

Prored Partners

株式会社プロレド・パートナーズ

2018年10月期 決算説明資料

東証マザーズ上場（証券コード：7034）

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



- FY2018 Financial Result**

1. 2018年10月期 決算概要 P04
- FY2019 Forecast**

2. 2019年10月期 業績見通し P11
- Our Business Model**

3. 当社のビジネスモデルについて P13
- Priority Strategy**

4. 2019年10月期 重点施策 P17
- Growth Potential and Strategy**

5. 中長期成長戦略 P21

FY2018 Financial Result

1. 2018年10月期 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	16.5億円	前期比	+ 62.9%
営業利益	6.1億円	前期比	+ 124.4%

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、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%）

<費用面>

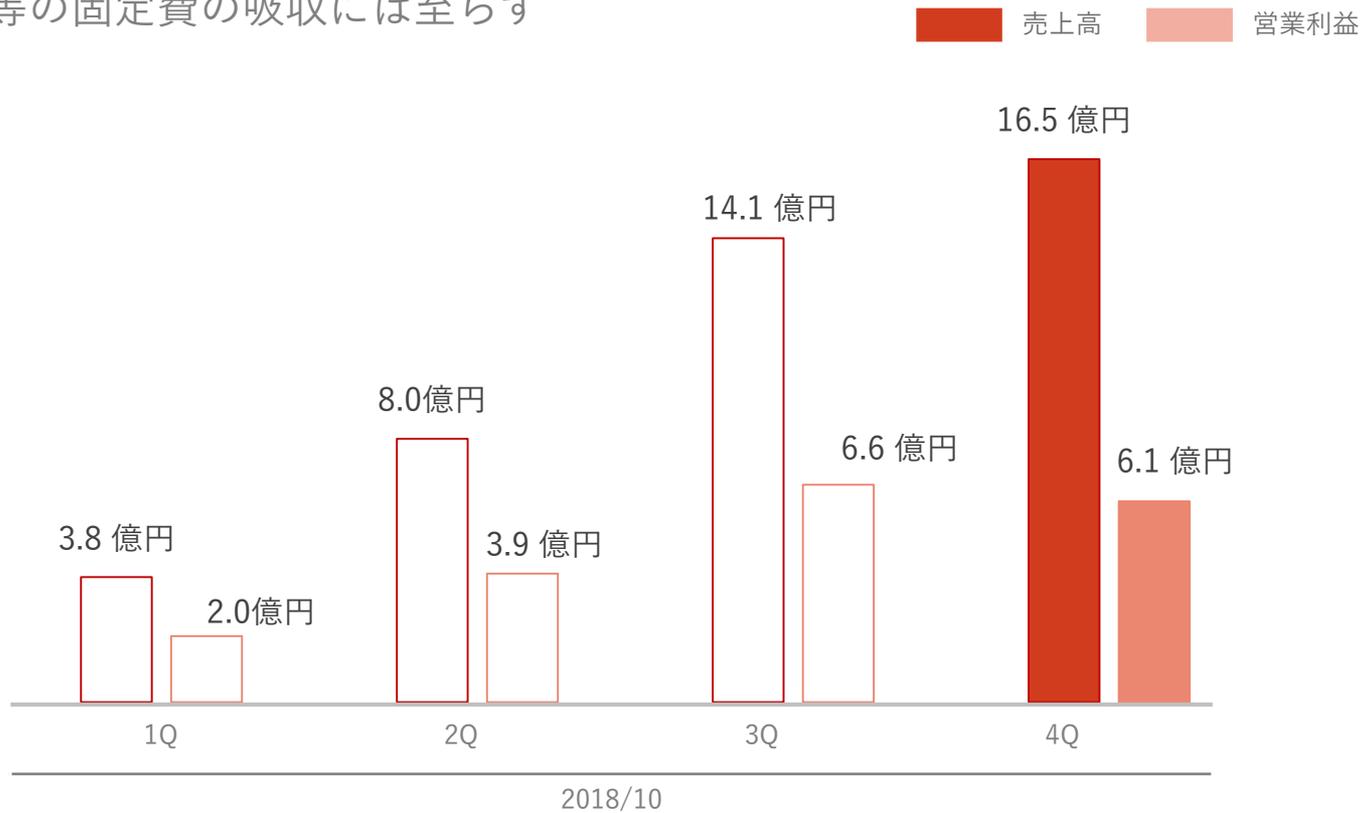
- 人件費の増加：コストマネジメントを中心とした既存サービスの拡大及び新規サービス確立のための積極的な人材投資（成功報酬型採用費用及び人件費）を実施
- オフィス賃借料の増加：人員拡大に対応すべく、サテライトオフィス開設（5F、8F）

