

Prored Partners

株式会社プロレド・パートナーズ

成長可能性に関する説明資料

東証マザーズ（証券コード：7034）

事業内容

コストマネジメントを主軸とした
完全成果報酬型コンサルティングという新たなビジネスモデルを確立

業績

売上高 前々期比 **2.8倍** (2018年10月期計画/2016年10月期)

経常利益率 **39.1%**

市場規模

未開拓マーケットが*約**9,700億**円、かつブルーオーシャン

*上場企業におけるコストマネジメントコンサルターゲット規模、詳細は次ページ以降

1.	About Prored Partners 事業概要	P04
2.	Competitive Edge 当社の特徴と優位性	P12
3.	Growth Potential and Strategy 今後の成長性と展開	P21

About Prored Partners

1. 事業概要

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

Prored Partners



企業概要

会社名	株式会社プロレド・パートナーズ Prored Partners CO.,LTD.
代表者	佐谷 進 Susumu Satani
創業	2009年12月（設立 2008年4月）
決算期	10月
従業員数	73名（2018年6月30日現在）
所在地	（本社）東京都港区芝大門1-10-11 芝大門センタービル4F （名古屋オフィス）愛知県名古屋市中村区名駅南1-3-18 NORE名駅8F
事業内容	成果報酬型の経営コンサルティング

役員紹介



代表取締役 佐谷 進

東京芸術大学美術学部卒業後、ジェミニ・コンサルティング・ジャパン・インク、ブーズ・アンド・カンパニー(現PwCコンサルティング合同会社)にて、大手プラント工業のリエンジニアリング、大手都銀の営業戦略の策定、経済産業省依頼のリサーチなどの経営コンサルティングを経験。その後、不動産運用(REIT)会社であるジャパン・リート・アドバイザーズ株式会社にて、住宅、オフィス、商業ホテル、倉庫物件などの取得・運用業務に従事した後、2009年12月当社を創業。



取締役 営業本部長 山本 卓司

立命館大学政策科学部卒業後、株式会社リクルート(現株式会社リクルートホールディングス)にて、コンサルティング営業、新規事業開発、営業組織構築、営業マネジメントを経験。その後、アクセンチュア株式会社/戦略グループにて、主に大手製造業、小売流通業の新規事業立ち上げ支援、コスト削減BPO、マーケティング戦略や中期事業計画の策定などの経営コンサルティングに従事した後、2009年12月当社創業に携わる。



取締役 コンサルティング本部長 遠藤 昌矢

京都大学理学部、同大学院卒業後、ジェミニ・コンサルティング・ジャパン・インク、ブーズ・アンド・カンパニー(現PwCコンサルティング合同会社)にて9年間、製造、IT、流通、小売等を中心に、中期経営戦略の立案、アジア市場への参入戦略、新規事業立ち上げ、M&A支援、R&Dテーマ選定などの幅広い経営コンサルティングを経験。その後、ITモバイルサービス大手の株式会社ディー・エヌ・エーを経て、2015年2月当社へ参画。

役員の紹介

社外取締役 安藤 一郎

一橋大学商学部卒業後、キャノン株式会社、アメリカン・エクスプレス・インターナショナル、ベイン・アンド・カンパニー、DHL ジャパン株式会社、日本マクドナルド株式会社、株式会社レックス・ホールディングス（現株式会社レインズインターナショナル）など、幅広い会社での業務および経営を経験。その後、シグマアソシエイツ株式会社を創業し、コンサルティング業務やビジネス開発に従事。

常勤監査役 細田 和典

東京大学工学部、同大学院卒業後、株式会社コーポレート ディレクション、ブーズ・アンド・カンパニー（現PwCコンサルティング合同会社）にて25年以上にわたり経営コンサルティングを経験。その後、原子力損害賠償・廃炉等支援機構参与、プライスウォーターハウスクーパース株式会社顧問を務めた。

監査役 大 毅

慶應義塾大学法学部卒業後、森綜合法律事務所（現森・濱田松本法律事務所）へ入所し、阿部・井窪・片山法律事務所を経て、大総合法律事務所を開業。現在は、弁護士業をする傍ら、株式会社スリー・ディー・マトリックス、株式会社オロ、株式会社スコヒアファーマ、株式会社リログループなど、医療からビジネスソリューションまで幅広い会社の監査役を務める。

社外取締役 若杉 忠弘

東京大学工学部、同大学院卒業後、ジェミニ・コンサルティング・ジャパン・インク、ブーズ・アンド・カンパニー（現PwCコンサルティング合同会社）、Dagosa Consulting, Ltd.と複数のコンサルティング会社を経験。現在は株式会社グロービスに在籍し、グロービス経営大学院の教授も務める傍ら、一般社団法人ポジティブ心理学協会理事を務める。

