



株式会社プロレド・パートナーズ

2022年10月期 第2四半期決算説明会

2022年6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]	2022 年 10 月期 第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2022 年度 第 2 四半期
[日程]	2022 年 6 月 14 日
[ページ数]	23
[時間]	15:30 – 16:01 (合計：31 分、登壇：17 分、質疑応答：14 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) 取締役 CFO 柴田 英治 (以下、柴田)

サポート

日本 050-5212-7790 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 050-5212-7790 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、2022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、出席者のご紹介をいたします。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。取締役 CFO、柴田英治でございます。

本日は、決算説明の後、質疑応答の時間を設けさせていただきます。質疑応答は、Zoom 音声、続いて Zoom テキストでの質疑応答の順でご対応させていただきます。Zoom 内の手を上げる機能を使用し、音声での質疑応答の他、Q&A 機能を使用したテキストでの質問を承ります。ご質問を入力される際、冒頭に社名と氏名を必ずご記載ください。

なお、資料につきましては、当社 IR サイトからもご確認いただけます。

それでは、代表取締役、佐谷進よりご説明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 050-5212-7790 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. 2022年10月期第2四半期決算概要	P3
2. 2022年10月期通期業績予想	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

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、2022年10月期第2四半期決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。

それでは、早速ですが、決算説明に入らせていただきます。

2ページ目です。本日は、ここに掲げる三つの項目について説明させていただきます。

一つ目の第2四半期の決算概要と二つ目の今期の業績予想に関しては私から、三つ目のプロサインの進捗状況に関しては専務取締役の山本から説明させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 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. 単体コストマネジメント

- P.6記載のとおり、企業物価のインフレが過去40年間の最高水準を更新。当Qに続き、1案件あたりのコスト削減額が下方圧力を受けている
- 顧客業種に関わらず案件数は順調に増加しているが、1案件あたりの報酬額が縮小した結果、2Q累計の単体コストマネジメント売上高は前年同期比31%

2. プロサイン

- 不動産賃貸借契約管理システム (CRE) は本年6月時点で課金開始済み
- 主要機能を相互に連携させる工程に当初想定以上の時間を要しておりBSM¹の課金開始に遅れが生じる見通し

3. 子会社

- 知識経営： 公共案件の入札時期が当下期以降にズレた影響により売上計画を下回った

連結売上高	連結営業利益	連結投資前EBITDA ²
1,492 百万円 (前期比-27%)	119 百万円 (前期比-79%)	219 百万円 (前期比-69%)

1. BSM: Business Spend Managementの略

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

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved.

4

では、2022 年 10 月期第 2 四半期決算概要について説明させていただきます。

業績ハイライトです。

三つトピックがありまして、一つ目は、単体のコストマネジメントの状況についてお話しさせていただきます。

6 ページに記載のとおり、企業物価のインフレが続いており、指数は過去 40 年間の最高水準を更新しているという状況にあります。そのような中で、弊社のコストマネジメントの削減率が落ちている、プラス、一部過去削減した案件のリバウンド等もあり、想定以上に売上が落ちているという状況にあります。

そして案件数等は順調に増加しているのですが、1 件あたりの売上が落ちているという状況にあるということです。前年同期比でマイナス 31%と、非常に苦しい状況であると。

二つ目、プロサインに関しては、購買の主要機能に関して、相互に連携させる工程で想定以上に工数を要しているという中で、課金の遅れが一部生じております。そういう意味で、一部売上が立たない状況になっていると。

サポート

日本 050-5212-7790 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

一方で、プロサインの不動産賃貸借契約管理システムに関しては、6月時点で課金開始済みという状況にあります。

三つ目、グループ会社、知識経営に関して、見込んでいた公共案件の入札時期が来期等に一部ずれたこともあり、また民間案件が、一部コロナの影響が上期に残った部分もあり、売上計画を下回っているという状況です。

その中で、第2四半期の業績に関しては、連結売上高14億9,200万、連結営業利益1億1,900万、連結投資前EBITDA2億1,900万という状況になっております。

1. 2022年10月期第2四半期決算概要 連結P/Lサマリー

Prored Partners

(単位: 百万円)	連結累計			
	21年10月期2Q	21年10月期	22年10月期2Q	対前年同期比 増減率 (%)
売上高	2,041	3,649	1,492	-26.9%
売上原価	756	1,473	676	-10.6%
原価率	37.0%	40.4%	45.3%	
売上総利益	1,285	2,175	816	-36.5%
粗利率	63.0%	59.6%	54.6%	
販売費及び一般管理費	704	1,449	696	-1.1%
販管費比率	34.5%	39.7%	46.6%	
営業利益	580	726	119	-79.5%
営業利益率	28.4%	19.9%	7.9%	
投資前EBITDA	711	1,008	219	-69.1%
投資前EBITDA/売上	34.8%	27.6%	14.6%	
経常利益	489	523	100	-79.6%
(親会社株主に帰属する) 純利益	371	533	146	-60.6%

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved.

