



株式会社プロレド・パートナーズ

2025年10月期 通期決算説明会

2025年12月15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] 2025 年 10 月期 通期決算説明会

[決算期] 2025 年度 通期

[日程] 2025 年 12 月 15 日

[ページ数] 16

[時間] 17:00 – 17:22

(合計：22 分、登壇：15 分、質疑応答：7 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

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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、2025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。

それでは、代表取締役、佐谷進よりご説明いたします。では、よろしくお願ひします。

佐谷：株式会社プロレド・パートナーズ、代表取締役の佐谷進です。本日は、2025年10月期通期決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。それでは早速ですが、決算説明を開始いたします。

本日はこちらに掲げる2点、前期の決算概要と今期の業績予想について説明させていただきます。

まずは前期、2025年10月期通期決算概要について説明させていただきます。

1. 2025年10月期 通期決算概要

 Prored Partners

業績ハイライト

■ プロレド単体

- 売上高
 - ・ 固定報酬型コンサル：堅調な成長により、若干上振れての着地
 - ・ 成果報酬型コンサル：若干上振れての着地
- 営業利益
 - ・ 採用が順調であったこと、採用実績の上期への偏重により採用費および人件費が増加したことにより、赤字は拡大

■ グループ会社

- ナレッジ：若干下振れての着地
- ブルパス：投資案件の株式譲渡を複数実行し、譲渡に伴う収益を計上

■ 連結

- ファンドの投資先のExitに係る損益表示を従前の営業外損益から売上高へ変更
- 第3四半期および第4四半期において投資先のExitが発生したため売上高及び営業利益が増加
- 投資先のExitに係る損益には、ファンドに出資するLP投資家の持分に係る損益も含まれており、当該損益は非支配株主に帰属する当期純利益として控除される。結果として、2025年10月期における親会社株主に帰属する当期純利益は営業利益と比較して減少するものの、黒字にて着地

連結売上高

連結営業利益

(親会社株主に帰属する)純利益

12,302
百万円
(前年同期比 +158.7%)

4,945
百万円
(前年同期比 +395.1%)

205
百万円
(前年同期比 -35.6%)

CONFIDENTIAL | Copyright ©Prored Partners All Rights Reserved.

4

業績ハイライトです。

プロレド単体、グループ会社、連結とありますが、まず単体です。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

 SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

プロレド単体に関して、売上は、計画どおりではありました。計画を立てているときは、もう少し上振れるのではないかなと思ってはいたのですが、いろいろ難しい部分もありました。

固定報酬型のコンサルティングと向き合って非常にあがいてあがいてやってきた1年でしたが、若干力及ばずでした。成果報酬型のコンサルティングは、大きく落ち込んでいたところから安定してきて、売上も底をついてきたなど感じています。

営業利益の赤字は拡大しています。コンサルタントの採用が非常に肝なビジネスである中で、なりふり構わないところも若干あります、多くのコンサルタントにジョインしていただいた1年でした。

一方、採用には反省点もあります、改善点も多く見つかった年でもあります。今期にどう活かしていくか、そして、どういう人を採用していくかを、結果的には理解できた1年になりました。

グループ会社のナレッジは、昨年、ちょうど2024年11月にトランプ氏の当選により若干懸念していた部分が、少し下振れて着地しました。下期にある程度改善していることもあります、今期は少しコンサルティングの幅も広げていくと見ております。

ブルパスはいろいろありましたが、投資案件の株式譲渡も実行していき、非常に大きなリターンも出ています。

連結、グループ全体は、売上123億円、営業利益49億円、当期純利益2億円となっています。前回の決算説明でもお話しさせていただいたところもあるのですが、少し説明させてください。

一つは、ファンド投資先のExitに係る損益表示について、営業外損益から売上に変更しています。これは理由として、ブルパスが4月に新しいファンドを組成したこともありますし、今後2号、3号とさらなる規模拡大を目指している中で、プロレドグループにおいて、第2四半期からファンド事業を独立した報告セグメントとしたためです。

ファンド事業を独立した報告セグメントとすることに伴って、ファンドの投資先のExitに係る損益表示を、従前の営業外損益から売上へ変更することになった結果、このような数字になっています。

2025年10月期第3四半期および第4四半期においても、それぞれ投資先のExitが発生したことによって、売上高と営業利益が増加しています。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



