



会社概要資料

株式会社Mutual

代表者プロフィール



吉田 有輝

Yuki Yoshida

- 兵庫県神戸市出身
- 沖縄と東京の2拠点生活
- 公認会計士

経歴

- 有限責任あずさ監査法人（2016年4月～2017年8月）
- EYトランザクション・アドバイザー・サービス株式会社（2017年9月～2019年8月）
- 株式会社REAPRA（2019年9月～2022年6月）
- 株式会社Mutual 代表取締役就任（2022年4月～）

著書

- 決算書の読み方 最強の教科書（ソシム、2020）

会社概要

会社名	株式会社Mutual
本店住所	東京都千代田区有楽町1-2-2 東宝日比谷ビル 9F
代表者	代表取締役 吉田 有輝
設立日	2022年4月9日
事業内容	IR支援事業
資本金	920万円
ホームページ	https://www.mutual-inc.com/
主要株主	吉田 有輝 株式会社リープラジャパン

IRコンサルティング

- 現状課題の抽出
- IRデータベース・IRダッシュボードの構築
- IRのPDCAを回すための伴走支援

IR資料作成支援

- 決算説明資料
- 事業計画及び成長可能性に関する事項
- 中期経営計画
- その他投資家向けIR資料

IRDB構築支援

- IRデータベースの構築
- IRダッシュボードの構築
- IRデータベースの保守・運用

IR説明会サポート

- 説明会の企画・準備
- 告知・集客
- 出席状況の管理
- 当日の運営サポート
- 動画・書き起こしの編集

IRマーケティング

- IRインタビューの実施
- インタビュー動画の公開
- 書き起こしの公開

QA Station

- 掲載ページの作成
- Q&A情報の公開
- IR QA botの提供

IRコンサルティング

- 現状課題の抽出
- IRデータベース・IRダッシュボードの構築
- IRのPDCAを回すための伴走支援

IR資料作成支援

- 決算説明資料
- 事業計画及び成長可能性に関する事項
- 中期経営計画
- その他投資家向けIR資料

IRDB構築支援

- IRデータベースの構築
- IRダッシュボードの構築
- IRデータベースの保守・運用

IR説明会サポート

- 説明会の企画・準備
- 告知・集客
- 出席状況の管理
- 当日の運営サポート
- 動画・書き起こしの編集

IRマーケティング

- IRインタビューの実施
- インタビュー動画の公開
- 書き起こしの公開

QA Station

- 掲載ページの作成
- Q&A情報の公開
- IR QA botの提供

企業価値を高めるIRとは何か？

そう問うと、多くの方が以下のようなことを思い浮かべるのではないのでしょうか。

- 良いIR資料を開示することで、投資家からの評価を上げる
- 説明会の頻度を増やして、投資家からの認知を高める

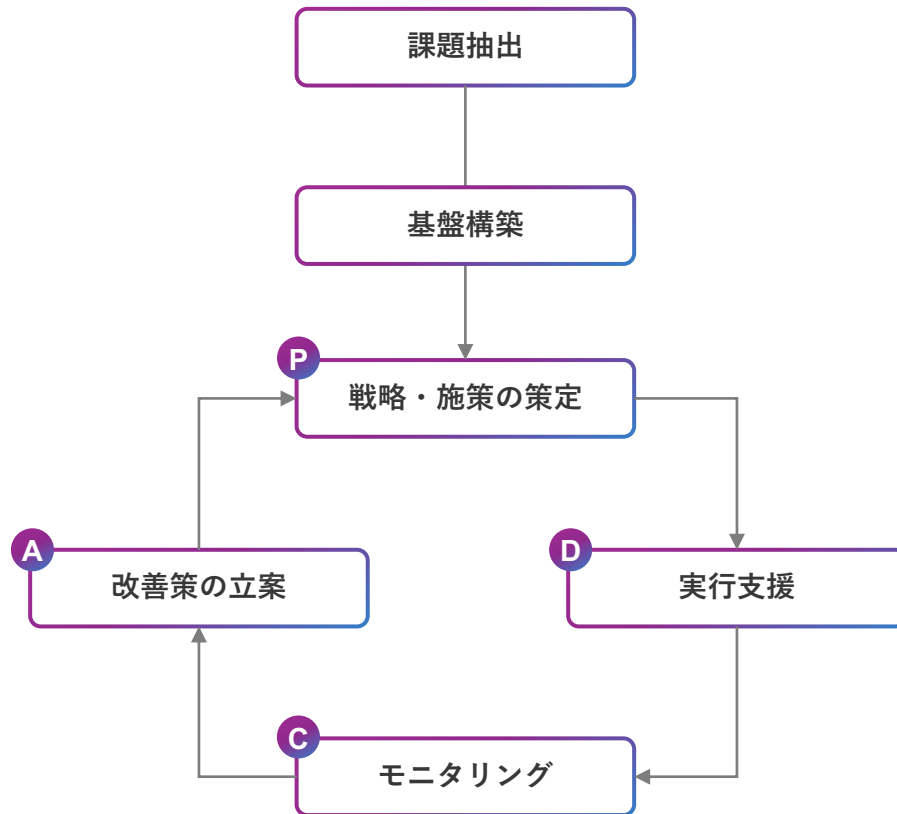
これらは企業価値を高めるために重要ですが、実際にはこれだけでは不十分です。
IR活動を通じて企業価値を高めるためには、

- 戦略的にIR施策を策定し、
- 策定したIR施策を高いクオリティで実行し、
- 実行した施策の効果をモニタリングし、
- 改善するための施策を策定する

という**PDCAサイクル**を絶え間なく回し続ける仕組みをつくること¹が必須となります。

**IR活動のPDCAを回す仕組みをつくり、
企業価値向上に向けて伴走する**

戦略的なIR活動を推進するためのPDCAサイクルを回すことで、企業価値の最大化をサポートします。
(各支援内容の詳細については、Appendixをご参照ください。)



1 課題抽出

- 市場からの評価に関する調査やIRの取組状況のヒアリング等を通じて、IRに関連した現状の課題を抽出

2 基盤構築

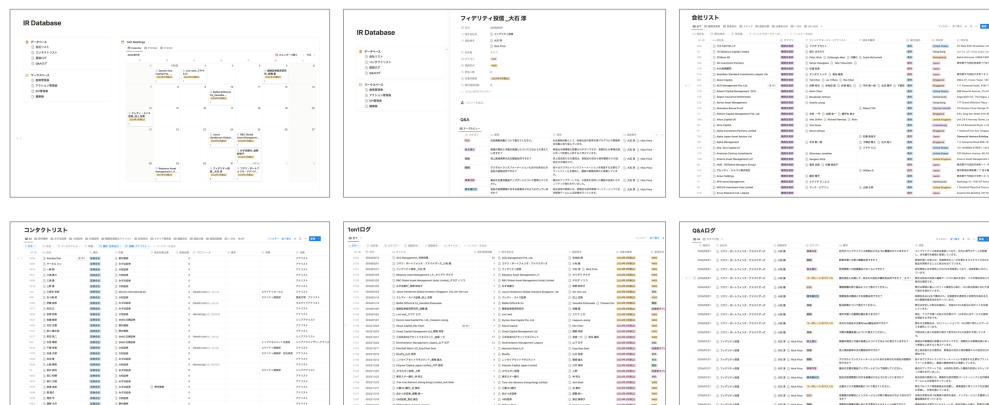
- 戦略策定とモニタリングを可能とする基盤として、情報を集約する「IRデータベース」、及び情報を可視化する「IRダッシュボード」を構築

3 PDCA伴走支援

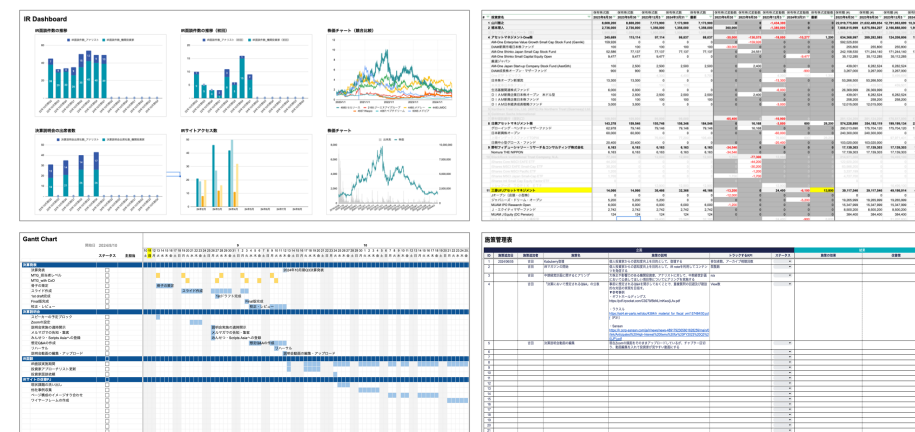
- IRの戦略策定に加えて、開示資料の作成支援、IRサイトの改善支援、投資家コミュニケーションの支援等を実施
- IRデータベース及びIRダッシュボードを通じてIRの活動状況をモニタリングし、継続的な改善活動をサポート

