



**株式会社プロレド・パートナーズ**

2022年10月期 通期決算説明会

2022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]	2022 年 10 月期 通期決算説明会		
[決算期]	2022 年度 通期		
[日程]	2022 年 12 月 15 日		
[ページ数]	21		
[時間]	17:00 – 17:30 (合計：30 分、登壇：15 分、質疑応答：15 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]	2 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)

---

### 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、ただいまより株式会社プロレド・パートナーズ、2022年10月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。

なお、資料につきましては、当社IRサイトからご確認いただけます。

本日は決算説明のあと、質疑応答のお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テキストの順でご対応させていただきます。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。

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。

Prored Partners

<b>1. 2022年10月期決算概要</b>	P3
<b>2. 2023年10月期通期業績予想</b>	P11
<b>3. プロサインの進捗状況</b>	P13

### Appendix

<b>A: 高成長BSM市場とプロサインの概要</b>	P17
<b>B: ブルパス・キャピタルの進捗状況</b>	P24

---

### 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

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月期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

それでは早速ですが、決算説明を開始いたします。

本日は、主にこちらに掲げる3点について説明申し上げます。1点目は2022年10月期決算概要。2点目は2023年10月期通期業績予想。3点目、プロサイン進捗状況です。

3点目に関しては、専務取締役の山本から説明させていただきます。

## 1. 2022年10月期決算概要

Prored Partners

### 業績ハイライト

- 22年9月に公表した22年10月期業績予想と比較して、売上・利益ともに超過達成。通年の事業状況を振り返ると以下の要因が業績に影響
  - 記録的なインフレ圧力によるコスト削減への逆風を強く受け、売上高が縮小。複雑化するニーズに対応すべく、固定報酬案件の引き受けも積極的に開始（P.10参照）
  - 子会社の知識経営研究所の企業向けコンサルティングが、コロナ禍の影響から回復基調となり増収
- BSM<sup>1</sup>領域のSaaSである「プロサイン」は22年10月期より課金を開始、他方でBSMの課金社数が伸びず提供価値の再定義や提供機能の絞り込みなど、改めて今後の方向性を検討中（P.15参照）

#### 2022年10月期通期業績

	(連結)	
売上高	27.1	億円
営業利益	-1.4	億円
投資前EBITDA <sup>2</sup>	2.8	億円

#### 22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。

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

4

はじめに、2022年10月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。一つ目、2022年10月期、連結売上高27.1億円、営業利益はマイナス1.4億円、投資前EBITDAは2.8億円となりました。

今年の9月14日に開示した通期業績の修正予想と比べて、売上で2億円、営業利益で3.4億円、投資前EBITDAで3.1億円の upside になっており、その主な要因としては四つあります。

## 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



インフレ進行や電気料金高騰による影響を織り込んだ案件の一部において、それらの影響を受けることなく売上計上ができたこと。二つ目に関しては子会社である知識経営研究所にて、収益認識に関する会計基準を適用したこと。三つ目は当社コスト構造の見直しにより、費用抑制に努めたこと。四つ目が固定報酬案件の引受けを積極的に開始したこと。以上4点が主な上振れ要因となっています。

そして二つ目、BSM。プロサインについては後ほど山本から詳細を説明します。2022年10月期より課金を開始済みですが、他方でBSMの課金社数が伸び悩んでおり、提供価値の再定義や提供機能の絞り込みなど、改めて今後の方向性を検討中です。

## 1. 2022年10月期決算概要

Prored Partners

### 連結P/Lサマリー

(単位: 百万円)	連結累計		
	21年10月期	22年10月期	対前年同期比 増減率 (%)
売上高	3,649	2,718	-25.5%
売上原価	1,473	1,358	-7.8%
原価率	40.4%	50.0%	
売上総利益	2,175	1,359	-37.5%
粗利率	59.6%	50.0%	
販売費及び一般管理費	1,449	1,508	4.1%
販管費比率	39.7%	55.5%	
営業利益	726	-148	-120.5%
営業利益率	19.9%	-5.5%	
投資前EBITDA	1,008	287	-71.5%
投資前EBITDA/売上	27.6%	10.6%	
経常利益	523	-209	-139.9%
(親会社株主に帰属する) 純利益	533	-871	-263.4%

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved.

