



## 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>



# PRONEXUS REPORT 2023



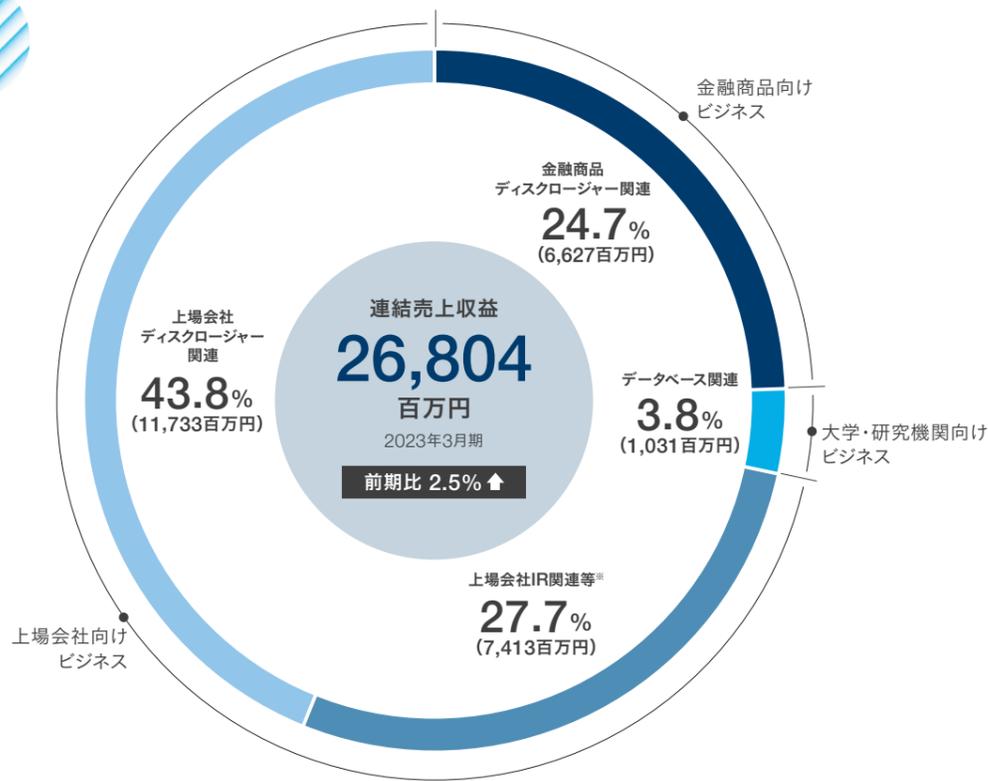
このレポートは石灰石から生まれた新素材 LIMEX で作られており、水資源や森林資源の利用を抑えています

廃棄に際しては古紙回収に出さず、可燃ごみとして取扱ってください

# Who we are

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<sup>※1</sup>やIR<sup>※2</sup>の資料を作成する際の実務支援を中心に事業を拡大しています。

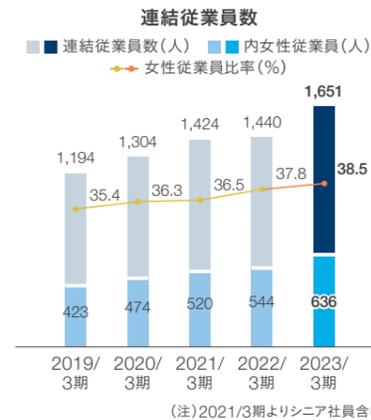
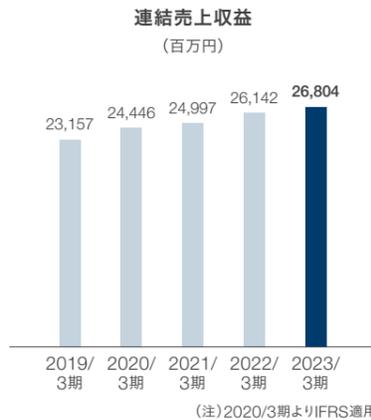
※1 ディスクロージャー: 情報開示 ※2 IR (Investor Relations): 投資家向け広報活動



## 事業構成 (2023年3月期)

上場会社向けビジネス(約72%)、金融商品向けビジネス(約25%)の2つを柱として事業を拡大しています。

※ 2024年3月期より、「上場会社IR関連等」は「上場会社IR・イベント関連等」に製品区分名を変更しております。



多くのお客様から、継続的なご発注をいただいています。



※ 定期製品: 株主総会招集通知および有価証券報告書



# プロネクサスグループの全体像 (2023年10月現在)



## 株式会社プロネクサス

### 会社概要

- 創業 1930年12月5日
- 本社 東京都港区
- 従業員数 1,680名(連結) 882名(単体)  
(2023年9月末現在)
- 代表者 上野 剛史

### 事業内容

当社グループの事業は、当社と連結子会社8社および持分法適用関連会社1社で構成されています。当社グループの事業セグメントは、ディスクロージャー関連事業の単一セグメントではありますが、取扱製品を上場会社ディスクロージャー関連、上場会社IR・イベント関連等、金融商品ディスクロージャー関連、データベース関連の4つに区分しております。

当社グループの事業の特徴は、これら製品の受託に伴い、法的チェック、セミナー、手引き書等のコンサルティングサービスと、ITを活用したインフラ・システムサービスをお客様に提供し、適正・迅速かつ効率的な開示を支援する点にあります。

国内連結子会社

海外連結子会社

持分法適用  
関連会社



### 株式会社アспコミュニケーションズ

- 設立 1989年12月
- 本社 富山県富山市
- 資本金 30百万円
- 代表者 上野 剛史

- 主なサービス データ加工、情報セキュリティ管理およびシステム開発業務



### 日本財務翻訳株式会社

- 設立 2006年12月
- 本社 東京都港区
- 資本金 80百万円
- 代表者 松本 智子

- 主なサービス 開示書類等の翻訳業務



### 株式会社アイ・エヌ情報センター

- 設立 1984年4月
- 本社 東京都千代田区
- 資本金 200百万円
- 代表者 梶原 豊

- 主なサービス 経済統計・ファイナンスデータベースサービス



### 株式会社ディスクロージャー・プロ

- 設立 2015年5月
- 本社 東京都港区
- 資本金 10百万円
- 代表者 末永 貴志

- 主なサービス 開示書類作成のBPOサービス



株式会社 シネ・フォーカス

### 株式会社シネ・フォーカス(株式会社シネ・ホールディングス連結子会社)

- 設立 1979年4月
- 本社 東京都中央区
- 資本金 50百万円
- 代表者 八重垣 圭

- 主なサービス イベント映像機材・運営支援



### 台湾普羅納克廈斯股份有限公司(プロネクサス台湾)

- 設立 2014年8月
- 本社 台湾台北市
- 資本金 65百万新台幣ドル
- 代表者 上野 剛史

- 主なサービス 日系企業向けBPOサービス



### PRONEXUS VIETNAM CO., LTD(プロネクサスベトナム)

- 設立 2019年10月
- 本社 Ho Chi Minh City, Vietnam
- 資本金 20,184百万ベトナムドン
- 代表者 上野 剛史

- 主なサービス 日系企業向けBPOサービス



### 株式会社ミツエリンクス

- 設立 1990年7月
- 本社 東京都新宿区
- 資本金 100百万円
- 代表者 高橋 仁

- 主なサービス Webページの制作サービス等

## Index

### 01 Introduction

- 01 Who we are
- 03 プロネクサスグループの全体像
- 05 成長の軌跡
- 07 Our Vision

### 09 President's Message

### 15 How We Create Values

- 15 Visionの実現を目指した価値創造のプロセス
- 17 当社の競争優位性
- 19 ステークホルダー・エンゲージメント

### 21 Strategy

- 21 事業環境分析
- 23 新中期経営計画2024
- 25 事業戦略
- 29 アライアンス戦略の進捗
- 31 事業戦略のKPI
- 33 財務戦略

### 35 Sustainability

- 35 サステナビリティに関する考え方
- 37 人財戦略
- 39 環境
- 41 品質
- 42 情報セキュリティ

### 43 Corporate Governance

- 43 取締役・監査役紹介
- 45 コーポレート・ガバナンス
- 49 社外役員メッセージ

### 51 Data

- 51 10年間の財務・非財務サマリー
- 53 Company Information

### 編集方針

本レポートは、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、プロネクサスグループの経営戦略および事業の現状と、中長期的な価値創造の取り組みを財務・非財務の両面から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。

### 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・対話ガイダンス」  
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)  
2023年3月期(2022年4月~2023年3月)、  
2023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。

## 成長の軌跡

未来に向かって新しい価値の創造と成長を続けるため、事業領域の拡張とビジネスモデルの変革を遂げていきます。

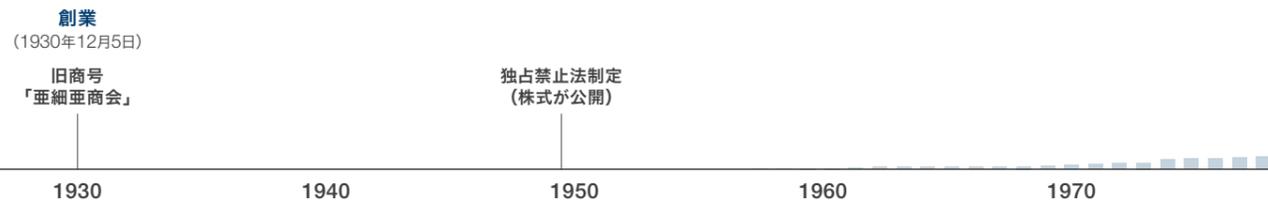
### 変えなかったこと

変化に挑戦するDNA  
 専門性への特化  
 品質・セキュリティ・コンプライアンスへのこだわり

### 変えてきたこと

事業領域  
 印刷から非印刷へ

開示制度等経営環境の変化と当社連結売上収益の推移



#### 当事業の変遷

##### 創業 1930-1960

株券印刷専門会社としての創業



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、独自の実印捺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 1960-1990

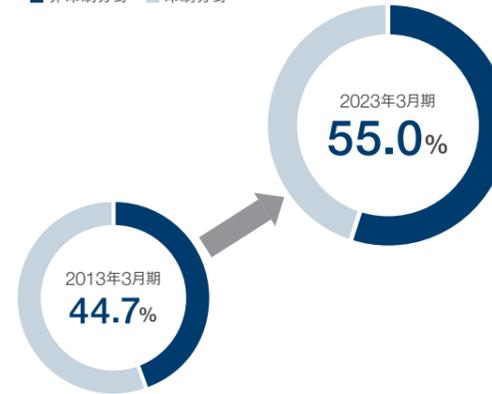
ディスクロージャービジネスへの進出



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。

連結売上収益内非印刷分野の割合

■ 非印刷分野 ■ 印刷分野

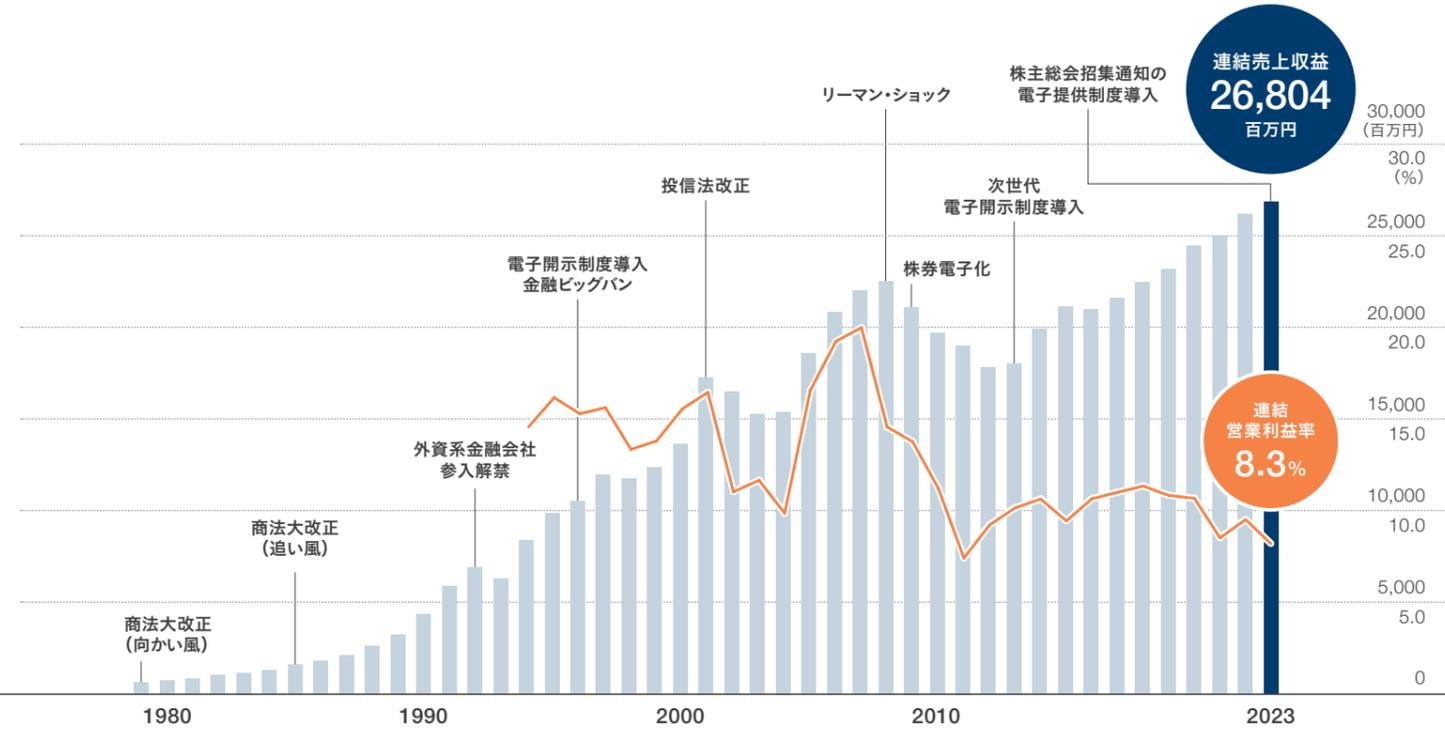


非印刷分野の主なサービス

- システム
- Web
- 英文翻訳
- BPO
- コンサル・セミナー
- 株主総会ビジュアル化
- イベント
- 海外進出支援
- データベース

非印刷分野への歩み:強化したサービス

- 2013 英文翻訳**  
開示書類専門の翻訳会社「日本財務翻訳(株)」を完全子会社化
- 2013 Web**  
Web制作専門会社の「(株)ミツエーリンクス」に20%出資
- 2014 海外進出支援**  
「台湾普羅納克廈斯股份有限公司」を100%連結子会社化(日系企業向けBPO事業開始)
- 2015 BPO**  
開示BPOサービス会社「(株)ディスクロージャー・プロ」に35%出資(2020年連結子会社化)
- 2018 データベース**  
データベース専門会社「(株)アイ・エヌ情報センター」を連結子会社化
- 2019 Web**  
Web制作会社「(株)レインボー・ジャパン」を連結子会社化(2023年吸収合併)
- 2019 海外進出支援**  
日系企業向けBPO事業「PRONEXUS VIETNAM CO., LTD」を連結子会社化
- 2023 イベント**  
イベント映像機材・運営支援会社「(株)シネ・ホールディングス」および「(株)シネ・フォーカス」を連結子会社化



