



株式会社プロレド・パートナーズ

2021年10月期第2四半期決算説明会

2021年6月11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 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2021 年度 第 2 四半期		
[日程]	2021 年 6 月 11 日		
[ページ数]	37		
[時間]	15:30 – 16:26 (合計：56 分、登壇：37 分、質疑応答：19 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]	3 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)
	CFO	柴田 英治	(以下、柴田)

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

*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2四半期決算説明会を始めさせていただきます。

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。

佐谷：よろしくお願いいたします。

司会：執行役員管理本部長、園田宏二でございます。

園田：よろしくお願いいたします。

司会：CFO、柴田英治でございます。

柴田：よろしくお願いいたします。

司会：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。

ご質問については、ご質問を入力される際、冒頭に社名とお名前を必ずご記載ください。

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2四半期決算のご説明をさせていただきます。

それでは、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進です。本日は、2021年10月期第2四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、決算説明に入りたいと思います。

本日の構成ですが、四つあります。一つ目は第2四半期決算概要、二つ目は業績見通しです。そして三つ目、プロサインに関する成長戦略、四つ目はブルパス・キャピタルと自己株式取得の進捗状況です。

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



業績ハイライト

1. 売上高は順調に推移し、計画通りに着地
2. コスト削減のDXを実現する自社プラットフォーム（「プロサイン」）の開発投資を本格化した結果、営業利益は計画を下回る
 - ・ 顧客からの強い引き合いを踏まえ、期初計画より開発投資を加速
 - ・ プロダクト開発やエンジニア採用が順調に進んでおり、下半期にはさらに投資を積み増す予定

2021年10月期 第2四半期 業績

	(連結)		(単体)
売上高	20.9 億円	売上高	18.3 億円
営業利益	5.6 億円	営業利益	5.9 億円
投資前 EBITDA ¹	7.1 億円	投資前 EBITDA ¹	7.2 億円

1. 投資前EBITDA: 事業開発の途上にある新規事業（プロサイン含む）にかかる損益を控除したものの、単体ベースの金額は、概ねコスト削減コンサルにかかる利益を表す

では、第2四半期決算概要について説明に入ります。業績ハイライトの4ページですが、三つお話ししたいことがあります。

一つ目は、売上は順調に推移して計画通りに着地しました。

二つ目は、コスト削減のDX化を実現する自社プラットフォームの開発を本格化した結果、営業利益が当初の計画を下回りました。開発を本格化した理由なのですが、一点目は昨年11月、12月ぐらいから、顧客からの強い引き合いがあったことです。そのため期初の計画よりも開発投資を加速させました。二点目は、1月、2月、3月とプロダクト開発を進め製品完成にリアリティを持ってエンジニアの採用を進めた結果、通常難しいといわれているエンジニア採用が順調に進んでいることです。下半期にはさらに投資を積み増す予定で考えております。

三つ目は、投資前EBITDAを新たな指標として本決算以降導入いたします。その趣旨に関してですが、先ほどお話ししたように、収益の大部分を占める間接材のコスト削減コンサルに関しては、引き続き収益性が順調に推移しておりますが、上場後、売上アップ、物流、建材削減等、コンサルの新規事業の部分に戦略的に投資を行ってきました。

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

その中で、間接材のコスト削減コンサルの収益性がなかなか分かりにくいと投資家様からご指摘を受けました。われわれ自身もその数値を明瞭にお伝えできていないという反省がありました。

もう一つは、まさに今期よりプロサインの開発という大きな投資を行うことになりましたので、プロサインを含む新規事業への投資コストを除いたベース、定常収益力をお示しするために投資前EBITDAという指標を新たに用いることにしました。この三つが主な業績のハイライトです。

1. 2021年10月期 第2四半期 決算概要

Prored Partners

P/Lサマリー（プロレド単体）

(単位：百万円)	2019年10月期 (実績)	2020年10月期2Q (実績)	2020年10月期 (実績)	2021年10月期2Q (実績)	対前同期比 増減率 (%)
売上高	2,641	1,766	3,270	1,838	+4.1%
売上原価	595	431	924	580	+34.6%
原価率	22.5%	24.4%	28.3%	31.6%	
売上総利益	2,046	1,334	2,346	1,258	△5.7%
粗利率	77.5%	75.5%	71.7%	68.4%	
販売費及び一般管理費	980	560	1,130	662	+18.2%
販管費比率	37.1%	31.7%	34.6%	36.1%	
営業利益	1,065	774	1,216	595	△23.1%
営業利益率	40.3%	43.8%	37.2%	32.4%	
投資前EBITDA	1,072	824	1,250	724	△12.1%
投資前EBITDA/売上	40.5%	46.6%	38.2%	39.3%	
経常利益	1,046	745	1,189	572	△23.1%
税引前当期純利益	1,046	745	1,189	573	△23.1%
当期(四半期)純利益	682	516	869	397	△23.1%

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

5

続いて5ページです。P/Lサマリーですが、以下の三点から業績の詳細を説明させていただきます。

まず、売上の伸び率が低い水準になっているところ。二つ目に粗利が低下しているところ。三つめに営業利益率が低下しているというところについて説明させていただきます。

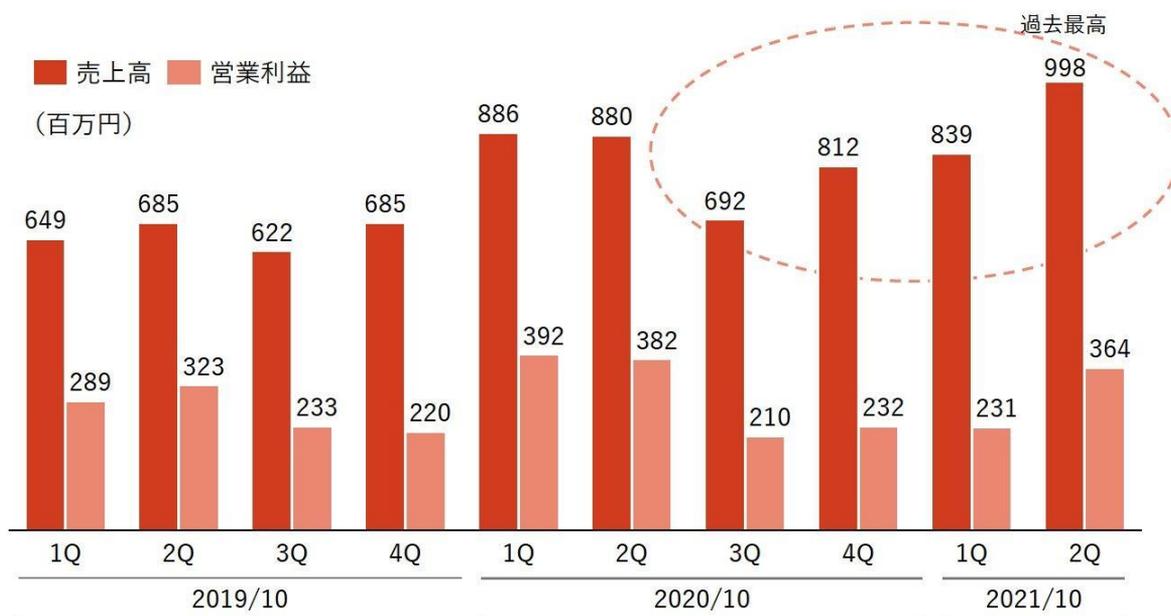
サポート

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@scriptasia.com



売上高 営業利益 四半期推移（プロレド単体）

売上高は新型コロナウイルスの影響が一番大きかった前第3四半期から力強い回復途上であり、当第2四半期の売上高は過去最高水準に到達



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved. 6

まず、売上高の伸びですが、6ページの赤い点線で囲われた部分がコロナの影響が出ているところ
です。前期の3Q、4Qに関しては、もともとコンサルティングが4月、5月という第1回の緊急事
態宣言時に止まった影響で、売上に影響が出たというのは前期以前の決算発表でもお話ししまし
た。今期の第1Q、第2Qに関しても、第1回目の緊急事態宣言で営業活動の抑制による新規案件
の獲得の遅れが売上に影響しております。

今期の第2Qにおいて、およそ10億円という過去最高売上を記録しており、着実に回復していま
すが、それでもコロナの影響により、今期上半期の売上高伸び率は4.1%と低い伸びになっており
ます。ただ、その影響も上半期だけで、下半期以降に関しては順次回復することを見込んでおりま
す。

