



株式会社プロレド・パートナーズ

2024年10月期通期決算説明会

2024年12月16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 月期通期決算説明会
[決算期]	2024 年度 通期
[日程]	2024 年 12 月 16 日
[ページ数]	18
[時間]	17:00 – 17:27 (合計：27 分、登壇：18 分、質疑応答：9 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、ただ今より株式会社プロレド・パートナーズ、2024年10月期決算説明会を開始いたします。

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。

本日は決算説明の後、質疑応答のお時間をもうけております。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。

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。

佐谷：株式会社プロレド・パートナーズ、代表取締役の佐谷です。

本日は2024年10月期通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。

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 通期決算概要	P3
2. 2025年10月期 通期業績予想	P10
3. Appendix	
ブルパス・キャピタルの進捗状況	P13
参考資料	P16

それでは早速ですが、説明会を開始いたします。

本日はこちらに掲げる二つ、2024年10月期通期決算概要と、2025年10月期の通期業績予想について説明させていただきます。

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@scriptsasias.com

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：厳しい環境は継続しているが、若干上振れして着地
 - ✓ 固定報酬型コンサル：ストラテジー/デジタル&ハンズオン事業が堅調な成長であり、上振れして着地
- 利益
 - ✓ 営業利益：売上高の増加および継続的なコストの見直しにより赤字幅が縮小
 - ✓ 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：ISCC認証支援及び公共機関向け調査/計画策定事業の好調により、上振れして着地
- 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

3,205

百万円

(前年同期比 +18.0%)

-90

百万円

(前年同期 +281百万円)

319

百万円

(前年同期比 -60.9%)

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

4

はじめに、2024年10月期通期決算概要から説明させていただきます。まず業績ハイライトです。

プロレド単体から説明させていただきます。売上高については、主に成果報酬型コンサルと固定報酬型コンサルの二つがございます。成果報酬型コンサルについては非常に厳しい環境が継続しています。コスト削減等に関してはまだまだインフレも続いている中で厳しい状況ですが、予算に対しては上振れして着地しています。

次に固定報酬型コンサルに関しては、ストラテジー/デジタル&ハンズオンセクター事業が堅調に成長しています。結果的に、予算から上振れして着地しています。

利益に関しては、売上高の増加と継続的なコスト削減、人員配置の見直し等により、営業利益の赤字幅が縮小しております。また、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益が経常利益に寄与しています。

グループ会社です。ナレッジリーンに関しては、民間、公共ともにコンサルティングのニーズが安定しており、予想より上振れして着地しています。ブルパスに関しても投資案件の株式譲渡を実行して、運用益を計上しています。

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@scriptsasias.com

以上から、連結売上高 32 億 500 万円、連結営業利益は 9,000 万円の赤字、当期純利益は 3 億 1,900 万円の黒字となっております。以上が業績のハイライトとなります。

1. 2024年10月期 通期決算概要

Prored Partners

業績概要

(単位：百万円)	2023年10月期 実績	2024年10月期 実績	対前年同期比 増減率 (%)
売上高	2,715	3,205	18.0%
売上原価	1,952	2,101	7.6%
人件費	1,147	1,303	13.6%
その他	804	797	-0.9%
売上総利益	763	1,103	44.6%
粗利率	28.1%	34.4%	
販売費及び一般管理費	1,135	1,194	5.2%
人件費	507	404	-20.4%
採用費	57	286	395.3%
その他	570	503	-11.7%
営業利益	-372	-90	-
営業利益率	-13.7%	-2.8%	
経常利益	4,378	1,275	-70.9%
(親会社株主に帰属する)純利益	818	319	-60.9%

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved...

5

次に業績概要です。連結に関して説明させていただきます。売上高が 2023 年 10 月期の 27 億 1,500 万円から 32 億 500 万円と 18%増加している点は、大きくはストラテジー/デジタル&ハンズオンの成長によるものです。子会社の成長も寄与しています。

その他、コスト面では、販管費のうち人件費は前々期 5 億 700 万円でしたが、4 億円に縮小しております。BSM の事業譲渡と人員配置見直し等でコストが低減しています。

プラス、採用費に関しては、前々期は 5,700 万円に対して、前期は 2 億 8,600 万円と大幅に増加しております。コンサルタントの新規採用を加速させています。

