

# Prored Partners

株式会社プロレド・パートナーズ

## 2020年10月期 決算説明資料

東証一部（証券コード：7034）

<b>FY2020 Financial Result</b>		
1.	2020年10月期 決算概要	P03
<b>FY2021 Forecast</b>		
2.	2021年10月期 業績見通し	P11
<b>Priority Strategy</b>		
3.	2021年10月期 重点施策	P14
<b>Our Vision and Growth Potential and strategy</b>		
4.	中期成長戦略	P28
<b>Appendix</b>		
	Appendix	P35

FY2020 Financial Result

1. 2020年10月期 決算概要

事業環境

- 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
- 感染症拡大がもたらした社会環境変化により、ビジネスコンサルティング市場は拡大が見込まれる

業績

売上高 **32.7** 億円 前期比 **+ 23.8%**

営業利益 **12.1** 億円 前期比 **+ 14.1%**

業績のポイント

- 売上は、新型コロナウイルス感染症による影響は受けたものの、営業パートナーの拡充およびリレーション強化等により案件数増加、コンサルタント増員による検収案件の増加により、継続的に成長
- 潤沢なニーズに対応すべく、コンサルタント採用を強化（2019/11：64名→2020/11：83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

新型コロナウイルス感染症の影響で売上の当初予想を未達も、高水準の利益率を確保

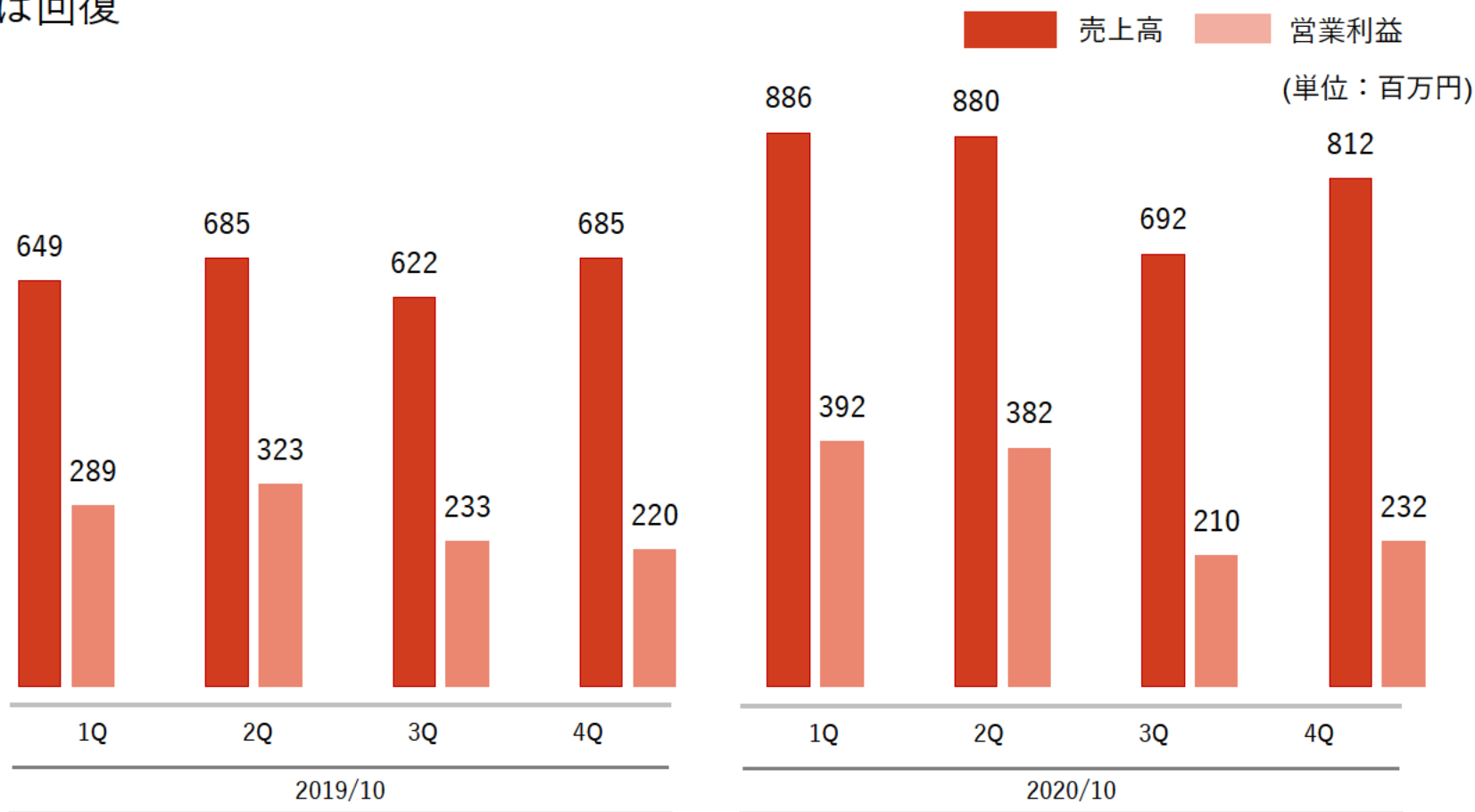
(単位：百万円)

	2018年10月期 (実績)	2019年10月期 (実績)	2020年10月期 (実績)	対前期増減率 (%)	2020年10月期 (当初予想)	(参考) 当初予想比
売上高	1,651	2,641	3,270	+23.8%	3,468	△5.7%
売上原価	379	595	924	+55.2%	—	
原価率	23.0%	22.5%	28.3%		—	
売上総利益	1,272	2,046	2,346	+14.6%	—	
粗利率	77.0%	77.5%	71.7%		—	
販売費及び一般管理費	657	980	1,130	+15.3%	—	
販管費比率	39.8%	37.1%	34.6%		—	
営業利益	614	1,065	1,216	+14.1%	1,235	△1.6%
営業利益率	37.2%	40.3%	37.2%		35.6%	
経常利益	591	1,046	1,189	+13.6%	1,233	△3.6%
税引前当期純利益	591	1,046	1,189	+13.6%	—	
当期純利益	380	682	869	+27.3%	766	+13.5%

# 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力向上により、前年同期比と比較し、大幅に増加して推移

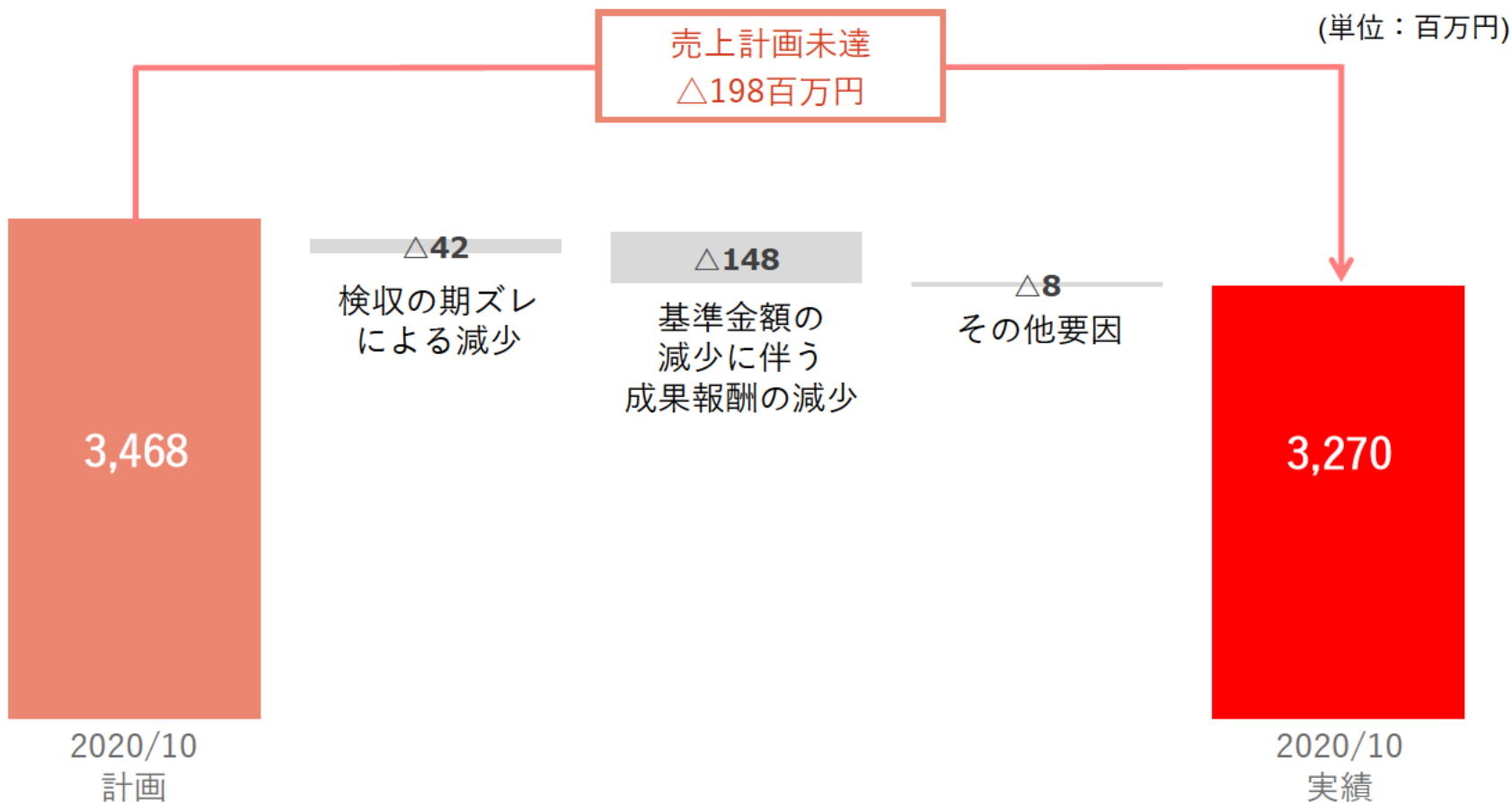
第3四半期は新型コロナウイルス感染症の影響で減少したものの、第4四半期では回復



# 売上計画実績分析

新型コロナウイルス感染症の影響により売上計画未達

基準金額の減少については今後の経済情勢により継続的に発生する可能性あり



# 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・採用費増、営業案件獲得に係る販売手数料増、等を吸収





## B/Sサマリー（連結）－連単比較

当期末から連結貸借対照表を作成

知識経営研究所の子会社化により、3.6億円ののれんが発生

（単位：百万円）

	単体	連結	差額
流動資産	6,592	6,674	+82
現金・預金	5,846	5,952	+106
売掛金	612	629	+17
棚卸資産	1	43	+42
その他	132	49	△83
固定資産	913	848	△65
有形固定資産	44	44	—
無形固定資産	47	416	+369
（うち、のれん）	—	(369)	
投資その他資産	820	386	△434
資産合計	7,506	7,522	+16

