

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>



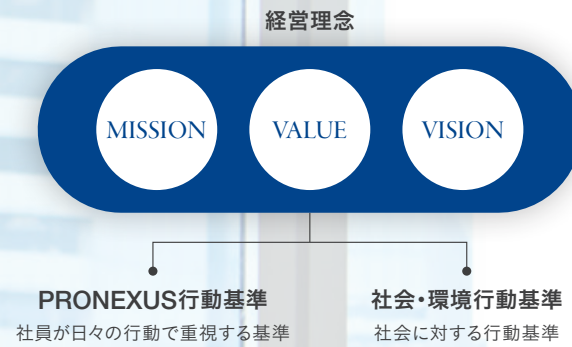
株式会社プロネクス PRONEXUS REPORT 2025

PRONEXUS REPORT 2025

PRONEXUS

Our Philosophy 経営理念

「MISSION」実現のために追求し発揮すべき5つの「VALUE」を定めています。そして社会に対する具体的な行動基準として、「社会・環境行動基準」を定めております。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、当事業の持続可能性を高めるとともに、社会・経済の永続的な発展に貢献してまいります。



• 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・経済の永続的発展に貢献します。

• 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

• VALUE MISSION実現のために追求し発揮すべき価値

PROfessional

専門性

専門性でお客様の実務を支える

PROper

適正性

正確かつ適正なサービスを提供する

PROmpt

迅速性

お客様のニーズにいち早く応える

PROgress

革新性

革新的なサービスを創造する

PROsocial

社会性

社会と共生する視点をもつ

• MIND 社員ひとりひとりが持つ気持ち

Making _____ better together

当社の強みである専門性の高い各業務は、部門毎に異なるものです。加えて、変化に対応するには、小さな改善を積み重ね、より良くしていこうという気持ちが大切です。

MINDは「社員全員でより良くしていこう」という思いを表したものであり、「Making」に続く余白には、グループ会社毎、部門毎、および社員一人毎に改善や効率化、さらなる専門性を追求する業務目標を定め、日々の業務に取り組んでいます。

発行にあたって グループ全体の価値創造のストーリー化を目指して

当社は1930年に株券印刷会社として創業し、95年の歴史の中で、社会環境や法制度の変化に柔軟に対応し、現在ではディスクロージャー・IR[※]実務支援会社へと成長してまいりました。お客様にご提供するサービスは「印刷」から「システム」と「コンサルティング」の領域を中心に拡充してきております。さらに2020年に経営理念を一新し、「ディスクロージャー・IR」に限定されていた事業領域を「情報コミュニケーションとドキュメンテーション」と再定義しました。新たな経営理念のもと、2025年4月から「新中期経営計画2027」をスタートさせ、2030年の100周年に向けて、「コーポレートコミュニケーション支援会社」へ進化することを目指します。本レポートでは、プロネクサスグループの経営戦略および事業の現状と、将来に向かってどのように企業価値を向上させていくかについて、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に、財務・非財務の両面からわかりやすくお伝えすることを目的に発行いたしました。

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

参照ガイドライン

経済産業省
「価値創造のための統合的开示・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)
2025年3月期(2024年4月~2025年3月)、
2025年4月~9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。

Contents

Our Value

- 01 経営理念
- 03 社長メッセージ
- 09 目指す姿
- 11 プロネクサスの事業領域
- 13 成長の軌跡
- 15 競争優位性
- 17 私たちのポジション
- 19 プロネクサスグループの提供価値
- 21 ステークホルダー・エンゲージメント
- 23 価値創造のプロセス

How to create Our Value

- 25 戦略／前中計振り返り
- 27 新中期経営計画2027
- 29 戦略／新中計2027
- 31 事業戦略のKPI
- 33 キャッシュアロケーション
- 35 人的資本
- 39 技術資本
- 41 サステナビリティ
- 43 気候変動への取り組み
- 45 印刷事業のサステナビリティ

Governance

- 47 取締役／監査役紹介
- 49 コーポレートガバナンス体制
- 53 社外役員メッセージ

Performance

- 55 10年間の財務・非財務サマリー
- 57 会社概要



President's Message 社長メッセージ

創業100周年を見据え、
より力強い前進を

代表取締役社長 上野 剛史

非印刷分野の成長が顕著であった
中期経営計画2024

2025年3月期をもって、3か年の「中期経営計画2024」（以下、前中計）が終了しました。前中計は「株主総会招集通知（以下、招集通知）の電子提供制度導入への対応」を最重要テーマとし、「非印刷分野の一層の拡大」、「新たなビジネス領域への挑戦」という2つの基本方針を掲げて挑んだ3年間でした。

「招集通知の電子提供制度」は、従来は株主宛に郵送してきた招集通知をWeb掲載（電子提供）し、そのURLを記載したより簡易な書面（アクセス通知）を郵送する制度です。当社では本制度導入を見据えて約7年前から全社的なプロジェクトを立ち上げ、電子提供をトータルサポートする「招集通知電子化対応サービス」の構築に取り組んできました。本制度は2023年3月開催の株主総会から導入され、当社の対応サービスはお客様にもご好評をいただきました。

なお、導入初年度については、招集通知を電子提供に代えたお客様は約3割にとどまり、残り約7割のお客様は従来通り招集通知全文を書面で郵送する「フルセットデリバリー」と呼ばれる対応を選択されました。また、電子提供によるページ数減少の一方、株式市場の活況もあり個人株主が増加し、部数が増加したことから、当初の見込みほど印刷需要は減少しませんでした。

電子化対応サービスを受注し、一定の印刷需要が持続した結果、前中計の3か年において招集通知関連の売上収益は直前期の約52億円から61億円まで増加しました。電子提供制度導入に向けて長期にわたり準備してきたことが実を結び、お客様の実務ニーズに応えることができたものと考えています。

前中計の基本方針であった「非印刷分野の一層の拡大」、

「新たなビジネス領域への挑戦」についてもご説明します。「新たなビジネス領域」はほぼすべてが「非印刷分野」ですので、この2つは既存・新規両分野において「非印刷分野」を拡大していく一体的な取り組みといえます。

まず既存ビジネスにおいては、株主・投資家との対話ニーズの高まりを背景に、Webや英文翻訳等、お客様の情報開示を充実させるサービスが拡大しました。また、新たなビジネス領域では、イベント事業や人財採用支援事業の拡大が進みました。

これらの成果として、非印刷分野の売上収益は前中計スタート前の約144億円から、2025年3月期には約207億円まで大きく伸びました。招集通知の電子化により、売上の一部が印刷分野から非印刷分野に移行したことを差し引いても約45億円の増加となっていますので、着実に成果を上げていると捉えています。

営業利益では課題を残すも、成長基盤は着実に拡大

2025年3月期の売上収益は過去最高となりましたが、(株)シネ・フォーカスののれんに係る減損損失約25億円を計上した結果、営業利益は約2億円と大幅な減益になりました。但し、減損損失を除いた場合の本業の営業利益（コア営業利益）は約27億円であり、イベント事業を含む各事業分野はおおむね堅調に推移しております。

(株)シネ・フォーカスは安定した顧客基盤と収益力を持ち、2025年3月期の売上高は約30億円、営業利益約5億6,000万円と過去最高を達成しました。長期金利上昇による割引率上昇や、アフターコロナにおける業績回復が想定より遅かったことにより減損損失を計上しましたが、新中期経

前中計業績サマリー

	2023年3月期		2024年3月期		2025年3月期	
	実績	目標比	実績	目標比	実績	目標比
連結売上収益	26,804	△ 196	30,117	+117	30,996	△ 4
非印刷売上収益比率 ^{※1}	55.0%	－	65.9%	－	66.8%	－
営業利益	2,212	△ 388	2,435	+35	209	△ 2,291
コア営業利益 ^{※2}	2,297	－	2,498	－	2,731	－
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,618	△ 182	1,779	+129	451	△ 2,199
配当性向	56.8%	－	51.6%	－	294.1%	－

※1 株主総会招集通知の電子提供制度変更に伴い、2024年3月より招集通知の売上のうちコンテンツ作成・電子提供に係る部分を印刷分野から非印刷分野に変更
※2 本業の利益を明確にするため、M&Aに起因する減損損失等の非経常的な損益を除く利益を記載



営計画2027(以下、新中計)においても、㈱シネ・フォーカスを中心としたイベント事業は当社の連結業績に寄与することを見込んでいます。

前中計で初めて売上収益300億円を超えたことは、次の成長ステージに向けた確かな手応えとなりました。いくつか課題はあるものの、収益基盤を広げ、新たな成長の芽を育むことができたと考えています。

新中期経営計画2027は、100周年に向けた重要なマイルストーン

プロネクサスは2030年12月に創業100周年を迎えます。この節目に向け、私たちは創業90周年にあたる2020年に経営理念の見直しを行い、「情報コミュニケーションとドキュメンテーション」の領域で「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」を目指す長期ビジョンを策定しました。これは従来「ディスクロージャー・IR」に限定されていた事業領域を、より広く深く再定義するものです。現在進行中の新中計は、この100周年ビジョン達成に向けた重要なマイルストーンです。

新中計では、既存事業であるディスクロージャー・IR領域の顧客資産を最大限活用しつつ、新たなビジネス領域の本格展開を最重点課題に据えています。4つの重点戦略として、①既存ディスクロージャー・IR事業の強化戦略、②新たなビジネス領域の成長戦略、③ESG・サステナビリティ戦略、④キャッシュアロケーションを打ち出しました。2025年4月から2028年3月までの3年間は、新規事業の種まきと推進体制の構築に集中し、成長軌道へ確実に乗せる期間と位置付けています。

事業環境におけるプラス要因と成長機会

私たちを取り巻く事業環境においては、着実に追い風となる動きが広がっています。まず、既存のディスクロージャー領域では、2025年4月から東京証券取引所プライム市場において、決算情報・適時開示情報の日英同時開示が義務化されました。今後その他の開示資料にも対象が拡大される可能性が高く、翻訳サービスのニーズは急速に増加しています。加えて、個人株主数の増加を背景に、個人投資家向け説明会や各種資料作成、Web配信等、私たちが支援できる業務領域が広がっています。さらに、サステナビリティ情報をはじめとした非財務情報開示は上場会社にとって重要な経営課題であり、引き続き市場拡大が見込まれる分野です。ルールよりも原則に基づいて会社ごとの判断が求められる非財務情報の透明性や信頼性の向上は、私たちが長年培ってきたコンテンツ制作・開示支援のノウハウが活きる領域でもあります。

また、企業の管理部門では業務量の増加に比べて潤沢な人員が充てられないケースがほとんどです。さらに今後採用難・人手不足傾向が一層強まることで、ノンコア業務をアウトソースするBPOや人財採用ニーズがより拡大していくと考えています。10年間にわたって取り組んできた「開示BPO」の周辺領域の拡大や、企業の採用活動支援等も、私たちが持つリソースを活かし、顧客の課題解決に直接貢献できる絶好の機会です。

マイナス要因を成長の契機に変える

一方で、私たちが直面している事業環境には避けられない逆風もあります。招集通知の電子化は、現在移行の途上

にありますが中長期的には確実に進展していきます。加えて、金融庁は2025年4月より投資信託の目論見書、運用報告書の電子交付制度の施行を発表しました。こうした印刷需要の縮小は不可避です。さらに、東京証券取引所はグロース市場において「上場5年経過後に時価総額が100億円に満たない企業は上場廃止または市場区分変更」という新基準案を公表しており(2030年以降適用予定)、結果として上場会社数が減少する可能性があります。こうした印刷需要や潜在顧客数の減少は、私たちの事業基盤にも一定の影響を及ぼすと考えています。

しかし、前述の追い風のみならず逆風についても、むしろ事業構造を見直す契機と考えています。私たちには長年にわたって築き上げてきた確かな顧客基盤があり、この信頼関係を一層深化させることや、招集通知電子化のように変化に対応する新たなサービスを生み出すのは勿論のこと、今後も新たなビジネス領域を拡大することで、1社あたりの顧客内シェアの拡大を目指し、逆境を成長の原動力へと変えていきます。

非印刷分野の売上比率を7割超へ

プラス要因とマイナス要因の双方を踏まえ、新中計期間中にグループ全体を成長させながら非印刷分野の売上比率を少なくとも70%、可能であれば75%程度まで高めることを目標としています。これは単なる数値目標ではなく、事業構造の大きな転換を意味します。ディスクロージャー・IR事業は、日本に上場会社が存在する限り必要とされる領域ですが、前述の通り印刷分野の売上が縮小していくことは避けられません。だからこそ、私たちはディスクロージャー・IR支援からコーポレートコミュニケーション支援会社への進化

を目指しています。この変革が、次の時代における私たちの持続的成長を確保すると考えています。

M&A・アライアンス戦略の加速

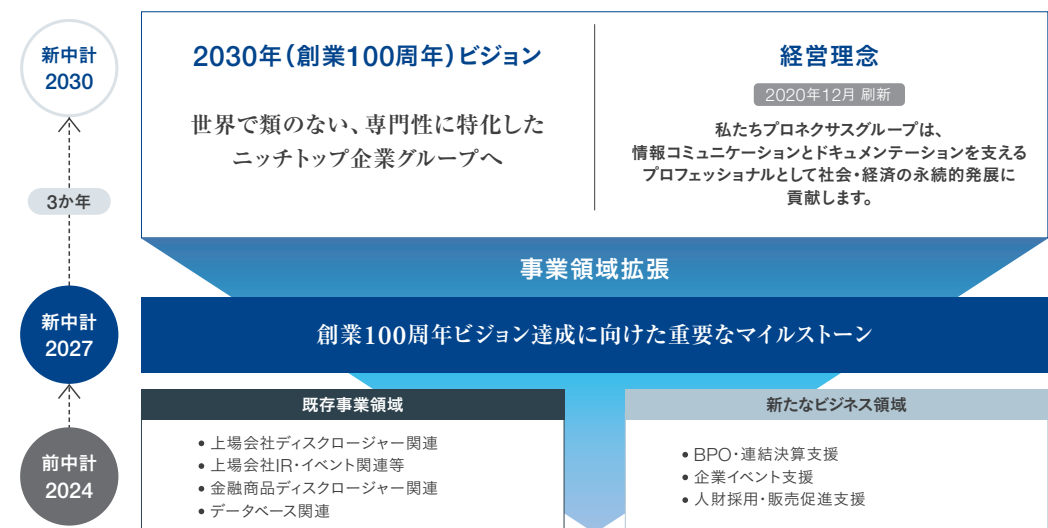
前中計においては、㈱シネ・フォーカスのグループ化は、私たちの成長戦略において象徴的な成果の一つでした。株主総会分野に限定されていたイベント関連事業が大きく拡大し、当社全体の収益基盤に厚みをもたらしました。

私たちが有する上場会社約2,200社超の顧客基盤にアクセスできることは、㈱シネ・フォーカスにとっても新たな成長機会です。株主総会だけでなく、周年行事、製品発表会等、多様なイベントで協働することでシナジーをさらに拡大させていきたいと考えています。

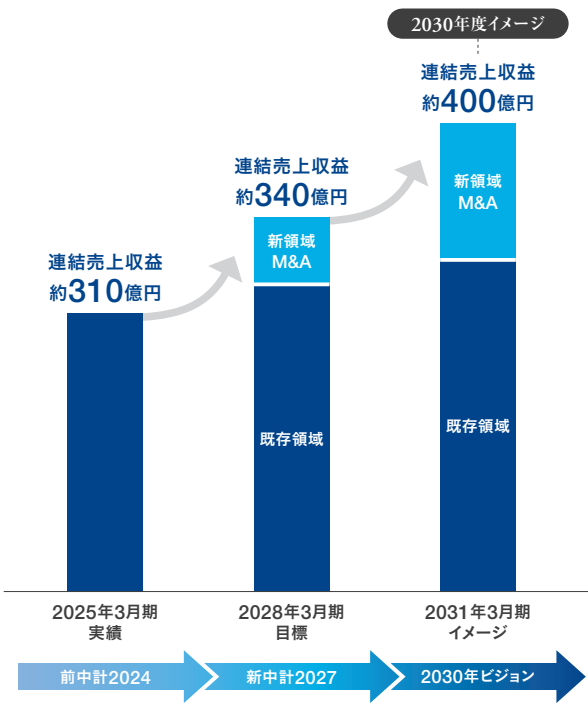
また、直近の2025年8月には、㈱JBAホールディングスをグループ化しました。同社はこれまでグループ会社の㈱ディスクロージャー・プロが担ってきた「開示BPO」の上流にあたる「決算支援」に強みを持つ、公認会計士を中心としたプロフェッショナルファームです。これにより、当社グループは公認会計士約80名を擁し、決算から開示周辺の業務をトータルサポートする会計コンサルティングファームとなります。今後さらに上場会社向けのサポート体制を強化し、お客様満足度をさらに高めてまいります。

当社が近年進めてきたM&A・アライアンス戦略の積極的な推進により、銀行・証券会社・M&A仲介会社等とのネットワークが広がり、新たな案件の紹介が増加しています。勿論M&Aありきではなく、資本業務提携や緩やかな協業も含めて、企業価値向上のために最良の選択をする視点で幅広く検討していく考えです。

