



**株式会社プロレド・パートナーズ**

2020年10月期通期決算説明会

2020年12月17日

## イベント概要

---

[企業名]	株式会社プロレド・パートナーズ		
[企業 ID]	7034		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2020 年 10 月期通期決算説明会		
[決算期]	2020 年度 通期		
[日程]	2020 年 12 月 17 日		
[ページ数]	39		
[時間]	15:30 – 16:27 (合計：57 分、登壇：37 分、質疑応答：20 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	2 名		
	代表取締役	佐谷 進	(以下、佐谷)
	執行役員 管理本部長	園田 宏二	(以下、園田)

---

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



[アナリスト名]*	いちよし経済研究所	吉田 正夫
	パインブリッジ・インベストメンツ	ダン・ルー

\*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

---

**サポート**

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



## 登壇

---

**司会**：定刻となりましたので、ただ今より、株式会社プロレド・パートナーズ、2020年10月期決算説明会を始めさせていただきます。

今回は、新型コロナウイルス感染防止対策としてWeb配信での開催とさせていただきました。ご理解のほど、よろしくお願い申し上げます。

本日は、代表取締役、佐谷進がご説明させていただきます。説明後、質疑応答のお時間とさせていただきます。

なお、資料につきましては、弊社ホームページからご確認いただけます。

それでは、佐谷より、決算のご説明をさせていただきます。では、よろしくお願いいたします。

**佐谷**：本日は、2020年10月期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。プロレド・パートナーズ、代表の佐谷です。新型コロナウイルス感染症の拡大のため、本日はZoomで開催させていただきます。

それでは、早速ですが、本日の構成について説明させていただきます。

2020年10月期決算概要、二つ目、2021年10月期の業績見通し、そして2021年10月期の重点施策、最後に中期成長戦略について説明できればと思います。

では、最初の決算概要について説明させていただきます。

---

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 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、今期の業績に関しては一部影響を受け、売上が減少

## 業績

売上高	<b>32.7</b> 億円	前期比	<b>+ 23.8%</b>
営業利益	<b>12.1</b> 億円	前期比	<b>+ 14.1%</b>

## 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前期と比較して案件数増加、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

4 ページの業績ハイライトに関してですが、事業環境に関しては、先行き不透明な経済情勢もあり、引き続きコンサルティングニーズは非常に高く推移しております。

一方で、感染症拡大がもたらした社会的環境の変化によって、新規営業等もなかなか難しい部分もあり、今期の業績に関しては一部影響を受け、売上が減少しております。

結果、業績に関しては、売上高 32.7 億円、前期比 23.8%増、営業利益 12.1 億円、前期比 14.1%増という状況にあります。

業績のポイントとしては、売上は感染症による影響を受けたものの、営業パートナーの拡充やリレーション強化等によって、前期と比較して案件は増加しています。コンサルタントの増員による検収案件の増加によって、結果、売上は増えました。

あとは、ニーズも高くなってきており、コンサルタントの採用も強化し、64 名から、今回 83 名というところで伸ばしております。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

利益に関しては、人件費の増加や新規事業開発の費用はかなり発生しておりますが、増収効果によってそれらのコストを吸収し、増益になったという状況です。

それでは、詳細について説明させていただきます。

## 1. 2020年10月期 決算概要 P/L①

# P/Lサマリー

Prored Partners

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%

01 : FY2020 Financial Result

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

5

まず、P/L ですが、売上高 32.7 億円と、計画から 5.7% 下振れました。ここは本当に申し訳ないところです。前期と比較して、原価率は上昇、販管費率に関しては改善しています。売上原価の増加の要因に関しては、一番は人件費の増加ですが、特に新規事業に関してコストが発生しております。

一方、販管費に関しては、規模が大きくなってきているというところで改善している状況です。

当初の予算と比較して、5.7% 未達、営業利益に関しては 1.6% の未達となりました。また、当期純利益に関しては、前年比 27.3% 増、8.6 億円となり、留保金課税の対象から外れたことによって、計画比で上振れしております。

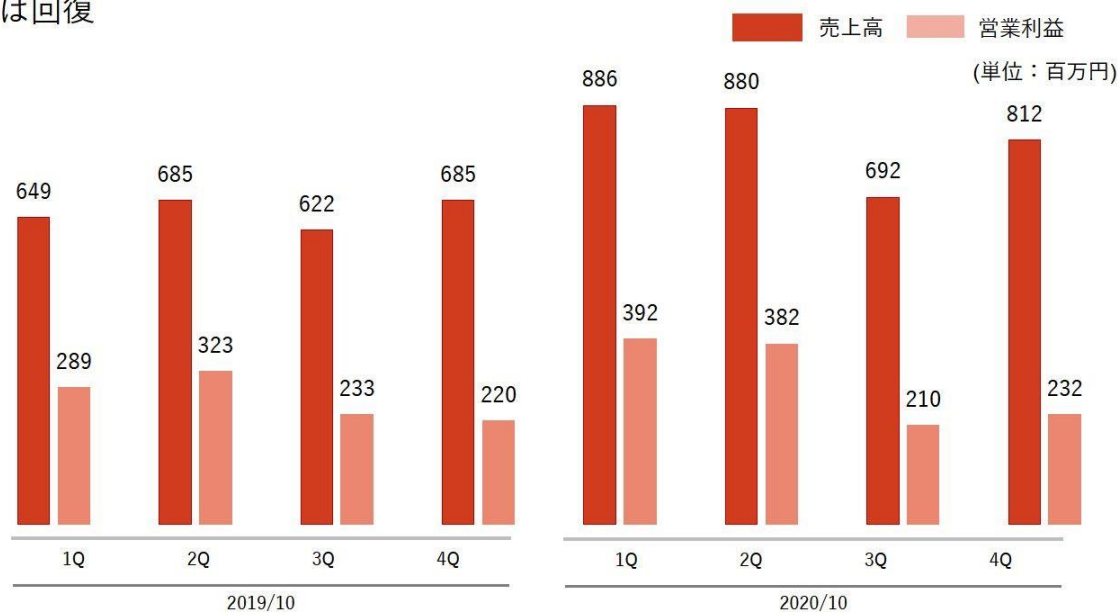
## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



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



01 : FY2020 Financial Result

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

6

この後、四半期業績について説明させていただきます。

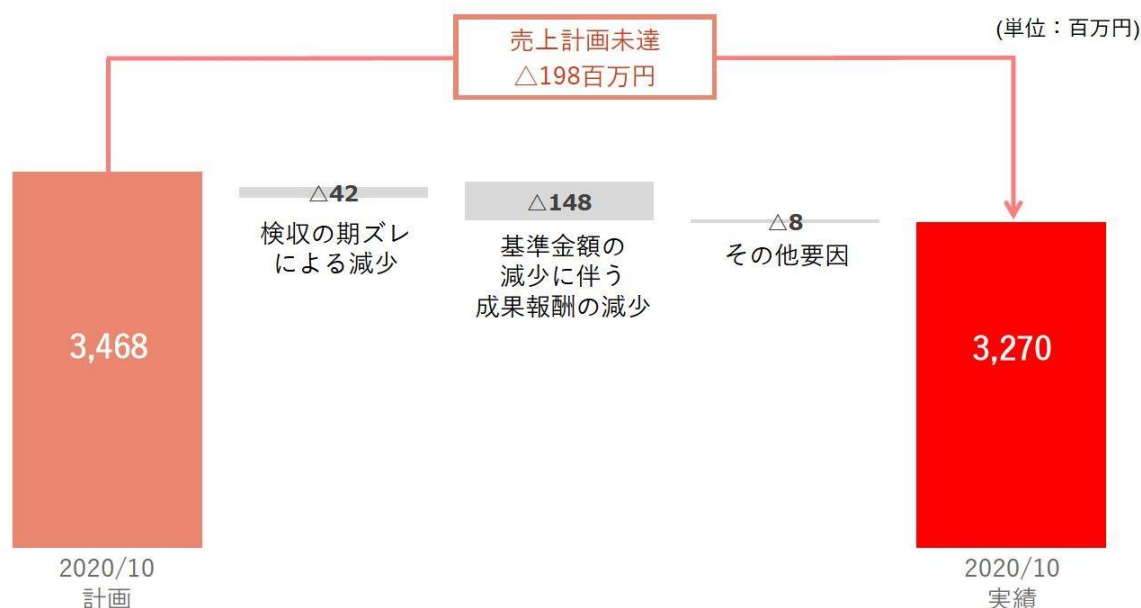
四半期業績の推移ですが、第3クォーターは感染症の影響で減少しました。第4クォーターでは回復している状況ですが、第1、第2に比べると低い状況になっております。

ただ、全体としては上方トレンドにあり、一番低かった第3クォーターに関しては、去年の前期の一番高い第4よりも高い状況になって、着実に成長している状況にあります。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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



次、売上の計画実績分析に関しては、もともと計画、34億6,800万円という計画でしたが、一つは検収の期ズレにより4,000万円程度減少、もう一つが基準金額の減少に伴う成果報酬の減少で、約1.5億円。結果、32.7億円となっております。

