

2024年3月期

INEST株式会社

決算補足説明資料

証券コード: 7111

当社は2022年10月3日付で単独株式移転により設立され、2023年3月期第3四半期連結累計期間より第1期として初めて要約四半期連結財務諸表を作成しておりますが、従前のINT株式会社(以下「INT」という。)の連結グループの範囲に実質的な変更がないことから、INTの2023年3月期第1四半期連結累計期間(自2022年4月1日至2022年6月30日)を比較情報として用いております。

01

第1四半期業績

02

事業戦略

03

経営戦略

04

INESTGrp概要

05

サステナビリティへの取組状況

売上収益については、積極的な事業投資の結果、事業が順調に伸長していることから**増収**。

営業利益については、前期と同水準となっており、概ね**計画通りに進捗**。また、過去に発生した特定の訴訟にかかる和解金等の一過性の収入を計上したことから**黒字に転換**。

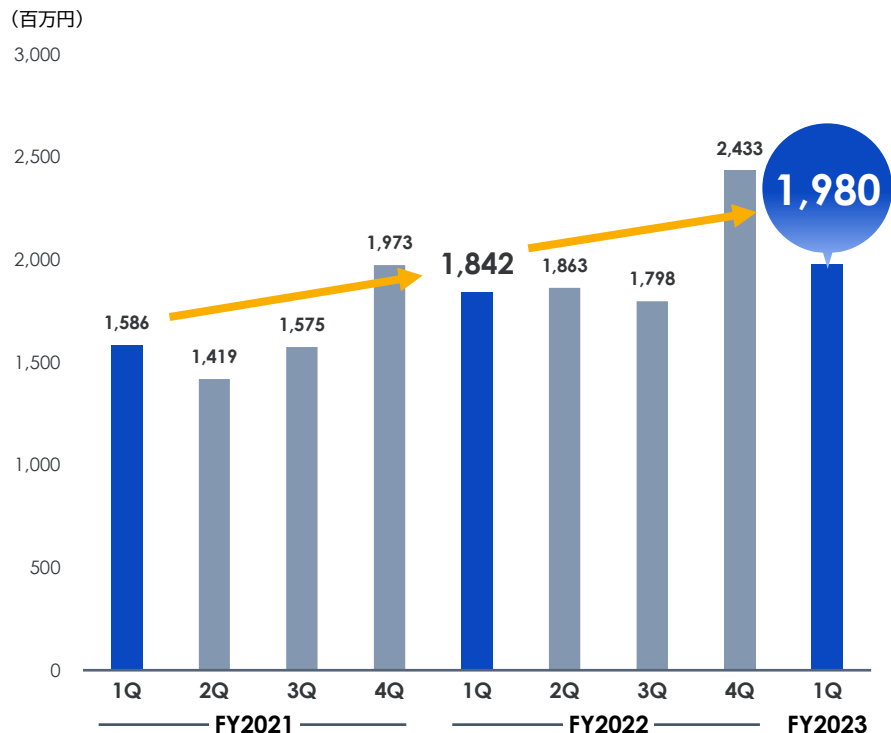
四半期利益については、**計画通りに進捗**しているものの、前期末に投資有価証券の売却に伴う繰延税金資産の回収可能性が見込まれる部分について計上した**法人税等調整額(益)の取崩しを行ったことから、前期に比べ減益**。

	FY2022	FY2023	(百万円)		
	1Q累計実績	1Q累計実績	YoY	通期業績予想	進捗率
売上収益	1,842	1,980	107% (+137)	8,200	24.1%
営業利益	▲32	44	- (+76)	200	22.3%
親会社の所有者に帰属する四半期利益	▲46	▲354	- (▲307)	▲200	-

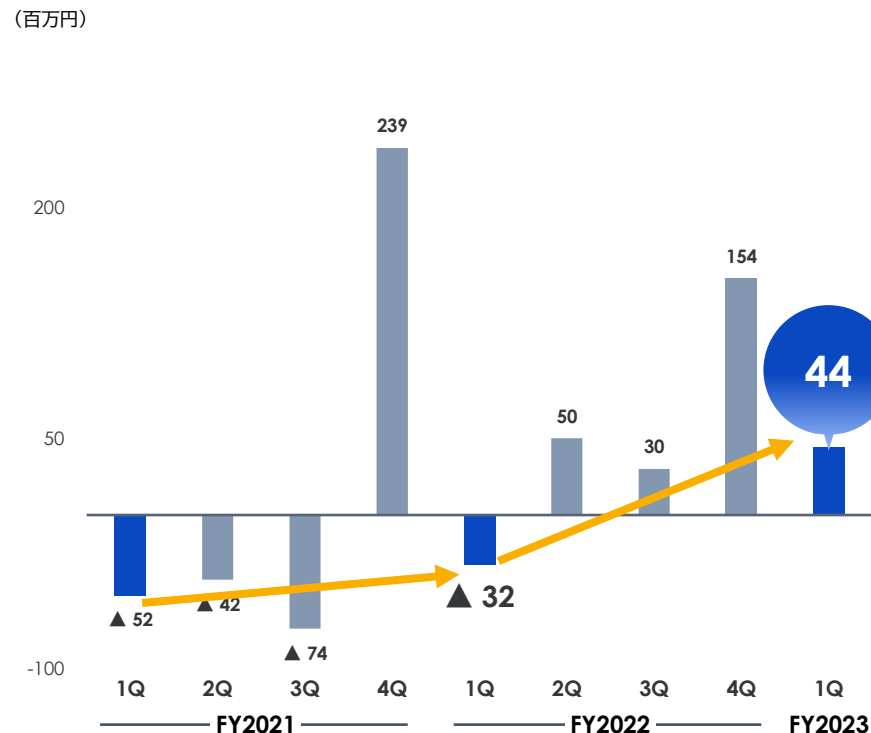
営業利益について、**4Q連続での黒字化を達成**。

当社の収益モデルとして4Qに偏りがある特性であり、今後も4Qに偏りはあるものの、徐々に平準化していくことで、恒常的な黒字化を目指す。

売上収益



営業利益



※ 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(現Renxa株式会社)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。