5

5 ページ目。連結 P/L サマリーです。

詳細は割愛させていただきます。前年同期ベースで連結売上高が約 25%減少している状況にあり、非常に厳しい期だったと言えます。

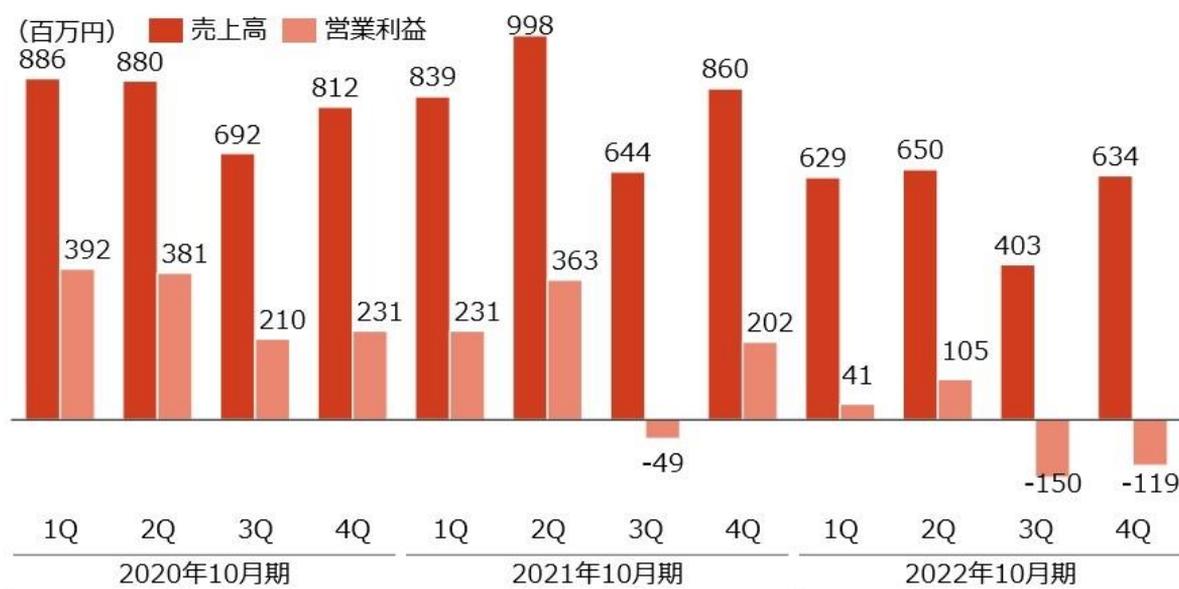
#### サポート

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



## 売上高 営業利益 四半期推移 (プロレド単体)

- 22年10月期は前年同期の初回検収額の減少およびインフレの影響を受け、売上高が減少
- 同4Q以降はプロサイン事業に係る投資金額はソフトウェア資産には計上せず、費用として計上するため、営業利益の縮小要因となる



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

6

具体的に 2022 年 10 月期のプロレド単体の四半期売上高と、営業利益の推移を確認させていただきます。

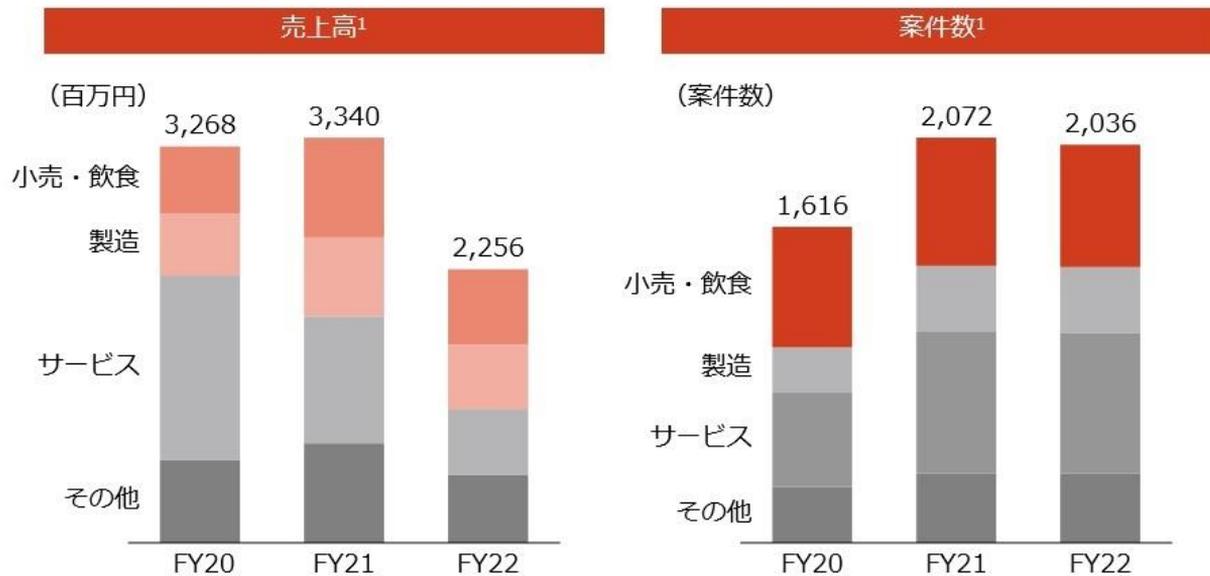
第4四半期の売上に関しては6億円と第1、第2の水準に戻してはいるのですが、プロサイン事業に係る投資金額を資産計上せず費用計上することになったため、営業利益に関してはマイナス1.2億円程度となっております。

## 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@scriptasia.com

## コストマネジメント | 顧客セクター別売上高の増減

- インフレ進行の影響により、1案件あたりコスト削減額は縮小傾向。案件数は横ばいであるものの、1案件あたり報酬額の縮小に伴い、売上高は低迷している状況
- 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・飲食業およびサービス業からの売上高の減少が継続