結果として、営業利益は 9,000 万円の赤字です。前々期の 3 億 7,200 万円から 9,000 万円まで縮小しました。また、経常利益が営業利益と比較して増加している点に関しては、先ほどの運用益が入っておりまして、最終的に当期純利益は 3 億 1,900 万円となっております。

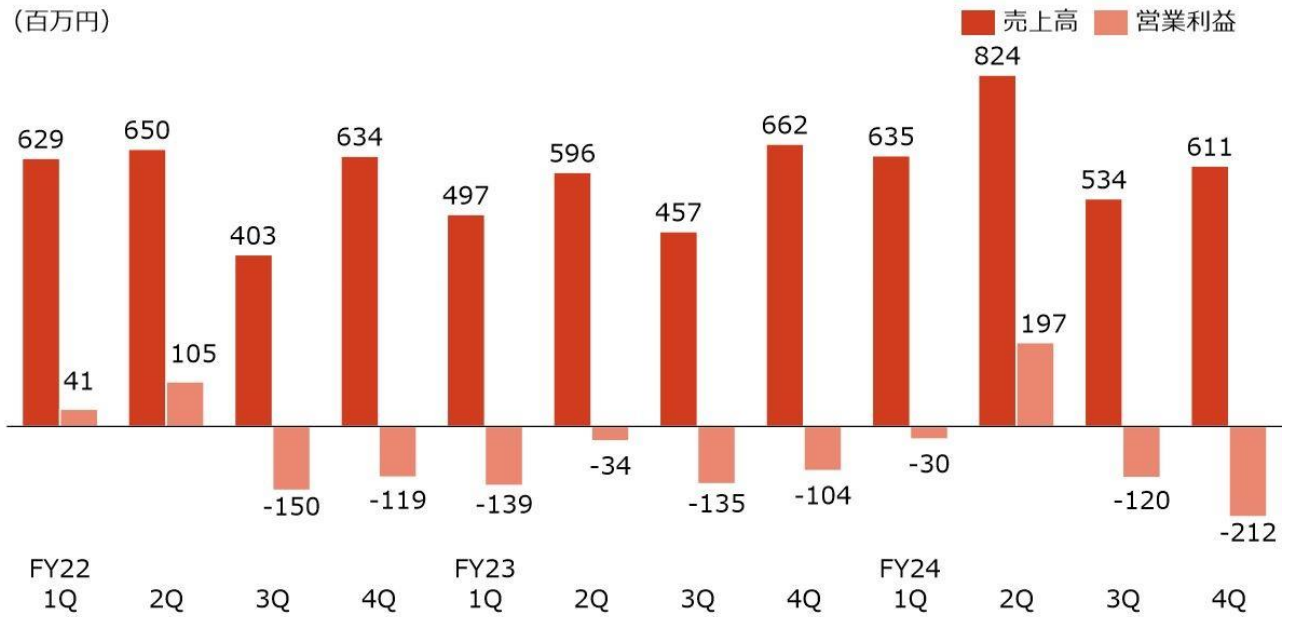
サポート

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@scriptasia.com



プロレド単体 | 売上高 営業利益 四半期推移

(百万円)



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

6

続きまして、前期 2024 年 10 月期のプロレド単体の売上高と、営業利益の推移について、お話しさせていただきます。

前期については、上期に売上が偏重しています。下期に関しては、採用人数が増加したことと、採用費、エージェント等への紹介料が増加したことにより、第 3 四半期、第 4 四半期は赤字となっています。全体的には、売上が増加傾向にあります。