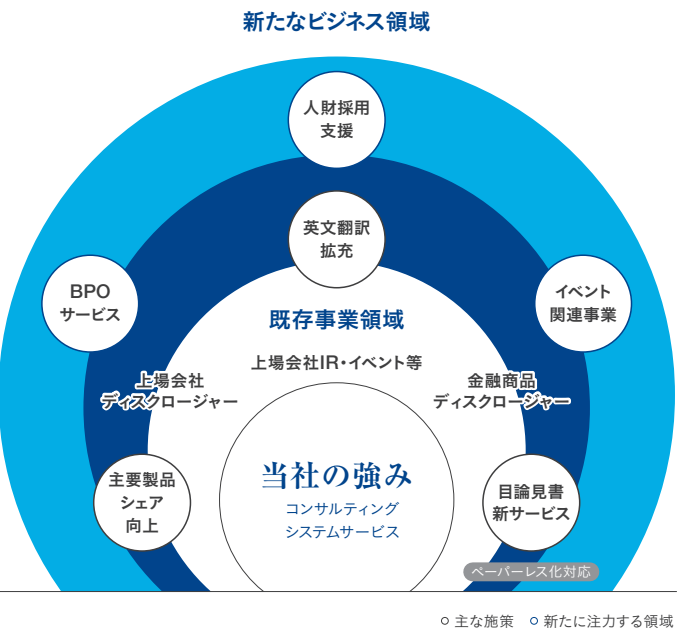
「新中期経営計画2027(新中計2027)」の位置付け



2030年度までの売上規模



事業領域の広がリイメージ



課題は人財の確保と育成

新中計で掲げた4つの重点戦略を着実に実行するためには、特に新たなビジネス領域における専門性の高い人財の確保が不可欠です。2025年1月には「人財開発部」を新設し、新卒採用・キャリア採用の両面で採用戦略を再構築しました。若手社員が採用活動に参画し意見を出し合う仕組みや、リファラル採用（社員が知人や友人を推薦し、採用につなげる仕組み）の導入によって、内定者数の増加と内定辞退率の改善を実現しています。今後は社内リクルーティングの強化に加え、必要に応じて外部のパートナー企業とも連携し、専門性の高い人財の採用、育成を進めていきます。

また、M&Aによるグループ会社の拡大に伴い、経営理念や長期ビジョンの共有とグループマネジメント力の強化が重要になります。新たな仲間が同じ方向を向き、一体感を持って進める体制を築いていきたいと考えています。

生成AIを脅威ではなく成長の道具に

生成AIは翻訳や文章作成、データ分析等、多くの業務を変える可能性を秘めています。加速度的な普及を踏まえば、私たちの事業においても無視できない構造変化が訪れることは間違いなく、危機感を抱いています。しかし、生成AIを一方的な脅威としてではなく、有効な「道具」として

捉えることが重要です。私たちもAI研究開発室を中心にグループ横断的な研究・開発・アライアンスを進め、翻訳サービスや、開示書類の法令・規則の適合性チェック、様々な業務プロセスにおけるAI活用を進めております。

一方、AIがパフォーマンスを発揮する領域だけでなく、AIでの対応が難しいイベントや人財採用支援、高度なコンサルティング等、お客様とコミュニケーションを取りながらモノを創り出していく領域におけるリソース・ノウハウも私たちの重要な価値です。二つの領域をバランス良く進めることで、生成AIが発達・普及した環境下においても新たな付加価値を創造していきます。

DX推進、M&A、株主還元の3本柱で成長と価値向上を両立

私たちは、持続的な成長と資本コストを意識した企業価値向上のために、「DX推進」「M&A」「株主還元」の3本柱をキャッシュアロケーションの中心に据えています。DX推進では、既存の各システムのバージョンアップやクラウド化を進め、業務効率化とサービス品質の向上を同時に実現します。M&Aについては、成長の加速と事業領域拡大を目的に、引き続き既存事業とのシナジーを重視した戦略的な投資を行います。株主還元については、配当性向50%以上を基準に安定配当を継続し、2026年3月期には年間38

円の配当を予定しています。さらに、保有年数と株式数に応じた株主優待も多くの株主の皆様からご好評をいただいております。こうした施策を通じて、株主の皆様との長期的な信頼関係を築き、企業価値の持続的向上を目指します。

企業価値の向上にあたり、株価は極めて重要な指標となりますが、あくまで市場の評価によるものです。単に数字を追うだけではなく、将来像を明確に示し、実績を積み重ねていくことで市場から選ばれ続ける企業になることが私たちの使命であると考えています。

2030年度の数値目標に向けて

私たちは、長期的な目標として2030年度（2031年3月期）に連結売上収益400億円を達成することを掲げています。前述の通り新中計はその達成に向けた重要なマイルストーンであり、最終年度である2028年3月期に連結売上収益340億円を達成する計画です。前中計の3年間では、(株)シネ・フォーカスのM&Aも寄与し、約50億円の増収を実現しました。今後も同様に、戦略的なM&Aや新規事業の拡大

によって成長を加速させれば、400億円という数字は決して非現実的な目標ではありません。この目標を確実なものとするためには、グループ社員全員が十分に力を発揮できる環境づくりも必要であると認識していますので、その環境づくりにも力を入れていきたいと考えています。

グループ一丸となって、新たなステージへ

創業100周年に向け、私たちはコーポレートコミュニケーション支援会社への進化を目指しています。これは、90年を超える歴史の中でも例を見ない、大きな「進化」です。これまで幾度となく訪れた危機を乗り越え、そのたびに変化を成長の契機へと変えてきたこと、それこそが私たちプロネクサスに創業以来綿々と受け継がれてきたDNAです。お客様に寄り添い、お客様や社会のニーズに情熱をもって応え続ける中で培われた揺るぎない信頼こそが、今日の私たちを形づくっています。これからもグループ一丸となり、“次なる成長ステージ”へ挑戦し続けます。未来に向けて進化を続けるプロネクサスグループに、ぜひご期待ください。



2030Vision 目指す姿

私たちは
ディスクロージャー・IR支援会社から
「コーポレートコミュニケーション支援」会社への
進化を目指しています

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
永続的发展に貢献します。

Value

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

Vision

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



Our Business Area プロネクサスの事業領域

株主・投資家に限らず、 様々なステークホルダーと上場会社との コミュニケーションをサポート

コーポレートコミュニケーション支援領域

ディスクロージャー・IR 支援領域

長年培ったディスクロージャー・IR支援のノウハウを活かし、個人投資家・機関投資家向けIRサービスや英文・Webサービス等、幅広いラインナップにより、ワンストップソリューションを提供しています。

ドキュメント

- 統合報告書
- 株主通信
- アクセス通知
- 招集通知
- 決算短信
- 有価証券報告書
- サステナビリティレポート
- アニュアルレポート
- ディスクロージャー誌

イベント

- 株主総会
- 決算説明会
- 個人投資家説明会
- IRフェア
- 株主向けイベント

Web

- IRサイト
- サステナビリティサイト

株主・投資家

クライアント

上場会社
お客様

求職者
(学生、キャリア採用)

社員

人財採用支援領域

ドキュメント

- 会社案内
- 採用パンフレット

イベント

- 合同説明会
- 採用説明会

Web

- 採用サイト

企業と就職希望者の出会いから、採用までのフロー、内定後のフォロー、入社後の人財育成までのツールの作成・イベントの企画・運営に至るまで、トータルでサポートしています。

販売促進支援領域

お客様のクライアントへ向けた製品・サービスパンフレットやサイト等の販売促進ツールの作成、新製品発表会等のイベントの企画・運営をサポートしています。

ドキュメント

- 販促ツール
- 製品・サービスパンフレット
- クライアント向け広報誌

Web

- 事業サイト
- 製品サイト

イベント

- 新商品発表会
- 展示会
- ユーザー交流会
- 周年記念パーティー
- 上場記念パーティー

社員とのエンゲージメントを高め、帰属意識を高めていくための、各種社内ツールの作成や社内イベントの企画・運営をサポートしています。

ドキュメント

- 社内報
- 社史
- 周年記念誌

Web

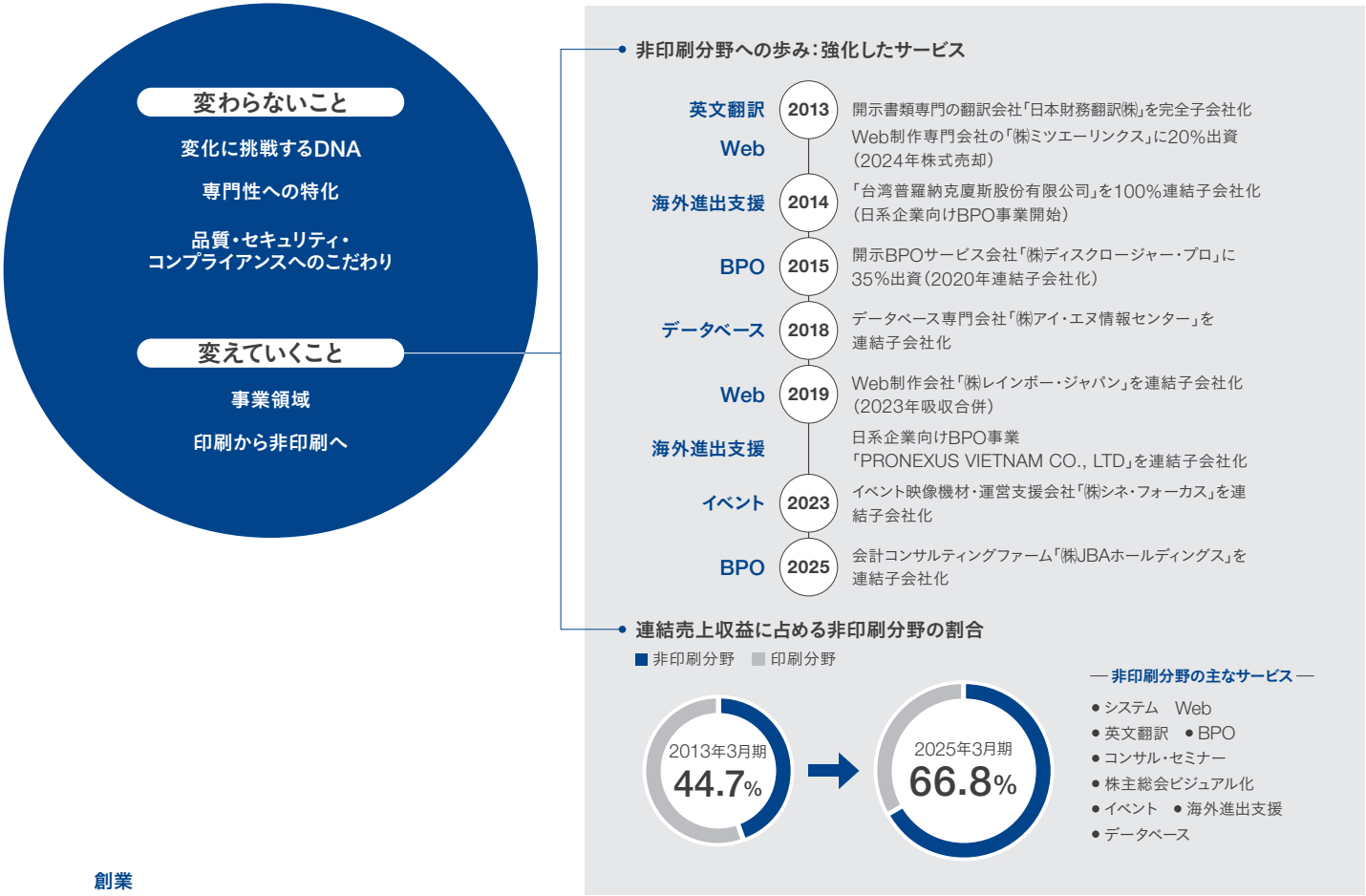
- 社員向けサイト

イベント

- 社員総会
- 中計発表会
- 内定式
- 入社式
- 表彰式
- 周年記念パーティー
- 上場記念パーティー
- 社員研修

History of Growth 成長の軌跡

大きな事業環境の変化に対応し、
事業領域の拡張とビジネスモデルの
変革を遂げてきました



Our Competitive advantage 競争優位性

企業情報を“法律に沿って、正確に、
よりわかりやすく、そして魅力的に”伝える
私たちの競争力は、そこにあります

盤石な顧客基盤は当社の重要な財産です。

当社の強みであるシステム開発力とコンサルティング力を最大限に発揮し、
お客様のご期待に添えるよう質の高い提案、サービスを提供してまいります。

顧客資本

上場会社の半数を超える企業と接点

取引社数

- 上場会社 ・ 約**2,200**社
- 非上場会社
IPO志向会社 ・ 約**1,100**社
- 投信運用会社
J-REIT等 ・ 約**300**社
- 大学・研究機関など ・ 約**300**機関



人的資本

クライアントの信頼を構築する人財

連結従業員数 ・ 約**1,760**名

単体平均勤続年数 ・ 約**13**年

コンサルティングスタッフ ・ 約**160**名
(内 公認会計士 約80名)

システム人材 ・ 約**140**名

Web制作人材 ・ 約**80**名

翻訳スタッフ ・ 約**70**名



技術資本

独自性の高いシステムで 参入障壁の高いマーケットを創造

開示書類作成支援システム
「PRONEXUS WORKS」 ・ 約**2,100**社
導入社数

投資信託書類作成
支援システム「FDS」 ・ 約**2,400**ファンド
導入ファンド数

IRサイト自動更新サービス
「E-IR」導入社数 ・ 約**1,200**社

企業情報データベース
「eol」導入数 ・ 約**110**大学



知的資本

ニッチな領域の豊富な経験と 深い専門知識

国内・海外拠点数 ・ **10**拠点以上

グループ会社数 ・ **8**社 (翻訳・IT・BPO等)

実務セミナー ・ 約**500**回 / 年

実務手引書 ・ 約**40**種



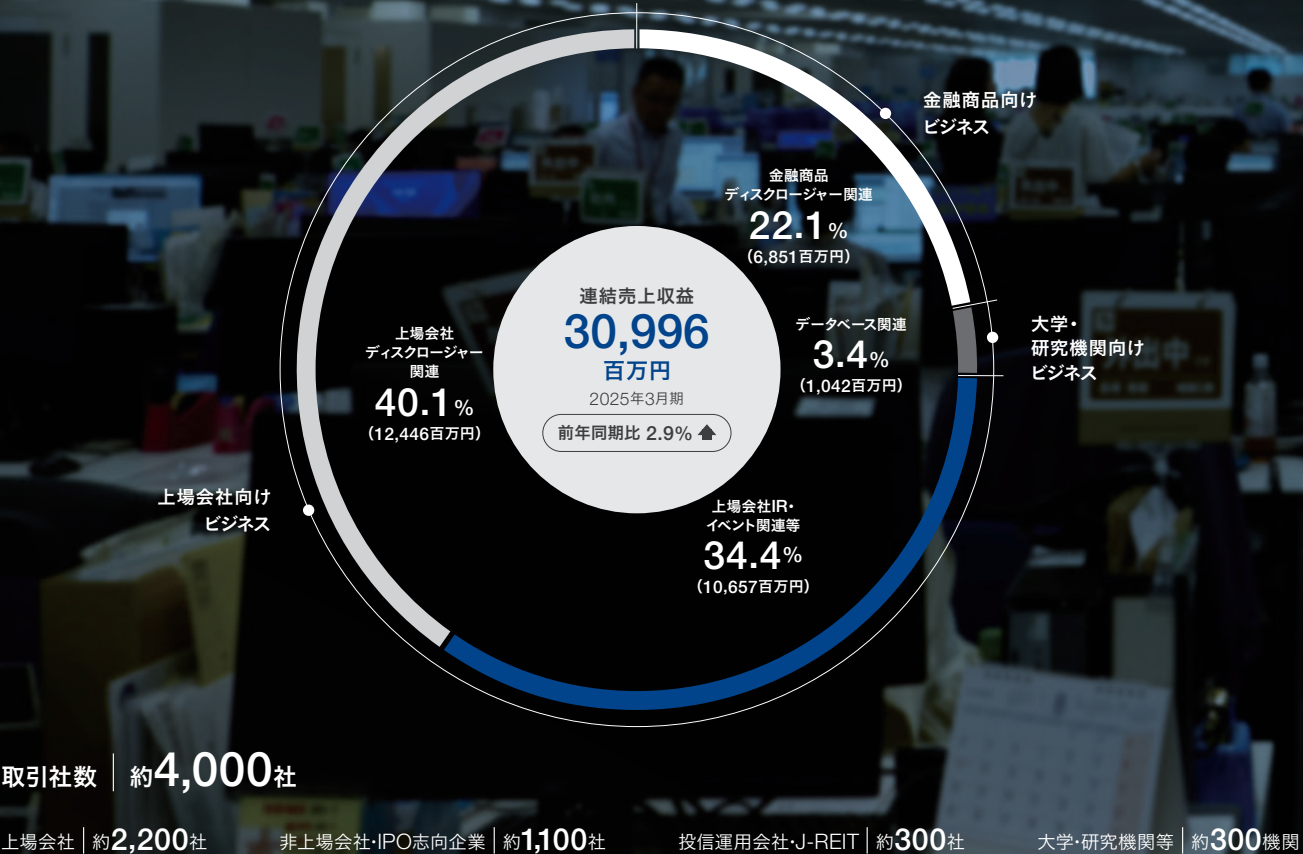
クライアントの課題解決の
ファーストパートナー

Our Market position 私たちのポジション

専門性に特化したニッチトップ企業グループへ

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やIRの資料作成に係る実務をシステムソリューション&コンサルティングサービスで支援しています。

