

株式会社プロレド・パートナーズ（7034）

2019年10月期 第2四半期

決算説明会レポート

1. 2019年10月期 第2四半期決算概要
2. 2019年10月期 重点施策進捗状況
3. 中長期成長戦略

## Summary

### 2019年10月期 第2四半期決算概要

売上高 13.3億円（前年同期比+165.9%） 営業利益 6.1億円（前期比+158.0%）

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。

顧客紹介、インバウンドにより案件数増加。また、大型プロジェクト完了により営業利益を押し上げ。人材投資や売上増加に伴う販売手数料の増加により費用増加も、営業利益率は計画を若干上回る水準で推移。

### 2019年10月期 重点施策進捗状況

#### ①人員強化による受注・売上拡大

- ・金融機関とのパートナー契約締結により紹介件数の増加が見込める
- かつターゲットを絞った戦略的な営業活動の実施が可能となる

#### ②サービス領域の拡大

- ・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<BPR>
  - ー店舗オペレーションの効率化などに係るプロジェクトが開始
- ・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、営業戦略>
  - ーマーケティングでは、事業計画の策定及び計画実行支援に係るプロジェクトが開始
  - ー営業戦略では、売上アップ及びプライシング戦略策定に係るプロジェクトが開始

### 中長期成長戦略

中長期的にクライアントターゲットを拡大するとともに、自社サービスの増強・拡大を目指す。

- ・一過性のコンサルティングだけでなく、クライアントの事業全体の成長を継続的に支援できる体制構築を進める
- ・サービス領域の拡大については、自社での新事業立ち上げを進めつつ、スピードを意識した成長のためにM&Aも検討



みなさん、こんにちは。株式会社プロレド・パートナーズ代表取締役の佐谷と申します。

本日は、2019年10月期第2四半期決算説明会にお越しいただき、誠にありがとうございます。

本日は決算状況、施策の進捗状況、事業戦略について説明させていただきます。



最初に2019年10月期第2四半期の決算概要、次に2019年10月期の重点施策進捗状況、最後に中長期成長戦略の順に説明いたします。

## 1. 2019年10月期 第2四半期決算概要



それでは、2019年10月期第2四半期決算概要の説明をいたします。

業績ハイライト		Prored Partners	
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	13.3億円	前年同期比 +165.9%
	営業利益	6.1億円	前年同期比 +158.0%
業績のポイント	<p>&lt;収益面&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>第2Qに大型プロジェクトが完了し、営業利益を押し上げ</li> </ul> <p>&lt;費用面&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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を実施。結果、成功報酬型採用費用及び人件費の増加</li> <li>売上の増加に伴い販売手数料が増加</li> </ul>		

事業環境ですが、人件費の高騰や先行き不透明な経済情勢もあり、コンサルティングの受注は順調でした。

結果として、売上高は、前年同期比165%の13.3億円、営業利益については、前年同期比158%の6.1億円となりました。

収益面ですが、上場したこともあり、顧客紹介やインバウンドによる案件数が順調に増加し、売上が増加しました。また、第2四半期には、大型プロジェクトが完了したことで、売上高と営業利益を押し上げました。

費用面ですが、コストマネジメントを中心とした既存サービスと新規サービスの拡大のために、前期から引き続き積極的な人材投資をしました。その結果、人件費および採用に係る成功報酬費用が増加しました。また、売上の増加に伴い、ビジネスパートナーへの販売手数料の支払いも増加しました。

## 1. 2019年10月期 第2四半期決算概要

P/Lサマリー Prored Partners

営業利益率は、大型プロジェクトの完了により計画を若干上回る水準で推移

(単位：百万円)

	2017年10月期 (実績)	2018年4月期 (実績)	2018年10月期 (実績)	2019年4月期 (実績)	対前年同期比 増減率 (%)	2019年10月期 (予想)
売上高	1,013	804	1,651	1,334	65.9	2,305
売上原価	297	158	379	271	71.4	
原価率	29.3%	19.7%	23.0%	20.3%		
売上総利益	716	646	1,272	1,063	64.6	
粗利率	70.7%	80.3%	77.0%	79.7%		
販売費及び一般管理費	442	258	657	450	74.5	
販費比率	43.6%	32.1%	39.8%	33.8%		
営業利益	274	387	614	612	58.0	742
営業利益率	27.0%	48.2%	37.2%	45.9%		32.2%
経常利益	279	389	591	595	52.9	742
税引前当期純利益	287	389	591	595	52.9	742
当期純利益	198	253	380	413	62.8	463

