

Prored Partners

株式会社プロレド・パートナーズ
東京証券取引所プライム市場（証券コード：7034）

2023年10月期第2四半期決算 説明資料

thinkOut

2023.6

1. 2023年10月期第2四半期決算概要	P3
2. 2023年10月期通期業績予想	P10
3. プロサインの進捗状況	P12
<u>Appendix</u>	
ブルパス・キャピタルの進捗状況	P16

1. 2023年10月期第2 四半期決算概要

1. 2023年10月期第2四半期決算概要

業績ハイライト

1. 単体コストマネジメント

- 通期業績予想においてインフレ進行の影響は織り込み済みであり、計画どおりの進捗
- 前年同期と比較して案件数が減少、1案件あたりの報酬額も縮小した結果、単体コストマネジメント売上高は前年同期比-27.8%

2. プロサイン

- 株式会社エヌ・ティ・ティ・データ・イントラマートへのBSM¹事業の譲渡を実行。プロサイン賃貸借契約書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

- 知識経営：計画どおりの進捗
- 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

連結売上高

1,361 百万円

(前年同期比 -8.8%)

連結営業利益

-98 百万円

(前年同期 119百万円)

連結投資前EBITDA²

215 百万円

(前年同期比 -2.0%)

1. BSM： Business Spend Managementの略

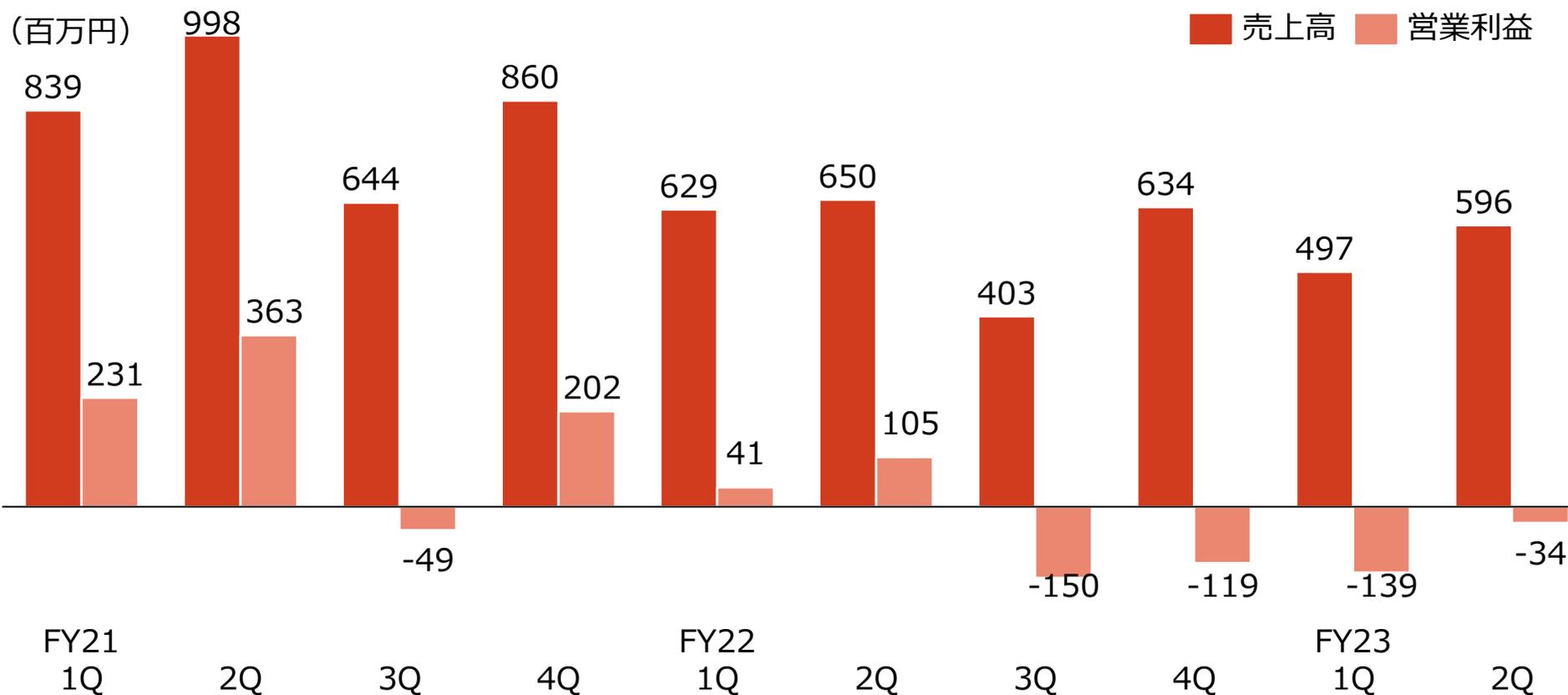
2. 投資前EBITDA： 事業開発の途上にある新規事業（プロサイン含む）にかかる損益を控除したもの

