

ホリスティック企業レポート

プロニ
PRONI

479A 東証グロース

新規上場会社紹介レポート

2025年12月26日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20251225

中小企業と課題解決のサービス提供者を繋ぐマッチングプラットフォームを運営 SaaS、DX、AI 領域でのマッチング成立件数拡大で成長目指す

アナリスト: 鎌田 良彦 +81(0)3-6858-3216
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【479A PRONI 業種: 情報・通信業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2023/12	1,683	38.4	-715	-	-727	-	-729	-	-188.1	-913.1	0.0
2024/12	2,197	30.5	-384	-	-383	-	-270	-	-65.5	-1,033.4	0.0
2025/12 予	3,209	46.1	361	-	352	-	505	-	122.2	-	0.0

- (注) 1. 単体ベース
 2. 2025年9月17日付で1:10の株式分割を実施。1株当たり指標は遡って修正
 3. 2025/12期は会社予想。2025/12期予想EPSは公募株式数（250千株）を含めた予定期中平均株式数で算出

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価 1,769円 (2025年12月25日)	本店所在地 東京都品川区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 4,382,560株	設立年月日 2012年10月1日	大和証券
時価総額 7,753百万円	代表者 柴田 大介	【監査人】
上場初値 1,875円 (2025年12月24日)	従業員数 158人 (2025年10月)	EY新日本有限責任監査法人
公募・売出価格 1,750円	事業年度 1月1日～12月31日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 毎事業年度の末日から3か月以内	

> 事業内容

◆ 中小企業と課題解決のサービスを提供する企業をマッチング

PRONI(以下、同社)は、様々な経営課題を抱える中小企業と、それらの経営課題を解決するサービスを提供する企業を繋ぐマッチングプラットフォーム「PRONI アイミツ」の運営を行っている。

サービスを発注する中小企業(以下、発注企業)の利用料は無料とし、サービスの提供を行う企業(以下、受注企業)からマッチング手数料やシステム利用料等を得る仕組みである。

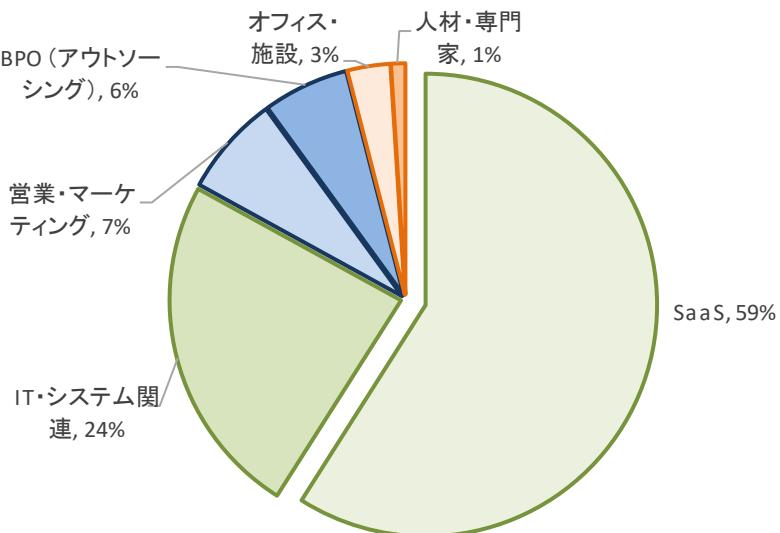
発注企業は、PRONI アイミツの Web フォームに従い経営課題に対応する必要なサービスを選択していく、最終的には発注企業の支援を行う同社の DX コンシェルジュのサポート等を受けて、詳細な発注仕様書を作成する。

この発注仕様書を基に PRONI アイミツのマッチングシステムで、過去のマッチングデータ等を参考に、生成 AI 等を活用し、同社に登録した受注企業の中から最適なマッチング企業を提示する。同社はマッチング企業を選定した段階でマッチング手数料を得、マッチング後の商談や契約までの手続きは、発注企業と受注企業間で行う。

同社に登録している受注企業は約 1,200 社あり、提供するサービスカテゴリーは、SaaS ツール、IT・システム関連、営業・マーケティング、BPO(アウトソーシング)、オフィス・施設、人材・専門家等多岐にわたる(図表 1)。近年は

DX や SaaS、AI 領域に注力しており、足元では会計や人事のクラウドサービス等の SaaS や、ホームページ制作やシステム開発等の IT・システム関連といった DX 関連のサービスが 8 割以上を占める。

