

大企業のユーザー部門に、中核業務変革の主導権を取り戻す。



採用資料 — Account Executive

課題認識

# エンタープライズITには、 構造的なねじれがある

本当に困っているのはユーザー部門。しかし、意思決定の構造がそれを許さない。

問題 1

## 意思決定の分離

本当に業務を使い、痛みを持つユーザー部門ではなく、システム部門・調達部門が予算と発注権を握っている。

問題 2

## 間接化による劣化

ユーザーの本当の痛みは、システム部門やSIを経由する過程で二次情報化される。要件は薄まり、本当に欲しいものから遠ざかる。

問題 3

## 空白市場

市民開発では中核業務に届かない。SIは重く遅い。ユーザー部門が自ら中核業務のシステム化を主導する選択肢がなかった。

原体験

# なぜ、PortXを作ったのか

日本のSI産業の構造的な不

日本のSI産業は、多重下請けのゼネコン構造になっている。

元請けが受注し、二次請け、三次請けへと流れる過程で、現場の要件は薄まり、管理コストは膨らみ、品質は劣化する。

そして、この構造の中で一番悪くないのに一番困っているのが、ユーザーである。

本当に業務を知り、本当に変革を必要としているユーザーが、構造の末端で結果だけを受け取る側に置かれている。

PORTXが目指す世界

ユーザーに直接価値を届け、ユーザー自身が「これを変えたい」と主導してシステム化を進められる世界を作る。

**多重下請けのゼネコン構造を経由せず、ユーザー主導でSIプロジェクトが成立する。**

**その基盤が、Formulaです。**

MISSION

大企業のユーザー部門に、  
中核業務亦甚の主導権を取り戻し、  
競争優位そのものを実装すること。

PortXが変えたいのは、単なるシステムの中身ではなく、  
誰が変革を主導するかという構造そのものです。

中核業務の痛み、必要な変化、誰が価値を出しているかを  
最も理解しているのはユーザー部門。本来、そこが主導すべきである。

WHY NOW

# なぜ、今この市場が動くのか

エンタープライズSI市場は30年間、構造が変わらなかった。それが今、初めて変わる条件が揃った。

変わらなかった理由

要求言語化、仕様構造化、設計書作成、変更影響追跡、運用接続——

SIを成立させる知的作業のコストが高すぎた。だから大量の人手が必要で、間接構造が必然だった。

LLMが壊した壁

LLMはこの知的作業を10分の1以下のコストで代替可能にした。

ただし、LLM単体ではコード断片を生成できるだけで、SIとして成立しない。

FORMULAが埋めた空白

LLMの能力を、要求整理から設計・実装・変更管理・運用接続まで一貫した実務基盤に変換。

**ユーザー主導のエンタープライズSIが、初めて成立可能になった。**

一言で言うと：LLMがSIの知的作業を低コスト化し、Formulaがそれを実務として束ねたことで、30年動かなかった市場構造が初めて動く。

FORMULA

# SaaSでは解けない中核業務の課題を、 フルスクラッチ並みの自由度で、 SaaSのような体験で実現する

AIネイティブなエンタープライズSI全般。

Formulaの本質は「AIがコードを書くこと」ではなく、

「AIがエンタープライズSIに必要な知的作業と成果物を一貫して成立させること」にあります。

SIの要件を満たしたまま、SIの勝ち方そのものを作り変える。それがFormulaです。

FORMULAの仕組み

# Formulaは何をカバーしているのか

単なるAI開発ツールではなく、SIプロジェクトの全工程を一貫して支える基盤です。

<p>01</p> <p><b>要求整理</b></p> <p>曖昧な会話やメモから要件を構造化</p>	<p>02</p> <p><b>設計</b></p> <p>spec.mdを正本として設計と実装を一致</p>	<p>03</p> <p><b>動くToBe生成</b></p> <p>営業段階から動くモックを提示</p>	<p>04</p> <p><b>実装</b></p> <p>AIが設計書からコード・APIを自動生成</p>	<p>05</p> <p><b>変更管理</b></p> <p>変更影響を構造的に追跡・把握</p>	<p>06</p> <p><b>運用接続</b></p> <p>保守・引き継ぎ・運用AI Agentへ発展</p>
--	---	--	--	--	---

