

株式会社スタジアムの グループ化について

株式会社エクサウィザーズ

2023年6月30日

01. 株式会社スタジアムについて

02. グループ化によるシナジー

01. 株式会社スタジアムについて

02. グループ化によるシナジー

Mission

Workstyle Changing Company

未来のワークスタイルを変える

社名	株式会社スタジアム
設立	2012年8月（決算月 7月末日）
代表者	代表取締役 太田 靖宏
従業員数	126名（2023年2月末日）
資本金	2,026百万円（準備金含む）
東京本社	東京都港区赤坂3-4-3 赤坂マカベビル6F
大阪オフィス	大阪府大阪市北区梅田3-3-45 マルイト西梅田ビル5階
福岡オフィス	福岡市博多区博多駅前2-3-23 安田第3ビル2階
事業内容	デジタル領域を中心とするビジネスプロセスアウトソーシング Web面接システム「インタビューメーカー」の開発・運営 求人票管理システム「Handy進路指導室」の開発・運営



デジタルソリューションセールス事業（DSS事業）



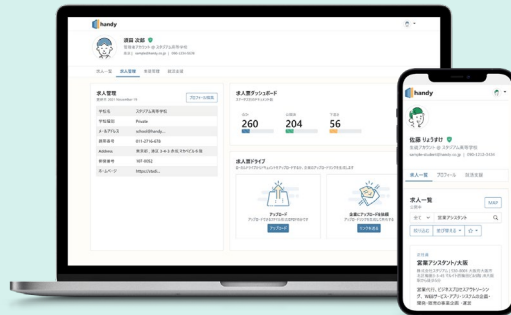
営業の総合プロフェッショナル集団として、
営業面から事業の拡大・強化を
支援するサービス



