



株式会社プロレド・パートナーズ

2026年10月期 第2四半期 オンライン決算説明会

2026年6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]	2026 年 10 月期 第 2 四半期 オンライン決算説明会
[決算期]	2026 年度 第 2 四半期期
[日程]	2026 年 6 月 15 日
[ページ数]	13
[時間]	17:00 – 17:22 (合計：22 分、登壇：13 分、質疑応答：9 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)

登壇

司会：定刻となりましたので、ただいまより、株式会社プロレド・パートナーズ 2026 年 10 月期第 2 四半期決算説明会を開始いたします。最初に参加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。それでは、代表取締役佐谷進よりご説明いたします。ではよろしくお願いいたします。

佐谷：よろしくお願いいたします。プロレド・パートナーズ代表取締役の佐谷進です。本日は 2026 年 10 月期第 2 四半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します。本日は 2026 年 10 月期第 2 四半期決算概要について説明させていただきます。

1. 2026年10月期 第2四半期決算概要



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：想定どおりの進捗
- ・ 成果報酬型コンサル：計画よりも上期に偏重したものの、想定どおりの進捗

➢ 営業利益

- ・ 採用基準変更に伴う採用の遅れに起因して採用費および人件費が抑制されている状況

■ グループ会社

- ナレッジ：案件獲得に苦戦したことにより、売上高及び営業利益の進捗に遅れ
- ブルパス：投資案件において配当を行い、配当金の受領に伴う収益を計上

■ 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 1 四半期において投資先から配当金を受領したため売上高及び営業利益が増加
- 投資先から受領した配当金に係る損益には、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、当第 2 四半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

	売上高	営業利益	(親会社株主に帰属する)純利益
連結	3,171百万円 (前年同期比 -44.3%)	647百万円 (前年同期 2,451百万円)	183百万円 (前年同期 123百万円)
単体	2,228百万円 (前年同期比 28.4%)	105百万円 (前年同期 -514百万円)	112百万円 (前年同期 -67百万円)

Copyright ©Prored Partners All Rights Reserved.

4

業績ハイライトです。まず全体の数字から、連結の売上高 31 億 7100 万円、前年同期比でマイナス 44.3%、営業利益は 6 億 4000 万円、前年同期は 24 億 5100 万円でした。純利益は 1 億 8300 万円、前年同期は 1 億 2300 万円です。

単体では売上高 22 億 2800 万円、前年同期比で 28.4%伸びています。営業利益は 1 億 500 万円、前年同期はマイナス 5 億 1400 万円でした。純利益は 1 億 1200 万円、前年同期はマイナス 6700 万円と、数字が連結と単体とでややこしくなっているので、丁寧に説明させていただければと思います。

まずプロレド単体です。単体の売上高は固定報酬型コンサルと成果報酬型コンサルがございいます。2 期前、3 期前から始めた固定報酬型のコンサルは想定通りの進捗となっています。そして成果報酬型のコンサルは、計画よりも上期に偏重したものの、想定通りの進捗となっています。どちらも予定通りに進んでいます。一方で、採用基準等の変更に伴って採用の遅れがございいます。結果的に採用費および人件費が抑制されております。結果、営業利益が出ています。

グループ会社ナレッジは、少々案件獲得等に苦戦しており、売上高および営業利益の進捗に遅れが出ています。ブルパスは、今期上期は Exit がなかったのですが、投資案件の配当があり、配当金の受領に伴う収益を計上しています。

グループ全体の連結の話になります。ちょうど 1 年前、つまり昨年の 2025 年第 2 クォーターから、ファンド事業を独立した報告セグメントとすることになりました。例えば、売却代金や配当金受領を、売上高と営業利益に計上することになりました。そのため、前期の第 2 四半期は、MURA 株式会社と岩野物産株式会社の 2 件を売却したことで、売上高が上振れており、かつ営業利益もそれに伴って上振れています。

一方、純利益は小さいという声がありました。これはプロレドの出資分しか計上できないためです。そのため、前期営業利益は 24 億 5000 万円でしたが、純利益はプロレドの出資分の 1 億 2300 万円に収まっています。

今期も、配当金の受領が売上高に乗っています。営業利益にもそれが乗り 6 億 4000 万円となっています。しかし純利益はプロレドの出資分のみ計上しており、1 億 8300 万円に減少しております。これが連結のややこしい部分であります。なので、コンサルティング成長は、プロレドの単体を見て判断いただくことが一番良いと思います。

