



株式会社プロレド・パートナーズ

2025 年 10 月期 第 2 四半期決算説明会

2025 年 6 月 16 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]	2025 年 10 月期 第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2025 年度 第 2 四半期
[日程]	2025 年 6 月 16 日
[ページ数]	15
[時間]	17:00 – 17:23 (合計：23 分、登壇：14 分、質疑応答：9 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）

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.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、2025 年 10 月期第 2 四半期決算説明会を開始いたします。

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、決算説明の後、質疑応答の時間を設けております。質疑応答は Zoom 音声、続いて Zoom テキストの順でご対応いたします。

それでは、代表取締役、佐谷進よりご説明いたします。よろしくお願いいたします。

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、2025 年 10 月期第 2 四半期決算説明会にご参加いただき、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、こちらに掲げる二つ、第 2 四半期の決算概要と通期業績予想についてご説明させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



業績ハイライト

■ プロレド単体

- 売上高
 - ・ 成果報酬型コンサル：上期偏重の計画としており、想定どおりの進捗
 - ・ 固定報酬型コンサル：想定どおりの進捗
- 営業利益
 - ・ 採用費の発生が上期へ期ズレしている状況

■ グループ会社

- ナレッジ：想定どおりの進捗
- ブルパス：投資案件の株式譲渡を実行し、譲渡に伴う収益を計上

■ 連結

- ファンドの投資先のExitに係る損益表示を従前の営業外損益から売上高へ変更
- 当第2四半期において投資先のExitが発生したため売上高及び営業利益が増加（あわせて業績予想を修正）
- 投資先のExitに係る損益には、ファンドに出資するLP投資家の持分に係る損益も含まれており、当該損益は非支配株主に帰属する当期純利益として控除される。結果として、当第2四半期における親会社株主に帰属する当期純利益は営業利益と比較して減少するものの、黒字化

連結売上高	連結営業利益	(親会社株主に帰属する)純利益
5,696 百万円 (前年同期比 +75.6%)	2,451 百万円 (前年同期比 +76.6%)	123 百万円 (前年同期比 -74.4%)

CONFIDENTIAL | Copyright ©Prored Partners All Rights Reserved.

4

第2四半期決算概要です。

業績ハイライトです。まず、プロレド単体に関しては、予算どおりに、想定どおり進捗しています。成果報酬型コンサルも固定報酬型コンサルも想定どおりに進捗しています。1点、上期偏重で非常に多く採用できたこともありまして、採用費用がかかっています。

グループ会社に関しては、ナレッジリーンは想定どおりの進捗です。ブルパスにおいては投資案件の株式譲渡が2件ありまして、譲渡に伴う収益を計上しています。

全体の連結で見た場合に、留意事項として三つポイントがありまして、まず、ファンドの投資先のExitに係る損益表示を今回、営業外損益から売上高に変更しました。ブルパスは従前より、ファンド事業を営んでおったのですけれども、4月に新しいファンドも組成し、事業としての継続性があることから、第2四半期よりファンド事業の損益表示を営業外損益ではなく売上高に変更することになりました。

また、第2四半期において投資先のExitが2件発生したことから、連結の売上高および営業利益が増加しています。そのため、業績予想を今回修正しています。

もう一つポイントとしては、投資先のExitに係る損益には、ファンドに出資するLP投資家の持分に係る損益も含まれています。当該損益は非支配株主に帰属する当期純利益として控除されるため、最終的な連結の親会社株主に帰属する当期純利益は営業利益と比較して減少します。つまり、

サポート

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

プロレドが出資している持分だけになるということです。結果として、第2四半期における当期純利益も営業利益と比較して減少はするものの、黒字化して、1億2,300万円です

連結売上高は56億9,600万円、連結営業利益は24億5,100万円、純利益は1億2,300万円となりました。

1. 2025年10月期 第2四半期決算概要

業績概要



(単位：百万円)	連結累計			
	2024年10月期 2Q 実績	2024年10月期 実績	2025年10月期 2Q 実績	対前年同期比 増減率 (%)
売上高	3,244	4,755	5,696	75.6%
売上原価	1,166	2,289	1,909	63.6%
人件費	571	1,303	974	70.6%
その他	595	985	935	57.0%
売上総利益	2,077	2,465	3,786	82.3%
粗利率	64.0%	51.8%	66.5%	
販売費及び一般管理費	689	1,466	1,335	93.6%
人件費	273	562	298	9.2%
採用費	111	289	523	368.8%
その他	304	615	513	68.4%
営業利益	1,387	998	2,451	76.6%
営業利益率	42.8%	21.0%	43.0%	
経常利益	1,662	1,275	2,452	47.4%
(親会社株主に帰属する)純利益	481	319	123	-74.4%

CONFIDENTIAL | Copyright ©Prored Partners All Rights Reserved.

