

株式会社プロレド・パートナーズ（7034）

2018年10月期 決算説明会レポート

1. 2018年10月期 決算概要
2. 2019年10月期 業績見通し
3. 弊社のビジネスモデルについて
4. 2019年10月期 重点施策
5. 中長期成長戦略

Summary

2018年10月期 決算概要

売上高 16.5億円（前期比+62.9%） 営業利益 6.1億円（前期比+124.4%）
経常利益 5.9億円（前期比+111.9%） 当期純利益 3.8億円（前期比+91.7%）

引き続きコスト削減ニーズが高く、顧客紹介、インバウンド案件により多くの受注を獲得。平均コスト削減率の向上（7.9%→8.6%）も売上高増加要因となる。

人材投資等により費用増加するも、原価率、販管費率の改善により大幅増益となる。

2019年10月期 業績見通し

売上高 23.0億円（前期比+39.6%） 営業利益 7.4億円（前期比+20.8%）
経常利益 7.4億円（前期比+25.5%） 当期純利益 4.6億円（前期比+21.8%）

受注数は順調に増加する見込み。事業拡大に向けて引き続き人材投資や新規コンサル領域への投資を積極的実施するため、人件費が増加。成果報酬型のため、新規コンサル領域は投資が先行し売上計上まで一定の期間を要することから足元業績への影響度は低いが、中期的に収益拡大に寄与する見込み。

2019年10月期 重点施策

- ①人員強化による受注・売上拡大
- ②サービス領域の拡大

- ・潜在マーケットが大きいコストマネジメント領域に注力<IT費用・BPO/BPR・直接材>
- ・潜在マーケットが大きいマーケティング領域に注力<マーケティング、営業戦略>

中長期成長戦略

成果報酬事業基盤の確立を終え、ブルーオーシャンの市場に対して、これから事業拡大を行っていくタイミング。2019年10月期に事業開発を本格的に開始し、営業強化、事業投資を通じた事業の拡大を目指す。

Prored Partners

株式会社プロレド・パートナーズ

2018年10月期 決算説明資料

東証マザーズ上場（証券コード：7034）

thinkOut

2018.12

本日はお忙しい中、お集まりいただきありがとうございます。それでは、2018年10月期決算説明、今後の見通し、成長戦略についてお話しさせていただきます。

ビジョンは価値＝対価

Prored Partners

価値＝対価

人が、企業が、世の中へ提供した価値に対して、それに見合った対価は提供されているだろうか

社会に世界に必要とされたが向かいに陥るされ、消えて行ったものがある
既得権益や寡占市場は変わらない

価値あるものを探し、それらに適正な対価を提供する
『価値』と『対価』の乖離を少しでも埋めることで、魅力あるサービスは評価され、そこで働く人は喜び、そのサービスは世の中に広がる

『価値』＝『対価』

そこそこが、プロレド・パートナーズの実現したい世界です



Prored Partners

© PRORED PARTNERS All Rights Reserved.

2

今回、上場後初めての決算説明会ですので、弊社のビジョンについて少しお話しさせていただきます。弊社のビジョンは価値＝対価です。私が起業する前に、世の中で、企業が非常に価値あるサービスを提供しているにも関わらず、その対価が少ないことが多く見られました。価値と対価が離れていくと、どうしても良いサービスが本当に広がらなくなってしまう。私としてはそのような状況をなくすコンサルティングをしたいという想いで会社を立ち上げました。その際に我々自身のサービスが価値＝対価でないと、このビジョンを実現できないという想いで、立ち上げ当初から成果報酬型の経営コンサルティングにこだわっています。

最初に2018年10月期決算概要を説明させていただきます。2つ目、2019年10月期業績見通し。3つ目、当社のビジネスモデルについてあらためて説明させていただいた後、2019年10月期重点施策。最後に中長期成長戦略について説明させていただきます。

FY2018 Financial Result

1. 2018年10月期 決算概要 P04

FY2019 Forecast

2. 2019年10月期 業績見通し P11

Our Business Model

3. 当社のビジネスモデルについて P13

Priority Strategy

4. 2019年10月期 重点施策 P17

Growth Potential and Strategy

5. 中長期成長戦略 P21

© PRORED PARTNERS All Rights Reserved.

