



決算補足説明資料

2022年3月期第1四半期

この度の新型コロナウイルス感染症(COVID-19)は、世界中の人々の健康や医療に深刻な影響を与えるだけでなく、社会経済や企業活動にも大きな影響を与えています。

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、及び関係者の皆さまに謹んでお見舞い申し上げます。

また、医療現場におきまして、検査や治療などの活動に尽力されている方々に深く敬意を表するとともに、感謝を申し上げます。

一日も早い収束と、皆様が一刻も早く平穏な生活を取り戻されることを、心からお祈り申し上げます。

01

第1四半期業績報告

02

成長戦略

03

事業概要

04

SDGsへの取組状況

将来の更なる業績拡大に向けた体制・ガバナンス強化を目的とした経営統合および事業再編において、積極的な投資を実施したため一過性のコストが発生しており、当期上期までは影響を受ける見込み。しかしながら、予定していたよりも一過性のコストを低減できたことから、**第1四半期累計実績の営業利益は計画以上で着地。**

(百万円)

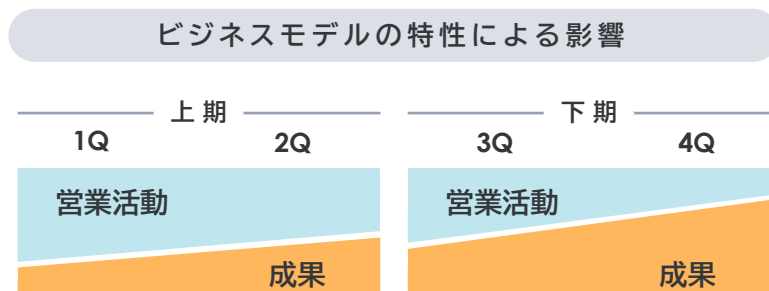
	FY2021 業績予想		FY2021	対上期 進捗率
	通期	上期	1Q累計実績	
売上収益	5,500	2,400	1,586	66%
営業利益	100	▲140	▲52	268%
親会社の所有者に帰属する 四半期(当期)純利益	50	▲165	▲76	216%

当期第一四半期における主な営業利益のマイナス要因の詳細は以下。

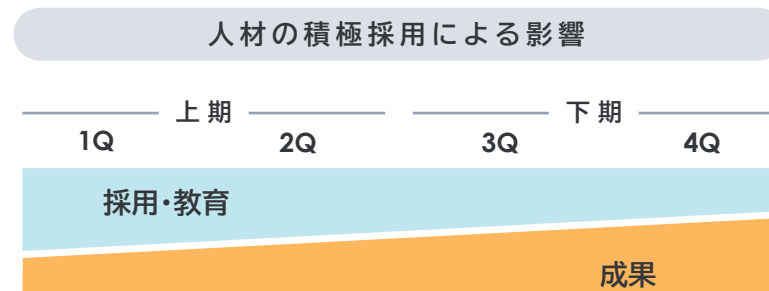
■ 経営統合に伴う一過性コストの内容 (単位:千円)



■ 上期と下期の収益構造の違い



- 取次販売ではメーカーやキャリアからの手数料収入が期末に増加
- 法人は期末に購買量が拡大、個人もライフライン商材については人の移動が増える期末に購買量が拡大



- 新入社員が増える1Qは生産性が追い付かないが、期末に向けて改善する

売上収益は大幅に増加しているものの、業績拡大に向けた事業投資やビジネスモデル上の特性から想定通りの結果。

- 営業活動によるキャッシュ・フロー:主に営業債務及びその他の債務の減少により、138百万円のマイナス
- 投資活動によるキャッシュ・フロー:主に有形固定資産及び無形資産の取得による支出により、110百万円のマイナス
- 財務活動によるキャッシュ・フロー:主にリース負債の返済により、54百万円のマイナス

(百万円)

	FY2020	FY2021		(ご参考) FY2020 通期
	1Q	1Q	YoY	
営業活動による キャッシュ・フロー	▲9	▲138	- (▲128)	302
投資活動による キャッシュ・フロー	342	▲110	- (▲453)	139
財務活動による キャッシュ・フロー	▲477	▲54	- (+422)	▲28

