

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 2021」の策定に関するお知らせ

当社は、本年4月から2022年3月までの3か年にわたる「新中期経営計画 2021」（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 2018」の取り組み

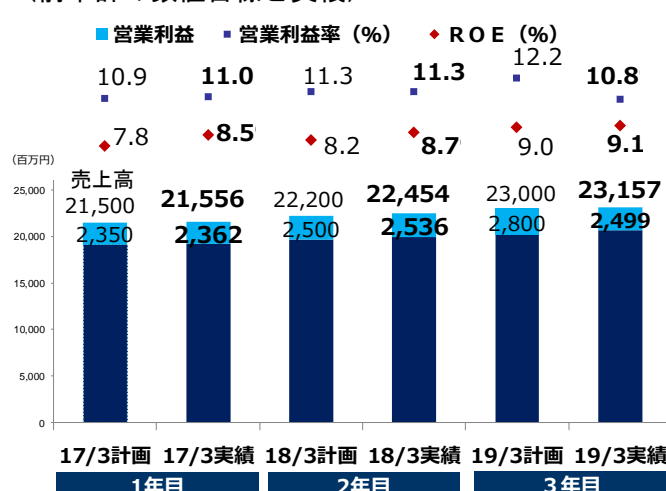
当社は、株券印刷の専門会社として1930年に創業し、来年90周年を迎えます。この間、日本の資本市場の発展や関連法制度の変化に対応する形で、当社は上場会社や金融商品のディスクロージャーを支援する専門会社として事業領域の拡大を続けてまいりました。

近年においては、ディスクロージャーの電子化が進み、それをインフラとして支えるシステムサービス・コンサルティングサービスが当社事業の大きな柱となりました。この柱をさらに強いものとし、事業領域拡張によって持続的な成長を実現すべく、当社は2017年3月期からの3か年にわたる「新中期経営計画 2018」（以下、前中計）を策定し、推進してまいりました。この間、コーポレートガバナンス・コードの導入に伴って投資家との対話促進ニーズが高まり、これに対応するWebや翻訳など、様々なIR支援サービスが当社の成長ドライバーとなりました。

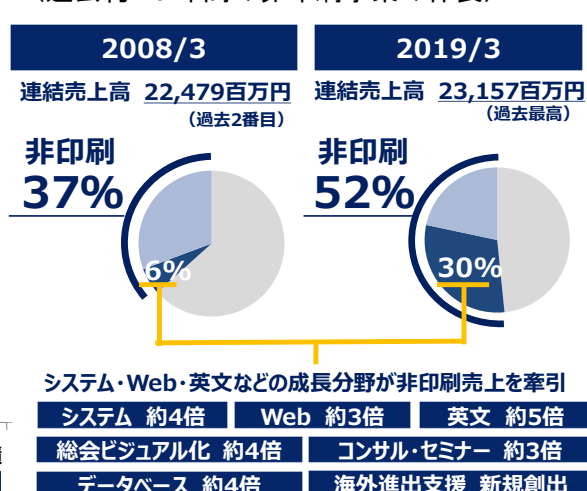
これらの成長サービスの共通点は、多くが「非印刷事業」であることです。「印刷事業」の周辺において事業領域を拡大することで、当社の売上高における「非印刷事業」の割合は50%を超えるまでに成長いたしました。

当社の連結売上高は2019年3月期に過去最高を記録し、前中計の目標を達成しました。一方、体制強化を主因としたコスト増により、一部の利益目標については未達となりました。事業領域の拡大と並行した収益力の向上は、本計画における継続課題と認識しております。

（前中計の数値目標と実績）



（過去約10年間の非印刷事業の伸長）



（2）株主総会招集通知の電子化について

当社の事業領域を大きく変貌させるきっかけとなったディスクロージャーの電子化は、今後も一層進むことが想定されています。なかでも当社にとって最も大きな変化をもたらすのは、株主総会

招集通知の電子化です。

現行の会社法において、株主総会招集通知は、基本的に株主に郵送することとされています。現在、株主総会招集通知を Web に掲載し、「アクセス通知」と呼ばれる簡易な書面の郵送をもって株主への通知に代える会社法改正案が検討されています。この電子化制度が導入されますと、株主向け書類の印刷ページ数が大幅に減少し、当社の売上および利益にマイナスの影響が生じる見込みです。

