



**株式会社プロレド・パートナーズ**

2023年10月期 決算説明会

2023年12月15日

## イベント概要

---

[企業名]	株式会社プロレド・パートナーズ		
[企業 ID]	7034		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2023 年 10 月期 決算説明会		
[決算期]	2023 年度 通期		
[日程]	2023 年 12 月 15 日		
[ページ数]	23		
[時間]	17:00 – 17:32 (合計：32 分、登壇：19 分、質疑応答：13 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	1 名 代表取締役 佐谷 進 (以下、佐谷)		
[アナリスト名]*	いちよし経済研究所 吉田 正夫		

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



\*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com



## 登壇

---

**司会**：定刻となりましたので、ただ今より、株式会社プロレド・パートナーズ、2023年10月期決算説明会を始めさせていただきます。

最初に、出席者のご紹介をいたします。代表取締役、佐谷進でございます。

なお、資料につきましては、当社IRサイトからご確認いただけます。

本日は、決算説明のあと、質疑応答の時間を設けさせていただきます。質疑応答は、Zoom音声、続いてZoomテキストの順でご対応させていただきます。Zoom内の手を挙げる機能を使用し、音声での質疑応答のほか、Q&A機能を使用したテキストでの質問も承ります。

それでは、代表取締役、佐谷進よりご説明させていただきます。

では、よろしくお願いいたします

Prored Partners

<b>1. 2023年10月期通期決算概要</b>	P3
<b>2. 2024年10月期通期業績予想</b>	P10
<b>3. プロサインの状況</b>	P13
<b>Appendix</b>	
<b>ブルパス・キャピタルの進捗状況</b>	P16
<b>参考資料</b>	P19

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

佐谷：株式会社プロレド・パートナーズ、代表取締役の佐谷進です。本日は、2023年10月期通期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

それでは早速ですが、決算説明を開始いたします。

本日は、主にこちらに掲げる三つについて説明申し上げます。

一つ目は、2023年10月期通期決算概要です。二つ目が2024年10月期、来期の通期業績予想、三つ目がプロサインの状況となっています。

## 1. 2023年10月期通期決算概要

Prored Partners

### 業績ハイライト

#### 1. コンサルティング

- 成果報酬型コンサルは、インフレの影響を織り込み済みであったため計画どおり進捗
- 固定報酬型コンサルは、バックオフィス業務のBPR支援やプロジェクト実行支援の領域においてサービスが立ち上がり計画以上の成長

#### 2. プロサイン

- BSM事業の譲渡を実行。プロサインCRE（店舗情報管理）サービスは当社にて開発および運営を継続

#### 3. 子会社

- ナレッジリーン：社名変更および本社移転を実施。売上高および営業利益は計画以上の成長
- ブルパス：投資案件の株式譲渡を実行し、投資事業組合運用益を計上。純利益に寄与

連結売上高

**2,715**百万円  
(前年同期比 -0.1%)

連結営業利益

**-372**百万円  
(前年同期 -148百万円)

(親会社株主に帰属する)純利益

**818**百万円  
(前年同期 -871百万円)

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved... 4

では、一つ目の、今期の2023年10月期通期決算概要についてお話しさせていただきます。

まず業績ハイライトについて、主に三つ説明させていただきます。

一つ目のコンサルティングに関しては、成果報酬コンサルティングが前々期あたりから非常に厳しい状況になりまして、今期の業績予想も非常に厳しい計画になっていました。実際の着地に関しては、インフレの影響を織り込んだ業績予想であったため、計画どおり進捗した結果となっております。

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



次に固定報酬型のコンサルについて、当初見込んでいた以上に強いニーズがありまして、業績予想以上の成長となりました。主にはバックオフィス業務のBPRや調達業務の改善、プロジェクト実行支援等、様々なプロジェクトをご依頼いただいています。

二つ目、プロサインに関して、プロサイン BSM、プロサイン CRE と二つの事業サービスがございましたが、BSM 事業の譲渡を実行しました。既に発表させていただいている内容であります、NTT データイントラマート社に、エンジニアとメンバーも含めて移籍しました。結果、当社ではプロサイン CRE 事業のみ開発および運営を継続しています。

三つ目、ナレッジリー、旧社名は知識経営研究所について、社名変更および本社移転を実施しています。売上高および営業利益は、業績予想以上の成長となっております。

ブルパスに関しては、今期が初めての EXIT というところで、投資案件の株式譲渡などで投資事業組合運用益を計上しました。純利益に寄与しております。

全ての結果から、連結売上高 27 億 1,500 万円、連結営業利益 3 億 7,200 万円の赤字となっております。純利益に関しては、8 億 1,800 万円の黒字という結果です。

## 1. 2023年10月期通期決算概要

Prored Partners

### 業績概要

(単位: 百万円)	連結累計		
	2022年10月期 実績	2023年10月期 実績	対前年同期比 増減率 (%)
売上高	2,718	2,715	-0.1%
売上原価	1,358	1,952	43.7%
人件費	811	1,147	41.4%
その他	546	804	47.1%
売上総利益	1,359	763	-43.9%
粗利率	50.0%	28.1%	
販売費及び一般管理費	1,508	1,135	-24.7%
人件費	703	507	-27.9%
その他	804	627	-22.0%
営業利益	-148	-372	-
営業利益率	-5.5%	-13.7%	
経常利益	-209	4,378	-
(親会社株主に帰属する)純利益	-871	818	-