この基準金額の減少に伴う成果報酬の減少ですが、具体的に説明しますと、例えばコストが1億円あり、われわれは10%削減し、1,000万円の削減成果を出したとしたときに、報酬はその1,000万円に伴っていただきます。4月、5月、6月、7月、例えばホテルであったり、飲食であったり、サービス業が比較的稼働を落としました。メーカー等もそうですね、該当します。

それによって、もともとあった1億円のコストが、基準が5,000万円に減ったとした場合に、われわれの成果も1,000万円から500万円に落ちたというところで、売上が減少しております。基準金額減少に伴う成果報酬の減少は、そういうような現状がありました。

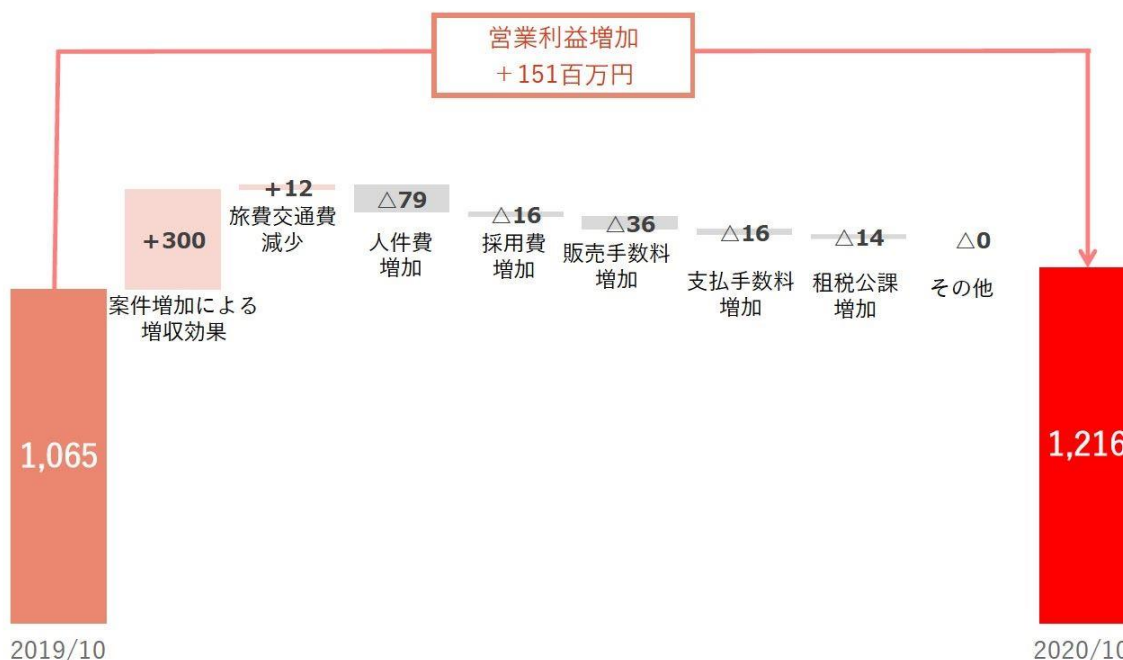
## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



# 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



次に、営業利益に関してですが、増収、案件の増加によって3億円程度のプラスとなりまして、その後、コスト増で、最終的には12.1億円で、1.5億円の増加となりました。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 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		単体	連結	差額
流動資産	6,592	6,674	+82	流動負債	867	912	+45
現金・預金	5,846	5,952	+106	買掛金	24	28	+4
売掛金	612	629	+17	未払金	126	147	+21
棚卸資産	1	43	+42	未払費用	207	212	+5
その他	132	49	△83	未払法人税等	193	193	+0
				その他	315	330	+15
固定資産	913	848	△65	固定負債	329	343	+14
有形固定資産	44	44	—	長期借入金	50	50	—
無形固定資産	47	416	+369	社債	240	240	—
(うち、のれん)	—	(369)		退職給付負債	—	13	+13
投資その他資産	820	386	△434	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
資産合計	7,506	7,522	+16	負債純資産合計	7,506	7,522	+16

では、連結のB/Sについて説明させていただきます。

今期は子会社ことができましたので、B/Sだけ連結になります。プロレドの単体と並べておりますが、重要なポイントは、9月、子会社化に伴う3.6億円ののれんが発生したと。この償却期間については、12年というところがポイントとなっております。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 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		2019年 10月期	2020年 10月期	増減額
流動資産	4,471	6,592	+2,121	流動負債	689	867	+178
現金・預金	4,154	5,846	+1,692	買掛金	17	24	+7
売掛金	277	612	+335	未払金	58	126	+68
短期貸付金	0	100	+100	未払費用	163	207	+44
その他	38	33	△5	未払法人税等	285	193	△92
固定資産	247	913	+666	その他	164	315	+152
有形固定資産	50	44	△6	固定負債	358	329	△29
無形固定資産	5	47	+42	長期借入金	-	50	+50
投資その他資産	191	820	+629	社債	320	240	△80
(うち、子会社株式)	-	(451)		資産除去債務	38	38	0
資産合計	4,718	7,506	+2,788	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

01 : FY2020 Financial Result

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

10

次に、単体の B/S ですが、10 ページです。

2020年1月および2月の新株予約権の行使によって、大幅に現金が増えております。あとは、投資その他資産の増加に関しては子会社の株式の取得によるもの、利益剰余金も積み上がり、高い自己資本比率を確保していくという状況になります。

今後は、現預金も60億円程度ありますので、積極的に投資、M&Aを行っていきたいと考えております。

以上、今期の業績、決算概要についてです。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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>	

それでは、2021年10月期の業績見通しについて説明させていただきます。

まず、連結ベースですが、知識経営研究所の子会社化、そしてブルパス等の影響もありまして、売上高43.4億円、営業利益12.6億円、EBITDA13.1億円を計画しております。

単体に関しては、37.9億円、営業利益は13.1億円の計画です。

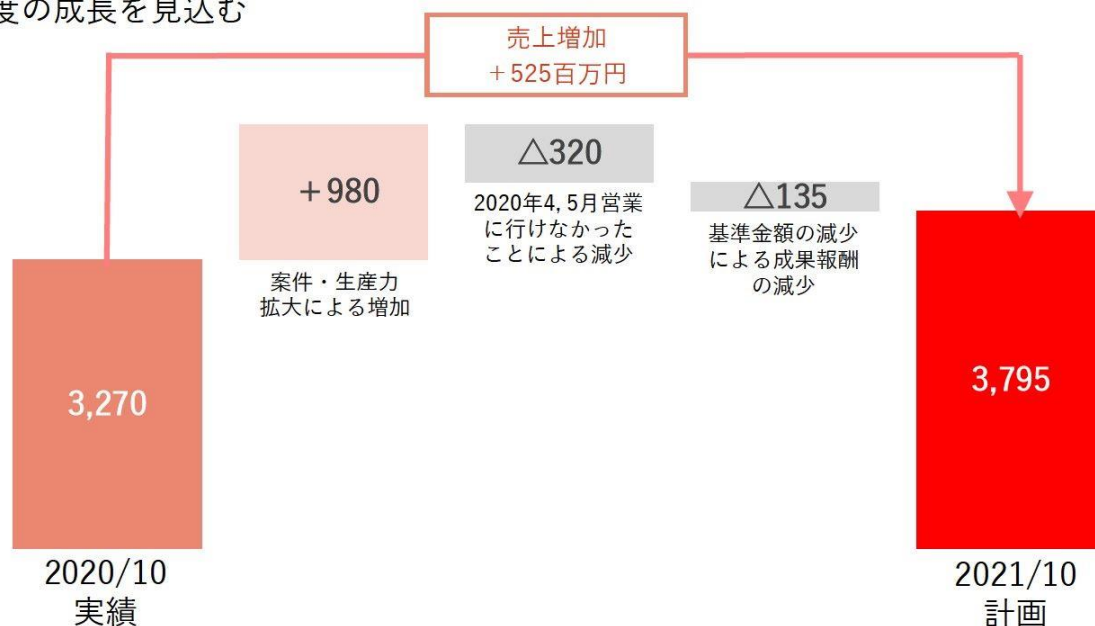
連結は、プロレドと比較して子会社の収益がまだ低い、かつブルパスのPEファンドの先行投資、あと、のれんの償却負担があるため、利益率は低くなっております。

単体では、採用に引き続き注力し、着実に伸ばしていくというところで、35%程度の営業利益率を見込んでおります。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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、約30%程度の成長を見込んでいたが、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、結果的に約15%程度の成長を見込む



02 : FY2021 Forecast

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

13

単体の売上について説明させていただきます。

前期比 5.2 億円増の 37.9 億円の計画をしておるんですが、緊急事態宣言下で対面での営業活動にかなり制約がありました。新規訪問件数が激減し、時期としては4月、5月、この時期に新規訪問営業ができなかったことが、2021年10月期の受注に影響が出ております。その部分が大体3.2億円。もともと予算上では10億円近くの上乗せを考えておったんですが、4月、5月の営業停止によって3.2億円のマイナス。

