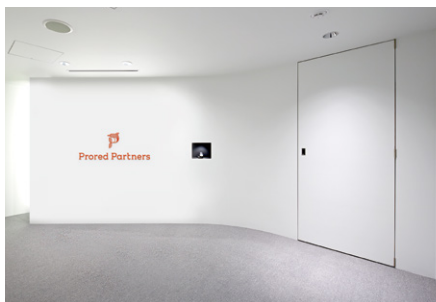


# 株式会社プロレド・パートナーズ(東京都/経営コンサルティング事業)



## 間接材のコスト削減に強み 専門家が企業を強力サポート

従来の一般的な経営コンサルティング企業とは一線を画する、成果報酬型の経営コンサルティングサービスを幅広く提供している株式会社プロレド・パートナーズ。確実に成果を出し、完全成果報酬にて企業の利益改善を実現。利益率向上に直結する同社の取組みは、多くの顧客から高い評価を得ている。

コストマネジメントやマーケティングと企業を対象とした成果報酬型の経営コンサルティング事業を展開している「プロレド・パートナーズ」。取締役を務める山本卓司氏は、代表取締役の佐谷進氏とともに同社を牽引し、事業をおおして多くの企業に貢献している。

「コンサルティングの中でも人件費や開発費などを除いた施設の設備保守や電気・ガス料金、コピー料金などといった間接材のコストマネジメントに強みのあることが、弊社の特長です。50以上の各費目に専門家を配置しノウハウを提供するほか、電力共同購買など、弊社独自のスキームを活用することで、平均10%以上の削減率を実現しています。多くのお客様さまより『他社以上の導入効果が実感できました』と、高い評価をいただいています」

設立当初は、あらゆるジャンルに関するコンサルティングを請け負っていたこともあり、独自性を発揮できなかったと振り返る山本氏。成果報酬型の経営コンサルティングに特化し、その中でも主にコストマネジメントに注力した事業へシフトして以降、他社の追随を許さない専門知識とノウハウを蓄積し、確実に結果を出すことで大きな飛躍を遂げた。何より、同社が「完全成果報酬」で顧客の満足度を得ていることが、その実力の証左にほかならない。

「確実に成果をあげて、そのぶんの報酬をいただければいい。お客さまと同じぶ

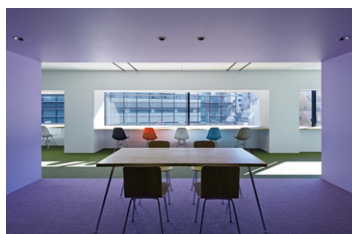


大手・上場企業の経営者向けに開催された「マーケティングセミナー」にて、同社の代表取締役である佐谷進氏が登壇

ん、喜びたいと思っています」

欧米に比べ、日本企業はコスト削減に対する意識が希薄なことが、利益率の向上を妨げていると指摘する山本氏。同社の事業をおおしてコスト削減に貢献し、日本企業の競争力向上に寄与していく考えだ。「人や企業が提供した価値に見合った対価を受け取れる社会を実現したい」と語る山本氏。今後も、同社は多くの企業をサポートしていくことだろう。

「お客さまの売上向上に関しても、成果報酬型のコンサルティング事業を展開しはじめています。今後も専門領域を広げ、お客さまと一緒に夢を見ることができるとパートナーであり続けます」



デザイナーズオフィスである同社は、フリーアドレス制を採用している

**「価値」と「対価」の乖離を是正することで顧客と社会に貢献します。**

取締役 山本卓司



### VISION ● 目的

「価値」＝「対価」である世界を実現する。価値あるものを残し、それらに適正な対価を提供する。「価値」と「対価」の乖離を少しでも埋めることは、魅力あるサービスに対価がもたらされ、そこで働く人は喜び、そのサービスは世の中に広がる。

### POLICY ● 方針

従来のコスト削減に加え、お客さまの売上向上に関するコンサルティング事業も、「完全成果報酬」で展開中。さらに、各種成果報酬型のコンサルティングの幅を広げていく。

### 株式会社プロレド・パートナーズ

所在地 ■ 東京都港区芝大門1-10-11 芝大門センタービル4F  
TEL ■ 03-6435-6581 FAX ■ 03-6435-6582  
URL ■ <http://www.prored-p.com>  
創業 ■ 2009年 資本金 ■ 1,000万円  
従業員 ■ 70名