事業構成 (2025年3月期)



当社が提供する3つのプロフェッショナルサービス

01 システムソリューション

上場会社向けには開示書類作成支援システム「PRONEXUS WORKS」、投信会社向けには投資信託書類作成支援システム「PRONEXUS FUND DOCUMENT SYSTEM (FDS)」を提供し、決算短信・有価証券報告書・株主総会招集通知や投資信託の届出書・目論見書等の文書編集から関連データとの連携・より幅広い業務支援までサポート範囲を拡張しています。

開示書類作成支援システム「PRONEXUS WORKS」導入社数
約**2,100**社
投資信託書類作成支援システム「FDS」導入ファンド数
約**2,400**ファンド

02 コンサルティングサポート

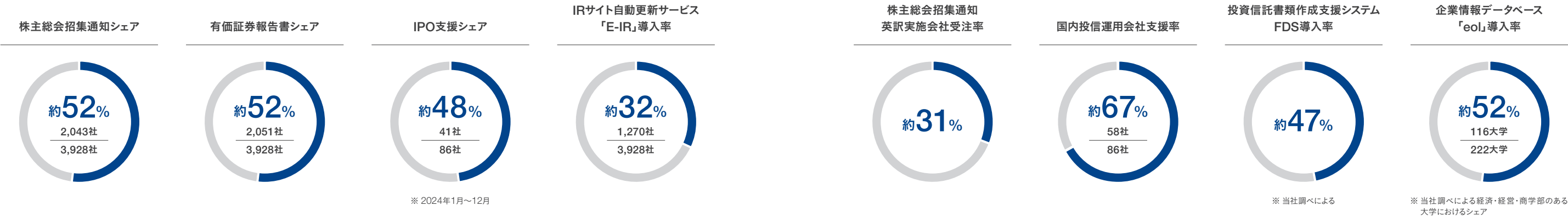
会社法・金融商品取引法に精通したスタッフによるお客様の開示資料のドラフトチェックを中心としたコンサルティングサービスを提供しています。「働き方改革」を背景としたお客様の業務効率化ニーズを捉え、現在はお客様の開示実務を請け負うBPOサービスを強化しています。また、非財務情報開示の強化に対応するコンサルティングサービスの拡充にも取り組んでいます。

コンサルティングスタッフ
約**160**名
(内 公認会計士 約**80**名)

03 コンテンツクリエイティブ

開示情報を株主・投資家をはじめとしたステークホルダーに最適な形式でお届けするためのコンテンツクリエイティブにも対応しています。ニーズに合わせて企画・デザインし、印刷・Web・英文翻訳・映像等、多様なアウトプットサービスを提供しています。

英文決算短信受注件数
約**2,000**件
株主総会支援サービス社数
約**430**社



Our Group プロネクサスグループの提供価値

お客様とステークホルダーの
コミュニケーションをグループ力で支援

プロネクサスとグループ会社8社がそれぞれの専門性を活かし、一体的にサービス提供することで
幅広いお客様とステークホルダーのニーズに対応しています。(2025年9月現在)

	会社概要	従業員数	主なサービス		お客様アカウント	システムソリューション	コンサルティングサポート	コンテンツクリエイティブ	
国内連結子会社	 株式会社プロネクサス 創 業 1930年12月 本 社 東京都港区 資本金 30億5,865万500円 代表者 上野 剛史	929名	開示・IRを中心とした企業 コミュニケーションの実務支援	事業会社・ 投信会社等	開示・IR・販促・採用等 お客様との対話・ 課題解決提案	システム&コンサルティングの両輪で 開示・IR等のドキュメント作成を支援 システム提案・ 導入支援	開示・ IRコンサルティング	Web・英文・印刷・イベント映像等 ニーズに合わせ対応 企画制作・ Web制作・印刷	
	 株式会社 アスプ コミュニケーションズ 創 業 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	404名	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			システム開発・ 運用・サポート		データ加工	
	 日本財務翻訳株式会社 創 業 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	66名	開示書類の翻訳業務					開示書類の英文翻訳	
	 株式会社ディスクロージャー・プロ 創 業 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	30名	開示書類作成・連結決算等経理関連業務の BPOサービス				決算・開示業務等BPO		
	 株式会社JBAホールディングス 創 業 2007年3月 本 社 東京都千代田区 資本金 10百万円 代表者 脇 一郎	70名	下記の子会社7社の経営管理および バックオフィスシェアードサービス ・ジャパン・ビジネス・アシュアランス株式会社 ・JBA HRソリューション株式会社 ・JBA プロセス・イノベーション・コンサルティング株式会社 ・JBA ファイナンシャルアドバイザー株式会社 ・JBA 関西株式会社 ・JBA サステナビリティ株式会社 ・JBA キャピタル合同会社				決算・開示業務等BPO 会計・IPO・M&A・ サステナビリティ等の コンサルティングサービス		
	 株式会社 シネ・フォーカス 創 業 1979年4月 本 社 東京都中央区 資本金 50百万円 代表者 畔柳 一典	175名	イベント映像機材・運営支援	イベント 関連企業	お客様との対話・ 課題解決提案	イベント開催		株主総会支援 学会・製薬・エンタメ等 イベント支援	
	 株式会社アイエヌ情報センター I-N INFORMATION SYSTEMS, LTD. 創 業 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	54名	企業情報・経済統計・ ファイナンスデータベースサービス	大学・金融機関	お客様との対話・ 課題解決提案	データベースによる 知見の提供	研究・レポート		
海外連結子会社	 台湾普羅納克廈斯股份有限公司(プロネクサス台湾) 創 業 2014年8月 本 社 台湾台北市 資本金 65百万新台湾ドル 代表者 上野 剛史	33名	日系企業向けBPOサービス	日系の海外進出企業	お客様との対話・ 課題解決提案		海外進出に係る BPOサービス	行政手続き・経理・労務・ 販促等現地法人運営	
	 PRONEXUS VIETNAM CO., LTD(プロネクサスベトナム) 創 業 2019年10月 本 社 Ho Chi Minh City, Vietnam 資本金 24,995百万ベトナムドン 代表者 上野 剛史	5名	日系企業向けBPOサービス						
連結合計 1,766名									

Stakeholder Engagement ステークホルダー・エンゲージメント

Why We Engage

お客様

当社は、前掲のとお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、部門の業務改善をあわせた人事制度改革等、従業員の働きがい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負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
- インサイダー情報は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
- ディスクロージャー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運営
- 「株主総会招集通知電子化」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
- グループ会社も含めた研修実施、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・中間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

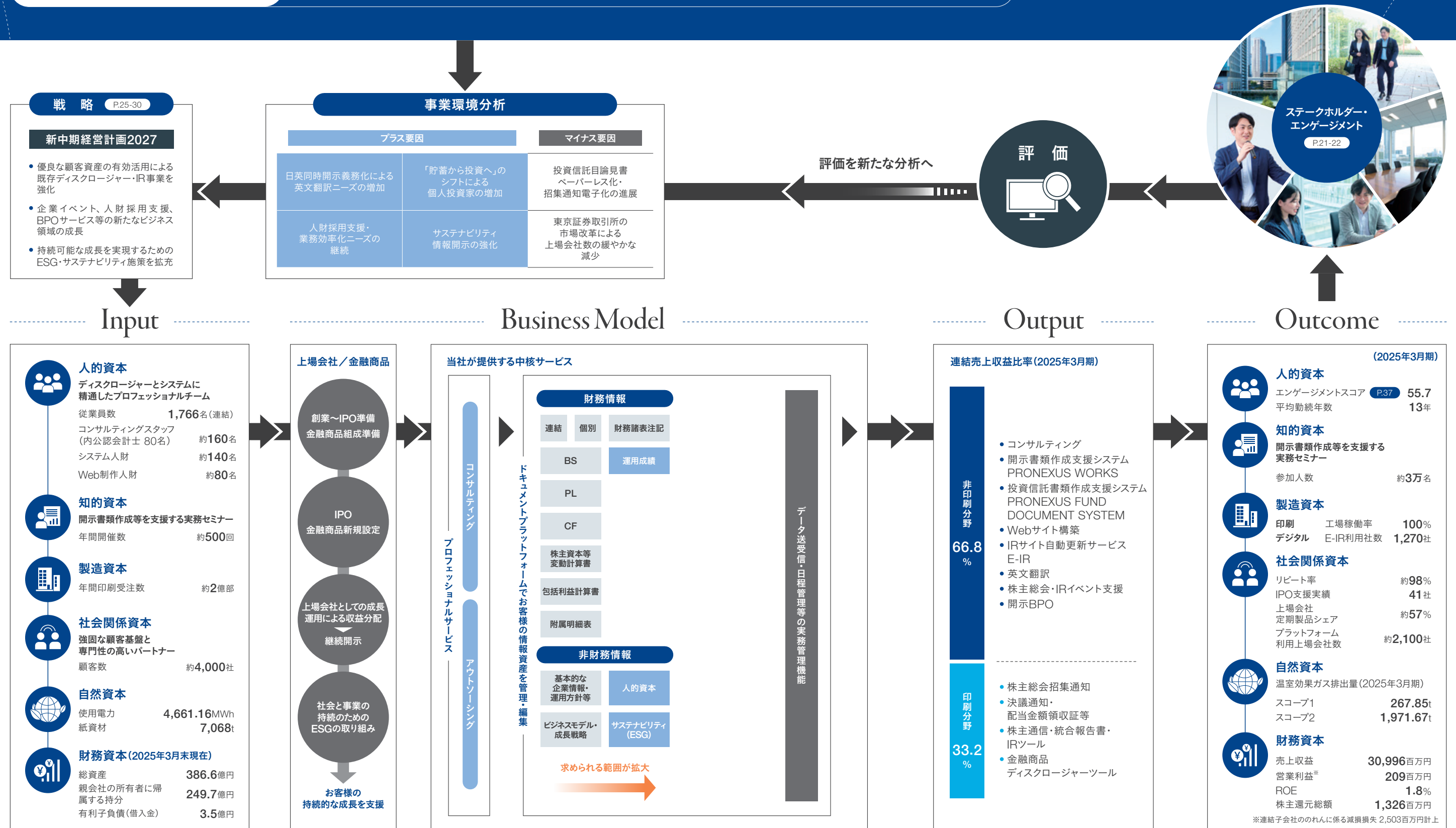
- 中期経営計画の策定、発表と推進
- 機関投資家との1on1ミーティング実施
- 本決算・中間決算における決算説明会の開催および動画配信
- サステナビリティ情報開示の充実
- CDPの気候変動開示に対応（レーティング「C」）

- 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

Value Creation Process 価値創造のプロセス

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



戦略 前中計振り返り

「前中期経営計画2024(前中計)」サマリー

株主総会招集通知の電子提供制度への対応を最重要テーマとし、非印刷分野の一層の拡大とM&A等による新たなビジネス領域への挑戦を行った結果、連結売上収益は過去最高となる300億円を超えることが出来ました。一方、事業拡大のための積極的な人財・システム投資、連結子会社ののれんに係る減損損失計上により、利益面では課題が残る結果となりました。

「前中計」の重点戦略

最重要テーマ

株主総会招集通知の電子提供制度への対応

基本方針

非印刷分野の拡大
新たなビジネス領域への挑戦

「前中計」の業績と計画比

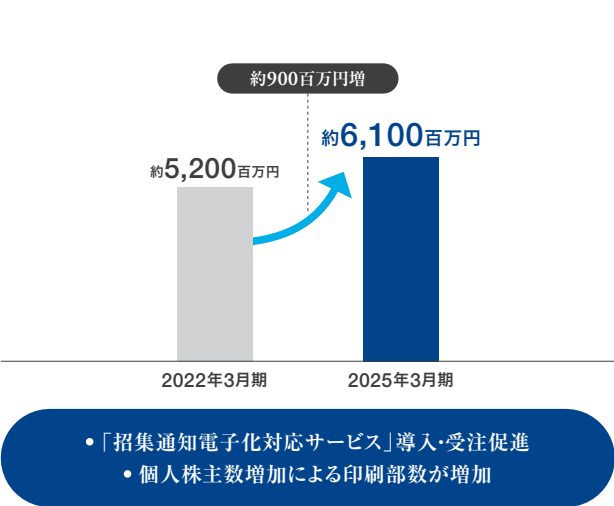
(百万円)	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上収益 計画比	26,804 △196	30,117 +117	30,996 △4
営業利益 計画比	2,212 △388	2,435 +35	209 △2,291
当期利益 計画比	1,618 △182	1,779 +129	451 △2,199

連結子会社ののれんに係る減損損失(2,503百万円)計上が影響

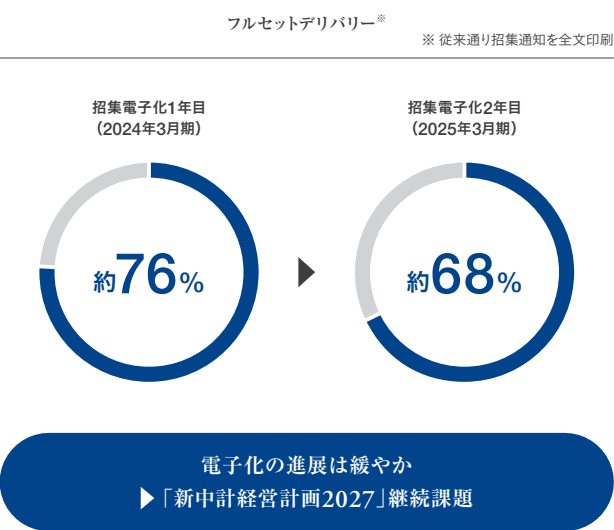
株主総会招集通知電子化への対応

2023年3月開催の株主総会から導入された招集通知の電子提供制度に伴い、当社主要製品である株主総会招集通知の印刷ページ数が減少しました。しかしながら、電子化の進展は緩やかであったことに加え、個人株主数の増加による印刷部数の増加や、制度変更に対応した新サービスの受注促進により、マイナス影響を補った結果、増収を維持することが出来ました。一方、今後も電子化の進展が見込まれることから、新中計における継続課題であると認識しています。

株主総会関連書類 売上収益



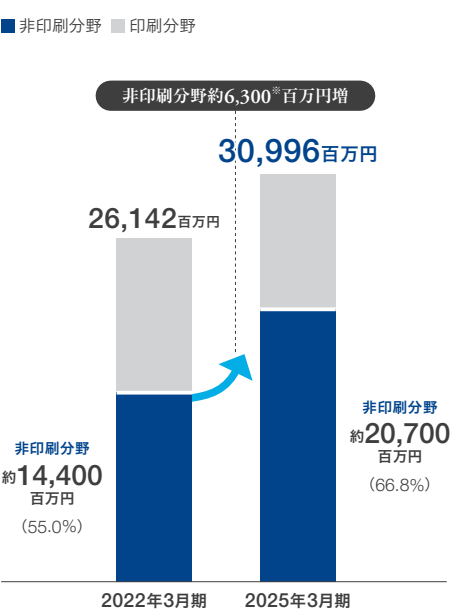
株主総会招集通知電子化の状況



非印刷分野の拡大

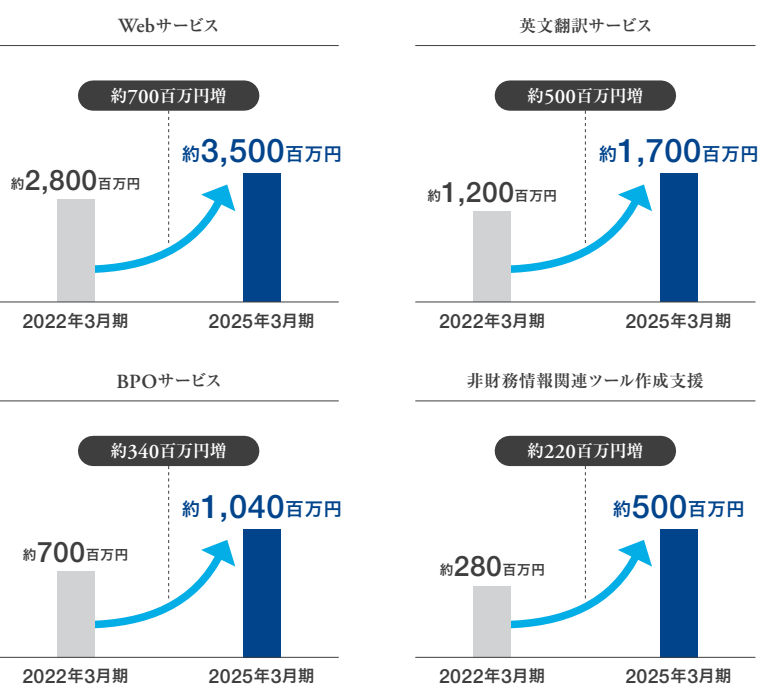
当社の主要顧客である上場会社はコーポレートガバナンス・コードへの対応や、非財務情報開示の充実が求められています。これらに対応するWeb・英文翻訳・BPO・非財務情報支援等の非財務印刷分野のサービスの拡販に継続して注力したことで各サービスとも増収を維持しました。

