



## 株式会社プロレド・パートナーズ

2022年10月期 第1四半期決算説明会

2022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]	2022 年 10 月期第 1 四半期決算説明会		
[決算期]	2022 年度 第 1 四半期		
[日程]	2022 年 3 月 17 日		
[ページ数]	23		
[時間]	15:30 – 16:07 (合計：37 分、登壇：15 分、質疑応答：22 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]	2 名		
	代表取締役	佐谷 進	(以下、佐谷)
	取締役 CFO	柴田 英治	(以下、柴田)

---

### サポート

日本	03-4405-3160	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

[アナリスト名]\* いちよし経済研究所 吉田 正夫

\*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

---

**サポート**

日本 03-4405-3160 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、2022年10月期第1四半期決算説明会を開始いたします。

最初に、出席者をご紹介します。代表取締役、佐谷進でございます。取締役 CFO、柴田英治でございます。

説明後、質疑応答のお時間といたします。

なお、資料につきましては、弊社ホームページからもご確認いただけます。

それではこれより、2022年10月期第1四半期決算のご説明をいたします。では、よろしくお願いいたします。

Prored Partners

<b>1. 2022年10月期第1四半期決算概要</b>	P3
<b>2. 2022年10月期通期業績予想の修正</b>	P9
<b>3. プロサインの進捗状況</b>	P12

### **Appendix**

<b>A: 高成長BSM市場とプロサインの概要</b>	P17
<b>B: ブルパス・キャピタルの進捗状況</b>	P28

---

### サポート

日本 03-4405-3160 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

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、2022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、決算説明に入らせていただきます。

本日は、ここに挙げる三つについてご説明申し上げます。一つ目が、2022年10月期第1四半期決算概要、二つ目、2022年10月期通期業績予想の修正の件です。三つ目が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。

一つ目、二つ目は私から説明させていただきます。三つ目は後ほど柴田より説明させていただきます。

## 1. 2022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

- ・ P.6記載のとおり、企業物価が歴史的水準まで高騰しており、1案件あたりのコスト削減額が下方圧力を受け始めている
- ・ 製造業向け売上高が堅調に増加した一方で、小売・飲食業向け売上高が前期に続き苦戦

#### 2. プロサイン

- ・ 導入社数は当1Q末時点で約300社へと順調に増加
- ・ 本年6月の課金開始に向けて主要機能の開発を予定通り推進中
- ・ プロサインにかかる資金調達の一環として、総額20億円の借入枠を確保

#### 3. 子会社

- ・ 知識経営： 期初計画どおり進捗。新収益認識基準の適用により、会計上の売上高は期初計画を超過
- ・ ブルパス・キャピタル： 第5号案件となるMURA 株式会社への投資を実行

連結売上高

**752**百万円  
(前期比-15%)

連結営業利益

**30**百万円  
(前期比-86%)

連結投資前EBITDA<sup>1</sup>

**79**百万円  
(前期比-77%)

1. 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

(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

4

一つ目の第1四半期の決算概要です。業績ハイライト、主に三つございます。一つ目、プロレドのコストマネジメントについて大きな環境の変化がございました。企業物価指数が歴史的な水準まで高騰しています。そのためコスト削減率が悪化しており、成果報酬型のサービスであるため、売上にも影響が出ている状況にあります。

#### サポート

日本 03-4405-3160 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は、導入社数が第1クォーター時点で約300社へと順調に増加しています。そして、6月の課金開始に向けても、主要機能の開発を順調に進めている状況にあります。

また、プロサインにかかる資金調達の一環として、総額20億円の借入枠を確保しております。

三つ目、グループ会社の報告ですが、知識経営に関しては期初計画どおり進捗しています。新収益認識基準の適用によって、会計上の売上高は期初計画を超過している状況にあります。環境関連というところもありまして順調に推移しています。

ブルパス・キャピタルに関しては第5号案件が投資、実行されています。

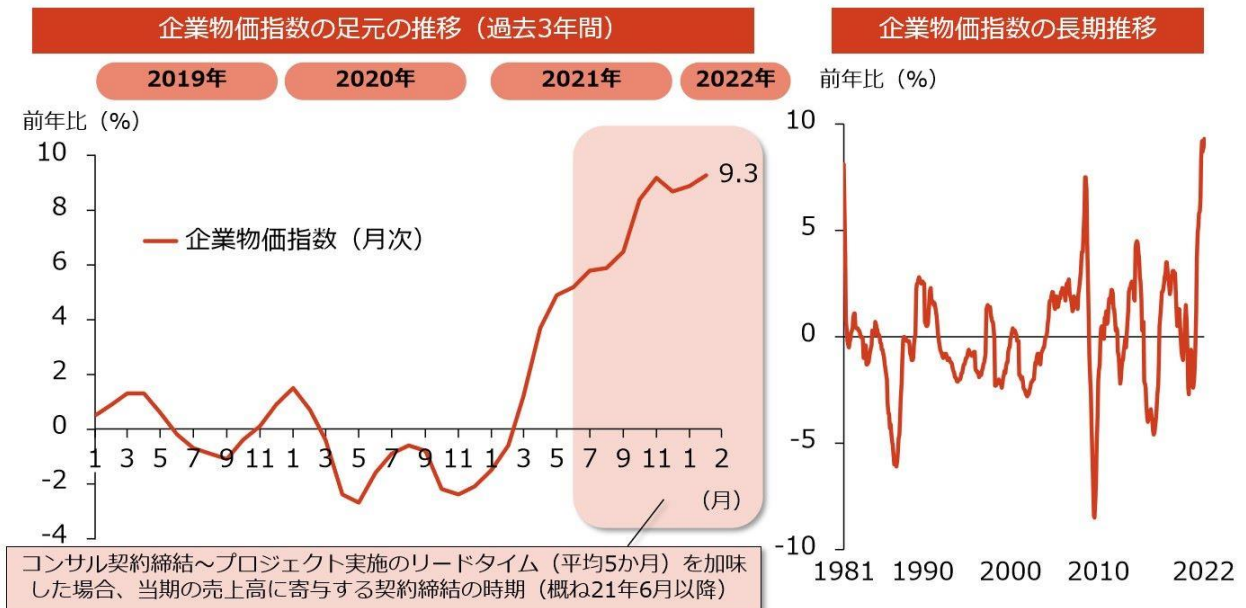
具体的な数字としては、連結売上高7.5億円、連結営業利益3,000万円、連結投資前EBITDAが7,900万円という状況にあります。

