

## 視点論点 Ⅲ

### 融資先企業の業績改善策について

取材事務局

#### 昨夏上場した成果報酬型コンサルティング会社 「プロレド・パートナーズ」とは

プロレド・パートナーズは外資系コンサルティングファーム出身の佐谷進氏と山本卓司氏によって2009年に創業した成果報酬型のコンサルティングファームであり、PLマネジメントとして売上アップ、コスト削減、BSマネジメントとしてC R E戦略をサービス提供している。特にコストマネジメントに強みを持ち、人件費・研究開発費以外の間接材コストを対象に、コストの削減と業務改善（B P R）を行い、小売・飲食や製造業を中心に、中小企業から大企業までを網羅する。

珍しい「完全成果報酬型のコンサルティング」を武器

に、幅広い業界から支持を集めることに成功して2018年7月に株式公開を果たすまでの成長を遂げている。他経営コンサルティングとの大きな違いは、報酬体系だけでなく、実行フェーズに非常に強みを持つ部分だ。各分野に専門家を置き、深い知識や経験を有するだけでなく、すべての業務をプロレド・パートナーズが請け負う。既存の経営コンサルティング会社のように、戦略や計画だけを立て、実行部分をクライアントに任せるのではなく、実行フェーズもすべてプロレド・パートナーズが行うことで、クライアントに手間がかからないこともそうだが、専門家が成果までコミットしてサポートすることができる。

確実な成果が売りとなり、銀行をはじめとする金融機関もプロレド・パートナーズを活用して自社のコスト削減を進めているが、金融機関が融資先企業にプロレド・パートナーズを紹介し、導入させるケースも増えている。

**融資先企業のコスト削減により、業績の  
早期回復を実現**

融資先企業の業績悪化に対し、金融機関の指導では回復が見込めないことも多くあるが、プロレド・パートナーズを導入することで、コスト部分を大幅に圧縮することができ、黒字化に成功した例は多い。少子高齢化の日本においてトップラインを上げるとは難しく、特に地方の企業にとって業績回復は非常にハードルが高い。その中で、確実に利益創出できるコスト削減は重宝されている。

特に目を付けたのがP Eファンド (private equity fund) だ。投資先企業にプロレド・パートナーズを導入し、確実にコスト部分を圧縮した上で、それによって創出された資金を原資に売上向上に投資する。好循環が実現し、企業価値が上がることでP EファンドはExitの機会が生まれる。大手P Eファンドでは実際にプロレド・パートナーズを活用することで、投資先企業の上場を果たすなど、大きな恩恵を受けている。国内大手P Eファンドのアドバンテッジ・パートナーズはあるメディアで「利益創出のためプロレド・パートナーズを活用している」と明かすほどだ。

プロの目による「コスト削減の可能性診断」を受けてみてはどうか

読者の中でも融資先企業をどうすれば業績回復できるか、常に頭を悩ませている方も多いのではないだろうか。コスト削減に関しては既に融資先企業が自社で進めている、または既に他のコスト削減コンサルティング会社に依頼しているケースもあると考えるが、その上でさらに大幅なコスト削減を実現できるのがプロレド・パートナーズの強みだ。プロレド・パートナーズはコンサルティングを開始する前に、無料でコスト削減の可能性診断(デューデリジェンス)を行い、どの費目がいくらくらい下がるのかを診断結果として無料提示してくれる。一度その結果を見てみると、どれだけ余地があるかわかるし、反対に余地がない可能性も判明する。コスト削減の余地がないという認識であったとしても、無料で実施できるのならば、合理的に考えて診断しない理由はない。うまく活用してみてはどうか。