



決算補足説明資料

2022年3月期第3四半期

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3四半期業績報告

02

成長戦略

03

事業概要

04

SDGsへの取組状況

2021年3月期は、株式会社アイ・ステーション及びRenxa株式会社(注)の経営統合による業績を取り込んでいない期間が4カ月間あることに加え、2022年3月期においては、店舗ソリューションサービス、BPOサービスが堅調に推移し、前期と比較して**売上収益が順調に成長**。また、経営統合に伴う一過性コストと積極的な事業投資により営業利益は減益になるも、**通期の業績予想は現状想定している通り**となる見込み。

	FY2020	FY2021	(百万円)		
	3Q累計実績	3Q累計実績	YoY	通期業績予想	進捗率
売上収益	3,214	4,652	144% (+1,438)	5,500	84.6%
営業利益	144	▲169	- (▲313)	100	-
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	263	▲213	- (▲476)	50	-

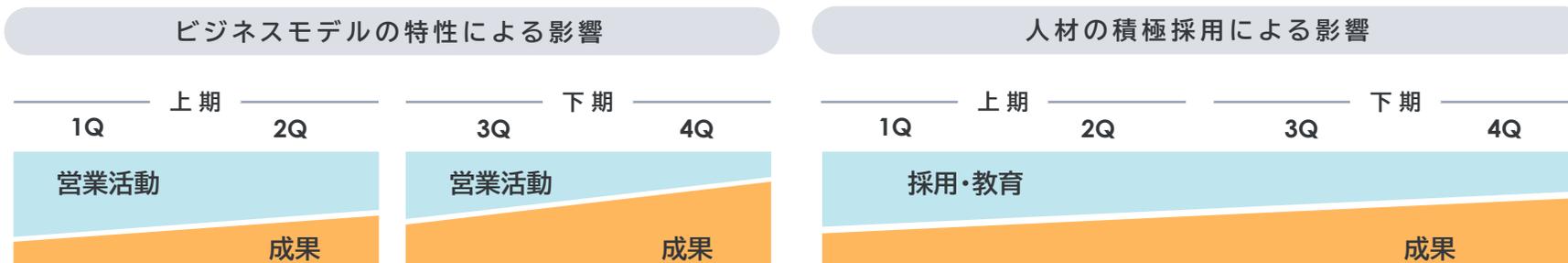
(注)2021年12月に株式会社PatchからRenxa株式会社に商号変更

当第3四半期における一過性コストの内容と、当社のビジネスモデルにおける上期と下期の収益構造の違いは以下の通り。

2022年3月期第3四半期の一過性コストの内容 (単位:千円)



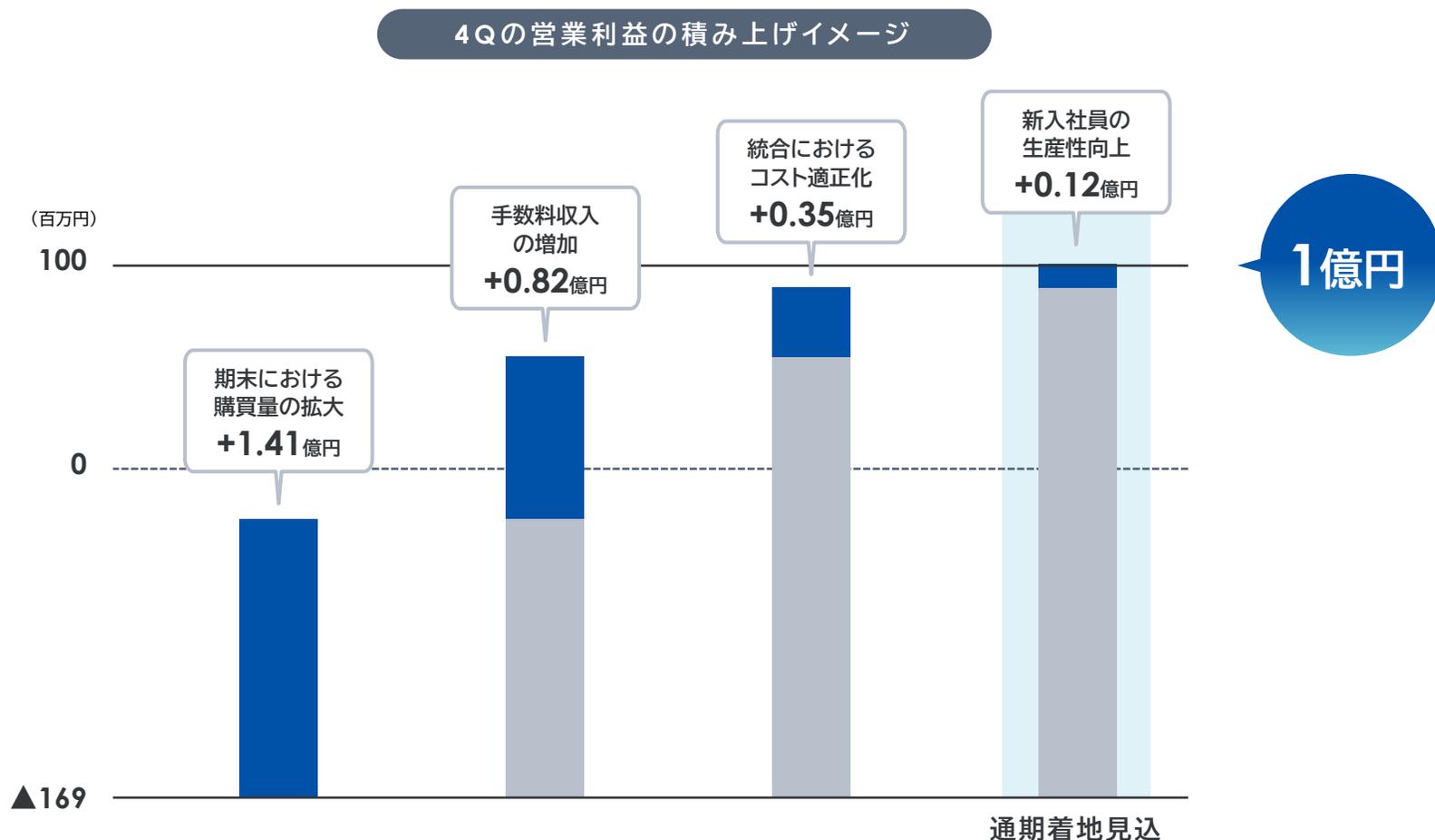
上期と下期の収益構造の違い



- 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

2022年3月期第3四半期業績の結果は想定通りであり、通期の業績予想に関しても想定している通りとなる見込み。2022年3月期第4四半期における営業利益の伸長の要因は以下の通り。



