

PRONEXUS REPORT 2024



株式会社プロネクサス

PRONEXUS REPORT 2024

株式会社プロネクサス

証券コード：7893(東証プライム)
〒105-0022
東京都港区海岸1-2-20 汐留ビルディング5階
TEL: 03-5777-3111
<https://www.pronexus.co.jp>



ミックス

紙 | 責任ある森林
管理を支えています

FSC®

www.fsc.org

C013080



グループ全体の 価値創造のストーリー化を目指して

当社は1930年に株券印刷会社として創業し、90余年の歴史の中で、ディスクロージャー・IR[※]実務支援会社へと成長してまいりました。お客様にご提供するサービスは「印刷」から「システム」と「コンサルティング」の領域を中心に拡充してきました。さらに2030年の100周年に向け、2020年に経営理念を一新し、「ディスクロージャー・IR」に限定されていた事業領域を「情報コミュニケーションとドキュメンテーション」と再定義しました。新たな経営理念のもと、2025年3月期に最終年度を迎える「新中期経営計画2024」では、グループ会社一丸となって、新たな事業領域へとチャレンジしております。

本レポートでは、プロネクサスグループの経営戦略および事業の現状と、将来に向かってどのように企業価値を向上させていくかについて、お客様、株主・投資家の皆様をはじめとしたステークホルダーの皆様に、財務・非財務の両面からわかりやすくお伝えすることを目的に発行いたしました。

編集に際しては、簡潔な文章表現に加え、関連する図表等の掲載により、わかりやすさ、見やすさを重視しました。本レポートが、当社グループへの理解とステークホルダーの皆様との対話を促進するものとなれば幸いです。

※ディスクロージャー:情報開示、IR(Investor Relations):投資家向け広報活動

参照ガイドライン

経済産業省「価値創造のための統合的開示・対話ガイド」
日本公認会計士協会「国際統合報告フレームワーク 日本語訳」

対象範囲・対象期間

プロネクサスグループ(プロネクサス単体の記載も含む)
2024年3月期(2023年4月~2024年3月)、2024年4月~10月

将来の見通し等に関する記述について

本レポートに記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性がありますので、ご了承ください。



Contents

Section 1

これまでのプロネクサス

Point

証券印刷からスタートし、法制度をはじめとした社会の変化に柔軟に対応し、事業領域の多様化を図ってきました。専門性に特化する事業スタイルは創業以来変わらぬものです。

P.01

コンセプト／目次

P.03

成長の軌跡



Section 2

VISION ~私たちが創りたい未来~

Point

VISIONの実現に向けた価値創造ストーリーを掲載しています。代表取締役社長のインタビューを通して、グループ一丸となって目指す姿についてご紹介しています。

P.05

私たちのポジション

P.07

プロネクサスグループの提供価値

P.09

President's Message



P.15

Our VISION



Section 3

VISIONを実現する戦略

Point

2025年3月期に最終年度を迎える中期経営計画の全体像と事業トピックスを掲載しています。また、法制度に対応する当社の専門サービスについてご紹介しています。

P.17

価値創造のプロセス

P.19

ステークホルダー・エンゲージメント

P.21

事業環境分析

P.23

戦略の全体像

P.25

財務戦略

P.27

事業戦略

P.31

特集 情報開示の 拡充に対応する 当社専門サービス

P.33

事業戦略のKPI



Section 4

サステナビリティ

Point

当社の成長戦略を実現するにあたり、基盤となる「人財」「環境」「品質」「情報セキュリティ」を持続的なものにするための取り組みを掲載しています。

P.35

人財戦略

P.37

サステナビリティ

P.39

環境

P.41

品質

P.42

情報セキュリティ

Section 5

コーポレートガバナンス

Point

当社の永続的な発展のために、コーポレートガバナンスの充実は絶対に必要なこと捉えています。社外役員のメッセージを通して、当社の取り組みについてご紹介しています。

P.43

取締役・監査役紹介

P.45

コーポレートガバナンス

P.49

社外役員メッセージ

P.51

データ

成長の軌跡

私たちが歩んできた道

大きな事業環境の変化に対応し、事業領域の拡張とビジネスモデルの変革を遂げてきました。



創 業

株券印刷専業会社としての創業

1930年、株券印刷の専門会社「亜細亜商会」創業が当社のはじまりです。会社にとって重要性が高い株券印刷に特化し、独自の実印押捺機や偽造防止技術の開発、またセキュリティ体制の構築にも注力しました。戦時中の企業統合を経て、1947年に「亜細亜証券印刷」(現商号:プロネクサス)として再興し、株券印刷のリーディングカンパニーとして成長しました。創業期に培った専門性・品質へのこだわりは、現在に至るまでの成長の礎となっています。



第1の変革

ディスクロージャービジネスへの進出

当社はいずれ株券が電子化されることを確信し、お客様基盤を活かして商法(現、会社法)や証券取引法(現、金融商品取引法)に基づく、株主総会や決算関連の開示書類作成支援に進出しました。高品質な印刷に加え関係法令に関する専門性を高めつつ、さらに金融商品の開示書類にもビジネスを横展開することで、コンサルティングを基盤とした現在のディスクロージャービジネスへと事業転換を果たしました。



第2の変革

IR等支援ビジネス拡大

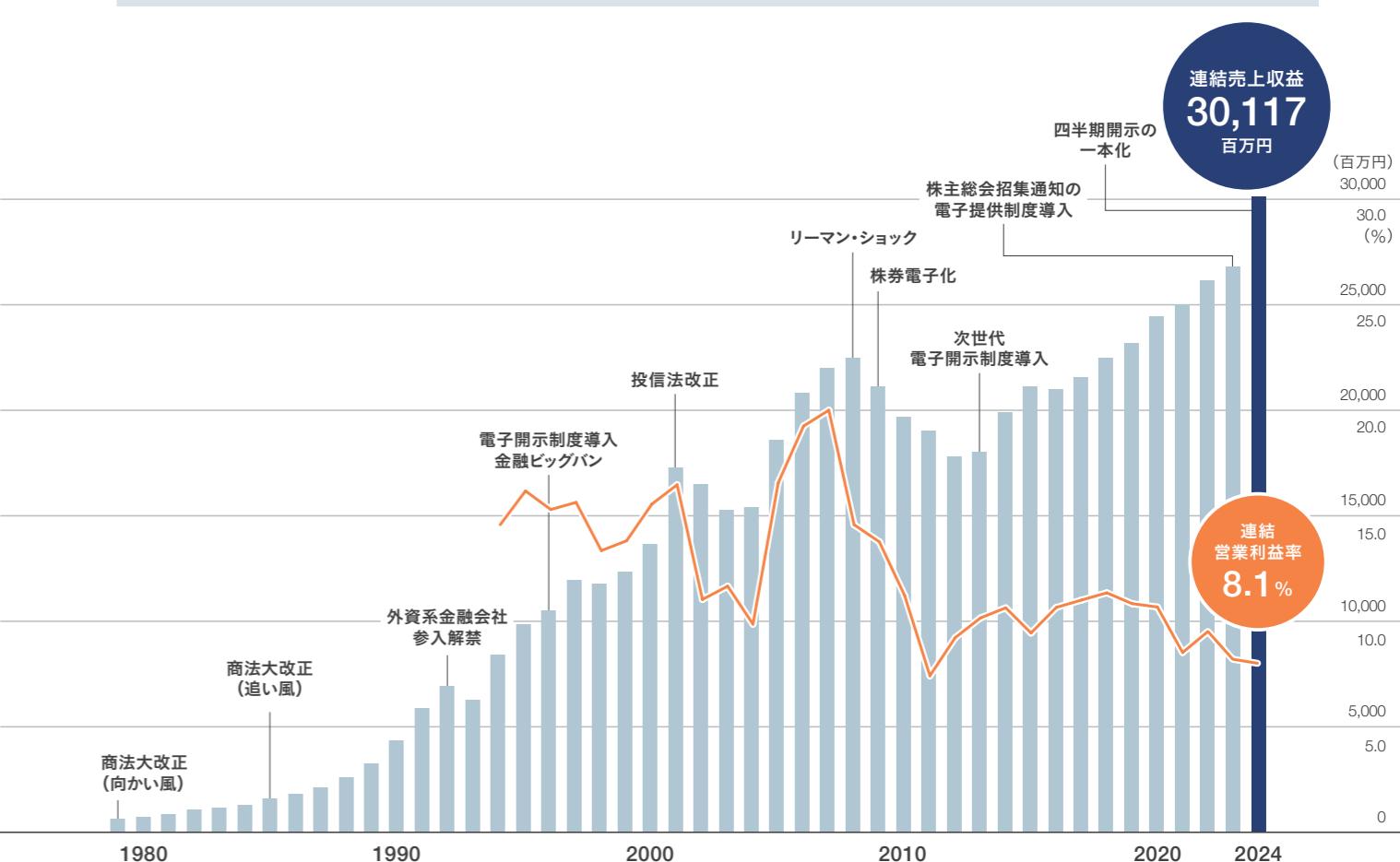
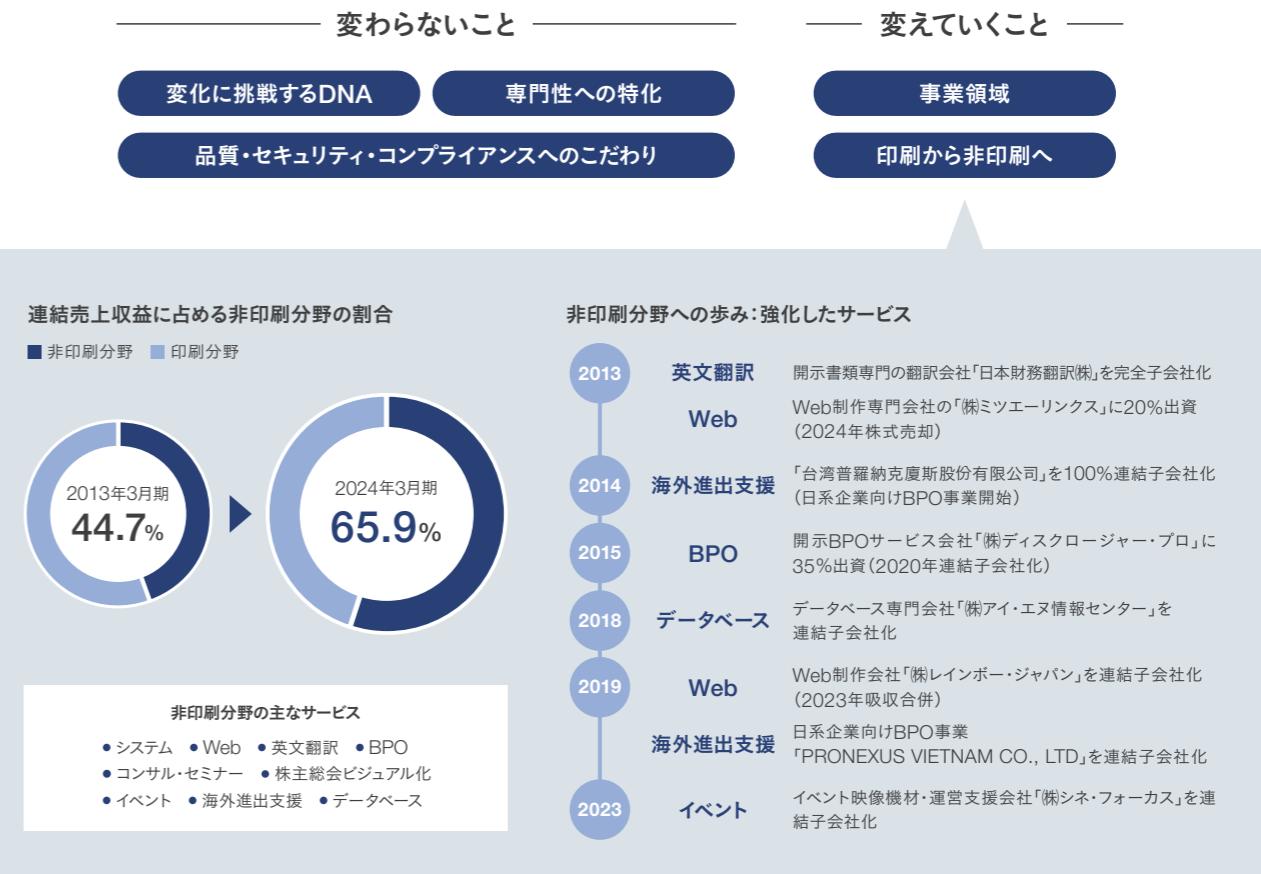
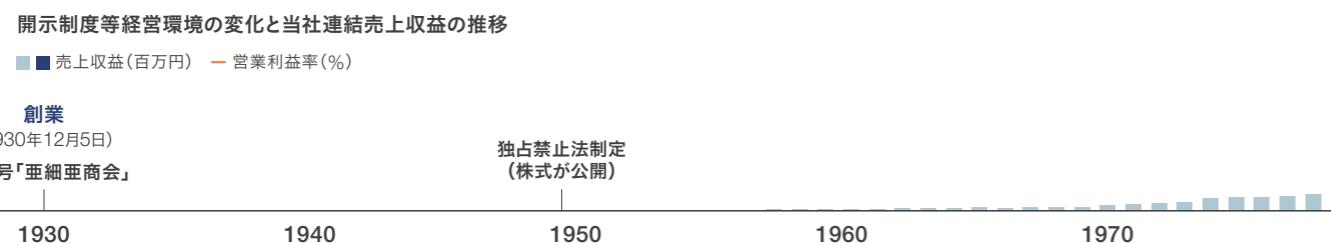
さらに当社にとって大きな転換の契機となったのが、2000年に導入された金融庁の「EDINET」による有価証券報告書の電子開示です。当社はこれに対応し、開示書類作成支援システムを業界でいち早く提供開始することで有価証券報告書のシェアが約3割から5割以上に上昇しました。またより積極的に情報開示を行うIR活動のニーズが高まり、Web・英文翻訳等IR支援サービスの拡大、新規事業の創出にも注力しました。



第3の変革

領域拡張&ドキュメントプラットフォームへ

今後、開示書類の電子化がさらに進んでいくことは確実です。これらの環境変化に的確に対応するとともに、連結売上収益の約7割を占めるに至った「非印刷分野」のビジネスを成長ドライバーとしてさらに強化いたします。当社は目指す事業領域を「情報コミュニケーションとドキュメンテーション」と新たに定義しました。これまでの専門性をさらに磨き上げ、システムサービスの機能強化を図ることでお客様の幅広いドキュメント作成を支援するプラットフォームを確立いたします。



私たちのポジション

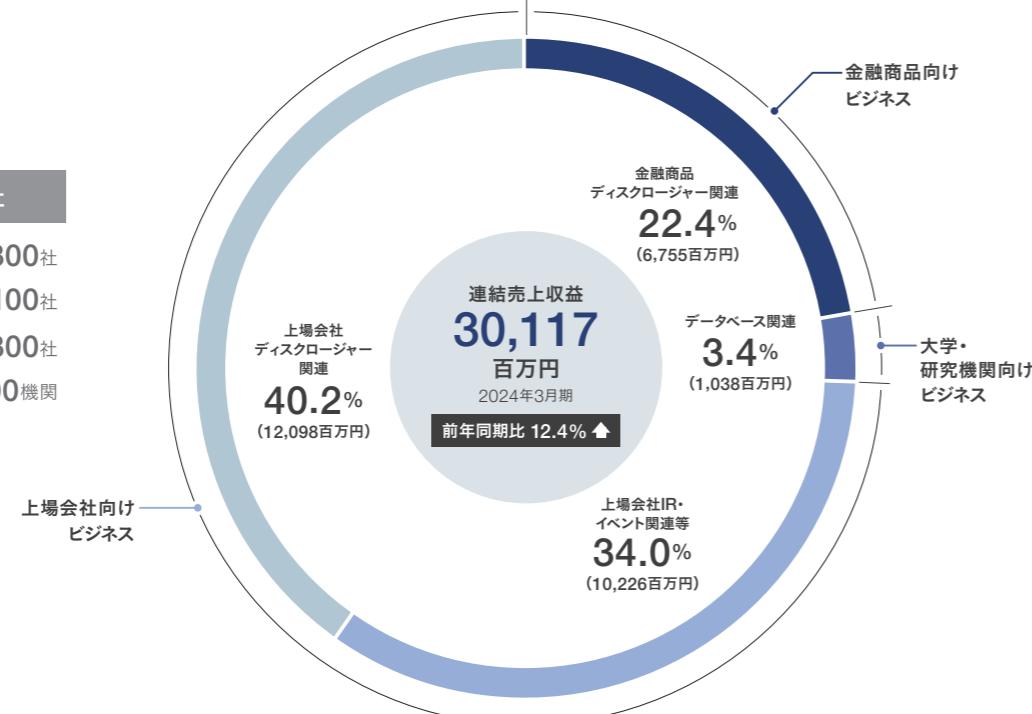
専門性に特化したニッチトップ企業グループへ

私たちは、上場会社や金融商品運用会社が投資家に向けて
ディスクロージャーやIRの資料作成に係る実務を
システムソリューション&コンサルティングサービスで支援しています。

事業構成 (2024年3月期)

取引社数 約4,000社

上場会社 約2,300社
非上場会社・IPO志向企業 約1,100社
投信運用会社J-REIT 約300社
大学・研究機関等 約200機関



株主総会招集通知シェア



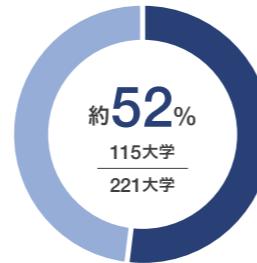
有価証券報告書シェア



IPO支援シェア

IRサイト自動更新サービス
「E-IR」導入率株主総会招集通知
英訳実施会社受注率

国内投信運用会社支援率

国内新規設定ファンド
当社サービス利用率企業情報データベース
「eol」導入率

※母数は東京証券取引所による英文開示
実施率調査結果より



当社が提供する3つのプロフェッショナルサービス

1 システムソリューション

上場会社向けには開示書類作成支援システム「PRONEXUS WORKS」、投信会社向けには投資信託書類作成支援システム「PRONEXUS FUND DOCUMENT SYSTEM(FDS)」を提供し、決算短信・有価証券報告書・株主総会招集通知や投資信託の届出書・目論見書等の文書編集から関連データとの連携・より幅広い業務支援までサポート範囲を拡張しています。

