



# 2021年3月期 決算説明資料

株式会社インバウンドテック

証券コード：7031

# 目次

## Section

1. ビジネスモデル

2

2. 2021年3月期 業績サマリー

6

3. 2021年3月期のトピックス

13

4. 2022年3月期 業績予想

16

5. 基本情報

21

# 1

## ビジネスモデル

## マルチリンガルCRM事業

Multilingual CRM



24時間365日対応の多言語コンタクトセンターを中心に、電話通訳・映像通訳・カスタマーサポート・データ入力・翻訳作業など、多様なニーズに対応します。様々なオプションの選択から、専用ブース・シェアードなどの運用オプションにもお客様のご要望に合わせて柔軟に対応します。

■ 長期間契約による**ストック収入が中心**のビジネスモデル

【主な契約・報酬体系】・期間契約・固定料金＋従量課金

## セールスアウトソーシング事業

Sales Outsourcing



ビジネスの初動である企画・提案段階からプロジェクトの実行までを一括して請け負います。クライアントの課題をヒアリングし、それぞれの課題にあったソリューションをご提案。単純なアウトソーシングだけでなく、通信・金融など専門的な知識やスキルを必要とする営業にも対応します。

■ 人員・日数での売り上げに加え、**成功報酬型**のビジネスモデル

【主な契約・報酬体系】・基本契約＋成功報酬

## インバウンド・アウトバウンドの両軸対応し、24時間365日つながる多言語コンタクトセンター

コールセンター機能（インバウンド）、セールス機能（アウトバウンド）を備えているので、エンドユーザーに営業を行いつつ、営業成約後のサポートまでを一括で行うことなどが可能です。

