

Prored Partners

株式会社プロレド・パートナーズ

2019年10月期 決算説明資料

東証マザーズ上場（証券コード：7034）

FY2019 Financial Result		
1.	2019年10月期 決算概要	P03
FY2020 Forecast		
2.	2020年10月期 業績見通し	P09
Priority Strategy		
3.	2020年10月期 重点施策	P11
Our Vision and Growth Potential and strategy		
4.	中期成長戦略	P16
Appendix		
	Appendix	P24

FY2019 Financial Result

1. 2019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	26.4 億円	前期比	+ 60.0%
営業利益	10.6 億円	前期比	+ 73.2%

業績のポイント

<収益面>

- 売上の増加：営業パートナーの拡充およびリレーション強化、営業人員の増員等により案件数増加、大型プロジェクトの検収完了

<費用面>

- 潤沢なニーズに対応すべく、コンサルタント採用を強化（2018/11：49名→2019/11：64名）
- 人件費増加や新規事業開発費用が発生するが、増収効果によりそれらのコストを吸収、前期比大幅増益となる

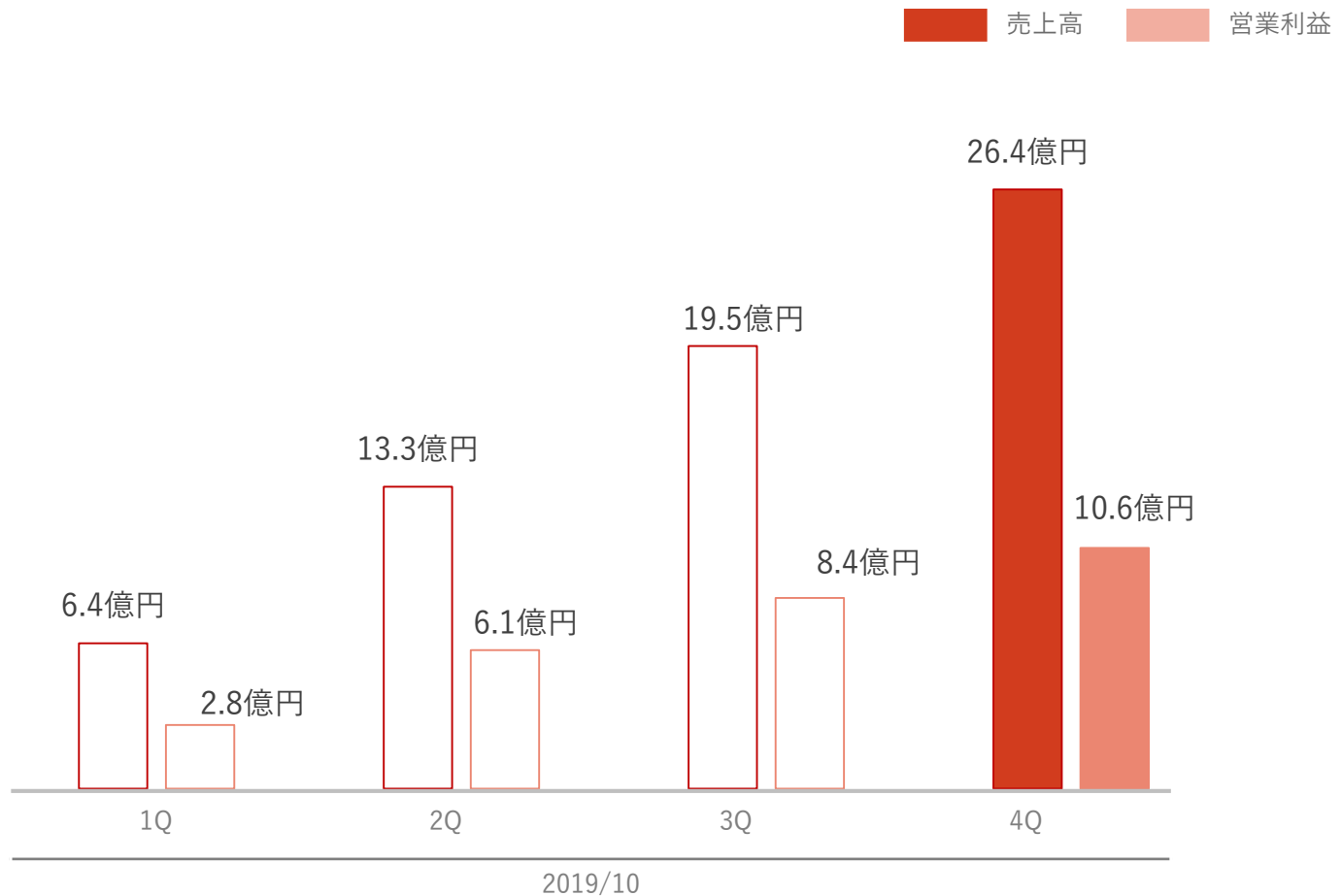
営業利益率が27.0%→37.2%→40.3%と高水準で推移

(百万円)

	2017年10月期 (実績)	2018年10月期 (実績)	2019年10月期 (実績)	対前期増減率 (%)	2019年10月期 (当初予想)	(参考) 当初予想比
売上高	1,013	1,651	2,641	+60.0%	2,305	+14.6%
売上原価	297	379	595	+57.0%	—	
原価率	29.3%	23.0%	22.5%		—	
売上総利益	716	1,272	2,046	+60.8%	—	
粗利率	70.7%	77.0%	77.5%		—	
販売費及び一般管理費	442	657	980	+49.2%	—	
販管費比率	43.6%	39.8%	37.1%		—	
営業利益	274	614	1,065	+73.2%	742	+43.5%
営業利益率	27.0%	37.2%	40.3%		32.2%	
経常利益	279	591	1,046	+76.8%	742	+40.9%
税引前当期純利益	287	591	1,046	+76.9%	—	
当期純利益	198	380	682	+79.2%	463	+47.2%

売上高 営業利益 四半期推移

- 営業パートナーの拡充等により順調に案件を獲得、大型プロジェクトが完了、またクロスセル案件も拡大
- コンサルティングの精度を高め成果報酬型が着実に浸透し、売上高、利益ともに順調に推移



営業利益増減分析

増収効果により、コンサルタント人員増加による人件費増、営業案件獲得に関する販売手数料増、新規事業開発費用等を吸収



B/Sサマリー

堅調な受注及び大型案件を含むプロジェクト完了により現預金及び利益剰余金が大幅増加、社債により固定負債が増加。自己資本比率は77.8%と高水準を維持

(単位：百万円)

