



2024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

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

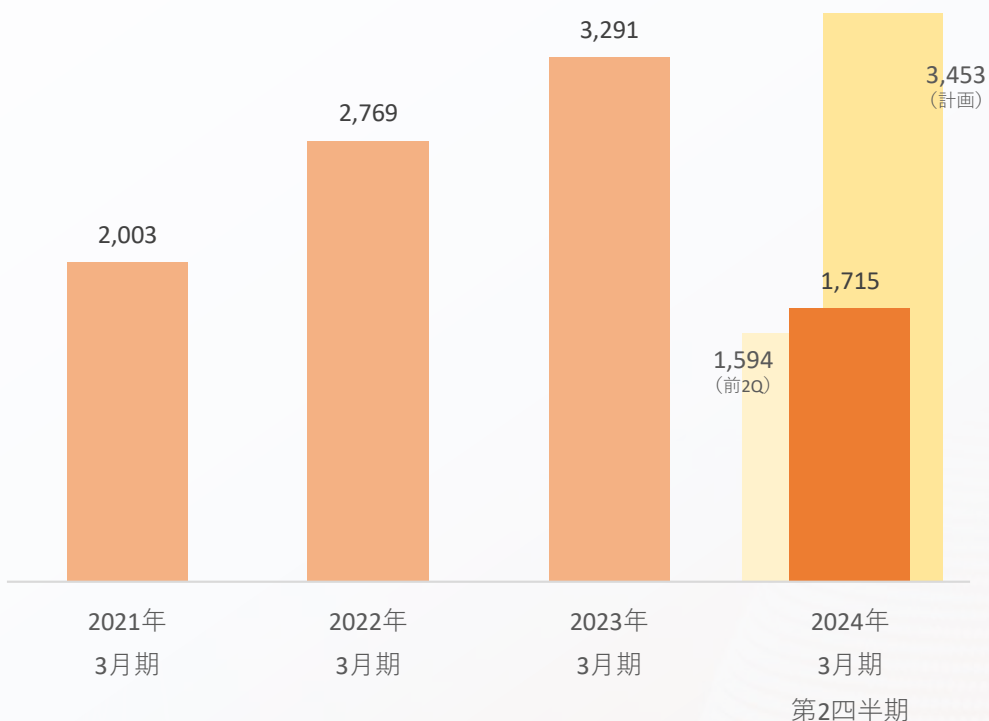
セールスアウトソーシング事業



2024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)

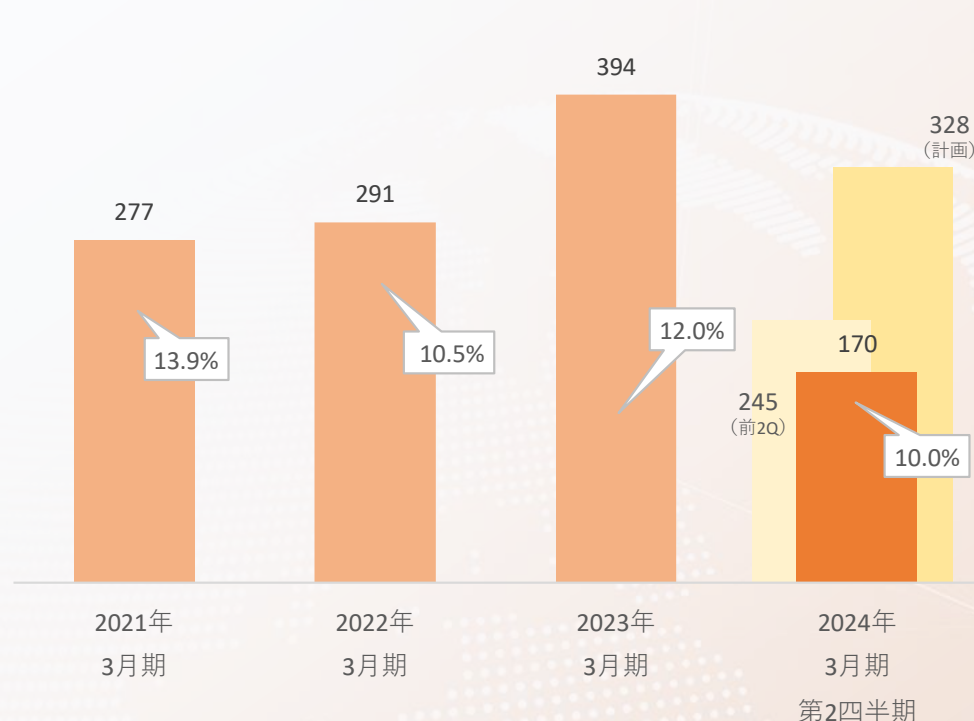


・ 計画比49.7%、前期比7.6%増の進捗

※2021年3月期は単体決算の数値

営業利益・営業利益率推移

(単位：百万円)