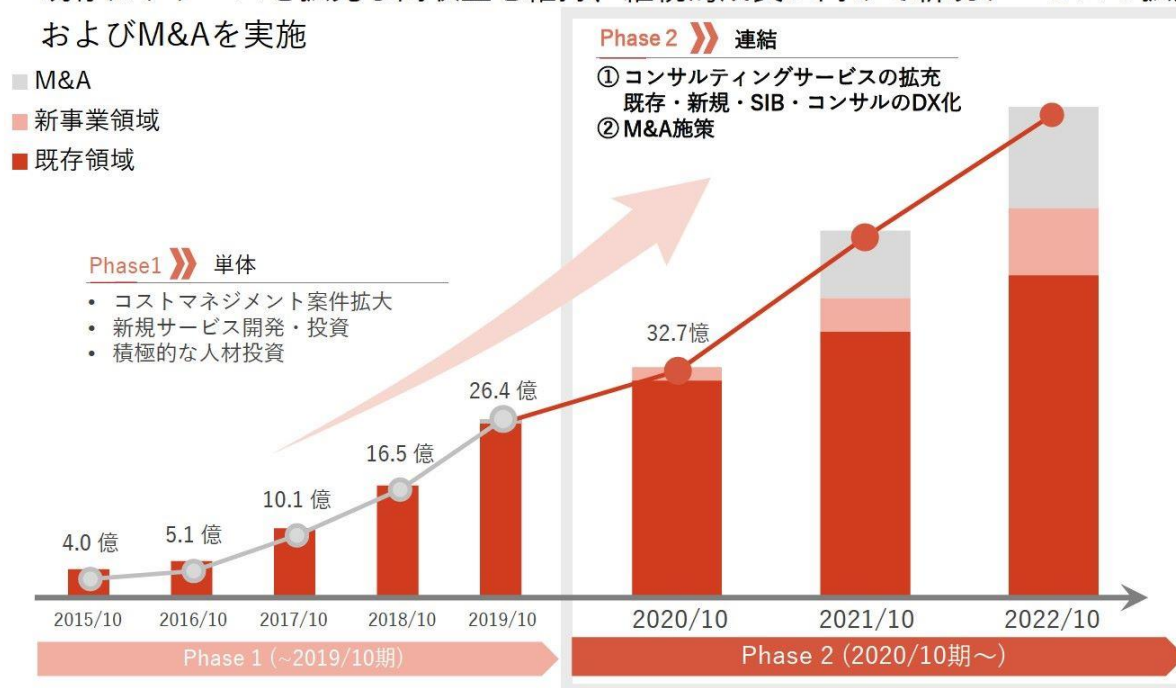
そして、先ほど説明させていただきましたが、まだ一部、基準金額の減少の可能性のある案件があるため、そこに関しては1.3億円のマイナスを考えて計画しておりまして、トータルで5.2億円の増加、37.9億円の計画となりました。

コスト削減ニーズは継続的に発生している状況で、より高まってきているという感覚もあります。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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



03. Priority Strategy

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

15

それでは、2021年10月期の計画に関して説明しましたので、具体的な内容について、重点施策について、これから説明させていただきます。

15 ページです。2021年10月期重点施策の内容及び成長イメージです。

これまで単体でわれわれはやってきまして、これからM&Aを進めていくという意味では、ちょうど本当にPhase 2に入ったという感じでしょうか。そして、東証一部にも市場変更しました。

今後、成長の柱としては二つあります。一つはコンサルティングサービスの拡充、二つはM&A施策です。この二つについて、しっかり説明させていただければと思います。

コンサルティングに関しては、既存の拡大に関してはまだまだ潜在マーケットが多くあります。営業活動、コンサルティングの強化を引き続き伸ばすというところに尽きると思います。

新規領域に関しては、受注したプロジェクトが成果の測定段階に入っていますので、今後はそのプロジェクトで得た知見を基に体系化、ノウハウ化、標準化して、新規受注の活動に取り組んでいきたいと考えております。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

また、コンサルティングのDX化に関しては、当社のコンサルティングの業務を効率化することで、より労働集約に紐付かないビジネスを進めていきたい、今後は効率化と効果を上げるというところを目指していきたいと考えております。

最後に、ソーシャル・インパクト・ボンドに関しては、官民連携の一つで、成果に基づいた契約を締結し、達成結果に基づいて支払いをするという委託法。端的に言いますと、中期戦略でもお話ししますが、民間で私たちが提供している成果報酬型のコンサルティングを行政にも取り入れる、行政で成果報酬型のコンサルティングを実行するというビジネスです。

あと、M&Aの施策に関しては、プリンシパル投資においては、戦略、実行、実績のデータベース化、標準化、そしてアウトソーシングまでをグループとしてワンストップで提供すべく、投資を進めてまいりたいと考えています。

最終的に、コンサルティングとしては、今後のM&Aやのれん償却、新規事業の投資費用を考慮しても、EBITDAマージン30%以上。これまで営業利益と言っていましたが、M&A等もありますので、EBITDAマージン30%以上を確保し、連結、コンサルティング以外のビジネスも加味すると、連結ベースではEBITDAマージン25%以上を確保することを目標として、成長していきたいと考えております。

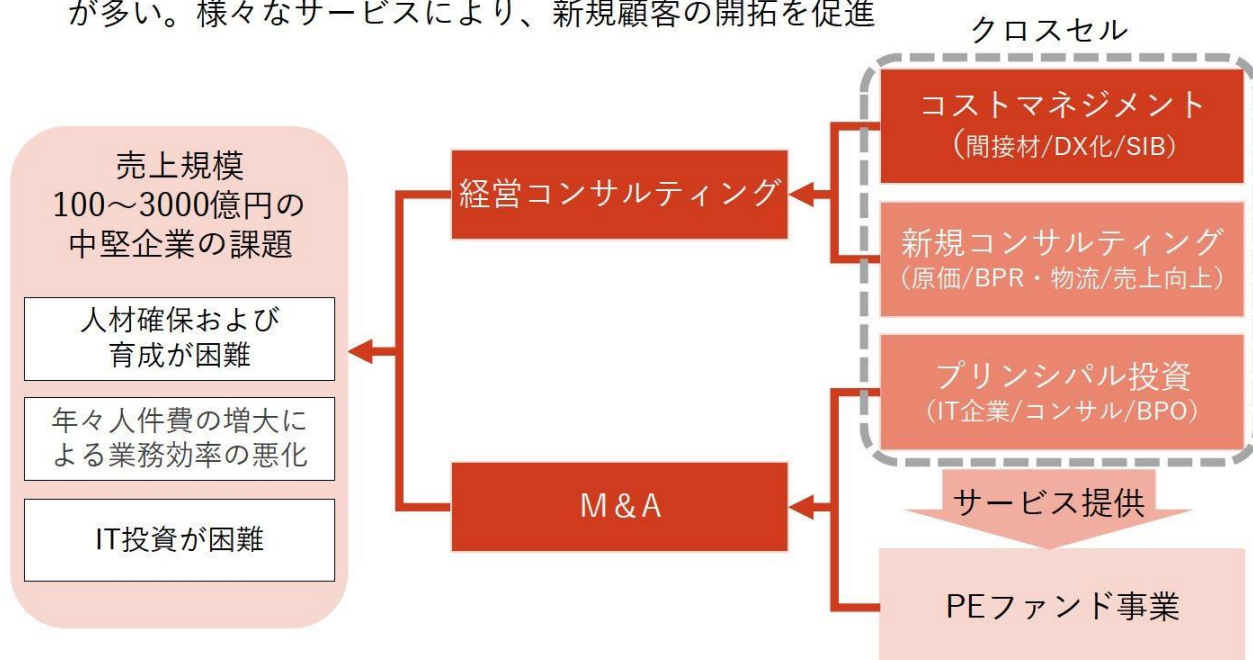
---

## サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptasia.com

## 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 Prored Partners

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



それでは、より具体的にお話しさせていただきます。

コンサルティングとM&Aを軸に、顧客の中でも売上規模100億円から3,000億円の企業に、われわれのサービスを提供し、囲い込んでいくということを考えています。

現状、プロレドのコンサルティングサービスは、売上規模100億円から3,000億円の顧客にとっても響くビジネスとなっており、新規顧客も非常に増えております。そういう中で、大企業にはない悩みを持っている中堅企業の問題をわれわれで汲み取って、クロスセルしていく。実際、中堅企業のクライアント様から要望等を、こういうことができないかと、よくある状況でして、そこをM&Aや新規事業で投資して行って、サービスの拡充をしていきたいと考えております。