	単体	連結	差額
流動負債	867	912	+45
買掛金	24	28	+4
未払金	126	147	+21
未払費用	207	212	+5
未払法人税等	193	193	+0
その他	315	330	+15
固定負債	329	343	+14
長期借入金	50	50	—
社債	240	240	—
退職給付負債	—	13	+13
資産除去債務	38	38	—
純資産合計	6,308	6,266	△42
資本金	2,025	2,025	—
資本剰余金	2,015	2,015	—
利益剰余金	2,268	2,226	△42
負債純資産合計	7,506	7,522	+16

## B/Sサマリー（単体）－前期比較

2020年1月および2月の新株予約権行使により約18億円の資金調達を実施  
当期純利益も積み上がり、80%を超える高い自己資本比率を確保

(単位：百万円)

	2019年 10月期	2020年 10月期	増減額
流動資産	4,471	6,592	+2,121
現金・預金	4,154	5,846	+1,692
売掛金	277	612	+335
短期貸付金	0	100	+100
その他	38	33	△5
固定資産	247	913	+666
有形固定資産	50	44	△6
無形固定資産	5	47	+42
投資その他資産	191	820	+629
(うち、子会社株式)	－	(451)	
資産合計	4,718	7,506	+2,788

	2019年 10月期	2020年 10月期	増減額
流動負債	689	867	+178
買掛金	17	24	+7
未払金	58	126	+68
未払費用	163	207	+44
未払法人税等	285	193	△92
その他	164	315	+152
固定負債	358	329	△29
長期借入金	－	50	+50
社債	320	240	△80
資産除去債務	38	38	0
純資産合計	3,670	6,308	+2,638
資本金	1,140	2,025	+885
資本剰余金	1,130	2,015	+885
利益剰余金	1,399	2,268	+869
負債純資産合計	4,718	7,506	+2,787

FY2021 Forecast

## 2. 2021年10月期 業績見通し

## 2021年10月期 業績見通し

知識経営研究所の子会社化により、2021年10月期からは連結ベースでの計画連結では、プロレドと比較して子会社の収益性が低いこと、のれんの償却負担により、営業利益率は低下

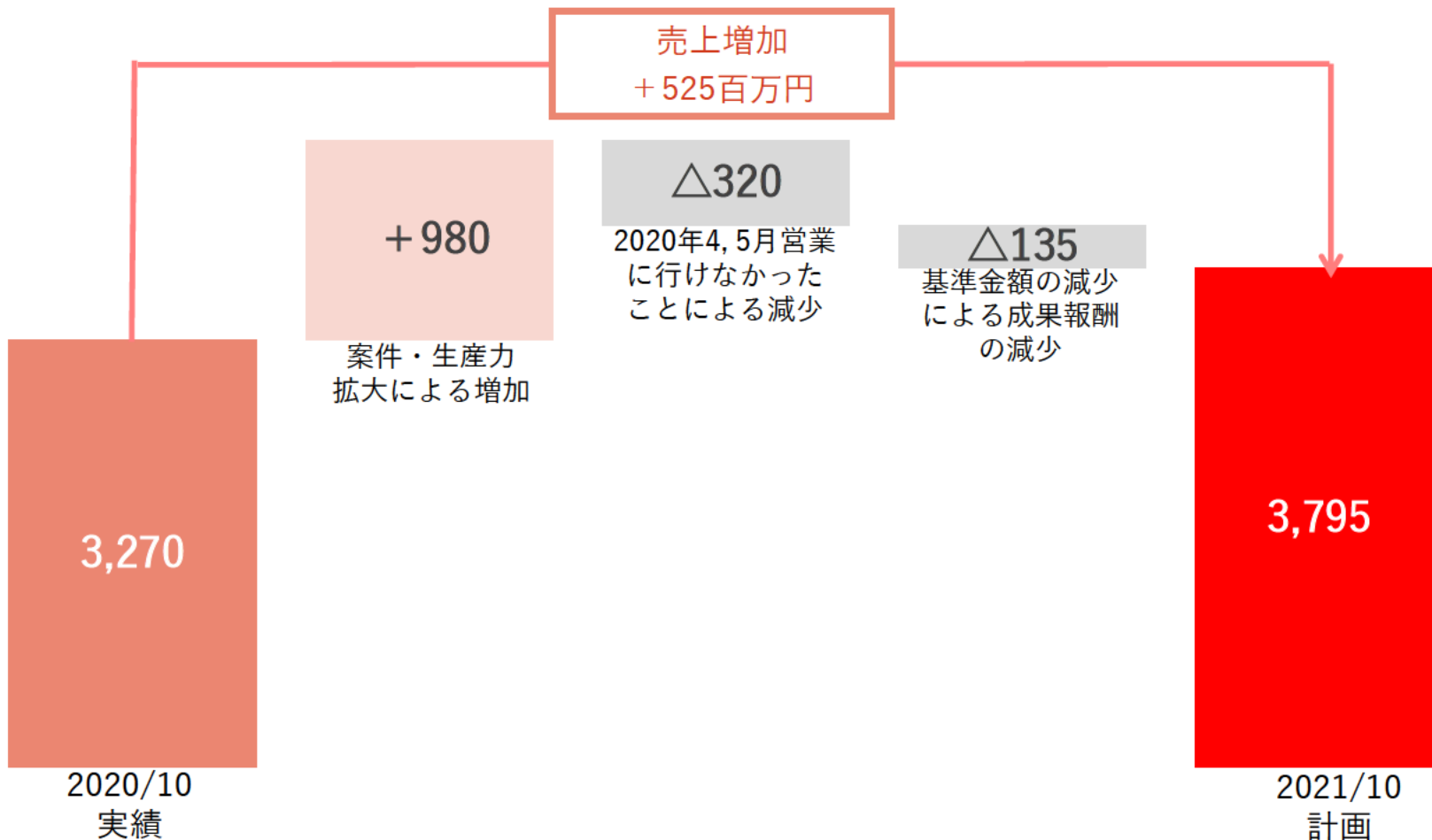
単体では人材投資を中心とした投資を推進しつつ、高い営業利益率を確保

(単位：百万円)

(連結)	2020年10月期 (実績)	2021年10月期 (予想)	増減率 (%)
売上高	—	4,349	—
営業利益	—	1,264	—
EBITDA	—	1,313	—
<b>EBITDA/売上高</b>	—	<b>30.2%</b>	—
<b>(単体)</b>			
売上高	3,270	3,795	<b>+16.0%</b>
営業利益	1,216	1,312	<b>+7.9%</b>
<b>営業利益率</b>	<b>37.2%</b>	<b>34.6%</b>	

# 単体の売上計画について

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、前期の営業活動制限や基準金額の減少による成果報酬の減少が見込まれるものの、豊富なコンサルティングニーズと人員増加による生産力増大により、継続的な成長を見込む



