

# Prored Partners

株式会社プロレド・パートナーズ

## 2021年10月期 第1四半期 決算説明資料

東証一部（証券コード：7034）

thinkOut

2021.3

FY2021 1Q Financial Result	
1. 2021年10月期 第1四半期 決算概要	P03
FY2021 Forecast	
2. 2021年10月期 業績見通し	P08
Priority Strategy	
3. 2021年10月期 重点施策	P11
Our Vision and Growth Potential and strategy	
4. 中期成長戦略	P19
Appendix	
Appendix	P23

FY2021 1Q Financial Result

1. 2021年10月期 第1四半期 決算概要

- 売上面については、計画通りの水準で着地（1Qの計画 8.6億円）
- 費用面については、積極的な人材投資（コンサル・新規事業）および社員の報酬体系の変更により1Qの人件費が増加
- 下期の売上増加に向け、営業面は温度感の高い業種・領域の案件獲得、コンサル面は人員の増員等を計画通り実施

## 2021年10月期1Q 業績

(連結)	売上高	8.8 億円		
	営業利益	2.1 億円		
(単体)	売上高	8.4 億円	前四半期比	▲ 5.2%
			対予算比	+ 3.9%
	営業利益	2.3 億円	前四半期比	▲ 41.0%
			対予算比	▲ 13.2%

# 新型コロナウイルス感染症拡大の当社事業への影響 Prored Partners

2020年4月の緊急事態宣言下における営業活動制限は新規訪問件数を減少し、2021年10月期上期の案件数に大きく影響を与えたが、現時点ではほとんどの指標が回復・増加しており、今後は更に増加する見込み

重要指標	緊急事態宣言中 (2020/4~6)	現状 (緊急事態宣言中)	将来展望
初回訪問 件数	<ul style="list-style-type: none"> <li>大幅に減少</li> <li>-活動制限により営業訪問実施できず</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>増加</li> <li>-コスト削減ニーズの高まりで前年同期より高い水準で推移</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>増加見込</li> <li>-コスト削減ニーズの継続と営業メンバーの増員</li> </ul>
契約率	<ul style="list-style-type: none"> <li>増加</li> <li>-危機感のあるクライアントとの営業が増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>増加</li> <li>-危機感のあるクライアントとの営業が増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>増加見込</li> <li>-引き続き経済不安定な状況が続くため、契約率は高止まると想定</li> </ul>
PJT当たり 報酬	<ul style="list-style-type: none"> <li>減少</li> <li>-費用ボリューム減少により報酬も減少</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>減少</li> <li>-費用ボリューム減少により報酬も減少</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>現状と同水準見込</li> <li>-温度感が水準が継続すると想定</li> </ul>
PJT期間	<ul style="list-style-type: none"> <li>延期</li> <li>-コロナにより社内決裁・調整に時間を要する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>変化なし</li> <li>-コロナ禍における新しい業務スタイルが確立しつつある</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>現状と同水準見込</li> <li>-コロナ禍における新しい業務スタイルが確立</li> </ul>

## P/Lサマリー（連結）

プロレドの進捗は当初の計画通り順調に進んでいます  
 グループ会社の進捗も同様に当初の計画通り順調に進んでいます（知識経営研究所の公共部門売上が3月、9月に集中しているため、計画通りに推移）

(単位：百万円)

	2021年10月期 1Q (実績)	2021年10月期 (予想)	達成率 (%)
売上高	882	4,349	20.3%
プロレド	839	3,795	22.1%
その他	42	554	7.7%
売上総利益	554	—	—
販売費及び一般管理費	341	—	—
営業利益	213	1,264	16.5%
EBITDA	242	1,313	18.4%
	<b>EBITDA/売上高</b>	<b>27.4%</b>	<b>30.2%</b>
			—

## P/Lサマリー（プロレド単体）

売上、営業利益、及び営業利益率は計画通りの水準で推移

(単位：百万円)

	2019年10月期 (実績)	2020年10月期1Q (実績)	2020年10月期 (実績)	2021年10月期1Q (実績)	対前同期比 増減率 (%)
売上高	2,641	886	3,270	839	▲5.2%
売上原価	595	206	924	298	+44.5%
原価率	22.5%	23.3%	28.3%	35.5%	
売上総利益	2,046	679	2,346	541	▲20.3%
粗利率	77.5%	76.7%	71.7%	64.5%	
販売費及び一般管理費	980	286	1,130	309	+8.1%
販管費比率	37.1%	32.4%	34.6%	36.9%	
営業利益	1,065	392	1,216	231	▲41.0%
営業利益率	40.3%	44.3%	37.2%	27.6%	
経常利益	1,046	392	1,189	231	▲41.1%
税引前当期純利益	1,046	120	1,189	231	▲41.1%
当期(四半期)純利益	682	272	869	160	▲41.1%

FY2021 Forecast

## 2. 2021年10月期 業績見通し

## 2021年10月期 業績見通し

2021年10月期から連結ベースでの計画を策定

連結では、プロレドと比較して子会社の収益性が低いこと、のれんの償却負担により、営業利益率は30%に着地

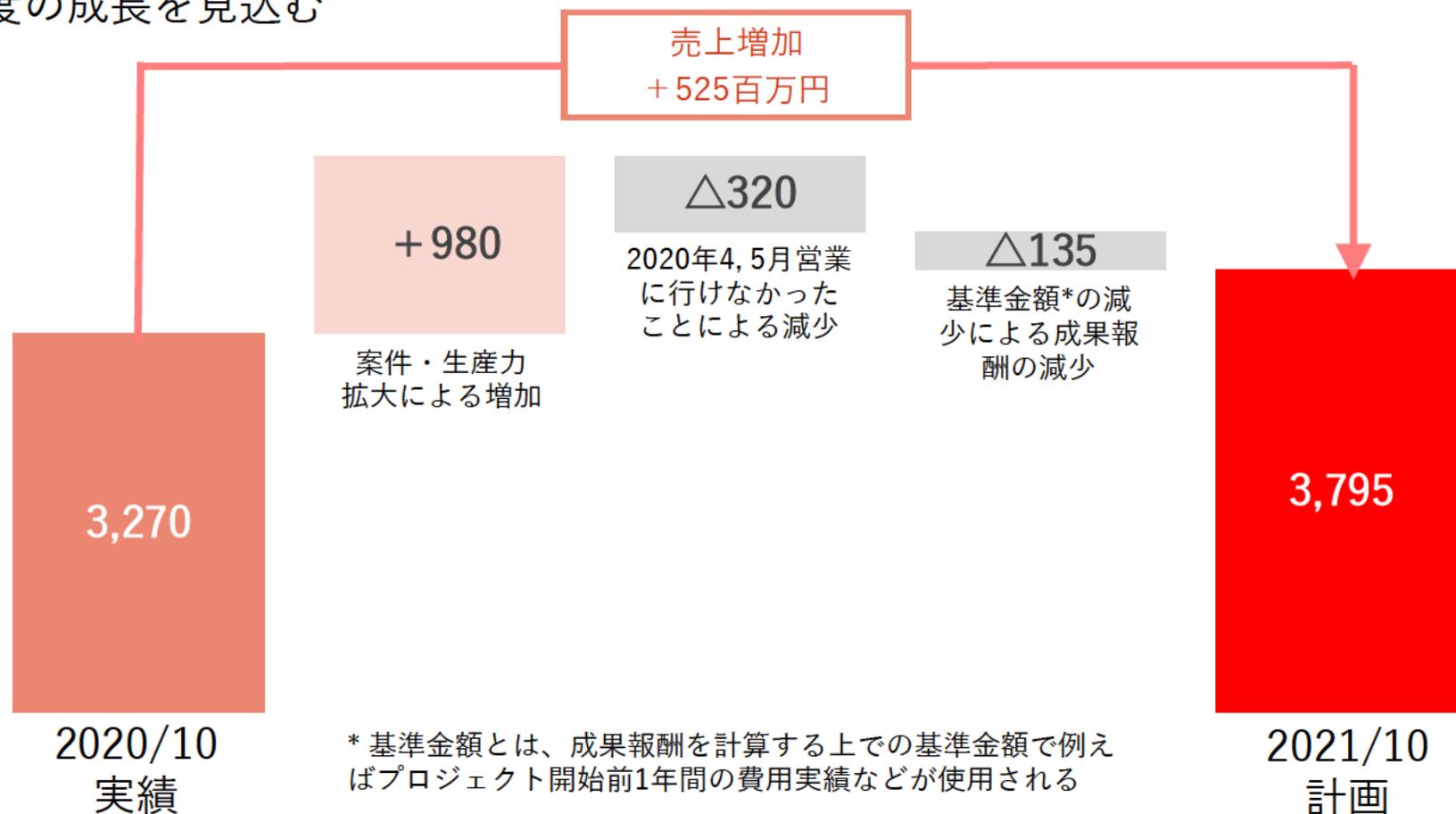
単体では人材投資を中心とした投資を推進しつつ、高い営業利益率を確保

(単位：百万円)

