

各位

会社名 株式会社プロネクサス
 代表者名 代表取締役社長 上野 剛史
 (コード番号 7893 東証プライム)
 問合せ先 執行役員 社長室長 高松 純
 電話番号 03-5777-3145

「新中期経営計画 2024」の策定に関するお知らせ

当社は、本年4月から2025年3月までの3か年にわたる「新中期経営計画 2024」(以下、本計画)を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 本計画立案の背景

(1) 当社事業の歴史的経過と「新中期経営計画 2021」の取り組み

当社は、株券印刷の専門会社として1930年に創業し、2020年に90周年を迎えました。この間、日本の資本市場の発展や関連法制度の変化に対応する形で、当社は上場会社や金融商品の情報開示を支援する「ディスクロージャービジネス」へと大きく転換を図りました。

近年においては、ディスクロージャー分野の電子化が進み、システム・コンサルティングサービスを柱に“社会的インフラ”として資本市場を支える役割を担うようになりました。また、投資家との対話充実やお客様の業務効率化ニーズに対応すべく、2020年3月期からの3か年にわたる「新中期経営計画 2021」(以下、前中計)においては、Web、英文翻訳、BPO等の「*非印刷分野」を成長ドライバーとした事業領域の拡張を継続してまいりました。

その結果、前中計の業績につきましては、M&A効果も含め当社の売上収益に占める「非印刷分野」の割合は55%までに成長しました。コロナ禍により2年目、3年目の業績目標を取り下げたものの、初年度は計画を上回る実績となり、2年目以降はいずれも過去最高の売上収益を達成しました。一方、アフターコロナを見すえた成長投資やDX投資、人財投資を積極的に実施したことにより、営業利益は当初計画を下回りました。

前中計で一部影響が生じることを想定していた株主総会招集通知(以下、招集通知)の電子提供制度の導入(詳細後述)は、本計画期間内の2023年3月開催の株主総会からとなりました。こうした環境変化に対応した収益力の向上は、本計画の継続課題と認識しております。

*非印刷分野：TDnet・EDINETにおける電子開示、Web、英文翻訳、BPO(ビジネスプロセス・アウトソーシング)のほか、株主総会ビジュアル化支援、コンサル・セミナー、海外進出支援、データベース等

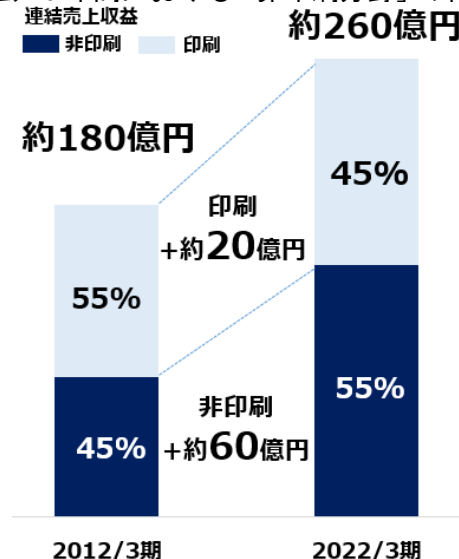
(前中計の業績と計画比)

		(単位：百万円)		
年度		売上収益	営業利益	*当期利益
		計画比	計画比	計画比
前中計	2020年3月期実績	24,446 +746	2,600 +50	1,846 +16
	2021年3月期実績	24,997 +497	2,130 △520	1,691 △209
	2022年3月期実績	26,142 +1,142	2,483 △167	1,763 △137

*当期利益：親会社の所有者に帰属する当期利益

※本表は前中計公表時の計画と実績を比較したものです

(過去10年間における「非印刷分野」の伸長)



(2) 主な事業環境の変化

1) 非財務情報開示・投資家との対話の充実（プラス影響）

当社の主たる事業領域であるディスクロージャー・IR分野においては、非財務情報開示の充実が求められています。特に、近年は気候変動に関する情報や、人的資本等、企業のサステナビリティ（持続可能性）情報開示の制度化が進められ、今後も一層の拡充が想定されます。