5

次に、業績概要です。先ほどお話ししたとおり、ファンドの重要性が増してきている中で、監査法人とも協議の上、営業外利益で表示していたものを売上高へと変更することになりまして、今回のような決算となっています。その結果、売上原価、販管費、営業利益ともに増加しています。

当該業績概要を前期の実績と比較するために、前期の実績にも変更を反映しています。

連結売上高のうち、20億3,900万円がコンサルティング事業に係るところでございます。前年同期比増で着地しています。

1点ポイントとしては、採用費が前期の第2クォーター1億1,100万円と比較して、5倍近くになっており、前期の期末でも2億8,900万円でしたので、大幅に増加しています。もちろんその分採用は進んでいるということになります。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2025年10月期 通期業績進捗（コンサルティング事業）

- プロレド：
成果報酬型/固定報酬型コンサルともに想定どおりの進捗。コンサルタントの採用が順調であることに起因し、採用費が上期へ期ズレしている状況。結果として、売上高1,735百万円、営業利益-514百万円にて着地
- ナレッジ：
官公庁へのコンサル提供を含め想定どおりの進捗。結果として、売上高304百万円、営業利益72百万円にて着地

2025年10月期 通期業績進捗（コンサルティング事業）			
（単位：百万円）	2025年10月期 予想	2025年10月期 2Q 実績	進捗率 （%）
売上高	3,857	2,039	52.9
営業利益	-757	-457	—

- コンサルティング事業の営業利益について
 - のれん償却や内部取引消去により、プロレドとナレッジの合算数値とは差異があります
- 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ブルパ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しております

次に、コンサルティング事業に関して説明させていただきます。コンサルティングの中身はどうなっているかといいますと、連結で売上高は 20 億 3,900 万円、進捗率は 52.9%です。連結営業利益は赤字となっておりまして、マイナス 4 億 5,700 万円です。売上高は前年同期比 13.7%増で着地しています。

プロレド単体 | 2025年10月期 通期業績進捗

- 成果報酬型コンサル：
当初想定どおりの進捗。下期は進行中案件に取り組みつつ、来期以降に向けた営業活動を推進
- 固定報酬型コンサル：
当初想定どおりの進捗。ストラテジー/デジタル&ハンズオン事業は、コンサルタントの採用が売上高の伸びに影響するため、下期に偏重する想定。下期は進行中案件の継続契約を目論みつつ、新規案件の営業活動を推進
- SaaS：
プロサインCREは58社にて課金中（2025年10月期2Q時点）。価格改定により1社あたりの平均単価は向上。下期は引き続き新リース会計基準適用に向けた引き合いを取り込むことに注力

2025年10月期 通期業績進捗（単体）			
（単位：百万円）	2025年10月期 予想	2025年10月期 2Q 実績	進捗率 （%）
成果報酬型コンサル	776	591	76.2
固定報酬型コンサル	2,354	1,122	47.7
SaaS	73	22	30.0
合計	3,204	1,735	54.2

サポート

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

具体的にコンサルティングのほうで少しお話ししますと、プロレド単体のコンサルティング事業に関しては、成果報酬型コンサルは予定どおりに進捗しております。上期偏重で、とはいえ下期も進行中の案件にしっかり取り組みつつ、来期以降に向けた営業活動をやっています。インフレもまだまだ続いているのですが、それに伴う対応等も進んできておりまして、比較的横ばいになりつつあります。

固定報酬型のコンサルティングに関しても想定どおり推移しています。ストラテジー&ハンズオン、デジタル&ハンズオンに関しては、コンサルタントの採用が売上に影響します。なので、下期に売上は偏重すると想定しています。一方で採用は進んでいるので、しっかり結果を出していければと思っています。

