

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）

# 2022年10月期決算説明資料

thinkOut

2022.12

- |                           |     |
|---------------------------|-----|
| <b>1. 2022年10月期決算概要</b>   | P3  |
| <b>2. 2023年10月期通期業績予想</b> | P11 |
| <b>3. プロサインの進捗状況</b>      | P13 |

## Appendix

- |                             |     |
|-----------------------------|-----|
| <b>A: 高成長BSM市場とプロサインの概要</b> | P17 |
| <b>B: ブルパス・キャピタルの進捗状況</b>   | P24 |

# 1. 2022年10月期決算概要

# 1. 2022年10月期決算概要

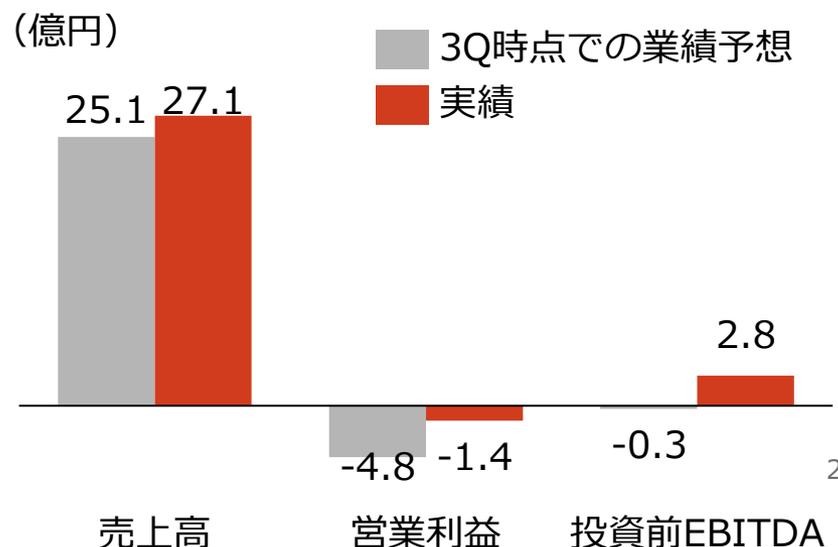
## 業績ハイライト

- 22年9月に公表した22年10月期業績予想と比較して、売上・利益ともに超過達成。通年の事業状況を振り返ると以下の要因が業績に影響
  - 記録的なインフレ圧力によるコスト削減への逆風を強く受け、売上高が縮小。複雑化するニーズに対応すべく、固定報酬案件の引き受けも積極的に開始（P.10参照）
  - 子会社の知識経営研究所の企業向けコンサルティングが、コロナ禍の影響から回復基調となり増収
- BSM<sup>1</sup>領域のSaaSである「プロサイン」は22年10月期より課金を開始、他方でBSMの課金社数が伸びず提供価値の再定義や提供機能の絞り込みなど、改めて今後の方向性を検討中（P.15参照）

### 2022年10月期通期業績

	(連結)	
売上高	<b>27.1</b>	億円
営業利益	<b>-1.4</b>	億円
投資前EBITDA <sup>2</sup>	<b>2.8</b>	億円