子会社が保有する投資有価証券の売却に伴い、**現預金は増加し、その他の金融資産が減少**。ビジネスモデルの特性上、期末が繁忙期であることから、FY2022と比較し**売掛金/買掛金ともに減少**したことから、**総資産/負債ともに減少したものの、純資産はほぼ横ばいで推移**。

	FY2022	FY2023	
	期末	1Q	QoQ
流動資産	4,674	4,096	▲577
現預金	1,627	2,598	+971
固定資産	3,399	3,299	▲100
のれん	1,649	1,649	—
総資産合計	8,074	7,396	▲677
流動負債	2,950	2,357	▲593
短期借入	930	905	▲25
固定負債	1,544	1,418	▲125
長期借入	579	519	▲60
負債合計	4,495	3,775	▲719
純資産合計	3,579	3,620	+41
自己資本比率	44.3%	48.9%	+4.6%

(百万円)

2024年3月期において営業活動によるキャッシュ・フローは引き続き良化。投資活動によるキャッシュ・フローは売却益などにより大幅に増加。

- 営業活動によるキャッシュ・フロー:主に営業債権及びその他の債権の増加により、29百万円のプラスとなりました。
- 投資活動によるキャッシュ・フロー:主に投資有価証券の売却による収入により1,017百万円のプラスとなりました。
- 財務活動によるキャッシュ・フロー:主に長期有利子負債の返済による支出により、75百万円のマイナスとなりました。

(百万円)

	FY2022	FY2023	YoY	— ご参考 — FY2022 通期
	1Q	1Q		
営業活動による キャッシュ・フロー	191	29	15% (▲162)	231
投資活動による キャッシュ・フロー	▲26	1,017	- (+1,043)	▲61
財務活動による キャッシュ・フロー	▲86	▲75	- (+10)	85



法人向け事業

BPOサービスでは、一部合併会社を設立し事業拡大。電力市況の安定もありライフラインの販売が増加し売上高と営業利益を押し上げ。その他の事業も概ね計画通り。営業利益に関しては、前期に会社売却などのストック利益が減少したものの、**一時金収益が大きく改善**したことや、一過性利益も確保したことにより、**大幅に増加**。

(百万円)

	FY2022 1 Q 累計実績	FY2023 1 Q 累計実績	YoY
売上収益	800	908	114% (+108)
営業利益	42	139	327% (+96)



個人向け事業

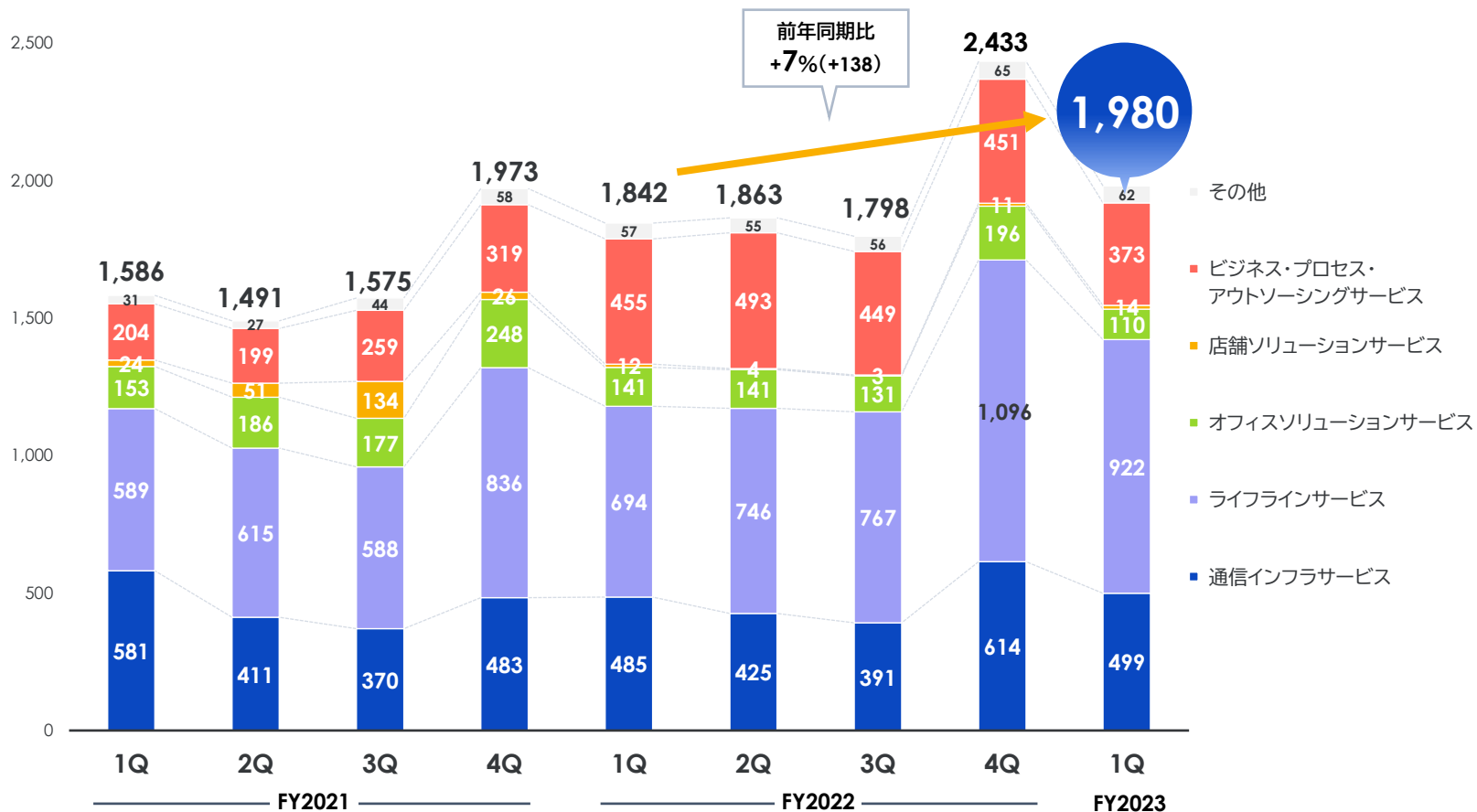
大手エネルギー会社を中心としたBPOサービスは堅調に推移したことから**売上は伸張**。営業利益に関しては、**戦略的なストック収益の積み上げ**を図るべく、不動産領域にてストック収益型のサービスの提供を拡販していることから、計画に対しては堅調に推移しているものの**営業利益は減益**。

