

購買業務のDX化にともなった スマートコントラクトの活用



株式会社プロレド・パートナーズ

2020年8月7日

Confidential

プロレド・パートナーズの会社概要

会社名 : 株式会社プロレド・パートナーズ
 東証一部 2020.4.28上場 (証券コード 7034)
事業内容 : 成果報酬型経営コンサルティング
 (コストマネジメント、BPR、売上UP)
事業開始 : 2009年12月
社員数 : 136名 (2020年4月現在)
住所 : 東京都港区芝大門1-10-11 芝大門センタービル4F
 : 愛知県名古屋市中村区名駅南1-3-18 NORE名駅801-A号室
監査法人 : EY新日本有限責任監査法人 (Ernst & Young ShinNihon LLC)
顧問弁護士事務所 : 西村あさひ法律事務所
取引先企業 : (株)日立製作所、(株)リコー、YKKグループ(株)、日本板硝子(株)、フジテック(株)、
 小林製薬(株)、大幸薬品(株)、キッセイ薬品工業(株)、三菱鉛筆(株)、(株)タニタ、
 カルビー(株)、ミネバアミツミ(株)、DMG森精機(株)、日本エア・リキード(株)、
 (株)すかいらーく、(株)あきんどスシロー、(株)コメダ、(株)ドミノ・ピザ・ジャパン、
 マックスバリュグループ、(株)ベルク、イオンマーケット(株)、(株)ヨークマート、
 (株)ローソン、(株)ファミリーマート、(株)ミニストップ、(株)サンドラッグ、
 (株)メガスポーツ、(株)ムラサキスポーツ、(株)オートバックスセブン、
 DCMホールディングス(株)、(株)ジョイフル本田、(株)カインズ、(株)プレナス、
 (株)ビックカメラ、(株)AOKIホールディングス、イトキン(株)、(株)日本旅行、
 (株)星野リゾート、(株)スタッフサービス、ワタハウエディング(株)、(株)ヤナセ、
 伊藤忠グループ各社、三菱商事グループ各社、三井物産グループ各社、
 (株)フジテレビジョン、関西テレビ放送(株)、日本テレビグループ、
 (株)読売新聞、(株)朝日新聞社、(株)学研HD、Z会グループ、(株)ツクイ、
 (株)リクルート、(株)バンダイナムコHD、(株)ベネッセHD、東急リバブル(株)、
 日本郵政グループ各社、(株)阿波銀行、(株)愛知銀行、(株)池田泉州銀行、
 日本赤十字社、(株)川崎フロンターレ、福岡大学、地方自治体 他

■ 主なメンバー

佐谷 進 代表取締役
 東京藝術大学美術学部卒、ジェミニ・コンサルティング入社を経て、ブーズ・アレン・アンド・ハミルトン株式会社。
 その後、不動産運用 (REIT) 会社であるジャパン・リート・アドバイザーズ株式会社入社。
 2008年プロレド・パートナーズを設立

山本 卓司 専務取締役
 立命館大学政策科学部卒、株式会社リクルート入社。その後、アクセンチュア株式会社/戦略グループを経て、プロレド・パートナーズの設立に参画。

遠藤 昌矢 専務取締役
 京都大学理学部、同大学院卒、ブーズ・アンド・カンパニー入社。その後、株式会社ディー・エヌ・エーを経て、プロレド・パートナーズへ参画。

細田 和典 監査役
 経営コンサルティング会社のCDI、ジェミニ・コンサルティング、ブーズ・アンド・カンパニー (ヴァイスプレジデント) を経て、現在は、プライスウォーターハウスクーパースに在籍。

渡辺 喜宏 監査役
 東京銀行 (現三菱UFJ銀行) 入行。
 香港九龍支店長代理、ロンドン支店次長、台北支店長を経て、東京三菱銀行専務取締役グローバル企業部門長、三菱東京UFJ銀行顧問を務めた。

中田 康雄 エグゼクティブ・アドバイザー
 元カルビー株式会社代表取締役社長。
 宇部興産、三菱レイヨンを経てカルビー株式会社。カルビーでは24年間に渡り取締役を務め、同社初の創業家以外の代表取締役社長に就任。

森本 泰生 エグゼクティブ・アドバイザー
 元 東芝代表取締役副社長。
 取締役アジア総代表、経営戦略部長、セミコンダクター・カンパニー初代社長を歴任。
 APECビジネス諮問委員会日本委員 (2009-2011)

