

Prored Partners

株式会社プロレド・パートナーズ
東証一部（証券コード：7034）

2022年10月期第1四半期決算 説明資料

thinkOut

2022.3

- | | |
|------------------------------|-----|
| 1. 2022年10月期第1四半期決算概要 | P3 |
| 2. 2022年10月期通期業績予想の修正 | P9 |
| 3. プロサインの進捗状況 | P12 |

Appendix

- | | |
|-----------------------------|-----|
| A: 高成長BSM市場とプロサインの概要 | P17 |
| B: ブルパス・キャピタルの進捗状況 | P28 |

1. 2022年10月期第1四半期決算概要

1. 2022年10月期第1四半期決算概要

業績ハイライト

1. 単体コストマネジメント

- P.6記載のとおり、企業物価が歴史的水準まで高騰しており、1案件あたりのコスト削減額が下方圧力を受け始めている
- 製造業向け売上高が堅調に増加した一方で、小売・飲食業向け売上高が前期に続き苦戦

2. プロサイン

- 導入社数は当1Q末時点で約300社へと順調に増加
- 本年6月の課金開始に向けて主要機能の開発を予定通り推進中
- プロサインにかかる資金調達の一環として、総額20億円の借入枠を確保

3. 子会社

- 知識経営： 期初計画どおり進捗。新収益認識基準の適用により、会計上の売上高は期初計画を超過
- ブルパス・キャピタル： 第5号案件となるMURA 株式会社への投資を実行

連結売上高

752百万円
(前期比-15%)

連結営業利益

30百万円
(前期比-86%)

連結投資前EBITDA¹

79百万円
(前期比-77%)

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

1. 2022年10月期第1四半期決算概要

P/Lサマリー

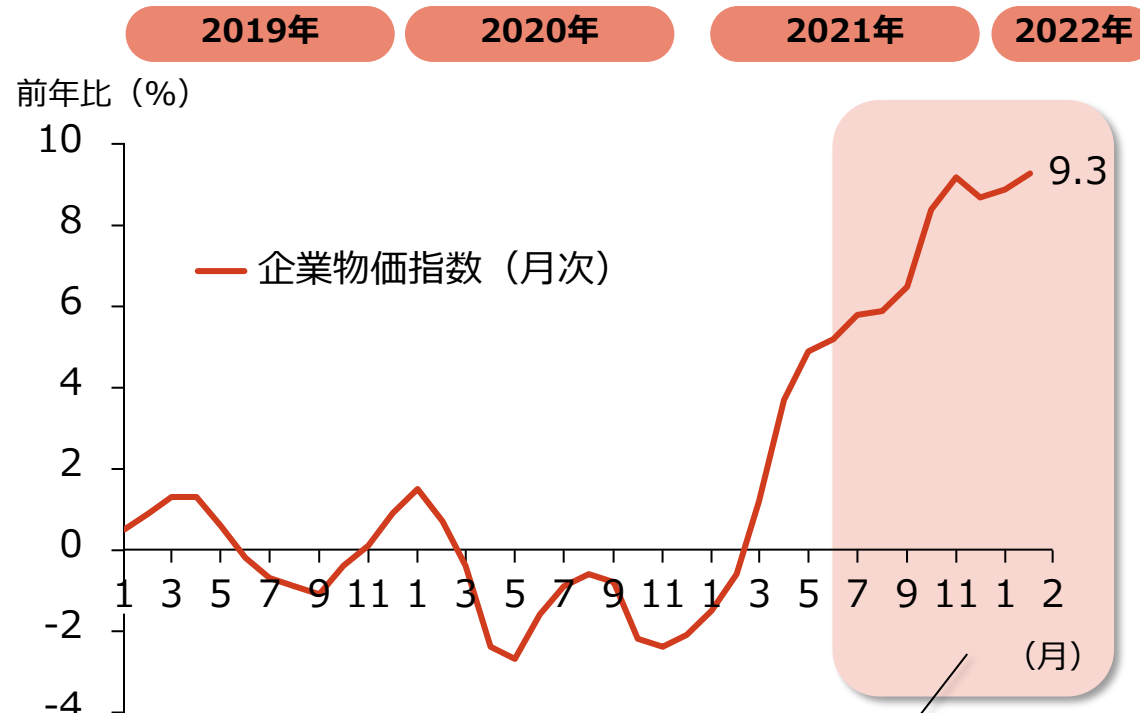
(単位：百万円)	単体累計				連結累計
	21年10月期1Q	21年10月期	22年10月期1Q	対前年同期比 増減率 (%)	22年10月期1Q
売上高	839	3,342	629	-25.1%	752
売上原価	298	1,235	261	-12.3%	365
原価率	35.5%	37.0%	41.6%		48.7%
売上総利益	541	2,107	367	-32.2%	386
粗利率	64.5%	63.0%	58.4%		51.3%
販売費及び一般管理費	309	1,358	325	+5.1%	355
販管費比率	36.9%	40.7%	51.8%		47.3%
営業利益	231	748	41	-82.0%	30
営業利益率	27.6%	22.4%	6.6%		4.0%
投資前EBITDA	359	1,041	83	-76.8%	79
投資前EBITDA/売上	42.8%	31.2%	13.2%		10.6%
経常利益	231	696	42	-81.6%	-22
(親会社株主に帰属する) 純利益	160	525	29	-81.9%	24

