

2023年3月期第2四半期

INEST株式会社

上場廃止となった子会社
(INT株式会社)に関する
決算補足説明資料について

証券コード: 7111

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2四半期実績

02

経営戦略

03

事業戦略

04

INEST Grp 概要

05

サステナビリティへの取組状況

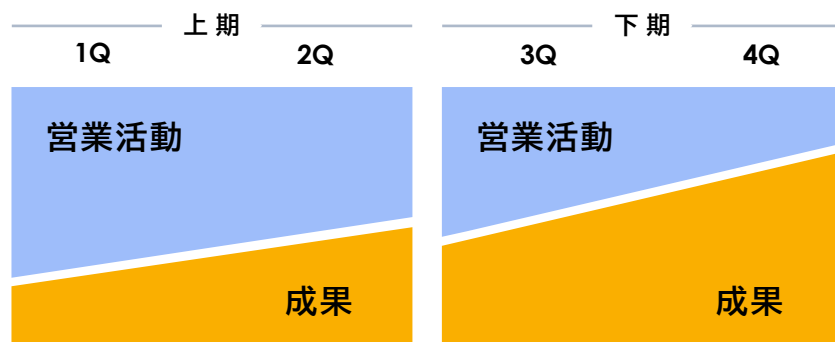
第2四半期においては、ライフラインサービスやBPOサービスが順調に伸長し、**前期と比較して売上収益は大幅に増収、営業利益についても黒字転換**。なお、通期の業績予想は下期偏重型の収益構造を平準化していることや当社の属するマーケットの影響から**現状想定している通りとなる見込み**。

(百万円)

	FY2021	FY2022			
	2Q累計実績	2Q累計実績	YoY	通期業績予想	進捗率
売上収益	3,077	3,705	120% (+628)	7,500	49%
営業利益	▲94	18	- (+112)	200	9%
親会社の所有者に帰属する四半期利益	▲137	▲30	- (+107)	150	-

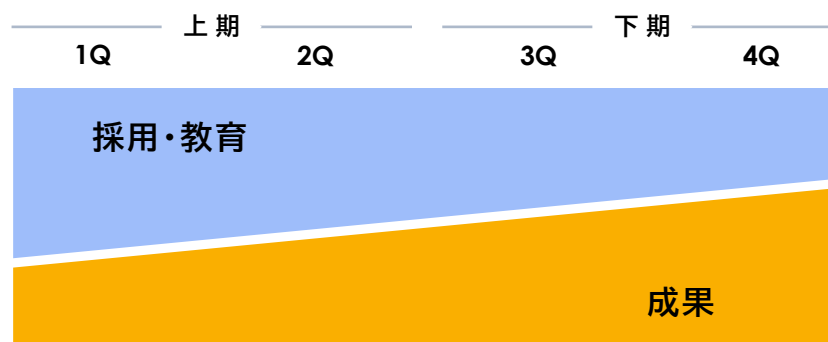
当社のビジネスモデルにおける上期と下期の収益構造の違いは以下のとおり。

ビジネスモデルの特性による影響



- 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

人材の積極採用による影響



- 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

第2四半期において、前期と比較しファイナンスの実行や一過性コストの発生もないため、純資産はほぼ横ばいで推移。

	FY2021	FY2022		
	期末	1Q	2Q	QoQ
流動資産	3,212	2,876	2,789	▲86
現預金	1,370	1,450	1,362	▲88
固定資産	3,604	3,526	3,559	+32
のれん	1,666	1,666	1,666	—
総資産合計	6,817	6,402	6,349	▲53
流動負債	2,339	2,100	2,394	+293
短期借入	501	498	788	+290
固定負債	2,042	1,908	1,539	▲368
長期借入	916	863	464	▲399
負債合計	4,381	4,008	3,934	▲74
純資産合計	2,435	2,393	2,414	+21
自己資本比率	35.7%	37.4%	38.0%	+0.6%

(百万円)

第2四半期において営業活動によるキャッシュ・フローが大幅に良化

- 営業活動によるキャッシュ・フロー:主に前期末と第1四半期における営業債権の減少により、253百万円のプラス
- 投資活動によるキャッシュ・フロー:主に人員増加に伴うPC関連費用と事務所拠点の統廃合に伴う事務所設備費用により、60百万円のマイナス
- 財務活動によるキャッシュ・フロー:主に私募債の償還、長期借入の返済の支出により、201百万円のマイナス

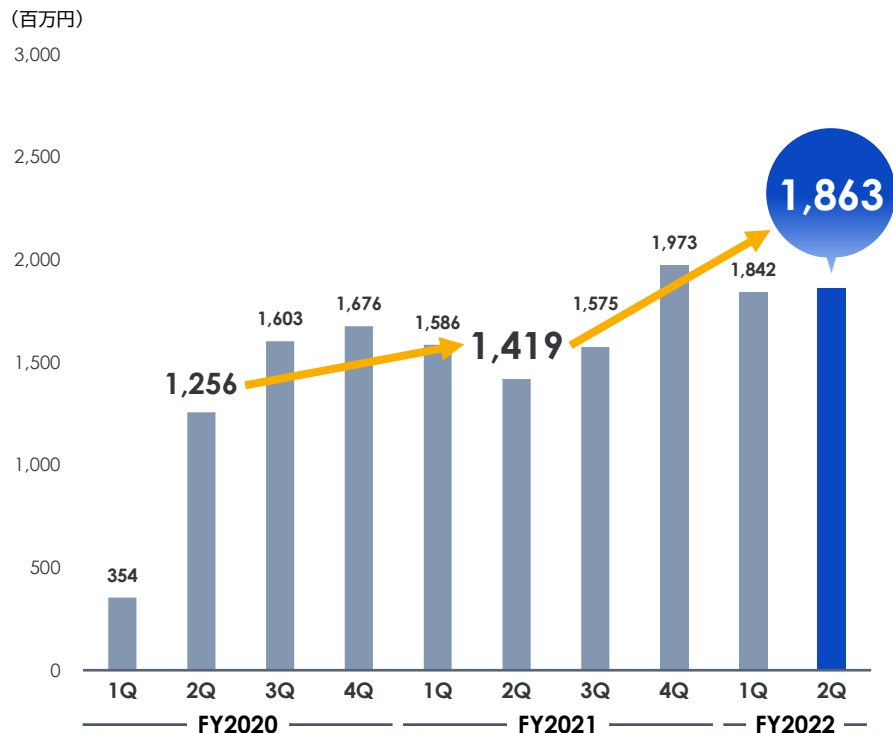
(百万円)

