

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

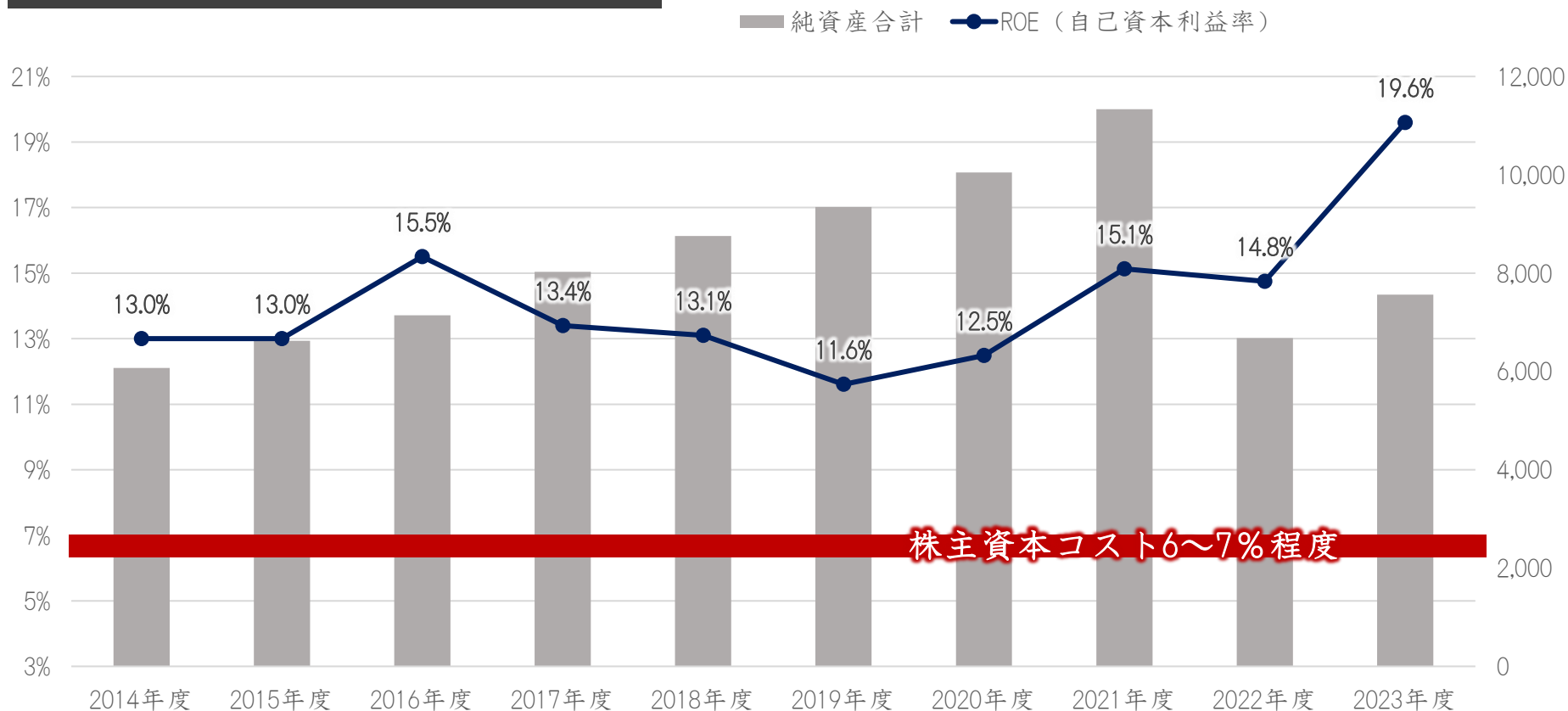
株式会社プロシップ (証券コード：3763 東証プライム市場)