営業利益率が8.5%→27.0%→37.2%と大幅に向上

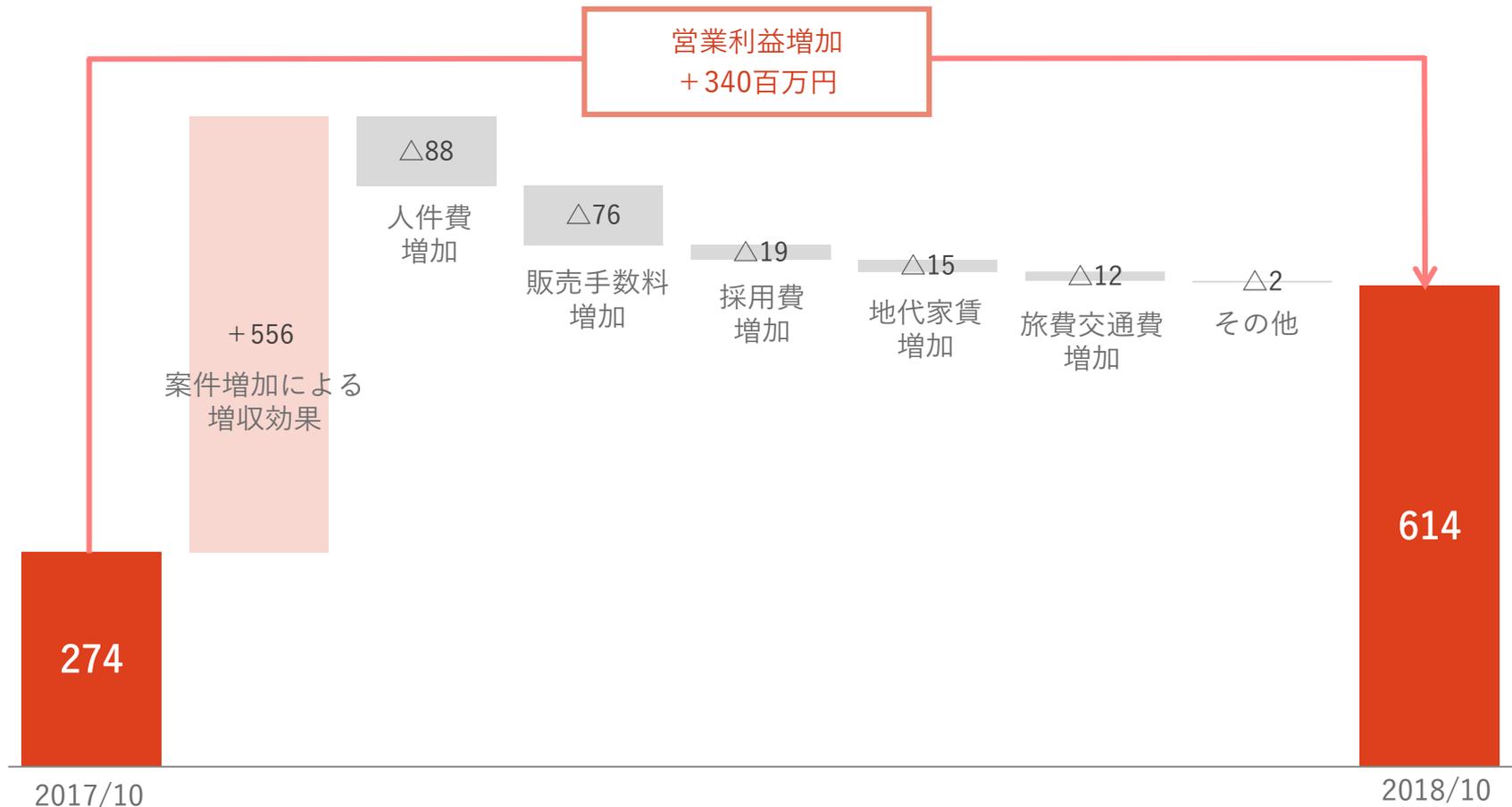
(百万円)

	2016年10月期 (実績)	2017年10月期 (実績)	2018年10月期 (実績)	対前期増減率 (%)	2018年10月期 (当初予想)	(参考) 当初予想比
売上高	515	1,013	1,651	+62.9%	1,432	+15.3%
売上原価	249	297	379		—	
原価率	48.3%	29.3%	23.0%		—	
売上総利益	266	716	1,272	+77.6%	—	
粗利率	51.7%	70.7%	77.0%		—	
販売費及び一般管理費	222	442	657	+48.6%	—	
販管費比率	43.2%	43.6%	39.8%		—	
営業利益	43	274	614	+124.4%	560	+10.0%
営業利益率	8.5%	27.0%	37.2%		39.1%	