非印刷分野の売上収益・割合



※ 招集通知のコンテンツ作成・電子提供に係る売上収益は2024年3月期より印刷分野から非印刷分野に変更。増収額約6,300百万円の内、約1,800百万円は上記変更による金額

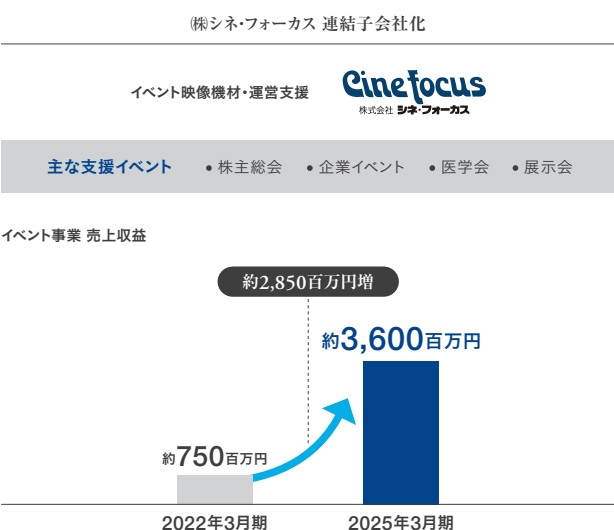
主な非印刷分野サービスの売上収益



新たなビジネス領域への挑戦

新たなビジネス領域であるイベント関連事業拡大のため、2023年3月(株)シネ・フォーカスを連結子会社化。また、人財採用支援分野拡大加速のため、2025年1月に(株)アクセスグループ・ホールディングスと資本業務提携を開始しました。

イベント関連事業



人財採用支援



新中期経営計画2027

2030年(創業100周年)ビジョン達成に向けた重要なマイルストーン

“ディスクロージャー・IR支援”から「コーポレートコミュニケーション支援」会社へ

立案の背景

当社は2020年に“ディスクロージャー・IR”領域に限定されていた経営理念を見直し、「情報コミュニケーション」、「ドキュメンテーション」を事業ドメインとし、2030年の創業100周年に向け「世界で類のない、専門性に特化したニッチトップ企業グループ」を目指すビジョンを設定しました。
新中期経営計画2027は2030年ビジョン達成に向けたマイルストーンとして位置付け、その実現性の確度を高めるため、具体的な当社グループの方向性と係数目標を以下の通り立案することといたしました。

2030年時点の当社グループの方向性

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

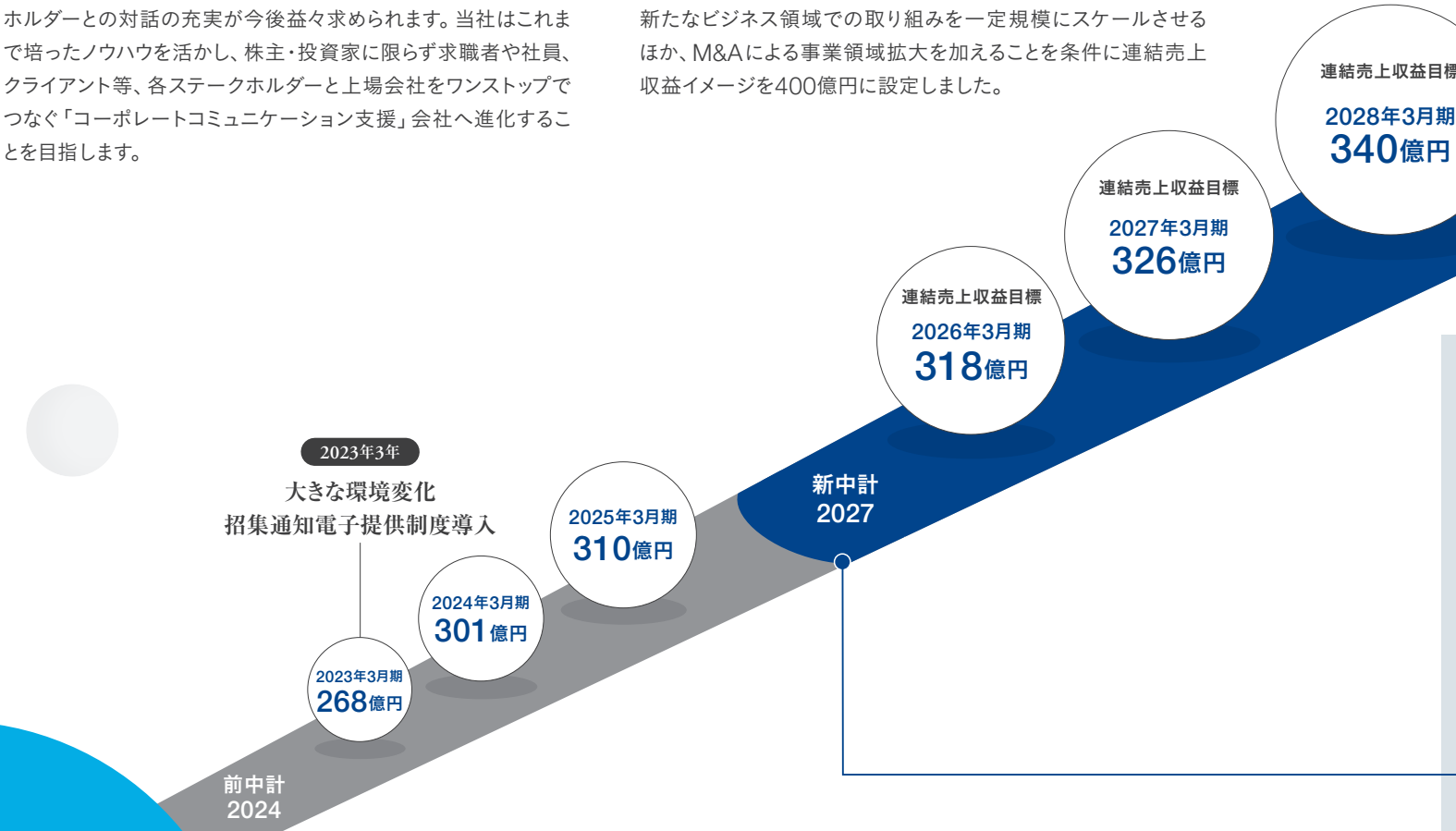
2030年の事業イメージ

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

2030年(創業100周年)ビジョン

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

連結売上収益イメージ
2031年3月期
400億円



2023年3月期
大きな環境変化
招集通知電子提供制度導入

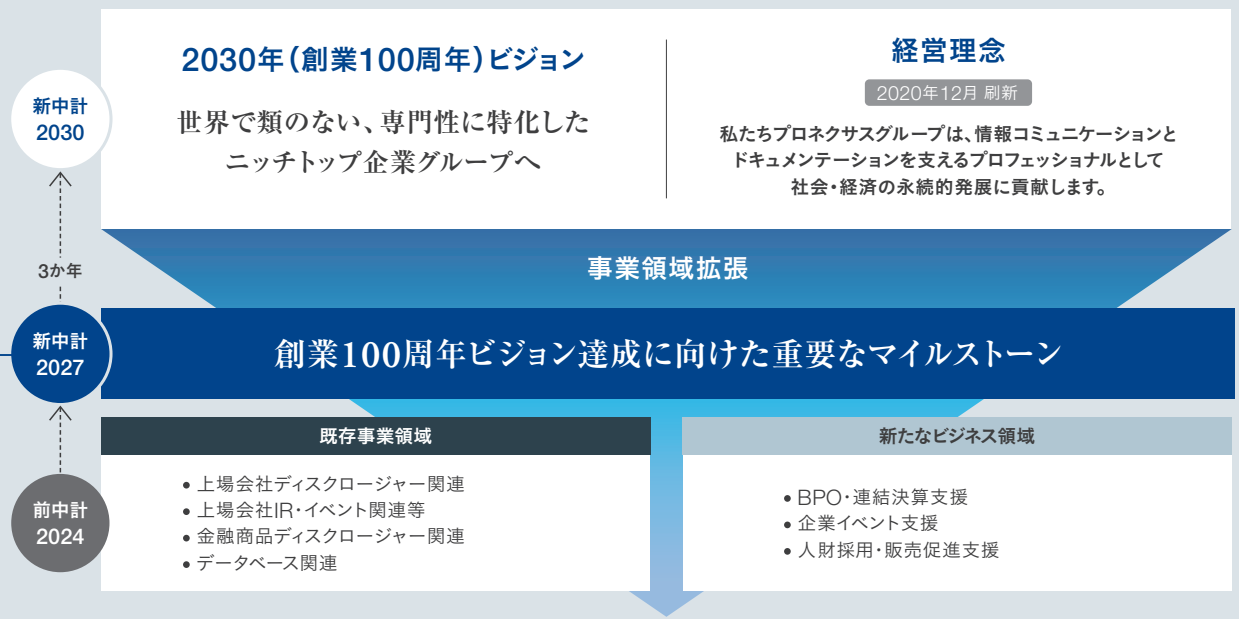
前中計
2024

経営理念

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・経済の永続的発展に貢献します。

2020年12月
経営理念 刷新

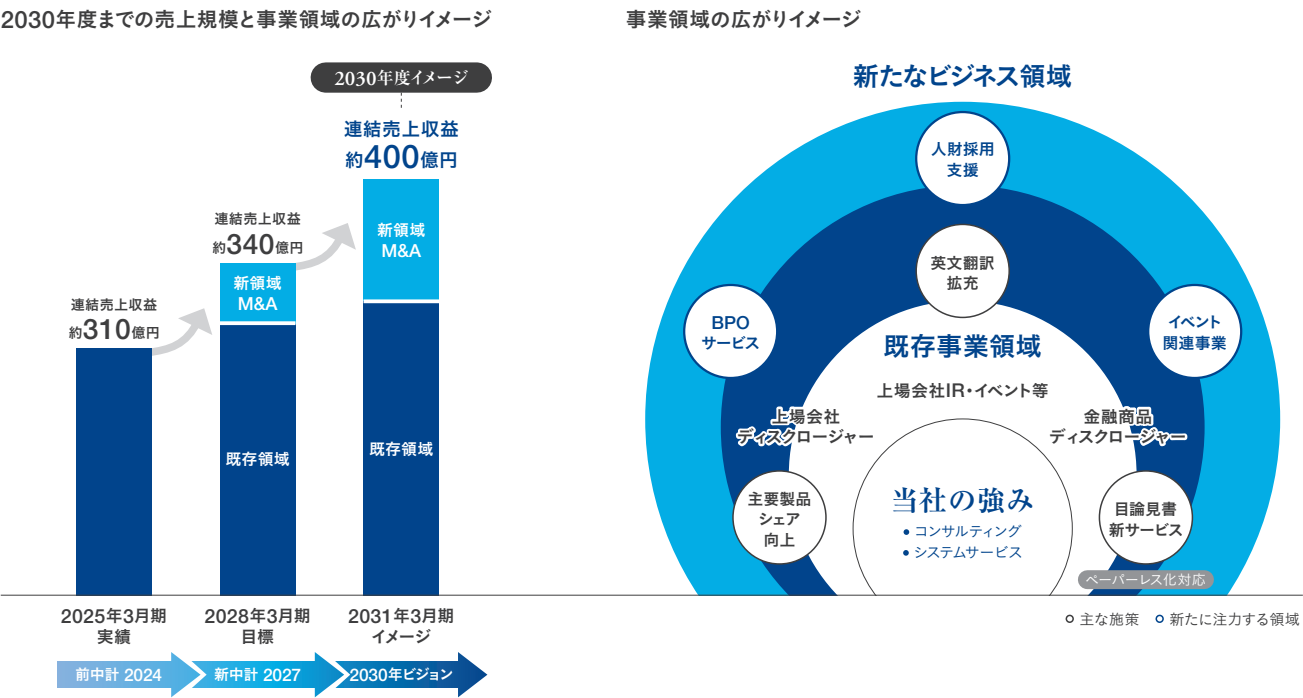
「新中期経営計画2027(新中計2027)」の位置付け
新中計2027は、2030年(創業100周年)ビジョン「世界で類のない、専門性に特化したニッチトップ企業グループへ」の達成に向けたマイルストーン



戦略 新中計2027

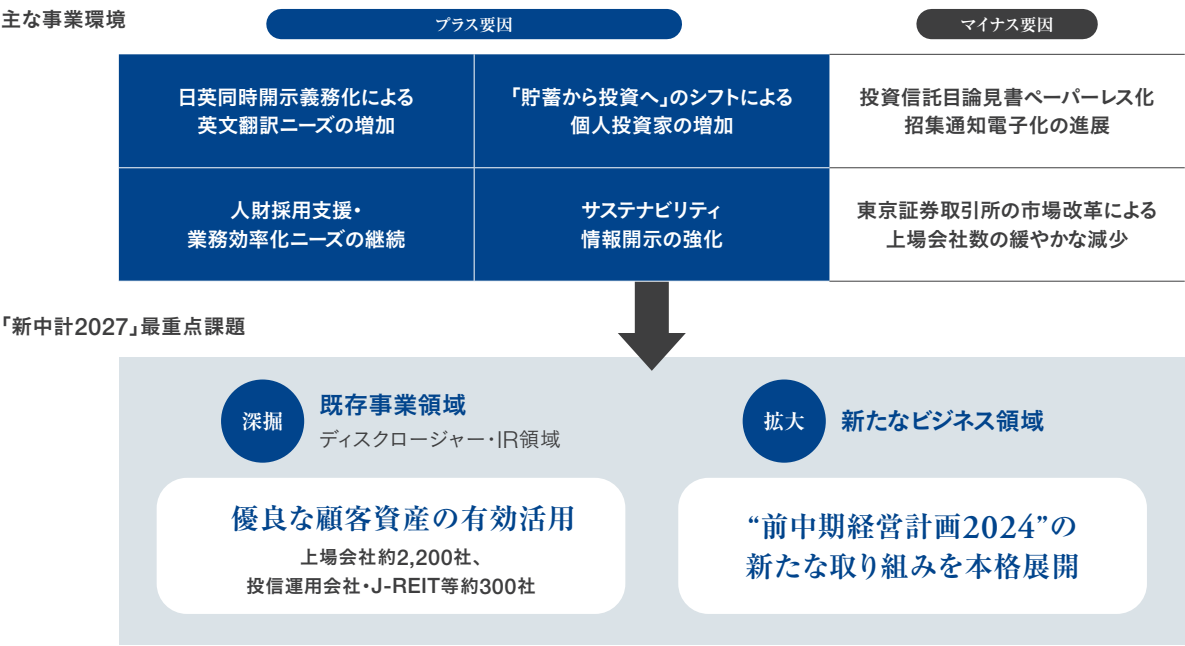
「新中期経営計画2027(新中計2027)」のコンセプト

安定的な既存ディスクロージャー・IR事業領域を基盤としながら、前中計で取り組んだ新たな事業領域を一定規模にスケールさせるほか、積極的なM&Aを行うことで「ディスクロージャー・IR支援」から「コーポレートコミュニケーション支援」会社への事業領域拡大を目指します。



「新中計2027」の事業環境と最重点課題

プラス・マイナス両面ある事業環境を踏まえ、既存事業領域では顧客数が減少することが見込まれる中、優良な顧客資産を有効活用し、新たなビジネス領域を拡大することで顧客1社あたりの売上を増加し、継続的な成長を目指します。



「新中計2027」重点戦略・主な施策

前述の事業環境・最重要課題を踏まえ、以下の重点戦略・主な施策を推進していきます。

01

既存ディスクロージャー・IR事業の強化戦略
～優良な顧客資産の有効活用～

主な施策

- 主要製品(株主総会招集通知・有価証券報告書)のシェア向上
- 日英同時開示に対応した新たな翻訳サービスの拡充
- 投資信託目論見書のペーパーレス化に伴う新サービス導入とシェアの拡大

KPI 2028年3月期目標

- 株主総会招集通知シェア 52.0%→55.0%
- 有価証券報告書シェア 52.2%→54.8%
- 新たな翻訳サービス売上収益 280百万円
- 目論見書シェア 57.0%→77.0%

02

新たなビジネス領域の成長戦略
～前中計の取り組みを本格展開～

主な施策

- イベント事業の受注拡大・販促体制強化
- アライアンスも活用した人財採用支援ビジネス拡大
- 連結決算支援業務等のBPO新サービス拡大

KPI 2028年3月期目標

- イベント売上収益 約36億円→約40億円
- 人財採用支援分野売上収益 約0億円→約4億円
- BPOサービス関連売上収益 約10億円→約14億円

03

ESG・サステナビリティ戦略

主な施策

- サステナビリティ情報開示支援サービスの拡充
- ゼロカーボンプリントの導入
- 新規事業に対応する人財育成
- グループマネジメントと情報セキュリティの強化

KPI 2028年3月期目標

- 2031年3月期温室効果ガス排出量目標(連結スコープ1・2) 2024年3月期比 46%削減

04

キャッシュアロケーション

主な施策

- システムサービスを中心とした積極的なDX投資(AIを活用した商品開発を含む)
- 既存事業・新規事業両面でのM&A実施
- 株主還元重視(配当性向50%以上、機動的な自己株式の取得)

