



2021年12月15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)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、当社が強みとする成果報酬型コストマネジメントを強化しつつ、当社独自の Business Spend Management プラットフォームであるプロサインを本格的に収益化するトランスフォーメーションの過程にあります。今後の数年間は、当社の事業基盤を飛躍的に拡大させるために非常に重要な期間と考えており、この度、2022年10月期から2025年10月期までの4ヵ年を計画期間とする中期経営計画（以下、「本計画」）を策定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画策定の目的

当社は、2009年の創業以来、成果報酬型コストマネジメントの分野におけるパイオニアとして、データ分析、戦略立案から契約交渉に至るまでの一連のプロセスをワンストップで提供する、革新的なビジネスモデルを確立してきました。お客様に「価値＝対価」を実感頂ける報酬体系や、広範な費目における高い削減率といった当社独自の強みに対して、幅広いお客様からご支持を頂いた結果、これまでの高い事業成長を実現できたものと考えております。当社の事業規模、顧客基盤、サービス提供実績に比肩する競合他社はないと自負しており、今後も当該サービスは当社の中核的な企業アイデンティティであり続けるものと考えております。

同時に、当社は、主力事業に留まることなく、これまで絶え間なくビジネスモデルの革新に努めてまいりました。成果報酬型コストマネジメントを「プロレド 1.0」とした場合、プライベート・エクイティ投資を行うブルパス・キャピタルの設立、運用開始は「プロレド 2.0」、本年6月にソフトローンチしたプロサインは「プロレド 3.0」と銘打つことができるビジネスモデルの進化といえます。これらの異なるビジネスモデルの根底には共通の経営ビジョンがあり、まったく異なるビジネスモデルであるにも関わらず、多くの事業運営上のシナジーを実現できるものになっています。

上記のうちプロサインについては、2022年6月より課金開始を行う目途が立ち、これから収益拡大を実現できるフェーズに入ります。当社の中長期的な収益成長にとって、プロサインはゲームチェンジャーになるものと確信しており、当社も積極的な事業投資を行っております。

プロサインが単独の事業として収益化することも重要ですが、後段に記載するとおり、当社の経営ビジョンは、コンサルティングとプロサインの有機的な結合と、それによって新たに生まれる新規事業領域（共同購買マネジメント等）の創出を推進することにあります。収益面では、複数の継続・反復収益で構成される顧客あたりライフタイム・バリュー（LTV）の最大化を実現することが当社にとっての中期的な成長戦略になるものと考えております。

以上のとおり、当社の事業・収益基盤が今後数年間で大きな進化を遂げることを目指して当社は攻めの経営を行っていく計画であり、当該計画への経営のコミットメントを明確にしつつ、当社のステークホルダーの皆様へ当該計画の概要をご説明させて頂くために本計画を策定したものです。

2. 当社の経営ビジョン

当社は、『価値＝対価』の経済環境を実現し多様性を認め合い、可能性の感じられる社会を創造する」ということを経営ビジョンとして掲げ、「購買プロセスのDX化による、シームレスな購買の実現」、「コンサルティングのオートメーション化の実現」、「フェアなマーケット環境の創造とベストな取引の推進」等を本計画期間中において実現することにコミットします。

同時に、当社は、本計画期間中において、コストマネジメントを革新する新たなビジネスモデルを確立することを目指します。コンサルティング・ビジネスは、属人的なノウハウの制約を受けたり、マニュアルの分析作業が中心となりがちですが、そのような従来型のコンサルティングから脱却し、テクノロジーの力でコンサルティングにイノベーションをもたらすことを計画しています。テクノロジーとコンサルタントを結びつけ、お客様に対して新たな付加価値を提供することにより、安定的に増大するリカーリング収益を創出するビジネスモデル「CaaS (Consulting-as-a-Service)」を確立します。

当社がコンサルティングの対価として受け取る成果報酬は、原則3年分割支払いとなり、半リカーリング収益ともいえる報酬体系になっております。今後は、コンサルティングとプロサインの間で顧客・データを有機的に共有することにより、プロサインの課金収入を含むリカーリング収益と反復的なコンサル需要を同時に創出するCaaSの普及に注力します。CaaSの対象顧客を増やすことにより、継続・反復収益で構成される顧客あたりLTVを最大化することが可能と考えております。

当社は、CaaSを軸に企業の間接部門を横断的に支援し、経営の効率化を実現する唯一無二の企業へと飛躍することを目指してまいります。

3. 中期経営計画の目標数値と成長戦略の概要

2025年10月期の連結売上高目標：	約103億円
2022年10月期連結売上高対比のCAGR（年間平均成長率）：	約37%

当社単体のコンサルティング売上高を約15%のCAGR（2022年10月期対比）で成長させ、プロサインの課金収入を急速に拡大させることにより、2025年10月期の連結売上高を2022年10月期対比で約2.5倍（今後実施する可能性のあるM&Aの影響を除く）に引き上げることを計画しております。

この高い成長を実現するために、コストマネジメントにおいては、大型案件の受注を加速し、報酬総額に占める大型案件の寄与比率を高めていきます。当社の調査では、想定報酬総額1億円以上の潜在顧客は保守的に見積もって約520社残されていると思われ、大型案件の受注を増加させることは十分可能と考えております。加えて、コンサルティング対象費目の拡大（物流費、建材、工事、産業ガス等）や新たな削減手法の導入、顧客あたり受注費目数の増加により、2025年10月期の顧客あたり平均報酬総額を2019年10月期の実績（新型コロナウイルスの影響前）対比で約1.2倍の水準まで増やすことを目指します。また、コスト削減率の維持・向上を図り、コンサルタント生産性の向上（2025年10月期に約38百万円：2022年10月期対比+23%）を実現してまいります。

コストマネジメントの新規領域として、公共コンサルティングへの事業展開を開始しており、今後着実な収益拡大を行っていきます。特に公的機関によるPFS（Pay For Success：成果連動型民間委託契約方式）活用が広がっている中で、当社は国内初のコスト削減PFS実績を持つなど、実績と専門性の両面において他社にはない強みを持っており、行政経営のパートナーとなることを目指してまいります。

プロサインに関しては、①コンサルティング既存・新規顧客、②プロサインのみ利用の顧客、および③顧客のサプライヤー企業の3つの顧客セグメントそれぞれに対応したチャネル（金融機関や通信会社とのアライアンスを含む）経由で導入社数を伸ばし、中期的に急速に課金社数を拡大することを計画しております。また、効果的なカスタマーサクセスの実施を通じて高水準の継続率を実現し、力強いユニット・エコノミクスを創出することを目指します。このほかに、プロサインのプラットフォームとコストマネジメントの知見を組み合わせた共同購買マネジメント（Group Purchasing Management またはGPM）を開始し、2025年10月期に年間取引高100億円に到達することを目指します。

以上のほかに、既存子会社である知識経営研究所、ブルパス・キャピタルとのシナジー創出を通じて子会社収益の成長を実現していくほか、テクノロジー領域（主に SaaS を中心としたソフトウェア、インターネット・サービス）やマネージド・サービス領域（Business Process Outsourcing または BPO を含む）での M&A を検討してまいります。

本計画の詳細については、本日付けで開示する決算説明会資料「2021 年 10 月期決算および中期経営計画説明資料」をご参照ください。

以 上