



決算補足説明資料

2022年3月期

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

通期業績報告

02

成長戦略

03

事業概要

04

SDGsへの取組状況

売上収益については、**事業投資を積極的に行ったことから計画より大幅に上振れる結果**となった。

一方で、営業利益については、メイン事業への投資回収期間が想定より伸びたことで、一部2023年3月期にずれ込んだ結果、計画を下回る数値となり、当期利益においても繰延税金資産の一部取り崩しにより、法人税等調整額(損)として99百万円を計上した結果、計画を下回る数値となった。

通期連結業績予想と実績値との差異

(百万円)

	前回発表 予想(A)	実績値(B)	増減額 (B-A)	増減率 (%)
売上収益	5,500	6,626	1,126	20
営業利益	100	70	▲29	▲29
親会社の所有者に 帰属する当期利益	50	▲58	▲108	-
1株当たり 当期利益(円)	0.57	▲0.65	▲1.22	-

差異の理由



将来の更なる業績拡大に向けた積極的な投資



メイン事業の投資の回収タイミングの一部ずれ込み



税効果会計に係る繰延税金資産の一部を取崩し、法人税等調整額(損)を計上

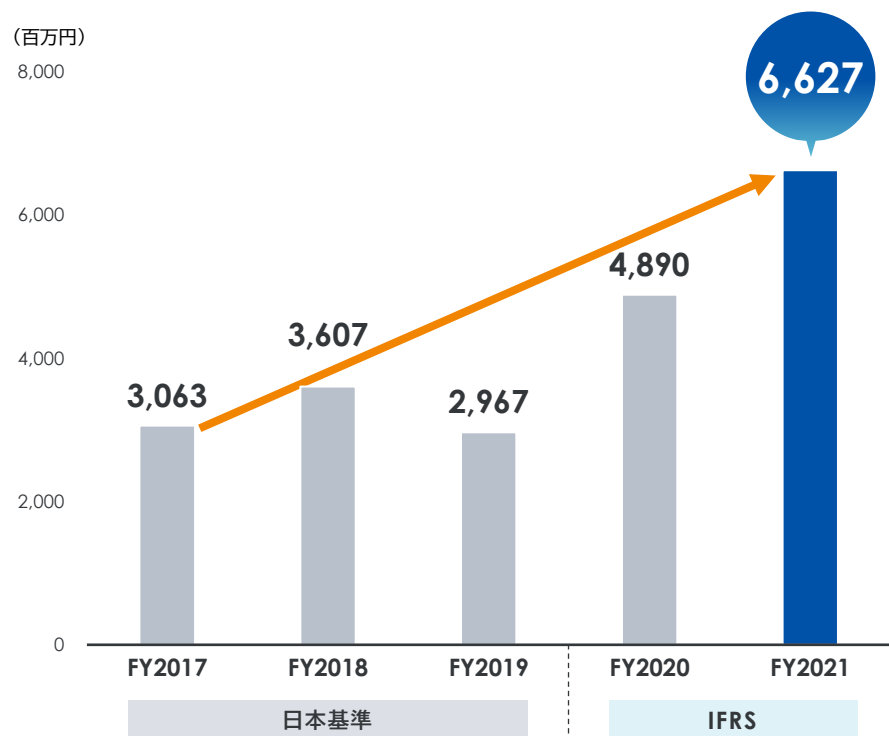
売上収益については、**事業投資を積極的に行ったことから前年同期比約140%の成長率を実現。**

また、2020年8月1日を効力発生日として株式会社アイ・ステーション及びRenxa株式会社(※)を完全子会社化しており期中からの業績取込みとなっておりますが、仮に2021年3月期の期首より業績を取り込んでいたと仮定した場合、**営業利益においても伸長している見通し。**

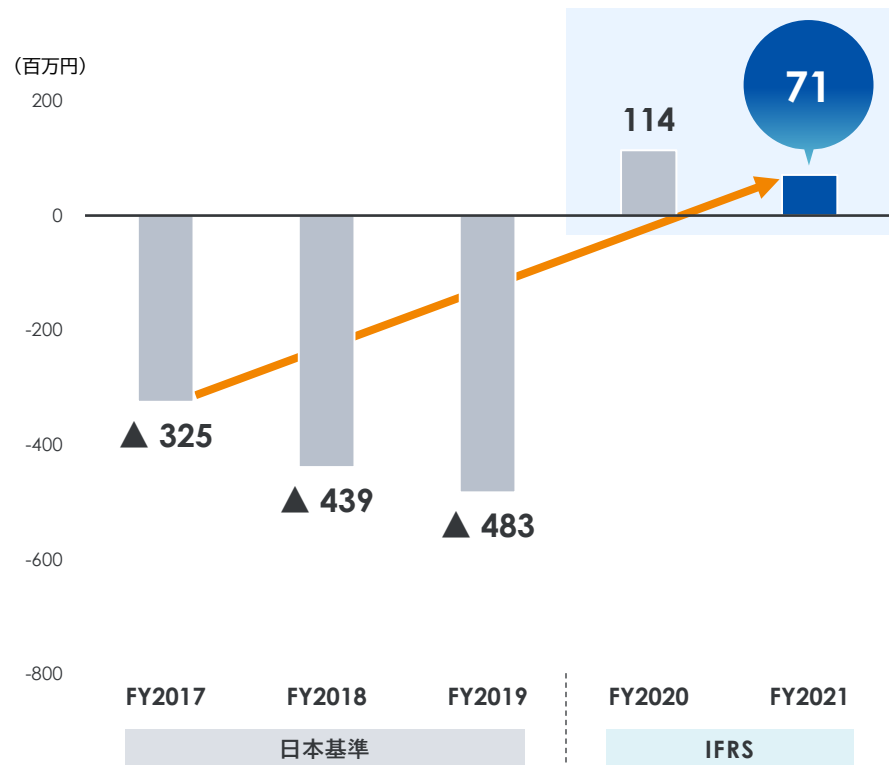
	FY2020	FY2021	(百万円)		
	通期累計実績	通期累計実績	YoY	通期業績予想	達成率
売上収益	4,890	6,626	136% (+1,736)	5,500	120% (+1,126)
営業利益	114	70	62% (▲44)	100	70% (▲29)
親会社の所有者に 帰属する当期利益	203	▲58	- (▲118)	50	- (▲108)