また、東証市場再編に伴い、東証プライム市場の上場企業を中心に英文での情報開示等、投資家との対話の充実が求められています。

この結果、サステナビリティ情報開示に関するコンサルティングや、英文翻訳等のIR関連製品の一層の受注拡大が見込まれます。

2) 働き方改革・DXの推進（プラス影響）

働き方改革の推進により、当社のお客様の実務効率化およびアウトソーシングニーズはより一層高まっています。加えて、コロナ禍に伴い企業活動が大きく変化し、業務のオンライン化やリモートワーク等、DXが加速しています。

その結果、開示実務を効率化するシステムサービスやBPOサービス、Webサービスの拡大が見込まれます。

3) ディスクロージャー分野の電子化進展、四半期開示の一本化（マイナス影響）

現在、招集通知は基本的に書面で株主に郵送していますが、2023年3月開催の株主総会からは招集通知をWebに掲載し、「アクセス通知」と呼ばれる簡易な書面を郵送する「電子提供制度」が導入されます。これにより、招集通知の印刷ページ数が減少する見通しです。一方、実務上は株主の議決権行使の観点から「アクセス通知」にとどまらず、任意で従来通り招集通知の全ページや一定のサマリーを郵送する等、複数のパターンが想定されます。

また、投資信託分野においては、コロナ禍による金融機関での対面販売縮小や、ネット証券の伸長により、目論見書、販売用資料等印刷物のペーパーレス化が徐々に進んでいます。

加えて、現在、四半期開示制度においては四半期決算短信と四半期報告書をそれぞれ東証・金融庁に提出していますが、これを四半期決算短信に一本化する議論が関係省庁で行われています。

これらの結果、現段階で金額の想定は困難ですが、当社の売上および利益に一定のマイナスの影響が生じる見込みです。

当社はこれらのプラス・マイナス両面の変化に対応し、当社の成長力に変えていくことを最重要の経営課題と考えております。

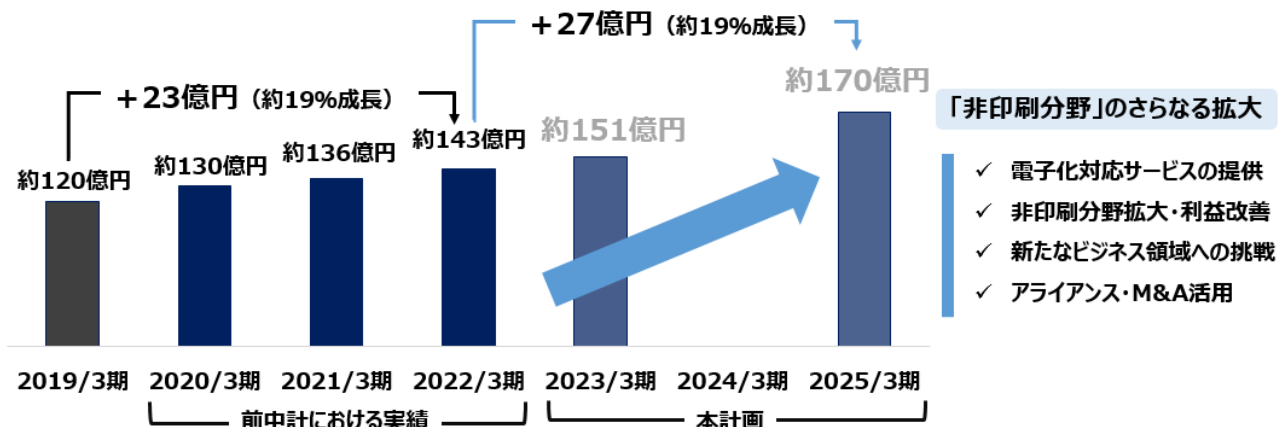
2. 「新中期経営計画 2024」のコンセプトについて

当社は2020年の創業90周年を機に、「ディスクロージャー・IR」領域に限定されていた経営理念を見直し、「情報コミュニケーション」、「ドキュメンテーション」を事業ドメインとして再定義しました。本計画は、創業100周年に向け、これらの領域の拡大にチャレンジするものです。