最終的に、顧客に提供できているサービス自体をPEファンドの投資先にもワンストップで提供でき、しっかりバリューアップできる体制をつくりたいと考えています。

### サポート

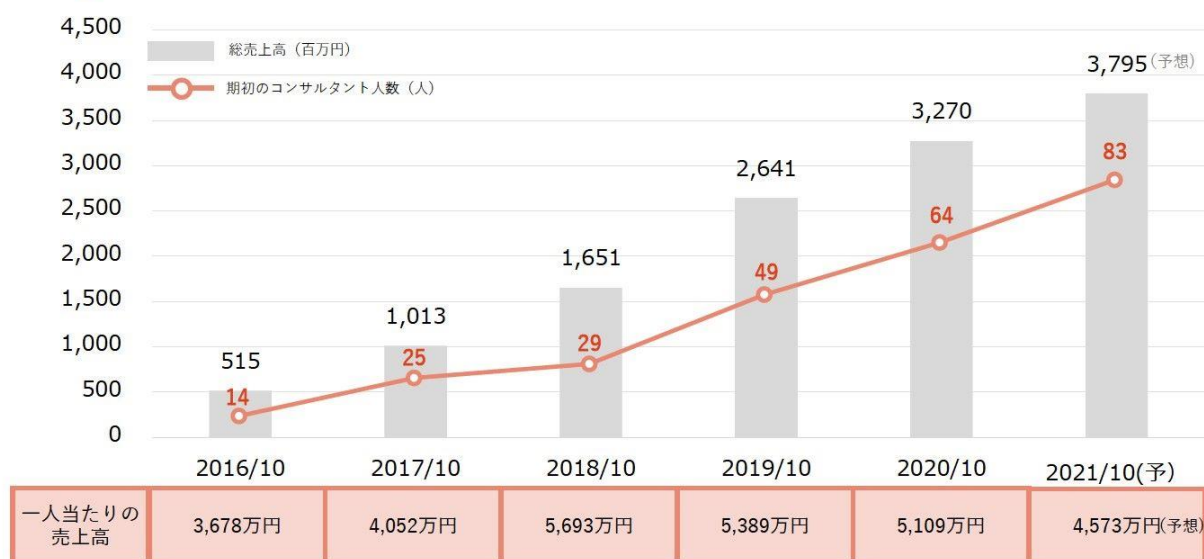
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 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（約6か月間）、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



では、重点施策の詳細について説明させていただきます。

既存のコンサルティングビジネスですが、コンサルティングの人数と対応する1人当たりの売上を表したものです。

われわれのビジネス、コンサルティングの特徴としては、未経験であってもコンサルティングの標準化により、入社から戦力化まで、比較的他のファームに比べて短くなっており、戦力になるという状況です。高水準の生産性を維持し、今後も人員増強を進めていくつもりです。

今期に関しては、前ページ、2021年の計画でお話ししたように、売上、営業の新規開拓が一部進まなかったため、数値は落ちたように見えておりますが、生産性は順調に伸びております。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 各コンサルティングの進捗状況は順調に推移

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	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 ・パートナーとの連携強化及び新パートナーの開拓 ・受注数は前年比+11%増加	・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 ・コストマネジメントでNo.1企業となるべく複数の施策を実行
	サービス領域を拡大	直接材 ・直接材コストマネジメントの受注（建設業）及び一部完了	・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
新事業領域	2022年10月期までに売上10億円規模へ	BPR/物流	・受注プロジェクトの完了 ・物流のBPRが増えているため、物流費の削減に集中 ・複数案件に対応できるチーム体制の構築
		Sales Management (売上アップ)	・マーケティングの受注（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

続いて、重点施策の進捗です。

各コンサルティングの進捗状況としては、順調に推移しております。既存領域は、先ほどもお話ししたように、積極的な採用を進めております。かつ、パートナーからの紹介の拡充も、金融機関を中心に積極的に進めております。

また、これは想定していなかったのですが、PE ファンドの LP 出資の説明をするため地方銀行様に伺っていく中で、われわれのサービス自体に非常に興味を持っていただいて、既に紹介等も発生していると。自分たちの融資先にサービス提供できないか、または行員を出向できないかというところで、非常にいい形で、今後、全都道府県の地銀さんとネットワーキングも進めていければと考えております。

そういう中で、コストマネジメントでは外資のコンサルであったり、いろんなどころを含めても、全ての中でナンバーワンのコンサルティングファームとなるべく、複数の施策を今後も実行していく予定です。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

次に、新規事業領域の拡大ですが、直接材に関しては、建設業からの受注があり、これもプロジェクトが一部終了し、しっかりと成果を上げております。今後はノウハウを整備して、複数の案件に対応できるチーム体制を整えてまいりたいと思っております。

BPR/物流に関しても、業務改善のコンサルティングニーズがありまして、受注プロジェクトを完了しております。BPRの中でも物流のニーズが増えているため、物流の削減を積極的に集中して、案件の獲得を進めているところでございます。

最後に、Sales Management ですが、本件に関しても複数の受注を進めておりまして、ある程度ノウハウ化を進めているところでございます。既に書店予約等もできる状態であると思っておりますが、1月にも Sales Management の書籍が出版される予定になっております。

以上、各コンサルティングの進捗状況でした。

3. 2021年10月期 重点施策 ①コンサルティングサービスの既存強化および拡充

## 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/地方自治体を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

次に、今回グループとなった知識経営研究所について、少し説明をさせていただきます。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

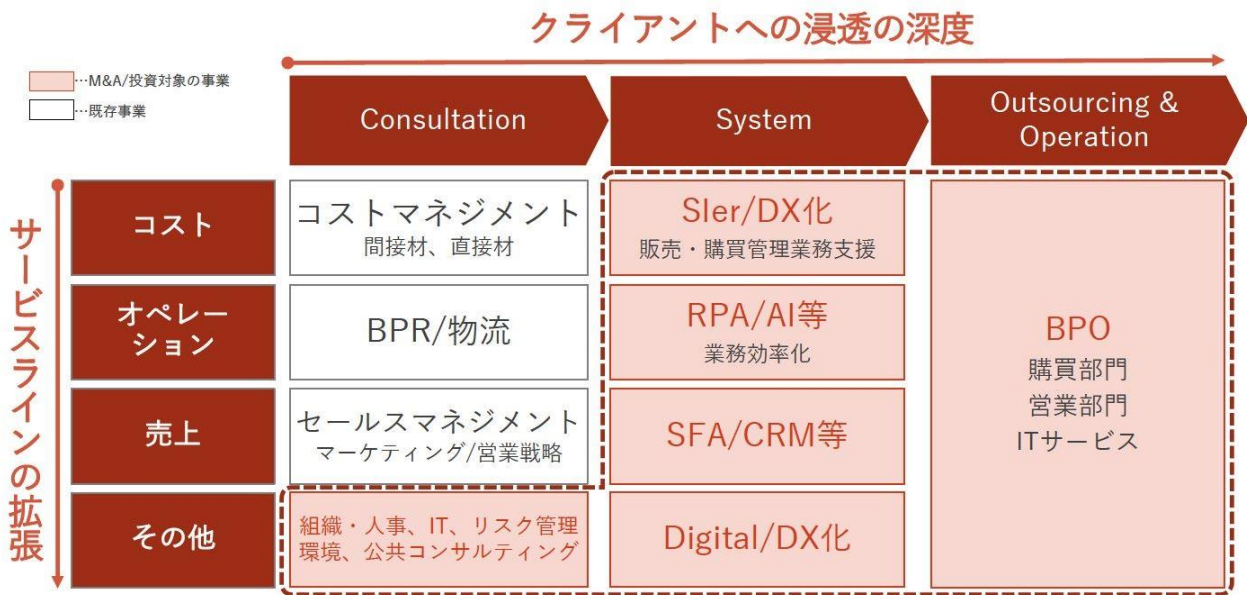
知識経営さんに関しては、設立からもう 20 年経つ会社で、われわれよりも十分ノウハウ、しっかりした知見等がある会社です。特徴としては、官公庁/地方自治体を対象としたシンクタンク事業と、もう一つが環境/食品安全衛生領域のコンサルティング、リスクマネジメントのところで強みを持っている会社です。

今後、われわれのサービスのクロスセル、人事面、営業面でのシナジーが見込めますし、当社が SIB で伸ばしたいと考えている官公庁とのネットワークも強く持っているところで、非常に意義のある資本提携だと考えております。

3. 2021年10月期 重点施策 ② M&A施策 プリンシパル投資の戦略

**M&A/事業投資により基幹ビジネスの相互補完を実現** PRORED PARTNERS

売上規模100～3,000億の企業に対し、戦略立案→実行→標準化/DB化→アウトソーシング/DX化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



M&A の施策についてです。

プリンシパル投資の戦略については、少しお話ししたとおり、売上規模 100 億円から 3,000 億円の企業に対し、戦略立案、実行、標準化/DB 化、アウトソーシング/DX 化のワンストップサービスの提供を目指しております。

