

2025年12月24日

各 位

会 社 名 P R O N I 株 式 会 社
 代 表 者 名 代表取締役 CEO 柴田 大介
 (コード番号: 479A 東証グロース)
 問 合 わせ 先 執行役員 経営企画部 部長 小林 亮
 TEL. 03-5457-5350

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

当社は、本日、2025年12月24日に東京証券取引所グロース市場に上場いたしました。今後とも、なお一層のご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願ひ申し上げます。

なお、2025年12月期（2025年1月1日から2025年12月31日）及び2026年12月期（2026年1月1日から2026年12月31日）における当社の業績予想は、次のとおりであります。

また、最近の決算情報等につきましては別添のとおりであります。

【個別】

(単位:百万円、%)

決算期 項 目	2026年12月期 (予想)		2025年12月期 (予想)		2025年12月期 第3四半期 累計期間(実績)	2024年12月期 (実績)				
	対売上 高比率	対前期 増減率	対売上 高比率	対前期 増減率						
売上高	4,343	100.0%	35.4%	3,209	100.0%	46.0%	2,306	100.0%	2,197	100.0%
営業利益又は 営業損失(△)	—	—	—	361	11.3%	—	330	14.3%	△384	—
経常利益又は 経常損失(△)	801	18.4%	127.0%	352	11.0%	—	326	14.1%	△383	—
当期(四半期) 純利益又は 当期純損失(△)	—	—	—	505	15.8%	—	466	20.2%	△270	—
1株当たり当期 (四半期)純利益 又は1株当たり当 期純損失(△)	—	—	—	—	122円22銭	—	112円86銭	—	△65円45銭	—
1株当たり配当金	—	—	—	—	0円00銭	—	—	—	0円00銭	—

(注) 1. 当社は連結財務諸表を作成しておりません。

2. 2024年12月期(実績)及び2025年12月期第3四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益又は当期純損失(△)は期中平均株式数により算出しております。
3. 2025年12月期(予想)の1株当たり当期純利益は、新規上場に伴う公募株式数(250,000株)を含めた予定期中平均株式数により算出しております。
4. 2025年9月17日付で、普通株式1株につき10株の割合で株式分割を行っております。上記では、2024年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益又は1株当たり当期純損失(△)を算出しております。
5. 当社の新規上場日である本日、2025年12月24日が期末間近であることを踏まえ、足元の2025年12月期の業績予想数値見通しに加えて2026年12月期業績予想も記載しております。なお、2026年12月期予想数値については、2025年12月期予想数値策定方法を踏襲し作成した現時点での中期経営計画の数値を記載しておりますが、今後改めて2025年12月期の決算確定内容に基づいて2026年12月期の事業計画を策定・更新する予定です。当該更新後の2026年12月期の事業計画の数値については、2026年2月中旬に公表を予定している2025年12月期決算短信において開示する予定ですが、数値については2025年12月期決算数値の反映に伴い上記の予想数値から変更が生じる可能性があります。こうした事情も考慮し、現時点での2026年12月期予想数値においては、営業外損益の発生状況を勘案しつつ販売費及び一般管理費を調整する方針であることから営業利益又は営業損失(△)を非公表としており、税務上の繰越欠損金が存在していることにより税金費用の予見可能性が低いことから当期(四半期)純利益又は純損失、1株当たり当期(四半期)純利益又は1株当たり当期純損失(△)及び1株当たり配当金を非公表しております。なお、2026年2月中旬の決算短信にて公表する業績見通しについては、上記のうち現時点で非公表としている項目も含めて開示を予定しておりますが、2026年12月期の数値のみを開示する予定です。

6. 2025年12月期（予想）は、繰延税金資産等の影響により法人税等合計△153百万円を見込んでおり、経常利益352百万円に対し、当期純利益505百万円を見込んでおります。

【2025年12月期及び2026年12月期の業績予想の前提条件】

(当社全体の見通し)

①サービス概要と提供価値

サービス概要

当社は、「中小企業の挑戦を支援し、日本経済の再成長に貢献する」というパーカスのもと、「受発注を変革するインフラを創る」というビジョンを掲げ、BtoB 受発注プラットフォーム「アイミツ」を運営しております。

当社プラットフォームは、営業・販促、BPO、管理部門などの専門業務を含む幅広いサービス領域を対象とした総合型マッチングプラットフォームであり、マッチングを通じて中小企業が抱える多様な経営課題を総合的に解決する仕組みを構築しています。なかでも、SaaS、AI、システム開発などのDX関連領域のマッチングが中核であり、当社売上の太宗を占めています。

