

ホリスティック企業レポート アイドマ・ホールディングス 7373 東証マザーズ

新規上場会社紹介レポート
2021年6月25日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20210624

中小企業の営業や業務を支援する法人向けサービス会社
在宅ワーカー活用型営業支援や在宅ワーク特化型求人サイトの運営を手掛ける

アナリスト:大間知 淳 +81(0)3-6812-2521
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【 7373 アイドマ・ホールディングス 業種：サービス業 】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2019/8	1,294	-	119	-	119	-	84	-	13.8	53.7	0.0
2020/8	1,829	41.3	210	75.6	216	81.0	164	93.9	25.6	79.3	0.0
2021/8 予	3,476	90.0	767	265.5	734	239.7	480	192.4	72.6	-	0.0

(注) 1. 連結ベース、2021/8期予想は会社予想
2. 2021年1月21日付で1:30の株式分割を実施、1株当たり指標は遡って修正

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価	3,125円 (2021年6月24日)	本店所在地 東京都豊島区
発行済株式総数	7,376,000株	設立年月日 2008年12月22日
時価総額	23,050百万円	代表者 三浦 陽平
上場初値	3,430円 (2021年6月23日)	従業員数 141人 (2021年4月)
公募・売価	1,930円	事業年度 9月1日から翌年8月31日
1単元の株式数	100株	定時株主総会 毎年11月
		【主幹事証券会社】 みずほ証券
		【監査人】 EY新日本有限責任監査法人

事業内容

◆ 中小企業の営業や業務を支援する法人向けサービス会社

アイドマ・ホールディングス(以下、同社)は、「すべての人の夢の実現に貢献する」という経営理念の下、「人口減少を成長の機会に」という経営戦略に基づき、顧客における外部リソースの有効活用と生産性の向上を目的として中小企業向けの営業支援等を提供するワーク・イノベーション事業を展開している。

ワーク・イノベーション事業は、営業支援サービスである「セールス・プラットフォーム事業」、人材支援サービスである「ママワークス事業」及びオンラインコミュニケーションインフラを提供する「meet in 事業」によって構成されている。20/8 期のサービス別売上高構成比は、セールス・プラットフォーム事業 81.8%、ママワークス事業 11.4%、meet in 事業 6.8%である(図表 1)。

【 図表 1 】 サービス別売上高の推移

サービス	19/8期		20/8期			21/8期2Q累計	
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	増減率 (%)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)
セールス・プラットフォーム	1,134	87.7	1,497	31.9	81.8	1,301	81.0
ママワークス	136	10.5	208	52.9	11.4	201	12.5
meet in	23	1.8	124	426.8	6.8	103	6.4
合計	1,294	100.0	1,829	41.3	100.0	1,606	100.0

(注) 19/8 期のサービス別売上高は、前期比増減率に基づく、証券リサーチセンターの推測(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

- (1) セールス・プラットフォーム事業では、同社グループの事業活動を通じて得られた営業情報データベースと独自に開発した営業支援システム「Sales Crowd」を活用し、主に法人向けビジネスを営む顧客企業が持つ商材やサービスに応じたテストマーケティングの実行を支援している。テストマーケティングでは、概ね 1 年にわたって営業プランを様々な角度から検証し、効果の高い施策を見つけ出し、顧客の営業活動における成果の追求、生産性の向上を支援している。具体的な業務手順は図表 2 の通りである。

【図表 2】セールス・プラットフォーム事業の業務手順

手順	手順の内容
取材・インタビュー	担当者が顧客の商材・サービスを詳しくヒアリングする。
企画（営業プラン）提案	営業プランは、同社グループが支援した延べ4,500社以上の事例が蓄積されたデータベースから企画される。担当者は、営業プランにおいて、全国の法人情報から作成され、自社開発の営業支援システム「Sales Crowd」によって一元管理されたターゲットリストと、データベースを用いて作成された効果的なトークスクリプトを顧客に提案する。
テストマーケティング	費用対効果の高い施策を検証するため、テストマーケティングを行う。電話、Eメール、FAX・DM、手紙等の様々なチャネル毎に検証し、最も効果の高いチャネルを見つけ出す。顧客はテストマーケティングの結果を「Sales Crowd」にてリアルタイムで確認できるほか、週1回は進捗報告レポートが送られてくる。テストマーケティング期間の終了後、検証された費用対効果の高い施策をトークスクリプト等の検証資料一式として顧客に納品し、以降の営業活動を提案する。