カスタマーサポート

・24時間365日

一人のオペレータが複数業務を担当するシェアードを基本とし、幅広い業務対応と柔軟な価格体系を提供。最短設置期間で業務開始。

一体的提案

セールスアウト

ソーシング

・インフラマーケティング

コンプライアンス遵守による営業体制を基礎とし、通信、電気、ガスなどの生活インフラにおける獲得営業に強み

多言語対応

・24時間365日  
13言語

言語の垣根を超え、通訳に留まる事のない、コンシェルジュ対応可能な24時間365日13言語体制のエンドユーザーサポート

## ■ マルチリンガルCRM事業

期間契約によるサブスクリプション収入が中心のビジネスモデルによる、長期安定収益の創出



## ■ セールスアウトソーシング事業

成功報酬型のビジネスモデルによる、フロー収益の創出



フロー収益によって足元の利益を確保しつつ、ストック収益を積み上げることで環境に左右されない安定した持続的な成長を目指します

現在の当社

マルチリンガルCRM事業

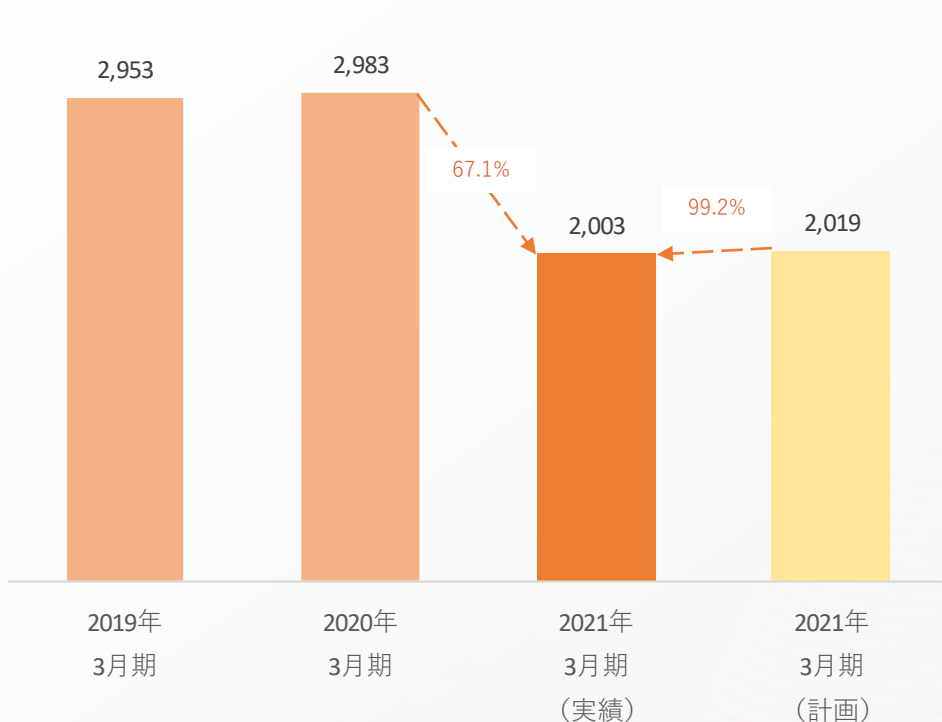
セールスアウトソーシング事業



# 2021年3月期 業績サマリー

## 売上高推移

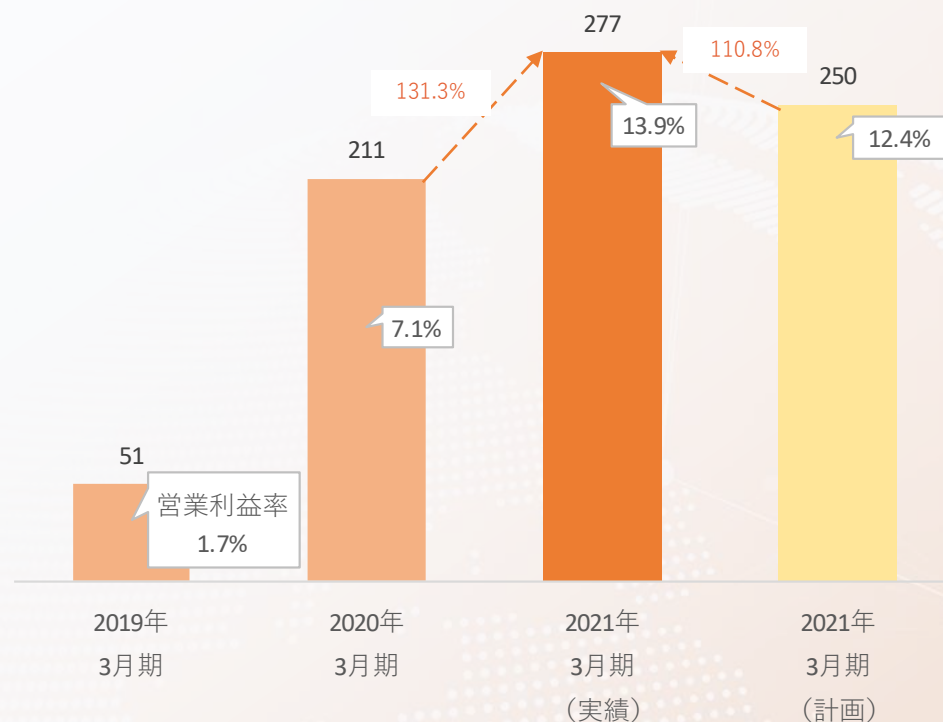
(単位：百万円)



・前期比67.1%、計画比99.2%

## 営業利益・営業利益率推移

(単位：百万円)



・前期比131.3%、計画比110.8%



# P/Lサマリー（計画比、前期比）

単位：百万円	2021年3月期 (実績)	2021年3月期 (計画)	計画 差異	計画 達成率	2020年3月期 (実績)	前期 差異	前期比
売上高	2,003	2,019	△ 16	99.2%	2,983	△ 980	67.1%
売上原価	1,470	-	-	-	2,548	△ 1,078	57.7%
販管費	254	-	-	-	222	32	114.4%
営業利益	277	250	27	110.8%	211	66	131.3%
営業外損益	△ 9	-	-	-	△ 1	△ 8	900.0%
経常利益	268	258	10	103.9%	210	58	127.6%
特別損益	-	-	-	-	△ 1	△ 1	-
税引前利益	268	-	-	-	209	59	128.2%
当期利益	179	155	24	115.5%	140	39	127.9%

## ・ 2021年3月期 通期計画に対する売上高達成率は99.2%、営業利益は110.8%の達成

・ 緊急事態宣言の発令により、営業アウトソーシング事業が営業停止となる影響を受けるが、停止期間中も固定売上が発生したことで、利益が上積みされる結果に

## ・ 前期（2020年3月期）比、減収増益での着地

・ これまで営業アウトソーシング事業の中心であった、当社傘下の代理店活動における利幅の薄い営業案件について、会計基準（収益認識基準）変更を見越して整理・縮小し、東京電力グループの案件中心に注力することで高収益体制への転換を図る1年になった

