



株式会社プロレド・パートナーズ

2021年10月期第3四半期決算説明会

2021年9月14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 3 四半期決算説明会		
[決算期]	2021 年度 第 3 四半期		
[日程]	2021 年 9 月 14 日		
[ページ数]	46		
[時間]	17:00 – 17:55 (合計：55 分、登壇：42 分、質疑応答：13 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)
	専務取締役	山本 卓司	(以下、山本)
	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@scriptsasias.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、ただいまより、株式会社プロレド・パートナーズ、2021年10月期第3四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：専務取締役、山本卓司でございます。

山本：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：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、音声の場合は、説明後、手を挙げるボタンを押してください。テキストの場合はQ&A機能でご質問のご入力をお願いいたします。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。Q&A機能でのご質問は、説明中も随時受け付けております。

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3四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。

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



- | | |
|--------------------------------|-----|
| 1. 2021年10月期 第3四半期決算概要と業績予想の修正 | P3 |
| 2. コスト削減コンサルの主なKPIと足元のモメンタム | P13 |
| 3. 高成長BSM市場の概要とプロサインの進捗状況 | P26 |
| 4. ブルパス・キャピタルによる第2号投資案件 | P39 |

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3四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。

本日は、ここに掲げる主に4点についてご説明申し上げます。

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

業績ハイライト

1. 当期第2四半期までは連結・単体ともに売上高は計画通り進捗していたが、当第3四半期（特に6月以降）に入ってから計画対比で下振れ（P.6～8参照）
 - ・ コロナ禍の影響を強く受けた顧客業種からの受注が落ちたことが要因。他方で、**コンサル事業のKPIの多くは堅調な成長モメンタムを裏付けており**（P.14～25参照）、**来期は成長軌道に回帰**
 - ・ 子会社の知識経営研究所も企業向けコンサルティング事業がコロナ禍の影響を受け減速
2. コスト削減のDXを実現するBSM¹プラットフォーム「プロサイン」は、本年6月にソフトローンチして以降、**導入件数が当初計画を大幅に上回って進捗**（P.37参照）。**来期中の課金開始を見込む**

2021年10月期 第3四半期累計 業績

	(連結)		(単体)
売上高	28.2 億円	売上高	24.8 億円
営業利益	5.1 億円	営業利益	5.4 億円
投資前EBITDA ²	6.7 億円	投資前EBITDA ¹	6.7 億円

1. Business Spend Managementの略称

2. 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

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

4

まず、当第3四半期の決算概要と当期通期業績予想の修正について、私、佐谷よりご説明させていただきます。

第3四半期業績は、連結売上高 28.2 億円、単体売上高 24.8 億円となり、単体ならびに子会社の知識経営において売上高が計画を下回る結果となりました

計画未達の大きな理由は、コロナ禍により顧客企業の経営に多大な影響が生じており、大型案件の一部の延期等の形で当社事業にもその影響が及んだことです。

コロナ禍が始まって1年半以上経過しており、計画未達の理由に挙げることは本意ではありませんが、本年6月以降、今申し上げたような影響が顕在化しております。

他方で、業績の背景にあるコンサル事業の様々な KPI は着実に伸びており、事業基盤は確実に強くなっているといえます。KPI の詳細につきましては、後ほど CFO の柴田よりご説明差し上げます。

今期はいったん足踏みをすることになりますが、より重要なのは来期以降、再度成長軌道に戻ることができるか、という点だと考えています。

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@scriptsasiasia.com

コロナ禍という外的要因に左右される側面は引き続きありますが、幸い、これまでと異なる点としてワクチン接種率が急速に高まりつつあることが挙げられます。これにより来期は社会活動が正常化する流れが強まることが期待されます。

また、当社の自助努力の取り組みとして、新規案件のリード獲得を強化し、物流・直接材等の新事業領域の成長を加速させる、といった施策を実行していくことを計画しています。

これらを踏まえ、来期からは再度、成長軌道に回帰できるものと確信しています。

また、今回、プロサインの進捗について非常に嬉しいご報告をさせていただきます。後ほどプロサイン総責任者で専務取締役の山本から詳細をご説明しますが、6月のソフトローンチ以降、想定を大幅に上回る引き合いを頂き、来年10月までの導入社数目標200社を1年前倒しで達成できる見通しです。これを踏まえ、来期中の課金開始の蓋然性が高まったものと判断し、監査法人との協議の結果、第3四半期において発生したプロサイン開発費用の全額を資産計上することになりました。

このように、売上計画は未達となりましたが、コンサル事業の本質的な成長性、競争力は不変であると考えております。加えてプロサインの立ち上げが非常に順調であることから、当社の中長期的な成長性は従来よりも高まっているものと確信しております。

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



P/Lサマリー

(単位：百万円)	単体四半期累計				連結四半期累計
	20年10月期3Q	20年10月期	21年10月期3Q	対前同期比 増減率 (%)	21年10月期3Q
売上高	2,458	3,270	2,482	+1.0%	2,826
売上原価	649	924	897	+38.1%	1,160
原価率	26.4%	28.3%	36.1%		41.1%
売上総利益	1,808	2,346	1,585	△12.3%	1,665
粗利率	73.6%	71.7%	63.9%		58.9%
販売費及び一般管理費	823	1,130	1,039	26.2%	1,150
販管費比率	33.5%	34.6%	41.9%		40.7%
営業利益	984	1,216	546	△44.6%	515
営業利益率	40.1%	37.2%	22.0%		18.2%
投資前EBITDA	1,045	1,250	679	△25.1%	672
投資前EBITDA/売上	42.5%	38.2%	27.4%		23.8%
経常利益	955	1,189	523	△45.2%	496
当期(四半期)純利益	662	869	363	△45.2%	336

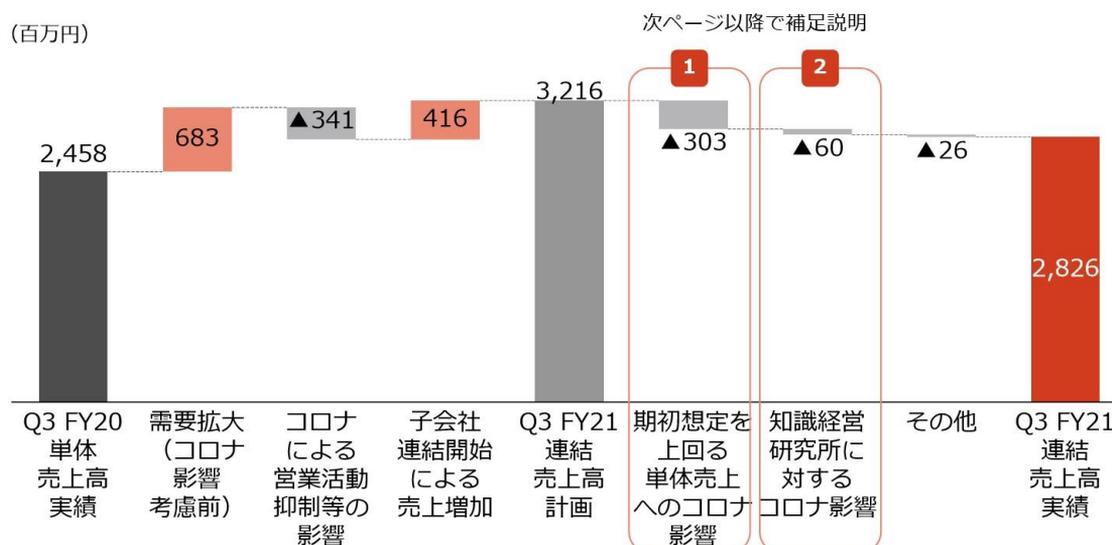
当ページにおいて、連結・単体のPLサマリーをお示ししております。業績動向の詳細について、次のページ以降でご説明をさせていただきますので、進めさせていただきます。

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

当第3四半期売上高の予実差異

- 当期第2四半期までは連結・単体売上高ともに期初計画通り進捗
- 当第3四半期に入ってから、コロナ禍の影響を受け、単体及び子会社である知識経営研究所において当初見込んでいた売上高の下振れが顕在化



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

6

当期第2四半期決算 IR で申し上げましたとおり、第2四半期までは連結・単体ともに売上高は期初計画どおり進捗しておりました。

当第3四半期においては、昨年の第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を見込み、単体では期初からの累計ベースで、前年同期比約14%の増収を想定しておりました。

詳細はこの後にご説明を致しますが、単体では、コロナ禍の影響により、この14%の増収分として見込んでいた新規受注案件を取り込むことができず、累計ベースで前年同期比横ばいで着地することになりました。

また、子会社である知識経営においても当第3四半期に入ってから売上の伸び悩みが顕在化し、連結売上高は累計ベースで28.2億円となっています。

次ページ以降において、単体と知識経営における売上計画未達の背景についてご説明させていただきます。

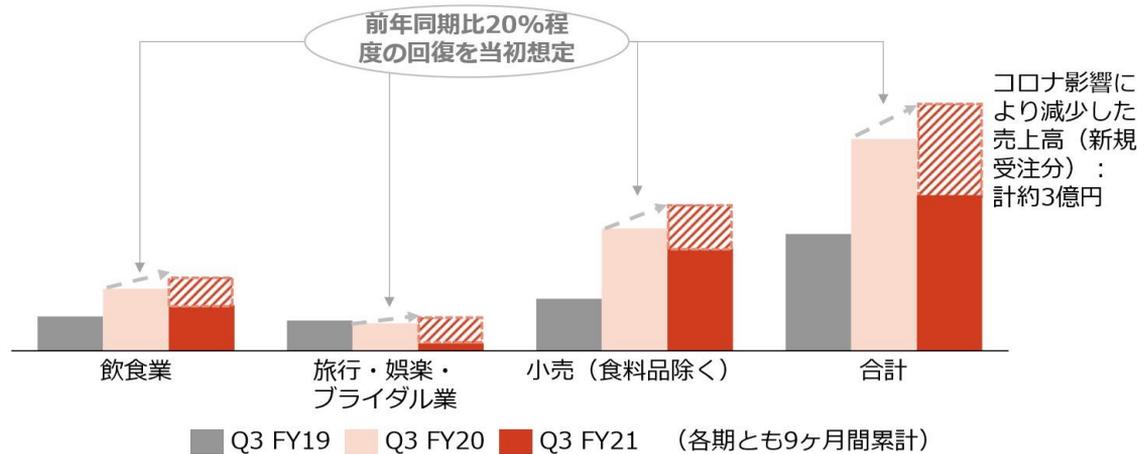
サポート

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@scriptsasiasia.com

1 コロナ影響を大きく受けた業種からの売上減少

- コロナ禍の影響を大きく受ける顧客業種では厳しい事業環境が続く。コロナ影響に起因する複合的な要因により、これらの業種からの新規受注にかかる売上が減少（店舗稼働が低水準のため、または間接材コスト削減よりも他の経営改善策が優先されたため、当初見込んでいた大型案件の一部が延期）
- 前期末に当期業績計画を策定した時点では、これらの業種における受注回復を見込んでいたが、当第3四半期に入ってから回復の遅れが鮮明に

コロナ影響を大きく受けた顧客業種向け当社売上高



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

7

まず、単体の第3四半期累計の売上高が計画未達となった背景についてご説明致します。当スライドのバーチャートは、今期を含む3事業年度の第3四半期累計の当社売上高を、特定の業種ごとに示したものです。

ご覧のとおり、前期第3四半期においては、飲食業や食料品除く小売業向けの売上高はコロナ禍にも関わらず順調に伸長しておりました。他方で、旅行・娯楽・ブライダル業は、早くからコロナ禍の影響を受けていたこともあり、前期第3四半期において既に伸び悩んでいました。

当期の売上計画を策定するにあたり、飲食と小売については従来よりも成長率を抑制的に見つつも持続的に売上高が拡大することを想定し、旅行・娯楽・ブライダルについては、コロナ禍の影響が緩和されることを想定し、売上増に転じることを見込んでおりました。

いずれの業種においても、当第3四半期累計の売上高は前年同期比20%程度の増加となることを見込んでおりましたが、対前年同期比で減収という結果になりました。チャート中の斜線部分は、当期の売上計画と実績の差異に相当し、これらの業種における下振れ幅は合計で約3億円となっております。単体の売上計画未達金額の大部分を占めております。