2018年3月期より3期連続で営業利益マイナスの状況が続いていたが、2020年8月1日を効力発生日として株式会社アイ・ステーション及びRenxa株式会社を完全子会社化した2021年3月期以降、**2期連続の黒字化を達成**。事業投資を積極的に行い、売上収益も堅調に推移していることから、**今後は更なる増収増益を目指す**。

売上収益



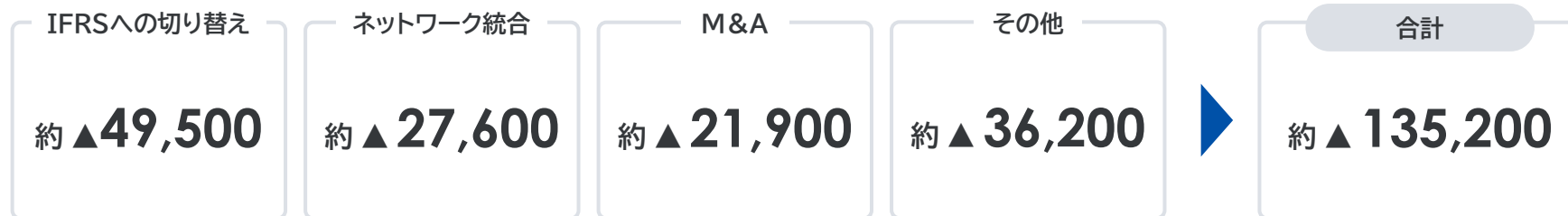
営業利益



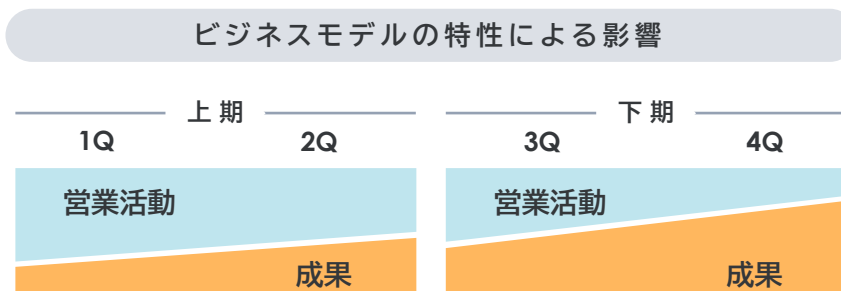
※ FY2019以前は日本基準、FY2020以降は国際財務報告基準(IFRS)に基づき算出しております。

当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。

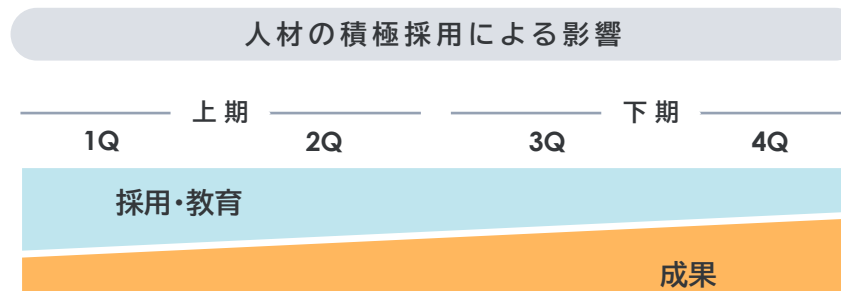
2022年3月期の一過性コストの内容 (単位:千円)



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

2020年8月の経営統合以降、投資フェーズと位置づけ、管理体制の構築など統合によるGrpシナジーの実現に向けた基盤の強化を行ってきた。

2023年3月期以降は、将来の更なる業績拡大に向けて、引き続き中長期的な企業価値向上に向けて積極的に投資していきながらも、**より利益を生み出す体制を整え増収増益を目指す。**

	FY2021	FY2022	(百万円)
	通期累計 実績	通期累計 業績予想	YoY
売上収益	6,626	7,500	113% (+873)
営業利益	70	200	283% (+129)
親会社の所有者に 帰属する当期利益	-58	150	- (+208)

積極的な事業投資や管理体制の構築など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たことや**4Q会計期間の四半期利益を154百万円計上**したことから、純資産は2,435百万円となりました。

