



## 株式会社プロレド・パートナーズ

2021年10月期第1四半期決算説明会

2021年3月16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]	2021 年 10 月期第 1 四半期決算説明会		
[決算期]	2021 年度 第 1 四半期		
[日程]	2021 年 3 月 16 日		
[ページ数]	28		
[時間]	17:00 – 17:37 (合計：37 分、登壇：15 分、質疑応答：22 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@scriptsasias.com

[アナリスト名]\* いちよし経済研究所 吉田 正夫  
SBI証券 森本 展正  
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、2021年10月期第1四半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ウェブ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。

最初に、出席者のご紹介をさせていただきます。代表取締役、佐谷進でございます。執行役員管理本部長、園田宏二でございます。

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もご確認いただけます。

それでは、これより2021年10月期第1四半期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**：株式会社プロレド・パートナーズ、代表取締役の佐谷です。本日は、2021年10月期第1四半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。

それでは、早速ですが、第1四半期決算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



FY2021 1Q Financial Result	
1. 2021年10月期 第1四半期 決算概要	P03
FY2021 Forecast	
2. 2021年10月期 業績見通し	P08
Priority Strategy	
3. 2021年10月期 重点施策	P11
Our Vision and Growth Potential and strategy	
4. 中期成長戦略	P19
Appendix	
Appendix	P23

ページめくりまして、2ページ目です。本日は四つのトピックということで、決算概要、業績見通し、重点施策、中期成長戦略というところで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

- 売上面については、計画通りの水準で着地（1Qの計画 8.6億円）
- 費用面については、積極的な人材投資（コンサル・新規事業）および社員の報酬体系の変更により1Qの人件費が増加
- 下期の売上増加に向け、営業面は温度感の高い業種・領域の案件獲得、コンサル面は人員の増員等を計画通り実施

## 2021年10月期1Q 業績

(連結)	売上高	8.8 億円		
	営業利益	2.1 億円		
(単体)	売上高	8.4 億円	前四半期比 ▲ 5.2%	
			対予算比 + 3.9%	
	営業利益	2.3 億円	前四半期比 ▲ 41.0%	
			対予算比 ▲ 13.2%	

まずは、最初の2021年10月期第1四半期の決算概要についてお話をさせていただきます。

業績ハイライトですが、主にポイントとしては二つございます。一つ目は、前回の決算説明会でお話した2020年の春の緊急事態宣言時の営業訪問の低下によって、売上が減少しているという部分ですが、ちょうどこの第1クォーターのタイミングで影響を受けております。二つ目は、計画通りに進んでいるというところです。1Qの売上が低下することは見積もって計画していました。ということで、計画は8.6億円、今回は連結で8.8億円という意味でいうと、計画通りの水準では着地しております。

また、費用面に関しては、積極的な人材投資というところで、コンサル及び新規事業において、かなり採用を進めております。プラス社員の報酬体系の変更により、1クォーターの人件費が増加している状況です。

下期の売上増加に向けては、営業面では温度感が高い業種・領域でしっかり案件が獲得できており、コンサル面の人員の増員等は計画通り実施していく予定です。業績ハイライトでした。

### 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

# 新型コロナウイルス感染症拡大の当社事業への影響 Prored Partners

2020年4月の緊急事態宣言下における営業活動制限は新規訪問件数を減少し、2021年10月期上期の案件数に大きく影響を与えたが、現時点ではほとんどの指標が回復・増加しており、今後は更に増加する見込み

重要指標	緊急事態宣言中 (2020/4~6)	現状 (緊急事態宣言中)	将来展望
初回訪問 件数	<ul style="list-style-type: none"> <li>大幅に減少</li> <li>-活動制限により営業訪問実施できず</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>増加</li> <li>-コスト削減ニーズの高まりで前年同期より高い水準で推移</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>増加見込</li> <li>-コスト削減ニーズの継続と営業メンバーの増員</li> </ul>
契約率	<ul style="list-style-type: none"> <li>増加</li> <li>-危機感のあるクライアントとの営業が増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>増加</li> <li>-危機感のあるクライアントとの営業が増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>増加見込</li> <li>-引き続き経済不安定な状況が続くため、契約率は高止まると想定</li> </ul>
PJT当たり 報酬	<ul style="list-style-type: none"> <li>減少</li> <li>-費用ボリューム減少により報酬も減少</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>減少</li> <li>-費用ボリューム減少により報酬も減少</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>現状と同水準見込</li> <li>-温度感が水準が継続すると想定</li> </ul>
PJT期間	<ul style="list-style-type: none"> <li>延期</li> <li>-コロナにより社内決裁・調整に時間を要する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>変化なし</li> <li>-コロナ禍における新しい業務スタイルが確立しつつある</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>現状と同水準見込</li> <li>-コロナ禍における新しい業務スタイルが確立</li> </ul>

次に、新型コロナウイルス感染症拡大の当社事業への影響です。この部分に関しても、前期、1~2億円程度の影響で、今期に関しては、前期営業に行けなかったことから影響を受けている部分はありましたが、今回の緊急事態宣言1月、2月、今も続いておりますが、初回訪問件数、営業面に関してはほぼ影響がない状況です。今回のこの決算発表にZoom等がかなりというか、普通に定着しており、逆に交通費等もかなり圧縮している状況です。

