

株式会社アイドマ・ホールディングス 2022年8月期 第3四半期決算説明会資料

証券コード:7373

CONTENT

目次



Section 1 会社概要・事業内容

Section 2 2022年8月期 第3Q業績ハイライト

Section 3 2022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



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5月末現在）
従業員数	<u>222名（アルバイト・契約社員28名含む）</u> （2022年5月末現在） 206名（アルバイト・契約社員40名含む） （2022年2月末現在）
証券コード	7373

 Sales Platform

 meet in

ママワークス
 mama works

 Sales Crowd

 ReWorks for worker

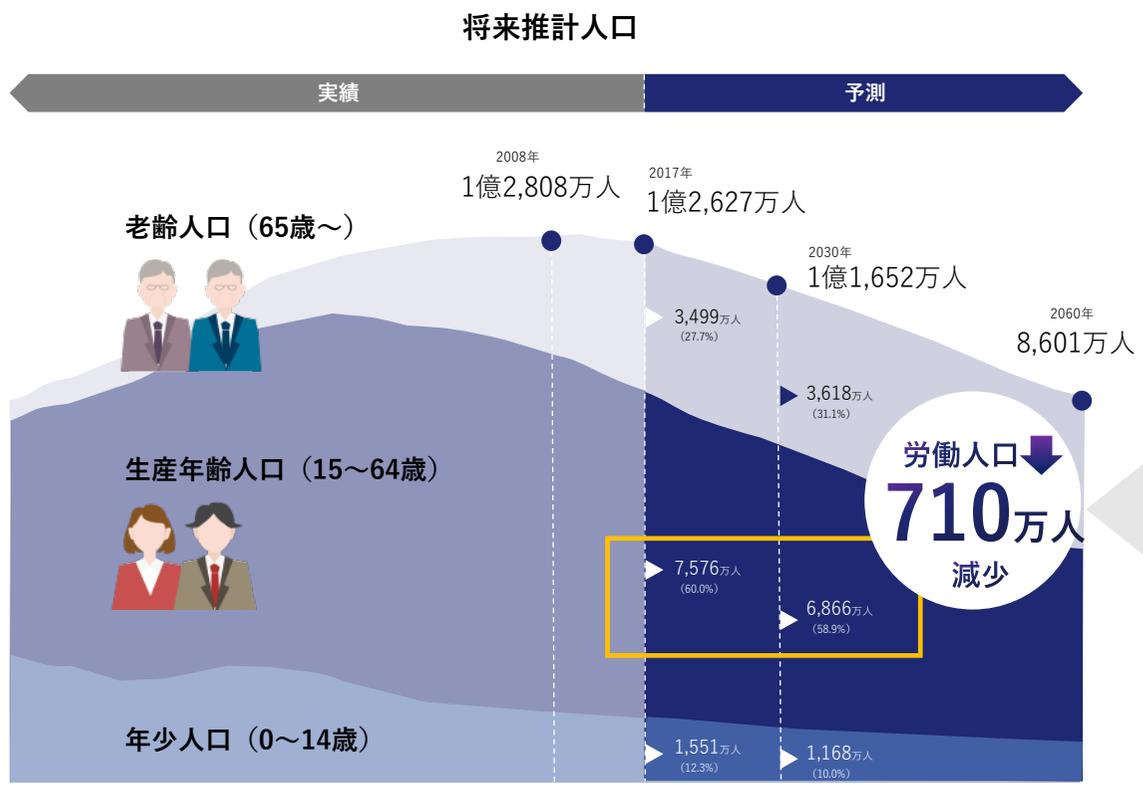
 CXOパートナーズ

 マーケティングメディア

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。



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）」

この点をビジネスチャンスに

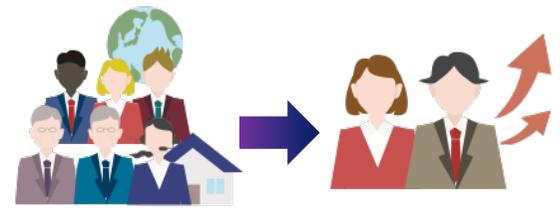
従来の成長戦略

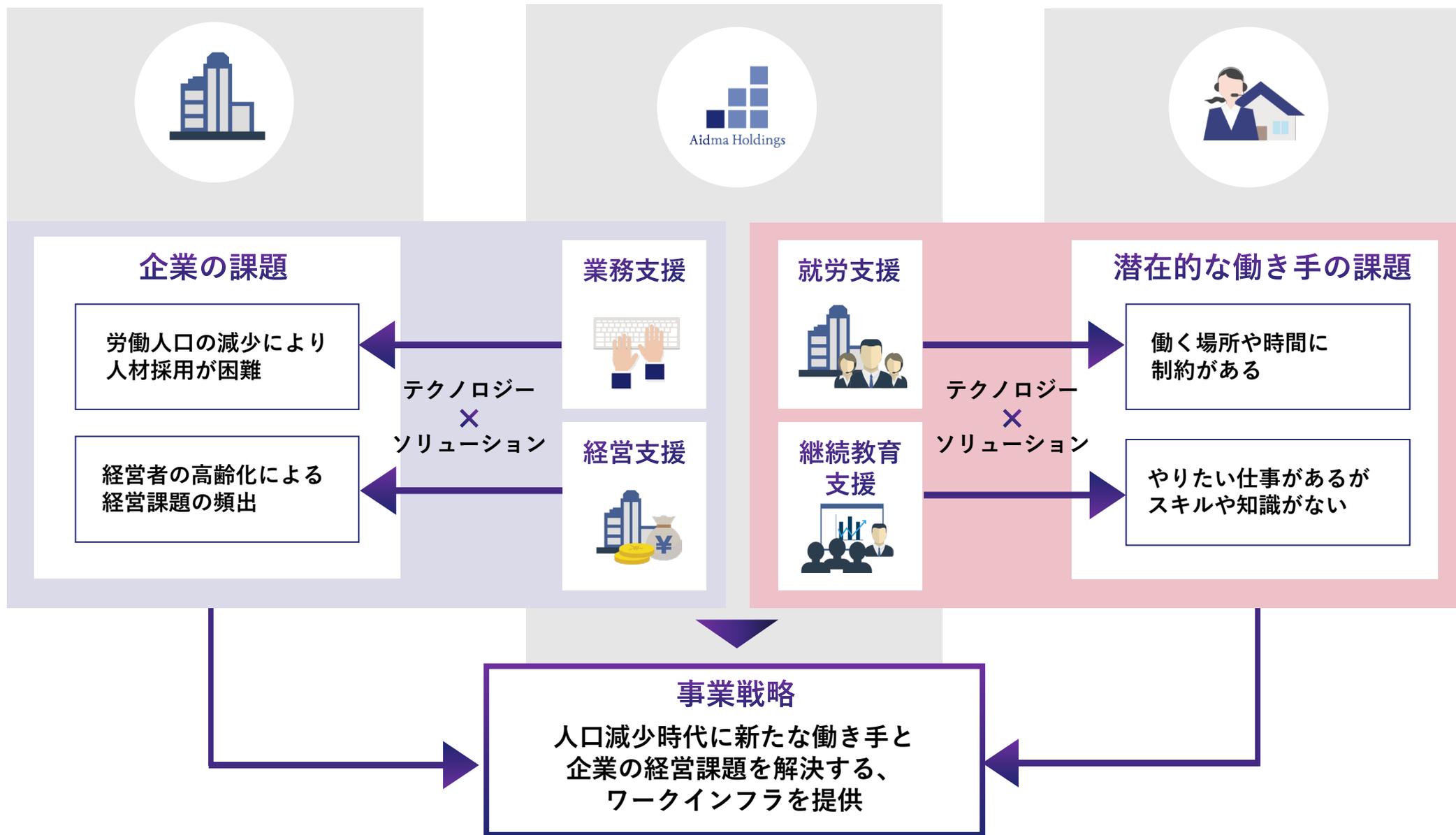
人員を増やして成長していく

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





人口減少を成長の機会に

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

80%

 **Sales Platform**

人材支援

サービス※2

売上比率（単独）※4,5

14%

ママワークス
mama works

業務支援

サービス※3

売上比率（単独）※4,5

6%

 **meet in**

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

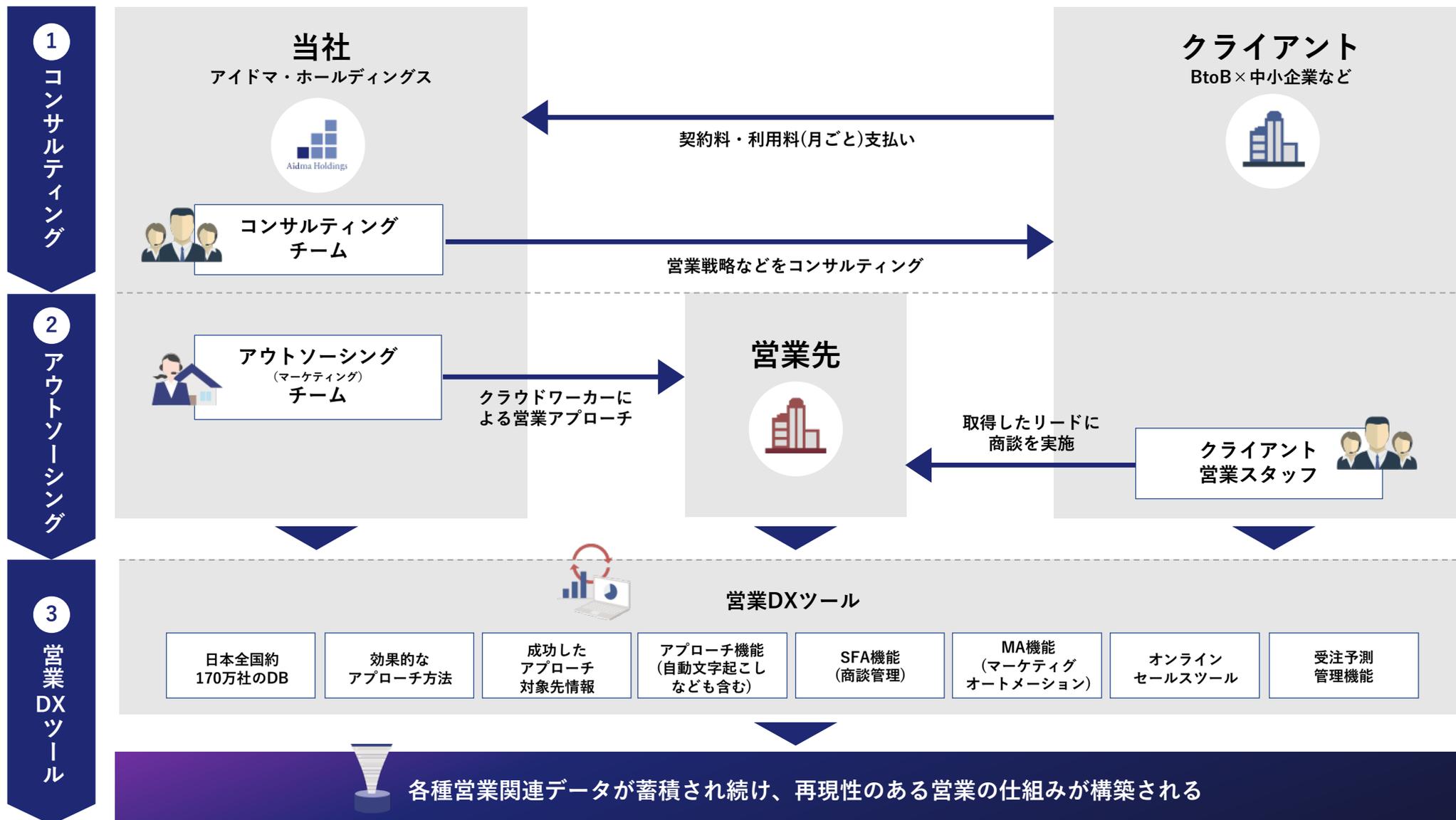
※2：クラウドワークに特化した求人サイトを運営。クラウドワーカーを活用した業務の実現を支援するため運用フロー構築のコンサルティングを実施

※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2021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、業務支援サービスの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

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



自社開発の営業DXツールを活用し、顧客の営業活動を一気通貫で対応

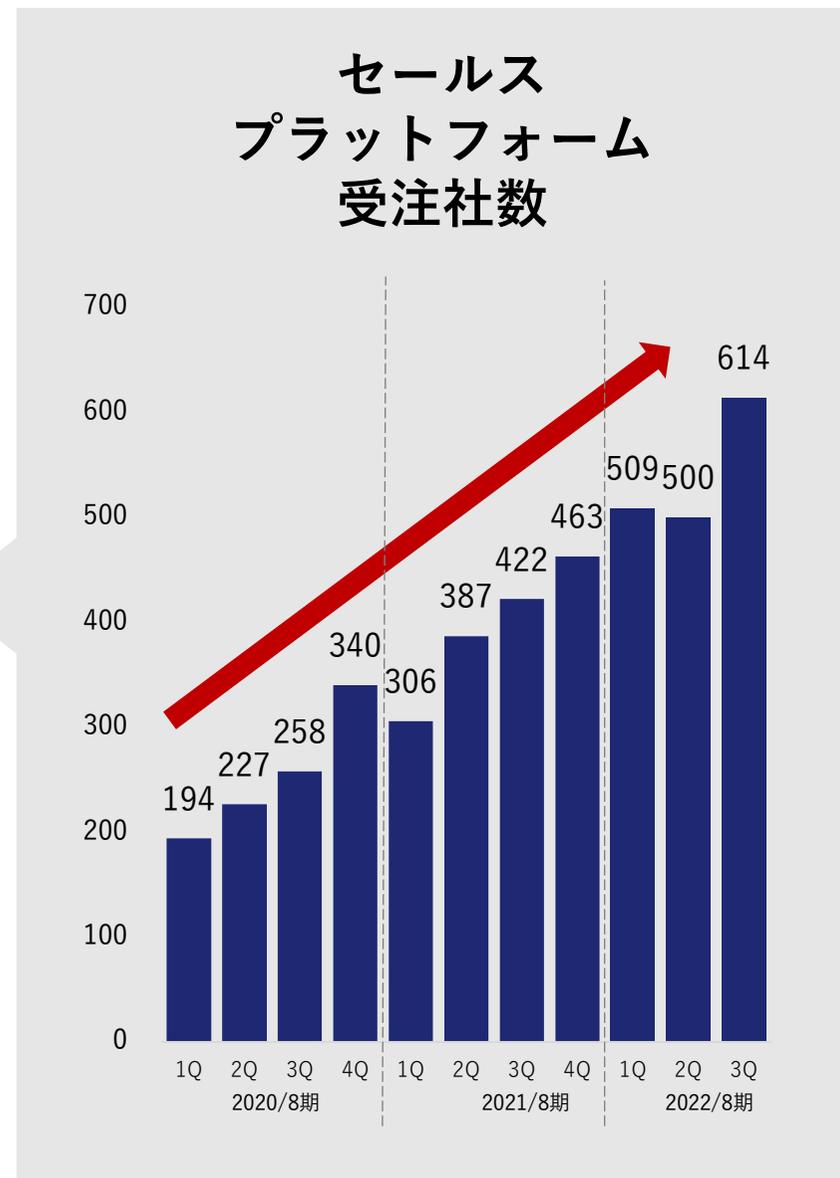
<p>1 リスト作成機能</p> <p>国内最大級の法人データベース</p> <ul style="list-style-type: none"> ・リストダウンロード機能 ・市場規模確認機能 ・WEB閲覧企業自動リスト化 	<p>2 自動アプローチ機能</p> <p>マルチチャネルアプローチ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・電話 ・DM ・FAX ・フォーム ・メール ・手紙 	<p>3 自動分析機能</p> <p>リアルタイムで結果分析</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アプローチ結果分析 ・時間帯別分析 ・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
---	--	---	---	--	---

