



2023年1月27日

各位

会社名 株式会社プロレド・パートナーズ  
(コード: 7034 東証プライム)  
代表者名 代表取締役 佐谷 進  
問合せ先 管理本部長 外山 吉丸  
(TEL. 03-6435-6581)

### 上場維持基準への適合に向けた計画

当社は、基準日時点（2022年10月31日）において、プライム市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり上場維持基準の適合に向けた計画を作成しましたので、お知らせいたします。

#### 記

##### 1. 当社の上場維持基準の適合状況

当社の基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており、「流通株式時価総額」については基準を充たしておりません。当社は、流通株式時価総額に関し、2025年10月期までに上場維持基準を充たすために各種取組を進めてまいります。

	株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式時価総額 (百万円)	流通株式比率 (%)
当社の状況（基準日時点）	3,264	40,715	2,117	36.3
上場維持基準	800	20,000	10,000	35.0
計画に記載の項目			○	

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

##### 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

###### (1) 基本方針

流通株式時価総額は「時価総額」と「流通株式比率」によって構成されていますが、「流通株式比率」については基準を充たしていることから、「時価総額」の向上が必要であると認識しております。

当社としては、インフレ進行の影響を受けて逆風が顕在化している成果報酬型コンサルティングサービスの立て直しに加え、固定報酬型コンサルティングサービスの拡充による事業の成長により、時価総額の向上を目指して取組を進めてまいります。なお、これらの取組みについては、固定報酬型コンサルティングサービスの営業手法の確立、コンサルタントの体制再構築、人員配置の見直し、など時間を要することもあります。そのため、2023年10月期を準備期間とし、2024年10月期以降に売上高と営業利益を再度成長軌道へ戻すことで2025年10月期までには上場維持基準を充たせるよう進めてまいります。

###### (2) 課題

流通株式時価総額の未達要因は、以下に基づく株価の低迷にあると認識しております。

- ① 2021年10月期における新型コロナウイルス感染症の影響が顕在化したことによる成果報酬型コンサルティングサービスに係る売上高の縮小および連結営業利益の縮小
- ② 2022年10月期におけるインフレ進行の影響が顕在化したことによる成果報酬型コンサルティングサービスに

係る売上高のさらなる縮小および連結営業利益の赤字化

### (3) 取組内容

当社は、以下①～③の取組みを進めることにより、時価総額の向上を目指し、プライム市場における上場維持基準に適合すべく努めてまいります。

なお、現在開示している中期経営計画については、以下施策の進捗状況や足元の市況を踏まえて2023年10月期の決算発表までに見直しをする予定であります。

#### ① 固定報酬型コンサルティングサービスの拡充

成果報酬型コンサルティングサービスは引き続き提供してまいります。インフレ下においてはビジネスとして馴染まない局面もあります。他方で、コストマネジメントに対する需要および成果報酬型ではサービス提供が難しい企業活動への様々な支援に対する需要は依然として高い状態が続いており、これらに応えることが当社の事業成長に寄与すると考え、固定報酬型コンサルティングサービスの拡充を進めております。

なお、2022年10月末時点において特に需要のある以下の固定報酬型コンサルティングサービスの提供を開始しております。

- ・ コストマネジメントに留まらない業務改善コンサルティング
- ・ システム導入のためのPMO（注1）コンサルティング
- ・ 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（注2）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
- ・ 子会社である知識経営研究所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

2023年10月期以降も引き続き、固定報酬型コンサルティングサービスを拡充することにより、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と変革し、企業業績の向上に努めてまいります。なお、2023年10月期以降の成果報酬型コンサルティングサービスと固定報酬型コンサルティングサービスのそれぞれが売上高に占める割合は現段階において未定ではありますが、固定報酬型コンサルティングサービスの売上拡充にあわせて開示してまいります。

（注1）PMO：Project Management Office の略

組織内におけるプロジェクトマネジメントの支援を横断的に行う部門や構造システムを指す

（注2）3PL：Third Party Logistics の略

一般的に第三者が荷主に対して物流改革を提案し、包括して物流業務を受託し遂行することを指す  
第三者が荷主企業に代わって物流業務の企画・設計・運営の全体を請け負う業態である

#### ② プロサインの今後の方向性を再検討

「プロサイン」は、BSM（Business Spend Management）領域のSaaSであり、2022年10月期より課金を開始したものの、課金社数が伸び悩んでいる状況であります。これは、購買を一気通貫で管理するというコンセプトには共感していただけるものの、以下の要因があるためです。

- ・ 基幹システムのように捉えられることで導入負担が大きいと感じられること
- ・ 現状の購買管理で問題が起きているわけではないことにより優先順位が下がること

そのため、プロサインによる提供価値の再定義や機能の絞り込みなど、今後の方向性を再検討しております。

なお、2023年10月期第2四半期決算発表までには今後の方向性をお示しできるよう進めてまいります。

#### ③ コスト構造の見直しによる費用の最適化

以下の施策によりコスト構造の見直しを行い、費用の最適化に努めてまいります。

- ・ 成果報酬型コンサルティングサービスの売上縮小に伴う採用抑制および固定報酬型コンサルティングサービスの拡充に伴う採用促進と連動したコンサルタントの体制再構築
- ・ 営業部門および管理部門における人員配置の見直し
- ・ 全社に係る費用の継続的な見直し

以上