開示書類作成支援
システム「PRONEXUS WORKS」導入社数
約2,100社

投資信託書類作成支援
システム「FDS」導入
ファンド数
約2,400ファンド

2 コンサルティングサポート

会社法・金融商品取引法に精通したスタッフによるお客様の開示資料のドラフトチェックを中心としたコンサルティングサービスを提供しています。「働き方改革」を背景としたお客様の業務効率化ニーズを捉え、現在はお客様の開示実務を請け負うBPOサービスを強化しています。また、非財務情報開示の強化に対応するコンサルティングサービスの拡充にも取り組んでいます。

会社法・金商法の
コンサルティングスタッフ
約80名

決算開示BPOを請け負う
公認会計士
約20名

3 コンテンツクリエイティブ

開示情報を株主・投資家をはじめとしたステークホルダーに最適な形式でお届けするためのコンテンツクリエイティブにも対応しています。ニーズに合わせて企画・デザインし、印刷・Web・英文翻訳・映像等、多様なアウトプットサービスを提供しています。

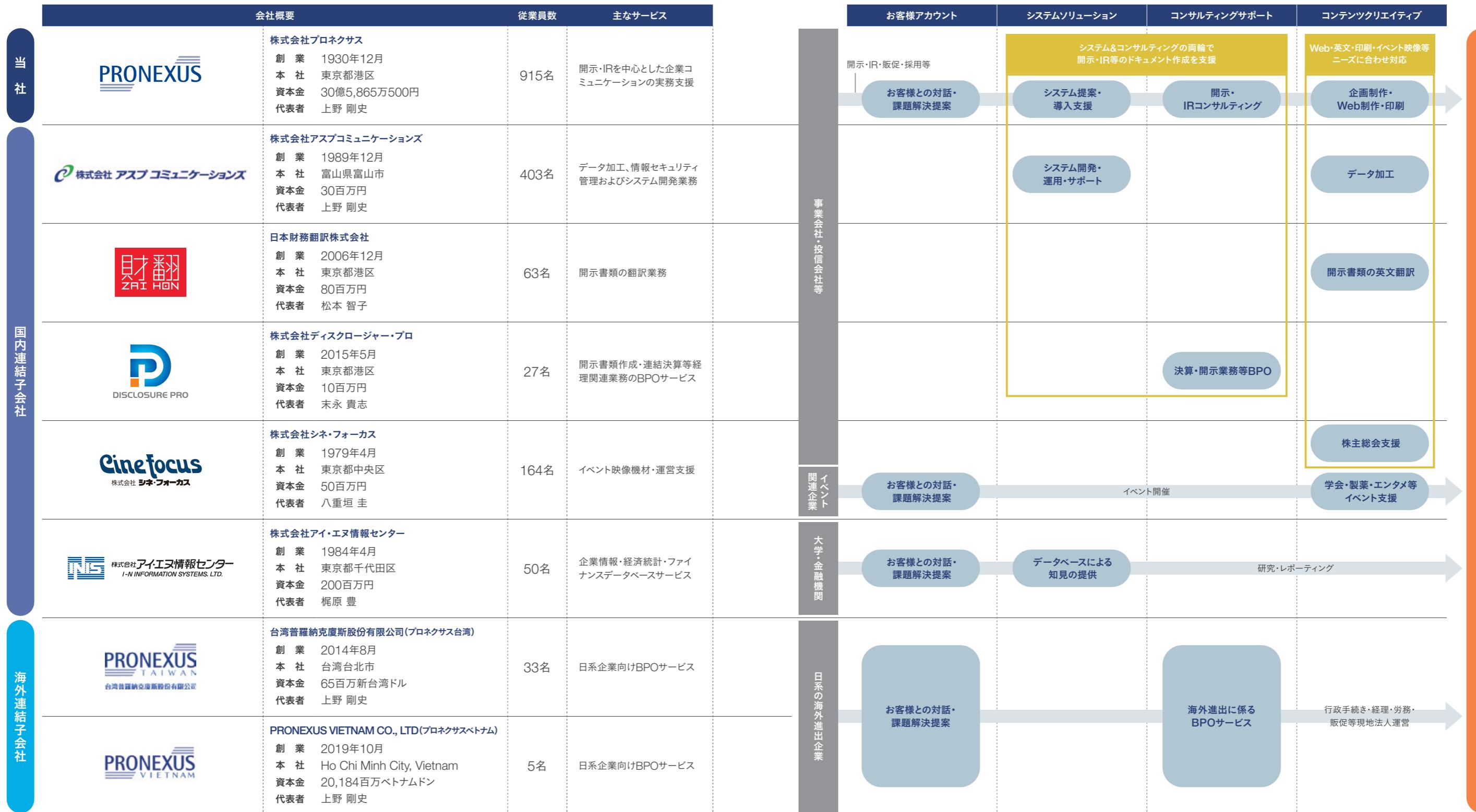
英文決算短信
受注件数
約2,100件

株主総会
支援サービス社数
約460社

プロネクサスグループの提供価値

お客様とステークホルダーのコミュニケーションを
グループ力で支援

プロネクサスとグループ会社7社がそれぞれの専門性を活かし、一体的にサービス提供することで
幅広いお客様とステークホルダーのニーズにお応えしています。





President's Message

グループ一丸で目指す、次なるステージ。

代表取締役社長 上野 剛史

新中期経営計画2024の業績目標を前倒して達成

2024年3月期は、2025年3月期を最終年度とした3か年計画「新中期経営計画2024」(以下、新中計)の2年目にあたります。新中計初年度(2023年3月期)は、売上収益・当期利益ともに目標に届かず、営業利益に関しては減益という厳しい結果に終わりました。昨年の「PRONEXUS REPORT 2023」でもお伝えしたとおり、2年目は新中計の目標達成に対して、グループを挙げて強い決意で挑んだ一年でした。業績に関しては、売上収益が約301億円、営業利益は約24億円、当期利益が約18億円となりました。売上収益が初めて300億円を超える新中計で掲げていた主要な業績に関する目標を全て達成することができました。私がこの会社に入社した頃の売上規模は100億円程度でした。その時に、「当社は300億円を超える日がくるのか?」と漠然と考えていたことを記憶しています。そういう意味でも300億円を超えたことは、感慨深いものがあります。

好業績の主要因は、M&Aと招集通知の電子化対応

好業績の要因は、主に2つあります。1つ目は、2023年3月にM&Aした(株)シネ・フォーカスが1年を通して業績に寄与してくれたことです。同社は、企業や学校、団体等が主催のイベントで使用する大型映像機器のレンタルや技術支援、イベント運営支援、最近ではライブ配信のサポート等を手掛けている会社です。コロナ禍で需要が一時的に落ちましたが、日常生活が戻ってくるに従って業績が回復し、2024年3月期では、連結ベースで約27億円の売上を計上しています。

2つ目は、株主総会招集通知関連の分野です。ご承知のとおり、2023年3月の株主総会より「株主総会資料の電子提供制度(電子化)」が導入されました。この制度をきっかけに、私たちのお客様の約3割が「アクセス通知(招集通知自体をWeb上に掲載し、そのアドレス等だけを書面で郵送するもの)」に切り替えました。これに対し、当社がかねてから準備してきた電子化に対応した新たなサービスがお客様にご好評をいただきました。

新中計業績サマリー

(百万円)

	2023/3期		2024/3期		2025/3期
	計画	実績	計画	実績	計画
売上収益	27,000	26,804	30,000	30,117	30,000
営業利益	2,600	2,212	2,400	2,435	2,400
税引前利益	2,600	2,391	2,400	2,529	2,400
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,800	1,618	1,650	1,779	1,650

President's Message

また、残り7割のお客様は「フルセットデリバリー（従来通りに書面で招集通知を郵送）」を選択されたことに加え、個人株主数の増加により、1社当たりの印刷部数が増加し、印刷需要も当初の想定ほどには減少しませんでした。

結果として、減少すると見ていた「招集通知」の売上は実際には増加しました。電子化への的確な対応を、マーケット需要が後押ししたかたちになります。

これまでの危機から学んだ、リスクに対する備えの重要性

「招集通知の電子化」への対応については、約7年前からプロジェクトを組んで準備を進めてまいりました。当初、法制度がどのようなものになるかも、施行時期も全くわからていませんでした。しかし、遅かれ早かれ「電子化」することは確実であり、最悪のシナリオとしては、招集通知関連の印刷売上がゼロになることを想定していました。早くからこのシナリオを社内で共有し、グループ会社も含め電子化に対応する新たなサービスを創出し、前述のとおりお客様からご好評をいただきました。また、制度開始時も社内の混乱ではなく、お客様のニーズに的確にお応えすることができたのではないかと思います。私たちは創業以来、度重なる規制や制度の変更によるビジネスモデルの転換を経験してきました。その際に学んだ「リスクに対する備えの重要性」に従った行動が、功を奏したと思っています。

非印刷分野の売上比率が約7割に

もう1つ私が目標としていたのが、「非印刷分野」の拡大です。私は社長就任当初から「今後はデジタル化が進み、印刷分野での成長は難しい」と考え、重点的に取り組んできました。そこで今回、「非印刷売上」がついに売上構成比の約7割まで拡大しました。株券から始まり、有価証券報告書、今回の招集通知と私たちの取り扱う多くの製品が、「電子化」されてきました。この流れは、今後も変わることはないと思っています。大切なのは、そうした変化にどう対処して「機会に変えていくか」です。今回の「招集通知の電子化」で改めて認識したことがあります。それは、私たちは長年培ってきた「お客様との信頼関係」があるということです。私たちは、上場会社の約6割と継続的な取引があります。今回の「招集通知の電子化」に対応する新たなサービスもそうでしたが、お客様に何か新しいことを提案する際には、しっかりとお話を聞いていただける「信頼関係」、「顧客基盤」があるのです。このことは、事業環境の大きな変化において迎えたピンチを機会に変えていく上では、大きなアドバンテージです。一社一社と真摯に接していくことで、お客様のニーズを汲み取ることもできます。この顧客基盤は、私たちの「競争優位性」であり、とても大きな「見えない資産」であることを再認識しました。この「顧客基盤」を活かし、さらなる事業ポートフォリオの変革に努めてまいります。

付加価値を高め、利益率を高めていく

「非印刷分野」が順調に拡大している一方で、利益面には課題が残りました。元々、当社の印刷事業はとても利益率の高いビジネスモデルでしたが、印刷業務が減少していく「ディスクロージャー関連」の事業では、激しいシェア争いも存在しており、価格競争に陥ることも多く、不毛な争いになることもあります。いかに「お客様にとって欠かせないパートナーとなり、1社当たりの顧客内シェア、売上収益を拡大していくのか」というところが、利益率改善の肝になってきます。そのためには、より専門的で付加価値の高い新たなサービスを提供していく必要があります。これは、プロネクサス単体だけでなく、グループ会社全体で取り組んでいくべき課題です。新たなサービスを提供していくためには、当然、それに合わせた体制を強化する必要がありますし、営業方法も変わってくるでしょう。社員一人当たりの利益を拡大させるべく、しっかりと取り組んでいきたいと思います。



新中計最終年度の目標を上方修正

冒頭で申し上げたとおり、新中計の目標は2年目の2024年3月期でクリアすることができました。そこで、私たちは2025年3月期の目標を上方修正しました。新たな目標は売上収益310億円、営業利益25億円、当期純利益26億5,000万円です。上方修正の根拠としては、招集通知の電子化による売上の減少が当初の見込み以上に抑えられていること、投資信託関係の目論見書の電子化が2025年3月期中には実施されそうないこと、持分法適用関連会社の株ミツエーリンクスの株式売却による売却益が計上されることです。

株ミツエーリンクスについては、2013年に20%の株式を取得して持分法適用関連会社となりました。その当時脆弱だった当社のWeb制作体制を補完することを狙ったものでしたが、その後、私たち自身もM&Aやグループ会社の機能強化によりWeb制作体制を確立してきました。そのような状況の中、両社合意のもとに全株式を売却することとしました。株ミツエーリンクスは現在も引き続きWeb事業におけるパートナーですし、株式売却益は約14億円と結果的に良い“投資”になったと思います。

情報コミュニケーションとドキュメンテーションの拡充に向けて

私たちは、2030年に迎える創業100周年に向けて、さらなる成長を目指しています。日本に資本市場がある限り、ディスクロージャー関連のビジネスは、一定の市場規模を確保できると思います。しかし、今後はさらに電子化が進むと見て

2025/3期 当初計画値と上方修正後計画値の比較 (百万円)

2025/3期			
	当初計画値	今回修正計画 (上方修正)	増減額
売上収益	30,000	31,000	+1,000
営業利益	2,400	2,500	+100
税引前利益	2,400	3,900	+1,500
親会社の所有者に 帰属する 当期利益	1,650	2,650	+1,000



President's Message

ますので、この領域で大きな成長をしていくことは、正直難しいと考えています。特に印刷分野に関しては、ビジネス自体が縮小していくと思います。そのマイナス部分を「他の分野でどのようにして補うか」が、継続的な課題であり、私たちが乗り越えるべきテーマとなります。そこで私たちは、主軸となる事業を「情報コミュニケーション・ドキュメンテーション領域」として、現状のサービスを整理しました。(ご参照:下図「情報コミュニケーションとドキュメンテーション」)

既存のビジネスでは、主にステークホルダーの中でも「株主・投資家向け」のコミュニケーション支援が中心であり、この領域は既にサービスとしてフルラインナップを揃えている状態です。一方で、これから伸ばしていく可能性を有した領域が2つあります。「CR(カスタマーリレーションズ)」、「ER(エンプロイーリレーションズ)」の領域です。この2つの領域においては、当社がこれまで培ってきた経験、ノウハウを十二分に活かすことで、さらなるサービスラインナップを拡充することが可能だと考えています。

事業機会に関しては、私たちのような中堅規模のBtoB企業に大きな可能性を感じています。ニッチな分野ながら世界シェアが高く、競争力のある製品・サービスを提供している

魅力的な会社がたくさんあります。国内の認知や理解が低いだけで、そのポテンシャルはとても大きいです。私たちは「情報コミュニケーション・ドキュメンテーション領域」のサポートを通して、そのような会社の価値を高めるお手伝いをしていきたいと考えています。

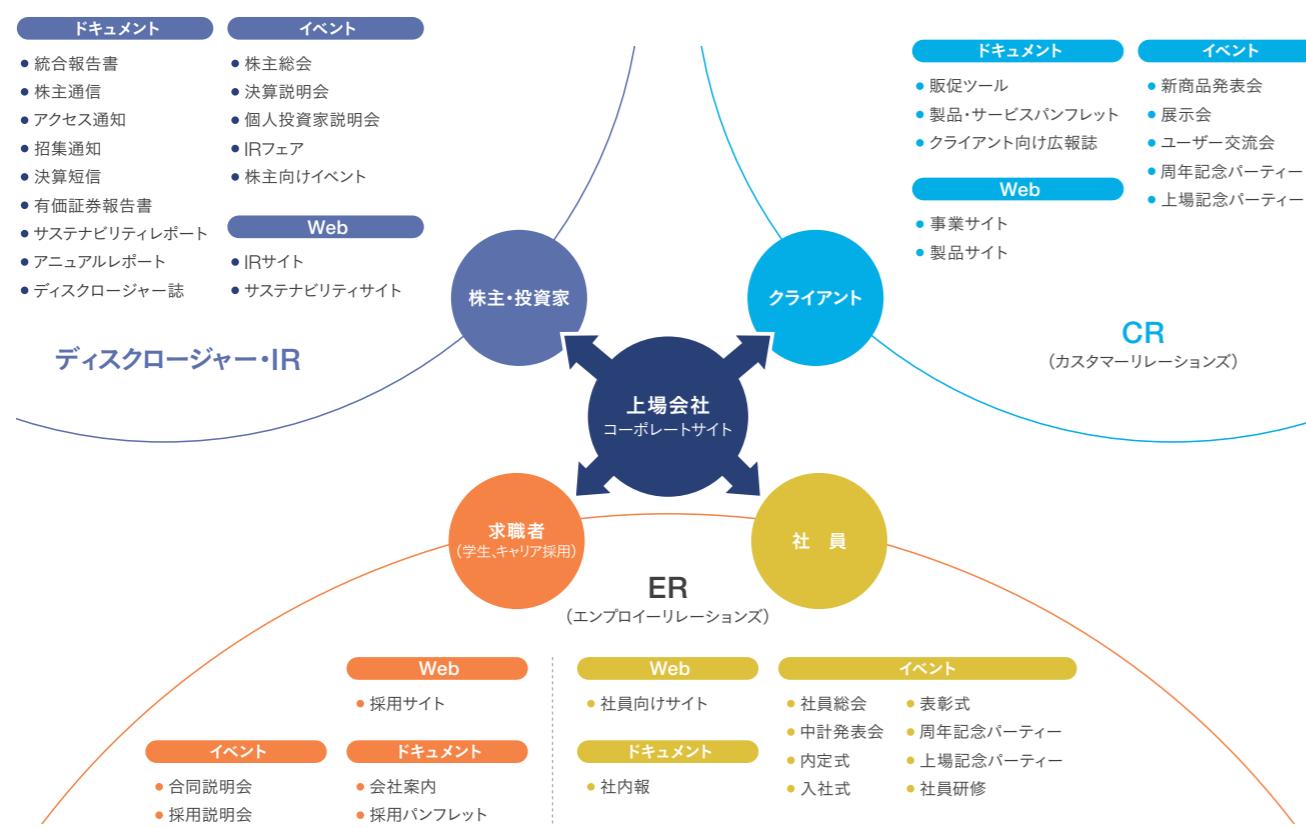
同じ志を持った仲間が同じボートに乗り、同じ目標を目指していく

これまで私たちは、何でも自社で開発をする自前主義的なところがありました。今後は高い技術や専門性を持った企業との業務提携やM&Aを積極的に推進していくことを思っています。

M&Aにより事業拡大していく上で重要なのが、M&A先の方々に私たちの「ミッション」や「ビジョン(向かうべき未来)」を理解していただき、それに共感していただきたいです。私たちは基本的なスタンスとして、仲間になっていたいだいたそれぞれの会社の「自主性」を重視します。その上で私たちの理念やビジョンについて理解・共感していただき、同じ方向を向いて一緒に進んでいくことを目指します。それ



情報コミュニケーションとドキュメンテーション



それの会社が、それぞれの企業文化の中で歴史を刻んできました。何かを押し付けても上手くはいきません。グループのトップである私が、しっかりと対話して理解と共感していく必要があると考え、この一年で私が最も時間を費やしたのが、グループ会社との対話です。親会社だと、子会社だと、の垣根や考え方を持たず、同じ志を持った仲間が同じボートに乗り、力を合わせて同じ目標を目指していくことをグループ全体で理解する必要があります。私はグループのトップとして、グループ会社各社の自律性を維持しながら、力を最大限に発揮できる環境整備に尽力していきます。