2024年11月15日

- ROEは10%超の水準で長期安定的に推移
- 2022年度の自社株買いにより更に向上しており、
当社推定の株主資本コスト(6~7%)を大きく上回っている

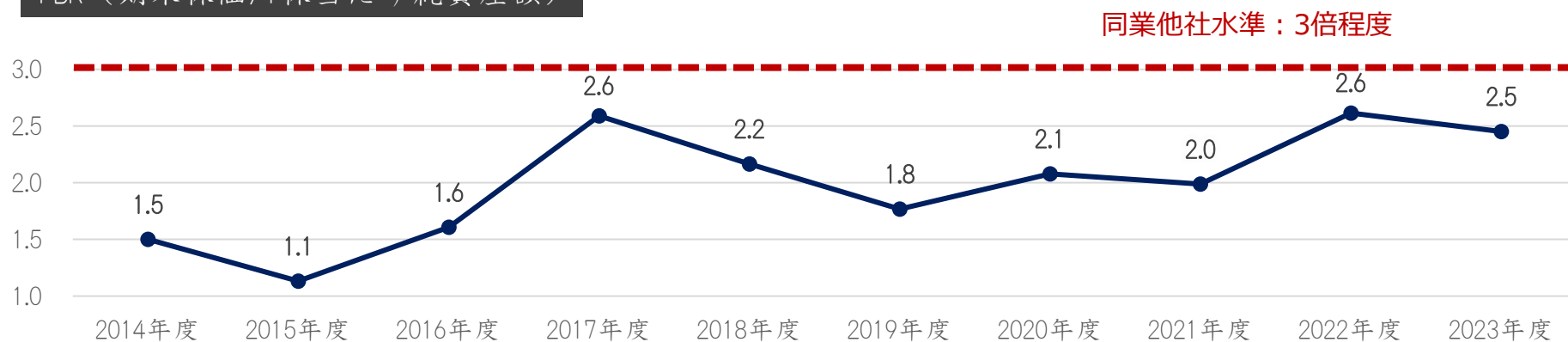
※株主資本コスト…CAPMモデル（リスクフリーレート+β×マーケットリスクプレミアム）により算出した推定値

ROEの推移（当期純利益/期中平均自己資本）

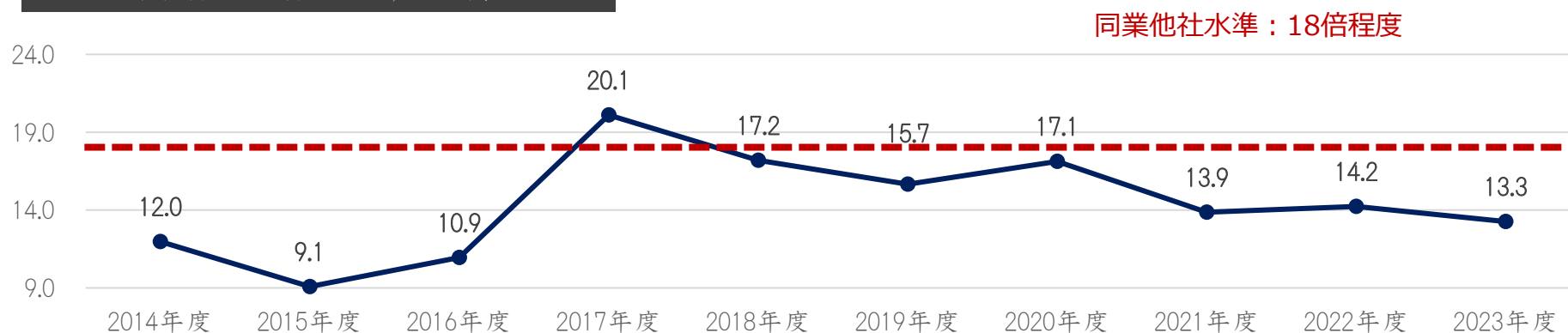


- PBRは長期的に1倍超で推移しているものの、同業他社の水準には至っていない
 - PERは直近5年の平均値14.8倍となっており、同業他社の水準を下回っている
- ⇒ 当社の成長戦略に対する市場の期待値を高められていない