【図表 1】サービスカテゴリー別課金収益構成比



(注)25/12期第3四半期累計期間
(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

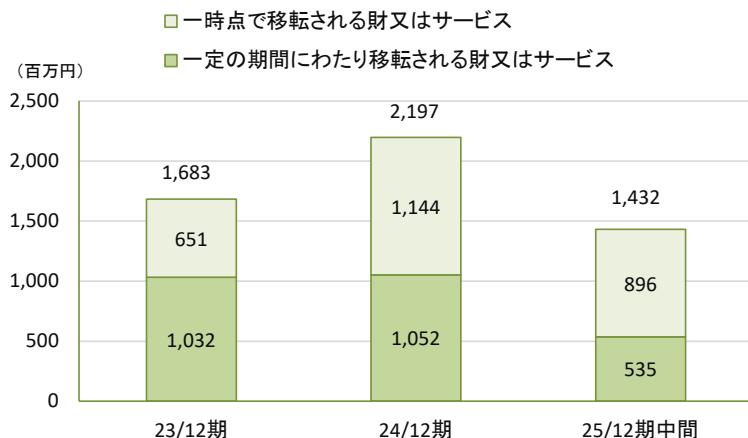
料金体系は、マッチングが成立した際の従量課金であるマッチング課金と、月額固定の月額課金、月額課金に付随する初期費用等のその他課金からなる。月額課金は想定紹介件数に基づく半年ごとの契約となっており、同社にとってマッチング件数に関わらず、リカーリング収益となっている。

SaaS 領域ではマッチング課金、それ以外の領域では月額課金が中心となっている。マッチング課金では、同社が複数の企業を候補として提示した場合、それぞれの企業からマッチング手数料を得る。月額課金の場合は、IT・システム関連を始め、受注企業の受注余力や納期の関係もあるので、同社が候補企業として挙げ、受注企業が承諾した場合にマッチング成立となる。手数料率はカテゴリー毎に、サービスの需給等を反映して異なっている。

同社は、マッチング事業の単一セグメントだが、収益認識基準による売上内訳を開示している。「一定の期間にわたり移転される財又はサービス」は月額課金とその他課金に対応し、「一時点で移転される財又はサービス」はマッチング課金に対応している。

23/12期以降、SaaS 領域に注力した結果、「一定の期間にわたり移転される財又はサービス」の売上高がほぼ横ばいなのに対し、「一時点で移転される財又はサービス」の売上高が伸び、25/12期中間での売上構成比は 62.6% となった(図表 2)。

【図表2】収益認識基準による売上内訳



(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

> 特色・強み

◆ オンラインとオフライン併用による発注企業の案件獲得

新規顧客開拓では、Web上の自社メディアや検索経由のオンラインチャネルが多い。一方、過去に発注実績のある企業に対しては、50名規模のDXコンシェルジュと外部のパートナー企業が、オフラインチャネルで営業を行っている。新規顧客はオンライン、既存顧客はオフラインの営業チャネルの併用で、発注企業の案件獲得をおこなっている。

◆ 発注企業 24 万社の顧客基盤の活用

過去に発注したことがある発注企業 24 万社に対し、DXコンシェルジュやパートナー企業が、追加発注の営業活動を行っており、その際、過去にヒアリングした発注企業の経営課題等のデータが活用されている。

◆ 「データ×AI」によるマッチングシステム

PRONIアイムのマッチングシステムでは、ヒアリングやWebフォーム入力等により把握した発注企業のニーズと受注企業の提供サービスを52万件の過去のマッチングデータに基づくアルゴリズムや生成AIで解析し、双方に最適なマッチングを提供している。昨年から利用を開始した生成AIにより、最も適合するマッチング候補を迅速に抽出できるようになっている。

