



株式会社プロレド・パートナーズ

2023年10月期 第1四半期決算説明会

2023年3月17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]	2023 年 10 月期 第 1 四半期決算説明会
[決算期]	2023 年度 第 1 四半期
[日程]	2023 年 3 月 17 日
[ページ数]	14
[時間]	17:00 – 17:18 (合計：18 分、登壇：12 分、質疑応答：6 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]	1 名 代表取締役 佐谷 進 (以下、佐谷)

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 2023 年 10 月期第 1 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。

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ております。質疑応答は Zoom 音声、続いて Zoom テキストの順でご対応いたします。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、佐谷進よりご説明いたします。では、よろしくお願いいたします。

Prored Partners

- | | |
|------------------------------|-----|
| 1. 2023年10月期第1四半期決算概要 | P3 |
| 2. プロサインの進捗状況 | P10 |

Appendix

- | | |
|------------------------|-----|
| ブルパス・キャピタルの進捗状況 | P13 |
|------------------------|-----|

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

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2023年10月期第1四半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2点についてご説明申し上げます。

一つ目は2023年10月期第1四半期決算の概要です。二つ目はプロサインの進捗状況についてお話できればと思います。

1. 2023年10月期第1四半期決算概要

Prored Partners

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BSM¹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EBITDA²

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

はじめに、2023年10月期第1四半期の決算概要について説明させていただきます。

まず、業績ハイライトとして三つございます。

一つ目、単体のコストマネジメントの売上についてです。第1クォーターに関しては連結業績予想において立てた計画どおり推移しています。一方で計画自体、インフレの進行等かなり厳しいものがあるだろうという期首の見込みを元に立てていました。実際に1案件あたりの報酬額の縮小や案件数の減少で、前年同期と比較した場合36.9%マイナスという状況にあります。計画どおりではありますが、売上自体厳しい数字となっております。

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

二つ目、プロサインに関してです。前期よりBSMの課金を開始しましたが、課金社数が伸び悩んでいる中で、BSMに関しては提供機能の絞り込み等、今後の方向性を検討中という話をさせていただきましたが、引き続き検討中であります。

三つ目、子会社に関して、知識経営研究所の第1クォーターは計画どおりに推移しています。

以上で、連結売上高5億8,400万円、連結営業利益はマイナス1億4,200万円、連結投資前EBITDAは1,700万円という結果となりました。業績ハイライトでした。

1. 2023年10月期第1四半期決算概要

Prored Partners

連結P/Lサマリー

(単位: 百万円)	連結累計			対前年同期比 増減率 (%)
	22年10月期1Q	22年10月期	23年10月期1Q	
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	—

