

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月期第3四半期決算 説明資料

thinkOut

2022.9

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

Appendix

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

1. 2022年10月期第3四半期決算概要

1. 2022年10月期第3四半期決算概要

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、BSM¹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EBITDA²

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

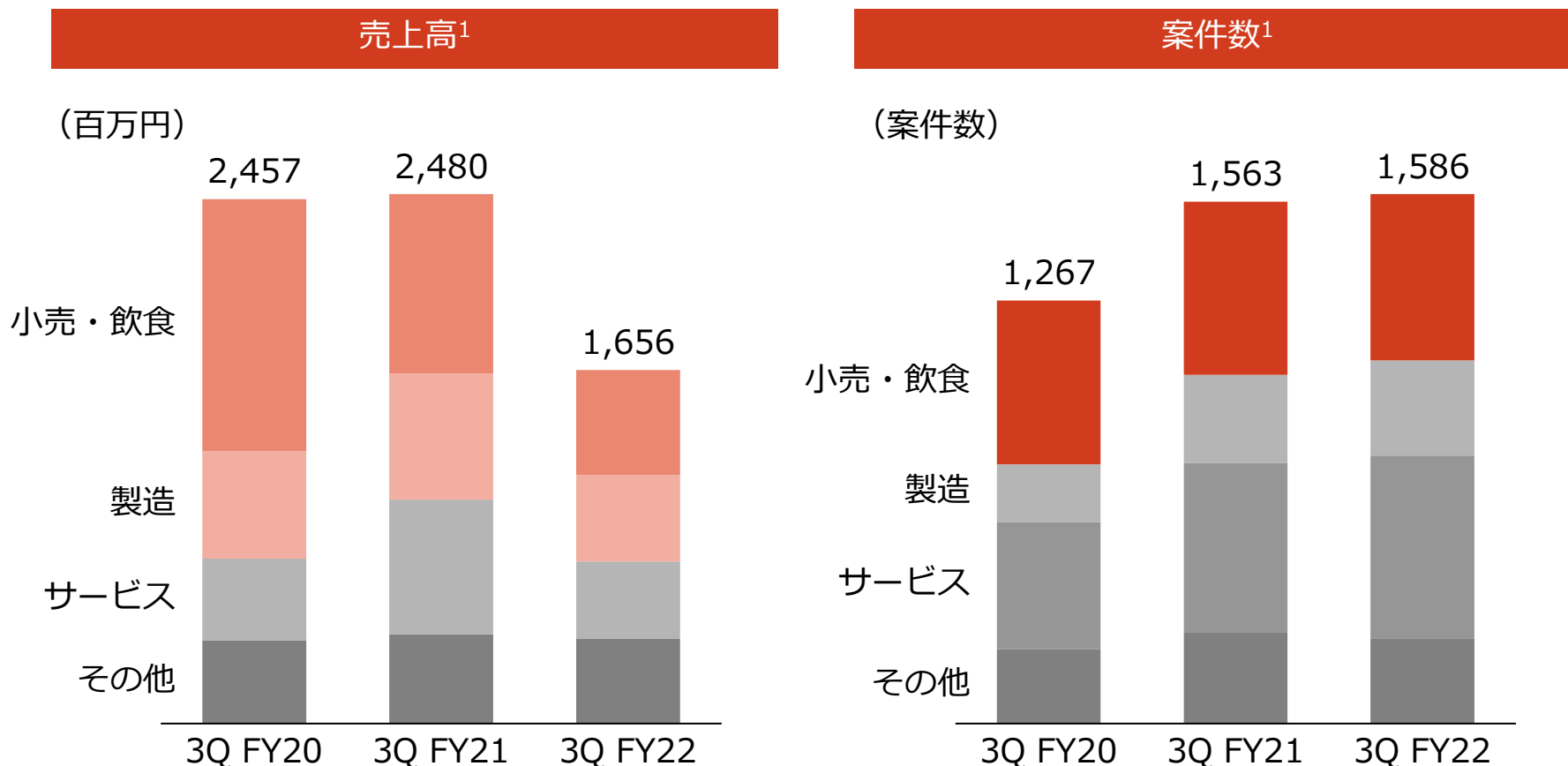
1. 2022年10月期第3四半期決算概要

連結P/Lサマリー

(単位：百万円)	連結累計			
	21年10月期3Q	21年10月期	22年10月期3Q	対前年同期比 増減率 (%)
売上高	2,721	3,649	1,976	-27.4%
売上原価	1,101	1,473	980	-10.9%
原価率	40.5%	40.4%	49.6%	
売上総利益	1,620	2,175	995	-38.6%
粗利率	59.5%	59.6%	50.4%	
販売費及び一般管理費	1,106	1,449	1,037	-6.3%
販管費比率	40.7%	39.7%	52.5%	
営業利益	513	726	-42	-108.3%
営業利益率	18.9%	19.9%	-2.1%	
投資前EBITDA	672	1,008	143	-78.6%
投資前EBITDA/売上	24.7%	27.6%	7.3%	
経常利益	368	523	-113	-130.8%
(親会社株主に帰属する) 純利益	331	533	-763	-330.3%