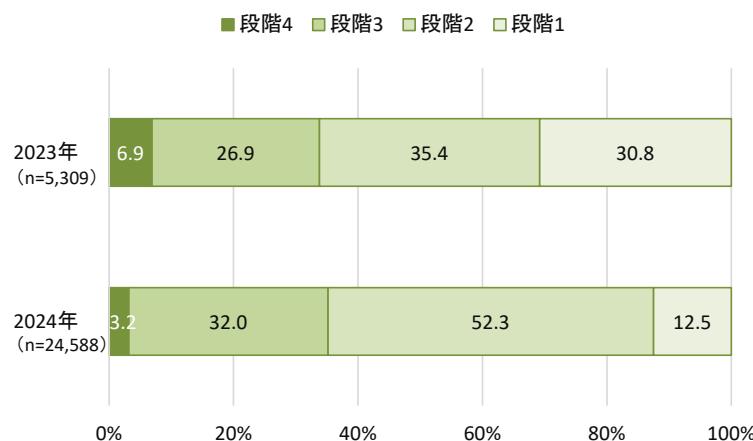
> 事業環境

◆ 中小企業の DX や AI の導入余地は大きい

中小企業庁編の「中小企業白書・小規模企業白書 2025 年版」によれば、中小企業のデジタル化の取組段階のアンケートで、「デジタル化が図られていない状態」とした企業の比率は、23年の30.8%から24年には12.5%に低下した。一方で、「デジタルツールを利用した業務環境に移行している状態」とした企業の比率は、23年の35.4%から24年には52.3%に上昇した(図表3)。

「デジタルツールを利用した業務環境に移行している状態」とした企業の具体的な取組内容は、ホームページの作成や紙書類の電子化・ペーパーレス化等が中心で、顧客データの一元管理、営業活動や受発注作業のオンライン化といったDXにつながるような取組の比率は低い。中小企業のデジタル化への取組は進展したが、DXへの取組余地は大きいと言えよう。

【図表3】中小企業のデジタル化の取組段階



(注) 段階1: 紙や口頭による業務が中心で、デジタル化が図られていない状態
 段階2: アナログな状況からデジタルツールを利用した業務環境に移行している状態
 段階3: デジタル化による業務効率化やデータ分析に取り組んでいる状態
 段階4: デジタル化によるビジネスモデルの変革や競争力強化に取り組んでいる状態
 (出所) 中小企業庁編「中小企業白書・小規模企業白書 2025年版」より証券リサーチセンター作成

中小企業のAI活用については、総務省の25年の「国内外における最新の情報通信技術の研究開発及びデジタル活用の動向に関する調査研究」による企業規模別のAI活用方針のアンケート調査がある。従来型AIの活用では「方針を明確に定めていない」とした企業の比率が大企業では25.8%なのに対し、中小企業では51.0%、生成AI活用では企業の25.8%に対し、中小企業では47.6%となった(図表4)。中小企業のAI活用については明確な方針が決まっていない企業が多く、今後の取組余地の大きい分野と言える。

【図表4】企業規模別AIの活用方針策定状況

(単位: %)

	従来型AI		生成AI	
	大企業	中小企業	大企業	中小企業
積極的に活用する方針である	22.8	16.8	26.1	17.5
活用する領域を限定して利用する方針である	30.9	14.7	29.6	16.8
利用を禁止している	5.1	2.1	5.4	1.4
方針を明確に定めていない	25.8	51.0	25.8	47.6
わからない	15.3	15.4	13.2	16.8

(注) 大企業は n=372、中小企業は n=143

(出所) 総務省「国内外における最新の情報通信技術の研究開発及びデジタル活用の動向に関する調査研究」(25年3月)より証券リサーチセンター作成

◆ 競合

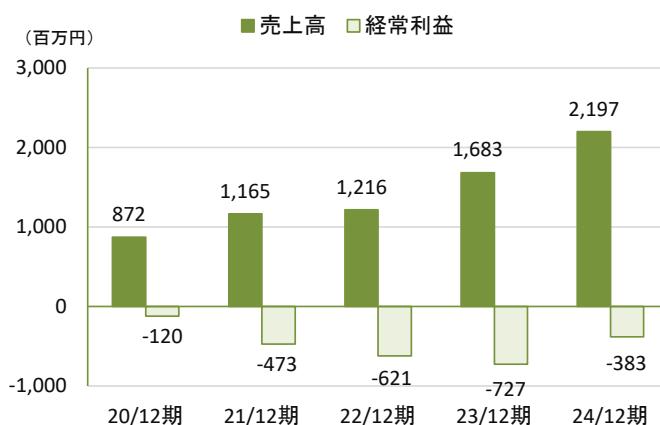
同社の PRONI アイミツと競合するサービスとしては、スマートキャンプ(東京都港区)が運営する SaaS 比較サイトの BOXIL(ボクシル)等がある。また、同社は中小企業に対して DX や SaaS、AI サービス等についてのコンサルティング・導入を行う大塚商会(4768 東証プライム)や船井総研ホールディングス(9757 東証プライム)等を競合先として捉えている。