## 1. 2022年10月期第1四半期決算概要

Prored Partners

### 約40年ぶりの企業物価インフレ水準

- 日銀が発表した2月の企業物価指数は前年同月比で9.3%上昇（約40年ぶりのインフレ水準）。9カ月連続で前年比5%超の上昇となり、1970年代の石油ショック以来の長期間にわたり高止まり
- ウクライナ侵攻によるエネルギー・コストのさらなる上昇も予想され、コスト削減に対する逆風が強まっている



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

6

具体的に説明させていただきます。P/Lは割愛させていただきます。

## サポート

日本 03-4405-3160 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



先に、今期第1クォーターへの影響、通期業績修正への影響も受けている環境について説明させていただきます。

40年ぶりの企業物価指数が高騰している状況にありまして、われわれのコストマネジメント、成果報酬型のコンサルティングサービスに相当の影響を与えています。

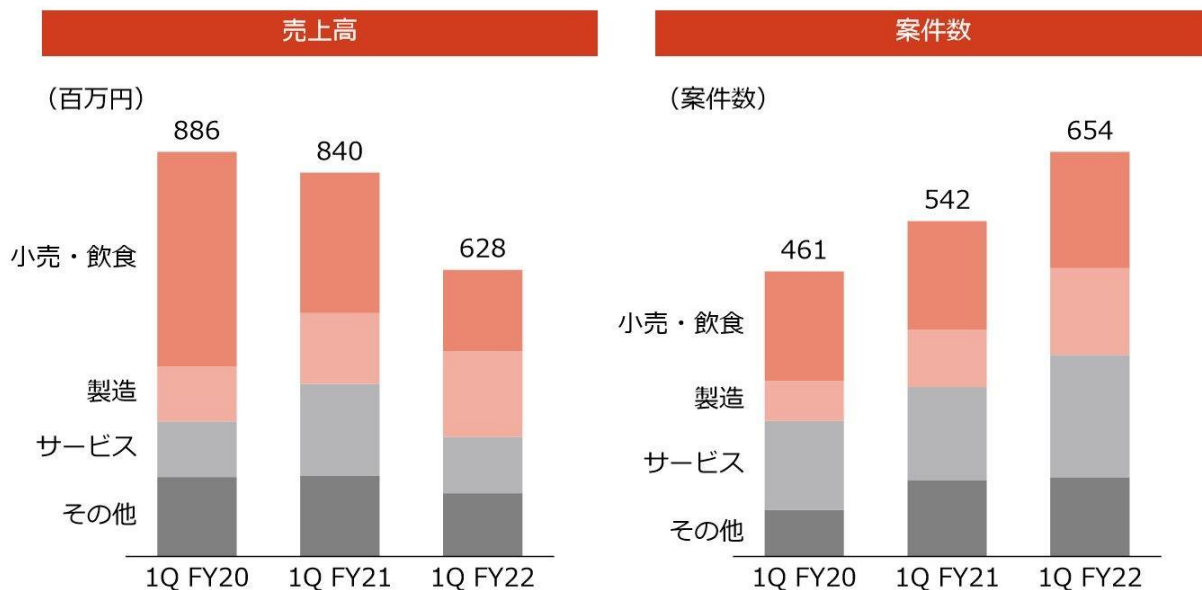
もともとコロナが長引く中で企業物価指数に関しては横ばいという状況が続いておりましたが、ウィズコロナが定着していく中で、消費財がなかなか手に入れにくいことに加え、エネルギー、半導体等含め、物価上昇の兆候が出ていました。秋以降上昇し続けておりまして、最近ではウクライナへの侵攻等により、エネルギーがかなり高い水準に上昇している状況にあり、コスト削減に関しては逆風が吹いている状況にあります。今後もこのインフレが続く状況を想定しております。

## 1. 2022年10月期第1四半期決算概要

Prored Partners

### コストマネジメント | 顧客セクター別売上高の増減

- ・インフレ圧力の上昇により、1案件あたりコスト削減額は縮小傾向。案件数は順調に増加しているが、1案件あたり報酬額の縮小に伴い、売上高は伸び悩んでいる状況
- ・特に、コロナ禍の影響を引き続き大きく受けている小売・飲食業からの売上高の減少が続く



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

7

その中で、現状、コストマネジメントの状況ですが、インフレ圧力の状況にあって、1案件あたり、1プロジェクトあたりのコスト削減率は縮小傾向にあります。中期の計画で発表させていただきましたとおり、リード案件数に関してはいろいろな施策を行っており、案件数は増えておりますが、売上高は減っている状況にあります。