社員のやり甲斐とモチベーションが会社を成長させる

会社の成長を支えていく社員の皆さんのが力を最大限に發揮し、「それぞれが成長していくためにはどうすれば良いのか」ということを考えると、社員の皆さんのが如何に気持ちよく、やり甲斐を持って働くかが、重要となってきます。

私たちは、(株)リンクアンドモチベーションが提供する「モチベーションクラウド」を全部門で導入し、定期的なサービスを通して社員の皆さんのが会社や職場環境等における期待度と満足度を計測しています。その中の自由記載欄には、多くの社員が意見を記載してくれています。私は、そのコメント全てに目を通しています。職場の人間関係の問題、人事制度の問題等、普段は見えていないことに気づかれます。そうした課題をすぐに解決できること、解決に時間と労力を要すること、解決が困難なことの仕分けをし、社員の皆さんのが要望に可能な限りお応えしていきたいと思っています。社員の皆さんには、何かしらのご縁があって当社に入社してくださっているので、自分らしく、楽しく、やり甲斐を持って働く会社を目指していきたいと考えています。

株主還元は、経営上の重要なテーマ

株主還元については、経営者としてとても重要なテーマであると考えています。株主の皆様には、なるべく長期に亘って当社を応援していただきたいと思っています。私たちは連結配当性向50%以上を基準として掲げていますが、上場会社の平均配当性向(約30%)に比べると高い水準です。事実、2021年3月期以降は、50%を超える配当性向を維持しています。なお、2025年3月期には、先ほどお話し上げた株ミツエーリングスの株式売却益約14億円を原資とした特別配当をお支払いいたします。また、私が社長に就任した2012年から今まで10回にわたり、総額約89億円の自己株式を取得しています。加えて、発行済株式総数の約4割にあたる1,161万株は消却済みです。事業への理解や期待に加え、このような株主還元に関する考え方と実績をご評価いただき、株主数も増えてきています。私が社長に就任した時、1万人強だった株主数が、現在は3万人を超えており、大変多くの株主の皆様に応援していただいているので、今後もしっかりと期待に応えてまいります。

グループ会社一丸となってさらなる成長を目指します

前述のとおり、ディスクロージャー・IR分野の電子化・ペーパーレス化が進んでいく中、既存の事業領域の拡大は厳しい環境下にあります。一方で、HR(採用)、ER(従業員)の領域は、高い可能性とポテンシャルがあり、IRに比べると格段に大きいマーケットサイズになると思っています。これまで同様に様々なリスクをチャンスに変え、果敢なチャレンジ、M&A等を駆使してさらなる成長をグループで目指します。どうぞ、これからもプロネクサスグループにご期待ください。

Our VISION

専門性を磨き、新たなビジネス領域への チャレンジを目指す

当社グループが提供する本質的な価値は、「お客様にとって専門性が高すぎるため対応が難しい『お客様にとってのノンコア業務=お客様のニッチな業務』を『当社のコア業務』として置き換え、当社の専門性をもって遂行し、お客様が本来行うべきコア業務に集中いただける時間を創出して差し上げること」と考えております。

2030年の創業100周年に向け、様々な分野で専門性を

磨き、他の追随を許さないところまで高めていくこと、そして、新たなビジネス領域へチャレンジすることが、当社グループのさらなる発展につながることから、事業ドメインが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」の領域で、「世界で類のない、専門性に特化したニッチトップ企業グループ」を目指すことをビジョンとして明確化いたしました。

VISION 当社の本質的価値と目指すべき姿

世界で類のない、 専門性に特化したニッチトップ企業グループへ

ビジョン策定のプロセス

プロネクサスは2020年12月に創業90周年を迎え、これを契機に100周年に向けてのグループビジョンを刷新いたしました。

各部門長に、未来を担う若手社員も加えた全社横断的なプロジェクトを組成し、ディスカッションを重ねました。当社のグループビジョンは、このように社員参加型で策定されたものです。

- 2019年11月～ 部門長クラスによる検討
- 2020年3月～ 若手社員とのディスカッション
- 2020年7月～ ビジョン案策定・取締役会で議論
- 2020年12月 取締役会決議・公表



「MISSION」実現のために追求し発揮すべき5つの「VALUE」を定めています。
そして社会に対する具体的な行動基準として、「社会・環境行動基準」を定めております。
当社はこれらの経営理念・行動基準に基づいた事業活動を推進することで、
当社事業の持続可能性を高めるとともに、社会・経済の永続的な発展に貢献してまいります。



• MISSION

当社の社会的使命と存在意義

私たちプロネクサスグループは、
情報コミュニケーションとドキュメンテーションを
支えるプロフェッショナルとして社会・経済の
永続的発展に貢献します。

• VISION

当社の本質的価値と目指すべき姿

世界で類のない、専門性に特化した
ニッチトップ企業グループへ

• VALUE

MISSION実現のために追求し発揮すべき価値

PROfessional

専門性 専門性でお客様の実務を支える

PROper

適正性 正確かつ適正なサービスを提供する

PROmpt

迅速性 お客様のニーズにいち早く応える

PROgress

革新性 革新的なサービスを創造する

PROsocial

社会性 社会と共生する視点をもつ

• MIND

社員ひとりひとりが持つ気持ち

Making _____ better together

当社の強みである専門性の高い各業務は、部門毎に異なるものです。加えて、変化に対応するには、小さな改善を積み重ね、より良くしていこうという気持ちが大切です。

MINDは「社員全員でより良くしていこう」という思いを表したものであり、「Making」に続く余白には、グループ会社毎、部門毎、および社員一人毎に改善や効率化、さらなる専門性を追求する業務目標を定め、日々の業務に取り組んでいます。

価値創造のプロセス

Value Creation Process

VISION

当社の本質的価値と 目指すべき姿

世界で類のない、専門性に特化したニッチトップ企業グループへ

戦 略 (P.23-24)

新中期経営計画2024

- ・「非財務情報開示」を中心としたコンテンツ拡大に対応し、システム・コンサルティング機能を強化
 - ・ディスクロージャーの電子化に対応し「非印刷分野」を一層拡大

事業環境分析 (P.21-22)

機

- | 短
期 | <ul style="list-style-type: none">・サステナビリティを中心とした非財務情報開示の充実・東証プライム上場会社を中心とした英文開示等のIR充実・株主総会招集通知の電子化、投信分野のペーパーレス化・四半期開示の一本化 |
|-------------|---|
| 中
長
期 | <ul style="list-style-type: none">・働き方改革・DXの推進によるアウトソーシングニーズの高まり・ノンコア業務の効率化ニーズ・電子開示制度の高度化・印刷分野の減少・さらなるディスクロージャーの合理化 |

Input

Business Model

評 價



Output

ステークホルダー・ エンゲージメント

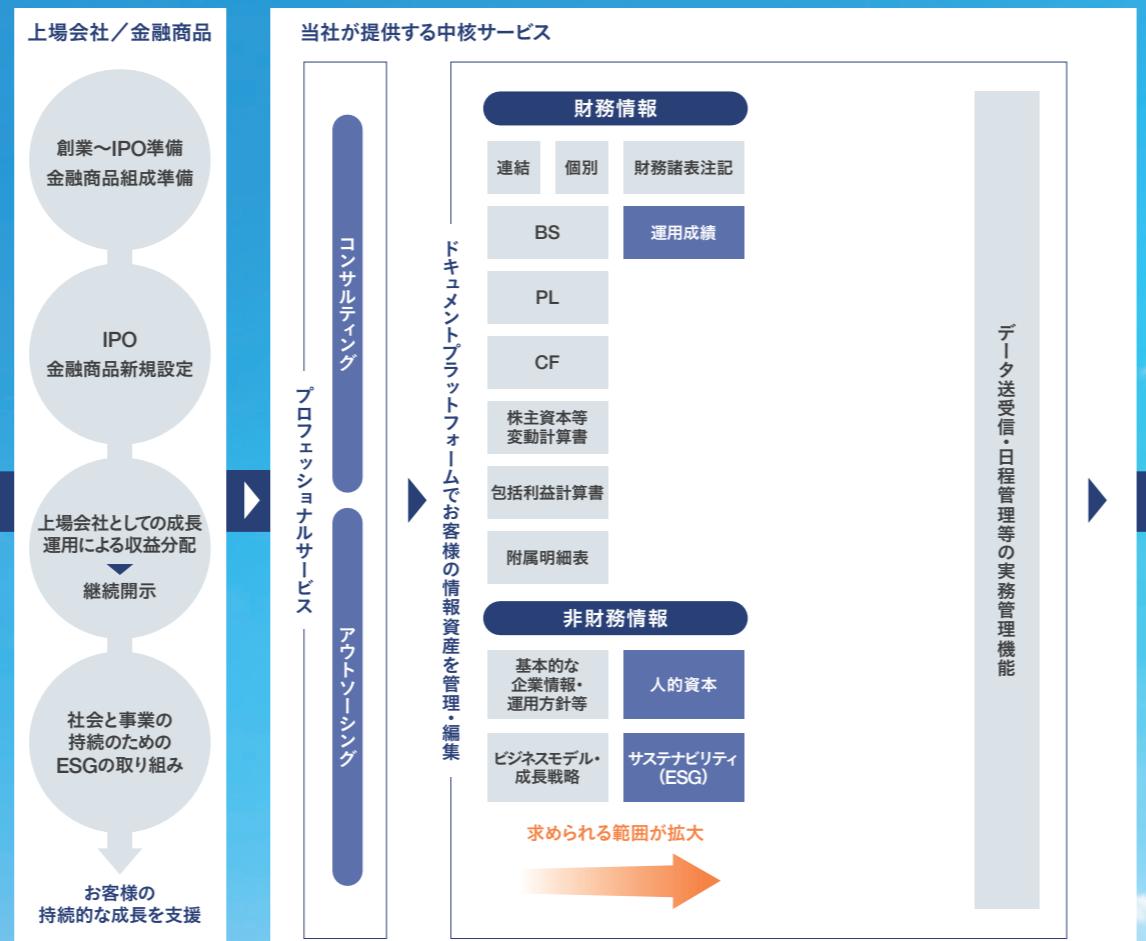


人的資本

	ディスクロージャーとシステムに精通したプロフェッショナルチーム
従業員数	1,660名(連結)
コンサルタント	約80名
デジタル領域社員	約200名
	知的資本
開示書類作成等を支援する実務セミナー	
年間開催数	約1,000回
	製造資本
年間印刷受注数	約5,000万部
	社会関係資本
強固な顧客基盤と専門性の高いパートナー	
顧客数	約4,000社
	自然資本
使用電力	4,786.20 MWh
紙資材	7,745t
	財務資本
総資産	385.8億円
親会社の所有者に帰属する持分	255.4億円
有利子負債(借入金)	4.3億円

上場会社／金融商品

当社が提供する中核サービス



コーポレートガバナンス (P.43-50)

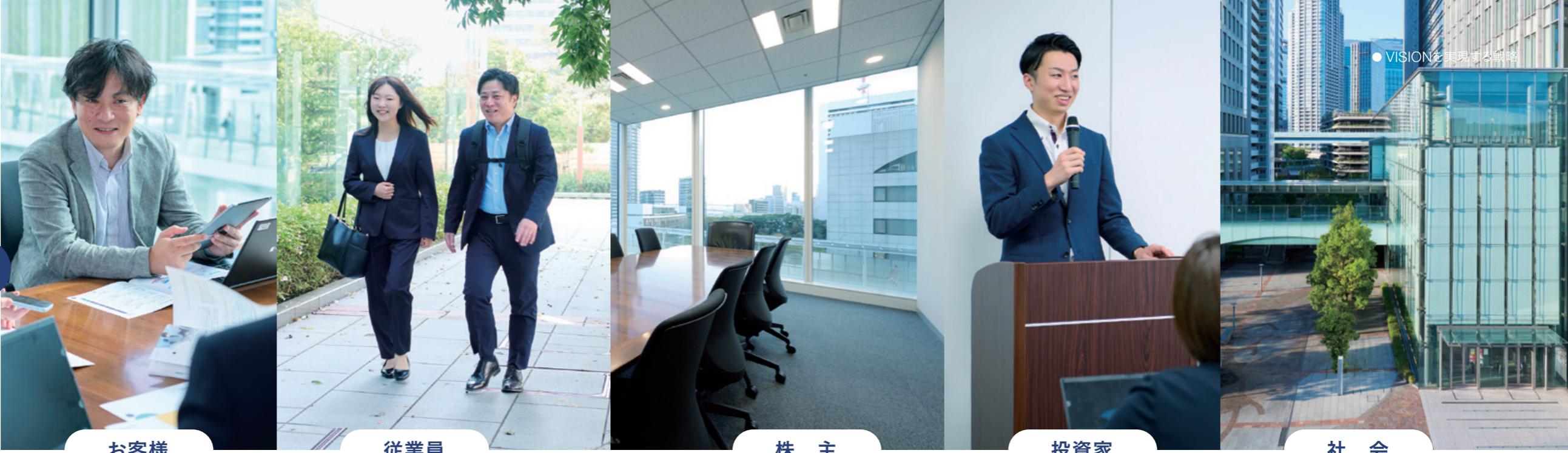
連結壳上收益比

連結壳上收益比率

Outcome

人的資本		
エンゲージメントスコア (P.35)	56.3	
平均勤続年数	12.4年	
知的資本		
開示書類作成等を支援する 実務セミナー		
参加人数	約3万名	
製造資本		
印刷	工場稼働率	100%
デジタル	E-IR利用社数	1,230社
社会関係資本		
リピート率	約96%	
IPO支援実績	54社	
上場会社	約58%	
定期製品シェア	約58%	
プラットフォーム	約2,100社	
利用上場会社数		
自然資本		
温室効果ガス排出量 (2024/3)		
スコープ1	243.66t	
スコープ2	2,096.36t	
財務資本		
売上収益	30,117	百万円
営業利益	2,435	百万円
ROE	7.1%	
株主還元額	918	百万円

Stakeholder Engagement



お客様

従業員

株主

投資家

社会

Why We Engage

当社は、前掲のとおり上場会社を中心たいへん多くのお客様を有しています。90年以上の歴史の中で培ったお客様からの信頼が当社の企業価値の基盤となっています。正確かつ迅速な開示や業務効率化、情報管理等お客様のニーズに応え、さらにこの絆を深めていきたいと考えています。

専門性が高い当社の事業は、それぞれの事業分野でスキルを有する人財の活躍によって支えられています。当社ではビジネスモデルの変化に対応した人財育成に努めるとともに、従業員の意識改革、部門の業務改善とあわせた人事制度の改革等、従業員の働きがいを向上させる活動を進めています。

当社は、東証プライム上場会社としての社会的責任を負っています。なかでも株主からは経営を付託されている立場にあり、持続的な成長により企業価値を高めること、安定した株主還元を行うこと、また株主との対話充実に努めることを重要な経営課題として認識しています。

当社は東証プライム上場会社として、より高いレベルのコーポレートガバナンス・コードの原則に対応する責任を負っています。従来より開示してきた財務情報に加えて、ESGをはじめとした非財務情報開示を強化し、投資家との対話機会の創出も重要なテーマとして捉え、推進しています。

当社は資本市場のインフラとして、法令遵守と高度なガバナンス体制のもと、事業を安定的かつ継続的に運営する責任を負っています。また社会の一員として環境負荷の軽減や事業を通じた社会貢献活動も重要なテーマとして捉え、推進しています。

Our Stakeholder's Interests

- 開示制度の変化に対応する最新情報と新たなサービス
- 「働き方改革」が求められる中、限られたリソースでいかに効率的に業務を進めるか
- インサイダー情報をはじめとした機密情報をいかに安全に管理するか
- 業務委託先の業務運営は適法かつ適切か

- 会社が目指す方向性はどこか
- 仕事で能力を発揮するためのスキルアップの方法
- 頑張りや成果が公平・公正に評価されるか
- 時代の変化にあわせた多様な働きができるか

- 当社事業の成長性、企業価値が今後向上するか
- 当社の決算情報
- 当社の株主還元施策
- 当社の株価推移

- 上場会社として社会に価値を提供・還元しているか
- 開示支援を担う会社として適切な事業運営がなされているか
- 環境に多大な負荷をかけるような事業を行っていないか
- 社会に貢献する取り組みを行っているか

How We Respond

- お客様向けの情報提供サイトをリニューアル
- 「募集通知電子化」等新たな開示制度に対応するサービスをいち早く提供
- インサイダー情報管理・コンプライアンスに関する社員教育実施と制度整備
- お客様からの調査票に回答

- グループビジョンの制定・経営理念の刷新と推進
- 新たな人事制度の策定・導入準備
- グループ企業も含めた研修実施、お客様向けセミナーの社員への提供、オンライン教育ツールの試験導入
- 働きがい向上を目的とした「エンゲージメントサーベイ」実施
- 在宅勤務体制の構築や子育て支援制度等の強化

- 中期経営計画の策定、発表と推進
- 株主総会における事業報告、議案の審議および質疑応答
- ハイブリッド出席型のバーチャル株主総会開催による対話機会の創出
- 決算発表資料のWeb掲載、本決算・第2四半期決算における決算説明会の動画配信
- 株主向けオンラインイベントの開催

- 中期経営計画の策定、発表と推進
- 機関投資家との1on1ミーティング実施
- 本決算・第2四半期決算における決算説明会の開催および動画配信
- サステナビリティサイトの開設
- CDPの気候変動開示に対応(レーティング「C」)

- 資本市場のインフラとして当社の事業を通じた貢献
- コーポレートガバナンスの強化
- 戸田工場を中心とした環境負荷軽減施策の実施
- CSR推進委員会による各事業拠点ごとの社会貢献・地域貢献活動の実施
- ESG評価機関によるサーベイに対応



● VISIONを実現する戦略

事業環境分析

「新中期経営計画2024」立案の背景(立案時点)

当社事業の歴史的経過と前中期経営計画(2019-2021)の取り組み・振り返り

当社は、株券印刷の専業会社として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。

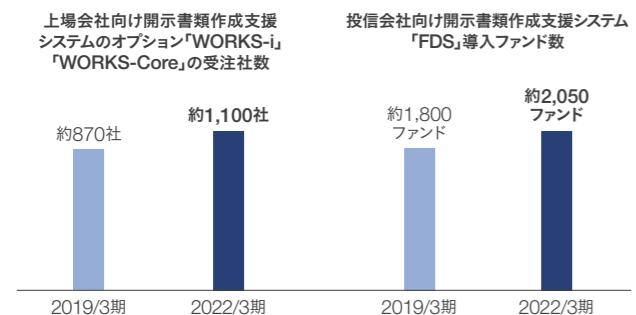
近年においては、ディスクロージャー分野の電子化が進み、システム・コンサルティングサービスを柱に“社会的インフラ”として資本市場を支える役割を担うようになりました。また、投資家との対話充実やお客様の業務効率化ニーズに対応すべく、2020年3月期からの3か年にわたる前中期経営計画