##### 第2の変革 1990-2010

開示書類作成支援システム、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 2010-2023

事業領域拡張 & 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、連結売上収益の過半数を占めるに至った「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。

# Our Vision

グループビジョン



## 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・経済の持続的発展に貢献いたします。



## VALUE MISSION実現のために追求し発揮すべき価値



## 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

## MIND 社員ひとりひとりが持つ気持ち

Making \_\_\_\_\_ better together

### 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。

グループビジョン刷新にあたっては全社横断的なプロジェクトを組成しました。各部門長クラス17名に加え、若手メンバーも参加したディスカッションを重ねて「100周年にどのような会社でありたいか」意思統一をはかっていきました。

2019年11月の活動開始から約1年間の検討期間を経て策定されたのが左記のグループビジョンです。

従来の「ディスクロージャー・IR」という事業領域を新たに「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、さらなる事業領域拡張を目指しつつ、「専門性」「ニッチトップ」にこだわりぬくDNAを堅持しています。



## Message

「ビジョンプロジェクト」からのメッセージ



ビジョンプロジェクト リーダー  
**森貞 裕文**

(取締役常務執行役員 システムコンサルティング事業部長)

当社は、90年余の歴史の中で株券印刷専業からディスクロージャー・IR実務支援の専門会社へと成長を遂げてきました。お客様に提供するサービスも「印刷領域」から「システム領域」「コンサルティング領域」が中心となり、さらに英文翻訳やWeb制作、データベースや海外進出支援など事業領域の拡張が進んできました。これらの成長分野の多くは「非印刷領域」であり、連結売上収益に占める「非印刷領域」の割合はビジョン策定当時すでに50%を超えるまでになっていました。

このような成長の過程で当社のグループ会社や社員数は大きく増加し、社員が担う業務やバックグラウンド、価値観がどんどん多様化してきました。グループが一丸となって成長していくためには確固たる求心力が必要であるとの課題認識にたち、立ち上げられたのが「ビジョンプロジェクト」です。

「ビジョンプロジェクト」では、まず当社が90年の歴史の中で培ってきた資産、DNAについて議論を深めていきました。そのうえで100周年に向けてどうありたいか、参加社員がそれぞれの立場で自らに問いかけ、メンバー同士で意見を交わしてまとめ上げていきました。

プロジェクトメンバーは全社の部門長クラスが中心でしたが、100周年、さらにその先を担うのは若手社員です。そんな若手メンバーにも加わってもらい、率直な意見をぶつけてもらいました。

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。引き続き100周年に向けて、社員ひとりひとりが専門性を高め、プロネクサスグループと共に成長していく指針として磨き上げてまいります。

# President's Message



**非印刷分野の拡大による成長は、  
社長としての私の使命。**

代表取締役社長  
上野 剛史

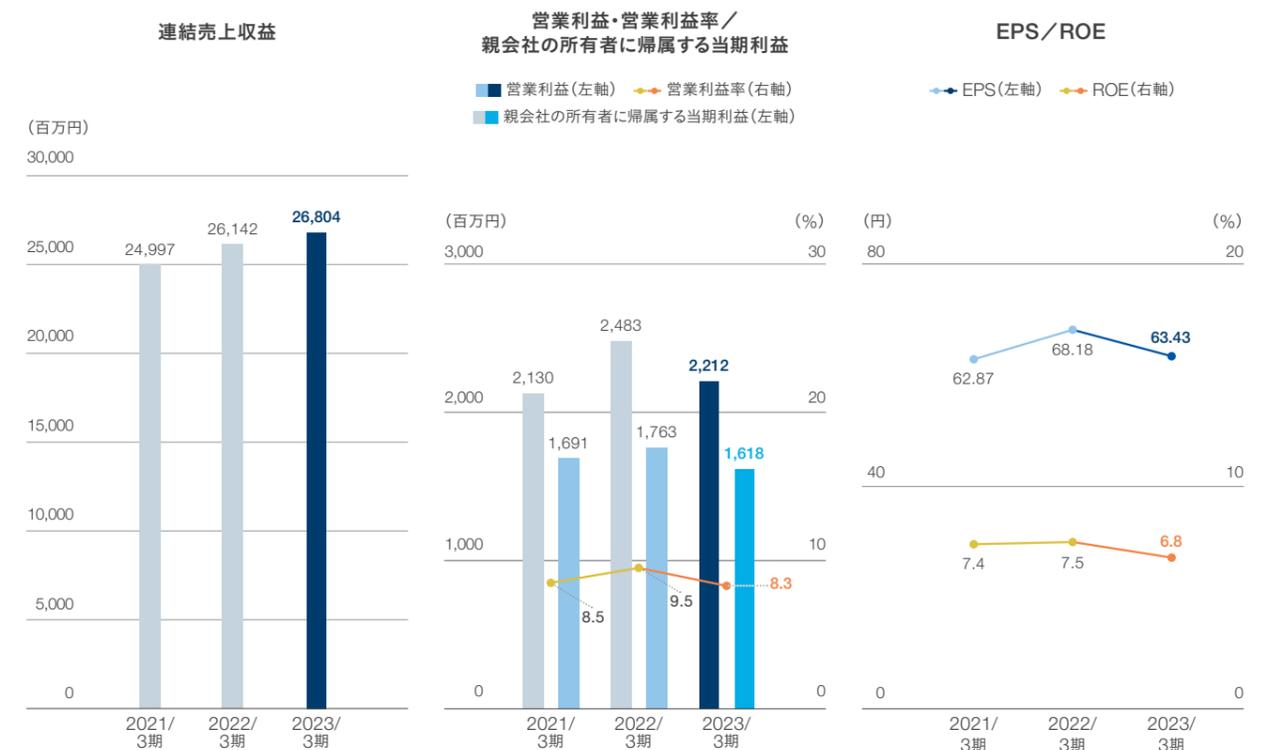
## 過去最高の連結売上収益も、 利益面は課題

2023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）の初年度であると共に、「株主総会招集通知の電子化」がスタートする特別な1年でした。業績においては連結売上収益が約268億円、営業利益が約22億円、親会社の所有者に帰属する当期利益が約16億円という結果になりました。連結売上収益については、英文翻訳サービス・非財務情報関連のコンサルティング分野・開示書類作成アウトソーシング(BPO)サービス等、私たちが注力してきた分野が拡大し、過去最高を達成することができました。一方で営業利益は減益となり、課題の残る結果となりました。受注増に対応する外注費の増加や、開示書類作成支援サービス「PRONEXUS WORKS」のシステムバージョンアップ費用の計上、コロナ禍で抑制していた採用活動を積極化させたこと等が利益を押し下げた主な要因です。将来に向けた人財投資は継続しつつ、業務効率化等によるコスト削減・生産性の向上も引き続き取り組んでまいります。なお、受注増や成長投資によるコスト増加は「非印刷分野」の拡大と共に2024年3月期も続いています。上期の実績と利益水準も踏まえると、大きく収益バランスが変動することは考えにくいと見ています。

## 「株主総会招集通知の電子化」がスタート

「株主総会資料の電子提供制度(電子化)」は、2023年3月開催の株主総会より導入されました。同制度は2022年9月に施行された改正会社法により、株主総会招集通知を自社ホームページ等のWebサイトに掲載し、株主の皆様へのご案内は招集通知を掲載したWebのアドレス等を記載した書面(アクセス通知)のみを郵送するものです。招集通知は当社の主要製品のひとつであり、印刷ページ数の減少が業績にマイナス影響を与えることが想定されましたが、私たちにとってそれ以上に重要な使命は、招集通知の作成支援で約53%のシェアを持つリーディングカンパニーとして、新制度への対応を万全の体制で支援し、お客様企業と株主の対話充実に資することです。こうした考えのもと、「招集通知電子化サポート体制」の構築を当面の最重要課題として、ここ数年取り組んでまいりました。

制度導入にあたっては初年度から全ての上場会社が電子化することは考えにくく、お客様の考え方や状況によって対応が分かると予測していました。そのため、お客様のニーズ毎に最適な提案ができるよう新サービスの開発・生産体制を構築したうえで、お客様1社1社に丁寧な説明を行ってまいりました。特に2023年の5～6月は、3月期決算会社の業務集中による繁忙に新制度への対応が重なり、入念な事前準備をしたうえで乗り越えていく必要がありました。結果的には、お客様のニーズにお応えしつつ、しっかりサポートすることができたのではないかと考えています。





### 「株シネ・ホールディングス」を買収、株主総会以外の企業イベント支援の強化を目指す

2023年3月期のもう一つのトピックスが、「株シネ・フォーカス」を傘下に置く「株シネ・ホールディングス」の全株式を取得し、グループ化したことです。同社グループは、イベント映像機材・運営支援のプロフェッショナルとして、様々なイベントを年間4,000件以上手掛けています。また、当社とは株主総会の設営・運営支援で協業する大切なパートナー企業の一つでもありました。私たちは「非印刷事業の拡大」を今後の成長戦略として位置づけており、イベント事業もその一つです。従来は当社イベント事業は株主総会分野に限定されていましたが、私たちの事業周辺を見渡すと、決算説明会、中期経営計画の発表会、新規上場記念パーティー、周年パーティー等、様々な企業イベントが開催されています。

株主総会支援など既存事業で培ったお客様のご信頼のもとに、イベントを含む幅広いコーポレートコミュニケーション支援を拡大していきたいと考えていました。一方、株シネ・フォーカスとしても、コロナ禍で減少してしまった企業イベントを挽回していく必要がありました。元々、株シネ・フォーカスは映像機材のレンタルを軸に事業拡大をしてきましたが、私たちと組むことで会場の設営から配布資料の制作支援まで、ワンストップで展開することができるようになります。また、私たちのお客様の中には大手広告会社や大手イベント会社との付き合いがない企業も多くいらっしゃいますので、「ニッチなポジション」で専門性を高め、共に成長を図っていくことが可能ではないかと考えています。

### 非印刷分野の拡大によって、連結売上収益300億円・営業利益24億円を死守する

前述の通り、新中計1年目にあたる2023年3月期は「招集通知の電子化に向けての準備」の年でした。電子化初年度においては、およそ7割のお客様がこれまで同様に招集通知を全ページ印刷する「フルセットデリバリー」を選択し、残り3割のお客様が「アクセス通知」と呼ばれる簡易的な書面や一定程度ページを減少させたサマリー版を選択しています。

このように約7割のお客様が実質的に電子化しなかったこと、また当社が招集通知のWeb掲載支援等、電子化に対応した新たなサービスを提供したこと等により、現時点においては招集通知の売上は減少せず、むしろ増収となっています。

一方、お客様ヒアリングの結果、次回の株主総会では「フルセットデリバリー」を選択するお客様は減少する見込みです。電子化影響を大きく受けるのは、新中計の最終年度である2025年3月期と想定しています。電子化初年度で見てきた課題をしっかりと解決し、より多くのお客様が電子化にシフトしていくであろう2024年の5～6月に向けて準備をしております。また、最終年度は上場会社の四半期開示制度が見直され、第1四半期と第3四半期報告書がそれぞれ四半期決算短信に一本化されます。招集通知の電子化同様、新たな制度・実務に対応したサービスを提供してまいりますが、一定の売上減少を見込んでいます。

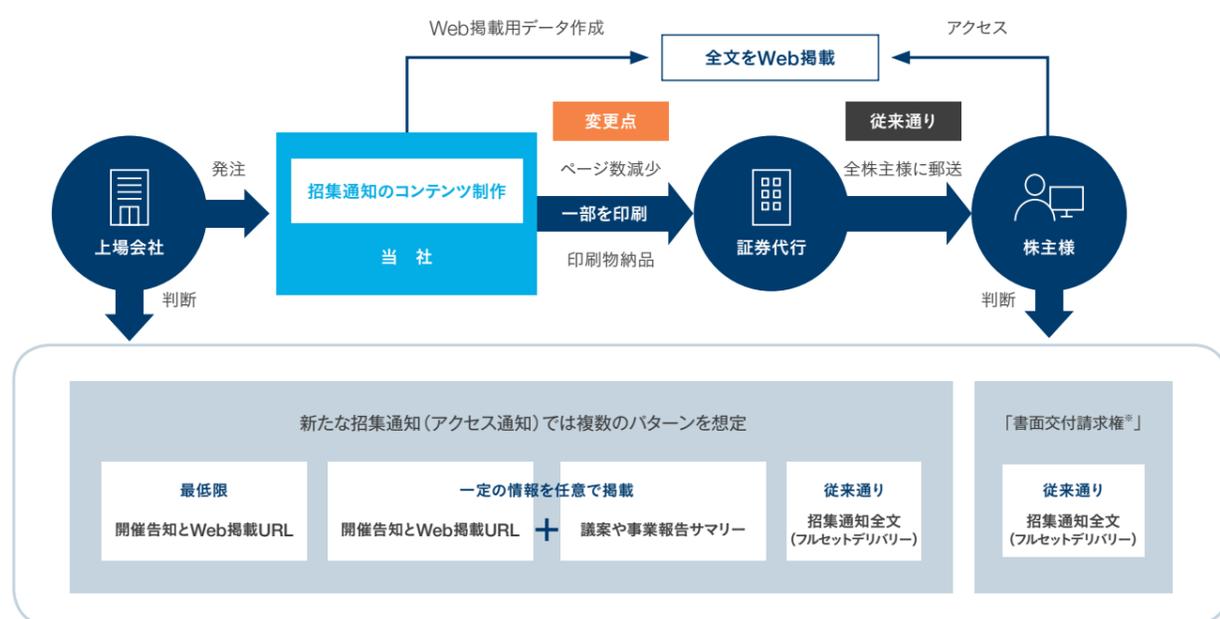
当社はこうした制度改正に的確に対応しつつ、今後想定されるマイナス影響をカバーすべく、非財務情報開示コンサルティングやWeb・英文翻訳等の成長分野の一層の強化、加えて

株シネ・フォーカス(事業会社)

設立	1979年4月
資本金	50百万円
業績	2022年3月期連結 売上高 2,352百万円 経常利益 200百万円 2021年3月期連結 売上高 1,881百万円 経常利益 △92百万円 2020年3月期連結 売上高 3,003百万円 経常利益 331百万円
主なサービス	イベント映像機材・運営支援
事業拠点	本社、銀座ハードセンター(機器レンタル窓口)、川口ハードセンター(倉庫)、大阪支店
従業員数	約150人