	2018年 10月期	2019年 10月期	増減額
流動資産	3,272	4,471	+1,199
現金・預金	2,722	4,154	+1,431
売掛金	113	277	+164
有価証券	399	0	△399
その他	36	38	+2
固定資産	152	247	+94
有形固定資産	32	50	+17
無形固定資産	5	5	+0
投資その他資産	114	191	+76
資産合計	3,424	4,718	+1,294

	2018年 10月期	2019年 10月期	増減額
流動負債	418	689	+271
買掛金	4	17	+13
未払金	32	58	+26
未払費用	109	163	+54
未払法人税等	186	285	+98
その他	85	164	+78
固定負債	29	358	+329
社債	0	320	+320
資産除去債務	29	38	+9
純資産合計	2,977	3,670	+693
資本金	1,134	1,140	+5
資本剰余金	1,124	1,130	+5
利益剰余金	717	1,399	+682
負債純資産合計	3,424	4,718	+1,294

FY2020 Forecast

2. 2020年10月期 業績見通し

2020年10月期 業績見通し

売上高 前期比+31.3% 営業利益 前期比+16.0%

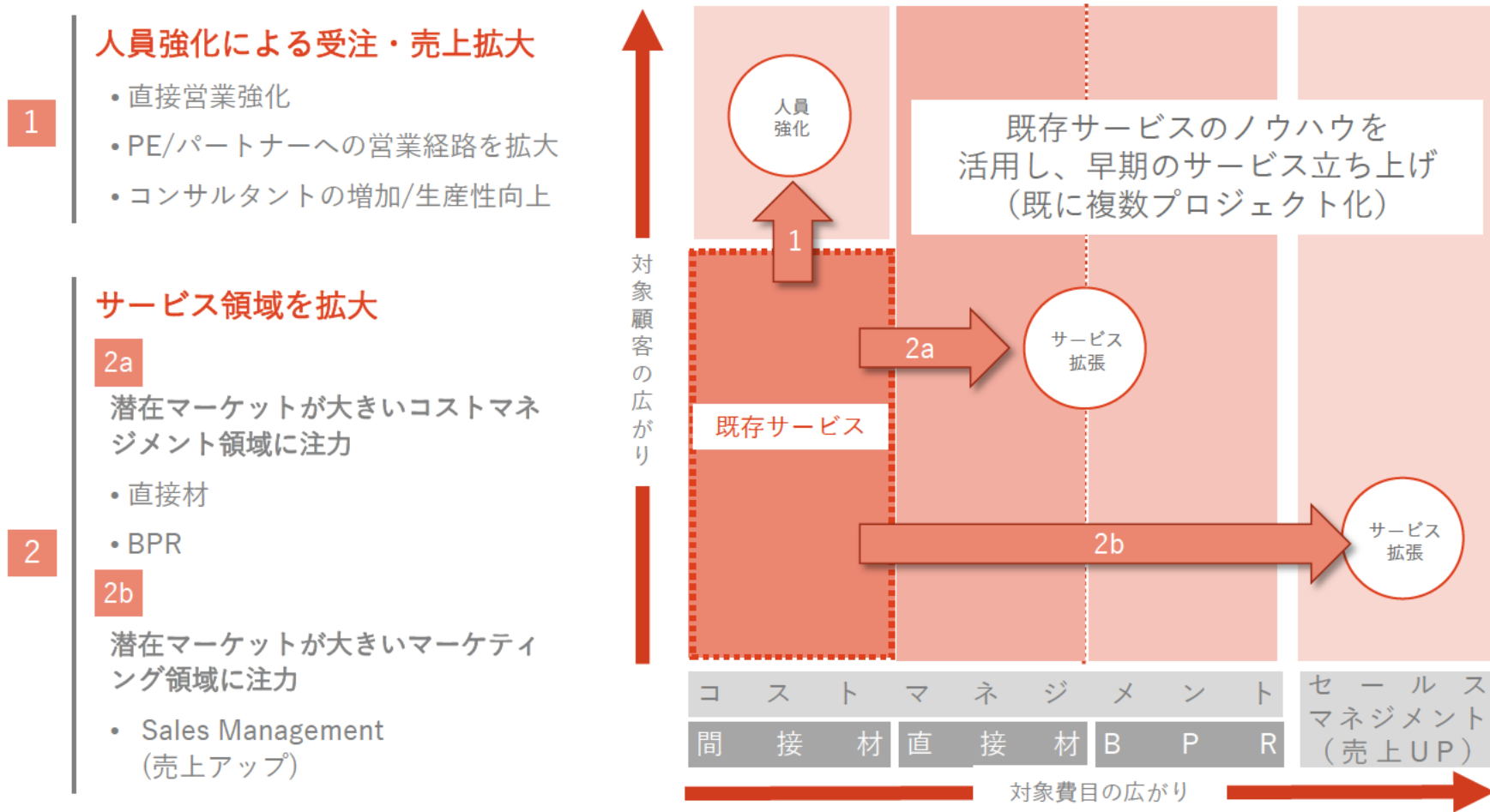
将来の事業成長に向けて新事業領域に引き続き積極的に投資。新規のため「成果」が出るまで一定の時間を要するため、一時的にコスト先行も営業利益率は30%以上を維持

	2019年10月期 (実績)	2020年10月期 (予想)	増減率 (%)
(単位：百万円)			
売上高	2,641	3,468	+31.3%
営業利益	1,065	1,235	+16.0%
営業利益率	40.3%	35.6%	
経常利益	1,046	1,233	+17.9%
当期純利益	682	766	+12.2%
1株当たり当期純利益	132.66円	147.47円	

Priority Strategy

3. 2020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



2020年10月期 重点施策の進捗状況－詳細説明

継続的成長に向けて、営業・コンサルティング両輪の施策を実施
 新事業領域については、3年後までに売上10億円規模のサービス化を目指す

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
- ・受注数は前年比+38%増加

- ・法人パートナーからの紹介拡充
- ・ターゲットを絞った戦略に基づく営業活動の実施

2

サービス領域を拡大

新事業領域で3年後までに売上10億円規模へ

2a 直接材

- ・直接材コストマネジメントの受注（建設業）

- ・受注プロジェクトの遂行
- ・プロジェクトノウハウの整備
- ・複数案件に対応できるチーム体制の構築

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遂行

- ・受注プロジェクトの完了
- ・プロジェクトノウハウの整備
- ・複数案件に対応できるチーム体制の構築

2b Sales Management (売上アップ)