	FY2021	FY2022		— ご参考 — FY2021 通期
	2Q	2Q	YoY	
営業活動による キャッシュ・フロー	▲339	253	- (+592)	▲591
投資活動による キャッシュ・フロー	▲126	▲60	- (+65)	▲248
財務活動による キャッシュ・フロー	298	▲201	- (▲499)	544

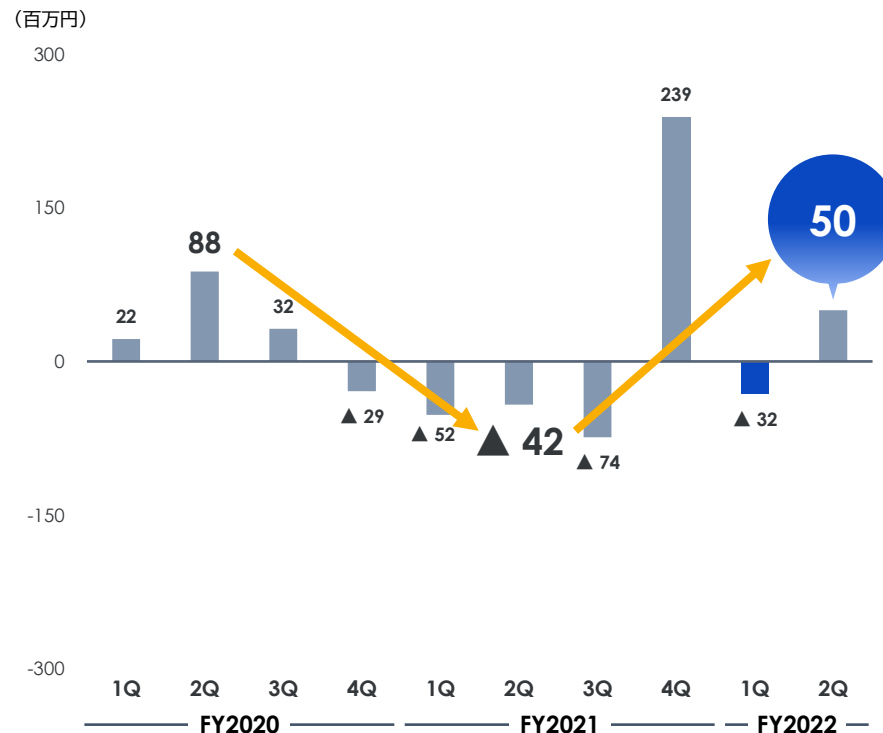
前期より事業投資を積極的に行ってきたことによって、売上収益は堅調に推移。

また、営業利益においては当社のビジネスモデルにおける収益構造の特性はあるものの、**第2四半期は黒字転換。**

売上収益



営業利益



※ 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(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。



法人向け事業

前期に比べ新型コロナウイルスによる営業活動への影響が軽減し、店舗ソリューションの売上収益が復調の兆し。オフィスソリューションにおいてはBCP策定支援やDX支援など従来の物販ではない新たなソリューション活動の割合が着実に伸長し、**売上収益は堅調に推移**。

(百万円)

	FY2021 2Q累計実績	FY2022 2Q累計実績	YoY
売上収益	1,485	1,614	109% (+128)
営業利益	147	116	79% (▲31)

