

プロレド・パートナーズ 完全成果報酬型コンサルティングのパイオニア

「測定可能な成果」にこだわる
完全成果報酬型のコンサルティング

プロレド・パートナーズの最大の特徴は、国内で唯一、完全成果報酬型コンサルティングを提供している点だ。同社のプロジェクトでは「測定可能な成果」が出ない限り報酬を受け取らない。つまり、提供する各種コンサルティングを通して、クライアントの売上アップやコスト削減を成し遂げ、利益が生まれたときに初めて報酬を得るのだ。

同社はアクセンチュアやブーズ&カンパニー（現PwC Strategy&）など外資系戦略ファーム出身者らが創業し、専門的な知識と手法を組み合わせて最大の成果を出している。コストマネジメントは費目ごとに専門コンサルタントを置くほか、セールス・

グロース（売上アップ）のコンサルティングはマーケティング専任者や法人営業出身者、CRE（企業不動産）マネジメントは不動産ファンド出身者といった、知見と経験を有するスペシャリストが対応する。

コンサルティングを完全成果報酬型で提供する背景には「価値⇨対価」の世の中を実現したいという同社のビジョンがある。トップファームと呼ばれる経営コンサルティングファームは非常に高額な固定報酬でサービスを提供していることから、これまで中小・中堅企業（売上規模・1000億円未満の企業）は高いクオリティのコンサルティングを依頼することが難しいという課題があった。この課題を解決し、自社サービスにおいても「価値⇨対価」を追求したいという想いから、成果報酬型の経営コンサル

ルティングを根づかせるべく、日々新たなサービスに取り組んでいる。

現場に深く入り、現場を動かし、
成果を分かち合う

クライアントは、PEファンド※1やメーカー、自治体や銀行など、上場企業や大手企業が中心だ。PEファンド傘下の企業に対しては中長期的な企業価値向上を実現するマーケティング・BPR・コストマネジメントのトータルコンサルティングを、メーカーや商社にはセールス・グロース（売上アップ）を、流通やサービス企業にはコストマネジメント・BPRを提供することが多い。最近では、IoTやビッグデータ、AIの進化によって、従来難しかった「コンサルティングの成果の定量化」が可能となってきたことから、同社が提供する成果報酬型コンサルティングへのニーズは増え続けている。

1つのプロジェクトには2〜7名のコンサルタントが参画し、早くて3カ月、基本的には6カ月〜3年程度の期間で成果を出す。またコンサルタントは、2〜4のプロジェクトに並行して携わることが多く、

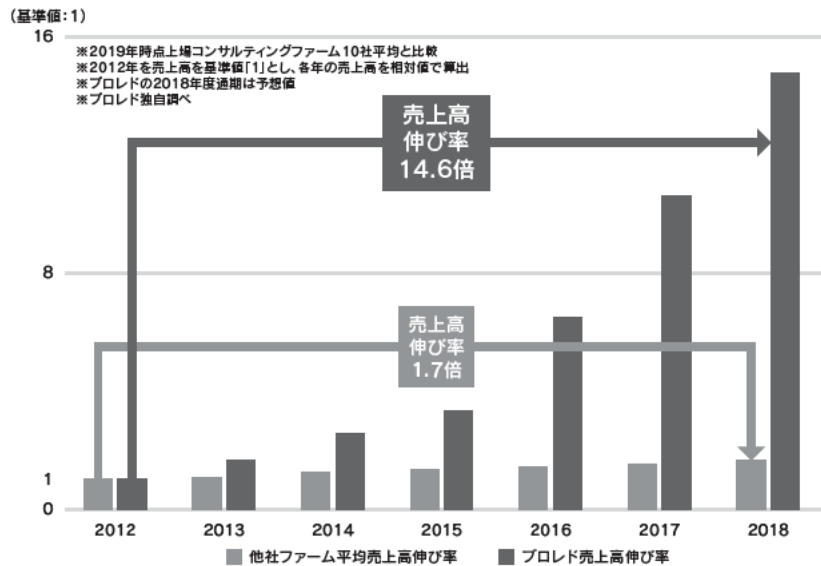
新規案件の遂行と既存案件のフォローを両立している。

経営層と現場の双方に深く入り込み、提案から実行までを一貫して手がけるのが同社のコンサルティングの特徴だ。コンサルタントが自分の調査・分析の提案、実行の結果を最後まで見届けることができ、その成果をクライアントと分かち合えるのは同社の仕事の醍醐味だ。

