

PRONEXUS REPORT 2022

株式会社プロネクス

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>



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

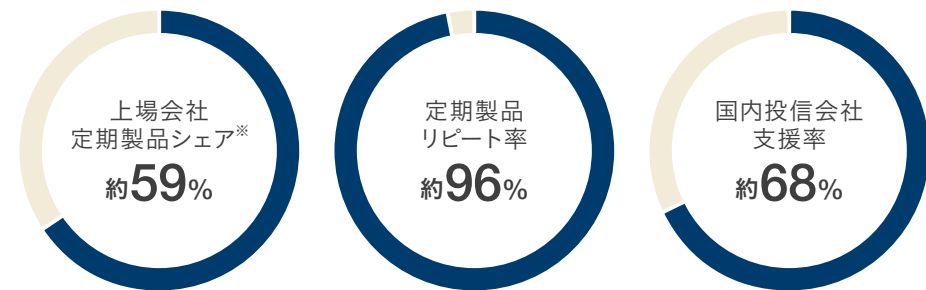
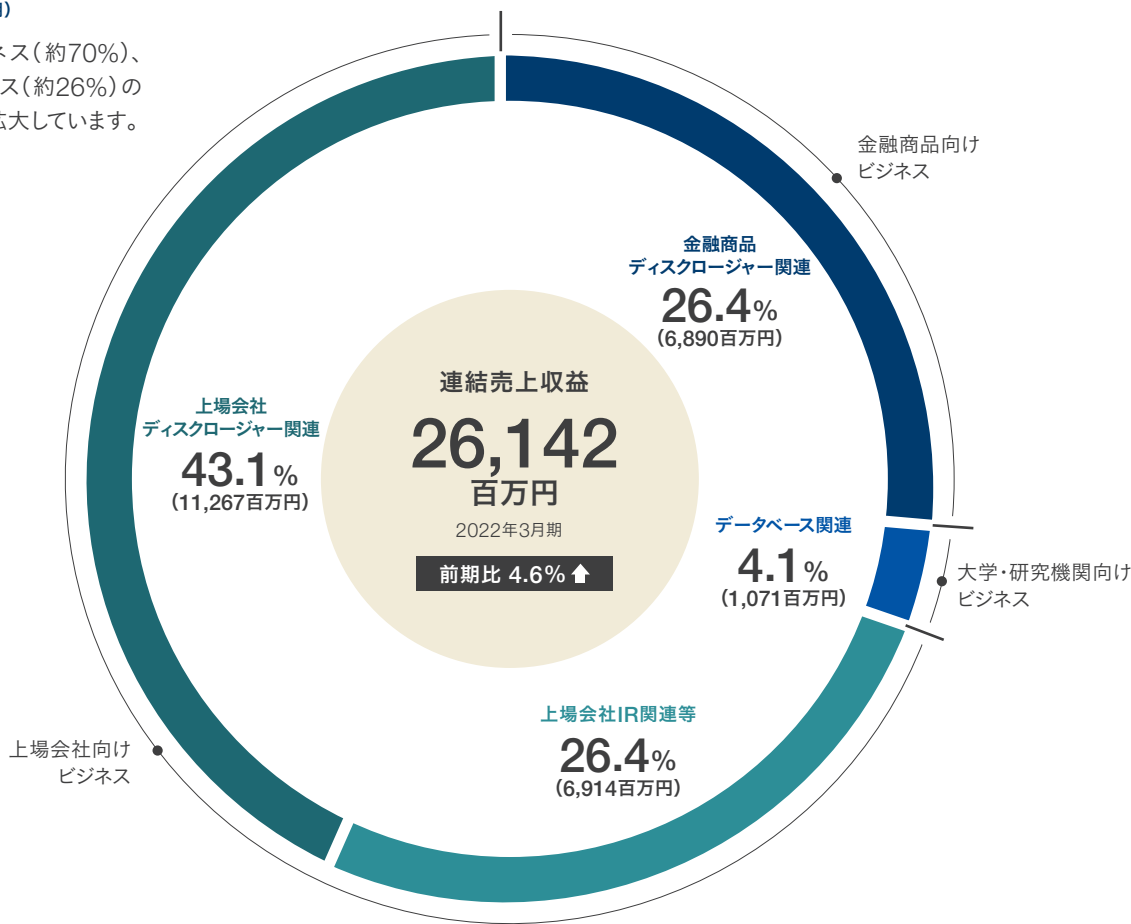
私たちは、上場会社や金融商品運用会社が
投資家に向けてディスクロージャー^{※1}や
IR^{※2}の資料を作成する際の
実務支援を中心に事業を拡大しています。

※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 (2022年3月期)

上場会社向けビジネス(約70%)、
金融商品向けビジネス(約26%)の
2つを柱として事業を拡大しています。



※ 有価証券報告書および株主総会招集通知のいずれか受注率

多くのお客様から、継続的な
ご発注をいただいています。

成長の軌跡

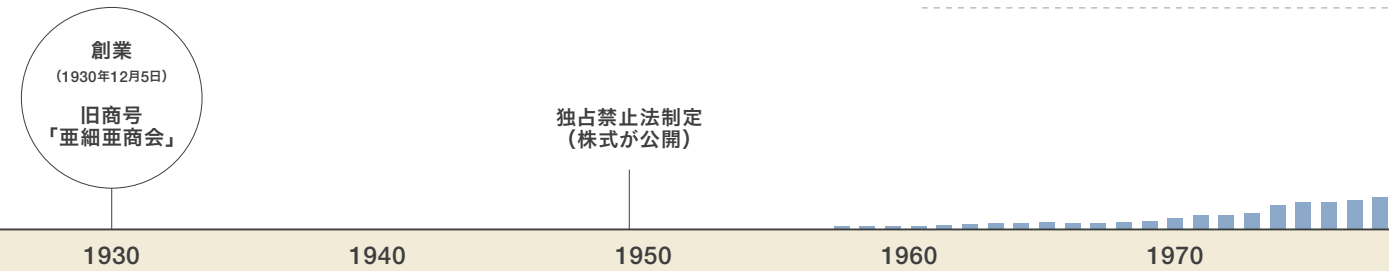
未来に向かって新しい価値の創造と成長を続けるため、
事業領域の拡張とビジネスモデルの変革を遂げていきます。

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

■ 売上収益(百万円) — 営業利益率(%)



1930-1960 創業

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。



1960-1990 第1の変革

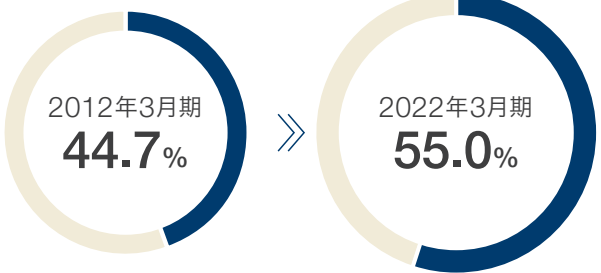
ディスクロージャービジネスへの進出

当社はいづ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。



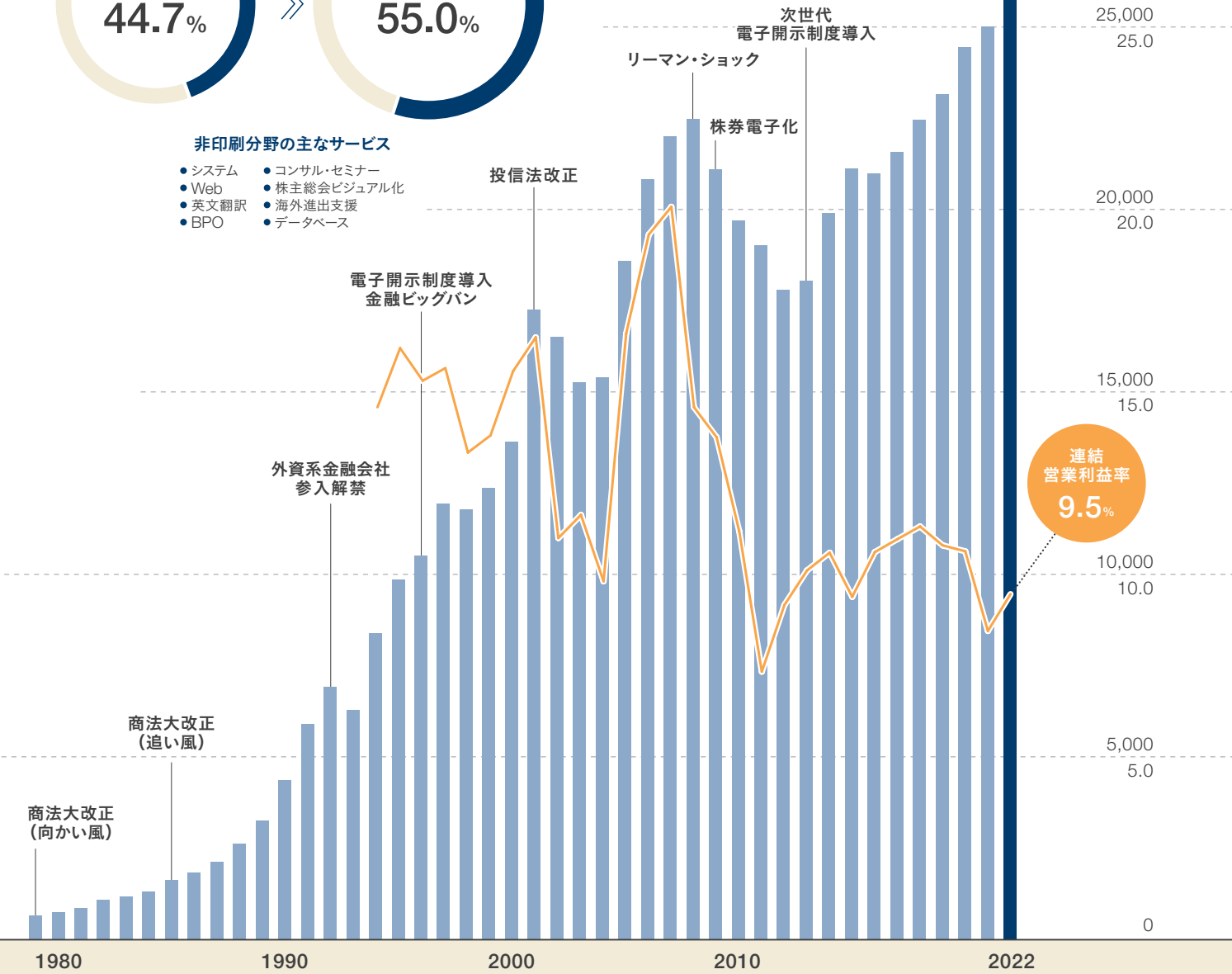
売上収益内非印刷分野の割合

■ 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
- 海外進出支援
- データベース



1990-2010 第2の変革

開示書類作成支援システム、IR等支援ビジネス拡大

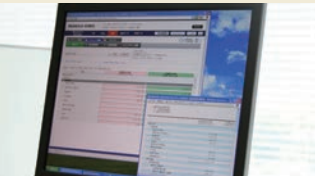
さらに当社にとって大きな転換の契機となったのが、2000年に導入された金融庁の「EDINET」による有価証券報告書の電子開示です。当社はこれに対応し、開示書類作成支援システムを業界でいち早く提供開始することで有価証券報告書のシェアが約3割から5割以上に上昇しました。またより積極的に情報開示を行うIR活動のニーズが高まり、Web・英文翻訳などIR支援サービスの拡大、新規事業の創出にも注力しました。



2010-2022 第3の変革

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。当社はめざす事業領域を「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

創業100周年に向けて目指す姿

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

2020年12月に創業90周年を迎え、
2030年の創業100周年に向けて
経営理念・ビジョンを刷新いたしました。

Mission

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

- 1 PROfessional - 専門性
専門性でお客様の実務を支える
- 2 PROper - 適正性
正確かつ適正なサービスを提供する
- 3 PROMpt - 迅速性
お客様のニーズにいち早く応える
- 4 PROgress - 革新性
革新的なサービスを創造する
- 5 PROsocial - 社会性
社会と共生する視点をもつ



Index

01	Introduction
01	Who we are
03	成長の軌跡
05	Our Vision
07	President's Message
13	How We Create Values
13	価値創造のプロセス
15	当社の競争優位性
17	ステークホルダー・エンゲージメント
19	Strategy
19	中計立案の背景 事業環境分析
21	新中期経営計画2024
23	財務戦略
25	アライアンス戦略
27	主要KPI
29	事業戦略
33	Sustainability
33	サステナビリティ
35	人財戦略
37	環境
39	品質
40	情報セキュリティ
41	Corporate Governance
41	取締役・監査役紹介
43	コーポレート・ガバナンス
47	社外役員メッセージ
49	Data

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)
2022年3月期(2021年4月~2022年3月)、
2022年4月~12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。

President's Message

新たな中期経営計画のもと、 ビジョンの実現を目指します。

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

代表取締役社長
上野 剛史

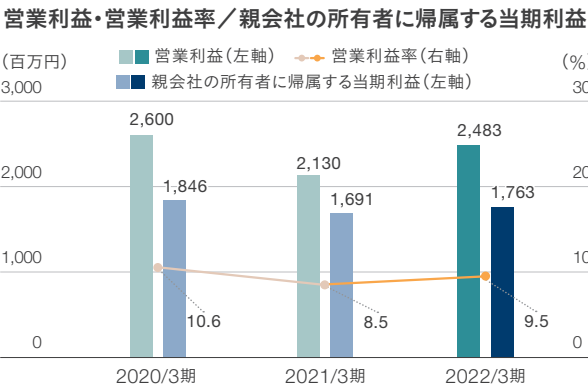
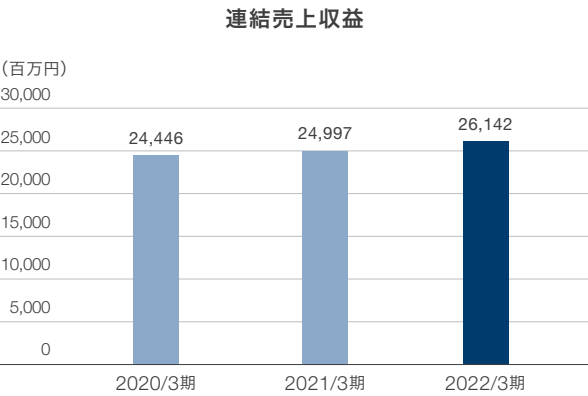


前中期経営計画では、 非印刷分野の成長が顕著に

2022年3月期は、「新中期経営計画2021」の最終年度となりました。私たちはこの3年間、非印刷分野の業容拡大を核とした「第3の変革：ドキュメントプラットフォームへの変革」という大きな目標に取り組んできました。新型コロナウイルスの感染拡大を受け、業績予想を取り下げた時期もありましたが、結果的には3期連続の増収。売上収益は過去最高を更新することができました。一方、未来を見据え、非印刷分野でのプロフェッショナル人財の採用等、

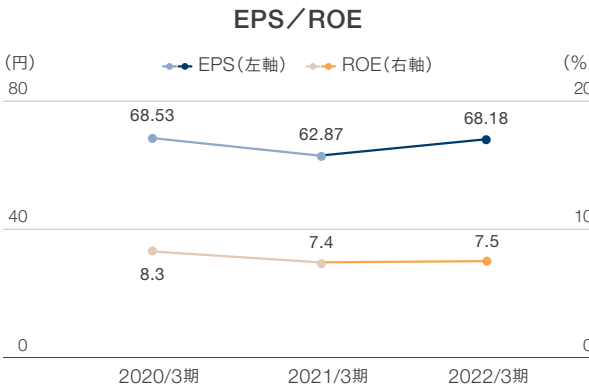
「体制の強化」を積極的に行ったこともあり、利益面では課題が残る結果となりました。

最重要テーマである「非印刷分野の拡大」では、ドキュメントプラットフォームとして進化をさせてきた上場会社向け開示書類作成支援システム、「PRONEXUS WORKS」のオプション機能である「WORKS-i^{※1}」や「WORKS-Core^{※2}」が順調に伸びました。また、投信会社向けに展開している開示書類作成支援システム「FDS」を採用するファンド数も増加。さらには、IRサイト自動更新サービス「E-IR」、英文による招集通知・決算短信の受注件数増等