前中計の連結業績と計画比

	2020/3期	2021/3期	2022/3期
売上収益(計画比)	24,446 (+746)	24,997 (コロナ禍により計画取り下げ)	26,142
営業利益(計画比)	2,600 (+50)	2,130 (コロナ禍により計画取り下げ)	2,483
親会社の所有者に帰属する当期利益(計画比)	1,846 (+16)	1,691 (コロナ禍により計画取り下げ)	1,763

システム

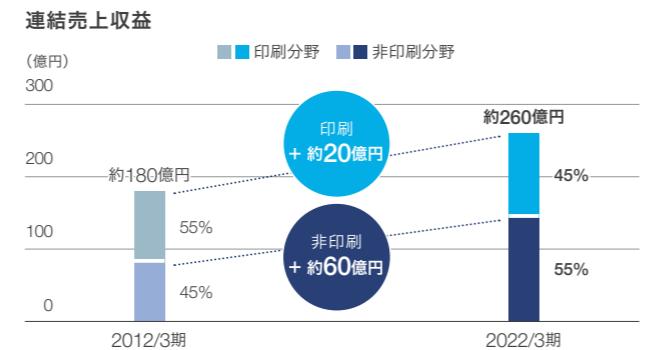
上場会社向け開示書類作成支援システムのオプションサービス「WORKS-i」、「WORKS-Core」の受注社数や、投信会社向け開示書類作成支援システム「FDS」の導入ファンド数が増加しています。これは、働き方改革によるお客様の実務効率化ニーズの高まりに対して、各システムの機能拡張を行ってきたことによるものです。



(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。

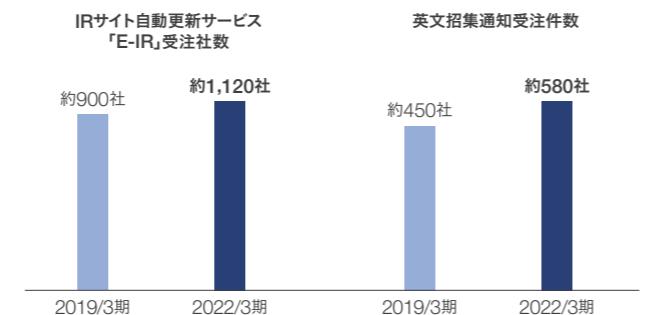
その結果、前中計の連結業績につきましては、M&A効果も含め当社の売上収益に占める「非印刷分野」の割合は55%までに成長しました。コロナ禍により2年目、3年目の業績目標を取り下がったものの、初年度は計画を上回る実績となり、2年目以降はいずれも過去最高の売上収益を達成しました。一方、アフターコロナを見すえた成長投資やDX投資、人財投資を積極的に実施したことにより、営業利益は当初計画を下回りました。

過去10年間の「非印刷分野」の伸長



Web・英訳

コーポレートガバナンス・コードへの対応を背景に、お客様である上場会社の情報開示の拡充や英訳ニーズが増加しています。これらのニーズに対応した当社IRサイト自動更新サービス「E-IR」や、英文翻訳サービスの受注件数が好調に推移しました。



事業環境の認識

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、近年気候変動に関する情報や、人的資本等、非財務情報開示の充実が求められており、事業環境の変化として主なプラス要因と捉えています。

一方、主なマイナス要因としては、2023年3月開催の株主総会から招集通知をWebに掲載し、簡易な通知書面を郵送

プラス要因

非財務情報開示・投資家との対話の充実	<ul style="list-style-type: none"> ・ステナビリティを中心とした「非財務情報開示」の制度化 ・東証プライム市場の上場会社を中心とした、英文開示等のIR充実 	ステナビリティ開示コンサルやIR関連サービスの受注増
働き方改革・DXの推進	<ul style="list-style-type: none"> ・「働き方改革」により実務効率化・アウトソーシングニーズが高まる ・コロナ禍で業務のオンライン化等DXが加速 	当社の開示支援システムやWebサービス等が拡大

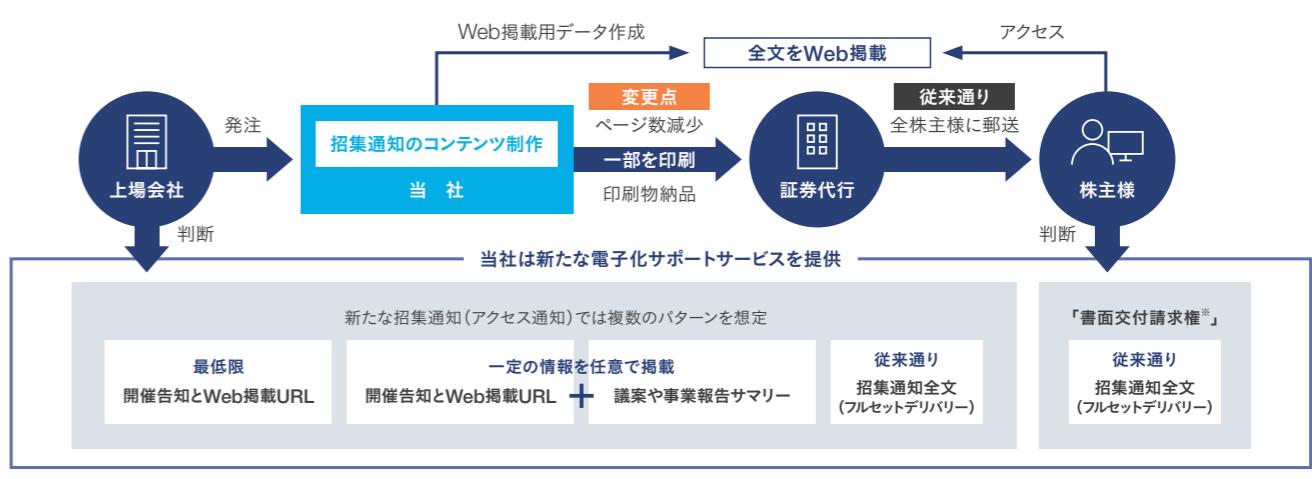
マイナス要因

株主総会招集通知の電子化	<ul style="list-style-type: none"> ・2023年3月開催の株主総会より招集通知が原則Web掲載に 	招集通知の印刷ページ数が減少
投信分野のペーパーレス化	<ul style="list-style-type: none"> ・コロナ禍による金融機関の対面販売減少 ・ネット証券の伸長 	目論見書等の印刷部数が徐々に減少
四半期開示の一本化	<ul style="list-style-type: none"> ・2025年3月期より四半期報告書を四半期決算短信に一本化 	第1・3四半期報告書の廃止(売上減少)

最大の環境変化「株主総会招集通知の電子化」の概要

- ・実務運用は複数のパターンが想定され、判断は上場会社のお客様や株主様に委ねられる
- ・上場会社・株主様のご判断で現段階で想定することが困難

従来、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、簡易な通知書面を郵送する「電子提供制度」が導入されました。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通知書面を郵送するだけにとどまらず、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。



※上場会社がどのパターンを選択しても、株主が請求した場合は従来通り全文を送る義務あり

戦略の全体像

新中期経営計画2024

招集通知の電子化・投信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。2023年3月期から3か年にわたる新中期経営計画2024(以下、新中計)においては、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、ステナリオ情報を探してはじめとした「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。

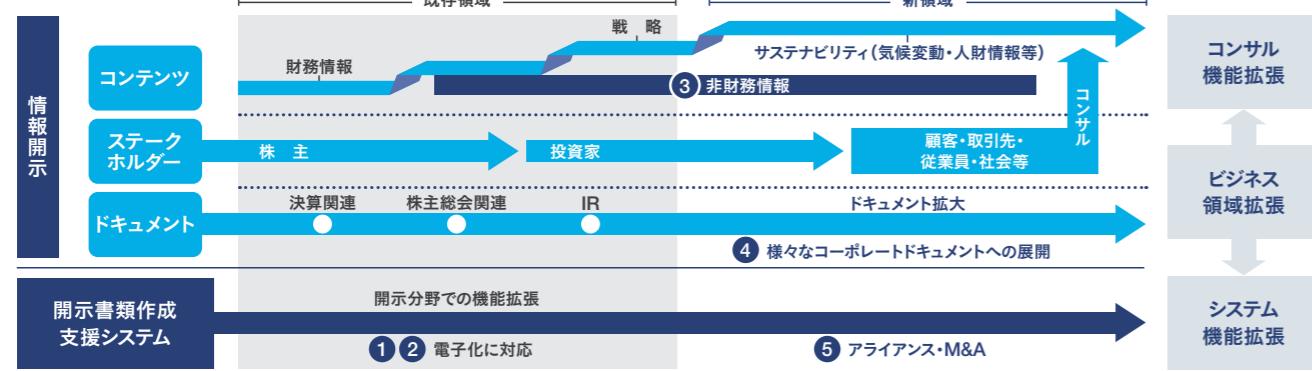
最終年度[2025/3期]の業績目標

連結売上収益	営業利益	親会社の所有者に帰属する当期利益
31,000百万円	2,500百万円	2,650百万円

コンセプト

- ディスクロージャーの電子化に対応し「非印刷分野」を一層拡大
- 「非財務情報開示」を中心としたコンテンツ拡大に対応しシステム・コンサルティング機能を強化

全体像



新中計の業績目標一部上方修正について

新中計の最終年度となる2025年3月期の連結売上収益は、当初計画比1,000百万円増の31,000百万円と上方修正いたしました。これは株主総会招集通知の電子化の進展が想定よりも緩やかであり、当初よりもマイナス影響が緩和されることが要因の1つです。また、2025年4月から決算短信等の日英同時開示が義務化されること、アフターコロナによって事業環境の回復することにより、英文翻訳サービスやイベント事業が継続して増収することがその要因の1つです。

業績目標(サマリー)

	2023/3期		2024/3期		2025/3期	
	計画	実績	計画	実績	計画	増減額
連結売上収益	27,000	26,804	30,000	30,117	31,000	+1,000
営業利益	2,600	2,212	2,400	2,435	2,500	+100
税引前利益	2,600	2,391	2,400	2,529	3,900	+1,500
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,800	1,618	1,650	1,779	2,650	+1,000

主なポイント

①「非印刷分野」を中心とした受注拡大が引き続き順調

- 決算短信等の日英同時開示義務化により英文翻訳サービス増収
- 事業環境の回復が続くイベント事業の継続した増収

また、営業利益については前述の増収効果により、当初計画比100百万円増の2,500百万円を見込んでいます。加えて、持分法適用関連会社であったWeb制作会社株式会社ミツエーリンクスの全保有株式譲渡に伴い、2025年3月期第1四半期において持分法で会計処理されている投資の売却益1,411百万円を計上しました。これらの結果、親会社の所有者に帰属する当期利益は当初計画比1,000百万円増の2,650百万円を予想しております。

(単位:百万円)

②関係会社株式売却益等の計上

- 2025年3月期第1四半期に株式売却益1,411百万円計上

	戦略・主な重点施策		特に重視する施策・目標	
① 招集通知電子化を乗り越える成長戦略	・招集通知電子化対応サービスの導入 ・Web周辺サポートの拡大		「招集通知電子化対応サービス」のお客様導入率	70%(2025/3月期) ※当社独自のパッケージサービスを導入する当社のお客様の割合。上記に拘らず、当社は全てのお客様の電子化対応をサポートします。 2023年3月よりサービス導入開始 2024年9月現在 53%
② 投信分野ペーパーレス化に対応する成長戦略	・投資信託書類作成支援システム「FDS」の機能拡張 ・投信運用会社における開示周辺サポートの拡大		EDINET(金融庁向け) FDS導入シェア	50%(2025/3月期) 2024年9月現在 33% 交付目論見書(投資家向け) 60%(2025/3月期) 2024年9月現在 48%
③ 「非印刷分野」のさらなる拡大と収益力改善	・ステナリオ情報開示のコンサルティング強化 ・「非印刷分野」の体制強化・収益力向上 ・Web・英文翻訳・バーチャル株主総会支援・BPO等		非印刷分野連結売上収益	約170億円(2025/3月期) ※本中計策定時点の目標値 2024/3期 約198億円
④ 「ドキュメントプラットフォーム」の実現	・開示書類作成支援システムの機能向上 ・オプションサービスの受注拡大 ・「ビジネスレポート」領域に対応した多書類展開 参考 2020/3~2022/3期システム投資額 約35億円		統合報告書等非財務情報関連ツール作成支援 有価証券報告書等英文翻訳拡大	約510百万円(2025/3月期) 2024/3期 約420百万円
⑤ 人財戦略・アライアンス戦略	・「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 ・M&Aや資本・業務提携を含めた外部リソースの活用 参考 2020/3~2022/3期M&A投資額 約7億円		システム利用満足度向上 非印刷分野・成長分野領域人財の確保と育成	2023/3月期 M&A 1件 シネ・フォーカス 2024/3月期 業務提携 1件 アクセスグループ・ホールディングス 資本業務提携 1件 ブリッジコンサルティンググループ

業績目標(3か年)の詳細

	2023/3期		2024/3期		2025/3期	
	計画	実績	計画	実績	計画	今回修正計画(上方修正)
① 連結業績(単位:百万円)						
売上収益	27,000	26,804	30,000	30,117	30,000	31,000
上場会社ディスクロージャー関連	11,500	11,733	11,900	12,098	11,500	11,800
上場会社IR・イベント関連等	7,300	7,413	10,500	10,226	11,150	11,300
金融商品ディスクロージャー関連	7,150	6,627	6,600	6,755	6,350	6,900
データベース関連	1,050	1,031	1,000	1,038	1,000	1,000
営業利益	2,600	2,212	2,400	2,435	2,400	2,500
税引前利益	2,600	2,391	2,400	2,529	2,400	3,900
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,800	1,618	1,650	1,779	1,650	2,650
② 経営指標(単位:%)						
営業利益率	9.6	8.3	8.0	8.1	8.0	8.1
ROE	7.7	6.8	6.8	7.1	6.8	10.0
③ 株主還元						
配当性向	51.0%	56.8%	50%以上基準	51.6%	50%以上基準	50.1%
自己株式取得*	—	—	—	—	—	—

※自己株式取得は、成長投資とのバランスも考慮し、引き続き株主還元施策のひとつとして重視



財務戦略

基本的な考え方

- 事業を通して得られるキャッシュ・フローを成長への投資に有効活用し、企業価値を効率的に高める
- 当社の提供するサービスが資本市場における社会的インフラとの認識のもと、事業継続に必要な財務基盤を常に安定的に確保する

資本政策方針

当社は企業価値の持続的な向上を図るため、収益拡大と資本効率の向上に取り組んでおります。現在の事業の競争力を一層強化するとともに、新たな事業領域を拡張するため、その具体的な手段として、積極的なシステム投資、M&A投資を行っております。

- 株主総会招集通知の電子提供制度導入に対応するための初期コスト発生や、M&Aにより計上した無形資産(顧客関連資産)の減価償却費増加により、営業利益率が前期に比べて低下
- 引き続き、利益率を高めるとともに総資産回転率を向上させるため、売上収益の向上と資産の圧縮を図る

利益還元方針

当社は、株主への利益還元を経営の重要課題と認識し、安定配当をベースに業績および経営環境等を総合的に加味した配当の継続を基本方針としております。株主還元に関する指標につきましては、連結配当性向50%以上を基準しております。

キャッシュアロケーション(現預金の使途)

当社は資本市場のインフラとして、安定した事業運営を続ける責任を負っています。また当社事業は繁閑差が大きいため、受注ピーク時を想定した運転資金を確保しています。

キャッシュアロケーションの目安

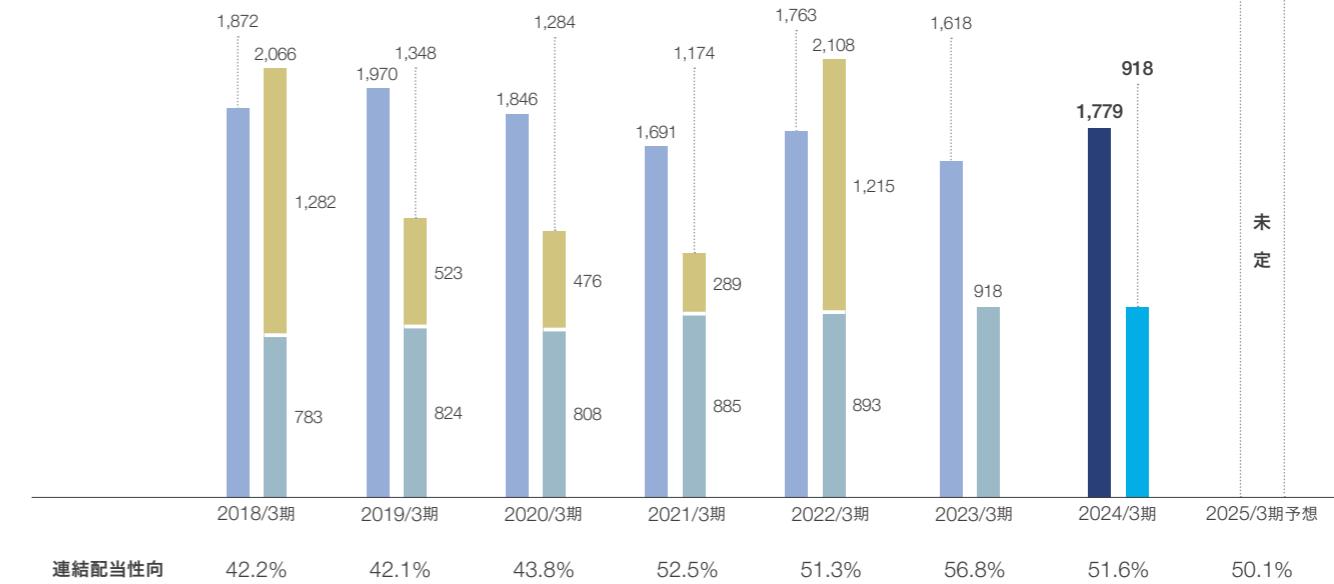
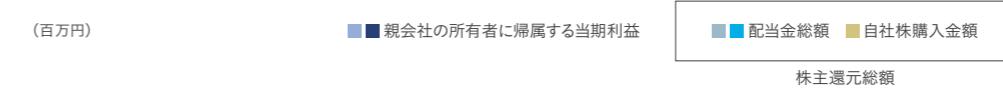


※あくまでイメージであり、業績および経営環境等を総合的に勘案し決定しております。

株主還元

当社は、配当金と自社株買いの両面で株主還元を行っています。配当金については、左記のとおり連結配当性向50%以上を基準としています。自社株買いについては、1株当たりの