# セグメント収支

単位：百万円	2021年3月期 (実績)	2020年3月期 (実績)	前期 差異	前期比
売上高	2,003	2,983	△ 980	67.1%
マルチリンガルCRM事業	1,013	1,058	△ 45	95.7%
セールスアウトソーシング事業	989	1,925	△ 936	51.4%
セグメント利益		2,983	△ 2,983	0.0%
マルチリンガルCRM事業	179	139	40	128.8%
セールスアウトソーシング事業	351	294	57	119.4%
売上総利益	530	434	96	122.1%
売上総利益率	26.5%	14.5%	-	-
セグメント利益調整額	△ 252	△ 222	-	-
営業利益	277	211	66	131.3%
営業利益率	13.8%	7.1%	-	-

## ・マルチリンガルCRM事業の売上高は前期比95.7%

・コロナウイルス禍によりインバウンド需要が減少となった一方、通販・医療関連など新たなニーズの掘り起こしが進み、結果として年間を通じ堅調な推移となった

## ・セールスアウトソーシング事業の売上高は前期比51.4%

・緊急事態宣言の発令による営業停止と、当社傘下の代理店活動における利幅の薄い営業案件の整理により、売上高はほぼ半減に

## 資産の部

単位：百万円	2021年3月期 (実績)	2020年3月期 (実績)	前期 差異
現金及び預金	1,567	514	1,053
売掛金その他債権等	320	312	8
流動資産合計	1,887	826	1,061
有形固定資産	57	20	37
無形固定資産	20	22	△2
投資その他の資産	84	41	43
固定資産合計	163	83	80
資産合計	2,051	910	1,141