経常利益	45	279	591	+111.9%	560	+5.5%
税引前当期純利益	45	287	591	+105.9%	—	
当期純利益	33	198	380	+91.7%	352	+8.0%

- 第1四半期、第2四半期については、予定通りプロジェクトが完了し、順調に売上、営業利益が進捗
- 第3四半期については、第4四半期見込の大型案件の一部を計上。それにより売上及び営業利益が大幅に増加
- 第4四半期については、大型案件の前倒し計上の影響で売上が低調、人件費・オフィス賃借料等の固定費の吸収には至らず



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



上場に伴う公募増資による現金及び預金の増加、それに伴う資本金及び資本準備金の増加、自己資本比率は87%

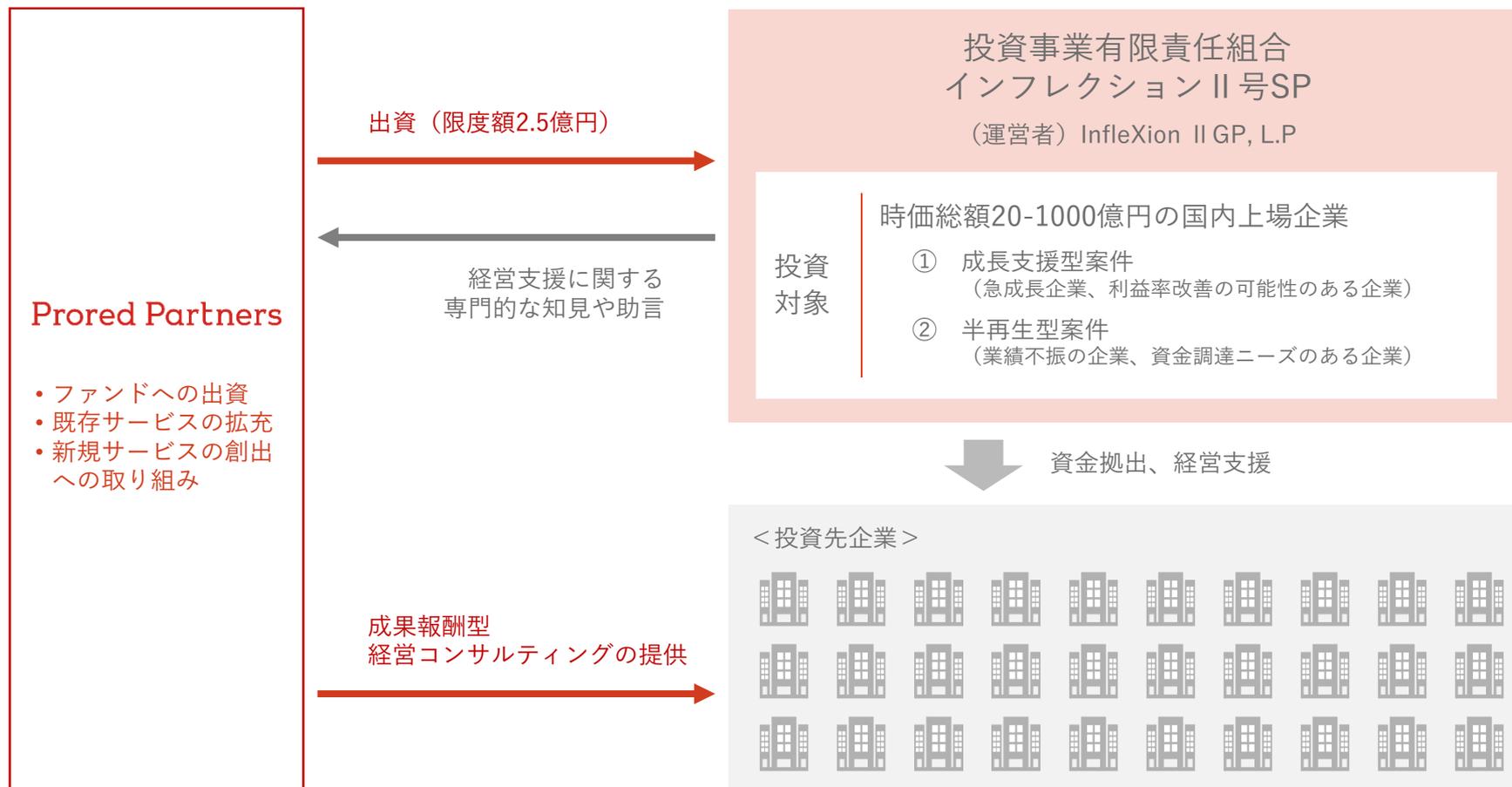
(単位：百万円)