3

1. 2018年10月期 決算概要



2018年10月期決算概要です。

業績ハイライト		Prered Partners	
事業環境	各企業において人件費の高騰や先行き不透明な経済情勢等もあり、引き続きコンサルティング（主にコストマネジメント）ニーズは高く推移		
業績	売上高	16.5億円	前期比 + 62.9%
	営業利益	6.1億円	前期比 + 124.4%
業績のポイント	<p><収益面></p> <ul style="list-style-type: none"> 売上の増加：顧客紹介およびインバウンドにより案件数増加、大型案件が順調に進捗 平均コスト削減率が向上（2017/10：7.9%→2018/10：8.6%） <p><費用面></p> <ul style="list-style-type: none"> 人件費の増加：コストマネジメントを中心とした既存サービスの拡大及び新規サービス確立のための積極的な人材投資（成功報酬型採用費用及び人件費）を実施 オフィス賃借料の増加：人員拡充に対応すべく、サテライトオフィス開設（5F、8F） 		
01 FY2018 Financial Result		© PRORED PARTNERS All Rights Reserved. 5	

事業環境に関しては、引き続きクライアントからのニーズは非常に高く、売上高に関しては前期比62.9%増の16.5億円を達成。営業利益に関しても前期比124.4%増の6.1億円を達成しました。その要因は顧客紹介、インバウンドによる案件増加、大型案件の順調な進捗によるものです。非常に多くのお客様から今も引き合いをいただいています。また、当社のコンサルティングは成果報酬型なので、我々のコンサルの質が売上に影響します。例えばコストマネジメントを例にすると、平均コスト削減率が2017年10月期7.9%でしたが2018年10月期は平均8.6%まで上がっています。つまり、我々のサービス自体の効率も上がっている状況です。

次に費用面ですがコストマネジメントを中心とした既存サービスを拡大して、新規サービスを確立するための積極的な人材投資を行っております。このために少し費用が上振れております。また、現在サテライトオフィスが8階にありますが、同じビルの5階が空きましたので、そこにオフィスを増設しました。これにより賃借料が少し増加しております。

1. 2018年10月期 決算概要

P/Lサマリー		Prored Partners				
営業利益率が8.5%→27.0%→37.2%と大幅に向上						
	2016年10月期 (実績)	2017年10月期 (実績)	2018年10月期 (実績)	対前期増減率 (%)	2018年10月期 (当初予想)	(参考) 当初予想比
売上高	515	1,013	1,651	+62.9%	1,432	+15.3%
売上原価	249	297	379		—	—
原価率	48.3%	29.3%	23.0%		—	—
売上総利益	266	716	1,272	+77.6%	—	—
粗利率	51.7%	70.7%	77.0%		—	—
販売費及び一般管理費	222	442	657	+48.6%	—	—
販管費比率	43.2%	43.6%	39.8%		—	—
営業利益	43	274	614	+124.4%	560	+10.0%
営業利益率	8.5%	27.0%	37.2%		39.1%	
経常利益	45	279	591	+111.9%	560	+5.5%
税引前当期純利益	45	287	591	+105.9%	—	—
当期純利益	33	198	380	+91.7%	352	+8.0%

01: FY2018 Financial Result (C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved. 6

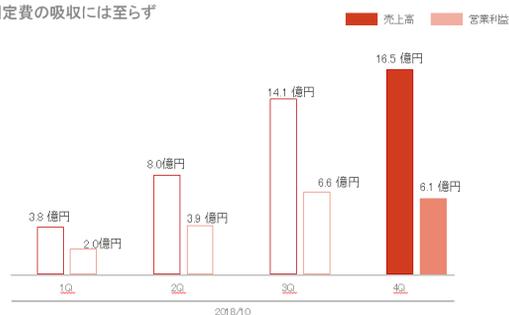
業績・財政状況について説明させていただきます。まずPLについてですが、売上高16.5億円に対して原価率、販管費率ともに前期から大幅に改善いたしました。売上高については当初の予想と比較して15.3%増となりました。営業利益についても当初予想と比較し10%増となりました。こちらは当初想定していた案件の達成に加え、想定した以上に案件を獲得できたことが主な増加要因です。また我々のコンサルティングの質も向上し、成果報酬の上振れが生じました。当期純利益に関しましては前期比91.7%増の3.8億円となりました。

