

事業計画及び 成長可能性に関する事項

株式会社アイドマ・ホールディングス 証券コード：7373



2023.11.30

CONTENT

目次



- Section 1 会社概要・事業内容
- Section 2 主力サービス
- Section 3 2023年8月期 通期業績ハイライト
- Section 4 当社の強み・特徴
- Section 5 市場環境
- Section 6 成長戦略
- Section 7 2024年8月期 アクション計画

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、メイクバイ社の合計で16名含む）

※2：連結の契約社員・アルバイト数は70名（内、45名は2Qで子会社化したメイクバイ社）

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	東京都品川区上大崎2丁目13-30 oak meguro 5F
資本金	1,075百万円(2023年8月末現在)
従業員数	正社員: 292名 ※1 2023年8月末現在（連結ベース※2） 業務委託:3,290名 2023年8月末現在（連結ベース）
証券コード	7373



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

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

71%



人材支援

サービス※2

売上比率（単独） ※4,5

26%



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

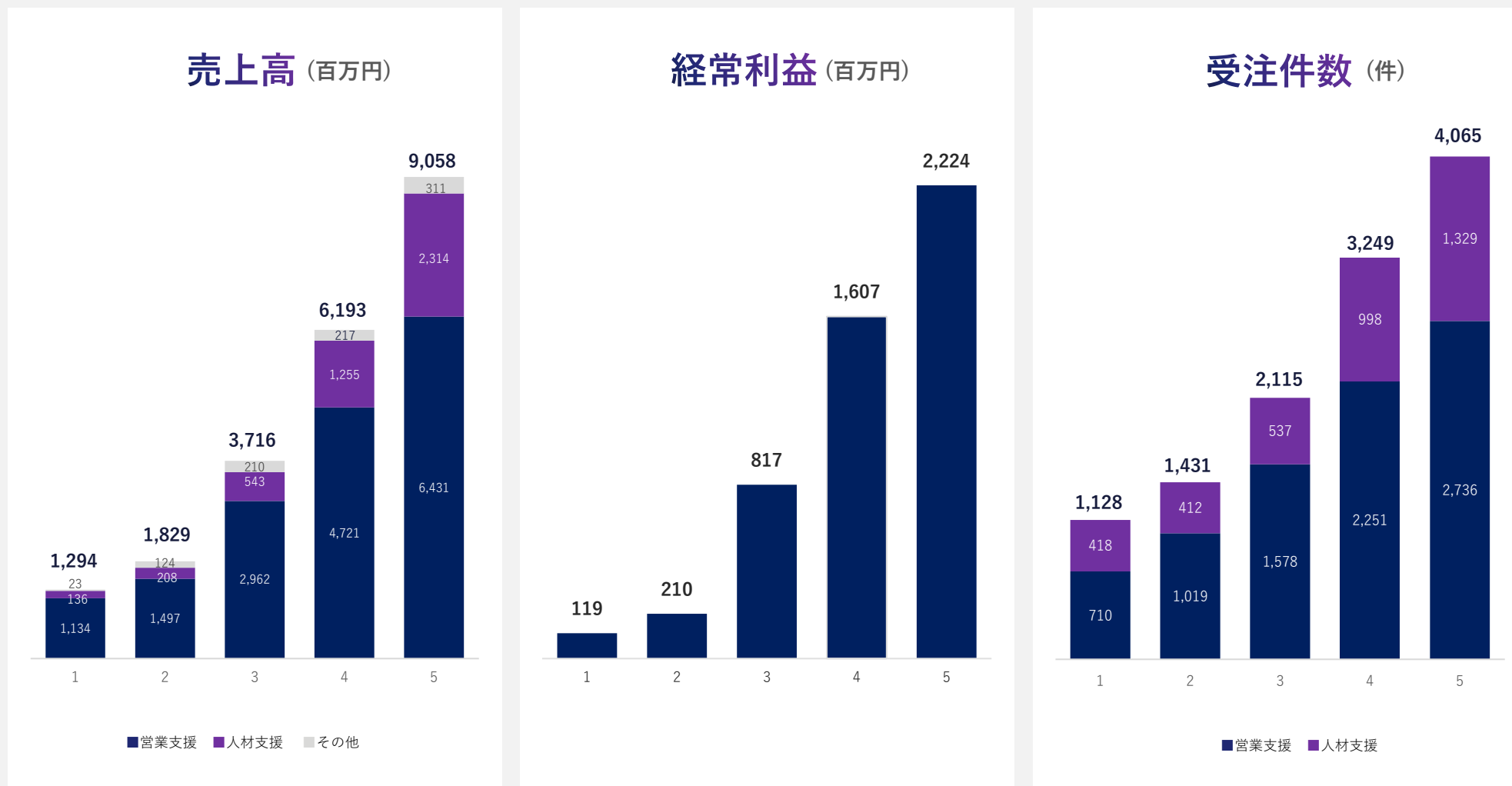
※3：インターネット環境のあるデバイスを活用し、オンライン上で対面で相手先とコミュニケーションを取る事が出来るオンラインMTGツール

※4：売上比率は2023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

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



※：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

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

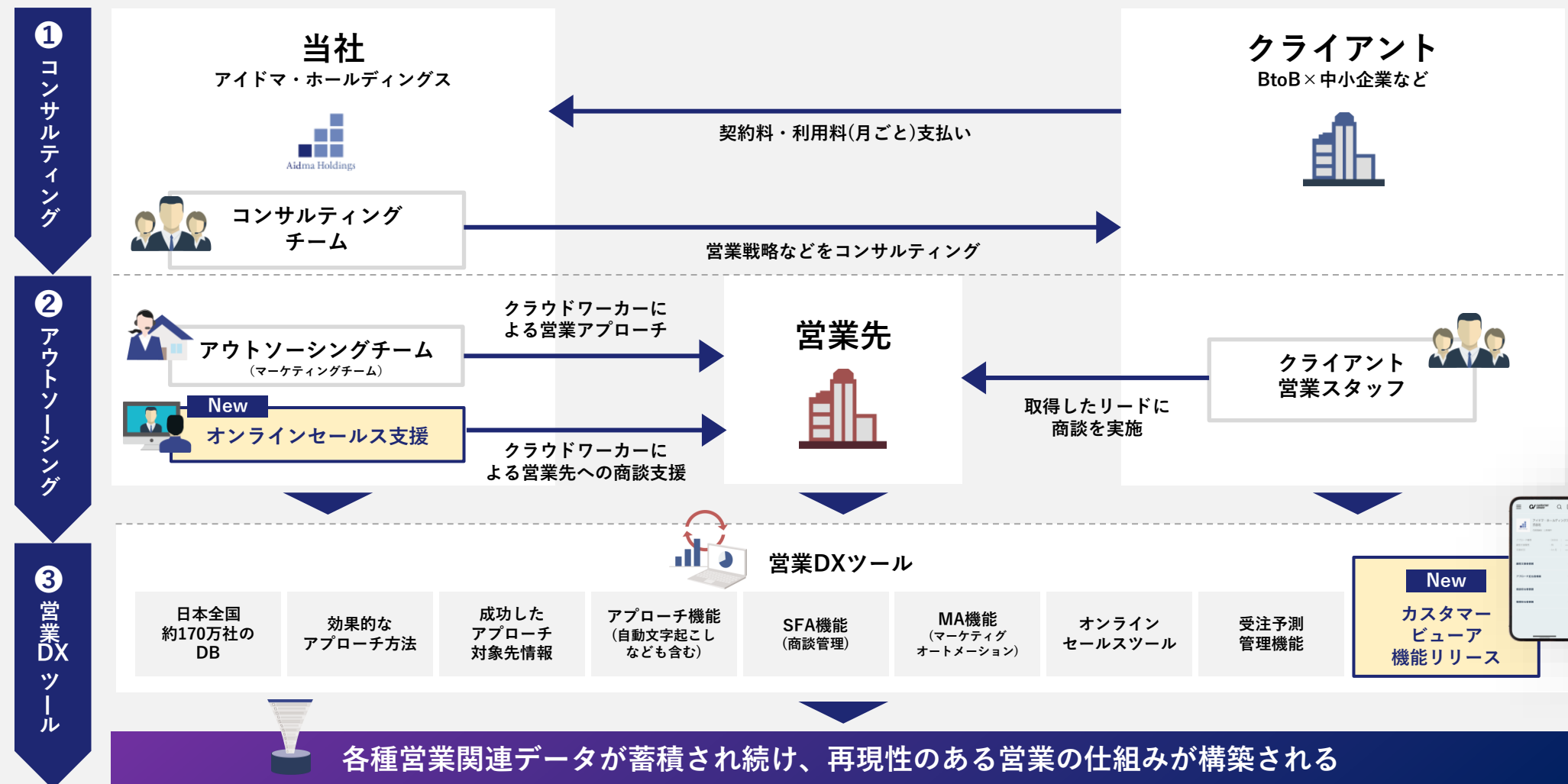
2

主力サービス



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

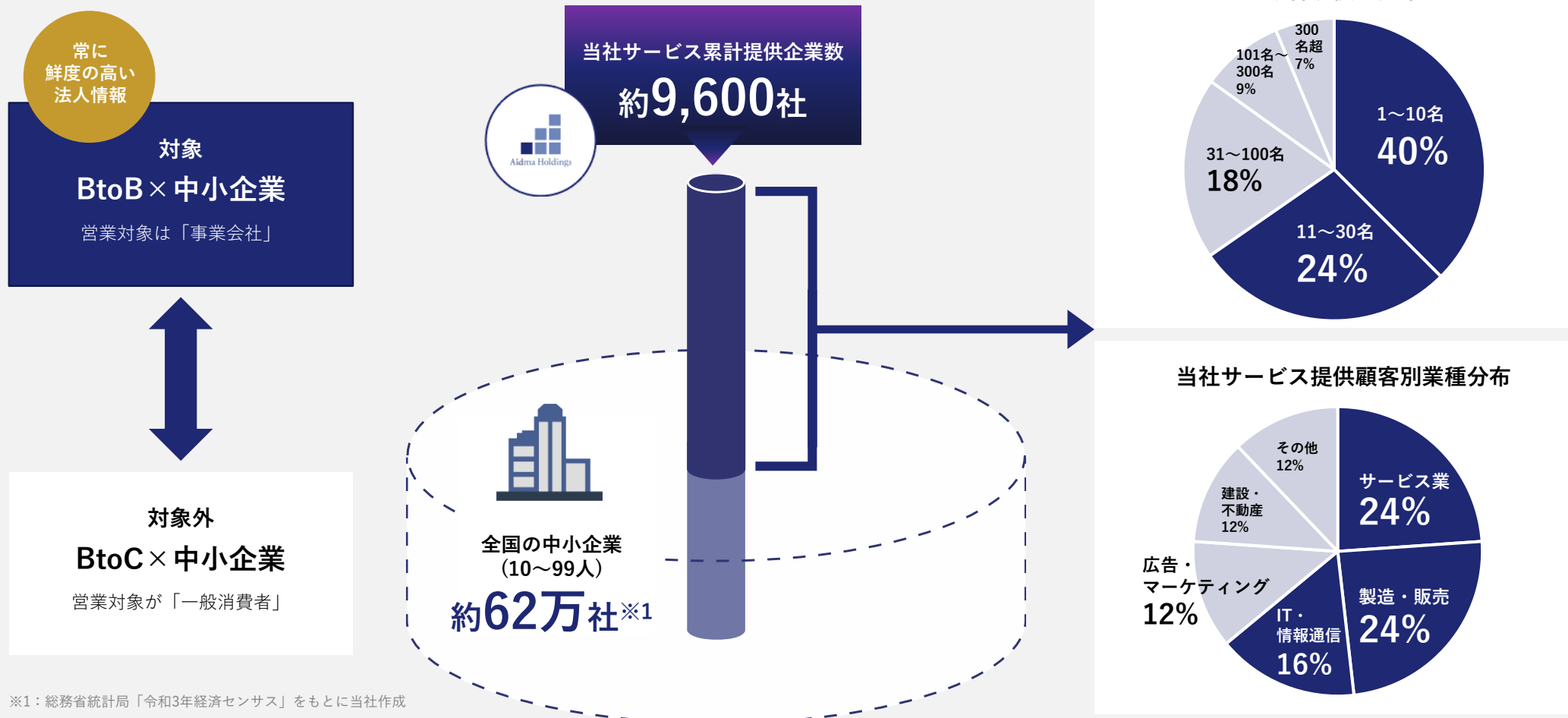
※1：企業ホームページの会社概要を閲覧し、「社名」「住所」「電話番号」「事業内容の要約」「売上データ」等を定期的に更新し、当社が独自に作成している法人データベース

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

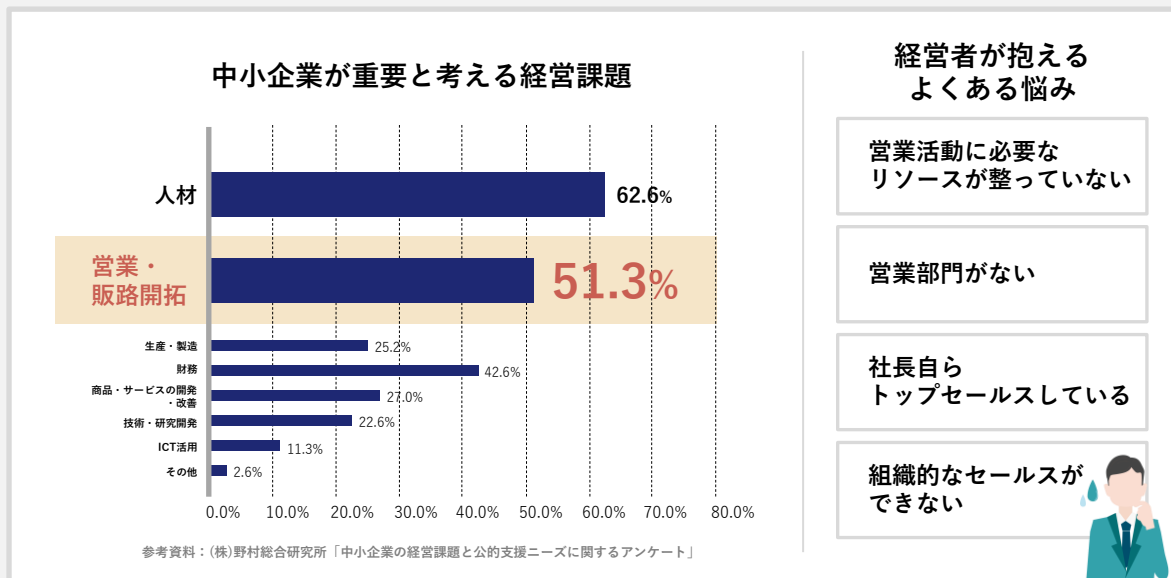


※1：総務省統計局「令和3年経済センサス」をもとに当社作成

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



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

ツール
 営業プラン
 人
 =
 ^[費用感] 営業人員 約1名分



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2023.8期の比較

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



自社のリモート正社員も採用予定

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

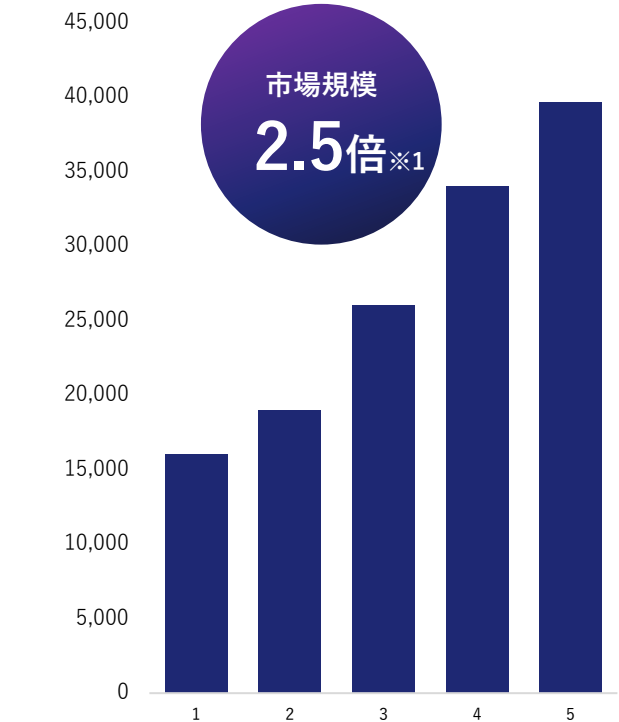
ローンチ
半年で

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)

