

2023年3月期

INEST株式会社

決算補足説明資料

証券コード: 7111



 INEST

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。

当社は2022年10月3日付で単独株式移転により設立され、
当第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の連結財務諸表を比較情
報として用いております。

01

通期業績報告

02

事業戦略

03

経営戦略

04

2024年3月期通期業績予想

05

INESTGrp概要

06

サステナビリティへの取組状況

売上収益は、事業投資を積極的に行ったことから**計画より上振れる結果**。

営業利益は、前回発表時に想定していた着地予測と変わらず**想定通りの結果**。

当期利益は、子会社が保有する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法人税等調整額(益)を計上したため、**計画より大幅に上振れる結果**。

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	7,500	7,937	437	5.8%
営業利益	200	202	2	1.3%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	150	450	300	200%
1株当たり 当期利益(円)	1.65	4.95	3.30	200%

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



想定通りの着地



子会社が保有する投資有価証券の売却に伴う法人税等調整額(益)を計上したため、大幅に増益

売上収益は前期に引き続き事業への積極的な投資により**増収**。

営業利益も事業は堅調に伸長したうえ、連結子会社の売却等に係る一過性の利益もあり**大幅に増益**。

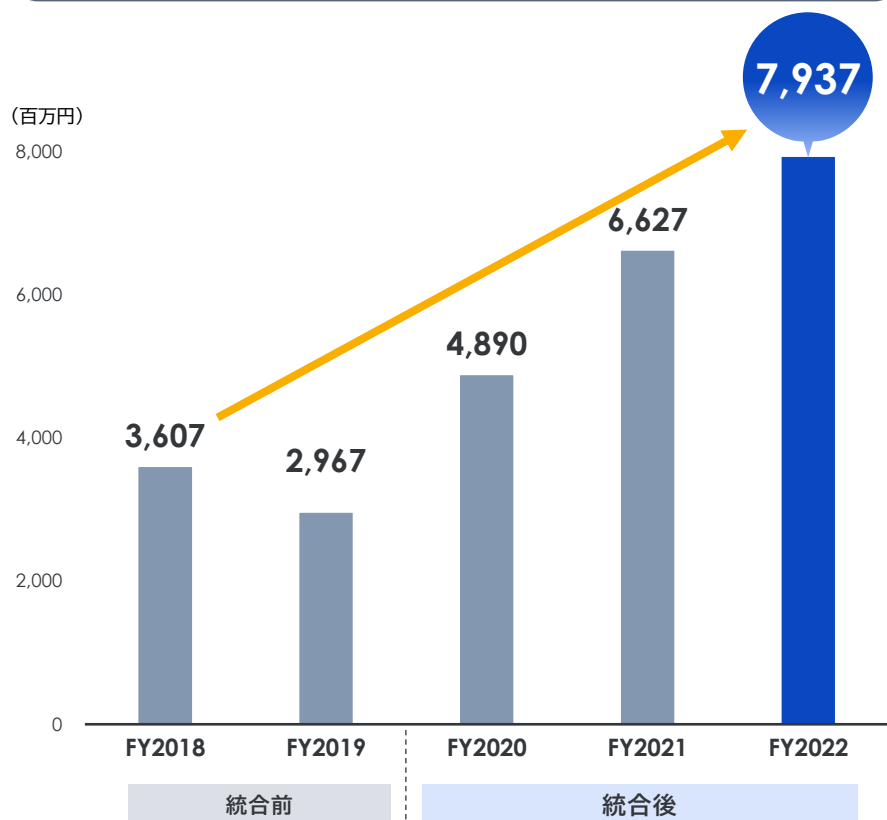
当期利益も**黒字転換**となったうえ、子会社が保有する投資有価証券の売却に伴う繰延税金資産の回収可能性が見込まれる部分について法人税等調整額(益)を計上したため**大幅に増益**。

	FY2021	FY2022	(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	6,626	7,937	120% (+1,310)	7,500	106% (+437)
営業利益	70	202	287% (+131)	200	101% (+2)
親会社の所有者に 帰属する当期利益	▲58	450	- (+508)	150	300% (+300)
1株当たり 当期利益(円)	▲0.65	4.95	- (+5.6)	1.65	300% (+3.30)

