



株式会社プロレド・パートナーズ

2024年10月期 第2四半期決算説明会

2024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]	2024 年 10 月期 第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2024 年度第 2 四半期
[日程]	2024 年 6 月 14 日
[ページ数]	15
[時間]	17:00 – 17:21 (合計：21 分、登壇：13 分、質疑応答：8 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@scriptasia.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 2024 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。最初に参加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 テキストの順でご対応させていただきます。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。よろしくお願いいたします。

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 2024 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。決算説明を開始いたします。

1. 2024年10月期 第2四半期決算概要

Prored Partners

業績ハイライト

1. プロレド単体

- 売上高
 - ✓ 成果報酬型コンサル：上期偏重の計画としており、予定どおり進捗
 - ✓ 固定報酬型コンサル：3月決算企業の需要取り込み（季節性）により、予定以上の進捗
- 利益
 - ✓ 営業利益：売上高が上期偏重になっていること、採用費の発生が下期へと期ズレしていることを背景に黒字化
 - ✓ 経常利益：当社グループが出資している投資事業有限責任組合（ドルフィン1号およびインフレクションII号SP）の運用の結果、投資事業組合運用益を計上

2. グループ会社

- ナレッジ：官公庁へのコンサル提供を鑑み上期偏重の計画としており、予定どおり進捗
- ブルパス：投資案件の株式譲渡を実行し、投資事業組合運用益を計上

連結売上高

連結営業利益

(親会社株主に帰属する)純利益

1,794百万円
(前年同期比 +31.8%)

270百万円
(前年同期 -98百万円)

481百万円
(前年同期比 -46.7%)

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

4

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



本日のトピックスとして、2024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ければと思っております。まず業績ハイライトから説明させていただきます。

まずプロレド単体に関して、売上高は主に成果報酬型コンサル、固定報酬型コンサルの2つからなっております。成果報酬型コンサルに関しては上期偏重の計画としており、上期に偏った売上構成になっております。それが予定どおり進捗しています。

次に固定報酬型コンサルに関しては、想定以上に売上は伸びました。季節性といいますか3月決算企業の需要をかなり取り込めたということもあり、予定以上の進捗となっております。

次に利益です。売上が上期偏重になっているため利益が出やすくなっていることと、採用費の発生が下期へと期ずれしているということもあり、営業利益は黒字です。経常利益に関しては、出資している投資事業有限責任組合、ドルフィン1号とインフレクションII号とありまして、この運用益を計上しております。

次にグループ会社のナレッジリーンです。官公庁へのコンサル提供について上期偏重の計画と元々なっておりまして、予定どおりそれが進捗しており、上振れも下振れもないです。ブルパスは投資案件の株式譲渡を実行して、投資事業組合運用益を計上しています。以上より連結売上高17億9,400万円、連結営業利益は2億7,000万円、親会社株主に帰属する純利益に関しては、4億8,100万円となっております。

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@scriptsasias.com

1. 2024年10月期 第2四半期決算概要 業績概要

Prored Partners

(単位：百万円)	連結累計			
	2023年10月期 2Q 実績	2023年10月期 実績	2024年10月期 2Q 実績	対前年同期比 増減率 (%)
売上高	1,361	2,715	1,794	31.8%
売上原価	920	1,952	977	6.2%
人件費	531	1,147	571	7.4%
その他	388	804	406	4.5%
売上総利益	440	763	817	85.3%
粗利率	32.4%	28.1%	45.5%	
販売費及び一般管理費	539	1,135	546	1.2%
人件費	252	507	193	-23.5%
その他	286	627	352	23.1%
営業利益	-98	-372	270	-
営業利益率	-7.2%	-13.7%	15.1%	
経常利益	4,746	4,378	1,662	-65.0%
(親会社株主に帰属する)純利益	902	818	481	-46.7%

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

5

では次です。業績概要に関して説明させていただきます。ポイントとなるのは、売上高と販管費の
人件費、そして営業利益です。

売上に関しては前期比較で31.8%増です。固定報酬も想定以上の売上になったということもあり、
31.8%増で着地しております。

そして販管費の人件費が、売上が伸びているにもかかわらず減っています。前期に譲渡したプロサ
インのBSM事業に係る人件費の一部を販管費に計上していたことと、プラスアルファ人員配置の
見直しをしっかりと行っておりまして、結果的に抑えた数字となっております。以上より営業利益
もマイナス1億円からプラス2億7,000万円となりました。以上です。