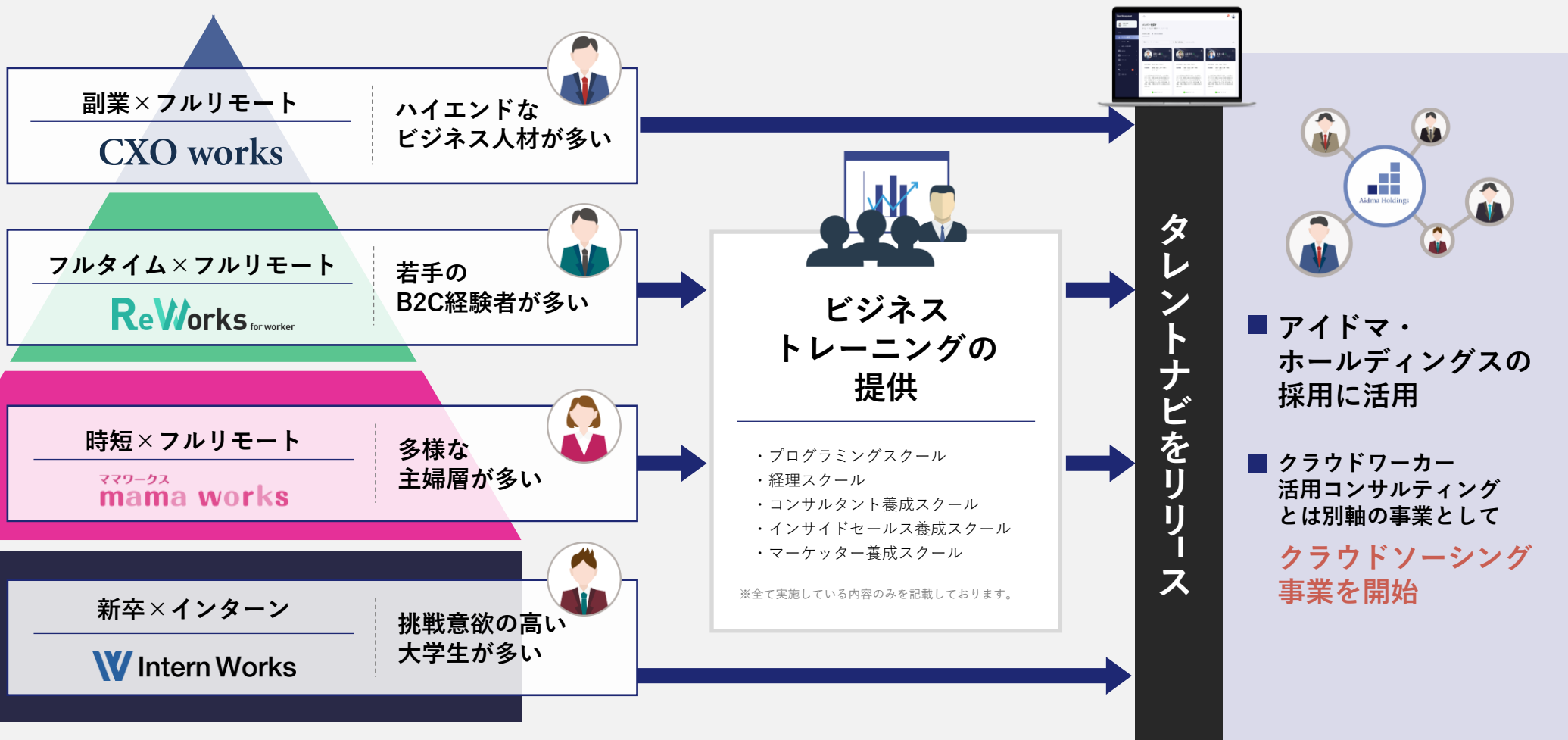


参考：(株)矢野経済研究所「副業支援プラットフォーム市場に関する調査」
※1:2019年から2023年の予測

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



SECTION

3

2023年 8月期

通期 業績ハイライト



通期業績サマリー

売上高、各段階損益は、業績予想通りに着地
前年比では売上高が約45%、経常利益が約40%増加し、売上高、各段階利益共に大きく成長
1Q、3Qで受注件数が伸び悩んだが、4Qは過去最高の受注数となり、従来の成長曲線に戻る

売上

売上高は、前年から約45%成長し90億円に
前年同期比（累計）：+2,864百万円（+46.2%）
修正後業績予想達成率：100.4%
当初業績予想達成率：98.7%

経常利益

売上高成長に伴い、約40%成長し22億円、当初業績予想も上回る水準で着地
前年同期比（累計）：+617百万円（+38.4%）
修正後業績予想達成率：100.7%
当初業績予想達成率：109.6%

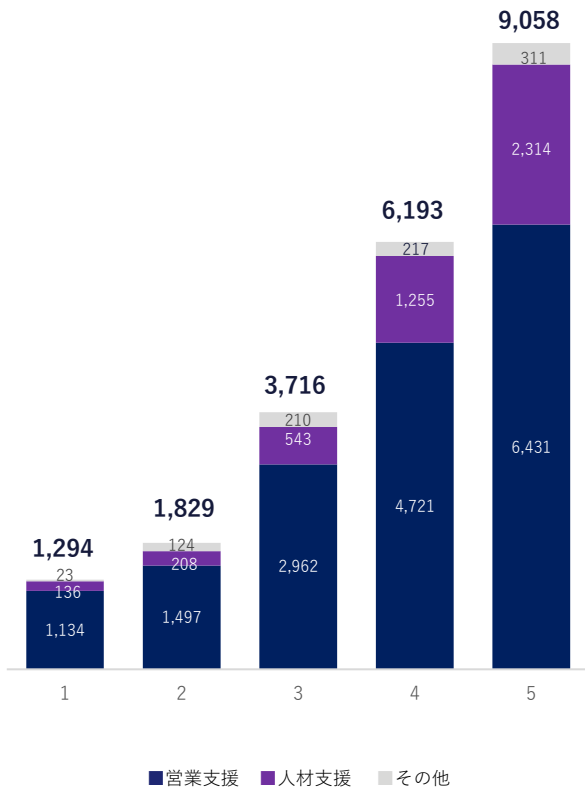
受注数

「営業支援」は、1Q、3Qで受注率が低下したことから当初業績予想比からは微減
「人材支援」においては、ほぼ当初業績予想比となり、順調に推移
4Qにおいては、受注件数が過去最高になり、成長率も元の成長曲線に戻る

主要KPI推移

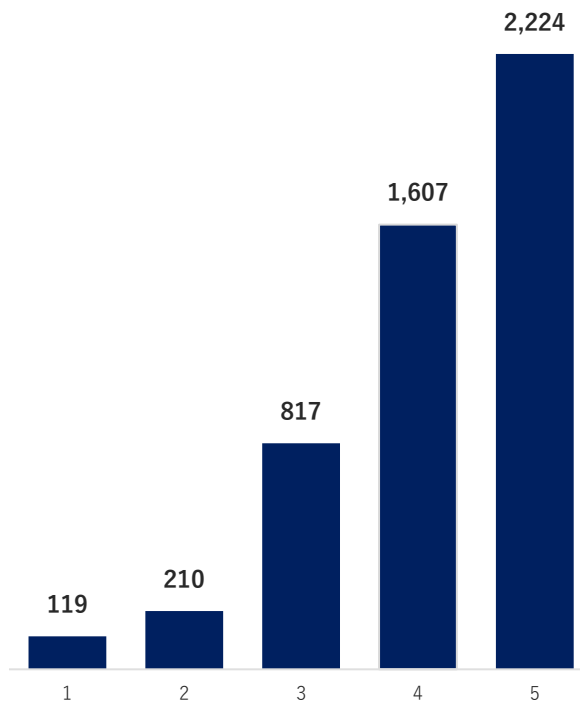
■ 第4四半期も受注を積み上げ、売上高、経常利益ともに、前期比、業績予想を上回る数値で着地

売上高 (百万円)

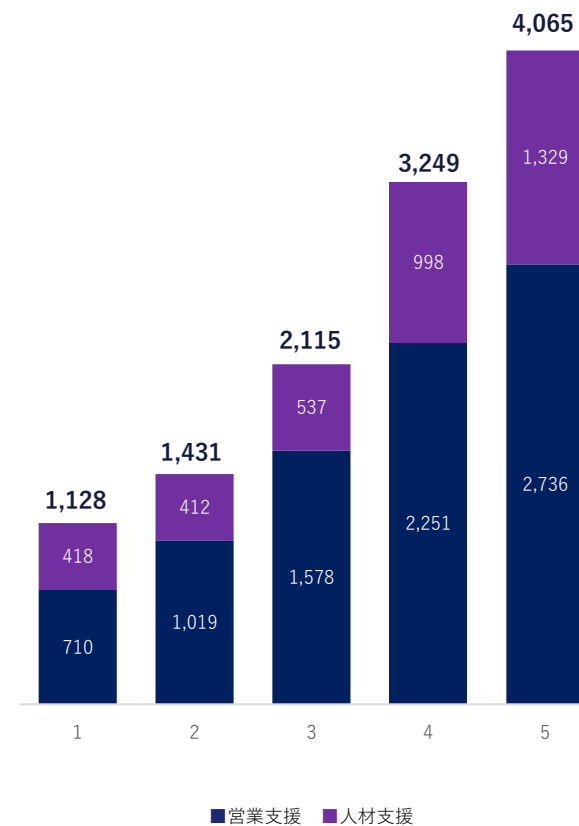


※：その他は、22/8期に買収したCXOバンク、マーケティング社の売上高を含む

経常利益 (百万円)



受注件数 (件)



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

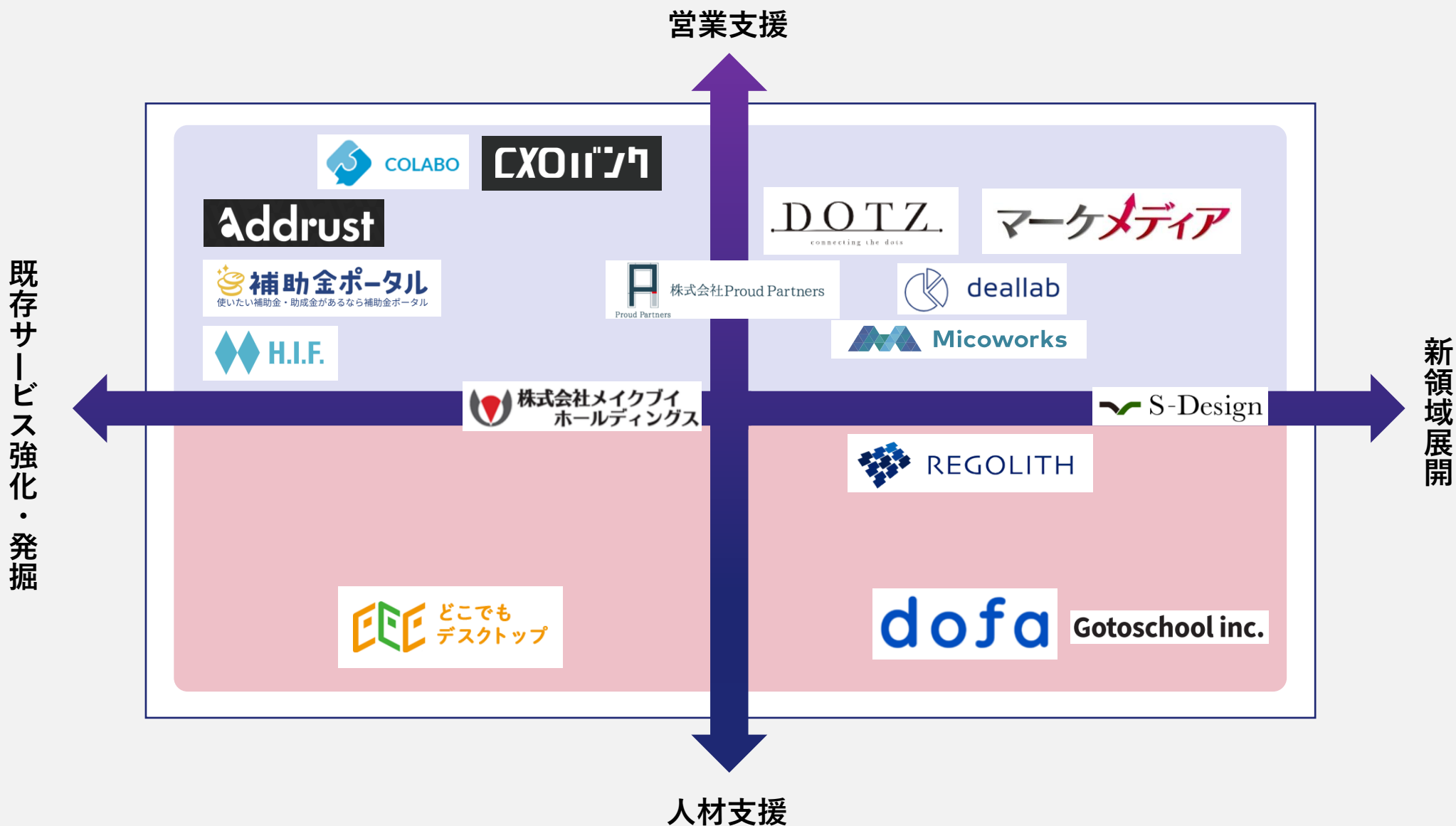
単位：百万円	22/8 (実績)	23/8 (実績)	前年同期比 (額)	前年同期比 (%)
営業支援	4,721	6,431	1,710	+ 36.2%
人材支援	1,255	2,314	1,059	+ 84.4%
その他	217	311	94	+43.5%
売上高	6,193	9,058	2,865	+ 46.2%
売上原価	1,512	2,404	891	+ 58.9%
売上総利益	4,681	6,653	1,973	+ 42.1%
売上総利益率	75.6%	73.5%	△2.14%	
販売費及び一般管理費	3,041	4,444	1,403	+ 46.1%
対売上高比率	49.1%	49.1%	△0.03%	
営業利益	1,639	2,208	569	+ 34.7%
営業利益率	26.5%	24.4%	△2.1%	
経常利益	1,607	2,224	617	+ 38.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,038	1,270	232	+ 22.3%