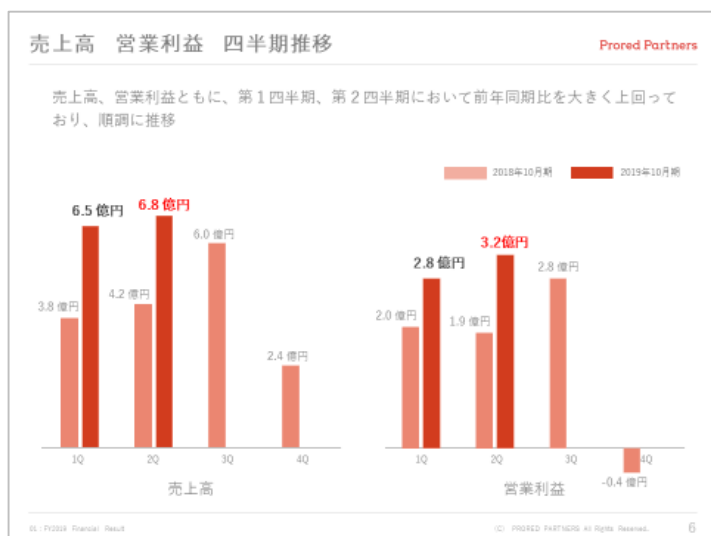
©: FY2019 Financial Result ©: PRORED PARTNERS All Rights Reserved. 5

P/Lについてですが、売上高13.3億円に対し、原価率、販管費率ともに前期から改善しました。

これは、売上が成果報酬である一方、売上原価や販管費の主要部分が人件費や地代家賃などの固定費であることから、レバレッジが働いたことによります。

その結果、営業利益率45.9%、営業利益6.1億円、当期純利益4.1億円となりました。

## 売上高 営業利益 四半期推移

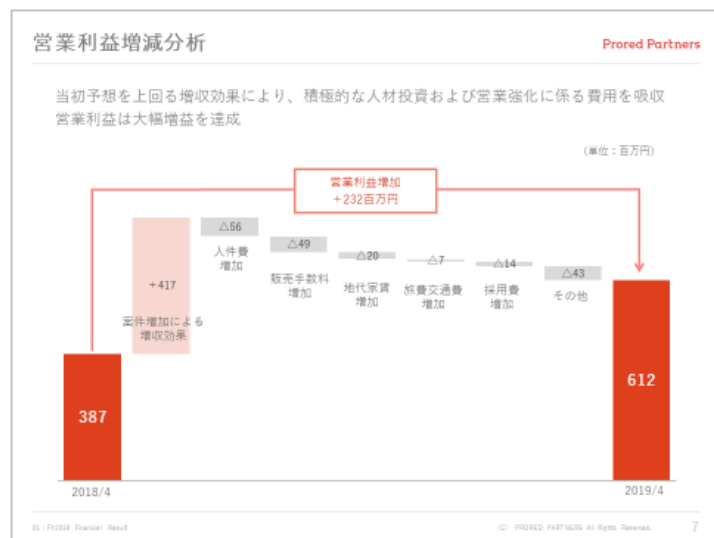


次に、四半期業績の推移を説明させていただきます。

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、営業利益が増加しました。第2四半期については、第1四半期を上回る利益水準になりましたが、これは第2四半期に大型プロジェクトが完了し、売上高、営業利益を押し上げたためです。

