

2023年8月期

第3四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



2023.7.12

CONTENT

目次



- Section 1 会社概要・事業内容
- Section 2 2023年8月期 成長戦略
- Section 3 2023年8月期 第3Q業績ハイライト
- 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

※1：正社員数値（2023/8月期 2Qで子会社化したアドラスト、メイクブイ社の合計で16名含む）

※2：連結の契約社員・アルバイト数は66名（内、42名は2Qで子会社化したメイクブイ社）

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（2023年5月末現在）
従業員数 (正社員数)	306名 (※1) 2023年5月末現在（連結ベース（※2）） 283名 2023年2月末現在（連結ベース）
証券コード	7373



STRATEGY 戦略

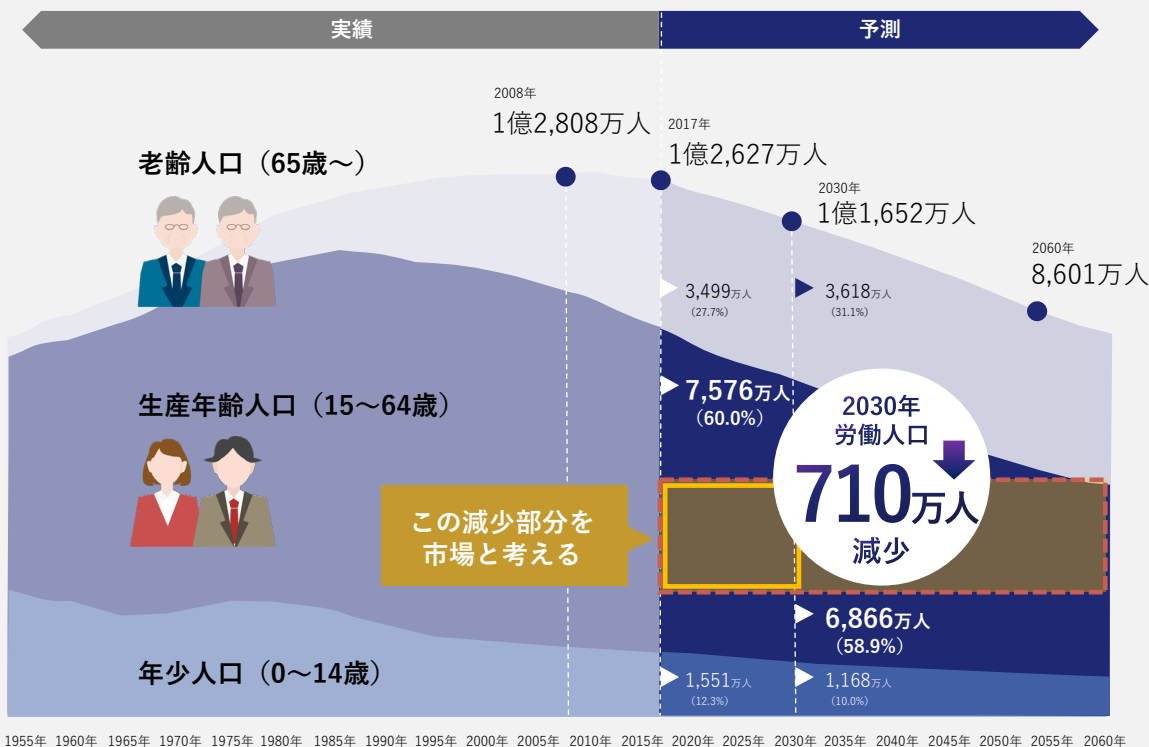
人口減少を成長の機会に

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、

多くの国や企業に貢献していくことを経営戦略の骨子としています。

将来推計人口



1955年 1960年 1965年 1970年 1975年 1980年 1985年 1990年 1995年 2000年 2005年 2010年 2015年 2020年 2025年 2030年 2035年 2040年 2045年 2050年 2055年 2060年

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）」

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

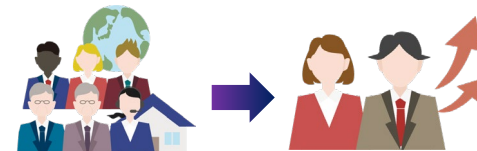
従来の成長戦略

人員を増やして成長していく

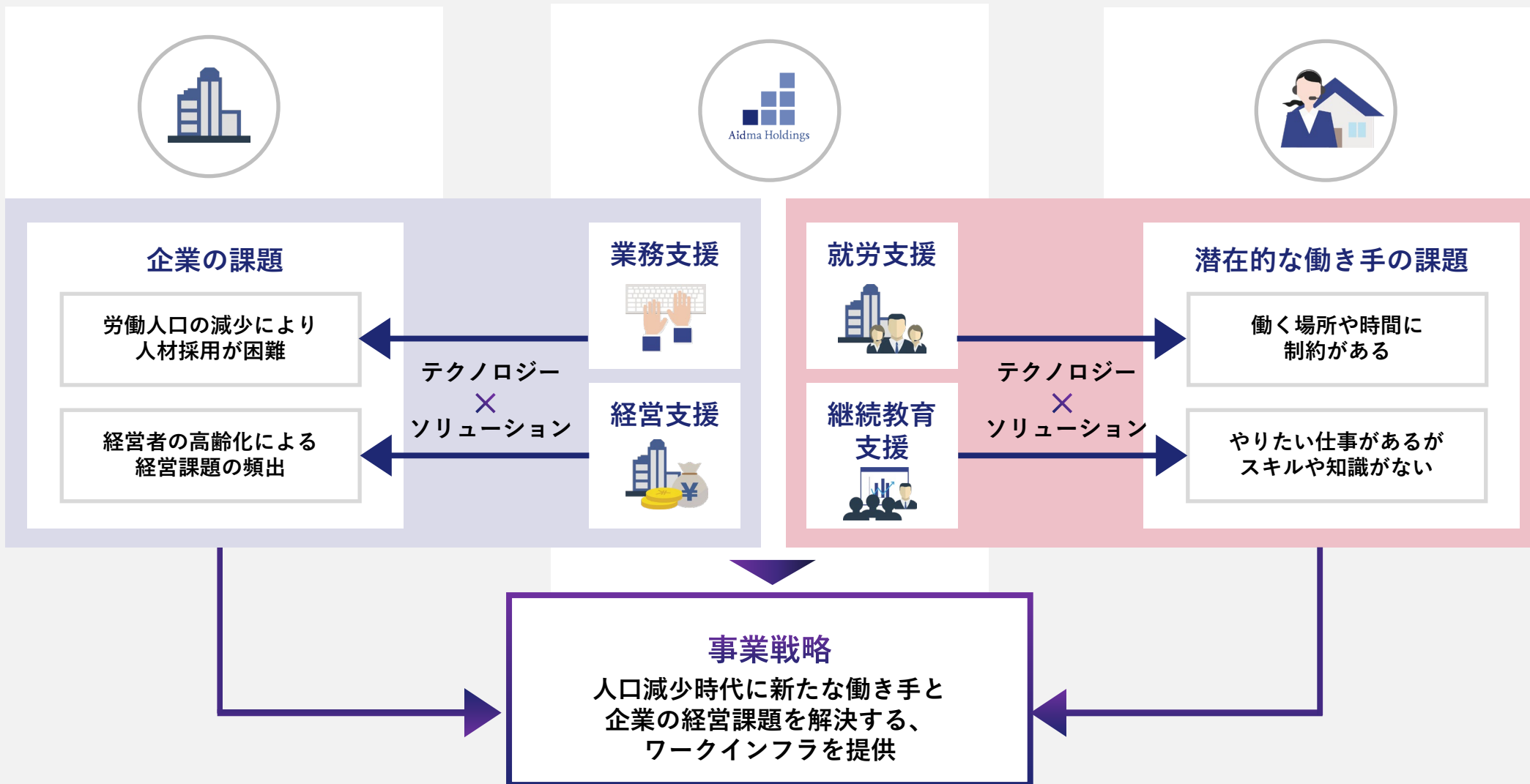
労働人口が減る事により
従来の人を増やして成長することが困難に

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

営業支援

サービス※1

売上比率 ※4

76%



人材支援

サービス※2

売上比率（単独） ※4,5

20%



その他

サービス※3

売上比率（単独） ※4,5

3%



マーケメディア

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

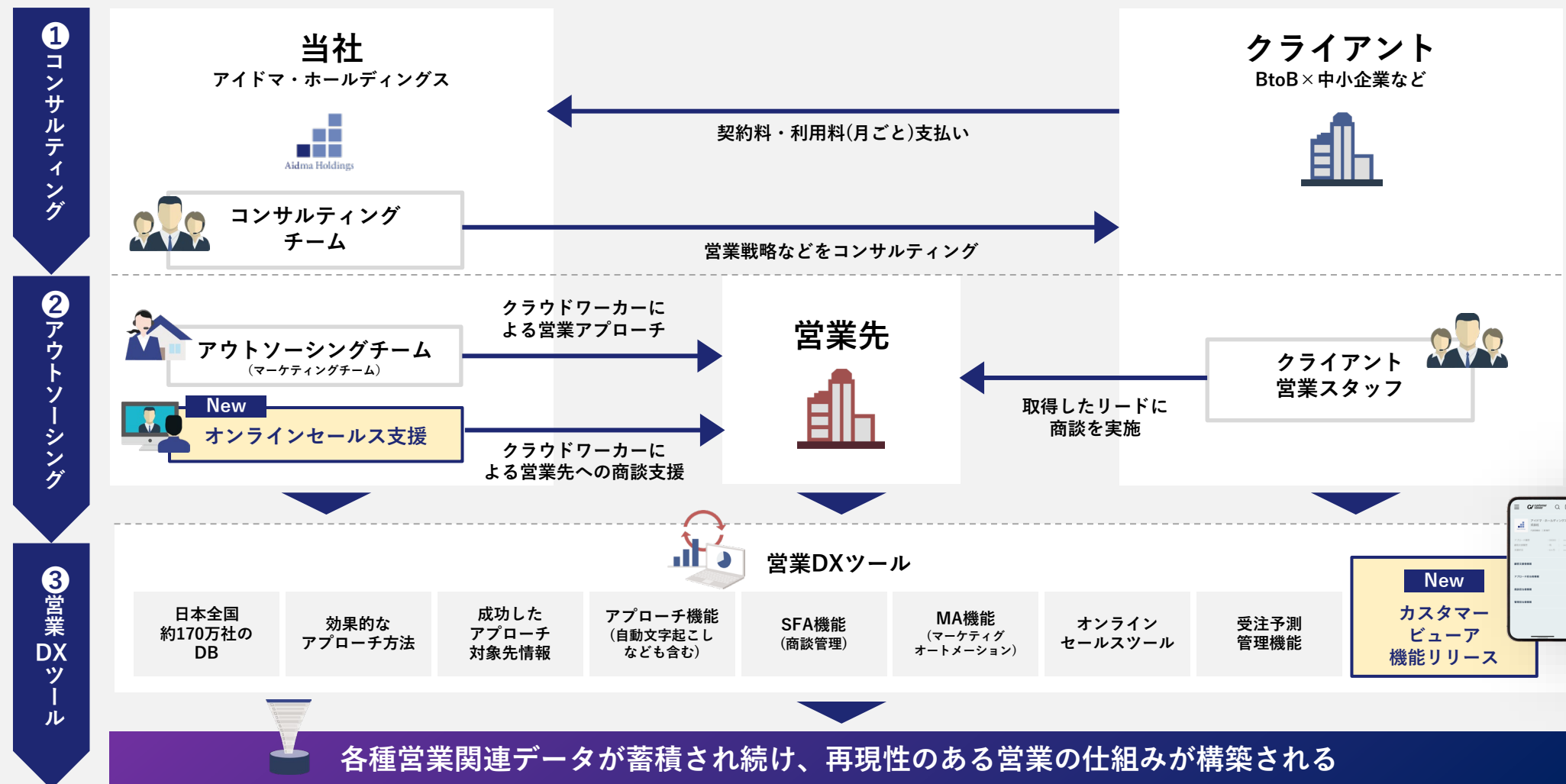
※3：インターネット環境のあるデバイスを活用し、オンライン上で対面で相手先とコミュニケーションを取る事が出来るオンラインMTGツール

※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스에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

営業支援事業 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



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>① 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"> ・リストダウンロード機能 ・市場規模確認機能 ・WEB閲覧企業自動リスト化 	<p>② 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"> ・電話 ・FAX ・メール ・DM ・フォーム ・手紙 	<p>③ 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"> ・アプローチ結果分析 ・時間帯別分析 ・曜日別分析 ・担当者別分析 ・アポイントコスト算出 	<p>④ SFA</p>  <p>リード情報の一元管理</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談履歴の管理 ・架電履歴の管理 ・自動文字起こし機能 ・受注率の算出 	<p>⑤ 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"> ・自動メルマガ機能 ・シナリオ作成機能 ・WEB閲覧状況追跡機能 ・添付資料閲覧報告 	<p>⑥ リモート商談機能</p>  <p>生産性劇的向上</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ビデオ通話 ・資料共有 ・画面共有 ・録画機能
---	--	--	---	--	---