業績サマリー（業績予想比）



- 2023年7月12日の修正業績予想にて着地
- 当初業績予想からも、売上高合計では概ね予測通りで、営業利益は当初業績予想を上回る水準で着地

単位：（百万円）		23年8月期 修正後業績予想 As of 2023/7/12	23年8月期 （実績）	修正後業績予測 （達成率）	23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	6,420	6,431	100.2%	6,980	92.1%
	人材支援	2,300	2,314	100.6%	1,930	119.9%
	その他	300	311	103.9%	270	115.5%
	売上高合計	9,020	9,058	100.4%	9,180	98.7%
営業利益		2,200 (24.4%)	2,208 (24.4%)	100.4% (0.0%)	2,030 (22.1%)	108.8% (+2.3%)
経常利益		2,210 (24.5%)	2,224 (24.6%)	100.7% (+0.1%)	2,030 (22.1%)	109.6% (+2.4%)
純利益		1,300 (14.4%)	1,270 (14.0%)	97.7% (△0.4%)	1,250 (13.6%)	101.6% (+0.4%)
受注件数	営業支援	2,680件	2,736件	102.1%	3,000件	91.2%
	人材支援	1,350件	1,329件	98.4%	1,350件	98.4%





M&A等の振り返り [1/5]



M&A等の振り返り [2/5]

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





M&A等の振り返り [3/5]

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定性と信審査モデル技術を保有し、幅広い金融サービスの提供を実施。当社の法人データと相互に連携することで、更に付加価値の高い法人のターゲットリストの提供が可能となるとともに、当社の顧客群のフェーズや課題に応じた金融ソリューション提供が可能。
	営業支援	22年6月 (22/8月期 4Q)	100%子会社	マーケティングは、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]

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ン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]

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	「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。
 (株)市場分析研究所 deallab	営業支援	23年2月 (2Q)	100% 子会社	「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。
 S-Design	経営支援	23年3月 (2Q)	100% 子会社	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。
 株式会社 Proud Partners	営業支援	23年9月 (1Q)	持分法適用	登録支援事業で豊富な実績、ノウハウを持つProud Partners社との資本・業務提携を通じて、当社の海外進出支援や、当社ソリューションに人的支援オプションを付加し、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させる。

SECTION

4

当社の強み・特徴



当社の3つの強み

テクノロジー・マンパワー・データ

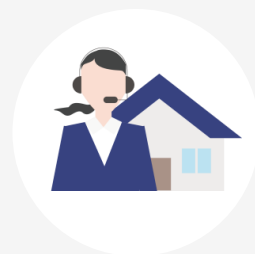
1

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



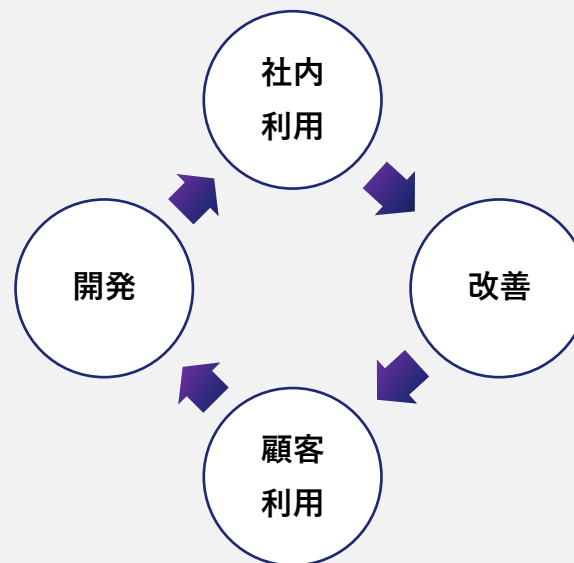
開発



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



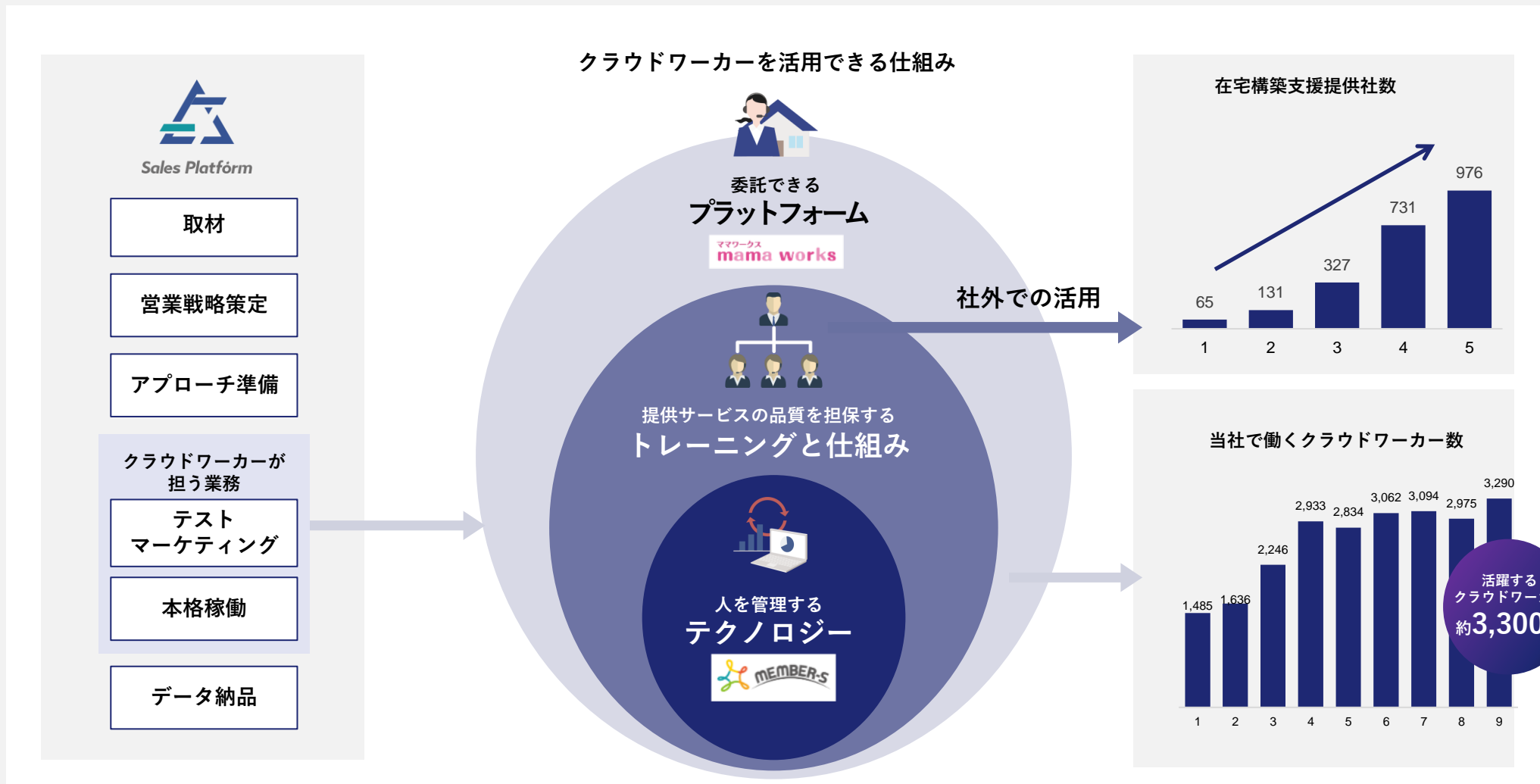
独自ツール

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

データの蓄積数は年々増加!



1

2

3

4

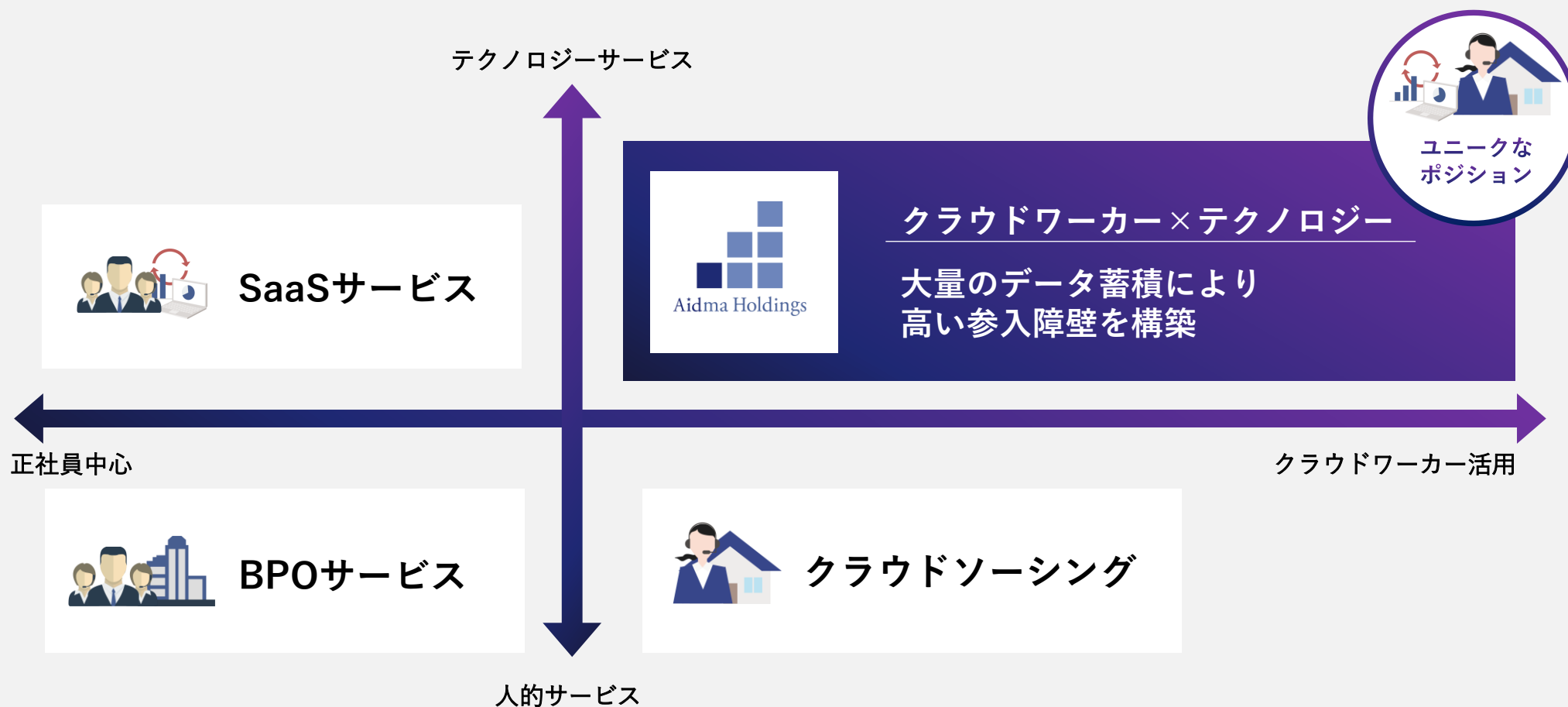
5

6

7

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



SECTION

5

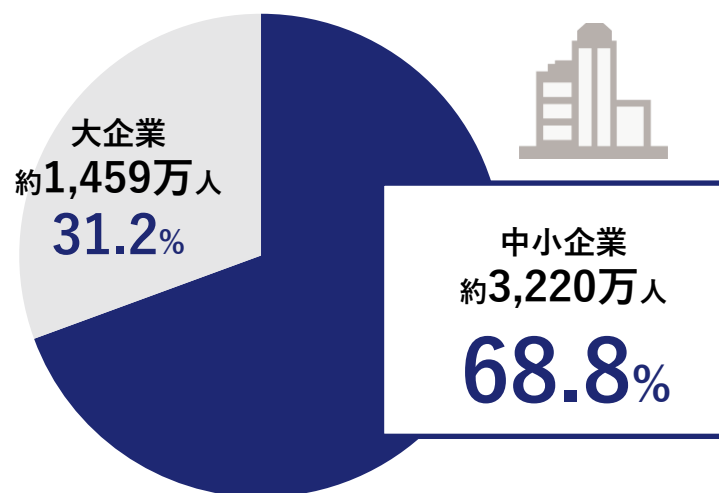
市場環境



市場自体の広がり + 当社の領域拡大 [1/2]

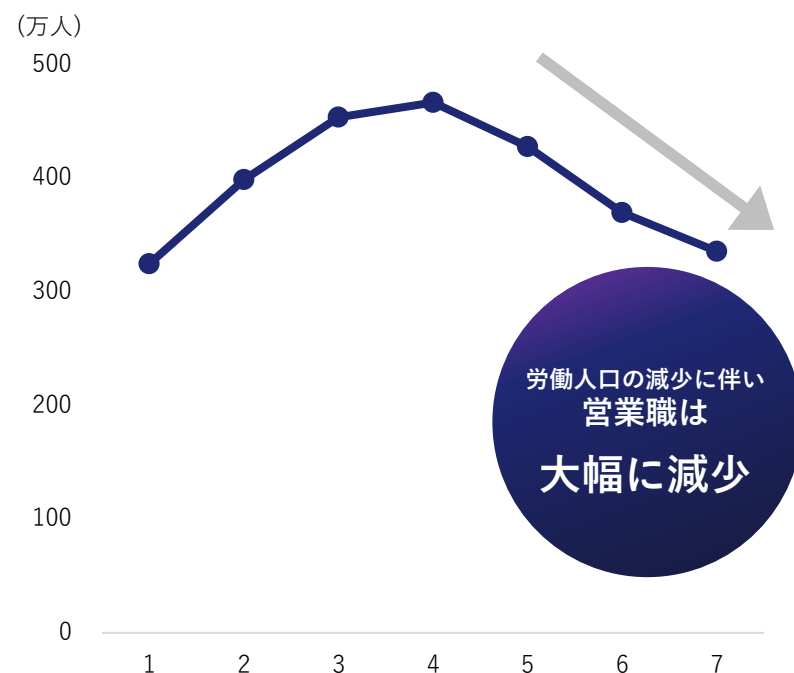
中小企業の従業員数が国内メインの構造、
労働人口の減少に伴う営業職減少は、さらなるアウトソーシング需要へ

