

2026 年 8 月 14 日

会 社 名	株 式 会 社	ピ ア ラ
代 表 者 名	代 表 取 締 役 社 長	飛 鳥 貴 雄
	(コード番号：7044 東証スタンダード)	
問 合 せ 先	専 務 取 締 役	根 来 伸 吉
	(TEL 03-6362-6831)	

株式会社ピアラ、エッセンシャルワーカー向け人材紹介 「おしごとカルテ」建設及びノンデスクワーカーへ対象拡大 AI を活用した新プラットフォームを構築

「買いたい」はAI でつくれる。を掲げ、AI とマーケティングの力で事業成長にコミットする株式会社ピアラ(本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：飛鳥貴雄、以下「当社」)は、当社の報告セグメントの一つである「エッセンシャルワーカーDX 事業」において、成果報酬型の人材紹介サービス「おしごとカルテ」と、有効登録者を複数の企業へご紹介する送客サービス「お仕事ストック」を組み合わせ、建設(施工管理・電気工事士・配管)及びノンデスクワーカーを対象とした新たな人材マッチング支援を開始します。これまで医療・介護・保育領域を中心に展開してきた「おしごとカルテ」、および建設業界向けに提供してきた「お仕事ストック」の実績をもとに両サービスの対象を拡大するもので、将来的にはこれらを一体的なマッチングプラットフォームへと発展させていく方針です。

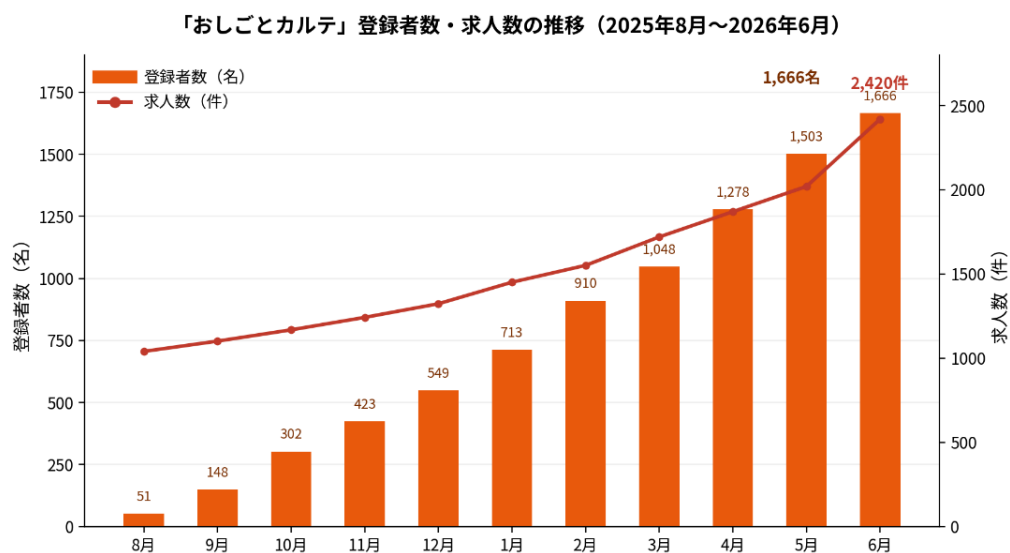


■背景

建設・物流業界は、「2024 年問題」や就業者の高齢化により、構造的な人手不足に直面しています。人材紹介業界では、求職者登録直後の迅速な対応が業界標準とされていますが、当社はこれをシステムによって徹底することで、対応品質の水準をさらに引き上げます。あわせて、近年業界共通の課題となっている「登録者が電話に応答しない」傾向に対応するため、AI を活用したアンケートや LINE

など、電話に依存しない関係構築の仕組みを備えることで、他社との差別化を図ります。

現行の「おしごとカルテ」は 2025 年 8 月のサービス開始以来、順調に登録者数を伸ばしており、2026 年 6 月末時点で登録者数 1,666 名（前四半期比+618 名）、求人数は 2,000 件を突破しています。当社は 2026 年 12 月期第 2 四半期において売上高・利益ともに計画を上回る進捗で推移しており、上期における利益の上振れ分を下期以降の成長投資へ充当する方針を掲げています。今回の建設・ノンデスクワーカー向け新プラットフォームの構築は、この成長投資の一環として位置づけられるものです。