監査役 渡辺 喜宏

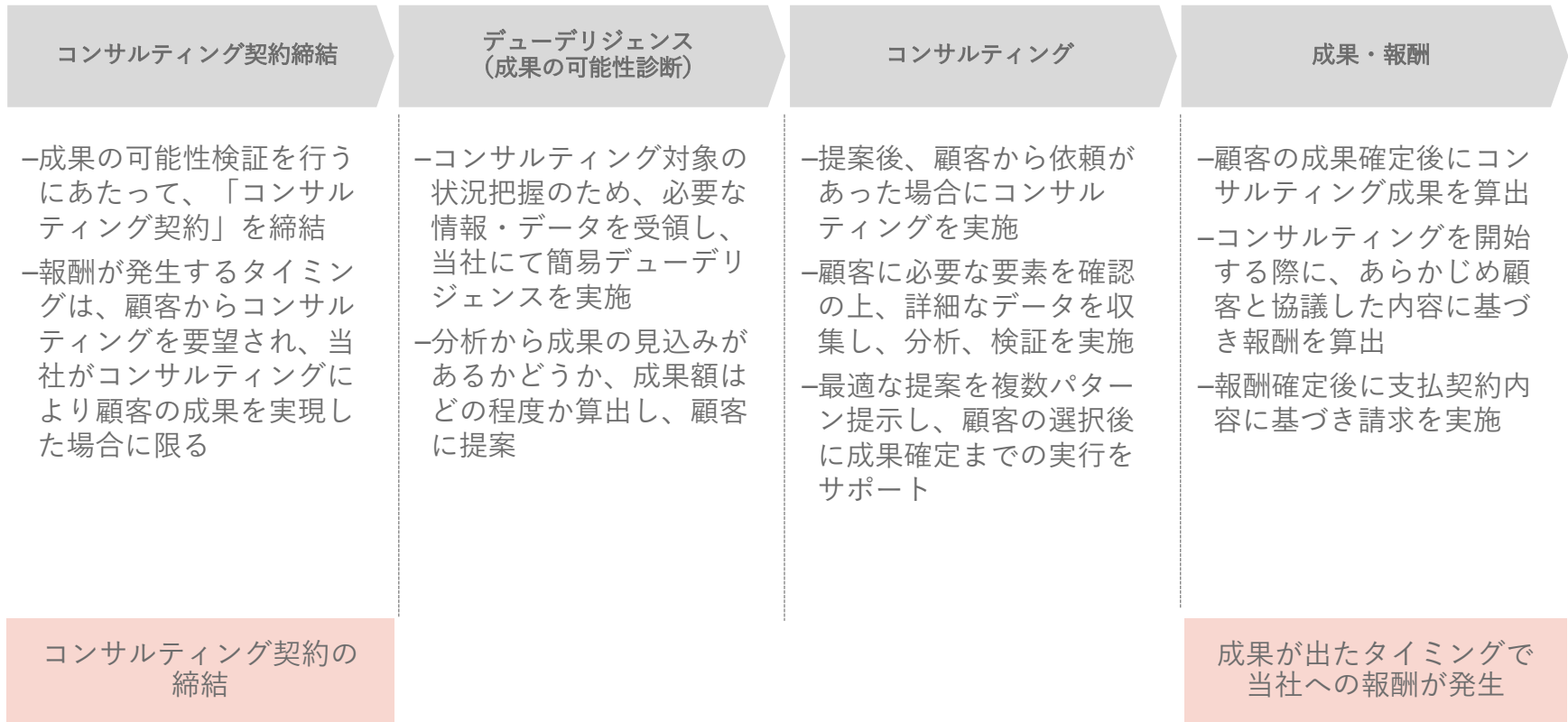
東京大学法学部卒業後、株式会社東京銀行（現株式会社三菱UFJ銀行）に入学し、香港九龍支店長代理、ロンドン支店次長、台北支店長を経て、専務取締役グローバル企業部門長に就任。その後、株式会社三菱東京UFJ銀行（現株式会社三菱UFJ銀行）顧問を務めた。

提供ソリューション一覧

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能力」を強化
⑤ CREマネジメント (Corporate Real Estate M)	経営的視点を以って「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

コンサルティングフロー

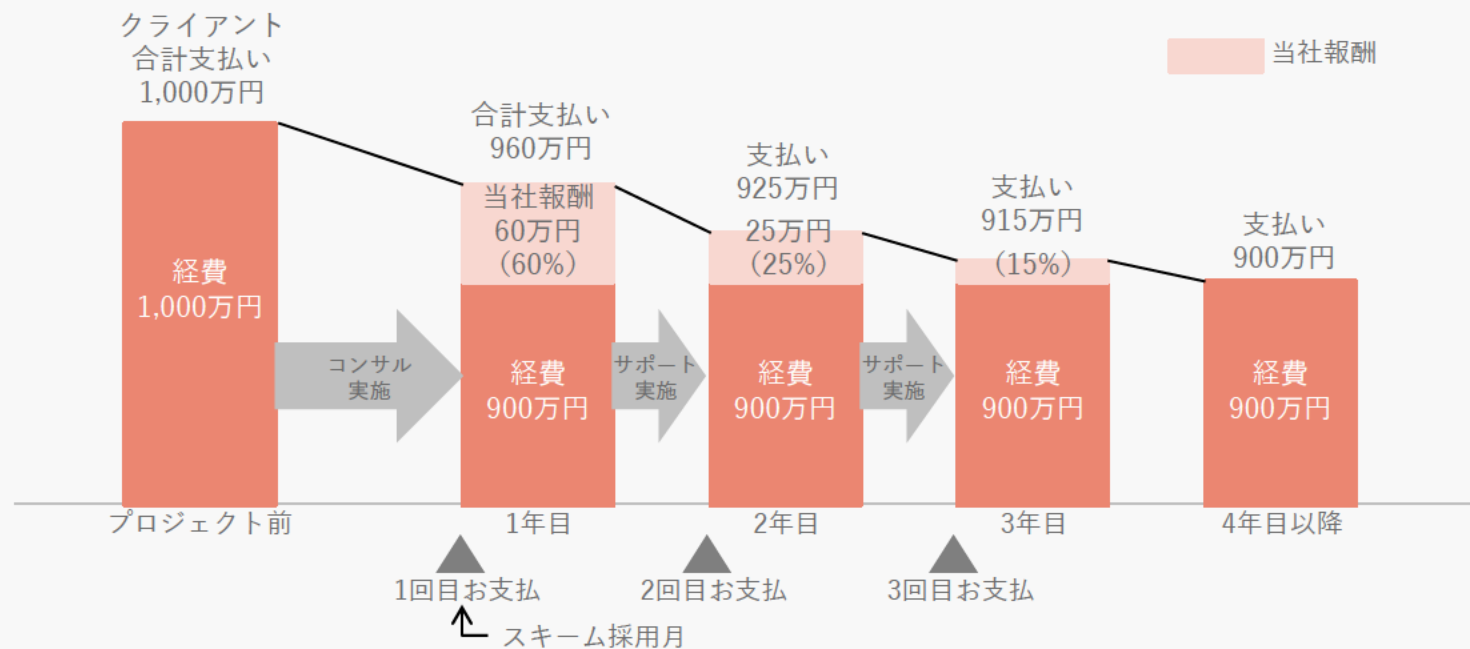
最初に契約し、次にデューデリジェンスを行い、顧客が成果内容に興味があれば、コンサルティングを実施。コンサルティングを実施し、顧客の成果が確定したタイミングで当社への報酬が発生



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）



Competitive Edge

2. 当社の特徴と優位性

① 完全成果報酬型コンサルティングの実現

- 高難易度かつ不安定なビジネスモデルであるが、安定的に実績を上げるためのノウハウの蓄積および顧客数に到達

② コンサルティングのパッケージ化により、効率化とクオリティの平準化

- 『提案→実行→成果測定』という成果報酬特有のフローによりクオリティの平準化
- 自社内RPAの導入などIT活用やフォーマット化を軸にレバレッジの効いた効率化を実現