SaaS は、プロサイン CRE は 58 社にて課金中で、価格改定等も行っており、平均単価は非常に伸びてきています。下期は新リース会計基準等の適用に向けた対応も企業様のほうで必要ということで、それにフィットした SaaS になっておりますので、今後しっかり伸ばせていけるかなと考えています。

以上、プロレド単体の中身でした。

1. 2025年10月期 第2四半期決算概要

プロレド単体 | 業績 四半期推移

Prored Partners



CONFIDENTIAL | Copyright ©Prored Partners All Rights Reserved.

8

次に、単体の業績の四半期推移です。第1四半期、第2四半期ともに売上は順調に伸びてきています。過去の推移を見ると、やはり成果報酬というビジネスモデルの中で、売上は出っ込み引っ込みがありました。固定報酬の割合も伸びてきている中で、比較的順調に推移しています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

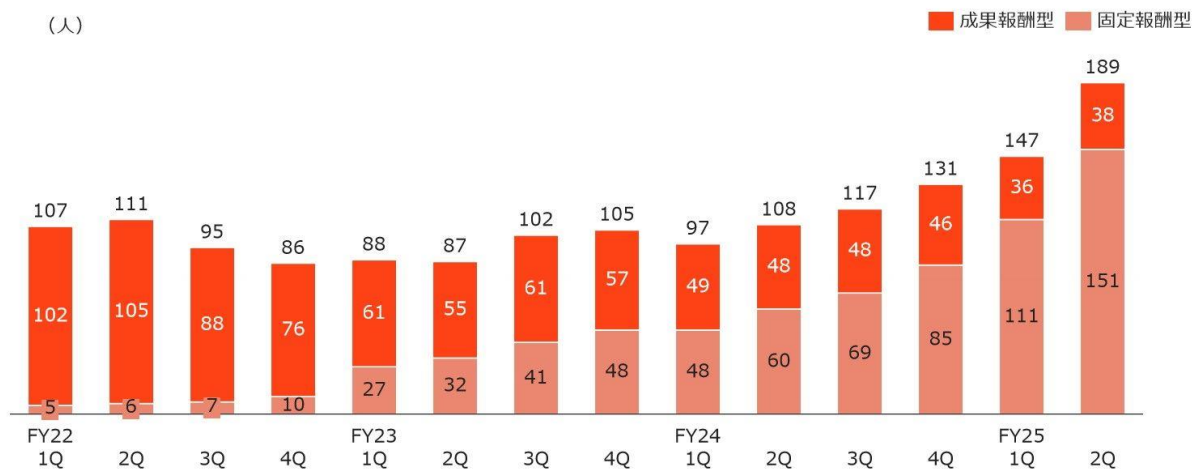
SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

採用活動が順調なため、人件費と採用費、特に紹介料、エージェンフィー等が非常に増加しており、売上が伸びているものの営業利益はマイナスになっています。

1. 2025年10月期 第2四半期決算概要



プロレド単体 | コンサルタント人数 四半期推移



※各四半期末時点の在籍人数

CONFIDENTIAL | Copyright ©Prored Partners All Rights Reserved.

9

プロレド単体のコンサルタントの人数、四半期の推移は、非常に伸びてきています。もともとFY22の第1クォーターでは成果報酬の人がほぼ全てという中で、今は逆転して、固定報酬のメンバーが151名まで伸びてきました。今後も引き続き採用を進めていって、しっかりと売上を積み重ねていきたいです。