価値を高める株主還元のひとつとして、期中の利益状況、市場動向、資金状況等を総合的に判断して決定しています。



連結配当性向 42.2% 42.1% 43.8% 52.5% 51.3% 56.8% 51.6% 50.1%

年間配当金(1株当たり) 28円 30円 30円 33円(内2円記念配当) 35円 36円 36円 52円*(内16円特別配当)

総還元性向 110.4% 68.4% 69.6% 69.4% 119.6% 56.8% 51.6% 未定

※ 2025/3期配当 第2四半期末配当 普通配当18円・特別配当8円(計26円)、期末配当予想 普通配当18円・特別配当8円(計26円)、年間配当予想 普通配当36円・特別配当16円(計52円)



事業戦略

主な内容・トピックス

1

招集通知電子化を乗り越える成長戦略

主な内容

- 招集通知電子化対応サービスの導入

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荷軽減をサポートします。

- Web周辺サポートの拡大

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

投信分野ペーパレス化に対応する成長戦略

主な内容

- 投資信託書類作成支援システム機能拡張

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。

- 投信運用会社における開示周辺サポートの拡大

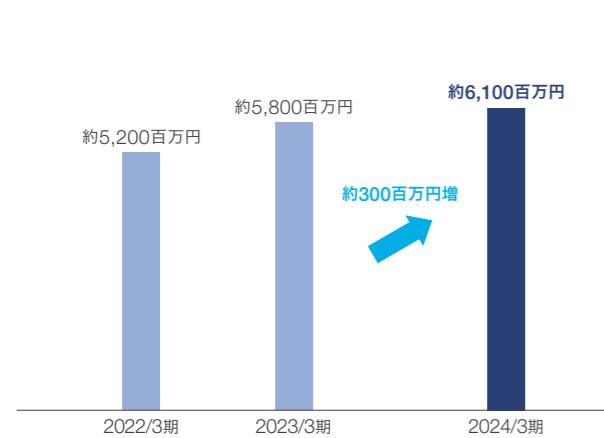
上場会社のIR支援で培ったノウハウを展開し、投信運用会社におけるWebを中心とした開示周辺サポートを拡大します。

TOPICS 2024年3月期は招集通知を含む株主総会関連書類の増収を確保

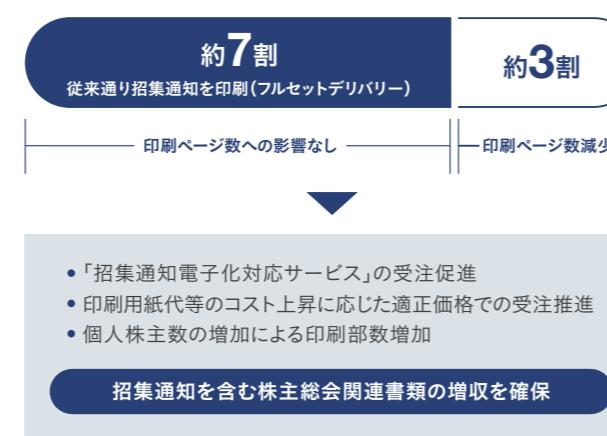
当社主力製品である株主総会招集通知については、2023年3月開催の株主総会から電子提供制度が導入されるとともに、前年同期に当該制度対応のため多くの上場会社が定款変更を実施した反動減により、印刷ページ数が減少しました。一方、電子提供制度導入初年度においては、株主総会招集通知を従来通り印刷する（フルセットデリバリー）上場会社が7割を超え、電子化の進展が

想定よりも緩やかに推移しました。加えて、個人株主数の増加により印刷部数が増加し、印刷用紙代等のコスト上昇に応じた適正価格での受注を推進したことや、制度変更に対応した新サービスの受注を促進しました。これらの結果、2024年3月期は招集通知を含む株主総会関連書類の売上収益は前年同期比約300百万円の増収となりました。

株主総会関連書類の売上収益



招集電子化1年目 (2023年3月導入)



FDS機能強化の取り組み

新たな取り組み

- ① 外部システムと日付データを自動連携
- ② マスターデータを更新することで、複数書類間に共通する文章を自動更新

効果

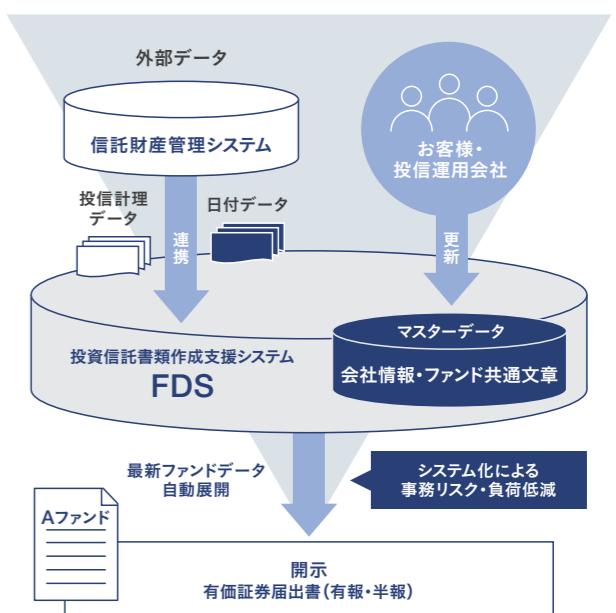
効率性: 書類作成にかかる時間と負荷の削減

- 書類間・ファンド間の整合性の確認負荷等、書類作成のための時間と人的負荷を削減

堅確性: 事務堅確性の向上(人的作業の削減)

- システムによる書類の更新を実現することで、書類作成者の手入力を削減する仕組みを構築

「FDS」新サービス概要図



3

「非印刷分野」のさらなる拡大と収益力改善

主な内容

- サステナビリティ情報開示のコンサルティング強化
サステナビリティ情報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。
- 「非印刷分野」の体制強化・収益力向上
Web・英文翻訳・バーチャル株主総会支援・BPO等、前半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。

TOPICS ●●● イベント事業の業績拡大

2024年3月期はイベント映像機材・運営支援会社である株式会社シネ・フォーカスの連結子会社化が当社業績をけん引しました。イベント事業はアフターコロナにより事業環境の回復が続いている、特に株主総会や学術学会の受注が増加しています。

イベント事業の売上規模は2023年3月期は株主総会支援サービ

スで約810百万円でしたが、2024年3月期は約3,500百万円に拡大しました。今後は新たなシナジー領域として、上場会社を中心とした社内イベント、採用イベントや販促イベントにも拡大し、さらなる業績の拡大に努めています。

2023年3月 (株)シネ・フォーカスの連結子会社化

PRONEXUS
ディスクロージャー・IR支援
主な顧客 上場会社、投信運用会社

Cinefocus
イベント映像機材・運営支援
主なイベント 株主総会、企業イベント、学術学会

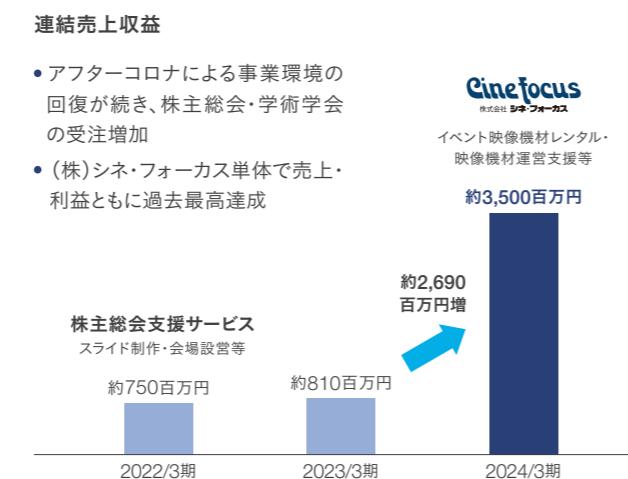
..... 株主総会支援サービスのさらなる強化

新たなシナジー領域

新領域トータルサポートでマーケット拡大

社内イベント 採用イベント 販促イベント

連結子会社の目的



4 「ドキュメントプラットフォーム」の実現

主な内容

- 開示書類作成支援システムの機能向上・オプションサービスの受注拡大
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。また、「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。
- 「ビジネスレポーティング」領域に対応した多書類展開
開示書類の作成支援に加えて、コーポレート系ドキュメント間の連携を拡大することで、日常的な「ビジネスレポーティング」領域に対応した多書類展開を目指します。

TOPICS ●●● 開示書類作成支援システム「PRONEXUS WORKS」に監査用データ連携機能をプレリリース

2024年4月、開示書類作成支援システム「PRONEXUS WORKS」に、監査用データ連携機能のプレリリースを開始いたしました。監査法人様と被監査会社様との間で生じている「複数回にわたるデータ授受・確認」、「データ送信ミス」、「バージョン

管理」、「網羅的な更新箇所の把握」等の監査対応における業務課題の解決に寄与する機能を追加することで、監査法人様の監査および被監査会社様の監査対応の効率化に努めてまいります。

今までの監査対応フロー



本機能のご利用条件

- PRONEXUS WORKSをご利用中の被監査会社様
- 本機能の先行利用を予定されている下記監査法人様

有限責任あざさ監査法人／ESネクスト有限責任監査法人／EY新日本有限責任監査法人／仰星監査法人／監査法人Growth／太陽有限責任監査法人／有限責任監査法人トーマツ／PwC Japan有限責任監査法人／Mooreみらい監査法人(敬称略 五十音順)

機能概要

本機能は、被監査会社様の連携許可のもと、PRONEXUS WORKSで作成された監査用データ等を監査法人様へ通知・連携するものです。

機能ご利用後の監査対応フロー



被監査会社様 監査法人様

特集

情報開示の拡充に 対応する当社専門サービス

株主・投資家との対話促進ニーズや社会的要請の高まりを受け、上場会社における情報開示の拡充が加速的に進展しています。

2022年4月には、プライム市場向けにより高度なコーポレートガバナンス・コードが適用され、海外投資家向けに英文開示や、気候変動等のサステナビリティ情報開示の充実がさらに求められています。

また、2023年1月には法制度の改正により、有価証券報告書等において、「サステナビリティに関する考え方及び取組」の記載欄が新設され、全上場会社においてサステナビリティ情報の開示が求められることになりました。

加えて、プライム市場向けに2025年4月に日英同時開示の義務化を予定しています。

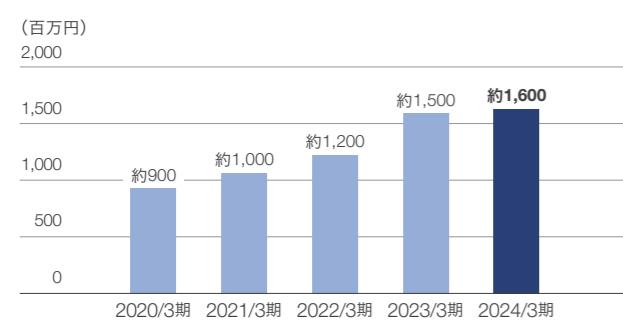
今回の特集では、情報開示の拡充に対応する当社の専門サービスをご紹介します。

1) 英文翻訳サービス

2013年、当社グループは開示書類専門の翻訳会社「日本財務翻訳株式会社」を完全子会社化しました。財務諸表を含め開示書類の翻訳には専門的な知識が必要であり、当社グループが提供する英文翻訳サービスは品質面においてお客様より一定の評価をいただいております。

2022年4月にプライム市場向けコーポレートガバナンス・コードが適用され、英文開示の促進がさらに求められています。近年では英文翻訳サービスの受注が増加しており、その売上収益は

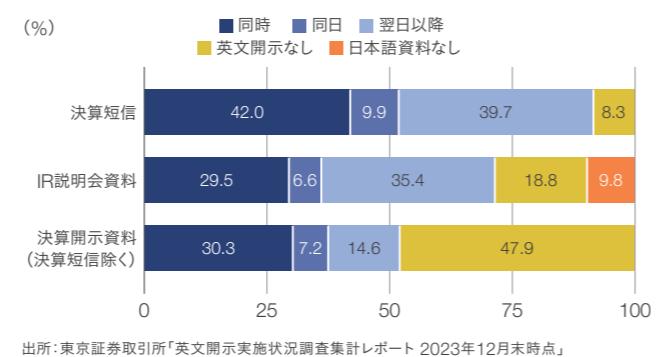
売上収益



2024年3月期で約1,600百万円と拡大しています。

また、東京証券取引所はプライム市場向けに2025年4月に日英同時開示の義務化を予定しています。対象となる書類は、決算短信、決算説明会IR資料、適時開示情報であり、英訳範囲は全文が望ましいが、一部または概要の英文でも可とされています。今後、ますます英訳ニーズが高まることを想定し、当社では機械翻訳等を活用し、キャパシティー向上にも努めています。

英文開示実施率



2) 非財務情報関連ツール作成支援サービス

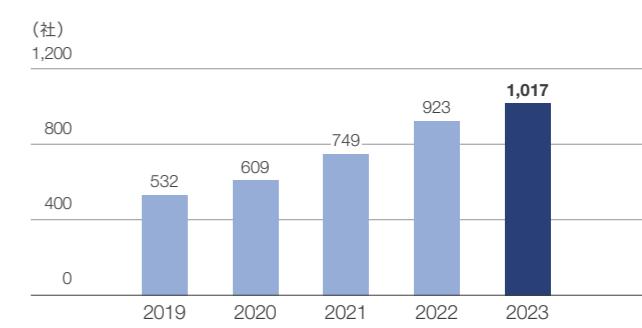
サステナビリティ情報開示の中でも、気候変動情報開示については、2015年に気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)が設立され、気候変動要因に関する適切な投資判断を助けるための情報開示をすることが推奨されています。そのような中、2023年1月に法制度の改正により、有価証券報告書等において全上場会社はサステナビリティ情報の開示が求められることとなり、当該情報開示の1つである統合報告書等の非財務情報関連ツールの作成支援



サービスの受注が増加しています。

当社では専門のコンサルティング部門を設置し、ツール作成支援にとどまらず、ESG評価機関への対応を含めたコンサルティングを強化しております。統合報告書の発行企業数は年々増加しており、2023年においては1,000社を超えるまでに至っております。当社グループは上場会社のサステナビリティ情報開示の促進を図るとともに、当該ビジネスの拡大および利益向上に今後も努めています。

統合報告書の発行状況



出所: 企業価値レポート・ラボ「日本の持続的成長を支える統合報告の動向2023」

3) BPOサービス

海外投資家向けの英文開示や、気候変動等のサステナビリティ情報開示の充実がさらに求められ、上場会社における情報開示の業務負荷が年々増加しています。そのような中、2015年に当社グループは開示BPOサービスを提供する「(株)ディスクロージャー・プロ」を持分法適用会社とし、

2020年に連結子会社化いたしました。

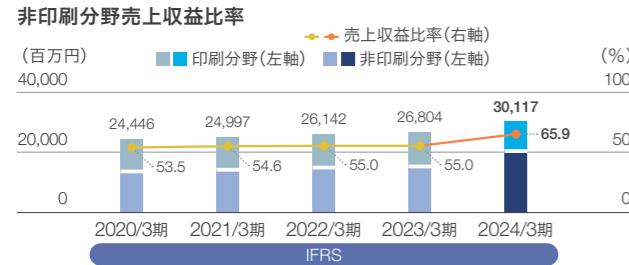
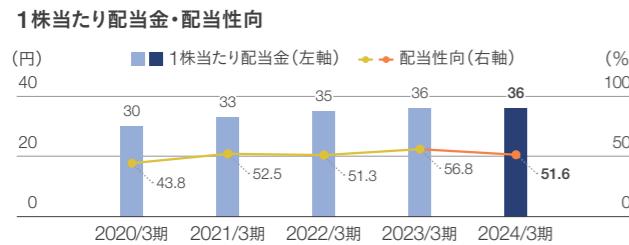
情報開示の拡充を背景とした根強い業務効率化ニーズにより開示書類作成アウトソーシングサービスは近年增收トレンドが継続しております。加えて、連結決算支援サービスも開始し、BPOサービスの拡大を強化しています。

累計受注件数



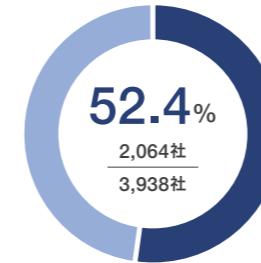
事業戦略のKPI

Financial 財務情報



Non-financial 非財務情報

株主総会招集通知シェア



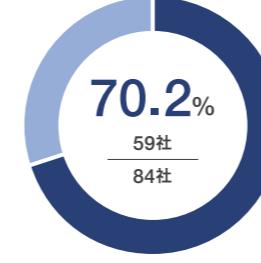
(2024年3月期)

定期製品当社リピート率



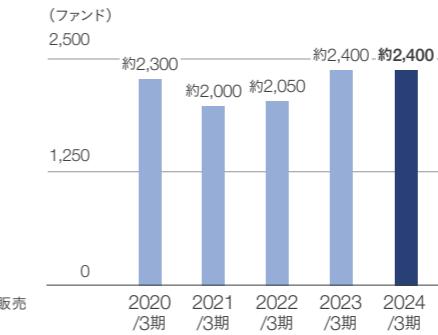
株主総会招集通知、有価証券報告書のいずれかを前期に続き継続受注した比率(2023年3月期と2024年3月期を比較)

国内投信会社支援率



有価証券届出書(EDINET)、交付目論見書、運用報告書、販売用資料のいずれか受注率(2024年3月末時点)

FDS導入ファンド数



事業戦略との関連性

招集通知電子化を乗り越える成長戦略

概要

当社主力製品である株主総会招集通知の市場シェアと、招集通知・有価証券報告書のいずれかの継続受注割合。

KPIとする理由

株主総会招集通知は当社の開示支援を代表する重要な定期製品です。そのため当該シェアと、同様に重要性の高い有価証券報告書を含めた継続受注(リピート)率を測定しています。

