ツクリンク株式会社（情報通信業）



建設業マッチングプラットフォーム

〇本社所在地：東京都渋谷区
〇事業概要：建設事業者向け受発注マッチングプラットフォーム「ツクリンク」の企画・開発・運営、人材紹介事業、広告（直販）事業 等
〇常時使用する従業員：93名
（2026年6月時点）
〇現在の売上高：11億円
（ 2026年6月期）
〇法人番号：1010401100909
〇Web：https://tsukulink.co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
内山　達雄

「産業構造を変え、豊かな未来をつくる」

ツクリンクは建設事業者向けの受発注マッチングプラットフォームを主軸に、人手不足をはじめとした建設業界の課題解決に取り組んでいます。技能者不足と高齢化が進む一方、建設投資は増加が見込まれており、効率化と担い手の確保が急務となっています。当社は会員数13万社超・月間利用者110万人超のマッチングプラットフォームを基盤に、正当な評価と待遇を得られる仕組みを構築し、建設業界をより人気産業に変え、正しく努力する人が報われる社会の実現を目指します。売上高100億円への成長を通じて、会員企業の受発注・採用課題の解決と地域の安心・安全な暮らしへの貢献、従業員への賃上げと成長機会の拡大を実現します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年の売上高100億円達成に向け、年率約29%の成長を目指す。
・本業（ツクリンク／人材紹介／広告(直販)等）で70.8億円
・新規事業（M&A または GMV Feeモデル）で30億円
・本業CAGR（2027年→2035年）：ツクリンク20.3%、人材紹介46.2%、広告(直販)32.3%

課題

・新規事業の前提となる本業70億円の継続的な成長
・GMV Feeモデル：決済・与信・保険機能に係る資金決済法・割賦販売法・保険業法等への規制対応とシステム投資
・M&A：対象企業の選定、M&A実行体制・PMI推進体制の構築
・事業成長を支える人材の採用と組織づくり

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

① 本業の拡大：「ツクリンク」の会員基盤拡大・マッチング率向上、人材紹介・広告(直販)の高成長で本業70.8億円（2035年）
② 新規事業（GMV Feeモデル）：2030年より資材・機材・運搬のマッチングや決済・与信・保険へ領域を広げ、流通取引総額へのFee課金で収益化
③ 新規事業（ハウスメーカーM&A）：非連続な成長（2033年より本格貢献）
先進性：13万社超の業界特化データ、独自認証・365日有人監視・工事代金保証による健全な取引環境

実施体制

・取締役会で四半期ごとに本業・新規事業の進捗、投資執行状況をレビュー
・新規事業の意思決定・実行を担う専任推進体制を設置し、M&A・PMI等を推進
・売上高・CAGR・賃上げ率・投資執行率をKPIダッシュボードで月次可視化し、未達リスクを早期検知
・事業成長に合わせた採用強化と人事制度の継続的なアップデート

※本宣言は企業自身がその責任において売上高１００億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです