



2020年4月28日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 識 学
代表者氏名 代表取締役社長 安藤広大
(コード番号7049 東証マザーズ)
問合わせ先 執行役員経営推進部長 佐々木大祐
(TEL : 03-6821-7560)

株式会社アイドマ・ホールディングスとの事業提携に関するお知らせ ～新たな営業管理強化プログラムの共同開発～

当社は、本日、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、以下「アイドマ社」）との間で事業提携を行うことを決定しましたので、お知らせします。

1. 事業提携の目的及び理由

当社は「識学を広める事で人々の持つ可能性を最大化する」を理念として当社の独自メソッドである「識学」を用いた組織コンサルティング事業を累計契約社数1,500社以上に対して提供してまいりました。当社のサービスは、成長し続けられる組織へ転換するために「経営陣・幹部層・中間管理職」へ体系化されたマネジメント理論を提供することで企業の成長に貢献してまいりました。

識学に基づく組織運営においては、社員の評価は「経過」ではなく「結果で評価」を行います。社員に対して求める結果を設定し、一定周期(週次・月次)で目標と現状の差分を明確にし、差分を埋めるための対応策を社員に約束させる、というサイクルを繰り返していくことで、社員の成長を実現することができます。社員が成長することで、結果として企業の成長を実現することができることから、多くの企業へ導入が進んでおります。

アイドマ社は、「世界の可能性を広げる」というビジョンをもとに、総合的な営業支援インフラ、営業支援ソリューションを提供する会社として、4,500社を超える企業に対して営業支援、経営支援を行ってまいりました。アイドマ社は、単なるテレアポや営業代行ではなく、「テストマーケティングで必勝パターンを見つけ企業に営業の仕組みを作る」ことを目的として、定量的な情報をもとにした営業活動の仕組みを顧客内部に内製化することを目的にし、顧客の収益の最大化を行う事が可能なサービスを提供しています。

今回の提携を行う背景として、営業人員を管理する中間管理職が「社員に設定した目標の進捗管理」を具体的にどのように行うのか？という顧客の声をもとに、「識学」に基づく組織マネジメント理論とアイドマ社の提供する営業管理ツールを融合させた研修プログラムを共同開発することといたしました。

本提携によって、理論は元よりツールから実践まで全てを手に入れることが出来るサービスを顧客へ提供できる事が可能となります。これにより、両社のさらなる顧客獲得機会の創出となり、両社の事業規模拡大に資する取り組みであることから、事業提携を行うこととなりました。

2. 本事業提携の内容

「識学」に基づくマネジメント理論とアイドマ社の提供する「営業管理ツール」を融合させた営業管理強化プログラムの提供（最長6か月にわたる営業研修カリキュラムを通じた営業支援サービス）

カリキュラム		
株式会社識学		所要時間
開始時	会議体の設計	-
	報告フォーマットの提供	-
1ヶ月目	理論+フォーマット伝える:2h	2時間
	フォーマット確認:1h	1時間
2ヶ月目	会議同席+フィードバック:1.5h(全3回)	1.5時間×全3回
株式会社アイドマ・ホールディングス		所要時間
開始時	先行管理ツールの提供	-
	購買心理に基づいた営業理論提供	-
1ヶ月目	ヒアリング:1h	1時間
	フォーマット提供:2h	2時間
2ヶ月目	オンラインサポート:1h(全4回)	1時間×全4回
その他	セールスアカデミー「売するための理論」(全7回)	1時間×全7回

3. 提携先の概要

(1) 名称	株式会社アイドマ・ホールディングス
(2) 所在地	東京都豊島区南池袋 2-25-5 藤久ビル東 5 号館 4F
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 三浦陽平
(4) 事業内容	業務支援事業 就労支援事業 セールステック事業
(5) 設立年月日	2008年12月22日
(6) 資本金及び資本準備金	8,810万円(2020年1月31日時点)

4. 本サービス開始時期（業務提携の開始時期）

2020年6月1日（月）予定

5. 今後の見通し

当社グループの損益状況及び財政状態に及ぼす影響は軽微と見込んでおりますが、長期的に当社の業績向上に寄与するものと考えております。また、今後、当社グループの業績等に重要な影響を与える事象が発生した場合は、適宜開示いたします。

以上