また、こういう経済状況が不安定である中で、コスト削減、単純に営業を、少しお話を聞きたいというレベル感ではなくて、しっかりクライアント様においても契約を進めたいという数が増えてきている状況にあります。そういう意味では、今期に関してはコロナの影響はほぼないと考えていただいて、問題ございません。

## 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

プロレドの進捗は当初の計画通り順調に進んでいます  
 グループ会社の進捗も同様に当初の計画通り順調に進んでいます（知識経営研究所の公共部門売上が3月、9月に集中しているため、計画通りに推移）

(単位：百万円)

	2021年10月期 1Q (実績)	2021年10月期 (予想)	達成率 (%)
売上高	882	4,349	20.3%
プロレド	839	3,795	22.1%
その他	42	554	7.7%
売上総利益	554	—	—
販売費及び一般管理費	341	—	—
営業利益	213	1,264	16.5%
EBITDA	242	1,313	18.4%
EBITDA/売上高	27.4%	30.2%	—

次、6 ページです。

P/L のサマリーですが、プロレドの進捗は当初の計画通り順調に進んでいます。グループ会社の進捗も同様に当初の計画通り順調に進んでいます。若干、知識経営研究所の公共部門の売上が3月、9月に集中しているため、売上は未達じゃないかと思われるかもしれませんが、実際、第2クォーターではしっかり売上が上がってきます。ということで、計画通りに推移している状況です。

## 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

## P/Lサマリー（プロレド単体）

売上、営業利益、及び営業利益率は計画通りの水準で推移

(単位：百万円)

	2019年10月期 (実績)	2020年10月期1Q (実績)	2020年10月期 (実績)	2021年10月期1Q (実績)	対前同期比 増減率 (%)
売上高	2,641	886	3,270	839	▲5.2%
売上原価	595	206	924	298	+44.5%
原価率	22.5%	23.3%	28.3%	35.5%	
売上総利益	2,046	679	2,346	541	▲20.3%
粗利率	77.5%	76.7%	71.7%	64.5%	
販売費及び一般管理費	980	286	1,130	309	+8.1%
販管費比率	37.1%	32.4%	34.6%	36.9%	
営業利益	1,065	392	1,216	231	▲41.0%
営業利益率	40.3%	44.3%	37.2%	27.6%	
経常利益	1,046	392	1,189	231	▲41.1%
税引前当期純利益	1,046	120	1,189	231	▲41.1%
当期(四半期)純利益	682	272	869	160	▲41.1%

プロレド単体のP/Lサマリーですが、売上、営業利益、及び営業利益率は計画通りの水準で進行している状況です。

1点、原価率の増加ですが、継続的な人員採用、コンサルタント、新規事業の人件費で、あと社員の報酬体系の変更によって少し膨れ上がっております。ただ、当初計画していた水準ではありません。以上です。

## 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

2021年10月期から連結ベースでの計画を策定  
 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30%に着地  
 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	—
(内訳) プロレド	—	3,795	—
その他	—	554	—
営業利益	—	1,264	—
EBITDA	—	1,313	—
<b>EBITDA/売上高</b>	<b>—</b>	<b>30.2%</b>	<b>—</b>
(単体)			
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>	