5

では、5 ページです。

連結 P/L サマリーは割愛させていただきますが、前年同期ベースで約 30%、連結の売上が落ちているという状況にあります。

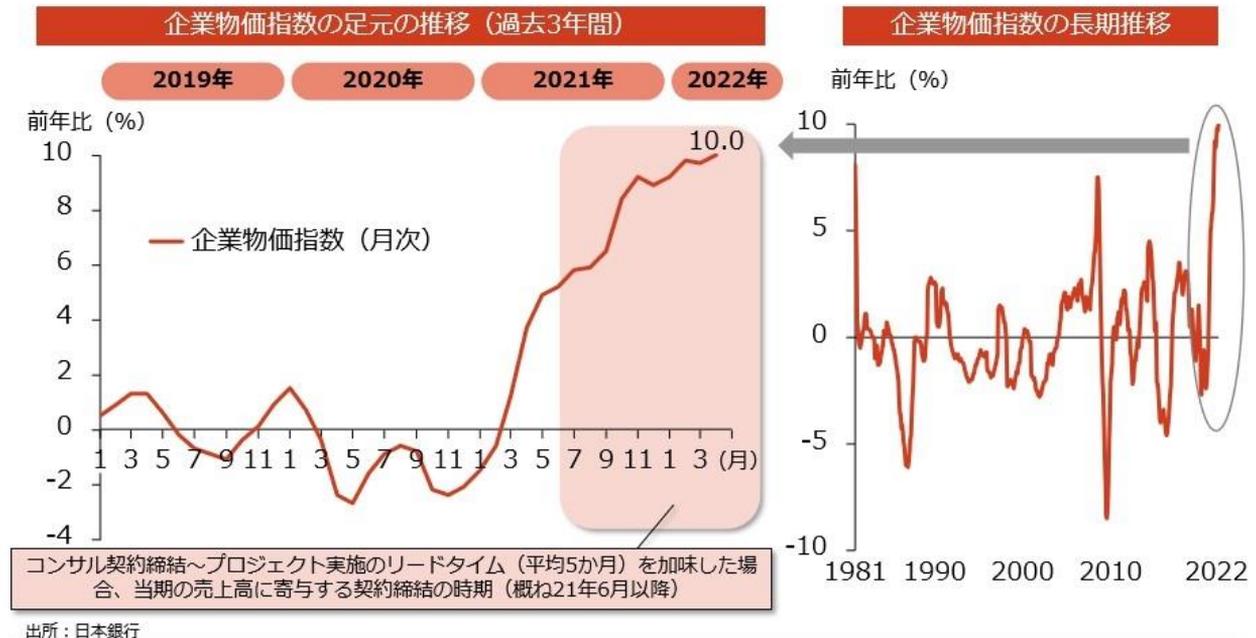
サポート

日本 050-5212-7790 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



過去40年間で最高水準となる企業物価インフレ

- 日銀が発表した4月の企業物価指数は前年同月比で10.0%上昇（過去40年間の最高水準を更新）。11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



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

6

状況ですが、特にコストマネジメントに影響しているのが企業物価指数のインフレということで、第1四半期でもこのグラフは提示させていただきました。引き続きそれ以上に、前年同月比10%を突破しているというところで、非常に強いインフレに入っています。

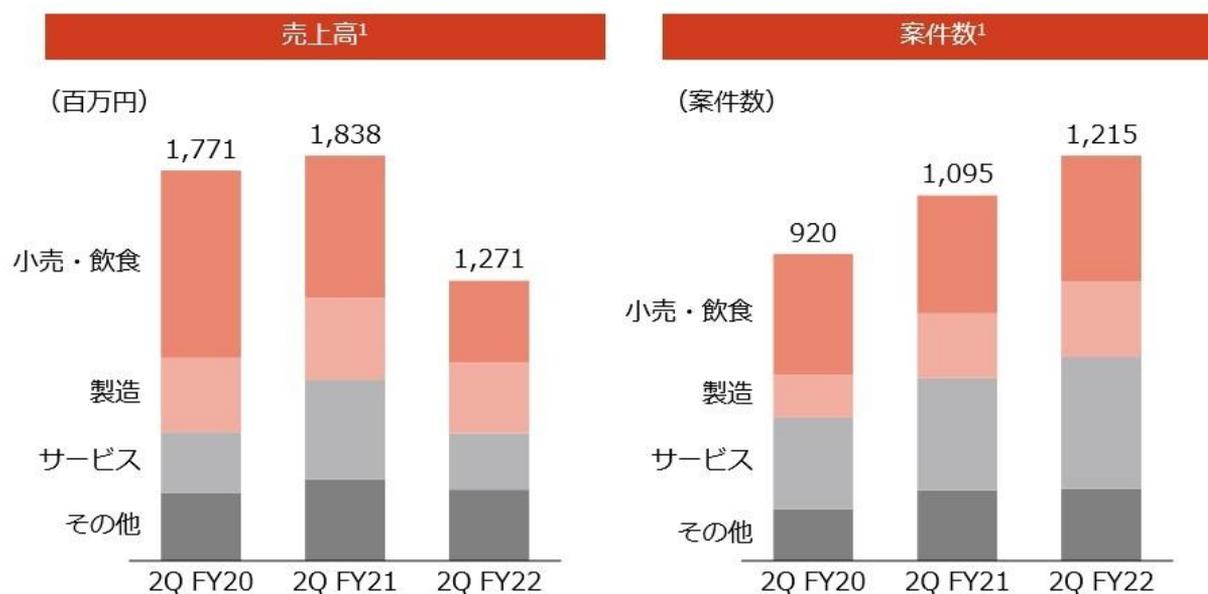
第1四半期の時点では、主に電力を中心としたエネルギーコストの上昇でしたが、第2四半期に入ってから、エネルギーコストも引き続き上昇しておりますが、それ以外の費目に関してもインフレが顕在化している状況で、インフレの範囲が広がっているのを実感しております。