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

次に、プロレド単体のメインサービスであるコストマネジメントです。

いつもお示ししているグラフですが、顧客セクター別の売上高と案件数です。

今期はやはりインフレ進行に伴い、1案件当たりのコスト削減額が継続して縮小している状況にあります。売上ベースで3分の2程度、グロスでは11億円程度下がっています。

一方、案件数は横ばいで、1案件当たりの報酬額が減少している状況にあります。実際は売上高には前々期等の2回目、3回目の売上も加味されていると考え、前期は非常に厳しい状況であったと言えます。

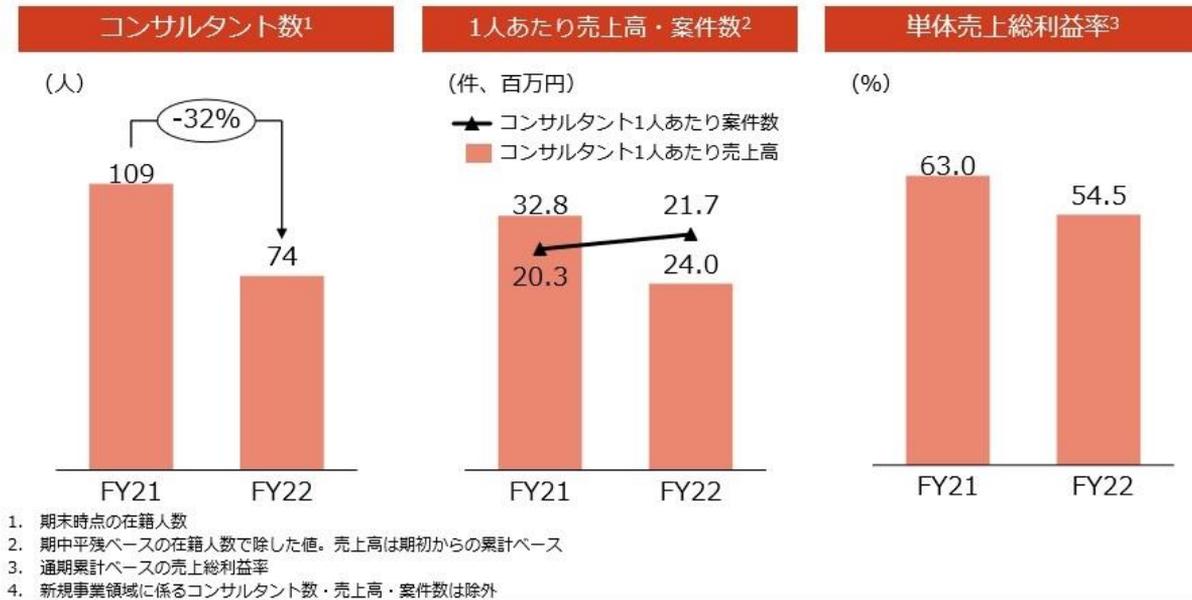
またセグメントで見ると、やはりコロナ禍の影響を引き続き受けているサービスや小売・飲食が弱含みしている状況にあります。

### 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@scriptsasias.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もあり、期末時点で74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



次に、コンサルタントの人員数、生産性に関してです。

売上の継続的な縮小を受けてコストの見直しを開始している中で、採用の抑制を行ってまいりました。その中でコンサルタント数は結果として自然減となり、前年同月比で32%減少しています。

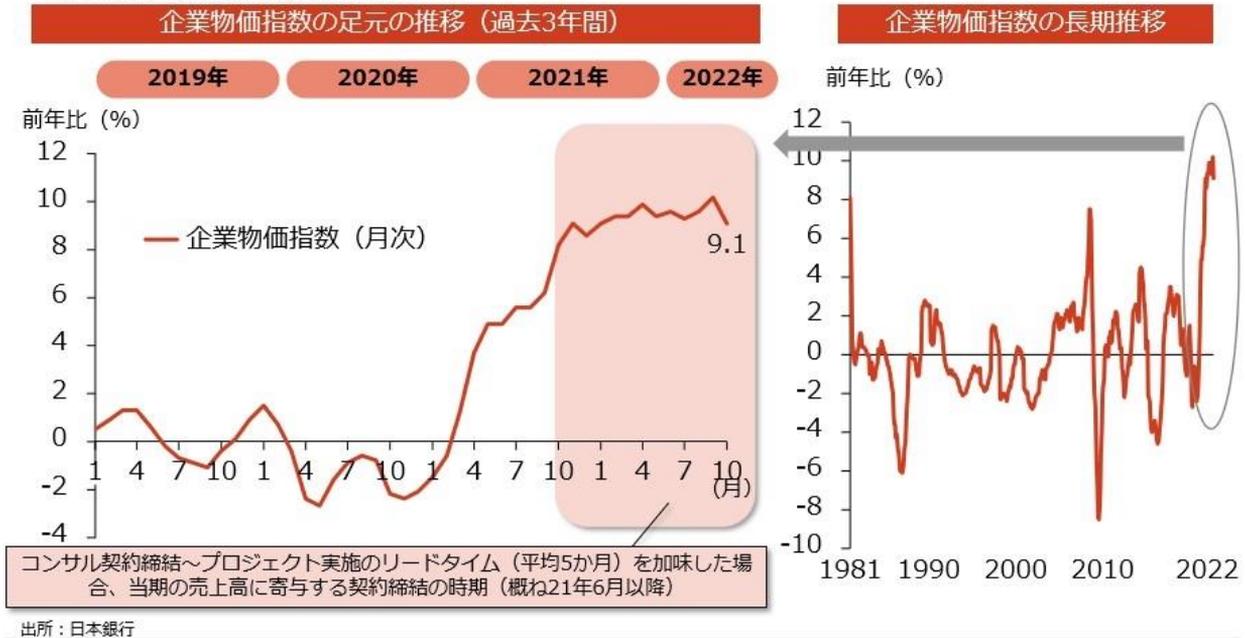
案件ベースで見ますと、コンサルタント1人あたりの生産性は向上していますが、売上高ベースで見ると減少しており、その結果、売上総利益率に関しては54.5%と、過去でもかなり低い水準になっている状況にあります。