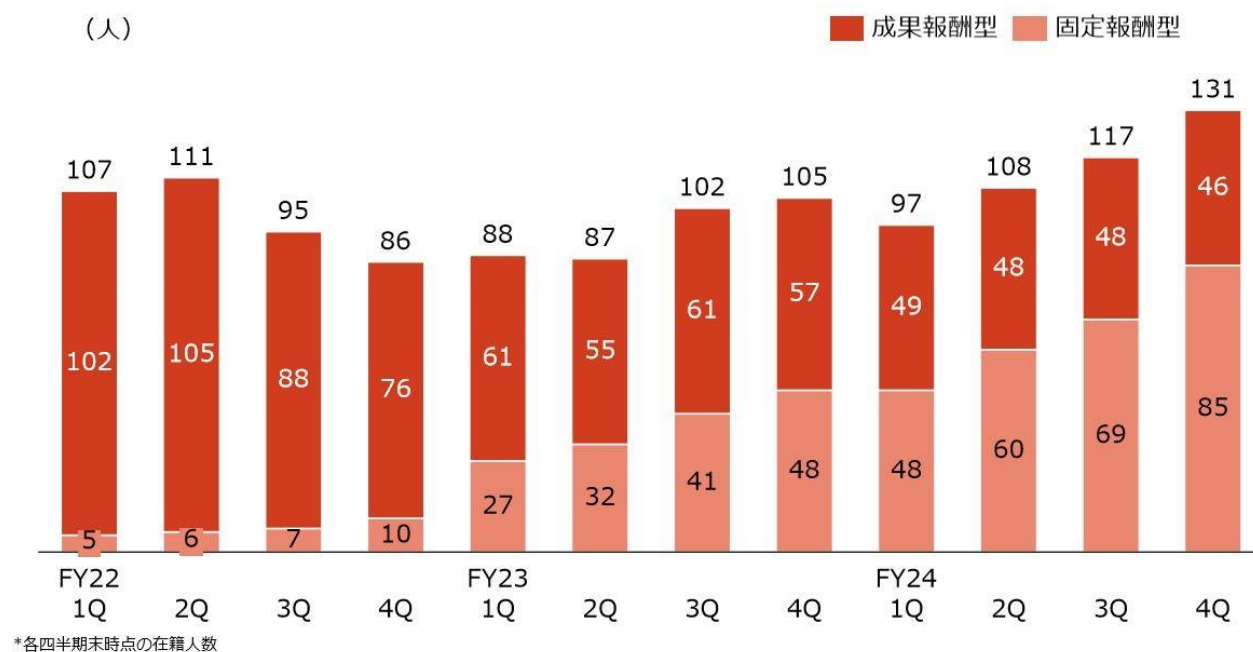
サポート

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



プロレド単体 | コンサルタント人数 四半期推移

- コンサルタントは期末時点で131名に増員。2025年10月期は200名体制とすることを目標に引き続き新規採用に注力



次に、プロレド単体のコンサルタント数です。四半期の推移も伸びております。

2022年の第4クォーターを底として、固定報酬のコンサルティングの成長に伴って、コンサルタントの人数も増えています。

成果報酬に関しては現状、マーケットの厳しさ等から、専門性が高い分野で必要に応じて採用を進めています。2025年10月期は200名体制となるように、引き続き新規の採用に注力していきたいと考えています。

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

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、ビジネス・デジタルコンサルティング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	
固定報酬 (成功報酬)	成長戦略  中期経営計画／新規事業開発支援 グローバル戦略／営業・マーケティング戦略実行支援	 (店舗情報管理) 
	DX推進  システム導入支援／デジタル戦略立案・実行 PMOによるプロジェクト実行支援／ITコスト削減	
	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	
	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／業務BPR支援	
	人材育成  実践的な幹部候補人材育成・組織戦略策定／実行 生成AIを活用した評価策定プラン	
成果報酬	コストマネジメント  間接材・直接材・物流コストの削減	

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved. 8

プロレド単体のサービスラインについてご説明させていただきますと、現状、固定報酬が売上の半分以上を占めております。その中で、成長戦略や DX 戦略、M&A、固定報酬のコストマネジメント、組織戦略の引き合いが、非常に高まっております。

