

平成28年4月28日

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 東証第一部)
問合せ先 取締役執行役員社長室長 大和田雅博
電話番号 03-5777-3145

「新中期経営計画2018」の策定に関するお知らせ

当社は、本年4月より2019年3月までの3カ年にわたる中期経営計画「新中期経営計画2018」(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使命

当社は、1930年に有価証券印刷の専門会社として創業し、昨年85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、当社は上場企業および金融商品のディスクロージャーの実務を支援する専門会社として事業領域を広げてまいりました。近年はディスクロージャーの電子化が進み、その高度化に対応する開示支援システムの開発・提供と、高い専門性と実務ノウハウが求められるコンサルティングが当社事業の大きな柱となっています。

当社のサービスをご利用いただいている上場企業数は、2,100社超を数え、資本市場における一種の社会的インフラとして、先進的かつ安定的なサービス提供を行うことが当社の使命であると認識しています。

(2) 事業環境の変化

当社は、コア事業であるディスクロージャー支援サービスの基盤を固めつつ、強みを活かした事業領域の拡張を行うことで、プラス・マイナス両面の環境変化を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います。

■近年の環境変化

- ・2008年3月期をピークに減少が続いていた上場企業数が再び増加に転じる
- ・投資信託等の金融商品の販売量が増加
- ・コーポレートガバナンス・コード導入により企業と投資家の対話ニーズが高まる

■中長期的に想定される環境変化

- ・関係省庁における株主総会招集通知の電子化や開示書類の統合等の検討が具体化
- ・金融商品の一層の多様化・活性化に対応する支援サービスのニーズが高まる
- ・インフラファンド等の新しい証券化分野の拡大
- ・インターネット環境の進化により、開示・IRツールのWeb化が一層進展する

2. 本計画の基本コンセプト

創業来の有価証券印刷事業からの脱却を行ったように、環境に対応した変革こそが当社の企業文化です。現状からのさらなる変革により、お客様に対する支援領域をより一層拡張することが本計画の基本コンセプトです。