(連結)	2020年10月期 (実績)	2021年10月期 (予想)	増減率 (%)
売上高	—	4,349	—
(内訳) プロレド	—	3,795	—
その他	—	554	—
営業利益	—	1,264	—
EBITDA	—	1,313	—
<b>EBITDA/売上高</b>	—	<b>30.2%</b>	—
(単体)			
売上高	3,270	3,795	<b>+16.0%</b>
営業利益	1,216	1,312	<b>+7.9%</b>
<b>営業利益率</b>	<b>37.2%</b>	<b>34.6%</b>	

# プロレド単体の売上計画について

豊富なコンサルティングニーズと人員増加による生産力増大により、約30%程度の成長を見込んでいたが、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、前期の営業活動制限や基準金額の減少による成果報酬の減少、結果的に約15%程度の成長を見込む



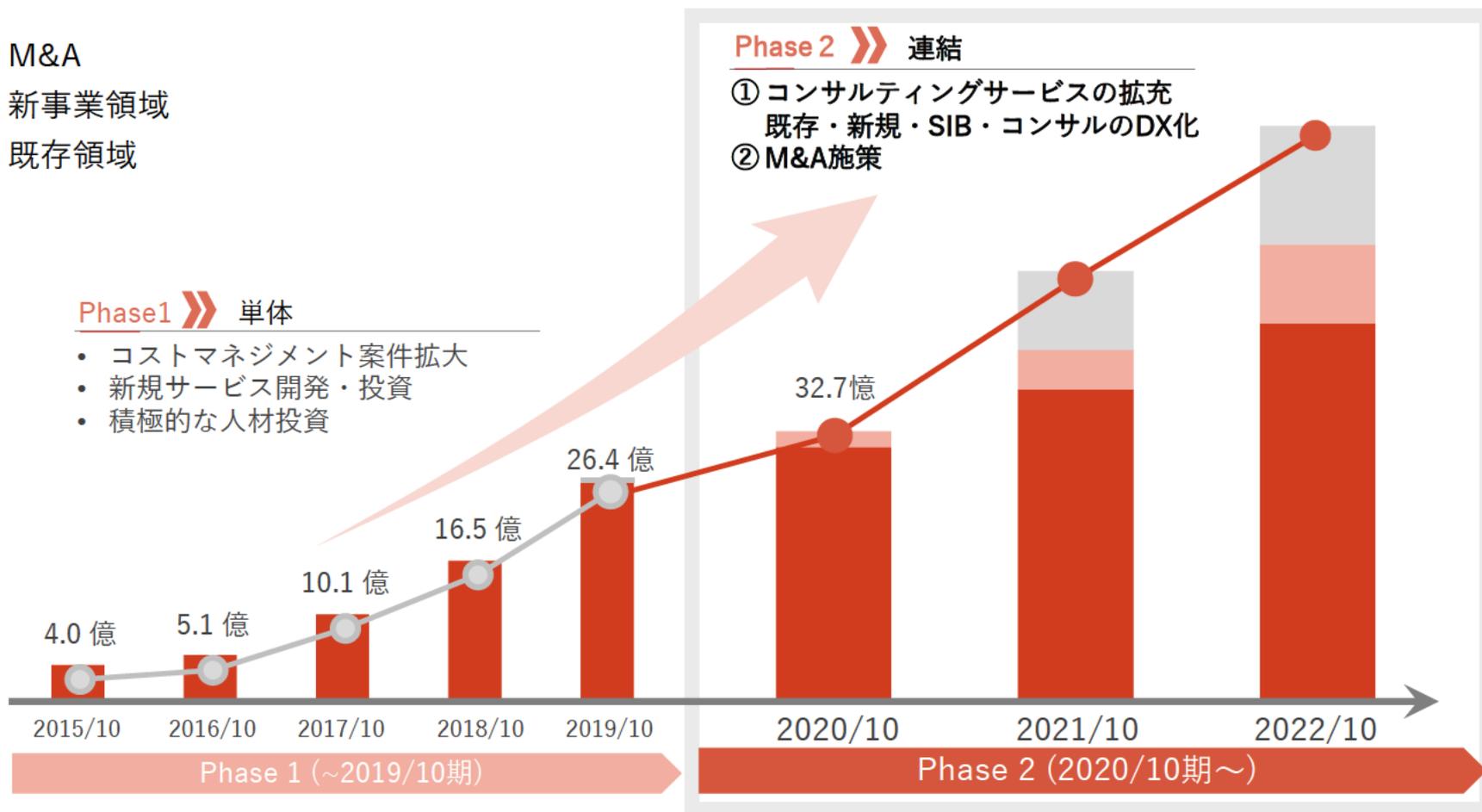
Priority Strategy

### 3. 2021年10月期 重点施策

## 2021年10月期 重点施策の内容及び成長イメージ

Phase 2に入り、成長を加速させるべく各事業領域にて施策を実施  
 既存はリソースを拡充し高収益を維持、継続的成長に向けて新規サービスへの投資およびM&Aを実施