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

カスタマービューアの開発について

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



データを一元化し、『カスタマービューア(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。



社名、社長名などキーワードを入力するだけ



セールスクラウドに『ニーズタグ』機能を新実装

様々な営業ビックデータをもとに、ニーズによって企業を分類し、タグ付けする機能。
初めからニーズのある企業に絞った営業アプローチが可能になる。

営業効率
UP



セールスクラウドに『制作』機能を新実装

セールスクラウドから、WEBマーケティングコンテンツの制作依頼&分析が可能に。

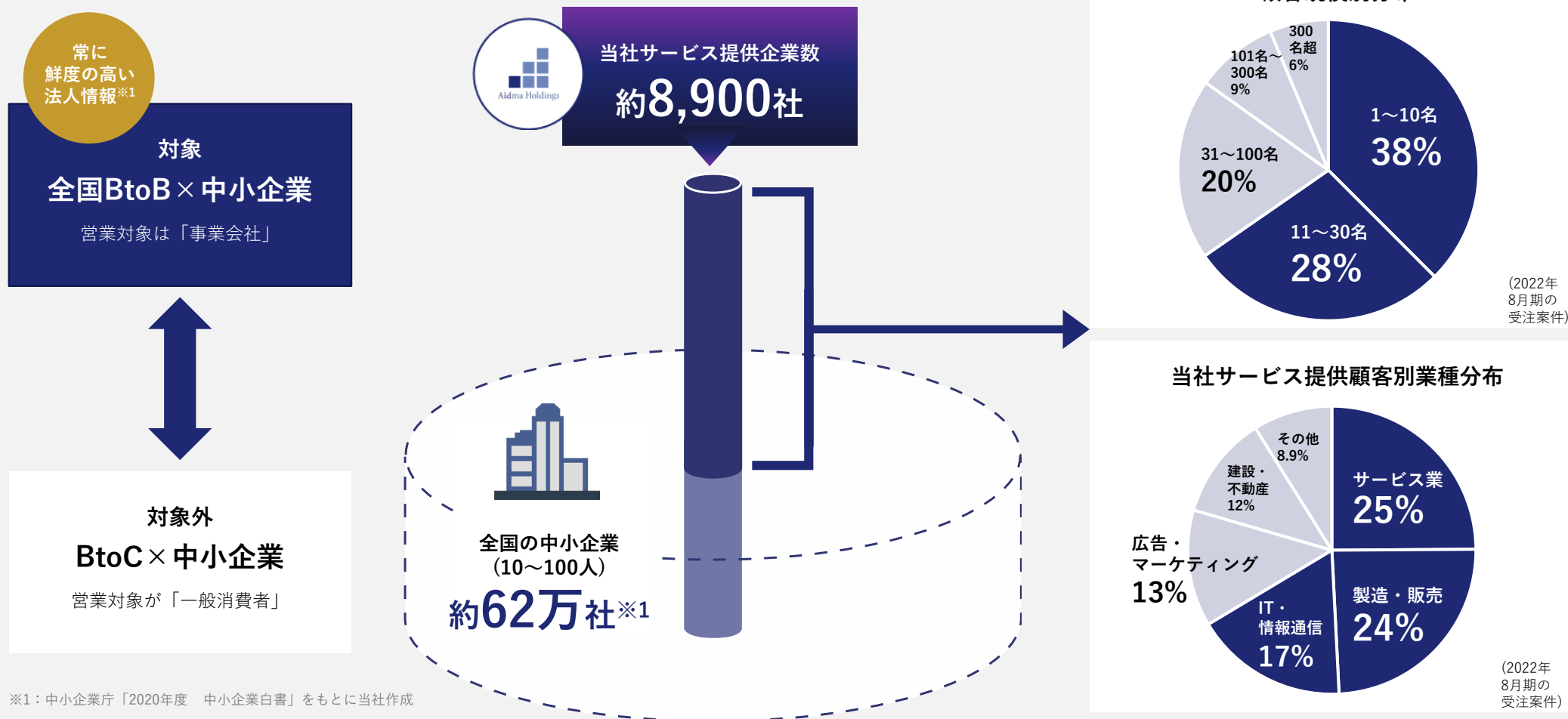


セールスプラットフォーム事業の顧客分布

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

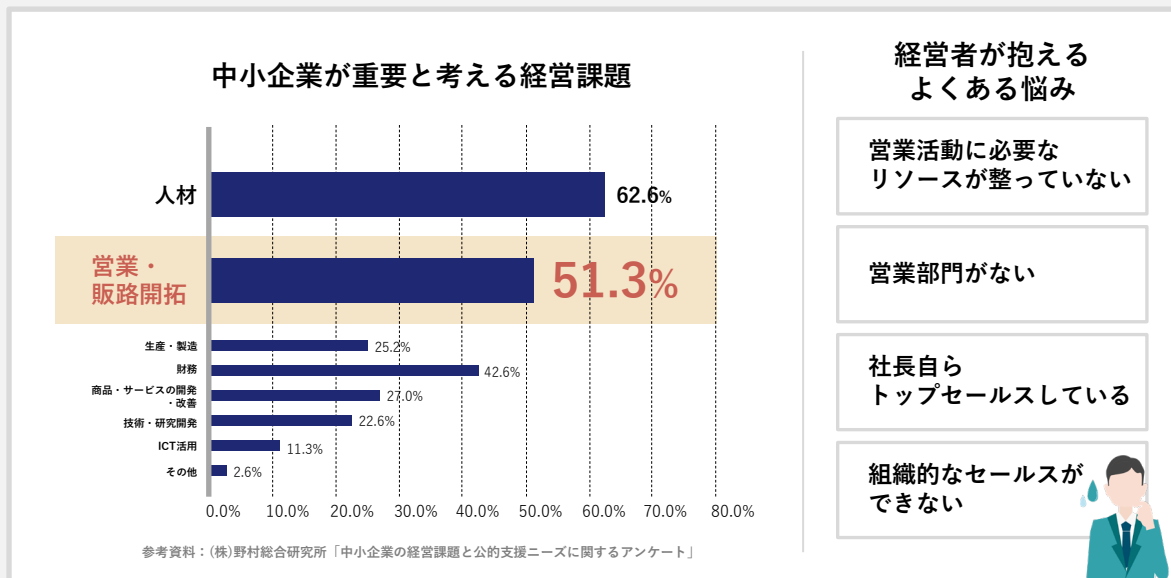


※1：中小企業庁「2020年度 中小企業白書」をもとに当社作成

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



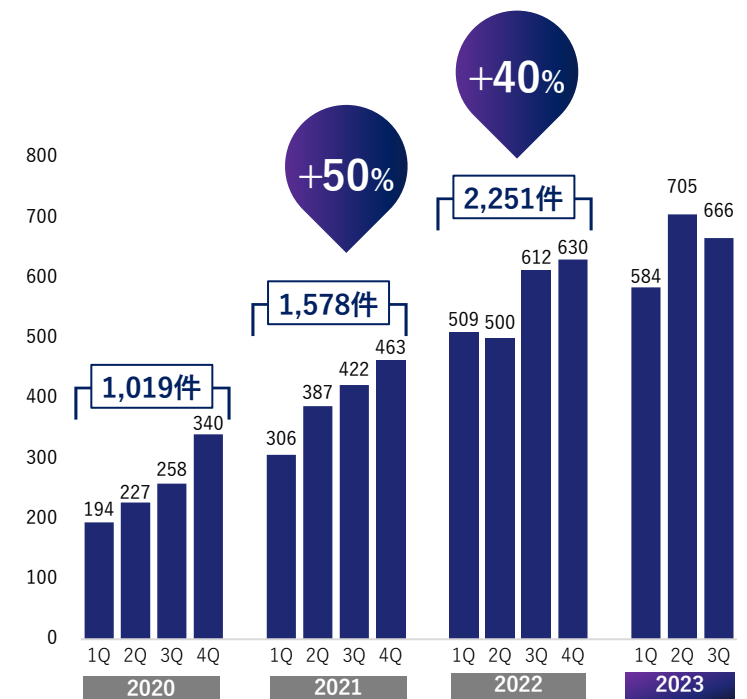
人

=



[費用感]
営業人員 約1名分

営業支援 受注件数



1Qから2Qで20%強増加したが、2Qから3Qにかけて受注件数が減少、減少理由と対応策は次頁

受注率の低下要因と改善策

受注率低下要因の分析と改善によって、受注件数を向上させる施策を実施。



1Q ↓

受注率10.5%から9%に

問題

- 商談時間の短縮
- 新人の受注率低下
- 流入経路の増加

2Q ↑

受注率9%から10.5%に

解決

- 商談時間の改善
- 資料の形式統一
- フローの強化

3Q ↓

受注率10.5%から9%に

問題

- 電話営業からの受注率低下

要因

3Qスタートのタイミングでアポイント数を大幅に増加させることを企図し、新たな電話営業のリストを用意
結果、アポイントは増加したが、特定のリストの受注率が想定より大幅に低い結果となり、受注率が低下する要因となった

改善策

① 受注率測定

電話営業のリストに対して、再現性のあるセグメンテーションを実施、全セグメントに対して受注率を測定

② リストを用意

一定以上の受注率が担保でき、更に稼働数も増やせるリストを用意

③ 体制整備

アポイント数を増加させながら受注率を安定、向上させるリストマネジメント組織を構築

4Q ↑ 6月度は再現性を担保した上で、10.5%の受注率を上回る受注率で着地し、順調に推移

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

累計会員数合計

10万人超

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。リリース開始から約1年で一大求人メディアに成長。



ReWorks for worker

フルリモートでの就労未経験者向けのトレーニング、転職相談など内定まですべてサポートする求人メディア

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

今後の展開

サービス開始から約1年で
会員数は約**10**万人に！

リブランディングを実施

リモートワークの
「**正社員**」求人だけに特化

業務委託やアルバイトの求人は扱わず
フルリモートで働ける【**正社員**】
求人に完全特化して情報を掲載



自社の正社員も3Q~4Qにかけて、
30名程度採用予定

2021年に本格オープンした「Re Works」

今後はフルリモートで働ける「**正社員**」求人に特化した求人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	ハイスペック人材
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8,000人

部長以上の役職
約30%

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)

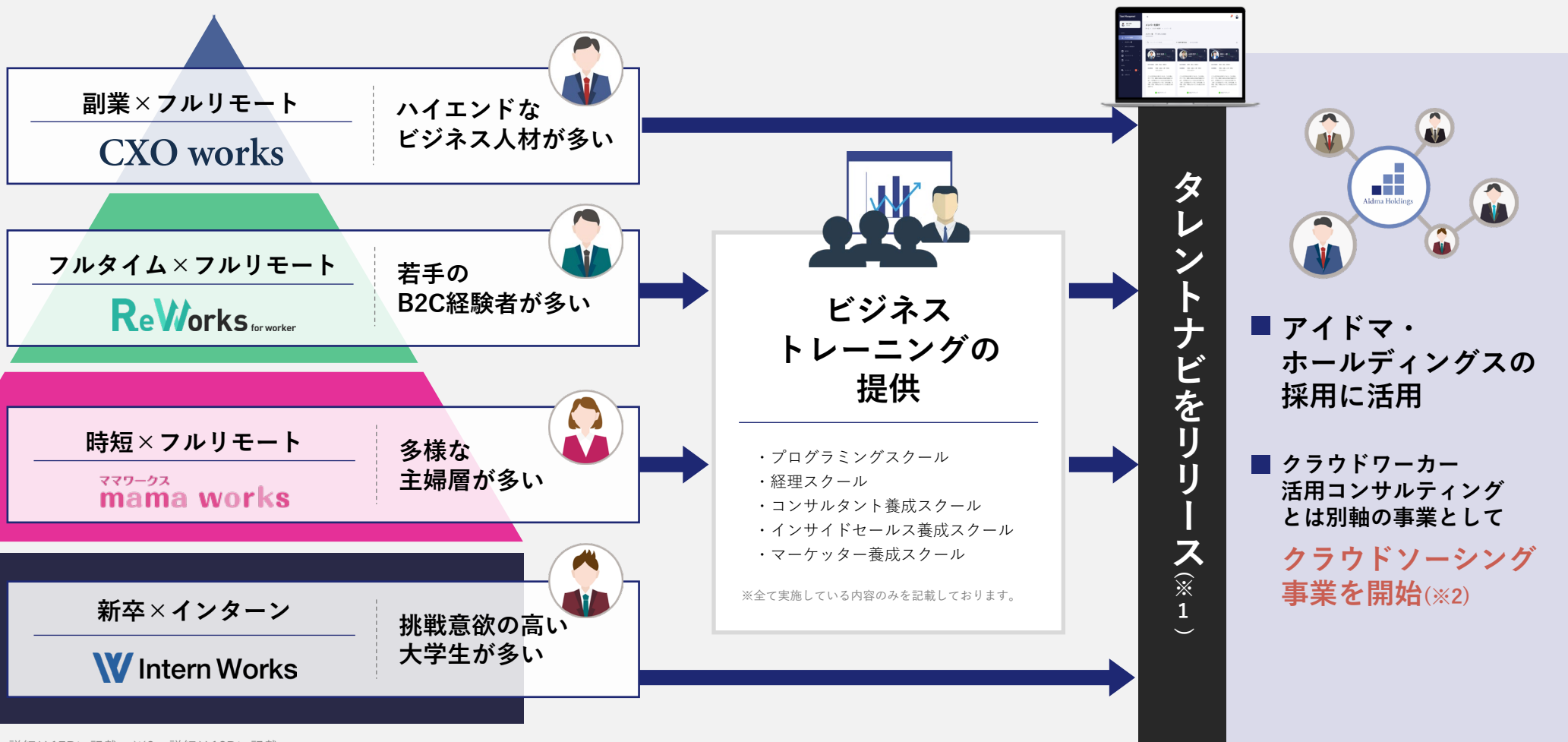


参考：(株)矢野経済研究所「副業支援プラットフォーム市場に関する調査」
※1:2019年から2023年の予測

人材支援サービス

各求人メディアと今後の展開

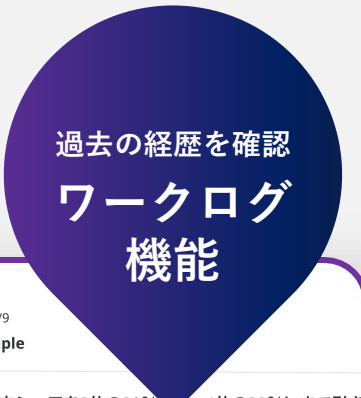
多種多様な人材を、求人メディアだけではなく、タレントナビを開発、活用し、自社での採用とクライアント企業へのクラウドソーシング事業としての展開を予定



※1：詳細は17Pに記載 ※2：詳細は18Pに記載

タレントナビの開発について

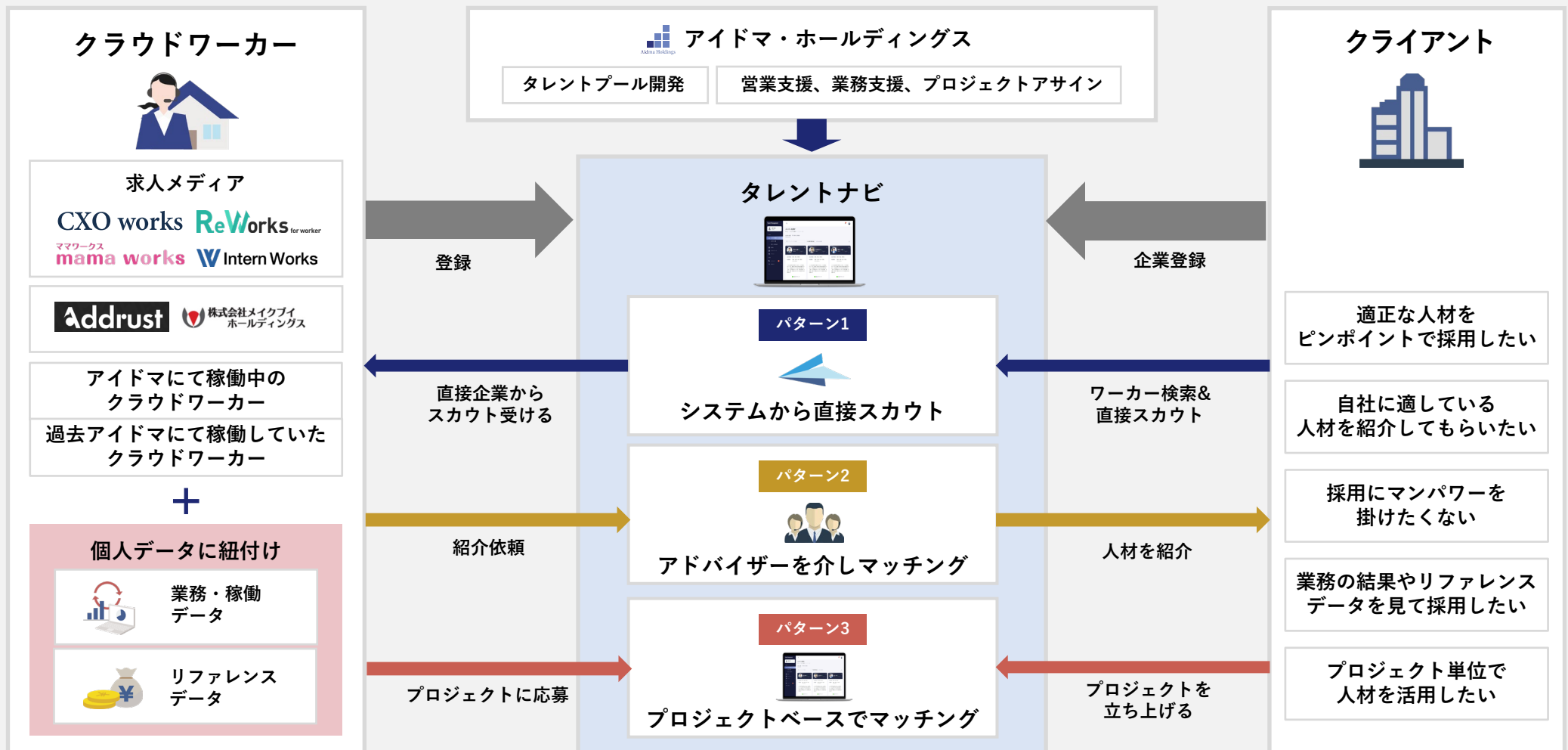
システム上で、プロジェクトを立ち上げ、オファーを募ることが可能。
更に個々の能力を見ながら求職者のスカウト&マッチングが可能



