

2023年8月期

# 第1四半期決算説明会資料

株式会社アイドマ・ホールディングス 証券コード：7373



2023.1.12

# CONTENT

目次



**Section 1** 会社概要・事業内容

**Section 2** 2023年8月期 第1Q業績ハイライト

**Section 3** 2023年8月期 アクション計画

**Section 4** 参考資料

SECTION

1

# 会社概要・事業内容

---



# 会社概要

## PHILOSOPHY

経営理念

すべての人の夢の実現に貢献する

## VISION

ビジョン

世界の可能性を広げる

## 会社概要

商号 株式会社アイドマ・ホールディングス

設立 2008年12月

代表者 代表取締役社長 三浦 陽平

本社所在地 東京都豊島区南池袋2-25-5  
藤久ビル東5号館 4F

資本金 1,075百万円（2022年11月末現在）

従業員数 **293名（アルバイト・契約社員51名含む）** 2022年11月末現在  
258名（アルバイト・契約社員43名含む） 2022年8月末現在

証券コード 7373

 Sales Platform

 Sales Crowd

ママワークス  
 mama works

 ReWorks for worker

 CXO works

 meet in

 CXOパートナー

 マーケティングメディア

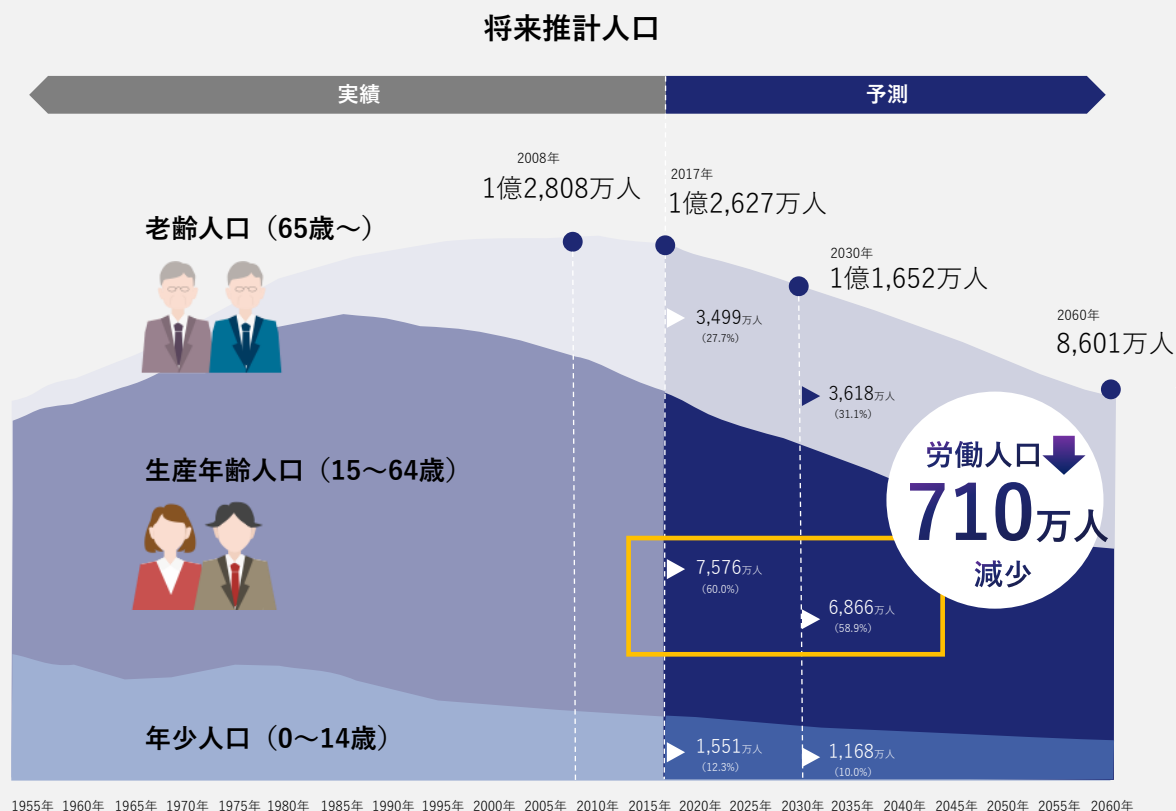
 Addrust

 株式会社メイクパイ  
ホールディングス

## STRATEGY 戦略

# 人口減少を成長の機会に

少子高齢化によって、労働人口の減少が顕著に。  
 このような市場の流れをプラスに捉え、人口減少を成長の機会にし、  
 少子高齢化、人口減少に直面する、  
 多くの国に貢献していくことを経営戦略の骨子としています。



出所：国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（2017）」

### この点をビジネスチャンスに

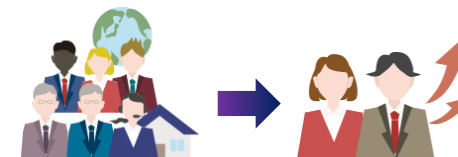
#### 従来の成長戦略

人員を増やして成長していく

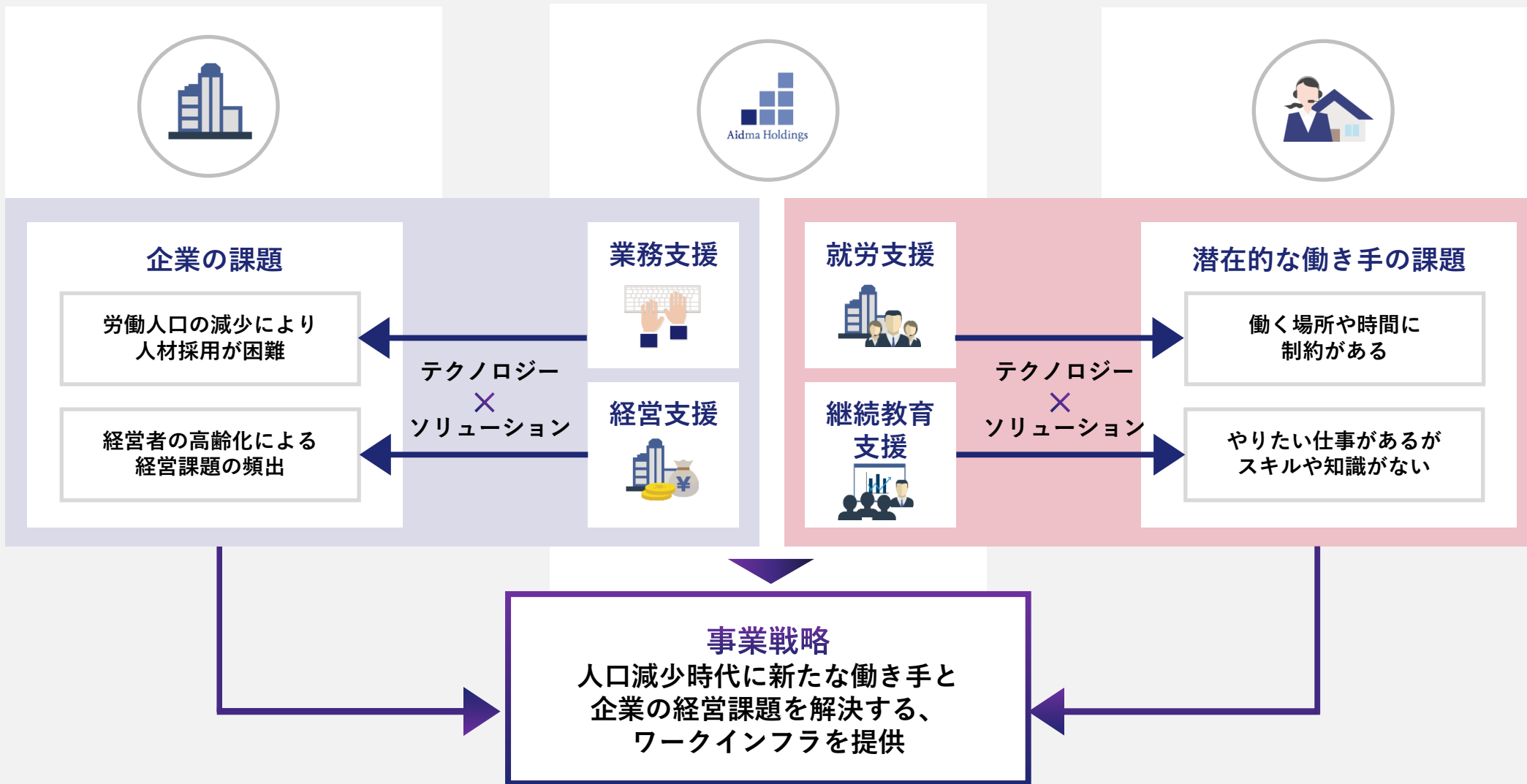
労働人口が減る事により  
 従来の人を増やして成長することが困難に

#### これからの成長戦略

自社以外の外部の労働力と  
 テクノロジーを活用して  
**生産性を上げる必要がある**



# 今後の事業展開



人口減少を成長の機会に

# サービス別売上高構成比

当社はワーク・イノベーション事業の単一セグメントからなり、  
3つの主なサービスで構成されている

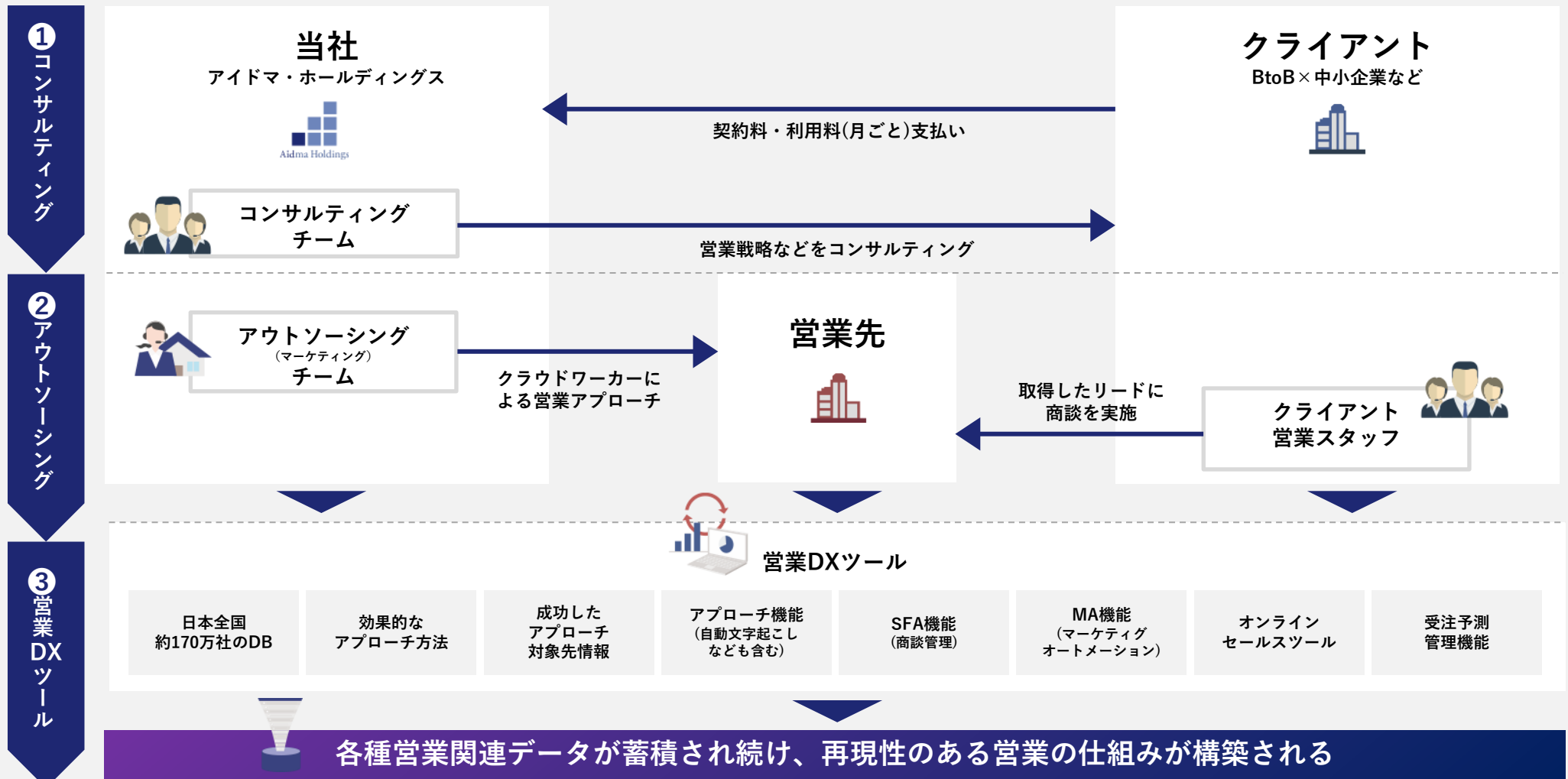


**Point** 人口減少の時代における中小企業の経営を、営業、人材、業務の観点から総合的に支援

※1：中小企業を中心に新規開拓営業の支援を、営業DXツール、クラウドワーカーを活用したアウトソーシング、コンサルティングの3つの軸を活用し総合的に実施するサービス  
※2：クラウドワークに特化した求人サイトを運営。クラウドワーカーを活用した業務の実現を支援するため運用フロー構築のコンサルティングを実施  
※3：インターネット環境のあるデバイスを活用し、オンライン上で対面で相手先とコミュニケーションを取る事が出来るオンラインMTGツール  
※4：売上比率は2022年8月期  
※5：営業支援サービス提供時に、人材支援サービスのママワークスに登録しているクラウドワーカーの活用、その他サービスのmeet inを活用しているが、営業支援サービスとして集計している

# セールスプラットフォーム事業概要

クライアントにコンサルティング・アウトソーシング・営業DXツールをパッケージで提供





# 『オンラインセールス支援事業』を開始

2022年3Qにオンラインセールス支援事業を試験的にスタート。段階的に拡販を開始。



企業から商談依頼を受ける



クラウドワーカーで商談を実施



顧客サイドでクロージング締結

成果報酬などの決定



ワーカー向けサービス

### セールス スクールの提供



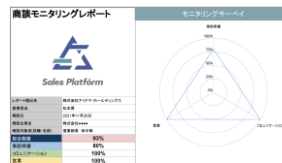
ママワークス  
**mama works** **ReWorks** for worker  
CXOワークス セカンドキャリア

ReWorks、CXOワークス、ママワークスの会員が無償受講可能。今後はアスリートや芸能人のセカンドキャリアも支援。



クライアント向けサービス

### モニタリング



**Sales Crowd**

モニタリング後、商談時の流れや顧客に対する応答を可視化、商談時の総評などを記載したモニタリングレポートを顧客向けに提出

### レポートニング



**Sales Crowd**

文字起こししたデータを人工知能によって、要約し、更に前後関係の内容を自動的に補完。閲覧性を高め、営業の再現性にも貢献が可能。

## オンラインセールスの支援を通じて、客単価の向上、及び顧客満足度の向上に寄与する

# 営業DXツール『セールスクラウド』

自社開発の営業DXツールを活用し、顧客の営業活動を一通貫で対応

<p><b>①</b> リスト作成機能</p>  <p>国内最大級の法人データベース</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・リストダウンロード機能</li> <li>・市場規模確認機能</li> <li>・WEB閲覧企業自動リスト化</li> </ul>	<p><b>②</b> 自動アプローチ機能</p>  <p>マルチチャネルアプローチ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・電話</li> <li>・DM</li> <li>・FAX</li> <li>・フォーム</li> <li>・メール</li> <li>・手紙</li> </ul>	<p><b>③</b> 自動分析機能</p>  <p>リアルタイムで結果分析</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・アプローチ結果分析</li> <li>・時間帯別分析</li> <li>・曜日別分析</li> <li>・担当者別分析</li> <li>・アポイントコスト算出</li> </ul>	<p><b>④</b> SFA</p>  <p>リード情報の一元管理</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・商談履歴の管理</li> <li>・架電履歴の管理</li> <li>・自動文字起こし機能</li> <li>・受注率の算出</li> </ul>	<p><b>⑤</b> マーケティングオートメーション</p>  <p>自動でリードナーチャリング</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・自動メルマガ機能</li> <li>・シナリオ作成機能</li> <li>・WEB閲覧状況追跡機能</li> <li>・添付資料閲覧報告</li> </ul>	<p><b>⑥</b> リモート商談機能</p>  <p>生産性劇的向上</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ビデオ通話</li> <li>・資料共有</li> <li>・画面共有</li> <li>・録画機能</li> </ul>
---	--	---	---	--	---