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

同社グループは、毎月 60 万件を超える電話営業を中心とした手法を通して様々なテストマーケティングを行ってきた結果、サービス別、業種別、エリア別、アプローチ手法別等の様々な営業の成功事例が蓄積されたデータベースを有している。そのデータを活用して営業活動の企画を立案(仮説を設定)し、在宅ワーカーを活用してテストマーケティングを実践する営業支援を提案している。

- (2) ママワークス事業では、登録会員数が 26 万人を超える在宅ワークに特化した求人サイト「ママワークス」を運営するほか、セールス・プラットフォーム事業の顧客に対して、在宅ワーカーを活用した業務の実現に向けたコンサルティングを行っている。求人広告を掲載する企業からは、掲載職種、掲載期間に応じた掲載料を受領している。コンサルティングについては、契約期間に応じた料金を受領している。同社グループは、15 年から在宅ワーカーを幅広く活用して事業を展開しており、21 年 3 月時点で 1,300 名を超える在宅ワーカーと業務委託契約を締結している。
- (3) meet in 事業では、同社グループが独自に開発したオンラインコミュニケーションインフラ「meet in」を提供している。18 年 11 月のサービス開始か

ら21年3月までで、3,400社を超える企業に導入されている。一般的なオンライン会議ツールの機能に加え、meet in上でやり取りされた音声から人工知能を活用してリアルタイムで文字起こしする議事録作成機能等が実装されている。販売形態は、連結子会社であるmeet inによる直接販売と、販売代理店を介して販売する代理店販売の2方式を採用している。

3つの事業は、各々が単独で収益を獲得するだけでなく、事業間の連携によっても収益を生み出しており、シナジー効果が発揮されている。具体的には、セールス・プラットフォーム事業の営業支援の一環で実施するテストマーケティング実行支援時に、ママワーク스에登録している在宅ワーカーと協業するほか、セールス・プラットフォーム事業で活用する営業支援システム「Sales Crowd」の中にmeet inの機能を組み込んでいる。

同社は近年、業容拡大に伴い、大量採用に成功している。単体従業員数は、16/8期末の25名から21年4月末には136名に増加した(連結では141名)。また、従業員の平均年齢は29.4歳となっている。

◆ フロー型収益のビジネスモデル

中核サービスであるセールス・プラットフォーム事業は、再現性のある営業の仕組みを顧客企業に提供する期間限定のコンサルティングサービスであり、フロー型収益のビジネスモデルである。なお、同社は今後、営業支援システム「Sales Crowd」をSaaS形態で提供するほか、ノウハウ、データを活かした新サービスの開発・展開を予定しており、ストック型収益モデルの拡充を進める方針である。

同社は連結決算を開示しているが、連結子会社の売上高(連単差額)は連結売上高の4.6%を占めるに過ぎないため、証券リサーチセンターでは、連結損益計算書に加え、単体の売上原価明細書を使って同社の収益構造を分析することにした。

単体の原価率は17.5%と低い(子会社meet inは売上原価を計上していないため、連結の原価率は16.7%と更に低くなっている)。売上原価の明細には労務費は見当たらない。単体の売上原価の75.0%はクラウドワーカーに支払う業務委託費である。同じく19.8%はシステム開発や保守等に係る外注費である。同じく5.1%を占めるその他の経費に多少の固定費は含まれていると推測されるが、同社の売上原価の主体は変動費と言えよう。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)の内訳としては、給与手当、支払手数料、貸倒引当金繰入額、広告宣伝費、地代家賃等が挙げられており、固定費が中心を占めている。販管費率は、単体71.4%、連結71.8%と高くなっている。結果、営業利益率は、単体11.1%、連結11.5%と良好な水準を確保している。

同社は、KPIとして、売上高、経常利益の他に、受注数(3事業合計)を挙げ、19/8期以降の四半期毎の数値を開示している(図表3)。

【図表3】受注数の推移

(単位:件)

	19/8期					20/8期					21/8期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q
受注数	292	345	340	292	1,269	338	361	451	517	1,667	442	519