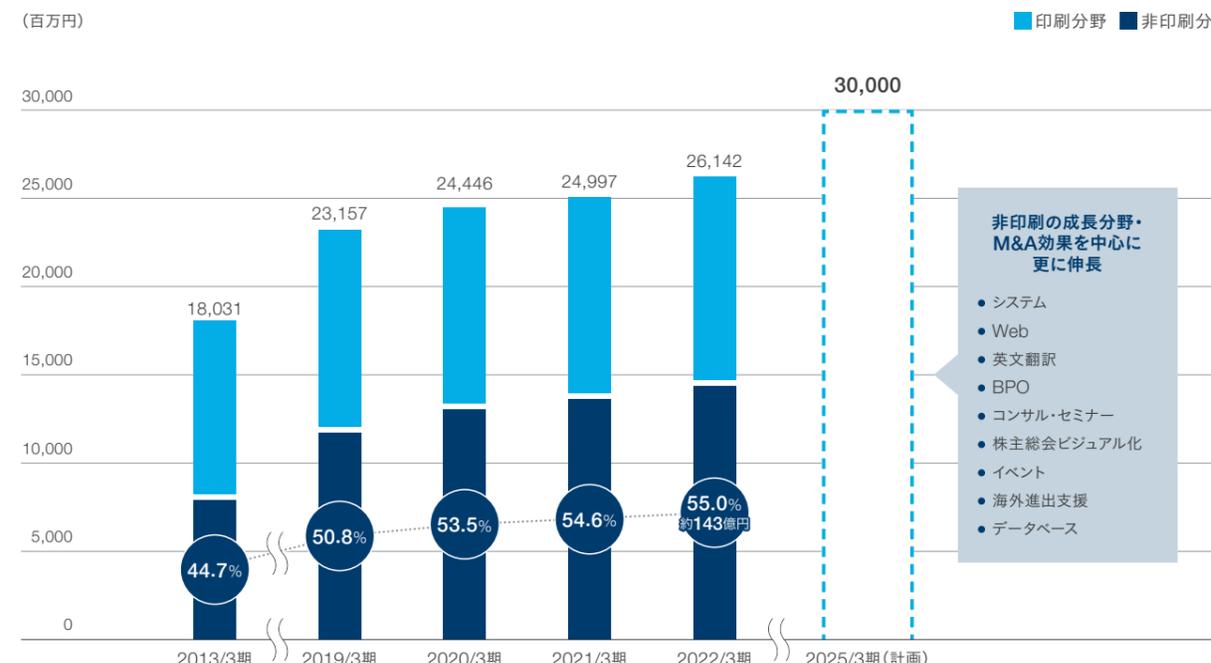


「株主総会資料の電子提供制度」の流れ



※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

非印刷分野の売上収益の拡大



株シネ・フォーカスとの更なるシナジーの創出に取り組んでおります。

これらの「非印刷分野」を中心とした成長により、最終年度の業績目標としている連結売上収益300億円・営業利益24億円を死守していく考えです。

### コーポレートコミュニケーション全般を支援していく体制を構築する

中長期で事業環境を見た場合、今回の招集通知の様に印刷物の電子化・ペーパーレス化は今後も進んでいくことを想定しております。しかしながら、資本市場がある限り、上場会社のディスクロージャー・IRの実務を支援する業務がなくなることはありません。コーポレートガバナンス・コードの制定に加え、近年では更にサステナビリティをはじめとした非財務情報開示の拡充も進み、上場会社によるステークホルダーとのコミュニケーションの重要性は一層高まっていくと考えられます。

これまで私たちが得意としてきた「株主・投資家向けのコミュニケーション支援」に加え、中長期的には採用活動や企業ブランディングの構築に至るまで、コーポレートコミュニケーション全般をワンストップで支援できる体制を構築していきたいと考えています。私たちは、上場会社の約6割をお客様基盤として有していますが、その中にはコーポレートコミュニケーションの部門に多くの人員を配置することができない、人財の定着や確保に苦慮しているお客様、またニッチな領域で価値を出しているにもかかわらず認知度が低い等、自社の強みを的確に伝えきれていないお客様は、かなり多く存在すると考えています。

私たちは創業90周年を機に、創業100周年に向けて「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」というビジョンを策定しました。●P7-8 ディスクロージャー領域でトップとなった様に、新たにチャレンジしていく領域でも専門性を磨き、ニッチトップを目指していきます。

### 未来を見据えた教育制度・人事制度を構築していく

創業100周年に向けたビジョンを実現するため、全社で「Making \_\_\_\_ better together」というスローガンを掲げて活動しています。「ニッチトップを各分野で目指すためには、何が重要なのか?」「どんな専門性を高めれば良いのか?」を各部門・社員が「\_\_\_\_」の中に書きこみ、各人が日々目標に向かって努力しています。中長期という時間軸で高い目標に向かって努力をしていくためには、社員の高いモチベーションが重要です。3年前に(株)リンクアンドモチベーションの「エンゲージメントサーベイ」を導入し、従来は感覚的に見るしかなかった全部門のモチベーションの状況をスコアとして数値化しました。会社全体のことから、上司との関係、働く

環境等の課題を見える化し、その解決に向けた取り組みを行っています。●P37 また、2023年からは、人事部門による「全部門・全社員」面談を開始しました。直属の上司に言えない悩みや部内で起きている問題点を聞き取るほか、本人のキャリア志向等を対話によってキャッチアップする取り組みです。足下の業績だけでなく、中長期のビジョンを実現するために、私たちは社員一人ひとりのモチベーションを重視した経営に努めてまいります。

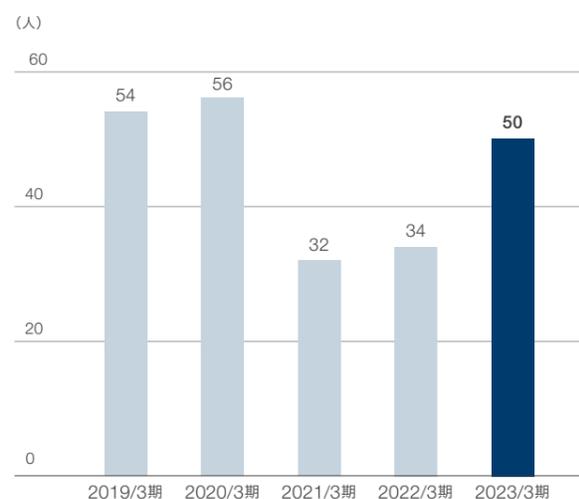
また、教育制度の充実も課題です。元々私たちは現場主義の会社で、育成もOJTが中心でした。現場での学びももちろん必要ですが、今後私たちが事業領域を拡張しながら「ニッチトップ」企業を目指していくには、より体系立てた教育制度が必要だと感じています。

事業の方向性や個人のキャリア志向に合わせて、知識やスキルを習得できる仕組みを準備しなければなりません。また、現行の人事制度自体は導入後10年以上が経過しており、すでに制度疲労を起している状態だと感じています。私たちは、この5年間で専門性を有したプロフェッショナル人材を中心に約230名の中途採用を行いました。ビジョン実現のためには、引き続き専門知識を有した人材を採用・育成していく必要があります。現在、待遇面も含め、未来を見据えた「新たな人事制度」の構築を具体的に進めているところです。

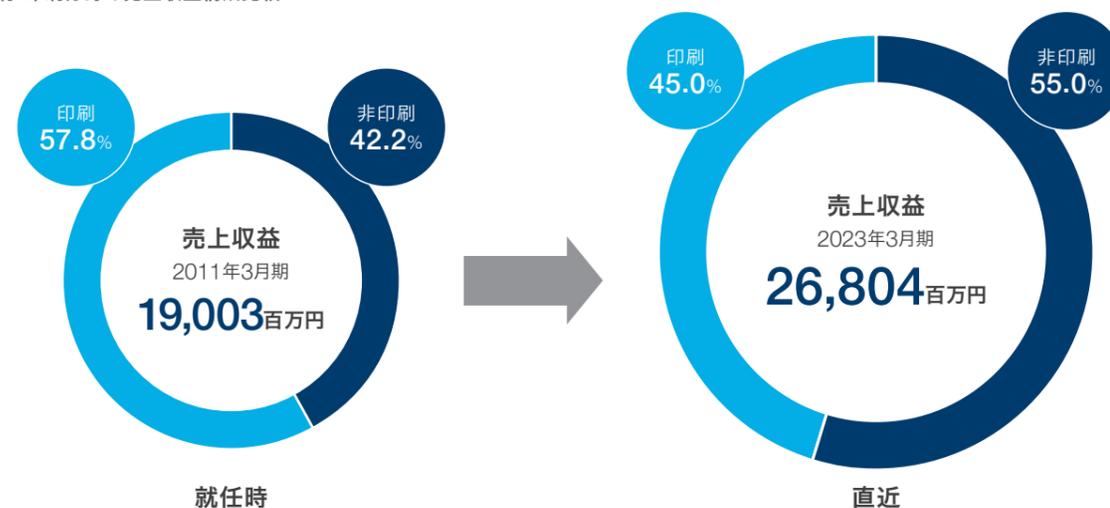
### 創業以来、挑戦し続けることで幾多の困難を乗り越えてきた

私が社長に就任した2010年当時は、リーマン・ショック後ということもあり、IPO・ファイナンスが激減、投資信託の新規設定や販売も低調でかなり厳しい事業環境にありました。市況についてはいずれ回復するであろうと比較的楽観的に考えていたものの、私たちの主力事業であるディスクロ-

中途採用の採用数(単体)



非印刷・印刷分野の売上収益構成比較



ジャー・IR分野においては、更に電子化・ペーパーレス化が進展することを想定しておりました。

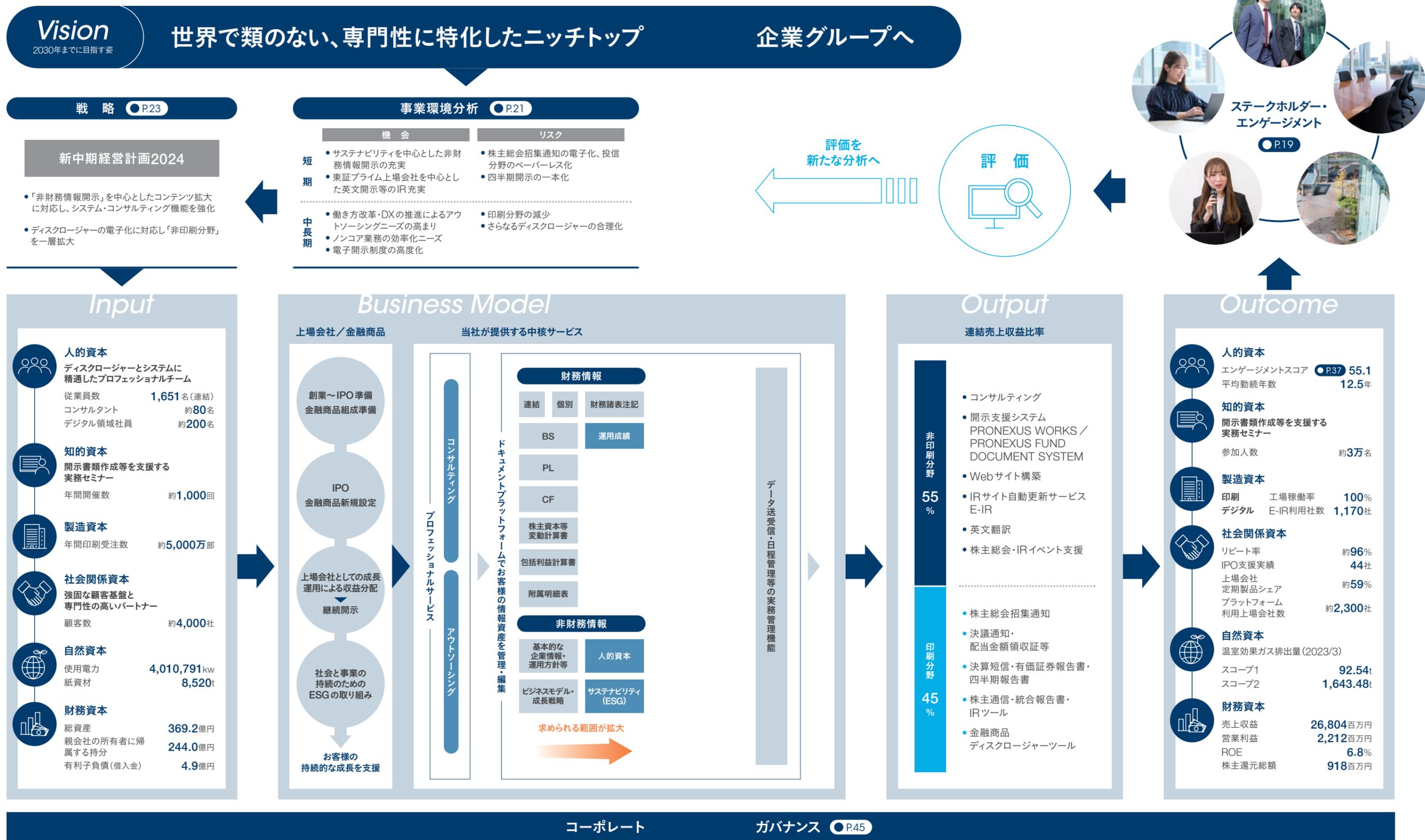
そうした変化に対応した事業変革、持続的な成長の実現こそが私自身のミッションと受け止め、社長に就任したことを覚えています。それ以来、「非印刷分野」の拡大を戦略の主軸として、様々なチャレンジをしてきました。開発投資により機能拡張を続けてきた開示書類作成支援システム「PRONEXUS WORKS」や「FDS」は、今や開示分野のインフラとして欠かせない存在です。また、電子化により必ず需要が拡大していくという考えのもと、Web分野の専門的なスキルを有した人材を採用してWeb部門を増強し、更にはWeb制作で歴史と実績のある(株)ミツエーリンクスへの出資(持分法適用関連会社化)、(株)レインボー・ジャパン(2023年10月吸収合併)のM&A等、Web分野の強化・拡大にも取り組んでまいりました。

更には海外向けIRの普及を見越した日本財務翻訳(株)の完全子会社化や、データベース事業の強化を目的とした(株)アイ・エヌ情報センターの買収等、積極的に「非印刷分野」への投資をしてきました。私が就任した当初、「非印刷分野」が売上全体に占める比率は約42%でしたが、2023年3月期では約55%に達し、今後も伸長する見込みです。

「招集通知の電子化」という新たな局面を迎え、現在、当社は創業100周年へ向けて大きな転換期の真っ只中に置かれていると言っても過言ではありません。創業以来、新たな価値を自ら生み出すことで幾多の困難を乗り越え、更なる成長を実現してきました。「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」というビジョンのもと、全社一丸となって新たな事業領域の拡大、企業価値の向上に取り組んでまいります。どうぞ、これからのプロネクサスにご期待ください。

# Value Creation Process

Visionの実現を目指した価値創造のプロセス



コーポレート

ガバナンス ○P.45

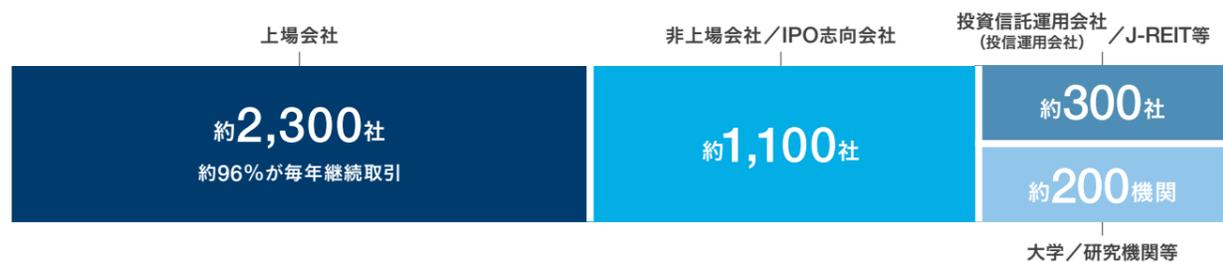
# Competitive Advantage

当社の競争優位性



## 1 お客様基盤

上場会社を中心に、4,000社近くのお客様とお取引いただいています。  
IPO志向企業の上場を支援することで、毎年新たなお客様との継続的な取引が始まっています。