結果的に 123 億円の売上と 49 億円の営業利益にはなったのですが、営業利益にはファンドに出資するプロレド以外の LP 投資家の持分も損益として含まれています。当期純利益はプロレド以外の LP 投資家分が控除されて、2 億円となっています。

数字としては最後、当期純利益ベースでは黒字として着地しています。以上が連結の業績です。業績ハイライトでした。

1. 2025年10月期 通期決算概要

業績概要



(単位：百万円)	2024年10月期 実績	連結累計	
		2025年10月期 実績	対前年同期比 増減率 (%)
売上高	4,755	12,302	158.7%
売上原価	2,289	4,770	108.3%
人件費	1,303	2,302	76.6%
その他	985	2,467	150.3%
売上総利益	2,465	7,531	205.5%
粗利率	51.8%	61.2%	
販売費及び一般管理費	1,466	2,586	76.4%
人件費	562	858	52.8%
採用費	289	786	171.7%
その他	615	941	53.1%
営業利益	998	4,945	395.1%
営業利益率	21.0%	40.2%	
経常利益	1,275	4,947	287.8%
(親会社株主に帰属する)純利益	319	205	-35.6%

CONFIDENTIAL | Copyright ©Prored Partners All Rights Reserved.

5

次に、業績概要です。

先ほども申し上げたとおり、ファンドの投資先の Exit に係る損益を売上に移したことから、売上原価、販管費、営業利益も増加しています。

連結売上高で重要な点として、41 億円がコンサルティング事業の売上となっています。前年の 32 億円から 28.6% 増加して着地しています。売上原価および販管費の中では、採用が非常に増え、特に上半期での採用人数が多かったため、採用費および人件費が大幅に増加しています。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



プロレド単体 | 業績 四半期推移



CONFIDENTIAL | Copyright ©Prored Partners All Rights Reserved.

6

もう少しプロレド単体の数字で説明します。

業績の四半期推移です。示しているとおり、固定報酬型のコンサルティングが伸びてきています。成果報酬型のコンサルティングが中心のときは非常にでっこみひっこみがありましたが、徐々に右肩上がりになってきています。

他方で、まだ第3クォーターが数字として落ちている等があります。今後、固定報酬型のコンサルティングが安定的に推移している目安としては、四半期の業績推移が順調に右肩上がりになること、プラス黒字化が考えられます。今期、そのようななかたちにすべく、何とか頑張っていきたいと思っています。

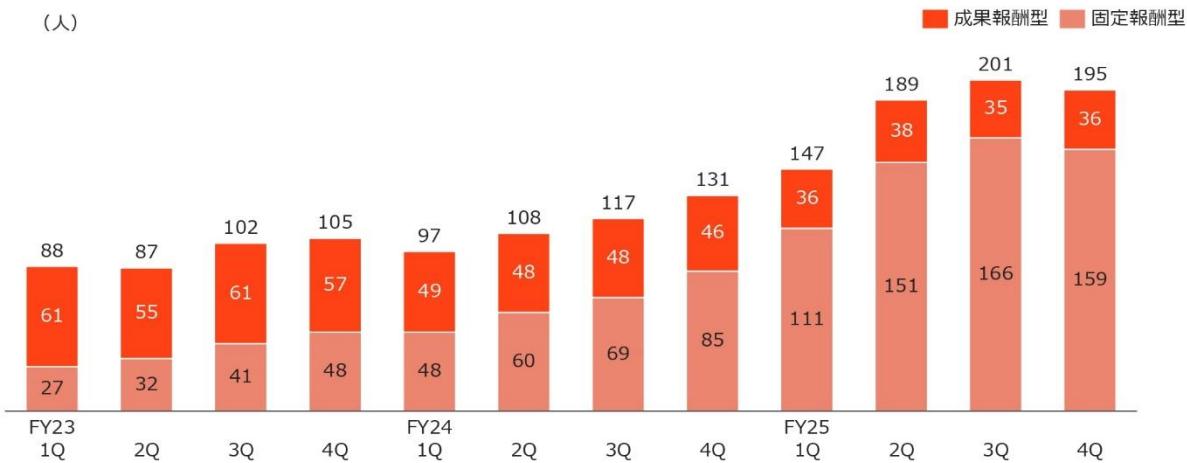
サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

プロレド単体 | コンサルタント人数 四半期推移

2025年10月期はコンサルタント195名にて着地、2026年10月期末には300名体制となるよう積極的な採用活動を継続



*各四半期末時点の在籍人数

CONFIDENTIAL | Copyright ©Prored Partners All Rights Reserved.