	2017年 10月期	2018年 10月期	増減額
流動資産	665	3,272	+2,606
現金・預金	564	2,722	+2,158
売掛金	91	113	+22
有価証券	0	399	+399
その他	10	36	+26
固定資産	58	152	+93
有形固定資産	20	32	+12
無形固定資産	4	5	+1
投資その他資産	34	114	+80
資産合計	724	3,424	2,700

	2017年 10月期	2018年 10月期	増減額
流動負債	326	418	+92
買掛金	25	4	△21
未払金	59	32	△26
未払費用	91	109	+17
未払法人税等	87	186	+99
その他	62	85	+23
固定負債	51	29	△22
社債	18	0	△18
長期借入金	11	0	△11
資産除去債務	21	29	+8
純資産合計	346	2,977	+2,630
資本金	10	1,134	+1,124
資本剰余金	0	1,124	+1,124
利益剰余金	336	717	+381
負債純資産合計	724	3,424	2,700

Topic: 投資事業有限責任組合インフレクションII号SPへの出資

ファンドへの出資により、効率的な既存事業の拡大と同時に顧客ニーズに対応する新規サービスの創出に取り組む



FY2019 Forecast

2. 2019年10月期 業績見通し

売上高 前期比+39.6% 営業利益 前期比+20.8%

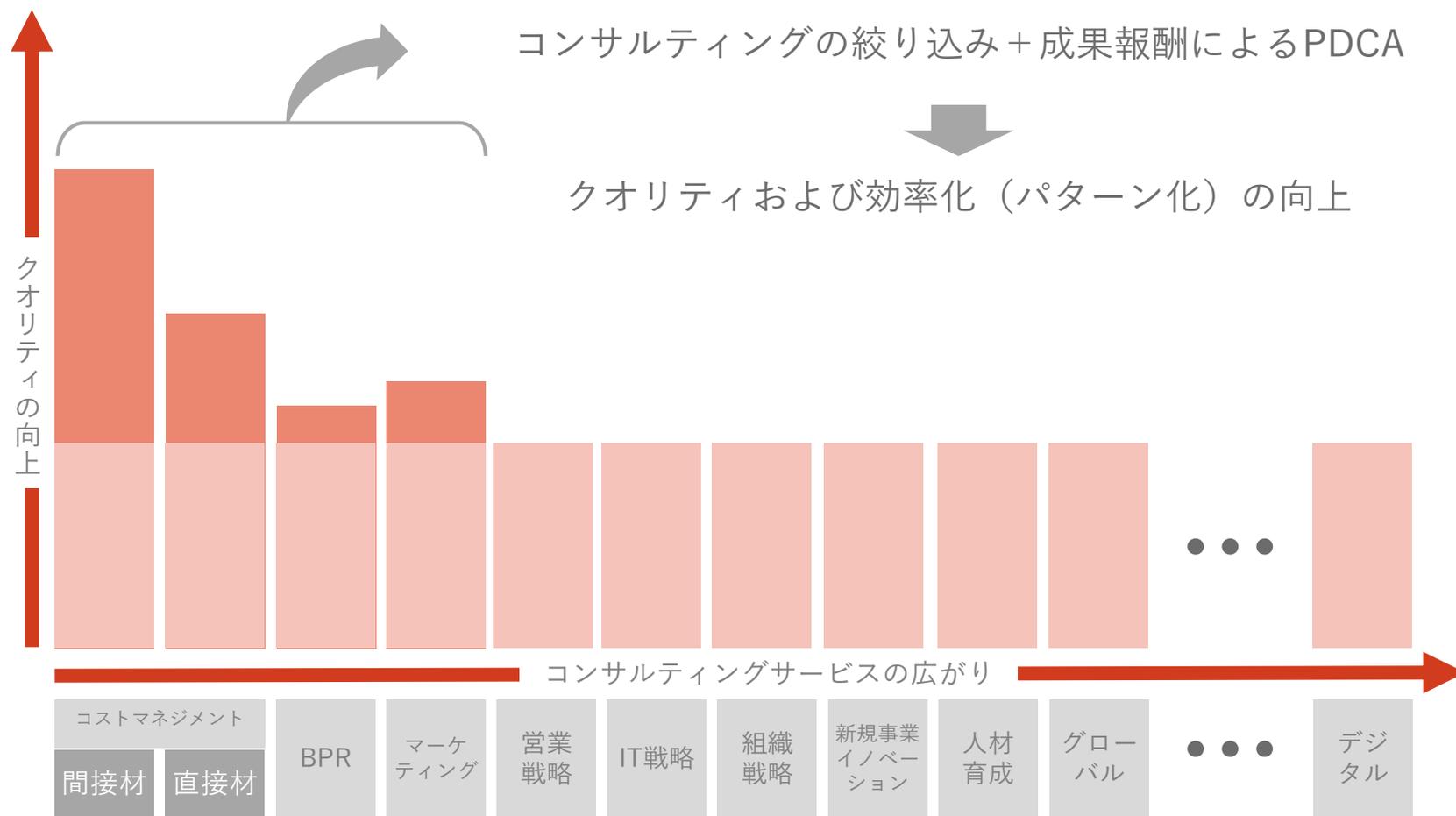
将来の事業成長に向けて新規コンサル領域に積極的に投資。新規のため「成果」が出るまで一定の時間を要するため、一時的にコスト発生も営業利益率は30%以上を維持