も奏功したことで、非印刷分野の売上収益は3年前の120億円から143億円へと大きく拡大しました。その結果、非印刷分野の売上構成比は、全体の55%に達するまでに成長しました。先行きが不透明な事業環境の中でも、グループが一丸となって「第3の変革」に挑み、目標としていた非印刷分野の成長を実感できたことが、この3年間の成果と言えます。

※1:WORKS-i 会計データから開示データを一貫生成、1つのデータソースから各書類へ自動展開できるシステム
※2:WORKS-Core お客様が作成した決算用Excelデータを高度活用し、必要な情報を開示書類に表単位で自動反映するシステム



初めに乗り越えるべき壁、「招集通知の電子化」

以前より想定をしていたことではありますが、「ペーパーレス化・電子化」の流れは、確実に進んでいます。新型コロナウイルスの感染拡大の影響もあり、3年前に想定していた以上にその流れは加速しています。他にも様々な法制度の変化や進化、厳しさを増す国際情勢等、私たちを取り巻く外部環境は激しく変化しています。そのような外部環境に対応しながらも、「非印刷分野」の拡大を核とした成長戦略を描いた上で、私たちが目指すビジョンの実現に向かっていくことが、2022年5月に発表した新たな中期経営計画（新中期経営計画2024）の骨子となります。

「新中期経営計画2024」において、先ず私たちが乗り越えるべき大きな壁は、2023年3月に開催される株主総会から導入が決まった「招集通知の電子化」への対応です。会社法の改正に伴って、それまで書面で郵送していた「招集通知」を原則としてWebサイト等に掲載し、総会日時・場所・議案内容・株主総会資料の掲載されているURLを書面で郵送する方式が認められるようになります。ただし、株主が書面での送付を会社側に請求した場合は、従来

通り「全ての資料」を郵送で送付する必要があります。どのような対応をとるかはお上場会社や株主に委ねられていますので、そのニーズは様々なパターンが想定されます。そこで私たちは、2022年10月に「招集通知 電子化対応サービス」という新たなサービスをリリースしました。本サービスは「招集通知の電子化」にあたって増大する実務負担を軽減しつつ、セキュアな環境でのWeb開示までをトータルサポートするもので、すでにお客様からご好評をいただいています。「新中期経営計画2024」の3か年はこの「招集通知の電子化」への移行期間にあたるため、印刷分野の売上減少を想定していますが、株式市場のインフラ企業として様々なニーズに応える新たな商材を開発・提供することで、この局面をプラスに変えていきたいと考えています。

システムをキーとして、
事業のパートナーとして選ばれる存在へ

投信分野においても、「ペーパーレス化」の流れが進んでいます。2022年3月期の新規のファンド本数や受注件数は、前年と比べてもそれほど大きな差はありませんでしたが、印刷部数が減少傾向にあります。これは新型コロナウイルス感染症の拡大の影響によって、投資家が銀行や証券会社の窓口で足を運ばなくなっていることが要因です。一方、運営する投信会社側の「働き方改革」も同時に進んだことで、実務効率化のニーズは拡大しています。そこで当社が開発と販売に力を入れているのが、投資信託会社向けの開示支援システム「FDS」です。「FDS」は、上場会社向け開示書類作成支援システム「PRONEXUS WORKS」の開発と運用で

培った開示書類作成業務の効率化ノウハウに、投信書類の構造・特性を分析することで得られた独自のノウハウを合体させて開発した「投信開示書類作成支援システム」です。ファンドを運営する投信会社が、目論見書等の開示書類を作成する際に効率的且つ安定的に作業できる環境を提供する、ドキュメント作成支援プラットフォームとして採用が進んでいます。現在、既存のお客様である国内大手の投資顧問・資産運用会社からも改良に向けた様々なリクエストやアイデアを頂戴して、実装の必要性和可能性を検証しながらシステムをさらに進化させています。

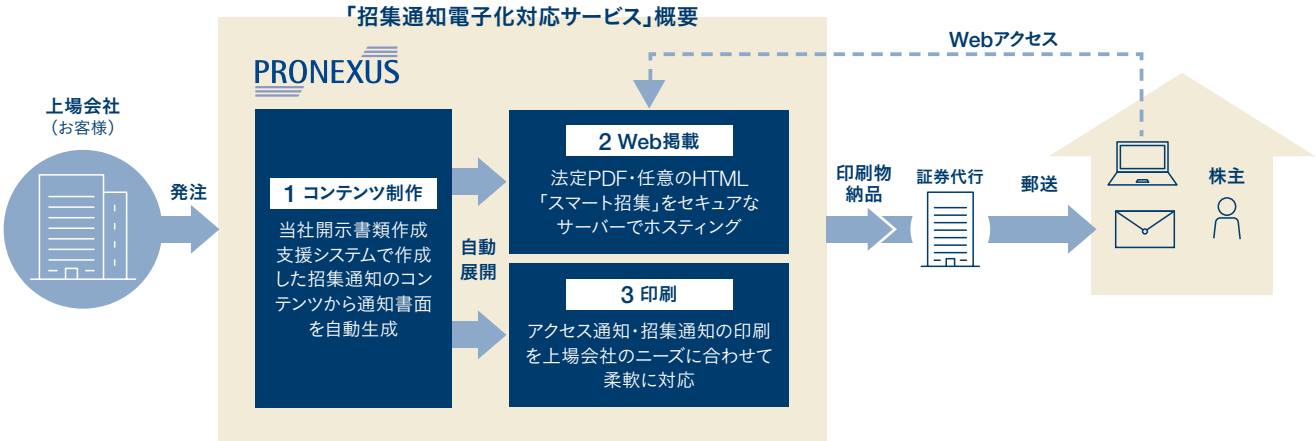
また最近では、投信会社から「ファンドのブランド化」についても相談を受けるケースが増えてきています。運営するファンドの知名度や共感度を向上させ、投資家に選ばれるファンドにしていくためのブランディングサポートです。私たちは長い間、上場会社の株主・投資家とのコミュニケーションに数多く関わってきました。マーケティングからメディアのバイイングといった広告会社に近い機能や、広告やWebサイト等のツール制作機能、さらにはシステムの開発機能も有しています。これまでは、販売用の資料をわかりやすく、見やすくして行くことに重きを置いた“資料作りのパートナー”としてお手伝いをさせていただいてきましたが、これからは、“投信事業そのもののパートナー”として選んでいただける存在を目指していきます。投信分野は、上場会社向けのディスクロージャー領域と違い、競合となるプレイヤーが数多く存在し、現時点での私たちのシェアは上場会社向けほどには高くありません。その分、伸び

しろや成長の可能性がたくさんある領域ですので、チャレンジとして失敗を恐れずに挑んでいきます。当社が展開するビジネスは、ストック型のビジネスモデルが特徴ですので、この領域でも如何にその売上比率を高めていくことができるのか？この点が大きな課題であり、乗り越えるべきテーマになります。

非財務情報の開示は、
私たちのノウハウや仕組みが活かせる領域

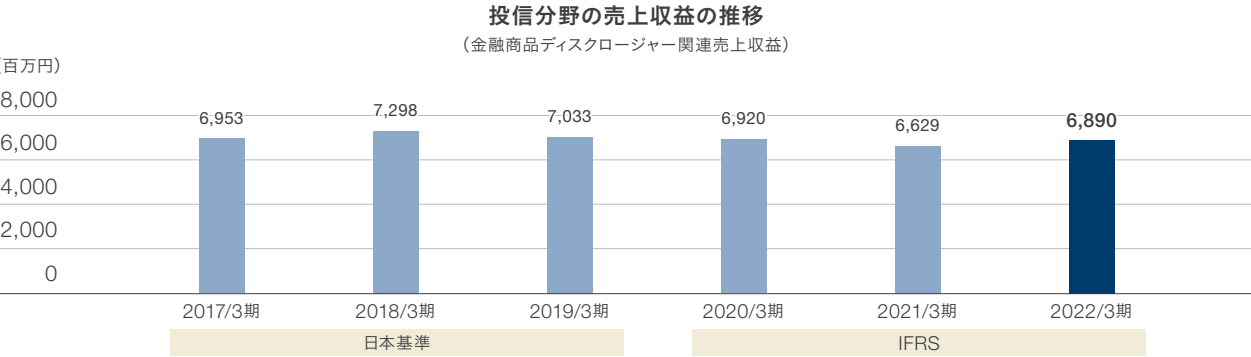
また、今までとは明らかに違うプラスの流れ（機会）も同時に感じています。その一つが、サステナビリティを含めた「非財務情報の開示」です。この1～2年で当社への非財務情報開示に関するコンサルティングや、統合報告書の作成依頼が急増しています。加えて、2023年3月期の有価証券報告書から、「人的資本の情報開示」が義務付けられる予定で、多くの上場会社に対応に奔走しています。サステナビリティを含めた非財務情報や人的資本の開示等は、これまで当社が培ってきたノウハウや仕組みが活かせる分野だと考えています。もう一つの機会が、英文による開示支援です。プライム市場に上場している企業を中心に法定開示文書の翻訳依頼が増加しています。インサイダー情報を扱う開示情報の英訳作業は、求められるセキュリティレベルが高い上に、法定書類として高い専門性が求められます。私たちは、これまで10年以上もこの分野の翻訳を手掛け、一定のご評価をいただくと共に知名度も上

「招集通知 電子化対応サービス」の概要



電子提供制度の当社への影響と取り組み

従来通り	プラス要因	マイナス要因
● 当社サービスの中核である開示書類作成支援システムによる、招集通知コンテンツ制作サポート ● 印刷部数	● ガバナンス強化等を受けてコンテンツの充実化が進み、その傾向は電子化により拡大 ● 招集通知電子化を先取りして、当社が開発した「スマート招集」の受注増加 等	● 複数の印刷物のパターンの中から、上場会社がどれを選択するかによりページ数は減少





がってきています。特にお客様にとっては一般的な翻訳会社と違い、当社が受注している和文の開示書類とセットで英訳を進めて行くことができるという大きなメリットがありますので、今後も成長が期待できる分野です。

非印刷分野の売上収益は、
3年後に170億円へ

現状、私たちの課題は、これらの機会にしっかりと対応できる「競争力のある体制」を構築することです。お客様からのニーズは明らかに高度化していますので、今まで以上に幅広いサービスへの対応力が必要です。顧客分析力を高め、お客様のことをわかりやすく伝える企画・制作・デザイン力、お客様の課題を解決に導くコンサルティング力等が今まで以上に求められています。前中期経営計画でも強力に推し進めてきましたが、コンテンツのWeb化や動画配信化の引き合いも強く、引き続き、大きな可能性を秘めています。これらの機会をしっかりと掴んでいくためには、自社の進化に加えてこの分野に力を持った会社との業務提携、資本提携はもちろんのこと、M&Aも含めた形で裾野を広げ、事業規模の拡大を目指す必要があります。そこで私たちは、2022年の4月にアライアンス戦略担当として、専任の執行役員を1名配置しました。様々なチャンネルを通じて協力関係を構築できる会社をピックアップし、積極的に提携を進めています。「競争力のある体制づくり」の実

現には、前中期経営計画同様、しっかりと投資をしています。そして、2023年3月期の非印刷分野の連結売上収益143億円を、25年3月期には170億円まで成長させる計画です。

高水準の株主還元を継続し、
資本効率を高めていく

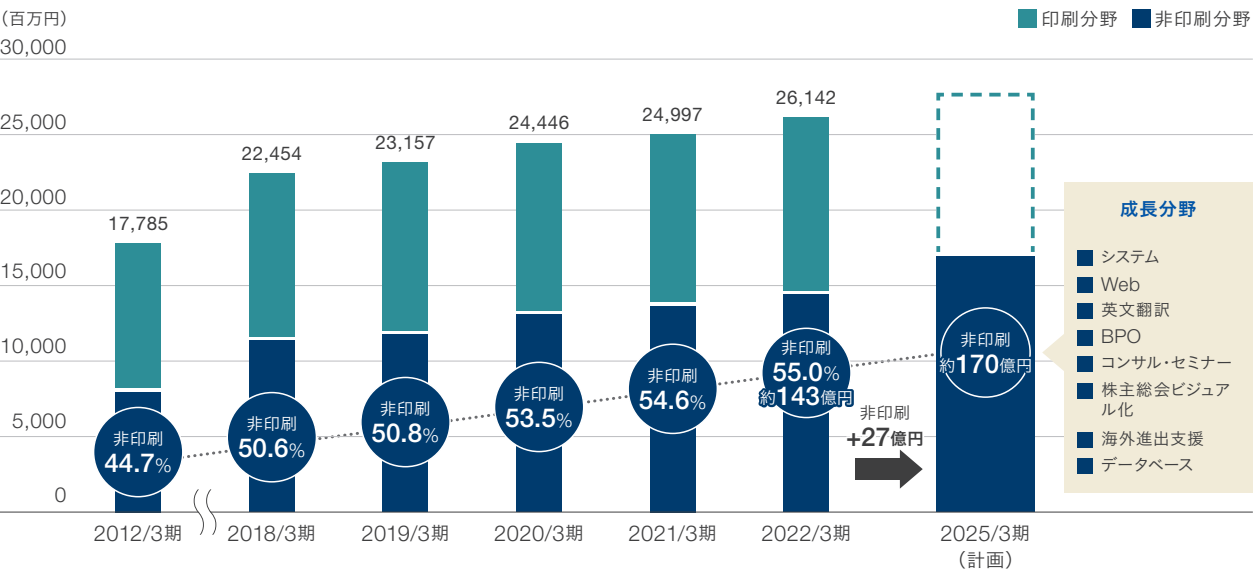
私は上場会社の経営者として、株主価値の向上を常に経営の中心に置いています。収益力の向上を目指すと同時に、高水準の株主還元を継続することによって、資本効率を高めていく方針です。私たちは、2021年までの10年間で約991万株を自社株式として取得し、発行済株式総数の約42%に相当する約1,161万株を消却。2022年3月期においては、117万株を取得し、発行済株式総数の約3%にあたる100万株を消却しました。「新中期経営計画2024」では、重点戦略として引き続き配当性向50%以上を基準に安定配当していく方針を掲げています。2022年には、初めて個人株主の方が20,000人を超えました。これまで持ち続けていただいている株主の方はもちろん、新たに株主になっていただいた株主の方にも長期間保有していただけるように、株主価値の向上に努めてまいります。

小さな努力の積み重ねで築いた「信頼」こそが、
私たちの競争優位性

私は、学生時代にボート競技をしていました。実は、ボート競技と会社経営は似た部分が多いと感じています。ボート競技は、同じボートに乗った仲間たちと声を掛け合いながら、同じ目標に向かって圧倒的なチームワークをベースに皆で漕ぎ続けます。レースに勝った時は皆で喜び称え合いながら、さらに進化できる方法を探っていきます。負けた時は改善点を皆で洗い出し、その改善点を努力とトレーニングで克服して次のレースに挑みます。手前味噌ながら、私たち“プロネクサス”という会社は、改善をベースに対話を重ね、真面目にコツコツと積み上げていく力に長けている会社だと感じています。小さな努力の積み重ねで築いた「信頼」こそが、私たちの競争優位性であり圧倒的な「見えない資産」です。

創業90年を機に、私たちは「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」というビジョンを掲げました。未来を担う若手社員が中心となって議論し導きだした、私たちがやりたい姿です。100周年に向け、ディスクロージャー・IR分野のペーパーレス化・電子化等乗り越えなければならない課題も山積していますが、ここまで述べたように「伸びしろ」はたくさんあります。真面目にコツコツと取り組み、その一つひとつを実現することで、ステークホルダーの皆様が期待し続けてくださるような会社であり続けたいと考えています。どうぞ、これからのプロネクサスにご期待ください。