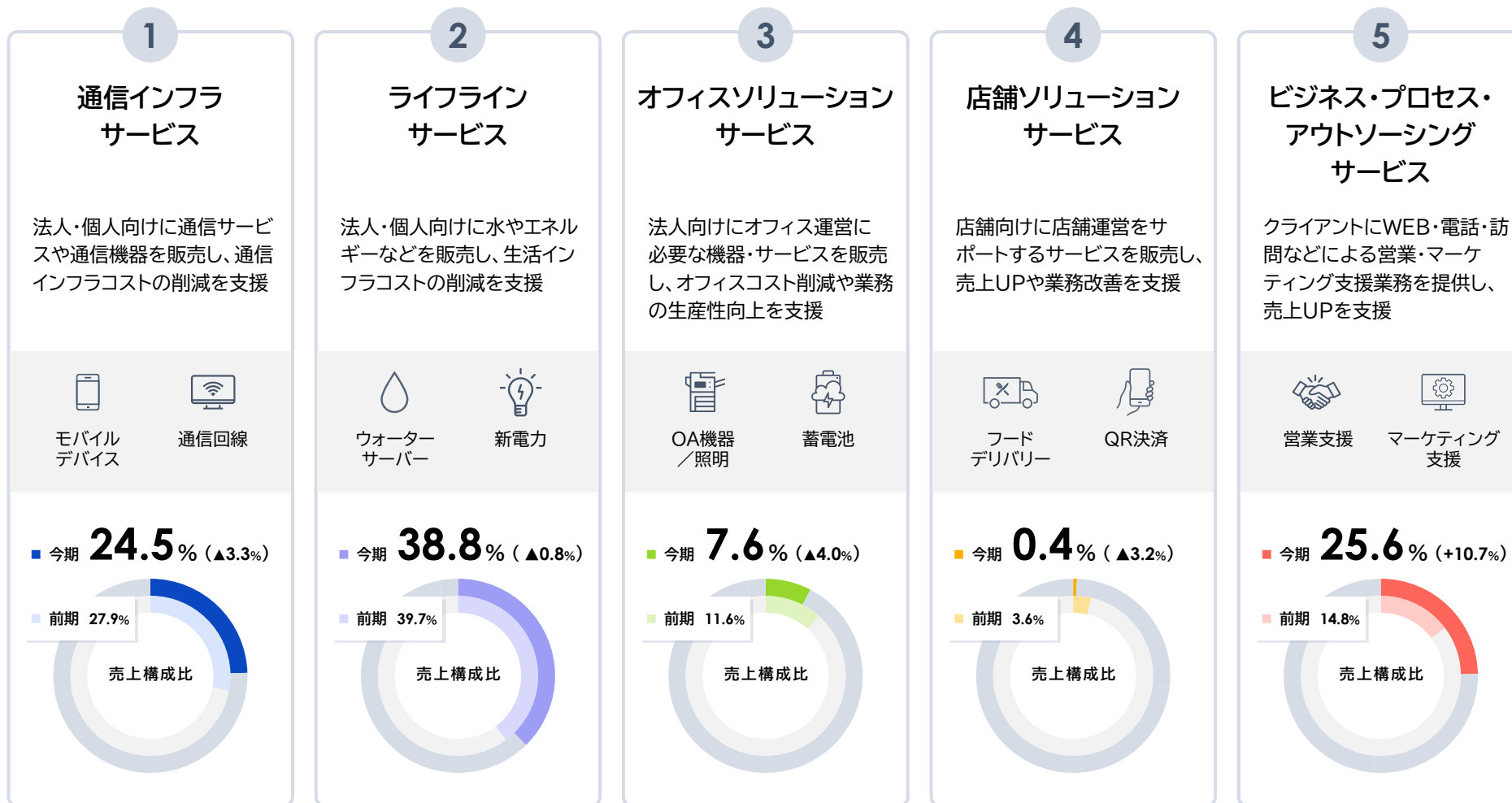


個人向け事業

BPOサービスが堅調に推移し、不動産領域における新規提携社数増加によりライフラインサービスが伸長した結果、**売上収益・営業利益ともに大幅に伸長**。

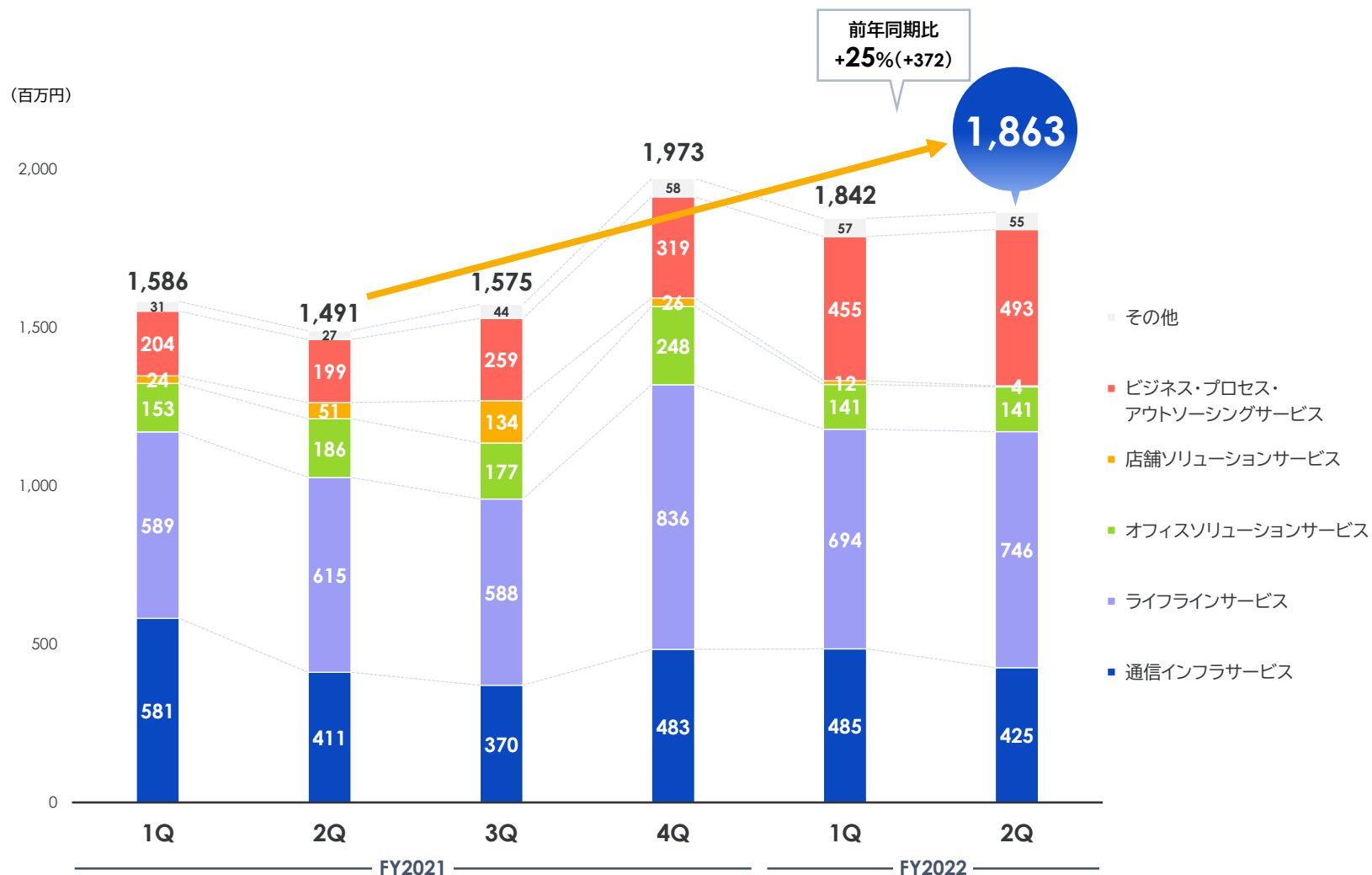
(百万円)