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

5

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



では次、業績概要に関して説明させていただきます。前期 2022 年との比較です。

売上に関しては、ほぼ前期と同額で着地しています。

22 年と 23 年での一番大きな違いは、人件費です。原価の人件費が 2022 年 8 億円に対して、2023 年 11 億 4,700 万円となっております。

一方、販管費は、2022 年 15 億円に対して 2023 年 11 億 3,500 万円です。これは新規事業に係る費用を販管費から売上原価計上へ変更したこと、人材配置の見直しを行ったことによるものです。

合計値では 8%のコスト増となっております、その結果として、営業利益で 3 億 7,200 万円の赤字です。

また、経常利益に関しては 43 億 7,800 万円とありますが、ここには投資事業組合運用益が計上されています。

非支配株主に帰属する損益を反映した結果、親会社株主に帰属する純利益は 8 億 1,800 万円となっております。また、この純利益には、プロサイン BSM 事業の譲渡益も含まれています。

以上が、今期の連結決算概要になっています。

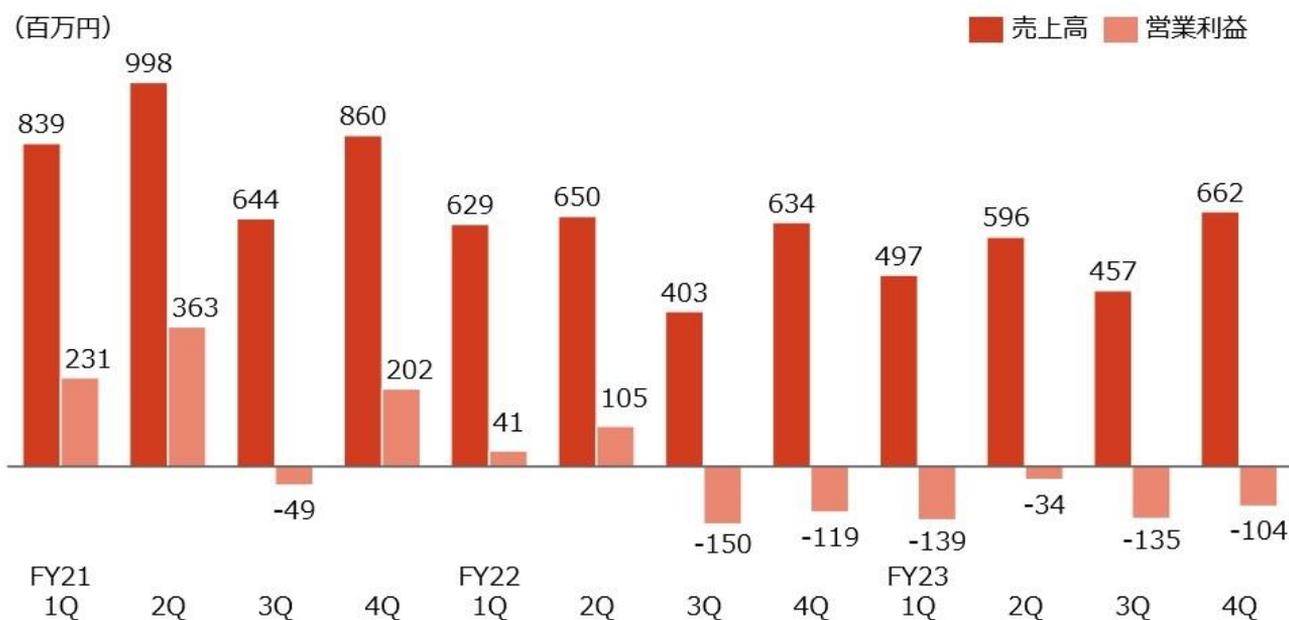
---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## プロレド単体 | 売上高 営業利益 四半期推移



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

6

次に、プロレド単体の売上高、営業利益について説明させていただきます。

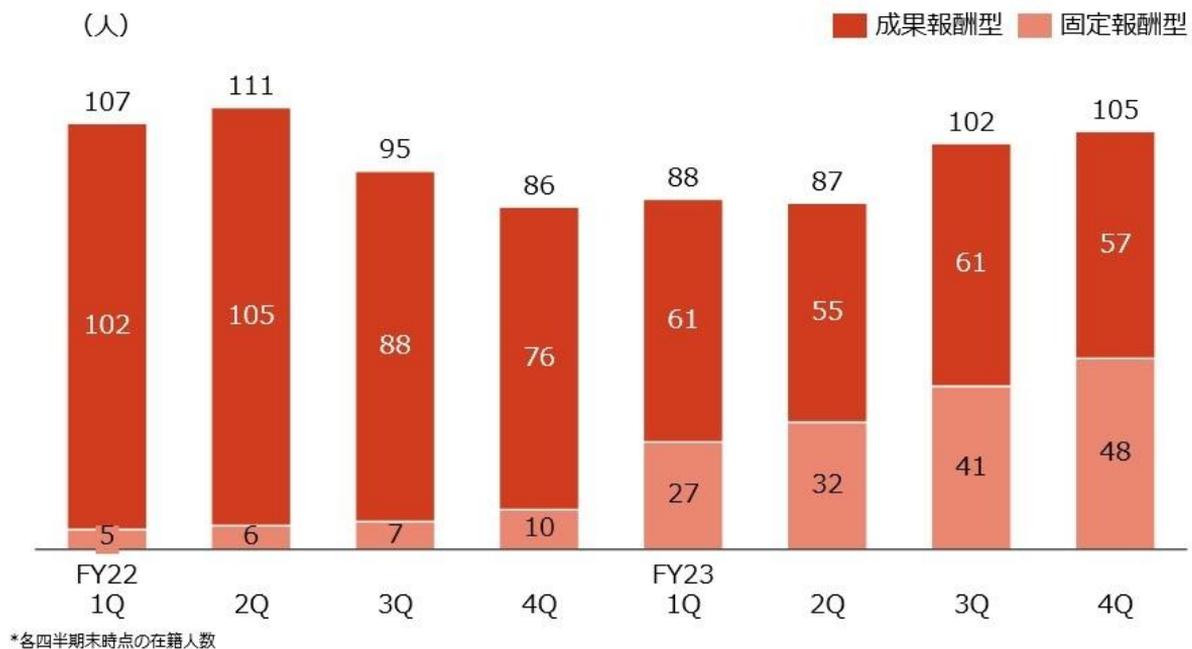
売上高、特に営業利益に関しては、非常に厳しい結果となりました。第1クォーターから第4クォーターまで全て、営業利益ベースで赤字となっています。