業種、業界についても、通信、エネルギー、金融、メーカー等、多岐にわたってコンサルティングが広がっています。

また成果報酬のコストマネジメントへは、引き続きしっかりと注力していきます。

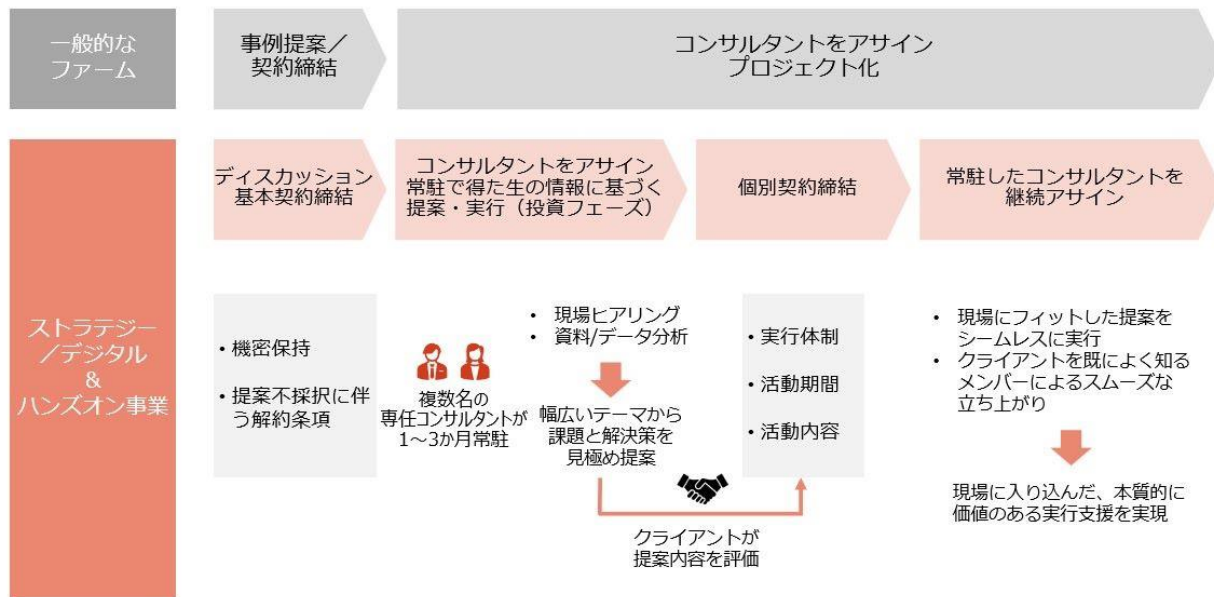
プラス、SaaS の Pro-Sign の店舗情報管理システムを、引き続きしっかりとマネタイズしていきます。

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@scriptsasias.com

プロレド単体 | 固定報酬型(成功報酬)コンサルの新たなモデル

- 「価値 = 対価」を体現するべく、ストラテジー/デジタル&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



強く伸びている固定報酬型コンサルについて、改めてこのモデルの説明をさせていただきます。もともとわれわれは「価値 = 対価」というビジョンを掲げておりまして、成果報酬でコンサルティングを行ってきました。

半年、1年、場合によっては2年かけて成果を出して、例えば1億円の成果が出ますとそのうち5,000万円を報酬としていただくような、非常にリスクの高いコンサルティングのモデルです。成果報酬を大企業相手に実現しようとする、ハードルが二つほどあります。

一つは、成果の予想が10億円から数十億円になる可能性があり、契約の段階でキャップが付いてくる点です。例えば報酬の上限が1億円で制限されることがあります。

結果的に下振れリスクだけを取るようになって、なかなかハイリターンを得るのが難しいことになってきます。

プラス、成果報酬はクライアントからするとコンサルタントの人件費がかからない中で、なかなかプロジェクトが進まないことが発生します。

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@scriptsasias.com

結果的に2年、3年と、大企業向けのコンサルティングではプロジェクト期間が長くなる、もしくは、状況によってはいつの間にか消えていることがあります。プロジェクトのクライアントハンドリングを含めて非常に難しく、大企業向けはなかなかチャレンジしづらいものがありました。

現状、大企業向けの成果報酬型コンサルティングも改めてチャレンジしていますが、改善が必要です。

そのような中で、「価値=対価」を体現できる大企業向けの経営コンサルティングとしてどのようなモデルがあるのかを検討して生まれたのが、この固定報酬、成功報酬型のモデルです。

改めて一般的なファームのコンサルティングを説明しますと、一般的には事例提案の後に契約を締結して、コンサルタントをアサインしてプロジェクト化するものです。しかし、ストラテジー/デジタル&ハンズオンのコンサルティングに関しては、デフォルトで最初にディスカッションをして、基本契約を締結します。

その上で、コンサルタントをアサインして常駐し、提案、実行までを行う。あらかじめ基本契約で決めたタイミングでクライアントから定性的な評価をいただいてから、有償契約に進む、もしくは、そこでコンサルティングをストップする判断をしていただくモデルです。その後、常駐したコンサルタントを継続的にアサインしています。

このモデルは、もちろんプロレドにとっては大きなコストを伴うことにはなるのですが、クライアントにとってはメリットが大きく二つあります。

一つは、非常に抽象的な課題の段階でプロレドに相談して、コンサルタントに入ってもらえることです。従来のコンサルティングであれば課題を特定した段階で契約を取り決めないといけないものについても、その必要はありません。抽象的な問題の段階で、課題の特定から実行を一緒に担えることが、クライアントにとっては非常に良いと喜ばれます。