	FY2021 2Q累計実績	FY2022 2Q累計実績	YoY
売上収益	1,611	2,092	130% (+480)
営業利益	55	178	323% (+123)



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



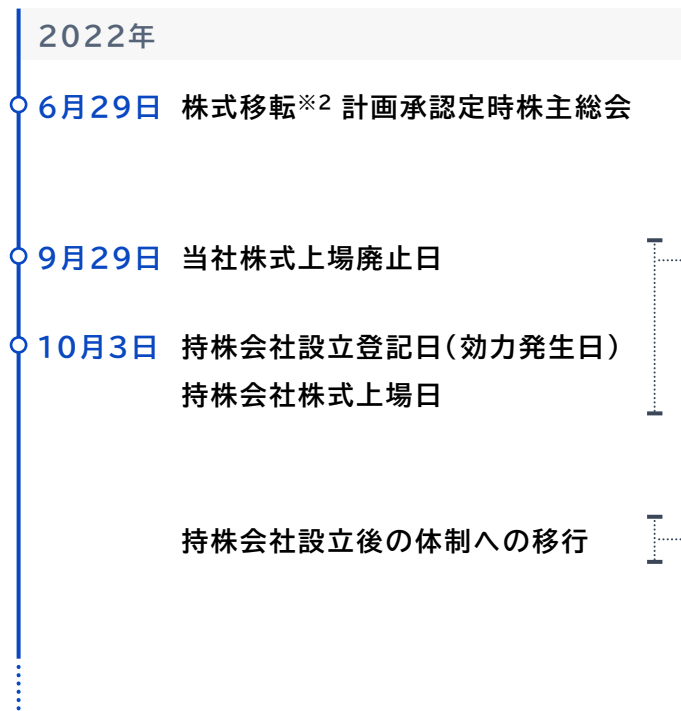
ファイナンス



「INEST株式会社」の新規上場承認に関するお知らせ

経営戦略と事業戦略の機能を切り分けることで、意思決定を迅速に行い効率的なグループ経営を図ることを目的として単独株式移転による純粋持株会社体制へ移行。2022年10月3日設立の純粋持株会社（完全親会社）である「INEST株式会社」の株式につきまして、東京証券取引所スタンダード市場への上場が承認されました。

移行スケジュール※1



移行の手順



※1 株式移転の手続きの進行上の必要性その他の事由により変更することがあります
 ※2 当社を株式移転子会社、持株会社を株式移転設立完全親会社とする単独株式移転

※3 本株式移転は単独株式移転のため、発行済株式総数への影響はございません。



既存事業深化



日本通運株式会社との業務提携のお知らせ

INESTグループの中核企業であるRenxa株式会社では、新生活を迎えられる入居者様に向けて、面倒なお手続きを一括で代行するサービスに加え、生活環境やニーズに寄り添った最適なライフラインプランをご提案するサービス「LifelineAdvisor」を提供。本業務提携により、新生活に伴い日本通運株式会社にて引越の見積もりをされたお客様の中から、ご承諾を頂いた方を対象に電気、ガス、水道、インターネットの利用開始手続きを、Lifeline Advisor が無料でご案内。

＼ お引越しの面倒な手続き、まとめてお得に！ ／

電気・水道・ガス・インターネットは
入居前の「会社選び」が肝心です！

電力自由化商品や様々なセット割引の活用が
できることをご存知ですか？

ライフラインアドバイザーが最適なプランを
ご案内いたします！

無料

[参考資料](#)
店舗用・業務用 Wi-Fi
「BizAir+5G」
導入300店舗突破のお知らせ

店舗運営のDX化を推進するため、環境整備の一助になるべく、固定回線で敷設が困難な場所や、提供場所の移動が伴う場合にもインターネット環境整備をより手軽に提供することができる「BizAir+5G」を提供。法人・店舗事業主の皆様からご好評いただき、2022年5月の提供開始から早3か月目で導入数が300店舗を突破。

導入ケース

小規模店舗	休憩スペース	大型施設テナント	移動式販売
<ul style="list-style-type: none"> 飲食店 コインランドリー 	<ul style="list-style-type: none"> オフィス 	<ul style="list-style-type: none"> イオンモール等 駅構内テナント 	<ul style="list-style-type: none"> 移動式販売車 イベント会場

[参考資料](#)

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
 - 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による感染者の急増が続いていることで、フィールドセールスでは継続して影響が生じておりますが、**社会全体におけるニューノーマルの浸透**に伴い第2四半期においては影響が軽減されました。

個人向け事業



社会全体での新型コロナウイルスの蔓延が続いておりますが、感染拡大防止に留意した結果、**コンタクトセンター内でのクラスター等は発生していないことから**事業への影響は軽微でありました。