現段階ではあくまでも「案」であり、制度設計の詳細や導入時期はまだ未確定な状況です。株主総会招集通知は当社にとってきわめて重要な製品であり、電子化以降も適正でわかりやすいコンテンツ作成を支援する当社の役割は変わりません。当社は印刷関連売上の減少をカバーするとともに、電子化に伴う新たなニーズに対応するサービスの企画・開発を進めています。

本計画では会社法改正案の検討状況等を勘案し、電子化制度の導入時期を 2022 年 3 月期と仮定して計画を策定しております。

(3) その他の環境変化について

株主総会招集通知の電子化以外にも、今後様々な事業環境の変化が予定されています。当社はプラス・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。

(今後想定される事業環境の変化)

- 2019 年 3 月期より、金融庁の電子開示システム「EDINET」の XBRL（開示専用のデータ形式）の様子が高度化
- 2019 年 3 月期より、有価証券報告書の記載情報が段階的に充実化
- 関係省庁における事業報告の一体的開示の検討が具体化
- 金融商品ディスクロージャー分野における開示書類の電子化や説明資料の分かり易さ向上が進む
- 働き方改革の進展に伴い、顧客各社の開示書類作成プロセスの効率化・支援ニーズの拡大が進む
- 開示情報の電子化・Web 化の進展に伴い、WebIR サービスの進化が求められる
- 東京証券取引所における市場構造の改革が進められ、新たな開示・IR ニーズが生まれる

2. 「新中期経営計画 2021」のコンセプトについて

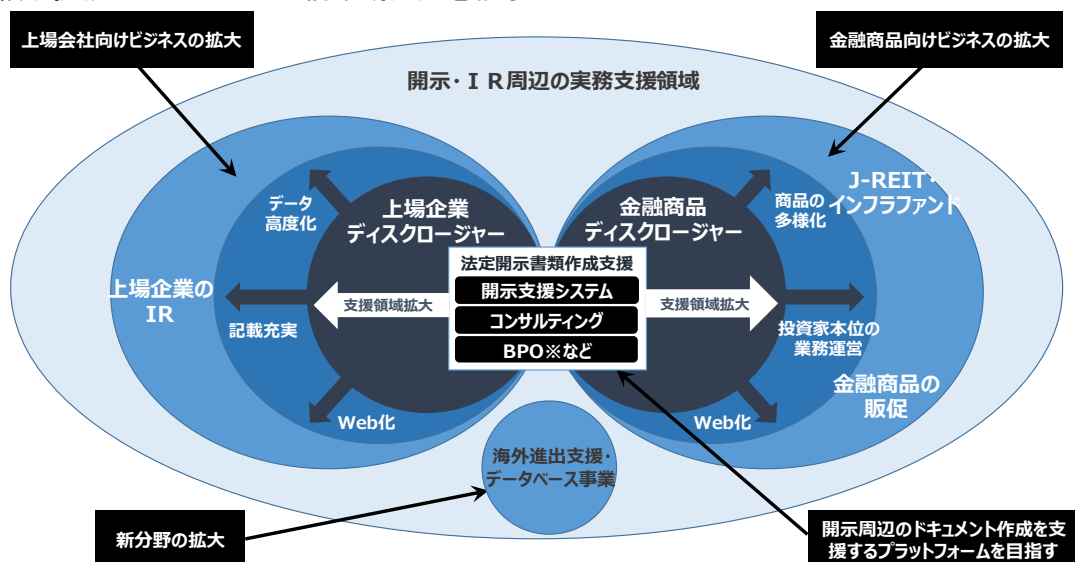
創業当初の株券専業からの脱却、決算開示の電子化に伴うシステムサービスプロバイダーへの転換、そして近年の「非印刷事業」の拡大等、当社は常に環境変化に対応した事業変革を実現してきました。これこそが当社が創業以来保持し続けている企業文化です。

株主総会招集通知をはじめとしたディスクロージャーのさらなる電子化、開示の統合化等についても、当社は大きなチャンスと捉え、持続的な成長を実現してまいりたいと考えております。

