



株式会社プロレド・パートナーズ

2021年10月期通期決算説明会

2021年12月15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 月期通期決算説明会		
[決算期]	2021 年度 通期		
[日程]	2021 年 12 月 15 日		
[ページ数]	39		
[時間]	15:30 – 16:28 (合計：58 分、登壇：47 分、質疑応答：11 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@scriptsasiasia.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月期決算説明会を開始いたします。

最初に、出席者をご紹介します。代表取締役、佐谷進でございます。専務取締役、山本卓司でございます。CFO、柴田英治でございます。

説明後、質疑応答のお時間といたします。

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月期決算のご説明をいたします。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進です。本日は、2021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。

それでは早速となりますが、決算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@scriptsasias.com



1. 2021年10月期決算概要と2022年10月期業績予想	P3
2. プロサインの進捗状況	P9
3. 中期経営計画（'22-'25）	P16

Appendix

A: コストマネジメントの主なKPIと足元のモメンタム	P38
B: 高成長BSM市場とプロサインの概要	P51
C: ブルパス・キャピタルの進捗状況	P62

本日のアジェンダに関しては、主に三つございます。

一つ目が、2021年10月期決算概要と2022年10月期の業績予想です。二つ目がプロサインの進捗状況。三つ目が、今回新たに策定いたしました中期経営計画について説明させていただきます。

それでは、決算概要と業績予想については、CFOの柴田より説明させていただきます。よろしくお祈いします。

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@scriptsasias.com

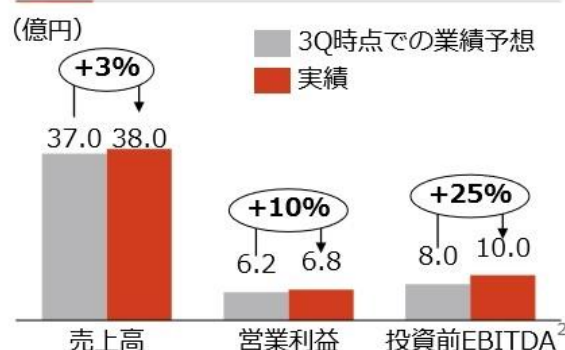
業績ハイライト

- 21年9月に公表した21年10月期業績予想と比べて、売上・利益ともに超過達成。通年の事業の状況を振り返ると下記の要因が業績に影響
 - コロナ禍の影響を強く受けた顧客業種からの受注が下振れ（特に一部の大型案件が延期、キャンセル）。他方で、**コンサル事業のKPIの多くは堅調な事業モメンタムを裏付け**（P.38～50参照）
 - 子会社の知識経営研究所の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収
- 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、**導入社数が当初計画を大幅に上回って進捗**（P.12参照）。**22年6月からの課金開始を予定**

2021年10月期通期業績

	(連結)	
売上高	38.0	億円
営業利益	6.8	億円
投資前EBITDA ²	10.0	億円

21年9月14日公表の業績予想との比較



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で、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。21年度4Qにおいて、投資前EBITDAに組み込む収益を見直した結果、3Q時点での業績予想を大きく超過

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

4

柴田：2021年10月期の決算概要と翌期の業績予想について、ご説明をさせていただきます。

21年10月期は、連結売上高38億円、営業利益6.8億円、投資前EBITDA10億円となりました。本年9月14日に開示した通期業績の修正予想と比べて、売上高で6,200万円上振れ、営業利益で5,700万円上振れ、投資前EBITDAで2億円のアップになります。

第3四半期決算発表で既にご説明をしたとおり、21年10月期は、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およびました。子会社である知識経営研究所でも、コロナ禍の影響により減収となっております。

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言えます。本書のAppendix Aをご参照ください。当期は一旦足踏みをする事になりましたが、より重要なのは22年10月期以降、再度成長軌道に戻ることができるのかどうかという点だと考えており、その観点から、後ほど佐谷により中期経営計画の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

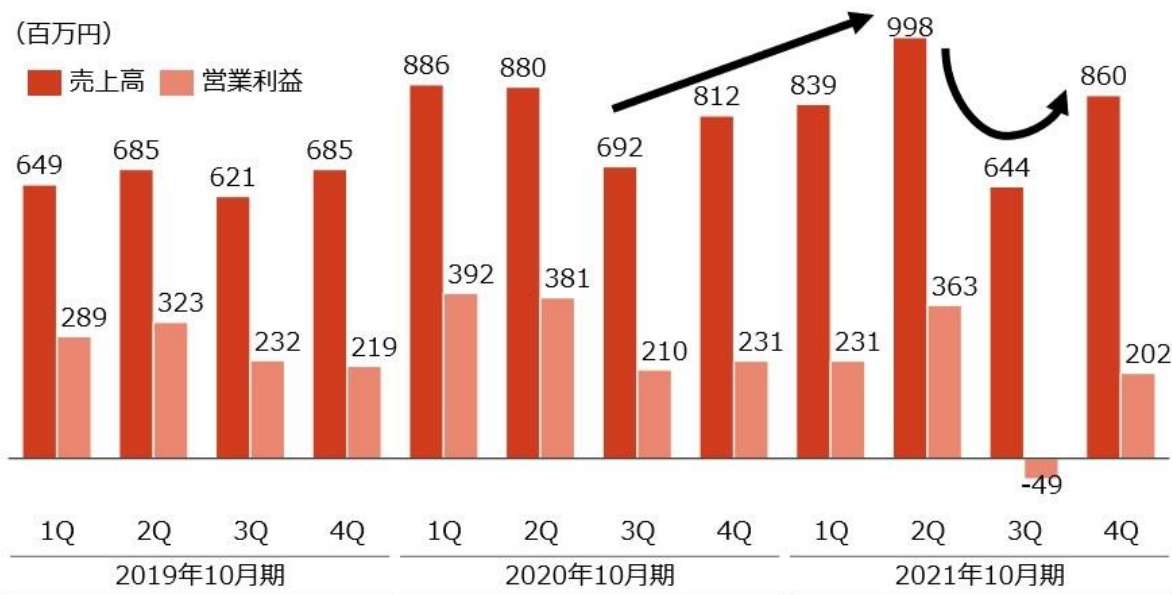
プロサインにつきましては、後ほどプロサイン総責任者で専務取締役の山本から詳細をご説明しますが、6月のソフトローンチ以降、想定を大幅に上回る引き合いをいただき、前回のご説明のとおり、来年10月までの導入社数目標200社を1年前倒しで達成できました。これを踏まえ、プロサインの課金体系を決定し、来年6月から課金開始をする予定となっております。

1. 2021年10月期決算概要と2022年10月期業績予想

Prored Partners

売上高 営業利益 四半期推移（プロレド単体）

- 21年10月期第2四半期には過去最高の四半期売上高を記録。しかし、同第3四半期において、コロナ禍の影響により大型案件の延期、キャンセルが顕在化
- 同第4四半期には、既受注案件の検収も順調に進み、四半期売上高、営業利益ともに回復



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved... 6

次のページは割愛をさせていただきます。21年10月期のコンサル売上の状況を俯瞰するために、単体の四半期売上高と営業利益の推移をお示ししております。

21年10月期、第2四半期には過去最高の四半期売上を記録しました。しかし、第3四半期において、コロナ禍の影響により大型案件の延期、キャンセルが顕在化しました。第4四半期には、既受注案件の研修も順調に進み、四半期売上高、営業利益ともに回復をしております。

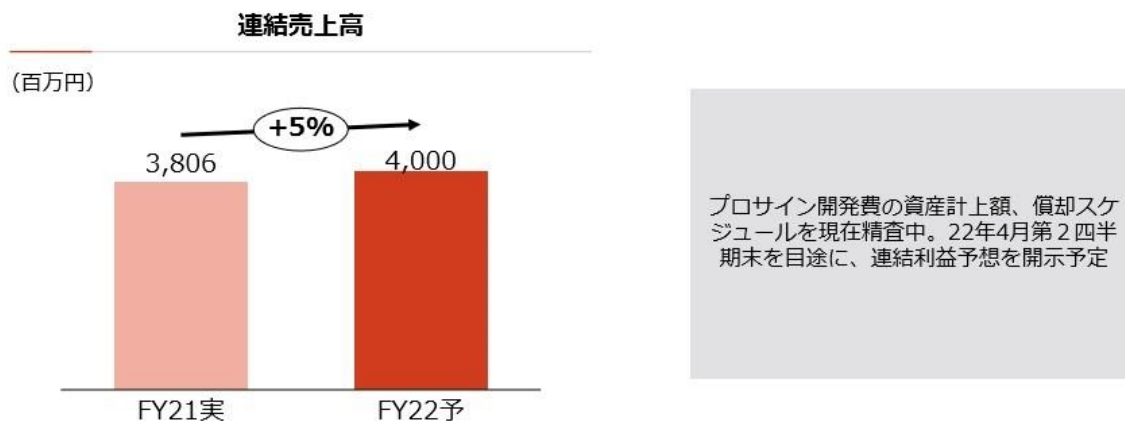
サポート

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



2022年10月期連結業績予想

- 主に以下の点を加味し、22年10月期連結売上高予想を策定
 - **コンサル収益**： コロナ禍の影響は一定程度残るものの、21年10月期と比べると大型案件含め、受注環境は回復基調が強まることを想定。特に、物流・建材/工事等の新しい費目からの売上高が大幅に伸長。他方で、一部のコスト項目で一時的にインフレ圧力が高まっていることを保守的に勘案
 - **プロサイン**： 22年6月からの課金開始（顧客あたり月額10万円）を予定し、22年10月期通期で46百万円の売上高を見込む
 - **知識経営**： 22年10月期はコロナ前の水準にはまだ戻らないものの、対前年比10%強の売上高増加を見込む（公共向けが堅調に伸びるほか、コロナ禍の影響を大きく受けた企業向けが約20%増収）



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

7

22年10月期の連結業績予想ですが、連結売上高は40億円となります。

オミクロン株の出現という不確定要素はありますが、足元においては感染動向も落ち着きを見せており、コストマネジメントを取り巻く事業環境には、一定の改善の兆しが見えつつあります。

特に物流・建材/工事といった新しい費目において、売上高が前期比で伸長することを見込んでおります。他方で、エネルギーコストの上昇を含め、一部のコスト項目で一時的にインフレ圧力が高まっているということもあり、当社が実施するコスト削減に、一定程度の影響が生じる可能性を保守的に加味しました。

プロサインについては、22年6月からの課金を予定しており、通期で4,600万円の売上高を見込みます。

知識経営は、前期においてコロナ禍の影響を大きく受けましたが、特にその影響を受けた企業向けコンサルティング事業が大きく回復し、公共向けも堅調に推移することが見込まれるため、全体としても対前年比10%強の売上回復を実現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@scriptsasiasia.com

今回、利益予想については未定とさせていただき、第2四半期決算発表時点を目処に開示をする予定です。この理由は、プロサイン開発費のうち、資産計上をする金額と、ソフトウェア資産に振り替えた後に償却する金額が、現時点では合理的に算定することが困難なためです。