**BIZMAPS** ※1

ビズマップ



登録企業数170万社以上

国内最大級の企業検索サービス

**SalesCrowd**

セールスクラウド



アプローチから結果分析まで一元管理

クラウド型営業支援システム

子会社設立 ※2021年9月30日



既存顧客へのアップセル  
継続的利用価値のある  
ストック型(SaaS)ビジネスモデルの確立

LTV、客単価の向上  
新たな対象先開拓の実現

**meet in**

ミーティン



URLで簡単接続

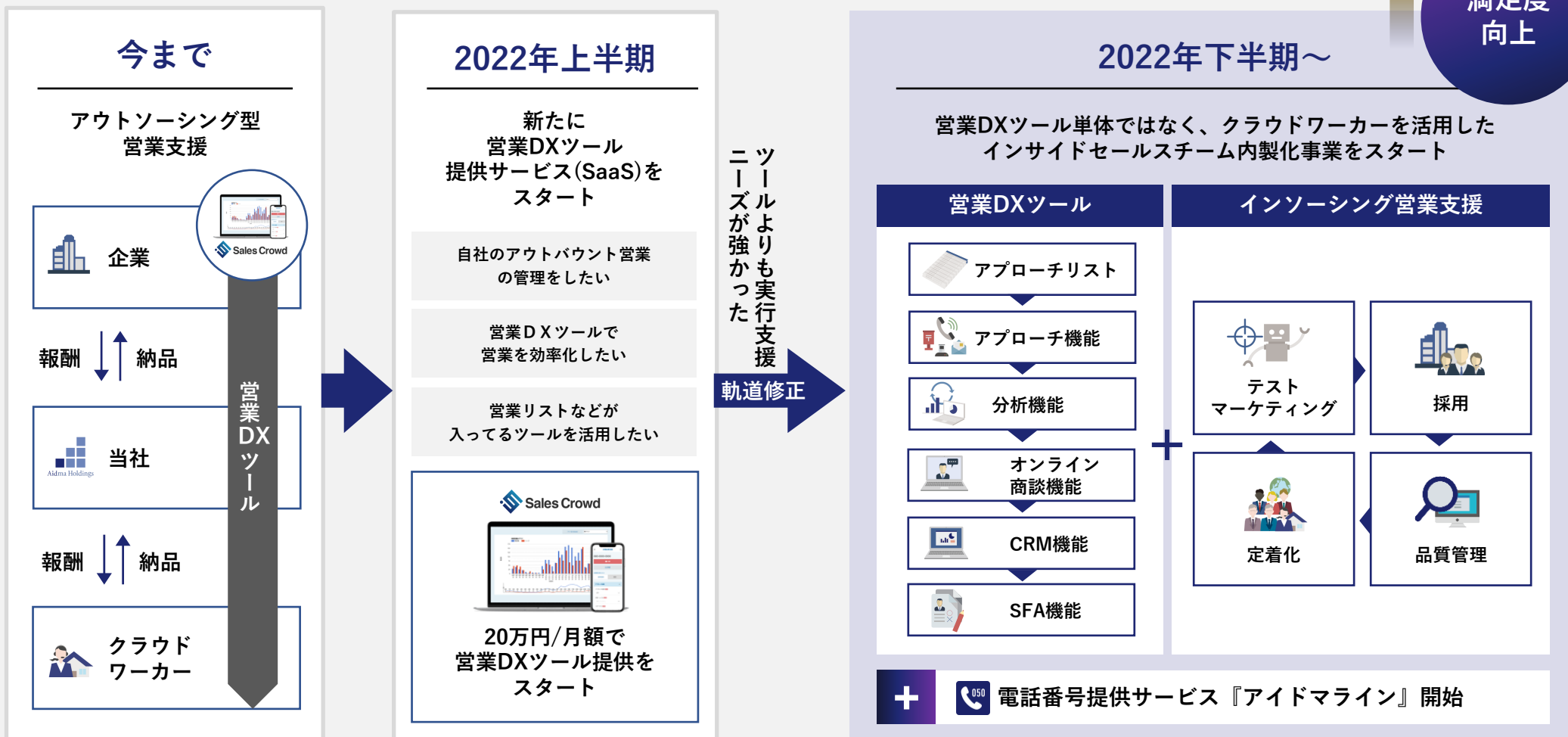
オンラインコミュニケーションツール

当社はワンストップで提供

※1: 企業ホームページの会社概要を閲覧し、「社名」「住所」「電話番号」「事業内容の要約」「売上データ」等を定期的に更新し、当社が独自に作成している法人データベース

# 営業DXツールの拡販戦略

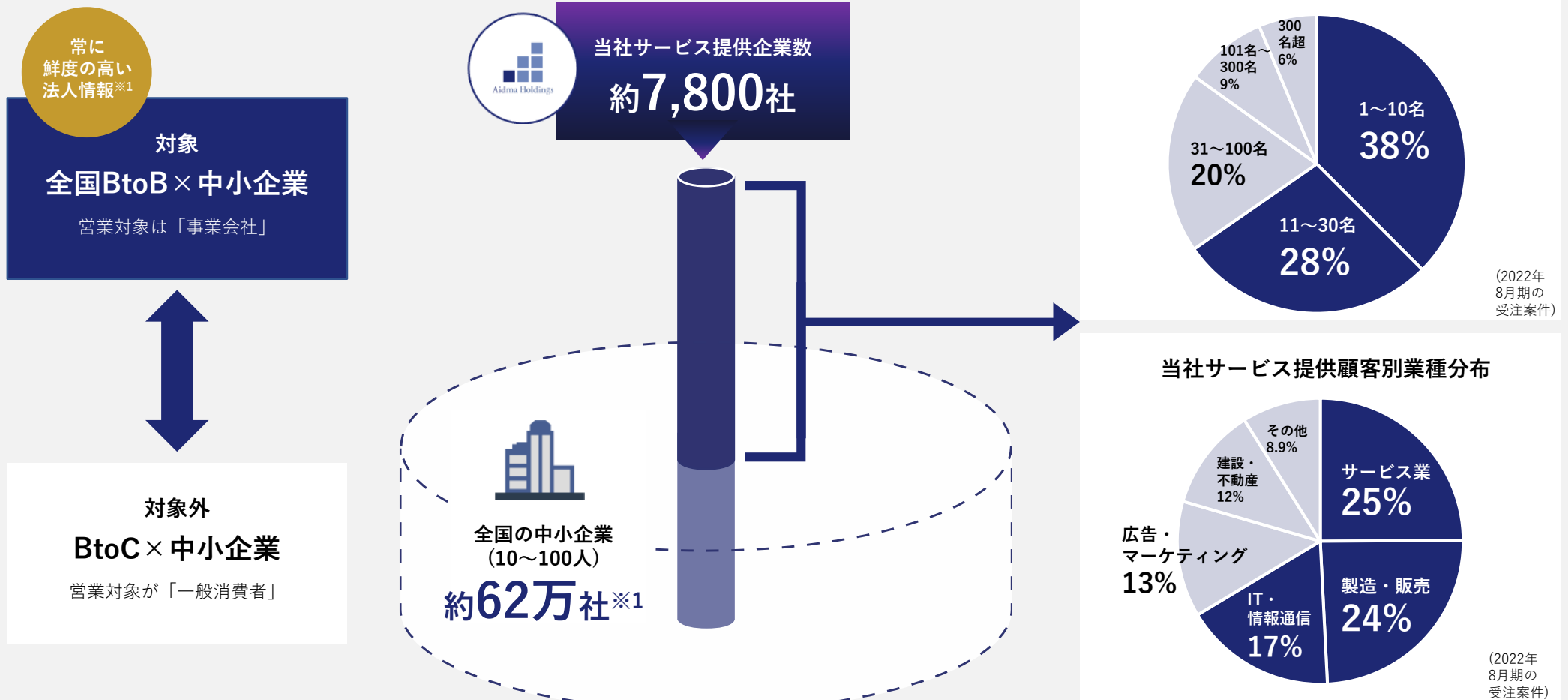
アウトソーシング型の営業支援以外に、営業DXツール(SaaS)提供、  
内製型の営業支援を同時に展開し、既存顧客へのLTV、客単価の向上を図っていく



# セールスプラットフォーム事業の顧客分布

顧客基盤は中小企業が中心

全国の中小企業数は非常に多く※1巨大な市場であるため、今後も継続的に成長が見込める  
 更に業種には偏りがなく、あらゆる業界にサービスを提供が可能

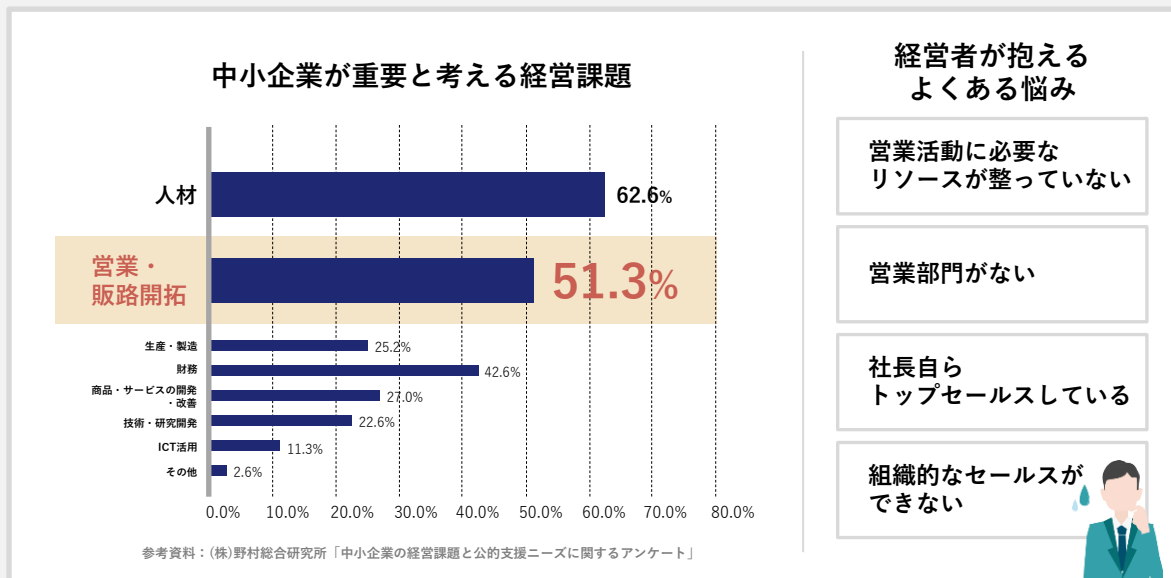


※1：中小企業庁「2020年度 中小企業白書」をもとに当社作成

営業支援サービス

# セールスプラットフォームの成長性

中小企業の経営課題のうち、営業・販路開拓に占める割合は非常に大きい  
当該課題をソリューションとテクノロジーで解決するサービスは継続的に成長することが見込まれる



経営者が抱えるよくある悩み

営業活動に必要なリソースが整っていない

営業部門がない

社長自らトップセールスしている

組織的なセールスができない



非常に大きな課題感(市場)



顧客企業の営業活動に必要な「人×テクノロジー」で課題を解決



ツール



営業プラン

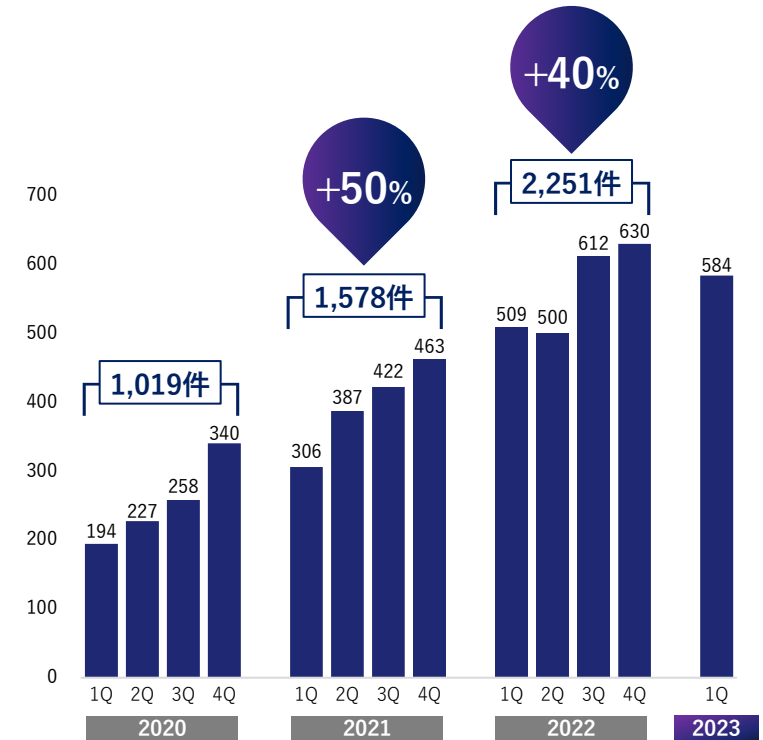


人



[費用感]  
営業人員 約1名分

セールスプラットフォーム 受注件数



前Qから約40件強減少



本要因、改善施策の状況については次ページ記載

## 2023年1Qの受注率低下要因と対策状況について

受注社数が落ち込んだ要因は下記の通り。本要因に対し、それぞれ改善施策を実行。大きく奏功している。

商談受注率：前Q対比 **1.5%** ダウン

[前四半期の商談受注率が約10.5%、今四半期の商談受注率が約9.0%]

前Qと同水準だった場合…  
受注件数 **680**件  
と584件から約100件、受注数  
が増加する水準で着地予定



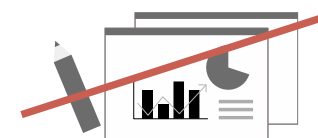
**商談時間の短縮…0.8%**

商談件数の増加に伴い、商談時間設定ルールを30分にしたことによる受注率の低下



**流入経路の増加…0.4%**

複数の商談流入経路を増やしたが、特定の流入経路の受注率が大幅に低下



**新人の受注率低下…0.3%**

新規配属社員の商談時の資料の提示や説明の品質に統一性がなかった

要因を分析し、それぞれに改善施策を実行済み。2Qから受注率の回復をはかる

2Qの初月12月度は前四半期の約10.5%の受注率を大幅に上回る受注率で着地

人材支援サービス

# 『ママワークス』を主軸としたクラウドワーカー活用サービス

在宅で働きたい人と、人手不足の企業を繋げる、「クラウドワーク」に特化した「人材支援サービス」



※1：正社員の生産性をあげる（正社員でないとできない仕事に集中できる環境を構築する）ことを目的に導入する例が多数

※2：2019.8期と2022.8期の比較



人材支援サービス

# フルリモート求人メディア『リワークス』

2021年第4四半期に本格展開。短期間で会員登録約10万人の一大採用メディアに



ReWorks for worker

未経験者のトレーニング、転職相談など  
内定まですべてサポートします。

未経験者への無料  
オンラインスクール

リワークス会員向けに未経験者に向けた  
ビジネス専門のオンラインスクールを無料で開催。

未経験者向けに  
報酬支払型研修の実施

リワークス会員向けに報酬支払型の研修プログラムを提供。  
完全在宅で報酬をもらいながらビジネス研修を受けることが可能。

履歴書・職務経歴書  
自動作成機能

手間のかかる、履歴書や職務経歴書をテクノロジーを用いて、  
自動で作成することが可能。

Reworksを活用した  
エンジニア採用が奏功

Reworksを活用したエンジニア採用を本格的に稼働させ、  
業務委託で40名を超えるスタッフをReworksから採用

事務や経理、デザイナー、エンジニアなど幅広いワーカーが探せます！



営業



データ入力



人事・総務



経理



広報



デザイナー

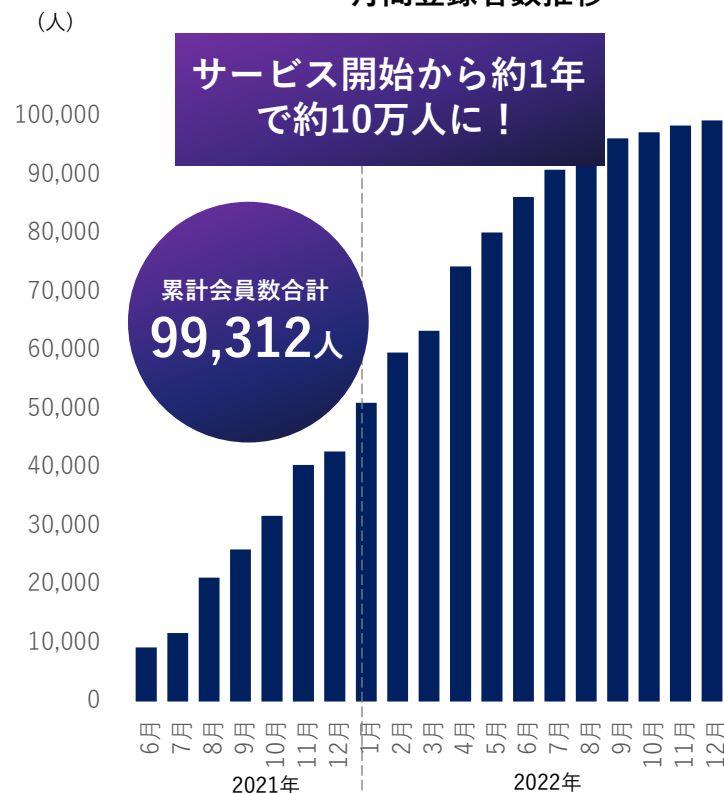


エンジニア



その他

月間登録者数推移



2021年に本格オープンした「Re Works」  
2022年12月末時点で約10万人の一大採用メディアに成長  
今後も、在宅特化型若手採用サイトとしての地位を築く



