

# Prored Partners

株式会社プロレド・パートナーズ

## 2021年10月期 第2四半期 決算説明資料

東証一部（証券コード：7034）

thinkOut

2021.6

## FY2021 2Q Financial Results

1. 2021年10月期 第2四半期 決算概要 P3

## FY2021 Forecast

2. 2021年10月期 業績見通し P13

## Growth Strategy Relating to Pro-sign

3. プロサインに関する成長戦略 P18

## Update on PE Investing and Stock Buyback

4. ブルパス・キャピタルと自己株式取得の進捗状況 P27

Appendix 1: 2021年10月期 第2四半期決算 補足資料 P32

Appendix 2: 当社のビジネスモデル P36

FY2021 2Q Financial Results

1. 2021年10月期 第2四半期 決算概要

## 業績ハイライト

1. 売上高は順調に推移し、計画通りに着地
2. コスト削減のDXを実現する自社プラットフォーム（「プロサイン」）の開発投資を本格化した結果、営業利益は計画を下回る
  - 顧客からの強い引き合いを踏まえ、期初計画より開発投資を加速
  - プロダクト開発やエンジニア採用が順調に進んでおり、下半期にはさらに投資を積み増す予定

## 2021年10月期 第2四半期 業績

	(連結)		(単体)
売上高	20.9 億円	売上高	18.3 億円
営業利益	5.6 億円	営業利益	5.9 億円
投資前 EBITDA <sup>1</sup>	7.1 億円	投資前 EBITDA <sup>1</sup>	7.2 億円

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の。単体ベースの金額は、概ねコスト削減コンサルにかかる利益を表す

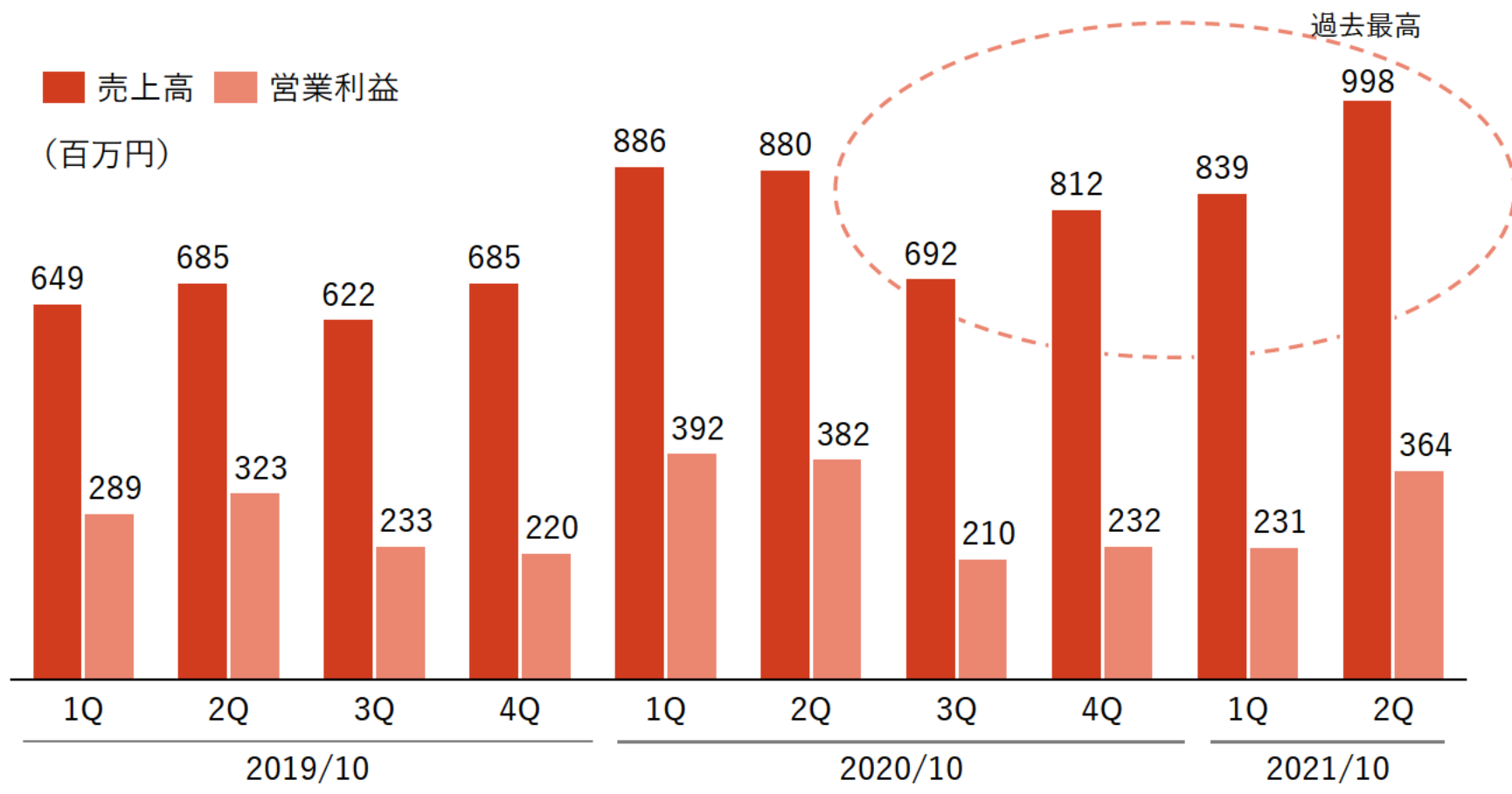
## P/Lサマリー（プロレド単体）

(単位：百万円)

	2019年10月期 (実績)	2020年10月期2Q (実績)	2020年10月期 (実績)	2021年10月期2Q (実績)	対前同期比 増減率 (%)
売上高	2,641	1,766	3,270	1,838	+4.1%
売上原価	595	431	924	580	+34.6%
原価率	22.5%	24.4%	28.3%	31.6%	
売上総利益	2,046	1,334	2,346	1,258	△5.7%
粗利率	77.5%	75.5%	71.7%	68.4%	
販売費及び一般管理費	980	560	1,130	662	+18.2%
販管費比率	37.1%	31.7%	34.6%	36.1%	
営業利益	1,065	774	1,216	595	△23.1%
営業利益率	40.3%	43.8%	37.2%	32.4%	
投資前EBITDA	1,072	824	1,250	724	△12.1%
投資前EBITDA/売上	40.5%	46.6%	38.2%	39.3%	
経常利益	1,046	745	1,189	572	△23.1%
税引前当期純利益	1,046	745	1,189	573	△23.1%
当期(四半期)純利益	682	516	869	397	△23.1%

## 売上高 営業利益 四半期推移（プロレド単体）

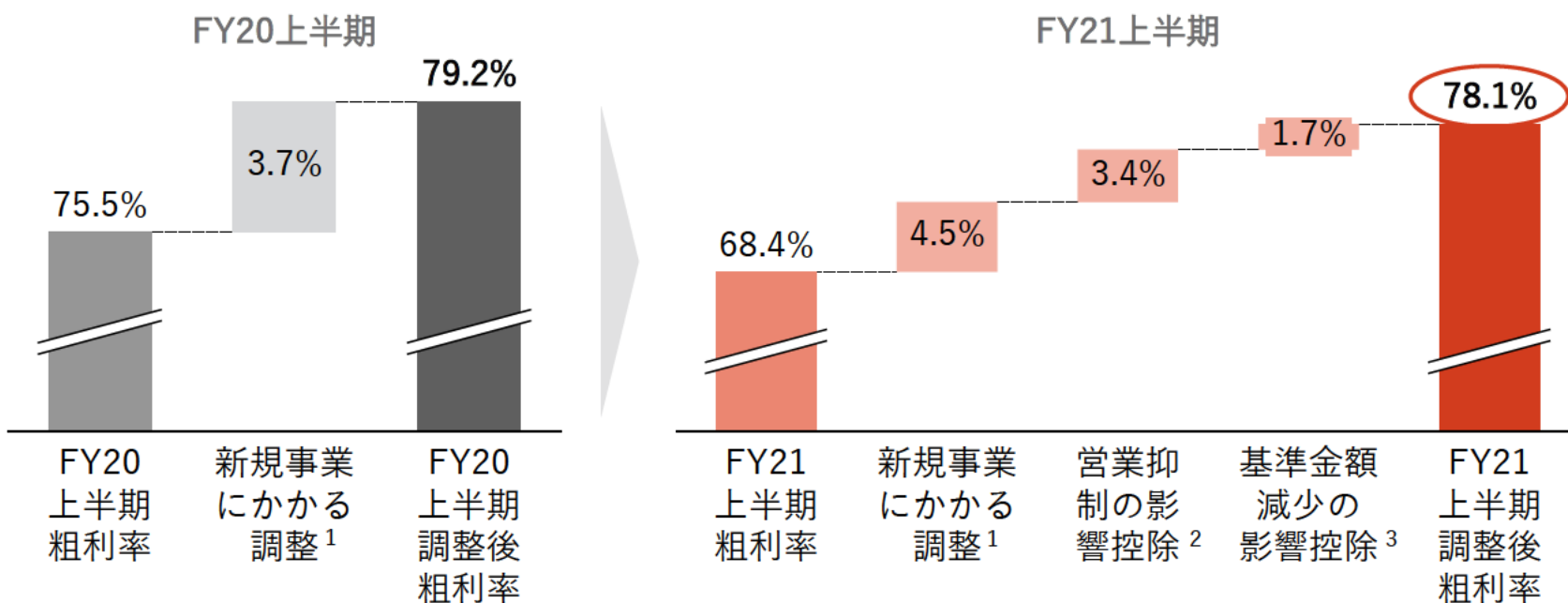
売上高は新型コロナウイルス感染症の影響が一番大きかった前第3四半期から力強い回復途上にあり、当第2四半期の売上高は過去最高水準に到達