IR活動のPDCAサイクルをまわすために不可欠な、IRデータベース及びIRダッシュボードを構築します。

IRデータベース



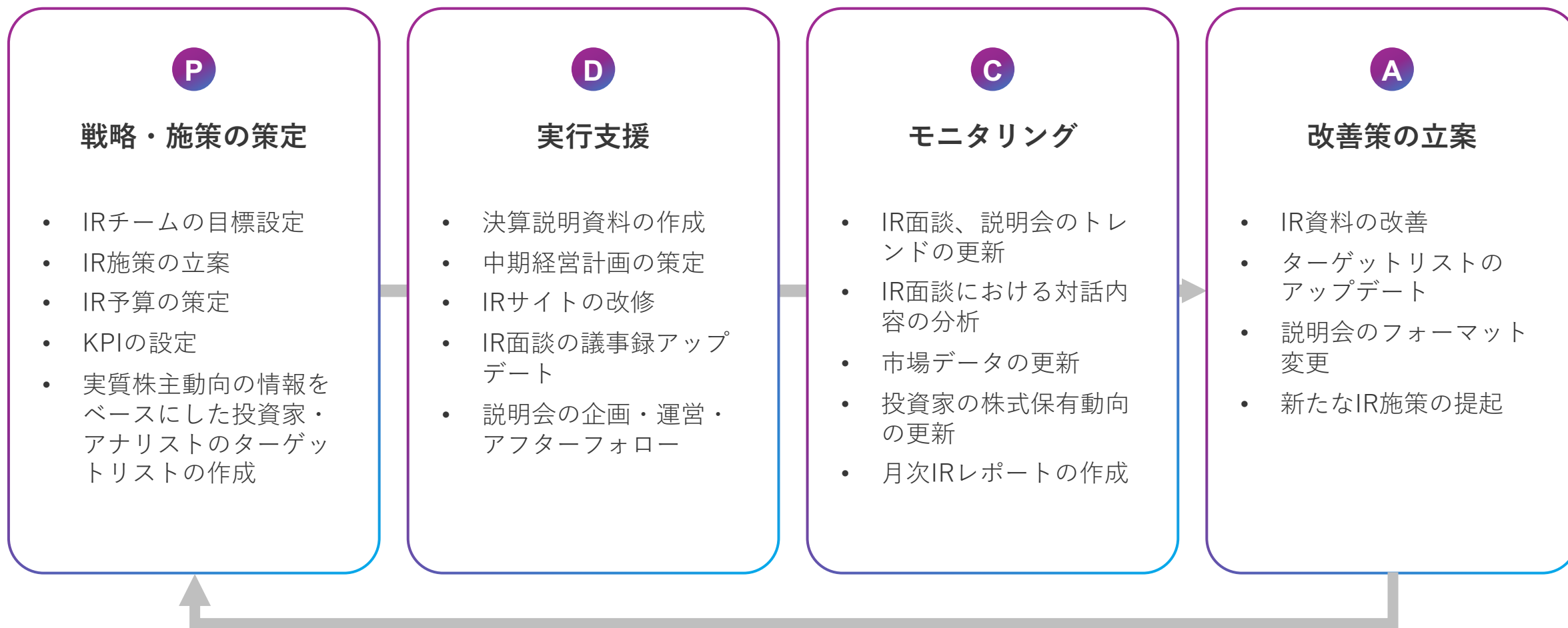
IRダッシュボード



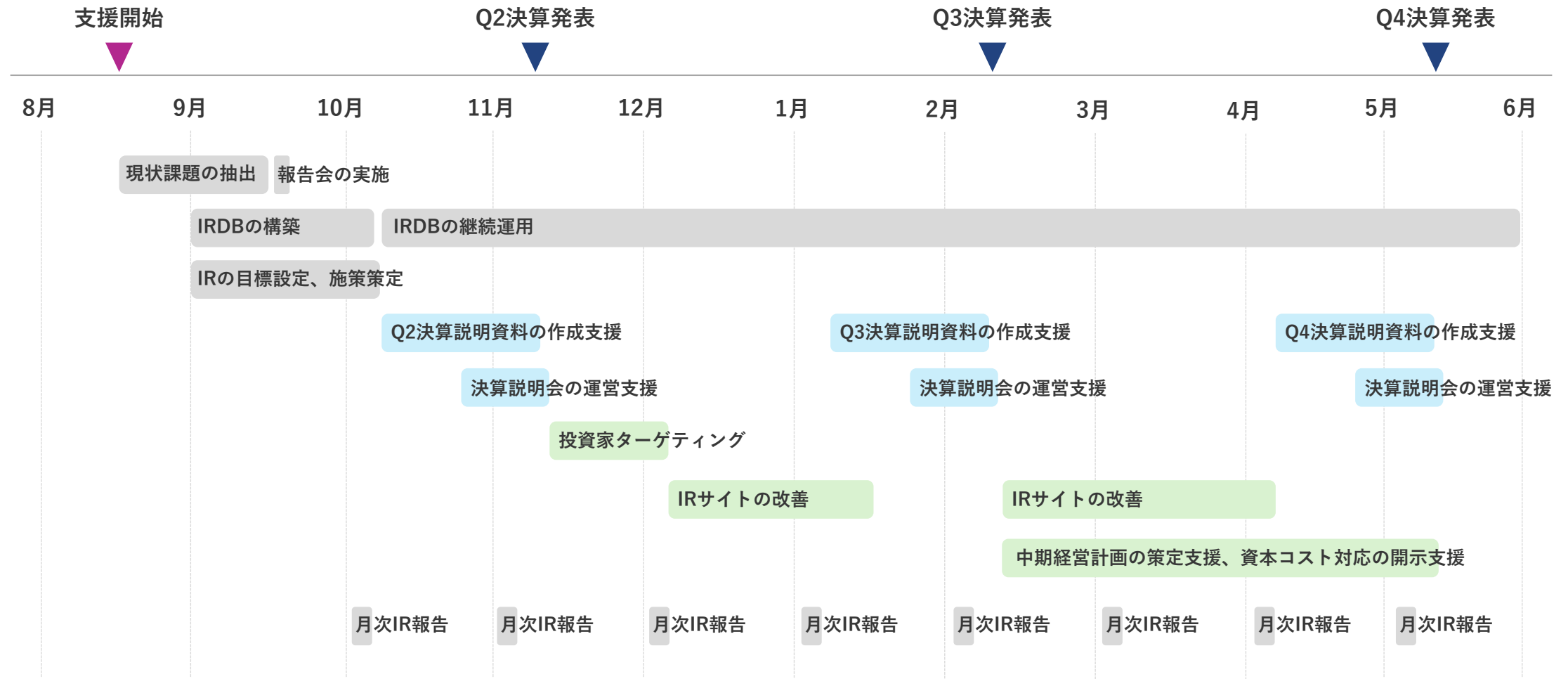
- 投資家・アナリストのプロフィールや面談履歴、各種説明会への出席状況、IR面談の議事録等の情報を一気通貫で管理することが可能なデータベース
- 情報の集約と過去の面談内容の分析を飛躍的に効率化するツール
- Notionで構築

- IRの戦略・施策・KPIを管理し、IR面談のトレンド、市場データや実質株主の保有動向等の情報を可視化するダッシュボード
- IR戦略の策定と各施策の効果の可視化を可能とするツール
- スプレッドシートもしくはエクセルで構築

IR活動のPDCAサイクルを回すための伴走支援を実施することで、持続的な企業価値向上を目指します。



支援スケジュール例（3月決算の場合）





吉田 有輝 Yuki Yoshida

CEO

2015年に有限責任あずさ監査法人に入所した後、2017年よりEY TASに参画。国内外の様々なM&A案件に係る財務DD等の業務に従事。2019年より、Reapraにて投資実行や投資先支援、バリュエーション等の幅広い業務に従事。2022年、株式会社Mutualを設立し、代表取締役役に就任。



紫垣 大亮 Daisuke Shigaki

コンサルタント

外資系戦略コンサルティングファームに在籍した後、シンガポールのベンチャービルダーReapraに参画。その後、国内中小型成長企業へ投資するR Financial Investmentでのアナリスト経験を経て、現在は国内ITコンサルティングファームに在籍。個人としても積極的に株式投資を実施。東京大学教養学部卒。



渡部 裕也 Yuya Watanabe

コンサルタント

学部時代にJリーガーとして活躍後、合同会社ユー・エス・ジェイのマーケティング部にてブランド・マーケティングを担当。慶應義塾大学院に進学後、株式会社ブルパス・キャピタルにインターンとして入社。株式会社アイネットサポートの株式譲渡の遂行や、投資先の株式会社サーズおよび株式会社野口医学研究所の投資実行に関与し、その後の業績進展に貢献。



岩井 駿介 Shunsuke Iwai

インターン

ダイキン工業タイでのグローバルインターンシップにて、エアコン製品のZ世代に向けたマーケティング戦略立案プログラムに参加。その後、ドイツ現地IT企業にて、欧州日系企業へのセールスマーケティング、市場調査、戦略立案に従事。2023年10月、株式会社Mutualに参画し、IRコンサルティングのサポートやリサーチ等の業務に従事。東京大学文学部所属。



矢野 方樹 Masaki Yano

アドバイザー

モルガンスタンレーにてEquity Capital MarketsのHead / Managing Directorを務めた後、2018年にReapraに参画。CFOとして、投資先の支援業務に従事。2023年6月にオランダに移住。環境エネルギー投資に参画し、国内外のサステナビリティ分野におけるベンチャー投資業務に従事。東京大学経済学部卒。



諸藤 周平 Shuhei Morofuji

アドバイザー

株式会社エス・エム・エス（東証一部上場）の創業者であり、11年間にわたり代表取締役社長として同社の東証一部上場、アジア展開など成長を牽引。同社退任後2014年より、シンガポールにて、Reapraを創業。東南アジア・日本を中心に、数多くのビジネスを立ち上げる事業グループを形成。

IRコンサルティング

- 現状課題の抽出
- IRデータベース・IRダッシュボードの構築
- IRのPDCAを回すための伴走支援

IR資料作成支援

- 決算説明資料
- 事業計画及び成長可能性に関する事項
- 中期経営計画
- その他投資家向けIR資料

IRDB構築支援

- IRデータベースの構築
- IRダッシュボードの構築
- IRデータベースの保守・運用

IR説明会サポート

- 説明会の企画・準備
- 告知・集客
- 出席状況の管理
- 当日の運営サポート
- 動画・書き起こしの編集

IRマーケティング

- IRインタビューの実施
- インタビュー動画の公開
- 書き起こしの公開

QA Station

- 掲載ページの作成
- Q&A情報の公開
- IR QA botの提供

決算説明資料をはじめとした各種IR資料の作成をサポートします。

フォースタートアップス株式会社 (東証グロース：7089)



[資料リンク](#)

株式会社うるる (東証グロース：3979)



[資料リンク](#)

株式会社ユーグレナ (東証プライム：2931)