サポート

日本 050-5212-7790

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 | サービスライン

徹底的な現場主義に基づき、ビジネス・デジタルコンサルティングを中心とした幅広いテーマで実行支援サービスを提供



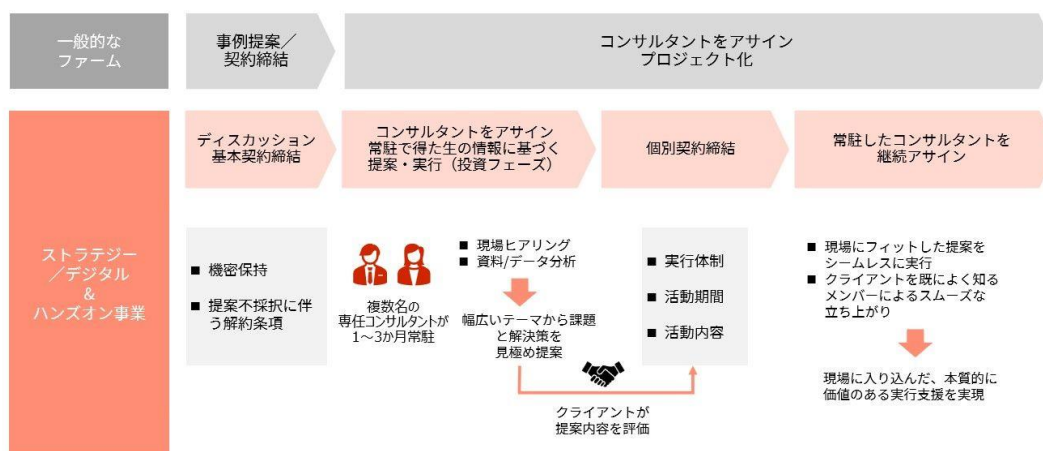
CONFIDENTIAL | Copyright ©Prored Partners All Rights Reserved.

10

サービスラインは従前より説明しているとおり変わっていないです。

プロレド単体 | 固定報酬型（成功報酬）コンサルティングの新たなモデル

「価値＝対価」を体現するべく、ストラテジー/デジタル&ハンズオン事業と称して、有償契約前に「投資フェーズ」を設けるモデルを確立



CONFIDENTIAL | Copyright ©Prored Partners All Rights Reserved.

11

固定報酬のコンサルティングも強い引き合いを受けて、進めていっています。

サポート

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

2025年10月期 通期業績予想

2025年10月期第2四半期よりセグメント開示を開始。伴って、ブルバスが運営するファンドの投資先のExitに係る損益表示を従前の営業外損益から売上高へ変更することとなったため、通期業績予想を修正

- コンサルティング事業（プロレド/ナレッジ）
従前の業績予想から変更せず、売上高3,857百万円、営業利益-746百万円、親会社株主に帰属する当期純利益-779百万円の予想
- ファンド事業（ブルバス）
第2四半期において投資先のExitに係る損益を計上したため、当該数値および第3四半期以降に生じると見込まれる費用を業績予想に反映し、売上高3,656百万円、営業利益2,789百万円、親会社株主に帰属する当期純利益609百万円の予想

2025年10月期通期業績予想				
(単位：百万円)	前回発表 予想	今回発表 予想	増減額 (ファンド事業分)	増減率 (%)
売上高	3,857	7,513	3,656	94.8
営業利益	-757	2,042	2,800	—
親会社株主に帰属する当期純利益	—	-170	—	—

■ 業績予想について

- 投資先のExitに係る損益には、ファンドに出資するLP投資家の持分に係る損益も含まれており、当該損益は非支配株主に帰属する当期純利益として控除されます
- ブルバスが運営するファンドの投資先のExitに係る損益については、Exit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、業績予想には第2四半期までの実績のみを反映しております

CONFIDENTIAL | Copyright ©Prored Partners All Rights Reserved.

13

最後に、二つ目のテーマである通期業績予想の修正について説明させていただきます。

2025年10月期通期業績予想の修正です。冒頭に申し上げたように、第2四半期よりファンドの投資先のExitに係る損益表示を、営業外損益から売上高に変更することになりました。それに伴って、売上原価、販管費、営業利益も増加いたします。そのため、今期末の通期業績予想修正することになりました。

コンサルティングの業績予想に関しては、今回修正はないです。純粹にファンド分の業績を上乗せしたという形になっています。結果として、最終的な数値が売上高 75 億 1,300 万円、営業利益は 20 億 4,200 万円となります。親会社株主に帰属する当期純利益が 1 億 7,000 万円の赤字という着地で見込んでおります。

ファンドの投資先のExitに関わる損益が今後も何か他にないのかとおそらく質問としてあがってくると思うのですが、Exitの発生時期に関しては相手先もあることで、また、SPA、契約の条件次第で、金額の合理的な予測も困難であります。それを踏まえて、ファンド部分の業績予想に関しては第2四半期までの実績のみを反映しています。

