

2025年12月3日

各 位

会社名 株式会社プロシップ
代表者名 代表取締役社長 鈴木 資史
(コード: 3763 東証プライム)
問合せ先 代表取締役社長 鈴木 資史
(TEL. 050-1791-3000)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

当社は、2024年11月15日に「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」を公表し、企業価値向上を図るべく、その実現に向けて取り組んでまいりました。

この度、本日開催の取締役会において、現状の分析や取り組みの進捗状況を踏まえ、開示内容のアップデートを決議しましたので、お知らせいたします。

内容につきましては、添付資料「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について(アップデート)」をご覧ください。

以上

Speciality for Customer

株式会社プロシップ

(証券コード: 3763 東証プライム市場)

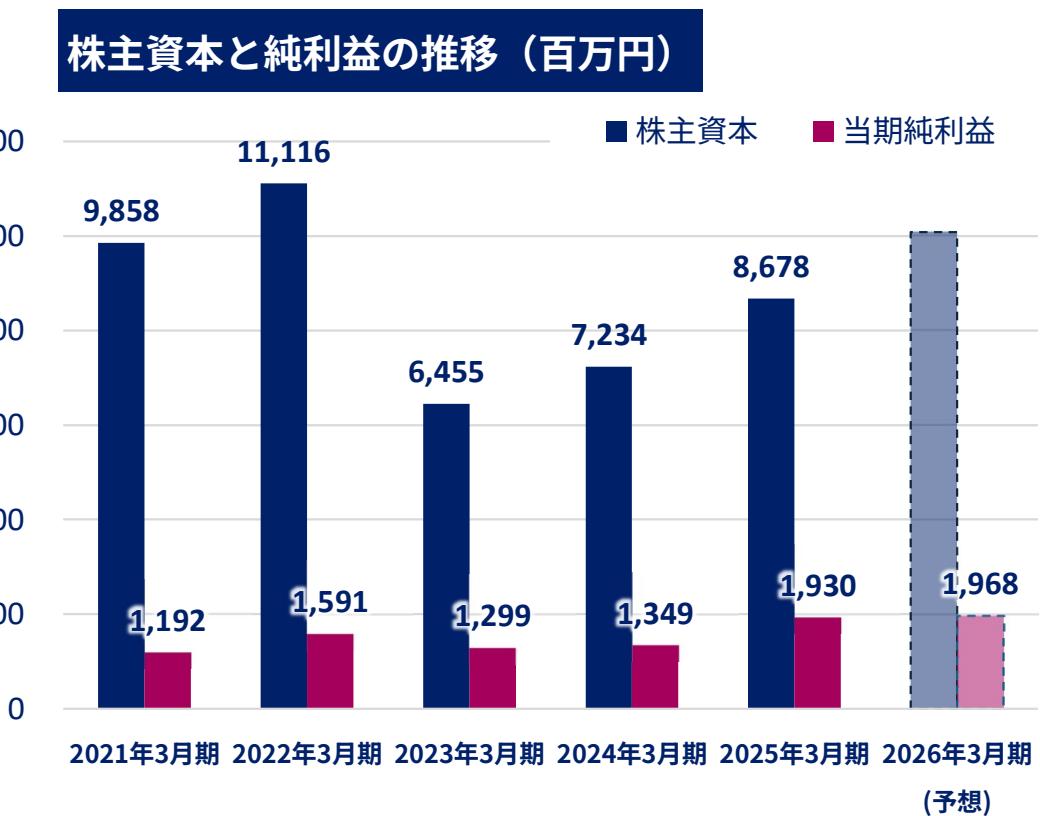
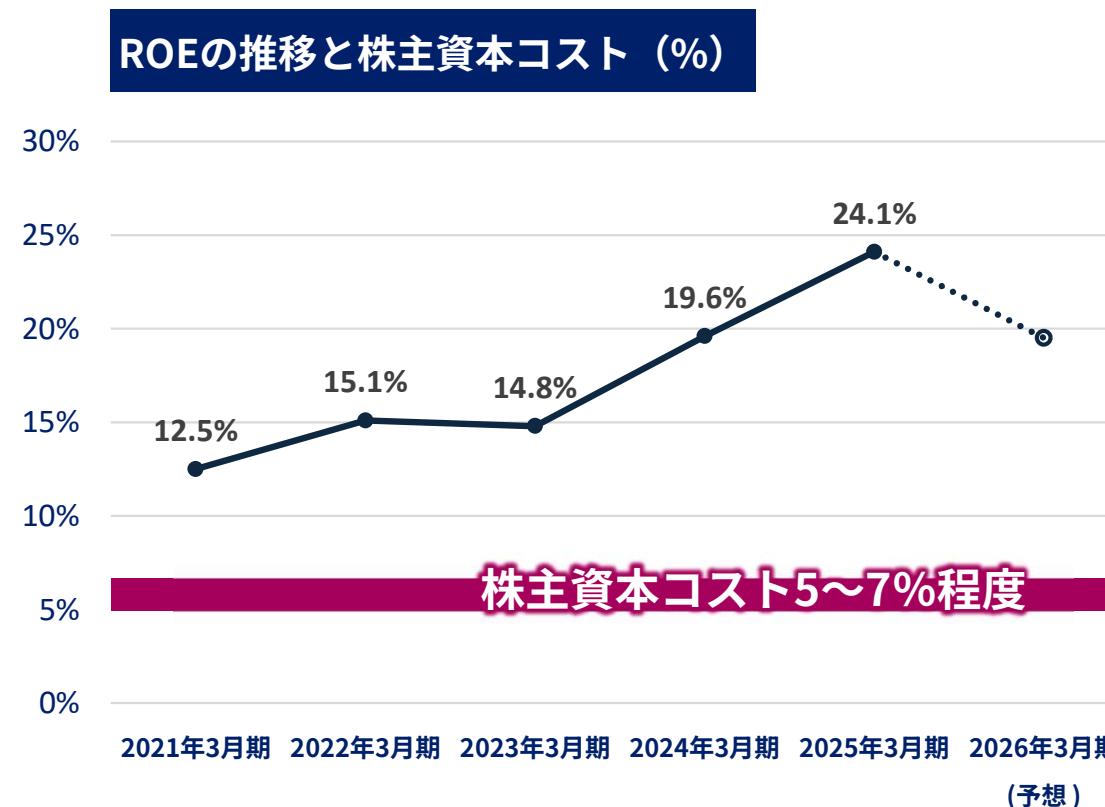
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について
(アップデート)