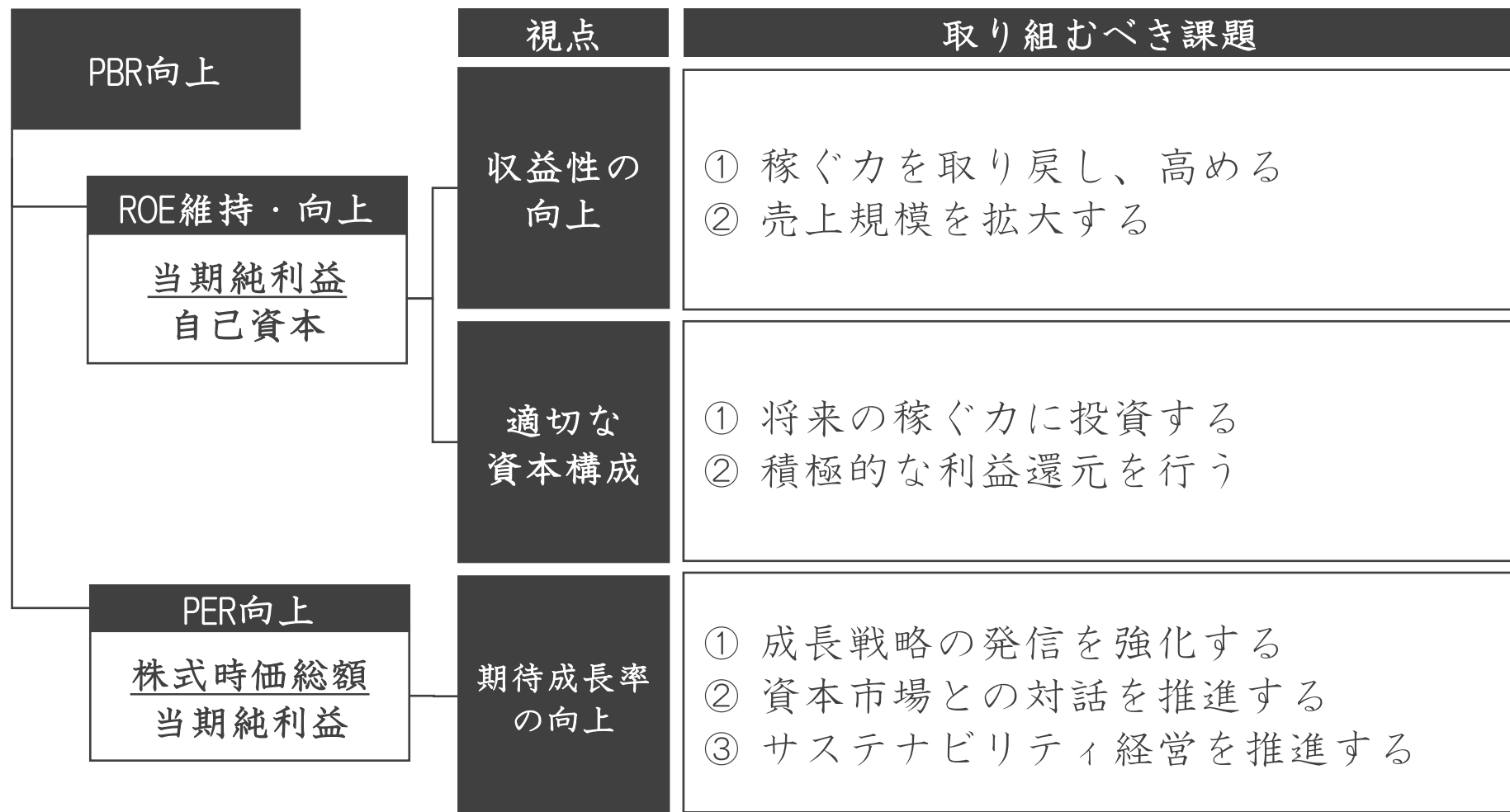
PBR (期末株価/1株当たり純資産額)