株式会社アイ・ステーション及び株式会社Patchを取り込んだことで、**売上収益は大幅に増加**。
主に将来の更なる業績拡大に向けた体制・ガバナンス強化を目的とした経営統合および事業再編において積極的な投資を実施したため、一過性のコストが発生しており**営業利益は減少**。

(百万円)

	FY2020 1Q累計実績	FY2021 1Q累計実績	YoY
売上収益	354	1,586	447% (+1,231)
営業利益	22	▲52	- (▲74)
親会社の所有者に帰属する 四半期純利益	169	▲76	- (▲245)



法人向け事業

前期新規プロダクトへ積極的に投資を行ったことやWEBマーケティングを活用した販売手法を取り入れた結果、**売上収益は堅調に推移**した一方で、**事業投資コストが先行しており営業利益は減少**

(百万円)

	FY2020 1Q累計実績	FY2021 1Q累計実績	YoY
売上収益	121	730	601% (+608)
営業利益	52	45	88% (▲6)



個人向け事業

前期は携帯電話の販売事業が売上収益の大半を占めている状況だったが、多角的な事業展開を行った結果、株式会社Patchが運営するLifeline Advisor事業が順調であることから**売上収益は堅調に推移**

(百万円)

	FY2020 1Q累計実績	FY2021 1Q累計実績	YoY
売上収益	232	864	371% (+631)
営業利益	45	43	97% (▲1)

新規事業 開始



大容量かつ格安通信サービス「Bizplus Mobile」提供開始

MVNO事業に参入し、法人・個人事業主様を対象にした通信サービスの提供を開始

参考資料 [🔗](#)



店舗運営に関する課題解決の包括的な店舗コンサルティングサービス「OTOMO」提供開始

多様化する店舗オーナー様のニーズを満たし、継続的な店舗運営を実現するため、店舗運営に関する課題解決の包括的なサポートを行う「OTOMO」の提供を開始

参考資料 [🔗](#)

既存事業 好調



AI 温度検知ソリューション「Smart & Security」 累計導入台数 300台突破

「SenseThunder」のサポートサービスの拡充に伴う、サポートサービス業務の独占受託

参考資料 [🔗](#)



大容量蓄電池「POWERGATE JAPAN」 累計導入台数 300台突破

各自治体が保有する新型コロナウイルスワクチン保管用保冷庫(ディープフリーザー)のバックアップ電源として、大容量蓄電池「POWERGATE JAPAN」が多数採用

参考資料 [🔗](#)

ファイナンス



株式会社光通信との資本業務提携契約の締結

光通信グループは本資本業務提携におけるフードデリバリーサービスの日本初の一次取次店であり、当社が独占的に業務受託

当該フードデリバリーサービス事業における運転資金を安定的に確保するために第3回新株予約権を発行

株式会社光通信は当社の株式を引き続き長期的に保有する意向であることを確認

参考資料 1 [🔗](#)

参考資料 2 [🔗](#)

新規プロダクトの開発



ストック収益※を主な収益源とするプロダクトの開発及び拡販は、**仕入れ費用や顧客獲得に伴う人件費などのコストが先行**しますが、外的要因に左右されない安定的な収益の確保が見込めます。

WEBマーケティングの強化



WEBマーケティングを活用した販売手法の早期構築には、**WEBメディアの制作費用やWEB広告費用などのコストが先行**しますが、生産性向上や非連続な成長の実現が見込めます。

社内インフラの強化



2020/4/24公表の経営統合により、各社のインフラ環境整備と情報セキュリティポリシー統一が必要になっており、**強固なインフラ環境の構築費用のコストが先行**しますが、個人情報保護の強化と社内業務の効率化が見込めます。

バックオフィスのDX化の推進



経営統合に伴う各社の計上認識の統一や管理体制の適切化を図るためのDX化の推進は、**データベース構築費用などの費用が先行**しますが、社内業務の正確性向上と業務効率化が見込めます。

※ 継続的な商品サービスの提供に対して、定期的に定額で手数料を受け取る収益の形

対応方針

従業員や関係者の安全・安心の確保を最優先とし、感染予防対策と事業継続・拡大に向けた対応を推進しております。今後も政府や自治体からの要請に対して迅速かつ柔軟な対応に努め、業績への影響を最小限に抑える取り組みを実施いたします。