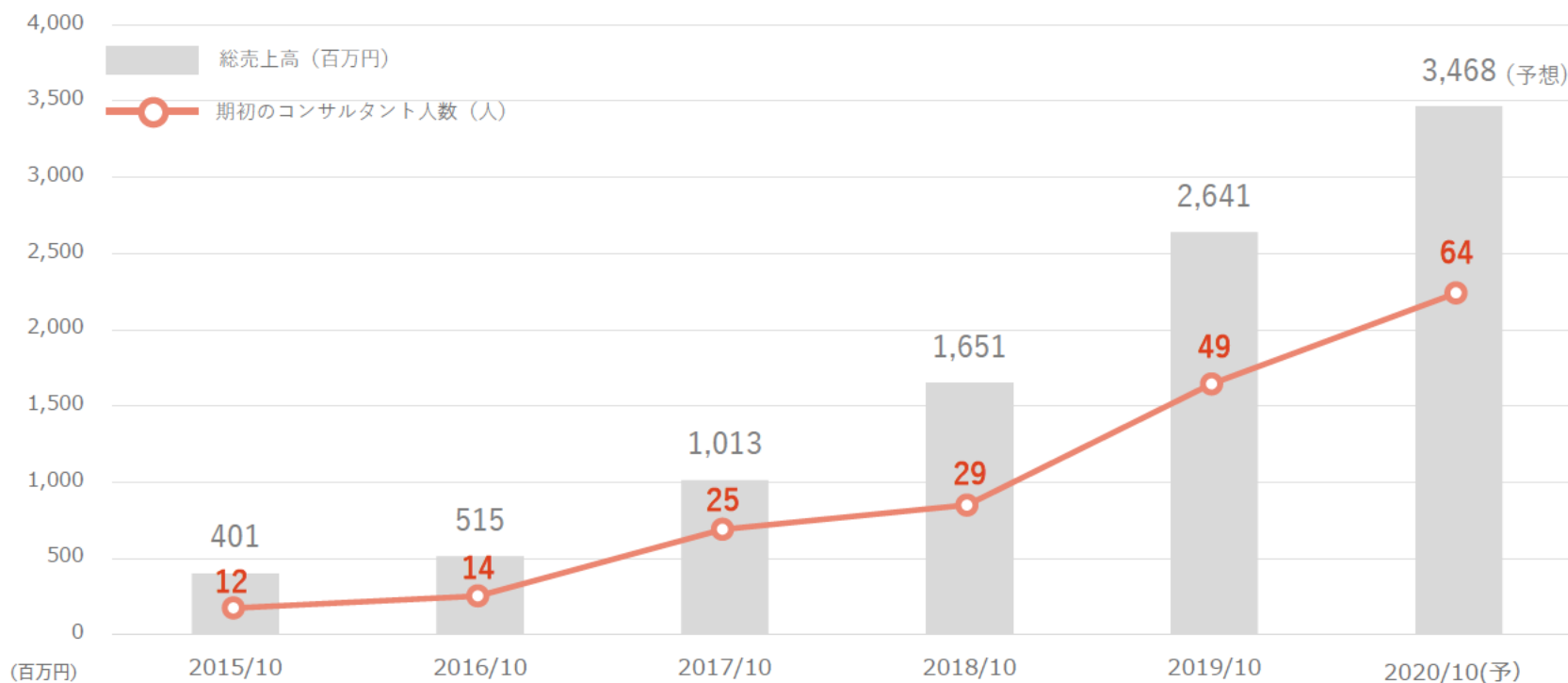
- ・売上アップ及びプライシング戦略策定コンサルティングの受注（製造業、サービス業）
- ・受注プロジェクトの遂行

- ・受注プロジェクトの完了
- ・プロジェクトノウハウの整備
- ・複数案件に対応できるチーム体制の構築

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



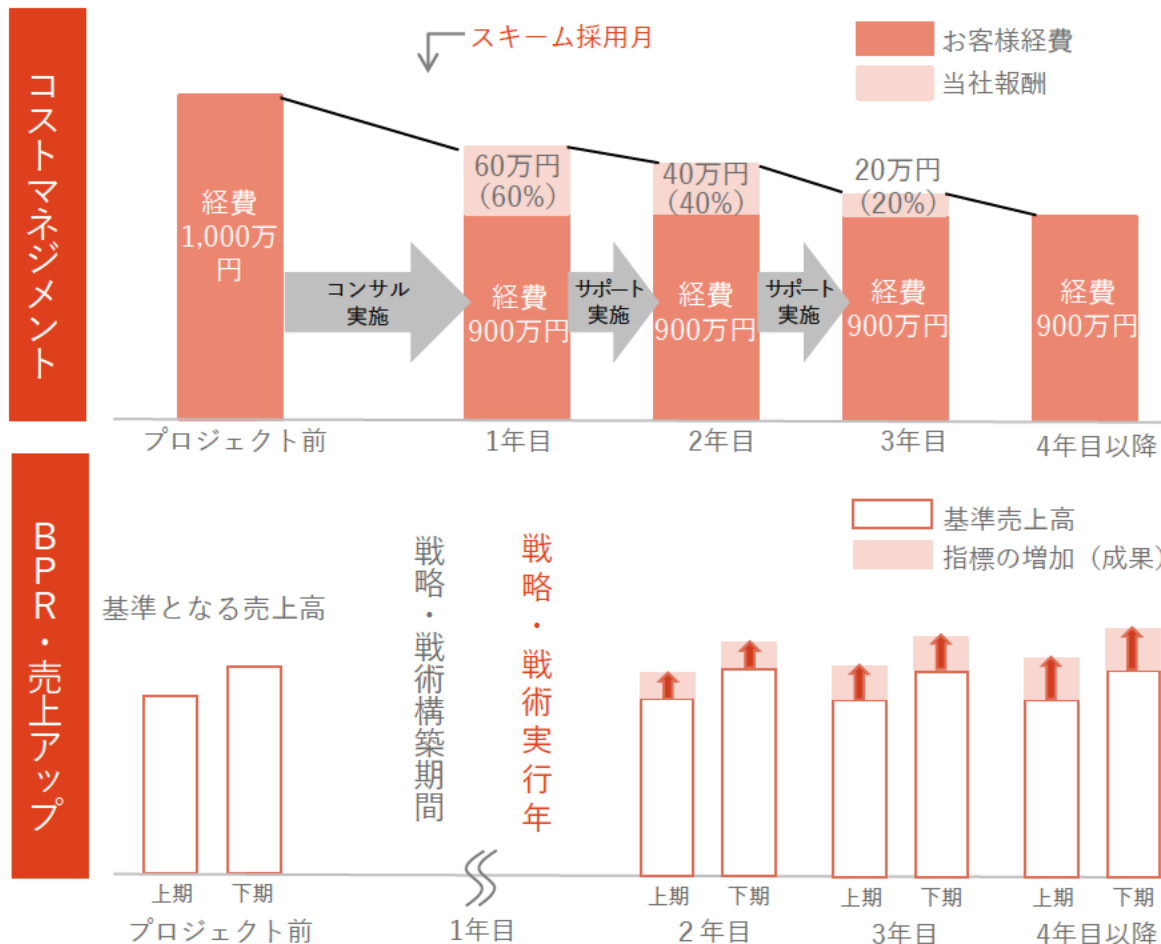
一人当たりの売上高	2015/10	2016/10	2017/10	2018/10	2019/10	2020/10(予)
	3,341万円	3,678万円	4,052万円	5,693万円	5,389万円	5,418万円(予想)