積極的な事業投資や一過性コストが発生したものの、ファイナンスが順調に実行できており、純資産はほぼ横ばいで推移。

(百万円)

	FY2019 期末	FY2020 期末	FY2021 1Q末	FY2021 2Q末	FY2021 3Q末	QoQ
流動資産	1,104	3,041	2,421	2,639	2,780	+140
現預金	563	1,766	1,463	1,598	1,554	▲44
非流動資産	469	3,606	3,617	3,581	3,467	▲133
のれん	-	1,666	1,666	1,666	1,666	-
総資産合計	1,574	6,647	6,038	6,221	6,248	+27
流動負債	1,495	3,052	2,541	1,925	2,145	+219
短期借入	-	745	733	241	440	+199
非流動負債	3	1,422	1,394	1,946	1,825	▲121
長期借入	-	208	204	890	841	▲48
負債合計	1,498	4,474	3,936	3,872	3,970	+98
純資産合計	75	2,173	2,102	2,348	2,277	▲70
自己資本比率	4.8%	32.5%	34.8%	37.8%	36.5%	▲1.3%

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。

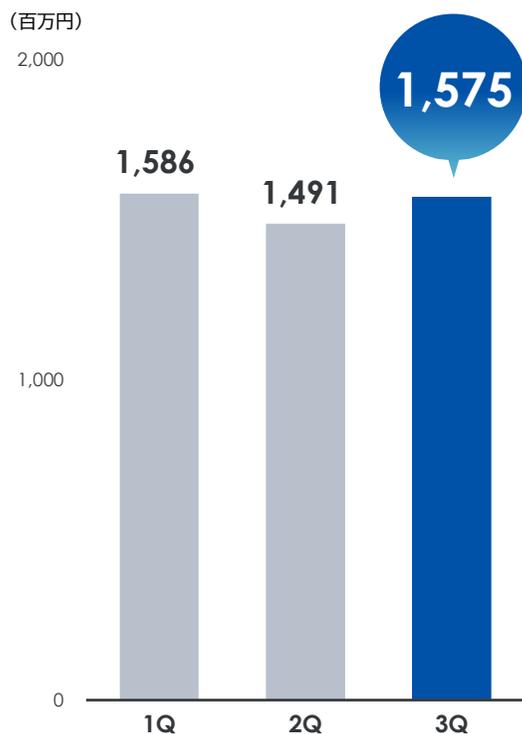
- 営業活動によるキャッシュ・フロー:主に営業債務及びその他の債務の減少により、461百万円のマイナス
- 投資活動によるキャッシュ・フロー:主に有形固定資産及び無形資産の取得による支出により、182百万円のマイナス
- 財務活動によるキャッシュ・フロー:主に新株予約権の行使による株式の発行による収入により、431百万円のプラス

(百万円)

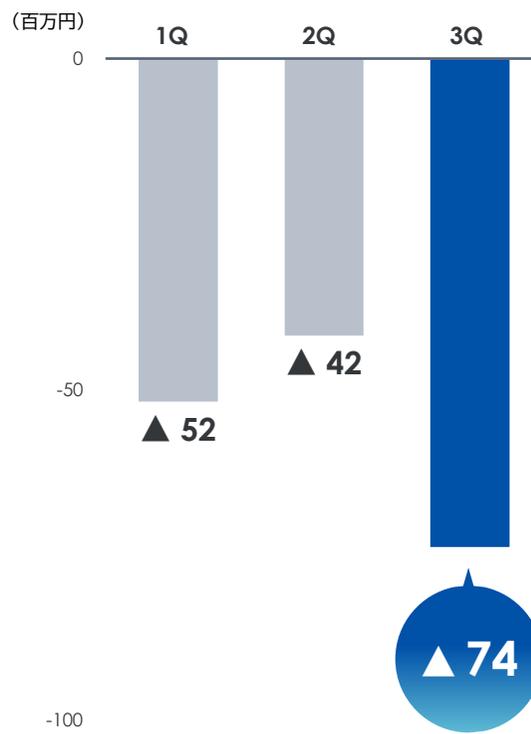
	FY2020	FY2021	
	3Q累計実績	3Q累計実績	YoY
営業活動による キャッシュ・フロー	224	▲461	- (▲686)
投資活動による キャッシュ・フロー	499	▲182	- (▲682)
財務活動による キャッシュ・フロー	▲306	431	- (+737)

全国的に新型コロナウイルスの新規感染者数の急速な減少が続いたことで、特に影響が生じていた法人向け事業のフィールドセールスにおいて、顧客の企業活動も復調の兆しを見せ、**売上収益は増加**。また、既存事業の拡大を目的としたM&Aの検討を進め、外部専門機関を活用したデューデリジェンス実施など一過性のコストにより、**営業利益は減益**。

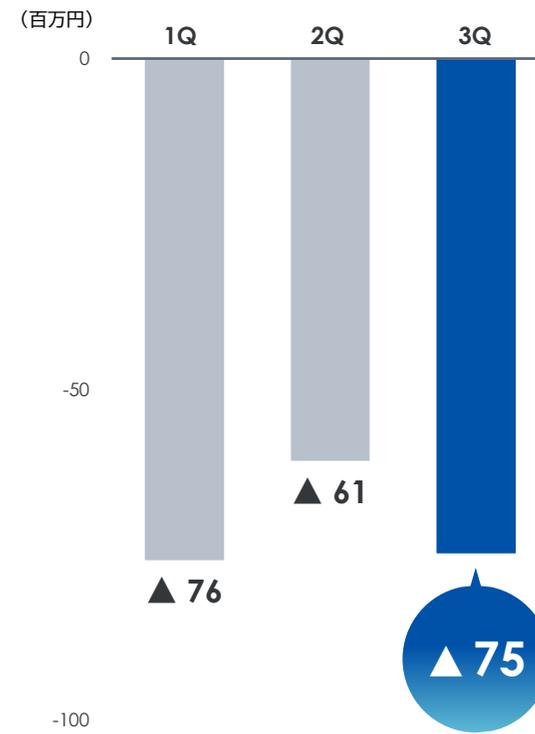
売上収益



営業利益



親会社の所有者に帰属する四半期利益





法人向け事業

新型コロナウイルスの感染拡大防止に留意し営業活動を行ったものの、前期から積極的に事業投資を行った結果、**売上収益・営業利益ともに堅調に推移**

(百万円)