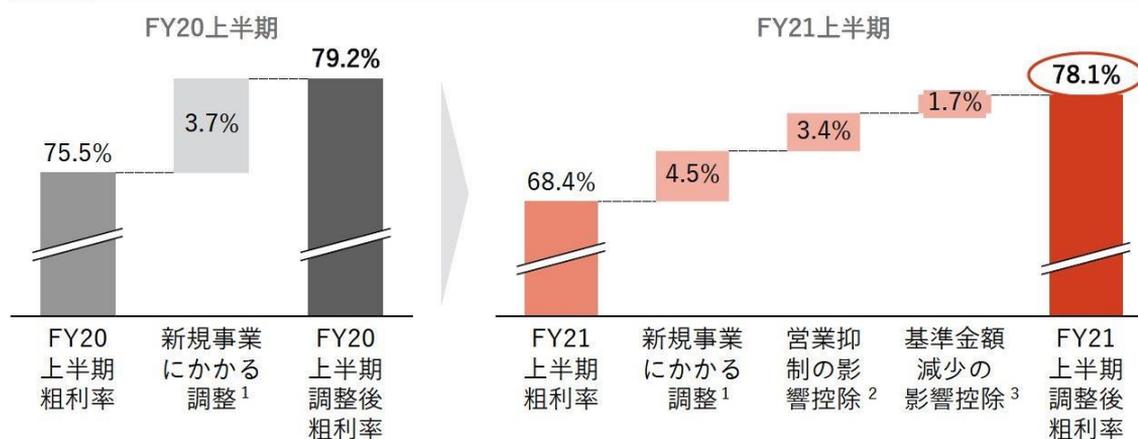
サポート

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

(単体) コスト削減コンサルの実力値ベースの粗利率

当上半期の単体粗利率に含まれる新規事業とコロナの影響を控除すると、コスト削減コンサルの当上半期粗利率は、前上半期の水準とほぼインラインで着地

粗利率の要因分解



1. 新規事業（BPR、売上アップ等。プロサインにかかる投資は全額販管費計上のため含まれない）にかかる損益を控除
2. 昨年4～5月にかけて1回目の緊急事態宣言により営業活動を大幅に抑制し、当初想定していた売上が計上できなくなったことによるインパクトを控除
3. 在宅勤務の増加等により顧客企業側で負担する間接コストが減少していることに伴い、成果報酬を計算する上での基準金額（一般的にはプロジェクト開始前1年間の費用実績）を引き下げるケースがあったことによるインパクトを控除

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

7

次に、粗利率の低下について説明させていただきます。前期の上半期の75.5%から今回68.4%に下がった部分です。結論から申しますと、コスト削減コンサルの粗利率は定常収益力ベースでは、70%後半と安定的に推移しております。

具体的にどうということかと申しますと、まず前期よりも新規事業にかかる費用が増えたことで粗利率が悪化しております。かつ先ほどの営業活動の抑制と基準金額の引き下げの影響によって、一時的に粗利率が引き下げられております。

ただ、この三つの要因による粗利率低下は一時的であると考えています。まず営業の抑制と基準金額の減少の影響に関しては、コロナの影響であるため今後解消されます。また、新規事業にかかる調整に関しても、早期に新規事業でも収益性を着実に上げられるような体制を作っていくために業務プロセスを改善する等今努力しております。そのため、今後また粗利率は70%後半をしっかりと作っていけ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@scriptasia.com

ビジネスモデルの着実な進化によりプロレド3.0の世界を実現



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved.. 8

では、8 ページです。これまでプロレドは、上場時に成果報酬型のコストマネジメントという他のコンサルティングファームとは大きな差別化を行って新たなビジネスモデルをスタートして伸びてきました。こちらがプロレド 1.0 です。

その後、すでに発表しているように、投資と当社の強みを活かしたバリューアップを基軸とするビジネスモデルを構築し、ブルパス・キャピタルというコンサルティングファーム出自ではおそらく初めての PE ファンドを設立しました。それをプロレド 2.0 として加速し、後ほどご説明しますが、堅調に事業は運営されております。

今後はこれに加えて、プロレド 3.0 というビジネスモデルを進化し続けてまいります。プロサインの導入によって、企業のコスト管理にイノベーションをもたらすこと、コンサルティングのデジタル化・オートメーション化をさらに促進させることを目指し、今回新たな投資を決めました。

こちらに関してはこれから具体的に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

プロサイン： プロダクト開発の狙い

当初は当社コンサルの差別化、効率化を図るツールとして、コンサル案件で導入。その後SaaS機能をさらに強化し、単体の製品として収益化を実現していく



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

9

プロサインとはコスト管理のプラットフォームなのですが、そもそもプロダクト開発の狙いは二つあります。短中期的なことと中長期的な観点です。

短中期的には、コンサルティングのDX化を目指しています。以前よりIRで、コンサルティングのDX化を進めますという話をしていました。当社はお客様のDXというより弊社のコンサルティングのDX化をして、より効率的にサービスを提供することを目指しているとお話ししてまいりました。

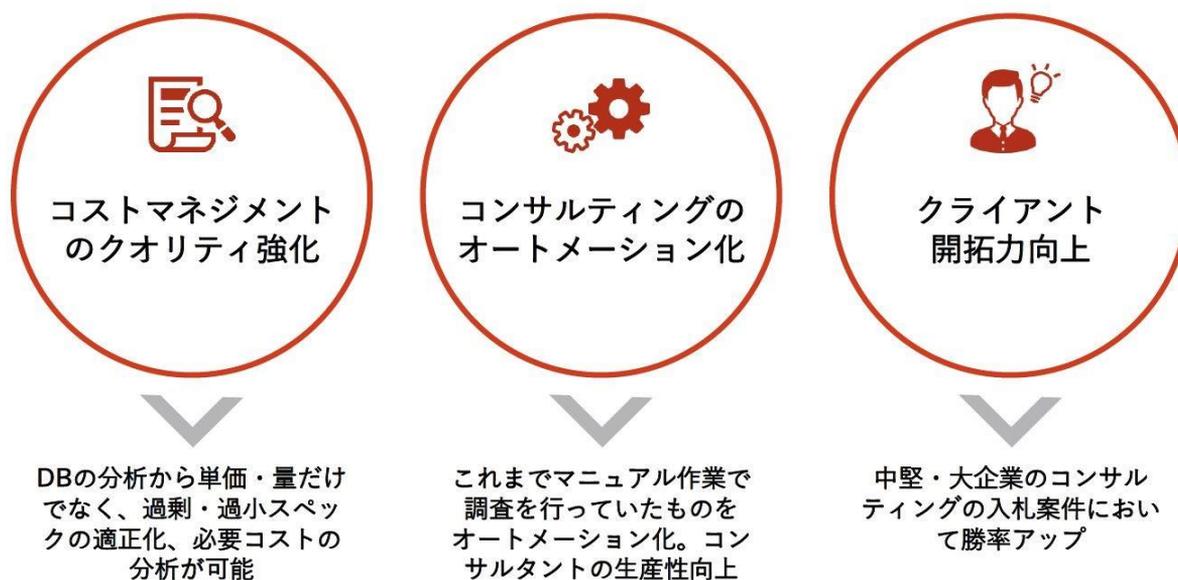
自社のコンサルティングについて、上場後はRPAの利用や、データベース化することで効率化を進めてきましたが、今期からこれまで以上に深く踏み込んでプロダクト開発を進めています。そして、プロダクト開発を進めることで、コンサルティングの強化が図れます。今まで1か月かかっていた分析が2日間に短縮されることで効率が上がります。また他社との差別化の部分で大きな影響があります。

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

1 コンサル案件でのセット導入の効果

コンサルティング&デジタルにより、実現される世界



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

10

詳細に関しては、次の10ページで説明させていただきます。

コンサル案件でのセット導入の効果です。現在、成果報酬という強みのあるコンサルティングですが、当然、新規案件獲得の中では他のコンサルティングファーム、競合とのバッティングも増えてきました。

一般的に、コンサルタントはコンサルタントの力量で差がつくという中で、われわれは成果報酬を掲げ、そこを差別化としてきました。しかしより強い差別化を持ちたいというところで、プロサインという武器を持って強みにすることで、案件の獲得の確度を上げることを狙っています。

またコンサルティングのオートメーション化も図れます。例えば、コストマネジメントで総勘定元帳の分析となると、だいたいデータ量は10万行から多い会社で500万行とものすごい量になります。それをもちろんRPAなどいろいろ使って分析していますが、人手に頼る部分はまだまだ多く、実際は長いと1カ月ぐらいかかるということもありました。なおかつ、まだまだ分析しきれていない部分は多くあります。