### 22年9月14日公表の業績予想との比較



1. Business Spend Managementの略称

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。

## 1. 2022年10月期決算概要

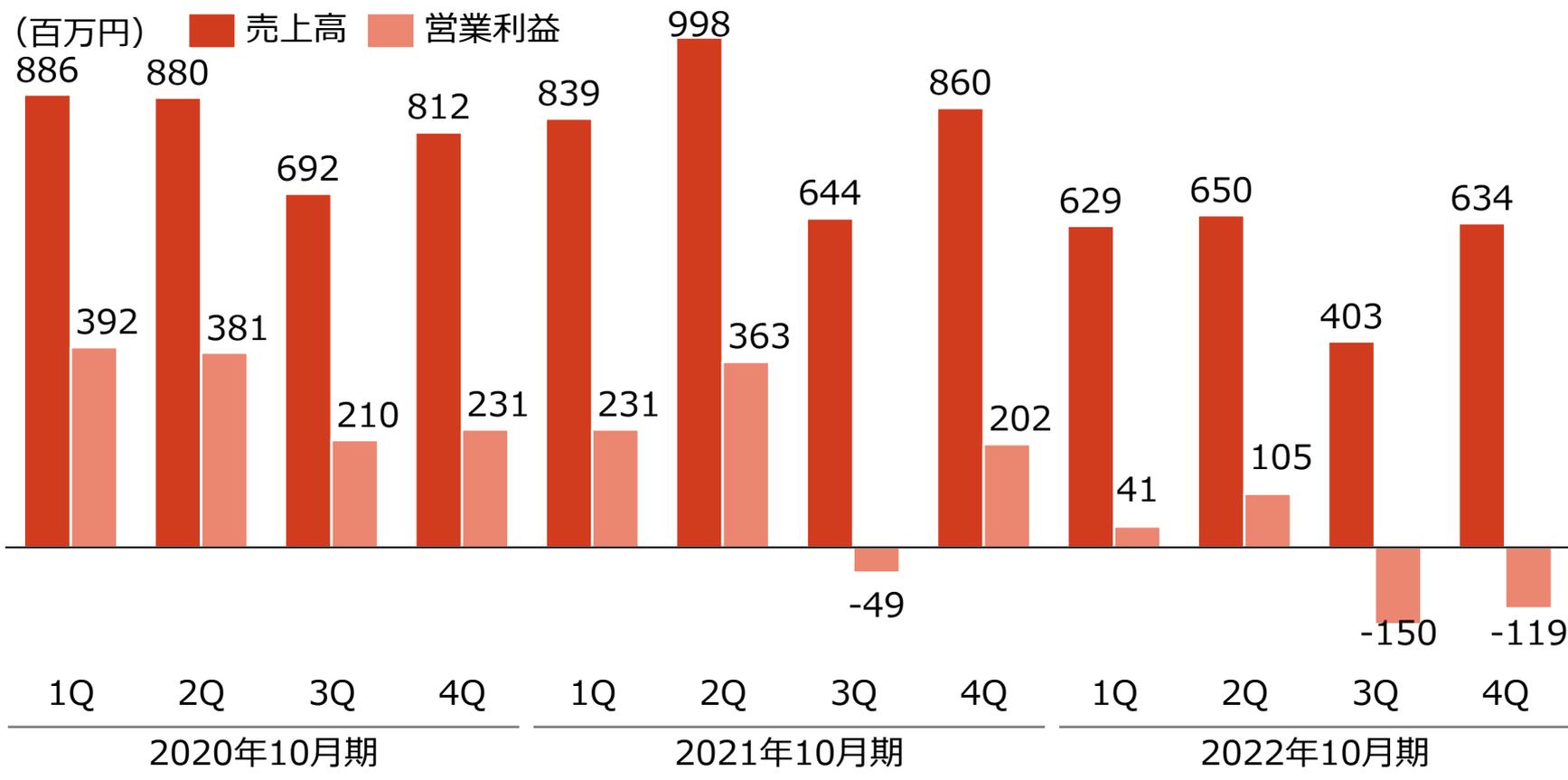
## 連結P/Lサマリー

(単位：百万円)	連結累計		
	21年10月期	22年10月期	対前年同期比 増減率 (%)
売上高	3,649	2,718	-25.5%
売上原価	1,473	1,358	-7.8%
原価率	40.4%	50.0%	
売上総利益	2,175	1,359	-37.5%
粗利率	59.6%	50.0%	
販売費及び一般管理費	1,449	1,508	4.1%
販管費比率	39.7%	55.5%	
営業利益	726	-148	-120.5%
営業利益率	19.9%	-5.5%	
投資前EBITDA	1,008	287	-71.5%
投資前EBITDA/売上	27.6%	10.6%	
経常利益	523	-209	-139.9%
(親会社株主に帰属する) 純利益	533	-871	-263.4%

# 1. 2022年10月期決算概要

## 売上高 営業利益 四半期推移 (プロレド単体)

- 22年10月期は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
- 同4Q以降はプロサイン事業に係る投資金額はソフトウェア資産には計上せず、費用として計上するため、営業利益の縮小要因となる



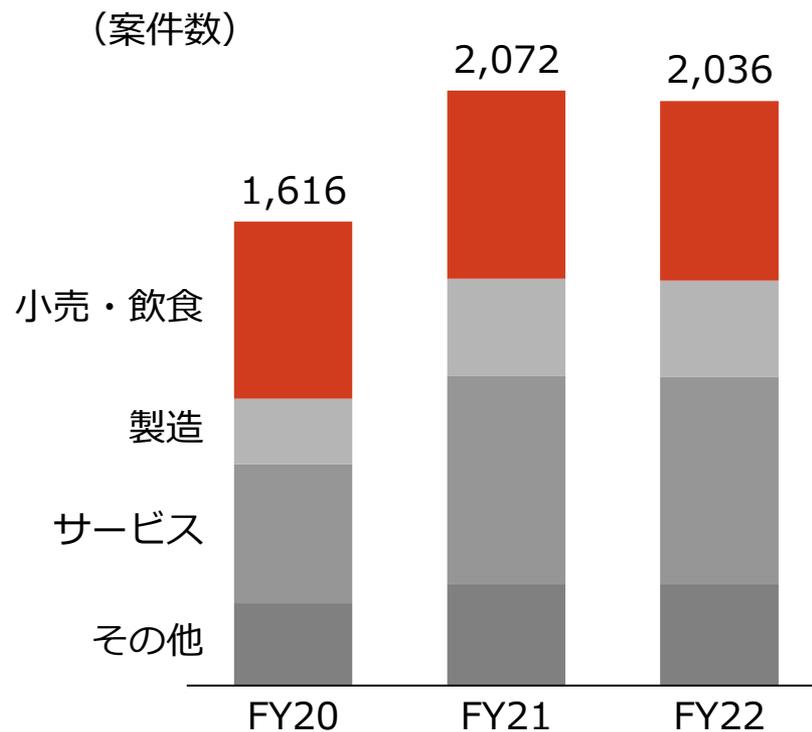
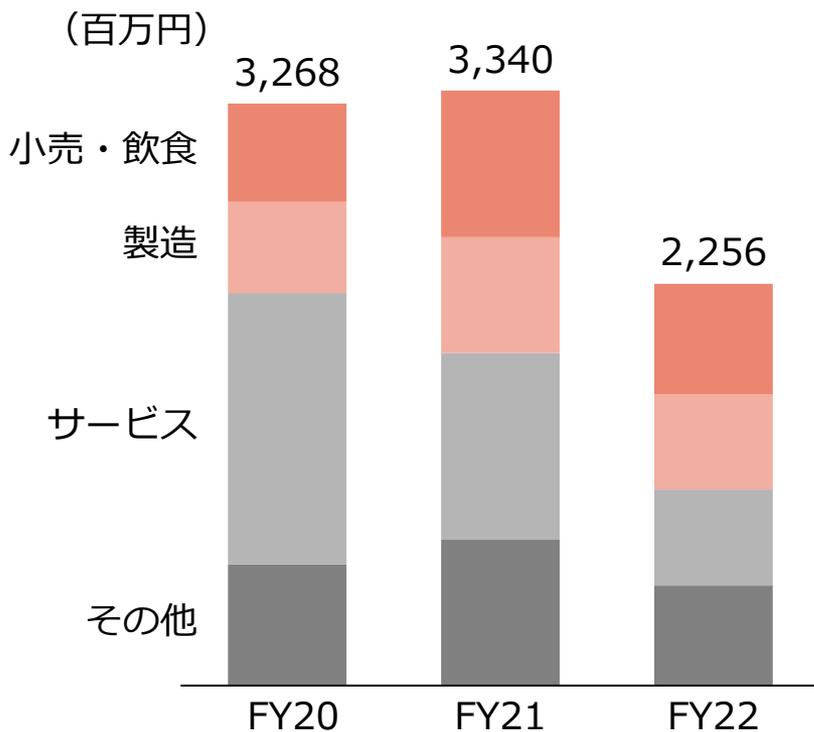
# 1. 2022年10月期決算概要

## 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 案件あたりコスト削減額は縮小傾向。案件数は横ばいであるものの、1 案件あたり報酬額の縮小に伴い、売上高は低迷している状況
- 加えて、コロナ禍の影響を引き続き大きく受けている小売・飲食業およびサービス業からの売上高の減少が継続