当期のパフォーマンス

お客様の業務効率化を支えるシステムと、高い専門性によるコンサルティング力により、業界トップシェアを継続。また、リピート率は96%と高い水準を維持しています。

事業戦略との関連性

投信分野ペーパーレス化に対応する成長戦略

概要

公募型の投資信託運用会社からの受注割合と、当社投資信託開示書類作成支援システム「FDS」の導入ファンド数。

KPIとする理由

投資信託分野は上場会社よりも限られたお客様に対してシェアを高め、デジタルサービスを提供していくことが重要であるため、主要KPIとして測定しております。

当期のパフォーマンス

投資信託関連の開示書類分野においても、業界トップシェアを確保しています。また、2023年3月期下期の新規受注が寄与し、FDS導入ファンド数は大きく増加しました。

事業戦略との関連性

「非印刷分野」のさらなる拡大と収益力改善

概要

上場会社向け主力サービスであるIRサイト自動更新サービス「E-IR」の受注社数と英文決算短信受注件数。

KPIとする理由

当社の成長ドライバーである「非印刷分野」の代表的なサービス、「非印刷分野」の拡大を測定するため、主要KPIとしています。

当期のパフォーマンス

投資家との対話充実や、コーポレートガバナンス・コードの改訂を背景に、「E-IR」受注社数、英文決算短信受注件数ともに前年同期に比べて増加しています。

事業戦略との関連性

「ドキュメントプラットフォーム」の実現

概要

開示書類作成支援システム「PRONEXUS WORKS」の導入シェアとオプションサービスの導入社数。

KPIとする理由

当社が構想する「ドキュメントプラットフォーム」(P.30)実現のための最重要システム。中長期的な成長に寄与するものとして、主要KPIとして採用しています。

当期のパフォーマンス

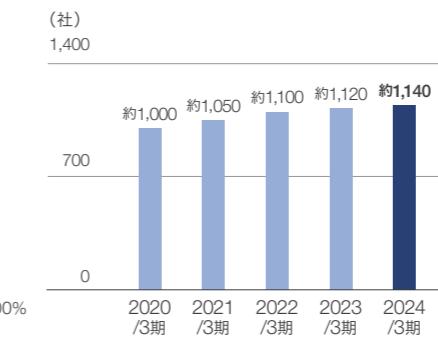
上場会社のうち、約53%にあたる約2,100社が導入。また、会計システムと連携したWORKS-i等のオプションサービスも約1,140社で採用されています。

PRONEXUS WORKS 上場会社受注社数



※上場会社の約53%に相当。当社のお客様には基本的に100%導入していただいています。

オプションサービスWORKS-i/WORKS-Core受注社数



人財戦略

当社では人材を「人財」と捉え、多様な人財がその意欲・能力を最大限発揮することで当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上につながるという考え方のもと、「社員の成長が会社の成長(発展)につながると考え、社員の成長を支援する」という基本方針を掲げ、各種施策を実施しております。

当社における課題とそれに対する施策

課題と方向性	施策内容
① 多様な個性・経験・能力を持つ社員一人ひとりの声を把握することを目的として、 社員一人ひとりにフォーカスしたタレントマネジメントとエンゲージメント向上 を目指します。	<ul style="list-style-type: none"> キャリア支援と課題解決を目的とした人事部による社員面談 マネジメント強化と効率化を目的とした人事情報統合システムの運用定着 「エンゲージメントサーベイ」の継続実施 「多面観察」の継続実施
② 事業領域の拡大やビジネスモデルの変化に対応した人財確保や教育を目的として、 プロフェッショナル人財の確保と育成 を図ります。	<ul style="list-style-type: none"> 管理監督職を対象としたマネジメント研修の実施 新たな採用手法の導入による採用力強化
③ 多様化した働き方に対応し、多様な「個の力」を活かすことを目的として、 個人のライフスタイルに合わせた柔軟な働き方と働きやすさを実現する職場環境構築 を目指します。	<ul style="list-style-type: none"> 個々人の働き方に合わせたワークスタイル制度の導入 女性が働きやすい就業環境 育児短時間勤務制度

① 社員一人ひとりにフォーカスしたタレントマネジメントとエンゲージメント向上

キャリア支援と課題解決を目的とした人事部による社員面談

仕事内容やキャリア志向、職場での課題を把握し、社員一人ひとりのキャリアをサポートする目的で、人事部による社員面談を実施しています。面談結果を人事異動や人事施策に反映することで、社員のエンゲージメント向上につなげています。

マネジメント強化と効率化を目的とした人事情報統合システムの運用定着

DX施策の一環として人事情報統合システムを導入し、従来紙ベースで行っていた評価制度運用をペーパーレス化することで社員の時間創出や生産性向上につなげています。

また社員への評価フィードバックの運用を同システム上において構築し実施することで、被評価者がより納得感のある制度運用を行っています。

「エンゲージメントサーベイ」の継続実施

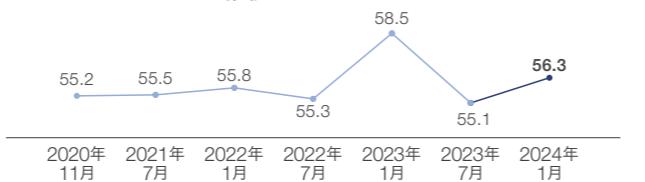
「リンクアンドモチベーション」の提供する「モチベーションクラウド」を用いたエンゲージメントサーベイを実施し、その結果

分析から求められる課題の共有、課題解決のためのアクションプランの実施、課題にフォーカスしたサーベイ実施による定点観測というPDCAサイクルを回すことで、全社的な職場環境改善を推進しています。

当社繁忙期後の7月に実施するサーベイではスコアが下がる傾向がありますが、業務効率の見直しや設備環境の改善等を通じて、1月のサーベイではスコアは改善傾向となっています。

今後も社員の働きがい改善の一つの物差しとして、エンゲージメントスコアを活用してまいります。

エンゲージメントスコアの推移



「多面観察」の継続実施

管理職の日々のマネジメントや行動を評価することで、管理職が自身の改善点等を把握し、マネジメント力の向上および自己成長を促すことを目的に、上司・部下による多面観察を実施しています。

② プロフェッショナル人財育成と人財確保

管理監督職を対象としたマネジメント研修の実施

管理・監督職に就任後速やかに習得が必要なスキル付与を目的に、マネジメントポスト就任時研修を実施しています。

今年度はマネジメントスキルのベースをそろえることを目的に、既任管理職全員を対象に実施し、約250名が受講いたしました。

研修実施の効果として、部門を跨いだコミュニケーションや組織マネジメント等の管理職として必要なスキル習得につなげています。



新たな採用手法の導入による採用力強化

世の中の旺盛な採用需要を背景に、新卒採用、キャリア採用ともに採用難易度は増しております。

新卒採用においては大学キャリアセンターへのアプローチによる関係構築や、ダイレクトリクルーティングサービスの

③ 個人のライフスタイルに合わせた柔軟な働き方と働きやすさを実現する職場環境構築

個々人の働き方に合わせたワークスタイル制度の導入

当社では、コロナ渦以降も新しい働き方として在宅勤務の活用を推進してきましたが、部門や職種ごとの活用状況が明確になってきたため、よりきめ細やかな制度運用を行うことを目的に、働き方に応じた「ワークスタイル制度」を導入しています。

出社中心の働き方を「オフィスワークスタイル」、在宅勤務中心の働き方を「リモートワークスタイル」とし、それに合わせてリモートワークスタイルの社員については、通勤手当の支給方法を従来の定期代支給から出社日数に応じた実費支給に変更するとともに水道光熱費の負担等を考慮し、リモートワーク手当を支給しています。

利用による意欲の高い大学生に直接アプローチすることを実施しております。

また、大学生のキャリア形成を支援する目的で「仕事体験」の機会を設ける等、次年度の母集団確保につなげています。

キャリア採用においては従来の人材紹介会社からの採用活動に加えて、社員の社内各所の人材ニーズにタイムリーに応えることを目的として、当社の社員が、募集要項に相応しい人財を会社に紹介する「リクルーティング制度」の活用を推進し即戦力人財の獲得につなげています。

今後も事業領域の拡大やビジネスモデルの変化に対応した人財確保に向けて、採用コンサルティングの活用等、新たな手法を検討してまいります。

新入社員研修

各部署で早期に定着、活躍ができる状態で配属することを目的に、入社から約半年間は人事部付けの所属とし、プロネクサス社員として必要なベーシックスキル・知識を付与する集合型の研修と各部門の業務理解を目的とした実務体験を基礎研修として位置付け約半年間実施しています。

また社会的需要の増大により、即戦力のシステム人財の採用難易度が増していることから、当社内でシステム人財の育成を図ることを目的に、基礎研修終了後の6ヶ月間、座学や関係部署でのOJTを交えたシステム基礎教育を行っています。

文系学生等、システムに触れることがなかった学生についても同研修を受講することにより、システム関係部署に配属され活躍しています。

女性が働きやすい就業環境

体調面に関する相談や育児短時間勤務の利用等、女性の相談事に対応するための専用窓口を設置しており、より女性が働きやすい職場環境を目指しています。

育児短時間勤務制度

育児介護休業法を上回る育児短時間勤務制度を当社独自に導入しています。小学校3年生修了まで利用可能で、育児休業から復職した社員が利用しています。



サステナビリティ

事業活動を通じて、社会的インフラとしての責任を全うし、社会や資本市場の永続的発展に貢献します。

サステナビリティに関する考え方

ガバナンス

当社グループは、経営理念に当社が発揮すべき価値のひとつとして「PROsocial(社会性)社会と共生する視点をもつ」を掲げており、その具体的な行動基準として、以下のとおりプロネクサスグループ「社会・環境行動基準」を定めております。本行動基準は、社会的な要請が高まっているESGの各課

プロネクサスグループ「社会・環境行動基準」

- ① 法令遵守と機密保持 事業の基盤に係る最重要基準
- ② フェア&オープン 公平な開示、対反社会勢力
- ③ 人権と人財の尊重 グループ内外の人権・人財尊重と安全衛生
- ④ 環境配慮と社会貢献 環境対策と災害援助・社会文化貢献
- ⑤ コーポレートガバナンスの追求 企業価値を高める最適なコーポレートガバナンスを追求

また、当社グループは今後事業を拡大していくにあたり、サステナビリティの視点に立った当社の社会的責任もより大きくなっていくと考えています。経営環境や社会課題の変化に対し、当社の事業特性を踏まえた重点課題を特定して確実に取り組み、中長期的な成長力と持続可能性を高めていくこと、また当社グループの事業を通じて持続可能な社会の実現に貢献することを目的に、2022年4月に「サステナ

サステナビリティ推進体制



戦略

当社グループは、上場会社や金融商品のディスクロージャー・IR支援を主たる事業とし、システムとコンサルティングをサービスの柱としております。当社のディスクロージャー支援事業は会社法・金融商品取引法等に基づく法定開示を支援するもので、気候変動の影響によって、顧客ニーズが大きく左右されるものではありません。このように、当社事業の特性上、現時点において、気候変動の影響を直接的に受けにくく、当該リスクは総じて低いと認識しております。

一方、気候変動情報に関するIRニーズの高まりは間接的な収益機会として捉えており、「新中期経営計画2024」においてサステナビリティ情報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ております。また、お客様向けコンサルティングサービスを当社自身でも導入し、ノウハウを蓄積することで、お客様向けサービスの改善も図っています。

今後も当社グループでは、サステナビリティ委員会において気候変動に関する直接・間接的な影響や対応について、引き続き検討を行ってまいります。

リスク管理

当社は、代表取締役社長を委員長とする「リスク・コンプライアンス委員会」を設置し、気候変動を含む全社リスクの識別および評価ならびに対策の立案を行っております。気候変動に係るリスクについては、TCFD提言に定める「移行リスク」、「物理的リスク」の両面から想定されるリスクを特定、評価を行いましたが、前述のとおり、その影響は少ないと認識しております。

一方、気候変動に係る機会については、サステナビリティをテーマとした非財務情報開示の充実等によって、プラスの財務的影響が期待でき、結果としてリスクよりも機会による影響が大きくなると見込んでおります。

指標および目標

当社グループでは、現時点において気候変動のリスクが総じて低いと認識しておりますが、サステナビリティ・ESGに関する取り組みを重要な経営課題としております。

単体のスコープ1・2の排出量について算定・開示を実施しており、今後はグループ会社やスコープ3へ算定・開示対象の拡充を検討してまいります。

また人財の多様性の確保を含む人財育成に関する指標として、管理職に占める女性労働者の比率・男性労働者の育児休業取得率・労働者の男女賃金格差を開示しております。

サステナビリティ課題に対する取り組み

サステナビリティ課題に対する取り組みにつきましては、「サステナビリティ委員会」を中心に、国際的枠組みへの対応や情報開示の強化を行っております。

まず、当社のサステナビリティ経営を一層向上させていくことを目的とし、主にパリ協定や労働者の人権に関する国際規範等へコミットメントするとともに、当該国際的合意事項を各方針に反映・明文化するため、2023年8月、当社「環境方針」を改訂するとともに、「人権方針」・「安全衛生方針」を新設しました。

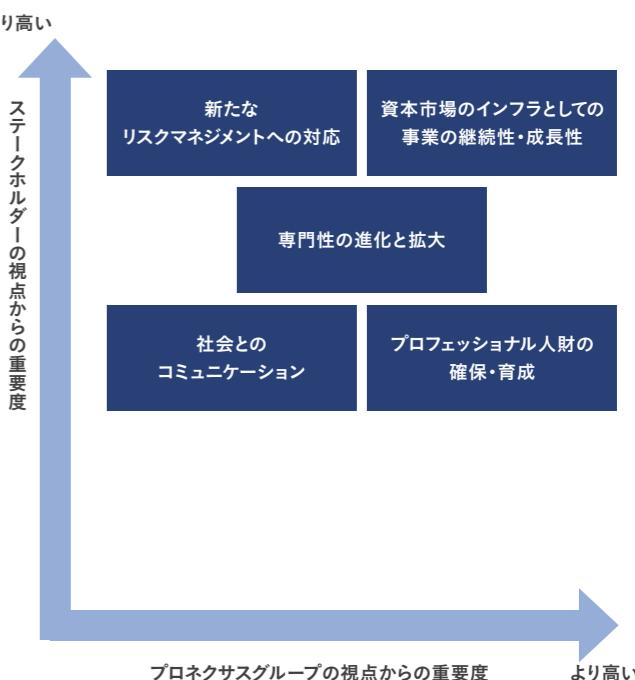
また2023年9月にはTCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)の提言へ賛同いたしました。

国際的非政府組織(NGO)であるCDP(Carbon Disclosure Project)やその他ESG評価機関への対応も含め、サステナビリティ関連の調査への回答も行っております。

マテリアリティ(経営の重要課題)

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上の実現に向けて、ビジネスモデルを持続する上で対処すべきマテリアリティ(経営の重要課題)を特定しております。

マテリアリティの特定にあたって、サステナビリティ委員会が中心となり、経営理念・ビジョンおよび短期的・中長期的な環境変化を整理し、ステークホルダーとプロネクサスグループにとって重要性の高い経営課題を選別し、議論を行っています。その後、経営会議にて審議を行い、取締役会にて報告を行っており、今後も幅広いステークホルダーからの意見に耳を傾け、継続的なレビューを行う予定です。





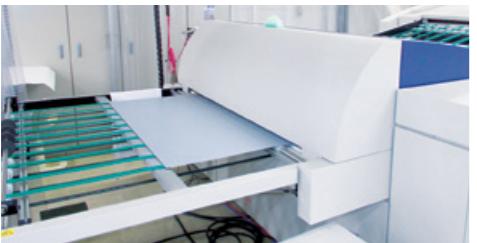
環境

戸田工場における環境マネジメントシステム(ISO14001)の運用とオフィスにおける省エネルギー、環境配慮の取り組みを推進しています。

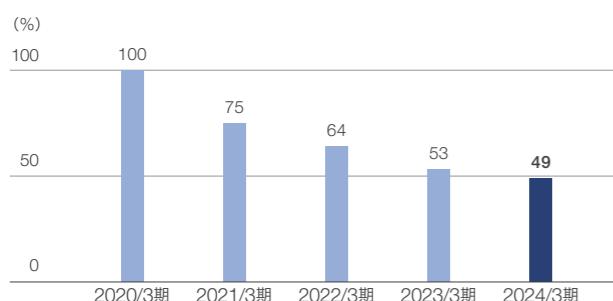
環境負荷低減

廃油、廃液の排出量削減

印刷機の洗浄装置変更、使用インキのミニマム化、CTP現像レス化および現像タイプの濃縮分離化を行い、廃油、廃液の排出量を削減しております。



廃油、廃液排出量推移(2020/3期を100とした場合)



UV印刷機による有機化合物の排出量低減

UV印刷機の導入を進め、インキ成分中に石油系溶剤を含まないインキを採用し、有機化合物の排出量低減に努めています。



持続可能な資源の利用

資材の3R(リデュース・リユース・リサイクル)推進

持続可能な循環型社会の形成に向け、資材の省資源(リデュース)、再利用(リユース)、再生利用(リサイクル)を推進しています。

地方公共団体(区役所・市役所)・公共施設・近隣の学校や幼稚園へ当社で余剰となった用紙の提供を行っております。また製本時に排出する断裁屑、印刷用原版のアルミ板等はリサイクルしており、ゼロエミッション99%台を維持しております。



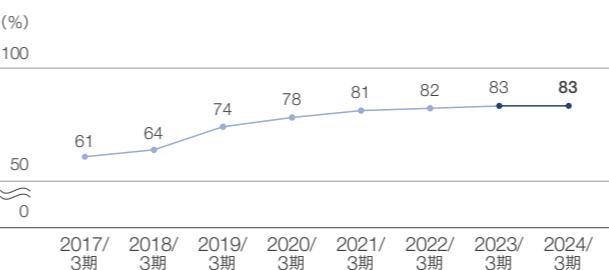
森林資源の保護

FSC®認証紙の積極的な購入

貴重な森林資源を未来まで持続させることが大きな課題と捉え、FSC®認証紙を使用するように努めています。また、お客様に対しても積極的に推奨しており、使用量は年々増加しております。

※FSC®認証紙とは、適切に管理された森林の木材を使用して作られた紙

FSC®認証紙 購入量割合推移



プロネクサスの森活動の継続

2011年より山梨県道志村の「道志の森づくり」基金に支援金を寄付し、「プロネクサスの森」対象地の整備活動を行い、間伐体験等のボランティア活動に社員が多数参加しています。

今後は植林・間伐だけではなく、体験・教育等を通して地域コミュニケーションの活性化に寄与できるような活動を進めています。



気候変動の緩和

オフィスの電力使用量抑制

戸田工場や本社等、多くの拠点で照明をLED化することにより、消費電力の削減に努めています。

また、電力監視システムからの情報をもとに日々のデマンド値を監視、今後の電力使用量を予測し目標値を超えるようであれば、予め設定した優先順位に基づき空調を制御し、使用電力をコントロールしています。

生産に影響を及ぼさない場所の昼休憩時の消灯や20時に自動消灯することで節電意識の醸成に努めています。

屋上防水改修工事で省エネに対応

昨年実施した戸田工場屋上の防水改修工事において、反射率の高い塗料を使用(施工時のものと比べ約30%UP)。室内温度上昇を軽減し、空調設備等の省エネに努めています。