M&A 専任部隊を設置いたしまして、2年で総額 200 億円規模の M&A を目標としております。

**サポート**

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 具体的な投資対象のテーマと事業イメージ

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

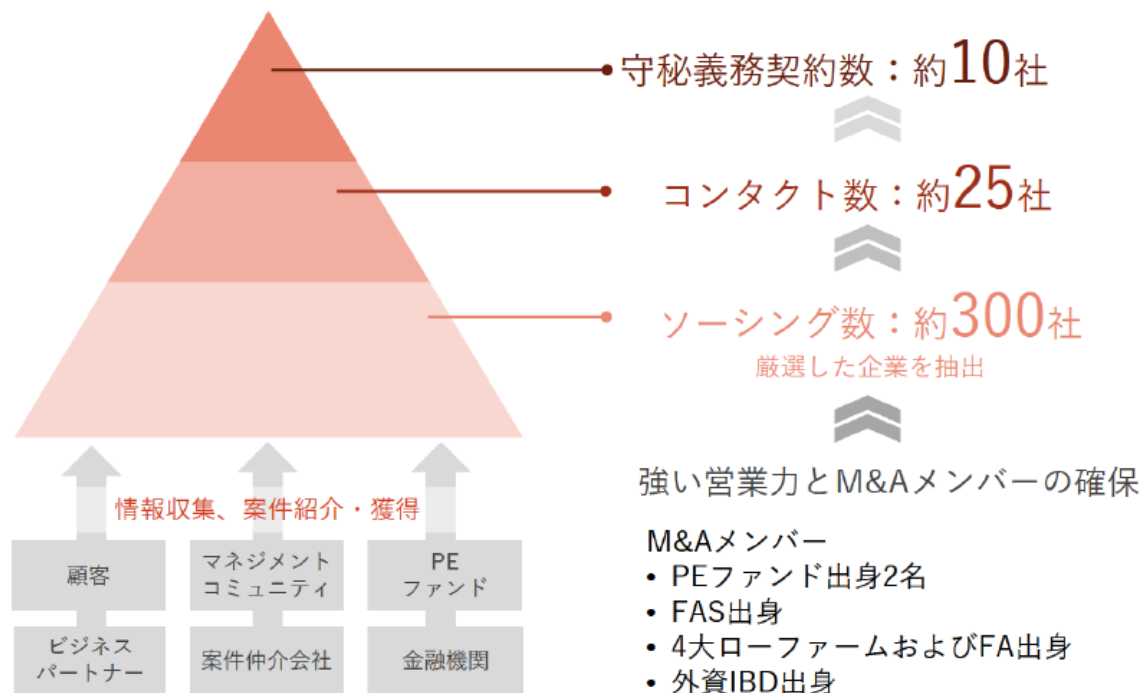
具体的な企業の投資対象のテーマと事業イメージに関してですが、21 ページです。

ここにあるように、一つはコスト削減の分野、そしてコンサルティングサービスです。最後は、IT関連というところで考えております。これらのところに関して、今、しっかり NDA を結んで、デューデリを進めています。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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



進捗状況としては、22 ページにあるように、ソーシング活動を継続的に進めています。

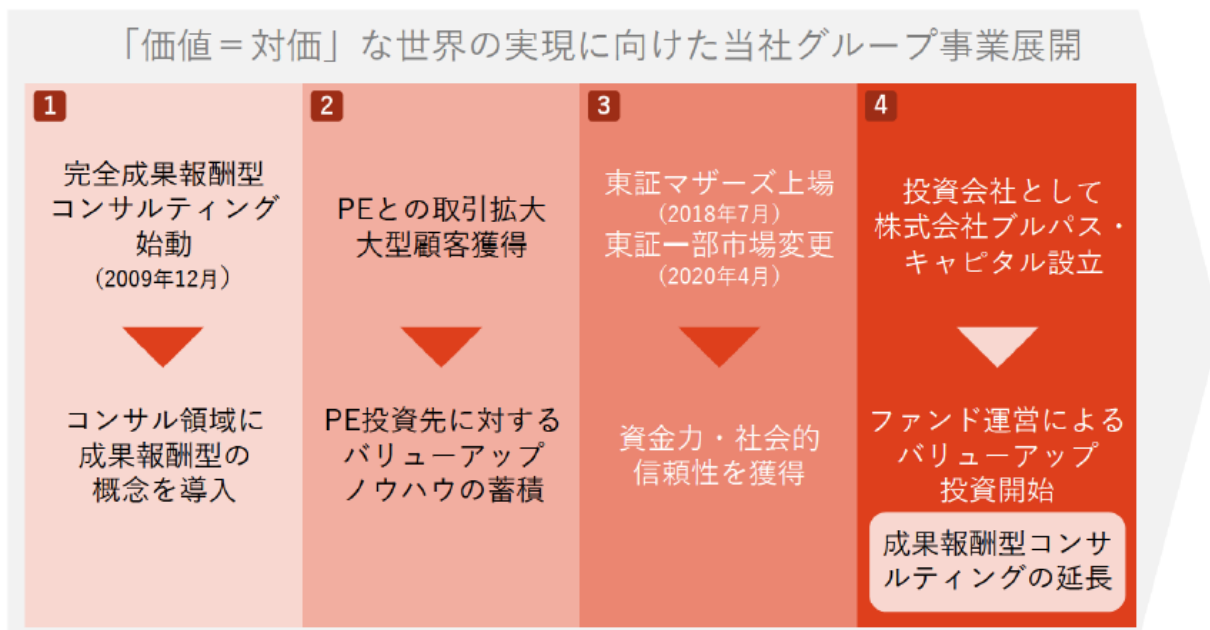
ポイントとしては強い営業力、われわれにはその営業力があるので、その部分、ソーシング力のところと、M&A のメンバーの確保もう進めて採用を確保しております。PE ファンド出身者、FAS 出身者、ローファーム出身者、外資の IBD 出身というところで、他の企業の M&A チームと比較しても、非常に強いメンバーがそろっていると考えております。

営業、ソーシングルートに関しては、もちろん M&A 仲介、証券会社の FA 等の紹介をいただいておりますが、われわれ独自のソーシング先として、これまでクライアント紹介いただいた紹介ルートを利用して、積極的にこれから進めていくところでございます。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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



最後に、M&A 施策、PE ファンド事業についてお話しさせていただきます。

PE ファンドに関しては、これまでわれわれのサービスを PE ファンドに提供してきましたが、実は会社設立当初からずっと思い描いてきたことであります。成果報酬というのは、定量的に成果を特定して報酬をもらうというビジネスですが、どうしてもコンサルティングをする中で測れないところもございます。そういう中では、最後はエクイティで成果を測るしかないというところで、上場後、資金もある中で PE ファンドを組成しようと考えておりました。

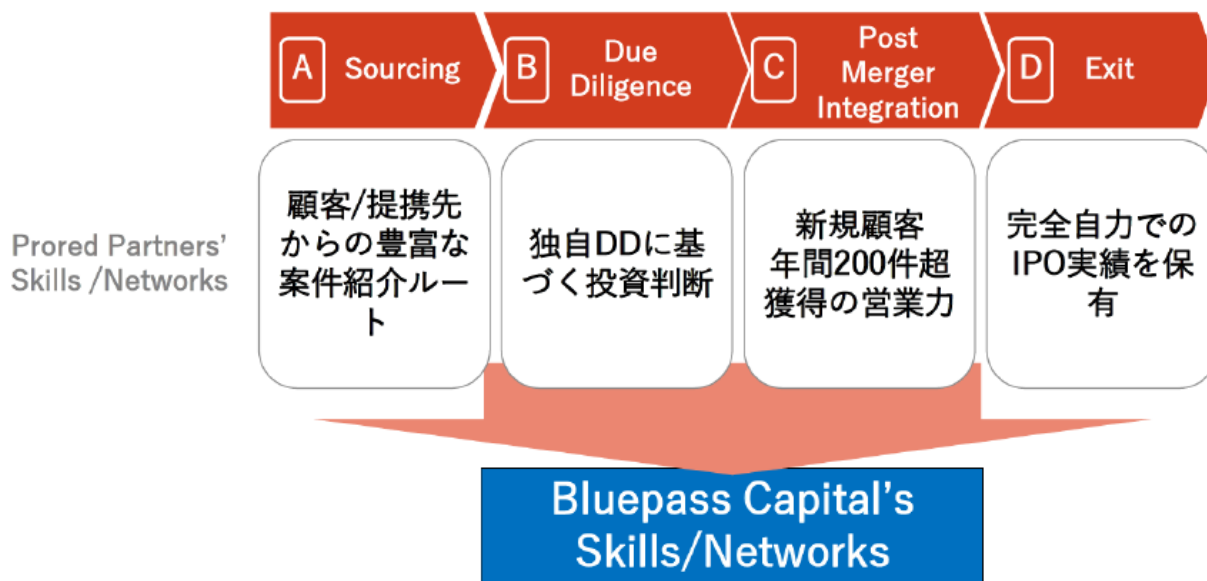
そのため、社員の中には、新卒で入ったメンバーが今ようやく、佐谷さん、新卒の採用説明のときに、PE ファンドの話をしていましたが、ようやくできましたね、と言っている者もいるぐらい、われわれにとっても大事なところであるビジネス。僕たちにとっては、成果報酬型のコンサルティングの延長にあります。

属人的なビジネスをこうやって標準化して、より付加価値の高いサービスを提供するということの延長にあると考えております。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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ファンドと差別化することが可能



今回、PEファンド、ブルパス・キャピタルという会社ですが、ポジショニングとしては、いわゆるスモールキャップのファンドです。多くのファンドさんは、スモールキャップから資金調達が大きくなると、ラージ、ミドルと伸びていくんですが。

われわれはスモールキャップなのですが、二つ特徴的なことがありまして。一つはレイター、上場前、N-1、申請期、もしくは上場延期企業に対しての投資を最後上場まで持っていくというところ。もう一つは、事業承継、カーブアウトのところ。