人材支援サービス

# フルリモート副業求人メディア『CXOワークス』

空いた時間にフルリモートで副業。経営者の右腕として、キャリアアップが出来る求人サイトをリリース

企業・個人ともに副業ニーズが高まる傾向



企業

- ・副業禁止理由の開示要請
- ・人手不足



個人

- ・賃金の低下
- ・キャリアアップ

「副業」をサポートする求人メディアを立ち上げ、副業層を開拓

## CXO works



フルリモート	ハイスpek人材
審査制による独自の求人	幅広い職種
副業未経験者も安心	自由な雇用形態

ローンチ  
半年で

副業希望人材登録数  
**約4,000人**

部長以上の役職  
**30%以上**

副業プラットフォーム（4分野計）の市場規模推移

(単位：百万円)

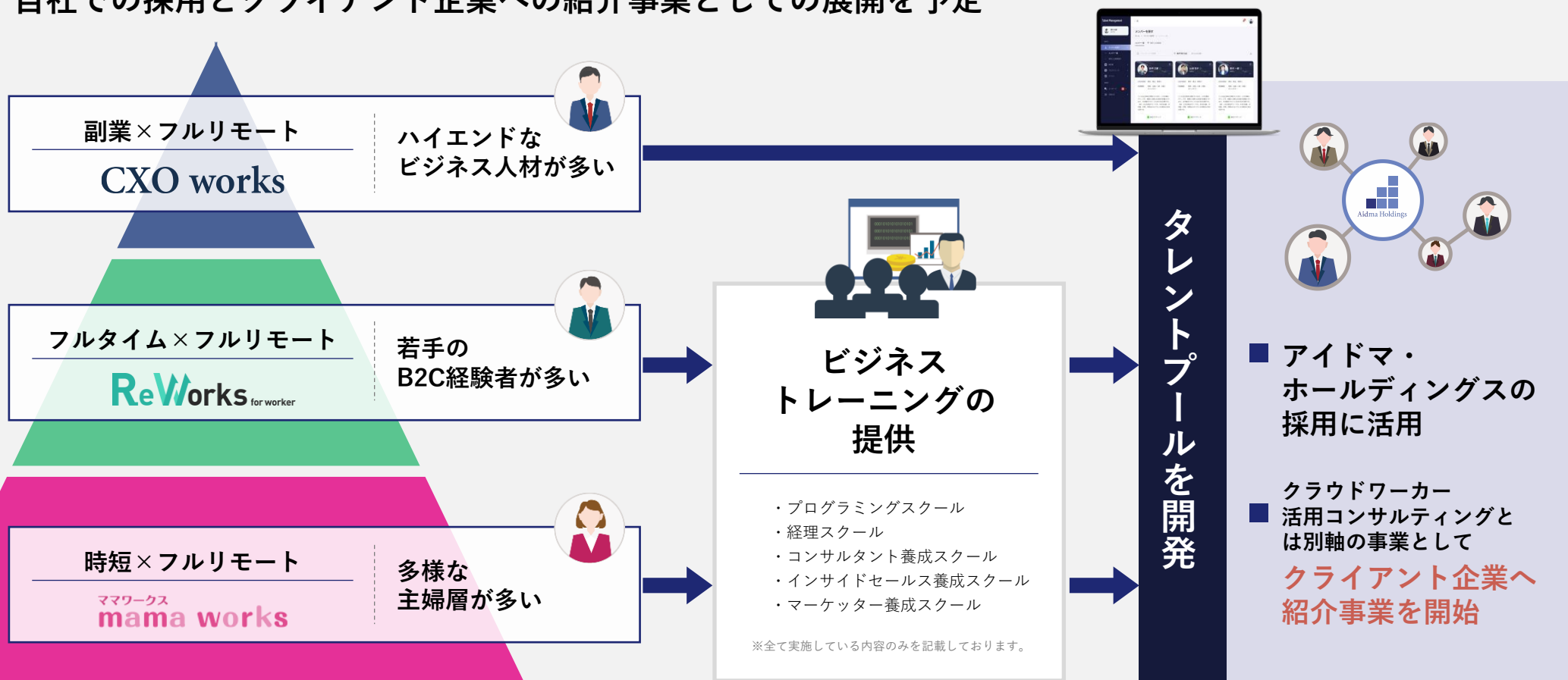


参考：(株)矢野経済研究所「副業支援プラットフォーム市場に関する調査」  
※1:2019年から2023年の予測

## 人材支援サービス

# 各求人メディアと今後の展開

多種多様な人材を、求人メディアだけではなく、タレントプールを開発、活用し、自社での採用とクライアント企業への紹介事業としての展開を予定

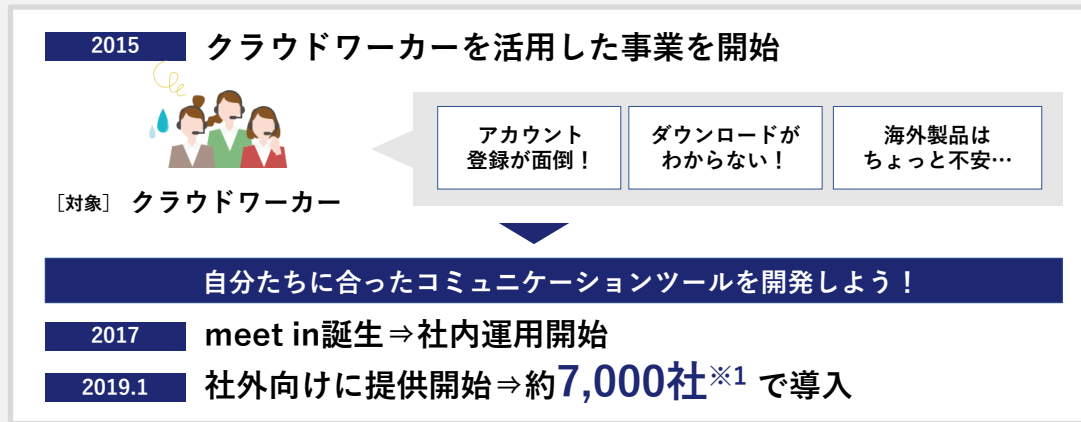


＋ 今後のリリース予定

『セカンドワークス』、『インターワークス』

# オンライン商談ツール『meet in』

## 自社開発の商談に特化した業務支援ツール「meet in」



**meet in** [提供するもの]

**URLを共有で接続**

アプリ不要

ログイン不要

電話機不要

URLを共有するだけで接続可能

**高いセキュリティ**

ロック機能

特許取得済み

PC同士をつなぐ接続方法※2、他人の侵入を防ぐ

**ビジネスに活用できる独自機能**

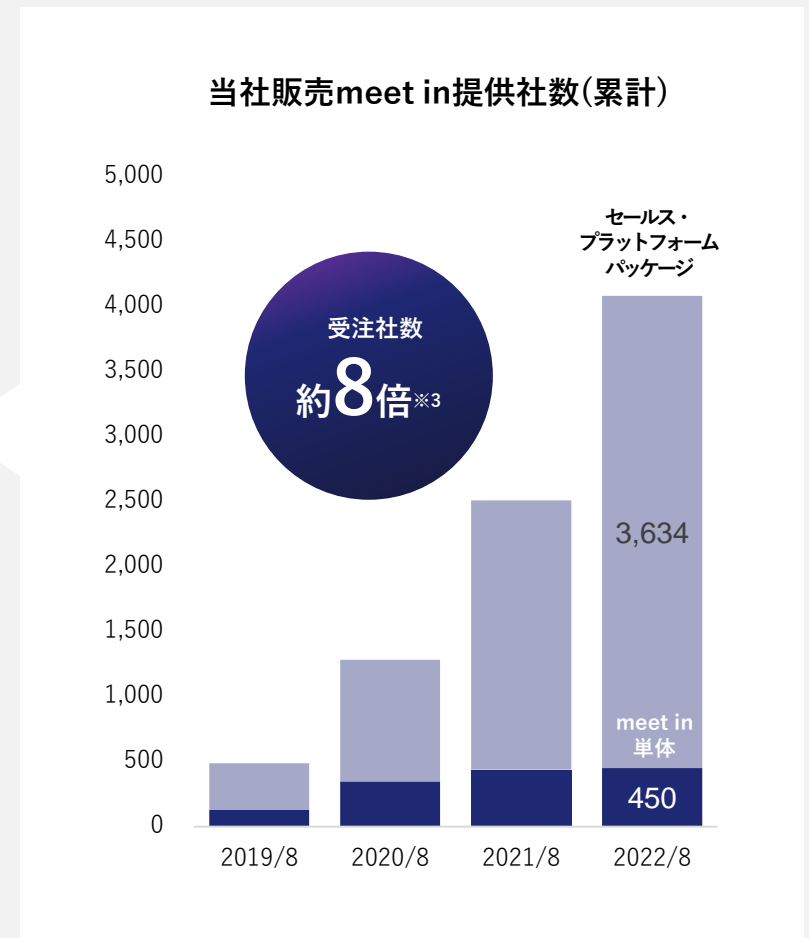
文字起こし

感情解析

契約機能

**収益モデル**

年額課金：ID数 × 利用料 × 12か月



※1：当社販売分+代理店販売分の合計。 ※2：WebRTCの技術を利用したP2P。PC同士の接続データは接続者のデバイス間のみが存在するため、情報が個別のPCに分散し、情報が漏れにくい。 ※3：2019.8期と2022.8期の単体受注の推移比較

# バーチャルオフィス機能『meta office』 [1/2]

バーチャルオフィス機能「meta office」のリリースを実施。  
「meet in」の通信機能にバーチャルオフィス機能を加えた新機能



## バーチャルオフィス『meta office』 [2/2]

### 「meta office」の主要機能の説明

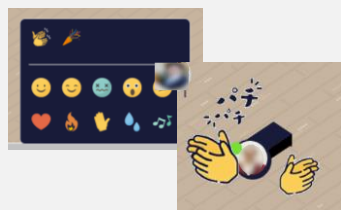


オンラインコミュニケーション機能に加え、バーチャルオフィス機能を実装。  
世界中どこにいても、リアルなオフィス空間を再現し、  
社内外問わず様々なスタッフとシームレスにコミュニケーションを取る事が可能に。



#### 勤怠表示機能

オフィスに出社しなくても、アイコンの色で出勤、休憩、退勤把握ができ、勤怠状況が可視化される機能



#### 拍手・クラッカー機能

同位置空間にいる人たちにクラッカーや拍手を送り、全体的な賞賛やお祝いなどの臨場感を再現できる機能を開発中



#### イメール機能

AIを活用し、目の前に人がいるかを把握し、更にPCの操作履歴と紐づけ「その人が存在していること」を把握する機能を開発中



#### 内線機能




内線の発信が可能に。クライアントの代わりに着信を受けれるなどアウトバウンドの支援だけでなく、インバウンドの支援や取次できる機能

全機能開発が完了。β版もリリースが完了したため、2023年8月期に掛けて本格展開

各種サービス

# それぞれのサービスの顧客価値

単純なSaaSサービスとは違い、テクノロジー×ソリューションで顧客価値の最大化を実現

Before		After	
 <p>営業支援</p>	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>・優秀な営業人員を採用することができない</li> <li>・営業の仕組み自体がない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・営業人員を雇わず、戦略立案から実行までを依頼可能</li> <li>・テストマーケティングを実施し、再現性のある仕組みを納品</li> </ul>
	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>・非効率な営業をしていて利益が出ない</li> <li>・色々なDXツールを入れたが、結局使えない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・営業プロセスを自動化し、効果を最大化することが可能</li> <li>・リスト作成から顧客管理までをワンストップで対応可能</li> </ul>
 <p>人材支援</p>	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>・人材が採用できない</li> <li>・自社の人件費が高くなってきている</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・世界中の優秀なクラウドワーカーを場所を問わず採用可能</li> <li>・地代家賃や側面経費が掛からず、人件費の最適化が可能</li> </ul>
	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クラウドワーカーの採用、管理方法が分からない</li> <li>・どのような業務を効率化出来るのかが分からない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・契約、業務管理、タスク指示などを一元管理できるツールを提供</li> <li>・業務棚卸を実施し、半自動で業務効率化が可能</li> </ul>
 <p>(その他) 業務支援</p>	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>・全ての商談に訪問して営業している</li> <li>・全ての打合せに訪問している</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・移動時間の削減、効率化が可能</li> <li>・文字起こし、議事録機能、電子契約機能で訪問よりも効率化</li> </ul>
	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>・オンラインで営業をしているが成果が落ちている</li> <li>・年齢層が高くオンラインツールの使い方が難しい</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・モニタリングツール、同席モードで品質向上</li> <li>・URL発行で即時通信、スマホもアプリDL不要、簡単に利用可能</li> </ul>



# ESG・CSRの取り組み

「すべての人が夢を実現できる社会」に貢献  
「すべての人の夢の実現に貢献する」という経営理念のもと、夢を実現したい人が、場所や時間、そして環境などで実現を妨げられる様々な制約をなくしていく。

## ESG・CSR取り組み例



ママワークス会員様向けに、  
無料でのオンラインでの  
キッズスクール開講



キッズスペース付きオフィス  
「ママワークススペース与野本町」  
を運営



教育機関への  
meet inの無償提供

※21校提供済み

SECTION

2

2023年 8月期

第1四半期 業績ハイライト





# 報告セグメントの変更

2023年8月期より一部サービスの計上方法とセグメント名称を変更予定

変更前 [2022年8月期]		変更後 [2023年8月期]	
名称	主な構成要素	名称	主な構成要素
営業支援	Sales Platform Sales Crowd Bizmaps、Key persons等	営業支援	Sales Platform Sales Crowd Bizmaps、Key persons等 (予定) アッドラスト
人材支援	Crowd Members 広告掲載	人材支援	Crowd Members 広告掲載 人材紹介 (予定) メイクバイ・ホールディングス
業務支援	meet in	その他	meet in マーケメディア(マーケメディアデイズ) CXOバンク 新規事業※管理支援、イベント事業等
その他	マーケメディア社 CXOバンク社		

# 業績サマリー

受注が順調に推移し、売上高、各段階利益いずれも前期を大幅に超える着地

## 売上

受注件数・金額の増加に伴い、売上高は順調に推移  
(前年同期比：+65.2%、前四半期比：+10.6%)

## 経常利益

第4Qに成長投資を実施し、減少した経常利益は、第1Qでは大きく増加し過去最高益  
(前年1Q比：+329百万円 (+77.8%)、前4Q比：+650百万円 (+633.6%) )