コストマネジメントのパイオニアとしての存在

成果報酬型のコストマネジメントに特化したパイオニア的存在として、日経新聞をはじめハーバードビジネスレビューや業界本などで多数取り上げられております。コストマネジメントに関するメディア露出ではほぼプロレドが独占しております。

成果報酬型のコストマネジメントと取り上げられた



業界本「コンサルティング業界大研究」（ジョブウェブコンサルティングファーム研究会編）にて、成果報酬型コストマネジメントのパイオニアとして紹介されております。

『DIAMONDハーバード・ビジネス・レビュー』10月号の和製コンサルティングファーム特集にて、成果報酬型に特化した新しいコンサルティング会社として掲載されました

週刊東洋経済 2019年8月24日号のすごいベンチャー特集に掲載いただきました。



NewsPicksの「【完全図解】コンサル業界5つの大変化」にて、成果報酬型コンサルティングの誕生について掲載されました。

コスト削減に関する記事寄稿



（月刊総務 2017年12月号）
（激流 2018年7月号）
（販売革新 2017年11月号～3回連載）

（ファッション販売 2017年1月）
コスト削減の要
本部と店舗で取り組むべき
コスト削減のポイント

（財界 2019年1月29日号）
2020年度までに戦略的大転換を
推進する企業は、徹底したコスト削減を
実行する

（食品商業 2017年5月号）
海外の事例から学ぶ
最新のコストマネジメント手法
海外の手法をキャッチアップする
日本の小売企業は競争を

（商業界 2019年10月号）
丸わかり
店舗のエネルギーコスト最前線

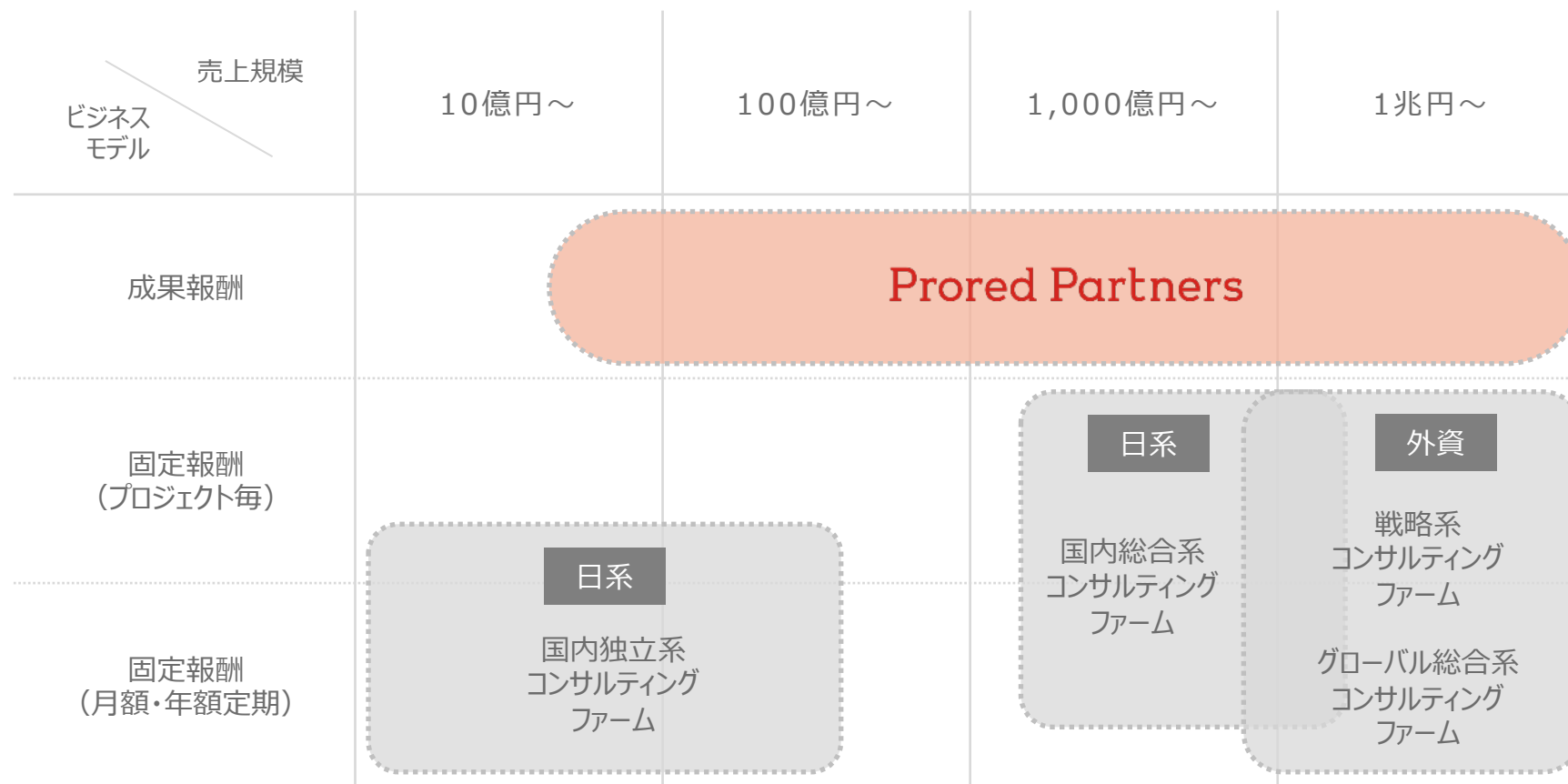
（月刊ホテル旅館 2019年5月号～6回連載）
プロのコスト削減
テクニック
宿泊業の現状

