

Prored Partners

株式会社プロレド・パートナーズ  
東京証券取引所プライム市場（証券コード：7034）

# 2023年10月期第1四半期決算 説明資料

thinkOut

2023.3

<b>1. 2023年10月期第1四半期決算概要</b>	P3
<b>2. プロサインの進捗状況</b>	P10
<b><u>Appendix</u></b>	
<b>ブルパス・キャピタルの進捗状況</b>	P13

# 1. 2023年10月期第1四半期決算概要

## 1. 2023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

- 通期業績予想においてインフレ進行の影響は織り込み済みであり、当1Qは計画どおりの進捗
- 当1Qは前年同期と比較して案件数が減少、1案件あたりの報酬額も縮小した結果、単体コストマネジメント売上高は前年同期比-36.9%

## 2. プロサイン

- 前期よりBSM<sup>1</sup>の課金を開始、他方で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、今後の方向性を検討中

## 3. 子会社

- 知識経営：当1Qは計画どおりの進捗

連結売上高

584 百万円

(前年同期比 -22.2%)

連結営業利益

-142 百万円

(前年同期 30百万円)

連結投資前EBITDA<sup>2</sup>

17 百万円

(前年同期比 -77.4%)

1. BSM： Business Spend Managementの略

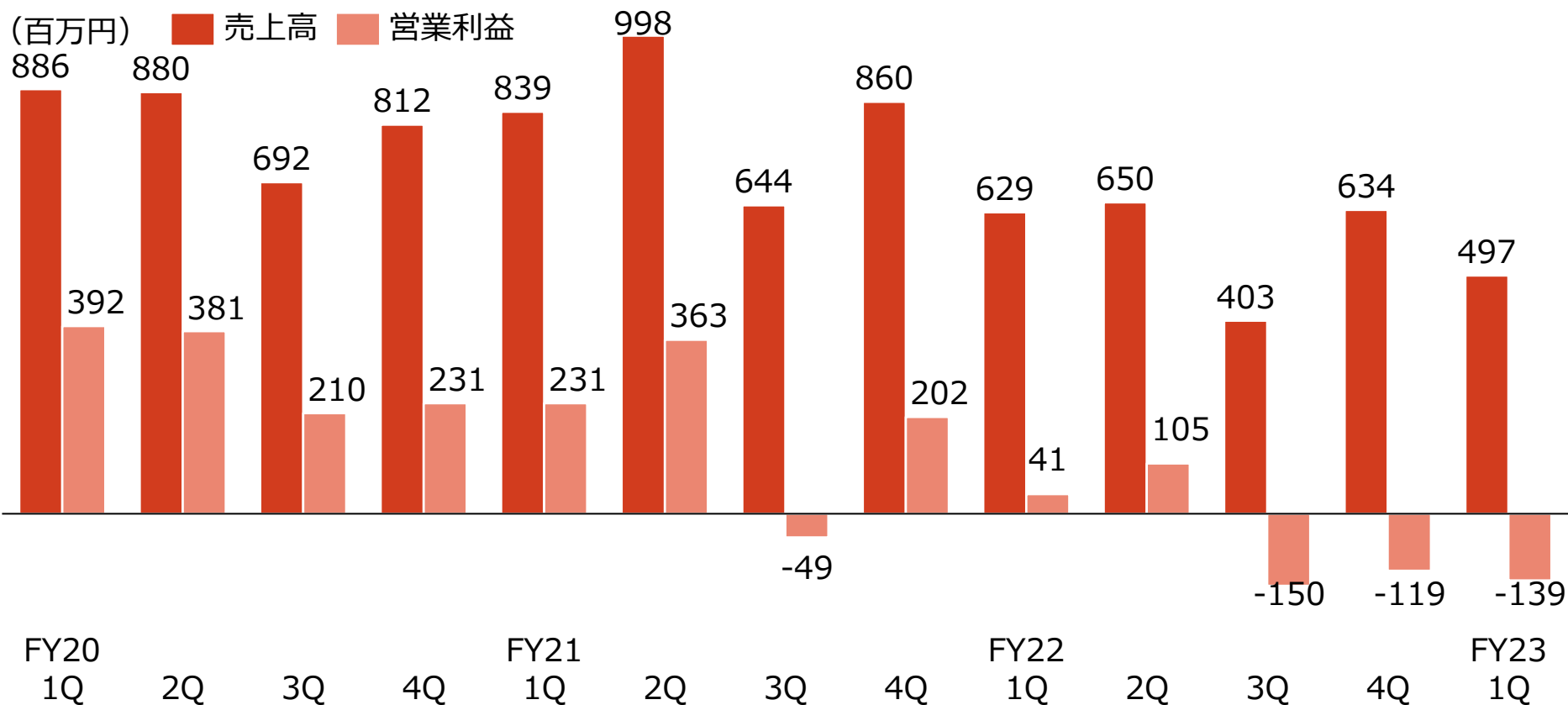
2. 投資前EBITDA： 事業開発の途上にある新規事業（プロサイン含む）にかかる損益を控除したもの