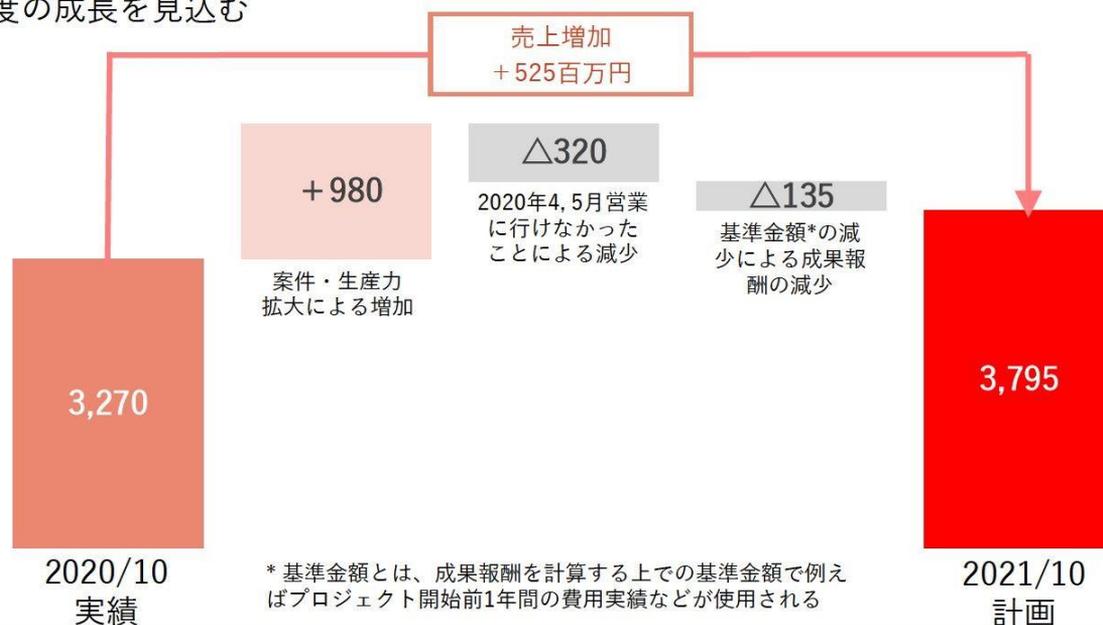
それでは、2021年10月期の業績見通しに関して説明させていただきます。

ここは、前回の決算の説明としていた部分と変わりはありません。連結ベースで43億円、そしてEBITDA30%、単体では約38億円です。営業利益は34.6%を目指して、計画通り進んでいる状況です。

## 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

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..

10

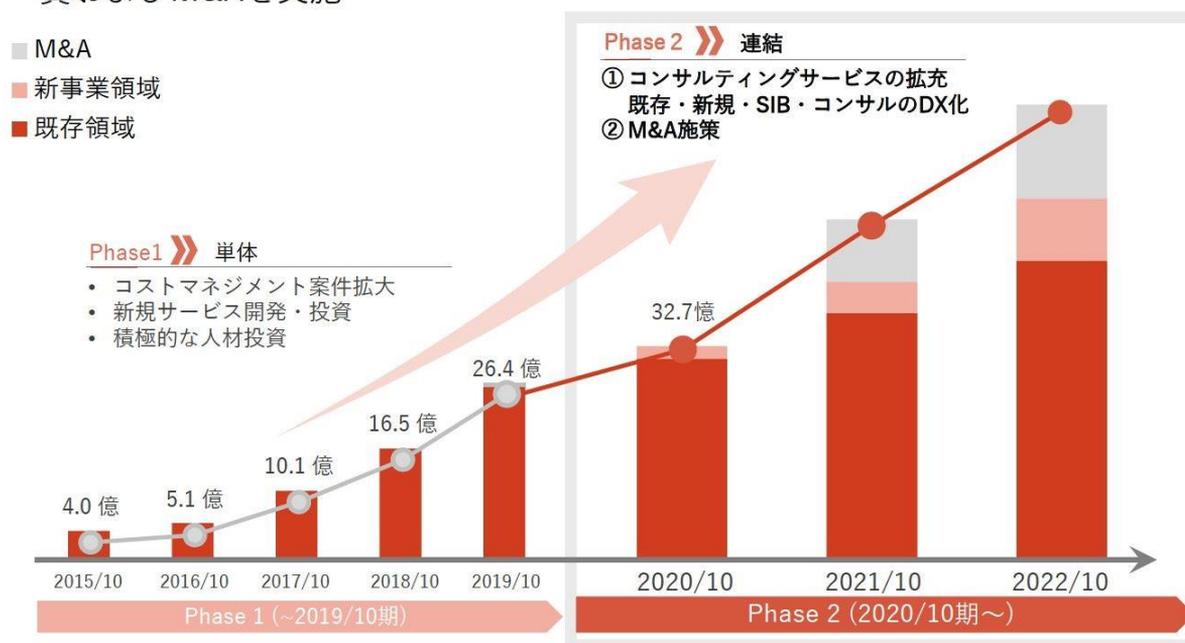
プロレド単体の売上計画に関しても、コンサルタントはかなり増加しております。ただ、30%程度の成長を見込んでいたのですが、新型コロナウイルス感染症拡大の影響によって、昨年の4月、5月、6月の営業活動制限によって、今期通年で3億円程度へこむ見込みというところです。

結果、37億9,500万円という計画になっております。これは、前期決算末で話した内容と重複いたします。

## 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事業領域にて施策を実施  
 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への投資およびM&Aを実施