<p>BIZMAPS ※1 ビズマップ</p> <p>登録企業数170万社以上</p> <p>国内最大級の企業検索サービス</p>	<p>SalesCrowd セールスクラウド</p> <p>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</p>	<p>子会社設立※2021年9月30日</p> <p>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</p> <p>LTV、客単価の向上 新たな対象先開拓の実現</p>	<p>meet in ミーティン</p> <p>URLで簡単接続 オンラインコミュニケーションツール</p>
--	--	--	---

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

当社のメイン対象先＝全国のBtoB×中小企業(10～100名規模)



営業DXツール内に「CRM機能」「顧客分析機能」を実装 高度なテクノロジーで、営業をより効率化することが可能に

1Qの取り組み

CRM機能



顧客情報を一元管理

全国の全企業のデータベースに
様々なタグ付けが可能

付与したタグに関連する
企業をレコメンド

リードの一元管理が可能
営業活動を効率化

顧客分析機能



顧客の属性を
瞬時に分析

優良顧客の共通項を瞬時に
分析可能

既存顧客に類似した属性に
アプローチを実施することが可能

顧客以外にも失注先など分析が可能
効果の高いセグメントを把握

2Qの取り組み

マネジメント機能



担当者毎の営業活動を一
元管理

目標数値に対して営業プロセス毎に
KPIを設定可能

進捗率を一目で把握し、
乖離対策を打つことが可能

担当者、チーム、事業部単位での
売上進捗をリアルタイムに把握可能

効率化機能



ビッグデータで
アウトバウンドを
効率的に

ビッグデータから商談化率の高い
企業だけを選定可能

〇〇回電話をして通話をする
ことが出来ない企業を把握することが可能

曜日や時間、業界ごとに通話率、
商談化率の高い対象先を抽出可能

2022年3Q Sales Crowd 開発内容一部抜粋

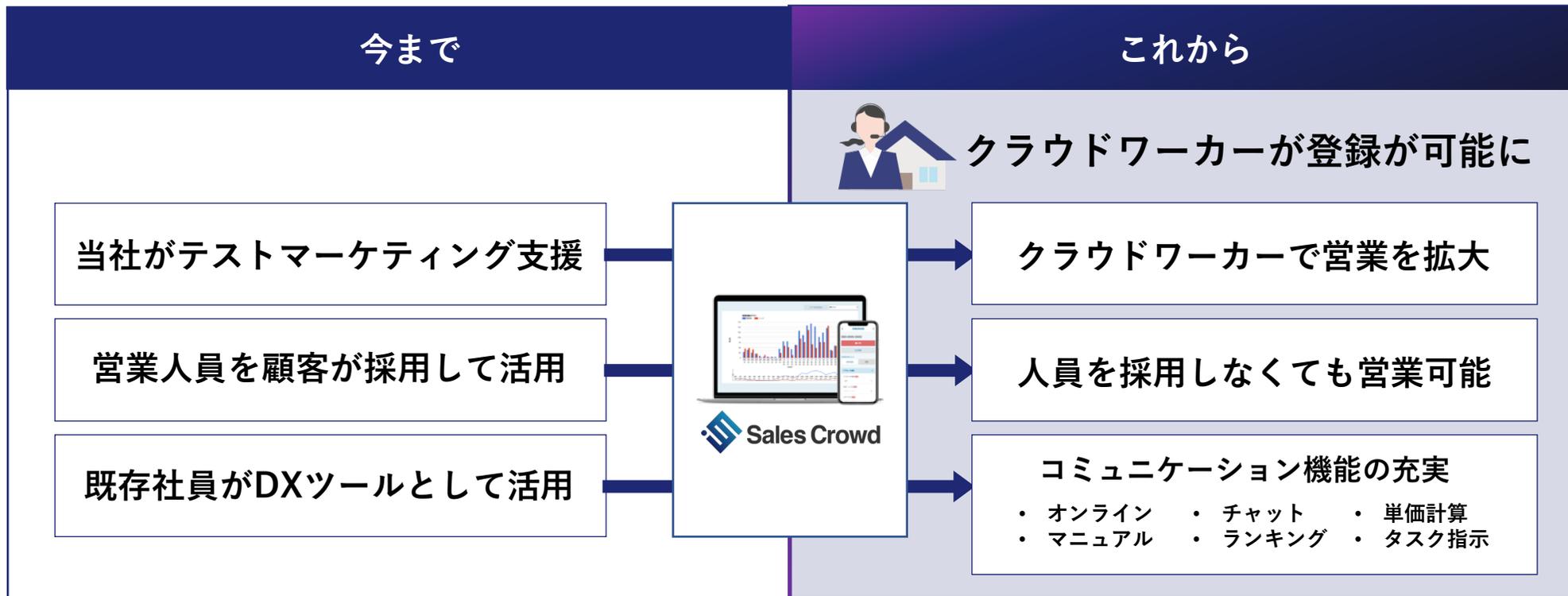
タスク名	優先度	デザイン	工数(人日)
「本人資料請求」と「時期改め」のデフォルトリスト追加	高	有	9.0
リード一覧／カンバン機能に「サービス・商品名」のフィルタ機能追加	中	無	8.0
シナリオの複製機能追加	中	有	8.0
アプローチリスト登録の動線にCSVダウンロード機能を追加	中	有	8.0
メールDMにCCとBCCの機能を追加	中	有	7.0
リストライブラリー部署リストの検索条件の項目に部署名の検索項目を追加	中	有	3.0
お知らせ投稿機能を追加	中	無	7.0
リード一覧画面の企業情報から担当者詳細への導線を設置する	中	有	0.5
adminと組織情報設定で禁止登録の設定ができる様にする	中	有	
担当者詳細にアプローチリスト名表示の項目を追加	中	有	
既存リストへの一括追加登録機能を追加	中	有	
不要データ削除画面に「直近拒否先」と「直近アポ取得先」を追加	低	有	
担当者一覧のキーワード検索できる範囲を広げる	低	無	

2022年3Q
開発計画数

187件

毎四半期の開発計画をプロジェクト管理システムに入れ、各開発計画を確実に進捗

営業DXツールを基軸にクラウドワーカーを活用できる、 営業支援のプラットフォームに進化



システム投資を積極的に行い、有益性の高い営業DXツールとして進化させ続ける

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。



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



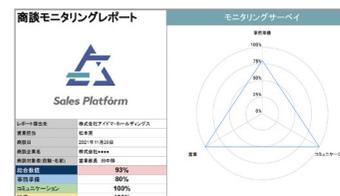
ママワークス
mama works ReWorks for worker
CXOワークス セカンドキャリア

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。



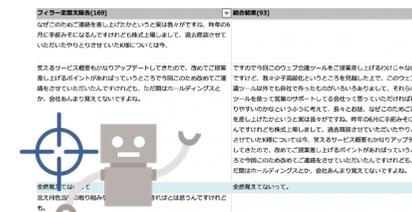
クライアント向けサービス

モニタリング



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

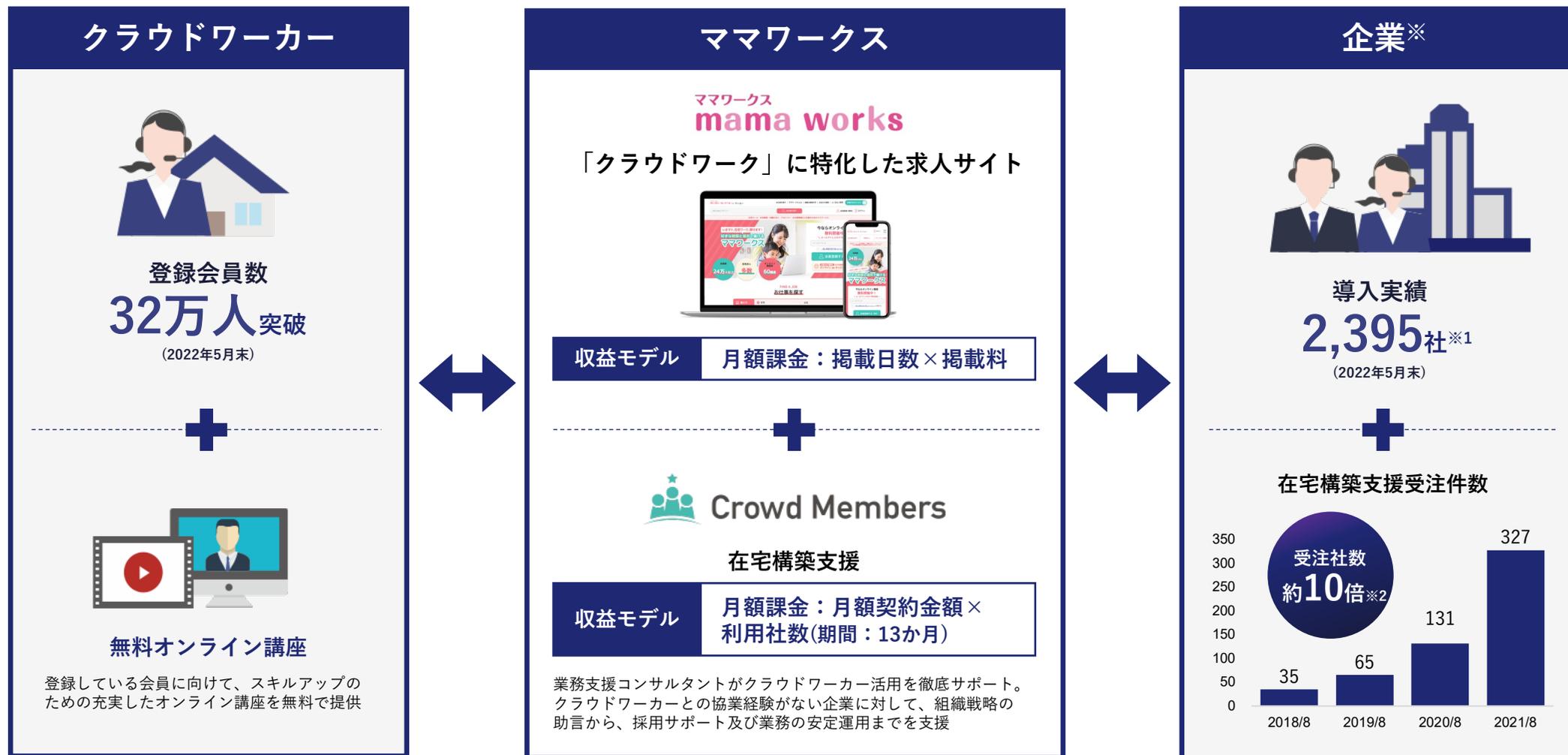
レポートिंग



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

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

※2：2018.8期と2021.8期の比較

フルリモート求人特化型転職支援サイト「Re Works」

2021年第4四半期に本格展開。短期間で会員登録8万人を超えるサイトに



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

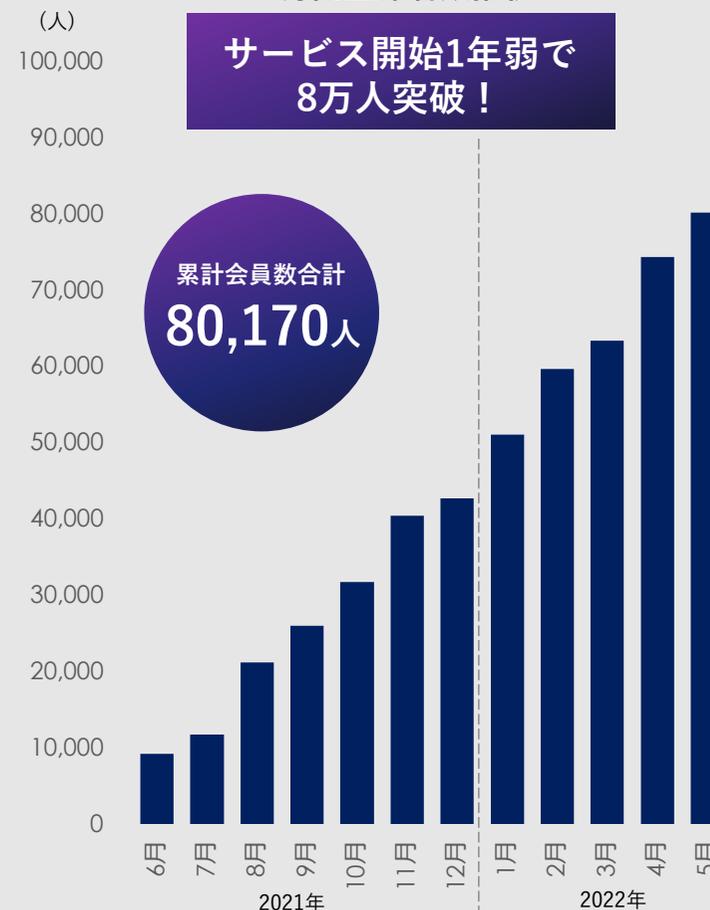


エンジニア



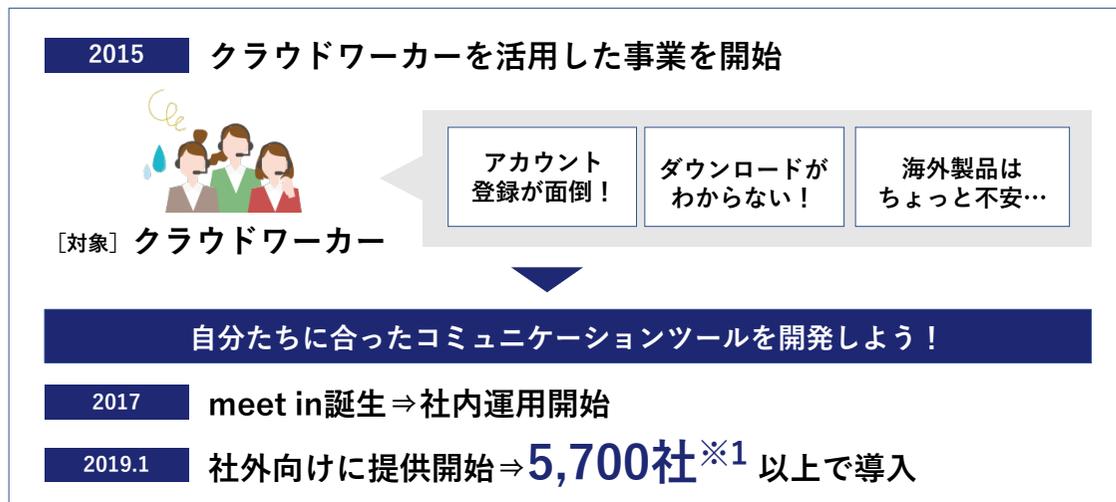
その他

月間登録者数推移



2021年に本格オープンした「Re Works」
2022年5月末時点で8万人を超える会員を擁する採用サイトに成長
2022年、会員登録数最低10万人を目指し、在宅特化型若手採用サイトとしての地位を築く

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

https://aaa...