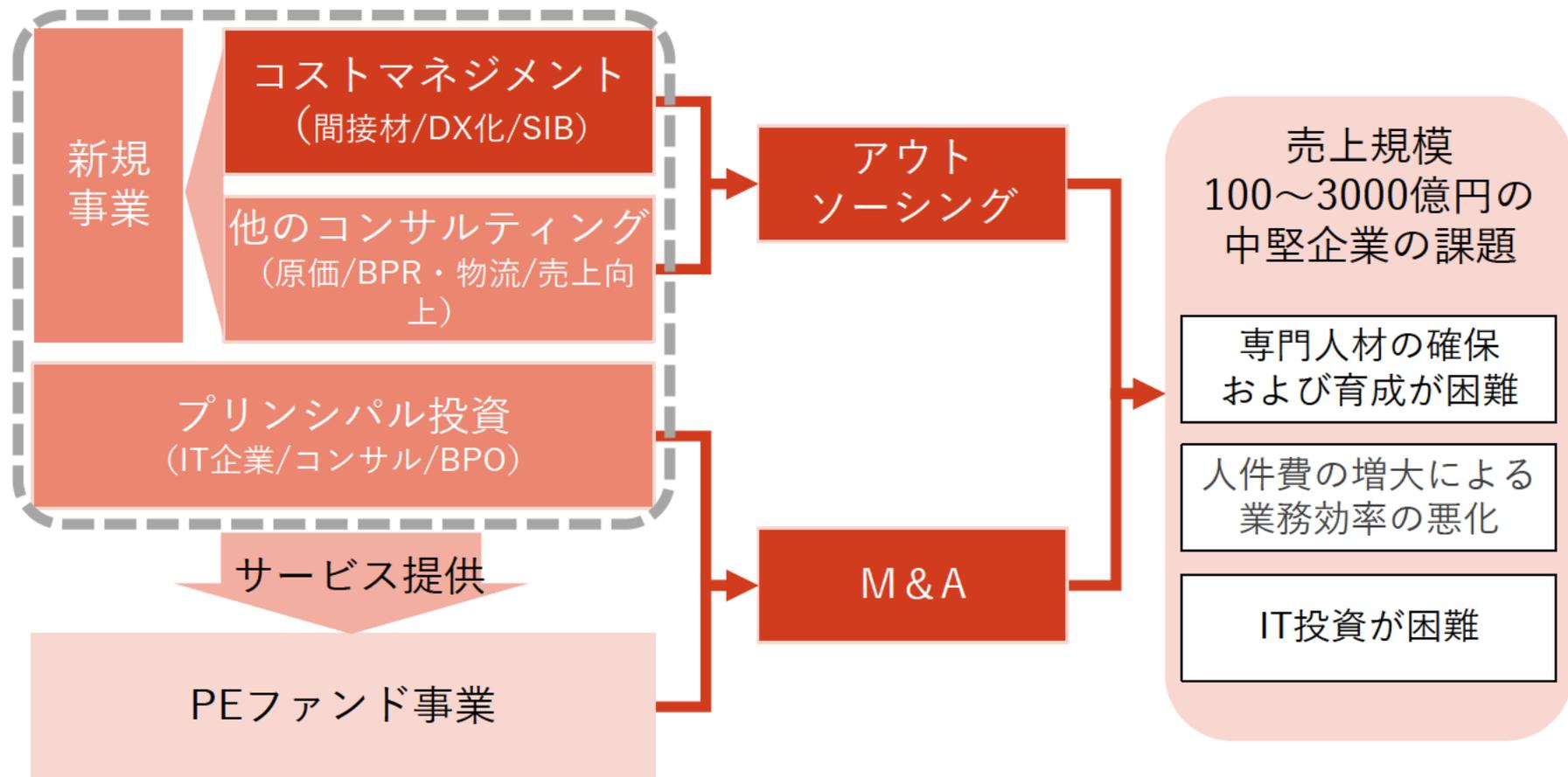
- M&A
- 新事業領域
- 既存領域



# コンサル×新規事業×M&Aを軸に対象顧客へアプローチ Prored Partners

売上100～3,000億円の企業にコンサルティング会社からのアプローチも少なく、アウトソーシング/DX化も進んでいない。多様なサービスにより新規開拓およびクロスセルを促進

クロスセル



# 株式会社知識経営研究所のグループ参入

Prored Partners

知識経営研究所のグループ参入により、官公庁/地方自治体を対象としたシンクタンク事業、環境/食品安全衛生領域のコンサルティングが加わり、グループとしてのサービス範囲が拡大

Prored Partners



**kmri**  
Knowledge Management  
Research & Institute

サービスの拡充

今後の成長分野である環境・リスク管理のコンサルティングサービスを拡充

顧客基盤の  
拡大

知識経営研究所のもつネットワークを活かし  
官公庁・自治体向けサービス展開を拡大

シナジー  
効果

人材面

- ・ コンサルティング・サービス拡張により各サービスに能力的に充足する人材を広く募集
- ・ 従業員に多様なキャリアアッププランを提示でき、個々のモチベーションの維持・向上を図る

営業面

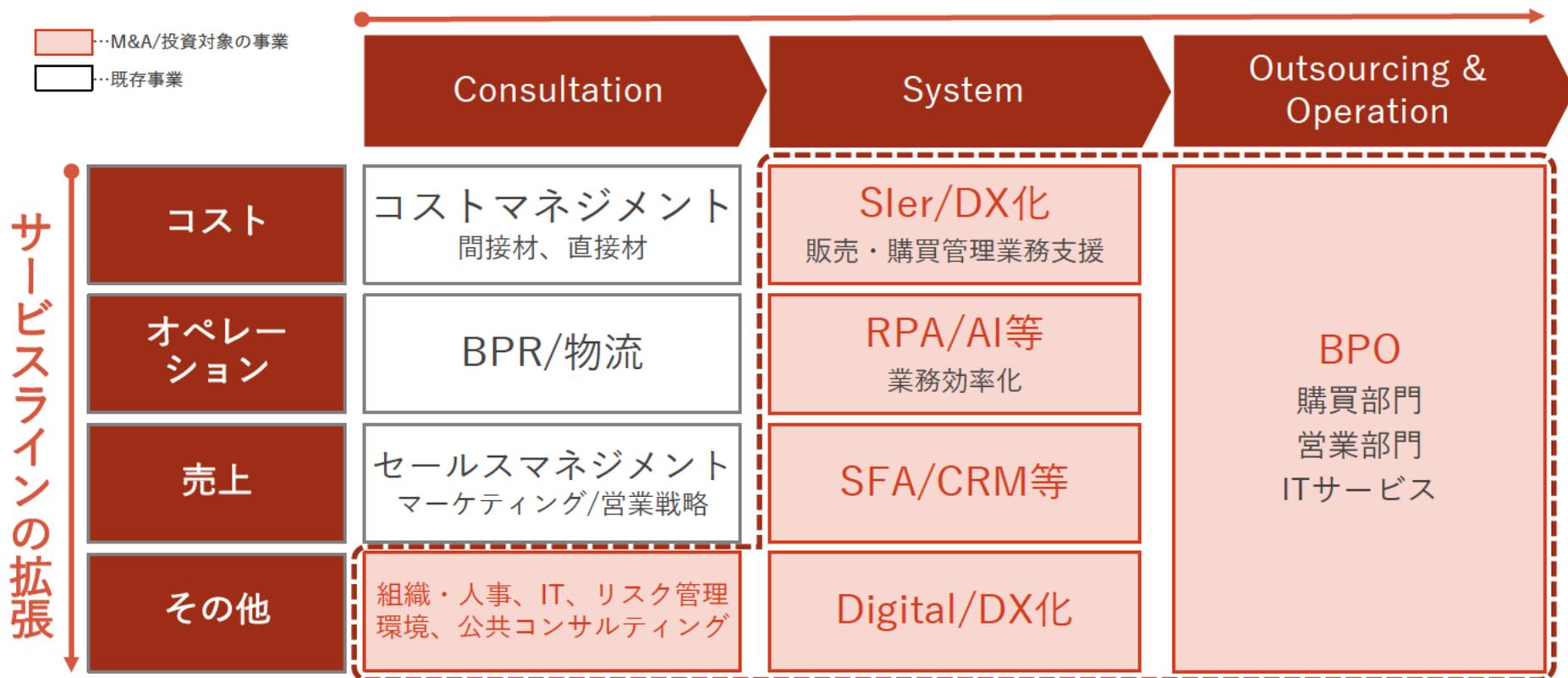
- ・ 当社の営業力を活かし、両社のコンサルティング・サービスのクロスセル、アップセルを推進

# M&A/事業投資により基幹ビジネスの相互補完を実現 PRORED PARTNERS

売上100～3,000億円の企業に対し、コンサルティングを入り口にDX/システム化、BPOの提供と多面的なサービス展開を目指す

M&A専任部門を設置し、2年間で総額200億円規模のM&A実行を目標

## クライアントへの浸透の深度



# 具体的な投資対象のテーマと事業イメージ

M&Aにおけるポリシーとして、当社ビジネスとのシナジー効果及びサービス拡充を最優先にし、投資対象の選定を実施

分類	投資対象のテーマ	事業イメージ
コスト削減	既存のコスト削減事業の強化	各種販管費・原価のコスト削減に資する専門性を持ち、既存事業を強化・補完するコンサルティング
コンサルティング	バリューアップ/ターンアラウンド	地域金融機関等と連携し、特にコロナ禍で業績悪化企業の再生に特化したコンサルティング
	シンクタンク	国・地方公共団体に対する効率化・コスト削減等の政策提言を実施するコンサルティング
	企業財産評価	中堅中小企業が保有する特許などの知財や不動産等の財産を評価するコンサルティング
IT関連	DX/システム構築/AI	デジタルトランスフォーメーションに関するコンサルティングからシステム構築まで一気通貫でサービス提供 AIに関しては自然言語処理をコンサルティングビジネスに活用
	SaaS/シェアードサービス	中堅中小企業の管理部門の運用管理や営業部門のSFA/CRMなどのクラウド型システムを提供
	デジタル/Webマーケティング	デジタルマーケティングを活用した中堅中小企業の売上拡大に寄与するコンサルティング

# ブルパス・キャピタルの進捗

## 2021年1月29日1stクローズの完了

- みずほ証券株式会社、株式会社みずほ銀行、株式会社福岡銀行、株式会社プロレド・パートナーズ、他金融機関3社等より1stクローズで65億円の出資を受け、ドルフィン1号投資事業有限責任組合を組成
- 最終的には運用総額100億円を計画。ソーシング等順調に進捗



BLUEPASS CAPITAL

ファンド規模	運用総額100億円
投資対象企業規模	20～100億円程度（企業価値ベース）
ファンドコンセプト	プロレド・パートナーズのコンサルティングを活用したハンズオン支援を主軸とするバリューアップ・ファンド

