

Prored Partners

株式会社プロレド・パートナーズ

2019年10月期 第2四半期決算説明資料

東証マザーズ上場（証券コード：7034）

	FY2019 Financial Result	
1.	2019年10月期 第2四半期決算概要	P03
	Progress of Priority Strategy	
2.	2019年10月期 重点施策進捗状況	P09
	Growth Potential and Strategy	
3.	中長期成長戦略	P12
	Appendix	
	Appendix	P15

FY2019 Financial Result

1. 2019年10月期 第2四半期決算概要

事業環境

各企業において人件費の高騰や先行き不透明な経済情勢等もあり、引き続きコンサルティング（主にコストマネジメント）ニーズは高く推移

業績

売上高 **13.3**億円 前年同期比 **+ 165.9%**

営業利益 **6.1**億円 前年同期比 **+ 158.0%**

業績のポイント

<収益面>

- 売上の増加：顧客紹介およびインバウンドにより案件数増加
- 第2Qに大型プロジェクトが完了し、営業利益を押し上げ

<費用面>

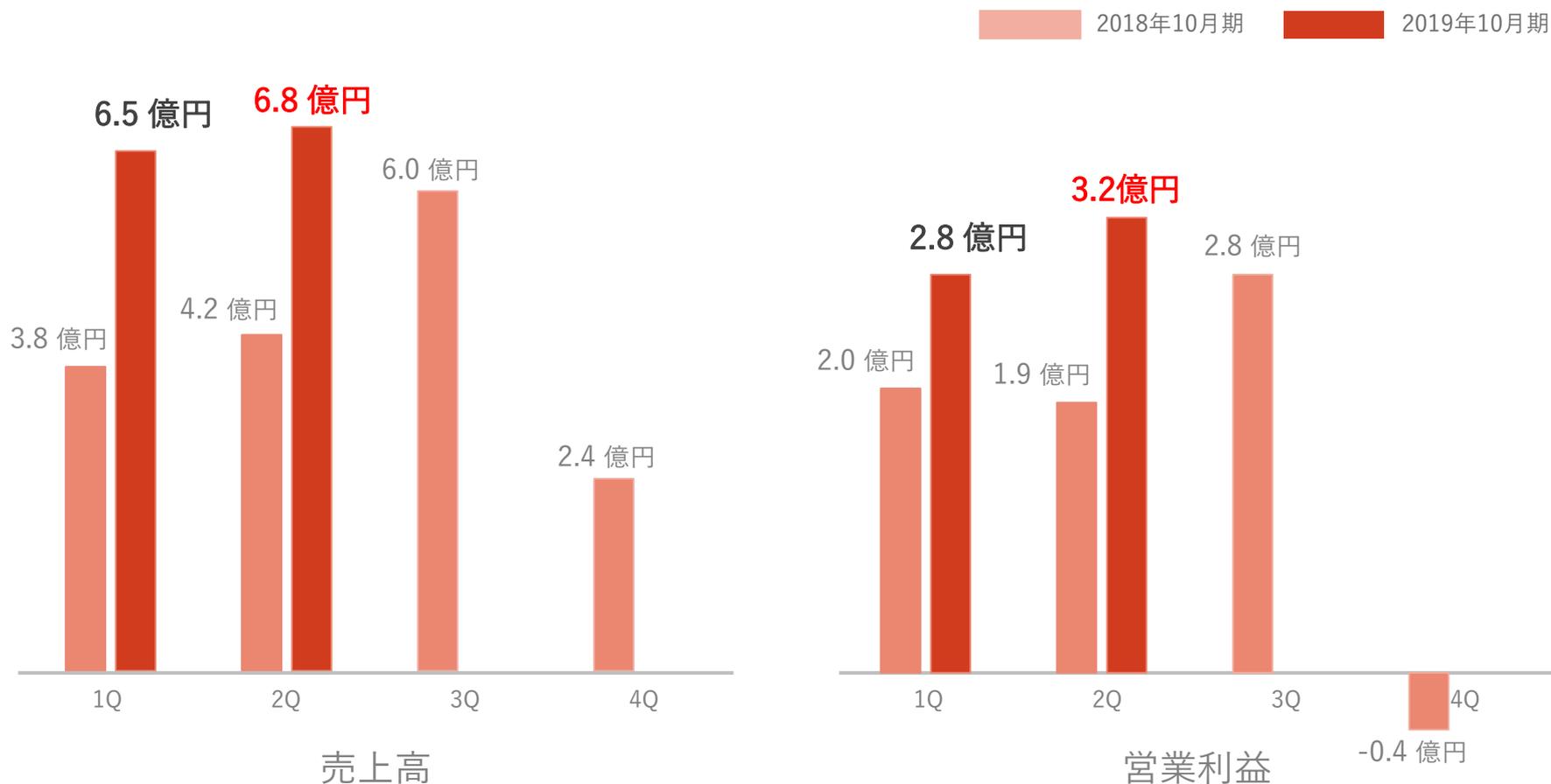
- 人件費の増加：コストマネジメントを中心とした既存サービスの拡大及び新規サービス確立のための積極的な人材投資を実施。結果、成功報酬型採用費用及び人件費の増加
- 売上の増加に伴い販売手数料が増加