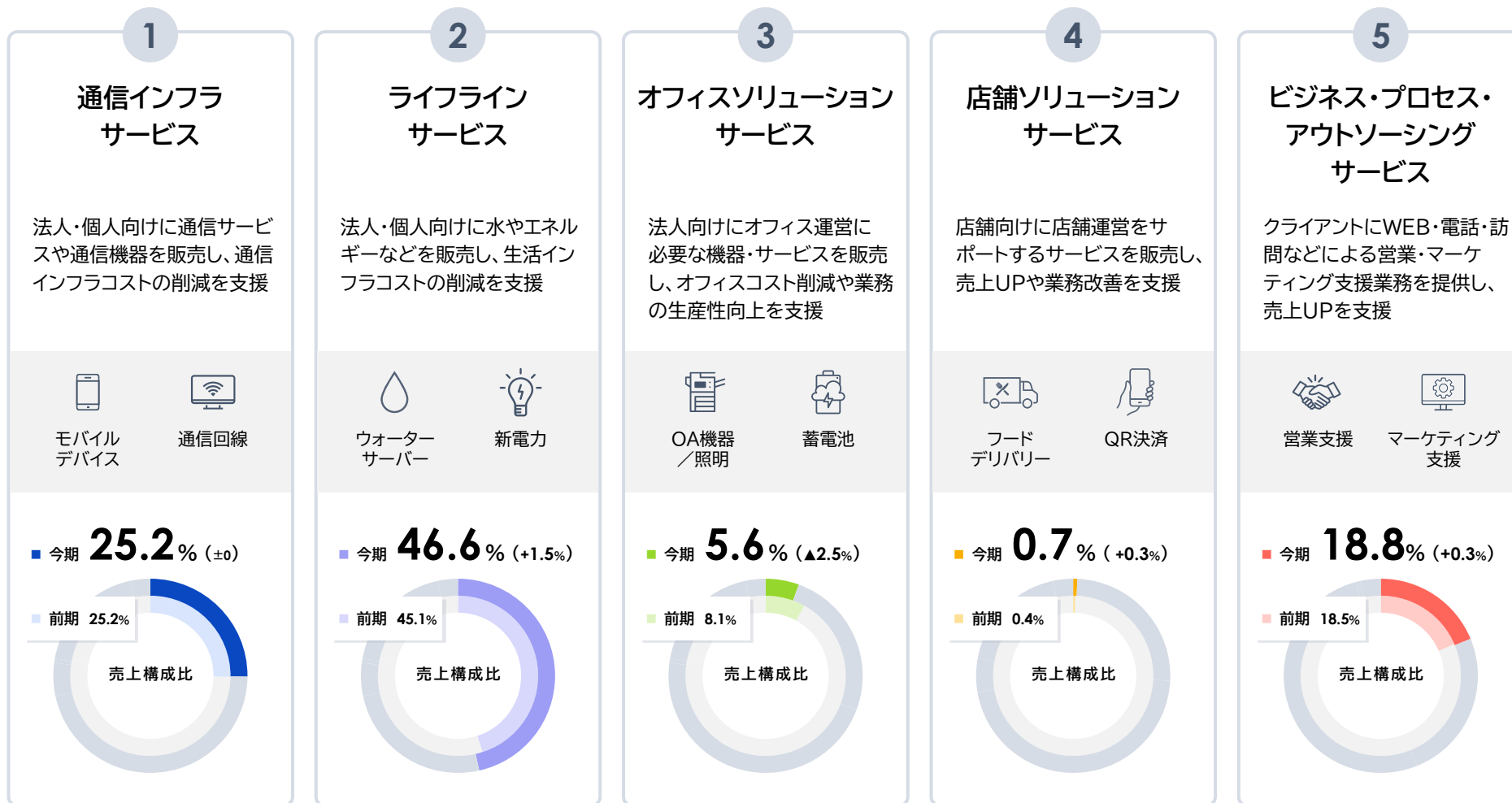
(百万円)

	FY2022 1 Q 累計実績	FY2023 1 Q 累計実績	YoY
売上収益	1,042	1,072	103% (+29)
営業利益	72	38	53% (▲34)

四半期別売上収益推移

(百万円)





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

TOPICS

新規事業
開始WEBサイト制作サービス「サクペジ」が好評につき
本格提供のお知らせ

業界最安値級の製作費でサイト制作が可能なWEBサイト制作サービス「サクペジ」がご好評につき本格提供を開始。
WEBサイト制作の課題を簡単に解決することが可能です。
戦略立案からサイト制作、広告運用、インサイドセールスまでワンストップで対応できる当社の強み・実績から生まれた「サクペジ」をぜひご活用ください。

[参考資料](#)新規事業
開始サブスクリプションサービス「Smart Function」の提供開始の
お知らせ

Renxa 株式会社は電力やガス会社、通信事業者等と提携し、そのご契約様を対象とした、サブスクリプションサービス「Smart Function」の提供を開始。本サービスは、Renxa が運営する会員サイトを通して、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、日常生活で起きてしまった自転車事故や破損事故などに適用される、個人賠償責任保険を自動付帯したお得なサービスです。

[参考資料](#)既存事業
深化株式会社東宝ハウスホールディングス、
株式会社リロクリエイトとの業務提携のお知らせ

Renxa 株式会社は株式会社東宝ハウスホールディングスと株式会社リロクリエイトとの業務提携を開始。本業務提携により、当社はライフラインの提供にとどまらず、賃貸入居者様も住宅購入者様もそれぞれのライフスタイルに合わせた、より良いサービスを提供し続け、顧客満足度向上を目指してまいります。