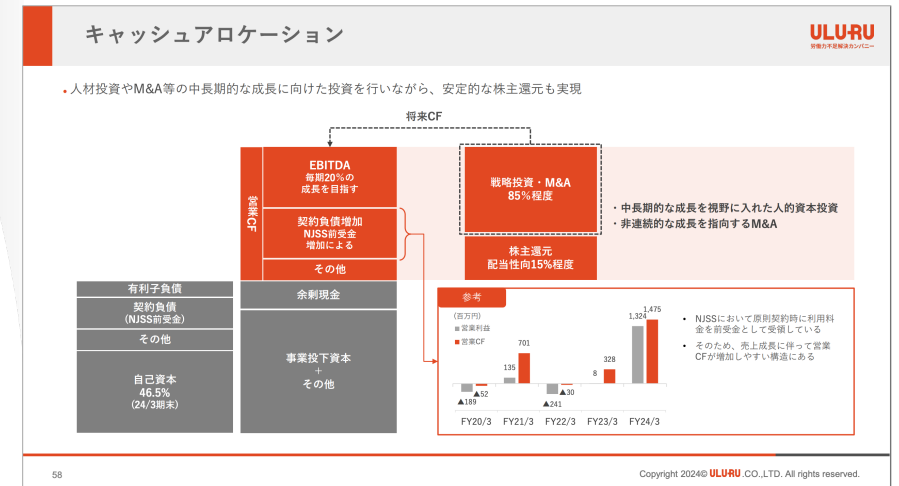
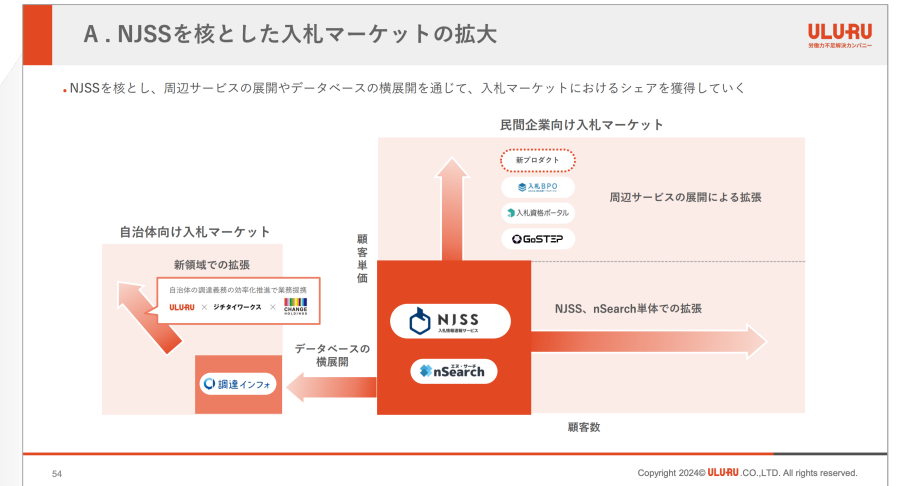


[資料リンク](#)

セルソース株式会社 (東証プライム：4880)



[資料リンク](#)



決算説明資料をはじめとした各種IR資料の作成をサポートします。

スライド作成のみ

30万円~

- グラフや表等の数値更新
- スライドデザインの作成
- スライドの校正チェック

スライドイメージは既にあるが、
作成面だけサポートが欲しい企業向け

スライド作成+コンサルティング

50万円~

- 左記の内容に加えて、
- エクイティストーリーの構築支援
 - 骨子の作成
 - スライドドラフトの作成

エクイティストーリーづくりから
一気通貫でサポートが欲しい企業向け

IRコンサルティング

- 現状課題の抽出
- IRデータベース・IRダッシュボードの構築
- IRのPDCAを回すための伴走支援

IR資料作成支援

- 決算説明資料
- 事業計画及び成長可能性に関する事項
- 中期経営計画
- その他投資家向けIR資料

IRDB構築支援

- IRデータベースの構築
- IRダッシュボードの構築
- IRデータベースの保守・運用

IR説明会サポート

- 説明会の企画・準備
- 告知・集客
- 出席状況の管理
- 当日の運営サポート
- 動画・書き起こしの編集

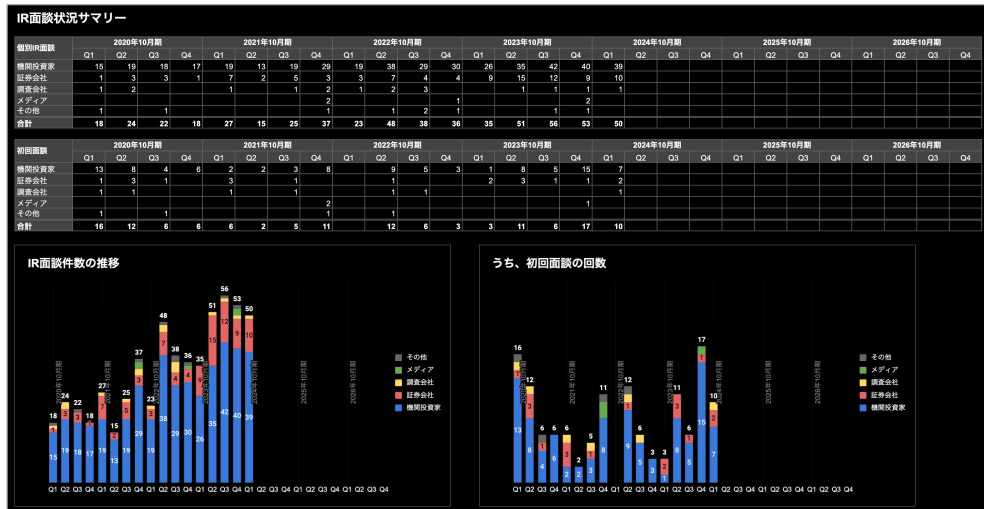
IRマーケティング

- IRインタビューの実施
- インタビュー動画の公開
- 書き起こしの公開

QA Station

- 掲載ページの作成
- Q&A情報の公開
- IR QA botの提供

IR面談やQ&Aのトレンド、最近会えていない投資家等が瞬時に分かるIRダッシュボードを構築します。



指定した範囲における面談回数

ID	会社名	条件1	条件2	条件1		条件2	
				いつから	いつまで	いつから	いつまで
189	ホライゾン・アセット・インテグレーション	17	-	2019年2月期Q1	2022年2月期Q4	2023年2月期Q1	2024年2月期Q4
141	Millennium Capital Management Asia Limited	17	13	2019年2月期Q2	2019年2月期Q2	2019年2月期Q1	2019年2月期Q1
176	三井住友DSアセットマネジメント	15	1	2019年2月期Q3	2019年2月期Q3	2019年2月期Q3	2019年2月期Q3
561	ユナイテッド・マネージャーズ・ジャパン	15	11	2019年2月期Q4	2019年2月期Q4	2019年2月期Q4	2019年2月期Q4
22	アセットマネジメントOne	14	1	2019年2月期Q1	2019年2月期Q1	2019年2月期Q1	2019年2月期Q1
393	グローバルバイザーズ	13	6	2019年2月期Q2	2019年2月期Q2	2019年2月期Q2	2019年2月期Q2
510	ACG Management Pte. Ltd.	12	9	2019年2月期Q3	2019年2月期Q3	2019年2月期Q3	2019年2月期Q3
498	瑞興キャピタル	11	8	2019年2月期Q4	2019年2月期Q4	2019年2月期Q4	2019年2月期Q4
284	KIMCO International Pte. Ltd.	9	-	2019年2月期Q1	2019年2月期Q1	2019年2月期Q1	2019年2月期Q1
50	藍澤証券	9	-	2019年2月期Q2	2019年2月期Q2	2019年2月期Q2	2019年2月期Q2
398	Alpha Management	9	5	2019年2月期Q3	2019年2月期Q3	2019年2月期Q3	2019年2月期Q3
422	日本アセットマネジメント	8	1	2019年2月期Q4	2019年2月期Q4	2019年2月期Q4	2019年2月期Q4
118	Cymon Asia Capital Pte. Ltd.	8	-	2019年2月期Q1	2019年2月期Q1	2019年2月期Q1	2019年2月期Q1
163	野村アセットマネジメント	8	-	2019年2月期Q2	2019年2月期Q2	2019年2月期Q2	2019年2月期Q2
412	大和証券	8	-	2019年2月期Q3	2019年2月期Q3	2019年2月期Q3	2019年2月期Q3
392	シムラックス・アセット・マネジメント	7	-	2019年2月期Q4	2019年2月期Q4	2019年2月期Q4	2019年2月期Q4
32	三井住友トラスト・アセットマネジメント	7	3	2019年2月期Q1	2019年2月期Q1	2019年2月期Q1	2019年2月期Q1
471	Rokkasho Management (Japan)	7	6	2019年2月期Q2	2019年2月期Q2	2019年2月期Q2	2019年2月期Q2
279	Zyo Pte Ltd	7	6	2019年2月期Q3	2019年2月期Q3	2019年2月期Q3	2019年2月期Q3
484	ExcoPoint Capital Management International Holdings, Inc.	7	5	2019年2月期Q4	2019年2月期Q4	2019年2月期Q4	2019年2月期Q4
487	いちよし経済研究所	6	6	2019年2月期Q1	2019年2月期Q1	2019年2月期Q1	2019年2月期Q1
310	Albus Asset Limited & Albus Japan Fund	5	-	2019年2月期Q2	2019年2月期Q2	2019年2月期Q2	2019年2月期Q2
426	Eastbay Asset Management	5	-	2019年2月期Q3	2019年2月期Q3	2019年2月期Q3	2019年2月期Q3
62	Theoria Capital Management Pte Ltd	5	1	2019年2月期Q4	2019年2月期Q4	2019年2月期Q4	2019年2月期Q4
174	東海東京調査センター	5	-	2019年2月期Q1	2019年2月期Q1	2019年2月期Q1	2019年2月期Q1
212	シムラックス・インベストメント	5	6	2019年2月期Q2	2019年2月期Q2	2019年2月期Q2	2019年2月期Q2
466	シス・ケイブリティワークス	5	-	2019年2月期Q3	2019年2月期Q3	2019年2月期Q3	2019年2月期Q3
134	大和証券投資信託部	4	-	2019年2月期Q4	2019年2月期Q4	2019年2月期Q4	2019年2月期Q4
38	ハヤテインベストメント	4	2	2019年2月期Q1	2019年2月期Q1	2019年2月期Q1	2019年2月期Q1
100	三井住友信託	4	-	2019年2月期Q2	2019年2月期Q2	2019年2月期Q2	2019年2月期Q2
242	HSBC アセット・マネジメント	4	-	2019年2月期Q3	2019年2月期Q3	2019年2月期Q3	2019年2月期Q3
577	Blue Swell Asset Management Pte. Ltd.	4	1	2019年2月期Q4	2019年2月期Q4	2019年2月期Q4	2019年2月期Q4
3	ゴールドマン・サックス証券	4	8	2019年2月期Q1	2019年2月期Q1	2019年2月期Q1	2019年2月期Q1
116	MuRa Capital	4	1	2019年2月期Q2	2019年2月期Q2	2019年2月期Q2	2019年2月期Q2
200	Prudential Global Capital Management	4	-	2019年2月期Q3	2019年2月期Q3	2019年2月期Q3	2019年2月期Q3
293	ペイビューアセット・マネジメント	4	2	2019年2月期Q4	2019年2月期Q4	2019年2月期Q4	2019年2月期Q4
337	Millennium Capital Management (Hong Kong) Limited	4	-	2019年2月期Q1	2019年2月期Q1	2019年2月期Q1	2019年2月期Q1
532	みずほ証券	4	1	2019年2月期Q2	2019年2月期Q2	2019年2月期Q2	2019年2月期Q2