	FY2020 3Q累計実績	FY2021 3Q累計実績	YoY
売上収益	1,674	2,334	139% (+660)
営業利益	171	246	143% (+74)

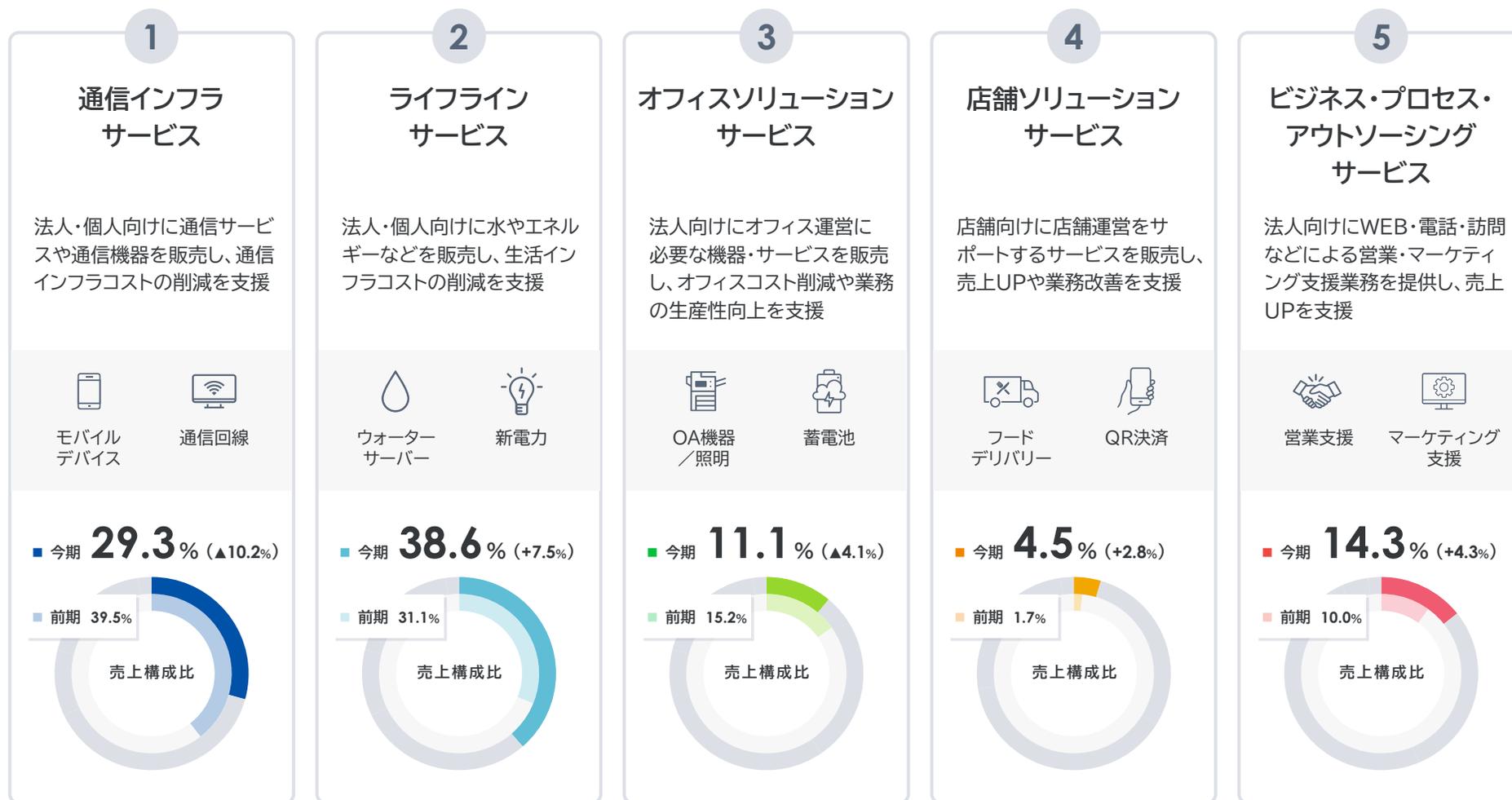


個人向け事業

Renxa株式会社が運営するLifeline Advisor事業において、ライフラインサービスの売上収益が堅調に推移している一方で、通信インフラサービス等の新規獲得数が鈍化したことにより**営業利益は減少**

