

2022年8月期

通期決算説明会資料

株式会社アイドマ・ホールディングス 証券コード：7373



2022.10.14

CONTENT

目次



- Section 1** 会社概要・事業内容
- Section 2** 2022年8月期 通期業績ハイライト
- Section 3** 2022年8月期 第4四半期業績ハイライト
- Section 4** 2023年8月期 業績見通し
- Section 5** 2023年8月期 アクション計画
- Section 6** 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8月末現在）

従業員数 **258名（アルバイト・契約社員43名含む）** 2022年8月末現在
222名（アルバイト・契約社員28名含む） 2022年5月末現在

証券コード 7373

 Sales Platform  Sales Crowd  ママワークス
mama works

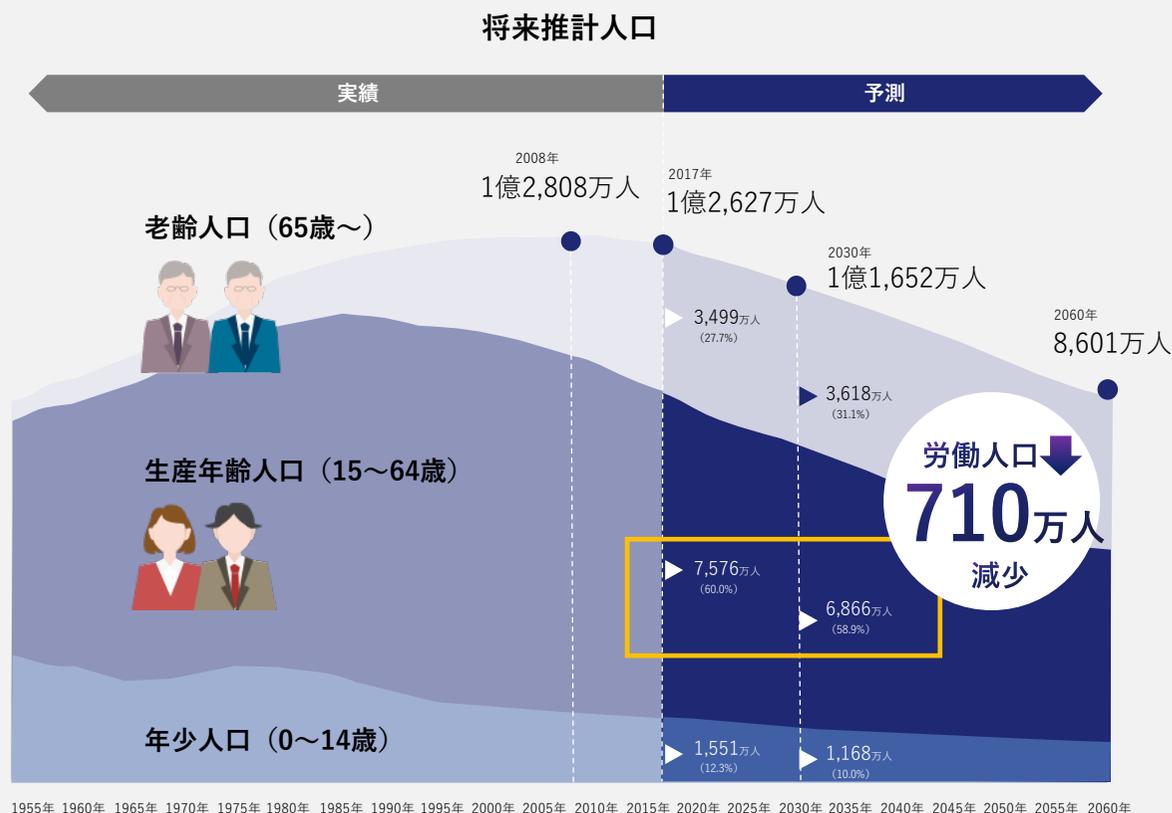
 ReWorks for worker  CXO works  meet in

 CXOインテック  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。



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

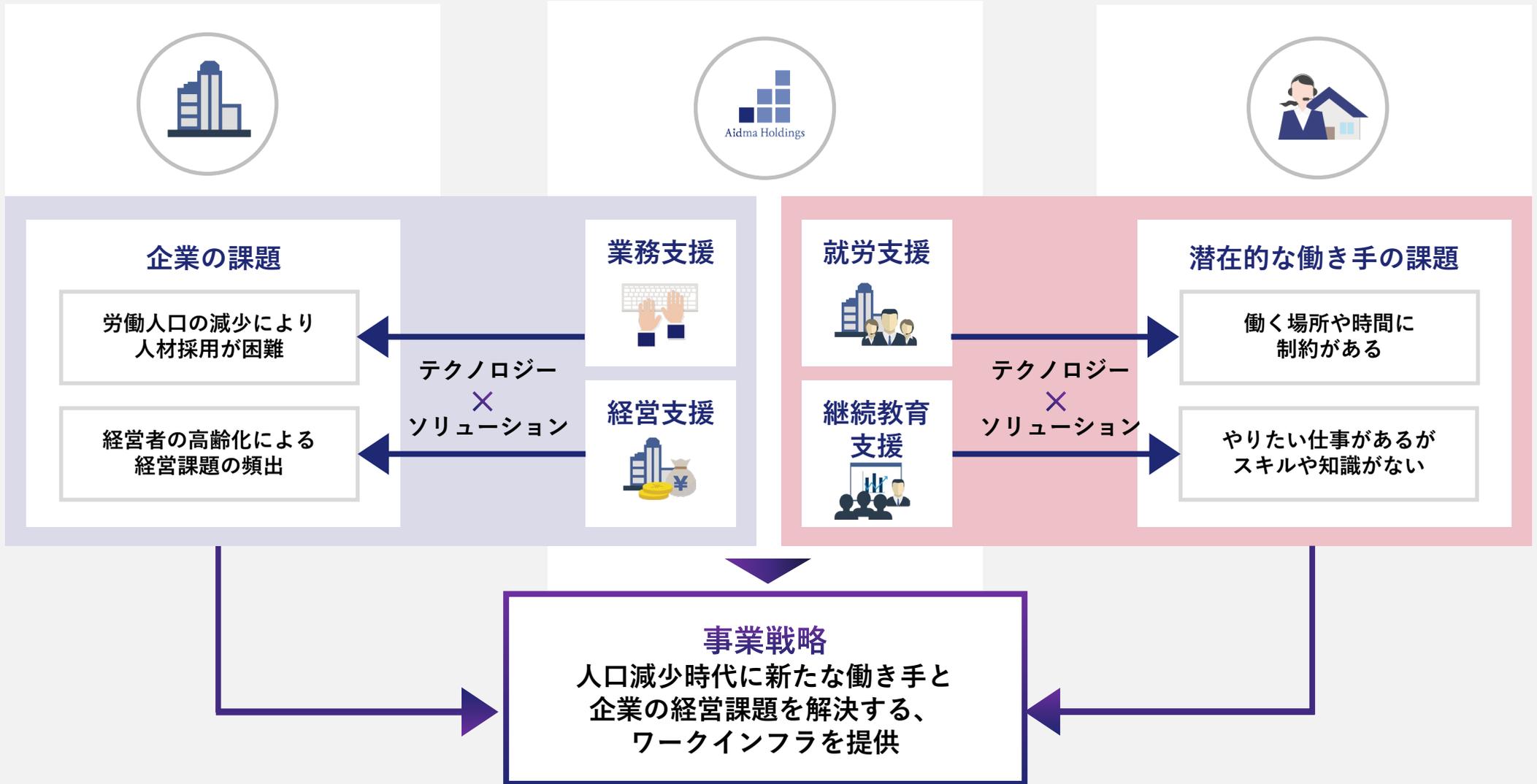
労働人口が減る事により
 従来の人を増やして成長することが困難に

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

営業支援

サービス※1

売上比率 ※4

76%

 Sales Platform

 Sales Crowd

人材支援

サービス※2

売上比率（単独） ※4,5

20%

ママワークス
mama works

ReWorks_{for worker}

業務支援※3

その他

売上比率（単独） ※4,5

3%

 meet in 

マーケティングメディア

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

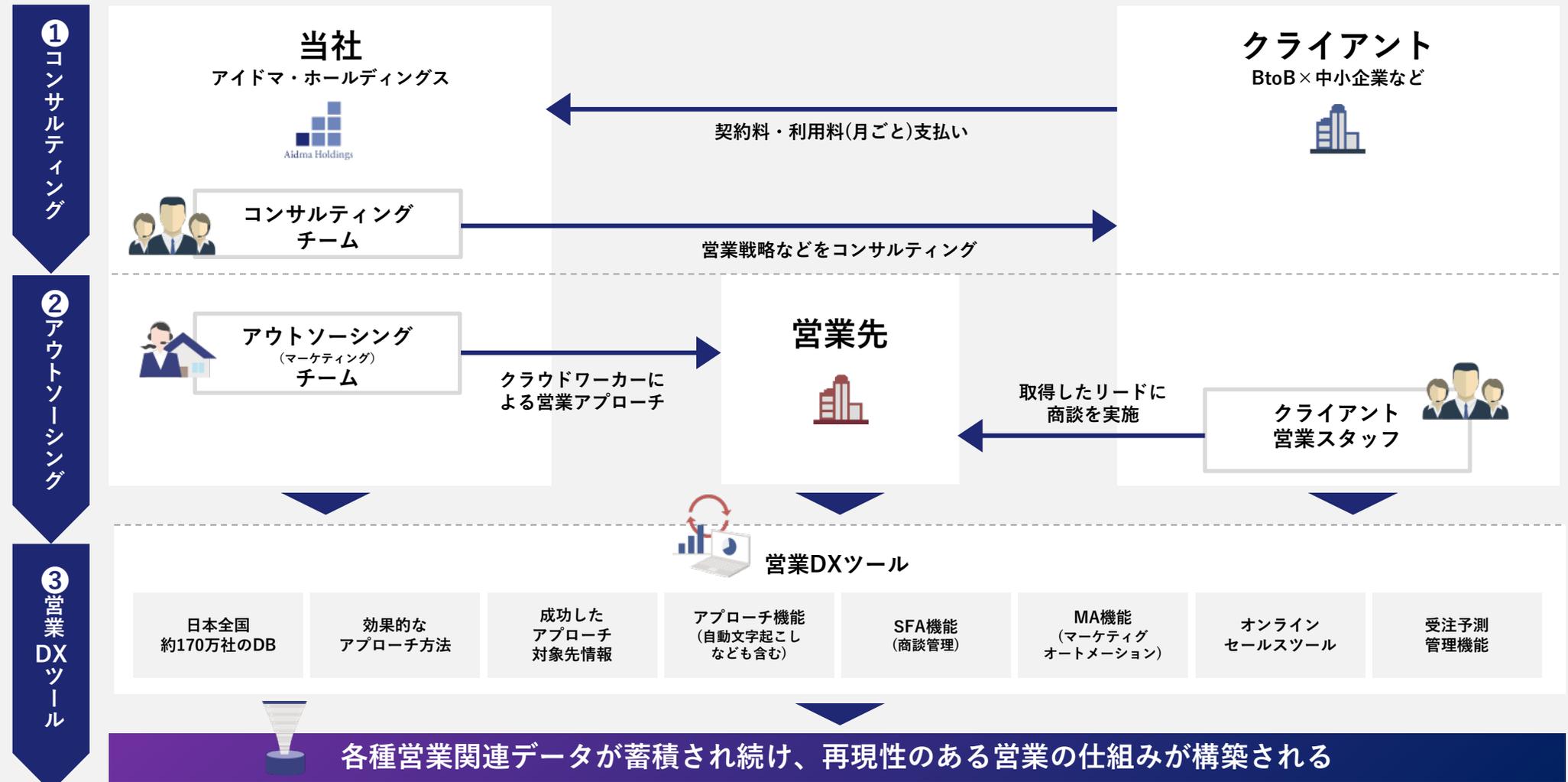
※3：インターネット環境のあるデバイスを活用し、オンライン上で対面で相手先とコミュニケーションを取る事が出来るオンラインMTGツール