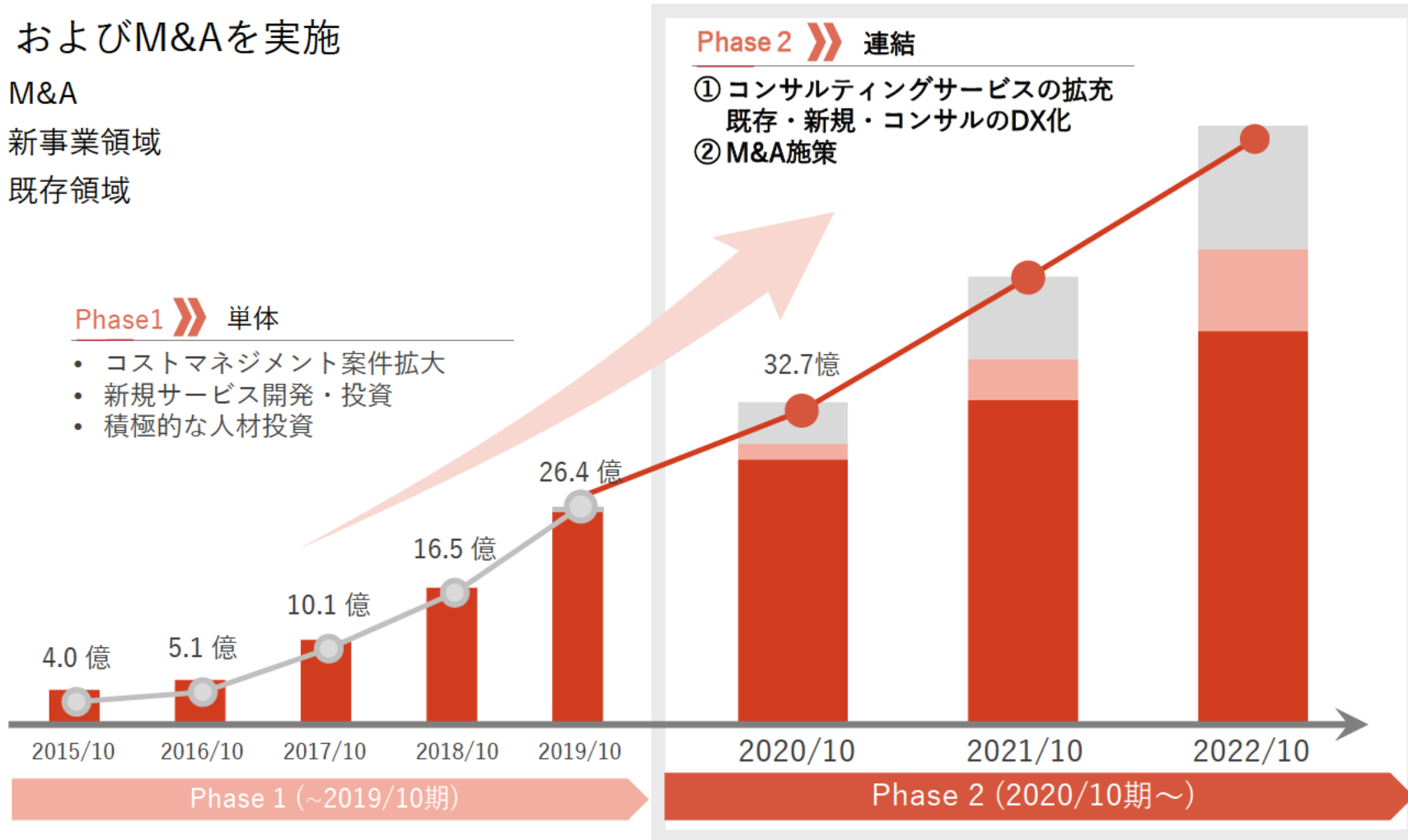
Priority Strategy

### 3. 2021年10月期 重点施策

## 2021年10月期 重点施策の内容及び成長イメージ

Phase 2に入り、成長を加速させるべく各カテゴリーにて施策を実施  
 既存はリソースを拡充し高収益を維持、継続的成長に向けて新規サービスの拡充  
 およびM&Aを実施

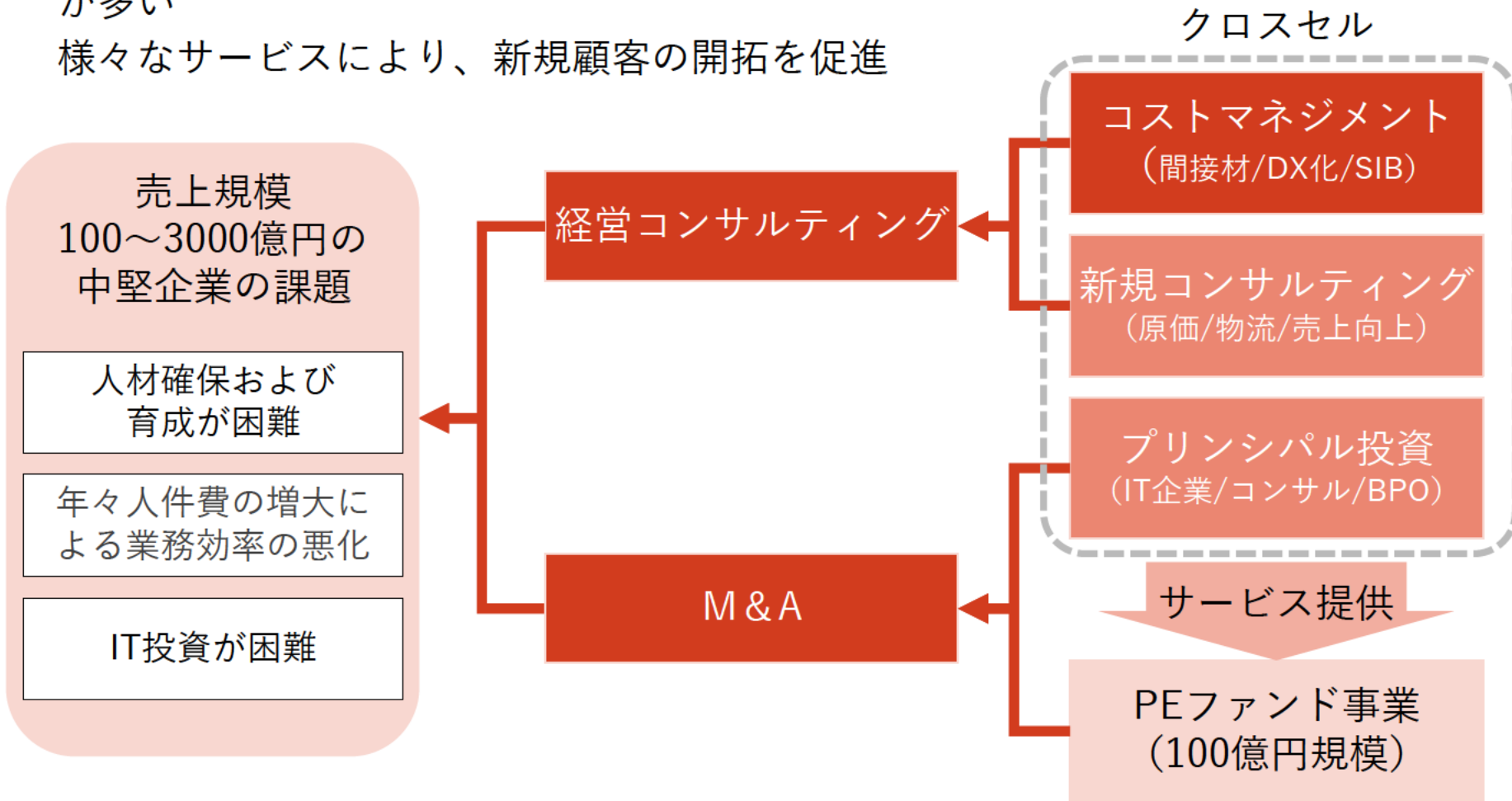
- M&A
- 新事業領域
- 既存領域



# コンサルティングとM&Aを軸にターゲット顧客へアプローチ

顧客の中でも売上規模100～3,000億円の企業にはコンサルティングファームの  
アプローチも少なく、アウトソーシング比率の低さやDX化も進んでいない企業  
が多い

様々なサービスにより、新規顧客の開拓を促進

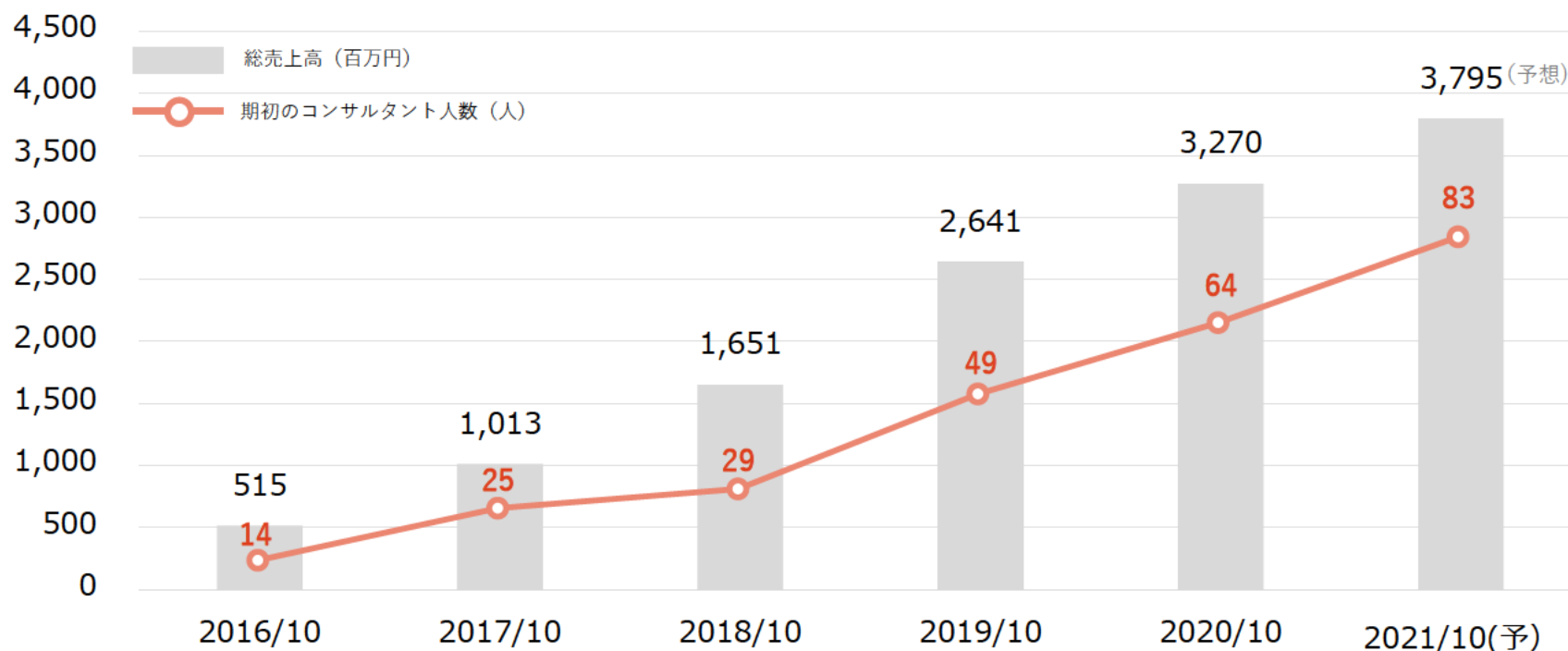




# コンサルタントの増加により生産力拡大

コンサルティングの標準化の実現により入社から戦力化までの期間が短く、高水準の生産性（1人当たり売上高）を維持  
人員増強と相まって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