Handy事業



高校生と求人企業の距離を近づける
求人票デジタル共有システム



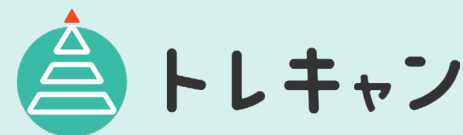
インタビューメーカー事業（im事業）



採用をオンラインで実施するために必要な
多数の機能を提供する
採用面接に特化したSaaS型システム



トレキャン事業



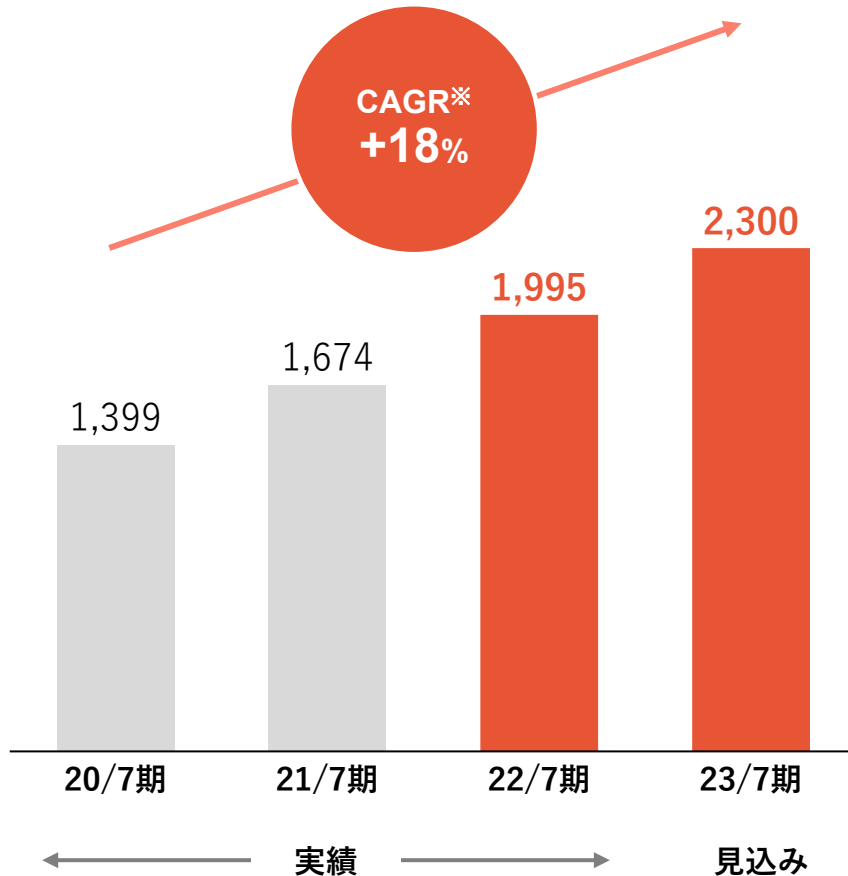
あらゆるシーンの営業育成に活用できる
SaaS型営業ロールプレイングシステム



