

Prored Partners

株式会社プロレド・パートナーズ

2020年10月期 第2四半期決算説明資料

東証一部（証券コード：7034）

	FY2020 2Q Financial Result	
1.	2020年10月期 第2四半期決算概要	P03
	Progress of Priority Strategy	
2.	2020年10月期 重点施策進捗状況	P10
	Influence of COVID-19 on Our Business and Strategy	
3.	新型コロナウイルス感染症拡大に伴う 当社事業への影響について	P14
	Growth Potential and Strategy	
4.	中長期成長戦略	P19
	Appendix	
	Appendix	P27

FY2020 2Q Financial Result

1. 2020年10月期 第2四半期決算概要

事業環境

新型コロナウイルス感染拡大により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	17.6 億円	前年同期比	+ 32.3% 増
営業利益	7.7 億円	前年同期比	+ 26.3% 増

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
- 当初計画していたプロジェクトで十分な成果を出せたことで、売上・営業利益ともにほぼ計画通りの水準で推移

<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を実施。結果、成功報酬型採用費用及び人件費の増加
- 売上の増加に伴い販売手数料が増加

P/Lサマリー

Prored Partners

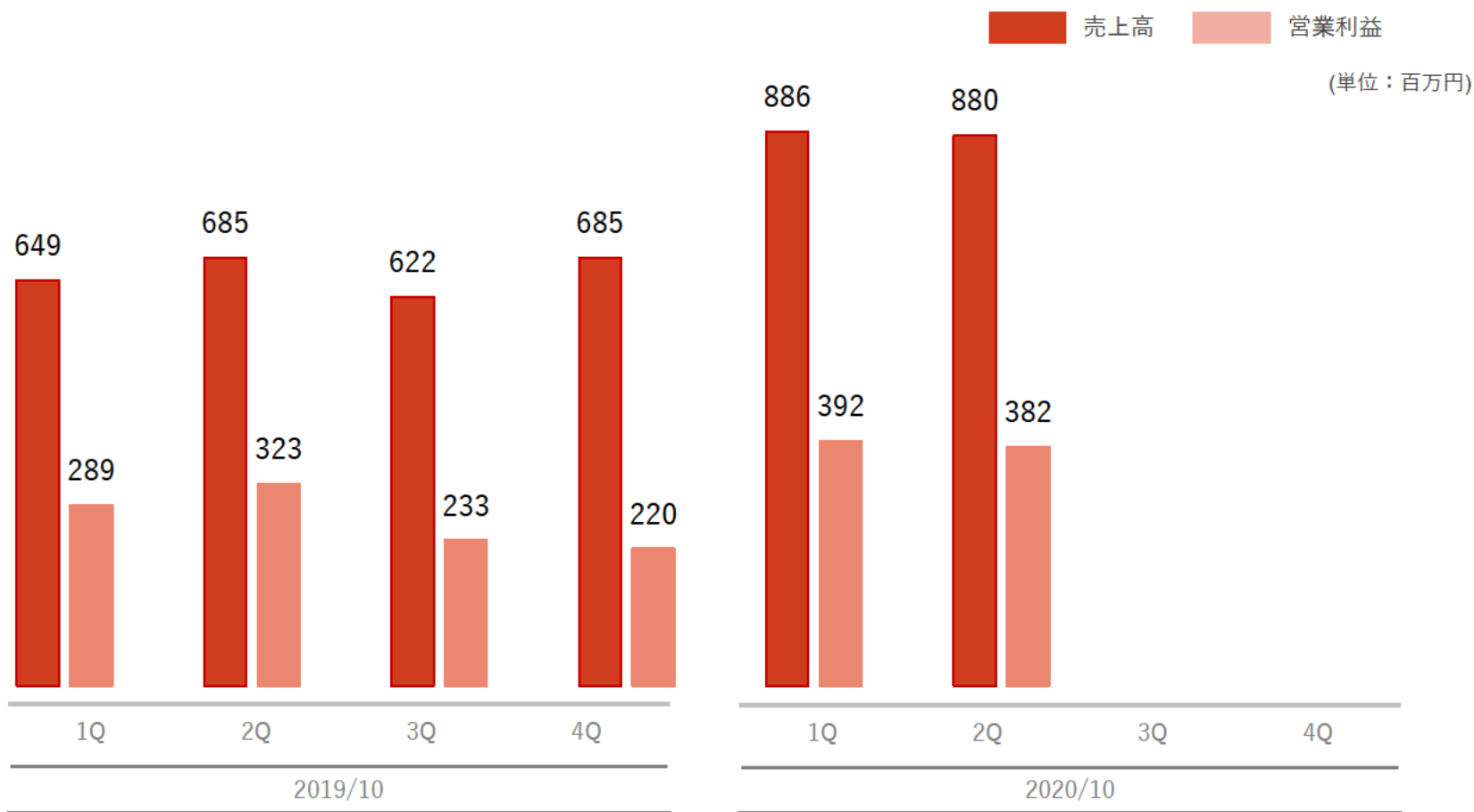
売上・利益ともに各プロジェクトが順調に完了できたことにより計画とほぼ同水準で推移

(単位：百万円)

	2018年10月 期 (実績)	2019年10月期 2Q (実績)	2019年10月期 (実績)	2020年10月期 2Q (実績)	対前同期比 増減率 (%)	2020年10月期 (予想)	達成率 (%)
売上高	1,651	1,334	2,641	1,766	+32.3%	3,468	50.9%
売上原価	379	271	595	431	+59.0%	-	-
原価率	23.0%	20.3%	22.5%	24.4%		-	-
売上総利益	1,272	1,063	2,046	1,334	+25.5%	-	-
粗利率	77.0%	79.7%	77.5%	75.5%		-	-
販売費及び一般管理費	657	450	980	560	+26.7%	-	-
販管費比率	39.8%	33.8%	37.1%	31.7%		-	-
営業利益	614	612	1,065	774	+24.8%	1,235	62.7%
営業利益率	37.2%	45.9%	40.3%	43.8%		35.6%	-
経常利益	591	595	1,046	745	+25.2%	1,233	60.4%
税引前当期純利益	591	595	1,046	745	+25.2%	-	-
当期(四半期)純利益	380	413	682	516	+24.9%	766	67.5%