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

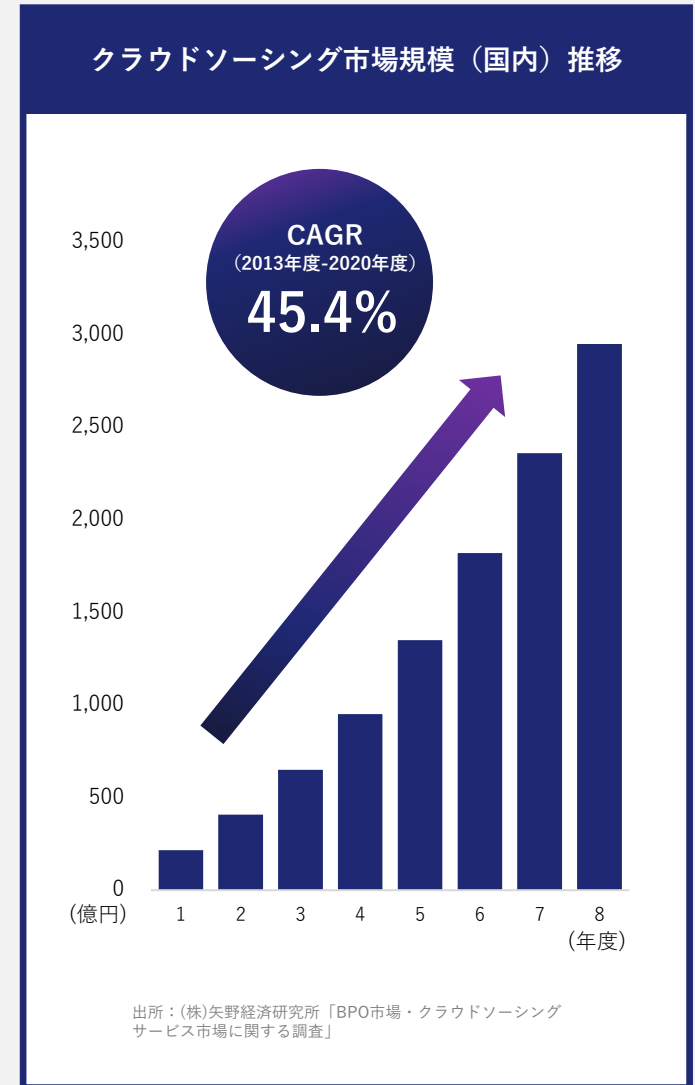
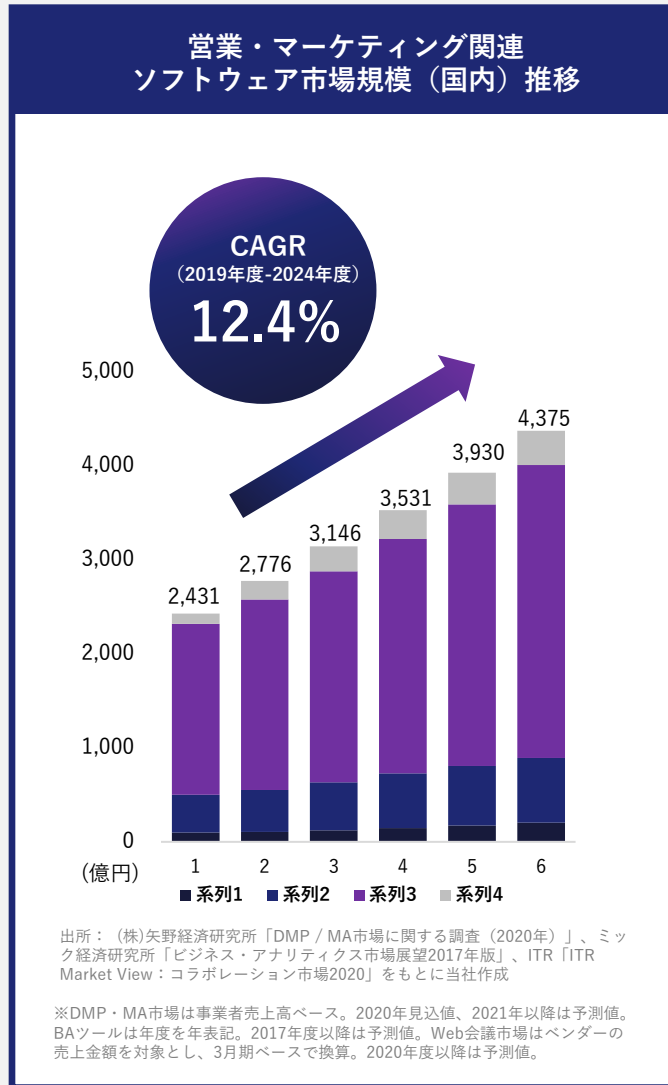
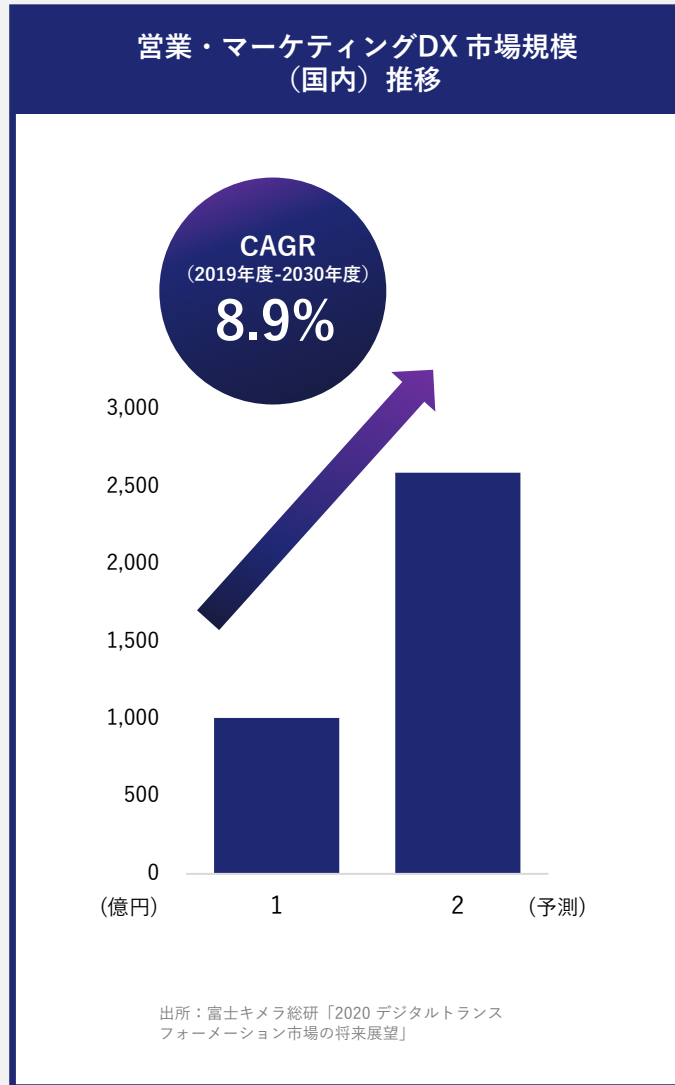
営業職の長期推移



出所：国勢調査をもとに当社作成

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。有価証券報告書「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、有価証券報告書の「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。