※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

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



新たな取り組み『オンラインセールス支援事業』

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

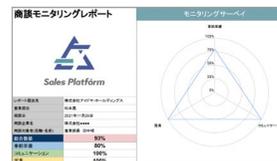
CXOワークス セカンドキャリア

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



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、及び顧客満足の上昇に寄与する

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
---	--	---	---	--	---

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

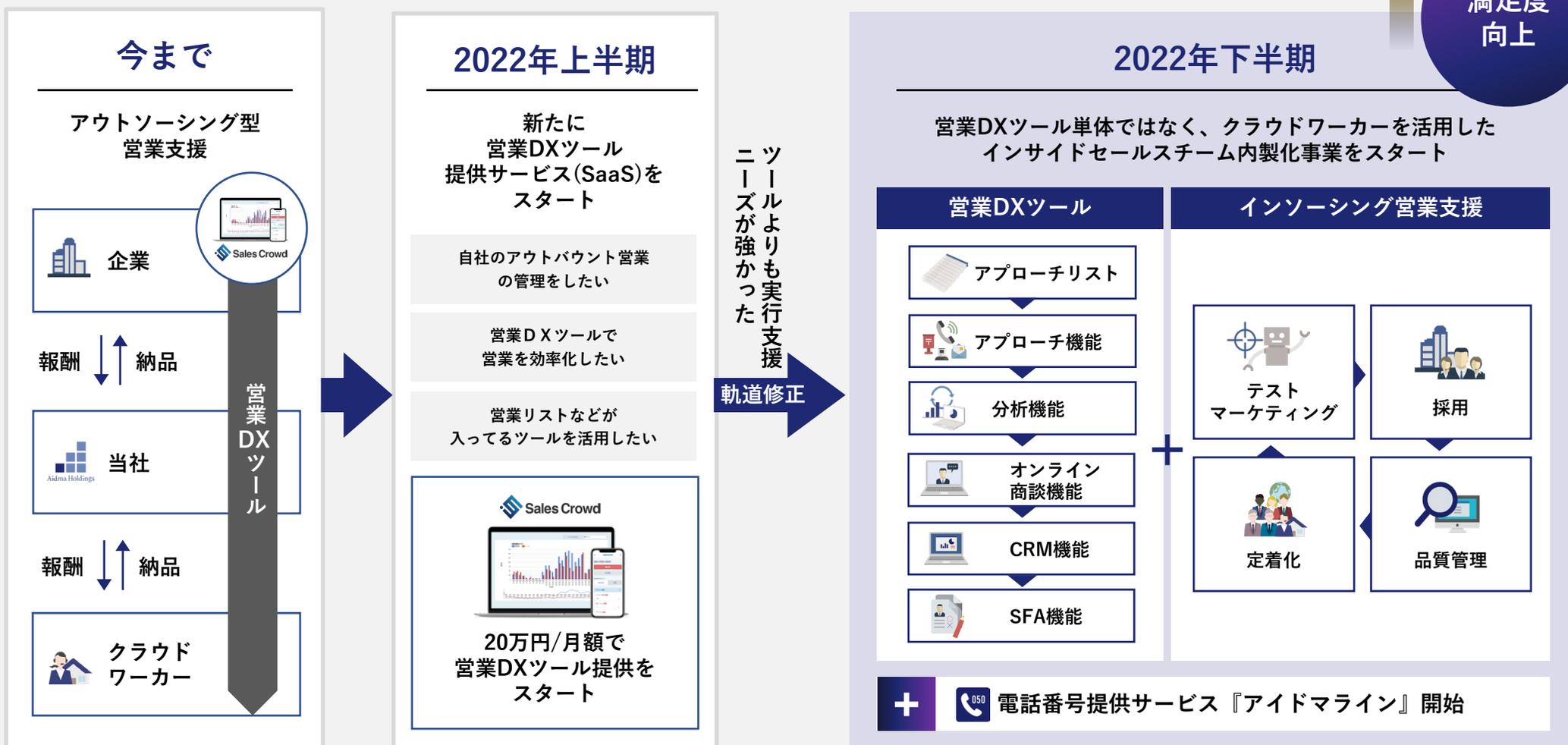
オンラインコミュニケーションツール

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

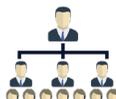
営業DXツールとしての拡大戦略

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



2022年8月期 営業DXツール新規機能開発まとめ

自社で継続的に機能改修・追加実装をし、顧客にとって価値を出し続けられる営業DXツールを提供し、他企業との参入障壁を築いていく

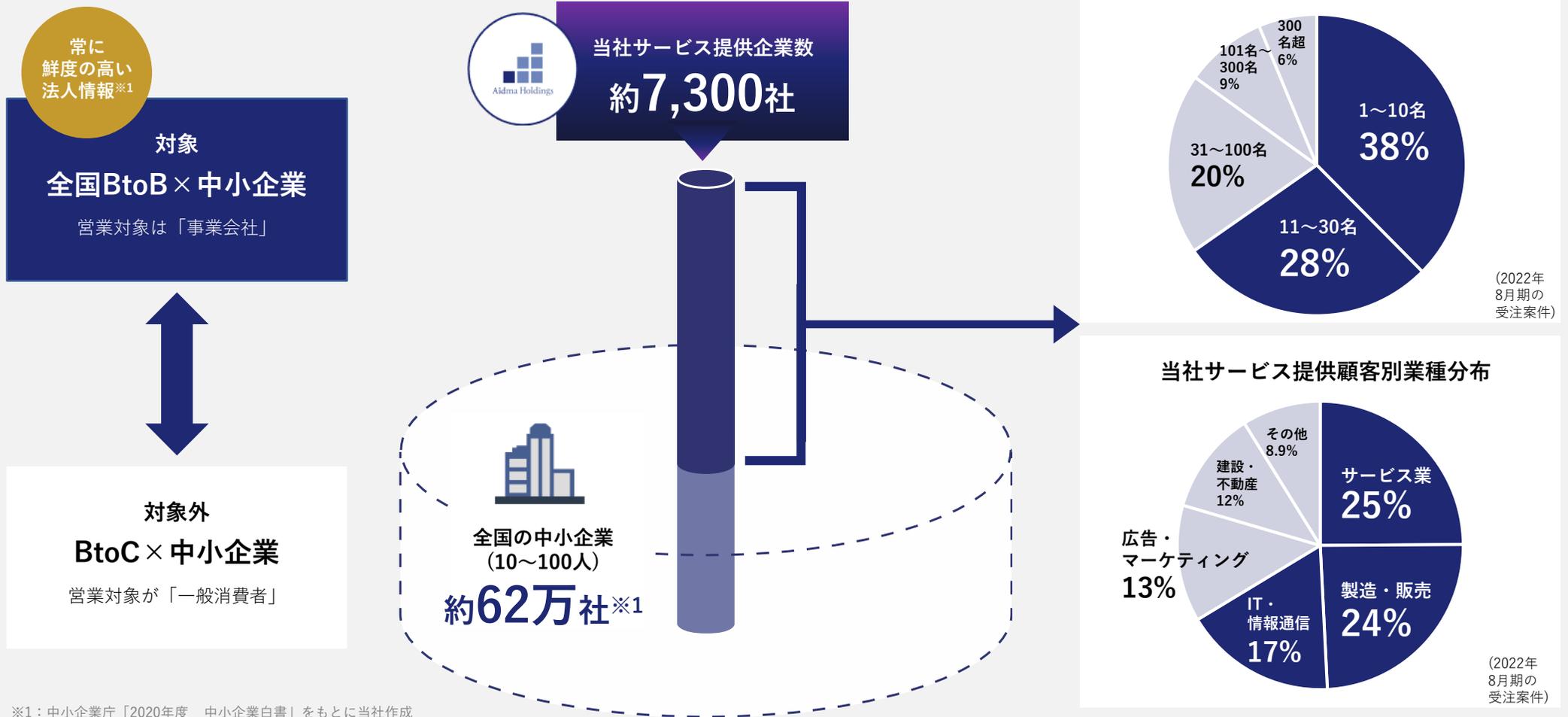
1Q		CRM機能	<ul style="list-style-type: none"> 全国の全企業のデータベースに様々なタグ付けが可能 付与したタグに関連する企業をレコメンド リードの一元管理が可能営業活動を効率化
		顧客分析機能	<ul style="list-style-type: none"> 優良顧客の共通項を瞬時に分析可能 既存顧客に類似した属性にアプローチを実施することが可能 顧客以外にも失注先など分析が可能、効果の高いセグメントを把握
2Q		マネジメント機能	<ul style="list-style-type: none"> 目標数値に対して営業プロセス毎にKPIを設定可能 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	<ul style="list-style-type: none"> 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
3Q		Webアプリ機能	<ul style="list-style-type: none"> Webサイト内の電話番号をクリックすると電話発信可能 電話番号を自動で検出 架電結果が営業DXツールに蓄積、統合される
4Q		オートフォーム機能	<ul style="list-style-type: none"> Webサイト内のお問い合わせフォームに自動で営業可能 URLから問い合わせフォームを自動で検出&送信 営業結果が営業DXツールに蓄積、統合される

注目

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

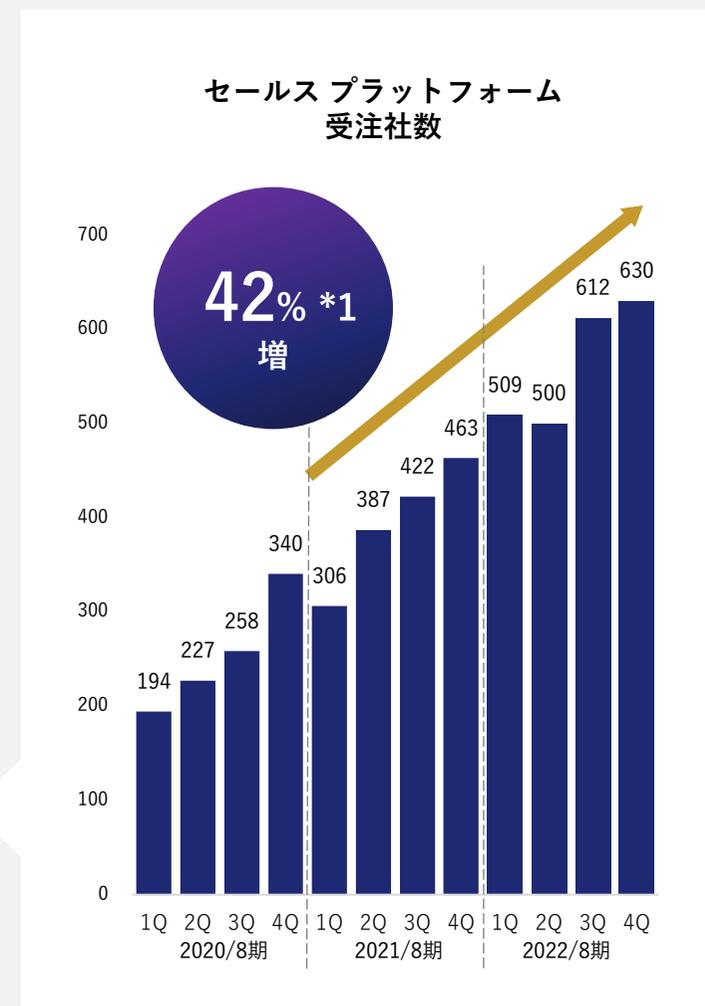
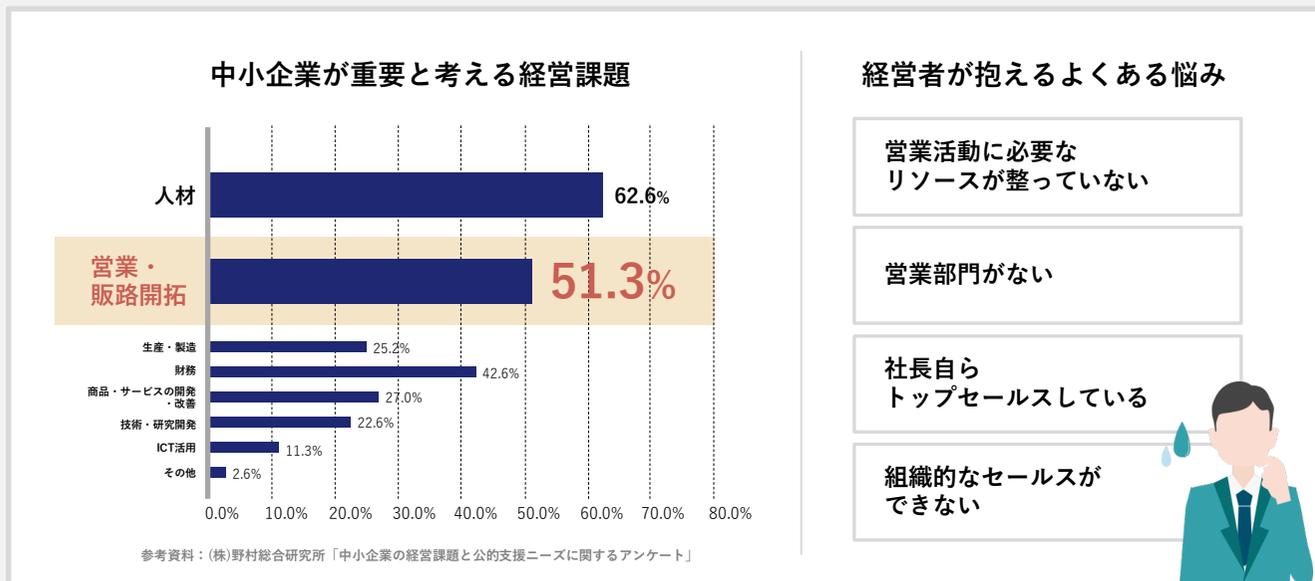
全国の中小企業数は非常に多く※1巨大な市場であるため、今後も継続的に成長が見込める
更に業種には偏りがなく、あらゆる業界にサービスを提供が可能