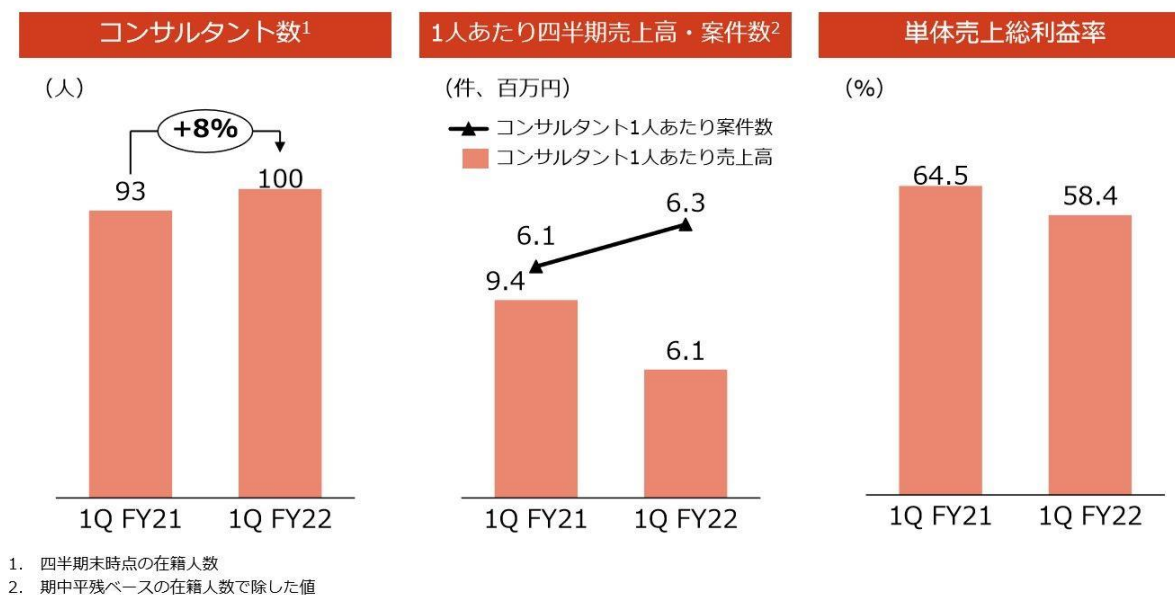
#### サポート

日本 03-4405-3160 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



## 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、離職による自然減を踏まえて、1Q末時点で100名。売上高のモメンタムが落ちていることを踏まえて、人員体制は概ね現状維持を想定
- コンサルタント1人あたり案件数は増えているが、1人あたり売上高は減少。この結果、単体売上総利益率が漸減。1人あたり売上高の早期回復に取り組んでいく



コストマネジメント、コンサルタントの人員数に関しては、離職による自然減があり、採用も行っているのですが、売上高のモメンタムが落ちていることを踏まえて、おおむね現状維持という状況にあります。

コンサルタント1人あたりの案件数は実質増えており、プロジェクトの生産性は上がっています。しかしながら、売上高の生産性で見ると、1人あたりの売上高が減っている状況にあります。

この結果、単体売上総利益率は漸減している状況にあり、何とか1人あたりの売上を回復するための施策を打っていく必要がある状況にあります。

### サポート

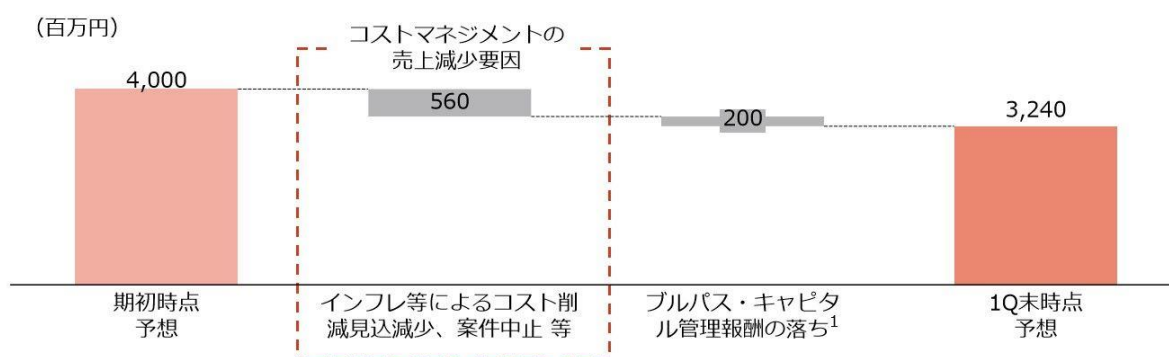
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 連結売上高予想の修正

- 主に以下の要因に基づき、当期通期の連結売上高予想を修正
  - インフレ等によるコスト削減見込減少やそれに伴う案件中止が顕在化
  - 加えて、ブルパス・キャピタルに係る管理報酬<sup>1</sup>につき、当期にファンドの運営方法の再検討を行い、連結売上高を計上することを想定していたが、検討の結果、現行のファンド運営を維持することが最適であると判断し、通期予想を修正
- 当期通期の連結利益予想については、予定通り当2Q決算開示時に公表する予定

### 連結売上高予想の修正に関する要因分解



1. 2021年12月30日に適時開示した2021年10月期決算短信の一部訂正にかかるプレスリリースに記載のとおり、ブルパス・キャピタルが外部投資家から收受する管理報酬について、従来連結売上高に含めていたものの、計上区分見直しの結果、当該報酬を「非支配株主に帰属する当期純利益」に変更することになったもの

続きまして、2022年10月期通期の業績予想の修正の件についてお話しさせていただきます。

連結売上高予想の修正に関してですが、もともと期初時点では40億円を予想しておりましたが、今回、インフレ等によるコスト削減率の見込みの減少、それに伴う案件の中止が、今後顕在化が予想される中で、5.6億円の売上減少を見込んでおります。