spec.md = 人もAIも読める設計の唯一の正本。ここから画面、データ、API、設計書を自動派生させることで、「設計と実装がズれる」「どれが最新かわからない」「引き継ぎが伝言ゲームになる」という従来SIの構造問題を根本から解消しています。

Formulaの設計思想

# なぜFormulaを作ったのか

AIでコードを書くだけのツールは世の中にたくさんあります。Formulaが目指しているのは、それとは根本的に違うものです。

原則 1

## 仕様書がそのまま実装になる

仕様書（Markdown）と実装コードを分離せず、仕様書から全成果物が自動生成される。「設計と実物が違う」「どれが最新かわからない」が構造的に起きない。

原則 2

## 自然言語で変更できる

「検索条件に部署を追加して」と日本語で指示すれば、仕様書とシステムの両方が自動で更新される。業務担当者の言葉でシステムが変わっていく。

原則 3

## 要件整理から運用まで一気通貫

SIで分断されてきた工程（要件 → 設計 → 実装 → テスト → 運用）を、ひとつのプラットフォーム上で連続的に扱う。途中で分断されないからズレない。

**Vibe Coding（自然言語でコードを書くツール）との違い：**Vibe Codingは「コードを書く」だけ。Formulaは要求整理から運用保守まで、SIプロジェクト全体を成立させる仕組み。

Formulaのアーキテクチャ

## 仕様書から動くシステムが生まれる仕組み

AEとして顧客に説明できるレベルで、Formulaがどう動くかを知っておきます。

<p>唯一の正本</p> <h3>業務の仕様書</h3> <p>人が書き換えるのは これだけ</p> <p>中身</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・業務フロー</li> <li>・画面仕様</li> <li>・データ構造</li> <li>・API定義</li> </ul>	仕様書から自動で生成されるもの	
	<p><b>画面</b></p> <p>ブラウザで動くユーザー画面</p>	<p><b>データ処理</b></p> <p>業務ロジック・計算・連携</p>
	<p><b>データベース</b></p> <p>テーブル定義 + 初期データ</p>	<p><b>変更履歴</b></p> <p>変更内容・影響範囲の自動記録</p>
	<p><b>自動検証</b></p> <p>動作の自動テスト</p>	<p><b>エビデンス</b></p> <p>スクリーンショット + 検証レポート</p>