こうしたマッチングを通じて中小企業の経営基盤強化を支援し、当社自身も事業成長と収益拡大を実現しています。

提供価値

発注企業に対しては、当社プラットフォームを通じて、自社の課題や目的に合致した最適な受注企業と出会う機会の創出を目指しています。マッチングを通じて、発注企業は、DXソリューションの導入や専門家への業務アウトソーシングなどを活用し、人手不足の解消、生産性の向上、コスト削減、販路拡大などの経営改善を図ることが可能です。一方、受注企業に対しては、高い発注意欲を持つ中小企業とのマッチングを効率的に実現することで、営業活動の効率化や顧客獲得コストの削減を通じた、売上拡大および事業成長の機会を提供しています。

②マッチングプロセス

当社のマッチングは、データとAIを融合した高精度なマッチングシステムや、DXコンシェルジュ(注)による発注提案・支援等を通じて実現されています。

まず、DXコンシェルジュによるヒアリングやWebフォームを通じて、発注企業の経営課題やニーズを把握し、データ化・構造化を行います。次に、AIが発注データの解析や過去のマッチングデータとの照合を行い、案件ごとに最も適した受注企業を抽出し、発注企業への紹介を行います（この時点で、当社所定の条件を満たした場合を「マッチング成立」と定義しています。）。マッチング後は、商談日程の調整や申し送り情報の自動生成、進捗管理、フィードバック提供など、商談の円滑な実行支援を行い、マッチング成立に留まらない価値の提供を追求しています。

(注) DXコンシェルジュ：発注企業へのヒアリングを通じて発注要件の把握や発注支援を行い、またヒアリング結果に基づく追加発注提案等を通じて経営支援を提供するチーム

③料金体系

当社の料金体系は、発注企業の利用料を無料とし、受注企業からマッチング手数料やシステム利用料等を受領する仕組みを採用しています。

受注企業の利用料は、提供サービス領域や発注件数、利用目的などに応じて複数形態が存在し、これにより受注企業の利便性と満足度の向上、当社収益の安定化を両立しています。領域別では、SaaS領域は「マッチング課金（従量課金）」が中心であり、システム開発やHP制作、アウトソーシング等の役務サービス領域では「月額課金」が中心となっております。なお、役務サービス領域では、発注動向や受注企業の意向に応じてマッチング課金を設定する場合もあります。

受注企業からの利用料は、以下の三つの課金形態に区分されます。

1. マッチング課金

当社プラットフォーム上で「マッチング成立」が実現した際に受注企業に対して発生する従量課金型の利用料であります。

当社の売上構成において最も大きな割合を占め、事業成長を牽引する主要な収益源です。

発注企業と受注企業の要件が一致し、「マッチング成立」が実現したことが課金根拠となり、当収益は、主要KPIであるマッチング成立数の増加に連動して拡大します。

具体的な

2. 月額課金

マッチングに伴うシステム利用料やメディア掲載料等の月額固定型の利用料であり、当社収益の安定性を高める特徴を有します。

主に役務サービス領域を中心に採用され、費用の固定化を望む企業に支持される傾向があります。マッチング成立数に直接的には連動しないものの、プラットフォームの規模や受注企業数には連動し、中長期的にはマッチング活動の拡大と相関関係を有します。

3. その他課金

受注企業の初期登録費用や、一部の契約において発生するマッチング後の成約に伴う成約手数料等から構成されます。これらは、サービス利用開始時やマッチング後の商談を経て契約が成立した際などに発生するスポット型の収益であります。成約手数料は、月額課金を中心に、特定の契約形態に限り発生します。なお、その他課金は、マッチング成立数に直接的には連動しないものの、中長期的にはマッチング活動の拡大と相関関係を有します。

なお、2025年1月～9月の売上に占める各利用料の構成比は、①マッチング課金：63%、②月額課金：31%、③その他課金：6%となっております。

④成長戦略および利益構造の最適化

当社は、持続的な成長と収益性の向上に向け、マッチング成立数および受注企業 ARPU の拡大を軸とした戦略を推進しています。

まず、オンラインとオフラインを組み合わせた発注獲得チャネル戦略により、発注企業の多様なニーズを的確に捉え、効率的且つ継続的な発注獲得の実現を目指しています。また、過去のマッチングデータと AI 解析を活用したシステムマッチングにより、マッチング精度を高め、顧客満足度の向上を図っています。さらに、マッチング後の商談支援や成約支援などの多層的施策を通じてマッチングの質の向上を図り、利用の継続性と利用額の増大、即ち、マッチング成立数と受注企業 ARPU の向上を軸とした収益拡大を追求しています。