1. 2022年10月期第1四半期決算概要

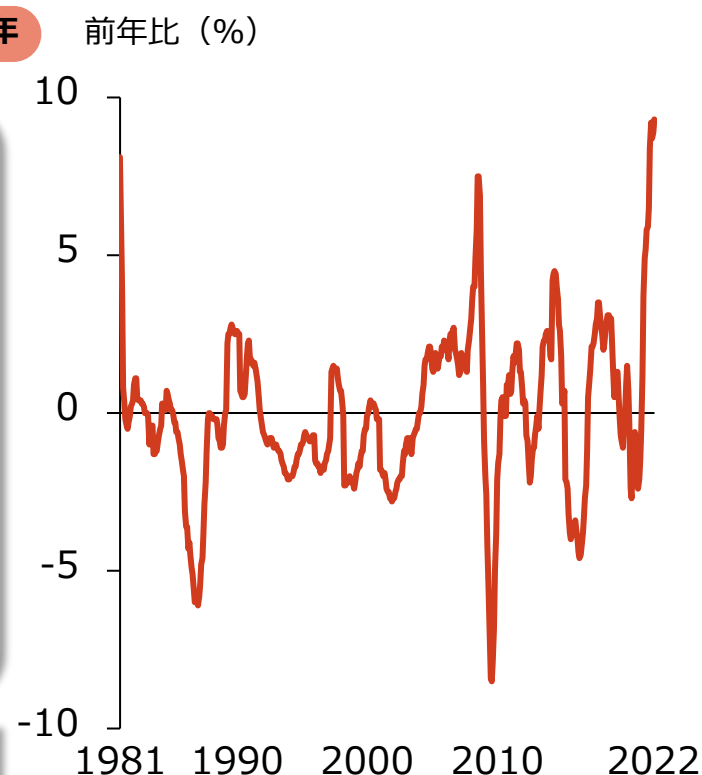
約40年ぶりの企業物価インフレ水準

- 日銀が発表した2月の企業物価指数は前年同月比で9.3%上昇（約40年ぶりのインフレ水準）。9カ月連続で前年比5%超の上昇となり、1970年代の石油ショック以来の長期間にわたり高止まり
- ウクライナ侵攻によるエネルギー・コストのさらなる上昇も予想され、コスト削減に対する逆風が強まっている

企業物価指数の足元の推移（過去3年間）



企業物価指数の長期推移



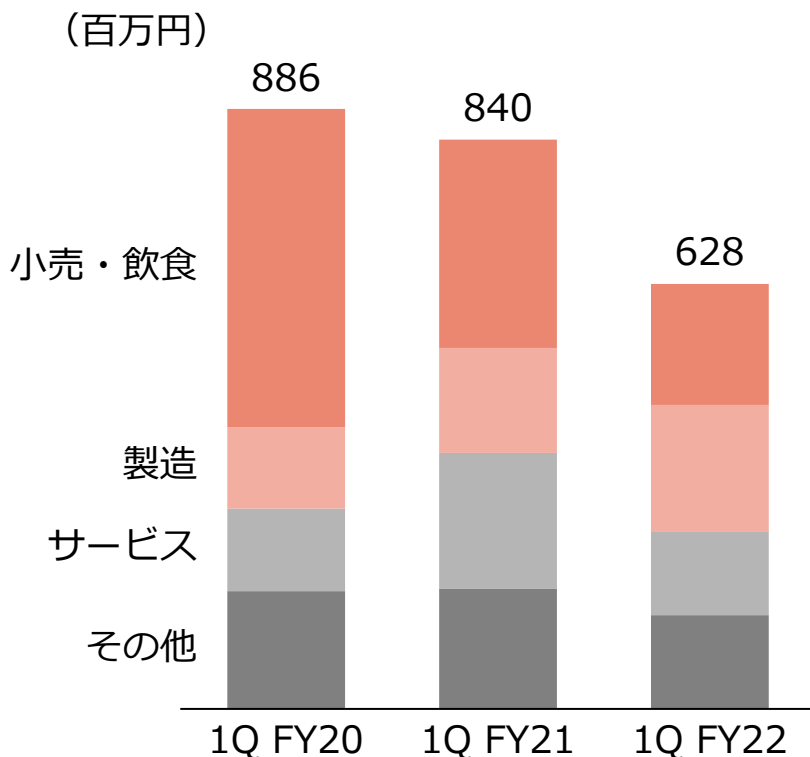
コンサル契約締結～プロジェクト実施のリードタイム（平均5か月）を加味した場合、当期の売上高に寄与する契約締結の時期（概ね21年6月以降）

出所：日本銀行

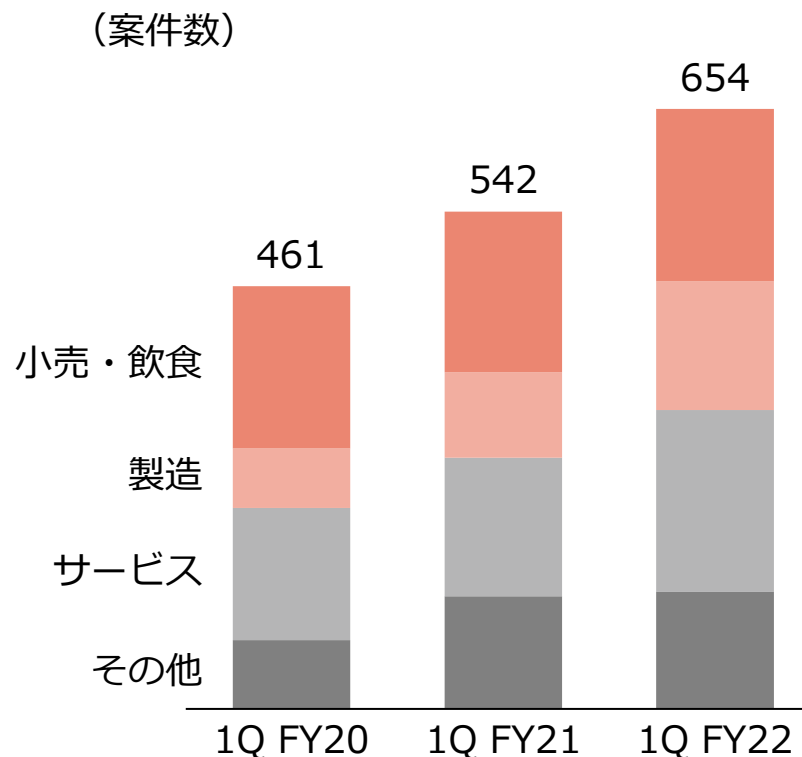
コストマネジメント | 顧客セクター別売上高の増減

- インフレ圧力の上昇により、1案件あたりコスト削減額は縮小傾向。案件数は順調に増加しているが、1案件あたり報酬額の縮小に伴い、売上高は伸び悩んでいる状況
- 特に、コロナ禍の影響を引き続き大きく受けている小売・飲食業からの売上高の減少が続く

