



2026 年 1 月 27 日

各 位

会 社 名 株式会社プロレド・パートナーズ
(コード：7034 東証プライム)
代表者名 代表取締役 佐谷 進
問合せ先 執行役員 CFO 上戸 勇樹
(TEL. 03-6435-6581)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2026 年 10 月期から 2029 年 10 月期までの 4 か年を計画期間とする中期経営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. 中期経営計画の概要

当社は、経営ビジョンとして「価値＝対価」を掲げ、人や企業が世の中に生み出す「価値」とそれに対して得られる「対価」が等しいフェアな社会の実現を目指しております。そのため、当社が提供するビジネスのモデルは、成果に連動して報酬を受領する成果報酬型コンサルティング、無償フェーズを設けることで有償前に成果創出が可能か否かを見極められる固定報酬型（アセスメント型）コンサルティング、先に資金を投下しバリューアップ後に売却することで収益を得る PE ファンド、と「価値＝対価」を基本思想としたものであります。

当社は、2021 年 10 月期以降、インフレ等の影響により成果報酬型コンサルティングの売上高が低迷し、その後に間接材購買 SaaS「Pro-Sign BSM」の失敗が続き、赤字となりました。しかしながら、企業活動を様々な面から支援するコンサルティングのニーズは引き続き高いものであり、固定報酬型コンサルティングにおいて有償契約の前に無償の見極めフェーズを設ける新たなコンサルティングのモデル（アセスメント型）を確立し、2023 年 10 月期以降規模を拡大しております。

このような状況の中、今後の計画及び成長戦略をお示しすることを目的として、本中期経営計画を策定いたしました。

2. 中期経営計画の内容

添付資料をご参照ください。

なお、本中期経営計画は、当社コーポレートサイト (<https://www.prored-p.com/ir/>) でも開示しております。

以 上

中期経営計画

FY2026-FY2029

株式会社プロレド・パートナーズ
2026.01

目次

1. 会社概要
2. これまでのプロレド・パートナーズ
3. 中期経営計画
4. その他

プロレド・パートナーズが目指すもの

「価値＝対価」

社会において、正当な価値が認められるフェアな社会の実現

私たちが目指す世界は、クライアントや社会の「価値＝対価」の実現、すなわちフェアな社会の実現です。

そのため、提供するビジネスのモデルは、成果に連動して報酬を受領する成果報酬型コンサルティング、無償フェーズを設けることで有償前に成果創出が可能か否かを見極められる固定報酬型（アセスメント型）コンサルティング、先に資金を投下しバリューアップ後に売却することで収益を得るPEファンド、と「価値＝対価」を基本思想としたサービスを提供しております。

社会に必要不可欠で、魅力ある企業の成長を支えるため、私たちはプロフェッショナルとしての責務を果たし、企業経営とデジタル革新にインパクトを与える成果を創出し続け、クライアントの成長と変革に貢献してまいります。

サービスポートフォリオ

コンサルティングによる成果創出を軸にした「成果報酬型」「固定報酬型（アセスメント型）」「投資型」のソリューションを提供

企業	事業部門	報酬体系	ソリューション
プロレド・パートナーズ 	コストマネジメント	成果報酬型	調達価格の最適化（直接材・間接材） 多店舗展開企業向けの契約管理SaaS（Pro-Sign）
	SCM物流マネジメント		SCM/ロジスティクスオペレーションの改善
	デジタル&ハンズオン		AX/DX戦略・ITコンサルティング
	ストラテジー&ハンズオン		経営戦略・ハンズオンコンサルティング
	組織戦略	固定報酬型 （アセスメント型）	組織戦略・人事変革における 計画立案及び実行伴走のコンサルティング
ナレッジリーン 	環境コンサルティング		CDP/TCFD事業会社・ EMS/環境計画等公的機関向けコンサルティング
ブルパス・キャピタル 	PEファンド	投資型	ソーシング・PMI・IPO支援・経営者派遣まで ハンズオン型のPEファンド

*アセスメント型とは、最初の1-2か月で無償の「見極めフェーズ」を設け、課題特定及び実現可能性を評価し、成果が見込めると双方にて判断した場合にのみ、有償フェーズへ移行するモデル