03. Priority Strategy

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

12

それでは、2021年10月期の重点施策に関して、少し変わった部分があるのでご説明させていただきます。

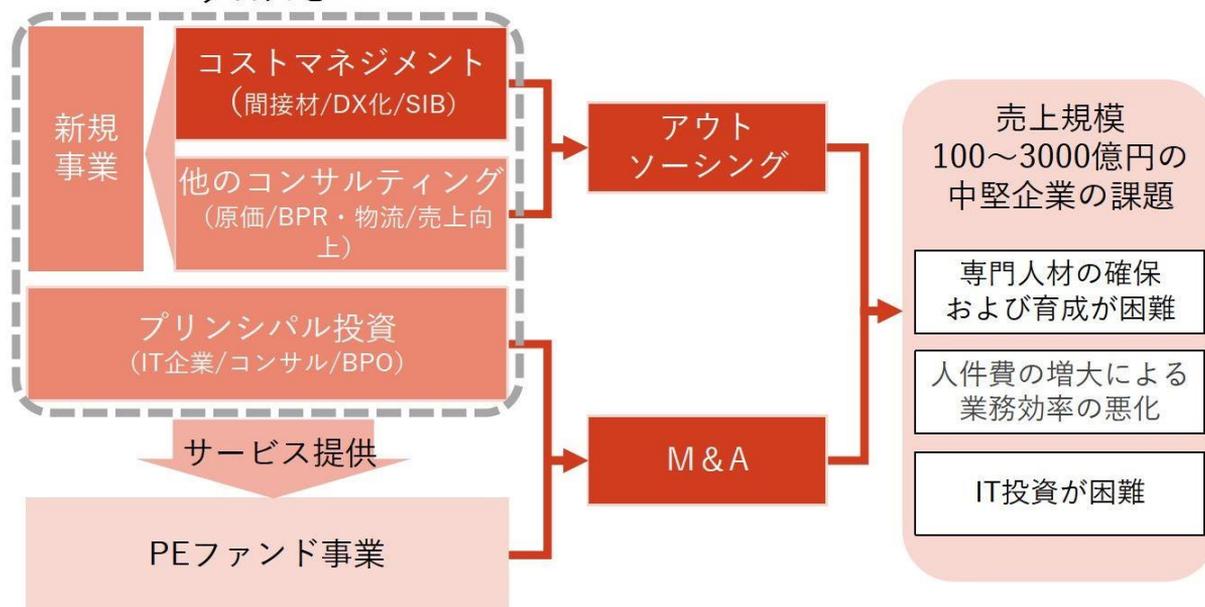
2021年10月期重点施策の内容及び成長に関しては、連結になったのは前期からですが、連結の経営という意味では今期から進めているというところです。今後も連結、積極的にM&A、あと既存のコンサルティング事業の拡充、プラス新規事業に力を入れて成長させていきたいと考えております。この軸に関してはぶれてはおりません。

## 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×新規事業×M&Aを軸に対象顧客へアプローチ Prored Partners

売上100～3,000億円の企業にコンサルティング会社からのアプローチも少なく、アウトソーシング/DX化も進んでいない。多様なサービスにより新規開拓およびクロスセルを促進



イメージとしましては、成果報酬型のコンサルティングというビジネス自体、売上数十億円から2,000～3,000億円ぐらいの企業にすごくはまるサービスでございます。その規模の会社様においては、ほぼほぼ外資系のコンサルティングファームや、大手のコンサルティングファームが入ってこないという部分で、われわれがそこをしっかりと抱え込んでいきたい、そのためのコンサルティングメニュー拡充というところを進めております。

### 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

## 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

その一つが、M&Aの施策というところで、前期、知識経営研究所のM&Aを進めていったと、今後も、このようなコンサルティング会社やシステム会社を中心にM&Aを進めていきたいと考えております。

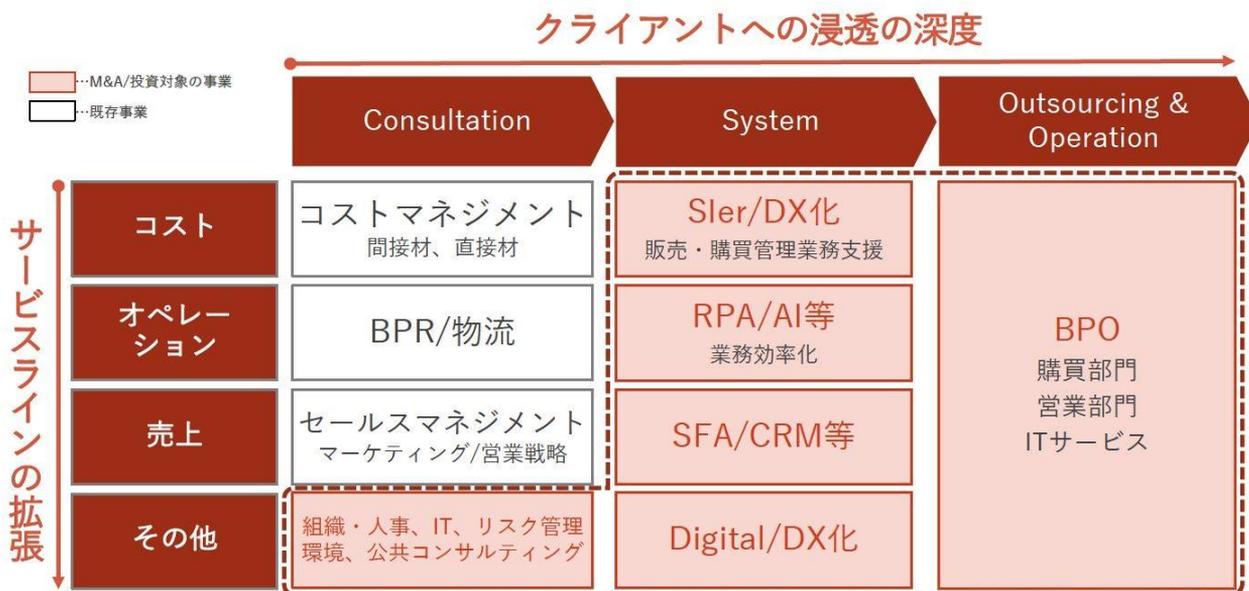
### サポート

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

# 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100～3,000億円の企業に対し、コンサルティングを入りにDX/システム化、BPOの提供と多面的なサービス展開を目指す

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



具体的には、過去に何度か出していますクライアントの浸透度、Consultation を営業のフックに System の導入、Outsourcing までもっていくと、サービスラインの拡張という軸で、M&A を進めていきたいという部分です。

