FUYO LENSE

株式会社インボイスの買収に関するご説明

2018年9月14日 芙蓉総合リース株式会社

対象会社:インボイスについて

概要と沿革

■概要

社名	株式会社インボイス
設立年月	1992年12月
本社所在地	〒108-0074 東京都港区高輪1-3-13 NBF高輪ビル2F
ホームページ	http://www.invoice.ne.jp/
代表者	代表取締役社長 髙野瀬 明郎
資本金	100百万円
従業員	219名(2018年3月31日現在)
主な事業内容	●法人向け一括請求サービス●集合住宅向けインターネットサービス●その他
営業拠点	大阪、名古屋、福岡、仙台

■沿革

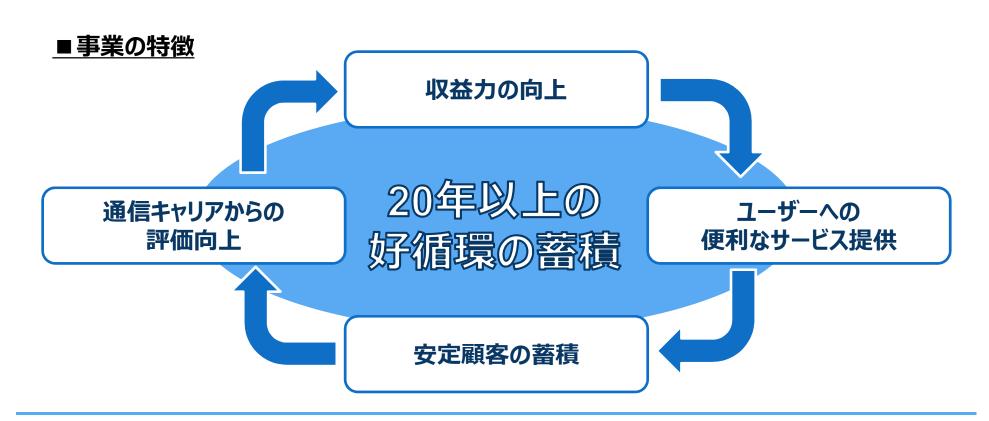
1992年	「ゼネラル通信工業㈱」として設立
1997年	企業向け通信統合サービス「Gi(ジーアイ) ※旧サービス名:ゼネラルインボイス」提供開始
2000年	集合住宅向けインターネットサービス「@George」 サービス提供開始
2001年	「㈱インボイス」へ商号変更
2002年	JASDAQ市場へ店頭登録
2003年	東京証券取引所市場第二部へ上場
2004年	東京証券取引所市場第一部へ上場 ソフトバンクグループとの包括業務提携を発表
2005年	ソフトバンクグループとの資本業務提携に基づく 戦略的合弁会社「日本テレコムインボイス㈱」の営業開始
2008年	日本テレコムインボイス㈱の保有全株式を譲渡
2011年	MBKパートナーズをスポンサーとしてMBOを実施し、 株式の上場を廃止
2013年	ローン・スター・ファンドがMBKパートナーズより 当社グループを買収
2015年	企業向けサービス「インボイス光」の提供開始
2016年	新電力の販売(代理店)提供開始