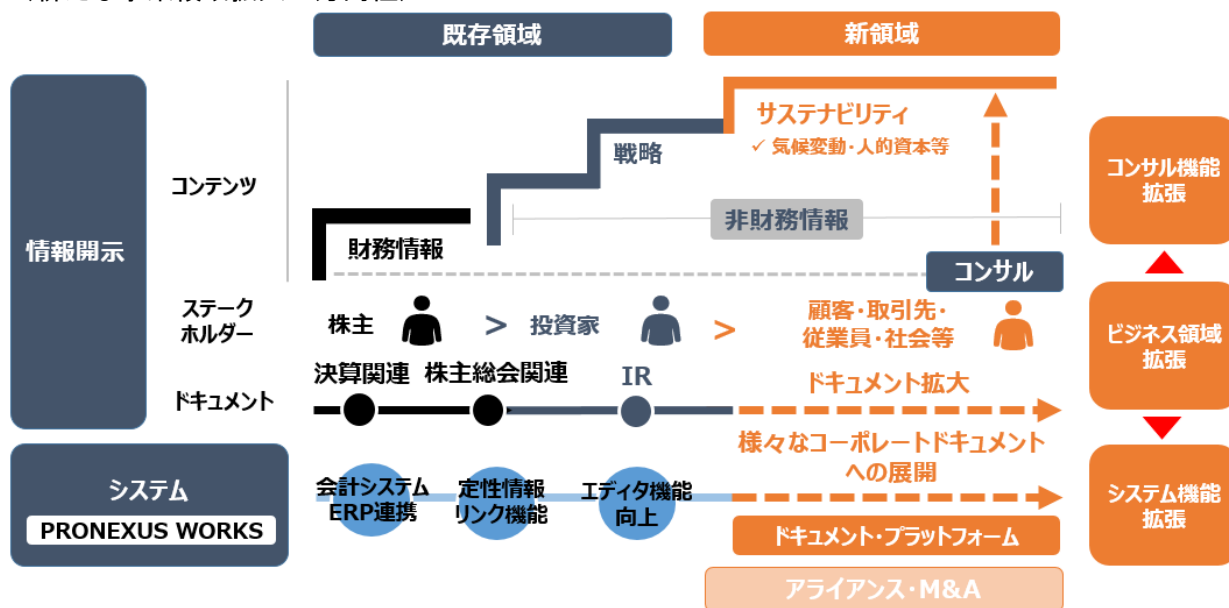
これまでも当社は株券の電子化や有価証券報告書における電子開示の導入等、環境変化に対応した事業の変革と成長を実現してまいりました。前述の招集通知の電子化・投資信託分野のペーパーレス化は、当社中核事業における大きな変化です。この変化に伴うお客様ニーズに的確に対応し、新たなサービスを提供して機会に変えていくことでさらなる成長につなげていきます。一方、印刷売上上の一定の減少は不可避であることから、事業環境の変化に対応したWeb・英文翻訳・BPO等の「非印刷分野」のさらなる拡大と収益力向上により利益確保を目指します。

また、サステナビリティ情報をはじめとした「非財務情報開示」の充実に対応し、システム・コンサルティング機能を強化します。これによって開示周辺のドキュメント支援等、新たなビジネス領域に挑戦することで、中長期的な成長を実現してまいります。

(非印刷分野売上収益イメージ)



(新たな事業領域拡大の方向性)



3. 本計画の重点戦略

(1) 招集通知電子化を乗り越える成長戦略

<p><背景></p> <ul style="list-style-type: none"> ●招集通知の電子化 ●Web 需要の高まり 	<p><当社の重点戦略></p> <ul style="list-style-type: none"> ■招集通知電子化に対応し、株主の利便性向上や議決権行使の維持・向上を図る新たなサービスを構築し、上場会社のお客様の実務負担軽減をサポートします。 ■法定要件の充足に加えて、電子化に伴う Web での情報開示の充実等、周辺サポートを拡大します。
----------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

(2) 投資信託分野のペーパーレス化に対応する成長戦略

<p><背景></p> <ul style="list-style-type: none"> ●目論見書、販売用資料等の印刷物のペーパーレス化 ●「働き方改革」による実務効率化ニーズの高まり ●Web 需要の高まり 	<p><当社の重点戦略></p> <ul style="list-style-type: none"> ■投資信託書類作成支援システム「FDS」の機能拡張により実務効率化を図るとともに、新たなデジタル商材を開発します。 ■上場会社の IR 支援で培ったノウハウを展開し、投資信託会社における Web を中心とした開示周辺サポートを拡大します。
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