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

5

次に、連結P/Lサマリーについてです。

ここは詳細割愛させていただきますが、前年同期比ベースで連結売上高が約22%の減少という状況にあります。

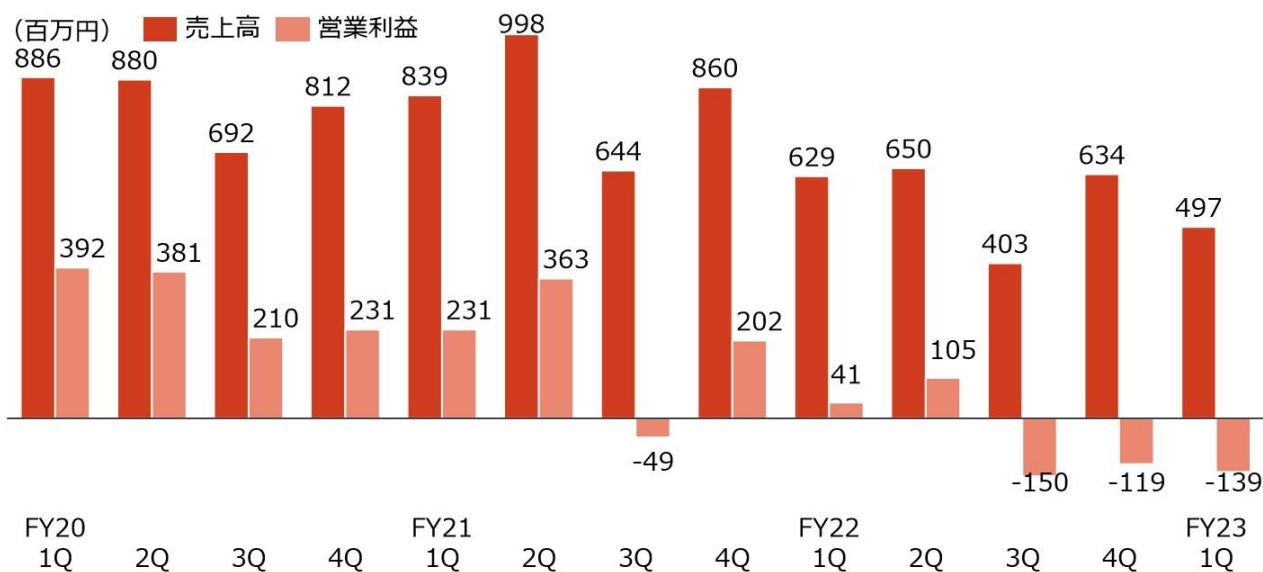
サポート

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



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved.. 6

次にプロレド単体の四半期推移です。

今期第1クォーターに関しては、4億9,700万円の売上で計画どおりではありますが、インフレ等の影響を受けて厳しい数字となっております。

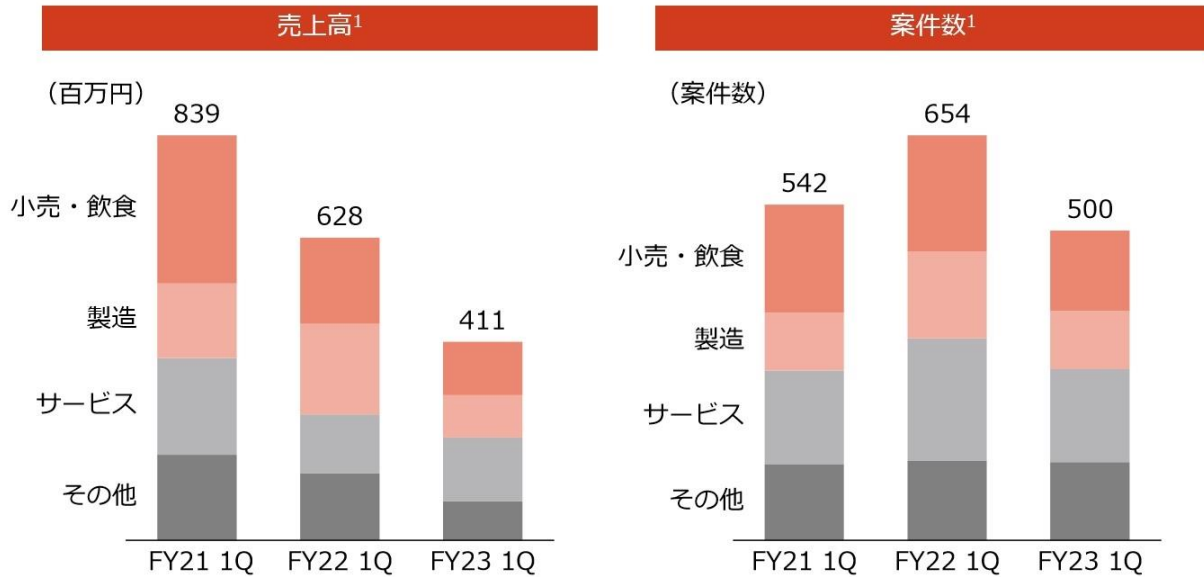
営業利益に関しては、プロサイン事業の投資金額をソフトウェア資産に計上せず、費用として計上しているため、結果的にマイナス1億3,900万円という状況にあります。以上、四半期の推移です。