新事業領域の報酬は、計上時期は遅いがハイレバレッジ

Prored Partners

BPR・マーケティングは成果測定により計上時期は遅くなるが、中長期にわたり成果の高さに比例し報酬が高くなる仕組み

コストマネジメントとBPR・Sales Growthの報酬体系の違い



報酬体系

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、おおよそ3分の1が当社報酬**となる。3年分割で報酬を頂く例が多い

左図例：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）

報酬体系

当社が提案した戦略・戦術実行後、基準となる指標（四半期毎の売上高・粗利益等）と比較し、**成果として認識・増加した指標の40～80%**が当社報酬となる。成果の高さに比例して当社の報酬額は大きくなる。

Our Vision and Growth Potential and strategy

4. 中期成長戦略

コンサルティング&システム&BPOのワンストップサービスにより、クライアントがコア業務に注力できる体制づくりをサポート

中堅～大手企業を支援する”メインパートナー“としての地位を確立する

経営課題

コスト削減

業務効率化

マーケティング

IT対応

M&A

リスク
マネジメント

小売業

Core Work

Non-Core Work

- ・ 購買
- ・ 営業事務
- ・ 経理
- ・ マーケティングEtc..
- ・ 人事
- ・ 総務



製造業

Core Work

Non-Core Work

- ・ 購買
- ・ 営業事務
- ・ 経理
- ・ マーケティングEtc..
- ・ 人事
- ・ 総務



サービス業

Core Work

Non-Core Work

- ・ 購買
- ・ 営業事務
- ・ 経理
- ・ マーケティングEtc..
- ・ 人事
- ・ 総務

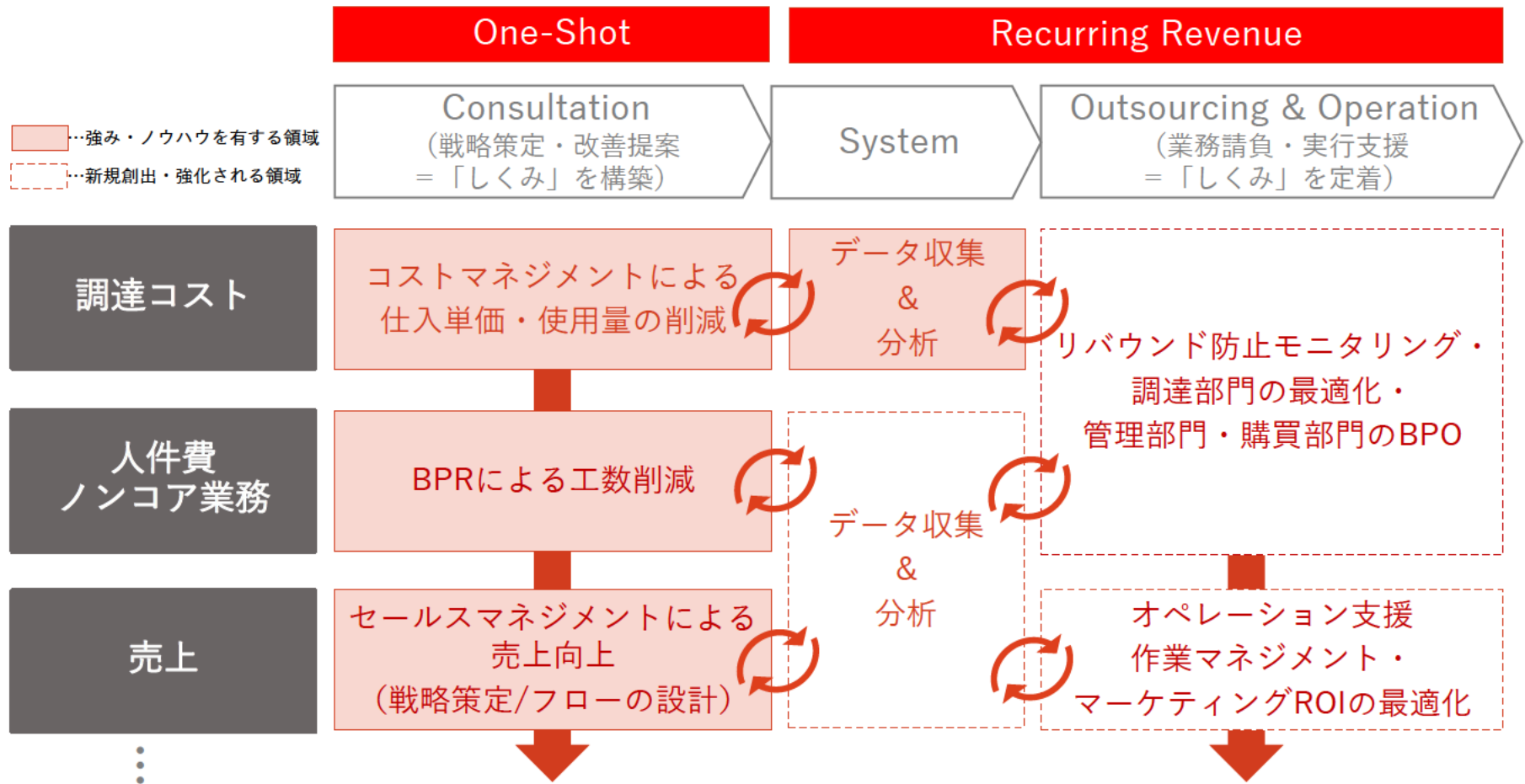
Consultation & System & Outsourcing



Prored Partners

サービス領域を拡大し、基幹ビジネスの相互補完を実現

調達コストにおける成果報酬モデルの強み・ノウハウを生かし、新たな成果報酬モデルを創出し、サービス領域を拡大
異なる事業モデルを組み合わせることで、基幹ビジネスの相互補完を実現