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



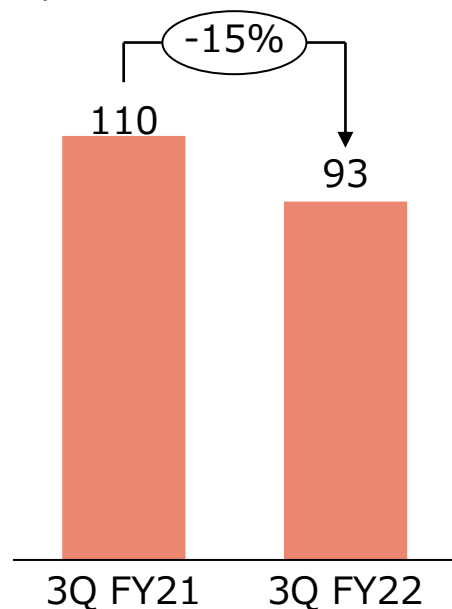
1. 新規事業領域に係る売上高・案件数は除外

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

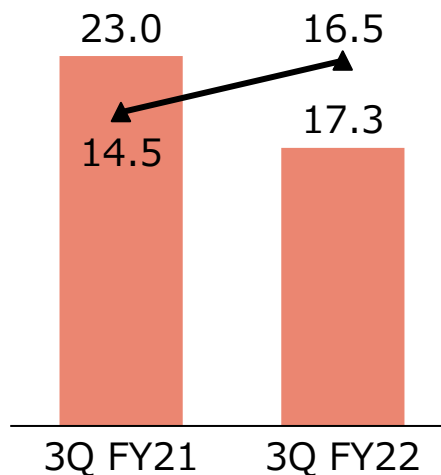
コンサルタント数¹

(人)

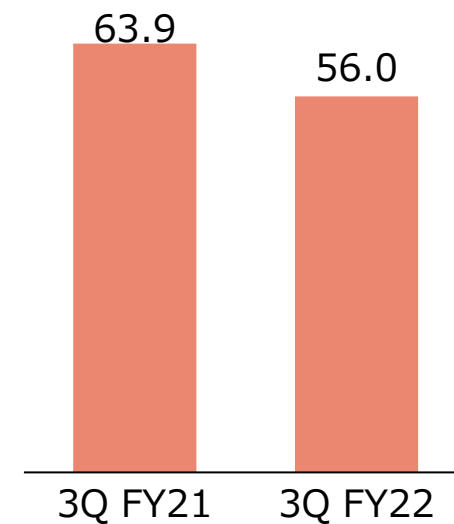
1人あたり四半期売上高・案件数²

(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³

(%)