非印刷分野の売上収益の拡大



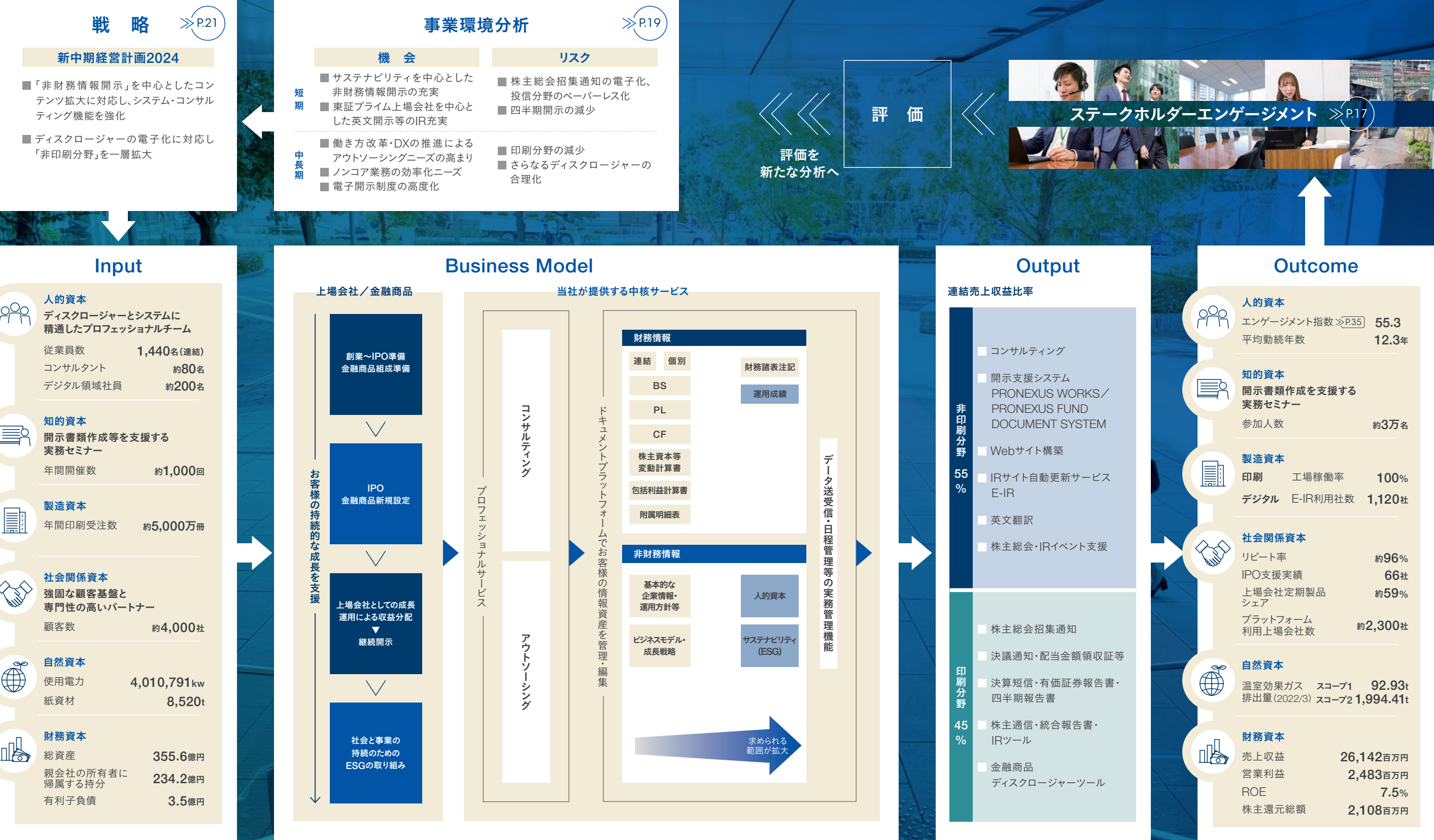
自社株買いの実績

	取得株式数	取得価額	消却
2013/3期	約200万株	927百万円	200万株
2014/3期	約100万株	749百万円	100万株
2015/3期	約250万株	1,875百万円	—
2016/3期	約85万株	999百万円	288万株
2017/3期	約47万株	598百万円	—
2018/3期	約90万株	1,282百万円	—
2019/3期	約43万株	523百万円	273万株
2020/3期	約36万株	476百万円	—
2021/3期	約23万株	289百万円	200万株
2022/3期	約117万株	1,215百万円	100万株
合計	約991万株	8,933百万円	1,161万株

2022年9月30日 発行済株式総数 27,717千株 保有自己株式総数 2,208千株 (8.0%)

Value Creation Process

価値創造のプロセス



コーポレート

ガバナンス >> P.43

Competitive Advantage

当社の競争優位性

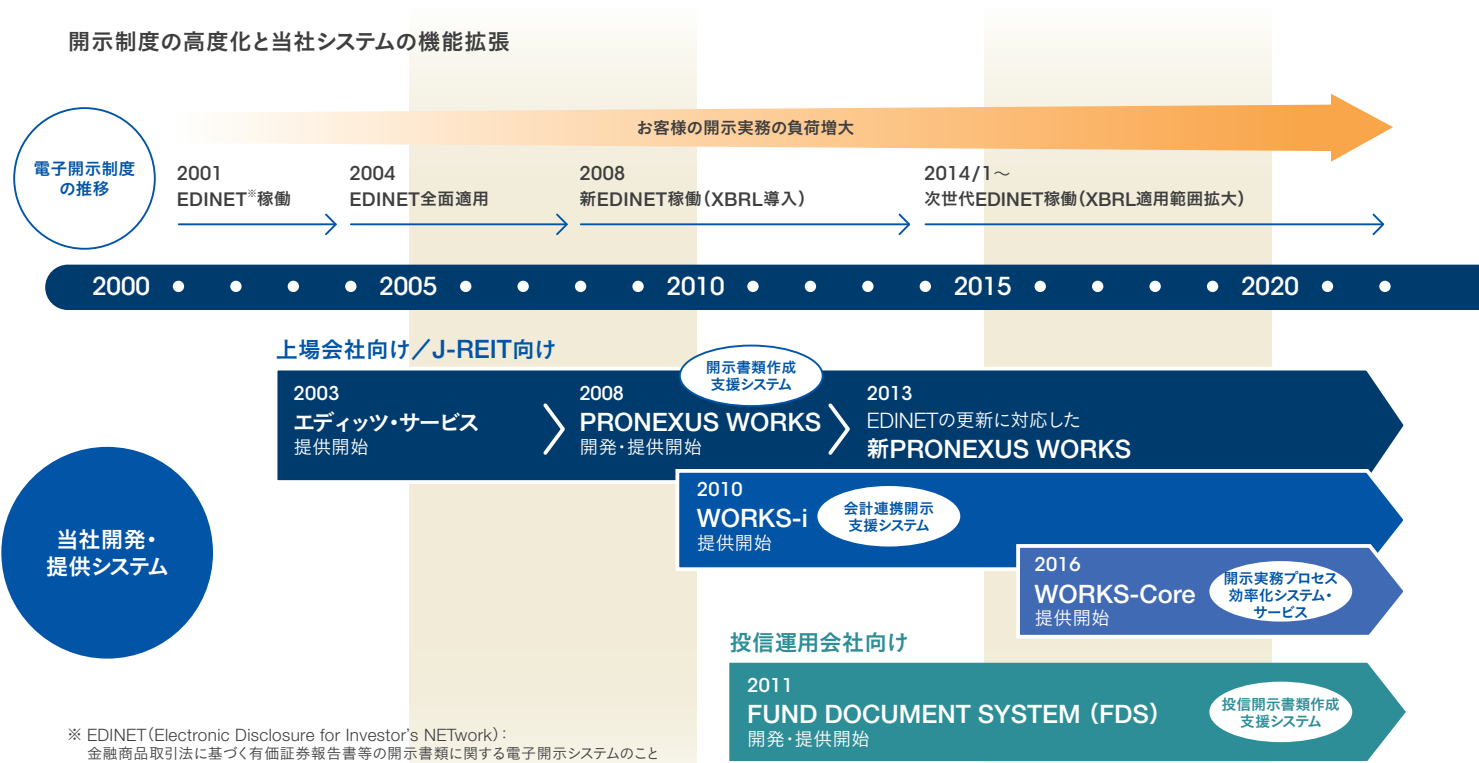
1 お客様基盤

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。



3 独自のシステム開発力

上場会社向けに「PRONEXUS WORKS」、投信会社向けに「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。

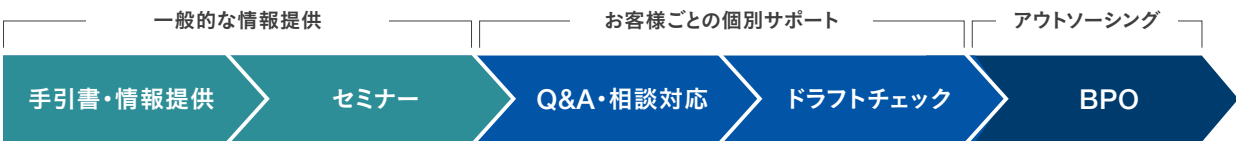


2 コンサルティング力

会社法・金商法の
コンサルティングスタッフ
決算開示BPOを請け負う
公認会計士

80名 13名

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。



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、株券の電子化等さまざま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



投信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2,050ファンド

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製作するサービス。
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。

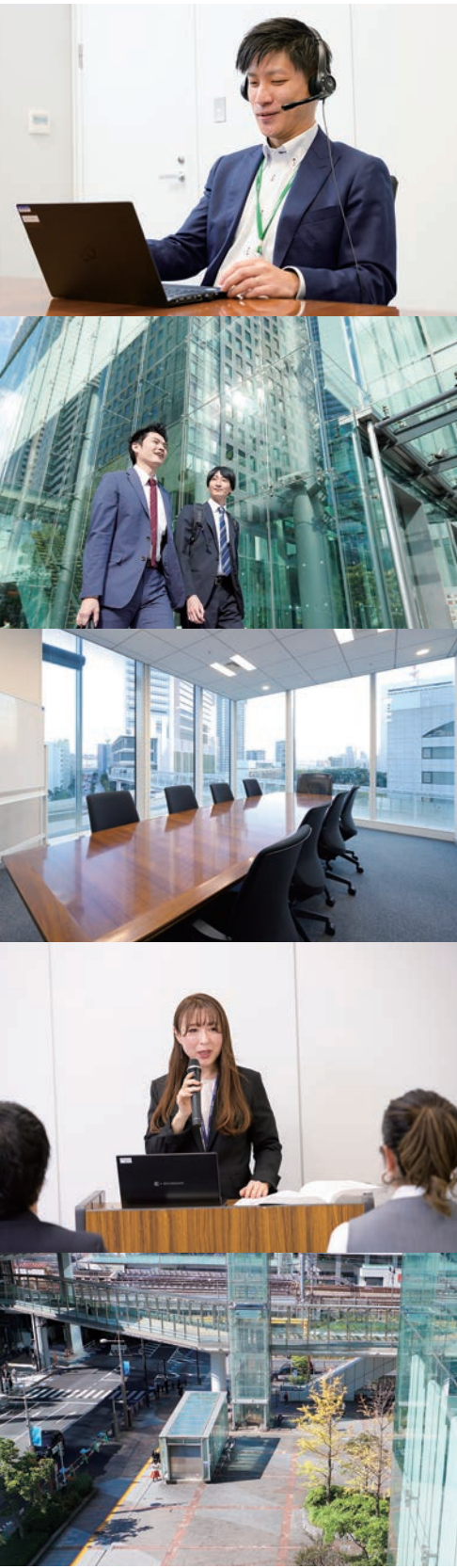
IRサイト自動更新
E-IR

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。
すでに1,000社以上が導入する業界スタンダードに成長しました。



Stakeholder Engagement

ステークホルダー・エンゲージメント



お客様

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。

従業員

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。

株主

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。

投資家

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。

社会

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
- 「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
- 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工場見学会の開催(2022年12月)

- 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

Strategy 戦略

事業環境分析

新中期経営計画立案の背景

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

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(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ちは、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。

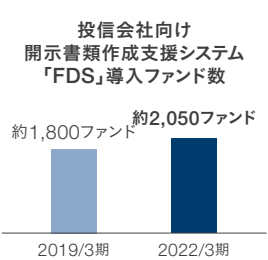
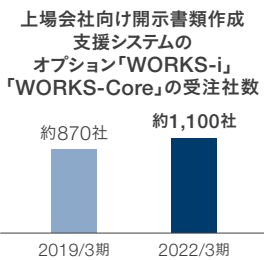
前中計の連結業績と計画比

(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

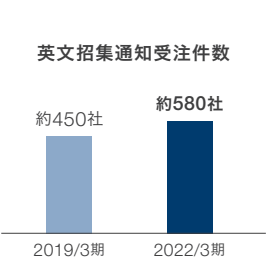
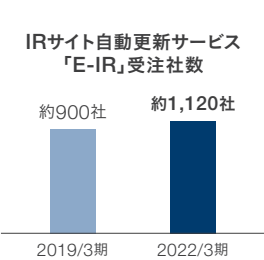
システム

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

プラス要因

非財務情報開示・投資家との対話の充実

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
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

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

「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

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(実務運用未確定)

投信分野のペーパーレス化

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

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

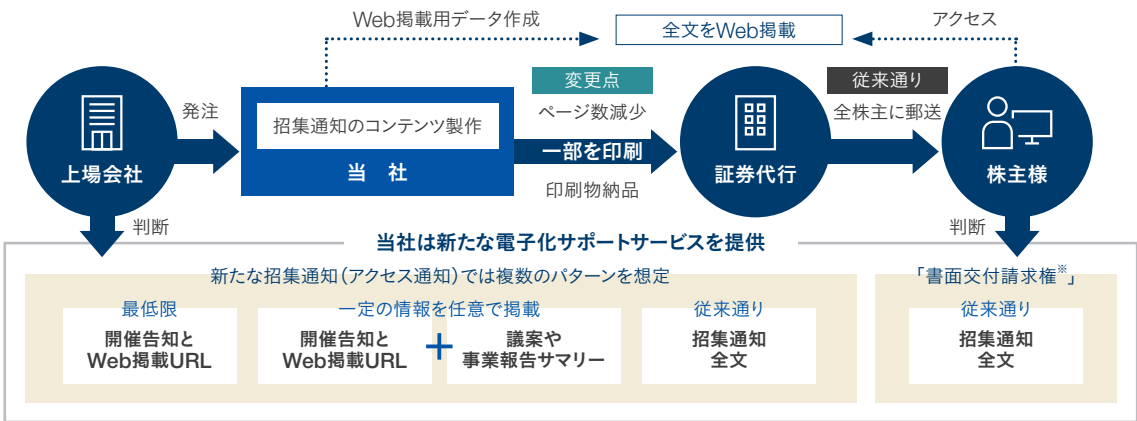
四半期開示の売上減少(制度未確定)

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

現在、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」が導入されます。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

新中期経営計画2024

招集通知の電子化・投資信託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。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