利益面では、発注獲得コストを低水準に抑えつつ、高品質なマッチングを維持する構造を確立し、売上が発注獲得コストを大きく上回る利益構造を形成しております。これにより、マッチング成立数の増加が利益の拡大に直結しやすい仕組みの構築を目指しています。

なお、マッチング成立数及び受注企業 ARPU が高い企業ほど、利用頻度と満足度が高く、長期的な定着率も向上する傾向が見られます。当社では、こうしたストック性の高い「リカーリング売上（注）」の比率を、収益の成長性や安定性、予見性を測る指標として業績予想においても参照しており、このリカーリング売上比率の2025年1月～9月実績は80%と高水準を維持しています。

（注）リカーリング売上：マッチング課金のうち、直近6ヶ月間において、6ヶ月連続の利用かつ平均で月次10万円以上の利用額が発生している企業の売上と月額課金形態契約の売上の合計

【2025年12月期】

こうした状況により、2025年12月期の業績予想につきましては、売上高3,209百万円（前期比46.0%増）、営業利益361百万円（前期は営業損失384百万円）、経常利益352百万円（前期は経常損失383百万円）、当期純利益505百万円（前期は当期純損失270百万円）を見込んでおります。

なお、当社はマッチング事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載はしておりません。

（売上高）

前述の背景および戦略・施策に基づき、2025年12月期の売上高は3,209百万円（前期比46.0%増）を見込んでおり、課金形態別の見通しは以下のとおりです。なお、2025年12月期の課金形態別の売上予想については、2025年1月～9月の実績に10月～12月の予想売上高を積み上げる形で算定しております。

1. マッチング課金：2,086百万円

マッチング課金は、マッチング成立に伴い受注企業から受領する単価（マッチング単価）に、当社が実現するマッチング成立数の総数を乗じて算出しています。なお、受注企業一社当たりの平均マッチング成立数と平均マッチング単価を乗じたものが受注企業 ARPU であるため、マッチング成立数の増加に伴い、受注企業 ARPU も増大する構造となっております。

2025年10月～12月にかけては、チャネル戦略の強化とマッチングシステムの精度向上により、マッチング成立数が堅調に推移することを主因に、受注企業 ARPU と併せて、マッチング課金の増収を見込みます。具体的には、2025年1月～9月実績のマッチング成立数の成長率が継続することにより、マッチング課金の売上は2,086百万円を見込んでおります。

2. 月額課金：945百万円

月額課金は、受注企業の月次平均課金額に、課金企業数を乗じて算出しています。

月額課金は、契約期間に亘る固定課金制であるため、構造的に変動の少ない収益源として機能しており、2025年12月期においても安定的な推移を見込みます。具体的には、2025年10月～12月においても、2025年1月～9月の実績に基づく推移を継続することにより、月額課金の売上は945百万円を見込んでおります。

3. その他課金：177 百万円

その他課金は、主に、一部の課金形態における初期費用と成約手数料から構成されます。初期費用は該当する課金形態の新規獲得社数に平均の初期費用額を乗じて算出します。成約手数料は該当する課金形態における平均の成約率・成約額・手数料を乗じて算出します。2025 年 10 月～12 月においても、2025 年 1 月～9 月の実績に基づく推移を継続することにより、その他課金の売上は 177 百万円を見込んでおります。

4. 参考：主要 KPI の推移

上述の通り、当社では、業績予想において各種 KPI を参照しています。特に、全社売上の 6 割以上を占め、今後さらに比率の拡大が見込まれるマッチング課金については、その主要指標であるマッチング成立数と受注企業 ARPU を注視しています。なお、マッチング成立数は、各発注獲得チャネルに投下したリソースに連動して増減する傾向があることから、リソース配分と発注獲得チャネルごとの獲得効率を把握し、適切に管理する方針です。