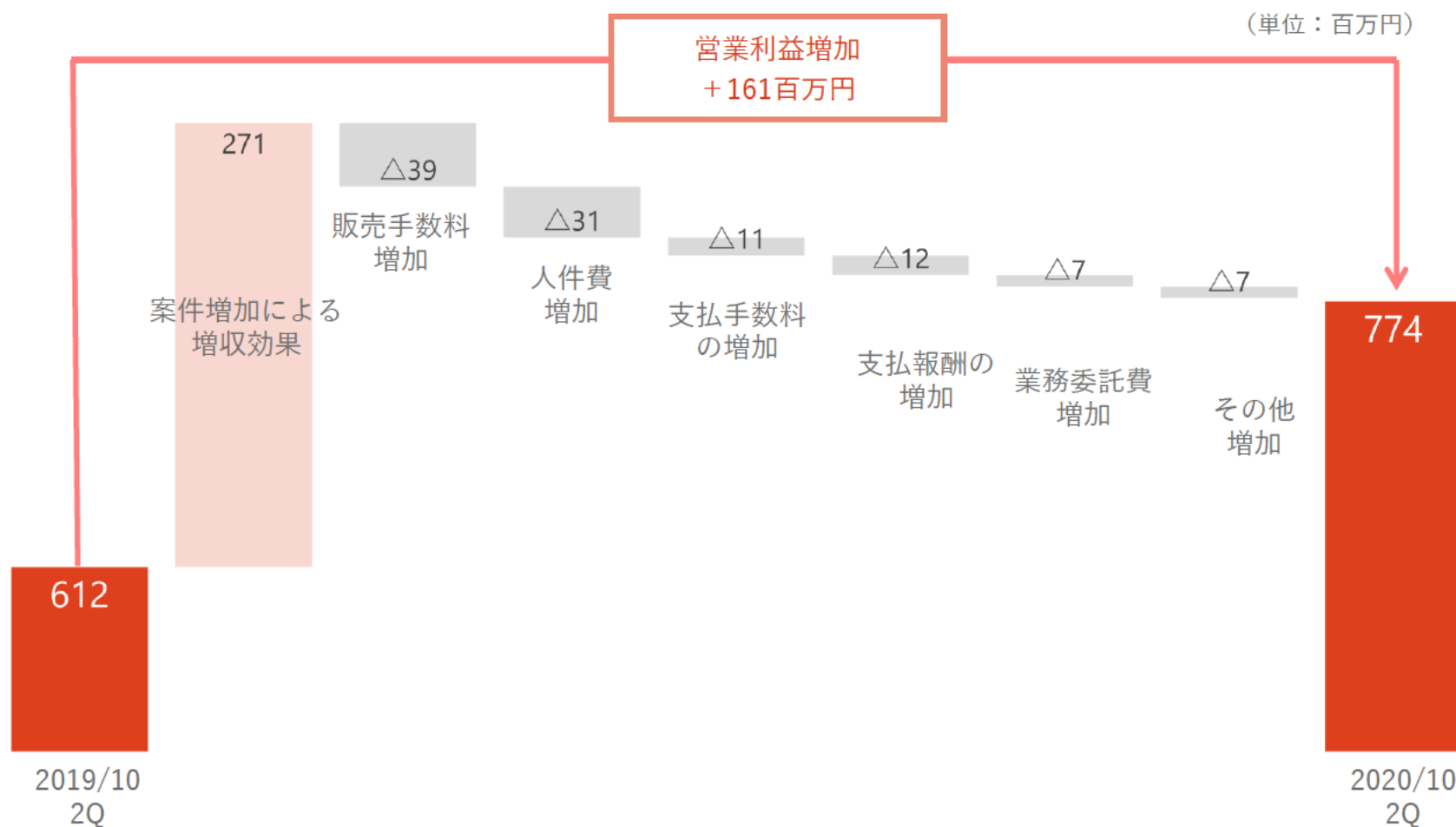
売上高 営業利益 四半期推移

- 第1四半期、第2四半期とも前期採用メンバーの戦力化による生産性向上により、前年同期比と比較し、大幅に増加して推移
- 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、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



B/Sサマリー

Prored Partners

2020年2月のMSワラント行使完了により、約18億円の資金調達完了
業績も順調に推移し、高い当座比率、自己資本比率を確保

(単位：百万円)

	2019年 10月期	2020年 10月期2Q	増減額
流動資産	4,471	6,661	2,190
現金・預金	4,154	5,941	1,787
売掛金	277	674	397
その他	38	45	7
固定資産	247	316	69
有形固定資産	50	47	▲3
無形固定資産	5	13	8
投資その他資産	191	255	63
資産合計	4,718	6,977	2,259

	2019年 10月期	2020年 10月期2Q	増減額
流動負債	689	716	27
買掛金	17	19	2
未払金	58	122	64
未払費用	163	138	▲25
未払法人税等	285	247	▲38
その他	166	190	24
固定負債	358	318	▲40
社債	320	280	▲40
資産除去債務	38	38	0
純資産合計	3,670	5,942	2,272
資本金	1,140	2,017	877
資本剰余金	1,130	2,007	877
利益剰余金	1,399	1,916	517
負債純資産合計	4,718	6,977	2,259

2020年4月28日

東京証券取引所市場第一部へ上場市場変更

東証一部への市場変更は社会的な信用や認知度の向上につながり、さらなる業容拡大と一層の企業価値の向上に資すると考えております。

今後もより一層の社会的責任を自覚し、

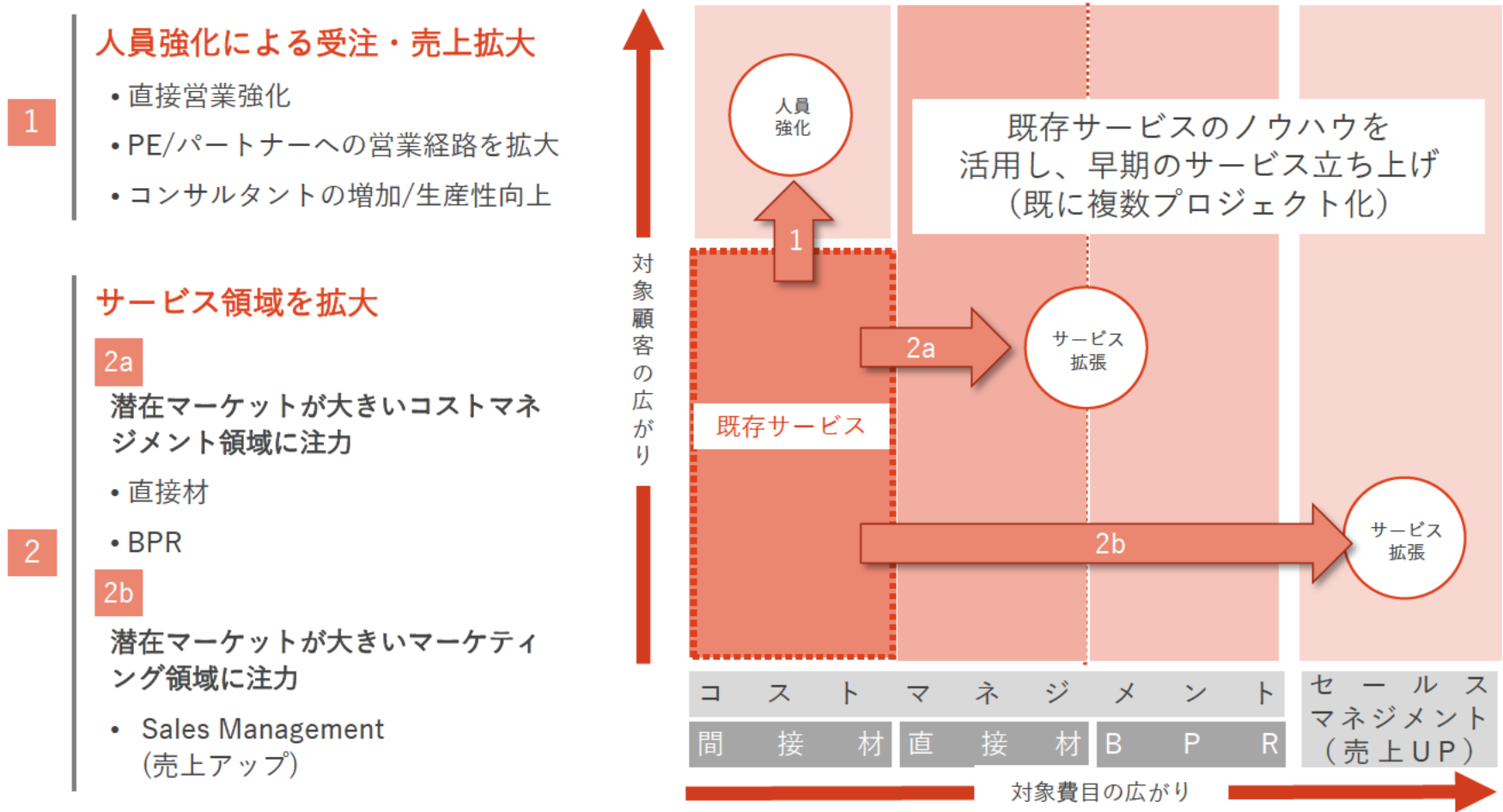
「価値」＝「対価」の世界の実現に向けて努めてまいりますので、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