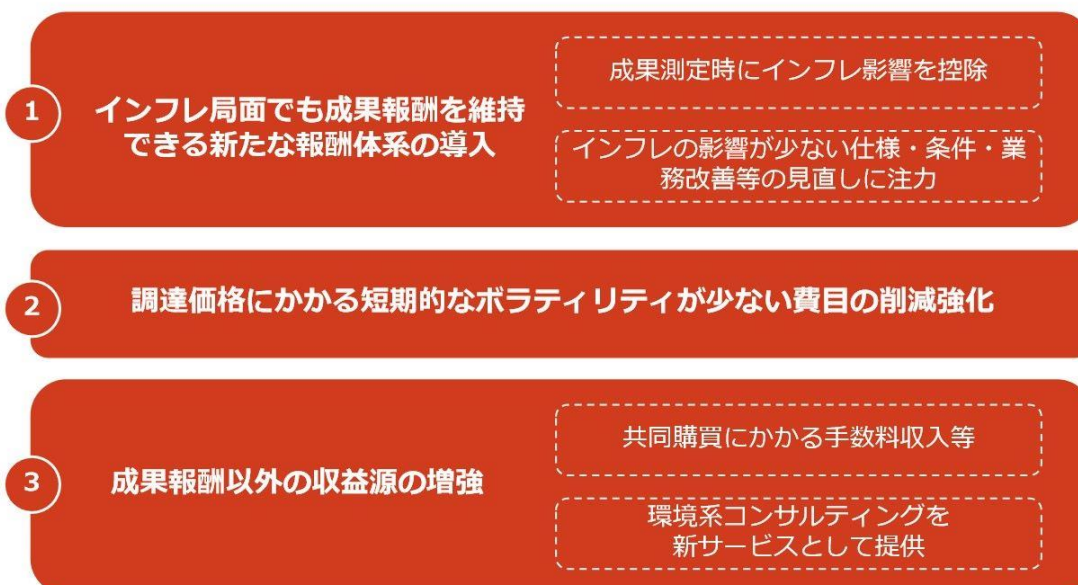
加えて、ブルパス・キャピタルにかかる管理報酬につきましては、当期にファンド運営方法を再検討して売上計上することを検討しておりましたが、現行のファンド運営を維持することが最適であると判断し、通期予想を修正しております。

そういう中、結果的に計画予算を32.4億円に修正いたします。非常に厳しい下方修正になると、申し訳ございません。

### サポート

日本 03-4405-3160 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

## インフレ局面に対処するための収益改善策



**足元で急速に進行するインフレは、コスト削減に対する潜在的な顧客ニーズを増やす効果も期待され、新たな収益モデルの早期確立を通じて収益の安定化を図る**

そういった中で、インフレ局面に対処する収益の改善策として、直近で考えられることに関しては施策を打っていくと考えております。

主に三つございます。インフレ局面でも成果報酬を維持できる新たな報酬体系の導入、具体的には成果報酬測定時にインフレの影響を控除するという進め方です。また、インフレの影響が少ない、基本的にインフレの影響を受けない仕様・条件・業務改善等の見直しに注力します。

二つ目に関しては、調達価格にかかる短期的なボラティリティが少ない費目、コスト削減の強化です。単価に影響の出ないコストに関する強化を進めてまいりたいと考えております。

三つ目、成果報酬以外の収益源の増強です。共同購買等の手数料収入等の強化、また、環境系コンサルティングを前期から進めてきたのですが、それを強化していくというところを進めております。

足元で進行しているインフレに関しては、もちろんコスト削減に対する潜在的なニーズでや、購買管理という意味では、プロサインにとってプラスというところも期待されると考えてはいます。一