2024 年 12 月期から 2025 年 12 月期第 3 四半期までのマッチング成立数及び受注企業 ARPU の推移は次のとおりです。

事業年度	四半期	マッチング成立数（件）	受注企業 ARPU（千円）
2024 年 12 月期	第 1 四半期	26,830	1,483
	第 2 四半期	28,866	1,590
	第 3 四半期	27,609	1,754
	第 4 四半期	33,765	2,016
2025 年 12 月期	第 1 四半期	35,766	2,205
	第 2 四半期	41,888	2,605
	第 3 四半期	44,611	3,078

(売上原価)

売上原価はエンジニアに係る人件費、エンジニアに係る外注費、データセンター費、営業活動に関する基幹システムの費用及びソフトウェア資産の減価償却費で構成されております。

労務費は人員計画を元に策定しており、ソフトウェア勘定への他勘定振替を含み 144 百万円（前期比 23.1% 減）を見込んでおります。外注費は前期実績と足元の委託状況を鑑み予測し、サーバー費用はサービスの成長に伴うサーバーの利用状況に応じた増減通信量の増加を予測し、算出しております。

以上を踏まえ、2025 年 12 月期の売上原価は 274 百万円（前期比 23.8% 減）、売上総利益は 2,934 百万円（前期比 59.6% 増）を見込んでおります。なお、2025 年 12 月期第 3 四半期までの実績として売上原価は 202 百万円、売上総利益は 2,104 百万円となっております。

(販売費及び一般管理費、営業利益)

当社の販売費及び一般管理費の主たる項目は、人件費及び広告宣伝費となります。

人件費につきましては、売上高の増大や、管理業務の拡大に伴い、各部門において必要人員の確保を行う予定であります。そのため、予想数値を算出するにあたり、前期の実績をもとに、一定のベースアップを加味しつつ、人員計画に基づいた人件費の積み上げをしており、1,100 百万円（前期比 1.1% 増）を見込んでおります。広告宣伝費につきましては、当社の提供するサービスの認知度向上のため、個別にウェブ広告等の媒体での広告費用を見積もっており、815 百万円（前期比 55.6% 増）を見込んでおります。

以上を踏まえ、2025 年 12 月期の販売費及び一般管理費は 2,573 百万円（前期比 15.8% 増）を見込んでおります。なお、2025 年 12 月期第 3 四半期までの実績として、販売費及び一般管理費は 1,773 百万円、営業利益は 330 百万円となっております。

(営業外損益、経常利益)

営業外収益は受取利息、クレジットカードのポイント収入等が該当し 11 百万円を見込んでおります。営業外費用は支払利息、支払手数料の発生を見込んでおります。支払利息は有利子負債の返済計画等に応じて、支払手数料は借入金にかかる支払手数料を見込んでおり、営業外費用は 20 百万円を見込んでおります。以上の結果、2025 年 12 月期の経常利益は 352 百万円（前期は経常損失 383 百万円）を見込んでおります。

(特別損益、当期純利益)

特別損益については個別に見込んでいるものはございません。

以上を踏まえ、税金費用を加味した結果、当期純利益は 505 百万円（前期は当期純損失 270 百万円）を見込んでおります。なお、2025 年 12 月期第 3 四半期までの実績として、四半期純利益は 466 百万円と

なっております。

(税務上の繰越欠損金に係る繰延税金資産)

2024年12月期末において税務上の繰越欠損金を2,319百万円有しております。2025年12月期における課税所得は約389百万円を見込んでおり、その結果、2025年12月期末において企業分類による評価性引当対象額を考慮する前の繰越欠損金に係る繰延税金資産の額は、約663百万円を見込んでおります。なお、上記は現時点の見積りであり、今後の業績推移や外的要因の変化等により実際とは異なる可能性があります。

【2026年12月期】

(当社全体の見通し)

2026年12月期においても、労働人口の減少や中小企業の生産性の低下といった構造的な社会課題が継続する中、当社が注力するDX領域におけるマッチングは、2025年12月期に続き活発な状況が継続するものと想定しております。このような状況下、当社では、2025年12月期において成果を上げた戦略の強化を軸に、既存施策の深化とリソース投下を行い、DX領域のマッチングを拡大していく方針であります。具体的には、チャネル強化施策に追加のリソースを投下しマッチング成立数の増加を図るとともに、マッチングシステムの強化等を通じたマッチングの質の向上を図り、受注企業の満足度および受注企業ARPUの向上を図ります。

