

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 常務執行役員 経営企画管理部長 兼 社長室長
 高松 純
 電話番号 03-5777-3111

「新中期経営計画 2027」の策定に関するお知らせ
 ～「ディスクロージャー・IR支援」から「コーポレートコミュニケーション支援」会社へ～

当社は、本年4月から2028年3月までの3か年にわたる「新中期経営計画 2027」（以下、新中計）を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社事業の変遷と現状

当社は1930年に有価証券印刷の専門会社として創業しました。創業期から培ってきた、専門性と品質を追求する企業文化やお客様との信頼関係は、当社にとって現在も欠かせない事業基盤です。

また現在に至るまでの約95年間は、当社にとって変化と挑戦の連続でした。大きな転機となったのは上場株券の電子化を見据えた「ディスクロージャービジネス」への事業転換です。開示内容の充実や電子化、積極的なIR活動の普及、そしてお客様のニーズに対応して常に新たなサービス提供を続け、同事業は当社の中核として大きく成長しました。現在の当社は、上場会社と金融商品の開示実務をシステムとコンサルティングで総合的に支援する、資本市場のインフラ的存在となっています。

また、直近においては上場会社を中心に開示書類の電子化やコーポレートガバナンス・コードの導入、非財務情報開示の充実などが求められています。これらに対応するWeb・英文翻訳・非財務情報開示支援・BPOなど、非印刷分野のサービスが当社の成長ドライバーとなっています。

今後も当社を取り巻く事業環境は大きな変化が見込まれます。それに伴うお客様ニーズに確実に対応するため、現在ではディスクロージャー・IR領域にとどまらない周辺事業の拡大にも取り組んでいます。

2. 「前中期経営計画」（以下、前中計）の振り返り

このような中、前中計では株主総会招集通知の電子提供制度導入（以下、招集通知電子化）への対応を最重要テーマとし、非印刷分野の一層の拡大と新たなビジネス領域への挑戦を基本方針としました。

まず招集通知電子化に対応する新サービスを導入・受注促進し、電子化進展が想定よりも緩やかだったことなどからマイナス影響をカバーしました。一方、今後も電子化の進展が見込まれることや、想定していた投資信託目論見書のペーパーレス化が新中計に延期されたことが継続的な課題です。

また、Web・英文翻訳など非印刷分野のサービスは継続して増収を維持するとともに、M&Aによりイベント関連事業を拡大したほか、人材採用支援サービスを開始するなど新たなビジネス領域への取り組みも行いました。これらの取り組みを確実にスケールさせていくことが新中計での課題です。

これらの結果、過去最高の300億円を超える連結売上収益を達成した一方で、事業拡大のための積極的な人財・システム投資、連結子会社ののれんに係る減損損失の計上により利益面では課題を残す結果となりました。

（前中計業績目標と実績比較）

（単位：百万円）

	2023年3月期		2024年3月期		2025年3月期	
	実績	目標比	実績	目標比	実績	目標比
連結売上収益	26,804	△196	30,117	+117	30,996	△4
非印刷売上収益比率	55.0%	—	(※1) 65.9%	—	66.8%	—
営業利益	2,212	△388	2,435	+35	209	△2,291
営業利益率	8.3%	△1.4pt	8.1%	+0.1pt	0.7%	△7.4pt
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,618	△182	1,779	+129	451	△2,199
ROE	6.8%	△0.9pt	7.1%	+0.3pt	1.8%	△8.2pt
配当性向 (※2)	56.8%	—	51.6%	—	294.1%	—

(※1) 招集通知の売上収益の大半を印刷分野で計上しておりましたが、2024年3月期より主たる成果物である電子データの作成に係る売上と、付随する印刷に係る売上を区分して計上することとしました。

(※2) 配当性向は50%以上を基準とした安定配当を行うこととしております。

3. 新中計について

(1) 新中計立案の背景（当社創業 100 周年・2030 年ビジョンと新中計の位置付け）

当社は 2020 年に“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ました。新たに「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、2030 年の創業 100 周年に向け「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」とビジョンを設定しました。