現時点では売上高、営業利益ともに計画を若干上回って推移しています。

## 1. 2019年10月期 第2四半期決算概要



次に、営業利益についてですが、前年同期と比較して、2.3億円の増加となりました。

要因ですが、収益面では、案件の規模・数の増加による増収効果で4.1億円増加しました。

費用面では、売上増加に伴う紹介料の増加や日本全域への営業訪問による交通費の増加がありました。また、オフィス増床による賃料の増加もありました。人材関連費用としましては、来期以降の売上を作り出すための積極的な人員採用により、人件費とその採用関連費が増加しました。

これらの結果、6.1億円の営業利益となりました。

B/Sサマリー

売上及び利益計上による現預金、売掛金及び利益剰余金の増加、それ以外に大きな増減はなし

(単位:百万円)

	2018年10月期	2019年4月期	増減額
流動資産	3,272	3,665	393
現金・預金	2,722	2,984	261
売掛金	113	244	130
有価証券	399	399	0
その他	36	37	1
固定資産	152	213	60
有形固定資産	32	53	21
無形固定資産	5	6	1
投資その他資産	115	153	38
資産合計	3,424	3,879	454
流動負債	418	447	29
買掛金	4	6	2
未払金	32	47	15
未払費用	109	104	-5
未払法人税等	186	197	11
その他	85	90	5
固定負債	29	38	9
資産除去債務	29	38	9
負債合計	2,977	3,393	416
資本金	1,134	1,136	1
資本剰余金	1,124	1,126	1
利益剰余金	717	1,130	413
負債純資産合計	3,424	3,879	454

©: PRORED PARTNERS All Rights Reserved. 8

次にB/Sについて説明いたします。

当期につきましては、順調に売上を計上し、かつ回収できていることから、現金と売掛金が増加しています。純資産については、四半期純利益の計上により、利益剰余金が増加しています。

これ以外に大きな変動はございません。

2. 2019年10月期 重点施策進捗状況

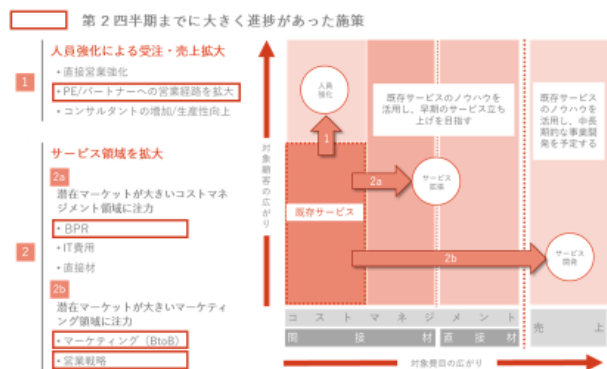


次に、重点施策の進捗状況の説明に入ります。

2019年10月期 重点施策の進捗状況

Prored Partners

第2四半期までに、新規法人パートナーとの業務提携契約の締結、及び新規サービス領域であるBPR、マーケティング、営業戦略のプロジェクト取組を実施



2019年10月期の重点施策として、人員強化による受注・売上拡大、潜在マーケットが大きいコストマネジメント領域へのサービス拡大、そして新しい成果報酬型サービスの開発に取り組んでいます。

1つ目の人員強化による受注・売上拡大では、PEファンド/パートナーへの営業経路の更なる拡大、2つ目のサービス領域拡大では、BPR、マーケティング、営業戦略について進捗がありました。

これらにつきまして各々の進捗状況を説明します。

## 2. 2019年10月期 重点施策進捗状況

2019年10月期 重点施策の進捗状況 - 詳細説明		Prored Partners	
第2四半期時点では各施策で当初想定した成果に向けて順調に進捗 新サービス領域については、3年後までに売上10億円規模を目指す			
		現在までの取組	今後の取組
1	人員強化による受注・売上拡大	PE/パートナーへの営業経路を拡大 ・法人パートナー（金融機関）との業務委託契約の締結 ・パートナー契約数は前期末比16.9%増加	・ターゲットを絞った戦略に基づく営業活動の実施
	サービス領域を拡大	2a BPR ・業務改善コンサルティングの受注（小売業、製造業）	・受注プロジェクトの進行 ・プロジェクトノウハウの整備
	2b マーケティング（BtoB） 3年後までに売上10億円規模を目指す	・事業計画の策定及び計画実行支援コンサルティングの受注及び完了（小売業）	・受注プロジェクトの進行 ・プロジェクトノウハウの整備 ・プロジェクト標準化への取組開始
	2b 営業戦略	・売上アップ及びブラISING戦略策定コンサルティングの受注（小売業、製造業）	・受注プロジェクトの進行 ・プロジェクトノウハウの整備

