



**株式会社プロレド・パートナーズ**

2022年10月期 第3四半期決算説明会

2022年9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]	2022 年 10 月期 第 3 四半期決算説明会		
[決算期]	2022 年度 第 3 四半期		
[日程]	2022 年 9 月 14 日		
[ページ数]	20		
[時間]	15:30 – 15:58 (合計：28 分、登壇：14 分、質疑応答：14 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]	1 名 代表取締役 佐谷 進 (以下、佐谷)		
[アナリスト名]*	いちよし経済研究所 吉田 正夫		

---

### 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@scriptsasiasia.com



## 登壇

---

**司会**：定刻となりましたので、ただいまより株式会社プロレド・パートナーズ、2022年10月期第3四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。

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テキストでの順でご対応させていただきます。Zoom内の、手を上げる機能を使用した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ご質問も承ります。

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、代表取締役、佐谷進よりご説明させていただきます。では、よろしくお願いいたします。

Prored Partners

<b>1. 2022年10月期第3四半期決算概要</b>	P3
<b>2. 2022年10月期通期業績予想</b>	P8
<b>3. プロサインの進捗状況</b>	P11

### Appendix

<b>A: 高成長BSM市場とプロサインの概要</b>	P16
<b>B: ブルパス・キャピタルの進捗状況</b>	P27

---

### 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：本日は、2022年10月第3四半期決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。

株式会社プロレド・パートナーズの佐谷です。それでは、よろしくお願いいたします。

本日のアジェンダは3つございます。

## 1. 2022年10月期第3四半期決算概要

Prored Partners

### 業績ハイライト

#### 1. 単体コストマネジメント

- 2Qで開示した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、当3Qは計画どおりの進捗
- 2Qに引き続き、顧客業種に関わらず案件数は順調に増加、一方で1案件あたりの報酬額が縮小した結果、当3Q累計の単体コストマネジメント売上高は前年同期比-33%

#### 2. プロサイン

- 主要機能を相互に連携させる工程に当初想定以上の時間を要しており、BSM<sup>1</sup>の課金開始に遅れが生じている状況

#### 3. 子会社

- 知識経営：当3Qにおいては計画どおりの進捗

連結売上高

**1,976**百万円  
(前期比-27%)

連結営業利益

**-42**百万円  
(前期比-108%)

連結投資前EBITDA<sup>2</sup>

**143**百万円  
(前期比-78%)

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

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved.

4

それでは早速、2022年10月期第3四半期決算概要について説明させていただきます。

まず、業績ハイライトです。3つございます。一つ目はコストマネジメント、二つ目はプロサイン、三つ目は子会社についてです。

コストマネジメントについては、第2四半期で開示した通期業績予想において、インフレの進行が織り込み済みということで、計画通りには進んでいます。しかし第2四半期に引き続いて、インフレの状況は厳しいものがあり、1案件あたりの報酬額、削減額といったパフォーマンスは縮小しているという状況にあり、売上高は前年同期比で、マイナス33%の状況になっています。

#### 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



二つ目、プロサインの状況です。プロサインに関しては、開発の中で主要機能を相互に連携させる工程に、当初以上の時間を要しているという中で、Business Spend Management の課金開始が遅れているという状況にあります。