SECTION

6

成長戦略



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

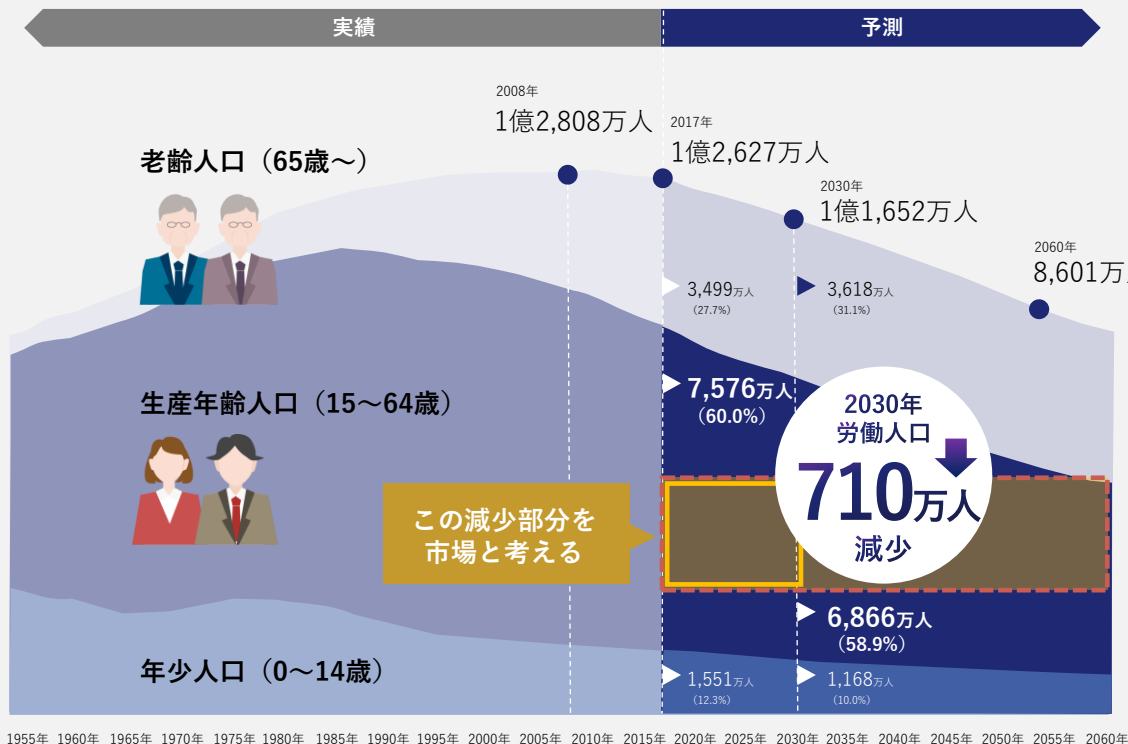
経営戦略

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

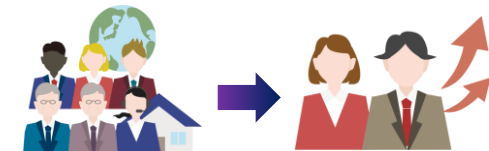
従来の成長戦略

人員を増やして成長していく

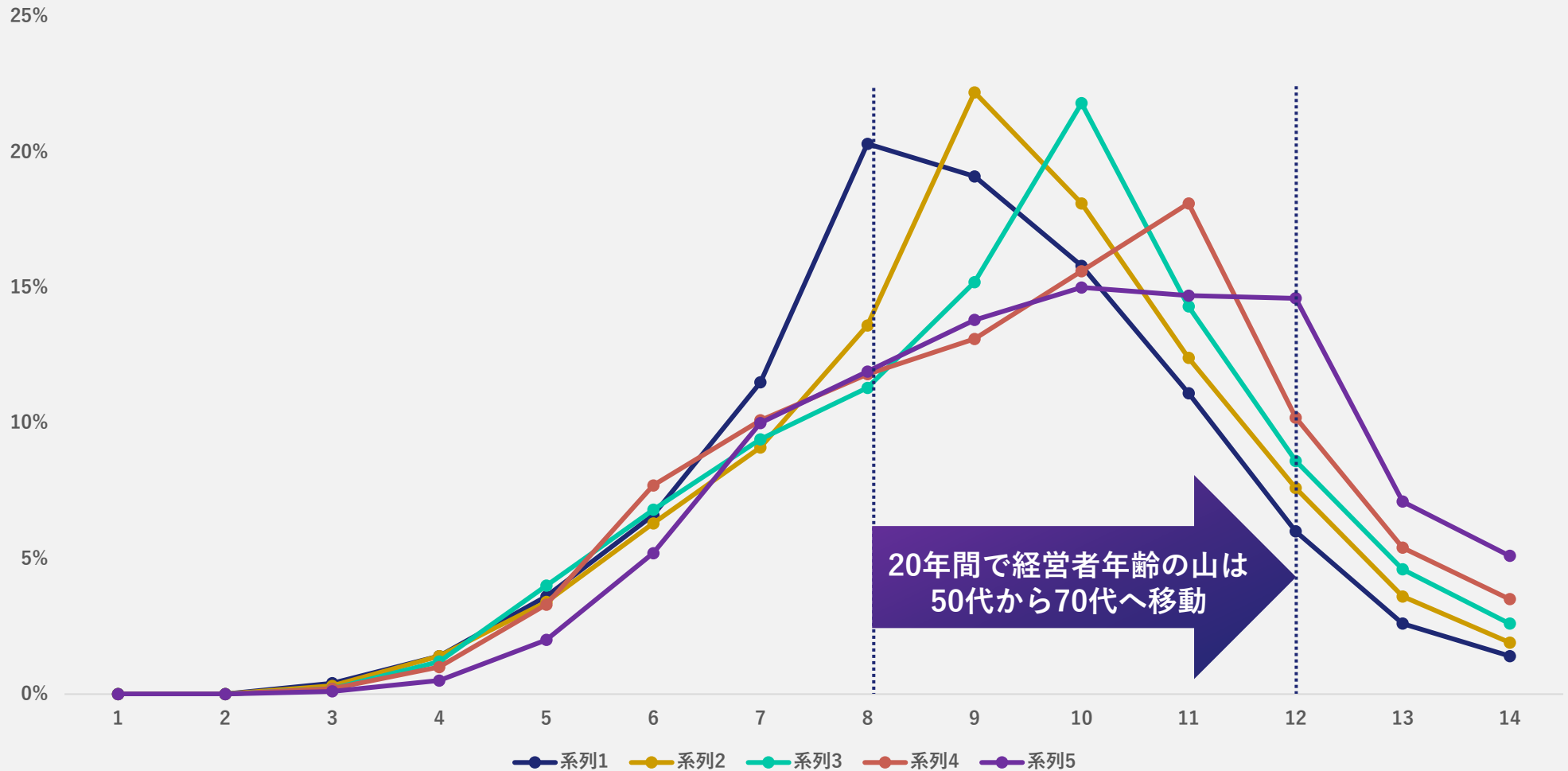
労働人口が減る事により
従来の人を増やして成長することが困難に

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



年代別に見た中小企業の経営者年齢の分布

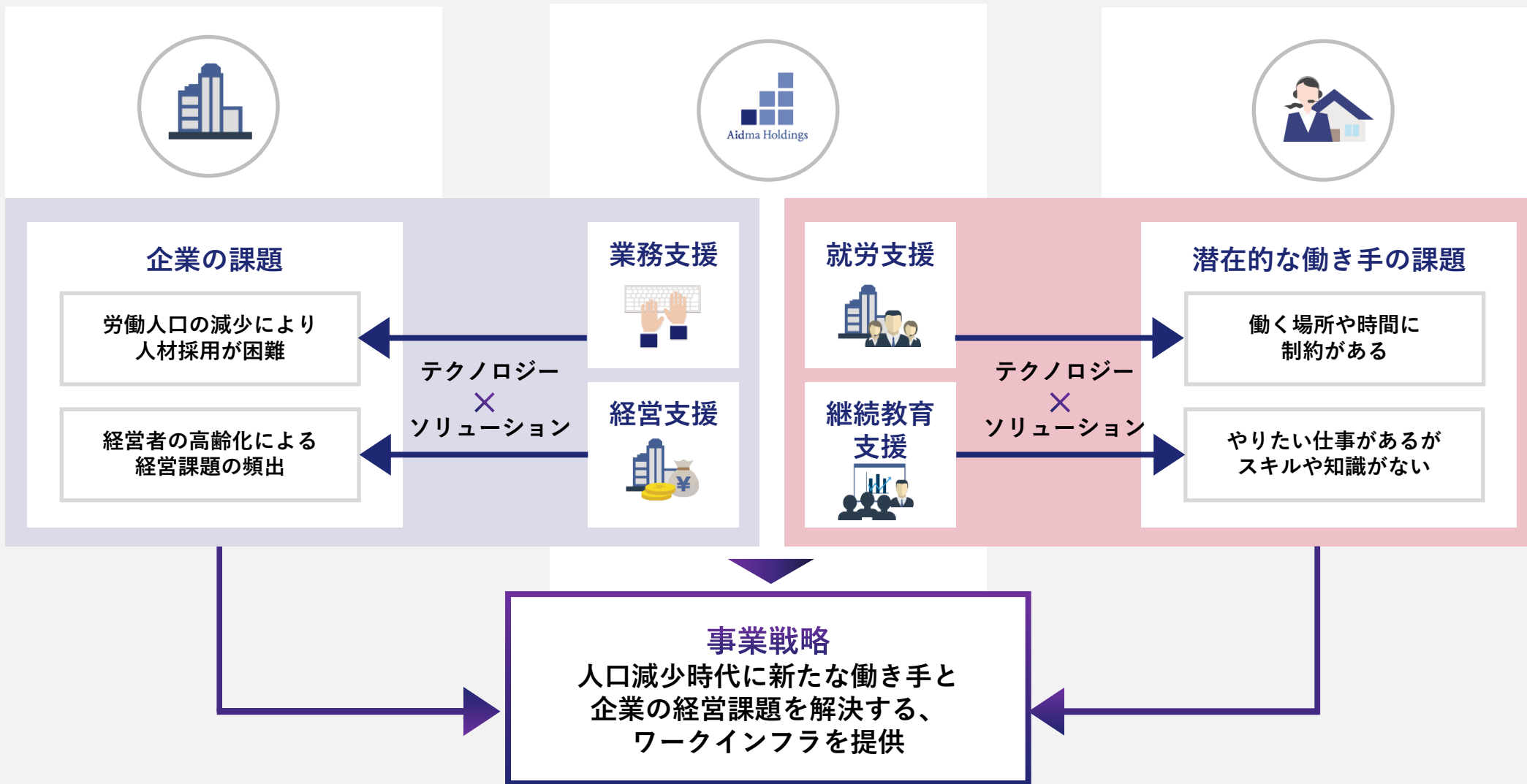


20年間で経営者年齢の山は50代から70代へ移動

少子高齢化における経営課題の解決も同時に必要に

出所：「2021年版 中小企業白書」（中小企業庁）（https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/2021/chusho/b2_3_1.html）を加工して作成
 ※：前回開示（2022/11/30と変更なし）

今後の事業展開



人口減少を成長の機会に

※：前回開示（2022/11/30と変更なし）

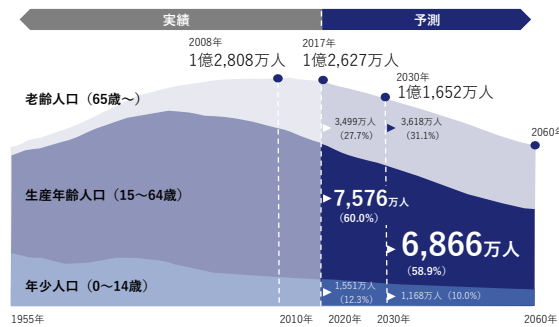
サービス提供会社から、採用に代わる外部リソースを提供する会社に

中小企業の採用における3つの問題を背景に、サービスのコンセプトを変更します

労働人口減少

2030年労働人口
710万人
離少

将来推計人口

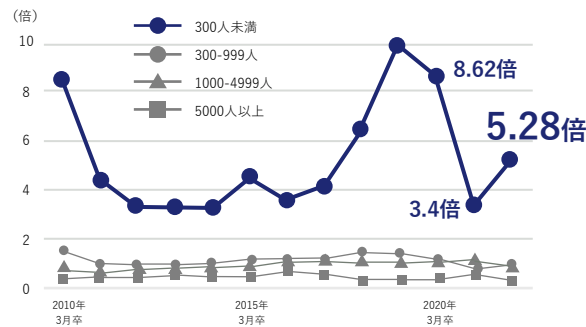


出所：国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口 (2017)」

求人倍率高

中小企業で人材が
採用
できない

従業員規模別 求人倍率の推移

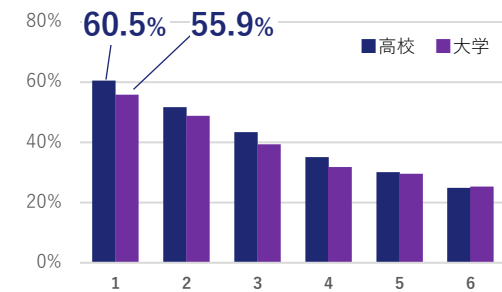


出所：人と組織に関する研究機関・リクルートワークス研究所

離職率上昇

中小企業
50%以上が
離職

新規学卒就職者の
事業所規模別就職後3年以内離職率



出所：厚生労働省人材開発統括官 若年者・キャリア形成支援担当参事官室調べ

「採用」以外に「外部活用」という選択肢が非常に重要に

「採用」と代替できる「外部リソース」を提供する

具体的な外部リソース提供型事業の詳細 [1/2]

1社に対して1サービスではなく、1社に対して複数の外部リソース = **【ユニット】** を提供する。

今まで

1社に対して1サービス



これから

1社に対して、複数のユニットを提供していく

「採用」よりも「安く、早く利用することができ、ノウハウや実行内容がデータとして社内に残る」
採用と代替されるユニット型のサービスを提供にコンセプトをチェンジ。



※：前回開示（2022/11/30）P48・P49成長戦略内「1.シェア拡大」「2.既存領域拡大」「3.新領域展開」に該当

一人一人の費用よりも
安く、直ぐに
活用でき、
更に資産が残る

「採用」よりも「活用」の方が中小企業にとってはメリットに

具体的な外部リソース提供型事業の詳細 [2/2]

※：前回開示（2022/11/30）P48・P49成長戦略内「1.シェア拡大」「2.既存領域拡大」「3.新領域展開」に該当

企業の人材課題に合わせて、様々なユニットをクロスセル、アップセルする提案が可能に。

○○社 ユニット契約状況
契約数 | 6ユニット

	営業	秘書	管理 [事務]	人事 [採用]	クリエイティブ	広報	クラウド ワーカー活用	経営企画
ユニット1	契約中 30万/月	契約中 30万/月	+ 追加	+ 追加	契約中 30万/月	+ 追加	契約中 30万/月	契約中 30万/月
ユニット2	契約中 30万/月	+ 追加	+ 追加	+ 追加	+ 追加	+ 追加	+ 追加	+ 追加
ユニット3	+ 追加	+ 追加	+ 追加	+ 追加	+ 追加	+ 追加	+ 追加	+ 追加

ユニット [3つの機能が入っている]

- コンサルタント**
業界理解や業界知識、実績がある人材
- クラウドワーカー**
業務を正確に実行できる人材
- DXツール&AI**
業務実行の支援と実行内容が資産に残るツール

- 人を一人採用するよりも安い
- 翌日から利用可能
- ノウハウが社内に残る

▼

顧客は今後選択可能に
 「採用」 or 「ユニット活用」

現在の提案可能なユニット一覧

営業
Sales Platform

**インサイド
セールス**
Sales Platform

**Web
マーケティング**

**クリエイティブ
クラブ**

経理

人事

**クラウドワーカー
活用**
Crowd Members

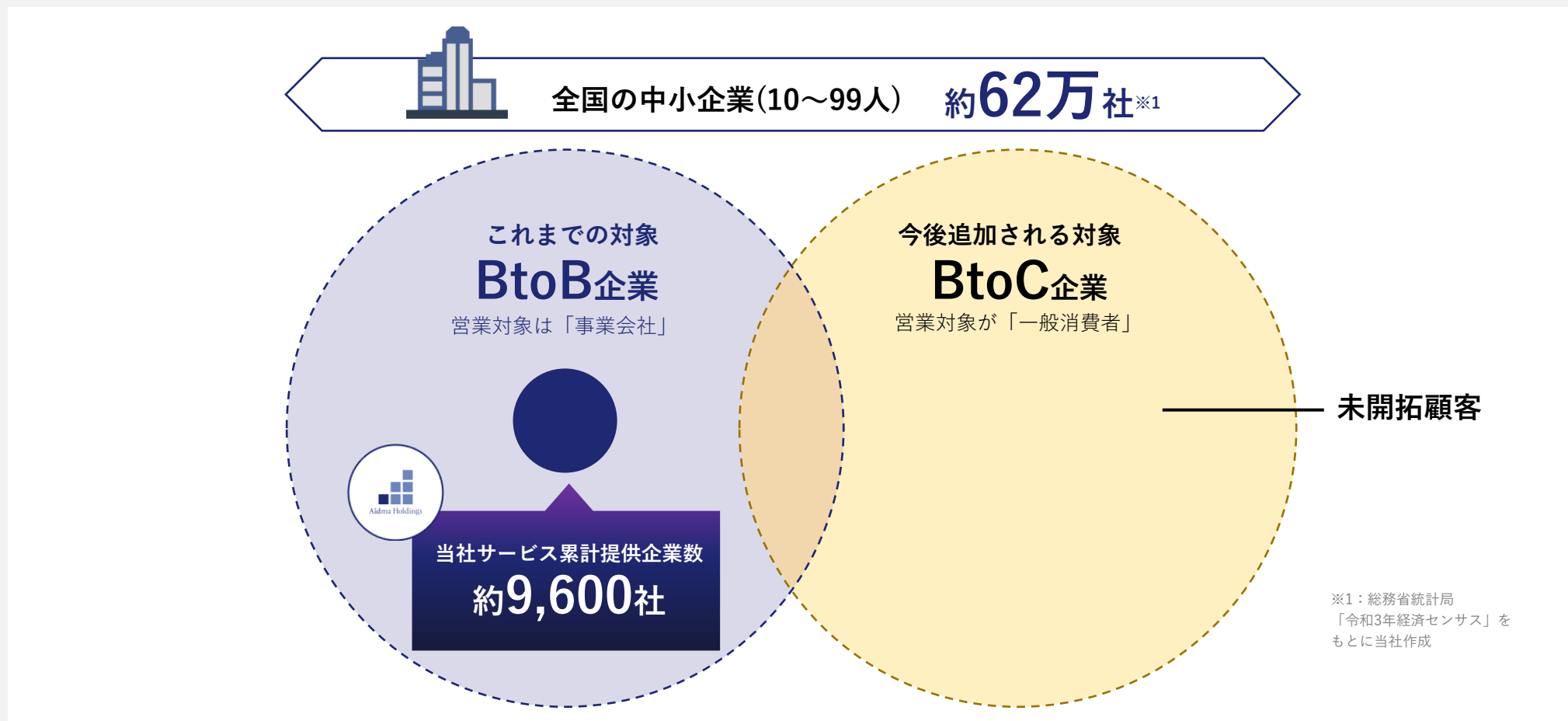
広報

秘書

外部リソース提供型事業への転換後の顧客基盤

※：前回開示（2022/11/30）P48・P49成長戦略内「1.シェア拡大」「2.既存領域拡大」「3.新領域展開」に該当

外部リソース提供型事業のコンセプトの変更により、BtoC顧客も対象となり顧客基盤はより拡大する



コンセプトの変更によって、顧客基盤は大きく拡大へ

SECTION

2024年 8月期

7

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

2023年8月期 アクション計画進捗

2023年8月期のアクション計画の進捗について

1	<h3>商談機会を大幅に増加</h3> <p>YonYで約25%程度の商談数の増加が実現することができ、 更に来期以降に繋がる、アポ増大施策も動き出している</p>		<h4>リード取得手段を増やしアポイントの増大</h4> <p>※：前回開示（2022/11/30）P55、P57「営業強化」に該当</p> 
			<h4>アポキャンセル先のリカバリー</h4> <p>※：前回開示（2022/11/30）P55、P57「営業強化」に該当</p> 
			<h4>パートナープログラムの本格展開</h4> <p>※：前回開示（2022/11/30）P55、P58「営業強化」に該当</p> 
2	<h3>受注率の改善</h3> <p>YonYで約1%程度の受注率の低下が発生したが、 現在は解消され、より高い受注率の達成が実現できる状態に。</p>		<h4>営業プロセスごとの率の向上</h4> <p>※：前回開示（2022/11/30）P55、P59「営業強化」に該当</p> 
			<h4>失注先のフォロー部隊からのリカバリ</h4> <p>※：前回開示（2022/11/30）P55、P57「営業強化」に該当</p> 
3	<h3>コア業務をクラウドワーカーに移管</h3> <p>YonYでクラウドワーカー活用が2,800人から3,300人に。 フルリモート正社員が0人から20人に。</p>		<h4>顧客支援業務をアシスタントに</h4> <p>※：前回開示（2022/11/30）P55、P60「営業強化」に該当</p> 
			<h4>フルリモート正社員を拡充し、 出社型社員はマネジメントが出来る体制に</h4> <p>※：2023年8月期中新施策</p> 

2023年8月期の取り組み(1)

2023年8月期の事業における主要な新規の取り組みと既存事業の強化について

新規の取り組み

現在の支援サービスから、
業務支援全般に広げていくために、
新たな事業に着手を開始

1 メンバーズ

～業務支援プラットフォーム～

※：前回開示（2022/11/30）P55、P61「業務最適化」に該当

2 クラプロ

～Webマーケ・制作支援サービス～

3 キーパーソンズ

～決済者プラットフォーム～

既存事業強化

既存サービスの付加価値を向上させるために、
新たなサービス提供を開始

1 インソーシング事業の取り組み

2 インテントタグ、ニーズタグの生成

3 カスタマービューアーの開発

※：前回開示（2022/11/30）P55、P62「業務最適化」に該当

4 タレントナビ

※：前回開示（2022/11/30）P55、P63、P64「業務最適化」に該当

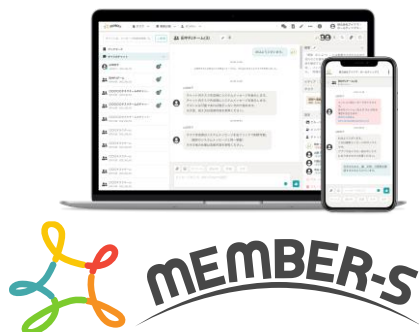
2023年8月期の取り組み(2)

2023年8月期の3つの主要な新規取り組みについて

1

メンバーズ

発行ID&契約社数
約42,000 ID
約15,000 社
(2023年9月末)



業務効率化の支援

AI機能付きチャット、タスク、契約や勤怠の管理、外線・内線通話を実装し、コミュニケーションと業務を一元管理するツール。今後は無料利用顧客を増加させ、業務データを収集し、AIによる業務の自動化や業務情報などを入手可能な「業務支援」プラットフォームに。