このあと四半期業績、営業利益分析について詳細を説明させていただきます。

売上高 営業利益 四半期推移

Prored Partners

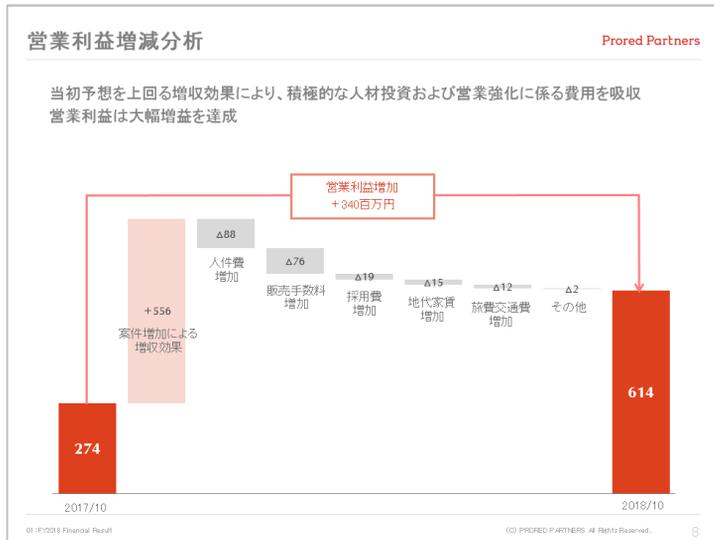
- 第1四半期、第2四半期については、予定通りプロジェクトが完了し、順調に売上、営業利益が進捗
- 第3四半期については、第4四半期見込の大型案件の一部を計上。それにより売上及び営業利益が大幅に増加
- 第4四半期については、大型案件の前倒し計上の影響で売上が低調、人件費・オフィス賃借料等の固定費の吸収には至らず



売上高についてです。第1四半期、第2四半期については予定どおりプロジェクトを完了し、順調に売上、営業利益が推移しました。第3四半期については、第4四半期の大型案件の一部を計上し、それらにより売上高、営業利益が大幅に増加。第4四半期については大型案件の前倒し計上の影響で売上が低調で、また、人件費やオフィス賃借料等の固定費の増加により、赤字になった状況です。第4四半期のみでは約5,000万円の営業赤字となりました。

ただ、現在の受注状況から、当社の売上成長が鈍化したわけではなく、あくまでも積極的な投資をしている状況です。

1. 2018年10月期 決算概要



営業利益の増減分析です。2017年10月期は2.7億円、案件増加による増収効果で営業利益が大幅に伸びました。これはビジネスパートナーの開拓や先ほどもお話ししたようにコンサルティングの質が上がったことによる伸びです。一方で費用に関しては積極的な人材投資、営業開拓、ビジネスパートナーの紹介による販売手数料の増加。採用費の増加、またサテライトオフィスを開設し地代家賃の増加、営業活動も多くなり交通費も増加してきた状況です。これらの結果、最終的には6.1億円の営業利益となりました。

B/Sサマリー Prored Partners

上場に伴う公募増資による現金及び預金の増加、それに伴う資本金及び資本準備金の増加、自己資本比率は87%

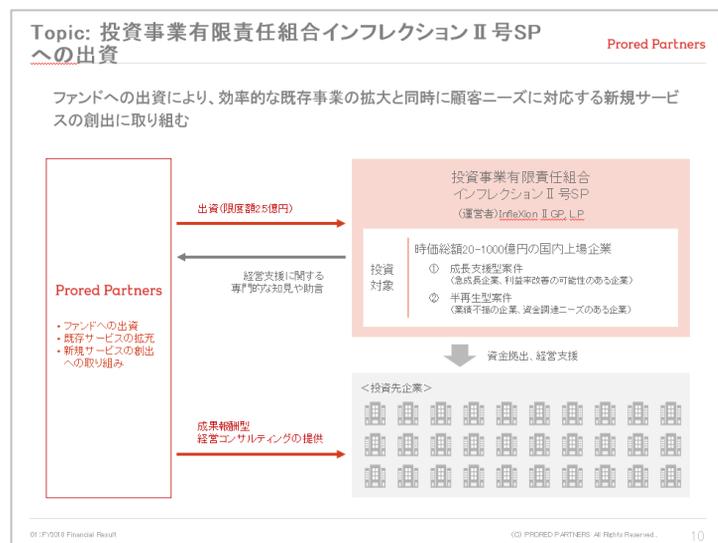
(単位:百万円)