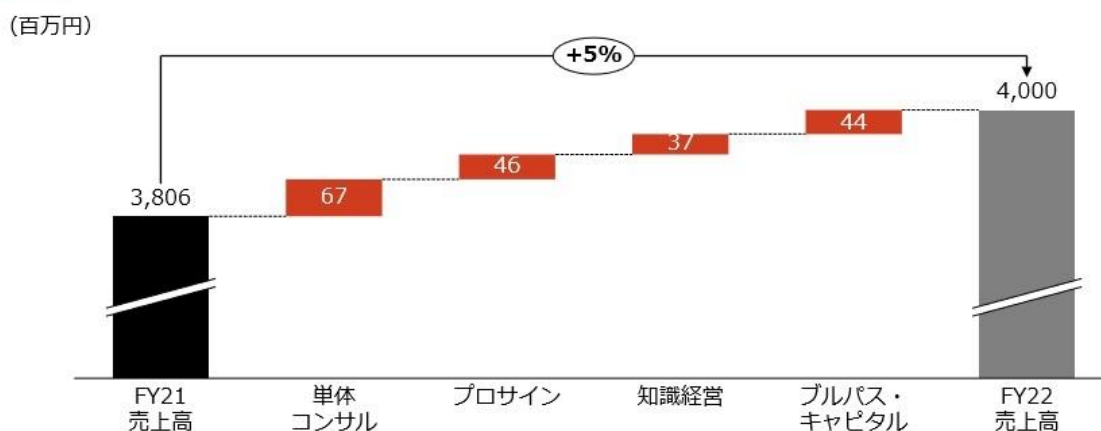
1. 2021年10月期決算概要と2022年10月期業績予想

Prored Partners

連結売上高の増減要因

- 22年10月期の**単体コンサル売上高**は、大型案件の着実な受注、新規費目の伸長等がありながらも、一部のコスト項目で一時的にインフレ圧力が高まっていることから、対前年比で+2%成長に留まると保守的に予測。当社特有の売上計上までのリードタイムもあり、コロナ前の成長速度に戻るのには23年10月期の見通し（後出の中期経営計画参照）
- ブルパス・キャピタル**（21年10月期中に現行ファンドを組成）は、管理報酬が通年寄与することにより増収

連結売上高の増減要因



1. Annual recurring revenue (年間経常収益) の略

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

8

このページでは、22年10月期の連結売上高予想が、前期比でどのように増減しているのかをお示しております。

単体のコンサル収益については、先ほどご説明した理由により、前期比約2%の成長に留まると保守的に見積もっております。プロサインについては先ほどご説明したとおり、4,600万円の売上増を見込んでおります。その他子会社2社において、それぞれ4,000万円前後の売上増加を見込んでおります。

以上が、21年10月期の決算概要と翌期の業績予想に関するご説明となります。プロサインにつきまして、この後山本から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@scriptasia.com



当社ビジネスモデルの進化



山本: プロサインは、私が責任を持ってお話をさせていただければと思っております。

プロサインのステージは、今プロレド 3.0 と認識しております。そもそもコンサルティング領域に成果報酬型のイノベーションを起こしたというのが、プロレド 1.0 の領域だと思っています。

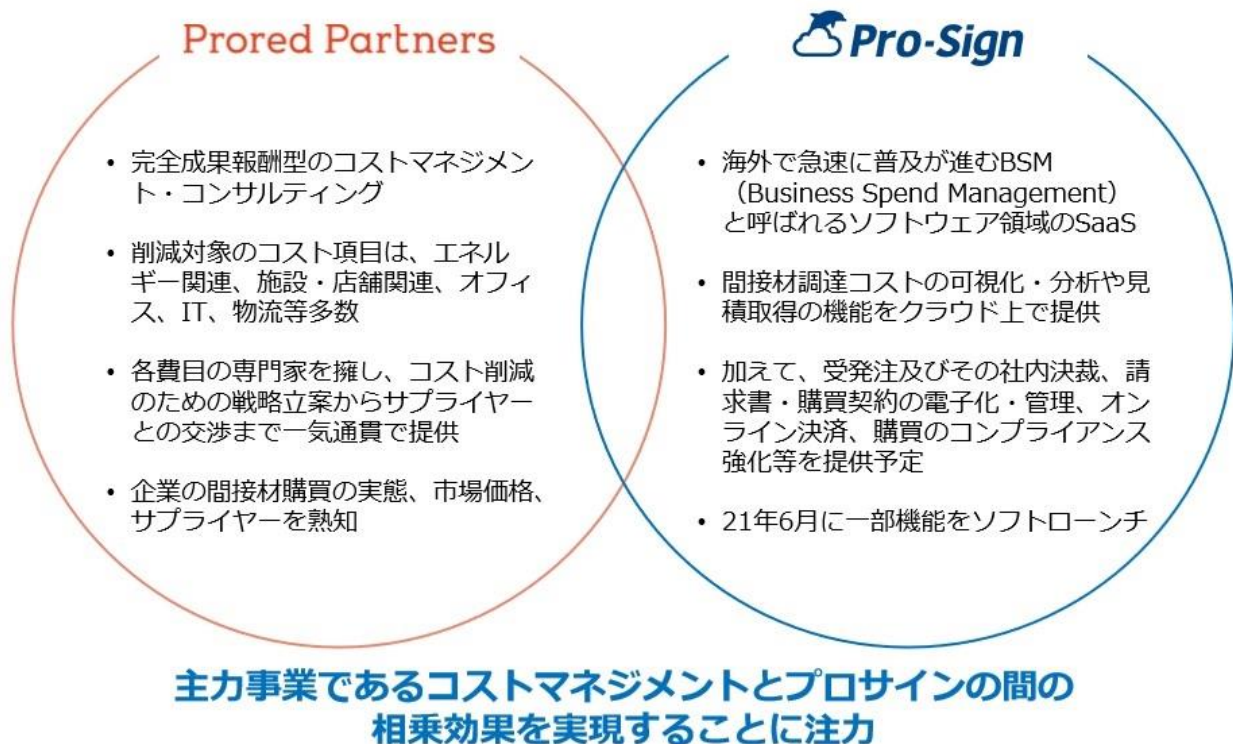
コストマネジメント領域の深堀をして、サービスの拡充を強化してきたのがこのタイミングですね。今後も費目や手法の拡充、並びに公共セクターへの展開などもアグレッシブに進めていきたい。これが、プロレド 1.0 の領域です。

プロレド 2.0、ここは昨年コンサルティングのノウハウを活用した PE ファンド、ブルパス・キャピタルを立ち上げております。投資からバリューアップというサイクルを加速させてきております。

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@scriptsasias.com

当社の今後の企業価値拡大を支える2つの成長エンジン



今回、コンサルティングのDX化、並びにSaaSとしての収益の多様化を目的として、プロサインを立ち上げております。Business Spend Managementという領域になるんですけども、企業のコスト管理、購買の適正化にイノベーションを起こしていきたいと思っております。

プロサインは単なるSaaSのサービスではなくて、プロレドとのシナジーが成長のエンジンとなると考えております。プロレド・パートナーズは、上場企業としても唯一の完全成果報酬型のコストマネジメントを提供しております。対象費目も様々な品目に拡充しておりますし、各費目に専門家を擁している。戦略立てから実行、成果創出まで一気通貫で対応するところが急成長を支えてきております。

一方で、プロサインは、海外で急速に普及が進んでおりますBSMという領域、Business Spend Management領域のSaaSとして、コストの可視化や分析から見積もり、購買、契約、請求、支払まで全てをシステムで対応するサービスとなります。購買のDX化、コストのDX化を推進するサービスでありまして、2021年の6月にソフトローンチさせていただいて以降、各機能を実装して、今後、契約周りのDX化、あと請求支払周りまでサービスをローンチしてまいります。

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

コンサルティングと SaaS のシナジーは高く、今後も相互に影響し合いながらプロレドの成長を牽引してまいりたいと思っております。

2. プロサインの進捗状況

Prored Partners

本年6月のソフトローンチ後の導入社数

- 顧客企業から引き続き強い引き合いを頂いており、本年10月末時点において既に222社の導入が完了
- 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
- 22年6月から一部の顧客について課金を開始する予定

累計導入社数



これまでに導入頂いたお客様の一例



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved...

12

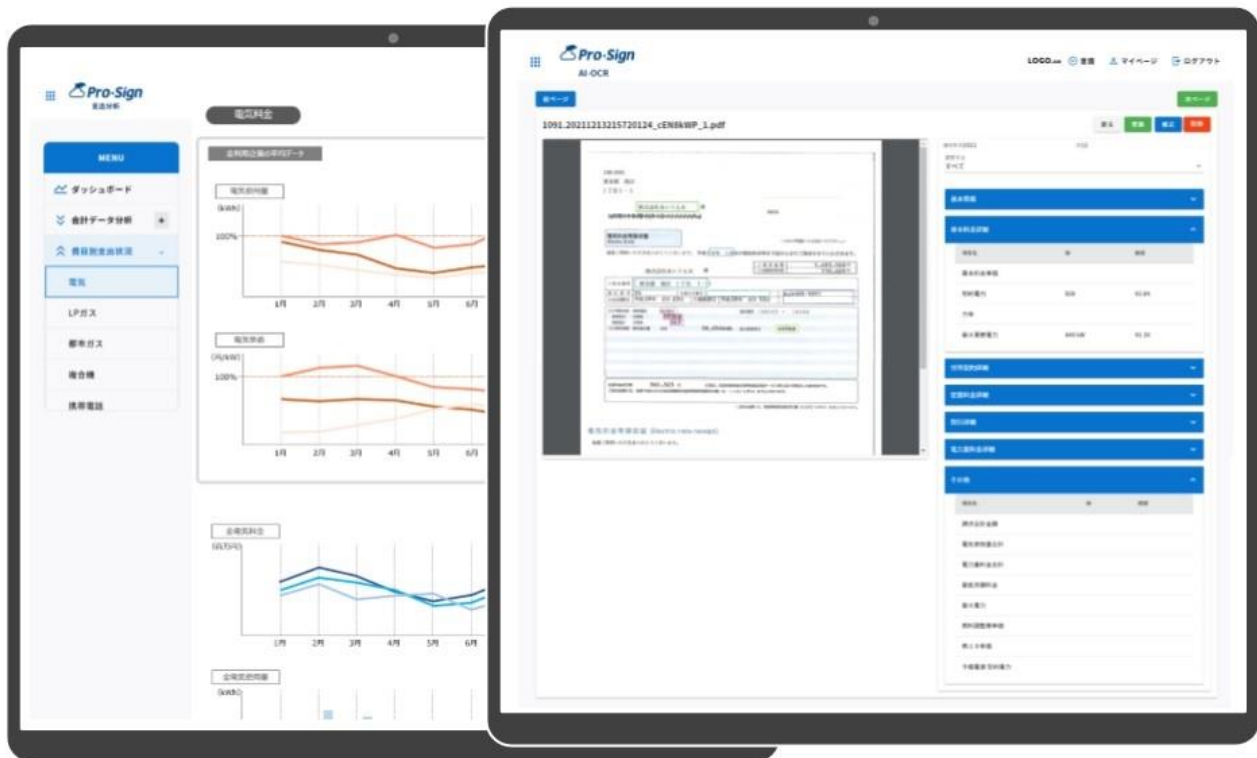
おかげさまで、日経新聞などでもプロサインを取り上げていただいております。当初、2022年10月末に200社導入を計画しておったんですけれども、1年前倒しで達成しております。大手企業様、中堅企業様を中心に、現在も順調に導入社数を伸ばしております。トライアル導入でのスタートでございますので、来年6月頃からの課金を想定しております。