## (単体) コスト削減コンサルの実力値ベースの粗利率

当上半期の単体粗利率に含まれる新規事業とコロナの影響を控除すると、コスト削減コンサルの当上半期粗利率は、前上半期の水準とほぼインラインで着地

### 粗利率の要因分解



1. 新規事業（BPR、売上アップ等。プロサインにかかる投資は全額販管費計上のため含まれない）にかかる損益を控除
2. 昨年4～5月にかけて1回目の緊急事態宣言により営業活動を大幅に抑制し、当初想定していた売上が計上できなくなったことによるインパクトを控除
3. 在宅勤務の増加等により顧客企業側で負担する間接コストが減少していることに伴い、成果報酬を計算する上での基準金額（一般的にはプロジェクト開始前1年間の費用実績）を引き下げるケースがあったことによるインパクトを控除

# ビジネスモデルの着実な進化によりプロレド3.0の世界を実現

プロレド  
3.0

プロサイン導入により、企業のコスト管理にイノベーションをもたらす  
コンサルティングのデジタル化・オートメーション化により更なる  
顧客満足度向上を実現



コンサルティングのDX化

SaaSとしての収益多様化

プロレド  
2.0



当社コンサルのノウハウを提供し、  
投資 → バリューアップというサイクルを加速

プロレド  
1.0

Prored Partners

コストマネジメント及び周辺領域（PMI・環境・  
自治体）のサービス拡充



## プロサイン： プロダクト開発の狙い

当初は当社コンサルの差別化、効率化を図るツールとして、コンサル案件で導入。  
その後SaaS機能をさらに強化し、単体の製品として収益化を実現していく

### 1 短～中期的



×

コンサル

購買情報のデータ化・可視化  
市場価格との比較によるコスト  
削減余地の把握

コンサル案件でセット導入  
1か月かかっていた分析が2日に短縮  
コンサルの差別化・効率化  
に大きく寄与

### 2 中～長期的



×

SaaS

より高度なコスト分析  
企業の透明化を図り、コスト適正化  
とガバナンス強化を実現

コンサル取引の有無に関わらず  
SaaSとして収益化  
(コンサルでリーチしにくい  
顧客企業も対象)

## 1 コンサル案件でのセット導入の効果

コンサルティング&デジタルにより、実現される世界



コストマネジメント  
のクオリティ強化

DBの分析から単価・量だけでなく、過剰・過小スペックの適正化、必要コストの分析が可能



コンサルティングの  
オートメーション化

これまでマニュアル作業で調査を行っていたものをオートメーション化。コンサルタントの生産性向上



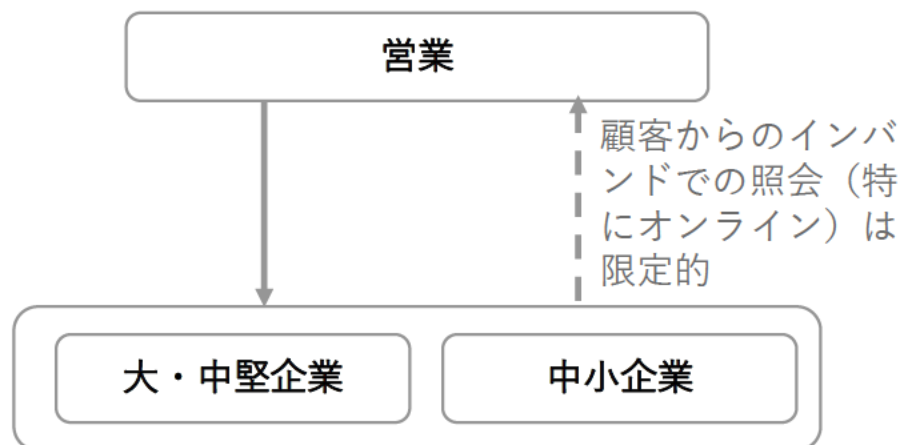
クライアント  
開拓力向上

中堅・大企業のコンサルティングの入札案件において勝率アップ

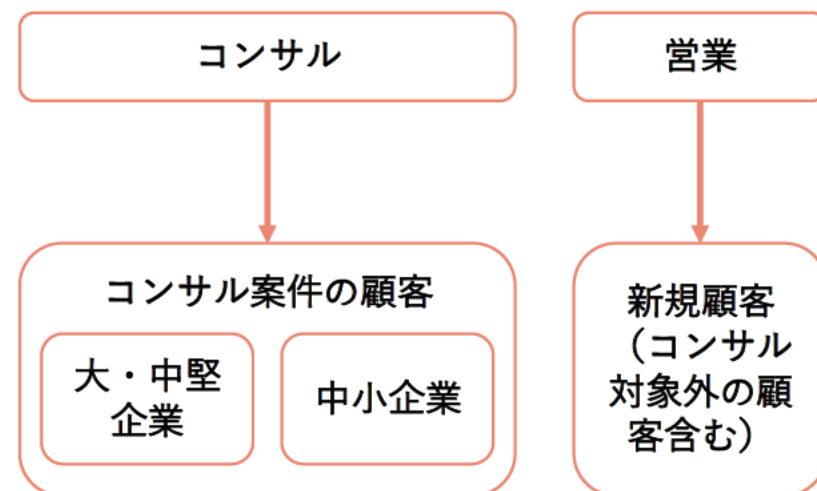
## 2 SaaSとしての拡販： 当社コンサルをレバレッジ

コンサル案件において、顧客企業にプロサインを導入できるため、一般的なSaaSよりも早期に導入拡大を実現。特に難易度の高い大・中堅企業に強み

一般的なSaaS営業



当社のコンサル営業



低い成約率  
(特に大・中堅  
企業)

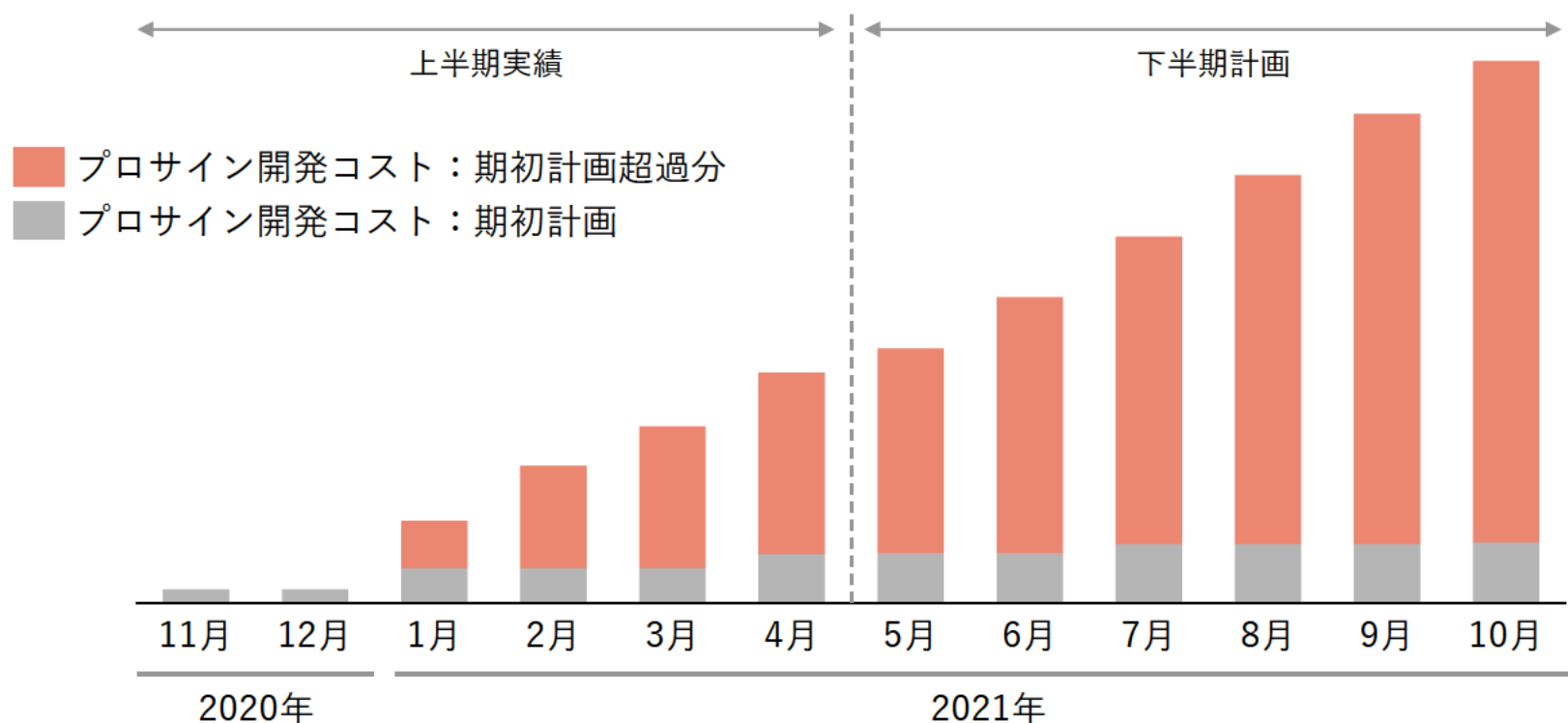
長いリード  
タイム  
(1年以上)

コンサル案件  
の大部分で  
セット導入

セット導入の  
リードタイム  
は数か月

## プロサイン開発投資と業績へのインパクト

- プロサイン開発投資は、当期通期で合計約3.8億円となる見込み。当期下期から投資加速
- 当該投資の大部分は期初計画に織り込んでいなかったため、通期の連結・単体営業利益に対して下方修正要因となる（P.14記載の当期業績予想の修正は、主に当該先行投資によるもの）