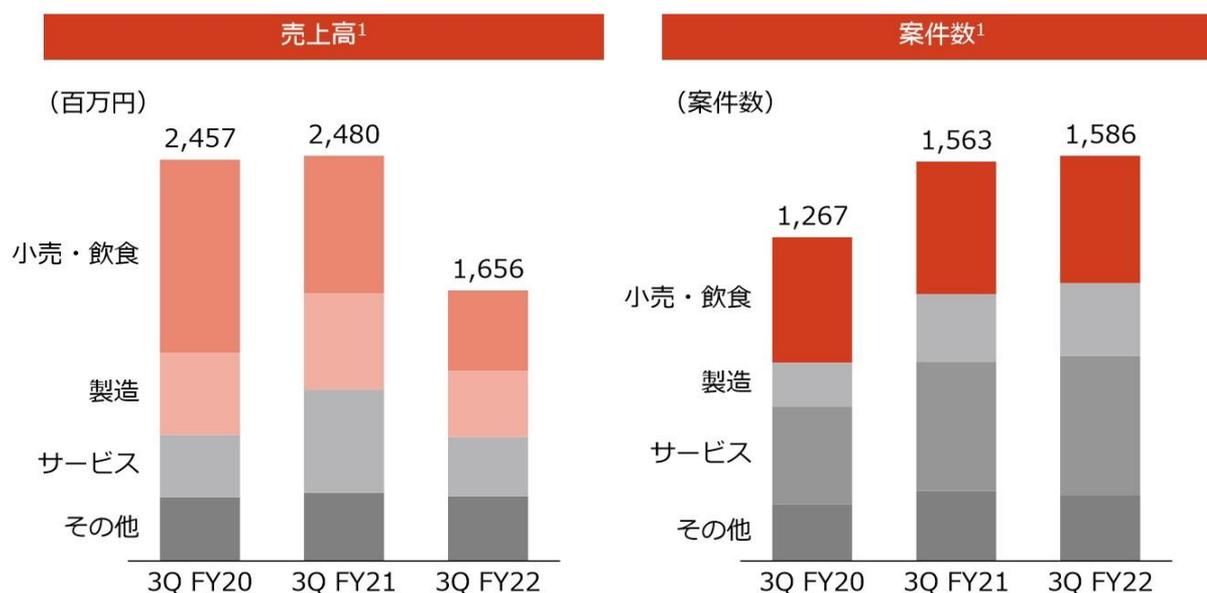
三つ目、子会社、グループ会社の知識経営に関してですが、第3四半期に関しては計画通り進捗している状況にあります。結果的に、第3四半期連結売上高 19 億 7,600 万円、連結営業利益マイナス 4,200 万円、連結投資前 EBITDA は 1 億 4,300 万円という状況になっております。

## 1. 2022年10月期第3四半期決算概要

Prored Partners

### 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。案件数は順調に増加しているが、1 案件あたり報酬額の縮小に伴い、売上高は伸び悩んでいる状況
- 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・飲食業からの売上高の減少が継続



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.. 6

これから、詳細について説明させていただきます。

ページ飛ばして 6 ページ、コストマネジメントの状況に関してです。

ここに記載の通り、案件数に関しては順調に増加していますが、やはりインフレ進行の影響によって、1 案件あたりのコスト削減の額が縮小しているという状況にあります。そのため、結果的に売上高が伸び悩み、落ち込んでいる状況です。

#### 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



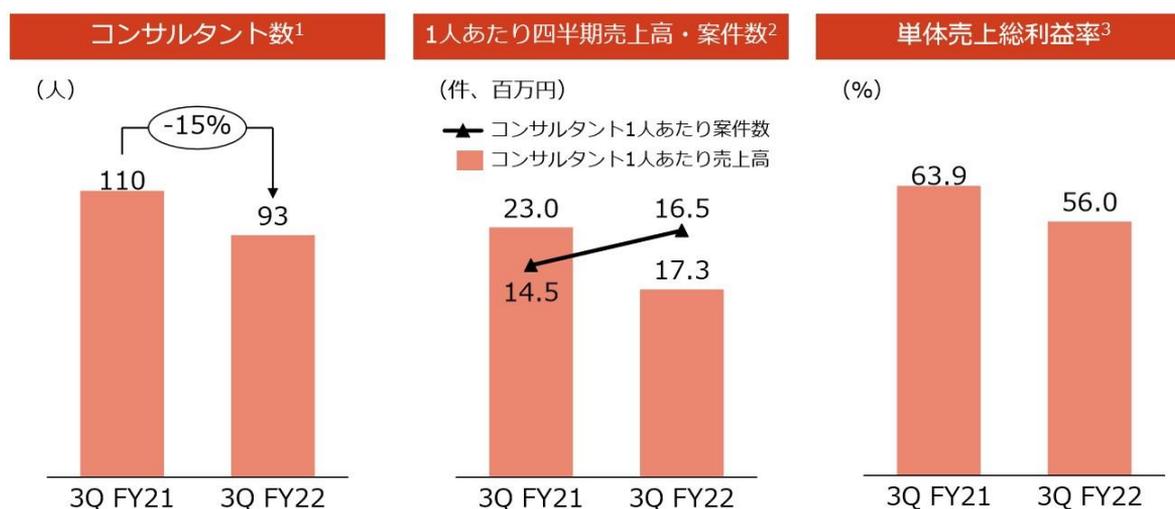
加えて、コロナ禍の影響を引き続き受けている、小売・飲食、ホテル系の削減額がより落ち込んでいるというところで、今回のような結果になっているという状況です。