売上高<sup>1</sup>

案件数<sup>1</sup>



1. 新規事業領域に係る売上高・案件数は除外

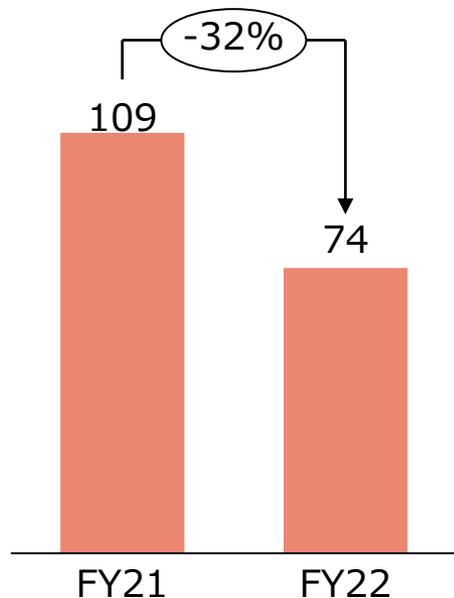
# 1. 2022年10月期決算概要

## 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、期末時点で74名。売上高のモメンタムが落ちていることを踏まえて、一部の新規事業領域を除き、新規採用を当面見送り
- コンサルタント1人あたり案件数は増えているが、1人あたり売上高は減少。この結果、単体売上総利益率が低下

コンサルタント数<sup>1</sup>

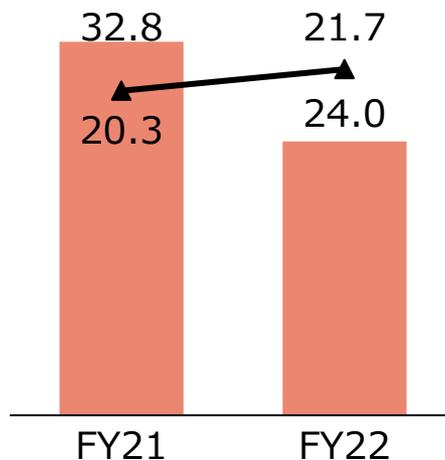
(人)



1人あたり売上高・案件数<sup>2</sup>

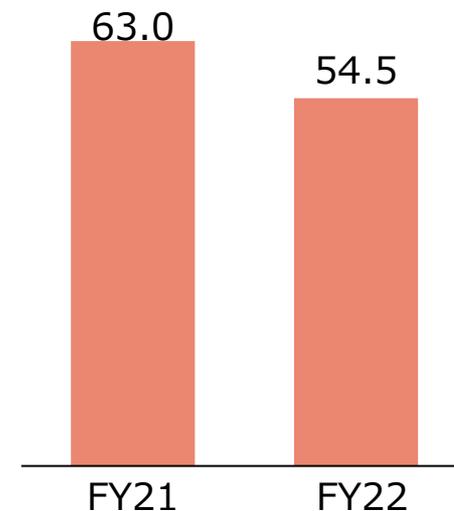
(件、百万円)

▲ コンサルタント1人あたり案件数  
 ■ コンサルタント1人あたり売上高



単体売上総利益率<sup>3</sup>

(%)



1. 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。売上高は期初からの累計ベース
3. 通期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・売上高・案件数は除外

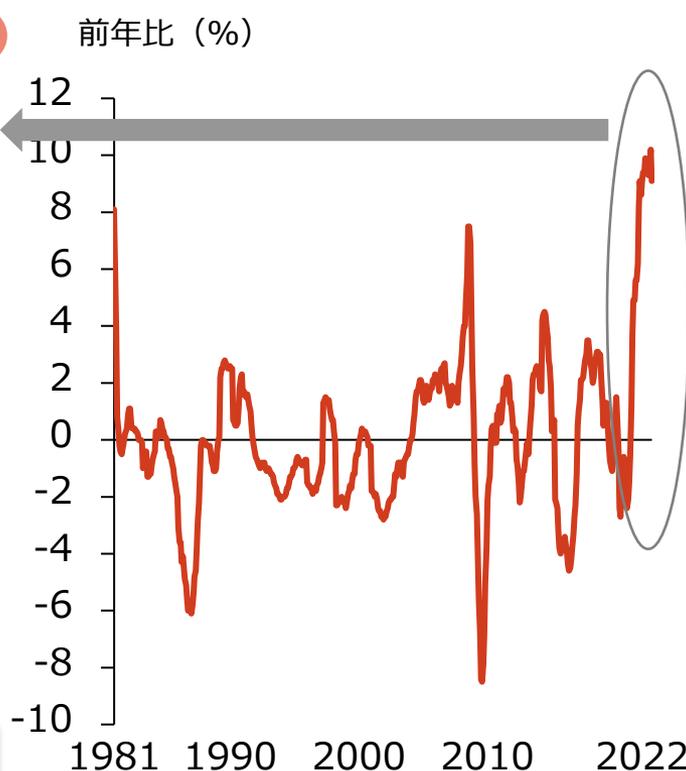
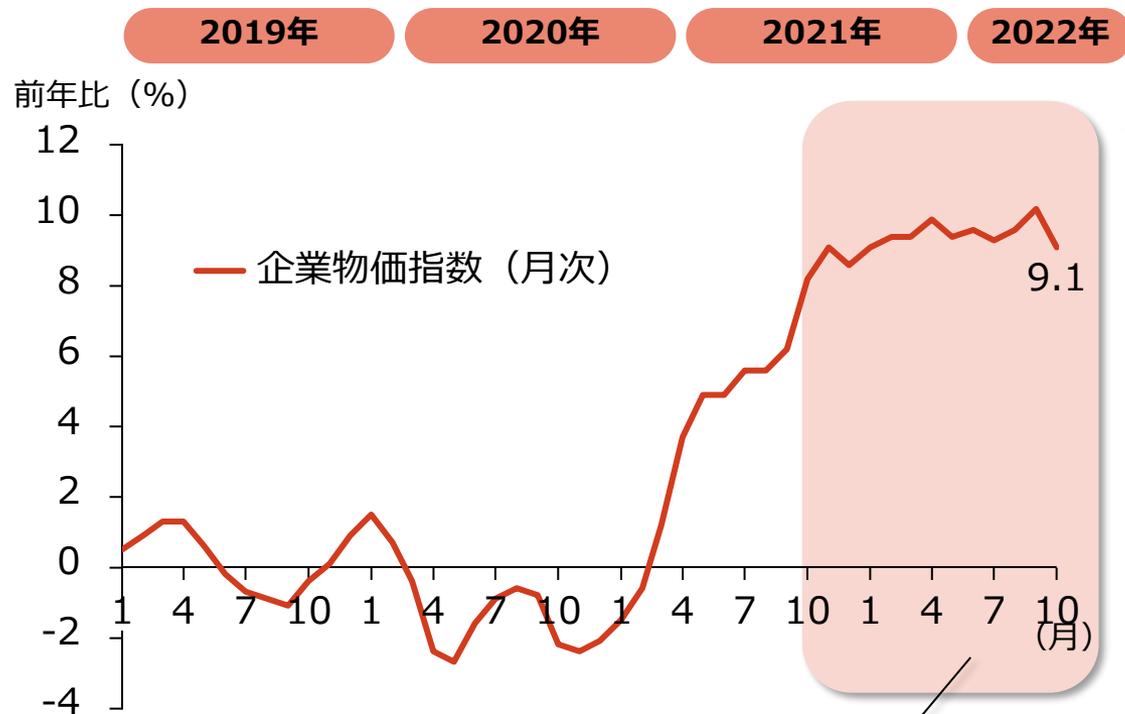
# 1. 2022年10月期決算概要