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



プロサイン：コスト見える化分析のUI (User Interface)



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

13

プロサインはクラウドのサービスでございます、このような画面なんですけれど、ID、パスワードでログインいただくと見えるような内容になってございます。左側、ちょっと隠れておりますけれども、こちらが Spend Analysis というものでございまして、費目の分析の画面。右側は、AI-OCR を使った画面になっております。

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

プロサインの価格テーブル（22年6月から適用）

	FREE	STANDARD ¹
コスト見える化分析 (会計データ、詳細費目データ)	○	○
見積もり取得	△	○
カタログ購買	△	○
ペイメント、インボイス (請求・支払い)	△	○
契約管理 (不動産賃貸借契約含む)	△	○

件数制限あり

10万円 / 月 / 企業

+3万円 ~ / 月 / 企業

1. 当初6か月間のトライアル期間を設ける予定

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

14

価格テーブルについて、ご説明させていただきたいと思います。

プロサインの価格は、FREEプランとSTANDARDプラン、二つに分かれています。FREEプランは制限がついておりますので、基本的にはこの月額10万円を選択いただいたSTANDARDプランを使っていただく内容になってございます。

プロサインの様々な機能を基本料金で使っていただきまして、利用量に応じて従量課金が増えていくという状況でございます。

まずは現在6カ月のトライアル期間を設けております。

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

プロサインの課金社数・ARR予測



**22年6月の課金開始から半年間で
ARR 1.2億円に到達する計画**

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved... 15

そして、プロサインの課金社数です。

今期の終わりには課金社数で 100 社、ARR で 1.2 億円を計画しております。既に導入いただいた企業様でお喜びの声をいただいておりますので、改善ポイントなどを出していただき、機能の改修をっております。そのサイクルを回しております。

既にいくつかの企業様にはご許可をいただいておりますので、今後、徐々にクライアントインタビューなどをホームページにも掲載させていただければと思っております。

以上、プロサインの進捗状況でございます。

次は、佐谷からお話をさせていただければと思います。

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

経営ビジョン

**『価値＝対価』の経済環境を実現し
多様性を認め合い、可能性の感じられる社会を創造する****ビジョンを実現するためのコミットメント**

- 1. プラットフォーム&コンサルティングを通じて、購買のDX化とフラットなビジネス環境を実現する**
 - ・ 購買プロセスのDX化による、シームレスな購買の実現
 - ・ コンサルティングのオートメーション/DX化の実現
 - ・ フェアなマーケット環境の創造とベストな取引の推進
- 2. サービス提供において、顧客と同等のリスクを負い、期待以上の成果を創出する**
- 3. プロレドのステークホルダーにおいて、可能性の感じられる環境を提供する**

佐谷：最後三つ目、中期経営計画に関しては、私から説明させていただきます。

中期経営計画は、今期から 2025 年 10 月期までを計画しております。

改めて経営ビジョンについてお話をさせていただきます。

われわれ、これまで創業以来、価値＝対価というビジョンを掲げて経営を行ってまいりました。そのビジョンに即した成果報酬型の経営コンサルティング、顧客に提供したバリューに対して、その対価、一部を報酬でもらうということをビジネスとして展開してきたと、成長してきたという自負があります。

今回、この経営ビジョンをより具体化して、実現するためのコミットメントを三つ策定いたしました。

一つが、プラットフォーム&コンサルティングを通じて、購買のDX化とフラットなビジネス環境を提供する。具体的には、購買プロセスのDX化、顧客のシームレスな購買の実現です。われわれ

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

自体もコンサルティングのオートメーション/DX化を実現していく。顧客とサプライヤーに対して、フェアなマーケット環境の創造、ベストな取引の推進を行っていききたい。

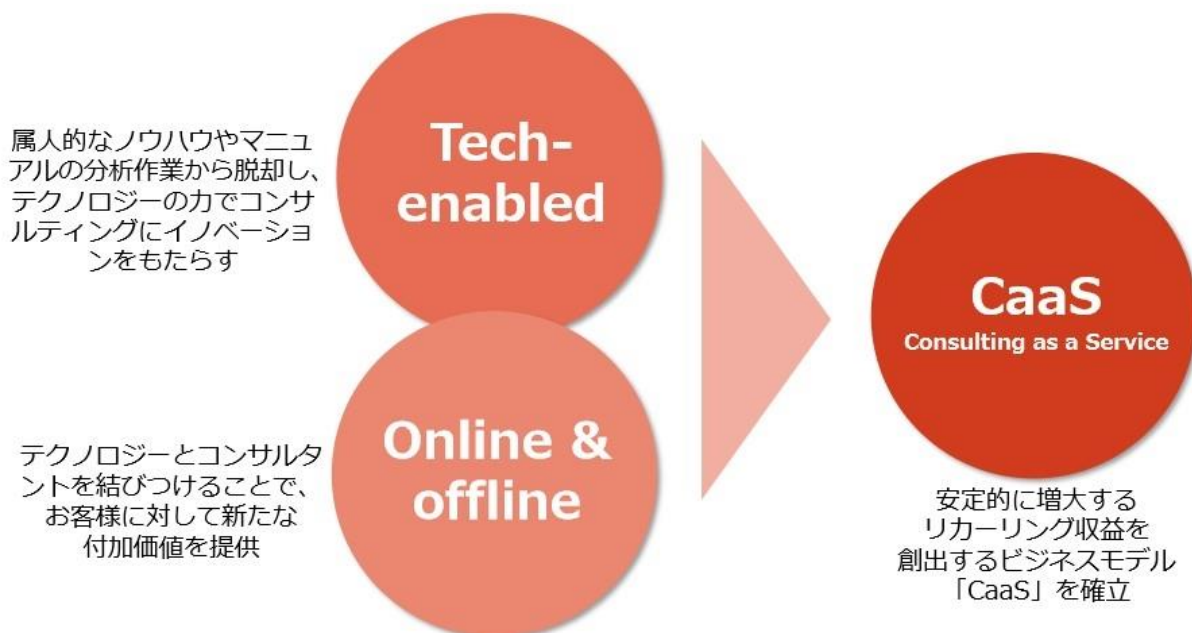
二つ目は、サービス提供において、これも成果報酬型の理念というか、意識というのが根底にありまして、顧客と同等のリスクを負い、期待以上の成果を創出するということを実現していききたい。

三つ目が、プロレドのステークホルダー、プロレドの社員、顧客、サプライヤー、そして株主において、可能性の感じられる環境を提供することをコミットします。この三つ、約束を改めてしていきたいと思います。

3. 中期経営計画 ('22-'25)

Prored Partners

中期経営計画で目指す当社のあるべき姿



コストマネジメントを革新する 新たなビジネスモデルを確立

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved...

18

それに即して中期経営計画で、当社のあるべき姿はどういう会社なのかということの説明させていただきます。

プロレド自体、今まで成果報酬型のコンサルティングということで、経営コンサルティングのイノベーションというとかなり強い言葉ですが、一定のマーケットをそれで開拓してきました。今後、

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



われわれはこれからテクノロジーの力で、コンサルティングにイノベーションを起こしていきたいと計画しています。

通常は、顧客の DX というのが一般的なコンサルティングですがそうではなくて、われわれ自身が DX 化することで、より良いコンサルティング、クオリティ高く、効率のいいコンサルティングを提供していきたいと思います。

プロサインは、その一つ目のプラットフォームという位置付けです。

二つ目、Online & offline、リアル&デジタルというところですが、これはすごく重要な概念だと思っております。コンサルティングとテクノロジー、別々に提供するのではなくて、コンサルティングとテクノロジーの両面から顧客に有機的なサービスとして提供していきます。

この二つによって、単体のコンサルティングとプロサインの収益だけではなく、テックとリアルが合わさったところで、コンサルティングを有機的にサービスする。それによって、新たなリカーリング収益を創出していけると考えています。

要は、二つのサービスシナジーによる売上を見込んでいるということです。

われわれは、この収益モデルを Consulting as a Service、CaaS と命名いたします。

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@scriptsasias.com



従来の成果報酬に加えてCaaSによるリカーリング収益を実現



安定的に創出される顧客基盤に対して継続・反復的なサービスを提供し、追加的なリカーリング収益を実現

CaaS については、次のページ以降で説明させていただきます。

われわれの収益モデル、これからは三つと考えております。今までは、成功報酬型のコストマネジメントで売上を継続しました。ある意味、ボラティリティのある不安定なところもありましたが、成長するというところで、しっかり売り上げてきたところがあります。

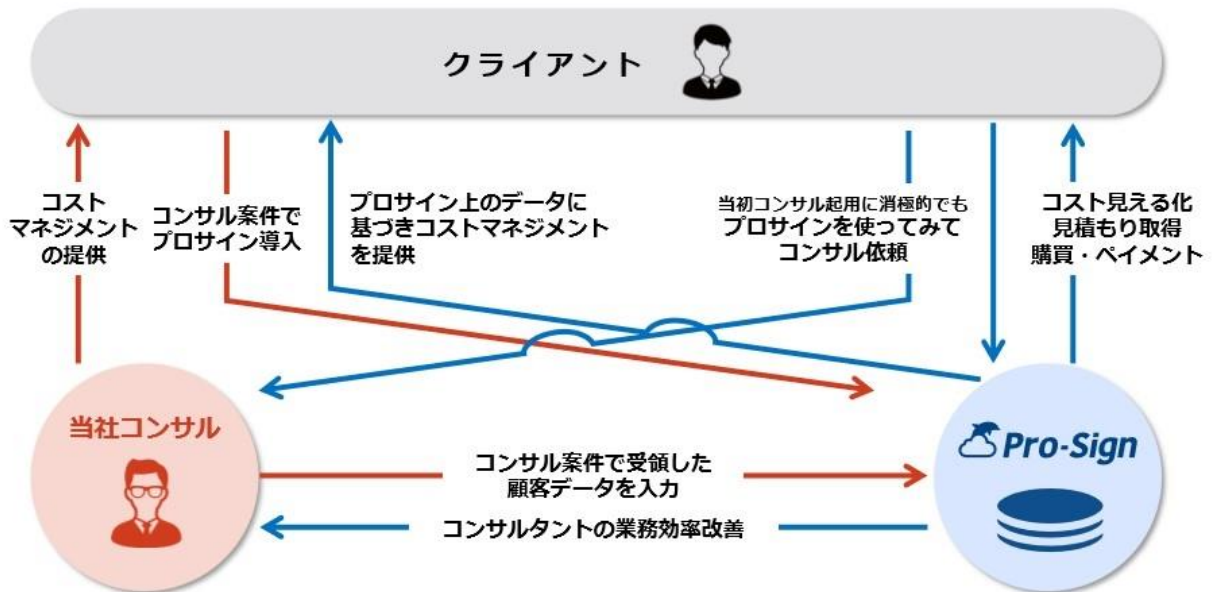
今後はより安定性というところでは、プロサインの導入、月額課金モデルで、来年から売上を課金していく状況であります。