サポート

日本 050-5212-7790 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
- 加えて、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



1. 新規事業領域に係る売上高・案件数は除外

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved.

7

その中で、7ページの説明を少しさせていただきます。売上に関しては、前期、前々期と比較して、今期は12億7,000万と非常に低い水準になっております。

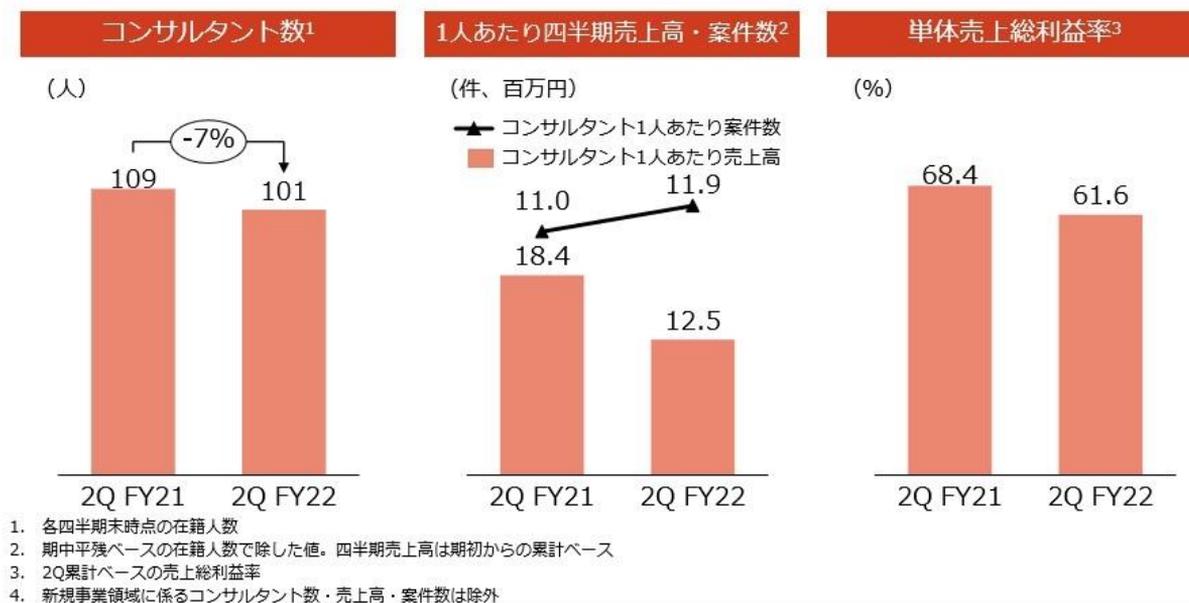
ただ一方で、案件数に関しては順調に増加しており、引き合い等は増えているが、1件あたりの売上、コスト削減の金額が減っている状況が続いております。

サポート

日本 050-5212-7790 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、2Q末時点で101名。売上高のモメンタムが落ちていることを踏まえて、一部の新規事業領域を除き、新規採用を当面見送り
- 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低下



そのような中で、コンサルタント人員、生産性、売上の粗利について、まずコンサルタント数に関しては、売上がこのような状況にある中で、採用を一部新規の領域以外は控えております。その中で、自然減というところで、前期の第2四半期と比較して7%減でございます。

1人あたりの売上に関しては、やはり落ちておりまして、1,800万が1,200万まで落ちていると。一方、1人あたりの案件数に関しては伸びていて、生産性は上がっているというところではございます。

最終的に単体売上総利益率に関しては、61%まで落ちているという状況にあります。

以上が第2四半期決算概要の主な状況です。

サポート

日本 050-5212-7790 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

2022年10月期通期業績予想

- プロサイン事業にかかる開発関連費用のソフトウェア資産計上ならびに当該資産の減価償却に関して、現時点において入手可能な情報をもとに合理的な算出が可能となったため、以下の通り連結業績予想を開示