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

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



1. 新規事業領域に係る売上高・案件数は除外

次に、コストマネジメントのセクター別売上高の増減です。

まず、売上高に関しては、先ほどと同じようにインフレ等の影響もあるところで厳しい数字となっており、第1クォーターのコストマネジメント売上高は4億1,100万円です。

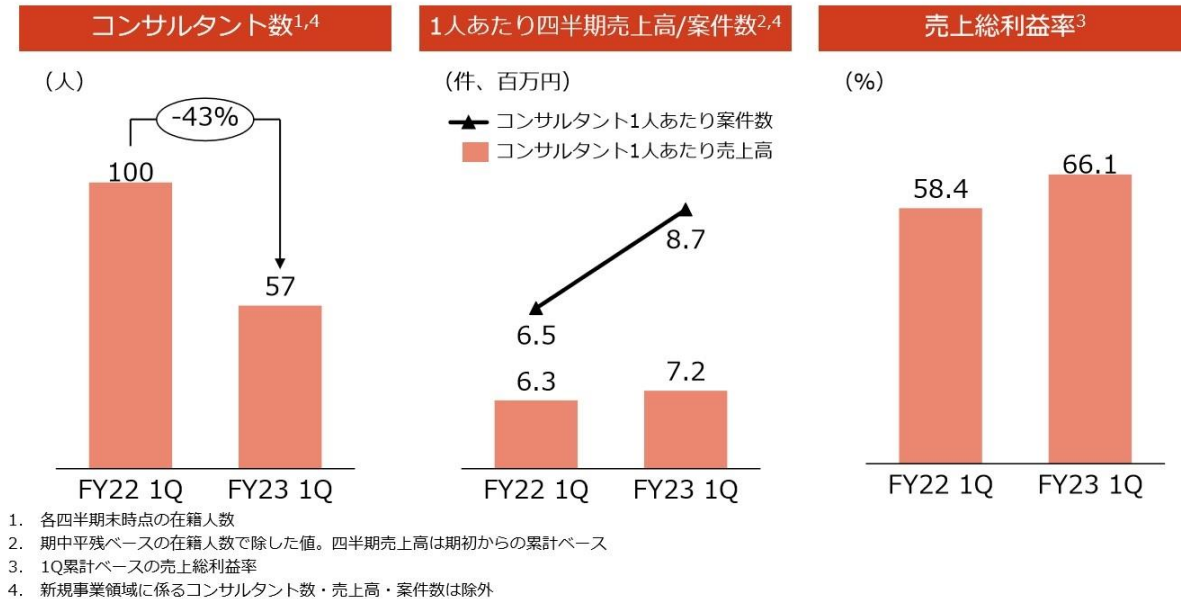
案件数に関しては、プロジェクトとして対象にできない規模の案件等も増えていることで、500件と減っております。

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 | 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



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

8

次に、コストマネジメントのコンサルタントの生産性、人員数、売上総利益率についてご説明させていただきます。

コンサルタント数ですが、昨年の第1クォーターと比較してマイナス43%の57名となっております。基本的には自然減で、一部新規事業の領域を除いて新規採用は見送っている状況にあります。