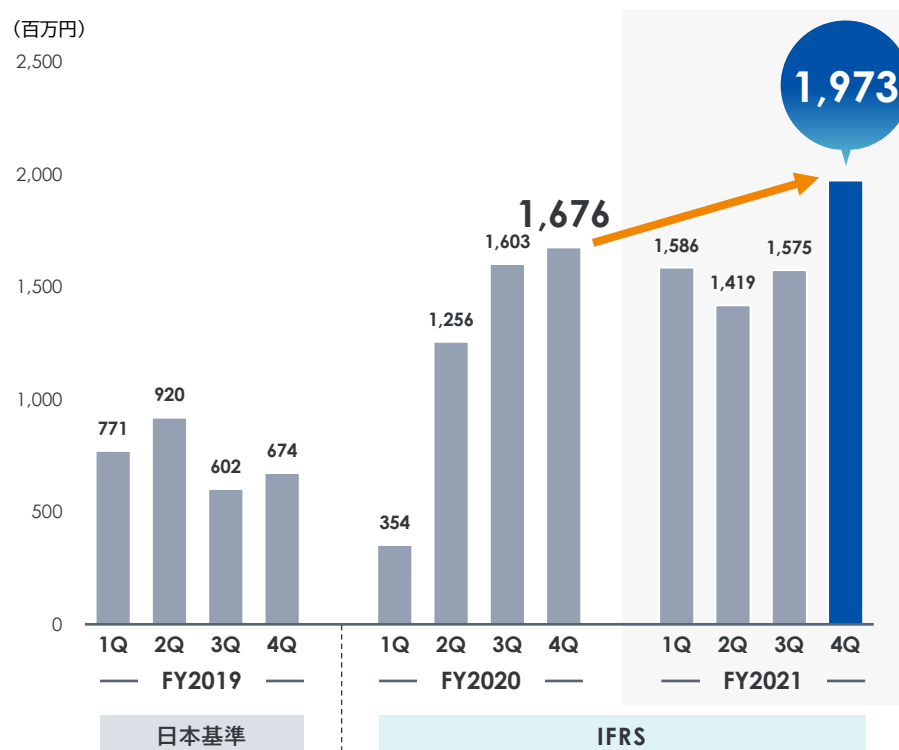
	FY2019	FY2020	FY2021	(百万円)	
	期末	期末	3Q末	期末	QoQ
流動資産	1,104	3,041	2,780	3,212	+431
現預金	563	1,766	1,554	1,470	▲83
固定資産	473	3,606	3,467	3,604	+137
のれん	-	1,666	1,666	1,666	-
総資産合計	1,578	6,647	6,248	6,817	+568
流動負債	1,453	3,052	2,145	2,339	+193
短期借入	-	745	440	501	60
固定負債	-	1,422	1,825	2,042	+216
長期借入	-	208	841	916	+74
負債合計	1,453	4,474	3,970	4,381	+410
純資産合計	124	2,173	2,277	2,435	+157
自己資本比率	7.9%	32.5%	36.5%	35.7%	▲0.7%

- 営業活動によるキャッシュ・フロー:主に営業債権の増加や営業債務の減少により、591百万円のマイナス
- 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、248百万円のマイナス
- 財務活動によるキャッシュ・フロー:主に株式の発行による収入や社債の発行による収入を計上したことにより、544百万円のプラス

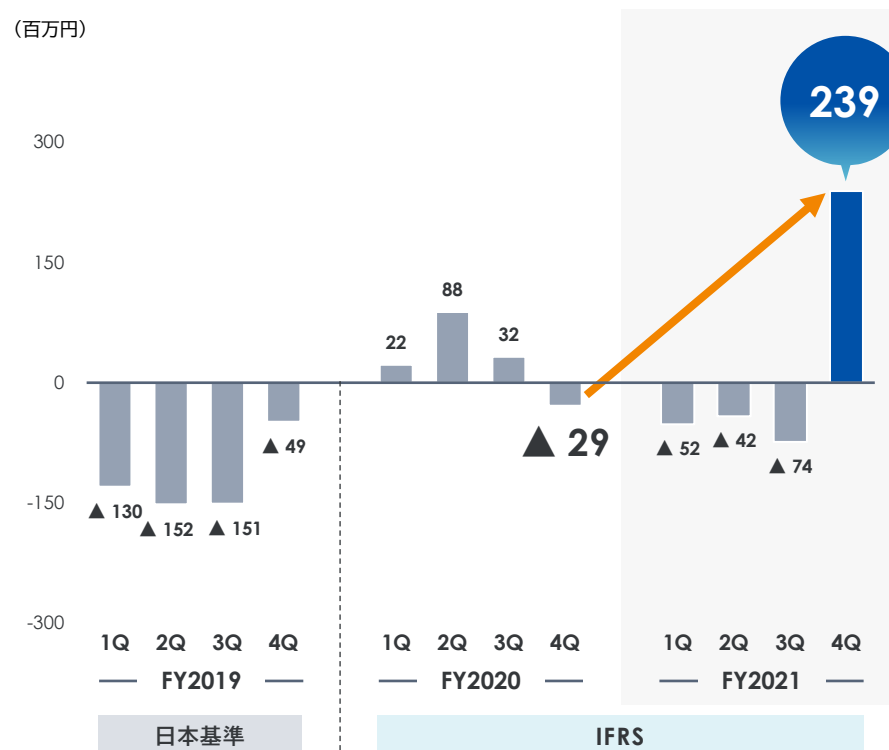
	FY2019	FY2020	FY2021	(百万円)
	通期	通期	通期	YoY
営業活動による キャッシュ・フロー	▲637	302	▲591	- (▲894)
投資活動による キャッシュ・フロー	▲68	139	▲248	- (▲388)
財務活動による キャッシュ・フロー	▲0	▲28	544	- (+572)

統合における一過性コストの低減やビジネスモデルの特性による影響等の収益構造の違いから、4Q会計期間において**売上収益・営業利益ともに順調に伸長**。

売上収益



営業利益



※ FY2019は日本基準、FY2020以降は国際財務報告基準(IFRS)に基づき算出しております。
 ※ 2020年8月1日を効力発生日として株式会社アイ・ステーション及び株式会社Patchを完全子会社化し、2Q連結会計期間より業績を取り込んでおります。



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 通期累計実績	FY2021 通期累計実績	YoY
売上収益	2,429	3,292	136% (+863)
営業利益	211	433	205% (+221)

