



株式会社プロレド・パートナーズ

2023年10月期 第2四半期決算説明会

2023年6月14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 第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2023 年度 第 2 四半期		
[日程]	2023 年 6 月 14 日		
[ページ数]	23		
[時間]	17:00 – 17:36 (合計：36 分、登壇：16 分、質疑応答：20 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]	2 名		
	代表取締役	佐谷 進	(以下、佐谷)
	専務取締役	山本 卓司	(以下、山本)

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



[アナリスト名]* いちよし経済研究所 吉田 正夫

*質疑応答の中で発言をし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@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、2023年10月期第2四半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。専務取締役、山本卓司でございます。

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テキストの順でお答えを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。ご質問を入力される際、冒頭に社名と氏名を必ずご記載ください。

それでは、初めに佐谷よりご説明させていただきます。よろしくお願いいたします。

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



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
Appendix	
ブルパス・キャピタルの進捗状況	P16

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。2023年10月期第2四半期決算の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、決算説明を開始いたします。

本日、主に掲げる3点についてご説明させていただきます。

一つ目、二つ目、数字に関して私から、三つ目に関しては山本から説明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

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	連結営業利益	連結投資前EBITDA ²
1,361 百万円 (前年同期比 -8.8%)	-98 百万円 (前年同期 119百万円)	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

初めに、2023年10月期第2四半期決算概要です。

業績ハイライトです。計画どおりの進捗という状況になっています。結果的に、連結売上高13億6,100万、前年同期比マイナス8.8%と依然として厳しい状況ではありますが、計画どおりというところです。連結営業利益に関してはマイナス9,800万円、連結投資前EBITDAに関しては2億1,500万という状況です。

トピックとしては、コンサルティング部門の話とプロサイン、子会社とあります。コンサルティングに関しては、成果報酬型のコストマネジメントが引き続きインフレで厳しい状況にあります。とはいえ、計画では織り込んでいるというところで、計画どおりの進捗です。そして、その状況を穴埋めすべく、固定報酬のプロジェクト型コンサルティングを意識的に営業して、コンサルタントのメンバーも拡充していったというところでもあります。

二つ目、プロサインに関しては、エヌ・ティ・ティ・データ・イントラマート様へのBSM事業の譲渡を実行したというところです。プロサインCREに関しては、当社にて引き続き開発および運営を継続します。

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

子会社に関しては、知識経営、環境コンサルティングは計画どおりの進捗となっております。ブルパスに関しては、投資案件の株式譲渡を実行して、投資事業組合運用益を計上しているという流れになっております。

以上、業績ハイライトでした。

1. 2023年10月期第2四半期決算概要

Prored Partners

連結P/Lサマリー

(単位: 百万円)	連結累計			対前年同期比 増減率 (%)
	22年10月期2Q	22年10月期	23年10月期2Q	
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%

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved.

5

連結 P/L サマリーに関しては、詳細は割愛させていただきますが、前年同期比で、先ほどお話ししたように、9%程度減少している状況にあります。

また、経常利益に関しては大きく増えていますが、営業外損益にて投資事業組合運用益を計上したことによるものです。その後、非支配株主損益を調整した結果が親会社株主に帰属する純利益となって、9億円計上されております。