一方、コンサルタントの一人当たりの売上高で言いますと、コンサルタント一人当たりの案件数が増加しているところから、伸びている状況になっています。

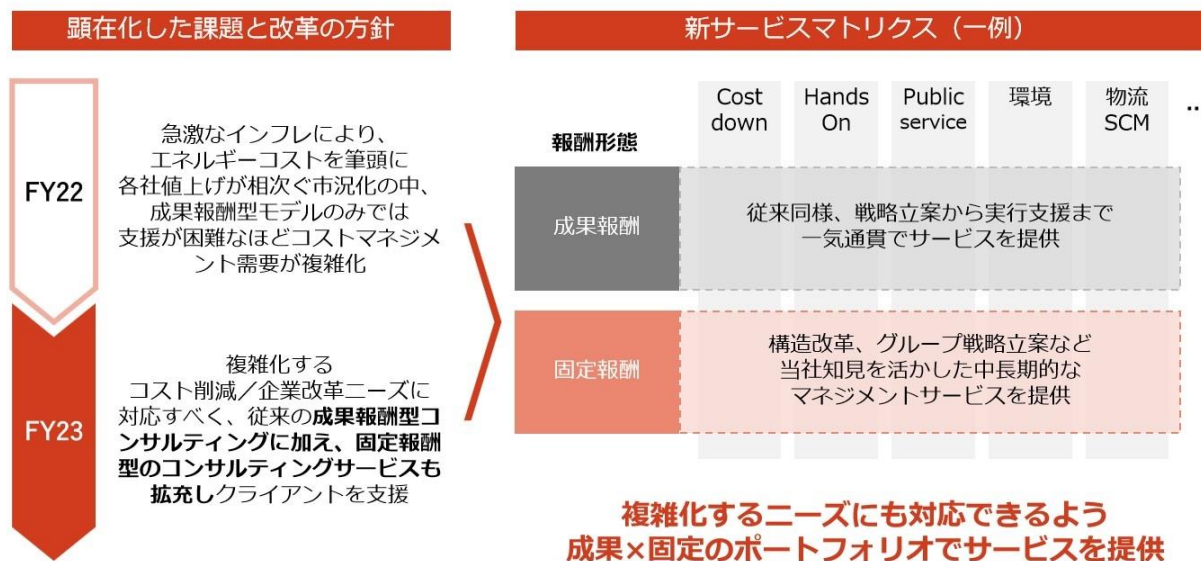
結果的には、売上総利益率は66.1%と伸びています。以上、コストマネジメントのコンサルタントの人員数、生産性、売上総利益率についてです。

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

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



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

9

最後に、前期から成果報酬型のコストマネジメントサービスを提供する中では逆風が吹いている非常に厳しい状況でした。

その中で我々としてもその状況を打開すべく、今期から積極的に固定報酬の案件を引き受けております。具体的には、我々の強みであるコスト削減のうち複雑なコスト削減、BPR、業務改善等に関わるプロジェクト。また、プロサインの知見も活きる部分で言いますと、購買領域のPMOやシステム導入のためのPMOといった案件も今引き受けているところであります。

一方で、ファンド向けのPMIやM&A先のPMIをハンズオンで受けています。また、特徴的なサービスである専門性という意味では、物流コンサルティングや工事建材等のコンサルティングも固定報酬で受注を開始している状況にあります。