2022年10月期連結業績予想					
(単位：百万円)	連結累計				前期通期実績
	前回発表 (A)	今回発表 (B)	増減額 (B-A)	増減率 (%)	21年10月期
売上高	3,240	2,515	-725	-22.4%	3,649
営業利益	-	-248	-	-	726
経常利益	-	-460	-	-	523
親会社株主に帰属する 当期純利益	-	-226	-	-	533
1株当たり当期純利益	-	-20.71	-	-	48.13

通期の業績予想です。10 ページです。

結論から申しますと、売上 7 億 2,500 万の下方修正を行い、連結売上高は 25 億 1,500 万、営業利益は 2 億 4,800 万の赤字予想となっております。

前期末の決算開示で、当期の利益計画に関しては、第 2 四半期で開示する予定であるとお伝えしておりました。プロサインの開発費用の資産計上や償却額を合理的に見積もることが半年前の時点では難しかったことが理由ですが、プロサインの状況もある程度明確になりつつある中で、通期の利益予想を開示します。

また、今、第 2 四半期の業績の厳しさと同じように、この通期に関してもインフレの影響が続くという状況を踏まえて、当期の売上予想を見直すことにいたしました。

その結果、通期の連結売上高は 25 億 1,500 万、連結営業利益は 2 億 4,800 万の赤字予想となります。

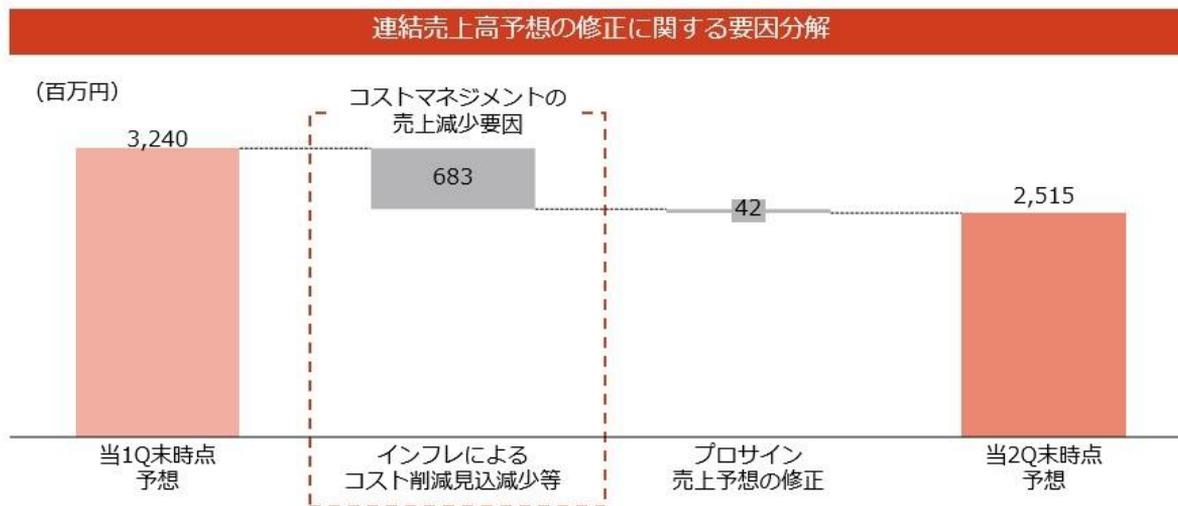
サポート

日本 050-5212-7790 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. 2022年10月期通期業績予想の修正 連結売上高予想の修正の要因

Prored Partners

- 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
 - インフレ圧力の急激な上昇により、コスト削減見込が減少。特に、当社主力領域であるエネルギー分野において、電力料金高騰により経営破綻に至った大手新電力事業者も現れているほか、電力事業者が新規契約の引き受けを停止する動きも広がっており、エネルギーコストの削減は極めて困難な状況
 - 加えて、プロサインの課金開始時期の遅れによる売上影響を加味



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

11

11 ページです。

修正の要因について、重ねてお伝えしますと、弊社の売上の大部分をコストマネジメントの事業が占めております。そして、そのコストマネジメント事業の下振れに伴うものが、下方修正の要因となっております。

既に説明させていただいたとおり、エネルギーコストの分野における市場の厳しさ、混乱は続いており、もう月を追うごとというレベルではなく、週を追うごとに厳しさが増している状況です。

大手新電力会社の経営破綻であったり、電力事業者の新規契約の引き受けの停止であったり、また既存契約においても、契約、利用開始と同時に値上げや契約停止という状況があり、供給者自体も想定できない厳しい状況にあります。

加えて、インフレがエネルギーコストを超えて、さまざまな分野に波及しているというところで、改めて売上予想を見直すことにしました。

サポート

日本 050-5212-7790 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

加えて、BSM 領域におけるプロサインの機能開発の工程に一部遅れが生じており、課金開始も遅れる見込みとなっております。それに応じたプロサインの年間収益を 400 万円に減額し、4,200 万の下方修正というところで、最終的には 25 億 1,500 万となっております。