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

2. 2022年10月期通期業績予想

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

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

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**

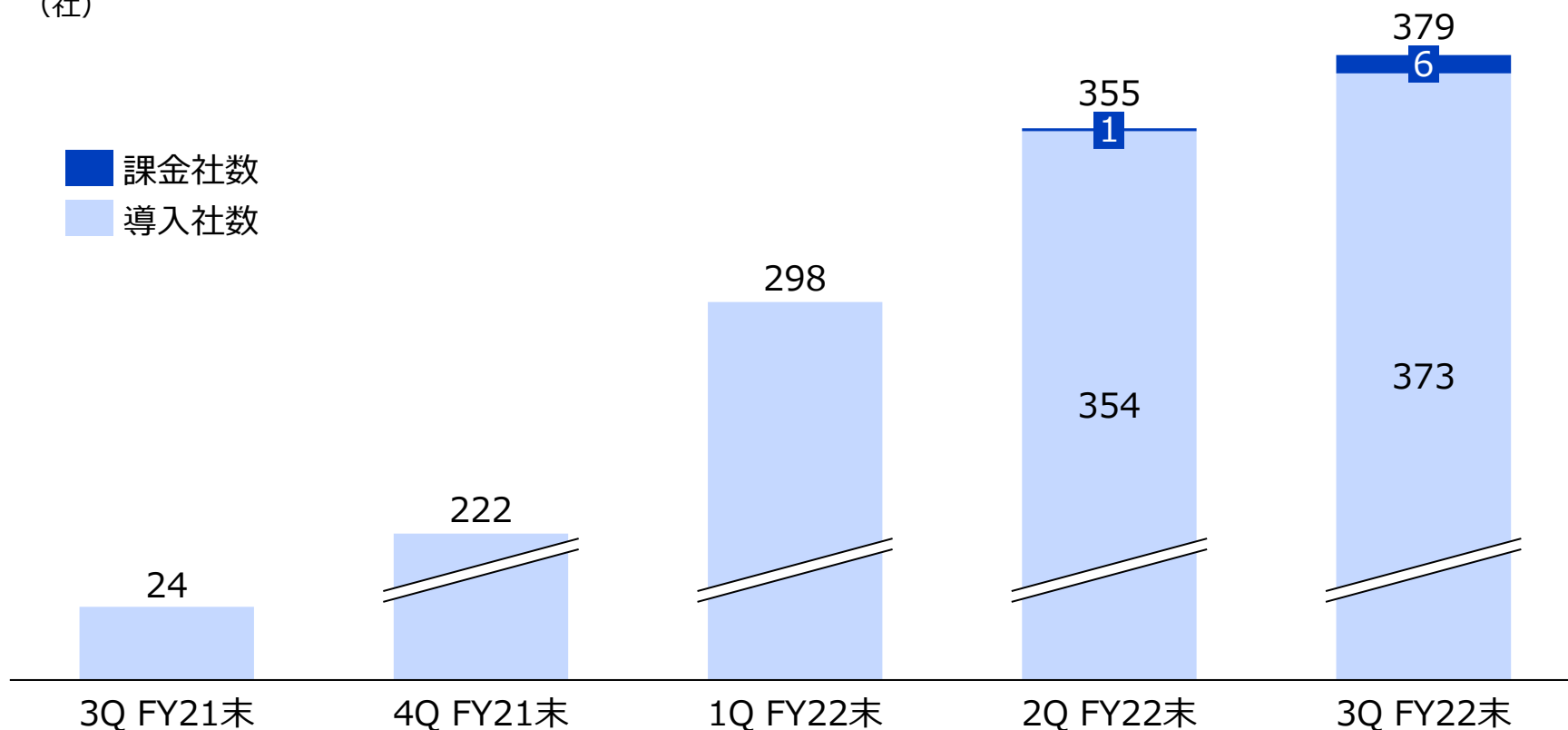
プロサイン | 導入/課金社数に関するアップデート

- 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

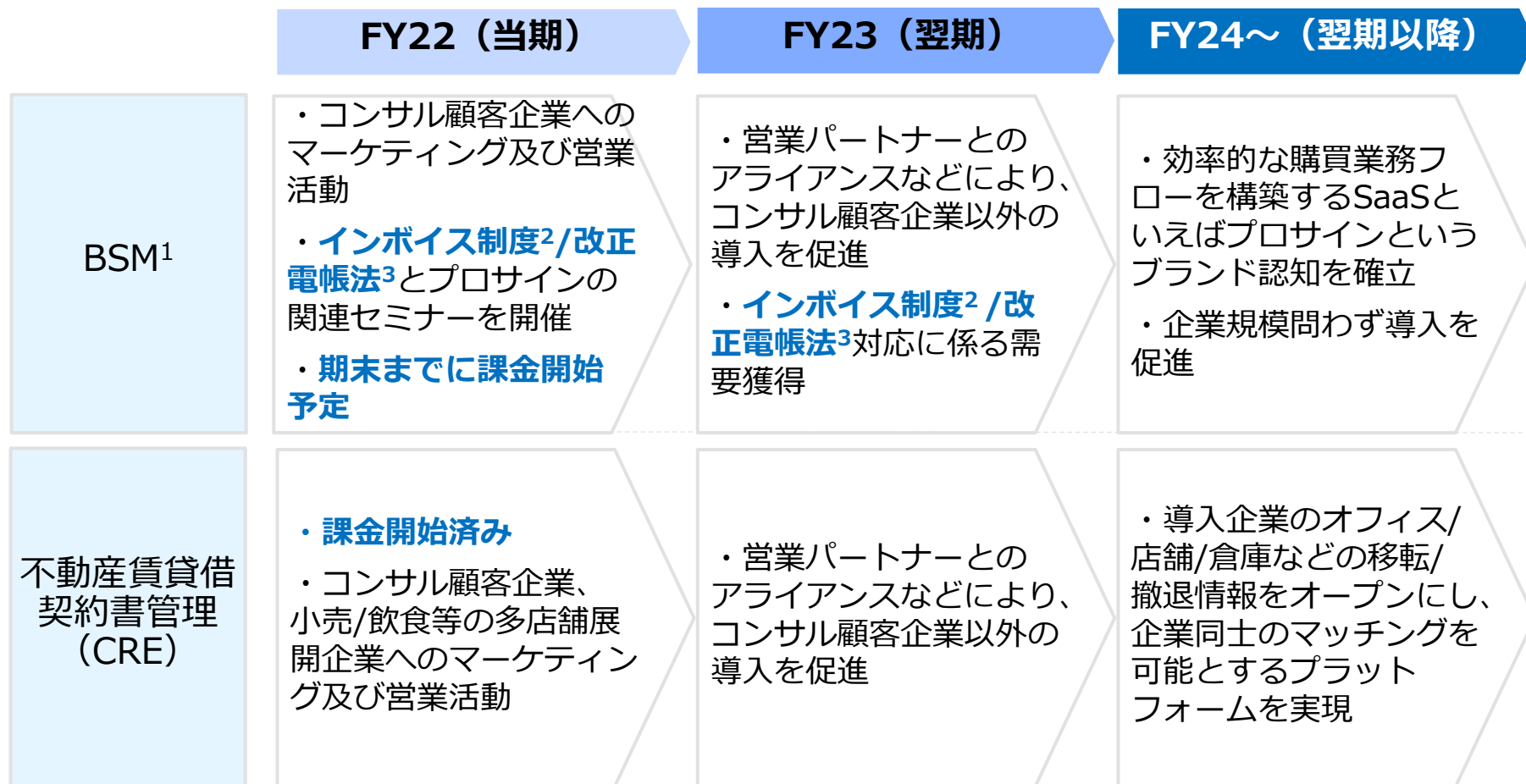
累計導入/課金社数

(社)