KPI 2028年3月期目標

- 株主還元 配当性向50%以上

「新中計2027」業績目標

本計画の目標数値は以下の通りです。前提条件として、主に投資信託目論見書のペーパーレス化や招集通知電子化進展による印刷売上減少のマイナス影響を織り込んでおります。また、英文翻訳サービスの受注増や新たなビジネス領域と位置付けるイベント関連事業、人財採用支援サービス等の拡大に伴う増収を織り込み策定しています。なお、利益目標においては減損損失のような特殊な増減要因を現段階で想定しておりません。一方、新中計2027においてM&Aを重要な成長ドライバーと位置付けており、今後も積極的に検討してまいります。そのため、M&Aに起因する減損損失等の非経常的な損益を除く本業の営業利益を明確にする“コア営業利益”を開示しています。

		新中計2027				(百万円)	
	2025年3月期実績	2026年3月期目標	2027年3月期目標	2028年3月期目標	対2025年3月期 増減額・率		
連結売上収益	30,996	31,800	32,600	34,000	+3,004	9.7%	
コア営業利益	2,731	2,800	2,900	3,100	+369	13.5%	
コア営業利益率	8.8%	8.8%	8.9%	9.1%	—	+0.3pt	
営業利益	209	2,800	2,900	3,100	+2,891	—	
営業利益率	0.7%	8.8%	8.9%	9.1%	—	+8.4pt	
親会社の所有者に 帰属する当期利益	451	1,800	1,900	2,000	+1,549	343.5%	
ROE	1.8%	7.2%	7.4%	7.7%	—	+5.9pt	

事業戦略のKPI

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
売上収益が前年同期を上回ったものの、連結子会社ののれんに係る減損損失2,503百万円を計上したことにより、営業利益は前年同期比2,226百万円(同91.4%)減少、営業利益率は同7.4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
連結子会社ののれんに係る減損損失計上等により、親会社の所有者に帰属する当期利益が前年同期比1,329百万円(同74.7%)減少し、ROEは同5.3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の。

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・期末ともに普通配当18円に持分法適用関連会社売却益の一部を原資とした特別配当8円を加えた26円で実施し、年間52円となりました。連結配当性向は294.1%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
Web・BPOサービスの増収、株主総会招集通知の電子化進展・電子化対応サービス受注拡大等により、非印刷分野の売上収益比率が増加。

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。

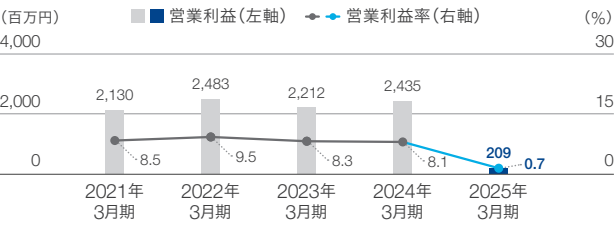
当期のパフォーマンス
株主・投資家との対話ニーズの高まり等を背景に、Web・英文翻訳サービス等のIR関連サービスの受注が拡大したこと等により、総資産回転率は前年同期比0.02ポイント増加し、0.80倍となりました。

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係る投資額。

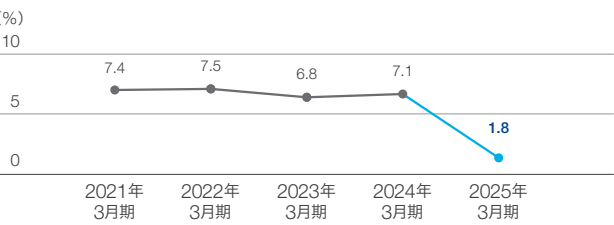
KPIとする理由
事業領域を拡大し、さらなる利益の増大を目指すための成長投資を示すもの。その主なものとして、当社の事業戦略上、最も重要なシステム開発への投資が挙げられます。

当期のパフォーマンス
2025年3月期は2,725百万円の設備投資を実施しました。そのうち、主なものは開示書類作成支援システム等の開発費用1,302百万円となっています。

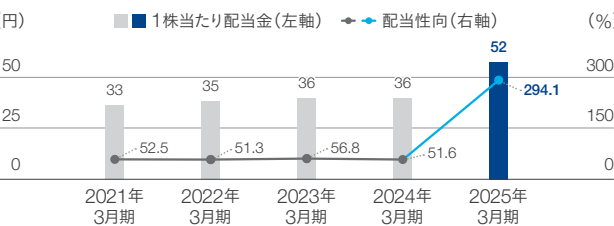
営業利益・営業利益率



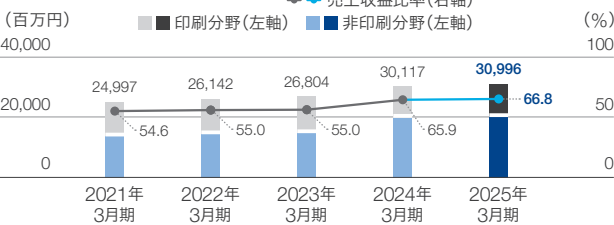
ROE



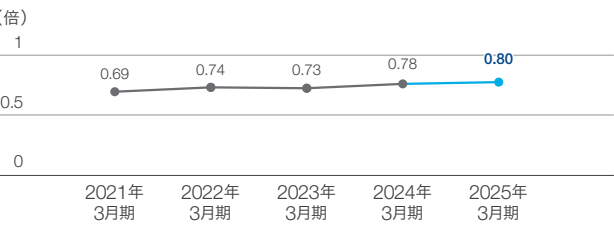
1株当たり配当金・配当性向



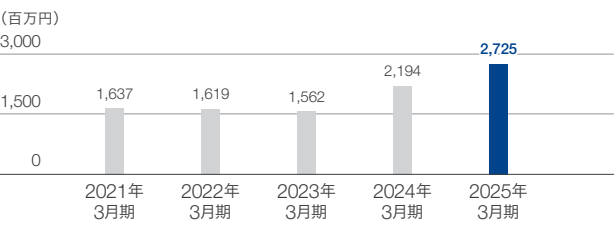
非印刷分野売上収益比率



総資産回転率

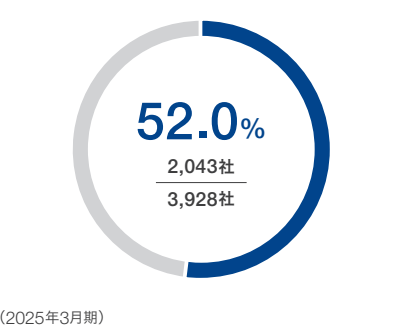


設備投資額

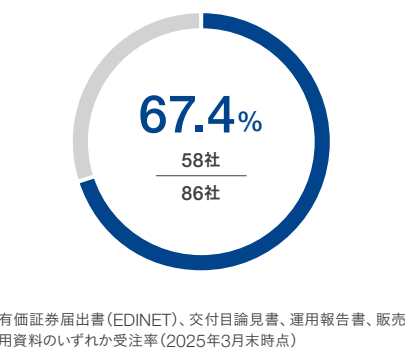


Non-financial 非財務情報

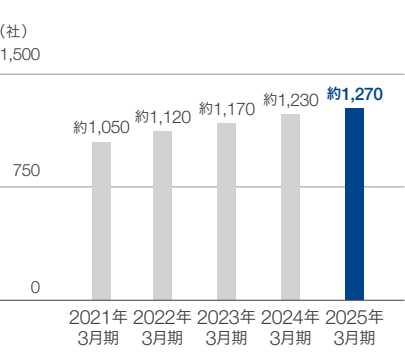
株主総会招集通知シェア



国内投信会社支援率



E-IR受注社数



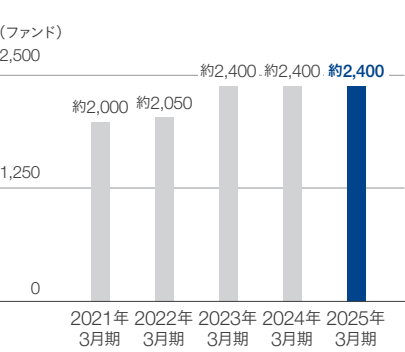
PRONEXUS WORKS 上場会社受注社数



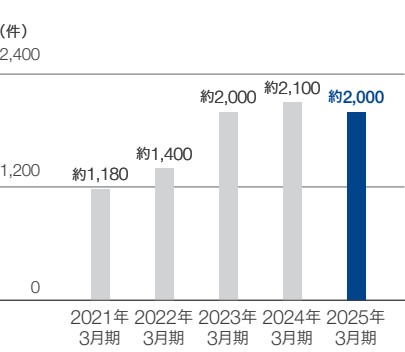
定期製品当社リピート率



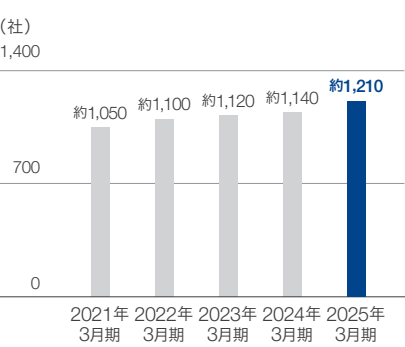
FDS導入ファンド数



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



概要
当社主要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(リピート)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、リピート率は98%と高い水準を維持しています。

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。

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」受注社数は増加。英文決算短信受注件数の減少は日英同時開示に対応した新サービスへの移行によるものです。

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」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53%にあたる約2,100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1,210社で採用されています。



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は資本市場における社会的インフラとの認識のもと、事業継続に必要な財務基盤を常に安定的に確保する

キャッシュアロケーションの目安

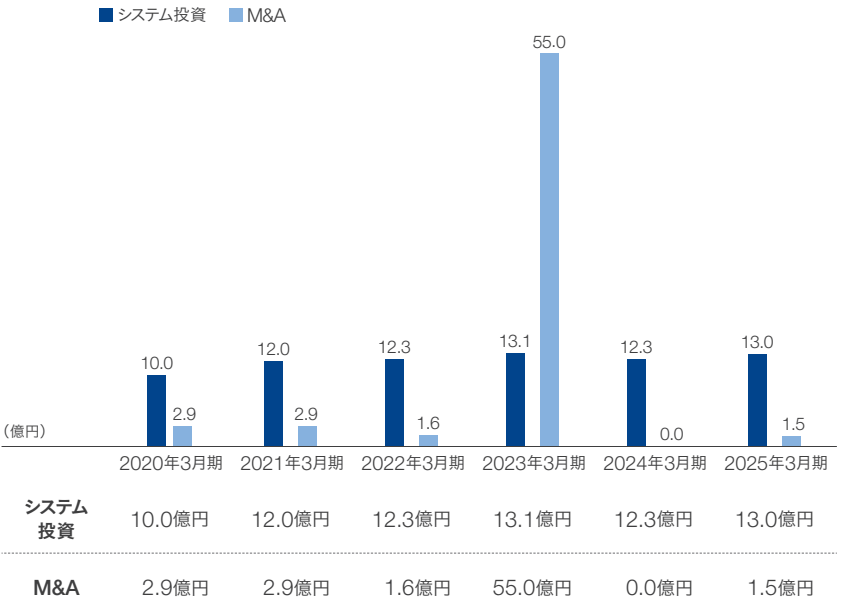


※ あくまでイメージであり、業績および経営環境等を総合的に勘案し決定しております。

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・株主還元に充当しています。

システム投資・M&A

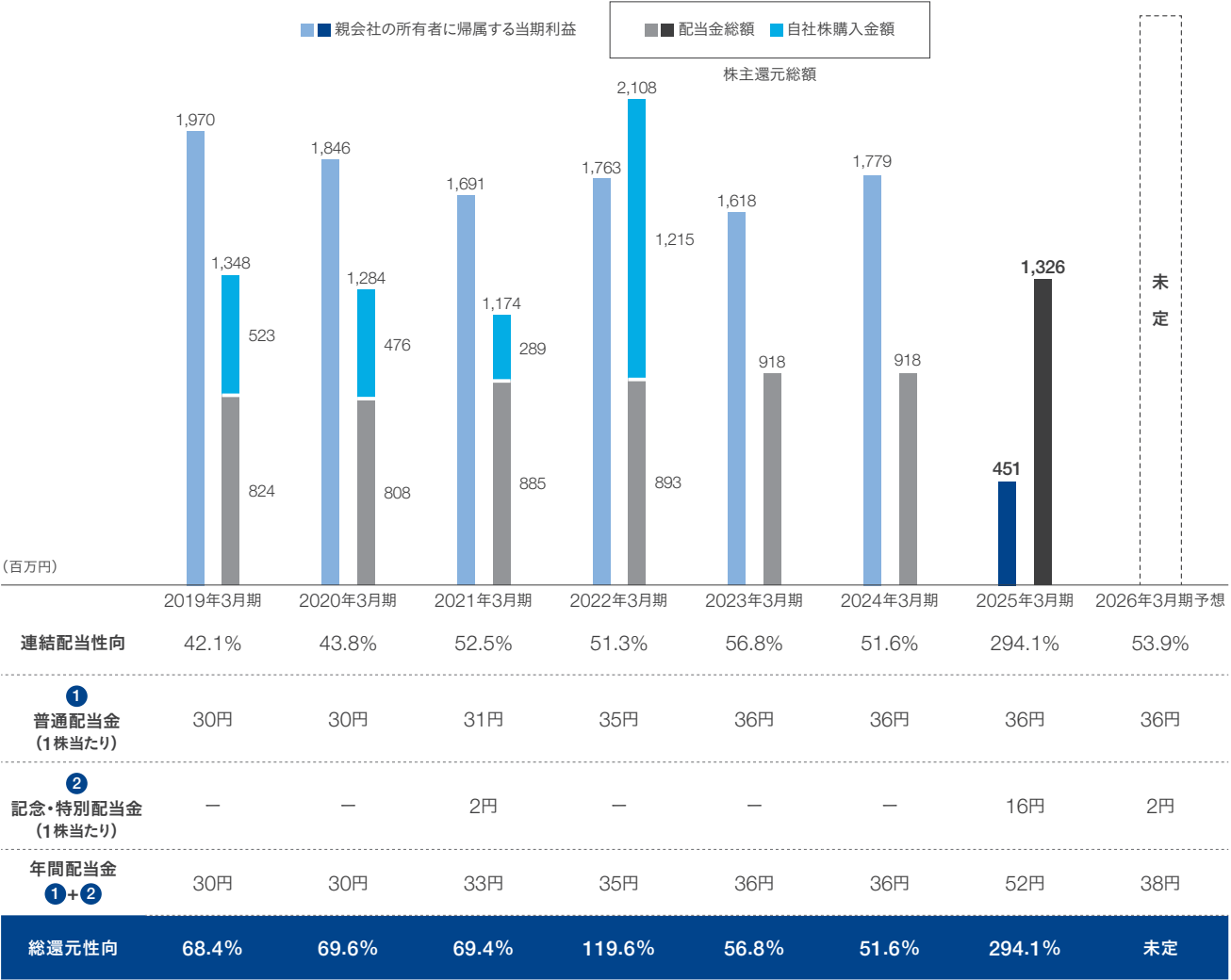
当社は企業価値の持続的な向上を図るため、収益拡大と資本効率の向上に取り組んでおります。現在の事業の競争力を一層強化するとともに、新たな事業領域を拡張するため、その具体的な手段として、積極的なシステム投資、M&A投資を行っております。



株主還元

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。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。



人的資本

責任者インタビュー

ビジョン実現のため、 人事戦略の 革新を進める

常務執行役員
人事統括部 部長
黒岩 浩明



人事担当役員としての役割

私は新卒で入社した流通業を主軸とする会社で、人事関係の業務に携わるようになりました。プロネクサスには2004年11月に入社しましたので、前職からの通算でいえば35年ほど人事関係の業務に携わっています。当社に入社以降は、採用、教育、評価、人事異動、役職者の任免、個別労務事案、組織変更、エンゲージメント向上等、人事関連業務全般に関わっています。

私の入社当時はプロネクサス単体で500名にも満たない規模の会社でした。しかし、現在では単体で900名、連結で1,700名を超える会社に成長しています。私は人事という立場から、当社の成長と変化の過程を間近で見してきました。当社は現在、「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「ディスクロージャー・IR支援」から「コーポレートコミュニケーション支援」会社への事業領域の拡大を目指す新中期経営計画2027(以下、「新中計」)を進めています。人事のトップとしての私の役割は、ビジョンの実現と新中計の遂行のための人事戦略を策定し実行することだと考えています。

イノベーションを起こす人財の確保

当社は従来、ディスクロージャー・IR支援を中心とした安定的なビジネスモデルのもと、「真摯」「誠実」「責任感」「協調性」といったヒューマンスキルに重きを置いた人財の採用