既存領域については売上高每期約30%成長、全体で営業利益率30%以上を目標として設定
 2020年10月期より新事業領域の収益化見込み
 M&Aについてはサービス領域拡大のために実施

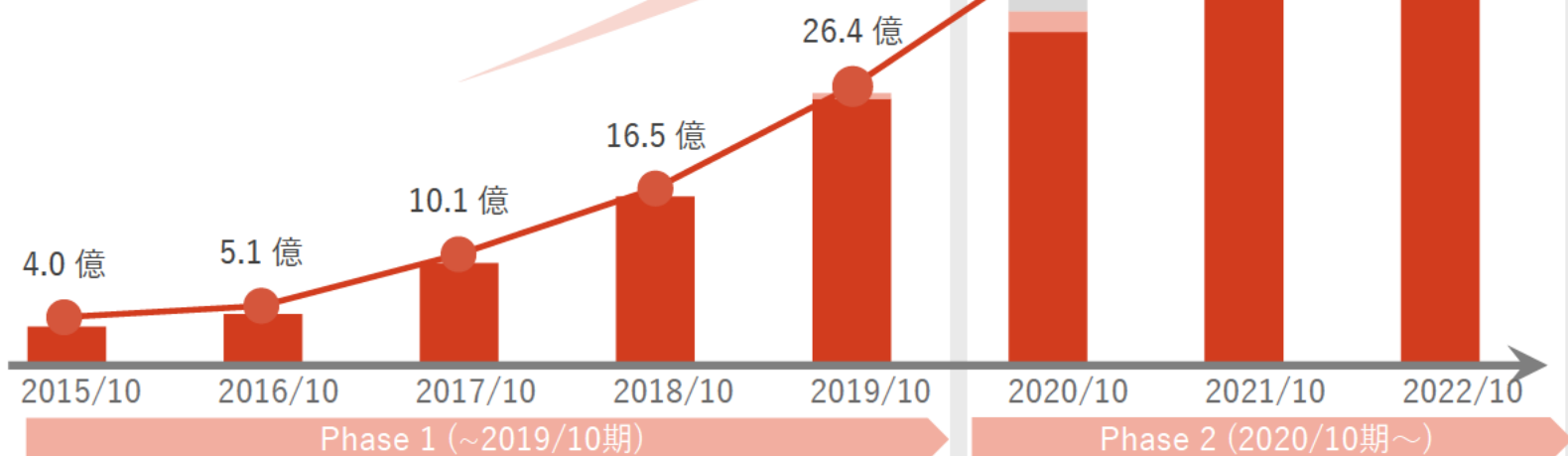
- M&Aポテンシャル
- 新事業領域
- 既存領域

Phase 1 >>

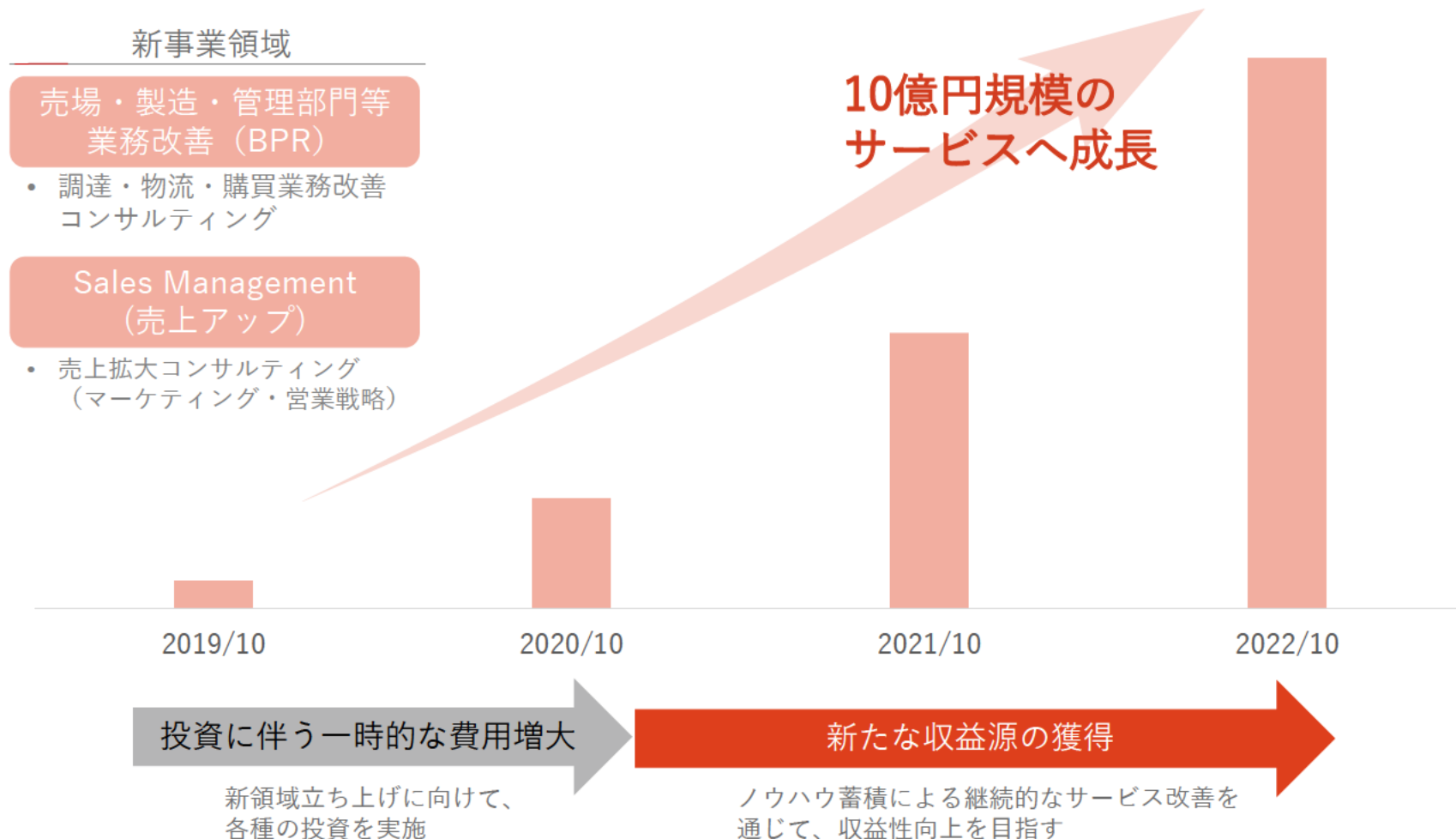
- コストマネジメント案件拡大
- 新規サービス開発・投資
- 積極的な人材投資