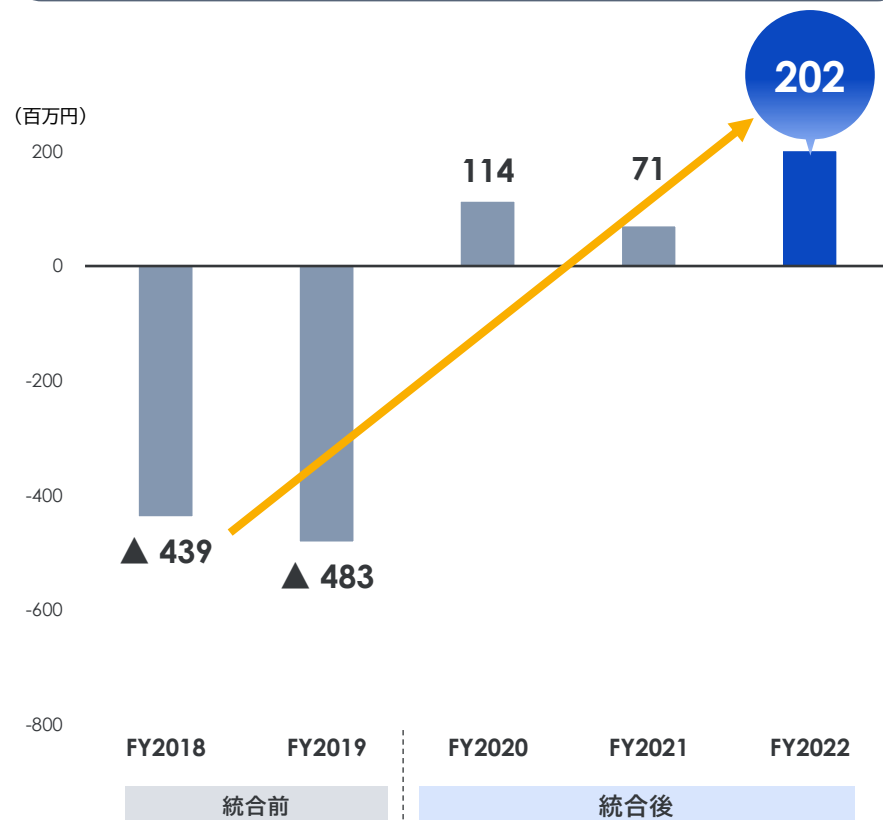
FY20から現体制(子会社統合)をスタートし積極的な事業投資および前期の経営基盤強化などを行ってきた結果、**3期連続の増収増益・黒字化を達成。**