■ 課金社数
■ 導入社数



プロサイン | 課金社数積み上げに向けたロードマップ



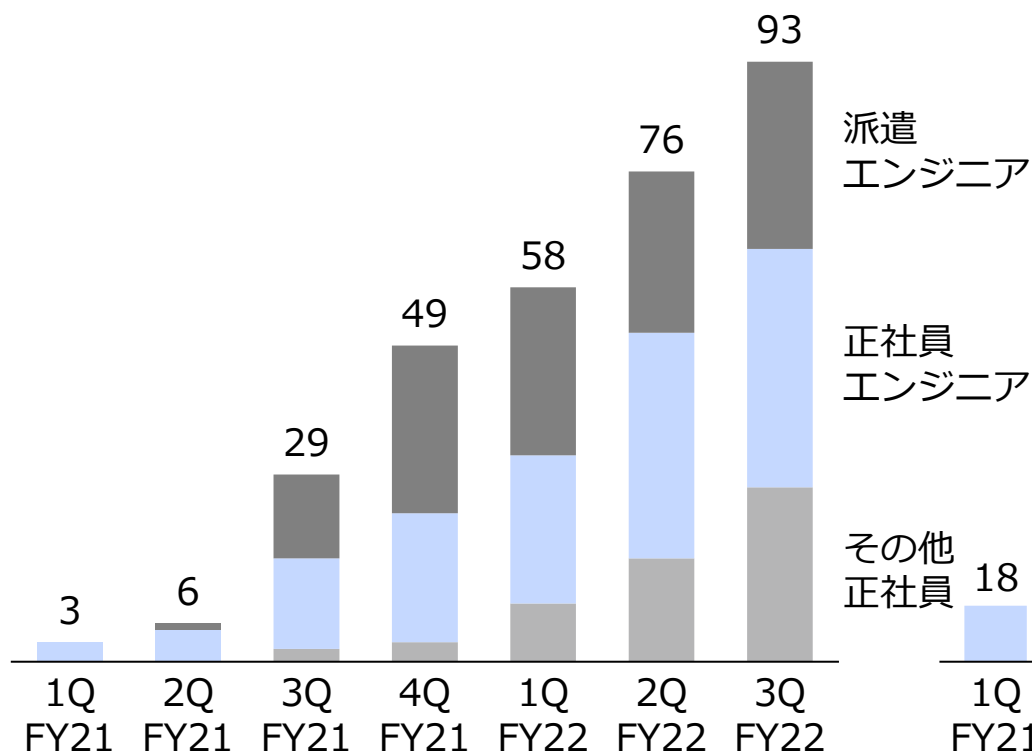
1. “Business Spend Management”の略、“Procure-to-Pay (P2P)”、“Sourcing applications”、“Supplier risk and performance management(SRPM)”等の異なる呼称が用いられる場合あり。BSMの利用により、購買DXを推進し、効率的な業務フローとすることが可能。
2. インボイス制度（適格請求書等保存方式）は2023年10月1日より開始、取引に係る消費税額を正確に把握することが目的。
3. 改正電帳法（改正電子帳簿保存法）は2022年1月1日より施行、電子取引（メールやシステムにて見積書/検収書/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。

