



2022年3月期 第2四半期 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

- 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。

目次

Section

1. ビジネスモデル

3

2. 2022年3月期 第2四半期業績サマリー

7

3. 2022年3月期 第2四半期のトピックスと今後の見通し

15

4. 基本情報

22

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

セグメントの成長イメージ

マルチリンガルCRM事業

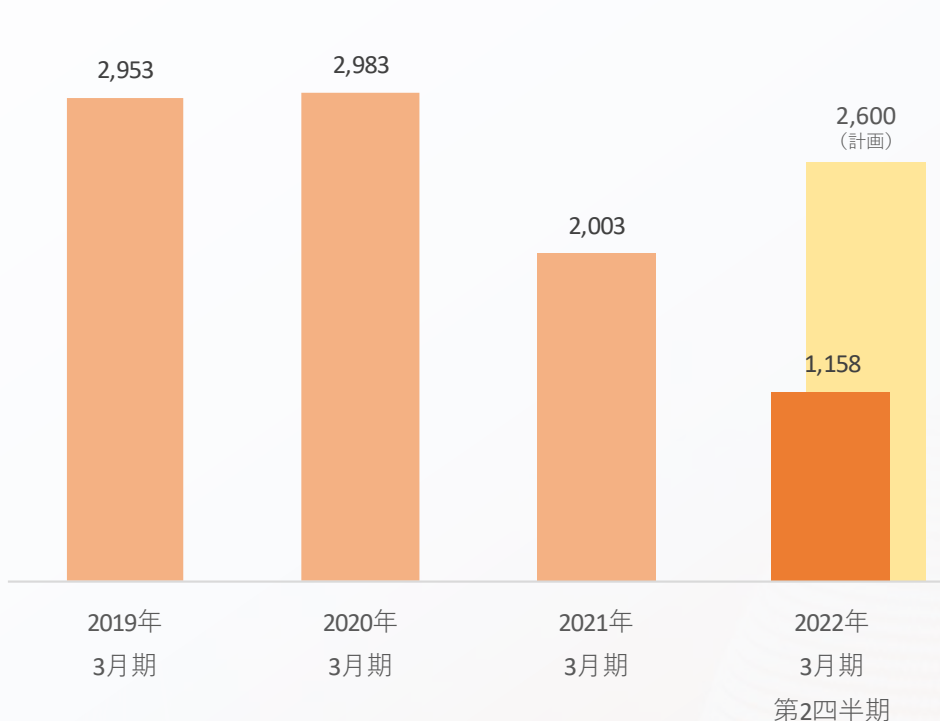
セールスアウトソーシング事業



2022年3月期 第2四半期業績サマリー

売上高推移

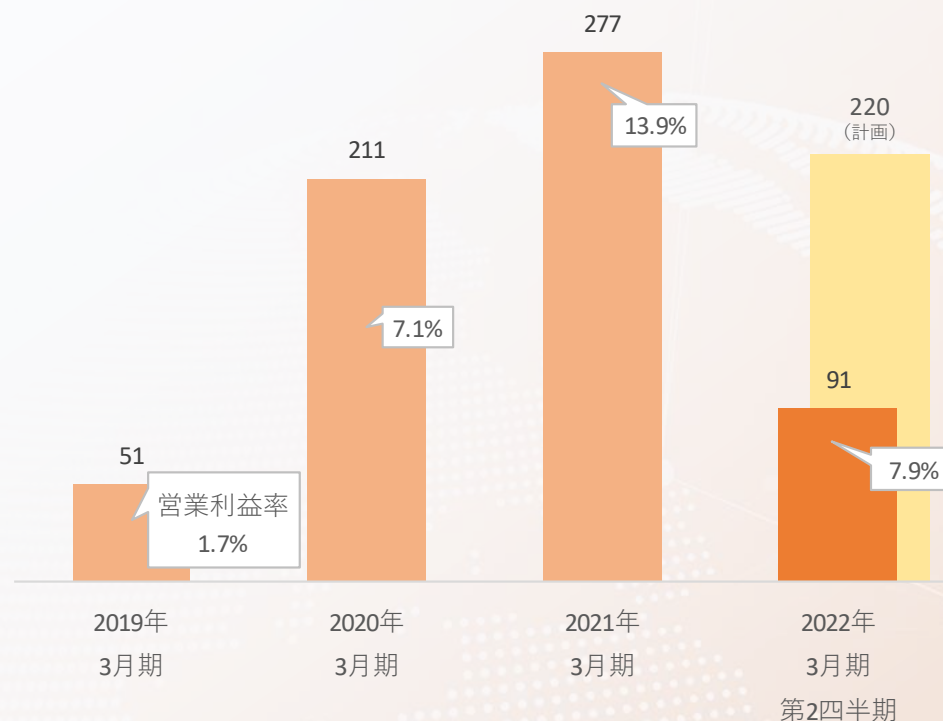
(単位：百万円)