工場の電力使用量抑制

印刷工程での色調合わせの時間短縮や製本工程での準備時間の短縮活動を推進することで、使用電力量の抑制に努めています。

また、2024年11月に印刷機の目視検査を行うエリアの蛍光灯を長寿命な高演色LEDへ更新しております。

これにより、蛍光灯に比べて約70%のCO₂排出量を削減。熱線や紫外線等の有害光線の放出が少ないため人にも優しい環境を整備しております。

カーボンオフセットサービスの導入

温室効果ガスによる地球温暖化対策の一環として、印刷物製造のライフサイクル(資材製造・調達から製造・納品流通・廃棄リサイクル)において排出されるCO₂排出量を算定し、お客様の環境に関する開示データにお役立ていただいております。加えて「被災地支援J-クレジット」を使用した「カーボンオフセットサービス」を導入し、依頼のあったお客様へCO₂排出量をオフセット(相殺)して製品をお届けしております。

環境保全活動

工場外壁緑化活動を通じた環境保全啓発

園芸部の社員が中心となり、工場外壁や周辺の緑化を進め、環境保全意識の醸成に努めています。



グリーンプリント工場に認定登録

戸田工場は、2023年12月に一般社団法人日本印刷産業連合会が認定機関であるグリーンプリント認定制度において、グリーンプリント工場(オフセット印刷部門)として認定登録されました。現在、グリーンプリントマークの普及促進に着手しております。

2050年カーボンニュートラルの実現に向け、当社ではさらなる環境保全活動の推進を行い、ライフサイクル全体での環境負荷低減に努めています。





品質

ミスの許されない株券印刷からスタートした品質管理のDNAを源流に、ISO9001認証に基づいた精度の高い製造・検査体制を構築しています。(戸田工場)

QIC活動*

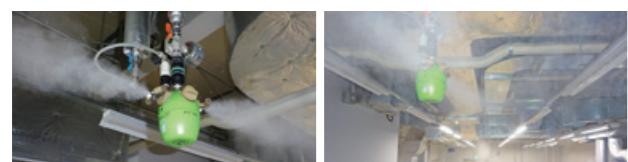
「インサイダー、法令遵守、顧客要求の実現およびサービス安定供給」というプロネクサスグループ品質を実現する活動を行い、顧客満足度向上や社会貢献を目指すものです。

全部門が目標を掲げ、自律的に活動を推進しています。2022年度から全社員参加による小集団改善活動をスタート。継続的に製品・サービス・仕事の質の管理・改善に加え、社員の能力向上・チームワーク醸成、働きがいのある職場づくりを目指し、2023年度は74件のエントリーがあり、3月にベストプラクティスの選定・表彰を実施しました。

*QIC:Quality Insider Compliance

適切な温湿度や照度等環境管理体制構築

印刷・製本の不良は用紙の状態(静電気等)が起因で発生することが多いため、印刷・製本エリアには戸田工場の付帯設備として加湿装置を設置し、印刷用紙に適した湿度50%を維持しております。



また、目視検査を行うエリアは、JIS規格で推奨される検査に必要な照度1,500lx(ルクス)の環境を、印刷物の色評価を行うエリアについては色温度5,000K(ケルビン)の環境を整えており、さらに高演色LEDへの更新により、時間経過による照度の劣化が少ないため、安定した色評価の環境を実現しております。



「品質事例展示会」開催

社員の品質向上意識を高めるため、社内のヒヤリハット情報やQIC活動等の事例展示会を実施しており、グループ会社での活動も開始しました。

事故未然防止の「3H・3I活動」を推進

「3H:初めてHajimete・変更Henkou・久しぶりHisashiburi」、「3I:異常Ijou・違和感Iwakan・イレギュラーIrregular」がミスを誘発する状態や条件であり、それらの状態に直面した際、一旦立ち止まって適切な判断・行動へ導くことを目的としたキーワード「3H・3I」を合言葉に、ミスを未然に防止する意識向上の取り組みを推進しております。

自動化の推進

製本工程の刷本供給作業で発生する製品不良を防止するためにオートローダー(刷本供給の半自動装置)を導入し、従来人が行っていた作業の自動化を進めています。



RPAによる自動化の推進

刷版業務の一部である面付工程(版面設計・データ変換装置)において人的ミスを完全排除するために(株)SCREEN ICT ソフトウェア社製 デジタルワークフロー自動化ソフトウェア「デジタルコンテンツファクトリー E2E」を導入いたしました。

先進的な成功事例としてパンフレットや業界紙でも紹介されました。



情報セキュリティ

開示インフラとしての責務を全うするため、情報セキュリティ方針のもと、体制・システムを継続的に強化しています。

定常的なリスクアセスメントの実施

当社で開発・運用しているシステムにおいては、セキュリティ・可用性・キャパシティの観点によるリスクアセスメントを毎年実施しています。

システム毎のアセスメントを通じて顕在化した課題については速やかに対策を実施することで安定した社内外のサービス提供を心がけています。

マルウェア対策

近年脅威を増しているマルウェアへの対策として、「PC上での不審な挙動、痕跡の検出・排除・調査」を行うEDR製品と、「社内ネットワーク上に流れる異常な通信」の検出を行うNDR製品を導入し、ゼロデイ攻撃にも対応できるセキュリティ環境を構築しています。

外部公開サービスのセキュリティ診断

セキュリティ診断ツールを導入しており、全ての外部公開サービスについて、システム改定時と年に1度のセキュリティ診断を実施しております。また、全ての外部公開システムにおいて2~3年程度のスパンで外部のセキュリティ診断会社による外部診断を実施しております。

CSIRT活動

「CSIRT」(シーサート)とは、システムセキュリティの問題や事故が起きた際に対応する部門横断型の専門チームです。情報セキュリティインシデントの発生に備え常に点検監視を行い、有事の際には迅速に行動できるよう訓練や体制作りを行っています。

2019年から日本CSIRT協議会に加盟し他社CSIRTメンバーとの情報共有を行っております。また、社内でのCSIRT活動として、CSIRTメンバーによる月次定例会を運営しております。ここに外部の有識者を招き、第三者視点からの気づきや、セキュリティのトレンド情報等を提供していただいております。

*CSIRT:Computer Security Incident Response Team

CSIRTによるセキュリティインシデントの防災訓練

CSIRT活動の中で、セキュリティインシデント発生時に備えた対応手順を構築し文書化を実施しておりますが、これらについて実際にインシデントが発生した場合を想定した防災訓練を年6回実施しています。またこれらの実施結果は社内のセキュリティ委員会にて定期的に報告しています。

標的型メール攻撃に備えた防災訓練

マルウェアの主な感染経路となる標的型メール攻撃に対し、社員ひとりひとりが注意を怠らないよう、プロネクサスグループ全体での取り組みとしてメール防災訓練の活動を継続実施しております。



取締役・監査役紹介

(2024年6月 現在)

● 取締役



代表取締役社長
上野 剛史



取締役 常務執行役員
(システム戦略担当)
システムコンサルティング
事業部長
森貞 裕文



取締役 常務執行役員
(ソリューション戦略担当)
ソリューション事業部長

塩津 裕一

入社以来10年以上にわたり法定開示書類の電子化やデータベース事業等、現在の当社事業の大きな柱となる新分野を立ち上げ、陣頭指揮を執ってきました。当社社長就任後は、中期経営計画の推進により、電子化等の環境変化に対応した事業構造の変革に取り組む等、企業価値向上に資する様々な経営課題に対して強いリーダーシップを発揮しています。

企業経営
営業・マーケティング
IT・システム
法務・コンプライアンス
財務・会計
サステナビリティ・ESG

● 監査役



常勤監査役
佐瀬 あかね



社外監査役
須藤 修

須藤綜合法律事務所パートナー
京浜急行電鉄株外監査役

入社以来当社の営業部門や企画部門に長く携わり、当社の内部監査部門の責任者を歴任する等、当社事業内容や内部監査に関する豊富な経験および知識を有し、当社の監査業務に活かしています。

会社法をはじめとした企業法務全般に精通し、弁護士としての専門的知識・経験等を活かし、当社の監査体制の強化に貢献しています。



社外取締役
長妻 貴嗣

三協フロンティア㈱
代表取締役社長



社外取締役
清水 謙

株WDI
代表取締役社長



社外取締役
酒井 一郎

酒井重工業㈱
代表取締役社長

現在上場会社の代表取締役社長を務めており、企業経営における豊富な経験や見識を客観的立場から当社経営に活かしていくことで、コーポレートガバナンスの一層の充実に貢献しています。

現在上場会社の代表取締役社長を務め、北米やアジア諸国等幅広い地域でのマネジメントに関する豊富な経験を有しています。そうした経営者としての経験とグローバルな視点から、当社経営に対し適切な助言をいただく述べて、グループガバナンスのさらなる強化に貢献しています。

現在創業から100年以上続くグローバルな機械メーカーにおいて代表取締役社長を務め、長年にわたり経営全般に携わっています。そうした企業経営にかかる豊富な知識と経験により培った中長期的かつ大局的な視点から、当社の企業価値およびサステナビリティ向上に資する適切な助言を行っています。



社外取締役
小野塚 恵美

エミネントグループ㈱
代表取締役社長CEO



社外監査役
忍田 卓也

西村あさひ法律事務所・外国法
共同事業パートナー



社外監査役
津田 良洋

沖電気工業㈱社外監査役

弁護士としての専門的な知識にもとづき、M&A等企業組織再編や国際取引全般に精通しており、当社の経営全般の監視に活かしています。

公認会計士として当社事業との関連性が高い企業会計や金融商品取引法に精通し、国際会計に関する幅広い知識と経験を有しています。その高い見識や豊富な国際経験に基づき、当社の経営監視機能の強化に貢献しています。

企業経営
営業・マーケティング
IT・システム
法務・コンプライアンス
財務・会計
サステナビリティ・ESG



コーポレートガバナンス

基本的な考え方

当社は、株主価値の最大化と、株主や顧客から評価され永続的な発展と成長を続けることを目指しています。そして、経営を効率化し、経営責任を適切・公正に遂行するため、絶えず実効性の面から経営管理体制の見直しと改善に努めています。また、タイムリーかつ正確な経営情報の開示に努め、経営活動に対する監視・チェック機能の強化、透明性の向上、コンプライアンスおよびリスク管理の徹底を図っています。

コーポレートガバナンス・ガイドラインの制定

2015年11月、「コーポレートガバナンス・コード」の趣旨を踏まえ、株主等ステークホルダーに対してコーポレートガバナンスについての考え方や枠組みを示すとともに、当社役員および従業員の行動指針として、コーポレートガバナンスのさらなる充実を図ることを目的に「プロネクサス コーポレートガバナンス・ガイドライン」を制定しました。

なお、同コードは原則3年に1度改訂を行っており、2021年6月にも改訂が行われました。当社では、同コード改訂を踏まえ、本ガイドラインの改訂を行いました。

経営管理体制

当社は、経営の意思決定機能と、執行役員による業務執行を管理・監督する機能を取締役会が持つことにより、経営効率の向上と的確かつ戦略的な経営判断が可能な経営管理体制をとっています。2024年6月26日現在の取締役は8名、執行役員は34名（うち3名は取締役が兼務）です。

さらに、取締役会に対する十分な監視機能を発揮するため、取締役8名のうち4名を社外取締役とし、監査役4名のうち3名を社外監査役としています。

中長期的な経営戦略等

当社は、取締役会にて中期経営計画および年度計画を定め、当社として達成すべき目標を明確化しております。また、その進捗を定期的に取締役会へ報告することにより、計画達成状況の共有や要因分析等を行っております。

リスク・コンプライアンス管理

当社の全社リスク・コンプライアンス管理は、総務部および法務・コンプライアンス室が活動を統括・推進しています。また、インサイダー取引防止教育およびコンプライアンス教育については年2回の定期研修およびe-ラーニングによる理解度確認テストを実施しています。

監査役会

監査役および監査役会は、株主の負託を受けた独立の機関として、取締役の職務の執行を監査することにより、企業の健全で持続的な成長を確保し、社会的信頼に応える良質な企業統治体制を確立する責務を負っています。

監査役会は、その期待される役割・責務を実効的に果たすため、適切な経験・能力および必要な財務・会計・法務に関する知識を有する者をバランス良く備え、特に財務・会計に関する十分な知識を有している者を1名以上含んだ構成としています。

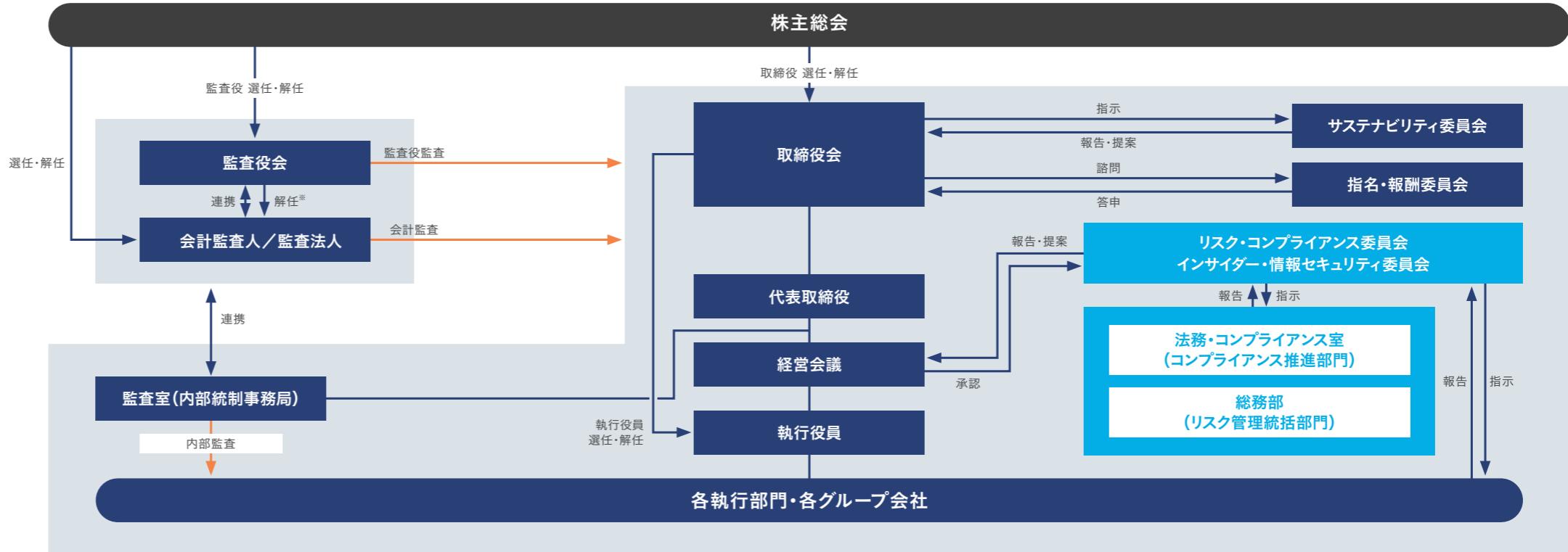
取締役会

取締役会は、株主に対する受託者責任を踏まえ、中長期的な企業価値向上を目指し、当社の経営に関わる重要事項の審議および意思決定ならびに会社の事業、経営全般に対する監督を行います。

取締役会は当社グループの事業に関する深い知見、当社の経営戦略上で必要となるスキルを備えるとともに、財務会計、リスク管理および法令遵守等に関する多様な知識・専門性を備えた、全体として適切なバランスの取れた構成としています。また、社外取締役には、経営経験を有する者を含めるものとしています。

2024年6月現在

コーポレートガバナンスおよび内部管理体制の概要図



内部統制

当社は、「内部統制システムの基本方針」に基づき、全社的なコンプライアンスを推進するための担当組織、関連規程およびコンプライアンスマニュアルを定め、全社員への継続的な教育を行っています。また、「リスク管理規程」に基づき、経営に重大な影響を及ぼすおそれのあるリスクに対し、未然防止、再発防止および迅速な対応に努めています。

適切な情報開示と透明性の確保

当社は、「ディスクロージャーポリシー」および「IRポリシー」に基づき、投資判断に影響を及ぼすべき未公表の重要な情報の管理の重要性を認識し、これを厳格に管理しています。また、外国人株主に対する平等性の観点から、決算短信、決算説明会資料等、主要な開示資料の英語版を提供しています。なお、「プロネクサス コーポレートガバナンス・ガイドライン」は、当社Webサイト上で公開しています。

役員報酬について

取締役の報酬につきましては、各取締役の職責や役位に応じて支給する固定報酬と、会社業績や各取締役の経営への貢献度に応じて支給する業績連動報酬で構成されています。なお、社外取締役につきましては、業務執行から独立した立場であることを鑑み、固定報酬のみとしています。

業績連動報酬に関しましては、定量評価の基準として売上収益、営業利益、親会社の所有者に帰属する当期利益、ならびに経営指標として定めております営業利益率および親会社所有者帰属持分当期利益率(ROE)の年度ごとの達成状況にて評価しています。

一方、定性評価の基準となります各取締役の経営への貢献度につきましては、期首に各取締役が設定した重点施

策に対し、その達成状況を短期・中長期それぞれの視点から総合的に評価しています。

また、取締役の個人別の報酬等の額については、株主総会にて決議された金額の範囲内で、代表取締役社長に決定を一任いたしますが、事前に「指名・報酬委員会」での審議を経ることにより、報酬等の額決定に係るプロセスの公正性・透明性を強化しています。

監査役の報酬につきましては、株主総会で決議された報酬限度額の範囲内において、常勤監査役と非常勤監査役の別、社内監査役と社外監査役の別、業務の分担等を勘案し、監査役の協議により決定しています。なお、監査役につきましては、独立性の確保の観点から、固定報酬のみとしています。

役員報酬の内訳 (2024年3月期)

役員区分	報酬等の総額(千円)	報酬等の種類別の総額(千円)			対象となる役員の員数(人)
		固定報酬	業績連動報酬	退職慰労金	
取締役 (社外取締役を除く。)	207,624	176,000	31,624	—	7
監査役 (社外監査役を除く。)	15,000	15,000	—	—	1
社外役員	42,000	42,000	—	—	6
合計	264,624	233,000	31,624	—	14

(注)上記には、2024年3月期中に退任した取締役1名を含んでおります。

取締役会および監査役会への出席状況 (2024年3月期)

	取締役会(10回開催)		監査役会(12回開催)		
	出席回数	出席率	出席回数	出席率	
取締役	長妻 貴嗣	10回	100%	—	—
取締役	清水 謙	10回	100%	—	—
取締役	酒井 一郎	10回	100%	—	—
監査役	須藤 修	9回	90%	11回	92%
監査役	忍田 卓也	10回	100%	12回	100%
監査役	津田 良洋	10回	100%	12回	100%

社外役員の取締役会および監査役会における発言状況 (2024年3月期)