	2018年10月期 (実績)	2019年10月期 (予想)	増減率 (%)
売上高	1,651	2,305	+39.6%
営業利益	614	742	+20.8%
営業利益率	37.2%	32.2%	-
経常利益	591	742	+25.5%
当期純利益	380	463	+21.8%
1株当たり当期純利益	228.85	181.33	△20.8%

Our Business Model

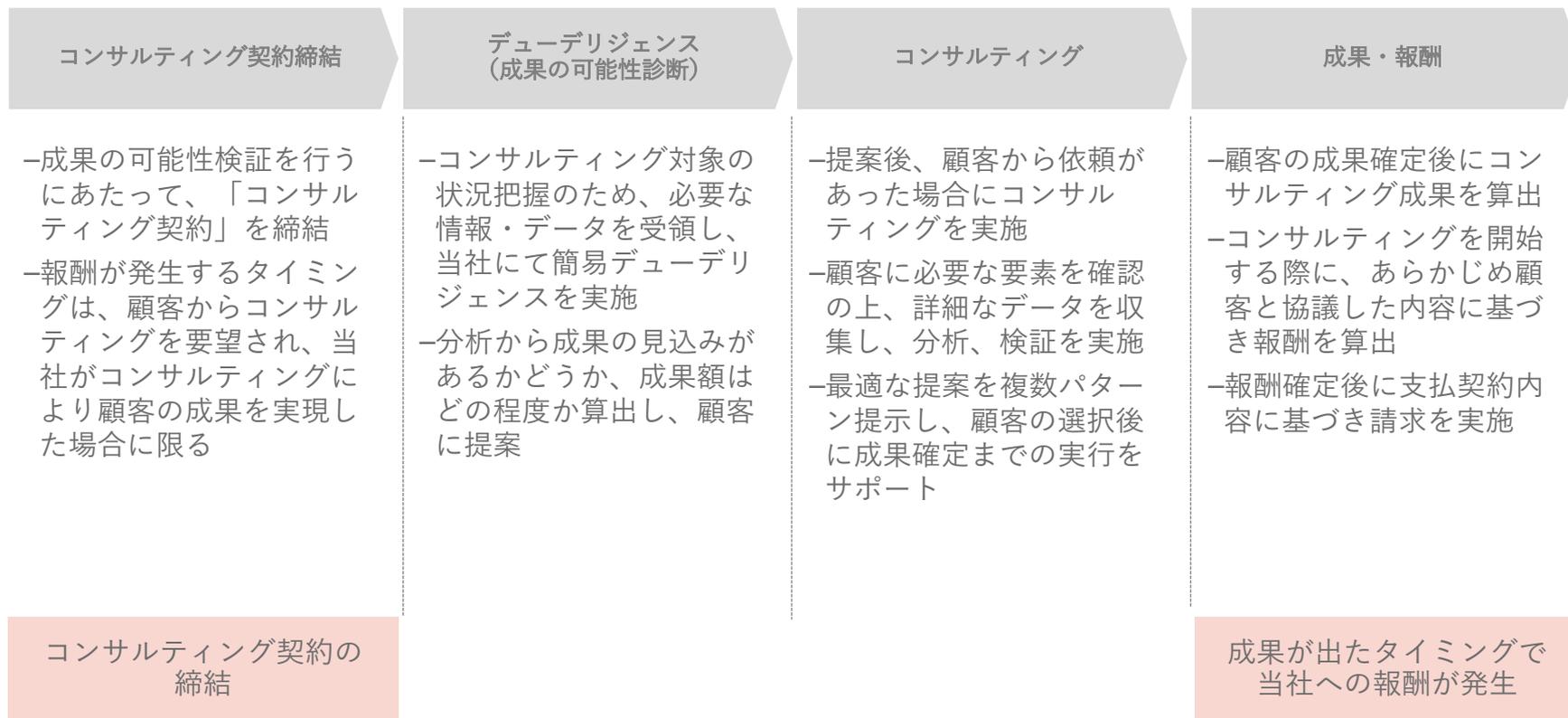
3. 当社のビジネスモデルについて

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



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

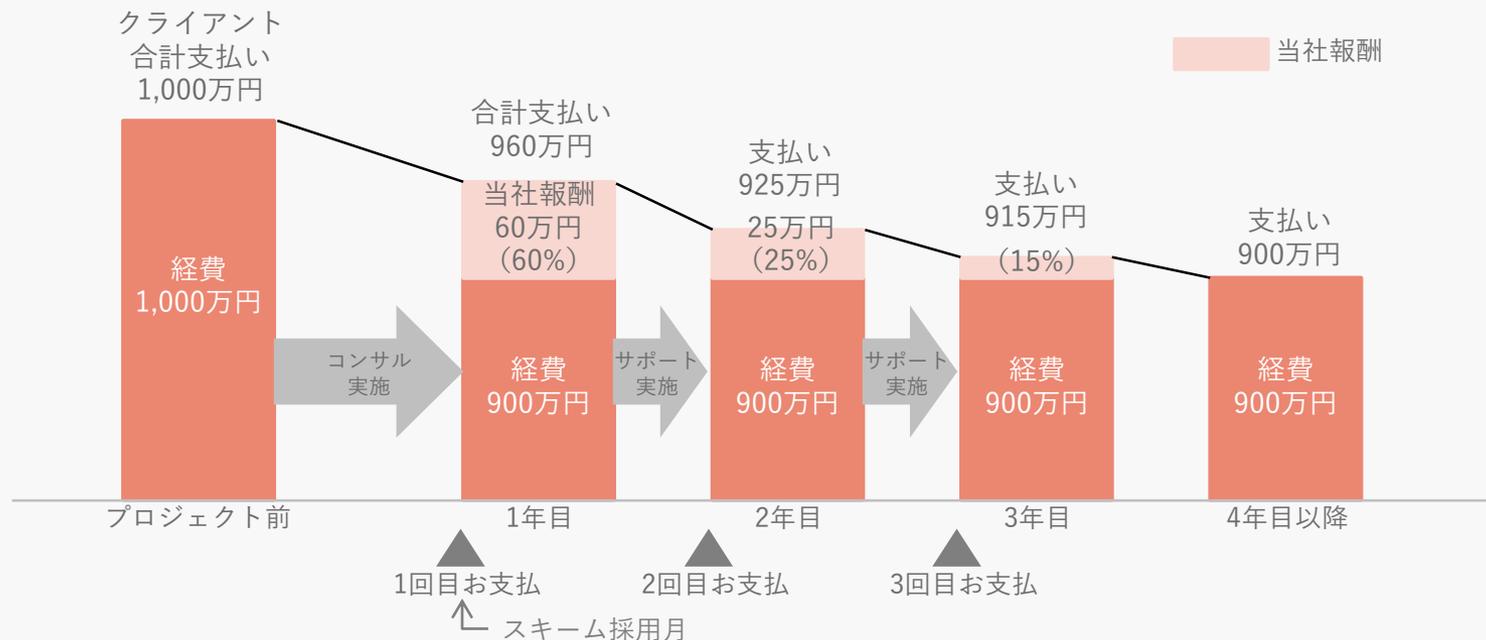


報酬体系および例

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）



Priority Strategy

4. 2019年10月期 重点施策

潜在マーケットの大きい領域へサービス提供範囲を拡大し、サービスメニューを拡充していく

1

人員強化による受注・売上拡大

- 直接営業強化
- PE/パートナーへの営業経路を拡大
- コンサルタントの増加/生産性向上