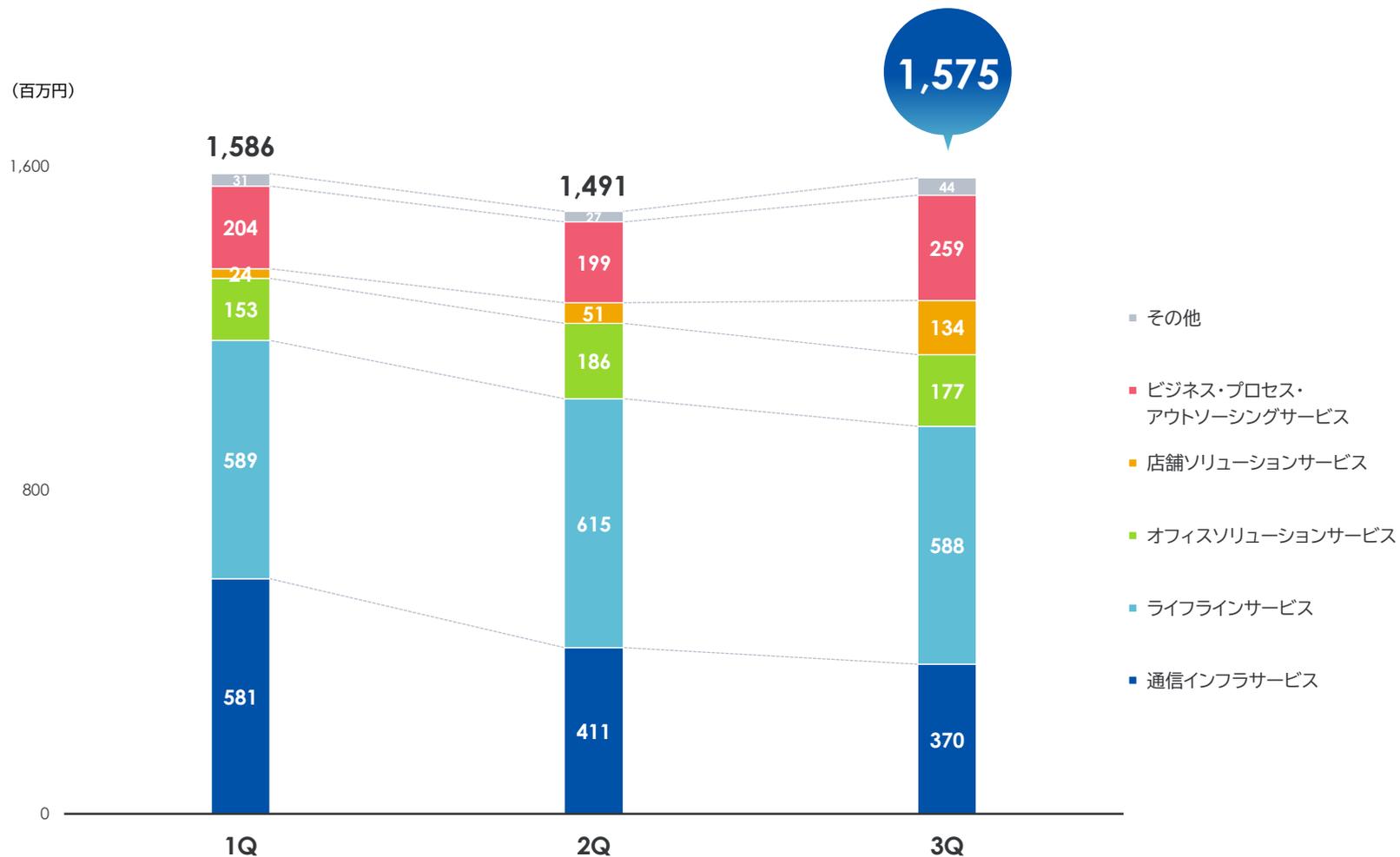
(百万円)

	FY2020 3Q累計実績	FY2021 3Q累計実績	YoY
売上収益	1,545	2,350	152% (+805)
営業利益	130	67	52% (▲62)



クライアントの営業支援や店舗・企業・個人消費者の課題解決を行うサービス

四半期別売上収益推移



新規事業 探索



株式会社光通信および株式会社 INFORICH との合併会社設立に向けた基本合意

[参考資料](#)

共同出資による合併会社の設立を目指し、合併会社の総販売代理店として事業を展開することで既存事業とのシナジー効果を含めた収益機会の拡大を見込んでおります。

M&A 検討状況



既存事業の拡大を目的としたM&Aの検討

外部専門機関を活用したデューデリジェンスを実施し、慎重に検討を進めるも最終的な合意には至っておりません。今後も当社の財務状況や市場の動向などを総合的に勘案の上、事業収益拡大のためシナジー効果の見込めるM&Aの検討を継続していく予定です。

ファイナンス



特殊当座借越契約締結

[参考資料](#)

昨今の社会情勢を踏まえ機動的かつ安定的な資金調達枠を確保することで、手元資金の流動性を厚くし、財務基盤の安定性をより一層高めることを目的として、株式会社三井住友銀行と特殊当座借越契約を締結しております。



第2回新株予約権の取得及び消却

[参考資料](#)

2021年2月5日に発行した行使価額修正条項付第2回新株予約権について、2022年1月11日付で残存する本新株予約権の全部を取得し、取得後直ちに消却することを決議しました。なお、新株予約権の行使における払込金額は総額 616,615,400 円となりました。

新市場区分 選択



新市場区分「スタンダード市場」選択申請

[参考資料](#)

新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果を受領し、新市場区分「スタンダード市場」の上場維持基準に適合していることを確認しております。

INEST グループの中核企業であるRenxa株式会社は、お客様の「生活」に関わるサービスを日本全国の個人消費者向けに展開しております。今後より多くのお客様に対して質の良い暮らしをより広く普及させることに貢献するため、新たな企業イメージの構築と社業の更なる発展を目的とし、リブランディングを実施。

旧社名

新社名: Renxa



Renxa

Renxaが掲げるミッション

“人の生活により良い連鎖をもたらす存在でありたい”

新社名“Renxa”には、“人の生活により良い連鎖をもたらす存在でありたい”という思いが込められております。

Renxa の「サ」を「S」ではなく「X」にすることで、幸せの連鎖が、広がる起点であることを表しています。

小さな幸せの連鎖が広がることで、社会はより豊かに、より優しく、より持続可能な場所になる。

Renxaは、その循環を生み出す起点となることをミッションに掲げます。

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
 - 入社時の検温
 - 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



感染力の高い新型コロナウイルスの変異株による社会全体での感染者の急増に伴い、**感染拡大防止に留意し営業活動を行ったため**、フィールドセールスにおいて影響が生じました。