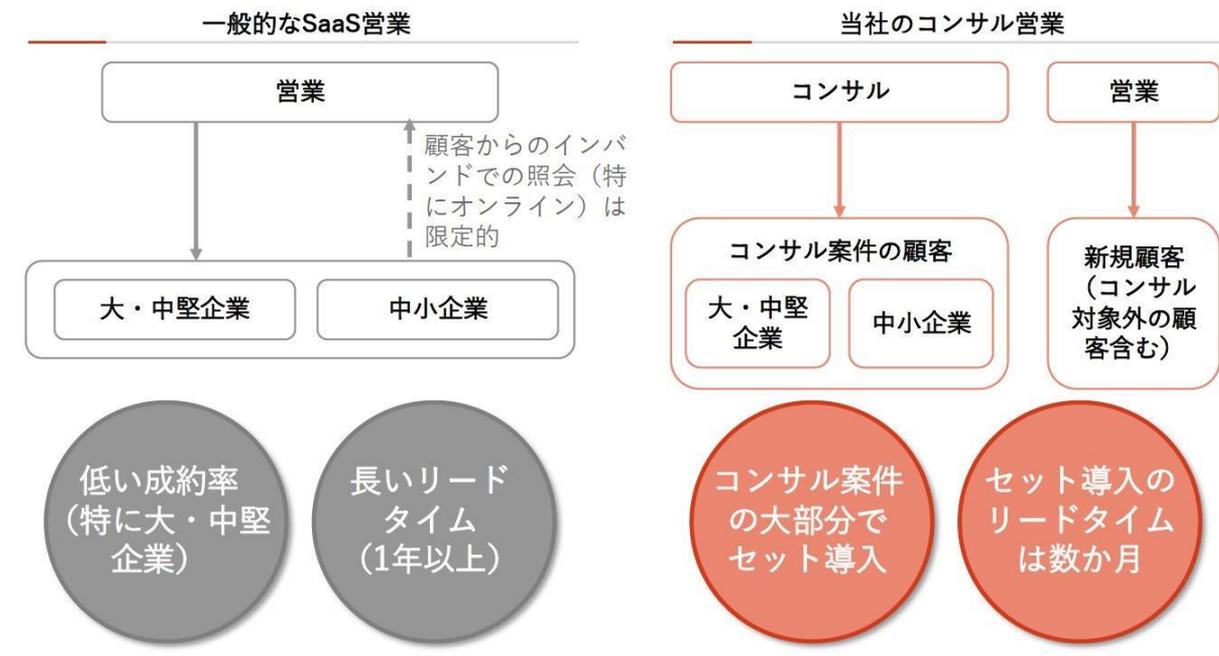
サポート

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

そこをオートメーション化して、自動化することでコストマネジメントの効率化とクオリティの強化まで持っていけると見込んでいます。プロサインの開発によりコンサルティング、今やっているビジネス自体の強みをより強くしていくという狙いがあります。

2 SaaSとしての拡販： 当社コンサルをレバレッジ

コンサル案件において、顧客企業にプロサインを導入できるため、一般的なSaaSよりも早期に導入拡大を実現。特に難易度の高い大・中堅企業に強み



中長期的には SaaS としても、収益を取っていくことを考えております。

プロダクトの良し悪しはもちろん重要ですが、一般的に、SaaS 企業では営業の部分でのご苦労されています。ただ、プロレドにおいては、コンサル案件において、ほとんどの顧客にプロサインを導入することができます。

このため一般的な SaaS よりも早期に拡販が可能と考えています。また、いわゆる SaaS は中小企業をメインとした顧客開拓なのですが、われわれは大企業・中堅企業にまでコンサルティングを行っている中で、通常難易度は非常に高いといわれている大企業・中堅企業にも拡販が可能と考えています。その部分に関しては、とても強いアドバンテージを持っていると考えています。

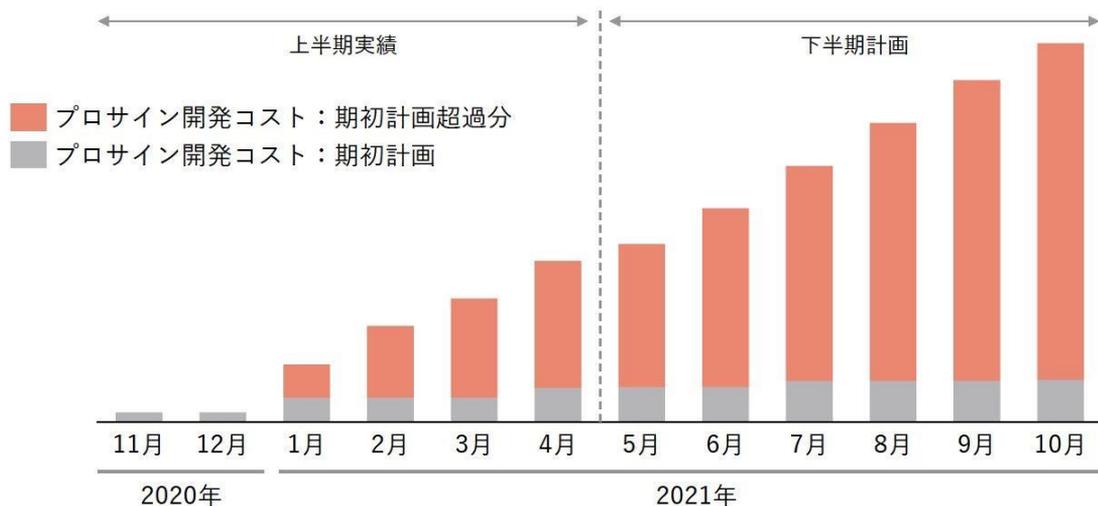
以上二つがプロサインへの投資の狙いです。

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

プロサイン開発投資と業績へのインパクト

- プロサイン開発投資は、当期通期で合計約3.8億円となる見込み。当期下期から投資加速
- 当該投資の大部分は期初計画に織り込んでいなかったため、通期の連結・単体営業利益に対して下方修正要因となる（P.14記載の当期業績予想の修正は、主に当該先行投資によるもの）



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

12

このような狙いがある中で、今回プロサインへの投資を加速していきます。再度申し上げますが、なぜここまで加速させたかというところですが、一つは大手企業顧客からの強いニーズがあったことです。

ここまで強いニーズがあるのであれば、開発投資を加速していいだろうと考えました。もう一つ、想定以上に下半期に投資を加速しようと考えている理由は、プロダクトの実現可能性にリアリティを持てるようになったことです。なおかつその上で、エンジニアの採用もうまくいっているため、投資を積み増していきたいと考えています。

期初の計画では、開発コストをそこまで織り込んでおりませんでした。だいたいエンジニア5~6名、CTO1人というぐらいの感じでしたが、今回通期で3.8億円の費用投下を考えています。このうち3.2億円分が計画からの積み増し、コストの純増となっております。

そのため、次のセクションでお話ししますが、当期の業績予想の修正を行わせていただきます。

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@scriptasia.com

2021年10月期 業績見通し

2021年10月期業績見通しについて、今回下方修正を実施。下方修正の内容は、主にプロサインへの投資増（期初計画時比で約3.2億円）に伴い、各段階利益が減少するもの

(単位：百万円)

	2020年10月期 (実績)	2021年10月期 (今回予想) ②	2021年10月期 (前回予想) ①	差額	増減率 (%) ②-①/①
(連結)					
売上高	—	4,349	4,349	—	—
(内訳) プロレド	—	3,795	3,795	—	—
その他	—	554	554	—	—
営業利益	—	888	1,264	△376	△29.8%
投資前EBITDA	—	1,357	1,379	△22	△1.6%
EBITDA/売上高	—	31.2%	31.7%		—
(単体)					
売上高	3,270	3,795	3,795	—	—
営業利益	1,216	936	1,312	△376	△28.7%
営業利益率	37.2%	24.7%	34.6%		
投資前EBITDA	1,250	1,406	1,416	△10	△0.7%
投資前EBITDA/売上	38.2%	37.0%	37.3%		

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

14

では、2021年10月期業績見通しです。

2021年10月期業績見通しについてお話しさせていただきます。業績見通しですが、プロサインの投資を理由に、営業利益を下方修正いたします。下方修正の理由はお話ししているように、開発コストの純増によるものです。売上に関しては据え置きです。

プロサインを含む新規事業にかかる損益を控除した投資前 EBITDA についても、当期見通しを据え置きとしておりますので、コスト削減コンサルの収益力は引き続き堅調であることを強調させていただきます。縦列でいうと、二つ目、(前回予想) ①と(今回予想) ②の投資前 EBITDA が 14 億円に変更なしというところです。

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

プロレド単体の売上計画について

売上高見通しに変更なし。第1回緊急事態宣言下での営業活動抑制や基準金額の減少により、成果報酬の減少が見込まれるため、約16%の対前期比成長を見込む



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

15

売上の見通しに関して、15 ページです。

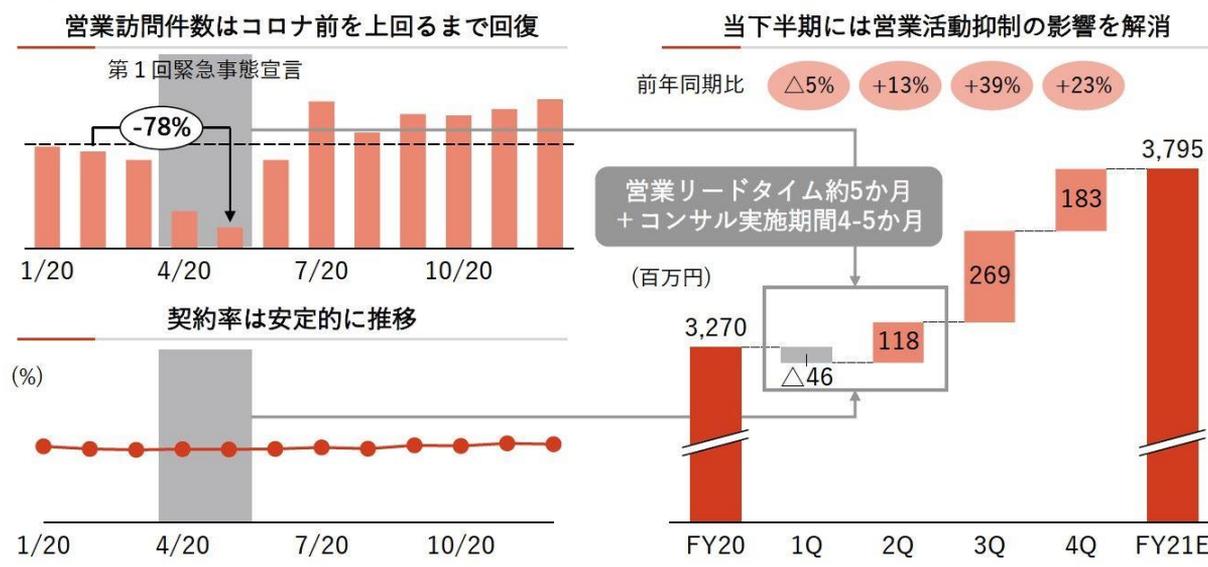
前期の決算発表時に計画について説明した資料の再掲です。今期もともと30%の伸びを考えておりましたが、緊急事態宣言下での営業活動の大幅な抑制、基準金額の減少による成果報酬の減少を踏まえて計画を発表させていただきました。売上見通しは37億9,500万円です。