	2017年10月期	2018年10月期	増減額
流動資産	665	3,272	+2,606
現金・預金	564	2,722	+2,158
売掛金	91	113	+22
有価証券	0	399	+399
その他	10	36	+26
固定資産	58	152	+93
有形固定資産	20	32	+12
無形固定資産	4	5	+1
投資その他資産	34	114	+80
資産合計	724	3,424	2,700
流動負債	326	418	+92
買掛金	25	4	△21
未払金	59	32	△26
未払費用	91	109	+17
未払法人税等	87	186	+99
その他	62	85	+23
固定負債	51	29	△22
社債	18	0	△18
長期借入金	11	0	△11
資産除去債務	21	29	+8
純資産合計	346	2,977	+2,630
資本金	10	1,134	+1,124
資本剰余金	0	1,124	+1,124
利益剰余金	336	717	+381
負債純資産合計	724	3,424	2,700

©: IPY008 Financial Result ©: PRORED PARTNERS All Rights Reserved.

BSに関しては上場に伴う公募増資により現金および預金が大幅に増加しております。それに伴い資本金および資本準備金が増加しています。その他、大きな動きといたしましては、一時的な余剰資金運用のためにローン債権証券化商品を購入しています。それ以外、大きな動きはございません。

1. 2018年10月期 決算概要



2018年10月期のトピックスとしましてはアドバンテッジパートナーズがアドバイザーをしているファンドへのLP出資をさせていただきました。このファンドは、主に時価総額50億～300億円ぐらいの会社へ出資して、ファンドとして運用し、バリューアップしてイグジットするファンドですが、当社はファンドが出資した会社に積極的にコンサルティングできること、かつ、アドバンテッジが他に運用しているファンドについても優先的にご紹介いただけるということで今回、LP出資を決めました。

今回はキャピタルコール型で出資約束金額は総額2.5億円となっていますが、2018年10月末時点では、まだ2,600万円の出資であり財務的にもかなり軽い支出となっております。以上、2018年10月期の決算概要でした。

2. 2019年10月期 業績見通し



2019年10月期業績見通しです。

2019年10月期 業績見通し Prored Partners

売上高 前期比+39.6% 営業利益 前期比+20.8%
 将来の事業成長に向けて新規コンサル領域に積極的に投資。新規のため「成果」が出るまで一定の時間を要するため、一時的にコスト発生も営業利益率は30%以上を維持

	2018年10月期 (実績)	2019年10月期 (予想)	増減率(%)
売上高	1,651	2,305	+39.6%
営業利益	614	742	+20.8%
営業利益率	37.2%	32.2%	-
経常利益	591	742	+25.5%
当期純利益	380	463	+21.8%
1株当たり当期純利益	228.85	181.33	△20.8%

©: FY2019 Forecast ©: PRORED PARTNERS All Rights Reserved. 12

売上高は前期比39.6%増の23.0億円、営業利益は前期比20.8%増の7.4億円を見込んでおります。

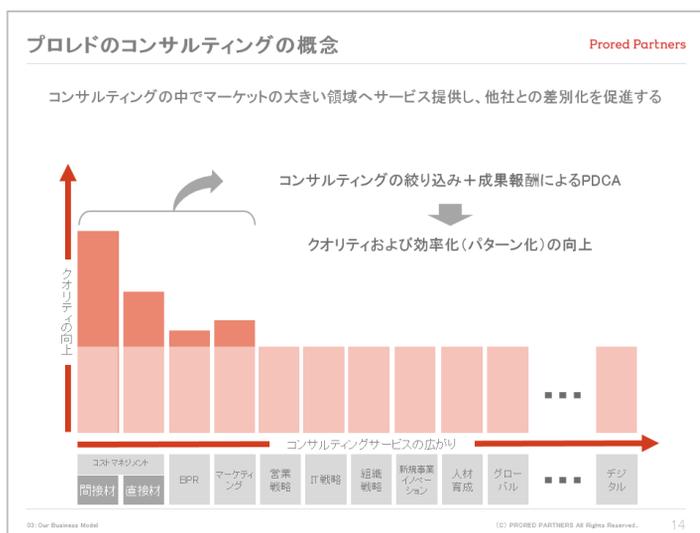
売上高の見込みにつきましては、現段階での受注状況と今後の営業活動の見込み、そしてプロジェクト期間、平均コスト削減率等の比率やコンサルティングの質を考慮しています。一方、費用面に関しては、新規コンサル領域に人材を投下するため人件費を多めに見込んでいます。