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@scriptsasiasia.com

これらの顧客業種では長引く自粛要請を受けて経営環境が厳しさを増しており、顧客企業によっては抜本的な経営改善策を検討する必要に迫られ、間接材コスト削減の優先順位が相対的に下がっている場合や対象コストの大幅な縮小が散見されます。

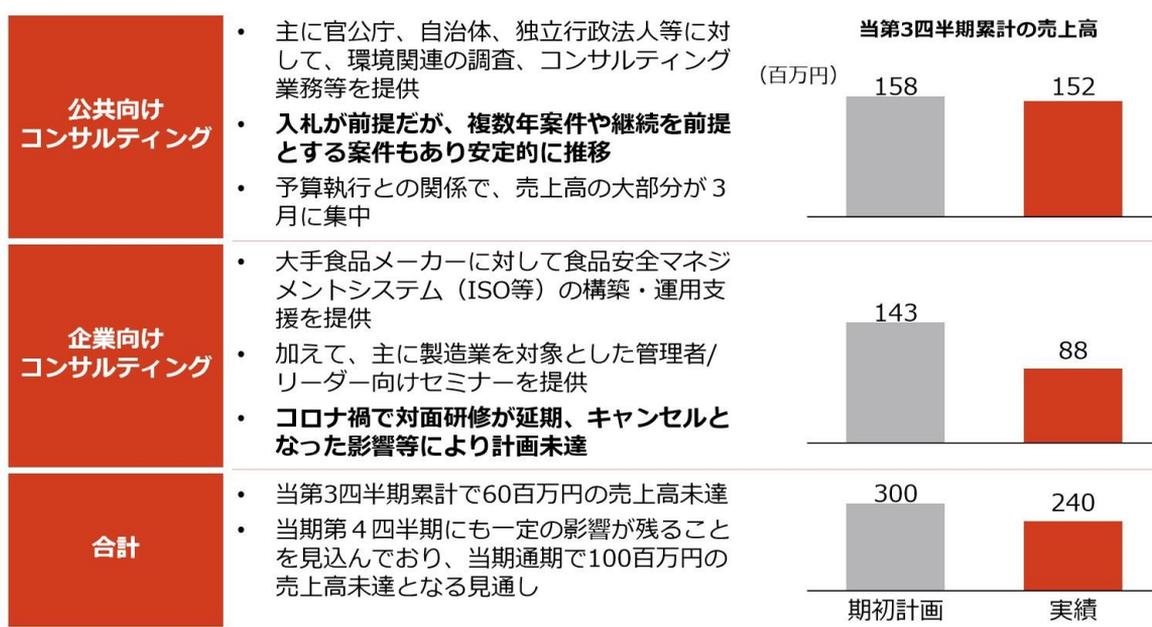
これにより、当第3四半期に売上計上を見込んでいた大型案件の一部が延期・縮小されるというようなことが生じ、当社の売上高にも影響が及んだものです。

1. 2021年10月期 第3四半期決算概要と業績予想の修正

Prored Partners

2 知識経営研究所の売上高下振れ

- 知識経営研究所の売上高の半分強を占める公共向けコンサルティング事業は堅調に推移。他方で、企業向けコンサルティング事業は、コロナ禍による対面研修の延期、キャンセル等の影響が顕在化



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

8

次に子会社である知識経営研究所の計画未達についてご説明致します。同社においては、当第3四半期に約60百万円の売上高計画未達が生じています。

知識経営は主に、公共向けと企業向けのコンサルティングサービスを提供しております。

公共向けは、官公庁、自治体、独立行政法人等に対して、環境関連の調査やコンサルティングを提供しております。過年度で見ても非常に安定した業績推移となっており、コロナ禍でも特段の影響は受けておりません。

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



企業向けは、食品メーカー向けの食品安全マネジメントシステムの構築・運用支援や、製造業向けの管理者／リーダー研修が中心となります。

この分野における同社の強みは、特に研修周りでは、リピート顧客から高く評価を頂いている研修プログラムのコンテンツや講師のスキルといった点にあります。従来対面で研修を行っていたことでその良さをお客様に実感して頂いていた、という側面があります。

顧客企業側で対面研修を延期するということが続き、一部はオンライン研修で代替できずにキャンセルになってしまったものも発生しております。このような事例も含め、コロナ禍による影響が顕在化した結果、売上高の未達が生じております。

1. 2021年10月期 第3四半期決算概要と業績予想の修正

Prored Partners

2021年10月期業績予想の修正

- 主に以下の点を踏まえて、当期業績予想を精査し、下方修正を行うことを決定
 - 当第3四半期において前出の理由により売上高が計画対比下振れており、かつ、本年7月以降に急激な感染拡大を引き起こしているデルタ株が当期第4四半期にも相当程度の影響を与えること
 - プロサインの来期中の課金開始の蓋然性が高まったため、当第3四半期から開発費を資産計上開始したこと。加えて、今期中にかかる開発費が前回予想より減少する見通しであること

(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	-	3,744	4,349	△605	△13.9%
営業利益	-	627	888	△261	△29.3%
投資前EBITDA	-	805	1,357	△552	△40.6%
EBITDA/売上高	-	21.5%	31.2%		
(単体)					
売上高	3,270	3,299	3,795	△496	△13.0%
営業利益	1,216	604	936	△332	△35.5%
営業利益率	37.2%	18.3%	24.7%		

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved.

9

以上ご説明申し上げた第3四半期売上高の計画未達の状況を踏まえて、当期通期業績の見直しを行い、通期業績の下方修正を行うこととなりました。

当第3四半期において顕在化した単体および知識経営の売上高計画未達は、コロナ禍に伴う一時的な業績の伸び悩みと捉えておりますが、他方で本年7月以降にデルタ株が猛威を振るっており、既

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



に第4四半期の半ばまで差し掛かっていることに鑑みて、第4四半期までコロナ影響が残る想定をしております。

見直しの結果、当期通期の連結売上高は約37.4億円、連結営業利益は約6.2億円、投資前EBITDAは約8億円となる見通しです。

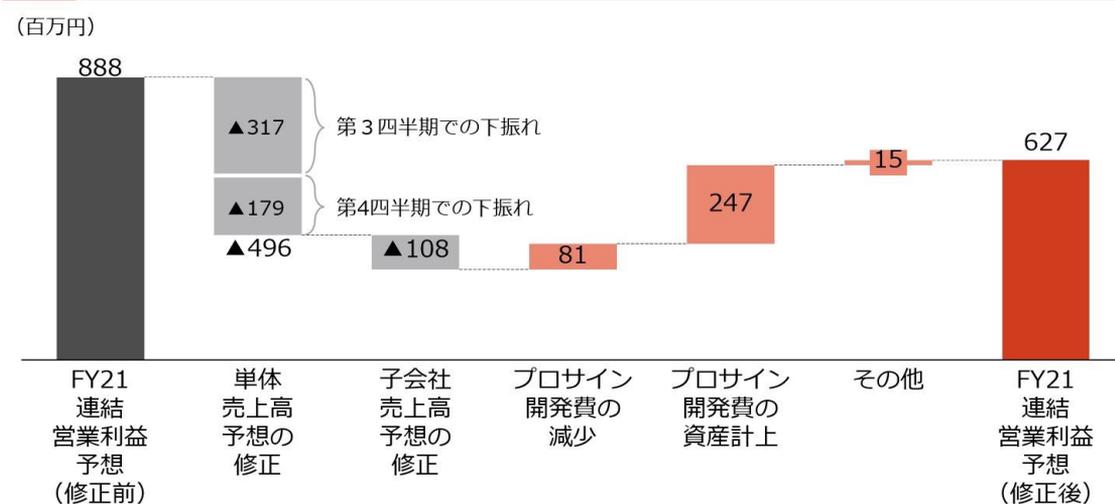
1. 2021年10月期 第3四半期決算概要と業績予想の修正

Prored Partners

当期連結営業利益見通しの修正内容

- 単体・子会社の売上高通期予想の下方修正が営業利益を押し下げ。プロサイン開発費が当初想定を下回ったことにより、当該影響の一部を相殺
- 後述のとおり、プロサインの導入社数が本年6月のソフトローンチ以降、当初想定を大幅に上回って推移。**将来収益が見込める蓋然性が高まったため、プロサイン開発費の一部を資産計上開始**

業績予想修正前と後の連結営業利益の差異の内訳



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

10

連結営業利益の通期見通しの下方修正の内容についてご説明致します。当該修正は、主に売上高見通しの下方修正によるものです。

期初策定の単体売上計画対比では、当第3四半期累計において約3.1億円の下方修正となり、当期第4四半期の3か月間において追加で約1.7億円の下方修正を織り込みました。

期初策定の単体売上計画では下半期において前年同期比で約30%増収することを見込んでいましたが、修正後の売上見通しでは、当下半期の単体売上高は前年同期比ほぼ横ばいとなることを見込んでおります。

また、知識経営につきましては、通期で約1億円の売上未達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



他方で、通期の営業費用の見通しは、本年6月11日開示の業績予想と比べると主に2つの要因により減少するものと考えております。

まず、プロサインの開発費用を当期通期で3.8億円と見込んでおりましたが、当初想定よりも業務委託費を減らすことができ、通期で約8千万円の減少を見込んでおります。

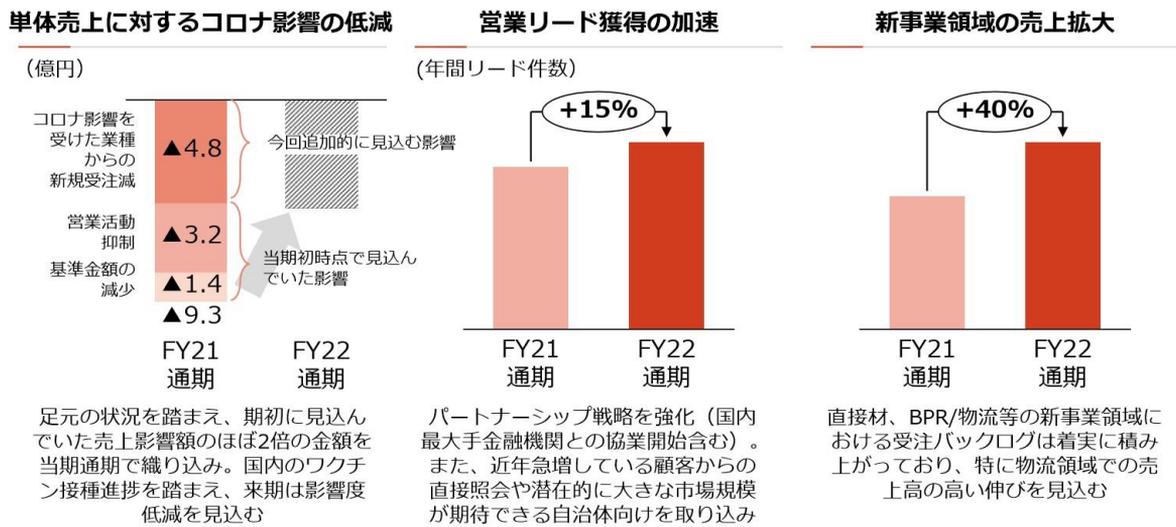
次に、プロサインの開発費用のうち下半期に計上する部分について、当第3四半期末から資産計上を行うことになりました。後ほど詳細をご説明しますが、プロサインの顧客導入が想定を上回るペースで進捗しており、来期中の課金開始の蓋然性が高まったとの判断によるものです。この資産計上によるインパクトは通期ベースで約2.4億円となることを見込んでおります。

以上を踏まえて、当期通期の連結営業利益は627百万円となる見通しとなっております。

1. 2021年10月期 第3四半期決算概要と業績予想の修正 来期以降の売上成長回帰の見通し

Prored Partners

- ・ 当期は、第3～5波と呼ばれるコロナ感染拡大を受け、通期ベースで9億円超の売上影響を見込む
- ・ ワクチン接種が進むことにより、これまで延期されてきた大型案件の再開が期待できるほか、営業リード獲得の加速、新事業領域の拡大等の施策を実行することで**来期は成長軌道に回帰できる見通し**
- ・ 次章記載のとおり、**当社サービスに対する潜在需要は大きく、当社の市場ポジションも強固であり、中長期的な成長ストーリーは不変**



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved.