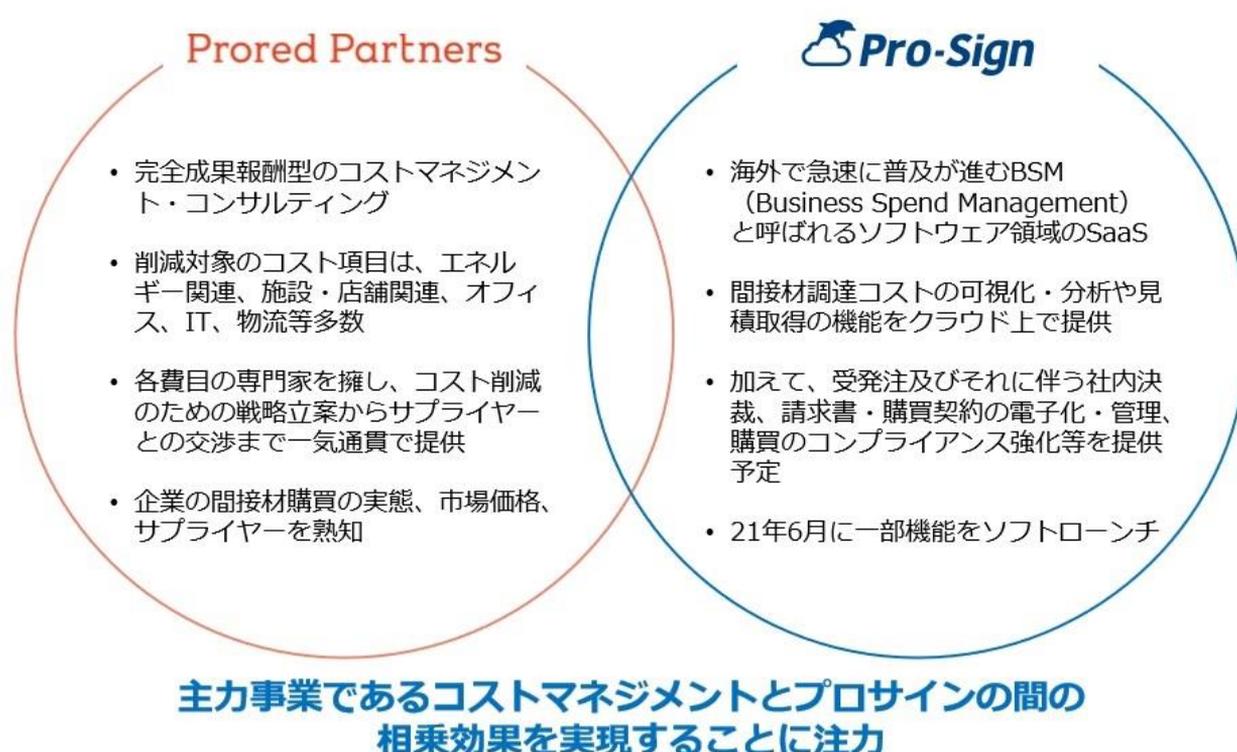
以上が通期の業績予想に関してです。

次に、三つ目、プロサインの進捗状況に関しては、プロサインの責任者である専務取締役の山本から説明いたします。

3. プロサインの進捗状況

Prored Partners

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



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

13

山本： それでは、私からプロサインに関してご説明させていただきます。

これまでも説明させていただいておりますが、当社の祖業であるコストマネジメント領域と、大きなシナジーが期待されるプロサイン事業を中期的に大きく伸ばすこと、これが当社の成長戦略にとって非常に重要なポイントを占めていると考えております。

改めてご説明する必要はないかもしれませんが、プロサインは Business Spend Management 領域、この領域の SaaS 事業となります。端的には、企業の間接材購買の効率化、ガバナンス強

サポート

日本 050-5212-7790 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



化、そしてコスト削減を実現するためのプラットフォームになります。昨年度より、大幅な開発投資をしております。

3. プロサインの進捗状況

Prored Partners

プロサイン | 導入社数に関するアップデート

- 本年4月末時点において355社の導入が完了、今後は課金社数積み上げに注力



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved...