FY23より外的要因に左右されない強固な経営基盤の構築を行うフェーズへ移行。

売上収益



営業利益

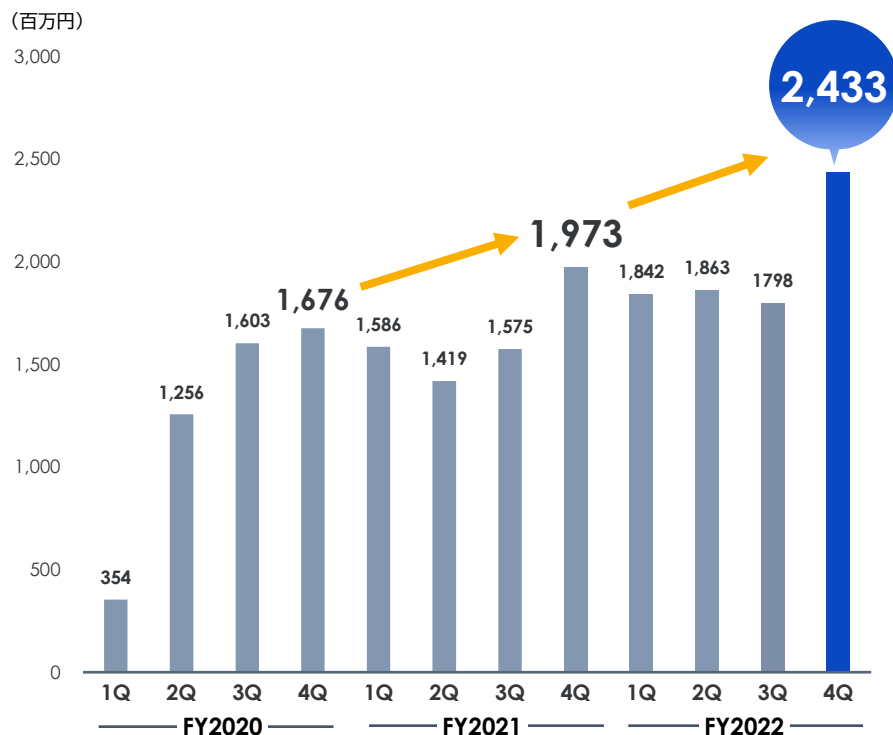


※ FY2019以前は日本基準、FY2020以降は国際財務報告基準(IFRS)に基づき算出しております。

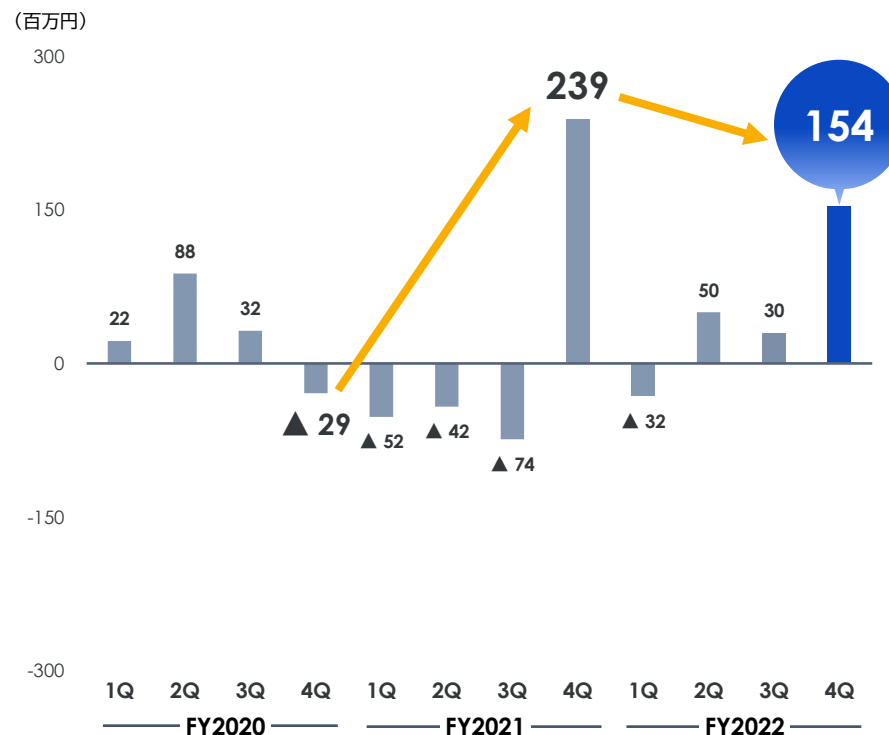
売上収益は**堅調に推移**。

営業利益については、当社の収益モデルとして4Qに営業利益が偏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、当該投資有価証券の期末評価を行った結果、その他の金融資産の増加により**流動資産が大幅に増加**。加えて、繰延税金資産の回収可能性が見込まれる部分について法人税等調整額(益)を計上したため、**純資産は大幅に増加**。

	FY2021	FY2022				
	期末	1Q	2Q	3Q	4Q	QoQ
流動資産	3,212	2,876	2,789	2,992	4,674	+1,681
現預金	1,370	1,450	1,362	1,498	1,627	+129
固定資産	3,604	3,526	3,559	3,480	3,399	▲80
のれん	1,666	1,666	1,666	1,666	1,649	▲16
総資産合計	6,817	6,402	6,349	6,472	8,074	+1,601
流動負債	2,339	2,100	2,394	2,358	2,950	591
短期借入	501	498	788	824	930	+105
固定負債	2,042	1,908	1,539	1,656	1,544	▲112
長期借入	916	863	464	668	579	▲88
負債合計	4,381	4,008	3,934	4,015	4,495	+479
純資産合計	2,435	2,393	2,414	2,457	3,579	+1,121
自己資本比率	35.7%	37.4%	38.0%	38.0%	44.3%	+6.4%

(百万円)

2023年3月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:主に税引前利益が堅調に推移したこと等により、231百万円のプラス
- 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、61百万円のマイナス
- 財務活動によるキャッシュ・フロー:主に長期借入による収入により、85百万円のプラス

	FY2020	FY2021	FY2022	(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	302	▲523	231	- (+755)
投資活動による キャッシュ・フロー	139	▲316	▲61	- (+255)
財務活動による キャッシュ・フロー	▲28	544	85	15% (▲458)