2025年12月3日

資本コストと資本収益性に対する現状認識 - ROE

- ROEは株主資本コストを上回る水準で長期安定的に推移しており、2025年3月期は過去最高益によりさらに上昇
- ただし、2025年3月期の大幅増益、およびストックオプション行使による純資産の増加に伴い、2026年3月期のROEは前年から低下が予想されるものの、資本効率性としては引き続き高い水準を維持する見込み

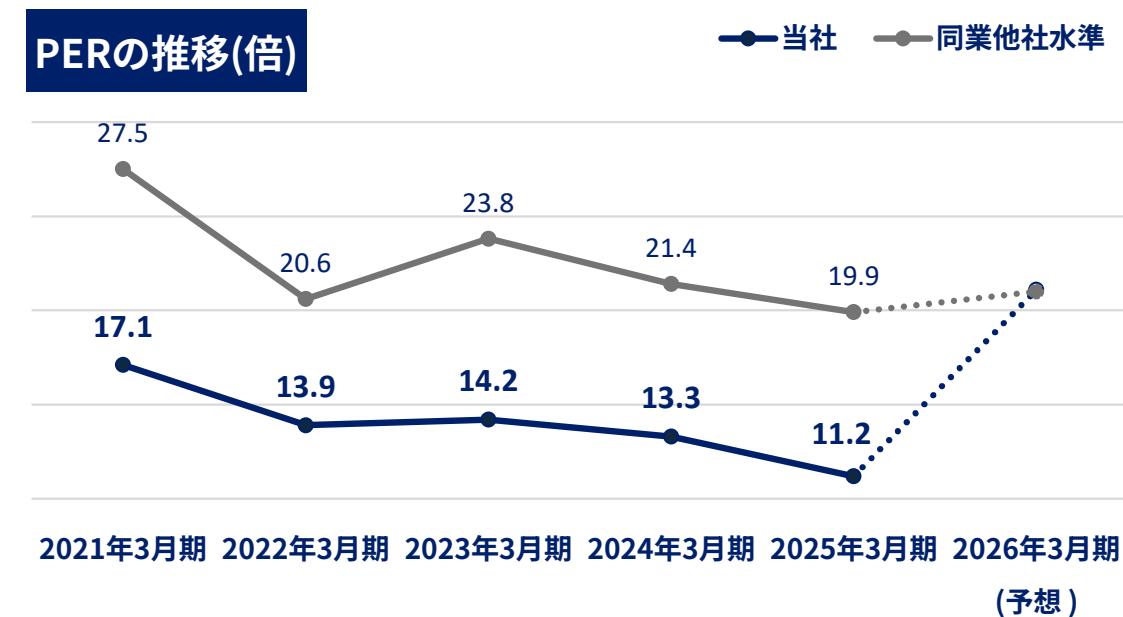
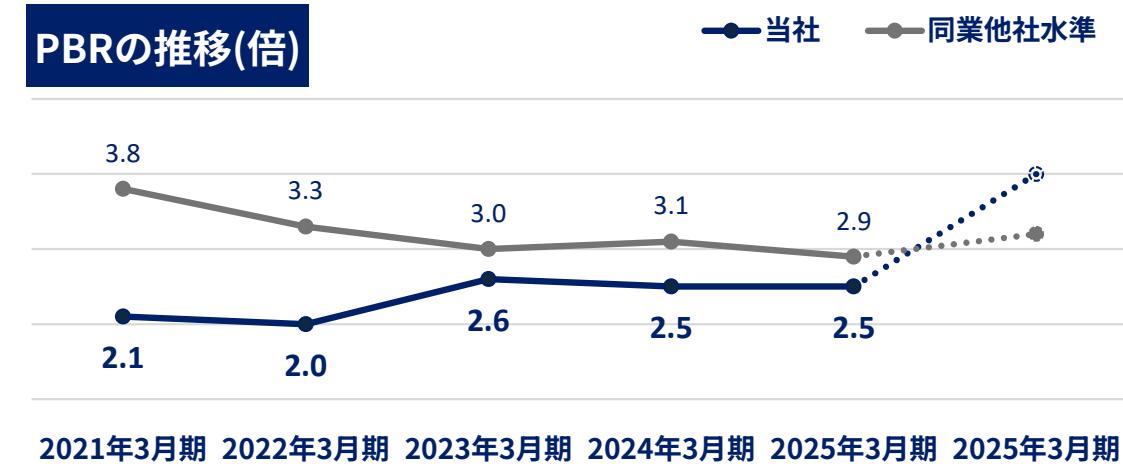
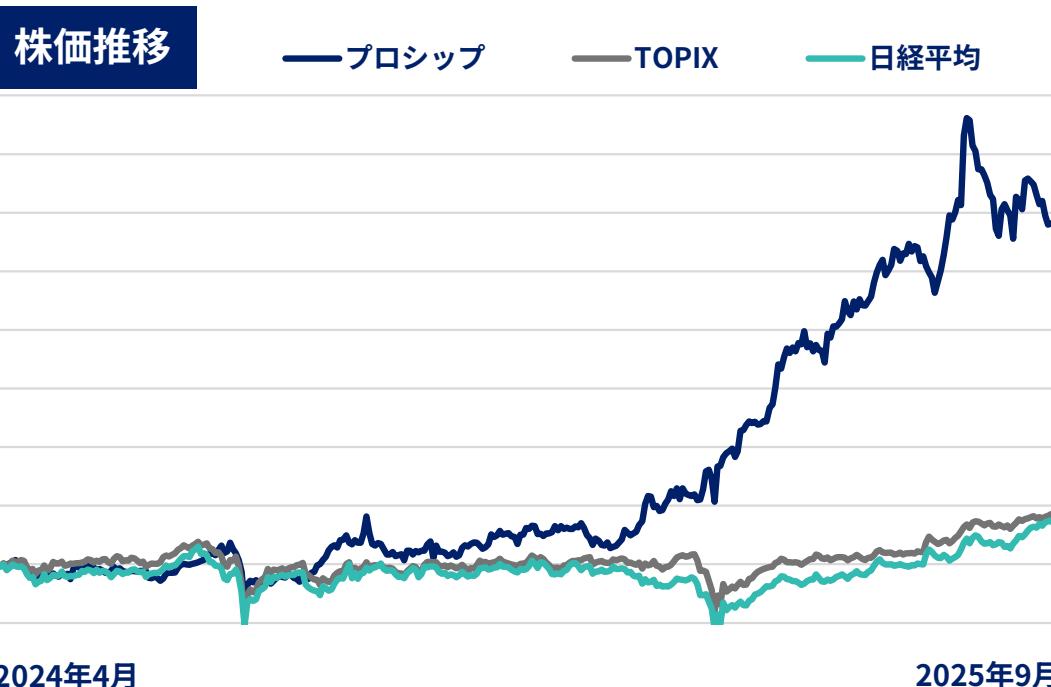
※ 株主資本コスト … CAPMモデル（リスクフリーレート+ $\beta \times$ マーケットリスクプレミアム）により算出した推定値



