

「優秀賞」「審査員特別賞」
Global Mobility Service

信用を創造する金融包摂

「信用を創造する金融包摂」
クルマさえあれば仕事に就ける
「PRONIAイミツ」は「何が、発注業務をサポートする」
「何を発注したい企業」と「案件を
「PRONIAイミツ」サービスが強みだ
受注したい企業」を効率的かつ適
切につなぐ、B2Bのプラットフォーム

「優秀賞」
革新的で優れたサービスを表彰する第5回日本サービス大賞
が、6月3日から開始した。本特集では第4回日本サービス大
賞の受賞企業のうち4社の代表にインタビューした。連載は全
2回(次回は7月5日号に掲載予定)。

「優秀賞」
PRONIA(旧ユニラボ)

「優秀賞」
PRONIA(旧ユニラボ)
「PRONIAイミツ」は「何が、発注業務をサポートする」
「何を発注したい企業」と「案件を
「PRONIAイミツ」サービスが強みだ
受注したい企業」を効率的かつ適
切につなぐ、B2Bのプラットフォーム

特集 日本サービス大賞 第4回(前回)受賞企業の横顔



代表取締役社長 CEO 中島 徳至氏

形にしていくのは孤独感との戦い
「本当に必要なサービスなの
か」「社会にとって善か悪か」と
いった声と丁寧に対話することが
重要だ。初めてのことをするから
社内での対話も不可欠であり、各
監督省庁との合意形成も重要だ。
新しいサービスを生み出す時
は、既存のサービスや提供方法と
は違う形態を用いるために、必ず
は、経営者と現場の社員の間に

与信力を真面目に働く人たちに

全に遠隔で起動制御し、支払いが
済めば解除される仕組みだ。
■未知な世界を形にする
時代を切り開いていくサービス
プレイヤーは、誰しも苦勞する。
未来のあるべき姿は一般の人には
見えないが、創業チームには見え
ている。まだ見えない将来の姿を

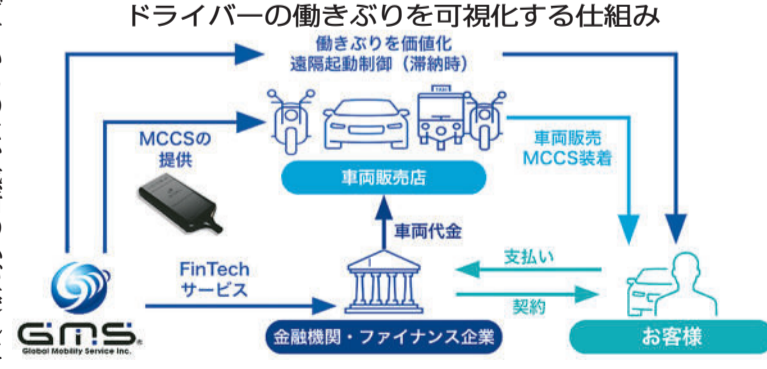


代表取締役 Founder 栗山 規夫氏

必ず電話で対応するコンシェルジュ
の役割が大きい。新しいパート
ナー探しをする時、初めての経験
ならば多くの人が何から手をつけ
ていいのか分からないからだ。未
知のことを細かく調べたりするの
は面倒であり、特に忙しいビジネ
スパークソンは時間がない。
■日本を支える中小企業を支援
DXへの関心も高まり、政府も
重要なスキルであると位置づけ、
「受発注」の課題解決に取り組ん

企業間マッチングのプロを自負

できた。電気・ガス・水道のよう
に不可欠で、日々のネットやチャ
ットのように身近で便利な存在と
なるための「受発注のインフラ」
を自負している。
異なる業界のマッチングは、適
性も違えば価格帯も全く異なる。
それを可能にするのは、登録時に
つも機械化できるところは徹底的
成り立っている。多くの企業は人



初はスタートアップだった。激動
の時代でサービスの形は変化する
が、創業当時の気持ちを忘れない
会社は何年経っても強い。
今後の目標は、1億人にファイ
ナンスを提供することだ。大手の
自動車メーカーがこの市場に参入
してくることを見込んで、310
を超える特許を16カ国で取得して
いる。大手企業の与信力で金融機
関を巻き込み、同様のサービスを
各国で展開してもらえば、より多
くの人々にクルマが届き、カーポ
ンゼロの実現にも近づける。
私たちはそのきっかけを与えた
最初の会社でありたい。目線を高
くして、世界中の大企業と同じ目
線で戦える会社になりたい。

サービス10周年のリブランディング
プロに出会う。プロになる。
仕事はひとりやならなくていいと、PRONIAは思います。
プロに出会い、プロに頼り、プロに助けられることでこそ、
その挑戦は、より高い成果につながるのではないのでしょうか。
私達は外注の在り方を「プロに出会う」と再定義し、
サービスを通じて、仕事かひろがる機会を届けることで
すべてのビジネスパーソンのあらゆる成長を応援します。
「プロに出会う」ことで、誰もが気づいたら「プロになる」
そんな新しい受発注のインフラを創ることで、
日本のビジネス慣習と生産性にイノベーションを起こしていきます。
創業から現在に至るまで、辛い
ことも多くあったが、そんな時こ
そ、皆でビジョンに立ち返り、そ
れを達成するためにまた頑張ろう
と励まし合ってきた。私たちの会
社では、顧客・チーム・成す
べきことに対して「まっすべ」
の価値観に惹かれて「働きた
い」と仲間になってくれる
人が多い。そして皆が同じ目
標を目指して一途に取り組ん
でくれている。同じ価値観を
共有する社員たちと受発注の
活性化・最適化を通して、中
小企業の生産性向上と日本の
スジから力強い
未来に
貢献し
たい。