(3) 「非印刷分野」のさらなる拡大と収益力改善

<p><背景></p> <ul style="list-style-type: none"> ●非財務情報開示の充実 ●投資家との対話の充実 ●アフターコロナ ●収益力向上 	<p><当社の重点戦略></p> <ul style="list-style-type: none"> ■サステナビリティ情報の開示を支援するコンサルティングサービスを強化します。 ■Web・英文翻訳・バーチャル株主総会支援・BPO 等、前中計の成長ドライバーとなった「非印刷分野」について、一層の体制強化を図り、収益力を向上します。
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

(4) 新たなビジネス領域の挑戦・「ドキュメントプラットフォーム」の実現

<p><背景></p> <ul style="list-style-type: none"> ●非財務情報開示の充実 ●「働き方改革」による実務効率化ニーズの高まり ●アフターコロナ 	<p><当社の重点戦略></p> <ul style="list-style-type: none"> ■上場会社向けの開示書類作成支援システム「PRONEXUS WORKS」の新バージョンの導入と機能向上を進め、オプションサービス「WORKS-i」、「WORKS-Core」の受注拡大を進めます。 ■「PRONEXUS WORKS」に加え、お客様専用の実務情報サイトの拡充やオンラインでの業務管理機能を順次提供します。 ■開示書類に加えて、日常的な「ビジネスレポート」領域に対応した多書類展開を目指します。
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

(5) 人財戦略・アライアンス戦略

<背景> ●受注量の増大 ●収益力向上 ●当社自身の「働き方改革」	<当社の重点戦略> ■「非印刷分野」や新領域におけるプロフェッショナル人財の確保・育成等、社内リソースの強化を図りつつ、M&A や資本・業務提携を含めた外部リソースの活用を推進します。 ■既存領域、新たなビジネス領域の探索と拡大を行います。
--------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

(6) 財務目標

<実績> ●2022年3月期 ROE 7.5% 配当性向 51.3%	<当社の重点戦略> ■収益力の向上と高水準の株主還元を継続することにより、資本効率の向上に努めます。 ■配当性向については、「50%以上」を基準として安定配当を行います。
------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------

4. 数値目標

前中計までは、期間中の業績目標を公表しておりました。しかしながら本計画においては、招集通知の電子化において、前述の通り実務上複数のパターンが想定されている上、開発中の当社新サービスへのお客様移行状況を現時点では見積ることができません。また、四半期開示の一本化については制度の検討段階にあること等、当社の中核事業である「上場会社ディスクロージャー関連」を中心にかつてない不確定要素があります。したがって、現時点においてその当社業績への影響額を算出することが困難であります。

2023年3月期においては、これらの影響は軽微または未発生であるため、業績目標を公表いたします。一方、2024年3月期・2025年3月期につきましては、より慎重な検討が必要であると判断し、一定以上の精度をもって算定可能な時期に業績目標を公表することといたします。

(単位：百万円)

	22/3 実績	23/3 計画	24/3 計画	25/3 計画	備考
業績に影響を与える事業環境の変化					
招集通知の電子化	制度確定 〔実務運用 未確定〕	2023年3月開催の株主総会から導入			制度導入で全ての売上がなくなるわけではありません
四半期開示の一本化	制度 検討中	影響軽微		(制度検討段階) (導入時期未定)	
1. 連結業績					
売上収益	26,142	27,000			2024年3月期・2025年3月期につきましては、一定以上の精度をもって算定可能な時期に業績目標を公表いたします
上場会社ディスクロージャー関連	11,267	11,500			
上場会社 IR 等	6,914	7,300			
金融商品ディスクロージャー関連	6,890	7,150			
データベース関連	1,071	1,050			
営業利益	2,483	2,600			
当期利益	1,763	1,800			
2. 経営指標					
営業利益率	9.5%	9.6%			
ROE	7.5%	7.7%			
3. 株主還元					
配当性向	51.3%	51.0%	50%以上を基準とする		—
自己株式取得	約117万株	重要な株主還元施策として、株価や財務状況を勘案し機動的に実施する			—

当社は2020年3月期の有価証券報告書より、「国際財務報告基準（IFRS）」を適用しております。

以上