

Mid-term Management Strategy

中期経営計画の修正 及び今後の取り組みについて

ミッション実現に向けた3カ年と位置づけ、成長戦略に基づく事業強化・拡大に挑戦
2024.6月期については営業体制の強化への取り組みを実施

2024年6月期

2025年6月期

2026年6月期

営業体制の強化

ソリューションの拡大

多様なソリューションで
DXを実現

イネーブルメントを増員し
強固な教育体制を整備

Videoクラウドのアップデート

Salesforce再構築による
商談機会の最大化

新サービスのローンチ

クラウドワーカーと連携した
インサイドセールスチームの構築

業務提携等
他社とのシナジー拡大

クロスセル・アップセルの最大化

ビジネスモデルの変革

ミッションの実現

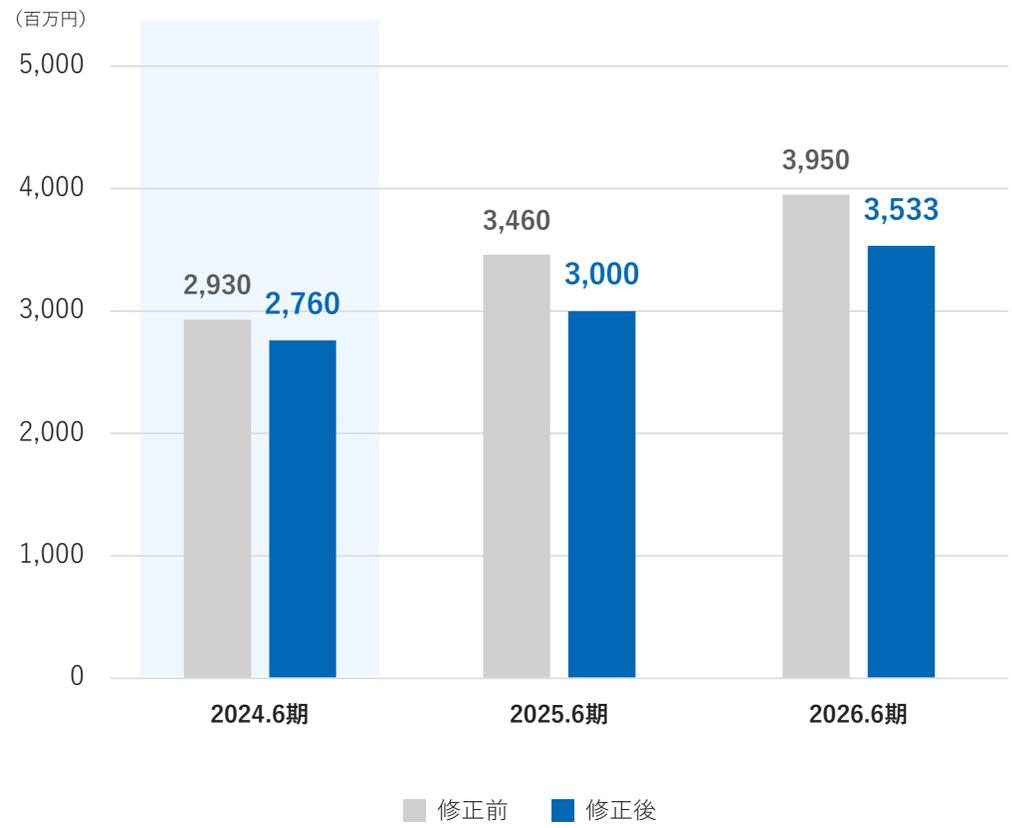
すべての中小企業の
DXをサポートする

前期の取り組み

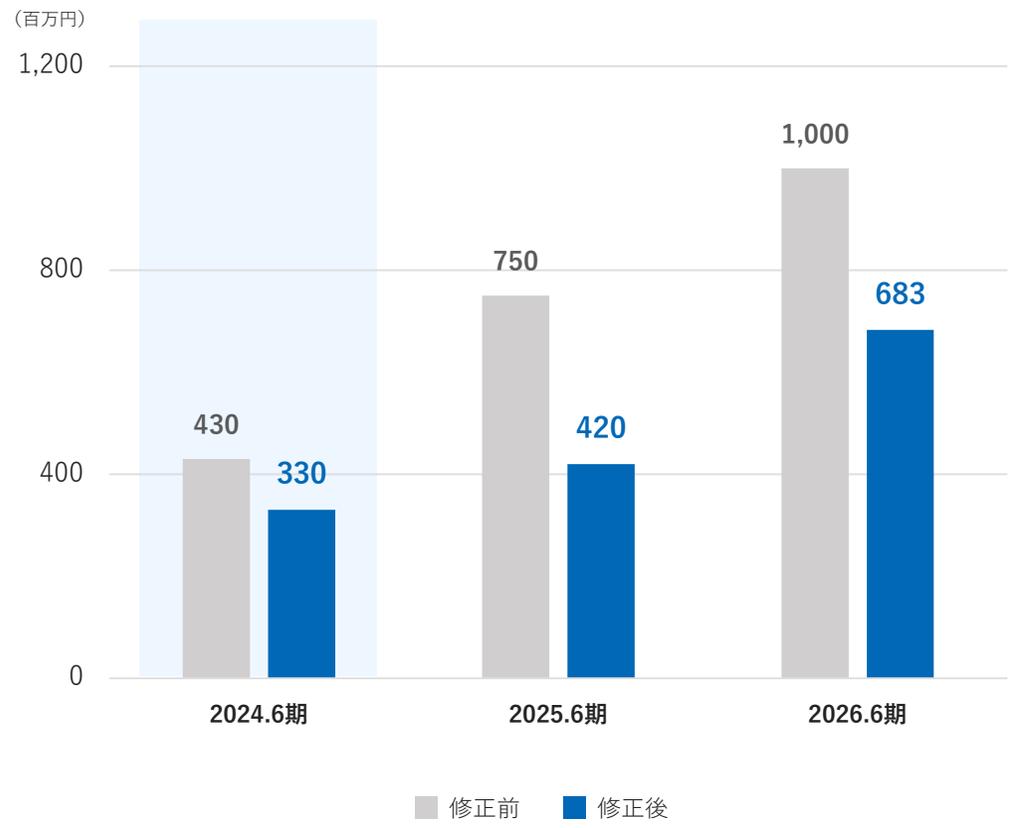
今期以降の取り組み

足元の状況を鑑みて、中期経営計画の計画値を下方修正

売上高



営業利益



戦略の進捗

施策 1

**イネーブルメントを増員し
強固な教育体制を整備**

取り組みの結果

組織の強化は順調に進捗

教育者の数など課題はまだあるものの、組織拡大に成功。
今期以降も引き続き強化に務めていく。

施策 2

**Salesforce再構築による
商談機会の最大化**

取り組みの結果

既存・失注案件からの受注へ寄与

クロスセル・アップセルの効率化が進んだ。新規案件獲得には課題が残るため、CRMの強化は継続して取り組む予定。

施策 3

**クラウドワーカーと連携した
インサイドセールスチームの構築**

取り組みの結果

想定を下回る結果に

クラウドワーカーとの連携で課題が残った。この結果を受け、社内でインサイドセールスをはじめとした分業を進め、生産性を高めていく。

Mid-term Management Strategy

今期以降の動きについて

2025年6月期

ソリューションの拡大

Videoクラウドのアップデート

**Raiseとの連携を強化。
データ基盤を強固にし、分析機能を拡充。**

CRM・SFAをはじめ、Raiseとの連携も強化。AIを活用した分析も視野にいれる。

新サービスのローンチ

Raiseの機能拡張としてHR領域・Finance領域への展開を予定。

「Raise」「QuickBill」「SFAクラウド」をローンチ。マーケティング領域だけではなく、HR領域・Finance領域など中小企業の経営に関わるあらゆる分野に対応できるように準備を進める。