Progress of Priority Strategy

2. 2020年10月期 重点施策の進捗状況

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、いずれの調査・施策立案フェーズ（固定報酬）は完了
 今後、成果測定フェーズにて想定した成果を上げられるかが重要

現在までの取組

今後の取組

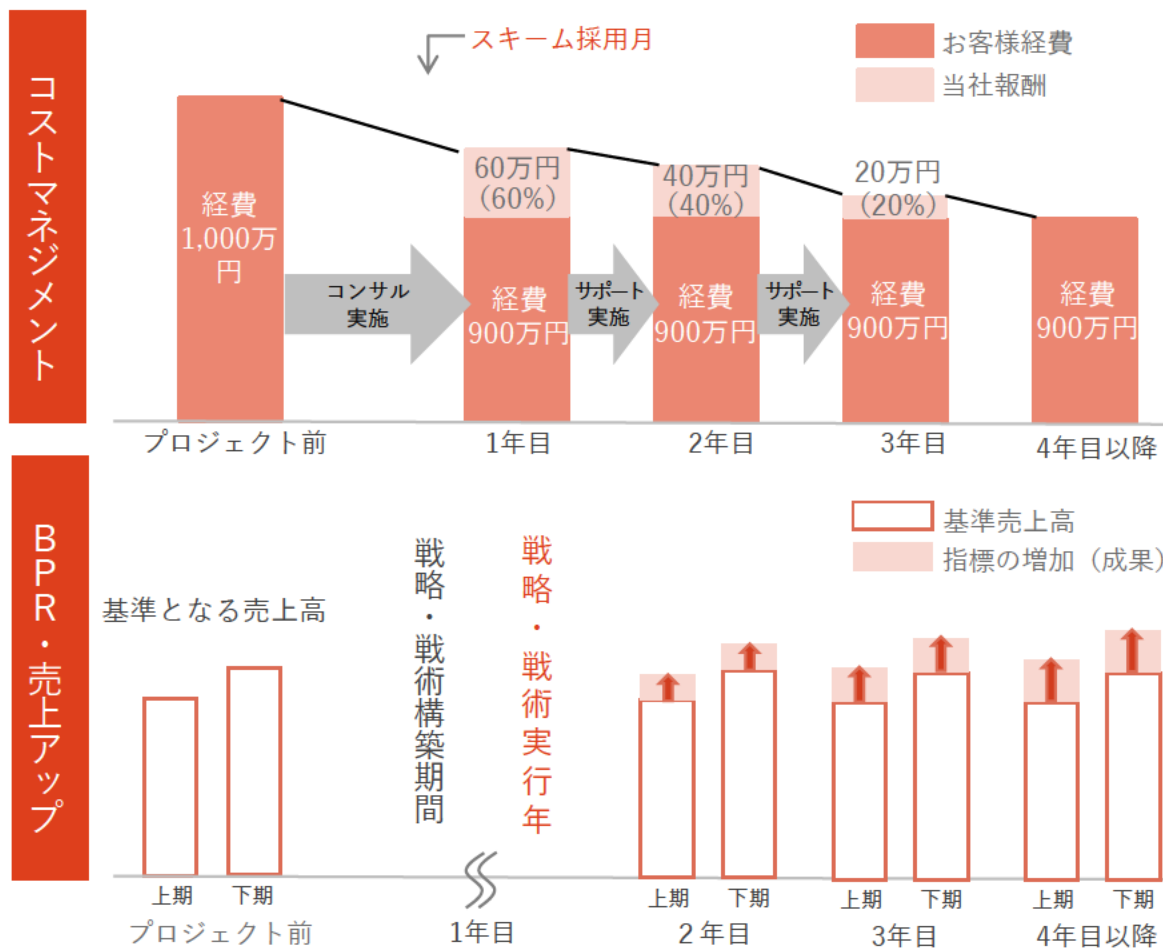
1	<p>人員強化による受注・売上拡大</p>	<p>PE/パートナーへの営業経路を拡大</p>	<ul style="list-style-type: none"> 法人パートナー（金融機関）との組織的営業体制の構築 直接営業推進のため、ターゲット先へのDMの発送 	<ul style="list-style-type: none"> 法人パートナーからの紹介拡充 継続的なDM発送 DM、インバウンド反応先へのアプローチの実施
2	<p>サービス領域を拡大</p> <p>↓</p> <p>新事業領域で3年後までに売上10億円規模へ</p>	<p>2a 直接材</p>	<ul style="list-style-type: none"> 直接材コストマネジメントの受注及び調査・施策設計フェーズの完了（建設業） 	<ul style="list-style-type: none"> 受注プロジェクトの完了（成果報酬部分） プロジェクトノウハウの整備
		<p>2a BPR</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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調査分析・施策立案フェーズの完了 	<ul style="list-style-type: none"> 受注プロジェクトの完了（成果報酬部分） 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
		<p>2b Sales Management (売上アップ)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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調査分析・施策立案フェーズの完了 	<ul style="list-style-type: none"> 受注プロジェクトの完了（成果報酬部分） 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

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

戦略・戦術構築期間が完了し、当下期に成果測定フェーズに入るプロジェクトあり
 成果を上げることが出来れば、ノウハウの蓄積に加え収益の安定化にも貢献する

コストマネジメントとBPR・売上アップの報酬体系の違い



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。

Influence of COVID-19 on Our Business and Strategy

3. 新型コロナウイルス感染症拡大に伴う 当社事業への影響について

新型コロナウイルス感染症拡大への対応策について

従業員の安全・安心を最優先にし、ニューノーマル（新常态）を見据え、迅速かつ柔軟に働く環境を整備し事業継続体制を構築

オフィス対応

- 全社リモートワークの推進。尚、緊急事態宣言下においては全社員リモートワーク（派遣含む）
- 在宅勤務環境整備のために備品購入費用や通信環境整備の補助を実施
- 契約書・請求書等について電子化サービスの活用
- 会社説明会・面接をオンライン化
- 不要不急の出張の制限
- オフィス増床を見合わせ在宅手当検討

営業・現場対応

- 営業面談においてもWeb会議推奨
- 各種セミナーをWeb上セミナーへ移行
→コロナ前の集合セミナーでは45名の参加に対し、Web上セミナーでは定員数である50名が参加
- Web会議システムやメール・電話によるコミュニケーションにてプロジェクトを推進
→各種データベース化ができており、在宅勤務でも対応できる社内体制をすでに構築しているためコンサルティング業務自体にほぼ影響は無し