営業利益率は、大型プロジェクトの完了により計画を若干上回る水準で推移

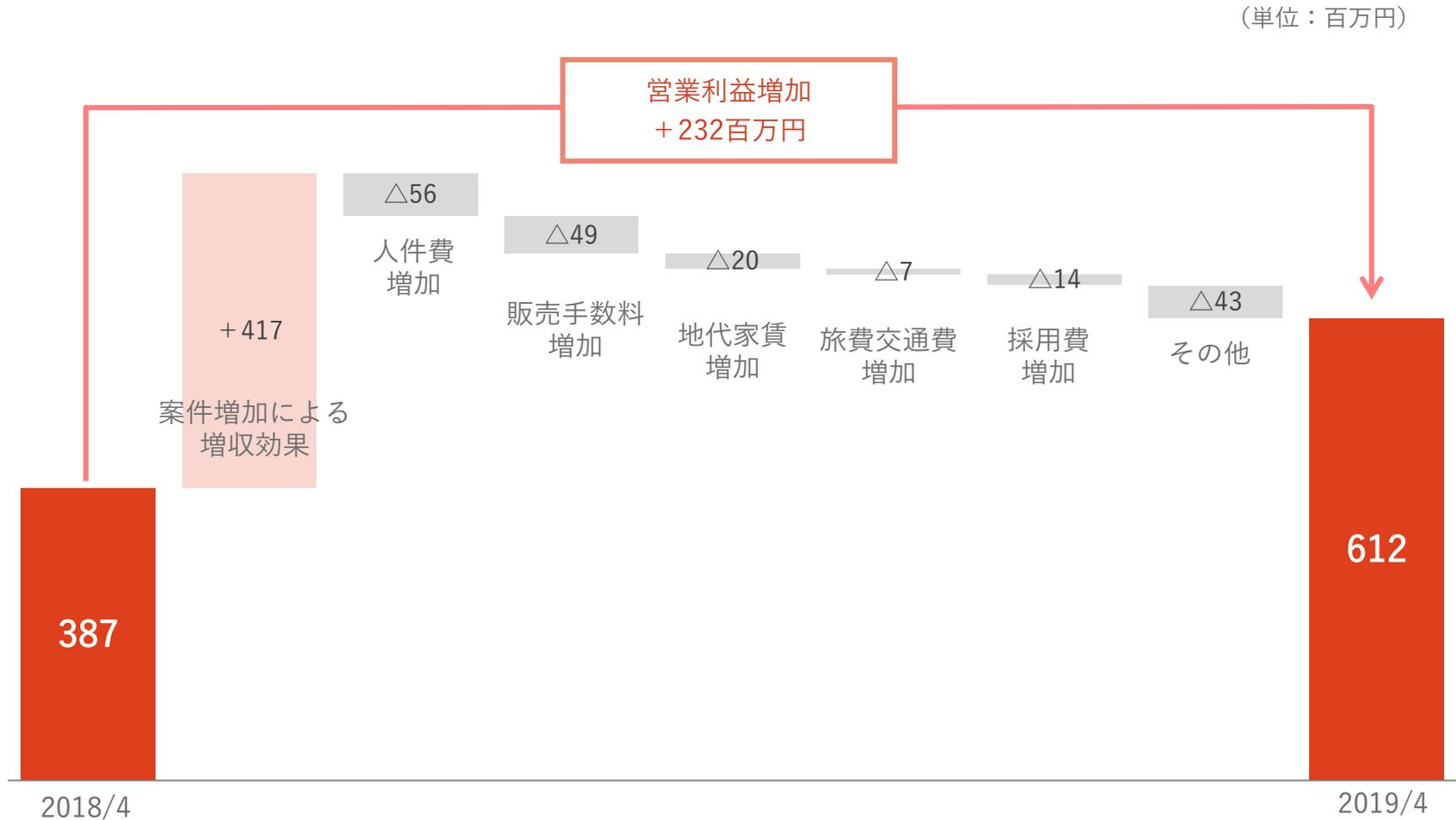
(単位：百万円)

	2017年10月期 (実績)	2018年4月期 (実績)	2018年10月期 (実績)	2019年4月期 (実績)	対前同期比 増減率 (%)	2019年10月期 (予想)
売上高	1,013	804	1,651	1,334	65.9	2,305
売上原価	297	158	379	271	71.4	
原価率	29.3%	19.7%	23.0%	20.3%		
売上総利益	716	646	1,272	1,063	64.6	
粗利率	70.7%	80.3%	77.0%	79.7%		
販売費及び一般管理費	442	258	657	450	74.5	
販管費比率	43.6%	32.1%	39.8%	33.8%		
営業利益	274	387	614	612	58.0	742
営業利益率	27.0%	48.2%	37.2%	45.9%		32.2%
経常利益	279	389	591	595	52.9	742
税引前当期純利益	287	389	591	595	52.9	742
当期純利益	198	253	380	413	62.8	463