## サポート

日本 03-4405-3160 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

方で、業績が厳しい状況であるのは間違いないために、引き続き抜本的なビジネスモデルを改善できるよう、見直せるよう、進めていきたいと考えております。

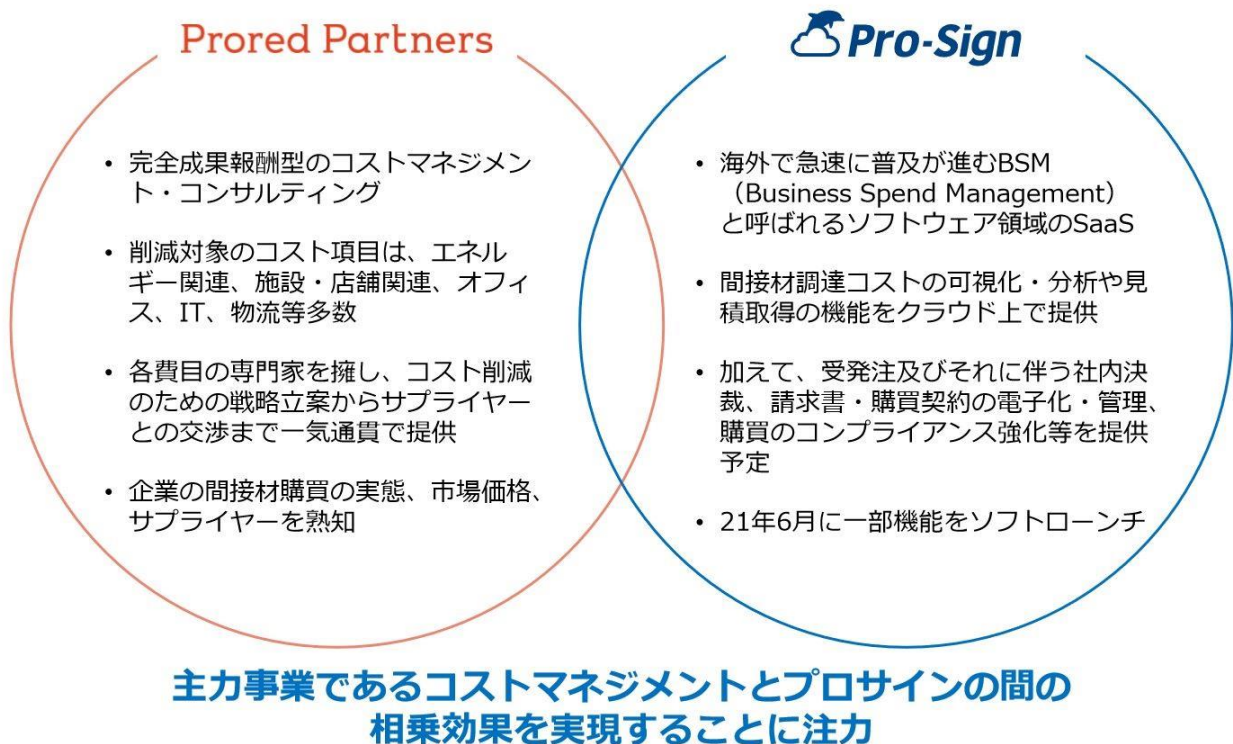
以上、2022年10月期業績予想の修正の件についてご説明させていただきました。

続きまして、プロサインの進捗状況につきましては、柴田よりご説明させていただきます。

### 3. プロサインの進捗状況

Prored Partners

## 当社の今後の企業価値拡大を支える2つの成長エンジン



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

13

**柴田**：私、柴田からご説明申し上げます。

プロサインはビジネス・スPEND・マネジメントというソフトウェア領域における SaaS 事業でございます。

端的には、企業の間接材購買の効率化、コスト削減を実現するためのプラットフォームであり、昨年度より開発投資を本格化してまいりました。これまでもご説明しているとおりでありますが、当社祖業であるコストマネジメントと大きなシナジーが期待されておりまして、このプロサイン需要を中期的に大きく伸ばすことが、当社の成長戦略において非常に重要なウエートを占めております。

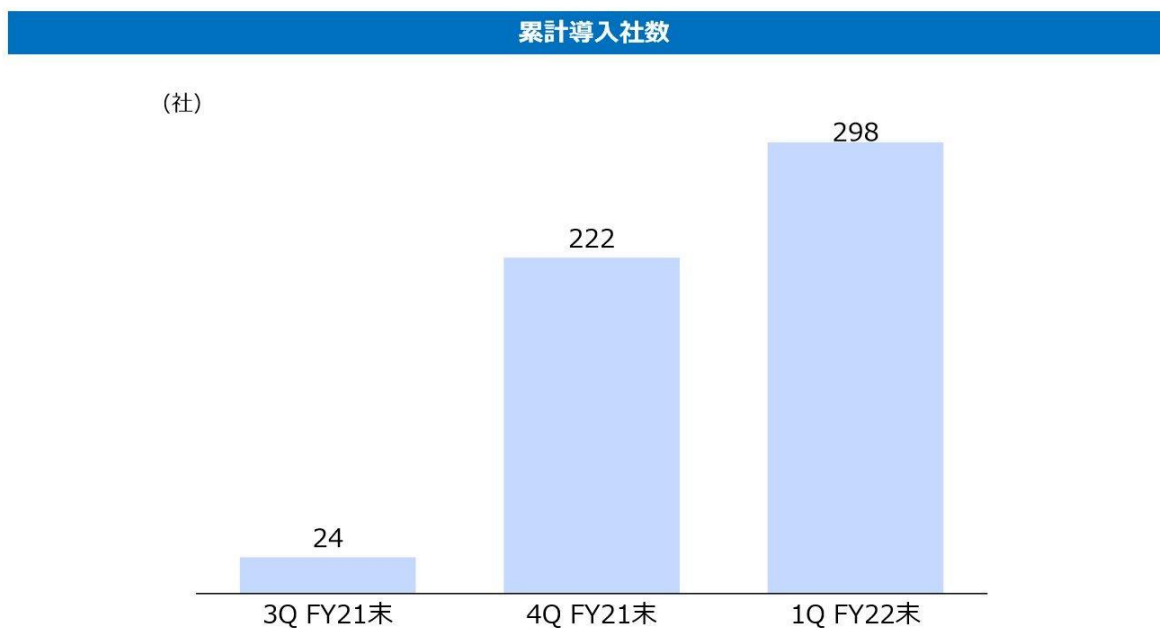
#### サポート

日本 03-4405-3160 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 | 導入社数に関するアップデート

- 顧客企業から引き続き強い引き合いを頂いており、本年1月末時点において約300社の導入が完了



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved..

14

プロサインの導入社数に関するアップデートでございます。

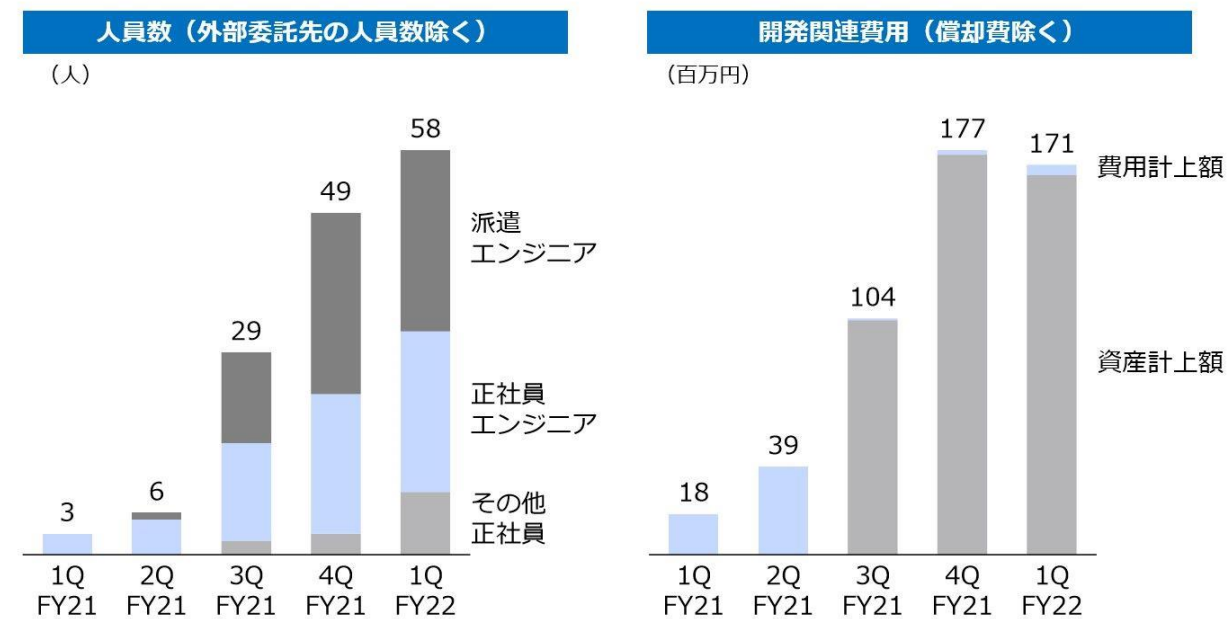
昨年6月のソフトローンチ以降、順調に導入社数を伸ばしておりまして、前期末時点から約80社増加しております。新規導入顧客の大部分は、コストマネジメントコンサルティング事業の新規顧客が中心であり、コンサルティングを起点として、デフォルトでプロサインを導入していただく流れをきちんとつくれているものと考えております。