FY2021 Forecast

## 2. 2021年10月期 業績見通し

## 2021年10月期 業績見通し

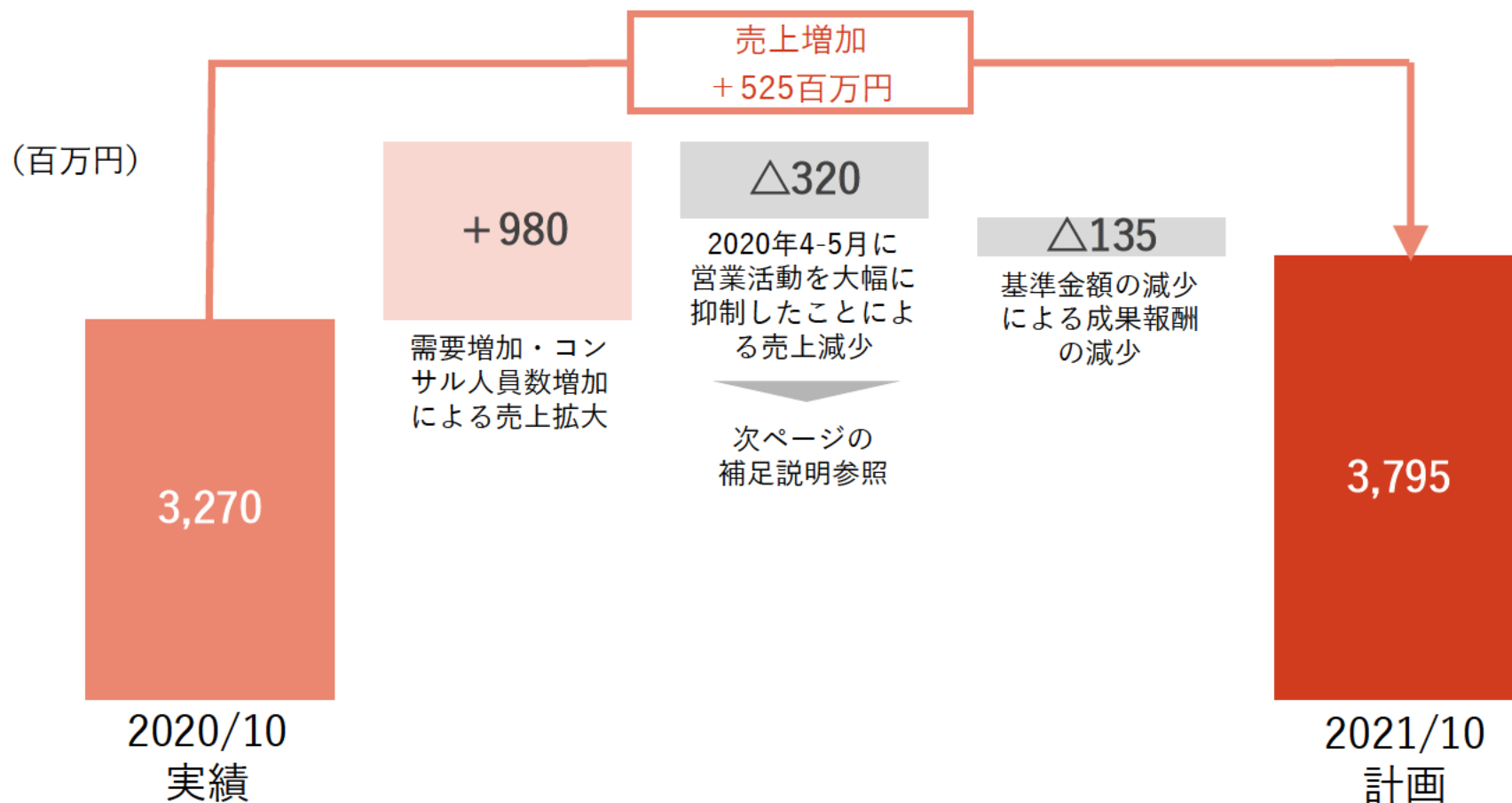
2021年10月期業績見通しについて、今回下方修正を実施。下方修正の内容は、主にプロサインへの投資増（期初計画時比で約3.2億円）に伴い、各段階利益が減少するもの

(単位：百万円)

	2020年10月期 (実績)	2021年10月期 (今回予想) ②	2021年10月期 (前回予想) ①	差額	増減率 (%) ②-①/①
(連結)					
売上高	—	4,349	4,349	—	—
(内訳) プロレド	—	3,795	3,795	—	—
その他	—	554	554	—	—
営業利益	—	888	1,264	△376	△29.8%
投資前EBITDA	—	1,357	1,379	△22	△1.6%
EBITDA/売上高	—	31.2%	31.7%		—
(単体)					
売上高	3,270	3,795	3,795	—	—
営業利益	1,216	936	1,312	△376	△28.7%
営業利益率	37.2%	24.7%	34.6%		
投資前EBITDA	1,250	1,406	1,416	△10	△0.7%
投資前EBITDA/売上	38.2%	37.0%	37.3%		

## プロレド単体の売上計画について

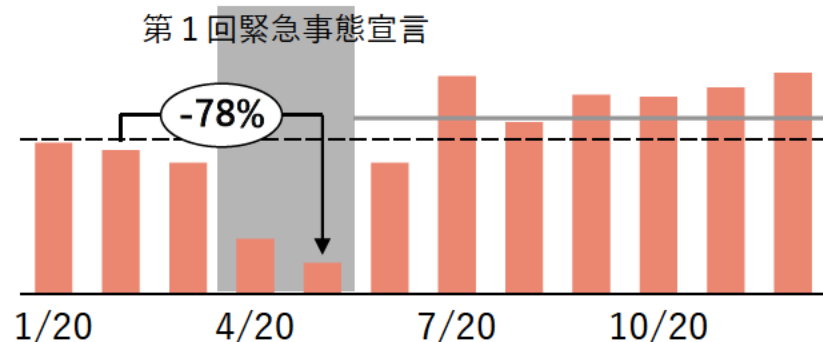
売上高見通しに変更なし。第1回緊急事態宣言下での営業活動抑制や基準金額の減少により、成果報酬の減少が見込まれるため、約16%の対前期比成長を見込む



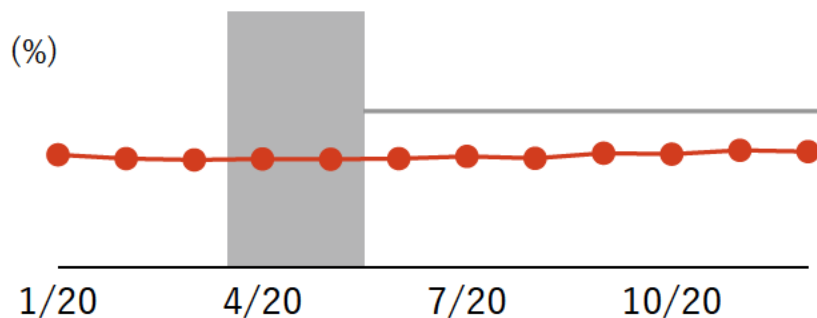
## (単体) 通期売上計画の達成見通し

第1回緊急事態宣言により、昨年4~5月にかけて営業訪問件数が急減。その後は順調に回復しており、現在ではほぼ影響は解消。売上計上までに要する期間を踏まえると、当該活動抑制の影響は当上半期にピークを迎え、下半期には正常化する見通し