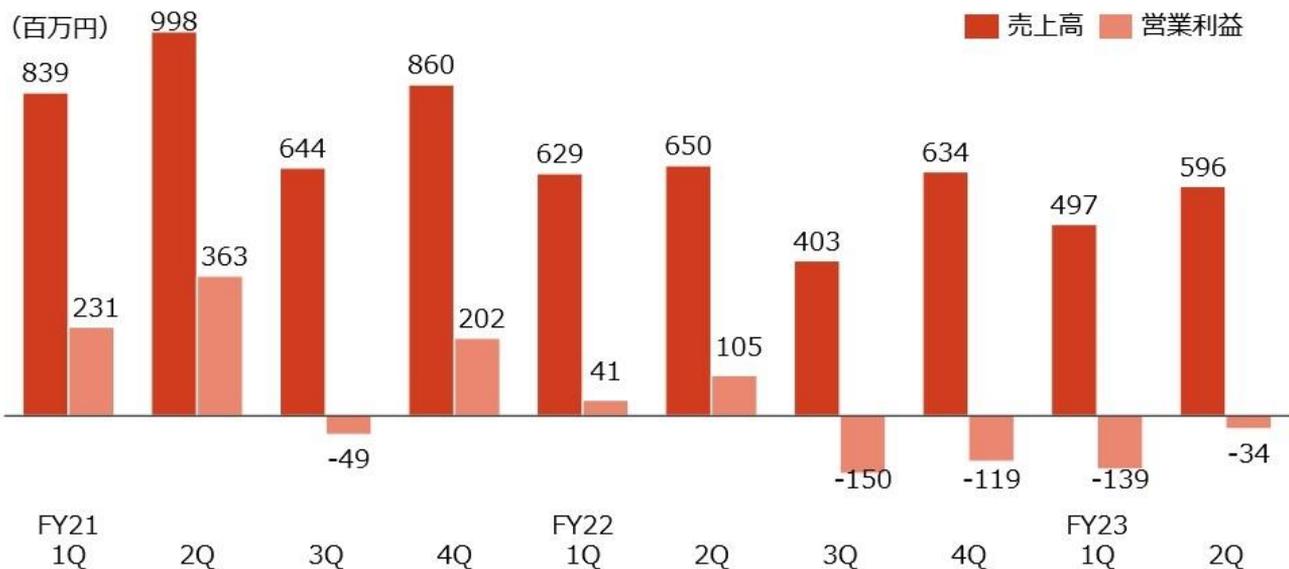
サポート

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 | 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



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

6

次に、プロレド単体の四半期推移です。

第2クォーターに関しては、前年同期比で比較して、だいたい1割弱下がっている状況です。

この第2クォーターまではプロサイン BSM のメンバー等がいますので、費用計上し営業利益の縮小要因となっているというところです。

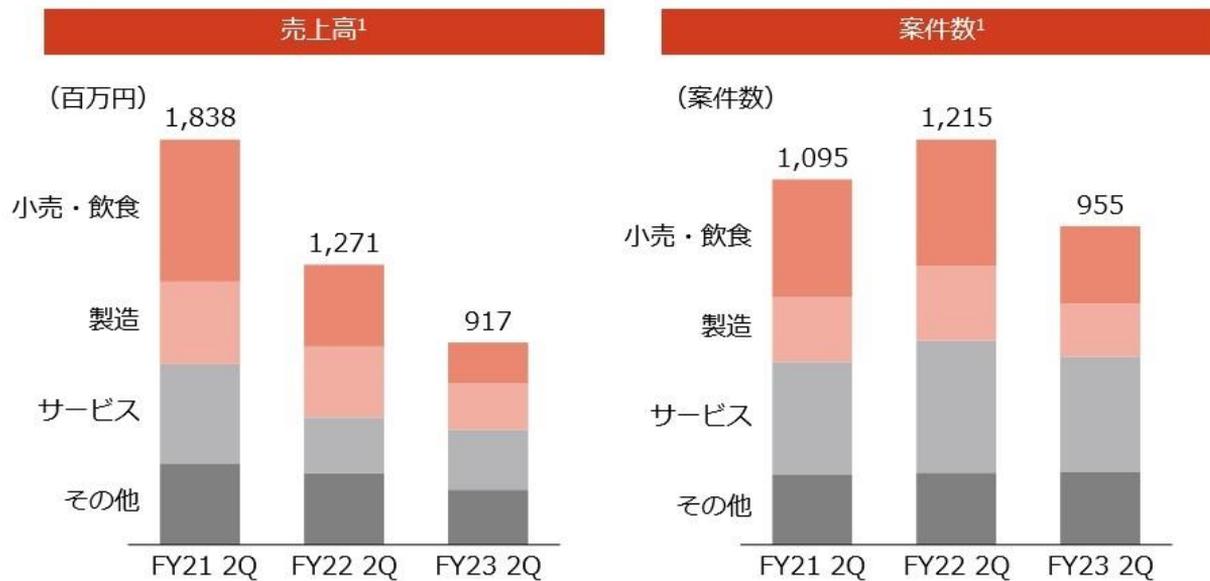
以上です。

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@scriptsasias.com

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



1. 新規事業領域に係る売上高・案件数は除外

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved.