会社名	2020年10月期	2021年10月期	2022年10月期	2023年10月期	2024年10月期	2025年10月期	2026年10月期
1 シュラスター							
2 21世紀インフラストラクチャー・インベスティブ							
3 21世紀インフラストラクチャー・インベスティブ							
4 21世紀インフラストラクチャー・インベスティブ							
5 Cathay Management							
6 中国銀行							
7 Fidelity New Capital Partners							
8 Fidelity New Capital Partners							
9 Fidelity New Capital Partners							
10 Fidelity New Capital Partners							
11 M&C (Citigroup Hong Kong)							
12 アーランド・インベストメント・リサーチ・ユー・ピー							
13 日本銀行							
14 日本銀行							
15 日本銀行							
16 日本銀行							
17 FIDELITY ASIA INVESTMENT Pte. Ltd.							
18 Anson Asset Management							
19 Anson Asset Management Company Limited							
20 Raben Capital							
21 Pragma Capital							
22 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
23 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
24 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
25 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
26 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
27 Global Bank Capital Management							
28 瑞興キャピタル							
29 瑞興キャピタル							
30 瑞興キャピタル							
31 PHOENIX							
32 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
33 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
34 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
35 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
36 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
37 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
38 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
39 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
40 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
41 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
42 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
43 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
44 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
45 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
46 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
47 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
48 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
49 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
50 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
51 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
52 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
53 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
54 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
55 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
56 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
57 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
58 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
59 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
60 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
61 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
62 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
63 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
64 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
65 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
66 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
67 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
68 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
69 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
70 三井住友トラスト・アセットマネジメント							
71 三井住友トラスト・アセットマネジメント							

会社別	2019年2月期				2020年2月期				2021年2月期				2022年2月期				2023年2月期		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
個別面談	-	-	33	20	36	15	42	53	41	57	27	29	21	23	18	23	14	20	-
投資信託	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
機関投資家	-	-	32	15	31	12	36	49	37	51	25	24	17	18	13	17	13	17	-
証券会社	-	-	1	3	3	2	2	3	1	4	2	4	3	4	3	5	1	1	-
調査会社	-	-	-	-	-	-	1	3	3	2	-	-	1	3	1	1	-	1	-
メディア	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
その他	-	-	-	-	2	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1年以内	-	-	1	9	24	11	22	30	29	39	22	24	18	17	12	14	14	12	-
機関投資家	-	-	1	8	23	9	19	27	26	35	20	21	14	13	10	10	13	10	-

初期導入費用

20万円~※

- Notion上でのデータベースのセットアップ
- 当社が保有する会社リスト、コンタクトリストの導入
- 対象会社が保有する面談履歴、議事録、説明会出席履歴の移行
- 操作方法の説明

保守・運用費用

2万円/月

- ファンドマネジャー・アナリスト等の転籍情報の更新
- コンタクト情報、SNSプロフィールの更新
- 説明会の出席状況の更新
- 操作方法等に関するカスタマーサポート
- 簡易的なカスタマイズの対応

※：基本的に、過去のIR面談件数等に応じて変動します。

	IRデータベース	W社	M社
料金	初期導入費用：20万円～ 年間利用料：24万円	年間利用料：130万円前後	年間利用料：70万円
過去データの移管	○	×	×
議事録管理	○	△ (有料オプション)	○
操作性・検索性	○	△	△
CSVエクスポート	○	×	×
情報源	独自情報	独自情報	公開情報
メール配信機能	×	○	○
カスタマイズ性	○	×	△
実質株主情報の閲覧	×	○	○

導入実績



ユージェナ
(2931)



セルソース
(4880)



南海化学
(4040)



ギフトホールディングス
(9279)



GA technologies
(3491)



サーバーワークス
(4434)

顧客インタビュー



GA TECHNOLOGIES

株式会社GA technologies

IR担当 渡辺 聡子様

<https://www.ga-tech.co.jp/>

中古不動産関連サービスを展開する会社。「テクノロジー×イノベーションで人々に感動を生む世界のトップ企業を創る。」というミッションのもと、不動産のマーケットプレイス「RENOSY」や、賃貸管理オペレーションのDXツール「ITANDI BB+」等のサービスを展開している。

[インタビューページはこちら](#)

IRコンサルティング

- 現状課題の抽出
- IRデータベース・IRダッシュボードの構築
- IRのPDCAを回すための伴走支援

IR資料作成支援

- 決算説明資料
- 事業計画及び成長可能性に関する事項
- 中期経営計画
- その他投資家向けIR資料

IRDB構築支援

- IRデータベースの構築
- IRダッシュボードの構築
- IRデータベースの保守・運用

IR説明会サポート

- 説明会の企画・準備
- 告知・集客
- 出席状況の管理
- 当日の運営サポート
- 動画・書き起こしの編集

IRマーケティング

- IRインタビューの実施
- インタビュー動画の公開
- 書き起こしの公開

QA Station

- 掲載ページの作成
- Q&A情報の公開
- IR QA botの提供

より効果的な説明会とすべく、開催前後を一気通貫でサポートいたします。

開催前

- 登壇するイベントの候補出し及び選定
- Zoom Webinarの設定等、開催前のロジサポート
- 告知・集客のサポート
- 出席状況の管理
- アンケートの作成
- 想定Q&Aの作成

当日

- リハーサルの実施
- カメラ、マイク等の機材のセッティング
- 配信のサポート

開催後

- 出席者情報のIRデータベースへの反映
- アンケート結果の取りまとめ
- 書き起こしの作成・校正
- アーカイブ動画の編集
- 振り返りレポートの作成

IRコンサルティング

- 現状課題の抽出
- IRデータベース・IRダッシュボードの構築
- IRのPDCAを回すための伴走支援

IR資料作成支援

- 決算説明資料
- 事業計画及び成長可能性に関する事項
- 中期経営計画
- その他投資家向けIR資料

IRDB構築支援

- IRデータベースの構築
- IRダッシュボードの構築
- IRデータベースの保守・運用

IR説明会サポート

- 説明会の企画・準備
- 告知・集客
- 出席状況の管理
- 当日の運営サポート
- 動画・書き起こしの編集

IRマーケティング

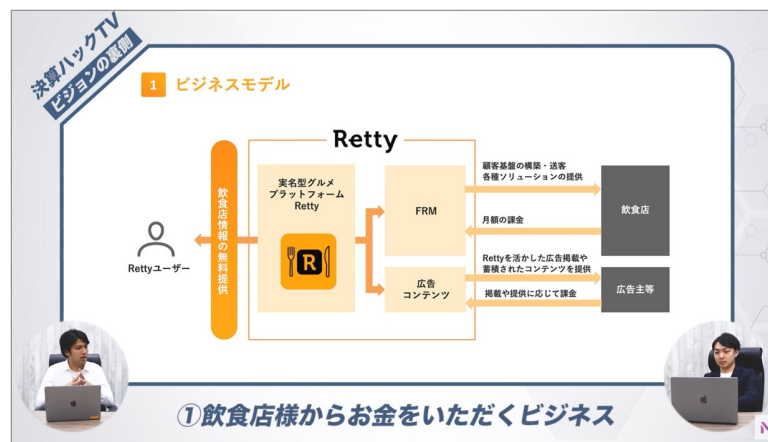
- IRインタビューの実施
- インタビュー動画の公開
- 書き起こしの公開

QA Station

- 掲載ページの作成
- Q&A情報の公開
- IR QA botの提供

決算ハックTVは、上場企業を徹底的に深掘りした解説と経営者インタビューを通じて、長期投資家や就職・転職候補者等の視聴者が対象会社への理解と関心を深めることを目的としたチャンネルです。

決算ハックTV (<https://www.youtube.com/@mutual-inc>)