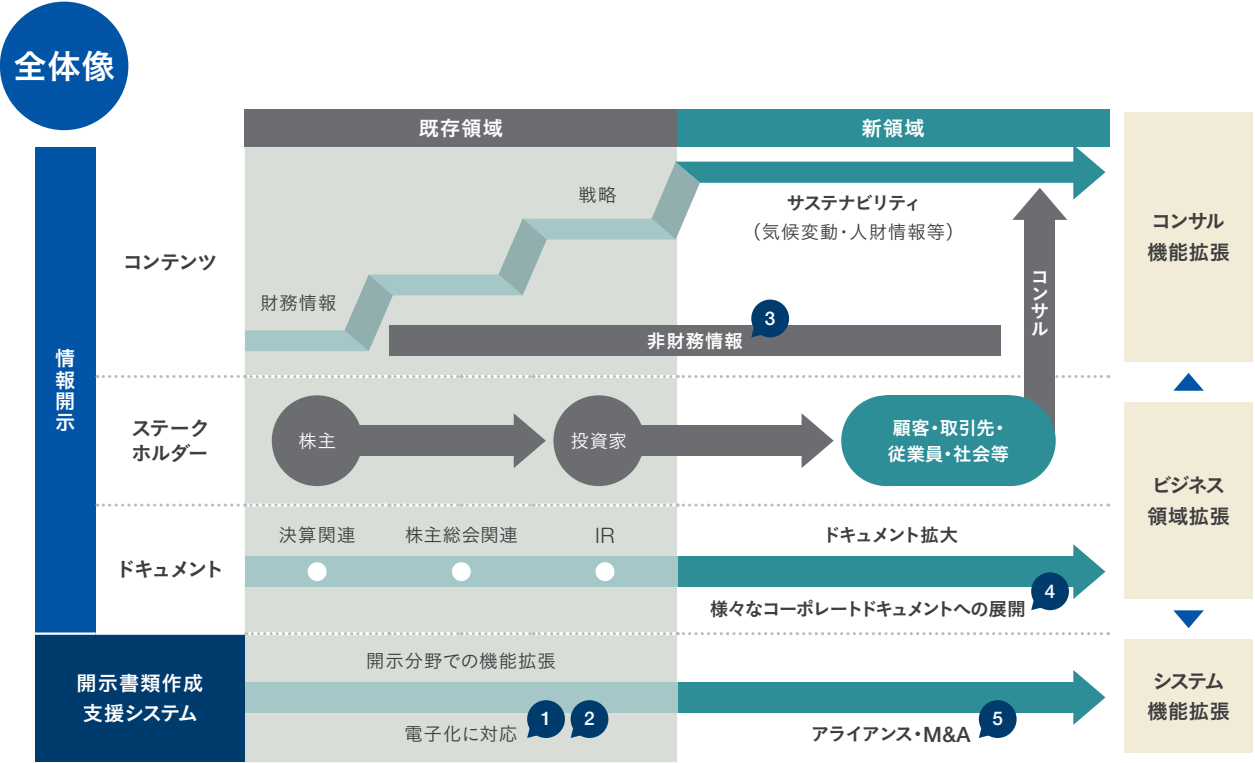
らなる拡大と収益力向上により利益確保を目指します。
また、サステナビリティ情報をはじめとした「非財務情報開示」の充実に対応し、システム・コンサルティング機能を強化します。これによって開示周辺のドキュメント支援等、新たなビジネス領域に挑戦することで、中長期的な成長を実現してまいります。

✓

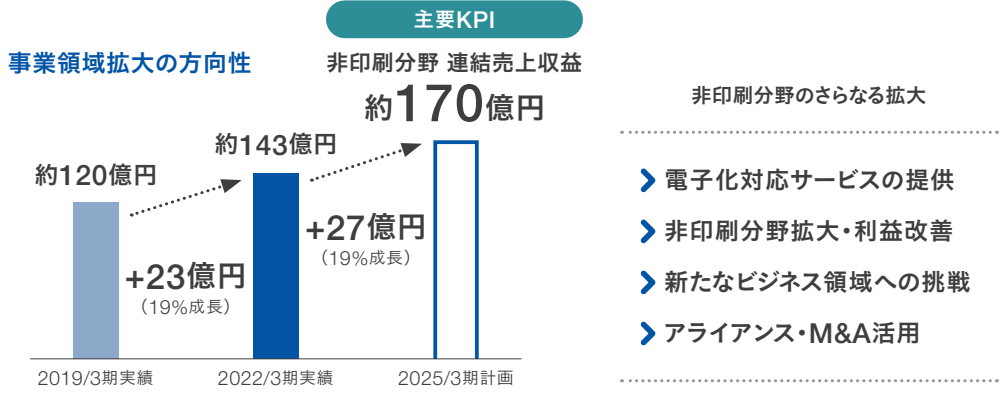
ディスクロージャーの電子化に対応し「非印刷分野」を一層拡大

✓

「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



2025年3月期 数値目標 株主総会招集通知電子化・四半期開示の一本化の影響は、当社事業においてかつてない不確定要素であり、一定以上の精度をもって算定が可能となる2023年5月に業績目標を公表予定



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
2 投信分野ペーパーレス化に対応する成長戦略 ■ 投信開示書類作成支援システム「FDS」の機能拡張 ■ 投資信託会社における開示周辺サポートの拡大	FDS 導入ファンド数拡大
3 「非印刷分野」のさらなる拡大と収益力改善 ■ 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期) 2022/3期 約143億円 サステナビリティ コンサルティング関与率アップ 有価証券報告書等 英文翻訳拡大
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	システム利用 満足度向上
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	非印刷分野・成長分野領域人財の確保と育成

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

主要経営指標

営業利益率・ROE

2022/3期実績

営業利益率 9.5%

ROE 7.5%

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。

- 人財投資・DX投資等によりコストが増加するものの、増収効果等による増益で、前期に比べ上昇
- 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

主要経営指標

配当性向50%以上

2022/3期実績

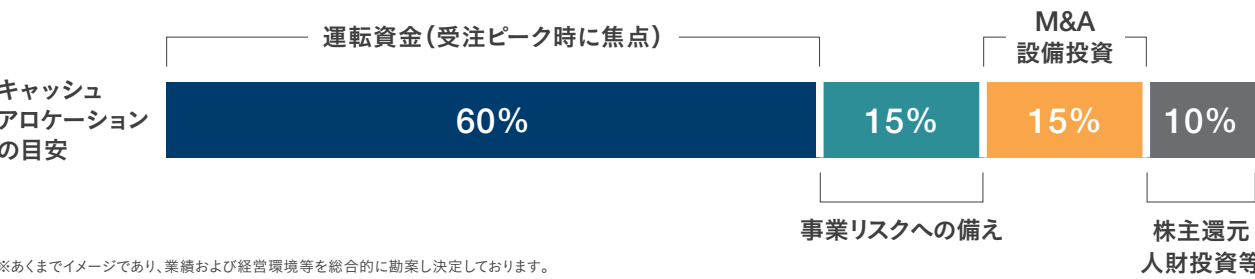
配当性向 51.3%

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。

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

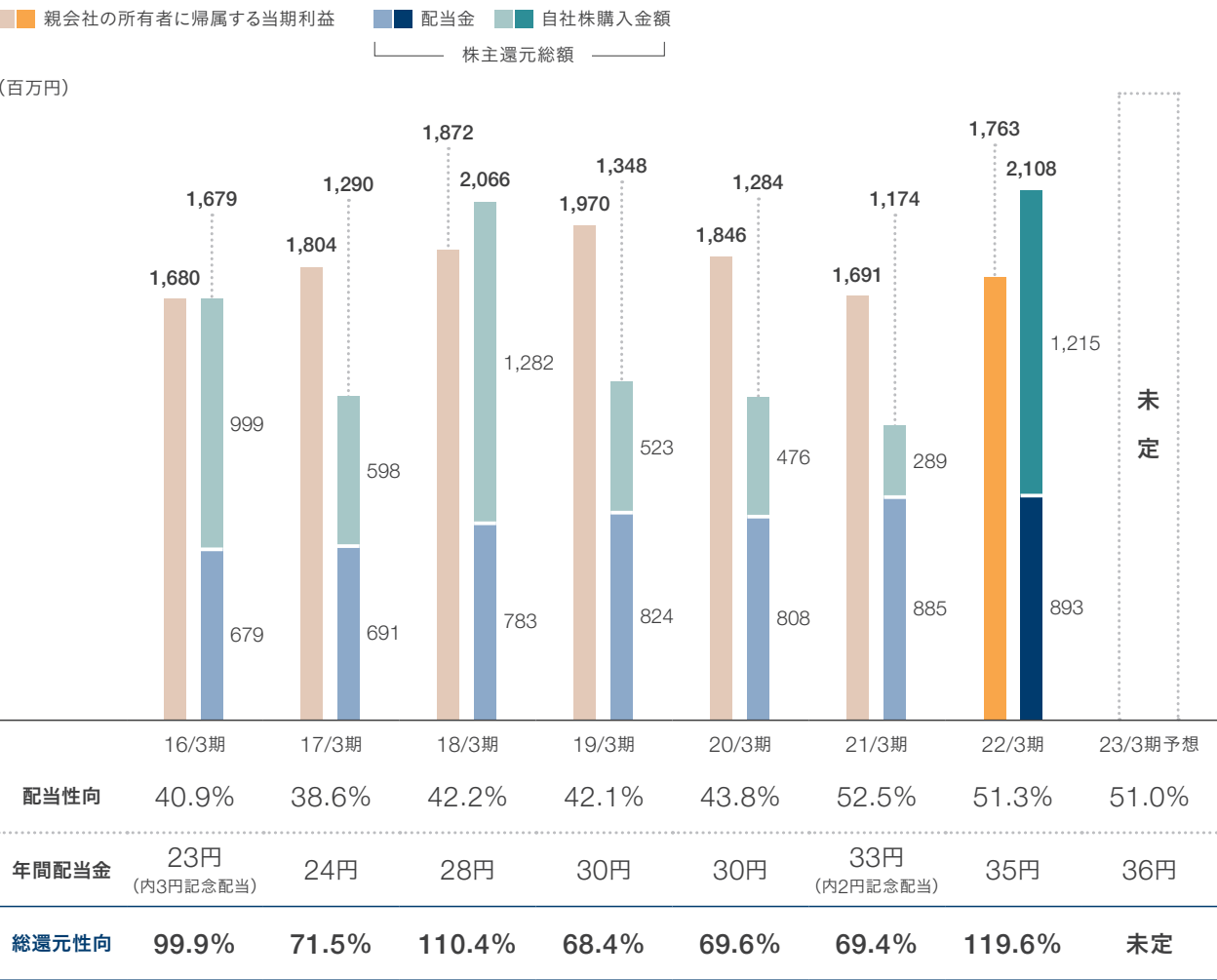
しています。これに事業リスクへの備えも加え、残額をM&A・設備投資・株主還元



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株あたりの価

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。

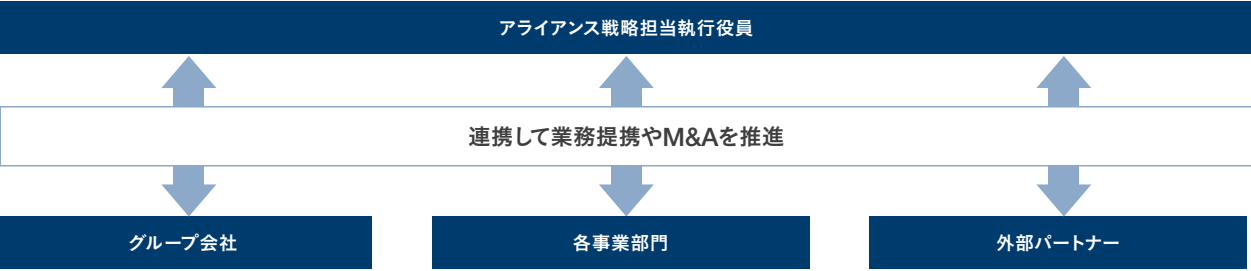


当社経営理念のVALUEである5つのPROをあしらったQUOカード

アライアンス戦略

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の検討を行っています。



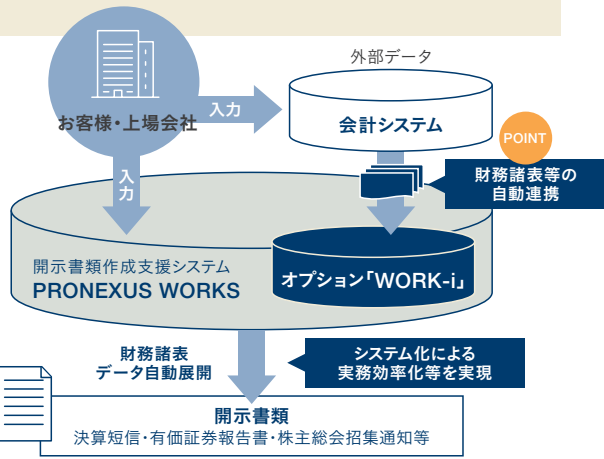
これまでの主なM&A・業務提携

ディスクロージャー支援事業の領域拡大

会計システムとの連携強化

開示書類作成支援システム「PRONEXUS WORKS」は、当社ディスクロージャー支援事業の中核であり、機能強化を続けています。

当社は上場会社のお客様が導入する会計システムと「PRONEXUS WORKS」を自動連携させるオプションサービスを開発・提供しています。このサービスと連携が可能な会計システムベンダーを順次拡大し、お客様の実務効率化に貢献しています。

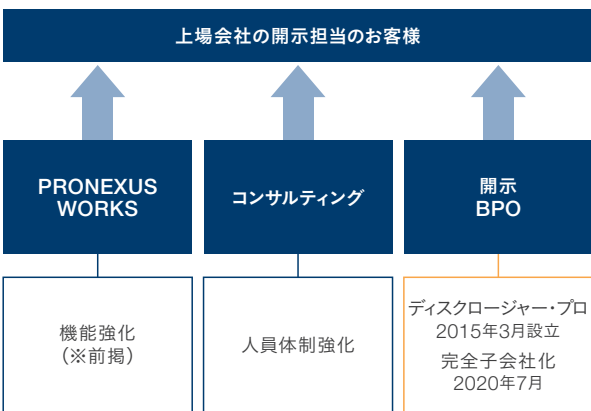


「開示BPO事業」の立ち上げ

当社は従来、開示書類作成支援において上記のようなシステムや原稿チェック等のコンサルティングサービスを提供してまいりました。これをさらに一歩進め、お客様の開示書類作成実務をアウトソーシングで受託するのが「開示BPO事業」です。

当社は2015年3月に他社と合併で開示BPO事業を担う株式会社ディスクロージャー・プロを設立し、2020年7月に完全子会社化しました。

「働き方改革」によりお客様の実務効率化ニーズが高まり、季節性が高い開示業務のアウトソーシングニーズはきわめて旺盛な状況です。

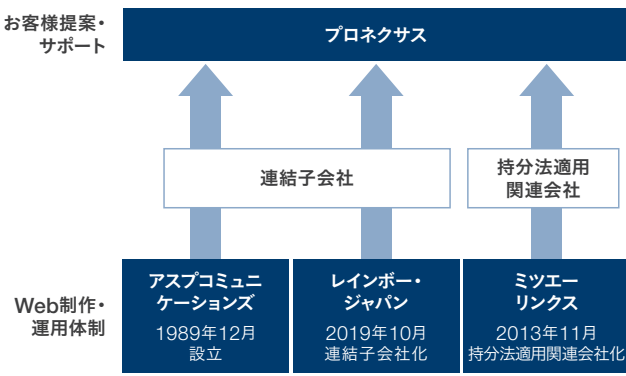


成長領域の体制強化

Web事業の強化

ディスクロージャー・IRのWeb化進展に対応し、当社グループではWeb制作体制の強化に取り組んでまいりました。当社および連結子会社の株式会社アスプコミュニケーションズにおいてWebの企画提案・制作・運用体制を構築するとともに、2013年11月に株式会社ミツエーリンクスを持分法適用関連会社化し、さらに2019年10月には株式会社レインボー・ジャパンをM&Aにより連結子会社化しました。

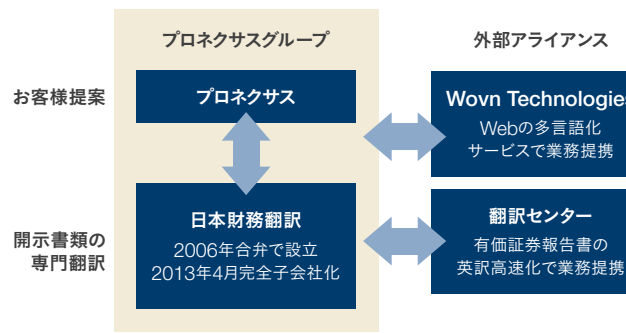
今後もWebサービスの需要は拡大することが確実であり、引き続き体制強化・収益力向上につとめてまいります。



英文翻訳事業の強化

コーポレートガバナンス・コードや東証の市場改革等により、英文開示のニーズが急速に高まっています。開示書類の英訳はさきめて高い専門性が求められるため、当社は専門会社である日本財務翻訳株式会社を2006年12月に合併で設立し、2013年4月に完全子会社化しました。

さらにWebの多言語化サービスを提供するWovn Technologies株式会社や、翻訳サービス大手の株式会社翻訳センター等外部企業との業務提携も進めています。