③ 膨大なデータやノウハウの蓄積によりクオリティ向上

- 業界別ではなく、サービス別のチーム構成
- 独自開発したDWH^{*1}に実勢価格データを集積

④ 新たな営業チャネルの確立

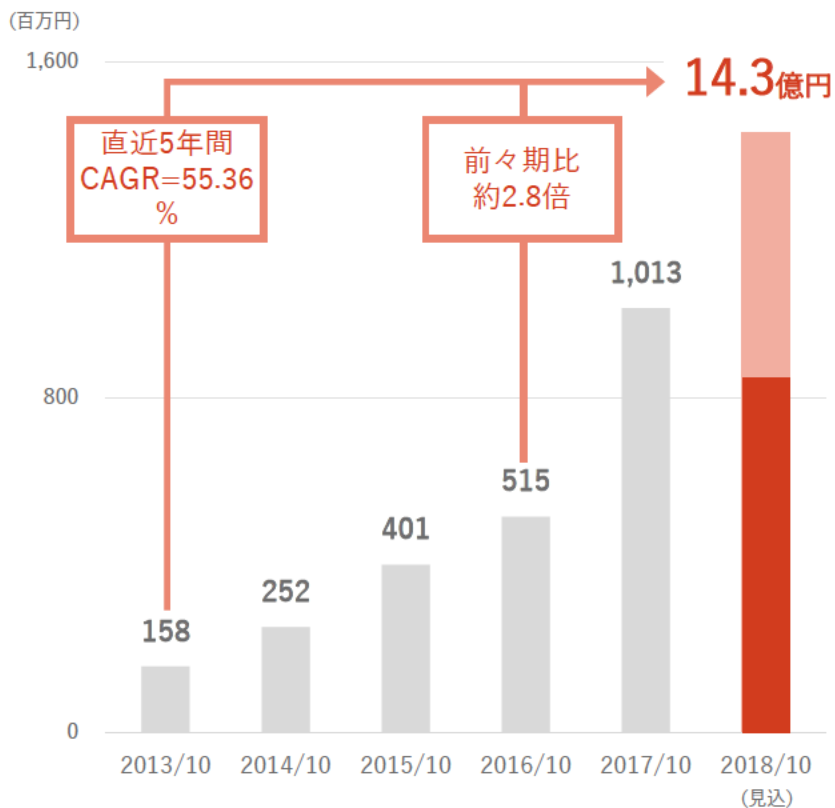
- 直接営業に加え、PE／ビジネスパートナーへの外部ネットワークを確立

*1：DWH（データウェアハウス）とは企業経営の中で時系列に蓄積されたデータの中から、各項目にある関連性を分析するためのシステムの略称

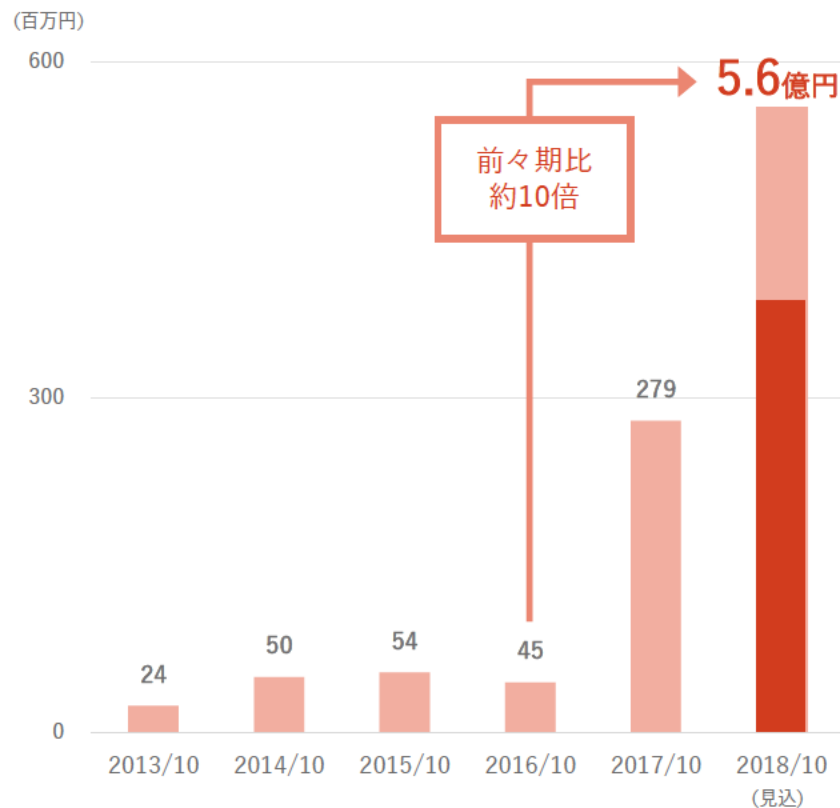
売上は前々期比約2.8倍と急拡大

2018年10月期の売上高は**14.3億円**見込み（前々期比：約2.8倍、5年間CAGR55.36%）、
 経常利益は**5.6億円**（前々期比：約10倍）と拡大見込み

売上高



経常利益



営業利益率が8.5%⇒27.0%⇒39.1%と大幅に向上

P/Lサマリー

(百万円)

	2016年10月期 (実績)	2017年10月期 (実績)	2018年10月期 (計画)
売上高	515	1,013	1,432
売上高成長率	28.5%	96.7%	41.4%
売上原価	249	297	338
原価率	48.3%	29.3%	23.6%
売上総利益	266	716	1,093
粗利率	51.7%	70.7%	76.3%
販売費及び一般管理費	222	442	533
販管費比率	43.2%	43.6%	37.2%
営業利益	43	274	560
営業利益率	8.5%	27.0%	39.1%
経常利益	45	279	560
税引前当期純利益	45	287	560
当期純利益	33	198	352

