



2023年3月31日

各位

会社名 株式会社プロレド・パートナーズ
(コード: 7034 東証プライム)
代表者名 代表取締役 佐谷 進
問合せ先 管理本部長 外山 吉丸
(TEL. 03-6435-6581)

上場維持基準への適合に向けた計画の更新 (計画期間の変更)

当社は、2023年1月27日にプライム市場の上場維持基準への適合に向けた計画（以下、「当初計画」といいます。）を提出し、その内容について開示しておりますが、当社の主たる事業とすべく投資を進めたプロサイン事業の縮小に伴い、下記のとおり当初計画を更新しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況

当社は、当初計画において以下のとおり基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況を開示しております。基準のうち、「流通株式時価総額」について未達となっておりますが、2023年3月24日時点においても引き続き基準を充たしておりません。当社は、事業の状況および足元の市況を踏まえて、当初計画にて開示した計画期間を2030年10月期まで延長し、引き続き上場維持基準を充たすための各種取組を進めてまいります。

	株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式時価総額 (百万円)	流通株式比率 (%)
当社の状況（基準日時点）	3,264	40,715	2,117	36.3
上場維持基準	800	20,000	10,000	35.0
計画に記載の項目			○	

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

(1) 基本方針（更新）

流通株式時価総額は「時価総額」と「流通株式比率」によって構成されていますが、「流通株式比率」については基準を充たしていることから、「時価総額」の向上が必要であると認識しております。

時価総額向上のために、当社としては、当社事業を取り巻く直近および中長期的な経営環境を踏まえ、経営資源の選択と集中を推進してまいります。具体的には、当社の売上高成長のドライバーとして主たる事業とすべく投資を進めたプロサイン事業を縮小し、インフレ進行の影響を受けて逆風が顕在化している成果報酬型コンサルティングサービスの立て直しに加え、固定報酬型コンサルティングサービスの拡充による事業の成長に経営資源を集中いたします。プロサイン事業では、プロサイン導入に係る継続課金による収益で中期経営計画にて掲げている2025年10月期の売上高目標である103億円のうち40%程度を占めていたことに加え、プロサイン導入を契機としたコンサルティングサービス提供による収益も見込んでおりました。当初計画を開示した時点においては、プロサイン事業の方向性は検討中であったためこれらの収益を見込んでいたものの、当該事業の縮小に伴いこれらの収益を見込むことなく、成果報酬型コンサルティングサービスおよび固定報酬型コンサルティングサービスの提供による収益を

着実に積み上げることで基準を充足できるよう進めてまいります。計画期間としては、①当社が基準を充足するために必要な時価総額（基準日時点における流通株式比率を鑑みると約 28,000 百万円）から PER（注 1）にて当期純利益を逆算し、さらに営業利益率（注 1）を用いて逆算した売上高と、②2023 年 10 月期の売上高予想から每期平均 30%程度の成長率（注 2）として計算した売上高を比較した場合、②が①に到達するまでに 2030 年 10 月期までの期間が必要となることから、延長することといたしました。

（注 1）固定報酬型コンサルティングサービスを提供する同業他社の数値を参考に設定

（注 2）固定報酬型コンサルティングサービスを提供する同業他社の成長率を参考に設定

（2）課題

流通株式時価総額の未達要因は、以下に基づく株価の低迷にあると認識しております。

- ① 2021 年 10 月期における新型コロナウイルス感染症の影響が顕在化したことによる成果報酬型コンサルティングサービスに係る売上高の縮小および連結営業利益の縮小
- ② 2022 年 10 月期におけるインフレ進行の影響が顕在化したことによる成果報酬型コンサルティングサービスに係る売上高のさらなる縮小および連結営業利益の赤字化

（3）取組内容（更新）

当社は、以下①および②の取り組みを進めることにより、時価総額の向上を目指し、プライム市場における上場維持基準に適合すべく努めてまいります。

なお、現在開示している中期経営計画については、以下施策の進捗状況や足元の市況を踏まえて 2023 年 10 月期の決算発表までに見直しをする予定であります。

① 固定報酬型コンサルティングサービスの拡充

成果報酬型コンサルティングサービスは引き続き提供してまいります。インフレ下においてはビジネスとして馴染まない局面もあります。他方で、コストマネジメントに対する需要および成果報酬型ではサービス提供が難しい企業活動への様々な支援に対する需要は依然として高い状況が続いており、これらに応えることが当社の事業成長に寄与すると考え、固定報酬型コンサルティングサービスの拡充を進めております。

なお、2022 年 10 月末時点において特に需要のある以下の固定報酬型コンサルティングサービスの提供を開始しております。

- ・ コストマネジメントに留まらない業務改善コンサルティング
- ・ システム導入のための PMO（注 3）コンサルティング
- ・ ファンド向けのハンズオンによる企業支援コンサルティング
- ・ 3PL（注 4）の適正化やサプライチェーン改善、および生産性改善などによる物流コンサルティング
- ・ 子会社である知識経営研究所とのコラボレーションを活かした環境コンサルティング

2023 年 10 月期以降も引き続き固定報酬型コンサルティングサービスを拡充することにより、複雑化するニーズや急激な市況変化にも耐えうるサービスポートフォリオへと変革し、企業業績の向上に努めてまいります。なお、2023 年 10 月期以降の成果報酬型コンサルティングサービスと固定報酬型コンサルティングサービスのそれぞれが売上高に占める割合は現段階において未定ではありますが、固定報酬型コンサルティングサービスの売上拡充にあわせて開示してまいります。

（注 3）PMO：Project Management Office の略

組織内におけるプロジェクトマネジメントの支援を横断的に行う部門や構造システムを指す

（注 4）3PL：Third Party Logistics の略

一般的に第三者が荷主に対して物流改革を提案し、包括して物流業務を受託し遂行することを指す
第三者が荷主企業に代わって物流業務の企画・設計・運営の全体を請け負う業態である

② コスト構造の見直しによる費用の最適化

以下の施策によりコスト構造の見直しを行い、費用の最適化に努めてまいります。

- 成果報酬型コンサルティングサービスの売上縮小に伴う採用抑制および固定報酬型コンサルティングサービスの拡充に伴う採用促進と連動したコンサルタントの体制再構築
- 営業部門および管理部門における人員配置の見直し
- 全社に係る費用の継続的な見直し

以 上