14

導入社数に関しましては、当第2四半期末時点においては355社となっております。

導入社数の増加のペースが漸減しているように見えるのですが、この背景には、課金開始に向けて、限定的な顧客様にユーザーテストをお願いしております。導入社数の積み増しよりも機能の検証のほうを優先していることがあります。

今後はKPIとして、導入社数ではなくて、課金社数をより重視すべきだと思っております。開示の内容も、今後検討していきたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 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 | 課金社数積み上げに向けたロードマップ

	FY22 (当期)	FY23 (翌期)	FY24~ (翌期以降)
BSM ¹	<ul style="list-style-type: none"> ・コンサル顧客企業へのマーケティング及び営業活動 ・インボイス制度²/改正電帳法³とプロサインの関連セミナーを開催 ・期末までに課金開始予定 	<ul style="list-style-type: none"> ・営業パートナーとのアライアンスなどにより、コンサル顧客企業以外の導入を促進 ・インボイス制度²/改正電帳法³対応に係る需要獲得 	<ul style="list-style-type: none"> ・効率的な購買業務フローを構築するSaaSとえばプロサインというブランド認知を確立 ・企業規模問わず導入を促進
不動産賃貸借契約書管理 (CRE)	<ul style="list-style-type: none"> ・2Q中に課金開始済み ・コンサル顧客企業、小売/飲食等の多店舗展開企業へのマーケティング及び営業活動 	<ul style="list-style-type: none"> ・営業パートナーとのアライアンスなどにより、コンサル顧客企業以外の導入を促進 	<ul style="list-style-type: none"> ・導入企業のオフィス/店舗/倉庫などの移転/撤退情報をオープンにし、企業同士のマッチングを可能とするプラットフォームを実現

1. “Business Spend Management”の略、“Procure-to-Pay (P2P)”、“Sourcing applications”、“Supplier risk and performance management(SRPM)”等の異なる呼称が用いられる場合あり。BSMの利用により、購買DXを推進し、効率的な業務フローとすることが可能。
2. インボイス制度 (適格請求書等保存方式) は2023年10月1日より開始、取引に係る消費税額を正確に把握することが目的。
3. 改正電帳法 (改正電子帳簿保存法) は2022年1月1日より施行、電子取引 (メールやシステムにて見積書/検収書/請求書などの国税関係書類をやりとりする取引) については電子による保存が義務化された。一方で、当該義務は2023年12月31日まで猶予されたため、猶予期間中に対応することが求められる。

ロードマップの部分です。

BSM の課金社数を積み上げるにあたりキーワードとなるのは、インボイス制度や改正電帳法といった法律がございます。

インボイス制度は、来年、2023年10月1日より開始、改正電帳法は、実はもう2022年1月に施行済みですが、宥恕期間が2年ございまして、2023年12月末でこれが終了します。これらの法規制に対応する動きがこれから加速すると考えております。

これらの法規制を遵守するために、見積書ですとか、請求書の電子化が重要になってまいりまして、これらの証憑を包括的に、電子的に保存するシステムが、BSMを除いて今のところないと。なので、BSMに対する需要は今後急速に高まると考えております。

これらの潜在的需要を来期中にいかに取り込むか、ここが非常に重要な成長テーマと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

当社のコストマネジメント領域の顧客への積極的なアプローチもさせていただいておりますが、それに加えて、営業パートナーとの連携、それによって新規顧客の取り込みを行っていくという考えでございます。

先ほど佐谷からも説明ありましたが、BSMの機能開発は一部遅れが生じております。今期末までに課金できるように今、急ピッチで開発を進めている状況でございます。

一方で、不動産賃貸借契約書の管理システム、プロサインの中にもう一つ、こういった機能があるのですが、既にこちらは課金が始まっておりまして、多店舗展開をしていただいている企業様中心に、着実に需要の取り込みを図っていると。

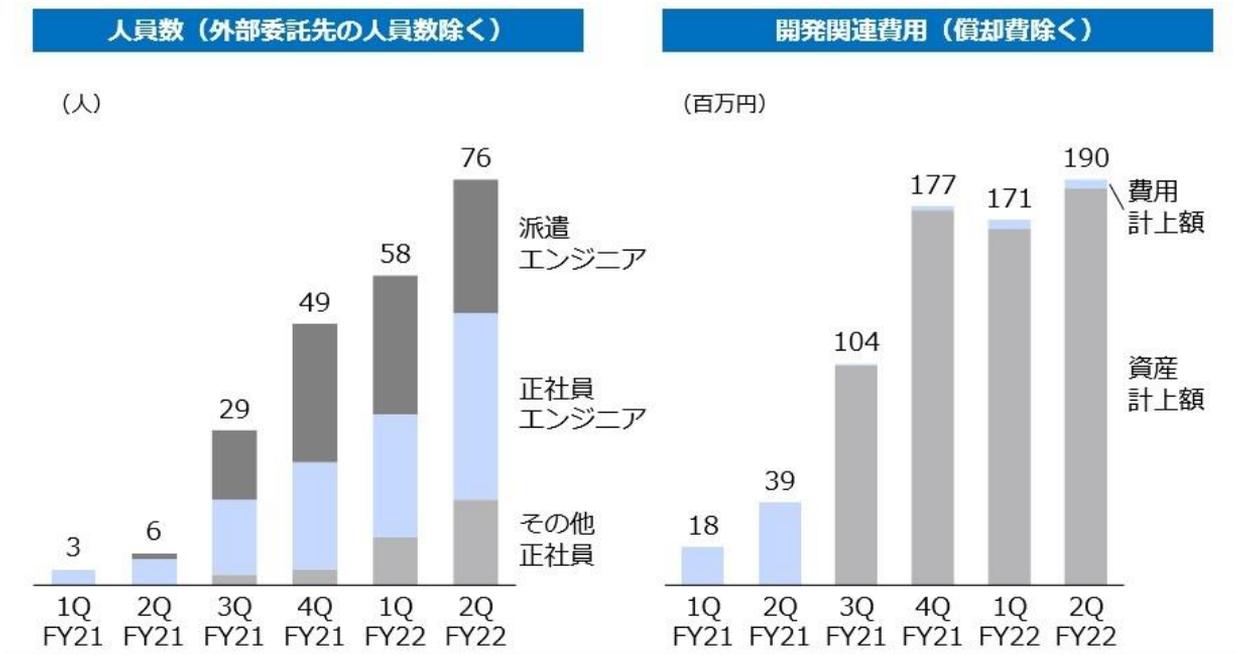
ゆくゆくは、不動産賃貸借に関わるBtoBのマーケットプレイスを構築する、そのような取り組みを推進していこうと考えております。