売上高



案件数



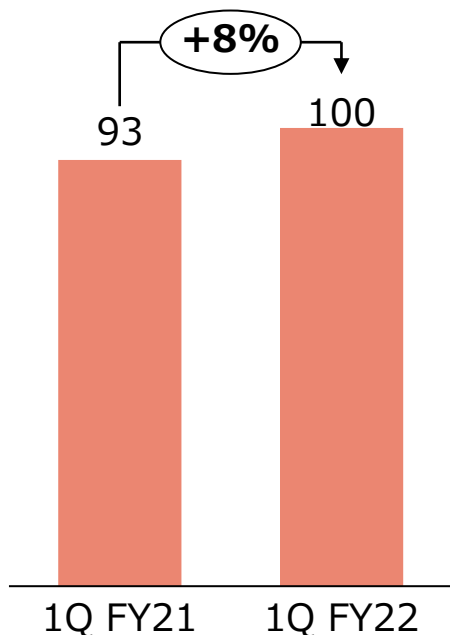
1. 2022年10月期第1四半期決算概要

コストマネジメント | 人員数、生産性、売上総利益率

- コンサルタント数は、離職による自然減を踏まえて、1Q末時点で100名。売上高のモメンタムが落ちていることを踏まえて、人員体制は概ね現状維持を想定
- コンサルタント1人あたり案件数は増えているが、1人あたり売上高は減少。この結果、単体売上総利益率が漸減。1人あたり売上高の早期回復に取り組んでいく

コンサルタント数¹

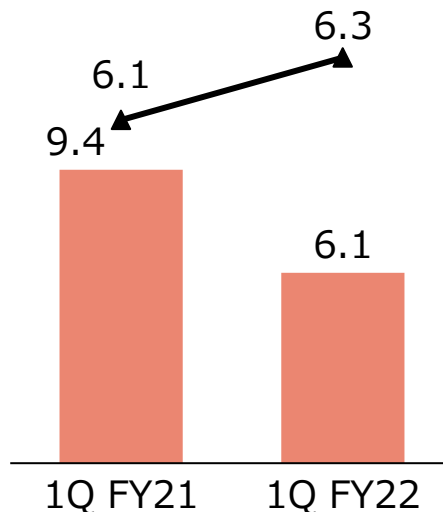
(人)



1人あたり四半期売上高・案件数²

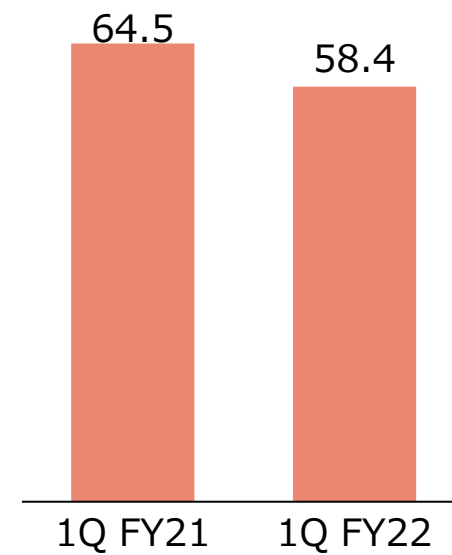
(件、百万円)

▲ コンサルタント1人あたり案件数
 ■ コンサルタント1人あたり売上高



単体売上総利益率

(%)



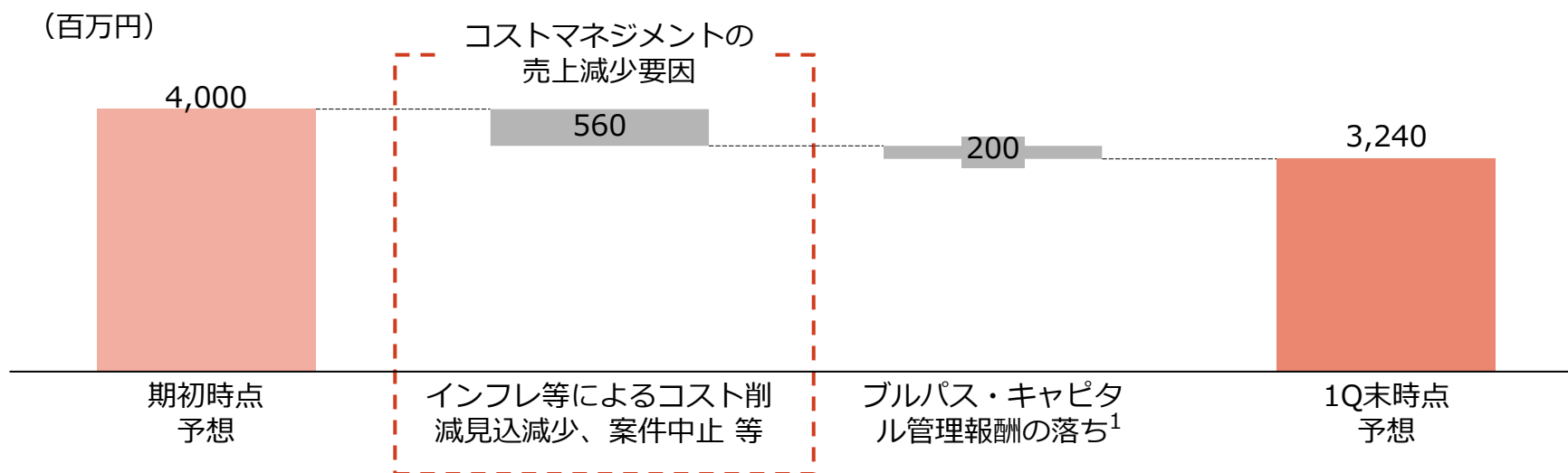
1. 四半期末時点の在籍人数
 2. 期中平残ベースの在籍人数で除した値

2. 2022年10月期通期業績予想の修正

連結売上高予想の修正

- 主に以下の要因に基づき、当期通期の連結売上高予想を修正
 - インフレ等によるコスト削減見込減少やそれに伴う案件中止が顕在化
 - 加えて、ブルパス・キャピタルに係る管理報酬¹につき、当期にファンドの運営方法の再検討を行い、連結売上高を計上することを想定していたが、検討の結果、現行のファンド運営を維持することが最適であると判断し、通期予想を修正
- 当期通期の連結利益予想については、予定通り当2Q決算開示時に公表する予定