もう一つは、多くのファーム、特に外資系等のファームに関しては、契約してもマネージャー以下はTBDで誰が来るか分からない状況の中で、このモデルですと実際にどのコンサルタントが来て、働きぶりやどういう能力を持ったメンバーかも有償契約前に見きわめられる点が、クライアントからは非常に好評をいただいています。

以上のように、「価値=対価」というビジョンを体現したモデルとなっています。

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



2025年10月期 通期業績予想

- プロレド：固定報酬型（成功報酬）コンサルの更なる拡大を企図、伴って採用予算が前期比で大幅増の見込み売上高3,204百万円（増減率23.0%）、営業利益-848百万円（前年同期は-165百万円）の予想とした
- ナレッジ：2050年ネットゼロに向けた市場好況に連動しての拡大を企図、伴って増員のため人材採用に予算投下売上高653百万円（増減率8.4%）、営業利益92百万円（増減率-20.5%）の予想とした

2025年10月期通期業績予想				
(単位：百万円)	2024年10月期 実績	2025年10月期 予想	増減額	増減率 (%)
売上高	3,205	3,857	652	20.4
営業利益	-90	-757	-667	-

- 業績予想について
 - ✓ 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
 - ✓ 中期経営計画もしくは中期経営ポリシーについて、2025年10月期 通期決算発表において開示予定であります
- 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

次に、2025年10月期、通期業績予想です。まずプロレドの中身からお話しさせていただきます。固定報酬型のコンサルティングのさらなる拡大に伴って、売上の増加と採用予算の大幅な増加を見込んでいます。

結果的に、売上高 32 億 400 万円で 23%の増加、営業利益は 8 億 4,800 万円の赤字の予想としています。

ナレッジリーンに関しては、環境系の市場は引き続き好調でして、それに伴ってコンサルタントの人員の確保を進めています。売上高は 6 億 5,300 万円、営業利益は 9,200 万円でマイナス 20%の予想としています。

連結では売上高 38 億 5,700 万円、営業利益はマイナス 7 億 5,700 万円の予想です。当期純利益は、投資事業有限責任組合の運用益が発生の予想時期が困難なことから、非開示とさせていただきます。

以上が連結の通期業績予想の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

プロレド単体 | 2025年10月期 通期業績予想

- 成果報酬型コンサル：
エネルギーコストの急増、インフレ、これらに伴う値上げの影響が継続しており減収見込み。当期も継続的な人員配置の見直しを含む効率化を推進
- 固定報酬型（成功報酬）コンサル：
デジタルや人材育成、M&A戦略、オペレーション領域でも堅調に伸びている状況を鑑み増収見込み。引き続きこれら領域の拡大に注力すべきと考え、人員配置転換や採用による組織拡大を推進
- SaaS：新リース会計基準適用に向けて引き合いが増加、今後導入が進むことを企図して増収見込み

2025年10月期通期業績予想（単体）

(単位：百万円)	2024年10月期 実績	2025年10月期 予想	増減額	増減率 (%)
成果報酬型コンサル	1,247	776	-471	-37.8
固定報酬型コンサル	1,330	2,354	1,023	77.0
SaaS	25	73	47	184.6
合計	2,604	3,204	599	23.0

- プライムの上場維持基準について
当社では2023年3月31日付「上場維持基準への適合に向けた計画の更新」において、2030年10月期までに基準を充足する旨開示しております。経過措置の取り扱いでは、例外として2026年3月以後最初に到来する基準日を超える期限の計画を開示している会社は、計画期限における適合状況を確認するまで監理銘柄指定が継続されるため、仮に2026年10月期までに基準を充足できずとも上場廃止となることはありません。

次に、プロレド単体の2025年10月期の通期予想となります。成果報酬型コンサル、固定報酬型コンサル、SaaSとあります。成果報酬型コンサルに関しては引き続きインフレの環境は続いておりまして、減収を見込んでいます。

前年からのフィーもありますので、前年から売上が落ちている中で、また落ち込んでいます。

当期も継続的な人員の配置の見直しや効率化を推進して、しっかりと立て直しを図っていきたくと考えております。また、大企業等への成果報酬型コンサルティングも、なんとか進めていきたくと考えています。