成果報酬は参入障壁が高いため、新規参入は困難

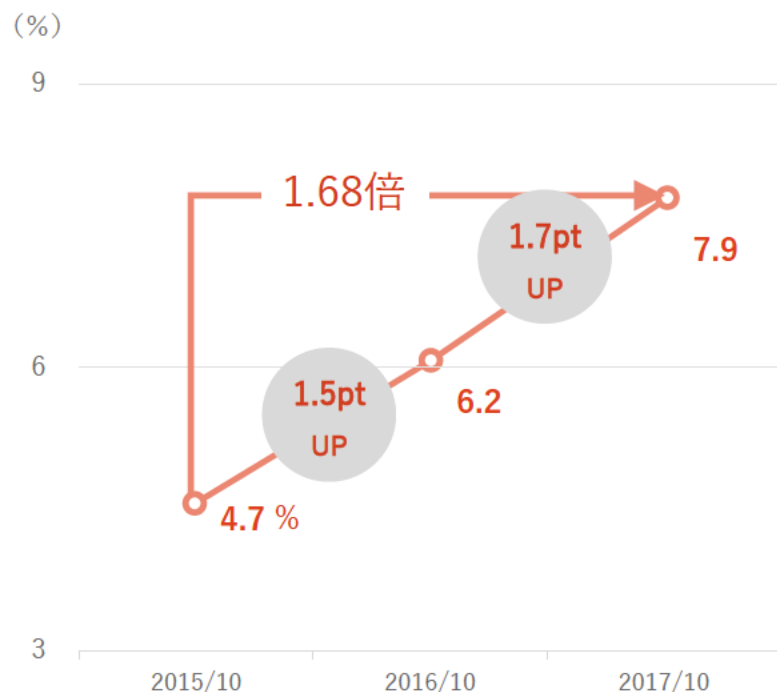
独自ノウハウが参入障壁となっている

参入障壁	当社の対策
顧客と成果の齟齬が発生し、報酬をもらえない	プロジェクト毎にコンサルティング契約書を改善 キックオフ・中間報告での成果の確認方法、トラブル時の報告方法などをプロジェクト毎に改善
プロジェクト期間が決まっていないため、顧客が動かず、いつ完了するかわからない	PDCAを回し、クライアントハンドリング、プロジェクトの推進ノウハウを体系化（各提案書、メールの書き方の標準化等含む）
ビッグプロジェクトになるかは未知数	ノウハウの蓄積と膨大な実勢価格データがあるため、 事前のDD段階で大よその成果算定が可能
成果報酬型であるため、売上が安定しない	成果報酬型の顧客数は100社以上 のため、プロジェクトの大小はあるものの毎月の売上は安定
先に人件費が発生し、報酬は1年後の支払いとなり、キャッシュフローが安定しない	既存売上の増加、2年目、3年目の支払い 、内部留保金の積み立てにより、キャッシュフローは安定