7

次に、コストマネジメント、コンサルティング部門の成果報酬型のコストマネジメントに関してです。

前々期から比較すると半分程度まで売上が落ち込んだというところですが、非常に厳しい2年間が続いてきたなという状況です。

案件数に関しては、前々期と比較して1割程度の落ち込みです。しかしやはり1社あたり削減額がインフレによって非常に厳しい状況になり、結果として報酬も落ちてきたという状況です。

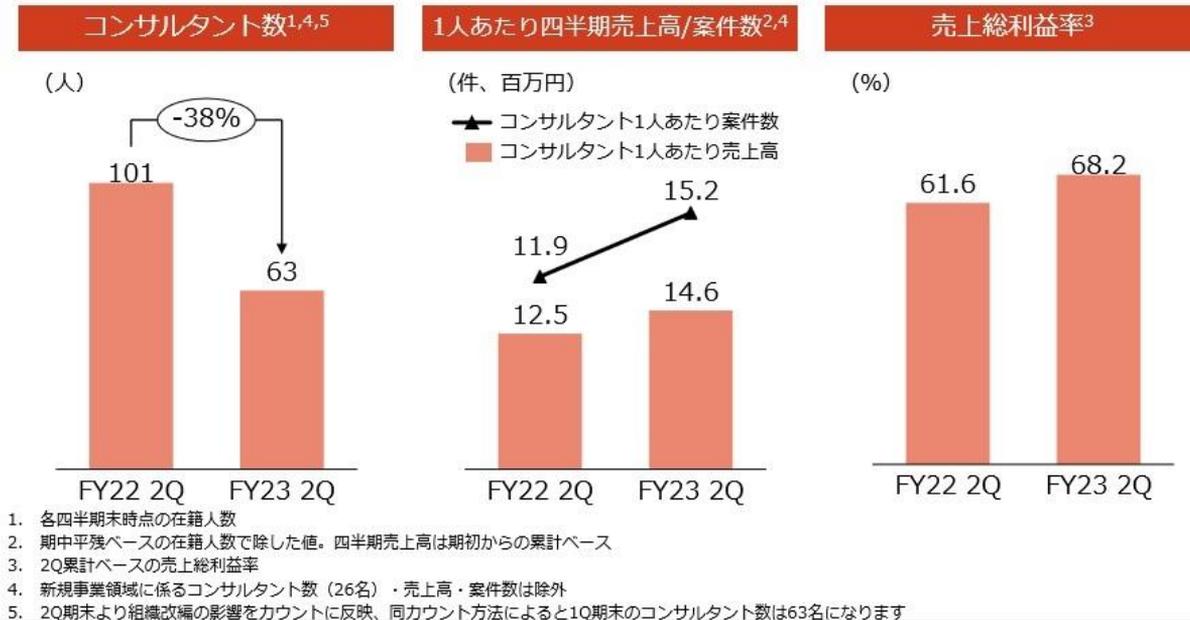
結果、23年2クォーターで、上半期に関しては9億1,700万の売上となっております。

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

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



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

8

次に、コストマネジメントです。

まず人員が前期と比較して、101人から63名になっているというところですが、新規事業領域に係るコンサルタントは26名在籍しているというところで、コストマネジメントのコンサルタントと合わせると89名となっております。

コストマネジメント単体だけを見た場合に、コンサルタント1人あたりの案件数に関しては、11.9件から15.2件に増えています。コンサルタントも非常に効率よく案件を回してくれている状況であります。

一方で、1人あたりの売上に関しては、12.5から14.6、1,460万円です。やはり1案件あたりの削減額というボリュームが減っているというところで、案件数の伸びに比べてそこまで伸びないというところなんです。