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

(単体) 通期売上計画の達成見通し

第1回緊急事態宣言により、昨年4～5月にかけて営業訪問件数が急減。その後は順調に回復しており、現在ではほぼ影響は解消。売上計上までに要する期間を踏まえると、当該活動抑制の影響は当上半期にピークを迎え、下半期には正常化する見通し



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved.. 16

単体の通期売上計画の達成の見通しです。これは新たな情報として左上に営業訪問件数のチャートを追加しております。昨年の4月、5月にかけての第1回緊急事態宣言の影響を受けた際に、だいたい訪問件数が7～8割落ちました。

その後順調に営業訪問件数も回復しまして、現在ではほぼ解消している状況です。今も緊急事態宣言が発令されておりますが、訪問件数は問題なく推移しております。

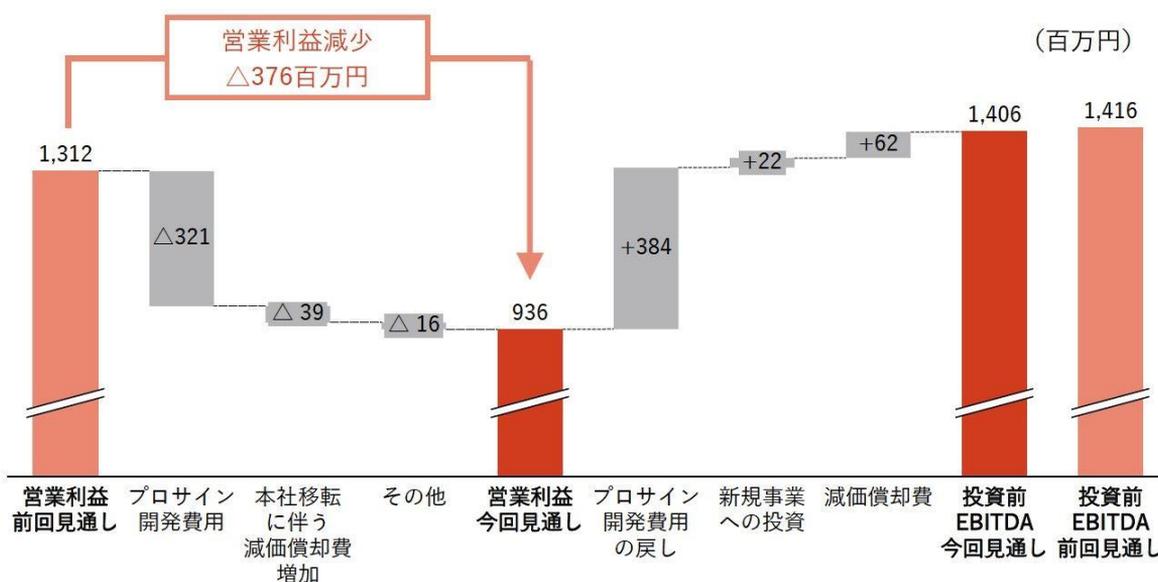
契約率は安定的に推移しております。右のチャートを見て分かるように、第1Qは昨年の緊急事態宣言での営業の抑制の影響を受けております。第2Qも少し影響を受けておるのですが、下半期に関しては、当該影響が解消するため、売上高は対前年同期比で20～40%と高い伸びを示すことを見込んでおります。今後はしっかりと継続的に成長できればと思っております。

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

プロレド単体の営業利益について

プロサインへの先行投資及び本社移転費用により、当期営業利益の見通しを引き下げても、コンサル事業は堅調に推移しており、投資前EBITDAでは、前回見通しと同水準となる見込み



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

17

プロレド単体の営業利益について、17 ページです。

営業利益の下方修正の要因、先ほどご説明したプロサインの開発関連費用が 3.2 億円、左側の棒グラフに乗っかっています。そのため、営業利益が 9.3 億円まで落ち込んでいます。加えて本社移転に伴う減価償却費の増加があります。しかし、投資前 EBITDA で比較すると計画からの差異はありません。コンサルティング事業の収益見通しに関しては、懸念すべき事項はないところは明確にお伝えさせていただきます。

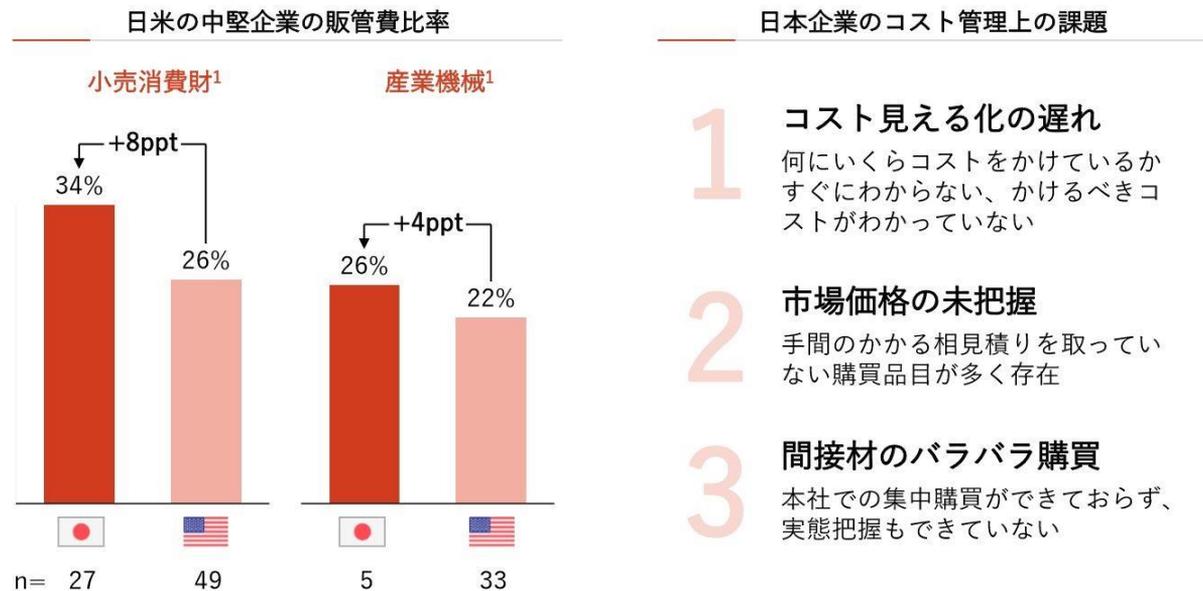
以上、2021 年 10 月期の業績見通しについてです。

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

日本企業のコスト管理には大きな改善余地あり

日本企業は欧米企業と比べて販管費比率が高い傾向があり、間接材調達のコスト管理が不十分なことがその一因と考えられる



1) 2020年度の売上高が500百万ドル以上10億ドル未満の上場企業の販管費率の中央値（小売消費財には外食及び観光業は含まない）

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

19

続きまして、プロサインの成長戦略についてご説明させていただきます。19 ページです。

まず、日頃コンサルティング、特に間接材のコスト削減を、かなりの数を受けて取り組む中で、非常に日本企業のコスト管理の課題を感じております。日本企業の収益力が低いとよくいわれますが、アメリカと比べてみても、販管費率は高い傾向にあり、間接材調達のコスト管理が不十分であるといえます。

