

2025年10月期 第2四半期決算

説明資料

株式会社プロレド・パートナーズ

2025.06

目次

1. 2025年10月期 第2四半期決算概要	P.3
2. 2025年10月期 通期業績予想	P.12
3. Appendix	
ブルパス・キャピタルの進捗状況	P.14
参考資料	P.17

2025年10月期 第2 四半期決算概要

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

5,696 百万円
(前年同期比 +75.6%)

連結営業利益

2,451 百万円
(前年同期比 +76.6%)

(親会社株主に帰属する)純利益

123 百万円
(前年同期比 -74.4%)

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%

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	—

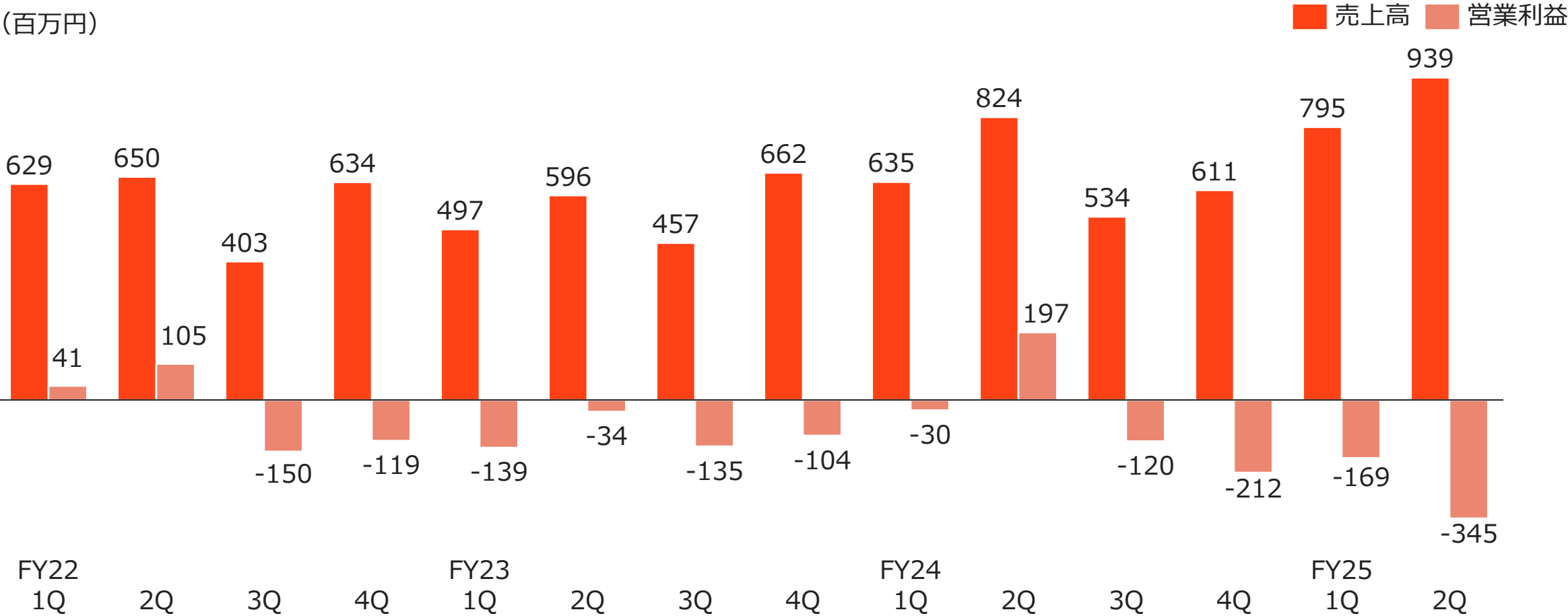
- コンサルティング事業の営業利益について
 - のれん償却や内部取引消去により、プロレドとナレッジの合算数値とは差異があります
- IR方針について
 - 当社ではファンド運営に支障が出ないようブルパスに関する情報開示は、法定開示のみとしております
 - 当社では四半期開示制度の見直しに関する動向を踏まえ、決算説明資料開示および決算説明会開催を半期毎に変更しております