売上高、営業利益ともに、第1四半期、第2四半期において前年同期比を大きく上回っており、順調に推移



当初予想を上回る増収効果により、積極的な人材投資および営業強化に係る費用を吸収
営業利益は大幅増益を達成



売上及び利益計上による現預金、売掛金及び利益剰余金の増加
それ以外に大きな増減はなし

(単位：百万円)

	2018年 10月期	2019年 4月期	増減額
流動資産	3,272	3,665	393
現金・預金	2,722	2,984	261
売掛金	113	244	130
有価証券	399	399	0
その他	36	37	1
固定資産	152	213	60
有形固定資産	32	53	21
無形固定資産	5	6	1
投資その他資産	115	153	38
資産合計	3,424	3,879	454

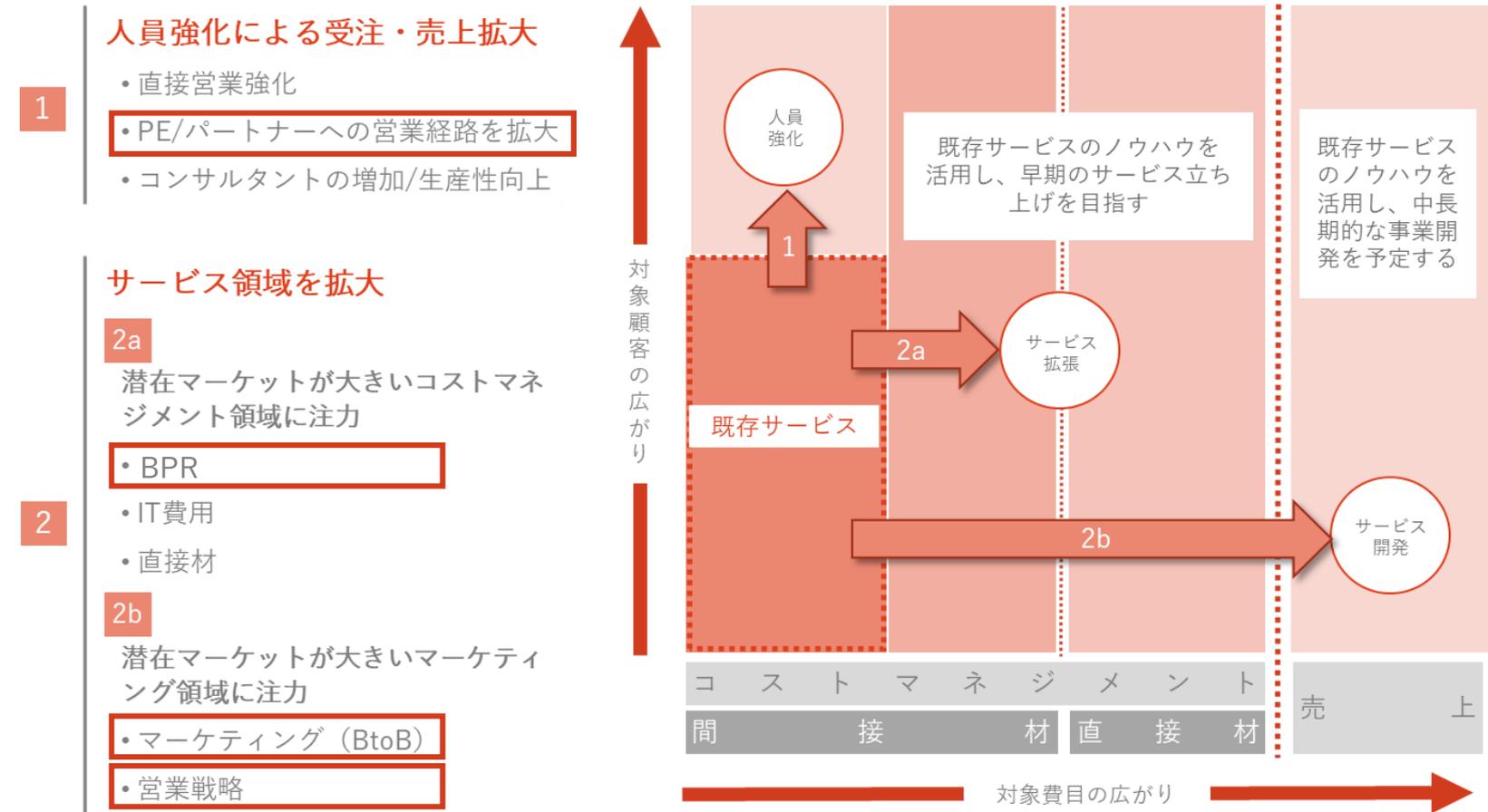
	2018年 10月期	2019年 4月期	増減額
流動負債	418	447	29
買掛金	4	6	2
未払金	32	47	15
未払費用	109	104	-5
未払法人税等	186	197	11
その他	85	90	5
固定負債	29	38	9
資産除去債務	29	38	9
純資産合計	2,977	3,393	416
資本金	1,134	1,136	1
資本剰余金	1,124	1,126	1
利益剰余金	717	1,130	413
負債純資産合計	3,424	3,879	454