## 連結P/Lサマリー

(単位：百万円)	連結累計			
	22年10月期1Q	22年10月期	23年10月期1Q	対前年同期比 増減率 (%)
売上高	752	2,718	584	-22.2%
売上原価	365	1,358	448	22.6%
原価率	48.7%	50.0%	76.7%	
売上総利益	386	1,359	136	-64.7%
粗利率	51.3%	50.0%	23.3%	
販売費及び一般管理費	355	1,508	279	-21.5%
販管費比率	47.3%	55.5%	47.8%	
営業利益	30	-148	-142	—
営業利益率	4.0%	-5.5%	-24.4%	
投資前EBITDA	79	287	17	-77.4%
投資前EBITDA/売上	10.6%	10.6%	3.1%	
経常利益	-22	-209	-215	—
(親会社株主に帰属する) 純利益	24	-871	-156	—

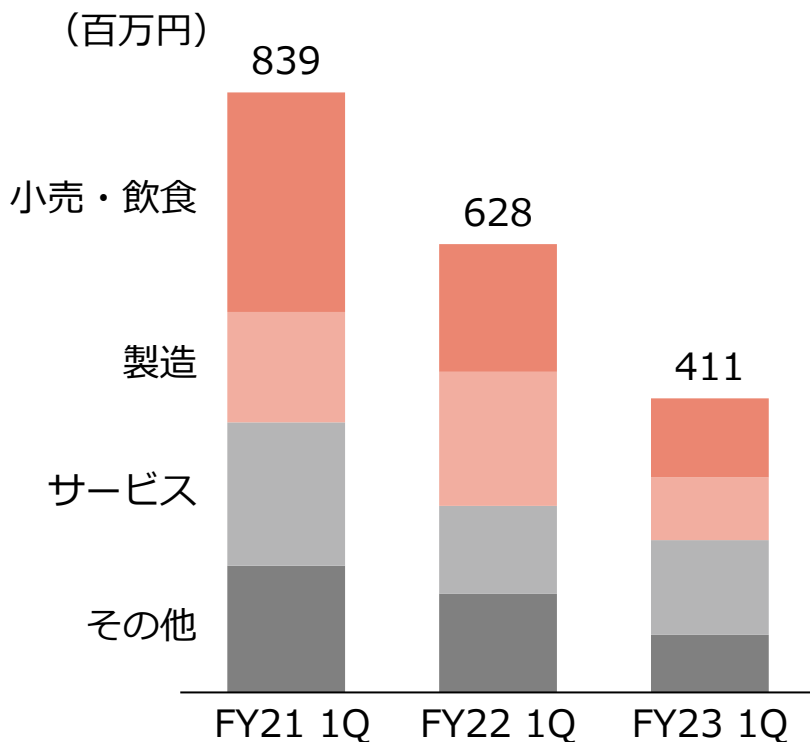
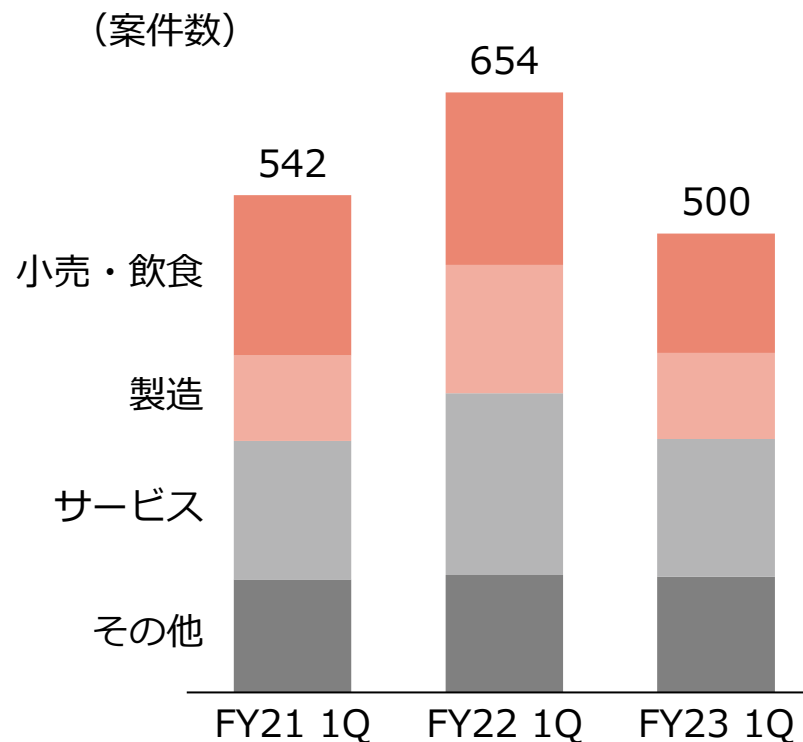