連結売上高予想の修正に関する要因分解



1. 2021年12月30日に適時開示した2021年10月期決算短信の一部訂正にかかるプレスリリースに記載のとおり、ブルパス・キャピタルが外部投資家から収受する管理報酬について、従来連結売上高に含めていたものの、計上区分見直しの結果、当該報酬を「非支配株主に帰属する当期純利益」に変更することになったもの

インフレ局面に対処するための収益改善策

1

インフレ局面でも成果報酬を維持できる新たな報酬体系の導入

成果測定時にインフレ影響を控除

インフレの影響が少ない仕様・条件・業務改善等の見直しに注力

2

調達価格にかかる短期的なボラティリティが少ない費目の削減強化

3

成果報酬以外の収益源の増強

共同購買にかかる手数料収入等

環境系コンサルティングを
新サービスとして提供

足元で急速に進行するインフレは、コスト削減に対する潜在的な顧客ニーズを増やす効果も期待され、新たな収益モデルの早期確立を通じて収益の安定化を図る

3. プロサインの進捗状況

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

Prored Partners

- 完全成果報酬型のコストマネジメント・コンサルティング
- 削減対象のコスト項目は、エネルギー関連、施設・店舗関連、オフィス、IT、物流等多数
- 各費目の専門家を擁し、コスト削減のための戦略立案からサプライヤーとの交渉まで一気通貫で提供
- 企業の間接材購買の実態、市場価格、サプライヤーを熟知

Pro-Sign

- 海外で急速に普及が進むBSM (Business Spend Management) と呼ばれるソフトウェア領域のSaaS
- 間接材調達コストの可視化・分析や見積取得の機能をクラウド上で提供
- 加えて、受発注及びそれに伴う社内決裁、請求書・購買契約の電子化・管理、購買のコンプライアンス強化等を提供予定
- 21年6月に一部機能をソフトローンチ

主力事業であるコストマネジメントとプロサインの間の相乗効果を実現することに注力

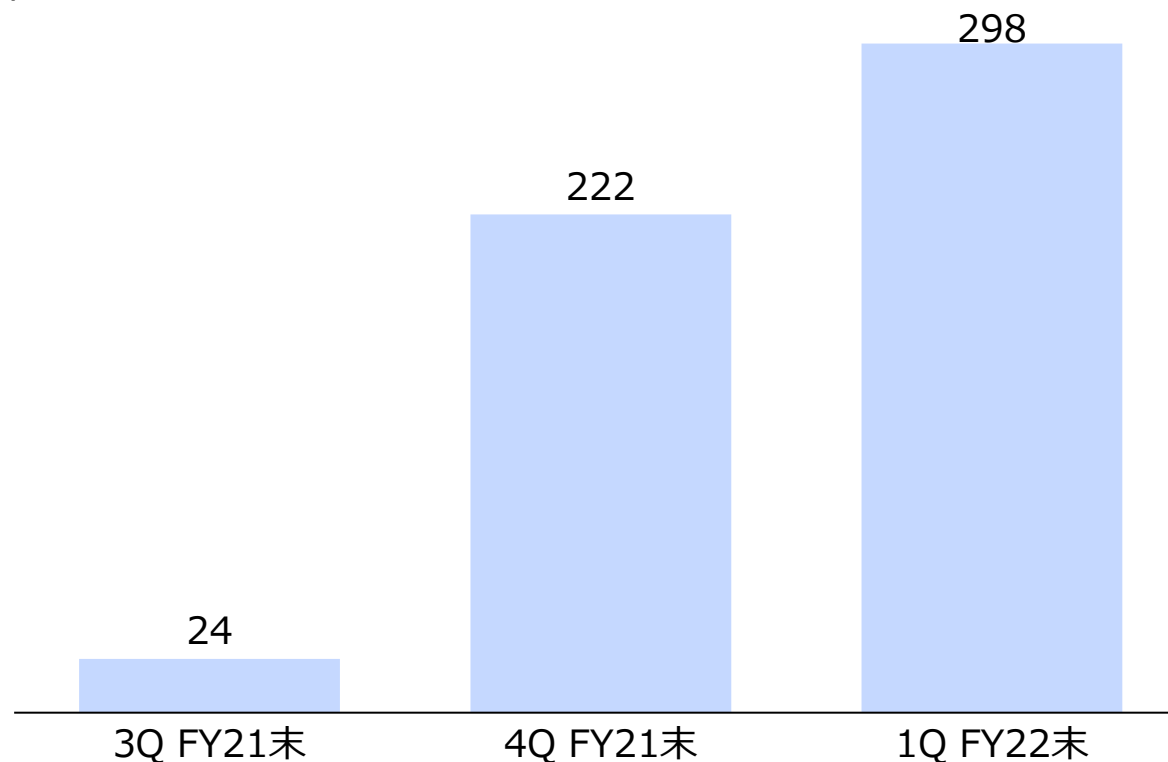
3. プロサインの進捗状況

プロサイン | 導入社数に関するアップデート

- 顧客企業から引き続き強い引き合いを頂いており、本年1月末時点において約300社の導入が完了

累計導入社数

(社)