全社の売上高はDSS事業を中心にCAGR18%成長、23/7期は黒字化を見込む

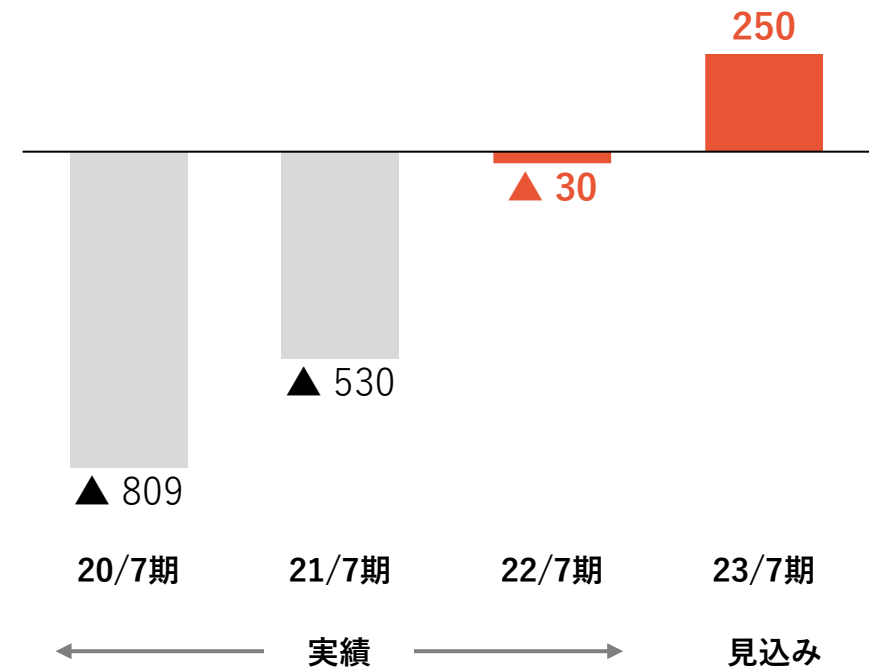
売上高

単位：百万円



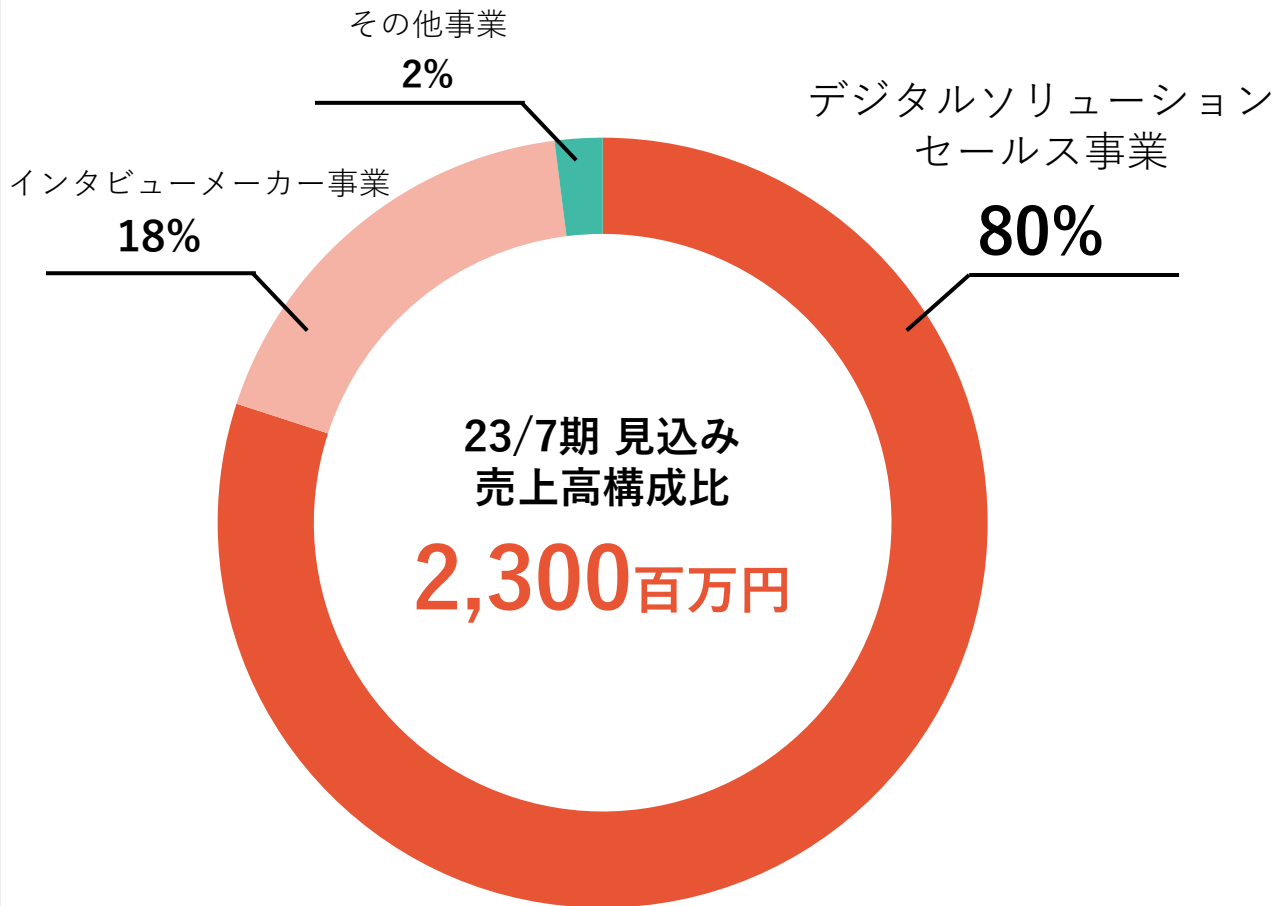
営業利益

単位：百万円



主力事業であるDSS事業を中心に複数事業を展開

売上高構成比



事業セグメント

デジタルソリューションセールス事業	
インタビューメーカー事業	 AI express Powered by EXAWIZARDS
その他事業 (新規事業)	