業績概要

(単位：百万円)	連結累計			対前年同期比 増減率 (%)
	2025年10月期 2Q 実績	2025年10月期 実績	2026年10月期 2Q 実績	
売上高	5,696	12,302	3,171	-44.3%
売上原価	1,909	4,770	1,639	-14.2%
人件費	974	2,302	1,127	15.7%
その他	935	2,467	511	-45.3%
売上総利益	3,786	7,531	1,532	-59.5%
粗利率	66.5%	61.2%	48.3%	
販売費及び一般管理費	1,335	2,586	885	-33.7%
人件費	298	858	394	32.1%
採用費	523	786	195	-62.7%
その他	513	941	295	-42.4%
営業利益	2,451	4,945	647	-73.6%
営業利益率	43.0%	40.2%	20.4%	
経常利益	2,452	4,947	620	-74.7%
(親会社株主に帰属する)純利益	123	205	183	48.9%

Copyright ©Prored Partners All Rights Reserved.

5

業績概要です。連結なので、ファンド事業での売却や配当等で決算が歪められてしまう部分があります。割愛させていただいて、コンサルティング事業について説明します。

2026年10月期 通期業績進捗（コンサルティング事業）

- プロレド：
固定報酬型/成果報酬型コンサルともに想定どおりの進捗。コンサルタントの採用基準変更に伴う採用の遅れに起因し、採用費および人件費が抑制されている状況。結果として、売上高2,228百万円、営業利益105百万円にて着地
- ナレッジ：
官公庁へのコンサル提供案件で苦戦したことにより進捗に遅れ。結果として、売上高243百万円、営業利益13百万円にて着地

2026年10月期 通期業績進捗（コンサルティング事業）						
(単位：百万円)	2025年10月期 2Q 実績	2025年10月期 実績	2026年10月期 予想	2026年10月期 2Q 実績	対前年同期比 増減率 (%)	進捗率 (%)
売上高	2,039	4,122	5,256	2,471	21.2	47.0
プロレド	1,735	3,580	4,641	2,228	28.4	48.0
ナレッジ	304	544	615	243	-20.1	39.5
営業利益	-457	-1,067	-493	104	—	—
プロレド	-514	-1,102	-553	105	—	—
ナレッジ	72	65	80	13	-81.0	17.3

- 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

2026年10月期通期業績進捗（コンサルティング事業）です。プロレドは想定通りに進捗しております。先ほどお話したように、採用基準等の変更に伴う採用の遅れに起因して、採用および人件費が抑制されています。結果として売上高は22億2800万円、営業利益1億500万円を着地しております。売上高の成長率は28.4%です。ナレッジは官公庁と民間の案件取得に苦戦しております。進捗に遅れが出ています。結果的に売上高は前年同期比で20%のマイナスになっています。

プロレド単体 | 2026年10月期 通期業績進捗

■ 固定報酬型コンサル

- 当初想定どおりの進捗。ストラテジー/デジタル&ハンズオン事業は、コンサルタントの採用が売上高の伸びに影響するため、下期に偏重する想定
- 下期は進行中案件の継続契約を目論みつつ、新規案件の営業活動を推進

■ 成果報酬型コンサル (SaaS含む)

- 計画よりも上期に偏重したものの、想定どおりの進捗
- 下期は進行中案件に取り組みつつ、来期以降に向けた営業活動を推進
- Pro-Signは単月黒字が見えてきている状況

2026年10月期 通期業績進捗 (単体)						
(単位: 百万円)	2025年10月期 2Q 実績	2025年10月期 実績	2026年10月期 予想	2026年10月期 2Q 実績	対前年同期比 増減率 (%)	進捗率 (%)
固定報酬型コンサル	1,122	2,591	3,739	1,686	50.3	45.1
成果報酬型コンサル	613	988	902	541	-11.7	60.0
合計	1,735	3,580	4,641	2,228	28.4	48.0