サービス領域を拡大

2a

潜在マーケットが大きいコストマネジメント領域に注力

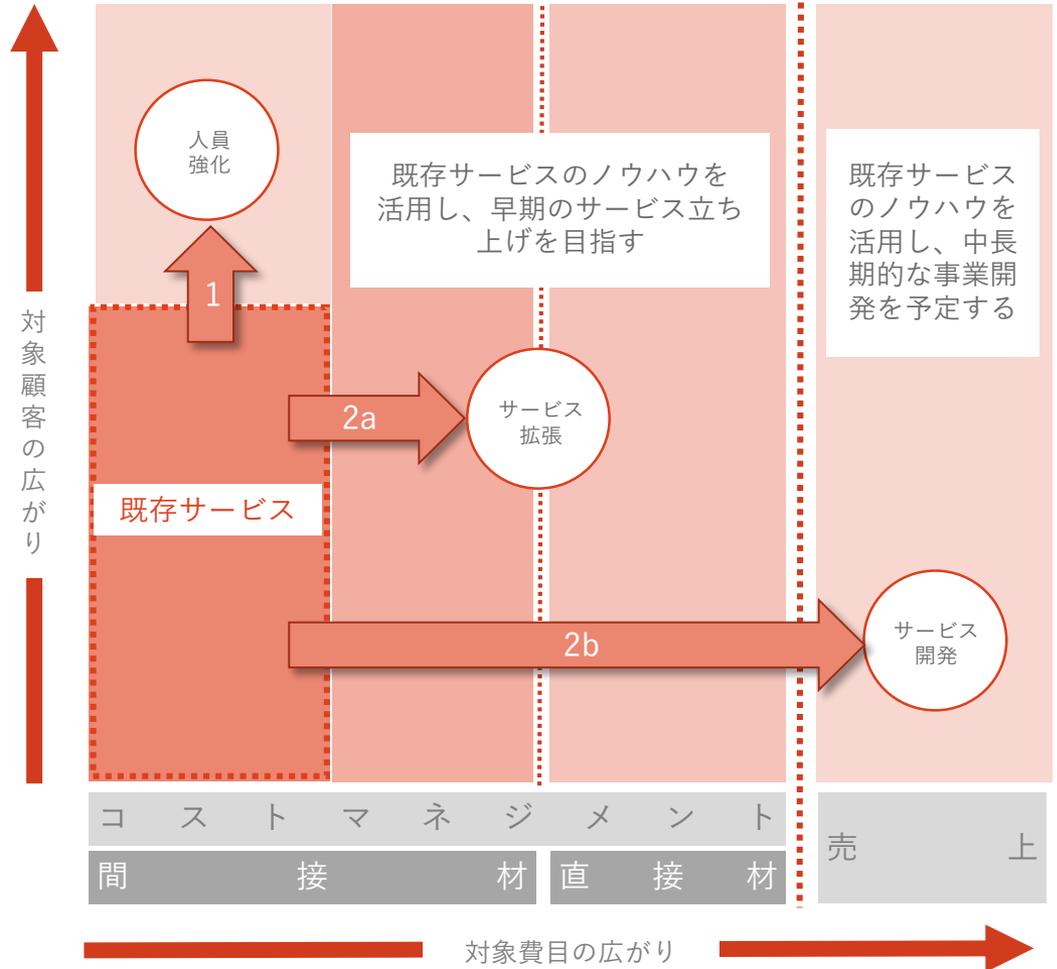
- IT費用
- BPO/BPR
- 直接材

2

2b

潜在マーケットが大きいマーケティング領域に注力

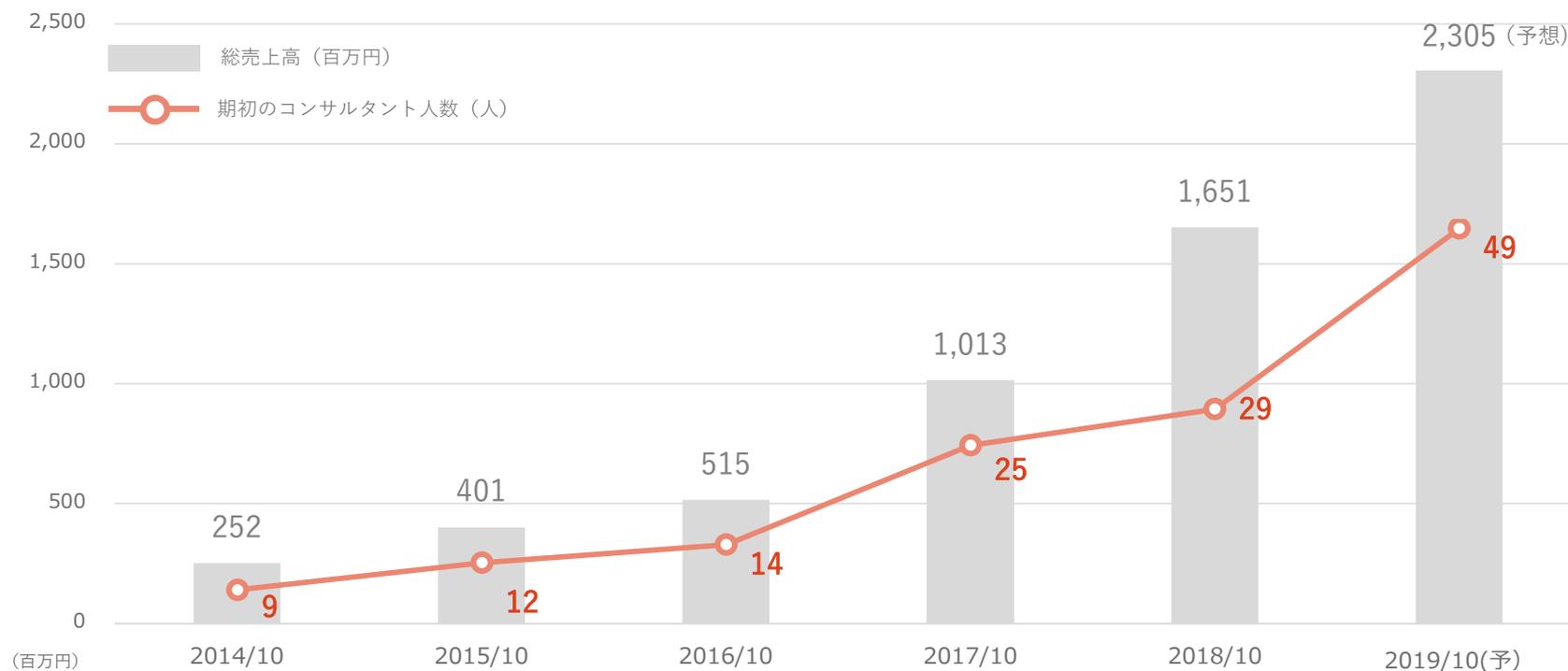
- マーケティング (BtoB)
- 営業戦略



コンサルタントの増加により成長性が加速

コンサルタントの増加及び生産性（1人当たり売上高）の高水準維持により、高い成長性を継続的に実現

売上に対するコンサルタントの人数



一人当たりの売上高	2,800万円	3,341万円	3,678万円	4,052万円	5,693万円	4,704万円(予想)

新事業領域に対しては一時的な費用増大を想定

既存領域

迅速に「成果」を出し、ストック型に近いビジネスモデルへ移行

収益確保領域



- サービス基盤確立済
- ノウハウおよび膨大なデータあり



ノウハウ蓄積による継続的なサービス改善を通じて、収益性向上*を目指す

* プロジェクト期間短縮、コスト削減率の向上など
(参考)
平均プロジェクト期間
15/10 10.4か月→17/10 5.4か月 (5か月短縮)
平均コスト削減率
15/10 4.7%→17/10 7.9%(3.2Pt上昇)