3. プロサインの進捗状況

Prored Partners

プロサイン | 人員数および開発関連費用の状況

- ・ 正社員及び派遣エンジニアの人数は着実に増加
- ・ 当2Qにおいて、前四半期同様に、プロサイン開発関連費用の大部分を資産計上



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

16

最後に、人員数、開発関連費用の状況です。

サポート

日本 050-5212-7790 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



開発体制は、継続的に増強しております。ただ、課金を見据えて、カスタマーサクセスのメンバーの採用も増強しているという状況です。

開発関連費用に関しましては、当第2四半期も継続して、その大部分を資産計上することができております。人員増加にかかわらず、費用総額が漸増にとどまっている理由は、外部の開発会社への業務委託から内製化を進めているといったことで、外部への業務委託費が減少したことにあります。

プロサインに関しまして、私からは以上となります。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



質疑応答

司会 [M]：それでは、説明は以上となりますので、質疑応答に移ります。

質疑応答は、Zoom 音声、続いて Zoom テキストの順でご対応させていただきます。

吉田様、マイクを解除いたしますので、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 [Q]：お世話さまです。いちよし経済研究所の吉田です。ご説明ありがとうございます。大変厳しい環境の中で大変だと推察いたします。佐谷様の、起業したときの心構えというか、やはり頑張っていたきたいというところで、中堅企業に対してもコスト削減を普及させるという強い思いがあったと思いますので、その中でこうしたところは非常に悔しいところだとは思っています。

今期の業績予想の下方修正については分かりましたけど、来期以降に向けて、どのような収益改善を目指していかれるかについて、もう少し詳しく教えていただければと思います。ちょっと大雑把な質問で恐縮ですけれども、こういった外部環境の中でどのように、来期、できますれば、どの辺を目線にやっていらっしゃるのかも教えていただければと思います。業績のところ、できればですね。コメントは難しいとは思いますが。

佐谷 [A]：来期の業績に関しては、現在も精査中ではあるという中で、一方で、弊社自体のコスト管理もかなり厳しく進めておまして、今期中にはある程度、販管費等の削減は進められるという状況です。

プラスアルファ、来期の売上はどうなるかというところは、新規事業の一部を進めたり、また今のコンサルティングのモデルでプラスアルファの部分がないかというところを、いろいろ見極めている状況ではございます。

吉田 [M]：分かりました。ありがとうございます。以上になります。また何かありましたら質問させていただきます。

佐谷 [M]：ありがとうございます。

司会 [Q]：その他、ご質問はございますでしょうか。

音声での質問がございませんので、続いて Zoom テキストでの質疑応答に移らせていただきます。

最初の質問を頂戴いたしましたので、読み上げさせていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 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



未上場の新興企業がBSMに参入している、あるいはその準備をしているという話を耳にする機会が多くなりましたが、そのような中、コストマネジメント領域において、経験の蓄積がある御社ならではの競合優位性について、改めてとなってしまうかもしれませんが、伺えますと幸いです。また、現状でのBSM領域の業界動向の認識をご教示ください。

佐谷 [M]：本質問に関しては、専務取締役の山本から回答させていただきます。

山本 [A]：私からご説明させていただきます。

先ほど申しましたBSM領域というのは、結構幅広い領域にはなっていると思っております。新興の会社様、入っていらっしゃるの重々承知しております。その多くが、BSMの最後のペイメント領域ですね、請求領域に特化して入っていらっしゃる会社様かと思えます。投資をたくさん受けられて、テレビCMも出されているので、ここが盛り上がっているように見えているかと思っております。

もう一つが、少し前になるのですが、契約書の周りですね、リーガルテックと言われる領域も新興の会社様が増えているという認識はあります。

私たちの強みは、このBSMを一気通貫でやっているところがございます。この領域を一気通貫でやっている会社がまだ今ないというところが私たちの強みになります。

この請求領域から少しずつ広げていく、もしくは契約領域から少しずつ広げていこうという動きは、もちろん見えております。しかし私たちのこの一气通貫のメリットが購買の業務効率にもなりますし、ガバナンスにもなります。あと、先ほど申しましたように、電帳法ですとか、インボイス制度というものも、一部の請求書、もしくは一部の契約書だけでは対応できないところでございます。この一气通貫というところが、私たちの強みになってくると思っております。