11

当期はコロナ影響一色となってしまいましたが、当社コンサルティング事業の中長期的な成長性が失われたのか、と聞かれれば、それは全く違うと自信をもってお答えできます。

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@scriptsasias.com



次章において当社コンサルティング事業の KPI や当社の市場ポジションについて詳細をご説明しますが、端的に申し上げて、当社サービスに対する潜在需要は依然大きく、当社の市場ポジションも強固であると確信しております。

まずは来期の収益回復が喫緊の課題ですが、ワクチン接種率の上昇により社会活動が正常化に近づくことが期待されており、売上影響という観点では来期ボトムアウトすることが可能と考えております。

コロナ影響が低減する市場環境になった時点でいち早く将来の収益のタネを確保すべく、営業リード獲得を加速させる施策に力を入れております。具体的には、国内最大手金融機関との協業を直近開始しており、顧客紹介の増加が見込めるものと考えております。また、当社のブランド認知度の向上に伴い、企業側からのインバウンドでの問い合わせが急増しており、これを受注増に繋げる施策も実施してまいります。さらに、大きな市場規模が期待できる自治体向けコスト削減コンサルも積極的に案件化していくことを計画しております。

また、物流を中心とした新事業領域での収益拡大にこれまで取り組んでまいりましたが、着実にその成果が出つつあるものと考えております。来期においては、従来のコンサル事業を上回る収益成長率をこの領域で見込んでおります。

以上の3つの要素を確実に増収へと結びつけることにより、来期から成長軌道に回帰できるものと考えております。

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

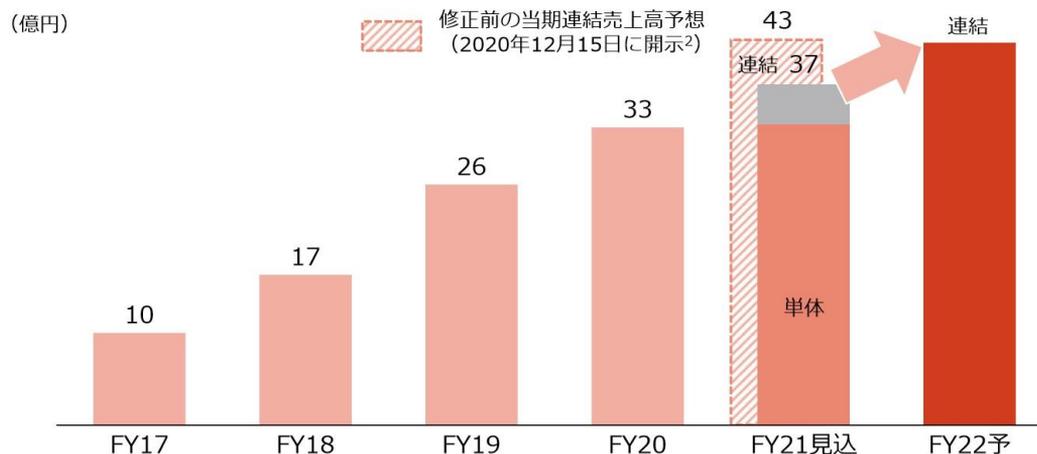


1. 2021年10月期 第3四半期決算概要と業績予想の修正 来期売上高の想定水準

Prored Partners

- 期初想定を大幅に上回るコロナ影響が顕在化した結果、当期の単体売上高は前期比横ばい
- 来期は、当期末時点の当期連結売上高予想に近い水準を実現することを現時点では想定¹

当社連結・単体売上高の推移



1. 当社は現在、来期予算を検討・精査しており、末期の業績予想は所定の社内プロセスを経て今後決定・公表する予定です。今後の検討・精査の結果次第では、現時点での想定と異なる数値を公表する可能性があることに留意ください
2. 2021年6月11日付で開示した当期業績予想の修正において据え置き

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

12

これまで高い成長を持続してきた当社ではありますが、当期はいったん足踏みをする事になりました。

現在来期予算を検討・精査しておりますが、来期には、もともと当期において目指していた収益に近い水準を実現することを現時点で想定しております。

来期の業績予想の最終的な水準やその詳細につきましては、当期第4四半期決算においてご説明をさせて頂く予定です。

以上が当第3四半期決算の概要と通期業績予想の修正に関するご説明です。

次に、CFOの柴田より、当社コンサルティング事業のKPIや、潜在的市場規模に関する当社の見方、当社の市場ポジション等についてご説明させていただきます。

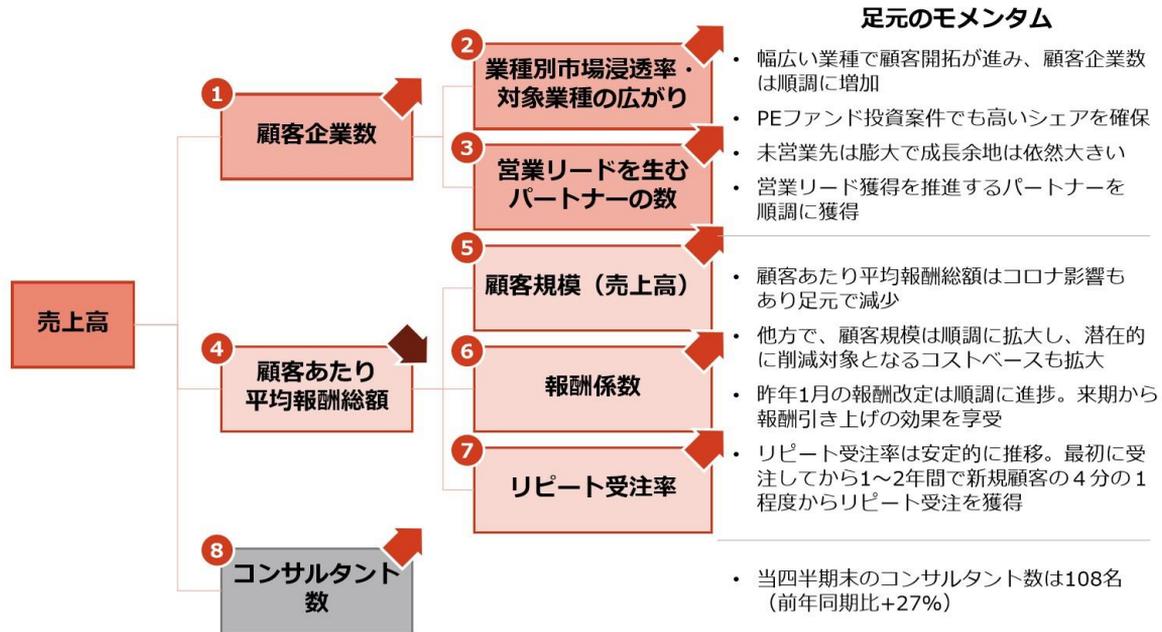
サポート

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



コスト削減コンサルの主なKPIは持続的成長を裏付け

- 主要KPIのほぼ全てにおいて着実な改善を実現。足元で生じている売上高の伸び悩みは、主に、顧客あたり平均報酬総額の減少によるもの。来期以降は遅延している大型案件を取り込み改善を図る



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

14

柴田：14 ページでございます。今日は八つの、特に重要な KPI にフォーカスをしまして、足元のモメンタムをご説明させていただこうと思います。

まず、売上高の三つの基本的なドライバーである、顧客企業数、顧客あたり平均報酬総額、コンサルタント数に着目をしまして、さらにその裏にある五つの KPI の推移をご説明させていただこうと思います。

先に結論を申し上げますと、顧客あたり平均報酬総額を除き、いずれの KPI も着実に改善しており、中長期的な持続的成長は可能なことを示唆していると考えております。顧客あたり平均報酬総額は、コロナ禍の影響を受け、前期以降減少しております。

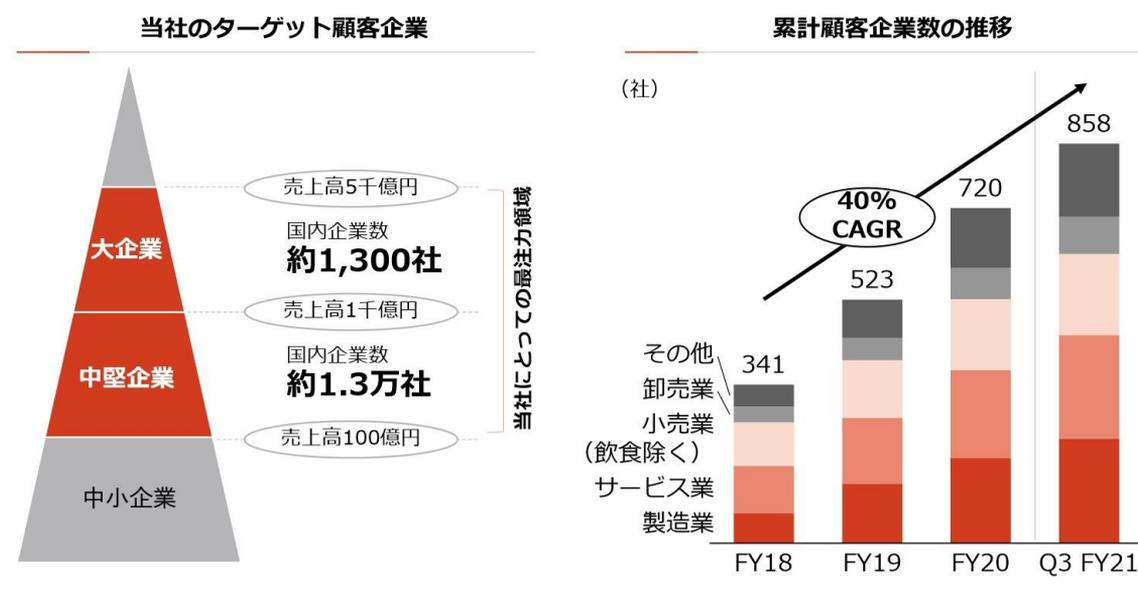
今期は、前期比で改善をしておりますけれども、依然、本来あるべき水準よりは低いという状況であり、来期以降、大型案件を取り込んでさらなる改善を図っていこうと考えております。

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

① 顧客企業数は着実に増加

- 当社は、製造・サービス・小売・卸売業を中心に、売上高100億円～5千億円の中堅・大企業を主なターゲットとして顧客基盤を拡大
- 特定の業種に偏ることなく、幅広い業種で急速に顧客企業を増やすことに成功



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

15

顧客企業数の状況につきましてご説明を申し上げます。

当社が特に注力する顧客層、売上規模と業種に分けてご説明をいたしますと、まず売上規模につきましては、100億円から5,000億円。それから業種につきましては、製造業・サービス業・小売業・卸売業といった四つの主力業種を対象に営業活動をしております。

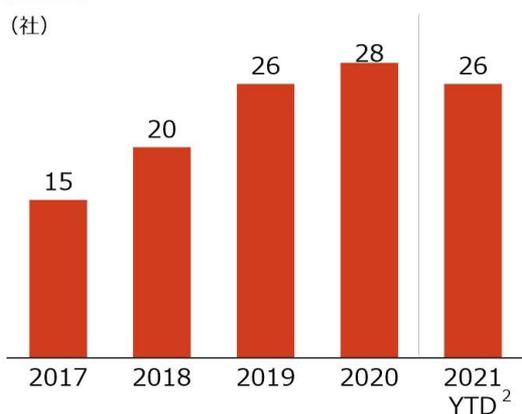
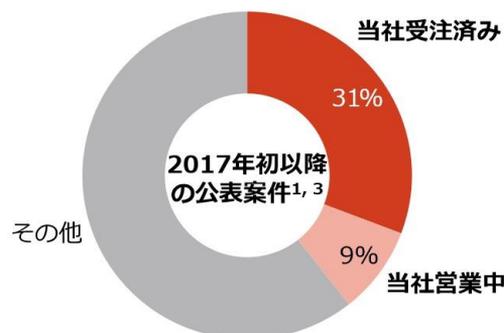
このページの右側のバーチャートのとおり、顧客企業数は、当第3四半期を含めまして急速に増加をしております。年間平均成長率に換算しますと、40%成長と高い水準を維持しております。業種の分布を見ますと、主要4業種ではまんべんなく顧客企業数を増加しており、加えて、その他に分類されている顧客数も数として急速に増加をしているということで、幅広い業種で顧客企業の需要を捕捉できていると考えています。

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

① プライベート・エクイティ投資先で高いシェアを確保

- 外資・国内ファンドを問わず、当社は主なプライベート・エクイティ（PE）投資会社と強いリレーションシップを有しており、国内屈指のコスト削減受託実績と高い市場シェアを有する
- 国内のPE投資は中長期的に増加することが見込まれ、PEファンド業界における当社市場シェア、ブランド認知度を更に高めていくことに注力

