

第11回定時株主総会決議ご通知

平成31年1月24日開催の当社第11回定時株主総会におきまして、
下記のとおり報告および決議されましたので、ご通知申し上げます。

報告事項

第11期（平成29年11月1日から平成30年10月31日まで）
事業報告及び計算書類の内容報告の件

決議事項

議案 定款一部変更の件
本件は原案のとおり承認可決されました。

以 上

証券コード：7034

株式会社プロレド・パートナーズ



2018年10月期 事業報告書

2017年11月1日から2018年10月31日まで

価値＝対価

人が、企業が、世の中へ提供した価値に対して、

それに見合った対価は提供されているだろうか

社会に世界に必要とされたが何かに阻害され、消えて行ったものがある

既得権益や寡占市場は変わらない

価値あるものを残し、それらに適正な対価を提供する

『価値』と『対価』の乖離を少しでも埋めることで、

魅力あるサービスは評価され、そこで働く人は喜び、そのサービスは世の中に広がる

『価値』＝『対価』

それこそが、プロレド・パートナーズの実現したい世界です。



この度は弊社の株主になっていただき、また弊社への投資をご検討いただき、ありがとうございます。

皆様と、私たちプロレド・パートナーズのメンバーとの関係には、様々な形があると考えています。

私たちの理想は、お互いに刺激を与え、お互いにリスペクトし、お互いにとって良い結果を出すことができ、そして、社会や時代を創れるような存在になっていくことです。

青臭いとか生ぬるいとか、それは資本主義ではないね、とおっしゃるかもしれませんが、それが私たちの理想ですので、ご容赦くださいますと幸いです。

そのために私たちは1つの実務と2つの方針をお約束いたします。

- ① 透明かつスピーディーな情報の開示を実現します。
- ② 経営の判断軸を、プロレドの中長期的な企業価値の向上とします。
- ③ 失敗を恐れず挑戦します（失敗した場合はそれを次の成功の糧にします）。

昨今、企業と株主の皆様との関係は、多くの場合インターネットで株を購入するという間接的なものにはなりますが、何千社とある上場企業の中から弊社をお選びいただいたこと、またご検討いただいていることに一方的なご縁を感じます。

これから弊社には多くの波があると予想されますが、私たちはそれらに対して考えに考え抜き、不断の努力をお約束いたします。皆様におかれましては、私たちがどんな考えをもって、それらの波に向かっていくのか、未永く弊社への関心をお持ちいただけると幸いです。

引続き、私たちをよろしくお願いいたします。

代表取締役 佐谷 進

佐谷代表取締役が語る
成果報酬型ビジネスモデルの
強みと成長戦略



Q コンサルティング業界では異例の成果報酬型ビジネスモデルについて教えてください。

A 一般的にコンサルティング業界ではプロジェクトに必要な人数と期間によって報酬が決まります。しかし当社のビジネスモデルでは、プロジェクトの成果に応じて報酬が算出されます。成果が確定するまで報酬は発生しないので、顧客にとってはリスク無しでコンサルティングを導入できることになります。従来であればコンサルティングを利用しなかった規模の企業まで顧客層は広がっており、開拓余地の大きい、新しい市場が形成されつつあります。成果報酬型ビジネスモデルには、コンサルティングファームがプロジェクトに割くリソースを先行して負担するリスクと、成果をどのように計るかという難しさがあります。当社でも着実に成果を上げるためのノウハウと、安定的に収益を確保するためのスキームを築くまでに、多くの挑戦と改善を重ねてきました。それがこの新しい市場への高い参入障壁となっており、当社の強みにつながっています。

売上規模 ビジネス モデル	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)				
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	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	外資 グローバル総合系 コンサルティング ファーム

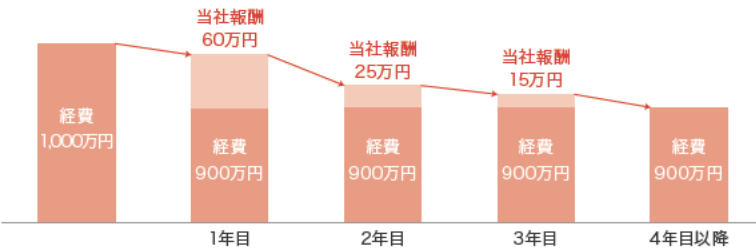
参入障壁が高い、独自の市場ポジション

Q どのようにして成果報酬型で安定的な収益を確保しているのでしょうか。

A 着実に成果を上げるために、コンサルティングのクオリティを常に向上させています。プロジェクトで培う知見・経験を基にしたノウハウの蓄積、ビッグデータやRPAといった最新のITテクノロジーの活用を行っています。コストマネジメントにおいては膨大な実勢価格データベースを活用することにより、平均して8.6%の削減率を達成しています。この数値は3年前と比べて3.9pt上昇しており、収益力が向上しています。