や育成を進めてきました。しかしながら創業100周年となる2030年に400億円の売上を実現するには、既存領域の安定的成長と同時に、アライアンスやM&Aも活用し、BPOサービス、人財採用支援、イベント関連事業等の新事業領域の推進が必要です。そのためには、従来のヒューマンスキルに加えて、お客様の真の課題を解決できる高いスキルや、柔軟な発想、多様な価値観をもち、イノベーションを起こせる人財を採用・育成していく必要があります。

また事業領域が拡大し、企業規模が大きくなるにつれて、入社する社員の専門性や価値観は多様化し、社員全体のスキルの幅も広がり続けています。このように蓄積された専門性のナレッジを昇華させ、継承していくことも重要事項の一つです。現在、職種ごとの専門教育プログラムの作成を進めています。加えて優秀な個々の人財の力を組織の力へと転換させるために、リーダー層のマネジメント力向上を目的とした新しい教育プログラムもスタートしています。

エンゲージメント向上への取り組み

既存社員に活躍し続けてもらうためにはモチベーション向上と環境整備も重要です。(株)リンクアンドモチベーションが提供する「モチベーションクラウド」を全社で実施、定期的に社員の期待度や満足度を計測・分析し、エンゲージメント向上活動に活かしています。

働きやすい環境づくりの取り組みとして、リモート勤務と出社のどちらを中心にするかを選択できるワークスタイル

制度、1時間単位での有給休暇取得制度、時差出勤制度を導入しています。さらに、有給休暇を積み立てて、病気や介護、子どもの看護等に利用できる、当社独自の「傷病介護看護ストック休暇制度」も整備しました。

一方で、社員一人ひとりが成長を実感できる新たな人事制度づくりも最重要課題として進めています。現在の人事制度は、従来のディスクロージャー・IR支援を中心とした時代に設計されたもので、現在当社が進めている事業領域の拡大に対応したものではありません。社員の多様な専門性・価値観に対応し、職種が増えている現状に合わせ、優秀な人財が活き活きと働くことができる人事制度へ刷新する必要があります。そのために、まず多種多様な職種の役割の定義付けを行っています。役割定義を行うことで、その職種に期待される成果が明確になり、公平で透明性のある評価体系とすることができます。また、処遇体系に関しても年功序列の要素をなくし、仕事の成果に応じた体系にしています。役割定義、評価の透明性、年功序列の廃止の3つを柱とする新人事制度は2027年3月期の導入を目指して現在制度設計を進めています。

当社のDNAは「変化への高い対応力」です。これまで様々な事業環境の変化に対応し、成長し続けてきました。その原動力は社員のチャレンジ精神です。社員が創造力を発揮し、仕事に集中できるようにするためには、ハード・ソフトの両面での働きがいのある職場づくりが肝心です。新人事制度では、社員一人ひとりのキャリア形成支援や挑戦する風土づくりの継承を目的に、自己申告書や公募制度の導入等も計画して

課題と施策

① 新人事制度

「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」新たな挑戦に向けて、一人ひとりの社員が活躍することができる新人事制度改定を目指します。

施策
内容

- 人事制度の全面刷新

③ プロフェッショナル人財の育成と確保

事業領域の拡大やビジネスモデルの変化に対応した人財確保や教育を目的として、プロフェッショナル人財の確保と育成を図ります。

施策
内容

- 管理監督職を対象としたマネジメント研修の実施
- 採用力の強化
- システム人財の採用と育成
- 新入社員研修

います。これらは「社員のモチベーションを最重視する経営」という当社の経営戦略と深く結びついています。

人財こそ最も大切な財産

人財は会社の持続的な成長と競争力を確保するために欠かせない、最も大切な財産です。そのため人事戦略は、経営全体のビジョンや長期的な目標と整合性をもちながら、ビジョンの実現と目標達成に必要な人財を獲得し、育成することに重きを置いています。

当社が求めるスキルや知識をもった人財の獲得に向けて、2025年1月に人財開発部を設立しました。また既存社員に対しては、前述の新人事制度に加えて、継続的な教育やキャリア開発の機会を提供することで、社員の能力を最大限に引き出すことのできる環境づくりを進めています。当社のミッションで掲げているプロフェッショナルとは、“自律的に成長し続ける人財”のことであり、個々の社員の自律的な成長への取り組みを支援し、プロフェッショナル集団を作り上げることが当社の持続的成長に繋がると考えています。

これらを踏まえ、市場や業界の変化に柔軟に対応できる人財戦略を構築し、新たなニーズやトレンドに迅速に適応することにより、当社は持続的な成長を目指し、人的資本を最大限に活用していきます。この取り組みを支える中核として、人財開発部が重要な役割を担うことになります。

社員一人ひとりが楽しく、やりがいをもって働き続けられるよう、今後も人財戦略を着実に実行してまいります。

② エンゲージメント向上

多様な個性・経験・能力を持つ社員一人ひとりの声を把握することを目的として、社員一人ひとりにフォーカスしたタレントマネジメントとエンゲージメント向上を目指します。

施策
内容

- 「エンゲージメントサーベイ」の継続実施
- 「多面観察」の継続実施

④ 職場環境構築

多様化した働き方に対応し、多様な「個の力」を活かすことを目的として、個人のライフスタイルに合わせた柔軟な働き方と働きやすさを実現する職場環境構築を目指します。

施策
内容

- 傷病介護看護ストック休暇制度の新設
- 育児・介護短時間勤務制度の拡充
- 時間単位有給制度の新設
- 個人の働き方に合わせたワークスタイル制度の継続運用

人的資本

基本的な考え方

当社では人材を「人財」と捉え、多様な人財がその意欲・能力を最大限発揮することで当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上につながるという考えのもと、「社員の成長が会社の成長(発展)につながると考え、社員の成長を支援する」という基本方針を掲げ、各種施策を実施しております。

① 新人事制度

新人事制度導入の背景と方向性

当社を取り巻く事業環境が大きく変化する中、新たな事業領域への挑戦が必要であり、経営理念やビジョン・ミッションの浸透と事業変革に向けたマインドセット・行動変容が必要とされています。新たな挑戦に向けて、一人ひとりの社員が経営理念を共有し、プロフェッショナルとして活躍し、その取組と成果が公正に評価され、報われる人事制度を目指し、新人事制度の改定を行うことを予定しています。

新人事制度の方針

- ① 経営ビジョンに連動したプロフェッショナル像・キャリアの明確化
- ② 自律的な人財マネジメントサイクルの創出
- ③ 評価の説明性・納得性向上
- ④ 役割と評価結果に応じた妥当な処遇のメリハリの設定
- ⑤ オープン・フェア・シンプルな運用と継続的改善・定着化

VOICE

担当者の声

現人事制度は終身雇用を前提とした年功序列色の強い制度となっています。事業環境が大きく変化する中、会社と社員がともに成長するためには多様な人財を適切に配置・育成し、納得感のある評価・報酬体系でモチベーションを向上させることが重要と考え、人事制度の抜本的な見直しを進めています。検討すべき内容は、等級、評価、賃金、処遇、教育、と多岐にわたりますが、社員の皆さま一人ひとりが働きがいや成長を実感しながら活躍できる制度を目指してまいります。



人事統括部 人事部部长
芦部 貴志

② エンゲージメント向上

「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」を用いた社員エンゲージメントサーベイを年2回実施し、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。

当社の特徴として、繁忙期後の7月のサーベイではスコアが下がる傾向がありますが、業務効率の見直しや設備環境の改善等を通じて、1月のサーベイではスコアは改善傾向となっています。

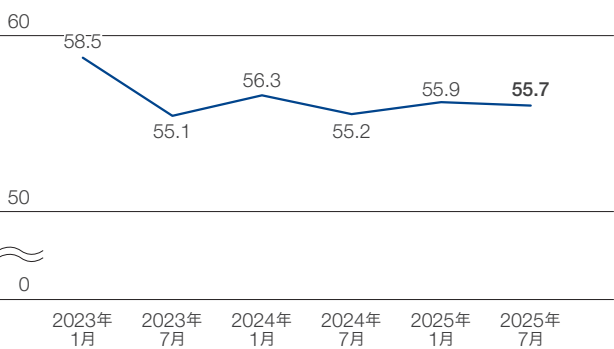
前期からは職場環境改善の活動にさらなるドライブをかけるため、プロジェクトチームを発足し部門横断的な課題に関する改善活動を推進しております。

今後も社員の働きがい改善の一つの物差しとして、エンゲージメントスコアを活用してまいります。

「多面観察」の継続実施

管理職の日々のマネジメントや行動を評価することで、管理職が自身の改善点等を把握し、マネジメント力の向上および自己成長を促すことを目的に、上司・部下による多面観察を実施しています。

全社エンゲージメントスコア推移



③ プロフェッショナル人財の確保と育成

管理監督職を対象としたマネジメント研修の実施

新任管理・監督職対象の恒久的な教育プログラムを実施しています。部長、各リーダーの役割に応じて、人財マネジメントをはじめとした幅広いスキルを習得します。職場での実践を交えた伴走型プログラムにより、マネジメント能力の向上と組織運営力の強化を図っています。

システム人財の採用と育成

社会的需要の増大により、即戦力のシステム人財の採用難易度が高まっていることから、積極的にIT・システムに興味のある学生の採用を行い、当社内でシステム人財の育成を図ることを目的とした、座学や関係部署でのOJTを交えたシステム基礎教育を行っております。

採用力の強化

採用市場は少子化や働き方の多様化等により、年々難易度が高まっています。この状況を克服するため、人財開発部を設置し採用力の強化に取り組んでいます。新卒採用では、採用プロセスを見直し、ブランディング強化を行い、就職イベントへの参加やオープンカンパニー・説明会、仕事体験の機会を増やす等、母集団の確保を図っています。また、内定者には安心して入社できるようフォロー体制を整備し、当社の理解を深める企画や内定者同士のコミュニケーションを促進するチームビルディングを実施しています。キャリア採用では、社内での密な情報連携、タイムリーな人材紹介会社とのやり取りを通じて、即戦力人財の獲得に努めています。さらに、社員による「リクルーティング制度」の活用を推進等、新たな取り組みも導入しています。

VOICE

担当者の声

人財採用・育成強化のため人財開発部が設置され、約1年が経ちます。採用・育成の世界は、その時々の方針で採用・育成における戦略や獲得したい人財が変化し、時代やトレンドで、学生の動きや採用手法も変化していくため、その両変化を常に察知しながら、新しい視点で採用活動を行うことを心掛けています。良い人財の採用・育成が、当社の新しい未来を作っていく根幹です。どうしたら当社に興味をもってもらえるか、この会社で成長していきたいと思ってもらえるか、相手の立場に立って考え、ストレスなく働きやすい、当社ならではの採用・育成環境をつくりあげていきます。



人事統括部 人財開発部部长
橘 紀之

④ 個人のライフスタイルに合わせた柔軟な働き方と働きやすさを実現する職場環境構築

傷病介護看護ストック休暇制度の新設

けがや病気、家族の介護、子どもの看護を目的に、2年間で消滅してしまう有給休暇を積み立て、利用することができる「傷病介護看護ストック休暇」制度を新設することで、社員が安心して働くことができる職場環境構築の一助としています。

時間単位有給制度の新設

短時間の用事、通院した後に出勤するケース等、必要な時間数だけ有給を取得することができるようにすることで、より働きやすい職場環境の構築を目指しています。

育児・介護短時間勤務制度の拡充

個人の育児・介護環境、家庭状況に応じた短時間勤務シフトの選択肢を拡充することで、育児・介護勤務者の負担を軽減し、離職防止やモチベーション向上につなげています。

個人の働き方に合わせたワークスタイル制度の継続運用

当社ではコロナ禍以降、新しい働き方として在宅勤務を推進してきましたが、部門や職種ごとの活用状況が異なるため、「ワークスタイル制度」を運用しています。出社中心の「オフィスワークスタイル」と在宅勤務中心の「リモートワークスタイル」に分けて、よりきめ細やかな制度運用を目指しています。

技術資本

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)

【全社】 QIC※活動・小集団改善活動

「インサイダー、法令遵守、顧客要求事項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し、顧客満足度向上や社会貢献等、サステナビリティ経営に寄与する活動を行い、全部門が目標を掲げ、自律的に活動を推進しております。

2022年度から全社員参加による小集団改善活動をスタート。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、2024年度はプロネクサス37チーム、(株)アスブコミュニケーションズ25チーム、全62チーム288名が活動しました。年度末には優秀テーマの報告会・表彰を実施するとともに、全チーム活動結果を事例集として発行しております。

※QIC:Quality Insider Compliance

【全社】 品質事例展示会開催

社員の品質向上意識を高めるため、社内の「ヒヤリハット」情報やQIC活動等の事例展示会を実施しており、グループ会社での活動も開始しました。展示会を通して、部門間の相互理解(プロセス・アプローチ)の深化にも取り組んでいます。

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。

定常的なリスクアセスメントの実施

当社で開発・運用しているシステムにおいては、セキュリティ・可用性・キャパシティの観点によるリスクアセスメントを毎年実施しています。

システム毎のアセスメントを通じて顕在化した課題については速やかに対策を実施することで安定した社内外のサービス提供を心がけています。

脅威対策

外部からの脅威および内部不正への対策を強化するために、境界線防御やエンドポイントおよび内部ネットワークにおける多層防御の施策をマトリクス化し、リスクベースのシナリオに基づき適宜見直し、強化しています。



【全社】 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。

【戸田工場】 品質保証のための環境整備

印刷・製本の不良は用紙の状態(静電気等)が起因して発生することが多いため、印刷・製本エリアには加湿装置を設置し、印刷用紙の加工に適した湿度50%を維持しています。

また、検査エリアは、JIS規格で推奨される照度1,500lx(ルクス)、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)の環境を整えています。さらに経年変化の少ない高演色LEDを採用し、安定した色評価の環境を実現しています。

【戸田工場】 品質維持への取り組み(BCP対策)

協力会社と定期的に品質に関する情報を共有し、協働で品質基準を設定しています。品質管理プロセスを定期的に監査することで、問題点を迅速に把握し、改善する体制を整えています。スタッフは、定期的なトレーニングやワークショップで、スキル向上と品質意識を醸成しています。これらの取り組みを通じて、より高いレベルの品質維持を目指しております。

【戸田工場】 納期遵守と品質向上に向けた取り組み

納期遵守を品質の重要な要素として位置付けており、短納期に対応可能な生産機や自動検査装置の導入等、ヒューマンエラー撲滅を実現するための設備導入を進めています。この取り組みにより、より効率的で高品質な製品をお届けできる体制を整えてまいります。

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一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。

標的型メール攻撃に備えた防災訓練

マルウェアの主な感染経路となる標的型メール攻撃に対し、社員一人ひとりが注意を怠らないよう、プロネクサスグループ全体での取り組みとしてメール防災訓練の活動を継続実施しております。

CASBの導入と運用開始

クラウドサービスを効果的にかつ安全安心に活用すべくCASB(Cloud Access Security Broker)を導入し、データ漏洩防止、脅威検出、アクセス制御を実現する高度なセキュリティ管理を行っています。



基本的な
考え方

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

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っています。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。



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います。また、気候変動に係るリスクおよび機会については、シナリオ分析

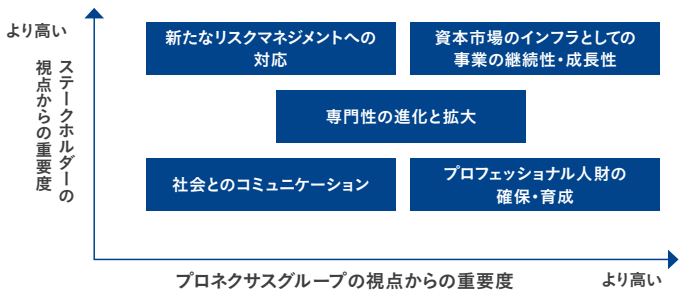
マテリアリティ(経営の重要課題)

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

等を用いながら当社グループの事業面および財務面に影響を及ぼすものを特定し、「発生確率」や「影響度」等を指標として、総合的な評価を決定しています。

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。



外部評価

当社は以下のESG評価機関の評価を受けております。

CDP

2000年にロンドンで設立された非営利団体。気候変動、水セキュリティ、森林減少リスク・コモディティの分野における、企業や自治体のグローバルな情報開示基盤を提供し、収集した情報は投資家や企業、各国政府が活用しています。

当社は2024年に評価「C」と認定されました。

EcoVadis

2007年の設立以来、EcoVadisは世界最大かつ最も信頼されるサステナビリティ評価機関へと成長し、10万社以上に対してサステナビリティ評価を提供してまいりました。

当社は2022年より同調査に回答しており、2025年はスコア50点と評価されました。

FTSE Blossom Japan Sector Relative Indexに初選定

当社グループは、年金積立金管理運用独立行政法人（以下、GPIF）がESG投資指数として採用している「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄に初めて選定されました。

FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」は、FTSE Russellが各セクターにおいて相対的に、環境、社会、ガバナンス(ESG)の対応に優れた日本企業のパフォーマンスを反映するために設計した指標で、世界中の投資家から重要な投資判断基準として活用されています。各セクターの上位 50%かつESG スコア2.0以上の日本企業が選定されます。