人材支援サービス

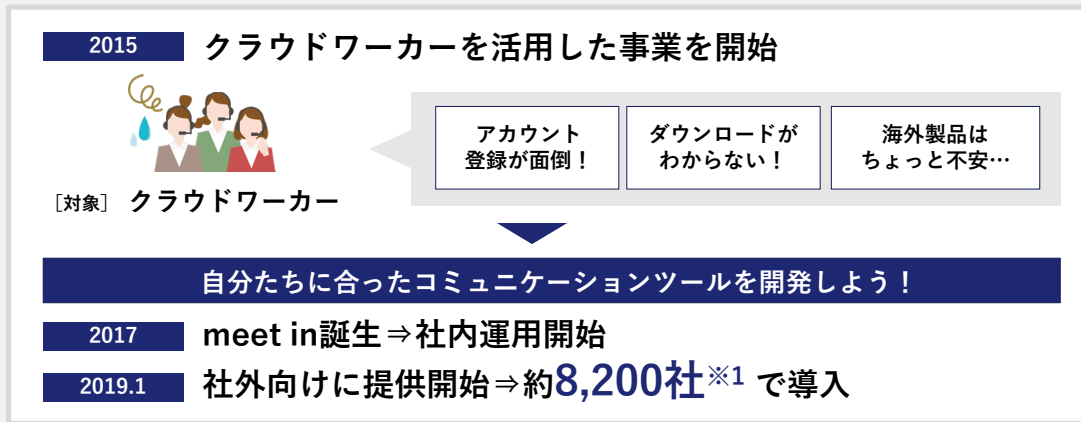
クラウドソーシング事業のスタートについて

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



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

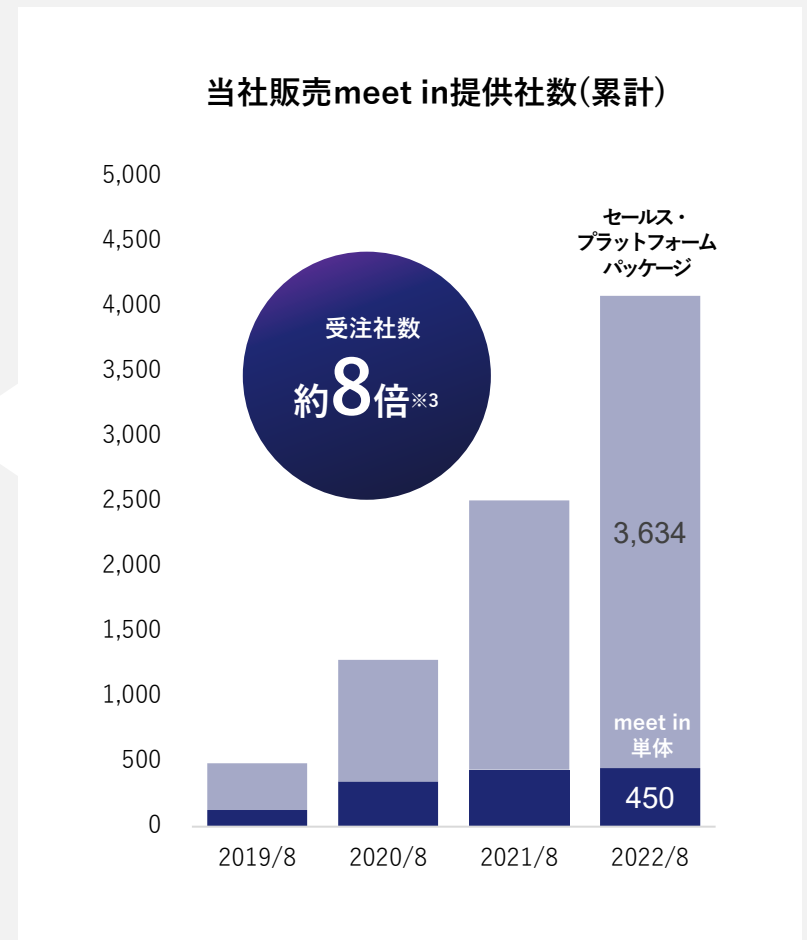
文字起こし

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

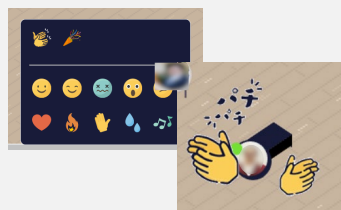


オンラインコミュニケーション機能に加え、バーチャルオフィス機能を実装。
世界中どこにいても、リアルなオフィス空間を再現し、
社内外問わず様々なスタッフとシームレスにコミュニケーションを取る事が可能に。



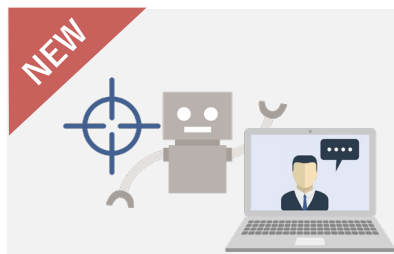
勤怠表示機能

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



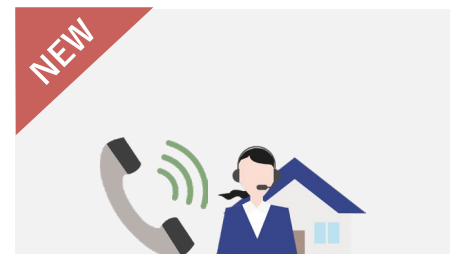
拍手・クラッカー機能

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



イマイル機能

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
 営業支援	1	<ul style="list-style-type: none"> ・優秀な営業人員を採用することができない ・営業の仕組み自体がない 	<ul style="list-style-type: none"> ・営業人員を雇わず、戦略立案から実行までを依頼可能 ・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
	2	<ul style="list-style-type: none"> ・非効率な営業をしていて利益が出ない ・色々なDXツールを入れたが、結局使えない 	<ul style="list-style-type: none"> ・営業プロセスを自動化し、効果を最大化することが可能 ・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
 人材支援	1	<ul style="list-style-type: none"> ・人材が採用できない ・自社の人件費が高くなってきている 	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・地代家賃や側面経費が掛からず、人件費の最適化が可能
	2	<ul style="list-style-type: none"> ・クラウドワーカーの採用、管理方法が分からない ・どのような業務を効率化出来るのかが分からない 	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・業務棚卸を実施し、半自動で業務効率化が可能
 その他 (業務支援)	1	<ul style="list-style-type: none"> ・全ての商談に訪問して営業している ・全ての打合せに訪問している 	<ul style="list-style-type: none"> ・移動時間の削減、効率化が可能 ・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
	2	<ul style="list-style-type: none"> ・オンラインで営業をしているが成果が落ちている ・年齢層が高くオンラインツールの使い方が難しい 	<ul style="list-style-type: none"> ・モニタリングツール、同席モードで品質向上 ・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

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

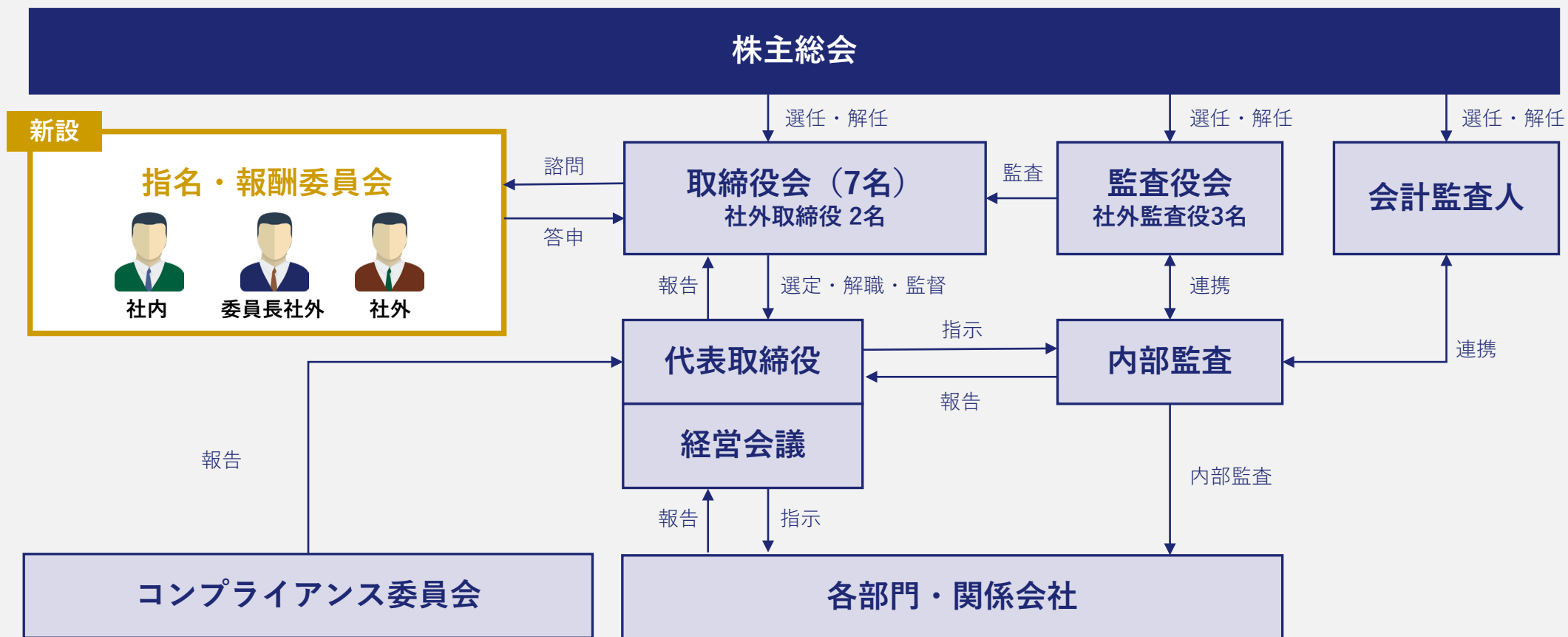


教育機関への
meet inの無償提供

※21校提供済み

コーポレート・ガバナンス体制の強化

- 企業価値向上を目指し、プライム市場で要求される水準のコーポレート・ガバナンスの更なる強化、経営の透明性・客観性確保に取り組む
- 社外取締役が委員長及び過半数を占める任意の指名・報酬委員会を23年4月設立



SECTION

2

2023年 8月期

成長戦略



当初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

→現在進行中
詳細はP37-41

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

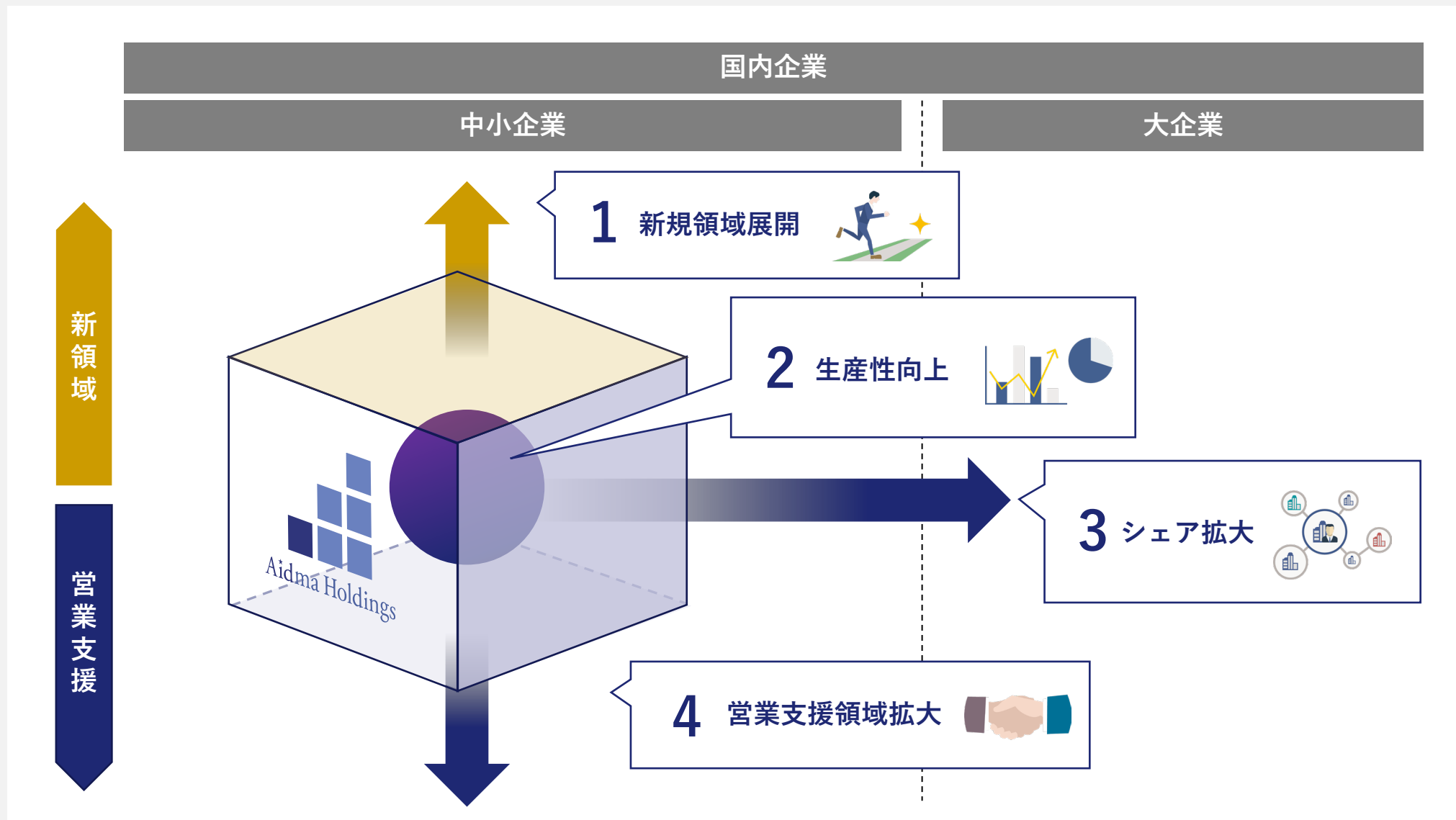
→現在進行中
詳細はP35-36



4つの成長戦略に統合

成長戦略サマリー [概念]

企業価値を最大化するために、アクション計画を4つの成長戦略に再定義。



4つの成長戦略 [各戦略の詳細]

各戦略において、新規事業の立ち上げやサービスの強化をそれぞれ実施。

		取り組み事項	想定しうる効果	
1	新規領域展開 	新規事業	クラウドプロダクションの立ち上げ	<ul style="list-style-type: none"> 既存顧客に対するクリエイティブ領域への業務支援の拡大 クリエイティブ領域による新規顧客の開拓
			メンバーズの立ち上げ	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスチャット事業への参入 インバウンド受電業務の実施 ワークフロー/マニュアルの構築・タスクの指示が可能に
2	生産性向上 	組織改善	コア業務をクラウドワーカーへ移管	<ul style="list-style-type: none"> 業務移管する際に業務をマニュアル化することで効率の向上 正社員が実施していた業務を切り出し、生産性を向上 クラウドワーカーを活用する事で正社員人件費を最適化
			在宅正社員制度を立ち上げ	<ul style="list-style-type: none"> 応募数が増大することによる採用コストの削減 出社型社員との切り分けを行う事による生産性の向上 在宅正社員の需要が高いことによる採用難易度の低減
3	シェア拡大 	営業支援	パートナープログラムの本格展開	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業のみならず、中堅・大手企業向けの市場開拓に寄与 パートナー経由からの商談による受注率の向上に寄与
			複数施策による受注率の向上	<ul style="list-style-type: none"> 商談からの受注率の向上に寄与 施策を横展開することにより営業支援領域の拡大に寄与
4	営業支援領域拡大 	営業支援	決裁者マーケティング支援事業	<ul style="list-style-type: none"> 営業支援に組み合わせることによって受注率の向上に寄与 ダイレクトに決裁者と繋がることにより、顧客満足度の向上
			営業DXツールの拡販戦略	<ul style="list-style-type: none"> 既存顧客の継続率の向上に寄与 中小企業のみならず、中堅・大手企業向けの市場開拓に寄与
			商談機会の増加施策	<ul style="list-style-type: none"> 商談件数を向上させることによる受注件数の増加に寄与 増加施策を顧客支援に加えることによる顧客満足度の向上

クラウドプロダクションの立ち上げ

支援社数
約**200**社※
(2023年6月末)

100名を超えるクラウドワーカーから構成される、ディレクターとデザイナーが営業資料の制作、Webサイトなどの制作、Webマーケティングなどを総合的に支援。



あなたをサポートする
史上最高のWEBパートナー

クラブロ

人材はクラウドワーカーで構成
テクノロジーで進行管理を実施

クライアント → ディレクター → マーケター
エンジニア
ライター

■こんな悩みに

- クリエイティブ人材の採用が難しい
- WEBマーケを効率よく行いたい
- HPやLPを外注すると高い
- 制作物の品質が心配

クリエイティブとマーケティングの両軸から 戦略立案～制作を一貫して実行します



クラブロ制作

営業ツールの企画&デザイン

プロのクリエイターがマーケティングツールの企画からデザインまで一貫して対応。

- 営業資料
- Webサイト
- 動画作成 など



クラブロマーケティング

Webマーケの戦略立案&実行

一流のマーケターが、貴社のビジネスモデルに適切なマーケティング施策を立案・実行します。

- リスティング広告
- SNS、LINE運用
- MEO運用 など



月額**10万円**～×3ヶ月～

社員を雇うよりも
低コスト

※：営業支援インクルードの場合は営業支援に含まれる

1 新規
領域展開

新規事業

メンバーズの立ち上げ [1/2]