公表済みPE投資案件数¹は近年急速に増加PE投資先企業¹において高い市場シェアを確保

1. PE投資先企業のうち、売上高が100億円以上と推計される企業に限定

2. 2021年8月13日現在までに公表済みの案件を含む

3. PEファンドによる投資のクロージング日が2021年4月末までの案件（上記データ集計日において、クロージング日から100日以上経過している案件）

次に、顧客企業の業種とは別の切り口として、PEファンドの投資先企業におけるコスト削減コンサルの受託という顧客セグメントについてご説明をいたします。

PEファンドによる投資は、近年増加傾向にありまして、投資先企業の売上高が100億円を超えるものとして、当社で把握できているだけでも年間30件程度まで増えております。

PEファンドは、投資直後に100日プランというものを策定しまして、投資先企業のバリューアップの方法を検討しますが、間接材のコスト削減というのは多くの場合において、短期的効果を生み出す政策として100日プランの中で検討されております。

当社は、PEファンド向けに成果報酬でコスト削減コンサルを提供するパイオニアです。2017年以降、案件数ベースで、30~40%程度の市場シェアを確保する見通しとなっており、国内屈指の主要ポジションを確立していると考えております。

ちなみに、私が前職で在籍しておりましたPEファンドでも、国内最大手の回転寿司チェーンに投資を行った際に、プロレドのコンサルを活用し大きな成果を上げております。

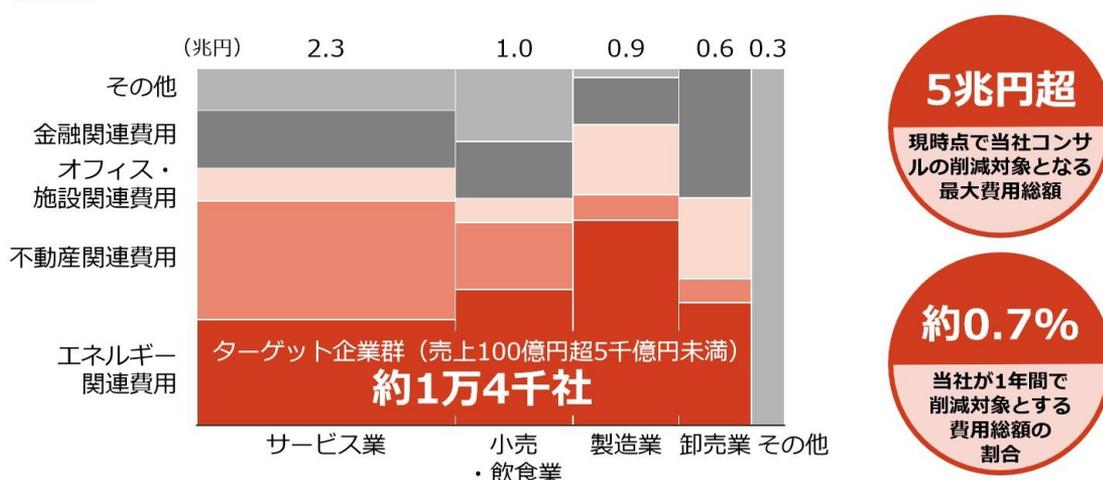
サポート

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@scriptsasiasia.com

② 顧客数・削減対象費用の両面で依然大きな成長余地あり

- ・ 当社の主なターゲット顧客企業は約1万4千社あり、顧客獲得率はまだ非常に少ない
- ・ 削減対象となる最大費用総額は5兆円超と推計され、削減対象費用の規模の観点からも大きな成長余地あり
- ・ なお、削減対象となる費用項目を順次拡大しており、将来的にはより大きな費用プールを対象とする計画

当社コンサルの削減対象となる費用総額は莫大



1. 過去3年間の当社コスト削減実績（削減対象の費用金額が各顧客売上高に占める割合）とターゲット企業群の売上高総額に基づき当社推計

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

17

このように、顧客数は順調に伸びており、加えまして、国内の潜在的市場規模を考えたときに成長余地は依然として膨大に残されていると考えております。

潜在的な顧客企業数というのは、売上高 100 億円以上 5,000 億円未満という規模に限定しても、全体で約 1 万 4,000 社もありまして、当社の累計顧客企業数と比べると、15 倍程度の大きな規模になっております。

次に、削減対象となり得るコストの総額ですが、当社のこれまでの削減実績に基づいて試算をしますと、5 兆円超の規模があると考えております。当社が年間に実際に削減に取り組んでいるコストというのは、この 1%にも満たない金額ということになっております。

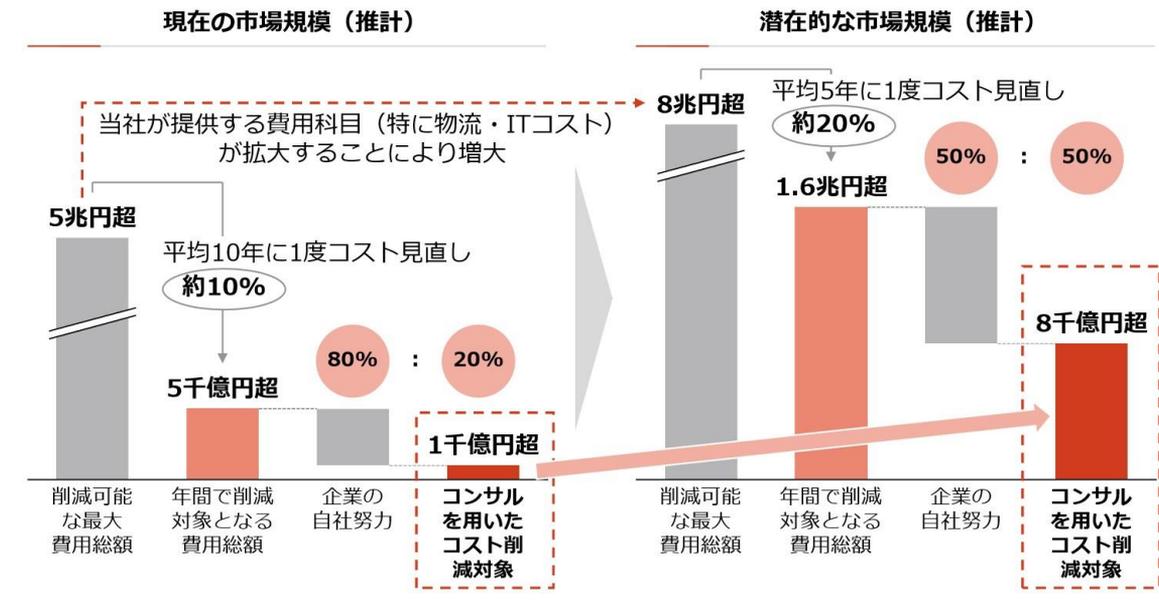
この 5 兆円という金額は、当社が現時点でコンサルティングを提供している費目に限った金額であり、今後サービス等を拡充していくことによって、この金額がさらに増大する余地があると考えております。

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

② コスト削減コンサルの潜在的市場規模

- 間接材のコスト削減コンサルの国内市場は、**現在の8倍程度まで成長するポテンシャルあり**
 - 当社が提供する費用科目の拡大、定期的なコスト見直しの定着、BPOとしてのコンサル活用の普及加速が潜在的市場規模の拡大を牽引



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

18

次に、潜在的市場規模の推計に関してご説明をさせていただきます。

このページの左側が現状の市場規模、右側が当社のサービス提供範囲がさらに拡充できた場合での潜在的市場規模を表したものになっております。左側のチャートを例にとりて、ご説明をいたします。

まず、今申し上げましたとおり、削減可能な最大の費用総額というのは5兆円超あると考えております。それに対して、企業のほうでは、平均的に10年に1度程度の頻度でコストの見直しを行っておりますので、年間で削減対象となる費用総額というのは、5,000億円超。そして、この内訳ですが、企業の中で自社努力でコスト削減を行っている部分が、8割程度であろうと考えており、残りの2割が、コンサルに対してアウトソースをしてコスト削減をする部分です。この部分が年間で1,000億円超の費用規模になっていると考えております。

今後、当社がサービス提供範囲を拡大していきますと、5兆円が8兆円程度まで拡大をしていくのではないかと見込んでおります。また、コストの見直しの頻度がより短期間になって、さらにコンサル活用が普及をしていきますと、コンサルの市場というのは今の8倍程度まで増大をする可能性があるのではないかと考えております。

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

このように、成長余地は非常に大きいため、確実に顧客需要をとらまえていくということが今後の成長の鍵になると考えております。

2. コスト削減コンサルの主なKPIと足元のモメンタム

Prored Partners

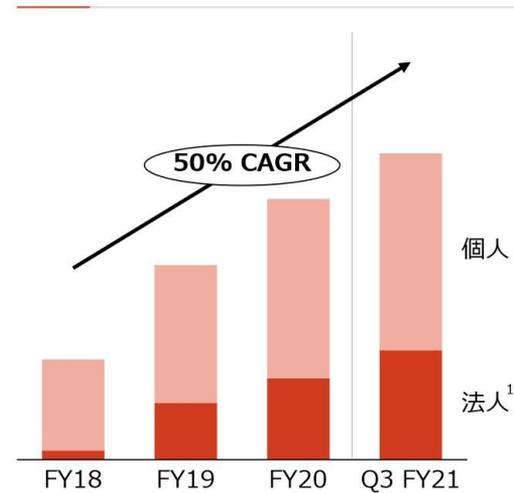
3 成長の基礎となる営業リード獲得力を継続的に強化

- 当社営業の特長は、個人・法人パートナーの全国ネットワークを構築し、効率的に潜在的顧客企業の経営層にアプローチできること
- 個人・法人のパートナー数は継続的に増加。加えて、直接営業によるリード獲得も進展

当社のチャネル戦略

個人 パートナー	<ul style="list-style-type: none"> • 元企業経営者等の人脈の中から潜在的な顧客企業の経営者を紹介 • 個人パートナーの紹介により新たな個人パートナーを発掘
法人 パートナー	<ul style="list-style-type: none"> • 国内大手金融機関（銀行・証券・保険等） • 本部に加えて、全国の支店との協業の取り組みを深化
直接営業等	<ul style="list-style-type: none"> • 当社サービス、ブランドの認知度向上、過去のDM等の施策の効果により、顧客からの直接の問い合わせ件数が近年急速に増加

累計パートナー数



1. 法人パートナーの支店のうち実際に顧客紹介を受けた支店数の累計

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

19

当社は、全国の多数の個人・法人パートナーを活用し、効率的に顧客企業の経営陣にアプローチをするということで、これまで顧客数を順調に伸ばしてきました。

パートナーの拡充には継続的に取り組んでおり、右側のチャートのとおり、これまでパートナー数を急速に伸ばしてきております。このほかに、当社サービス、ブランドの認知度が高まるにつれて、インバウンドでのお問い合わせもかなり増えております。

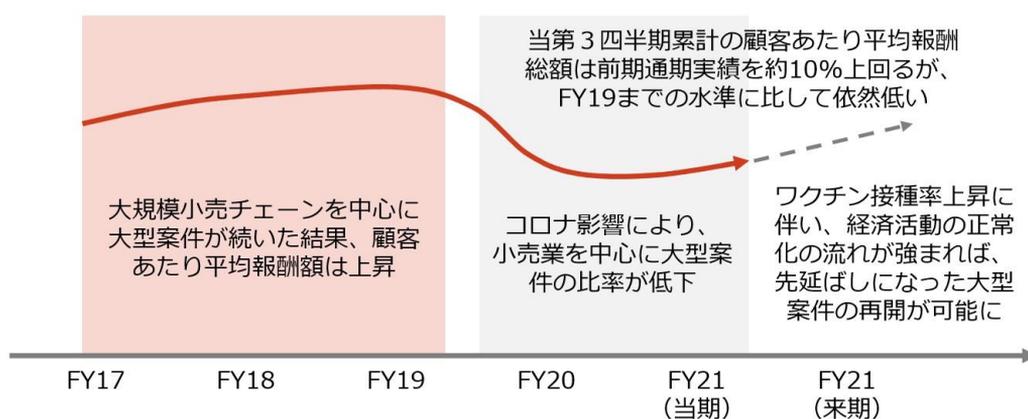
サポート

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

4 顧客あたり平均報酬総額の推移

- 新規受注へのコロナ影響が生じ始めた前期以降、大型案件比率の低下や削減対象費用の減少、これらに伴う顧客あたり平均報酬総額の低下が顕在化
 - 大型案件比率の低下： 小売を中心に、間接材コストの低減よりも他の経営改善施策を優先する動きが出ており、一部の大型案件が延期
 - 削減対象費用の減少： ホテル・飲食業を中心に水道光熱費・消耗品費等が減少
- 来期以降はワクチン接種率上昇による経済活動の正常化が期待され、大型案件の再開・積み増しにより顧客あたり報酬総額の改善を図る