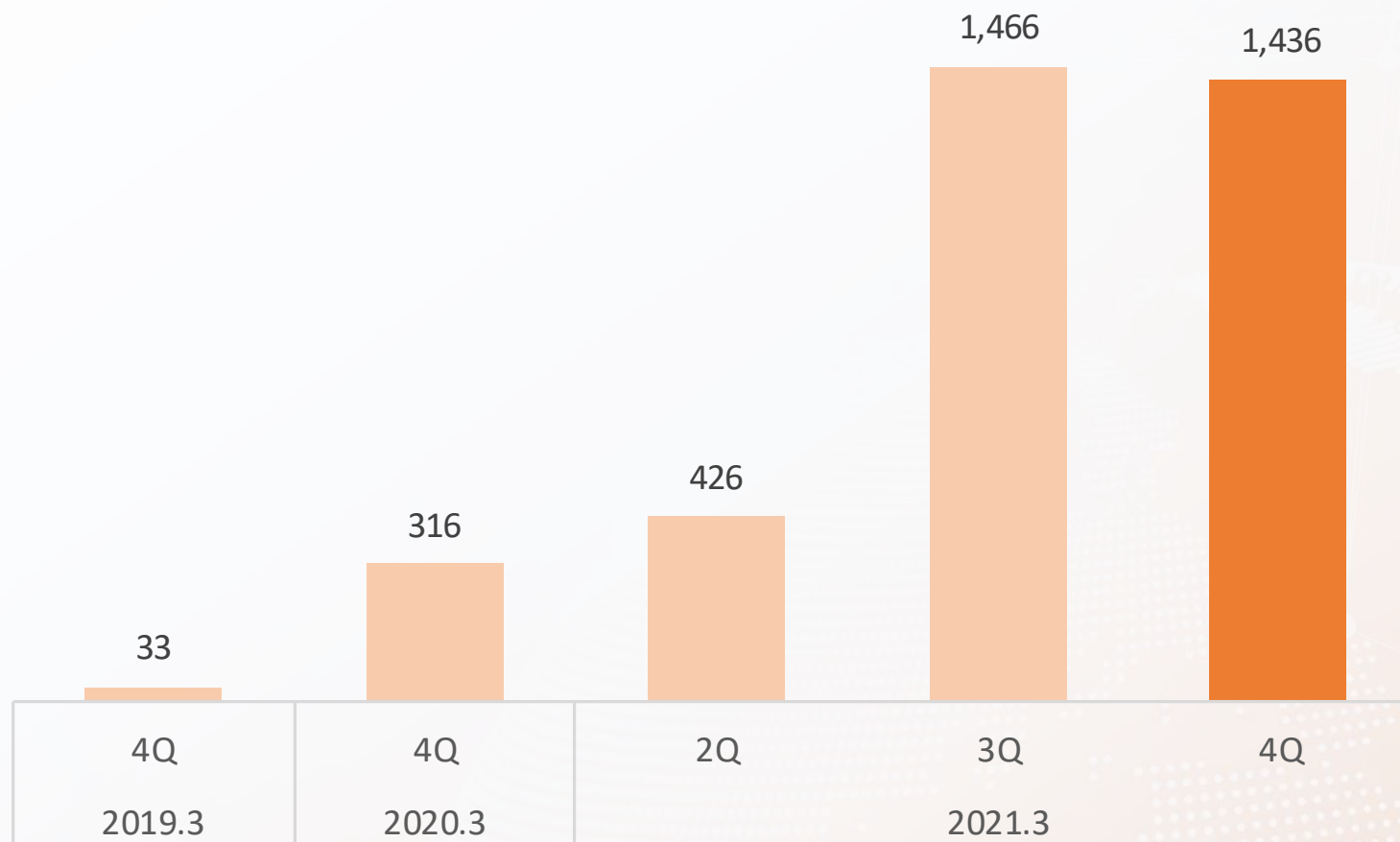
## 負債・純資産の部

単位：百万円	2021年3月期 (実績)	2020年3月期 (実績)	前期 差異
買掛金その他債務等	284	258	26
借入金	130	186	△56
流動負債合計	415	444	△29
借入金	–	10	△10
固定負債合計	–	10	△10
資本金	537	36	501
資本準備金	527	26	501
繰越利益剰余金	523	343	180
その他	47	47	0
純資産合計	1,635	454	1,181
負債・純資産合計	2,051	910	1,141

### ・ 上場により流動資産・純資産が大幅に増加

- ・ 2020年12月の上場によって、資本の増強及び手元現金資産が増加し、経営基盤の拡大が堅調に推移した

# 現金資産推移 (現預金－有利子負債)



※2019年3月期から2021年3月期第1四半期については四半期決算を行っておりません。

単位：百万円	2021年3月期 (実績)	2020年3月期 (実績)	前期 差異	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	229	291	△ 62	78.7%
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 94	△ 7	△ 87	-
フリーキャッシュ・フロー	135	283	△ 148	47.7%
財務活動によるキャッシュ・フロー	917	△ 42	959	-
現金及び現金同等物の増減額	1,053	241	812	436.9%
現金及び現金同等物の期末残高	1,567	514	1,053	304.9%

## ・営業活動によるキャッシュ・フロー

・税引前当期純利益は過去最高業績を記録した一方、法人税等の支払額が大きくインパクトしたことにより、前期と比較して62百万円の収入減となった。しかし、前期については2019年3月期分の税金等のインパクトが些少であったことから、実際の営業活動に係るキャッシュ・フローについては今期が上回る形となっている

## ・財務活動によるキャッシュ・フロー

・事業拡張に伴う建物および工具器具備品に関する支出9百万円及び、大阪コンタクトセンター開設に伴う工事・備品等の支出32百万円が主な設備投資として発生しており、その他大阪コンタクトセンターに係る38百万円の保証金の差入が主なマイナス要因

## ・投資活動によるキャッシュ・フロー

・上場に伴う新株発行による収入984百万円、短期借入による収入50百万円、短期借入金の返済による支出100百万円が主な増減として発生

A large, stylized white number '3' is positioned on the left side of the slide, set against a solid orange background that tapers to a point at the top right.

## 2021年3月期のトピックス

## プラスの影響 「医療関連業務の新規受注増大」

- ワクチン接種予約対応
- コロナ相談コールセンター
- PCR・抗原検査対応窓口
- 深夜救急コンタクトセンター

⇒医療分野のコロナ関連業務が増加

## マイナスの影響 「多言語系業務の減少」

- 多言語単純通訳業務減少
- 訪日外国人向け業務減少

⇒但し在住外国人向け業務は大きな影響無

**結果として業績にマイナス  
インパクトは起こっていない**

### Fast DOCTOR 【救急相談窓口】ファストドクター

時間外救急センター  
「ファストドクター」  
の電話受付対応に関する業務を開始



### 南足柄市 Minamishigara City

南足柄市における  
新型コロナワクチン  
接種予約コール  
センター業務の  
サービス提供開始



板橋区における新型  
コロナウイルス感染症  
受診電話相談窓口業務の  
提供を開始



※当社プレスリリースより

## 株式会社シー・ワイ・サポートの株式取得

- 盛岡・花巻でコールセンターを展開する株式会社シー・ワイ・サポートの全株式を、2021年4月1日付にて取得し子会社化。グループの規模拡大による受注増・コストダウン及びBCPの効果を狙う。