Phase 2 >>

- コストマネジメント領域拡大
- 新規サービス本格展開・軌道
- 投資事業本格化



新事業領域については、2022年までに売上10億円規模のサービス化を目指す

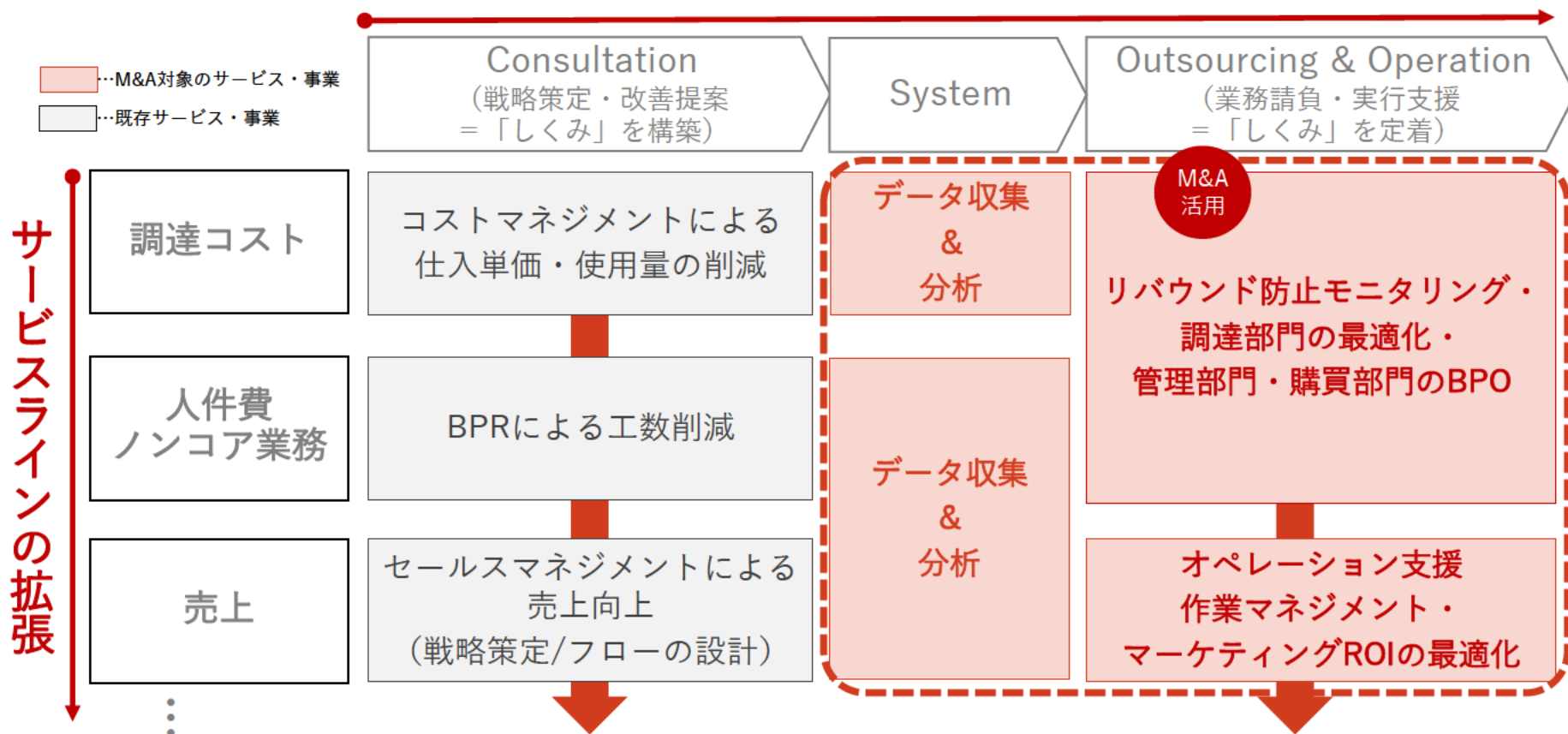


サービス領域を拡大し、基幹ビジネスの相互補完を実現

事業投資としてM&Aを積極的に活用

3年間で総額200億円規模のM&A実行を目標とし、それに向けた体制を整備
主にシステム領域、アウトソーシングを対象

クライアントへの浸透の深度



成長に向けた具体的施策①－東証一部市場変更

より一層の信用力向上のため、東証一部への市場変更準備を開始
東証一部に向けて着実な業績成長&時価総額成長と
ガバナンス体制等の取組みを進める

2018年7月27日
東証マザーズ上場
時価総額
約110億円

2019年12月13日
時価総額
約416億円



東証一部に向けて

- 着実な業績推移
- 形式要件の達成
- コーポレートガバナンス全78項目への対応
- ESG、SDGsへの対応等

成長に向けた具体的施策② – MSワラント[※]の発行

既存株主の利益に最大限配慮しつつ、スピード感をもった目指す姿の実現に向けて自己資本の拡充と成長資金を確保



資金使途

- M&Aおよび資本・業務提携に関する費用
- 人材獲得資金

- さらなる成長の加速と競争優位性の向上を目指し、サービス領域の拡充を進める
- 新事業領域の持続的な成長及び発展のために、高い能力を有する人材の獲得を進める

MSワラントを採用した理由

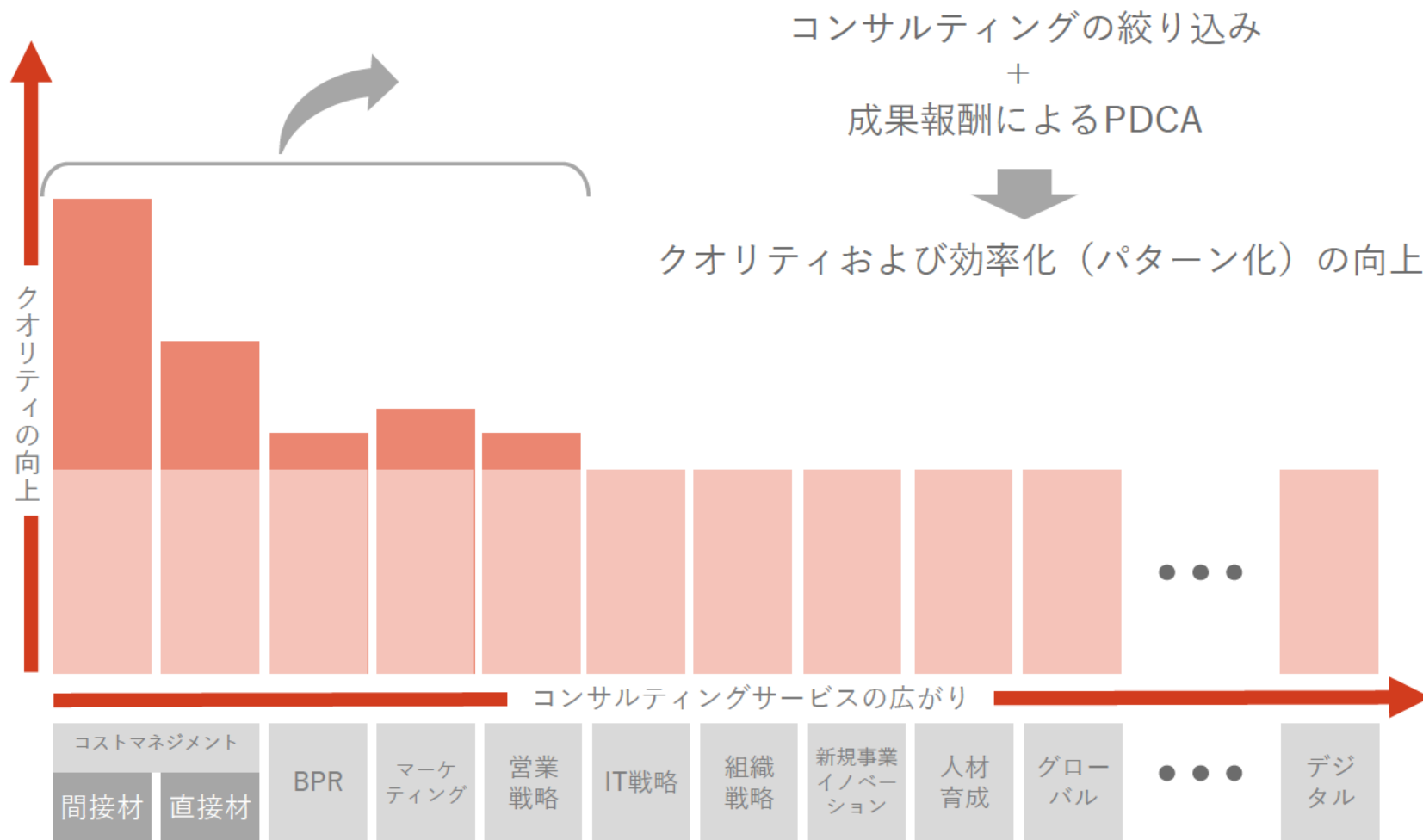
- 機動的な資金調達を実現
- 発行株数を固定することにより、1株当たりの価値希薄化を限定
- 行使コントロール権限を持つことにより、調達額を最大化

- 公募増資など他のエクイティでの調達手法に比べ、短期間かつ低コストでの自己資本の拡充と資金調達が可能
- MSワラントを採用することにより、発行株数を固定
- 株価動向に関わらず、最大発行株式数は250,000株、希薄化率は4.79%
- 停止指定条項付スキームにより、株価動向等を見極めながら、行使時期や新株予約権の量を一定程度コントロールすることが可能