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

> 特色・強み

◆ **在宅ワーカーと自社開発システムを活用した事業展開に特徴がある**
同社の特色及び強みの多くは、在宅ワーカーと自社開発システムの活用に関係している。

具体的には、(1)在宅ワーカーとシステムの活用により、延べ4,500社以上にのぼる支援実績によって蓄積された営業活動に関するデータベースを構築していること、(2)ターゲットリストの作成、自動分析、リモート商談等の機能を持つ自社開発の営業支援システムを有していること、(3)在宅ワークに特化した求人サイト「ママワークス」を運営していること、(4)在宅ワーカーとの協業に関して、豊富な運用ノウハウを有するほか、在宅ワーカーを自社で活用することにより、固定費の伸びを抑制して事業を拡大出来ていること、(5)3つの事業がシナジー効果を発揮していること、(6)過去4期間の年平均増収率が34.6%と高いこと等が特色及び強みとして挙げられる。

> 事業環境

◆ **日本企業は生産性の向上や業務の外部委託の利用が求められている**
少子高齢化が進行する日本においては、労働力人口の減少が予想されている。企業は、テクノロジーを活用した自社の業務生産性の向上や、自社社員以外の様々な働き手の活用及び外部企業へのアウトソーシング(業務の外部委託)等が求められている。

◆ 競合

同社が手掛ける営業支援サービスと類似するサービスを展開する競合企業は複数存在している。しかし、同社は、在宅ワーカーを活用した業務体制の構築や業務手続のマニュアル化、オンラインを活用した会社と在宅ワーカーとの連携体制の構築等の支援実績に基づくノウハウを有していることや、多数の在宅ワーカーを確保し、業務量に応じて柔軟にリソースの確保が出来ることを差別化要因として挙げている。

> 業績

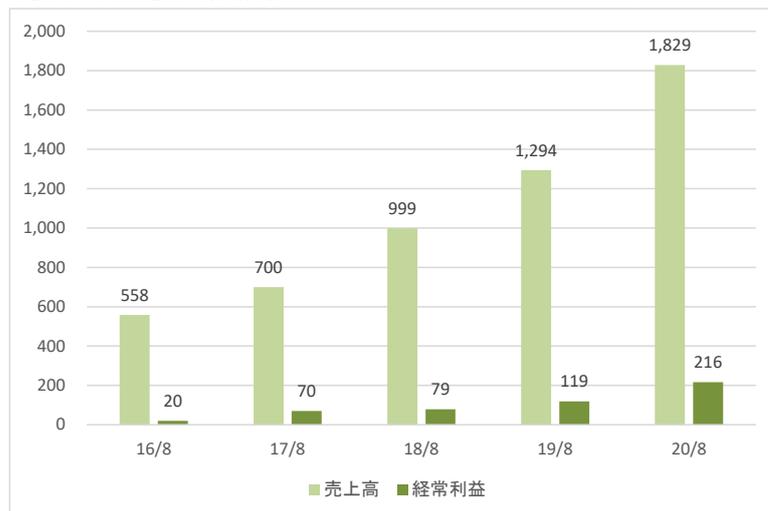
◆ 過去の業績推移

届出目論見書には、同社の設立後8期目にあたる16/8期以降の単体業績と19/8期以降の連結業績が記載されている。連結子会社はmeet in 事業を展開するmeet in 一社であり、連単倍率は、売上高で1.05、経常利益で1.08と

小さい。20/8 期に掛けての 4 期間(19/8 期と 20/8 期は連結決算)では、従業員コンサルタントと業務委託先の在宅ワーカーの増員に伴い、受注数が急増したため、売上高は年平均 34.6%、経常利益は同 80.7%増加した(図表 4)。

【 図表 4 】 業績推移

(単位:百万円)