## プロレド単体 | 売上高 営業利益 四半期推移

- 引き続き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
- 22年10月期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



## 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案件あたりのコスト削減額およびその報酬額は引き続き縮小傾向  
加えて、案件数の減少に伴い、売上高は低迷している状況

売上高<sup>1</sup>案件数<sup>1</sup>

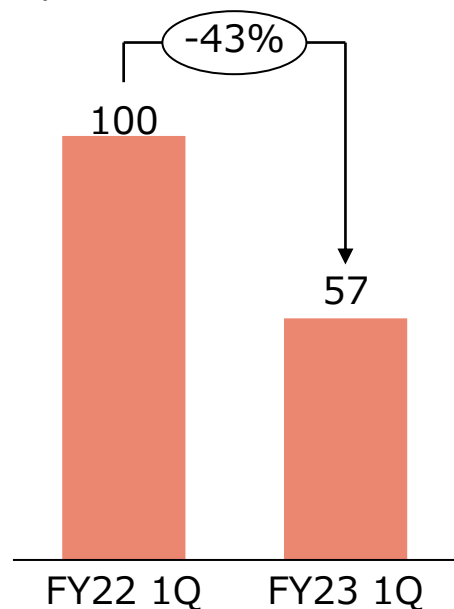
1. 新規事業領域に係る売上高・案件数は除外

## 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、1Q末時点で57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、新規採用を見送り
- コンサルタント1人あたり案件数および売上高が増加に転じたことにより、コストマネジメントの売上総利益率は向上