営業訪問件数はコロナ前を上回るまで回復



契約率は安定的に推移

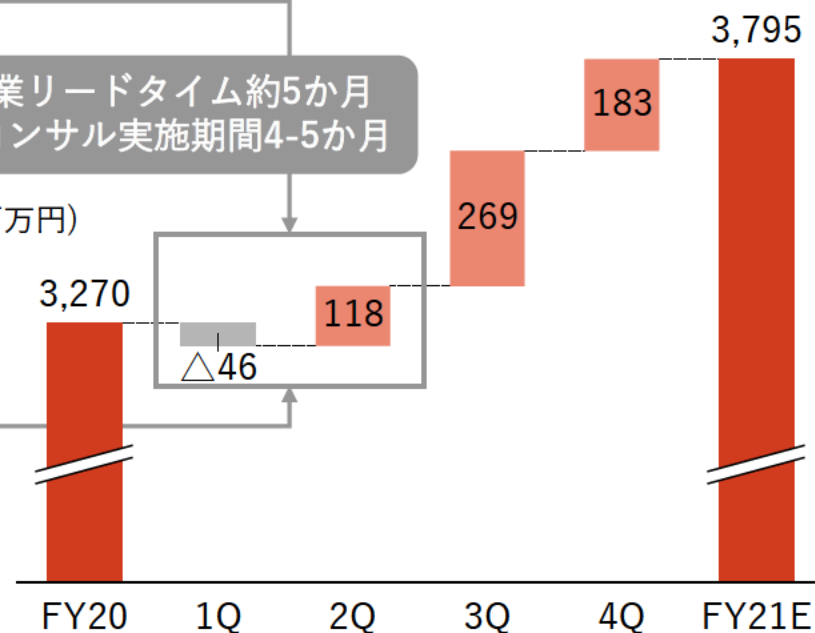


当下半期には営業活動抑制の影響を解消

前年同期比  $\Delta 5\%$   $+13\%$   $+39\%$   $+23\%$

営業リードタイム約5か月  
+コンサル実施期間4-5か月

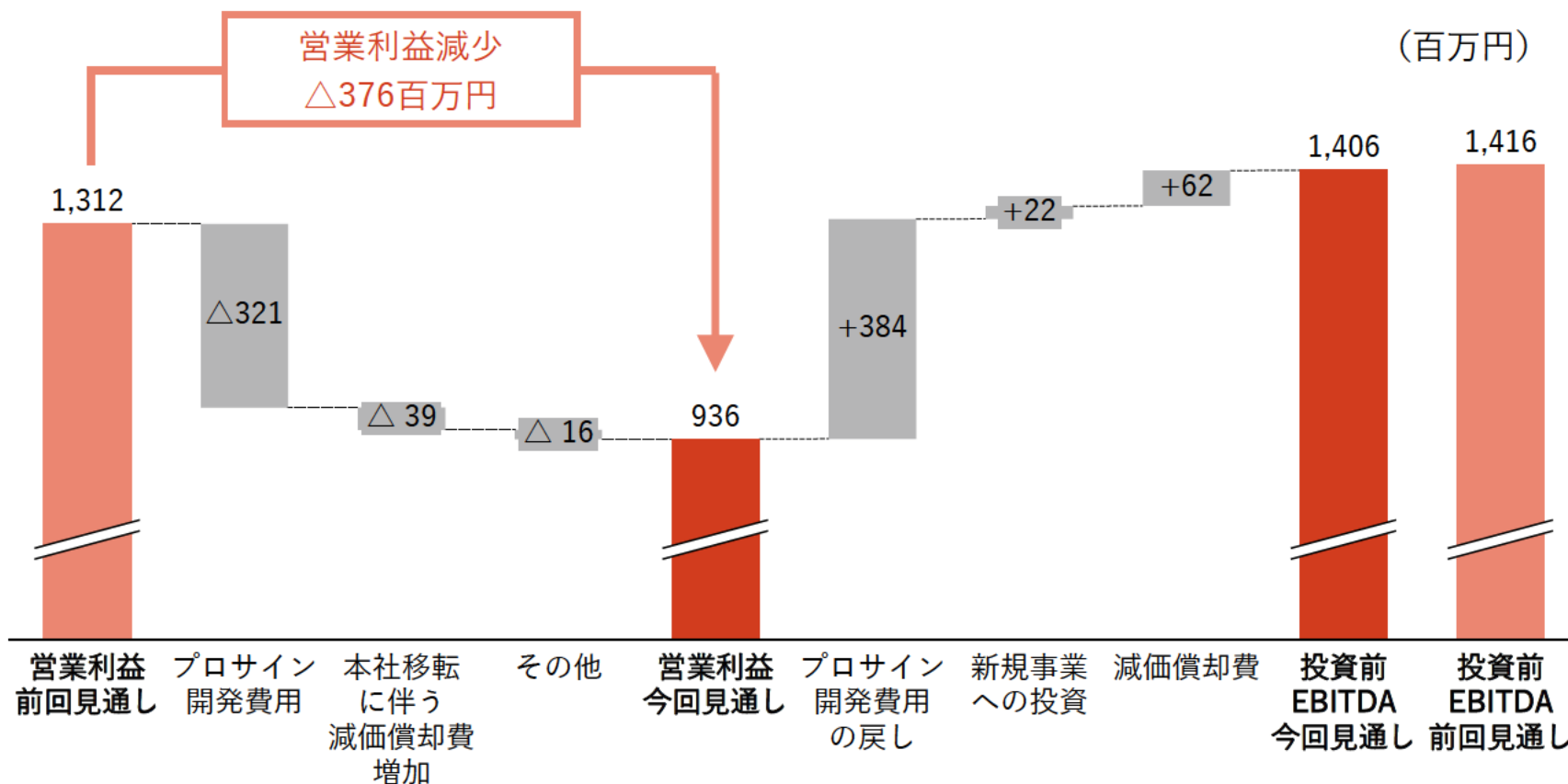
(百万円)





## プロレド単体の営業利益について

プロサインへの先行投資及び本社移転費用により、当期営業利益の見通しを引き下げるも、コンサル事業は堅調に推移しており、投資前EBITDAでは、前回見通しと同水準となる見込み



Growth Strategy Relating to Pro-sign

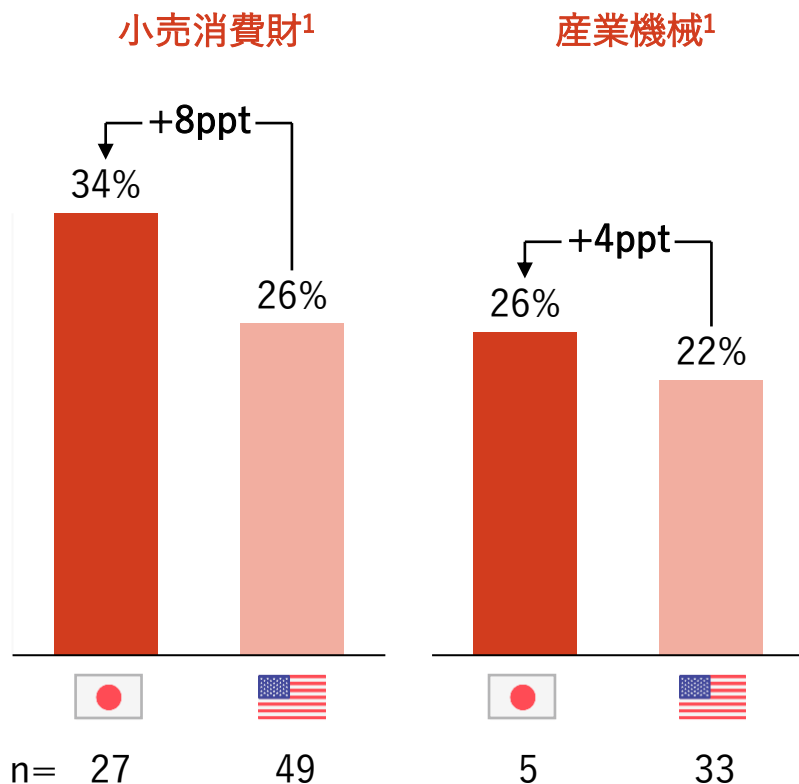
### 3. プロサインに関する成長戦略

## 3. プロサインに関する成長戦略

## 日本企業のコスト管理には大きな改善余地あり

日本企業は欧米企業と比べて販管費比率が高い傾向があり、間接材調達のコスト管理が不十分なことがその一因と考えられる

## 日米の中堅企業の販管費比率



## 日本企業のコスト管理上の課題

- 1 **コスト見える化の遅れ**  
何にいくらコストをかけているかすぐにわからない、かけるべきコストがわかっていない
- 2 **市場価格の未把握**  
手間のかかる相見積りを取っていない購買品目が多く存在
- 3 **間接材のバラバラ購買**  
本社での集中購買ができておらず、実態把握もできていない

1) 2020年度の売上高が500百万ドル以上10億ドル未満の上場企業の販管費率の中央値（小売消費財には外食及び観光業は含まない）

## 3. プロサインに関する成長戦略

## 日本企業のコスト管理を飛躍的に効率化

当社がこれまで蓄積してきた豊富なコスト管理ノウハウをDXプラットフォームという形に凝縮。企業によるデータ・ドリブン購買の時代の幕開けを主導



### 3. プロサインに関する成長戦略

# Business Spend Management 「プロサイン」



Business Spend Management(BSM)領域の SaaSサービス

「企業のコストを透明化し、適正化とガバナンス強化を実現」



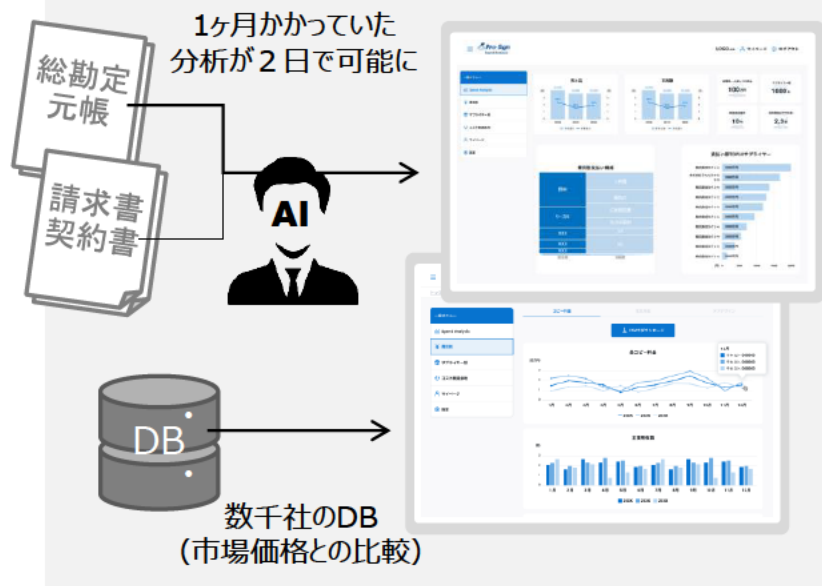
### 3. プロサインに関する成長戦略

## プロサインの主な機能

現状の支払いデータの可視化・分析や見積取得、請求書のデータ化・管理モニタリングなど、コストの最適化に必要なサービスをすべてクラウド上で活用可能

#### 1 コストの見える化

何を、どこから、いくらで購入しているか、市場と比べて妥当か、などを把握



#### 2 選定・見積もり

好条件を獲得するための見積機能

約5,000社の優良サプライヤーの紹介

DB  
サプライヤーのDB



交渉ノウハウの提供

DB  
交渉履歴のDB

## 3. プロサインに関する成長戦略

## プロサインが提供する付加価値

**コスト可視化**

## 課題

勘定科目でしか支出状況を把握できおらず、不明な支出も多く存在する

費目毎に支出が分解され、どこに、何を、いくら払ったかを正確に把握できる

**ガバナンス強化**

## 課題

取引先企業の把握、管理ができておらず、不透明な取引が発生している

取引先企業をすべて把握し、取引が見える化することで、不透明な取引を解消することができる

**コスト適正化**

## 課題

使用量、仕様、単価が把握できておらず、適正な支出かどうか不明

支払金額だけでなく、業界水準との比較や企業内での比較ができることで、適正な支出かどうか、かけるべきコストか否かがわかる

**経営の透明化**

BSM (Business Spend Management)  
の徹底による支出の透明化

### 3. プロサインに関する成長戦略

## 成長戦略実行のためにマネジメントを大幅強化



CTO 入山徹

22年間、PwCや光通信EPARK事業等において基幹系システム開発、WEB系の新規事業、M&A、サービス開発・運用業務に従事し、前期末に当社に参画。当社のDXプラットフォーム構築を主導



