

# 2025年10月期 通期決算

## 説明資料

株式会社プロレド・パートナーズ

2025.12

## 目次

1. 2025年10月期 通期決算概要	P.3
2. 2026年10月期 通期業績予想	P.9
3. Appendix	
ブルパス・キャピタルの進捗状況	P.13
参考資料	P.16

## 2025年10月期 通期決算概要

## 業績ハイライト

### ■ プロレド単体

#### ➤ 売上高

- ・ 固定報酬型コンサル：堅調な成長により、若干上振れての着地
- ・ 成果報酬型コンサル：若干上振れての着地

#### ➤ 営業利益

- ・ 採用が順調であったこと、採用実績の上期への偏重により採用費および人件費が増加したことにより、赤字は拡大

### ■ グループ会社

#### ➤ ナレッジ：若干下振れての着地

#### ➤ ブルパス：投資案件の株式譲渡を複数実行し、譲渡に伴う収益を計上

### ■ 連結

- ファンドの投資先のExitに係る損益表示を従前の営業外損益から売上高へ変更
- 第3四半期および第4四半期において投資先のExitが発生したため売上高及び営業利益が増加
- 投資先のExitに係る損益には、ファンドに出資するLP投資家の持分に係る損益も含まれており、当該損益は非支配株主に帰属する当期純利益として控除される。結果として、2025年10月期における親会社株主に帰属する当期純利益は営業利益と比較して減少するものの、黒字にて着地

連結売上高

12,302 百万円  
(前年同期比 +158.7%)

連結営業利益

4,945 百万円  
(前年同期比 +395.1%)

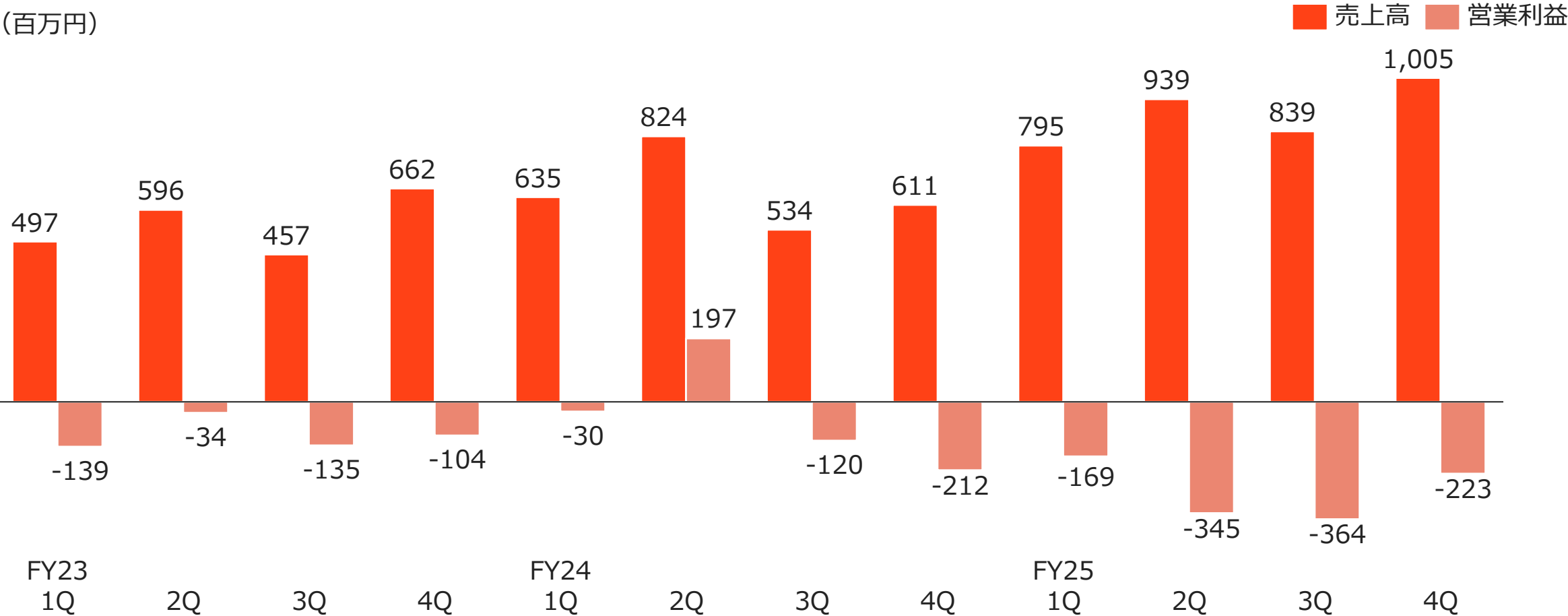
(親会社株主に帰属する)純利益

205 百万円  
(前年同期比 -35.6%)