・ 計画比51.8%、前期比30.6%減の進捗

※2021年3月期は単体決算の数値

・ マルチリンガルCRMのスポット案件が緩やかに継続、公共関連業務の拡大もあり売上・利益を牽引する形に



P/Lサマリー（計画比、前期比）

単位：百万円	2024年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	前年 差異	前年比	2024年3月期 (計画)	計画 差異	達成率
売上高	1,715	1,594	121	7.6%	3,453	△ 1,738	49.7%
売上原価	1,272	1,081	191	17.7%	-	-	-
販管費	272	267	5	1.9%	-	-	-
営業利益	170	245	△ 75	-30.6%	328	△ 158	51.8%
営業外損益	△3	△2	△2	-	-	-	-
経常利益	167	243	△ 76	-31.3%	323	△ 156	51.7%
特別損益	△0	-	△0	-	-	-	-
税引前利益	167	243	△ 76	-31.3%	-	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	107	162	△ 55	-34.0%	210	△ 103	51.0%

・ 前年同期（2023年3月期第2四半期）比、7.6%増収、34.0%減益での着地

・ 当四半期については新型コロナ関連業務などの利益率の高いスポット業務が緩やかにシュリンクする中、マルチリンガルCRM事業における新規案件開拓に注力することで売上・利益をカバーする形となった。営業アウトソーシング事業では大手携帯キャリアの契約切替勧奨業務が予想を上回る形で推移したことによる設備投資及び人材確保に加え新規案件の撤退などから原価が大きく膨らむ形となり、売上高においては前年同期並みの結果となったが、利益は減益での着地となった。

・ 2024年3月期 通期計画に対する売上高達成率は49.7%、営業利益は51.8%の進捗

・ 第1四半期では利益率の高い案件により売上・利益を確保する形となり、第2四半期においては高利益率の案件が緩やかにシュリンクする中、官公庁等の入札案件の受注拡大などでカバーすることで通期計画のほぼ中間にて折り返す形となった。

単位：百万円	2024年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	前期 差異	前期比
売上高	1,716	1,595	121	7.6%
マルチリンガルCRM事業	1,238	1,123	115	10.2%
セールスアウトソーシング事業	477	471	6	1.3%
セグメント利益				
マルチリンガルCRM事業	295	281	14	5.0%
セールスアウトソーシング事業	81	164	△ 83	-50.6%
売上総利益	376	446	△ 70	-15.7%
売上総利益率	21.9%	28.0%	-	-
セグメント利益調整額	△ 205	△ 200	-	-
営業利益	170	245	△ 75	-30.6%
営業利益率	9.9%	15.4%	-	-

・マルチリンガルCRM事業の売上高は前年同期比10.2%増

・インバウンド関連は少しずつ回復基調にあるものの、BtoB市場における需要増は今後の段階である一方、日本語を中心とした国内におけるサポート業務の受託が安定して増加を続けており、また、営業強化による官公庁等の入札案件の受注拡大などにより、予定を上回るセグメント売上・利益確保に至り、前年同期を上回る着地となった。

・セールスアウトソーシング事業の売上高は前年同期比1.3%増

・東京電力グループの顧客向け営業業務及び携帯キャリアの切替勧奨業務は予定に近い形で進捗したが、新たな営業案件の立ち上げ及び拠点拡大に係る費用などが先行して発生したことから、売上については前年同期より微増、利益は減少する着地となった。

資産の部

単位：百万円	2024年3月期	2023年3月期	前期 差異
	第2四半期	第2四半期	
現金及び預金	1,841	1,977	△ 136
売掛金その他債権等	485	347	138
流動資産合計	2,327	2,325	2
有形固定資産	81	70	11
無形固定資産	1,194	1,284	△ 90
投資その他の資産	197	113	84
固定資産合計	1,473	1,468	5
資産合計	3,800	3,793	7