資本コストと資本収益性に対する現状認識 - PBR / PER

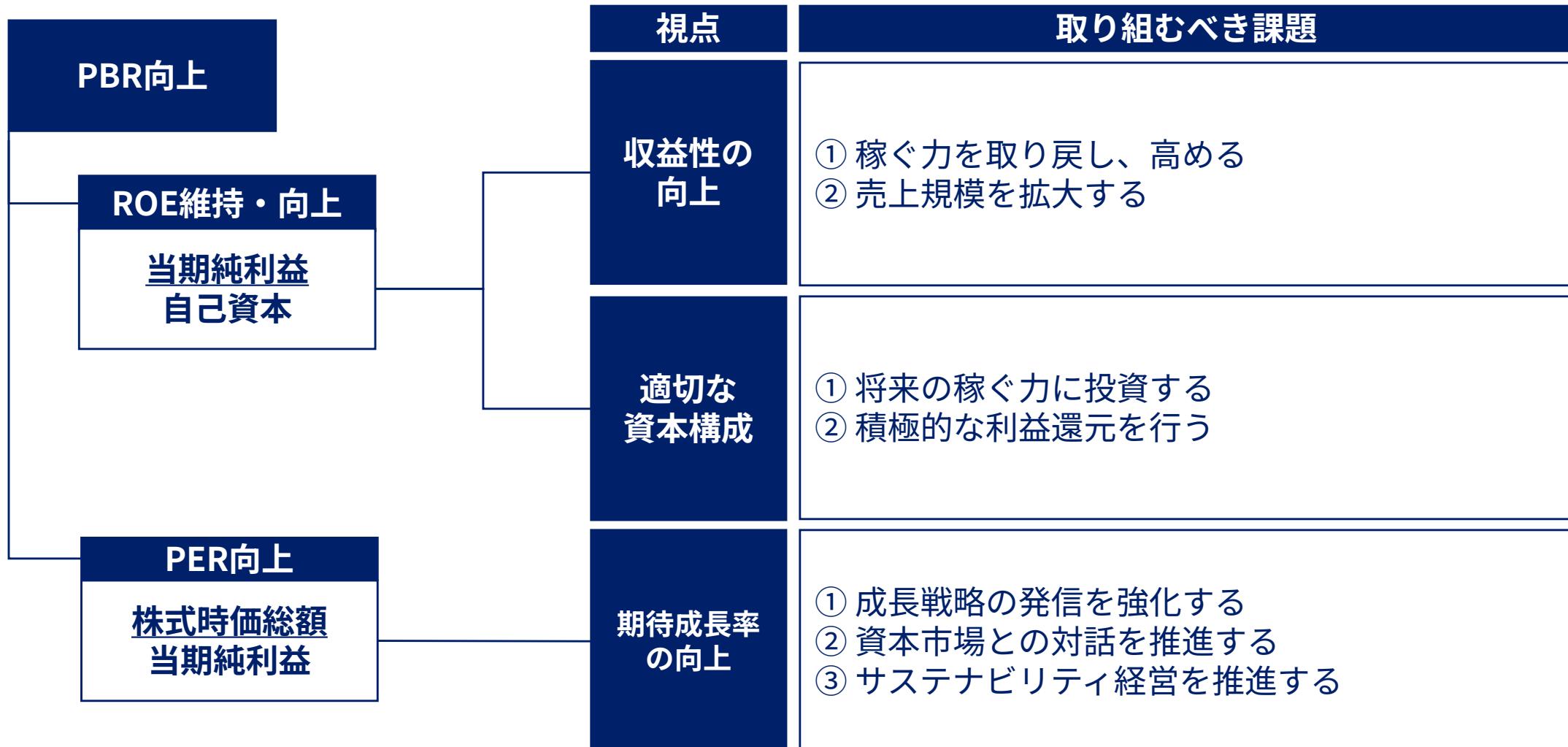
- 25年3月期の過去最高益を受けて株価も上昇
直近のPBR・PERともに同業他社水準に追いついている
⇒ 当社の成長戦略に対する市場評価を高めている