コンサルティング業界におけるポジショニング

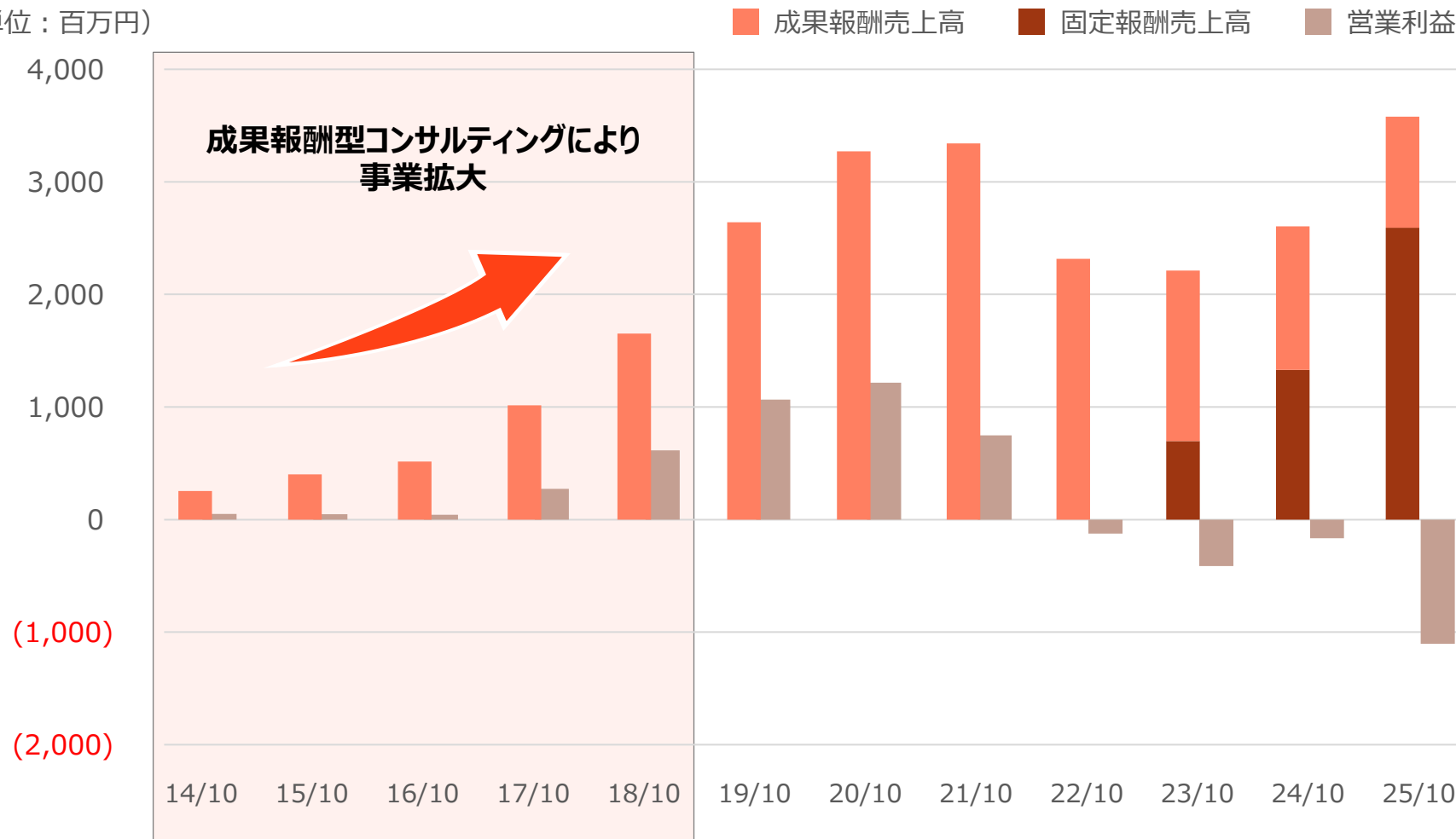
通常のコンサルティングファームは固定報酬型でビジネスを展開し、顧客の売上規模によって活用されるファームの傾向が異なるが、当社は全ての企業規模において、パフォーマンスに連動するリスクテイクなサービスを提供

顧客売上規模 ビジネスモデル	中小企業 数億円 ～ 100億円	中堅企業 100億円 ～ 3000億円	大企業 3000億円 ～ 数兆円
固定報酬型	国内特化型 コンサルティングファーム	国内ブティック型 コンサルティングファーム	外資系・総合 コンサルティングファーム
成果報酬型		 Prored Partners	
固定報酬型 (アセスメント型)			 Prored Partners
投資型	 Prored Partners		