## サポート

日本 03-4405-3160 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

## プロサイン | 人員数および開発関連費用の状況

- 正社員・派遣エンジニアの人数は着実に増加。そのほか、カスタマーサクセスに従事する人員も新たに採用
- 当1Qにおいて、前期下半期同様に、プロサイン開発関連費用の大部分を資産計上



(C) PRORED PARTNERS All Rights Reserved.. 15

プロサインの開発の状況です。開発につきましても順調に進捗をしております。

ページの左側ですが、エンジニアを中心としたプロサイン関連の人員数をお示ししております。正社員のエンジニアや、カスタマーサクセスの人員の採用も着実に増えておりまして、計画上想定している人員体制をおおむね確保できております。

ページの右側です。開発関連費用の推移をお示ししております。前期第3四半期以降、開発関連費用の大部分を資産計上してございまして、当第1四半期におきましても同様となっております。

### サポート

日本 03-4405-3160 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



## プロサインにかかる総額20億円の資金調達（借入）を実施

<p>調達総額（借入枠）</p> <h1>20億円</h1>	}	みずほ銀行様、三菱UFJ銀行様からそれぞれ10億円ずつの借入枠を確保
<p>借入期間</p> <h1>7年3ヶ月</h1>	}	引き出し可能期間2年3ヶ月の後に5年間で均等弁済
<p>資金使途</p> <h1>プロサインに限定</h1>	}	今後2年強の間に当社が投資するプロサイン関連費用（主に開発費用）に限定
<p>財務コベナント</p> <h1>財務のフレキシビリティを担保</h1>	}	財務コベナントは純資産維持条項（前期末の単体純資産の額の75%以上を維持）のみ

**手元資金は潤沢だが、確定的に必要となるプロサイン関連費用を調達することで財務基盤をさらに強化**

プロサインに対する成長投資を今後加速させる上で、当社全体の財務の柔軟性を確保する観点から、総額20億円の資金調達を行うことを決定いたしました。

資金調達の方法は、みずほ銀行様、三菱UFJ銀行様より、10億円ずつご融資をいただくというものです。プロサインに対する成長投資は今後2年間にわたり継続的に見込まれることから、アップフロントで20億円を引き出すのではなく、最初の2年3カ月間にコミットメント期間として、プロサインにかかる支出に応じて順次引き出しをさせていただくことになっております。

この20億円の借入の資金使途はプロサイン関連費用に限定されております。2年3カ月後に、その時点で借入残高をタームローンに自動的に切り替えまして、その時点から5年間にわたり均等弁済を行うというものです。当初の引き出し時点から数えると、7年3カ月間という長期の借入期間となります。

財務制限条項も限定的であり、当社の財務の柔軟性を確保する上で、魅力的な調達条件を実現できたものと考えております。

### サポート

日本 03-4405-3160 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

手元現預金は現在 40 億円を超えておりますが、十分な手元流動性を確保しているというものはございませけれども、プロサインに対する成長投資にかかる資金調達を別途手当てすることによって、M&A を含め、プロサイン以外の成長投資に対しても今後機動的に対応できるものと考えております。

以上がご説明となります。

**司会**：説明は以上となります。

---

#### サポート

日本	03-4405-3160	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



## 質疑応答

---

**司会 [M]**：質疑応答に移ります。

吉田様、ご質問をお願いいたします。なお、質問は1問ずつお伝えください。

**吉田 [Q]**：お世話さまです。いちよし経済研究所の吉田です。ご説明ありがとうございました。いくつかあります。よろしくお願いします。

想定外のインフレというご説明があったのですが、スライド6ページ目のグラフを見ると、最近ではウクライナ情勢があつて、さらにいうところはありますけども、このトレンドは、結構前から出ているのかなということ。

何が申し上げたいかと申しますと、リスクに対して対応が後手に回っている印象があつて。新型コロナのときもそうですけど、顧客側がリストラをやることによって、事業継続ではなく、やめるほうでのコスト削減ということで、ちょっと想定外だったところもあるんですけど。それが顕在化したのがちょっと後ろになっている気がして。この辺について、もう少しご説明いただきたいんですけど。

やはり業績予想修正のスライドでもあったとおり、案件中止や、そういう交渉ごとのところで発現するのが遅くなっているのか、もう少しリスク発生に対してスピーディーに対応できるようなことができないかどうか、この辺についてまずは教えていただけますか。

**佐谷 [A]**：ご質問ありがとうございます。そうですね、そういう意味で言いますと、もちろんリスク発生に対するわれわれのその判断に落ち度があつたというのはあると思います。

もう一つ、われわれのビジネスモデルとして、コンサル契約締結からプロジェクト実施のリードタイム、平均5カ月とありますが、実質半年近いプロジェクトまでの期間がありまして。契約前に無料で分析をしているのですが、そこから考えると、9カ月ぐらいのリードタイムがある。それが今、実際コスト削減を実施する中で顕在化してきたという部分もございます。