- 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

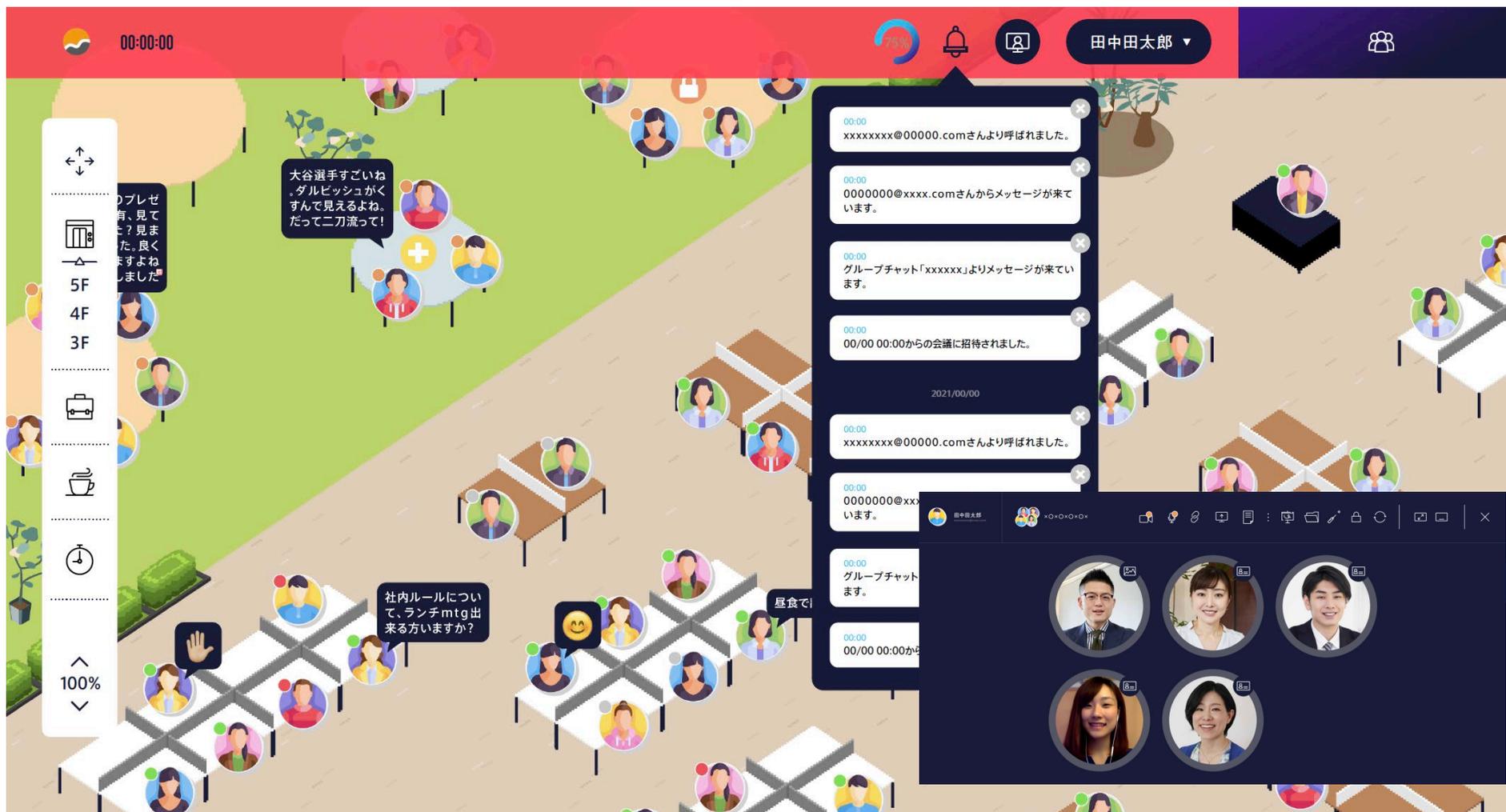
収益モデル

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2021.8期の単体受注の推移比較

「meta office(メタオフィス)機能」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



オンラインコミュニケーション支援機能にオンライン空間支援機能を実装
中小企業向けに、リアルオフィス市場からの代替を狙ったビジネスに進化

meta office(メタオフィス)機能の本格リリース 主要機能の説明

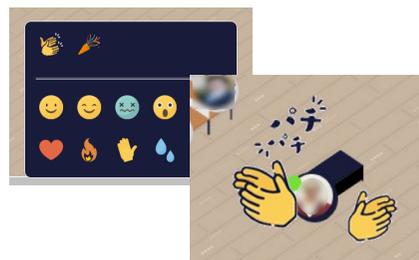


オンラインコミュニケーション機能に加え、
バーチャルオフィス機能を実装。世界中どこにいても、
リアルなオフィス空間を再現し、社内外、様々なスタッフと
シームレスにコミュニケーションを取る事が可能に。



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

「会うよりももっと便利に」をスローガンに、3、4Qに掛けて本格展開を実施

当社のサービスで創出可能な顧客価値

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"> ・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
 <p>人材支援</p>	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
 <p>業務支援</p>	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

「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

2022年8月期

第3四半期 業績ハイライト

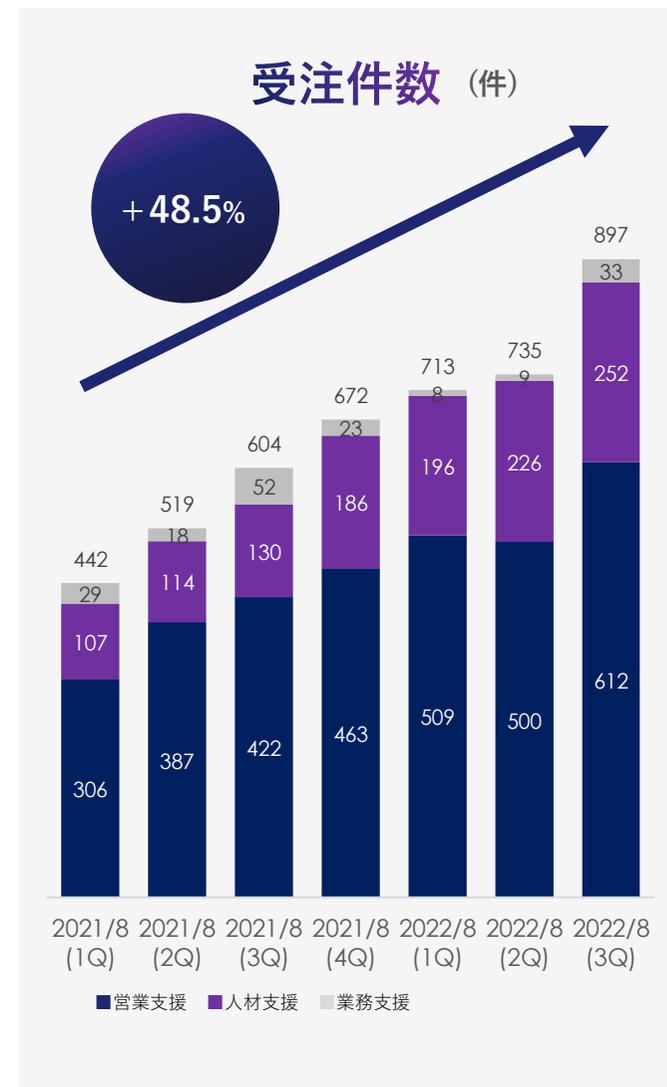
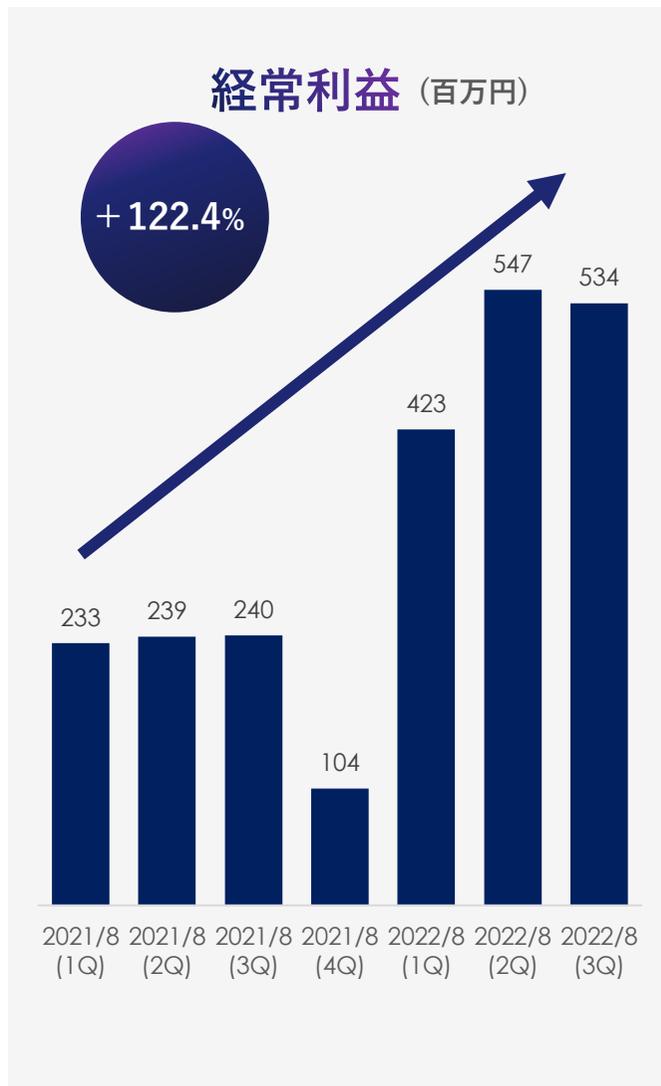
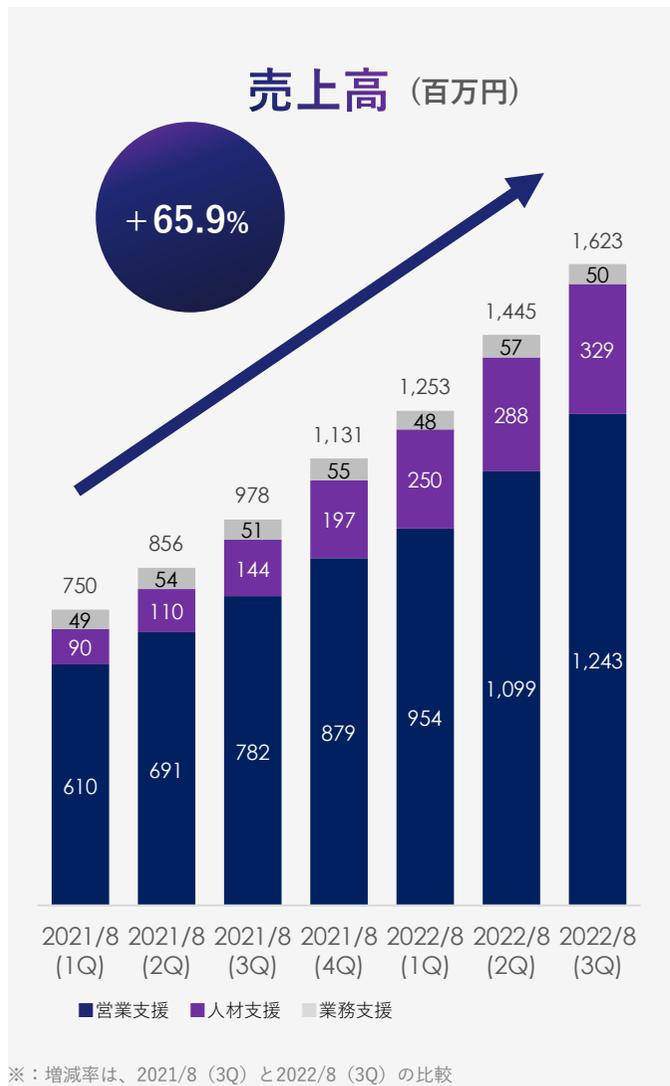


株式会社アイドマ・ホールディングス

Aidma Holdings

売上高、受注件数は順調に推移

第3Qに成長投資を実施したものの、経常利益も順調に推移



- ◆ 売上高は、1,623百万円と前四半期比+12.3%と引き続き伸長
- ◆ 売上原価は、クラウドワーカー活用推進により、業務委託費が増加
- ◆ 販管費は、人員増による人件費、採用費、広告宣伝費が増加
- ◆ 4Qは、システム開発、広告宣伝、採用強化により、大幅な費用増加を見込む

単位：百万円	22/8 第2四半期	22/8 第3四半期	前四半期比 (額)	前四半期比 (%)
営業支援	1,099	1,243	143	+13.1%
人材支援	288	329	41	+14.3%
業務支援	57	50	△6	△11.7%
売上高	1,445	1,623	178	+12.3%
売上原価	283	392	109	+38.5%
売上総利益	1,161	1,230	68	+5.9%
売上総利益率	80.4%	75.8%	△4.6%	
販売費及び一般管理費	618	709	90	+14.7%
対売上高比率	42.8%	43.7%	+0.9%	
営業利益	543	521	△21	△4.0%
営業利益率	37.6%	32.1%	△5.5%	
経常利益	547	534	△12	△2.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益	357	332	△24	△7.0%

- ◆ 前年同期比では、受注件数増加に伴い、売上高、各段階利益がいずれも大幅に増加
- ◆ 販管費比率が大きく低下しているが、固定費比率が減少していることによるもの

単位：百万円

	21/8 第3四半期	22/8 第3四半期	前年同期比 (額)	前年同期比 (%)
営業支援	782	1,243	461	+ 59.0%
人材支援	144	329	184	+ 127.6%
業務支援	51	50	△1	△2.0%
売上高	978	1,623	645	+ 65.9%
売上原価	238	392	153	+ 64.5%
売上総利益	739	1,230	491	+ 66.4%
売上総利益率	75.6%	75.8%	+ 0.2%	
販売費及び一般管理費	496	709	212	+ 42.9%
対売上高比率	50.7%	43.7%	△7.0%	
営業利益	243	521	278	+ 114.3%
営業利益率	24.9%	32.1%	+ 7.3%	
経常利益	240	534	294	+ 122.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益	157	332	174	+ 110.8%

◆ 前年同期比（累計）でも、受注件数増加に伴い、売上高、各段階利益、
いずれも大幅に増加

単位：百万円	21/8 第3四半期	22/8 第3四半期	前年同期比 (額)	前年同期比 (%)
営業支援	2,083	3,297	1,214	+ 58.3%
人材支援	345	867	522	+ 150.8%
業務支援	155	156	2	+ 1.0%
売上高	2,584	4,322	1,737	+ 67.2%
売上原価	553	910	357	+ 64.6%
売上総利益	2,031	3,411	1,380	+ 67.9%
売上総利益率	78.6%	78.9%	+ 0.3%	
販売費及び一般管理費	1,318	1,937	619	+ 47.0%
対売上高比率	51.0%	44.8%	△6.2%	
営業利益	713	1,474	761	+ 106.7%
営業利益率	27.6%	34.1%	6.5%	
経常利益	713	1,505	791	+ 110.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益	468	980	512	+ 109.5%

- ◆ 第3四半期末時点で、2021年10月15日公表の通期業績予想の達成はほぼ確実な状況
- ◆ 2022年7月13日付にて連結業績予想の修正を決議（修正内容は次頁）