今後、資本効率の改善及び株主還元を実現すべく資本政策を積極的に実施  
 マーケット状況を鑑み、株主還元目的で自己株式取得を取締役会にて決議

#### 資本政策方針

- ✓ マクロ環境の不確実性の高まり
- ✓ 投資家心理の悪化
  - － 株価の乱高下
  - 最高 6,280円 (2020/9/30)
  - 最安 3,250円 (2021/3/4)



- ✓ 資本効率の改善
  - － ROEの改善
- ✓ 株主還元
  - － 自己株式取得を主軸
- ✓ 投資余力
  - － 将来のM&Aに備えて適切な水準の余力を確保

#### 自己株式取得の概要

- 取得対象株式の種類 当社普通株式
- 取得し得る株式の総数 : 35 万株 (上限)
- 株式の取得価額の総額 : 10 億円 (上限)
- 取得期間 : 2021 年 3 月 17 日～2021 年 10 月 31 日

Our Vision and Growth Potential and strategy

## 4. 中期成長戦略

- ① 既存事業の事業環境
- ② 中長期的な成長戦略

# プロレド・パートナーズのポジショニング

成果報酬型報酬体系のため、ポジションが合致する競合はなし  
 メインターゲットは売上規模100～3,000億円の企業  
 コンサルニーズが高く、初期費用の負担もないことから多くの受注あり

ビジネスモデル \ 売上規模	10億円～	100億円～	1,000億円～	1兆円～
成果報酬	Prored Partners			
固定報酬 (プロジェクト毎)			日系 国内総合系 コンサルティング ファーム	外資 戦略系 コンサルティング ファーム
固定報酬 (月額・年額定期)	日系 国内独立系 コンサルティング ファーム			グローバル総合系 コンサルティング ファーム

# 成果報酬により新たなコンサルティングニーズを開拓 Prored Partners

高額の経営コンサルティング依頼の少ない売上規模100～3,000億円 of 企業に対して、成果報酬型の経営コンサルティングを提供し、新たな市場を醸成

市場 \ 売上規模 (企業数)	10億円～ (約13万社)	100億円～ (約14,000社)	1,000億円～ (約1,360社)	1兆円～ (約150社)	合計 (約14.5万社)
*固定報酬型の コンサルティング 市場規模 (億円)	760	190	940	1,740	3,630億円
**成果報酬型 コンサルティング 市場規模 (億円)		プロレドの顧客の約8割は 売上規模100～3,000億円			約200億円

- 成果報酬型のコンサルティング市場は拡大基調にあり、CAGR約10%の成長が予想される
- また、DX化やIoTの導入により、従来定量化しづらかった業務分野の定量化が促進し、新たな分野において成果報酬型コンサルティングが進む

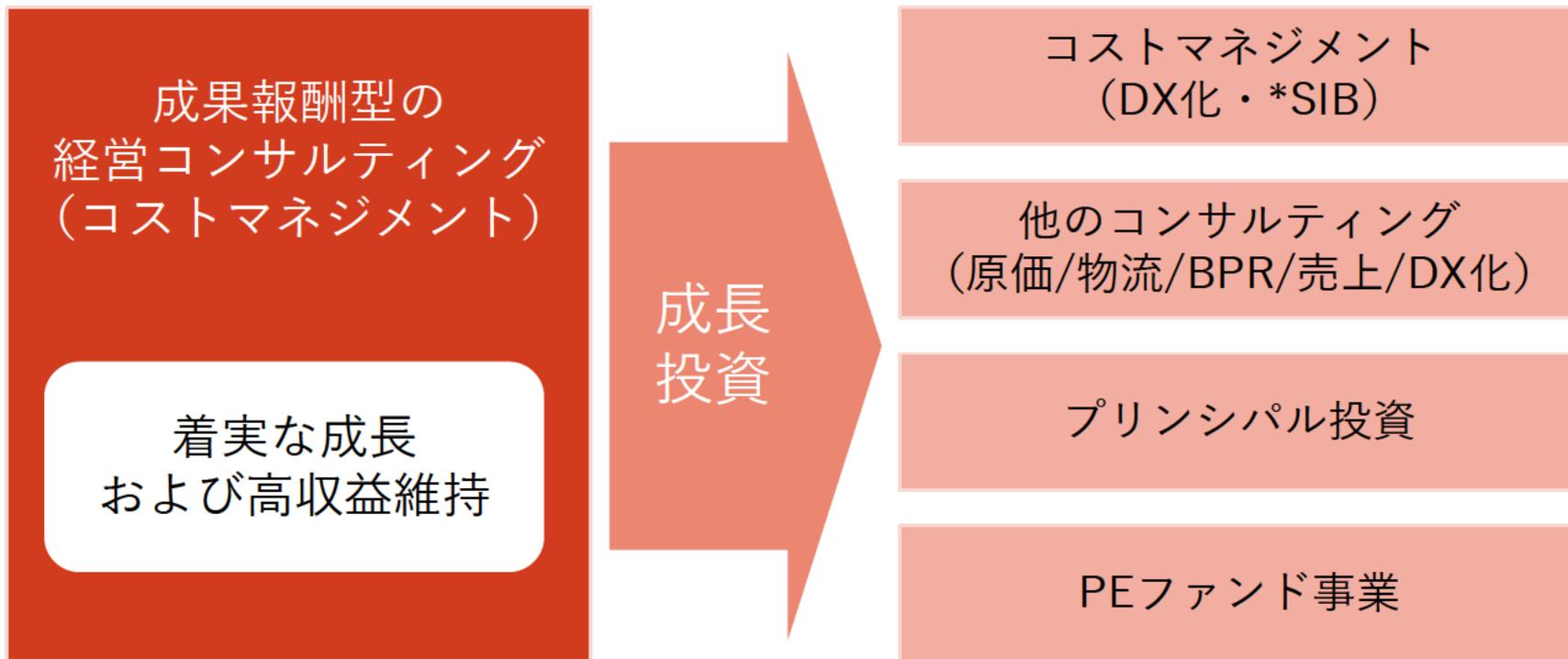
\*出所：IDC Japan 株式会社「国内コンサルティングサービス市場」および成21年度経済産業省BPO調査報告書を基にプロレドが作成

\*\*出所：プロレドの市場調査およびプロレドの独自データを基に作成

# 今後の成長イメージ－高収益維持と成長投資

既存領域は潜在的マーケットが大きく、着実な成長と高収益を維持、コンサルティング全体として、新事業領域の投資を考慮してもEBITDAマージン30%以上確保することを目標

連結ベースでは、先行投資ビジネス等もあるため、EBITDAマージン25%を目標



\*SIB : Social Impact Bond、民間ノウハウ/資金を活用して行政・自治体の社会課題を成果報酬で事業化し、その事業成果を支払の原資とする仕組み