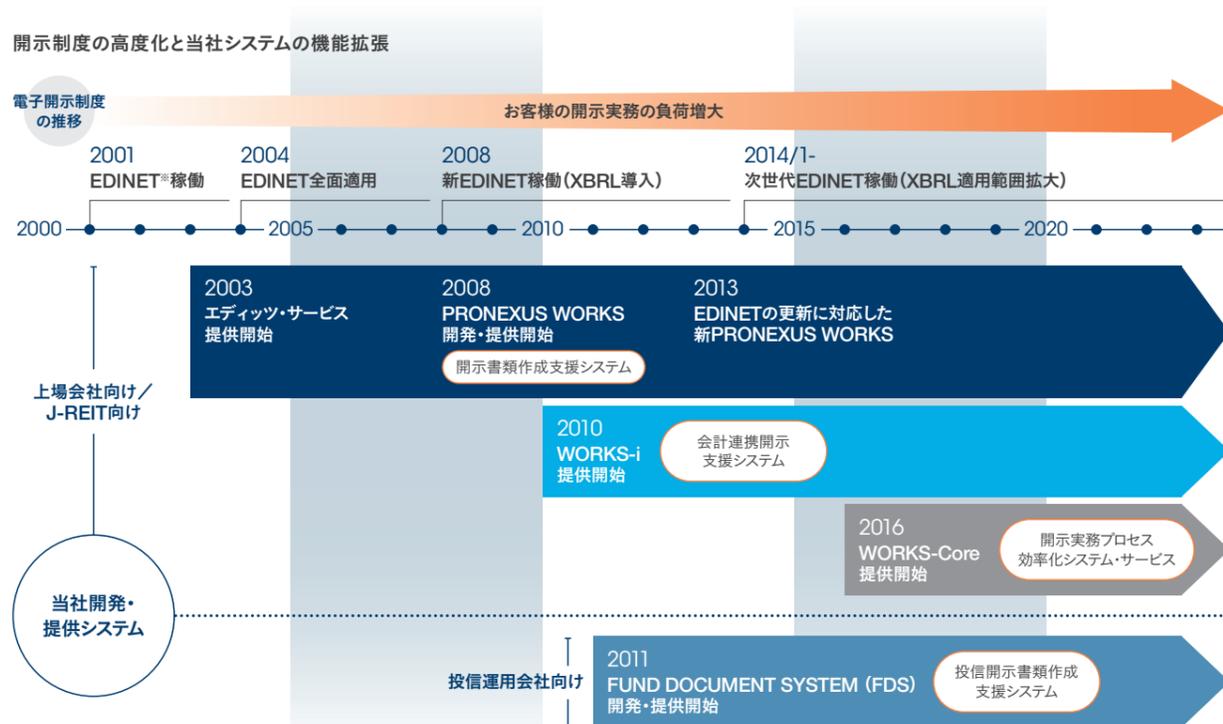
## 2 コンサルティング力

当社は会社法・金融商品取引法に精通したスタッフを抱え、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した新たなコンサルティング機能の強化にも取り組んでいます。



## 3 独自のシステム開発力

上場会社向けに「PRONEXUS WORKS」、投資運用会社向けに「PRONEXUS FUND DOCUMENT SYSTEM (FDS)」という開示書類作成支援システムをいち早く提供し、現在では開示実務のインフラとして高い導入シェアを有しています。これまで約20年間バージョンアップを重ね、会計システムとの連携等支援領域を拡大してきました。



※EDINET (Electronic Disclosure for Investor's NETwork)：金融商品取引法に基づく有価証券報告書等の開示書類に関する電子開示システムのこと

## 4 時代に合わせた商品開発力

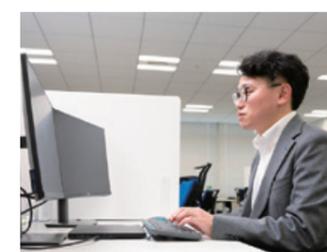
当社は株券印刷の専門会社からスタートし、株券の電子化等様々な環境変化に対応して、世の中に存在していなかった新たなサービスをいち早く提供してきました。これらのサービスの多くは、現在では業界スタンダードになっています。この「挑戦するDNA」が当社の最大の競争優位性です。

当社がいち早く提供してきた新サービス例

### 電子開示に対応 PRONEXUS WORKS

上場会社の有価証券報告書・決算短信・株主総会招集通知等の開示書類を効率的に作成できるプラットフォームです。

• 導入会社数 約2,300社



### 招集通知電子化を先取り スマート招集

招集通知をWeb化し、マルチデバイスで読みやすく加工したコンテンツを制作するサービス。証券代行の議決権行使サイトとも連携し、Webを通じた企業と株主の対話に貢献します。

### 投資運用会社の実務を効率化 PRONEXUS FUND DOCUMENT SYSTEM (FDS)

投資信託の設定・運用に必要なとされる投資家向けの交付目論見書等を効率的に作成できるプラットフォームです。

• 導入ファンド数 約2,400ファンド



### IRサイト自動更新 E-IR

IRサイトの適時開示情報や四半期ごとの財務ハイライト等を自動更新するサービスです。

• 導入会社数 約1,200社 (2023年9月末現在)

# Stakeholder Engagement

ステークホルダー・エンゲージメント

## Why We Engage

当社は、前掲の通り上場会社を中心に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に努めています。

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方ができるか

- 当事業の成長性、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
- 「招集通知電子化」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

お客様

従業員

株主

投資家

社会

# Strategy

戦略

## 事業環境分析 「新中期経営計画2024」立案の背景

### 当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か年にわたる前中期経営計画

(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、人材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。

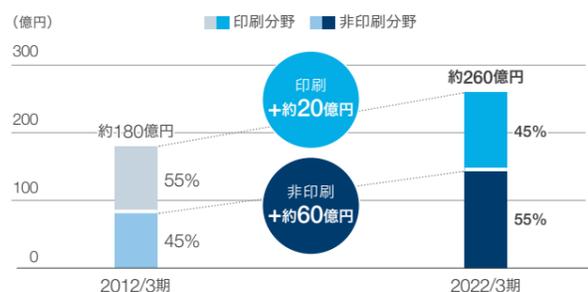
#### 前中計の連結業績と計画比

(百万円)

	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

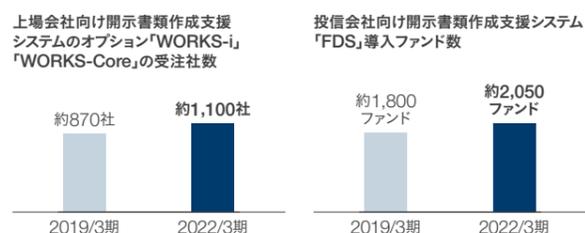
#### 過去10年間の「非印刷分野」の伸長

##### 連結売上収益



#### 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業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。



#### 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

郵送する「電子提供制度」の導入が挙げられ、招集通知の印刷ページ数が減少する見通しです。

当社グループでは、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。

#### 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"> <li>サステナビリティを中心とした「非財務情報開示」の制度化</li> <li>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</li> </ul>	→	サ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"> <li>「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</li> <li>コロナ禍で業務のオンライン化等DXが加速</li> </ul>	→	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

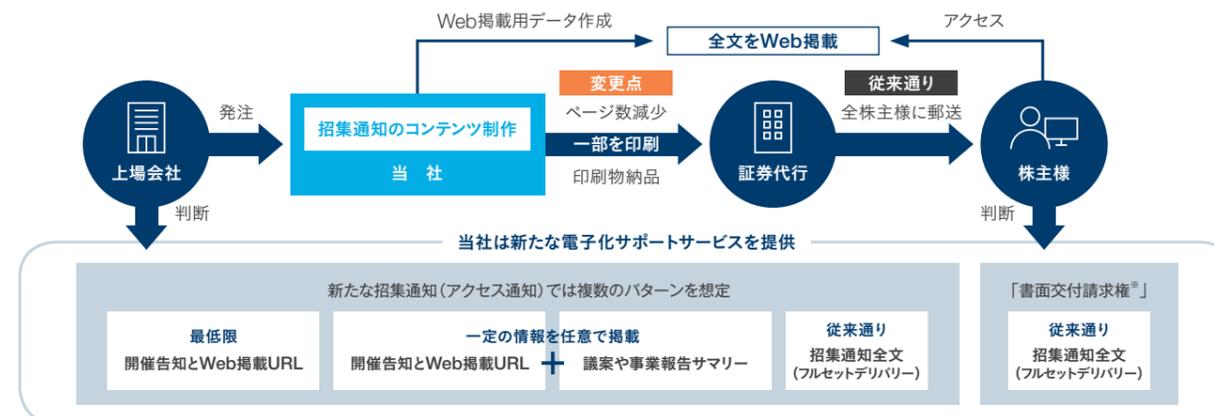
株主総会招集通知の電子化	<ul style="list-style-type: none"> <li>2023年3月開催の株主総会より招集通知が原則Web掲載に</li> </ul>	→	招集通知の印刷ページ数が減少
投信分野のペーパーレス化	<ul style="list-style-type: none"> <li>コロナ禍による金融機関の対面販売減少</li> <li>ネット証券の伸長</li> </ul>	→	目論見書等の印刷部数が徐々に減少
四半期開示の一本化	<ul style="list-style-type: none"> <li>四半期決算短信と四半期報告書を一本化する制度改正が関係省庁で議論</li> </ul>	→	四半期開示の売上減少

#### 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でなくとどまらず、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。

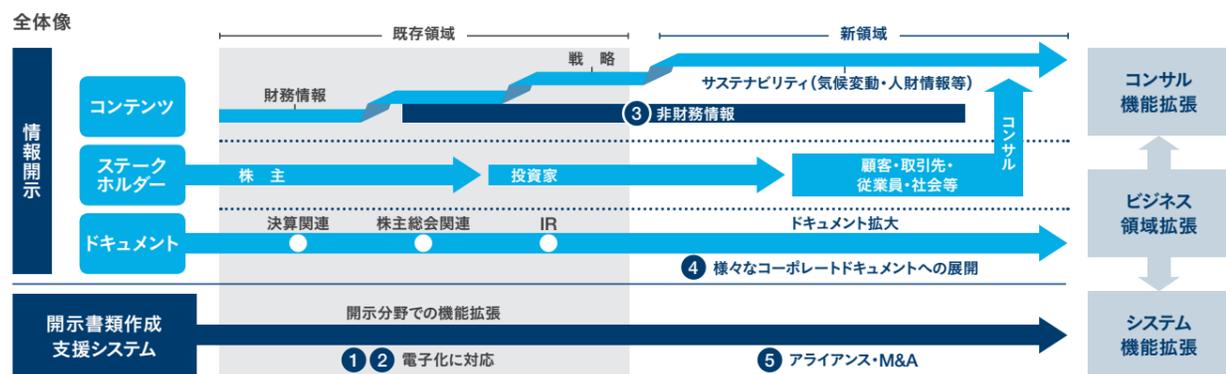


※上場会社がどのパターンを選択しても、株主が請求した場合は従来通り全文を送る義務あり

# 新中期経営計画2024 戦略の全体像

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、本中計)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。



## 新中計2024業績目標(3か年)と主な前提条件

2022年5月13日付で発表した本中計において、2~3年目にあたる2024年3月期・2025年3月期の業績目標については、株主総会招集通知の電子提供制度の導入や四半期開示の一本化等による業績影響の算出が困難であることから未定としておりました。

株主総会招集通知の電子提供制度は2023年3月に導入され、四半期開示の一本化についても制度の概略が公表されたことにより、これらの業績影響が一定の仮説のもとに算出可能となりましたので、業績目標を以下のとおり公表しました。

### 業績目標(サマリー)

	2023/3 計画	2023/3 実績	2024/3 計画	2025/3 計画
連結売上収益	27,000	26,804	30,000	30,000
営業利益	2,600	2,212	2,400	2,400
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,800	1,618	1,650	1,650

単位:百万円

### 主な業績影響要因・前提条件

制度改正等	前提条件	影響
1 株主総会招集通知電子提供制度 (2023年3月導入)	導入初年度フルセットデリバリー 約70%想定* 新サービス導入 電子提供制度の導入により作業工程の変更・工数増加、新サービス開始 初期コスト発生	売上影響軽微 印刷ページ数が減少 ▶ 減収要因 労務費・人件費増加
2 四半期開示の一本化 (2024年4月1日施行予定)	(制度施行前) 法改正に対応する新サービス導入予定	第1・3四半期報告書が四半期決算短信に一本化 印刷減少 ▶ マイナス要因
3 投信分野のペーパーレス化進展	(ペーパーレス化進展) デジタルサービス拡大	目論見書・運用報告書ペーパーレス本格移行 印刷減少 ▶ マイナス影響
4 中計の推進	シネ・ホールディングス、シネ・フォーカス連結子会社化 システム・英文・非財務情報関連コンサルティング等拡大	プラス要因 売上・利益に大きく寄与

\*フルセットデリバリー:株主総会招集通知を従来どおり全ページ印刷して、株主に郵送すること

戦略・主な重点施策	特に重視する施策・目標
<b>1 招集通知電子化を乗り越える成長戦略</b> ● 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) <small>※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。</small> 2023年3月よりサービス導入開始 2023年10月現在 53%
<b>2 投信分野ペーパーレス化に対応する成長戦略</b> ● 投信開示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) 50% (2025/3月期) 2023年9月現在 33% FDS導入シェア 交付目論見書 (投資家向け) 60% (2025/3月期) 2023年9月現在 59%
<b>3 「非印刷分野」のさらなる拡大と収益力改善</b> ● サステナビリティ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) <small>※本中計策定時点の目標値</small> 2023/3期 約147億円 統合報告書等 非財務情報関連ツール作成支援 約510百万円 (2025/3月期) 2023/3期 約410百万円 有価証券報告書等英文翻訳拡大
<b>4 「ドキュメントプラットフォーム」の実現</b> ● 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 ● 「ビジネスレポーティング」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	システム利用満足度向上
<b>5 人財戦略・アライアンス戦略</b> ● 「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	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 <small>シネ・ホールディングス およびシネ・フォーカス</small> 2024/3月期 業務提携 1件 <small>アクセスグループ・ホールディングス</small> 資本業務提携 1件 <small>ブリッジコンサルティンググループ</small>

## 中計2024業績目標(3か年)の詳細

	2022/3実績	2023/3計画	2023/3実績	2024/3計画	2025/3計画
<b>1 連結業績(単位:百万円)</b>					
売上収益	26,142	27,000	26,804	30,000	30,000
上場会社ディスクロージャー関連	11,267	11,500	11,733	11,900	11,500
上場会社IR・イベント関連等	6,914	7,300	7,413	10,500	11,150
金融商品ディスクロージャー関連	6,890	7,150	6,627	6,600	6,350
データベース関連	1,071	1,050	1,031	1,000	1,000
営業利益	2,483	2,600	2,212	2,400	2,400
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,763	1,800	1,618	1,650	1,650
<b>2 経営指標(単位:%)</b>					
営業利益率	9.5	9.6	8.3	8.0	8.0
ROE	7.5	7.7	6.8	6.8	6.8
<b>3 株主還元</b>					
配当性向	51.3%	51.0%	56.8%	50%以上を基準	
自己株式取得*	約117万株	-	-	-	-

\*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

## 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担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 投信分野ペーパーレス化に対応する成長戦略

#### 主な内容

- 投信開示書類作成支援システム機能拡張**  
 投資信託開示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 新サービス「招集通知電子化対応サービス」の提供を開始