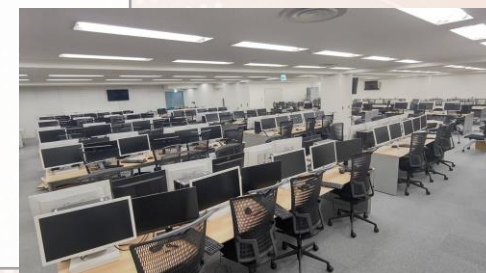


## セールスアウトソーシング事業のパイプライン増加

- 大手通信キャリアの商材獲得業務に加え、新電力・ガスの獲得など営業アウトソーシング事業のパイプラインを拡張。

## 大阪コンタクトセンター開設

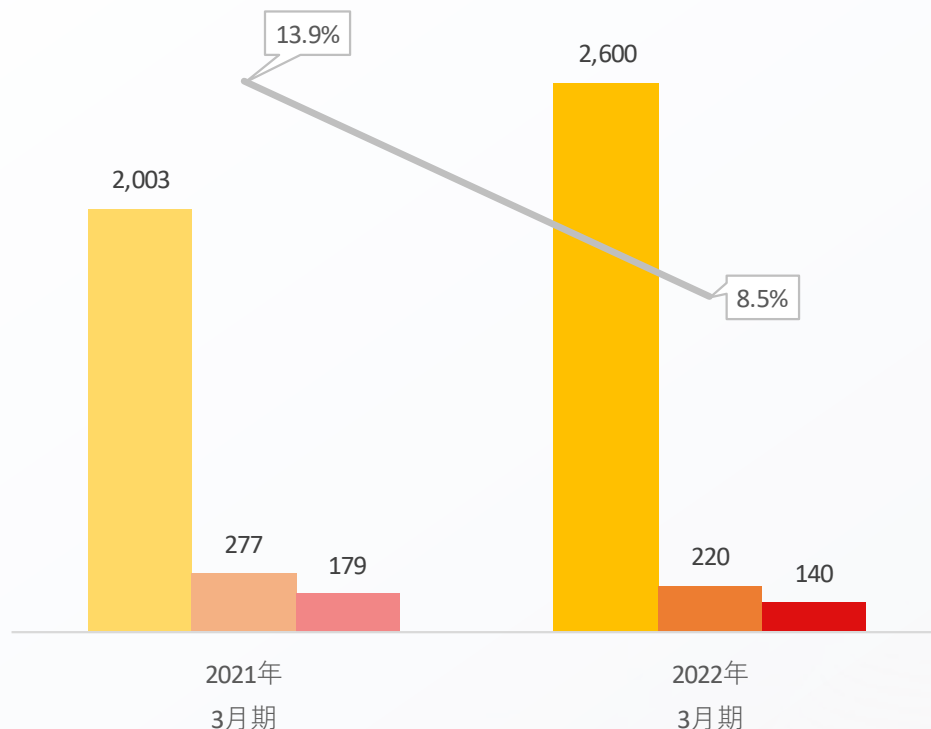
- 2021年4月中旬より、大阪にインバウンド・アウトバウンド両対応の200席規模のコンタクトセンターを開設し、稼働開始。アフターコロナのインバウンド需要増加対策も兼ねる。(2021年5月12日付にてプレスリリース発出)