ファンドビジネスなど、
新たな事業創造に取り組む

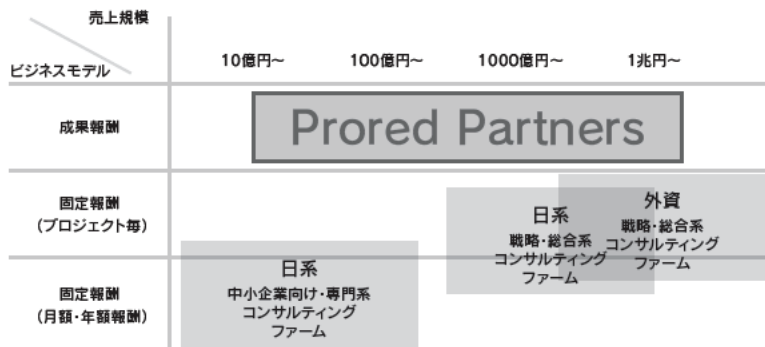
2009年12月の創業から飛躍的な成長を遂げているプロレド・パートナーズ。2018年7月には株式市場への上場を果たし、RPA/IT領域やBPO領域などのサービスラインの拡張はもちろん、自社ファンドの設立を目指している。PEファンドからの依頼の多さが示すように、同社は、投資先企業の企業価値向上を成果として得るPEファンドビジネスとの親和性が極めて高い。現在はクライアントの満足度を最重要視しているが、ファンドにおいてもクライアントファーストが投資家の満足につな

プロレド・パートナーズの成長性



プロレド・パートナーズのポジショニングマップ

各ファームは高額な固定報酬型であるため、サービスを受けられる企業が制限されているのに対し、プロレドは成果報酬型のため、売上50億円前後～数兆円と幅広い規模の企業へサービス提供が可能



※1 PE ファンド：プライベート・エクイティ・ファンド。機関投資家や年金基金、事業会社、個人投資家から資金を集め、投資先を発掘し、事業支援を行うことで投資先の企業価値を高め、IPO（新規公開株）やM&Aにより売却益を得ることなどを目的とする。

※2 SIB（ソーシャルインパクトボンド）：2010年にイギリスで始まった民間資金を活用した官民連携による社会課題解決の仕組み。投資家から資金を調達したサプライヤーが行政サービスを提供し、当該サービスの成果に応じて行政がサプライヤーに対価を支払うという成果報酬型のスキームである。税金の透明化および社会的な利益（社会課題解決など）を第一の目的とし、経済的な利益も同時に目指すものとして注目を集めている。

現場を動かす人間力をもち「スター」として活躍してほしい

プロレド・パートナーズではチームワークを重視している。縦横の関係も非常にフラットで、新卒のコンサルタントがパートナー（役員）に臆することなく意見できる雰囲気がある。採用においても、クライアントやチームメンバーを敬い、思いやりを持って行動できるパーソナリティを能力以上に重視している。これは、会社を代表するコンサルタント

がると考えており、新たなコンセプトと価値を生むファンドを組成すべく、実現に向けて動いている。また同社はCSRの一環として、2017年より自治体向けサービス「SIB（ソーシャルインパクトボンド）」を開始※2。コンサルティング業界初の試みとして、投資家とサービス提供者（サプライヤー）の両方の役割を担い、成果報酬型の行政サービスに挑戦している。上場後、民間企業だけではなく自治体からの支援相談も増えてきており、多様なクライアントの課題解決に取り組む機会が拡大している。

として「この人だったら一緒に改革に取り組める」と現場をやる気にさせるような、プロジェクトを動かす上でも極めて重要な人間力を評価しているためである。またプロレド・パートナーズは、専門誌での連載やセミナーでの講師など、コンサルタント個人の付加価値を高める機会を新卒1年目から積極的に設けている。同社は、経営陣の力量だけで経営がうまくいく会社ではなく、メンバー一人ひとりがスターとして活躍し、他社が模倣できないクオリティのコンサルティングを提供し続ける「スター集団」を目指している。