また、M&A のチームに関しては、しっかり専任部署ももう稼働しており、いくつか検討している状況です。

## 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

## 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	バリューアップ/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
	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
IT関連	DX/システム構築/AI	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 AIに関しては自然言語処理をコンサルティングビジネスに活用
	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
	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

具体的な投資対象のテーマと事業イメージに関しては、16 ページ記載の内容のとおりですが、コンサルティング、IT 関連を主軸に M&A を進めていくという状況にあります。

### 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

2021年1月29日1stクローズの完了

- みずほ証券株式会社、株式会社みずほ銀行、株式会社福岡銀行、株式会社プロレド・パートナーズ、他金融機関3社等より1stクローズで65億円の出資を受け、ドルフィン1号投資事業有限責任組合を組成
- 最終的には運用総額100億円を計画。ソーシング等順調に進捗



BLUEPASS CAPITAL

ファンド規模	運用総額100億円
投資対象企業規模	20～100億円程度（企業価値ベース）
ファンドコンセプト	プロレド・パートナーズのコンサルティングを活用したハンズオン支援を主軸とするバリューアップ・ファンド

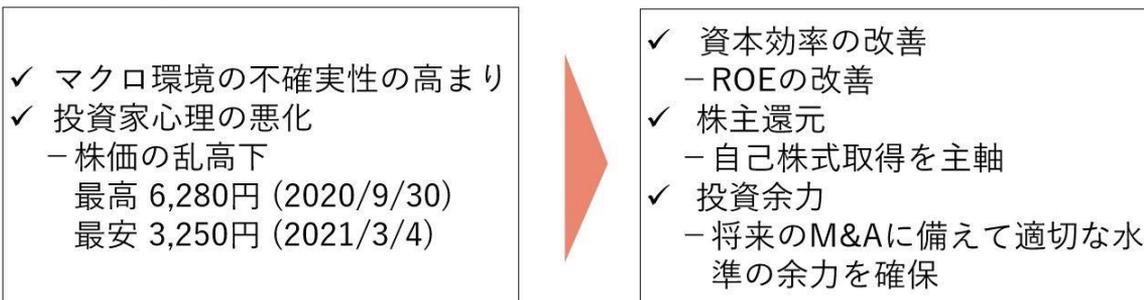
次に、ブルパス・キャピタルの進捗ですが、ブルパス・キャピタルも昨年、会社設立いたしましたし、無事1月29日に1stクローズの完了をいたしました。問題なく運用を進めておりまして、ファイナルクローズのほうでしっかり100億円調達できるよう進めています。

## 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@scriptasia.com

今後、資本効率の改善及び株主還元を実現すべく資本政策を積極的に実施  
マーケット状況を鑑み、株主還元目的で自己株式取得を取締役会にて決議

資本政策方針



自己株式取得の概要

- 取得対象株式の種類 当社普通株式
- 取得し得る株式の総数：35万株（上限）
- 株式の取得価額の総額：10億円（上限）
- 取得期間：2021年3月17日～2021年10月31日

次に、資本政策ですが、今回、株価がかなり乱高下しているというところもありまして、株主還元の一環も含めて、資本政策を積極的に実施させていただきます。今回の資本政策に関しては、株主還元に関しては、自己株式の取得に関する件です。

背景としましては、マクロ環境の不安や、われわれのビジネスに関する考え方との相違によって、われわれ長期で見ているのですけれども、現状、成果報酬型ビジネスという、四半期ごとの数字によってかなり株価が乱高下するという、ちょっと不本意な結果にもなっておりまして、そこに対するメッセージという部分もあります。実際、株価の最高が6,280円、最安値が3,250円と倍近く違っていると、非常に大きなボラティリティになっているところがあります。

今後も、適時適切に情報開示を心掛けていこうとは考えておりますが、より市場に対してしっかり会社経営、株価に対してもしっかり見ていくというところで、今回、このような対応を取りました。条件に関しては、記載のとおりです。

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

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	<b>Prored Partners</b>			
固定報酬 (プロジェクト毎)	日系 国内独立系 コンサルティング ファーム		日系 国内総合系 コンサルティング ファーム	
固定報酬 (月額・年額定期)			外資 戦略系 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	

それでは、中期成長戦略ですが、ここは前回、決算説明で話した部分と重複するところがあるので、端的にお話させていただきます。

先ほどお話ししましたように、成果報酬型のビジネスモデルというのは、100億円から2,000億～3,000億円ぐらいの会社にかかり刺さっていく状況で、ここでは競合が非常に少ないということです。

### 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

## 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100～3,000億円			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