貴社の競争優位の源泉さえ仕様書に落とせれば、後はFormulaが全部やる。FDEとAEがやるのは、その「何を仕様書に書くか」を顧客と一緒に設計することです。

BUSINESS MODEL

# どうやって勝つのか

broad vision × narrow entry。ビジョンは広く、市場への入り方は狭く深く。

市場への入り方

## Narrow Wedge

「全ての業務を変えます」ではなく、現場責任者が自分事化できる狭く深い業務痛から入る。

例：在庫の実態把握、納期回答のベテラン依存、受注・配車の電話と再入力、需給調整の属人化

デリバリーの構造

## 一気通貫

要求整理から設計・実装・運用まで分断しない。ユーザーと直接向き合い、Formulaで一貫して届ける。

多重下請けの間接コストがないため、高品質かつ高粗利のデリバリーが可能

競争優位の源泉

## 複利化

案件のたびに、要求整理の型・業務パターン・見積・WBSが会社資産に戻る。次の案件を速く・深く・高利益率にする。

一件ごとに消費される会社ではなく、案件のたびに会社そのものが強くなる構造

表側はnarrow wedgeで顧客の業務痛に入り、裏側ではFormulaとデリバリー基盤を共通化する。これがPortXの勝ち筋。

AEの役割

# AE (Account Executive) が担うこと

PortXのAEは「製品を売る」のではなく、**顧客の業務変革の入口**を作る仕事です。

本質的な役割

## 顧客の業務変革の入口を開く

ユーザー部門と直接向き合い、まだ整理されていない課題や背景を本音で話してもらえる関係を作る。

そこから、FDEと一緒に競争優位の設計に繋げる。

**PortXの全ての営業活動は、信頼関係の構築から始まります。**

具体的にやること

- ① ユーザー部門にアプローチし、信頼関係を構築
- ② 業務の困りごと・課題を本音で引き出す
- ③ FDEと連携し、競争優位の設計を組み立てる
- ④ 動くToBeを顧客と一緒に磨く
- ⑤ 業務・意思決定・成果の変化として価値を伝える

AEに求める人物像

# こんな方を探しています

論理力やシステム理解より、**顧客との信頼構築力**を最優先しています。

最も重要

## 信頼構築力

顧客に本音で課題を話してもらえ関係を作れること。

役職・部門・利害を超えて、人として信頼される動きができること。

大事

## 構造を変えたいという意志

「価値を作る側が勝てず、看板と発注権を持つ側が勝つ」エンタープライズITの構造に対して、問題意識を持っていること。

あれば嬉しい

## 大企業への営業経験

大手製造業のユーザー部門（工場・物流・営業企画など）への営業・コンサル経験があれば、立ち上がり早い。

**必要ないもの：**システム開発の経験、コーディング能力、IT詳細知識。

要件の構造化やシステム面はFDEとFormulaで完全に補完します。AEは「顧客と本音で話せる関係を作る」ことに集中してください。

商談プロセス

## 動くものを最初に見せる営業スタイル

「次回、動く解決策をお見せします」が、PortXの営業の起点です。



動くものを見るのが「半年後」ではなく「最初」。だから要件のズレが起きにくく、顧客との関係も深まります。

募集要項

# Account Executive (AE) 募集要項

所属部門：Growth Division

役割	大手製造業のユーザー部門への新規開拓・既存深耕。FDEと連携し、競争優位の設計から提案を組み立てる。
必須要件	大企業向け法人営業またはコンサルの経験 / 顧客との信頼構築を実績で語れること / A00（会社の中核原則）への共感
歓迎要件	製造業・物流業の業務知識 / DX・SI領域の経験 / ユーザー部門との直接対話経験
求めない要件	コーディング能力、IT詳細知識、システム開発経験
想定年収	800万～1,500万円（経験・スキルに応じて応相談）
勤務形態	フルリモート可（顧客訪問あり） / フレックスタイム制

## 会社概要

会社名 株式会社PortX / PortX Inc.

代表者 石田 寛成

資本金 1億円（累計調達金額7.2億円）

設立 2019年12月6日

本社 東京都新宿区新宿2-5-12 FORECAST新宿AVENUE 6F

事業 大手製造業向け DXサービスの提供

WORKING ENVIRONMENT

# はたらく環境

## はたらき方

- フレックス制度（コアタイム 10:00-15:00）
- 完全週休2日制（土・日）
- 祝日 / 年末年始・夏季休暇
- 有給休暇
- 慶弔休暇
- 育休・産休 ほか
- 出社・在宅併用可

## 福利厚生

- 各種保険完備
- 交通費支給（上限3万円 / 出社が発生する場合）
- 婦人科検診費用負担
- インフルエンザ予防接種
- 書籍購入費補助（業務目的 制限無し・自己啓発 2万円/年）
- 入社時特別休暇（3日）
- リモートオフィス制度（5,000円/月）

# エンタープライズITの構造を、 一緒に変えませんか。

PortXは、価値を作る側が正しく勝てる世界を作るために、  
同じ志を持つ仲間を探しています。



お気軽にご連絡ください