01

第2四半期実績

02

経営戦略

03

事業戦略

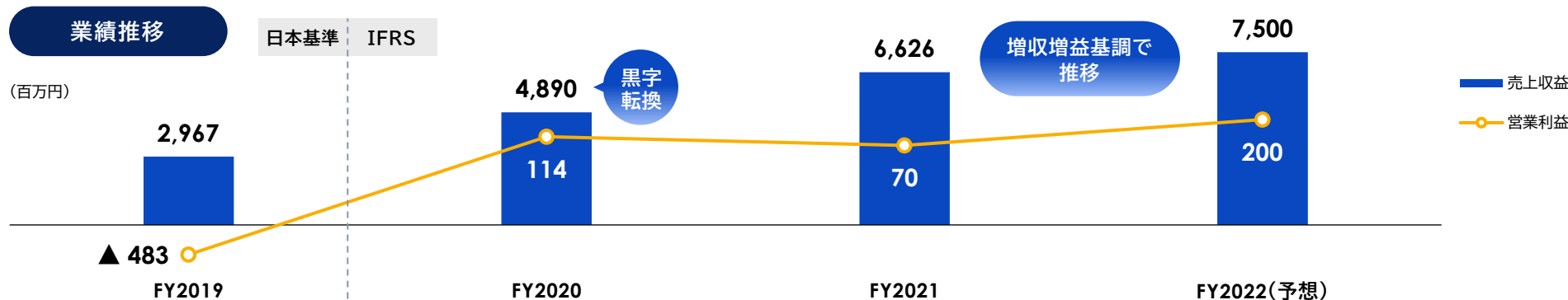
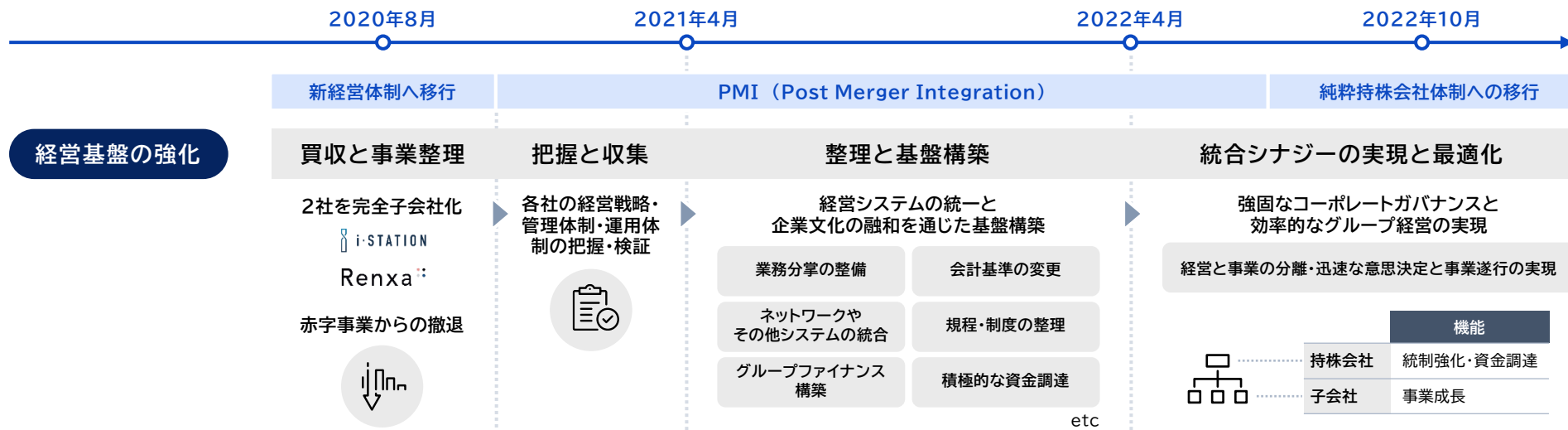
04

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。



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



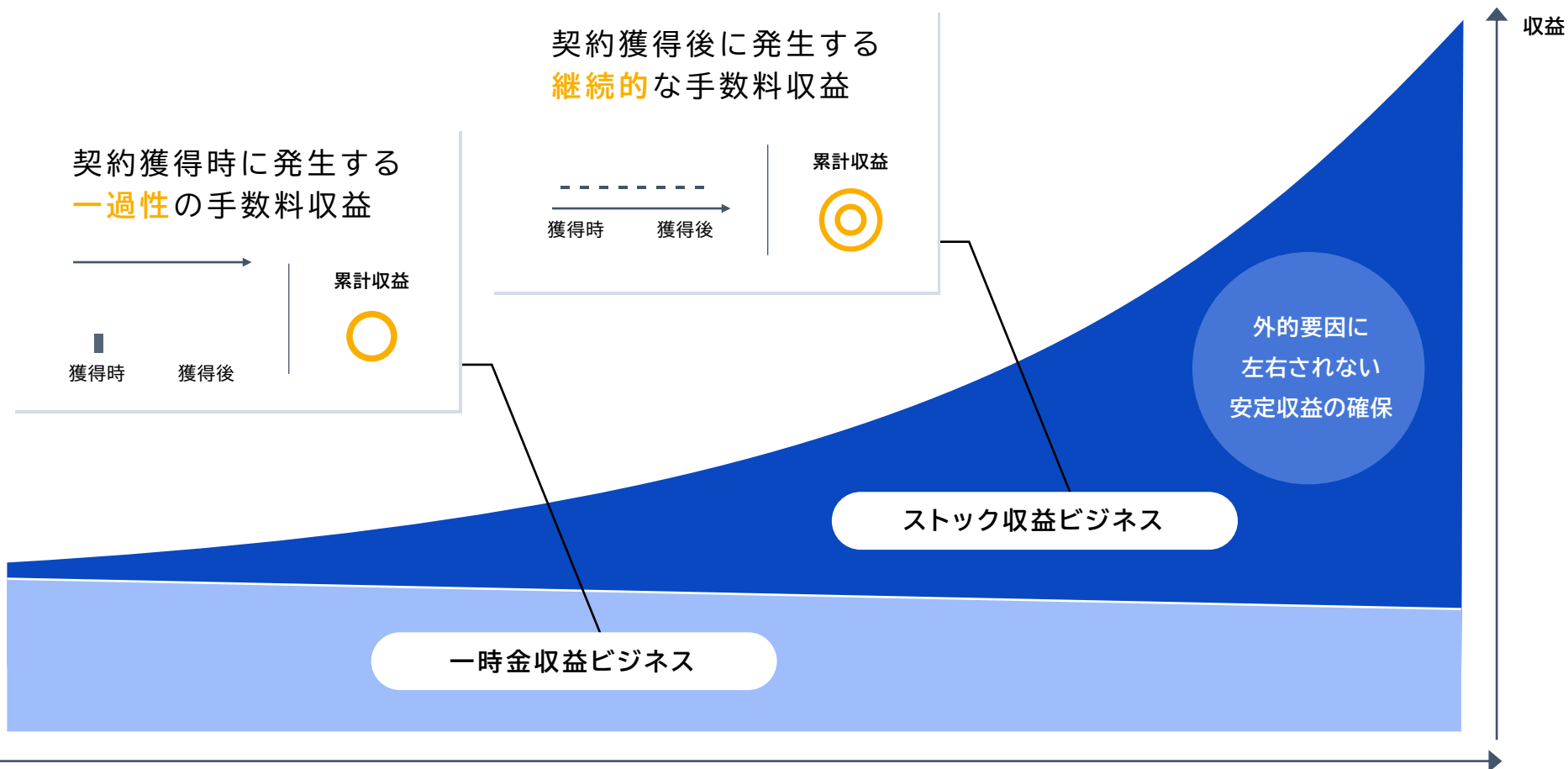
当社のビジネスモデルにおいて、人的リソースの拡充は必要不可欠であることから、働き方改革や女性活躍の推進、福利厚生充実、賃金上昇、リスクリング等の**ES向上に資する投資を行う事で、一人当たり生産性の最大化を図る**。