インフレ等の影響で、成果報酬のコスト削減が厳しい状況にあって、売上が大きく上がらないというところではありましたが、後半一部、固定報酬の売上が徐々に上がってきました。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## プロレド単体 | コンサルタント人数 四半期推移



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

7

プロレド単体のコンサルタント人数の推移です。

これまでは成果報酬型のコンサルタント人数という切り口で出しておりました。コンサルタントの人数に関しては、第2クォーターを底に増加傾向にあります。

成果報酬型のコンサルと固定報酬型のコンサルで人数を区分しており、固定報酬型は、2023年、今期から本格的にサービスを提供してまいりまして、每期、第1、第2、第3、第4と、増えていっています。

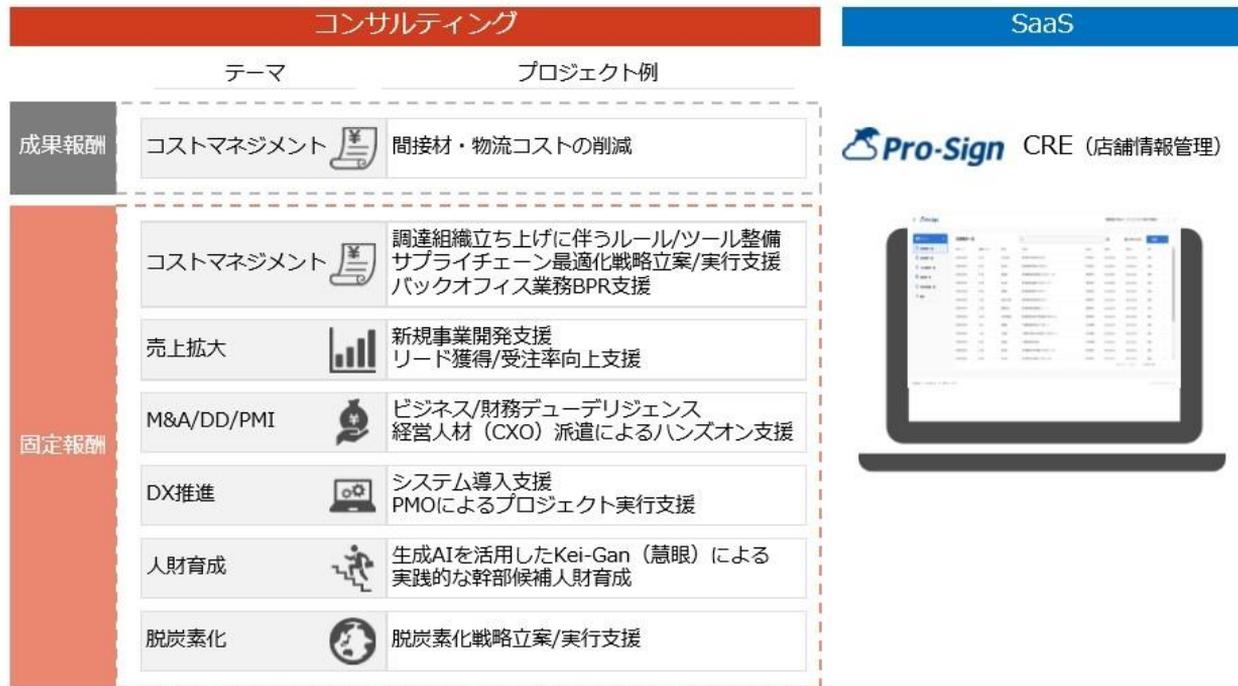
一方で、成果報酬型のコンサル人数に関しては、ほぼ横ばいという状況です。今後、状況によってはコンサルタントの異動や配置転換等も随時検討していきたいと考えております。現状ではコンサル全体で105名となっております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## プロレド単体 | サービスライン

- 徹底的な現場主義に基づき、コストマネジメントを中心とした幅広いテーマで実行支援サービスを提供



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

8

次に、プロレド単体のサービスラインです。

サービスラインに関しては、これまで、一番左上の成果報酬というところがメインサービスでありました。特にコストマネジメントをメインとしておりましたが、今期より固定報酬のサービスも随時提供していく中で、コストマネジメントや売上拡大、そしてM&A、デューデリジェンス、PMI等、DX推進、人材育成等の仕事はかなり伸びてきています。