> 業績

◆ 業績推移

同社は、過去 5 期分の業績を公表している。売上高は拡大が続いたが、過去 5 期間とも経常損失を計上している(図表 5)。これは、21 年 4 月にリリースした、クラウド上で発注企業が受注企業の提供サービスに発注した際に、発注企業から手数料を得るアイミツ Cloud への需要が想定した程は伸びず、広告宣伝費等の費用負担が重かった影響が大きい。なお、アイミツ Cloud は、現在は PRONI アイミツに統合・再編されている。

【図表 5】業績推移



(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

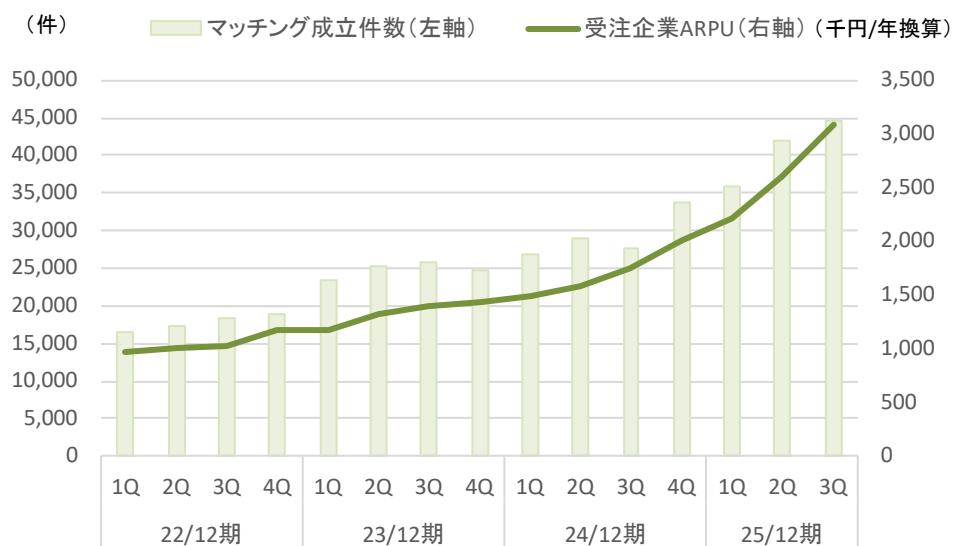
◆ 25 年 12 月期第 3 四半期累計期間の業績

25/12 期第 3 四半期累計期間の業績は、売上高 2,306 百万円、営業利益 330 百万円、経常利益 326 百万円、四半期純利益 466 百万円となり、各段階利益は黒字転換した。

黒字転換の背景には、24/12 期の第 4 四半期辺りから、SaaS 領域を中心にマッチング件数と受注企業 ARPU^{注1}の伸びが高まったことがある(図表 6)。マッチングに伴う売上高と新規発注企業獲得のためのリストティング広告等の広告宣伝費と、DX コンシェルジュの人事費からなる固定費的性格の強い発注獲得コストとの差が同社の基礎的な利益となるが、足元のマッチング成立件数の増加による売上増で、利益が計上される状況となった。

(注 1) Average Revenue Per User の略。ユーザー当たりの平均売上高

【図表6】マッチング成立件数と受注企業ARPU



(注)受注企業 ARPU は、各四半期の売上高を各四半期の課金があった受注企業数の平均で除した上で、年換算して算出

(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 25年12月期会社計画

同社の25/12期計画は、売上高3,209百万円(前期比46.1%増)、営業利益361百万円(前期は384百万円の損失)、経常利益352百万円(同383百万円の損失)、当期純利益505百万円(同270百万円の損失)である(図表7)。

【図表7】25年12月期会社計画

	24/12期		25/12期会社計画		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	2,197	100.0	3,209	100.0	46.1
売上原価	360	16.4	274	8.5	-23.9
労務費	187	8.5	144	4.5	-23.0
売上総利益	1,837	83.6	2,934	91.4	59.7
販売費及び一般管理費	2,221	101.1	2,573	80.2	15.8
人件費	1,088	49.5	1,100	34.3	1.1
広告宣伝費	525	23.9	815	25.4	55.2
営業利益	-384	-	361	11.2	-
営業外収支	1	-	-9	-	-
経常利益	-383	-	352	11.0	-
税引前当期純利益	-383	-	352	11.0	-
当期純利益	-270	-	505	15.7	-