※同業他社水準・・・当社が想定する同業他社のPBR・PERのうち、影響が大きい一過性要因を除いた修正数値



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取組み

PBR (=ROE×PER) 向上に向けた要因分解



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取組み

ROE維持・向上 – 収益性の向上

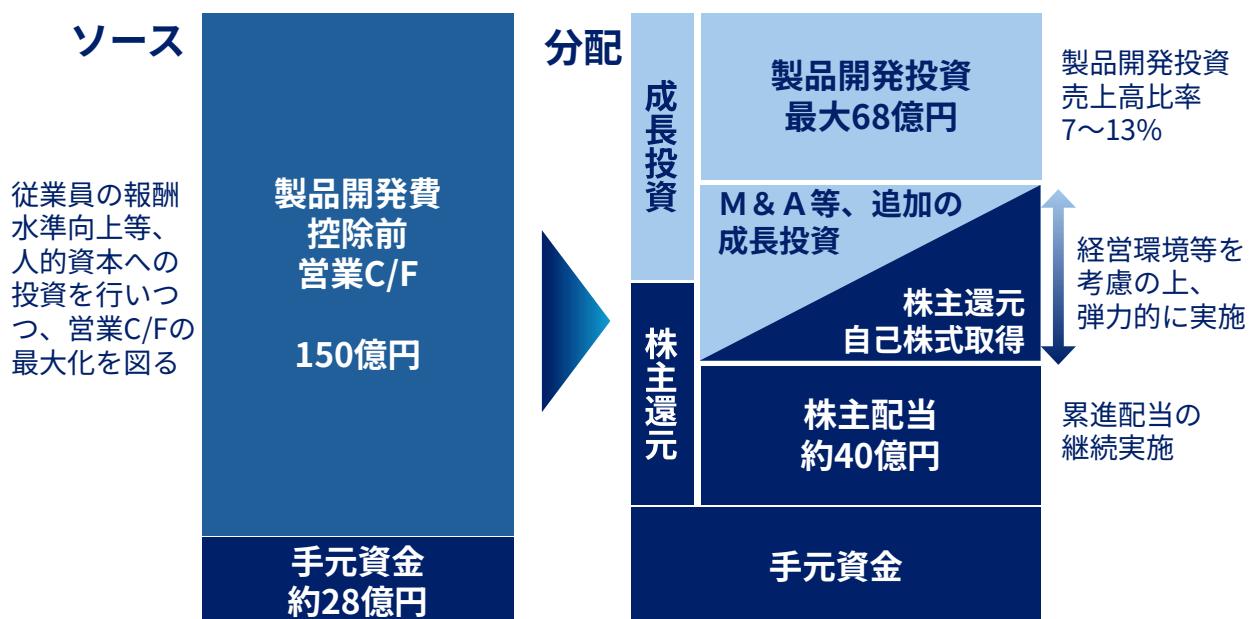
取り組むべき課題	具体的な目標・取り組み	2025年9月までの実績
① 稼ぐ力を取り戻し、高める	<ul style="list-style-type: none">・ハイブリッドモデルの構築 (従来型ライセンスビジネスモデル + SaaS型サブスクリプションモデル)・ストック型売上の拡大・経常利益率 30%超の維持、継続・社員1人当たり経常利益 1,000万円超 (2029年3月期)	<ul style="list-style-type: none">・ハイブリッドモデル構築期として、2024年12月にSaaSソリューション「ProPlus+」をリリースし、計画通り推進中・保守売上は、25年3月期+7.2%、26年3月期2Q+4.9%と順調に増加・経常利益率は、25年3期 32.1%、26年3期2Q 37.2%と目標を上回って推移・社員1人当たり経常利益は、25年3月期846万円(前年比+29.5%)と順調に増加
② 売上規模を拡大する	<ul style="list-style-type: none">・社会インフラ、新リース会計など、成長領域での成果拡大・売上高年平均成長率 15%超 (2025年3月期～2029年3月期)	<ul style="list-style-type: none">・成長領域と位置付ける電力やガス、鉄道などの社会インフラ業界向けソリューションの第2号案件が本稼働・売上高成長率は、25年3月期+11.0%、26年3月期2Q+24.9%と順調に推移