Progress of Priority Strategy

2. 2019年10月期 重点施策の進捗状況

第2四半期までに、新規法人パートナーとの業務提携契約の締結、及び新規サービス領域であるBPR、マーケティング、営業戦略のプロジェクト取組を実施

第2四半期までに大きく進捗があった施策



第2四半期時点では各施策で当初想定した成果に向けて順調に進捗
新サービス領域については、3年後までに売上10億円規模を目指す

現在までの取組

今後の取組

1

人員強化による受注・売上拡大

PE/パートナーへの営業経路を拡大

・法人パートナー（金融機関）との業務委託契約の締結
→パートナー契約数は前期末比16.9%増加

・ターゲットを絞った戦略に基づく営業活動の実施

サービス領域を拡大

2a BPR

・業務改善コンサルティングの受注（小売業、製造業）

・受注プロジェクトの遂行
・プロジェクトノウハウの整備

2

3年後までに売上10億円規模を目指す

2b マーケティング（BtoB）

・事業計画の策定及び計画実行支援コンサルティングの受注及び完了（小売業）

・受注プロジェクトの遂行
・プロジェクトノウハウの整備
・プロジェクト標準化への取組開始

2b 営業戦略

・売上アップ及びプライシング戦略策定コンサルティングの受注（小売業、製造業）

・受注プロジェクトの遂行
・プロジェクトノウハウの整備

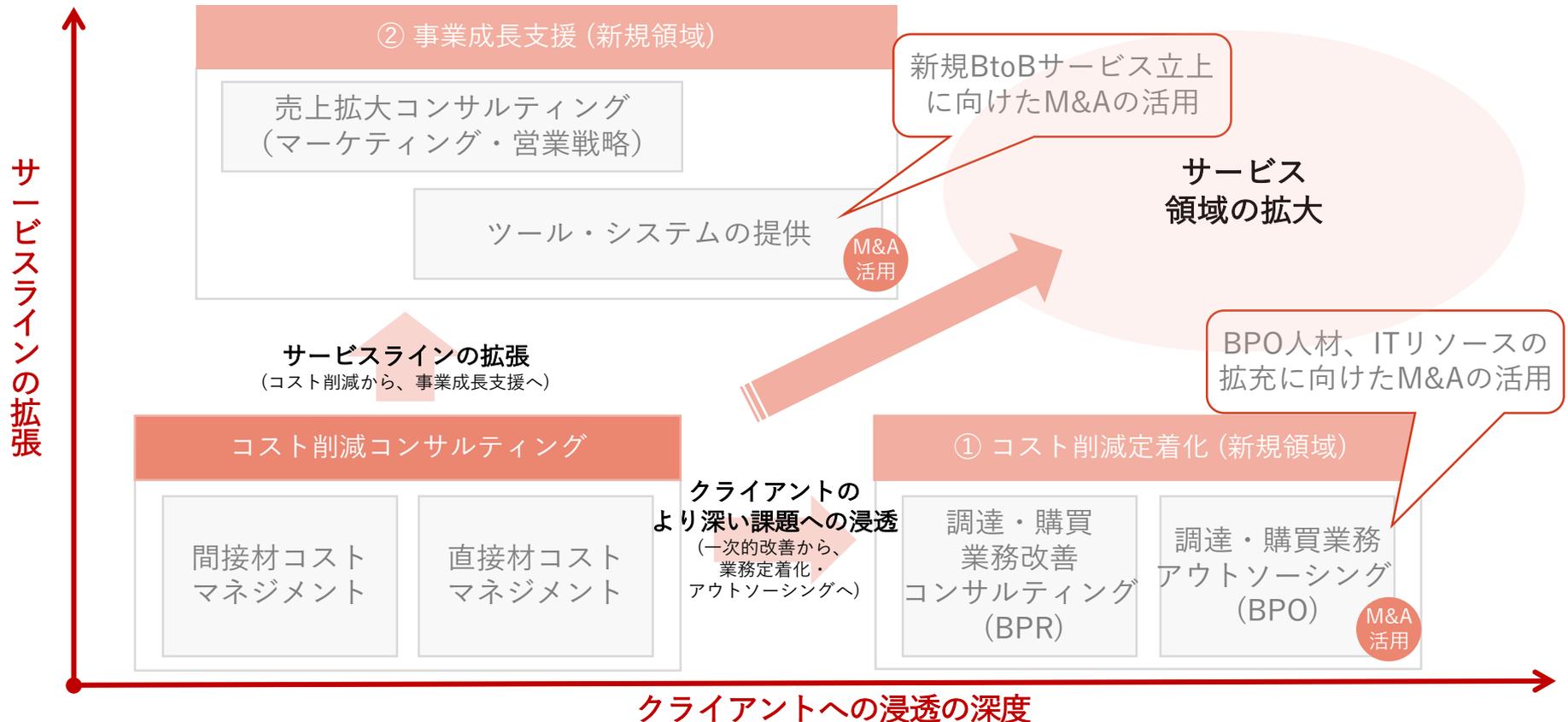
Growth Potential and Strategy

3. 中長期成長戦略

中長期戦略：自社サービスの増強およびサービスを活かしたM&Aによる拡大ーコア投資方針について

コア投資方針としては、新規領域である①コスト削減定着化における調達・購買業務アウトソーシング(BPO)と②事業成長支援における新規BtoBサービスを有する事業を投資対象として検討中