削減率とプロジェクト期間は毎年改善し、平均7.9%削減

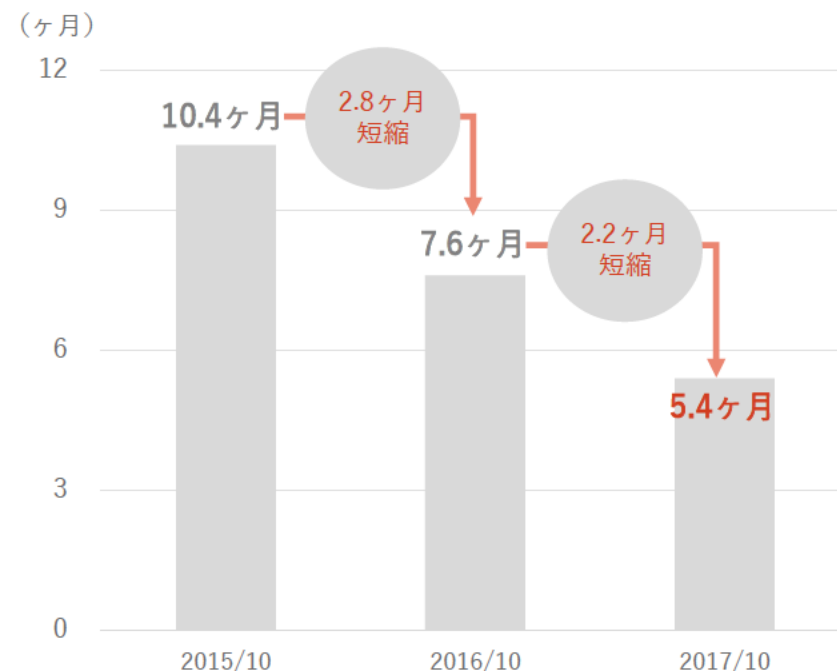
コストマネジメントの平均削減率

平均削減率は2015年10月期と比べて**3.2ptUP**しており、**高収益化**に成功



平均プロジェクト期間の推移

平均プロジェクト期間は2015年10月期と比べて**5ヶ月短縮**され、**高効率化**が進む

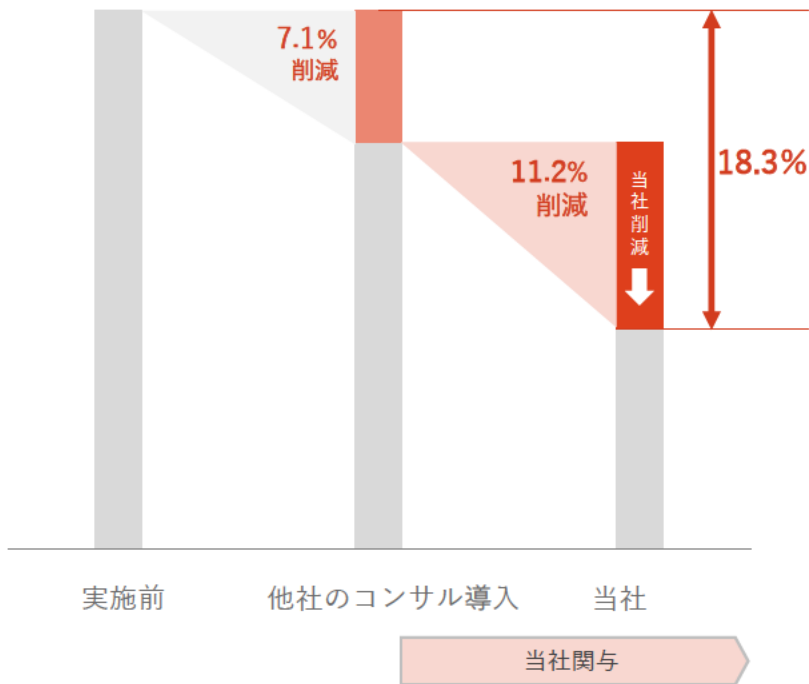


他のコンサルティング会社導入後でも、更なる削減

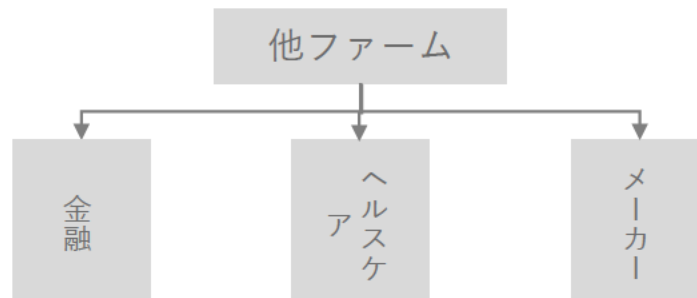
クライアントの大多数は2年以内にコンサルティング導入済で、当社とコンサルティング契約し、更なるコスト削減を実現