※ Moving Strike Warrant：行使価格修正条項付新株予約権

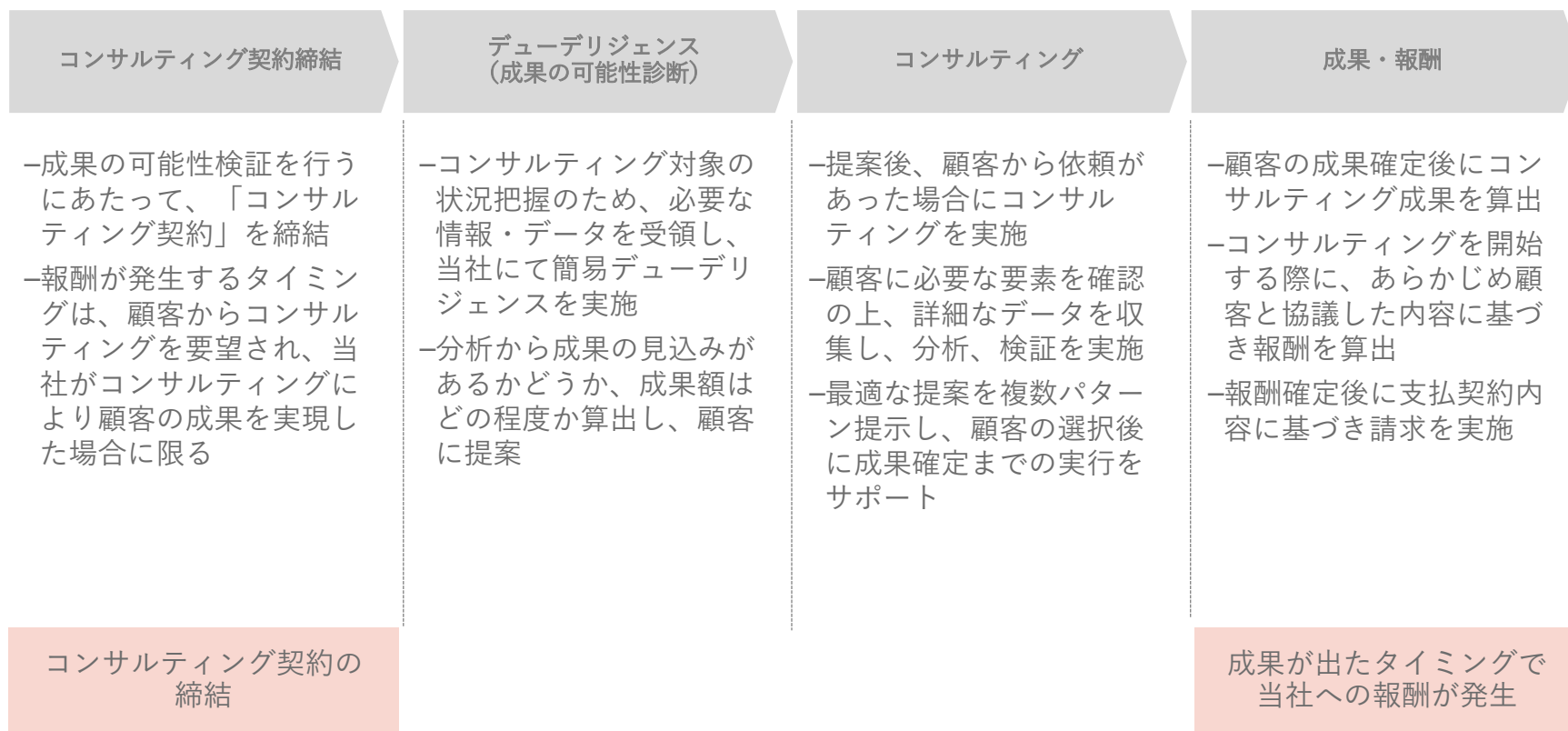
Appendix
Appendix

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

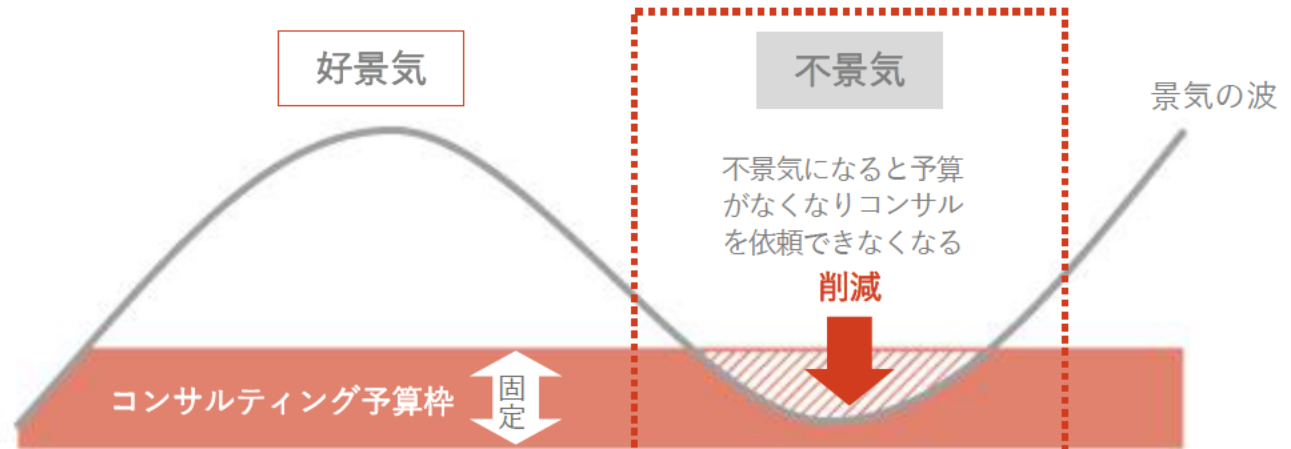
最初に契約し、次にデューデリジェンスを行い、顧客が成果内容に興味があれば、コンサルティングを実施。コンサルティングを実施し、顧客の成果が確定したタイミングで当社への報酬が発生



成果報酬であれば予算枠がなくとも取り組めるため、景気の波に影響を受けづらい

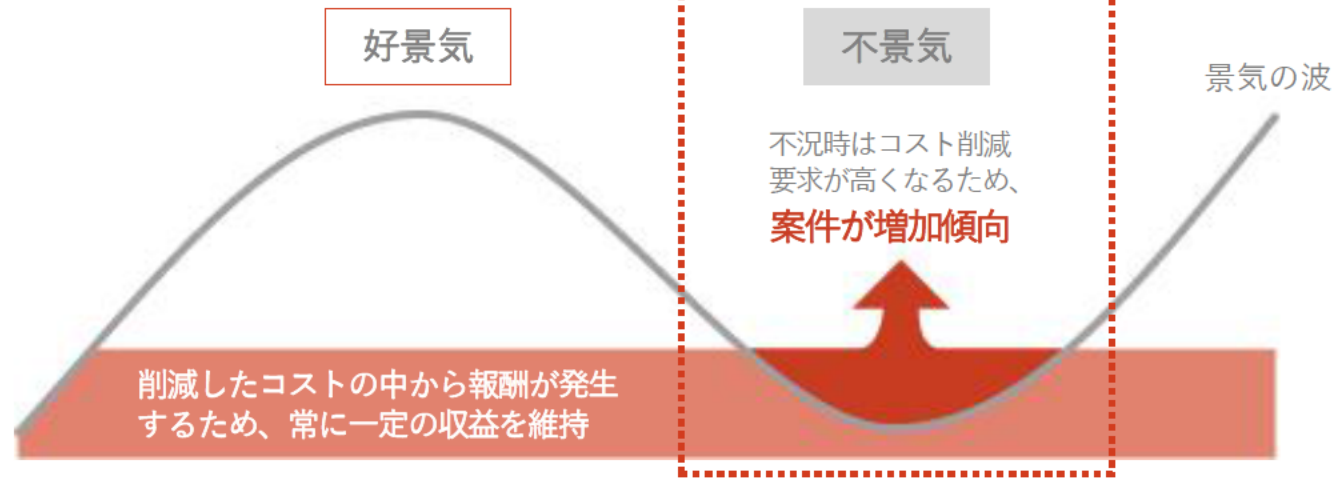
固定報酬

固定報酬コンサルティングに依頼した場合、景気がいい時は予算枠があり依頼できるが、景気が悪くなると、予算枠がなくなり、依頼できなくなる

















成果報酬

成果報酬コンサルティングに依頼した場合は、景気がいい時も悪い時も削減したコストの中から報酬を支払うため、予算枠が必要なく、依頼できる



コストマネジメントについては、コンサルティング品質の向上を図りつつ、各マーケットの新規顧客の開拓と拡大を目指す

		企業数 (社)			売上高 (円)		
		当社顧客 企業数	全企業数	当社顧客 企業数の割合	当社顧客の 売上高	全企業の 売上高	当社顧客の 売上高比率
大企業 (売上5,000億円以上)	製造業	5	100	 5.0%	14兆	134兆	 10.5%
	小売・ 飲食業	1	19	 5.3%	0.7兆	15兆	 4.6%
	サービス業	0	34	—	—	69兆	—
	その他	5	415	 1.2%	1兆	198兆	 0.6%
中堅企業 (売上100億円～ 5,000億円) 既存ターゲット	製造業	69	3,780	 1.8%	4兆	168兆	 2.5%
	小売・ 飲食業	105	1,809	 5.8%	7兆	77兆	 10.0%
	サービス業	41	2,943	 1.4%	1兆	105兆	 1.5%
	その他	67	7,044	 1.0%	4兆	339兆	 1.2%

出所：帝国データ調べ

Appendix ※売上高比率=マーケットに存在する企業全体の売上高合計÷当社クライアントの売上高合計

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

- 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