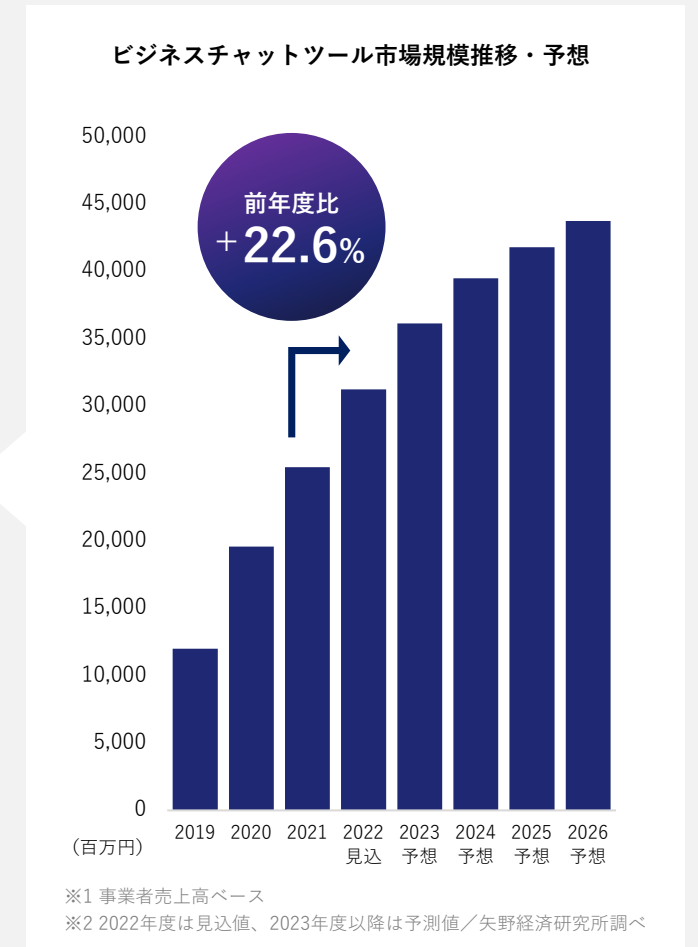
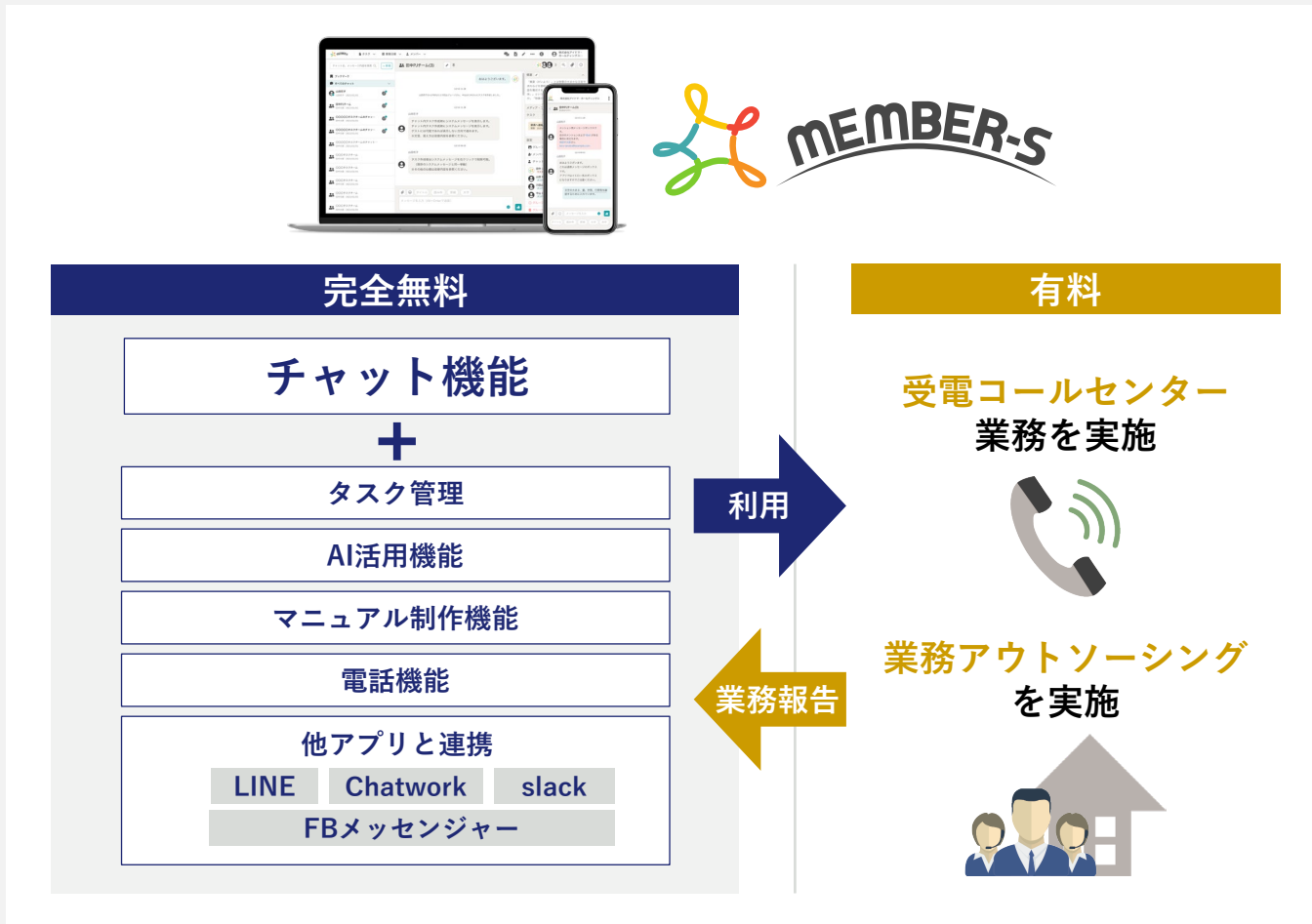
発行ID&契約社数

約30,000 ID

約7,000 社








(2023年6月末)

ビジネスチャット機能をベースに受電業務の支援や
業務アウトソーシングを実施するプラットフォームを立ち上げ。



メンバーズの立ち上げ [2/2]

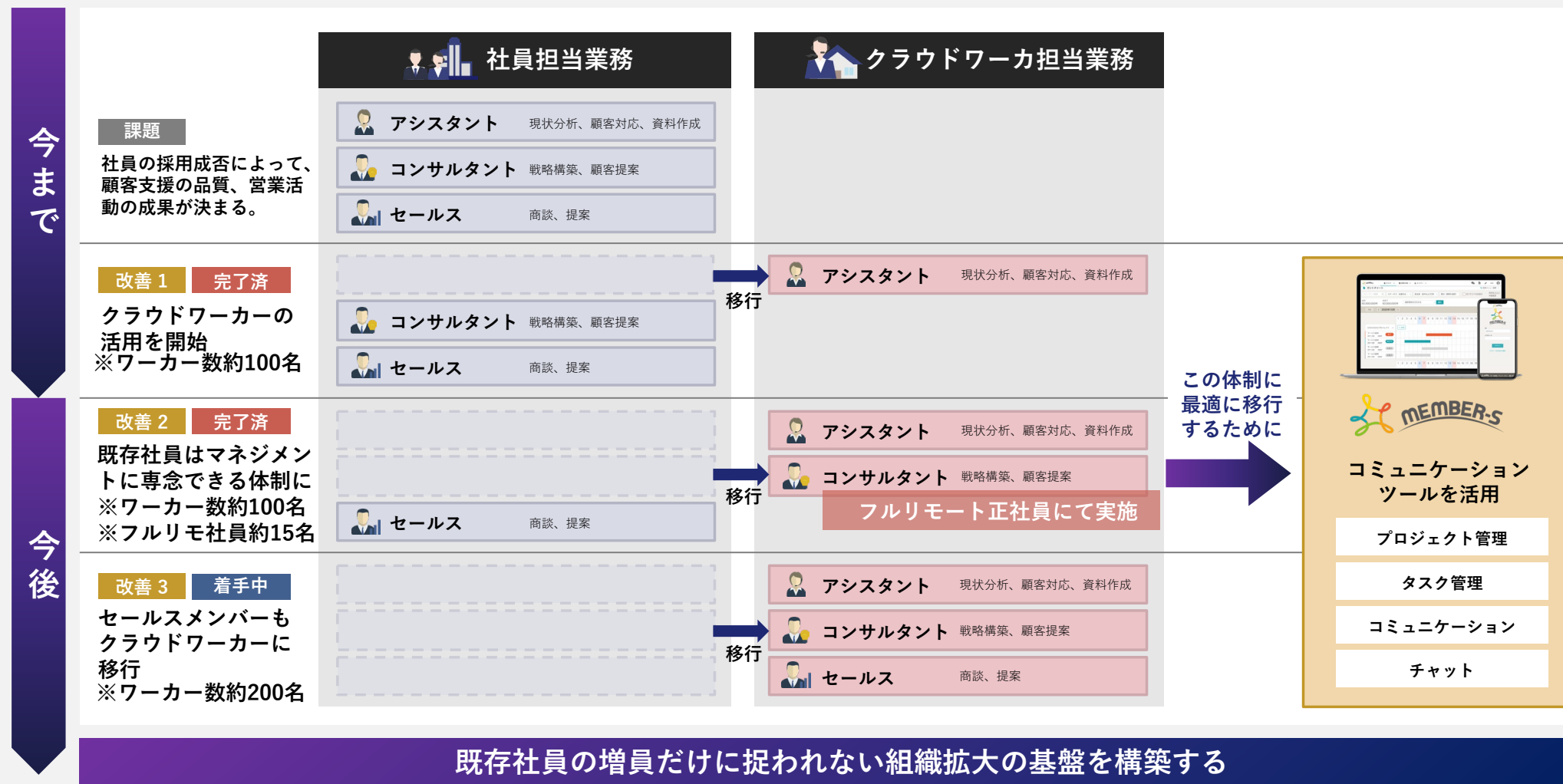
チャット機能だけではなく、社内の業務効率、生産性を上げる機能を搭載し、利用数の増加を図る。

	機能名	解決したい課題	メンバーズで解決できる方法
1	チャット+AI 	<ul style="list-style-type: none"> ・回答案を持っていない ・ナレッジ共有がしづらい 	<ul style="list-style-type: none"> ・AIによる回答が可能 ・ナレッジの共有、蓄積が可能
2	日報機能 	<ul style="list-style-type: none"> ・活動状況の推移がメールなどだと把握しづらい 	<ul style="list-style-type: none"> ・活動状況を定点でデータ化し活動状況を適切に把握
3	電子契約機能 	<ul style="list-style-type: none"> ・紙の契約書により作業が煩雑化している 	<ul style="list-style-type: none"> ・電子契約機能による業務効率のUPや保管の最適化を実現
4	報酬管理機能 	<ul style="list-style-type: none"> ・報酬のリアルタイムの把握や管理が不便 	<ul style="list-style-type: none"> ・報酬データをリアルタイムに可視化し、DLなども自由に
5	ワークフロー作成機能 	<ul style="list-style-type: none"> ・ワークフローや、マニュアルがない 	<ul style="list-style-type: none"> ・ワークフローを簡便につくり、タスクを割り当てることによって、仕組みにし、生産性を向上
6	タスク管理 	<ul style="list-style-type: none"> ・タスク漏れが発生してしまう 	<ul style="list-style-type: none"> ・タスクを簡単に指示し、様々な外部カレンダーと連携
7	電話機能 	<ul style="list-style-type: none"> ・固定電話により受電対応の場所と時間に制限がある 	<ul style="list-style-type: none"> ・固定電話が不要になり、場所を問わず受電可能になる

無償で利用できる高付加価値のサービスで利用社数を増加させ、業務支援に繋げていく

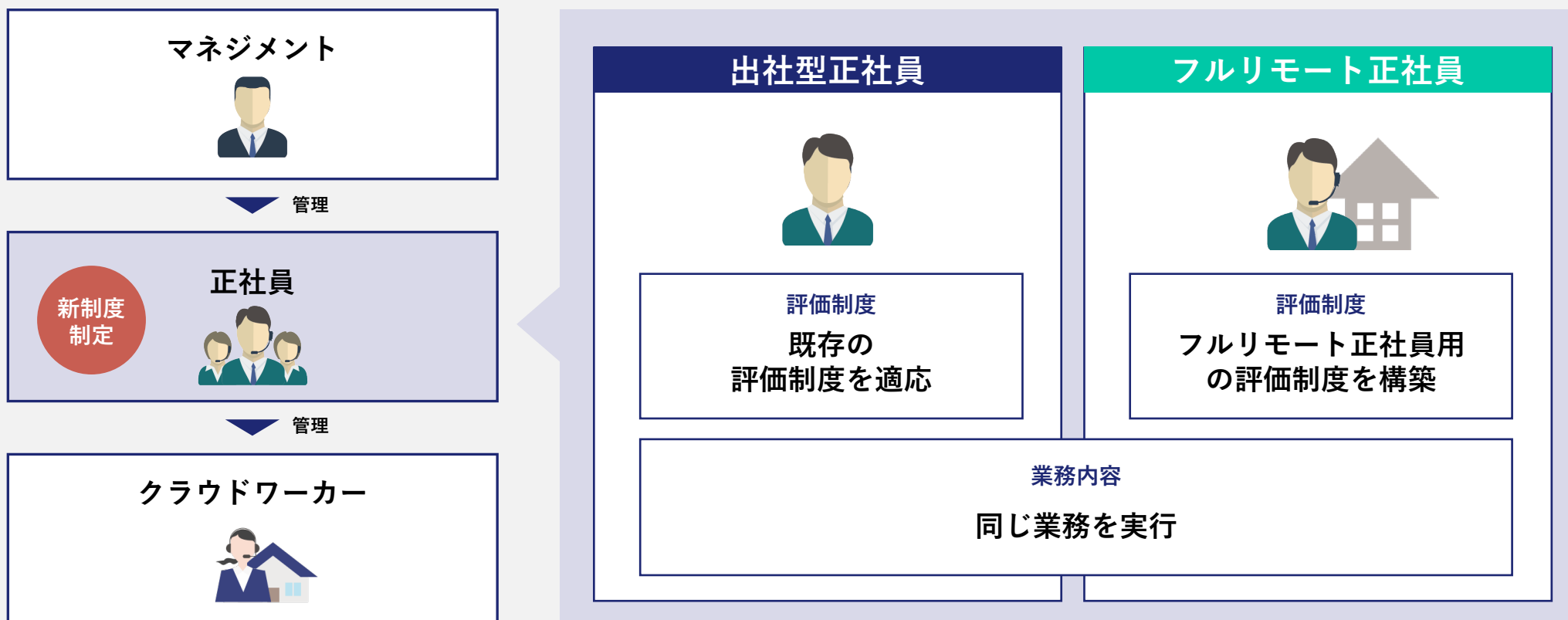
コア業務をクラウドワーカーへ移管

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



在宅正社員制度を立ち上げ

当社にて完全フルリモートの正社員を採用することで、人材の確保&生産性を向上させていきます。



meta office

『メタオフィス』を活用し管理&コミュニケーション

決裁者マーケティング支援

決裁者
会員数合計
約16,000名
(2023年6月末)

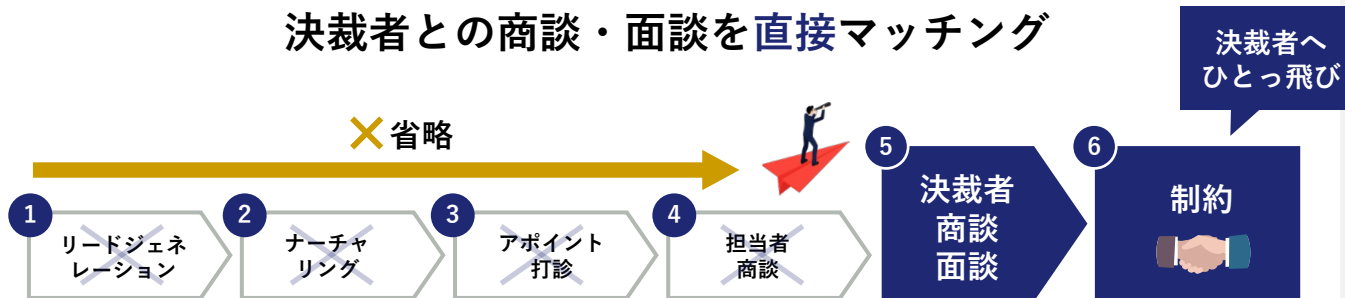
決裁者とのダイレクトな商談・面談機会の提供を4つのサービスによって実現するサービスをリリース。