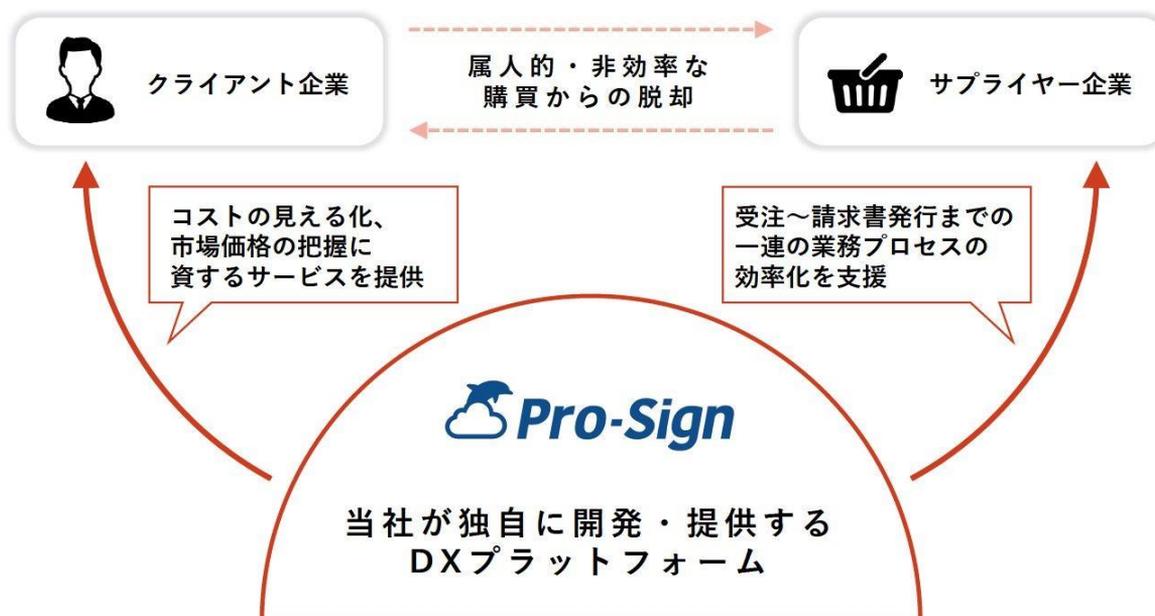
クライアントの現場に入ってみても、コストの見える化はなかなか行われていません。かつ市場価格の状況も把握できていない、間接材の購入、購買もばらばらで行われています。ほかにも過剰なスペック、もしくは過少な製品を購入していることや、セキュリティやIT等本来かけないといけないコストに対して適切なコストをかけられていない部分もあります。そのような部分に関して、当社として新たなサポートができないかとずっと考えておりました。

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@scriptsasias.com

日本企業のコスト管理を飛躍的に効率化

当社がこれまで蓄積してきた豊富なコスト管理ノウハウをDXプラットフォームという形に凝縮。企業によるデータ・ドリブン購買の時代の幕開けを主導



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved.. 20

コンサルティングでやってはきたのですが、このような状況を変えるには、企業によるデータ・ドリブンの購買、分析が必要不可欠だと考えております。そのプラットフォームとなるべく、今回プロサインの開発に踏み込みました。

これによって、コストの見える化や市場価格の把握等クライアント企業の課題を解決し、また、受注から請求書発行までサプライヤー側の業務プロセスも中長期的に効率化を図っていくことが可能と考えております。

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

Business Spend Management 「プロサイン」



Business Spend Management(BSM)領域の SaaSサービス

ーコンセプト
「企業のコストを
透明化し、適正化と
ガバナンス強化を実現」



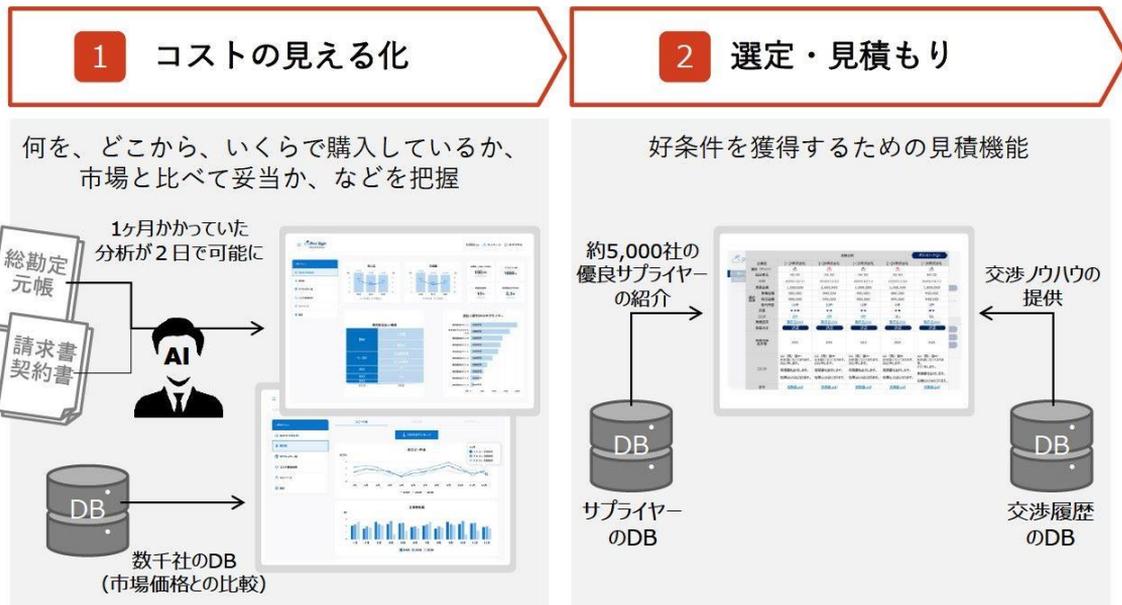
プロサインは Business Spend Management 領域の SaaS サービスです。海外では Business Spend Management 関連の商品の導入がかなり進んでいるようで、日本では、まだまだ進んでおりません。そのあたりも日本のコストの見える化ができていない要因なのかなと考えております。プロサインのコンセプトは企業のコストを透明化して、適正化とガバナンスを強化していくことです。最終的にはそこから企業のクレジットの強化を高めブランドを強化できると、とても良いと思っております。

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

プロサインの主な機能

現状の支払いデータの可視化・分析や見積取得、請求書のデータ化・管理モニタリングなど、コストの最適化に必要なサービスをすべてクラウド上で活用可能



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

22

短期的に実装するプロサインの機能は二つです。

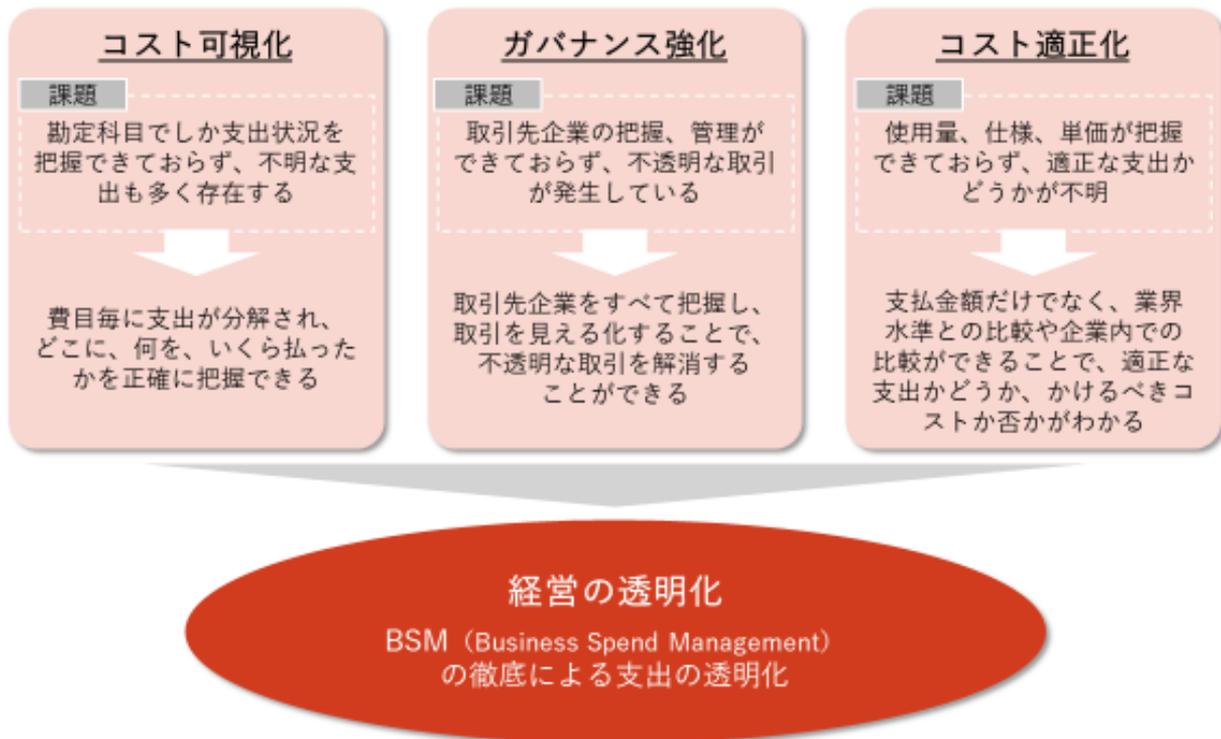
一つは、現状の支払いデータの可視化・分析機能です。すでにここはソフトローンチしており、すでに導入いただいている企業もあります。

二つ目は、分析余地のあるコストの選定・見積もり機能です。これは8月頃に実装予定です。

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@scriptasia.com

プロサインが提供する付加価値



中期的にプロサインが提供する付加価値は何かというところでは、今回、年末にこういうシステム、Business Spend Managementのようなシステムを作ってほしい、提供してくれないかという要望があった企業様ですと、例えば総勘定元帳だけで数百万行あるわけです。