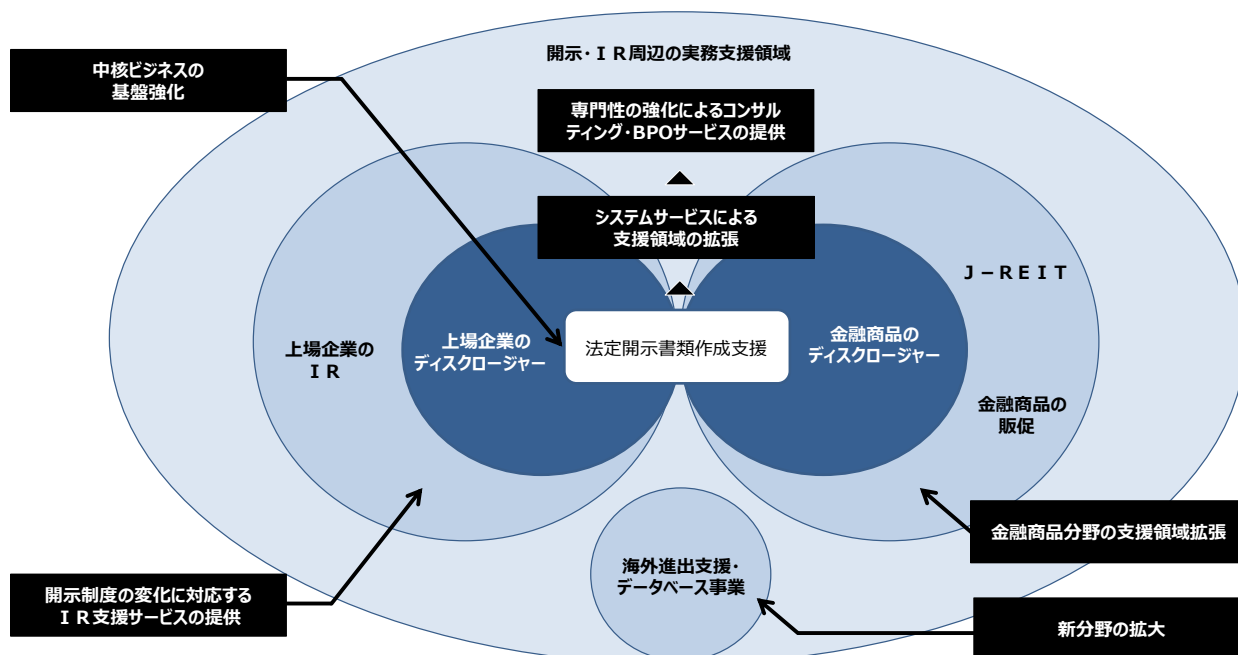
■拡張する領域：開示書類作成支援から、開示周辺の実務プロセス支援へ

- ・当社が主たる支援領域としてきた法定開示書類作成の分野は、会計データから開示データへの展開プロセスなどにおいて、お客様の実務負荷が年々増大しています。
- ・当社は本計画において、システムサービスの高度化やBPO(※)・コンサルティングサービスの拡充を通してお客様に対する実務支援範囲をさらに拡大してまいります。

※ビジネスプロセス・アウトソーシング

(本計画における領域拡張イメージ)

当社の事業領域は上場企業・金融商品のディスクロージャー支援を中核として、上場企業のIRやJ-REIT支援関連サービス、金融商品の販促支援、企業情報データベース等へと広がっています。本計画では、事業環境の変化を踏まえて、開示・IR周辺の実務支援領域を拡張してまいります。



3. 中期経営計画の重点戦略

当社は、上記コンセプトのもとに下記の重点戦略を実行することにより、持続的な成長を実現してまいります。

(1) 上場企業ディスクロージャーにおける「開示実務プロセス支援」領域の拡大

<p><背景></p> <ul style="list-style-type: none"> ●決算から開示に係る業務プロセスの負荷増 ●お客様の実務効率化ニーズの高まり ●開示に係る熟練者の不足 	<p><当社の重点戦略></p> <ul style="list-style-type: none"> ■システムサービスの機能拡張と導入支援 開示書類作成支援システム「PRONEXUS WORKS」を基本インフラとし、会計システムとの連携を行う「WORKS-i」の機能拡張とお客様の実務に密着した支援サービスを提供いたします。 ■BPOサービスの提供 お客様の開示書類のドラフト作成を通してさらなる実務効率化を支援いたします。
---	--

(2) 開示制度の変化に対応するサービスの提供

<p><背景></p> <ul style="list-style-type: none"> ●コーポレートガバナンス・コード導入による企業と投資家の対話ニーズの高まり ●IFRSの導入企業増加 ●開示書類の英文翻訳ニーズ増加 ●将来的な株主総会招集通知の電子化を想定 	<p><当社の重点戦略></p> <ul style="list-style-type: none"> ■英文翻訳体制の強化 英文開示ニーズの増大に対応し、翻訳サービス体制を強化します。 ■Webサービスの拡大 スマートフォンに対応する株主総会招集通知の提供など、Webを活用したIRサービスの高度化を追求します。 ■IFRS適用に対応する実務支援サービスを強化 IFRS実務研究会を組織し、事例データベースの開発・提供等の実務支援サービスを提供します。
--	--

(3) 金融商品ディスクロージャーにおける新領域へのサービス拡大

<p><背景></p> <ul style="list-style-type: none"> ●投資信託分野は当面活況維持を想定 ●ヘルスケアREIT、インフラファンド等の新しい証券化分野の拡大 ●運用会社における実務効率化ニーズの高まり 	<p><当社の重点戦略></p> <ul style="list-style-type: none"> ■投資信託分野における実務支援領域の拡張 投信運用会社向けの投資信託書類作成支援システム「FDS」の利用ファンド数の拡大を図るとともに、お客様のより広範囲の実務を支援する周辺サービスへ機能拡張を行います。 ■新しい証券化分野への取り組み J-REITにおける高シェアを維持し、インフラファンド等の新しい証券化分野においてもこれまでに蓄積したノウハウを活かしたサービス提供を行います。 ■金融商品販売支援の強化 Web サイトや各種販売用ツール等の販促支援サービスを強化します。 ■BPOサービスの提供 投資信託・J-REIT分野において、システムサービスの拡張に加えて、お客様の実務を代行するBPOサービスを提供し、支援領域を拡大します。
--	---