Appendix  
**Appendix**

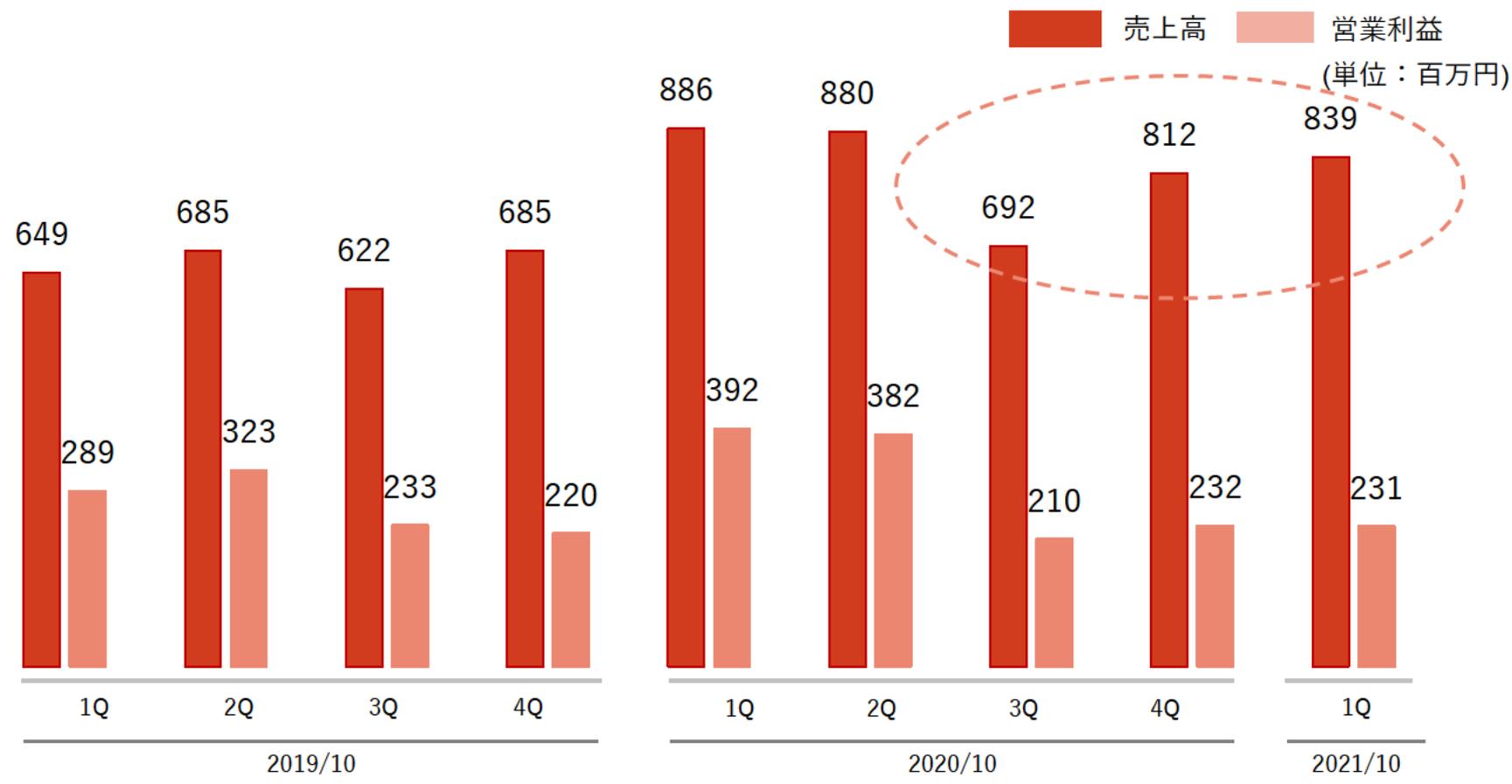
# プロレドパートナーズの会社概要

会社名	株式会社プロレド・パートナーズ   Prored Partners CO.,LTD.
代表者	佐谷 進   Susumu Satani
創業	2009年12月（設立 2008年4月）
決算期	10月
資本金	20億2,504万1千円（2020年10月31日現在）
従業員数	152名（2021年1月31日現在）
監査法人	EY新日本有限責任監査法人
顧問弁護士	西村あさひ法律事務所、未来創造弁護士法人
上場市場	東京証券取引所 市場第一部
参画団体	事業再生実務家協会、日本プライベート・エクイティ協会、経済同友会
所在地	（本社）東京都港区芝大門1-10-11 芝大門センタービル4F
事業内容	成果報酬型マネジメントコンサルティング

# 売上高 営業利益 四半期推移（プロレド単体）

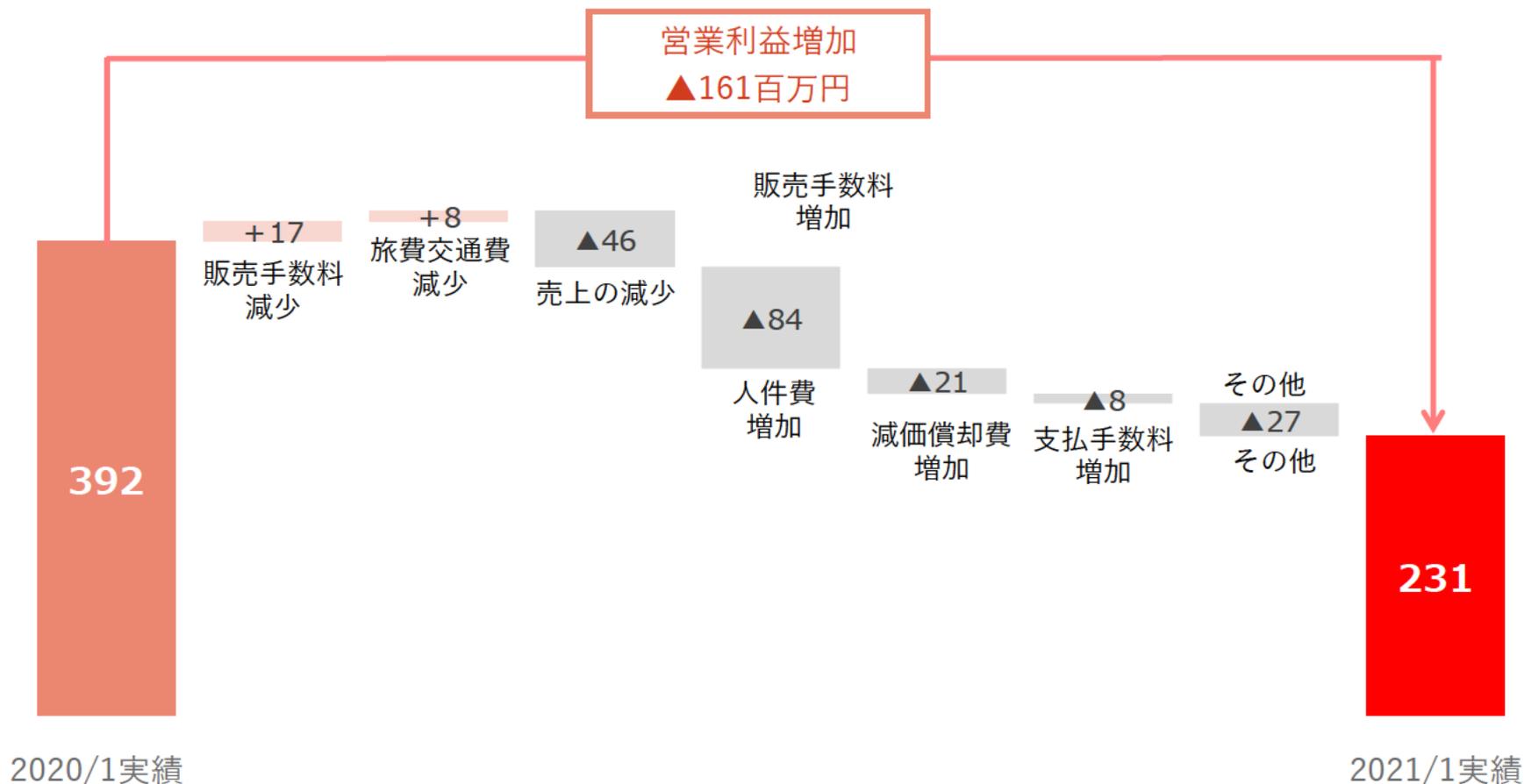
Prored Partners

第1四半期の売上については、新型コロナウイルス感染症の影響が一番大きかった前第3四半期から徐々に回復基調にあり、この傾向は継続する見込み



# 営業利益増減分析（プロレド単体）

売上の減少、コンサルタント増員に伴う人件費の増加、社員の報酬体系の変更、本社移転の決定に伴う残余期間短縮による減価償却費の増加などにより、前年同期と比較して、営業利益は減少



## B/Sサマリー (連結) - 前期比較

四半期純利益により利益剰余金が積み上がり、高い自己資本比率(86%)を維持

(単位：百万円)

	2020年 10月期	2021年 10月期1Q	差額		2020年 10月期	2021年 10月期1Q	差額
流動資産	6,674	6,550	△124	流動負債	912	712	△200
現金・預金	5,952	5,690	△262	買掛金	28	33	+5
売掛金	629	733	+104	未払金	147	125	△22
棚卸資産	43	61	+18	未払費用	212	105	△107
その他	49	64	+15	未払法人税等	193	84	△109
固定資産	848	873	+25	その他	330	365	+35
有形固定資産	44	28	△16	固定負債	343	298	△45
無形固定資産	416	407	△9	長期借入金	50	44	△6
(うち、のれん)	(369)	(361)	△8	社債	240	240	0
投資その他資産	386	437	+51	退職給付負債	13	13	0
				資産除去債務	38	-	△38
				純資産合計	6,266	6,412	+145
				資本金	2,025	2,025	0
				資本剰余金	2,015	2,015	0
				利益剰余金	2,226	2,370	+145
資産合計	7,522	7,423	△99	負債純資産合計	7,522	7,423	△99