連結P/Lサマリー

(単位：百万円)	連結累計			
	22年10月期2Q	22年10月期	23年10月期2Q	対前年同期比 増減率 (%)
売上高	1,492	2,718	1,361	-8.8%
売上原価	676	1,358	920	36.1%
原価率	45.3%	50.0%	67.6%	
売上総利益	816	1,359	440	-46.0%
粗利率	54.6%	50.0%	32.4%	
販売費及び一般管理費	696	1,508	539	-22.6%
販管費比率	46.6%	55.5%	39.6%	
営業利益	119	-148	-98	—
営業利益率	7.9%	-5.5%	-7.2%	
投資前EBITDA	219	287	215	-2.0%
投資前EBITDA/売上	14.6%	10.6%	15.8%	
経常利益	100	-209	4,746	4645.1%
(親会社株主に帰属する) 純利益	146	-871	902	517.1%

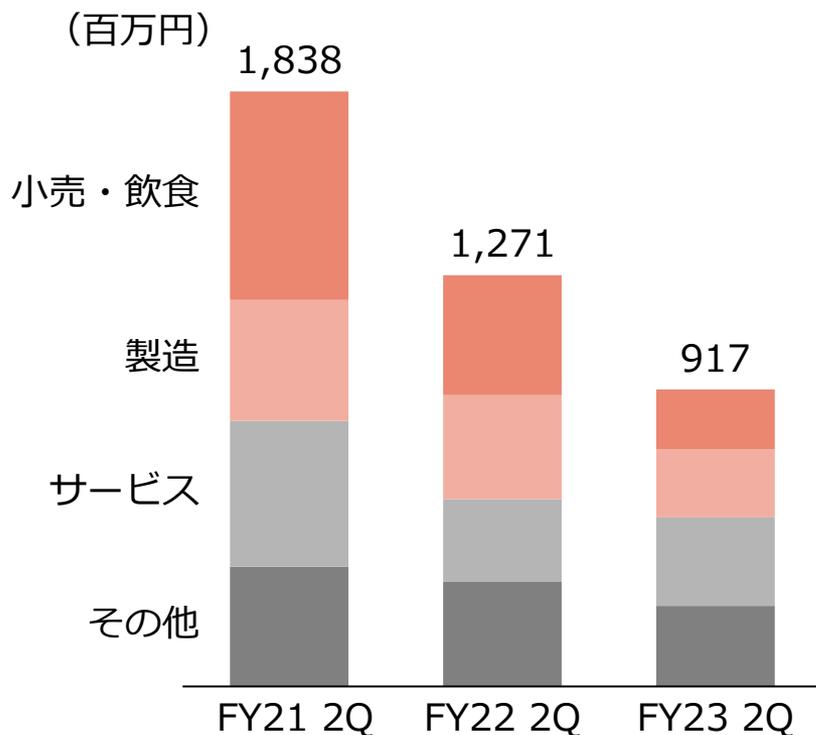
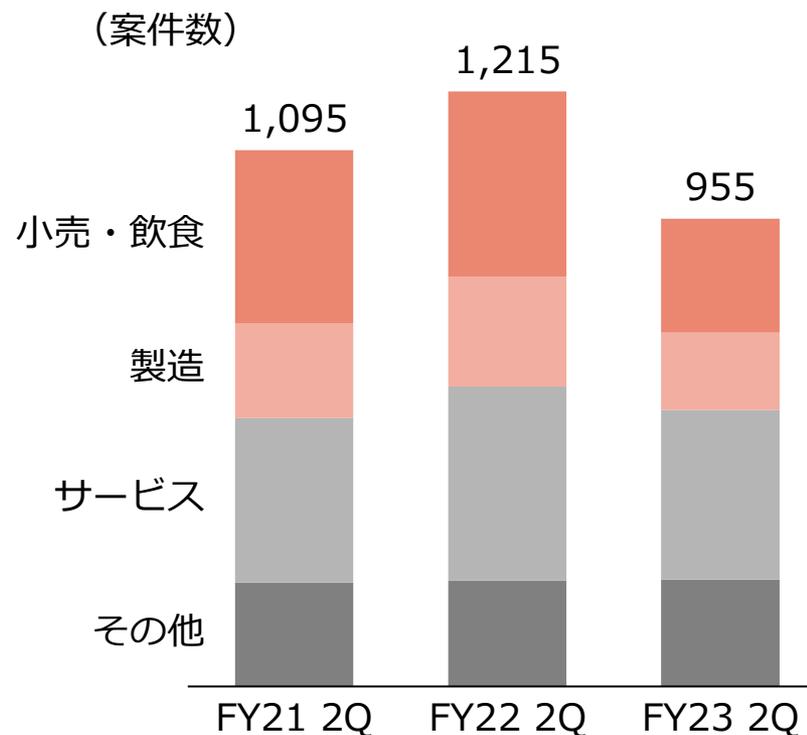
プロレド単体 | 売上高 営業利益 四半期推移