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取組み

ROE維持・向上 – 適切な資本構成①

取り組むべき課題	具体的な目標・取り組み	2025年9月までの実績
① 将来の稼ぐ力に投資する	<ul style="list-style-type: none"> 収益の源となる製品への継続的な増強投資 M&Aや業務提携等のインオーガニック成長投資 	<ul style="list-style-type: none"> 製品開発投資は25年3月期 8.7億円(売上比11.5%)、26年3月期計画10億円(同12.2%)と積極投資を継続 インオーガニック成長投資は継続対応中

キャッシュ・アロケーション(2025年3月期~2029年3月期)



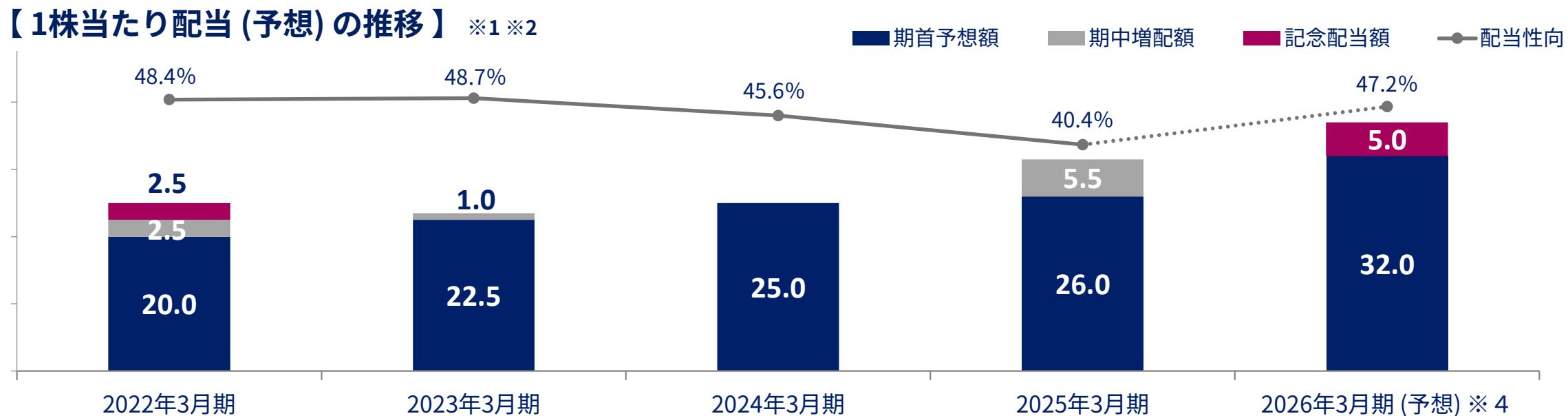
	(金額: 億円)					
	25/3 (実績)	26/3 (計画)	累計	5か年 計画	計画 進捗率	
分配	手元資金	28.3	34.6	—	28.3	—
	製品開発費 控除前営業C/F	20.5	23.5	44.0	150.0	29.3%
	製品開発投資	▲ 8.7	▲ 10.0	▲ 18.7	▲ 68.0	27.5%
	株主配当	▲ 6.1	▲ 9.3	▲ 15.4	▲ 40.0	38.5%