決裁者マーケティング 支援サービス



決裁者との商談・面談を直接マッチング



決裁者プラットフォーム一覧

CXOバンク

CXOワークスの登録者を3件ランダムで紹介。

ランダム型

マンパワー低

登録者数 **5,995名**



Keypersons

条件にあった決裁者を検索して、マッチング。

検索型

マッチ率高い

登録者数 **4,975名**



COLABO

条件にあった決裁者を検索して、マッチング。

検索型

マッチ率高い

登録者数 **5,127名**

経営者勉強会

セミナー形式で条件にあう決裁者を見つける。

セミナー型

マンパワー低

参加社数 **275社**

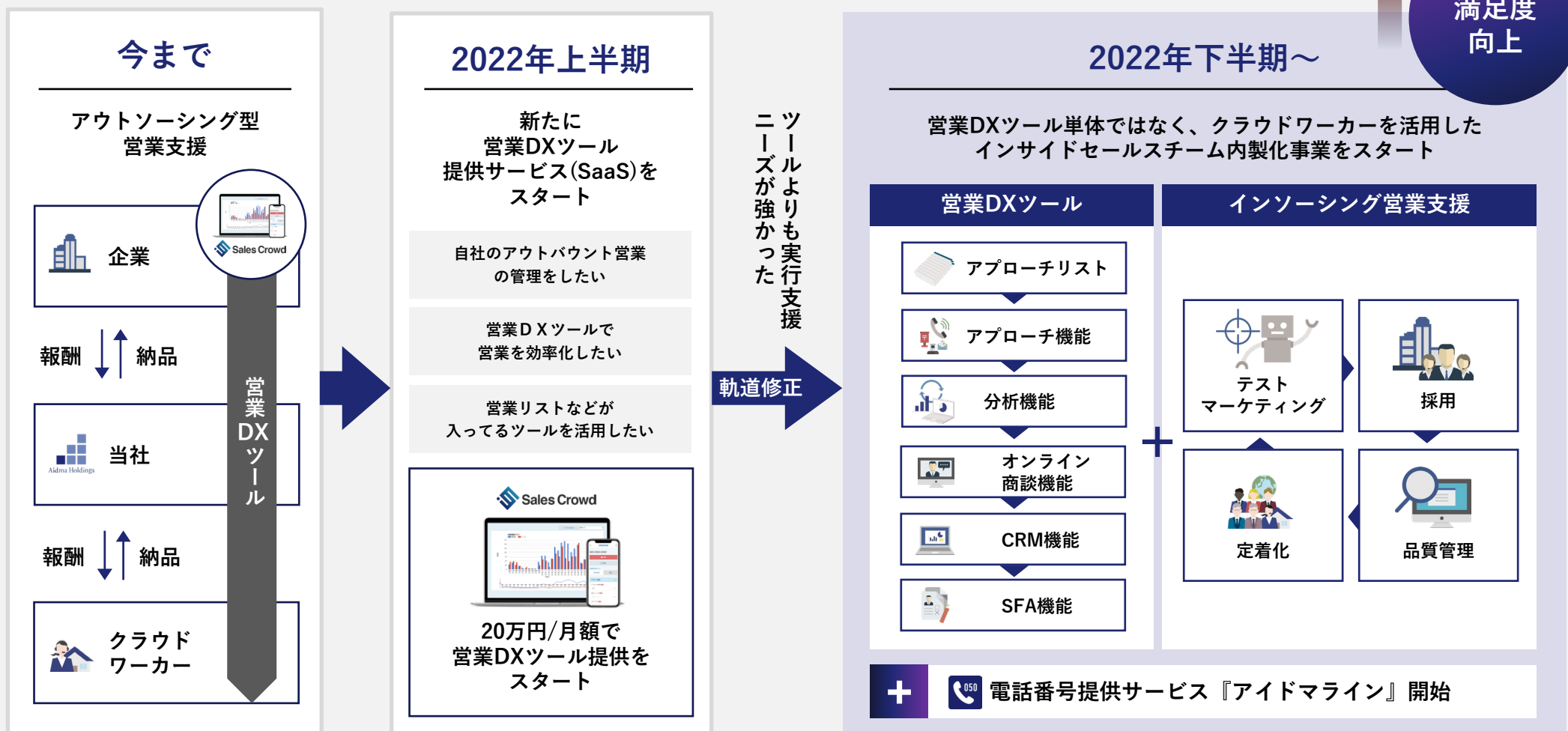
3

営業支援
領域拡大

営業支援サービス

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



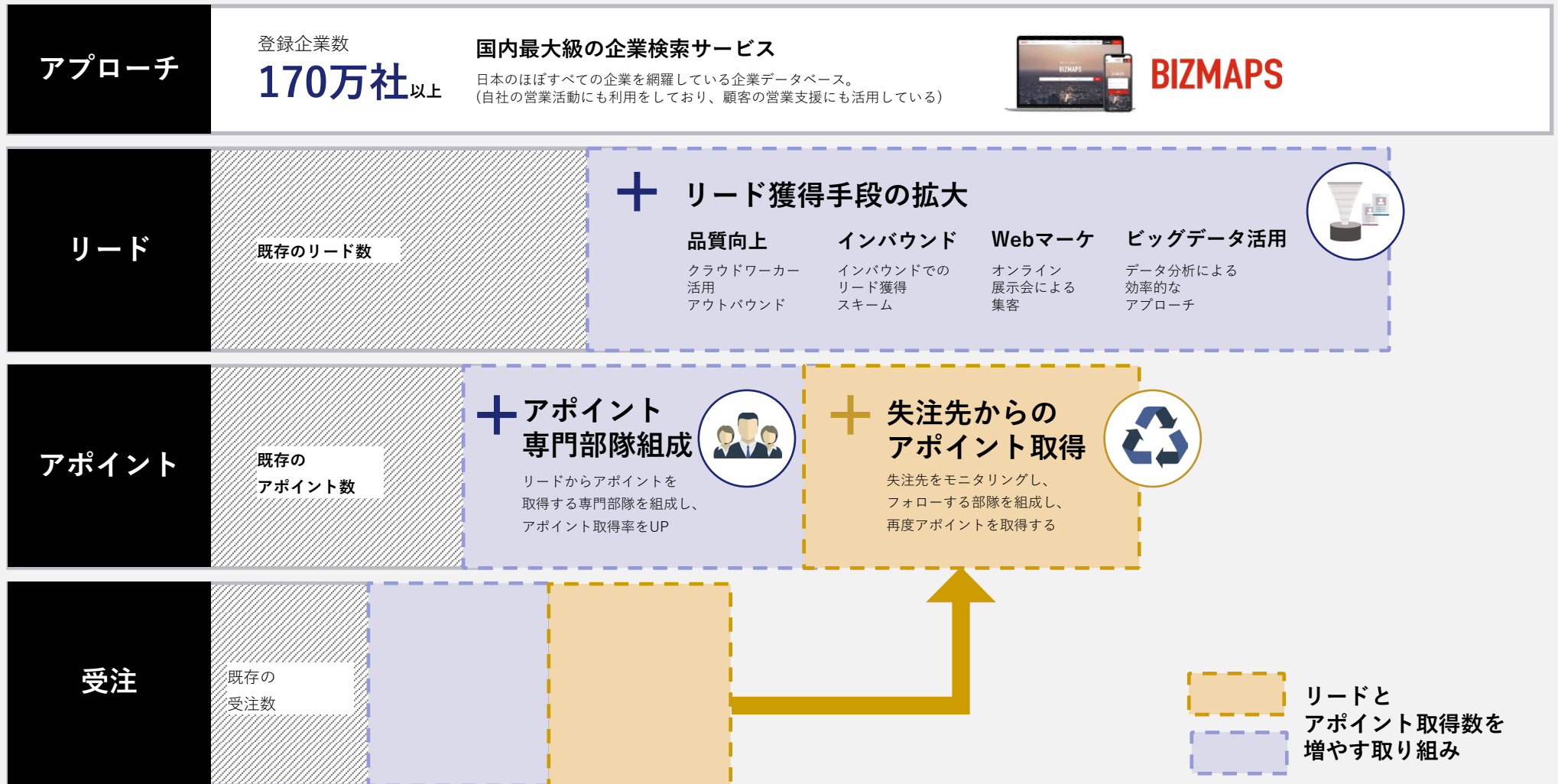
3

営業支援
領域拡大

営業支援サービス

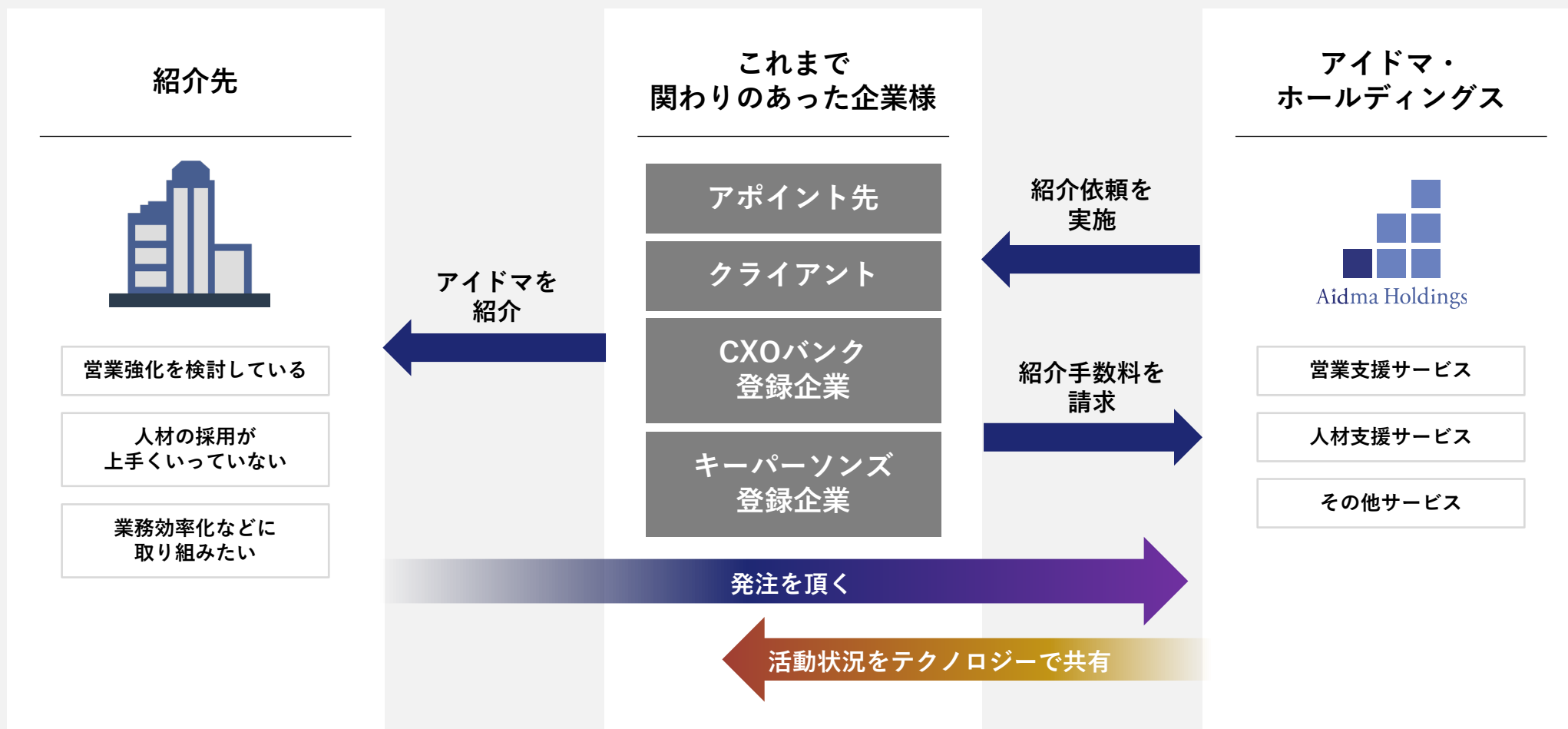
商談機会を大幅に増加させる

リード取得手段を増やし、専任チームを組成、アポイント数を年間で約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



4 | シェア
拡大

営業支援サービス

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

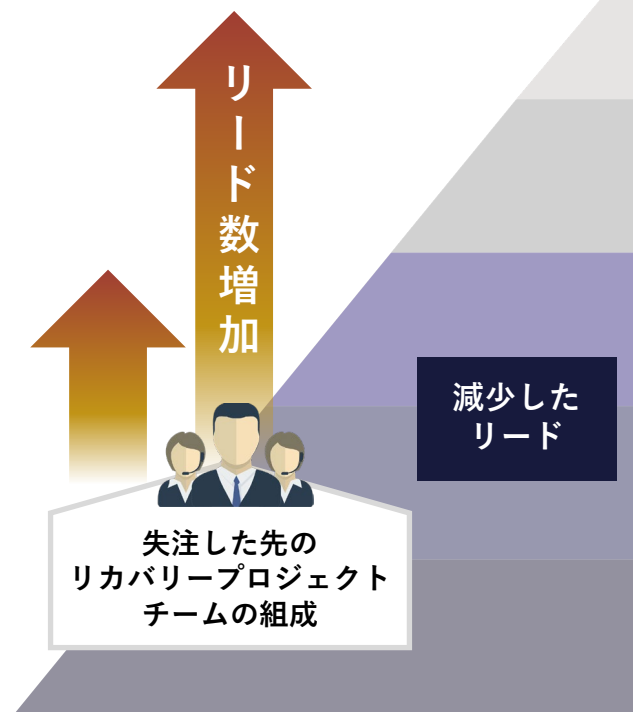
施策1

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



SECTION

3

2023年 8月期

第3四半期 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 アッドラスト社
人材支援	Crowd Members 広告掲載	人材支援	Crowd Members 広告掲載 人材紹介 メイクバイ・ホールディングス社
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 市場分析研究所 キーパーソンマーケティング 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

3Qまでの受注状況を踏まえ、業績予想を修正
売上高は、当初比でやや下回る見込みであるものの、
経常利益は当初業績予想を上回る水準で着地する見込み

売上

売上高は、当初比をやや下回る見込みではあるものの、依然として高い成長率
前年同期比（累計）：+2,307百万円（+53.4%）
修正後業績予想（当初：9,180百万円⇒修正後：9,020百万円）
修正後業績予想進捗率：73.5%（前期実績進捗率：69.8%）

経常利益

成長投資を実施しながらも、当初業績予想を上回る水準で推移し、3Q時点で20億円に
前年同期比（累計）：+513百万円（+34.1%）
修正後業績予想（当初：2,030百万円⇒修正後：2,210百万円）
修正後業績予想進捗率：91.4%（前期実績進捗率：93.6%）

受注数

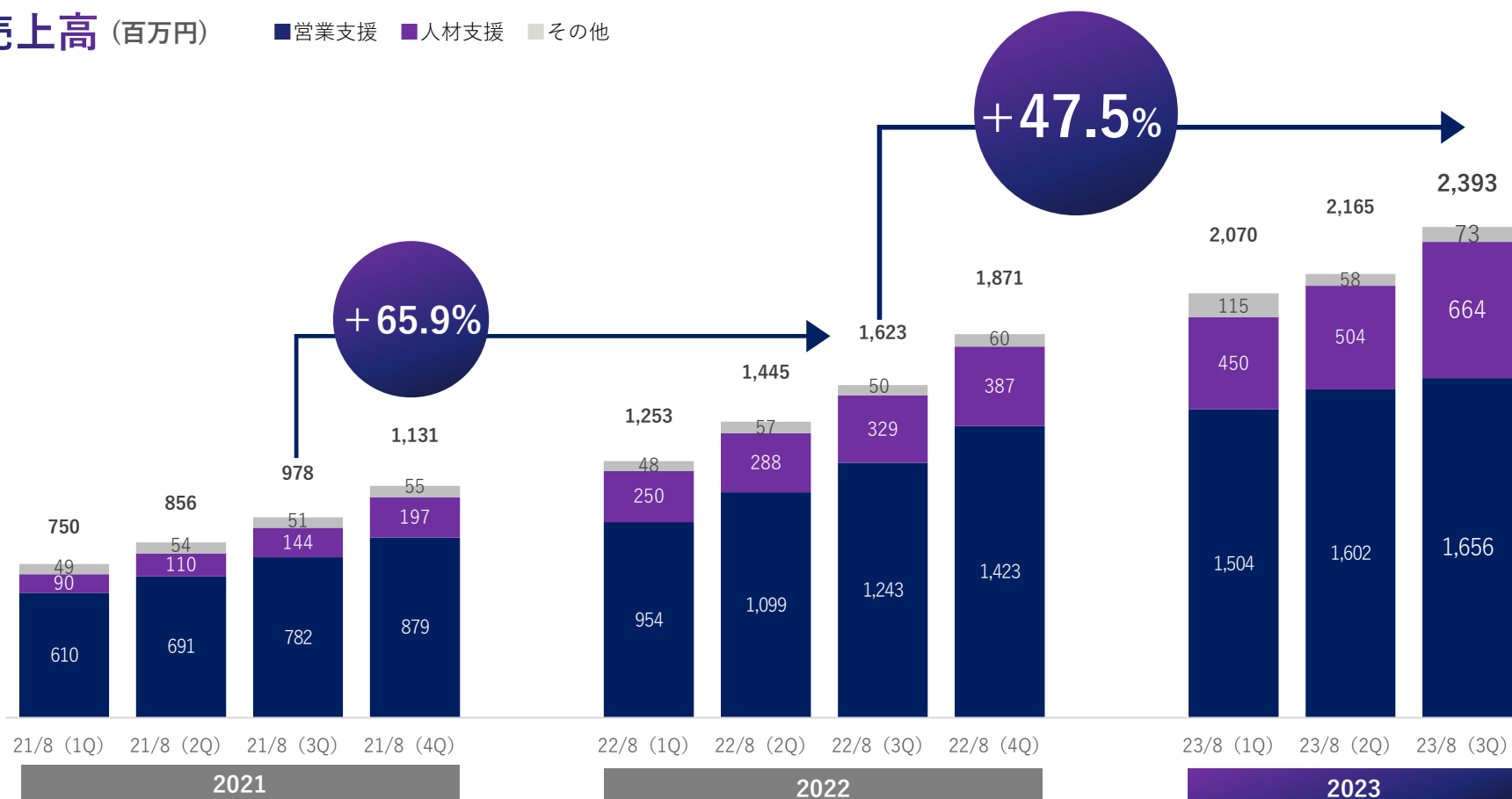
「営業支援」は、前年同期比では増加しているものの、QonQでは減少する結果に
「人材支援」においては、QonQではやや減少したものの、引き続き順調に推移
全体では、QonQでやや減少したものの、前年3Q（会計期間）対比で約14%の増加