顧客あたり平均報酬総額の推移イメージ



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

20

売上のドライバーのもう一つの重要な指標として、顧客あたり平均報酬総額というものがございませう。

冒頭申し上げましたとおり、売上高の成長が足元で一時的にせよ鈍化をしているのは、顧客あたり平均報酬総額が本来あるべき水準よりも低いところで足元推移しているということが理由だと考えています。

その要因ですが、大別をしますと二つありまして、一つは大型案件比率の低下、もう一つは削減対象費用の減少であり、いずれもコロナ禍以降に顕在化をしております。大型案件比率の低下につきましては、先ほど佐谷のほうからも申し上げたとおり、間接材のコスト削減の優先順位が下がってしまっているようなケースがございませう。

それから、削減対象費用の減少につきましては、ホテル業や飲食業といったように、コロナ禍の影響を強く受けている業種では、水道光熱費、消耗品費といったものが、おのずと減少しているという状況が生じております。

来期以降は、この平均報酬総額を増やしていくことを考えており、そのためには大型案件の獲得を着実に進めていきたいと考えております。

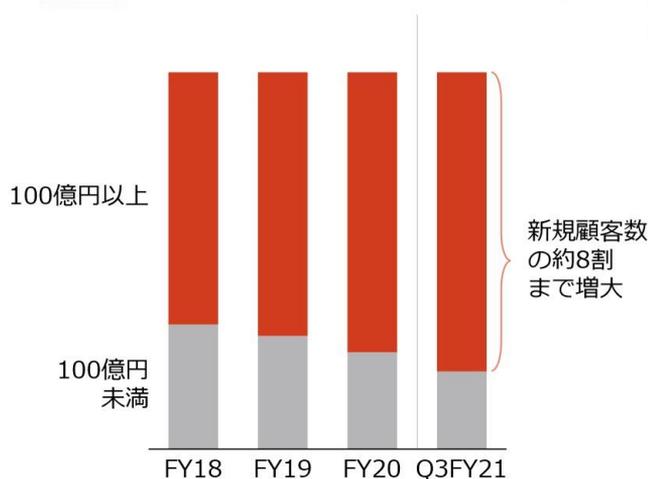
サポート

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

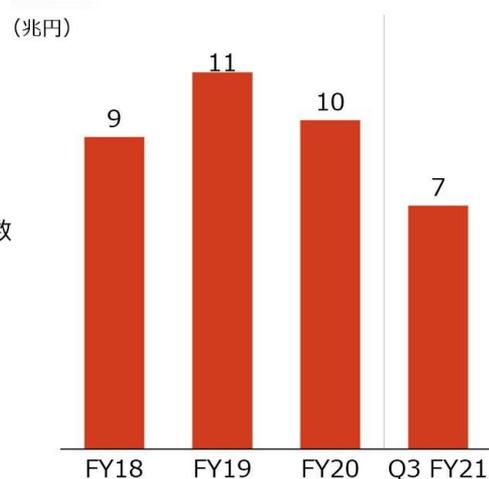
5 顧客企業規模は着実に増大

- 当社が注力するターゲット企業群（売上高100億円以上）が当社顧客に占める割合は順調に上昇しており、顧客企業の規模が増大するのに従い削減対象となるコストベースも拡大
- 顧客売上高ベースで10兆円前後¹の企業群のコスト削減を継続的に受託

期中に新規受注した顧客企業の売上高の構成



期中に新規受注した顧客企業の売上高合計¹



1. 1兆円以上の売上高の顧客を除く

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

21

顧客あたり平均報酬総額のさらに裏にある指標としましては、顧客企業規模というものが、本来、顧客あたり平均報酬総額というのは、顧客企業規模と一定の相関関係があるものと考えています。

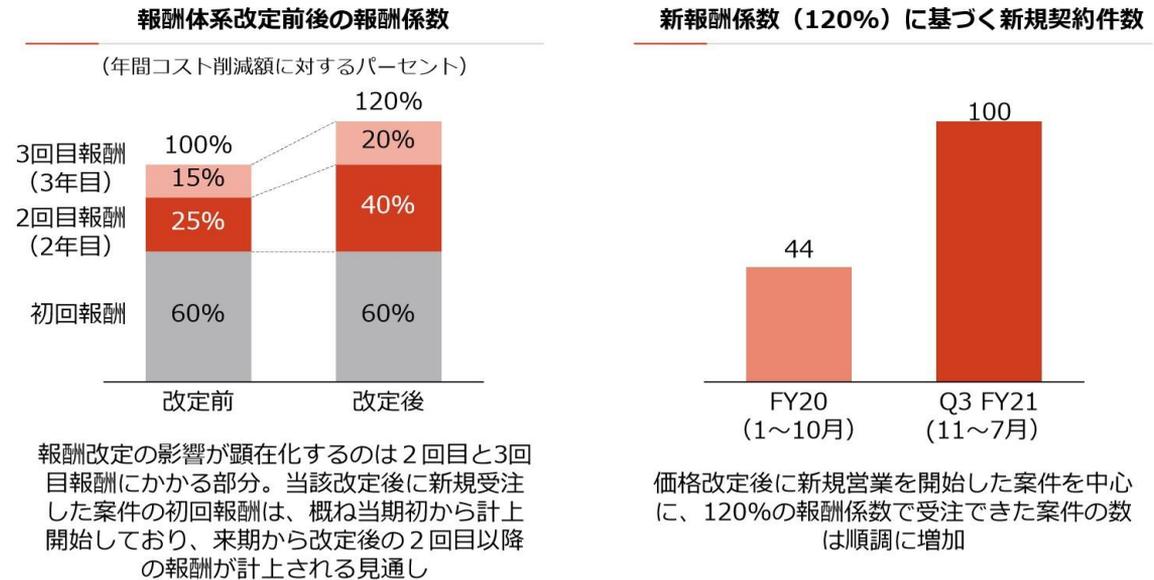
売上高 100 億円以上の中堅、大企業が、当社の顧客に占める割合というのは、近年着実に上昇しており、足元では約 8 割の水準に達しています。顧客売上高の合計で見ると、1 兆円以上の顧客を除くベースで見て、概ね 10 兆円前後の合計売上高の企業群を対象にコスト削減を実施できております。

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

6 昨年1月に引き上げた報酬体系が順調に浸透

- 当社は2020年1月に新しい報酬体系を適用開始。従来は年間コスト削減額の100%分を報酬総額として受領し、当該金額を3年分割で傾斜配分し売上計上。2020年1月から新規営業を行い受注に至った案件については、原則、年間削減額の120%を報酬総額として受領



もう一つ、平均報酬総額の裏にある指標として報酬係数といったものがございます。

年間のコスト削減額に対して、この係数を掛けることで当社の報酬総額を算出するというようになっており、従来はこの係数が100%だったのですが、昨年の1月に報酬体系を改定し、120%に引き上げております。

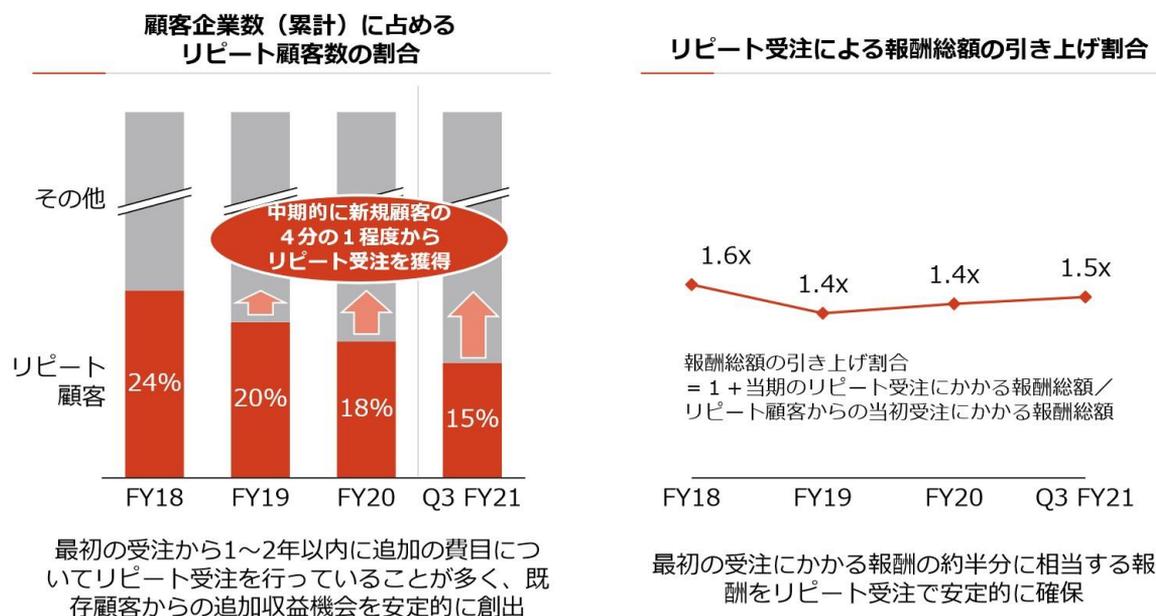
右側のチャートのとおり、120%の報酬係数で受注できている案件というのは、着実に増えております。価格改定の効果が会計上の売上高に寄与してくるのは、2回目以降の売上になるため、来期からこの価格改定の効果が顕在化し始めるものと考えております。

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

7 リピート受注率は堅調に推移

- 最初の受注時に限られた費目を対象にコスト削減を実施し、その結果に満足頂けた場合、追加の費目にかかるリピート受注を獲得できており、今後も既存顧客からの安定収益を見込む



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

23

最後に、平均報酬総額の裏にある要因として、リピート受注率、それからリピート受注にかかる報酬額というものがございます。

新規受注をしてから1~2年以内に、追加の費目に関してリピート受注を得ているというのがこれまでの推移でして、概ね新規顧客の4分の1のお客様からリピート受注ができております。左側のチャートの見方ですが、各年度までの累計ベースのリピート受注率を示しており、時間が経つに従って、この赤いバーが4分の1のところまで引き上がってくるような、そういった仕組みになっています。

リピート受注というのは、金額で見ても重要な収益源でございます、当初受注の報酬総額の約半分をリピート受注で確保できている状況になっております。

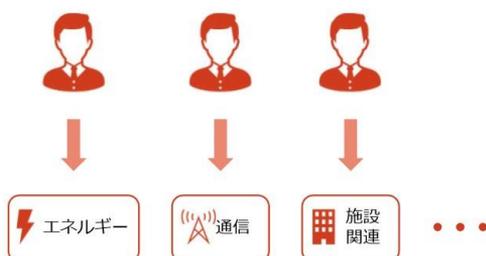
サポート

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

8 コンサルタントの短期戦力化を可能とするビジネスモデル

- 当社は、コスト削減分野にほぼ特化し、さらに各コンサルタントがそれぞれの担当費目のエキスパートになるようなチーム体制を採用しているため、短期間でコンサルタントを独り立ちさせることが可能

当社におけるコンサルタント編成

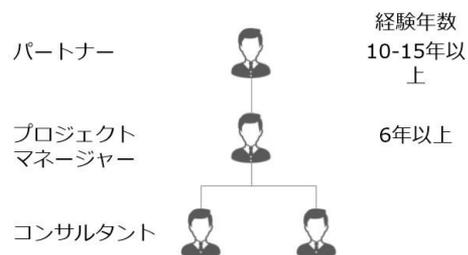


- 主要費目ごとのエキスパートを養成
- 費目に関わらずコスト削減のプロセスを標準化
- 一人で多数の費目を担当する場合と比べて、より短期間で深い知識と実務経験を獲得

新規採用コンサルタント
の戦力化に要する期間（目安）

約半年間

戦略コンサルにおける一般的なチーム体制



- プロジェクトごとに、重層的なメンバー構成でチームを組成
- 上層メンバーに専門的知見が蓄積。多くの経験年数を必要とし、短期間で戦力を増やすことは困難
- コスト削減は数多くのサービスの一つに過ぎず、若手に専門的な知見が溜まりにくい