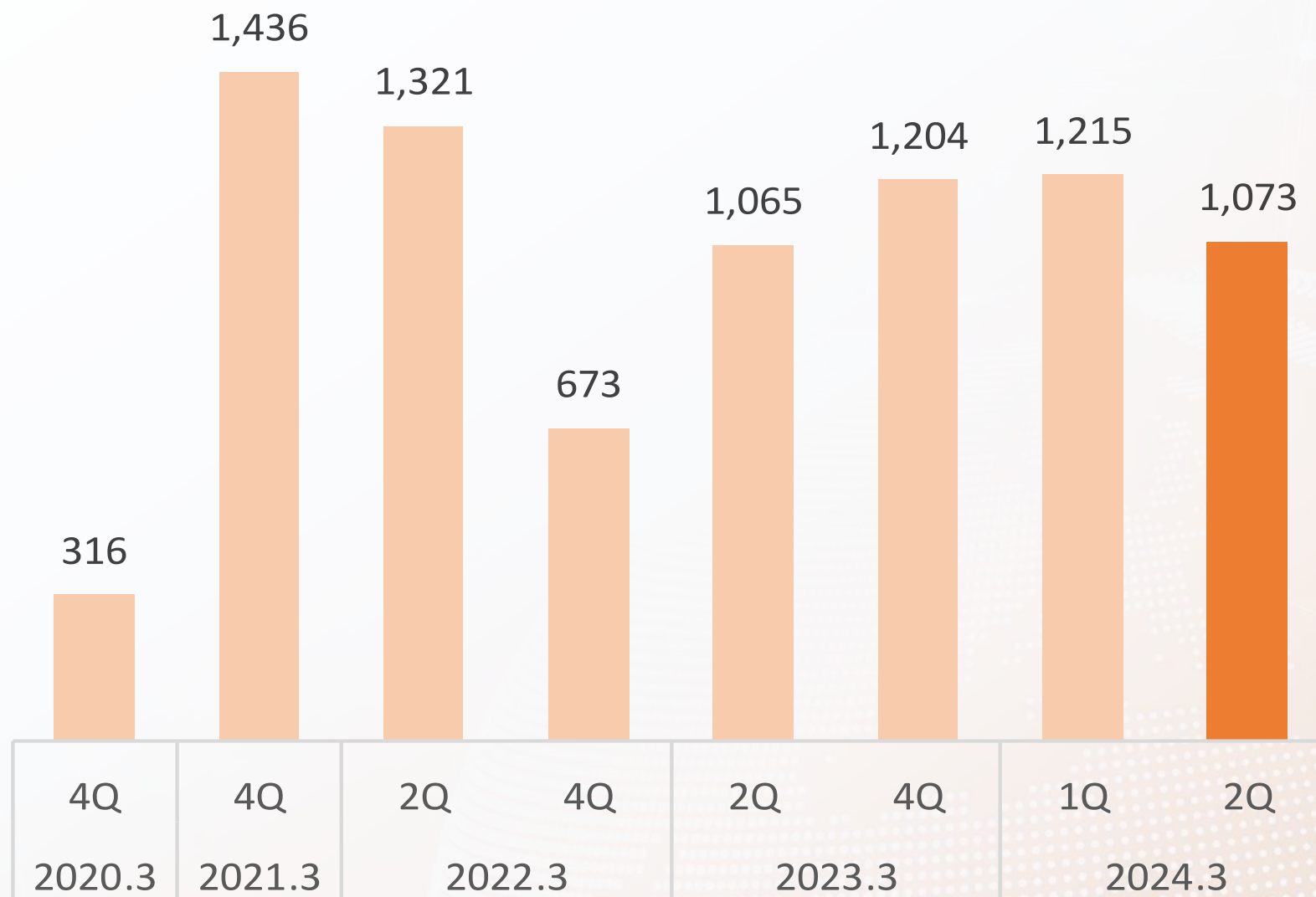
負債・純資産の部

単位：百万円	2024年3月期	2023年3月期	前期 差異
	第2四半期	第2四半期	
買掛金その他債務等	417	351	66
借入金	444	444	0
流動負債合計	861	795	66
借入金その他	325	469	△ 144
固定負債合計	325	469	△ 144
負債合計	1,186	1,264	△ 78
資本金	547	547	0
資本準備金	537	537	0
繰越利益剰余金	1,067	867	200
その他	461	577	△ 116
純資産合計	2,614	2,529	85
負債・純資産合計	3,800	3,793	7