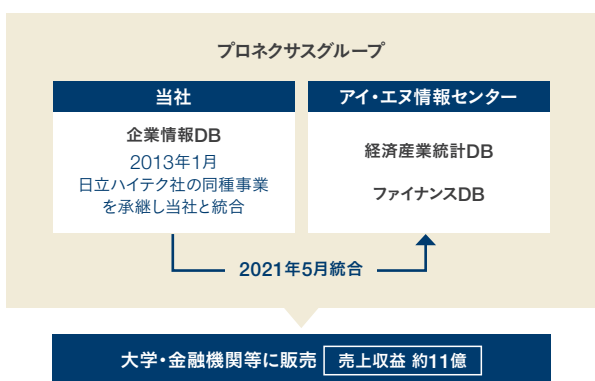


新規事業の取り組み

データベース事業の強化

当社は、2001年に株式会社イーオーエルを設立し、同社で企業情報データベース事業を立ち上げました。同社を2010年10月に当社に吸収合併したのち、経済産業統計・ファイナンスデータベースを販売する株式会社アイ・エヌ情報センターをM&Aにより連結子会社化しました。

2021年5月に当社のデータベース事業を株式会社アイ・エヌ情報センターに統合し、シナジー効果の最大化・新たな事業領域の開拓を推進しています。



海外進出支援事業の立ち上げ

当社は2014年7月にプロネクサス台湾を設立し、台湾を中心に日系企業のアジア進出を支援する事業を立ち上げました。2019年10月にはプロネクサスベトナムを設立し、台湾でのビジネスを横展開しています。これらの現地法人設立にあたっては、現地企業からの事業承継を行うことで事業立ち上げのスピードアップを図りました。

また現地でのサービス提供にあたっては、外部企業とのアライアンスも積極的に活用しております。

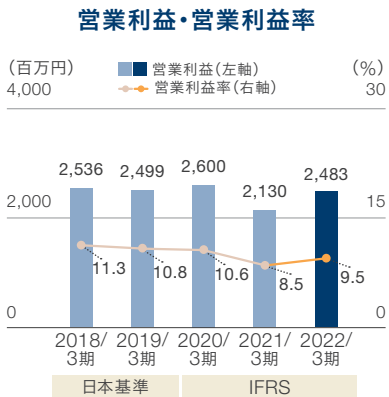


主要KPI

当社では、以下の主要KPIを用いて、財務・非財務業績を測定しています

Financial

財務情報



概要

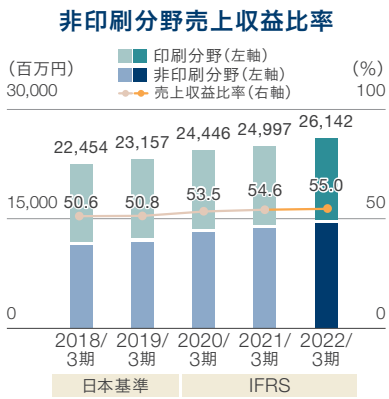
売上総利益から販売費及び一般管理費を差し引いた営業活動から得られる利益と、売上収益に占める割合。

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

外注費の増加や、人財投資・DX投資によるコスト増加があったものの、増収効果と前期に比べその他の費用が減少したため、営業利益は前期比353百万円(同16.6%)増加し、営業利益率は同1.0ポイント上昇しました。



概要

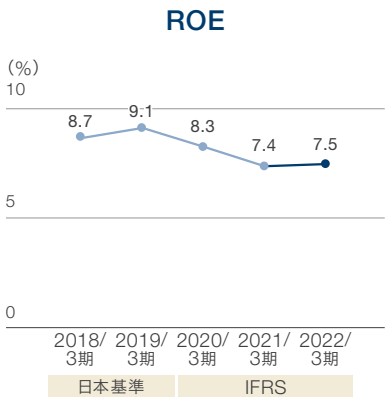
当社製品・サービスのうち、印刷物以外の売上収益の全体に占める割合。

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

改訂コーポレートガバナンス・コードへの対応による英文翻訳サービスや、業務効率化ニーズの高まりを受けたBPOサービス等の受注が増加し、非印刷分野売上収益比率は前期比0.4ポイント上昇しました。



概要

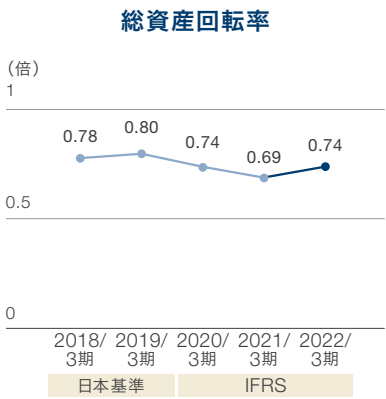
ROE(親会社所有者帰属持分当期利益率)は、株主が出資した資本に対して、企業がどれくらいの利益を上げたかを示す割合。

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

増収効果等により親会社の所有者に帰属する当期利益が増加(前期比4.2%増加)した一方、継続した安定配当の実施や自己株式の取得等、株主還元に向けた結果、ROEは前期比0.1ポイント改善しました。



概要

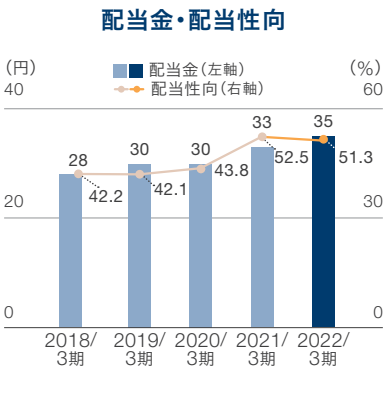
総資産を使ってどれだけの売上を出したかを示す指標で、連結売上収益を連結総資産で除した数値。

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

株主総会招集通知、Web・英文翻訳サービス、投資信託の各種販促ツールの受注が拡大し、前期比0.05ポイント改善。なお、2020年3月期からの下降トレンドはIFRSへの会計基準変更に伴う総資産の増加によるもの。



概要

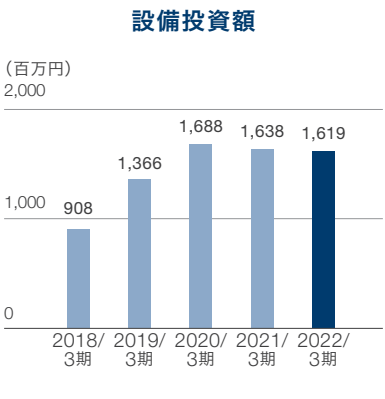
配当性向は、親会社の所有者に帰属する当期利益のうち、配当金としてどのくらい支払われているかを表したものです。

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2四半期末の16円に加え、期末を16円から19円に増配し、年間35円とすることで、連結配当性向は51.3%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

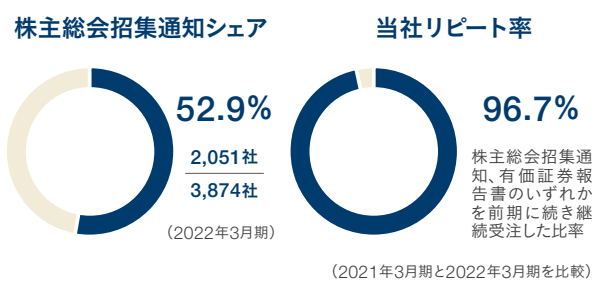
事業領域を拡大し、さらなる利益の増大を目指すための成長投資を示すもの。その主なものとして、当社の事業戦略上、最も重要なシステム開発への投資が挙げられます。

当期のパフォーマンス

前期と同水準となる1,619百万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1,228百万円となっています。

Non-financial

非財務情報



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

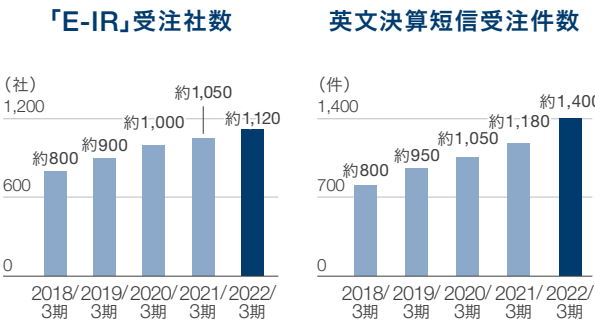
当社主力製品である株主総会招集通知の市場シェアと、お客様の当社サービスの継続する割合。

KPIとする理由

株主総会招集通知は法定書類であり、経済環境の影響を受けにくい重要な定期製品です。そのため、当該シェアと継続受注(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

「非印刷分野」のさらなる拡大と収益力改善

概要

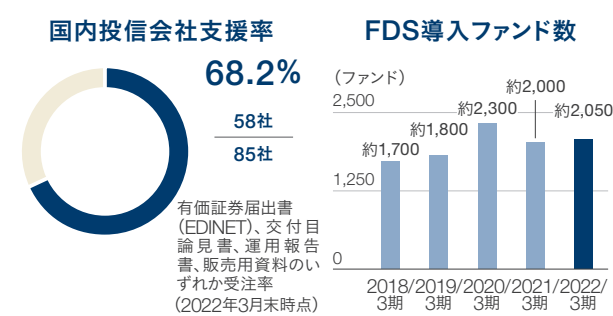
上場会社向け主力サービスであるIRサイト自動更新サービス「E-IR」の受注社数と英文決算短信の受注件数。

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期に比べて、増加しています。



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

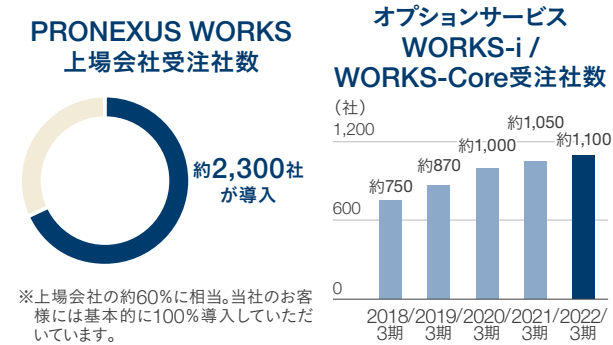
公募型の投資信託運用会社からの受注割合と、当社投資信託開示書類作成支援システム「FDS」の導入ファンド数。

KPIとする理由

投資信託市場のシェアの把握および当社のシステム導入動向については、当社金融商品ディスクロージャービジネスにおいて主要KPIとして測定しています。

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。一方、ファンド数が減少傾向にあること等から、FDS導入ファンド数は概ね横ばいとなっています。



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」>P32< 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1,100社で採用されています。

事業戦略 主要内容・トピックス

1 招集通知電子化を乗り越える成長戦略

主要内容

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。

TOPICS

「招集通知電子化対応サービス」のお客様へのご案内を開始 Date.2022.10

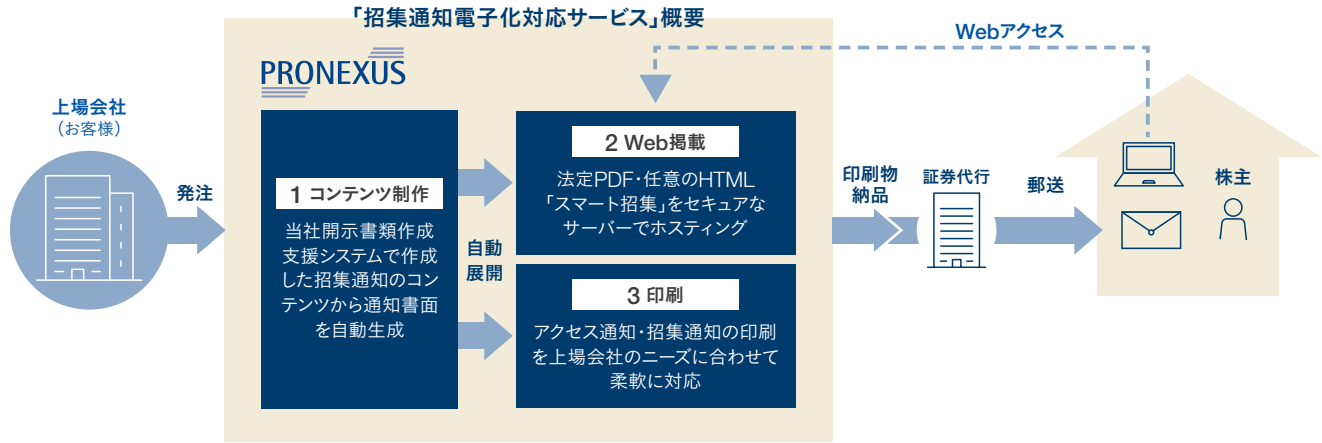
2023年3月の株主総会資料の電子提供制度スタートを控え、上場会社のお客様に対して、電子提供制度に対応する「招集通知電子化対応サービス」のご案内を開始しました。

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。

当社サービスのご案内「スマート招集®」



スマート招集は、株主総会招集通知のポイントを抜粋してスマートフォン対応のWeb化を行うサービスです。電子提供の進展を踏まえ、拡大を見込んでおります。



電子提供制度の当社への影響と取り組み

従来通り	プラス要因	マイナス要因
● 当社サービスの中核である開示書類作成支援システムによる、招集通知コンテンツ制作サポート ● 印刷部数	● ガバナンス強化等を受けてコンテンツの充実が進み、その傾向は電子化により拡大 ● 招集通知電子化を先取りして、当社が開発した「スマート招集」の受注増加等	● 複数の印刷物のパターンの中から、上場会社がどれを選択するかによりページ数は減少

2 投信分野ペーパーレス化に対応する成長戦略

主要内容

投資信託開示書類作成支援システムの機能拡張

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

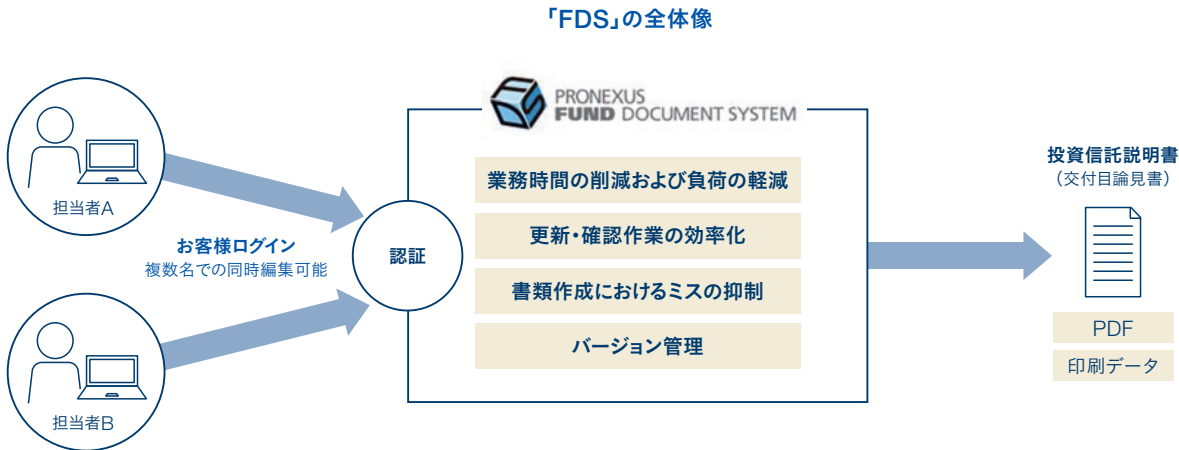
野村アセットマネジメント株式会社と「FDS」サービス利用契約を締結 Date.2022.11

2022年11月、投信会社の野村アセットマネジメント株式会社と当社「FDS」サービス利用契約を締結しました。

「FDS」は、投資信託における有価証券届出書や目論見書等、お客様の書類作成における事務リスク軽減や業務負担低減に寄与しています。今後はさらに機能を拡張し、投資家(受益者)に対してデジタル媒体でわかりやすい情報提供ができるようになる等、ペーパーレス化に対応した取り組みを行います。

主なお客様メリット

- メリット1 法定書類データの一元管理による信頼性の向上
- メリット2 外部アクセスや項目ごとの編集権限設定による管理・セキュリティ強化
- メリット3 ペンダーや担当者・部門間の連携強化等により大幅な時間短縮が可能
- メリット4 確認業務の負担やミスの抑制、繁忙期の負担を軽減