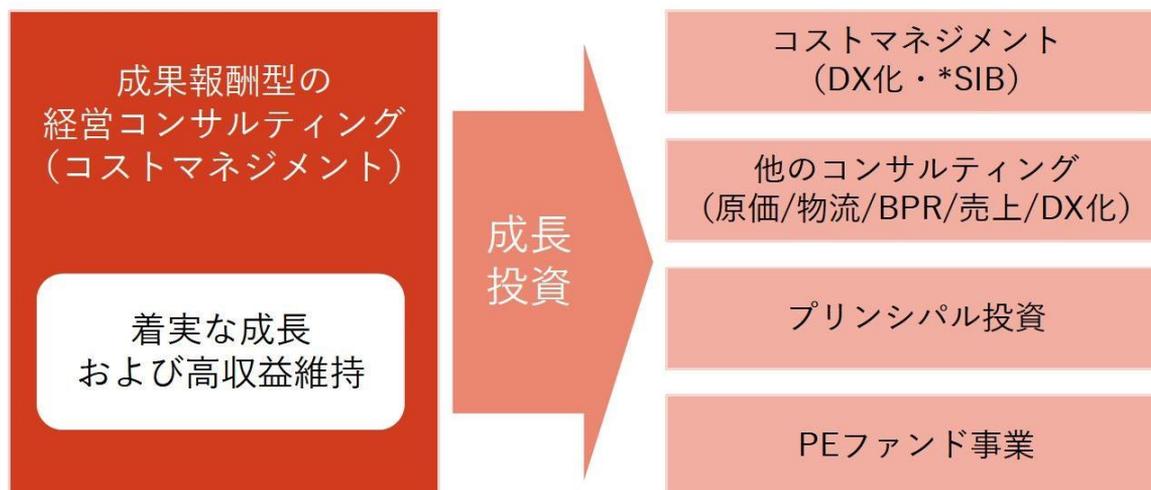
だいたい100億円から1,000億円以上の企業というのは、1万4,000～1万5,000社あるという状況です。われわれの今の顧客の累計獲得数では、1,000社以上というところです。営業訪問数でいうと、5,000社程度です。

### 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

今後の成長イメージですが、これまでどおり成果報酬型の経営コンサルティング、しっかりキャッシュを獲得できるところで獲得して、そこを確実に成長させて、プラスそのキャッシュをコストマネジメント、DX化やほかのコンサルティングに向けて、新たな収益をつくっていくというところを進めていく。そしてM&Aにも活用していくというところをしっかりと進めてまいりたいと思います。

以上で、本日の決算説明は終わりになります。

### 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

## 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。

いちよし経済研究所、吉田様。マイクの解除をいたしましたので、ご質問をお願いいたします。

**吉田**：お世話様です。いちよし経済研究所、吉田です。

**佐谷**：ありがとうございます。

**吉田**：では、いくつかあります。よろしく申し上げます。緊急事態宣言の影響で営業に行けなかったというところの金額ですが、通期では3.2億円というところですけども、この第1四半期では丸々なのか、もしくは一部2Qにずれ込むのか、その辺について教えていただきたいのと、まずこちらについてお願いします。

**佐谷**：2億後半なので、ほぼ1Qですね。そういう意味で言いますと。

**吉田**：では、あと数千万、2Qにまだ少しあるということですね。

**佐谷**：その程度ですね。はい。

**吉田**：分かりました。あと、二つ目ですが、基準金額の減少による成果報酬の減少1.3億円というのがありましたけど、通期のところですね。これは、通期全体に利く話だったのでしょうか。特に1、2なののでしょうか。

**佐谷**：いや、これは全体に利く話ですね。

**吉田**：分かりました。では、1Qから4Qまで数千万ずつマイナスの影響があるということですね。

**佐谷**：そうですね。ただ、それを踏まえて計画しているので、1Qが計画通りというところですね。

**吉田**：分かりました。そこで、最近、電力料金がすごく上がっていますが、御社のビジネスに対する影響というところで、例えば、そのことがこの基準金額の減少につながるようなことはあるのでしょうか。

---

### 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



**佐谷：**いや、弊社はないですね、そこは。どちらかというところをどうにかしてほしいというところでご相談が増えているという感じですね。

**吉田：**そうすると、御社にはむしろチャンスというか、ポジティブ。

**佐谷：**チャンスというわけでもないですけど、そういう相談が増えているとは聞いています。ただ、プロレドに影響あるかというところはない状況です。その影響はありません。

**吉田：**市場連動型プランを導入しているお客さんがいないということによろしいですか。

**佐谷：**われわれとしては、そこを推奨しているわけではありません。

**吉田：**分かりました。ありがとうございます。あと、3点目ですけども、売上原価が第4四半期と比べると、そこそこ、どうでしょうか、5,400万ぐらい増えているような感じですが。先ほどコンサルタントの人数を増やされたというのと、あと、報酬体系の変更とおっしゃられましたけれども、こちらについてもう少し教えていただければと思うのですが。