© Progress of Priority Strategy © PRORED PARTNERS All Rights Reserved. 11

まず、パートナーへの営業経路拡大ですが、当期は法人パートナーとの契約締結がありました。具体的には、メガバンクや大手証券会社です。上場したことによりパートナー契約を進めやすくなっています。

法人パートナーは、様々な業種・業態のお客様と取引があることから、当社としてはターゲットを絞った戦略的営業活動ができるようになりました。過去の実績や今後注力したい業種などをお伝えし、それに合うお客様を紹介いただくアプローチが可能になります。また、取引先が非常に多いので、ピンポイントでの紹介を依頼することも可能です。

サービス領域の拡大については、BPR、マーケティング、営業戦略で進捗がありました。

BPRでは、今期、店舗オペレーションの効率化、ミドル・バックオフィスなどの管理業務の効率化といったプロジェクトが開始しました。

マーケティング、営業戦略については、まず、現在の売上構造を分析し、それを実現するための単価アップやクロスセルに係る施策を立案し、その実行を支援をするといったプロジェクトが開始しました。

当期に完了したプロジェクトもあり、いずれも成果報酬になります。これらのプロジェクトを進めるとともに、ノウハウを整備していく予定です。

以上が重点施策の進捗状況になります。

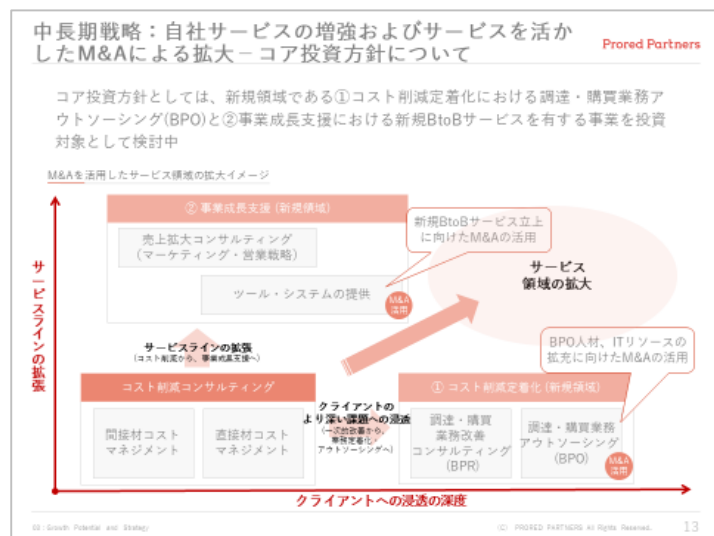
### 3. 中長期成長戦略



次に、中長期成長戦略の説明に入ります。



### 3. 中長期成長戦略



まず、自社のサービス領域を拡大させるための施策について、説明します。

サービスラインの拡大については、コンサルティングメニューの拡大という軸とクライアントへより深く入り込むサービスの深堀の2軸で考えています。

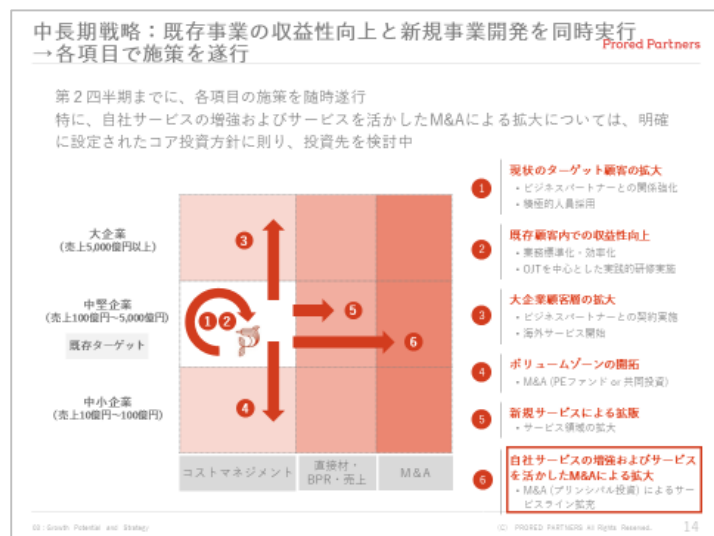
例えば、コストマネジメントについては、コンサルティングを切り口に、業務定着化、アウトソーシングとより深くクライアントに入り込んでいきたいと考えています。