個人向け事業



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。

01

第2四半期業績報告

02

成長戦略

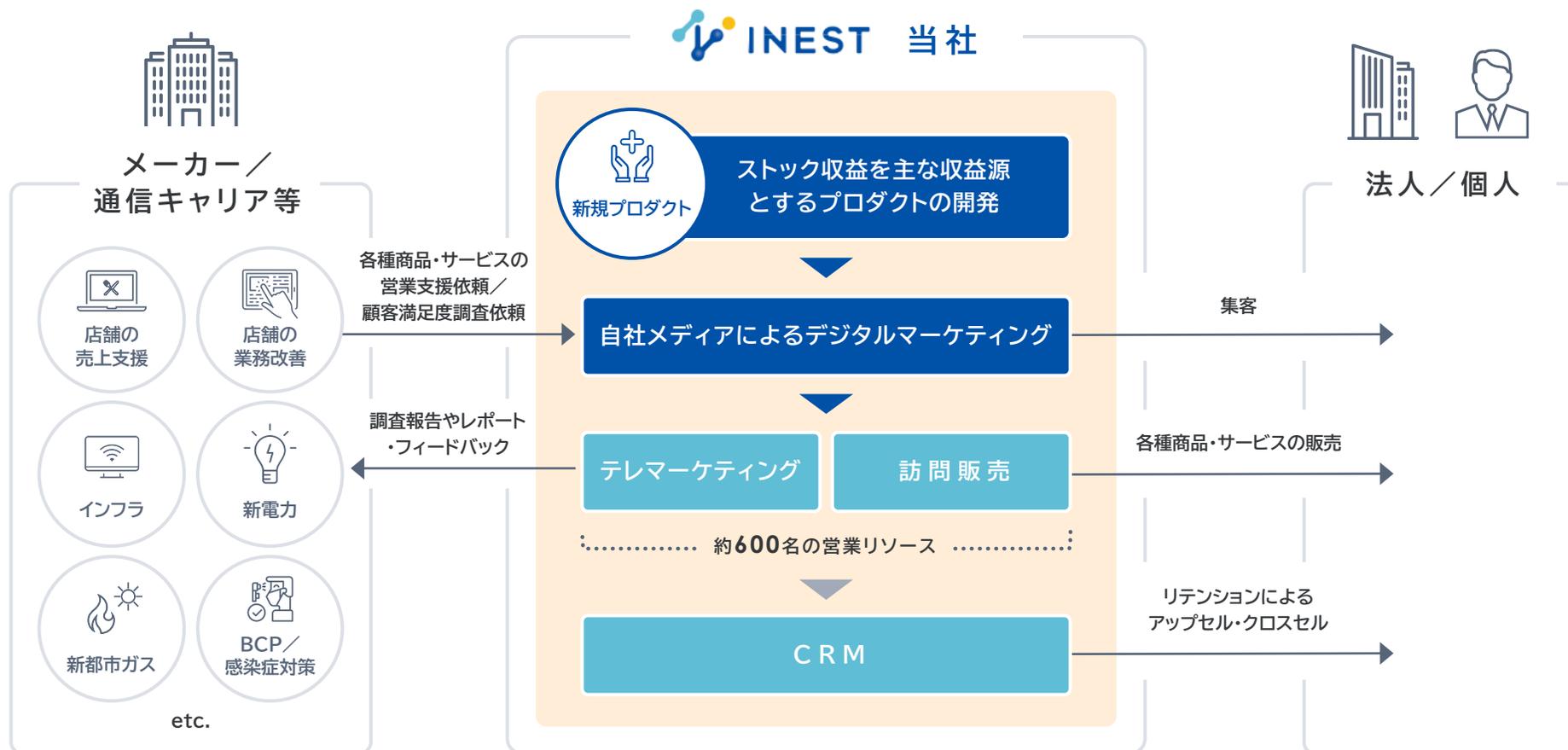
03

事業概要

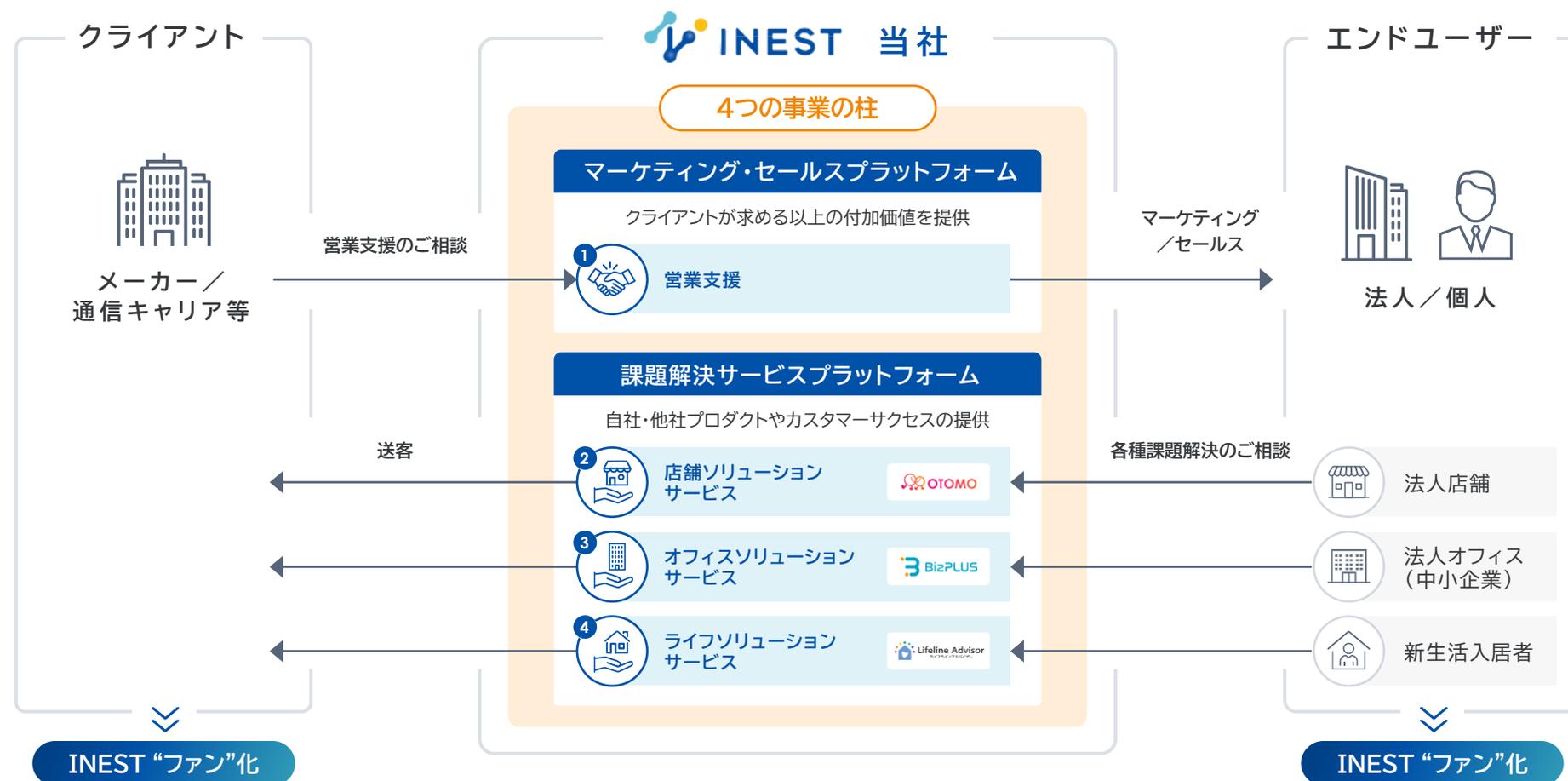
04

SDGsへの取組状況

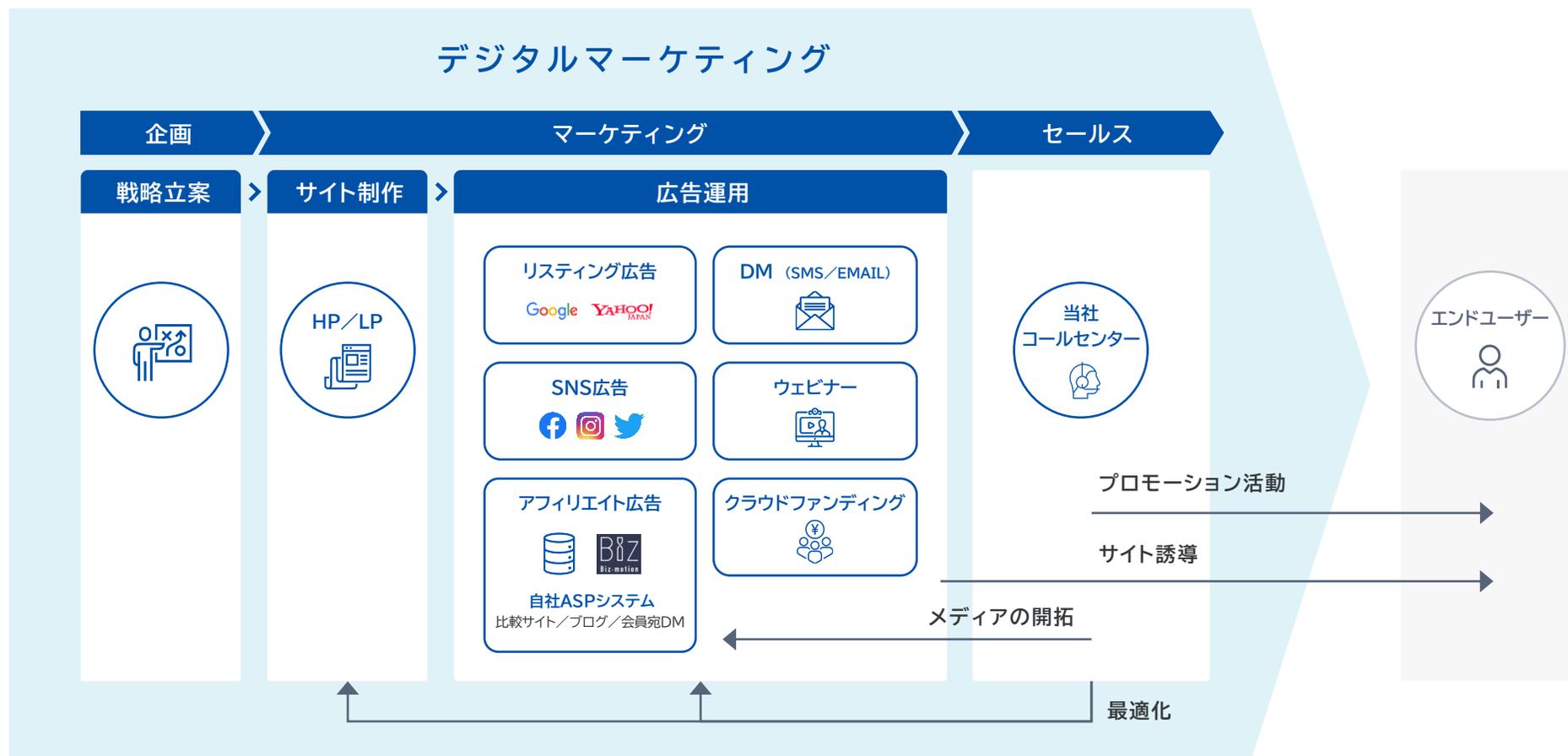
積極的な資本・業務提携により、新規プロダクト開発やデジタルマーケティングの機能強化を行い、開発から販売までをワンストップで対応していくことで、企業価値の最大化を図る。



クライアントの営業支援や店舗・企業・個人消費者の課題解決のためのプラットフォームの構築を目指す。
 クライアントやエンドユーザーから長期的に選ばれるような、マーケティングプラットフォームとしての価値を
 拡大し永続的な“ファンを創造”していく。



デジタルマーケティングの主要プロセスである、企画・マーケティング・セールスをワンストップで提供することで最大限の効果をもたらす。**デジタルとアナログ(インサイドセールス)を融合したデジタルマーケティングの強化**を行い、デジタルマーケティングに関わるあらゆる業務を最適な方法で提供していく。



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手法を用いて企業の課題を解決する営業支援を行う。

多様なマーケティング手法

テレマーケティング



ダイレクトマーケティング



デジタルマーケティング

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

当社グループの保有する豊富な営業リソースと自社ASPシステム「Biz-motion」を活用し多彩な広告展開を実現。**自社ASPを保有する広告代理店として余計なコストを排除し手広くWEB集客を展開。**