プロレド単体 | 2025年10月期 通期業績進捗

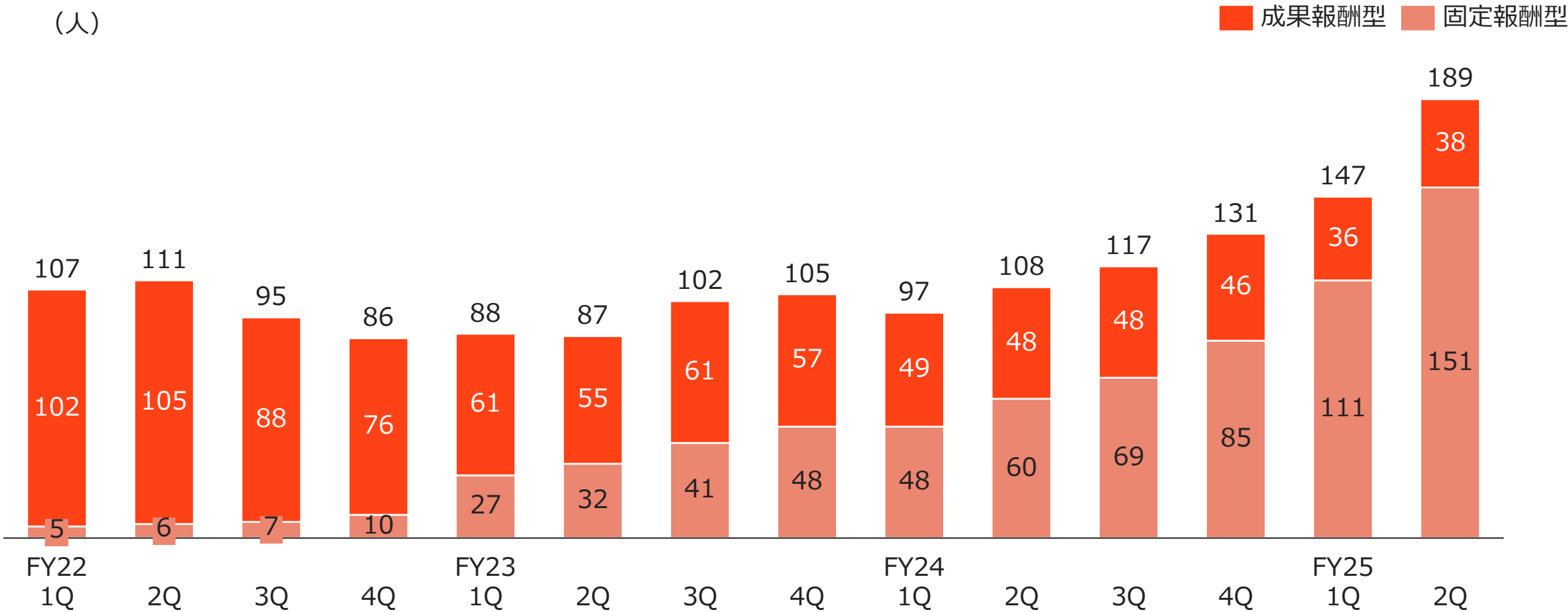
- 成果報酬型コンサル：
当初想定どおりの進捗。下期は進行中案件に取り組みつつ、来期以降に向けた営業活動を推進
- 固定報酬型コンサル：
当初想定どおりの進捗。ストラテジー/デジタル&ハンズオン事業は、コンサルタントの採用が売上高の伸びに影響するため、下期に偏重する想定。下期は進行中案件の継続契約を目論みつつ、新規案件の営業活動を推進
- SaaS：
プロサインCREは58社にて課金中（2025年10月期2Q時点）。価格改定により1社あたりの平均単価は向上。下期は引き続き新リース会計基準適用に向けた引き合いを取り込むことに注力