環境のコンサルティングに関しても、グループ会社のナレッジリーンと一緒にサービスを提供しており、コンサルティングのサービスラインナップとしては、かなり幅広く提供しています。

一方、SaaS、プロサイン CRE に関しては、引き続き我々で運営していくというところで、しっかり伸ばしていきたいと考えております。

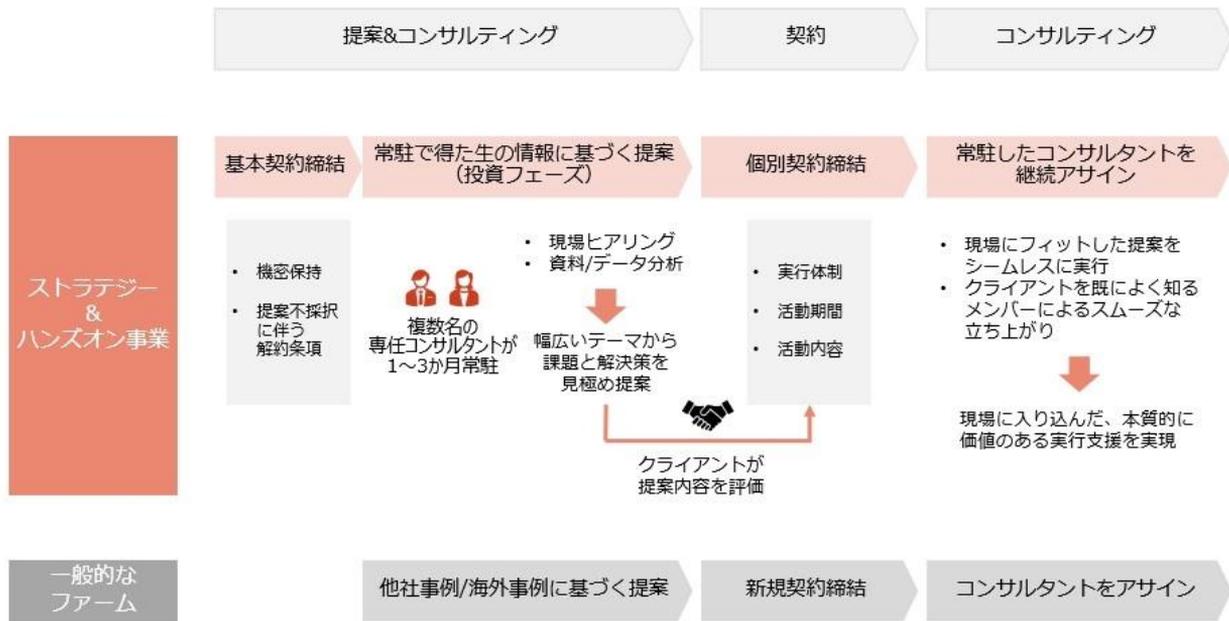
以上、プロレド単体のサービスラインとなっています。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## プロレド単体 | 固定報酬型コンサルの新たなモデル

- 「価値=対価」を体現するべく、ストラテジー&ハンズオン事業と称して、有償契約の前に「投資フェーズ」を設ける新たなモデルを確立



固定報酬型のコンサルティングをどのように提供しているのか、というところについて、元々成果報酬型のコンサルティングをやってきたという中で、通常のコンサルティングを提供するというものでもよかったのかもしれないですが、我々なりのこだわりを追求して、今、提供しているところでございます。

元々、成果報酬型のコンサルティングというのは、売上 100 億円程度から 1,000 億円、2,000 億円の会社にサービス提供してまいりました。

その後、売上数億から数十億の会社に関しては、グループ会社のブルパス・キャピタルが M&A の後に PMI するというところで、コンサルティング、バリューアップを意識して、サービス提供してきました。

今後、数千億、数兆円の会社にサービス提供すべく、どのような形がいいかというところをずっと模索はしてきたのですが、今回、一部の部署、ストラテジー&ハンズオン事業でサービス提供している内容を、少しご紹介させていただければと思います。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

具体的には、当初数名のコンサルタントが1か月から3か月程度、クライアントに常駐してコンサルティングを無償で行い、コンサルティングの内容や提案が受け入れられると、有償契約に進むというモデルです。

有償契約ありきのサービスではないため、クライアントにおいてもリスクなくコンサルティングを導入でき、かつコンサルティングの質の確認もできるというところで、クライアントにとってメリットのあるサービスなのではないかと考えております。

このような特徴的なコンサルティングモデルを今後も意識的に進めて拡大していきたいと考えております。

## 2. 2024年10月期通期業績予想

Prored Partners

### 2024年10月期通期業績予想

- プロレド：成果報酬型コンサルは効率化、固定報酬型コンサルは更なる拡大を企図するため人材採用に予算を投下  
売上高2,035百万円（増減率-8.0%）、営業利益-929百万円（増減額-516百万円）の予想とした
- ナレッジ：カーボンゼロに係る案件増を想定する一方で更なる成長のため人材採用に予算を投下  
売上高510百万円（増減率-0.1%）、営業利益52百万円（増減率-36.1%）の予想とした

2024年10月期通期業績予想				
(単位：百万円)	2023年10月期 実績	2024年10月期 予想	増減額	増減率 (%)
売上高	2,715	2,546	-168	-6.2
営業利益	-372	-917	-545	-