・流動資産は微増、利益の積み上げにより純資産が増加、借入金の返済が進み負債は減少

・資産の部では自己株式取得に係る支出及び売掛金の増加などにより、流動資産は微増。また、保証金等の増加によって固定資産は減少している。負債・純資産の部では借入金の返済が進んだことで負債が減少、利益の積み上げによって繰越利益剰余金が増え、純資産は増加する形となった。

現金資産推移 (現預金－有利子負債)



※2021年3月期第1四半期以前については四半期決算を行っておりません。

キャッシュフローサマリー

単位：百万円	2024年3月期 第2四半期	2023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	77	437	△ 360	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 78	△ 53	△ 25	-
フリーキャッシュ・フロー	△ 1	384	△ 385	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 201	△ 64	△ 137	-
現金及び現金同等物の増減額	△ 202	319	△ 521	-
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,841	1,977	△ 136	-6.9%

・営業活動によるキャッシュ・フロー


・税金等調整前四半期純利益及び運転資本の増減などにより、前年同期に比べ360,096千円の収入減少となった。

・投資活動によるキャッシュ・フロー

・固定資産の取得及び事業所の増床に係る敷金及び保証金の差入などによるものが発生したことから前年同期と比較して25,180千円の支出増加となった。

・財務活動によるキャッシュ・フロー

・新規の借入は発生しなかった一方、既存の借入金の返済および自己株式の取得が進んだことにより、前年同期と比較して137,209千円の支出増加となった。



2024年3月期 第2四半期のトピックス KPI推移と今後の見通し

・インバウンド回復を見据えたアライアンス拡大

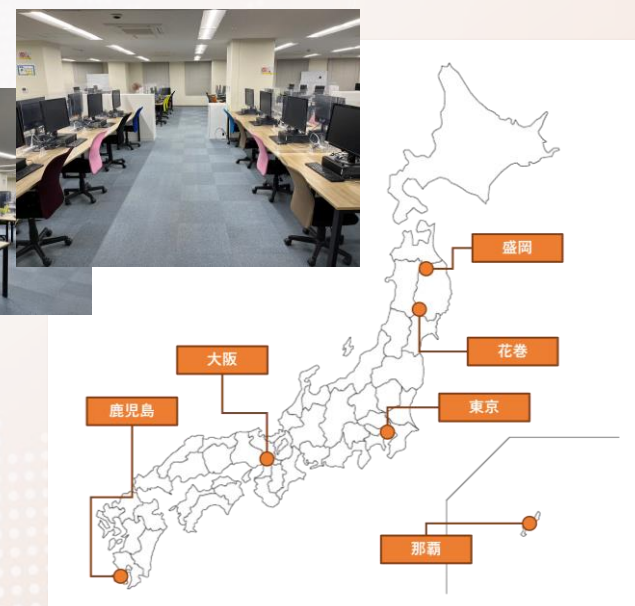
復調を見せるインバウンド市場のニーズ獲得に向けて、ビジネスパートナーとのアライアンス拡大を積極的に進めます。当社の多言語コンシェルジュサービスを生かしたサービスラインナップを拡充することで、訪日外国人観光客だけでなく、日本に滞在する外国人が様々なケースで幅広く利用できるインフラを目指します。

※例：2023年9月1日付「クロスロケーションズ株式会社との業務提携によるインバウンド・ターゲティング広告を使った多言語コンシェルジュサービス提供のお知らせ」



・拠点拡大によるキャパシティ向上

既存の全国5拠点に加え、2023年6月には新たに「OTSインバウンドテック」を沖縄県那覇市に設立しました。さらに東京エリアにおいても事業所の拡大を進め、全国的な事業展開を推進します。