他社同様、コロナ対応に必要なことを実施。結果的に業務の効率化が大幅に進む

新型コロナウイルス感染症拡大の当社事業への影響

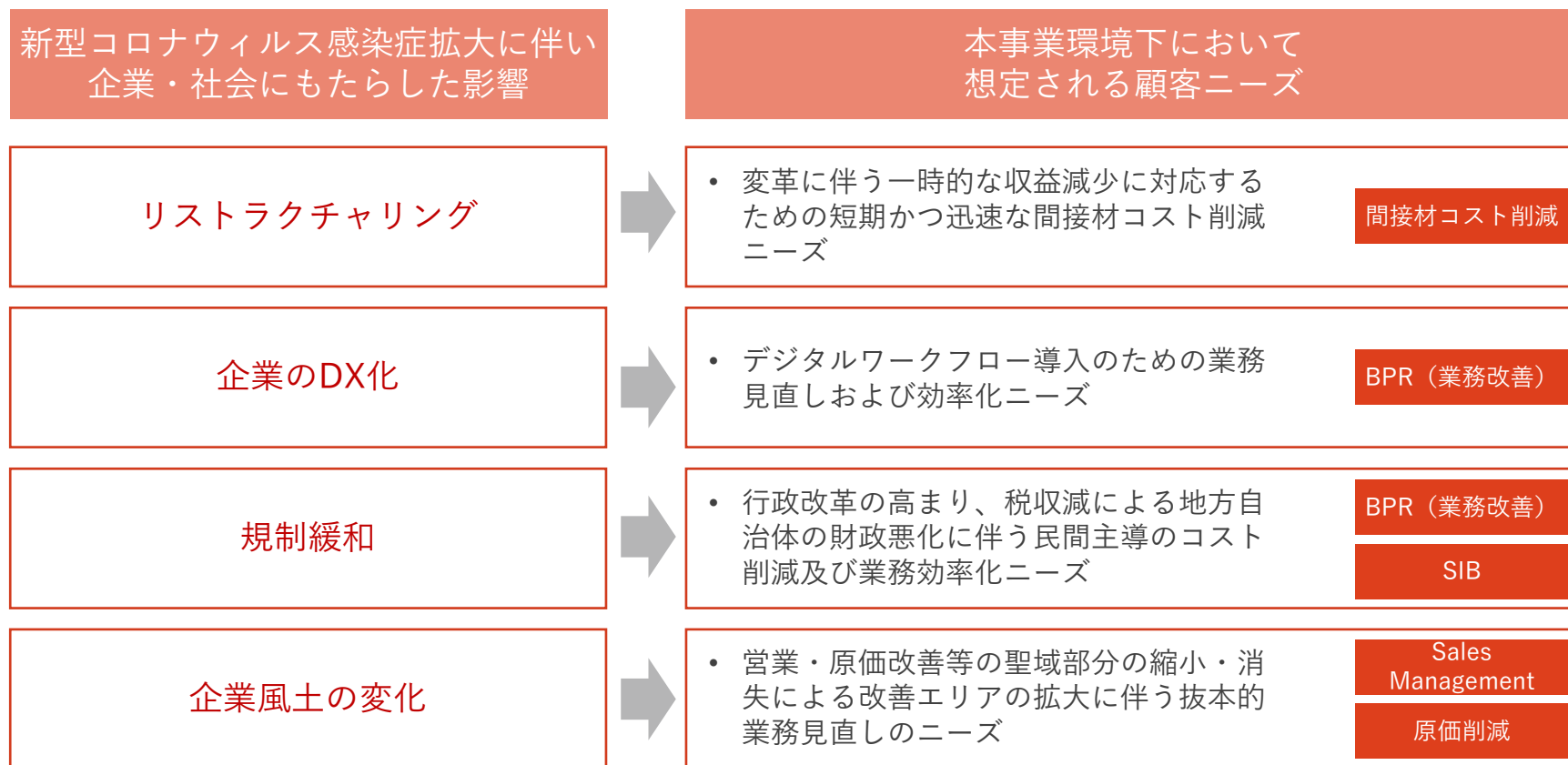
問合せは増加傾向であるものの、外出自粛要請やセミナー・イベントの自粛・中止により新規訪問数が減少、現時点においてWeb上の面談を増加させるなど対策済み

	業務の状況	想定される業績等への影響や対応策
受注 初回訪問 コンサルティング 契約締結	多少影響あり マイナス面 <ul style="list-style-type: none"> ・外出自粛要請、中止等新規訪問機会は減少 プラス面 <ul style="list-style-type: none"> ・訪問済の企業に関しては、web面談等で契約締結に至り、受注率は向上 ・引き合いの強いインバウンドが増加 	トータルで影響を見た場合、新規契約数は若干減少と予想するが、中長期的にはプラス面が大きい。 WebツールやTV会議システム等がクライアントに浸透しており、法人営業の効率化される。
サービス提供 デューデリ ジェンス コンサルティング	影響ほぼ無し <ul style="list-style-type: none"> ・クライアント各社において電子化が進んでいる場合が多く、データのやり取りがスムーズで当社内DD業務遂行への影響はほぼ無し ・プロレド社内にて詳細なデータを収集し、分析、検証を実施、提案するため、コンサルティング業務自体への影響はほぼ無し 	<ul style="list-style-type: none"> ・プロレド社内テレワーク環境は整備済 ・テレワーク環境下において、データやり取りが主となるため、通信環境の改善と同時にセキュリティ対策をさらに強化
売上計上 成果・報酬	多少影響あり <ul style="list-style-type: none"> ・コロナの影響で社内決裁・調整に時間を要し、成果報酬のタイミングの確定がコントロールできない場合があり 	クライアント状況により成果確定タイミングのズレが生じ、その結果当初の売上計上予定月にズレが生じる場合がある。 4月の検収数は3月と比較して約2割減

感染症拡大の環境下における顧客ニーズ変化への認識

新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、①リストラクチャリング、②企業のDX化、③規制緩和、④企業風土の変化（柔軟な対応）と3～5年を先取る企業・社会の変化および成長をもたらされたと認識