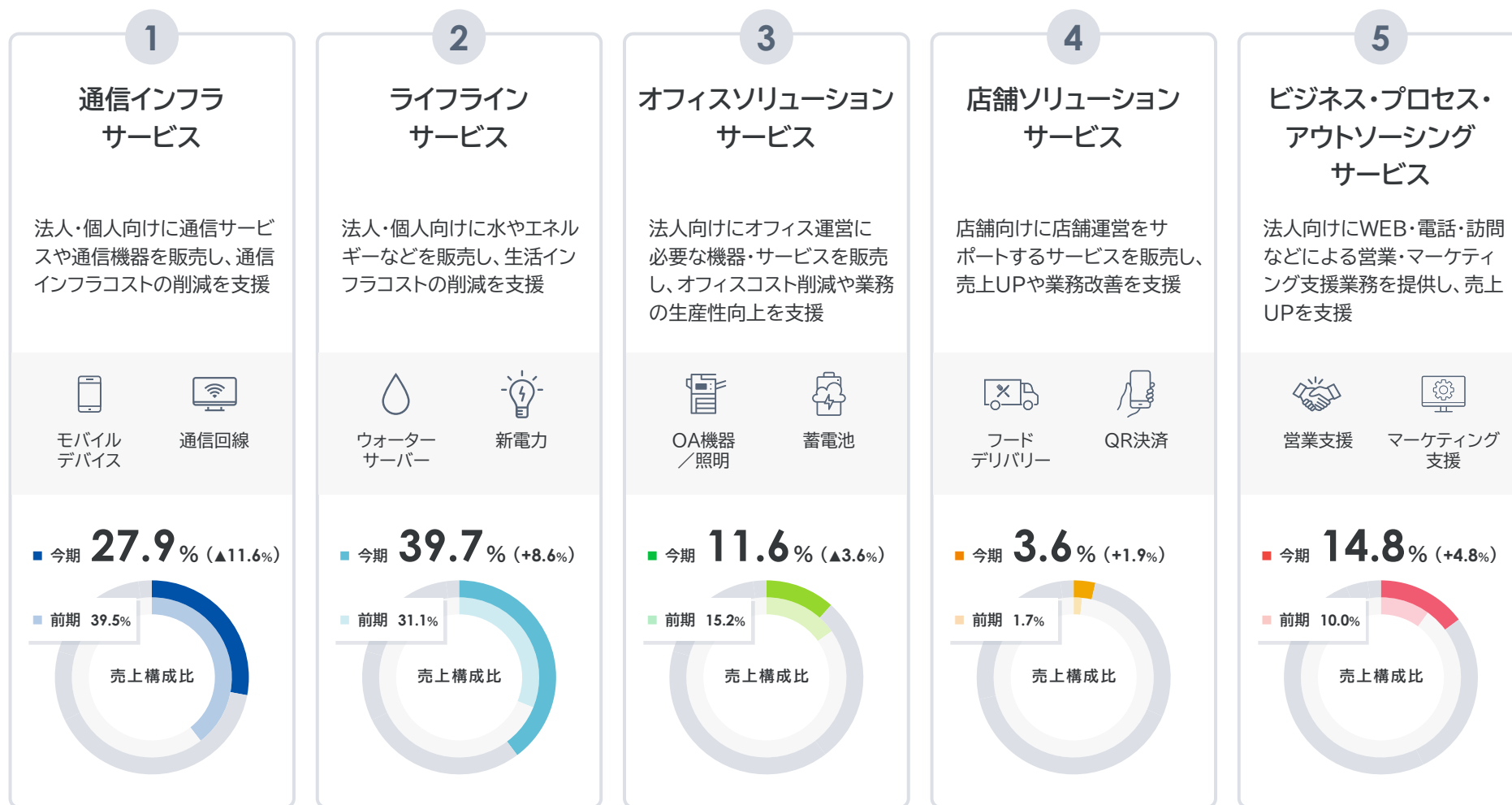


個人向け事業

Renxa株式会社が運営するLifeline Advisor事業において積極的な販売活動を行った結果、**売上収益・営業利益ともに堅調に推移**

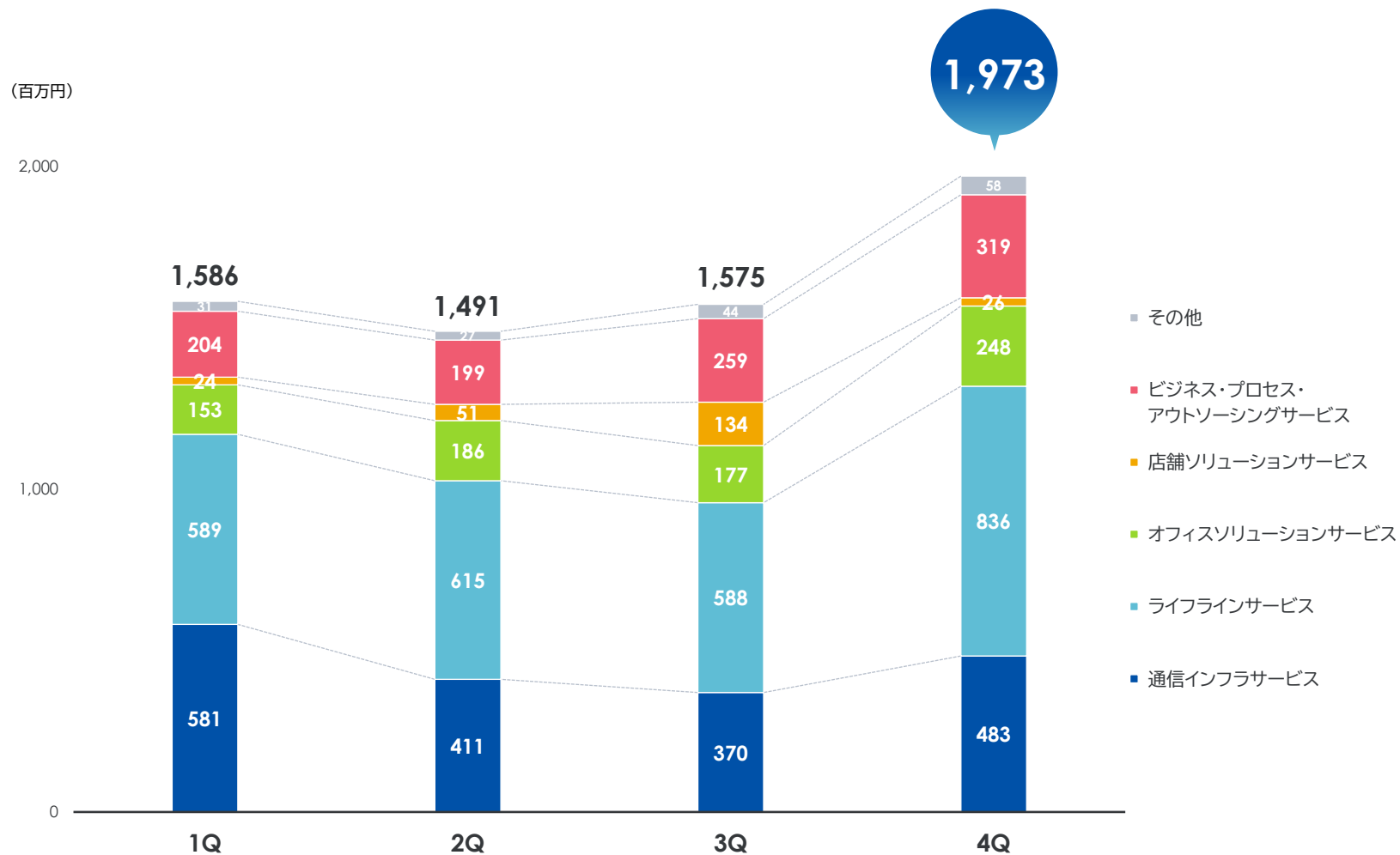
(百万円)

	FY2020 通期累計実績	FY2021 通期累計実績	YoY
売上収益	2,467	3,344	136% (+876)
営業利益	160	228	143% (+68)



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



新規事業の開始や探索のため積極的な投資を行ったことや、更なる事業拡大に向けた調達など、**将来の企業価値向上に向けた様々な意思決定を実行。**

1Q~3Q TOPICS

新規事業
開始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 [🔗](#)新規事業
開始サブスクリプションサービス
「Smart Subscribe」提供開始

掲載企業の生活に便利なサービスを“特別優待価格”でいつでもご利用いただくことができ、更に通信デバイス修理費用保険を自動付帯したお得なサービス

参考 [🔗](#)新市場区分
選択新市場区分「スタンダード市場」
選択申請

2021年11月15日開催の取締役会において、株式会社東京証券取引所の新市場区分として、「スタンダード市場」を選択し申請することを決議

参考 [🔗](#)

4Q TOPICS

ファイナンス

第2回新株予約権の取得及び消却完了

新規サービスの拡充、既存事業の強化、M&A資金、株式の取得費用の支払いを目的とし、6.16億を調達。株式市場の動向、当社の資本政策及び今後の市場環境等を総合的に判断した結果、残存する本新株予約権の全部を取得し消却

参考1 [🔗](#)参考2 [🔗](#)既存事業
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