最終的には、SPACなど、運用会社、上場までできると、今、日本の法制度では無理ですが、そこまでできるといいなと考えております。

ブルパス・キャピタルの特徴ですが、二つあります。一つは、LP投資家としてプロレド・パートナーズが参画することで、プロレドのネットワーク、サービスを使えるというところ。そして、ブルパスの特徴というところ。

主には、他のスモールファンドよりもファンドのメンバーが多いです。倍以上います。メンバーの質が高く、ハンズオン実績豊富なメンバーが多い。IPOできるサポート体制がある。豊富な紹介ル

#### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ート、ソーシングに強い。現状、ファンドから依頼を受けるコンサルティングノウハウの提供もできる。この5つが強みとなっています。

3. 2021年10月期 重点施策 ③M&A施策 PEファンド事業

## PEファンドビジネスを通して目指す将来ビジョン

Prored Partners

「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

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

03. Priority Strategy

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

25

最後は、ブルパス、PE ファンドビジネスを通して目指す将来ビジョンについて説明させていただきます。

「価値」＝「対価」の世界の実現にあたっては、中小企業・中堅企業のバリューアップにこだわり続けるのは大事だと思っております。その過程で、プロ経営者の養成・輩出、そして中堅企業・中企業の成長、IPO というところに、しっかりと結果を出していきたいと考えております。

われわれは事業家というか、事業をしているメンバーとしては、ファンドに関してもしっかりとしたビジョンを持って拡大してまいりたいと思っております。

以上が、2021年10月期の重点施策の説明です。

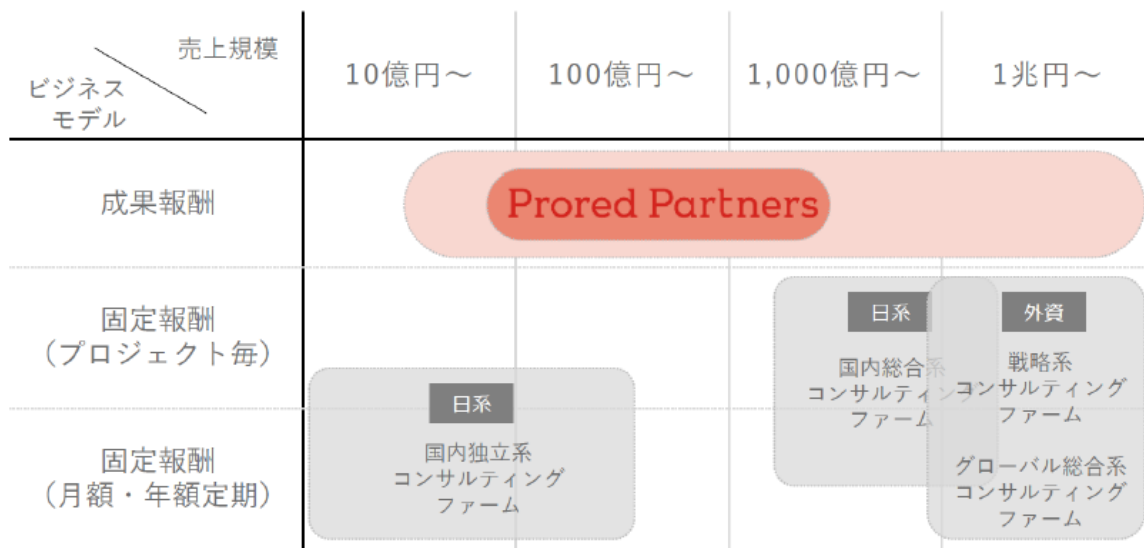
## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 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



それでは、中期成長戦略について説明させていただきます。

あらためて、プロレド、既存事業の事業環境について説明させていただきます。

プロレド・パートナーズのポジショニングですが、このグラフ、縦軸がビジネスモデル、成果報酬、固定報酬、プロジェクト前にワンショットでもらうのが真ん中です。一番下が固定報酬、月額、サブスクリプション型というんでしょうか。横軸が売上規模、10億円、100億円、1,000億円、1兆円とあります。

例えば、日系の一部のファームさんですと、左下に位置している、毎月報酬をいただいている感じでしょうかね。外資、アクセンチュアさん等であれば、1兆円のところをメインターゲットとしてサービス提供をしている。

これまで私もコンサルティング業界長いんですが、100億円から2,000億～3,000億円企業に、しっかりとしたコンサルティングを提供する会社はなかなかない、もしくは独立系の小規模のコンサルティング会社に限るという状況です。われわれとしては、この顧客に対してしっかりコンサルティングおよびサービス提供をしていきたいと考えております。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 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い売上規模100～3,000億円の企業に対して、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

次、成果報酬による新たなコンサルティングニーズの開拓です。

高額な経営コンサルティングの依頼の少ない、なかなか100億円で1億円の報酬を払うって難しい状況でもありまして、そこに対して成果報酬のコンサルティングを提供することで、われわれは新たな市場を醸成、つくってきたんですが、今後もこの市場は伸びると考えております。企業数としては1万5,000社程度あるマーケットでして、ここにわれわれは積極的に今後もサービス提供をしていきたいと。

コンサルティング市場全体では、DX、IT等を含めると、大体CAGR5%成長なんですけど、一般的なビジネスコンサルティングに関しては、IT、DXを含めないと、縮小傾向にあるという状況です。成果報酬型のコンサルティングに関しては、われわれが始めた当初はほぼなかったんですが、CAGR 大体10%の成長で伸びてきているというところなんです。

また、DX化やIoTの導入によって、従来定量化しづらかった業務分野の定量化も促進し、新たな成果報酬型のコンサルティングもどんどん増えていくのではないかと、われわれは考えております。

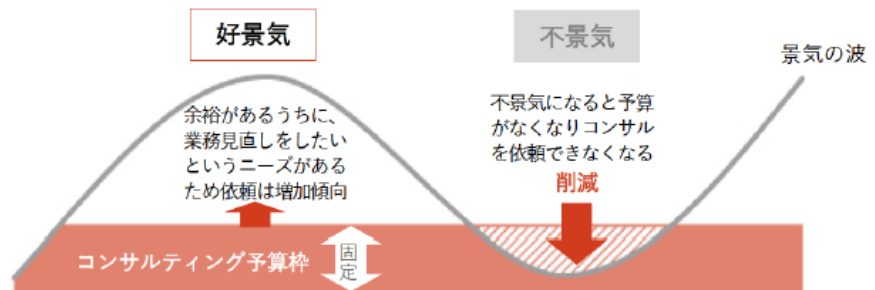
### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

成果報酬であれば予算枠がなくても取り組めるため、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



最後に、既存事業領域の環境に関してです。

今回のコロナは、ちょっと特別な状況もあるんですが、基本的には成果報酬は景気の変動の影響を受けづらいビジネスです。好景気であっても、成果報酬はニーズがありますし、不景気であっても、これは予算を取らなくても依頼ができる、かつ成果の出たところから報酬を支払うというビジネスモデルであるため、不景気であっても案件は増加傾向にあるというところで、非常に成果報酬のビジネス自体は景気の波を受けにくいモデルとなっております。

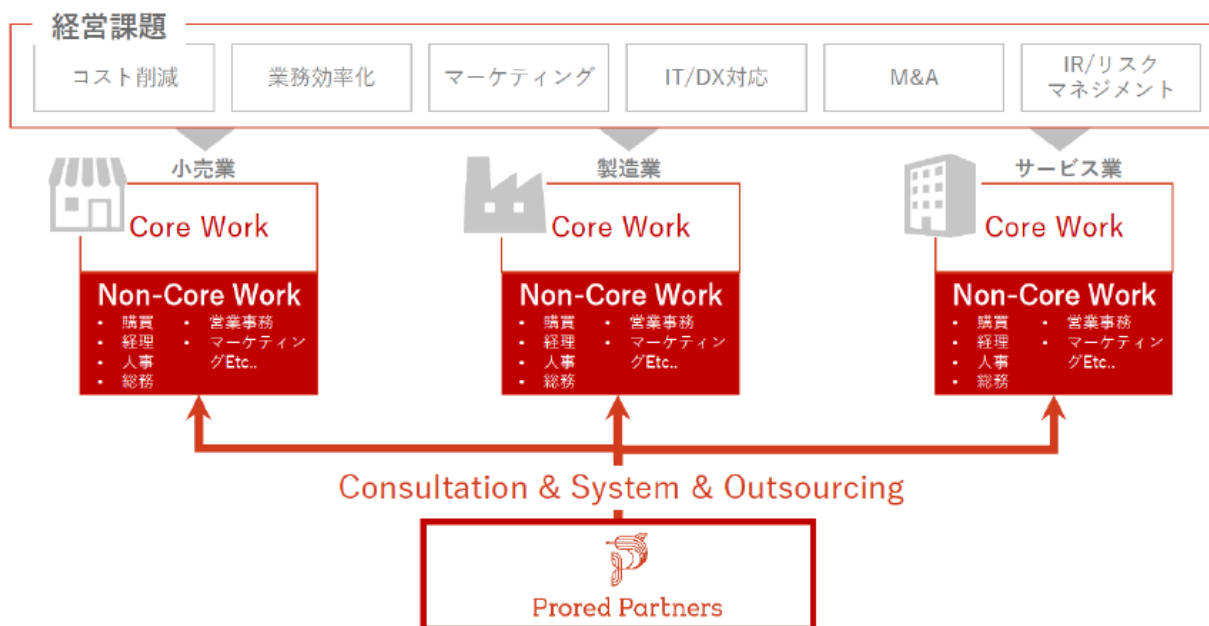
## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 目指す姿 – 中企業/中堅企業を支えるアウトソーサー Prored Partners