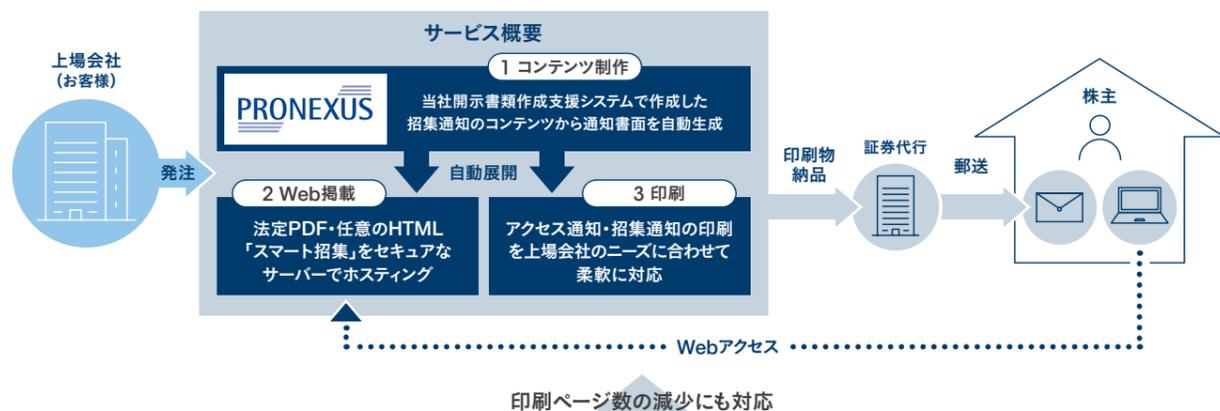
2023年3月に株主総会招集通知の電子提供制度が導入されたことに伴い、上場会社のお客様に対して、電子提供制度に対応する新たなサービス「招集通知電子化対応サービス」の提供を開始しました。制度変更による実務負担を軽減し、Web・印刷の両面で株主への情報提供・対話の充実に寄与するものとして、お客様から概ね好評をいただいております。

株主総会招集通知を従来どおり印刷する(フルセットデリバリー)

会社が全体の約70%を占めたことや、残り約30%の会社で生じた印刷ページ数の減少は、「招集通知電子化対応サービス」の導入で補うことで、2024年3月期における連結売上収益への影響は軽微であると思込んでおります。

一方、株主総会招集通知の電子提供制度の導入による作業工程の変更や工数増加、新サービス開始により労務費を中心に初期コストが発生することから、労務費・人件費が増加することを想定しています。

#### 「招集通知電子化対応サービス」の概要



#### 電子提供制度の導入状況と当社への影響



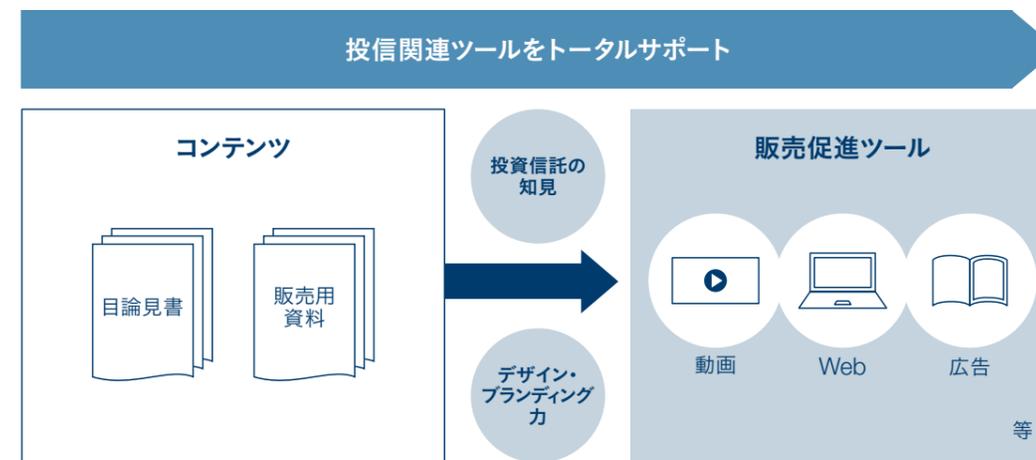
## TOPICS 投資信託の特長を的確に伝えるために様々な販売促進ツールの制作に注力

当社は国内約70%の投信運用会社と取引をしています。中でも、新規投信販売時に投資家に提供される目論見書や販売用資料の作成に、数多く携わっています。

現在、投信運用会社は当該資料だけでなく、より多くの投資家に販売を促進するためのプロモーションニーズが非常に高い状態にあります。当社は、お客様である投信運用会社の様々なプロモーションニーズにお応えするために目論見書や販売用資料のコンテンツ

を活かした動画やWebサイト制作、広告等の幅広い販売促進ツールの制作に注力しています。投資信託の知見を有した専門のクリエイティブチームが、お客様のニーズや予算に合わせて商品の魅力と訴求ポイントを的確に提案します。また、各種印刷物からWeb化(ペーパーレス)へニーズが高まる中、デジタル化(HTML化)についても積極的に進めております。

#### 投信運用会社の開示周辺サポートの拡大イメージ



## 3 「非印刷分野」のさらなる拡大と収益力改善

主要内容

- ▶ **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 「ドキュメントプラットフォーム」の実現

主要内容

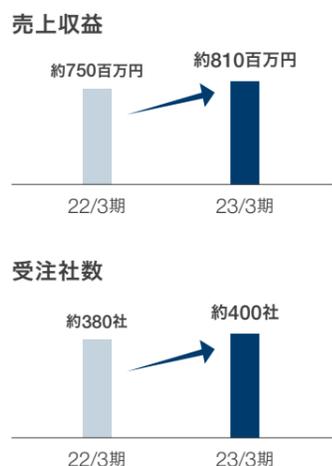
- ▶ **開示書類作成支援システムの機能向上・オプションサービスの受注拡大**  
上場会社向けの開示書類作成支援システム「PRONEXUS WORKS」の新バージョンの導入と機能向上を進め、オプションサービス「WORKS-i」、「WORKS-Core」の受注拡大を進めます。また、「PRONEXUS WORKS」に加え、お客様専用の実務情報サイトの拡充やオンラインでの業務管理機能を順次提供します。
- ▶ **「ビジネスレポート」領域に対応した多書類展開**  
開示書類の作成支援に加えて、コーポレート系ドキュメント間の連携を拡大することで、日常的な「ビジネスレポート」領域に対応した多書類展開を目指します。

## TOPICS 株主総会支援サービスを強化

2023年3月期は、株主との対話促進を背景に、株主総会のビジュアル化サービスやバーチャル株主総会支援サービスの受注が増加しました。また、株主総会支援サービスの体制強化することを目

的とし、2023年3月に当社の株主総会支援サービスの機材・運営・配信を担う長年のパートナーである(株)シネ・ホールディングスおよび傘下の(株)シネ・フォーカスを連結子会社化しました。

### 株主総会支援サービスの規模



**2023年3月** (株)シネ・ホールディングスおよび(株)シネ・フォーカス連結子会社化  
株主総会支援サービスをさらに強化

### (株)シネ・フォーカス(事業会社)の概要

設立	1979年4月
資本金	50百万円
売上高	2,352百万円(直近公表値2022年3月期連結)
主なサービス	イベント映像機材・運営支援
事業拠点	本社、銀座ハードセンター(機器レンタル窓口)、川口ハードセンター(倉庫)、大阪支店
従業員数	約150人

### 特長

- 映像機材のラインアップ
- 専門技術者によるオペレーション

### イベント種別

株主総会	企業系イベント	学術集会	エンターテインメント	その他
約15%	約25%	約25%	約15%	約20%

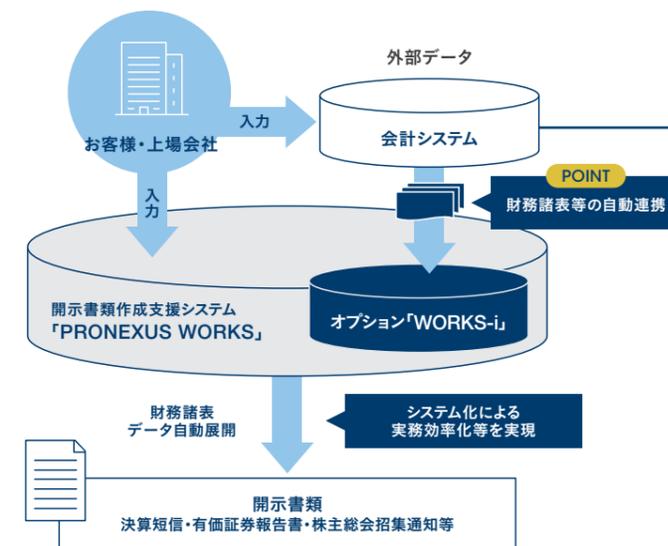
株主総会を含む企業系からエンターテインメント系まで幅広い分野のイベントに対応

## TOPICS 開示書類作成支援システム「PRONEXUS WORKS」の機能強化

2023年2月、当該システムのオプションサービス「WORKS-i」で(株)マネーフォワード提供の単体会計システムとの連携を開始したことを皮切りに、同年3月および9月には(株)電通国際情報サービス、(株)オービックビジネスコンサルタント(以下、OBC社)の単体会計システムとの連携を開始しました。

昨年までは連結会計システムとの連携を行っていましたが、今回の一連の単体会計システムとの連携により、幅広い他社の会計システムから自動で開示書類に展開が可能となり、より幅広いお客様のヒューマンエラーの抑制や実務効率化を実現しております。

### 他社会計システムとのデータ連携図



### データ連携可能な他社会計システム(2023年9月現在)

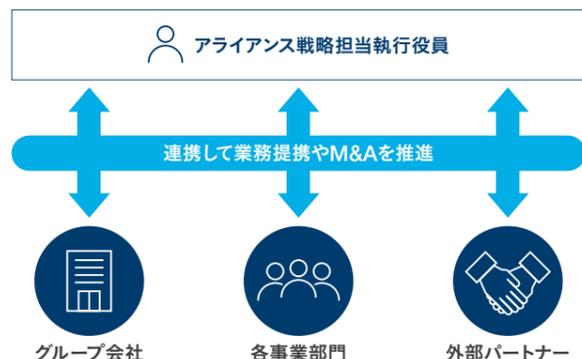
- 2023年9月 OBC社「勘定奉行クラウド」
- 2023年3月 電通国際情報サービス社「STRAVIS」(単体決算データ)
- 2023年2月 マネーフォワード社「クラウド会計Plus」
- 2022年9月 freee社「freee会計」
- 2022年6月 ディーバ社「DivaSystem LCA」
- 2021年7月 TKC社「eCA-DRIVER」
- 2021年3月 ビジネストラスト社「BTrex 連結会計」
- 2021年3月 電通国際情報サービス社「STRAVIS」(連結決算データ)

単体会計システム  
連結会計システム

# アライアンス戦略の進捗

## 当社の成長戦略推進のため積極的にアライアンスを推進

当社は、中長期的な成長を実現するために、事業領域の拡張を進めています。事業領域拡張にあたっては、当社グループ内のリソースを強化するとともに、外部リソースの活用も必要と考えています。よりスピード感をもってアライアンスを推進するため、2022年4月より「アライアンス戦略担当」の執行役員を1名配置し、各グループ会社・事業部門や外部パートナーと連携して、業務提携やM&Aの検討を行っております。



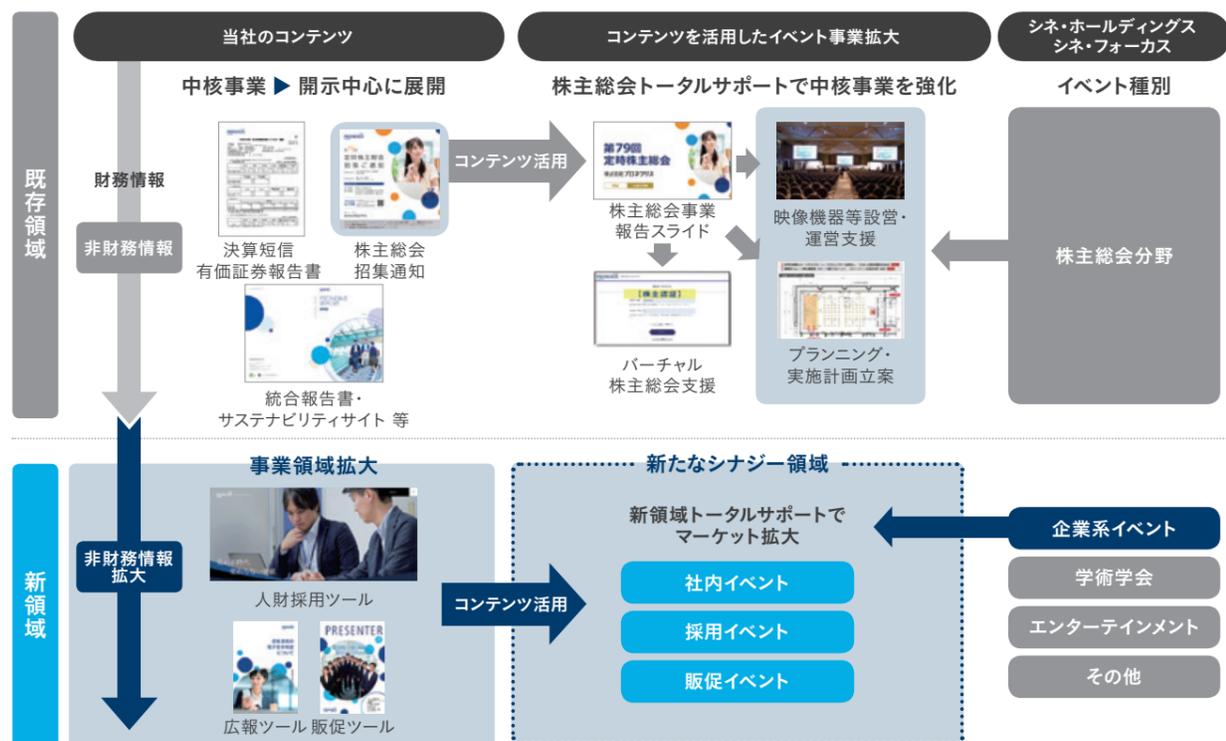
## これまでの主なM&A・業務提携

### M&A イベント事業の強化 2023年3月 (株)シネ・ホールディングスおよび(株)シネ・フォーカスを連結子会社化

2023年3月、イベント映像機材・運営支援会社である(株)シネ・ホールディングスおよび(株)シネ・フォーカスを連結子会社化しました。前述の通り、同社グループは株主総会運営支援サービスの欠かせないパートナーであることに加え、株主総会以外でも企業系からエンターテインメント系まで幅

広い分野のイベントに対応しています。今後は、株主総会支援サービスをさらに強化するとともに、株主総会以外の企業イベント等新たなビジネス領域の拡大を目指します。

### イベント事業における今後の方向性



## 資本業務提携 IPO分野の拡大 2022年5月 ブリッジコンサルティンググループ(株)と業務資本提携

2022年5月、当社はIPO分野において2017年より協業を行っているブリッジコンサルティンググループ(株)へ出資し、業務資本提携を開始しました。ブリッジコンサルティング社は、公認会計士に特化したコンサルティングサービスを主力事業とし、IPO志向会社向けの総合サポートや上場会社向けの決算開示支援等、お客様のニーズに合わせたプロフェッショナルサービスを提供しています。