経営理念と特徴

メインである"一括請求サービス"を通じて、長年にわたって顧客に向き合った特色のあるビジネスを作り上げてきました。

■経営理念

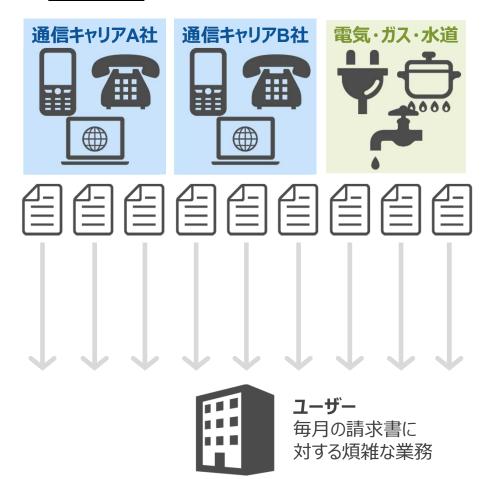
お客様の「めんどくさい」を「イノベーション」で解決する。



一括請求サービスの概要

煩雑な請求・支払業務を一本化することで、業務の効率化やコスト削減に繋がるサービスです。

■導入前



■導入後







- ユーザー
- ✓ 業務の効率化
- ✓ コスト削減
- ✓ キャッシュフロー改善

主なビジネスモデルと業績

キャリアとユーザー双方に利便性の高いサービスを提供し、高い収益力を誇っております。

■主なビジネスモデル

⑥手数料 インボイス ⑤料金支払 ①営業 ③一括請求 サービス 通信キャリア ②通信契約 企業(顧客)

- ✓ 顧客の業務効率化とキャリアの業務支援に寄与
- ✓ 独立系でありキャリアを選ばないサービス提供
- ✓ 業種・エリアを選ばないサービス提供



■業績(連結)



買収について

買収の目的

インボイスの買収によりグループの機能を強化し、顧客の生産性向上に貢献するサービス提供を目指します。

アセットビジネスの 顧客基盤



アウトソーシング 機能の強化



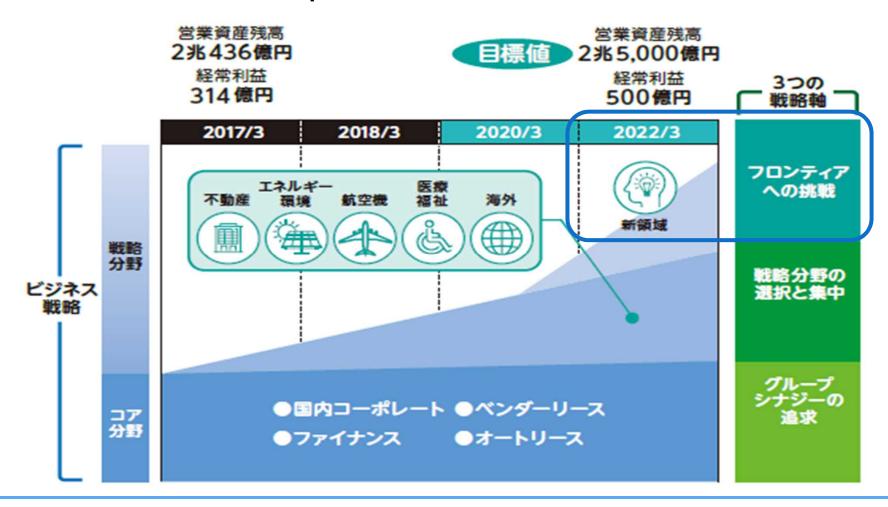
サービスメニューの多様化 ソリューションの高度化

顧客企業の生産性向上

経営戦略における位置付け

インボイスのグループ化は、国内のインオーガニック戦略における"新領域"に位置します。

■中期経営計画「Frontier Expansion 2021」



"新領域"における取組み

従来の"新領域"の取り組みの延長線上にあり、グループとしてのフロンティアの拡大を企図します。

■ "新領域"の4つのコンセプトと今までの取り組み

アセットライト 高収益 シナジー効果 ①アクリーティブのM&A 金融+BPO ビジネスの質の変化 売掛債権ファクタリング 効率性の向上 診療報酬債権ファクタリング 請求/回収業務受託 アセットライト 高収益 シナジー効果 既存 ビジネス ②ベンチャー出資・業務提携 ✓ リバーフィールド (手術支援ロボット) ✓ クリュートメディカル(視野検査装置) ✓ リリーメドテック (乳がん検査装置)

社会的意義

③アウトソーシング機能の本格強化

- ✓ アクリーティブのBPO業務(済)
- ✓ 経理事務受託ベンチャー/ メリービズへの出資(済)
- ✓ インボイスの買収(本件)
- ⇒顧客の「働き方改革・業務効率化」 に資するサービスを法人顧客に展開。

アセットライト

高収益

シナジー効果

社会的意義

ビジネス高度化 特定領域での リスクテイク ✓ エクセルギーパワーシステムズ(蓄電池)