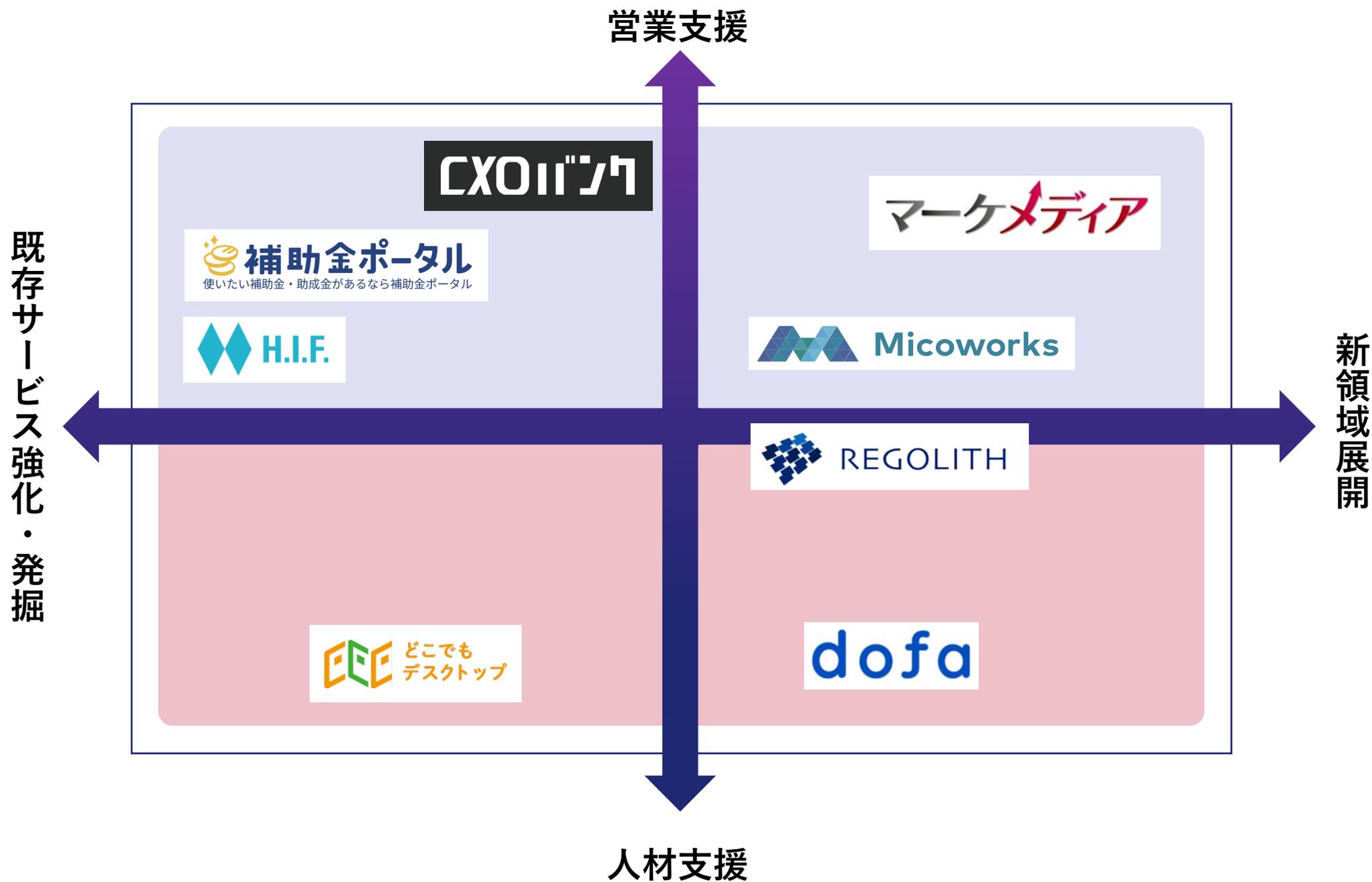
単位：(百万円)		21年8月期 第3四半期	21年8月期 業績	21年8月期 第3四半期 進捗率	22年8月期 第3四半期	22年8月期 修正前 業績予想	22年8月期 第3四半期 進捗率
売上高	営業支援	2,083	2,962	70.3%	3,297	4,250	77.6%
	人材支援	345	543	63.7%	867	1,150	75.5%
	業務支援	155	210	73.8%	156	300	52.2%
	売上高合計	2,584	3,716	69.6%	4,322	5,700	75.8%
経常利益		713	817	87.2%	1,505	1,205	124.9%
純利益		468	480	97.5%	980	740	132.6%
受注件数	営業支援	1,115件	1,578件	70.7%	1,621件	2,050件	79.1%
	人材支援	351件	537件	65.4%	674件	620件	108.7%
	業務支援	99件	122件	81.1%	50件	120件	41.7%

- ◆ 当初想定を上回る受注により、売上高は前回予想を7.7%上回る見通し
- ◆ 第4四半期は来期以降の更なる成長に向けたシステム開発投資、広告宣伝、人材採用への積極投資を実施するが、各利益も前回予想を大きく上回る見通し

単位：(百万円)		前回発表 (a.修正前)	今回発表 (b.修正後)	増減額 (c=b-a)	増減率 (当初予想比) c÷a	前期実績 (参考)	増減率 (前期実績比)
売上高	営業支援	4,250	4,720	470	+11.1%	2,962	+59.3%
	人材支援	1,150	1,220	70	+6.1%	543	+124.5%
	業務支援	300	200	△100	△33.3%	210	△4.9%
	売上高合計	5,700	6,140	440	+7.7%	3,716	+65.2%
経常利益 (経常利益率)		1,205 (21.1%)	1,580 (25.7%)	375 (+4.6%)	+31.1%	817 (22.0%)	+93.2% (+3.7%)
純利益		740	1,000	260	+35.1%	480	+108.2%
受注件数	営業支援	2,050件	2,240件	+9.3%	+190件	1,578件	+42.0%
	人材支援	620件	930件	+50.0%	+310件	537件	+73.2%
	業務支援	120件	60件	△50.0%	△60件	122件	△50.8%

◆ 修正後の通期業績予想に対しても、十分な進捗率で推移

単位：(百万円)		21年8月期 第3四半期	21年8月期 業績	21年8月期 第3四半期 進捗率	22年8月期 第3四半期	22年8月期 修正後 業績予想	22年8月期 第3四半期 進捗率
売上高	営業支援	2,083	2,962	70.3%	3,297	4,720	69.9%
	人材支援	345	543	63.7%	867	1,220	71.1%
	業務支援	155	210	73.8%	156	200	78.4%
	売上高合計	2,584	3,716	69.6%	4,322	6,140	70.4%
経常利益		713	817	87.2%	1,505	1,580	95.3%
純利益		468	480	97.5%	980	1,000	98.1%
受注件数	営業支援	1,115件	1,578件	70.7%	1,621件	2,220件	73.0%
	人材支援	351件	537件	65.4%	674件	930件	72.5%
	業務支援	99件	122件	81.1%	50件	60件	83.3%



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 (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 (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 (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 (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。

3Q～4Qにかけての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 (3Q)	100%子会社	<p>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ク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。</p>
	営業支援 その他	22年3月 (3Q)	マイノリティ 出資	<p>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。</p>
	営業支援	22年6月 (4Q)	100%子会社	<p>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。</p>
	営業支援	22年6月 (4Q)	マイノリティ 出資	<p>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。</p>

SECTION

3

2022年 8月期

アクション計画



株式会社アイドマ・ホールディングス

Aidma Holdings



BIZMAPS

国内最大級の企業検索サービス
登録企業数170万社以上

日本のほぼすべての企業を網羅している
企業データベース(自社の営業活動にも利用しており、
顧客の営業支援にも活用している)



品質向上

クラウドワーカー活用
アウトバウンド



新たな取り組み

インバウンドでの
リード獲得スキーム



ビッグデータ活用

データ分析による
効率的なアプローチ



一元化された
データベース



① リード数と受注率
を大幅に増加



顧客化

② 支援体制強化 + 支援効率
向上の取り組み実施

導入

アップセル/
クロスセルで展開



サービス



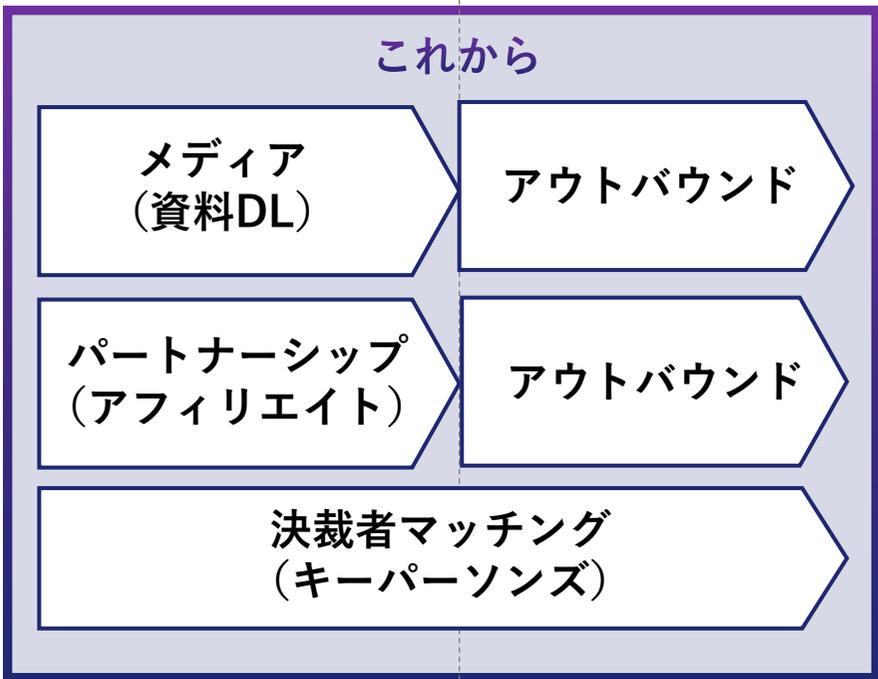
Sales Platform

すべての営業を「1つ」に。
次世代型営業支援プラットフォーム

+

そのほか
アйдマサービス

リード自体を飛躍的に増加させ、顧客を増やし、既存顧客に対して
アップセル/クロスセルを展開し、受注総数を大幅に増やしていく



**営業企画室を21年12月に発足！
受注率向上を目標とした仕組み化に注力**

1. 売れる型の見直し
2. 型のチェックの仕組み化
3. 提案方針の仕組み化
4. モニタリングの仕組み化
5. フィードバックの仕組み化
6. **顧客にもサービス提供**



成約

1Qから3Qに掛けて、
約50%新規アポイント数増加！
1年を通じアポイント数を2倍に

3Qで最も効果が出た施策

商談モニタリングを実施し、失注した先に対して、営業企画室による再度の提案日程の打診を行う。
リカバリープロジェクトが引き続き奏功している。

リード獲得強化に向けた取り組みまとめ

取り組み 1

アウトバウンドリソースを1Qと対比し、
2Q、3Q、4Qでそれぞれ大幅に増強を予定



取り組み 2

自社のオウンドメディアを立ち上げ、Web広告出稿などを開始。
月間で約80件のリード取得を実現



取り組み 3

パートナー施策を実施！20人以上のパートナーから
月間80件の商談UP



取り組み 4

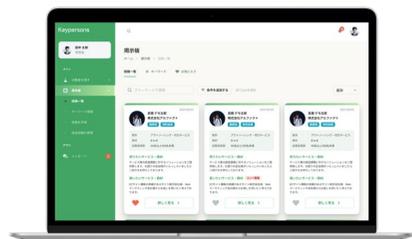
経営者マッチングが出来るメディアを構築し、MA導入により
日次で経営者登録60人以上を実現



今後の戦略

月次リード総数をクォーターごとに
約10%ずつ伸長させていく
⇒1Q～3Qに掛け50%新規アポイント数増加

一人雇うより安いコストでキーパーソンにいつでも商談が可能。 キーパーソンマーケティングの検証も可能なWebサービス「Keypersons」



 Keypersons

幅広い業種の決裁者と
高い確率でマッチング可能

サービス導入のキーパーソンと商談
を実施することで受注率UP

サイト内やメール配信で
自社PRが可能

営業だけではなく、業務提携や
資金調達、M&Aの提案も可能



メッセージ送付

メッセージ機能を使用し、決裁者に直接メッセージ送信可能。送付されたメッセージはFacebookメッセージ、LINEに通知。



サーチ掲示板

企業情報、案内したい&必要としているサービス・商品の情報を記載。掲示板情報から決裁者にメッセージを送ることが可能。



PR、コンペ掲示板

自社のサービスをPRする記事を投稿、自社が求めている事柄を投稿し、課題解決が可能。



弊社マッチング

Keypersonsのマッチング専門コンサルタントが最適な紹介先を選定し、登録企業の決裁者同士を直接繋ぐ。



初回案内実施

貴社に代わり会員企業様と弊社コンサルタントが打ち合わせし、課題に合いそうな企業様のサービスを紹介。



オンラインイベント

弊社主催または会員企業との共同開催のオンラインイベント会を実施。

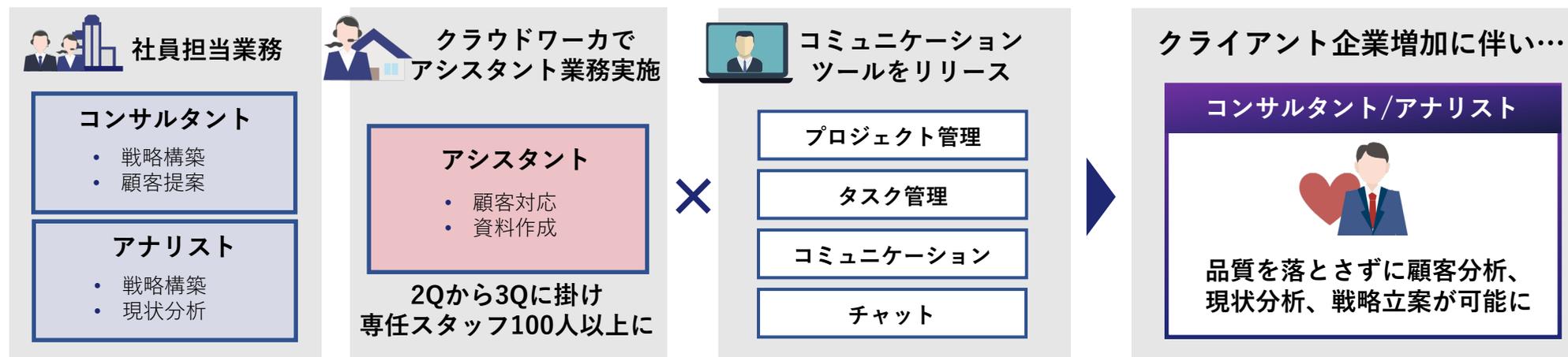
新規顧客開拓、事業提携先開拓など新たなソリューションとして活用

成長に耐えうる、顧客支援体制を。 急激な成長に対して、顧客満足を向上させ続ける人的体制の構築に取り組む

今まで ▶ 顧客増大により負荷があがってしまうことで品質低下や離職を招くリスクが



これから ▶ 顧客対応と資料作成にクラウドワーカーを全面的に活用、
更にコミュニケーションツールをリリースし、顧客へのサービス品質を担保



顧客支援強化に向けた取り組みまとめ

取り組み 1

在宅ワーカーのアシスタントメンバーが50名超、
約4,000時間超相当のリソースを確保(社員換算約25名分)
※第4Qでは追加で約3,000時間超相当のリソースを増加