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・中堅企業を支援する”メインパートナー”としての地位を確立する



中長期的にわれわれが目指す企業イメージですが、中企業/中堅企業等を支えるアウトソーサーになっていきたいと考えております。コンサルティング、システム、アウトソーシングのワンストップサービスによって、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していきたいと。

釈迦に説法ですが、日本の生産性は非常に低い状況にあるとよく言われますが、実際、大企業は1人当たり1,300万~1,400万円程度生産性があり、中企業は500万~600万円という状況にあります。

そう考えると、決して大企業の実績性は諸外国と比べても低いわけではありません。一方で、アメリカに比べて日本の中小企業数は倍以上あると言われておりまして、結果、中企業、中小企業が非常に生産性の低い状況をつくっていると。

われわれとしては、そこをサポートすべく、中企業、小企業まではなかなか難しいんですが、中堅企業に生産性が上がるようなサービスを積極的に提供し、ノンコアサービスを一手に引き受けて、

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

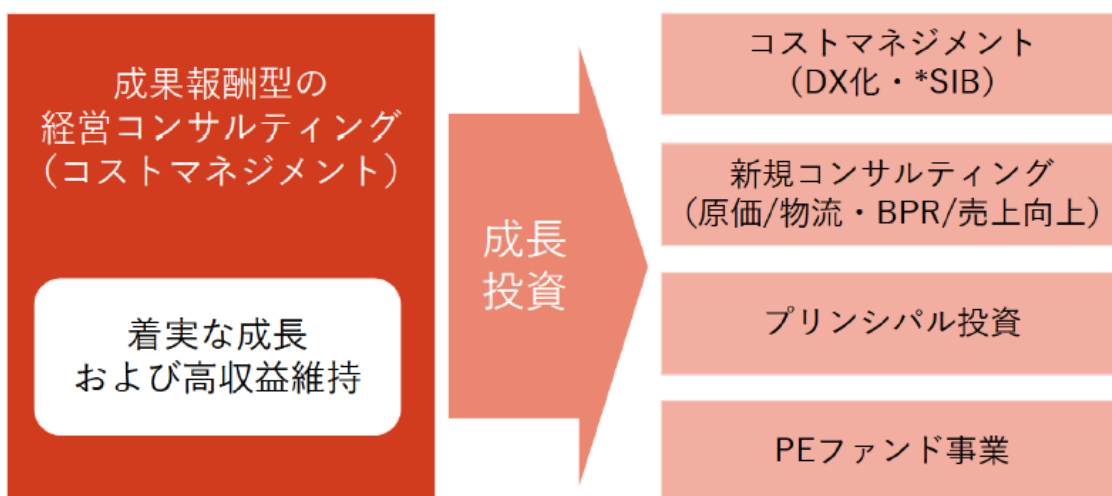
メインパートナーとしての地位を確立するというように、戦略的に進めてまいりたいと思っております。

#### 4. 中期成長戦略 ②中長期的な成長戦略

### 今後の成長イメージ－高収益維持と成長投資

Prored Partners

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EBITDAマージン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

04 : Our Vision and Growth Potential and strategy

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved.

31

次に、今後の成長イメージです。

今回、おととい決算発表を15時にしまして、その後、PTSでも売られまして、昨日は結構株価が下がってございました。今日、戻ってましたが、業務を執行している立場としては、あまり株価にそこまで言及するのとも思いつつ、できれば株価の乱高下は避けたいと思っております。この決算説明もなるべく早くするべきだったとは思っております。

多分、売られた背景としては、来期の売上に対して営業利益が低いというところの背景があるのかなと思っておりますが、もともとわれわれは営業利益30%というところは、ロードショーのときからずっと伝えてまいりました。

それはなぜかという、単純に高収益だけだと成長が止まると、今後の成長投資は、非常にわれわれにとって重要だと考えているという話はしてきたんですが、今回、もう今後に関して、成果報酬

#### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



型の経営コンサルティングに関しては、着実な成長と高収益を維持していこうとは考えているんですが、成長投資は間違いなくやっていく必要があると思っています。

先ほどのビジョンを達成するためには、既存の領域のコストマネジメントにも投資する必要がありますし、新規コンサルティングもそうです。そして、プリンシパル投資によって事業拡大、新たな会社に、グループになっていただく。そして、PE ファンド事業で、既存の領域で稼いだものを成長投資に向けていきたいということは、ご了承いただきたいなと思います。

#### 4. 中期成長戦略 ②中長期的な成長戦略

### SIBの取組例：自治体向け成果報酬スキーム案件

Prored Partners

地方自治体向けに、成果報酬でコンサルテーションを提供開始  
行政向けコンサルテーション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」

最後に、少し SIB の取り組みに関して補足させていただきます。

これは、今期というより中期戦略のものです。先ほどお話ししました、SIB は何かというと、端的に申しますと、自治体に対して成果報酬のコンサルティングを提供すると。成果報酬でビジネスをするということですが、2010年ぐらいにイギリスで始まりまして、日本には多分2014～2015年ぐらいに入ってきました、こういう取り組みがですね。去年、日本で初めて経営コンサルティングを成果報酬で実現したと。これは、日本で初めてです。

#### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

今回も、また新たに取り組んでいるんですが、今後は積極的に自治体に対して拡大していきたいと考えております。非常に税金を透明化するという社会的意義のあることですし、現状は利益という意味ではほぼ出ていない、CSRに近い取り組みなのですが、中長期的にはこの分野は伸びていくと思っております。われわれの一番ノウハウの強い部分ですので、積極的に取り組み、今後も継続的に公表していきたいなと思います。

以上、少し長めとなりましたが、本日の決算説明は終わりにさせていただきます。

ご清聴、どうもありがとうございました。

---

#### サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com





## 質疑応答

---

**司会**：それでは、説明は以上となりますので、質疑応答の時間に移りたく思います。

それでは、いちよし経済研究所、吉田様、ご質問をお願いいたします。なお、質問は1問ずつお伝えくださいますよう、お願いいたします。

**吉田**：それでは、3点ほどありまして、一つずつお願いします。

まず一つ目ですけれども、今回、基準金額の減少に伴う成果報酬の減少ということで、7ページ目に出ていますが。ホテルとか飲食業が厳しい状況だと思えますけど、業種別に言うと、こういったところに対する感応度というか、エクスポージャーは大体どんなような形なのかについて、ざっくりイメージを教えてくださいませんか。

**佐谷**：業種的には、基本はホテル、飲食、メーカーの一部という感じでしょうか。順番的にはホテル、飲食、メーカーの一部という感じ。GoToキャンペーンの対象になっているようなところというのが、一番イメージとしてつきやすいでしょうかね。

**吉田**：それがどれぐらいの割合かは、ざっくりで結構ですけれども、この金額から類推するしかないのでしょうか。何か教えていただければと思ったんですけど。

**佐谷**：そうですね、個別にはいろいろ出しているのですが、例えば飲食のスシローさんのように成長している会社もありますので、ここは業界全体というミスリードしちゃうところもあるので、今回ちょっと具体的な数字は差し控えさせていただきます。

**吉田**：分かりました。そうすると、この影響がどこまで続くかでいくと、今期のところにも入りますけど、13ページ目ですね。これは状況によっては、こういうことはまた起こり得る感じなんですか。

**佐谷**：コロナのようなレベル感の天災があれば、その可能性はもちろんありますね。過去には震災によって福島が影響を受けて、ほぼ福島県の事業が停止しました。その際には、福島県のクライアントに関しては、そういうことが起きたことは過去にもありました。

**吉田**：分かりました。2点目でございます。今期の業績を見る上でのヒントですね。12ページ目のところをお願いしたいんですけども、連結と単体の差を見ると、売上高で5.5億円、営業利益で

---

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



4,800 万円のマイナスというところ。これは知識経営研究所だと思っんですけども、のれんに関しては B/S で 3.6 億円乗っていて、何年償却で入れられているのかというところ。

あと、いわゆる今期の減益要因として砕いていきたいんですけど、13 ページ目にも売上の変動要素が出ていますので、この辺と併せて、今期一過性というか、特殊な減益要因をハイライトすると、どんな感じでイメージすればよいのかというところについて教えていただけますか。