当社、INFORICH、光通信、それぞれが持つ強みを活かし、日本のモバイルバッテリーシェアリングサービスにおいて圧倒的No. 1の地位を確立するとともに、顧客の更なる利便性向上を目的とした合併会社を設立

参考1 [🔗](#)参考2 [🔗](#)

ファイナンス

無担保社債(SDGs推進私募債)発行

長期固定資金の調達による資金繰りの安定化と併せて、「国際社会の一員として持続可能な開発目標(SDGs)の達成」に貢献できること等を鑑み、本社債を発行

参考 [🔗](#)

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。



■ クラスターリスク軽減策

- 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



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

通期業績報告

02

成長戦略

03

事業概要

04

SDGsへの取組状況

デジタルマーケティングの強化



引き続きクライアントへの営業支援の手法の拡充のため、主にWEBマーケティング体制の強化として、**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。

事業プラットフォームの構築



統合以降、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のため投資を行っており、**そのような事業やプロダクトを拡販するためのプラットフォームの構築コストが先行**しますが、外的要因に左右されない安定的なストック収益の確保が見込めます。

人材の採用・教育、ESの向上



弊社の更なる成長のためには、営業リソースの拡大が必要不可欠であり、人材の採用や質の向上、定着の3つの観点で、**ES向上や教育プログラムの実施などの施策コストが先行**しますが、長期的な観点において一人当たり生産性の向上が見込めます。