販売特化型 アフィリエイト広告 自社ASPシステム

市場調査・メディア選定

ASP提供・広告配信

分析・レポート

新規メディア開拓

記事LP・SEO記事
コンテンツ制作

DM施策

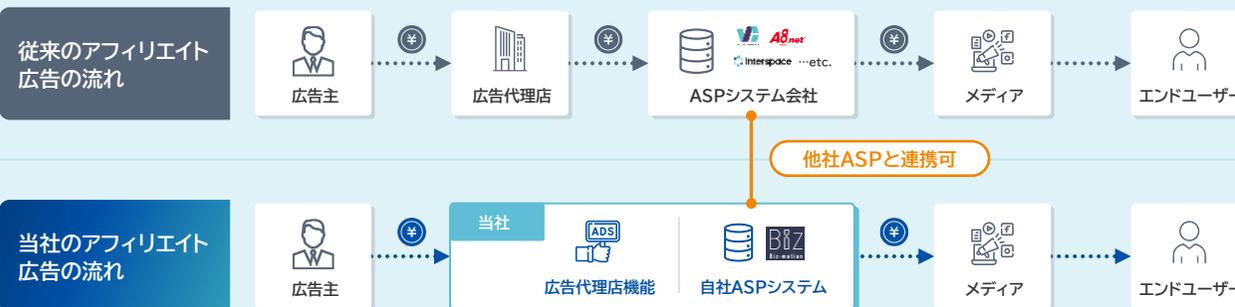
オウンドメディア構築

Point 1

余計なコストを 排除した広告展開

特長

自社ASPシステムを保有する
広告代理店のため、無駄なコスト
をかけずに集客が可能。他社
ASPと連携したメディア展開も
可能なため手広い集客を実現。



Point 2

BtoB商材の高い露出を実現

課題

- 既存の提携リストからメディアを選定
- 簡単に成果が出る商材ばかり拡散される

特長

- ユーザーを購入へ誘導する導線を設計
- 既存の提携リストにとらわれず、当社で新たにメディアを開拓
 - ▶ 販促難易度が高い商材でも親和性の高いメディアに拡散

Point 3

ユーザーを動かすコンテンツ作成

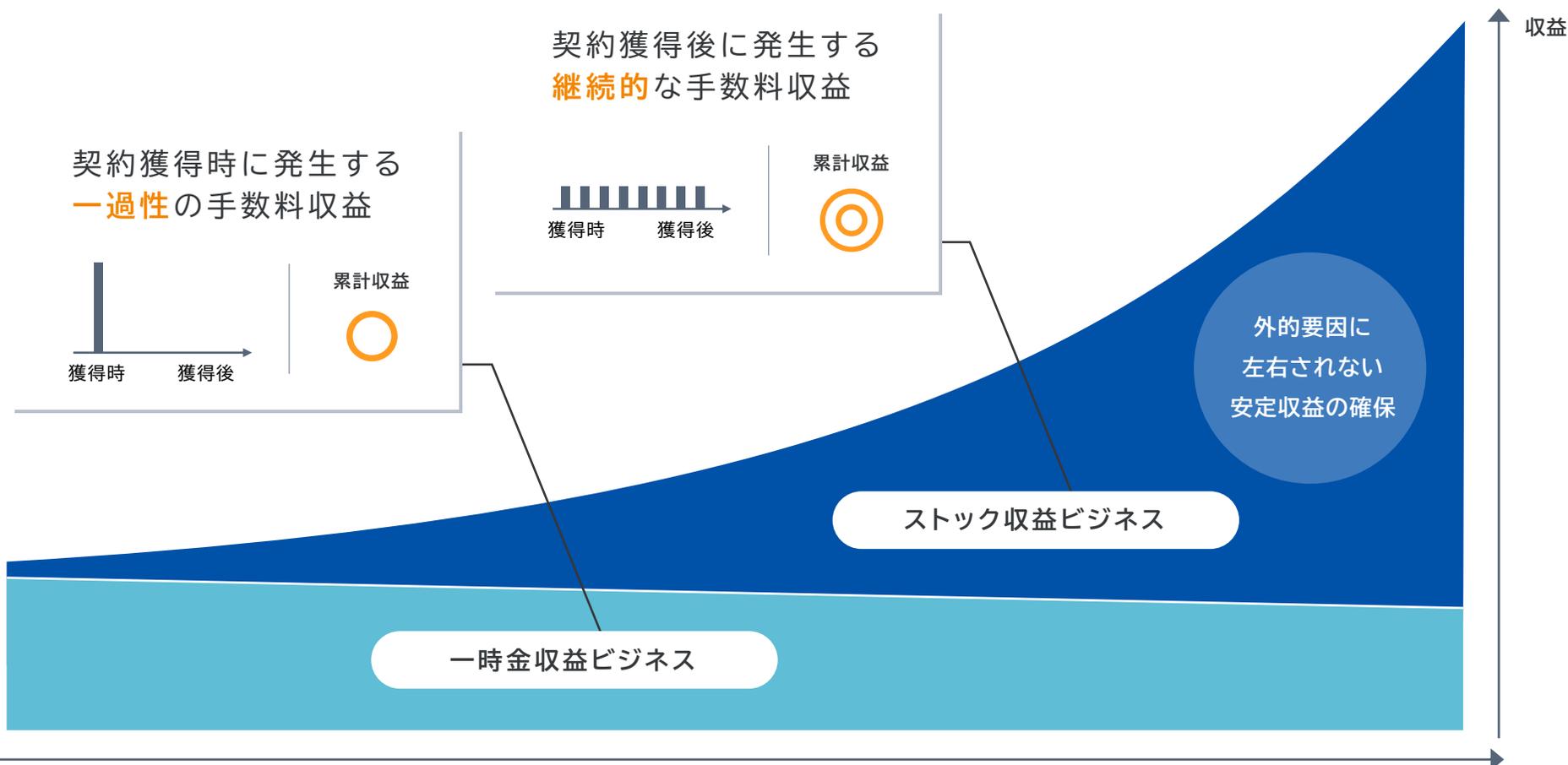
課題

- 広告は見られるが、購買に繋がらない

特長

- ただ広告を展開するだけでなく、長年培ってきたマーケティング・セールスのノウハウをもとに、ユーザーの購買意欲を促進するコンテンツを作成
- ユーザーを購入へ誘導する導線を設計