[参考資料](#)既存事業
深化BCP事業における業務提携および事業連携開始の
お知らせ

株式会社アイ・ステーションは、レカムジャパン株式会社と業務提携を開始。大容量蓄電池「POWERGATE JAPAN」の総販売代理店として、レカムジャパンへの卸販売を行うことで、従来より幅広いお客様へのご提供が可能になります。また、株式会社ケアマックスコーポレーションと連携し、介護サービス事業所を対象としたBCP策定や、災害備蓄品の選定、導入、消費期限管理のサポートサービスを提供開始。

[参考資料](#)[参考資料](#)

01 第1四半期業績

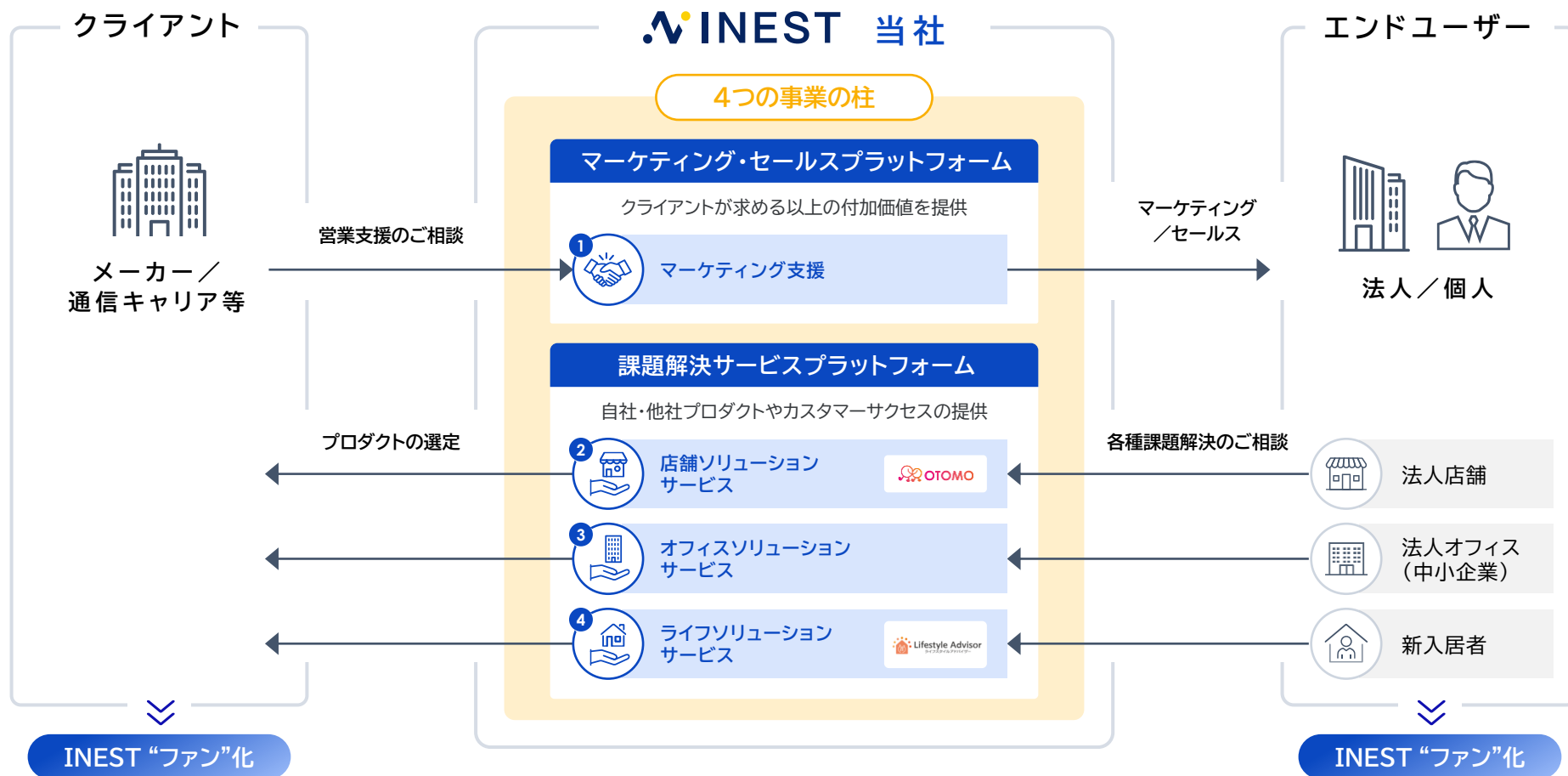
02 事業戦略

03 経営戦略

04 INESTGrp概要

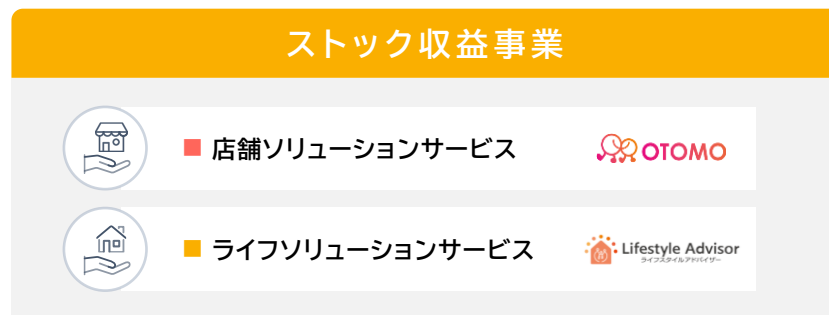
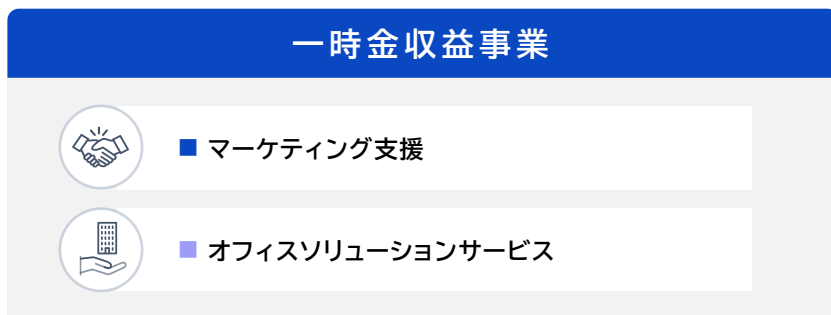
05 サステナビリティへの取組状況