※：前回開示（2022/11/30）P55、P61「業務最適化」に該当

2

クラブロ

支援社数
200社超
(2023年8月末)



クリエイティブ支援

150名を超えるWebマーケティングやデザインなどの専門的なスキルを持つクラウドワーカーを、企業のニーズに応じてタイムチャージでアサインする事業。単純なマッチングではなく、ディレクション業務なども含めてワンストップで支援をし、Webマーケ、制作などを総合的に支援。

3

キーパーソンズ

決裁者
会員数合計※1
約16,000名
(2023年8月末)



決裁者マッチング

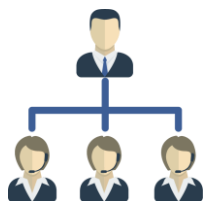
代表取締役、取締役などの決裁者だけが登録・利用できるプラットフォーム。プラットフォーム上で決裁者同士がコミュニケーションを取ったり、リリースを打ったり、イベントを企画したりする機能が実装されている。決裁者同士の商談・面談機会の提供をダイレクトにマッチング。

※1：CXOバンク、COLABO含む

2023年8月期の取り組み(3)

2023年8月期の既存事業の強化について

1 インソーシング事業の取り組み



インサイドセールスチームの内製化支援

クラウドワーカーを活用したインサイドセールスチームを顧客内部に立ち上げる支援を開始。アウトソーシング型の営業支援を受けた会社についても、契約完了後に内製化の継続利用を頂くことが可能に。

2 インテントタグ、ニーズタグの生成



リスト作成の効率化&質の向上

『セールスクラウド』に蓄積された様々な営業のビックデータを活用し、ニーズの有無をタグ付けする機能を実装。全く接点がなくとも、ニーズのある企業に絞った営業アプローチが可能になり、リード取得がより効率的になる。

3 カスタマービューアーの開発

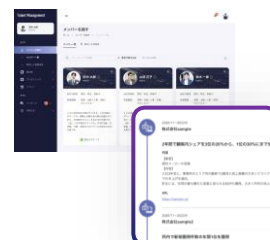


提案率&受注率の向上

『セールスクラウド』に蓄積した様々な顧客データをスマホで瞬時に見ることが出来る、ビューア機能の開発をスタート。あらゆる場面で、国内全企業の横断的な検索とコンタクト情報などを把握することが可能に。

※：前回開示（2022/11/30）P55、P62「業務最適化」に該当

4 タレントナビのリリース



クラウドソーシング

クラウドワーカー、約3万人が登録し、無料で利用できるクラウドソーシングサイト。簡単にプロジェクトを立ち上げ、業務実施することが出来るメンバーを募ることが出来る。更に個々のワークログを見ながらスカウトを送り、マッチングをすることが可能に。

※：前回開示（2022/11/30）P55、P63、P64「業務最適化」に該当

外部リソース提供型事業に転換することによるメリット

サービス提供から外部リソース提供型事業(ユニット提供)にコンセプトチェンジすることによって、顧客と当社双方に大きなメリットがある。

顧客のメリット



■ 人的課題の解決

営業やクラウドワーカー活用の支援以外にも複数の人的課題に対しての解決策が見つかる



■ 最短でスポットでの活用が可能

採用よりも早く、かつ期間限定で利用することが出来る



■ 低コスト

採用との採用費、人件費、販管費などと比較すると安い費用で利用することが出来る



■ ノウハウが資産として残る

社員採用の場合、ノウハウが属人化し、社内に残らないケースも多いが、活用支援サービスでは、取り組みプロセスやノウハウが社内に残る

当社のメリット



■ 客単価の向上

1社に対し複数のユニット提案が実施できることで客単価が向上する



■ 顧客基盤の拡大

従来はBtoB×中小企業がメインの顧客基盤だったが、今後はBtoC、中小企業以外にも提案の幅が広がる為、顧客基盤を大きく拡大することが可能



■ 受注率の向上

「活用支援サービス」の提供に変化する為、提案の幅が広がり、受注率の向上に寄与できる

現状の収益
イメージ

顧客数 約4,000社×1サービス

今後の収益
イメージ

顧客数 約20,000社×5ユニット

4つの成長戦略

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	取り組み詳細
1	商談件数の向上	アウトバウンドコールの稼働数×アポ率の向上	商談件数を増加させるために、架電するメンバーの増員を自社求人サイトを活用し、実施。同時に架電効率を上げる施策を走らせ、更に業種ごとにチームを分け、アポイント取得率の向上に取り組む
		ニーズタグ、インテントタグの活用	独自に収集したニーズタグ、及びDMPなどから収集したインテントタグを活用し、予め関心・興味を把握しているリストに対してアプローチをすることにより、商談件数を増加させる。
2	受注率の向上	受注率の高い商談チャネルを活用	前期に取り組んだアウトバウンドチャネル以外の受注率の高いチャネルを戦略的に活用し、総合的な受注率向上に取り組む。
		営業企画室を発足	営業系社員の育成をマインド・ナレッジ・スキル面から実施し、同時に一人ひとりの受注率を管理、改善、強化を行う専門部署を発足。失注商談のリカバリも実施する。
		データマネジメント課を発足	アウトバウンドのリスト単位での受注率、様々なチャネル毎の受注率などを管理し、目標とする受注率に対して最も適切なチャネルは何か、という点を組織的に提示する。
3	客単価の向上	ユニット制の取り組み	営業支援サービス、人材支援サービス以外の様々な業務ユニットを提供することにより、顧客の採用課題に貢献し、同時に客単価を上げていく取り組みを実施する。
		上場企業向けサービスのリリース	上場企業向けに四半期単位で取り組み、更に営業人員がいなくても、インサイドセールスから実際の営業活動までをワンストップで取り組む事業をスタートし、総合的な客単価の向上に取り組む。
		更新額の増加	継続更新を頂く場合、スポット契約が多かったが、それぞれの業種や属性ごとに継続率を測定し、戦略的な更新金額の向上の提案や、内製化の取り組みを行う事が出来るような取り組みを実施
4	費用の最適化	フルリモ正社員	出社型の正社員とフルリモート正社員を各事業部毎に採用し、評価制度と役割をそれぞれ変更し、販管費の最適化が図れるように調整
		メンバーズ活用	顧客、クラウドワーカー、自社の3社間の業務を全てメンバーズに切り替え、タスクの管理、コミュニケーションの円滑化、プロジェクト進捗の可視化を行い、業務効率を上げる
		AI/自動化の取り組み活用	自動化できる部分はシステムやRPA、AIを活用し、自動化を実施する、同時にメンバーズ上で生成AIを用いて、当社の様々なドキュメントを入れて、学習させ、自社の業務効率化を上げるためのAI活用を推進する

1

商談件数
の向上

営業支援事業

アウトバウンドコールの稼働数×アポ率の向上

採用強化+1H当たり活動の最適化を行い、アポイント率の向上をはかる。

稼働数増加



採用の強化

採用を強化し活動ボリュームを増加させる



オートコール機能 バージョンアップ

高速で次の企業に電話を掛けれるように機能
増強。



リスト電話番号の 死活調査機能の開発

使われていない電話番号を
洗い出し無駄な架電を減らす



品質UP(アポイント取得率の向上)