## 過去40年間で最高水準となる企業物価インフレ

- 日銀が発表した10月の企業物価指数は前年同月比で9.1%上昇。2022年に入り10か月連続で前年同月比9%を上回る水準で推移しており、依然として深刻なインフレ状況が継続している
- ウクライナおよびロシアの情勢による経済活動への影響懸念、米国の金利上昇による急激な円安進行等、コスト削減に対する逆風が強まっている

企業物価指数の足元の推移（過去3年間）

企業物価指数の長期推移



コンサル契約締結～プロジェクト実施のリードタイム（平均5か月）を加味した場合、当期の売上高に寄与する契約締結の時期（概ね21年6月以降）

出所：日本銀行

# 1. 2022年10月期決算概要

## 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



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

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

### 新サービスマトリクス（一例）

報酬形態	Cost down	Hands On	Public service	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

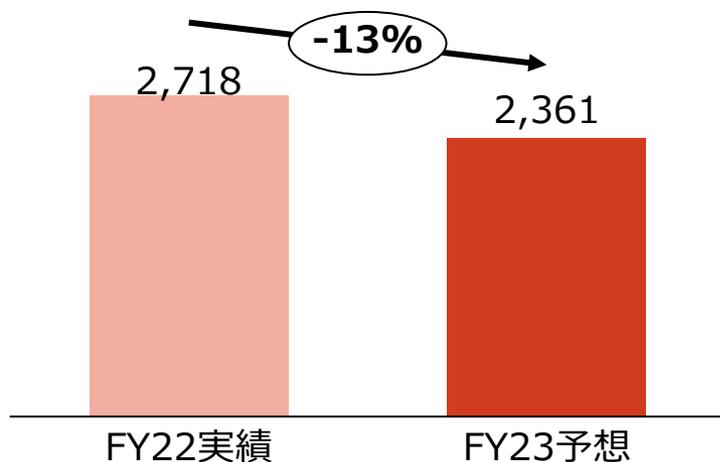
## 2. 2023年10月期通期業績予想

## 2023年10月期連結業績予想

- 主に以下の点を加味し、23年10月期連結売上高予想を策定
  - **コンサル収益**： 22年10月期から続くインフレ圧力は依然として高まっており、エネルギーコストをはじめとする複数のコスト費目において、インフレを考慮し保守的に収益を策定。他方で、固定報酬型案件の増加など、複雑化するニーズや急激な市況変化にも耐えうるサービスポートフォリオへの変革を目指す
  - **知識経営**： 公共向けコンサルが堅調に伸びるほか、企業向けコンサルにおいてもコロナ禍の影響から回復しつつあり、対前年比20%を超える売上増加を見込む。加熱する環境対策ニーズに応えるべく、金融機関やメーカーなどのパートナーとの連携を強化

## 連結売上高

(百万円)



既存コンサルにおけるサービスポートフォリオの変革およびプロサインの方向性を改めて検討中であることから、利益水準は現在精査中

2023年4月第2四半期末を目途に、  
連結利益予想を開示予定

なお、中期経営計画は、上記検討内容および足元の市況を反映したうえでアップデートを予定

### 3. プロサインの進捗状況

## 当社の今後の企業価値拡大を支える2つの成長エンジン

### Prored Partners

- 完全成果報酬型のコストマネジメント・コンサルティング
- 削減対象のコスト項目は、エネルギー関連、施設・店舗関連、オフィス、IT、物流等多数
- 各費目の専門家を擁し、コスト削減のための戦略立案からサプライヤーとの交渉まで一気通貫で提供
- 企業の間接材購買の実態、市場価格、サプライヤーを熟知

### Pro-Sign

- 海外で急速に普及が進むBSM (Business Spend Management) と呼ばれるソフトウェア領域のSaaS
- 間接材調達コストの可視化・分析や見積取得の機能をクラウド上で提供
- 加えて、受発注及びそれに伴う社内決裁、請求書・購買契約の電子化・管理、購買のコンプライアンス強化等が可能な機能を提供