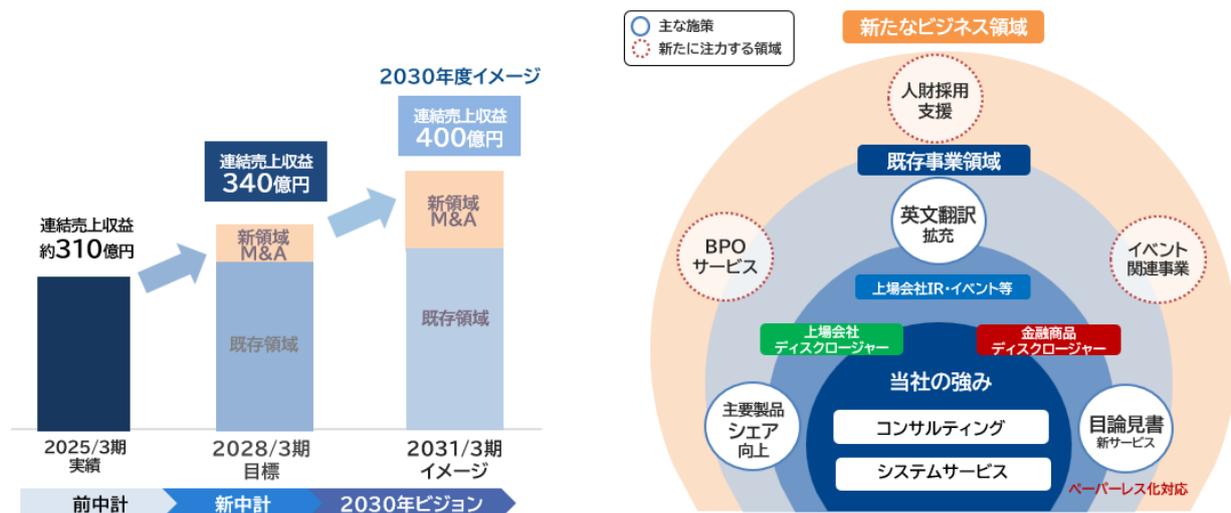
新中計は 2030 年ビジョン達成に向けたマイルストーンとして位置付け、その実現性の確度を高めるため、具体的な当社グループの方向性と係数目標を以下の通り立案することといたしました。

(2) 2030 年時点の当社グループの方向性・係数目標（連結売上収益目標 400 億円）

事業環境の不確実性が増す中、上場会社を中心にサステナビリティ情報や人的資本などの非財務情報開示の拡充と各ステークホルダーとの対話の充実が今後益々求められます。当社はこれまで培ったノウハウを活かし、株主・投資家に限らず求職者や社員、クライアントなど各ステークホルダーと上場会社をワンストップでつなぐ「コーポレートコミュニケーション支援」会社へ進化することを目指します。

また、2030 年時点（2031 年 3 月期）において、安定的な既存ディスクロージャー・IR 領域は過去の業績トレンドを前提とし、前中計での新たなビジネス領域での取り組みを一定規模にスケールさせるほか、重要な成長ドライバーとして M&A による事業領域拡大を加えることを条件に、連結売上収益目標を 400 億円に設定しました。

(2030 年までの売上規模と事業領域の広がりイメージ)



(3) 主な事業環境と最重要課題

①【プラス要因】情報開示の拡充と対話充実の継続

前述の通り、引き続き情報開示の拡充と対話充実が求められる中、東証プライム上場会社への適時開示情報等の日英同時開示が義務化され、英文翻訳ニーズの増加を見込んでいます。

②【プラス要因】人財採用難・働き方改革への対応

少子高齢化が進む中、国内企業においては労働力の確保がますます困難になっていきます。加えて、多様で柔軟な働き方が求められ、人財採用支援や業務効率化ニーズも継続すると予想しています。

③【マイナス要因】ディスクロージャー分野の電子化・ペーパーレス化のさらなる進展

前中計から延期となった投資信託目論見書および運用報告書の電子交付制度が本格導入されます。また、招集通知電子化のさらなる進展が予想され、一定の印刷売上減少を見込んでいます。