オフィス系コストの事例（間接材コスト削減PJTの際）

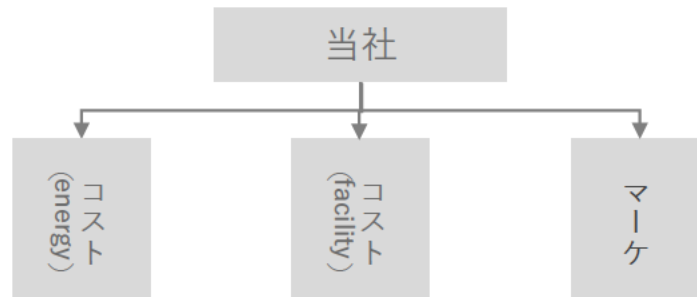
他のファームとの組織体制の違い



他のファームは業界によって区分

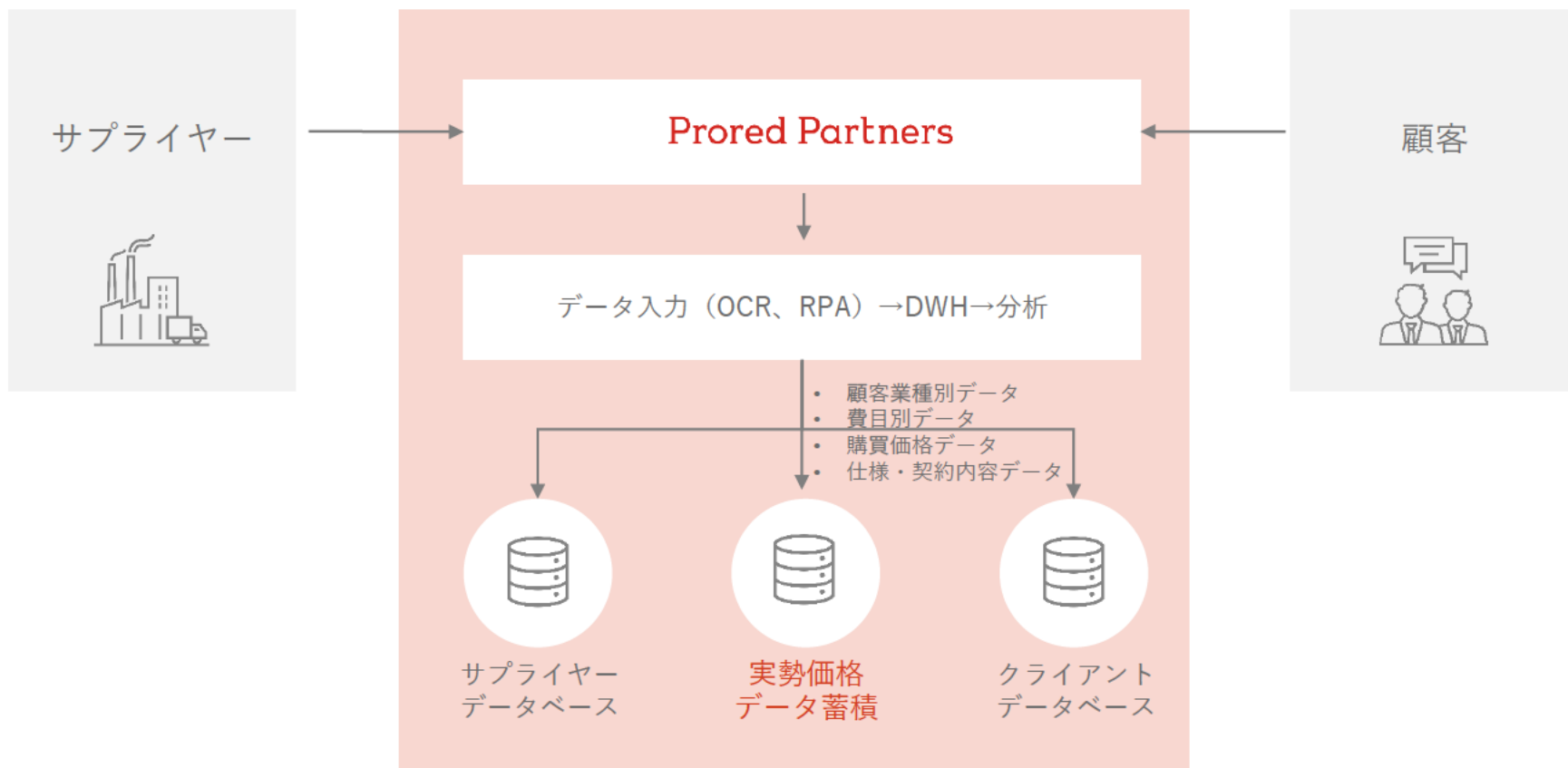


当社はサービスによって区分

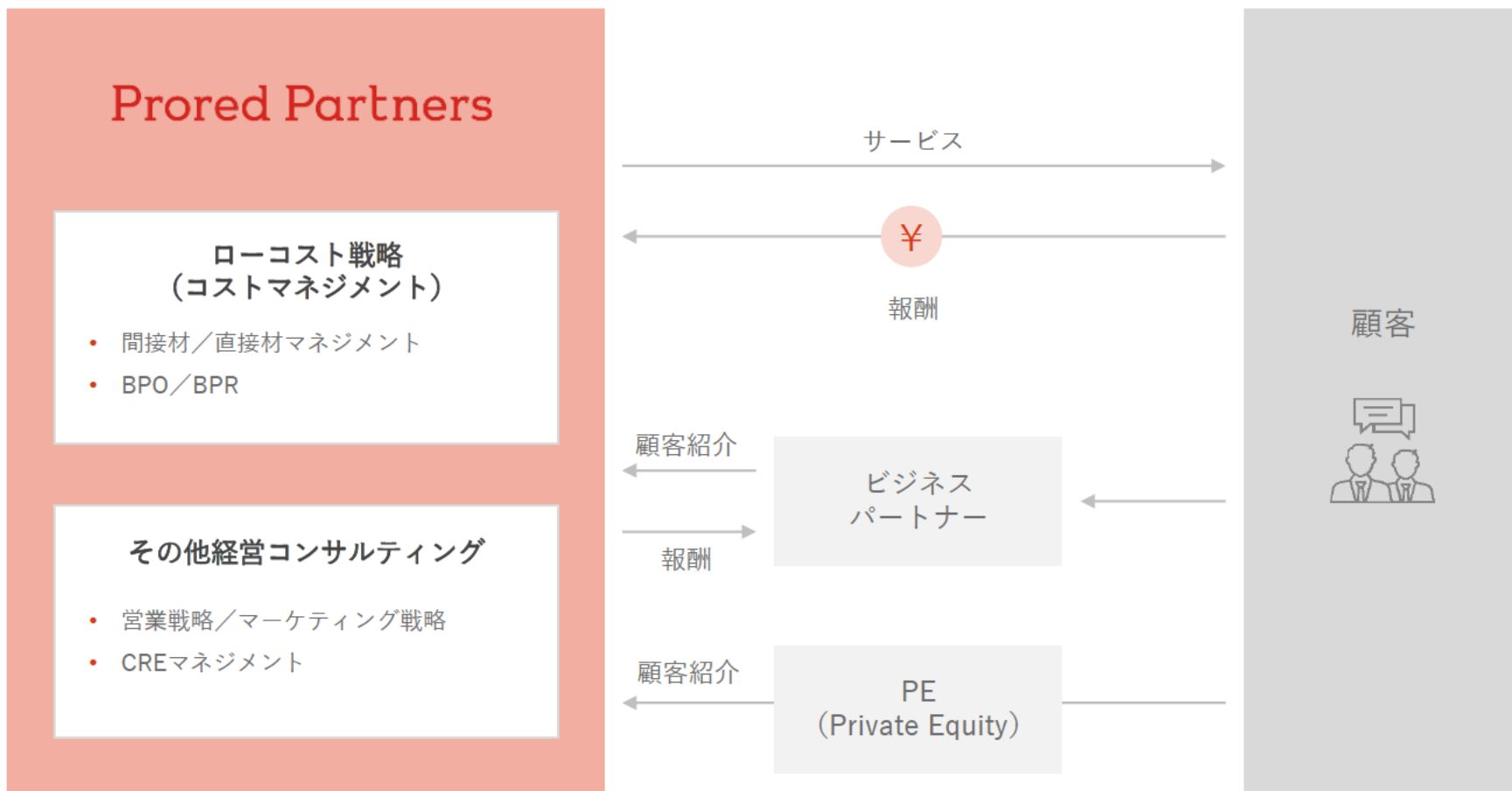


成果報酬であるため、膨大な実勢価格データを蓄積

企業がサプライヤーに支払っている金額、またサプライヤーの法人向け価格帯は企業毎の個別契約が多いため、**実際に市場で流通している価格は公表されていない**



当社のビジネスモデル



Growth Potential and Strategy

3. 今後の成長性と展開

① 既存事業は今後も継続的に成長

- 成果報酬型コストマネジメントの市場規模は1兆円程度と推計
- 競合不在である市場の開拓余地は大きく、顧客のリピート率も高い

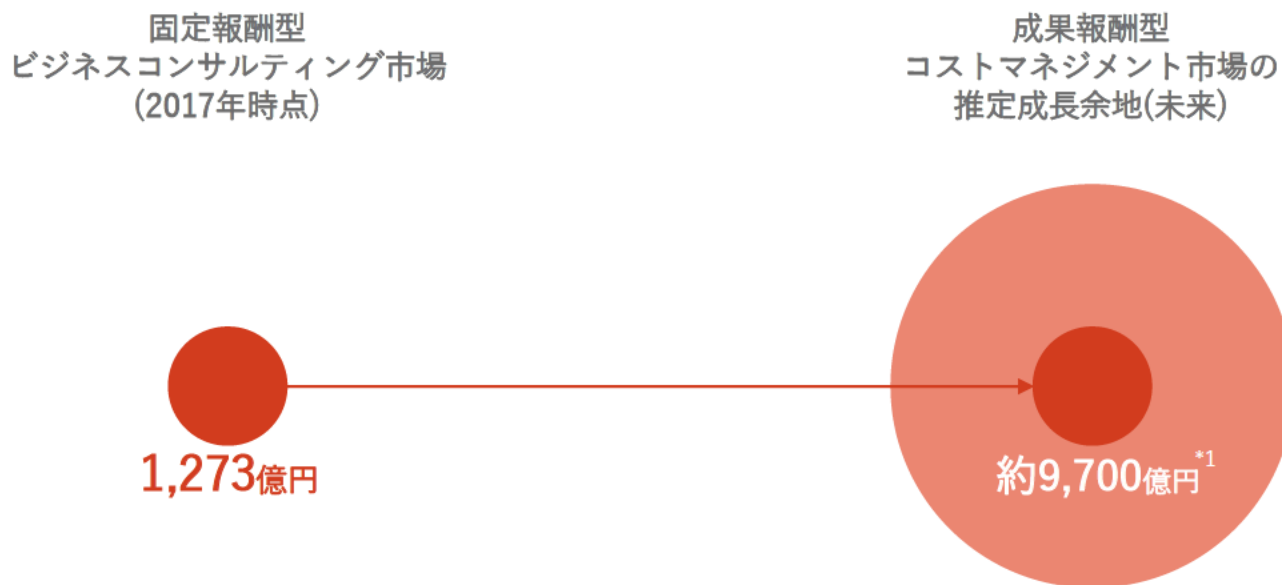