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



非常に大きな課題感(市場)

Sales Platform

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



*1：2021/8期と2022/8期の年間受注件数の比較

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」



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10万人近いサイトに



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



2021年に本格オープンした「Re Works」
2022年8月末時点で9万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

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

 <p>企業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・副業禁止理由の開示要請 ・人手不足 	 <p>個人</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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

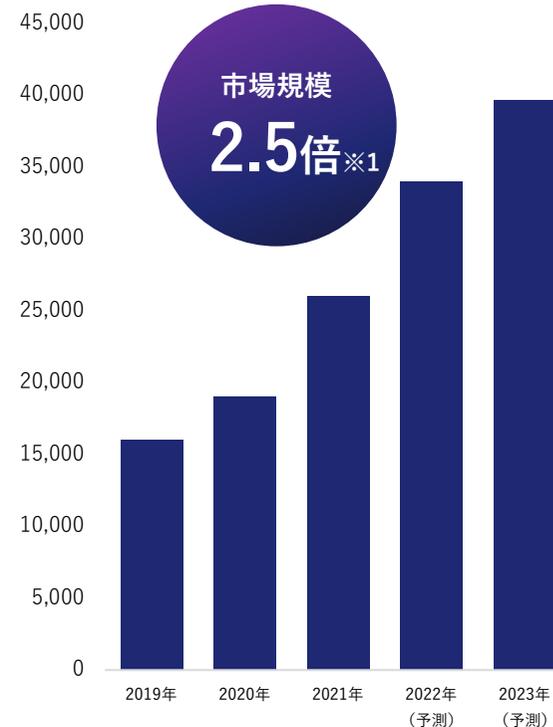
ローンチ
2ヶ月で

副業希望人材登録数
2,000人以上

事業部長以上の役職
45%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)

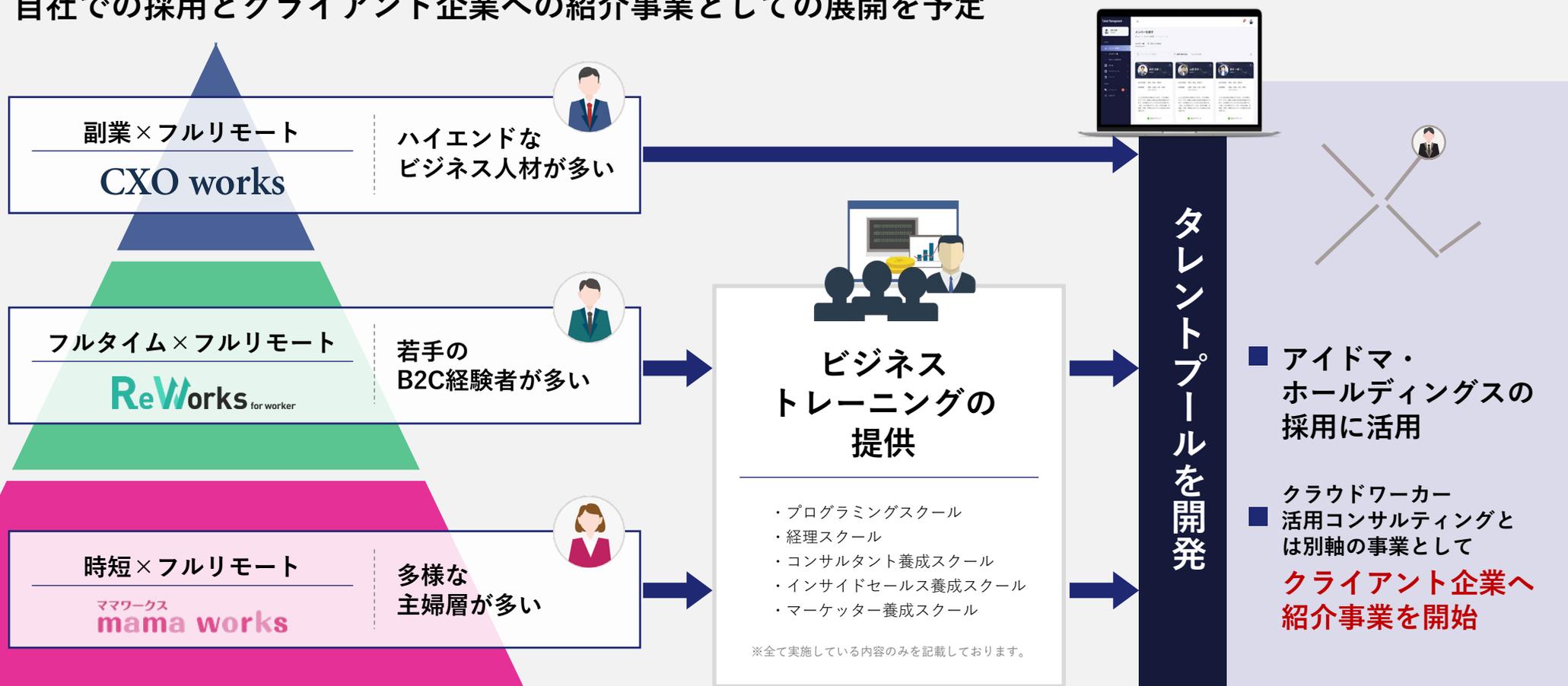


参考：(株)矢野経済研究所「副業支援プラットフォーム市場に関する調査」
※1:2019年から2023年の予測

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

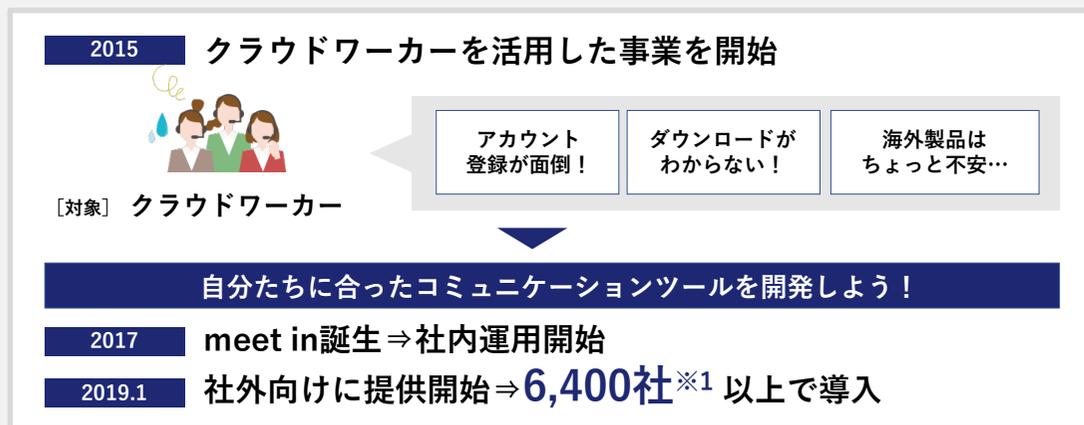


+ 今後のリリース予定

『セカンドワークス』、『インターワークス』

業務支援サービス『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

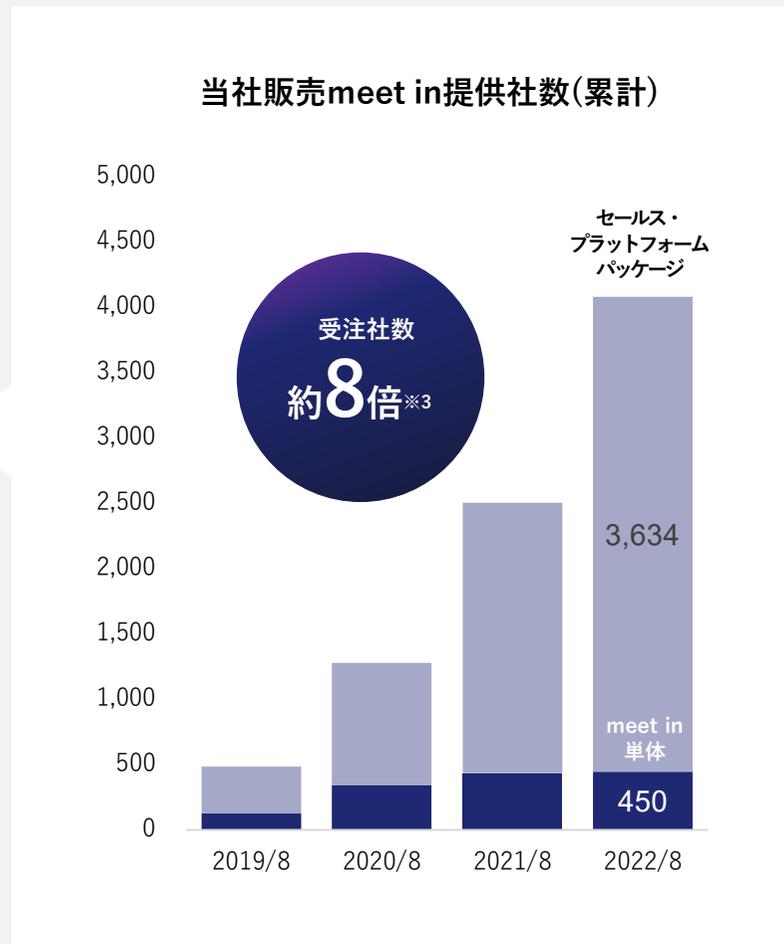
文字起こし

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

業務支援サービス『meta office機能』 [1/2]

「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



業務支援サービス『meta office』 [2/2]

meta office(メタオフィス)機能の本格リリース、主要機能の説明



 meta office

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

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"> ・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