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

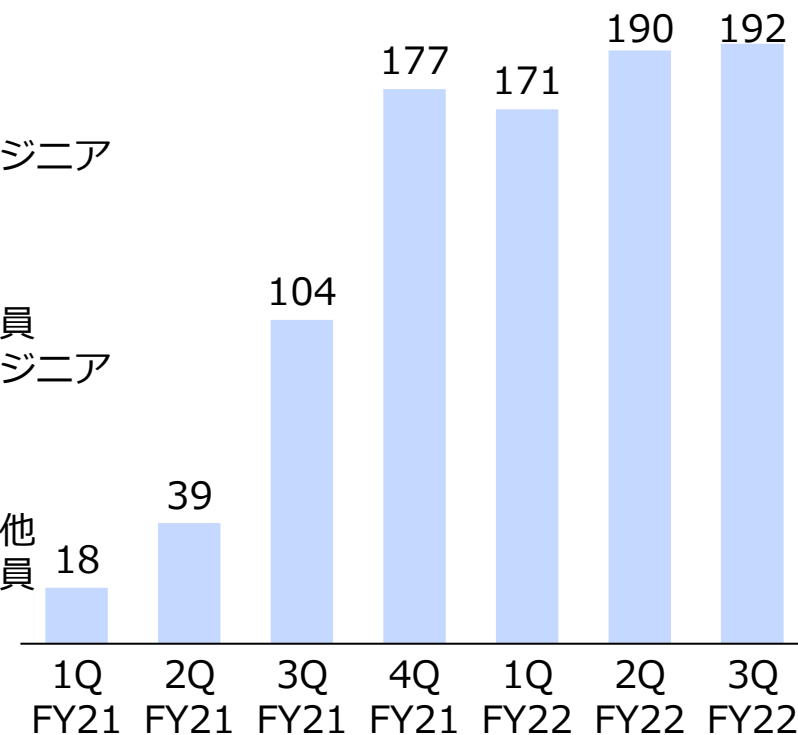
人員数（外部委託先の人員数除く）

（人）



開発関連費用

（百万円）



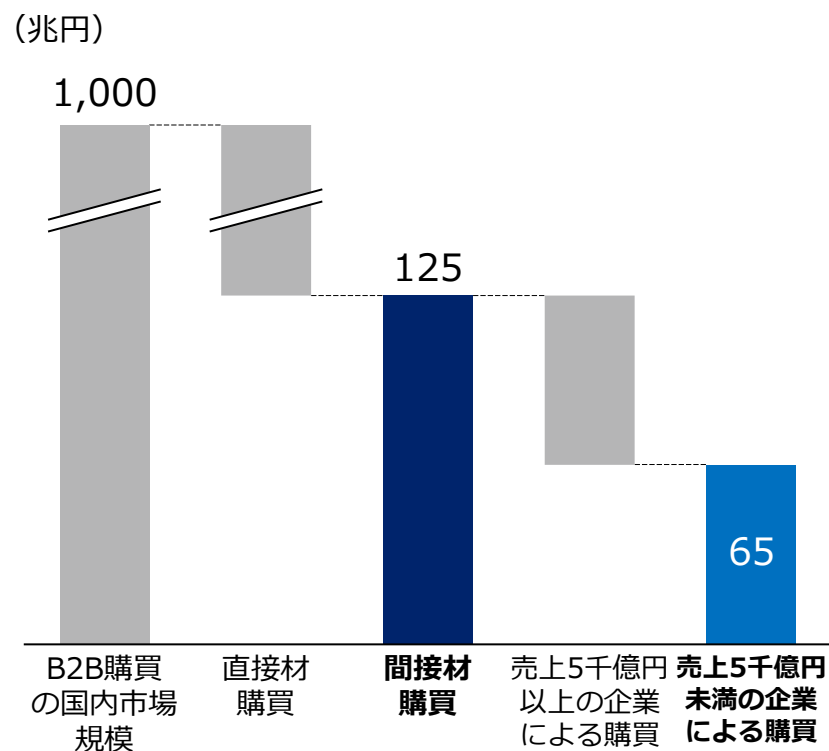
Appendix A

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**

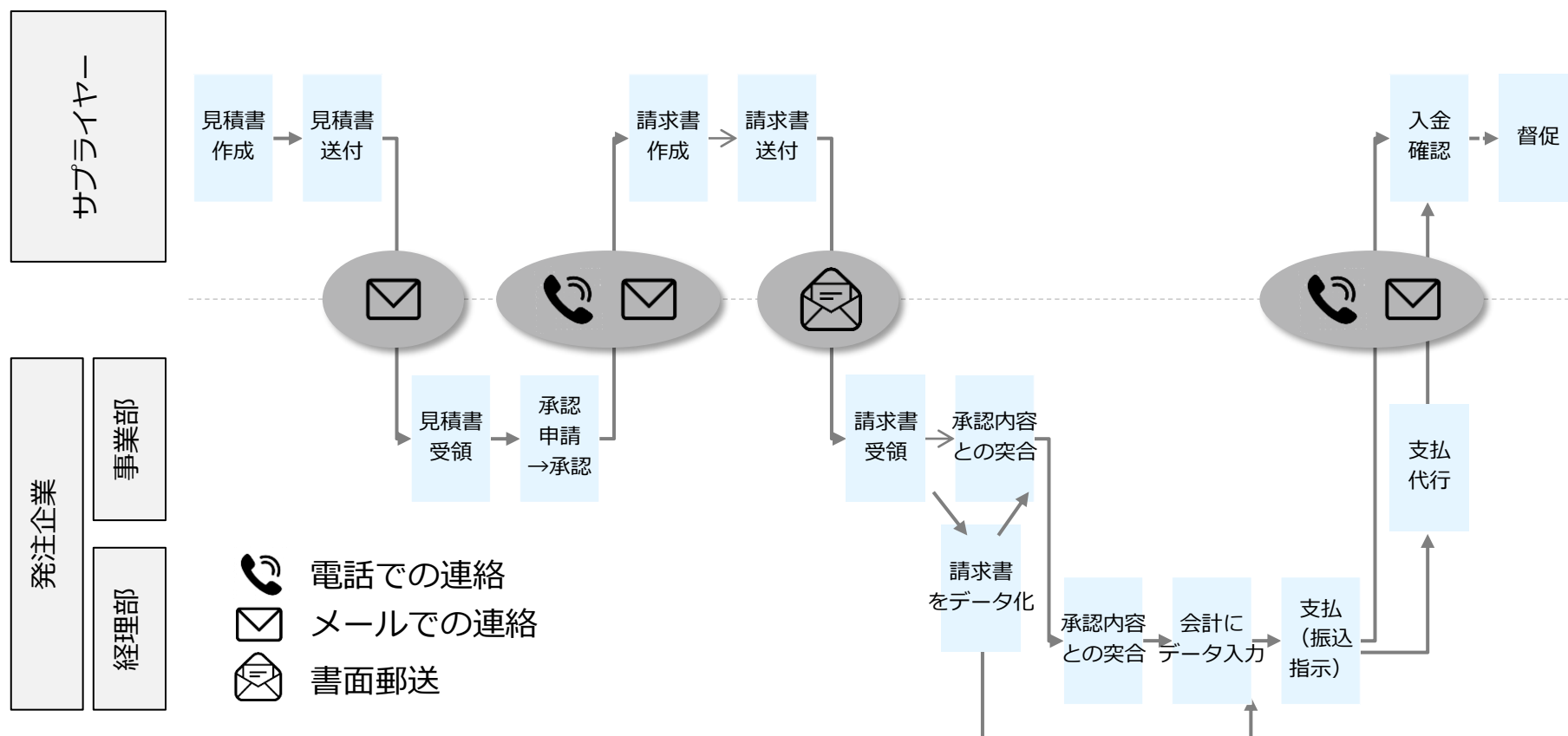