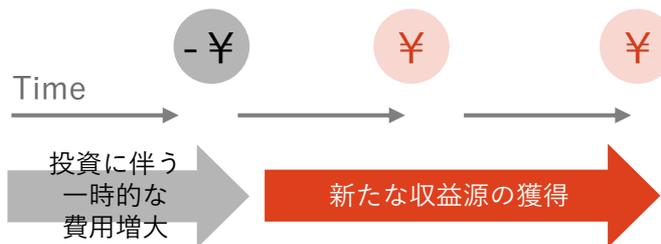
サービス拡大 マーケット拡大

新領域開拓に向けた事業投資のため、一時的な費用増大を想定

投資対象領域



- サービス基盤確立中 (IT費用、直接費)
- サービス基盤開発中 (売上アップ)
- トップコンサルタントが対応



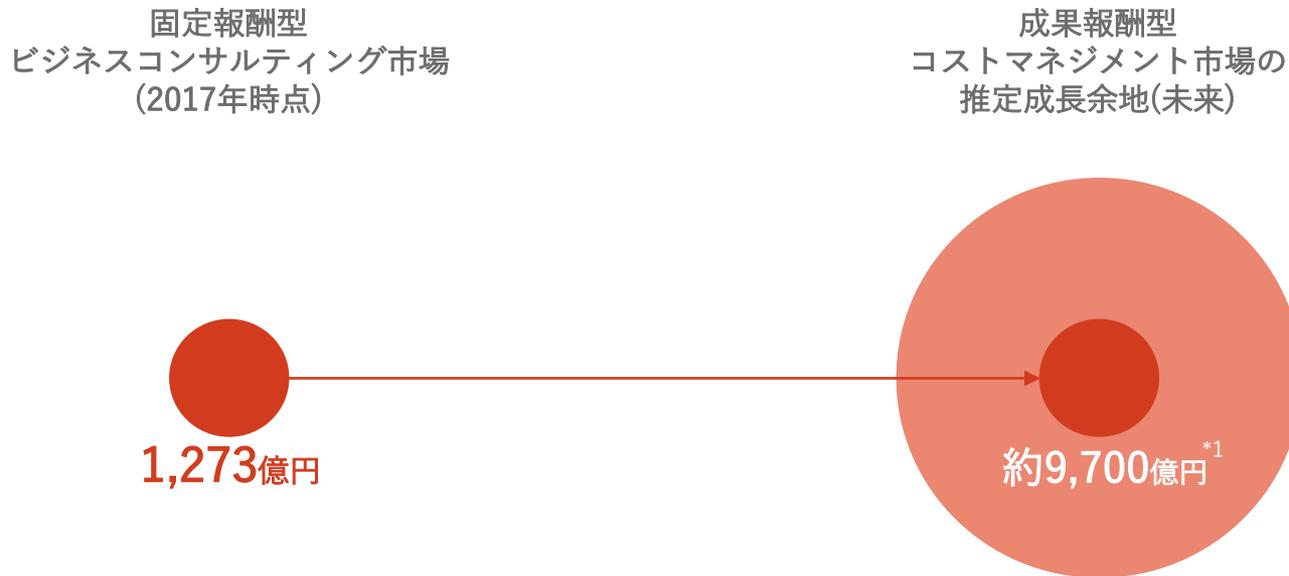
新領域立ち上げに向けて、各種の投資を実施予定
これに伴い、一時的な費用増大を想定

Growth Potential and Strategy

5. 中長期成長戦略

成果報酬型のコストマネジメント市場のみで、既存市場の8倍となり、コストマネジメント以外の成果報酬型コンサルティング市場も含めると2兆円^{*2}以上と想定

成果報酬型のコンサルティング市場

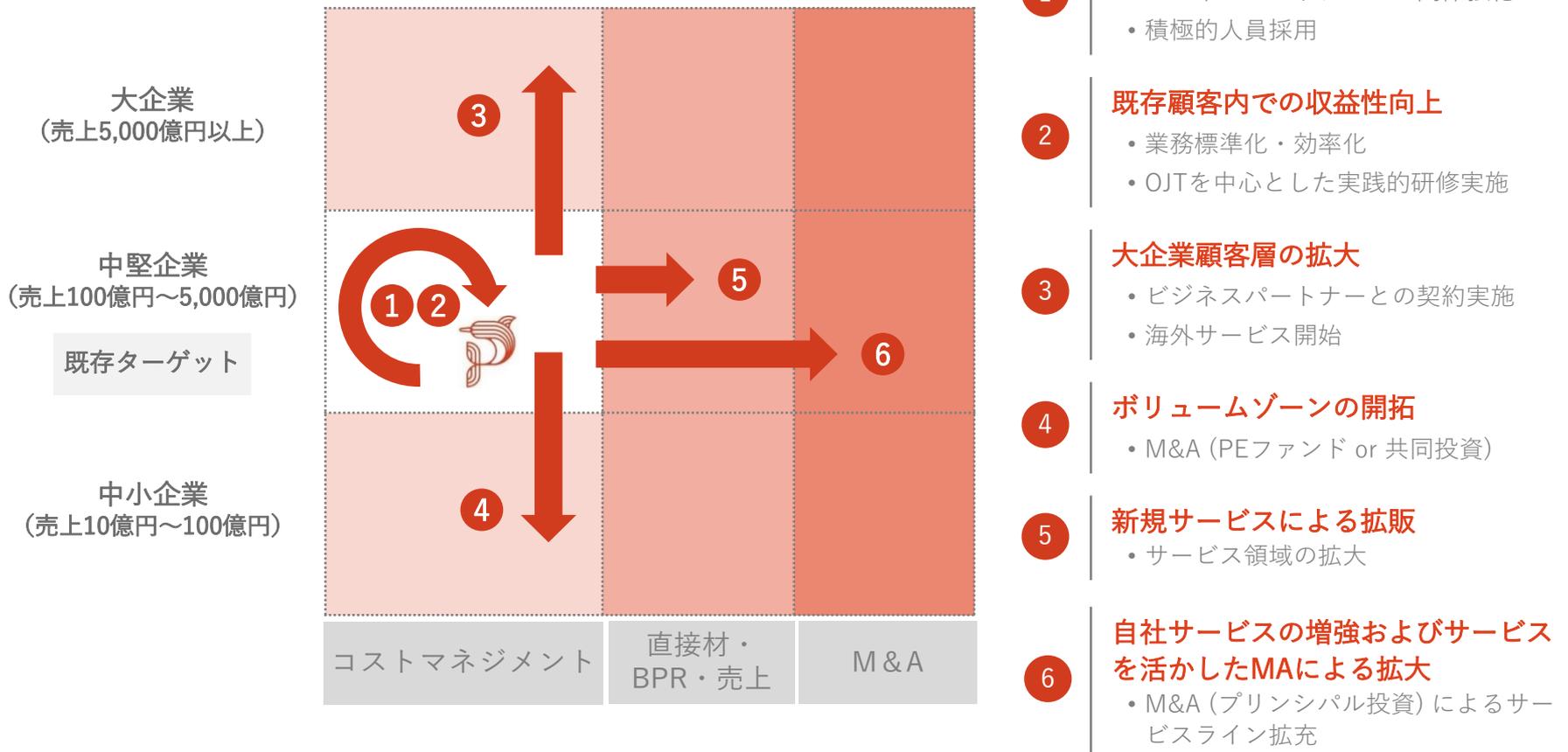


*1：大企業売上総額550兆円（中小企業白書）×上場企業平均販管費率11.2%（人件費除く：当社調査）×対象費目比率20%（当社実績）×平均削減率7.9%（当社実績）