本事業環境下では、短期的にはコスト削減や企業投資へのニーズ、中長期的には事業成長への強い支援や規制緩和拡大によるSIBプロジェクトなどのニーズが高まるものと認識

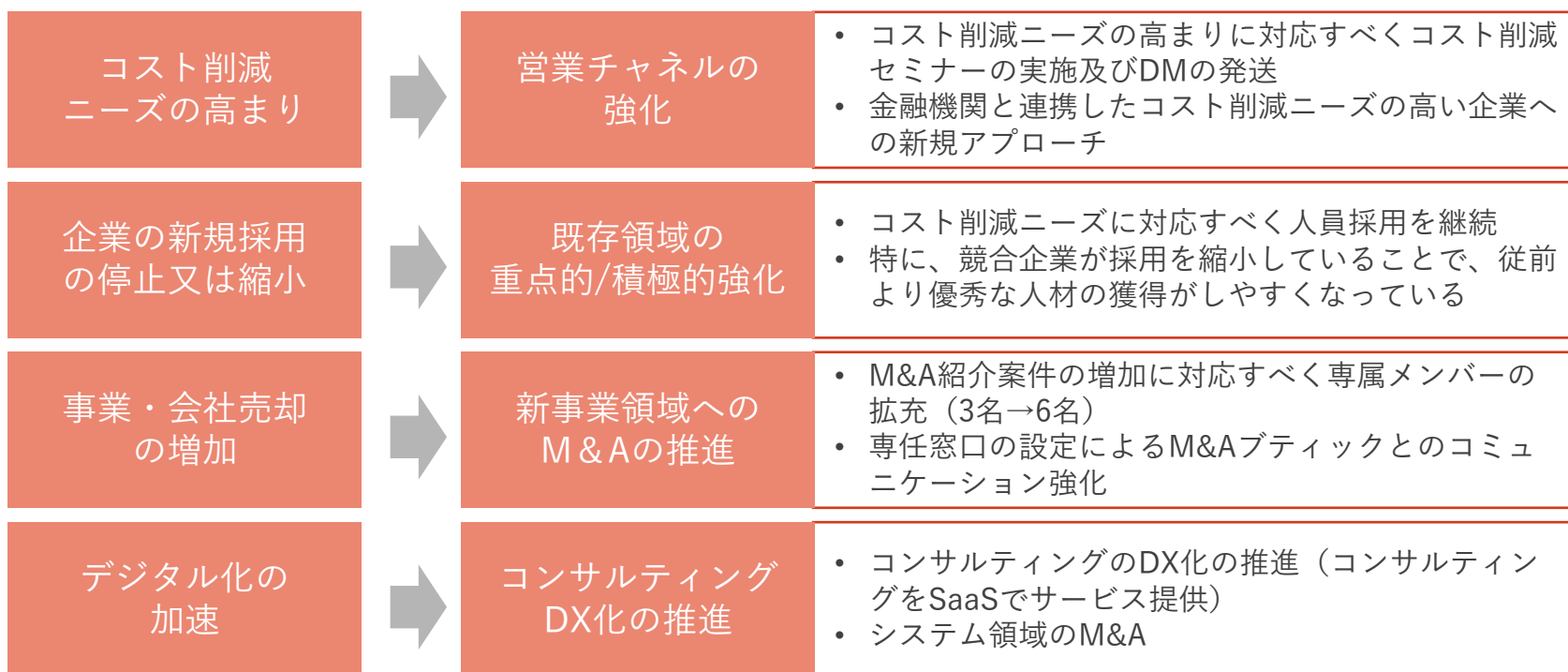


感染症拡大の環境下に対応する当社事業戦略

コロナウィルス流行後の事業環境下においても、様々な施策を通じた事業の維持・拡大を目指す

短期的にはコスト削減領域の営業・デリバリー力を強化しつつ、その他の領域も積極的な強化を実施

当環境下に対応する事業戦略



Growth Potential and Strategy