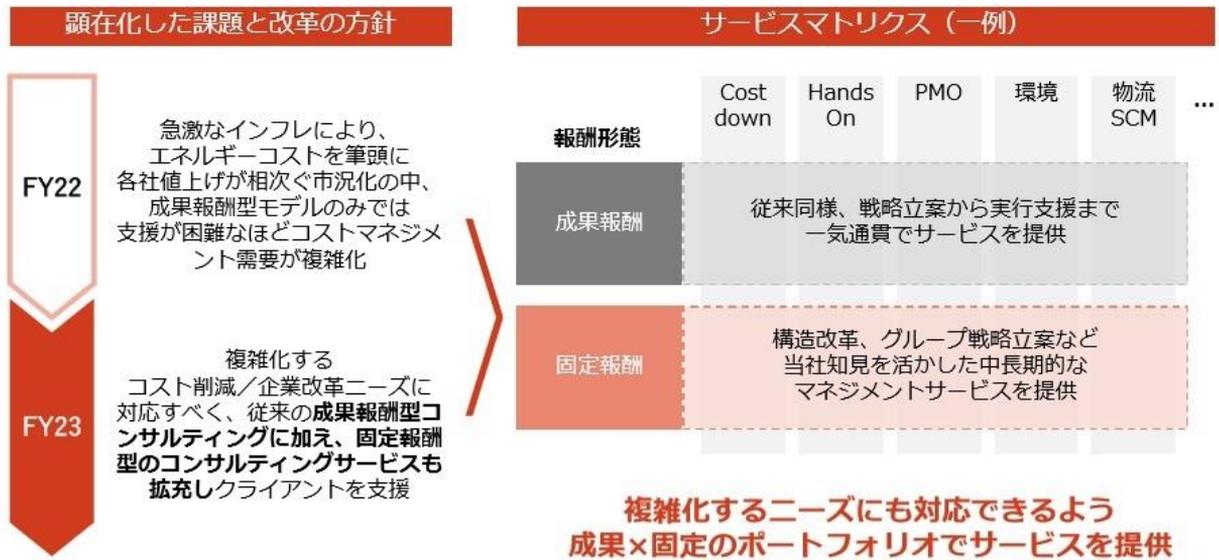
結果的に、売上総利益率に関しては、61.6%が68.2%と効率は良くなってきていますが、グロスでは落ちているので、まだまだ厳しい状況が続いているというところなんです。

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

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



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

9

それらを踏まえて、今後どれだけ成果報酬のコストマネジメント以外を伸ばしていけるのかが重要になってきます。9 ページのサービスマトリクス、右側の図を見て説明させていただきます。

今までのビジネスというのは、横軸一番左側の Cost down と上段の成果報酬の交わる部分が一番大きな売上を占めていました。今後は Cost down に並び、Hands On、PMO、環境コンサルティング、物流を来期には大きなボリュームにし、再来期以降はメインビジネスにしていくというところ です。

Hands On、PMO、環境、物流に関しては、成果報酬と固定報酬のミックスや、主には固定報酬もあると思うのですが、拡大できるよう今期中にしっかりと土台をつくっていきたいというところで、今、役員とコンサルタント総出で、しっかりと進めていっているというところ です。

以上、上半期の説明になります。

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

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

次に、2023年10月期通期業績予想の件についてお話しさせていただきます。

2023年10月期に関しては、経済環境等もあり、プロサイン BSM 事業の譲渡を踏まえて、通期業績予想を修正、今まで営業利益を出していなかったため、予想を開示しますというところです。

売上に関しては、プロレド/知識経営ともに計画どおり進捗しているという中で、予想は据え置きとさせていただきます。

営業利益に関しては、これまで非開示としてきたのですが、プロサイン BSM 事業の譲渡によるエンジニア人件費の縮小や、その他コスト構造の見直しを踏まえて、6億1,900万円の赤字となっています。

また、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、ファンドの運用で、損益の発生時期等がまだ見えない部分もあるため、合理的な予測が困難ということで、予想は非開示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