3,678万円

4,052万円

5,693万円

5,389万円

5,109万円

4,573万円(予想)

## 2021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、2022年10月期までに売上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
既存領域	<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"> <li>・パートナーとの連携強化及び新パートナーの開拓</li> <li>・受注数は前年比+11%増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・パートナーからの紹介拡充</li> <li>・ターゲットを絞った戦略に基づく営業活動の実施</li> </ul>
新事業領域	<p>サービス領域を拡大</p> <p>↓</p> <p>2022年10月期までに売上10億円規模へ</p>	<p>直接材</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・直接材コストマネジメントの受注（建設業）及び一部完了</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・受注プロジェクトの遂行</li> <li>・プロジェクトノウハウの整備</li> <li>・複数案件に対応できるチーム体制の構築</li> </ul>
	<p>BPR</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・業務改善コンサルティングの受注（小売業、サービス業）</li> <li>・受注プロジェクトの遂行</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・受注プロジェクトの完了</li> <li>・プロジェクトノウハウの整備</li> <li>・複数案件に対応できるチーム体制の構築</li> </ul>
	<p>Sales Management (売上アップ)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・マーケティングの受注（製造業、サービス業）</li> <li>・受注プロジェクトの遂行</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・受注プロジェクトの完了</li> <li>・プロジェクトノウハウの整備</li> <li>・複数案件に対応できるチーム体制の構築</li> </ul>

# 株式会社知識経営研究所のグループ参入

Prored Partners

知識経営研究所のグループ参入により、官公庁/地方自治体対象としたシンクタンク事業、環境/食品安全衛生領域のコンサルティングサービスが加わり、グループとしてのサービス範囲が拡大

Prored Partners



**kmri**  
Knowledge Management  
Research & Institute

サービスの拡充

今後の成長分野である環境・リスク管理のコンサルティングサービスを拡充

顧客基盤の  
拡大

知識経営研究所のもつネットワークを活かし  
官公庁・自治体向けサービス展開を拡大

シナジー  
効果

人材面

- ・ コンサルティング・サービス拡張により各サービスに能力的に充足する人材を広く募集
- ・ 従業員に多様なキャリアアッププランを提示でき、個々のモチベーションの維持・向上を図る

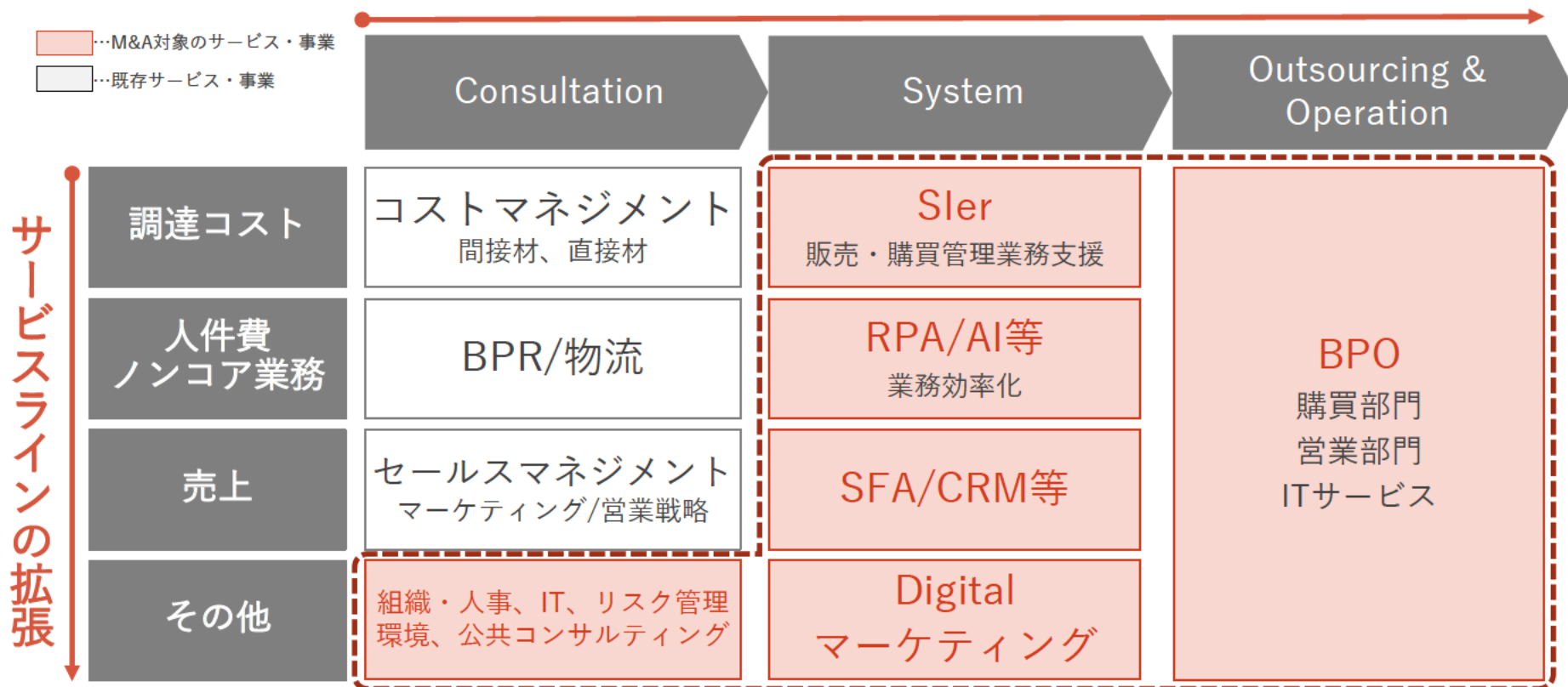
営業面

- ・ 当社の営業力を活かし、両社のコンサルティング・サービスのクロスセル、アップセルを推進

# 事業投資により基幹ビジネスの相互補完を実現

売上規模100～3,000億の企業に対し、戦略立案・実行→実績のデータベース化  
 →標準化→アウトソーシングのワンストップサービスの提供を目指す  
 M&A専任部門を設置し、2年間で総額200億円規模のM&A実行を目標

## クライアントへの浸透の深度



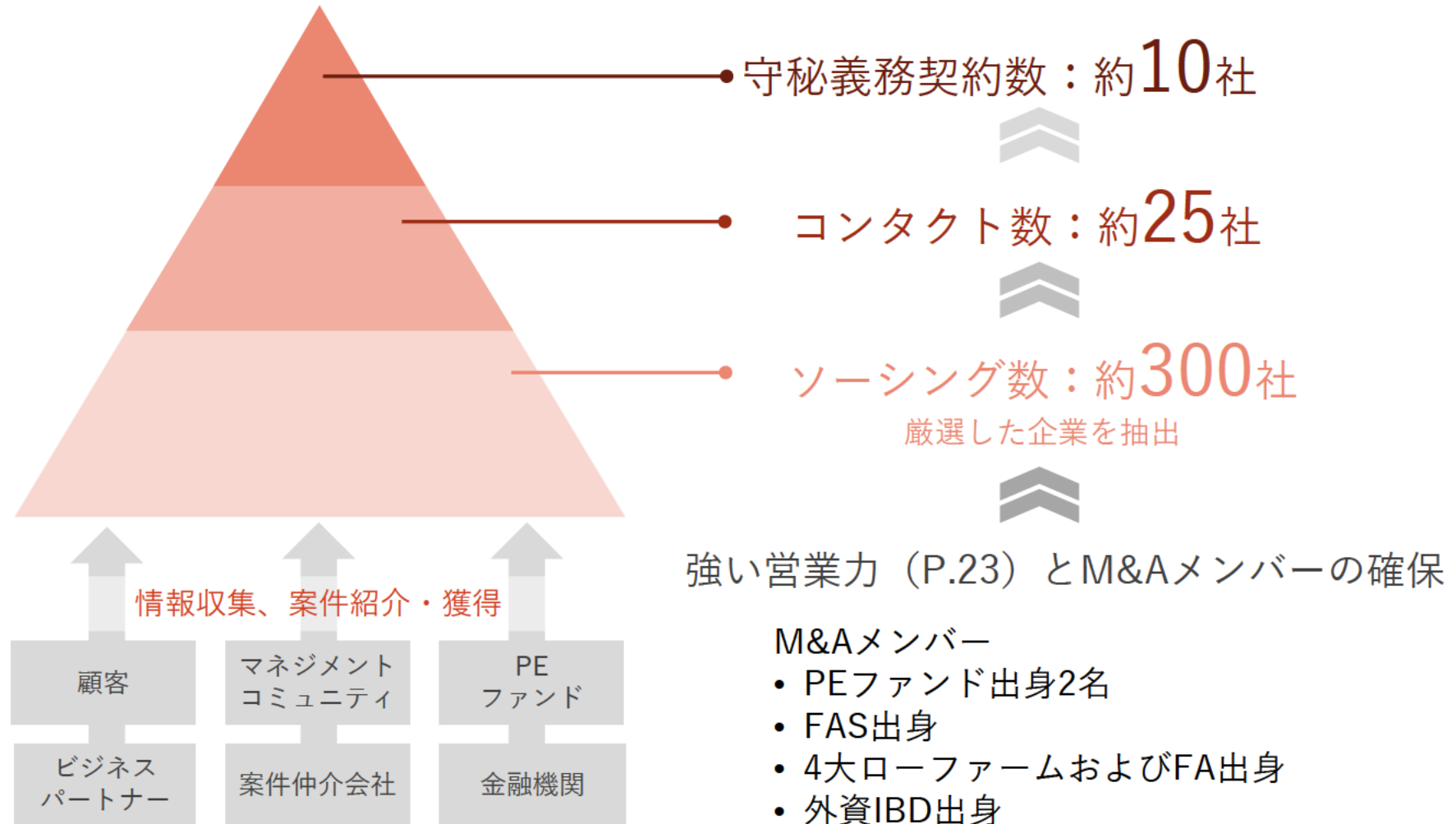
# 投資企業の具体的な投資対象のテーマと事業イメージ Prored Partners