## 1. 2022年10月期第3四半期決算概要

Prored Partners

### 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、3Q末時点で93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



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. 3Q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

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved. 7

次に、コンサルタントの人員数、生産性、売上総利益率について説明させていただきます。

そもそも全体の売上が落ちている中で、弊社自体のコスト削減、コストの見直しを相当なスピードで、今進めている状況ではあります。コンサルタント数は離職による自然減もあって、第3四半期時点で93名です。売上も減っている中で、一部の新規事業以外の採用は当面見送っているという状況にあります。

また案件数は増えているという中ではあるのですが、パフォーマンス、成果という意味では、コンサルタント1人あたりの売上が落ちている状況になっています。この結果、単体売上の総利益率に関しては、56%と前年同期比7.9%落ちている状況にございます。

以上が、今期の第3四半期の業績でした。

#### 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



## 2022年10月期通期業績予想

当社を取り巻く経営環境および今後の業績見通し等を踏まえ、プロサイン事業に係るソフトウェア資産および繰延税金資産の回収可能性を慎重に検討した結果、当期において以下の対応を実施、これに伴い通期業績予想を修正

- ・ プロサイン事業に係るソフトウェア資産の帳簿価額を全額減損処理することにより、特別損失783百万円を計上
- ・ 繰延税金資産の一部を取り崩すことにより、法人税等調整額に38百万円を計上

## 2022年10月期連結業績予想

(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 (%)	21年10月期
売上高	2,515	2,515	-	-	3,649
営業利益	-248	-487	-238	-96.0%	726
経常利益	-460	-698	-238	-51.8%	523
親会社株主に帰属する 当期純利益	-226	-1,287	-1,061	-469.3%	533
1株当たり当期純利益	-20.71	-117.87	-97.16	-469.3%	48.13

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

9

次に、通期業績予想について説明させていただきます。

引き続き、成果報酬型の経営コンサルティングビジネス、特にコストマネジメントに関しては、厳しい経営環境にあります。

また、プロサインの開発等の遅れも一部あるという中で、今回二つの会計処理をすることにいたしました。

一つ目は、プロサイン事業に係るソフトウェア資産の帳簿価格を全額減損処理することにより、特別損失7億8,300万円を計上します。これに関しては、次のページで説明させていただきます。

二つ目、繰延税金資産の一部を取り崩すことにより、法人税等調整額に3,800万円を計上します。現在の業績推移を鑑みて将来の課税所得を保守的に見積もった上で、回収可能性を慎重に検討した結果、当期決算において繰延税金資産の一部を取り崩し、法人税等調整額に3,800万円を計上することにいたしました。

## 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

結果的に、今回発表する通期業績予想に関して、連結累計売上高には変更ございませんが、営業利益はマイナス 4 億 8,700 万、当期純利益に関してはマイナス 12 億 8,700 万円の赤字という状況になっております。ただし、いずれの会計処理に関しても、当社のキャッシュ・フローに影響を及ぼすものではありません。

引き続き、厳しい経営環境ではございますが、弊社自身のスリム化と新たな売上向上施策等も踏まえて、しっかりと来期を見据えてやっていきたいと思っております。

## 2. 2022年10月期通期業績予想

Prored Partners

### 減損損失の計上要因

#### プロサイン事業に係るソフトウェア資産計上の前提条件

当初計画時、プロサイン事業における将来の収益見込みとして以下を想定

- ① プロサイン導入に係る継続課金による収益
- ② プロサイン導入を契機としたコンサルティングサービス提供による収益

- ・ プロサイン導入を契機としたコストマネジメントコンサルティングに係る報酬が想定よりも漸減した結果、プロサインに係るソフトウェア資産の収益見込みが低下したものと判断し、全額減損損失として計上
- ・ 今回の減損判定は、主にコンサルティングサービス提供に係る収益見込み低下およびBSM領域における課金開始の遅れによるものである
- ・ なお、不動産賃貸借契約書管理領域においては既に課金を開始、BSM領域において課金の遅れはあるものの、上述の①における収益見込みは中期的には低下していないものと判断

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved.. 10

先ほどの、プロサイン事業に係るソフトウェア資産の減損損失計上の要因に関して、説明させていただきます。

まず、プロサイン事業に関しては、ソフトウェア資産計上の前提条件として、二つ収益を見込んでいました。一つ目はプロサインの継続課金による収益、二つ目はプロサイン導入を契機としたコンサルティングサービス提供による収益です。