**佐谷：**償却に関しては 12 年ですね。

**吉田：**はい。

**佐谷：**今期の売上の減少、成長ですかね、減少というか成長というか。もともとイメージ的には 10 億円ぐらい伸ばす、大体 30%成長というのは、IR 等でも伝えてはきましたので、それぐらいは考えておりました。

ただ、大体 4 月、5 月の新規訪問が完全にできない、さすがに初めましてのお客さんの 1 件目は、Zoom でもなかなか、いきなり Zoom でというのは難しいお客さんも結構いますので。既存の一度会っているお客様やリピートに関しては、Zoom 等での対応は可能なんですけれど。

なので、ここは大体、新規訪問の減った部分の件数を加味すると、3.2 億円程度と。あとは、基準金額の減少に関しては、今期よりも影響は少なくなっておりまして、1.3 億円ぐらい、まだ確定はしていないので、可能性はあるねというところをあぶり出して算出したという感じです。

**吉田：**そうすると、これと併せて補足ですけど、17 ページ目にコンサルタントの人数と売上の表がありますよね。1 人当たり生産性というか、売上高なんですけど、今期は 4,500 万円に、前期より悪くなりますという理由は、恐らく佐谷様が先ほどおっしゃられた 13 ページ目の売上高の減少要因、3.2 億円と 1.3 億円。

これを仮に今期の売上高に乗せて割り返せば 5,100 万円ぐらいになるので、この分ぐらいが一過性と言ったら何ですけど、減益要因に効くのか。つまり、そのまま売上が減少要因として 13 ページ目に残っていたのが、そのまま一過性なのかなという考え方でよろしいでしょうか。

**佐谷：**ポジティブに考えていただくと、そうはなりますね、確かに。ここも完全にコンサルタントにひも付く部分だけでもなく、逆に言うと営業だけで売上をつくるわけではないので、コンサルタントの質と人員もあるので。そこは、今おっしゃったのは完全に全てイエスという感じではありませんが、そういう見方はできます。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



**吉田**：分かりました。私から最後、3点目です。スライド 28 ページ目で、成果報酬型コンサルティング市場が CAGR で 10%というところのお話ですけども、御社が最初にこの成果報酬型コンサルティングを始めて、今、競合というか、どんな感じなんでしょうか。他もやり始めているところとかあるんでしょうか。

**佐谷**：ありますね。ハイブリッド（固定報酬+成果報酬）で、例えば外資系のコンサルティング会社が提案していたりというのは、PE ファンド様の入札等ではバッティングしますね。

**吉田**：これは、御社にとってはどういう形と書いていいですか。市場自体が普及するのにポジティブに考えていいのか、やはり、ちょっと頑張らないといけない要素となる、ネガティブに捉えるか、どっちと考えればよろしいですか。

**佐谷**：いや、すごくポジティブですね。

**吉田**：分かりました。以上です。ありがとうございます。

**司会**：続いて、Q&A 機能からのご質問に回答いたします。

最初に、パインブリッジ・インベストメンツのダン・ルー様からのご質問です。

新規商談の件数、受注などのペースは、コロナ前の水準に回復しましたか。生産性が伸びているとおっしゃいましたが、それを示す何か指標はありますか。

**佐谷**：新規商談の件数は、基本的にはコロナ前に戻ってはいます。12月には、ちょっとまだ数字としては見ていないのですが、少なくとも11月までは戻っております。あと、生産性が伸びているとおっしゃいましたが。

**園田**：生産性という点ですと、やはり弊社だとコンサルタントのメンバーというところがあるので、先ほど提示させていただいた83人というところが、一つの生産性の水準にはなるかなと思います。なので、それだけのメンバーがいますので、いわゆる案件についての対応力もアップしていると、一応そういった形になります。

**佐谷**：生産性、ぱっと聞いたときに、皆さん、先ほどいちよし様からの質問もありましたが、1人当たりの売上高が落ちているじゃないかということも、営業が減っているからそうなっているんじゃないかという部分もあると思うんですが。

このコンサルタントの中には、新規事業のコンサルタントも入っています。なので、新規事業は、比較的やはり既存のサービスよりも売上が低い状況にありますので、そこの実際の既存のコストマ

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ネジメントの売上に関しては、かなり高水準を維持している状況にあると考えていただければと思います。

**司会**：続いて、イシトビ様からのご質問でございます。

2021年10月期の成長投資は、どの程度の金額を業績計画に織り込んでいますか。

**佐谷**：これは、すみません、具体的には開示していないので、P/Lの計画から類推してもらえないのかな。

**園田**：そうですね。いわゆる、基本的なやはり成長投資のメインになるところは、人員の採用というところですし、当然DX化を進めるに当たっても、それに専門のメンバーの採用というところも、今後、随時計画していますので、それが今の売上に対する費用の計画の中に盛り込まれているというところなんです。

逆に言うと、そこまで、今の現段階ですと、大きな、人以外のところの費用がそこには入っていませんので、そこからちょっと類推していただくという形になるかと思います。

**佐谷**：それこそ、億単位で新たな投資をするときは、しっかりとした説明を事前に、いきなりP/L単体でこうです、短信の発表でこうですとしない、ちゃんと説明をした上で投資させていただきたいと思います。

**司会**：その他、ご質問はございますでしょうか。せっかくの機会ですので、ご質問はいかがでしょうか。

それでは、大和アセット、クリタ様からのご質問です。

知識ののれん影響は小さいと思われませんが、ブルパスの立ち上げコストをどの程度見込んでおられるのでしょうか。また、コンサル稼働状況についてお教えてください。基準金額の影響はどこまで続きますか。

**佐谷**：まず、ブルパスの立ち上げコストに関しては、管理報酬と往って来いという状況で、プラスマイナスゼロぐらいに考えていただければいいなと思います。資金調達も、初号ファンドにあるにもかかわらず、順調に推移しております。

次に、コンサルの稼働状況に関しては100%という状況です。基準金額の影響に関しては、今期が一番大きい状況で、来期が今、計画ベースで1.3、再来期、もしあるとしたら、1億円弱ぐらいかなというところで、その辺りで影響はあるんじゃないでしょうか。再来期じゃない、来期で1億円弱ぐらいあるかないかというところだと思います。これは感覚値です。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



**司会**：終了時間 10 分前となりましたので、次の質問を最後とさせていただきます。

それでは、いちよし経済研究所の吉田様、ご質問をお願いいたします。

**吉田**：お疲れさまです。すみません、2 回目です。せっかくの機会ですので、お願いします。

知識経営研究所もそうですけど、新事業も、今期はまだ赤字だと思いますけど、来期に関してどんなふうに見ておけばよろしいですか。来期は新事業 10 億円の売上だと、大体そのビジネスモデルも確立して、例えば汎用的になって、他のコンサルタントでもできるような形の運用ができるようになっていっているのでしょうか。

**佐谷**：そうですね。そのために今進めているという感じですね。来期、10 億円達成していたら、かなり営業利益はいいと思います。

**吉田**：今、何が課題となっていますか、そのビジネスモデルの構築のために。何かクリアしなきゃいけないハードルというところは、何が一番ハードルになっていますか。

**佐谷**：各チームリーダーがいるんで、そこは各チームリーダーのところの悩みなんです。新規サービスによっても違うんですが、やはりその成果ですね。成果の測るといところの難しさということと、その成果を出す、出し切る、しっかりとブレなく。

今回、立ち上げた時期も、コロナの状況と新規のまだ確立していないサービスの基準が、柔らかい状況の中での立ち上げなので、ハードルはより高くなっていたと思うんです。そこを、今、徐々に落ち着いてきて、また新たにこういう基準、こういう仕組みでやっていこうみたいなところを進めているところですかね。

すみません、何が難しいと具体的には言えないところではあるんですけども、ちょっとふわっとした回答で申し訳ないです。

**吉田**：そうすると、コロナ前に作った目標で来期 10 億円だったと思いますけど、コロナによって、ちょっと後ズレになっているような感じですか。

**佐谷**：来期ですよ。

**吉田**：はい。

**佐谷**：来期の数字は出していないので、具体的にいくらというのは、ちょっとここでは差し控えさせていただきますが。まあ、そうですね、今期の進み具合によりますね、本当に。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



**吉田**：分かりました。あと、さっきの知識経営研究所の黒字化のめどはどんな感じですか、来期は。来期というのは、22年10月期です。

**園田**：ちなみに、もう知識自身は黒字の形になっていまして、特段赤字というわけではないです。連結の数字が単体からほとんど増えていないというところで、多分そういうふうにお考えになられたかなと思うんですけど。

先ほど、ブルパスのお話が佐谷からもあったと思うんですが、結局は人件費とか、そういったところは会計期間、フルフルで発生するんですが。あとは、ファンドレイズの時期によって、実際、管理報酬というところが計上されるのが、このファンドレイズのとき特有、1年目特有の事象にはなるんですけど。そこで多少費用が先行するというのが、今回の連結の中に盛り込んであるという結果になっています。あとは、一部のれんの部分もあるという形です。

**吉田**：分かりました。ありがとうございます。

**司会**：それでは、以上をもちまして、株式会社プロレド・パートナーズ、2020年10月期決算説明会を終了させていただきます。

本日は、お忙しい中ご出席いただきまして、誠にありがとうございました。

**佐谷**：ありがとうございました。

[了]

---

#### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