(4) 海外進出支援ビジネスの育成・データベース事業の拡大

<p><環境変化></p> <ul style="list-style-type: none"> ●長期的な内需の縮小を想定し、日本企業のアジア進出が増加 ●企業情報データベースの市場は成熟 	<p><当社の重点戦略></p> <ul style="list-style-type: none"> ■日系企業のアジア進出支援ビジネスの育成 台湾を拠点にアジア7地域で展開する経理事務代行やレンタルオフィス等の支援サービスを地方銀行との連携により拡大します。 ■企業情報データベース「eolDB」の拡大 開示情報を網羅した企業情報データベース「eolDB」のデータ販売や新機能の開発による市場拡大を推進します。
---	---

(5) 事業領域拡張を支える社内基盤の構築

<p><背景></p> <ul style="list-style-type: none"> ●事業領域拡張を推進するための人財・組織強化ニーズ ●領域拡張・競争力強化のための生産性・収益力向上 	<p><当社の重点戦略></p> <ul style="list-style-type: none"> ■領域拡張に対応する全社的基盤の構築 プロフェッショナル人財の育成・獲得を進め、開発から企画、営業、コンサルティングに至る体制強化を推進します。 ■生産性・収益力の強化 内製率の向上や業務プロセスの改善を通して、お客様ニーズに対応するスピードの確保と収益性の向上を図ります。
---	---

(6) 事業領域の拡張のための外部リソース活用

<p><背景></p> <ul style="list-style-type: none"> ●事業領域の拡張には新たなノウハウ・スキルが不可欠 	<p><当社の重点戦略></p> <ul style="list-style-type: none"> ■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。
---	--

(7) 財務戦略

<p><背景></p> <ul style="list-style-type: none"> ●2016年3月期のROE 8.1% ●2016年3月期の総還元性向 99.9% 	<p><当社の重点戦略></p> <ul style="list-style-type: none"> ■収益性の向上と高水準の株主還元を継続することにより、資本効率の向上を図ります。
---	---