一時金収益の一部を、既述した「マーケティング・セールスプラットフォーム」や「課題解決サービスプラットフォーム」を構成する4つの事業に積極的に投資し、**ストック収益の早期積み上げ**を目指す。



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

14個のプロダクト

2020年8月

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

2009年2月



RMS

2018年12月



BIZモーション

2020年5月



調整マン

2020年10月



Smart & Security

2021年8月



Smart Subscribe

2013年8月



住まいるたち

2020年4月



マルチコピー

2020年7月



iSTAMP

2021年1月



ホームページSP

2021年5月



OTOMO

2021年9月



Aqua Create

2020年4月



蓄電池

2021年6月



BizPLUS Mobile

2021年10月



Kurashi-mo Wi-Fi

01

第2四半期業績報告

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



法人向け事業

Renxa

Renxa株式会社



個人向け事業

Linklet

Linklet株式会社



デジタルマーケティング事業

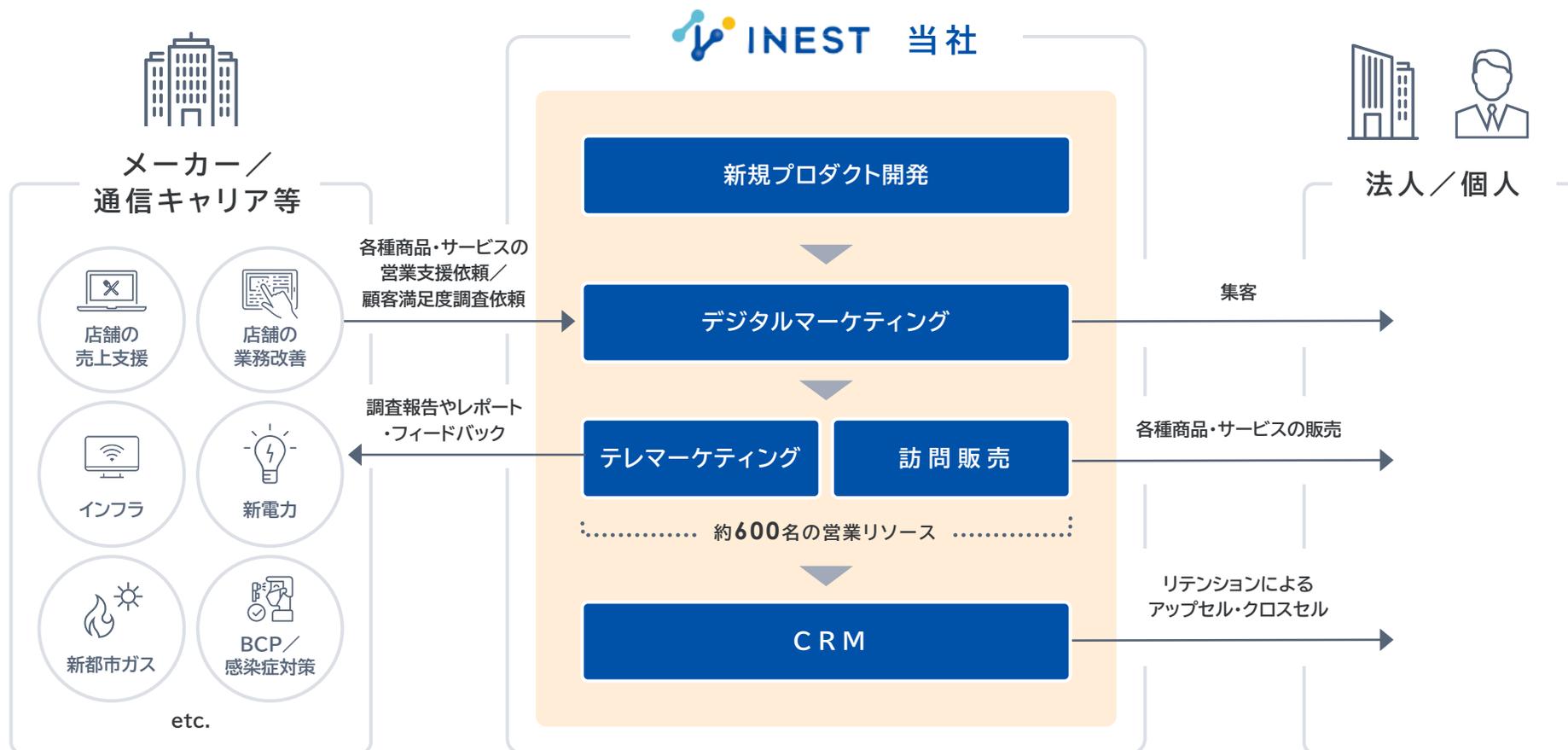
JOINUP

株式会社ジョインアップ



新規プロダクト開発

新規プロダクト開発からデジタルマーケティング、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。当社グループの強みを活かし、**日本を代表する営業支援企業**を目指す。



セールスプロモーション会社に求められる**ハイパフォーマンスとハイクオリティの両軸**をコアコンピタンスとして**兼ね備え**、強みが限定的な企業に対し、当社は網羅的に強みを持つことで競争優位性を確立している。

コアコンピタンスとして網羅

ハイパフォーマンス

営業コンサルティング

- 事業戦略の助言・立案
- 営業ノウハウの仕組み化
- 営業人材の育成
- 育成の仕組み化



クライアントの
課題解決

圧倒的な営業力

- 営業担当は正社員で構成
- 従業員の徹底的な教育
- 豊富な営業ノウハウ
- 指導者のマネジメント教育



長年培った営業ノウハウ
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
- クオリティインセンティブ



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
- コンプライアンス研修



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



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・ マーケティング手法の 組合せ

-  デジタルマーケティング
-  テレマーケティング
-  訪問販売
-  SNSマーケティング
-  ウェビナー
-  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
-  官公庁

01

第2四半期業績報告

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



32.6%

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



100.0%

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

※ 自己都合による退職は除く

有給消化率



52.2%

定時退社の推進、残業時間の削減、有給休暇取得の推進

※ 直近2年間の実績にて算出

地方雇用者数



96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、結果として当社及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、そ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及び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。