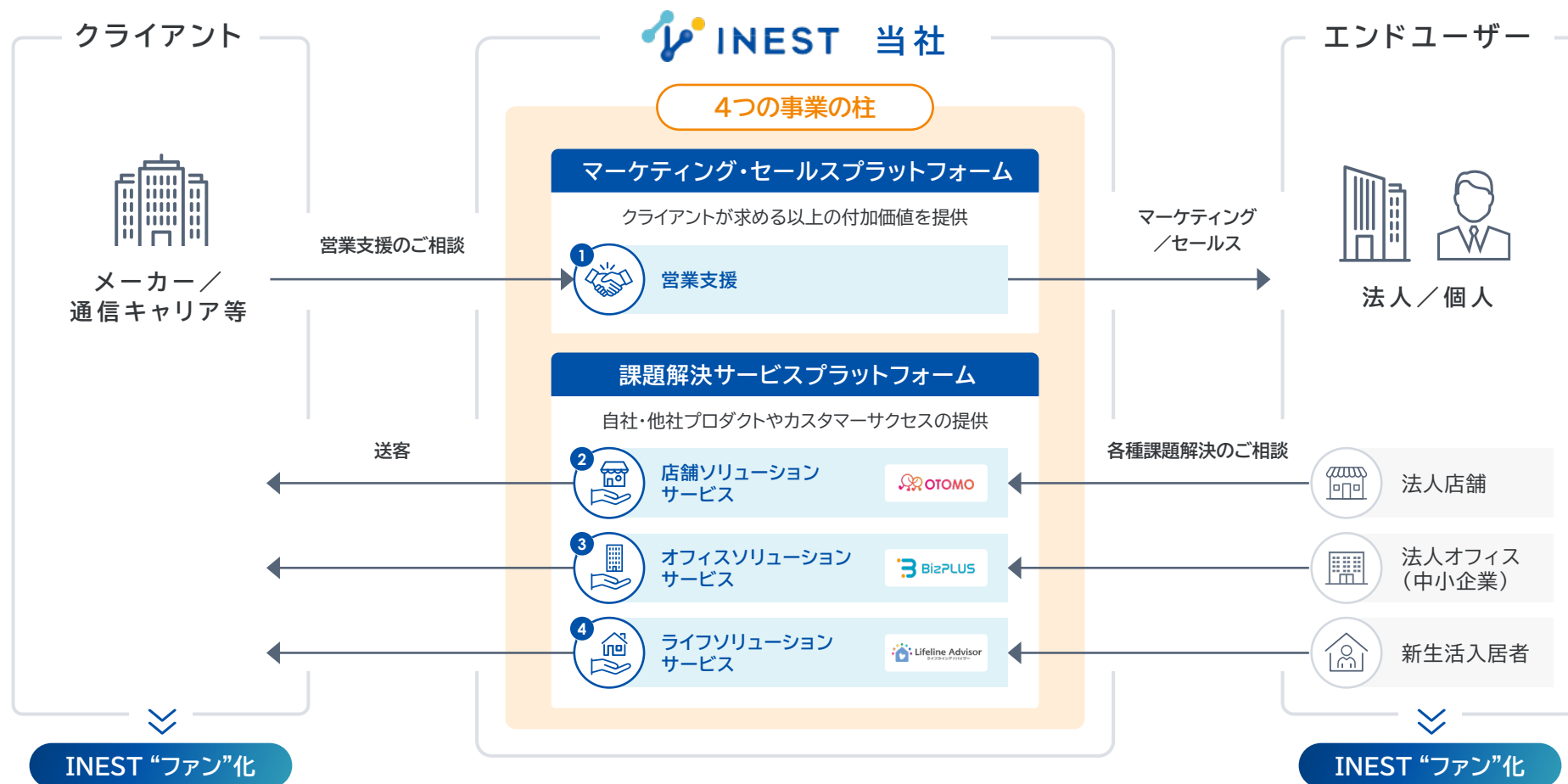
社内インフラの強化・社内DX化の推進



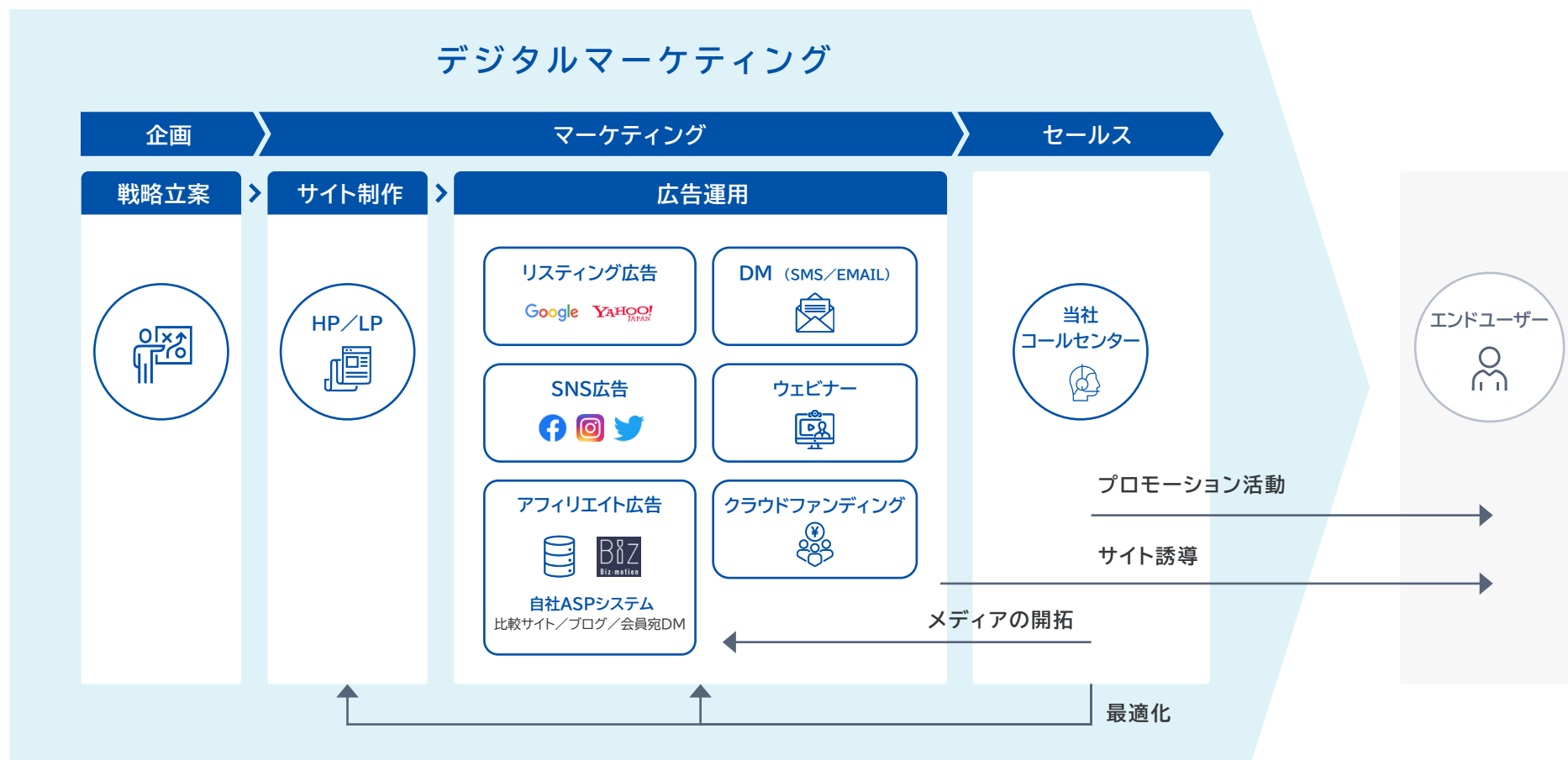
出来上がった基盤に加え、社内業務の効率化のためのインフラ強化は継続して行いつつ、**バックオフィスだけではなく営業部門のDX化の推進**にコストが発生しますが、前項目に掲げる各施策の社内業務の正確性の向上と業務効率化が見込めます。