マーケティングであれば、当初コンサルティングで入り、そこからコストマネジメントと同様に、業務定着化、ツール・システムの提供、最終的にはアウトソーシング、とクライアントに深く入り込んでいきたいと考えています。

この2軸により、一過性のコンサルティングだけでなく、クライアントの事業全体の成長を継続的に支援できる体制を進めていきます。

サービスラインの拡大については、自社で新事業の立ち上げも進めていきますが、スピードを意識した成長のためにM&Aも検討しています。なお、M&Aについては、PE出身者などの経験豊富なメンバーで構成されるM&A戦略室にて検討しています。投資実行時には、経営陣のみの意思決定にならないよう、外部有識者が含まれる投資委員会にて承認を得るフローとなっています。

### 3. 中長期成長戦略



このページは12月の決算説明会で説明しました当社の中長期戦略をまとめたものになります。飛び道具的なものはないので、中長期的に対応を愚直に進めていきます。

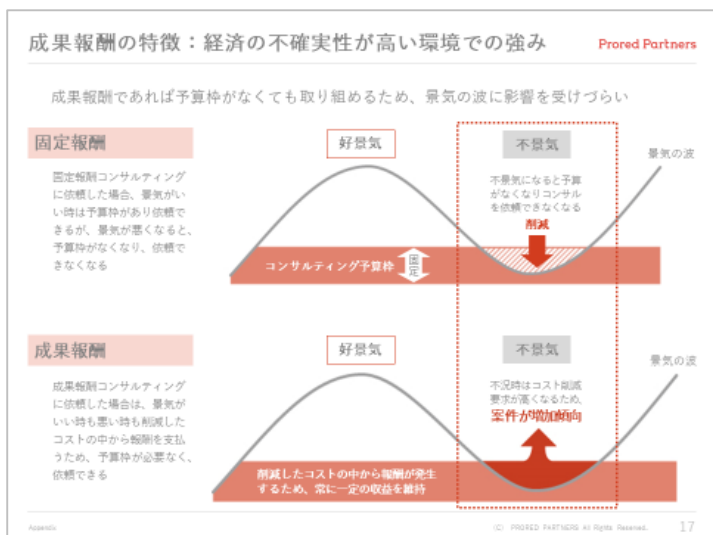
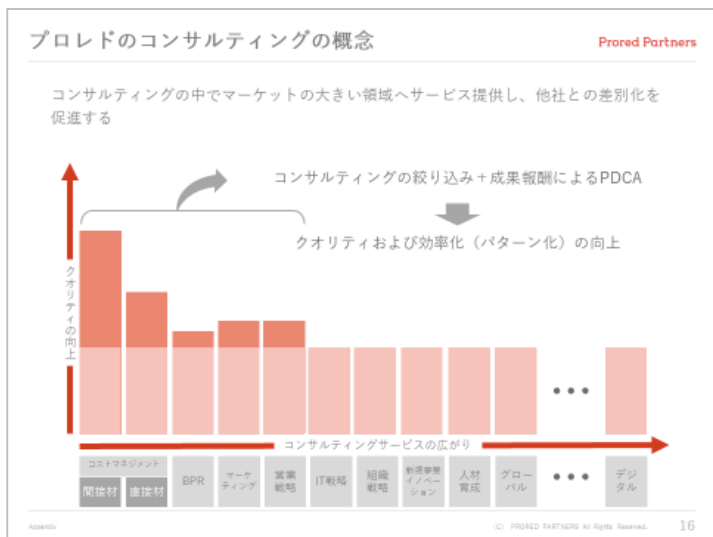
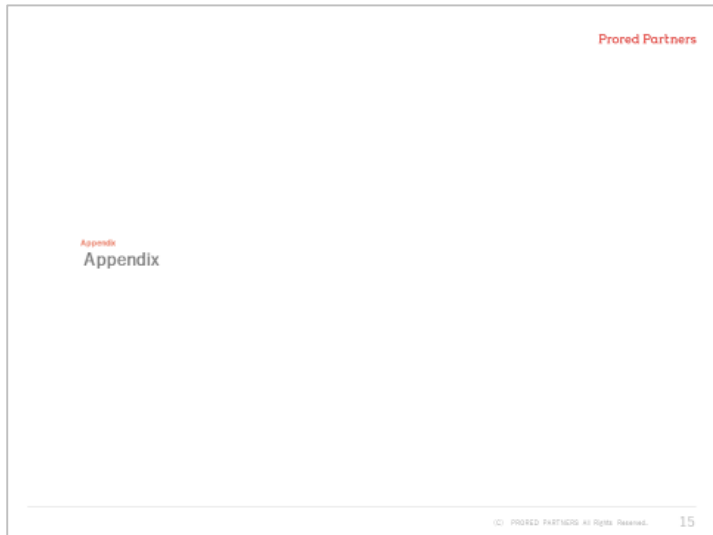
当期においては、各項目の施策を遂行しつつ、先ほど説明しましたM&Aにおけるコア投資方針を明確に設定し、投資先を検討しています。