### 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10月の企業物価指数は前年同月比で9.1%上昇。2022年に入り10か月連続で前年同月比9%を上回る水準で推移しており、依然として深刻なインフレ状況が継続している
- ウクライナおよびロシアの情勢による経済活動への影響懸念、米国の金利上昇による急激な円安進行等、コスト削減に対する逆風が強まっている



ここまでお話ししてまいりましたが、特にメインサービスであるコストマネジメントに影響を与えているものが、企業物価指数のインフレになります。過去に何度かお示した資料ではありますが、その後もインフレが継続しています。

10月では前年同月比9.1%となっており、2022年1月から10か月連続で前年同月比9%を上回っており、インフレは進行しています。前期ほぼ丸1年、3か月目からインフレの強い影響を受け続けた状況にあります。

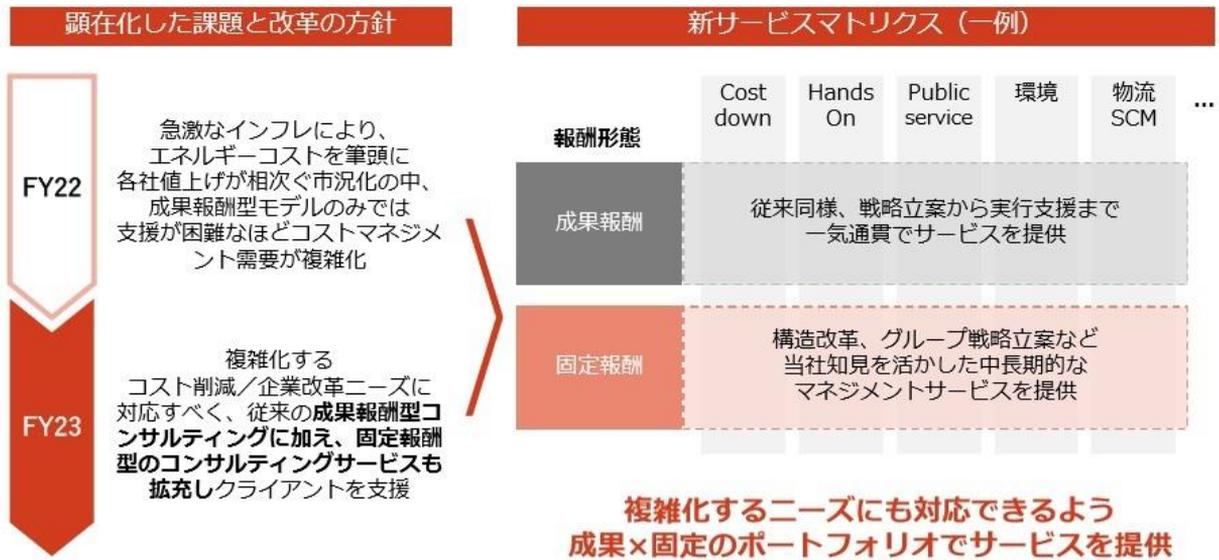
当初は主力のエネルギーコストだけの上昇ではありましたが、第2四半期以降においてはエネルギーコストの上昇に紐づくところから、エネルギー以外の費目等にも範囲が広がっていき、より強いインフレの影響を受けたことを実感している状況であります。

### 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

## 複雑化するニーズに対する対応策

- 22年10月期において、記録的な企業物価インフレの進行、およびエネルギーコストの急増に伴い、各社値上げが相次ぐ市況化において成果報酬型モデルへの逆風が顕在化
- 他方で、インフレ下でのコスト削減ニーズは依然として高く、また複雑化するニーズに対応すべく固定報酬型のコンサルティングサービスを拡充



そのような中で、業績ハイライトのページでも少しお話ししましたが、2022年10月期は固定報酬案件の引受けを積極的に開始した期となります。10月期というよりも、実質は第4四半期以降という感じです。

インフレ下であるからこそ、コスト削減ニーズはないのか、というと強くある状況です。案件数も横ばいで推移している状況ですが、一方で、我々の成果報酬が、インフレの状況となかなか相いれないという難しいところもあります。コロナ禍で成果報酬コンサルティングの提供をやめるわけではなく、継続しつつ、成果プラス固定報酬のハイブリッドや固定報酬型のコンサルティングサービスの拡充を進めてまいりました。