### コンサルタント数<sup>1,4</sup>

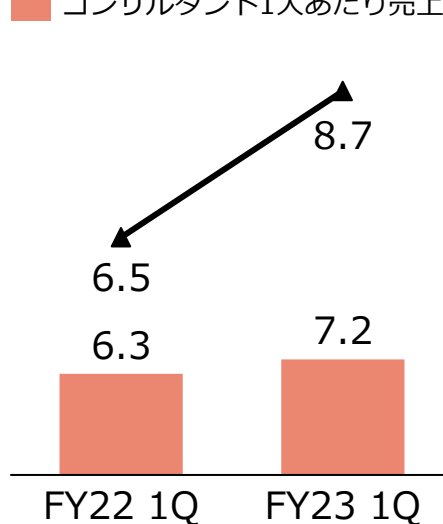
(人)



### 1人あたり四半期売上高/案件数<sup>2,4</sup>

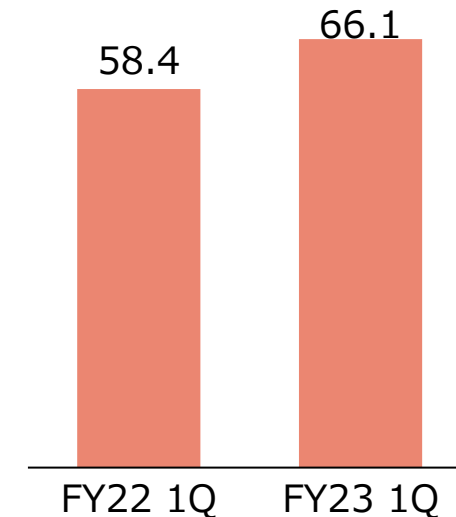
(件、百万円)

▲ 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



### 売上総利益率<sup>3</sup>

(%)



1. 各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。四半期売上高は期初からの累計ベース
3. 1Q累計ベースの売上総利益率
4. 新規事業領域に係るコンサルタント数・売上高・案件数は除外