業績概要

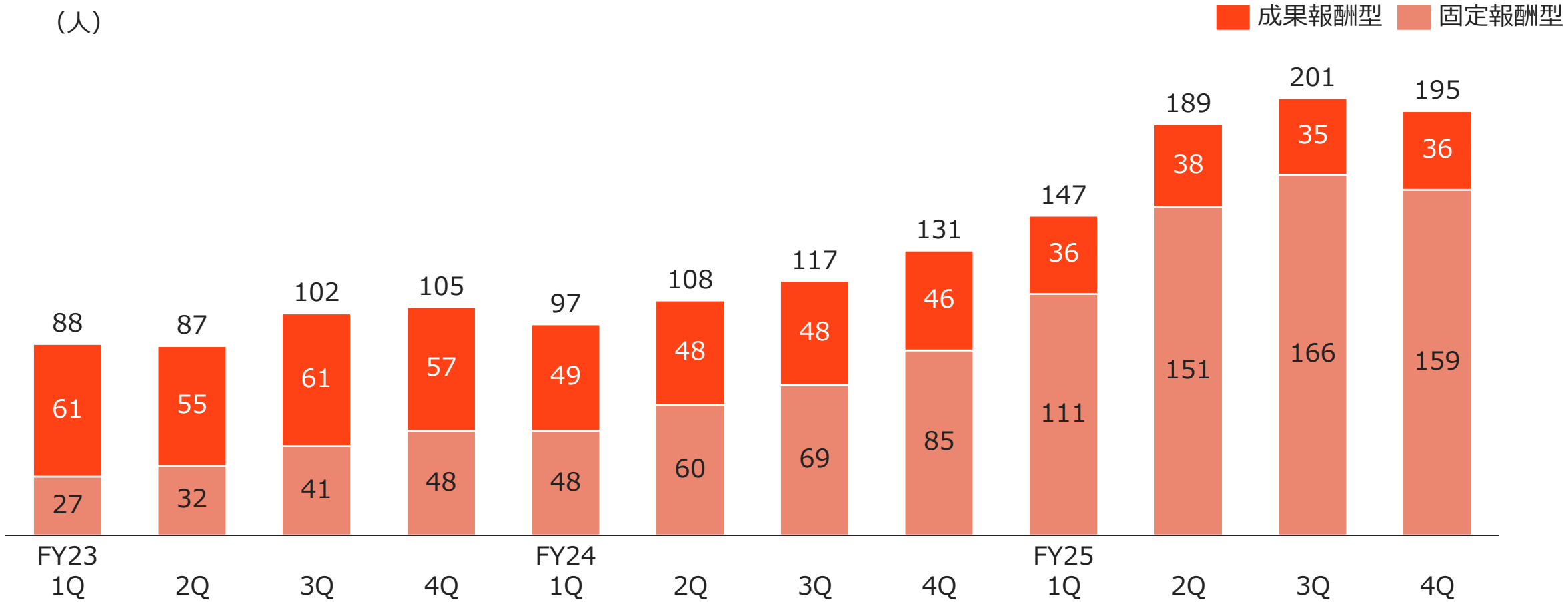
(単位：百万円)	連結累計		
	2024年10月期 実績	2025年10月期 実績	対前年同期比 増減率（％）
売上高	4,755	12,302	158.7%
売上原価	2,289	4,770	108.3%
人件費	1,303	2,302	76.6%
その他	985	2,467	150.3%
売上総利益	2,465	7,531	205.5%
粗利率	51.8%	61.2%	
販売費及び一般管理費	1,466	2,586	76.4%
人件費	562	858	52.8%
採用費	289	786	171.7%
その他	615	941	53.1%
営業利益	998	4,945	395.1%
営業利益率	21.0%	40.2%	
経常利益	1,275	4,947	287.8%
(親会社株主に帰属する)純利益	319	205	-35.6%