新規採用コンサルタント
の戦力化に要する期間（イメージ）

数年以上

KPI の最後のご説明としましては、コンサルタントの状況でございます。

当社のビジネスモデルの特徴は、費目ごとのエキスパートを養成することで、一般的な戦略コンサルと比べると、圧倒的に短い期間でコンサルを戦力化できることでございます。

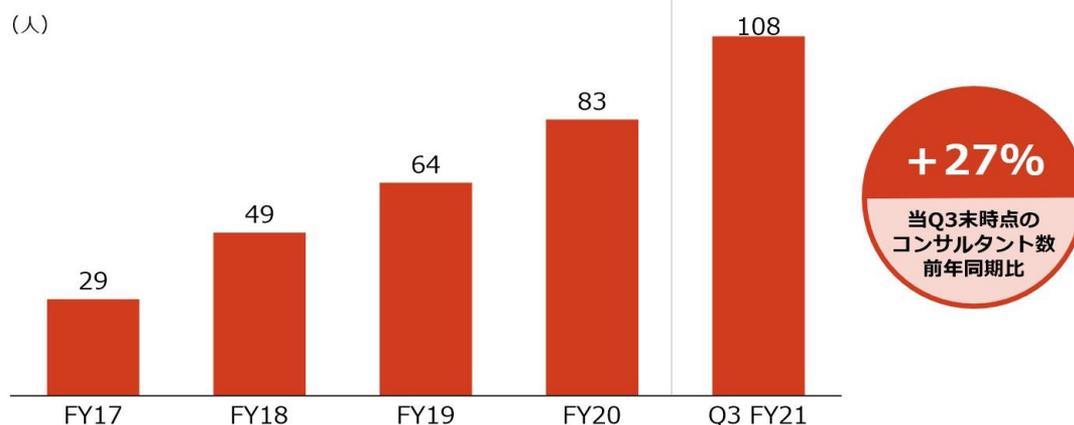
サポート

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

8 当社コンサルタント数は順調に増加

- コンサルタントの採用は順調に進んでおり早期の戦力化も着実に進捗
- コロナ禍の影響により足元において一時的に業績モメンタムが緩んでいるが、中長期的な持続的成長の観点からはコンサルタント数の増員は必要と判断
- 来期の新規採用数については、事業環境を慎重に見極めて決定する方針

期末コンサルタント数



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

25

そのような中で、コンサルタント数につきましては、足元も非常にいいペースで、堅調に人数を増やすことができおりました、この第3四半期の人数としましては108名ということで、前年同期比でプラス27%といったところまで成長をさせることができおられます。

売上高は足元で伸び悩んでおりますが、中長期的な持続的な成長を実現するための礎ができていると考えております。

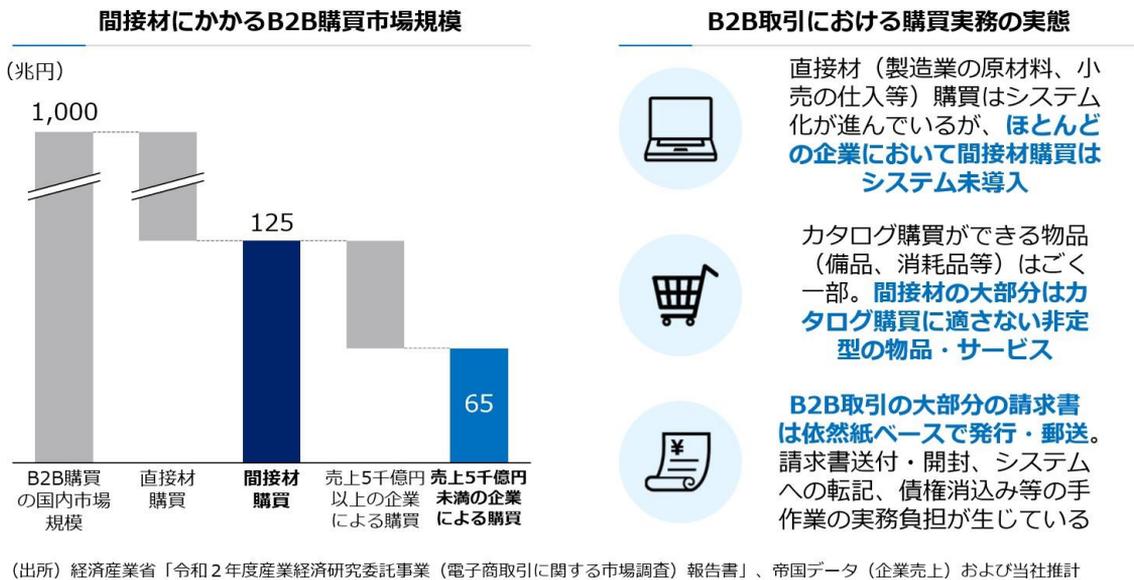
以上が、KPIに関するご説明でございまして、次に、山本より、プロサインに関するご説明をさせていただきます。

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

B2B購買は巨大市場だが間接材購買のDX化は未発達

- B2B購買の市場規模は巨大で、間接材購買に限ってみても125兆円（当社推計）
- 他方で、ほとんどの企業において、間接材購買の業務プロセス（見積り取得から購買の実行、請求・決済等）はシステム化されておらず、属人的かつ非効率な業務が手つかずの状態



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

27

山本： 前回の決算説明でも触れさせていただきましたが、

B2Bの購買、いわゆる企業の購買業務の中で特に間接材の購買に関しては、まだまだオンライン化が進んでいないという実情に焦点を当てております。

実際には、購買担当者が電話とメール、時にはFAXを使い、サプライヤーとのコミュニケーション、ならびに見積り取得から発注までを行っているのが実情です。

直接材（原材料や小売業の仕入れ）に関してはシステム化が進んでいますが、間接材はシステムがそもそもあまり存在しません。オフィス通販などのようなカタログ購入も一部でしかなく、大半の間接材はカタログでは購入できません。

また請求書まわりもすべて郵送であり、経理の業務負担も非常に多いのが実態です。

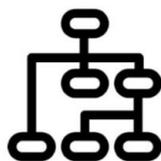
とは言え、年ベースで間接材コストは125兆円も存在する魅力的な市場ではあります。

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@scriptsasias.com

3. 高成長BSM市場の概要とプロサインの進捗状況 B2B購買実務のDXが進んでいない理由

Prored Partners



原材料の集中購買は進んでいるが、間接材購買は法人ごと、拠点ごとに属人的な事務処理が行われ、企業内での業務の一元化・DXが進んでいない



近年の規制緩和により、請求書等の電子ファイルの送付・保存は税務上可能。ただし、管理の観点から大多数の企業は依然紙の原本保存を行っている



自社のECプラットフォームを有していないサプライヤーにとって、銀行振込が最も簡便な決済手段

多くの企業にとって、間接材の集中購買機能の不在、税務対応のための紙の証憑（請求書等）の原本保存、銀行振込に代わるオンライン決済手段の欠如等が、購買実務のDX化を進める上での障害に

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

28

DX化が進んでいない背景には

1つ、間接材を一元的に購買する部署がないことです。現状は部署ごと、拠点ごとにバラバラに購入しているケースがほとんどであり、総務部などの管理部門に一部集約されていますが、もちろんDX化は進んでいません。

2つ目に、依然、紙の請求書が多くデジタル化せず郵送を受け取り、経理処理をする必要があります。

3つ目は決済手段がまだまだ銀行振込になっているためです。

そのため、購買業務がいつまでもDX化されず、属人的に残っているのが現状です。

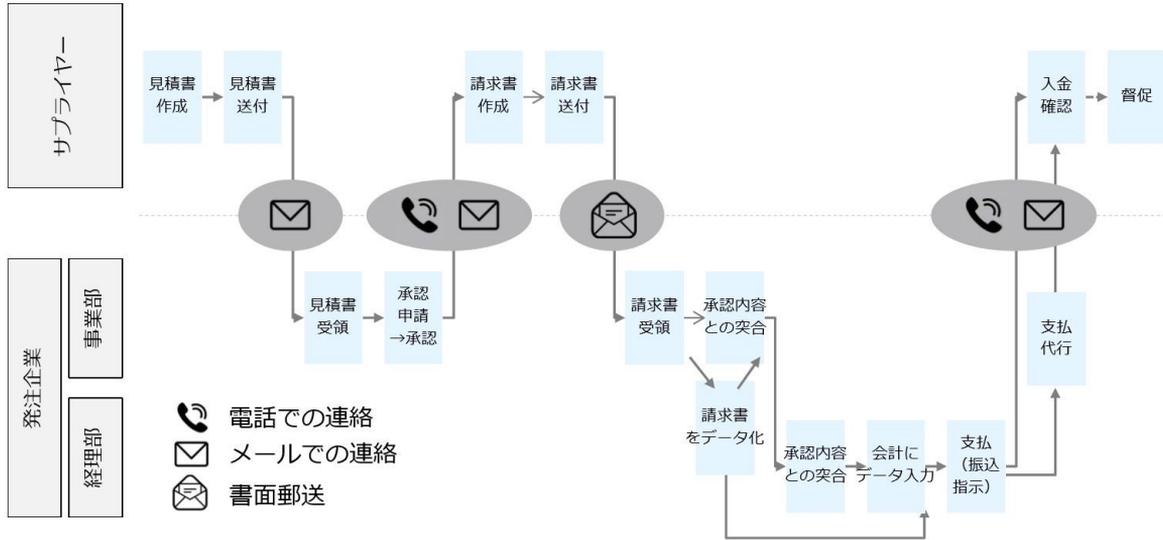
サポート

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



3. 高成長BSM市場の概要とプロサインの進捗状況 企業の間接材購買に残されている非効率性

1回の購買を行うのに電話やメール、書面のやり取り、銀行振込等、多数のステップを踏む必要あり



デジタルの時代になってもなお、企業の間接材購買プロセスに残されている非効率性は20年前とほぼ同じ

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

29

特に購買の流れも、見積書作成→送付、そして請求書作成→送付、確認と、電話やメール、郵送のやり取りが多く、企業の間接材購買に関しては、20年近く変わっていないのが現状です。

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

3. 高成長BSM市場の概要とプロサインの進捗状況

間接材購買のDX化がグローバルの潮流

- 欧米ではBSM（Business Spend Management）と呼ばれるソフトウェア領域の市場規模が近年急速に拡大
- 間接材調達コストの適正化、業務効率の改善（請求書の電子化等）、コンプライアンスやガバナンスの強化を目的にBSM導入を進める企業が増加



欧米においても紙ベースの請求実務は依然一般的だが、BSM導入により間接材購買のDX化を進める機運が急速に高まっている

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

30

そこで、欧米では間接材購買に関して、ビジネススPENDマネジメント＝BSM という考えが急速に拡大してきました。

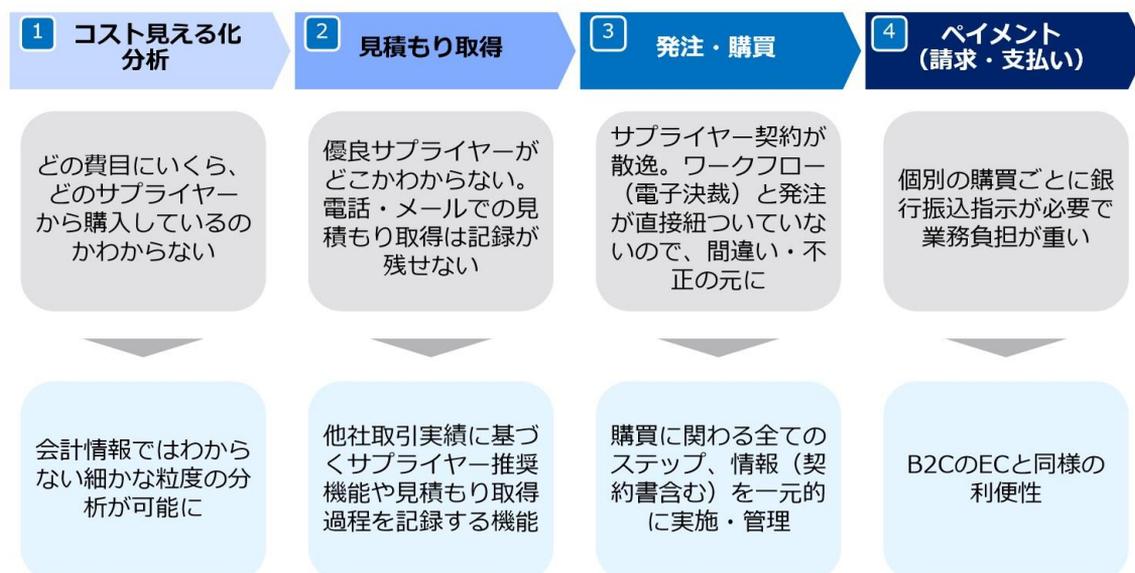
売上だと CRM、人的資源に関しては HRM、原価だと SCM と、欧米からいち早く市場が創出され、海外ではすでに数兆円のマーケットになっています。そのため日本でもこの市場は急激に広がりを見せると予想しています。

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

BSMを導入すると間接材購買が飛躍的に効率化

購買プロセスを一気通貫で一元的に管理するプラットフォームだからこそ提供できる付加価値



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved.