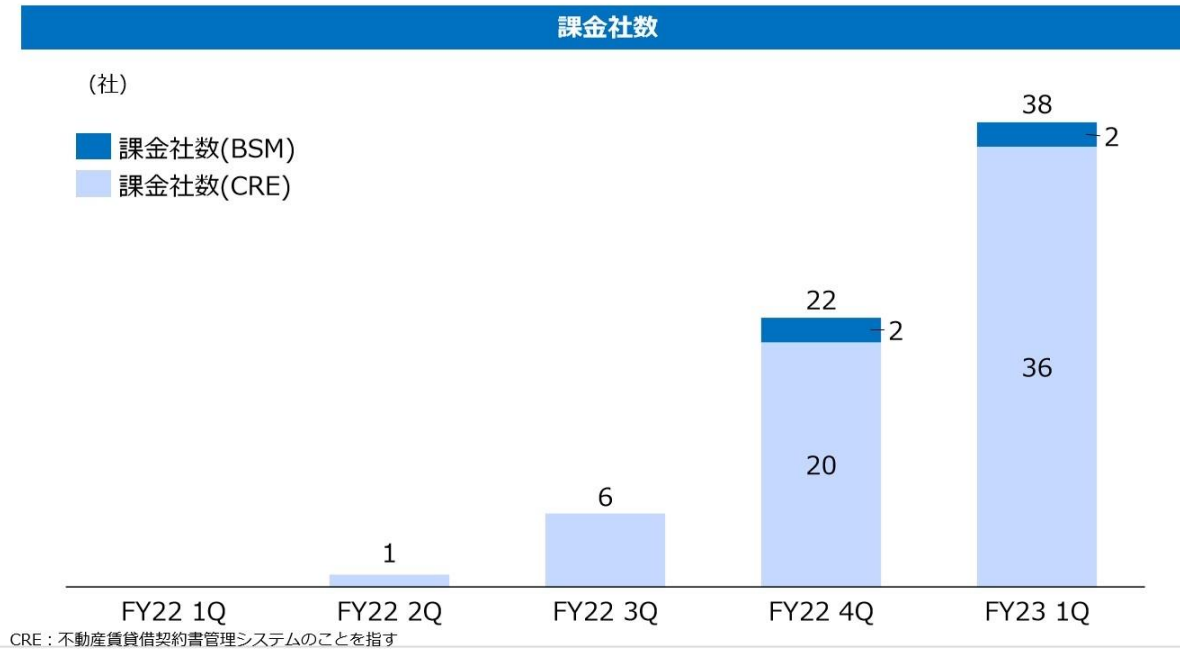
引き続き、固定報酬型のコンサルティングに関しては早期に立ち上げ、かつ、しっかりとサービスの土台を作っていくべく、今期はしっかり基礎を築いて、来期には成果報酬型の売上プラス固定報酬型のコンサルティングサービスというメインビジネスになるように進めていきたいと考えております。以上、今期の第1クォーターの業績報告でした。

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 | 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



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

11

次に、プロサインの進捗状況について説明させていただきます。

プロサインに関しては、前期末にも説明させていただきましたように現在、方向性を検討中であり
ます。

課金社数に関しても、前期末において 22 件、BSM は 2 件でしたが、今期第 1 クォーターにおい
ても BSM は 2 件、CRE は順調に伸びておりまして 36 件という状況です。

購買を一気通貫で管理するコンセプト、その SaaS のコンセプト自体には共感していただいている
クライアント様が多いのですが、実際これを導入するとなるとスケジュール感や他のシステムとの
バッティング等で導入ハードルが高い状況で、課金が進まないところがあります。

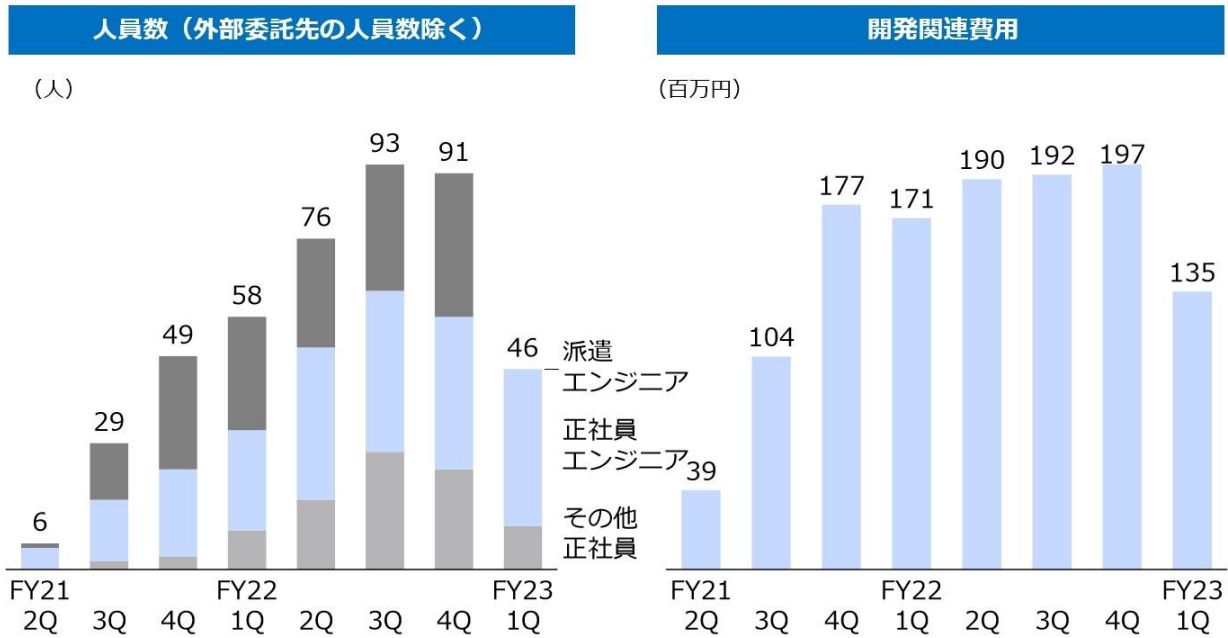
そのため、引き続き今後の方向性を検討中ですが、第 2 四半期の時点では方向性等を開示してい
きたいと考えております。