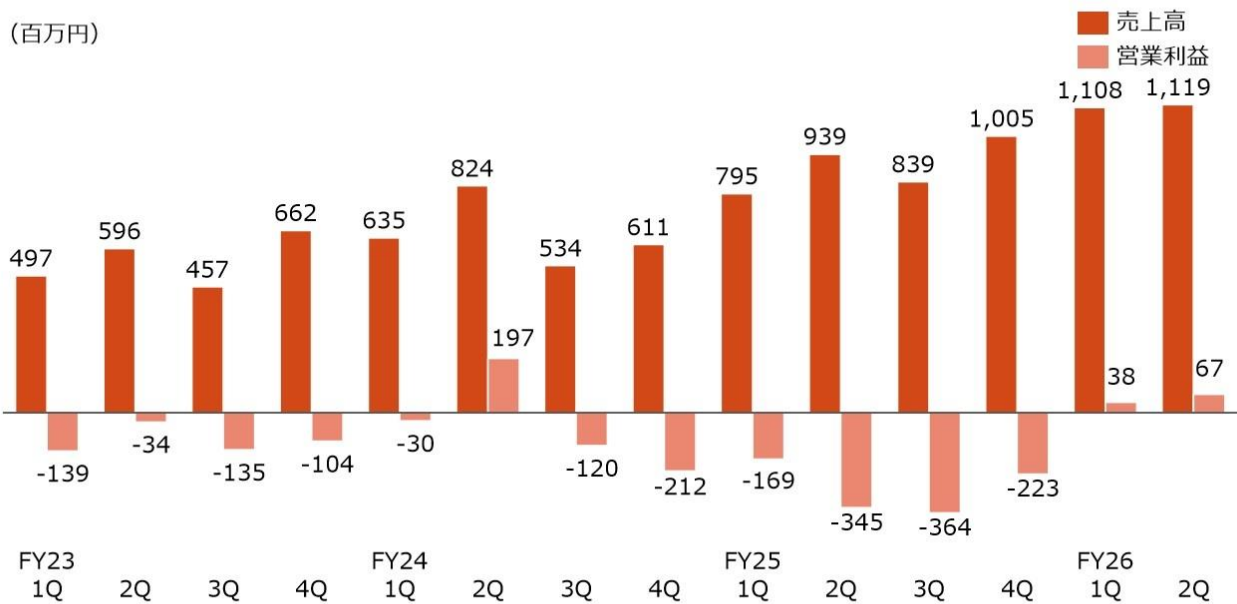
Copyright ©Prored Partners All Rights Reserved.

7

プロレド単体です。より細かくした数字です。固定報酬型のコンサルには前期から力を入れてきまして、当初の予定通りに進捗しつつあります。採用は下期に偏重する想定ではありますが、今後進めていきたいです。前年同期比の伸びでいうと、固定報酬型コンサルの売上高は約 1.5 倍になっております。SaaS も含む成果報酬型コンサルは、ようやく横ばいになりつつあります。売上高は 5 億 4000 万円と、前年の第 2 クォーターと比較してほぼ横ばいになってきて、予定通り進捗しております。

Pro-Sign の事業売却しなかった部分は、ようやく単月黒字が見えてきております。来期はどれだけ積み増していけるかという状況です。新リース会計基準適用に向けた引き合い等を取り込んでいております。

プロレド単体 | 業績 四半期推移



Copyright ©Prored Partners All Rights Reserved.

8

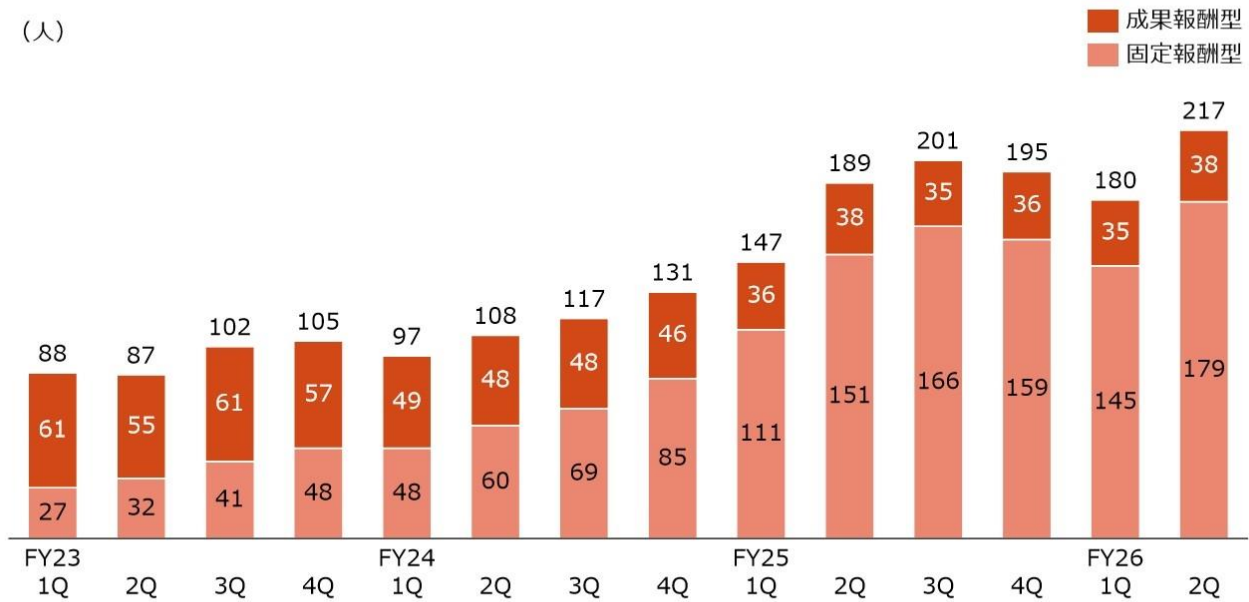
四半期ごとの業績推移です。第1四半期、第2四半期と売上が伸びていて、利益も出ています。FY23の第1クォーターはPro-SignというSaaSビジネスで苦労しており、赤字でした。SaaSの撤退を決めて事業売却を行い、そこから固定報酬型コンサルに本腰を入れ始めまして、採用のために採用費用が重なってきました。