以上により、売上高は 23 億 6,100 万で計画どおり据え置きとして、営業利益に関してはマイナス 6 億 1,900 万の予想とさせていただきます。

以上、2023 年 10 月期通期業績予想でした。

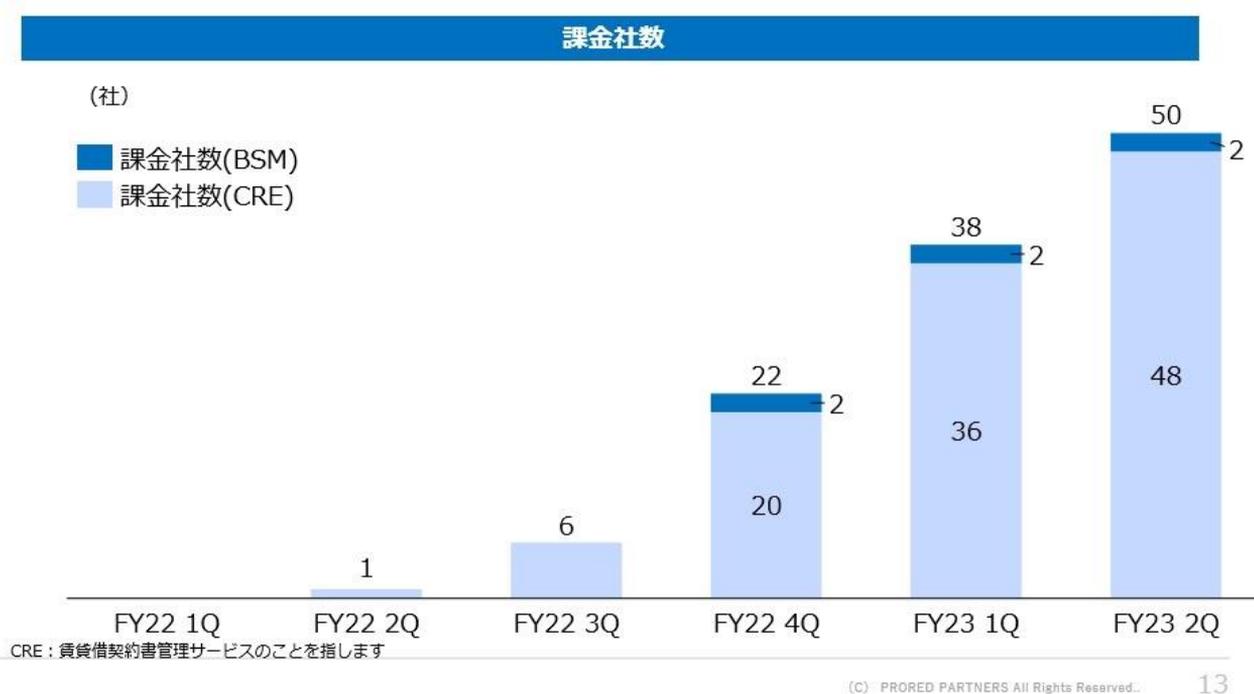
それでは、次、プロサインの進捗状況に関しては、山本から説明させていただきます。

3. プロサインの進捗状況

Prored Partners

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



山本: プロサインにつきまして、私、山本からお話しさせていただきます。

まず、プロサイン BSM と貸借契約書管理の CRE といわれるものを二つに分けて、件数を出させていただきます。

BSM は、先ほど佐谷も言いましたように、事業譲渡をさせていただきます。

貸借契約書管理に関しましては、順調に導入社数を伸ばしております。当第 2 四半期末時点で、課金者数は 48 社となっております。お客様からの満足度も非常に高く、現在ホームページでインタビューも載せさせていただきます。SaaS サービスとして順調に拡大を進めてお

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



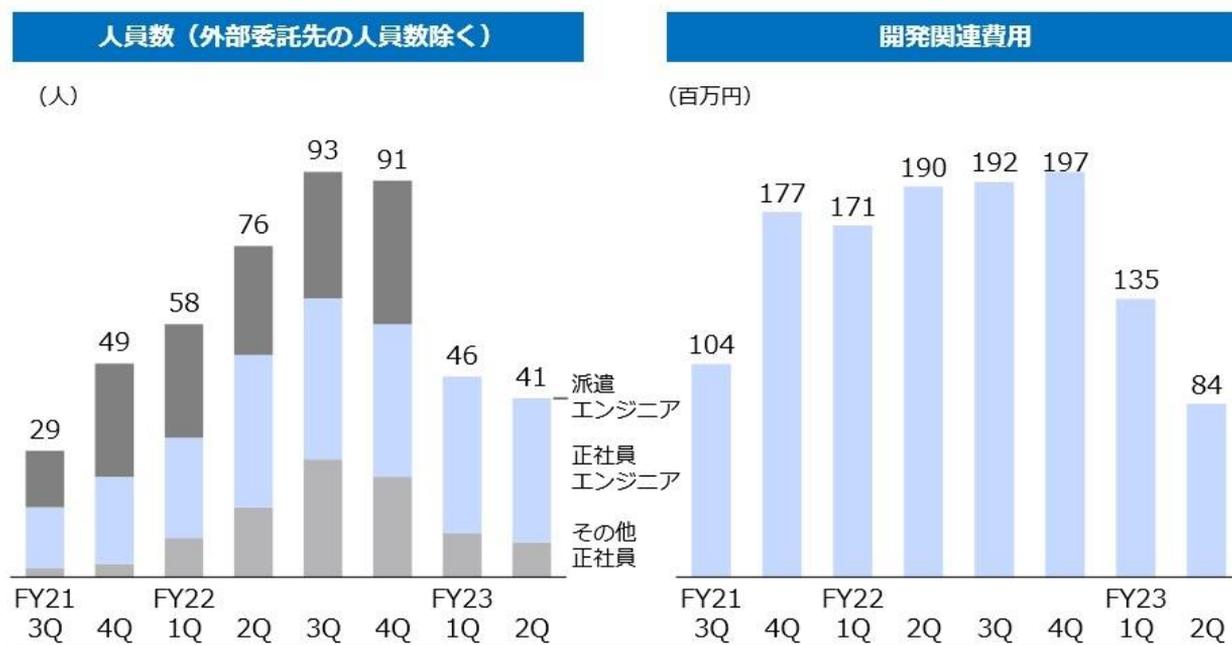
ります。このまま今後も計画どおり導入社数をさらに拡大させていくということで進めてまいります。