成果報酬型コンサルティングによる事業拡大

成果報酬型コンサルティングを主力サービスとして提供し、上場するまでに成長

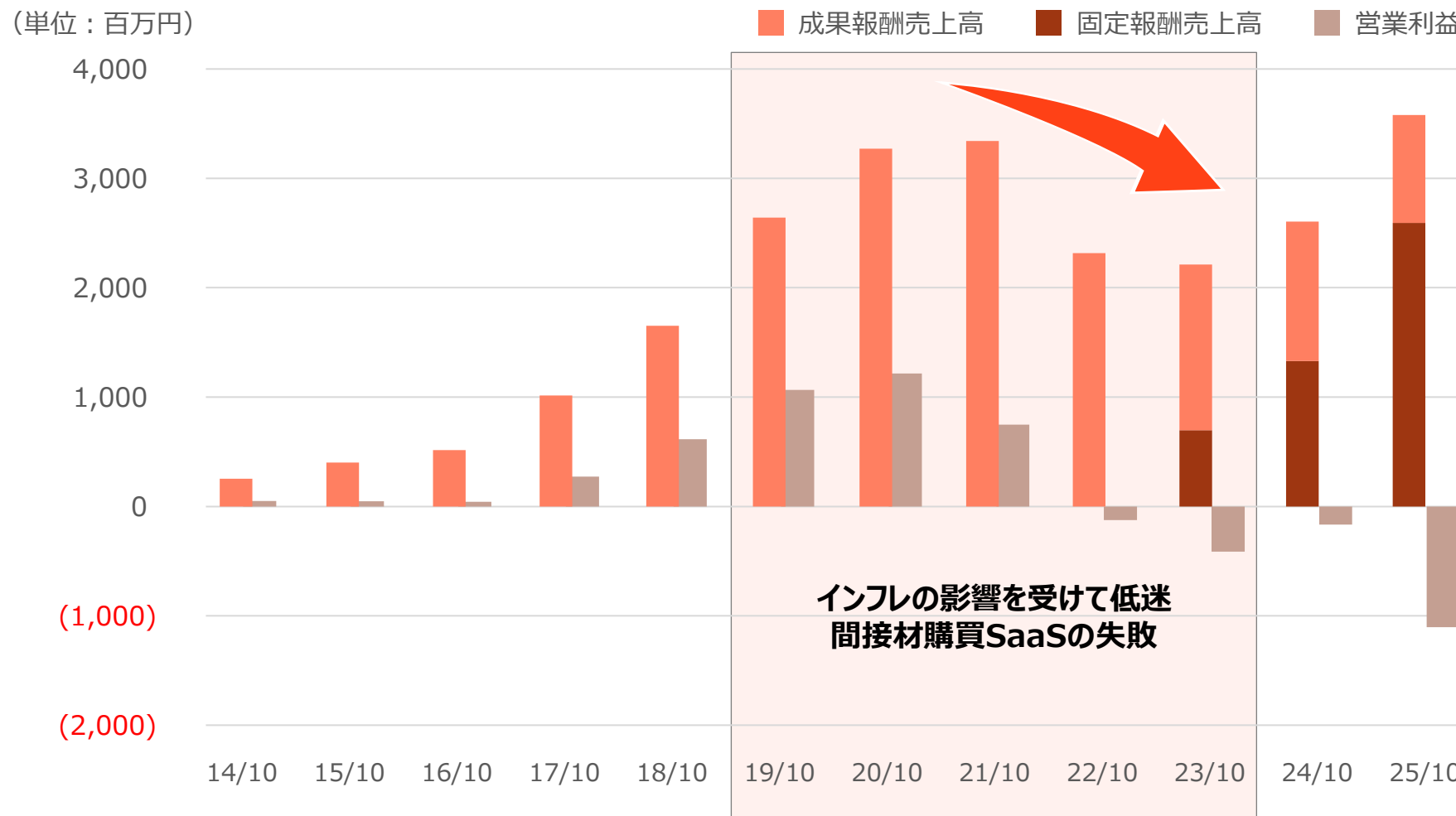
(単位：百万円)