以上が、中長期戦略となります。既存領域でしっかりと成果を出し続けるとともに、M&Aや投資により、地道に新サービスの開発や新領域の開拓を進めていきます。

なお、このページ以降のAppendixには、当社のビジネスモデル、成果報酬の強み、コンサルティングフローといった説明を入れております。米中の通商問題やイギリスのEU離脱問題など、世界経済が不安定な状況になっています。そういった不確定な状況においても、計画的に売り上げを上げることができると考えています。理由としては、成果報酬型コンサルティングは、成果が出た部分から当社へ報酬を支払うため、事前にコンサルティングフィーの予算を取る必要がないからです。これは強みだと思っています。

それでは、以上をもって説明を終了します。ご清聴ありがとうございました。

Appendix



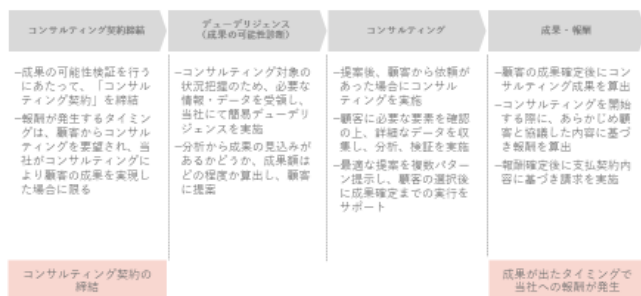
## Appendix

## 主要領域については、コンサルティングフローが確立

Prored Partners

## 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



Appendix

© PRORED PARTNERS All Rights Reserved.

18

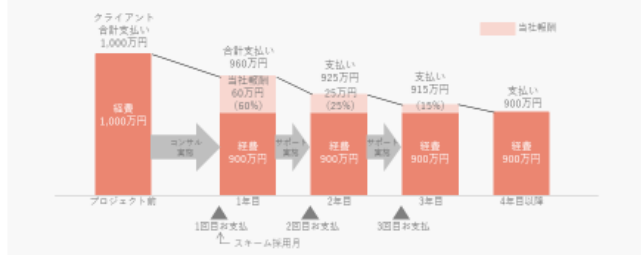
## 契約は3年契約で報酬は3年分割のためストック型に近い

Prored Partners

## 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：カスタ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）



Appendix

© PRORED PARTNERS All Rights Reserved.

19

## 本資料の取り扱いについて

Prored Partners

- 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り、またこれを保証するものではありません。

© PRORED PARTNERS All Rights Reserved.

20