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。

TOPICS

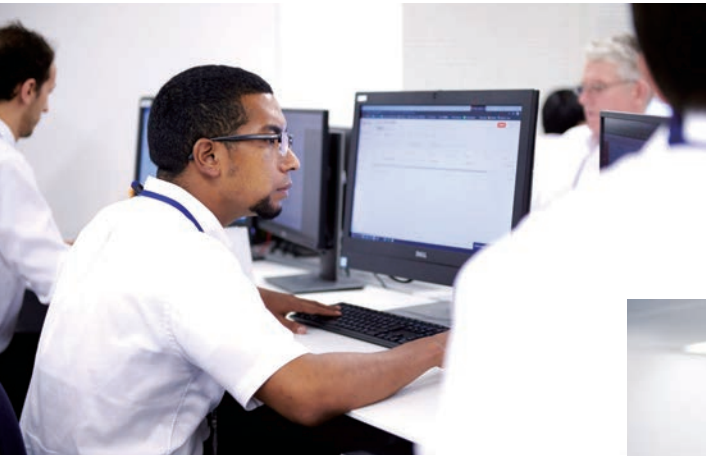
株式会社翻訳センターとの有価証券報告書英文開示サービス共同開発開始 *Date.2022.11*

2022年11月、当社は国内最大規模の言語サービス提供会社である株式会社翻訳センターと、有価証券報告書の英文開示に対応する新サービスの共同開発を進めることで合意しました。

今回の共同開発では、特に英文開示の要望が強まって

いる有価証券報告書に焦点をあてて、現状よりも早いタイミングで、英文開示できるサービスの実現を目指します。

両社で連携し、機械翻訳やデータ加工技術を活用した英文開示の高速サービスを立ち上げ、日本の上場会社が円滑に英文開示できる環境整備に貢献していきます。



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。

「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。

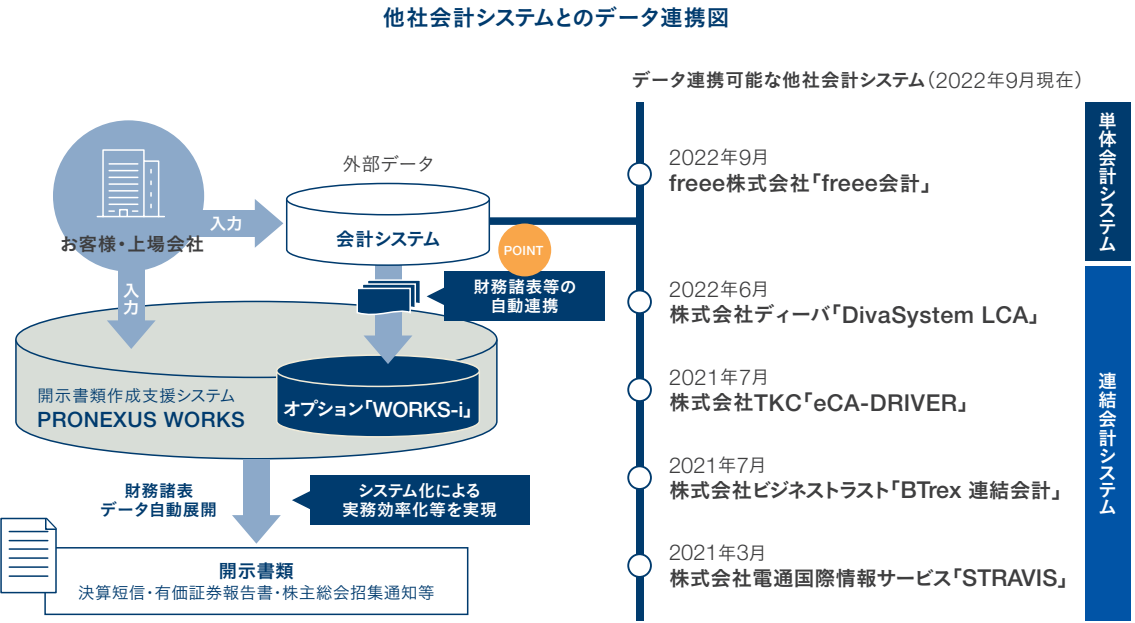


TOPICS

開示書類作成支援システム「PRONEXUS WORKS」の機能強化 *Date.2022.09*

2022年9月、開示書類作成支援システム「PRONEXUS WORKS」のオプションサービス「WORKS-i」において、freee株式会社提供の会計システムとの連携を開始しました。

昨年以降、当社では他社の会計システムとの連携を強化しています。幅広い会計システムから自動で開示書類に展開可能となり、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。



Sustainability

サステナビリティ

サステナビリティ方針

新たな経営理念のもとに「社会・環境行動基準」を定め、当社の成長力と持続可能性を高めます

当社グループは前述※P.5の通り、2020年12月に経営理念・ビジョンを刷新しました。「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」することをMISSIONとして掲げ、その実現のために追求し発揮すべき5つの「VALUE」を定めました。このうち「PROsocial【社会性】」は、刷新にあたって新設したVALUEです。事業活動を通じて社会に貢献する視点は従来から有しておりましたが、これを経営理念として明文化し、当社が

追求する大切な価値として再定義したものです。そして当社が事業活動を行っていく上で、社会に対する具体的な行動基準として、以下の通り「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、当社の成長力とともに、当社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)
私たちの事業の基礎となる最も重要な概念であり企業文化です。その浸透と徹底を図るために、教育を重視し、高度なセキュリティを確保できる情報システムを構築します。
- 2

フェア&オープン(公平な開示、対反社会勢力)
お客様、株主、投資家、取引先、社員、そして社会に対して常に公平、公正であるとともに、コミュニケーションを重視し、適切な情報開示を行います。また反社会的勢力に対しては毅然たる態度で臨みます。
- 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)
グループ内外の人権と社員一人ひとりの個性を尊重します。そして、会社の財産である社員の成長を支援し、社員が安全に健康的にいきいきと働ける職場環境の整備に努めます。
- 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)
私たちは企業市民としての立場から、資源を大切にし、リサイクル等の環境対策と、災害援助や社会・文化への貢献に取り組めます。
- 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)
私たちは持続的な成長を実現するため、絶えず実効性の面から経営管理体制の改善に努めます。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、コンプライアンスとリスク管理の徹底に取り組めます。

サステナビリティ推進体制

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として、2022年4月

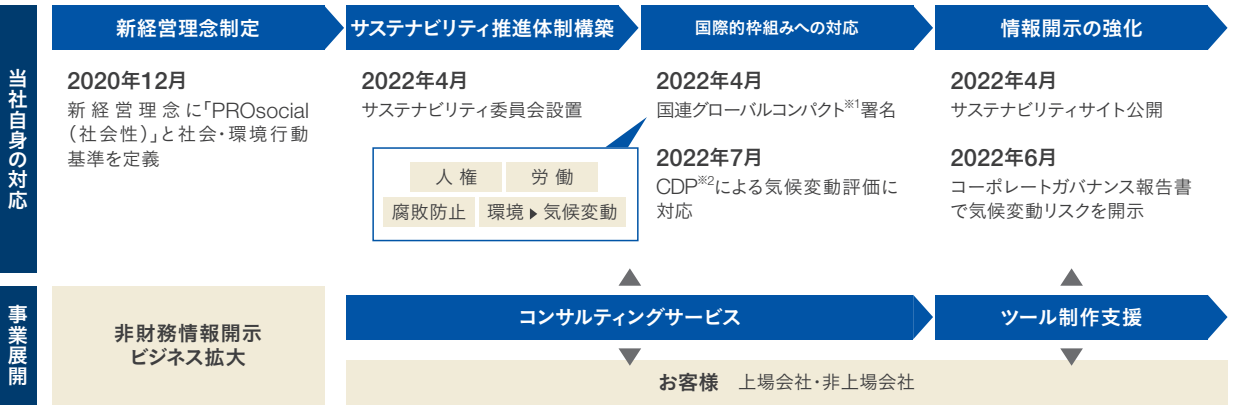
にサステナビリティ委員会を設置いたしました。本委員会は当社取締役会・経営会議の下に設置され、当社グループのサステナビリティ方針の決定・各部門における取り組みの横断的な検討・検証、取締役会への報告を行います。本委員会は代表取締役社長を委員長とし、委員は各担当部門の執行役員により構成されています。



サステナビリティ課題に対する取り組み

当社では、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。国際的枠組みへの対応としては、2022年4月国際連合が提唱するサステナビリティに関するイニシアチブ「国連グローバル・コンパクト(以下、UNGC)」に署名しました。加えて、2022年7月には企業の環境活動に関する情報を評価し、投資家に開示するCDP(Carbon Disclosure Project)による気候変動関連の調査への回答も行っております。一方、サステナビリティ情報開示の主な取り組みとしては、

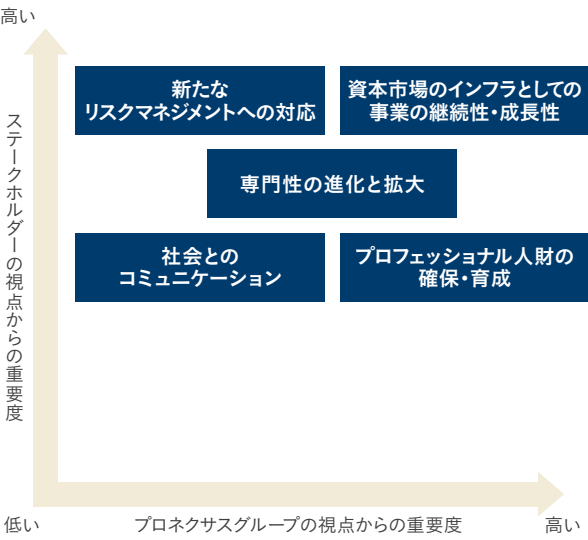
当社のWebサイト内にサステナビリティに関する情報をコンパクトにまとめた「サステナビリティサイト」を2022年4月に開設いたしました。当社のビジネス展開としましては、新中期経営計画2024においてサステナビリティ情報をはじめとした「非財務情報開示」の充実に対応し、システム・コンサルティング機能を強化しております。当社では、お客様向けコンサルティングサービスを当社自身でも導入し、ノウハウを蓄積することで、お客様向けサービスの改善も図っています。



※1 人権・労働・環境・腐敗防止に取り組む国連の枠組み ※2 企業の環境活動に関する情報を評価し、投資家に開示。調査対象を2022年7月よりプライム市場の上場会社に拡大

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。



人財戦略

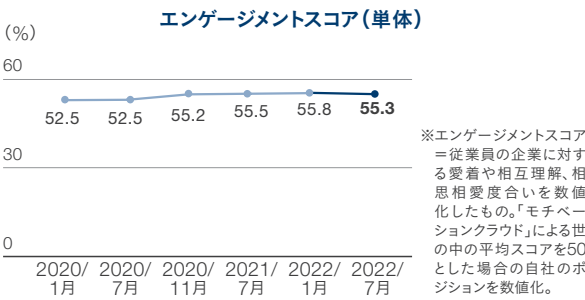
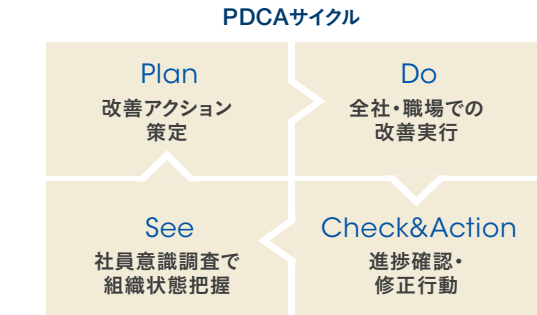
プロフェッショナル人財の確保と育成、
また社員一人ひとりが働きがいを実感できる職場環境を
構築することを目的として、各種施策を行っております。

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

株式会社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。



人事部による社員面談の実施

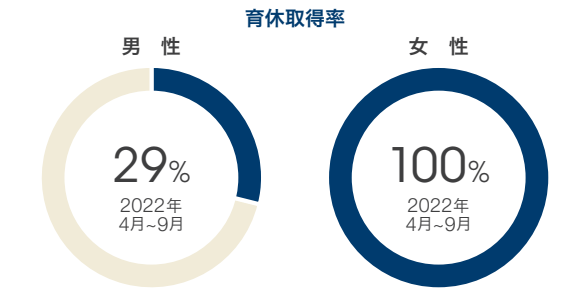
仕事内容やキャリア志向、職場での課題を把握し、社員一人ひとりのキャリアをサポートする目的で、人事部による定期的な面談を2022年から開始しました。

管理職のマネジメント力強化に向けた取り組み

管理職を対象にマネジメント力向上やモチベーションアップを目的に選抜型研修を実施しています。また、マネジメント能力を客観的に判断する目的で、多面観察を実施し管理職適性の判断指標としています。

産後パパ育休制度の創設

男女とも仕事と育児の両立を支援する目的で育児・介護休業法が改正されたことに伴い、当社では産後パパ育休制度の導入と育休相談専用窓口を設置しています。また育休を取得した方へヒアリングを行い、育休取得を検討している社員への情報提供等に活かすことで、育休取得を推進しています。



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。

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。

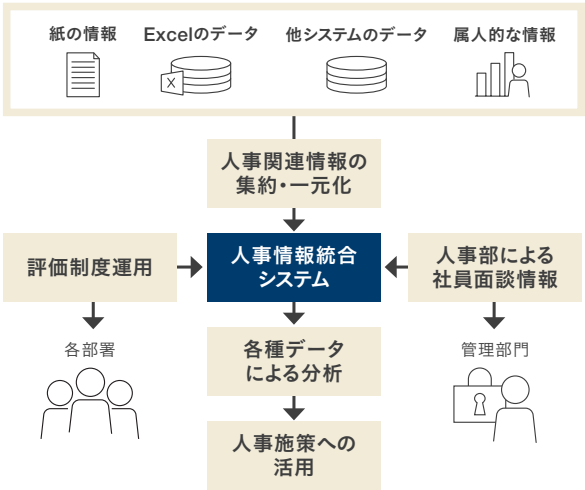
全社一斉特別休暇、イベント休暇の設定

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導入と運用定着

DX施策の一環として、評価制度(目標管理)運用、キャリア面談、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導入しました。これにより、社員の時間創出や生産性向上、人事部によるキャリア支援や適材適所の配置等に活用します。



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」を導入しました。同制度は、キャリア採用を実施している求人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ものです。

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理系学生に特化したナビサイトの導入等、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。



環境

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。(戸田工場)

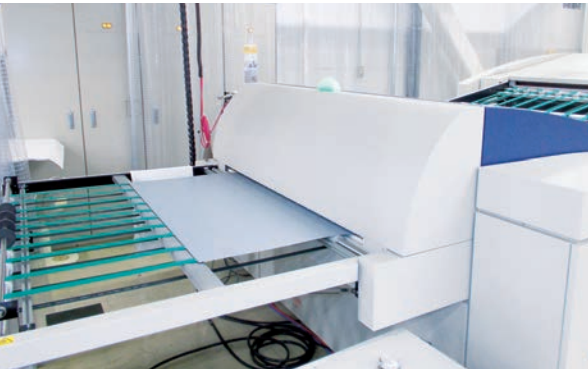


用紙予備の削減

用紙のモジュール化を推進し、予備紙の削減を行っております。
印刷における色調合わせ時間および製本における準備時間の短縮活動を推進し、予備紙の削減を行っております。

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。



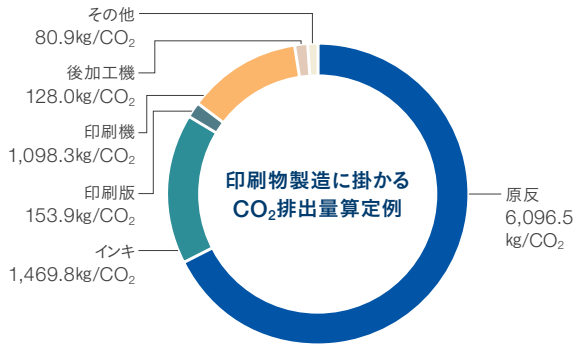
UV印刷機による有機化合物の排出量低減

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。



印刷物製造に掛かるCO₂排出量の数値化

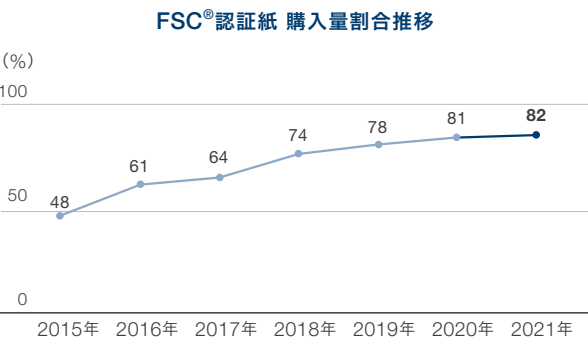
温室効果ガスによる地球温暖化対策の一環として、お客様から事業活動における環境への負荷状況を把握するニーズが増えています。当社では印刷物のライフサイクル(資材製造・調達から製造・納品流通・廃棄リサイクル)において排出されるCO₂排出量を算定し、依頼のあったお客様へも適宜ご提供しております。