業務提携等 他社とのシナジー拡大

新サービスの拡充や第二・第三の柱の創出のため、業務提携・M&Aなど幅広く検討。

中小企業の課題解決につながるソリューションを様々な形で開拓。

2026年6月期

多様なソリューションでDXを実現

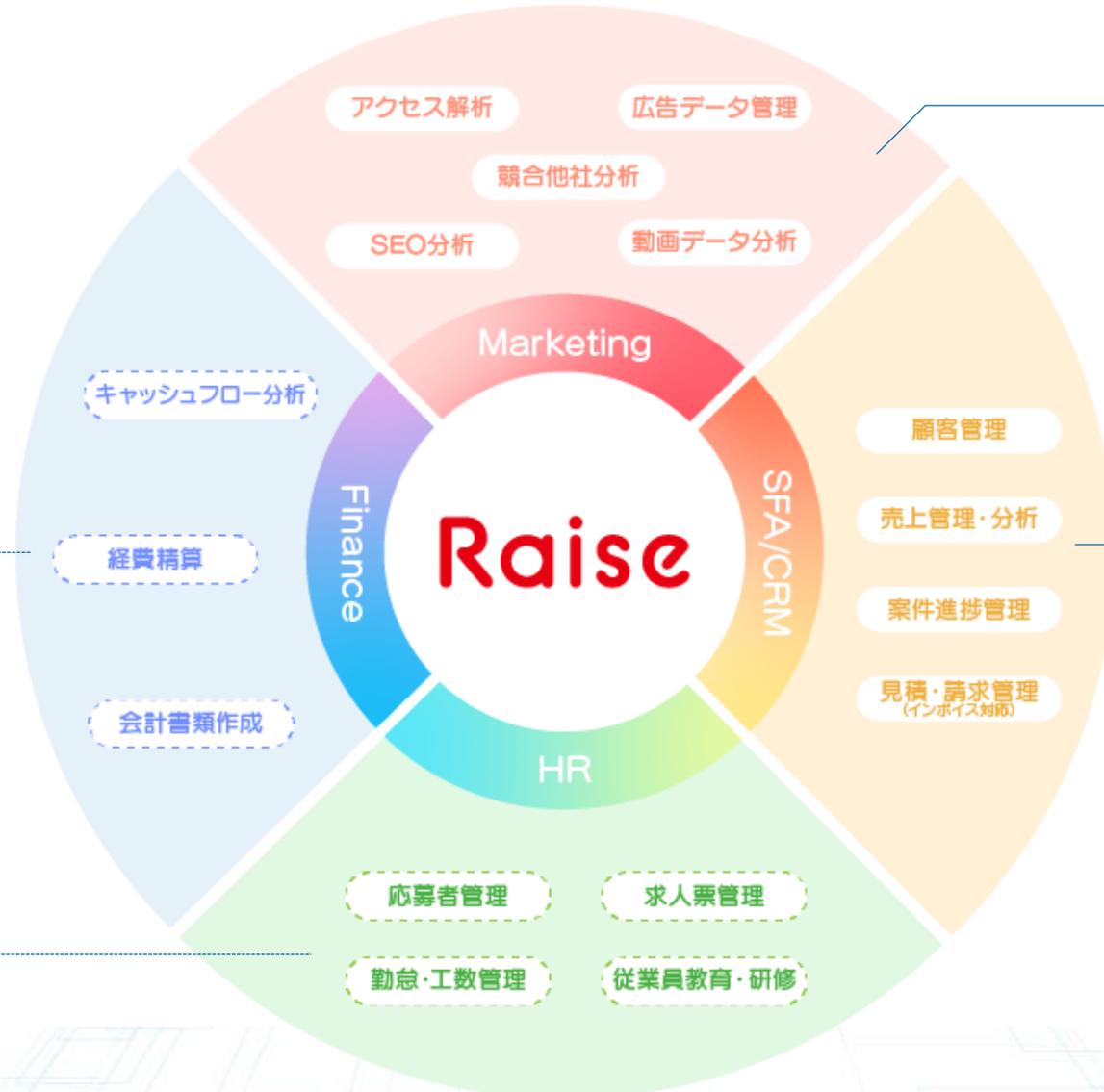
クロスセル・アップセルの最大化

ビジネスモデルの変革

ミッションの実現

すべての中小企業のDXをサポートする

中小企業の経営にかかわるあらゆる情報を管理し、支援を行うためのサービスを展開
第一弾としてマーケティング・CRM領域をリリースし、順次サービスの提供幅を拡大していく



2024.06リリース

中小企業向け
マーケティングデータ一元管理ツール

Raise

↑ 連携 ↓

Videoクラウド

2024.07リリース

中小企業向け営業支援ツール

SFAクラウド

中小企業向け請求管理ツール

Quick Bill

Raiseの導入件数を増やすことで、蓄積したデータをもとにクロスセル提案を行うことが可能に
データドリブンな提案を行い、円滑なDXコンサルティングを促進していく



マーケティングDXにとどまらず経営全体のサポートを提供していく方針
中小企業の課題と向き合い、対応するソリューションを創出していくために事業提携やM&Aを検討

情報の利活用

データの見方、使い方がわからない



ツールが多岐にわたり使いこなせない

Raiseの機能・提携先を増やし
経営に関する意思決定を支援する
プラットフォームに

人手不足

人手不足倒産

働き方改革



採用難

採用後の定着

採用マーケティングのみならず
労働環境整備や教育・研修など
包括的な人材支援領域へ

資金繰り

円安などの経済情勢



人件費の高騰

融資の返済負担

金融機関との提携を強化し
小規模融資などを通して
資金面の相談にも対応可能に

中期経営計画に掲げる「ビジネスモデルの変革」の実現

本資料の取り扱いについて

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれている場合がございますが、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されており、将来の結果や業績を保証するものではありません。

このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