4. 中長期成長戦略

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

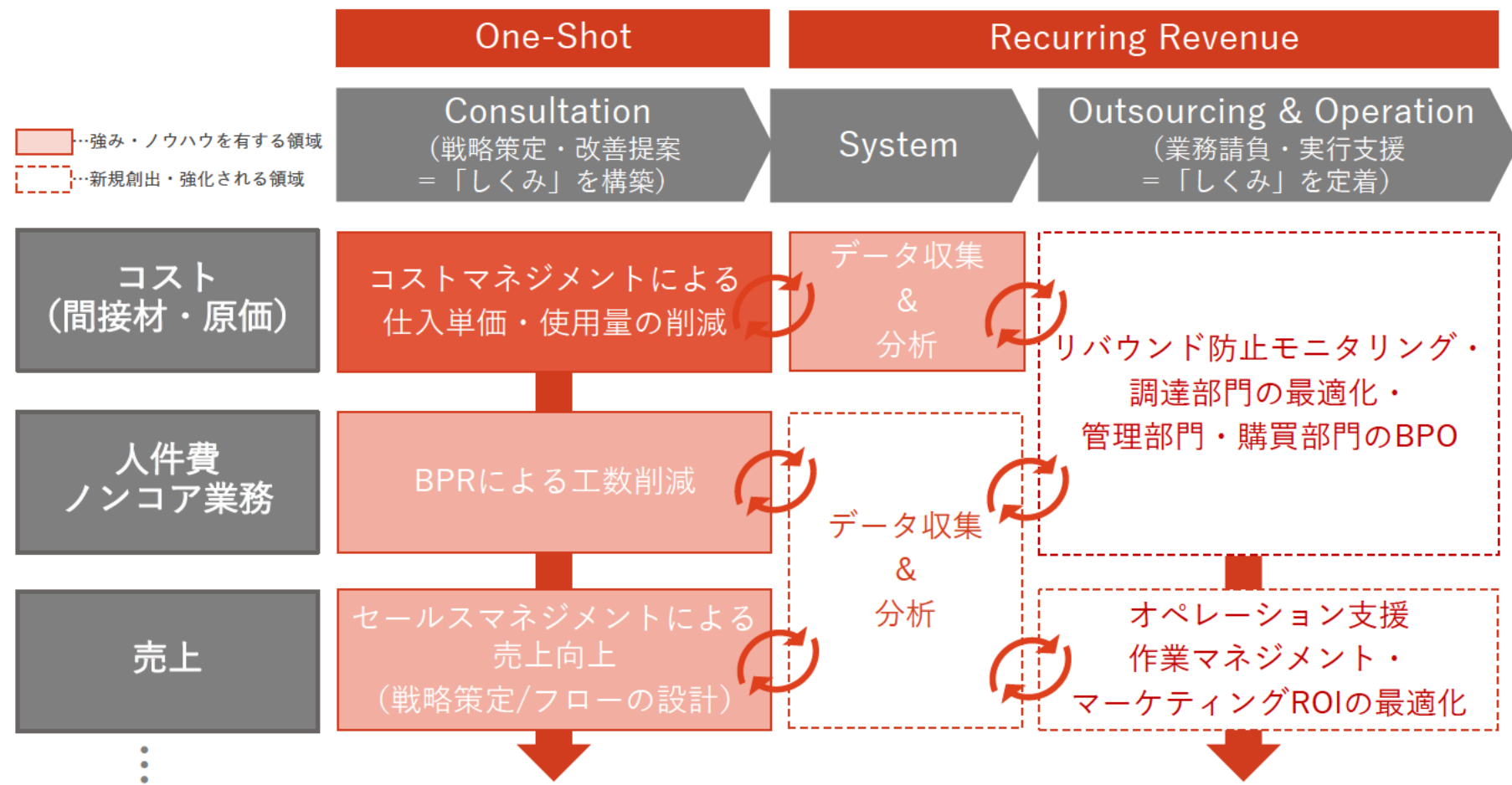


Prored Partners

まずはサービス領域を拡大し、基幹ビジネスの相互補完を実現 Prored Partners

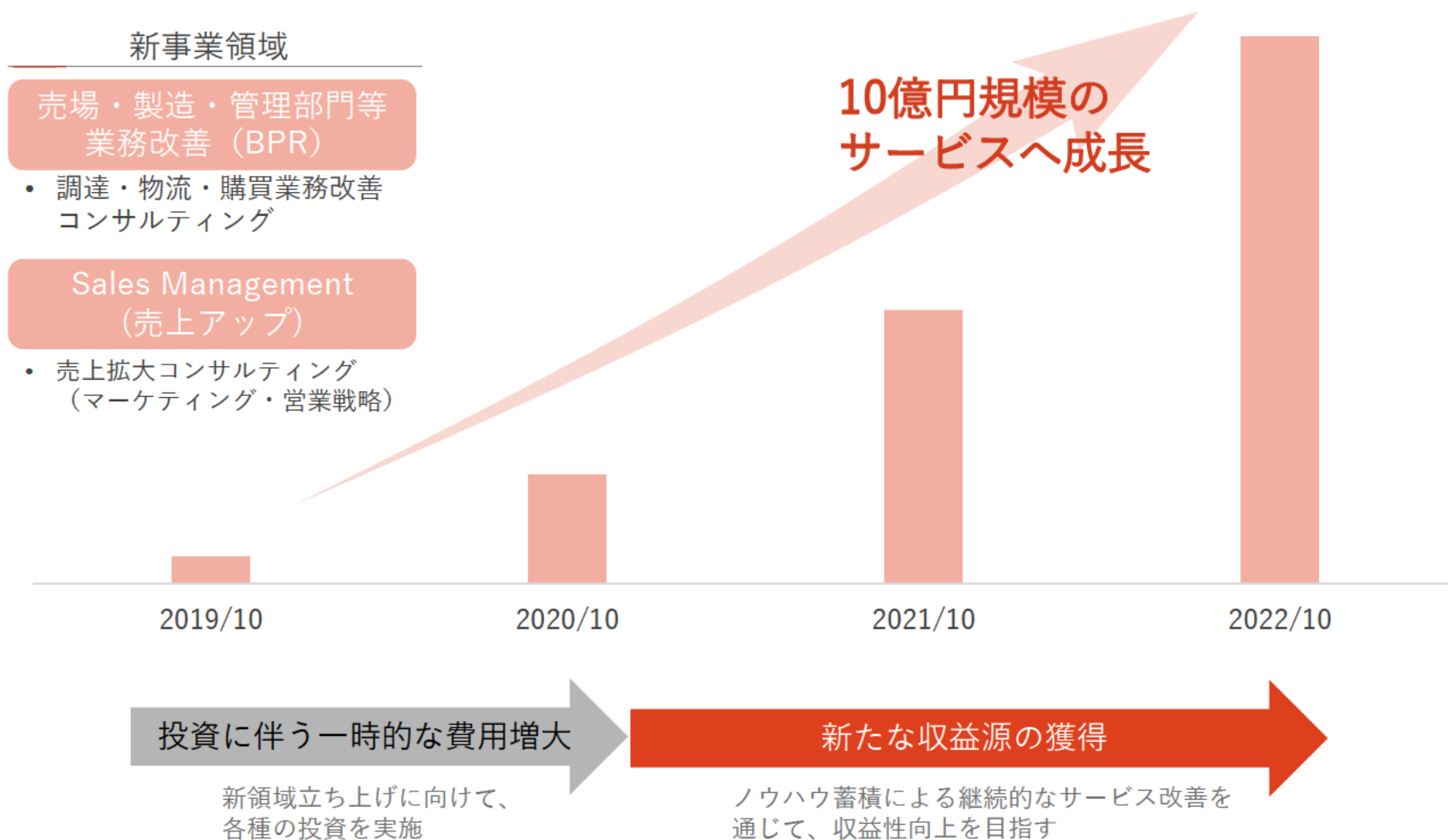
調達コストにおける成果報酬モデルの強み・ノウハウを生かし、新たな成果報酬モデルを創出し、サービス領域を拡大