・ 計画比44.6%、前期比57.8%の進捗

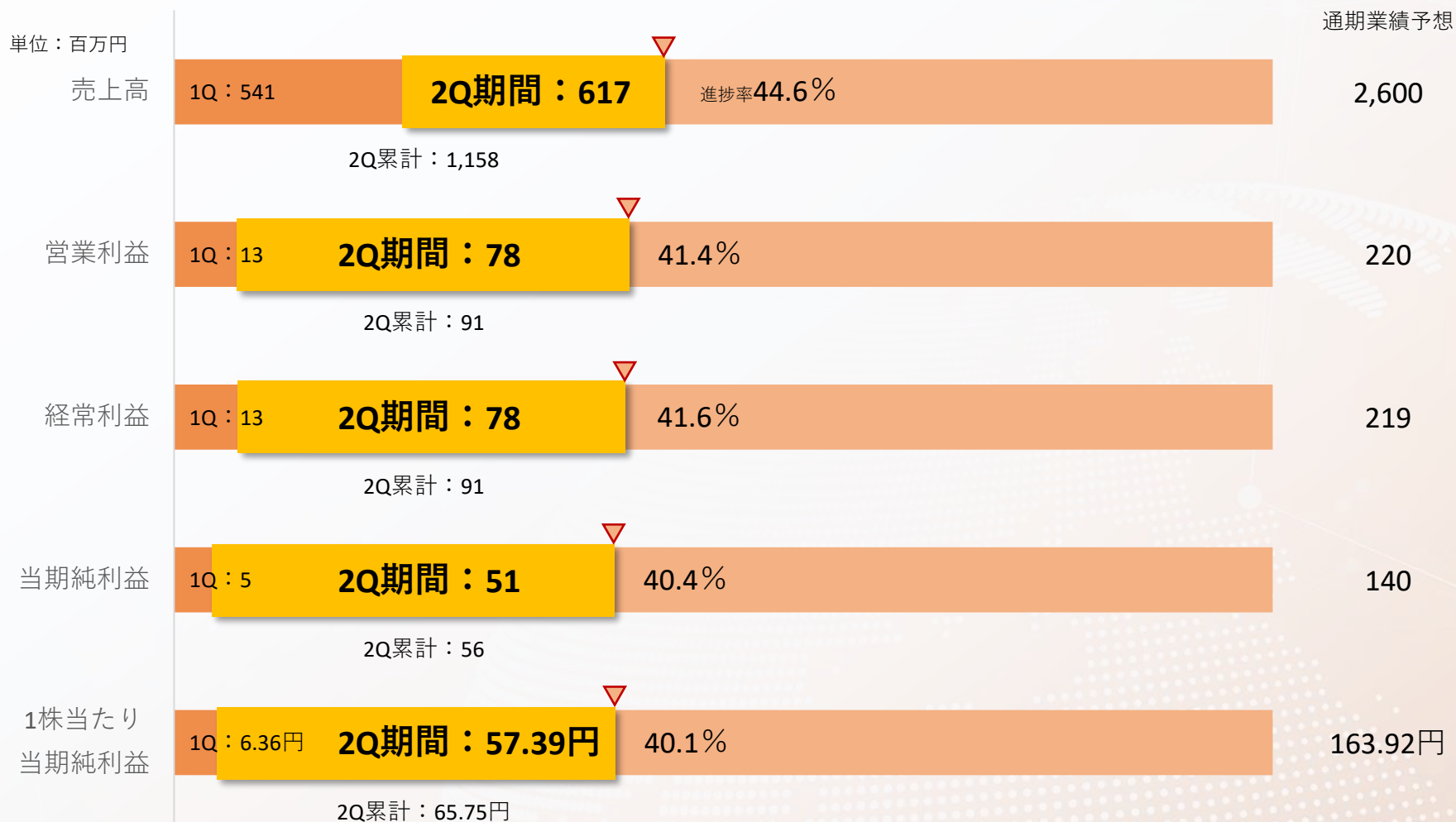
営業利益・営業利益率推移

(単位：百万円)



・ 計画比41.4%、前期比32.9%の進捗

・1Qは投資により支出先行となったが、2Qから計画通り適正な利益水準に転換し、通期達成を目指す体制に



P/Lサマリー（計画比、前期比）

単位：百万円	2022年3月期 第2四半期	2021年3月期 第2四半期	前年 差異	前年比	2022年3月期 (計画)	計画 差異	進捗率
売上高	1,158	912	246	27.0%	2,600	△ 1,442	44.6%
売上原価	929	653	276	42.3%	-	-	-
販管費	137	99	38	38.4%	-	-	-
営業利益	91	160	△69	-43.1%	220	△ 129	41.4%
営業外損益	0	8	△8	-	-	-	-
経常利益	91	169	△79	-46.2%	219	△ 128	41.6%
特別損益	-	-	-	-	-	-	-
税引前利益	91	169	△78	-46.2%	-	-	-
当期利益	56	111	△55	-49.5%	140	△ 84	40.4%

※2021年3月期第2四半期は単体決算

・前期（2021年3月期第2四半期）比、増収減益での着地

・前期は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なったが、今期は固定売上のバランス変更により利益が減少。マルチリンガルCRM事業では新型コロナ関連業務を中心とする新規案件獲得が好調であった結果、前期比増収減益の推移となった。