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

2022年 8月期

通期 業績ハイライト



業績サマリー（対前期比）

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

2021年8月期の受注の伸びが奏功し、2022年8月期の売上は前年対比約65%成長で着地

営業利益

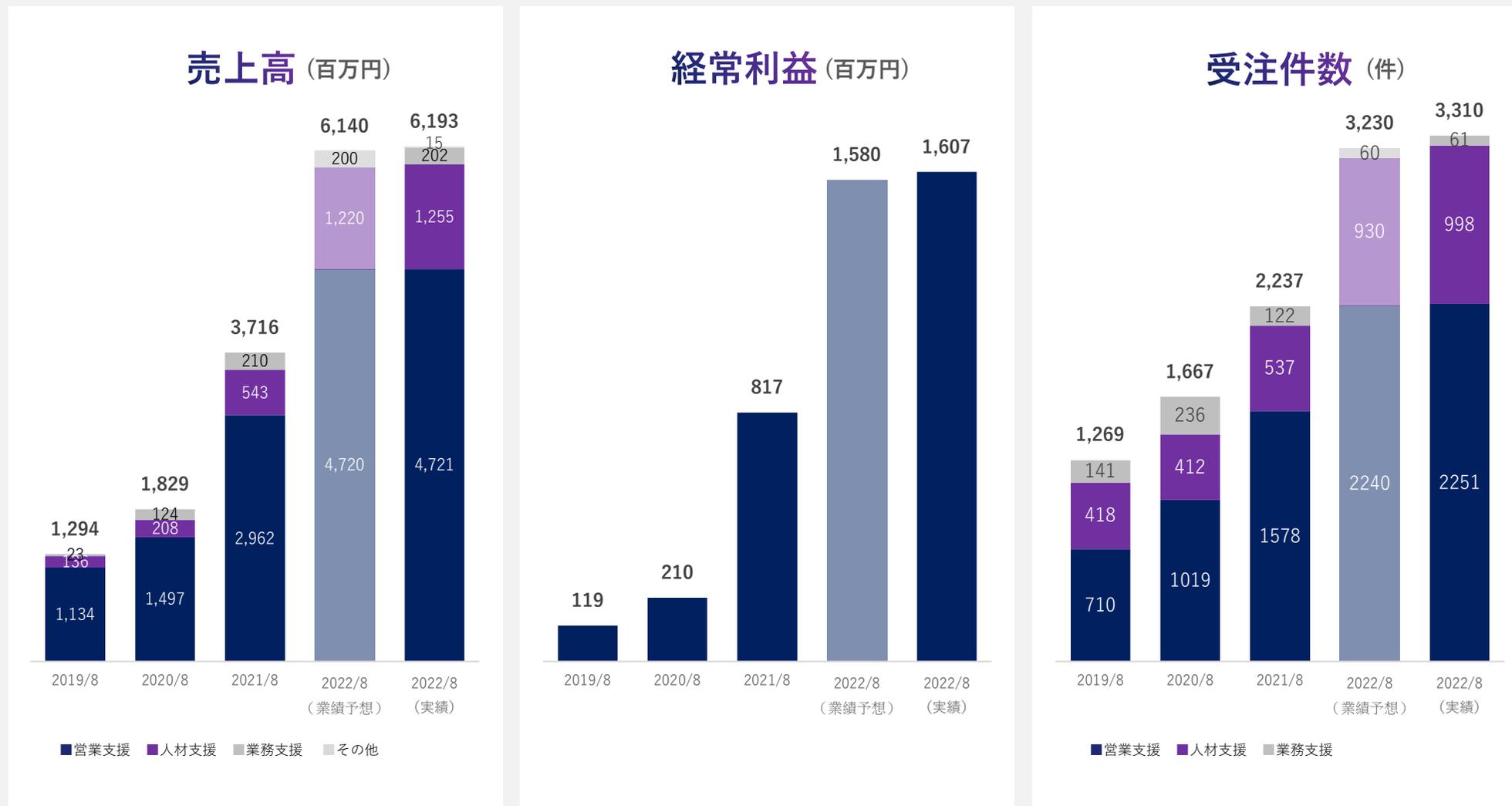
広告費、業務委託費用などを調整したことにより、営業利益率が昨年対比約4%上昇

受注数

引き続き堅調な市場ニーズにより、受注数は昨年対比約65%増加

主要KPI推移

■ 第4四半期も受注を積み上げ、売上高、経常利益ともに、前期比、業績予想を上回る数値で着地



※：増減率は、2021/8 (4Q) と2022/8 (4Q) の比較。その他は、22/8期に買収したCXOバンク、マーケティングメディア社の売上高を含む

業績サマリー（対前期比）

■ 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

単位：百万円	21/8 (実績)	22/8 (実績)	前年同期比 (額)	前年同期比 (%)
営業支援	2,962	4,721	1,758	+ 59.4%
人材支援	543	1,255	711	+ 131.0%
業務支援	210	202	△8	△3.8%
その他	-	15	15	-
売上高	3,716	6,193	2,477	+ 66.7%
売上原価	871	1,512	641	+ 73.6%
売上総利益	2,844	4,681	1,836	+ 64.5%
売上総利益率	76.6%	75.6%	△1.0%	
販売費及び一般管理費	2,015	3,041	1,027	+ 50.9%
対売上高比率	54.2%	49.1%	△5.1%	
営業利益	829	1,639	809	+ 97.5%
営業利益率	22.3%	26.5%	4.1%	
経常利益	817	1,607	789	+ 96.5%
親会社株主に帰属する四半期純利益	480	1,038	549	+ 116.1%

業績サマリー（業績予想比）

■ 2022年7月13日公表の修正後の通期業績予想に対しても、上回る形で推移

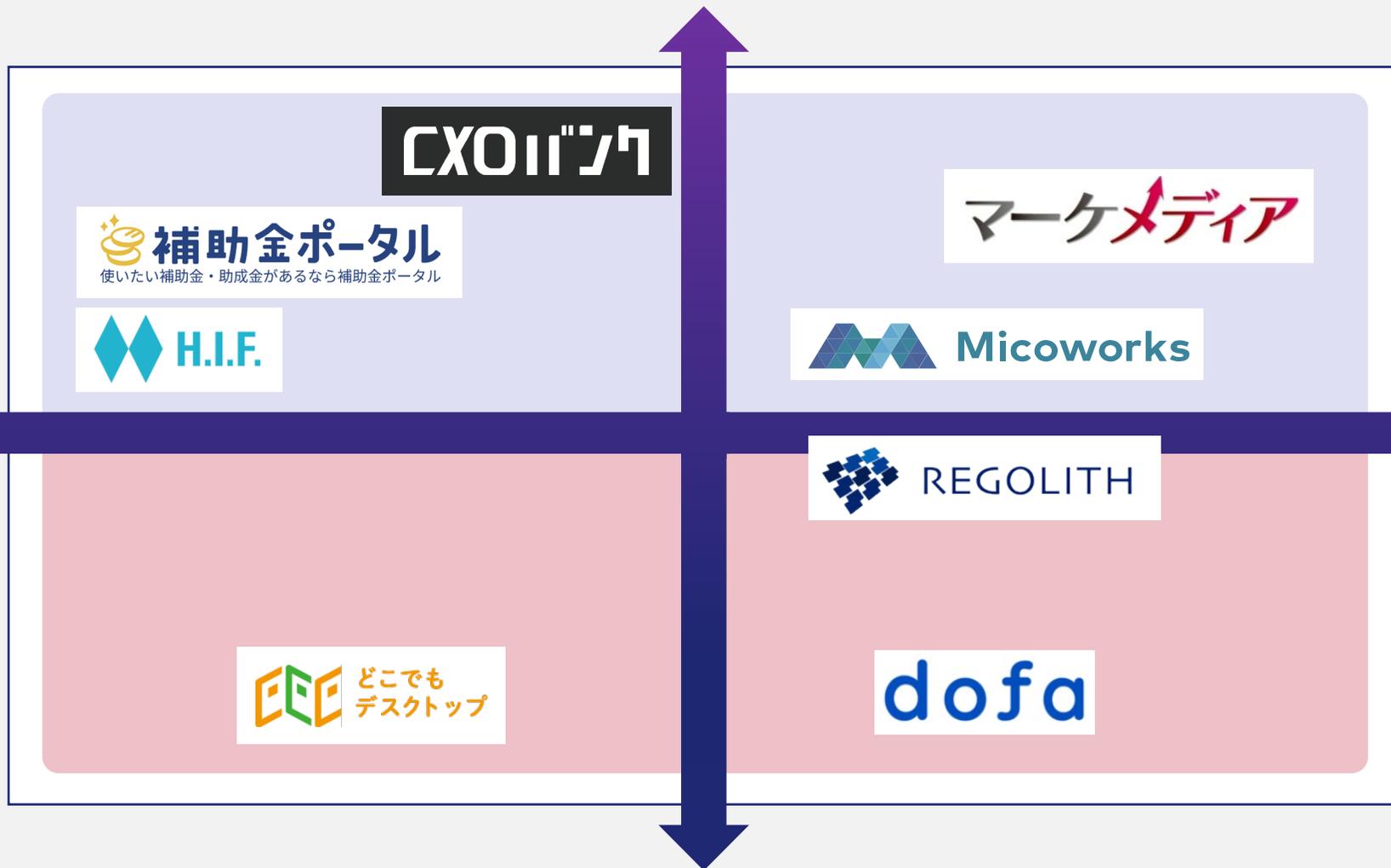
単位：（百万円）		21年8月期 修正後業績予想 As of 2022/7/14	21年8月期 （実績）	修正後業績予測 （達成率）	21年8月期 当初業績予想 As of 2022/10/14	当初業績予測 （達成率）
売上高	営業支援	4,720	4,721	100.0%	4,250	111.1%
	人材支援	1,220	1,255	102.9%	1,150	109.2%
	業務支援	200	202	101.1%	300	67.4%
	その他	-	15	-	-	-
	売上高合計	6,140	6,193	100.9%	5,700	108.7%
経常利益		1,580	1,607 (25.9%)	101.7%	1,205 (21.1%)	133.4% (+4.8%)
純利益		1,000	1,038 (16.7%)	103.8%	740 (12.9%)	140.3% (+3.8%)
受注件数	営業支援	2,240件	2,251件	100.5%	2,050件	109.8%
	人材支援	930件	998件	107.3%	620件	161.0%
	業務支援	60件	61件	101.7%	120件	50.8%

2022年8月期 M&Aの振り返り～1Q～4Q [1/3]

営業支援

既存サービス強化・発掘

新領域展開



人材支援

2022年8月期 M&Aの振り返り～1Q～4Q [2/3]

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
 どこでも デスクトップ	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 (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 (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 (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。

2022年8月期 M&Aの振り返り～1Q～4Q [3/3]

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 (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 (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 (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 (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。

SECTION

3

2022年 8月期

第4四半期 業績ハイライト

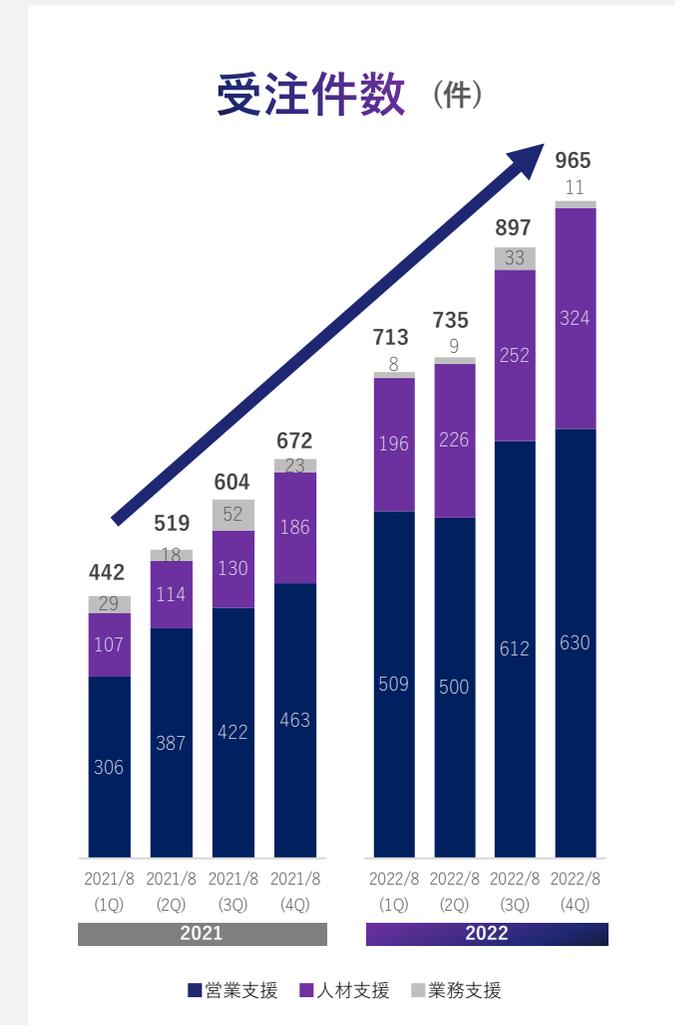
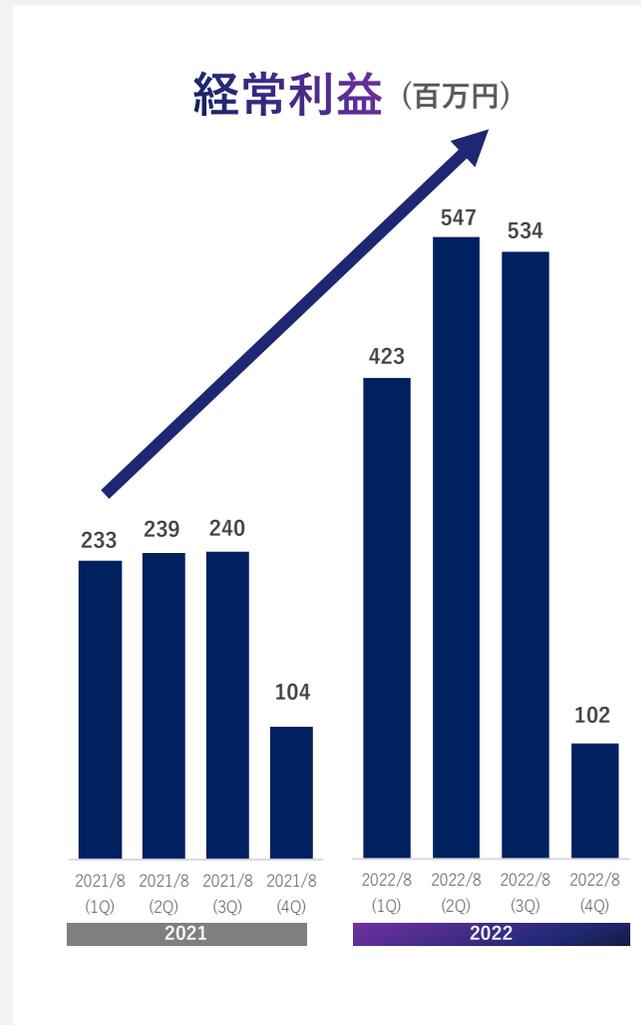
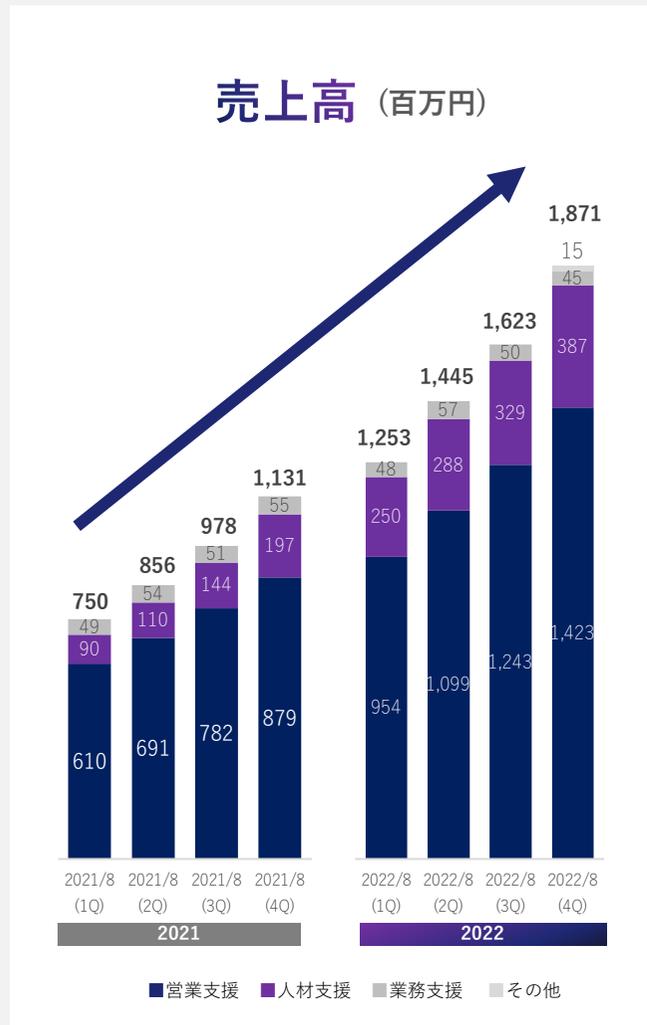