## 受注数

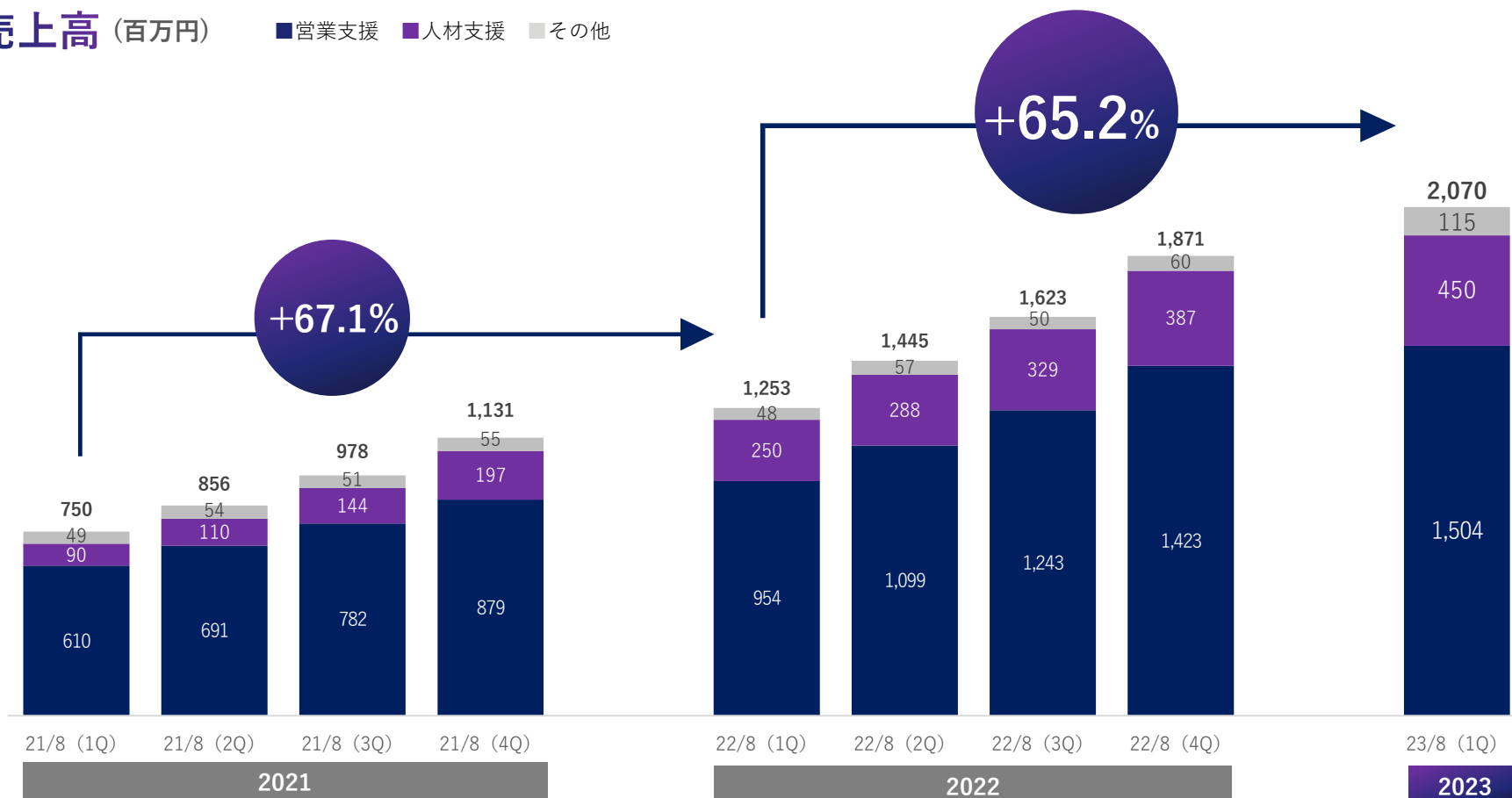
「営業支援」は商談受注率が約1.5%低下し、前4Q比では減少  
「人材支援」は引き続き伸長  
「その他」は22年8月期にM&Aにてグループ化したマーケメディア社、CXOバンク社で増加  
全体では前年1Q対比で35%の増加

# 第1四半期主要KPI推移 (売上高)

- 売上高は、昨対比で受注数、及び金額の増加に伴い、各サービスともに順調に推移している
- その他については、22/8月期に子会社化したマーケメディア社が主催する Marke Media Days (現状11月、5月) の売上が寄与し、増加している

## 売上高 (百万円)

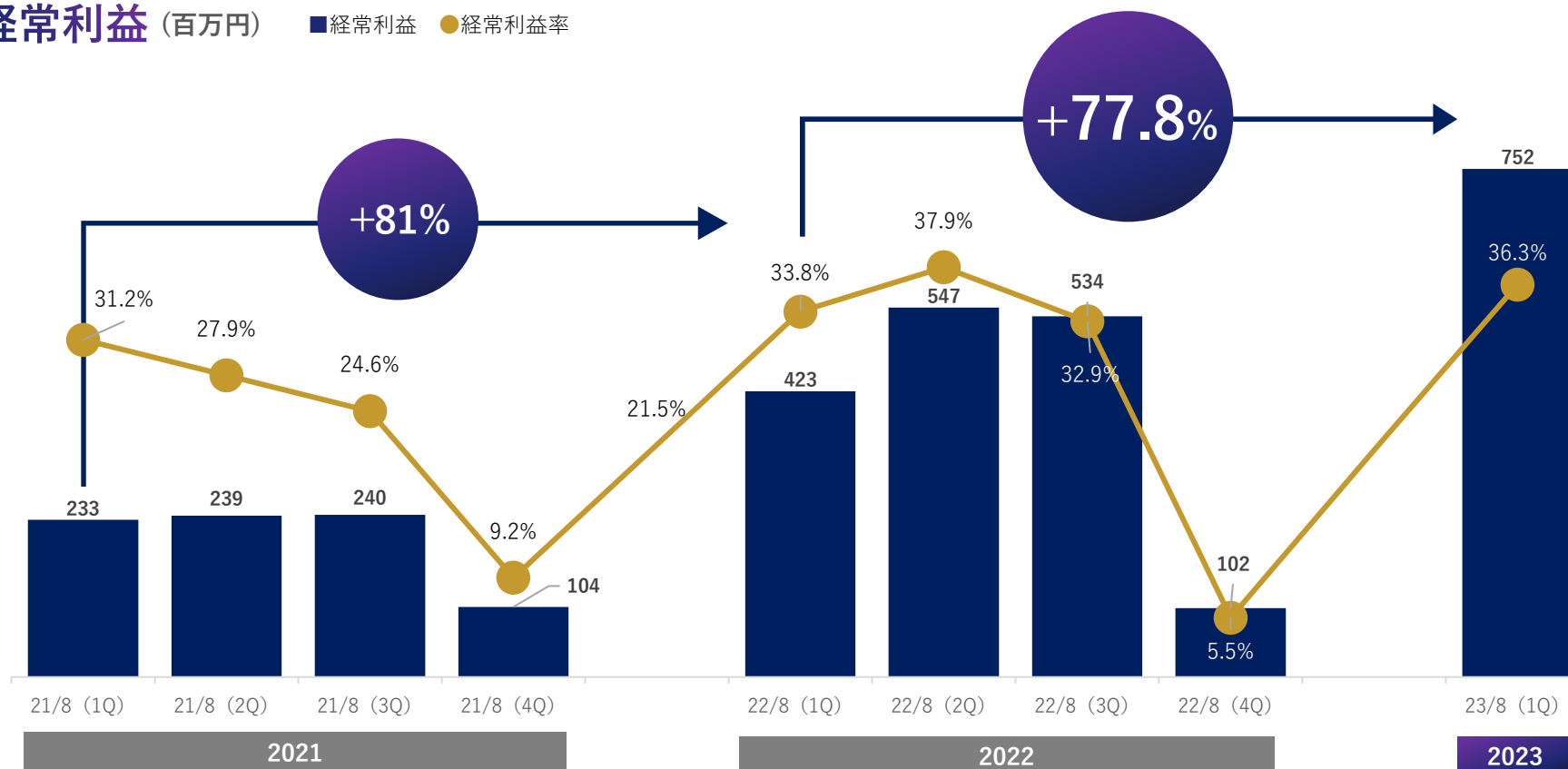
■ 営業支援 ■ 人材支援 ■ その他



# 第1四半期主要KPI推移 (経常利益・経常利益率)

- 前第4四半期にて、将来の成長投資としてシステム開発費、広告宣伝費を中心とする販管費が増加していたが、投資水準を通常水準としているため、第1四半期は、経常利益は四半期で過去最高益で着地
- 経常利益率の水準も前年の33.8%を上回る水準で着地

経常利益 (百万円) ■ 経常利益 ● 経常利益率



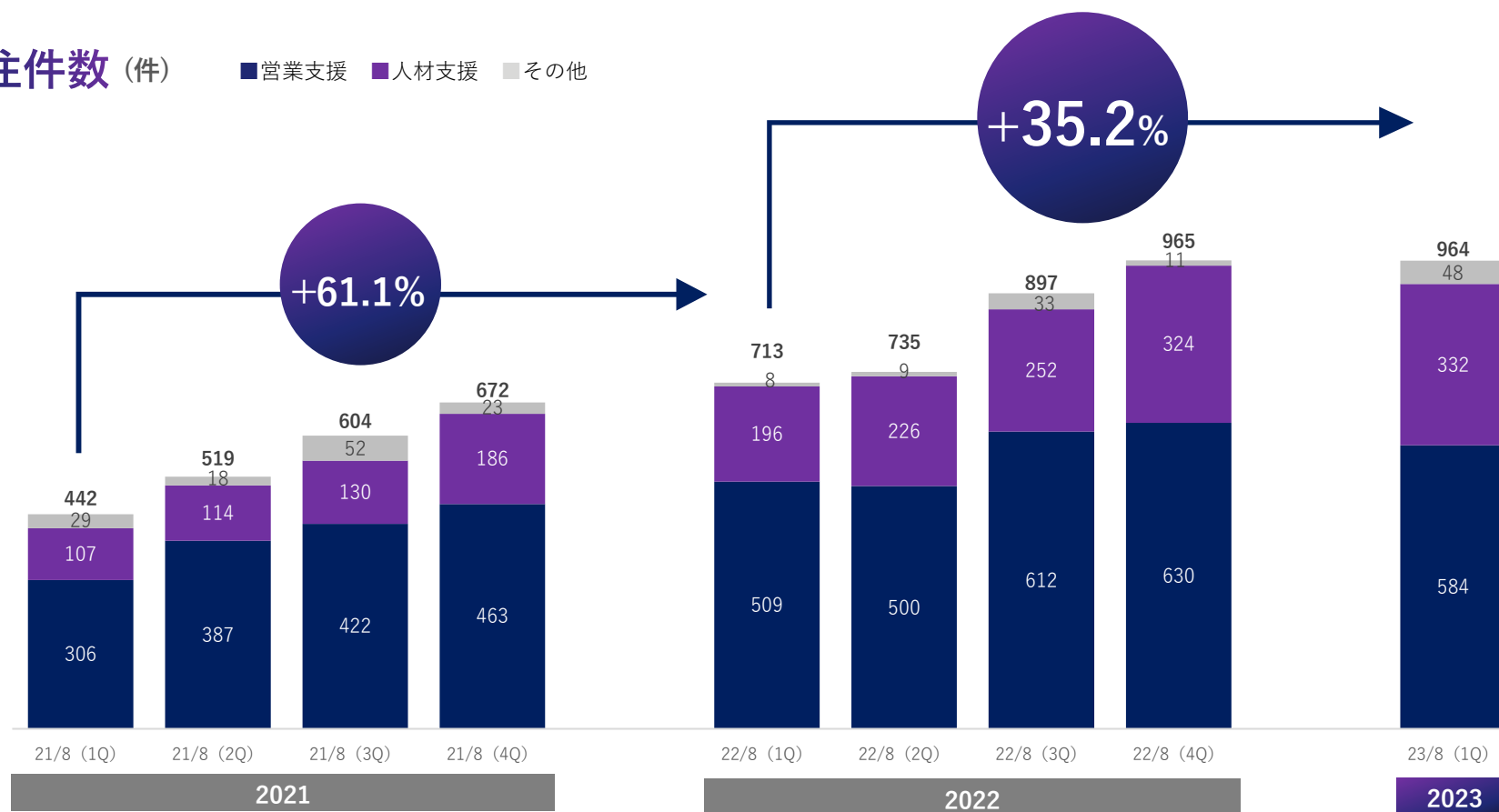
※：受注件数の「その他」は、主にmeet in、管理支援、子会社のCXOバンク社主催のCXOサミットのスポンサー件数、マーケティング社のMarke Media Daysのスポンサー件数

# 第1四半期主要KPI推移（受注件数）

- 営業支援サービスの受注件数は、**商談数の増加に伴い、初回商談時の枠を短くする施策を実施したことにより、受注率が低下し減少**
- 人材支援は順調に推移、また22/8月期に子会社化したマーケメディア社、CXOバンク社の受注増で連結全体の受注件数は前第4Qと同水準で推移

受注件数（件）

■ 営業支援 ■ 人材支援 ■ その他



※：受注件数の「その他」は、主にmeet in、管理支援、子会社のCXOバンク社主催のCXOサミットのスポンサー件数、マーケメディア社のMarke Media Daysのスポンサー件数

# 直前四半期比較

- 売上高は、2,070百万円と前四半期比+10.6%と引き続き伸長
- 売上原価は、前第4四半期に将来に向けたシステム開発による外注費が増加していたが、第1四半期は開発費が通常水準となり減少
- 販管費も、前第4四半期にCXOワークスの広告宣伝費を中心とした将来に向けた成長投資を実施したが、第1四半期は減少

単位：百万円	2022/8月期	2023/8月期		
	第4四半期	第1四半期	前四半期比（額）	前四半期比（%）
営業支援	1,423	1,504	81	+ 5.7%
人材支援	387	450	63	+ 16.4%
その他	60	115	54	+ 90.2%
売上高	1,871	2,070	199	+ 10.6%
売上原価	601	506	△95	△15.9%
売上総利益	1,269	1,564	295	+ 23.2%
売上総利益率	67.8%	75.6%	+ 7.7%	
販売費及び一般管理費	1,104	813	△290	△26.3%
対売上高比率	59.0%	39.3%	△19.7%	
営業利益	165	750	585	+ 353.0%
営業利益率	8.9%	36.3%	+ 27.4%	
経常利益	102	752	650	636.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	57	460	403	705.2%

# 前年同期比比較（会計期間）

- 受注件数、受注金額の増加に伴い、売上高が65%と大幅増加
- 前年同期比では、原価率は5.7%増加、販管費及び一般管理費は9.3%減少、営業利益率は3.6%上昇

単位：百万円	2022/8月期	2023/8月期		
	第1四半期	第1四半期	前年同期比（額）	前年同期比（%）
営業支援	954	1,504	550	+ 57.6%
人材支援	250	450	200	+ 80.2%
その他	48	115	66	+ 136.5%
売上高	1,253	2,070	817	+ 65.2%
売上原価	234	506	271	+ 115.5%
売上総利益	1,018	1,564	546	+ 53.6%
売上総利益率	81.3%	75.6%	△5.7%	
販売費及び一般管理費	609	813	204	+ 33.6%
対売上高比率	48.6%	39.3%	△9.3%	
営業利益	409	750	341	+ 83.4%
営業利益率	32.7%	36.3%	+ 3.6%	
経常利益	423	752	329	+ 77.8%
親会社株主に帰属する四半期純利益	290	460	170	+ 58.7%



## 2023年8月期 通期 業績進捗

- 第1四半期の売上高の進捗率は、22.6%と前年の実績進捗率より2.4%進捗が進み、順調に推移
- 営業利益の進捗率も、37%と前年の実績進捗率25%より12.0%進捗が進み、順調に推移

		2022/8月期			2023/8月期		
		第1四半期	年間実績	第1四半期 進捗率	第1四半期	業績予想	第1四半期 進捗率
売上高	営業支援	954	4,721	20.2%	1,504	6,980	21.6%
	人材支援	250	1,255	19.9%	450	1,930	23.4%
	その他	48	217	22.4%	115	270	42.7%
	売上高 合計	1,253	6,193	20.2%	2,070	9,180	22.6% (前年進捗率20.2%)
営業利益		409 (32.7%)	1,639 (26.5%)	25.0%	750 (36.3%)	2,030 (22.1%)	37.0% (前年進捗率24.9%)
経常利益		423 (33.8%)	1,607 (25.9%)	26.3%	752 (36.3%)	2,030 (22.1%)	37.1%
純利益		290 (23.2%)	1,038 (16.8%)	28.0%	460 (22.2%)	1,250 (13.6%)	36.9%
受注件数	営業支援	509件	2,251件	22.6%	584件	3,000件	19.5%
	人材支援	196件	998件	19.6%	332件	1,350件	24.6%

+2.4%

+12%

※：その他は、営業支援、人材支援以外のサービス区分を集計（業務支援サービス、CXOバンク、マーケティングメディア社を含む）



# 2023年8月期 第1四半期 M&A [1/2]

株式会社アドラストを2022年12月に子会社化。想定されるシナジー効果は以下のとおりです。

企業名	領域	実行時期	手法	目的
	営業支援	22年12月 (2Q)	100% 子会社	アウトバウンド型マーケティング支援及び大学生を採用費用0円の「FreeStyleTicket」という採用支援サービスを提供している。リソースの確保及び多種多様な顧客ニーズに対する最適なソリューションを提供することが可能となる。