④【マイナス要因】主要顧客である上場会社数等の緩やかな減少

当社は上場会社 2,000 社超、投信運用会社等約 300 社と継続的な取引を行っております。上場会社数および投信運用会社が扱うファンド数は、東京証券取引所の市場改革や金融庁の投資家保護の取り組み等により今後緩やかに減少することを見込んでいます。

このような事業環境を踏まえ、既存ディスクロージャー・IR 領域では優良な顧客資産を有効活用することに加え、当社グループのさらなる成長のため、現中計で取り組んだ新たなビジネス領域の本格的に展開することが最重要課題であると認識し、以下の重点戦略・主な施策を推進していきます。

(4) 重点戦略・主な施策

	重点戦略	主な施策
①	既存ディスクロージャー・IR 事業の強化戦略 ～優良な顧客資産の有効活用～	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 主要製品（株主総会招集通知・有価証券報告書）のシェア向上 ✓ 日英同時開示に対応した翻訳サービスの拡充 ✓ 投資信託目論見書のペーパーレス化に伴う新サービス導入とシェアの拡大

	重点戦略	主な施策
②	新たなビジネス領域の成長戦略 ～前中計の取り組みを本格展開～	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 株主総会・IRイベントの受注拡大と社内企業イベントの販促体制強化 ✓ アライアンスも活用した人財採用支援ビジネスの拡大 ✓ 開示BPOサービスの継続強化と連結決算支援業務などの新サービス拡大
③	ESG・サステナビリティ戦略	<ul style="list-style-type: none"> ✓ サステナビリティ情報開示支援サービスの拡充とゼロカーボンプリントの導入 ✓ 新規事業に対応する人財育成と働きやすい職場環境の整備 ✓ グループマネジメントと情報セキュリティの強化
④	キャッシュアロケーション	<ul style="list-style-type: none"> ✓ システムサービスを中心とした積極的なDX投資（AIを活用した商品開発含む） ✓ 既存事業・新規事業両面でのM&A実施 ✓ 株主還元の重視（配当性向50%以上、機動的な自己株式取得の検討）

（５）業績目標

前述の重点戦略・主な施策により、以下の数値を達成することを本計画の目標といたします。

前提条件として、主に投資信託目論見書のペーパーレス化や招集通知電子化進展による印刷売上減少のマイナス影響を織り込んでおります。また、英文翻訳サービスの受注増や新たなビジネス領域と位置付けるイベント関連事業、人財採用支援サービス等の拡大に伴う増収を織り込み策定しています。

なお、前連結会計年度において連結子会社ののれんに係る減損損失や関係会社株式売却益の計上がありました。利益目標においては特殊な増減要因を現段階で想定しておりません。一方、前述の通り当社は新中計においてM&Aを重要な成長ドライバーと位置づけており、今後も積極的に検討してまいります。新中計の推進にあたり本業の営業利益を明確にするため、M&Aに起因する減損損失等の非経常的な損益を除く“コア営業利益”を下記の通り開示いたします。

（新中計3か年の業績目標）

（単位：百万円）

	2025年3月期 実績	2026年3月期 目標	2027年3月期 目標	2028年3月期 目標	対2025年3月期 増減額・率	
1. 連結業績						
売上収益	30,996	31,800	32,600	34,000	+3,004	9.7%
コア営業利益	2,731	2,800	2,900	3,100	+369	13.5%
営業利益	209	2,800	2,900	3,100	+2,891	—
親会社の所有者に 帰属する当期利益	451	1,800	1,900	2,000	+1,549	343.5%
2. 経営指標						
コア営業利益率	8.8%	8.8%	8.9%	9.1%		+0.3pt
営業利益率	0.7%	8.8%	8.9%	9.1%		+8.4pt
ROE	1.8%	7.2%	7.4%	7.7%		+5.9pt
3. 株主還元						
配当性向	294.1%	50%基準とした安定配当を実施				—
自己株式取得	—	株価や財務状況を勘案して機動的に実施				—

以上