#### 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



まず、コンサルティング事業が、インフレの状況もあり、非常に厳しい状況に陥っている中、プロサイン導入を契機としたコストマネジメントコンサルティングの報酬が当初見込んでいたよりも漸減している状況にあります。

そのため、プロサインに係るソフトウェア資産の収益見込みが低下したものと判断して、全額減損損失を計上しました。また、今回の減損判定に関しては、主にコンサルティングサービス提供の収益低下見込みが要因ですが、一部課金開始の遅れも反映しています。

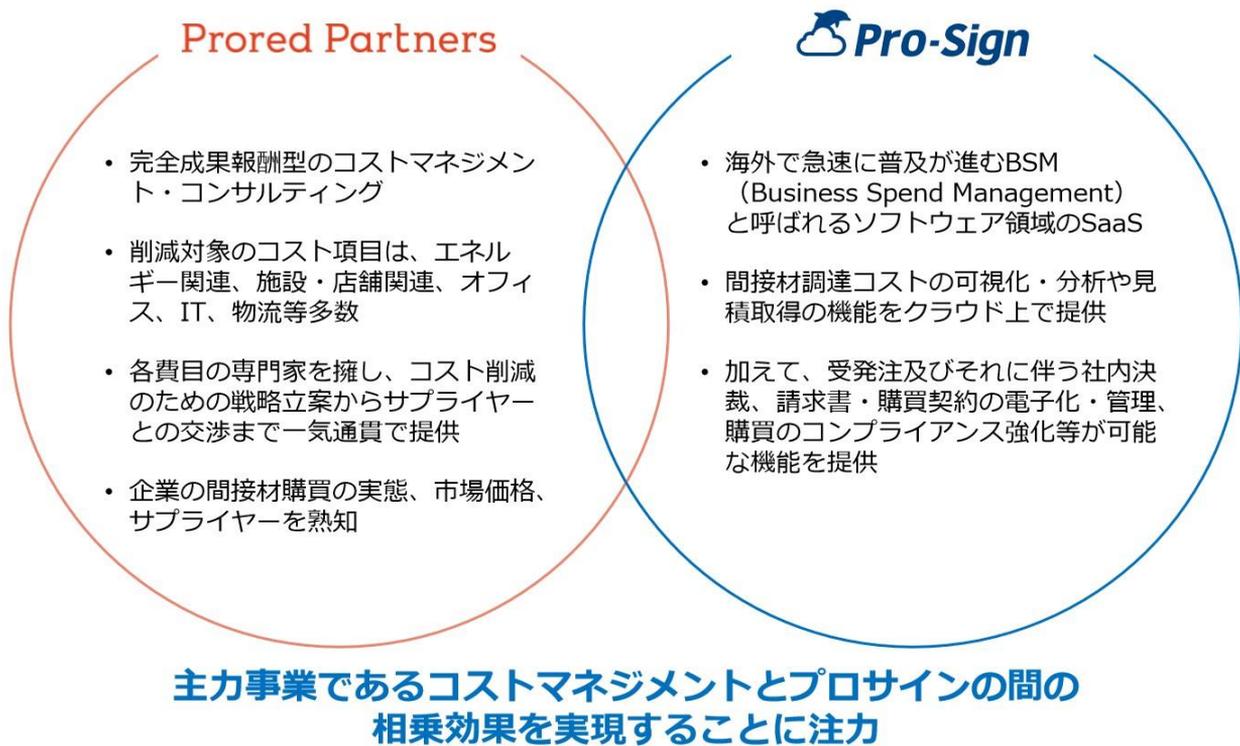
なお、不動産賃貸借契約書管理領域においては、既に課金を開始しています。BSM 領域において課金の遅れはあるのですが、中長期的な収益見込みは低下していないと考えております。

以上が、減損の損失の計上の要因でした。

### 3. プロサインの進捗状況

Prored Partners

## 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



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

12

最後、三つ目、プロサインの進捗状況について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

弊社のメインサービスであるコストマネジメントのノウハウを生かし、かつシナジーも期待できるプロサイン事業を中長期的に伸ばしていくことが、今後の成長戦略において、とても重要なウエイトを占めていると考えています。

このプロサインは Business Spend Management というソフトウェア領域の SaaS でございます。具体的には、企業の間接材の購買の効率化、そしてガバナンス強化、およびコスト削減を実現するというためのプラットフォームで、昨年度より開発を本格化しています。