<https://www.lseg.com/ja/ftse-russell/indices/blossom-japan>



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

気候変動への取り組み

近年、世界各地で自然災害が頻発し、気候変動がその要因として指摘されています。

これを抑えるため、2015年の国連気候変動枠組条約第21回締約国会議（COP21）ではGHG排出量の実質ゼロを目指す「パリ協定」が採択されました。

日本政府も2020年10月に「2050年カーボンニュートラル」を宣言し、2021年10月には2031年3月期のGHG排出量を2024年3月期比46％削減する目標を設定しました。こうした外部環境の変化から、企業や団体による再生可能エネルギーへの転換が不可欠となっており、当社グループにおいても、気候変動への対応を重要な経営課題の一つとして強く認識しています。

● ガバナンス・リスク管理

気候変動に関するガバナンスおよびリスク管理は、サステナビリティ課題全般のガバナンスに組み込まれております。詳細については、P.42の「リスク管理」を参照ください。

● 戦略

当社グループは、TCFDが提唱するフレームワークにもとづき、2021年にシナリオ分析の手法を用いて、将来の気候変動が当事業にもたらす影響について分析、予測しました。シナリオ分析では、国際エネルギー機関(IEA)や気候変動に関する政府間パネル(IPCC)が公表する複数の既存シナリオを参照しています。

当該シナリオを基に当社グループで試算したビジネス面および財務面における影響についての分析結果は、右ページの表の通りです。

● 指標と目標

当社グループの温室効果ガス(GHG)排出量に関する指標および目標は、以下の通りです。

目標		
2031年3月期		2051年3月期
スコープ1+2	46％削減 (2024年3月期比)	カーボンニュートラル
スコープ3	－	カーボンニュートラル

指標				
項目	単位	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
スコープ1	t-CO ₂	95.88	281.36	243.66
スコープ2 (ロケーション)	t-CO ₂	1,736.67	2,207.22	2,096.36
スコープ2 (マーケット)	t-CO ₂	1,641.68	2,294.10	1,623.39
スコープ3	t-CO ₂	34,858.44	算定中	算定中



リスクと機会、および事業インパクト

	リスク・機会		事業インパクト		時間軸	発生確率	影響度	総合評価
	外部環境	要因	概要	指標				
政策・法規制 GHG排出に関する規制の強化、 情報開示義務の拡大等		カーボンプライシング（炭素税）の導入	再生可能エネルギー調達による光熱費の上昇等に伴う費用増加	支出	中期	高	低	小
		環境法令および行政の環境政策の強化	ESG情報の開示に伴う対応費用増加	支出	短期	高	低	小
		既存の製品およびサービスに対する命令・規制	規制強化への対応に遅れた場合の売上機会損失	収益	中期	低	低	小
		外部委託先に対する環境法令および行政の環境政策の強化	外部委託先の脱炭素対応に伴う委託コストの増加	支出	中期	中	低	小
技術 既存製品の低炭素技術への入れ替え、 新規技術への投資失敗等		環境負荷の低い原材料や技術への移行	環境負荷の低い原材料や印刷設備の導入等に伴うコスト増	支出・資本	中期	中	中	中
市場 消費者行動の変化、市場シグナルの 不透明化、原材料コストの上昇等		気候変動課題への取り組みに伴う印刷物の需要減少	印刷物の減少による印刷関連売上の減少	収益	短期	中	中	中
		原材料調達コストの上昇	印刷用紙等の原材料調達コスト上昇に伴う費用増加	支出	中期	高	低	小
		気候変動課題への対応遅れによる業界内の評価	当社のESGへの取り組みが不十分である場合や、お客様の取引先選定条件が変わることによる既存顧客の発注替え、新規顧客から受注機会の逸失	収益	中期	中	中	中
		優秀な人財確保の機会喪失	気候変動課題への取り組みが進まない事で、新入社員をはじめとした優秀な人財の確保が困難になることで、機会喪失につながる	収益	短期	中	低	小
		顧客行動の変化	印刷物等に係る環境配慮型製品の需要増加に伴う調達コストの増加	支出	短期	高	低	小
評判 消費者嗜好の変化、業種への非難、 ステークホルダーからの懸念の増加等		対応遅れによる評判低下リスク	環境対応の遅れやESG情報開示要求への対応遅れ等により、お客様、株主、投資家、社会からの評判低下に伴う売上、収益力の低下ならびに株価の下落	収益・資本	短期	中	低	小
急性物理的リスク サイクロン・洪水のような異常気象の 深刻化・増加等		河川の氾濫等洪水による生産・活動拠点の災害	生産・活動拠点の建物・設備が被災することによる災害復旧コストの発生、生産・活動拠点の被災に伴う営業活動の停止による販売機会逸失や収益力低下	支出・収益	短期	低	高	中
慢性物理的リスク 降雨や気象パターンの変化、平均 気温の上昇、海面上昇等		平均気温の上昇	平均気温上昇に伴う空調コストの増加等による経費の増加	支出	中期	高	低	小
		新たな感染症の流行による行動制限や医療崩壊	従業員に健康被害が発生し、就労不可となることにより、事業活動が停滞する可能性がある	収益	長期	低	中	中

機会	エネルギー源 ●低炭素エネルギー源の利用 ●政策的インセンティブの利用 ●新規技術の利用 ●カーボン市場への参画 ●エネルギー安全保障・分散化へのシフト	太陽光、風力等の再生可能エネルギー活用の進展	低コストの再生可能エネルギーを活用することによる光熱費の削減	支出	中期	－	中	中
	製品およびサービス ●低炭素商品・サービスの開発・拡大 ●気候への適応対策・保険リスク対応の開発 ●研究開発・イノベーションによる新規商品・サービスの開発 ●ビジネス活動の多様化、消費者嗜好の変化	GHG低排出の印刷物の開発	GHG排出量を抑えた用紙や作業工程を積極的に採用し(工程におけるCO ₂ 排出量算出、クレジットによる排出量削減等を踏まえて)、他社のスコープ3削減に貢献できる製品を提供することで、差別化を図り気候変動対策に積極的な企業からの受注拡大	収益	短期	－	中	中
		一般企業の非財務情報/ESG情報開示の必要性の増加	非財務情報やESG情報開示の必要性が高まることにより、当社コンサルティング事業の拡大	収益	短期	－	高	大
	市場 ●新規市場へのアクセス ●公的セクターによるインセンティブの活用 ●保険補償を新たに必要とする資産・地域へのアクセス	印刷物のデジタル化需要の拡大	ペーパーレス化の推進によって、Webサイトや動画作成等新たなデジタル商材の創出に伴う売上拡大	収益	短期	－	高	大
		ESG関連ビジネスの拡大	環境配慮や人的資本等、ESGをキーワードとした関連製品やコンサルティング事業の拡大	収益	短期	－	高	大

※発生確率と影響度について
①発生確率(機会については偶発的に発生する事象ではないことから記載しておりません)
高(頻繁または常に発生)、中(年数回程度)、低(数年に1回程度)
②影響度(以下の財務的な影響に基づき評価しております)
高(売上収益10億円または利益1億円超)、中(売上収益1億円または利益10百万円超)、低(左記未満)

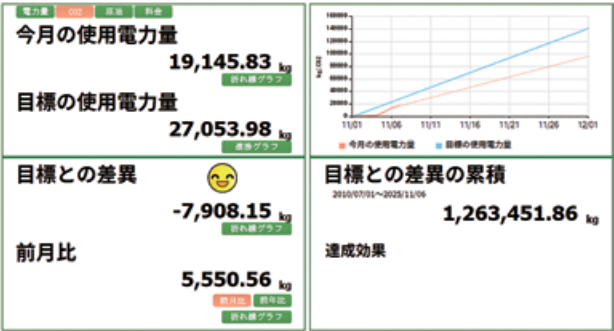
印刷事業のサステナビリティ

持続可能な工場運営の実現に向けて、環境マネジメントシステム(ISO14001)を活用した取り組みを進めています。オフィスにおいても省エネルギーや環境配慮の施策を積極的に推進しています。

気候変動の緩和

● 電力使用量の抑制

本社や戸田工場等の拠点では、照明をLED化し消費電力の削減に取り組んでいます。また、昼休憩時の消灯や20時の自動消灯を行い、節電意識の向上に努めています。戸田工場では、電力監視システムを活用してデマンド値を監視し、使用電力を基準値内で適切にコントロールしています。さらに屋上には日射反射率の高い塗料を施工し、室内温度の上昇を抑えつつ空調設備の省エネを図っております。

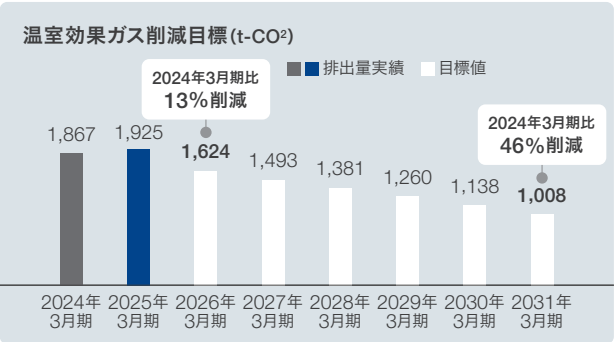


電力監視システムによる目標値設定とデマンド値監視

● 再生可能エネルギーの調達による温室効果ガスの排出量削減

2050年に全社カーボンニュートラルを実現するために、2031年3月期までに当社全体のCO₂排出量を2024年3月期比46%削減する目標を設定しました。電力量の使用比率が大きい戸田工場において、再生可能エネルギーの調達を段階的に進めております。

※2026年3月期に使用電力量10%を再生可能エネルギーへの移行、翌年以降毎年10%上乗せて調達してまいります。



水セキュリティの取り組み

● 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、廃液の排出量削減に努めております。

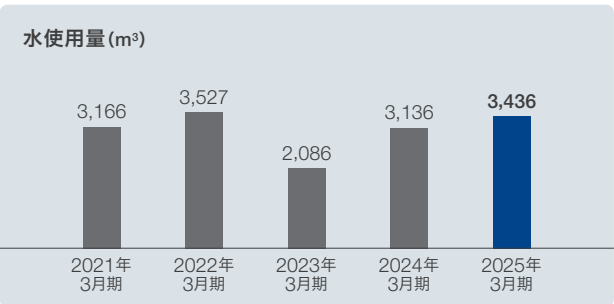
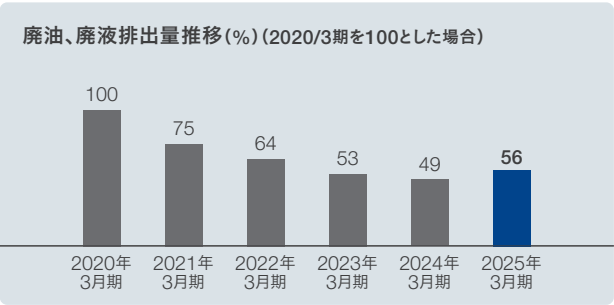
※2025年3月期における排出量は印刷品質を安定させるために一時的に増加したもので、すでに原因を特定し対処しております。

● 水使用量の削減

戸田工場の水使用量を計測し定期的にデータを分析しております。

また、従業員に対して節水の取り組みの重要性を教育することで、水の効率的利用を促進し、使用量の削減に努めております。

※2025年3月期の増加は一時的なもので、すでに原因を特定し対処しております。

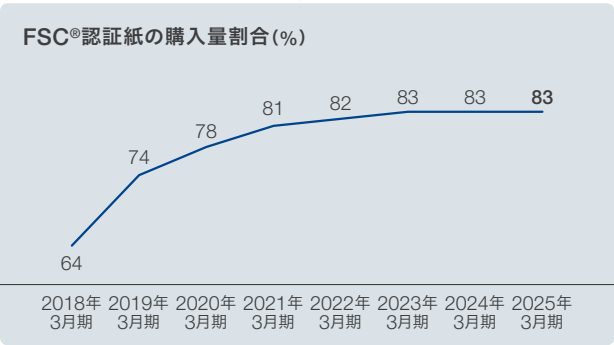


森林資源の保全

● FSC®認証紙の積極的な購入

印刷物を提供している立場から、貴重な森林資源を未来まで持続させることを当社の社会的使命と認識しております。適切に管理されたFSC®認証林、再生資源およびその他の管理された供給源からの原材料で作られた用紙の購入量割合80%台維持を目標に、お客様とともにFSC®認証紙の使用促進に努めております。

ライセンス番号 (FSC®-C013080)



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提供を行っております。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、戸田工場において15年に亘りゼロエミッション99%台を維持しております。(P.55 10年間の財務・非財務サマリー)

環境負荷低減の取り組み

● グリーンプリンティング認定制度の有効活用

持続可能な資源の利用を目的に、2023年12月にグリーンプリンティング工場の認定を取得しました。環境負荷の少ない材料を選定し、有害物質の使用を抑える取り組みに繋がっています。これら環境保全活動を通じてライフサイクル全体での環境負荷の低減を目指し、企業としての責任を果たしてまいります。



常務執行役員
戸田工場 工場長
西山 健児

戸田工場長コメント

印刷を通じて企業と社会をつなぐ存在へ

当工場は、印刷を通じて社会とつながる存在として、環境への配慮と地域との共生を大切にしています。

印刷業が自然資源を多く利用する産業であることを強く認識し、環境対応用紙や環境対応インキの使用、再生可能エネルギーへの段階的な切り替え、省エネルギー設備の導入に加え、廃棄物の削減や資源循環に取り組み、持続可能なモノづくりを進めています。

また、地域の皆様との対話や協力を通じて安心して共存できる工場を目指しており、企業と社会をつなぐ存在であり続けるために、これからも地域社会に開かれた、環境にやさしい工場として責任を果たしてまいります。





コーポレートガバナンス体制

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、2022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。2025年6月25日現在の取締役は8名、執行役員は37名（うち3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8名のうち4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

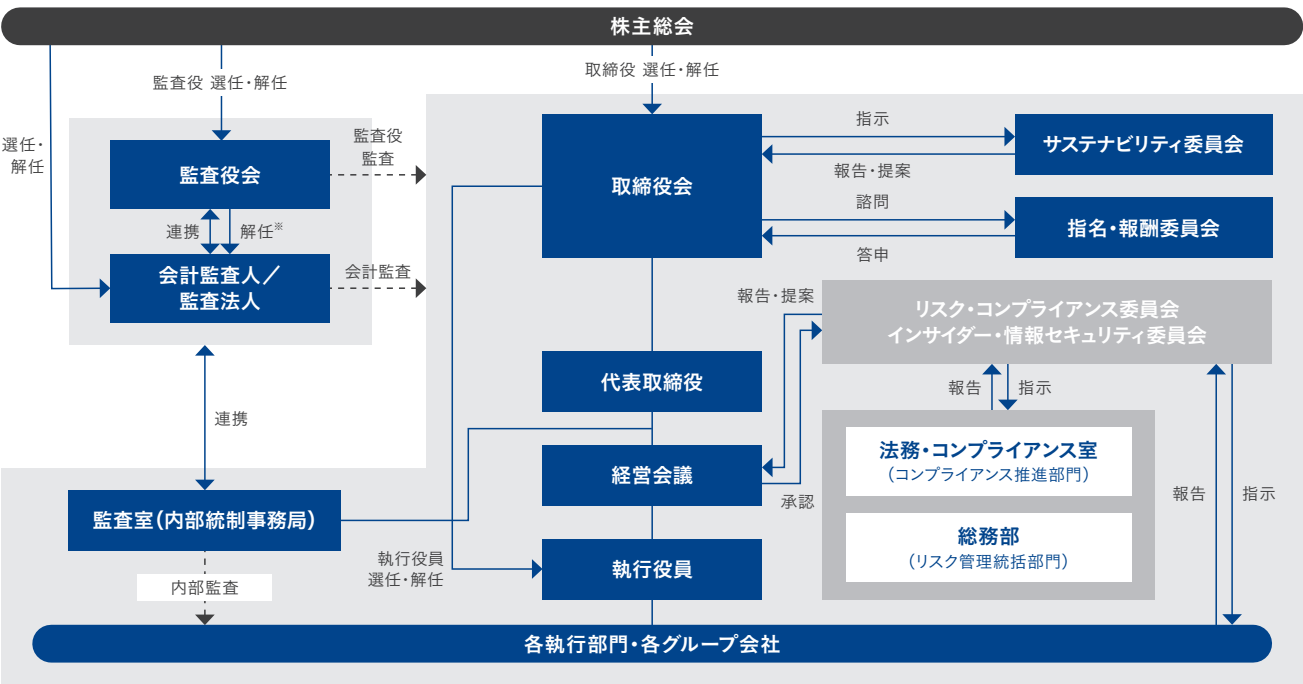
当社は、取締役会にて中期経営計画および年度計画を定め、当社として達成すべき目標を明確化しております。また、その進捗を定期的に取り締役会へ報告することにより、計画達成状況の共有や要因分析等を行っております。

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、総務部および法務・コンプライアンス室が活動を統括・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。

コーポレートガバナンスおよび内部管理体制の概要図

2025年6月現在



※会社法第340条第1項に定める事由による

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

するため、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。

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未公表の重要情報を厳密に管理するとともに、適切な運用体制を徹底しております。また、外国人株主に対する平等性の観点から、決算短信、