(注)端数処理の関係で各数値の和が合計と一致しない場合がある

(出所)「東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」を基に証券リサーチセンター作成

SaaS 領域の収益であるマッチング課金は、第 3 四半期までのマッチング成立件数の増加ペースが第 4 四半期にも継続するとの見通しを基に 2,086 百万円(売上構成比 65.0%)を見込んでいる。

SaaS 領域以外のカテゴリーからの収益である月額課金とその他課金は、第 3 四半期累計期間の実績を基に、月額課金 945 百万円(売上構成比 29.4%)、その他課金 177 百万円(同 5.5%)と各々計画している。

売上原価の主要項目は、システム開発のエンジニアの労務費と外注費、データセンター費等である。従来、システム開発費用は費用処理してきたが、利益計上に伴い、開発ソフトウェアとして資産計上が可能となった。ソフトウェア勘定への振替により、労務費が前期比 23.0%減の 144 百万円へ、外注費も減少が見込まれ、売上原価は 274 百万円(前期比 23.9%減)、売上総利益は 2,934 百万円(同 59.7%増)と計画している。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)の主要項目は、人件費と広告宣伝費である。人件費は、人員計画を基に 1,100 百万円(前期比 1.1%増)を見込んでいる。広告宣伝費は新規の発注企業を獲得するための Web でのリストティング広告費等が中心で、815 百万円(同 55.2%増)を見込んでいる。これらの結果、販管費は 2,573 百万円(同 15.8%増)、営業利益は 361 百万円(前期は 384 百万円の損失)と計画している。

営業外収益では受取利息、クレジットカードのポイント収入等で 11 百万円を見込み、営業外費用では支払利息、借入金に関する支払手数料等で 20 百万円を見込んでいる。これらの結果、経常利益は 352 百万円(前期は 383 百万円の損失)としている。

特別損益は見込んでおらず、今後の利益計上見通しのもと、税務上の繰越欠損金に対する繰延税金資産計上の増加により、当期純利益は 505 百万円(前期は 270 百万円の損失)を見込んでいる。

◆ 26 年 12 月期会社予想

同社では、中期計画に基づく 26/12 期の業績予想として、売上高 4,343 百万円(前期比 35.3%増)、経常利益 801 百万円(同 2.3 倍)を見込んでいる。25/12 期同様、SaaS 領域を中心としたマッチング課金の拡大が業績を牽引すると見ている。

◆ 成長戦略

同社は今後も SaaS、DX、AI 領域を中心に、マッチング成立件数、受注企業 ARPU の拡大を通じた成長を目指す考えである。足元の受注企業 ARPU の拡大は、SaaS を提供する受注企業が、同社の PRONI アイミツ経由の顧客開拓の予算を増やしていることが背景にある。オンラインとオフラインの営

業チャネルによる発注企業の案件獲得、PRONI アイミツでの過去のマッチングデータや AI の活用によるマッチング適合度と成約確度の向上、サービスの需給を反映した手数料率の設定等により、受注企業からの継続的な売上拡大を図る考えである。

同社ではマッチング課金のうち直近の 6 カ月連続で課金が発生し、且つ平均月次課金が 10 万円以上ある受注企業の課金売上と、月額課金売上を合わせた売上をリカーリング売上と定義し、長期安定的な収益の指標として重視している。25/12 期第 3 四半期累計期間のリカーリング売上は、1,834 百万円、リカーリング売上比率は 80% であった。同社では上記の施策により、今後も安定収益であるリカーリング売上拡大を目指すとしている。

> 経営課題/リスク

◆ マッチング成長領域の変化

同社の足元の業績拡大は、SaaS 領域でのマッチング成立件数の増加によるものとなっている。今後、SaaS 領域のマッチングの成長が鈍化したり、発注企業の経営課題に対する新たな解決策の領域が拡大し、同社がそれに対応できない場合には、同社の業績に影響を与える可能性がある。

◆ 人材の採用と育成について

同社の今後の成長のためには、PRONI アイミツの機能強化のためのエンジニアや、発注企業獲得のためには DX コンシェルジュの採用・育成が重要となる。人材の採用・育成が想定通りに進まない場合には、同社の業績に影響を与える可能性がある。

◆ 1 株当たり純資産について

同社の 24/12 期末の 1 株当たり純資産は-1,033.4 円であった。自己資本から A 種、B 種、C 種の優先株式の払込額を控除した金額を、普通株の期末発行済株式数で除して求めているが、自己資本額を優先株式払込額が上回りマイナスとなったためである。これら 3 種の優先株式は 25 年 9 月 15 日付で普通株式に転換されている。その結果、25 年 9 月末の 1 株当たり純資産は 270 円程度と証券リサーチセンターでは試算している。