決算ハックTVにおいて、解説動画、インタビュー動画を公開します。
また、[当社公式note](#)において、当該インタビューの書き起こし記事も公開します。



解説動画

20分～30分程度で、
対象会社の事業内容等を解説



インタビュー動画

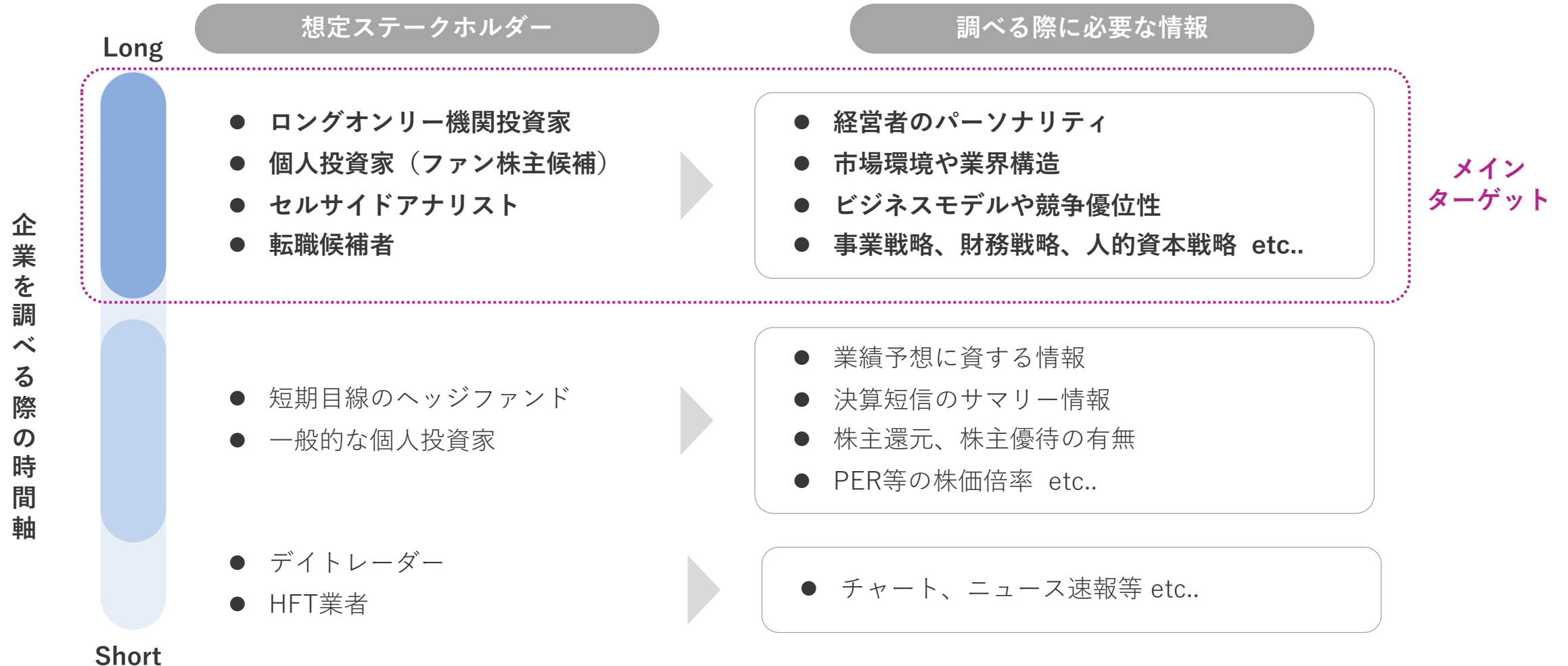
30分～1時間程度の尺で、
経営者へのインタビューを実施



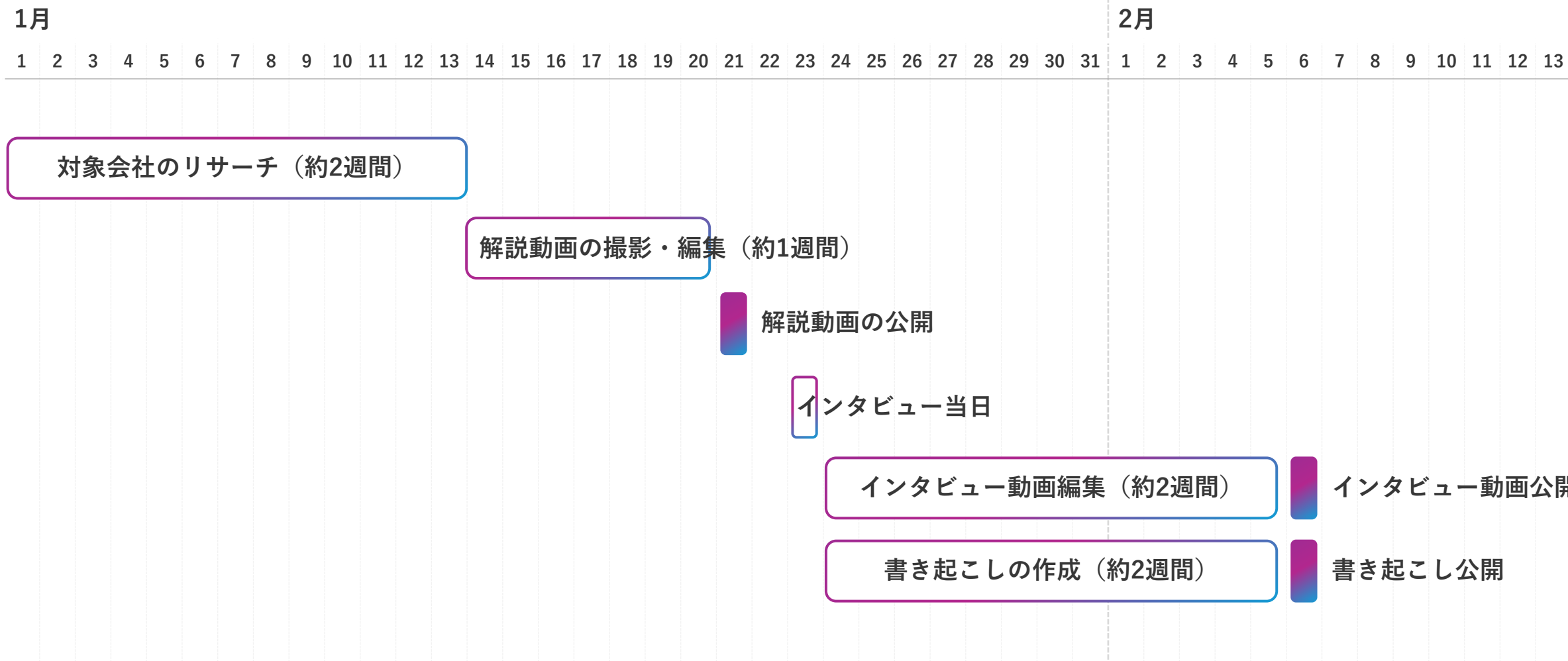
書き起こし

インタビューの
書き起こしの公開

長期目線で企業を調べるステークホルダーをメインターゲットとしています。



調査開始から公開までの期間は、概ね1ヶ月強となります。



IRコンサルティング

- 現状課題の抽出
- IRデータベース・IRダッシュボードの構築
- IRのPDCAを回すための伴走支援

IR資料作成支援

- 決算説明資料
- 事業計画及び成長可能性に関する事項
- 中期経営計画
- その他投資家向けIR資料

IRDB構築支援

- IRデータベースの構築
- IRダッシュボードの構築
- IRデータベースの保守・運用

IR説明会サポート

- 説明会の企画・準備
- 告知・集客
- 出席状況の管理
- 当日の運営サポート
- 動画・書き起こしの編集

IRマーケティング

- IRインタビューの実施
- インタビュー動画の公開
- 書き起こしの公開

QA Station

- 掲載ページの作成
- Q&A情報の公開
- IR QA botの提供

フェアディスクロージャーの観点から、近年多くの会社が決算説明会等の書き起こしを開示しています。これにより、多くの投資家が説明会で話されている情報にアクセスできるようになりました。

書き起こし記事



自社作成

質疑応答

宮川 [M]：それではこれから質疑応答に移りたいと思います。ここからは林と伊藤に加えて、片山、大澤も回答いたします。ご質問のある方はウェビナー画面下の手を上げる機能で挙手をお願いいたします。

林 [M]：今回多くの参加者がいてすごく嬉しいです。もしよろしければ参加されている方々で、挙手で質問いただいてもいいですし、何かコメントとかいただけるとありがたいんですけど、いかがでしょうか。一人目はすごく難しいと思うのですが、何かコメントいただければ幸いです。

宮川 [Q]：よろしければ皆様からのご質問をお待ちする間に、皆さんもききとご関心があるかなと思います採用の状況について私から一問、お伺いしたいのですが、採用のほうは期初計画からのくらい結果が出たのかということ、その背景などを伺えればと思うのですが、いかがでしょうか。

林 [A]：採用に関しては、純増で昨年4月の240人から294名となり、50名弱ほど増加しました。もう少し採用を進めたかったというのが正直なところではありますが、人材の質やわれわれのカルチャーに合うかどうかといった点については、かなりこだわって選考を行っていました。そのため、昨年と比べるとミスマッチ度合いが相対的にかなり下がってきていると感じています。そういった意味では、今年の採用はぎりぎり合格点といったところでしょうか。

これは難しいんですが、採用数を追うのと同時に適切な人材を採用していかなければなりません。そこで妥協することなく、しっかりと採用数を確保していくところを今年は実現できたのではないかと考えています。今年度も純増で20%から25%程度の採用を想定しておりますので、採用基準に妥協することなく、しっかりと取り組んでいきたいと思っております。

宮川 [M]：ありがとうございます。皆様ご質問いかがでしょうか。せっかくなのでよろしければ、はい、では熊澤様、どうぞご発言ください。

熊澤 [Q]：ありがとうございます。太和証券の熊澤と申します。簡単に一つ質問させてください。

2024年度は、第一生命さん、日本生命さん、明治安田生命さん、損保ジャパンさん、東京海上日動さんといった大手生損保各社の中期経営計画の初年度に当たると思っています。

御社の金融インフラ事業では、2023年度は生損保が少し弱かったということですが、これは最終年度だったことが影響している可能性があるのかなと感じました。一方、今年度は新しい中期経営

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



55

説明会に参加していない投資家も説明内容や質疑応答が確認可能に



しかし、各書き起こしファイルが個別に存在するため、一覧性や検索性といった観点で課題がありました。

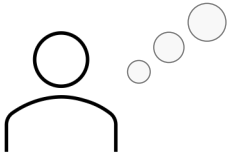


質問のカテゴリ分類がない

過去分まで遡ったキーワード検索ができない



A社のM&Aに関する質疑応答を見たいけど、全部開いて探すのは面倒。。



- 投資家が過去のQ&Aを検索しにくい
- IR担当者も、過去の回答内容の確認が煩雑になる
- せっかく書き起こしを開示したのに、同じ質問が何度もきてしまう

そこで、IRに関連するQ&Aをデータベース形式で閲覧可能なプラットフォーム「QA Station」をローンチしました。

QA Station

Powered by Mutual Inc.