ルネコプロフィール
プロレド・パートナーズ — 7月27日 東証マーズ(7034)
企業のコスト管理に関するコンサルティングが主力事業だ。中堅企業が主な顧客で、販管費の圧縮や組織の改善などコストに関する経営支援を手掛ける。成果がなげに報酬を得る。財務データの分析などでは業務自動化ソフトを活用。成果が出るまでの期間を短くすることで一層当たりの報酬率を上げる。
コンサルタントは個人ほど在籍。コスト管理やマーケティング支援など分野別に横断的にチームを編成している。
2018年10月期の単独業績は、税引後利益が前年比78%増の3億200万円を達成。『成長に向けた投資を優先したい』（後分進代表取締役）として配当は見送る考え。資金調達は業務効率化のシステム投資に充てる。（日経1報一報）

日経新聞などで国内上場初のコスト削減会社として取り上げられました。

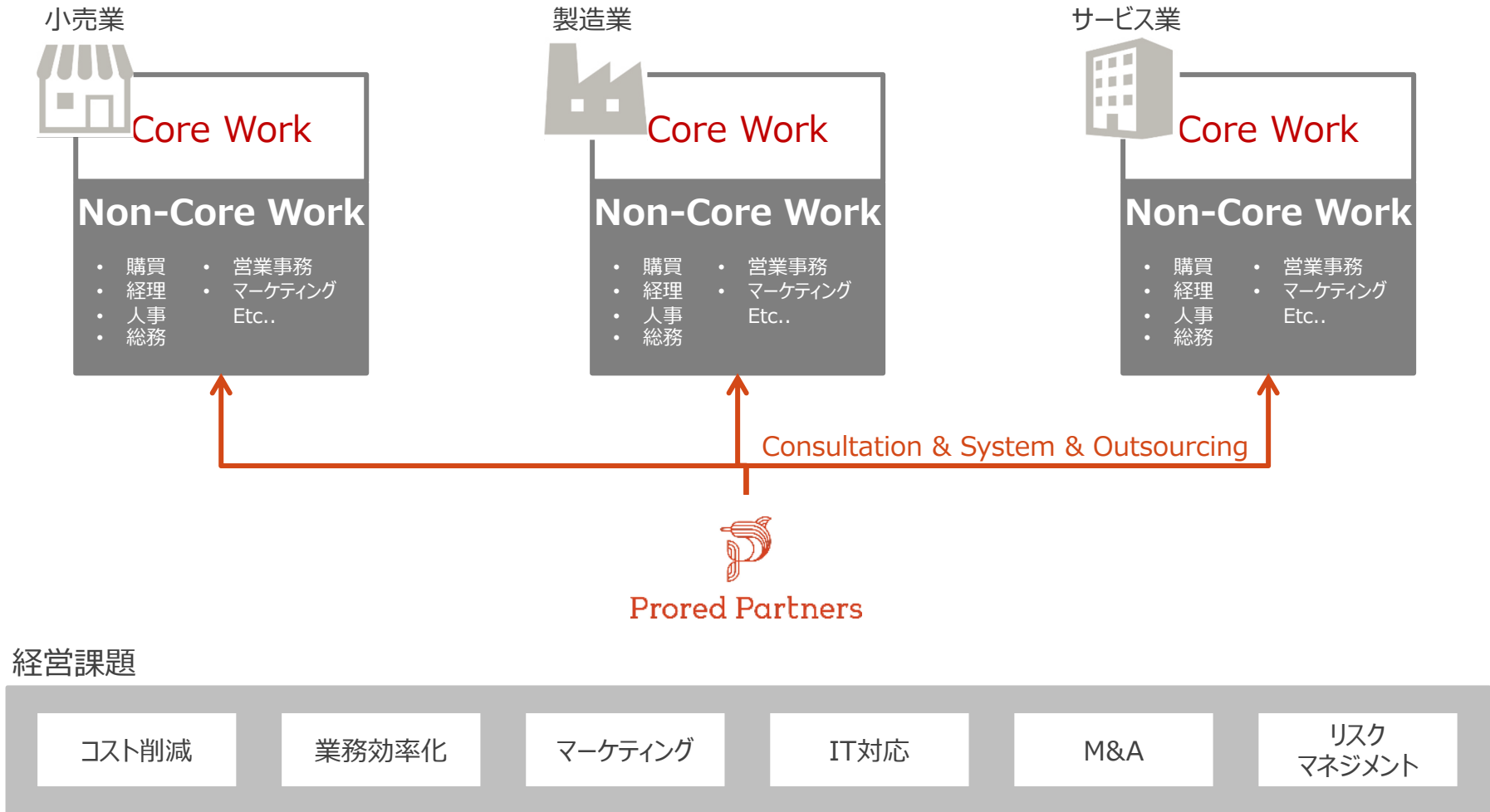
プロレドのポジショニング

戦略系コンサルティングファームは報酬が高いため、売上数千億円以上がターゲットであるが、弊社は成果報酬のため売上100億円前後～数兆円と**中堅企業から大企業まで**幅広い規模の企業がターゲットとなる。



プロレドの目指す姿－中堅企業等を支えるアウトソーサー

コンサルティング&システム&BPOのワンストップサービスにより、クライアント（特に中小中堅企業）がコア業務に注力できる体制づくりをサポートする。中堅～大手企業を支援する“メインパートナー”としての地位を確立する。



1. プロレド・パートナーズについて

2. コンサルティングのDX化への取り組み

以前までのコンサルティングフロー

コストマネジメントコンサルティングに関してDX化に積極的に取り組んでおります。
まずは一般的なコンサルティングのフローであり現状把握から結果計測までの流れをご説明します。

コストマネジメントコンサルティングの基本フロー（以前）

step1

現状把握・データ分析