前中計での当社成長を支えた「お客様支援領域の拡張」の基本コンセプトは、本計画においても継承いたします。

これに加えて、今後の事業環境変化を踏まえたシステムサービス・コンサルティングサービスのさらなる拡張を進め、お客様の開示周辺のドキュメント作成を核とした「プラットフォーム型ビジネス」を目指します。

(事業領域拡張のイメージ ※前中期計画を継承)



※BPO…自社の業務を外部の企業に委託すること

3. 本計画の重点戦略

(1) 電子化時代のお客様サポート体制の構築

<p><背景></p> <ul style="list-style-type: none"> ●株主総会招集通知の電子化 ●Web 需要の高まり 	<p><当社の重点戦略></p> <ul style="list-style-type: none"> ■招集通知電子化制度に対応し、株主の利便性を向上させる新たなサービスを構築し、上場企業のお客様の実務負荷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 の充実など、周辺サポートを拡大します。
--	---

(2) システム拡張・ドキュメントプラットフォームへの成長

<p><背景></p> <ul style="list-style-type: none"> ●XBRL の高度化 ●開示情報の拡充 ●投信分野における競合激化とペーパーレス化の進展 ●「働き方改革」によ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"> ■上場企業向けの開示書類作成支援システム「PRONEXUS WORKS」の機能を革新し、オプションサービス「WORKS-i」「WORKS-Core」の受注拡大を進めます。 ■投信会社向けの投資信託書類作成支援システム「FDS」の機能拡張や J-REIT 分野におけるサービス強化を行い、金融商品分野における支援領域を拡張します。 ■システムサポートと並行して、コンサルティングサービス・BPO サービスを強化します。
---	---

(3) 前中計の領域拡張継続とさらなる進化

<p><背景></p> <ul style="list-style-type: none"> ●コーポレートガバナンス・コードの導入による投資家との対話ニーズの高まり ●東京証券取引所における市場構造改革 ●日本企業のアジア進出ニーズ活発 	<p><当社の重点戦略></p> <ul style="list-style-type: none"> ■Web サービス・翻訳サービス、株主総会ビジュアル化サービス等、前中計で当社の領域拡張を支えた成長ドライバーについて一層の体制強化をはかります。 ■開示周辺において、新たな実務支援領域の探索と拡大を行います。 ■連結子会社化した株式会社アイ・エヌ情報センターとのシナジーを最大化し、データベース事業の市場拡大を推進します。 ■台湾における海外進出支援事業の運営体制を強化するとともに、アジアの他地域における横展開を推進します。
--	--

(4) 領域拡張と収益拡大を両立する社内基盤構築

<p><背景></p> <ul style="list-style-type: none"> ●受注量の増大 ●前中計における利益目標の一部未達 ●当社自身の「働き方改革」 	<p><当社の重点戦略></p> <ul style="list-style-type: none"> ■受注量の増大、工数の増加に対応する抜本的な社内業務改革を進め、お客様サポートの強化と生産性の向上を両立します。 ■上記取り組みに加えて収益マネジメントの強化をはかり、収益拡大を目指します。 ■事業領域拡張に対応する人材育成など、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。
---	--

(5) 財務戦略

<p><背景></p> <ul style="list-style-type: none"> ●2019年3月期のROE9.1% ●2019年3月期の総還元性向68.4% 	<p><当社の重点戦略></p> <ul style="list-style-type: none"> ■収益の拡大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、従来基準の「30%以上」を実態に合わせて「40%以上」に引き上げます。
---	--

4. 数値目標

前記の重点戦略により、下記の数値を3か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10.6%以上、ROE8.2%以上を設定いたしました。