*株式会社プロレド・パートナーズ単体の業績

成果報酬型コンサルティングのリスク顕在化による業績低迷

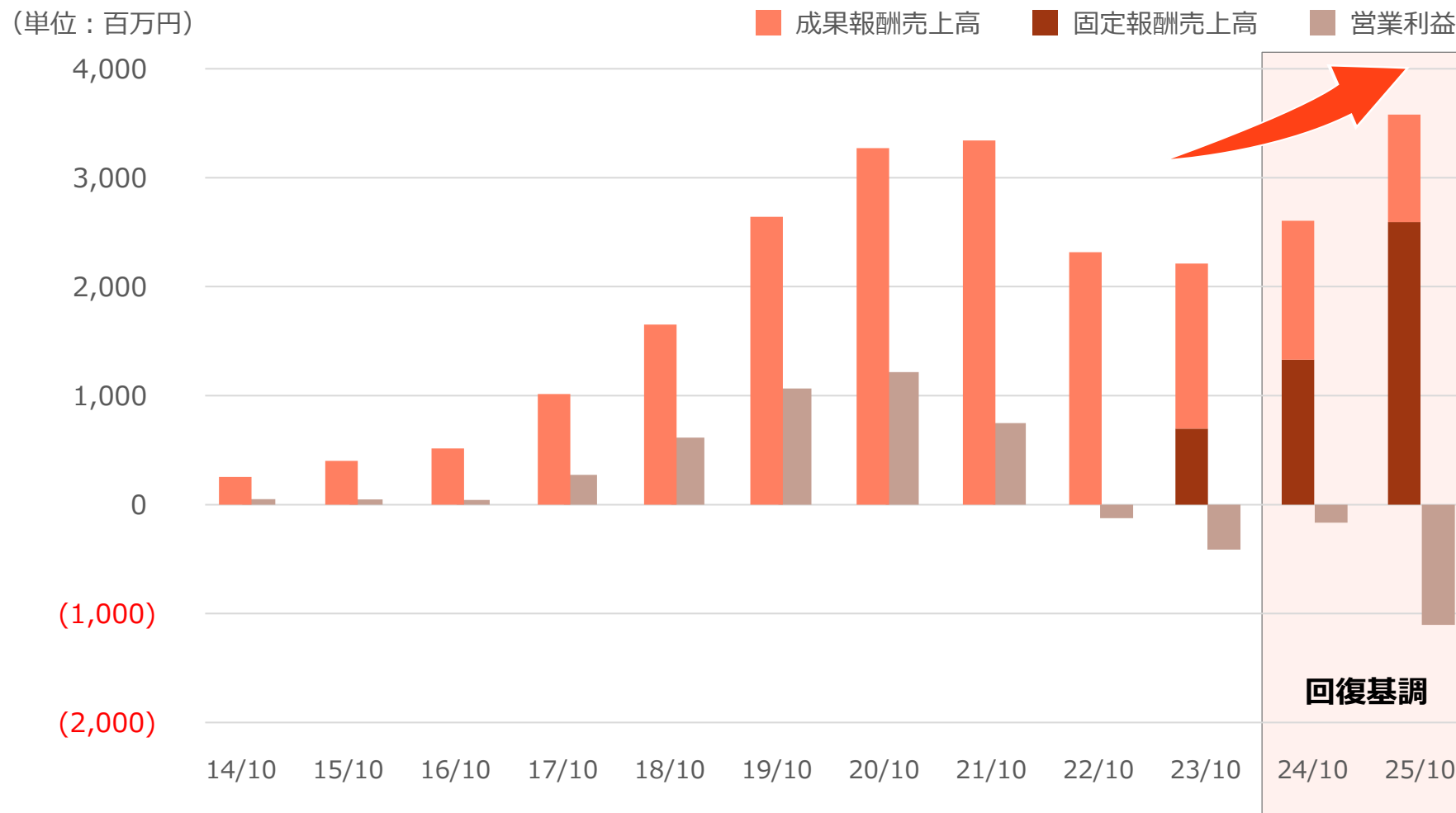
成果報酬型コンサルティングがインフレの影響を受けて売上高が低迷。その後、間接材購買SaaS「Pro-Sign BSM」の失敗