M&Aを活用したサービス領域の拡大イメージ



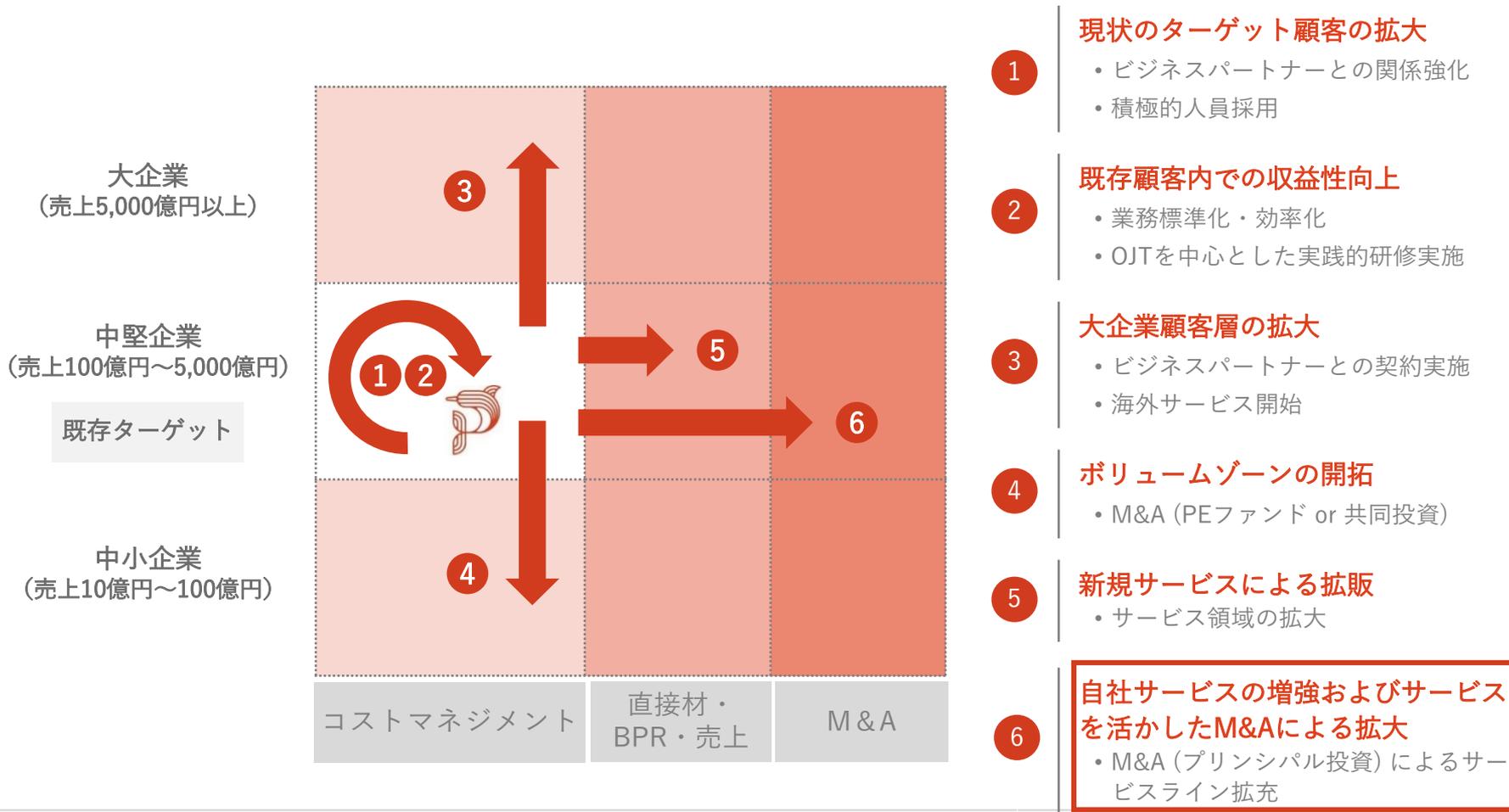
中長期戦略：既存事業の収益性向上と新規事業開発を同時実行

Prored Partners

→各項目で施策を遂行

第2四半期までに、各項目の施策を随時遂行

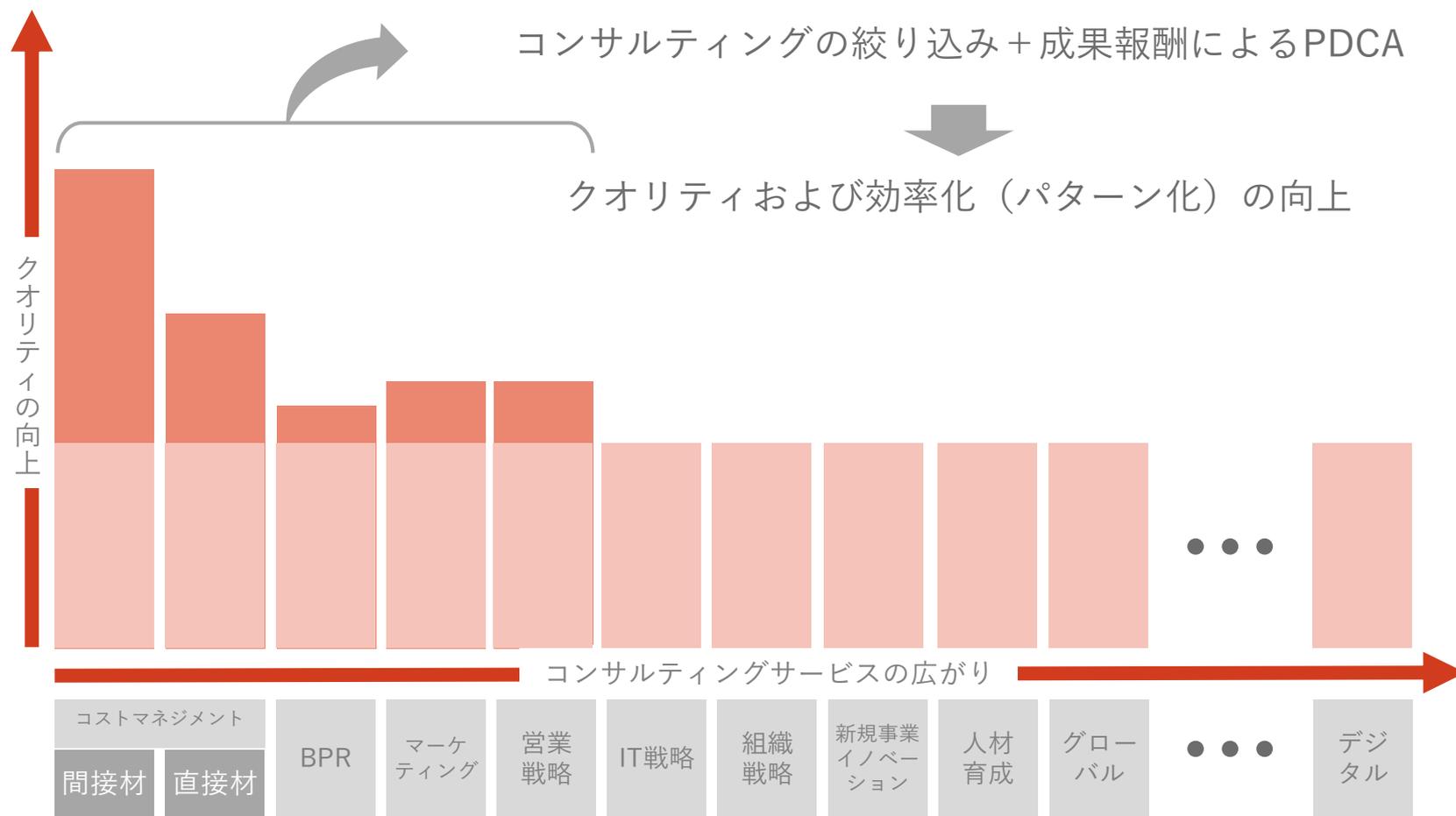