次に固定報酬型のコンサル、成功報酬型です。デジタルや人材育成、M&A、オペレーション領域が堅調に伸びておりまして、増収を見込んでいます。一方で採用費は非常に増大している中で、なんとか採用費を抑制しながら、人員の増加を目指していきたくと考えております。

SaaSは、新リース会計基準適用に向けた引き合いが増加しています。システム自体もそれに対応するような仕組みを今、構築しており、今後導入が進むことを考えて、増収を見込んでいます。

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@scriptsasias.com

以上、2024年10月期の通期決算説明となりました。どうもありがとうございました。

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。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。音声でのご質問はよろしいでしょうか。

音声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。

最初の質問を頂戴しましたので、読み上げます。

質問者 [Q]：今後、再びデフレに戻る分野は何が想定できるとお考えですか。

佐谷 [A]：ご質問ありがとうございます。なかなか想定するのが難しいと思っております。今、われわれ自身が意識的に進めていることが指標や事業の見直し、BPR に近い部分を意識的にやっています。

あとは、デフレに戻るというよりも、いき過ぎたコストの上がった部分。今ですと、例えばエネルギーコストは一服してきていますので、そういう部分やポラティリティのある部分を意識的にサポートしていきたいと考えています。

質問者 [Q]：続いての質問です。成果報酬型コンサルの売上高予想が大幅な減収になっているが、来期以降も減収は続く見込みですか。

佐谷 [A]：ありがとうございます。為替もこういう状況の中でインフレは今後も続いていく見込みと考えています。

成果報酬型のビジネスモデルは過年度の影響を受けるので、今期売上が下がると、また来期も下がっていくモデルになるので、どこかで底打ちさせる必要があります。今期辺りを底にしたいと思っていますが、なかなか読めないのが本音のところでは。

質問者 [Q]：続いての質問です。固定報酬型コンサルの先行投資は、いつまでを想定していますか。また軌道に乗った際には、どの程度の利益率が見込めるビジネスモデルになりますか。

佐谷 [A]：ありがとうございます。先行投資という意味でいうと、採用費に関しては今後もある程度、継続的に投資していく予定です。

一方で今後、プロレド全体のブランディングや採用の仕組みをもう少し見直していくこと、エージェント等による採用ではなく直接採用等も増やしていくことで、1人当たりの採用費を抑えていくことは、一つの指標として見ていく必要があると思っております。

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@scriptsasias.com

これまで固定報酬等のコンサルティングをやっていなかったもので、なかなか採用の手法含めてチャレンジしてきた前期ではあったのですが、今期、来期含めて採用手法のクオリティを見直していくことで、結果的に採用費を徐々に抑えていくことはできると考えています。

また軌道に乗った際はどの程度の利益率が見込めるビジネスモデルということについて、基本的には他ファームと同じ利益率、近い数字を見込めるモデルではあるのですが、われわれ自体、他ファームと同じようなモデルをしていきたいのかというとそうではなくて。あくまでもクライアントの立場に立ったビジネスコンサルティングモデルを、成功報酬モデル等も見出して、サービス提供をしているファームであるため、どの程度の利益率を目指すかは検討の余地があると考えています。

質問者 [Q]：続いての質問です。業績で苦戦されていても、採用力が依然として高い印象を受けます。社長ご自身のご認識として、こういったところが御社の採用力をもたらしているとお考えですか。

佐谷 [A]：ありがとうございます。おっしゃられているとおりというか、まさに採用力が高い、いろんなファームとバッティングすることはあるのですが、意外とプロレドに決めていただけるコンサルタントの方が多いいのは、エージェントからもおっしゃっていただいています。

それは、プロレドにいるメンバー自体が非常に魅力的で、面接や面談等で実際にディスカッションをしている中で、こういうファームにこういうコンサルタントがいるのであれば、ぜひ自分も一緒に働きたいと思ってもらえることが、採用力につながっていると思っています。

質問者 [Q]：続いての質問です。プロレド単体の営業利益予想は赤字になっているが、採用費以外で大きくかかる見込みの費用はありますか。

佐谷 [A]：採用費以外ではコンサルタントの人件費です。コンサルタントの人件費がかかることはプロジェクトの売上にもリンクしてくるので、そこまで懸念している部分ではありません。

司会 [M]：そのほか、テキストでのご質問はよろしいでしょうか。

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。それでは、退室いたします。

[了]

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



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