結果として営業利益率については2018年10月期より下回ることを想定していますが、これは積極的な成長投資によるものです。

3. 当社のビジネスモデルについて



今回上場後初めての決算説明会になりますので、ビジネスモデルについて少し触れさせていただきます。



我々のコンサルティングの概念について説明いたします。コンサルティングビジネスはご存じのように昔から比べると非常にメニューが増えています。コストマネジメントだけでなくBPR、営業戦略、IT戦略、組織戦略、グローバル、デジタル分野までにいたりします。

我々はゼネラリストとして、色々なコンサルティングサービスを手掛けるわけではなく、この中でもニーズが高く、かつ定量的に測れるものに注力し、スペシャリストとしてコンサルティングする。また、成果報酬でサービス提供することによってPDCAを回すことができます。それにより、他社より質の高いサービスを提供でき、パターン化（効率的）できることが強みとなります。以上が我々のコンサルティングです。

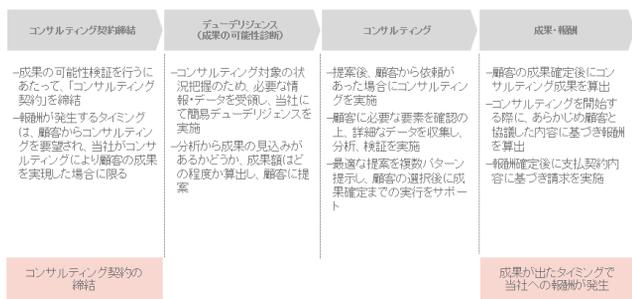
3. 当社のビジネスモデルについて

主要領域については、コンサルティングフローが確立

Prored Partners

コンサルティングフロー

最初に契約し、次にデューデリジェンスを行い、顧客が成果内容に興味があれば、コンサルティングを実施。コンサルティングを実施し、顧客の成果が確定したタイミングで当社への報酬が発生



そのコンサルティングの流れとしては4ステップあります。最初にコンサルティング契約を締結させていただきます。その際は報酬は一切いただきず、クライアントから情報、データをいただきます。

次にクライアントからいただいたデータを基にデューデリジェンスを行い、成果がどの程度出るか評価し、お客様に提案します。その内容にお客様が興味を持たれましたら、当社にお任せいただき、コンサルティング実施となります。

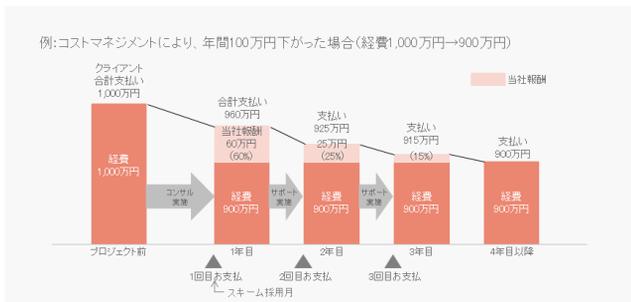
コンサルティングを半年近く実施し、成果が確定して、ようやくこの段階で成果の一部から報酬をいただくことができます。営業からの時間軸で言うと、1年以上かかることもあります。先が費用が発生する意味ではビジネスとしてはもしかしたら垂流なのかもしれない。しかし逆に言うと、これが他社との差別化になっています。

契約は3年契約で報酬は3年分割のためストック型に近い

Prored Partners

報酬体系および例

コンサルティングによって成果のあった3年分の成果のうち、3分の1が報酬となり、3分の2が顧客のメリットとなる
3年分割の報酬支払の場合は、段階的であるため、4年連続で支出が前年比減となる



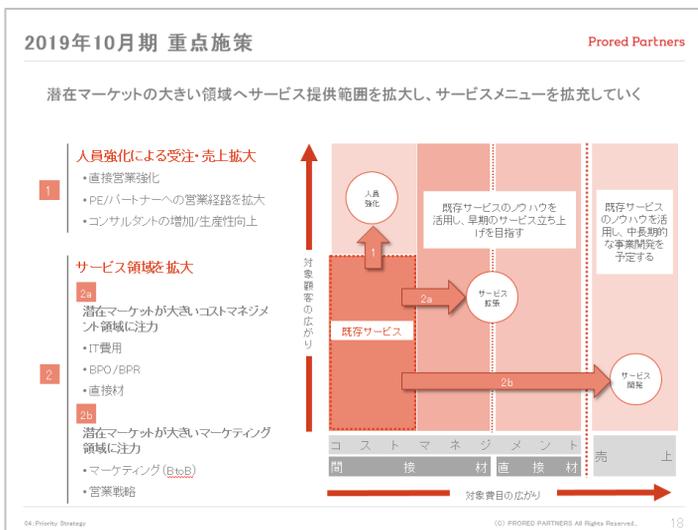
成果報酬のスキームについてご説明します。コストマネジメントを例に少しお話をさせていただきます。クライアントの経費が1,000万円あった場合、これが100万円下がり、経費が900万円になりました。ここから当社の報酬の一部、例として1年目は60%、2年目は25%、3年目は15%。だいたい1年分に近い報酬をいただき、4年目以降はいただかない流れとなります。