■ クラスタリスク軽減策

- マスクの着用
 - アルコール消毒液設置
 - 飛沫防止パネルの設置
 - 集団行動の自粛
 - 不要不急の会食・出張の制限
 - 出社時の検温
 - 体調不良時の出勤停止
 - 会合・イベント参加の見合わせ
 - オンライン会議の実施
- など

セグメント別業績への影響

法人向け事業



ストック収益を重視した経営を行ってきたことや商材によってはコロナ特需の販売数の増加があったことにより、事業への影響は軽微でありました。

個人向け事業



緊急事態宣言によって国民の外出自粛の意識が高まったことで在宅率が向上し、お客様とのコンタクト数は通常時と比べてあまり減少しなかったため、事業への影響は軽微でありました。

経営統合および事業再編に伴う一過性の支払いや税金等の支払いがあり、**流動資産・流動負債ともに減少**。

(百万円)

	FY2019 期末	FY2020 期末	FY2021 1Q末	QoQ
流動資産	1,104	3,041	2,421	▲619
現預金	563	1,766	1,463	▲303
非流動資産	469	3,606	3,617	+10
のれん	-	1,666	1,666	-
総資産合計	1,574	6,647	6,038	▲609
流動負債	1,495	3,052	2,541	▲510
短期借入	-	745	733	▲12
非流動負債	3	1,422	1,394	▲27
長期借入	-	208	204	▲4
負債合計	1,498	4,474	3,936	▲537
純資産合計	75	2,173	2,102	▲71
自己資本比率	4.8%	32.5%	34.5%	+2.0%