※ 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

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。



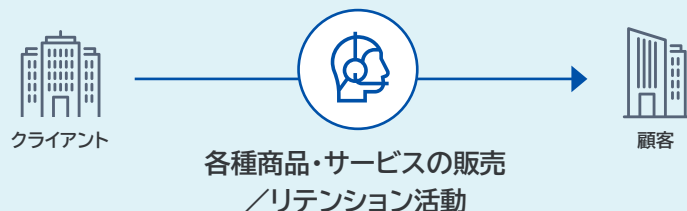
デジタルマーケティングの主要プロセスである、企画・マーケティング・セールスをワンストップで提供することで最大限の効果をもたらす。**デジタルとアナログ(インサイドセールス)を融合したデジタルマーケティングの強化**を行い、デジタルマーケティングに関わるあらゆる業務を最適な方法で提供していく。



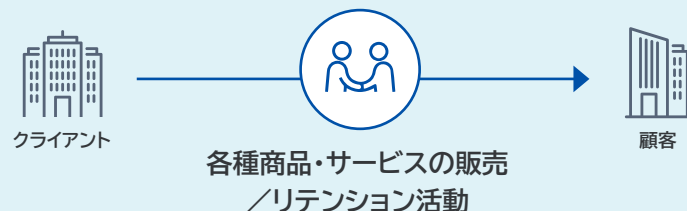
市場の最新のトレンドも取り入れ、**マーケティング手法の多角化を推進**。あらゆるマーケティング手法を用いて企業の課題を解決する営業支援を行う。