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



2024年10月期通期業績進捗

- プロレド：
成果報酬型コンサルは予定どおり進捗、固定報酬型コンサルは季節性により予定以上の進捗。また、採用費の下期への期ズレも発生。結果として、売上高1,459百万円、営業利益167百万円にて着地
- ナレッジ：
官公庁へのコンサル提供を含め予定どおり進捗。結果として、売上高334百万円、営業利益124百万円にて着地

2024年10月期 通期業績進捗			
(単位：百万円)	2024年10月期 予想	2024年10月期 2Q 実績	進捗率 (%)
売上高	2,546	1,794	70.5
営業利益	-917	270	-

- 業績数値について
 - ✓ のれん償却やブルパスに係る販管費が一部計上されているため、プロレドとナレッジの合算数値とは差異があります
 - ✓ 経常利益および親会社株主に帰属する当期純利益については、当社グループが出資している投資事業有限責任組合の運用による損益の発生時期および金額の合理的な予測が困難であることを踏まえ、予想は非開示としております
- IR方針について
 - ✓ 当社ではファンド運営に支障が出ないようブルパスに関する情報開示は、法定開示のみとしております
 - ✓ 当社では四半期開示制度の見直しに関する動向を踏まえ、決算説明資料開示および決算説明会開催を半期毎に変更しております

では6ページです。2024年10月期通期業績進捗です。進捗率としては70.5%です。上方修正しないのかという声も出てきそうですが、成果報酬型コンサルティングおよびナレッジのコンサルティングに関しては、上振れなく予定どおり進捗しています。

そして固定報酬型コンサルティングに関しては、季節性の要因で予定以上の進捗となりましたが、採用費の下期への期ズレ等も発生しており、決算の予測は据え置きます。

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@scriptasia.com

プロレド単体 | 2024年10月期通期業績進捗

- 成果報酬型コンサル：
インフレ進行による影響は織り込み済みであり、予定どおり進捗。下期は進行中案件に取り組みつつ、来期に向けた営業活動を推進
- 固定報酬型コンサル：
特にストラテジー&ハンズオン事業が堅調に推移し、顧客企業の決算時期に伴う需要増加により、当初の予想を上回る業績を達成。一方でこの季節性の影響により、下期業績については一時的に減速する予測。下期は進行中案件の継続契約を目論みつつ、新規案件の営業活動を推進
- SaaS：
プロサインCREは61社にて課金中（2024年10月期2Q時点）。機能拡充は順調であるが、価格改定をしたことにより受注までのリードタイムが長期化

なお、上記より通期業績予想に対しては予定どおり進捗するものと考え、予想は据え置きといたします

2024年10月期 通期業績進捗（単体）

(単位：百万円)	2024年10月期 予想	2024年10月期 2Q 実績	進捗率 (%)
成果報酬型コンサル	1,096	773	70.6
固定報酬型コンサル	869	676	77.9
SaaS	70	8	12.8
合計	2,035	1,459	71.7

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved.

7

では、プロレド単体についてより細かく説明させていただければと思います。単体の10月の通期業績進捗に関しては、インフレ進行の影響は織り込み済みで予定どおり進捗しています。ただ、継続的に成果報酬型コンサルは減速しており、来期を底にしたいという思いから、営業活動をより強く推進、見直し、そしてコンサルティングのモデルも少し見直しつつ、安定的にニーズを汲み取っていきたいと考えている次第です。

固定報酬型コンサルに関しては、特にストラテジー&ハンズオン事業が堅調に推移しており、顧客企業の決算時期等に伴う需要増加をしっかりと取り込み、予定を上回る業績となりました。下期業績に関しては一時的に減速する予測ではございますが、来期以降はより伸ばしていきたいと考えております。そのため新規案件の営業活動推進や、採用等もしっかり行っていきたくと考えています。

そしてSaaSですね。プロサインCREに関しては、61社課金中です。機能拡張等でしっかりしたサービスになってきておりまして、非常にお客さまにも喜んでいただいていると聞いておりますし、チャーンも相当低いです。プライシングの見直し等を行っている中で、受注までのリードタイ