31

このBSMの入り口は、コストの見える化からスタートします。

間接材に関しては、どの企業も費目単位やサプライヤー単位でコストが把握できていない状況です。CFO向けのアンケートでも「間接材コストは勘定科目でしか見えておらず、ほぼ把握できていない」といった課題意識が強く、プロサインでは会計データからAIで費目単位に見える化を実現します。

プロサインはその見える化から見積取得、発注、購買、そして最後のペイメントまでを一気通貫で一元管理するプラットフォームとなります。

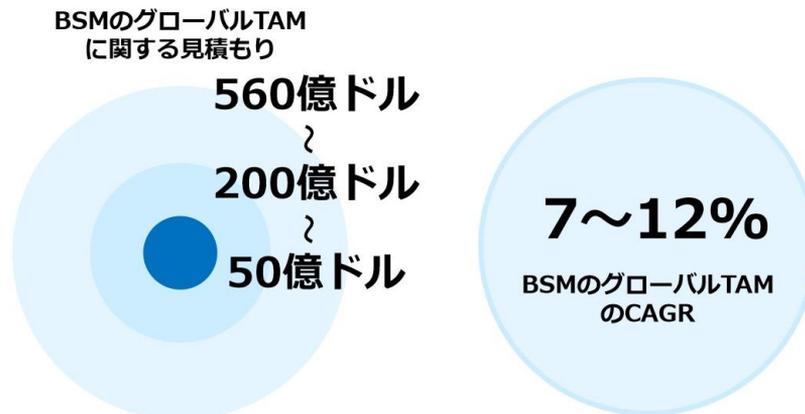
優良サプライヤーとの取引を加速させ、集中購買やガバナンスも実現する購買、そしてDX化されたペイメントの実現が、プロサインの特徴となります。

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

BSMのTAM(Total Addressable Market)と成長見通し

- Gartner、IDC、Forresterを始めとする主要なリサーチ機関が、確立されたソフトウェア領域としてBSM¹をカバー
- TAM（獲得可能な最大市場規模）の見積もりにはばらつきがあるが、各社の共通する見方は、「**TAMは広大でBSMの普及率は依然低く、CAGR10%前後のペースでグローバル市場が拡大する**」というもの
- 国内BSM市場は欧米と比べると黎明期にあり、特に当社がターゲットとする**中堅企業向けの市場はまだ未開拓のまま。中堅企業向けのBSM製品が提供されれば、今後急速な市場拡大が見込める**



1. “Procure-to-Pay (P2P)”, “Sourcing applications”, “Supplier risk and performance management (SRPM)”等異なる呼称が用いられる場合あり

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

32

BSM 市場の TAM は非常に魅力的で、ガートナー等複数のリサーチ機関が BSM をカバーしており、CAGR10%近くのペースで市場がグロースするとうたっています。

特に日本国内はまだ海外に比べると市場が立ち上がっておりません。サービス提供者がいなかったのも一つの原因ですが、海外の大手 BSM ソフトウェア会社も近年、日本進出をはじめ、今後一気に日本市場も広がっていくと予想しています。

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

国内では間接材購買のDXを後押しする規制変更が2年後に迫る

- 2023年10月から消費税にかかる仕入税額控除の方法が「適格請求書等保存方式（インボイス制度）」に変更される予定
- サプライヤーは、所定の登録手続きを済ませた上で、適格請求書等の交付・保存を行うための体制を整備。書面での交付に代えて、電子データによる提供も可
- 適格請求書には、現行の請求書と比べて追加の記載事項（登録番号、適用税率、税率ごとに区分した消費税額等）を明記する必要がある、システム対応が必要。これを機に請求実務のDXが進む公算大



- 「適格請求書発行事業者」登録が必須
- 発注企業から求められた場合には適格請求書を交付する必要あり
- 書面での交付に代えて、電子データでの提供可
- 発注企業が仕入税額控除の適用を受けるためにはサプライヤーから交付を受けた「適格請求書」等の保存が必要

電子メールで適格請求書をやり取りすると保存・管理が煩雑に。
 今後は電子化された適格請求書を一元管理するプラットフォームが不可欠

請求書関連は日本でも動きが活発で、請求のDX化に関するビジネス参入もコロナ禍で一気に増えています。

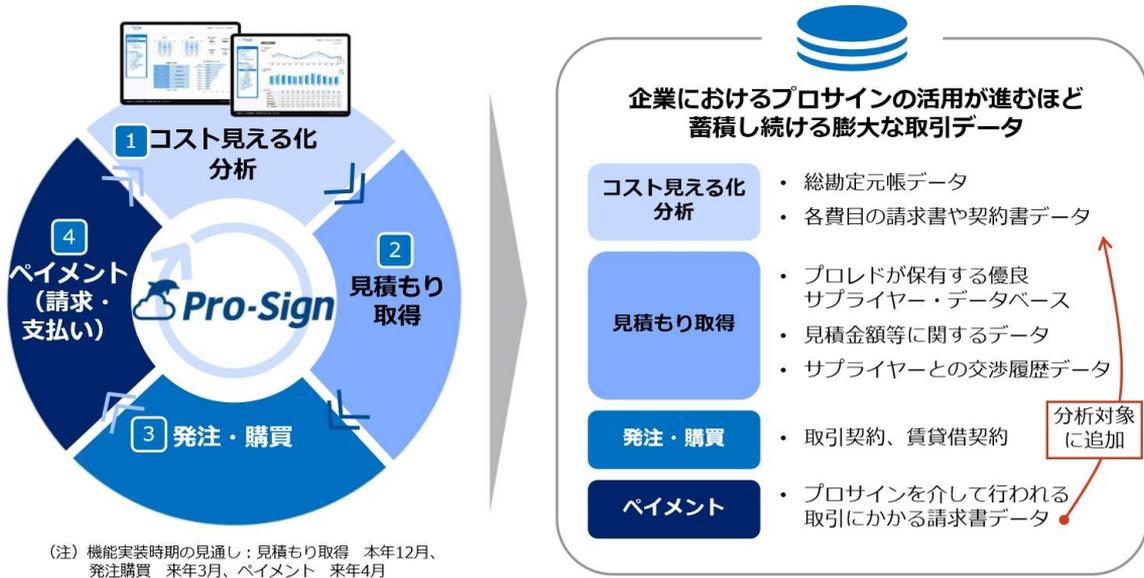
2年後に施行されるインボイス制度もその1つで、電子化された請求書を一元管理するプラットフォームなど、日本もペイメント領域を起点にBSMが広がっていくと考えます。

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

プロサインはスマート・スPENDを実現するBSM

- プロサインは、企業の間接材購買にかかる膨大なデータを一元的に管理し、AIを活用した分析機能を提供
- これにより企業は自社の購買の実態をよく理解した上で、適正かつ効率的な購買（スマート・スPEND）を行うことが可能に



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

34

そのような中、このBSM領域でサービスを立上げましたが、プロサインはSmart Spendを実現するBSMとしてローンチしています。

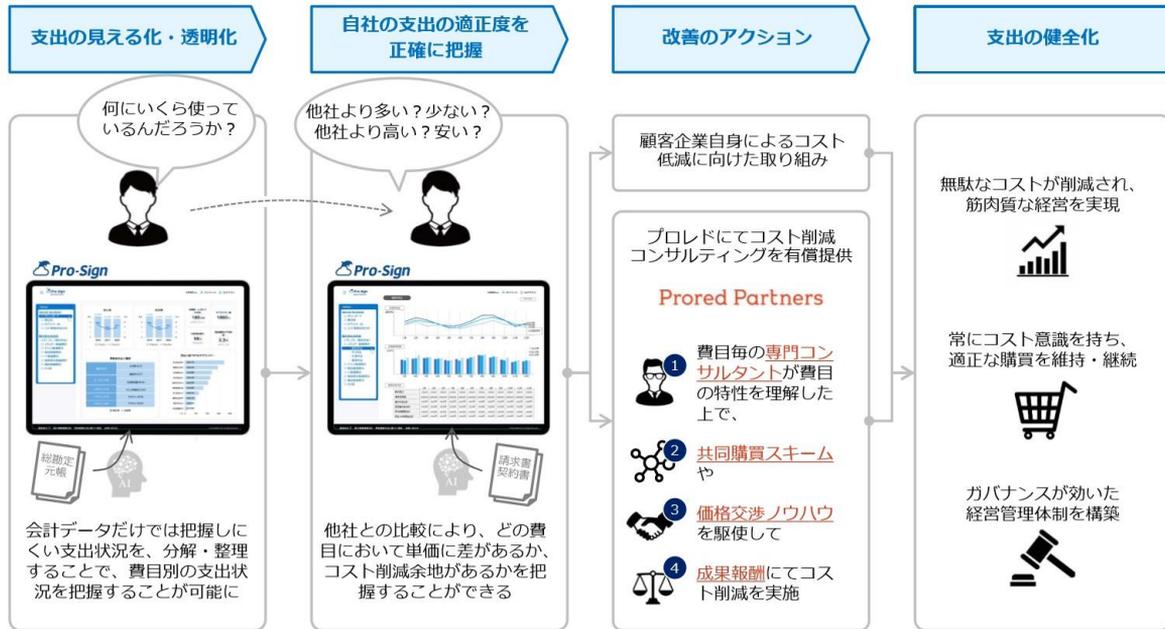
まずは会計データや請求書・契約書データを管理・分析し、コストの見える化から、見積、発注、支払いと周り、その支払いの請求データをまたコストの見える化に追加することで、膨大なデータの循環が実現でき、賢い支出、いわゆるSmart Spendを実現していきます。

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

プロサインを用いた「スマート・スPEND」の流れ

- プロサイン導入を契機として、支出の健全化に向けた継続的な取り組みが促進される仕組み



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

35

前回の決算説明でもお伝えした通り、プロレドがこのSaaSサービスをやる強みのひとつに、コンサルティングの営業の中でプロサイン導入を組み込めるところにあります。

実際にコンサルティングの前段でプロサインを導入し、見える化を実現するという営業手法に既に切り替えており、多くの企業に喜んでいただいております。

コストの見える化機能として、様々な分析ができるため、導入企業各社には経営層や経営企画の方々に活用されています。

また、大手企業の中には、経営コンサルティングの導入を敬遠する経営者がおられますが、プロサインに興味を持ち、そこからコンサルティングにつながった事例も増えてきています。

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

プロサインが解決できる間接材コストに関する課題

- 間接材購買に関して、「支出状況が見えない」、「価格や量などが最適化されていない」等の課題が多く存在するが、プロサインはこれらの課題を解決する強力なツールになる

 <p>コストが細かく見えない</p> <p>間接材コストは費目が多岐にわたり、現場で個別に購入しているため、細かく把握できていない 特に勘定科目でしか把握できていないため、何にいくら支払っているかわからない</p>	 <p>最適なコストかわからない</p> <p>他社と比較できないため、最適なサプライヤーから、最適な量、最適な価格で購入できていない</p>	 <p>ムダな購買をしている</p> <p>各部署や各子会社で同じものを個別発注していたり、同じサプライヤーから異なる単価で購入しているなど、購買管理ができていないことで無駄な購買が発生</p>
 <p>購買業務が非効率</p> <p>電話やメール、商談など属人的な価格交渉を行っており、購買業務ひとつひとつが非常に非効率</p>	 <p>ノウハウが蓄積されない</p> <p>過去の見積書や、その際の交渉トークなど、すべてが属人的に管理しているため、ノウハウが蓄積されない。担当者の異動によって全てのノウハウが失われる</p>	 <p>コンプライアンス違反</p> <p>購買内容の把握や、業務フローが把握できていないため、不正な取引や過剰な支出を把握することができず、コンプライアンス違反を見逃してしまう</p>