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

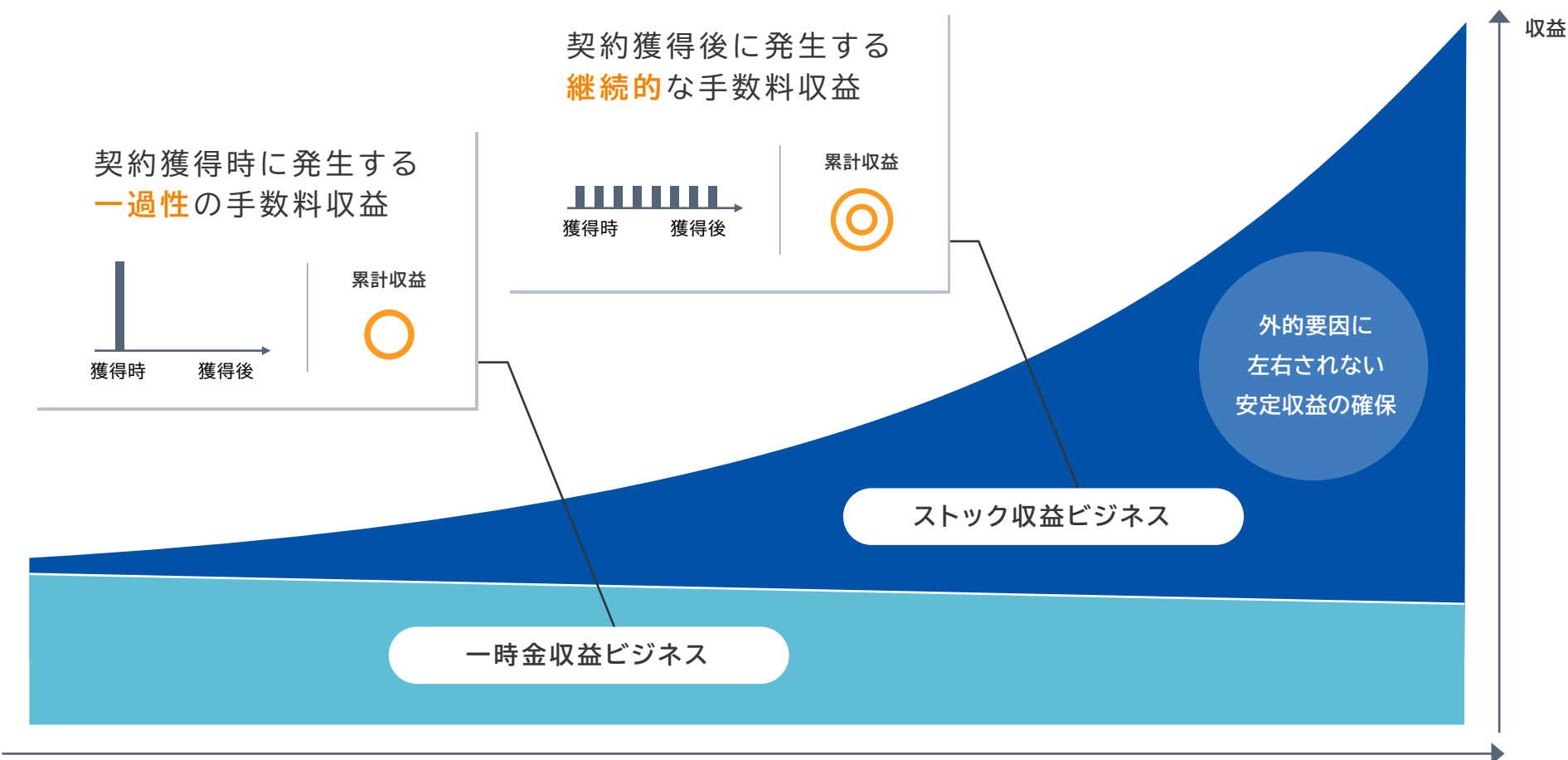
NEW



- ラインナップ -

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

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。



01 通期業績報告

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

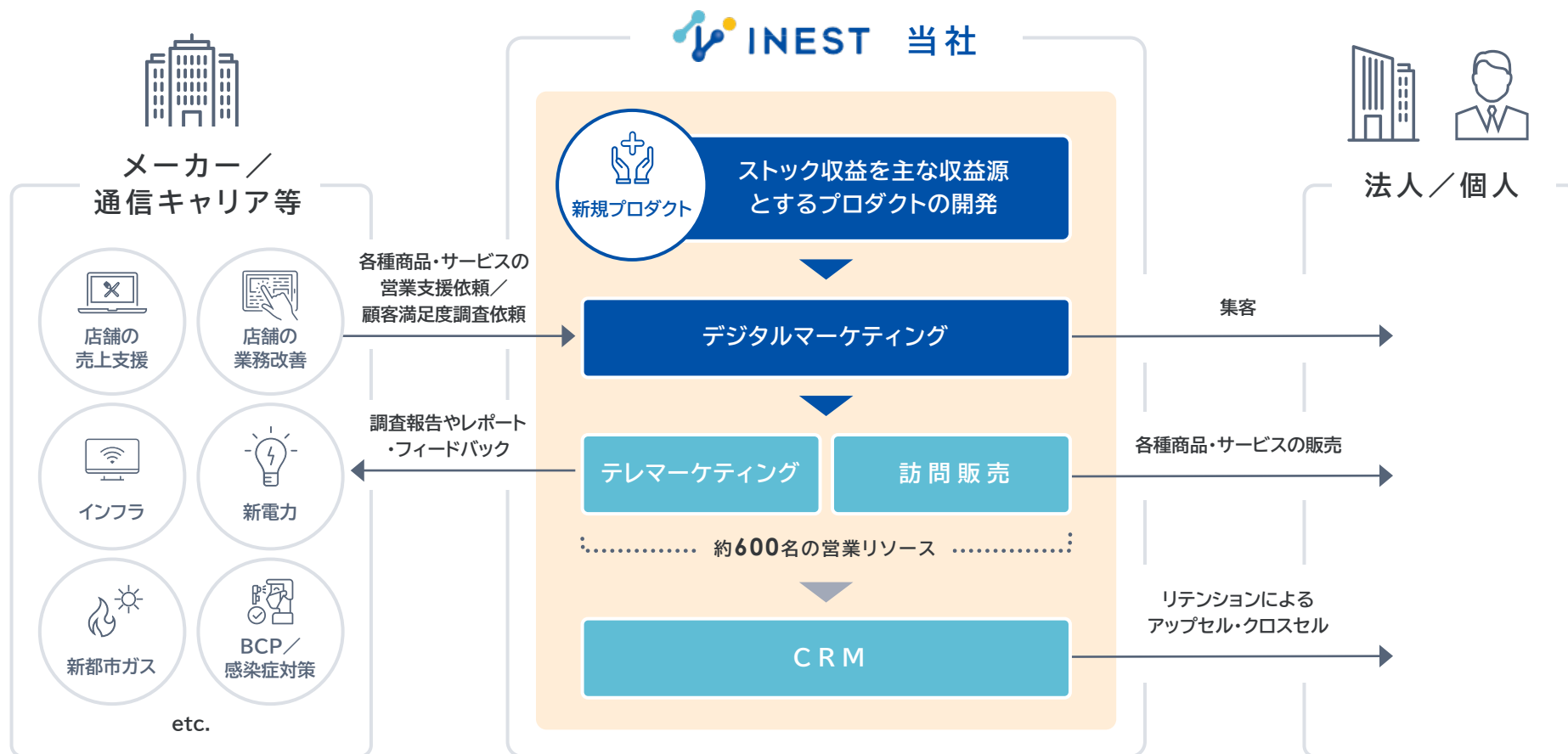
JOINUP

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て企業価値の最大化を図り、**日本を代表する営業支援企業**を目指す。



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。

従来のアフィリエイト
広告の流れ



当社のアフィリエイト
広告の流れ



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进行設計
- 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进行設計

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 通期業績報告

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



32.0%

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%

※ 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



60.8%

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



92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。