**吉田 [Q]**：そうすると、その9カ月の間に、リスクが高まっている案件についてはちょっと見直すといえますか、契約がもしかしたらなくなるかもしれないという赤信号というようなサインが、何かしら出てもおかしくないかと思うんですけど。そういったところはどうか対処したらいいでしょうか。やはり契約してからでないかというのは分かりにくいのか。

---

### サポート

日本 03-4405-3160 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





**佐谷 [A]**：それに関して、昨年も、例えばエネルギーの高止まりみたいな、1月ぐらいにすごくエネルギーの値段が高騰した等のこともあり、われわれもそこは経験して、大体どのタイミングで落ち着いて、どのぐらいのバッファというか、リスクを見込んでおればいいのかというのは把握していたつもりはあったのですが。今回は、まずそれ以上の、要は下がらない状況に今あると、上がり続けているというところと。

そこのリスクの把握ですが、おっしゃるとおり11月、12月、1月で、徐々に顕在化してきた。それこそ、例えば、今ある費目によっては直近1カ月前ですと、われわれは、クライアントから受注して3割は削減できると思っていたものが、今だと1割ぐらいしか下がらない等、1カ月でかなり状況が変わってきているというのがあります。そういう意味では、想定していた以上のマーケット環境の変化というのは受けている状況です。

**吉田 [Q]**：分かりました。そうすると、スライドの11ページ目でしょうか、今後の収益改善策というところですか。

具体的な業務内容を、そこまで詳しく把握しているわけではないので非常に恐縮ですけど。例えば外部から見ると、ある企業が電力を買っていましたというところで、何かしらのベンチマークがあるようなものであれば、ベンチマークに対していくら安くなるというのであれば、ベンチマークが上がった分は、たとえインフレ圧力があっても、ベンチマークに比べて今までこれぐらいしか減らなかったのが、これだけ減るようになりましたとすれば、その成果は確保される気がするのですが。そういった取引にはならないのですか。

**佐谷 [A]**：そうですね、そうそういう取引に今後していくべき、一つ目の施策として、成果測定時にインフレの影響を控除する等は、今、進めているところです。

**吉田 [Q]**：それは、かつてそのベンチマークで見ると、そういうコスト削減はなかったのですか。

**佐谷 [A]**：いや、費目によって一部あったのですが、全てではないです。本当に部分的に限られていました。

**吉田 [Q]**：分かりました。ありがとうございます。大きく2点目ですが、コンサルタントの稼働率について教えていただければと思うんですけど。

8ページ目のスライドで、コンサルタント数、実際、前期末が109名だったので、減っているわけですね。

**佐谷 [A]**：はい。

---

#### サポート

日本 03-4405-3160 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



**吉田 [Q]**：その中で、今、実際に稼働率がどうなっていて、状況が良いときには、すぐにでも稼働できるという、フル稼働が御社のビジネスモデルだったと思いますけれども、今の状況はどうなっているのでしょうか。

**佐谷 [A]**：そういう意味では稼働率は高い状況にあります。7 ページにあるように、案件数に関しては増えておりますので。

**吉田 [Q]**：分かりました。どこと比べるかにもよりますが、去年よりは高くなっているんですけど、これは通常のレベルでもフルに近いという形ですか。

**佐谷 [A]**：そうですね。比較的かなり高い。もちろん、とはいえ案件の取捨選択はできますので、稼働率が高いからといって金額規模の大きい案件を優先的にやっていく等の工夫は可能な状態ではあります。

**吉田 [Q]**：分かりました。当面、インフレ傾向が続くということで、今後のコンサルタント数について、現状維持というところですが、どういうふうにしていくか、もう少し収益改善に向けて教えていただければと思うのですが。

**佐谷 [A]**：11 ページでお示したところをまず速やかに進めていって、プラスアルファのところは第 2 クォーター以降でいろいろとお示していければとは考えております。

**吉田 [Q]**：分かりました。ありがとうございます。最後にプロサインについてですが、20 億円の借入枠をつくったというところですか。先ほど柴田様からのご説明があったように、豊富なキャッシュがあるとは思いますが、そこまで要らないかとは思ってたのですが、やはりプロサインの総額は、結構これからかかっていくもののでしょうか。イメージ感ですね。

先ほど、この第 1 四半期のプロサインの支出が 1 億 7,100 万、15 ページ目ですか。ここからどう開発関連費用が増えていくかのイメージについて。資産計上になるか、費用計上になるかが、まだ見通せないかもしれませんが、関連費用については全体では 2 クォーター、3 クォーターとどんな形で、年間ではどんなイメージか。20 億円という数字と絡めてご説明いただければと思うのですが。

**佐谷 [M]**：では、この質問に関しては、柴田より回答させていただきます。

**柴田 [A]**：今のご質問にご回答させていただきます。確かにこの第 1 四半期にかかったプロサイン関連費用は 1 億 7,000 万円程度ですが、一部、第 1 四半期に予定をしていた費用が第 2 四半期以降に期ズレを起こしているものもありますので、ランレートで見ますと 1 億 7,000 万円よりは多い水準が四半期でかかってくると考えております。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 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



先ほど申しあげましたとおり、この20億円は、今後2年3カ月間の間に引き出しをするものでして、なおかつその引き出しの対象がプロサインにかかる費用を見合いとするものだということになっております。