以上、私からの決算の説明となります。皆さん、どうもご清聴ありがとうございました。

司会：説明は以上となります。

サポート

日本 050-5212-7790
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]：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いたします。それでは、音声のご質問がございませんので、続いて Zoom テキストの質疑応答に移ります。

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]：コンサルタントの採用が進んでいる背景を教えてください。

佐谷 [A]：ありがとうございます。コンサルタントの採用が順調に進んでいる背景としては、いくつかポイントはあると思います。

各コンサルタントを紹介していただいているエージェントの方々のご協力もそうですし、プロレドのコンサルタントのメンバーにも採用活動にしっかりと入っていただいているということもあります。あとは、リブランディング、ホームページのリニューアル等もしっかり行っていることでもあります。そういう多面的な面で一つ一つ改善していっていることが最終的な結果につながっていると思います。

質問者 [Q]：コンサルティング事業の営業利益予想は赤字のままだが、採用予算以外で大きくかかっている、もしくはかかる費用はありますか。

佐谷 [A]：基本的にはエージェントフィーやコンサルタントの人件費、どうしても採用をしてその部分がかかっていく。それ以外には特にホームページのリニューアル、リブランディングも終わっていますし、当面は大きくかかるものはございません。

質問者 [Q]：採用を大きく増やされています。固定報酬型の引き合い、需要動向についてもう少し詳しく教えていただけますでしょうか。来期には固定報酬型の伸びはどのくらいが想定できますでしょうか。

佐谷 [A]：ありがとうございます。固定報酬の引き合いは、もちろん競合の会社様もありますので、ものすごくニーズは高いが、競合もあるというところです。なので、コンサルタントの採用、教育かつマネジメントをどれだけ丁寧に行っていくかは大事です。企業にフィットする提案やコンサルタントをどのように営業側で提供していくかもすごく大事なポイントとはなってきます。

サポート

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

需要動向は、コンサルティング業界が昔どちらかというところとスポット型、システムに大きな転換やトピックがあるときに必要とされていたビジネスが、恒常的にコンサルタント、コンサルティングファームの手を借りていく必要があるという状況に変化した中で、需要というのは引き続き徐々に広がっています。

固定報酬型の伸びとしては、結局クオリティが下がり過ぎてもクライアントの評判としては悪くなって、人を採用すればよいというわけでもないですし、逆に言うと、採用しなければ当然売上も伸びないですし、コンサルタントやプロジェクトの品質と採用と営業面、この三つがうまく連動するという前提の中であれば、まだまだ力強く伸ばしていけると考えています。ちょっと抽象的な回答で申し訳ないですが、それぐらいにさせてください。

質問者 [Q]：組合に部分的にのみ出資している GP である貴社が、組合の売上と営業利益を全額取り込み、純利益で調整することについては異例な会計処理と思われますが、監査法人の承認は得られるのでしょうか。

佐谷 [A]：われわれも最初、質問の意図どおり、ちょっと異例な会計ではということはありません。ただ、専門家のご意見や監査法人のご意見等を踏まえ協議した結果、こちらのほうが是というか、正しいということで決着しています。

なので、何か意図的に数字を大きくしたいということは全くなく、むしろ会計基準に即した処理をしていますし、無限定適正意見も出していただいています。

質問者 [Q]：ブルパスでは定期的に Exit があるが、今後の Exit の見込みについて教えてほしい。今後も大きな利益計上が続くのでしょうか。

佐谷 [A]：営業利益のほうに入ってきますと、どうしても予想はどうなっているのですかという質問は増えてくると思います。やはり相手先も必要ですし、投資先の状況もある中で、発生時期や金額の合理的な予測は非常に困難です。

むしろ、プロレドが予想することで LP 投資家の皆様に毀損させる、プロレドの都合で価値を毀損させることになってはいけない部分ではありますので、業績予想に引き続き織り込まないでおきます。

司会 [M]：その他、ご質問はよろしいでしょうか。

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、2025 年 10 月期第 2 四半期決算説明会を終了いたします。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



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。それでは退出いたします。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.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をしてはなりません。

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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com