



「大手企業による寡占が進む中、企業存

業による寡占化が進む中、企業存

業による寡占化が進む中、企業存

業による寡占化が進む中、企業存

企業名	プロレド・パートナーズ
事業概要	成果報酬型の経営コンサルティング
上場日	2018/7/27
初値	7170円(1対2株式分割前)

M&Aでサービス領域拡大へ 時価総額1000億円に変化なし

プロレド・パートナーズ 佐谷進代表取締役役に聞く

上場1年銘柄に注目

プロレド・パートナーズ(7034・東マ)は企業向けに成果報酬型のコンサルティング・サービスを行っている。7月27日に新規上場から1年を迎えた。これまでの歩みを振り返るとともに今後の展望について佐谷進代表取締役役に聞いた。

上場1年を振り返って。 続のためにコストマネジ

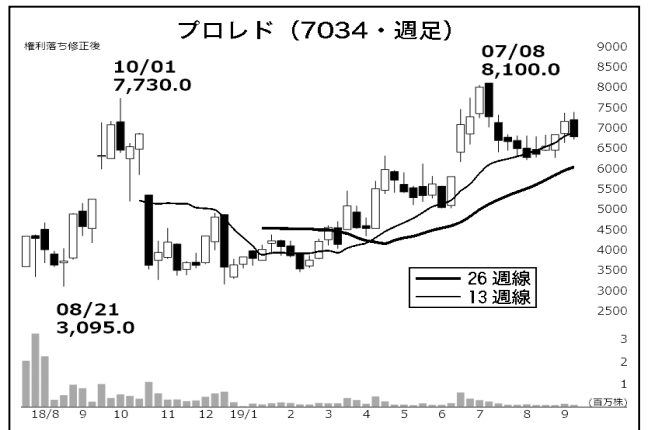
「顧客紹介やインバウンドによる案件の増加に加え、金融機関などパートナーとの提携が拡大した。プロジェクトの幅も広がり、全体的に事業を展開しやすくなった。また、コンサルティングは人材獲得競争が厳しくなっている業界だが、特に中途採用で私よりも優秀な人材が入るようになった。上場効果に加え、毎年、採用手法を見直してきた結果の表れでもある」

御社の特徴である成果報酬型コンサルティングについて、参入障壁のほどは

業績と事業の進捗はいかがでしょうか。

「完全成果報酬化した『SALES GROWTH(売上アップ)』と『BP R(業務改善)』は想像以上にニーズが高く、多くの引き合いを頂いている。最近では、コンサルティングだけでなく、当社が実際に株式を一部取得することで顧客企業を支援する形態をご要望いただくなど、事業の可能性が広がってきた」

最後に株主還元策、投資家の方へ一言お願いします。



「当面は投資に集中し、中長期的な企業価値の向上に注力する。上場時に掲げた『5年後の時価総額1000億円超』については現在も変わりない。残り4年でコミットする。会社の成長をもつて株主の方の期待に応えていきたい」

「2019年10月期は売上高23億500万円(前期比39・6%増)、営業利益7億4200万円(同20・8%増)を計画。これに対し、第2四半期(昨年11月