

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

パーパス・ビジョン

中小企業の成長を支援し、日本経済の再成長に貢献する。受発注を変革するインフラを創る。

AI市場規模
4.2兆円SaaS市場規模
2.0兆円DX市場規模
8.4兆円発注企業データ
25万社

② 中長期の経営戦略

1. チャンネル戦略

オンライン・オフラインを組み合わせた多角的チャンネル展開。オンラインはウェブ集客、オフラインはDXコンシェルジュによるヒアリングで発注ニーズを創出。

3. マッチングシステム高度化

データとAIに基づくシステムマッチングで適合度を追求。マッチングアルゴリズムのAI運用による精度と効率化。プライシング最適化。

2. データ戦略

約25万社の発注企業データと累計68万件のマッチングデータを活用。マッチング精度向上、発注提案精緻化、適切な価格設計を実現。

4. マッチング領域拡大

SaaS・AI・DX市場の成長性に注力。AI最強ナビのサテライトサイト展開。AIネイティブツール導入。IT関連以外の領域も成長性勘案で拡大。

③ 対処すべき課題

① 日本経済の構造的課題

- ・人口減少と労働生産性の低下に対応
- ・中小企業の経営資源最適活用を支援
- ・外部専門家との相互補完で業務最適化

② 総合型プラットフォーム構築

- ・発注・受注双方の同時獲得が必須
- ・複数カテゴリー展開に伴う営業運用リソース確保
- ・流通量確保までの採算性確保と中小企業への人的支援体制整備

③ 顧客満足度と継続性向上

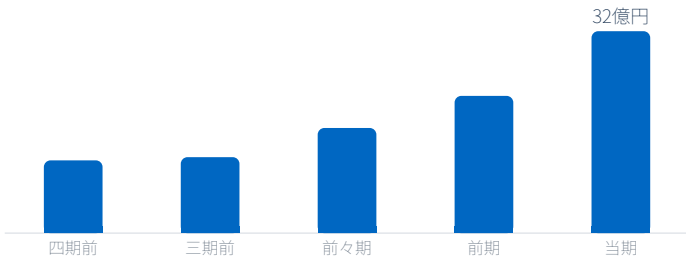
- ・マッチング成立数や受注企業ARPUで質をモニタリング
- ・成約率向上に向けた伴走支援体制の整備
- ・リカーリング収益率の維持と上昇

面接で使えるポイント

- ・日本の労働生産性が先進国で低位の課題に、DX・SaaS・AI市場が2029年までに計14.6兆円規模に成長する中で…
- ・約25万社の発注企業データと累計68万件のマッチング実績を活用し、AIで成約確度の高いマッチングを実現する独自モデル。
- ・オンライン・オフラインの多角的チャンネルと人的支援で、経営課題を把握しながら潜在的な発注ニーズを顕在化させる支援体制。

証券コード 479A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

要するに
東京都品川区に本社を置く情報・通信業の上場企業

主力事業・セグメント

・情報・通信業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・将来性評価は晴れ

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高

－（未開示）

営業利益率

－（未開示）

財務健康度

67点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 46.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収

629万円

情報・通信業内 350位/592社

平均年齢

34.3歳

情報・通信業内 505位/593社

平均勤続

2.3年

情報・通信業内 574位/593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

参考: P R O N I (株) 【479A】：決算情報