② コストマネジメント以外のクロスセルにより成長が加速

- 顧客の内部情報の把握および役員陣とのチャネル構築によるクロスセル
- 技術革新により、定性的な状況が定量化され、成果報酬型コンサルティングは拡大

成果報酬型のコストマネジメント市場は9,700億円規模

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）

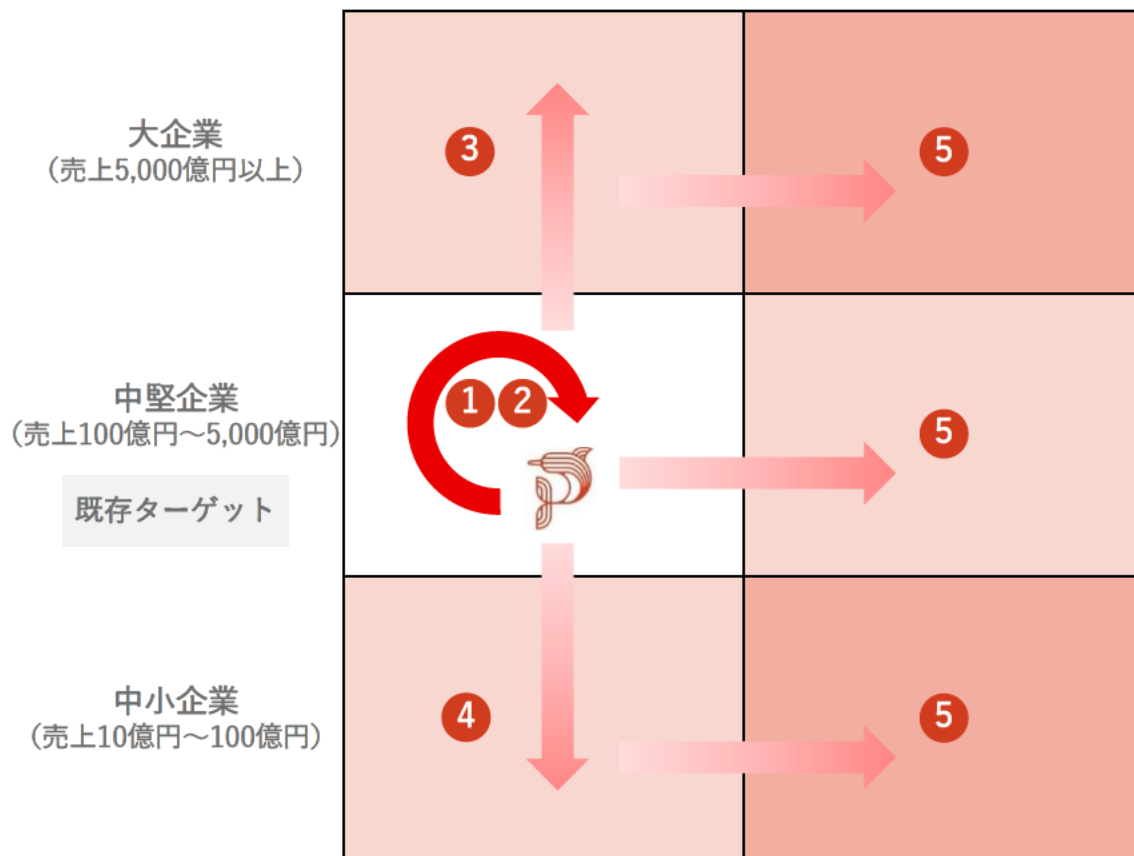
*2：大企業の売上総額約550兆円とし、平均原価削減率3.5%およびマーケティング平均増加率1.4%（当社実績）から当社にて算出

①②既存の収益向上 × ③大 / ④中小企業開拓 × ⑤新規

提供サービス

既存サービス
(コストマネジメント)

新規サービス
(コストマネジメント
以外の付加価値提供)



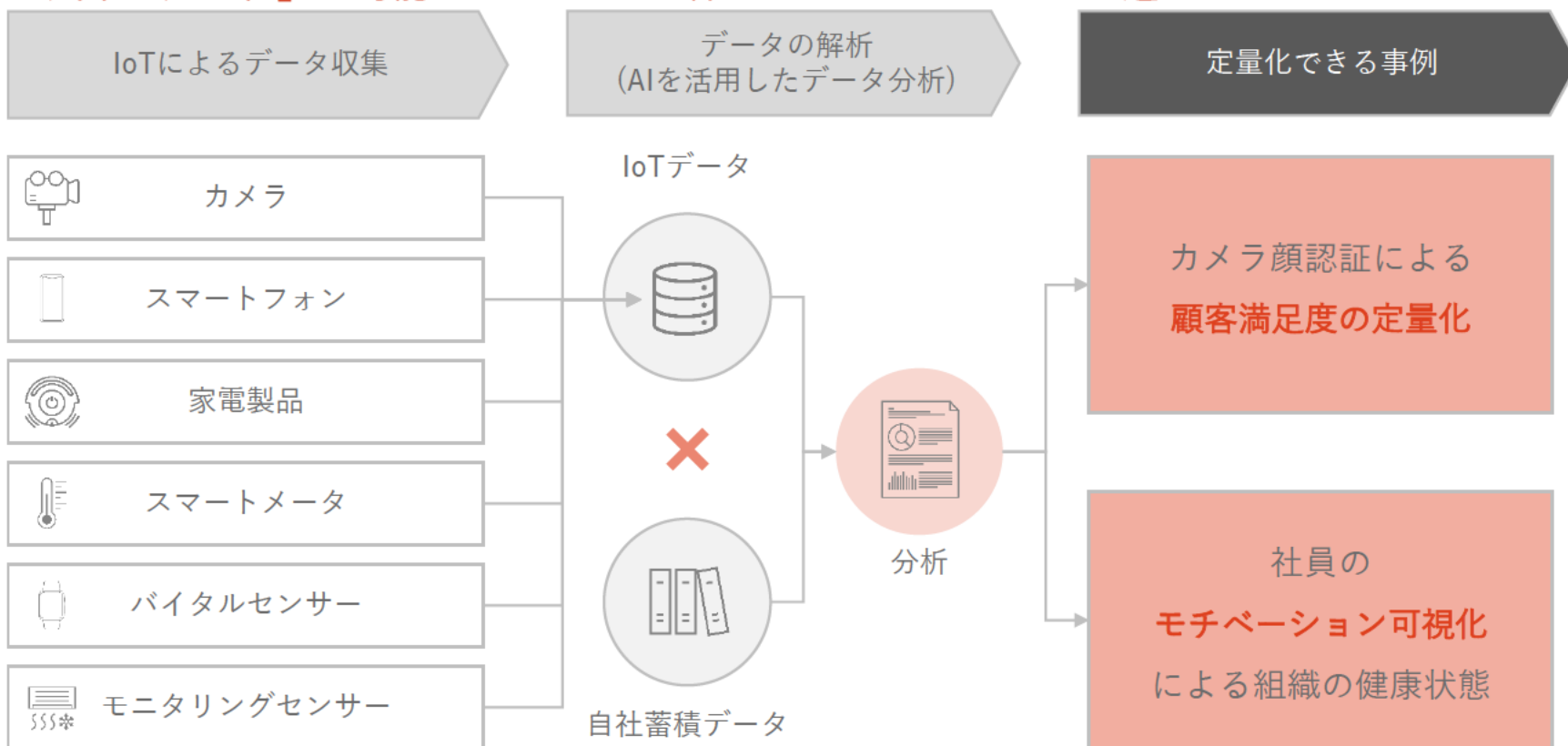
- ① 現状のターゲット顧客の拡大
- ② 既存顧客内での収益性向上
- ③ 大企業顧客層の拡大
- ④ ボリュームゾーンの開拓
- ⑤ 新規サービスによる拡販