これらの施策を中心に成長戦略を着実に履行することで、マッチング成立数や受注企業ARPUが堅調に推移し戦略の成果が得られることを前提に、現時点の2026年12月期の業績予想は、売上高は約4,343百万円（前期比35.4%増）、経常利益は801百万円（前期比127.0%増）を見込んでおります。なお、今後決定・開示する2026年12月期の業績予想は、現時点以降の業績推移や外的要因の変化等により、現時点の2026年12月期業績予想と異なる可能性があります。

(売上高)

2025年12月期と同様、マッチング課金、月額課金及びその他課金の課金形態別で売上高を策定しております。マッチング課金は、マッチング成立数と受注企業ARPUが引き続き堅調に推移することを前提としつつ、2025年12月期と比較してより不確実性が高いことを鑑み、売上高の成長率としては保守的になるよう設定しております。月額課金及びその他課金は2025年12月期のトレンドが継続する想定で売上高を策定しております。

1. マッチング課金：

マッチング課金は、平均マッチング単価に、マッチング課金全体のマッチング成立数を乗じて算出しております。

マッチング成立数は、2025年12月期の各発注獲得チャネルの獲得効率（各チャネルに投下されたリソースに対して生み出されるマッチング成立数）に、計画上の投下リソースを乗じて各チャネルのマッチング成立数を算出し、それらを合算することで算出しています。また、平均マッチング単価は、2025年12月期の実績水準を基に、同期間の実績増加率を反映して算出しています。

2. 月額課金：

月額課金は、月次平均課金額に、課金企業数を乗じる形で算出しております。月次の平均課金額と課金企業数は、ともに、2025年12月期の実績水準を基に、同期間の推移が継続する前提で算出しています。

3. その他課金：

その他課金は、一部の課金形態における初期費用と成約手数料を中心に構成されます。初期費用は新規獲得社数に平均初期費用額を、成約手数料は平均成約率・平均成約額・平均手数料率を乗じてそれぞれ算出しております。

(売上原価)

構成要素は2025年12月期と同様であり、労務費は人員計画に基づき、ソフトウェア勘定への勘定振替を含み203百万円（前期比41.6%増）を見込んでおります。その他、外注費も2025年12月期と同様の考え方によって策定しております。

(販売費及び一般管理費)

2025年12月期と同様、主たる項目は人件費及び広告宣伝費であり、その策定方法も2025年12月期を踏襲しております。人件費は1,294百万円（前期比17.6%増）、広告宣伝費は1,080百万円（前期比32.5%増）をそれぞれ見込んでおります。

(営業外損益、経常利益)

現時点において想定している営業外損益の内容は 2025 年 12 月期と同様です。

(特別損益、当期純利益)

特別損益については個別に見込んでいるものはございません。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

以上

2025年12月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕(非連結)

2025年12月24日

上場会社名	PRONI株式会社	上場取引所 東
コード番号	479A URL https://www.proni.co.jp	
代表者	(役職名) 代表取締役CEO (氏名) 柴田 大介	
問合せ先責任者	(役職名) 執行役員 経営企画部 部長 (氏名) 小林 亮	TEL 03-5475-5350 (代表)
配当支払開始予定日	-	
決算補足説明資料作成の有無	: 無	
決算説明会開催の有無	: 無	

(百万円未満切捨て)

1. 2025年12月期第3四半期の業績 (2025年1月1日～2025年9月30日)

(1) 経営成績 (累計) (%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2025年12月期第3四半期	2,306	-	330	-	326	-	466	-
2024年12月期第3四半期	-	-	-	-	-	-	-	-

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2025年12月期第3四半期	112.86	-
2024年12月期第3四半期	-	-

- (注) 1. 2024年12月期第3四半期について四半期財務諸表を作成していないため、2024年12月期第3四半期の数値及び対前年同四半期増減率並びに、2025年12月期第3四半期の対前年同四半期増減率については記載しておりません。
2. 2025年12月期第3四半期の潜在株式調整後1株当たり四半期純利益については、潜在株式は存在するものの当社株式は非上場であり、期中平均株価が把握できないため記載しておりません。
3. 当社は、2025年9月17日付で普通株式1株につき10株の割合で株式分割を行っております。そのため当事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり四半期純利益を算定しております。

(2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2025年12月期第3四半期	2,630	1,153	42.5
2024年12月期	1,771	663	36.8

(参考) 自己資本 2025年12月期第3四半期 1,118百万円 2024年12月期 652百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
2024年12月期	円 銭 -	円 銭 0.00	円 銭 -	円 銭 0.00	円 銭 0.00
2025年12月期	円 銭 -	円 銭 0.00	円 銭 -	円 銭 0.00	円 銭 0.00
2025年12月期(予想)				0.00	0.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無: 無