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

分類	投資対象のテーマ	事業イメージ
コスト削減	既存のコスト削減事業の強化	各種販管費・原価のコスト削減に資する専門性を持ち、既存事業を強化・補完するコンサルティング
コンサルティング サービス	IR/ブランディング	上場企業向けIRコンサルティングや、企業やサービスの認知度向上に向けたブランディング戦略の支援
	再生/ターンアラウンド	地域金融機関等と連携し、特にコロナ禍で業績悪化企業の再生に特化したコンサルティング
	シンクタンク	国・地方公共団体に対する効率化・コスト削減等の政策提言を実施するコンサルティング
	海外展開支援	海外での現地ネットワークや人材採用まで包含した中堅中小企業向け海外支援パッケージ
	企業財産評価	中堅中小企業が保有する特許などの知財や不動産等の財産を評価するコンサルティング
	M&Aにおける100日プラン支援	投資ファンドや事業会社のM&A後の、事業基盤整備や事業計画作成を標準化し、提供するサービス
IT関連	DX/システム構築	デジタルトランスフォーメーションに関するコンサルティングからシステム構築まで一気通貫でサービス提供
	構造化支援/技術承継	中堅中小企業の属人化した業務に関してマニュアル化等を通して見える化・標準化するコンサルティング
	SaaS/シェアードサービス	中堅中小企業の管理部門の運用管理や営業部門のSFA/CRMなどのクラウド型システムを提供
	非公開企業情報の収益化	特に非上場の中堅中小企業に関する情報（経営指標等）の集約、販売に関するサービス
	デジタル/Webマーケティング	デジタルマーケティングを活用した中堅中小企業の売上拡大に寄与するコンサルティング

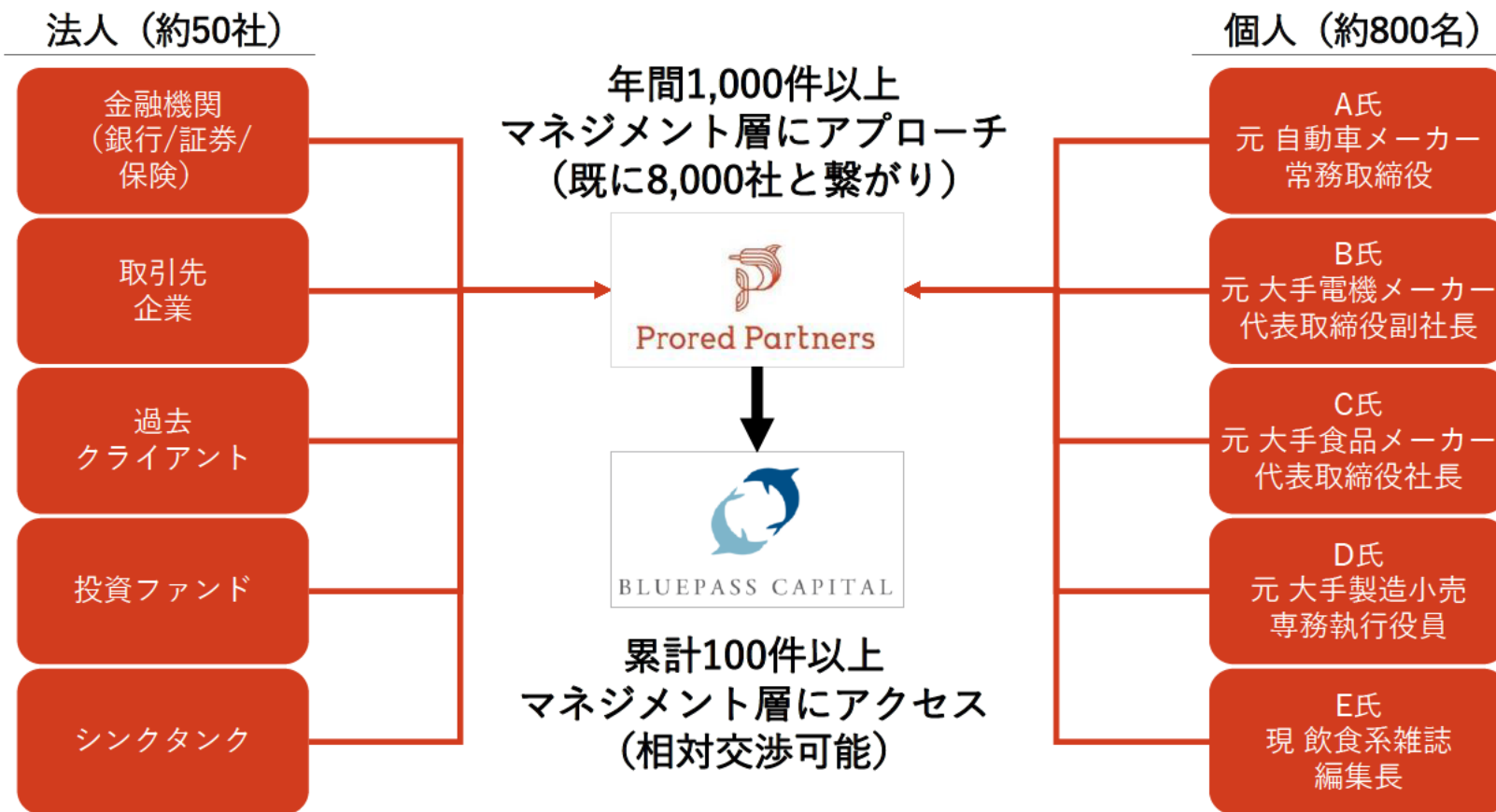
# 事業投資のM&A検討の進捗状況

当社の独自のソーシング力とM&A部門のメンバー拡充により、数多くの企業価値の高いM&A対象先を選別。既に調査を実施している先が複数あり



# 多様な案件獲得ルートによるソーシング

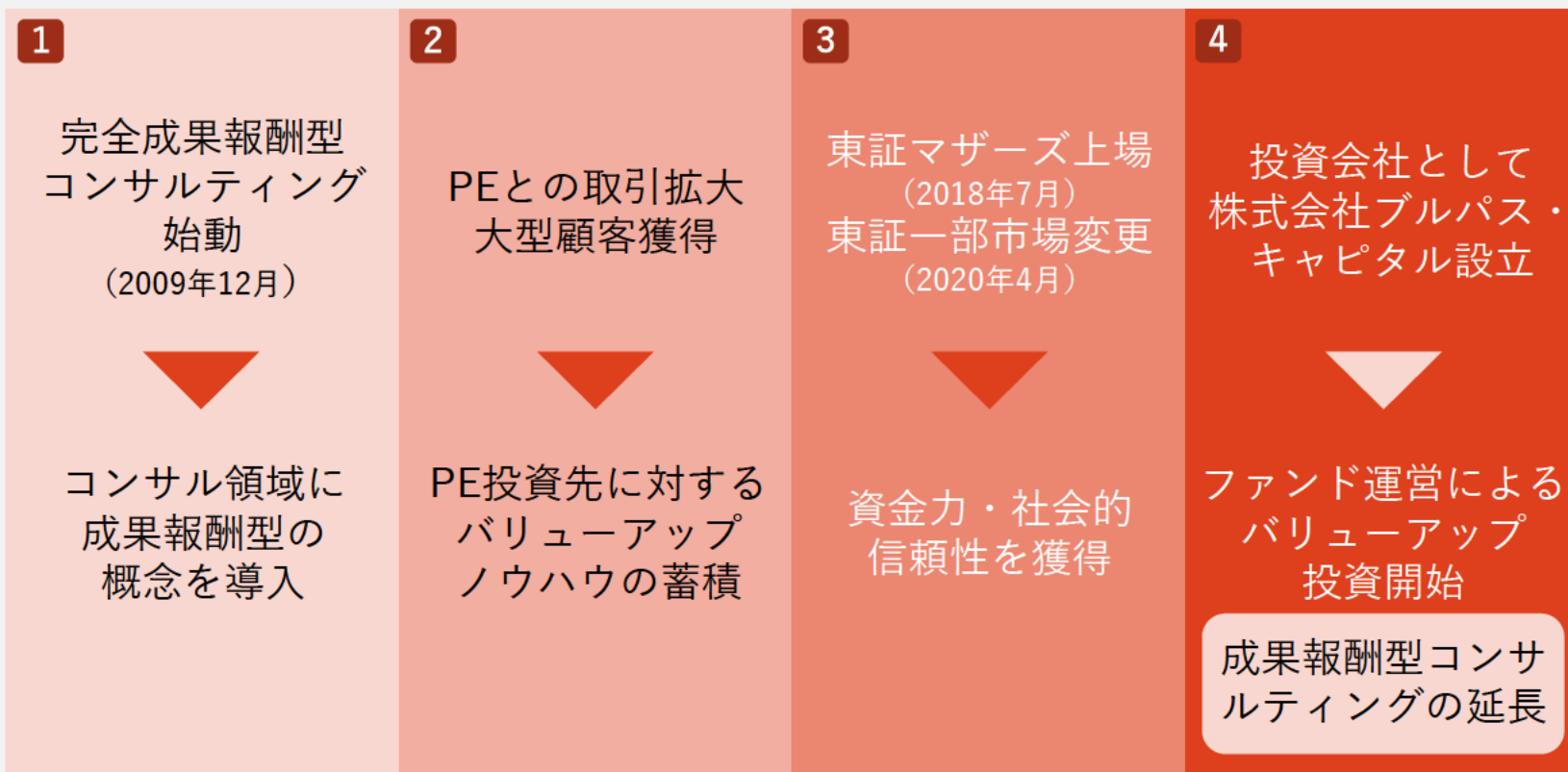
当社のパートナー制度をM&Aのソーシングにおいても積極的に活用  
 プレスリリースを受け、多くの顧問より企業への出資・事業承継相談が増加