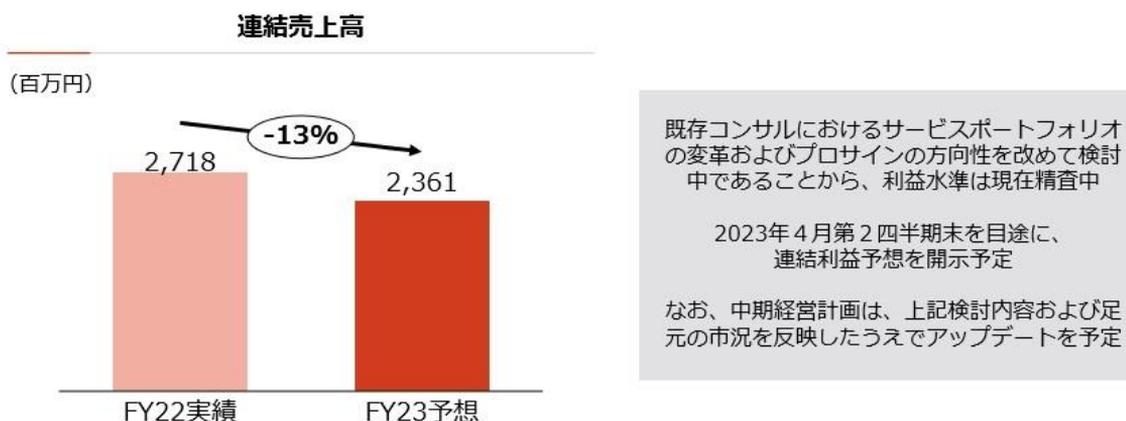
具体的には、コストマネジメントにとどまらない業務改善や、システム導入のためのPMOサービス、ファンド向けのハンズオンによる企業支援コンサルティング、3PLの適正化やサプライチェーン改善、および生産性改善などによる物流コンサルティング、そして知識経営とのコラボレーションを活かした環境コンサルティング、などが挙げられます。この辺りに関しては、今期以降も強く推し進めていきたいところであると考えております。

### 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@scriptsasias.com

## 2023年10月期連結業績予想

- 主に以下の点を加味し、23年10月期連結売上高予想を策定
  - **コンサル収益**： 22年10月期から続くインフレ圧力は依然として高まっており、エネルギーコストをはじめとする複数のコスト費目において、インフレを考慮し保守的に収益を策定。他方で、固定報酬型案件の増加など、複雑化するニーズや急激な市況変化にも耐えうるサービスポートフォリオへの変革を目指す
  - **知識経営**： 公共向けコンサルが堅調に伸びるほか、企業向けコンサルにおいてもコロナ禍の影響から回復しつつあり、対前年比20%を超える売上増加を見込む。加熱する環境対策ニーズに応えるべく、金融機関やメーカーなどのパートナーとの連携を強化



次に、2023年10月期の通期業績予想について説明いたします。

2023年10月期の連結予想について、連結売上が23.6億円となります。コンサル収益については、引き続きインフレ圧力が高まっている状況を考慮して、複数のコスト費目において保守的に策定しています。他方、固定報酬型コンサルの増加など、複雑化するニーズにも耐えられるようにサービスポートフォリオの変革を目指し、進めているところではあります。

また子会社である知識経営研究所に関しては、企業向けコンサルにおいてコロナ禍等の影響から回復しつつあり、対前年度比で20%を超える成長を見込んでおります。過熱している環境コンサルティングはプロレドとも協働して、連携してサービス強化に努めてまいりたいと考えております。

そして利益予想については、2022年10月期に引き続きではありますが未定とさせていただきます。第2四半期決算発表時点をめどに開示する予定です。理由としては、既存のコンサルティングサービスのポートフォリオの変革、および後ほど説明するプロサインの方向性検討によってコストが変動する可能性が高く、現時点において利益を合理的に算定することが困難なためです。

## 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

なお中期経営計画についても、先にお伝えした検討内容や足元の市況を踏まえてアップデートする予定です。

二つ目の説明は以上となります。続きましてプロサインの進捗状況に関しては、プロサインの事業責任者である山本から説明させていただきます。では山本さん、よろしくお願いいたします。

### 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.

14

**山本：** それでは私、山本から説明させていただきます。

これまでの説明会でもお話ししておりますが、プロサインは Business Spend Management、BSM という領域の、ソフトウェア領域の SaaS 事業としてやってまいりました。

端的には支出の見える化、購買やコストの最適化、そして支出関連情報の一元化、最後にガバナンスの強化、この4点を実現するためのプラットフォームであり、当社の祖業であるコストマネジメント・コンサルティングとのシナジーが期待される事業として、開発投資をしてまいりました。