■「おしごとカルテ」の特徴

1. 初動品質の仕組み化

応募発生から数分以内の接触を、個人の対応力に依存せずシステムの標準動作として実装し、対応品質のばらつきをなくします。

2. 電話に依存しない接点設計

LINE を起点に、AI アンケートやコンテンツ配信など複数の接点を通じて求職者との関係を構築し、電話に依存しない層の取りこぼしを防ぎます。

3. 業務の中で自然に蓄積されるデータ資産

求職者一人ひとりの経歴・希望条件・対応履歴を「カルテ」として構造化・蓄積し、マッチング精度を継続的に高めます。

■送客サービス「お仕事ストック」との連携

あわせて、当社が建設業界向けに提供してきた送客サービス「お仕事ストック」も本領域に展開します。求職者の有効登録情報を複数の企業へ一括してご紹介する仕組みで、母集団形成や採用工数といった課題への対応実績があります。「おしごとカルテ」による成果報酬型の人材紹介と、「お仕事ストック」による送客を組み合わせることで、双方の強みを生かした人材支援を行います。

■AI を活用したプラットフォーム開発

新プラットフォームは、入力・基幹（架電・マッチング）・データベース・分析・認証管理の各機能

を分離したモジュール型で構成し、AI 活用や将来の機能拡張に対応しやすい設計とします。

開発にあたっては、全面的に大規模言語モデル（LLM）をベースとした開発手法を新たに導入します。長年のシステム開発経験を持つエンジニアが自らプロンプトを設計・記述することで、本番・ステージング・開発環境の使い分けや品質の一貫性を担保する仕組みを構築しており、AI の効率性と人的知見を掛け合わせることで、制作コストの大幅な削減と、従来の 25%程度の工数でのシステム構築を見込んでいます。この開発手法は当社にとって初の本格適用であり、今後は他のシステム開発案件にも展開可能なテンプレートとしての活用を視野に入れています。

また、当社が社内で運用実績を持つ人材紹介 CRM の資産・ノウハウを活用することで、開発のスピードと確度を高めています。営業担当者が通常業務を行うだけで、事例やデータが自然と社内に蓄積される設計とすることで、集計や入力といった間接業務を排し、営業担当者が求職者との対話や案件開拓、事例の蓄積といった本質的な業務に時間を投じられる体制を目指します。

■今後の展望

現在、要件定義を進めており、段階的なリリースにより早期の事業検証を行う方針です。本システムの活用により、「おしごとカルテ」および周辺サービスにおいて、2028 年に営業利益 2 億円以上を目標としています。

当社は今後も、「採用をマーケティング化する」というコンセプトのもと、エッセンシャルワーカー領域における人手不足の解消に取り組んでまいります。

【株式会社ピアラ 会社概要】

商 号 : 株式会社ピアラ
代 表 者 : 代表取締役社長 飛鳥 貴雄
所 在 地 : 〒150-6013 東京都渋谷区恵比寿 4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー13 階
設 立 : 2004 年 3 月
事 業 内 容 : 1. マーケティング DX 事業
2. エッセンシャルワーカーDX 事業
3. ビジネスクリエーション事業
資 本 金 : 30 百万円 (2026 年 6 月末)
証 券 コード : 東京証券取引所スタンダード市場(証券コード: 7044)
関 連 会 社 : 比智(杭州)商貿有限公司、PIATEC (Thailand) Co., Ltd.、
CHANNEL J (THAILAND) Co., Ltd.、PG-Trading (Vietnam) Co., Ltd.
株式会社ピアラベンチャーズ、株式会社 P2C、one move 株式会社
株式会社ジョシュアツリー、株式会社サイバースター、株式会社オニオン
株式会社 A Better Case
U R L : <https://www.piala.co.jp/>

本リリースに関するお問合せ 株式会社ピアラ 広報室: 本山
e-mail: press@piala.co.jp / TEL: 03-6362-6833