プロレド単体 | 業績 四半期推移



## プロレド単体 | コンサルタント人数 四半期推移







2025年10月期はコンサルタント195名にて着地、2026年10月期末には300名体制となるよう積極的な採用活動を継続



注各四半期末時点の在籍人数

# プロレド単体 | コンサルティングサービスライン

徹底的な現場主義に基づき、ビジネス・デジタルコンサルティングを中心とした幅広いテーマで実行支援サービスを提供

	テーマ	プロジェクト例
固定報酬 (成功報酬含む)	成長戦略 	中期経営計画／新規事業開発支援 グローバル戦略／営業・マーケティング戦略実行支援
	DX推進 	システム導入支援／デジタル戦略立案・実行 PMOによるプロジェクト実行支援／ITコスト削減
	M&A/DD/PMI 	ビジネス／財務デューデリジェンス 経営人材（CXO）派遣によるハンズオン支援
	コストマネジメント 	調達組織立ち上げに伴うルール／ツール整備 サプライチェーン最適化戦略立案／実行支援／業務BPR支援
	人材育成 	実践的な幹部候補人材育成・組織戦略策定／実行 生成AIを活用した評価策定プラン
成果報酬	コストマネジメント 	間接材・直接材・物流コストの削減／Pro-Sign CRE



# 2026年10月期 通期業績予想

## 2026年10月期 通期業績予想

- コンサルティング事業（プロレド/ナレッジ）  
固定報酬型コンサルの成長を見込み、売上高5,256百万円、営業利益-493百万円、親会社株主に帰属する当期純利益-521百万円の予想
- ファンド事業（ブルパス）  
ファンドの投資先のExitに係る損益発生時期および金額の合理的な予測が困難であることを踏まえ、予想は非開示

2026年10月期通期業績予想				
(単位：百万円)	2025年10月期 実績	2026年10月期 予想	増減額	増減率 (%)
売上高	12,302	—	—	—
営業利益	4,945	—	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	205	—	—	—

- 中期経営計画について
  - 2026年1月末に開示予定である「上場維持基準への適合に向けた計画に基づく進捗状況」とあわせて開示する予定です
- プライムの上場維持基準について
  - 当社では2023年3月31日付「上場維持基準への適合に向けた計画の更新」において、2030年10月期までに基準を充足する旨開示しております。経過措置の取り扱いでは、例外として2026年3月以降最初に到来する基準日を超える期限の計画を開示している会社は、計画期限における適合状況を確認するまで監理銘柄指定が継続されるため、仮に2026年10月期までに基準を充足できずとも上場廃止となることはございません

2026年10月期 通期業績予想（コンサルティング事業）

- プロレド  
固定報酬型コンサルのさらなる成長を企図。伴ってコンサルタント採用に係る採用費や人件費により費用も増加する見込み
- ナレッジ  
カーボンゼロ関連のコンサルへの需要が継続しているため連動しての成長を企図。人員採用にも予算を投下

2026年10月期通期業績予想（コンサルティング事業）					
（単位：百万円）	2024年10月期 実績	2025年10月期 実績	2026年10月期 予想	増減額 （FY26▲FY25）	増減率（%） （FY26/FY25）
売上高	3,205	4,122	5,256	1,134	27.5
プロレド	2,604	3,580	4,641	1,060	29.6
ナレッジ	602	544	615	70	13.0
営業利益	-79	-1,067	-493	574	—
プロレド	-165	-1,102	-553	549	—
ナレッジ	116	65	80	14	21.9

- コンサルティング事業の営業利益について
  - のれん償却や内部取引消去により、プロレドとナレッジの合算数値とは差異があります

# プロレド単体 | 2026年10月期 通期業績予想

- 固定報酬型コンサル
  - デジタル、人材育成、オペレーション領域での引き合いが強く、今後も堅調に伸びることが予想されることから増収の見込み
  - 特にデジタル領域の拡大に注力すべきであるため、採用による組織拡大を推進
- 成果報酬型コンサル（SaaS含む）
  - 2025年10月期は当初予想を上回る実績であったものの、インフレとこれに伴う値上げの影響は継続
  - 増収を目指すものの、不確定要素も存在するため予想としては減収の見込み
  - SaaSのプロサインCREは、新リース会計基準適用に向けた引き合いを取り込むこと、成果報酬型コンサルとの連携を推進

2026年10月期 通期業績予想（単体）					
（単位：百万円）	2024年10月期 実績	2025年10月期 実績	2026年10月期 予想	増減額 （FY26▲FY25）	増減率（％） （FY26/FY25）
固定報酬型コンサル	1,330	2,591	3,739	1,147	44.3
成果報酬型コンサル	1,273	988	902	-86	-8.7
合計	2,604	3,580	4,641	1,061	29.7

## Appendix：ブルパス・キャピタルの進捗状況

## ポートフォリオ



- 建設現場における施工管理業務を中心とした人材派遣サービスを提供し、2008年の創業以来、現場経験と高い技術力を備えた技術者の採用育成を進め、仙台から全国各地に営業拠点を拡大することで安定した売上成長を実現
- これまで蓄積してきた施工管理ノウハウを独自に体系化した「プロセコカン」の仕組みを構築しながら、あらゆる建設現場に高品質の施工管理サービスを提供することで、大手ゼネコン・サブコンを中心とした盤石な顧客基盤を有する



- 真面目に働いて十分な収入がありながらも、雇用の安定性や国籍、過去の信用事故等の問題で通常のカーローンがおりない方に対し、近年の技術発展により生まれた新しい信用創出・補完の仕組みとセットで車を提供するサービスである「クルマテラス」を運営する
- 非正規雇用者数の増加や在留外国人数の増加は続いており、カーローンにおける与信創出・補完のニーズは今後も高まることが見込まれる



- 国内25店舗で猫カフェを運営、海外観光客含めて幅広い顧客層のニーズに応えており、国内猫カフェ業界におけるニッチトップ企業である
- 猫カフェは日本のカルチャーとして外国人観光客からの人気も高く、国内外の顧客を巻き込みながら市場は成長傾向にあり今後もインバウンドの増加等により当該傾向は継続すると想定される



- 主に業務用の美容脱毛機器、痩身機、家庭用脱毛機器を製造/販売しており、深い顧客理解に基づく競合優位性を有した製品力と他社には無い自前の集客チームによってシェアを拡大している

※本スライドでは、公表可能な案件のみを開示しております

## ポートフォリオ



- 1997年創業のアパレルを中心とした海外ブランドや国内ブランドの販売代行業務を担う企業
- 特に海外ブランドが地理的ナレッジを有さない地方部のアウトレットモール出店において強みを有し、創業以来業界を牽引する企業として高いシェアを占める。また、昨今はアパレル以外のコスメ/スイーツ系の販売代行業務の請負も開始し、継続的に成長している



株式会社F・イスト  
株式会社オブリガード

- 「八百心」「ビバーチェ」の屋号にて、首都圏近郊の生鮮食品スーパーマーケットやディスカウントストア内を中心に約30店舗を展開する青果物販売のコンセッショナリー・チェーン
- 独自の商品調達・販売ノウハウにてテナントの集客力向上に貢献、近年は生鮮食品分野の強化を図るドラッグストア等の小売企業から多くの引き合いを受け、店舗数増加により高い成長を持続



- 「amie」ブランドのヘアサロンを中心に、首都圏近郊にて直営店約50店舗を展開する業務委託型の美容室チェーン



- 渋谷発の祖業ブランドである VANQUISH、原宿の旗艦店を発信拠点として、写真によるSNS コミュニケーション時代を象徴するストリートファッションブランドである #FR2 などの複数ブランドを展開するファッションアパレル企業