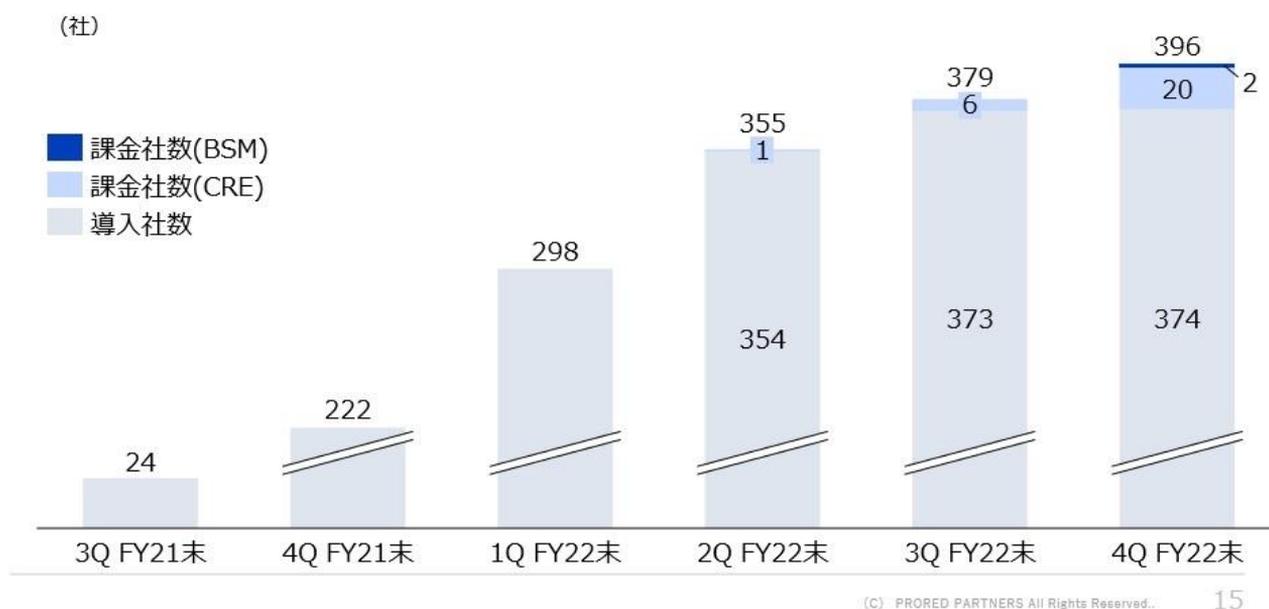
### サポート

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

## プロサイン | 導入/課金社数に関するアップデート

- 本年10月末時点において396社の導入が完了、うち22社へ課金中
- BSMの課金を開始したものの社数が伸びず、BSMの提供価値の再定義やそれに伴う提供機能の絞り込みなど、改めて今後の方向性を検討中

### 累計導入/課金社数



次のページが、導入/課金社数に関する報告です。

先ほど少し佐谷も触れましたけれど、当期末時点においてプロサインの導入社数自体は 396 社となっておりますが、このうち課金社数は 22 社。その中の BSM 領域に関しましては、課金社数は 2 社ということで伸び悩んでおります。

これは購買を一気通貫で管理するという、先ほどの BSM のコンセプトに共感はいただけているのですが、基幹システムのように捉えられてしまって、導入の負担が大きいですとか、現状の購買管理で問題が起きていないのですぐにやる必要はないということで優先順位が下がることが要因になっております。

そのため、改めて BSM の提供価値の再定義ですとか、提供機能を絞り込むこと、今後の方向性を検討することをしていきたいと思っております。

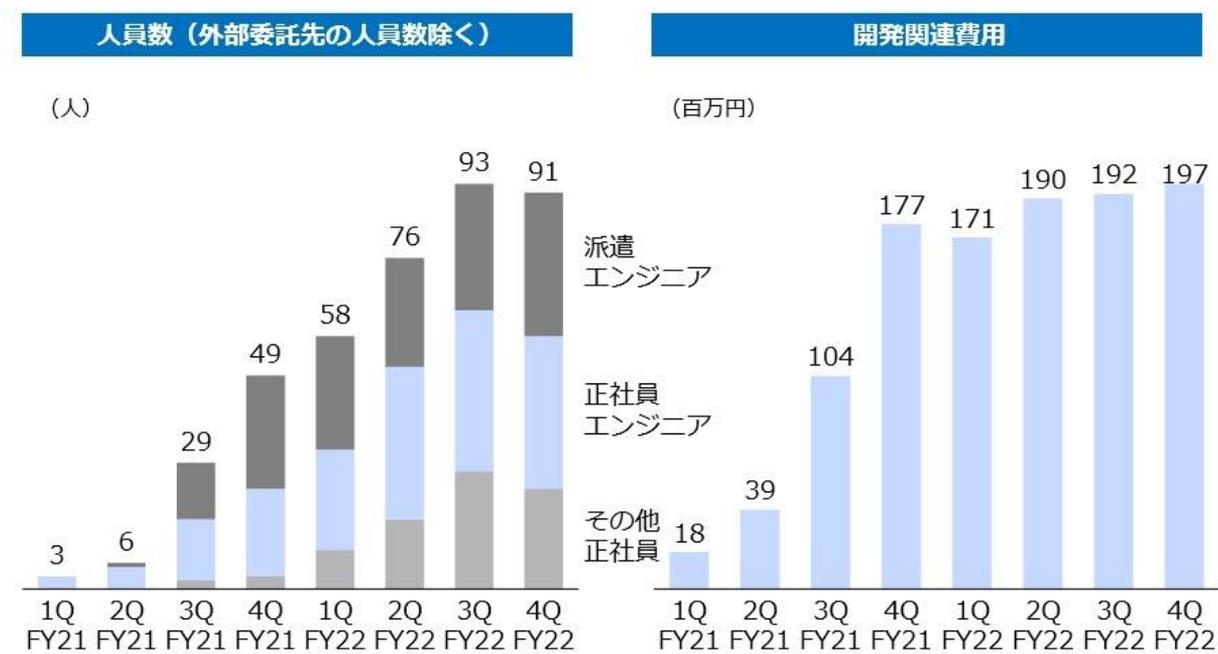
今後の方向性については検討中でございます、定まり次第お知らせさせていただきます。よろしくお願いたします。