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

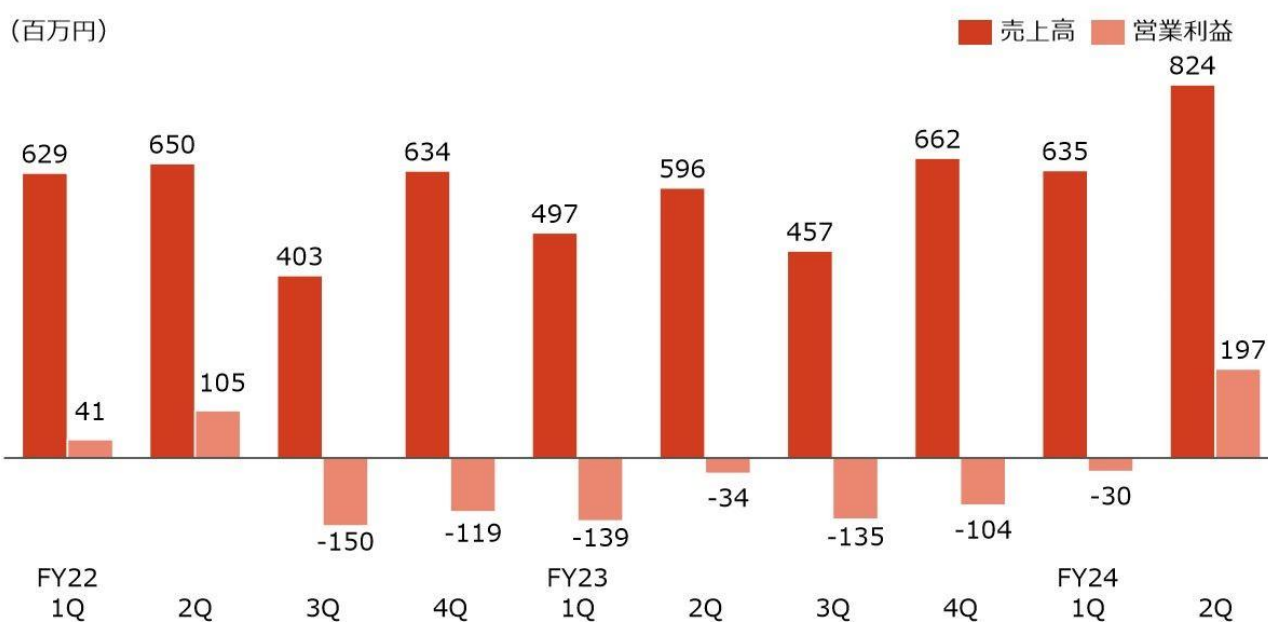
ムが若干長期化していることも事実でございますので、しっかりと黒字化できるように進めてまいりたいと思っております。

以上より通期業績は予定どおり進捗するものと考えておりますので、予想は据置きとさせていただきます。

1. 2024年10月期 第2四半期決算概要

Prored Partners

プロレド単体 | 売上高 営業利益 四半期推移



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved. 8

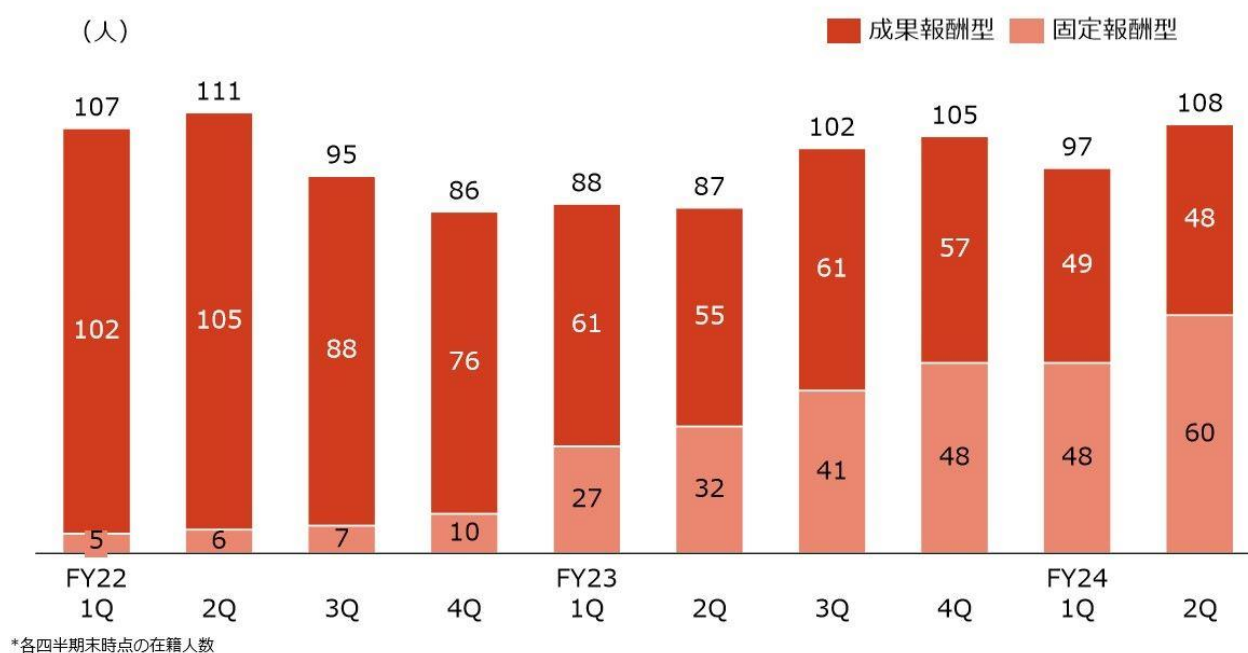
次に 8 ページです。これはプロレド単体の売上高、営業利益、四半期推移です。採用費等の下期への偏り等もあるので、営業利益は黒字となっております。