従いまして、基本的にはこれから2年3カ月間で20億円相当の投資を、プロサインに対して行っていくと考えているものでございます。

**吉田 [Q]**：分かりました。ありがとうございます。あとは、プロサインは、確か6月にローンチするというので、大体、課金対象が10月末に100社というところで、そちらに向けてのイメージは、その後いかがでしょうか。

**佐谷 [A]**：そちらに関しては順調に進めている状況であります。

**吉田 [M]**：分かりました。ありがとうございます。以上です。

**司会 [Q]**：続いて、質問を読み上げさせていただきます。

コストマネジメントで最も影響を受けている費目は何でしょうか。

**佐谷 [A]**：この質問は私から回答させていただきます。そういう意味で言うと、エネルギー、あとは消費財系です。原油等に影響を受けるもので、あと半導体関連に関連するものは一定の影響を受けております。

**司会 [Q]**：続いての質問です。

インフレ影響を除いた報酬体系の導入検討は、今後の新規案件が対象となりますか。既存の案件についての収益確保策はありますか。

**佐谷 [A]**：それに関しても、今後の新規案件のプロジェクトということになり、一部既存でも実施はしておりますが、業績に与えるほどのものではございません。

**司会 [Q]**：続いての質問です。インフレによりコスト削減見込みが減少するというのは、初年度売上のことか、それとも2年目以降の部分のことでしょうか。2年目以降の部分の場合、今後どの程度追加的な下振れがあり得ますか。

**佐谷 [M]**：この質問に関しては、柴田より回答させていただきます。

**柴田 [A]**：私からご回答差し上げます。1年目の収益に対する影響か2年目以降かというご質問かと思えますけれども。お答えとしましては、いずれのケースもあるというものでございます。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 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



まず、初年度売上高への影響につきましては、先ほどのご説明にもありましたとおり、エネルギーコストを中心に、コスト削減率が従来の水準よりも体感値で4~5割程度下がっているというものでございます。その結果、初年度報酬が一定の下方圧力を受けていると考えています。

2年目以降の報酬につきましては、一部の案件について、サプライヤーから値上げの要求が私どものお客様に対して来ています。

私どもとしましては、この値上げ要求に対して防衛をするために、既存、それから他のサプライヤーと交渉を行うわけですが、こういった市場局面ですと、どうしても値上げ要求に対して防衛しきれない場合もございまして、その場合には当社の報酬は一定の調整を受けることになります。

今後の追加的な下振れにつきましては、エネルギーコストの高騰が続いておりますので、追加的な下振れが絶対にはないとは申し上げられないのですが、当社としましては、できる限り値上げ防衛に努めることで、追加的なインパクトを最小限にとどめるようにしたいと考えております。

**司会 [Q]**：続いての質問です。修正後の売上高予想はどの程度の確からしさか教えてください。もう一段の下方修正はないのでしょうか。

**佐谷 [M]**：この質問に関しても、柴田より回答させていただきます。

**柴田 [A]**：お答えをいたします。今回発表させていただきました修正後の業績予想につきましては、一定の収益改善施策の効果を織り込んでおります。このために修正後の売上高予想の全額が確定しているわけではございませんので、一定の不確実性が残ることは事実でございます。

当社としましては、今回の修正後の売上高予想を確実に実現すべく、最大限努力をしていきたいと考えております。

**司会 [Q]**：続いての質問です。若いスタッフをうまく活用するのが御社の強みだと認識しています。インフレ局面が常態化する中で、経験の浅い若いスタッフを活用するやり方、人のリソースを使う面でやり方がどう変わっていくと想定しているのか。変わらずに済むものなのか、現時点での想定を教えてください。

**佐谷 [A]**：若いスタッフが活躍する場というところで、そのご意見は非常にありがたいところです。

インフレ局面や、会社の業績の厳しいときにかかわらず、やはり本来は経営層がいかによりしっかりした戦略をもって、かつ方向性を提示して、働く環境として良い環境を提供できるかに尽きると思っております。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 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



なので、その本質的なところは変わらないと思いますので、業績動向や、状況にかかわらず、基本的なところはしっかりとこれまでとおりやってきたように、変わらず、本質的なところを変えないで環境を提供していければと思っております。ありがとうございます。

**司会 [Q]**：続いての質問です。中期経営計画の初年度が未達になるということですが、中計は取り下げるのでしょうか。

**佐谷 [M]**：中計に関しては、柴田より回答させていただきます。

**柴田 [A]**：ご回答申し上げます。中計初年度の売上高に下振れが生じておりますので、中期的な影響を考慮する必要があると考えております。現時点では来期以降に収益環境が回復することを期待しておりますので、直ちに中計を見直すということは想定をしておりませんが、当期実績の進捗状況ですとか、来期売上高の見通しにつきまして、慎重に検討を続けまして、継続的にモニタリングを行っていきたいと考えております。

**司会 [Q]**：続いての質問です。今回の総額 20 億円の借入調達を踏まえると、手元現預金の高い道が不明確になると思われれます。株価低迷の状況もあり、積極的な株主還元策を行うべきと思いますが、いかがでしょうか。

**佐谷 [M]**：財務に関わる部分ですので、柴田より回答させていただきます。

**柴田 [A]**：ご回答申し上げます。今回、借入調達を行った最大の理由は、当社の成長戦略上非常に重要なプロサインの開発費用を調達することによって、当社の財務の柔軟性を維持することにあります。

このために、手元資金は自己株式取得や配当に充当することではなく、今後顕在化する可能性のある M&A を含めた追加的な成長施策に対して充当していきたいと考えております。

従いまして、自己株取得と配当といったところは現状では考えておりません。以上でございます。

**司会 [Q]**：続いての質問です。インフレの影響を受けがたい成果報酬体系を導入した場合に、逆にデフレ局面では成果報酬が減少する可能性があるようにも思います。いかがでしょうか。

**佐谷 [A]**：ありがとうございます。おっしゃるように、まさにそこはあるとは認識しております。そのため、今後はインフレ、デフレに限らず、機動的に対応すること、あとはプロサイン等のストック型ビジネスによって、これまでぐらいの影響を受けないようなビジネス収益モデルをプロレド自体がつくっていくことが大事だと考えております。

**司会 [M]**：その他、ご質問はよろしいでしょうか。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 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



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、2022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	03-4405-3160	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をしてはなりません。

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 03-4405-3160 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