業界別専任チームを構築

商品・商材の提案品質を向上

構築チーム例（一部）



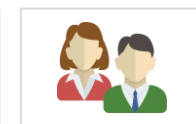
建設・建築業界



製造・工場業界



IT・WEB業界



人材・派遣業界

商談件数の最大化につながる

1

商談件数
の向上

営業支援事業

ニーズタグ、インテントタグの活用

リストの作成方法に「ニーズタグ、インテントタグ」を活用した作成方法を追加。

これまで

「仮説」 & 「実績」 からリスト作成



1. 仮説からリスト作成

自社サービスや商品の導入可能性のある対象先の仮説を立ててターゲット抽出。



2. 実績からリスト作成

自社サービスや商品の導入実績に類似した企業のリストを作成。



新規追加

「ニーズ・関心」 からリスト作成



1. ニーズタグから企業をリスト化

既にサービスや類するキーワードに対してニーズや関心がある企業をリスト化出来る。



2. 検索回数、ニーズ時期からリスト化

更に回数やニーズのあった時期などから検索ができるを元にリストを作れる。

国内初

「実績」と「仮説」と「ニーズ・関心」の両軸からリスト作成可能

2

受注率の
向上

営業支援事業

受注率の高い商談チャネルを活用

受注率を高めるために、決裁者に直接アプローチを実施できるチャネルを活用。

ウェビナー



経営者勉強会

参加者を経営者に限定し定期的に開催。参加者同士が自社の取り組みを10分ほどで紹介。その後、気になる企業と直接連絡が可能。

紹介



SNSマッチング

LINE、Facebookにて当社と繋がりのある経営者のなかから、定期的にランダムで経営者同士のグループを作成、交流が可能。

パートナー



紹介サービス

当社グループと繋がりのある企業様に顧客を紹介頂きます。紹介頂いた企業様には件数に合わせて報酬をお支払い。

インバウンド



マーケメディア

ホワイトペーパーを公開し、インバウンドリードを獲得するためのプラットフォームを提供。

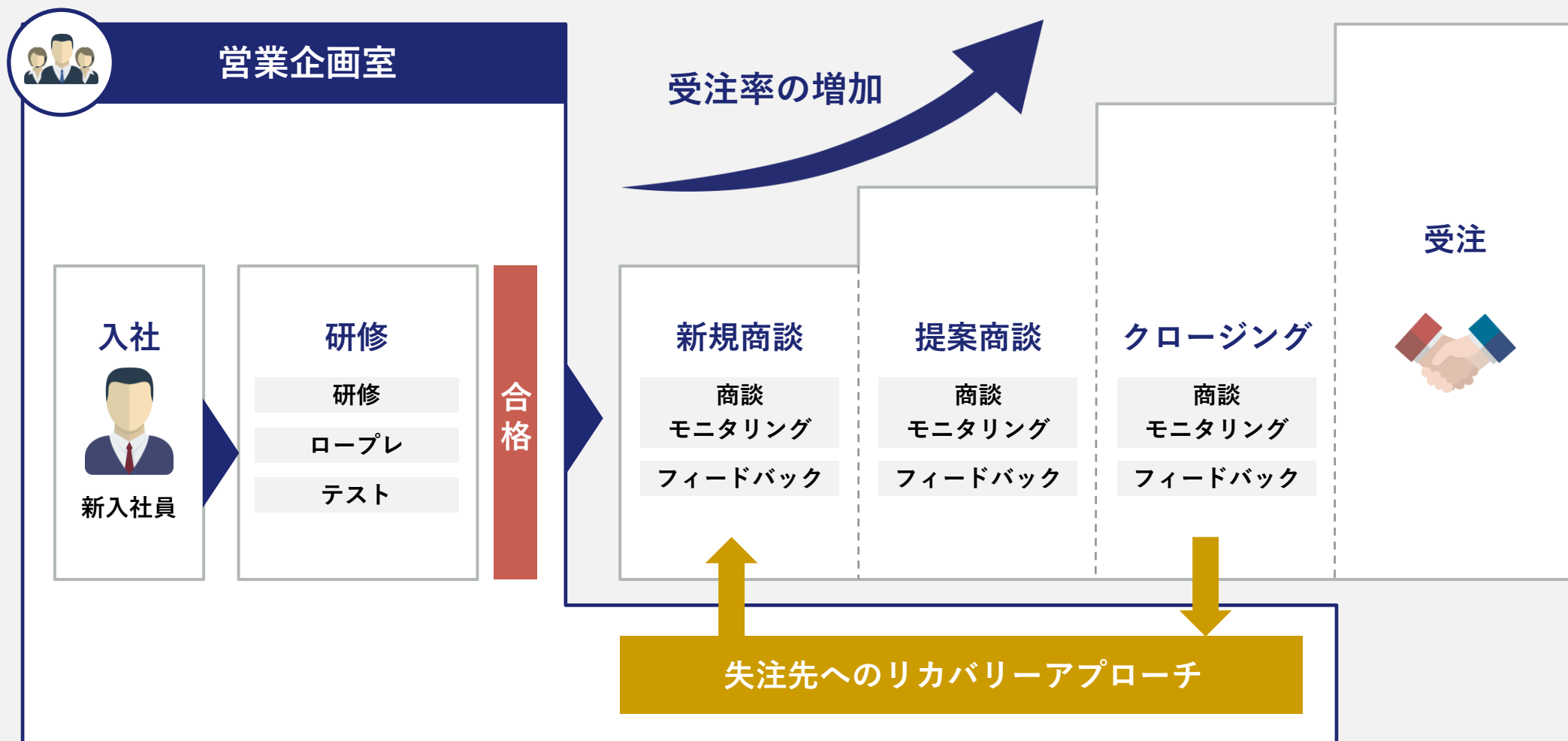


決裁者、かつ受注確度の高い見込み客

2 | 受注率の
向上

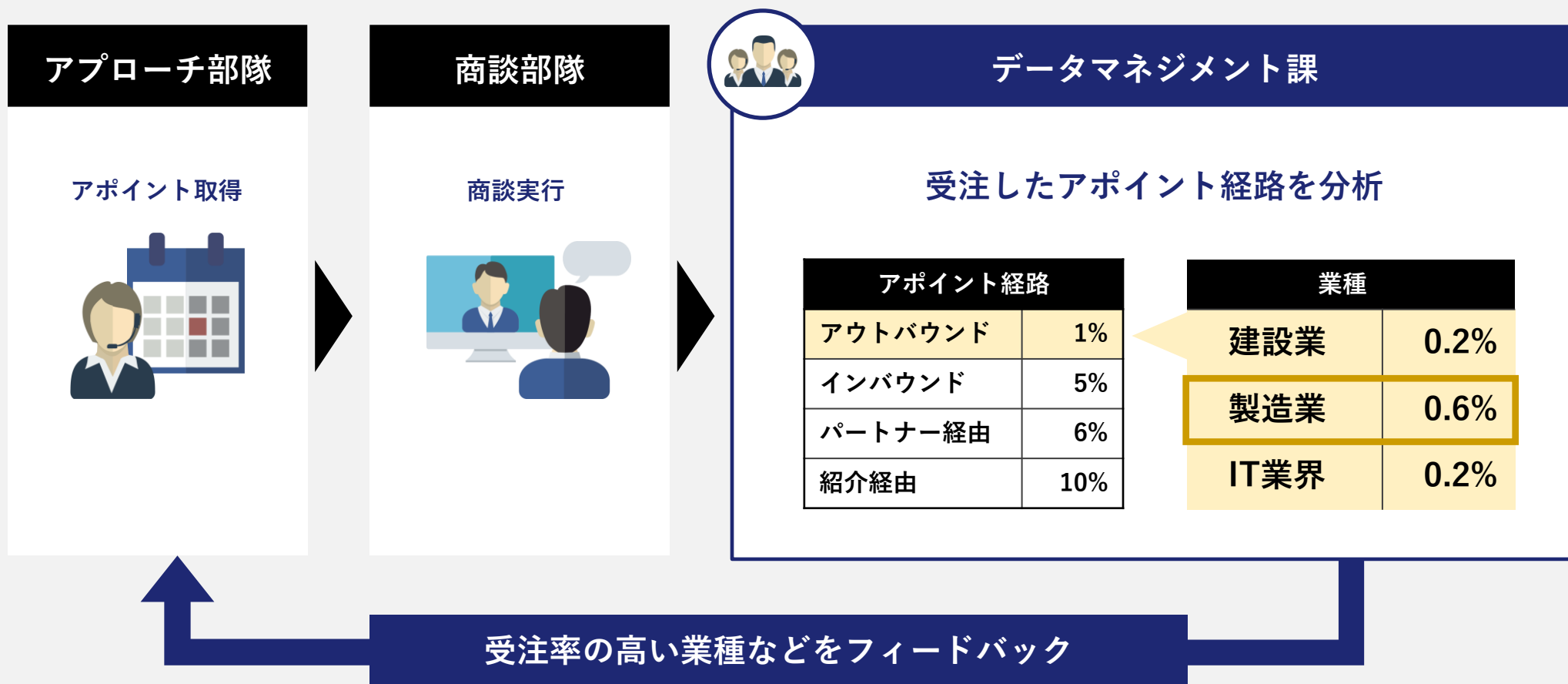
営業企画室の発足

営業の平準化&早期戦力化を目指し、営業能力を促進させるべく営業企画室を発足



データマネジメント課の発足

受注率の向上を目的として、営業組織内にデータマネジメント室を発足



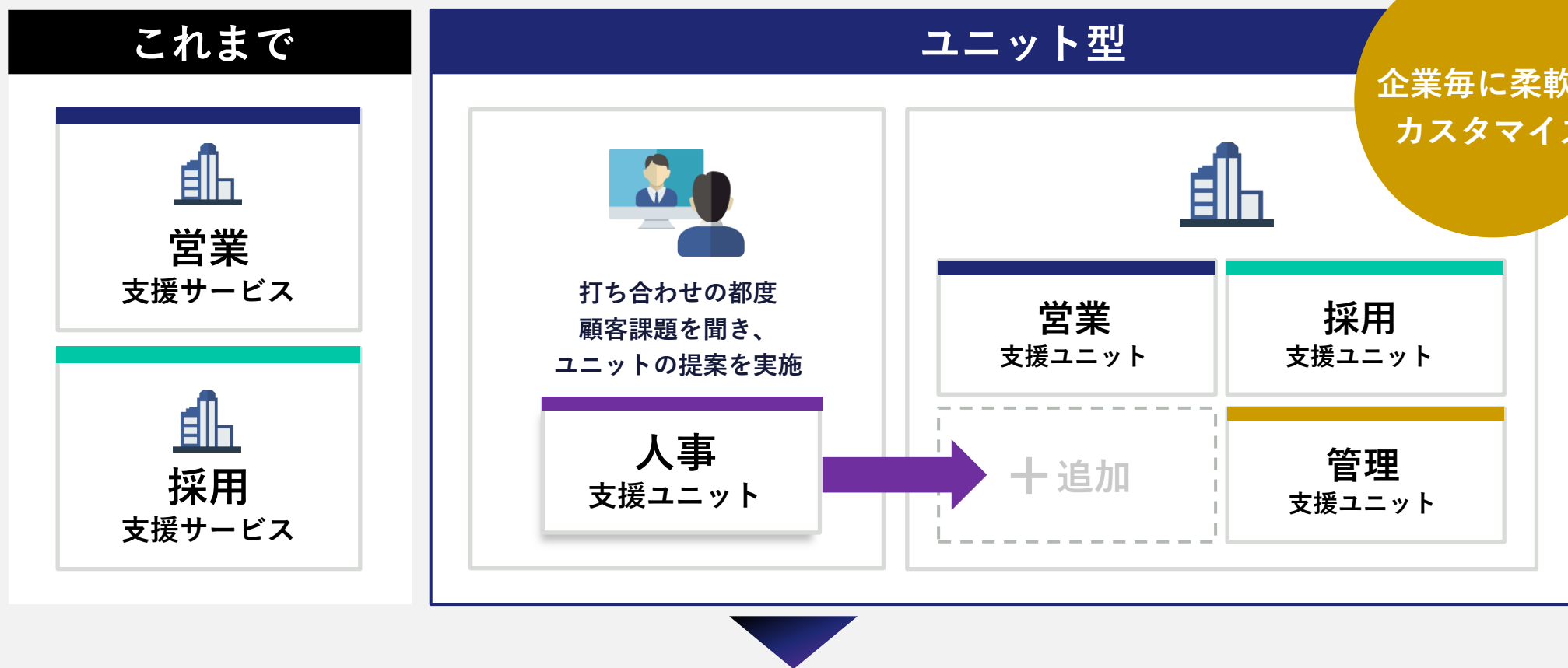
3

客単価の
向上

営業支援事業

ユニット制の取り組み

サービスの提供を「ユニット型」のコンセプトに変更することでアップセル、クロスセルの成功率を高める。



アップセル&クロスセルの提案が効果的に可能に

3

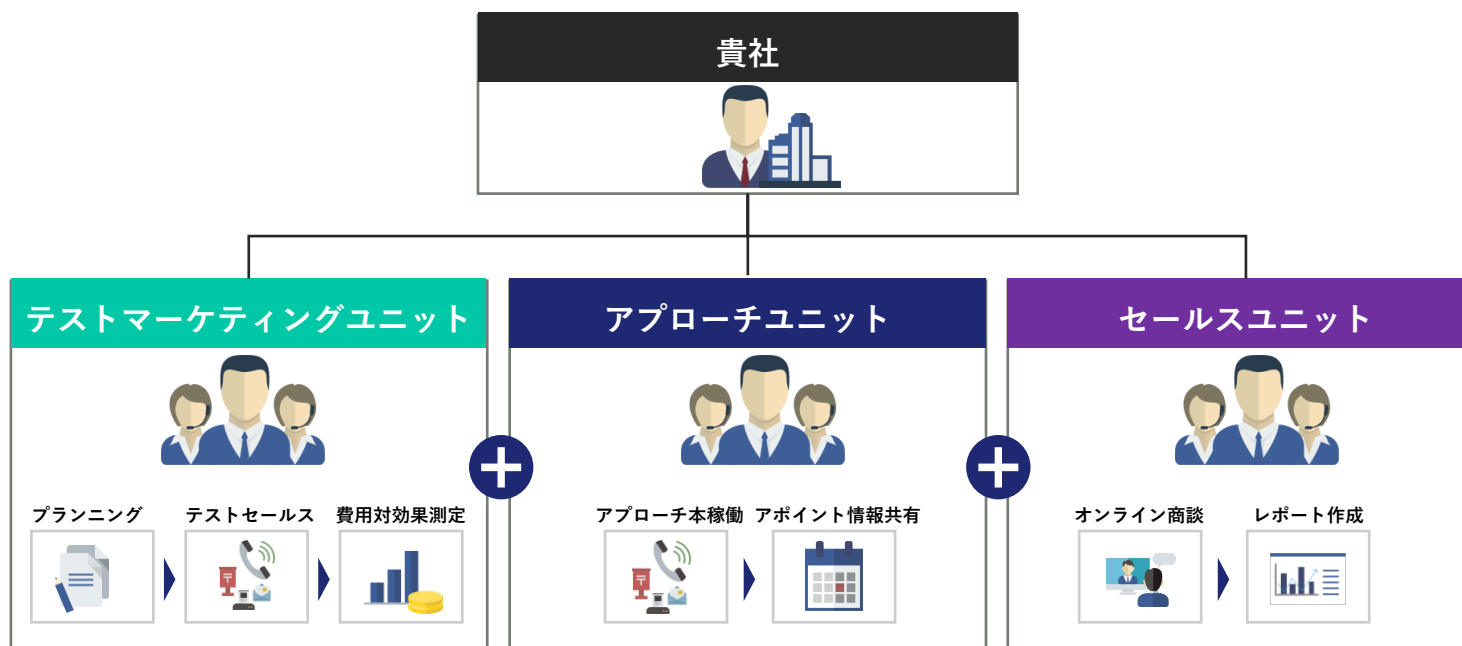
客単価の
向上

営業支援事業

上場企業向けサービスのリリース [1/2]

外付けのテストセールsteamをつくり、短期間で営業の仕組み化、及び費用対効果を測定可能

明日から「外付けの営業部隊」を構築可能



最短3ヶ月

人材採用なし

業界初

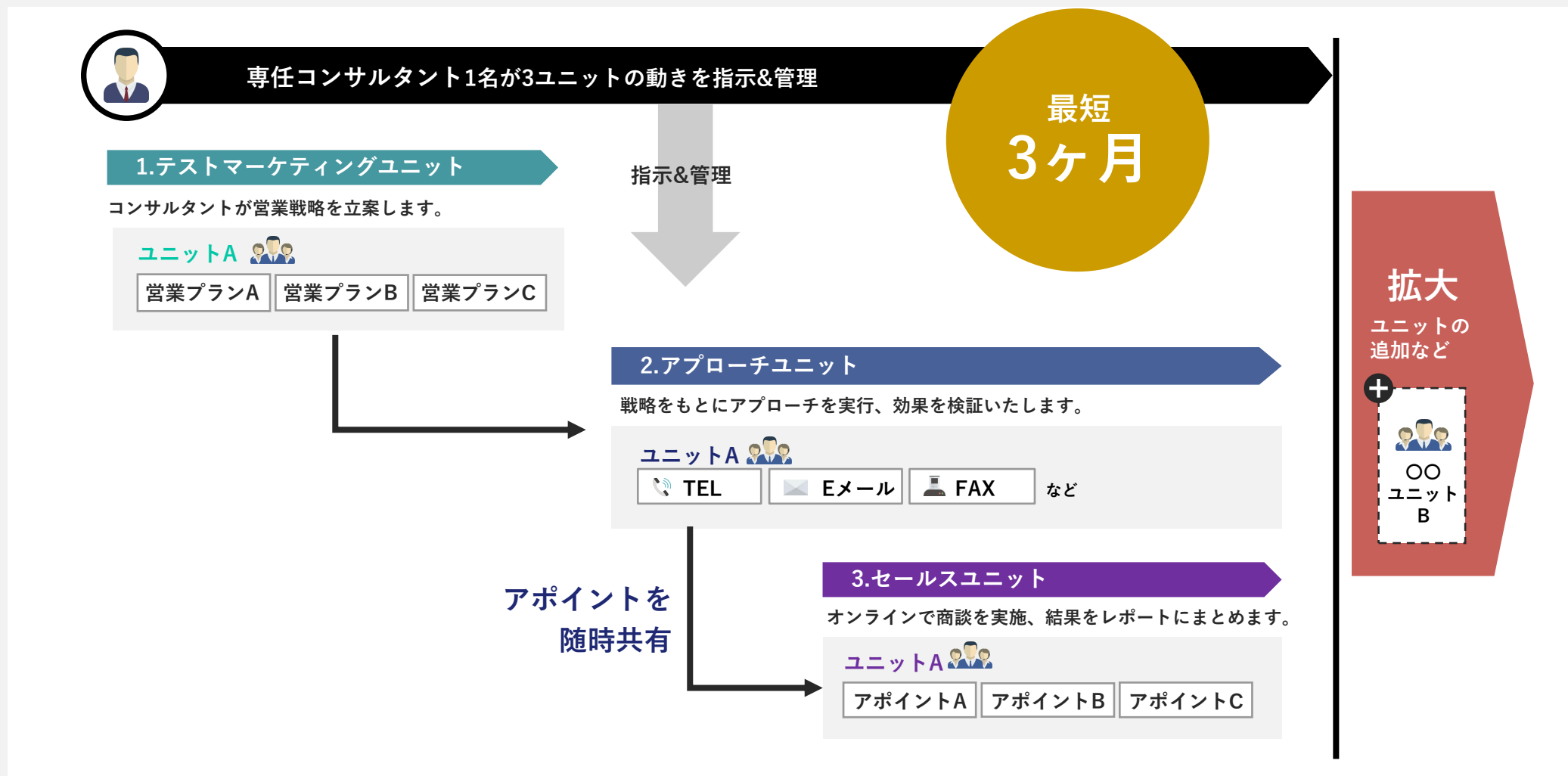
3

客単価の
向上

営業支援事業

上場企業向けサービスのリリース [2/2]

3カ月の短い期間でテストマーケティング、アプローチ、セールスのPDCAを回し、レポートニング



3

客単価の
向上

営業支援事業

更新額の向上

更新額を上げる為の体制づくりを強化し、1クライアントあたりの客単価の向上を行う。

現状

顧客内に「ノウハウを残す」という特性上、継続案件ではスポット契約がメイン



更新額の向上

- 更新提案時、別サービスの責任者の同席を図る
- 顧客状況に合わせて内製化の提案も実施
- 継続時に提案できる付加サービスの開発



継続率の向上

- 顧客支援の満足度を図るアンケートを徹底
- クライアント戦略室の発足
 - ・ 継続頂ける顧客属性の分析と戦略立案
 - ・ 他部署サービスなどとの連携
 - ・ 支援担当者の継続率向上におけるトレーニング