## B/Sサマリー (プロレド単体) - 前期比較

Prored Partners

ブルパス・キャピタル設立により子会社株式が増加  
 本社移転の決定により資産除去債務が固定から流動へ振替

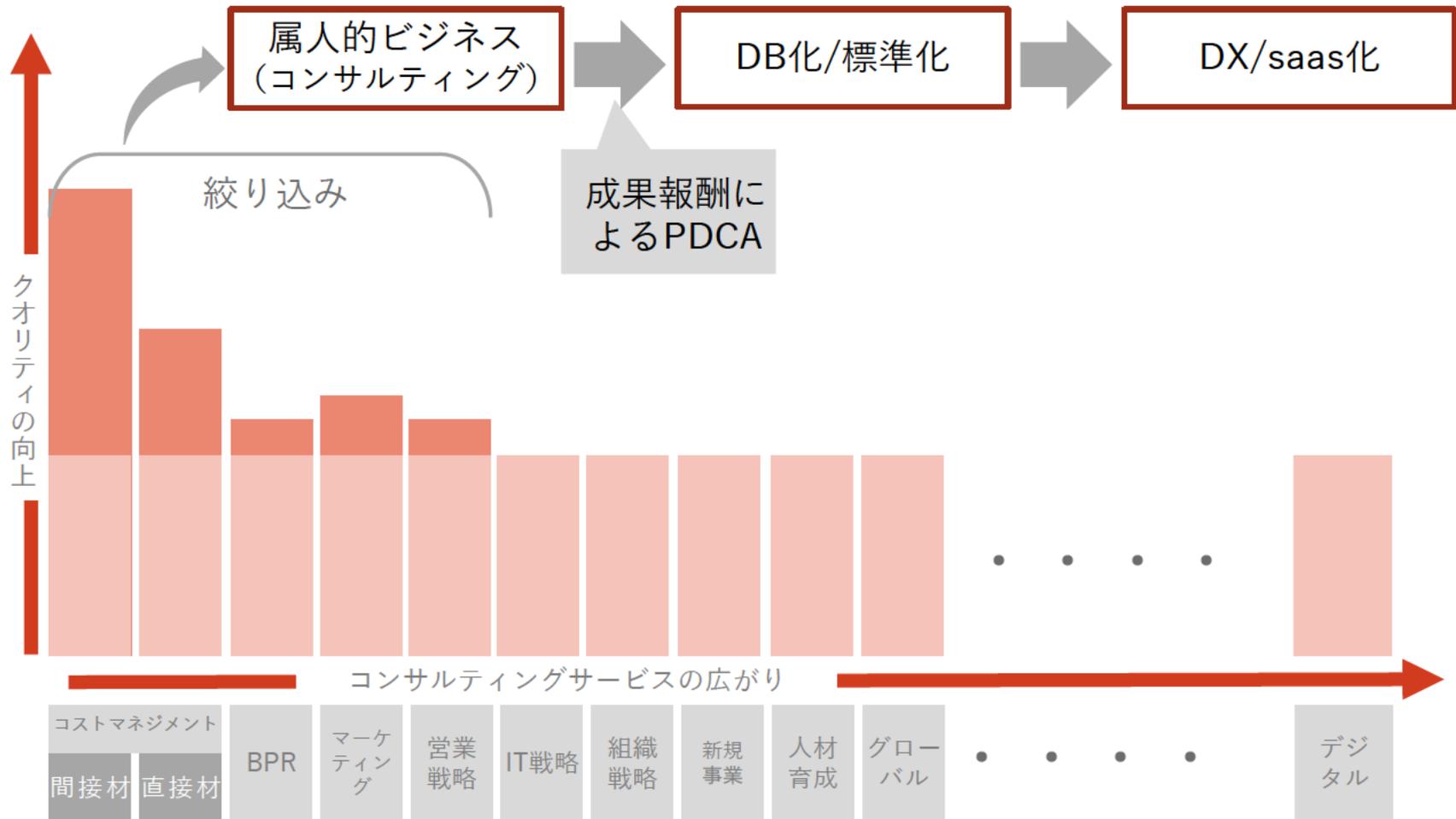
(単位：百万円)

	2020年 10月期	2021年 10月期1Q	増減額
流動資産	6,592	6,282	△310
現金・預金	5,846	5,406	△440
売掛金	612	720	+108
短期貸付金	100	100	0
その他	33	55	+22
固定資産	913	1,144	+231
有形固定資産	44	28	△16
無形固定資産	47	45	△2
投資その他資産	820	1,069	+249
(うち、子会社株式)	(451)	(651)	+200
資産合計	7,506	7,427	△79

	2020年 10月期	2021年 10月期1Q	増減額
流動負債	867	671	△196
買掛金	24	29	+5
未払金	126	107	△19
未払費用	207	99	△108
未払法人税等	193	83	△110
その他	315	351	+36
固定負債	329	284	△45
長期借入金	50	44	△6
社債	240	240	0
資産除去債務	38	-	△38
純資産合計	6,308	6,471	+162
資本金	2,025	2,025	0
資本剰余金	2,015	2,015	0
利益剰余金	2,268	2,429	+162
負債純資産合計	7,506	7,427	△79

# プロレドのコンサルティングの概念

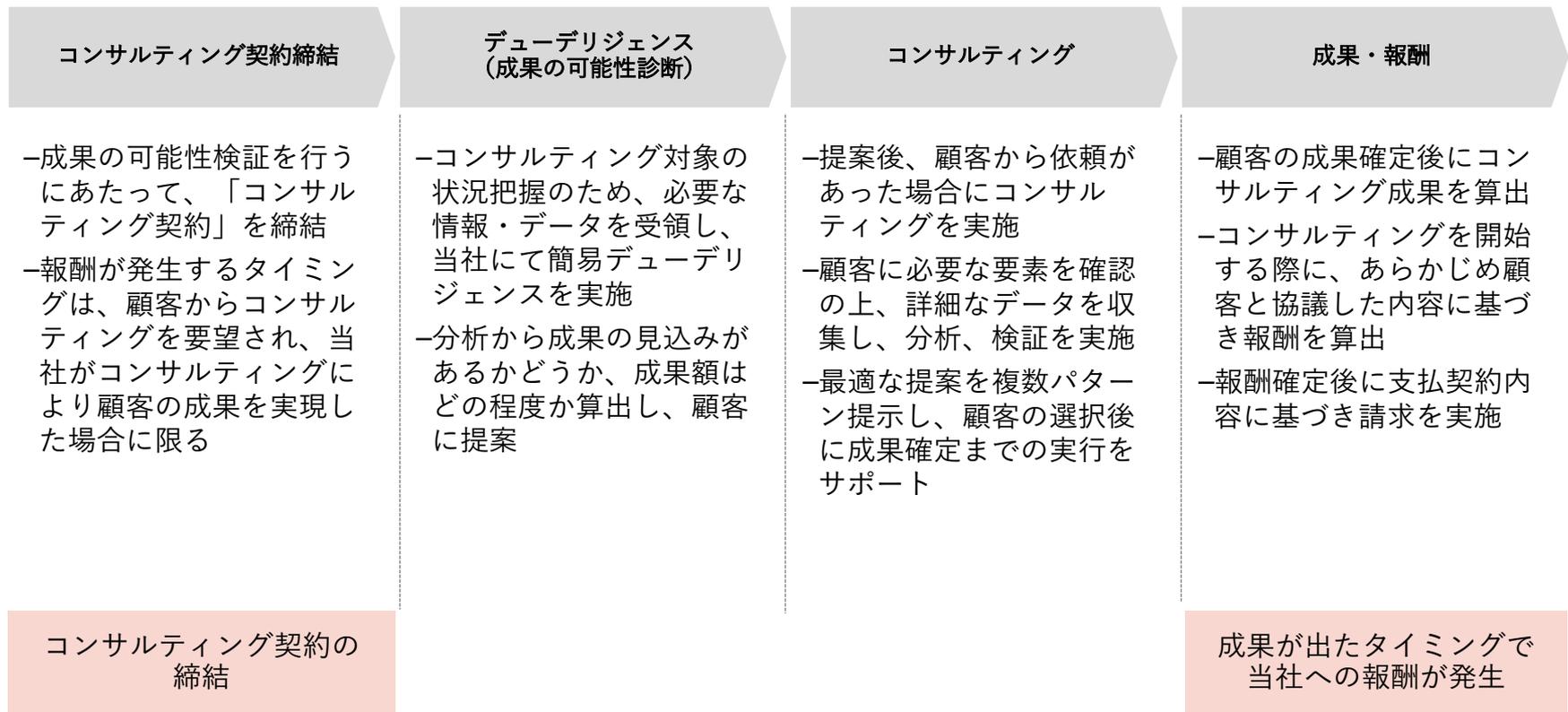
コンサルティングの中でマーケットの大きい領域へサービス提供し、他社との差別化を促進する