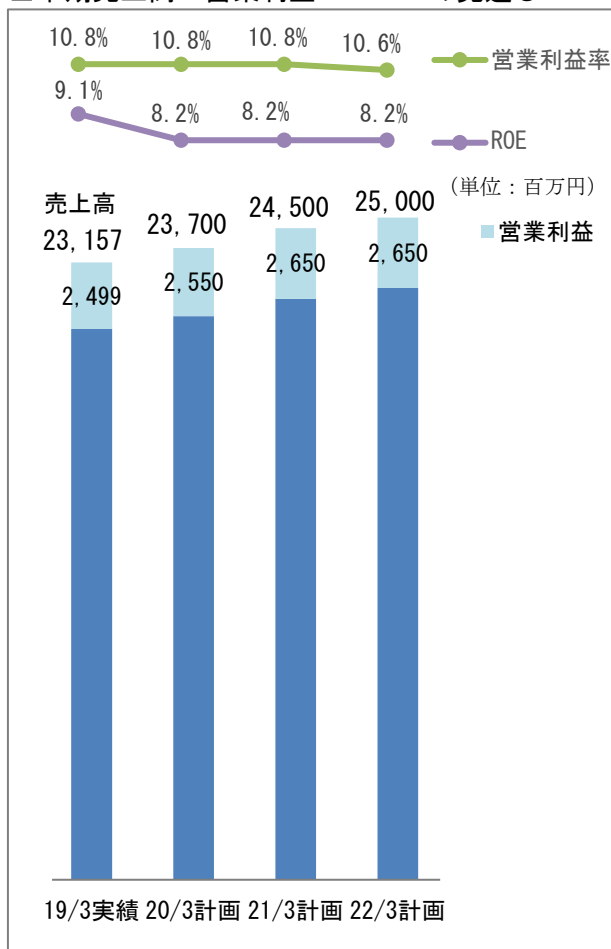
株主総会招集通知の電子化に伴うマイナス影響を22/3計画に織り込むとともに、事業領域拡張のための人財強化・体制強化・システム強化を織り込んで損益計画を策定しております。

(単位：百万円)

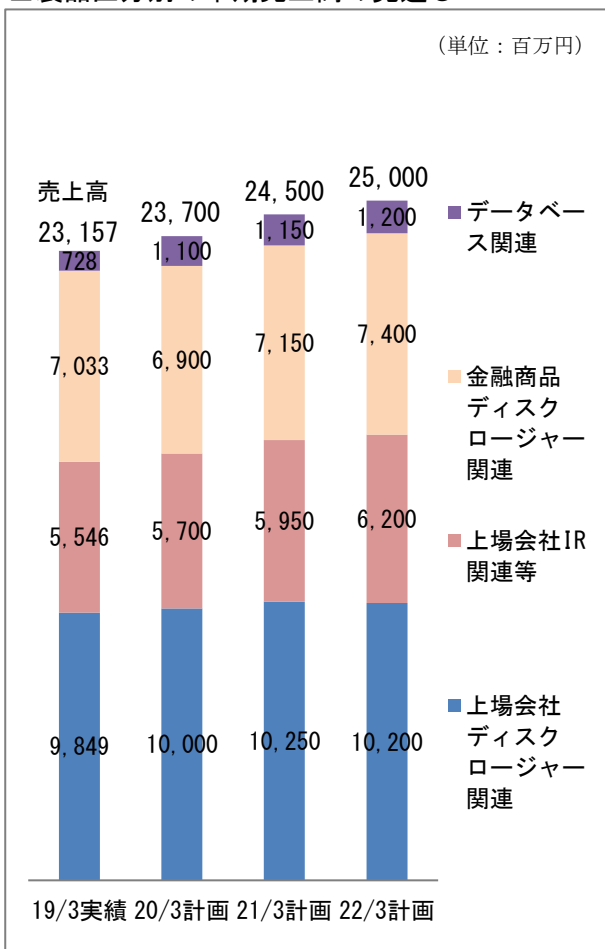
	19/3実績	20/3計画	21/3計画	22/3計画	対19/3差異	
1. 業績						
売上高	23,157	23,700	24,500	25,000	1,842	108%
営業利益	2,499	2,550	2,650	2,650	150	106%
経常利益	2,772	2,650	2,750	2,750	△22	99%
当期純利益	1,970	1,830	1,900	1,900	△70	96%
2. 経営指標						
営業利益率	10.8%	10.8%	10.8%	10.6%	△0.2pt	—
自己資本利益率 (ROE)	9.1%	8.2%	8.2%	8.2%	△0.9pt	—
3. 株主還元						
配当性向	42.1%	40%以上を基準に安定配当を行う			—	—
自己株式取得	約43万株	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、従来の日本基準に替えて国際財務報告基準（IFRS）を任意適用する予定です。上記は日本基準で掲載をしておりますが、記載の数値への影響は軽微なものと考えております。

■ 中期売上高・営業利益・ROEの見通し



■ 製品区分別の中期売上高の見通し



以上