4Q検証結果

直近では更新額が3Qと比して**1.5倍**に

フルリモート正社員

フルリモート社員の採用と組織構築をすすめ、採用効率向上・採用費&人件費の最適化を行なっていく。

コンサルティング人材

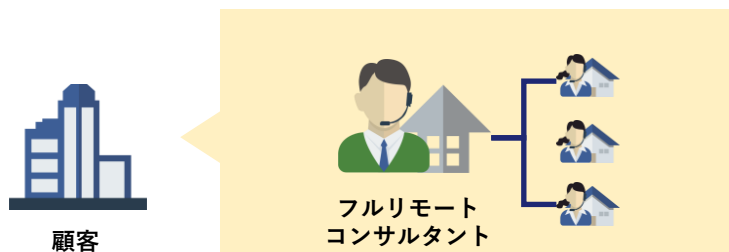
フルリモート社員採用の現状

採用効率	採用費用	人件費率
10倍	1/3	2/3

今後の展開

インソーシングモデル

顧客先にフルリモートコンサルタントが常駐し、営業部隊の管理を行い、インソーシング提案をさらに推進させる



セールス人材

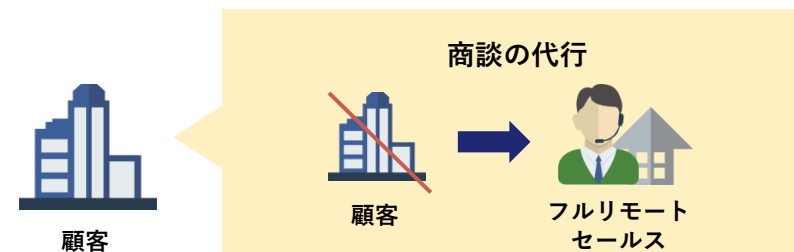
フルリモート社員採用の現状

採用効率	採用費用	人件費率
5倍	1/3	1/2

今後の展開

商談代行モデル

フルリモートセールスマンが顧客商談を代わりに実施するなど、新たなサービスの提供により、自社セールス以外での収益化を目指す



4

費用の最適化

組織改善

メンバーズ活用

チャット機能をベースに社内の業務効率、生産性を上げる機能を搭載し、費用の最適化を図る。



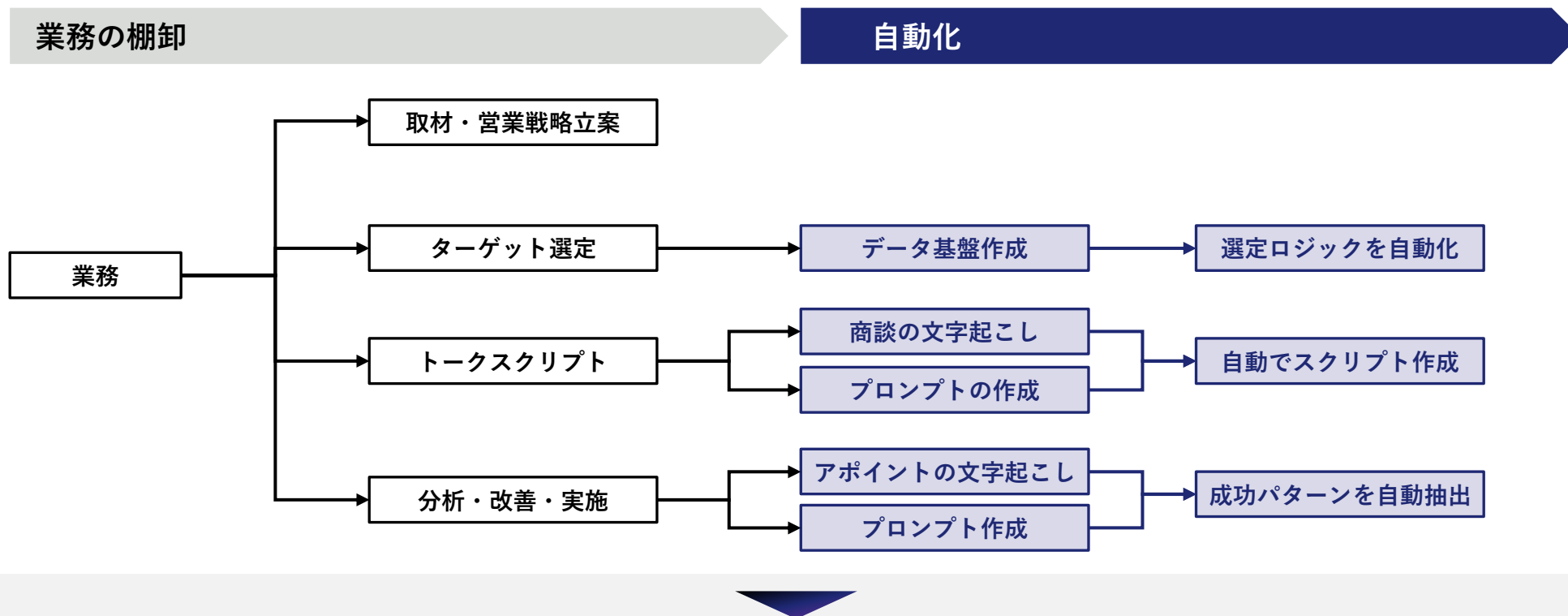
メンバー間のコミュニケーション&生産性を効率化させ、費用を最適化

AI/自動化の取り組み活用 [1/2]

「自動化」と「生成AI活用」の2軸で生産性をあげ、費用の最適化を実施。

自動化

業務整理をし自動化することが出来る部分から着手をすすめる



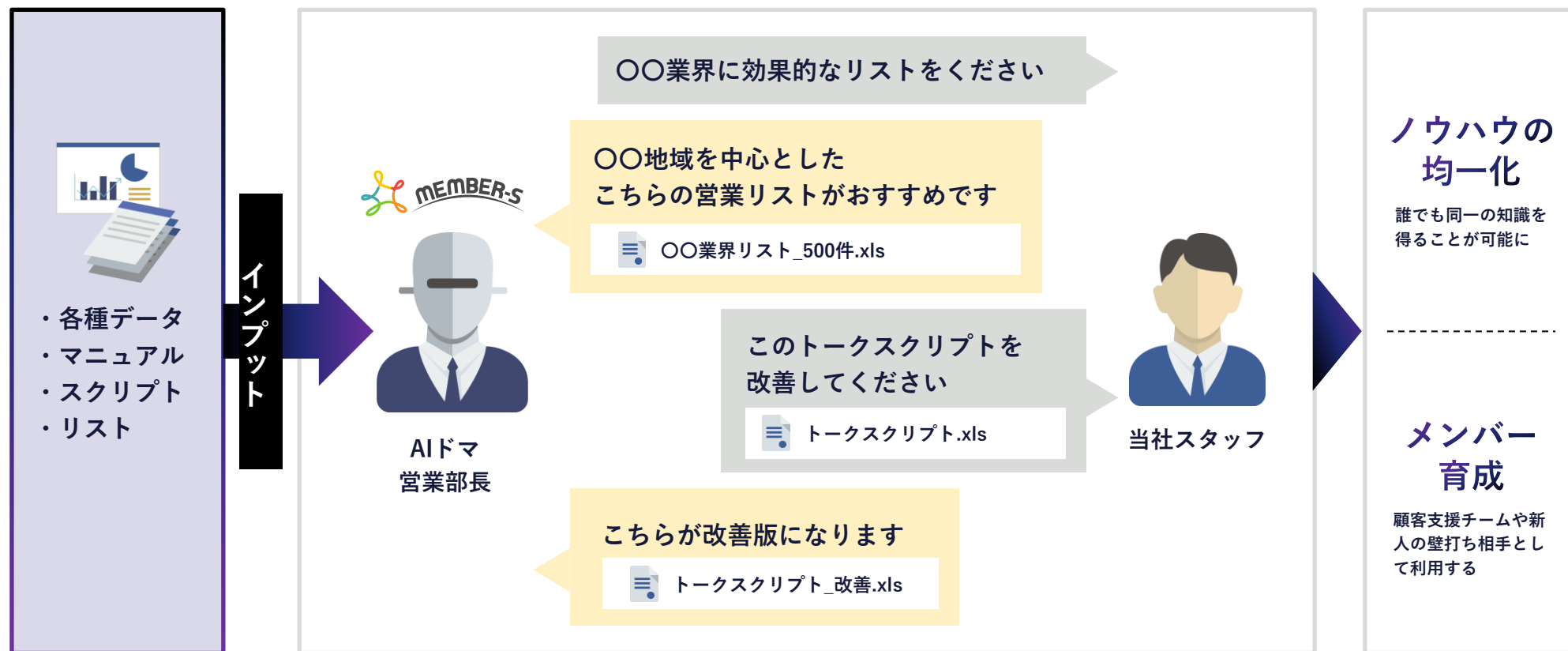
ユニット制サービスの業務効率向上(利益率の最大化)にも大きく寄与

AI/自動化の取り組み活用 [2/2]

「自動化」と「生成AI活用」の2軸で生産性をあげ、費用の最適化を実施。

生成AI

生成AIに当社のマニュアルや様々なデータを入れ学習させ、熟練の社員と変わらないアウトプットを可能にする。



2024年8月期 通期 業績見通し

- 営業支援、人材支援ともに、受注件数の増加、売上成長を見込む
- 受注件数の前提は、23年8月期の年間の受注率を加味して作成
- 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約21%を見込む

現状は受注率が回復し、上昇傾向にあるが、
2024年8月期は受注率が低下した、2023年8月期の
受注率をベースに保守的に計画を策定

		23年8月期（当初予想）	23年8月期（実績）	24年8月期（業績予想）	23年8月期 実績比
売上高	営業支援	6,980	6,431	7,480	+ 16.3%
	人材支援	1,930	2,314	3,170	+ 37.0%
	その他	270	311	350	+ 12.5%
	売上高合計	9,180	9,058	11,000	+ 21.4%
営業利益		2,030 (22.1%)	2,208 (24.4%)	2,400 (21.8%)	+ 8.6% (△2.6%)
経常利益		2,030 (22.1%)	2,224 (24.6%)	2,350 (21.4%)	+ 5.6% (△3.2%)
純利益		1,250 (13.6%)	1,270 (14.0%)	1,380 (12.5%)	+ 8.6% (△1.5%)
受注件数	営業支援	3,000件	2,736件	3,350件	+ 22.4%
	人材支援	1,350件	1,329件	1,700件	+ 27.9%

※：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

2023年8月期 第4四半期業績

営業支援の**受注率・件数は回復**、将来の成長に向けた先行投資も積極的に実施

- 売上高 2,427百万円（前四半期比：+1.4%）
- 経常利益 205百万円（前四半期比：△67.4%）
- 営業支援受注件数 781件（前四半期比：+17.3%）

2023年8月期 通期業績

22/8月期比で売上高は約**1.5倍**、経常利益は約**1.4倍**と大きく伸長

- 売上高 9,058百万円（22/8期比：+46.2%）
- 経常利益 2,224百万円（22/8期比：+38.4%）

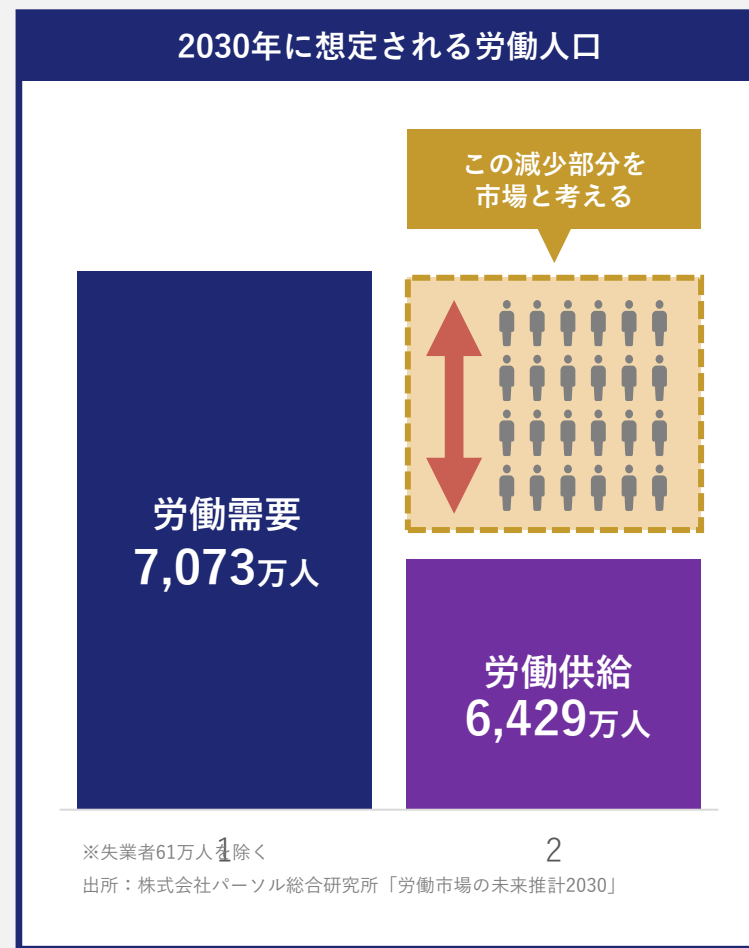
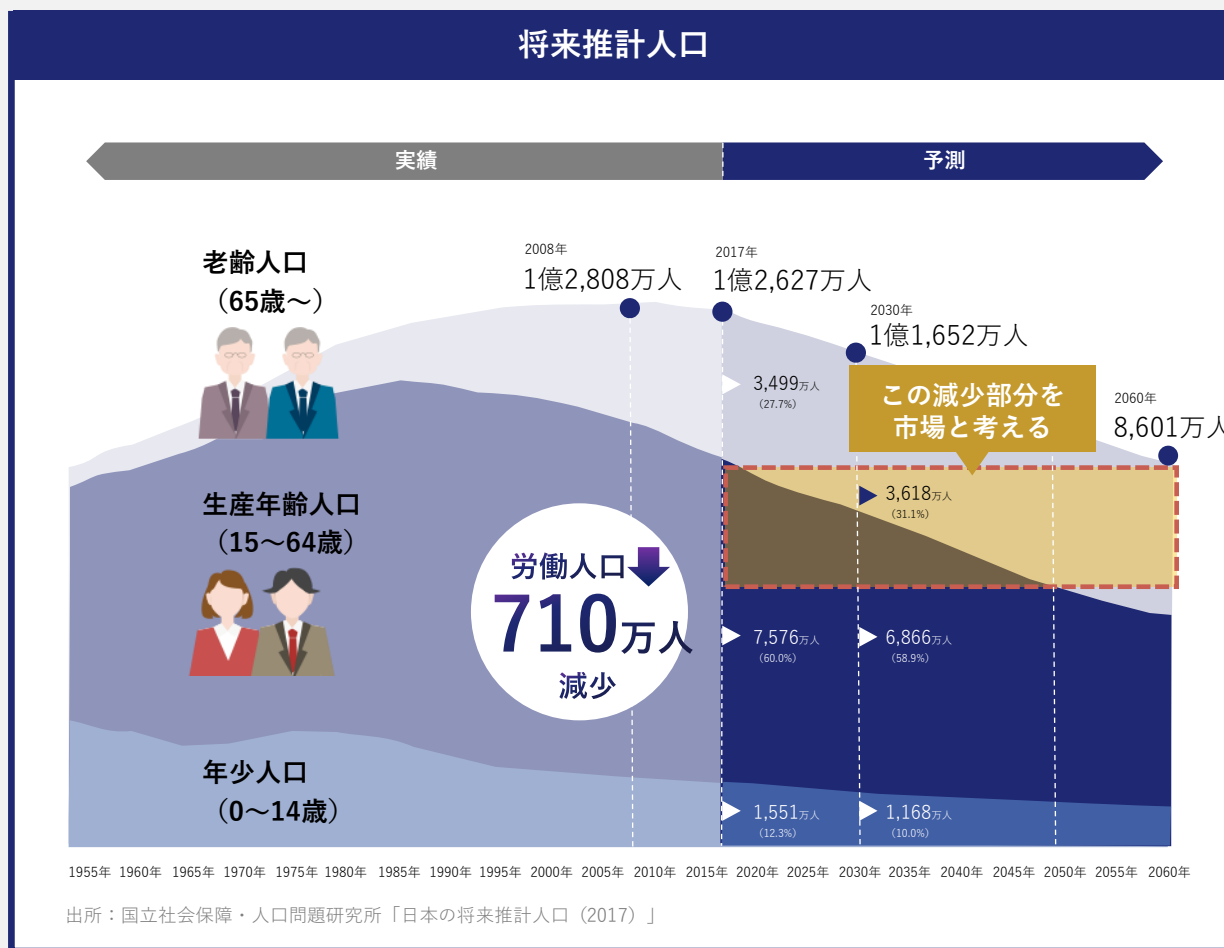
2024年8月期 業績見通し

23/8月期比で売上高は前年比**20%増**を見込む

- 売上高 11,000百万円（23/8期比：+21.4%）
- 経常利益 2,400百万円（23/8期比：+8.6%）

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



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、16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。
- 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、本決算後11月に開示予定です。