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



資材のリデュース・リユース・リサイクル推進

用紙、インキ、洗浄液等は削減を進めております。
区役所・市役所・公共施設・地域の学校や幼稚園への用紙の無償配布を行っておりリユースにも取り組んでおります。
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。



工場・オフィスの電力削減

戸田工場の照明は全てLED化しており、オフィスの照明も順次LED化を進めております。
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。



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。



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めざし、82件のテーマにより活動を進め、成果を創出しています。

※ QIC:Quality Insider Compliance

「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。

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。

RPA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式会社SCREEN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。

最新の検査装置の導入

議決権行使書や配当関連書類を製造しているビジネスフォーム印刷機において最新の検査装置を導入し、従来目視で行っていた検査の自動化を進めております。



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1,500ルクスの環境を整えております。

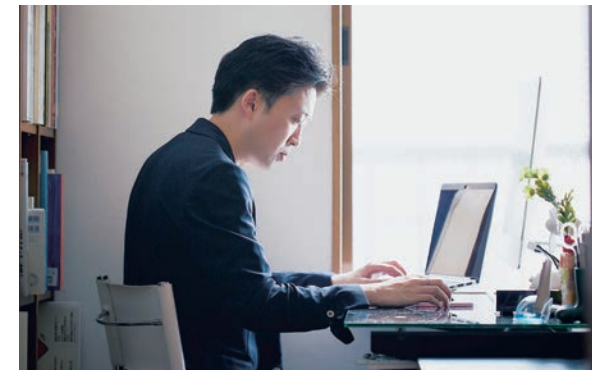


情報セキュリティ

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

これまでのコロナ禍での在宅勤務への対応と、これからの働き方改革へ向けた取り組みとして、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います。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。

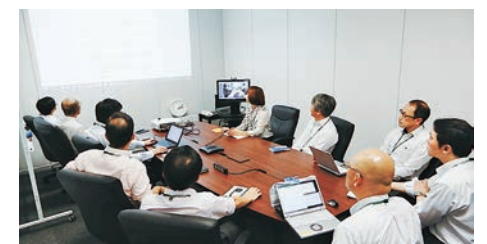
※CSIRT:Computer Security Incident Response Team

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の実施し、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 (2022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

林 清隆

大手証券会社の法人開発部長として、またIRコンサルティング会社の常務取締役として、証券業界およびIRに関する豊富な知識とマネジメント経験を備えています。現在はソリューション事業部長として、近年需要が増加するWebサービスやコンサルティングサービスの強化において陣頭指揮を執っています。



取締役 常務執行役員
(財務・人事戦略担当)

管理統括部長

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。

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

人事・労務

取締役



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

三協フロンテア(株)
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。



社外取締役

清水 謙

(株)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(株)
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。

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

人事・労務

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。

● 営業・マーケティング



社外監査役

須藤 修

須藤総合法律事務所パートナー(株)バンダイナムコアミューズメント社外監査役
三井倉庫ホールディングス(株)社外監査役
京浜急行電鉄(株)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。

● 法務・コンプライアンス



社外監査役

忍田 卓也

西村あさひ法律事務所
パートナー

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。

● 法務・コンプライアンス



社外監査役

津田 良洋

津田良洋公認会計士事務所
所長
沖電気工業(株)社外監査役

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。

● 財務・会計

41

PRONEXUS REPORT 2022

42

Corporate Governance

コーポレート・ガバナンス



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。2022年6月27日現在の取締役は9名、執行役員は30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。

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、社外取締役には、経営経験を有する者を含めるものとしています。

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、総務部およびコンプライアンス・品質管理部が活動を統括・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。

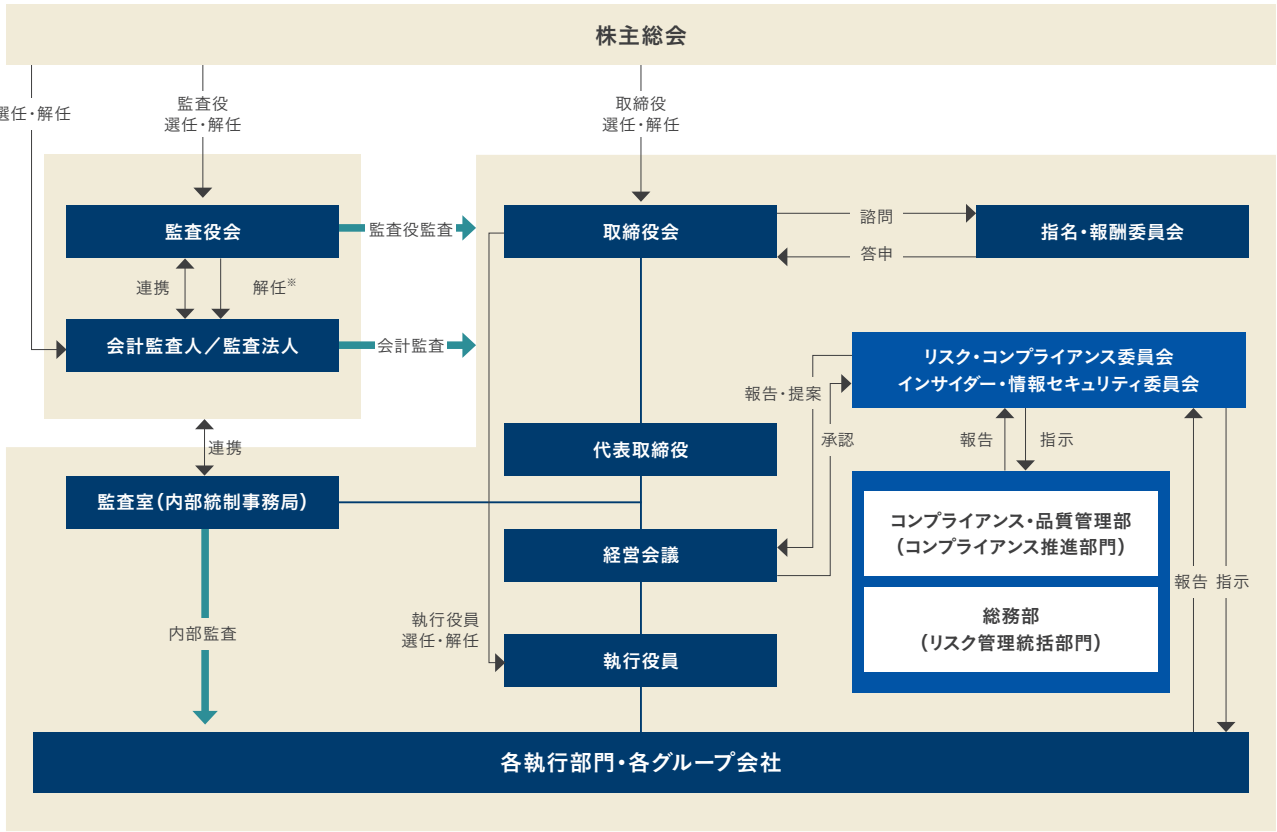
内部統制

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、当社ウェブサイト上で公開しています。

コーポレートガバナンスおよび内部管理体制の概要図 2022年6月現在



※会社法第340条第1項に定める事由による

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 (2022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。)	209,000	168,206	40,795	—	10
監査役(社外監査役を除く。)	15,000	15,000	—	—	1
社外役員	42,951	42,951	—	—	7
合計	266,951	226,157	40,795	—	18

(注)上記には、当事業年度中に退任した取締役4名および社外監査役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 (2022年3月期)

		取締役会(11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	11回	100%	—	—
取締役	清水 謙	11回	100%	—	—
取締役	酒井 一郎	11回	100%	—	—
監査役	須藤 修	10回	91%	11回	92%
監査役	忍田 卓也	11回	100%	12回	100%
監査役	津田 良洋	9回	100%	10回	100%

(注)監査役津田良洋氏は、2021年6月28日開催の第77回定時株主総会において新たに監査役に選任されたため、出席率は就任後の取締役会・監査役会の開催回数で算出しております。

社外役員の取締役会および監査役会における発言状況 (2022年3月期)

- 取締役長妻貴嗣氏は、当社中期経営計画立案にあたり、事業戦略に関する多角的な分析と中長期的視点から発言を行うなど、適切に役割を果たしております。
- 取締役清水謙氏は、当社営業戦略に関し、競争優位性を高めるための具体的な対策について提言を行うなど、適切に役割を果たしております。
- 取締役酒井一郎氏は、当社のサステナビリティにかか
- る取り組みについて、グローバルな視点から助言・提言を行うなど、適切に役割を果たしております。
- 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回定時株主総会におきまして、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開催いたしました。

これにより、前年に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え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
清水 謙

Q 現在のプロネクサスの経営戦略や事業活動について、率直な印象をお聞かせください。

A 取り巻く環境全体においてDX化が進む中で、レベニューソースが多様化してきています。DX専門チームの育成が急がれると同時に、会社全体でデジタルマインドを文化として持てるようにする必要があります。外注や提携によるプロ集団とのコラボレーションと、当社内ノウハウ蓄積を狙って内製化する部分とのバランスをよく議論していきたい。

Q 当社のコンプライアンスやセキュリティ等リスクマネジメントの取り組み状況について、率直な感想をお聞かせください。

A 非常によくマネジメントできている印象。リスクの洗い出しも、常に先手で着手できており、素晴らしいと思う。

Q 社外役員として、今後の当社の課題や一層期待したい点をお聞かせください。

A 多様化していく業務によって、売上の増加以上にコスト増加にならないように、選択と集中を次のステージでやるべき。

Q 現在のプロネクサスの経営戦略や事業活動について、率直な印象をお聞かせください。

A ディスクロージャー業務の守備範囲拡大とデジタル化が加速する事業環境下、システム能力が競争を左右する局面。システム投資の確実な成果確保に、努めてほしいと考えております。

Q 当社のコンプライアンスやセキュリティ等リスクマネジメントの取り組み状況について、率直な感想をお聞かせください。

A コンプライアンスおよび情報セキュリティは本業の要であるので、十分整備されていると認識しております。システム投資のリスクテイクも積極的で、良いと考えております。

Q 社外役員として、今後の当社の課題や一層期待したい点をお聞かせください。

A 1. 現事業におけるシステム化とデジタル化により、国内のドミナント企業への躍進を期待しております。
2. 情報デジタルコミュニケーション技術の横展開により、第2の成長の柱づくりに期待しております。

社外取締役
長妻 貴嗣



Q 現在のプロネクサスの経営戦略や事業活動について、率直な印象をお聞かせください。

A 再定義された新経営理念の実現に向けて、自社の強みを活かした事業領域の拡大によって、急激な環境変化の中、着実に成果をあげています。

Q 当社のコンプライアンスやセキュリティ等リスクマネジメントの取り組み状況について、率直な感想をお聞かせください。

A 資本市場のインフラ企業として、その任にふさわしいリスクマネジメントの徹底がなされていると考えます。

Q 社外役員として、今後の当社の課題や一層期待したい点をお聞かせください。

A ますます未来の予測が困難な時代になっています。経営理念と企業文化を大切に、ブレることのない経営の遂行によって、当社だからこそできる社会への貢献を期待しています。



社外取締役
酒井 一郎



社外監査役
忍田 卓也

Q 現在のプロネクサスの経営戦略や事業活動について、率直な印象をお聞かせください。

A ビジョンを共有し、コアとなる事業をさらに強化しつつ、事業環境の変化を機会としてとらえて、さらなる成長機会に展開する積極的な姿勢が見られると感じました。

Q 当社のコンプライアンスやセキュリティ等リスクマネジメントの取り組み状況について、率直な感想をお聞かせください。

A M&Aや新たな事業展開によって変化するリスクのマネジメントを含めて、全体としてリスクの認識、分析および対応について堅実な対応がなされている印象を受けています。今後の社会情勢の変化にともない新たに認識されたり、重点の置き方が変わるリスクもありますので、引き続き的確に対応されることを期待しています。

Q 社外役員として、今後の当社の課題や一層期待したい点をお聞かせください。

A 高度な専門性とIT技術を駆使して変化を先取りし、顧客企業に多様な価値を提供していくことで資本市場を支える不可欠の存在としての役割を引き続き果たすことを期待します。

Q 現在のプロネクサスの経営戦略や事業活動について、率直な印象をお聞かせください。

A 当社は現在大きな経営環境の変化のうねりの直中にいると思います。こうした状況に立ち向かうべく、当社はこれまでの自前主義から脱却し、新たな経営課題に果敢に挑戦しています。紆余曲折を経ながらも、このまま粘り強く既定の経営戦略を推し進めれば、顧客の一定のビジネス領域において不可欠なサービスを提供できる新たな事業を構築しうるものと確信しています。

Q 当社のコンプライアンスやセキュリティ等リスクマネジメントの取り組み状況について、率直な感想をお聞かせください。

A 新VUCAの時代に入るとともに、これまで対処したことのない数々のサステナビリティ課題に直面することとなった今、リスクマネジメントはこれまでと異なるアプローチが必要になっていると考えます。新しいリスクマネジメントは経営戦略の策定過程と密接不可分のものとして遂行されるべきであり、取締役会での議論が必要不可欠です。こうした視点での議論を展開できるよう、微力ながら貢献したいと思います。

Q 社外役員として、今後の当社の課題や一層期待したい点をお聞かせください。

A 当社では、取締役会での議論を活発にするために、取締役会の構成メンバーを中心に、定期的に課題共有ミーティングを持っています。ここでは、当社のこれから進むべき方向性を定めるにあたって参考となるテーマが採り上げられ、議論によって深掘りがされています。こうした地道な努力は10年後20年後に必ずや確固たる経営基盤の形成に結実するものと考えています。是非ともこのまま継続していただきたい。



社外監査役
須藤 修

Q 現在のプロネクサスの経営戦略や事業活動について、率直な印象をお聞かせください。

A これまで、株券や開示書類の印刷の長い歴史で、資本市場から非常に強い信頼を得てきました。過去にも事業環境が大きく変化する中で常にこれらの信頼に安堵せず、大きな挑戦をしてきましたが、現在もこれまで以上の環境変化に対して、全社一丸になってチャレンジしようという姿勢を感じます。

Q 当社のコンプライアンスやセキュリティ等リスクマネジメントの取り組み状況について、率直な感想をお聞かせください。

A 非常に真面目に、慎重に取り組んでいます。会社の長い歴史の中で、日々の地道な努力こそが、社会から会社への信頼を支えてきているということをトップ自ら全社にしっかりと伝え、それを全社で活動していると理解しています。

Q 社外役員として、今後の当社の課題や一層期待したい点をお聞かせください。

A 会社にとってこれまでの大きな環境変化に匹敵する、事業環境の激動を迎えています。印刷の付加価値の向上と、印刷に頼らない業務の拡大の両方が、加速度を増して進んでいます。常に、社会や規制の変化に先んじて会社を変化させてきたこれまでの経験に、新たな活力を取り入れて、これまでに以上に前進していくことを期待しています。