B2B取引の大部分の請求書は依然紙ベースで発行・郵送。請求書送付・開封、システムへの転記、債権消込み等の手作業の実務負担が生じている

（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

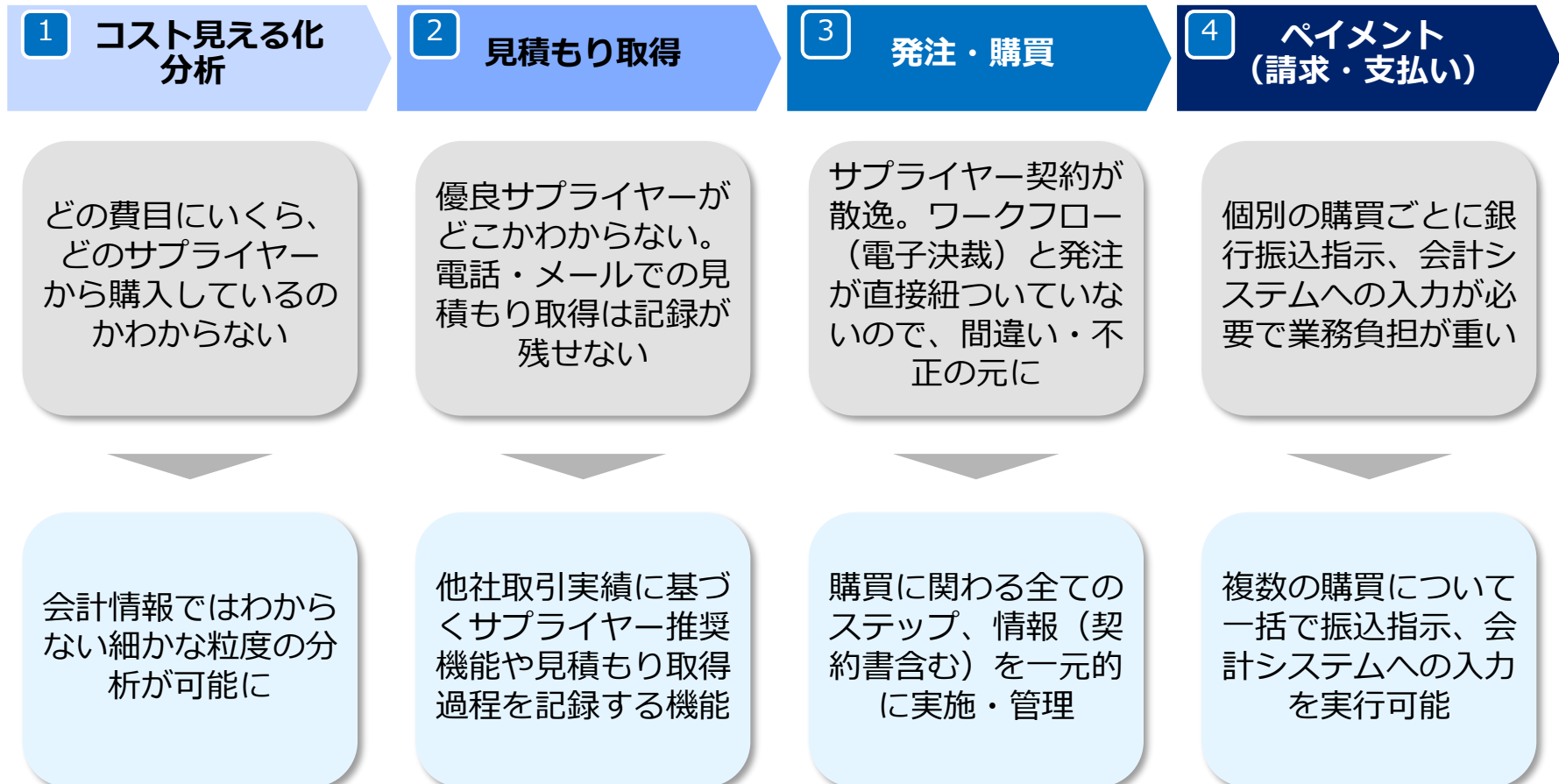
- 欧米ではBSM（Business Spend Management）と呼ばれるソフトウェア領域の市場規模が近年急速に拡大
- 間接材調達コストの適正化、業務効率の改善（請求書の電子化等）、コンプライアンスやガバナンスの強化を目的にBSM導入を進める企業が増加