*株式会社プロレド・パートナーズ単体の業績

固定報酬型（アセスメント型）コンサルティングへの転換

固定報酬型（アセスメント型）コンサルティングへ転換したことにより売上高は回復基調

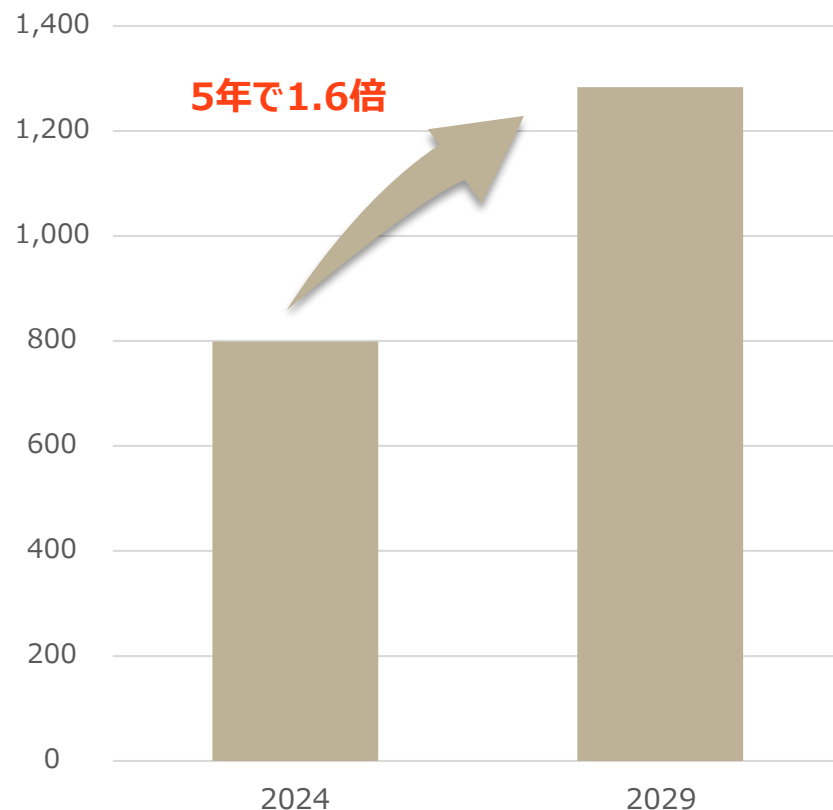


*株式会社プロレド・パートナーズ単体の業績

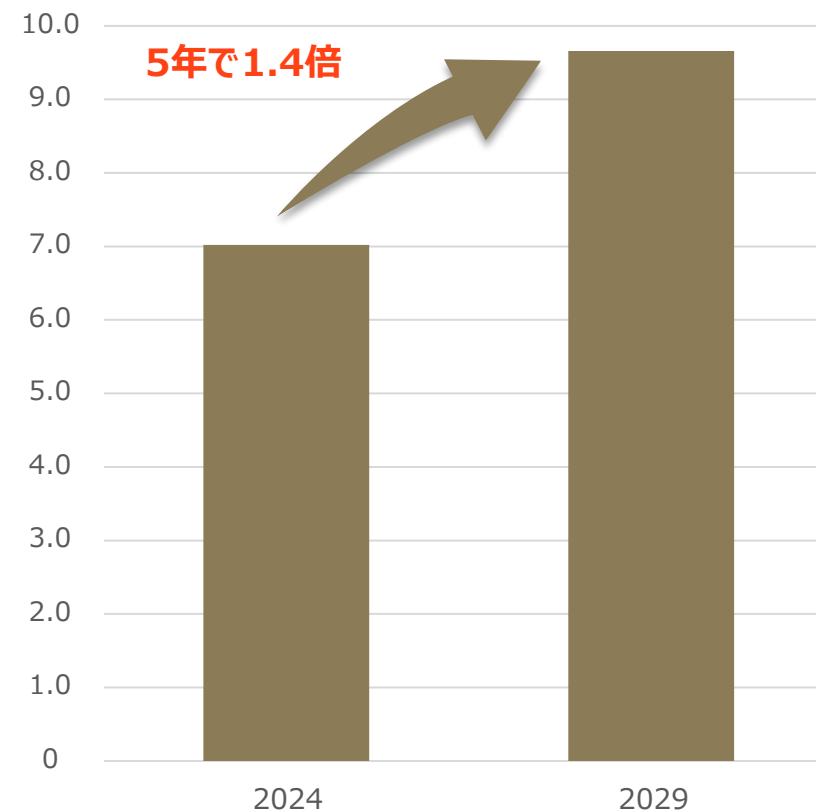
市場規模予測

国内のビジネスコンサルティング市場・ITサービス市場はともに拡大が予想されており、2024年～2029年のビジネスコンサルティング市場はCAGR9.9%で、ITサービス市場は6.6%で成長が継続する見込み