・2022年3月期 通期計画に対する売上高達成率は44.6%、営業利益は41.4%の進捗

・第1四半期では大阪コンタクトセンター開設及びそれに伴う立ち上げ人材採用など投資が先行したが、第2四半期では利益に転換し、四半期単位の営業利益では通期計画の1/3を超える利益確保につながっている。

セグメント収支

単位：百万円	2022年3月期 第2四半期	2021年3月期 第2四半期	前期 差異	前期比
売上高	1,158	912	246	27.0%
マルチリンガルCRM事業	779	473	306	64.7%
セールスアウトソーシング事業	378	439	△ 61	-13.9%
セグメント利益				
マルチリンガルCRM事業	163	75	88	117.3%
セールスアウトソーシング事業	59	184	△ 125	-67.9%
売上総利益	223	259	△ 36	-13.9%
売上総利益率	19.3%	28.4%	-	-
セグメント利益調整額	△ 132	△ 99	-	-
営業利益	91	160	△ 69	-43.1%
営業利益率	7.9%	17.5%	-	-

※2021年3月期第2四半期は単体決算

・マルチリンガルCRM事業の売上高は前期比64.7%増

・コロナウイルス禍によりインバウンド需要は復調に至らなかったものの、通販・医療・不動産関連など新たなニーズの掘り起こしやオリンピック関連スポット業務の受注が進み、大小多くの新規案件を獲得。結果として前期を上回る進捗となった。