特に、自社サービスの増強およびサービスを活かしたM&Aによる拡大については、明確に設定されたコア投資方針に則り、投資先を検討中



Appendix

Appendix

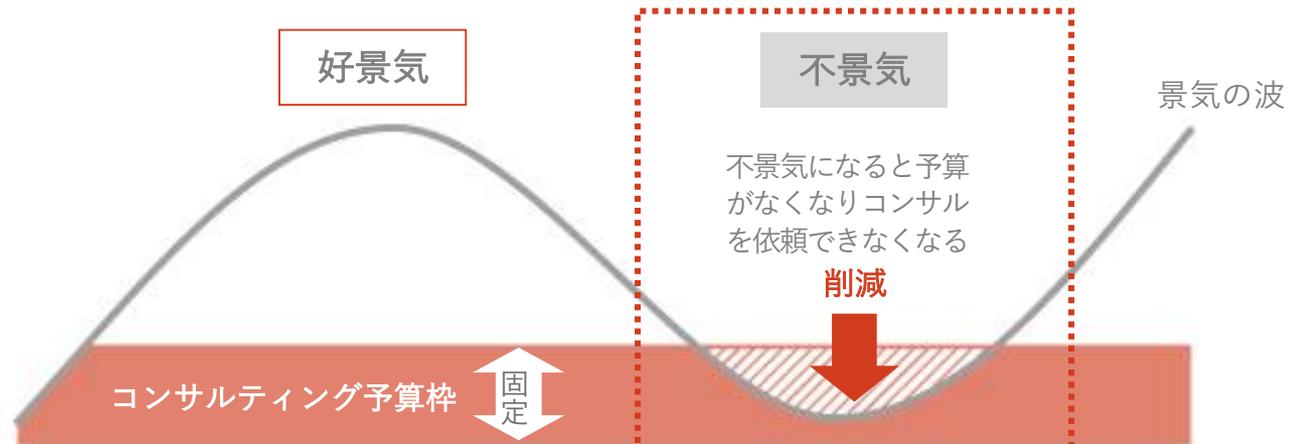
コンサルティングの中でマーケットの大きい領域へサービス提供し、他社との差別化を促進する