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、社外取締役にしましては、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

決算説明会資料等、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。

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（2025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	
取締役（社外取締役に除く。）	154,499	124,250	30,249	6
監査役（社外監査役に除く。）	15,000	15,000	—	1
社外役員	52,201	52,201	—	7
合計	221,700	191,451	30,249	14

(注) 上記には、2025年3月期中に退任した取締役2名を含んでおります。

実効性評価

取締役会の実効性の維持・向上のため、取締役会の分析・評価を定期的に実施しております。2025年3月期におきましては、全ての取締役および監査役を対象に、取締役会のメンバー構成、取締役会の役割・機能、取締役会の運営、取締役会の成果および改善等に関する自己評価をアンケート形式で実施し、その集計結果に基づき、取締役会において、取締役会の監督・モニタリング

および権限移譲、取締役会で議論すべきテーマ等について議論を行いました。総合的な評価としても引き続き高評価を維持したこと等から、取締役会として適切に機能しており、実効性は十分に確保されていることを確認いたしました。今後も持続的な成長と中長期的な企業価値向上を目指し、より実効性の高い取締役会運営と、継続的な改善に取り組んでまいります。

取締役会等の活動状況（2025年3月期）

取締役会、指名・報酬委員会および監査役会への出席状況

役職名	氏名	取締役会		指名・報酬委員会		監査役会	
		出席回数	出席率	出席回数	出席率	出席回数	出席率
代表取締役社長	上野 剛史	12回/12回	100%	3回/3回	100%	—	—
取締役	森貞 裕文	12回/12回	100%	—	—	—	—
取締役	塩津 裕一	12回/12回	100%	—	—	—	—
取締役	小澤 則夫	12回/12回	100%	—	—	—	—
社外取締役	長妻 貴嗣	12回/12回	100%	3回/3回	100%	—	—
社外取締役	清水 謙	11回/12回	92%	3回/3回	100%	—	—
社外取締役	酒井 一郎	11回/12回	92%	2回/3回	67%	—	—
社外取締役	小野塚 恵美	10回/10回	100%	1回/1回	100%	—	—
常勤監査役	佐瀬 あかね	12回/12回	100%	—	—	12回/12回	100%
社外監査役	須藤 修	11回/12回	92%	—	—	11回/12回	92%
社外監査役	忍田 卓也	12回/12回	100%	—	—	12回/12回	100%
社外監査役	津田 良洋	12回/12回	100%	—	—	12回/12回	100%

(注) 小野塚恵美氏については、2024年6月26日開催の第80回定時株主総会において、取締役に就任し、同日付で指名・報酬委員会の委員に就任したため、出席率は就任後の開催回数で算出しております。



社外役員メッセージ

Q

今年度より「新中期経営計画2027」がスタートいたしました。
そこで、今後の課題とを感じる点や
期待している点についてお聞かせください。



社外取締役 | 長妻 貴嗣

急激な経営環境の変化の中、果敢に事業領域の拡大に挑んでまいりました。事業が多岐にわたるようになってきましたので、個別の収益性を高めるための丁寧な経営が大切だと考えています。現在の活動が実を結び、2030年(創業100周年)ビジョンが実現できるよう期待しております。



社外取締役 | 清水 謙

AIをはじめとするDX分野を筆頭に事業環境は、めまぐるしく変化する中で、人材やサステナビリティなど非財務情報への関心はより一層高まっています。取引先企業へは、旧来からの経理・IR部門のみでなく、コーポレート部門全体へタッチポイントを増やし、あらゆる情報発信のニーズに関与することができるような種まきの3ヶ年。既存事業のみでなく、新たなビジネスに関する施策が混在している中で課題も多く出てくと思いますが、企業の情報発信におけるインフラとなるべく、着眼大局・着手小局の精神で一歩ずつしっかり歩みを進めていくことを期待しています。



社外取締役 | 酒井 一郎

基幹事業である法定印刷と、その顧客基盤を土台として、Web、英文翻訳、イベント、人材採用、更には会計コンサルティング分野への事業領域拡大により、益々の企業成長を期待しています。その為にも、本業のソフト開発力とM&A遂行力の強化が重要と考えております。



社外取締役 | 小野塚 恵美

情報開示に関しては、情報管理の徹底など強固な事業基盤があり、財務情報に加えて非財務情報の開示支援にも自社の取り組みを活かし、コンサルティングから開示まで一貫した体制が整っている点が強みといえます。さらに、新領域の拡充を通じてコンサルティング機能が一層高まり、顧客企業に対してより幅広い価値提供につながることを期待しています。一方で、課題としてはAI等のデジタルツールの活用とそれに伴う企業文化の変革、さらにはM&Aによる成長を確実なものとするために、統合後のPMIの精度と洗練度を高めていくことが求められると考えます。



社外監査役 | 須藤 修

当社は、新中計において、これまでディスクロージャー・IR分野で培った知見・ノウハウを一層進化させるとともに、新たな事業分野での展開に力を注ぐことになったことから、これまでとは違った経営感覚とスピード感をもって臨むことになるかと肝に銘じております。



社外監査役 | 忍田 卓也

当社は、これまで事業環境の変化を機会と捉えて果敢に挑戦を続け困難を乗り越えており、また、お客様の信頼に対して長年にわたって地道に応えてきた堅実さを併せ持っていると認識しています。今般の新中計の実行にあたっては、資本市場のインフラ的存在として、自社の強みを生かして既存事業を強化し、かつ新たな事業領域を拡大することを期待しています。他方、事業領域の拡大や働き方の多様化などに伴い、当社の良さを如何にしてグループ全体に浸透させ、一体として成長していくかが今後も引き続き課題になると存じます。また、生成AIを含めた昨今の技術革新にも対応し、変革を先取りする努力を継続していくことが重要であると考えます。



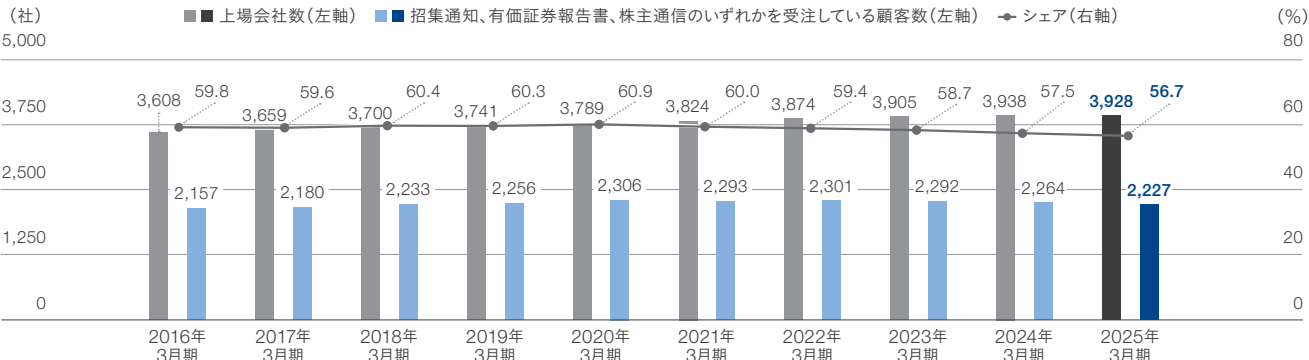
社外監査役 | 津田 良洋

当社はこれまで、株券廃止、EDINET導入、招集通知電子化と、印刷という会社の事業の根幹を大きく揺るがす環境変化を繰り返し経験しつつも、安定的に成長を続けてきました。一般に外部環境の変化に対しては、それまでの自社の「強み」が「弱み」になったり、「抵抗要因」になりがちですが、当社はこれまで顧客資産と情報開示というこれまでの「強み」をさらに活かして環境変化に対峙してきました。今回の新中計は、この「強み」をさらに拡大すべく、新しい事業へチャレンジするものとなっています。これは決して「守り」ではなく「攻め」ではありますが、しっかりとこれまでの「強み」の基盤を固めてチャレンジしてもらいたいと期待しています。

Financial Information 10年間の財務・非財務サマリー

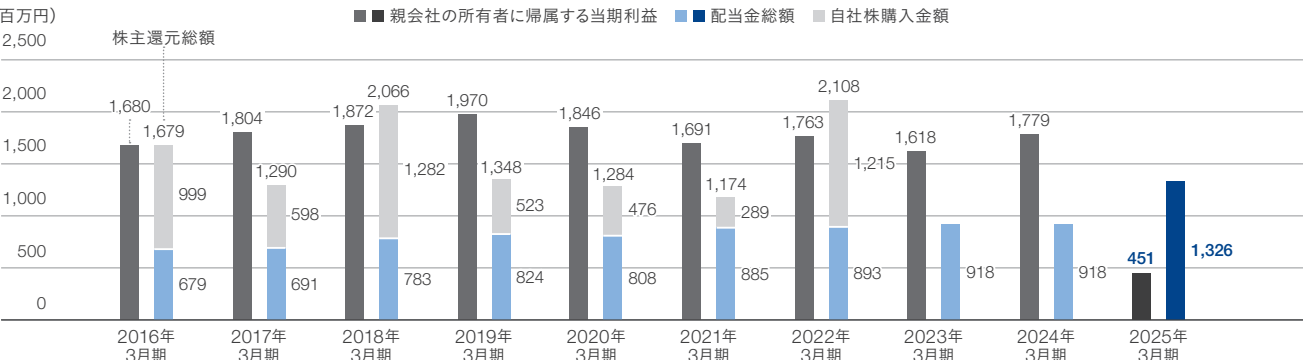
	日本基準			
連結会計年度	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期
売上高(計)	20,971	21,556	22,454	23,157
売上収益(計)				
（上場会社ディスクロージャー関連）	9,124	9,263	9,398	9,849
（上場会社IR・イベント関連等）	4,689	4,821	5,278	5,546
（金融商品ディスクロージャー関連）	6,655	6,953	7,298	7,033
（データベース関連）	502	517	479	728
売上原価	12,480	12,825	13,414	14,076
売上総利益	8,491	8,730	9,040	9,081
販売費及び一般管理費	6,265	6,367	6,503	6,582
営業利益	2,226	2,362	2,536	2,499
経常利益	2,255	2,548	2,889	2,772
税引前利益				
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,680	1,804	1,872	1,970
総資産	27,624	28,360	28,871	28,793
資産合計				
自己資本	20,852	21,400	21,470	21,885
親会社の所有者に帰属する持分				
自己資本比率(%)	75.5	75.5	74.4	75.8
親会社所有者帰属持分比率(%)				
有利子負債	350	650	650	468
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,707	2,397	3,326	2,263
投資活動によるキャッシュ・フロー	64	△ 564	△ 326	△ 779
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,370	△ 986	△ 2,073	△ 1,705
設備投資額	1,069	1,529	908	1,366
減価償却費	1,022	1,083	1,142	1,092
1株当たり当期純利益(EPS、円)	56.28	62.12	66.32	71.19
基本的1株当たり当期利益(EPS、円)				
1株当たり純資産(BPS、円)	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)				
1株当たり配当金(DPS、円)	23	24	28	30
営業利益率(%)	10.6	11.0	11.3	10.8
ROE(%)	8.1	8.5	8.7	9.1
ROA(%)	8.2	9.1	10.1	9.6
配当性向(%)	40.9	38.6	42.2	42.1
総還元性向(%)	99.9	71.5	110.4	68.4
ゼロエミッション(%)	99.5	99.4	99.4	99.5
エコインキ使用率(%)	92.2	97.0	96.2	98.4
エコ用紙使用率(%)	51.6	63.8	66.9	77.5
単体従業員数(内、女性)(名)	660(132)	686(155)	724(163)	757(178)
単体採用人数(内、女性)(名)	73(27)	63(28)	69(14)	68(21)
単体離職率(%)	3.0	3.2	5.3	4.5

受注顧客数・シェア



	IFRS					
	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
	24,446	24,997	26,142	26,804	30,117	30,996
	10,287	10,880	11,267	11,733	12,098	12,446
	6,137	6,400	6,914	7,413	10,226	10,657
	6,920	6,629	6,890	6,627	6,755	6,851
	1,103	1,088	1,071	1,031	1,038	1,042
	14,846	15,414	16,055	17,112	19,074	19,814
	9,600	9,583	10,087	9,692	11,044	11,182
	7,061	7,162	7,574	7,450	8,599	8,542
	2,600	2,130	2,483	2,212	2,435	209
	2,729	2,503	2,624	2,391	2,529	1,682
	1,846	1,691	1,763	1,618	1,779	451
	33,049	36,337	35,560	36,918	38,584	38,660
	22,451	23,423	23,421	24,395	25,535	24,966
	67.9	64.5	65.9	66.1	66.2	64.6
	4,172	3,917	3,843	3,600	5,325	4,286
	△ 1,716	△ 1,339	△ 1,609	△ 6,478	△ 1,713	597
	△ 2,436	△ 1,660	△ 2,894	△ 1,762	△ 1,750	△ 2,014
	1,688	1,637	1,619	1,562	2,194	2,725
	1,830	1,962	2,020	2,083	2,655	2,647
	68.53	62.87	68.18	63.43	69.76	17.68
	834.02	877.73	918.12	956.34	1,001.02	978.71
	30	33	35	36	36	52
	10.6	8.5	9.5	8.3	8.1	0.7
	8.3	7.4	7.5	6.8	7.1	1.8
	8.4	7.2	7.3	6.6	6.7	4.4
	43.8	52.5	51.3	56.8	51.6	294.1
	69.6	69.4	119.6	56.8	51.6	294.1
	99.4	99.4	99.4	99.4	99.3	99.4
	97.6	97.8	97.2	97.0	98.2	98.5
	79.0	81.6	81.7	83.0	82.7	81.9
	783(190)	857(208)	850(217)	875(239)	915(262)	906(273)
	62(23)	36(12)	53(23)	64(31)	43(15)	53(27)
	3.7	3.8	3.5	4.1	5.2	5.2

株主還元の推移



Company Information 会社概要

株式情報 (2025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	34,159名 (前期末比4,419名増)

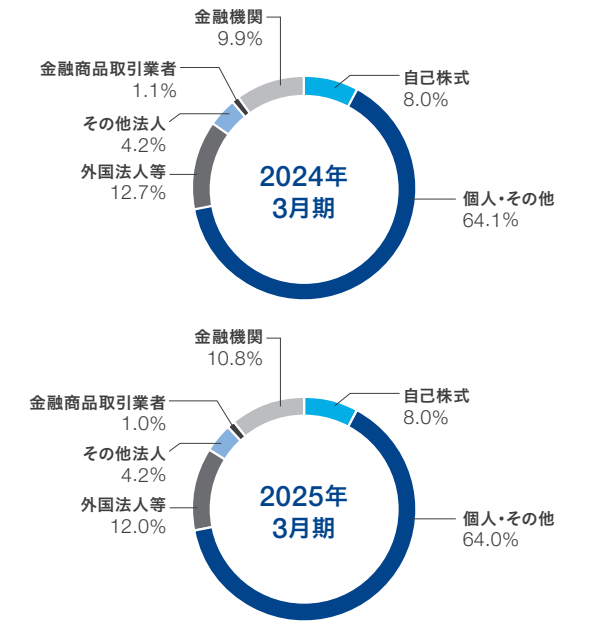
大株主の状況		
株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
上野 守生	3,762	14.75
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	2,304	9.03
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE FIDELITY FUNDS(常任代理人 香港上海銀行東京支店)	1,598	6.27
上野 誠子	1,410	5.53
プロネクサス社員持株会	1,162	4.56
上野 吉生	796	3.12
上野 剛史	734	2.88
峯戸松 明子	729	2.86
岡田 達也	563	2.21
DAISUKE UENO	463	1.82

(注) 持株比率は自己株式(2,207,608株)を控除して計算しております。

会社情報 (2025年3月31日現在)

会社の概要	
創 業	1930年12月15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	情報開示・IRをはじめとした コーポレートコミュニケーション支援
従業員数	1,668名(連結)、906名(単体)

所有者別株式数比率



自己株式の状況	
2025年3月末時点の発行済株式総数	27,716,688株
うち保有自己株式数	2,207,608株(8.0%)

取締役及び監査役 (2025年6月25日現在)

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 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
取締役	小野塚 恵美
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、小野塚恵美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、トップページの「Pick up」に、「プロネクサス早わかり」や最新の決算説明会動画等、当社をご理解いただく上で役立つコンテンツを掲載しています。
またニュースリリースからは「IRニュースサマリー」や「CSRニュース」等、当社の最新情報を定期的にお知らせしておりますので、ぜひご覧ください。

コーポレートサイト

<https://www.pronexus.co.jp/>



IRサイト

<https://www.pronexus.co.jp/ir/>



株主総会サイト

<https://p.sokai.jp/7893/>



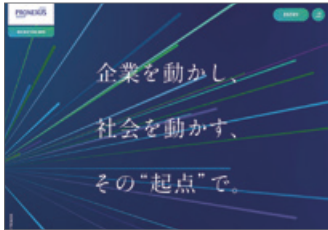
Web版株主通信

<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

<https://www.pronexus.co.jp/sustainability/>