・セールスアウトソーシング事業の売上高は前期比13.9%減

・緊急事態宣言の発令による営業活動制限と、固定売上の減少により、売上・利益共に前期を下回る進捗となった。

資産の部

単位：百万円	2022年3月期	2021年3月期	前期
	第2四半期	第2四半期	差異
現金及び預金	1,423	615	808
売掛金その他債権等	362	249	113
流動資産合計	1,786	864	922
有形固定資産	48	22	26
無形固定資産	96	19	77
投資その他の資産	100	43	57
固定資産合計	245	84	161
資産合計	2,032	949	1,083

負債・純資産の部

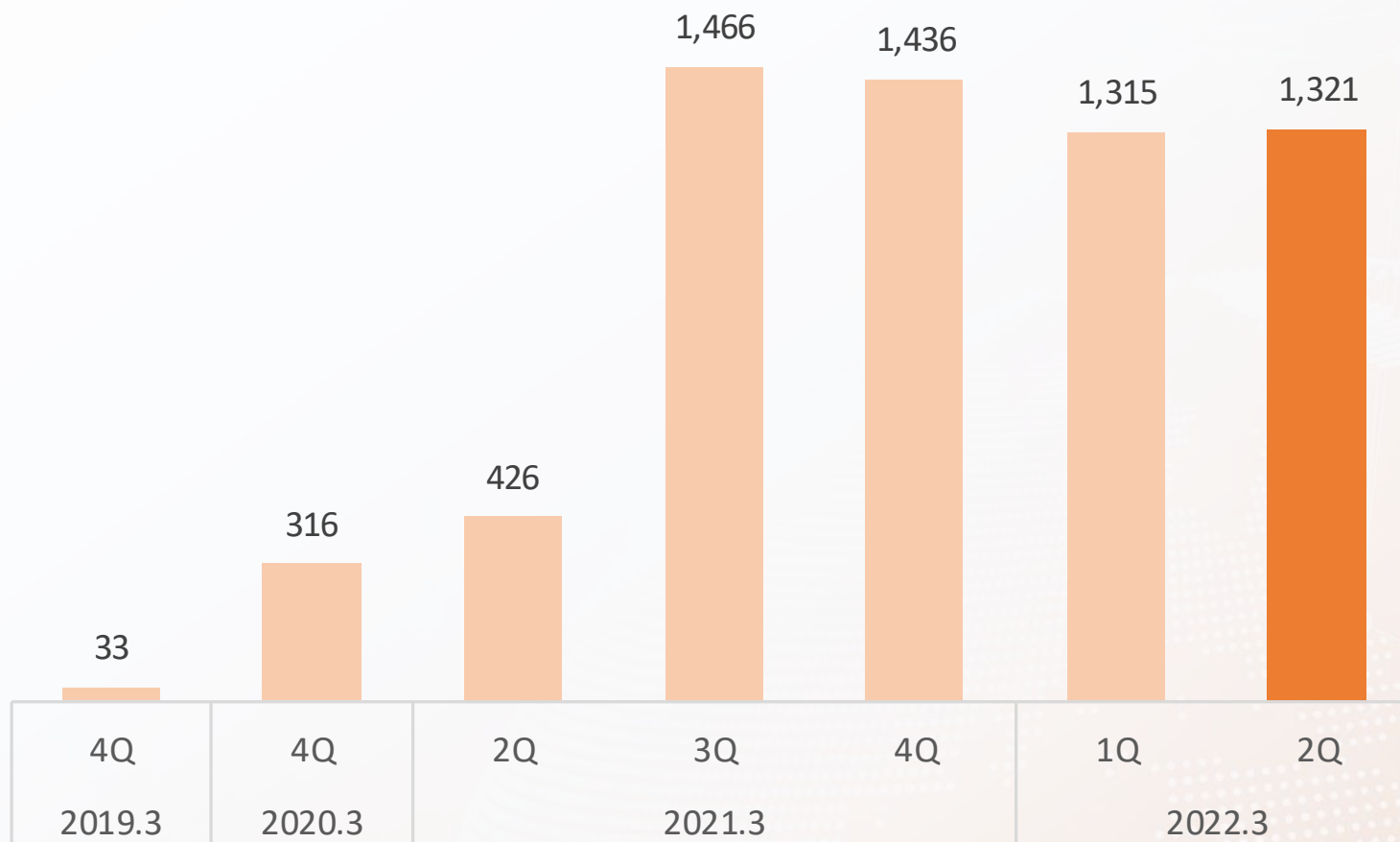
単位：百万円	2022年3月期	2021年3月期	前期
	第2四半期	第2四半期	差異
買掛金その他債務等	221	194	27
借入金	102	186	△ 84
流動負債合計	324	381	△ 57
借入金その他	1	2	△ 1
固定負債合計	1	2	△ 1
負債合計	325	383	△ 59
資本金	545	36	509
資本準備金	535	26	509
繰越利益剰余金	579	455	124
その他	47	47	0
純資産合計	1,706	564	1,142
負債・純資産合計	2,032	949	1,083