01

第1四半期業績報告

02

成長戦略

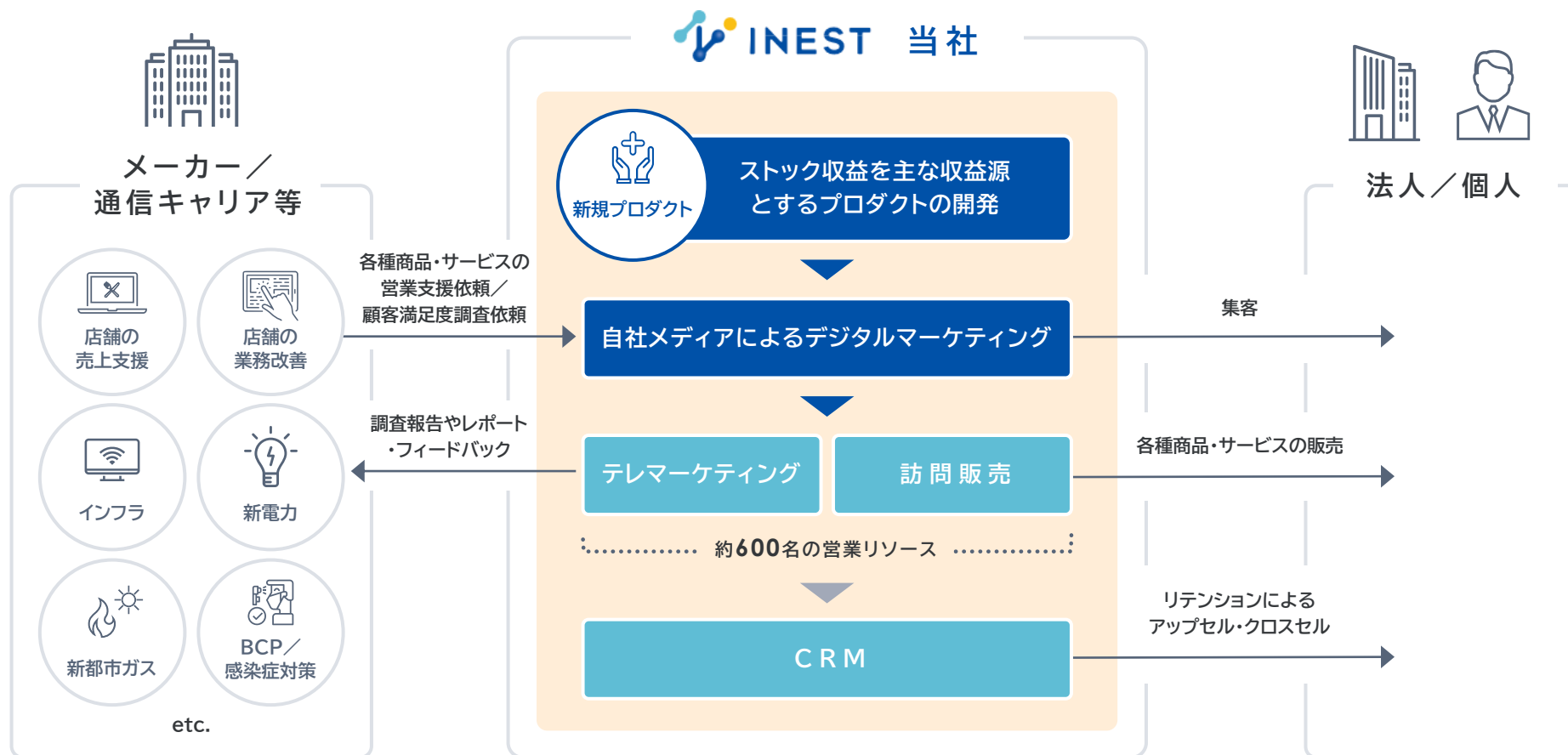
03

事業概要

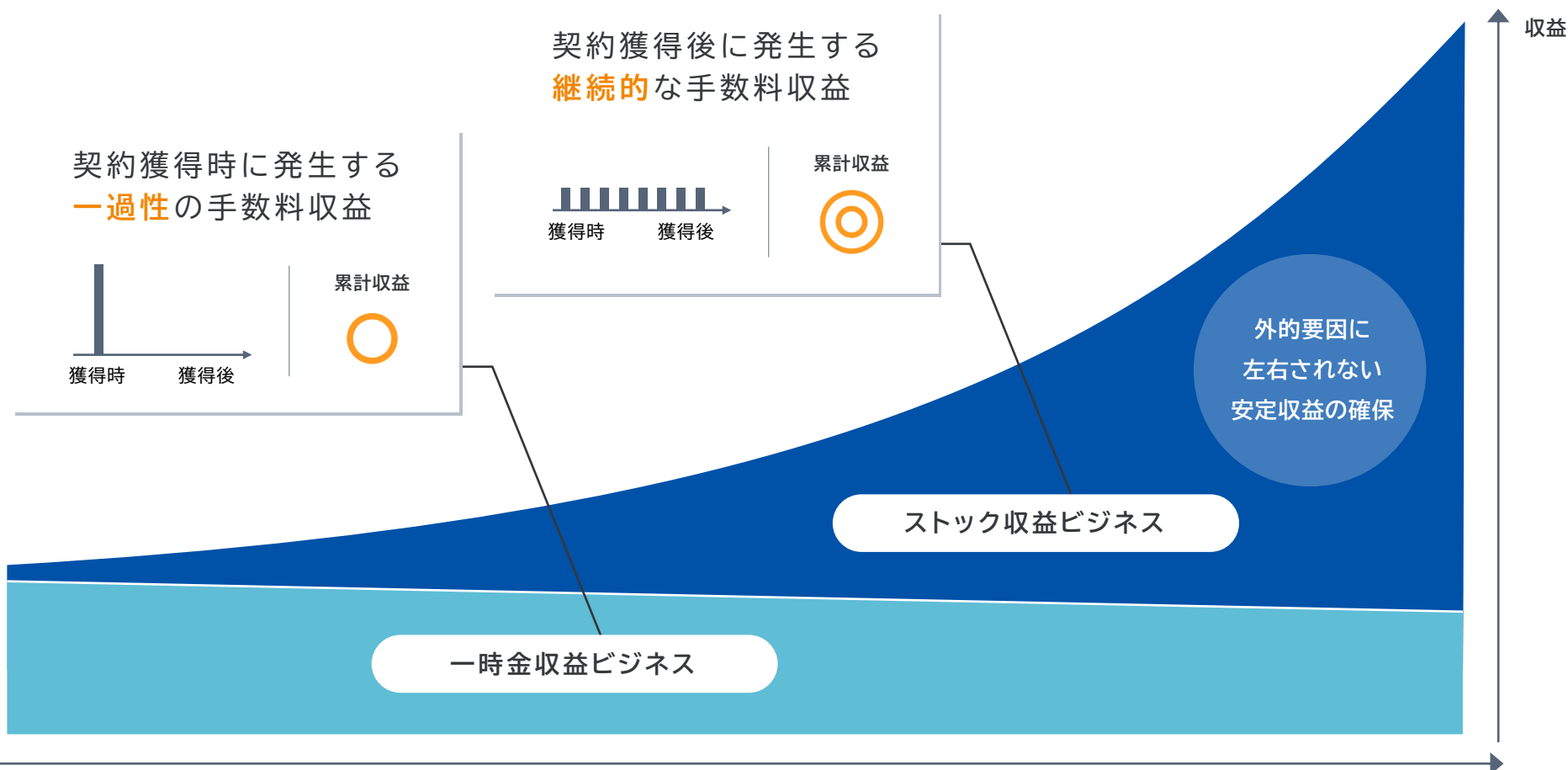
04

SDGsへの取組状況

積極的なM&Aや資本・業務提携により、**新規プロダクト開発**や**デジタルマーケティングの機能強化**を行い、**開発から販売までをワンストップ**で対応していくことで、**企業価値の最大化**を図る。



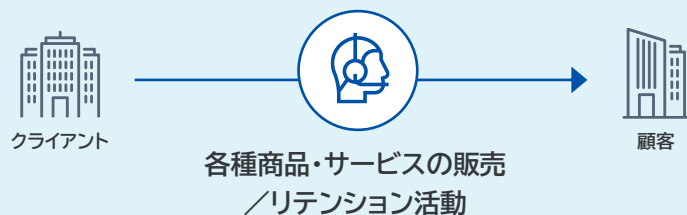
一時金収益の一部を「新規プロダクト開発」や「WEBメディア制作」、「WEB広告運用」などに積極的に投資し、**ストック収益の早期積み上げ**を目指す。