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



プロレド単体 | コンサルタント人数 四半期推移



プロレド単体のコンサルタント人数四半期推移です。FY22 の第2クォーターぶりに近い数字の108名となっておりますし、特徴的な点といたしますと、固定報酬型のコンサルタントの人数が60名体制となっております。採用は今後も進め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@scriptasia.com

プロレド単体 | サービスライン

- 徹底的な現場主義に基づき、コストマネジメントを中心とした幅広いテーマで実行支援サービスを提供

コンサルティング		SaaS	
	テーマ	プロジェクト例	
成果報酬	コストマネジメント 	間接材・物流コストの削減	
固定報酬	コストマネジメント 	調達組織立ち上げに伴うルール/ツール整備 サプライチェーン最適化戦略立案/実行支援 バックオフィス業務BPR支援	
	売上拡大 	新規事業開発支援 リード獲得/受注率向上支援	
	M&A/DD/PMI 	ビジネス/財務デューデリジェンス 経営人材 (CXO) 派遣によるハンズオン支援	
	DX推進 	システム導入支援 PMOによるプロジェクト実行支援	
	人材育成 	生成AIを活用したKei-Gan (慧眼) による 実践的な幹部候補人材育成	
	脱炭素化 	脱炭素化戦略立案/実行支援	

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved...