数百万に及ぶ取引があるのですが、ではサプライヤーのトップ10はどこですかという質問や、費目毎に毎年コストの増減どうなっているのですかという質問には回答ができませんでした。競合他社と比較してこのコストは高いのか安いのか、もっといえば年間100万円以上の取引はこんなにあったのか、この取引は何だという事柄がいっぱい出てきました。

コストを可視化することによって、いろいろな手が打てるようになります。当然可視化できないとガバナンスは強化できません。最後は、コスト適正化。コスト削減という意味合いだけではなく、コストをかけていない費目も洗い出し、今後より高いコストが発生することを防ぐといったコストの適正化が行えるようになります。

それによって、経営の透明化を行い、最終的には企業クレジットが向上するというところまで持っていければと考えております。

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

成長戦略実行のためにマネジメントを大幅強化



CTO 入山徹

22年間、PwCや光通信EPARK事業等において基幹系システム開発、WEB系の新規事業、M&A、サービス開発・運用業務に従事し、前期末に当社に参画。当社のDXプラットフォーム構築を主導



CHRO 中西一統

P&G、グリー、ファーストリテイリング他で、22年間、国内外での人事領域全般の経験を豊富に持つ。当期に当社に参画。人事戦略の立案・実行を担い、強化中のエンジニア採用等、当社の成長の礎となる人材組織開発を主導



CFO 柴田英治

ゴールドマン・サックス、ペルミラ、バークレイズ等において19年間プライベート・エクイティ投資やM&Aのアドバイザー業務に携わり、当期に当社に参画。M&Aを含む成長戦略の立案・実行を担う

今回、プロサイン開発を支えてくれる強力なメンバーがジョインしてくれました。

その前に、実は上場の直前期、申請期の、われわれ10月決算なので、2017年11月からプロレドの黎明期を支えてくれた執行役員の園田さんが新たな挑戦をしたいということで今回退任します。いろいろ園田さんとも繋がりのあった人も多いと思うので、一言お願いいたします。

園田：管理本部長、園田です。どうもいつもお世話になっております。

今、佐谷から説明があったとおり、私、6月末でプロレドを退職させていただきまして、7月以降新しい環境でやっていく形になりました。ここでご参加いただいている方にも何度もいろいろお話しさせていただいたと思うのですが、やはり面談のたびにこういう視座があるのかと、いろいろな気づきを非常に与えてくださって、私自身もこの3年間大変貴重な勉強ができた、素晴らしい時間を過ごせたというところで、皆様にも大変感謝しております。

7月以降私自身はプロレドから離れてしまうのですが、やはりプロレドの成果報酬モデルを含め、いわゆるコンサルティングとしてなかなかアナログなところがずっと残っていたところのイノベーションを起こせるのもやっぱりプロレドかなと思っています。今回プロサインの話も非常に私自身

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

も楽しみなサービスだと思っておりますので、外にはいるのですが、プロレドのファンは変わらずずっと見ていきたいなと思っております。

どうも3年間ありがとうございました。

佐谷：どこかでまた皆さんとお会いになる機会もあると思いますので、そのときはぜひよろしく願いいたします。

話をまた元に戻しまして、プロサインを実行するにあたって、強力なメンバーにジョインしてもらいました。

一人目はCTO 入山さんです。今回のプロダクト開発は非常に重要なのですが、入山さん自身はコンサル出身でありながら、EPARK やシステム開発の経験もあり、今回CTOとしてジョインしてもらいました。プロサインの開発を主導して今進めてもらっています。

次に、CHROの中西さんです。中西さんに関してはP&G、グリー、ファーストリテイリングですと一貫して人事の経験を持っていて、特にグリーでは100名ぐらいのときからエンジニアの採用を推進していました。急成長企業での人事の経験もあるため、今回もエンジニアの採用のトップに立っていただいています。

最後にCFOの柴田さんです。柴田さんに関しては、外資系でPE投資、M&Aと活躍しておったのですが、今直接ここにいますので、挨拶してもらおうと思います。

柴田さん、お願いします。

柴田：6月1日付でCFO着任しました柴田でございます。今後どうぞよろしく願いいたします。

園田さんからバトンをしっかり受け継ぎまして、これから財務全般、ファイナンス、それから当然ながらこういったIRの機会に皆様といろいろとコミュニケーションさせていただきたいと思っております。

それから、ご紹介にありましたけれども、これまでの私の経歴はグローバルファンドでPE投資、外資系の投資銀行でM&Aのアドバイザーをやるといったところでもございましたので、今後M&Aを中心とした成長戦略を私のほうで推進をしていきたいと思っております。どうぞよろしく願いいたします。

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



佐谷：もちろん、ここにいないメンバーも含めてすごく素晴らしい優秀な方にジョインしてもらっていますし、プロレドの初期の頃から支えてもらったメンバーも、この10年かけてものすごく成長しているなということを実感しております。

なので、今後IR等でもしかしたらプロダクト開発のメンバーとも含めて、決算説明で、登壇してもらってもいいかなとも思っていますので、その機会があればぜひよろしくお願いいたします。

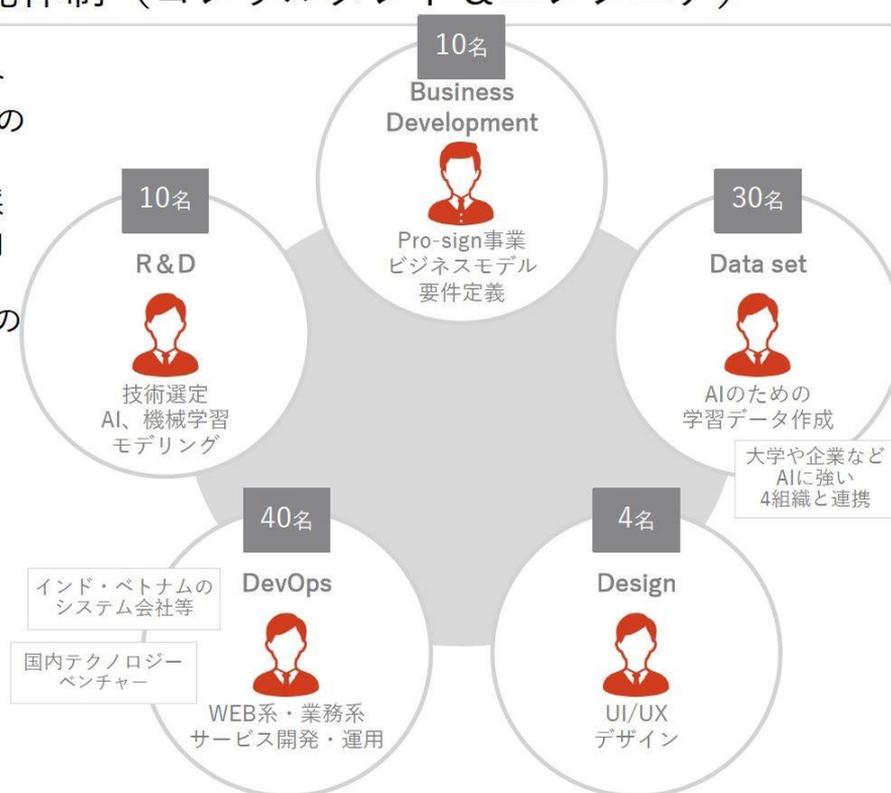
では、人材の紹介に関しては以上です。

3. プロサインに関する成長戦略

Prored Partners

プロサインの開発体制（コンサルタント＆エンジニア）

- 自社エンジニアを含め、既に100名規模の開発体制を構築
- エンジニアの自社採用を進め、3年以内にコンサルタント：エンジニア＝1：1のメンバー比を実現



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved.. 25

プロサインの開発体制に関してですが、すでに100名規模の開発体制を構築しております。もちろん全100名が正社員ではないのですが、かなり大人数のメンバーです。今後3年以内にはコンサルタントとエンジニアの比率は1対1ぐらいを実現したいと考えております。

コンサルタントとエンジニアを抱える会社は、実は存在しないのではないかなと思っています。何かといいますと、コンサルティング会社がお客様に既存のシステムを提供する事例はあります。