CHRO 中西一統

P&G、グリー、ファーストリテイリング他で、22年間、国内外での人事領域全般の経験を豊富に持つ。当期に当社に参画。人事戦略の立案・実行を担い、強化中のエンジニア採用等、当社の成長の礎となる人材組織開発を主導



CFO 柴田英治

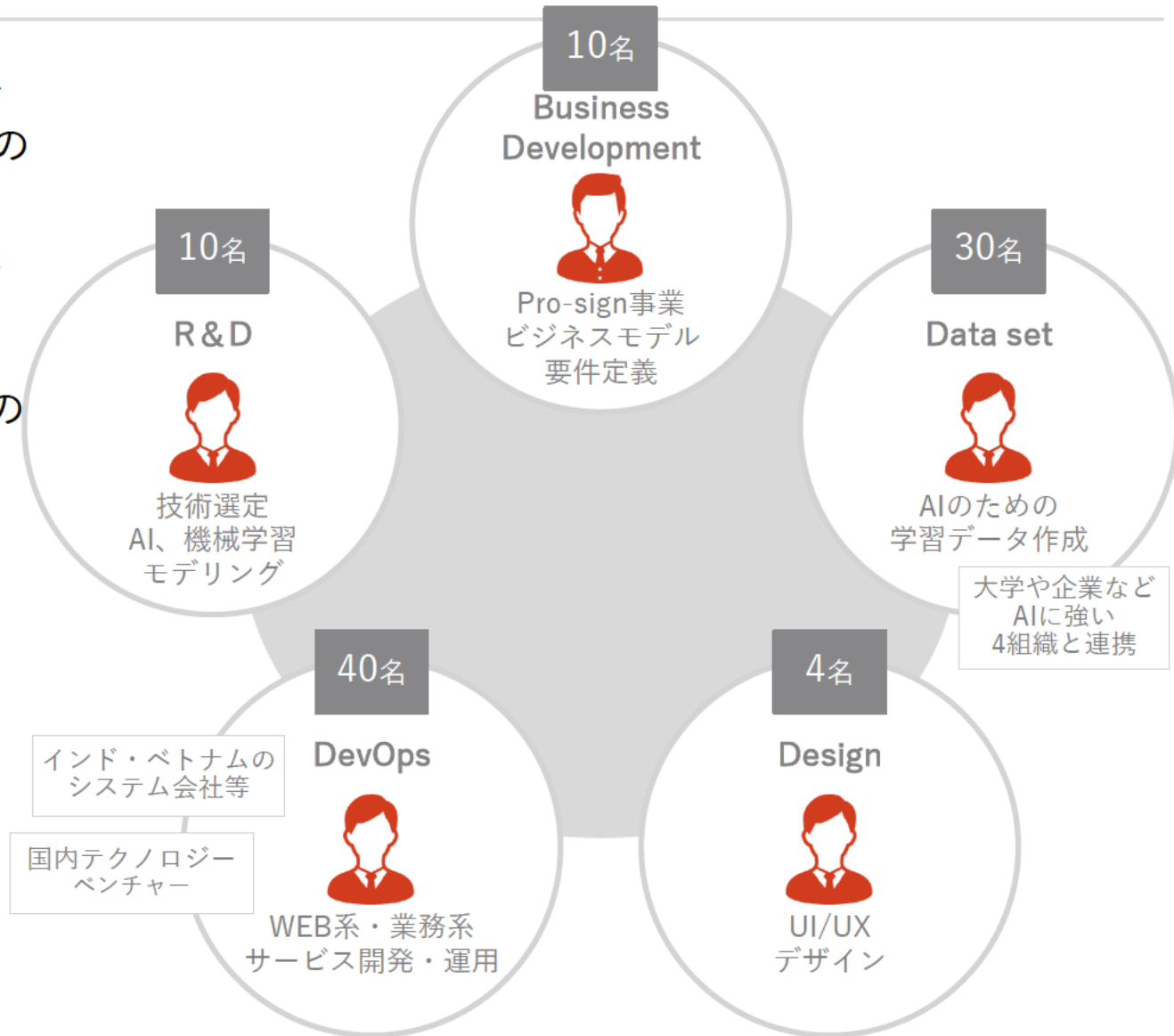
ゴールドマン・サックス、ペルミラ、バークレイズ等において19年間プライベート・エクイティ投資やM&Aのアドバイザー業務に携わり、当期に当社に参画。M&Aを含む成長戦略の立案・実行を担う



### 3. プロサインに関する成長戦略

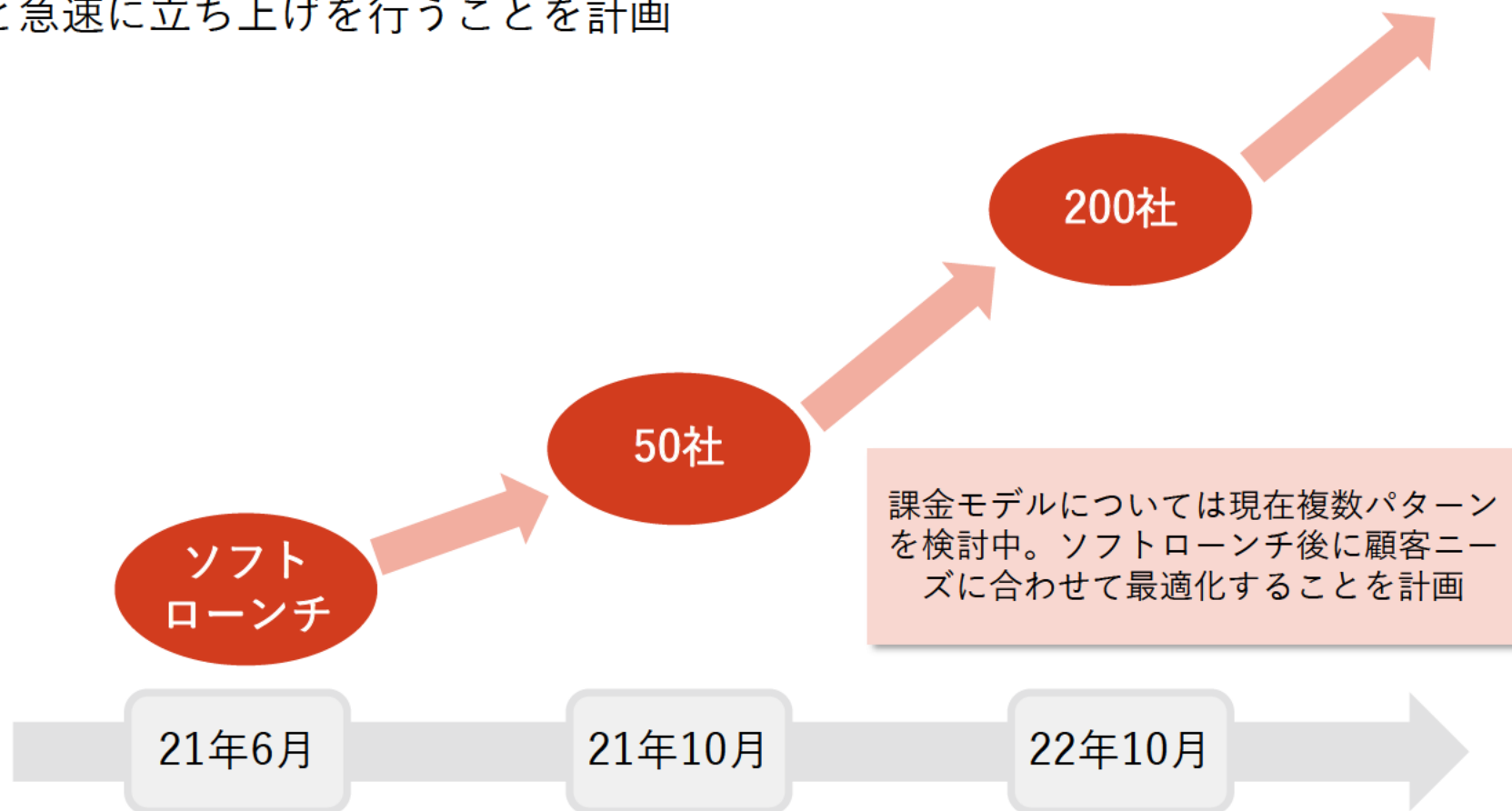
## プロサインの開発体制（コンサルタント＆エンジニア）

- 自社エンジニアを含め、既に100名規模の開発体制を構築
- エンジニアの自社採用を進め、3年以内にコンサルタント：エンジニア=1：1のメンバー比を実現



## サービス・ローンチと顧客導入の想定タイムライン

今月より一部の顧客企業に対してソフトローンチ。順次アップデートを行い、本年10月までに50社（顧客企業規模：売上50億円以上）、来年10月までに200社と急速に立ち上げを行うことを計画



Update on PE Investing and Stock Buyback

## 4. ブルパス・キャピタルと自己株式取得の進捗状況

## 4. ブルパス・キャピタルと自己株式取得の進捗状況

## ブルパス・キャピタルの進捗

2021年3月29日Finalクローズの完了

- みずほ証券株式会社、株式会社みずほ銀行、株式会社福岡銀行、株式会社プロレド・パートナーズ、他金融機関3社等より1stクローズで65億円の出資を受け、ドルフィン1号投資事業有限責任組合を組成
- 最終的に運用総額104億円の出資を受け、Finalクローズ完了