3. プロサインの進捗状況

Prored Partners

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



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved... 14

以前から出しております、人員数と開発関連費用についてです。

人員数の正社員数については、BSM事業の譲渡実行は3クォーターであるので、前1クォーターと比較して変動は僅少という形になります。開発関連費用につきましては、派遣エンジニアとの契約終了が寄与したということもあって、前1クォーターと比較して大きく減少している状況です。

なお、BSM事業の譲渡後、プロサイン全体に係る費用は、年間1.2億円程度を想定しております。

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

最後に、プロサインのBSMのほうです。

先日リリースさせていただきましたとおり、6月1日に事業譲渡を行っております。譲渡先はエヌ・ティ・ティ・データ・イントラマート様です。ワークフローの最大手のイントラマートを開発・運営されている会社です。

もともとプロサインの開発に関しては、そもそもBSMという支出管理ですとか、購買DXの辺りを目的とした世界観と、弊社の祖業であるコストマネジメントコンサルティングがとてもシナジーがあるということで考えて企画・開発をしました。

進める中で、思ったよりシナジーが見いだせなかったということと、計画どおり導入社数を伸ばせなかったということもあり、自社での開発・運営を断念して、事業譲渡に踏み切りました。

とはいえ、事業譲渡して終わりではなく、これをきっかけにエヌ・ティ・ティ・データ・イントラマート様とは事業連携を強めております。すでにクライアントの共同提案ですとか、相互送客も進めております。調達・購買領域の展開をやろうとされていたエヌ・ティ・ティ・データ・イントラ

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

マート様と協力することで、私たちもコンサルティングから DX まで幅広いニーズに対応できるということが、今回の譲渡の決め手になっております。

譲渡後も定期的に打ち合わせを進めておりまして、今後も強固な連携を図っていきたいと思っておりますので、今回の事業譲渡がプロレドの成長を加速させる要因になると信じております。

最後に、今回、プロサイン BSM 事業に関する損失の責任を取りまして、私、山本がプロレド・パートナーズの取締役を辞任することとなりました。今後は、引き続きプロレド内でコンサルティングの営業に従事いたします。今までどうもありがとうございました。

以上となります。

佐谷：プロサインの責任は取ってもらったという形になりましたが、また取締役に戻ってもらうくらいの成果を出してもらうというところで、山本とは話しています。

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@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。

最初に、吉田様、ご質問をお願いいたします。

吉田 [Q]：お世話さまです。いちよし経済研究所、吉田です。では、いくつかお願いします。

まず一つ目、細かいところで大変恐縮ですが、第2四半期だけを見ると営業利益は黒字になっていますが、単体は赤字ですが、連結では確か黒字ですよね。計算が間違っていないかと思いますが。

佐谷 [A]：はい。

吉田 [Q]：なので、第2四半期で黒字となっている部分は、知識経営研究所の季節的な要因なのか。

佐谷 [A]：はい。

吉田 [Q]：それで、今回、通期予想を出されて、下期が5億円程度の赤字になるところをもう少し詳しく教えていただければと思います。つまり、下期はプロサインに関するエンジニアコストとか、そういう費用がなくなる分、黒字になるのではとも思っていたのですが、逆にまだ赤字が結構残るので、その辺がまだ理解できていなくて教えていただければと思います。

佐谷 [A]：純粹にコストマネジメントの売上が、上半期より下半期のほうが数字としてだいぶ弱いんです。連結の売上で23億という計画にはなっていますが、上半期で今、13億。半分以上上っているわけですね。

下半期に関しては、例えば計画上で言うと下半期は10億しか売上がないということ。そうすると、13億6,000万で1億ぐらいの赤字がある中で、10億しか上げられなかったら5億ぐらい赤字が出ますよねと。プロサインの分は、確かにいろいろ減ってはくるのですが、今後、成長という中でコンサルタントの採用コスト等を、見込んでいるというところではあります。