第1、第2クォーターで採用の遅れはありますが、前期並みの採用費をかける予定ではありませんでした。何とか採用しつつ、来期は黒字化に持っていければと考えています。

プロレド単体 | コンサルタント人数 四半期推移

第2四半期はコンサルタント217名にて着地。下期も積極的な採用活動を継続

(人)



*各四半期末時点の在籍人数

Copyright ©Prored Partners All Rights Reserved.

9

コンサルタントの人数も、四半期の推移を見ると徐々に増えています。ちょうど Pro-Sign の売却をしたのが FY23 の第2クォーターでしたので、そこから固定報酬型のコンサルタント採用は約5~6倍に伸びてきています。このペースをできる限り守っていく中で、固定報酬型のコンサルティングを伸ばしていきたいと考えています。

事業説明は以上になります。

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。

音声でのご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。

質問者 [Q]：上期でコンサルティング事業は黒字ですが、下期も黒字となる見込みでしょうか。

佐谷 [A]：上期は営業利益が1億円ぐらい出ているのですが、もう少し採用を進めたかったです。下期は積極採用していきたいと考えており、最終的には採用状況にもよりますが、あまり意識的に利益を取っていくことは考えてはいません。

質問者 [Q]：採用基準変更について教えてください。従来よりも採用抑制するのでしょうか。その背景は、需要動向や収益バランスを考えてのことでしょうか。

佐谷 [A]：採用基準の変更は、従来よりも採用を抑制することはありません。どちらかという、弊社はビジネス系のコンサルタント採用をしてきたファームで、もともとコスト削減やセールスマネジメントといったビジネス系の仕事が多かったです。ただ今期から、デジタル系のコンサルタント採用基準を見直しております。採用の進め方で慣れも含めてなかなか難しい部分も当初はあったのですが、下期に入ってから徐々にうまくいき始めています。

質問者 [Q]：現状の進展から考えて、来年以降の全体の売上高や営業利益はどの程度の感触を持っておられますか。

佐谷 [A]：営業利益を具体的にいくらかは、なかなか難しい部分ではあります。赤字を出すわけにはいかないと思っています。一方で、成長は引き続き必要だと思っていますので、今期同程度、もしくは今期以上の成長を一つの目安にしていただければと思っています。少なくとも、横ばいは全く考えてはいないです。

中期経営計画に書いていることを形にしていくことかもしれません。もちろんそれ以上に上振れるのであれば、上振れさせることも考えています。

質問者 [Q]：ブルパスの下期の Exit の見通しはどうでしょうか。

佐谷 [A]：これは相手のいる話なので何とも言えませんが、ブルパスが投資している先は、7、8社あります。そこはいずれにしろファンドの期限もあり、それまでにはというところです。とはい

え年 1、2 件ずつは出てくる可能性はあります。相手のある話ですのでご理解いただければと思っています。

新ファンドの計画も一緒にお話させていただきます。中期経営計画で今期 2 号ファンドの組成を進める話をお伝えしていましたが、計画通り進めています。今期中には何らかの報告ができると思っています。

質問者 [Q]：上場維持に向けた施策はどのような準備をされていますでしょうか。

佐谷 [A]：まずはコンサルティング事業を伸ばしていくことが一番大事だと思っています。自社株買いや配当政策の話はあるのですが、やはり事業を伸ばしていくことをやっていきたいと思っています。今あるキャッシュ等は、新たな投資等も踏まえて使っていきたいと思っていますので、それが結果的に上場維持基準に向けた施策になると考えております。今期中には何らかの発表をしたいと思っています。

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 2026 年 10 月期第 2 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

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、株式会社JPX 総研（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。