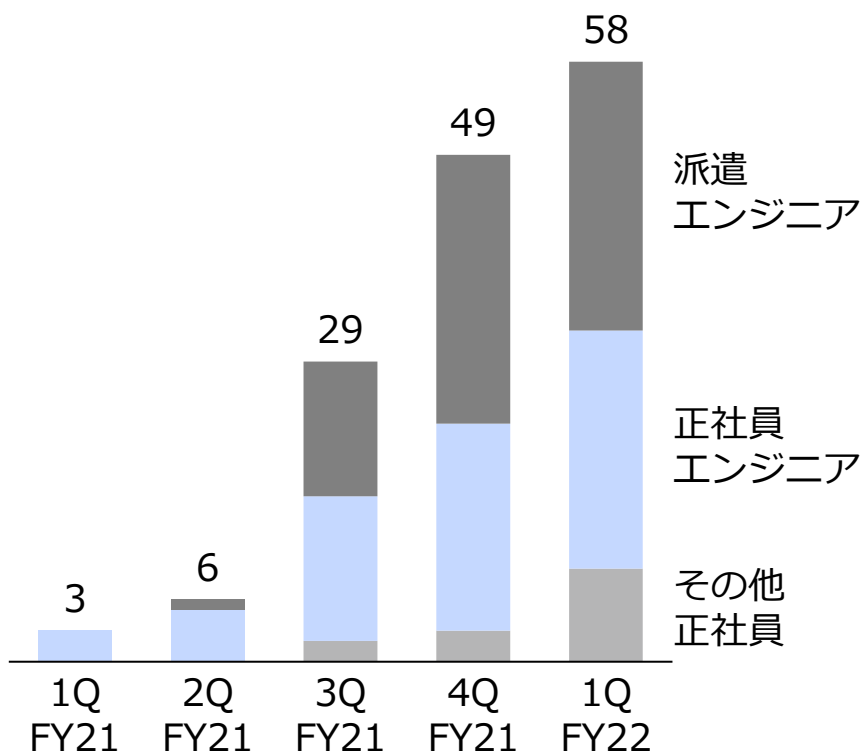
3. プロサインの進捗状況

プロサイン | 人員数および開発関連費用の状況

- 正社員・派遣エンジニアの人数は着実に増加。そのほか、カスタマーサクセスに従事する人員も新たに採用
- 当1Qにおいて、前期下半期同様に、プロサイン開発関連費用の大部分を資産計上

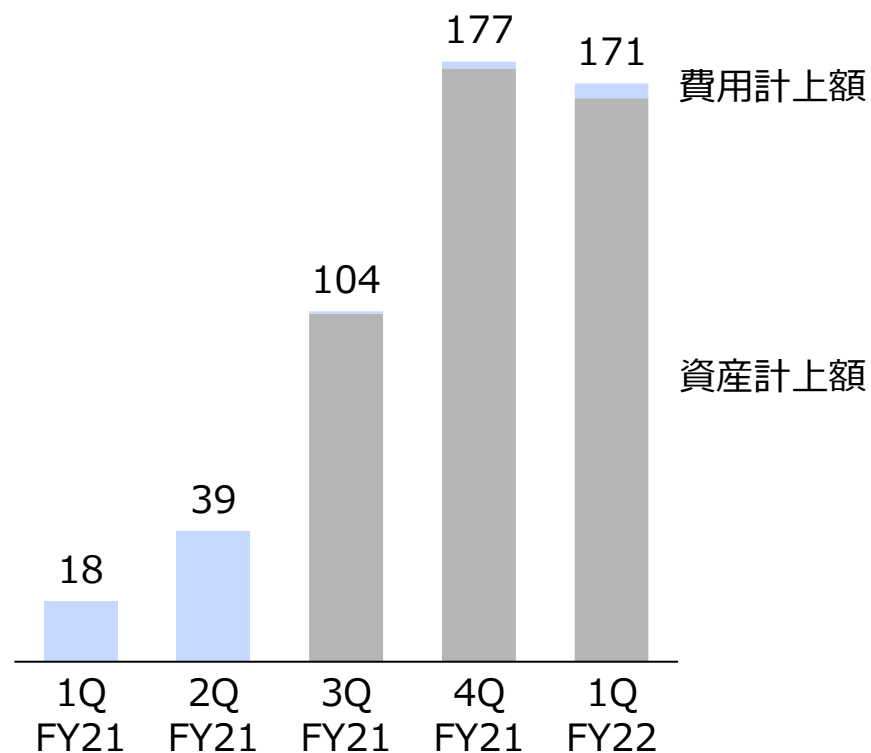
人員数（外部委託先の人員数除く）

(人)



開発関連費用（償却費除く）

(百万円)