※製品開発費控除前営業CF = 営業CF + (研究開発費+製品修繕維持費)
※製品開発投資 = 研究開発費+製品修繕維持費+無形固定資産

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取組み

ROE維持・向上 – 適切な資本構成②

取り組むべき課題	具体的な目標・取り組み	2025年9月までの実績
② 積極的な利益還元を行う	<ul style="list-style-type: none"> ・累進配当の継続実施※3 ・機動的かつ弾力的な自己株式取得 	<ul style="list-style-type: none"> ・25年3月期は過去最高益に伴い、年初予想から大幅増配を実現 ・26年3月期は導入社数5,500社記念配当5円の実施を決定



※1：2025年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割を実施しており、2022年3月期の期首に当該分割が行われたと仮定して算出

※2：2025年7月10日に公表のとおり、2026年3月期より、配当方針を一部変更しております

※3：原則として減配せず、配当の維持もしくは増配を行うこと

※4：2026年3月期の配当性向(予想)は、2025年9月末時点の株式数に基づき算定

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取組み

PER向上 – 期待成長率の向上

取り組むべき課題	具体的な目標・取り組み	2025年9月までの実績
① 成長戦略の発信を強化する	<ul style="list-style-type: none">中長期的な目標と目標達成に向けた計画の発信情報開示の充実	<ul style="list-style-type: none">中期経営計画「Be Hybrid 2028」の策定、公表HPでの決算説明会の動画公開を開始
② 資本市場との対話を推進する	<ul style="list-style-type: none">株主・投資家とのコミュニケーションの強化	<ul style="list-style-type: none">IR面談機会の拡充（24年3月期 11回、25年3月期 24回、26年3月期2Q 28回）情報発信の頻度向上※（24年3月期 8回、25年3月期 21回、26年3月期2Q 18回） <p>※PRTimesを中心としたニュースリリースによる積極的な発信を行い、潜在的な投資家層への認知拡大と情報の非対称性の解消に努めています</p>
③ サステナビリティ経営を推進する	<ul style="list-style-type: none">人的資本経営の推進環境に配慮した事業運営地域への貢献コーポレートガバナンスの強化	<ul style="list-style-type: none">株式報酬制度(RS)の導入、継続付与佐賀県佐賀市に新オフィスを開設、営業開始2024年実施のCDP気候変動プログラム(※)において、「B」スコアを取得女性1名を社外取締役に選任 <p>※気候変動情報開示に対する活動を評価するカーボン・ディスクロージャー・プロジェクト</p>



本資料に掲載されている情報のうち、今後の業績予想・見通しなどの将来に関する情報は
その時点において入手可能な情報に基づいて作成したものであります。
従いまして、実際の業績等は、経営環境の変化などにより、計画数値と異なる可能性があります。
また、本資料は情報の提供のみを目的としており、取引の勧誘を目的としておりません。