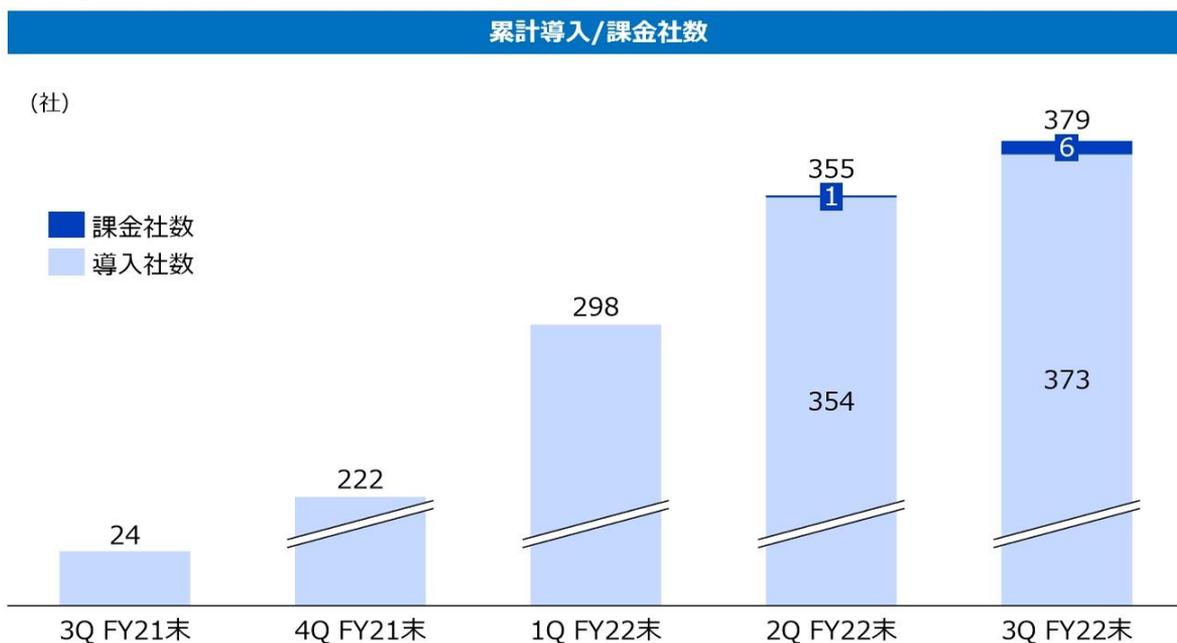
その状況について少し説明させていただきます。

### 3. プロサインの進捗状況

Prored Partners

## プロサイン | 導入/課金社数に関するアップデート

- 本年7月末時点において379社の導入が完了、うち6社へ課金中
- 引き続き、課金社数積み上げに注力



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

13

まず、プロサインの導入課課金社に関するアップデートです。

第3四半期時点において、導入社数は379社になりました。このうち課金社数は6社となっています。導入社数のペースは漸減しているように見えますが、背景には課金開始に向けて限定的な顧客にユーザーテストをお願いして、機能の修正や開発を行っているという状況があります。導入社数の積み増しよりも、今後は課金機能の検証および有料課金を優先的に考えていくフェーズだと考えておきまして、今回このような状況になっています。

### 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



## プロサイン | 課金社数積み上げに向けたロードマップ

	FY22 (当期)	FY23 (翌期)	FY24~ (翌期以降)
BSM <sup>1</sup>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンサル顧客企業へのマーケティング及び営業活動</li> <li>・インボイス制度<sup>2</sup>/改正電帳法<sup>3</sup>とプロサインの関連セミナーを開催</li> <li>・期末までに課金開始予定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・営業パートナーとのアライアンスなどにより、コンサル顧客企業以外の導入を促進</li> <li>・インボイス制度<sup>2</sup>/改正電帳法<sup>3</sup>対応に係る需要獲得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・効率的な購買業務フローを構築するSaaSといえはプロサインというブランド認知を確立</li> <li>・企業規模問わず導入を促進</li> </ul>
不動産賃貸借契約書管理 (CRE)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・課金開始済み</li> <li>・コンサル顧客企業、小売/飲食等の多店舗展開企業へのマーケティング及び営業活動</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・営業パートナーとのアライアンスなどにより、コンサル顧客企業以外の導入を促進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・導入企業のオフィス/店舗/倉庫などの移転/撤退情報をオープンにし、企業同士のマッチングを可能とするプラットフォームを実現</li> </ul>