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

プロレド単体 | 業績 四半期推移



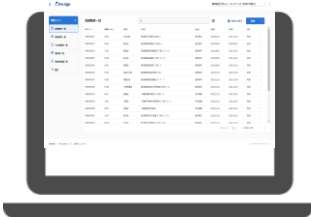
プロレド単体 | コンサルタント人数 四半期推移



注各四半期末時点の在籍人数

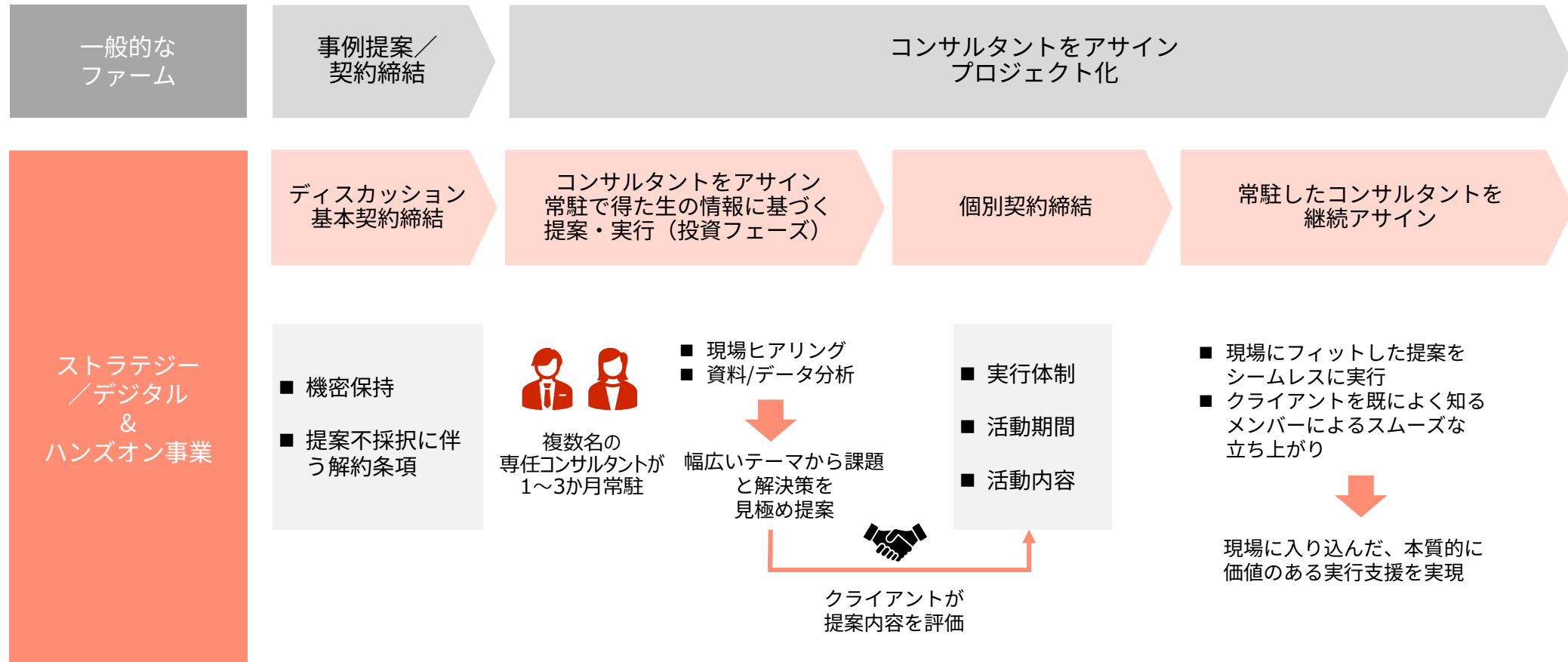
プロレド単体 | サービスライン

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

コンサルティング			SaaS
テーマ		プロジェクト例	Pro-Sign (店舗情報管理) 
固定報酬 (成功報酬)	成長戦略	 中期経営計画／新規事業開発支援 グローバル戦略／営業・マーケティング戦略実行支援	
	DX推進	 システム導入支援／デジタル戦略立案・実行 PMOによるプロジェクト実行支援／ITコスト削減	
	M&A/DD/PMI	 ビジネス／財務デューデリジェンス 経営人材（CXO）派遣によるハンズオン支援	
	コストマネジメント	 調達組織立ち上げに伴うルール／ツール整備 サプライチェーン最適化戦略立案／実行支援／業務BPR支援	
	人材育成	 実践的な幹部候補人材育成・組織戦略策定／実行 生成AIを活用した評価策定プラン	
成果報酬	コストマネジメント	 間接材・直接材・物流コストの削減	

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



2025年10月期 通期業績予想

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、ブルパ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（ブルパス）
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
 - ブルパ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

Appendix : ブルパス・キャピタルの進捗状況

ポートフォリオ



- 建設現場における施工管理業務を中心とした人材派遣サービスを提供し、2008年の創業以来、現場経験と高い技術力を備えた技術者の採用育成を進め、仙台から全国各地に営業拠点を拡大することで安定した売上成長を実現
- これまで蓄積してきた施工管理ノウハウを独自に体系化した「プロセコカン」の仕組みを構築しながら、あらゆる建設現場に高品質の施工管理サービスを提供することで、大手ゼネコン・サブコンを中心とした盤石な顧客基盤を有する



- 真面目に働いて十分な収入がありながらも、雇用の安定性や国籍、過去の信用事故等の問題で通常のカーローンがおりない方に対し、近年の技術発展により生まれた新しい信用創出・補完の仕組みとセットで車を提供するサービスである「クルマテラス」を運営する