## 想定されるシナジー効果

### 1 サービス提供体制の強化と採用強化



- 当社グループの事業拡大に伴い、クラウドワーカー以外の大学生などのリソースを活用することにより、安定的な稼働体制を構築する。
- 同時に自社グループの新卒採用にも直結する取り組みを走らせることが可能。

### 2 当社顧客へのソリューション提供



- アドラスト社のアウトバウンド型のマーケティング支援はキャンペーン等の短期間の顧客ニーズにも対応しており、当社顧客に対してもスポットにてサービス提供を行うことが可能。
- 当社グループ顧客の新卒採用ニーズにも応えるため、アドラスト社の採用支援サービスも拡販する。

### 3 当社サービスの拡販と生産性の向上



- アドラスト社の顧客に対して、当社グループの各種サービスを提供（クロスセル・アップセル）し、両社の収益向上を狙う
- セールスクラウドなどのテクノロジーをアドラスト社に提供し、アドラスト社の生産性を大幅に向上させる。


# 2023年8月期 第1四半期 M&A [2/2]

株式会社メイクバイ・ホールディングスの子会社化。想定されるシナジー効果は以下のとおりです。


企業名	領域	実行時期	手法	目的
 株式会社メイクバイ ホールディングス	人材支援	22年12月 (2Q)	100% 子会社	登録スタッフ（Vメイト）によるスポットBPO、リサーチ・プロモーションを行う会社です。4都道府県に約33,000名超の登録スタッフを擁し、日本全国での人材活用が可能です。

## 想定されるシナジー効果


- 1** スポットBPOや、  
オフラインでの  
プロモーション支援



■Vメイトと呼ばれる約33,000名超の登録スタッフを活用したメイクバイ社のスポットBPO、フィールドセールス代行をはじめとするオフラインでのプロモーション支援をグループ体として提供することで、多種多様な顧客ニーズに対応
- 2** 「member-s」の活用

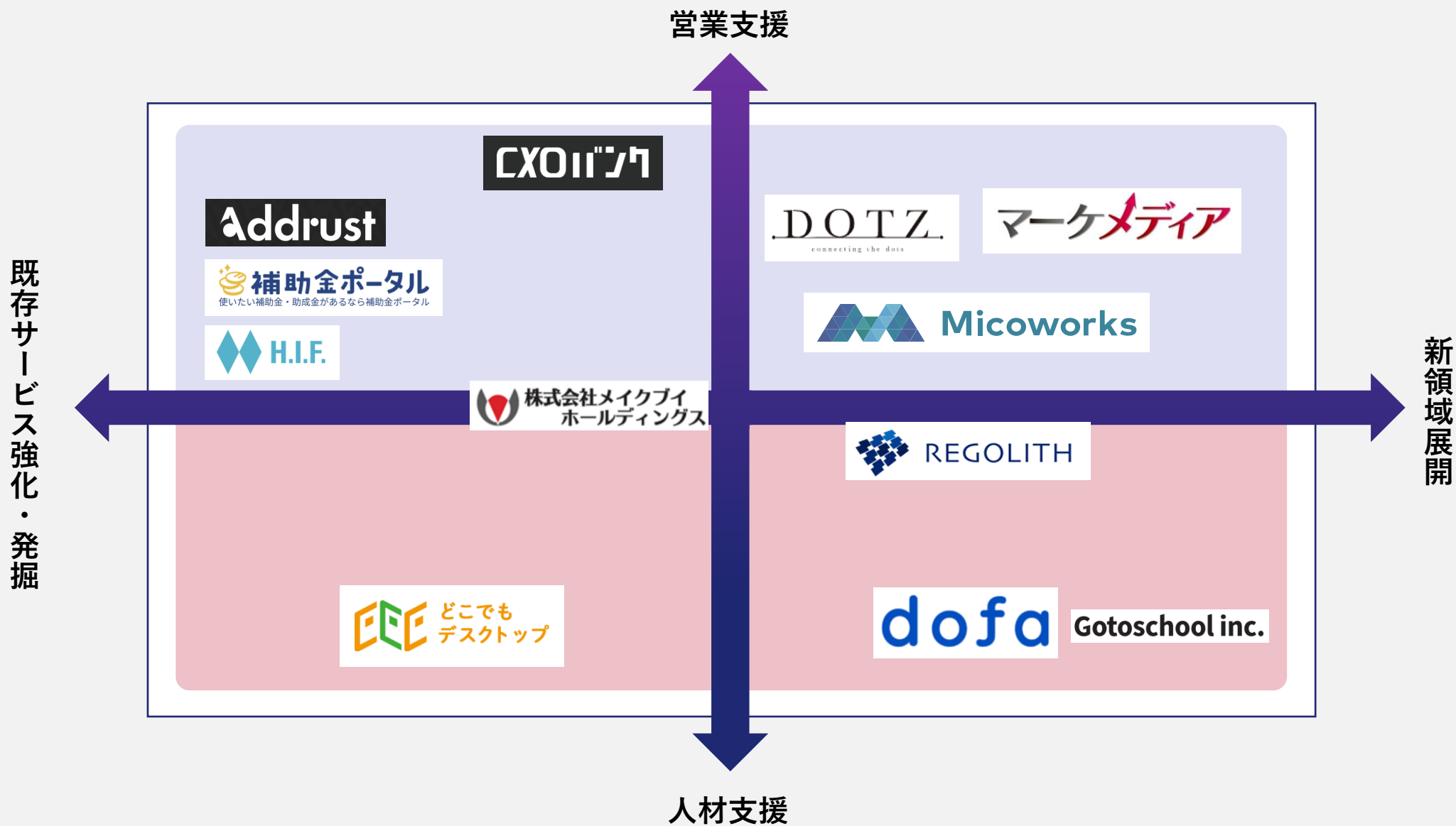


■当社が開発・提供しているタスク・生産管理ツール「member-s」をメイクバイ社が活用することを通じ、メイクバイ社の業務生産性および収益性を向上させることが可能に
- 3** 当社グループの  
サービス拡販







■メイクバイ社の顧客に対して、当社グループの各種サービスを提供（クロスセル・アップセル）し、両社の収益向上を狙う

# M&Aの振り返り [1/4]







## M&amp;Aの振り返り [2/4]

## 2022年8月期1Q～2Qに掛けてのM&amp;Aの取り組み

企業名	領域	実行時期	手法	目的
 どこでも デスクトップ	人材支援	21年9月 (22/8月期 1Q)	事業譲渡	ドコデモが展開する「どこでもデスクトップ」はクラウド系VDIソリューションツール。当社のクラウドワーカー、クラウドワーカーを活用するお客様にご利用いただくことで、セキュリティリスクをヘッジすることが可能なツール。事業譲渡を受ける。
 Micoworks	営業支援 人材支援	21年9月 (22/8月期 1Q)	マイノリ ティ 出資	Micoworksのサービス「MicoCloud」はLINEを活用し、「集客」から「ファン化」までを一元管理し、導入企業様の成功体制構築までをサポート。個人向けの事業展開支援が可能となり、「ママワークス」、「リワークス」などの集客、会員獲得などの効果を期待し協業。
 REGOLITH	営業支援 人材支援	21年12月 (22/8月期 2Q)	マイノリ ティ 出資	レゴリスは、名刺デジタル化クラウドサービスを実施。Sales Crowdと連携することで、顧客が名刺データを参照したアウトバウンド営業が可能となり、Sales Crowdの付加価値向上に寄与する。また、レゴリスの「RegoEntry」に登録しているクラウドワーカーを活用した、様々な帳票類のデジタルデータ化を実現し、クラウドワーカーの就労機会の拡大につなげる。
 dofa kasooku	人材支援	22年2月 (22/8月期 2Q)	マイノリ ティ 出資	ドゥーファは、副業・複業（パラレルキャリア）のマッチングプラットフォーム「Kasooku（カソーク）」を運営。「ママワークス」とは会員の属性が異なるため、相互連携により、企業に対して幅広いソリューションの提供が可能。

## M&amp;Aの振り返り [3/4]

## 2022年8月期3Q～4Qに掛けてのM&amp;Aの取り組み

企業名	領域	実行時期	手法	目的
	営業支援	22年3月 (22/8月期 3Q)	100%子会社	CXOバンクの展開するCXOバンクは、CXOクラス限定のダイレクトネットワーキングサービス。当社の顧客にCXOバンクのビジネスマッチングサービスを提供することで、アウトバウンドとインバウンドの両方で顧客支援ができ、効果的な商談機会の創出が可能。
	営業支援 その他	22年3月 (22/8月期 3Q)	マイノリティ 出資	H.I.Fは独自のAI定性・信審査モデル技術を保有し、幅広い金融サービスの提供を実施。当社の法人データと相互に連携することで、更に付加価値の高い法人のターゲットリストの提供が可能となるとともに、当社の顧客群のフェーズや課題に応じた金融ソリューション提供が可能。
	営業支援	22年6月 (22/8月期 4Q)	100%子会社	マーケティングメディアは、広告・マーケティング領域のキーマン層が会員として登録をしているB2B情報メディア。当該ユーザーへのアウトバウンド型営業支援事業の提案や、自社の顧客にキーマン層をマッチングするサービスを提供し、アウトバウンドとインバウンドの両方で顧客支援を実施。また、マーケティングメディア社が実施するオンライン展示会のノウハウについても活用し、更なる顧客への商談機会創出を目的としている。
	営業支援	22年6月 (22/8月期 4Q)	マイノリティ 出資	補助金ポータルは、補助金情報を一括で確認できるメディア運営。及び補助金活用での営業推進サービスを提供している。当社の顧客向けに補助金を活用した営業力強化の提案が可能。また同時に購買時に補助金利用をすることによってキャッシュフローの改善が可能。

## M&amp;Aの振り返り [4/4]

## 2023年8月期1Q～2Qに掛けてのM&amp;Aの取り組み

企業名	領域	実行時期	手法	目的
 DOTZ connecting the dots	営業支援	22年10月 (1Q)	マイノリティ 出資	DOTZは、LINEを活用したフルファネルマーケティングとDX推進を提供 DOTZが提供するLINEを活用したソリューションと当社が提供するDXツールが融合することにより、顧客とのコミュニケーション改善にまで踏み込んだ提案等、幅広いマーケティング支援が可能に
<b>Gotoschool inc.</b>	人材支援 その他	22年12月 (2Q)	マイノリティ 出資	Gotoschoolは、放課後等デイサービス、児童発達支援施設を中心に運営し、企業向けの業務支援事業を実施 当社の人材支援事業のノウハウを活用し、Gotoschool社の就労支援事業の発展をサポートするとともに、様々な就労支援プログラムを共同で開発すること等を通じて、多くの企業と働き手をつなぐワークインフラカンパニーの実現を加速

SECTION

2023年 8月期

3

アクション計画





# アクション計画サマリー

## 市場機会

労働人口減少に対して、必然的に伸びていく業務支援とDXのニーズ

## 営業強化

急激な市場成長に対して、商談機会の創出の最大化、営業の最適化に取り組む

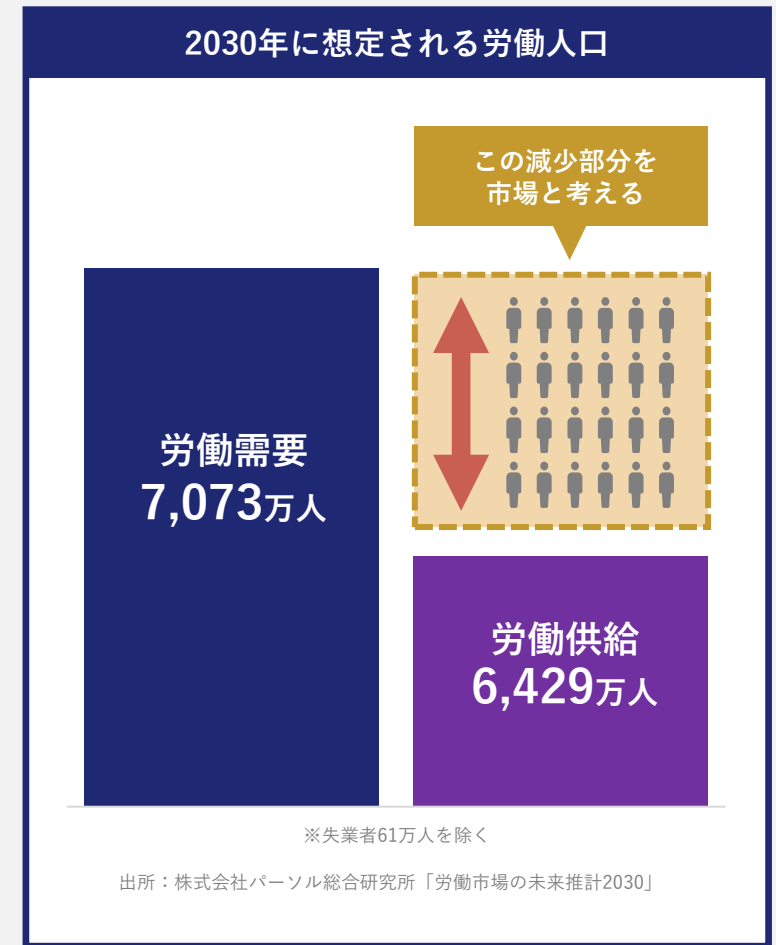
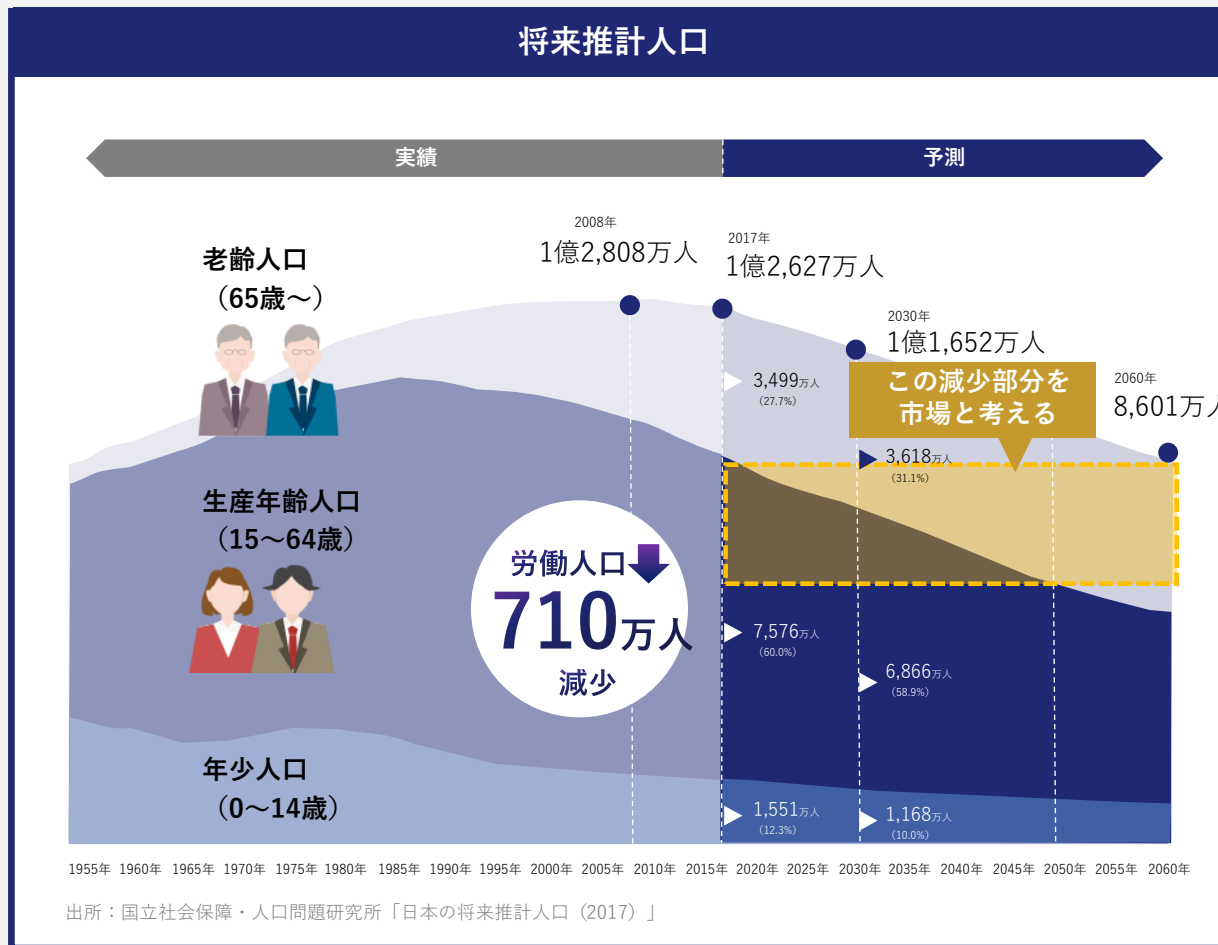
## 業務最適化