第3四半期主要KPI推移 (売上高)

- 売上高は、昨対比で受注数増加に伴い、各サービスともに順調に推移し、過去最高の売上高に
- 人材支援においては、受注件数の増加により、第3四半期においては大きく伸長

売上高 (百万円)

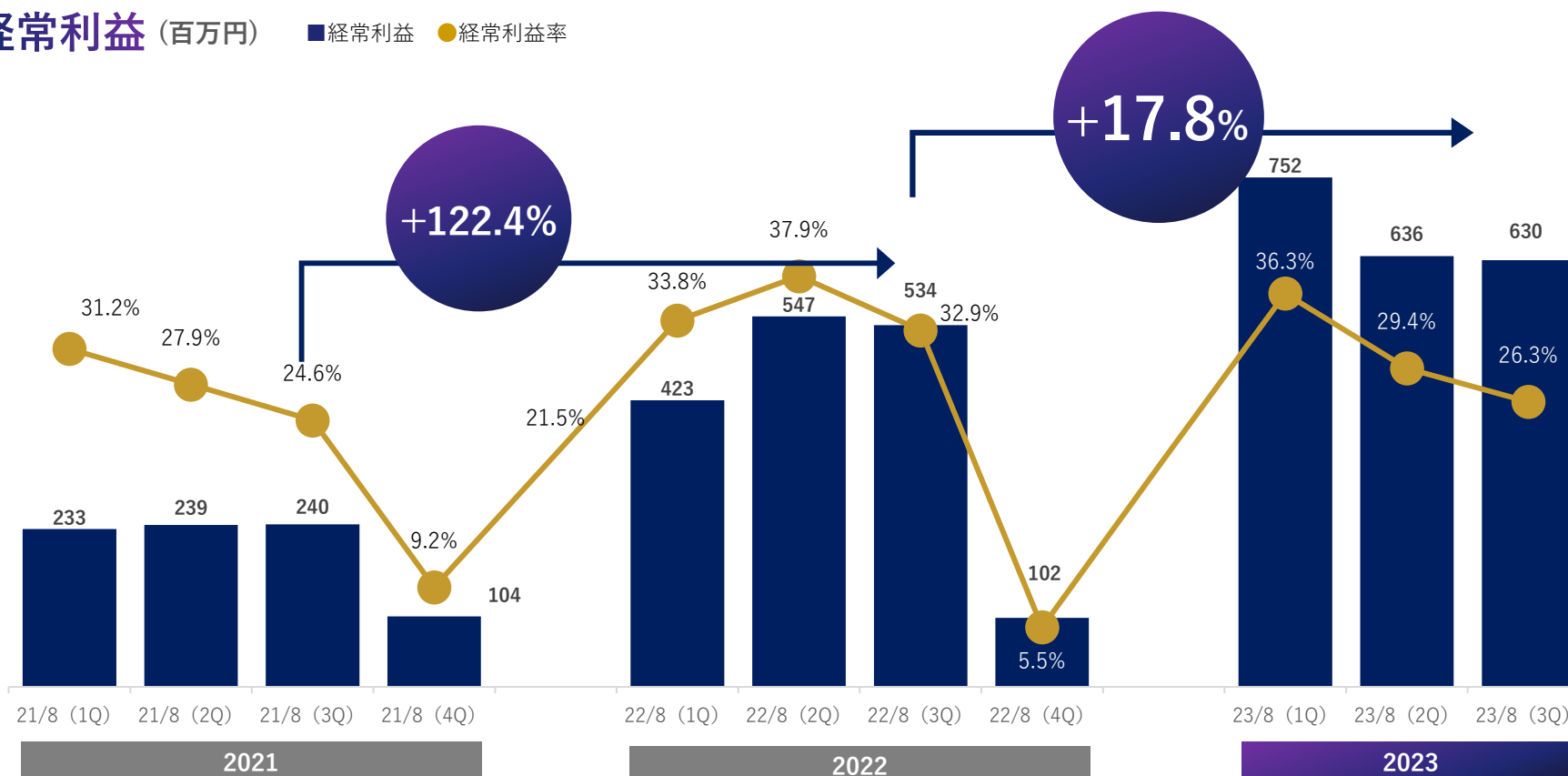
■ 営業支援 ■ 人材支援 ■ その他



第3四半期主要KPI推移 (経常利益・経常利益率)

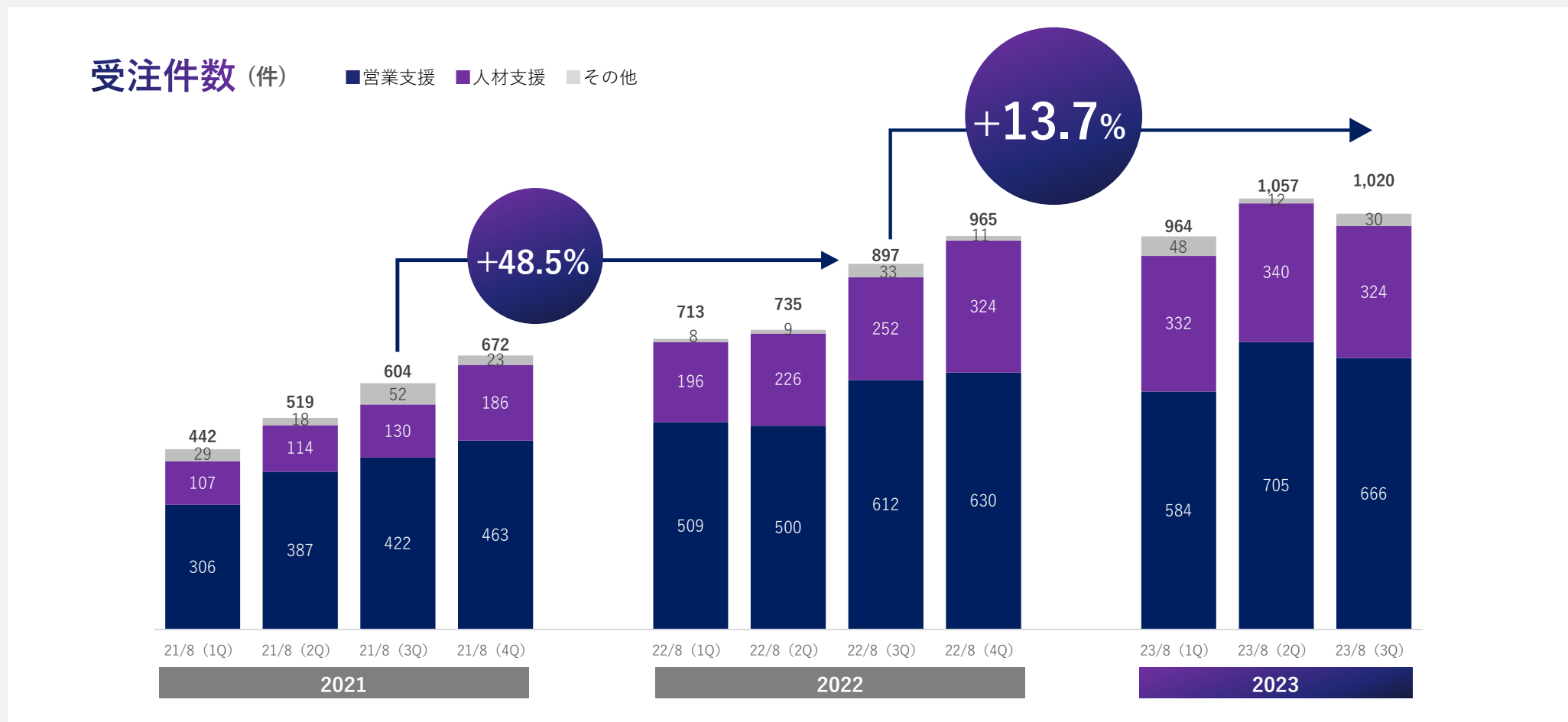
- 2022年8月期は、4Qに成長投資が集中したが、2023年8月期は、4Qに成長投資は実施する予定ではあるものの、2Q以降段階的に成長投資を実施
- 段階的に成長投資を実施しながらも、経常利益は昨対比較で上回る水準で確保

経常利益 (百万円) ■ 経常利益 ● 経常利益率



第3四半期主要KPI推移 (受注件数)

- 3Qの受注件数は、前年同期比では増加しているものの、2Q時と比較するとやや減少
- QonQの減少要因は、営業支援においては受注率が低下、人材支援においてはアポイント数がやや減少したことによるもの



※：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、マーケティング会社のMarke Media Daysのスポンサー件数

直前四半期比較

- 売上高は、昨年からの受注社数の伸長によりQonQで大きく増加、全社でも、前Q比+10.5%と引き続き伸長
- 営業利益は、前Qとほぼ同水準で推移、人件費、広告宣伝費、減価償却費等の戦略的投資により販管費が増加したことによるもの
(詳細は次頁参照)

単位：百万円	2023/8月期	2023/8月期		
	第2四半期	第3四半期	前四半期比（額）	前四半期比（%）
営業支援	1,602	1,656	54	+ 3.4%
人材支援	504	664	159	+ 31.7%
その他	58	73	14	+ 24.2%
売上高	2,165	2,393	228	+ 10.5%
売上原価	559	627	68	+ 12.3%
売上総利益	1,606	1,766	159	+ 9.9%
売上総利益率	74.2%	73.8%	△0.4%	
販売費及び一般管理費	969	1,145	176	+ 18.2%
対売上高比率	44.8%	47.9%	+ 3.1%	
営業利益	636	620	△16	△2.6%
営業利益率	29.4%	25.9%	△3.5%	
経常利益	636	630	△6	△1.0%
親会社株主に帰属する四半期純利益	373	359	△14	△3.8%

3Qの主な販管費増加要因（2Q vs 3Q）

- 3Qの販管費の主な増加要因は下記の通り
- 通期の業績進捗に合わせ、2Q以降、主に人材、広告宣伝への戦略的投資を実施

販管費の主要な増加額	金額	詳細
人件費 金額は 2Q vs 3Qの増加額	44M	4月に、新卒・中途含め社員数の増員により増加 3Qでの増員数は、研修期間であり4Q以降に戦力化予定
広告宣伝費 金額は 2Q vs 3Qの増加額	30M	4月に展示会出展（営業支援Expo）及びWebマーケティングに投下し増加
採用費 金額は 2Q vs 3Qの増加額	19M	人員増に伴い、採用費への投下額も増加
のれん・減価償却費 金額は 2Q vs 3Qの増加額	25M	8月本社移転に伴い、現本社の加速償却 メイクバイ・ホールディングスの連結取込に伴うのれん償却増
その他 金額は 2Q vs 3Qの増加額	58M	その他項目も売上高増加に合わせ、戦略的に投資を実施
販管費の増加額合計	176M	

将来への成長に向けた戦略投資を実行し、約2億円費用が増加

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、売上高が約50%増加
- 前年同期比では、前3Q以降クラウドワーカー活用推進により原価率はやや上昇、販管費比率は23/8月期においては、戦略投資を2Qから実施していることにより増加しているが、営業利益率は25%超を確保

単位：百万円	2022/8月期	2023/8月期		
	第3四半期	第3四半期	前年四半期比（額）	前年四半期比（%）
営業支援	1,245	1,656	412	+ 33.2%
人材支援	329	664	335	+ 101.7%
その他	50	73	22	+ 44.3%
売上高	1,623	2,393	770	+ 47.5%
売上原価	392	627	235	+ 59.9%
売上総利益	1,230	1,766	535	+ 43.5%
売上総利益率	75.8%	73.8%	△2.0%	
販売費及び一般管理費	709	1,145	436	+ 61.5%
対売上高比率	43.7%	47.9%	+ 4.2%	
営業利益	521	620	98	+ 19.0%
営業利益率	32.1%	25.9%	△6.2%	
経常利益	534	630	95	+ 17.8%
親会社株主に帰属する四半期純利益	332	359	26	+ 8.0%

前年同期比比較（累計期間）

- 受注件数、受注金額の増加に伴い、売上高が50%超と大幅増加
- 前年同期比では、原価率は4.5%増加、販管費及び一般管理費は0.6%減少、営業利益率は2.5%低下

単位：百万円	2022/8月期	2023/8月期		
	第3四半期	第3四半期	前年同期比（額）	前年同期比（%）
営業支援	3,297	4,763	1,465	+ 44.4%
人材支援	867	1,620	752	+ 86.7%
その他	156	247	90	+ 57.7%
売上高	4,322	6,630	2,307	+ 53.4%
売上原価	910	1,692	781	+ 85.8%
売上総利益	3,411	4,937	1,526	+ 44.7%
売上総利益率	78.9%	74.5%	△4.5%	
販売費及び一般管理費	1,937	2,929	992	+ 51.2%
対売上高比率	44.8%	44.2%	△0.6%	
営業利益	1,474	2,008	533	+ 36.2%
営業利益率	34.1%	30.3%	△3.8%	
経常利益	1,505	2,019	513	+ 34.1%
親会社株主に帰属する四半期純利益	980	1,193	212	+ 21.7%

2023年8月期 通期 業績進捗（当初業績予想比）

- 第3四半期末時点で、2022年10月14日公表の通期業績予想の利益水準はほぼ達成が確実な状況
- 2023年7月12日付にて連結業績予想の修正を決議（修正内容は次頁）

		2022/8月期			2023/8月期		
		第3四半期	年間実績	第3四半期 進捗率	第3四半期	当初業績予想	第3四半期 進捗率
売上高	営業支援	3,297	4,721	69.8%	4,763	6,980	68.2%
	人材支援	867	1,255	69.1%	1,620	1,930	83.9%
	その他	156	217	72.1%	247	270	91.5%
	売上高 合計	4,322	6,193	69.8%	6,630	9,180	72.2%
営業利益 (営業利益率)		1,474 (34.1%)	1,639 (26.5%)	89.9%	2,008 (30.3%)	2,030 (22.1%)	98.9%
経常利益 (経常利益率)		1,505 (34.8%)	1,607 (25.9%)	93.6%	2,019 (30.5%)	2,030 (22.1%)	99.5%
純利益 (純利益率)		980 (22.7%)	1,038 (16.8%)	94.5%	1,193 (18.0%)	1,250 (13.6%)	95.5%
受注件数	営業支援	1,621件	2,251件	72.0%	1,955件	3,000件	65.2%
	人材支援	674件	998件	67.5%	996件	1,350件	73.8%

※：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、マーケティング社を含む）

2023年8月期 当初業績予想 vs 修正業績予想 (as of 23/7/12)

- 売上高は、当期の受注件数の状況を踏まえ、当初予想から修正を実施
- 一方で、利益進捗を踏まえ、第4Qに成長投資を見込むものの、各利益については当初予想から上方修正

		当初業績予想(a) as of 22/10/14	修正業績予想(b) as of 23/7/12	増減額(c=b-a)	増減率 (当初予想比)	前期実績 (参考)	増減率 (前期実績比)
売上高	営業支援	6,980	6,420	△560	△8.0%	4,721	+36.0%
	人材支援	1,930	2,300	+370	+19.2%	1,255	+83.2%
	その他	270	300	+30	+11.1%	217	+38.1%
	売上高合計	9,180	9,020	△160	△1.7%	6,193	+45.6%
営業利益 (営業利益率)		2,030 (22.1%)	2,200 (24.4%)	+170 (+2.3%)	+8.4%	1,639 (26.5%)	+34.2%
経常利益 (経常利益率)		2,030 (22.1%)	2,210 (24.5%)	+180 (+2.4%)	+8.9%	1,607 (25.9%)	+37.5%
純利益 (純利益率)		1,250 (13.6%)	1,300 (14.4%)	+50 (+0.8%)	4.0%	1,038 (16.8%)	+25.2%
受注件数	営業支援	3,000件	2,680件	△320件	△10.7%	2,251件	+19.1%
	人材支援	1,350件	1,350件	-	-	998件	+35.3%