QA Station

最新の情報

- QA Stationとは？
- 概要情報

掲載企業一覧

TSUKURUBA 2076 「確かな価値」を創造し続ける企業をつくる。	アズ企画設計 5490 「お客様の思いを実現する。」	GA technologies 3491 テクノロジーソリューションで、人々の行動を	セルソース 3979 インターネットマーケティングを通じて新たな	rakumo 4000 仕事をラクに、オモいなく。	スパイダープラス 4192 「集」で「集」と「集い」を創造する。
ROBOT PAYMENT 4374 「価値を分かち合うプラットフォーム」を開発し続ける。	ブロードエンタープライズ 4415 ひととふたつで実現。	サーバーワークス 4434 クラウドで、世界を、もっと、はたはたすやく	トビラスシステムズ 4441 私たちの生活を支える世界をよりよく実現する	Rebase 5138 一人ひとりの「らしさ」で、あるべき世界	note 5243 noteがあることで、人々の未来が広がる。
REALGATE 5632 思いのこもった建築、不動産サービスを提供。	ACSL 6232 最先端のITソリューションを提供し、世界を	フォースタートアップス 7089 for Startup すべては、スタートアップのため	FOODISON 7114 食の未来を創る新しい価値を	TWSTONE&Sons 7362 BREAK THE RULES！ 不変の価値を創造する	ASNOVA 9223 「カネサ」の力で、社会に明日の希望を創り出す。
ASCS 7089 最先端のITソリューションを提供し、世界を	スタートアップス 7089 for Startup すべては、スタートアップのため	サーバーワークス 4434 クラウドで、世界を、もっと、はたはたすやく	トビラスシステムズ 4441 私たちの生活を支える世界をよりよく実現する	Rebase 5138 一人ひとりの「らしさ」で、あるべき世界	note 5243 noteがあることで、人々の未来が広がる。

Q&A一覧

12件の並び替え

公開日	カテゴリ	タイトル	質問	回答	質問ルート
2023年12月27日	ビジネス向け	2024年10月期の見直し	トビラフォンBizにおいて価格改定があるとのことですが、増収要因と価格効果で分けた場合、2024年10月期のビジネス向けの見直しはどうか考えられますか？	価格と数量、両方の増加を考えています。ビジネス向け全体で考えると、トビラフォン Bizの単価アップが影響すると、トビラフォン Cloudの伸びも減るという計画です。トビラフォン Bizの単価を上げるという考えは、1-2割程度の値上げとお考えいただけます。利益率についても、悪くなる原因はないと考えています。	23年12月27日開示 質疑応答集
2023年12月27日	ビジネス向け	トビラフォン Cloudの進捗について	トビラフォン Cloudの状況について教えてください。	足元をみてもPMF活動によって、順調に進んでいると考えております。特にPMF活動をする中で、従業員規模200名程度までの企業をターゲットとし、ニーズに合わせてサービスを調整していくこと、マーケティングの活動を継続することの重要性が見えてきました。ビジネス向けという大きな盛りの中でトビラフォン Cloudの専号はまだ見えてきませんが、2024年10月期においてこそしっかり伸びるよう引き続き進めたいと考えています。	23年12月27日開示 質疑応答集
2023年12月27日	ビジネス向け	2024年10月期の見直しについて	2024年10月期のビジネス向けにおける、今期増収要因について。専号で大きい順だと、トビラフォン Bizの期からのストックの置換→販売台数→数量、その次にトビラフォン Cloudとみておられますか？	ご理解の通りです。ビジネス全体のストックの伸びと、台数、単価の伸び、トビラフォン Cloudの伸びが影響する計画です。	23年12月27日開示 質疑応答集
2023年12月27日	ビジネス向け	2024年10月期の見直しについて	2024年10月期の見直しについて	販売台数について開示を現時点では行っていないため、詳細についてはお答えすることができません。トビラフォン向けの売上の大半はトビラフォン Bizとお考えいただけますと考えています。	23年12月27日開示 質疑応答集
2023年12月27日	ビジネス向け	トビラフォン Cloudのターゲット層について	トビラフォン Cloudのターゲット層はどことなりましたか？	現在は従業員規模200名程度までの企業をターゲット層としていますが、電話の新しい使い方は市場が小さいことがPMF活動を経て判明いたしました。ターゲット層を絞り、ターゲット層へのリーチはできていると考えており、反元でも順調に推移しております。	23年12月27日開示 質疑応答集
2023年12月27日	ビジネス向け	トビラフォン Bizの期間限定の施策の進捗について	トビラフォン Bizの期間限定の割安プラン及び自治体への無償提供の申込状況はいかがですか？	申し込みはありますが、具体的な数字は開示を控えさせていただきます。純粋に影響を出すのは難しいものの、ALPS処理水の問題でメディアにて多く取り上げられたことでも認知は向上したと考え	23年12月27日開示 質疑応答集

Q&A一覧

12件の並び替え

公開日	カテゴリ	タイトル	質問	回答	質問ルート
2023年12月27日	ビジネス向け	2024年10月期の見直し	2024年10月期の見直しについて	「280blocker」の多言語化とサブスクリプション化について	「トビラフォン Biz」の成長について
2023年12月27日	モバイル向け	280blockerの今後の見直しについて	「月額利用費削減」モデルの今後の見直しについて	配給金について	「トビラフォン Biz」の今後の進捗について
2023年12月27日	モバイル向け	トビラフォン Cloudの進捗について	「月額利用費削減」モデルの今後の見直しについて	住所変更の手続きについて	「トビラフォン Biz」の今後の進捗について
2023年12月27日	モバイル向け	2024年10月期の見直しについて	2024年10月期のモバイル向けの進捗詳細について	お問い合わせ先について	「トビラフォン Biz」の今後の進捗について
2023年12月27日	モバイル向け	2024年10月期の見直しについて	2024年10月期のモバイル向けの進捗詳細について	配信性について	「トビラフォン Biz」の今後の進捗について
2023年12月27日	モバイル向け	トビラフォン Cloudのターゲット層について	「固定契約」モデルの価格改定の値上げ幅について	株主総会の開催日について	「トビラフォン Biz」の今後の進捗について
2023年12月27日	モバイル向け	トビラフォン Bizの期間限定の施策の進捗について	2024年10月期のモバイル向けの進捗詳細について	決算期について	「トビラフォン Biz」の今後の進捗について
2023年12月27日	モバイル向け	トビラフォン Bizの期間限定の施策の進捗について	「280blocker」の多言語化とサブスクリプション化について	証券コードについて	「トビラフォン Biz」の今後の進捗について
2023年12月27日	モバイル向け	トビラフォン Bizの期間限定の施策の進捗について	「280blocker」の多言語化とサブスクリプション化について	上場市場について	「トビラフォン Biz」の今後の進捗について
2023年12月27日	モバイル向け	トビラフォン Bizの期間限定の施策の進捗について	「280blocker」の多言語化とサブスクリプション化について	営業について	「トビラフォン Biz」の今後の進捗について
2023年12月27日	モバイル向け	トビラフォン Bizの期間限定の施策の進捗について	「280blocker」の多言語化とサブスクリプション化について	主力事業について	「トビラフォン Biz」の今後の進捗について
2023年12月27日	モバイル向け	トビラフォン Bizの期間限定の施策の進捗について	「280blocker」の多言語化とサブスクリプション化について	中国からの遠程電話増加について	「トビラフォン Biz」の今後の進捗について

(<https://www.qastation.jp>)

QA StationにQ&Aを掲載いただくことで、フリーワード検索や、カテゴリ別のQ&Aの閲覧が可能となります。

キーワード検索

公開日	カテゴリ	タイトル	質問	回答
2023年9月14日	M&A 事業戦略	M&Aによる新規事業について	M&Aでの新たな事業領域や新規事業等の検討はされているのでしょうか。	我々の事業戦略上、M&Aは常に検討しています。当然ながら、我々のビジネスモデルの横展開や、「RENOZY」「ITANDI」の強みを活かせることが前提です。新規事業も社内検討していますが、基本的にはRENOZYマーケットプレイス、ITANDI、スピカコンサルティングのM&A領域がビジネスチャンスだと考えているため、そちらに注力しています。したがって、新規事業においてはこれらの事業がよりスケールできるものをメインとして検討しています。
2023年9月14日	M&A	スピカコンサルティングの業績について	直近でM&Aされたスピカコンサルティングの業績はどのような状況でしょうか。他の同業他社も露出し等で収益化が進んでいますか、そのようなことは起きているのでしょうか。	スピカコンサルティングは、グループジョインしてから非常に順調に立上っています。基本的にM&A中継者の監修者のみで構成されているため、立ち上がり早く業績は順調に伸びています。また、スピカコンサルティングは、業界に特化した営業を強みにしているため、お客さまからの信頼を勝ち得ている点では開業し等も起きていません。来期もある程度の数字が見えてきているため、来期以降の利益貢献が期待できる状況です。
2022年9月22日	M&A 業績	RENOZY (Thailand)のPMIと業績について	RENOZY (Thailand)とのPMIの状況およびグループ傘下入りしてから足元までの業績動向についてご教示ください。今後の見通しについても、わかる範囲で教えてください。	RENOZY (Thailand)は自社のみでグロースを図っていくのではなく、国内の「RENOZY」、中華圏の「持居抄算」ならびにクロスボーダーというかたちで収益性を高めていく戦略です。細かい数値は開示していませんが、M&A時から、赤字ではなく収益が立っている企業のため、その収益性もしっかり獲得しながらも、クロスボーダーの不動産取引を行うことにより、さらなる成長を遂げていきたいと考えています。PMIに関しては、グループジョインした5月から、経営会議を毎週行うことでGAグループとの事業シナジーを図ってきました。11月以降は当社より5名から7名をタイに出向させる予定であり、PMIがさらに進むのではないかと考えています。
2022年4月1日	M&A	M&Aを実施した企業のPMIの内容について	M&Aをした会社のPMIに注力し、シナジーを追求することですが、具体的にはどのようなことを行っていく予定でしょうか？	RENOZY マーケットプレイスでは月間で約5,300件のお問い合わせがありますが、そこから実際に成約に至る方は約370人ほどです。つまり、成約に至るまでに多くの顧客を失注している状況です。商品ラインナップを拡充するためにはM&Aがベースとなり、顧客のLTVの最大化をPMIの1つとしています。約370人の月間成約人数を400人、500人と増やしていくこと、また、物件を購入してくださったオーナーに対して、M&Aをした会社が扱うさまざまな商品をご紹介することでLTVを最大化していくことに注力しています。