他のコンサルティングの固定報酬だとワンショット3か月ぐらいで終わりですが、3年契約のため、その間にクライアントとのリレーションも非常に高まりますし、他のサービスのクロスセルも非常にしやすくなります。かつ、弊社の報酬も分散されるので、会社としても安定して収益を得られることになり、非常に良いビジネスモデルだと思います。以上がコンサルティングのフローです。

4. 2019年10月期 重点施策



2019年10月期重点施策の説明に入らせていただきます。

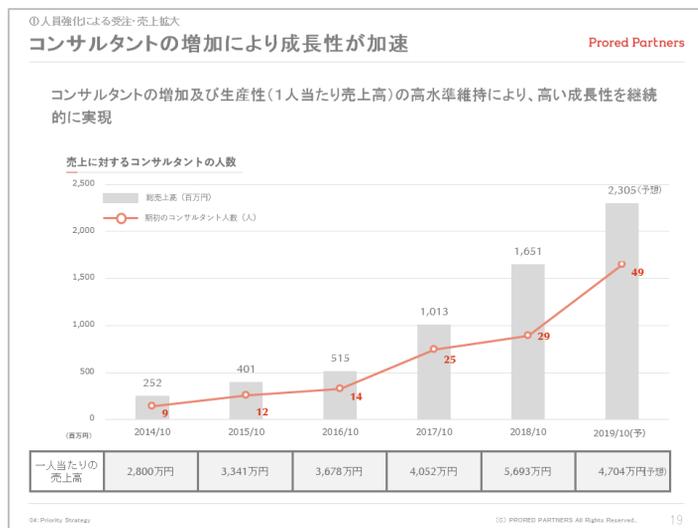


2019年10月期の重点施策について説明します。主に3つあります。1つ目は当社のターゲット市場は非常に大きいです。そのため人員強化やチャネルの強化をし、ここで確実に売上を伸ばしていくことを考えています。

2つ目、このサービス領域の拡大の2aについて、コストマネジメントでも、例えば少し難易度の上がる、IT費用やBPO/BPR、直接材の領域への強化・拡大に向けて今、進めております。

最後に2bについては、マーケティング、営業戦略となります。ここも企業の売上アップに繋がるため非常にニーズが高いので、この領域についても進めています。コストマネジメントの場合は、企業規模的にはやはり売上高100億～5,000億ぐらいがメインターゲットになりますが、マーケティングですと、売上高30～40億程度でもターゲットにできるので、ここも注力していきたいと考えています。

4. 2019年10月期 重点施策



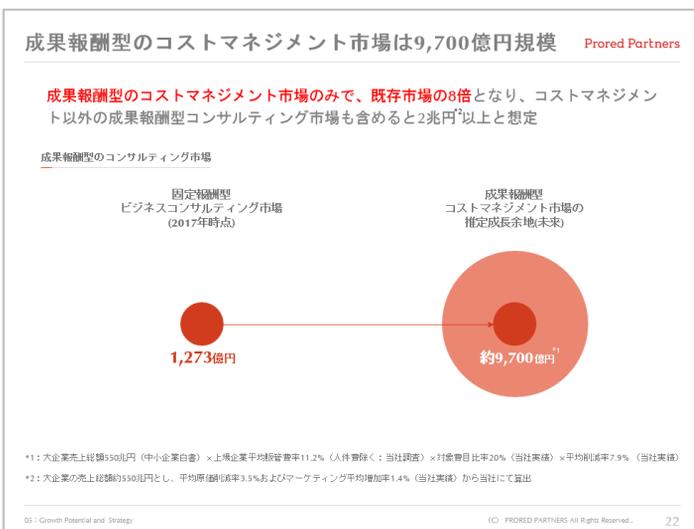
コンサルタントの人員増加について説明します。今後も間接材のコストマネジメントのマーケットは伸びていくと思われます。コンサルタントの人員について、2018年10月期、期初コンサルタントメンバー29名、2019年10月期で49名と積極的に採用を進めています。実際、採用も非常に順調に進んでいます。