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**。

一時金収益の一部を、主要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。



※ 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。

01

第2四半期実績

02

経営戦略

03**事業戦略**

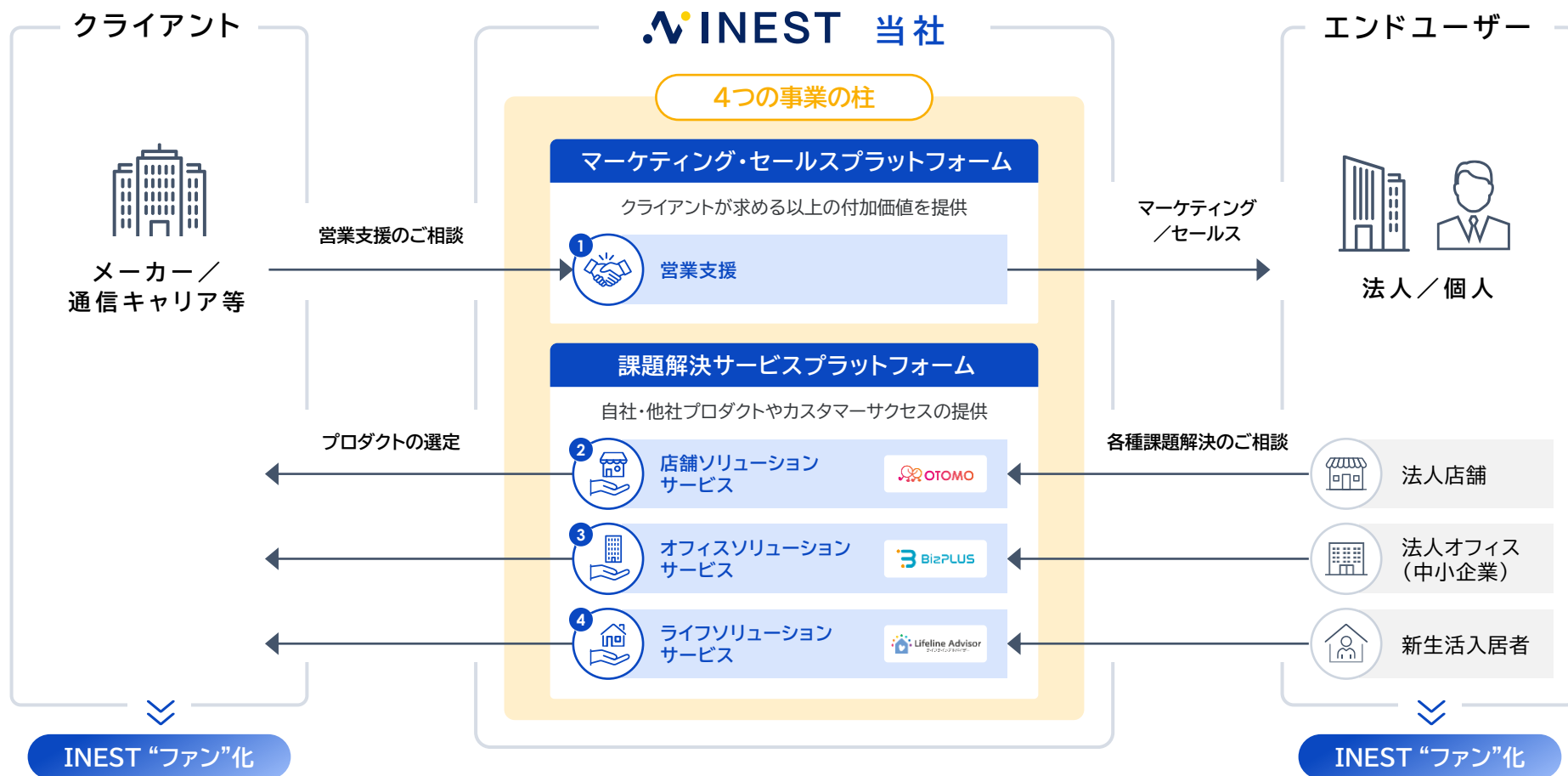
04

INEST Grp 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持続的な“ファンを創造”していく。



収益特性に応じた主要事業の事業区分は以下の通り。2023年3月期業績予想において売上高・営業利益では一時金収益事業の占める割合が大きく、ストック収益事業では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