- 引き続き前年同期の初回検収額の減少およびインフレの影響を受け、売上高が減少
- 22年10月期4Q以降、プロサイン事業に係る投資金額はソフトウェア資産ではなく、費用計上しているため、営業利益の縮小要因となる



コストマネジメント | 顧客セクター別売上高の増減

- インフレ進行の影響により、1案件あたりのコスト削減額およびその報酬額は引き続き縮小傾向
加えて、案件数の減少に伴い、売上高は低迷している状況

売上高¹案件数¹

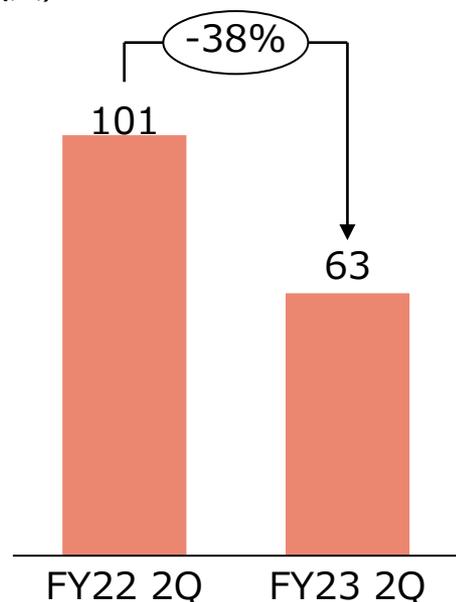
1. 新規事業領域に係る売上高・案件数は除外

コストマネジメント | 人員数、生産性、売上総利益率

- コンサルタント数は離職による自然減もあり、2Q末時点で63名。売上高のモメンタムが落ちていることを踏まえたうえで適切な人員配置となるよう採用活動を実施中
- コンサルタント1人あたり案件数および売上高が増加に転じたことにより、コストマネジメントの売上総利益率は向上

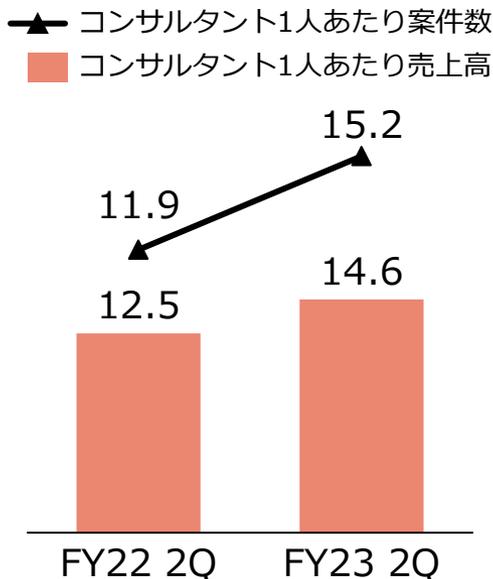
コンサルタント数^{1,4,5}

(人)