また、当社では3年契約による3年分割での報酬支払いを基本とし、収益モデルでも安定化を図っています。
業務効率化の面では、プロジェクト期間の短縮を目標に、業務推進ノウハウを体系化した結果、3年前と比べて平均約5か月の短縮化が進んでいます。

例：コストマネジメントにより、年間の経費が100万円下がった場合

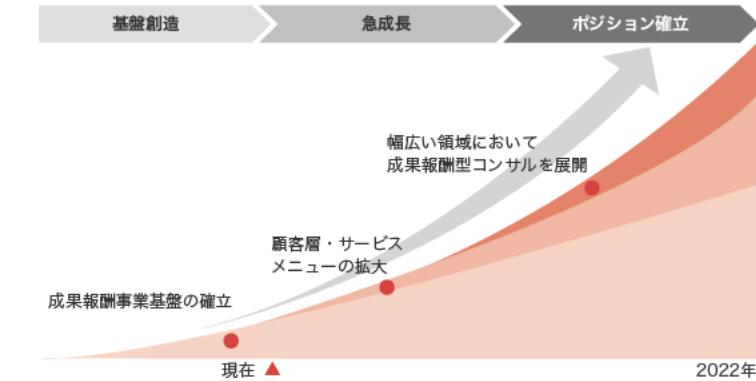


ストック型に近い収益モデル：3年契約で報酬は3年分割

Q 成長戦略について教えてください。

A 成果報酬型コンサルティングの市場は2兆円以上と想定しており、なおかつ競合がほぼ不在の未開拓市場です。既存サービスである成果報酬型コストマネジメントは顧客の開拓がしやすいだけでなく、顧客のリピート率も高いため、継続的に安定した成長が見込めます。これに加え、コストマネジメント以外の新サービスについても、既存顧客の内部情報の把握や役員陣とのチャネル構築を進め、有利にクロスセルを展開することで、急成長を図ります。IoTやAI、ビッグデータといった技術革新も、従来は定性的であった成果の定量化を進めることになり、成果報酬型コンサルティング拡大の追い風となっています。

独立系のコンサルティングファームであることから、認知度および信用力の向上が成長に与える影響も大きいと考えています。早期に東証一部に市場変更することでさらなる信用力の向上を目指し、成果報酬型コンサルティングといえば、プロレドと認知されることを目指し、成長し続けたいと考えています。



成果報酬型ビジネスモデルの基盤を確立し、東証一部上場に向けた急成長フェーズへ

コストマネジメントを主軸とした
経営コンサルティングを行っています。

ソリューション一覧	ソリューションの説明
① コストマネジメント 間接材 / 直接材 (Cost Management 4.0)	間接材に関しては、共同購買や原価推計、業務改善などの手法で大きなコスト削減成果を提供
② BPO/BPR+業務改善 プログラム (Business Improvement)	顧客の購買機能の一部もしくは全てを当社にて請け負い、発注業務の集約、サプライヤー選定、毎月のPL作成を行い、追加で更なるコスト削減の実施と業務改善 (BPR) を提供
③ マーケティング戦略 (SPO：Sales Price Optimization)	各商品のマーケットプライスを算出し、値上げが必要な商取引の価格を再設定することで売上向上を実現
④ 営業戦略 (Corporate Sales M)	法人営業で発生しうる問題である「見込み客を集められない」「良い提案ができない」「営業プロセスを管理できていない」に対し、「リードジェネレーション力」「提案力」「営業プロセス進捗管理力」を強化
⑤ CRE マネジメント (Corporate Real Estate M)	経営的視点を以て「企業不動産 (Corporate Real Estate)」をその他の経営資源と共に最も効果的に運用する方法を提案

成果報酬型独自のコンサルティングフロー

契約を締結後、デューデリジェンス（調査・分析）を行うことで成果の可能性を診断します。顧客が診断内容に興味があれば、コンサルティングを実施します。顧客は成果が確定するまで、報酬が発生しないため、コンサルティングを導入しやすくなっています。



TOPICS 1
既存サービスの拡充と新規サービスの創出を視野に
投資ファンドへの出資を行っております。

当社は2018年9月13日の取締役会で、投資ファンド「投資事業有限責任組合インフレクションⅡ号SP」へ出資することを決議しました。本ファンドは、主に時価総額約50-300億円の国内上場企業のうち急成長企業や業績不振の企業等を投資対象として、資金抛出や経営支援を行い企業価値の向上を目指すものです。当社はファンドへの出資を通じて本ファンドの投資先企業に成果報酬型コストマネジメントの実行を見込みつつ、経営支援に関する専門的な知見や助言を得ることで、新規サービス創出への取り組みを推進していく考えです。なお、本ファンドへの出資は、中長期的には業績の向上に資するものと考えております。