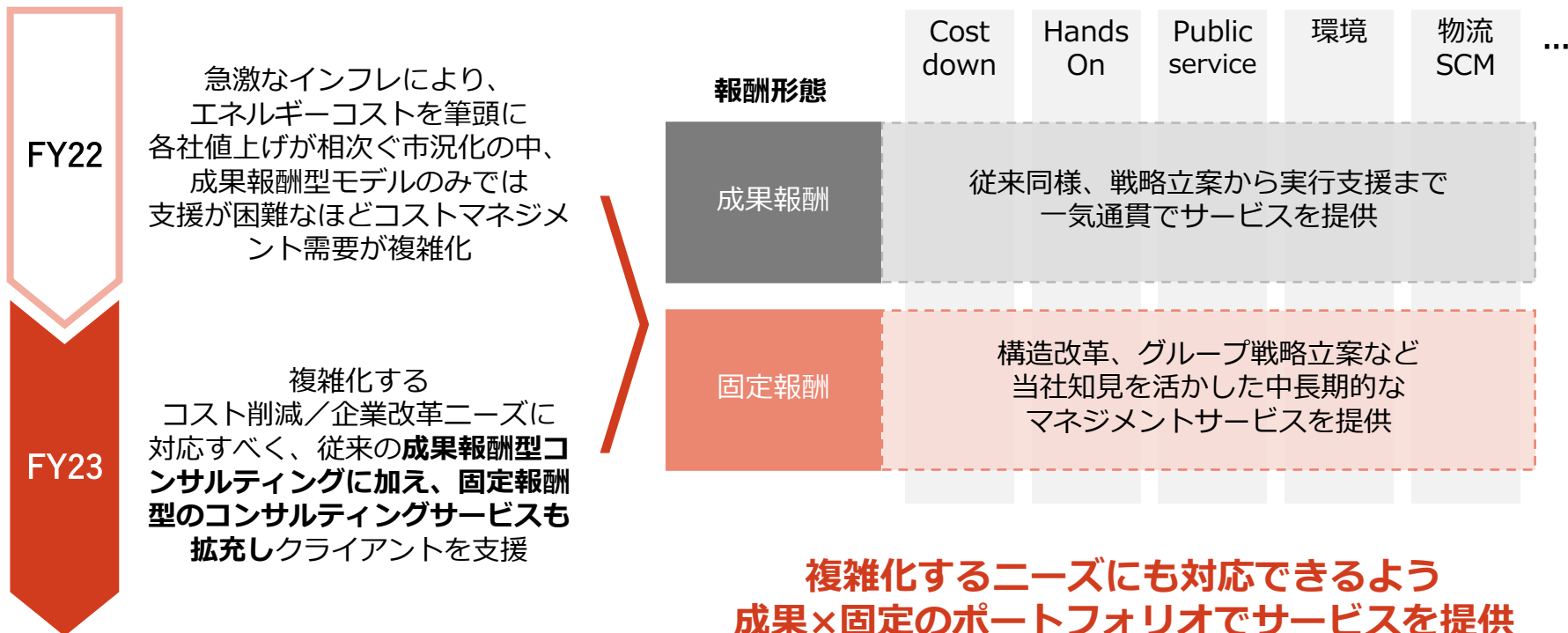
# 1. 2023年10月期第1四半期決算概要

## 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

### 顕在化した課題と改革の方針

