

株式会社アイドマ・ホールディングス

証券コード：7373

2021年6月



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を創る

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 | 892,460千円（上場日現在） |
| 従業員数 | 181名（アルバイト・契約社員41名含む） （2021年5月末時点） |
| 証券コード | 7373 |





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

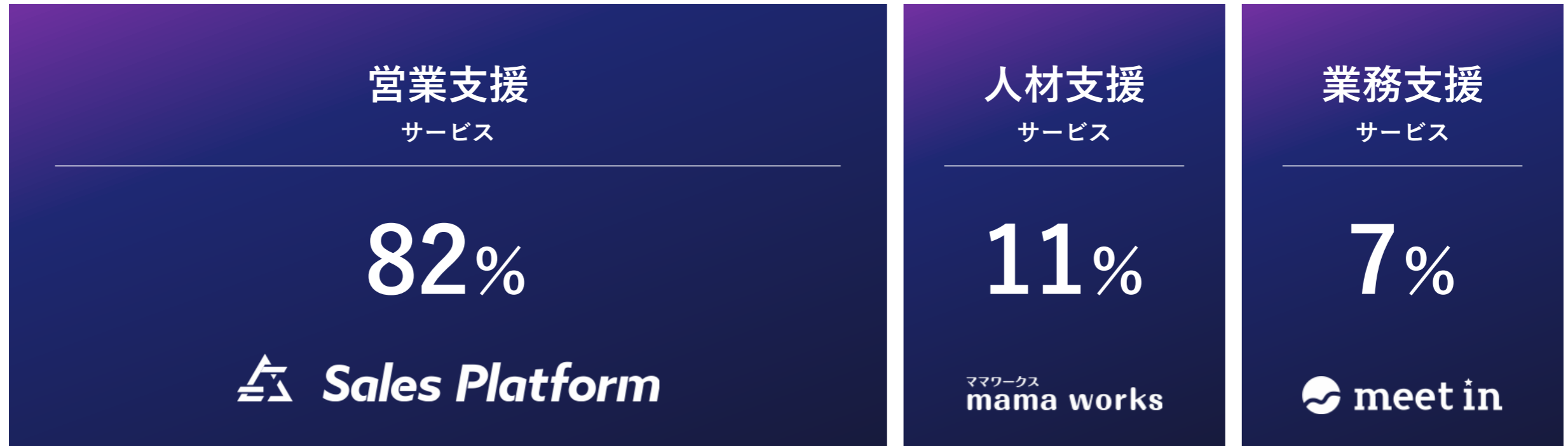


クラウドワーカー活用型求人サイト
「ママワークス」リリース



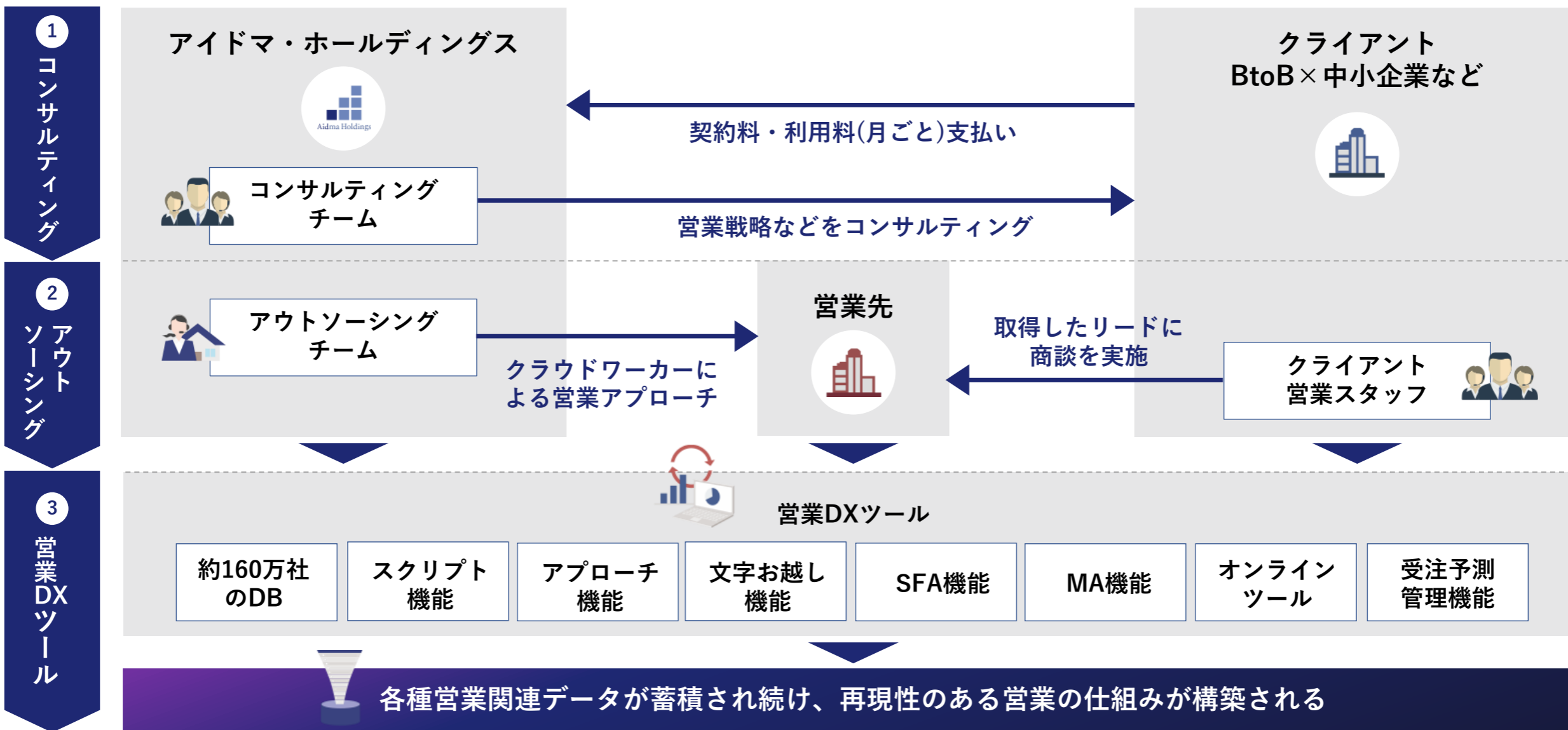
オンラインコミュニケーション
インフラ「meet in」開発に着手

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



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

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



当社開発の営業DXツールを活用し、顧客の営業活動を一通貫で対応

| | | | | | |
|--|--|--|---|---|--|
| <p>1 リスト作成 機能</p>  <p>国内最大級の 法人データベース</p> | <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> | <p>3 自動分析 機能</p>  <p>リアルタイムで 結果分析</p> | <p>4 SFA</p>  <p>リード情報の 一元管理</p> | <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> | <p>6 リモート 商談機能</p>  <p>生産性 劇的向上</p> |
| <p>BIZMAPS ビズマップ</p>  <ul style="list-style-type: none"> ■ 登録企業数 160万社以上 ■ 国内最大級の 企業検索サービス | <p>SalesCrOwd セールスクラウド</p>  <ul style="list-style-type: none"> ■ 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>meet in ミートイン</p>  <ul style="list-style-type: none"> ■ 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</p> | | | | | |

就業支援ツール「クラウドワーク」に特化した「人材プラットフォーム」



自社開発の商談に特化した営業支援ツール(オンライン会議システム)

2015 クラウドワーカーを活用した事業を開始

クラウドワーカー

アカウント登録が面倒!

ダウンロードができない

海外製品はちょっと不安...

自分たちに合ったコミュニケーションツールを開発しよう!