3. プロサインの進捗状況

プロサインにかかる総額20億円の資金調達（借入）を実施

調達総額（借入枠）

20億円みずほ銀行様、三菱UFJ銀行様からそれぞれ10億円
ずつの借入枠を確保

借入期間

7年3ヶ月

引き出し可能期間2年3ヶ月の後に5年間で均等弁済

資金使途

プロサインに限定

今後2年強の間に当社が投資するプロサイン関連費用（主に開発費用）に限定

財務コベナンツ

**財務のフレキシ
ビリティを担保**財務コベナンツは純資産維持条項（前期末の単体純
資産の額の75%以上を維持）のみ

手元資金は潤沢だが、**確定的に必要なプロサイン関連費用
を調達することで財務基盤をさらに強化**

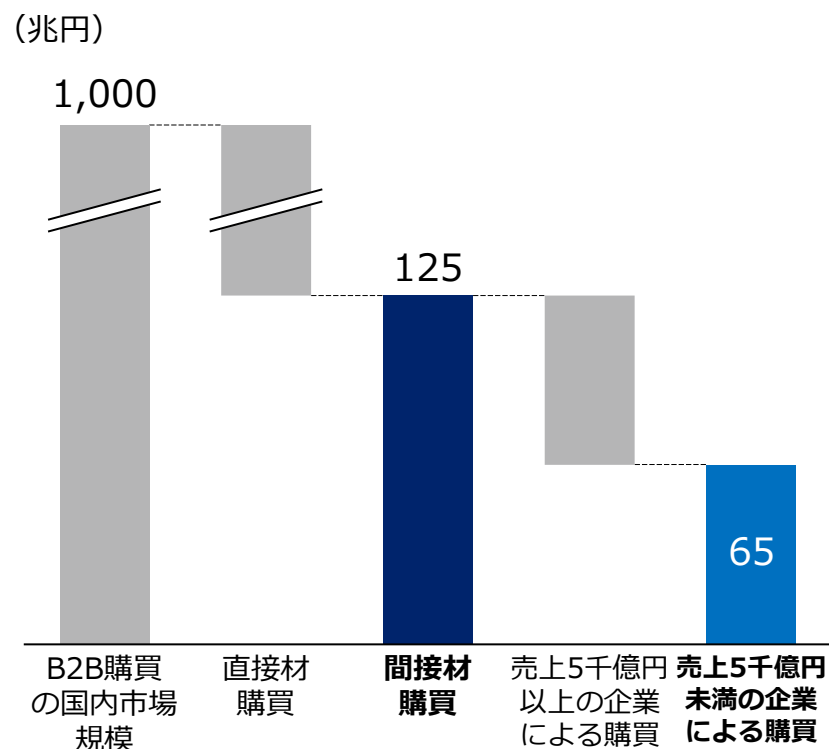
Appendix A

高成長BSM市場とプロサインの概要

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（見積も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

間接材にかかるB2B購買市場規模



B2B取引における購買実務の実態



直接材（製造業の原材料、小売の仕入等）購買はシステム化が進んでいるが、**ほとんどの企業において間接材購買はシステム未導入**



カタログ購買ができる物品（備品、消耗品等）はごく一部。**間接材の大部分はカタログ購買に適さない非定型の物品・サービス**

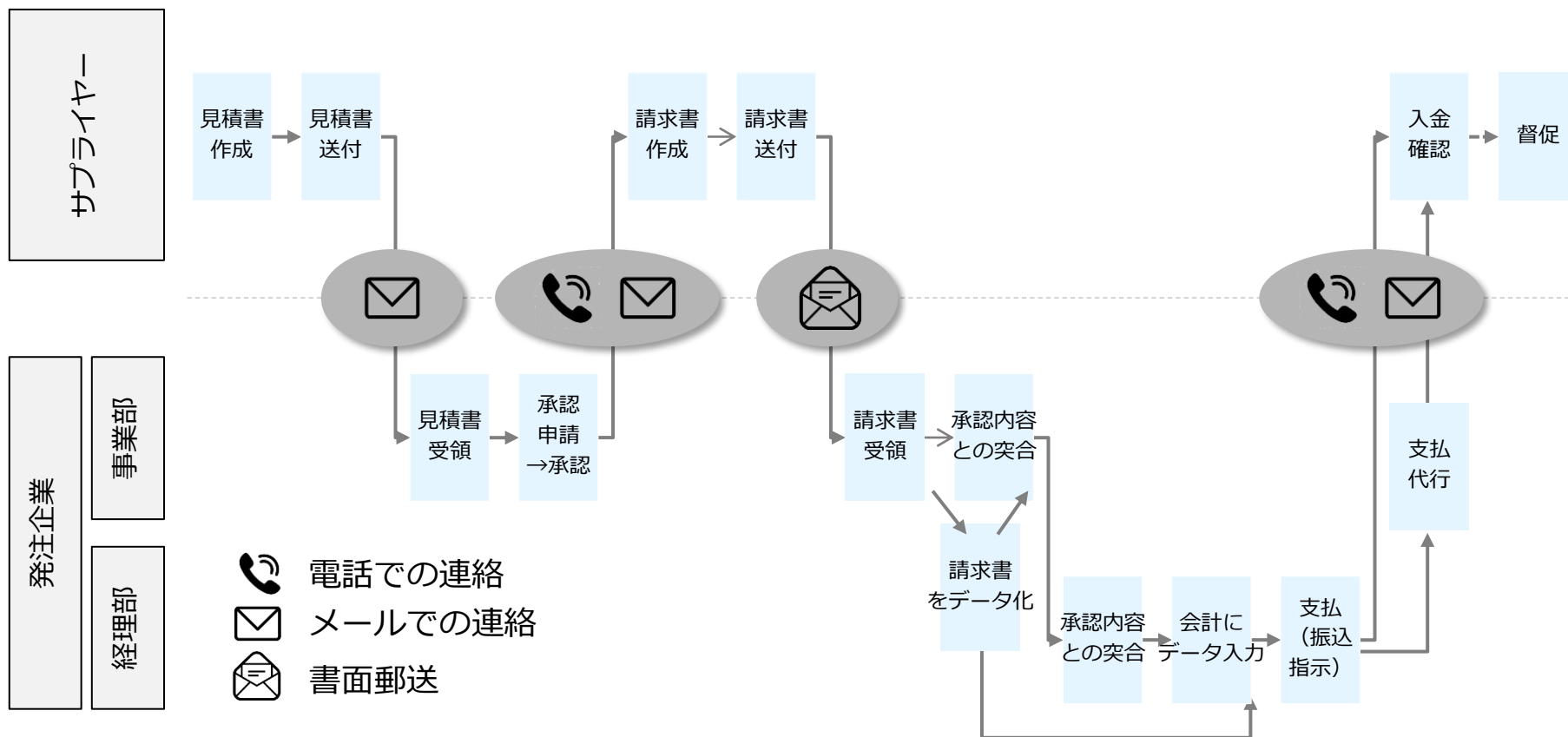


B2B取引の大部分の請求書は依然紙ベースで発行・郵送。請求書送付・開封、システムへの転記、債権消込み等の手作業の実務負担が生じている

(出所) 経済産業省「令和2年度産業経済研究委託事業（電子商取引に関する市場調査）報告書」、帝国データ（企業売上）および当社推計

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

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

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

1 コスト見える化分析

どの費目にいくら、どのサプライヤーから購入しているのかわからない

会計情報ではわからない細かな粒度の分析が可能に

2 見積もり取得

優良サプライヤーがどこかわからない。電話・メールでの見積もり取得は記録が残せない

他社取引実績に基づくサプライヤー推奨機能や見積もり取得過程を記録する機能

3 発注・購買

サプライヤー契約が散逸。ワークフロー（電子決裁）と発注が直接紐ついていないので、間違い・不正の元に

購買に関わる全てのステップ、情報（契約書含む）を一元的に実施・管理

4 ペイメント (請求・支払い)