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

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



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

12

次に、プロサインの人員数および開発関連費用の状況です。

先ほどお話ししたように、提供サービスの絞り込み等の検討を行っている中で、派遣エンジニアとの契約は一旦終了いたしました。あわせてビジネスサイドの人員も再配置しておりまして、結果的に前クォーターとの比較でいうと人数的には半分近くになります。

開発関連費用に関しても、前クォーターと比較して3分の1程度減少しております。以上、プロサインの進捗状況となっております。

第1クォーターの決算説明は、これで以上とさせていただきます。ご質問等あればお願いいたします。

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@scriptasia.com

質疑応答

司会 [Q]：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いたします。

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ります。最初の質問を頂戴いたしましたので、読み上げます。

利益予想は非開示だが、第 1 四半期の結果を受けて、前期比で増益か減益かいずれになる見通しでしょうか。

佐谷 [A]：利益に関しては、現時点ではお答えすることができません。既存のコンサルティングサービスの見直しの部分とプロサインの方向性の検討によって、コスト自体が変動するところがありますが、よりしっかり利益自体も見直しているところで、第 2 四半期決算発表時には開示できると考えております。

司会 [Q]：続いての質問です。説明資料 12 ページのスライドで、1Q で開発関連費用が減少しているが、今期はどの程度の費用を想定しているのでしょうか。

佐谷 [A]：BSM の開発費用の部分だとは思いますが、その想定金額は現時点で申し上げることはいけません。

とはいえ、いろいろな形を模索しておりまして、その方向性についても先ほどお話ししたように、第 2 四半期の決算発表時を目途にお知らせしたいと考えております。

司会 [Q]：続いての質問です。固定報酬案件の進捗状況をもう少し具体的に教えてください。

佐谷 [A]：ありがとうございます。現状、いくら固定報酬を受けているか自体は開示できないのですが、具体的に大手クライアント様から毎月いくらという形のプロジェクトであったり、PMO 型のプロジェクトであったり、一般的なコンサルティングのプロジェクト型の依頼を受けている状況です。

また、営業メンバー自体も、やはり成果報酬型の営業と固定報酬の PMO やプロジェクト型の営業で対応できるメンバーはかなり変わりますので、営業メンバーの人員も拡充しているところではございます。

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 [Q]：続いての質問です。11 ページのスライドで CRE の課金社数が増加していますが、平均単価と売上高はどれくらいでしょうか。

佐谷 [A]：CRE に関しては、現時点で開示していない部分ではあるので、回答は差し控えさせていただきますが、最低月額 1 万円からサービス提供していき、物件数や契約数に応じて金額が変わる従量課金制にはなっています。

司会 [M]：その他、ご質問はございますでしょうか。せっかくの機会ですので、ご質問いかがでしょうか。

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 2023 年 10 月期第 1 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。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[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