*2：大企業の売上総額約550兆円とし、平均原価削減率3.5%およびマーケティング平均増加率1.4%（当社実績）から当社にて算出

成果報酬事業基盤の確立を終え、ブルーオーシャンの市場に対して、これから事業拡大を行っていくタイミング

2019年10月期に事業開発を本格的に開始し、営業強化、事業投資を通じた事業の拡大を目指す



Point①：IoT×AI×成果報酬型コンサル →潜在マーケットが更に広がる

IoTやAIの技術の進歩により、従来定量化できなかつた情報が定量化でき効果測定が可能
新たな分野において成果報酬型コンサルティングの実現

IoT×AIで定量化

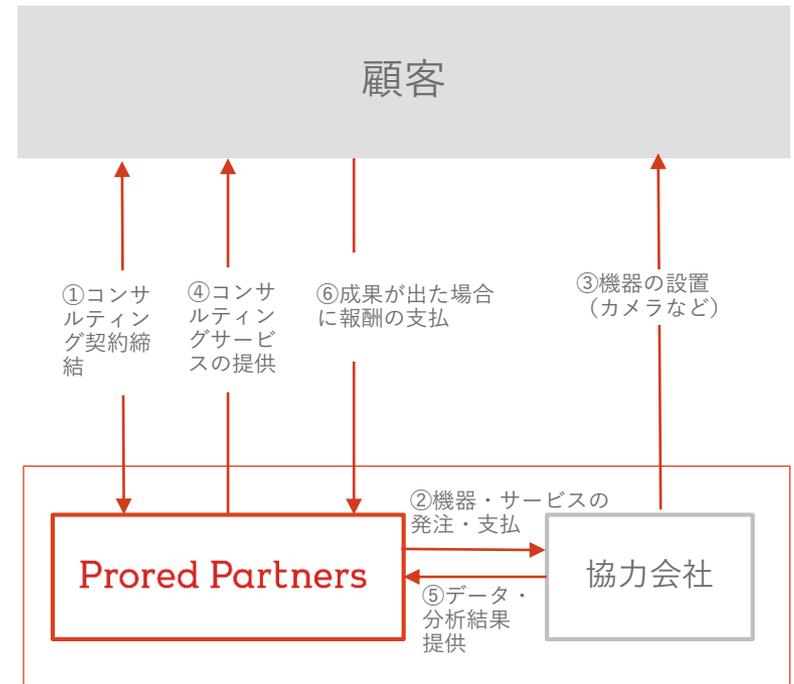
ネットワークカメラの画像をAIにより瞬時に解析し、
画像に移った個人の属性・感情などを判断
データ化により効果測定を定量的に実施

<システム構成図>



IoT×AIを活用した 成果報酬型コンサルのビジネスモデル

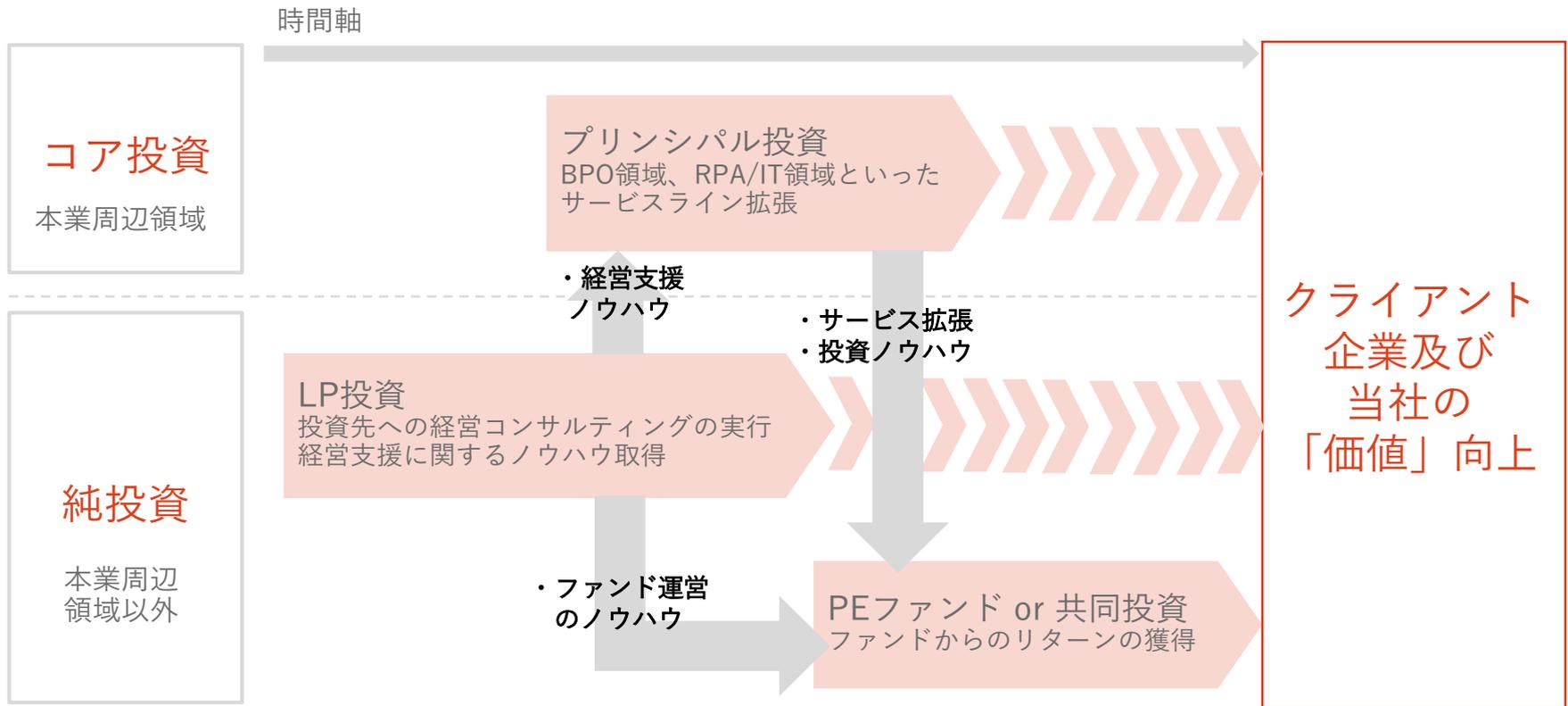
協力会社と連携し、従来定量化できなかつた情報を
入手・分析し、成果報酬型コンサルティングを実現



Point②：インベストメント型コンサルティングを追究 →ストック型投資による成果の実現

現在の成果報酬型コンサルティングサービスを更に強化し、それを強みにストック投資による成果の実現を目指す

ストック型投資の目指す方向性



- 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