※2021年3月期第2四半期は単体決算

・ 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。また、増資と借入金の返済が進んだことにより、自己資本比率が大幅に向上している。

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：千円	2022年3月期 第2四半期	2021年3月期 第2四半期	前期 差異	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 19	122	△ 141	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 110	△ 12	△ 98	-
フリーキャッシュ・フロー	△ 129	110	△ 239	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 13	△ 8	△ 5	-
現金及び現金同等物の増減額	△ 143	101	△ 244	-
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,423	514	909	176.8%

・営業活動によるキャッシュ・フロー


・第1四半期が投資先行型の結果になったことに加え、前期決算に係る法人税等の支払額が大きくインパクトしたことにより、前期と比較して収入減となった。

・財務活動によるキャッシュ・フロー

・大阪コンタクトセンター開設に係る設備投資に伴う有形固定資産の増加に加え、株式会社シー・ワイ・サポートを子会社化したことによるのれんの発生が主なマイナス要因。

・投資活動によるキャッシュ・フロー

・借入金の返済に伴う支出の発生と、新株予約権の行使による株式発行による収入が発生し、差し引きの結果、マイナスの着地となった。



2022年3月期 第2四半期のトピックスと 今後の見通し

プラスの影響「医療・不動産関連業務 の新規受注拡大とオリンピック関連スポット業務」