1. “Business Spend Management”の略、“Procure-to-Pay (P2P)”、“Sourcing applications”、“Supplier risk and performance management(SRPM)”等の異なる呼称が用いられる場合あり。BSMの利用により、購買DXを推進し、効率的な業務フローとすることが可能。
2. インボイス制度（適格請求書等保存方式）は2023年10月1日より開始、取引に係る消費税額を正確に把握することが目的。
3. 改正電帳法（改正電子帳簿保存法）は2022年1月1日より施行、電子取引（メールやシステムにて見積書/検収書/請求書などの国税関係書類をやりとりする取引）については電子による保存が義務化された。一方で、当該義務は2023年12月31日まで猶予されたため、猶予期間中に対応することが求められる。

課金社数積み上げに向けたロードマップ、今後どのように課金していくのかというところですが、直近でBSMの課金社数を積み上げるにあたり、キーワードとなるのが、インボイス制度と改正電帳法であると考えております。

インボイス制度に関しては、2023年10月1日より開始、改正電帳法に関しても、2022年1月から施行済みですが、猶予期間は2023年12月末に満了します。そのため、来期、再来期での導入推進が非常に重要になると考えています。

これらの潜在的な需要を来期中にいかに取り込むか、というのが成長のテーマと考えておりまして、積極的なマーケティング活動を行っていきたいと考えています。そのため、現状開発に少し遅れが生じていましたが、今期末までにはBSMの課金を開始できるよう、開発と両軸で拡販を進めてまいりたいと考えています。

不動産賃貸借管理契約システムに関しては、課金開始済みとなっております。多店舗展開を行っている企業を中心に、着実に需要を取り込んでいっているという状況です。

### 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

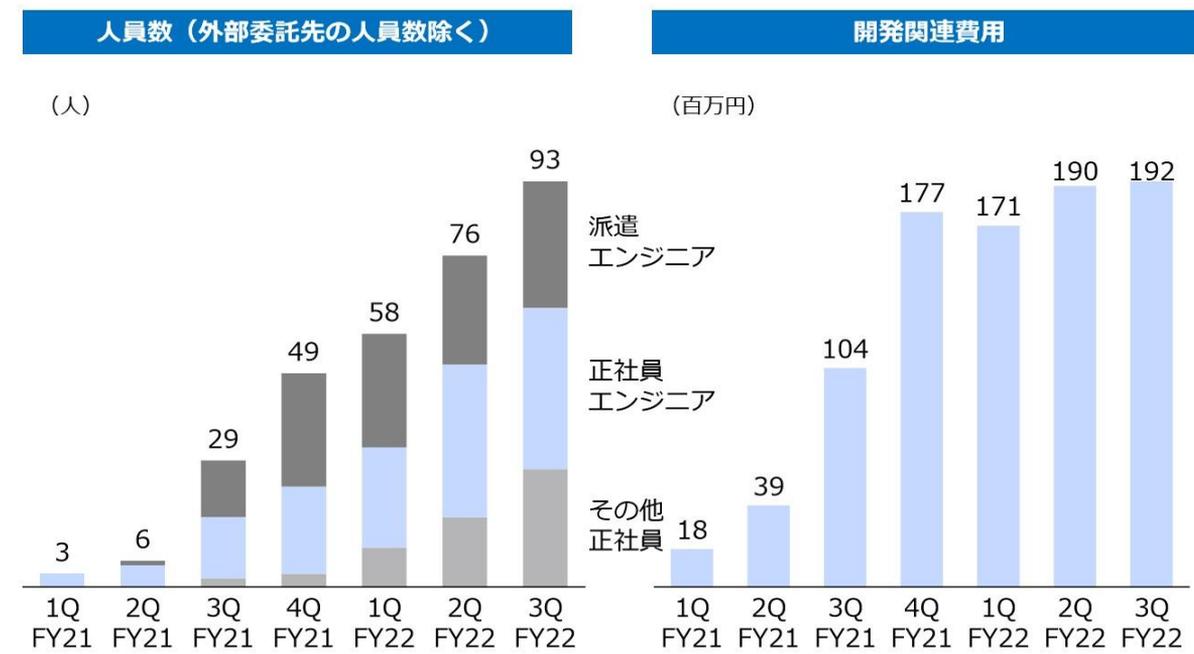
また、ゆくゆくは不動産賃貸借に関わる BtoB のマーケットプレイスを構築する取り組みも行っていくことを計画している状況です。引き続き、積極的なマーケティング活動を行っていくことを考えています。

