



2021年9月14日

各 位

会 社 名 株式会社プロレド・パートナーズ
代表者名 代表取締役 佐谷 進
(コード：7034 東証第一部)
問合せ先 CFO 柴田 英治
(TEL. 03-6435-6581)

通期業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、最近の業績の動向等を踏まえ、以下のとおり、2021年6月11日に公表しました2021年10月期（2020年11月1日～2021年10月31日）の業績予想を修正することを2021年9月14日開催の取締役会において決議しましたので、お知らせいたします。

1. 当期の連結業績予想数値の修正（2020年11月1日～2021年10月31日）（単位：百万円）

	売 上 高	営 業 利 益	経 常 利 益	親会社株主に帰属 する当期純利益	1 株 当 たり 当 期 純 利 益
前回発表予想（A）	4,349	888	885	634	56円85銭
今回修正予想（B）	3,744	627	611	420	37円95銭
増 減 額（B－A）	△605	△261	△274	△214	
増 減 率（％）	△13.9%	△29.3%	△31.0%	△33.8%	
（参考）前期通期実績 （2020年10月期）	—	—	—	—	—

※当社は、前連結会計年度末においては貸借対照表のみを連結しているため、前期通期実績は記載しておりません。

2. 修正の理由

当第3四半期累計の連結売上高は2,826百万円となり、前回発表予想の売上高の前提を下回ることになりました。この主な要因は下記のとおりですが、当期第4四半期にも同様の要因により売上高に影響が生じることが予想されるため、当期通期の業績予想を修正することになりました。

当第3四半期累計の売上高が前回発表予想の前提を下回ることになった主な要因は、①当社単体のコスト削減コンサルティング事業において、昨今のコロナ禍の影響を大きく受けた顧客業種からの売上高が下振れたこと、ならびに②当社子会社である株式会社知識経営研究所（以下、「知識経営」）が提供している企業向けコンサルティング事業（管理者／リーダー研修、食品安全マネジメントシステムの構築等）において、コロナ禍のため対面研修が遅延、キャンセルとなった等の理由により売上高が下振れたことです。

当第3四半期において顕在化した単体および知識経営の売上高計画未達は、コロナ禍に伴う一時的な業績の伸び悩みと捉えておりますが、他方で本年7月以降にデルタ株による感染拡大が国内でも猛威を振るっており、既に第4四半期の半ばまで差し掛かっていることに鑑みて、第4四半期までコロナ禍の影響が残ることを前提に、通期売上高予想の見直しを行いました。この結果、当期通期の連結売上高予想は前回発表予想対比△605百万円減少して3,744百万円となっております。

今回、当期通期の連結営業利益予想も併せて見直しを行っており、今回修正予想は、前回発表予想対比△261百万円減少して627百万円となっております。当該修正の主な要因は、(A)単体および知識経営の当期通

期の売上高予想の修正に伴い利益減を見込むこと、(B)当社が現在開発中のDXプラットフォーム「プロサイン」の開発費用として前回発表予想で織り込んでいた金額に対して当期通期で81百万円の費用減少が見込まれること、ならびに(C)当第3四半期に計上したプロサイン開発費用の全額を資産計上することになったことです。

上記(B)については、前回発表予想においてプロサインの開発費用を当期通期で約3.8億円と見込んでおりましたが、当初想定よりも業務委託費等を減らすことができ、通期で約81百万円の減少を見込んでおります。

上記(C)については、プロサインを本年6月にソフトローンチして以降、顧客企業からの引き合いが想定を大幅に上回って推移した結果、本年8月末時点において既に117社の導入を完了し、来年10月までの導入社数目標200社を1年前倒しで達成できる見通しです。足元の好調な導入ペースを踏まえ、来期中の課金開始の蓋然性が高まったものと判断し、当第3四半期に計上したプロサイン開発費用の全額をソフトウェア仮勘定として資産計上することになりました。

以上を踏まえまして、当期通期の連結営業利益は627百万円となる見通しとなっております。

(注)業績予想は、現時点で入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因によって予想数値と異なる結果となる可能性があります。

3. 当社の中長期的な成長性と来期の成長回帰

当期売上高に対するコロナ禍の影響が当初の想定を大きく上回る見通しとなりましたが、当社コンサルティング事業の中長期的な成長性は引き続き高いものと確信しております。詳細につきましては、当第3四半期決算に関する決算説明会資料においてご説明しておりますが、当社サービスに対する潜在需要は依然大きく、当社の市場ポジションも強固であると考えております。

また、当第3四半期において、顧客企業数は継続的に増加し、当社が特に重視する企業規模（顧客売上高100億円以上5千億円未満の中堅・大企業）に該当する顧客企業の割合も全体の8割程度まで上昇するなど、当社の顧客基盤は着実に強化されております。加えて、昨年1月に実施した報酬体系の改定が順調に進捗し、リピート受注も堅調なペースで確保できているほか、コンサルタントの新規採用も計画通り進んでいるなど、当社コンサルティング収益の持続的な成長を実現するための事業基盤が整いつつあるといえます。

来期においては、ワクチン接種率の上昇により社会活動が正常化に近づくことが期待されており、これまで延期されてきた大型案件の再開等を通じて、コロナ禍による売上高への影響はボトムアウトするものと考えております。また、営業リード獲得の加速、新事業領域の拡大等の施策を実行することにより、来期には成長軌道に回帰できるものと考えております。

新たな成長の柱として期待されるプロサインについては、足元の好調な導入ペースを受け、来期中の課金開始に向けて現在準備を進めております。プロサインが対象とするBusiness Spend Management(以下「BSM」)領域は、グローバルで急速に普及が進んでいる分野でもあり、まだ黎明期にある国内市場において、当社が同領域のパイオニアとしてマーケット・リーダーとなるべく積極的な事業展開を今後も進めて参ります。

当社コンサルティング事業の持続的な成長とプロサインの急速な事業拡大により、これまで以上に当社全体の中長期的な成長性を向上させていくことに努めて参ります。

以 上