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”する。

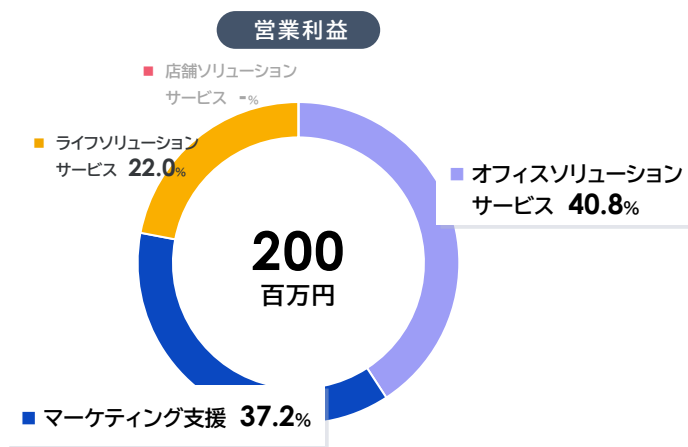
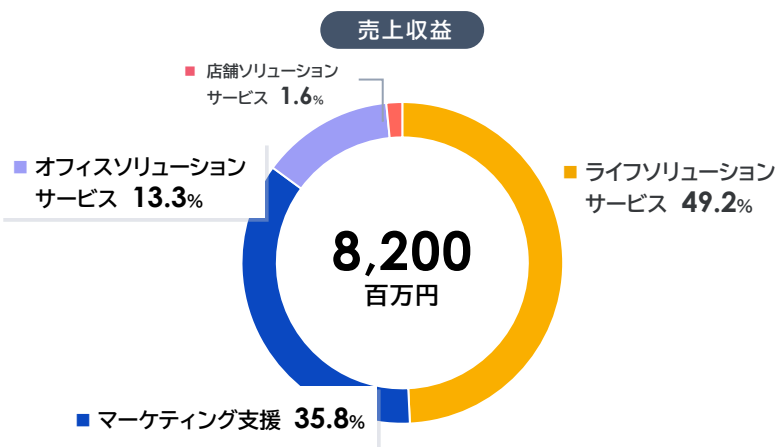


収益特性に応じた主要事業の事業区分は以下の通り。売上収益・営業利益の構成要素として、一時金収益事業の占める割合が大きい状況ではあるものの、**ストック収益事業において自社プロダクトや自社コンテンツによるストック収益の積み上げを行い、外的要因に左右されない安定収益を確保**することで、財務基盤の安定化を目指す。

収益特性に応じた事業区分



2024年3月期業績予想における構成比



事業の拡大・サービス強化を通じて、安定的な収益基盤を構築。

今後も当社グループの基盤を盤石なものとするべく、**一時金収益の獲得・拡大に向けた成長戦略**を実行。

一時金収益事業



■ マーケティング支援



■ オフィスソリューションサービス

事業概要

クライアントの 企画、マーケティング、セールス支援

主な受託内容

ライフライン事業者 (電力、ガス、水)	受託業務:代理店業務(取次)、CRM受託、 カスタマー受託
通信インフラ事業者 (固定回線、モバイル)	受託業務:代理店業務(取次)、CRM受託、 カスタマー受託
DX,SL商材提供事業者	受託業務:マーケティング受託業務、 インサイドセールス受託業務

法人が抱える課題解決支援

サービス内容

大手企業/官公庁	・EPA/IL/光回線等のインフラの提供 ・複合機/NW機器等デバイスの提供 / 業務用cloudサービスの提供
中・小・零細企業	・新電力の提供/eco商品の提供 災害対策用バッテリーの提供/ 太陽光パネルの提供

成長戦略

パートナー展開拡大

- パートナー専属組織の設置
- 新手法のノウハウ化と組織集約

新手法にて生産性 向上(WEBなど)

- 新規クライアント開拓組織設置
- ブランディング実施予定
- 手法、分析のノウハウ可視化

CRM,カスタマの 新規開拓

代理店業務の拡大、生産性向上
CRM,カスタマの新規開拓

インフラ提供顧客数 の増大

- ホワイトスペース分析によるCRMの効率化
- Web活用による新規リードの創出/MA運用による商談機会の増加

カスタマサポートの 充実

環境課題対応型の ソリューション強化

- エネルギー管理システムSol(太陽光/デマンドコントロール)の強化
- BCP策定領域の拡大

保有顧客の最大化
満足度の向上によるLTVの最大化

事業拡大に向けた施策を事業別に推進。マーケティング支援においては、既存受託案件の拡張・営業戦略の強化・業務効率化や新規企画の立ち上げを行う。オフィスソリューションサービスにおいては、営業の効率化および営業スキル向上を行い収益の向上を目指す。

2024年3月期の主な取り組み(計画)

一時金収益事業



■ マーケティング支援



■ オフィスソリューションサービス

2023年3月期における 主な取組(計画)

- パートナー展開拡大
 - ・パートナー営業部新設
- 新手法の構築と横展開
 - ・構築(入札、補助金、助成金) 横展開(WEB手法)
- 合併会社設立
 - ・2023年5月Gloria開始
- リブランディング及びサービスサイトのローンチ
 - ・他社分析と現状可視化
- 顧客システム変更による業務効率の改善
 - ・システム導入
- 新規企画の立ち上げ

- エネルギーマネジメント商材の強化
 - ・新電力獲得⇒太陽光案件へのトライ
- 営業スキル向上
 - ・E-learning等の活用実施
- SalesforceによるMAの構築