### 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

- 当3Qではエンジニアの人数は微増としつつ、ビジネスサイドの人員を増加
- 開発関連費用は2Qと同程度を維持



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

15

最後に、プロサインの人員数および開発関連費用の状況です。

開発体制は継続的に増強していますが、第3四半期に関しては、課金開始を見据えてカスタマーサクセスのメンバーの採用を進めています。

開発関連費用に関しては、当第3四半期も第2四半期とほぼ同等の水準を維持しています。人員が増えていますが、費用総額が漸増にとどまっています。外部開発会社の業務委託から内製化へとシフトしているという状況で、外部への業務委託費が減少したため、第2四半期と変わらない水準の費用となっているというところでございます。

以上、駆け足でしたが、第3四半期の決算説明です。

それでは、質問をお願いできればと思います。

#### 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



## 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。

質疑応答は Zoom 音声、続いて Zoom テキストの順でご対応させていただきます。まずは、音声でのご質問がありましたら、画面下部のメニューバーにあります、手を挙げる機能のクリックをお願いいたします。

吉田様、マイクを解除いたしますので、ご質問をお願いいたします。なお、質問は 1 問ずつお伝えください。

**吉田 [Q]**：いくつかありますので、よろしくお願いします。

まず、下方修正のところについて。売上高は前回予想より変わっていないので、ウォーターフォールチャートが今回はないのですが、プロサインは期初に 4,600 万円の売上を見込んでいたのが、前回 4,200 万円下方修正して。結局、CRE のところが入金になるというのは変わってなくて、プロサインの見通しは変わっていないと。

**佐谷 [A]**：おっしゃる通りです。そこは変わっていないという状況です。

**吉田 [Q]**：はい、わかりました。そして、営業利益の下方修正ですね、2 億 3,800 万円。これはプロサインをソフトウェア資産として計上できないので、販管費が増えるのがこの 2 億 3,800 万円ということでよろしいですか。

**佐谷 [A]**：そうです。はい。

**吉田 [Q]**：なので、ここはあくまでも営業利益の下方修正 2 億円もプロサインだということで、本来のコスト削減のビジネスのところは、売上も利益も見通しは変えていないという理解でよろしいですか。

**佐谷 [A]**：はい、ご理解の通りです。

**吉田 [Q]**：わかりました。インフレがさらに進んでいるようですが、そこは折り込み済みということですね。

**佐谷 [A]**：そうですね、第 2 四半期でかなり厳しめにビジネスを見直しましたので、そこは第 2 四半期で織り込んだということになります。

---

### 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@scriptasia.com



**吉田 [Q]**：わかりました。続いて減損のところでも少し教えていただきたいのですが。スライド 10 ページ目の 1 番と 2 番とあって、1 番のところは CRE でよろしかったでしょうか。

**佐谷 [A]**：いいえ、これは BSM のほうですね。

**吉田 [Q]**：BSM のほうですか。そこでお伺いしたかったのが、コストマネジメントコンサルティングに係る報酬が想定よりも漸減した結果と書いてありますが、将来的な収益見込みがどのように低下しているのか。不確実性が増えてきたので減損を計上するというわけであって、開発の遅れはあるのだけでも、3 年後のソフトウェア資産としての価値は、御社としてはどのように考えてらっしゃるのでしょうか。

**佐谷 [M]**：ソフトウェアの価値ですか。

**吉田 [Q]**：はい。つまり、不確実性が増えてきたので減損はしたのだけれども、もともと機能自体は見込んでいたのと変化があるのでしょうか、どうでしょうか。

**佐谷 [A]**：そこはないと考えております。1 番のプロサイン導入に係る継続課金による収益は、不動産賃貸借管理もそうなのですけれども、特に BSM のほうが半年程度、開発が少し遅れたというところで、現状売上はまだ立っていない状況なのですが、3 年から 5 年で見たときには、計画に狂いがあるとは考えていないという状況です。

**吉田 [Q]**：わかりました。難しいことにチャレンジしてるとお思いますので、基本的には時間がかっただけであって、完成図自体は特にぶれはないと。

**佐谷 [A]**：そうですね。そこは、本当に当初描いていたように進んでいるという感じですね。クライアント等が求めるサービスとなるようですね。

**吉田 [Q]**：はい、わかりました。

続いて競合状況といいますが、このことにチャレンジしているのは御社のみだとは思いますが、2、3 年後に、導入社数 2,000 社まで増やしていくビジョンも期初には掲げられてらっしゃいましたが、今はどうなんですか。その辺のところっていうのは変わっていないですか。