株式会社 アイドマ・ホールディングス

Aidma Holdings

第4四半期主要KPI推移

- 売上高、受注件数は順調に推移
- 第4Qに成長投資を実施し、経常利益は3Q比で減少しているが、想定通り



※：増減率は、2021/8 (4Q) と2022/8 (4Q) の比較。その他は、22/8期に買収したCXOバンク、マーケティングメディア社の売上高を含む

直前四半期比較

- 売上高は、1,871百万円と前四半期比+15.3%と引き続き伸長
- 売上原価は、年度末に向けてメタオフィス等のシステム開発による外注費増、クラウドワーカー活用推進による業務委託費増の影響で増加
- 販管費は、広告宣伝費、人員増による人件費、採用費、福利厚生にて増加

単位：百万円	22/8 第3四半期	22/8 第4四半期	前四半期比 (額)	前四半期比 (%)
営業支援	1,243	1,423	180	+14.5%
人材支援	329	387	58	+17.6%
業務支援	50	45	△5	△10.1%
その他	-	15	15	-
売上高	1,623	1,871	248	+15.3%
売上原価	392	601	209	+53.2%
売上総利益	1,230	1,269	39	+3.2%
売上総利益率	75.8%	67.8%	△8.0%	
販売費及び一般管理費	709	1,104	394	+55.6%
対売上高比率	43.7%	59.0%	+15.3%	
営業利益	521	165	△356	△68.4%
営業利益率	32.1%	8.9%	△23.3%	
経常利益	534	102	△432	△80.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益	332	57	△275	△82.8%

前年同期比比較（会計期間）

■ 前年同期比では、受注件数増加に伴い、売上高は大幅に増加

単位：百万円	21/8 第4四半期	22/8 第4四半期	前年同期比 (額)	前年同期比 (%)
営業支援	879	1,423	544	+ 61.9%
人材支援	197	387	190	+ 96.3%
業務支援	55	45	△10	△17.3%
その他	-	15	15	-
売上高	1,131	1,871	740	+ 65.4%
売上原価	317	601	283	+ 89.4%
売上総利益	813	1,269	456	+ 56.1%
売上総利益率	71.9%	67.8%	△4.1%	
販売費及び一般管理費	696	1,104	407	+ 58.4%
対売上高比率	61.6%	59.0%	△2.6%	
営業利益	116	165	48	+ 41.9%
営業利益率	10.3%	8.9%	△1.5%	
経常利益	104	102	△2	△2.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益	12	57	44	+ 362.1%

SECTION

4

2023年 8月期

通期 業績見通し



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 pesrons等
人材支援	Crowd Members 広告掲載	人材支援	Crowd Members 広告掲載 人材紹介
業務支援	meet in	その他	meet in マーケメディア 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		

2023年8月期 通期 業績見通し

- 営業支援、人材支援ともに売上成長を見込む
- 一方で、先行投資についても継続実施予定であり、営業利益、経常利益率については22%を見込む

		22年8月期 (当初予想)	22年8月期 (実績)	23年8月期 (業績予想)	22年8月期比
売上高	営業支援	4,250	4,721	6,980	+ 47.8%
	人材支援	1,150	1,225	1,930	+ 53.7%
	その他 (業務支援含む)	300	217	270	+ 24.2%
	売上高合計	5,700	6,193	9,180	+ 48.2%
営業利益		1,205 (21.1%)	1,639 (26.5%)	2,030 (22.1%)	+ 23.8%
経常利益		1,200 (21.1%)	1,607 (25.9%)	2,030 (22.1%)	+ 26.3%
純利益		740 (12.9%)	1,038 (16.7%)	1,250 (13.6%)	+ 20.4%
受注件数	営業支援	2,050件	2,251件	3,000件	+ 33.3%
	人材支援	620件	998件	1,350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、マーケティングメディア社を含む）

業績報告まとめ

2022年8月期 第4四半期業績

高い売上高成長率を維持、将来の成長に向けた先行投資も積極的に実施

- 売上高 1,871百万円（前四半期比：+15.3%）
- 経常利益 102百万円（前四半期比：△80.9%）

2022年8月期 通期業績

21/8月期比で売上高は約**1.7倍**、経常利益は約**2倍**と業績は大きく伸長

- 売上高 6,193百万円（21/8期比：+66.7%）
- 経常利益 1,607百万円（21/8期比：+96.5%）

2023年8月期 業績見通し

22/8月期比で売上高は前年比約**1.5倍**、経常利益は約**25%増**を見込む

- 売上高 9,180百万円（22/8期比：+48.2%）
- 経常利益 2,030百万円（22/8期比：+26.3%）

SECTION

2023年 8月期

5

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

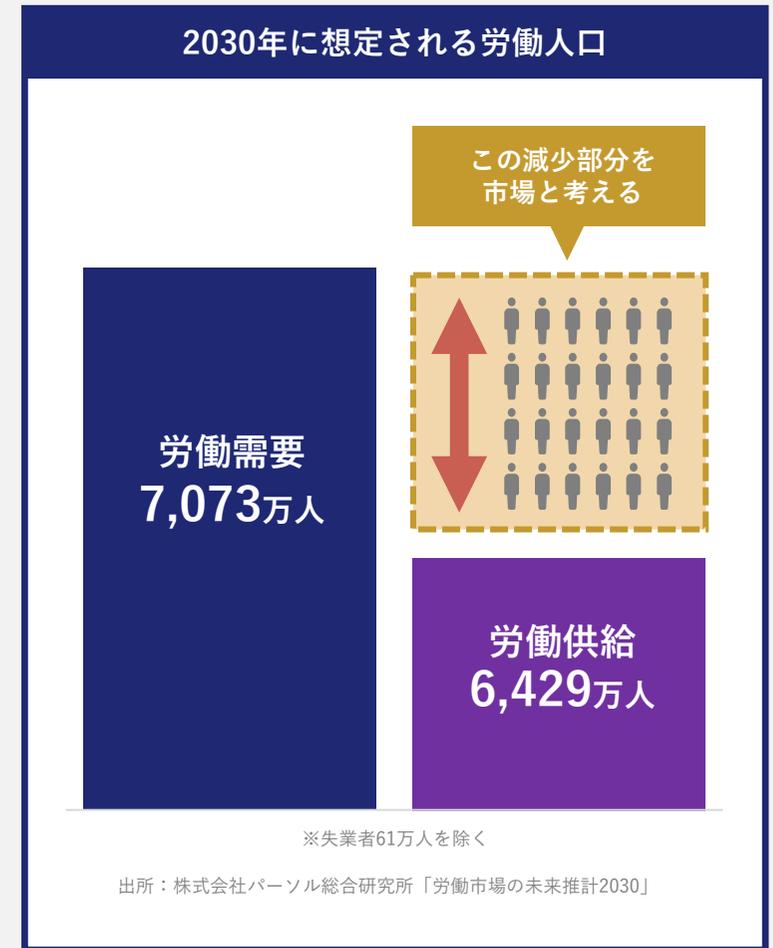
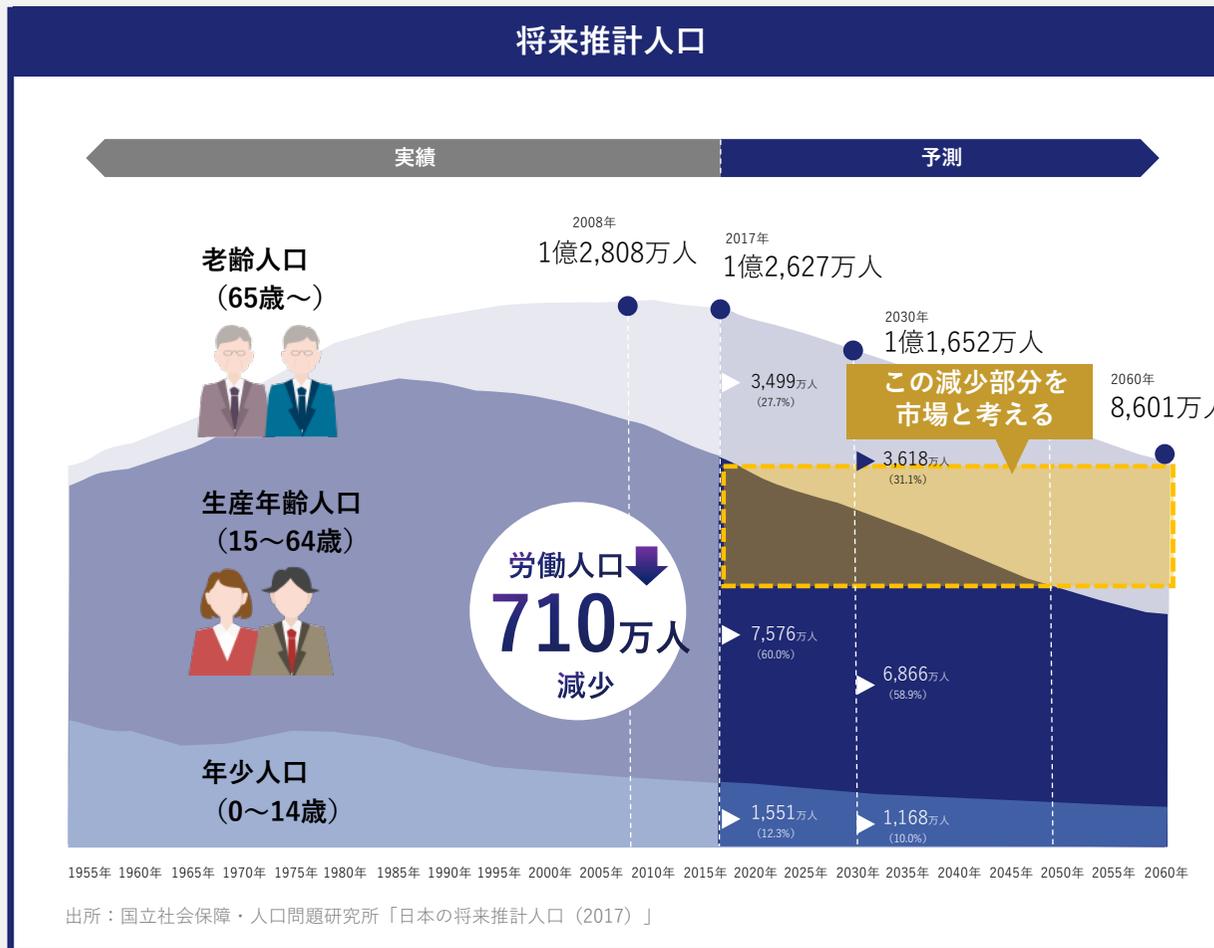
急激な市場成長に対して、商談機会の創出の最大化、営業の最適化に取り組む