- ワクチン接種予約対応
- コロナ相談コールセンター
- 不動産駆けつけサポート
- オリンピック関連スポット業務

- ・関係者タクシー手配業務
- ・ボランティアスタッフ対応業務
- ・問合せ多言語業務等



和歌山県橋本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

マイナスの影響「多言語系業務の停滞」 「セールスアウトソーシング事業の軟調」

- 訪日外国人向け業務停滞
- 緊急事態宣言による営業活動の制限

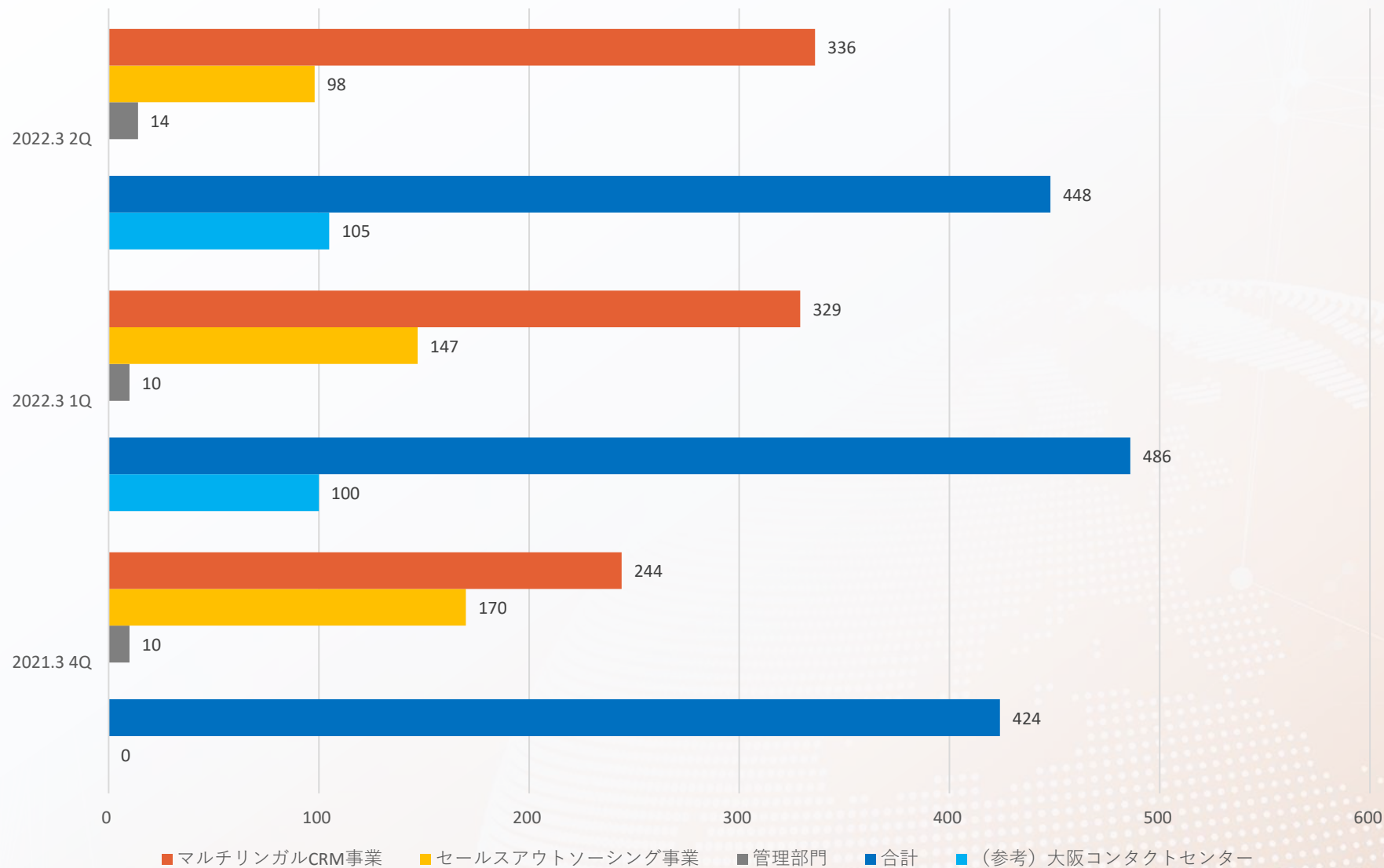


アフターコロナを見据えた外国人カスタマーサポートの充実化に向け、NTTマーケティングアウトソーシングとの業務提携の強化による多言語コンタクトセンターを機能拡張

しかしながら、セールスアウトソーシング事業の苦戦をマルチリンガルCRM事業の拡大でカバーしており、結果として全体では想定通りの進捗となっている

※当社プレスリリースより

人員の推移



※人員数は正社員・契約社員・パート・業務委託・受入派遣の合計。

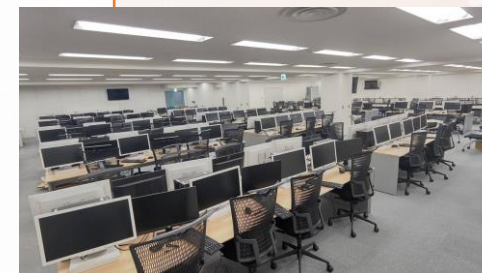
株式会社シー・ワイ・サポートの株式取得による子会社化

- 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。当社グループの規模拡大による受注増・コストダウン及び**BCP**の効果を狙い、積極的な人員採用を継続中。



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に加え、NTTマーケティングアクト社との連携によるあふれ呼対応や業務需要増への対応を目的としている。初月より**100名以上**の稼働体制で、東京本社に並ぶ拠点と位置付けて、現在も稼働人員は増加を続けている。**(2021年5月12日付にてプレスリリース発出)**