テクノロジーとクラウドワーカーを最大活用し、生産性を上げ、収益性を向上させる



# 市場機会の可能性

労働人口減少によって、必然的に伸びていく業務支援とDXのニーズ



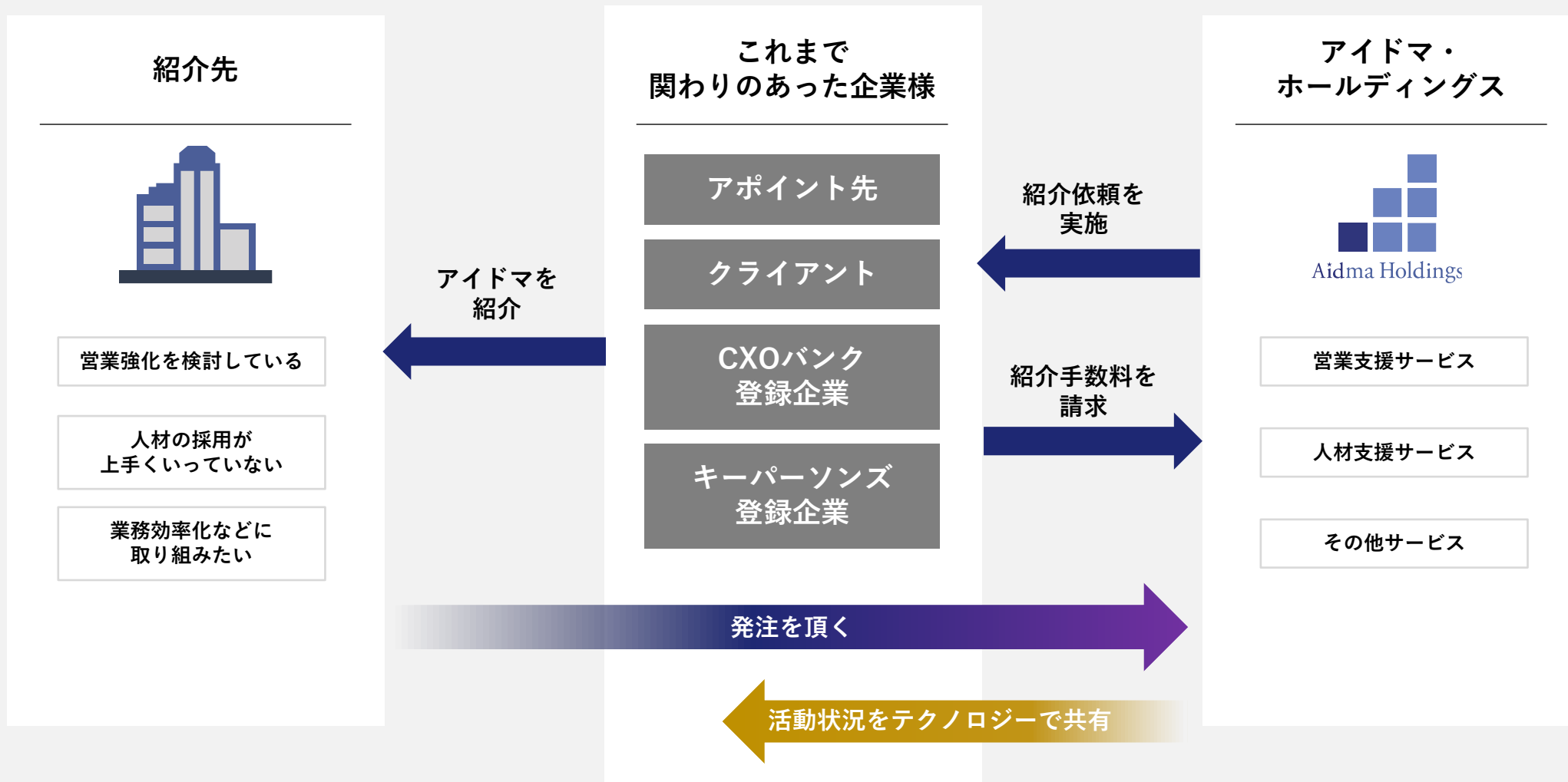
# 商談機会を大幅に増加させる

## リード取得手段を増やし、専任チームを組成、アポイント数を約50%増加させる



# パートナープログラムの本格展開

これまでに関わり合いのあった企業や、データベースに登録されている企業に対し、パートナープログラムを立案の上、紹介パートナーとして稼働頂く取り組みを本格スタート

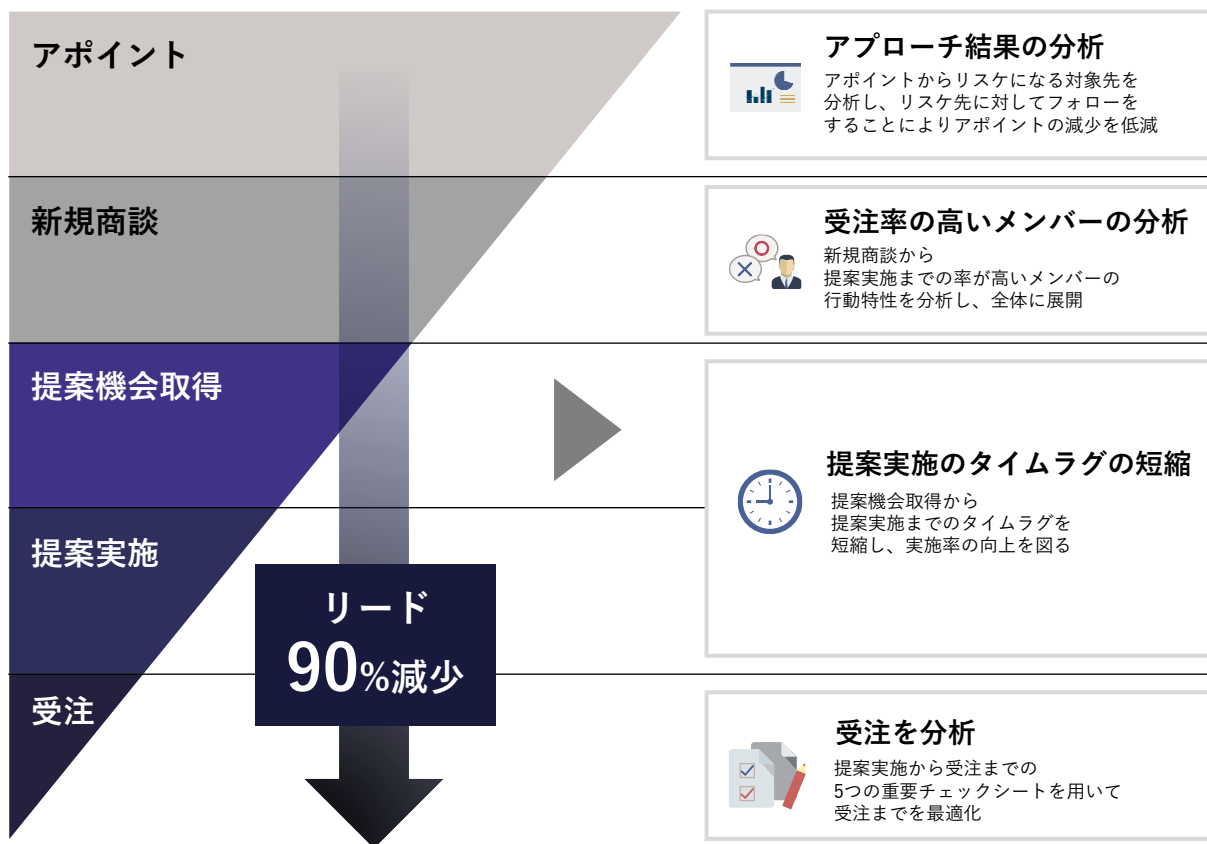


# 2つの施策による受注率の向上

営業プロセス毎の減少率を、様々な施策により抑え、減少した先に対するリカバリーチームを組成し回復させる。2つの施策によって受注率の向上に取り組み、営業を最適化していく

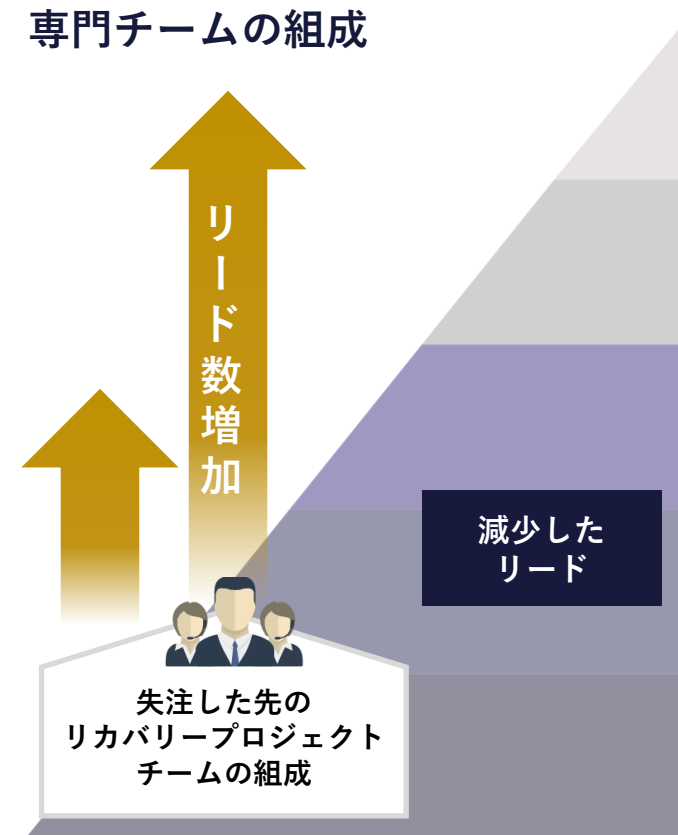
## 施策1

それぞれの施策毎に減少率を低減



## 施策2

減少したリード数を徹底的にリカバリーする  
専門チームの組成



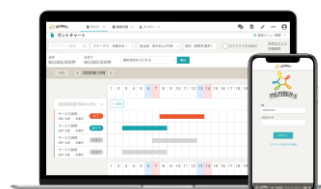
# コア業務をクラウドワーカー移管へ

社員が担当しているコア業務を、成果・品質を担保しながら、段階的にクラウドワーカー移管へ



# 『メンバーズ～member-s～』の展開スタート

## クラウドワーカーとのコミュニケーション支援DXツール「member-s」



タスクの指示・依頼・管理  
などがボタン一つで

出退勤や休憩などのシフト管理と  
報酬管理が連動し、楽に給与計算

独自のビジネスチャットで  
いつでも誰とでも適切な  
コミュニケーションが可能

FacebookやLINE、チャットワークなど  
に自動でBOT通知が可能



### タスク管理機能

タスクを作成し、自社のスタッフ、外部スタッフにアサインを行うことが可能。一度作成されたタスクはデータベース内に蓄積され、コピーが可能に。



### プロジェクト管理機能

ガントチャートでプロジェクトの進行状況を一覧で管理可能。一度作成したプロジェクトはデータベース内に蓄積され、コピーが可能に。



### BOT通知機能

タスクの進捗をBOT通知で自動で確認。Facebook、LINE、チャットワークなどの外部ツールと連携し、漏れがないよう担当者に自動通知。



### 組織図機能

組織図を作成し、社内の体制や業務フローの可視化、評価などを一元で実施することが可能。

クラウドワーカーとのやり取りをテクノロジーで最適化

# カスタマービューワーの開発について

営業DXツール『セールスクラウド』に蓄積したデータをスマホで瞬時に見ることの出来る、ビューアー機能の開発をスタート。アポイントから支援データまで横断的な検索が可能に



社名、社長名など  
キーワードを  
入力するだけ



データを一元化し、  
『カスタマービューワー(仮)』として開発中

## 横断的に確認

アポイント、リード、商談、顧客支援と営業担当者が変わってもこれまでの状況が可視化できます。

## 営業効果の向上

過去のアプローチ結果や支援内容がデータで記録されているため、営業戦略の立案に役立ちます。

## その場ですぐ確認

会食や展示会などで、出会った顧客をその場で検索、過去にどんな営業状況を把握できます。



# クラウドソーシング事業のスタートについて [1/2]

新たな人材データベースを構築し、プロジェクトベースで取り組めるクラウドソーシング事業をスタート。自社の業務支援、プロジェクトなどでも活用していく





# タレントナビの開発について [2/2]

システム上で、プロジェクトを立ち上げ、オファーを募ることが可能。  
更に個々の能力を見ながら求職者のスカウト&マッチングが可能



過去の経歴を確認  
ワークログ  
機能

**2020/11~2022/9**  
株式会社sample

**2年間で顧客内シェアを3位の20%から、1位の30%にまで引き上げを達成。**

**内容**  
【業務】  
資材メーカーの営業  
【内容】  
入社3年目に、事務所のエリア内の顧客で2番目に売上規模の大きいクライアントで引き上げを達成。  
昨年には、年間の最も優れた営業に送られるMVPも獲得。大きく所内の売上にも貢献。

**URL**  
<https://sample.jp/>

**2020/11~2022/9**  
株式会社sample2

**所内で新規獲得件数の年間1位を獲得**

**内容**  
【業務】  
新規のクライアント先に対して、自社の人材紹介サービスの提案  
【内容】  
1年目には、所内で新規獲得件数の年間1位を獲得。  
その後も3年間仕事を続ける中で、毎月の新規獲得件数の目標を下回ったことはなかった。