### 新サービスマトリクス（一例）



## 2. プロサインの進捗状況

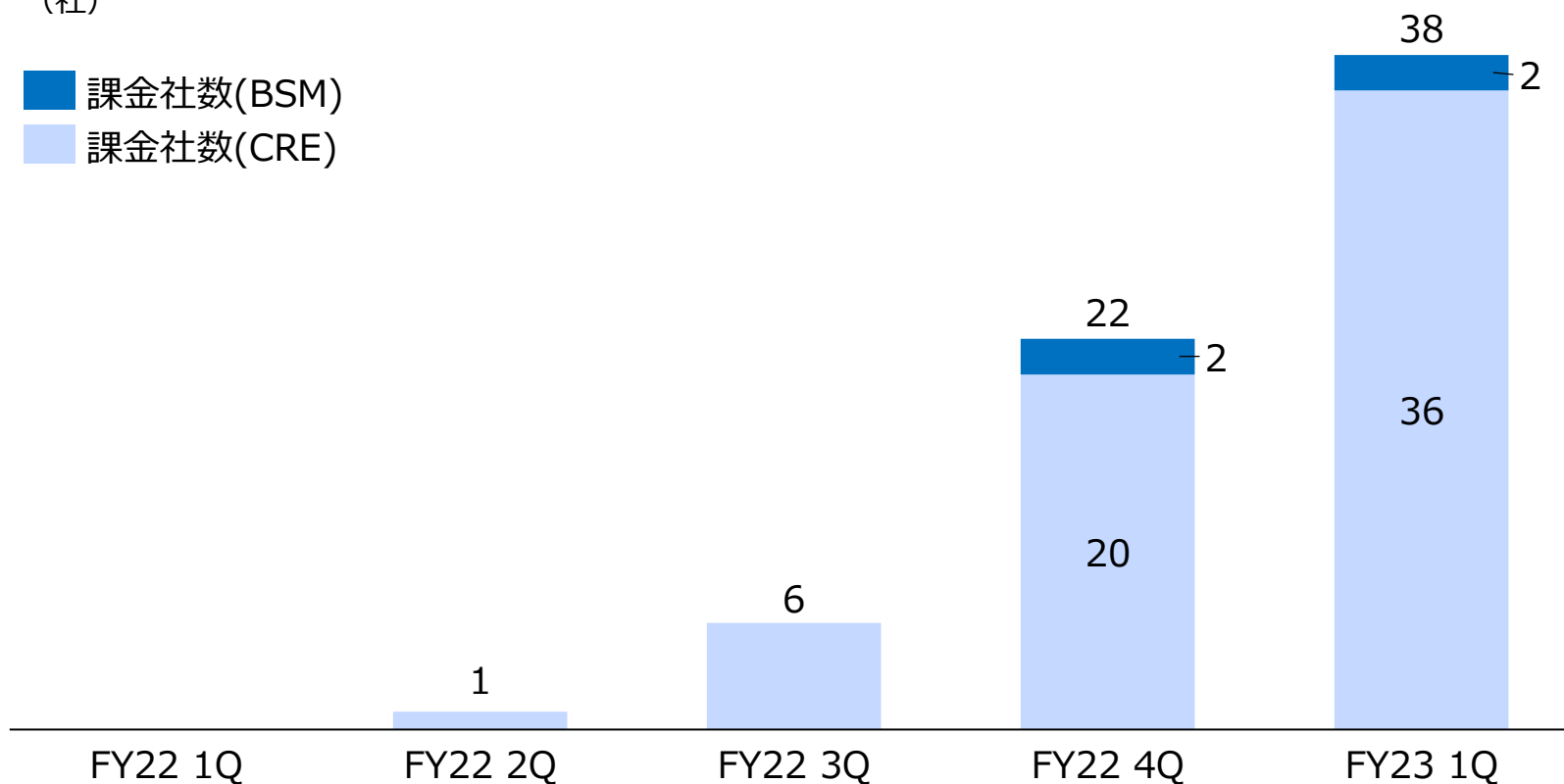
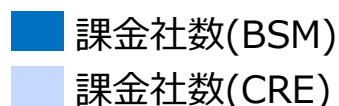
## 2. プロサインの進捗状況