・自己株式の取得

資本効率の向上及び株主還元を目的として、取得株式総数15万株、取得価額の総額2億円を上限として、自己株式の取得を取締役会にて決議し、現在取得を進めております。

マルチリンガルCRM事業における多言語入電数推移

・本集計はマルチリンガルCRM事業における多言語プロジェクトでの電話対応の入電を集計。テレビ通訳等の集計は含まれない。

IBT言語別電話数総計

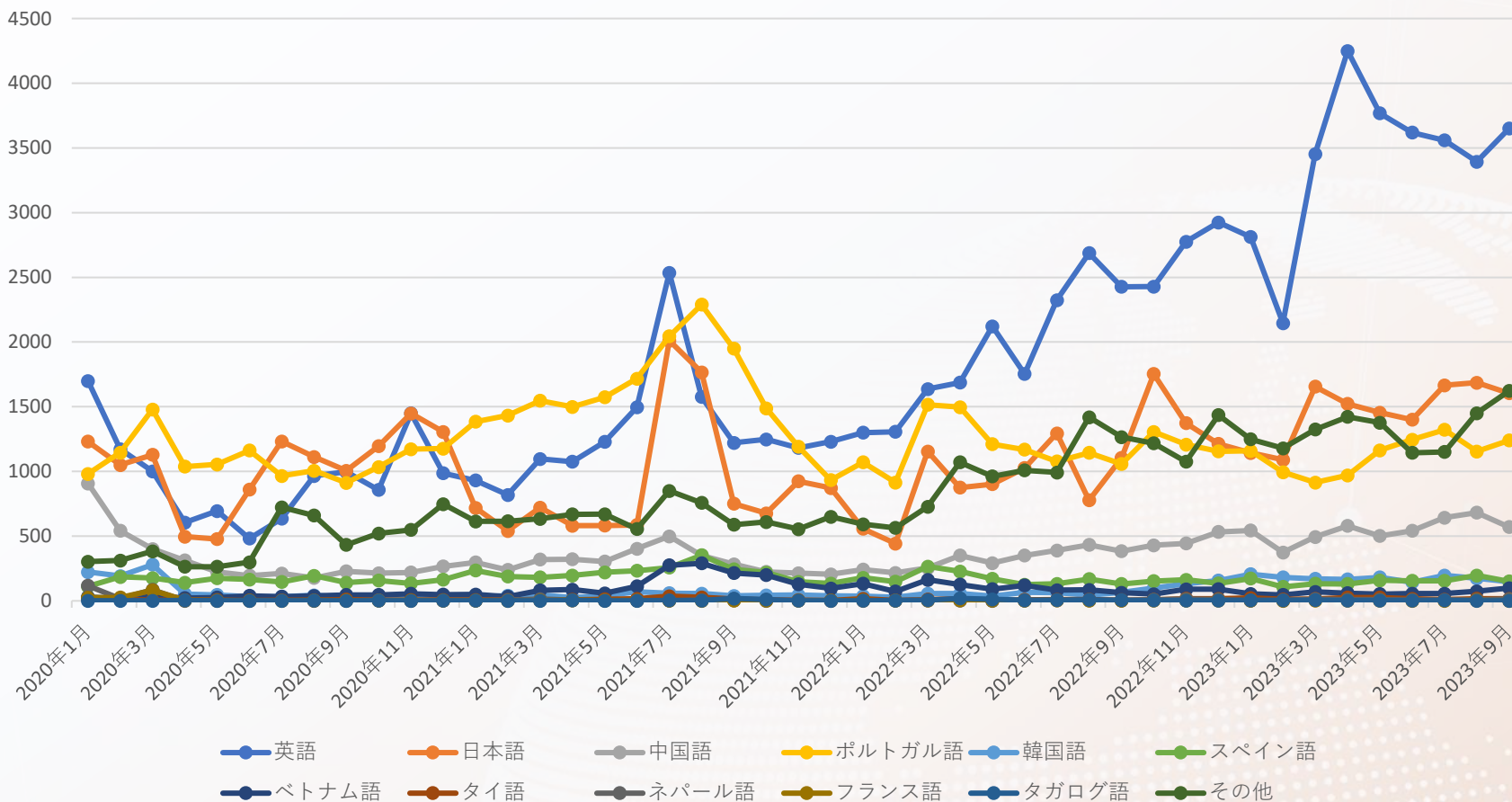


・多言語のプロジェクトにおいては緊急事態宣言以降は入電が減少していたが、2021年7月のオリンピックの時期と2022年3月の入国制限の大幅見直し以降徐々に入電推移は上がっている。直近についても継続的に上昇。