そして最後に、この個別のサービスが融合することによってサービス、シナジーが生まれることによって創出されるリカーリング収益モデルの構築も進めていく。この三本柱で、収益を実現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

CaaS: コンサルとテクノロジーを結ぶエコシステムに立脚



コンサルとプロサインの間で顧客・データを有機的に共有

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

20

具体的に、このリカーリング収益モデルをどのように実現するんだということですが、次のページ、CaaSについて説明させていただきます。

先ほどから、コンサルとプロサインが有機的に結合することにより生み出されるビジネスと話がありますが、具体的には主に四つあります。

一つは、コンサルタントが行う分析実務をプロサインが代替して、実際分析して、効率化を行っていきます。それをプロサインの画面を顧客が分析報告を見るというふうに行われる。

二つ目が、プロサインが継続的なデータ収集、プロサインに導入していただいたお客様から継続的にデータをもらうことによって、今のこのタイミングでコスト削減いいですよと、タイムリーなコンサルティングを実施できる。

次に、三つ目がプロサインを活用からコンサルティングを依頼する顧客も一定数見込まれると。通常は、コンサルティングは受けないけれどシステムは導入したいというお客様もありますが、結果、それによってその後提案がつながるという事例も出てきております。

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@scriptsasiasia.com

四つ目が、コンサルティングを導入するということが、実際プロサインの顧客サクセス的な役割を果たすことによって、プロサインの利用促進まで見込まれると。要は、この二つがあることによって成り立つビジネスモデルということです。

3. 中期経営計画（'22-'25）

Prored Partners

CaaSにより創出されるリカーリング収益の代表例

顧客あたりLTVの構成要素



CaaSの対象顧客を増やすことにより、継続・反復収益で構成される顧客あたりLTV（ライフタイム・バリュー）を最大化

1. Group Purchasing Managementの略称

では、それによってリカーリングに、その二つが結合することによって生まれる収益に関して、説明させていただきます。

主に四つ挙げさせていただきましたが、一つ目は、先ほどもお話しいたしましたように、プロサインのデータが継続的にわれわれに情報が入ってモニタリングしていくわけです。その中で反復的にタイムリーにコスト削減の提案や新たなコンサルティングの提案が可能になると。

二つ目は、プロサインの情報によって、新たなコンサルティングの幅も出てくると。会社によっては、M&Aで複雑になった連結グループのコストを見える化したいという話や新たなコンサルティングニーズというものが、購買のプロセスを変えて欲しいというニーズが出てきております。そこに、今までのお客様に対して反復的に提供できると。

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

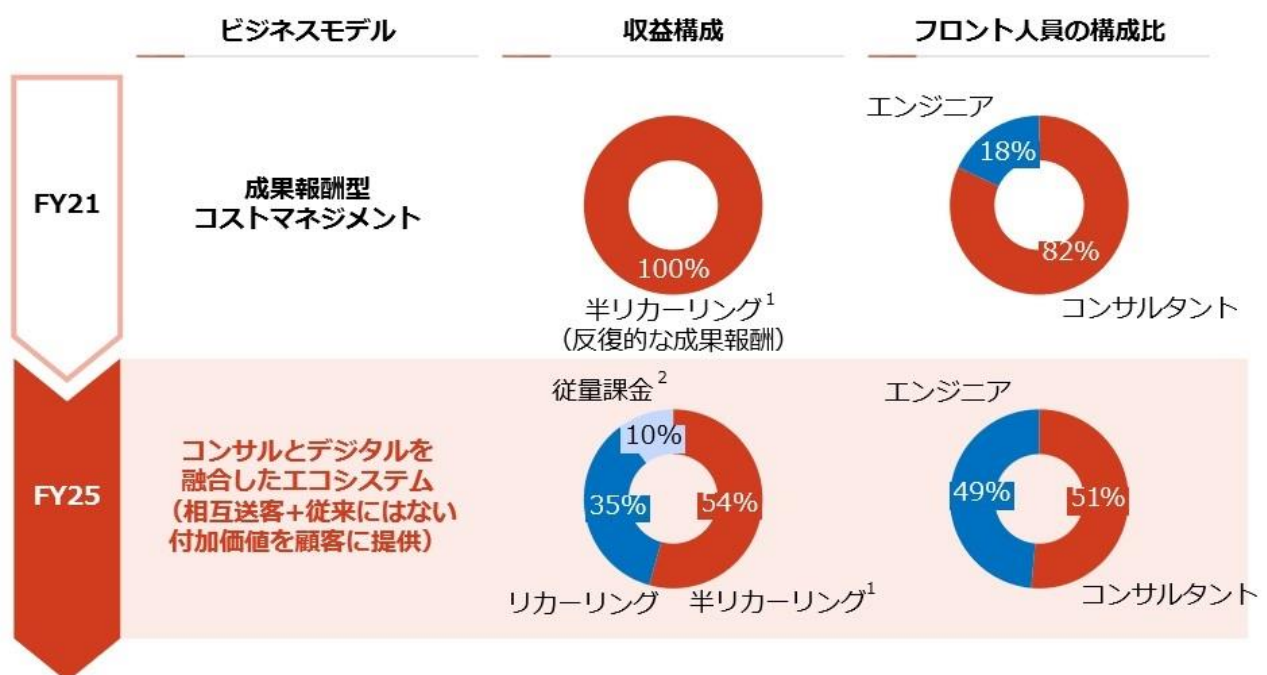
三つ目は、コンサルティング導入後のプロサインの月額課金です。これも今後は、この部分に関して急速に伸ばしていくことで考えておりました、後で説明させていただきます。

四つ目は、プロサインの面を生かして、今後、共同購買等のマネジメントにおけるフィーを創出することを計画しております。結果、この融合によって、顧客に与える価値の最大化、顧客への価値の最大化と売上の最大化を実現できると考えております。

3. 中期経営計画 ('22-'25)

Prored Partners

中期経営計画のエンド・ステートにおける収益・人員構成



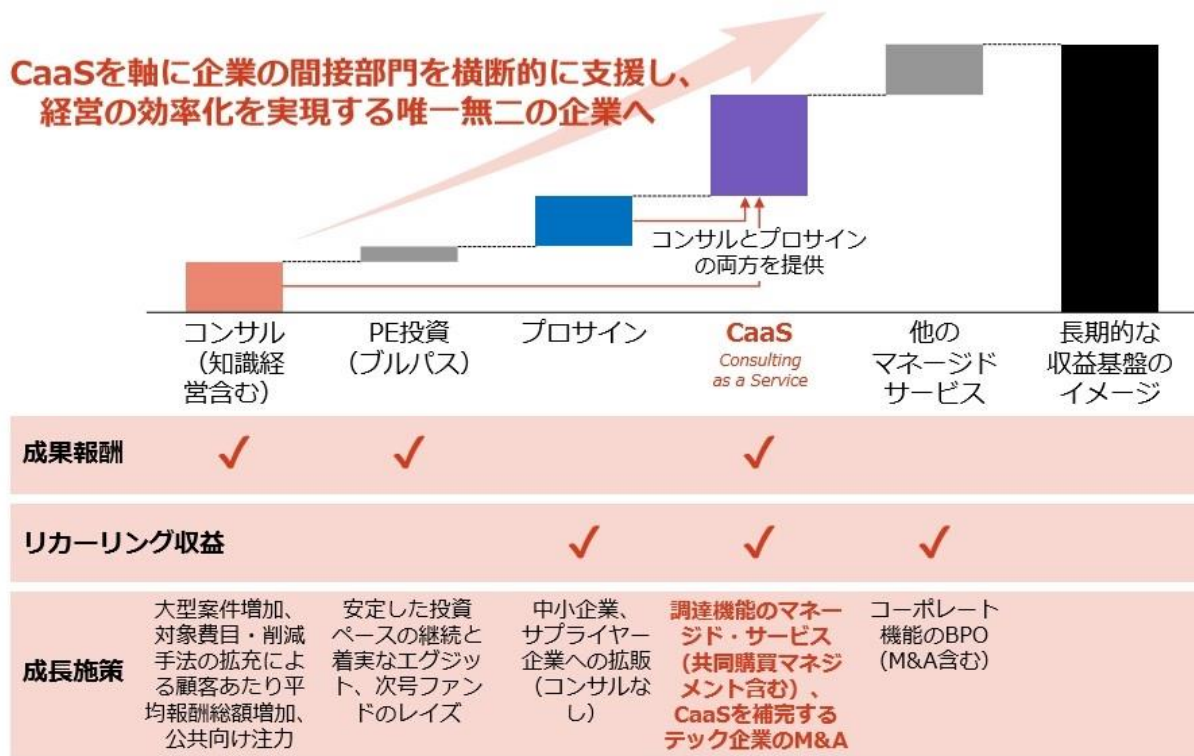
1. 半リカーリング： 報酬総額を主に3年分割の方法により複数年度にわたり計上し、加えてリピート受注を得ることによる反復収益
2. 従量課金： プロサインの一部の機能について、従量課金体系を将来的に導入することを検討中

この中期経営計画の実現のために、収益構成と人員構成は、今後、数年間で大きな変化が必要です。2021年10月期に関しては、100%成果報酬の売上となっております。それが2025年に関しては、成果報酬の売上54%、リカーリング35%、従量課金10%、ほぼほぼ半分近くをプロサインでの売上となると。人員構成もそれにして、これまではコンサルタントが8割以上で、エンジニアが2割弱でしたが、2025年10月期にはコンサルタントとエンジニア、ほぼ半分半分の構成を考え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@scriptsasias.com

長期的な事業変革の方向性



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

23

そのような構成の中で、長期的な需要変革の方向性に関して説明させていただきます。

事業ポートフォリオとしては、コンサル単体、プロサイン単独の活用をいただくお客様も一定数いますが、最終的にはCaaS、プロサイン、コンサル両方を使っていただくお客様が半分以上を占めるといふ事業ポートフォリオに組み替えていきます。