10

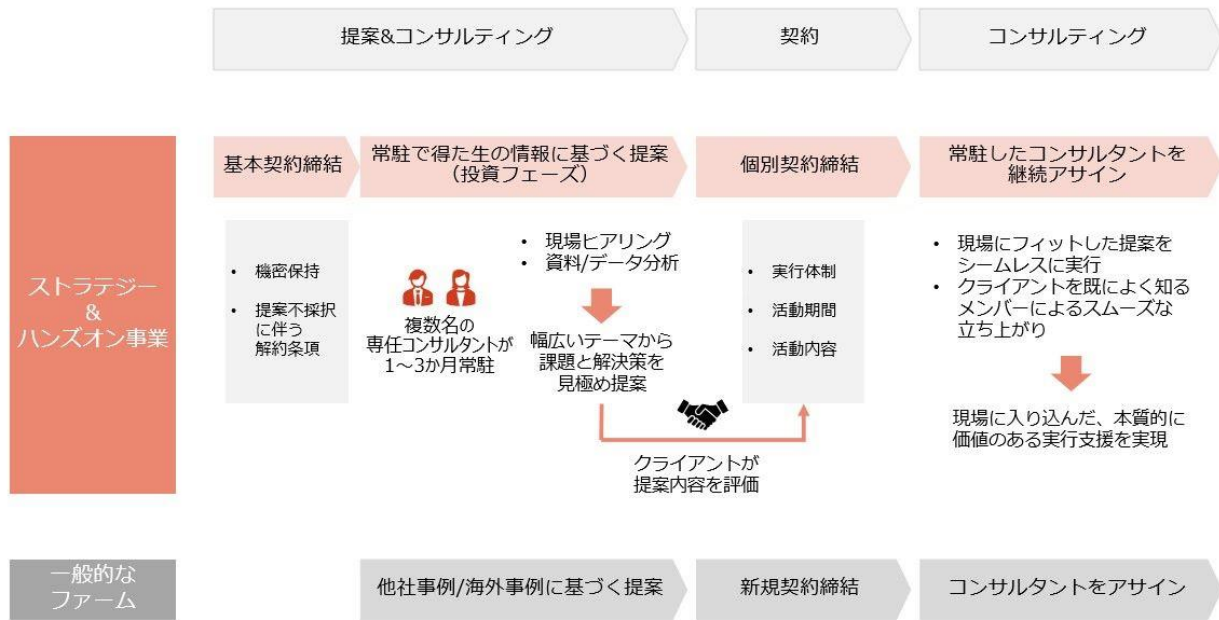
プロレドの単体サービスラインに関しては、これまで紹介してきたとおりです。

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

プロレド単体 | 固定報酬型コンサルの新たなモデル

- 「価値=対価」を体現するべく、戦略&ハンズオン事業と称して、有償契約の前に「投資フェーズ」を設ける新たなモデルを確立



今伸びている固定報酬型のコンサルのビジネスモデルを改めてご紹介させていただきます。こちら最初に基本契約締結後、投資フェーズを設けてクライアントに1~3か月入りまして、提案、データ分析やヒアリング、状況によっては実行まで行います。サービス内容を評価いただいた後、有償契約に進むというモデルです。

有償契約ありきの無償契約でもございませんし、クライアントが本当に満足、クライアントに価値を出せるという状況の中で、コンサルティング投資フェーズを経て、有償契約に進むというモデルであります。弊社の標準仕様のサービスとなっておりますので、新規のプロジェクトに関してはこの方式で全部進めており、非常に好評いただいています。

このモデル自体が業界全体に広がって、より高いコンサルティングモデルができていけばいいなという思いでやっておりますので、引き続き推進していきたいと思っています。以上決算説明でございました。

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@scriptasia.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。最初の質問をちょうだいいたしましたので、読み上げさせていただきます。

質問者 [Q]：業績が厳しくなって以降、人の入れ替わりなどはどのような内容でしょうか。

佐谷 [A]：ありがとうございます。成果報酬型のコンサルティングと固定報酬型のコンサルティングの人材について、人数の推移が変わってきているということのご指摘かなと思います。固定報酬型のコンサルティングは、コンサルティングの第一線で活躍している経験者の方に入社していただいて、かつプロレドで元々トップファームにいたメンバーもそちらに異動していることもありまして、しっかりとバリューを出せています。

メンバーは、どちらかという年齢というよりも、成果報酬型のコンサルタントは比較的スペシャリストに近く、固定報酬型のコンサルタントはゼネラリストに近いということが当てはまります。そういう中でそれに合ったメンバーを採用しています。

司会 [M]：そのほかご質問はございますでしょうか。

司会 [M]：続いての質問です。

質問者 [Q]：実際に退職者や新しく入れた内容は、当時と比べるとどうなっていたのでしょうか。

佐谷 [A]：退職者の方は、今回の決算発表 9 ページの記載にあるように、2022 年のインフレが厳しいときに退職率は非常に上がりましたが、今は低下傾向にあります。新しく入っているメンバーは、DX 人材、元々 IT コンサルやビッグファーム等でコンサルタントをしていたメンバーが、かなり増えています。

質問者 [Q]：続いての質問です。中計はいつ開示しますか。

佐谷 [A]：ありがとうございます。中計はいつ開示するのかということについて、成果報酬のコンサルティングがまだシュリンクしつつ固定報酬のコンサルティングが拡大しているという中で、タイミング的には 2025 年 12 月の決算発表にてできれば公表したいと考えています。市況やマーケット環境の状況によって変更する場合は、また開示させていただければなと思っております。

司会 [M]：続いての質問です。

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

質問者 [Q]：固定報酬型コンサルが順調なようですが、どの程度の割合で、投資フェーズから有償契約が獲得できていますか。またどのような業種、規模の企業から契約を取れていますか。

佐谷 [A]：割合としては、大体6~7割です。クライアントの課題や新たなニーズが浮彫りになることで、より大きなプロジェクトが必要となった場合ですと、再度半年後に予算確保いただいた上で契約する場合があります。状況によってはプロレドから、今は契約しないほうがよいと提案する場合がありますので、大体6~7割の獲得となっています。

そしてどのような業種かという意味では、偏りは比較的ないです。規模でいいますとエンタープライズ、ほぼ大企業で占めています。

司会 [M]：続いての質問です。

質問者 [Q]：成果報酬型コンサルの売上高が好調に見えますが、来期以降はどのような見込みでしょうか。

佐谷 [A]：今期については通期業績予想どおりという発表にはなっておりますが、ビジネスモデル上、過年度の成果も影響を受けるという状況の中では、進行期の現状が改善しない限りにおいては、来期以降も売上は減少する可能性はあるということを伝えておきます。ただ、売上の減速も比較的緩やかにはなってきていますので、当社としては今期来期を底として、サービスの見直しや、営業の見直しに努めて、しっかりと利益を出していきたいと考えています。

司会 [M]：そのほかご質問はございますでしょうか。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 2024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。

[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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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