店舗ソリューションサービスでの集客強化と有料会員への引き上げ、ライフソリューションサービスでの営業品質を強みとしたマーケットシェアの拡大と自社コンテンツによるARPU向上を通じて、**ストック収益の基盤を構築**。外的要因に左右されない安定収益の確保に向けた成長戦略を実行。

デジタルコンテンツ
(自社商材)

ストック収益事業



■ 店舗ソリューションサービス



■ ライフソリューションサービス



事業概要

店舗、施設抱える課題解決支援

店舗、施設

店舗、施設が抱える課題解決支援

SNS運用代行サービス

プラットフォーム運営

集客につながるサービスの提供

不動産会社様の業務負担削減、付帯収益・顧客満足度向上に貢献

対象/サービス内容

不動産会社

・新電力・ガス

不動産テック企業

・インターネット回線

・ウォーターサーバー

引っ越し事業者

・デジタルコンテンツ(自社商材)

成長戦略

保有顧客のLTV向上

WEB, SNSメディアのPV向上

・カスタマーサクセス変化

・記事の見直し、導線の変更、UIUX見直し

SL企画数拡充

・飲食店向けのSLプロダクトをもつ企業との提携

有益な情報発信とコミュニケーション環境の創出

公式LINEの運用開始

ライフライン商材特化⇒生活関連商材の拡充へ

・ユーザーとの新たなコミュニケーションツールとしてLINEを活用

・入居後ユーザーのライフイベントに合わせ、ニーズに合った商材を選定・提案

入居後フォローの強化による更なる顧客満足度向上

取り扱い商材拡充による更なるマネタイズポイントの増加(付帯収益増)

ユーザー接点数の最大化

LTVを高めることで、クライアントへ貢献&自社収益増加

店舗ソリューションにおいては、OTOMOの運用基盤の整備を行い、業種・地域特化の専門サービスの立ち上げとパートナー展開により収益化を目指す。ライフソリューションサービスにおいては、高い営業品質をもって提携社数を拡大し、カスタマー利便性の向上と業務の効率化を図り収益の向上を目指す。

2024年3月期の主な取り組み(計画)

ストック収益事業



■ 店舗ソリューションサービス



■ ライフソリューションサービス



2023年3月期における主な取組(計画)

- 属人性の少ないサービス・ツールにシフト
GROW(instagram)のサービス提供開始
- 飲食店向けサービスを提するクライアントと提携
Bespo、シートマーケット社との提携スタート
- 業種・地域特化の専門分野サービスの立ち上げ
業種や地域に特化したメディアやサービスを構築
- メディアの見直し/公式LINEのリニューアル
OTOMOマガジンの記事変更、CV導線変更
公式LINEのリッチメニュー変更

- 提携社数の拡大
 - ・不動産賃貸マーケットの継続開拓強化
 - ・ファミリー層顧客の開拓強化によるLTV向上
 - ・外国人向けの不動産マーケット開拓
- 入居後フォローの強化
 - ・公式LINEの友達登録訴求し、入居後の問い合わせ対応等のフォロー対応を実施
 - ・顧客のライフイベントに合わせ、ニーズに合わせた商材・サービスの紹介を実施
- 取り扱い商材の拡充
 - ・入居後顧客の生活を豊かにする生活関連商材の拡充
 - ・商材拡充による顧客満足度向上により、クライアントのファン作りへ貢献
- 自社商材の拡販強化
 - ・自社デジタルコンテンツ商材の販売強化
 - ・クライアント毎の顧客属性・ニーズに合わせたコンテンツの開発