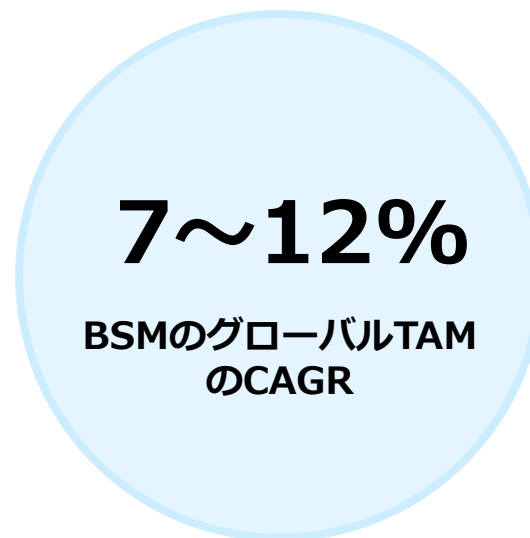
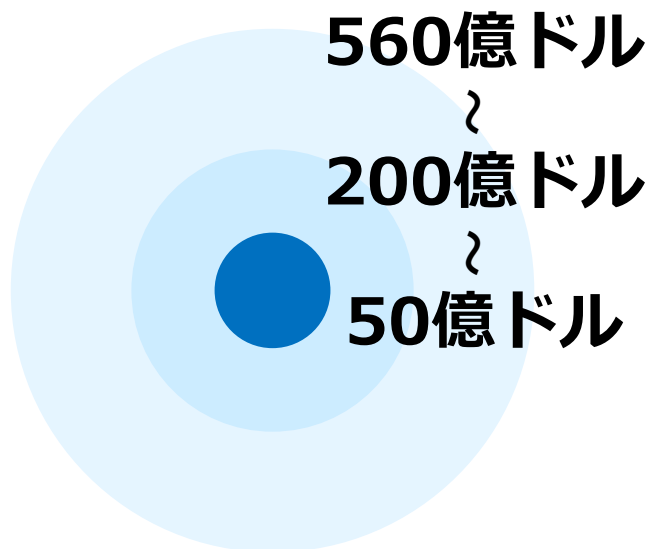
個別の購買ごとに銀行振込指示、会計システムへの入力が必要で業務負担が重い

複数の購買について一括で振込指示、会計システムへの入力を実行可能

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**

BSMのグローバルTAM に関する見積もり



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

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り、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