サービスのコアとなる3つの強み

01

第2新卒や20代後半の 人材採用

様々な採用チャネルや地域からネット
リテラシー・ポテンシャルの高い人材
(平均年齢28.8歳)の採用が可能

02

早期育成による戦力化

蓄積された営業ノウハウ・ナレッジを活
用した教育体制により営業人材を1~2か
月で戦力化することが可能

03

高い生産性を実現する 組織運営

徹底した情報共有と最短化されたPDCA
サイクルを回すことで高い生産性を実現

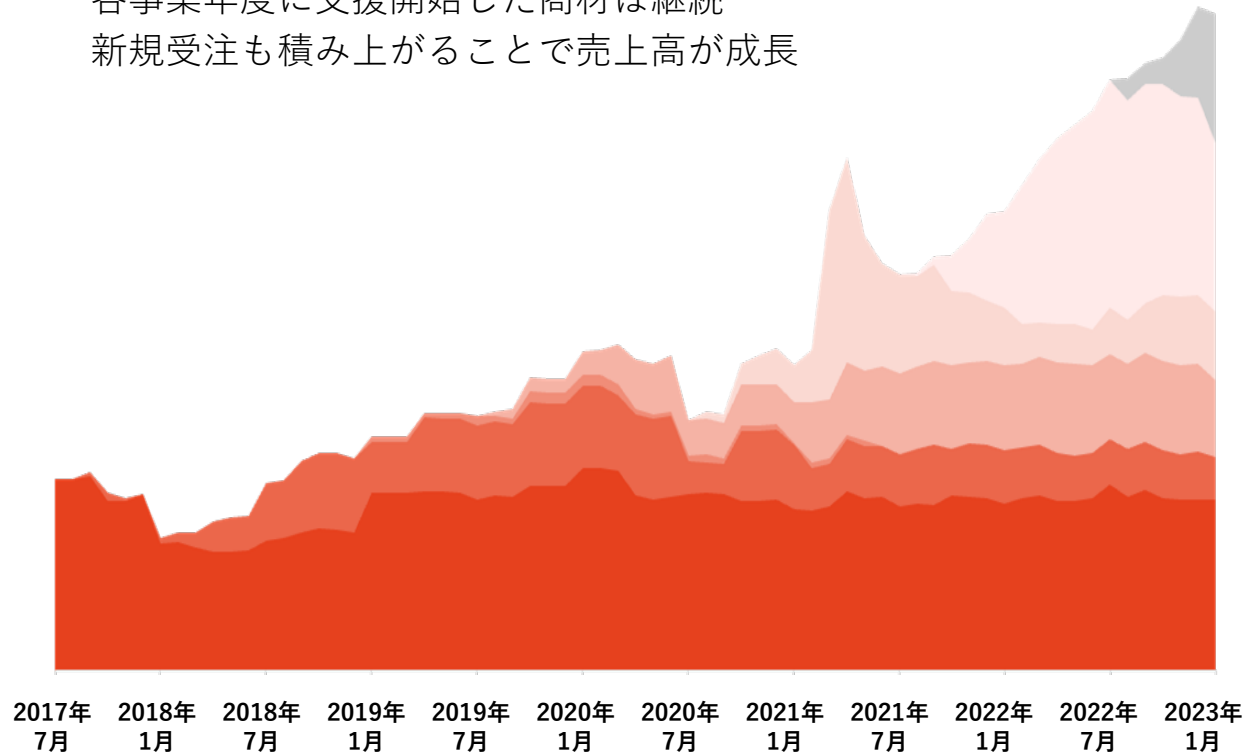
蓄積された営業ノウハウ・ナレッジの活用により

採用 × 育成 × 組織運営に強み

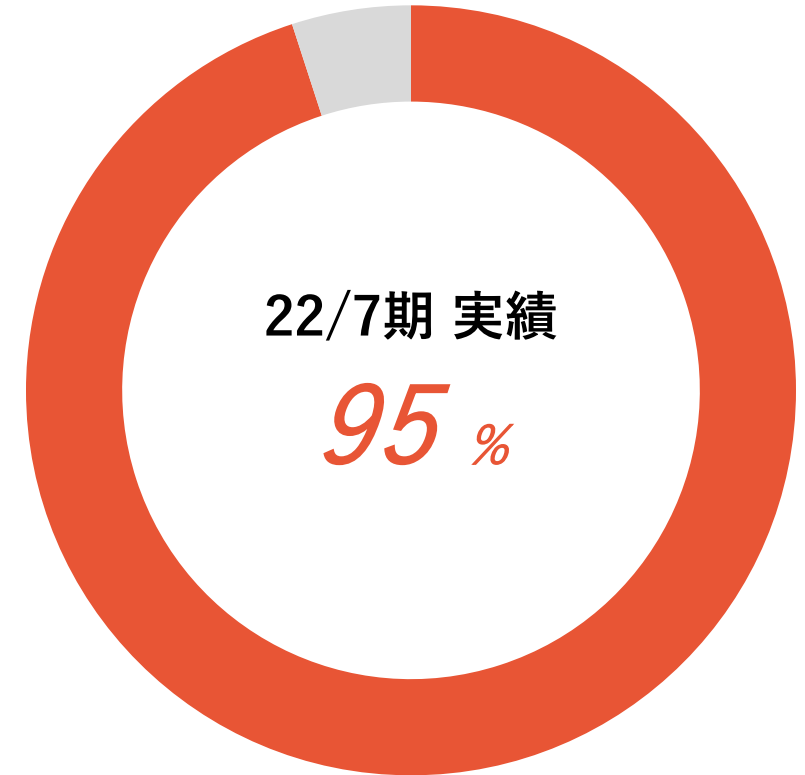
高い受注継続率の維持により安定的に事業が拡大

各事業年度に支援開始した商材の売上推移

各事業年度に支援開始した商材は継続
新規受注も積み上がることで売上が成長



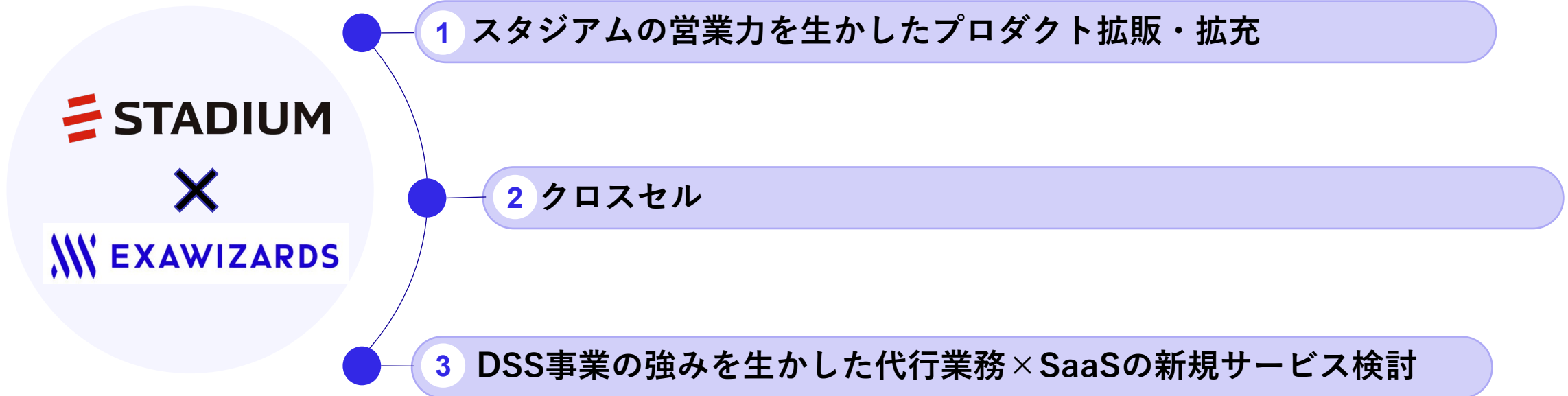
受注継続率※



01. 株式会社スタジアムについて

02. グループ化によるシナジー

DSS/im事業の既存シナジーに加え、新規事業でもシナジー創出を企図



DSS事業で培った強みを生かし、代行業務×SaaS事業の開発を進めていく

両社のシナジー



営業の総合プロフェッショナル集団として、営業面から事業の拡大・強化を支援してきた経験を活かし、多くの代行スタッフを管理可能なモデルに昇華



深いコーポレート業務知見とAI利活用したバックオフィス効率化SaaSサービスの開発、展開を図る

代行業務×SaaS事業の展開によるBusiness Process as a Service

機能

- 営業
- 採用
- 労務
- 総務
- 経理

これまで



これから



- 採用アシスタント
- 労務アシスタント
- 総務アシスタント
- 経理アシスタント

スタジアムが持つ強み

両社で強化していく強み



EXAWIZARDS

AIで、ひとに力を。よりよい社会を。