マルチリンガルCRM事業における言語別月次入電推移

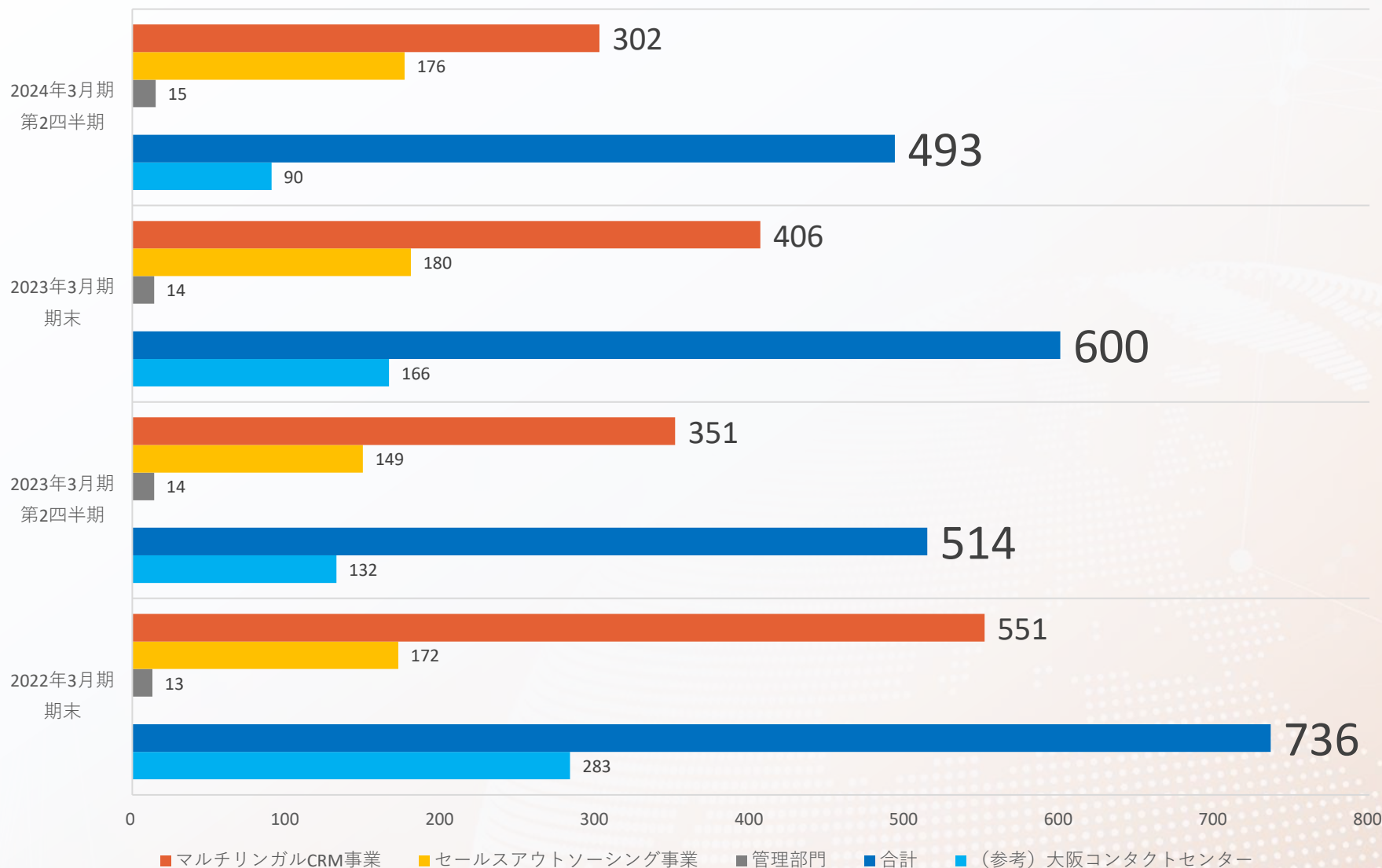
・本集計はマルチリンガルCRM事業における多言語プロジェクトでの電話対応の入電を集計。テレビ通訳等の集計は含まれない。

IBT言語別電話数



・言語別では22年3月以降、英語の入電が顕著。中国語も徐々には増加の傾向がみられる。ポルトガル、スペイン語などについては在日外国人の電話が多いことから大きな変化はみられていない。

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

Thank You