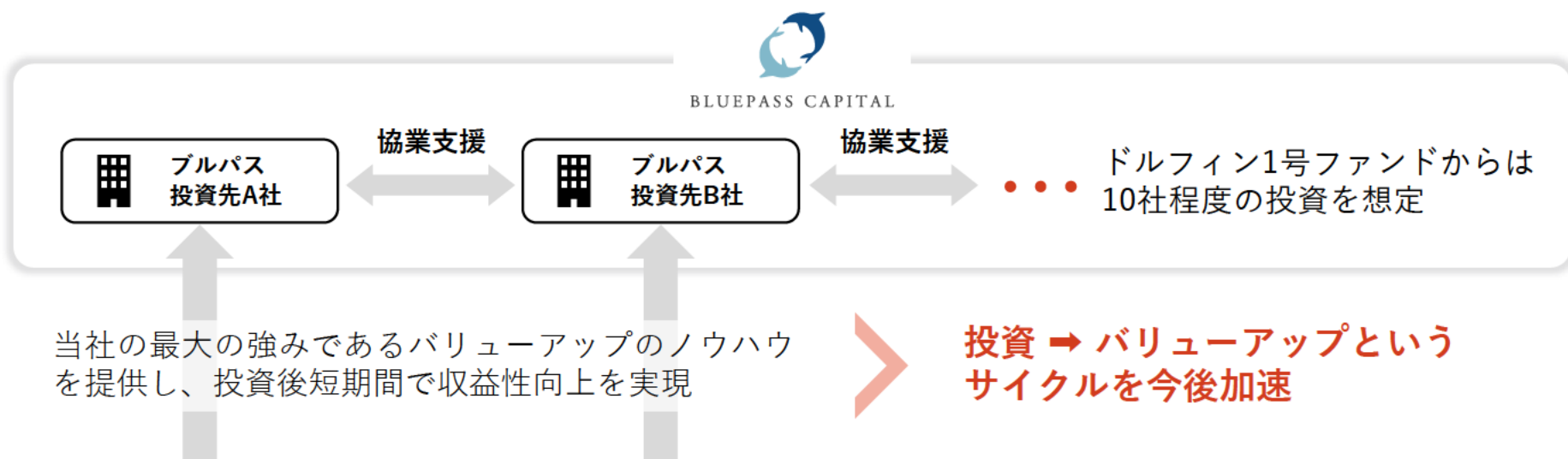
BLUEPASS CAPITAL

ファンド規模	運用総額104億円
投資対象企業規模	20～100億円程度（企業価値ベース）
ファンドコンセプト	プロレド・パートナーズのコンサルティングを活用したハンズオン支援を主軸とするバリューアップ・ファンド

## 4. ブルパス・キャピタルと自己株式取得の進捗状況

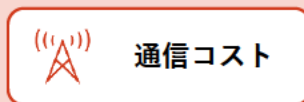
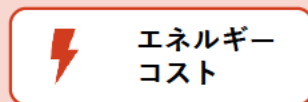
# 投資とコスト削減コンサルのエコシステム確立へ

日本の中堅・中小企業の多くは、管理機能やITの整備が遅れており、正確なコストの把握・能動的なコスト削減に課題あり。ブルパスによる投資と、当社のノウハウ提供によるバリューアップを今後加速していく



## Prored Partners

多岐に渡る分野のコスト削減における豊富なコンサルティング実績



...

## 4. ブルパス・キャピタルと自己株式取得の進捗状況

### ブルパス・キャピタルによるCIM総研への投資

ブルパス・キャピタルは本年4月20日に株式会社シー・アイ・エム総合研究所（CIM総研）への投資（本年1月に設立したファンド、ドルフィン1号からの第1号投資案件）を公表



- CIM総研は、大手メーカーの金型内製部門や、金型専門メーカー等向けに、「Dr.工程」ブランドにて生産管理システム・工程管理システム・生産管理スケジューラの開発・販売・保守を提供する業界トップシェアのソフトウェアベンダー
- 高い精度の独自アルゴリズムが特長。導入先の金型製造現場におけるインフラとして定着し、多くの顧客より高い評価、信頼を獲得
- タイに現地法人を構え、ベトナム・インドネシアまで含めたASEAN地域において現地語でのサポート体制を確立

## 4. ブルパス・キャピタルと自己株式取得の進捗状況

## 自己株式取得にかかる資本政策

資本効率の改善及び株主還元を実現すべく、自己株式取得を取締役会にて決議。  
今後も自己株式取得を継続

## 資本政策の方針

- ✓ マクロ環境の不確実性の高まり
- ✓ 投資家心理の悪化
  - 株価の乱高下
  - 最高 6,280円 (2020/9/30)
  - 最安 3,250円 (2021/3/4)



- ✓ 資本効率の改善
  - ROEの改善
- ✓ 株主還元
  - 自己株式取得を主軸
- ✓ 投資余力
  - 将来のM&Aに備えて適切な水準の余力を確保

## 自己株式取得の概要

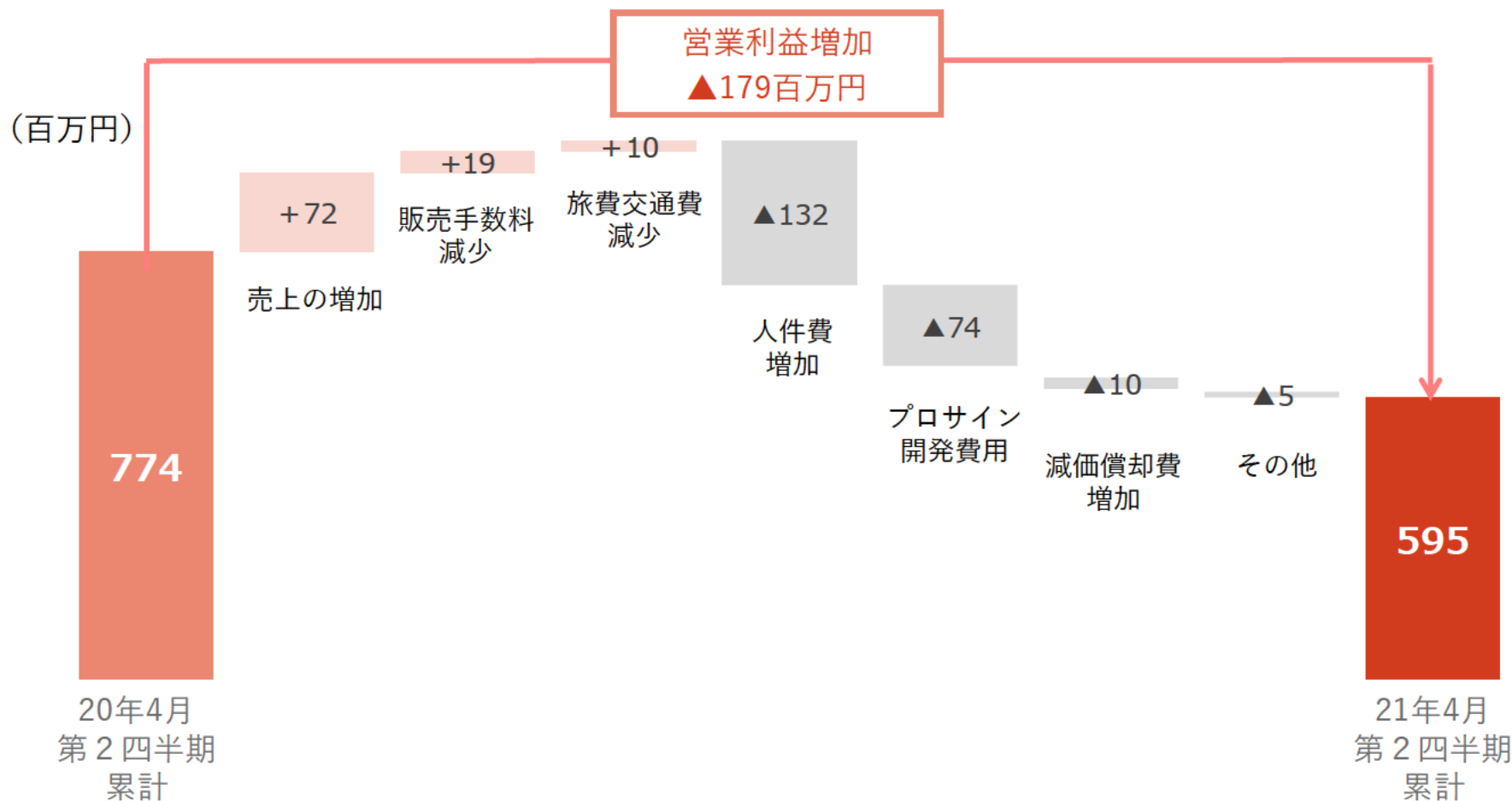
- 取得対象株式の種類 当社普通株式
- 取得し得る株式の総数 : 35 万株 (上限)
- 株式の取得価額の総額 : 10 億円 (上限)
- 取得期間 : 2021 年 3月 17 日～2021 年 10 月 31 日
- 取得済みの株式の総数 : 5.6万株 (2021年6月9日時点) 進捗率16.2%

## Appendix 1: 2021年10月期 第 2 四半期決算 補足資料



## 営業利益増減分析（プロレド単体）

売上は増加したものの、コンサルタント増員に伴う人件費の増加、プロサイン開発費用の発生などにより、前年同期と比較して、営業利益は減少



## B/Sサマリー (連結) - 前期比較

四半期純利益により利益剰余金が積み上がり、高い自己資本比率(83%)を維持

(単位: 百万円)

	2020年 10月期	2021年 10月期2Q	差額
流動資産	6,674	6,979	+305
現金・預金	5,952	6,234	+282
売掛金	629	631	+2
棚卸資産	43	3	△39
その他	49	108	+59
固定資産	848	987	+139
有形固定資産	44	7	△37
無形固定資産	416	396	△20
(うち、のれん)	(369)	(353)	(△15)
投資その他資産	386	584	+197
資産合計	7,522	7,967	+444

	2020年 10月期	2021年 10月期2Q	差額
流動負債	912	943	+30
買掛金	28	20	△8
未払金	147	143	△3
未払費用	212	171	△40
未払法人税等	193	201	+8
その他	330	405	+75
固定負債	343	298	△45
長期借入金	50	44	△6
社債	240	240	-
退職給付負債	13	13	0
資産除去債務	38	-	△38
純資産合計	6,266	6,725	+458
資本金	2,025	2,025	0
資本剰余金	2,015	2,015	0
利益剰余金	2,226	2,599	+372
非支配株主持分	-	84	+84
負債純資産合計	7,522	7,967	+444