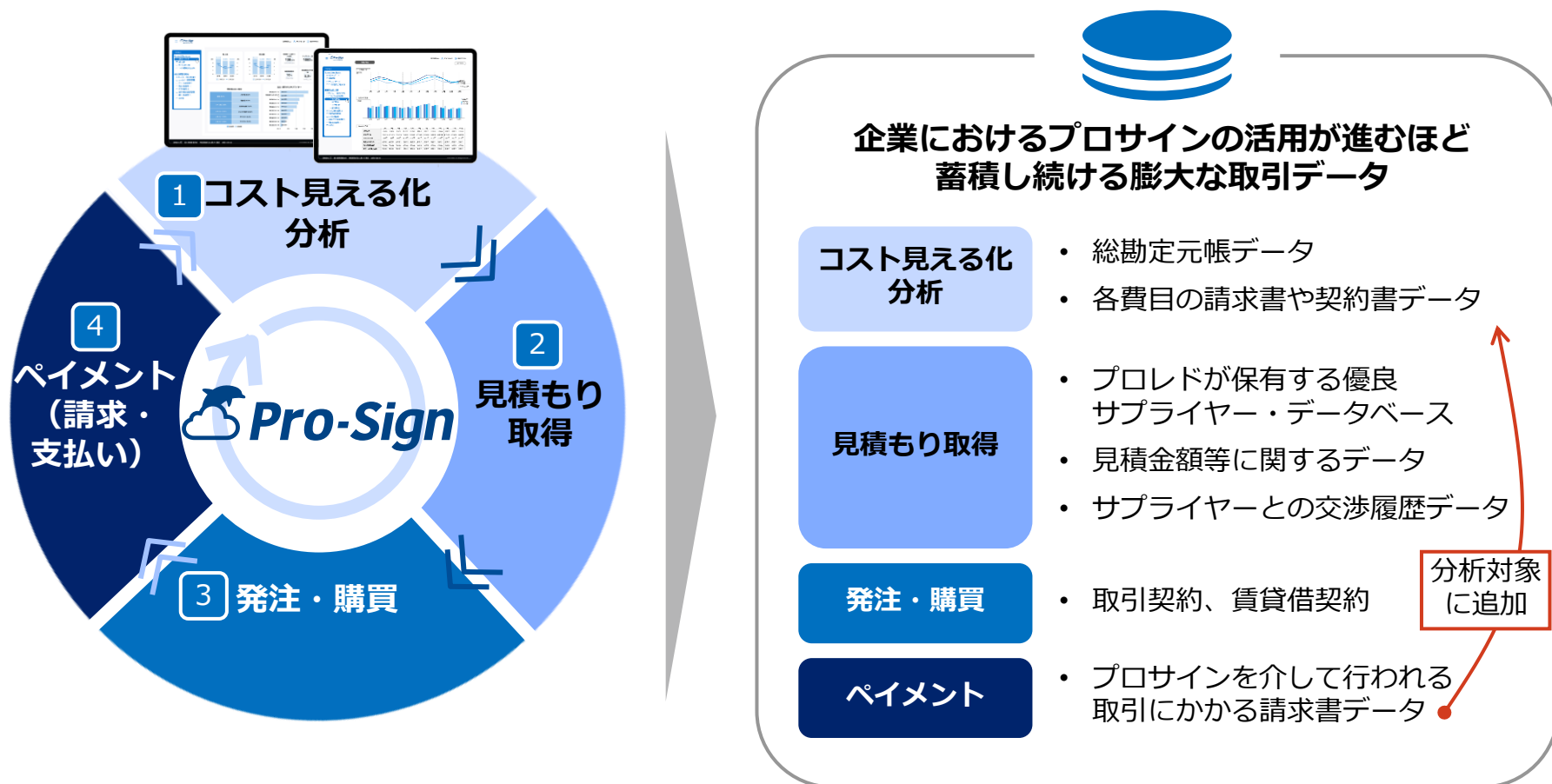


- 「適格請求書発行事業者」登録が必須
- 発注企業から求められた場合には適格請求書を交付する必要あり
- 書面での交付に代えて、電子データでの提供可
- 発注企業が仕入税額控除の適用を受けるためにはサプライヤーから交付を受けた「適格請求書」等の保存が必要

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

プロサインはスマート・スペンドを実現する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・スペンド）を行うことが可能に



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



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



コストが細かく見えない

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



最適なコストかわからない

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るかわからない



ムダな購買をしている

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



購買業務が非効率

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



ノウハウが蓄積されない

過去の見積書や、その際の交渉トークなど、全てを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



コンプライアンス違反

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

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/サプライヤー・データを集中管理させて頂けるユニークな立場にある

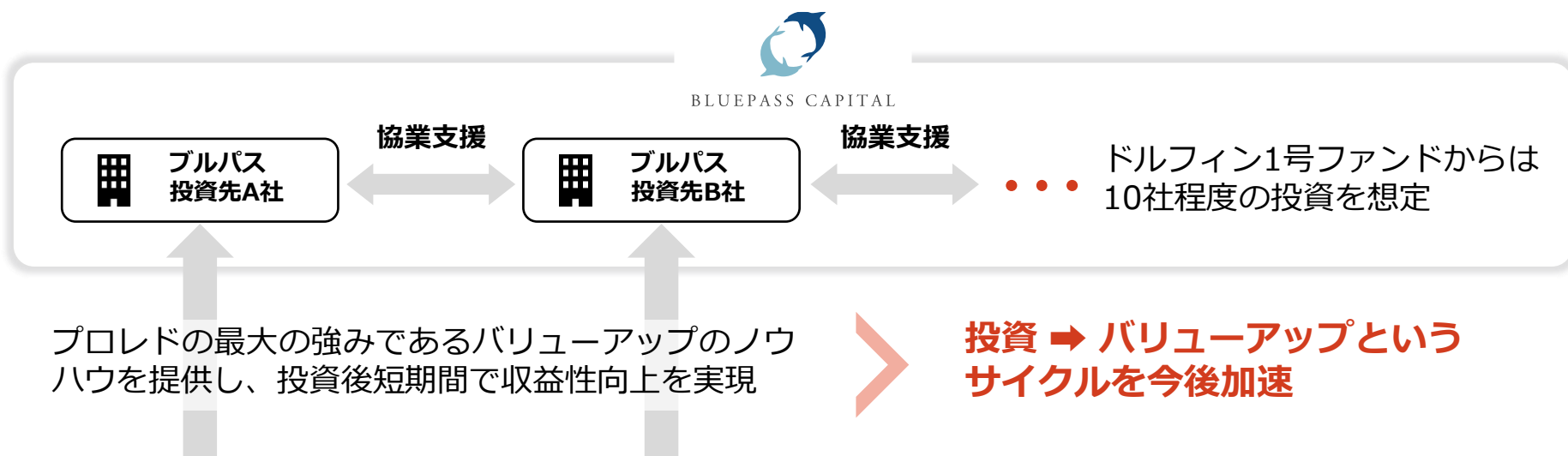


Appendix B

ブルパス・キャピタルの進捗状況

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・キャピタルによる投資と、プロレド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



Prored Partners

多岐に渡る分野のコスト削減における豊富なコンサルティング実績



エネルギーコスト



通信コスト



家賃



物流費

...

ファンドレイズから1年弱で計5件の投資を実行

5号

MURA

当1Qに投資実行

- ・ 大手オンラインショッピングモールにて、MURA ブランドを冠した財布・バッグなどの革小物製品を企画・販売している D2C 企業
- ・ 楽天市場やau PAY マーケットのファッション小物カテゴリにおいて複数年受賞するなど、高い評価を受けている

4号



株式会社Ashanti

- ・ 「amie」ブランドのヘアサロンを中心に、首都圏近郊にて直営店約50店舗を展開する業務委託型の美容室チェーン
- ・ 創業5期目ながら、集客・スタイリスト採用・店舗開発における独自のビジネスモデルを確立し、コロナ禍においても高い成長を持続

3号



株式会社アイネットサポート

- ・ 民間企業及び行政向けに全国5都府県におけるコールセンターの運営やアウトソーシング受託、代理店販売事業を約15年にわたり提供
- ・ 高いサービスクオリティと独自のノウハウが高く評価され、近年顧客数を急激に拡大

2号

Ceno.Company.

- ・ 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

1号



- ・ 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
- ・ 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

本資料の取り扱いについて

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものであり、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は様々な要因により、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。
- 本資料には、監査法人による監査を受けていない過去の財務諸表または計算書類に基づかない管理数値が含まれています。
- 本資料の日付以降の事象および状況の変動があった場合にも、本資料の記述を更新または改訂する予定はありません。
- 本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、合理性等について当社は独自の検証を行っておらず、またこれを保証するものではありません。



Prored Partners

プロフェッショナル Pro + red 情熱の赤