両社共通のお客様である上場会社においては、益々高スキル人材をいかに確保していくかが今後の成長の鍵になっております。本提携によって、当社の顧客基盤と旺盛な実務ニーズに対して、ブリッジコンサルティング社の専門人材リソースを適材適所に再配分し、お客様の実務課題を解決し、ひいては資本市場の成長や地方創生に貢献することを目的としております。

### ブリッジコンサルティング社の概要



### 業務資本提携の目的・概要



## 業務提携 “新たなビジネス領域” 人材採用支援分野への事業拡大 2023年10月 (株)アクセスグループ・ホールディングスと業務提携開始

当社は現中計を推進する重点戦略の一つとして「新たなビジネス領域への挑戦」を掲げ、人材採用支援分野の事業拡大にも取り組んでいます。この取り組みを加速させるため、

2023年10月、当社は同分野でトータルサポートを展開する(株)アクセスグループ・ホールディングスと業務提携を開始しました。

### 人材採用支援分野への事業領域拡大の方向性



(株)アクセスグループ・ホールディングスの概要		(株)アクセスグループ・ホールディングスの概要	
証券コード	7042 東証スタンダード	連結売上高	1,906百万円(2023年3月期)
設立	1990年4月(創業1982年10月)	連結従業員数	128名(2023年3月現在)
資本金	80百万円(2023年3月現在)	本社所在地	東京都港区南青山1-1-1 新青山ビル東館15階

# 事業戦略のKPI

## Financial 財務情報

### ● 営業利益・営業利益率



### ● ROE



### ● 1株当たり配当金・配当性向



### ● 非印刷分野売上収益比率



### ● 総資産回転率



### ● 設備投資額



#### 概要

売上総利益から販売費及び一般管理費を差し引いた営業活動から得られる利益と、売上収益に占める割合。

#### KPIとする理由

営業利益率は、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の収益力を反映しており、事業の効率性を測るものとして採用しています。

#### 当期のパフォーマンス

受注増に対応するため労務費や外注費が増加したほか、開示書類作成支援システムのバージョンアップ費用や資源価格の高騰に伴う印刷用紙代の値上げ等によるコスト上昇により、営業利益は前年同期比271百万円(同10.9%)減少し、営業利益率1.2ポイント減少しました。

#### 概要

ROE(親会社所有者帰属持分当期利益率)は、株主が出資した資本に対して、企業がどれだけの利益を上げたかを示す割合。

#### KPIとする理由

持続的な成長と中長期的な企業価値向上を目指すための資本効率を測る指標。企業価値を効率的に高める観点から、主要KPIと位置付けています。

#### 当期のパフォーマンス

受注増に対応するため労務費・外注費が増加したこと等により、親会社の所有者に帰属する当期利益が前年同期比145百万円(同8.2%)減少したことで、ROEは同0.7ポイント減少しました。

#### 概要

配当性向は、親会社の所有者に帰属する当期利益のうち、配当金としてどのくらい支払われているかを表したものです。

#### KPIとする理由

経営の重要課題である株主還元を測る主要KPIの1つ。継続した安定配当を基本方針とし、連結配当性向は50%以上を基準としています。

#### 当期のパフォーマンス

当期の1株当たり配当金は、第2四半期末・期末でそれぞれ18円で実施し、前期に比べ1円増配となる年間36円となりました。その結果、連結配当性向は56.8%となりました。

#### 概要

当社製品・サービスのうち、印刷物以外の売上収益の全体に占める割合。

#### KPIとする理由

電子化やアフターコロナ等、事業環境の変化への対応と持続的な成長を図るため、当社独自で採用しています。具体的には、システム、Web、英文、BPO、コンサルティング等が含まれます。

#### 当期のパフォーマンス

印刷分野の主要製品・株主総会招集通知の増収に伴い、「非印刷分野」の売上収益比率は横ばいとなりました。一方で、「非印刷分野」の売上収益は増収を継続しています。

#### 概要

総資産を使ってどれだけの上売を出したかを示す指標で、連結売上収益を連結総資産で除した数値。

#### KPIとする理由

総資産回転率は、企業価値の持続的な向上を目指すための資産の効率的な運用を示す指標。経営資源である資産を有効活用するため、主に「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することで売上収益の向上を図ります。

#### 当期のパフォーマンス

改訂コーポレートガバナンス・コードの影響で、特にプライム市場の上場会社による株主・投資家への情報提供をさらに強化する動きが高まり、関連製品である株主総会招集通知や英文翻訳サービス等が増収となったことで、前年同期と比べ概ね横ばいとなりました。

#### 概要

システムの構築等ソフトウェア開発や、印刷設備や販売設備の購入にかかる投資額。

#### KPIとする理由

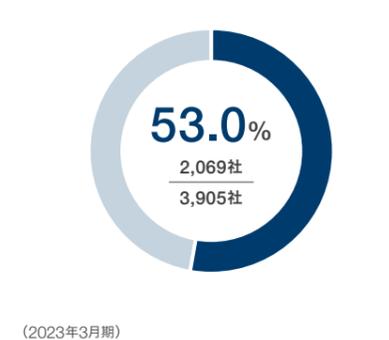
事業領域を拡大し、さらなる利益の増大を目指すための成長投資を示すもの。その主なものとして、当社の事業戦略上、最も重要なシステム開発への投資が挙げられます。

#### 当期のパフォーマンス

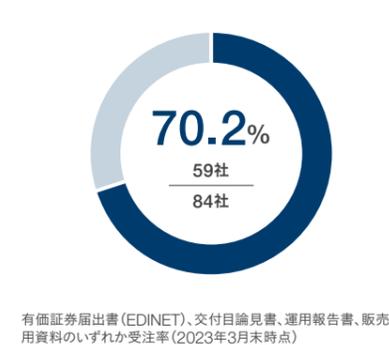
2023年3月期は1,562百万円の設備投資を実施しました。そのうち、主なものは開示業務支援システム等の開発費用1,311百万円となっています。

## Non-financial 非財務情報

### ● 株主総会招集通知シェア



### ● 国内投信会社支援率



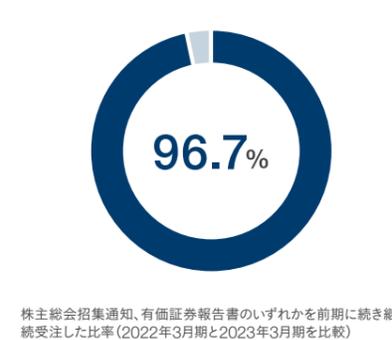
### ● 「E-IR」受注社数



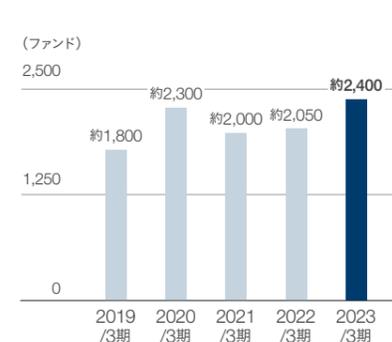
### ● PRONEXUS WORKS上場会社受注社数



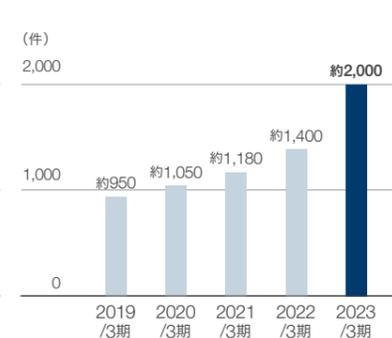
### ● 定期製品当社リポート率



### ● FDS導入ファンド数



### ● 英文決算短信受注件数



### ● オプションサービスWORKS-i/WORKS-Core受注社数



#### 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(リポート)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、リポート率は96%と高い水準を維持しています。

#### 事業戦略との関連性

##### 投資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の受注件数。

#### 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.28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60%にあたる約2,300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1,120社で採用されています。

# 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下、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。

- 労務費や外注費が増加したほか、開示書類作成支援システムのバージョンアップ費用や資源価格の高騰に伴う印刷用紙代等コスト上昇により、前期に比べ減少
- 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

主要経営指標 営業利益率・ROE	2023/3期実績 営業利益率 8.3% ROE 6.8%
---------------------	----------------------------------

## 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%以上を基準としております。

に関する指標につきましては、連結配当性向50%以上を基準としております。

主要経営指標 配当性向50%以上	2023/3期実績 配当性向 56.8%
---------------------	-------------------------

## 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。

これに事業リスクへの備えも加え、残額をM&A・設備投資・株主還元に充当しています。

### キャッシュアロケーションの目安

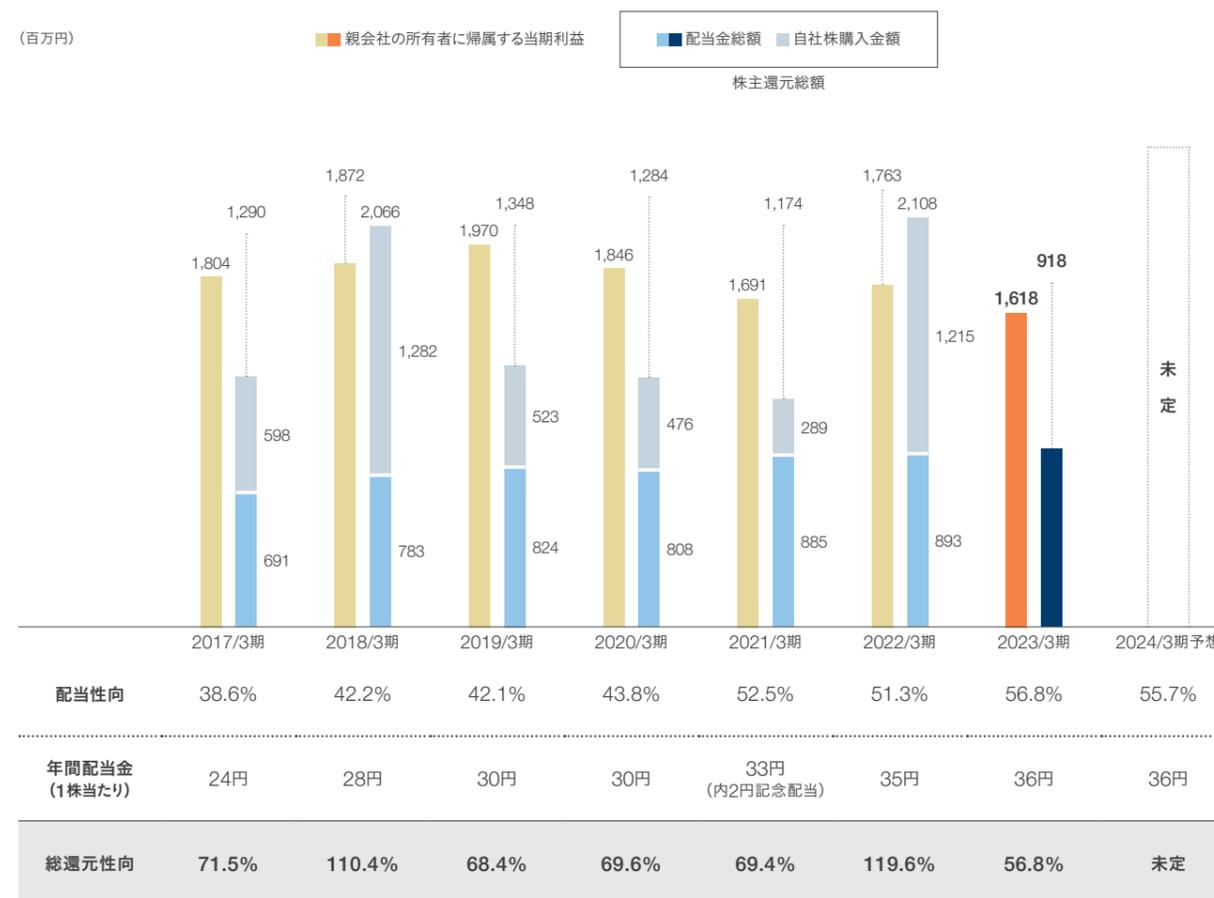


※あくまでイメージであり、業績および経営環境等を総合的に勘案し決定しております。

## 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おります。配当金については、左記の通り配当性向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。



## 株主優待

当社では、株主の長期保有促進を目的として、株数保有年数と保有株式数に応じてQUOカードを進呈しています。



当社経営理念のVALUEである「5つのPRO」をあしらったQUOカード

# Sustainability

サステナビリティ

## 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の各課題と、継続的な情報開示にそれぞれ対応しています。当社グループ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、当社グループの成長力とともに、事業の持続可能性を高めてまいります。

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「サステナビ

リティ委員会」を設置いたしました。本委員会は当社取締役会・経営会議の下に設置され、当社グループの気候変動を含むサステナビリティをめぐる課題や方針の決定・各部門における取り組みの横断的な検討・検証、必要に応じて取締役会への報告を行います。本委員会は代表取締役社長を委員長とし、委員は各担当部門の執行役員により構成されています。

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。

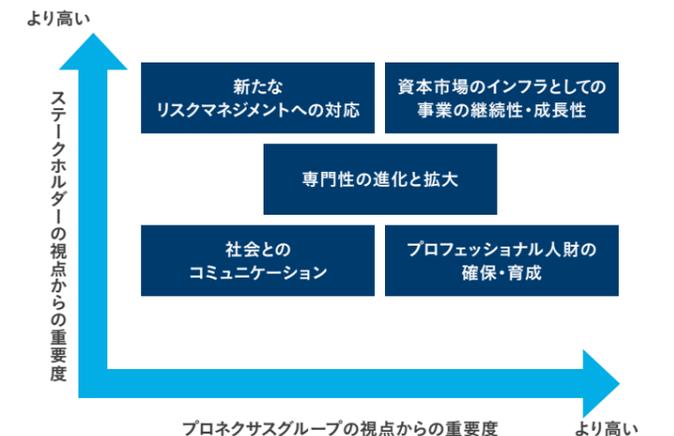
また2023年9月にはTCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)の提言へ賛同致しました。

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を中心となり、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、議論を行っております。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。



# 人財戦略

プロフェッショナル人財の確保と育成、また社員一人ひとりが働きがいを実感できる職場環境を構築することを目的として、各種施策を行っております。

## プロフェッショナル人財育成と働きがいを実感できる職場環境構築

### 「エンゲージメントサーベイ」の継続実施

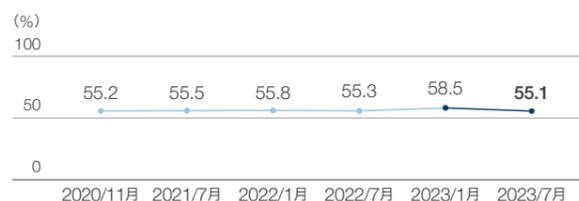
(株)リンクアンドモチベーションの提供する「モチベーションクラウド」を用いたエンゲージメントサーベイを実施し、その結果分析から求められる課題の共有、課題解決のためのアクションプランの実施、課題にフォーカスしたサーベイ実施による定点観測というPDCAサイクルを回すことで、全社的な職場環境改善を推進しています。

※組織の課題や従業員の考えをアンケートで把握し、会社が求める姿とのギャップを可視化し、より効果的な解決策を継続的に実行することで、会社全体を良い方向に改善していく取り組みです。

### PDCAサイクル



### エンゲージメントスコア※(単体)



※エンゲージメントスコアは従業員の企業に対する愛着や相互理解、相思相愛度合いを数値化したもの。「モチベーションクラウド」による世の中の平均スコアを50とした場合の自社のポジションを数値化。