TOPICS 2
成果報酬型ビジネスモデルを社会的課題の解決に活かす
「社会的インパクト投資」の取り組みが進行中です。

日本政府も注目する社会的インパクト投資（SIB）*について、当社では国内外の事例研究を進め、自治体と協力してSIBのニーズを探る勉強会等の計画を進めています。これまで行政が実施する事業では、成果が出なくても事業者に支払う委託料は固定されていましたが、SIBは成果報酬型が特徴であり達成率に応じた支払いとなるため、財政的リスクが従来と比して低くなると言えます。また成果測定のための情報整備などは行政の透明性につながります。当社の成果報酬型ビジネスで培ったノウハウを活かし、今後もSIBの国内普及に向けた取り組みを続けていきます。

*社会的インパクト投資＝ソーシャル・インパクト・ボンド（SIB）とは
民間の資金とノウハウを活用し、社会的な課題の解決を目指す枠組み。行政、資金提供者、事業者、中間支援組織が連携して取り組む。大きな特徴は、行政が事業者へ支払う委託料が成果報酬型である点。政府もSIBに注目しており、昨年6月に発表された「未来都市戦略2018」に成果連動型民間委託契約方式の普及促進が盛り込まれた。

2018年10月期の業績

売 上 高 16.5億円 前期比 +62.9%

営業利益 6.1億円 前期比 +124.4%

ポイント

- ・顧客紹介およびインバウンドにより案件数増加、大型案件が順調に進捗
- ・平均コスト削減率が向上（2017/10：7.9%→2018/10：8.6%）
- ・コストマネジメントを中心とした既存サービスの拡大および新規サービス確立のための積極的な人材投資（成功報酬型採用費用および人件費）を実施
- ・人員拡大に対応すべく、サテライトオフィス開設（5F・8F）

2019年10月期の予想

売 上 高 23.0億円 前期比 +39.6%

営業利益 7.4億円 前期比 +20.8%

ポイント

- ・現段階での受注状況および今後の営業活動見込み、プロジェクト期間、平均コスト削減率からの予想
- ・来期の重点施策として、人員強化による受注・売上拡大、潜在マーケットが大きいコストマネジメント領域およびマーケティング領域に注力
- ・新領域開拓に向けた事業に人材を投入することで人件費は増加するものの、営業利益率は30%以上を維持する見込み



会社概要 (2018年10月31日現在)

商号	株式会社プロレド・パートナーズ
証券コード	7034
設立	2008年4月23日
資本金	11億3,489万円
本社所在地	東京都港区芝大門1-10-11 芝大門センタービル4F
従業員数	79名
事業内容	成果報酬型の経営コンサルティングの提供

役員

代表取締役社長	佐谷 進
取締役	山本 卓司
取締役	遠藤 昌矢
社外取締役	安藤 一郎
社外取締役	若杉 忠弘
常勤監査役（社外）	細田 和典
監査役（社外）	渡辺 喜宏
監査役（社外）	大 毅

ホームページのご案内

当社は、株主・投資家の皆様にわかりやすい情報発信を目的にホームページの充実を図っております。ぜひご覧ください。

プロレド・パートナーズ IR

検索



株式の状況 (2018年10月31日現在)

発行可能株式総数	4,000,000株
発行済株式数	2,558,000株
株主数	1,154名

大株主の状況 (2018年10月31日現在)

株主名	持株数（株）	持株比率（％）
株式会社SHINKインベストメント	1,200,000	46.91
佐谷 進	350,000	13.68
株式会社カプセルコーポレーション	180,000	7.04
山本 卓司	115,000	4.50
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	60,000	2.35
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG(FE-AC)	33,701	1.32
野村證券株式会社	33,700	1.32
株式会社SBI証券	30,200	1.18
資産管理サービス信託銀行株式会社（証券投資信託口）	24,500	1.00
BNYM SA/NV FOR BNYM FOR BNYM GCM CLIENT ACCTS M ILM FE	24,132	0.94

※小数点以下第3位四捨五入

株主メモ

事業年度	毎年11月1日から翌年10月31日まで	株主名簿管理人	みずほ信託銀行株式会社
定時株主総会	毎事業年度末日の翌日から3か月以内	同事務取扱場所	東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部
基準日	毎年10月31日	連絡先（郵送先） および 電話照会先	東京都杉並区和泉二丁目8番4号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-288-324（フリーダイヤル）
単元株式数	100株	各種事務手続き	詳しくは、こちらのページにてご確認ください。 https://www.mizuho-tb.co.jp/daikou/
上場証券取引所	東京証券取引所 マザーズ市場	公告方法	電子公告により行います。 ただし、電子公告によることができない事故、 その他のやむを得ない事由が生じたときは、 日本経済新聞に公告いたします。 当社の公告掲載のURLは次のとおりです。 https://www.prored-p.com/ir/e-public-notice/