- 業績予想について
  - ✓ のれん償却やプルバスに係る販管費が一部計上されているため、プロレドとナレッジの合算数値とは差異があります
  - ✓ 経常利益および親会社株主に帰属する当期純利益については、当社グループが出資している投資事業有限責任組合の運用による損益の発生時期および金額の合理的な予測が困難であることを踏まえ、予想は非開示としております
- IR方針について
  - ✓ 当社ではファンド運営に支障が出ないようプルバスに関する情報開示は、法定開示のみとしております
  - ✓ 当社では四半期開示制度の見直しに関する動向を踏まえ、決算説明資料開示および決算説明会開催を半期毎に変更させていただきます

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

11

では、2024年10月期通期業績予想です。

2024年10月期通期業績予想ですが、連結売上高に関しては25億4,600万円です。連結営業利益に関しては、9億1,000万円の赤字とさせていただきます。

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



プロレド単体については、固定報酬型のコンサルの拡大を今後も進めていくと考えているのですが、成果報酬型のコンサルティングの落ち込みはやはりありまして、売上高は縮小するという予想です。

一方、固定報酬型のコンサルティングを拡大するために、採用に対する投資は行っていく必要があります。そのため、営業利益の赤字幅が大きく拡大するという内容になっています。

ナレッジリーン単体については、カーボンゼロに係る案件増加が想定される一方で、プロレドと同様に、採用に対する投資によって営業利益が縮小する見込みです。

連結経常利益および親会社株主に帰属する当期純利益に関しては、当社グループが出資しているファンドの状況によって、損益が発生する時期および金額の合理的な予想が困難な状況でもあるので、予想は非開示とさせていただきます。

## 2. 2024年10月期通期業績予想

Prored Partners

### プロレド単体 | 2024年10月期通期業績予想

- 成果報酬型コンサル：  
エネルギーコストの急増やインフレ進行による影響は未だ大きく、当面は続くものと想定し減収見込み。継続的な人員配置の見直しを含む効率化を推進
- 固定報酬型コンサル：  
特にコストマネジメント領域とDX推進領域における拡大を企図しており、増収見込み。今後も注力すべき領域と考え、成果報酬型コンサルからの人員配置転換や採用による組織拡大を推進
- SaaS：プロサインCREの機能拡充状況を鑑みて価格改定を予定しており、増収見込み

2024年10月期通期業績予想（単体）				
（単位：百万円）	2023年10月期 実績	2024年10月期 予想	増減額	増減率 （%）
成果報酬型コンサル	1,492	1,096	-396	-26.5
固定報酬型コンサル	697	869	171	24.6
SaaS	21	70	48	223.0
合計	2,211	2,035	-176	-8.0

- プライムの上場維持基準について  
当社では2023年3月31日付「上場維持基準への適合に向けた計画の更新」において、2030年10月期までに基準を充足する旨開示しております。経過措置の取り扱いでは、例外として2026年3月以後最初に到来する基準日を超える期限の計画を開示している会社は、計画期限における適合状況を確認するまで監理銘柄指定が継続されるため、仮に2026年10月期までに基準を充足できずとも上場廃止となることはありません。

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved. 12

プロレド単体の業績予想の内訳に関してですが、今回、三つのセグメントに分けました。

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



一つは、従前からある成果報酬型のコンサルです。二つ目が固定報酬型のコンサル、そして SaaS です。

成果報酬型のコンサルに関しては、10 億 9,600 万円の売上高を予想しており、今期と比較すると 27%程度減少する見込みです。過年度から続くエネルギーコストのコスト高やインフレの進行で当面なかなか厳しい状況ではあります。様々なものにも値上がりというのは起きてきています。引き続きコンサルティングの効率化や営業リード獲得の見直しをしっかりと行って、利益を出せるような形にしていきたいと考えております。

固定報酬型のコンサルに関しては、8 億 6,900 万円の売上高を予想しています。前期比で約 25%増加する予定です。知見のあるコストマネジメント領域に関するプロジェクトや DX 推進領域に関して、増収を見込んでいます。これらの領域は今後も注力すべきであって、採用をかなりしっかり進めていっている状況ですので、そこに対する投資費用がかかっています。

最後、SaaS です。プロサイン CRE については、7,000 万円の売上高を予想します。前期比で 223%増加する予定です。サービス自体かなり機能拡充も進み、導入企業も増加しているため、価格改定することを予定して増収を見込んでいます。