### 人事部による社員面談の実施

社員の仕事内容やキャリア志向、職場での課題を把握し、キャリア支援の参考とするために、全社員を対象とした人事部による定期的な社員面談を2022年度より実施しています。なお、組織や人間関係に問題が発見された場合は早期の解決につなげています。また、社員から要望の多かった事項については人事施策に取り入れることを検討しています。

### 新人事制度に基づいた体系的な教育実施への取り組み

等級や職位、様々な職種に求められる役割を明らかにし、成果が評価につながり、当社VISIONの実現に向け社員一人ひとりが積極的に自己成長に取り組めることを目的に人事制度の抜本的な改正を進めております。その中で教育体系については、等級や職位、職種に求められる役割に必要なスキルを計画的に身に付けられるための階層別・職位別研修や、業務に必要な資格取得をはじめとした自己学習の支援制度等を新たに盛り込んでいく予定です。特に管理職については、新しい人事制度の導入に先行して改めてマネジメントの基礎を固めるため、新人事制度に連動したマネジメント、目標管理、評価、労務管理等の研修を実施しております。

### 役職の任免

役職の任期は1年としています。その任免は、毎年開催する人財委員会にて、客観的な視点で適性を議論した上で決定しています。

### 育児休職の取得促進

育児休職相談専用窓口を運用し、育児休職関連の制度説明を行うとともに、育児休職を取得した方へ意見聴取を行い、取得を検討している社員へ提供すること等により、育児休職取得を推進しています。

なお、2023年度の男性の育児休職取得率は約半数の43%と増加傾向にあり、社内における男性の育児休職取得に対する意識改革や周囲の理解の醸成も進んでいます。

※2022.4～2023.3に男性育児取得開始した者(9名) / 2022.4～2023.3に配偶者が出生した男性社員(21名) = 43%

### 育児取得率

(2022年4月～2023年3月)



### 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制度の利用等、女性の相談事に対応するための専用窓口を設置し、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。

### 全社一斉特別休暇、イベント休暇の設定

夏期と年末にそれぞれ1日の全社一斉特別休暇を設定し、連続休暇が取得できるようにしています。またプライベート充実のためライフイベント時に取得できる有給特別休暇を設定しています。

## 多様な働き方に対応する効率的な人事労務管理の実現と生産性向上

### 人事情報統合システムの運用定着

DX施策の一環として、評価制度(目標管理)運用、社員面談、タレントマネジメント等の人事関連業務を一元管理できるシステムを2022年度より導入し、2023年度より本格稼働しました。これにより、社員の時間創出や生産性向上につながり、上長と部下のコミュニケーションツールとしても定着しています。

### 在宅勤務と時差勤務

新型コロナウイルス感染拡大防止対策の一環として実施してきた在宅勤務について、2023年度より仕事と私生活のバランスをとり双方を充実させることで好循環を生み出す「ワークライフバランス」の観点から、多様な働き方の一環として推進しています。また業務効率や長時間労働の抑制、育児や介護・看護を目的とした時差勤務の活用を推進しています。

## 新ビジネスを推進する人財、プロフェッショナル人財の確保

### 新たな採用手法の導入

少子化に伴う若手人財の枯渇や世間の求人需要増加に伴い、採用難易度が上昇している中、新ビジネスを推進する

人財や、プロフェッショナル人財の確保を目的とした「リクルーティング報奨金制度」を2022年度より導入しています。同制度は、キャリア採用を実施している求人者にふさわしいと思われる人財を当社の社員が紹介し、採用に至った場合は紹介者に報奨金を支給する採用方法であり、入社後の定着率の向上にも資するものであります。

### 新卒採用におけるIT人財確保

年々採用難易度を増すIT人財確保に向けて、キャリア採用のほか、IT人財の素質のある理系学部学生の新卒採用のため、各大学・専門学校へのアプローチや独自の採用フローを進めております。また、採用後についても自社でのIT人財育成のため、基礎知識の研修だけでなく、業務を通して当社に必要なITスキルを身に付けていただくシステム人財研修を実施しております。

その中では、自社内での研修カリキュラムに加え、IT人財の育成に多くの企業が活用しているUdemy<sup>®</sup>を導入し、自己研鑽の機会も提供しております。

※Udemyとは、国内900社以上、日経225登録企業の50%以上が利用しているビジネススキル研修やIT人財育成に強みを持つオンライン動画のサービスです。



## 環境

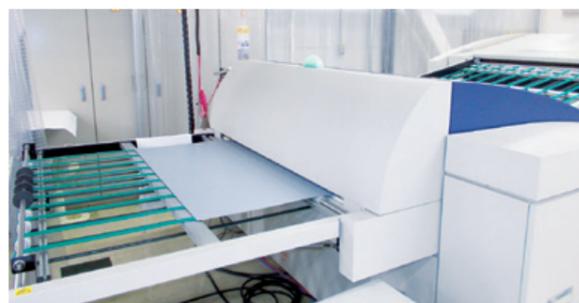
戸田工場における環境マネジメントシステム(ISO14001)の運用とオフィスにおける省エネルギー、環境配慮の取り組みを推進しています。



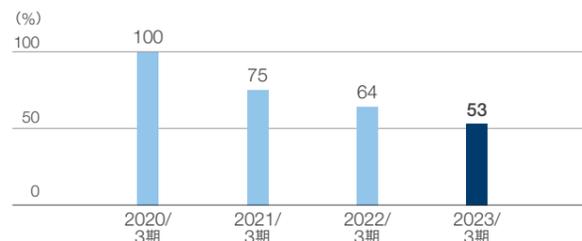
### 環境負荷低減

#### 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。

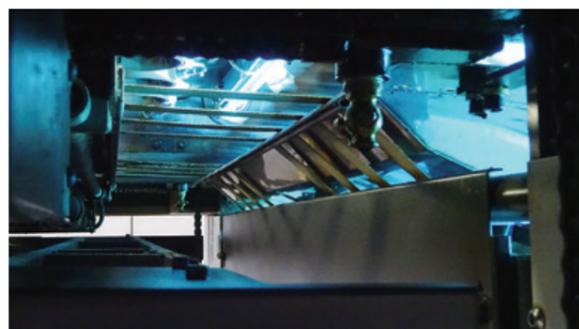


廃油、廃液排出量推移(2020/3期を100とした場合)



### UV印刷機による有機化合物の排出量低減

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おります。



### 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無償配布を行っております。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。



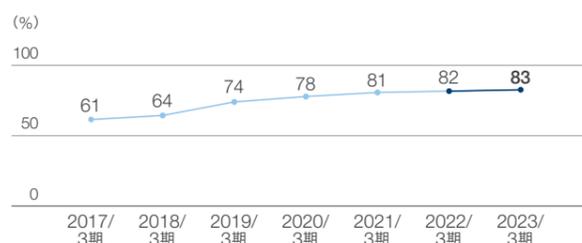
### 森林資源の保護

#### 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®認証紙を購入するように努めております。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は照明をLED化することにより、消費電力の削減に努めております。

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おります。

#### 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し、印刷用紙サイズをモジュール化する等により予備用紙を削減することで稼働時間を短縮(2019年度比10%短縮)して、使用電力量の抑制に努めております。

### 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おります。



#### 屋上防水改修工事で省エネに対応

本年7月に実施した工場屋上の防水改修工事において、日射反射率の高い塗料を使用(施工時の物と比べ約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CO<sub>2</sub>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。加えて本年より「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CO<sub>2</sub>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。

## 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73件のエントリーがあり、活動を進め、成果を創出しています。

\*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、事例展示と現場担当者による説明会を年2回定期開催しております。

2023年度は、各営業拠点やグループ会社へ展開し、社会的な活動として開催しております。

### 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おります。



### 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。



### セキュアな在宅環境の整備

コロナ禍で培った在宅勤務のノウハウやシステム環境を、今後の働き方改革を支える基盤として維持・改善を続けています。全社員へリモート管理が可能な在宅用PCを支給し全社統一のセキュアな在宅環境を構築しています。業務は在宅用PCから社内LAN環境へのVPN経由にて行い、在宅用PCへは社内データを持ち出すことは一切できません。当社では、BYOD(個人所有の情報機器の利用)による在宅勤務は実施しておりません。



### 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てしまっ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。

### メール攻撃に備えた防災訓練

全社員に対してEmotet等の攻撃パターンを模したメールによる防災訓練を定期的実施し、社員がメール攻撃への注意を怠らない活動を継続しています。



# 取締役・監査役紹介

(2023年6月 現在)

## ● 取締役



取締役会長  
**上野 守生**

当社の前社長として長年にわたり経営を担い、豊富な経験と実績を有しています。現在は取締役会長として、経験に裏付けられた的確な視点から経営全般に関する助言を行っており、重要事項の決定や業務執行に対する監督等適切な役割を果たしています。



代表取締役社長  
**上野 剛史**

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。



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**

公認会計士として監査法人での勤務経験を持ち、また前職から当社の主力製品である開示書類作成支援システム「PRONEXUS WORKS」の開発に携わる等、当社電子開示ビジネスに必要な会計・ITに関する知識と経験を有しています。現在はシステムコンサルティング事業部長として、当社のシステムサービスにおける戦略的な機能強化に取り組んでいます。



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**

前職より大手印刷会社にて出版業界における営業に携わり、当社入社後は、投信会社向け開示書類作成支援システム「PRONEXUS FUND DOCUMENT SYSTEM」の拡販や当社事業の成長分野であるWebビジネスの領域拡張に貢献する等、印刷分野から非印刷分野における幅広い知識と経験を有しています。また、投資信託分野のペーパーレス化に対応した新たなデジタル商材拡販に取り組んできた経験を活かし、当社ソリューション戦略の目指す非印刷製品の領域拡張に貢献しています。



取締役 常務執行役員  
(財務・人事戦略担当)  
管理統括部長  
グループ事業管理室長  
**藤澤 賢二**

前職より人事制度設計やコンプライアンス体制の整備に取り組む等、総務・人事分野での豊富な経験および知識を有しています。現在は管理統括部長として、当社収益管理の強化や人事制度の見直しに取り組み、当社の財務戦略における資本効率の向上と、人事戦略におけるプロフェッショナル人財の育成に貢献しています。



取締役 執行役員  
(マーケティング戦略担当)  
マーケティング事業部担当  
**小澤 則夫**

入社以来当社の新規事業推進に長く携わり、現在の当社主力事業の立ち上げに大きく貢献してきました。現在はマーケティング事業部を管掌する取締役として、多様化する顧客ニーズに対し、市場分析等も踏まえた戦略的なマーケティング活動の推進に取り組んでいます。



社外取締役  
**長妻 貴嗣**  
三協フロンティア㈱  
代表取締役社長

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ただくことで、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。

人事・労務  
財務・会計  
法務・コンプライアンス  
IT・システム  
営業・マーケティング  
企業経営

## ● 取締役



社外取締役  
**清水 謙**  
㈱WDI  
代表取締役社長

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ご助言をいただくことで、グループガバナンスのさらなる強化に貢献しています。



社外取締役  
**酒井 一郎**  
酒井重工業㈱  
代表取締役社長

現在創業から100年以上続くグローバルな建機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。

人事・労務  
財務・会計  
法務・コンプライアンス  
IT・システム  
営業・マーケティング  
企業経営

## ● 監査役



常勤監査役  
**佐瀬 あかね**

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。



社外監査役  
**須藤 修**  
須藤総合法律事務所パートナー  
京浜急行電鉄㈱社外監査役

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  
\*事業所名は2023年9月現在

弁護士としての専門的知識にもとづき、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。



社外監査役  
**津田 良洋**  
沖電気工業㈱社外監査役

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。

# Corporate Governance

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持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することで、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。2023年6月28日現在の取締役は9名、執行役員は34名（うち4名は取締役が兼務）です。

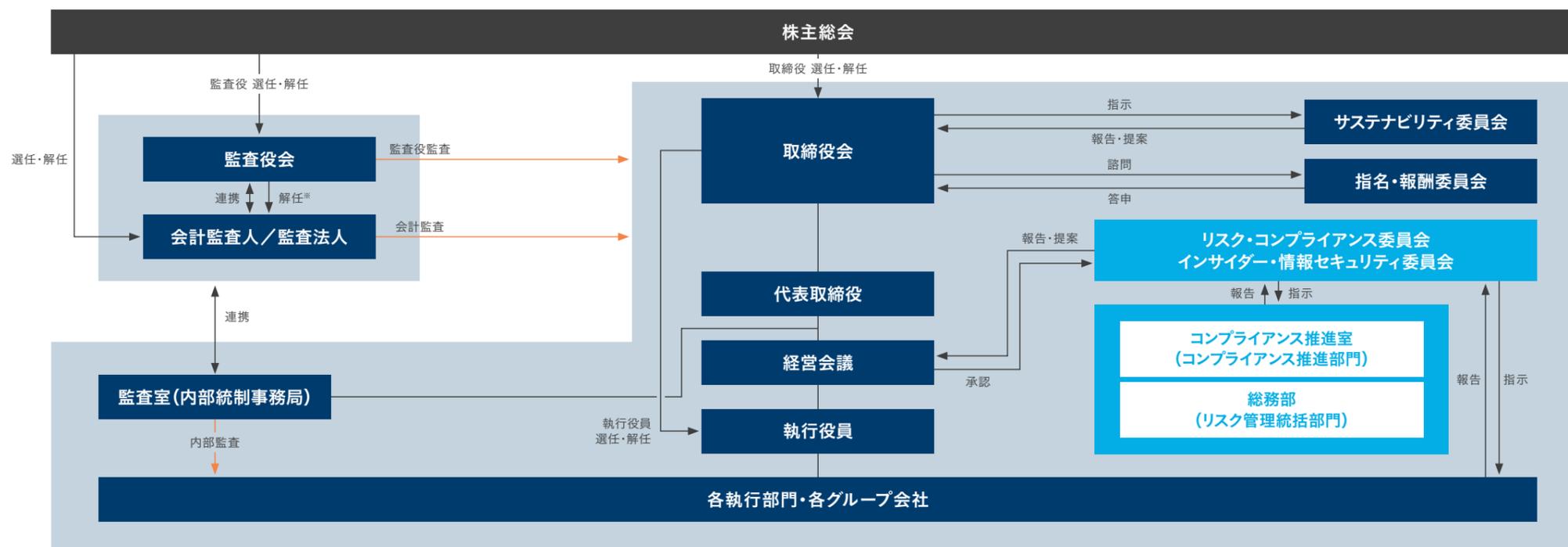
さらに、取締役会に対する十分な監視機能を発揮するため、取締役9名のうち3名を社外取締役とし、監査役4名のうち3名を社外監査役としています。

## 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。

コーポレートガバナンスおよび内部管理体制の概要図

2023年6月現在



※会社法第340条第1項に定める事由による

## 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、総務部およびコンプライアンス推進室が活動を統括・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見を有している者を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見・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、経営経験を有する者を含めるものとしています。

## 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 (2023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。)	210,257	176,000	34,257	—	6
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	267,257	233,000	34,257	—	13

## 取締役会および監査役会への出席状況 (2023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	8回	80%	—	—
監査役	須藤 修	10回	100%	12回	100%
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 (2023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現状分析と課題解決に向けた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、人材獲得・育成の観点から具体的な方策を提案する等の発言を行っております。
- 取締役酒井一郎氏は、当社営業戦略に関し、コストを意識した戦略立案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、以下のとおり対応し、少数株主、外国人株主を含む全ての株主の平等な取扱いに配慮します。