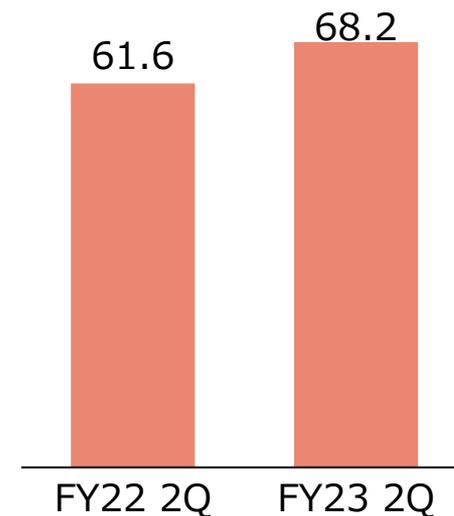
1人あたり四半期売上高/案件数^{2,4}

(件、百万円)



売上総利益率³

(%)



1. 各四半期末時点の在籍人数
2. 期中平残ベースの在籍人数で除した値。四半期売上高は期初からの累計ベース
3. 2Q累計ベースの売上総利益率
4. 新規事業領域に係るコンサルタント数（26名）・売上高・案件数は除外
5. 2Q期末より組織改編の影響をカウントに反映、同カウント方法によると1Q期末のコンサルタント数は63名になります

複雑化するニーズに対する対応策

- 22年10月期において、記録的な企業物価インフレの進行、およびエネルギーコストの急増に伴い、各社値上げが相次ぐ市況化において成果報酬型モデルへの逆風が顕在化
- 他方で、インフレ下でのコスト削減ニーズは依然として高く、また複雑化するニーズに対応すべく固定報酬型のコンサルティングサービスを拡充

顕在化した課題と改革の方針

FY22

急激なインフレにより、エネルギーコストを筆頭に各社値上げが相次ぐ市況化の中、成果報酬型モデルのみでは支援が困難なほどコストマネジメント需要が複雑化

FY23

複雑化するコスト削減／企業改革ニーズに対応すべく、従来の**成果報酬型**コンサルティングに加え、**固定報酬型**のコンサルティングサービスも拡充しクライアントを支援

サービスマトリクス（一例）

報酬形態	Cost down	Hands On	PMO	環境	物流 SCM	...
成果報酬	従来同様、戦略立案から実行支援まで一貫通貫でサービスを提供					
固定報酬	構造改革、グループ戦略立案など当社知見を活かした中長期的なマネジメントサービスを提供					

**複雑化するニーズにも対応できるよう
成果×固定のポートフォリオでサービスを提供**

2. 2023年10月期通期業績予想

2. 2023年10月期通期業績予想

2023年10月期通期業績予想

当社を取り巻く経営環境および既存コンサルにおけるサービスポートフォリオの変革、ならびにプロサインBSM事業の譲渡を踏まえ、通期業績予想を修正

- 売上高：プロレド/知識経営ともに計画どおり進捗していることを踏まえて予想は据え置き
- 営業利益：プロサインBSM事業の譲渡により2023年6月以降はエンジニアに係る人件費が減少、その他コスト構造の見直しを踏まえて策定
- 経常利益および親会社株主に帰属する当期純利益：
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について、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て予想は非開示

2023年10月期通期業績予想

(単位：百万円)	連結累計				前期通期実績
	前回発表 (A)	今回発表 (B)	増減額 (B-A)	増減率 (%)	22年10月期
売上高	2,361	2,361	—	—	2,718
営業利益	—	-619	-619	—	-148