気になる項目に関する質疑応答の情報を瞬時に調べることが可能

カテゴリ別の閲覧

業績	事業内容	事業戦略	外部環境	人材戦略	競合
12	14	10	8	4	4
<ul style="list-style-type: none"> 販売不動産の粗利率低下の要因について 長田・マンズリー一階の売上・利益の内訳と今後の予想について 仕入の進捗および今期への影響について 自己資本比率について ストームハーバー証券との業務提携について 顧客層やリピーターについて 今期の賃貸の収益予想について アフターコロナで拡大するターゲット層について 上期の報酬な仕入の要因と競合状 	<ul style="list-style-type: none"> 販売不動産の粗利率低下の要因について 長田・マンズリー一階の売上・利益の内訳と今後の予想について 都内オフィス入居者の新規・移転内訳と請求ポイントについて 3事業以外の事業について プレミアムマンションについて クラウドファンディングについて リノベーション工事について 強み：リーシングについて BtoCの事業展開について 2023年2月期の営業利益の予想を引き上げた背景について リノベーション対象について 不動産エージェント制度の今後の 	<ul style="list-style-type: none"> 長期保有リスクを下げる試みについて 都内オフィス入居者の新規・移転内訳と請求ポイントについて 開発計画3物件の金額について 3事業以外の事業について ストームハーバー証券との業務提携について スピードや多様化の原動力について 自社の強みについて リスク・リターンに対する考え方について 小口化商品の販売と開発案件の増加について 不動産エージェント制度の今後の 	<ul style="list-style-type: none"> 日銀の政策変更等の影響と今後の取引先の方向性について 都心5区への移行戦略と競争優位性について 不動産仕入時の競合状況について 不動産価格について 競合や地域別の仕入れ状況、不動産の購入者層について アフターコロナで拡大するターゲット層について 金融機関の融資態度の変化による影響について 	<ul style="list-style-type: none"> 現在の社員数、年次の採用状況、教育状況について 社内の人材確保と教育の状況について 人材の採用計画について 従業員の職種比率について 	<ul style="list-style-type: none"> 都心5区への移行戦略と競争優位性について 不動産仕入時の競合状況について クラウドファンディングについて 当社の優位性について、競合について

大量の質疑応答の情報を、カテゴリ別に俯瞰して調べることが可能

自社のIRページ内にリンクを埋め込むことが可能

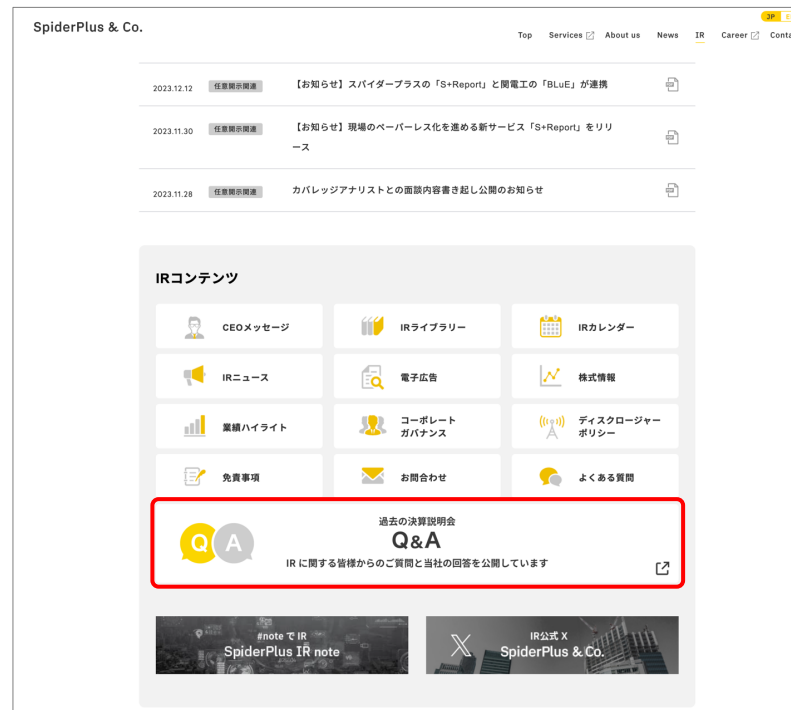
より多くの投資家に閲覧していただくため、
IRページの余白スペースにバナーリンクを埋め込んでいただける仕様になっています。

株式会社ギフトホールディングス 様 (証券コード：9279)



(<https://www.gift-group.co.jp/ir/>)

スパイダープラス株式会社 様 (証券コード：4192)




(<https://spiderplus.co.jp/ir/>)

株式会社ROBOT PAYMENT 様 (証券コード4374)




(<https://www.robotpayment.co.jp/ir/>)


投資家の方々からも好評の声を頂いています。

 **ryosuke@株式投資**
@pseudoinvestor7


これはとても良い。
投資家からの質問に対する回答やIRへの多かった質問に対する回答は公平性の観点から広く開示すべきだと思うので、このPFに掲載される企業数が増えていって欲しい。

 **Yuki Yoshida** @yossamaa · 2023年11月1日
IRに特化したQ&A情報のプラットフォーム、「QA Station」をリリースしました！！
これまで個々に開示されていた質疑応答の書き起こし情報を、データベース形式で一覧できるサイトです。


...
[さらに表示](#)

 **JAMMY**
@jammy_bot


これむっちゃ便利ー!! ✨ ✨ 公開日と回答日はほぼ同日なのが気になる 😊

 **Yuki Yoshida** @yossamaa · 2023年11月1日
IRに特化したQ&A情報のプラットフォーム、「QA Station」をリリースしました！！
これまで個々に開示されていた質疑応答の書き起こし情報を、データベース形式で一覧できるサイトです。

...
[さらに表示](#)


 **DAIBOUCHOU**
@DAIBOUCHOU

過去の質疑応答をまとめて確認できるので便利です。


 **Yuki Yoshida** @yossamaa · 2023年11月1日
IRに特化したQ&A情報のプラットフォーム、「QA Station」をリリースしました！！
これまで個々に開示されていた質疑応答の書き起こし情報を、データベース形式で一覧できるサイトです。

...
[さらに表示](#)

午後2:39 · 2023年11月6日 · 2.3万 件の表示

 **ぺすん**
@spen0417

これめっちゃ有難い
広まりそう

 **Yuki Yoshida** @yossamaa · 2023年11月1日
IRに特化したQ&A情報のプラットフォーム、「QA Station」をリリースしました！！
これまで個々に開示されていた質疑応答の書き起こし情報を、データベース形式で一覧できるサイトです。

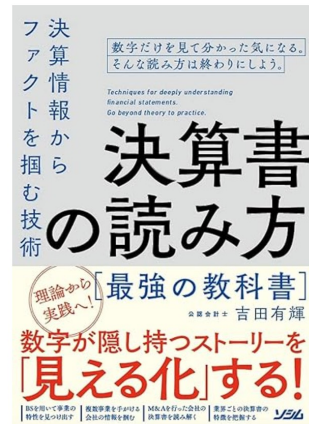
...
[さらに表示](#)

Appendix – 会社紹介

Appendix

これまで、企業分析に関する様々な情報を発信してきた実績がございます。

書籍 <https://amzn.asia/d/hUUElee>



決算書の読み方 最強の教科書 決算情報からファクトを掴む

技術 単行本 - 2020/7/27

吉田 有輝 (著)

4.3 ★★★★★ 125個の評価

ギフトとしてよく贈られている商品3位 - カテゴリ 財務諸表

すべての形式と版を表示

はじめての本の購入で10%ポイントプレゼント、エントリーはこちら

簿記や会計の知識は一定程度勉強したし、決算書の読み方に関する入門書を読んでみたけど、実物の決算書を前にするとどのよう読み進めていけばいいのかわからない。本書は、そのような悩みを持たれた方に、「実物の決算書を自力で読み解くためのチカラ」を身に付けていただくための教科書です。ただし、教科書と言っても、決算書における財務指標の意味等を解説するのではなく、実際に上場企業が開示している有価証券報告書、決算説明資料、統合報告書等の様々な情報をフルに活用し、数字の裏に隠されたストーリーを「見える化」していくアプローチを採っています。

なぜ、家具販売の王者「ニトリ」は一人勝ちができたのか
なぜ、メルカリは赤字でも勝負を続けられるのか
なぜ、スカイマークや江守グループは倒産したのか
なぜ、日本電産はM&Aで成功し続けたのか

▼ 続きを読む

この商品に関する問題を報告する

画像にマウスを合わせると拡大されます



サンプルを読む

著者をフォロー



本の長さ	言語	出版社	発売日	寸法
372ページ	日本語	ソシム	2020/7/27	15.2 x 2.6 x 21.1 cm

note <https://note.com/yossamaaaa/>



Emスリーはなぜ赤字を掘らずに継続成長できるのか？

昨年までの数年間は、赤字を許容しながら売上成長を遂げる会社が多く存在していました。そのような会社を...