市場の最新のトレンドも取り入れ、**マーケティング手法の多角化を推進**。
あらゆるマーケティングサービスを用いて企業の課題解決における営業支援を行う。

デジタルマーケティング

テレマーケティング



ダイレクトマーケティング



WEBマーケティング

強化



その他マーケティング

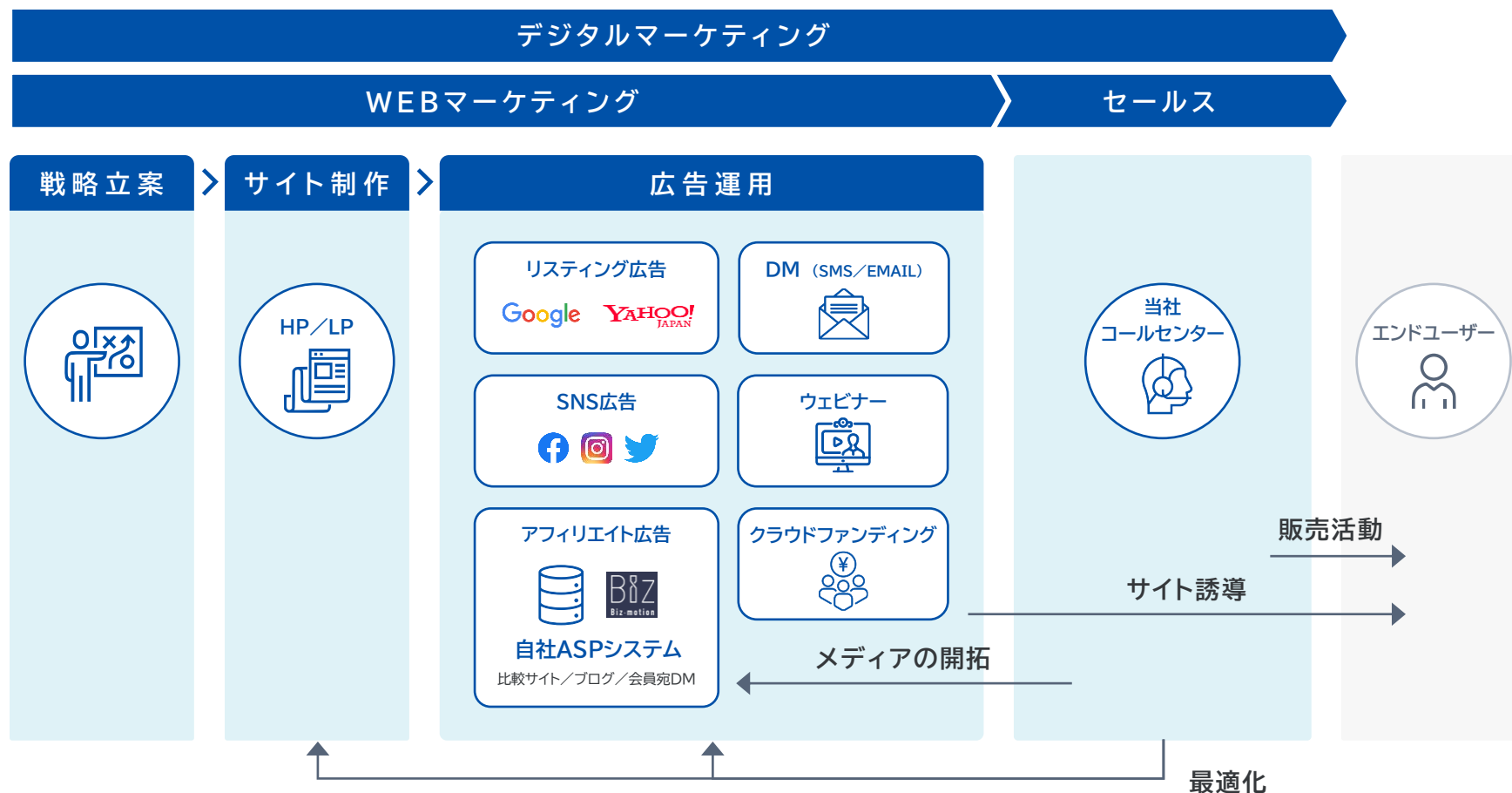
NEW



- ラインナップ -

- ウェビナー
- クラウドファンディング
- SMS・Email
- FAXDM
- 郵送DM
- アライアンス

デジタルとアナログを融合したデジタルマーケティングの強化を行い、WEBマーケティング(デジタル)とインサイドセールス(アナログ)を通じた集客・販売に関わるあらゆる業務をワンストップで提供。



…自社プロダクト
 …取次商材

ターゲット	法人			個人		
	WEB マーケティング	テレ マーケティング	訪問販売	WEB マーケティング	テレ マーケティング	訪問販売
商材	店舗コンサルティングサービス「OTOMO」			ウォーターサーバー		
	法人コンサルティングサービス「BizPLUS」			新都市ガス		
	店舗共通アプリ「iSTAMP」			会員制優待サービスSmart benefit		
	AI検温ソリューション「Smart & Security」					
	大容量ポータブル蓄電池「POWERGATE JAPAN」					
	複合機					
	インターネット回線・WiFi					
	新電力					
	携帯電話					

中長期の経営方針として、自社商材を順次増やし、ストック収益を積み上げていくことを目指す。

12個のプロダクト



中長期の経営方針として、自社メディアを順次増やし、WEBマーケティング機能を高めていくことを目指す。

17のメディア

株式会社
アイ・ステーション
及び 株式会社Patch
完全子会社化

2010年12月



SoftBank携帯
おとくケータイ

2019年11月



法人向けデータカード
Bizimo

2020年8月

2020年11月



法人向け携帯
法人スマホコム

2021年1月



法人向けコーヒー
サーバー OZ COFFEE

2021年5月



店舗運営サポート
OTOMO

2019年4月



新電力サービス
どうぶつでんき

2020年7月



店舗向けスタンプ
アプリ iSTAMP

2020年10月



AI検温ソリューション
Smart&Security

2020年12月



事業アライアンス
営業代行 (BPO)