## B/Sサマリー (プロレド単体) - 前期比較

ブルパス・キャピタル設立により子会社株式が増加  
 本社移転の決定により資産除去債務が固定から流動へ振替

(単位: 百万円)

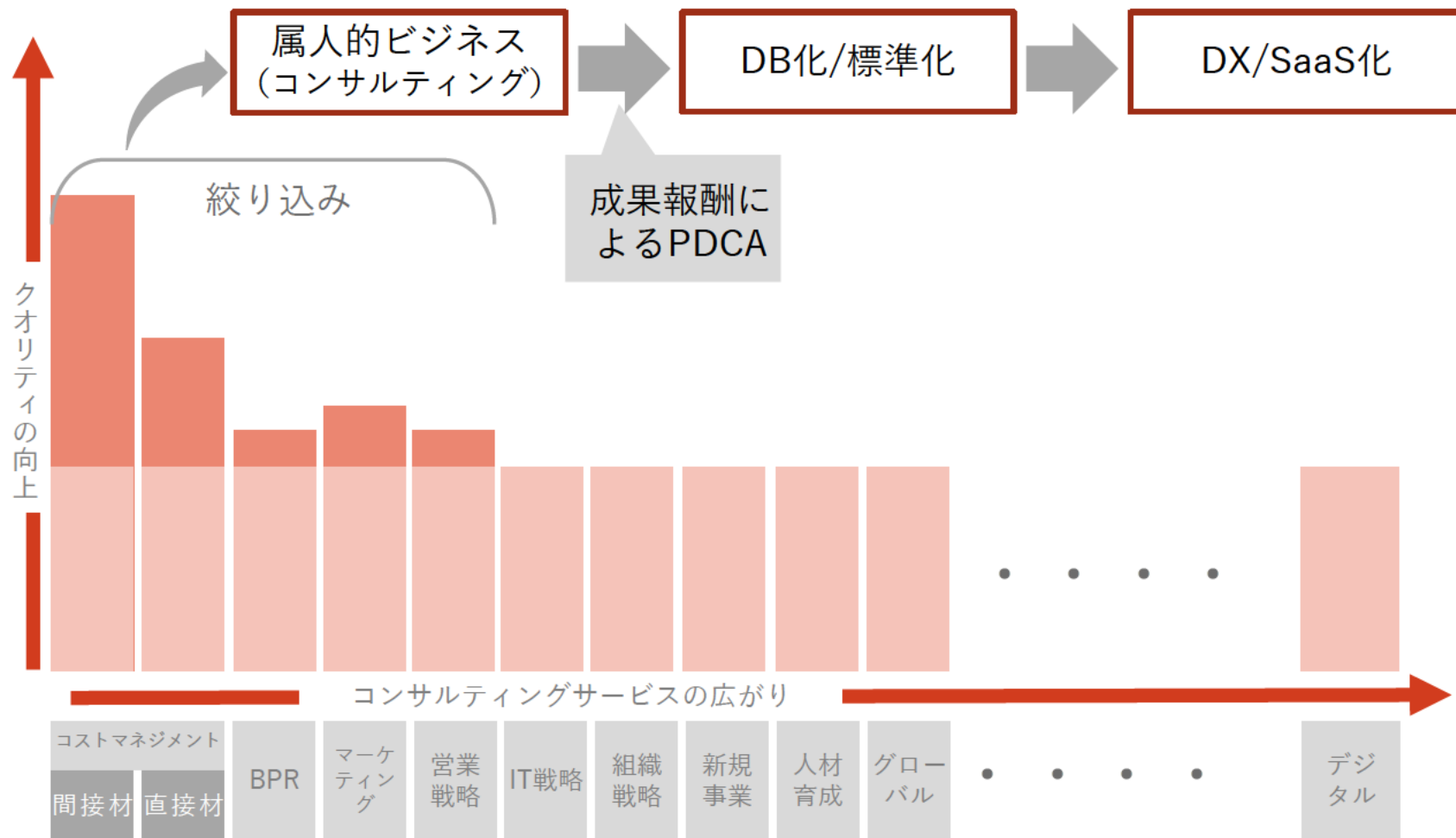
	2020年 10月期	2021年 10月期2Q	増減額
流動資産	6,592	6,540	△52
現金・預金	5,846	5,782	△63
売掛金	612	584	△28
短期貸付金	100	100	-
その他	33	73	+39
固定資産	913	1,216	+303
有形固定資産	44	7	△37
無形固定資産	47	42	△5
投資その他資産	820	1,166	+346
(うち、子会社株式)	(451)	(651)	(+200)
資産合計	7,506	7,757	+251

	2020年 10月期	2021年 10月期2Q	増減額
流動負債	867	764	△103
買掛金	24	15	△9
未払金	126	134	+7
未払費用	207	164	△43
未払法人税等	193	201	+8
その他	315	249	△65
固定負債	329	284	△45
長期借入金	50	44	△6
社債	240	240	-
資産除去債務	38	-	△38
純資産合計	6,308	6,708	+399
資本金	2,025	2,025	0
資本剰余金	2,015	2,015	0
利益剰余金	2,268	2,666	+397
負債純資産合計	7,506	7,757	+251

## Appendix 2: 当社のビジネスモデル

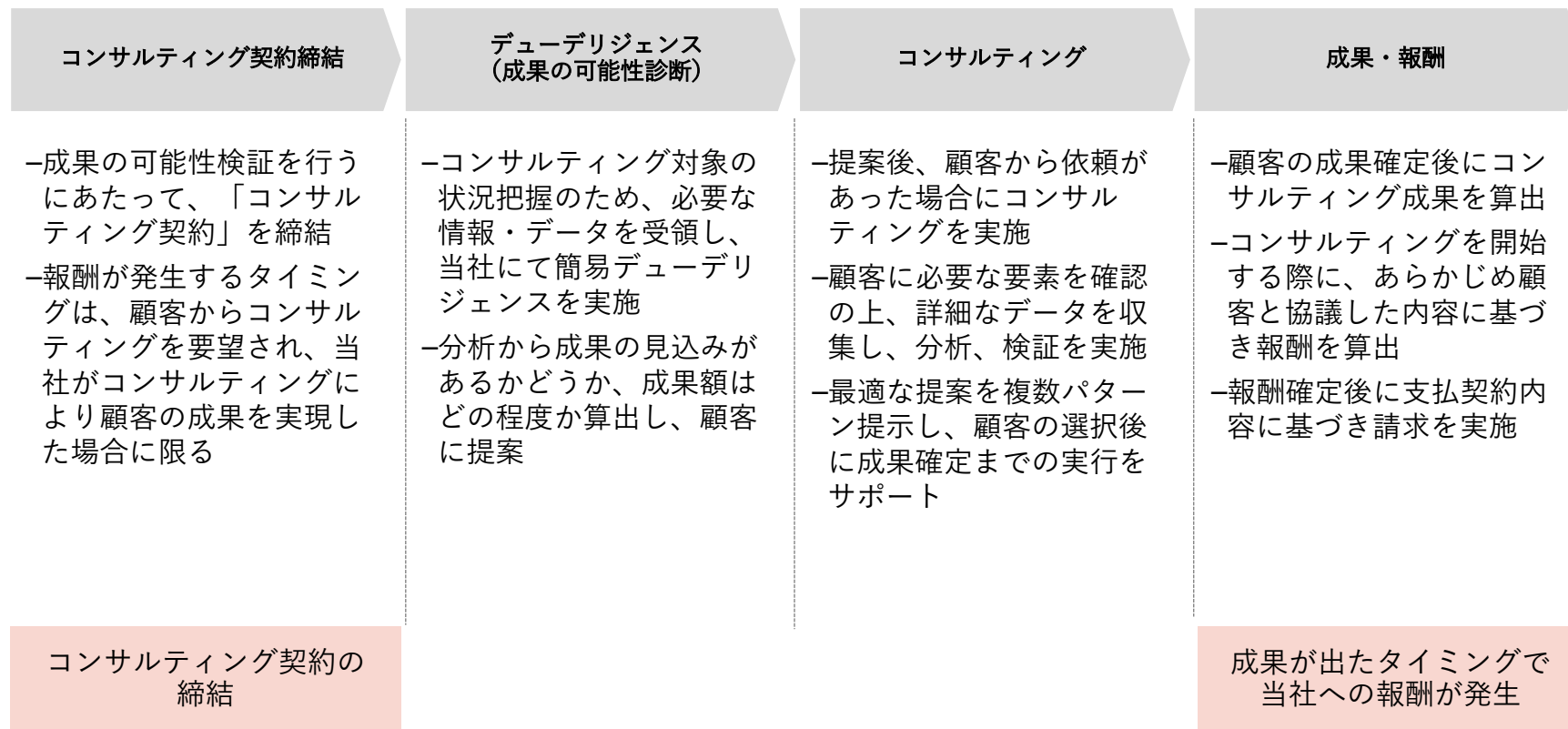
## プロレドのコンサルティングの概念

コンサルティングの中でマーケットの大きい領域へサービス提供し、他社との差別化を促進する



## 主要領域でコンサルティングフローが確立

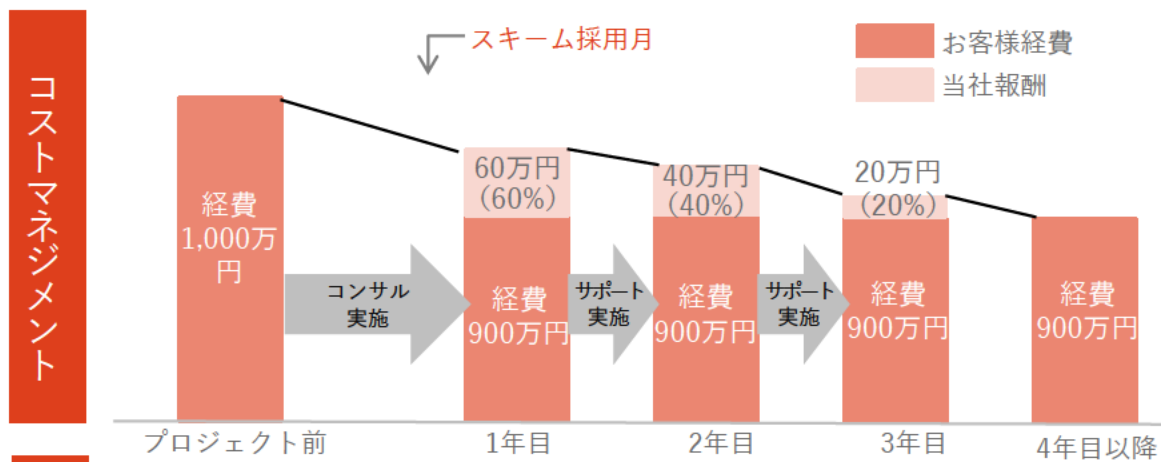
最初に契約し、次にデューデリジェンスを行い、顧客が成果内容に興味があれば、コンサルティングを実施。コンサルティングを実施し、顧客の成果が確定したタイミングで当社への報酬が発生