- 対象費目の契約書の確認、支払い状況の確認を実施。
また、担当者に過去の状況やサプライヤーとの関係性などの状況を確認する。
- 情報をデータ化し、分析を実施。プロレドの蓄積する過去データベースと突合させ、削減の可能性をデューデリジェンスする。
- デューデリジェンス結果によりプロジェクト化の可否を判断いただき、コンサルティング実施へとつながる。

step2

計画立案・実行

- 各費目でコスト削減アプローチ方法を検討、選定し、クライアント様より了承を得る。
- 計画通りにプロレドのコンサルタントが実行。サプライヤーとの交渉を重ね、デューデリジェンスの数値を実現する。
- 最終的にサプライヤーから大幅なディスカウント数値を引き出し、クライアントとの直契約をサポートする。

step3

成果確定・計測

- サプライヤーとクライアントとの間で直接契約が締結したタイミングでコンサルティングが終了となる。
- 成果報酬型のコンサルティングのため、成果計測を行い、具体的な削減数字としてクライアントに提示し、報酬を確定させる。
- また、継続して成果が出ているか、3年にわたって状況把握を行い、1年毎に結果に合わせた報酬を確定させる。

中堅・大企業の契約は年間200社あり
契約書の分析は年間1000万件以上扱っている

未DXのため実際に起きている課題

DX化していないため、上場大手企業であってもトラブルが多発しており、多くの工数と出費がかさんでおります。

コストマネジメントコンサルティングの基本フロー

現状把握・データ分析

計画立案・実行

成果確定・計測

1. 契約書の確認



例：賃借料

- ✓ 賃貸借契約書は紙のまま倉庫に保管されているケースが多く、店舗数の多い小売・飲食チェーンなどでは、契約の細かい内容を把握していないケースが多い。
- ✓ そのため、契約期限切れや賃料改定タイミング無視、ディスカウント条項（3年後に賃料を10%ディスカウントする等）不履行などが頻繁に発生している。