3. プロサインの進捗状況

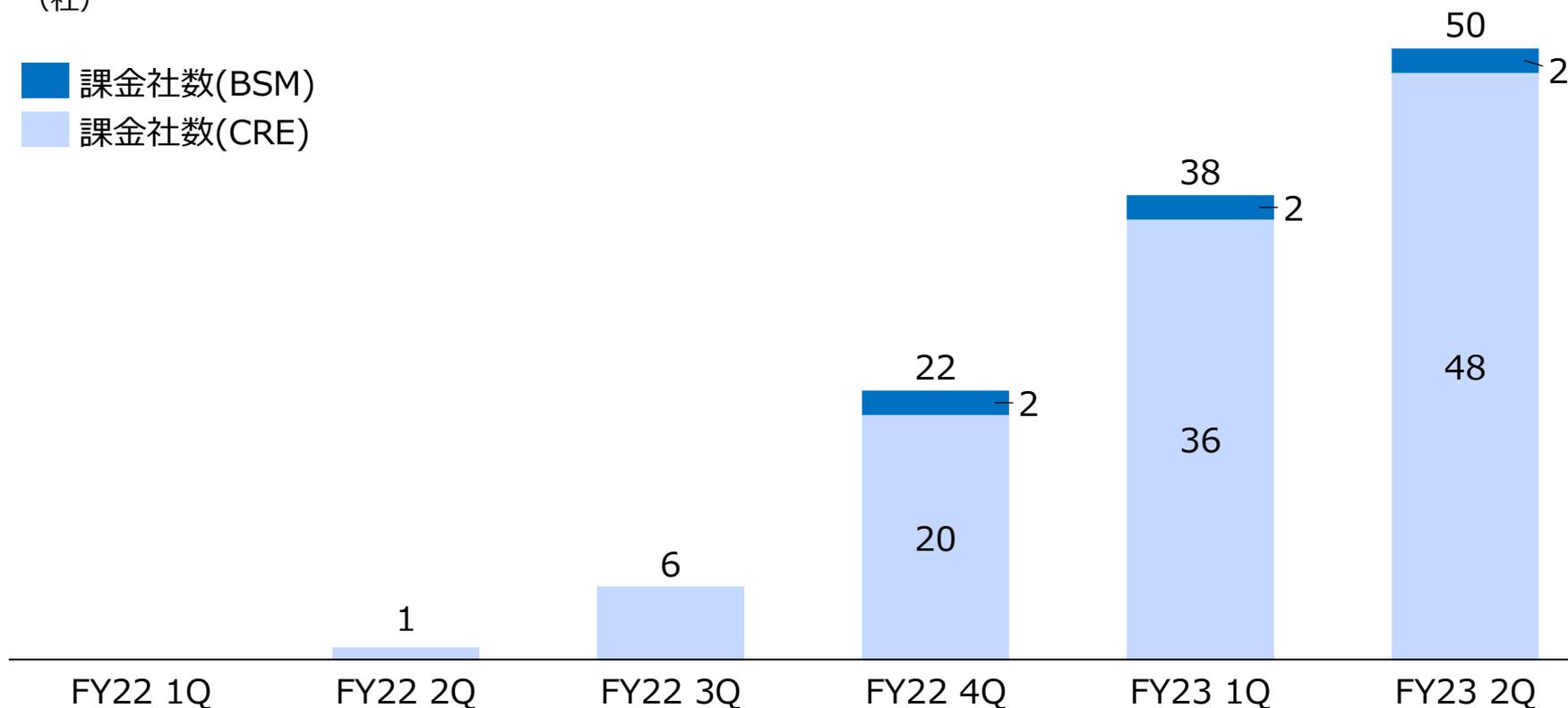
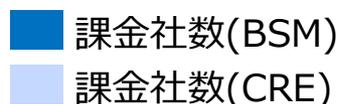
3. プロサインの進捗状況

プロサイン | 課金社数に関するアップデート

- 今後の方向性を検討中であったBSMは、事業譲渡を実行。CREは当社にて開発および運営を継続
- 当2Q末時点において、CREは48社へ課金中

課金社数

(社)