技術革新により、定性的な状況や場面が定量化の流れ

IoTデバイスやビッグデータの進化により、

「あらゆる状況が定量化」され、「あらゆるデータが蓄積」され、^{*1}★データ量は10年で10倍に増加

「成果の定量化」が可能になることで**当社のビジネスをさらに加速**させると予測

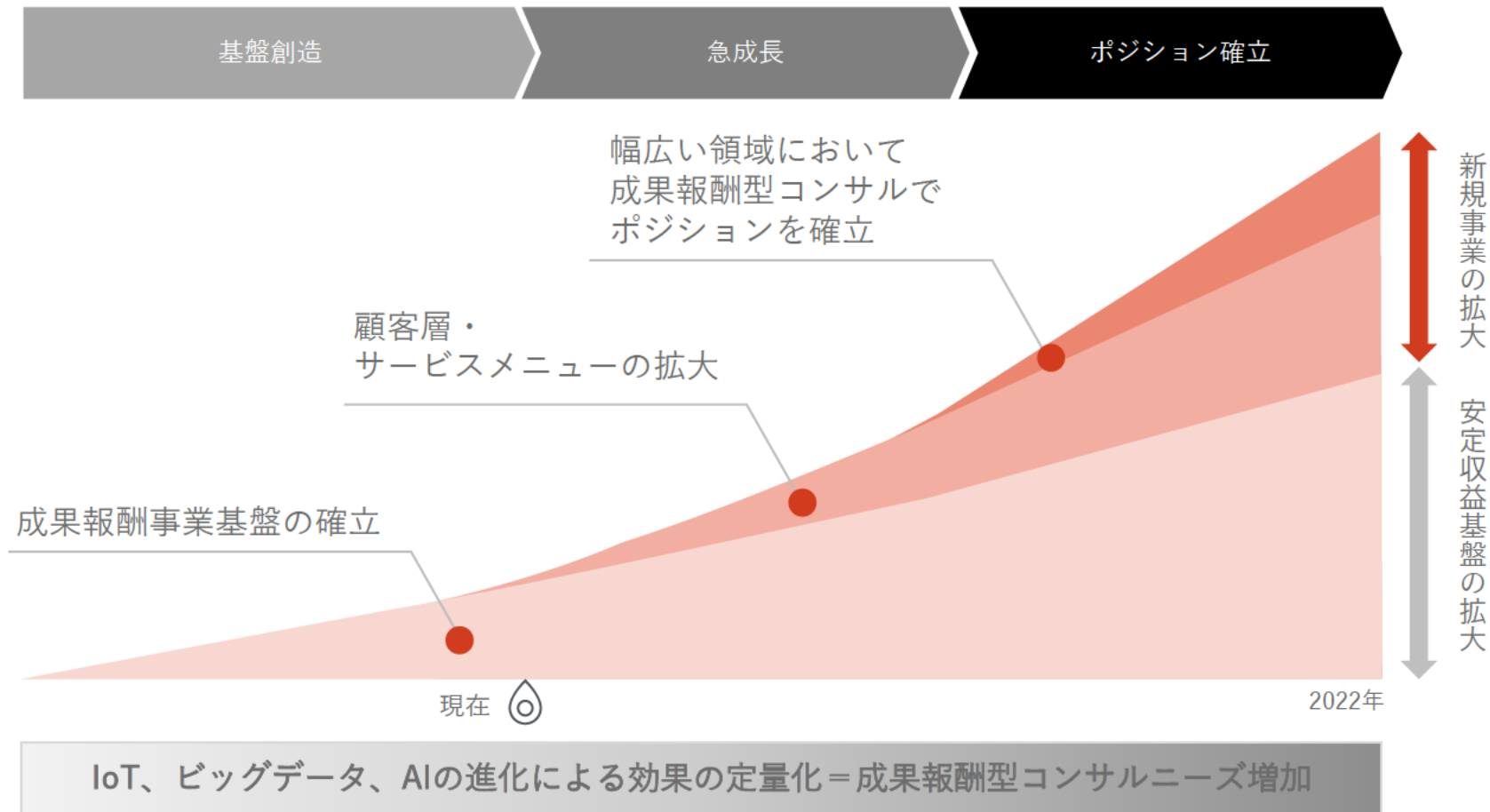


*1：出所：IDC Japan
参照：経済産業省より (http://www.meti.go.jp/report/whitepaper/mono/2015/honbun_html/010103.html)

今後も成長率を維持し、事業拡大を継続

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であり、様々なデータの定量化時代も追い風になる



- 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