(注) 19/8 期以降は連結決算

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 20 年 8 月期連結業績

20/8 期の連結業績は、売上高 1,829 百万円(前期比 41.3%増)、営業利益 210 百万円(同 75.6%増)であった(図表 5)。

【 図表 5 】 連結業績

内訳	19/8期		20/8期			21/8期2Q累計	
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	構成比 (百万円)	構成比 (%)
売上高	1,294	100.0	1,829	100.0	41.3	1,606	100.0
セールス・プラットフォーム事業	1,134	87.7	1,497	81.8	31.9	1,301	81.0
ママワークス事業	136	10.5	208	11.4	52.9	201	12.5
meet in事業	23	1.8	124	6.8	426.8	103	6.4
売上原価	234	18.1	305	16.7	30.1	314	19.6
売上総利益	1,060	81.9	1,524	83.3	43.8	1,291	80.4
販売費及び一般管理費	940	72.6	1,314	71.8	39.8	821	51.2
給与手当	255	19.7	424	23.2	66.6	300	18.7
貸倒引当金繰入	35	2.8	70	3.9	97.2	30	1.9
支払手数料	73	5.7	169	9.3	131.4	-	-
営業利益	119	9.2	210	11.5	75.6	469	29.3
経常利益	119	9.2	216	11.8	81.0	472	29.4
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益	84	6.5	164	9.0	93.9	310	19.3

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

事業別売上高では、セールス・プラットフォーム事業 1,497 百万円(前期比 31.9%増)、ママワークス事業 208 百万円(同 52.9%増)、meet in 事業 124 百万円(同 5.3 倍)であった。

売上総利益率は 19/8 期の 81.9%から 83.3%に上昇した。売上高業務委託費率が改善したほか、売上原価が発生しない meet in 事業の売上高構成比が上昇した。一方、販管費は、給与手当や支払手数料が大幅に増加したため、前期比 39.8%増加した。

◆ 21 年 8 月期第 2 四半期累計業績

21/8 期第 2 四半期累計の業績は、売上高 1,606 百万円、営業利益 469 百万円であった。

事業別売上高では、セールス・プラットフォーム事業 1,301 百万円、ママワークス事業 201 百万円、meet in 事業 103 百万円であった。

売上総利益率は前通期の 83.3%から 80.4%に低下した。一方、売上高給与手当率の改善等により、販管費率は前通期の 71.8%から 51.2%に大幅に低下した。結果、営業利益率は、前通期の 11.5%から 29.3%に上昇した。

◆ 21 年 8 月期の会社計画

21/8 期の会社計画は、売上高 3,476 百万円(前期比 90.0%増)、営業利益 767 百万円(同 265.5%増)、経常利益 734 百万円(同 239.7%増)、親会社株主に帰属する当期純利益 480 百万円(同 192.4%増)である。

売上高については、事業毎に、予想受注単価に予想受注件数を乗じて受注高を算出し、予想契約期間に基づいて期間按分して算出している。事業別では、セールス・プラットフォーム事業は 2,819 百万円(前期比 88.3%増)、ママワークス事業は 487 百万円(同 134.1%増)、meet in 事業は 169 百万円(同 36.3%増)と見込まれている。

売上原価については、業務委託費、外注費、通信費等を積上げて、757 百万円(前期比 148.4%増)と見込まれている。販管費については 1,951 百万円(同 48.4%増)と見込まれている。主要科目別では、人件費が 863 百万円(同 73.8%増、採用増加)、広告宣伝費及び支払手数料が 345 百万円(同 63.9%増)、地代家賃が 116 百万円(同 52.8%増、本社事務所の増設)と見込まれている。

営業外費用については、支払利息と上場関連費用が見込まれている。一方、特別損益の発生は見込まれていない。

> 経営課題/リスク**◆ 受託対象企業と事業領域の拡大が経営課題**

同社は、営業支援領域を中心に事業を展開してきたが、今後は、広報、人事、総務、経理及び財務等の営業業務以外の支援にまで事業領域を拡大することを経営課題としている。事業領域の拡大を通じて受託対象企業の拡大を図る方針である。

◆ 売上債権の貸倒れによるリスク

同社グループの事業上の売上債権は、比較的小規模な法人企業等を対象としたものが多数を占めている。主要サービスであるセールス・プラットフォーム事業では原則として前払契約を締結しているが、前払契約ではないママワークス事業や meet in 事業では、一般債権については貸倒実績率により、貸倒引当金を計上しているほか、貸倒懸念債権等特定の債権については個別に回収可能性を検討し、回収不能見込額を貸倒引当金として計上している。

20/8 期において、貸倒引当金繰入額を 70 百万円計上しており、売上高に対する比率は 3.9%に達している。同社は、信用状況に応じた取引条件の設定等を行っているが、経済状況の急速な落込みや、多数の顧客企業の経営状況の悪化等が発生したような場合には、貸倒損失の計上や貸倒引当金繰入額の急増を通じて、同社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 在宅ワーカーの確保について