- 取締役長妻貴嗣氏は、当社営業戦略に関し、競争優位性の観点から分析と提言を行っております。
- 取締役清水謙氏は、当社事業戦略について、中長期的な視点から課題を抽出し、改善に向けた提案を行っております。
- 取締役酒井一郎氏は、当社事業戦略に関し、本質的な問題を見極め、戦略推進等に関して提言を行っております。

- 監査役須藤修氏は、主に法令・定款等の遵守状況に関し、弁護士としての専門的見地から発言を行っております。
- 監査役忍田卓也氏は、主に企業再編に関する事項や海外事業に関し、弁護士としての専門的見地から発言を行っております。
- 監査役津田良洋氏は、主に公認会計士としての専門的見地から、特に財務・会計等に関して発言を行っております。

株主等ステークホルダーとの関係

株主の権利・平等性の確保

当社は、株主の権利が確保され、その権利が有効に行使されるよう、少数株主、外国人株主を含む全ての株主の平等な扱いに配慮します。

株主総会の権利行使における環境整備

当社は、株主総会が株主との建設的な対話の場であることを認識し、株主が総会議案について十分な検討期間を確保できるよう、権利行使に係る適切な環境を整備します。

株主との対話

当社は、株主との建設的な対話を通じて、当社の経営戦略等に対する理解を得ることを目指し、当社「ディスクロージャーポリシー」および「IRポリシー」に基づく適切な対応を行います。

資本政策および利益還元方針

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値向上に取り組むため、収益力および資本効率の向上に取り組んでおります。この観点から、営業利益率および親会社所有者帰属持分当期利益率(ROE)を主要な経営指標として定め、年度ごとの目標数値を設定することで、安定した収益力と強固な財務基盤確保を目指してまいります。

政策保有株式

当社は、顧客および取引先等との安定的・長期的な取引関係の維持・強化の観点から、当社の中長期的な企業価値向上に資すると判断される場合に限り、株式の政策保有を行います。

また、政策保有株式に係る議決権行使については、当社の中長期的な企業価値向上に資するかという観点から、業績や取引関係等の基準を踏まえ、議案に対する賛否を判断するものとします。

株主以外のステークホルダーとの適切な協力関係等の構築

当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上は、顧客、従業員、地域社会、資本市場関係者等のステークホルダーの貢献により実現されるものであり、当社は、各ステークホルダーとの適切な協力関係の構築に努め、経営活動を遂行します。

人財多様性の確保

当社では、人材を「人財」と捉え、事業領域の拡大やビジネスモデルが大きく変化している中、多様な人財がその意欲・能力を最大限発揮することで当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上につながるという考えのもと、多様な個性、経験、能力を持つ社員一人ひとりの「多様な個の力」を活かす企業文化、職場づくりに向け、人財および働き方や雇用におけるダイバーシティを推進しております。

企業年金のアセットオーナーとしての機能発揮

当社は、企業年金制度として確定給付企業年金制度と退職一時金制度を併用しており、社外の運用機関に全て一般勘定で運用を委託しております。当該運用にあたり、企業年金の運用に精通した部門において、長期安定的な財政運用を目指す運用方針に基づき、運用状況・スチュワードシップ活動を定期的に確認する等、適切に管理を行っております。

社外役員メッセージ

社外取締役
長妻 貴嗣

●●● プロネクサスの社外役員として、ご自身の役割について重視されている点をお聞かせください。

重責を担う社長と同じ気持ちになることは難しいと思いますが、できる限り社長の想いに寄り添って、ともに資本市場のインフラを支えるという使命の実現に貢献したいと考えています。

●●● この1年間のプロネクサスグループの取り組みで評価できる点、
引き続き課題と感じる点についてお聞かせください。

外部環境の急激な変化を事前に予測し、事業変革に挑み、成果をあげています。一方、外部環境の変化のスピードに対し、時間のかかる組織文化の変革のスピードをいかに合わせていくかが課題と感じています。

社外取締役
酒井 一郎

●●● プロネクサスの社外役員として、ご自身の役割について重視されている点をお聞かせください。

取締役の業務執行の監督を基本としつつ、積極的な経営施策に関しては、リスクテイクを可能にする適切な環境づくりと応援を心掛けています。

●●● この1年間のプロネクサスグループの取り組みで評価できる点、
引き続き課題と感じる点についてお聞かせください。

事業変革に対する積極的なソフトウェア投資とM&A投資に関して、その方向性と進捗の見える化が進み、取締役会の有効性が高まっていると感じています。

社外監査役
須藤 修

●●● プロネクサスの社外役員として、ご自身の役割について重視されている点をお聞かせください。

私は、これまで約20年に亘り上場会社の社外役員(主に監査役ですが、取締役も何件か経験しております)として多方面に亘る事業に関与してきましたが、今ほど経営者の舵取りが重要となっている時期はありません。また私は弁護士として長年に亘り倒産事件を手掛けてきました。この2つの経験から、事業の選択と集中のタイミングを間違えると、致命傷になると思っています。

こうした2つの経験から得られた知見をプロネクサスの事業展開に反映できるよう心掛けております。

●●● この1年間のプロネクサスグループの取り組みで評価できる点、
引き続き課題と感じる点についてお聞かせください。

私はプロネクサスの社外監査役として9年目になりますが、この間、資本市場をはじめとする当社を取り巻く環境は大きく変化を遂げつつあります。こうした中、プロネクサスでは、それまでの自前主義を果敢に捨て、他社との連携の中で新たな事業展開に突き進んでいる点は大いに評価できます。

また、強いて課題を挙げれば、今後のさらなる成長を担う人材の育成と獲得をよりスピーディに成し遂げることでしょうか。

社外取締役
小野塚 恵美

2024年6月就任

●●● プロネクサスの社外取締役として、ご自分が果たしたい役割についてお聞かせください。

当社には私のこれまでの経験や専門性を踏まえて、特に投資家の視点、ESG・サステナビリティを経営へ統合することや新任取締役としてフレッシュな視点での意見を期待されていると理解しています。国内ではこれまで10年程コーポレートガバナンス改革を取り組まれ、グローバルにはサステナビリティの開示も規制化している状況のなか、企業ステージやビジネスドメインにふさわしいESG・サステナビリティの取り組みと資金提供者からの期待に応えることが重要です。そのために一取締役として、また実効性の高い取締役会の運営に貢献できるよう活動して参ります。それに向けては、取締役会の中だけでなく、社内の関係者とも適宜コミュニケーションを取りながら、事業、企業文化の理解を深めたいと思っております。

●●● プロネクサスの社外取締役に就任し、プロネクサスグループに期待していることをお聞かせください。

プロネクサスグループは国内上場企業の半分以上の会社とお取引があり、また近年では上場間近の企業との関係も構築している資本市場の基盤整備の重要な役割を担っています。ご提供できるサービスがより高度化、DXすることによって大変大きなポジティブインパクト(例えば、株主と企業の対話の促進、サステナビリティへの情報開示の充実を通じた日本の資本市場への信頼感の向上)が実現できると信じています。歴史を重んじると共に、事業環境の変化にも適応しながら新たなチャレンジもしていって頂けることを期待しています。

社外取締役
清水 謙社外監査役
忍田 卓也

●●● プロネクサスの社外役員として、ご自身の役割について重視されている点をお聞かせください。

社外監査役としての立場及び本来の役割を認識しつつ、必ずしもこれにとらわれず、企業法務に携わってきた知識と経験を生かし、取締役会での議論がより充実した生産的・建設的なものとなるよう、積極的に発言することを心がけています。また、これまでとりわけM&A取引や国際取引案件などを中心に携わってきていることから、これらの事項が関係する事項に関しては特に重点的に検討するよう心がけています。

●●● この1年間のプロネクサスグループの取り組みで評価できる点、
引き続き課題と感じる点についてお聞かせください。

当社は従前より、例えば株券の電子化など外部環境の大きな変化を機会として成長してきましたが、近年の株主総会招集通知の電子化を含めた法改正にも確に対応し、お客様のニーズを丁寧にみ取りながら堅実に成長している点、及び㈱シネ・フォーカスの連結子会社化などにより新たなビジネス領域への拡大を目指すなど成長戦略にも積極的に取り組んでいる点は評価できるのではないかと思います。今後、デジタル化の流れが加速するなかでお客様のご要望に応えられる体制を如何にして構築して良い人材を確保していくか、という点は引き続き課題であると考えます。

社外監査役
津田 良洋

●●● プロネクサスの社外役員として、ご自身の役割について重視されている点をお聞かせください。

企業内容開示に関わる当社にとって、公認会計士である監査役という役割は、とても重いと感じています。これまでの経験はもちろんのこと、制度や環境の変化に敏感に反応していかなければならないといつも緊張感を持って臨んでいます。

●●● この1年間のプロネクサスグループの取り組みで評価できる点、
引き続き課題と感じる点についてお聞かせください。

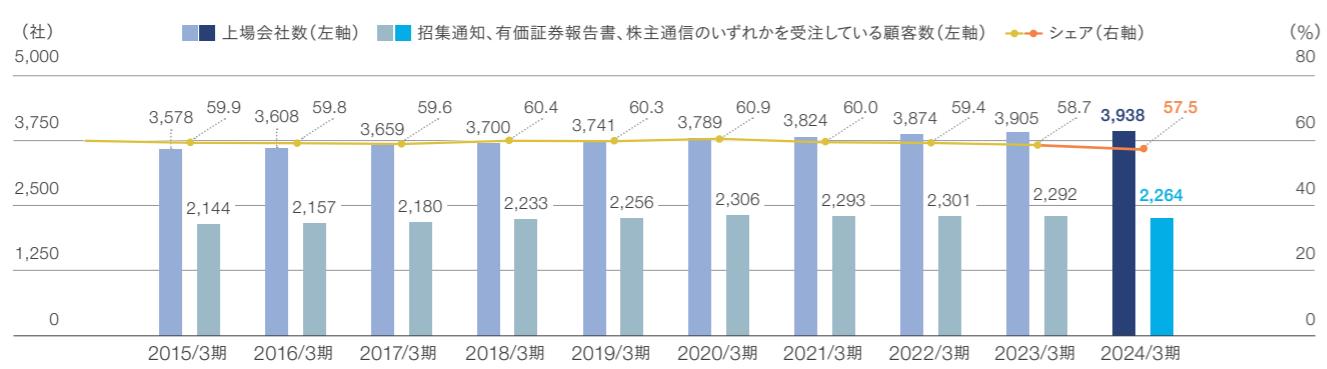
この1年に限りませんが、当社は常に変化を前向きの捉え、変化に対応していく姿勢を感じます。取締役会は、決して長時間ではないですが活発に質疑応答や意見交換がなされていて、社外役員の意見が会社にとってとても有用なものになっていると思います。制度変更、環境変化が更に加速しているので、現状に満足せずにこれまでの良さを更に高めていくことが課題と感じています。

Financial Information 10年間の財務・非財務サマリー

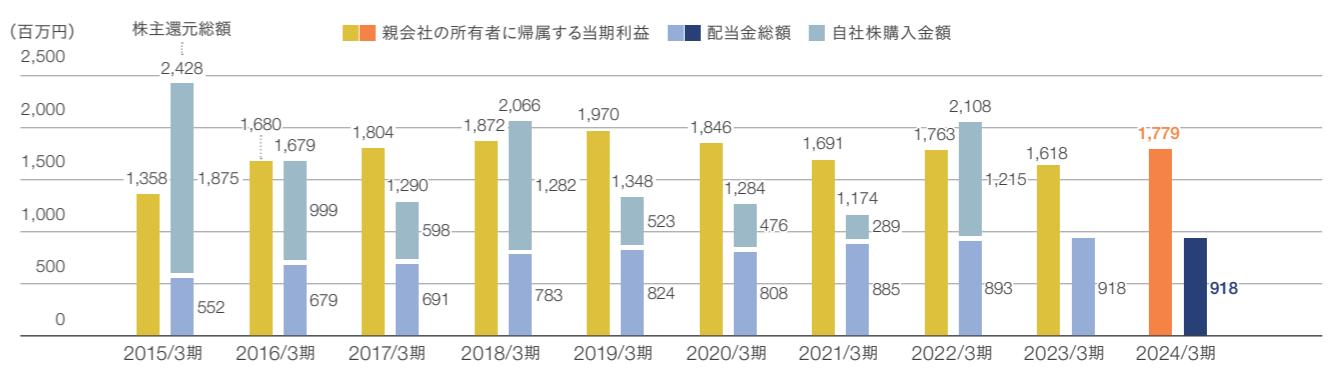
(単位:百万円)

連結会計年度	日本基準					日本基準
	2015/3期	2016/3期	2017/3期	2018/3期	2019/3期	
売上高(計)	21,119	20,971	21,556	22,454	23,157	
売上収益(計)						
(上場会社ディスクロージャー関連)	8,769	9,124	9,263	9,398	9,849	
(上場会社IR・イベント関連等)	5,881	4,689	4,821	5,278	5,546	
(金融商品ディスクロージャー関連)	6,005	6,655	6,953	7,298	7,033	
(データベース関連)	462	502	517	479	728	
売上原価	13,606	12,480	12,825	13,414	14,076	
売上総利益	7,512	8,491	8,730	9,040	9,081	
販売費及び一般管理費	5,520	6,265	6,367	6,503	6,582	
営業利益	1,991	2,226	2,362	2,536	2,499	
経常利益	2,036	2,255	2,548	2,889	2,772	
税引前利益						
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,358	1,680	1,804	1,872	1,970	
総資産	27,478	27,624	28,360	28,871	28,793	
資産合計						
自己資本	20,760	20,852	21,400	21,470	21,885	
親会社の所有者に帰属する持分						
自己資本比率(%)	75.6	75.5	75.5	74.4	75.8	
親会社所有者帰属持分比率(%)						
有利子負債	110	350	650	650	468	
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,038	2,707	2,397	3,326	2,263	
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,061	64	△ 564	△ 326	△ 779	
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,895	△ 1,370	△ 986	△ 2,073	△ 1,705	
設備投資額	1,199	1,069	1,529	908	1,366	
減価償却費	1,020	1,022	1,083	1,142	1,092	
1株当たり当期純利益(EPS、円)	43.72	56.28	62.12	66.32	71.19	
基本的1株当たり当期利益(EPS、円)						
1株当たり純資産(BPS、円)	693.30	716.79	747.85	774.62	800.41	
1株当たり親会社所有者帰属持分(BPS、円)						
1株当たり配当金(DPS、円)	18	23	24	28	30	
営業利益率(%)	9.4	10.6	11.0	11.3	10.8	
ROE(%)	6.4	8.1	8.5	8.7	9.1	
ROA(%)	7.4	8.2	9.1	10.1	9.6	
配当性向(%)	41.2	40.9	38.6	42.2	42.1	
総還元性向(%)	178.7	99.9	71.5	110.4	68.4	
ゼロエミッション(%)	99.5	99.5	99.4	99.4	99.5	
エコインキ使用率(%)	84.3	92.2	97.0	96.2	98.4	
エコ用紙使用率(%)	54.1	51.6	63.8	66.9	77.5	
単体従業員数(内、女性)(名)	631(121)	660(132)	686(155)	724(163)	757(178)	
単体採用人数(内、女性)(名)	55(14)	73(27)	63(28)	69(14)	68(21)	
単体離職率(%)	2.3	3.0	3.2	5.3	4.5	

受注顧客数・シェア



株主還元の推移



Company Information

株式情報 (2024年3月31日現在)

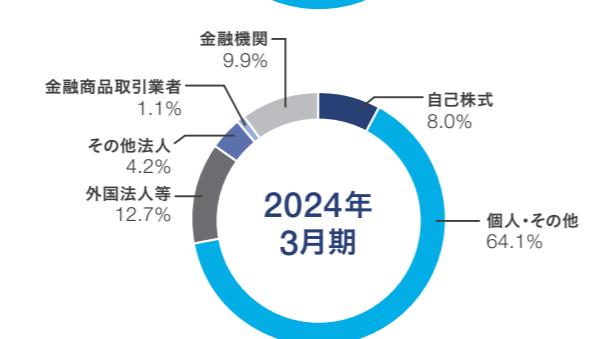
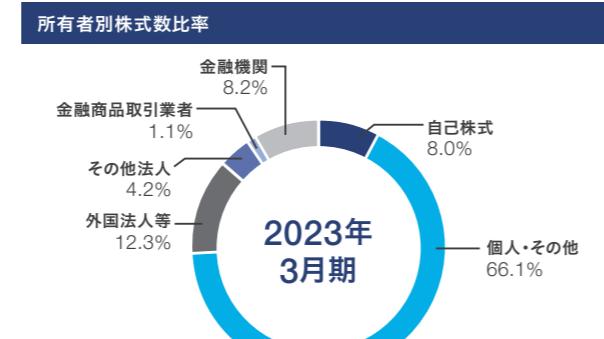
株式の状況	
発行可能株式総数	139,500,000株
発行済株式の総数	27,716,688株
1単元の株式数	100株
株主数	29,740名 (前期末比795名増)

大株主の状況		
株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
上野 守生	4,070	15.96
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,032	7.97
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE FIDELITY FUNDS(常任代理人 香港上海銀行東京支店)	1,688	6.62
上野 誠子	1,410	5.53
プロネクサス社員持株会	1,124	4.41
上野 吉生	796	3.12
上野 剛史	734	2.88
峯戸松 明子	729	2.86
岡田 達也	563	2.21
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	478	1.87

(注)持株比率は自己株式(2,207,565株)を控除して計算しております。

会社情報 (2024年3月31日現在)

会社の概要	
創業	1930年12月5日
設立	1947年5月1日
資本金	30億5,865万500円
主な事業内容	ディスクロージャー・IR実務に係る 総合的支援サービス
従業員数	1,660名(連結)915名(単体)



自己株式の状況	
2024年3月末時点の発行済株式総数	27,716,688株
うち保有自己株式総数	2,207,565株 (8.0%)

Webサイト情報

当社Webサイトは2024年6月にリニューアルしました。
訪問者が求める情報にスムーズにアクセスできるようWebサイトのナビゲーションを改善し、デザインも一新しています。
今後も最新情報のご提供と情報拡充を進めてまいりますので、よろしければご覧ください。

コーポレートサイト
<https://www.pronexus.co.jp/>



IRサイト
https://www.pronexus.co.jp/ir_info/



株主総会サイト
<https://p.sokai.jp/7893/>



Web版株主通信
<https://report-k.pdcp.jp/7893/>



採用サイト
<https://recruit.pronexus.co.jp/>



サステナビリティサイトのご案内

当社グループのサステナビリティに関する考え方および取り組みについてコンパクトにまとめております。
また各種サステナビリティ関連方針についても、同サイトからご確認いただけます。

サステナビリティサイト
<https://www.pronexus.co.jp/sustainability/>