**主力事業であるコストマネジメントとプロサインの間の相乗効果を実現することに注力**

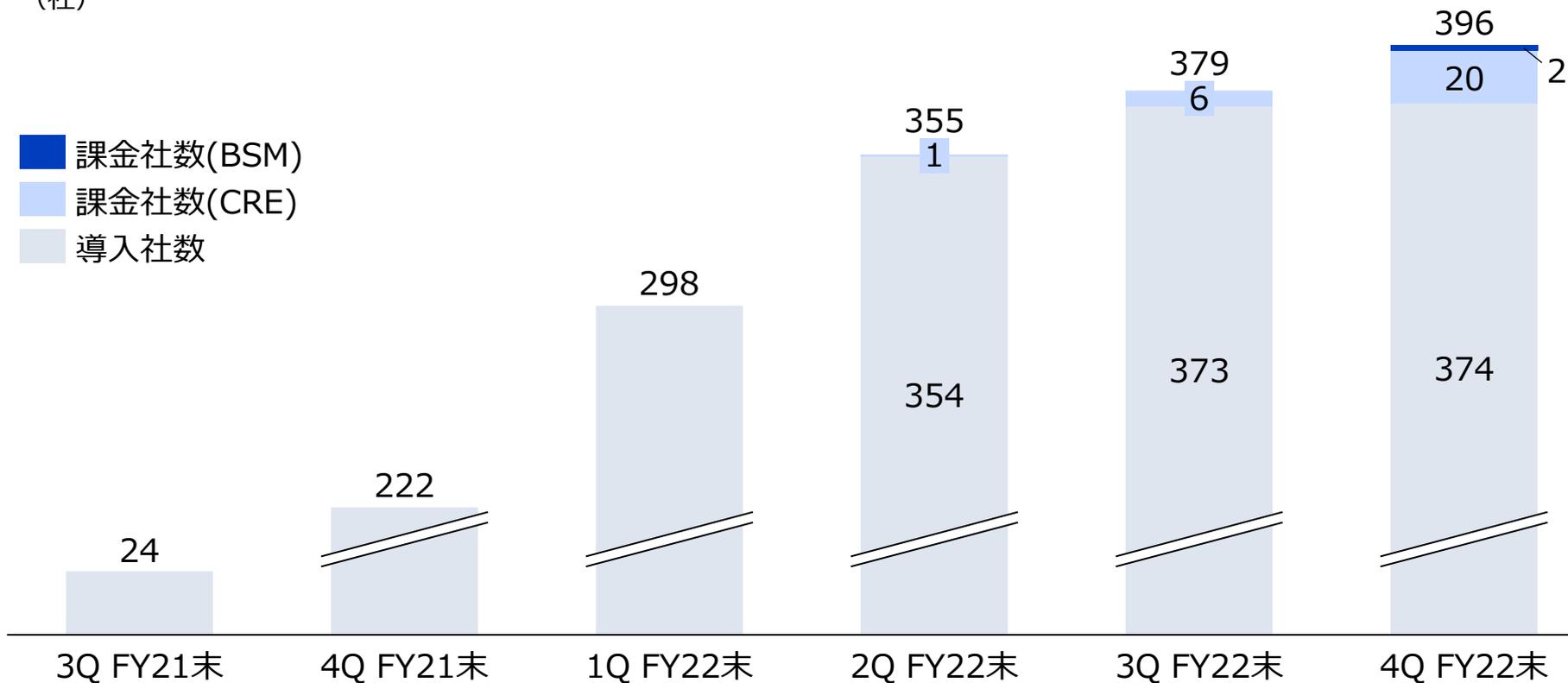
### 3. プロサインの進捗状況

## プロサイン | 導入/課金社数に関するアップデート

- 本年10月末時点において396社の導入が完了、うち22社へ課金中
- BSMの課金を開始したものの社数が伸びず、BSMの提供価値の再定義やそれに伴う提供機能の絞り込みなど、改めて今後の方向性を検討中

#### 累計導入/課金社数

(社)



### 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

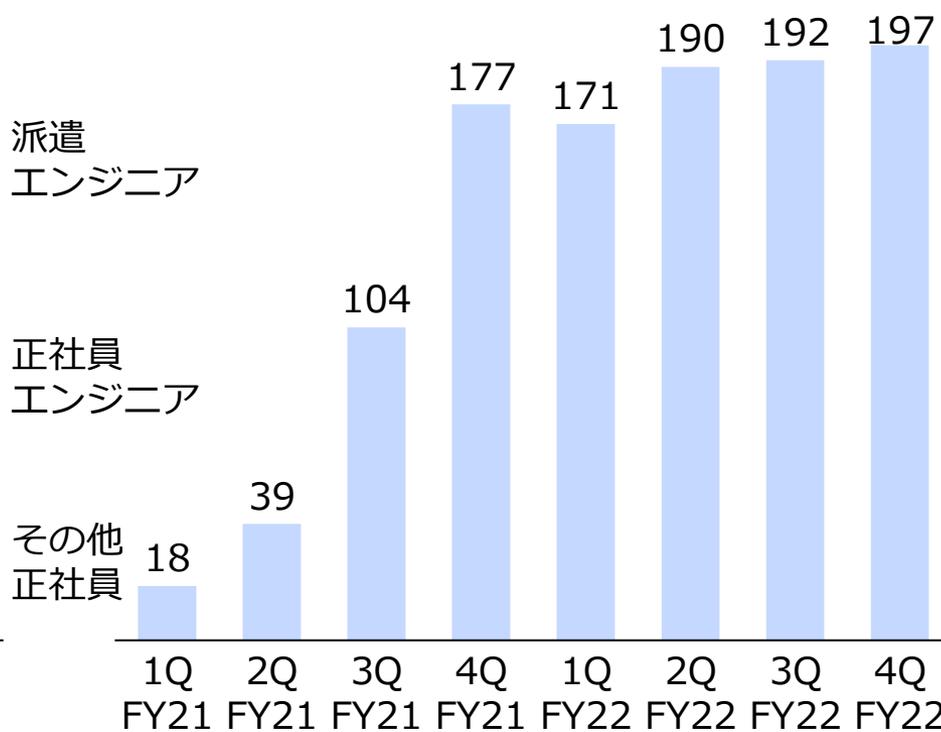
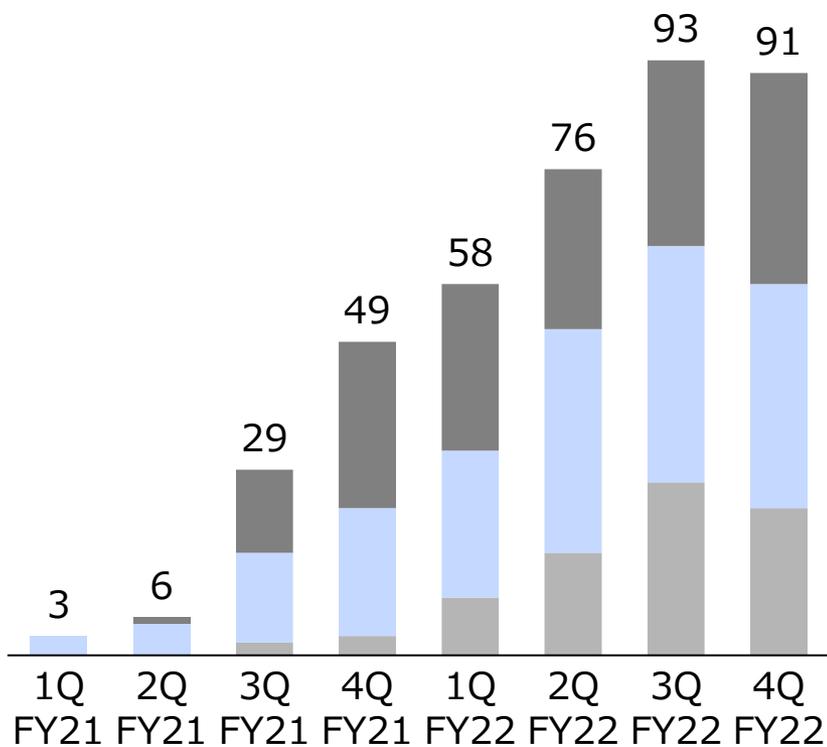
- 人員数はエンジニアが微増としつつ、全体としては3Qと同程度を維持
- 開発関連費用は前2Qと同程度を維持