以上、プロレド単体の業績予想です。

---

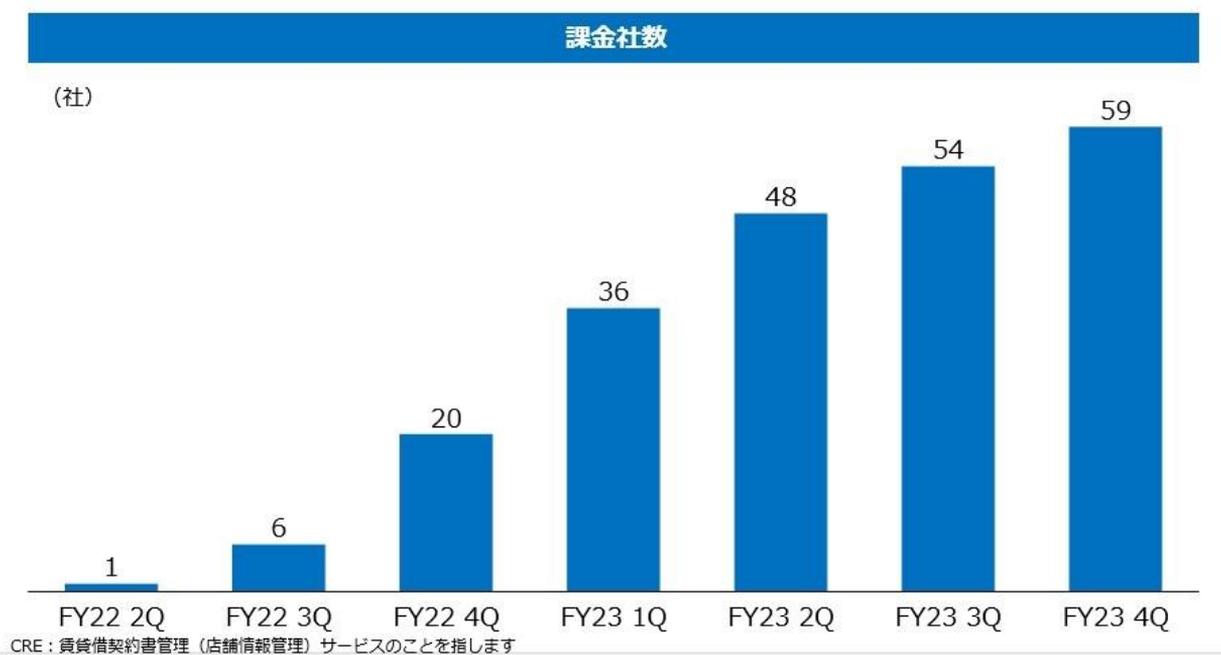
## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## プロサイン | 課金社数に関するアップデート

- BSMは事業譲渡を実行し、3Qにおいて特別利益を計上。CREは当社にて開発および運営を継続
- 当期末時点において、CREは59社へ課金中



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

14

最後、プロサインの状況について説明させていただきます。

この形で開示するのも今期で最後になると思うのですが、プロサイン CRE は課金社数 59 社となっています。プロサイン BSM は事業譲渡をしましたが、CRE 単体で課金を継続中、そして開発運営中です。今後もしっかり伸ばしていきたいと思っております。

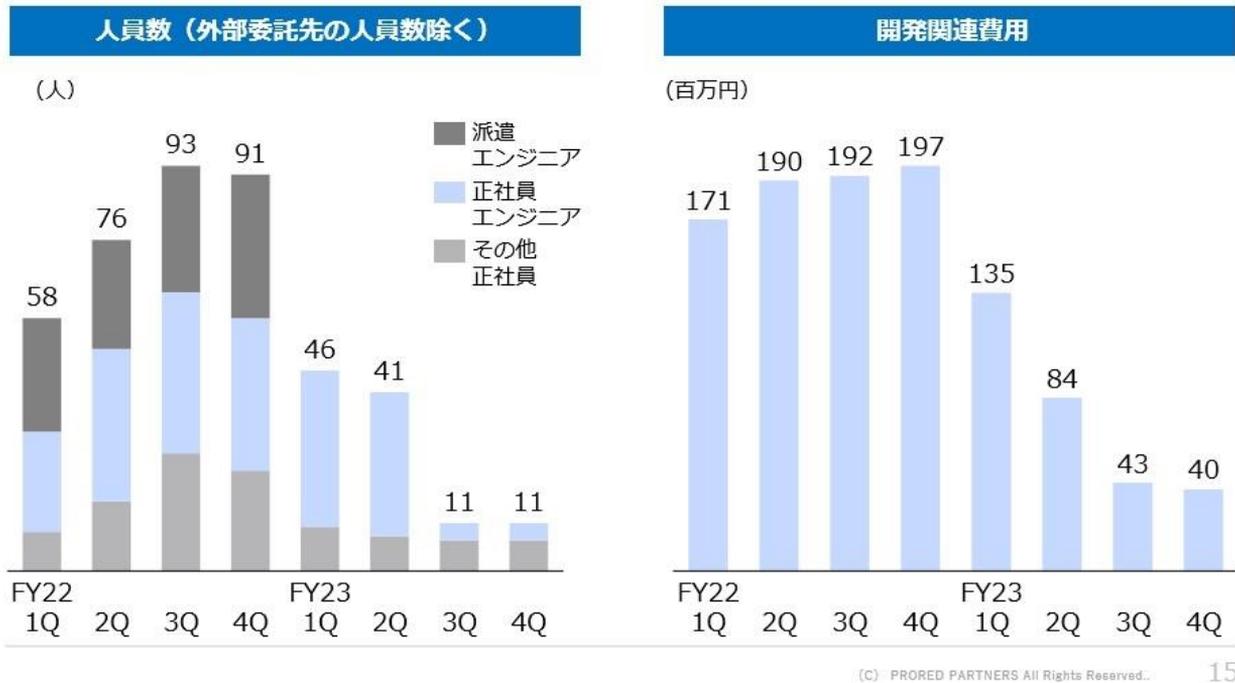
### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

### 3. プロサインの状況

## プロサイン | 人員数および開発関連費用の状況

- BSMの事業譲渡により、3Q以降の人員数はCREに所属する人員数のみ
- 来期以降プロサインに係る費用は、年間120百万円程度を想定



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

15

次に、プロサインの人員数および開発関連費用の状況です。

まず人員に関しては、第3クォーターから11名になっています。BSMの事業譲渡により減少しています。

費用に関しても、現状、1クォーター4,000万円程度に抑えられているのですが、来期以降は年間で1億2,000万円程度に着地する想定です。再来期以降にはしっかり利益が出てくる体制になるのではないかと想定しています。