7

次に、プロレド単体、コンサルタントの人数の四半期の推移です。

前期に引き続いて、新規採用に注力しています。特に、デジタル領域の採用を非常に増やしています。第4クオーターで少し落ち込んではいますが、ストラテジー領域からデジタル領域への転換を進めていることもあって、若干採用が止まっています。2025年10月末時点で195名体制です。2026年10月期末で300名体制となるよう、積極的な採用活動を進めていきたいと考えています。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

プロレド単体 | コンサルティングサービスライン

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

テーマ		プロジェクト例	
固定報酬 (成功報酬含む)	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
	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／Pro-Sign CRE

CONFIDENTIAL | Copyright ©Prored Partners All Rights Reserved.

8

プロレドのコンサルティングサービスについて、これは後で少し説明させていただきます。

2026年10月期 通期業績予想

- コンサルティング事業（プロレド/ナレッジ）
固定報酬型コンサルの成長を見込み、売上高5,256百万円、営業利益-493百万円、親会社株主に帰属する当期純利益-521百万円の予想
- ファンド事業（ブルパス）
ファンドの投資先のExitに係る損益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

2026年10月期通期業績予想				
(単位：百万円)	2025年10月期 実績	2026年10月期 予想	増減額	増減率 (%)
売上高	12,302	—	—	—
営業利益	4,945	—	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	205	—	—	—

- 中期経営計画について
 - 2026年1月末に開示予定である「上場維持基準への適合に向けた計画に基づく進捗状況」とあわせて開示する予定です
- 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月以降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ございません

CONFIDENTIAL | Copyright ©Prored Partners All Rights Reserved.

10

2026年10月期、今期の業績予想です。すでに1カ月半経っておりますが、説明させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

2026年10月期の通期業績予想は、連結ベースで非開示となっています。理由としては、ファンド事業です。報告セグメントとなりましたが、やはりブルパスが運営するファンドの投資先のExitのタイミングやどの程度の金額でExitするかは、予想が非常に困難であり、状況によってミスリードしてしまう可能性があるため、非開示しております。

2. 2026年10月期通期業績予想



2026年10月期通期業績予想（コンサルティング事業）

- プロレド
固定報酬型コンサルのさらなる成長を企図。伴ってコンサルタント採用に係る採用費や人件費により費用も増加する見込み
- ナレッジ
カーボンゼロ関連のコンサルへの需要が継続しているため連動しての成長を企図。人員採用にも予算を投下

2026年10月期通期業績予想（コンサルティング事業）

（単位：百万円）	2024年10月期 実績	2025年10月期 実績	2026年10月期 予想	増減額 (FY26▲FY25)	増減率（%） (FY26/FY25)
売上高	3,205	4,122	5,256	1,134	27.5
プロレド	2,604	3,580	4,641	1,060	29.6
ナレッジ	602	544	615	70	13.0
営業利益	-79	-1,067	-493	574	—
プロレド	-165	-1,102	-553	549	—
ナレッジ	116	65	80	14	21.9

- コンサルティング事業の営業利益について
△ のれん償却や内部取引消去により、プロレドとナレッジの合算数値とは差異があります

CONFIDENTIAL | Copyright ©Prored Partners All Rights Reserved.

11

その代わり、次のページ、コンサルティング事業の通期業績予想は、開示させていただいております。プロレドは、固定報酬型コンサルティングが伸びていることもありまして、46億4,100万円です。ナレッジは6億1,500万円、合わせて52億5,600万円です。

一方、プロレドの単体ですと、前期が11億円くらいの赤字で、今期もまだ5億円くらいの営業赤字の予想となっています。

ナレッジは、カーボンゼロ関連のコンサル需要もまだ継続している中で、プラスアルファ領域を広げていっており、8,000万円の営業利益を見込んでいます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



プロレド単体 | 2026年10月期 通期業績予想

- 固定報酬型コンサル
 - デジタル、人材育成、オペレーション領域での引き合いが強く、今後も堅調に伸びることが予想されることから増収の見込み
 - 特にデジタル領域の拡大に注力すべきであるため、採用による組織拡大を推進
- 成果報酬型コンサル (SaaS含む)
 - 2025年10月期は当初予想を上回る実績であったものの、インフレとこれに伴う値上げの影響は継続
 - 増収を目指すものの、不確定要素も存在するため予想としては減収の見込み
 - SaaSのプロサインCREは、新リース会計基準適用に向けた引き合いを取り込むこと、成果報酬型コンサルとの連携を推進

2026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 実績	2026年10月期 予想	増減額 (FY26▲FY25)	増減率 (%) (FY26/FY25)
固定報酬型コンサル	1,330	2,591	3,739	1,147	44.3
成果報酬型コンサル	1,273	988	902	-86	-8.7
合計	2,604	3,580	4,641	1,061	29.7

CONFIDENTIAL | Copyright ©Prored Partners All Rights Reserved.