人員数（外部委託先の人員数除く）

開発関連費用

(人)

(百万円)



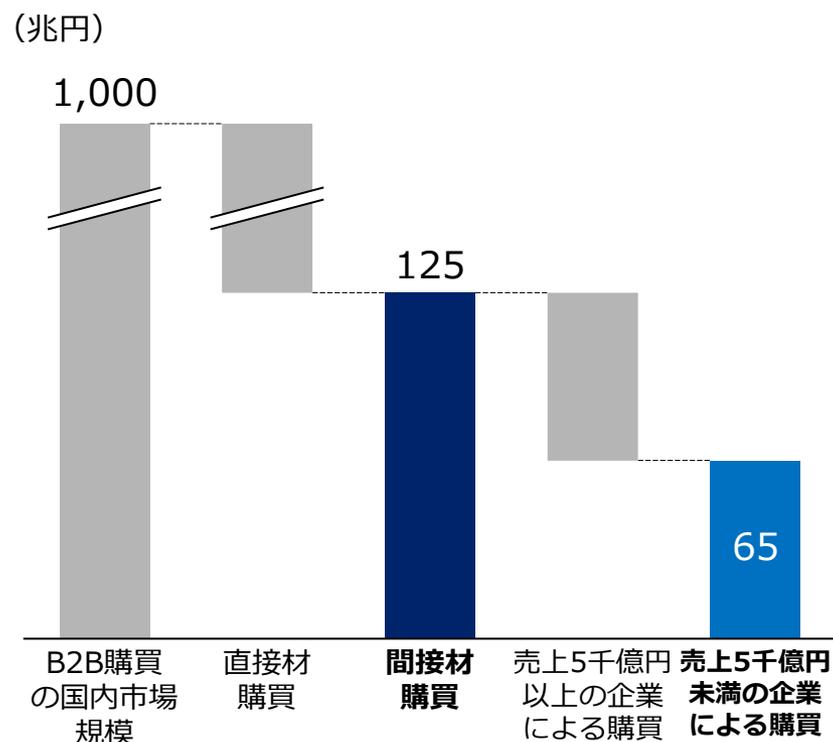
## Appendix A

### 高成長BSM市場とプロサインの概要

# B2B購買は巨大市場だが間接材購買のDXは未発達

- B2B購買の市場規模は巨大で、間接材購買に限ってみても125兆円（当社推計）
- 他方で、ほとんどの企業において、間接材購買の業務プロセス（見積もり取得から購買の実行、請求・決済等）はシステム化されておらず、属人的かつ非効率な業務が手つかずの状態