現状の評価

収束後見通し

マルチリンガルCRM事業

多言語関連業務については回復軌道に至っていないが、日本語案件増やワクチン関連業務の受注によりカバーしており、事業全体としては成長傾向が継続している

インバウンド需要の復活に伴う営業活動やビジネス展開の加速が予想され、コロナ禍で新たにストックとなった日本語案件と合わせて事業全体が成長してゆく見通し

セールスアウトソーシング事業

緊急事態宣言の発出により、クライアントの要請による営業人員数及び営業手法に制限が課される状態が続いていたが、感染者減少に伴い緩和傾向になりつつある状況

訪問・テレマーケティングを使い分ける獲得の効率化を進めつつ、営業制限が緩和された際に従前の稼働人員を垂直的に確保できるよう、販売パートナーの開拓を図る

第3四半期以降のトピックス

・株式会社OmniGridの子会社化及び、株式会社EPARKとの合併事業開始（2021年11月）

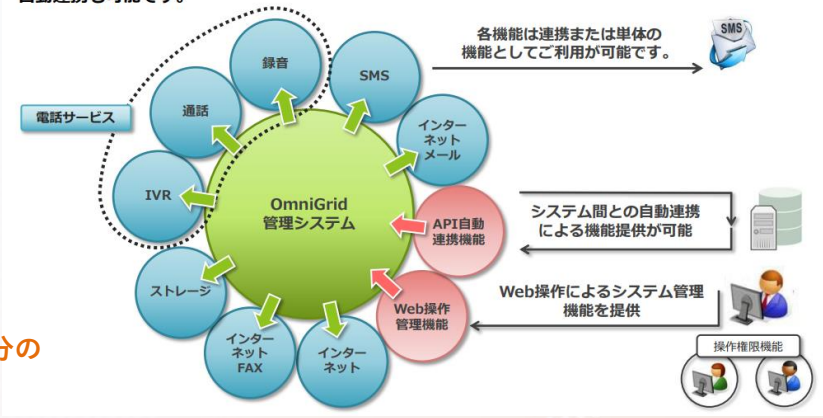
・会員数3,888万人、予約対象店舗数10.4万件（2021年7月末日時点）を保有する、飲食店・医療施設など様々なジャンルの予約サービスにおける日本最大級のプラットフォームカンパニーである株式会社EPARKとの合併事業を開始。同社の音声予約システム部分の開発・運用を担う他、レンタルサーバー事業を手掛ける株式会社OmniGridを当社が子会社化し、これによってクラウドをベースとした安定収益と音声技術の開発ノウハウを取得すると共に、アフターコロナで発生するインバウンド需要への広範なアプローチ先を確保し、24時間多言語コンタクトセンター及び当社が開発するAI等を利用した新規サービスのビジネスシナジーの創出を目指してまいります。



音声予約システム部分の開発・運用

当社により子会社化

OmniGridサービスとは企業において必要なICT機能をサービスモジュールとして提供いたします。各サービス機能は、単体または連携してご利用いただけるとともにお客様システムとのAPIによる自動連携も可能です。