Mutual 株式会社Mutual ... 1年前

295



再生医療事業を手がけるセルソースが圧倒的な成長を遂げている理由

バイオベンチャーと聞くと、事業の不確実性が高く、株価のボラティリティも大きくなりやすいという理由...

Mutual 株式会社Mutual ... 11か月前

47



セーフィー佐渡島社長へのIRインタビュー (書き起こし)

吉田：皆さまお久しぶりです。今日はなんと、超大物ゲストにお越し頂きました。証券番号4375、セーフ...

Mutual 株式会社Mutual ... 8か月前

18

YouTube <https://www.youtube.com/@TV-tp3cx/videos>



セーフィーにIR取材してきました
1118 回視聴・8か月前



M&A総研が爆速で上場できた理由について
5932 回視聴・1年前



北の達人は何がすごいのか？業績鈍化の要因と今後の見どころについて
2043 回視聴・1年前

当社の企業分析記事に関しては、著名な経営者や機関投資家から高い評価を頂いています。



エムスリー株式会社
代表取締役 **谷村 格** 氏

“

今回はnoteに取り上げて下さり有難うございます。
通常の証券アナリストのレポートより、はるかに本質的で良い内容だと感じました。

”

エムスリーはなぜ赤字を掘らずに継続成長できるのか？



セーフィー株式会社
代表取締役社長CEO **佐渡島 隆平** 氏

“

セーフィーの事業モデルやビジョン、カルチャー、戦略をこれほど深く洞察いただき記事化いただいたのははじめてで、中身がとても濃く、創業時から一緒にいたかのような緻密な取材力です。

”

【4375】セーフィー（リサーチレポート）



セルソース株式会社
代表取締役社長CEO **裙本 理人** 氏

“

弊社セルソースのことをかなり掘り下げ正しく分析された記事だと思えます。驚きました。過去の取材記事等を参照しながら構成されており、セルソースについてよくわかる内容になっています。

”

再生医療事業を手がけるセルソースが
圧倒的な成長を遂げている理由



アセットマネジメントOne株式会社
ファンドマネジャー **岩谷 渉平** 氏

“

目が覚めるような、思い切った書き方、ありがとうございます。
記載されている内容、正しいと思います。IR資料からよく読み取れましたね。

”

エムスリーはなぜ赤字を掘らずに継続成長できるのか？

取引実績（一例）



ユ-グレナ
(2931)



フォースタートアップス
(7089)



セルソース
(4880)



Finatextホールディングス
(4419)



セーフィー
(4375)



ACSL
(6232)



ギフトホールディングス
(9279)



GA technologies
(3491)



Serverworks

サーバーワークス
(4434)



うるる
(3979)

Mission | ミッション

より多くの人に豊かさをもたらす
資本市場を共創し、社会に貢献する

Vision | ビジョン

株式投資の概念を変革し、
真にプラスサムな資本市場を実現する

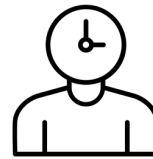
当社は、**市場のショートターミズム**に取り組むべき社会課題として定義

市場のショートターミズム



企業の中長期的な価値創造によるリターン最大化ではなく、短期的なリターンの最大化を狙う投資家が増加

企業の短期目線化



短期目線の投資家が増えることで、企業の関心事も長期的な価値創造戦略から短期的な業績に傾倒

健全なリスクテイクの減少



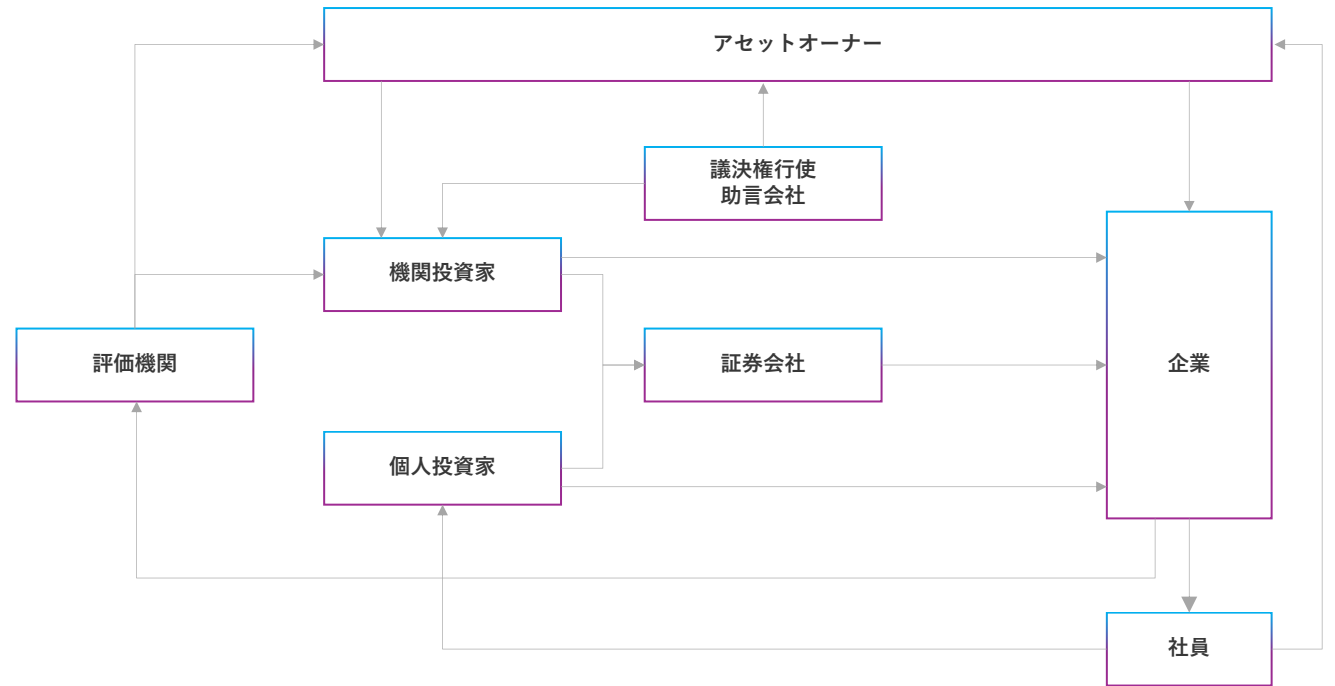
その結果、企業の中長期的な成長に必要なと考えられる**健全なリスクテイク**が起りにくい状況に

市場のショートターミズムは、**経済全体の成長を阻む**と考えられる

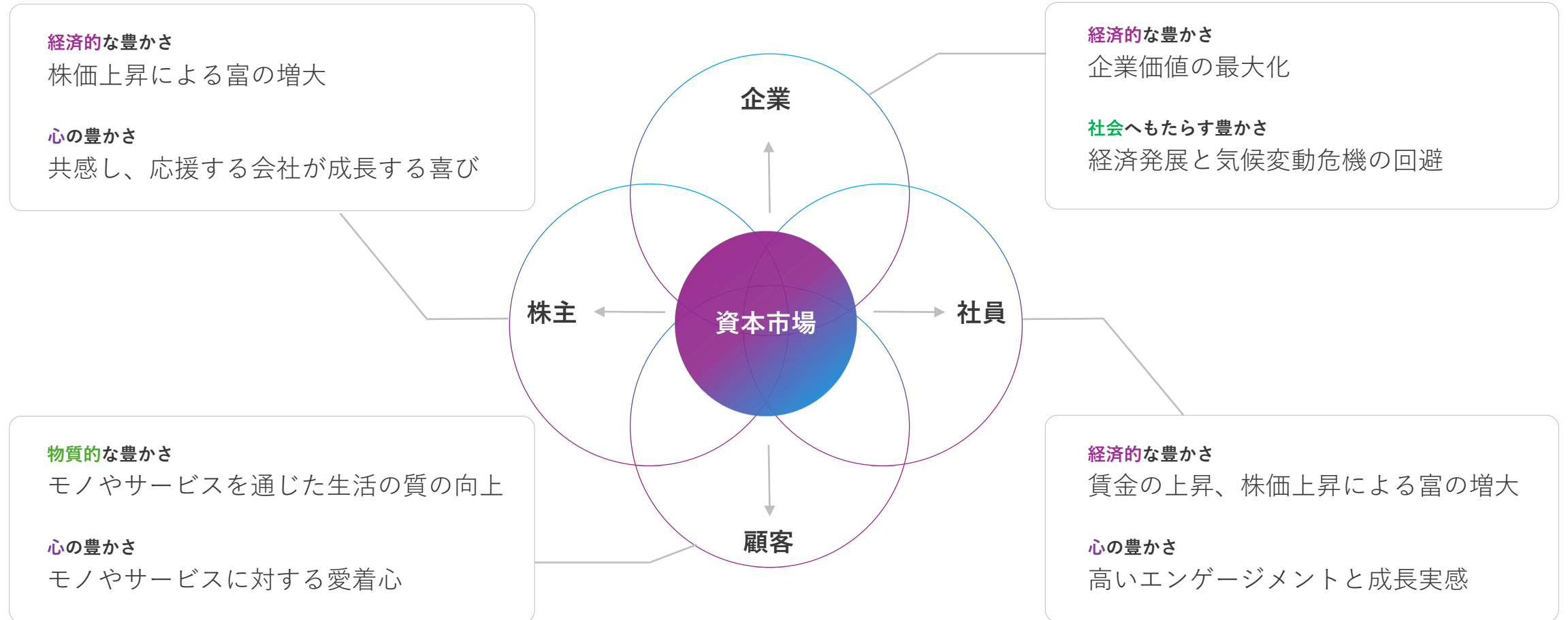
Tagline | タグライン

資本市場に、変革を。

当社は、インベストメントチェーンの変革を通じて、市場のショートターミズムの解決を目指します。



株主を含むあらゆるステークホルダーに、経済的なものだけではない**豊かさ**をもたらす資本市場の共創を目指す



資本市場に、変革を。