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



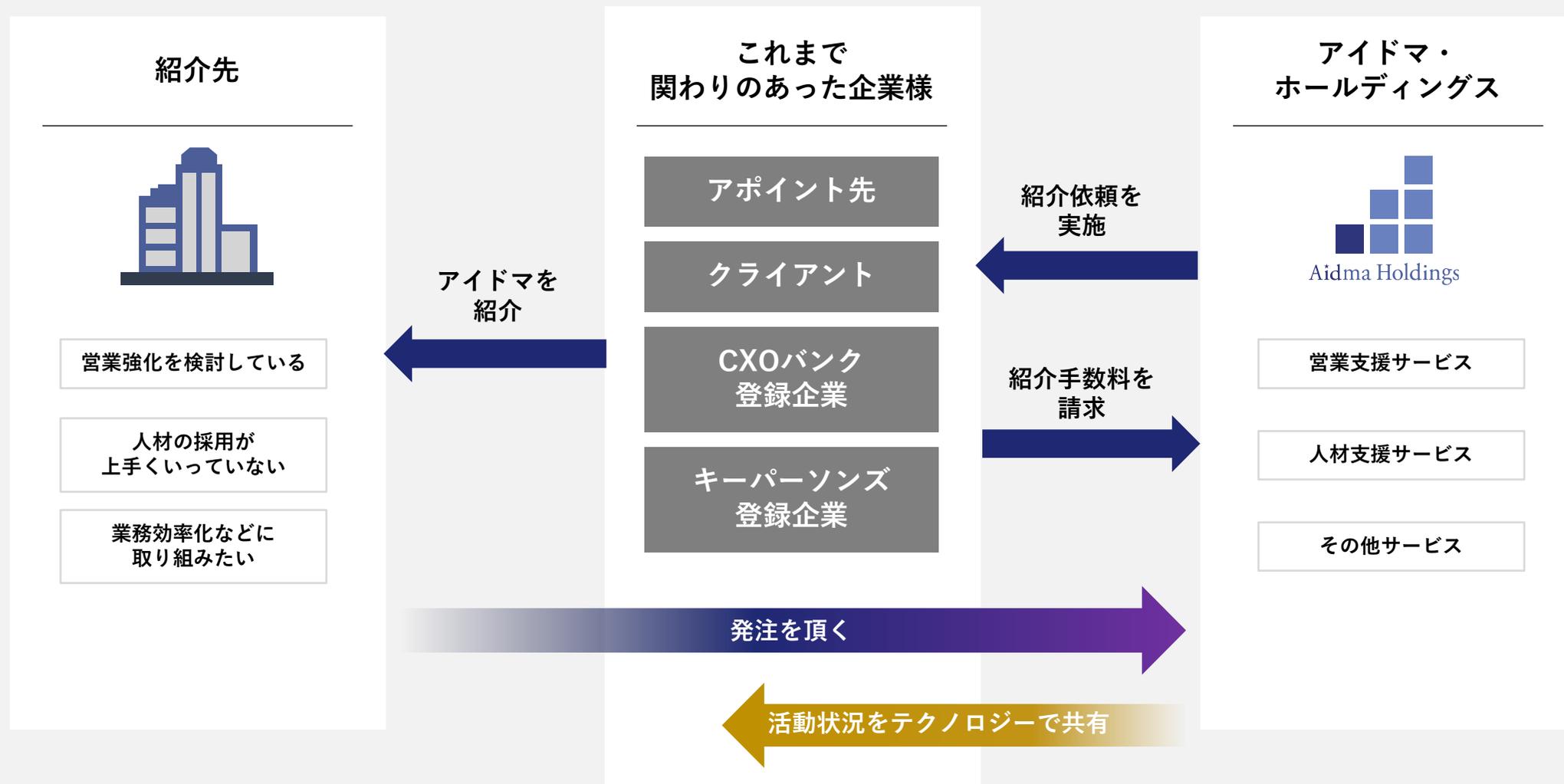
商談機会を大幅に増加させる

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

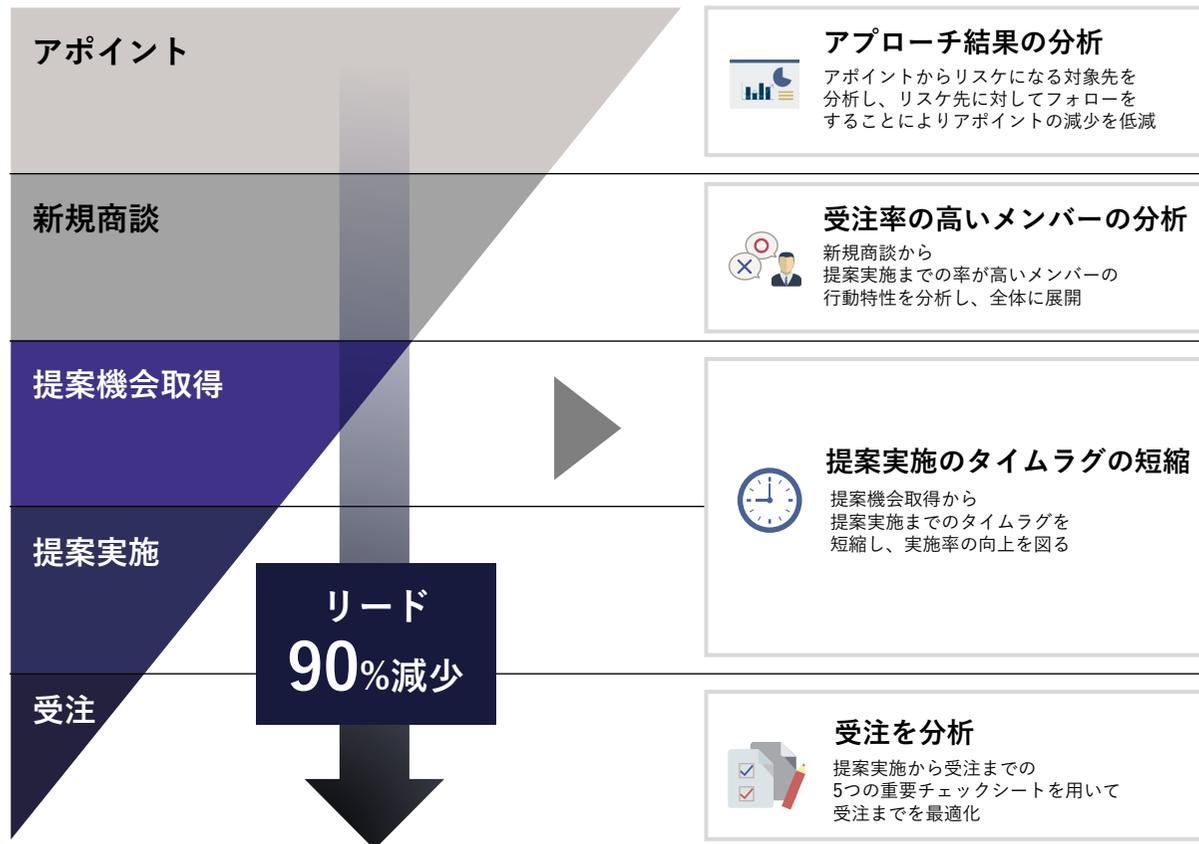


2つの施策による受注率の向上

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

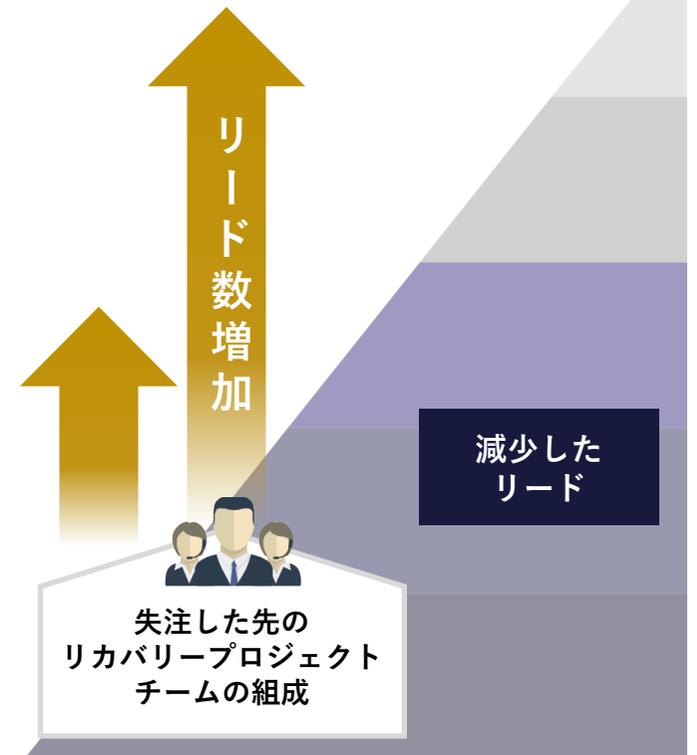
施策 1

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



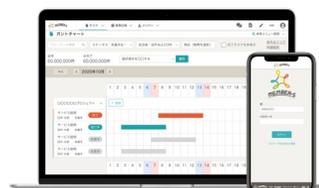
コア業務をクラウドワーカー移管へ

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。



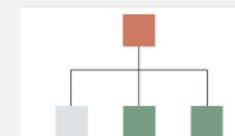
プロジェクト管理機能

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(仮)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。



タレントプールの開発について [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

The screenshot shows a 'Talent Management' dashboard. On the left is a dark sidebar with navigation options like 'メンバーを探す', 'メンバー一覧', '掲示板', 'プレスリリース', 'イベント', 'アプリ', 'メッセージ', and 'お知らせ'. The main content area is titled 'メンバーを探す' and includes a search bar with 'フリーワードで検索', a filter button '条件で絞り込む', and a download icon. Below are three candidate cards, each with a profile picture, name, age, gender, location (東京, 埼玉, 神奈川), and job type (営業・企画 / 人事・労務 / カウンセラー). Each card also contains a placeholder for a self-promotional article and a '直近アクティブ' (Recently Active) status indicator.

過去の経歴を確認
ワークログ
機能

The callout box displays a 'ワークログ' (Work Log) entry for '株式会社sample' from 2020/11 to 2022/9. It highlights a performance achievement: '2年間で顧客内シェアを3位の20%から、1位の30%にまで引き上げ達成' (Achieved a 20% increase in customer share from 3rd to 1st place within 2 years). The entry includes a URL 'https://sample.jp/' and another achievement: '所内で新規獲得件数の年間1位を獲得' (Achieved 1st place in new acquisitions within the company).