## プロサイン | 課金社数に関するアップデート

- 当1Q末時点において、38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、今後の方向性を検討中

## 課金社数

(社)



CRE : 不動産賃貸借契約書管理システムのことを指す

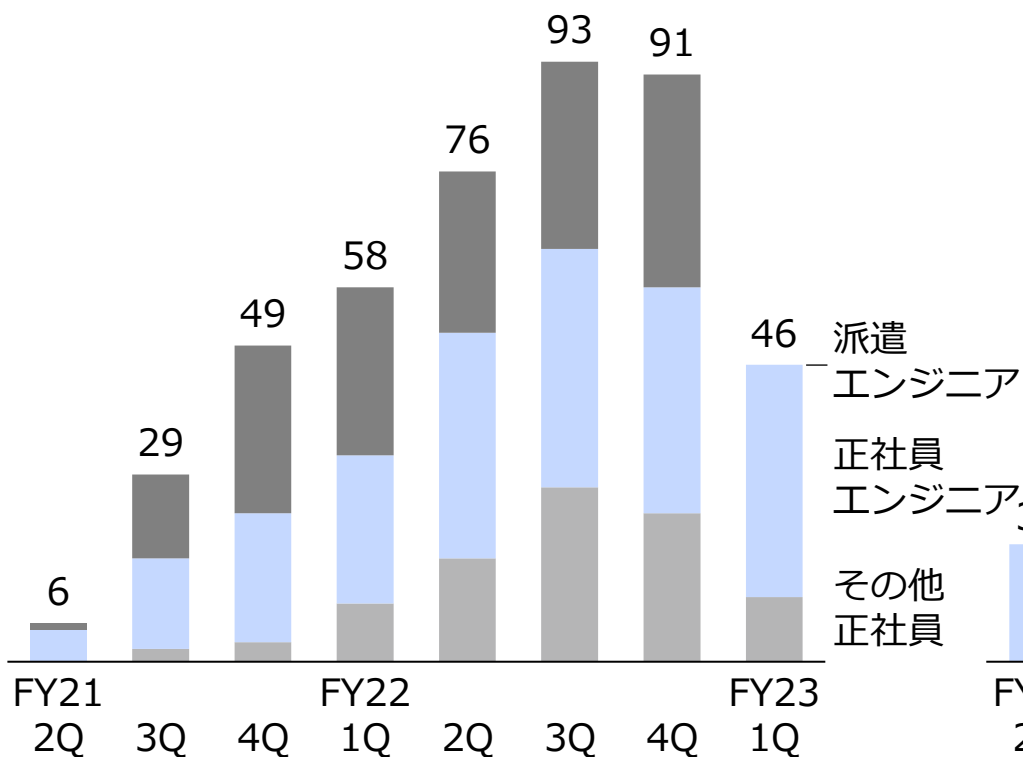
## 2. プロサインの進捗状況

# プロサイン | 人員数および開発関連費用の状況

- BSMの方向性再検討に伴い、派遣エンジニアとの契約を終了。あわせてビジネスサイドの人員を再配置した結果、人員数は前4Qと比較して減少
- 上記施策を講じた結果、開発関連費用も前4Qと比較して減少

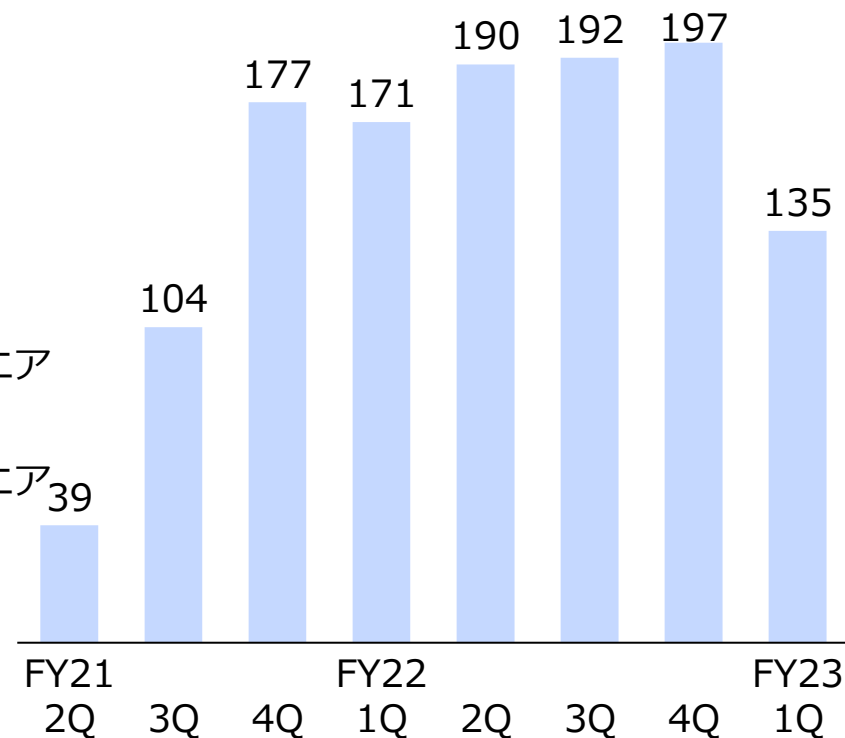
人員数（外部委託先の人員数除く）

(人)



開発関連費用

(百万円)



## Appendix

### ブルパス・キャピタルの進捗状況

## ファンドレイズから順調に投資を実行



株式会社F・イスト  
株式会社オブリガード

- ・「八百心」「ビバーチェ」の屋号にて、首都圏近郊の生鮮食品スーパーマーケットやディスカウントストア内を中心に約30店舗を展開する青果物販売のコンセッショナルリー・チェーン
- ・独自の商品調達・販売ノウハウにてテナントの集客力向上に貢献、近年は生鮮食品分野の強化を図るドラッグストア等の小売企業から多くの引き合いを受け、店舗数増加により高い成長を継続

### MURA

- ・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



- ・「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



- ・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

### 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



- ・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

※本スライドでは、公表可能な案件のみを開示しております

## 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