なぜ期初の人数で数字が決まるかというと、我々成果報酬のプロジェクトは約半年掛かります。だいたいこの期初の人数が最終的な売上をつくるので、期初の人数が重要になります。2019年10月期において1人当たりの売上予想が約4,700万円であり、2018年10月期の1人当たりの売上実績約5,700万円に対し少し下がっています。その部分に関しては、重点施策の一つである今後の新しいサービス、新しいコンサルティングに一部投資しているため、このような数字になっています。実際1人当たりのコンサルティングの質が下がっていくということではありません。

5. 中長期成長戦略

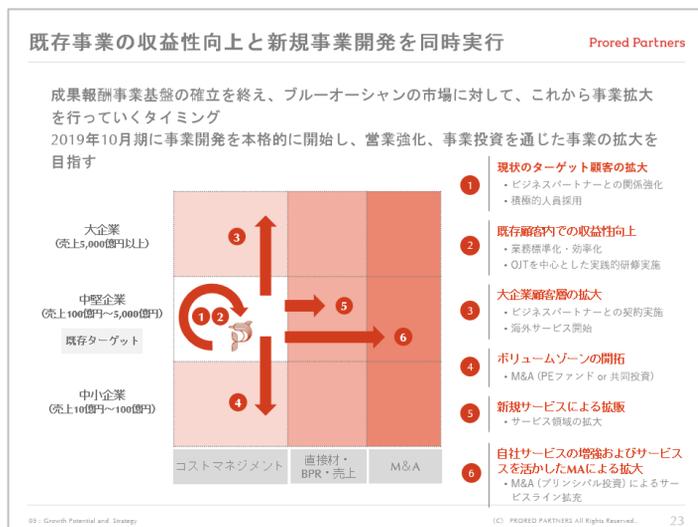


中長期戦略について説明させていただきます。



コストマネジメントの市場は非常に大きいです。当社への引き合いに関してもコンサルタントがちょっと回らないぐらいの量が現状でもきています。この分野でしっかりと収益を獲得していくことが今後の当社の戦略の1つであります。

5. 中長期成長戦略



これは中長期的な戦略のイメージですが、①と②について、既存ターゲットである売上高100億~5,000億の企業に対し、コンサルタントの採用強化やチャネルの開拓をさらに進めていきます。サービス品質の向上により、今後もしっかり深掘りし、競合を寄せ付けないようにしっかりとサービスを提供していきます。

③は、大企業顧客裾野の拡大。ここも進めています。ここに関してはビジネスパートナーとの提携等により案件を増やしていきます。非上場のときに比べ上場後は進めやすくなってきているという感覚があります。

④については、売上高10億~100億程度の中小企業に関してはマーケティングであればある程度収益として成り立ちますが、ここに関しては中長期的には純投資、M&Aも進めていこうと考えています。弊社の成果報酬フィーは大体パフォーマンスに対する100%~150%です。これが投資になるとおおよそ800%~1,500%ぐらいのフィーとして返ってきます。PEファンドのクライアントも非常に多く、またPMIのノウハウもあるので、中長期的には考えていきたいと思っています。

⑤については、新規サービスによる拡張。ここは難易度の高いコンサルティングの幅を今後も広げていきます。今期も実施していくところではあります。

最後⑥については、自社サービスの増強です。経営コンサルティング以外の周辺サービスを対象とします。自社サービス増強のためのM&Aは今後行っていき、クロスセルやコンサルティングサービスの増強を進めていきたいと考えております。