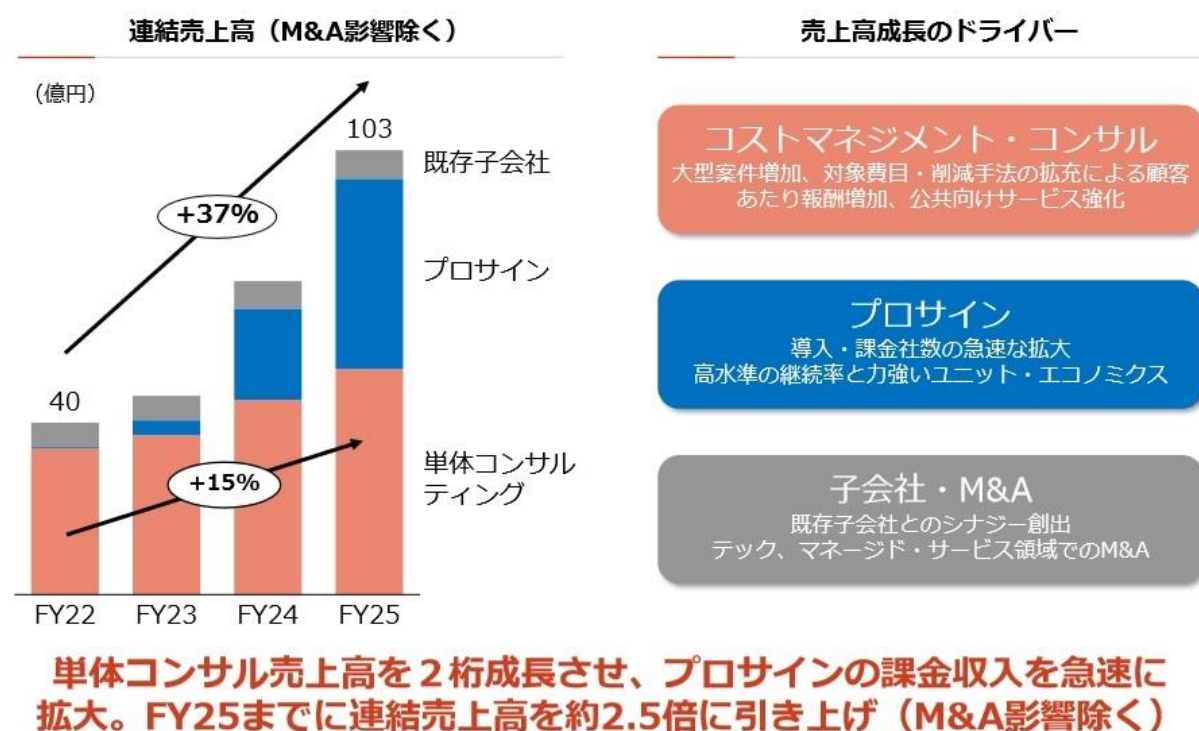
これに加えて、コーポレート機能のBPO、アウトソーシングの領域も、M&A等によって将来的に参入していきたいと考えております。収益的にもこれまで成果報酬、株主の皆様には比較的不安定な売上という部分はあったかと思いますが、リカーリング収益の部分も増やしていきまして、これまで以上に収益性が安定すると考えております。

当社が目指すポジションとしては、企業経営効率化に対してナンバーワン、CaaSを軸に複数のソリューションを提供する企業として認知してもらうことです。例えば中堅企業が巨大企業レベルの経営効率化を実現するためのスタンダードのサービスになること、を目指していきた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

中期的に実現を目指す売上高成長



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

24

では、中期的に実現を目指す売上高成長はいくらなのかということですが、2025年10月期連結売上高100億円超えを実現することを目指します。単体のコンサルティング売上高は、22年度以降、年率15%で成長することを見込んでおります。

具体的には、大型案件の増加や対象費目の増加、そして顧客1社あたりの報酬の増加等を見込んでいてそれを実現できると考えています。

二つ目はプロサイン、25年度にはARR約50億円に到達するよう垂直的な立ち上げを行っていきたいと考えております。導入課金社数を複数のチャネル経由で急成長し、カスタマーサクセス施策によって高水準の継続率、プロサイン内のクロスセルまで進めていきたいと思っております。

三つ目、子会社ですね、子会社である知識経営は、当社とのシナジーの創出を含めて、着実な収益向上、環境という分野でもありまして、今後も着実に伸びていくと考えております。

ブルパス・キャピタルに関しては、25年度までに第2号のファンドレイズも計画します。プロレドのテック領域やマネージドサービス領域によってM&Aを行うことも、積極的に検討していくと

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

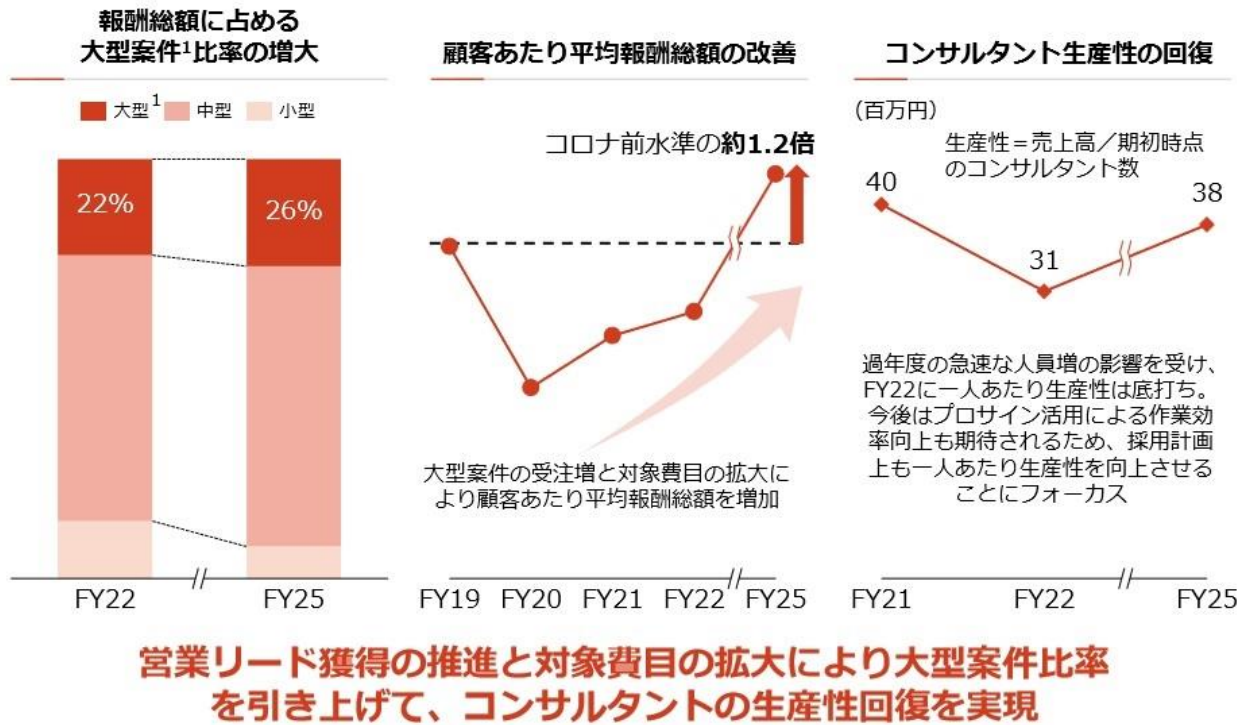
考えております。ただし、このファンド、ブルパスの2号のファンドレイズ、M&Aは数値計画には織り込んでいないので、織り込まず100億円超と考えております。

具体的な成長戦略に関しては、この後説明させていただきます。

3. 中期経営計画 ('22-'25)

Prored Partners

単体コンサルティング売上高の収益増大ドライバー



1. 大型案件： 想定報酬総額1億円以上の顧客を指す

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

25

まずコストマネジメントの収益の成長ドライバーは、主に三つあります。

一つ目は、大型案件の比率を高めていくことです。具体的には報酬総額1兆円以上の大型案件の比率を、今22%なんですけど、26%まで引き上げていくことを考えています。

二つ目は、顧客当たりの報酬総額の底上げですね。コロナ禍の影響が発現した20年度以降、平均報酬総額はコロナ前と比べて落ち込んでいますが、25年度にはコロナ前を上回る水準まで持っていきます。具体的にどうするかは、後で説明させていただきます。

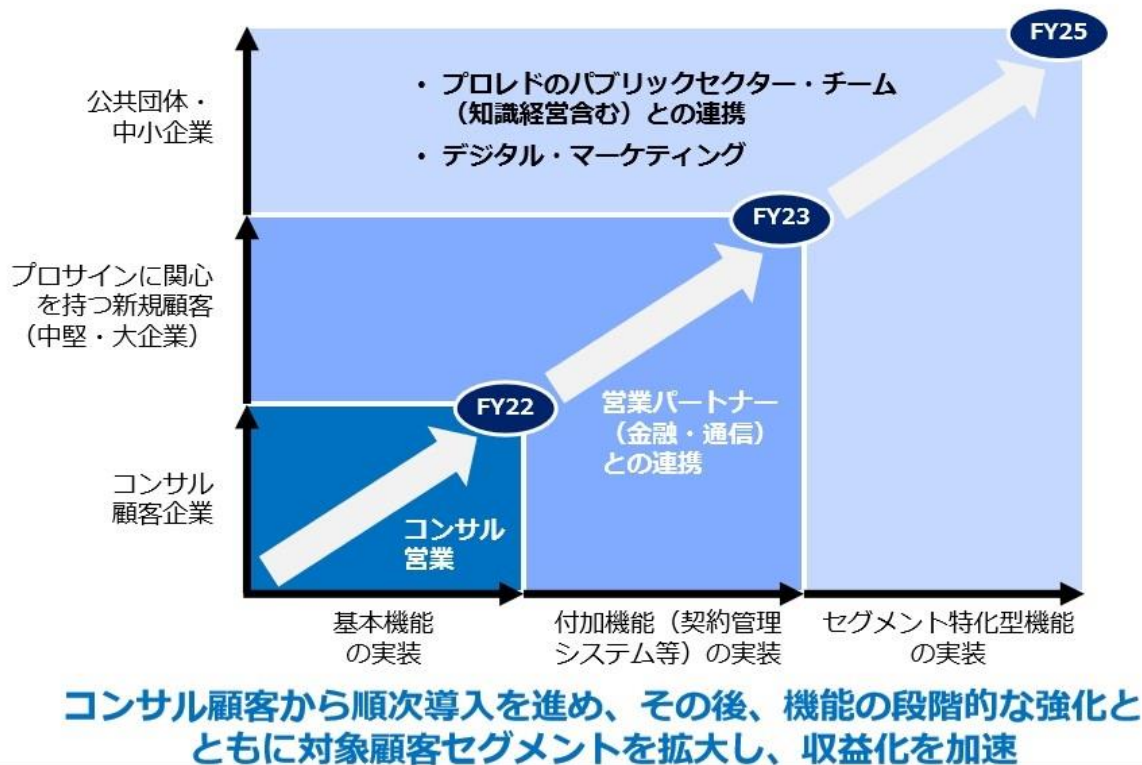
三つ目は、コンサルタント一人あたりの生産性、これもかなり低下傾向にありましたが、今後はプロサインの活用により業務効率を図っていったら、25年度には4,000万円弱の水準まで回復させる計画です。