- 非正規雇用者数の増加や在留外国人数の増加は続いており、カーローンにおける与信創出・補完のニーズは今後も高まることが見込まれる



- 国内25店舗で猫カフェを運営、海外観光客含めて幅広い顧客層のニーズに応えており、国内猫カフェ業界におけるニッチトップ企業である
- 猫カフェは日本のカルチャーとして外国人観光客からの人気も高く、国内外の顧客を巻き込みながら市場は成長傾向にあり今後もインバウンドの増加等により当該傾向は継続すると想定される



- 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



- 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

※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

ポートフォリオ



- 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



株式会社F・イスト
株式会社オブリガード

- 「八百心」「ビバーチェ」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ナリー・チェーン
- 独自の商品調達・販売ノウハウにてテナントの集客力向上に貢献、近年は生鮮食品分野の強化を図るドラッグストア等の小売企業から多くの引き合いを受け、店舗数増加により高い成長を持続



- 「amie」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

※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

Appendix：参考資料

会社概要

会社名	株式会社プロレド・パートナーズ Prored Partners CO.,LTD.
証券コード	7034（東証プライム市場）
代表取締役	佐谷 進
創業	2009年12月（設立 2008年4月）
決算期	10月
事業内容	経営コンサルティング、環境コンサルティング、PEファンド
従業員数	268名（2025年4月30日現在）
本社所在地	東京都港区芝公園1丁目1-1 住友不動産御成門タワー7階
グループ会社	株式会社ナレッジリーン、株式会社ブルパス・キャピタル（PEファンド）

連結貸借対照表

(単位：百万円)	連結累計		
	2024年10月期 実績	2025年10月期 2Q 実績	増減率 (%)
総資産	13,114	14,721	12.3%
流動資産	12,376	13,340	7.8%
うち現金・預金	5,519	5,827	5.6%
固定資産	738	1,381	87.1%
負債	1,791	1,987	10.9%
流動負債	934	1,131	21.0%
固定負債	856	856	-0.1%
純資産	11,323	12,734	12.5%
うち非支配株主持分	4,923	5,910	20.0%

本資料の取り扱いについて

- 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。