※本スライドでは、公表可能な案件のみを開示しております

## Appendix：参考資料



# 会社概要

---

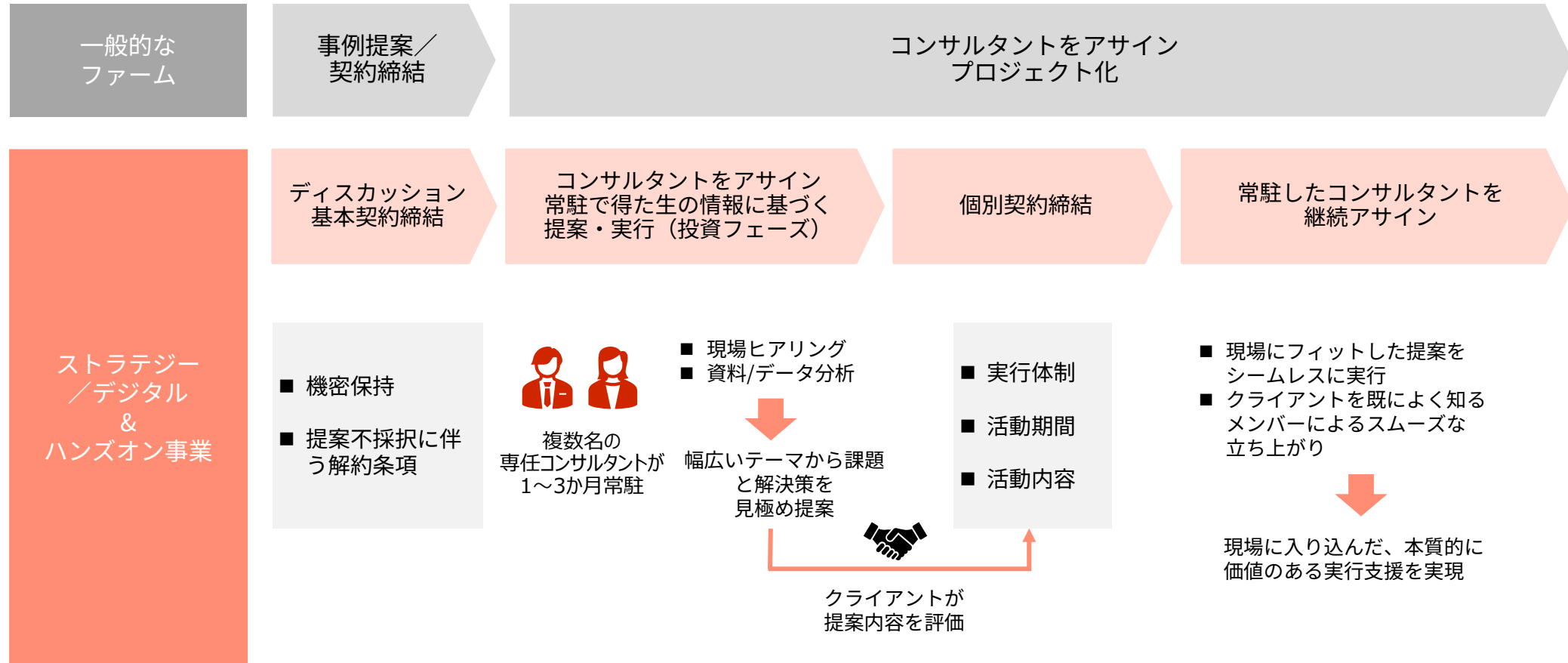
会社名	株式会社プロレド・パートナーズ   Prored Partners CO.,LTD.
証券コード	7034（東証プライム市場）
代表取締役	佐谷 進
創業	2009年12月（設立 2008年4月）
決算期	10月
事業内容	経営コンサルティング、環境コンサルティング、PEファンド
従業員数	287名（2025年10月31日現在）
本社所在地	東京都港区赤坂2丁目4番6号 赤坂グリーンクロス21階
グループ会社	株式会社ナレッジリーン、株式会社ブルパス・キャピタル（PEファンド）

連結貸借対照表

(単位：百万円)	連結累計		
	2024年10月期 実績	2025年10月期 実績	対前年同期比 増減率（％）
総資産	13,114	14,425	10.0%
流動資産	12,376	12,782	3.3%
うち現金・預金	5,519	5,843	5.9%
固定資産	738	1,642	122.5%
負債	1,791	2,532	41.4%
流動負債	934	1,664	78.1%
固定負債	856	867	1.3%
純資産	11,323	11,892	5.0%
うち非支配株主持分	4,923	4,997	1.5%

## プロレド単体 | 固定報酬型（成功報酬）コンサルティングの新たなモデル

「価値＝対価」を体現するべく、ストラテジー/デジタル&ハンズオン事業と称して、有償契約前に「投資フェーズ」を設けるモデルを確立



## 本資料の取り扱いについて

---

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものであり、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は様々な要因により、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。
- 本資料には、監査法人による監査を受けていない過去の財務諸表または計算書類に基づかない管理数値が含まれています。
- 本資料の日付以降の事象および状況の変動があった場合にも、本資料の記述を更新または改訂する予定はありません。
- 本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、合理性等について当社は独自の検証を行っておらず、またこれを保証するものではありません。