2. 支払状況の把握

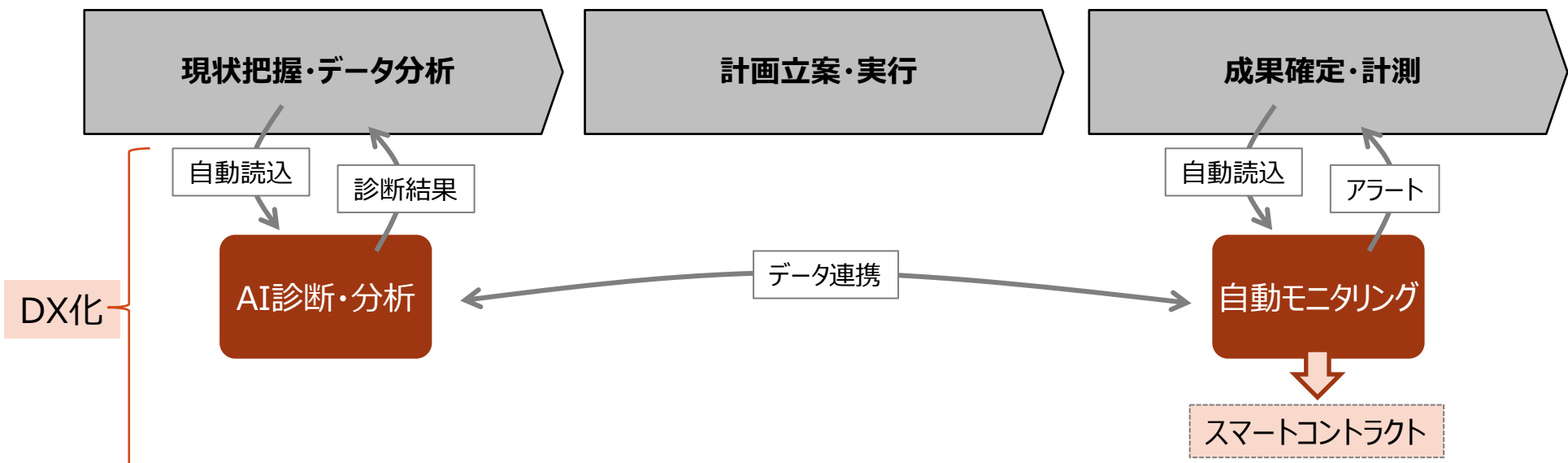


例：複合機（コピー料金）

- ✓ 細かく支出状況を把握していないため、どの支社や店舗でいくらコストがかかっているかわかっていない。そのため、店舗PLなど細かいことを理解していない。
- ✓ 契約改定ができていなかったり、選択したプランになっていないまま請求→支払いが継続していることなどが頻繁に発生している。

コンサルティングのDX化を推進

「現状把握・分析」と「成果確定・計測」をDX化させることで、更なるサービスの「高精度化」「省力化」が実現すると考えております。



※ DX化が進むことでスマートコントラクトが実装できると考える

- ✓ コンсалティングのDX化により、更なるサービスの「高精度化」「省力化」を実現
- ✓ 契約履行のリスク回避、コスト状況の把握なども可能に

コンサルティングDX化へのアプローチ

「契約書」と「支払伝票」をデジタル化することが、コンサルティングのDX化のスタートと考えています。
OCRとRPAを駆使し、できるだけ自動化させたDXを進めています。

1. 契約書の確認

⇒契約書のチェック

- ① 契約形態
- ② 単価、支払タイミング
- ③ 制約条件

例：賃借料

契約形態	開始日	期間	終了日	面積	貸主	所在地	
定期借家契約	H19.1.1	10年	H29.12.31	200㎡	(株)ABC	東京都港区XX	...
普通借家契約	H18.1.1	10年	H28.12.31	300㎡	(株)あいう	東京都中央区XX	...
定期借家契約	H19.6.1	10年	H29.5.31	400㎡	(株)ZZZ	東京都港区XX	...