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



プロサインの収益化加速に向けたロードマップ



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

26

次に、プロサインの収益加速に向けたロードマップ、説明させていただきます。

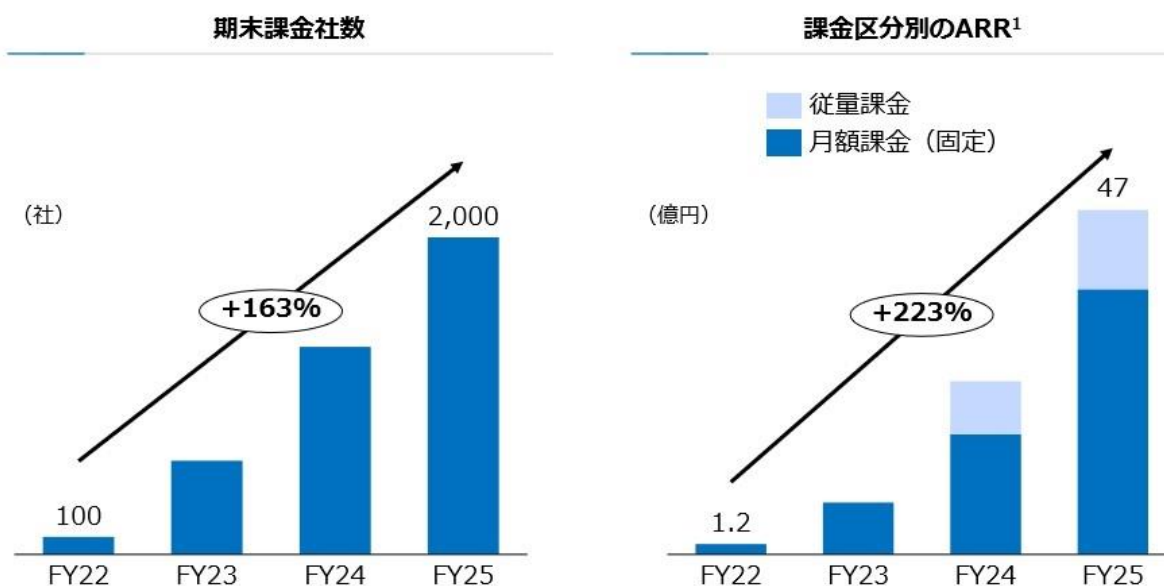
縦軸が、顧客軸ですね。下からコンサル顧客企業ですね、次にプロサインに興味を持つ、関心を持つ新顧客。上が公共団体・中小企業。横軸が機能軸で、プロサインの機能軸ですね。基本機能の実装、付加価値機能の実装、そしてセグメント特化型機能の実装となっております。

今期に関しては、まず基本機能の実装というところで、これを経営コンサルティングと一緒にプロサインの導入を進めていきたいと考えております。来期に関しては、今もう既にいろいろ協議を始めているんですが、金融機関や通信会社等の大企業の営業パートナーとの協業を本格化させて、プロサインに関心を持つ新規顧客を拡販していくと考えています。

その上で契約管理システム等、付加価値な機能もローンチして、プロサイン内のクロスセルもどんどん進んでいきたいと考えています。さらにその先、25年10月期には公共団体・自治体・中小企業向けのセグメント特化型のプロサインもリリースして、それぞれのセグメントに合わせたチャネル経由で販売拡販を行って、顧客層の拡大を行っていき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

プロサイン課金社数、ARR¹の成長見通し

課金社数2,000社を当面の目標として掲げ、従量課金体系の機能のアップセル効果も含めFY25にARR47億円を達成する計画

1. ARR: Annual Recurring Revenueの略。最新月（上記では期末の10月単月）の課金収入を12倍したもの

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved... 27

では、その計画、実際にプロサインの収益計画はどうなっているのかというところですが、ここでは最も重視する二つのKPIを取り上げます。

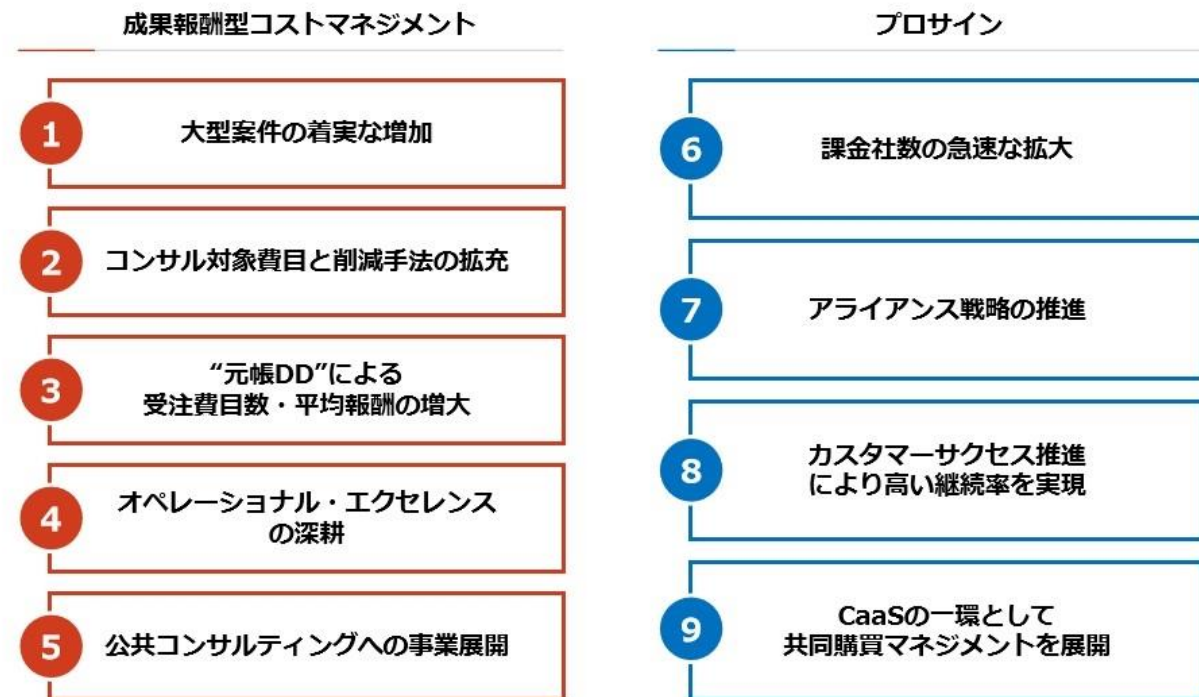
一つ目は課金、何社課金できているかというところですが。期末課金社数ですね。22年度においては100社を計画しております。25年度には2,000社を目指します。

もう一つは、ARRです。22年度時点、今期においては1.2億円、その後急速に伸ばして、25年度には47億円に到達することを目指します。月額課金に加えて、従量課金を今後取り入れることによって、非常にハイペースでARRを増加させていくことを計画しています。

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

成果報酬型コストマネジメントとプロサインの成長戦略



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

28

では、この裏付けとなる本当に成長、先ほどお話ししましたコストマネジメント、プロサインの計画、100億円超の計画が実現できるんですかというところですが。

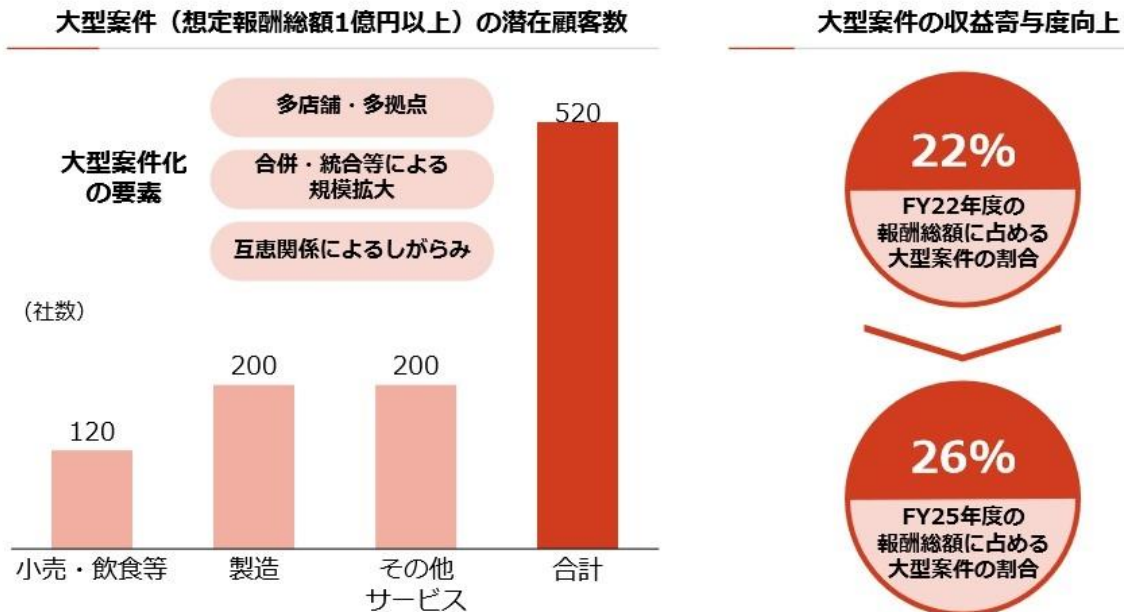
その計画を実現するための成長戦略、具体策として、コストマネジメント五つ、プロサイン四つ、計九つの施策をこれから説明させていただきます。

コストマネジメントについて、私から説明させていただきます、プロサインについては、改めて山本から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

① 大型案件の着実な増加



大型案件の特性を特定し、500以上の潜在顧客があると推計。大型案件獲得に最適化（プッシュ型）した営業施策により、着実に受注を進める

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

29

では、コストマネジメントです。

一つ目、大型案件の着実な増加ですが、これまでわれわれ、プロレドのコストマネジメントにおいては、案件が大型化する要素は主に三つあるというところは特定できていました。

多店舗多拠点、二つ目、合併統合等によって企業規模に合わせた適正な購買ができていないこと。三つ目が、長年の互恵関係のしがらみですね。聖域となって取引が存在している企業ですね。この三つです。

この三つがセクターごと、企業ごとにどのぐらいの潜在顧客数があるかという分析を行っておりまして、報酬総額1億円超えとなる大型案件において、520社以上あると判断しております。コンサバに見てそれはあるだろうと。実は前期受注できたのは5社でした。そういう意味で言うと、相当まだまだ大きな潜在市場があると考えておりまして、今後、この大型案件をしっかりと獲得していきたいと考えています。

