

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営ビジョン

人や企業が生み出す「価値」と得られる「対価」が等しいフェアな社会の実現

② 中長期の経営戦略

1. コンサルティング事業の拡大

成果報酬型・固定報酬型（成功報酬型）コンサルティングの確立と規模拡大。戦略立案から実行まで一気通貫でハンズオン提供

2. 人材の質的向上と量的拡大

充実した研修プログラムでビジネススキルを向上。多様なリクルーティングチャネルとリファールを活用した採用強化

3. 大企業向けの営業基盤構築

実績の積み重ね、ブランディング、セミナー・出版・マスコミ連携による知名度向上とBtoB認知度向上

4. 経済変動への対応力強化

インフレ・円安等の経済的ストレスに対応可能な新ビジネスモデル構築と既存事業の深化

③ 対処すべき課題

① コンサルティング品質向上

- ・プロジェクト期間短縮とサービス品質向上によるリピート率（クロスセル・アップセル）向上
- ・クライアントサーベイ実施・分析による満足度把握と改善

② 優秀人材の確保と育成

- ・メンバーの能力向上と高能力人材の獲得の両施策を並行実施
- ・ストック・オプション制度、多様性尊重、働きやすい環境整備

③ ガバナンス・内部管理体制強化

- ・監査体制と内部統制システムの整備による経営効率性・健全性確保
- ・適時開示対応強化のための管理部門体制の強化

面接で使えるポイント

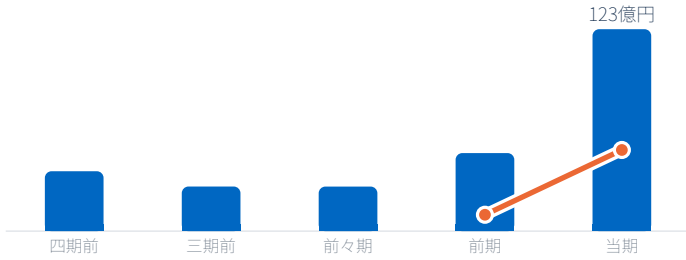
- ・コスト削減から経営改革まで複雑化するニーズに、成功報酬型コンサルティングモデルで対応する事業姿勢
- ・慢性的な人材不足や地政学的リスク等の経営課題に直面する顧客企業を支援する実務的な価値提供
- ・「価値＝対価」のフェアな社会実現という理念のもと、クライアント・投資先企業と長期的に信頼関係を構築する姿勢

株式会社プロレド・パートナーズ

サービス業 | プライム（内国株式） | 決算期 10月末日 | ...

証券コード 7034

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
123億円

営業利益率
40.2%

財務健康度
63点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 59.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
907万円

サービス業内 35位/524社

平均年齢
35.1歳

サービス業内 393位/527社

平均勤続
2.8年

サービス業内 475位/527社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

株式会社プロレド・パートナーズ 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyو-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