2. 支払状況の把握

⇒支払伝票のチェック

- ① 月額料金
- ② 利用量
- ③ 店舗毎

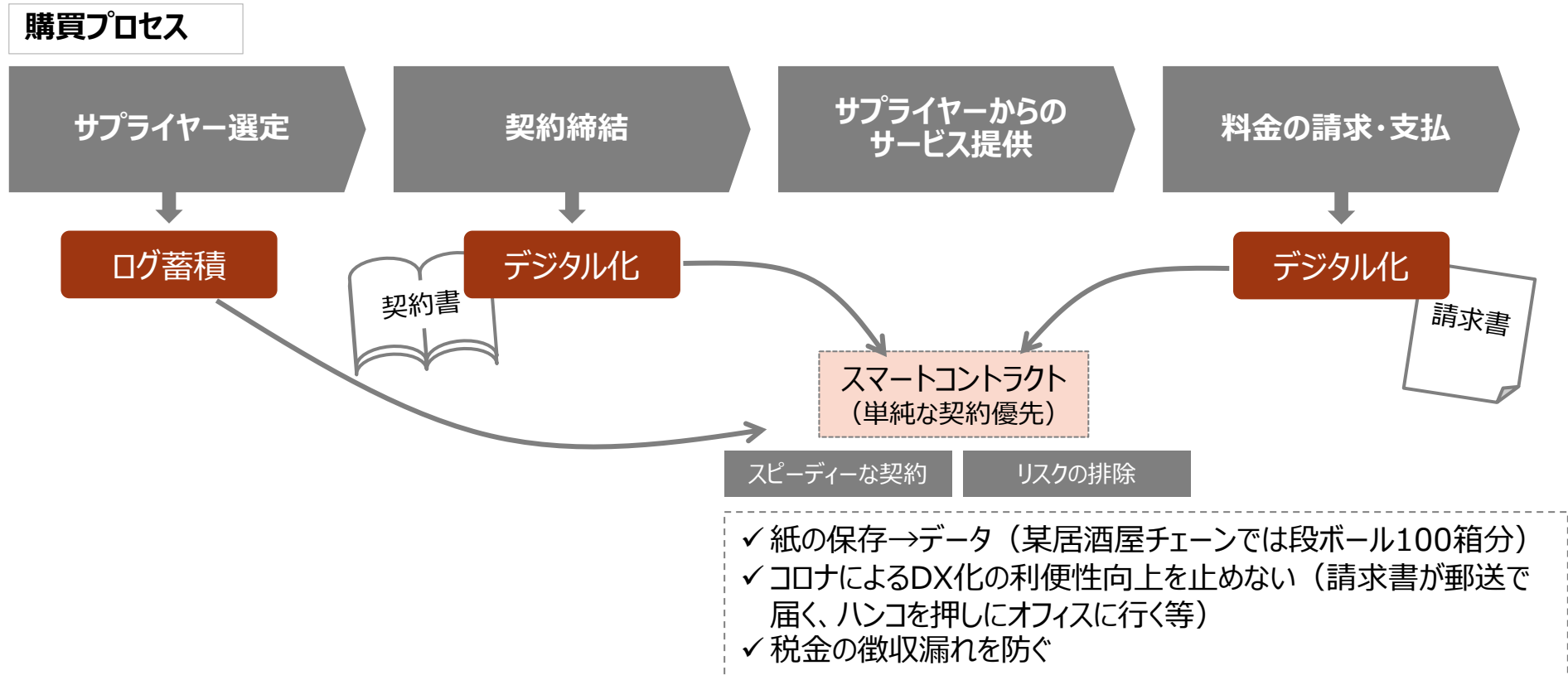
例：複合機（コピー料金）

メーカー名	機種名	料金	モノクロ単価	カラー単価	モノクロ枚数	カラー枚数	
(株)リコー	R0001	110,000円	1.0円	10.0円	10,000枚	10,000枚	...
(株)リコー	R0002	165,000円	1.5円	15.0円	10,000枚	10,000枚	...



今後更にDX化を推進させることが重要

世界のニューノーマルに合わせたビジネス環境を構築するためにも、このタイミングで国を挙げてDX化推進を実施頂きたいと考えております。



プロレドにて契約書や請求書（支払伝票）のDX化を進めていますが、国としての推進が必要不可欠。



Prored Partners

プロフェッショナル Pro + red 情熱の赤

株式会社プロレド・パートナーズ
専務取締役 山本卓司

TEL : 03-6435-6581