- 1 株主が株主総会において有効に議決権を行使するため、適切な対応を行う。
- 2 株主の議決権行使における適切な判断に資するよう、適確な情報提供を行う。
- 3 株主総会決議事項の一部を取締役に委任する内容や株主に重大な影響を及ぼす資本政策等を株主総会に提案するにあたっては、取締役会において、その必要性・合理性について十分な議論を行う。

### 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。

### 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、以下のとおり対応することで、権利行使に係る適切な環境を整備します。

- 1 招集通知は原則株主総会開催日の3週間前までに当社ホームページにて開示する。
- 2 招集通知の内容は平易な表現かつ図表等を用いて分かりやすいものとなるように努め、議案の内容等主要な部分を英訳し、招集通知発送日までに開示する。
- 3 議決権行使に際しては、インターネット等による環境を整備するとともに、議決権電子行使プラットフォームに参加し、機関投資家や海外投資家の議決権行使の円滑化を図る。
- 4 信託銀行等の名義で株式を保有する機関投資家等が、株主総会において自ら議決権の行使を行うことを予め希望される場合、事前に信託銀行等と協議のうえ、対応につき適切に検討する。

### TOPICS

当社定時株主総会において  
「ハイブリッド出席型バーチャル株主総会」  
を導入しております

2022年6月27日の当社第78回定時株主総会より、三菱UFJ信託銀行の提供する専用サイト「Engagement Portal」を用いたハイブリッド出席型バーチャル株主総会を導入しています。

これにより、引き続き通常の株主総会会場での出席に加え、オンラインでの出席も可能となり、同サイトを通じて事前質問や当日のライブ視聴、質問および議決権行使を行うことができる環境を提供いたしました。

## 社外役員メッセージ



社外取締役  
長妻 貴嗣



社外取締役  
清水 謙



社外取締役  
酒井 一郎

### A1

事務局の準備がしっかりしており、資料も充実していて自由闊達な議論が展開されています。多角的な議論により、短期だけでなく中長期的な経営課題を取締役会全体として共有しています。

### A2

急激に外部環境は変化していますが、いかにプロネクサスらしさを失わず非印刷分野へ事業シフトするかという観点を大切にしています。

### A3

創業93年の歴史の中で何度も事業変革を実現してきました。事業変革に果敢に挑み、成し遂げることがプロネクサスのDNAです。現在まさに第3の変革の中、危機意識の醸成、明確な方針として迅速な行動について、同じ経営者として共感しています。変革には時間がかかります。粘り強く挑戦し続けることが必要と考えます。

### A1

取締役会の議事が事前に共有されており、社外役員にも議論に入り易い状況が作られています。また、議長の姿勢は、様々な意見やコメントを獲得したいという意思を感じ、自ずと活発な意見交換があらゆる議題で行われています。常勤の役員からの説明も明確であると同時に、社外役員の意見の真意をくみ取り更なる改善につなげようという空気があるのは非常に評価できると考えています。

### A2

社外役員として私は常に、自分の業界に置き換えて考えてみたり、当社の文化や商慣習に染まっていない立場、即ち「偉大なる素人目線」を大切にしています。

### A3

事前資料の共有タイミングが早くなり、熟慮できる余裕ができています。また、資料自体が詳細にわたって記載されているのと同時に、議論すべき論点が明確に分かり易く記載されています。これは、経営会議などを中心とした執行役員の業務遂行が適切な形で行われていることを示していると感じます。更に、執行役員の皆さんから「更なる成長に向けた強い意志」を感じています。

### A1

上野社長のリーダーシップの下、業務報告と取締役会審議が適切に行われると共に、社外役員からの質問やアドバイスが活発に行われており、健全な取締役会の「場」であると感じています。

### A2

取締役の職務執行の監督と共に、適切なプロセスに基づく積極的な経営施策に関して、助言と応援を心掛けています。

### A3

前年に比して、経営上の課題に関する見える化が進んでいます。ソフトウェア開発やM&Aは当社の成長と強みづくりに不可欠な経営施策ですが、チャンスとリスクを併せ持っていることから、引き続き課題の見える化を進めてもらいたいと思います。

**Q1** 取締役会における議論の様子・状況をお聞かせください。



社外監査役  
須藤 修

### A1

議長の各議案等の内容に応じた的確な議案運営の下で、各役員がそれぞれの貴重な経験・知見を踏まえた発言をし、その発言内容に即して社長以下の執行部が見解を提示し、さらに議論が展開されるとの経緯を辿るため、取締役会のアドバイザーおよびモニタリングの両機能が按配よく発揮されています。

### A2

当社は、資本市場のインフラを支える重要な社会的使命を担っているところ、今や世界レベルで市場間競争が激しさを増しているため、当社においては、世界に向けて我国の資本市場のプレゼンスを発揮するために尽力すべきと考えております。そこで、私は、社外監査役ではありますが、CGコードの趣旨に則り、資本市場に参加する各顧客企業において優位性の高いコンテンツを作成し発信するための支援態勢を構築するとの視点の下に、私がこれまでの仕事の中で蓄積した知見を提供することに努めています。

### A3

当社は、当社に期待されている社会的な使命に応えるために、長年に亘って培った実績を踏まえて、M&Aなどによって他社(子会社を含む)との連携を緊密に進めることによって柔軟な経営組織を構築のうえ、これまでの枠組に捉われない新たな事業展開を積極的に進めており、ここ1年においても、着実な前進が見られました。

**Q2** どのような課題認識をもって取締役会に臨まれていますか？



社外監査役  
忍田 卓也

### A1

取締役会における議事運営は社長のリーダーシップのもとで手際よく行われており、担当役員による報告に対して、ほぼ必ず社外役員から忌憚りの無い意見や質問が随時提示され、それに対して担当役員だけではなく時折社長自らの言葉で補足するなど、自由闊達に議論がなされているとの認識です。当社の社外取締役は、上場会社の代表者を務めており、いわば経営のプロから意見や質問が発信されることで、取締役会における議論に新たな気づきが与えられているように感じます。

### A2

近年の法改正は勿論のこと、ここ数年にわたり他社との事業提携やM&Aを推進していく中でリスクが多様化し、取締役会における意思決定にあたって考慮すべき事項が増えていると考えており、そのなかで見落としている重要なリスクがないかどうか、及び如何にして取締役会のビジネス・ジャッジメントを支えるかについて、企業法務やM&A、海外取引に関わってきた弁護士としての経験を踏まえて意見を述べるように会議に臨んでいます。

### A3

当社を取り巻く環境が法改正などによって大幅に変わっていく変革期において、的確な対応策を講じ、市場におけるインフラともいえる分野を継続的に支えている点は評価できるのではないかと考えます。今後、IT技術のさらなる発展が予想されるなかで、時代の変化を先取りし、専門性の高い分野においてビジョンと熱意のある人材を継続的に育成・採用し、引き続きお客様の高いご要望に応えられる事業を構築して頂きたいと考えています。

**Q3** この1年間で評価できる点、引き続き課題と感じる点についてお聞かせください。



社外監査役  
津田 良洋

### A1

社外取締役、社外監査役ともに活発に質疑及び意見を発信しており、それに対して担当取締役や出席執行役員等が適切に回答するとともに、参加メンバー間で積極的に議論しています。変に形式張らずに真剣に議論していると思います。

### A2

まず、第一義的には監査役の本分として、取締役の職務執行を監査することを最大の任務として会議に参加しています。それに加えて、公認会計士として期待されている知識・経験が活かされるケースでは、より積極的に意見を述べるようにしています。当社の業務の性格上、特に企業開示に関して、一般の上場会社以上に注目されるので、その点も気にするようにしています。

### A3

今回は、これまでにない多額のM&Aを行い、現在PMIの最中である。M&A実行まで、取締役会で十分に協議し、決議したことは十分に評価できる一方で、現在行われているPMIの進捗状況についても取締役会に報告し、議論することが必要と考える。また、当社の事業環境が大きく変化していく中で、既存の業務の付加価値の向上と、新たな業務への方向性について、取締役会でも積極的に議論していきたいと思っています。

# 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		IFRS			
	2014/3期	2015/3期	2016/3期	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期
売上高(計)	19,882	21,119	20,971	21,556	22,454	23,157				
売上収益(計)							24,446	24,997	26,142	26,804
(上場会社ディスクロージャー関連)	8,506	8,769	9,124	9,263	9,398	9,849	10,287	10,880	11,267	11,733
(上場会社IR関連等)	5,287	5,881	4,689	4,821	5,278	5,546	6,137	6,400	6,914	7,413
(金融商品ディスクロージャー関連)	5,610	6,005	6,655	6,953	7,298	7,033	6,920	6,629	6,890	6,627
(データベース関連)	478	462	502	517	479	728	1,103	1,088	1,071	1,031
売上原価	12,090	13,606	12,480	12,825	13,414	14,076	14,846	15,414	16,055	17,112
売上総利益	7,791	7,512	8,491	8,730	9,040	9,081	9,600	9,583	10,087	9,692
販売費及び一般管理費	5,684	5,520	6,265	6,367	6,503	6,582	7,061	7,162	7,574	7,450
営業利益	2,107	1,991	2,226	2,362	2,536	2,499	2,600	2,130	2,483	2,212
経常利益	2,246	2,036	2,255	2,548	2,889	2,772				
税引前利益							2,729	2,503	2,624	2,391
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,417	1,358	1,680	1,804	1,872	1,970	1,846	1,691	1,763	1,618
総資産	27,890	27,478	27,624	28,360	28,871	28,793				
資産合計							33,049	36,337	35,560	36,918
自己資本	21,685	20,760	20,852	21,400	21,470	21,885				
親会社の所有者に帰属する持分							22,451	23,423	23,421	24,395
自己資本比率(%)	77.8	75.6	75.5	75.5	74.4	75.8				
親会社所有者帰属持分比率(%)							67.9	64.5	65.9	66.1
有利子負債	485	110	350	650	650	468				
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,969	3,038	2,707	2,397	3,326	2,263	4,172	3,917	3,843	3,600
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 798	△ 1,061	64	△ 564	△ 326	△ 779	△ 1,716	△ 1,339	△ 1,609	△ 6,478
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,749	△ 2,895	△ 1,370	△ 986	△ 2,073	△ 1,705	△ 2,436	△ 1,660	△ 2,894	△ 1,762
設備投資額	1,167	1,199	1,069	1,529	908	1,366	1,688	1,637	1,619	1,562
減価償却費	862	1,020	1,022	1,083	1,142	1,092	1,830	1,962	2,020	2,083
1株当たり当期純利益(EPS、円)	43.63	43.72	56.28	62.12	66.32	71.19				
基本的1株当たり当期純利益(EPS、円)							68.53	62.87	68.18	63.43
1株当たり純資産(BPS、円)	668.41	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)							834.02	877.73	918.12	956.34
1株当たり配当金(DPS、円)	20	18	23	24	28	30	30	33	35	36
営業利益率(%)	10.6	9.4	10.6	11.0	11.3	10.8	10.6	8.5	9.5	8.3
ROE(%)	6.5	6.4	8.1	8.5	8.7	9.1	8.3	7.4	7.5	6.8
ROA(%)	8.1	7.4	8.2	9.1	10.1	9.6	8.4	7.2	7.3	6.6
配当性向(%)	45.8	41.2	40.9	38.6	42.2	42.1	43.8	52.5	51.3	56.8
総還元性向(%)	98.7	178.7	99.9	71.5	110.4	68.4	69.6	69.4	119.6	56.8
ゼロエミッション(%)	99.4	99.5	99.5	99.4	99.4	99.5	99.4	99.4	99.4	99.4
エコインキ使用率(%)	86.4	84.3	92.2	97.0	96.2	98.4	97.6	97.8	97.2	97.0
エコ用紙使用率(%)	56.7	54.1	51.6	63.8	66.9	77.5	79.0	81.6	81.7	83.0
単体従業員数(内、女性)(名)	591(113)	631(121)	660(132)	686(155)	724(163)	757(178)	783(190)	857(208)	850(217)	875(239)
単体採用人数(内、女性)(名)	37(15)	55(14)	73(27)	63(28)	69(14)	68(21)	62(23)	36(12)	53(23)	64(31)
単体離職率(%)	4.0	2.3	3.0	3.2	5.3	4.5	3.7	3.8	3.5	4.1

## 受注顧客数/シェア



## 株主還元の推移



## Company Information

### 株式情報 (2023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	28,945名 (前期末比11,371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
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE FIDELITY FUNDS (常任代理人 香港上海銀行東京支店)	1,816	7.12
日本マスタートラスト信託銀行株式 会社(信託口)	1,684	6.60
上野 誠子	1,410	5.53
プロネクサス社員持株会	1,122	4.40
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
上野 大介	463	1.82

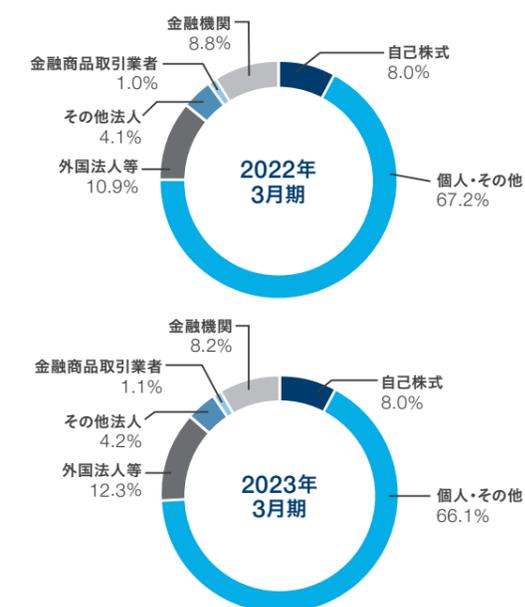
(注) 持株比率は自己株式(2,207,521株)を控除して計算しております。

### 会社情報 (2023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	1,651名(連結)875名(単体)



### 所有者別株式数比率



### 自己株式の状況

2023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	2,207,521株 (8.0%)

### 取締役及び監査役 (2023年6月28日現在)

取締役会長	上野 守生
代表取締役社長	上野 剛史
取締役 常務執行役員	森貞 裕文
取締役 常務執行役員	塩津 裕一
取締役 常務執行役員	藤澤 賢二
取締役 執行役員	小澤 則夫
取締役	長妻 貴嗣
取締役	清水 謙
取締役	酒井 一郎
常勤監査役	佐瀬 あかね
監査役	須藤 修
監査役	忍田 卓也
監査役	津田 良洋

(注) 1. 取締役のうち、長妻貴嗣、清水謙、酒井一郎の各氏は社外取締役です。  
2. 監査役のうち、須藤修、忍田卓也、津田良洋の各氏は社外監査役です。

### Webサイト情報

当社Webサイトでは、企業情報やIR情報をはじめとした当社をよりご理解いただけるコンテンツをご用意しております。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/](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/>



#### 環境方針

[https://www.pronexus.co.jp/sustainability/assets/pdf/20230822\\_01.pdf](https://www.pronexus.co.jp/sustainability/assets/pdf/20230822_01.pdf)



#### 人権方針

[https://www.pronexus.co.jp/sustainability/assets/pdf/20230822\\_02.pdf](https://www.pronexus.co.jp/sustainability/assets/pdf/20230822_02.pdf)



#### 安全衛生方針

[https://www.pronexus.co.jp/sustainability/assets/pdf/20230822\\_03.pdf](https://www.pronexus.co.jp/sustainability/assets/pdf/20230822_03.pdf)