



当社オフィスの会議室

- 本社所在地：東京都港区浜松町 2-2-15
- 事業概要：メディア事業、AI開発事業
- 常時使用する従業員：37人
(グループ全体・2025年4月期)
- 現在の売上高：10.6億円*
(グループ全体・2025年4月期)
- 法人番号：1010701037652
- Web：<https://re-prefix.com>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



肩書 代表取締役
氏名 森江太郎

「AI×営業力で、日本の未来を変える。」

今後、日本では、少子高齢化の進展による労働人口の減少がさらに顕著になると見込まれます。このような社会変化を踏まえ、私たちはテクノロジーと人間の持つ可能性を掛け合わせ、新たな市場を創出する企業を目指します。人口減少という課題をむしろ成長の好機と捉え、すべての人が夢を実現できる社会を目指すという経営理念のもと、今後も挑戦を続けてまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2034年の売上高100億達成に向け、営業・採用支援におけるAI活用と、個人・法人を横断する多軸展開を強みに、年率30%程度の成長を目指す。

課題

- ①AI活用による新施策の運用で顧客価値を高め、継続利用、追加利用に繋げていく
- ②サービスの多角化により、顧客あたりの売上高を増強するとともに新規顧客層を開拓する

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ①AI活用による新施策の運用
AIを活用したアウトバウンドコールの取り組みなど、複数の新施策を進めて顧客価値を高め、継続利用、追加利用に繋げていく
- ②サービスの多角化
企業の成長に必要なあらゆる業務を多角的に支援することで顧客あたりの売上高を増強する。また子会社での事業開発を加速し新規顧客層を開拓する

実施体制

- ・現在、社員37名の体制を将来的に150名まで増員し、顧客からの営業支援ニーズに答える
- ・アウトバウンド営業に対し、営業電話をAIにて実行するシステムを開発。当社の電話営業にて活用する
- ・AIを活用したソフトウェア設計開発の自動化サービスを子会社にて展開

売上高100億円実現の目標と課題

当社グループは、2034年の売上高100億円達成を目指し、その実現に向けて以下の方針に基づいた成長戦略を推進してまいります。

【方針1: 営業支援サービスへのAI活用による生産性の飛躍的向上】
現在、当社では年間約8万件的架電を実施していますが、そのうち決裁者へ到達できる割合は平均約65%にとどまっており、毎月約1.8万件が商談につながらない非効率な架電となっています。この課題を抜本的に解決すべく、当社はグループ子会社と連携しAIを活用した次世代型営業支援システムの開発を進めています。
このシステムは、音声解析および自然言語処理を用いて通話内容から「決裁者か否か」を高精度で判定する機能を有しており、最終的に「決裁者」と認定された相手にのみ人間のオペレーターが対応する設計としています。これにより、従来比で最大約2倍の決裁者接続数を実現可能となり、人的リソースの効率的な配置と商談機会の最適化が見込まれます。
他社が属人的なトーク力やスクリプト調整に依存しているのに対し、当社AIによる意思決定者特定の自動化という革新的アプローチにより、大幅な工数削減と成約効率の最大化を両立しています。この技術は社内活用にとどまらず、外部企業向けSaaSとして提供することで、ストック型収益の獲得も視野に入れています。

【方針2: サービスの多角化と顧客単価の向上】
営業力と人材確保の両面で課題を抱える中小企業に対し、当社は「売上の最大化」と「組織拡大」を一体で支援する独自モデルを構築しています。営業支援から得られる顧客インサイトや通話データを活用し、最適な採用施策（採用マーケティング設計、求人媒体運用、インサイドセールスによる候補者対応など）へと連動させることで、単なる人材供給にとどまらない、中長期的成長支援を可能としています。
特に、当社では営業・採用の各担当がチーム横断で連携し、案件ごとAIや運用フローを共有する体制整備を進行しています。これにより、従来平均約2か月かかっていた営業から採用への切り替えが1か月に短縮され、受注から組織拡大までのリードタイムを大幅に改善。結果として、継続契約率約85%と、業界平均を20pt以上上回る水準を目指します。この営業採用のクロスセル展開により、顧客単価は現行の月額平均約2万円から、2026年には49万円まで引き上げる計画です。特に上位0%の顧客では、すでに月額100万円超の複合契約も発生しておりLTV（顧客生涯価値）は平均20万円から1,150万円への拡大が見込まれます。現在、当社の営業支援導入社数は約80社、そのうち42%が採用支援も併用しており、両サービスを導入している企業群の年間解約率はわずか5%と低い水準にあります。競合の多くが営業・採用いずれかに特化するなかで、両方をワンストップで提供し、顧客の成長プロセス全体に伴走できる体制は業界内でも極めて稀です。
今後は、採用後の人材定着支援や教育研修支援、インセンティブ設計のコンサルティングまで提供領域を拡大し社あたり年間売上1,000万円以上のエンタープライズ顧客を100社超獲得することで、方針単体で年商50億円規模の柱へと成長させていく方針です。
また、当社グループの成長のもう一つの柱として、子会社である株式会社ではLM（大規模言語モデル）を活用した日本語によるソフトウェア設計・開発の自動化に取り組んでいます。
この技術により、従来エンジニアの手作業に依存していた要件定義・設計・コーディングの工程を大幅に効率化し開発業務の生産性を革新的に向上させるプラットフォームの提供を目指します。
ベータ版は来年リリース予定で5年後にはSaaS中心に売上30億円を目標としています。将来的には、当社の営業ネットワークや業界知見を活かし、法人向けAI活用ソリューション展開を共同で進める計画です。