国内ビジネスコンサルティング市場 （単位：億円）



国内ITサービス市場 （単位：兆円）



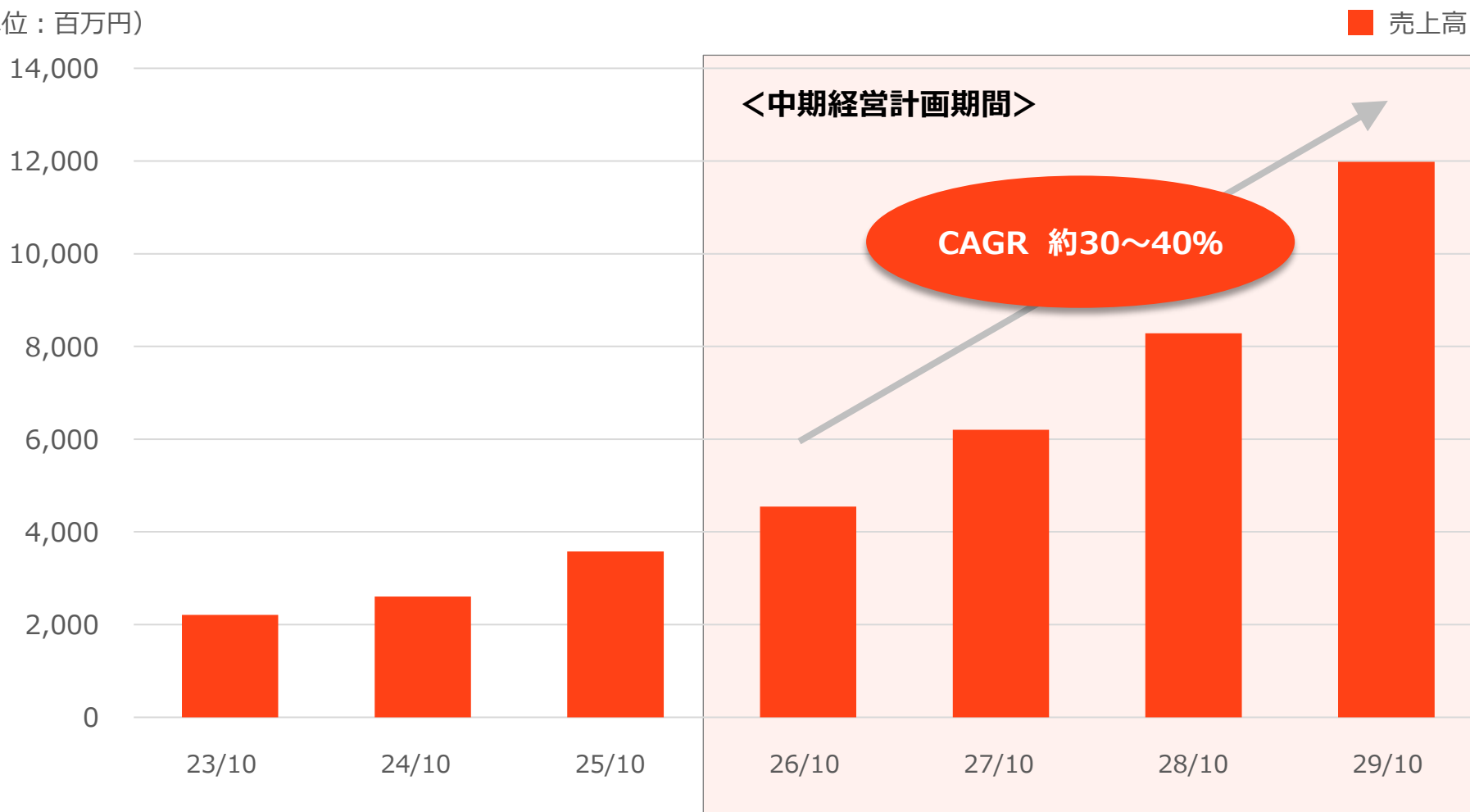
出典：IDC「国内ビジネスコンサルティング市場予測を発表～企業のAI適応は市場成長の促進要因に～」 「国内ITサービス市場予測を発表～AI活用の実践とユースケース拡大が市場成長を促進～」を基にプロレドにて作成

Copyright ©Prored Partners All Rights Reserved.

中期経営計画

コンサルティング事業を主軸としたオーガニックな成長が基本方針であり、2029年10月期において売上高11,985百万円、営業利益率12%の実現を目指す

(単位：百万円)



成長戦略 | サマリー

既存事業の収益基盤強化と新たな成長ドライバーの創出を両輪とした成長戦略を推進

概要

- | | 概要 |
|---|--|
| 1 固定報酬型（アセスメント型）
コンサルティングの成長 | ➤ これまで培ってきた「実行力」と「PLインパクトへの感度の高さ」を活かし、デジタル領域において「利益を創出するためのDX」を実行・伴走するパートナーとしてシェアを拡大 |
| 2 成果報酬型
コンサルティングの復調 | ➤ 既存サービスを提供しつつ、AI活用の模索による業務効率化と、コンサルティング手法及びコストマネジメント領域の拡大を推進 |
| 3 コンサルティング領域の拡大 | ➤ 組織戦略コンサルティング及び環境コンサルティング（ナレッジリーン）の拡大と、SaaS事業のPro-Sign黒字化への取り組みを推進 |
| 4 ファンド事業の成長とM&A | ➤ 26年10月期は2号ファンド組成に向けて動く予定であり、1号ファンド同様、投資先に対してハンズオン支援を行うことで収益創出を目指す
➤ プロレド・パートナーズにおいても継続的に企業のM&Aを検討 |
| 5 コンサルタントの採用強化 | ➤ 長期的に目指すべき姿を意識してのリブランディングを実施
➤ リクルーターの増員・人材エージェントとの関係強化に取り組むことによる候補者の増加 |