### 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@scriptasia.com

## プロサイン | 人員数および開発関連費用の状況

- 人員数はエンジニアが微増としつつ、全体としては3Qと同程度を維持
- 開発関連費用は前2Qと同程度を維持



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved. 16

最後がプロサインの人員数、および開発関連費用です。

組織としては当面現状の人員数で問題ないと考えておりますので、第3四半期と同程度を維持しております。開発関連費用についても同じく、第3四半期と同程度を維持していくことで計画しております。

プロサインについての説明は以上になります。

### 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@scriptasia.com

## 質疑応答

---

**司会 [M]**：では説明は以上となりますので、質疑応答に移ります。

最初に吉田様、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 [Q]**：お世話様です。いちよし経済研究所、吉田です。いくつかあります。よろしくお願ひします。

まず、今期のガイダンスのところで、売上の予想は示されているわけですが利益がないということで、先ほどのご説明のとおりなんですけれども。費用の方向性に関しては増える方向か、減る方向か。増えるとすれば結局損失額が増える方向になるのですが、何か第4四半期だけを見ると販管費が結構増えていて。

これはプロサインの開発費用が効いているのかなとも思うのですが、このままでいったら来期の費用は今期よりも結構増えるのではないかと考えています。そうならない要因があれば、減る要因、増える要因と、それぞれ分けてご解説いただければと思います。

**佐谷 [A]**：そうですね、このままいくと、今期の第4四半期と同じ費用になる状況ですね。ただ、そこまでの費用をかけるかというところ、そこは引き続きプロサインの方向性をどこまで進めていくかという部分と、あとはコンサルティングのポートフォリオの変革を進めていますので、営業状況を見ながらコンサルタントの採用をどこまで進めるか。その2点があるので、なかなか何とも言えない状況ではありますね。

例えばプロサインを絞るとなったら費用は減るのかもしれませんが、一方で、コンサルの場合は営業がうまくいくとなると逆に費用が増えてきますので、そこを見極めた上でということですね。

**吉田 [Q]**：プロサインを絞ると費用は減るというところは、開発はある程度進んでいると思うので、外注で減る分があるということでしょうか。

**佐谷 [A]**：そのとおりです。ここにも記載のある派遣エンジニアを抑えたとしたら抑えるところでしょうか。

**吉田 [Q]**：分かりました。あとコスト削減コンサルティングの事業環境で、厳しい状況が続いているところなんですけれども、御社はこの業界でのパイオニアだとは思いますが、ほかの会社さんも結構つらいというか、どうなっているのでしょうか。この辺のサービス自体は。

---

### 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

**佐谷 [A]**：厳しいとは聞いておりますし、会社売却等の話もあると聞いてはいます。もちろん、各社さんもこのままの状況というわけにはいかないもので、いろいろとサービスを変えていたり、我々のように固定報酬に入っていたりしているとも聞いております。

**吉田 [Q]**：分かりました。あとコロナで厳しかったことに加えてインフレというところもありますけれど、インフレはどうなるか不透明なところがあるので、コロナの影響が薄まることによる前向きな見方はあるのでしょうか、ないのでしょうか。

つまり、小売・飲食のところが、案件数でコロナど真ん中のときよりは戻ってもいいんじゃないかなと思いつつ、この7ページ目の右の表を見ると、むしろちょっと減っているような感じにも見えるのですが、これはなぜ戻らないのかなというところですね。

**佐谷 [M]**：案件数ですか。

**吉田 [M]**：そうですね。この赤いところが。

**佐谷 [A]**：案件数は小売・飲食はほぼ同じようなレベル感で、逆にサービスは増えている感じですので、どちらかというインフレにより削減しづらくなった影響が大きいですね。

**吉田 [Q]**：店は再開したりしているけれど、インフレの影響で案件自体が踏みとどまることになっているということですね。

**佐谷 [A]**：おっしゃられるとおりですね。

**吉田 [Q]**：分かりました、ありがとうございます。

あと最後、プロサインについてなんですけれど、BSMの課金社数が増えないところのお話で、去年の12月の説明会資料と見比べているんですけれど、期末課金社数って確か10月末で100社を目指していらっやした。比較なんですけれど、100社が2社になったということですか。