SECTION

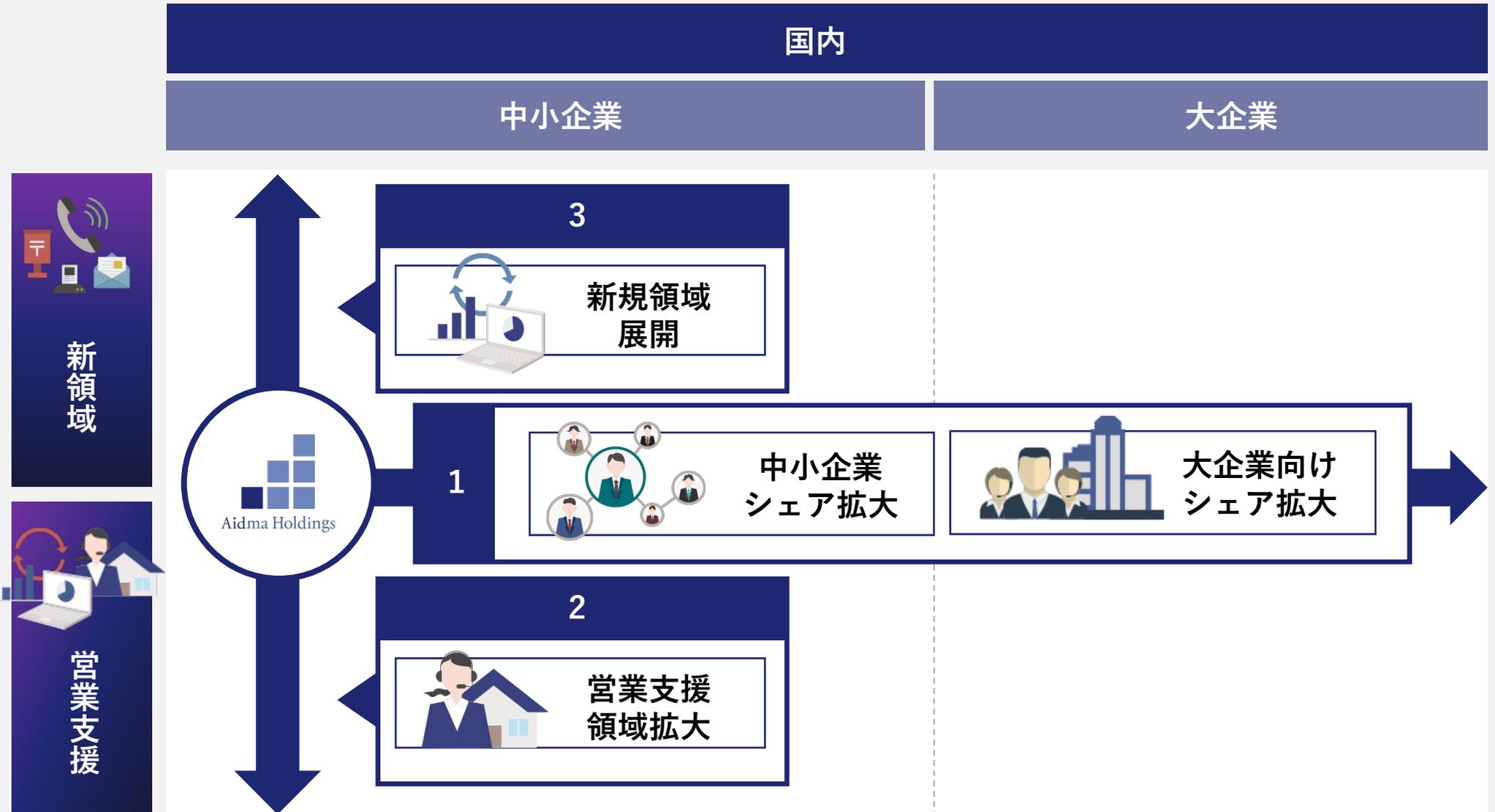
6-1

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）



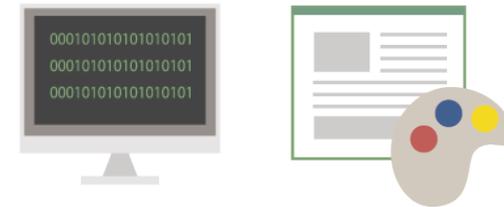
DXツール開発に継続投資を実施し、テクノロジーを活用して、営業を自動化し、営業活動の効果性、効率性を最大化していく