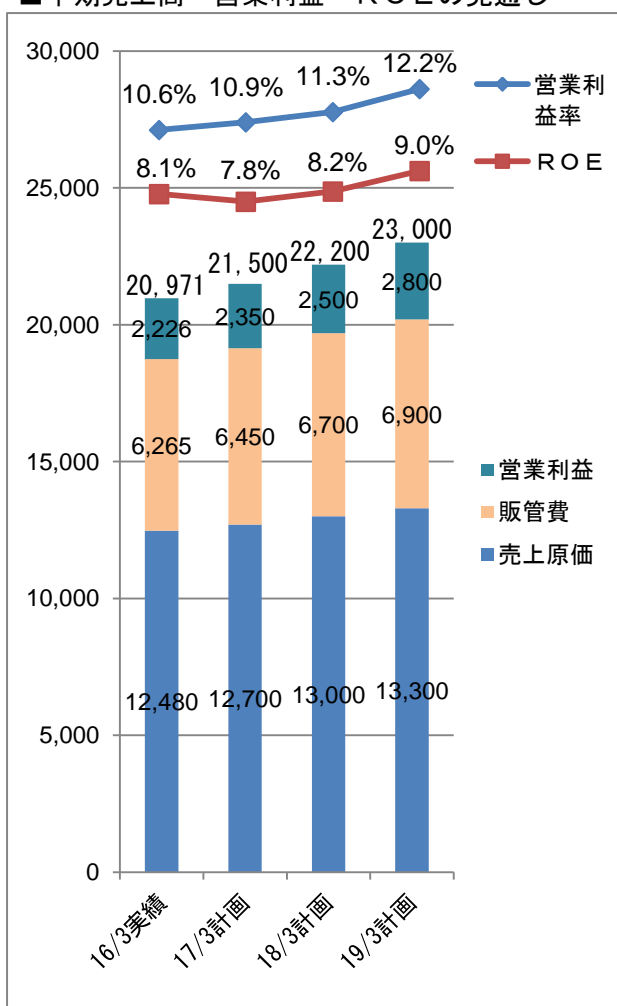
4. 数値目標

上記の重点戦略により、下記の数値を3ヵ年で達成することを本計画の目標といたします。特に重視する経営指標として、営業利益率12%以上、自己資本利益率9%以上を設定いたしました。

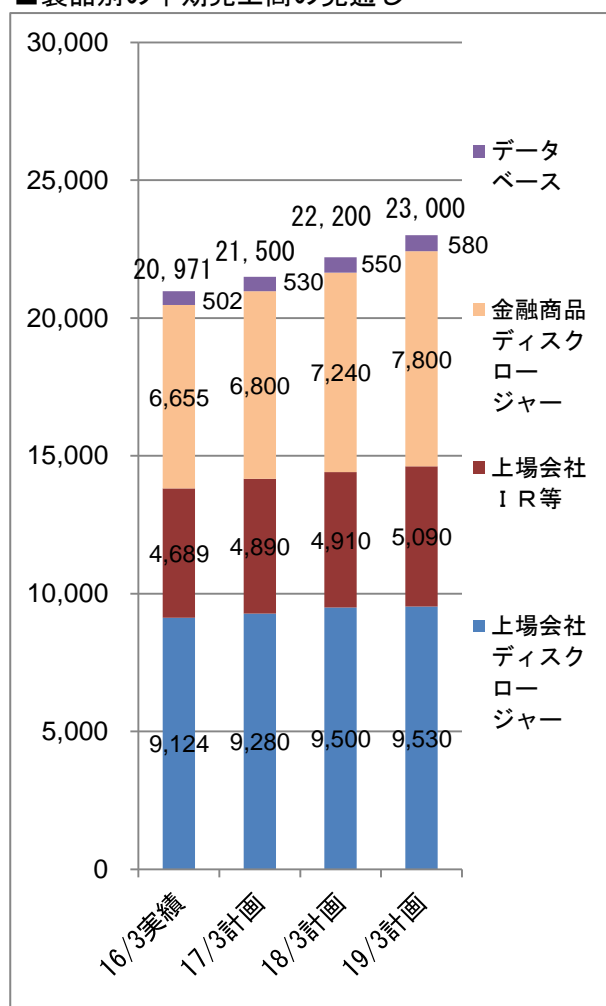
(単位：百万円)

	16/3 実績	17/3 計画	18/3 計画	19/3 計画	対 16/3 差異	
1. 業績						
売上高	20,971	21,500	22,200	23,000	2,028	110%
売上原価	12,480	12,700	13,000	13,300	820	107%
売上原価率	59.5%	59.1%	58.6%	57.8%	△1.7pt	—
営業利益	2,226	2,350	2,500	2,800	573	126%
経常利益	2,255	2,400	2,550	2,850	595	126%
当期純利益	1,680	1,680	1,780	1,970	289	117%
2. 経営指標						
営業利益率	10.6%	10.9%	11.3%	12.2%	1.6pt	—
自己資本利益率 (ROE)	8.1%	7.8%	8.2%	9.0%	0.9pt	—
3. 株主還元						
配当性向	40.9%	30%以上を基準に安定配当を行う			—	—
自己株式取得	85万株	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			—	—

■ 中期売上高・営業利益・ROEの見通し



■ 製品別の中期売上高の見通し



以上