

新規上場会社のプロフィール

Prored Partners

株式会社プロレド・パートナーズ
代表取締役

佐谷 進氏



事業概要

当社のビジョンは「価値=対価」です。企業が提供する価値と、その企業が得る利益や対価との間に大きな乖離を感じた経験が創業のきっかけになっています。そのような経験から、素晴らしいサービスや商品を提供しているにもかかわらず厳しい経営状況にある企業に対して、何かサポートできることはないかと考えました。そして当社が提供するサービスも「価値 = 対価」を具現化したものでありたいと考え、成果報酬型に特化した経営コンサルティングを創業時から提供してまいりました。サービス内容には、間接材 / 直接材のコストマネジメント、BPO・BPR・業務改善プログラム、販売価格の最適化、法人営業マネジメント、CRE マネジメントがあります。

IPOを目指した理由

「価値 = 対価」の社会の実現のためには、当社のコンサルティングを多くの企業に提供する必要があります。当社自身の知名度及び信用力の向上を達成するための1つの手段として、上場を目指しました。

IPOを実現するまで

IPO を実現するには、収益基盤の確立と強い管理体制及び組織の構築が必須でした。完全成果報酬は、難易度が高く不安定なビジネスモデルですが、PDCA サイクルを回し続けることでノウハウを蓄積し、一定の顧客数に到達したことで収益が安定しました。また、管理体制は準備メンバー2人を中心に内部統制の整備を進めました。その中で、各社員が全社的・中長期的な視点で主体的に課題に取り組むようになり、組織としての成熟度もより高まっていきました。

IPOをして良かったこと

信用力の向上は日々の営業活動において確実に感じます。また資金調達や信用力向上により、多くの企業と協業や挑戦をしやすい環境が整いました。何より、上場日に数多くの方々からお祝いのお言葉等を頂き、当社の全社員で上場を喜び合えたことは良い思い出の一つです。

今後の事業展開

既存事業の継続的な成長、及びBPO サービスやマーケティングをコストマネジメントとクロスセルさせた新サービスにより、更なる事業拡大を見込んでいます。市場としても、IoT、ビッグデータ、AIの進化により効果を定量化した成果報酬型コンサルティングのニーズが増加することが見込まれ、当社のビジネスはさらに加速すると考えています。今後も私たちは「質と成長」に拘り、それらに対して考えに考え抜き、成果を出し続けていきたいと考えています。