会員3888万人 10.4万店舗導入

IVR導入4万5000店舗以上

・大規模資金調達（2021年10月）

・上記OmniGrid社の買収を目的に、取引金融機関より720百万円の新規借入れによる資金調達を実施。手元資金の確保をしつつ、大型のM&Aに成功

第3四半期以降のトピックス

Omnigrid 取得による3つのシナジー



- ・大量のトラフィックにも安定する音声基盤技術取得によりサービス開発加速

- ・自社コールセンター既存通話システムのコスト削減



音声技術
の開発基
盤取得

安定
ストック
の創出

- ・労働集約でない安定したアカウント収入

- ・音声予約市場は医療分野などで底堅いニーズ

45,000店舗への
付加サービス創出



Omnigrid導入店舗へ向けて

- ・24時間365日コールセンターによる深夜受付サービスの付加
- ・多言語予約サービス、AI音声予約サービスの付加



基本情報



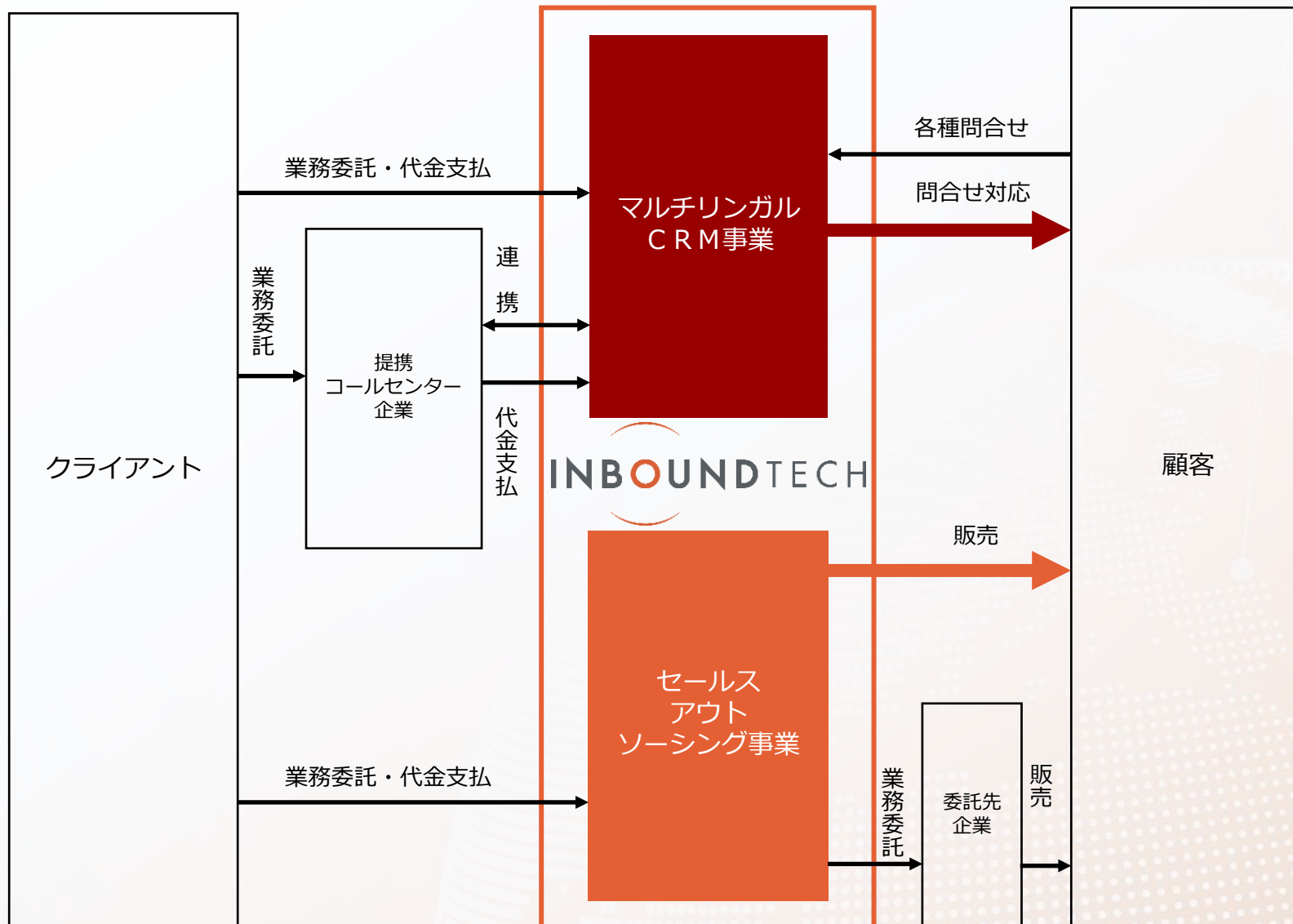
「Inbound」+「Technology」

||

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	545,397,200円 (2021年9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	172名 (契約社員、パート・アルバイト含む/2021年9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)



Thank You