同社グループは、顧客に対するサービスの提供等において、在宅ワーカーを活用している。同社は、現時点において、質の高い在宅ワーカーを安定的に確保しているが、在宅ワーカーの事情により、在宅ワーカーと同社グループとの取引が継続できなくなる等の事態が多数発生した場合、同社の業績に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 無配が当面続く可能性

同社は、現時点において自社が成長過程にあるという認識の下、将来の成長に必要となる投資を実施し、企業価値を増大させることを優先しているため、配当を実施していない。将来的には株主への利益還元を検討する方針であるとしているものの、無配が当面続く可能性ある点には注意が必要である。

【 図表 6 】 財務諸表

損益計算書	2019/8		2020/8		2021/8 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	1,294	100.0	1,829	100.0	1,606	100.0
売上原価	234	18.1	305	16.7	314	19.6
売上総利益	1,060	81.9	1,524	83.3	1,291	80.4
販売費及び一般管理費	940	72.6	1,314	71.8	821	51.2
営業利益	119	9.2	210	11.5	469	29.3
営業外収益	2	-	6	-	4	-
営業外費用	2	-	0	-	1	-
経常利益	119	9.2	216	11.8	472	29.4
税金等調整前当期(四半期)純利益	119	9.2	216	11.8	472	29.4
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益	84	6.5	164	9.0	310	19.3

貸借対照表	2019/8		2020/8		2021/8 2Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	562	79.5	1,373	81.9	1,870	79.5
現金及び預金	398	56.4	1,116	66.5	1,529	65.0
売上債権	176	24.9	297	17.7	377	16.0
固定資産	144	20.5	303	18.1	481	20.5
有形固定資産	43	6.1	58	3.5	66	2.8
無形固定資産	11	1.6	24	1.4	64	2.7
投資その他の資産	90	12.7	221	13.2	350	14.9
総資産	707	100.0	1,677	100.0	2,352	100.0
流動負債	352	49.9	1,161	69.2	1,528	65.0
買入債務	27	3.9	33	2.0	69	3.0
短期借入金	50	7.1	450	26.8	450	19.1
1年内返済予定の長期借入金	1	0.2	-	-	-	-
固定負債	8	1.2	5	0.3	3	0.1
長期借入金	-	-	-	-	-	-
純資産	345	48.9	509	30.4	820	34.9
自己資本	345	48.8	509	30.4	819	34.8

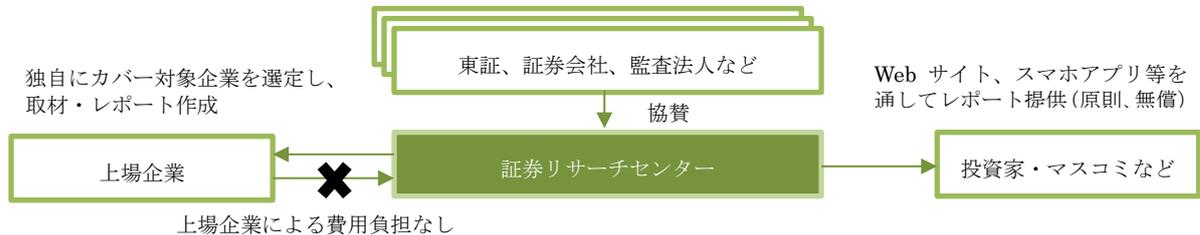
キャッシュ・フロー計算書	2019/8		2020/8		2021/8 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
営業キャッシュ・フロー	212		356		523	
減価償却費	21		11		7	
投資キャッシュ・フロー	-77		-37		-110	
財務キャッシュ・フロー	107		398		-	
配当金の支払額	-		-		-	
現金及び現金同等物の増減額	242		717		413	
現金及び現金同等物の期末残高	398		1,116		1,529	

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

株式会社東京証券取引所
みずほ証券株式会社
有限責任監査法人トーマツ
日本証券業協会
宝印刷株式会社

SMBC 日興証券株式会社
有限責任あずさ監査法人
三優監査法人
日本証券アナリスト協会
株式会社プロネクサス

大和証券株式会社
EY 新日本有限責任監査法人
太陽有限責任監査法人
監査法人 A&A パートナーズ

野村證券株式会社
株式会社 ICMG
株式会社 SBI 証券
いちよし証券株式会社

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接的損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。