取り組み 2

顧客とのコミュニケーションを円滑に測る事が出来る、
メンバーズというアプリを全社運用且つ顧客に無償利用提案



取り組み 3

営業支援サービスにキーパーソンマッチング機能、
及びCXOバンクの利用権限を追加し、付加価値の向上を図る



取り組み 4

Sales Crowdの利用支援を専門的に実施する部隊を組成し、
既存顧客の利用を積極的に推進



今後の戦略

既存顧客の支援貢献度を高め、
継続率の強化、更新額の向上を目指す

クラウドワーカーとの業務支援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

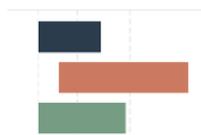
独自のビジネスチャットで
いつでも誰とでも適切な
コミュニケーションが可能

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。

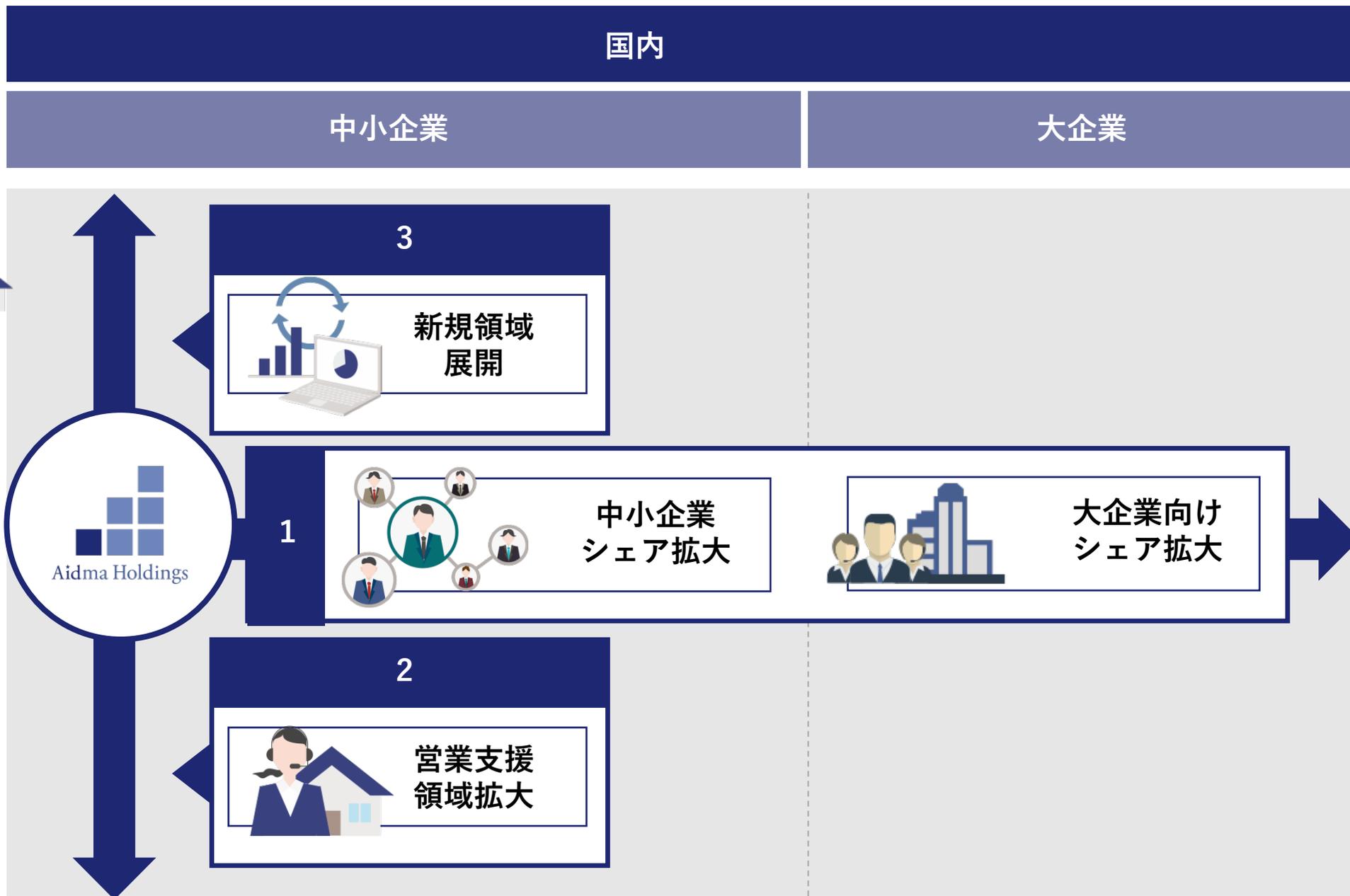
クラウドワーカーとのやり取りをテクノロジーで最適化

SECTION

4-1

参考資料(成長戦略)





3つの成長戦略

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



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



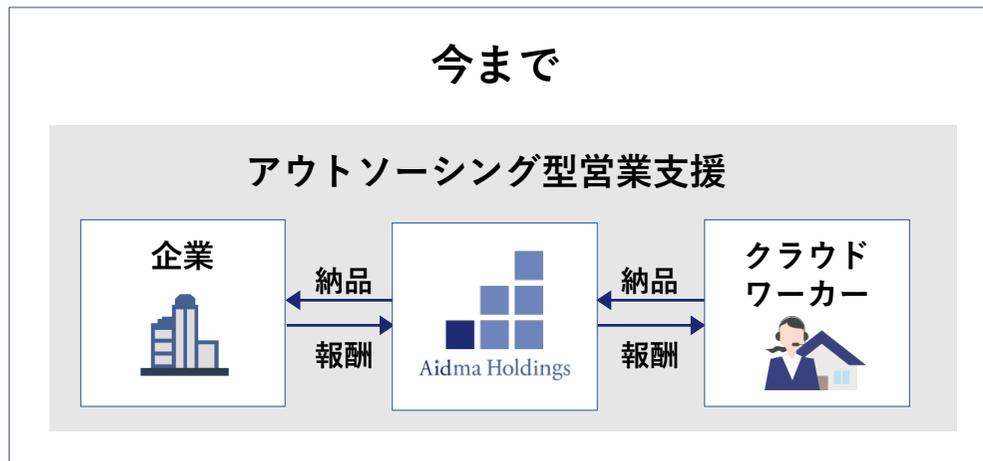
既存リードへのアクションを
可視化しアップセル/クロスセル



顧客分析機能・CRM機能を
実装し、客単価UP

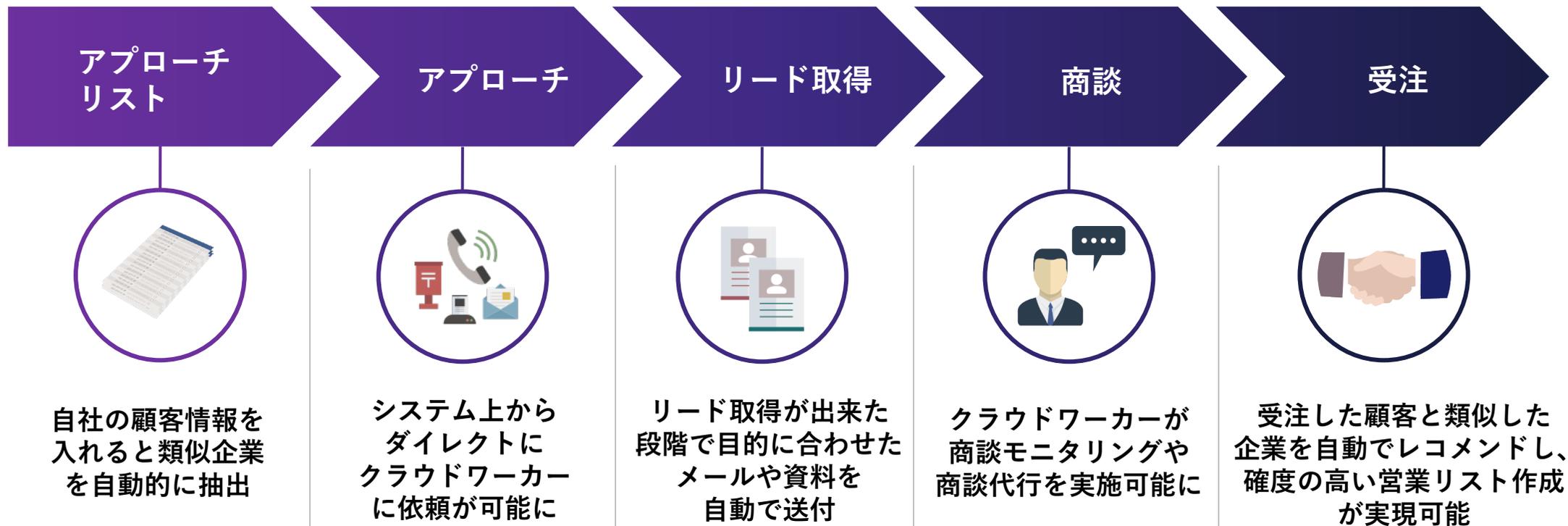


営業支援の領域拡大



アウトソーシング型の営業支援以外に、SaaSサービス単体提供、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

営業DXツールの機能拡大



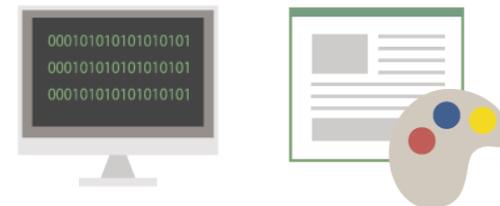
DXツール開発に継続投資を実施し、テクノロジーを活用して、営業を自動化し、営業活動の効果性、効率性を最大化していく

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



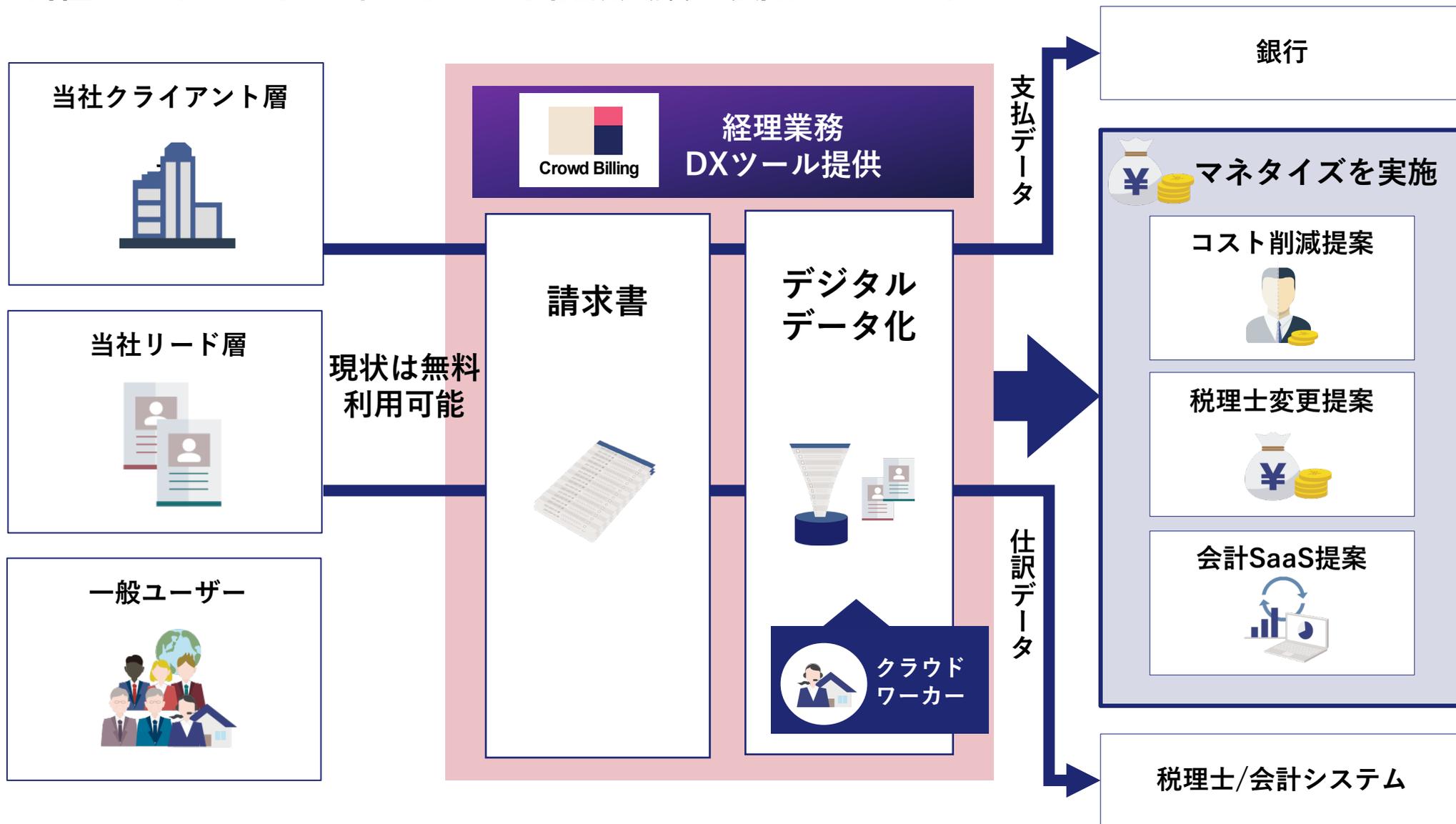
4 M&A支援実施



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

第1四半期の主な取り組み(1/3)

当社クライアントに対するコスト削減支援の展開がスタート



経理業務DXツール「Crowd Billing(クラウドビリング)」のリリース



「人のチカラ」と「テクノロジー」を活用し、
請求書処理などの経理業務をDX化
コストの見直しから、削減までをワンストップで実施が可能



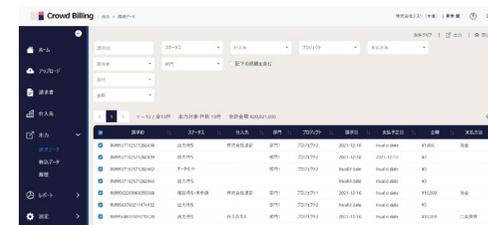
仕入先の登録/更新

仕入れ先をあらかじめ登録でき、仕入れ先ごとの支払い方法(銀行振込/口座振替/クレジットカードなど)を選択し、反映させることが可能。



請求書アップロード

請求書の取り込みはCrowd Billing内でアップロードのほか、メールやGoogle Driveからアップロード可能。部門やプロジェクト・担当者など細かい設定も可能。