01 第1四半期業績

02 事業戦略

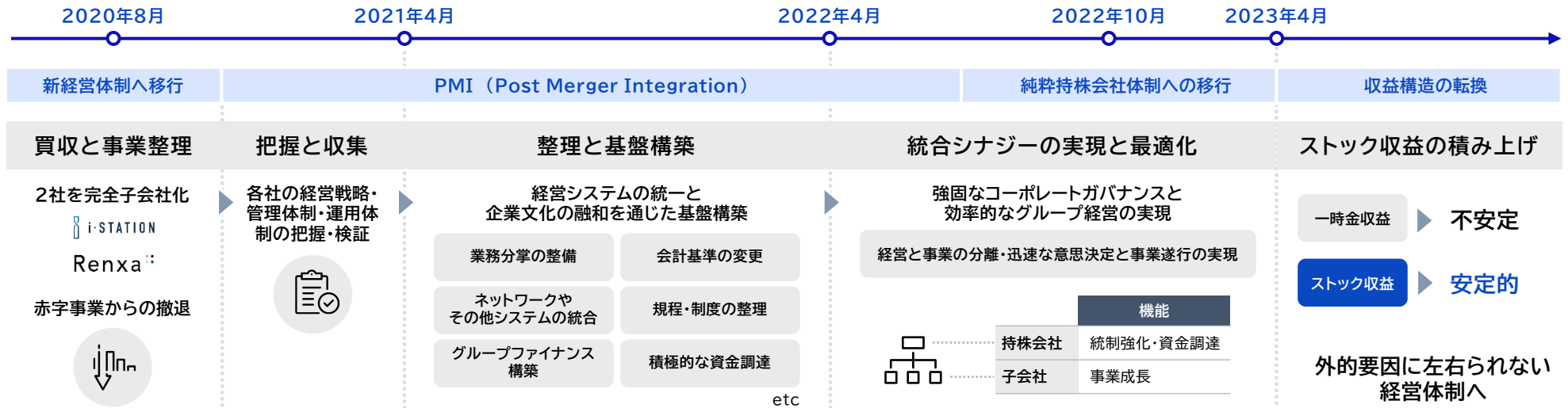
03 経営戦略

04 INESTGrp概要

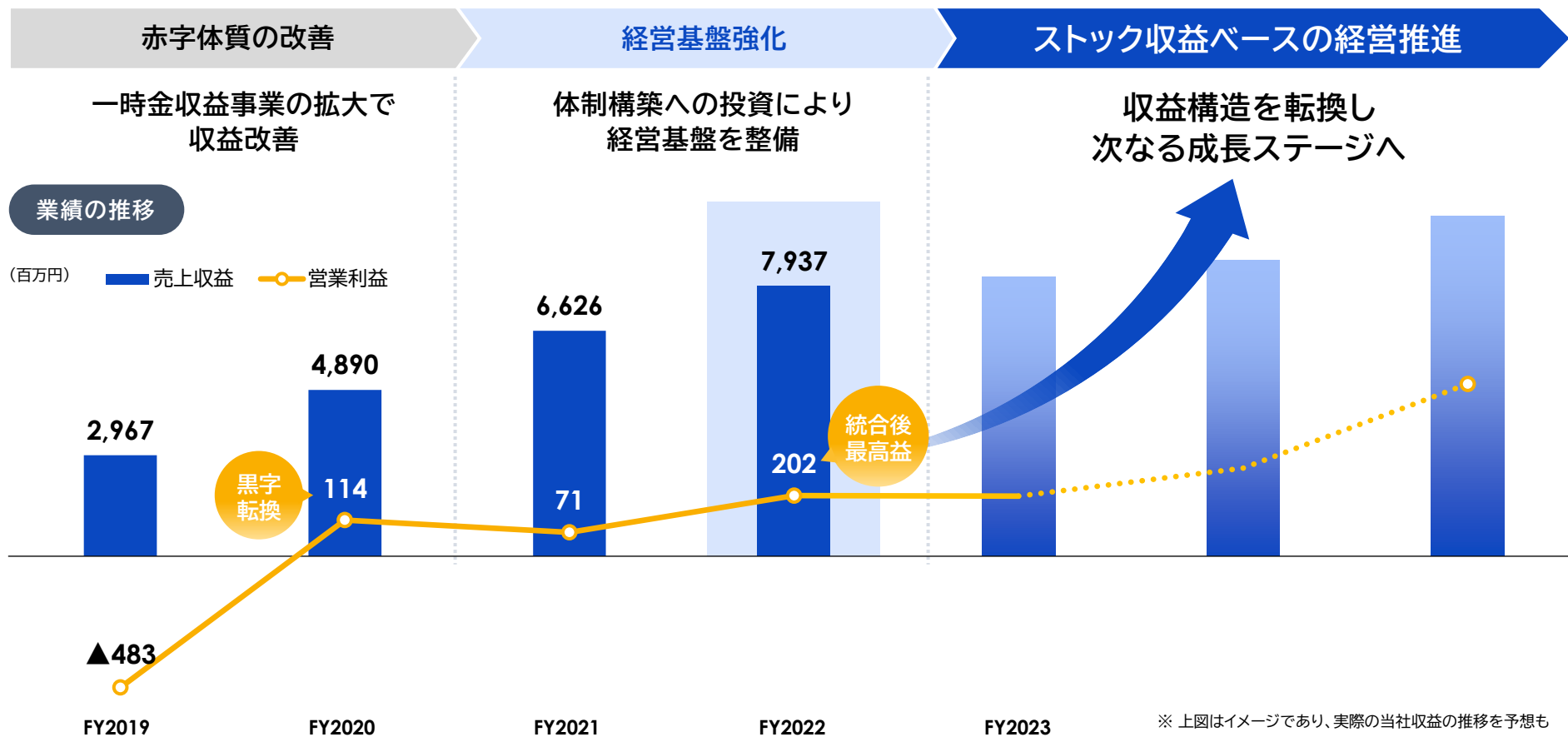
05 サステナビリティへの取組状況

2020年8月新経営体制への移行から2022年10月純粋持株会社体制への移行まで、体制に適した経営戦略を実行。不断の経営基盤強化により統合シナジーを発揮し、持続的な成長を実現。