# 2022年3月期 業績予想

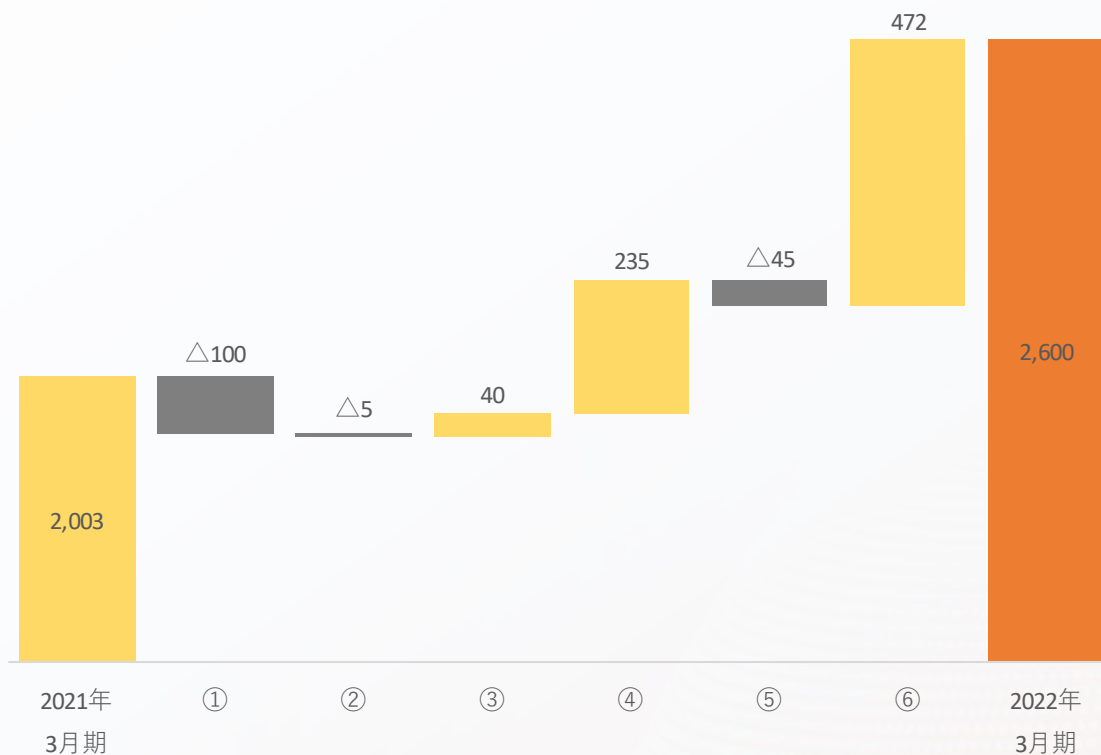


単位：百万円	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (予想)	増減率
売上高	2,003	2,600	129.8%
営業利益	277	220	79.4%
営業利益率	13.8%	8.5%	-
当期純利益	179	140	78.2%

## ・売上高は伸長、利益率については適正值に収束となる見通し

- ・マルチリンガルCRM事業においては、コロナウイルス禍によるインバウンド需要は前期並の水準であると予測。一方、多言語事業以外の業務においては、生活様式の変化に伴う新たなニーズの発生は引き続き発生するものと見込む
- ・セールスアウトソーシング事業においては、事業の中心である東京電力グループへの電力切替勧奨業務が年間を通して活動する形となることで、本来想定している利益計画に収束するものと予測。また、昨年後半より立ち上がった新電力及び通信キャリアの商材獲得業務が成長を遂げており、これらが通期にて展開されることで部門への売上・利益貢献に至るものと見込む
- ・大阪に200席規模のコンタクトセンター開設、本社増床等今後を見据えた事業拡大戦略として、人材採用を始めとする成長投資を推進することで、利益については前期比マイナスとなる見通し