◆ 配当政策について

同社は、事業計画及び成長投資の実現を最優先とする経営方針を採っており、当面は利益配分を行わない可能性があり、投資家に対する株主還元が行われない期間が継続する可能性があるとしている。

【図表8】財務諸表

損益計算書	2023/12		2024/12		2025/12 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	1,683	100.0	2,197	100.0	2,306	100.0
売上原価	315	18.7	360	16.4	202	8.8
売上総利益	1,368	81.3	1,837	83.6	2,104	91.2
販売費及び一般管理費	2,084	1.2x	2,221	101.1	1,773	76.9
営業利益	-715	-	-384	-	330	14.3
営業外収益	3	-	12	-	11	-
営業外費用	15	-	11	-	15	-
経常利益	-727	-	-383	-	326	14.1
税引前当期(四半期)純利益	-727	-	-383	-	326	14.1
当期(四半期)純利益	-729	-	-270	-	466	20.2

貸借対照表	2023/12		2024/12		2025/12 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	2,026	95.0	1,561	88.1	2,200	83.7
現金及び預金	1,758	82.5	1,234	69.7	1,805	68.6
売上債権	196	9.2	255	14.4	333	12.7
棚卸資産	0	0.0	0	0.0	-	-
固定資産	106	5.0	210	11.9	429	16.3
有形固定資産	38	1.8	32	1.8	29	1.1
無形固定資産	-	-	-	-	77	2.9
投資その他の資産	67	3.1	178	10.1	321	12.2
総資産	2,132	100.0	1,771	100.0	2,630	100.0
流動負債	502	23.5	526	29.7	510	19.4
買入債務	-	-	-	-	-	-
1年内返済予定の長期借入金	179	8.4	125	7.1	118	4.5
固定負債	707	33.2	581	32.8	965	36.7
長期借入金	707	33.2	581	32.8	965	36.7
純資産	922	43.2	663	37.4	1,153	43.8
自己資本	922	43.2	652	36.8	1,118	42.5

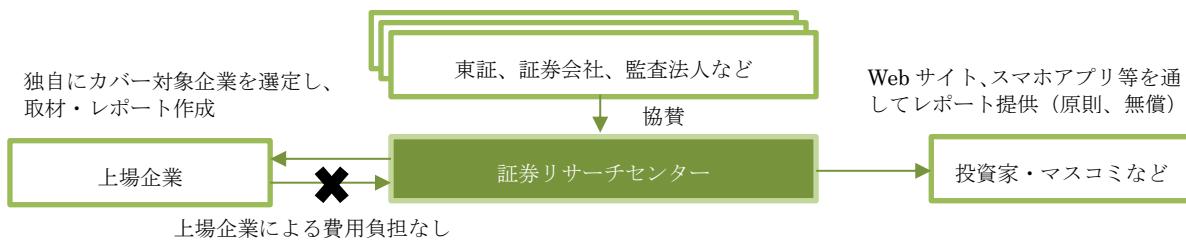
キャッシュ・フロー計算書	2023/12		2024/12	
	(百万円)		(百万円)	
営業キャッシュ・フロー	-694		-343	
減価償却費	7		7	
投資キャッシュ・フロー	-5		-1	
財務キャッシュ・フロー	1,413		-179	
配当金の支払額	-		-	
現金及び現金同等物の増減額	713		-523	
現金及び現金同等物の期末残高	1,723		1,199	

(出所)届出自論見書を基に証券リサーチセンター作成

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイド」を参照しています。



■協賛会員

株式会社東京証券取引所	S M B C 日興証券株式会社	大和証券株式会社	野村證券株式会社
みずほ証券株式会社	EY 新日本有限責任監査法人	有限責任あづさ監査法人	株式会社 I CMG
太陽有限責任監査法人	有限責任監査法人トーマツ	株式会社 S B I 証券	三優監査法人
PwC Japan 有限責任監査法人	いちよし証券株式会社	監査法人 A&A パートナーズ	仰星監査法人
監査法人アヴァンティア	宝印刷株式会社	株式会社プロネクサス	日本証券業協会
公益社団法人日本証券アナリスト協会			

■後援

株式会社名古屋証券取引所	証券会員制法人札幌証券取引所
一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会	一般社団法人日本 IR 協議会
一般社団法人スチュワードシップ研究会	一般社団法人機関投資家協働対話フォーラム

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあります。一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。