**佐谷 [A]**：そうですね、課金開始等のタイミングを踏まえた最終的な計画について、今期末、来期の計画を出す際に、少し触れていきたいなと思っております。

**吉田 [Q]**：つまり、お伺いしたかったのは、開始が遅れて時間軸はちょっと後にずれたけれども、取れるパイ自体は従来と変わっていないかどうか、っていうところについては、いかがですか。

---

## 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@scriptasia.com



**佐谷 [A]**：取れるパイ自体は、従来とはマーケット全体としては変わっていません。我々が少しずつの中で競合等も出てきてはいるので、しっかりシェアを取っていきけるかっていうところは、今期末の決算、通期の発表のときに、触れてはいきたいなと思っております。

現状、計画を見直しているところでございます。

**吉田 [Q]**：わかりました。最後に、期初に中計も出されて。ちょっとこれだけ環境変わったので、そもそも見直していかなければと思うのですが、来期のガイダンスを出すときに、中長期的なところも、何か発表されるご予定でございますか。

**佐谷 [A]**：そうですね、そこは触れないといけないと思っております。中長期的なところも、発表しようと考えています。

**吉田 [M]**：わかりました。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]**：そのほか、音声でのご質問がございますでしょうか。

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。ご質問がありましたら、画面下部のメニューバーにあります、Q&A 機能に社名、氏名をご記載の上、改行せずに続けての質問の入力をお願いいたします。

**司会 [Q]**：最初の質問を頂戴しましたので、読み上げます。

ブルパス・キャピタルの進捗をお願いいたします。

**佐谷 [A]**：ブルパス・キャピタルに関しては、特段問題なく、投資先の会社も成長し続けているという状況で、順調に進んでいます。投資に関しても問題なく進んでいる状況ではございます。

**司会 [Q]**：そのほか、ご質問ございますか。続いての質問です。

今回は売上修正をしていないが、インフレの影響は収まっているのでしょうか。

**佐谷 [A]**：今回、売上修正しませんでした。まず、しなかった理由としては、第2 四半期である程度、ここまでインフレが進むということを見込んでいたという部分はございます。

実際、ニュース等でもあるように、インフレ進行の影響が収まったかということ、そうではないというところで、引き続き厳しい状況が続くと考えており、それらも踏まえて来期の計画も立てていきたいと考えています。

---

## 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



**司会 [Q]**：続いての質問です。

BSM の課金の遅れについて、現在の状況を教えてください。

**佐谷 [A]**：プロサインの BSM に関しては、当期末までに課金する予定ではございます。遅れに関して、大体数カ月～半年ぐらいにとどまると現時点では想定しています。

**司会 [Q]**：続いての質問です。

企業価値向上に関する計画について教えてください。

**佐谷 [A]**：企業価値、株価というところではあるのですが、現時点では、まず売上をしっかりと戻していくことが非常に大事だと考えております。

そのため、成果報酬だけではなくて、固定と成果のハイブリッドのコンサルティングサービスや固定報酬のみのコンサルティングサービスの事業立ち上げを今、進めているところではございます。プロレド自体も、コストをシビアに見直してありまして、かなりタイトなスケジュールで、実現しているところではございます。

プロサイン事業も、来期課金をしていく中でマーケティング等にしっかり力を入れて計画通り進捗させることで、結果的に株式市場の評価も変わってくるのではないかと考えています。

**司会 [Q]**：続いての質問です。

プロサインの開発に関して、内製化を進めたとのことでしたが、その背景、狙いについて、可能な範囲でお教えてください。

**佐谷 [A]**：やはり外部委託の予算もあるのですが、内製化するということでは、スピーディーな対応を考えていると。また、外部への委託という意味では、どうしても今多くの会社が IT に投資している中で、急に人員の増加ができないことや、プロジェクトが、ここまでと切られる場合もあるという可能性を踏まえて、柔軟に対応するという意味で今回内製化を進めているということです。

**司会 [M]**：そのほか、ご質問はございますでしょうか。

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、2022 年 10 月期第 3 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。では、失礼いたします。

---

## 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@scriptasia.com



[了]

---

### 脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[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@scriptsasias.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