5. 中長期成長戦略

Point①: IoT×AI × 成果報酬型コンサル
→ 潜在マーケットが更に広がる Prored Partners

IoTやAIの技術の進歩により、従来定量化できなかった情報が定量化でき効果測定が可能
新たな分野において成果報酬型コンサルティングの実現

IoT×AIで定量化
ネットワークカメラの画像をAIにより瞬時に解析し、画像に移った個人の属性・感情などを判断
データ化により効果測定を定量的に実現

**IoT×AIを活用した
成果報酬型コンサルのビジネスモデル**
協力会社と連携し、従来定量化できなかった情報を
入手・分析し、成果報酬型コンサルティングを実現

<システム構成図>

リアルタイムで定量化&見える化

<判読データ例>

- ・性別分布
- ・年齢分布
- ・感情分布
- ・時間帯別/日別表示
- ・天気データ連携
- ・店舗データ連携等

05 : Growth Potential and Strategy © PRORED PARTNERS All Rights Reserved. 24

新規サービスの確立について説明します。左はイメージ図です。成果報酬は測定できることが非常に重要になってきます。そこでIoTとAIを利用して、今まで測定できなかった分野において成果測定ができるコンサルティング開発に取り組んでいます。

例えば、顔認証カメラで人の表情を測ることが考えられます。小売やサービス系のクライアントから相談をよく受けるのですが、お客様や従業員の顔の表情、例えば笑顔の割合が10%としましょう。今までだと、笑顔の少ない会社に対して人事コンサルが入ってより良い店舗マネジメントを定性的に評価していたところ、弊社の場合は、コンサルティング後、笑顔の表情が20%まで上がりましたので、その10%に対して成果報酬をもらう、といった新規サービスを開発していきます。今、協力会社を選定し、社内導入しているところです。

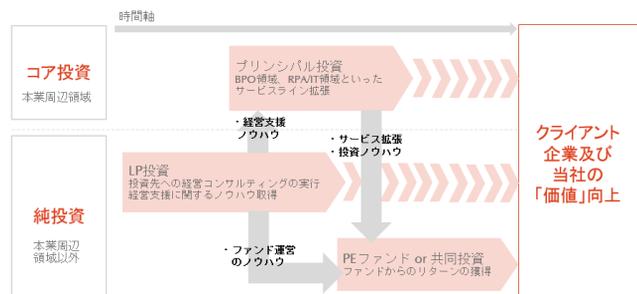
5. 中長期成長戦略

Point②：インベストメント型コンサルティングを追究 →ストック型投資による成果の実現

Prored Partners

現在の成果報酬型コンサルティングサービスを更に強化し、それを強みにストック投資による成果の実現を目指す

ストック型投資の目指す方向性



05 - Growth Potential and Strategy

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved.

25

M&Aに関して説明します。成果報酬は最初に費用が発生し、中長期的に報酬を得るビジネスモデルです。その点ではM&Aもまったく同じで、最初に資本を投下して最終的にイグジットで報酬を得ます。当社は、そういう意味ではインベストメント型のコンサルティングと社内では位置付けています。進め方としましては今後まずLP投資を実施して、ファンドが投資している企業への経営コンサルティングを実行していきます。

次はおそらくコア投資のプリンシパル投資になります。ここに関しては当社と親和性の高い企業をM&Aしていき、BPOであったり、IT企業へ投資することでサービスラインの幅を広げていくことを考えています。そしてクロスセルでより売上を上げていきます。グループ全体の規模拡大にもつながります。

さらにサービスの幅だけではなく、最後は純投資も考えています。ここに関してはPEファンドのノウハウであったり、共同投資の運営を通じた投資も考えており、今まで獲得したファンドの運営ノウハウや拡張したサービスラインで、自分たちがしっかりPMIできる企業に投資していきます。それを通じたりターンを得ることで、より収益の拡大が見込めると想定しております。なお、投資につきましては経営陣の意思決定のみにならないように、しっかりした投資委員会を設置して承認をもらうというフローを想定しています。今、メンバーとしてはPEファンドの経験者、証券会社、弁護士などの専門家を考えております。

以上が中長期成長戦略になります。既存領域でこれまで以上にしっかりと成果を出して、そこで得た収益でM&Aや投資を行い、スピード感を持って、より拡大していくことが弊社の今後の戦略となっております。

以上、今回の決算の説明でした。ご清聴ありがとうございました。

本資料の取り扱いについて

Prored Partners

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものであり、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は様々な要因により、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。
- 本資料には、監査法人による監査を受けていない過去の財務諸表または計算書類に基づかない管理数値が含まれています。
- 本資料の日付以降の事象および状況の変動があった場合にも、本資料の記述を更新または改訂する予定はありません。
- 本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、合理性等について当社は独自の検証を行っておらず、またこれを保証するものではありません。

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved.

26



Prored Partners

プロフェッショナル Pro + red 情熱の赤