## 新事業領域の報酬は計上時期は遅いがハイレバレッジ

BPR・マーケティングは成果測定により計上時期は遅くなるが、中長期にわたり成果の高さに比例し報酬が高くなる仕組み

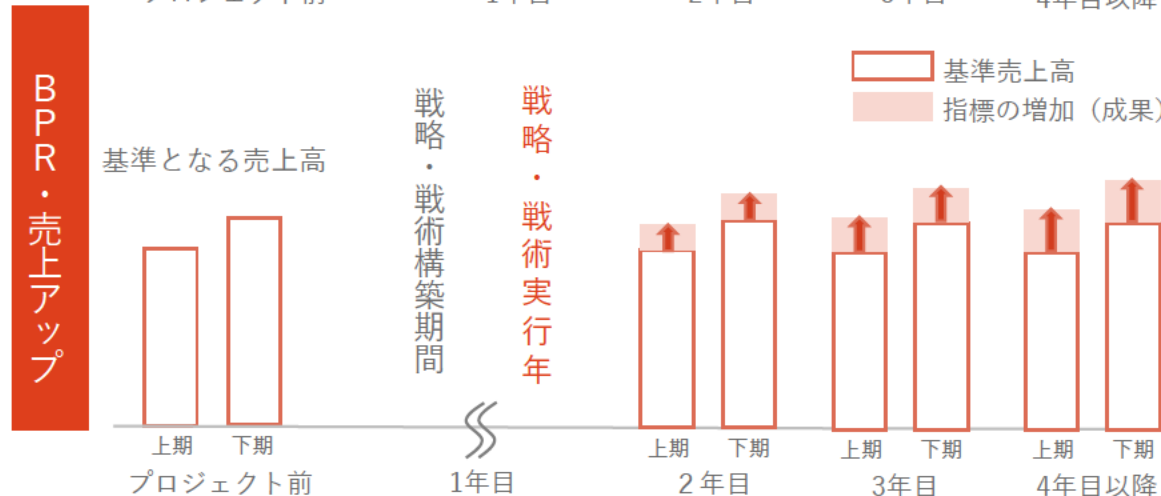
### コストマネジメントとBPR・売上アップの報酬体系の違い



### 報酬体系

コンサルティングによって成果のあった3年分の成果のうち、おおよそ4割が当社報酬となる。3年分割で報酬を頂く例が多い

左図例：コストマネジメントにより、年間100万円下がった場合（経費1,000万円→900万円）



### 報酬体系

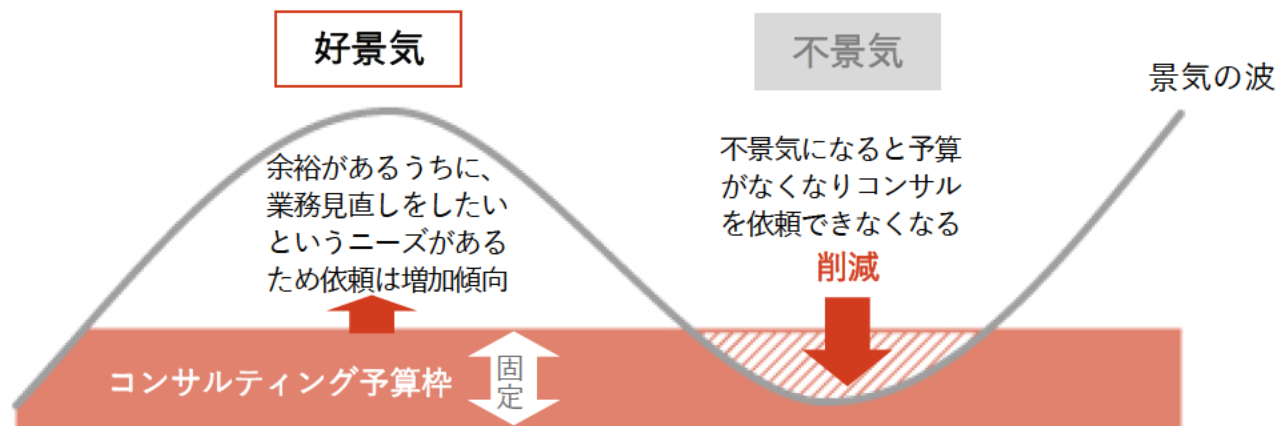
当社が提案した戦略・戦術実行後、基準となる指標（四半期毎の売上高・粗利益等）と比較し、成果として認識・増加した指標の40～80%が当社報酬となる。成果の高さに比例して当社の報酬額は大きくなる

## 成果報酬の特徴：景気変動の影響を受けづらい

成果報酬であれば予算枠がなくとも取り組めるため、受注に関して景気の波による影響を受けづらい

### 固定報酬

固定報酬コンサルティングに依頼した場合、景気が良い時は予算枠があり依頼できるが、景気が悪くなると、予算枠がなくなり、依頼できなくなる



### 成果報酬

成果報酬コンサルティングに依頼した場合は、景気が良い時も悪い時も削減したコストの中から報酬を支払うため、予算枠が必要なく、依頼できる





## クライアント様からのご評価



マックスパリュ東海株式会社様

自社で取り組んだところから、さらに大きくコストが下がったうえに、コスト削減への取り組みを通してお客様やサプライヤーさんからのクレームやトラブルが全く無かったことも、安心してお任せできる理由のひとつでした。また、プロレドは弊社の内部事情を考えて一緒に取り組んでくれました。プロレドのメリットよりも弊社のメリットを最優先してくれたことはありがたかったです。



株式会社コマダ様

販管費を対象としたコストマネジメントに取り組んでいただきましたが、弊社で実施していたにもかかわらず、そこからさらに7.1%の削減に成功しました。また、自分たちとは違った手法や考え方があることを学ぶことができ、コンサルティング会社が「これ以上は削減できません」といえば、その担当者のやり方は間違っていたんだとか色々な気づきがあるはずです。



株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ様

想像以上の成果を出していただいたこと、これに尽きます。過去に他のコンサルを入れコスト削減を進めた経緯からも、大幅な削減は期待せず、少しでも下がればとの思いで依頼したのですが、予想以上のコスト削減となり大変喜んでます。現場の負担を最小限に抑えながらコンサルティングを実施していただくことができ、順調に成果にもつながっていったことが非常に印象深かったです。



株式会社スタッフサービスHD様

元々自社でもコスト削減に取り組んできました。しかし、弊社の取っていたアプローチとは全く違う方向からのアプローチを取られており、結果的にそれが大きくコスト削減できる決め手になりました。プロレドさんは費目に対する深い知見をお持ちのため、今まで自社ではできていなかったレベル感でコスト削減をしていただき、そのノウハウが大変勉強になりました。



大幸薬品株式会社様

圧倒的なスピード・専門性の高いアイデア・自社で取り組めるレベル感を越えた手法で結果を出していただきました。また、サプライヤーとの商談など、私達の目には見えない数多くの煩雑なプロセスをプロレドさんが担ってくれたのだと感じています。サプライヤーとの関係性を良好に保ったまま削減を進められたことも良かったです。



東急リハビリ株式会社様

社内で専門部署が組成されてコストの見直しを全面的に行い、きちんと成果も出ていましたが、我々が思っていた以上に結果が出ました。弊社の資料を都度提供する手間があるのはこの会社も一緒だと思いますが、プロジェクト開始後の動きは、こちらの進捗確認や判断、事務手続き以外お任せ状態で驚きました。



今津赤十字病院様

こちら側の労力は最小限で済み、プロレドさんが実行部分を全部やってくれ、それでいて結果が伴ってくるという点が非常に良かったですね。病院は一般企業と違い、何かあればすぐに人命にかかわるという特殊性がありますが、その特殊性を理解した上で、病院側の意向を汲みつつ、最大限のパフォーマンスを得ることができたということは非常に称賛に値すると思います。



株式会社リコー様

万が一成果が出なければ弊社からの支出はゼロということになるので依頼し易かったです。自社で取り組んで成し得なかった案件で成果を出していただけた点も良かったです。また、学んだノウハウをベースに将来的には自社でコスト削減に取り組んでいきたいという弊社の意向を快く受け止めていただいたことも良かったです。

## 本資料の取り扱いについて

---

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものであり、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は様々な要因により、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。
- 本資料には、監査法人による監査を受けていない過去の財務諸表または計算書類に基づかない管理数値が含まれています。
- 本資料の日付以降の事象および状況の変動があった場合にも、本資料の記述を更新または改訂する予定はありません。
- 本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、合理性等について当社は独自の検証を行っておらず、またこれを保証するものではありません。



Prored Partners

プロフェッショナル Pro + red 情熱の赤