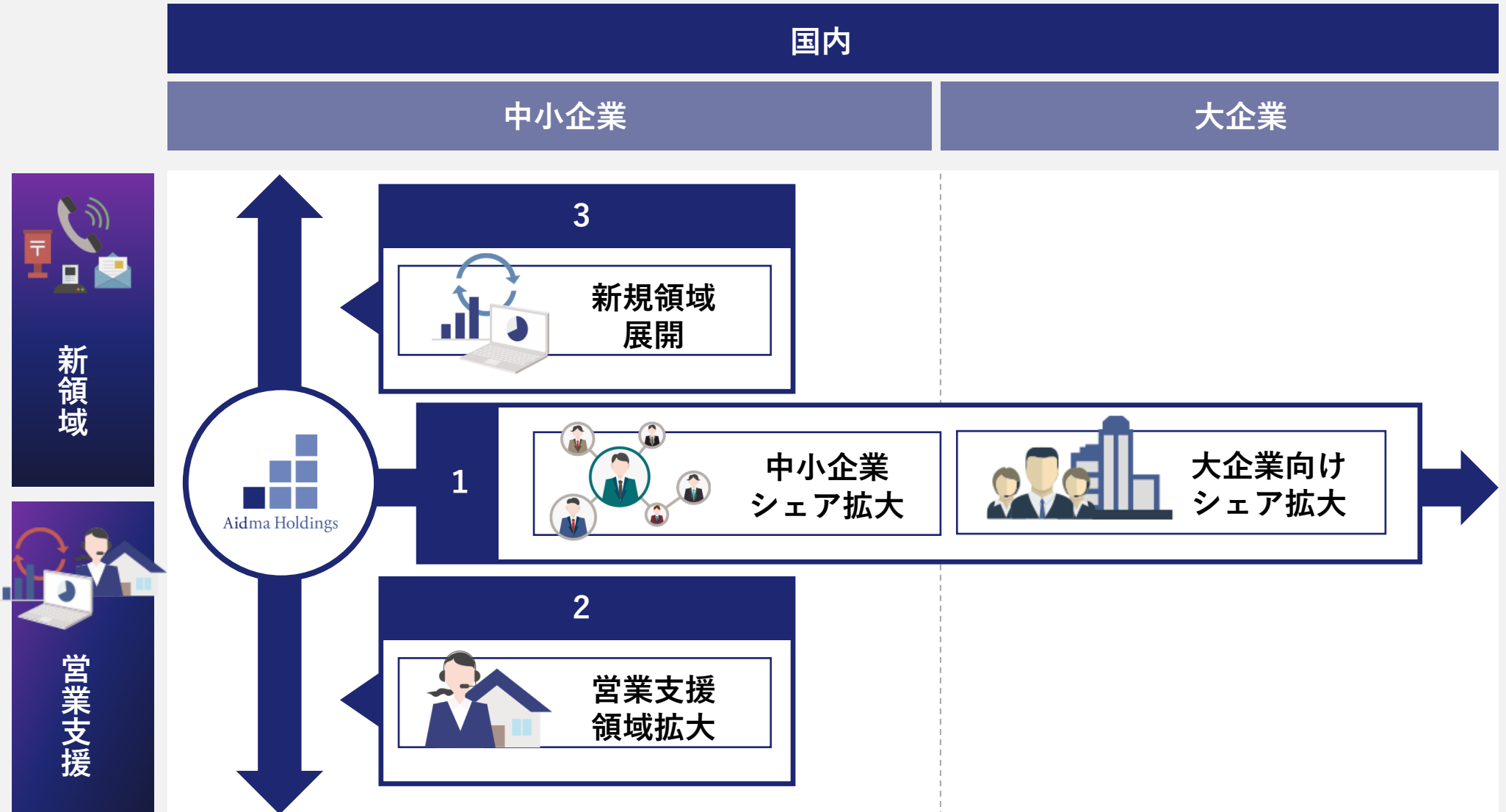
SECTION

4-1

参考資料：

成長戦略

# 3つの成長戦略 [1/2]



# 3つの成長戦略 [2/2]

1

## シェア拡大



2

## 既存領域拡大



3

## 新領域展開



受注社数の拡大



受注単価の向上



## 企業価値の最大化



# 1 シェアの拡大(大企業・中小企業)

## 大企業向けシェアの拡大

書籍発刊などを実施し  
啓蒙活動を実施



インバウンドからの  
リード獲得を本格展開



アライアンス・エンタープライズ向け  
専門部隊を組成、  
エンプラ市場に参入



## 中小企業向けシェアの拡大

アウトバウンドチームの  
トレーニング・モニタリングを  
実施し商談獲得率を向上



既存リードへのアクションを  
可視化しアップセル/クロスセル



顧客分析機能・CRM機能  
を実装し、客単価UP



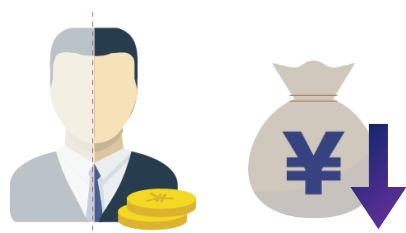
## 2 既存領域拡大（営業DXツールの機能拡大）



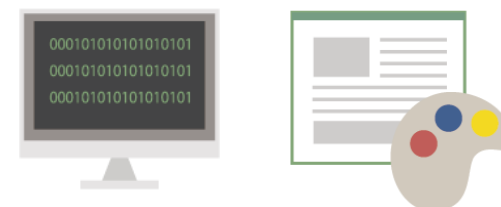
**DXツール開発に継続投資を実施し、テクノロジーを活用して、営業を自動化し、営業活動の効果性、効率性を最大化していく**

### 3 新領域展開の実施

#### 1 コスト削減支援の実施



#### 2 クリエイティブ支援実施



#### 3 Crowd Office支援実施



#### 4 M&A支援実施



既存サービス導入企業に、メリットとシナジーのある事業提案を実施、アップセル、クロスセルを図り、収益を最大化する

SECTION

参考資料：

4-2

強みとプロダクト



# 当社の3つの強み

## テクノロジー・マンパワー・データ

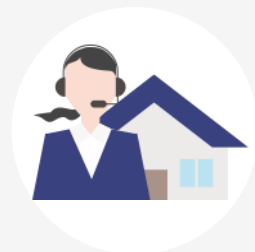
1

テクノロジー



2

クラウドワーカーの  
活用



3

蓄積される  
膨大なデータ



生産性向上、外部活用ニーズに対して大きな貢献が可能

# テクノロジー

社内開発チームが社内利用と顧客ニーズに基づき、  
ユーザーフレンドリーな独自ツールを開発出来る体制を保持

## 社内開発

社内でシステム開発を  
ワンストップで対応

アイデア



設計



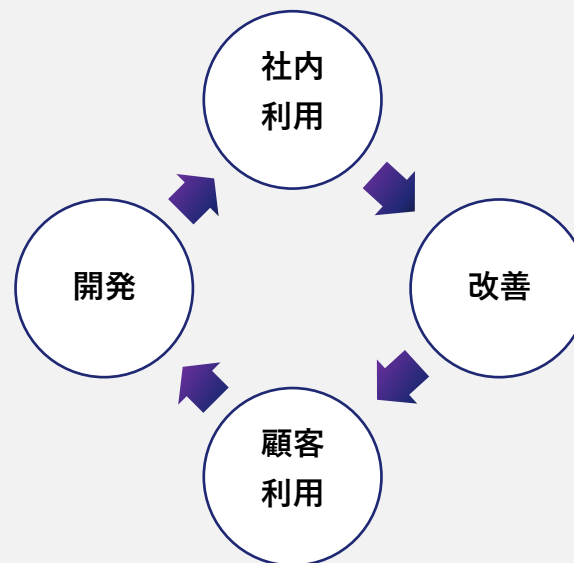
開発



## フィードバックグループ

まず社内利用することで、  
ユーザの立場に立ったシステムを構築

顧客からのニーズをもとに  
さらなる開発



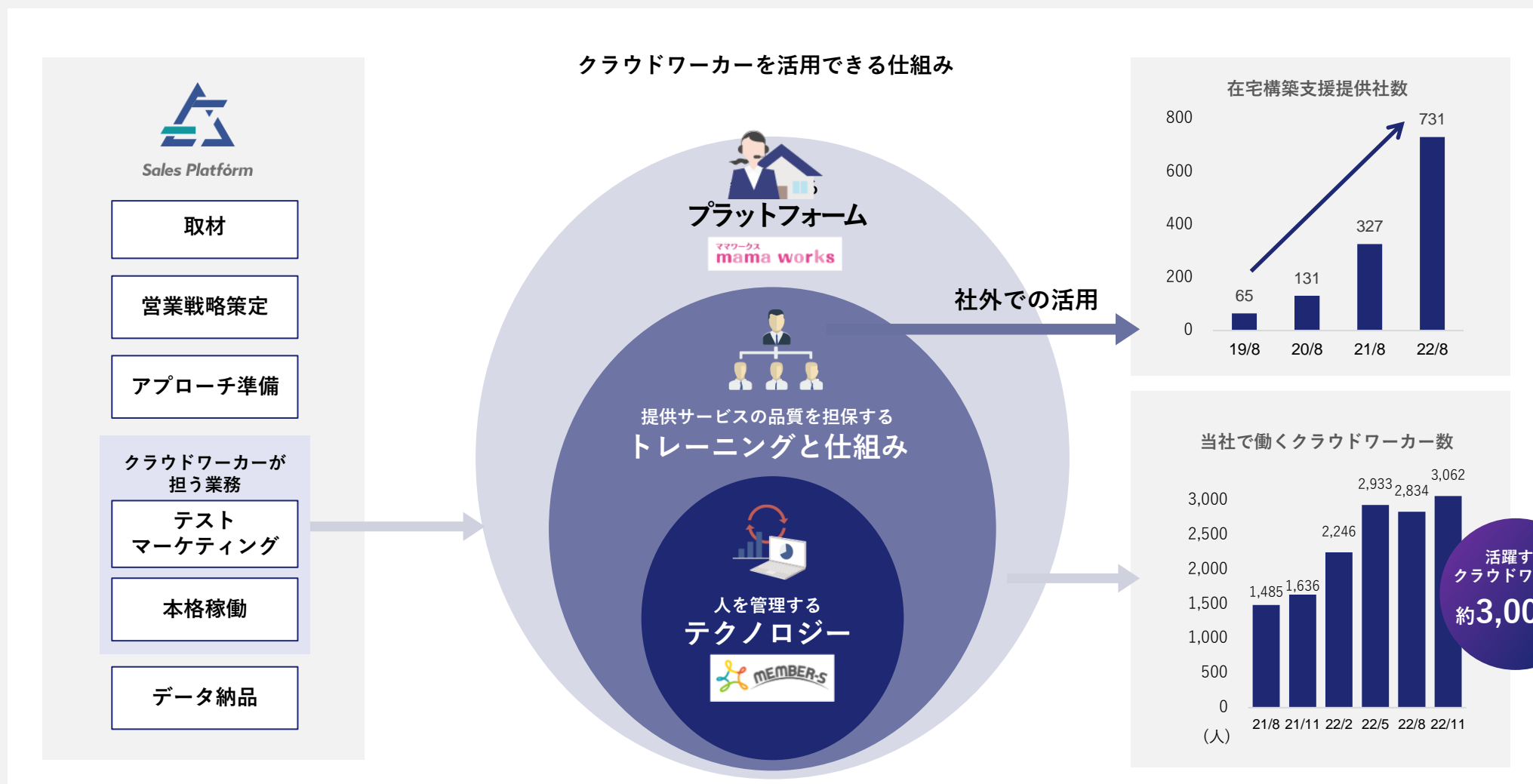
## 独自ツール

生み出された  
当社独自開発ツール



# クラウドワーカーの活用

営業活動でクラウドワーカーを活用し、弾力的、効率的にアウトソーシングできる仕組みを保持



# 年間数百万件に及ぶデータの蓄積と分析

大量のデータ蓄積とデータ分析により、再現性のある効果的なコンサルティング、アプローチの実現が可能に。



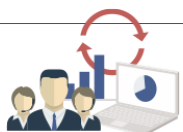
SalesCrowd

営業支援で「Sales Crowd」を使用

アプローチの実施

大量のデータ蓄積

成功率の高いアプローチを実現



再現性のあるコンサルティングの提供が可能に

分析から読み解けるデータ(一部抜粋)

業界ごと



繋がりやすい曜日



時間帯



勝率の高いアプローチ手法

蓄積されているデータ(一部抜粋)

項目	内容	項目	内容
架電数	全体の架電件数	拒否数	対象者につながったが、断られた件数
アポイント数	商談の予定が取れた件数	受付拒否数	対象者以外から、断られた件数
受付資料請求数	対象者以外からの資料送付依頼件数	資料請求数	対象者からの資料送付依頼の件数

営業支援以外では…

「クラウドワーカー運用」に関連したデータなども蓄積し、サービス品質の向上につなげている



(万件)

架電件数推移

250

200

150

100

50

0

2014年 2015年 2016年 2017年 2018年 2019年 2020年

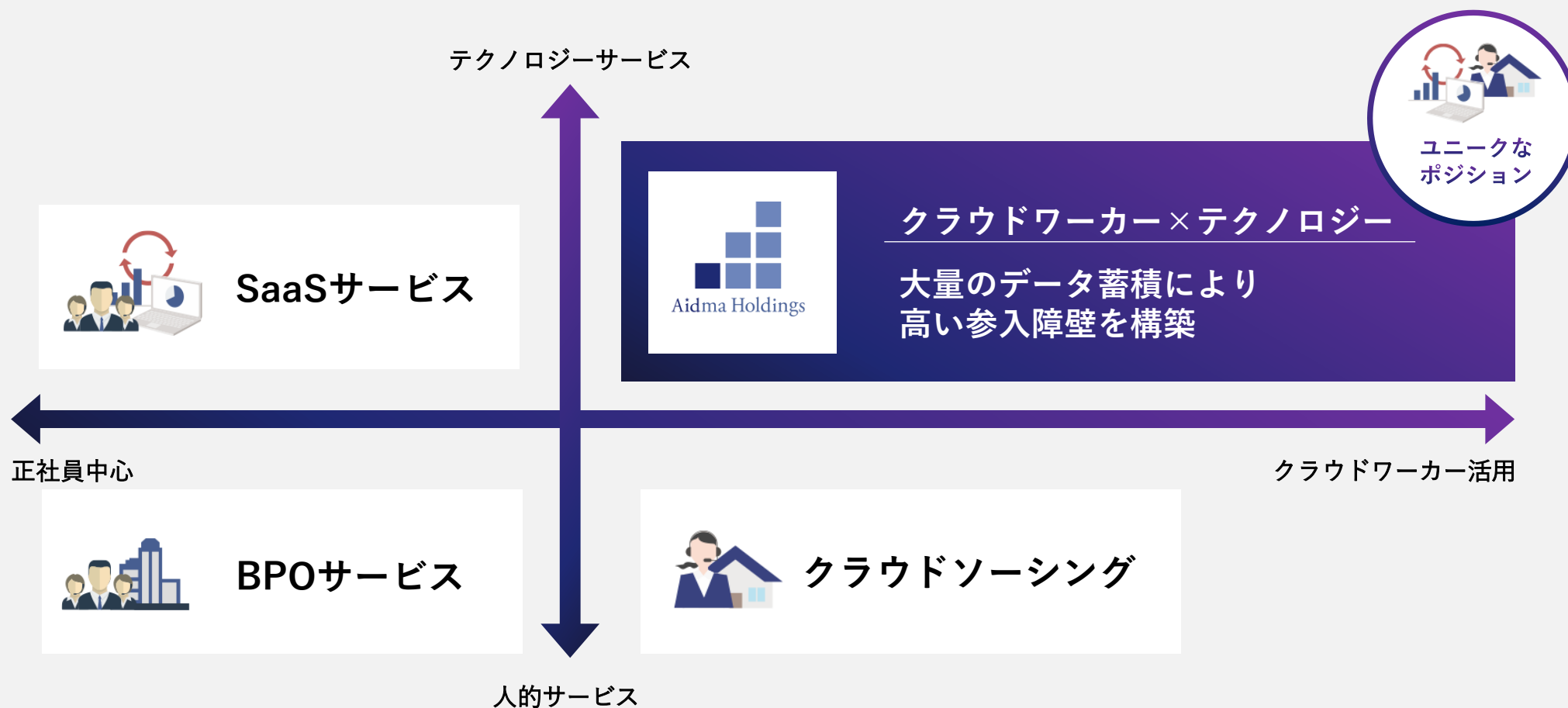
データの蓄積数は年々増加!

アプローチデータ蓄積件数

約290万件

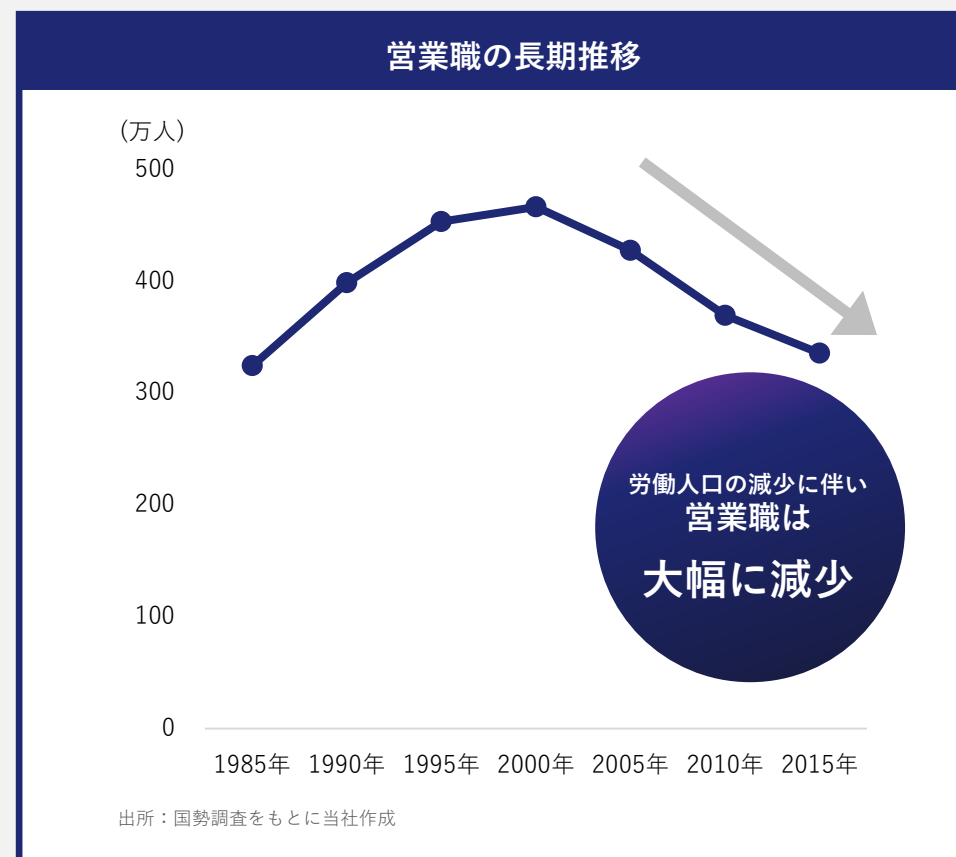
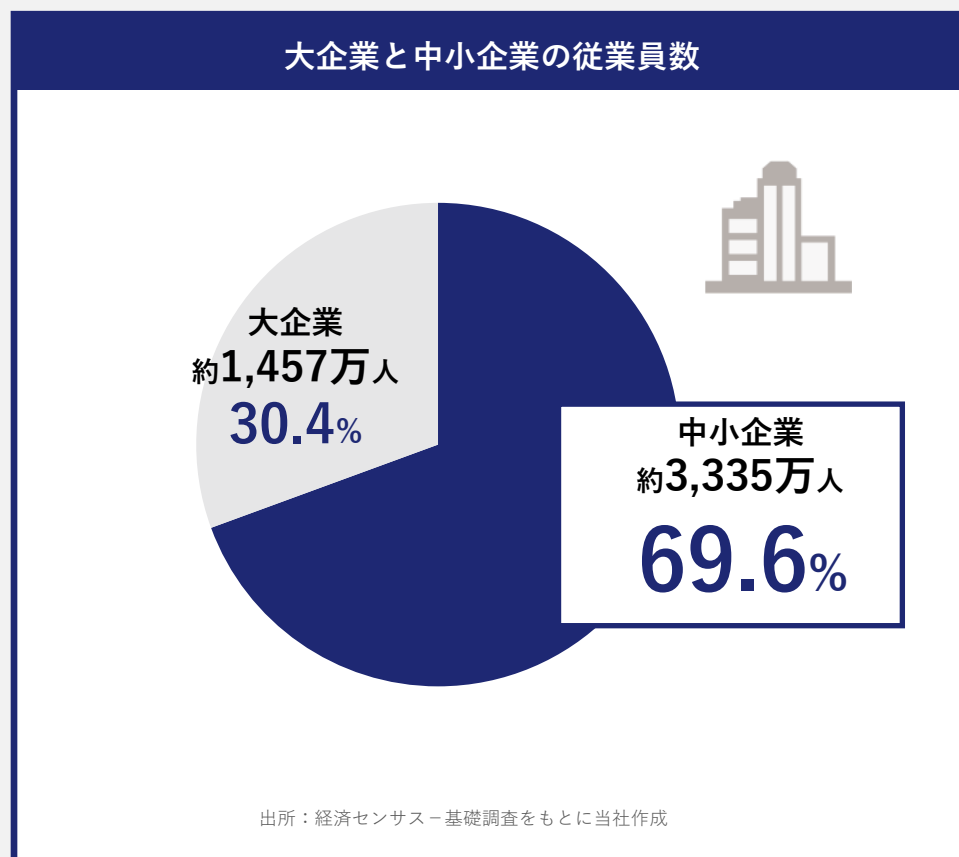
# クラウドワーカー×テクノロジーによるユニークなポジショニング