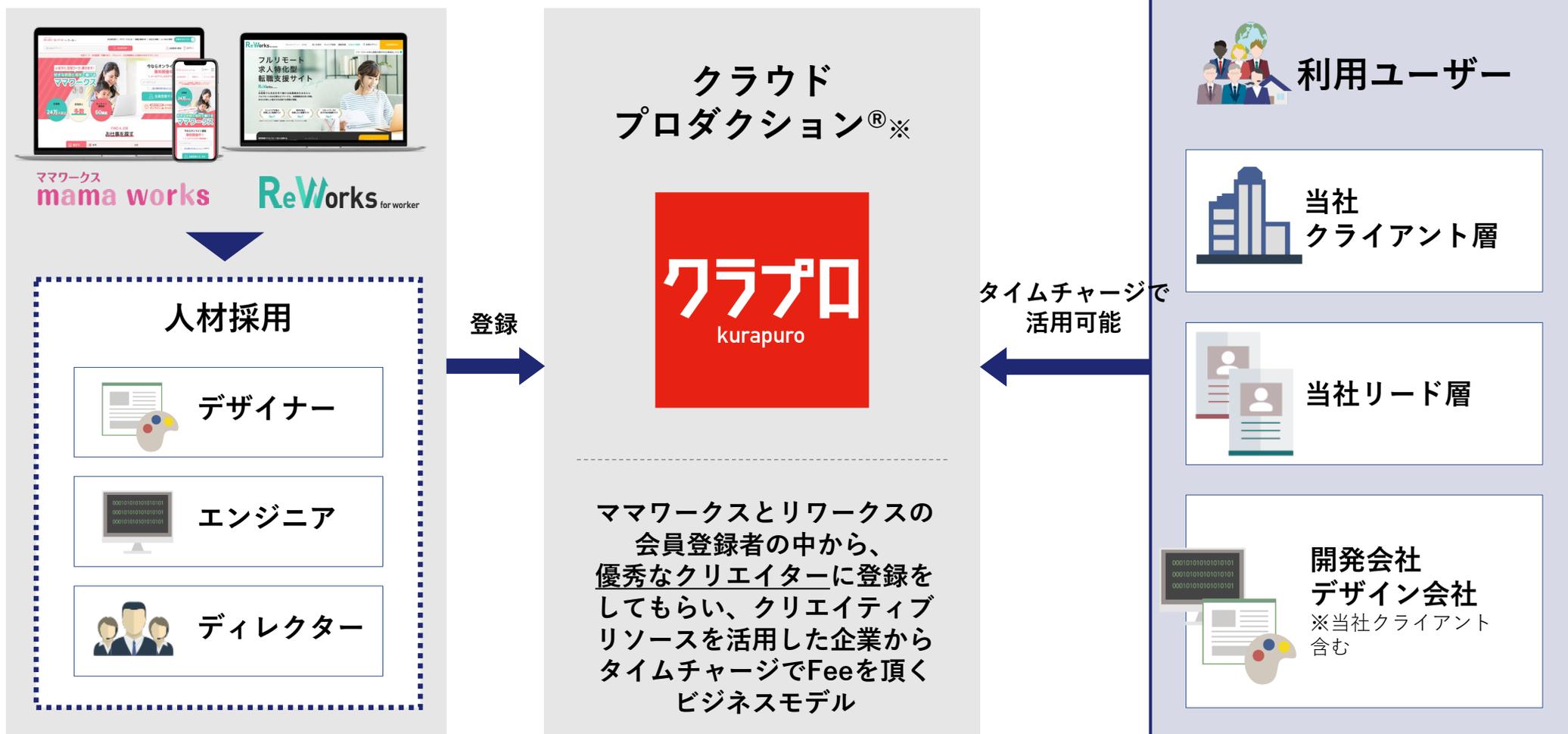
データ出力

振込データ、取引データとして全銀フォーマットでテキストデータとして出力可能。その他、連携も可能。

経理業務をDX出来るツールを無償提供し、コスト削減提案に繋げる

第1四半期の主な取り組み(2/3)

当社クライアントに対するクリエイティブ支援の取り組み実施



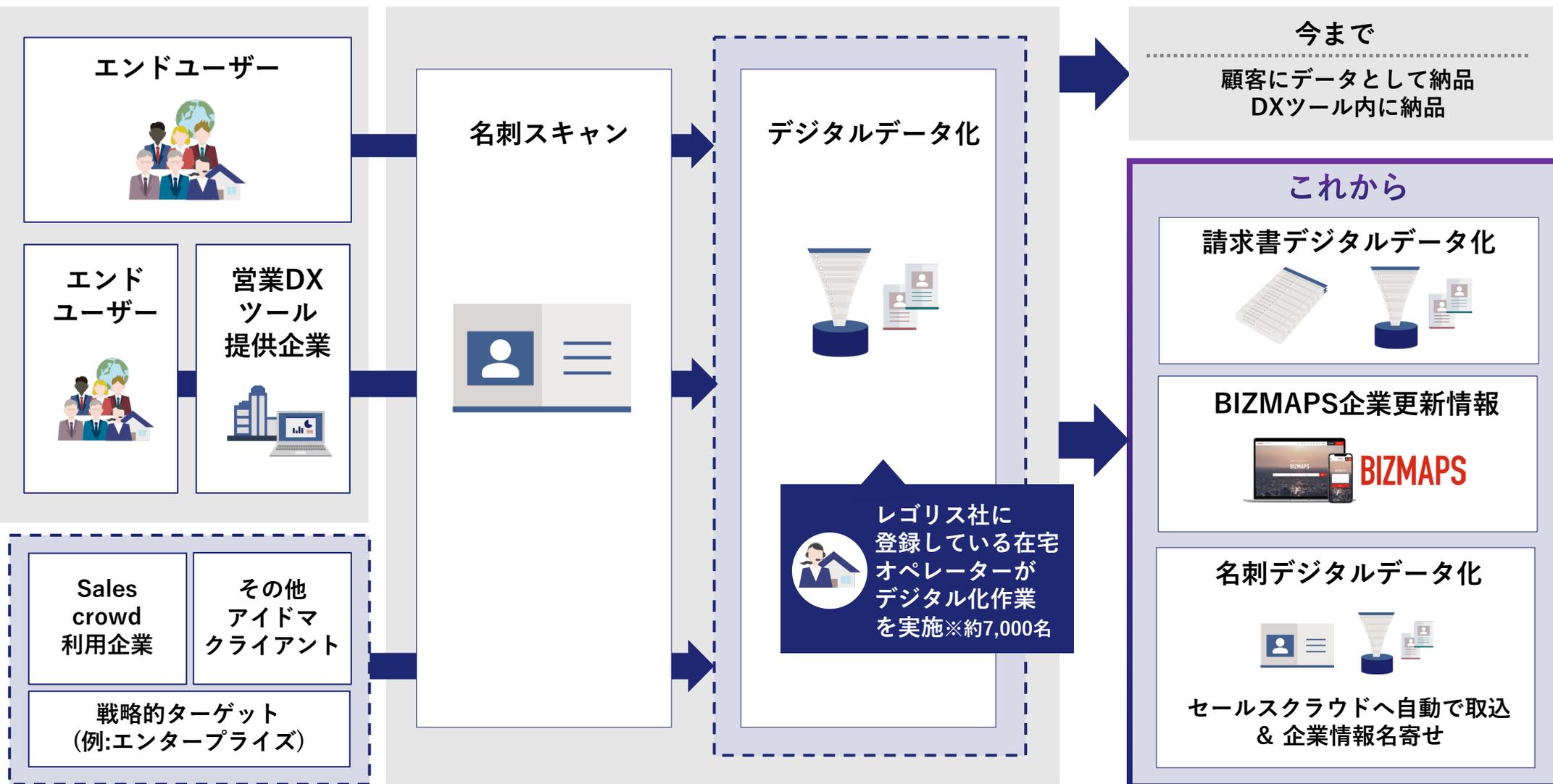
中小企業のクリエイティブ人材のリソース不足に貢献することのできる支援サービスを提供

※ 2022年1月現在 商標出願中

第1四半期の主な取り組み(3/3)

株式会社レゴリスとの資本提携とシナジーイメージ

今までのレゴリス社の取り組み  シナジーとしての取り組み 



SECTION

4-2

参考資料(強みとプロダクト)



テクノロジー・マンパワー・データ

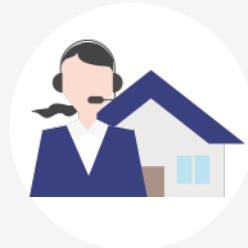
1

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

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 



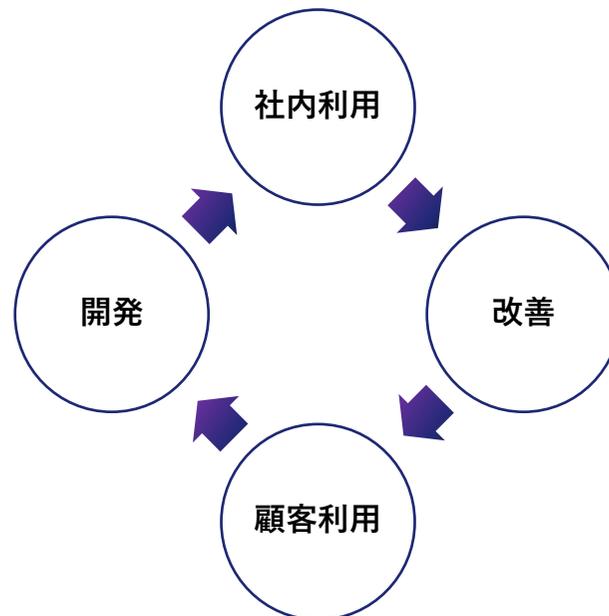
開発 



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

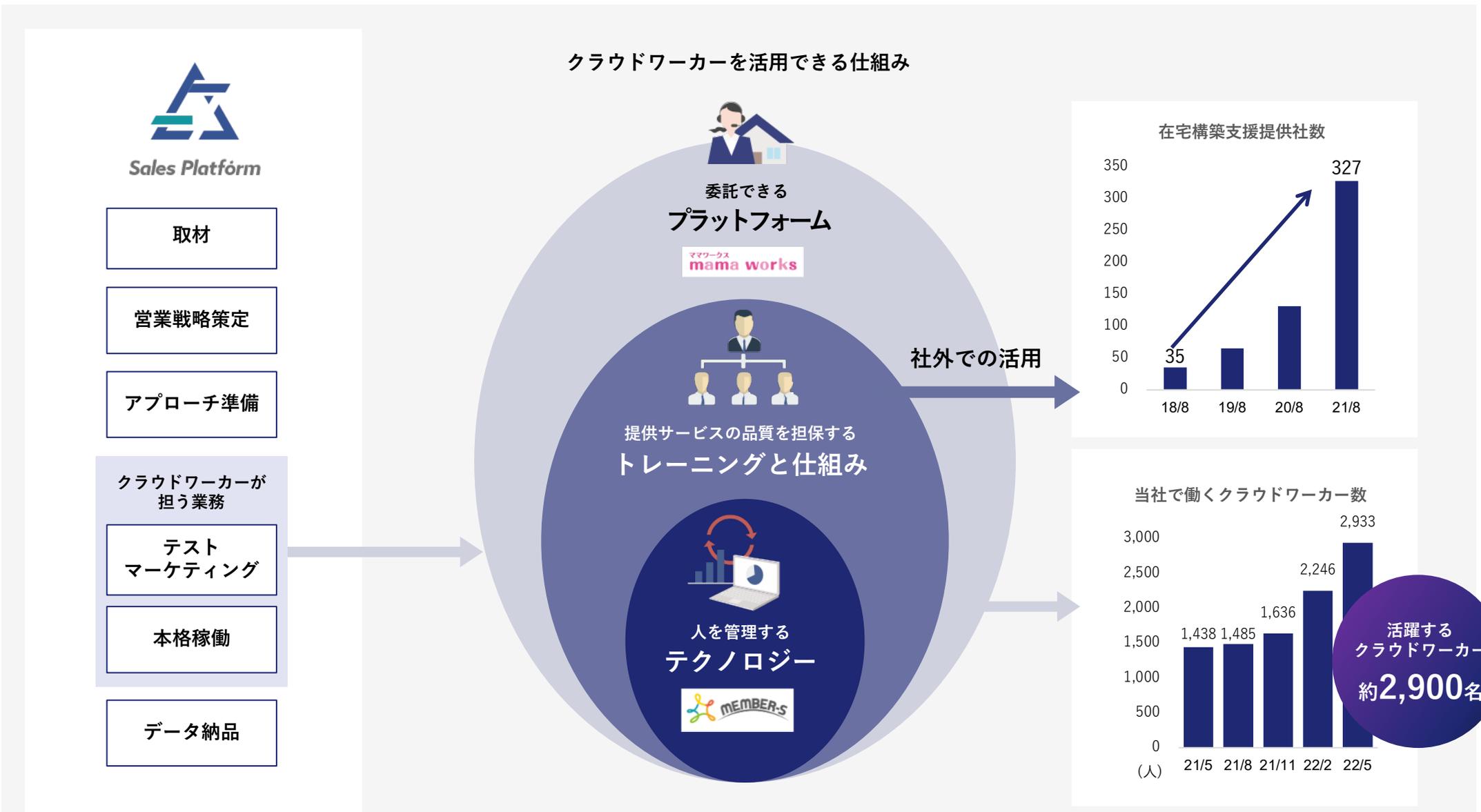
顧客からのニーズをもとに
さらなる開発



独自ツール

生み出された
当社独自開発ツール

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



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。



営業支援で「Sales Crowd」を使用



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)