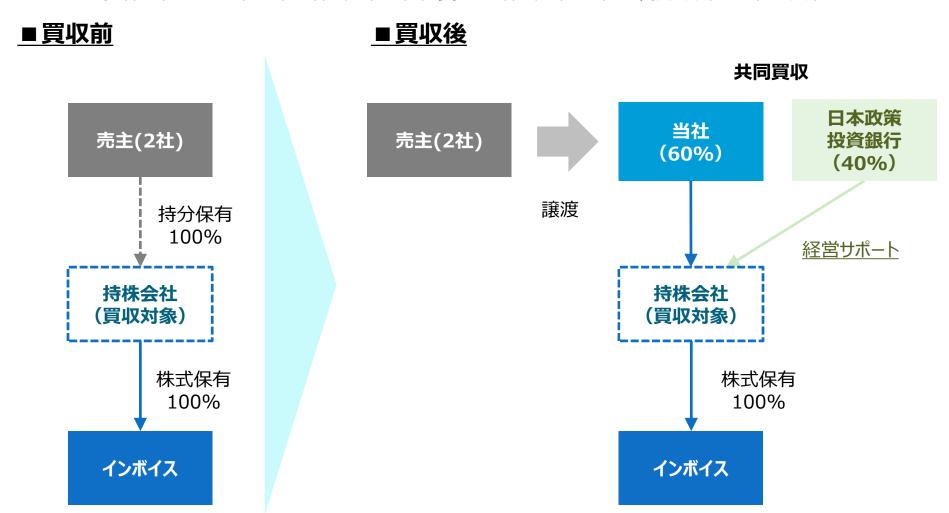
シナジー効果

社会的意義

高収益

買収の仕組み

インボイスの持株会社である合同会社を株式会社に組織変更し、株式会社日本政策投資銀行と共同で買収します。

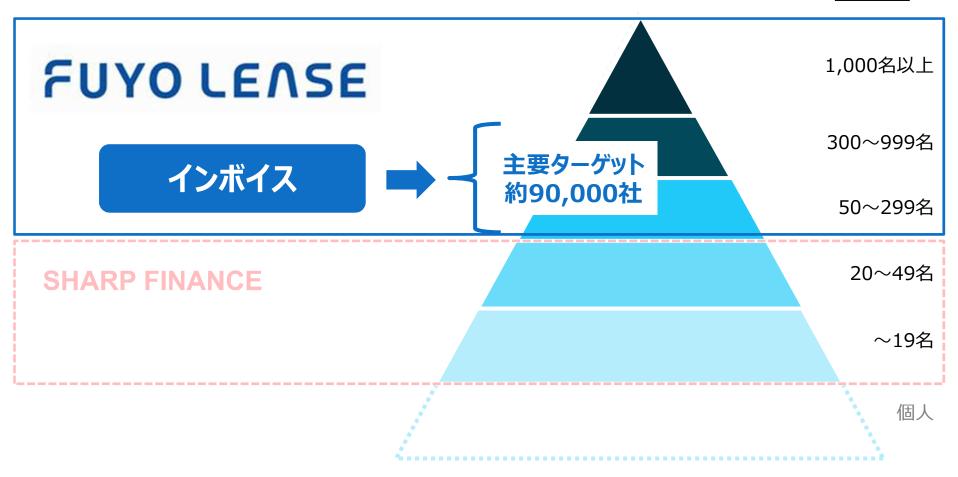


買収後の連携方針

まずは当社が得意とする中規模企業以上の顧客に対して、アウトソーシングサービスを軸に新しい価値を提供します。

■ グループのターゲット層イメージ

従業員数



中長期的な展望

両社の強みとテクノロジーの進歩を取り入れながら、新しいソリューション提供とグループの成長を目指していきます。

当社グループの提案力・顧客基盤



インボイスの高度な アウトソーシング・ネットワークノウハウ



新しい技術(Al·loT·RPA...)

既存事業の基盤強化 新たな事業展開 変化への対応力向上 持続的・飛躍的な成長 前例のない場所へ。