# PEファンド設立に至るストーリー

成果報酬型コンサルティングを確立した今、更に多くの企業の価値向上に資するよう、言わば究極の成果報酬型サービスとしてのファンド運営展開

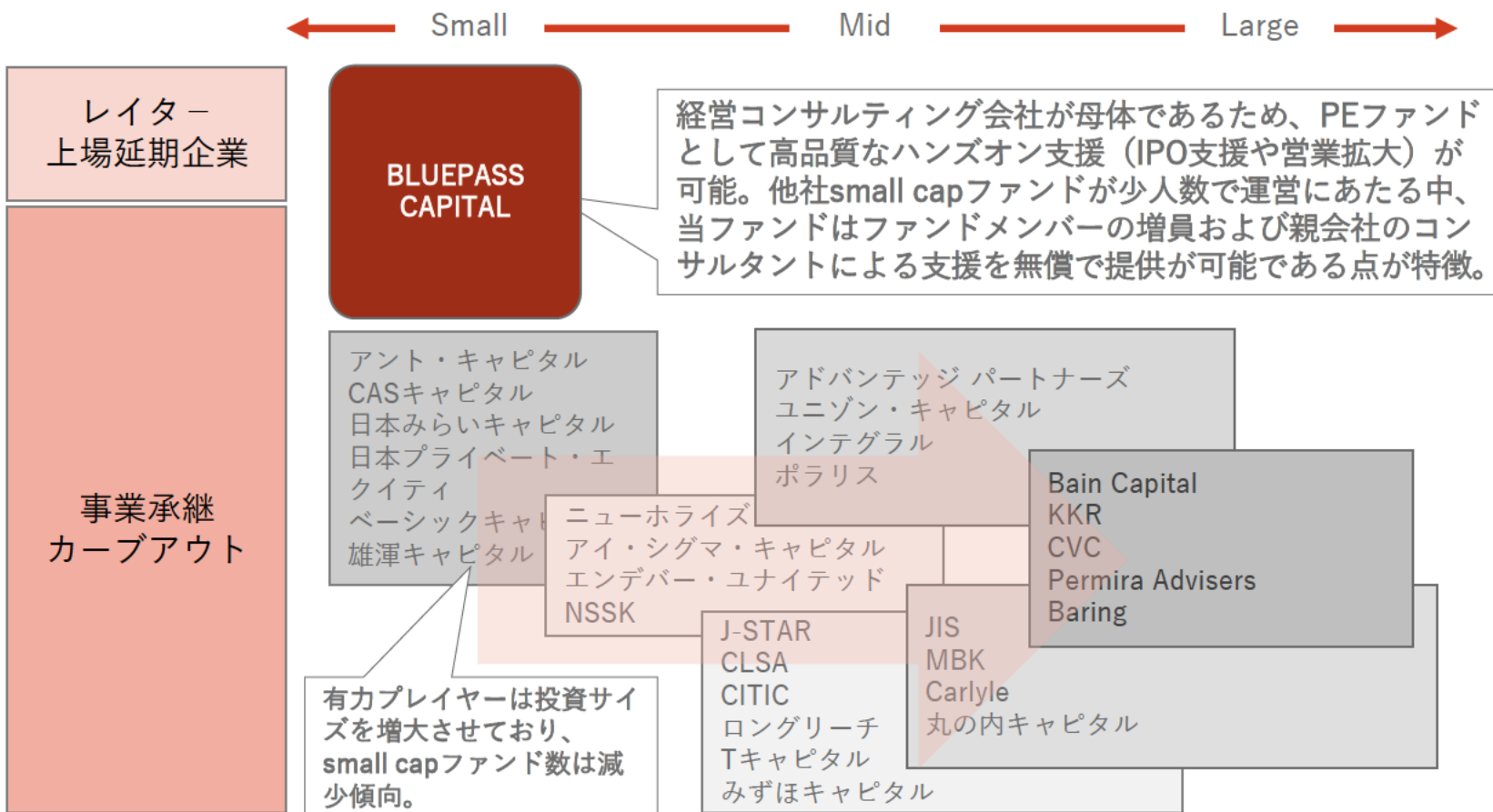
## 「価値 = 対価」な世界の実現に向けた当社グループ事業展開





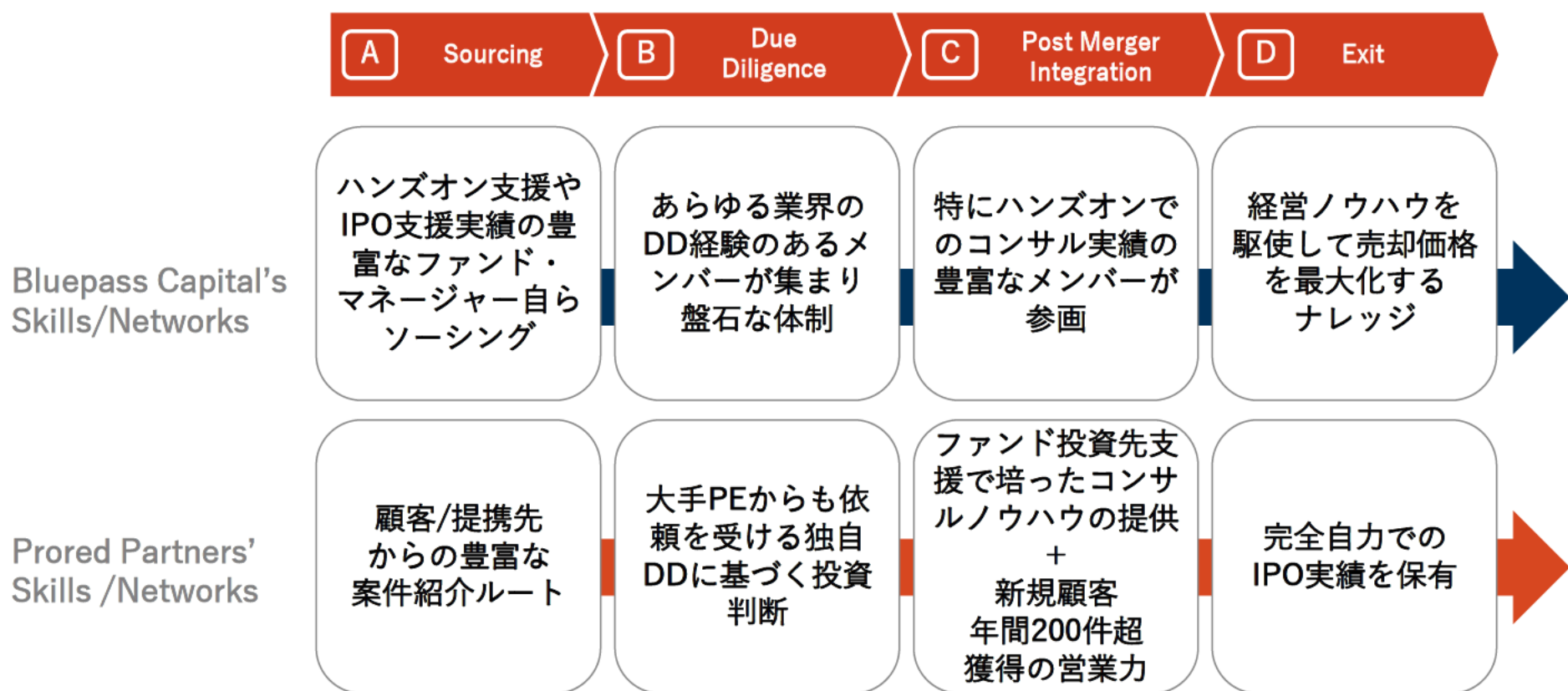
# ブルパス・キャピタルのポジショニング

当ファンドは事業承継/カーブアウト案件に加え、レイター期のベンチャー企業や上場延期企業に対しても積極的なグロース投資を実行予定  
 また、同規模ファンドと比べて企業価値向上力の観点で明確な差別化が可能