2021年2月



事業アライアンス
コストコンサル

2021年8月



新生活応援会員制優待
サービス Smart subscribe

2019年5月



Y!Mobile
ヤングモバイル

2020年5月



日程調整ツール
調整マン

2020年10月



法人向け蓄電池
PowerGateJAPAN

2020年10月



光回線
SoftBank光

2021年6月



MVNO
BizPLUSモバイル

2021年6月



ウェビナー ONLINE
BUSINESS SEMINARS

パフォーマンスとクオリティの両軸による管理・評価を行い、人材育成における他社との差別化を促進。

ハイパフォーマンス

社会人としての教養

- ビジネスマナー
- 会話マナー
- 社会人としての心構え



顧客の幅広い
ニーズへ対応

早期戦力化の仕組み

- 新人教育研修
- ビジネスモデル
(ライト商材)
- 営業ノウハウ
- 指導者のマネジメント教育



長年培った販売ノウハウ
と教育の仕組み

アセスメントシステム

- 個人インセンティブ
- チームインセンティブ
- 成績優秀者表彰式



成長を加速させる
評価体制



ハイクオリティ

クオリティ管理体制

- 外部による営業品質調査
- ライセンス制度
- 社内監査体制
- 定期教育研修



徹底的な品質管理の
仕組みや教育基盤に
よる他社との差別化

01

第1四半期業績報告

02

成長戦略

03

事業概要

04

SDGsへの取組状況

持株会社



INEST株式会社

グループの経営・管理

コーポレート本部

(人事・制度・財務・経理・労務・監査)

連結子会社

各事業の運営

販売代理店事業

BPO事業
(営業代行)