吉田 [Q]：分かりました。

その下期10億というのは、妥当なレベルなのでしょうか。去年は下期が12億ぐらい出ていますが、今期は去年の下期より悪いということですか。

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 [A]：そうですね。前期比で見ていただくと分かると思いますが、第1クォーターは、去年は6億2,000万あったのが、今期に関しては5億、第2クォーターに6億5,000万あったのが、今期に関しては6億。そうすると、第3、第4も、同じような数字にというのは難しいところではあるという感じですか。

吉田 [Q]：分かりました。

あと、最初の第2四半期だけを見て黒字転換というのは、知識経営研究所で季節的に利益が出るということですか。

佐谷 [A]：そうですね、はい。

吉田 [Q]：分かりました。ありがとうございます。

2点目は、今後の収益改善に向けてのところですか。固定報酬のコンサルタントが26名と伺いましたが、成果報酬が63で、合わせて89と。固定報酬26名の稼働状況について、もう少し教えていただければと思います。

先ほど固定報酬のビジネスのラインナップが出ていましたが、今、実際に収益が上がっているところ、いわゆる物流なのかもしれませんし、環境なのかもしれません。あとは、PMO自体はまだ立ち上げたばかりという印象を持っていますが、この辺の26名の稼働状況も含めて、あと今後の、来期ぐらいにそこそこの売上として期待できるのかどうか、あとマネジメントソリューションズさんとの連携というようなりリースも出されているので、可能な限り言及していただければと思います。

佐谷 [A]：個別の収益性、稼働状況に関しては、今は非開示とさせていただきたいのですが、この中にはもちろん粗利として収益が出ているセクターもありますし、今は採用を先にして、まだ利益が出ていないところもあります。立ち上げたばかりのチームもあるので、今期末、来期以降の開示に関しては、より分かりやすく、そもそも成果報酬と固定報酬の部分や、各サービスラインに対してどういう開示をするか、今、経営企画、財務経理等も検討中ですので、いったん今回は非開示とさせていただければと思います。

吉田 [Q]：分かりました。

あと、PMOのところですが、御社の既存の成果報酬をやっていた経験からの親和性といいますか、あまりプロジェクトはプロジェクトでも、コスト削減なので畑が全然違うような気もするのですが、まったく別物として育成しているのか、これまでの杵柄で活かしている部分があるのか、この辺についても教えていただけますか。

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 [A]：PMO の中には、プロジェクト型のコンサルティング等も含まれてはくるのですが、課題解決型のコンサルティングというのですかね。実際、クライアントからの反応はどうかという意味で言うと、想像以上に評判が良い状況です。中には、クライアントから評価というか、賞等を頂ける場合もあり、元々の成果報酬型のコンサルティングで培ったコンサルティングの手法・スキルは、十分に活かせるメンバーがそろっているとは考えています。

吉田 [Q]：分かりました。

ちなみに、今、評判が良いということは、顧客にサービスを提供していると思うのですが、御社の場合、どちらかという中堅の会社さんが多いようなイメージもありますが、

どちらかという、PMO は大企業向けのようイメージがあって、プロジェクトもやはり、何百億とはやらないですが、結構、値段が張るプロジェクトに対して PMO が有効的に使えるというようなイメージがあるので、そういった意味では、大企業の顧客向けにどうやってサービスを提供できるかは課題かとも思うのですが、いかがでしょうか。

佐谷 [A]：おっしゃるとおりです。もともと、売上 100 億から 1,000 億ぐらいのクライアントをメインターゲットとしてはきたのですが、上場していろいろ販路を拡大していく中で、やはり大企業様とも取引はあったというところなんです。

それで言うと、既存クライアント様に今は営業するだけで、十分リードのところは獲得できる状況にあると、お考えいただいて結構です。

吉田 [Q]：分かりました。ありがとうございます。

最後、プライムの上場維持基準への適合に向けた計画のところですが、ざっと拝見した限りでは、2030 年の 10 月期までの期間が必要ということで、これは、この文章のとおりだとは思いますが、延長が認められたという。

佐谷 [A]：そうですね、はい。

吉田 [Q]：分かりました。

ということで、収益改善に向けて、あと株価のところもそうですが、時価総額を上げていくということで、これから取り組んでいかれる。中間的な発表というか、今後のタイムスケジュール、2030 年 10 月期ってかなり長いので、ここからどういうスケジュールを踏まえてやられていくか、中期経営計画の発表もあるでしょうし、その辺のイメージを教えてくださいませんか。