以上、プロサインの説明でした。

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## Appendix : ブルパス・キャピタルの進捗状況 ポートフォリオ

Prored Partners



高六商事株式会社

TPRC

タカプラリサイクル株式会社

高六商事は、着色/コンパウンド樹脂を生産するメーカー機能や独自の技術開発機能を強みに、プラスチックの専門商社として国内トップクラスの売上高を誇る

タカプラリサイクルは、廃材の回収から再資源化、物質改良や高機能化まで一括で取り扱う独自のリサイクルシステムを有しており、多くの大手企業や官公庁との取引基盤を構築している。また、昨今はSDGsへの取り組みとしてリサイクルが注目されており、継続的に成長している



主に業務用の美容脱毛機器、痩身機、家庭用脱毛機器を製造/販売しており、深い顧客理解に基づく競合優位性を有した製品力と他社には無い自前の集客チームによってシェアを拡大している



野口医学研究所

患者優先の医療を目指して、国際医学交流と教育を支えるための収益事業を営む法人として1990年に設立

設立以来、24時間電話医療相談サービスや被保険者が海外で受けた治療内容を確認する海外保険調査サービス等を順次提供し、2006年からは健康食品/サプリメントの販売を開始。国内大手ドラッグストアを中心に販売され、中国においても高い知名度とブランド力を誇る



1997年創業のアパレルを中心とした海外ブランドや国内ブランドの販売代行業務を担う企業  
特に海外ブランドが地理的ナレッジを有さない地方部のアウトレットモール出店において強みを有し、創業以来業界を牽引する企業として高いシェアを占める。また、昨今はアパレル以外のコスメ/スイーツ系の販売代行業務の請負も開始し、継続的に成長している

\*本スライドでは、公表可能な案件のみを開示しております

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

17

### サポート

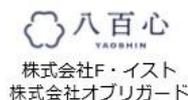
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## ポートフォリオ



- 1913年に創業し、主に東日本エリアを中心として、公共/民間土木工場の現場で使用される土木建築用資機材の販売・施工や工場で使用される産業資機材の販売を担う商社
- 幅広い商品ラインナップと高い営業力によりゼネコン等からの信頼を集め、東日本エリアにおいて高いシェアを確立。防災・災害対応の観点でインフラ基盤を支えるという重要な役割を担う



- 「八百心」「ピバーチェ」の屋号にて、首都圏近郊の生鮮食品スーパーマーケットやディスカウントストア内を中心に約30店舗を展開する青果物販売のコンセッションナリー・チェーン



- 大手オンラインショッピングモールにて、MURA ブランドを冠した財布・バッグなどの革小物製品を企画・販売している D2C 企業



- 「famie」ブランドのヘアサロンを中心に、首都圏近郊にて直営店約50店舗を展開する業務委託型の美容室チェーン



- 渋谷発の祖業ブランドである VANQUISH、原宿の旗艦店を発信拠点として、写真によるSNS コミュニケーション時代を象徴するストリートファッションブランドである #FR2 などの複数ブランドを展開するファッションアパレル企業



- 大手メーカーの金型内製部門や、金型専門メーカー等向けに、「Dr.工程」ブランドにて生産管理システム・工程管理システム・生産管理スケジューラの開発・販売・保守を提供する業界トップシェアのソフトウェアベンダー

\*本スライドでは、公表可能な案件のみを開示しております

最後は、Appendix にブルパス・キャピタルの進捗状況等を記載しておるので、ご興味のある方はご確認いただければと思います。

以上、私からの説明です。ありがとうございました。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 質疑応答

---

**司会 [M]**：それでは、説明は以上となりますので、質疑応答に移ります。

質疑応答は、Zoom 音声、続いて Zoom テキストの順でご対応させていただきます。

最初に、吉田様、ご質問をお願いいたします。なお、質問は1問ずつお伝えください。

**吉田 [Q]**：いちよし経済研究所、吉田です。お世話様です。

では、最初の質問で、事業環境について聞かせてください。業績予想と実績値の差異に関するお知らせを見えています。営業利益が上振れている理由として、2022年10月期以前の受注に関わる2年目および3年目計上分の売上高について、インフレ影響を織り込んでいたけど、その影響を受けることなく、一部、売上計上できた案件がある、というところについて伺いたいです。

あと、これを踏まえた上で、今期の業績予想で成果報酬型コンサル、これがスライド12ページで4億円ほど減ることになっていますが、同じような前提で見ればここまで減ることもないかなとも思うのですが、何しろ1年目、2年目、3年目の前提がどうなっているかよく分からないので、新規に案件獲得するのが厳しいのでこうなっているのか、それとも2年目、3年目のところがインフレ影響を受ける想定でこうなっているのか、この辺の前提についてももう少し教えていただけますか。

**佐谷 [A]**：ご質問ありがとうございます。

まず今期着地の上振れですが、当初インフレが急激に起こった中で、多くの品目が値上がりしてきました。我々は2年目、3年目のサポートでもフィーをいただいておりますが、その多くはやはり値上がりして、2年目、3年目のフィーはもらえないという状況が続いていました。

そういう中で値上げを見込んで予算を策定したのですが、結果的にはサプライヤー様がそのまま契約を維持したお客様もいますし、我々がしっかりと値上げを抑えて、コスト削減の状況を維持できたということもありまして、結果として上振れになったと。予算の数字をコンサバにつくったという状況であります。