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



コンサルティング事業 – 新事業領域の成長に注力

現在、複数プロジェクトのデリバリー中で、当下期に成果測定フェーズに進むものあり
2022年までに売上10億円規模のサービス化を目指す

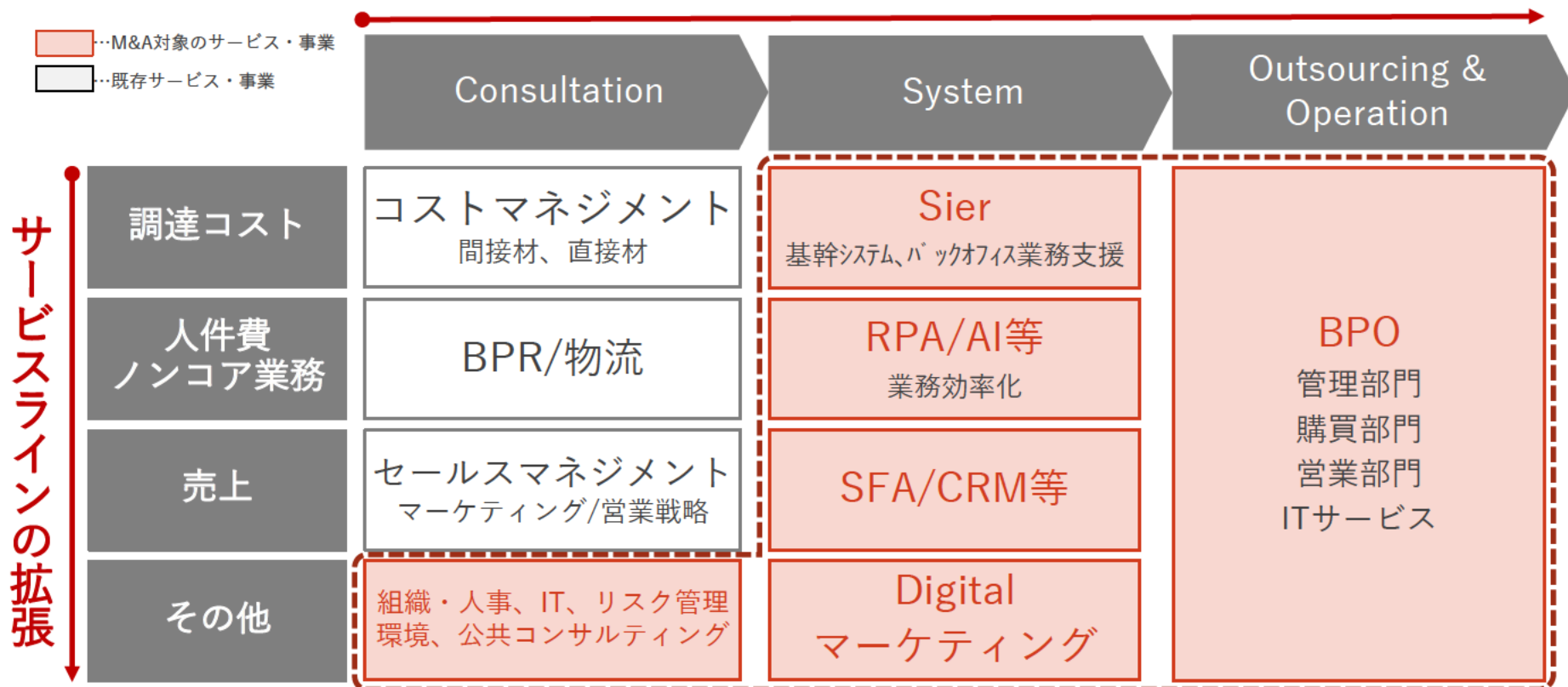


サービス領域を拡大し、基幹ビジネスの相互補完を実現

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



M&Aにおけるポリシーとして、当社ビジネスとのシナジー効果及びサービス拡充を最優先にし、投資対象の選定を実施

具体的なM&Aポリシー

① プロレドと同規模の顧客基盤

- 顧客の売上規模が10～5,000億円
- 法人営業の難易度が比較的高い顧客層

② 豊富な顧客データベース

- 購買調達・営業顧客・人事労務データ
その他市場に出回っていないデータを保有

③ 商品・サービスのシナジー効果

- 当社のサービスであるコストマネジメント・セールスマネジメントとの親和性が高い

④ システム開発で機能するITエンジニア

- サービスのDX化実績があり、自社で開発できるスキルを有するITエンジニアが多く在籍

⑤ サブスクリプション型サービスを保有

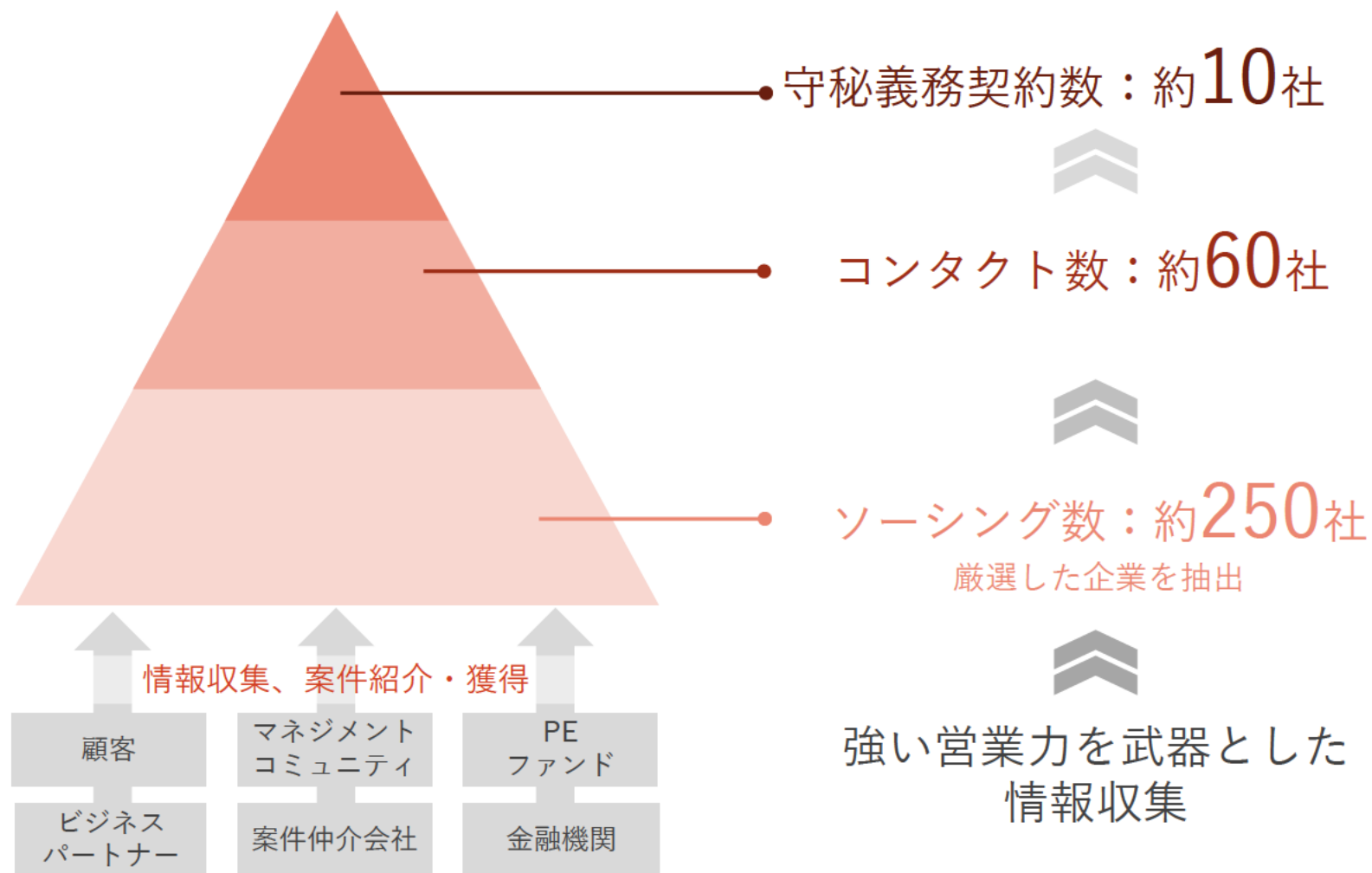
- BtoB向けのクラウド型システム、特にSFA、CRMといった活動データが蓄積されるシステムを保有