12

プロレド単体の業績予想は、まず固定報酬型のコンサルティングは、前期が 25 億 9,000 万円だった売上が、本期は 37 億 3,900 万円を見込んでいます。だいたい 44% 成長くらいですね。

ニーズとしては、やはりデジタル領域、組織戦略、人材育成領域、オペレーションの領域で引き合いが非常に強く、今後も堅調に伸びることが予想されています。稼働率も一時期落ち込んだときもあったのですが、安定的に伸びてきています。今後は、より強い領域に採用を注力していくことで伸ばしていくと考えています。

成果報酬型コンサルティングは、当初の計画を上回る実績となりましたが、まだインフレも続いています。厳しい環境であるということはまだまだ間違いないのですが、仕様の見直しや量の削減等、このような状況になったからこそクオリティも上がっています。

本期は、増収を目指すものの厳しい環境である点、さらに、成果報酬型コンサルティングは不確定要素も多い点から、予想としては減収の見込みとなります。

ただ、実際、成果報酬型コンサルティングの収益モデルとしては、本期の売上で 2 期目、3 期目と前期・前々期の売上が乗ってくるという意味で言うと、実質的には前期と同じくらいの水準で売上を伸ばしていきます。

SaaS であるプロサイン CRE は、新リース会計基準適用に向けた引き合いが今伸びておりまして、成果報酬型コンサルティングとの連携も推進して、しっかりとしたかたちにしていこうと考えています。駆け足でしたが、以上です。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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]：採用費の今期計画は、前期からさらに増加するのでしょうか。

佐谷 [A]：グロスの金額で、前期から少し下がると見ています。ただ、採用の人数は増えるため、前期の反省や仕組みを見直しました。結果として、採用費は実際には下がりますが、人数は増やすという方向でいます。

司会 [M]：続いての質問です。

質問者 [Q]：ファンド事業の見通しは困難とのことです、目算や感触ベースではいかがでしょうか。

佐谷 [A]：通常、ファンド事業とは、最初に調子のよい会社を売却して、残りはなかなか厳しい会社となることが通例というか、一般的に多いパターンだと思います。しかし、現状、ブルパスで投資している先は、非常に業績のよい会社も多いです。

したがって、今期、来期、再来期と事業を推進していく中で、しっかりとしたかたちになってくると考えております。

司会 [M]：続いての質問です。

質問者 [Q]：連結の業績予想も開示すべきではないでしょうか。

佐谷 [A]：これも、先ほど少し、10 ページでお話しさせていただきましたように、ファンドの投資先は、どうしても Exit のタイミングや投資してくれる会社によって金額が変わる中で、ある種金額を開示することが、ミスリードしてしまうことになってくると思います。非開示としたほうが誠実な対応だと、非開示としております。

司会 [M]：続いての質問です。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



質問者 [Q]：今期もコンサルティング事業の営業利益予想が赤字になっているが、予算として大きい費用は何でしょうか。

佐谷 [A]：予算としては、やはりコンサルタントの人事費と採用費です。先ほども質問がありましたように、前期よりは採用費は小さくなる見込みということと、稼働率も、今、11月、12月を見ている限りでは前期の平均より上がっており、人件費だけが闇雲にかかるわけではなくて、業績もついてくると思っております。

司会 [M]：続いての質問です。

質問者 [Q]：配当など株主還元のタイミング、方向性のお考えがあれば教えてください。

佐谷 [A]：本当に前期は、固定報酬型のコンサルティング事業というのに本格的に取り組んで、いろいろあがいた年でした。今期・来期は、それをかたちにしていく期だと思っております。

そのため、例えば採用費に回すことや、新たな投資を行っていくことに現時点では現預金を使っていきたいと思っています。また、ファンデ事業も報告セグメントとなり、2号、3号とやっていく中で、プロレドとしてもそこにコミットしていきたいと思っております。そのため、現時点で、株主還元・配当等は考えていないです。

司会 [M]：その他、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、2025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]

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所については[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

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