成果報酬であれば予算枠がなくとも取り組めるため、景気の波に影響を受けづらい

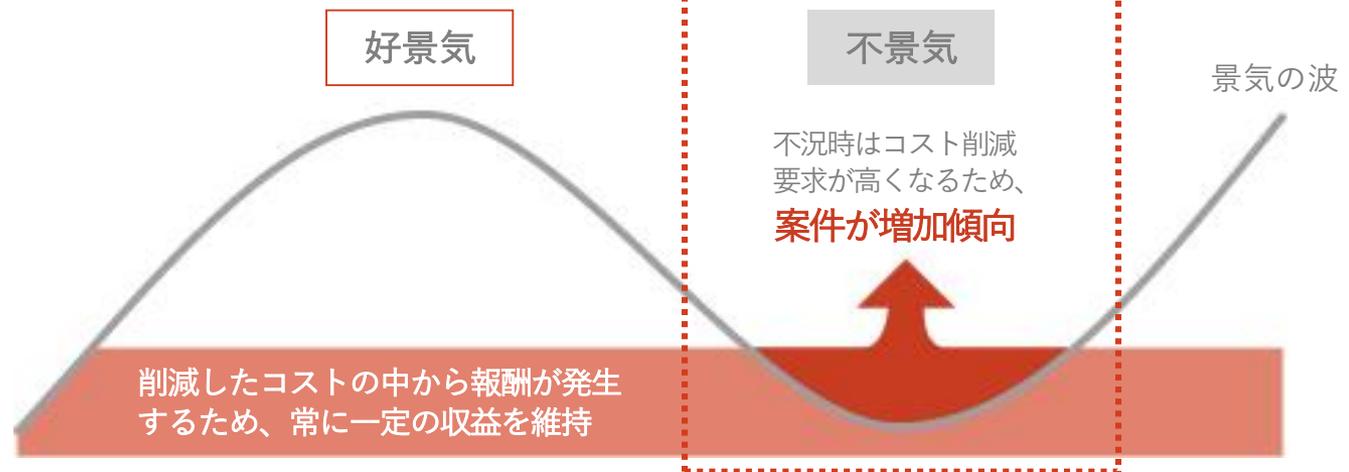
固定報酬

固定報酬コンサルティングに依頼した場合、景気がい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



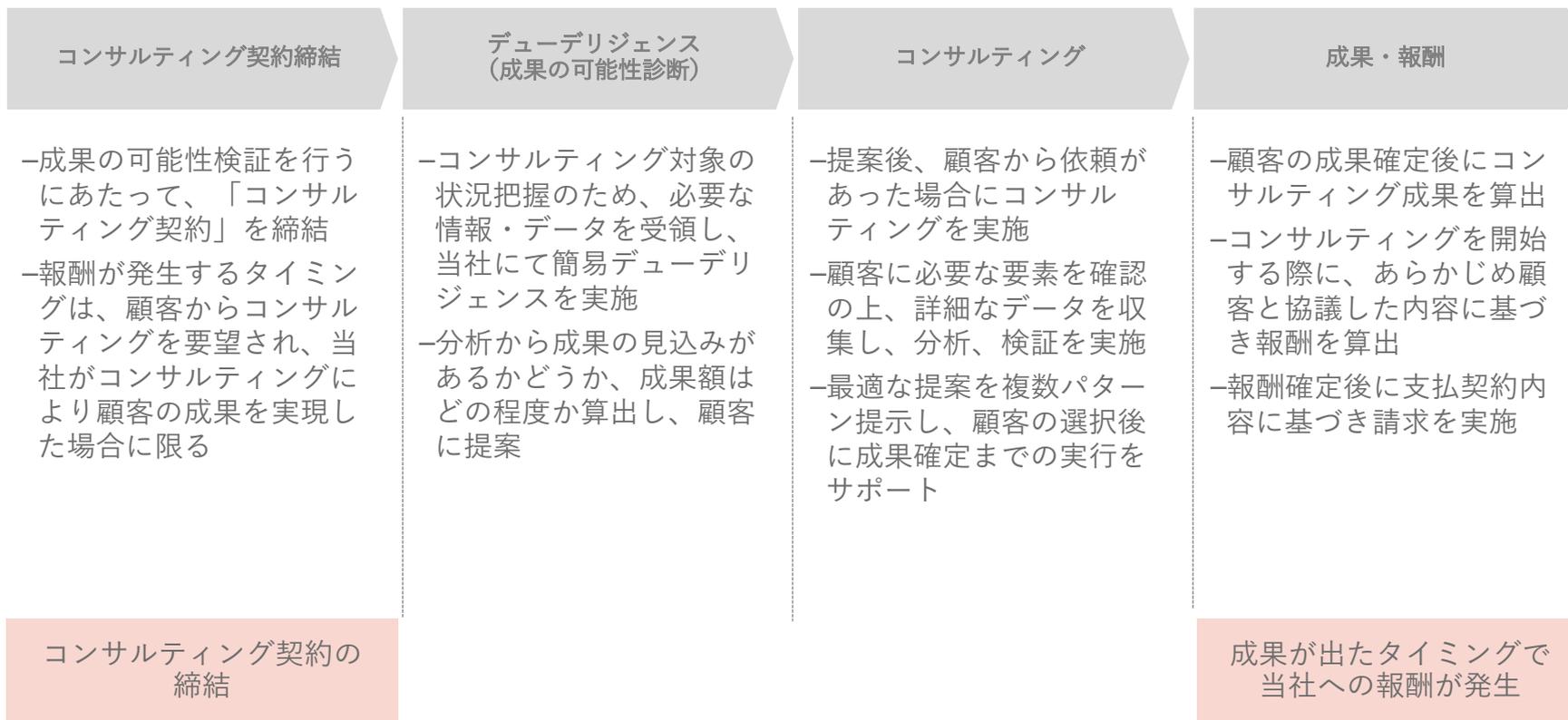
成果報酬

成果報酬コンサルティングに依頼した場合は、景気がい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、予算枠が不要なく、依頼できる