※：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、マーケティング社を含む）

2023年8月期 通期 業績進捗（修正業績予想比）

■ 修正後の通期業績予想に対しても、十分な進捗率で推移

		2022/8月期			2023/8月期		
		第3四半期	年間実績	第3四半期 進捗率	第3四半期	修正後 業績予想	第3四半期 進捗率
売上高	営業支援	3,297	4,721	69.8%	4,763	6,420	74.2%
	人材支援	867	1,255	69.1%	1,620	2,300	70.4%
	その他	156	217	72.1%	247	300	82.4%
	売上高 合計	4,322	6,193	69.8%	6,630	9,020	73.5%
営業利益 (営業利益率)		1,474 (34.1%)	1,639 (26.5%)	89.9%	2,008 (30.3%)	2,200 (24.4%)	91.3%
経常利益 (経常利益率)		1,505 (34.8%)	1,607 (25.9%)	93.6%	2,019 (30.5%)	2,210 (24.5%)	91.4%
純利益 (純利益率)		980 (22.7%)	1,038 (16.8%)	94.5%	1,193 (18.0%)	1,300 (14.4%)	91.8%
受注件数	営業支援	1,621件	2,251件	72.0%	1,955件	2,680件	72.9%
	人材支援	674件	998件	67.5%	996件	1,350件	73.8%

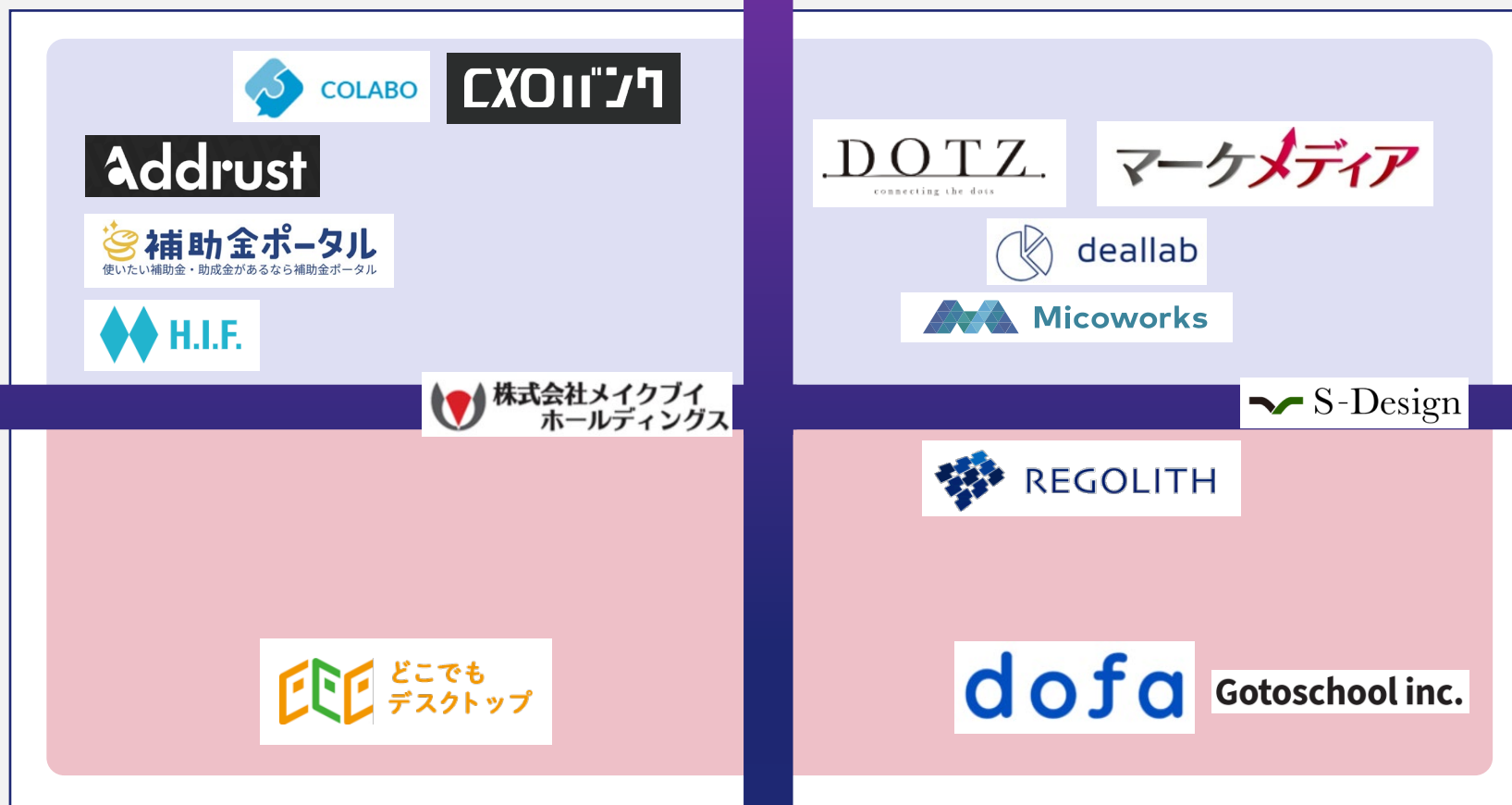
※：その他は、営業支援、人材支援以外のサービス区分を集計（業務支援サービス、CXOバンク、マーケティング社を含む）

M&A等の振り返り [1/5]

営業支援

既存サービス強化・発掘





新領域展開



人材支援





M&A等の振り返り [2/5]

2022年8月期1Q～2Qに掛けてのM&Aの取り組み

企業名	領域	実行時期	手法	目的
	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。
	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。
	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。
	人材支援	22年2月 (22/8月期 2Q)	マイノリティ 出資	ドゥーフアは、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。



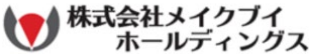
M&A等の振り返り [3/5]

2022年8月期3Q～4Qに掛けてのM&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&A等の振り返り [4/5]

2023年8月期1Q～2Qに掛けてのM&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
Gotoschool inc.	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
	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。
	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。

M&A等の振り返り [5/5]

2023年8月期1Q～2Qに掛けてのM&Aの取り組み

企業名	領域	実行時期	手法	目的
(株)キーパーソン マーケティング  COLABO	営業支援	23年2月 (2Q)	100% 子会社	<p>「COLABO」は経営者マッチングプラットフォームサービス。アウトバウンド、インバウンド両面でのネットワーキング領域の拡大が込みこまれ、より効果的な商談機会の創出が可能となる。従前当社で運営している、Webマッチングサービス「keypersons」との連携や、meet inのテクノロジーを活用したオンライン交流会の実施等の取り組みなども可能となる。</p>
(株)市場分析研究所  deallab	営業支援	23年2月 (2Q)	100% 子会社	<p>「ディールラボ」は市場シェア、世界の主要企業の特徴を検索することが可能な業界分析プラットフォーム。既存DBの強化による顧客体験向上、また営業支援主軸の事業展開から、経営支援領域まで事業が拡大。市場分析機能を持った組織を自社で運営することで、当社グループ全体の企業価値向上が可能となる。</p>
 S-Design	経営支援	23年3月 (2Q)	100% 子会社	<p>中小企業における事業承継を中心とする経営課題の解決を行うべく、バイアウトファンドを組成・運用を実施。 当社グループは、業務支援を柱に事業展開実施しているが、S-Design社にて経営支援領域にも事業展開を図る。 営業支援、人材支援などをはじめとした業務支援事業で培ったノウハウを活かして投資先の成長に貢献し、当社グループの企業価値の最大化を図る。</p>

SECTION

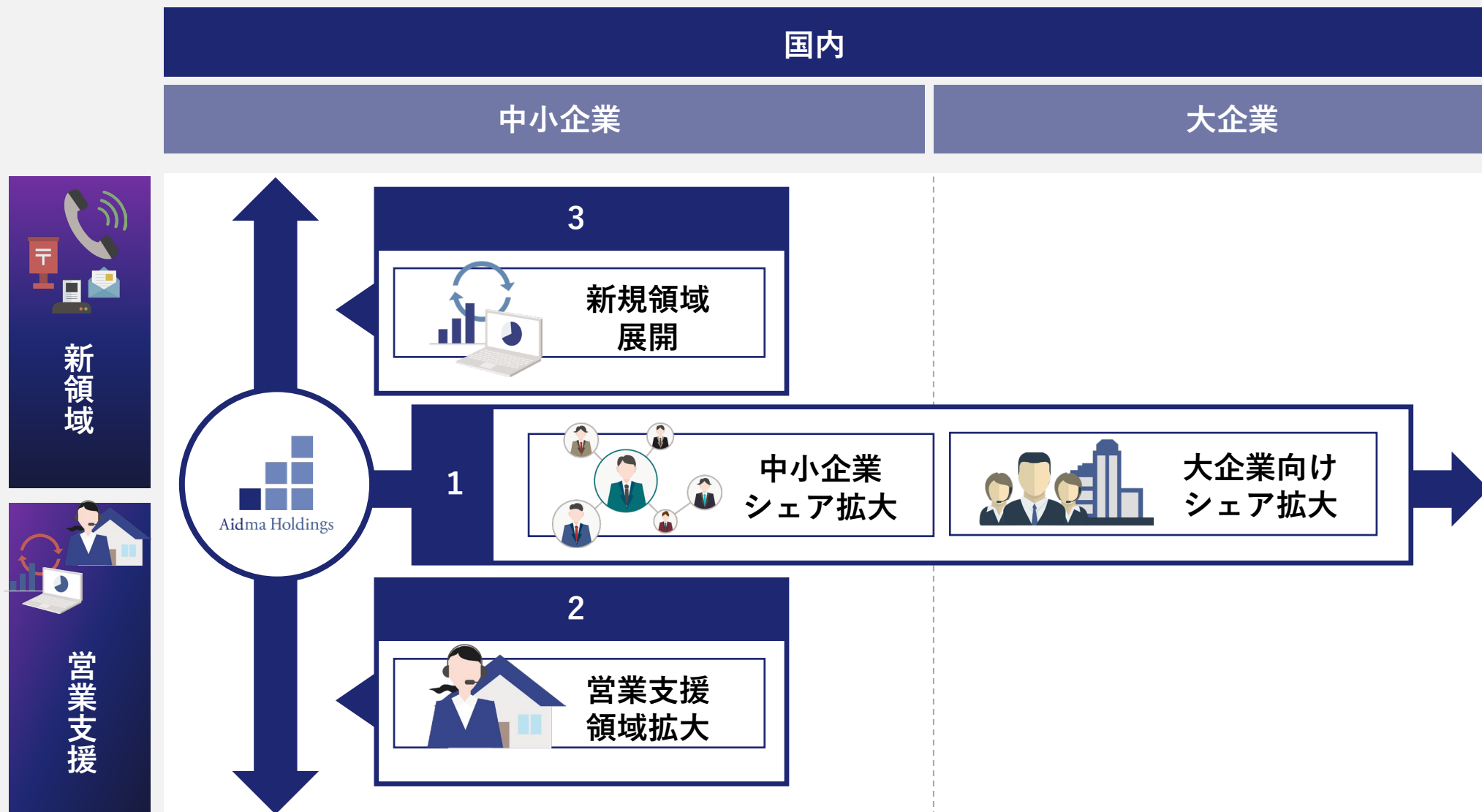
4-1

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）



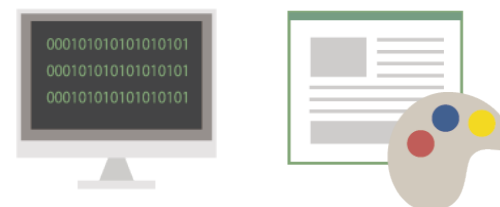
DXツール開発に継続投資を実施し、テクノロジーを活用して、営業を自動化し、営業活動の効果性、効率性を最大化していく