## 間接材にかかるB2B購買市場規模



## B2B取引における購買実務の実態



直接材（製造業の原材料、小売の仕入等）購買はシステム化が進んでいるが、**ほとんどの企業において間接材購買はシステム未導入**



カタログ購買ができる物品（備品、消耗品等）はごく一部。**間接材の大部分はカタログ購買に適さない非定型の物品・サービス**

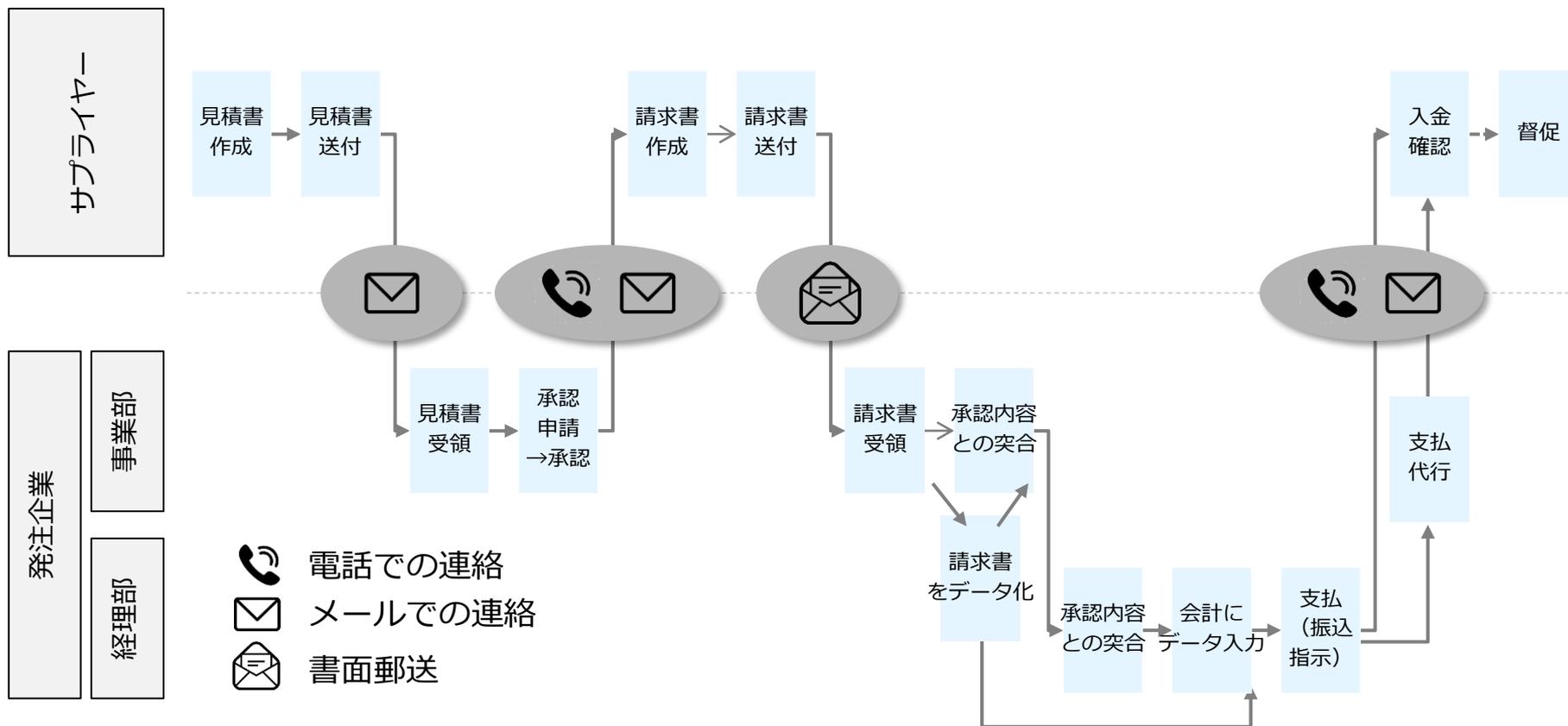


**B2B取引の大部分の請求書は依然紙ベースで発行・郵送。**請求書送付・開封、システムへの転記、債権消込み等の手作業の実務負担が生じている

(出所) 経済産業省「令和2年度産業経済研究委託事業（電子商取引に関する市場調査）報告書」、帝国データ（企業売上）および当社推計

# 企業の間接材購買に残されている非効率性

1回の購買を行うのに電話やメール、書面のやり取り、銀行振込等、多数のステップを踏む必要あり



デジタルの時代になってもなお、企業の間接材購買プロセスに残されている非効率性は20年前とほぼ同じ

## 間接材購買のDXがグローバルの潮流

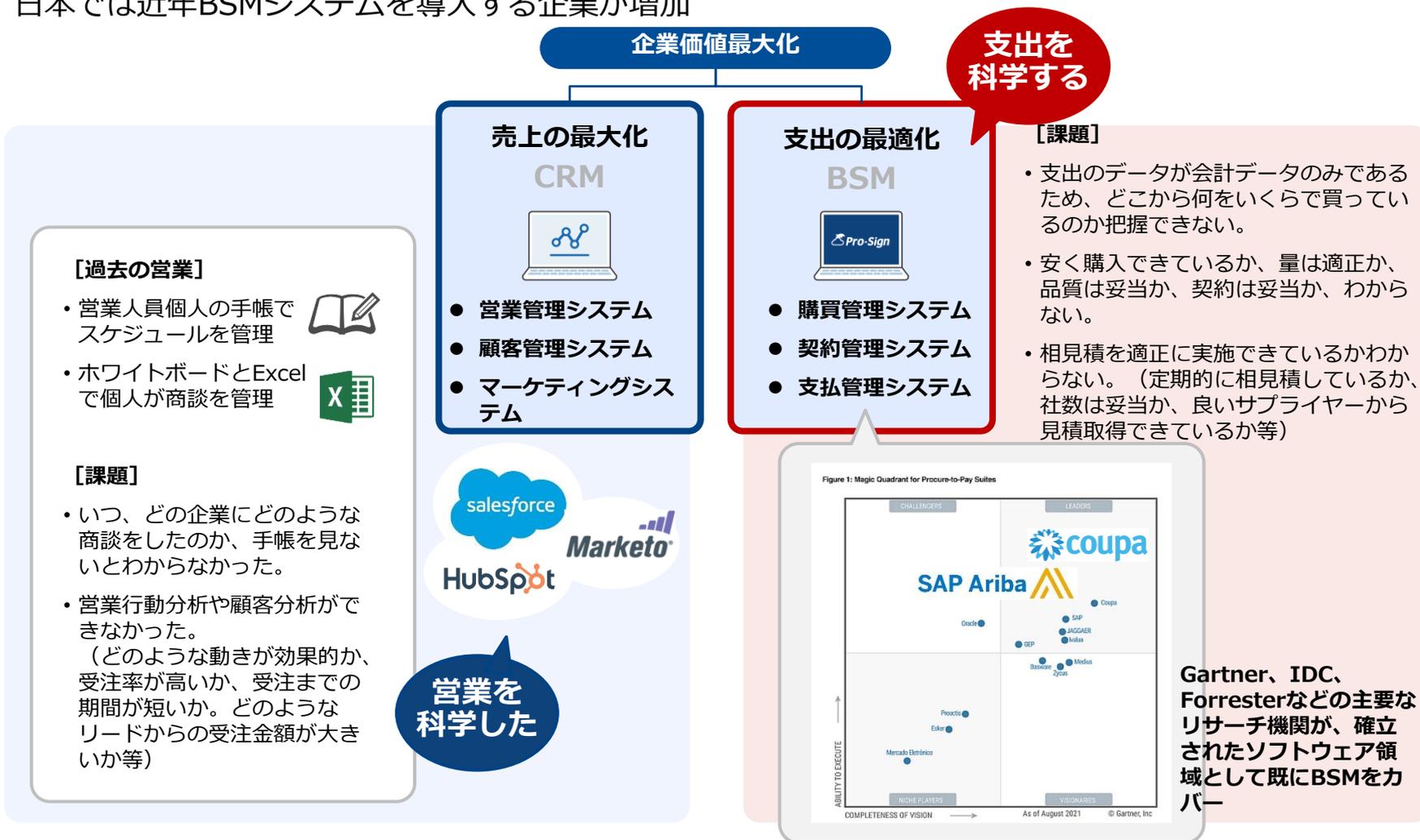
- 欧米ではBSM（Business Spend Management）と呼ばれるソフトウェア領域の市場規模が近年急速に拡大
- 間接材調達コストの適正化、業務効率の改善（請求書の電子化等）、コンプライアンスやガバナンスの強化を目的にBSM導入を進める企業が増加