## ブルパス・キャピタルの特徴

当ファンド運営にあたっては、LP投資家として参加するプロレド・パートナーズのサービスやネットワークを最大限活用することで、他のPEファンドにはない特徴を有し、ファンド業界において差別化することが可能



「価値」＝「対価」の世界の実現にあたっては、中小・中堅企業のバリューアップにこだわり続けること、その過程で多くのプロ経営者を養成・輩出するという、社会的課題を解決するエコシステムの構築を企図

## 1

### 真に競争力のあるグロース企業を 中堅・中小企業より累計100社創出する

- 経営承継問題の解決と同時に、多くのIPOを実現させ、成長企業を輩出する
- 企業価値向上、IPOの実現を通じて、金融市場の活性化に貢献する
- バリューアップノウハウを科学化し、形式知を世に広める
- ファンド規模の拡大後も投資サイズを変更せず、20-100億円投資のノウハウを蓄積

## 2

### ファンド投資を通じて、プロ経営人材を輩出するための プラットフォームを創造する

- 多くの投資先を通じて、若いプロ経営者が輩出されるプラットフォームを創る
- グループを通じて、プロ経営者、プロフェッショナル人材のネットワークを形成
- 経営の武器となる、実行支援型のコンサル機能を究極に発展させる

Our Vision and Growth Potential and strategy

## 4. 中期成長戦略

- ① 既存事業の事業環境
- ② 中長期的な成長戦略

# プロレド・パートナーズのポジショニング

成果報酬型報酬体系のため、ポジションが合致する競合はなし  
 メインターゲットは売上規模100～3,000億円の企業  
 コンサルニーズが高く、初期費用の負担もないことから多くの受注あり

売上規模 ビジネス モデル	10億円～	100億円～	1,000億円～	1兆円～
成果報酬	Prored Partners			
固定報酬 (プロジェクト毎)			日系 国内総合系 コンサルティング ファーム	外資 戦略系 コンサルティング ファーム
固定報酬 (月額・年額定期)	日系 国内独立系 コンサルティング ファーム		グローバル総合系 コンサルティング ファーム	

# 成果報酬により新たなコンサルティングニーズを開拓 Prored Partners

高額な経営コンサルティング依頼の少なかった売上100～3,000億円規模の企業に対して、成果報酬型の経営コンサルティングを提供し、新たな市場を醸成

市場 \ 売上規模 (企業数)	10億円～ (約13万社)	100億円～ (約14,000社)	1,000億円～ (約1,360社)	1兆円～ (約150社)	合計 (約14.5万社)
*固定報酬型の コンサルティング 市場規模 (億円)	760	190	940	1,740	3,630億円
**成果報酬型 コンサルティング 市場規模 (億円)		プロレドの顧客の約8割は 売上規模100 - 3000億円			約200億円

- 成果報酬型のコンサルティング市場は拡大基調にあり、CAGR約10%の成長が予想される
- また、DX化やIoTの導入により、従来定量化しづらかった業務分野の定量化が促進し、新たな分野において成果報酬型コンサルティングが進む

\*出所：IDC Japan 株式会社「国内コンサルティングサービス市場」および成21年度経済産業省BPO調査報告書を基にプロレドが作成

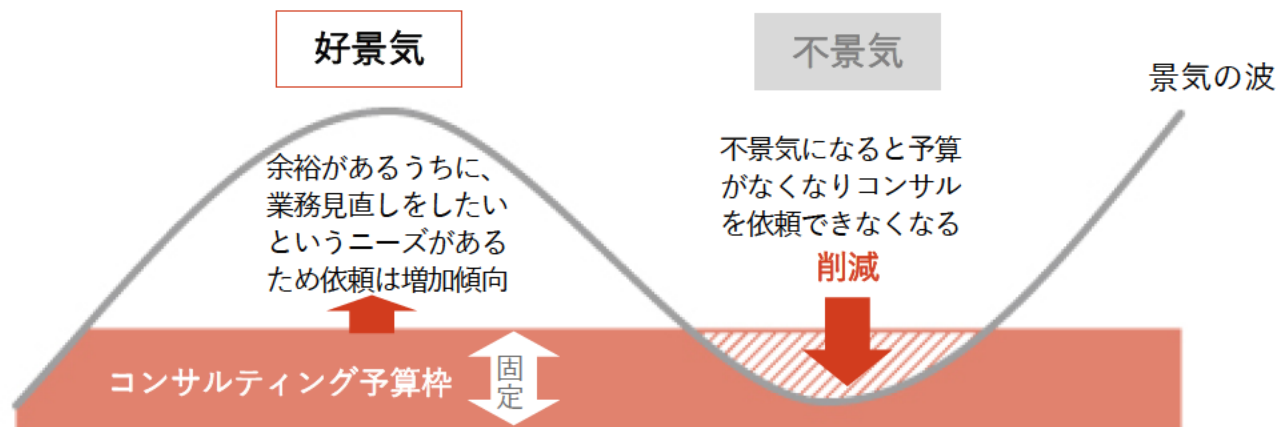
\*\*出所：プロレドの市場調査およびプロレドの独自データを基に作成

# 成果報酬の特徴：景気変動の影響を受けづらい

成果報酬であれば予算枠がなくとも取り組めるため、受注に関して景気の波による影響を受けづらい

## 固定報酬

固定報酬コンサルティングに依頼した場合、景気が良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、景気が良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



# 目指す姿－中堅企業等を支えるアウトソーサー

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&amp;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



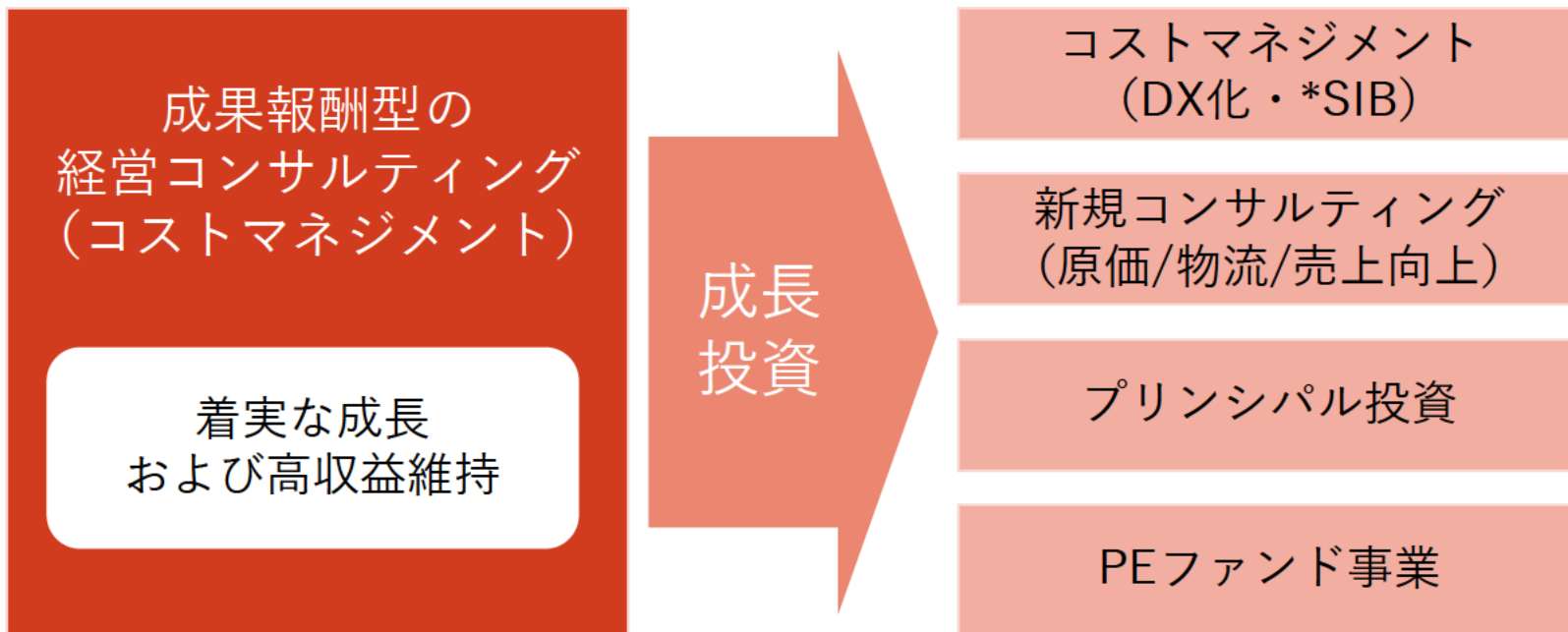
Prored Partners



# 今後の成長イメージ－高収益維持と成長投資

既存領域は潜在的マーケットが大きく、着実な成長と高収益を維持、コンサルティング全体として、新事業領域の投資を考慮しても営業利益30%以上確保することを目標

連結ベースでは、先行投資ビジネス等もあるため、EBITDAマージン25%を目標



\*SIB : Social Impact Bond、民間ノウハウ/資金を活用して行政・自治体の社会課題を成果報酬で事業化し、その事業成果を支払の原資とする仕組み

# SIBの取組例：自治体向け成果報酬スキーム案件

地方自治体向けに、成果報酬でコンサルティングを提供開始  
行政向けコンサルティングでの成果報酬スキーム導入は、国内初の試み

## 自治体向けPFS (Pay For Success) の取組目的

- 民間企業向けコスト削減プロジェクトのノウハウを活かし、自治体が抱える最大の課題である効率的な財政運営の推進<sup>1)</sup>に貢献
- 英国発祥の官民連携手法の一つであるソーシャルインパクトボンド（SIB）を通じた、成果報酬スキームによる社会課題の解決に貢献