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：

6-2

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

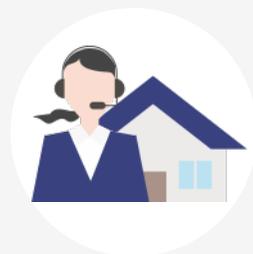
1

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



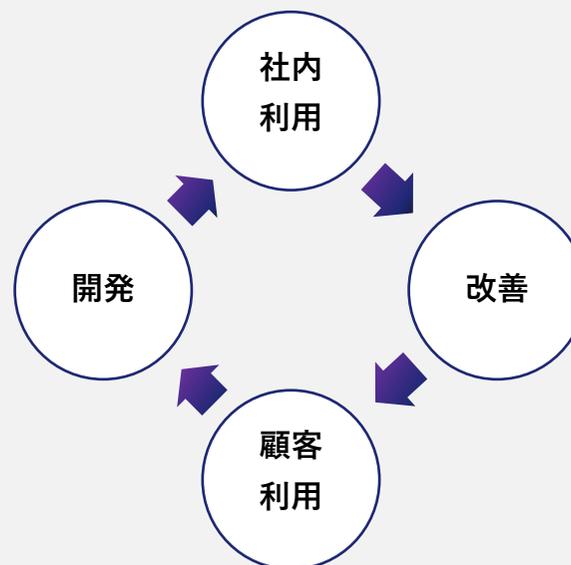
開発



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



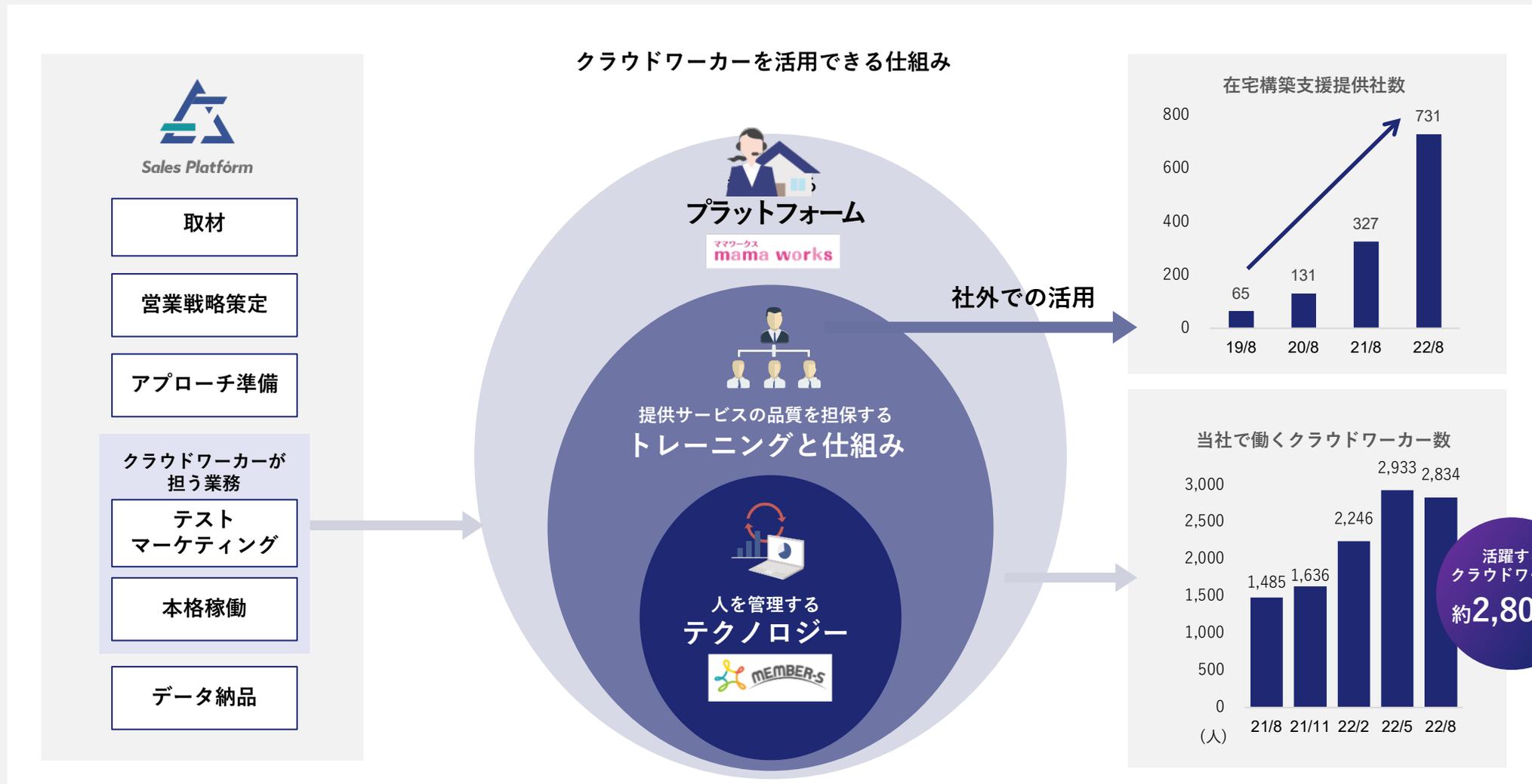
独自ツール

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

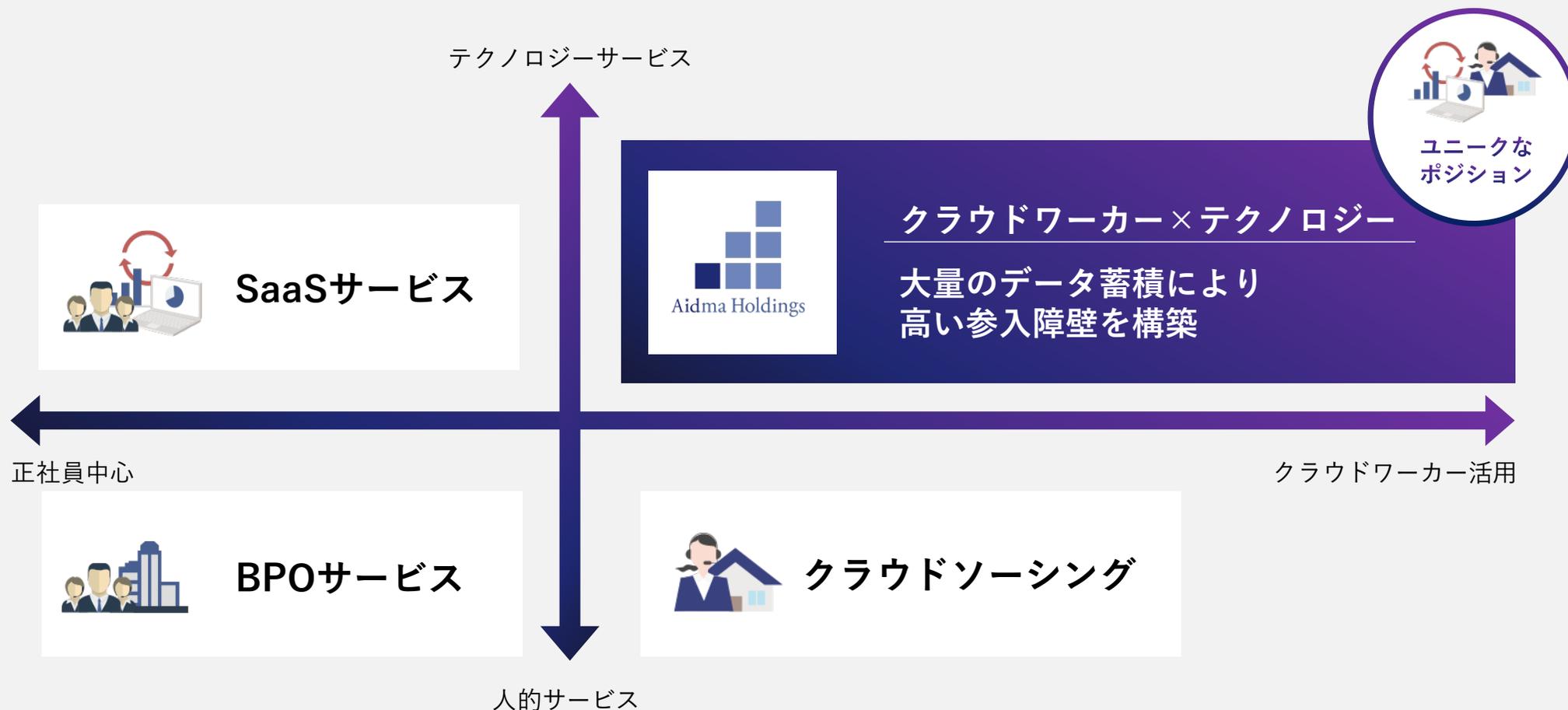
データの蓄積数は年々増加！

アプローチデータ蓄積件数

約290万件

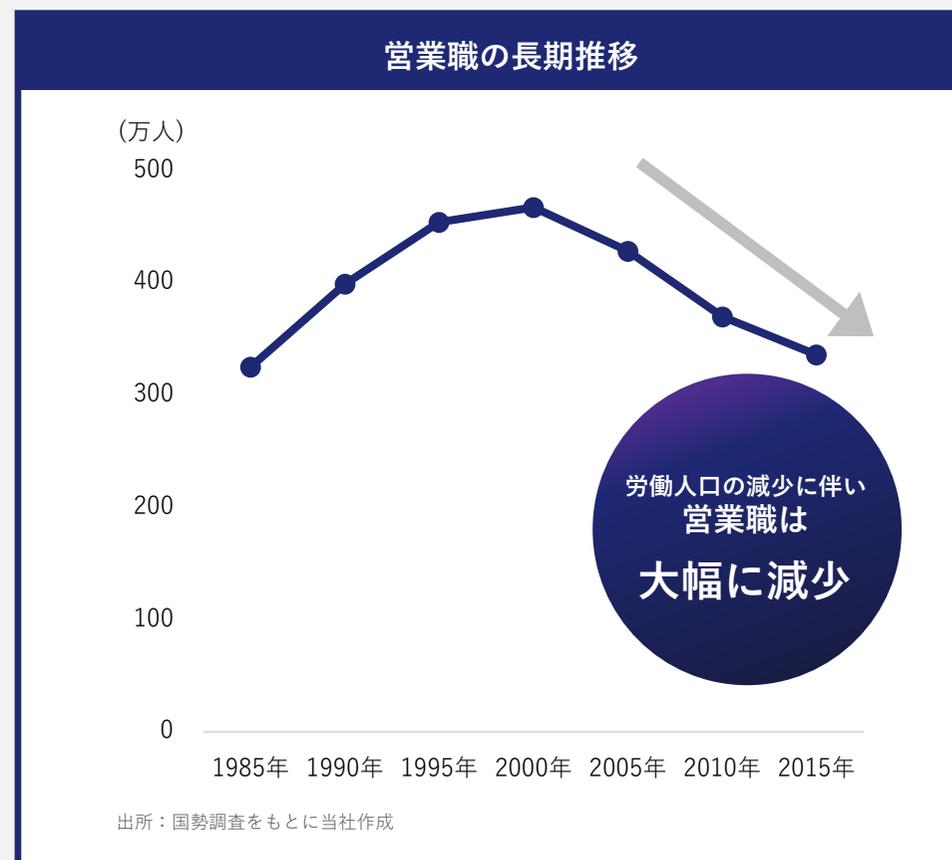
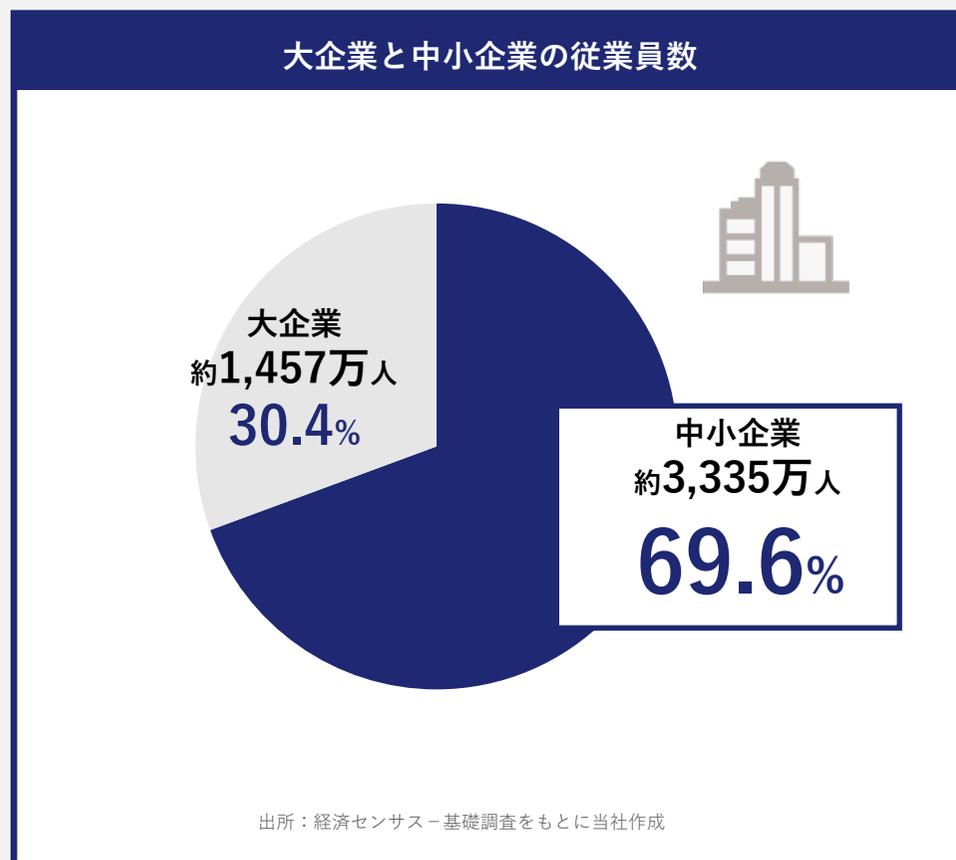
クラウドワーカー×テクノロジーによるユニークなポジショニング

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



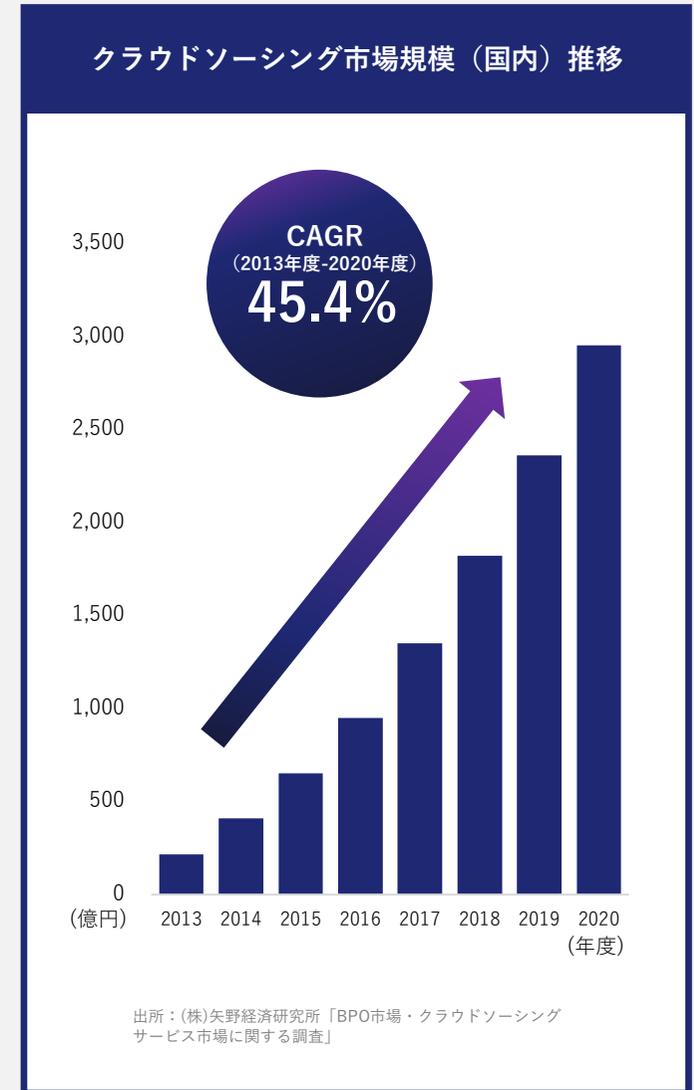
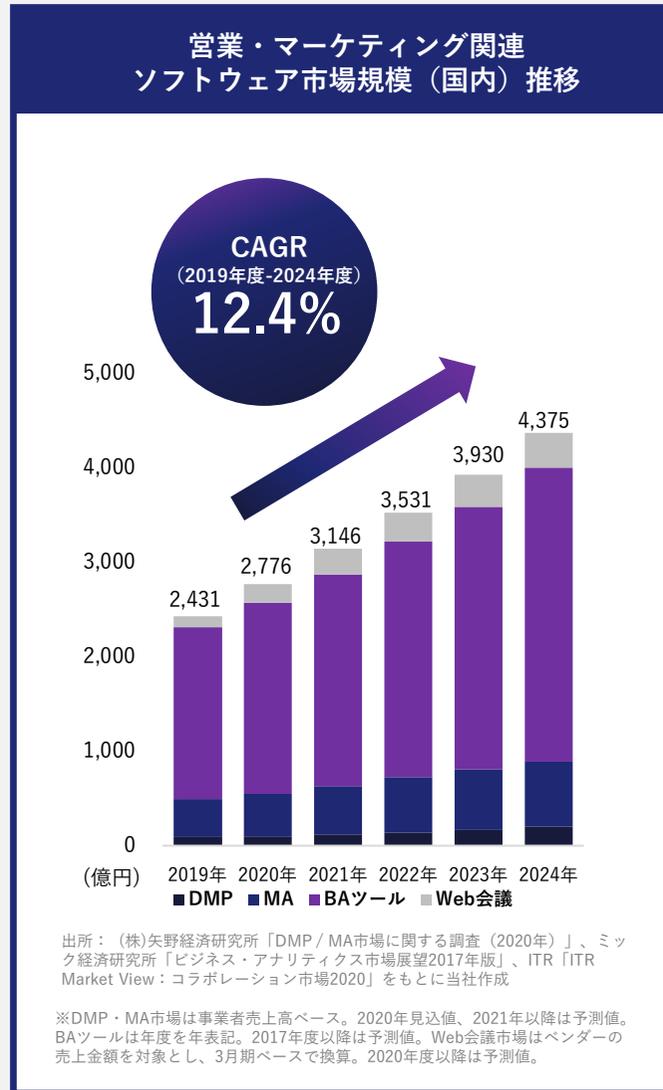
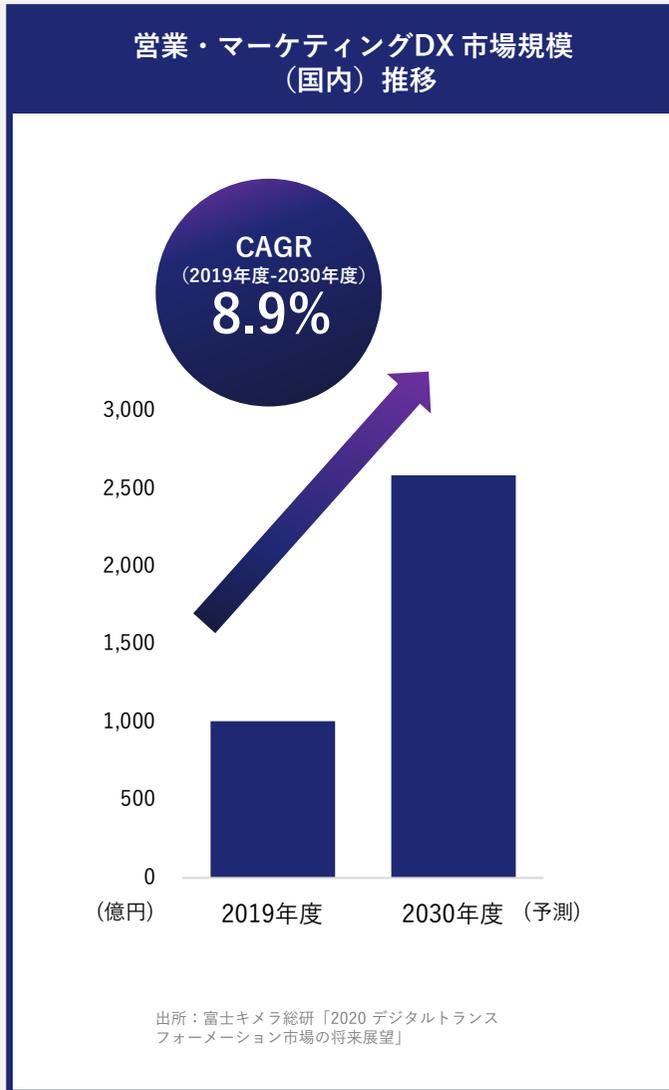
市場自体の広がり + 当社の領域拡大 [1/2]

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

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



人材支援事業

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



URIKATA

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



その他事業

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



人材支援事業

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

Online Sales Lab.

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

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。