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

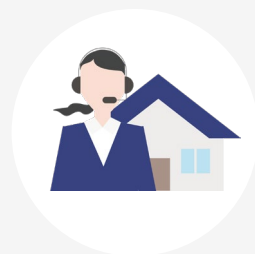
1

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



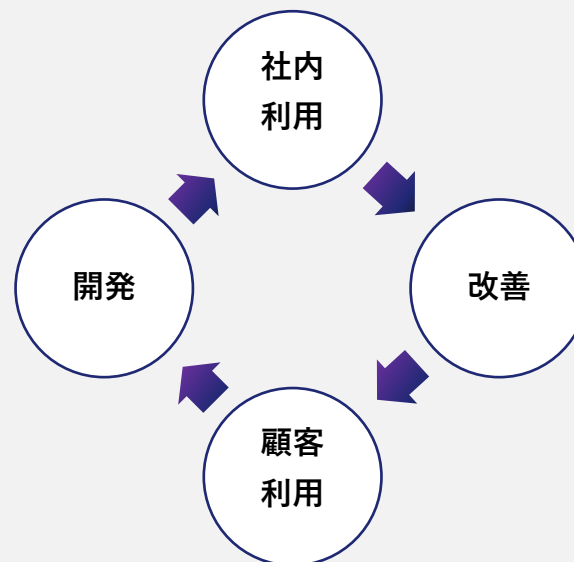
開発



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



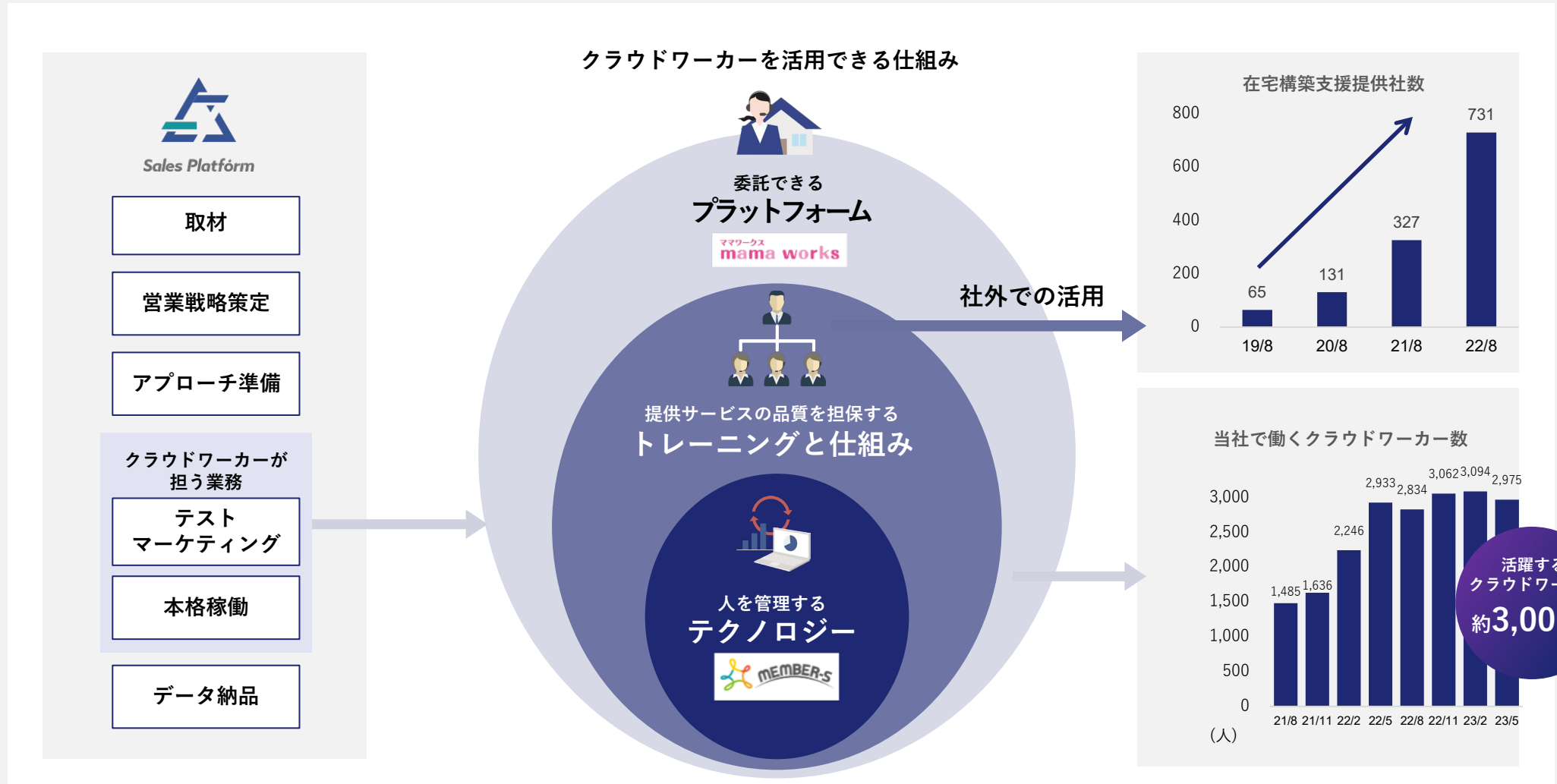
独自ツール

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

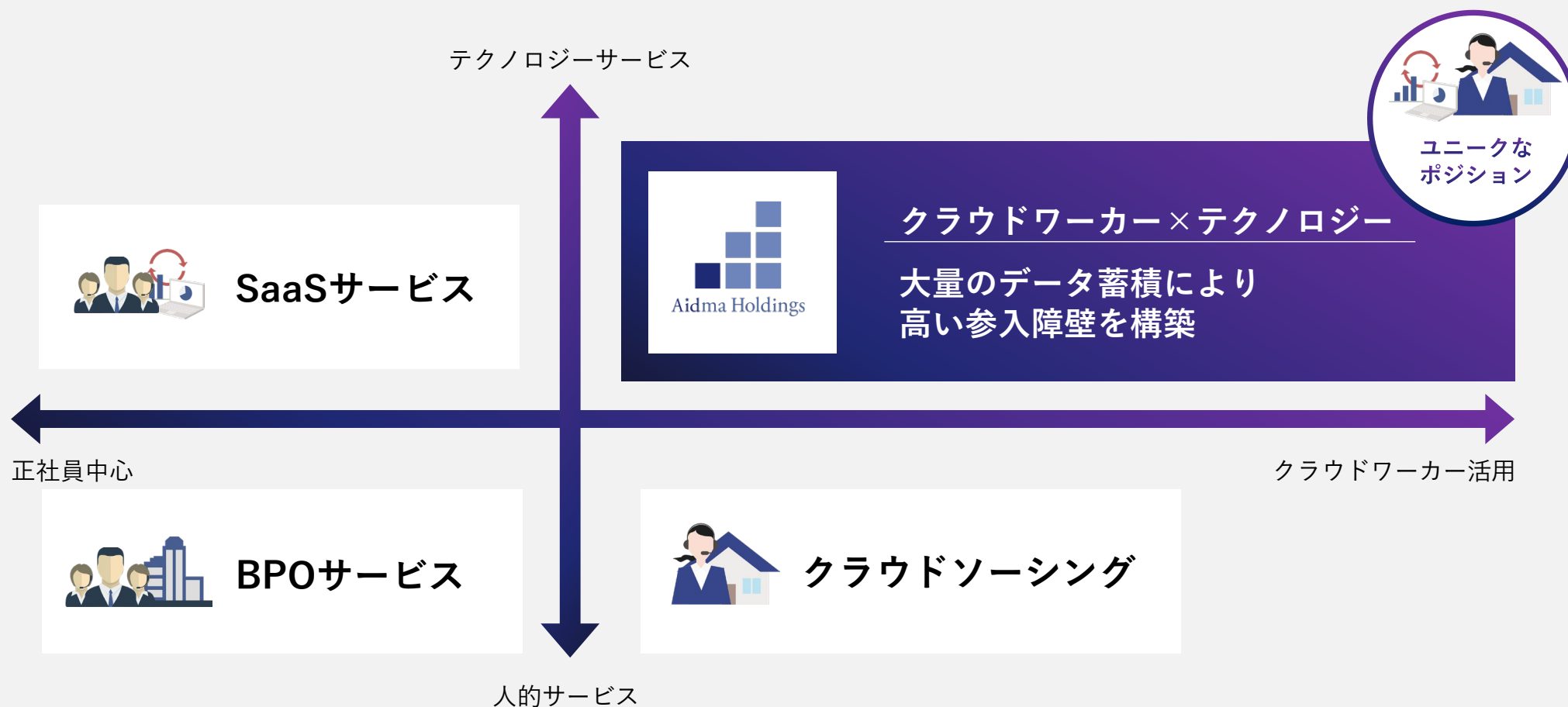
2014年 2015年 2016年 2017年 2018年 2019年 2020年

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

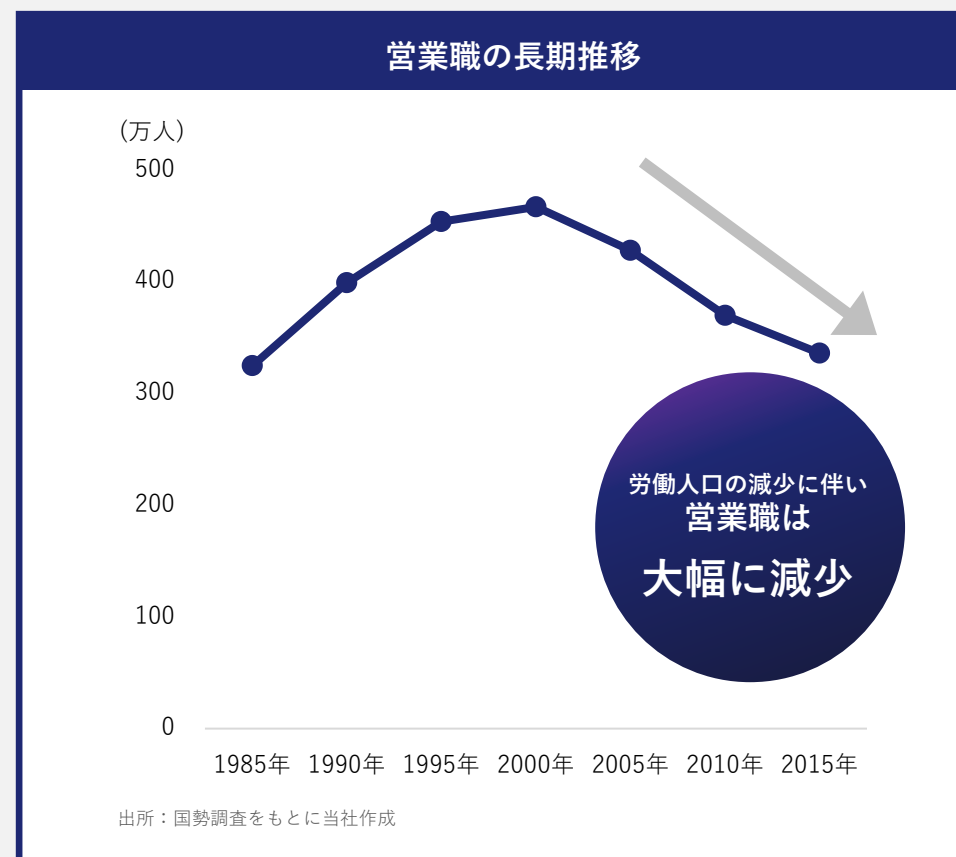
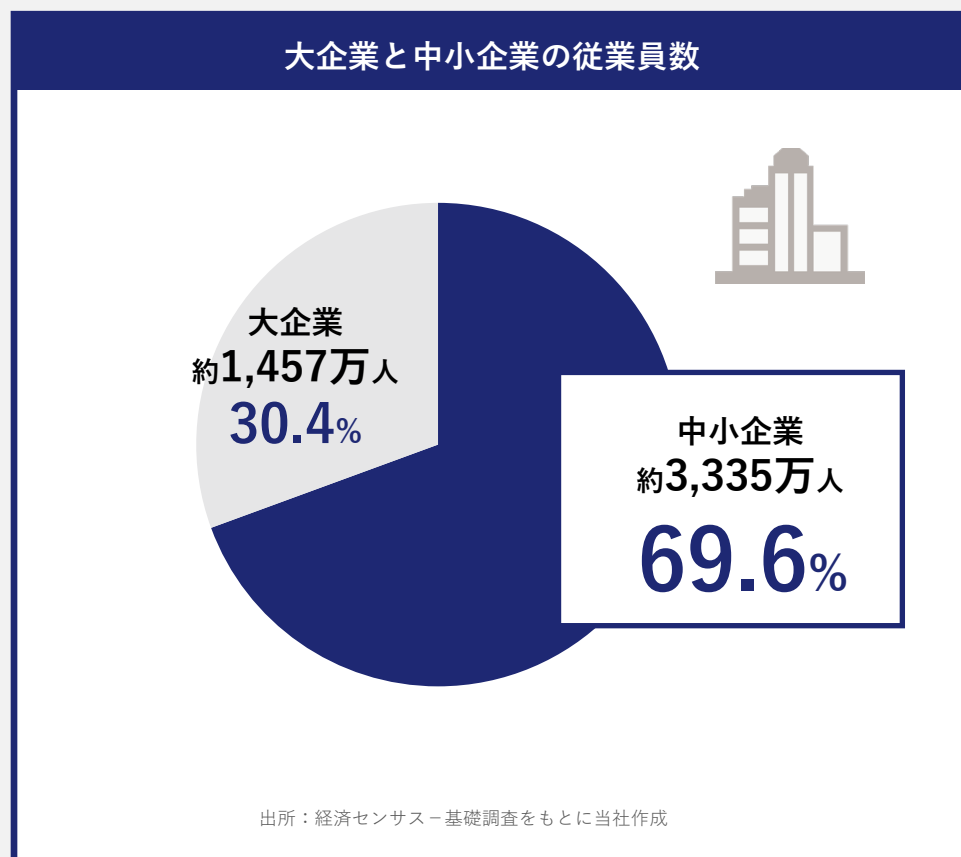
クラウドワーカー×テクノロジーによるユニークなポジショニング

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



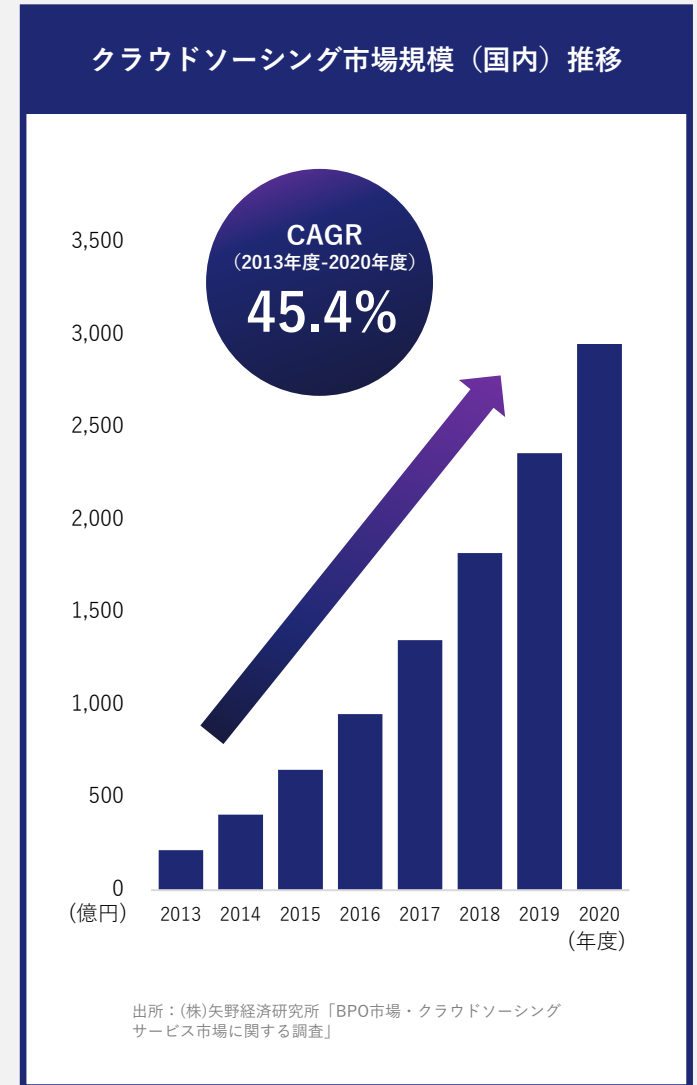
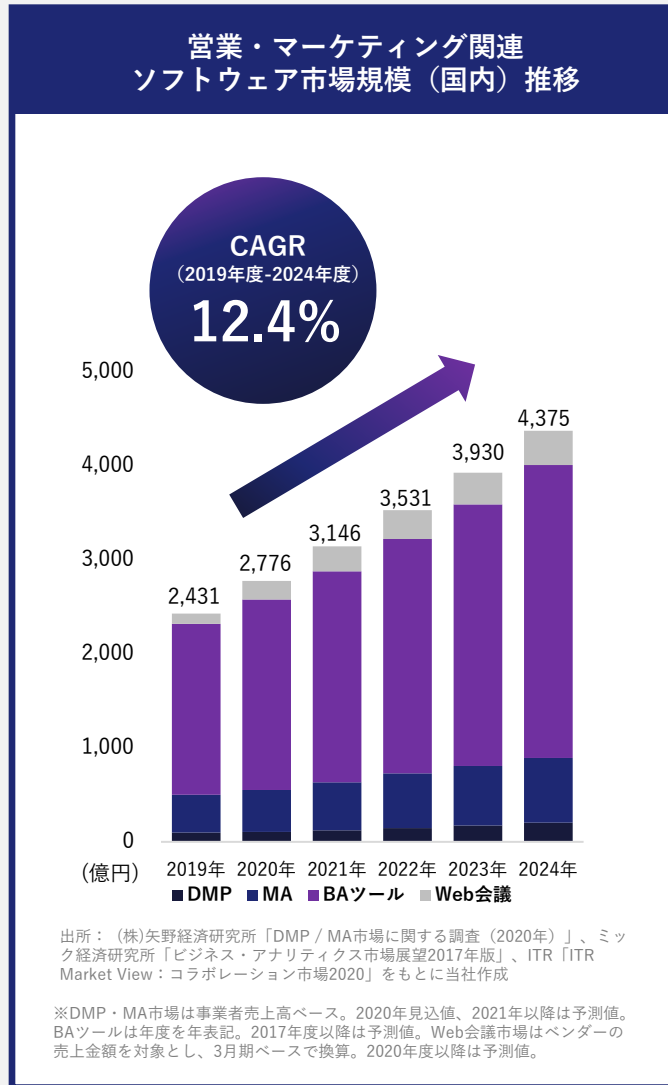
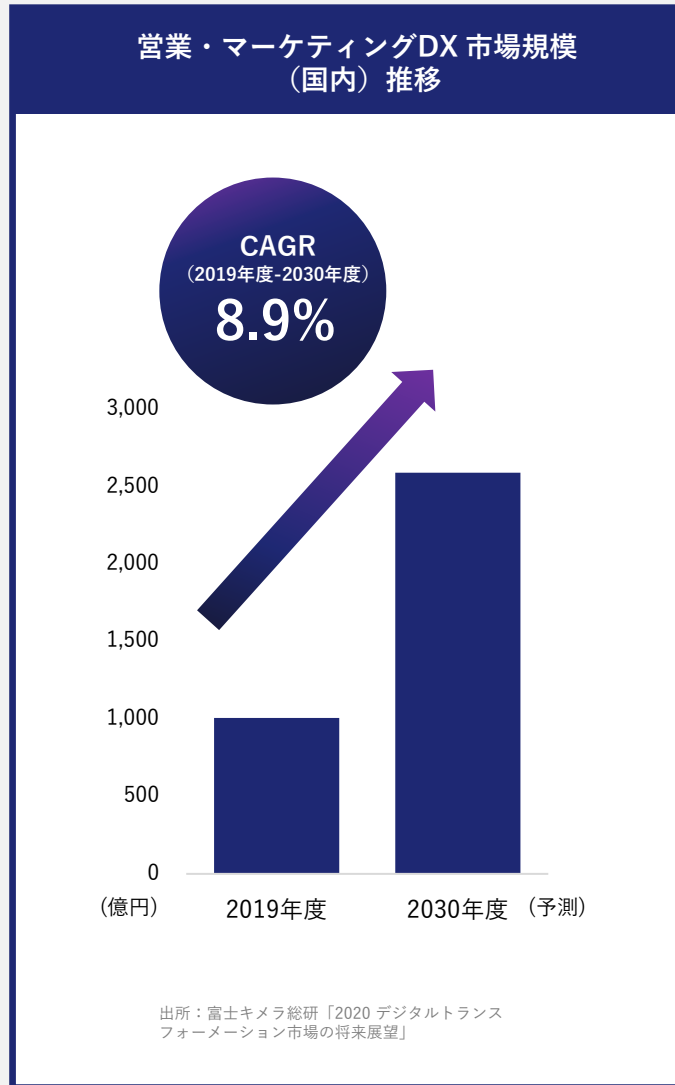
市場自体の広がり + 当社の領域拡大 [1/2]

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"> ■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。 ■「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。
	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"> ■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。 ■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
	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"> ■新しい技術要素に対して情報の収集、蓄積、分析及び習得。
	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"> ■「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。 ■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。
	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"> ■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。 ■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。

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いきます。

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。