### 本年の取り組み

- 鎌倉市に対し「本庁舎管理コスト削減業務」を成果報酬で実施
- 全国の自治体向けに「PFS/SIB取組状況に関するアンケート」を実施
- 国内外のSIB案件に関する調査を実施
- PFS/SIBに取り組んでいる/取り組みを検討している自治体対象にワークショップを開催

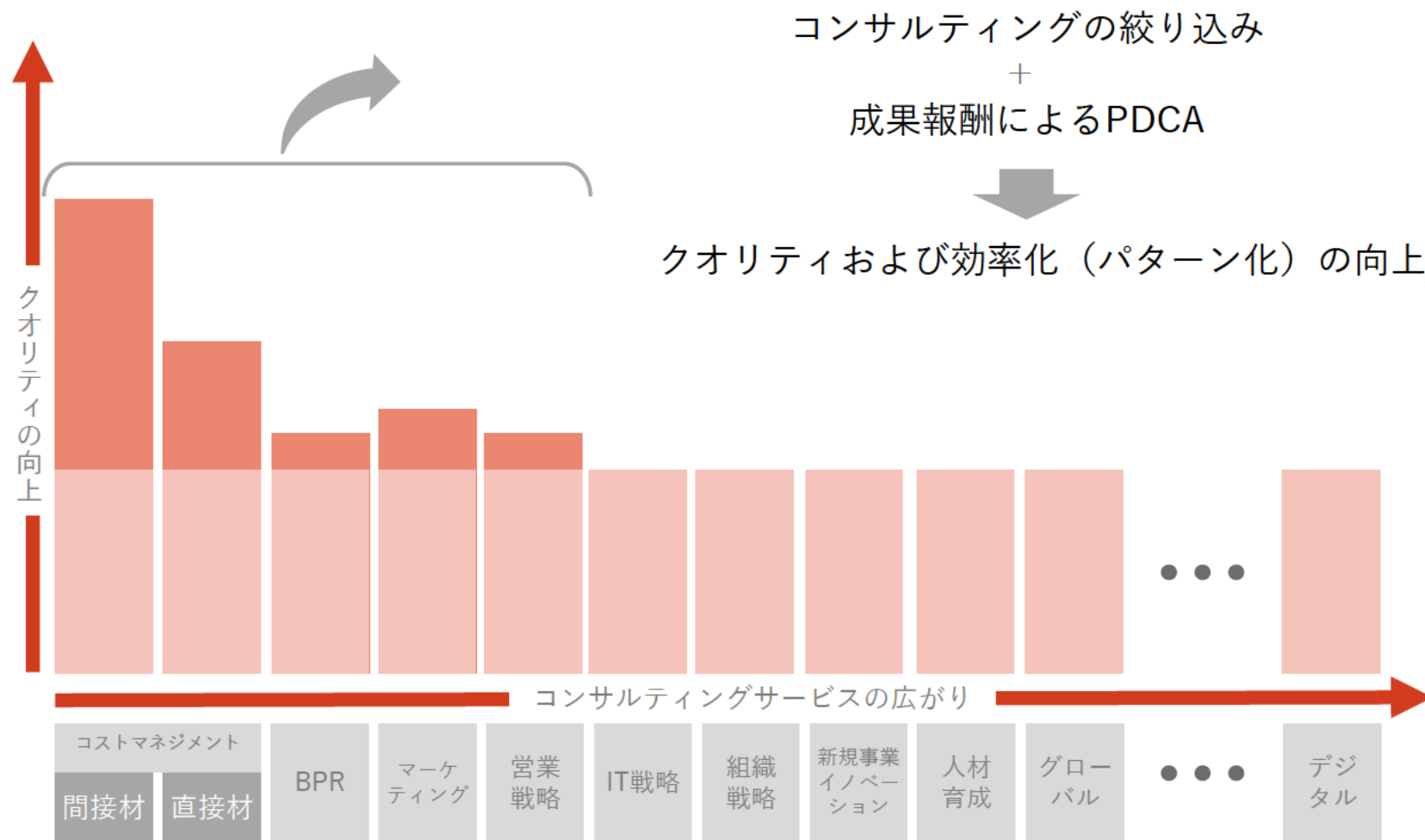
### 今後の展開

- 得意領域であるコスト削減・マーケティング分野において成果報酬型案件の更なる拡大
- 「社会課題の解決×成果報酬スキーム」という新しい試みの普及を目指し、全国の地方自治体や政府、公的機関との連携

1) 2020年7月に弊社が全国の地方自治体向けに実施した「PFS/SIB取組状況に関するアンケート」の調査結果によると、自治体が抱える最大の課題は「財政支出の適正化」

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

### コンサルティング契約締結

- 成果の可能性検証を行うにあたって、「コンサルティング契約」を締結
- 報酬が発生するタイミングは、顧客からコンサルティングを要望され、当社がコンサルティングにより顧客の成果を実現した場合に限る

コンサルティング契約の締結

### デューデリジェンス (成果の可能性診断)

- コンサルティング対象の状況把握のため、必要な情報・データを受領し、当社にて簡易デューデリジェンスを実施
- 分析から成果の見込みがあるかどうか、成果額ほどの程度か算出し、顧客に提案

### コンサルティング

- 提案後、顧客から依頼があった場合にコンサルティングを実施
- 顧客に必要な要素を確認の上、詳細なデータを収集し、分析、検証を実施
- 最適な提案を複数パターン提示し、顧客の選択後に成果確定までの実行をサポート

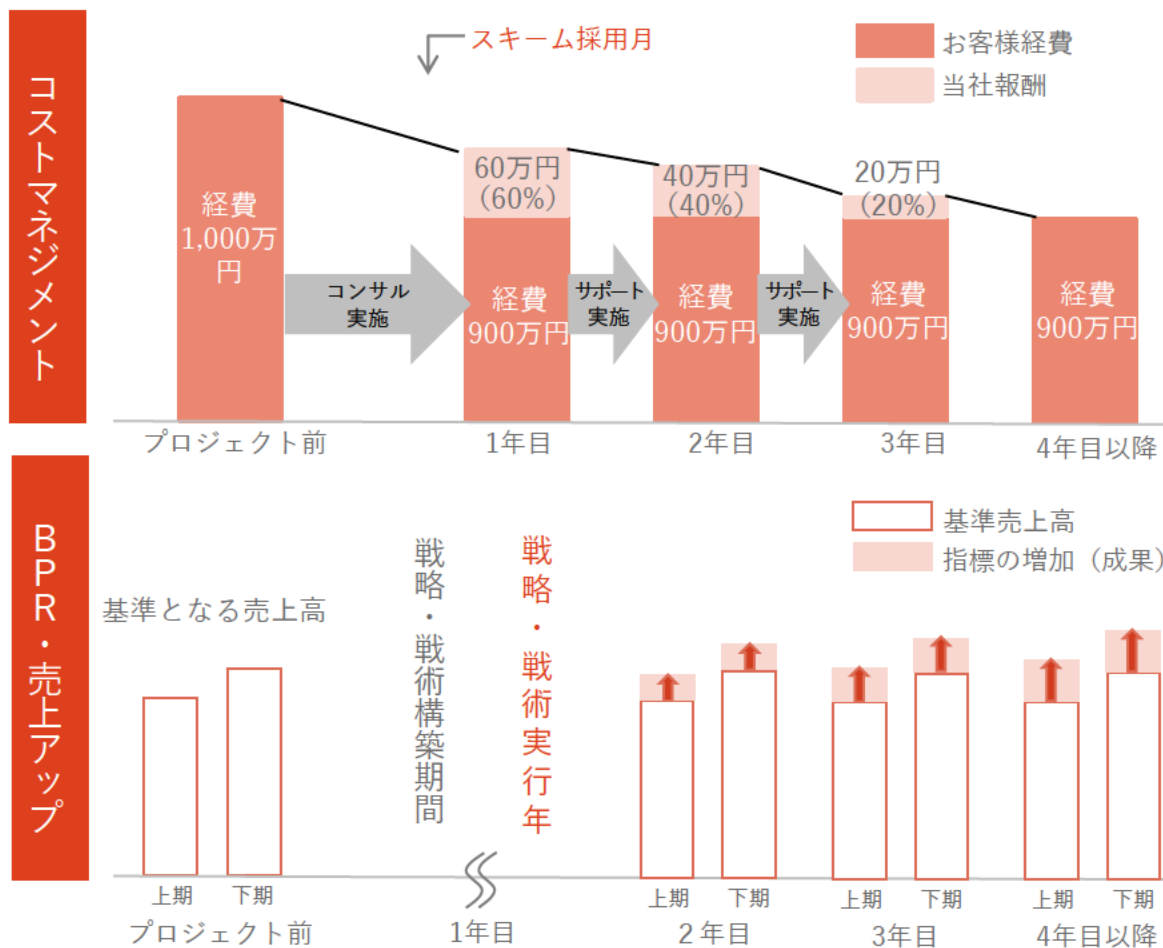
### 成果・報酬

- 顧客の成果確定後にコンサルティング成果を算出
- コンサルティングを開始する際に、あらかじめ顧客と協議した内容に基づき報酬を算出
- 報酬確定後に支払契約内容に基づき請求を実施

成果が出たタイミングで当社への報酬が発生

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。

- 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