3. 2025年12月期の業績予想 (2025年1月1日～2025年12月31日)

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	3,209	46.0	361	-	352	-	505	-	122.22

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無: 無

※ 注記事項

(1) 四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用：有

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 有
- ② ①以外の会計方針の変更 : 無
- ③ 会計上の見積りの変更 : 無
- ④ 修正再表示 : 無

(3) 発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	2025年12月期 3 Q	4,132,560株	2024年12月期	4,132,560株
② 期末自己株式数	2025年12月期 3 Q	- 株	2024年12月期	- 株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	2025年12月期 3 Q	4,132,560株	2024年12月期 3 Q	- 株

- (注) 1. 当社は、2024年12月期第3四半期については、四半期財務諸表を作成していないため、2024年12月期第3四半期の「期中平均株式数（四半期累計）」を記載しておりません。
2. 当社は、2025年9月17日付ですべての種類株式を普通株式に転換しています。2024年12月期の期末発行済株式数及び2025年12月期第3四半期の期中平均株式数には、すべての種類株式を普通株式と同等の株式として含めています。
3. 当社は、2025年9月17日付で普通株式1株につき10株の割合で株式分割を行っております。そのため前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、期末発行済株式数、期末自己株式数及び期中平均株式数を算定しております。

※ 添付される四半期財務諸表に対する公認会計士又は監査法人によるレビュー：無

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

（将来に関する記述等についてのご注意）

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

○添付資料の目次

1. 経営成績等の概況	2
(1) 当四半期の経営成績の概況	2
(2) 当四半期の財政状態の概況	2
(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明	2
2. 四半期財務諸表及び主な注記	3
(1) 四半期貸借対照表	3
(2) 四半期損益計算書	4
第3四半期累計期間	4
(3) 四半期財務諸表に関する注記事項	5
(継続企業の前提に関する注記)	5
(会計方針の変更に関する注記)	5
(四半期財務諸表の作成に特有の会計処理に関する注記)	5
(セグメント情報等の注記)	5
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	5
(四半期キャッシュ・フロー計算書に関する注記)	5

1. 経営成績等の概況

(1) 当四半期の経営成績の概況

当社は、「受発注を変革するインフラを創る」というビジョンを掲げ、受注企業と発注企業を繋ぐ、国内最大級のBtoBマッチングプラットフォーム「PRONIアイミツ」を展開しております。役務からSaaSまで、幅広いカテゴリーにおけるサービスやツールのマッチングを通じて、利用企業の業務効率化や生産性の改善、顧客獲得等を実現することができます。

当第3四半期会計期間では、①通期売上高30億円、利益2.7億円の達成、②AI活用、プロダクト化による一人当たり売上高20百万円の達成、③事業計画を達成できる組織構築の3つを掲げ、事業を推進してまいりました。

上記方針の下、新組織・体制への変更を行い、発注者の課題を総合的に解決するための複数カテゴリーにおける発注提案や、AIを活用した高精度かつ迅速なマッチング方法の導入、業務プロセスの見直しと生産性の向上を通じて、第3四半期会計期間において、過去最高の四半期売上高、利益を計上しています。

以上の結果、当第3四半期累計期間における売上高は2,306,158千円、売上原価は202,153千円、販売費及び一般管理費は1,773,517千円、営業利益は330,486千円、経常利益は326,663千円となりました。

なお、当社はマッチング事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載は省略しております。

(2) 当四半期の財政状態の概況

(資産)

当第3四半期会計期間末における流動資産は2,200,757千円となり、前事業年度末に比べ639,696千円増加いたしました。これは主に現金及び預金が571,376千円増加したことによるものであります。固定資産は429,386千円となり、前事業年度末に比べ218,949千円増加いたしました。これは主に繰延税金資産が140,139千円増加したことによるものであります。

この結果、総資産は、2,630,143千円となり、前事業年度末に比べ858,645千円増加いたしました。

(負債)

当第3四半期会計期間末における流動負債は510,575千円となり、前事業年度末に比べ15,899千円減少いたしました。これは主に賞与引当金が41,638千円減少したことによるものであります。固定負債は965,997千円となり、前事業年度末に比べ384,181千円増加いたしました。これは主に長期借入金が384,404千円増加したことによるものであります。