**佐谷 [A]**：そうですね、その認識ですが、山本から少し説明させていただきます。

**山本 [A]**：おっしゃるとおり計画は100社だったんですけれど、2社の着地になっているのが現状です。

**吉田 [Q]**：ギャップがものすごく大きくて、ご解説のとおり、一気通貫のところのサービスがオーバースペックになるんですか。お客様としては。御社の一気通貫の良いところが、機能を絞り込むとおっしゃっていましたがけれど、一気通貫のシステムだと絞りにくいような印象もあるんですけれど、それは柔軟に対応ができるのですか。

---

## 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



**山本 [A]**：おっしゃるとおりでして、メリットの部分、一気通貫ですとか、全てが見える化されるみたいところが響いてはいるのですけれど、一方で、やはり導入までに時間がかかっている一番の原因は、幅広い領域に入っていくので関係者が多いですとか、そういったことで時間がかかっています。

なので共感はいただけるので、ご商談はさせていただいているタイミングではニーズがあるところなのですけれど、当初の計画どおりに進まないのがございます。

これを単純に絞り込んで一つの機能だけでいくのかということ、一気通貫のメリットが失われてしまうということや、一つの機能だけの SaaS と競争になってしまうところもあるので、そこを今見極めるかたちで、どう絞り込むのか、どう戦っていくのかを検討しなければいけないと思っております。

**吉田 [M]**：分かりました。質問は以上です。ありがとうございました。

**司会 [Q]**：そのほか、質問はございますでしょうか。

質問を読み上げます。インフレの影響は読み切れるようになっているのでしょうか。

**佐谷 [A]**：現時点で読み切れるかということ、なかなか難しいところではあるのですが、前期の状況を踏まえて、できる限り数字に織り込むようにしております。

**司会 [Q]**：続いての質問です。前期で3回の下方修正をしているが、今期の業績予想はどこまで信じてよいのか。達成確度は高いのでしょうか。

**佐谷 [A]**：ありがとうございます。前期、急激なインフレで下方修正を続けたわけですが、今期に関してはその教訓を活かして、より強い環境の変化が起きたとしても、しっかり結果を出せるような計画を立てております。

そのため、出した計画は守れることを信じているというか、達成していくしかないと考えております。

**司会 [Q]**：続いての質問です。収益のボトムになるのはいつでしょうか。また、収益のボトムとして考えている売上高の水準はいくらでしょうか。

**佐谷 [A]**：収益のボトムは今期と言いたいところではありますが、まだ足元的には不透明な状況ではあるので、今期にすべく今プロレド全体の変革というか、サービスに関しても、管理部門に関しても、営業部門に関しても、見直していっているところがございますので、そういう期待をしていただければなと思っております。

---

## 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@scriptasia.com

**司会 [M]**：そのほか、ご質問はよろしいでしょうか。せっかくの機会ですので、ご質問はいかがでしょうか。

**佐谷**：実は上場の際に、時価総額 1,000 億円を 5 年で達成しなければ代表を辞任するという話をしたんですけど、もう残り 1 年となっている。早いもので、再来年の株主総会でちょうど 5 年が経つところであります。

いろいろ考えてはみたのですが、これだけ業績が悪い中で代表を辞任して、責任を取らずに辞めていくのもどうなのかなと思ひまして。あと再来年、株主総会でプラス 2 年、計 3 年以上は引き続き代表を続けようと考えております。

プロレドの経営にもまだ未練があるところが本音ではあります。責任もあるのですが、まだやり切れていないところであるので、個人的にはあと 3 年以上は続けたいと思っております。

私自身、上場したときにその話をしたのは、上場して一般的にはガバナンスが利くところであるものの、実際は業績に関係なく代表にとどまっている人も世の中結構多い中で、そのアンチテーゼとして時価総額 1,000 億円にいかないと代表を辞するという話はしたのですが。厚顔無恥といわれるかもしれませんが、今回恥ずかしながら約束を反故するかたちで、プラス 2 年、これから 3 年以上は代表を続けさせていただければなと思ひます。

あのときあのような話をして、株主の皆様には期待させておいてこういう状況になっているので、少しでも回復に努めることと、こういう状況においてもプロレドの中で従事してくれているプロレドメンバーの皆さんの期待にも応えられるよう、なんとか私自身も頑張っていきたいと思ひます。

アナリストの皆様においても、引き続きよろしくお願ひいたします。

追加の質問を頂戴しました。固定報酬型に移行して手がける案件が変わると、コンサルタントに必要な資質も変わるが、その対応はいかがでしょうか。

私も懸念は最初していたのですが、実際固定報酬案件プロジェクトがいくつか始まってくると、固定報酬のコンサルティングも簡単とは言いませんが、成果報酬で培った能力自体が、クライアントハンドリングであったり、プロジェクトの進め方だったり PMO だったり予想以上にフィットしていて、今結果が出つつある状況でありまして。引き続き、そこは進めていきたいです。

1 個懸念があるとしたら、成果報酬のプロジェクトと固定報酬のプロジェクト、二つを 1 人のコンサルタントが両立することはなかなか難しいので、そこは異動等で対応している状況であります。

---

## 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



司会 [M]：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. 音声が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