# 主要領域でコンサルティングフローが確立

## コンサルティングフロー

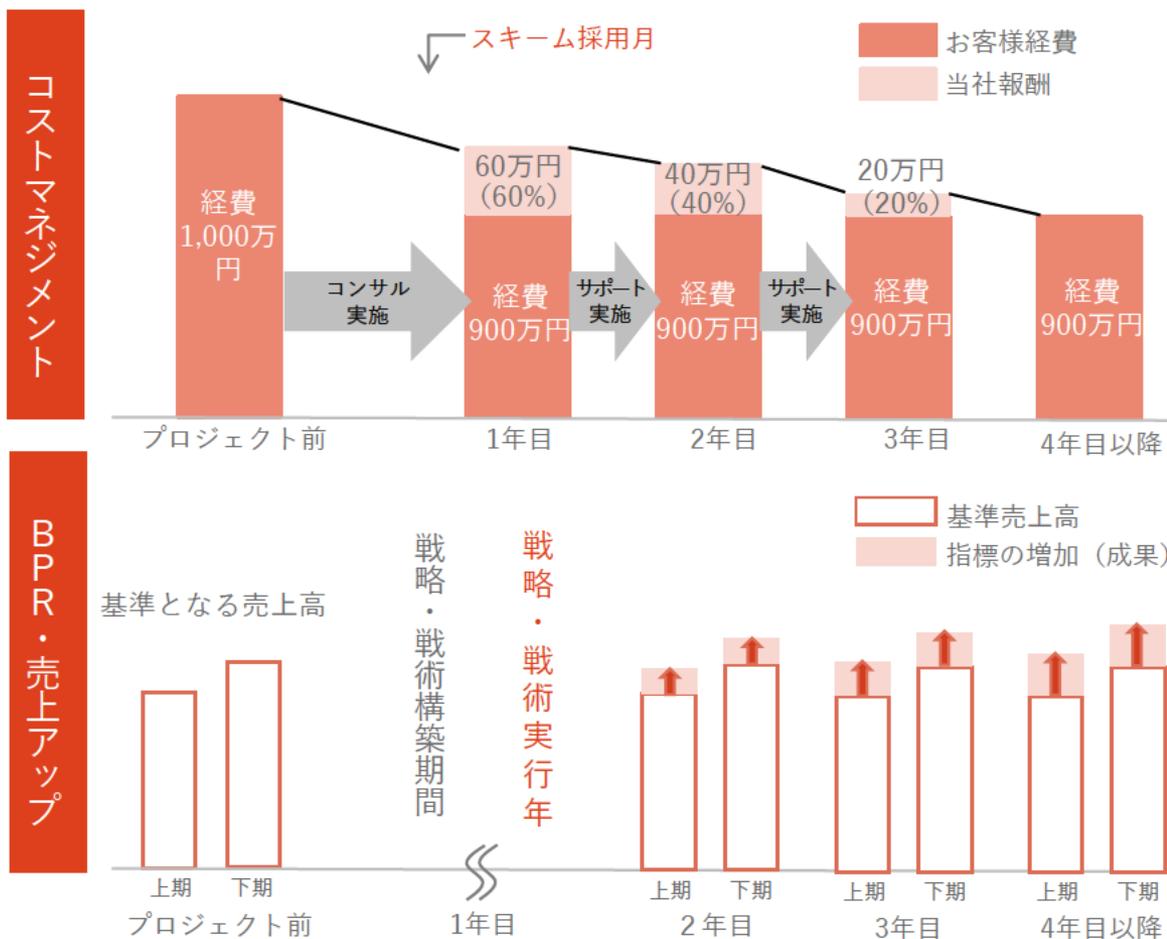
最初に契約し、次にデューデリジェンスを行い、顧客が成果内容に興味があれば、コンサルティングを実施。コンサルティングを実施し、顧客の成果が確定したタイミングで当社への報酬が発生



# 新事業領域の報酬は計上時期は遅いがハイレバレッジ PRORED PARTNERS

BPR・マーケティングは成果測定により計上時期は遅くなるが、中長期にわたり成果の高さに比例し報酬が高くなる仕組み

## コストマネジメントとBPR・Sales Growthの報酬体系の違い



### 報酬体系

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、おおよそ3分の1が当社報酬**となる。3年分割で報酬を頂く例が多い

左図例：コストマネジメントにより、年間100万円下がった場合（経費1,000万円→900万円）

### 報酬体系

当社が提案した戦略・戦術実行後、基準となる指標（四半期毎の売上高・粗利益等）と比較し、**成果として認識・増加した指標の40～80%が当社報酬**となる。成果の高さに比例して当社の報酬額は大きくなる。

# クライアント様からのインタビュー

数十社の企業様にインタビューをさせていただき、コンサルティングの良かった点をお聞きしております。



株式会社マックスバリュ東海株式会社様

自社で取り組んだところから、さらに大きくコストが下がったうえに、コスト削減への取り組みを通してお客様やサプライヤーさんからのクレームやトラブルが全く無かったことも、安心してお任せできる理由のひとつでした。また、プロレドは弊社の内部事情を考えて一緒に取り組んでくれました。プロレドのメリットよりも弊社のメリットを最優先してくれたことはありがたかったです。



株式会社コマダ様

販管費を対象としたコストマネジメントに取り組んでいただきましたが、弊社で実施していたにもかかわらず、そこからさらに7.1%の削減に成功しました。また、自分たちとは違った手法や考え方があることを学ぶことができ、コンサルティング会社が「これ以上は削減できません」といえば、その担当者のやり方は間違っていなかったんだとか色々な気づきがあるはずです。



株式会社ティクアンドギブ・ニーズ様

想像以上の成果を出していただいたこと、これに尽きます。過去に他のコンサルを入れコスト削減を進めた経緯からも、大幅な削減は期待せず、少しでも下がればとの思いで依頼していましたが、予想以上のコスト削減となり大変喜んでます。現場の負担を最小限に抑えながらコンサルティングを実施していただくことができ、順調に成果にもつながっていったことが非常に印象深かったです。



株式会社スタッフサービスHD様

元々自社でもコスト削減に取り組んでいました。しかし、弊社の取っていたアプローチとは全く違う方向からのアプローチを取られており、結果的にそれが大きくコスト削減できる決め手になりました。プロレドさんは費目に対する深い知見をお持ちのため、今まで自社ではできていなかったレベル感でコスト削減をしていただき、そのノウハウが大変勉強になりました。



大幸薬品株式会社様

圧倒的なスピード・専門性の高いアイデア・自社で取り組めるレベル感を越えた手法で結果を出していただきました。また、サプライヤーとの商談など、私達の目には見えない数多くの煩雑なプロセスをプロレドさんが担ってくれたのだと感じています。サプライヤーとの関係性を良好に保ったまま削減を進められたことも良かったです。



東急リハブル株式会社様

社内で専門部署が組成されてコストの見直しを全面的に行い、きちんと成果も出ていましたが、我々が思っていた以上に結果が出ました。弊社の資料を都度提供する手間があるのはこの会社も一緒だと思いますが、プロジェクト開始後の動きは、こちらの進捗確認や判断、事務手続き以外お任せ状態で驚きました。



今津赤十字病院様

こちら側の労力は最小限で済み、プロレドさんが実行部分を全部やってくれ、それでいて結果が伴ってくるという点が非常に良かったですね。病院は一般企業と違い、何かあればすぐに人命にかかわるといった特殊性がありますが、その特殊性を理解した上で、病院側の意向を汲みつつ、最大限のパフォーマンスを得ることができたということは非常に称賛に値すると思います。