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

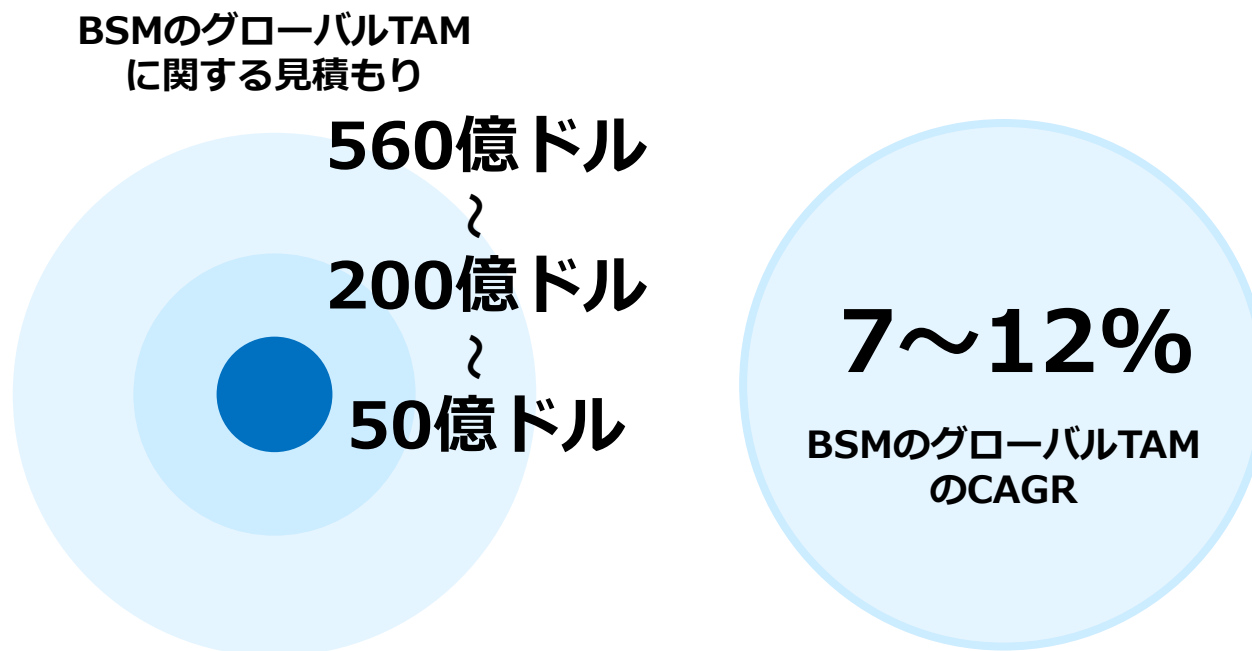
BSMを導入すると間接材購買が飛躍的に効率化

購買プロセスを一気通貫で一元的に管理するプラットフォームだからこそ提供できる付加価値



BSMのTAM(Total Addressable Market)と成長見通し

- Gartner、IDC、Forresterを始めとする主要なリサーチ機関が、確立されたソフトウェア領域としてBSM¹をカバー
- TAM（獲得可能な最大市場規模）の見積もりにはばらつきがあるが、各社の共通する見方は、「**TAMは広大でBSMの普及率は依然低く、CAGR10%前後のペースでグローバル市場が拡大する**」というもの
- 国内BSM市場は欧米と比べると黎明期にあり、特に当社がターゲットとする**中堅企業向けの市場はまだ未開拓のまま。中堅企業向けのBSM製品が提供されれば、今後急速な市場拡大が見込める**



1. “Procure-to-Pay (P2P)”、“Sourcing applications”、“Supplier risk and performance management (SRPM)”等異なる呼称が用いられる場合あり

国内では間接材購買のDXを後押しする規制変更が1年後に迫る

- 2023年10月から消費税にかかる仕入税額控除の方法が「適格請求書等保存方式（インボイス制度）」に変更される予定
- サプライヤーは、所定の登録手続きを済ませた上で、適格請求書等の交付・保存を行うための体制を整備。書面での交付に代えて、電子データによる提供も可
- 適格請求書には、現行の請求書と比べて追加の記載事項（登録番号、適用税率、税率ごとに区分した消費税額等）を明記する必要がある、システム対応が必要。これを機に請求実務のDXが進む公算大