経営基盤の強化

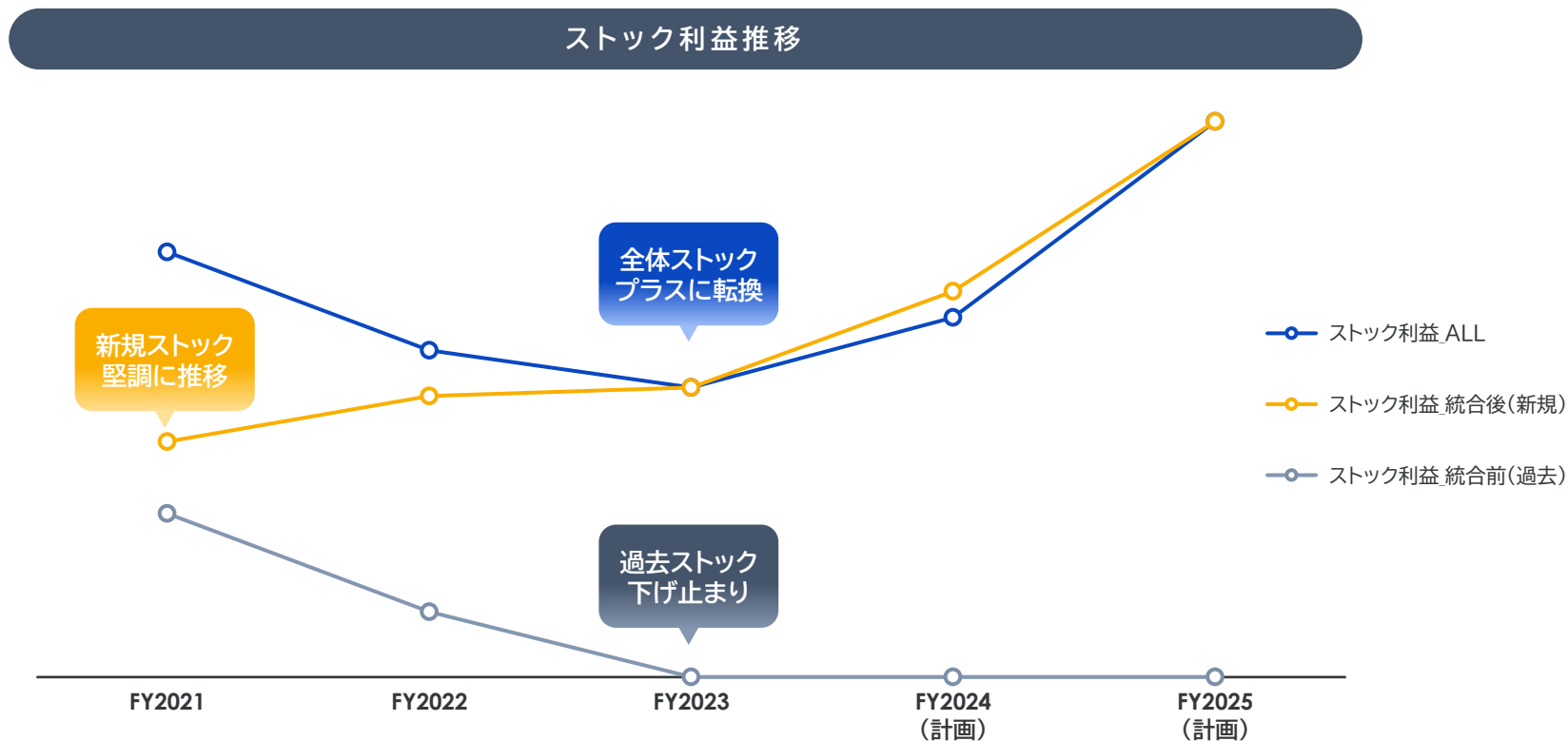


FY2019以降、事業整理・買収による赤字体質からの脱却後、経営基盤強化へ投資した結果、FY2022は統合後最高益を記録。FY2023以降は、ストック収益の積み上げ加速によって収益構造転換を目指す。



※ 上図はイメージであり、実際の当社収益の推移を予想もしくは保証するものではありません。

統合前(過去)ストックは当初想定通り大幅に減少。統合後(新規)ストックは堅調に積み上げ。
 統合前(過去)ストックがFY23にて下げ止まり、統合後(新規)ストックが堅調に推移していることから、
 今後は全体ストック(ストック利益ALL)が大きく伸長していく見込み。



※ 上図はイメージであり、実際の当社収益の推移を予想もしくは保証するものではありません。

サステナビリティ経営の体制構築に向けた積極的な投資

事業投資



既存の主要事業の拡大やサービス強化・キャッシュ・フローの改善によって安定的な収益基盤を構築し、さらなる収益の獲得・拡大に向けて積極的な事業投資を実施。また、今後主要な事業になりうる新規事業の創出にも投資していくことで**非連続な成長を目指す**。

コーポレートガバナンスの強化



更なるコーポレートガバナンスの強化を行う事で、ステークホルダーの情報の非対称性を解消し、利益を最大化することを目的として、**企業不祥事の防止と長期的な企業価値向上を図る**。

人材育成・定着による品質の向上



当社のビジネスモデルにおいて、人的リソースの拡充は必要不可欠であることから、働き方改革や女性活躍の推進、福利厚生充実、賃金上昇、リスクリング等の**ES向上に資する投資を行う事で、一人当たり生産性の最大化を図る**。

社内インフラの強化・社内DX化の推進



社内DXを重要方針とし、既存業務の見直しや、デジタル技術を用いた業務プロセスの再構築を通じて、業務の正確性や生産性向上、効率化を図り、**企業の競争力向上や環境変化への適応を目指す**。

01 第1四半期業績

02 事業戦略

03 経営戦略

04 INESTGrp概要

05 サステナビリティへの取組状況

持株会社



INEST株式会社

グループの経営・管理
 管理本部
 (人事・制度・財務・経理・労務・監査)

INESTグループ

各事業の運営



マーケティング支援やソリューション支援を通じて、クライアントが抱えるマーケティングやセールス等の課題解決や、**エンドユーザーの課題解決の支援**を行いながら、クライアントが開発した魅力的なプロダクトとエンドユーザーを繋いでいくことで、社会の利便性向上にも貢献していきます。



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、当社は網羅的に強みを持った人材が多数在籍している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

営業企画力

- 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



圧倒的な営業力

- 営業担当は主に直販で構成
- 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



アセスメントシステム

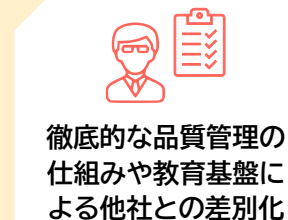
- 個人インセンティブ
- チームインセンティブ
- クオリティインセンティブ



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



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



グループ営業人員
800名

法人担当 個人担当
約450名 約350名

+

代理店数
約**100**社

強み 4

豊富な顧客基盤

-  個人消費者
-  個人事業主・屋号
-  店舗・施設
-  大手/中小企業
-  官公庁

01 第1四半期業績

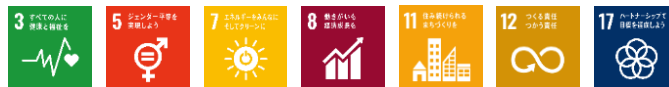
02 事業戦略

03 経営戦略

04 INEST Grp 概要

05 サステナビリティへの取組状況

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ています



※ 参考 外務省HP

当社グループにおける取り組み例

CO2排出量削減



- 再生可能エネルギーに特化した新ブランドの拡大
- 太陽光発電、蓄電池等、環境配慮型商品の普及促進

環境負荷軽減



- オフィス内ウォーターサーバー設置・マイボトル活用によるプラスチックごみ削減
- LIMEX※素材の名刺の使用
- オフィス内古紙のリサイクル・ペーパーレス推進

※ 名刺100枚で約10ℓの水資源を守る、石灰石を原材料とした素材

事業継続計画(BCP)の支援



- 中小企業向けにBCP策定・申請をサポート
- 当社ソリューション商品(蓄電池)の提供により企業の防災強靱化を促進

託児所付きコールセンターの設置



- 子どものそばで安心して働ける新しいワーキングスタイルの実現

実績例

女性管理者比率



産休明け復職率



有給消化率



地方雇用者数



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、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。