株式会社リコー様

万が一成果が出なければ弊社からの支出はゼロということになるので依頼し易かったです。自社で取り組んで成し得なかった案件で成果を出していただけた点も良かったです。また、学んだノウハウをベースに将来的には自社でコスト削減に取り組んでいきたいという弊社の意向を快く受け止めていただいたことも良かったです。

# 成果報酬の特徴：景気変動の影響を受けづらい

成果報酬であれば予算枠がなくとも取り組めるため、受注に関して景気の波による影響を受けづらい

## 固定報酬

固定報酬コンサルティングに依頼した場合、景気が良い時は予算枠があり依頼できるが、景気が悪くなると、予算枠がなくなり、依頼できなくなる



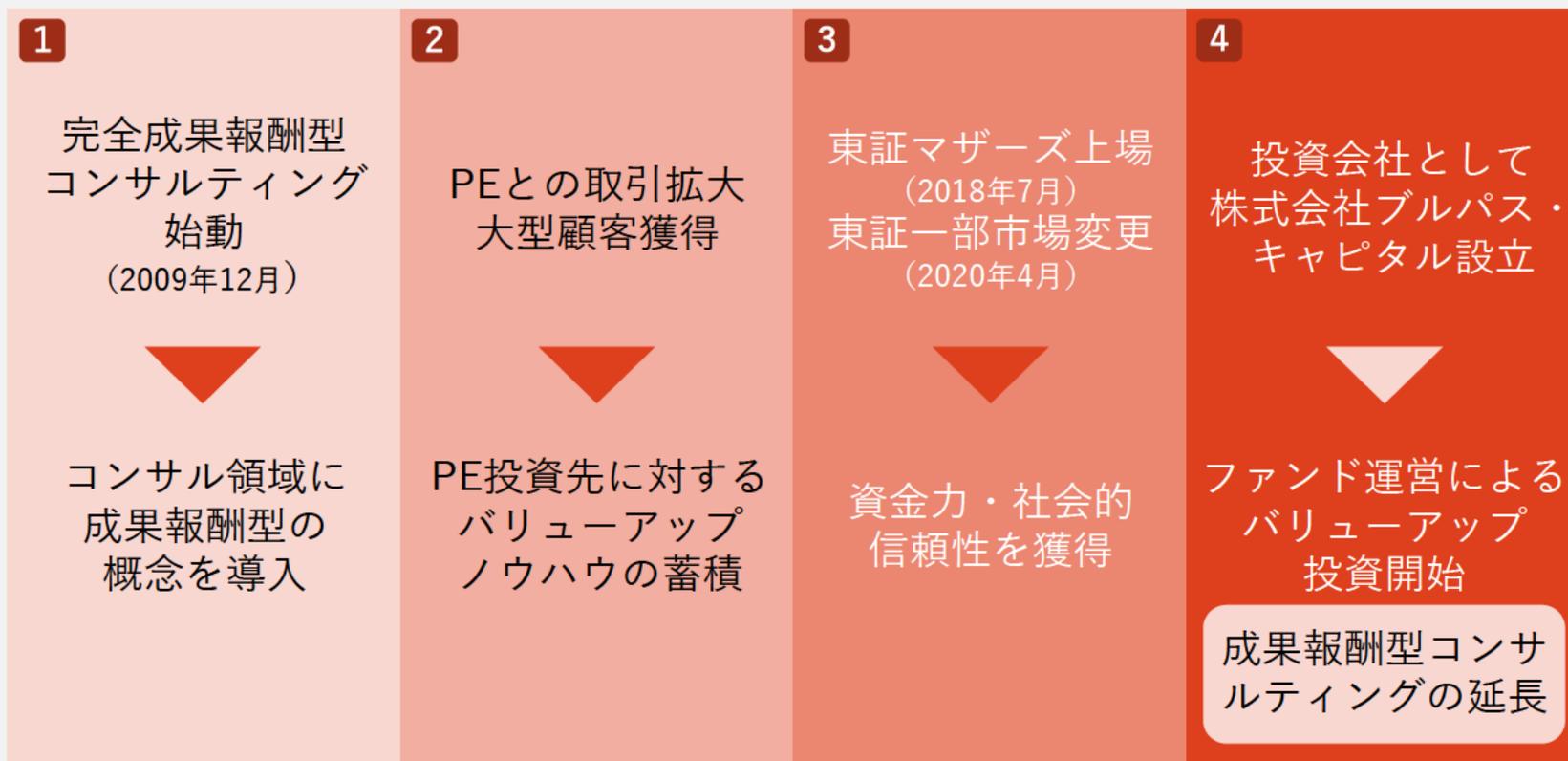
## 成果報酬

成果報酬コンサルティングに依頼した場合は、景気が良い時も悪い時も削減したコストの中から報酬を支払うため、予算枠が必要なく、依頼できる



成果報酬型コンサルティングを確立した今、更に多くの企業の価値向上に資するよう、言わば究極の成果報酬型サービスとしてのファンド運営展開

「価値＝対価」な世界の実現に向けた当社グループ事業展開



「価値」＝「対価」の世界の実現にあたっては、中小・中堅企業のバリューアップにこだわり続けること、その過程で多くのプロ経営者を養成・輩出するという、社会的課題を解決するエコシステムの構築を企図

## 1

### 真に競争力のあるグロース企業を 中堅・中小企業より累計100社創出する

- 経営承継問題の解決と同時に、多くのIPOを実現させ、成長企業を輩出する
- 企業価値向上、IPOの実現を通じて、金融市場の活性化に貢献する
- バリューアップノウハウを科学化し、形式知を世に広める

## 2

### ファンド投資を通じて、プロ経営人材を輩出するための プラットフォームを創造する

- 多くの投資先を通じて、若いプロ経営者が輩出されるプラットフォームを創る
- グループを通じて、プロ経営者、プロフェッショナル人材のネットワークを形成
- 経営の武器となる、実行支援型のコンサル機能を究極に発展させる

# SIBの取組例：自治体向け成果報酬スキーム案件

地方自治体向けに、成果報酬でコンサルティングを提供開始  
行政向けコンサルティングでの成果報酬スキーム導入は、国内初の試み

## 自治体向けPFS (Pay For Success) の取組目的

- 民間企業向けコスト削減プロジェクトのノウハウを活かし、自治体が抱える最大の課題である効率的な財政運営の推進<sup>1)</sup>に貢献
- 英国発祥の官民連携手法の一つであるソーシャルインパクトボンド（SIB）を通じた、成果報酬スキームによる社会課題の解決に貢献

## 本年の取り組み

- 鎌倉市に対し「本庁舎管理コスト削減業務」を成果報酬で実施
- 全国の自治体向けに「PFS/SIB取組状況に関するアンケート」を実施
- 国内外のSIB案件に関する調査を実施
- PFS/SIBに取り組んでいる/取り組みを検討している自治体対象にワークショップを開催

## 今後の展開

- 得意領域であるコスト削減・マーケティング分野において成果報酬型案件の更なる拡大
- 「社会課題の解決×成果報酬スキーム」という新しい試みの普及を目指し、全国の地方自治体や政府、公的機関との連携

1) 2020年7月に弊社が全国の地方自治体向けに実施した「PFS/SIB取組状況に関するアンケート」の調査結果によると、自治体が抱える最大の課題は「財政支出の適正化」

# 目指す姿－中企業/中堅企業を支えるアウトソーサー－Prored Partners

コンサルティング&システム&BPOのワンストップサービスにより、クライアントがコア業務に注力できる体制づくりをサポート

中・中堅企業を支援する”メインパートナー”としての地位を確立する

## 経営課題

コスト削減

業務効率化

マーケティング

IT/DX対応

M&A

IR/リスク  
マネジメント



小売業

Core Work

Non-Core Work

- ・ 購買
- ・ 営業事務
- ・ 経理
- ・ マーケティングEtc..
- ・ 人事
- ・ 総務



製造業

Core Work

Non-Core Work

- ・ 購買
- ・ 営業事務
- ・ 経理
- ・ マーケティングEtc..
- ・ 人事
- ・ 総務



サービス業

Core Work

Non-Core Work

- ・ 購買
- ・ 営業事務
- ・ 経理
- ・ マーケティングEtc..
- ・ 人事
- ・ 総務

Consultation & System & Outsourcing



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。



Prored Partners

プロフェッショナル Pro + red 情熱の赤