これまでなかった、新たにプロレドの中で大型案件に特化した専門チームを立ち上げています。そこが形になりつつありまして、また営業のリードの獲得に関しても、これまでどちらかというところ

サポート

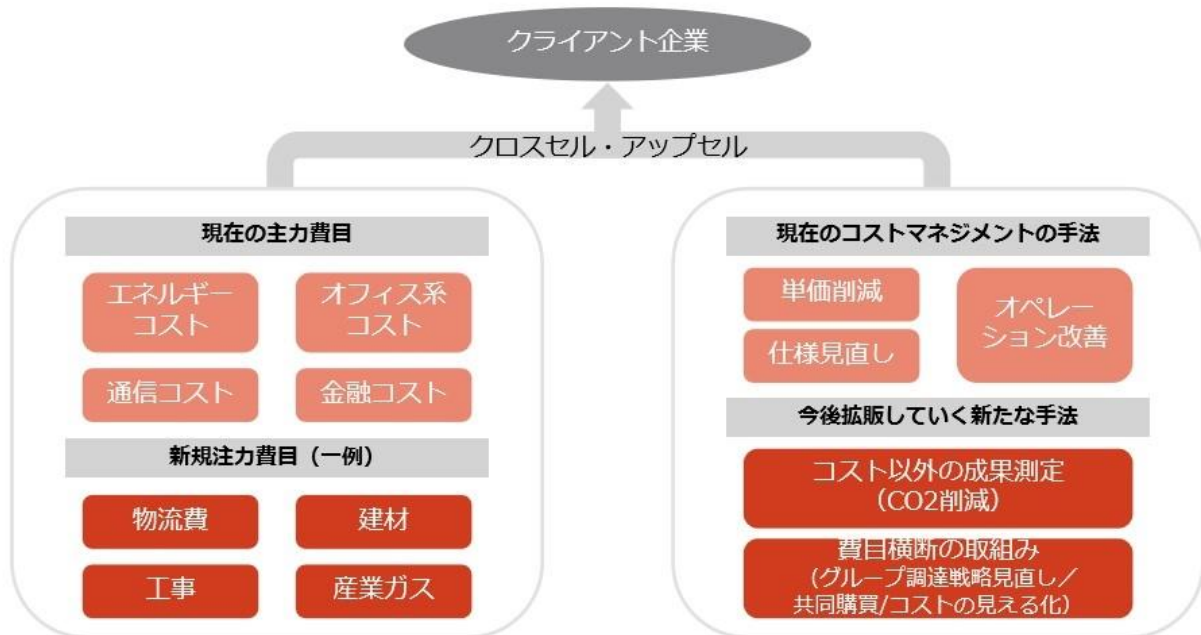
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ル型だったのを、営業手法もプッシュ型に変えてしっかりと獲得していきたいと考えています。そのため、当社の報酬総額に占める大型案件の比率は、22年度に22%から25年度26%まで引き上げたいと考えております。

3. 中期経営計画（'22-'25）

Prored Partners

② コンサル対象費目と削減手法の拡充



**従来の主力費目を凌駕しうる有力な新規費目への注力や
新たな削減手法の開発により、顧客あたり平均報酬総額を引き上げ**

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

30

二つ目は、対象費目と削減手法の拡充ですね。

これまで、エネルギーコストやオフィス系のコストを中心にコスト削減を行ってきましたが、新規注力費目ですね、新たに物流、建材、工事、産業ガス等による売上が、2020年度から2021年度と数倍に成長しています。ここをより注力していくと。

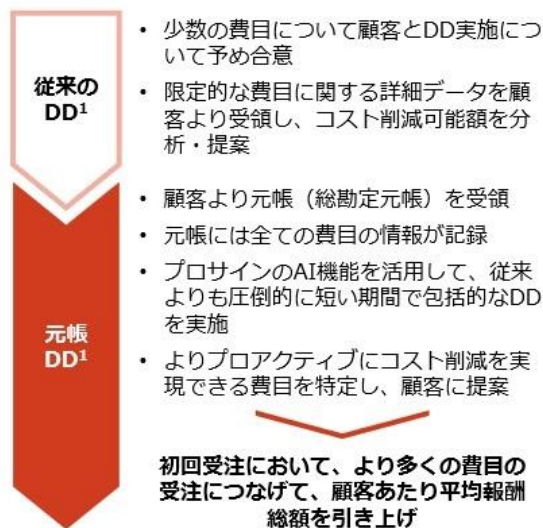
削減手法に関しても、これまで単価削減、仕様の見直し、オペレーションの改善というところをやってきましたが、今後拡販していく新たな手法としては、コスト削減以外の成果の測定、CO2の削減等や費目横断の取組み等も、共同購買等も行っていきます。CO2の削減等に関しては、グループ会社の知識経営の連携も含めて進めていきたいと考えております。これによって、顧客あたりの平均報酬総額を引き上げていきたい。

サポート

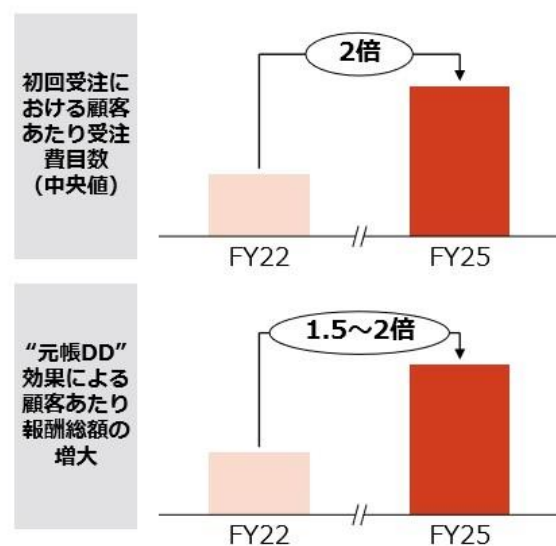
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

3 “元帳DD”による受注費目数・平均報酬の増大

包括的にコスト見える化を実現する“元帳DD”



当社収益に直結する指標を大幅に改善



受注費目数・平均報酬を増加させる仕組みとして“元帳DD”を推進

1. Due Diligence（デュー・ディリジェンス）の略

三つ目、元帳 DD による受注費目の拡大ですね。

これまである程度こういう費目を削減しましょうと、少数の費目について顧客に提案してまいりました。そのため、限定的な費目によって、われわれも効率よく進めてはきたんですが、今後は顧客より総勘定元帳をもらうことで、それを分析して、その中でこの一覧がコスト削減できますよと、網羅的に提案していきたいと考えています。

それ、何で今までしなかったんだということですが、先ほど山本からお話ししましたように、総勘定元帳というのは、数十万行から数百万行、数千万行になると。これを人の手でやると数カ月ぐらい分析にかかります。しかし AI 機能を活用して分析することで、短い時間で包括的な DD が可能になったというところなんです。よりアクティブにコスト削減を実現できるというところなんです。

ここを実現することによって、受注費目数を 2 倍、25 年の 10 月に 2 倍にし、1 社あたりの売上も 1.5 倍から 2 倍を計画しているところです。

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

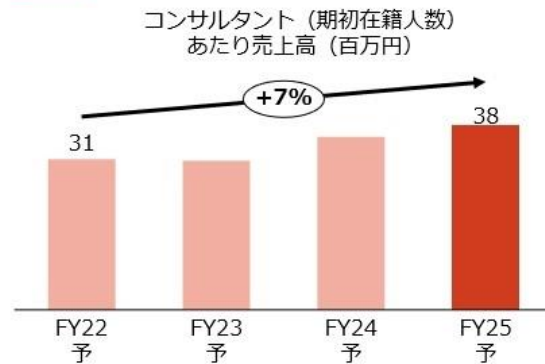
④ オペレーショナル・エクセレンスの深耕

コスト削減率の維持・向上



- 費目ごとのコスト削減率はばらつきがあるが、全体的に高い水準を実現できている
- 市況等の影響により削減率には一定のサイクルがあるが、コンサルタントのスキル向上およびプロサインのデータ活用を進めることで現状の水準を維持・向上していく

コンサルタント生産性向上のための案件選択



- コンサルタントあたり生産性と収益性を向上させるために、案件損益の管理をこれまで以上に強化
- 案件のポートフォリオを最適化し、上記指標を最大化させるよう案件選択時にディシプリンを効かせる仕組みを導入

コストマネジメントの収益機会最大化に向けて自助努力で実現できることはまだ多く残されており、今後着実に成果を実現していく

四つ目、オペレーショナル・エクセレンスの深堀ですね。

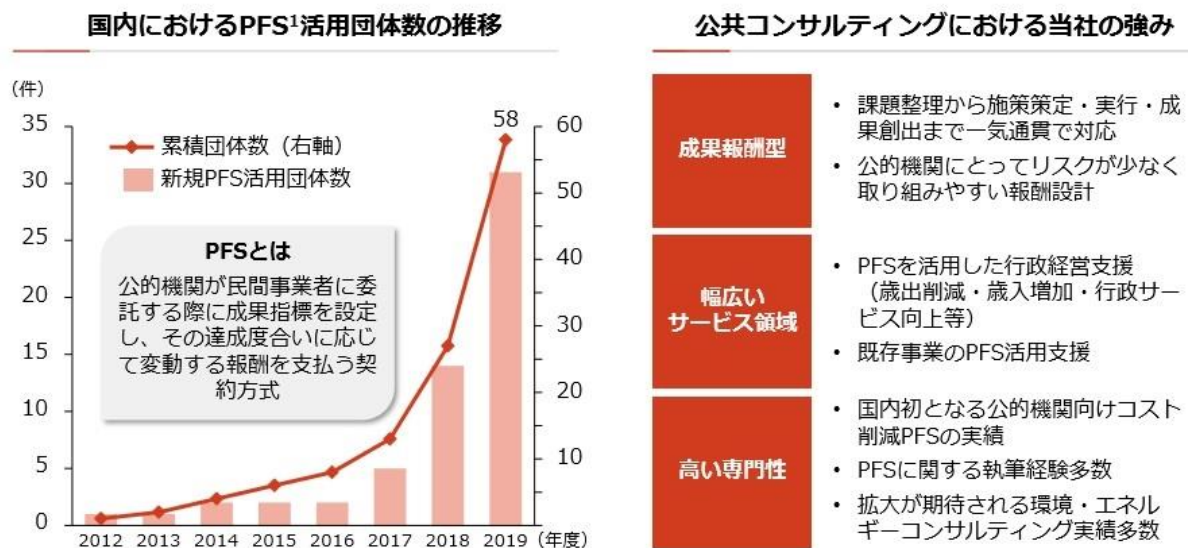
ここに関しても、当社のコスト削減、これまでしっかり削減率にはばらつきはありますが、いろいろ高い水準でやってきましたが、まだまだ深堀できるところはあります。