CRE：賃貸借契約書管理サービスのことを指します

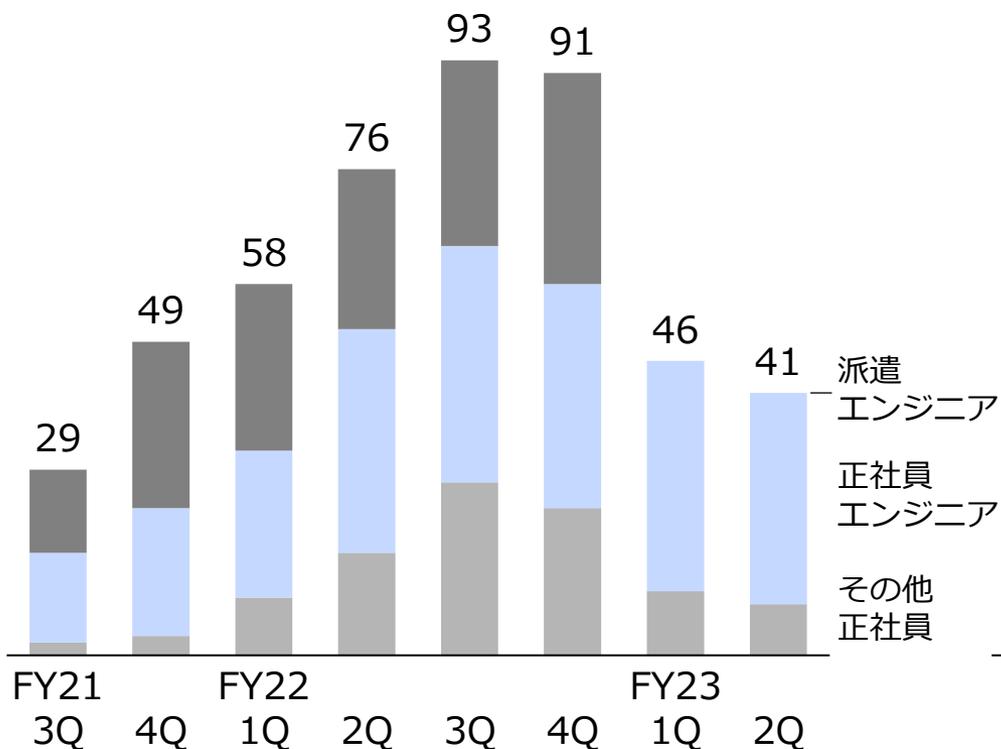
3. プロサインの進捗状況

プロサイン | 人員数および開発関連費用の状況

- BSM事業の譲渡実行は3Qであるため、2Q時点の人員数は前1Qと比較して変動は僅少
- BSM事業譲渡後のプロサインに係る費用は、年間120百万円程度を想定

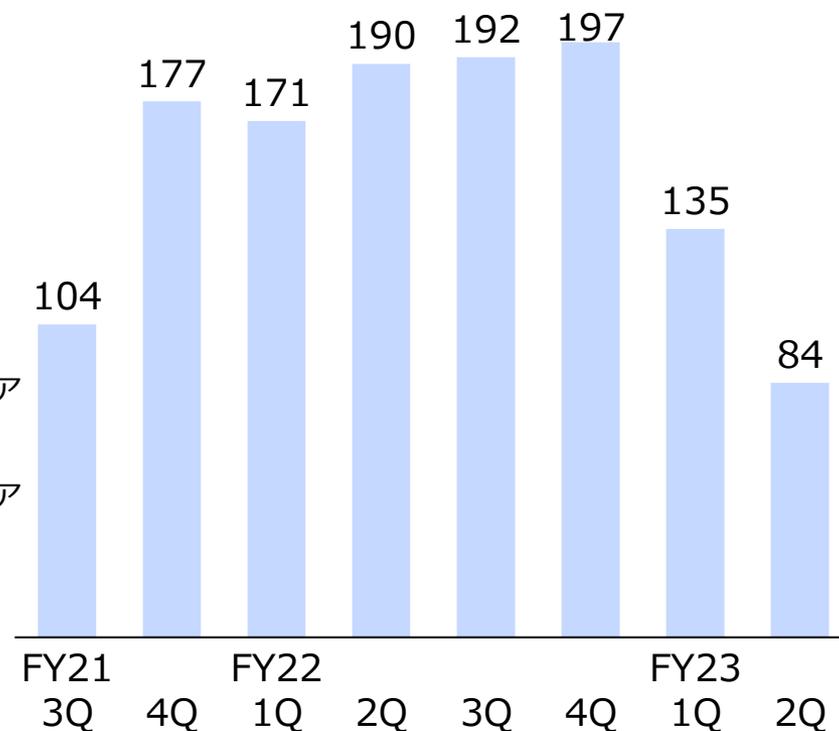
人員数（外部委託先の人員数除く）

(人)



開発関連費用

(百万円)



3. プロサインの進捗状況

プロサイン | BSM事業の譲渡

2023年4月28日付で以下理由によりプロサインBSM事業を株式会社エヌ・ティ・ティ・データ・イン
トラマートへ譲渡することに決定し、事業譲渡契約を締結

- BSMの提供価値の再定義や提供機能の絞り込みなど、今後の方向性を検討中であったこと
- 両社が協力することにより調達・購買領域についてコンサルティングからDXまでの幅広いニーズに対応することが可能となること

譲渡価額

220百万円

クロージング日

2023年5月31日

今後の見通し

特別利益218百万円を計上見込み

Appendix

ブルパス・キャピタルの進捗状況

ファンドレイズから順調に投資を実行



- 1913年に創業し、主に東日本エリアを中心として、公共/民間土木工事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」「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ンナリー・チェーン

MURA

- 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



- 「lamie」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

Ceno.Company.

- 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

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。



Prored Partners

プロフェッショナル Pro + red 情熱の赤