**佐谷：**細かくはちょっとあれなので、コンサルタントのその業績達成賞与という報酬が、賞与があったのですけれども、コンサルタントだけではない、全社員ですね。それを業績達成賞与というものではなくて平準化したというところなんです。いつもその業績達成賞与に関しては、第2Qぐらいから計上し始めたり、第3、第4Qで計上したりというところではあったのですけれども、そこはもう平準化したというところなんです。

**吉田：**そうすると、これまでクォーターごとに見ると、前期は利益が下期のほうに減っていくような形だったのですが。今回の報酬体系の変更で、そこは平準化されるような感じでしょうか。

**佐谷：**そうですね。その報酬の待遇の部分は平準化されますね。

**吉田：**分かりました。あと、コンサルタント人数は、前期末が83名だったと思いますけども、今期はどの程度増やされるご計画というか。

**佐谷：**今期の計画ですか。計画ちょっと開示はしていないのですが、成長にのっかって1.3倍から1.4倍ぐらいは増やしたいとは考えております。

**吉田：**なるほど。そうすると、だいたいこの第1四半期は1.3から4倍に増やす人数の平準化された感じですか。それとも、ちょっと偏って採用した感じですか。

**佐谷：**採用は、順調に進んでいますね。前々期よりもですね。

**吉田：**分かりました。むしろちょっと早めに採用しているというか。

---

## 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



**佐谷：**そうですね。やはり、コロナの影響もあるのと、プラスわれわれ自身も東証一部にあって、かつPEファンド等も作ったこともあって、比較的ブランディングというところまではないのでしょうけど、マーケットに認識されつつあるというのはあるかもしれないですね。

**吉田：**分かりました。ありがとうございます。また追加で質問させていただくかもしれません。

**佐谷：**ありがとうございます。

**司会：**続きまして、Q&A機能よりご質問にご回答いたします。

モリモト様より、P4の単体営業利益は予算比マイナス13.2%とありますが、この下振れは誤差の範囲内。2Q以降挽回できるため、計画通りという理解でよろしいでしょうか。

**佐谷：**はい。予算。対予算比ね。そうですね。ここに関しては、誤差の範囲ですし、最終的には社員の報酬体系のところでは標準化されますので、計画通りと考えていただいてよろしいかと思えます。

**司会：**そのほか、ご質問事項はございますでしょうか。吉田様、ご質問をお願いいたします。

**吉田：**2度目ですいません。ありがとうございます。さっきの質問に絡むかもしれませんが。

第1四半期は非連結だった前期実績に対して、営業利益が半分程度になっていますけども、去年3.9だったのが2.1になっています。今後ですが、第2四半期、第3四半期といくにあたって、第2四半期ぐらいから前年比プラスになってくるのでしょうか。それとも、報酬体系がやはり去年と違うので、第2もちょっとやはりそんなに良い数字ではなくて、第3、第4ぐらいから前年同期比でプラスになってくるイメージでしょうか。

去年がちょっと上期寄りだったのでなんとも言えませんけども。ちょっとそのご計画のクォーターごとのイメージがもしあれば。なので、今回のようにちょっと低く見えても、ある程度、心の準備ができますので。

**佐谷：**そういう意味ではそうですね。第3、第4に寄っていきますね。

**吉田：**分かりました。

**佐谷：**これ報酬体系はあれだね。資料を社員の報酬体系にしないとコンサルティングの報酬体系と勘違いする可能性があるね。

**園田：**では、一つちょっと補足で。一応、費用の部分については、先ほど佐谷からお話しありました社員の報酬体系のお話しというところと。あとは例年、営業利益率が四半期でどんどん落ちてい

---

## 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



った理由としてはやはり、継続的な人員採用によって、そのコンサルティングのメンバーの人件費が四半期、クォーターごとに右肩上がりになっていくと。この二つの要因がありました。

その報酬の改定という部分については、佐谷から説明があったとおり、どんどん四半期ごとに改善していくという方向にいきます。ただ、継続的な採用というところについては、今期も今年もやっておりますので、そういった部分だと費用自体は増えてはいきます。ただ、当然それに見合った形で売上がクォーターごとにどんどん上がっていきますので、利益という部分では計画に近づくという形にはなっていくという形です。

**吉田：**分かりました。そうすると、さっき利益面で伺ってしまいましたけど、売上に関してはもう第2四半期から結構、増収ペースになっていくというか、さっきの特殊要因がなくなるので、プラスになっていくと思っていいいのですね。

**佐谷：**はい、おっしゃるとおりです。

**吉田：**分かりました。ありがとうございます。あと、今回、第1四半期の説明会というところですけども、今後は毎クォーターごとにこのように発表日当日にやられるのでしょうか。

**佐谷：**はい。そうです。今後、それは株主様からのいろいろ、要望等もございまして、今後は決算発表当日に決算説明会を行います。

**吉田：**分かりました。ありがとうございます。以上です。

**司会：**続きまして、Q&A 機能からのご質問にご回答いたします。パインブリッジ・インベストメンツ、ダン・ルー様よりご質問です。

1Q単体は売上が対計画に振れなのに、利益が下振れたとは、報酬体系の変更が計画に織り込まれていなかった減益要因だからでしょうか。

**佐谷：**はい。おっしゃるとおり、そうですね。社員の報酬体系の変更というのは急遽変更したところがございまして、ただ、全体の計画ではまったく数字としては変わらないので、変更を決断したというのはあります。そこが一つですね。あと、もう一つ言うと、採用が想定よりも進んでいるというのは一部あります。