URLを共有で接続

アプリ不要

高いセキュリティ

特許取得済み

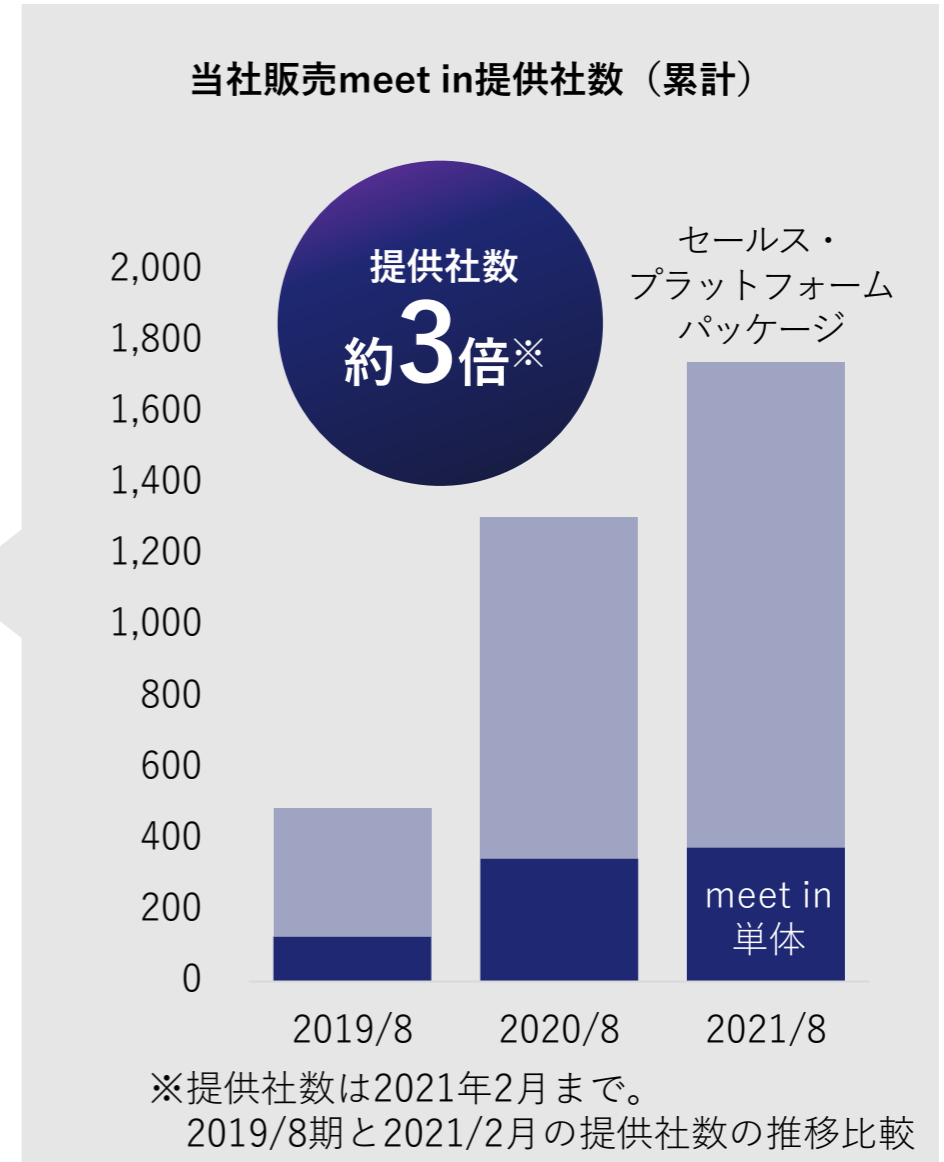
ビジネスに活用できる独自機能

文字起こし

契約機能

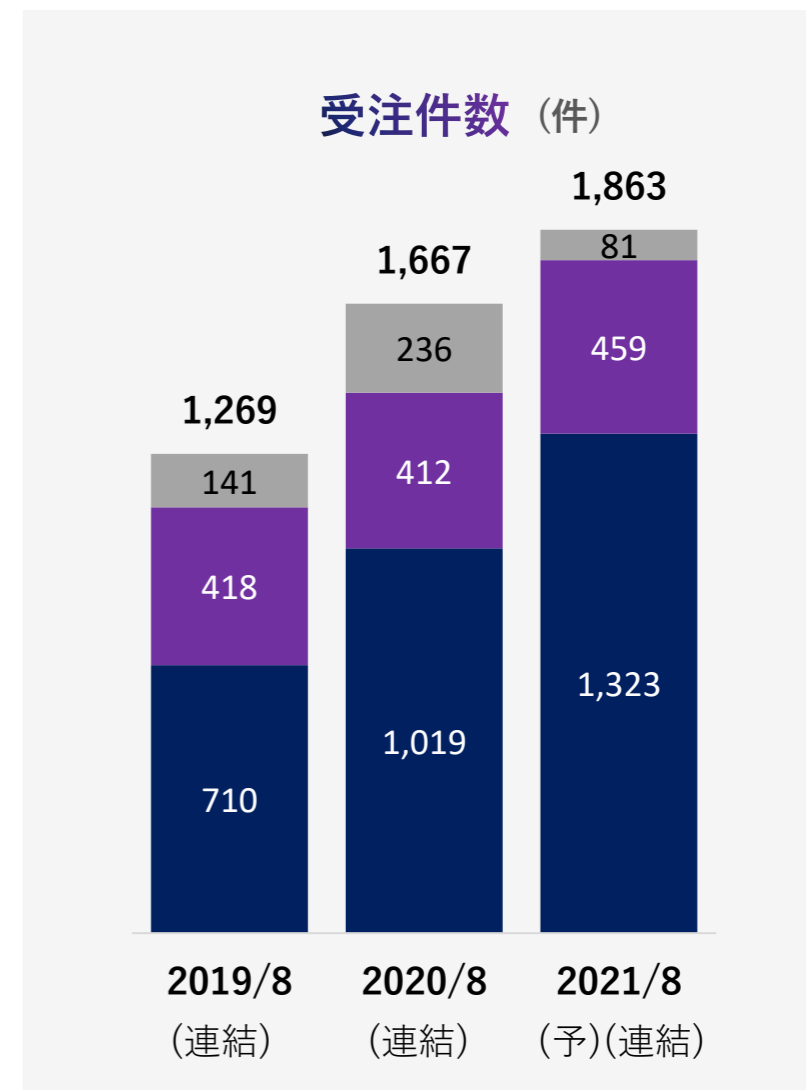
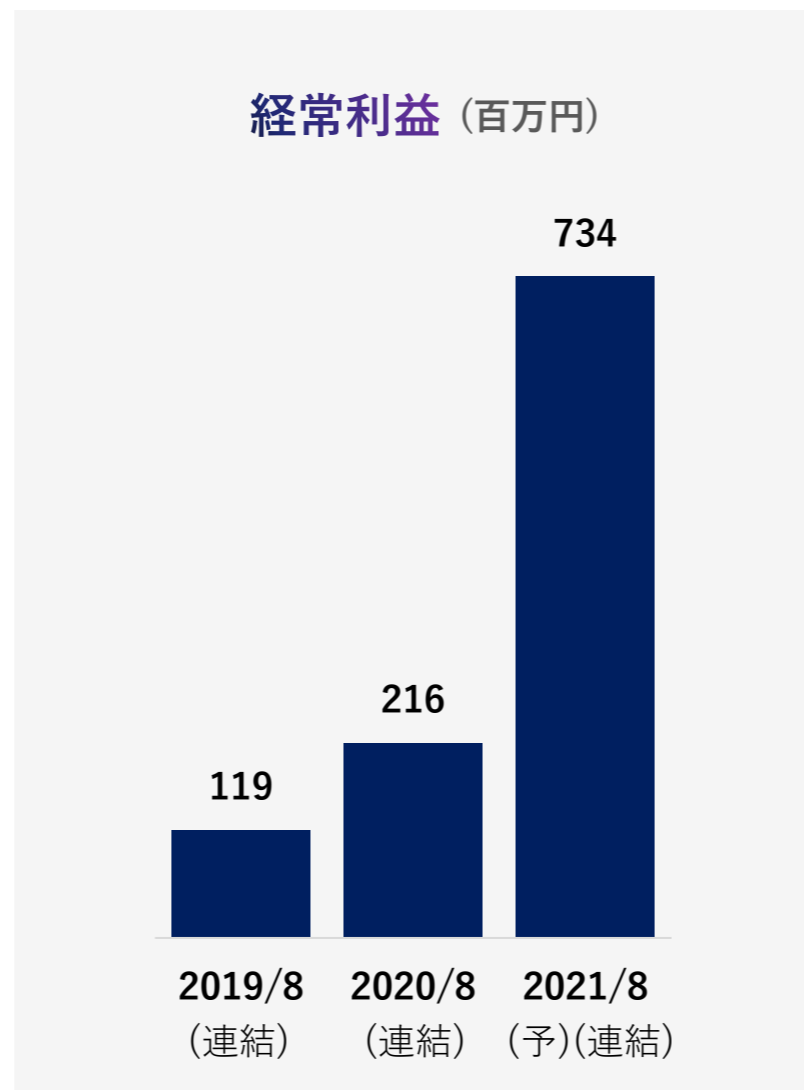
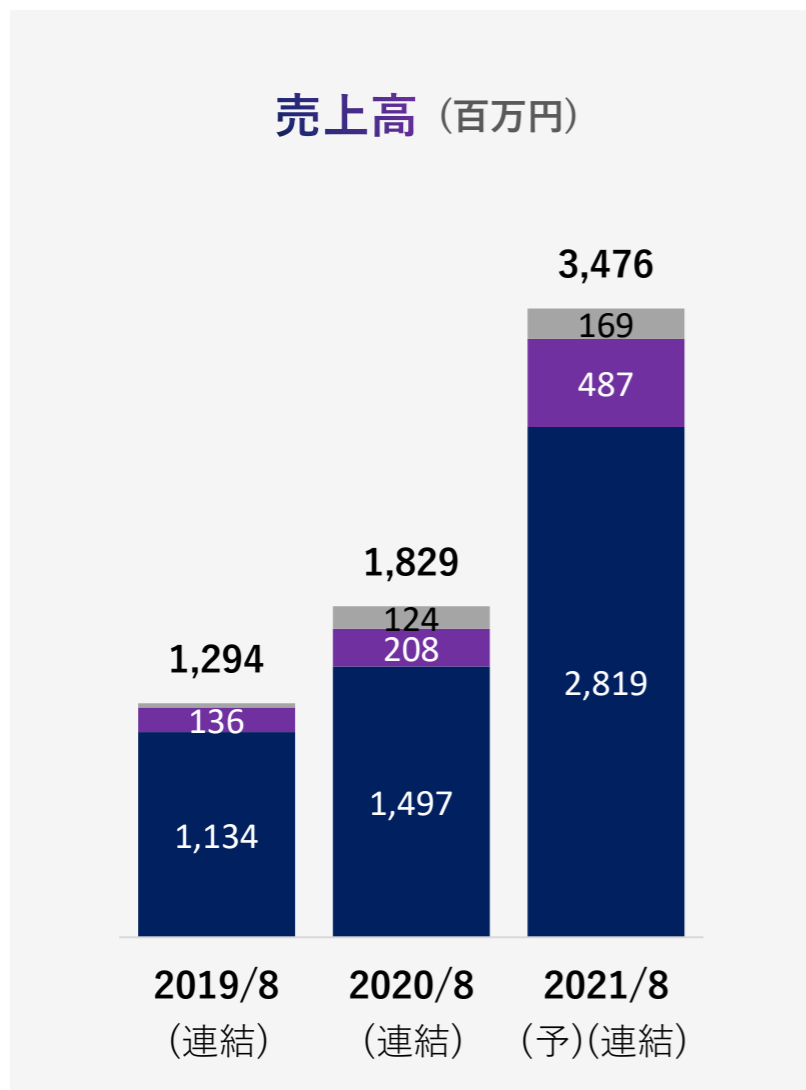
収益モデル

年額課金：ID数×利用料×12か月



受注件数の増加に加え、サービスレベル向上に伴う単価上昇により、売上高は21/8期に大きく成長

- セールス・プラットフォーム
- ママワークス
- meet in



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

3つの成長戦略

1 シェア拡大



認知拡大



対象先拡大

- ① クライアント
- ② クラウドワーカー

2 領域拡大



営業支援



他営業支援サービス
他業務領域への展開

3 機能拡大



既存機能



新機能・サービス
(テクノロジー価値向上)

機会の提供
(エンゲージメント向上)

上場による資金調達額をTVCMなどマーケティング施策に投下し 市場認知度向上と対象先を広げることでシェア拡大

マーケティング投資

TVCMなどで認知度向上



クラウドワーカーの
認知度UP

アプローチ先の
認知度UP

アライアンス展開



Webマーケティングなどを実施し、
アライアンス提携で販路拡大

対象先の拡大

大規模企業の
顧客拡大



中小企業の
顧客拡大

BtoB×中小企業
(10~100名)



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「全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。



株式会社 アイドマ・ホールディングス
Aidma Holdings

- 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。