成長戦略 | 1 固定報酬型（アセスメント型）コンサルティングの成長

現状のデジタル領域における課題に対し、これまで培ってきた「実行力」と「PLインパクトへの高い感度」を活かし、「実行パートナー」としてのポジションを確立しシェアを拡大

デジタル領域の現状課題

- DX構想やロードマップは存在しているが、実装の大幅な遅延/PoC止まり/特定部署止まり/現場定着せず、PLに寄与しない、あるいはマイナスの影響を与えるケースが多数存在
- ベンダー・SIerは導入までは担うものの、業務設計・収益モデル・チェンジマネジメントまでは踏み込めないケースが多数存在
- 結果として、企業の「利益を創出するためのDX」視点で実行するパートナーが不足している状況



プロレド・パートナーズの提供価値

- これまでの取り組みで培われた「実行力」と「PLインパクトへの感度の高さ」を基盤としたDX支援を提供
 - ✓ 概念の導入を目的とするのではなくデジタル実装するための、実行可能性及びPLインパクトを重視した戦略・計画を提案
 - ✓ スライドや設計書の納品に留まらず、現場での定着・運用・利益創出までを見据え実行まで伴走
- 結果として、プロレドは現在企業において不足している「実行パートナー」になりうる



プロレドは常に成果創出にこだわり、実行を通じて価値を提供するファームであり、AIによりコンサルタントの役割が戦略から実行に移り行く中、プロレドの存在価値が増していくと考えています

成長戦略 | ② 成果報酬型コンサルティングの復調

仕様変更や売上原価/直接材費目にまで踏み込んで成果を提供しつつ、AI活用による業務効率化と、サービス領域拡大を推進

成果報酬型コンサルティングの低迷要因

- 電気料金の単価削減の寄与度が大きい中で、22年2月のウクライナ侵攻に端を発して燃料費が上昇
成果報酬であるがゆえに返金対応もあり混乱、既存顧客のサポートに注力したことで組織縮小に至った
- 固定報酬での提案依頼をお断りし、単価削減のみに取り組んでいた結果、インフレや人件費高騰に係るコストアップの影響を受け、主に機械警備や昇降機といった費目で削減金額が減少、売上高の低迷に繋がった



復調に向けた動きと成長ドライバー

- 24年3月より電気料金の単価削減を、24年5月より清掃や施設警備等の仕様変更の取り組みを開始
また、工事費用の単価削減/仕様変更に関する案件が増加し、各案件にて成果を創出
- 仕様変更費目や売上原価/直接材費目等の費目拡大や、大型案件に対するプロジェクト体制や報酬体系の柔軟性を高めることで更なる成長の余地あり
- 現在、売上高1兆円を超える大企業案件が開始し、取り組みを実施中



既存サービスを提供しつつ、AI活用の模索と、新しいサービス領域の拡大を推進
(売上原価/直接材の削減支援、大規模コストマネジメントのPMO支援、
購買調達の可視化・成果創出を一気通貫で担う固定報酬支援、等)

成長戦略 | 3 コンサルティング領域の拡大

組織戦略コンサルティング及び環境コンサルティング（ナレッジリーン）の拡大と、SaaS事業のPro-Sign黒字化を推進

組織戦略コンサル



- 組織戦略領域の支援を通じて事業と組織を結び、企業成長に貢献することを提供価値とし、サクセッションプログラム・新組織立ち上げ・組織変革の実行を担う
- 25年10月期は、大手企業8社にて受注、セクターメンバーは12名から17名に拡大し、今後も採用を継続
- 今後の規模拡大に向けて、セクター内でマインドセット・コミュニケーションスキル・専門性を身につける研修を実施

環境コンサル



- 自治体・民間それぞれに環境分野の調査業務や計画策定、サステナビリティコンサルティング等のサービスを提供
- 自治体向けは、自治体が2030年の脱炭素目標達成に向けて動いていることから、関連した脱炭素施策を提案し受注拡大する方針
- 民間向けは、脱炭素以外のサステナサービスも開発提供することにより、継続率・認知度の向上、新規案件獲得への寄与を狙う

Pro-Sign



- 多店舗展開をする企業の契約管理SaaSサービスを提供
- 新リース会計基準の強制適用開始が目前となり大手企業を中心に需要が高まっている
- 新リース会計基準への対応をきっかけに「多店舗展開企業の複雑な契約管理を解きほぐす」という独自の強みを訴求しやすくなっているため、この機会を活かし、黒字化を達成する