# 2022年3月期 売上予想の前期比較



## ① マルチリンガルCRM

期末による契約終了・スポット案件による減少△100百万円

## ② マルチリンガルCRM

多言語関連案件における前期比減少見通し△5百万円

## ③ マルチリンガルCRM

ワクチン・健康関連等コロナウイルスに付随する需要増+40百万円

## ④ マルチリンガルCRM

その他新規受注見込み+235百万円

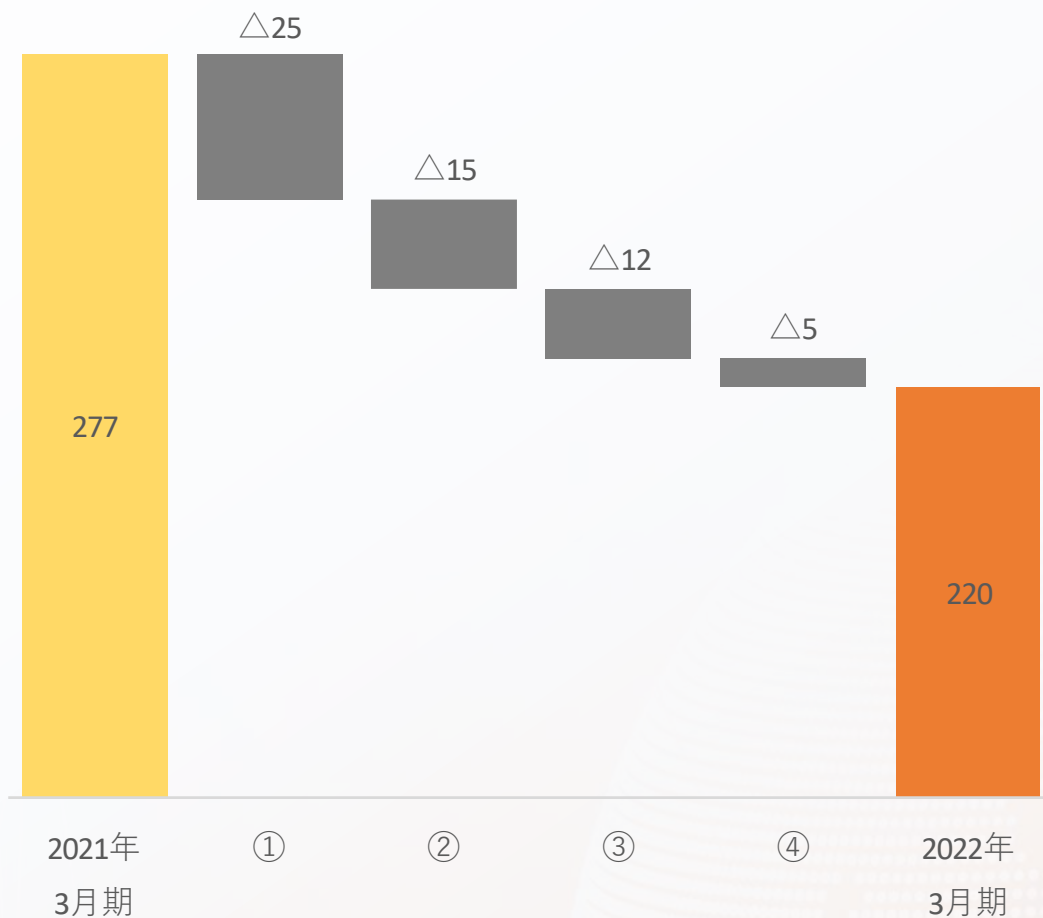
## ⑤ セールスアウトソーシング

東京電力グループ案件における前期比減少見通し△45百万円

## ⑥ セールスアウトソーシング

通信キャリア・新電力等インフラビジネスの成長展開+472百万円

# 2022年3月期 営業利益予想の前期比較



## ①人材関連

人員増強に係る採用コストのスポット的支出△25百万円

## ②設備関連

大阪コンタクトセンター稼働に伴うコストのスポット的支出△15百万円

## ③設備関連

本社増床に伴うコストのスポット的支出△12百万円

## ④その他

子会社の人員増強・設備関連増強等に伴うスポット的支出△5百万円

## 現状の評価

## 収束後見通し

### マルチリンガルCRM事業

ワクチン・医療・健康相談等  
コロナ関連業務の需要増及び、  
在宅増加に伴う通販サポート  
等新たなニーズのキャッチ  
アップにより、多言語業務の  
減少をカバー

現状のコロナ禍に対応した案件  
パイプラインは緩やかに  
シュリンクするものの、復活  
したインバウンド需要がこれ  
を上回る形でアドオンされ、  
事業展開が加速する見通し

### セールスアウトソーシング事業

訪問営業で獲得していた商材  
については、テレマーケティング  
中心の顧客アプローチに  
切り替えて活動しているため、  
コロナによる大きな影響は受  
けていない

訪問・テレマーケティングを  
使い分けることで獲得の効率  
化を図り、時期毎に旬となる  
インフラ商材を発掘。販売  
パートナーを増やしつつ、持  
続的な事業拡大を図る