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

うけれども、自社のサービス、プロダクトを開発するというコンサル会社は世の中にはないのではないかなと思っております。

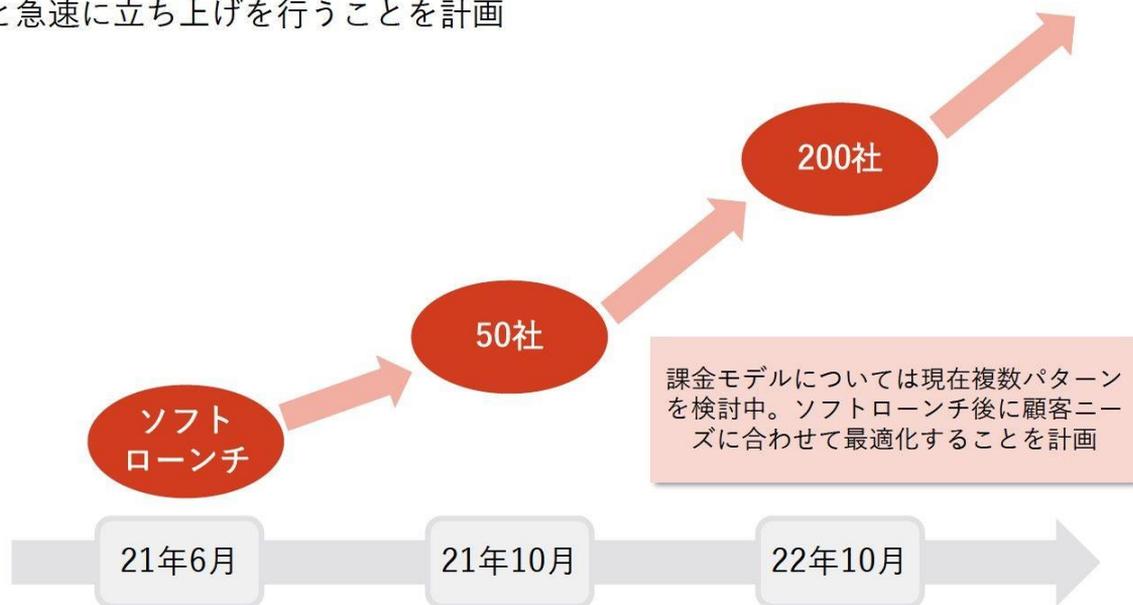
コンサルタントがリアリティのあるビジネスモデルを構築して、それに基づくシステムをエンジニアが作っていくという新しいコラボレーションできる会社を目指していきたいと考えております。

3. プロサインに関する成長戦略

Prored Partners

サービス・ローンチと顧客導入の想定タイムライン

今月より一部の顧客企業に対してソフトローンチ。順次アップデートを行い、本年10月までに50社（顧客企業規模：売上50億円以上）、来年10月までに200社と急速に立ち上げを行うことを計画



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

26

当然、プロサインの成長計画に関する質問が来るとは思います。一部の顧客企業に関しては、先ほどお話したようにソフトローンチしています。

今後は順次アップデートを行い、今期中には中堅以上の企業で50社、来期までには200社導入という立ち上げを計画しております。また、質問があとから出てくると思うので、先にお話しさせていただきますと、課金モデルに関しては、今のソフトローンチに加えて50社の導入状況を見ながら、複数パターンを検討中です。顧客ニーズに合わせて最適なモデルを考えております。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

ブルパス・キャピタルの進捗

2021年3月26日Final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
- 最終的に運用総額104億円の出資を受け、Finalクローズ完了



BLUEPASS CAPITAL

ファンド規模	運用総額104億円
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

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved.

28

ブルパス・キャピタルと自己株式取得の進捗状況について説明します。

ブルパス・キャピタルに関しては、順調に推移しています。これはもうすでにプレスリリースしているのでご存じの方が多いかと思うのですが、3月末に資金調達を Final クローズしました。

当初様々な金融機関から資金調達しようと考えておったのですが、想像以上に引き合いが強くて、当初計画していた金額以上かつ投資家もほぼ銀行という形となりました。非常に良い投資家様にお集まりいただきました。

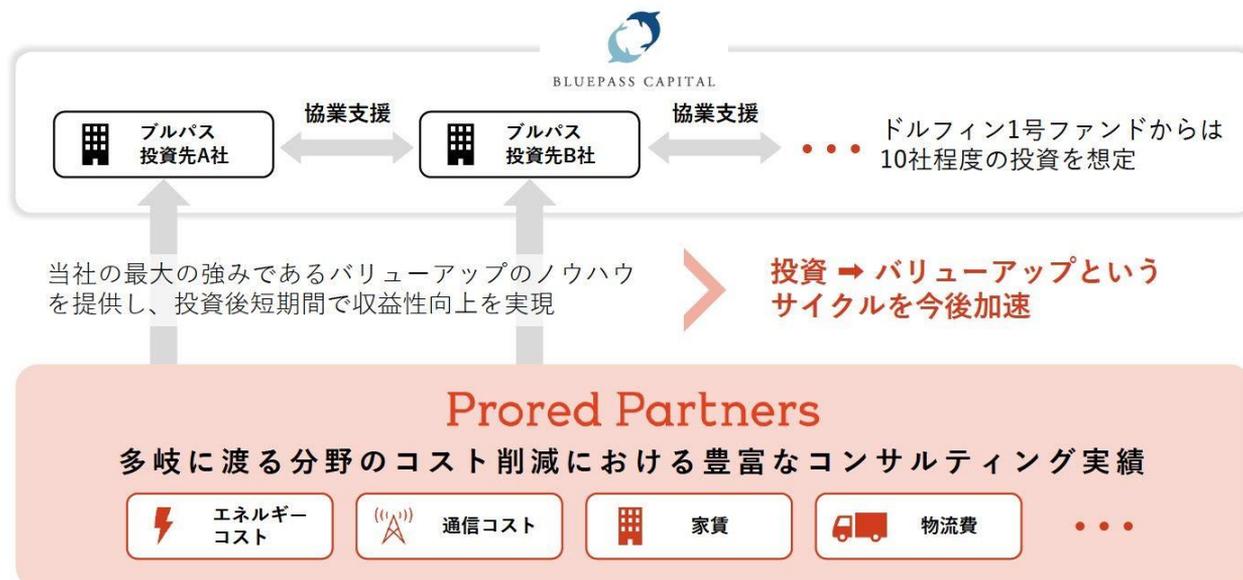
単純に投資家としてだけではなくて、プロレドとの間で協業や出向、M&AのFA等も含めて協力していきたいという非常にありがたいお言葉をいただきました。

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

投資とコスト削減コンサルのエコシステム確立へ

日本の中堅・中小企業の多くは、管理機能やITの整備が遅れており、正確なコストの把握・能動的なコスト削減に課題あり。ブルパスによる投資と、当社のノウハウ提供によるバリューアップを今後加速していく



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

29

今後中長期的にも、このファンドを拡大していきたいと考えています。もともと成果報酬のコンサルティングを提供しているわれわれクライアントの半分近くはPEファンドの投資先でしたが、そこで培ったバリューアップのノウハウを自社で創生したPEファンドにも投下していくというのがこのファンドの試みです。

また、同時にコストマネジメントだけではなく、新たなコンサルティングも徐々にファンドにて提供していき、そこで確立したコンサルティングを外部にまた提供できればと考えております。

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

ブルパス・キャピタルによるCIM総研への投資

ブルパス・キャピタルは本年4月20日に株式会社シー・アイ・エム総合研究所（CIM総研）への投資（本年1月に設立したファンド、ドルフィン1号からの第1号投資案件）を公表



- CIM総研は、大手メーカーの金型内製部門や、金型専門メーカー等向けに、「Dr.工程」ブランドにて生産管理システム・工程管理システム・生産管理スケジューラの開発・販売・保守を提供する業界トップシェアのソフトウェアベンダー
- 高い精度の独自アルゴリズムが特長。導入先の金型製造現場におけるインフラとして定着し、多くの顧客より高い評価、信頼を獲得
- タイに現地法人を構え、ベトナム・インドネシアまで含めたASEAN地域において現地語でのサポート体制を確立

すでに4月に1件投資を実行しております。私もオーナー様にお会いしましたが、オーナー様にはブルパスと一緒に組みたいとおっしゃっていただき、オーナー様から譲り受けたような形です。

しっかりブルパス、プロレドにてバリューアップして、前オーナーがブルパスに決めて良かったなと思ってもらえるような投資運用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

自己株式取得にかかる資本政策

資本効率の改善及び株主還元を実現すべく、自己株式取得を取締役会にて決議。
今後も自己株式取得を継続

資本政策の方針

- ✓ マクロ環境の不確実性の高まり
- ✓ 投資家心理の悪化
 - 株価の乱高下
 - 最高 6,280円 (2020/9/30)
 - 最安 3,250円 (2021/3/4)

- ✓ 資本効率の改善
 - ROEの改善
- ✓ 株主還元
 - 自己株式取得を主軸
- ✓ 投資余力
 - 将来のM&Aに備えて適切な水準の余力を確保

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
- 取得済みの株式の総数：5.6万株（2021年6月9日時点）進捗率16.2%

最後に、前回第1Qで発表した自己株式取得にかかる資本政策についてですが、順調に進めております。ただ、進捗としてはまだ16.2%で、今後も残りの部分をしっかり買い進めたいと考えております。残り8.4億円ぐらいの自己株式取得に関しても粛々と進めていくと考えております。

以上、いつも以上にボリュームな内容の決算発表でした。

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

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。ご質問がありましたら音声の方は手を挙げるボタンをクリックしてください。テキストの方は Q&A 機能から社名、お名前、ご質問事項をご入力の上、送信をお願いいたします。

いちよし研究所、吉田様、ミュートを解除の上、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。

吉田：いちよし経済研究所、吉田です。ご説明ありがとうございました。

佐谷：いえ、こちらこそありがとうございます。

吉田：では、いくつかございます。一つ一つということで、まず、楽しいプロサインですけども。今期の影響ということで、先ほど下期に費用が掛かっていくという図がありましたよね。これは実際エンジニアの数を毎月増やしていくような感じですか。