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

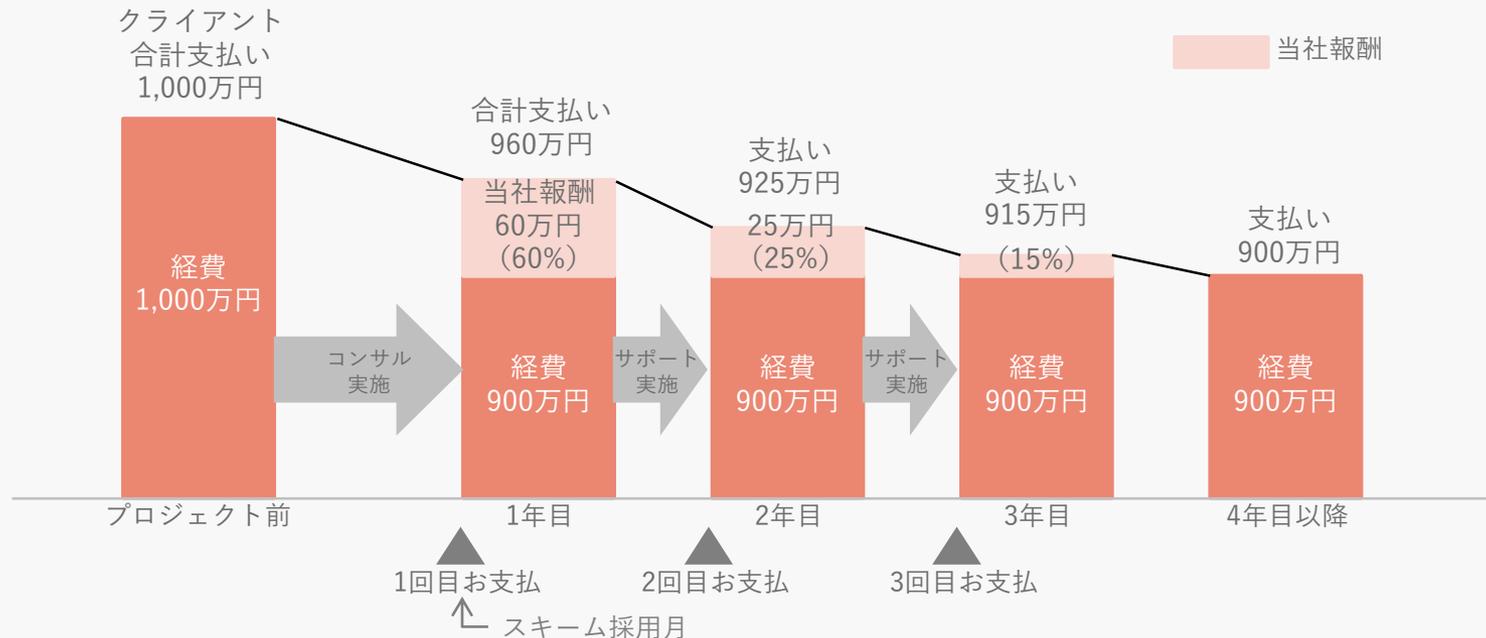


報酬体系および例

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、3分の1が報酬となり、3分の2が顧客のメリットとなる

3年分割の報酬支払の場合は、段階的であるため、4年連続で支出が前年比減となる

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）



- 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