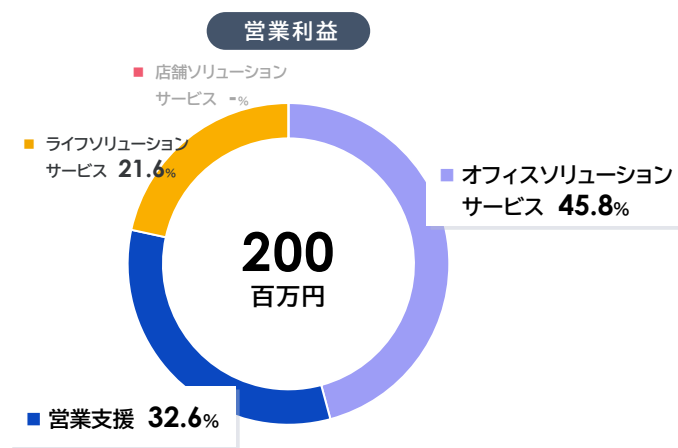
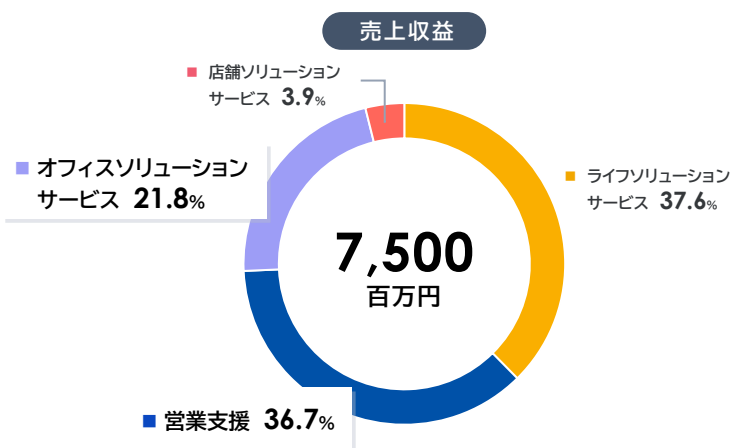
一時金収益事業

- 営業支援
- オフィスソリューションサービス

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



■ 営業支援



■ オフィスソリューションサービス



事業概要

クライアントの営業における課題を解決

主な受託内容

大手エネルギー企業

受託業務: インターネット回線の獲得

リユース事業会社

受託業務: 中古品買取のアポイント取得

新電力事業者

受託業務: 新電力の獲得

オフィスの課題を解決するサービスを強化

サービス内容

コスト削減

・法人向けモバイル
・複合機
...etc.

DXソリューション

・OA
・クラウドサービス
・IT・セキュリティ機器

エネルギーソリューション

・災害対策・BCP(蓄電池・AED)
・新電力・空調

成長戦略

固定報酬・成果報酬の拡大

- 固定報酬: 席数の拡大
- 成果報酬: 生産性・利回り管理

取扱い商材の拡販

- 地域ガス会社・リストホルダーとの提携強化

“モノ売り”から“コト売り”への変革

- 機器販売からサービス型へのシフト
- 課題解決のためのサービス提案力の強化

一時金収益の安定的な獲得・拡大

事業拡大に向けた施策を事業別に推進。営業支援においては、既存受託案件の拡張・営業戦略の強化・支援範囲の拡大を行う。オフィスソリューションサービスにおいては、顧客データベースの統合で最大限の営業効率化を図り、エネルギーソリューションとアライアンス開拓の強化を行い収益の向上を目指す。

2023年3月期の主な取り組み(計画)

一時金収益事業



■ 営業支援

- 既存受託案件の拡張
 - ・ 既存受託案件の「縦の伸張」と、新規業務受託による「横の拡張」
 - ・ 既存受託企業からの案件紹介および新規案件の定着と拡充
- 営業戦略の強化
 - ・ WEBマーケティングの基盤構築
 - ・ デジタルマーケティングからの集客数向上による生産性向上
- 支援範囲の拡大
 - ・ カスタマーサポートの構築
 - ・ 企画-マーケティング-セールス-カスタマーサポートまで一貫通貫の営業支援を構築



■ オフィスソリューションサービス



- 顧客データベース統合による営業の効率化
 - ・ SFA導入・基盤構築によるマネジメントの強化
 - ・ MA機能を構築し重要指数の生産性UP
- エネルギーソリューションの強化
 - ・ BCP策定支援体制の拡充
 - ・ 太陽光発電連動ソリューション(自家消費・停電対策)の構築
- アライアンス開拓の強化
 - ・ 業種特化型共同ウェビナー等の企画

2023年3月期における
主な取組(計画)