欧米においても紙ベースの請求実務は依然一般的だが、BSM導入により間接材購買のDXを進める機運が急速に高まっている

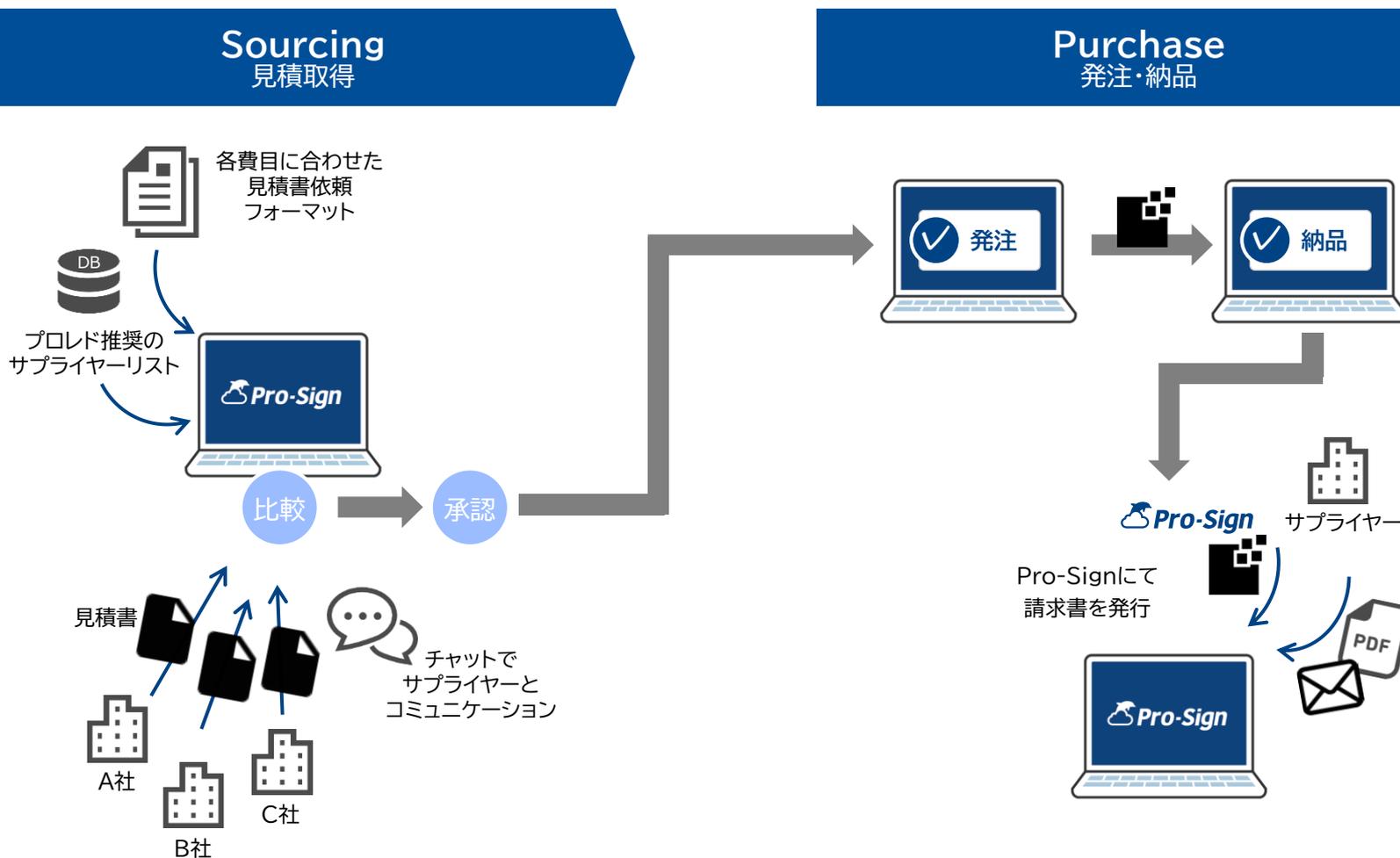
## BSMとは

支出の最適化：BSM（Business Spend Management）の概念は、10年ほど前から欧米で急成長しており、日本では近年BSMシステムを導入する企業が増加



# プロサインとは

プロサインはBSM領域のクラウドサービスであり、見積取得から価格交渉、サプライヤー選定、発注、納品、請求書受領までの購買業務を一気通貫で行うことが可能



# プロサインが解決できる間接材コストに関する課題

間接材購買に関して、「支出状況が見えない」、「価格や量などが最適化されていない」等の課題が多く存在するが、プロサインはこれらの課題を解決する強力なツールになる



## コストが細かく見えない

間接材コストは費目が多岐にわたり、現場で個別に購入しているため、細かく把握できていない  
特に勘定科目でしか把握できていないため、何にいくら支払っているかわからない



## 最適なコストかわからない

他社と比較できないため、最適なサプライヤーから、最適な量、最適な価格で購入できていない



## ムダな購買をしている

各部署や各子会社で同じものを個別発注していたり、同じサプライヤーから異なる単価で購入しているなど、購買管理ができていないことで無駄な購買が発生



## 購買業務が非効率

電話やメール、商談など属人的な価格交渉を行っており、購買業務ひとつひとつが非常に非効率



## ノウハウが蓄積されない

過去の見積書や、その際の交渉トークなど、全てを属人的に管理しているため、ノウハウが蓄積されない。担当者の異動によって全てのノウハウが失われる



## コンプライアンス違反

購買内容の把握や、業務フローが把握できていないため、不正な取引や過剰な支出を把握することができず、コンプライアンス違反を見逃してしまう

## Appendix B

### 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



株式会社F・イスト  
株式会社オブリガード

- ・「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ナルリー・チェーン
- ・独自の商品調達・販売ノウハウにてテナントの集客力向上に貢献、近年は生鮮食品分野の強化を図るドラッグストア等の小売企業から多くの引き合いを受け、店舗数増加により高い成長を持続

### 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



- ・「amie」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



- ・民間企業及び行政向けに全国5都府県におけるコールセンターの運営やアウトソーシング受託、代理店販売事業を約15年にわたり提供

### 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