人材派遣事業

コンサル
ティング事業

WEB制作/
広告運用

プロダクト
開発事業

i-STATION

株式会社アイ・ステーション



法人向けテレマーケティング



法人向け訪問販売

Patch

株式会社Patch



個人向けテレマーケティング



個人向け訪問販売

日本企業開発支援

日本企業開発支援株式会社



WEBマーケティング

JOINUP

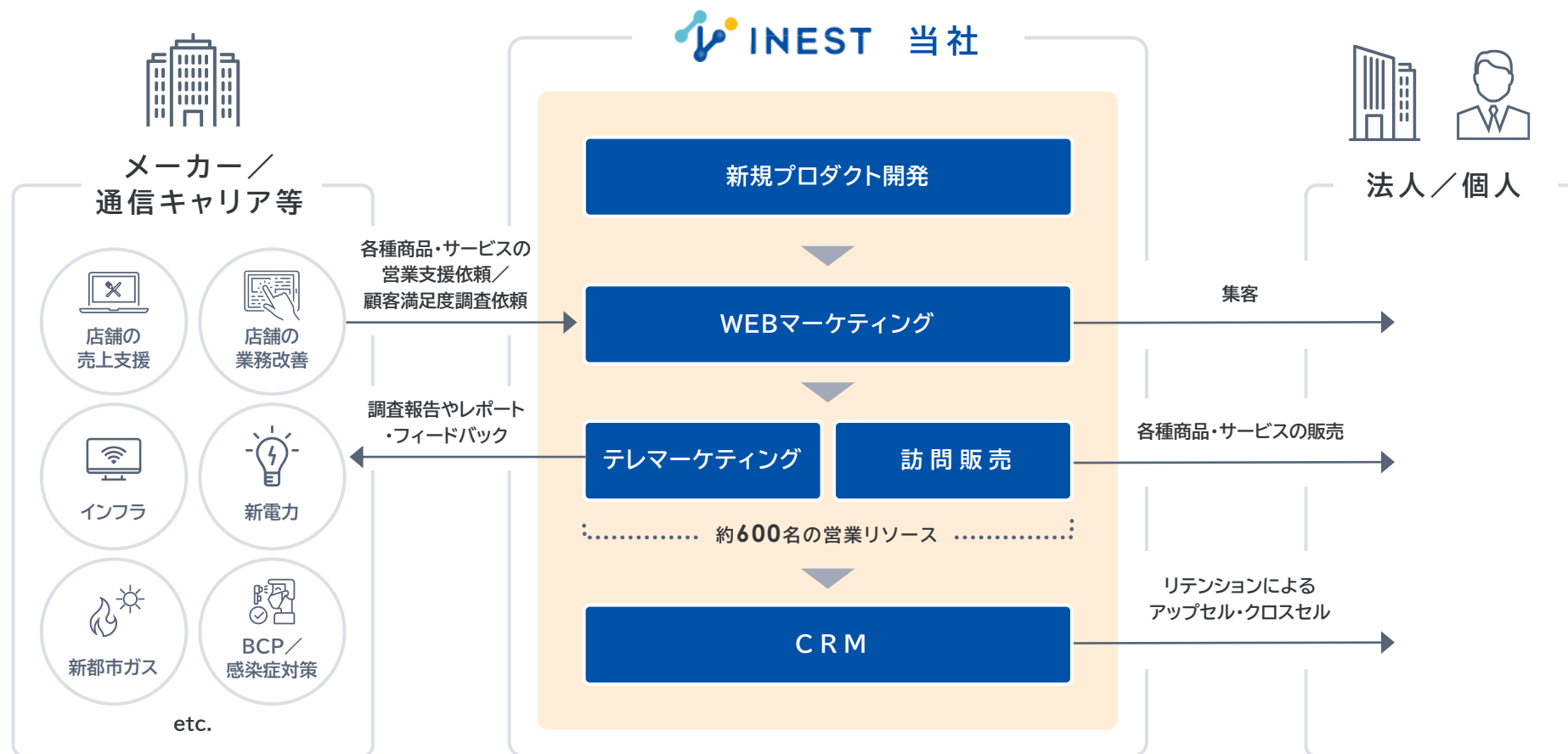
株式会社ジョインアップ



新規プロダクト開発

日本を代表する営業支援企業

新規プロダクト開発からWEBマーケティング、テレマーケティング、訪問販売、CRMに至る全機能を当社グループのリソースによってワンストップで提供。



マーケティング・セールスの圧倒的なワンストップ体制

強み 1

多様な請負形態

- 販売代理店(取次契約)
- BPO(営業代行)
- 人材派遣
- コンサルティング

強み 2

多様な販売チャネル・
手法の組合せ

- WEBマーケティング
- テレマーケティング
- 訪問販売
- ウェビナー
- SNSマーケティング
- DM (SMS/EMAIL)

強み 3

ハイクオリティかつ
豊富な営業リソース

合計約**900**名



グループ営業人員
600名

法人担当 個人担当
約**400**名 約**200**名

+

代理店数
約**100**社、約**300**名

強み 4

豊富な顧客基盤

- 個人消費者
- 個人事業主
- 店舗オーナー
- 大手/中小企業

01

第1四半期業績報告

02

成長戦略

03

事業概要

04

SDGsへの取組状況

持続可能な経済成長と課題解決を図るために全社でSDGsの取り組みを推進し、主体的に取り組む重要課題の方針を策定。主に「働き方を通じた取り組み」を重要課題として定め、男性も女性も性別を問わず、全員が平等かつライフステージや年代に合わせた働き方が柔軟に選択できる「働きやすい職場環境づくり」に取り組んでいる。



※ 参考 外務省HP

当社グループにおける取り組み例

女性管理者比率



31.9%

性別に関係なく、それぞれの人材がそれぞれのフィールドで活躍できる職場作り

産休明け復職率



100%

※ 自己都合による退職は除く

ライフイベントに柔軟に合わせた、テレワークや時短勤務、託児所付きコールセンターの設置などの働きやすい環境の提供

有給消化率



71.3%

定時退社の推進、残業時間の削減、有給休暇取得の推進

地方雇用者数



97名

全国に支店を構え、地域の雇用創出などを通じた地域創生

免責事項

本資料に記載の内容は、過去及び現在の事実に関するものを除き、当社が現時点で入手可能な情報及び仮説に基づいて判断されたものであり、当該仮説や判断に含まれる不確定要素や、将来の経済環境の変化等により影響を受ける可能性があり、結果として当社および当社グループの将来の業績と異なる可能性があります。

なお、本資料における将来情報に関する記述は上記のとおり本資料の日付(またはそこに別途明記された日付)時点のものであり、当社は、これらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。

また、本資料に記載されている当社ないし当グループ以外の企業等にかかわる情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。

本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

インサイダー取引に関するご注意

企業から直接、未公開の重要事実の伝達を受けた投資家(第一次情報受領者)は、当該情報が「公表」される前に株式売買等を行うことが禁じられています。(金融商品取引法166条)

同法施行令第30条等の定めにより、二つ以上の報道機関に対して企業が当該情報を公開してから12時間が経過した時点、または金融証券取引所に通知しかつ内閣府令で定める電磁的方法(TDnetの適時開示情報閲覧サービスおよびEDINET公開WEBサイト)により掲載された時点をもって「公表」されたものとみなされます。