クラウドワーカー×テクノロジーにより、大量のデータを活用した再現性の高いサービスを提供。  
更なるデータ蓄積により、高い参入障壁を実現



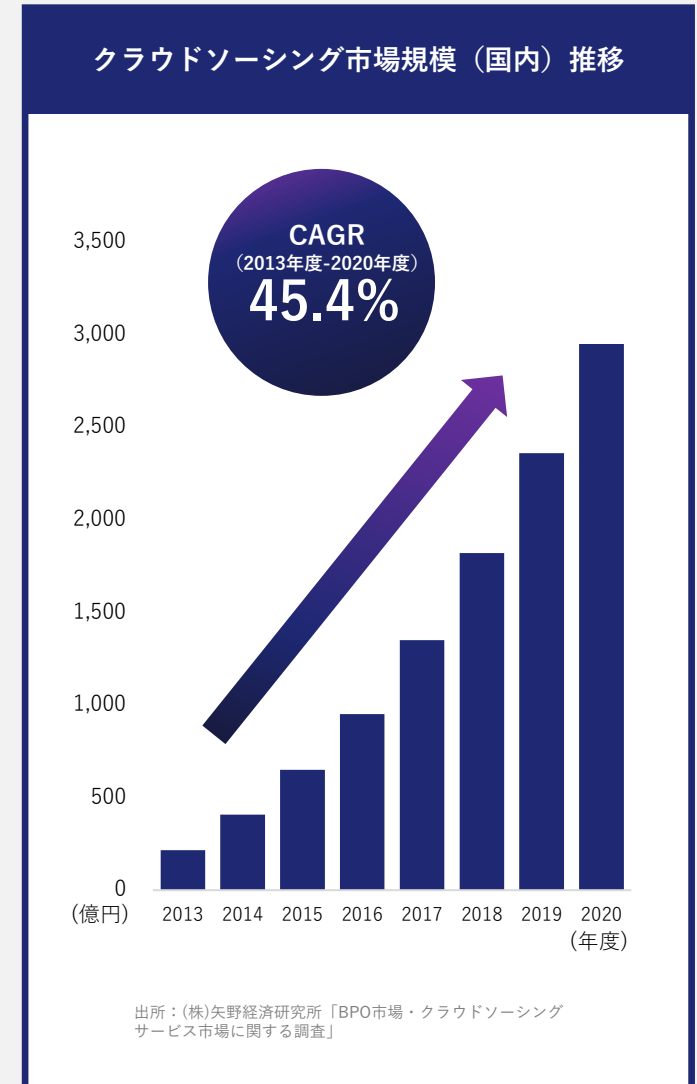
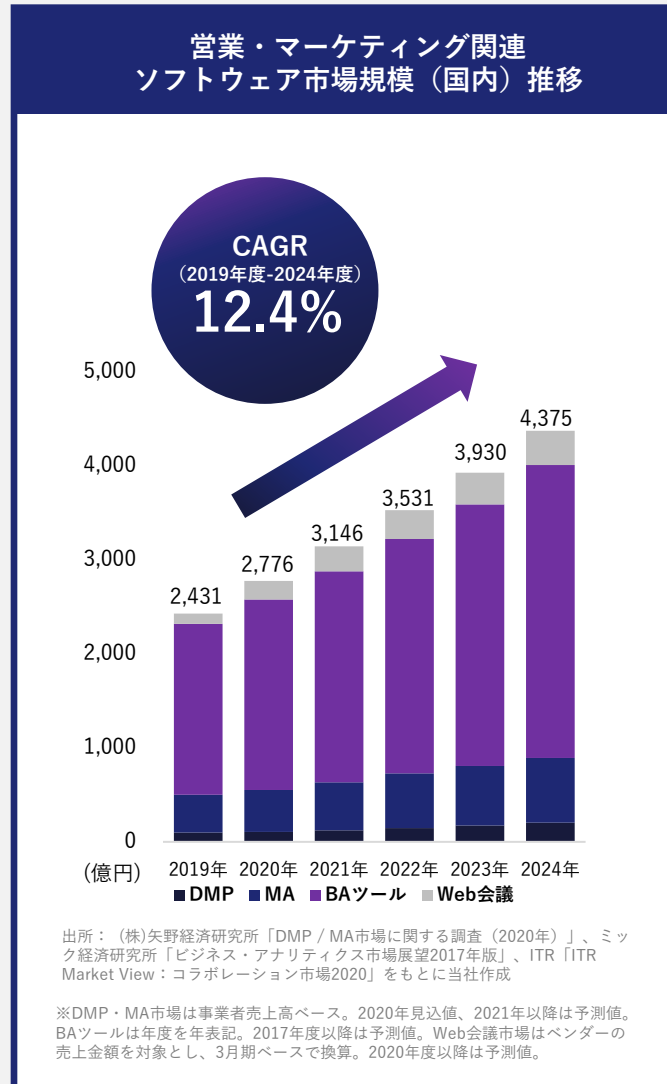
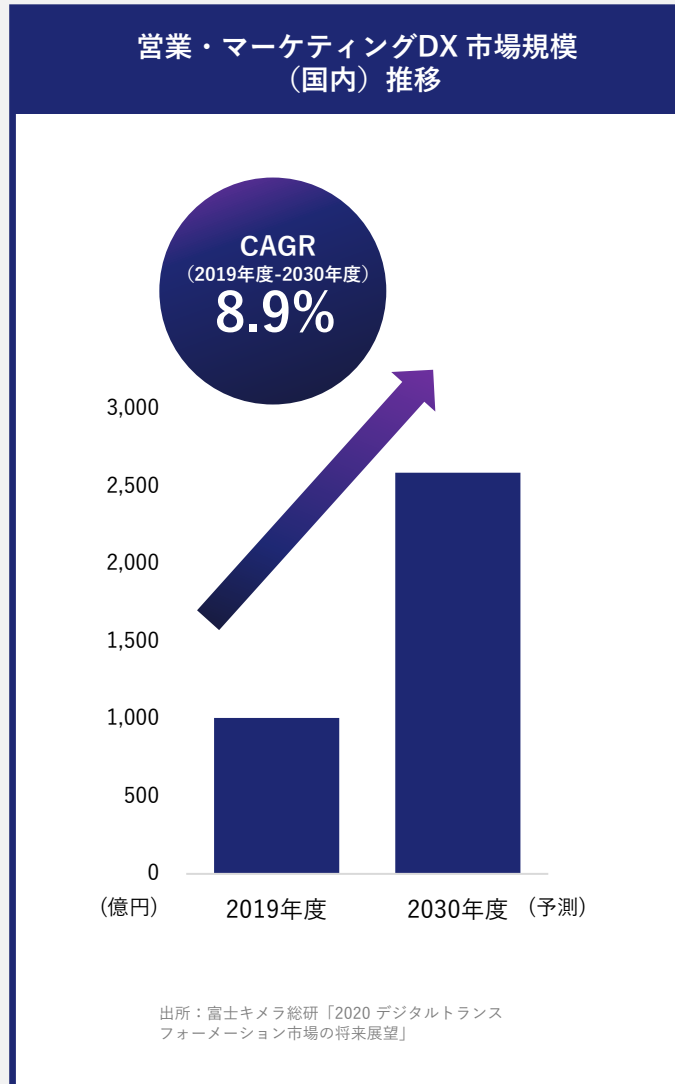
# 市場自体の広がり + 当社の領域拡大 [1/2]

中小企業の従業員数が国内メインの構造、  
労働人口の減少に伴う営業職減少は、さらなるアウトソーシング需要へ



# 市場自体の広がり + 当社の領域拡大 [2/2]

## 当社関連市場は拡大基調



# 事業リスクと対応

## 事業リスクの逡減を念頭に事業展開

	項目	主要なリスク	発生可能性	影響度	当社の対応方針
	特定サービスへの依存	競合企業との競争激化により売上減少の可能性	低	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ITや支援にかかるノウハウを蓄積し、サービス品質の向上による参入障壁の強化。</li> <li>■「BtoB×中小企業」をコアに事業内容の多角化・新規事業への取り組みを実施。</li> </ul>
	クラウドワーカーの確保	人材獲得競争の激化 当社・顧客の求める品質の維持ができない	低	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>■クラウドワーカーの確保・リテンションのノウハウの蓄積。</li> <li>■対象とする人材の拡大を図るための仕組づくりと各種就労支援への取組を推進</li> </ul>
	技術革新への対応	新技術の開発及びそれに基づく新しいサービスの出現及び普及リスク	中	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>■新しい技術要素に対して情報の収集、蓄積、分析及び習得。</li> </ul>
	情報セキュリティ	個人情報の漏洩、システムの脆弱性に関するリスク	中	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>■「情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）」の国際規格であるISO/IEC 27001:2013の認証を取得。</li> <li>■アクセス制限、データベースへのアクセス履歴を記録するセキュリティシステムの導入等により情報管理体制の強化。</li> </ul>
	売上債権の貸倒れ	顧客基盤は、比較的小規模な中小企業が中心であり、貸倒れのリスク	中	低	<ul style="list-style-type: none"> <li>■2021年1月より セールス・プラットフォームサービスは、原則として前払契約。</li> <li>■顧客企業毎の与信管理の徹底、債権の滞留・回収状況のモニタリング。</li> </ul>

上記には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。有価証券届出書「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。



# 沿革

外部リソースの有効活用と、テクノロジーを活用した生産性向上支援を目的とし、  
営業支援を軸として、営業DXツールの開発やクラウドワーカー活用型求人サイト運営等を実施



2008

成果報酬型  
営業代行

電話機1台から事業をスタート  
アポイント取得代行を  
メインに事業展開

※ターゲットリストはクライアントが用意



2012

テストマーケティング型  
営業支援

ターゲット戦略策定から、  
テストマーケティングまでを一貫支援  
再現性のある営業の仕組構築を事業化

※ターゲットリストは当社が用意  
※スクリプト納品+データ分析も実施



2015

クラウドワーカー活用型  
営業支援

営業部門内製化支援を事業化  
クラウドワーカーと協業し、  
低コスト運用を実現

全国採用の実現による当社の  
支援リソース不足の解消



2019

プラットフォーム型  
営業支援

営業活動を仕組化・  
自動化することを目的とした  
営業DXツールを投資・開発

営業自動化ツールの提供開始

営業の「仕組化+自動化」を  
プラットフォームにより実現



営業支援プラットフォーム  
「Sales Crowd」開発に着手



クラウドワーカー活用型求人サイト  
「ママワークス」リリース



オンラインコミュニケーション  
インフラ「meet in」開発に着手

# 代表挨拶



株式会社  
アイドマ・ホールディングス  
代表取締役 三浦 陽平

当社は「すべての人の夢の実現に貢献する」ことを経営理念とし、「世界の可能性を広げる」というビジョンを掲げています。このビジョンを実現する第一歩として、日本がこれから必ず直面する、労働人口減少という社会課題を解決していく事業に取り組んでいます。

労働人口が減少する事によって、多くの企業は採用難に陥り、成長したくても人手がないということで成長が鈍化してしまう可能性があります。また地方企業においては、人口減少によって過疎化し、働き手や後継者不足で事業を継続できなくなる可能性も高まっています。

そのような中、例えば、フルタイムでは働けない、出社では働けない、海外にいて働けない、介護で働けない、などの様々な事情を抱える働き手と企業とをマッチングする事で、人口減少での採用難という問題を解決していこうと考えています。

まずは営業分野における人材不足に焦点を当て、企業には営業支援という形で新規開拓におけるテストマーケティングを当社側で実施し、その後、効果性が見込める方法だけを抽出した上で、働き方に課題を抱えているワーカーに委託をし、企業の営業分野における人手不足問題を解決していきます。

当社グループのこれからは、営業分野のみならず、様々な分野の支援に進出し、働き方に課題を抱えるワーカーとの懸け橋になる為の準備をしています。

企業に対しても、働く人に対しても価値あるサービスを提供し続けることを通じて、大きな社会貢献を実現することを目指し、これまで以上に積極的に事業活動に取り組んでまいります。

# サービス一覧



Sales Platform

営業支援サービス

## Sales Platform

営業支援会社が生み出した営業ツール&コンサルティングサービス



営業支援サービス

## Sales Crowd

リスト作成～アプローチ～分析まで、営業活動に必要な機能を搭載したクラウド営業ツール



人材支援サービス

## Crowd Members

クラウドワーカーを活用した組織構築&経営サポートサービス



営業支援サービス

## BIZMAPS

国内最大級の企業データプラットフォーム



URIKATA

営業支援サービス

## Urikata

過去の新規商談をデータ化「売れる営業マン」の条件をセルフチェックが出来るサーベイツール



その他サービス

## meet in

ログイン&アプリのダウンロード不要。オンライン上で使えるビデオコミュニケーションツール



その他サービス

## MEMBER-S

すべての働く人と企業をつなぐ、タスク&生産管理ツール



人材支援サービス

## mama works

「時間」や「場所」を自由に選択。主婦のための在宅ワーク求人応援サイト



営業支援サービス

## Online Sales Lab.

オンラインでの商談やインサイドセールスの成約率を向上させるノウハウを集めた情報プラットフォーム



営業支援サービス

## Crowd Calendar

Googleカレンダーと連携し、簡単に空いている日時を入力できるオンラインの日程調整ツール

# 最後に

アイドマ・ホールディングスのサービスをご利用いただいている皆さま、  
そして、多くのステークホルダーの皆さま、改めまして、御礼を申し上げます。

創業以来、14年間、営業支援・業務支援を中心に事業を展開する中で、  
数多くのサービスのリリース、改善、プロダクトの機能開発を行ってまいりました。

今までも、これからも、お客様にとって価値のあるサービスを創り出し、  
改善を続け、多くの方々に貢献し続けられるよう、尽力してまいります。

これから益々、日本を含む世界の先進国においては、  
少子高齢化が進み、労働人口が減っていきます。

そのようなトレンドの中、私たちはテクノロジーと人の力で新しい市場を拓き、  
世界の可能性を広げる会社をつくってまいります。

人口減少を成長の機会に変え、すべての人の夢の実現に貢献するという  
経営理念の実現に邁進してまいります。

# 本資料の取り扱いについて

- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。