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 [A]：中期計画の再策定を今進めているところなので、後日説明すべきところではあるのですが、しっかり今の状況を改善すべく、ターンアラウンドといたしますか、V字回復できるように計画していきたいと思っています。

吉田 [M]：分かりました。以上です。ありがとうございました。

佐谷 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。

続いてご質問がありましたら、お願いいたします。

それでは、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。

いくつかありますので、先に読み上げさせていただきます。

司会 [Q]：まず、今期の営業利益予想は赤字となっておりますが、来期の見通しはどのようになっておりますか。

佐谷 [A]：私からご回答させていただきます。

現時点では、まだ回答できる状況にはありません。来期の営業利益に関しては、現状、成果報酬型のコンサルティング、主にコストマネジメントのところですが、インフレもご存じのようにまだまだ続いているというところであります。今期、計画どおりには進んでいますが、再来期も同じような見立てでいけるのかというと、まだ分からないというのが正直なところではあります。

また、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考えているものの、それがどれくらい伸ばせるのかと。しっかり増収できるというのも、どの規模かというところはまだ見極められていない状況ですので、それを今期末ぐらいまでにしっかり把握した上で、来期の計画を12月半ばに開示できればと考えております。

司会 [M]：続きまして、Zoom テキストでご質問を頂いているので、読み上げさせていただきます。

司会 [Q]：上場前からご展開を注目させていただいておりますが、佐谷社長の顔色が悪い時期が長引いているなど感じます。どうなったら回復への目途が立つのか、単刀直入にご質問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



佐谷 [A]：顔色、悪いですか。いや、こういう状況なので、正直、あまり調子いい顔すること自体、不謹慎というのは変ですが、違うなと思ってまして、別に演技していたわけではないですが、もしかしたら顔色が悪く見えたのかもしれませんが。

私自身は、それこそ創業時から変わらずというか、より会社に対してやビジネスに対して思い入れも強くなっていますし、ストレスで体調が悪くなるというのは、もともとまったくない性格ですので、ご心配いただいております。

司会 [M]：続いての質問です。

司会 [Q]：今期、経常利益と当期純利益の予想が非開示になっていますが、いつ開示されるご予定ですか。

佐谷 [A]：こちらからですね。

先ほど決算の説明でも触れさせていただきましたが、ファンドの運用の損益の確定時期が、売却等々も兼ね合うものであるため、予想できないところがあります。そういう意味では、今期に限らず、継続して非開示とすることを考えております。

今期の開示に関しては、予測可能となった時点で開示を予定させていただければと思います。

司会 [M]：続いてのご質問です。

司会 [Q]：ブルパス・キャピタルの今後のエグジット見込みについて教えていただきたいです。今回のような大きな利益計上が続いていくのか、可能な限りでお教えいただければと思います。

佐谷 [A]：これも、最終的には買収、M&A後にバリュアアップして、バリュアアップがうまくいくかいかないかもありますし、またマーケットの環境もありますし、買い手様の状況もあるという中で、今後も同じような状況が続くかはなんとも言えない状況ではあります。

ただ、もともと、我々自身はコンサルティングビジネスに可能性を見いだして起業しているメンバー、会社でもあるため、PMIをしっかりと、結果的にバリュアアップしたところが、売却益として跳ね返ってくるように引き続きやっていきたいと思っているというところではあります。

規模感がどのくらいですかというとなかなか難しいので、今後、何件か売却される中で、皆様にはこのくらいの規模感、レベルだなということがご認識いただけるようになってくると思っています。

司会 [M]：続いてのご質問です。

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



司会 [Q]：プロサインの事業譲渡について、エンジニアはどのような処遇となっているのかお教えください。

佐谷 [M]：こちらに関しては、山本から説明させていただきます。

山本 [A]：プロサインの BSM のエンジニアに関しましては、全員が同意いただいて、無事にエヌ・ティ・ティ・データ・イントラマート様のほうに移籍しております。

6月1日から先方のほうにはいらっしゃいますが、非常に歓迎していただいているのは、私も直接見てきましたが、入社して、もう今、研修をするという形で戦力になっていくみたいなことは聞いておりますので、無事に全員移籍しているという状況です。

以上です。

司会 [M]：そのほか、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、2023年10月期第2四半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。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 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、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

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、すべて会員自身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、利用者自身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本規約に基づく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会員が被った損害、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