⑥ 既存事業を強化

- 当社の経営コンサルティングを強化するサービスビジネスやデータを有する・競合等である

M&A検討の進捗状況

当社の営業力、コンサルを通じて培った事前DDノウハウや分析力を用いて、バリューアップ確度の高いM&A先を選別。既に具体的調査を実施している先が複数あり



今後の成長イメージー高収益を維持しつつ更なる成長へ

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

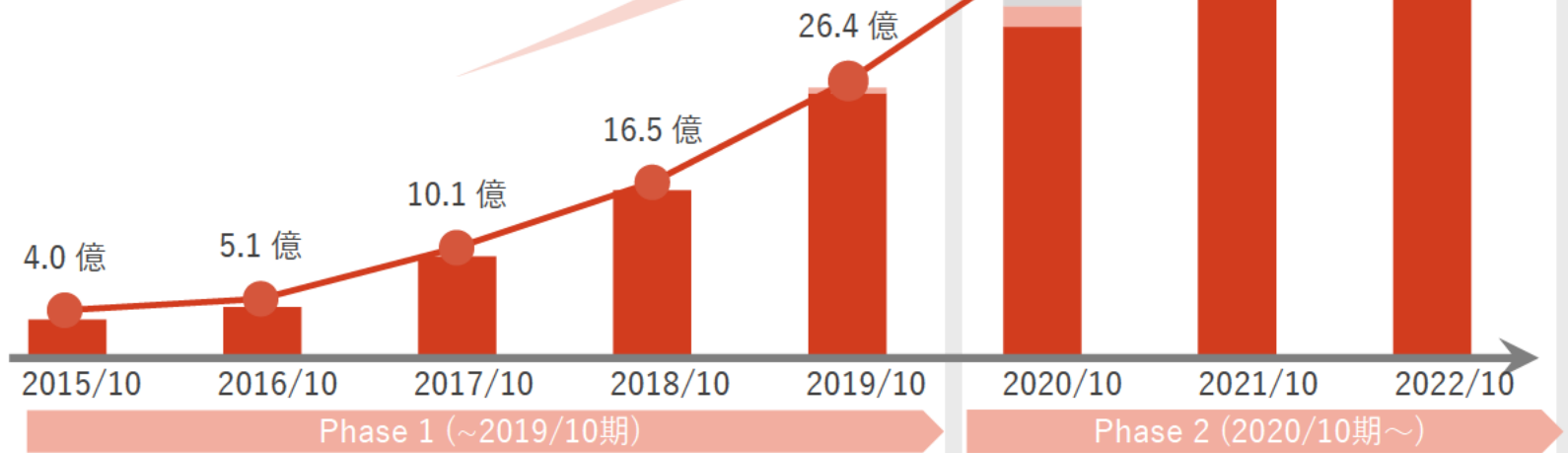
- M&Aポテンシャル
- 新事業領域
- 既存領域

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

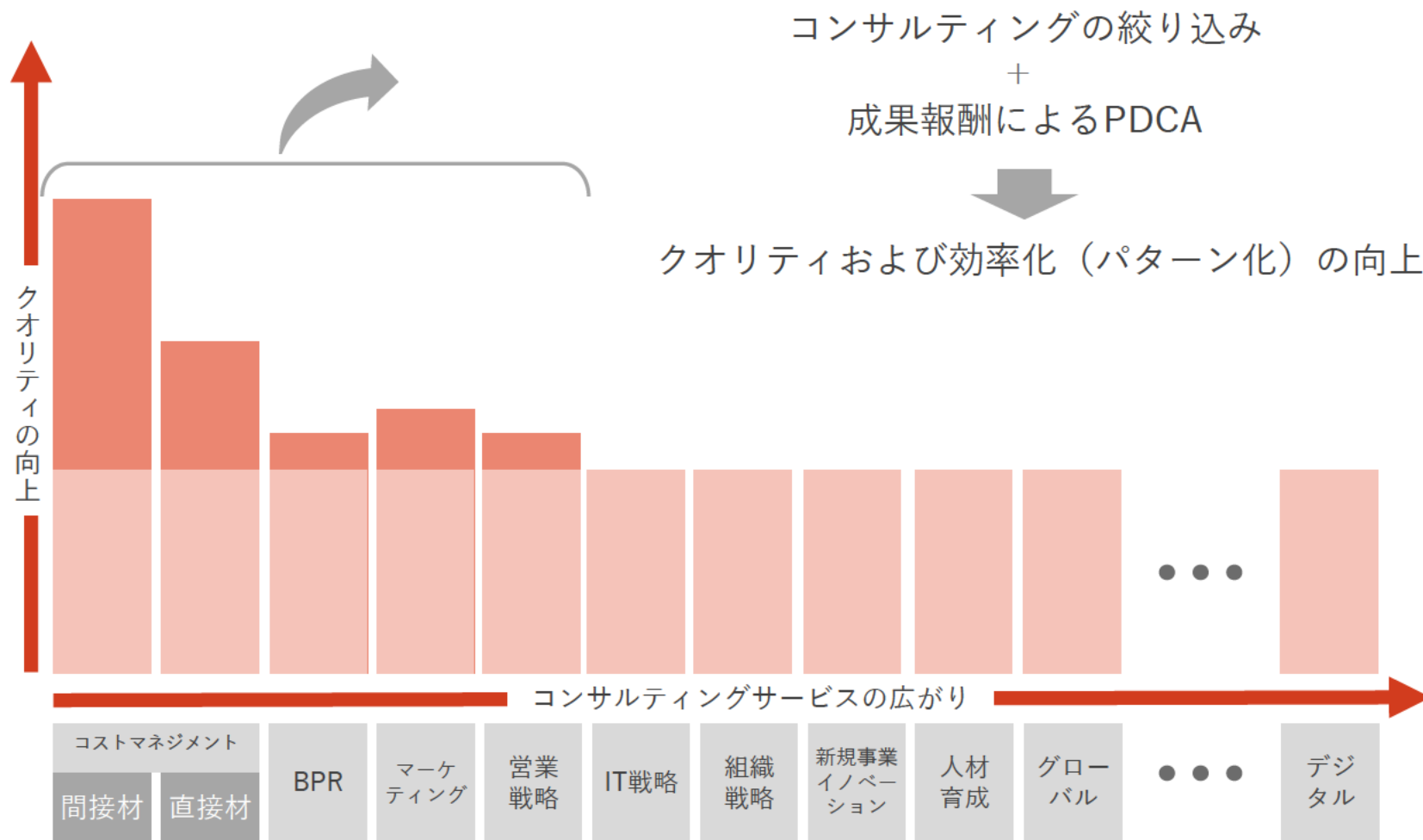
Phase 2 >>

- 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
- 経営コンサルティングのDX化



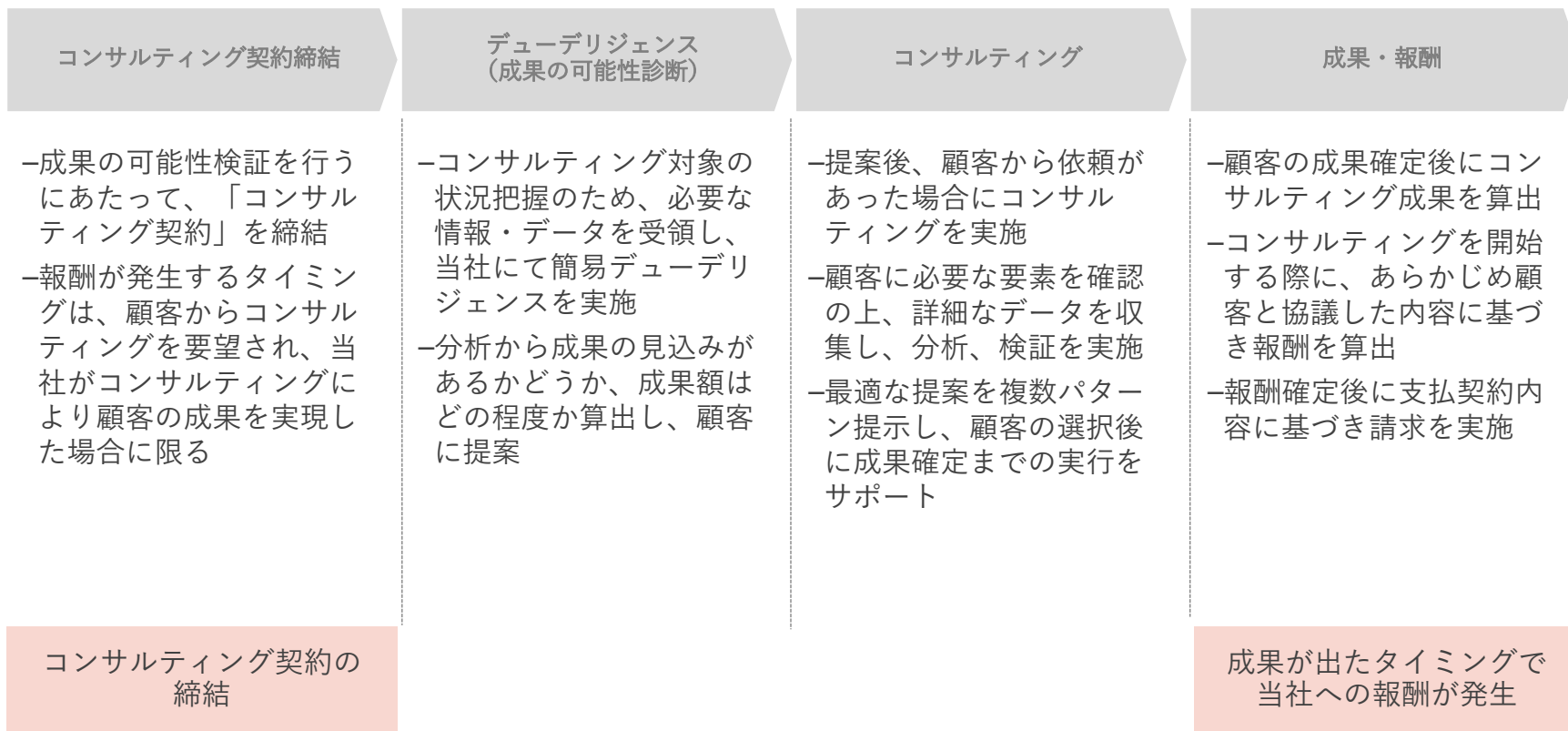
Appendix
Appendix

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、予算枠が不要なく、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

※2019年10月期時点

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

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

私たちは、「価値」＝「対価」をビジョンに
 成果報酬型コンサルティングサービスを通じて
 時代とともに多様化する社会課題の解決とより良い社会の
 実現を追求していきます

当社の取組み

関連するSDGs項目

E 環境

- 環境負荷低減に向けたコストマネジメントコンサルティングの取組み（CO2の削減/廃棄物低減等）
- 社内の複合機利用量削減



S 社会

- ダイバーシティの取組み
- 出産・育児・介護支援
- 働き方改革の取組み
- 健康経営の取組み
- 人材育成
- 地域との共存



G ガバナンス

- コーポレートガバナンスの取組み
- コンプライアンスの徹底、リスクマネジメントの取組み
- 情報セキュリティの取組み



- 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