※重要な影響については適宜開示していきます。

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。

ストック収益事業



■ 店舗ソリューションサービス

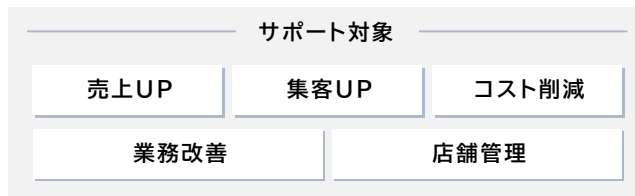


■ ライフソリューションサービス

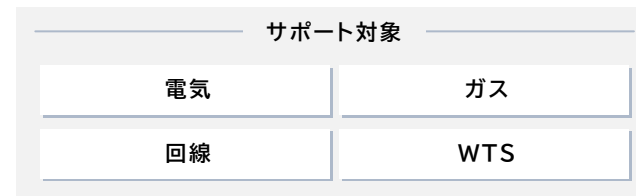


事業概要

店舗運営の課題解決をサポート



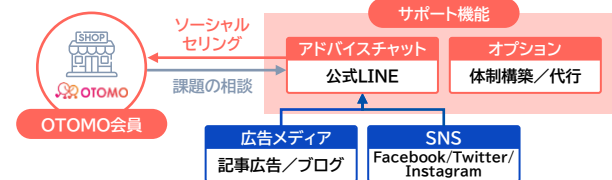
新生活入居者のライフライン開通をサポート



成長戦略

有料会員数の増大

- LINE・SNS・メディアでの集客強化



有益な情報提供による有料会員への引き上げ

マーケットシェア拡大

- エンドユーザーにメリットの大きい新電力会社との連携強化
- 新電力市場価格の高騰を背景に品質・価格両方の優位性を訴求

自社コンテンツの付帯・拡販

- ライフラインサービスへの付帯推進
例) ×

クライアントの拡充・自社コンテンツによるARPU向上

ストック収益の積み上げ

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。

2023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)

- OTOMOの運用基盤の整備
SNSメディア、WEBメディアの立ち上げと運用
- OTOMOのサービスによる収益化
メディアと自社サービスでのマネタイズ
- 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
- パートナー展開
パートナー企業によるOTOMOの拡販

- 提携社数の拡大
新規開拓と既存提携先企業からの紹介
- カスタマー利便性の向上
多様化する顧客のニーズに合わせた取り扱い商材の拡充
- 営業品質の高いリソースの確保
営業品質向上のための徹底した教育体制と管理体制
- 営業・サポート業務の効率化
RPAの導入による業務の効率化

※重要な影響については適宜開示していきます。

01 第2四半期実績

02 経営戦略

03 事業戦略

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

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

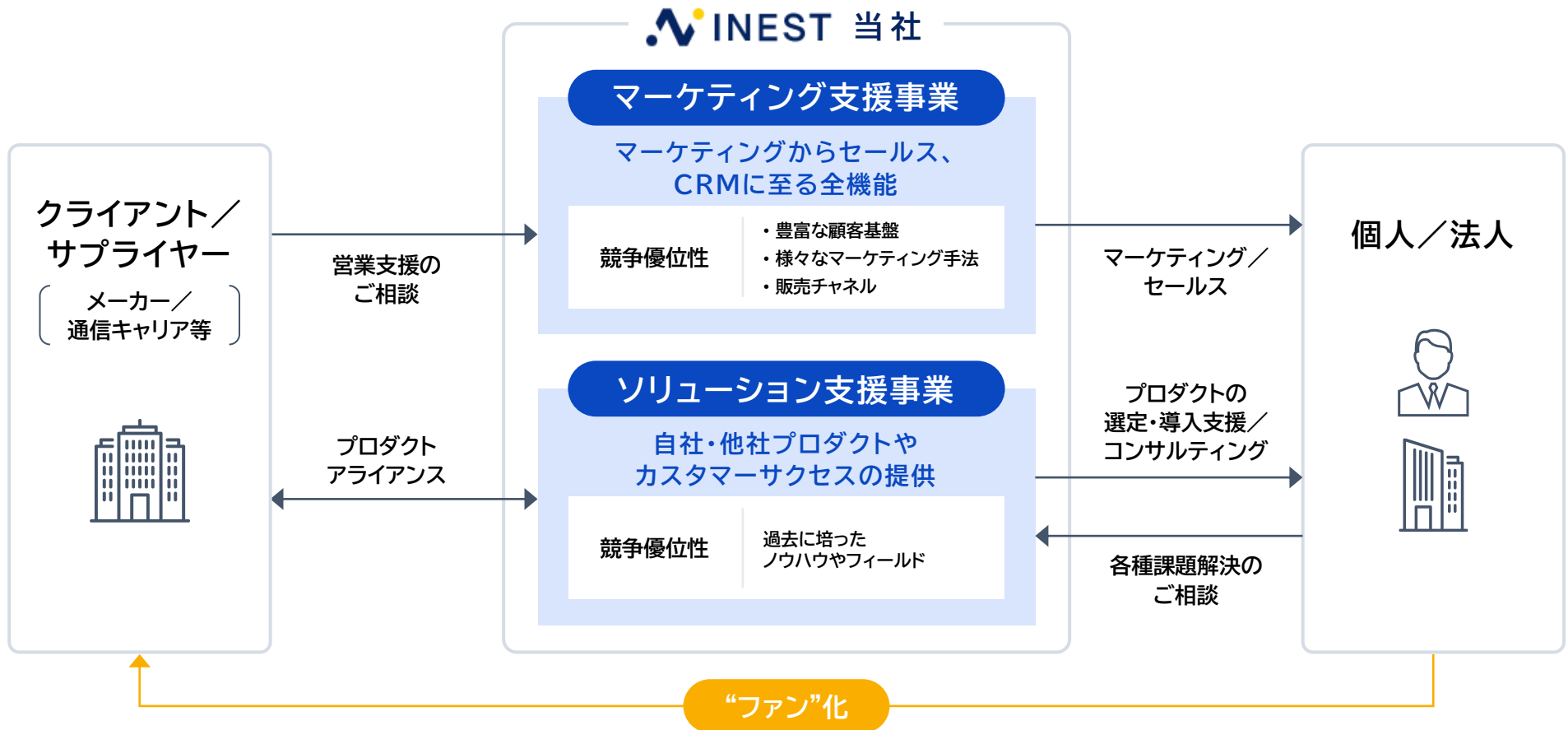
JOINUP

株式会社ジョインアップ



新規プロダクト開発

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。



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



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2四半期実績

02

経営戦略

03

事業戦略

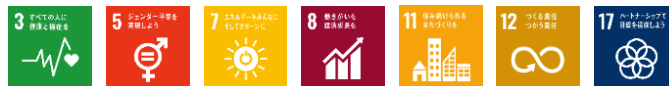
04

事業概要

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
- 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、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。