コンサルタントのスキル向上やプロサインが入ることによる業務効率化はまだまだ実現できると。今後は、また案件の取捨選択もしっかり行っていきまして、案件の取捨選択をすることによってコンサルタントの生産性も向上していきたいと考えております。今後も着実に成長させていく部分であると考えます。

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

5 公共コンサルティングへの事業展開



PFS市場が広がっており、国内初の実績もあり。成果報酬型コストマネジメントのノウハウを活かし、行政経営のパートナーとなることを目指す

（出所）内閣府成果連動型事業推進室「国内におけるPFS事業の取組状況について」に基づき弊社作成
1. Pay for Successの略称

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

33

コンサルティング、最後五つ目の施策ですが、公共コンサルティングへの事業展開です。

弊社はこれまで、民間企業に対して成果報酬型のコストマネジメントを行ってきましたが、自治体に対してそのようなニーズに応えるためのスキームとしてPFS、Pay for Successと呼ばれる契約方式があります。

PFSは、当社が従来行った成果報酬型サービスとすごく親和性のある契約方式です。左のグラフにあるように、このPFSは非常に今伸びていっています。当社は既に2018年に、国内初となる自治体向けのコスト削減、PFSを実施した実績がありまして、非常に問い合わせも多く来ておりまして、行政は時間がかかりはするんですが、今後、行政経営のパートナーになることを目指して、しっかりとここは事業を展開していきたいと考えております。

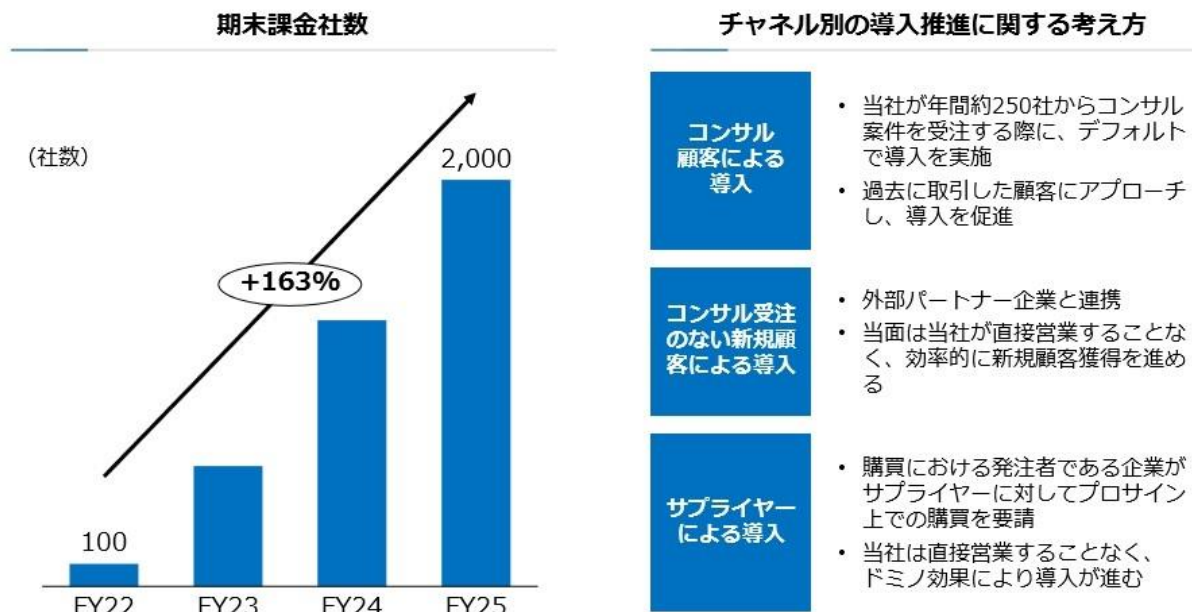
以上、コンサルティングの部分の成長戦略について説明させていただきました。

この後、山本からプロサイン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

⑥ プロサイン課金社数の急速な拡大



構造的に一般的なSaaSよりも効率的に導入が進みうるプラットフォーム。導入社数を課金社数に効率的に転換できるようオペレーション基盤を強化

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

34

山本：成長戦略、6点目以降はプロサインについてでございます。

有料課金ユーザーの企業に関しまして、2022年の100社の計画から、2025年には2,000社を見込んでおります。

マーケティング手法としては、まずはコンサルティングのお客様に対して導入を進めていくところからスタートするんですけども、今後、コンサルティングのプロジェクトの受注がない新規顧客への導入を展開していく流れでございます。

既にプロサイン独自のセールスパートナー組織の構築も進めております。またSaaSの特徴でもございますけれども、サプライヤー同士が相互に紹介し合って、一気に導入社数が拡大すると、そういう施策もございまして、それを視野に入れた機能整備を進めております。

Spend Analysis という機能などわかりやすいところからスタートして、それをマーケティングツールとして使って、効率的に導入が進むサービスとなるかと思っております。

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

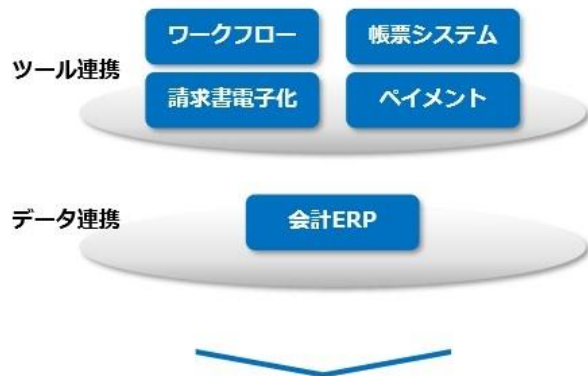
7 アライアンス戦略の推進

導入推進（営業）面でのアライアンス



既に有力なパートナー候補とアライアンスについて具体的な協議を進めており、課金開始の前には導入推進のための座組が固まる見通し

アプリケーション機能面でのアライアンス



プロサイン上で購買に必要な基本的なツールを提供するが、外部パートナーのツールとも連携。また、システム相互接続等によるデータ連携も推進

七つ目、アライアンス戦略ですね。導入推進のために、アライアンス戦略を進めています。

既に、そもそもコンサルティングのビジネスのパートナーである大手金融機関ですとか、メガバンクなどとの提携はもちろん進めております。独自にプロサインのパートナーさんも開拓をしております、大手通信会社ですとか、大手保険会社といったところと協議を進めております。

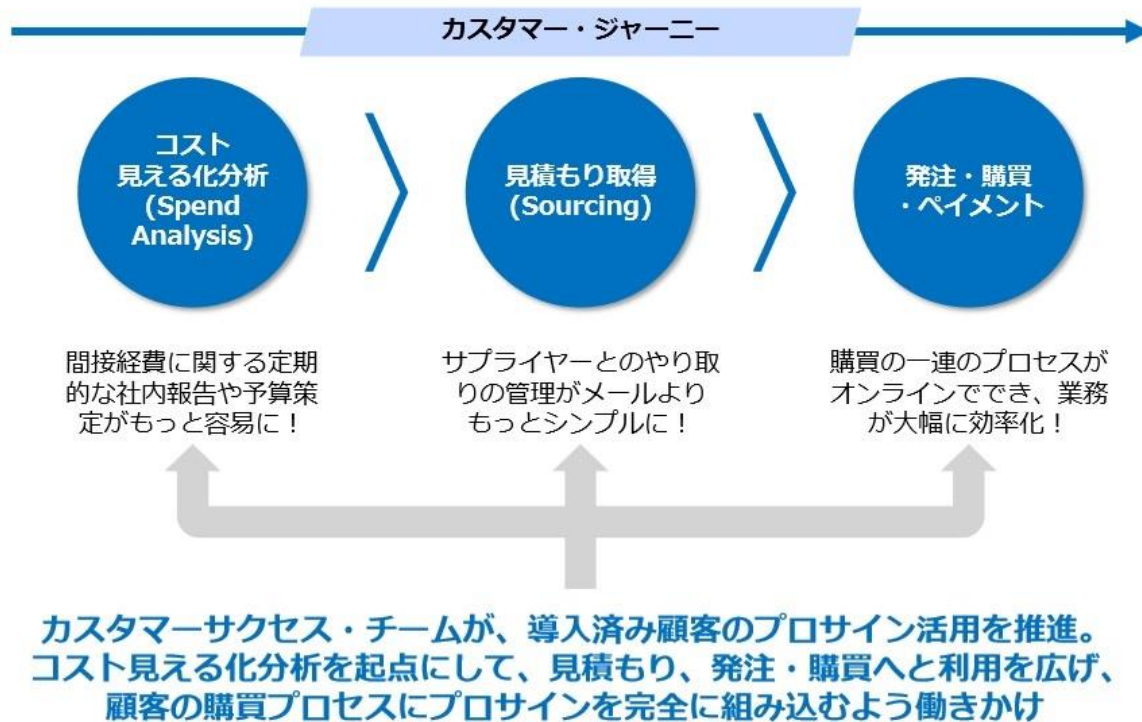
近々、座組に関しても発表できるようになるかと思っております。また、様々なアプリケーションとのAPI連携というのを進めてまいります。請求書関連、契約書関連のクラウドツールなどは結構有名でございますけれども、そういったツールとの連携を、今もう協議もしております。

スPENDテックという領域にはなりますけれども、そこに関連する数多くのシステムツールから、あと会計のERPシステムなどともデータ連携を推進してまいります。

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

8 カスタマーサクセス推進により高い継続率を実現



8 個目、カスタマーサクセスになります。

カスタマーサクセスも SaaS の特有だと思います。プロサインにとっては、とても重要なポイントだと考えております。以前より著名な外資系の SaaS の出身のカスタマーサクセスの責任者の方にも顧問となって入っていただいて、今カスタマーサクセス・チームを構築しております。

営業というのは、受注が基本目的になってしまうんですけれども、いかに利用していただくか、満足度を上げるかというところに焦点を置くのがカスタマーサクセスになりますので、先ほどの Spend Analysis 機能を起点として、ソーシングからペイメントまで、十分に活用いただくための働きかけをカスタマーサクセス・チームで担ってまいります。

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

9 CaaSの一環としてGPM¹（共同購買マネジメント）を展開



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

37

九つ目、CaaSのお話ですね。コンサルティングですね。

クラウドのプロサインと連動させたCaaSにおいて、一つとして共同購買のマネジメントを実現したいと思っています。コストマネジメントで培った共同購買スキームと、プロサインの購買機能を有機的に統合することによって、クライアントが継続的に優良な価格で取引を実現できる、こういった仕組みがつかれると思っています。

既にもういくつかの企業と、このプロサイン上で、共同購買について協議は実は進めております。大手企業様のパートナーもこちらで模索をして、一緒にこの仕組みの構築をつくることを進めております。なので、2025年にはこの取り組みによって、年間取扱高100億円以上を計画しております。

以上、9点成長戦略でございます、これがプロレド・パートナーズの中期経営計画となります。

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

司会：お時間になりましたので、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 月期決算説明会を終了いたします。

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付いては[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