**司会：**続きまして、住友生命、アキタ様よりご質問です。

各社がコロナ禍でコスト削減を進めることで企業が筋肉質になり、コロナ収束後に基準金額がコロナ前の水準に戻らず、御社の成果報酬の水準が1段低下し、営業利益率30%が難しくなるというリスクはありますでしょうか。

---

## 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



**佐谷：**そこは、もちろん当然難易度というのは上がってはいくのですが、コスト削減というテーマ自体、もう何百年もあるテーマでして。われわれ自身も当然、何十回、何百回とプロジェクトを経験する中で、より質の高いコスト削減を提案できるようになってきておりますので、その部分に関しては特段心配しておりません。また、われわれ自身がクライアントとする企業数においても、われわれが見ているマーケットに対して10分の1もまだ取れてはいないので、そういう意味ではまだ今後も顧客開拓という部分では十分余地があるとは考えております。

**司会：**そのほか、ご質問はよろしいでしょうか。

**ルー：**もしもし、すいません。先ほどチャットでご質問したパインブリッジのダン・ルーです。いつもお世話になっております。追加ですけど、報酬体系は通期計画後、急遽変更されたということですけど、これはどうして、何があったのでしょうか。

**佐谷：**一番の理由は、採用の部分ですね。今まで業績賞与を約1カ月分、全社員に提供してました。簡単に言うと、業績良いときに賞与を1カ月分追加で出しますよ、みたいな取り決めになっていたのですが、上場して、利益が出続けている中で、例えば下方修正にしたとしても基本は出すという状況がありました。

そのため、実質的には業績賞与というのは全社員、もうなんとなく配られるものだという認識はありました。ただ、採用のときにそれを年棒に入れて見せられるかということそうでもなくて、業績賞与を抜いて出す必要があります。どうしても採用するときに待遇というのは、採用できる、できないを決定づける一つのファクターにはなっています。われわれとしては実際出している金額を正確にマーケットに出すために、業績賞与ではなくて、それを今の年棒に組み入れることで採用を強化しようとした狙いがあります。

**ルー：**なるほど。分かりました。ありがとうございます。

**司会：**続きまして、SBI証券、森本様よりご質問です。

新規事業領域のプロジェクトの進捗、成果等について状況を教えてください。

**佐谷：**はい。特に新規事業領域に関しては詳細まだちょっと細かくは申し上げられないのですが、端的に申しますと、コンサルティングで培ったビジネスを一部システム化して、顧客にも提供していきたいと考えているところを今、進めているという状況です。

**司会：**続きまして、ゴールドマン・サックス証券、ミヤザキ様。ご質問をお願いいたします。

**ミヤザキ：**ゴールドマン・サックスのミヤザキと申します。ありがとうございます。

---

## 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@scriptasia.com



中期的な成長のドライバーについてお伺いしたいです。M&A とか新規サービスへの投資というのもございましたが、ベースとなる伸びののところに関しては、やはりコンサルのところでいくと、人員の拡充というのが大きな要素になるのか。それ以外にこの先を考えていく場合に、何かマーケティングや、ほかのところの効果が成長のドライバーになるのか。やはりある程度、人材をしっかりそろえた上で、コンサルを進めていくということがメインの売上成長のドライバーになるのか、ちょっとあらためて確認をさせていただけますでしょうか。お願いいたします。

**佐谷：**はい。ありがとうございます。主には三つですね。一つは営業リード獲得の部分です。二つ目が法人営業チームです。具体的には人数と個々の営業クオリティのところですね。最後、三つ目がコンサルタントというところですので、この三つをうまくどこかだけが過剰になるわけでもなく、全体で増加させるというのは非常に大事なポイントですね。意識的に考えているのは、マーケティング、リードの獲得の部分プラス営業のところを先行して増やすようには意識しております。

**ミヤザキ：**なるほど。一つ目のリード獲得のところというのはマーケティング広告的なところがポイントになって、法人営業とコンサルタントというのは御社として人員を拡充させるということがポイントになるという、そういう理解でよろしいでしょうか。

**佐谷：**そうですね。またリードのところは広告や、例えば、インバウンドのウェブの SEO 対策という部分もあるのですが、それ以上に顧問ですね。弊社、800 人程度の元大企業のメーカーの社長様の方などの顧問の方プラス、法人のいつもお手伝いいただいている金融機関、証券、銀行様からのサポート、ご紹介というところも非常に大事にしているところであります。

**ミヤザキ：**なるほど。分かりました。どうもありがとうございます。

**司会：**そのほか、ご質問はよろしいでしょうか。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、2021 年 10 月期第 1 四半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。

[了]

---

## 脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載

---

## 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



## 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