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

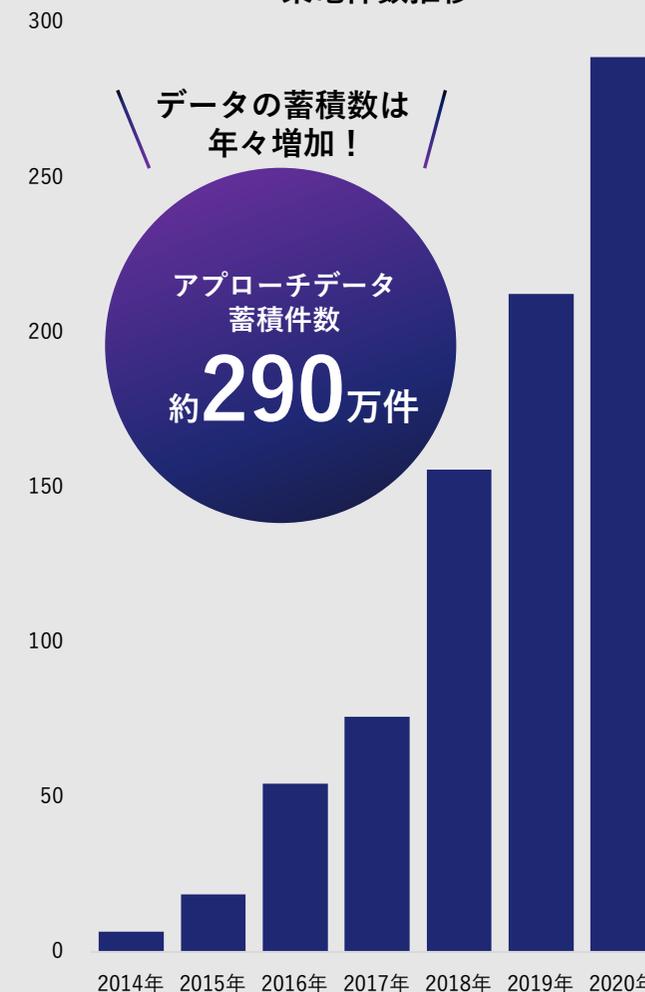
営業支援以外では…

「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

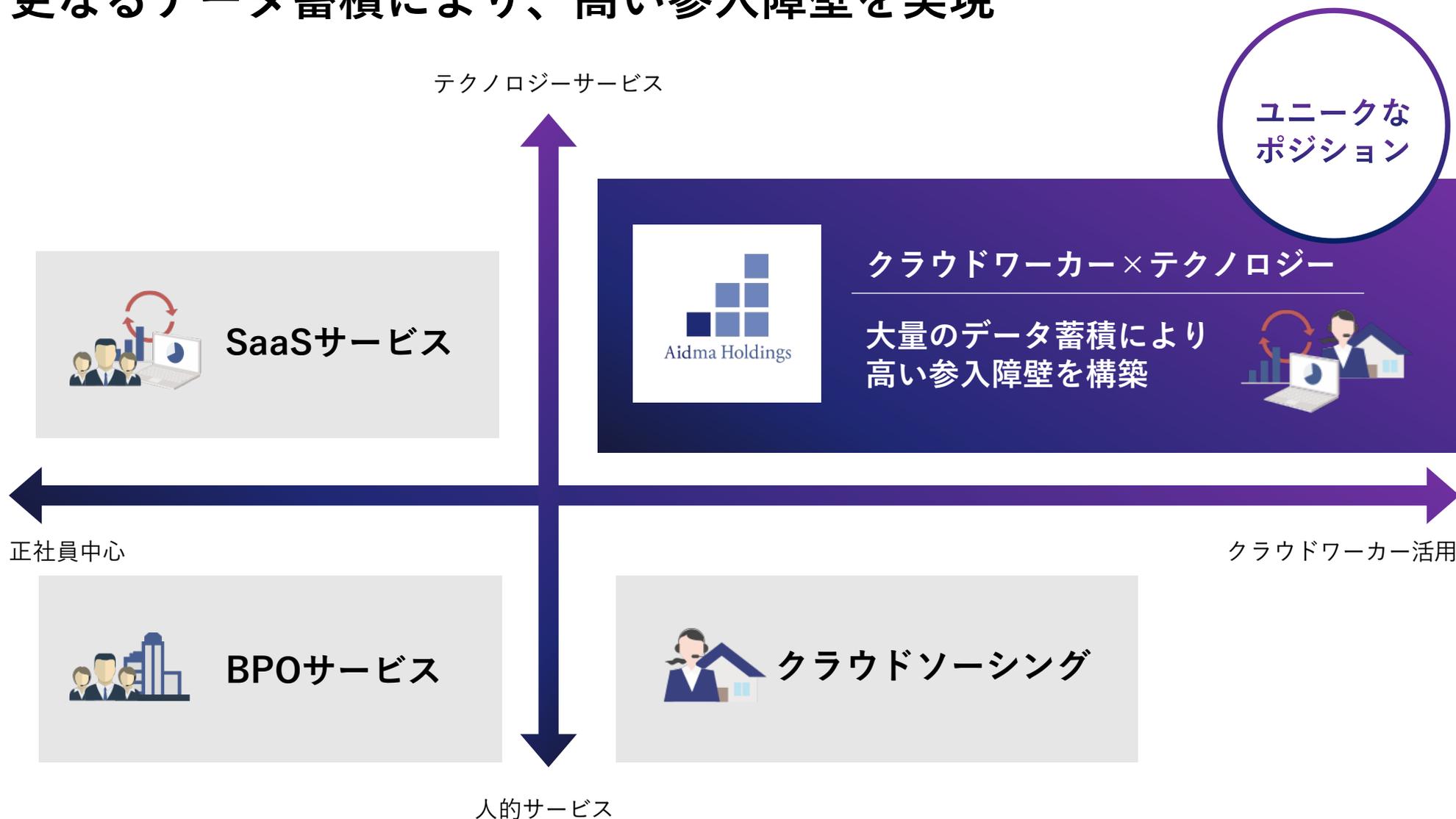


(万件)

架電件数推移

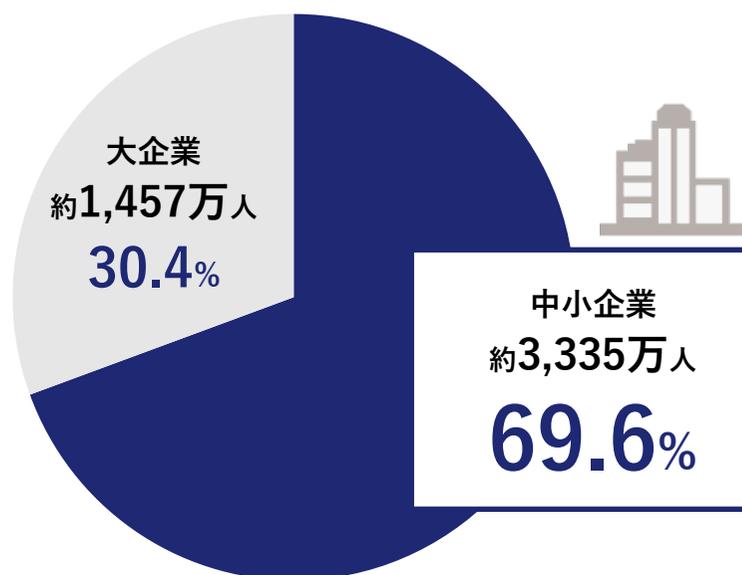


クラウドワーカー×テクノロジーにより、 大量のデータを活用した再現性の高いサービスを提供。 更なるデータ蓄積により、高い参入障壁を実現



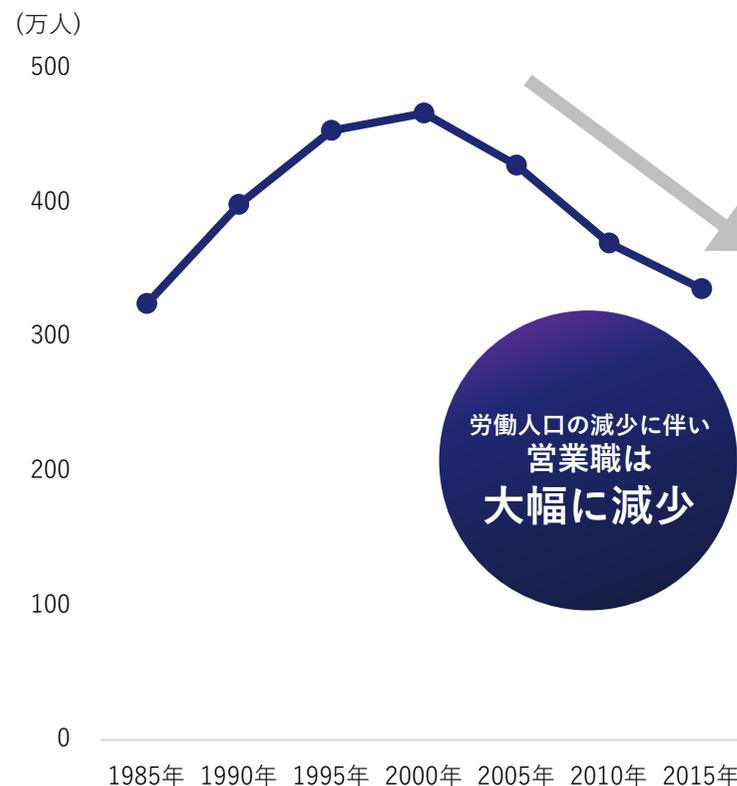
中小企業の従業員数が国内メインの構造、 労働人口の減少に伴う営業職減少は、さらなるアウトソーシング需要へ

大企業と中小企業の従業員数



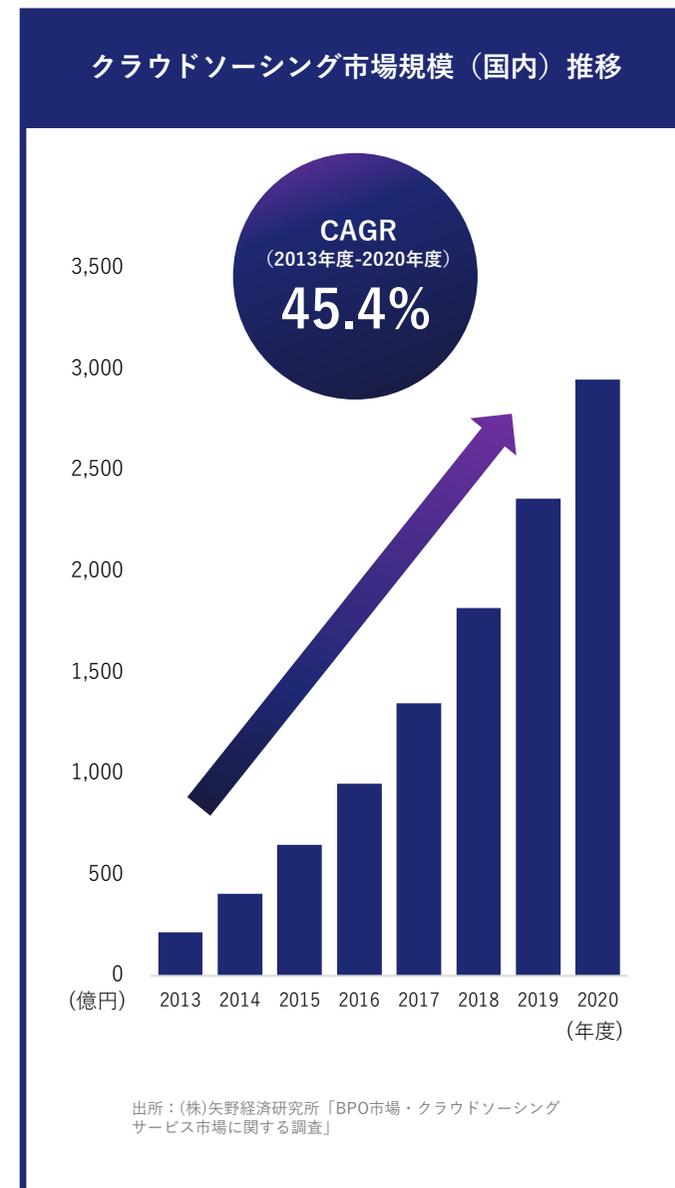
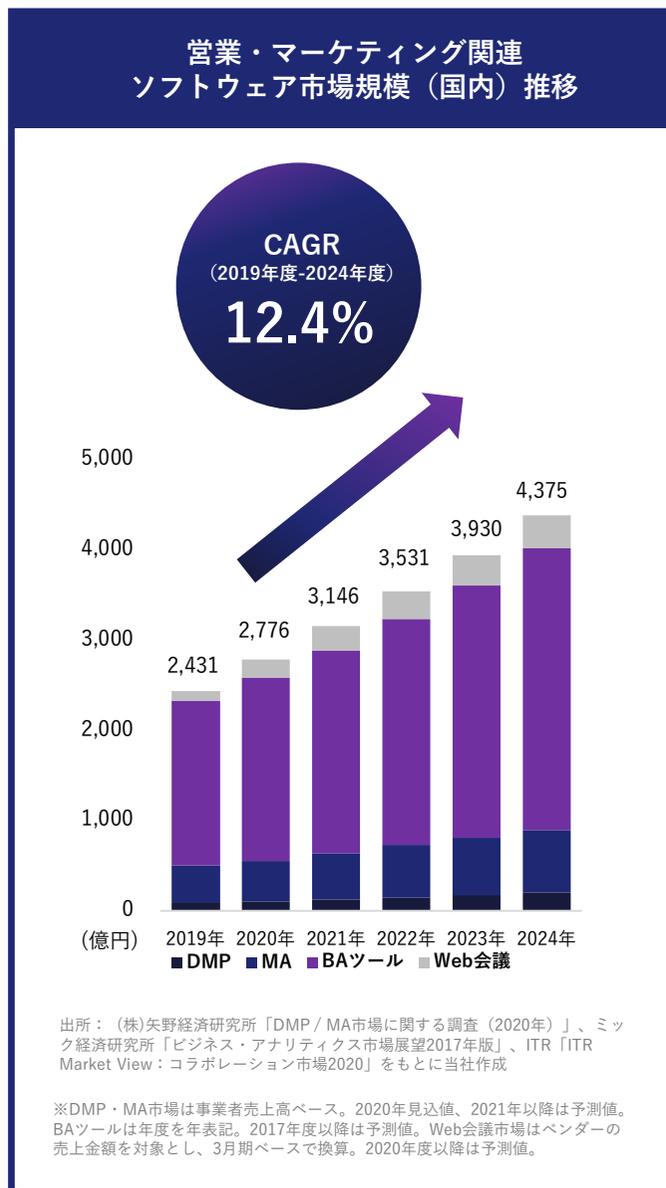
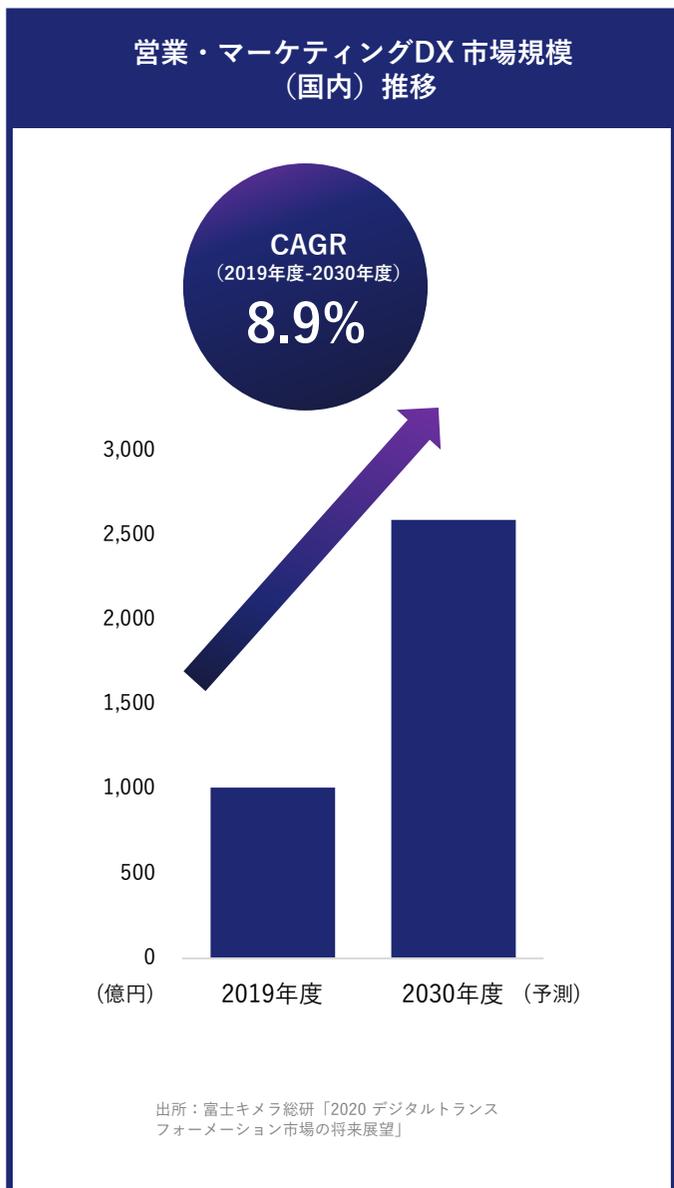
出所：経済センサス基礎調査をもとに当社作成

営業職の長期推移



出所：国勢調査をもとに当社作成

当社関連市場は拡大基調



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。

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業
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み構築を事業化

※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



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。



営業支援事業

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



営業支援事業

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



業務支援事業

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



営業支援事業

BIZMAPS

国内最大級の企業データプラットフォーム



営業支援事業

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



営業支援事業

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



業務支援事業

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



業務支援事業

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



営業支援事業

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



営業支援事業

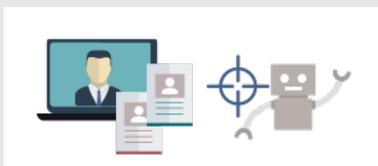
Crowd Calendar

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

すべての営業を「1つ」に。次世代型営業支援プラットフォーム



- 名称 次世代型営業支援プラットフォーム「Sales Platform」
- 費用形態 パッケージ料金



営業の「必須6機能内蔵」

「リスト作成」～「リモート商談」までの新時代の営業に必要な6機能を提供。あらゆる方向から営業をサポート可能。



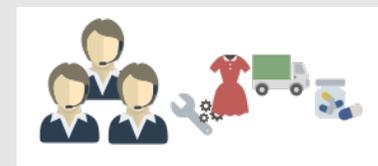
ドキュメントの仕組化

マーケティング戦略の立案から、ターゲットリスト作成、スクリプト作成を実施。全てドキュメントは納品し、内部で活用できるように仕組が資産として蓄積。



コスト削減

導入コストは正社員を約1名雇うのにかかる費用。雇用することなく、営業を「仕組化&自動化」できる特別なサービス。



業界問わず、確度の高いアプローチが可能

支援6,000社以上という実績で培った膨大なデータをもとに、確度の高いスクリプトにクラウドワーカーが電話、メール、FAXなどあらゆるチャネルを駆使してアプローチを実行。