プロサインによって、6つの大きな利点を提供できると考えています。コストが会計データの勘定科目ではなく細かい購買データで見えるようになること、優良サプライヤーの推奨や他社との比較で最適なコストが見えること、部署ごとのバラバラな購買や無駄な購買が見え、防止できること、そして、オンラインで完結するため、購買業務を効率的に行えること、サプライヤーとの協議もデジタルに残るためノウハウが蓄積できること、そして購買フローが見えるため、コンプライアンスを強化できること。

非常に多くのメリットあるサービスと考えています。

サポート

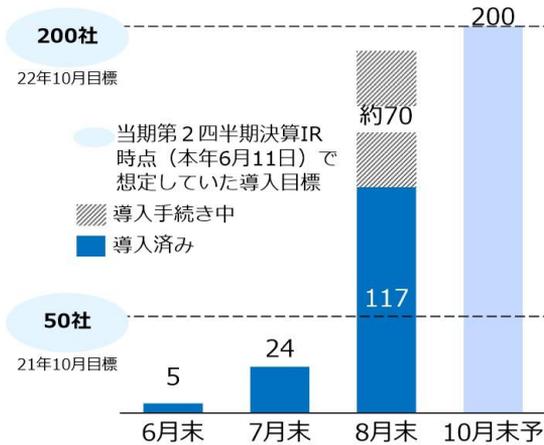
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

3. 高成長BSM市場の概要とプロサインの進捗状況

本年6月のソフトローンチ後の導入件数

- 顧客企業から想定を上回る強い引き合いを頂いており、本年8月末時点において既に117社の導入が完了。加えてほかに約70社の企業から導入依頼を受けており、現在導入手続き中
- 本年6月時点での計画（22年10月までに200社）を1年前倒しで達成する見通し
- 好調な導入ペースを踏まえて、顧客企業の一部に関して来期中の課金開始を想定**

ソフトローンチ後の累計導入件数



これまでに導入頂いたお客様の一例



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

37

おかげ様で、6月のソフトローンチより、企業様にお声がけし、既に100社以上の企業様に導入いただいております。

前回の決算説明では、今期50社・来期200社を予定しておりましたが、1年前倒しで、今期200社を達成する見通しとなりました。

導入企業にはカスタマーサクセスを実施しており、非常に好感触を得ています。

特に前回決算説明でもお伝えした大手・中堅企業への深耕に成功しており、コンサルティングとのコラボレーションも実現しています。

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

当社が国内中堅企業向けBSMでリーダーになれる理由

- 国内のBSM市場は黎明期にあり、グローバル大手2社が少数の超大企業向けに事業展開。ペイメントツールに特化したプレイヤーは複数いるが、中堅企業向けにBSM全体の機能を提供できるプレイヤーはほとんどいない
- 当社は、コスト削減コンサルにおいて、BSMの目的に賛同している企業を顧客としており、購買/サブライヤー・データを集中管理させて頂けるユニークな立場にある



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

38

日本国内における BSM 市場はこれから急成長が見込まれておりまして、グローバル大手企業向けには、海外の大手 BS ソフトウェア会社 2 社が日本へ進出しておりますが、導入コストが非常に高く、ターゲットは 1 兆円を超える企業となっております。

プロレドは数千億円規模の大手・中堅どころをターゲットにしており、その領域へ参入してきているプレイヤーがない状況。もちろん BSM という考え方は、超大手企業だけでなく、大手・中堅どころでも重要であり、多くの企業様に喜んでいただけるサービスだと自負しております。

ペイメント領域 (FinTech) や契約書まわり (LegalTech) には多くの企業参入が相次いでいるが、BSM の支出まわりの SpendTech はまだまだプレイヤーがないため、この領域で圧倒的な No.1 サービスになることを目指しています。

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

ブルパス・キャピタルによる株式会社せーの等への投資

ブルパス・キャピタルは本年8月12日に株式会社せーの等への投資を公表



- せーのは、渋谷発の祖業ブランドである VANQUISH、原宿の旗艦店を発信拠点として、写真による SNS コミュニケーション時代を象徴するストリートファッションブランドである #FR2 などの複数ブランドを展開するファッションアパレル企業
- 特に #FR2 は日本発のストリートファッションブランドとして、東アジア・東南アジアでも絶大な人気があり、日本のストリートファッションブランドの中では世界展開を狙える数少ないブランド
- また、広告に依存しない独自のマーケティング戦略により、コロナ禍においても高収益を維持
- ブルパス・キャピタルは、グループの経営コンサルティング機能や独自のネットワーク等を活用しながら、#FR2 の東アジア・東南アジアへの展開の拡充、越境 EC を含めた EC 売上の拡大、組織体制の強化等を通じて、#FR2 が日本発の世界に冠するストリートファッションブランドへ飛躍することを支援

柴田：最後に、ブルパス・キャピタルによる第2号案件のご紹介をさせていただければと思います。

前回の第2四半期のときに、CIM 総研に対する投資をご紹介させていただきまして、今回、第2号案件を早くもご報告できる状況になりまして、簡単にご説明をさせていただければと思います。

今回、投資をさせていただいたのは、株式会社せーのでございまして、こちらの会社は複数のストリートファッションブランドを保有しているファッションアパレル企業でございます。広告に依存しない独自のマーケティング戦略によって、コロナ禍においても高収益を維持している会社でございまして、日本企業の中では、世界展開を狙える数少ないブランドというふうに考えております。

ブルパス・キャピタルのほうでは、同社のストリートファッションブランドが海外展開をするところで、全面的に支援をしていきたいと考えている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@scriptasia.com

質疑応答

司会：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。ご質問を入力する際は、必ず社名とお名前を記載の上、ご質問くださいますようお願いいたします。

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。

吉田：お世話様です。

佐谷：どうも、お世話になります。

吉田：いちよし経済研究所の吉田です。よろしく申し上げます。では、時間も限られているので、3点教えてください。

まずそもそも、なんでここにきて下方修正かがまだよく飲み込めていなくて、5月から6月にかけて、6月に一体何があったのかということ。結局、緊急事態宣言もずっと続いていますし、なんか、ここにきて大きな変化、これ、交渉事もあると思うので、何か特定のお客さんとの交渉で懸念されたものがあったけど、ここにきて何かそれが発現したのかどうか。この辺について教えていただけますか。

佐谷：まずその部分、まさにご懸念のところではあると思うんですけども、1点は、弊社のビジネスモデルでは成果報酬ということがありますと。一部、いくつかの大型案件で、途中で中止・延期・縮小に今回なりましたと。

第3クォーター中に、売上計上できるように、顧客とはいろいろ協議もしたのですが、顧客の経営環境がかなり厳しい状況になっておりまして、案件中止に至ったものがあります。あとはコロナ禍の状況の中で、顧客の間接材の使用自体が、我々はだいたい直近1年間の使用料等を見て進めてはいくんですけども、プロジェクトがかなり時間がかかっている中で、直近の使用料はかなり減っており、削減額が減ったという事情等もあります。

なので、意図的に開示していなかったわけではなくて、いくつか成果報酬の案件で大型の案件が延期・縮小、そして中止になったっていうのが実情です。

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



吉田：わかりました。そうすると2点目ですけど、これに絡んでなんですが。御社は3年にかけて回収するビジネスなので、ちょっと複雑というか。質問の趣旨としては、この下方修正した6億円売上が減った分ですかね、9ページ目だったかな。結局、遅延したのであれば、来期にその分、売上が乗るっていう、楽観的に言えば、ワクチンが普及して通常に戻って。今期は今期で頑張ってる分が、来期に1年目を迎えるのもありますし。

なので、遅れているだけだったら、例えば12ページ目で来期の売上高、今期の期初並みと予想されてますけど、後ずれだったら、今頑張ってる分の売上と、後ずれの分と乗って、もっと売上が乗ってもいいぐらいだと思うんですけど。結局、その延期の分とキャンセルの分と、どういうふうな織り込み、下方修正の6億円の売上減少の中で、それを教えていただけますか。

佐谷：6億のうち1億は、たぶん知識の数字ですね。残りの5億のところに関してなんですが、延期も一部はあるんですけども、特に中止。例えば、削減額が10%削減できましたというところを予定していたんですけども、顧客企業の、やっぱりなかなか端的に言うとあれなんで、経営状況も厳しくなる中で、サプライヤーも顧客のクレジット等を勘案してそこまでの削減ができないことがあったり、共同購買の枠組みになかなか一緒に入れなかったり、様々な要素がありまして、プロジェクトの中止に至ったっていうのもいくつかあります。

また、削減額の縮小です。プロジェクトのボリューム自体が縮小したという案件もあるっていうところで、来期にそこまで全部行くっていうよりも、どちらかと言えば中止・縮小が多いというのが実情でございます。

吉田：わかりました。中止・縮小の分は1年目が中心だとは思いますが。1年目ですよ。

佐谷：そうですね、はい。

吉田：なので、例えば、価格改定が見込まれる、来期2年目を迎えるものについてはあんまり影響がない、2年目、3年目は普通に来期受け取れると思っていいたいですか。

佐谷：そうですね。そこは、そこまで影響を受けておりません。

吉田：わかりました。あと3点目ですけども。プロサインの関係で費用が増加するというのが前回までのご説明で、今回は資産計上されるということもありましたし、来期の費用っていうのはどういうふうに考えればよろしいかっていうところ。

結局は、利益がどうなりそうかっていうところになるんですけど、まずはその費用についての考え方、来期はどのように考えればよろしいでしょうか。

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：費用に関しての見方としては、来期も単体としては、今まで目指してきた営業利益の水準を目指すってということと、それとは別に、やっぱりプロサインの開発に関してはある程度かけていきたいとは考えておりますので、そこの兼ね合いを今考えているというところですかね。

プロサインの進捗自体は、幸いにも非常に好評というか、うまく進んでいることもあるので、加速させるために、プロサインの投資は行っていきたいと。とはいえ、資産計上することもあるので、どこまで影響が出るかっていうのは、今いろいろ見比べて。精査している段階です。

吉田：なるほど。基本的にはエンジニアを自社で抱えるっていうところは、単純に費用増の部分だと思っんですけど。あとは外注に出している分などが資産計上されて、即費用とならないと。そう理解すればよろしいですか。

佐谷：両方、資産計上される状況ですね。

吉田：両方ですね。わかりました。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。フジネ様、ご質問をお願いいたします。

フジネ：ティー・アイ・ダヴリュのフジネと申します。

プロサインについてなんですけれども、これの、いわゆる売上の発生の仕方ってというのは、どのようにイメージしたらよろしいでしょうか。

佐谷：いわゆる売上に関しては、SaaS と毎月月額課金というところで、いろいろ今、検討しています。従量課金等も踏まえて、毎月の課金型です。

フジネ：わかりました。これ、200社レベルだと、どのぐらいの売上規模って考えたらいいんでしょう、イメージとして、将来的に。

佐谷：将来的にですか。200社、将来的にはですね、そうですね、200社ですとだいたい数億ぐらいのボリューム感と考えていただけると、ちょうどいいんじゃないでしょうか。

山本：そうですね。私のほうでお答えさせていただきます。今はまだ単価に関して検討している段階でございます。一旦ちょっとある程度の計画はあるんですけども、来期の途中から課金を始めて、課金の仕方も基本的には月額でいただいくというところで、今、佐谷が申しましたように数億円ぐらいのものに、200社だとなってくるかなという予想でございます。

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@scriptasia.com



フジネ：ありがとうございます。もう1点、現状、コンサルタントの前段階として、こちらのプロサインを導入しているということなのですが、これはコンサルをしない会社と、導入後する会社の割合ってというのは、どのぐらいのイメージで考えたらいいんでしょうか。

佐谷：単体で導入する会社と、コンサルも導入するって会社の割合ですよね。そこは、現状はかなりの割合でコンサルも導入していただくという方向では進んでおるんですけども、ただ今後、プロサインだけを導入していく企業のほうが、中長期的には多いと考えています。

フジネ：以上です。ありがとうございました。

佐谷：ありがとうございます。

司会：そのほか、ご質問事項はございますでしょうか。せっかくの機会ですので、ご質問いかがでしょうか。

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3四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。

佐谷：どうもありがとうございました。

話者：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