この結果、負債合計は、1,476,573千円となり、前事業年度末に比べ368,282千円増加いたしました。

(純資産)

当第3四半期会計期間末における純資産合計は1,153,570千円となり、前事業年度末に比べ490,363千円増加いたしました。これは主に当期純利益466,403千円によるものであります。

この結果、自己資本比率は42.5%（前事業年度末は36.8%）となりました。

(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明

2025年12月期の業績予想につきましては、本日公表の「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」をご参照ください。なお、業績予想は当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等はさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。

2. 四半期財務諸表及び主な注記

(1) 四半期貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (2024年12月31日)	当第3四半期会計期間 (2025年9月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	1,234,554	1,805,930
売掛金	255,973	333,692
その他	90,721	88,380
貸倒引当金	△20,188	△27,246
流動資産合計	1,561,061	2,200,757
固定資産		
有形固定資産	32,263	29,669
無形固定資産		77,856
投資その他の資産		
繰延税金資産	113,402	253,541
その他	66,615	69,342
貸倒引当金	△1,843	△1,023
投資その他の資産合計	178,174	321,860
固定資産合計	210,437	429,386
資産合計	1,771,498	2,630,143
負債の部		
流動負債		
1年内返済予定の長期借入金	125,787	118,320
未払金	185,447	226,209
未払法人税等	530	181
未払消費税等	64,064	66,746
賞与引当金	49,245	7,607
その他	101,399	91,510
流動負債合計	526,474	510,575
固定負債		
長期借入金	581,420	965,824
その他	396	173
固定負債合計	581,816	965,997
負債合計	1,108,291	1,476,573
純資産の部		
株主資本		
資本金	100,000	100,000
資本剰余金	833,636	567,645
利益剰余金	△281,125	451,269
株主資本合計	652,510	1,118,914
新株予約権	10,696	34,656
純資産合計	663,207	1,153,570
負債純資産合計	1,771,498	2,630,143

(2) 四半期損益計算書
(第3四半期累計期間)

(単位：千円)

当第3四半期累計期間 (自2025年1月1日 至2025年9月30日)	
売上高	2,306,158
売上原価	202,153
売上総利益	2,104,004
販売費及び一般管理費	1,773,517
営業利益	330,486
営業外収益	
受取利息	1,410
ポイント収入	8,595
その他	1,792
営業外収益合計	11,797
営業外費用	
支払利息	9,621
支払手数料	6,000
営業外費用合計	15,621
経常利益	326,663
税引前四半期純利益	326,663
法人税等	△139,740
四半期純利益	466,403

(3) 四半期財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(会計方針の変更に関する注記)

(「法人税、住民税及び事業税等に関する会計基準」等の適用)

「法人税、住民税及び事業税等に関する会計基準」（企業会計基準第27号 2022年10月28日。）等を当第1四半期会計期間の期首から適用しております。なお、これによる四半期財務諸表に与える影響はありません。

(四半期財務諸表の作成に特有の会計処理に関する注記)

(税金費用の計算)

税金費用については、当第3四半期会計期間を含む事業年度の税引前当期純利益に対する税効果会計適用後の実効税率を合理的に見積り、税引前四半期純利益に当該見積実効税率を乗じて計算しております。

ただし、当該見積実効税率を用いて税金費用を計算すると著しく合理性を欠く結果となる場合には、法定実効税率を使用する方法によっております。

(セグメント情報等の注記)

当社は、マッチング事業の単一セグメントであるため、記載を省略しております。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

2025年3月31日開催の定時株主総会の決議に基づき、2025年3月31日付でその他資本剰余金の減少の効力が発生しております。それに伴い繰越利益剰余金の欠損填補として資本剰余金から利益剰余金への振替を行ったことにより、資本剰余金が265,991千円減少し、利益剰余金が265,991千円増加しております。なお、これによる株主資本の合計金額への影響はありません。

この結果、第3四半期会計期間末において資本剰余金が567,645千円、利益剰余金が451,269千円となっております。なお、これによる株主資本の合計金額への影響はありません。

(四半期キャッシュ・フロー計算書に関する注記)

当第3四半期累計期間に係る四半期キャッシュ・フロー計算書は作成しておりません。なお、第3四半期累計期間に係る減価償却費（無形固定資産に係る償却費を含む。）は、次のとおりであります。

当第3四半期累計期間
 (自 2025年1月1日
 至 2025年9月30日)

減価償却費	9,113千円
-------	---------