PER (期末株価/1株当たり当期純利益)



PBR（＝ROE×PER）向上に向けた要因分解



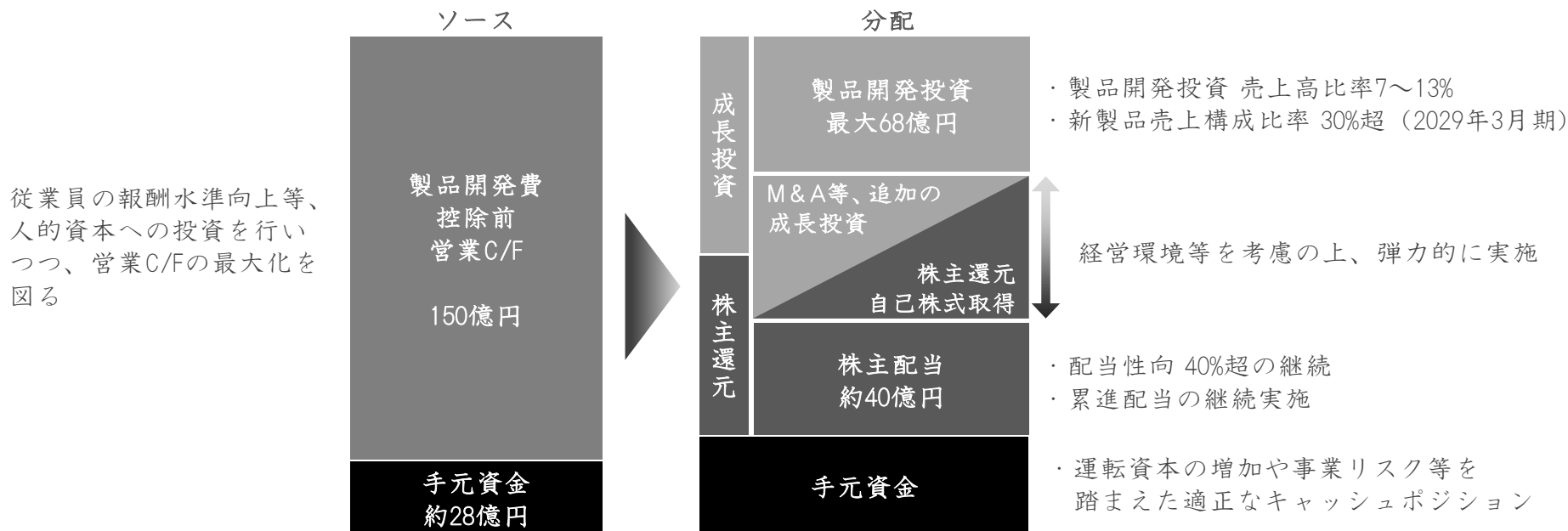
ROE維持・向上 - 収益性の向上

取り組むべき課題	具体的な目標・取組み
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)
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)

ROE維持・向上 - 適切な資本構成

取り組むべき課題	具体的な目標・取組み
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
② 積極的な利益還元を行う	<ul style="list-style-type: none"> ・配当性向40%超 / 累進配当の継続実施 ・機動的かつ弾力的な自己株式取得

キャッシュ・アロケーション (2025年3月期～2029年3月期)



※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

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・取組み
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
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
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 女性役員比率30%超、譲渡制限付株式報酬の導入、研修・育成の充実 他・ 環境に配慮した事業運営 社内環境のクラウド化・デジタル化推進、再エネ電気の活用 他・ 地域への貢献 SAGAオフィスの開設・拡充 他・ コーポレートガバナンスの強化

株式会社プロシップ (証券コード：3763)

〒102-0072

東京都千代田区飯田橋3-8-5 住友不動産飯田橋駅前ビル

TEL : 050-1791-3000

URL : <https://www.proship.co.jp>

〈お問い合わせ先〉

株式会社プロシップ 管理本部

TEL : 050-1791-3000

Mail : kanri@proship.co.jp

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。