成長戦略 | 4 ファンド事業の成長とM&A

ブルパス・キャピタルにおいて2号ファンド組成に向けた動きを進めつつ、プロレド・パートナーズにおいてもM&Aを継続検討

ブルパス・キャピタルにおけるファンド事業

- ファンド事業においては、1号ファンドにてこれまで7,511百万円の投資を行い、6,059百万円の投資残高がある状況（2025年10月末時点）
- 1号ファンドの投資期間は終了済みであり、2025年10月末時点においてファンド全体で15,434百万円の収益を創出、今後も収益を積み上げられるよう投資先の支援を継続
- 2026年10月期は2号ファンド組成に向けて動く予定であり、1号ファンド同様に投資先に対してハンズオンでの支援を行うことで収益を創出することを目指す

プロレド・パートナーズによるM&A

- 可能性は常に模索しており、M&A仲介会社よりご紹介を受けている状況
- 当社に知見のある領域、かつ、当社が関与することにより継続して収益を創出できる企業のM&Aを検討している

成長戦略 | 5 コンサルタンの採用強化

長期的に目指すべき姿を意識したリブランディングを実施するとともに、候補者増加に向けた施策を実施

リブランディング

- 長期的に目指すべき姿を意識してのリブランディングを実施
- バリューは、プロレドが体現していることは何か、役員層インタビュー・全社員アンケートを実施、その中から言葉の候補を決めるという全員参加型でのプロセスにて決定
- 成果報酬型コンサルティングが構成の中心であったコーポレートサイトは、リブランディングの一環として長期的に目指すべき姿を意識してリニューアル

採用活動の強化

- オフィス移転を実施
 - ✓ 成長する組織にふさわしい場所/空間であることをコンセプトとし、従業員の通勤/移動の利便性、働きやすさを意識したオフィスへ
 - ✓ エントランスを中心に配置することでオフィスの東西を分断、移動することによりコミュニケーションが活発化するデザイン
- 人材エージェントとの関係強化に取り組むことによる候補者の増加
 - ✓ エージェントへの会社説明資料を作成し、当社理解を促進するとともに、定例会議を設定することで状況をアップデート
 - ✓ 応募数や書類通過数などのKPIをオープンにし、各エージェントとともに目指すべき数字を決定
- リクルーターを増員するとともに、それぞれがデジタルに関する知見やコンサルスキルを身につけられるよう努める

(参考) リブランディングとオフィス移転

再成長フェーズ及び社内文化に合致した認知を獲得すべく、リブランディングを実行。また、事業規模拡大を見据えてオフィス移転を実施

リブランディング

サービスポートフォリオの大幅な見直しとHPのリニューアル

- 成果報酬型コンサルティング中心から固定報酬型コンサルティング中心への変化など、長期的に目指すべき姿を意識

ロゴの見直し

- アニマルスピリットを象徴するイルカはそのままに、バリューや長期的に目指すべき姿を意識して変更

 Prored Partners →  Prored Partners

サービスポートフォリオの見直しに伴う新たな社内文化の醸成

- 全員参加型でのバリュー決定
- 研修/教育体制の充実

オフィス移転

2025年9月より赤坂グリーンクロスにオフィスを移転

- 働き方の多様化が進む中でも、プロレドを知ることができる、感じることができる場となるよう設計



株主還元方針

- 当社はまだ成長過程にあるため、内部留保の充実を図り、事業成長のための投資に充当していくことが株主の皆さまに対する利益還元につながると考えております。そういった考えのもと、創業以来配当は実施しておりません。
- 事業成長のためには、事業に関わる人員の採用費や人件費への投資が不可欠であり、グループにて運営するファンドへの投資にかかる資金も必要となっておりまいます。
- 他方で、どのような状況であれば株主還元施策の検討をするかは明確にすべきと考えており、当社としては、①プロレド・パートナーズの単体決算での営業利益の黒字化、②グループ全体の連結決算での親会社株主に帰属する当期純利益の黒字化の2点を充足した場合において、配当、又は株主優待といった施策を検討いたします。

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又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及び状況の変動があった場合にも、本資料の記述を更新又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。



私達プロレド・パートナーズが目指すのは、
「価値＝対価」が正当に評価されるフェアな社会。

真に価値ある解決策を提供するために、
一人ひとりがプロフェッショナルとして挑戦を続け、築き上げる信頼と成果が、
やがて「価値＝対価」の社会を実現する力となります。

社会に新たな価値を想像するリーダーとして、
共にこの未来を切り拓いていきます。