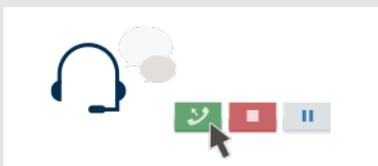
※1：2022年5月末日の実績

営業活動がこれひとつ。アプローチから結果分析まで一元管理

営業リスト
680万件



- 名称 クラウド型営業システム「Sales Crowd」
- 費用形態 月額料金



ワンクリックコール

アプローチリストの架電先に、「発信」ボタンひとつで架電。1件ずつ電話番号を入力する手間が省けることで作業時間の短縮が可能。



内蔵リスト抽出

内蔵データベースには様々なWeb上の企業掲載情報をロボットが自動収集した情報や、人の手で抽出した企業情報など140万件以上が内蔵。



電話アプローチ結果分析

架電結果を集計・分析。時間別、日別、週別、月別といった時間的な区切りだけでなく、担当者ごとの成績管理をワンクリックで行うことが可能。



受注率管理

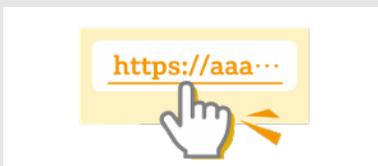
リストごとの受注率や、どのサービス・商材が受注につながりやすいのかなど、多角的な分析が可能。

※1：2021年3月末日の実績

PCでもスマホでも1秒でオンラインミーティング



- 名称 オンラインコミュニケーションツール「meet in」
- 費用形態 月額3万円※1



URL接続

好きな文字列を入力し、ワンクリックで接続が可能。相手先にも文字列を含んだURLを送るだけで簡単に接続が可能。アプリのDLなどは一切不要。ロック機能は特許出願済み。



画面共有・ホワイトボード

会話中で画面共有やホワイトボードを駆使し、資料やシステムの使い方の説明などに使用できる。口頭のみ説明よりも顧客に寄り添った商談が可能。



文字起こし

商談や会議の会話内容を自動で文字起こし、保存することが可能。会話内容を逐一メモしなくていいため、商談や会議に集中できる。



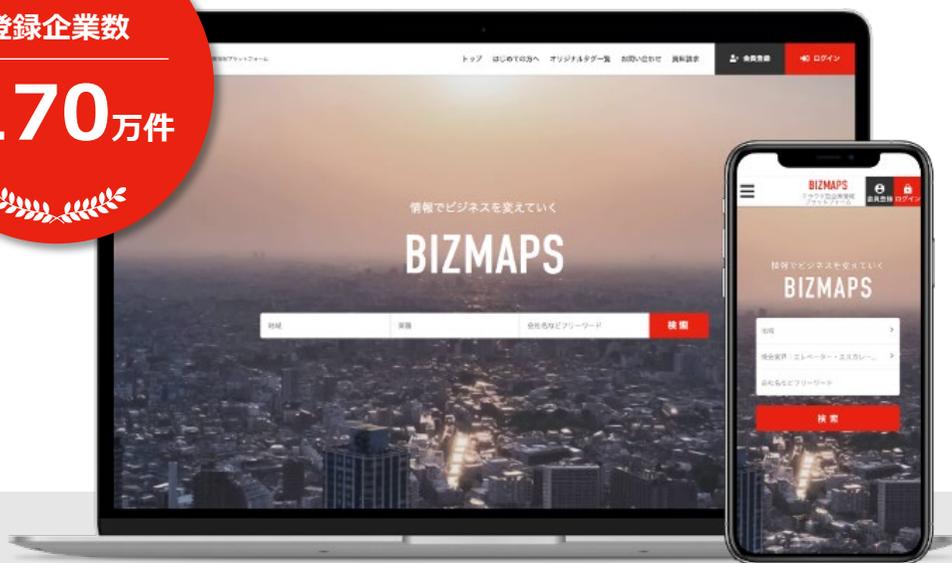
ウェビナー機能

meet inを使用し、セミナーを開催。事前に開催日時の告知や入場人数をセミナーの内容に合わせて設定が可能。

※1：スタンダードプラン(30アカウント)の場合の月額料金
 ※2：2022年5月末日の実績

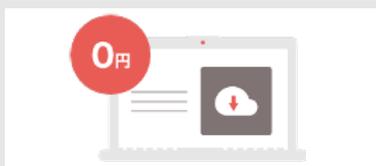
登録企業数170万社以上 国内最大級の企業検索サービス

登録企業数
170万件



BIZMAPS

名称 企業一覧プラットフォーム「BIZMAPS」



月100件無料ダウンロード

1人様当たり月100件まで無料ダウンロード。
30円/1件で追加購入も可能。



オリジナルタグで検索

地域×業種などの基本的な検索軸に加え、
特定のシステムなどBIZMAPS独自のタグで
データベースを検索。



精度の高いデータベース

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た精度の高いデータベースが利用可能。

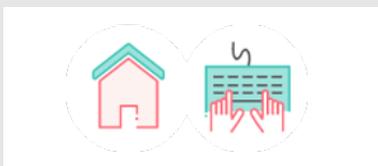
※1：2022年5月末日の実績

好きな時間と場所で働ける



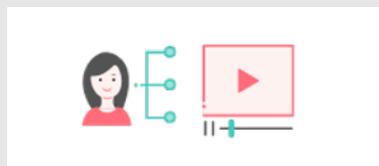
ママワークス mama works

- 名称** 主婦のための求人応援サイト「ママワークス」
- 費用形態** 掲載料金



在宅で働ける求人数多

スキマ時間を有効に活用しながら在宅で働ける在宅求人を多数掲載中。在宅求人以外にも働く時間の融通が利く働きやすい出社求人もあり。



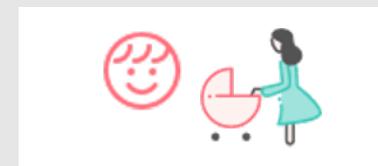
講座でスキルアップ

「オンライン講座」を受講することでスキルを身につけお仕事を増やすことが可能。講座は現在60講座ほど。



スカウトメール送信無制限

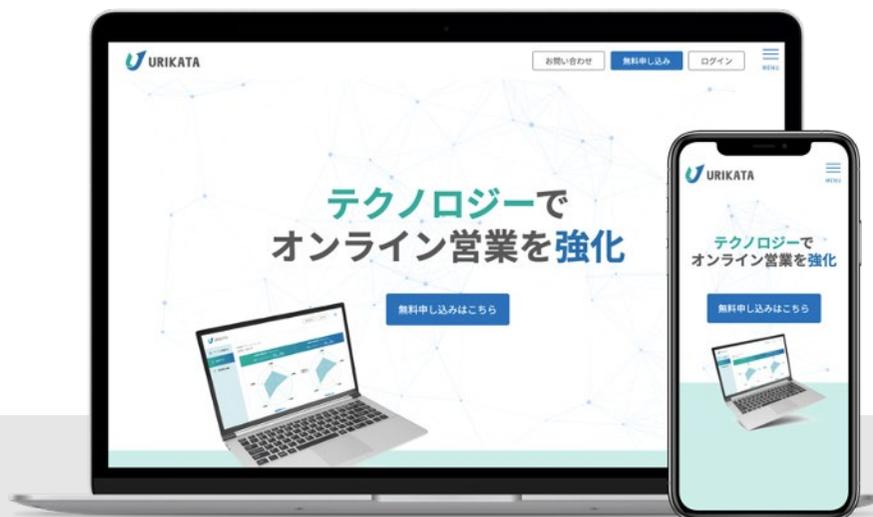
管理画面より、会員の属性検索で該当するスキル・経歴を持った会員宛にスカウトメールの送信が可能。送信数は無制限。



会員のお子様限定スクール

ママワークス会員限定で全ての方にお子様向け無料講座の受講が可能。おうちで受講できる専門家完全監修のお子様向け教育コンテンツを提供。

テクノロジーでオンライン営業を強化



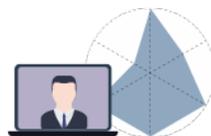
名称 「ウリカタ (URIKATA)」

費用形態 完全無料



セールスサーベイ機能

オンライン商談のプロセスを分析し、現状を正確に把握することが可能。



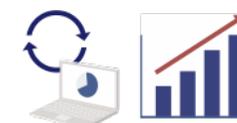
セールストレーニング機能

分析したオンライン商談の改善点をシステムで自動抽出し、オンライン商談を強化することが可能。



オンラインセールス強化

meet inの文字起こし、録画機能を組み合わせることによって、より効果的なオンラインセールスの強化に取り組むことが可能。
※今後はオンラインセールス機能がウリカタ内で実施可能に。



PDCAをワンストップで実現

「定量化」→「分析」→「改善」のサイクルを繰り返すことにより、営業での売り上げ向上を図り、実際の成果に結び付けていく。

Googleカレンダーと連携、日程調整Webサービス



- 名称 「Crowd Calendar」
- 費用形態 完全無料



URL発行で共有が簡単

日程調整用のテンプレートを作成する際に発行するURLを相手に送るだけ。あとは相手が送付したURLにアクセスし、日時を選択すれば日程調整が完了。



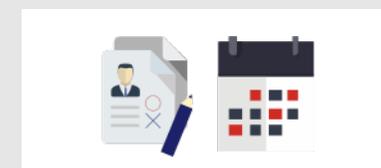
手間を削減

Googleカレンダーから予定情報を取得するため、自分の予定が空いているところだけを相手に表示。スケジュール帳を開く手間も相手の都合を聞く必要もない。



複数人の予定を同時調整

複数アカウントのGoogleカレンダー情報を取得することもできるため、複数人が参加したい場合や誰か1人が参加できればいい場合などあらゆる状況の日程調整にも役立つ。



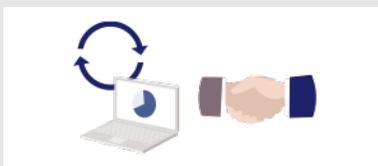
様々な場面で活用

アルバイトなどの採用活動の面接日程調整や、チームリーダーなどメンバーから個別に相談が多い役職のユーザーだと突発的な個別ミーティング時にも活用が見込める。

クラウドワーカーを活用し、次世代の経営を実現する



- 名称** リモートチーム構築サービス「Crowd Members」
- 費用形態** 月額料金



リモートワーク コンサルティング

組織コンサルタントが会社の抱えている課題や要望をヒアリングし、最適化された組織の提案、採用計画の立案、運用フローの構築を行う。



求人媒体で採用し放題

日本最大級のリモートワーク特化型求人プラットフォーム「ママワークス」が使い放題。採用人数の上限なく利用可能。



会議ツール使い放題

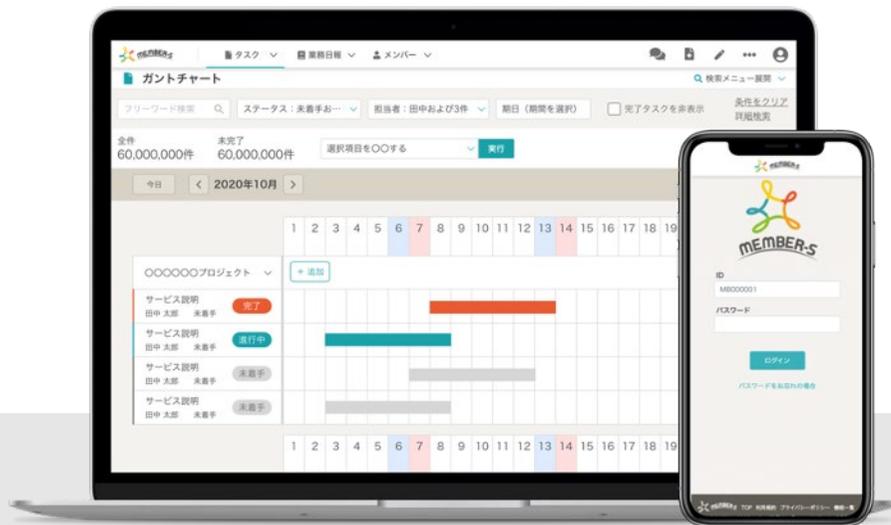
クラウドワーカーとの面接や実務、さらに自社会議や営業などに活用いただける、ビジネス特化型オンライン会議ツールが使い放題。



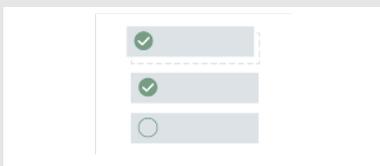
新しい経営体制を実現

正社員が行っていた業務をクラウドワーカーに切り出すことで、これまで固定でかかっていた人件費を必要なタイミングで必要なだけかけることが可能。万が一の事態にも、リスクを抑えた経営を行うことができる。

クラウドワーカーとの業務を管理

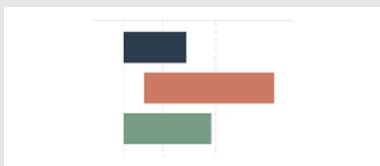


- 名称** クラウドワーク管理ツール「member-s」
- 費用形態** 完全無料



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。



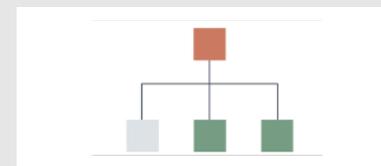
プロジェクト管理機能

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

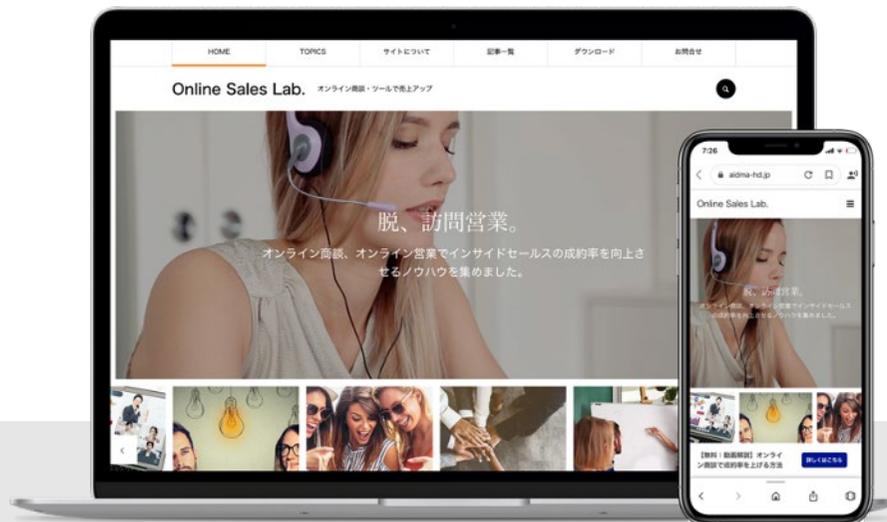
タスクの進捗をBOT通知で自動で確認。Facebook、LINE、チャットワークなどの外部ツールと連携し、漏れがないよう担当者に自動通知。



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。

オンラインでの営業活動をサポートするメディア



Online Sales Lab.

名称 オンライン商談・ツール専用情報サイト「Online Sales Lab.」



最新の情報を取得可能

オンライン商談や営業方法に関する最新記事を更新。



動画セミナー実施

オンライン上の動画を通して、様々なノウハウを提供。



初心者に向けた記事多数

オンラインでの営業活動を行ったことがない企業やビジネスマンに向けた情報を配信。



ノウハウBookの配信

オンライン商談や営業方法に関する最新記事をまとめたホワイトペーパーを配信。

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、13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。