司会 [Q]：続いての質問です。

なぜ第1四半期に続き、下方修正に至ったのか、当時と現在で何が変わったのか、ご説明お願いします。

佐谷 [A]：お答えさせていただきます。

主には、エネルギーコストの値下げ圧力が想定以上であったという状況です。3月の開示時点では、まだ一部、削減余地等もあるという段階ではありましたが、現時点ではほぼ全ての電力事業者、新規契約引受停止という状況にはあり、またエネルギーコストだけではなく、それ自体を根幹にした他のコストもかなり波及してきているという状況にあります。

サポート

日本 050-5212-7790 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



プラス、われわれが前期、前々期で売上を上げました、削減しましたコストマネジメント等のサポートの部分も、値上げが一部出てきているという中で、想像以上の売上の減少の状況になっていると。

また、第1四半期時点では、まだ売上改善施策として見込んでいたことがいくつかあったのですが、それも今回のインフレ、インフレのせいにはばかりするわけにはいかないのですが、想定以上の厳しい状況で、実現困難な状況になっておりまして、第1四半期に続き、下方修正という状況になっております。

以上です。

司会 [Q]：続いての質問です。

収益のボトムになるのは、どの決算期でしょうか。また、収益のボトムとして考えている売上高の水準を教えてください。

佐谷 [A]：今期自体が収益のボトムという状況にしたいとは考えています。ただ、現時点で、先ほどの質問にもありましたように、来期の業績を精査中ということもありまして、まだ読めない状況であると。

一方、インフレが来期に急に改善するかというと、そうではないと思っております、引き続き来期の予算を立てるギリギリの段階まで状況を見ていく必要があるなど。

ただ、同時に、われわれとしても、このままというわけにはいかない中で、一部、固定報酬の導入や新規事業の展開等を意識的に進めていっている状況であります。

以上です。

司会 [Q]：続いての質問です。

経営環境の悪化を踏まえて、従業員の退職は増加していないでしょうか。リテンションのためにどのような取り組みを行っているか教えてください。

佐谷 [A]：ありがとうございます。

離職率に関しては、安定的に推移はしています。

リテンション施策に関しては、一部の社員にどうこうというわけにはいかないのですが、一方で、やはり今後のプロレド自体、業績を伸ばしていくタイミングにおいては、必要な人材がそろってお

サポート

日本 050-5212-7790 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



りますので、今後具体的にどうという、リテンションというのはなかなか難しいところではあるのですが、離職率自体が上がらないように、いろいろな施策は打っていきたいと考えております。

司会 [Q]：続いての質問です。

インフレ下でのビジネスモデルの修正をどう進めていて、どういう時間軸で改善が見込めるのでしょうか。販管費の削減効果は、どの程度を目指して動いていらっしゃいますか。

佐谷 [A]：コストマネジメントというのは、非常にインフレ下で厳しい状況ではあるのですが、一方で、全てのコストが削減できないという状況ではないです。

もちろん単価のところは難しいですが、例えば仕様であったり、量の削減であったりということもありますし、費目によっては削減できる費目もあるというところで、引き続きわれわれの強みのあるところは残していったらいい、かつ売上を拡張できるように進めていくと。

プラスアルファ、一部、固定報酬の導入やシナジーのある新規事業のところを今、立ち上げて進めている状況であるということと考えています。

以上です。

司会 [Q]：続いての質問です。

BSM の課金が遅れていると説明されていましたが、どの程度の遅れになるのか教えてください。

佐谷 [M]：本質問に関しては、専務取締役の山本から回答させていただきます。

山本 [A]：ご質問に対してですけれども、開発の遅れがございまして、数カ月、今遅れております。先ほど申しましたように、今期課金開始できるように動いておりますので、現状の遅れとしては数カ月といったところと考えております。

以上になります。

司会 [Q]：続いての質問です。

プロサインの中期的な収益成長の見通しに変更はあるのでしょうか。

佐谷 [M]：この質問に関しても、専務取締役の山本から説明させていただきます。

山本 [A]：先ほどのお話にもなるのですが、やはり開発の遅れで、スタートが遅れておりますので、もちろん当期、あと来期も一部影響があると思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



ただ、今後の3年、5年を見据えたところでいうと、このまま伸ばしていけるというもくろみがありますので、3年、5年の中期的な見通しは変わらないという予想でございます。

以上です。

司会 [M]：その他、ご質問はよろしいでしょうか。

それでは、以上をもちまして、株式会社プロレド・パートナーズ、2022年10月期第2四半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。

それでは、退室いたします。

[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
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 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をしてはなりません。

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 050-5212-7790 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