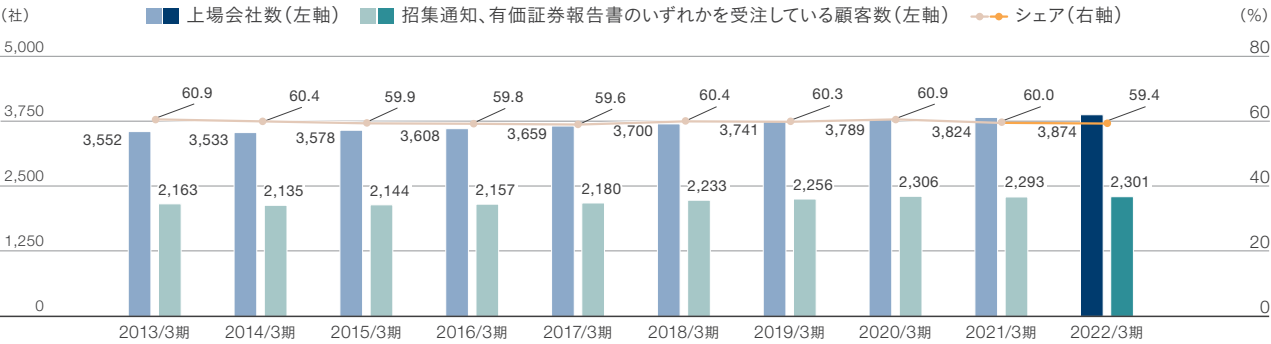
社外監査役
津田 良洋

Financial Information 10年間の財務・非財務サマリー

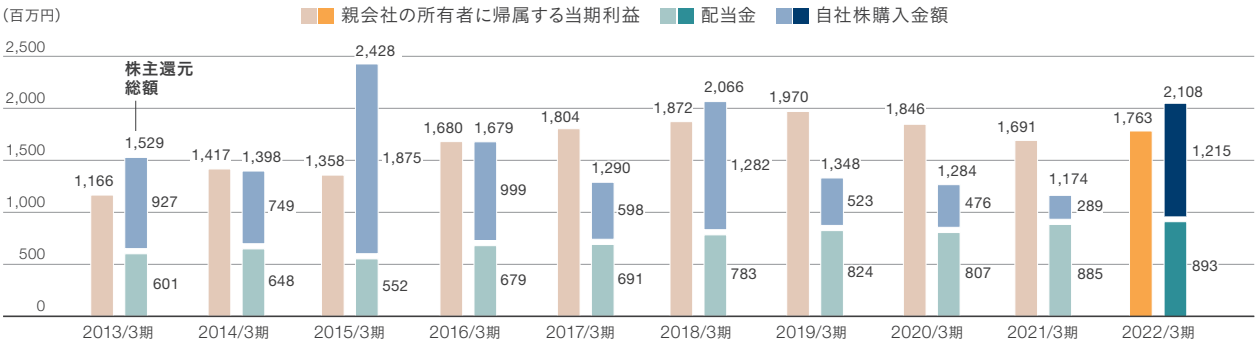
(単位:百万円)

連結会計年度	日本基準				日本基準			IFRS		
	2013/3期	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
売上高(計)	18,031	19,882	21,119	20,971	21,556	22,454	23,157			
売上収益(計)								24,446	24,997	26,142
(上場会社ディスクロージャー関連)	8,420	8,506	8,769	9,124	9,263	9,398	9,849	10,287	10,880	11,267
(上場会社IR関連等)	4,727	5,287	5,881	4,689	4,821	5,278	5,546	6,137	6,400	6,914
(金融商品ディスクロージャー関連)	4,596	5,610	6,005	6,655	6,953	7,298	7,033	6,920	6,629	6,890
(データベース関連)	287	478	462	502	517	479	728	1,103	1,088	1,071
売上原価	10,574	12,090	13,606	12,480	12,825	13,414	14,076	14,846	15,414	16,055
売上総利益	7,456	7,791	7,512	8,491	8,730	9,040	9,081	9,600	9,583	10,087
販売費及び一般管理費	5,630	5,684	5,520	6,265	6,367	6,503	6,582	7,061	7,162	7,574
営業利益	1,826	2,107	1,991	2,226	2,362	2,536	2,499	2,600	2,130	2,483
経常利益	1,821	2,246	2,036	2,255	2,548	2,889	2,772			
税引前利益								2,729	2,503	2,624
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,166	1,417	1,358	1,680	1,804	1,872	1,970	1,846	1,691	1,763
総資産	27,812	27,890	27,478	27,624	28,360	28,871	28,793			
資産合計								33,049	36,337	35,560
自己資本	21,633	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	23,422	23,421
自己資本比率(%)	77.8	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
有利子負債	860	485	110	350	650	650	468			
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,761	1,969	3,038	2,707	2,397	3,326	2,263	4,172	3,917	3,843
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 164	△ 798	△ 1,061	64	△ 564	△ 326	△ 779	△ 1,716	△ 1,339	△ 1,609
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,970	△ 1,749	△ 2,895	△ 1,370	△ 986	△ 2,073	△ 1,705	△ 2,436	△ 1,660	△ 2,894
設備投資額	1,255	1,167	1,199	1,069	1,529	908	1,366	1,688	1,637	1,619
減価償却費	895	862	1,020	1,022	1,083	1,142	1,092	1,830	1,962	2,020
1株当たり当期純利益(EPS、円)	34.69	43.63	43.72	56.28	62.12	66.32	71.19			
基本的1株当たり当期利益(EPS、円)								68.53	62.87	68.18
1株当たり純資産(BPS、円)	646.90	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
1株当たり配当金(DPS、円)	18	20	18	23	24	28	30	30	33	35
営業利益率(%)	10.1	10.6	9.4	10.6	11.0	11.3	10.8	10.6	8.5	9.5
ROE(%)	5.4	6.5	6.4	8.1	8.5	8.7	9.1	8.3	7.4	7.5
ROA(%)	6.6	8.1	7.4	8.2	9.1	10.1	9.6	8.4	7.2	7.3
配当性向(%)	51.9	45.8	41.2	40.9	38.6	42.2	42.1	43.8	52.5	51.3
総還元性向(%)	131.0	98.7	178.7	99.9	71.5	110.4	68.4	69.6	69.4	119.6
ゼロエミッション(%)	99.3	99.4	99.5	99.5	99.4	99.4	99.5	99.4	99.4	99.4
エコインキ使用率(%)	83.7	86.4	84.3	92.2	97.0	96.2	98.4	97.6	97.8	97.2
エコ用紙使用率(%)	56.3	56.7	54.1	51.6	63.8	66.9	77.5	79.0	81.6	81.7
単体従業員数(内、女性)(名)	589(108)	591(113)	631(121)	660(132)	686(155)	724(163)	757(178)	783(190)	857(208)	850(217)
単体採用人数(内、女性)(名)	24(7)	37(15)	55(14)	73(27)	63(28)	69(14)	68(21)	62(23)	36(12)	53(23)
単体離職率(%)	2.0	4.0	2.3	3.0	3.2	5.3	4.5	3.7	3.8	3.5

受注顧客数／シェア



株主還元の推移



連結財政状態計算書（単位：千円）

資産	前連結会計年度 (2021年3月31日)	当連結会計年度 (2022年3月31日)	前期比増減
流動資産			
現金及び現金同等物	12,845,107	12,207,624	△ 637,483
営業債権及び その他の債権	2,585,575	2,572,741	△ 12,834
その他の金融資産	1,733,522	1,741,441	7,919
棚卸資産	573,928	709,192	135,264
その他の流動資産	286,949	298,205	11,256
流動資産合計	18,025,083	17,529,204	△ 495,879
非流動資産			
有形固定資産	4,604,780	4,318,258	△ 286,522
使用权資産	3,866,695	3,067,975	△ 798,721
のれん	466,875	472,287	5,412
無形資産	2,530,475	2,791,080	260,605
投資不動産	186,322	186,322	－
持分法で会計処理されて いる投資	763,050	825,274	62,224
その他の金融資産	4,933,152	5,461,066	527,913
繰延税金資産	918,943	856,831	△ 62,112
その他の非流動資産	41,529	51,487	9,958
非流動資産合計	18,311,822	18,030,581	△ 281,241
資産合計	36,336,904	35,559,785	△ 777,120

負債	前連結会計年度 (2021年3月31日)	当連結会計年度 (2022年3月31日)	前期比増減
流動負債			
借入金	56,672	51,652	△ 5,020
リース負債	824,803	796,512	△ 28,291
営業債務及び その他の債務	1,531,750	1,640,755	109,005
未払法人所得税等	465,438	440,053	△ 25,385
契約負債	674,124	721,538	47,414
その他の流動負債	2,751,141	2,641,318	△ 109,823
流動負債合計	6,303,927	6,291,828	△ 12,100
非流動負債			
借入金	301,652	300,000	△ 1,652
リース負債	3,106,445	2,318,794	△ 787,650
退職給付に係る負債	2,523,647	2,570,536	46,889
引当金	191,390	204,329	12,939
その他の非流動負債	457,429	421,061	△ 36,368
非流動負債合計	6,580,563	5,814,721	△ 765,842
負債合計	12,884,490	12,106,549	△ 777,942
資本			
資本金	3,058,651	3,058,651	－
資本剰余金	4,691,776	4,694,634	2,858
自己株式	△ 2,082,303	△ 2,269,362	△ 187,059
その他の資本の 構成要素	721,958	941,708	219,751
利益剰余金	17,032,541	16,994,938	△ 37,603
親会社の所有者に 帰属する持分合計	23,422,622	23,420,568	△ 2,054
非支配持分	29,792	32,668	2,876
資本合計	23,452,414	23,453,236	822
負債及び資本合計	36,336,904	35,559,785	△ 777,120

連結損益計算書及び連結包括利益計算書（単位：千円）

	前連結会計年度 (自2020年4月1日至2021年3月31日)	当連結会計年度 (自2021年4月1日至2022年3月31日)	前期比増減
売上収益	24,996,575	26,141,848	1,145,273
売上原価	△ 15,413,739	△ 16,055,057	△ 641,318
売上総利益	9,582,836	10,086,791	503,955
販売費及び一般管理費	△ 7,161,710	△ 7,574,083	△ 412,372
その他の収益	82,220	74,646	△ 7,574
その他の費用	△ 373,203	△ 104,484	268,719
営業利益	2,130,143	2,482,870	352,727
金融収益	163,205	68,340	△ 94,865
金融費用	△ 8,775	△ 6,414	2,361
持分法による投資利益	79,721	78,770	△ 951
段階取得に係る再測定による利益	139,122	－	△ 139,122
税引前利益	2,503,416	2,623,567	120,151
法人所得税費用	△ 807,140	△ 855,052	△ 47,912
当期利益	1,696,276	1,768,515	72,239
当期利益の帰属			
親会社の所有者	1,691,145	1,762,748	71,602
非支配持分	5,131	5,767	636
当期利益	1,696,276	1,768,515	72,239
その他の包括利益			
純損益に振り替えられることのない項目			
その他の包括利益を通じて公正価値で測定する金融資産	352,716	189,981	△ 162,735
確定給付制度の再測定	48,919	62,893	13,975
純損益に振り替えられることのない項目合計	401,635	252,874	△ 148,760
純損益に振り替えられる可能性のある項目			
在外営業活動体の換算差額	21,087	29,666	8,579
純損益に振り替えられる可能性のある項目合計	21,087	29,666	8,579
税引後その他の包括利益	422,722	282,540	△ 140,182
当期包括利益	2,118,998	2,051,055	△ 67,943
当期包括利益の帰属			
親会社の所有者	2,113,549	2,045,321	△ 68,228
非支配持分	5,449	5,734	285
当期包括利益	2,118,998	2,051,055	△ 67,943

連結キャッシュ・フロー計算書（単位：千円）

	前連結会計年度 （自2020年4月1日 至2021年3月31日）	当連結会計年度 （自2021年4月1日 至2022年3月31日）	前期比増減
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税引前利益	2,503,416	2,623,567	120,151
減価償却費及び償却費	1,962,130	2,019,712	57,581
減損損失	350,554	56,183	△ 294,371
金融収益	△ 163,205	△ 68,340	94,865
金融費用	8,775	6,414	△ 2,361
持分法による投資損益（△は益）	△ 79,721	△ 78,770	951
段階取得に係る再測定による損益（△は益）	△ 139,122	－	139,122
棚卸資産増減額（△は増加）	△ 53,943	△ 136,422	△ 82,479
営業債権及びその他の 債権の増減額（△は増加）	113,926	7,509	△ 106,417
営業債務及びその 他の債務の増減額（△は減少）	124,553	112,503	△ 12,049
退職給付に係る負債の増減額（△は減少）	90,091	99,897	9,806
未払消費税等増減額（△は減少）	265,835	△ 8,668	△ 274,503
その他	△ 24,308	61,648	85,955
小計	4,958,983	4,695,233	△ 263,750
利息及び配当金の受取額	56,299	45,976	△ 10,323
利息の支払額	△ 8,323	△ 6,121	2,201
法人所得税の支払額	△ 1,089,501	△ 892,581	196,920
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,917,459	3,842,507	△ 74,951
投資活動によるキャッシュ・フロー			
定期預金の預入による支出	△ 73,003	△ 229,760	△ 156,756
定期預金の払戻による収入	556,005	233,410	△ 322,595
有形固定資産の取得による支出	△ 448,451	△ 153,847	294,605
無形資産の取得による支出	△ 1,213,085	△ 1,228,648	△ 15,563
投資の取得による支出	△ 359,700	△ 322,932	36,768
投資の売却及び償還による収入	100,000	－	△ 100,000
子会社の支配獲得による収支（△は支出）	△ 231,157	－	231,157
その他	330,148	93,207	△ 236,942
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,339,242	△ 1,608,569	△ 269,327
財務活動によるキャッシュ・フロー			
長期借入れによる収入	300,000	－	△ 300,000
長期借入金の返済による支出	△ 6,672	△ 6,672	－
リース負債の返済による支出	△ 781,306	△ 837,477	△ 56,171
自己株式の取得による支出	△ 289,014	△ 1,215,119	△ 926,105
配当金の支払額	△ 860,906	△ 834,593	26,313
非支配持分からの子会社持分取得による支出	△ 22,389	－	22,389
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,660,287	△ 2,893,861	△ 1,233,574
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	917,929	△ 659,924	△ 1,577,853
現金及び現金同等物の期首残高	11,910,898	12,845,107	934,209
現金及び現金同等物に係る換算差額	16,280	22,440	6,160
現金及び現金同等物の期末残高	12,845,107	12,207,624	△ 637,483

株式情報（2022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	17,574名 (前期末比3,615名増)

大株主の状況

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
上野守生	6,370	24.97
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社(信託口)	1,755	6.88
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE FIDELITY FUNDS(常任代理人 香港 上海銀行東京支店)	1,508	5.91
上野誠子	1,410	5.53
プロネクサス社員持株会	1,062	4.16
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(2,207,421 株)を控除して計算しております。

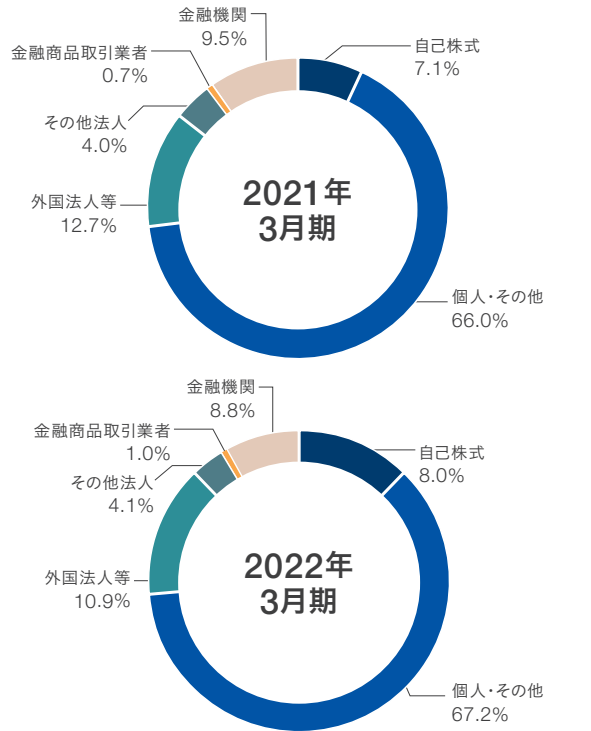
会社情報（2022年3月31日現在）

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	1,440名(連結)850名(単体)



所有者別株式数比率



自己株式の状況

2022年3月末時点の発行済株式総数	27,717千株
うち保有自己株式総数	2,207千株 (8.0%)

取締役及び監査役（2022年6月27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	林 清隆
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。
3. 経営の意思決定機能と業務執行機能を分離し、当社は経営管理体制の一層の強化を図るために、執行役員制度を導入しております。なお、2022年6月27日現在の執行役員の総数は30名で、うち4名は取締役が兼務しています。