佐谷：おっしゃる通り、そうです。プロダクト開発費用なので、エンジニアの採用です。もしくは業務委託費用です。

吉田：そうすると、ここで何人ぐらいというか、目安となるものはありますか。

佐谷：目安としては、下期に 3 億ぐらい、今 100 人体制という状況なのですが、より踏み込んで、もう少し正社員も増やしていくという感じです。具体的な人数は申し上げられませんが、開発を進めるにつれて、より様々な機能を増やしていくべく人材を採用しているところです。

吉田：分かりました。そうすると、あとは、ビジネスモデルを構築中ということで、課金モデルもこれからというところですけども。ざっくりしたイメージでいくと、今まで例えば、コンサルタント主体でコスト削減の成果報酬をやっていたというところに対して、今度の新しいプロサインについては、コンサルタントではなくエンジニアがまさにクラウドでやるような、顧客がクラウドでアクセスしてやるようなサービスになるのでしょうか。

佐谷：もう一度質問をお願いいたします。

吉田：これに関わるコンサルタントというのはどういうイメージでお考えですか。つまり、コンサルタントの代わりにエンジニアがクラウドで対応するようなものなのか。その辺のイメージがよく分からないのと。あと、これまでのコンサルティングとカニバるようなところ、先ほどリーチがし

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



にくい中小企業に対しても提供するということですが、対象となるものがそもそも違うのか、その辺のイメージも併せて教えていただけますか。

佐谷：まず、コンサルタントとこのプロサインはカニバラないです。例えば、われわれ成果報酬でコスト削減等をしている中で、なかなか成果の測りにくい部分のコストもあります。例えば単発で購入するものであったら、昨年との比較はできませんといったような具合です。その部分に関してはプロサインで対応していく予定です。元帳の分析についても今非常に人手をかけてやっているところもあるのですが、プロサインでまずはやっけていこうとしています。

吉田：そうすると、工程を分けるというか。

佐谷：そうですね。いろいろコンサルティングをやる中で、例えば4ステップ、5ステップあります。そういう中で、1、2に関してはプロサインで、3、4、5に関してはコンサルだと分業するイメージです。その中でコンサルの余力が上がっていく中で、3、4、5をコンサル自身でよりハイレベルな成果を出せるというところなんです。

吉田：分かりました。あと、費用が下期に増えていくということで、来期をどう見たらいいかというところなんです。今回の導入で結局先行費用があるので、いったんは足踏みという形になりますけど、来期に関してはどう考えればよろしいですか。売上と費用とセットで収益化になるのか、その辺のイメージをどう考えればよろしいですか。

佐谷：まずコストマネジメントに関しては、これまで通りしっかりと成長させていきたいと考えています。プロサインに関しては、今後の営業の戦略もありますので、売上計画や課金体系に関して、下期の決算説明会でしっかりとご説明させていただければと思っております。

吉田：そうすると、基本的には足を引っ張るのは今期だけで、来期には既存の成長には影響ないぐらいに、並行してできるような、むしろブーストをかけるような、どういうイメージですか。

佐谷：それで言いますと売上には影響はないです。影響があるというのは営業利益の部分ですかね。

吉田：おっしゃる通りです。

佐谷：営業利益に関して、高成長期にある SaaS では、利益よりもペネトレーションや ARR の成長を優先して積極的な投資を行うべき場合もあるわけです。なので、当社も導入企業が計画通り推移している限りは、積極的な投資を続ける必要があると考えます。また、それが投資家様にとっても有益であると考えておりまして、来期の投資額についてはは状況次第の判断となります。

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



吉田：分かりました。

佐谷：むしろ今期だけ投資して、来期は全く投資しませんというほうが、今期の投資は何のためだったのだというところになりそうな気がしますね。

吉田：なるほど。つまり、先ほど、ある程度、200社見込んでいらっしゃるということで、売上とセットで来るので、そんなにというイメージなのかどうかというところだったのですけど。

佐谷：そこはどのような課金モデルにするか次第です。200社から売上を取るためのモデルにするのか、それとも3年後の1,000社を取るためのモデルにするのかというところで、そこは検討中です。

吉田：分かりました。あと、新規事業コンサルはスケールアップに苦労されているような印象がございませうけども、いつ頃収益貢献するイメージをお考えでしょうか。従前は10億規模にということで、ご説明があったと思いますけど。毎回同じ質問で恐縮ですが、今どのような状況にあって、何がネックになっていてというような、今抱えている課題などについても教えていただけますか。

佐谷：今抱えている課題は、成果をしっかりと測るところの難しさや、あとコロナの影響もあったので、どうしても基準がすごくずれてきたところがありました。なので、そこを解消すべく前期から取り組んでおり、その解消にはある程度めどはついていきます。元々来期に10億規模という話はしていたのですが、来期に10億規模いけるかどうか明言はできないのですが、収益化はできると踏んで、まだアクセルは踏み続けております。

吉田：分かりました。ありがとうございます。以上です。

司会：その他ご質問がございましたら、お願いいたします。Q&A機能からの質問に回答いたします。ダン・ルー様からのご質問です。

プロサインの競合商品はありますか。もしあれば、御社の差別化ポイントをもう1回整理していただければと思います。

佐谷：海外等も調べており、海外では比較的あるようなのですが基本的には大企業向けです。例えばAribaや、Coupaのようなカスタマイズ型の製品です。中堅企業、例えば売上50億から1,000億ぐらいの会社で導入するようなBusiness Spend Managementというところと言うと、競合はないという認識でおります。

司会：その他、ご質問はございますでしょうか。クリタ様からのご質問です。

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



プロサインのコストの来期以降の考え方、課金モデル検討中とのことですが、中期的な PL インパクトをどう考えればいいでしょうか。3年後、5年後にはどういう姿が期待できるのか、お話しできる範囲でお願いします。

佐谷：元々、中期的には M&A を積極的に進めていくという話はしておりました。ただ、M&A も常時案件等の検討はしておりますが、われわれが欲しい企業を欲しい値段でいつでも買収できるという訳ではありません。一方で新規投資の中では、自分たちで何を選んで、どういうビジネスで何を拡大したいか決定することができます。もちろんパワーは M&A 以上にかかるのですが、今回プロサインの開発に踏み切って投資すると決めたのはそこが理由です。なので、3年後、5年後のインパクトという意味で言うと、当然、3年後、5年後、今よりももちろん良くするために投資しています。

プロサインによりプロレドの既存コンサルティングも広げますし、かつ、ビジネスとしての SaaS としての安定化や拡大というところでは伸ばしていきたいと考えております。先ほどお話ししたように、アクセルの踏み方もあると思いますし、今営業黒字を絶対確保しますというのが正解とも私は思えないのです。今後投資していく中で、現預金も結構ありますので、有効活用という観点から、株主の皆様にとっては、プロサインにその現金を投資してくれた方がいいという方もいらっしゃるかもしれませんが、そこは状況を見て判断させてください。

司会：同じくクリタ様からのご質問です。

新規事業、ブルパス、M&A、プロサインと、投資先行していますが、PL と成長のバランスをどう考えますか。

佐谷：PL と成長のバランスという意味では、今のコストマネジメント、上場したときのビジネスモデルに関しては、しっかり売上を恒常的に上げていき、より深く他社とも差別化して、利益率も維持しながら伸ばしていきたいです。一方で、当然毎年大きな営業利益、キャッシュも増えてきている中で、M&A だけではなくて新規事業への投資については、もちろんわれわれの強みのある分野において今回のプロサインのようなものがあればアクセルを踏んでいきたいと考えています。

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。ジャック・ジョー様からのご質問です。

既存のコスト削減分野においても競合が増えているという話をもっと詳しく教えてください。プロサインで武装するのもそこに起因していると思いますが、競合による案件の単価や収益性に影響が出ていますか。

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@scriptasia.com



佐谷：一つは、競争が増えているというのは、そもそも案件の獲得数が増えているため、今まで例えば10%競争しましたと言っ、100件中10%の10件だったものが、200件になると20件競争するというのがあります。すなわち競争率が増えているというよりも、競争の数が増えています。プロサインで武装するというのももちろんメリットがあると考えていまして、システム導入、コンサルティングをする中で、分析のところは、無料でシステム導入により対応するとなると、当然差別化にもなります。

あとは報酬部分です。他社が例えば固定報酬1億円で対応する中プロレドも成果報酬1億円だから、報酬をもう少し下げてもらえないかという要望があるかもしれません。そういう中で、プロサインを導入しているのでこれ以上報酬を下げられませんと言えるようになります。クライアント様がそこを魅力に考えていたら、ディスカウント等に関してもある程度は防げる部分はあると思っています。当然案件の単価にプラスの影響があるとは考えています。

これまでも競争はしてきましたが、成果報酬等の差別化によってある程度回避してきました。そこをより回避する、より強みを持つという感じです。部分的に成果報酬でサービス提供している企業はあるのですが、成果報酬の料率でも弊社より半分ぐらいで提示しているようです。弊社は倍ぐらいでも受注できている、もしくは倍までいかずとも1.5倍以上で受注できているところを、システムの提供もすることで、ディスカウントせずに案件を獲得していくと考えています。

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、2021年10月期第2四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]

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