# 基本情報

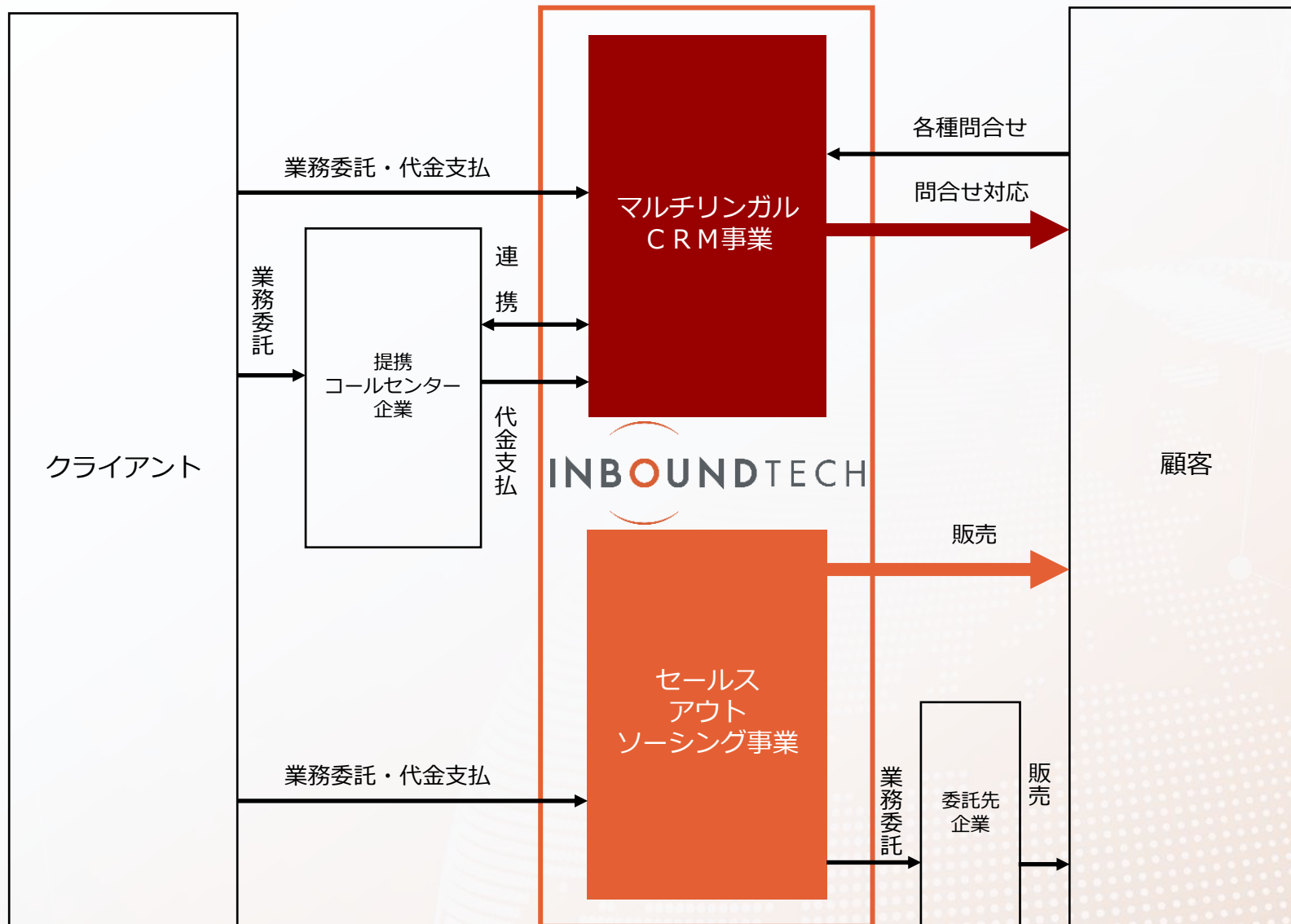
## 「Inbound」+「Technology」

||

## Inbound Tech

「インバウンド」のニーズを  
「テクノロジー」を使って支える会社になりたい  
そんな願いを込めた社名です

社名	株式会社インバウンドテック (Inbound Tech Inc.)
資本金および 資本準備金	537,689,200円 (2021年3月末日現在)
役員	取締役会長 下大園 豊 代表取締役 社長執行役員 東間 大 取締役 (社外) 藤咲 雄司 取締役 (社外) 張 佑騎 取締役 (社外) 砂川 伸幸 常勤監査役 (社外) 田口 幸男 監査役 (社外) 小尾 一介 監査役 (社外) 笠原 幹夫
設立	2015年4月1日 (3月決算)
本社所在地	〒160-0022 東京都新宿区新宿2-3-13 大橋ビル
従業員数	137名 (契約社員、パート・アルバイト含む/2021年3月末日現在)
事業内容	マルチリンガルCRM事業 セールスアウトソーシング事業
資格	特定労働者派遣事業 (届出受理番号 特13-318446)





- 本資料につきましては、投資家の皆様への情報提供のみを目的とし、あくまでも当社のご理解を促進して頂くために作成したものであり、当社が発行する有価証券への投資を勧誘することを目的としたものではありません。
- 本資料に記載した当社の内容等は、資料作成時における当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証または約束するものではありません。また、予測等についても、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、今後予告無しに変更されることがありますが、当社はそれら情報を随時最新のものに更新するという義務及び方針のいずれも有していません。
- また、本資料に記載されている当社以外の企業に関わる情報は、公開情報等から引用しているものであり、係る情報の正確性等について当社は何らの検証も行っておらず、その内容を保証するものではありません。本資料を利用したことによって生じたいかなる結果についても、当社は一切の責任を負いません。
- 投資を行う際は、必ず投資家ご自身のご判断でなさるようお願い致します。本資料をご利用される場合において当社はいかなる結果にもその責任を負いません。

**Thank You**