来期の数字に関してですが、2回目、3回目の数字というのは、そこまでありません。一部コンサバに見ているところではありますが、結果として、今期の売上自体もかなり縮小しているというのもありまして、割合的には1回目の売上の影響が大きいというのが事実です。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



**吉田 [Q]**：そうすると、仕込み終わって、1年目のコンサルティングが始まるころの1年目が減るといふのも、それなりに見込んでいるということですか。

**佐谷 [A]**：おっしゃるとおりです。

**吉田 [Q]**：分かりました。

あと、インフレ影響については、かつては厳しかったと思うのですが、ここにきて少し落ち着いていると言いますか、上昇幅がそれほどでもなくなってきているような気はするのですが、それは御社のビジネスにどういふ影響を与えるのですか。

**佐谷 [A]**：最初、エネルギー関連から値上がりが始まりまして、ほかのコストに関しても、今まさに徐々に上がってきているという状況でもあります。2年前に全てのコストが値上がりしたという状況ではなくて、一気にエネルギーが上がって、その1年後に、それに比較的近い分野が上がって、人件費関連等も上がってきて、まだまだ人件費関連の値上がり等は続いていますし、工事だったり、建材だったり、様々なコストで値上がりが続いてはいます。

一斉にというわけではなくて徐々に広がっている感じではあるので、我々の見ている中では、インフレは進行中です。

**吉田 [Q]**：分かりました。

ざっくり全体の売上で、その厳しさの度合いが分かる指標があればいいのですが、プロレド単体の売上高が2023年は全体で1億円減少していますよね。今期のガイダンス、これが1億7,000万円減少ということで、厳しさがやや増すような形にはなっていますが、固定報酬型が前回より増えるのであれば、全体の売上高の減少は去年ほど見なくてもいいのかなとも思うのですが、そこについてはどうですか。

**佐谷 [A]**：インフレの影響もありまして、下方修正で非常にご迷惑をおかけしたというところがありますので、我々としてはしっかりと出した予算、計画を達成するということを第1に考えて計画を立てています。

とはいえ、そんなに上振ればかりしていてもよくないので、しっかりと着地できる数字というのが、この数字です。もちろん、まだ攻められる分野があればしっかりと投資もしていきたいと思っています。

**吉田 [Q]**：分かりました。ありがとうございます。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2点目ですが、費用の考え方について教えていただけますか。スライド11のところで、ご説明を聞き漏らしたかもしれませんが、売上高が1.7億円減って、営業利益が5.5億円減るので、売上が減る以上に費用が増しますというところで、実際、人件費のところ、固定報酬型で採用を増やすのでしょうか。

社内のシフトも考えられるかもしれないのですが、どちらかというところ、これから固定報酬の売上を立てなければいけないところは、それなりのキャリアがあって、優秀な人を採らないといけないので、外部から調達する採用費もそうですし、人件費もかかるのかもしれませんが、この辺の、投資とおっしゃるところの部分についてもう少し教えていただけますか。

**佐谷 [A]**：おっしゃるとおり、ここはなぜこれだけ営業利益が減るのかというところ、採用にかかる費用と、コンサルタントの人件費の増加が要因です。

**吉田 [Q]**：なるほど。人件費自体は、全体でどういう想定になっていますか。終わった期は167名だと思えます。これは結局増えるということですか。

**佐谷 [A]**：ここは増える想定でいます。

**吉田 [Q]**：分かりました。それは固定報酬のところ、コンサルタントの採用を増やすということですね。

**佐谷 [A]**：そうですね。成果報酬型コンサルタント57名、固定報酬型コンサルタント48名という数字自体は大きく変わると思えます。

**吉田 [Q]**：分かりました。ありがとうございます。

最後、固定報酬型コンサルの新たなモデルということで、スライド9に出していらっしゃいますが、これは顧客が採用しやすいようなモデルということではあると思うのですが、売上が立つタイミングがどういうところで、あとは顧問契約型になるわけですか、それともプロジェクトで、一括で終わるか、この辺について。

**佐谷 [A]**：基本的には、プロジェクトベースにはなってきます。100%稼働で常駐するということが多くは思えます。

売上の立つタイミングに関しては、基本契約を締結してから数か月後になるという状況にあります。

**吉田 [M]**：分かりました。ありがとうございます。以上です。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



佐谷 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：そのほか、音声でのご質問はございますでしょうか。

音声でのご質問がございませんので、続いて、Zoom テキストでの質疑応答に移らせていただきます。

最初の質問を頂戴しましたので、読み上げさせていただきます。

質問者 [Q]：中計の見直しはいつするのでしょうか。

佐谷 [A]：ご質問ありがとうございます。

現状、成果報酬型のコンサルの売上の安定性というところでは、インフレ等がまだ続いているので、非常に予測が難しい状況でもあります。固定報酬型のコンサルティングも今後伸ばしていけるという感覚はあるものの、どの程度伸ばせるのかというところもなかなか予想しがたい状況にあります。これらを勘案して、いつ見直すか、開示するかは未定ですが、来期、再来期には行っていきたいと考えております。

司会 [M]：そのほか、テキストでのご質問はございますでしょうか。

それでは、以上をもちまして、株式会社プロレド・パートナーズ、2023年10月期決算説明会を終了いたします。

本日は、お忙しい中ご出席いただきまして、誠にありがとうございました。

それでは、退室いたします。

[了]

---

## 脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