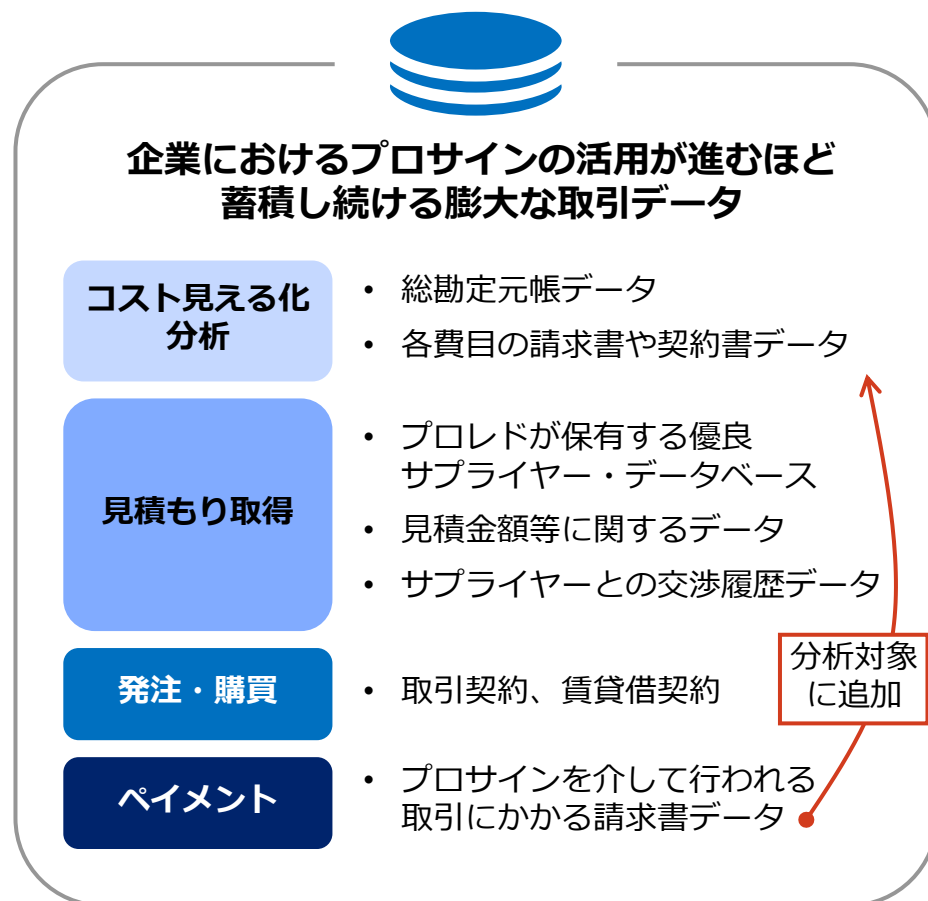


- 「適格請求書発行事業者」登録が必須
- 発注企業から求められた場合には適格請求書を交付する必要がある
- 書面での交付に代えて、電子データでの提供可
- 発注企業が仕入税額控除の適用を受けるためにはサプライヤーから交付を受けた「適格請求書」等の保存が必要

電子メールで適格請求書をやり取りすると保存・管理が煩雑に
今後は電子化された適格請求書を一元管理するプラットフォームが不可欠

プロサインはスマート・スPENDを実現するBSM

- プロサインは、企業の間接材購買にかかる膨大なデータを一元的に管理し、AIを活用した分析機能を提供
- これにより企業は自社の購買の実態をよく理解した上で、適正かつ効率的な購買（スマート・スPEND）を行うことが可能に



プロサインを用いた「スマート・スPEND」の流れ

- プロサイン導入を契機として、支出の健全化に向けた継続的な取り組みが促進される仕組み



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るかわからない



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

当社が国内中堅企業向けBSMでリーダーになれる理由

- 国内のBSM市場は黎明期にあり、グローバル大手2社が少数の超大企業向けに事業展開。ペイメントツールに特化したプレイヤーは複数いるが、中堅企業向けにBSM全体の機能を提供できるプレイヤーはほとんどいない
- 当社は、コスト削減コンサルにおいて、BSMの目的に賛同している企業を顧客としており、購買／サプライヤー・データを集中管理させて頂けるユニークな立場にある



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

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
- ・楽天市場やau PAY マーケットのファッション小物カテゴリにおいて複数年受賞するなど、高い評価を受けている



株式会社Ashanti

- ・「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
- ・創業5期目ながら、集客・スタイリスト採用・店舗開発における独自のビジネスモデルを確立し、コロナ禍においても高い成長を持続



株式会社アイネットサポート

- ・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
- ・高いサービスクオリティと独自のノウハウが高く評価され、近年顧客数を急激に拡大

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
- ・特に #FR2 は日本発のストリートファッションブランドとして、東アジア・東南アジアでも絶大な人気



- ・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ルの開発・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
- ・導入先の金型製造現場におけるインフラとして定着し、多くの顧客より高い評価、信頼を獲得

※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