法人向け事業

BPOサービスが堅調に推移し、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が伸長した結果、**売上収益は堅調に推移**。営業利益に関しては、管理業務の一部を事業会社へ移管したことや、資産及び債権の減損を一過性コストとして計上したため減益。

(百万円)

	FY2021 通期累計実績	FY2022 通期累計実績	YoY
売上収益	3,292	3,494	106% (+201)
営業利益	433	335	77% (▲98)



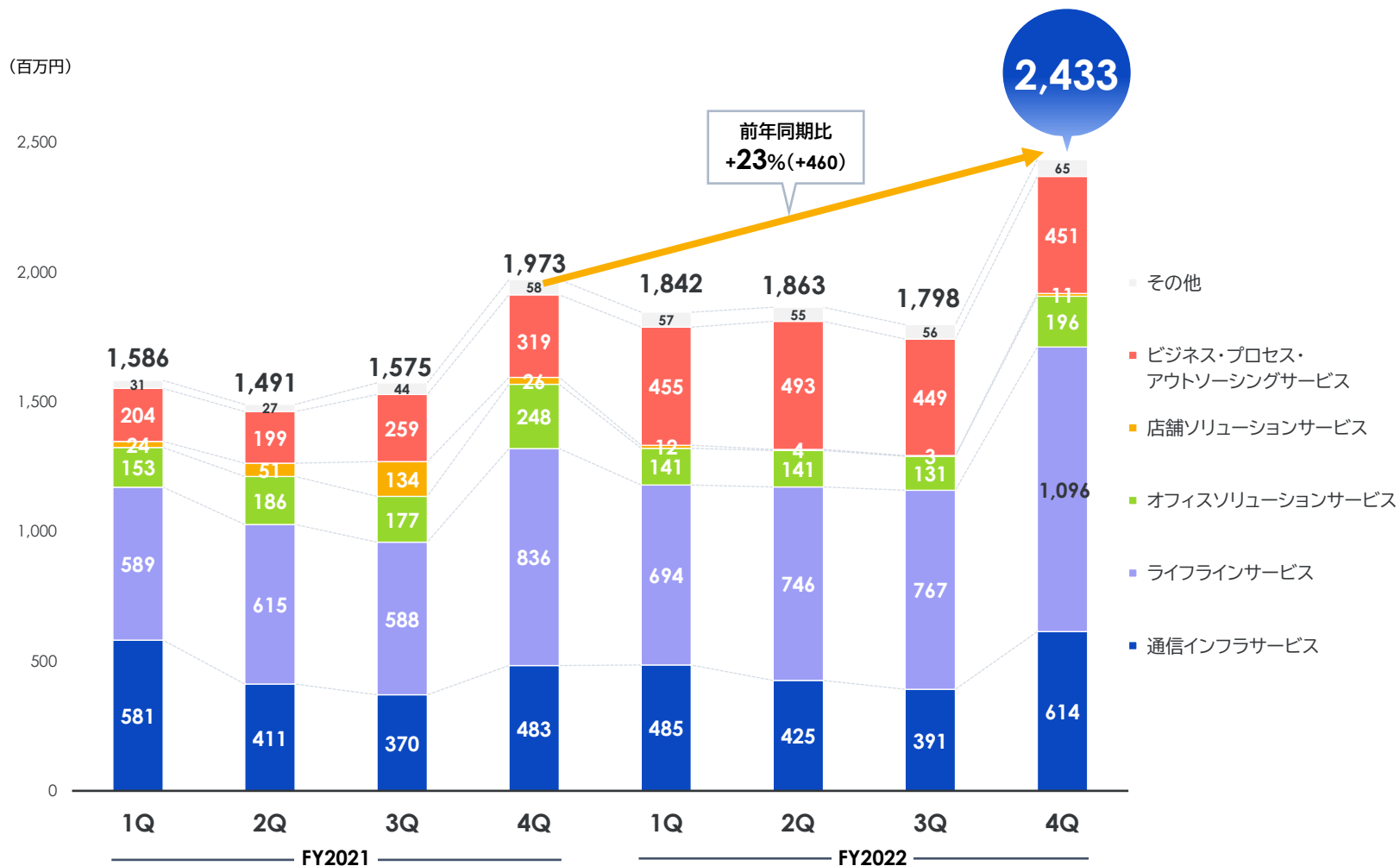
個人向け事業

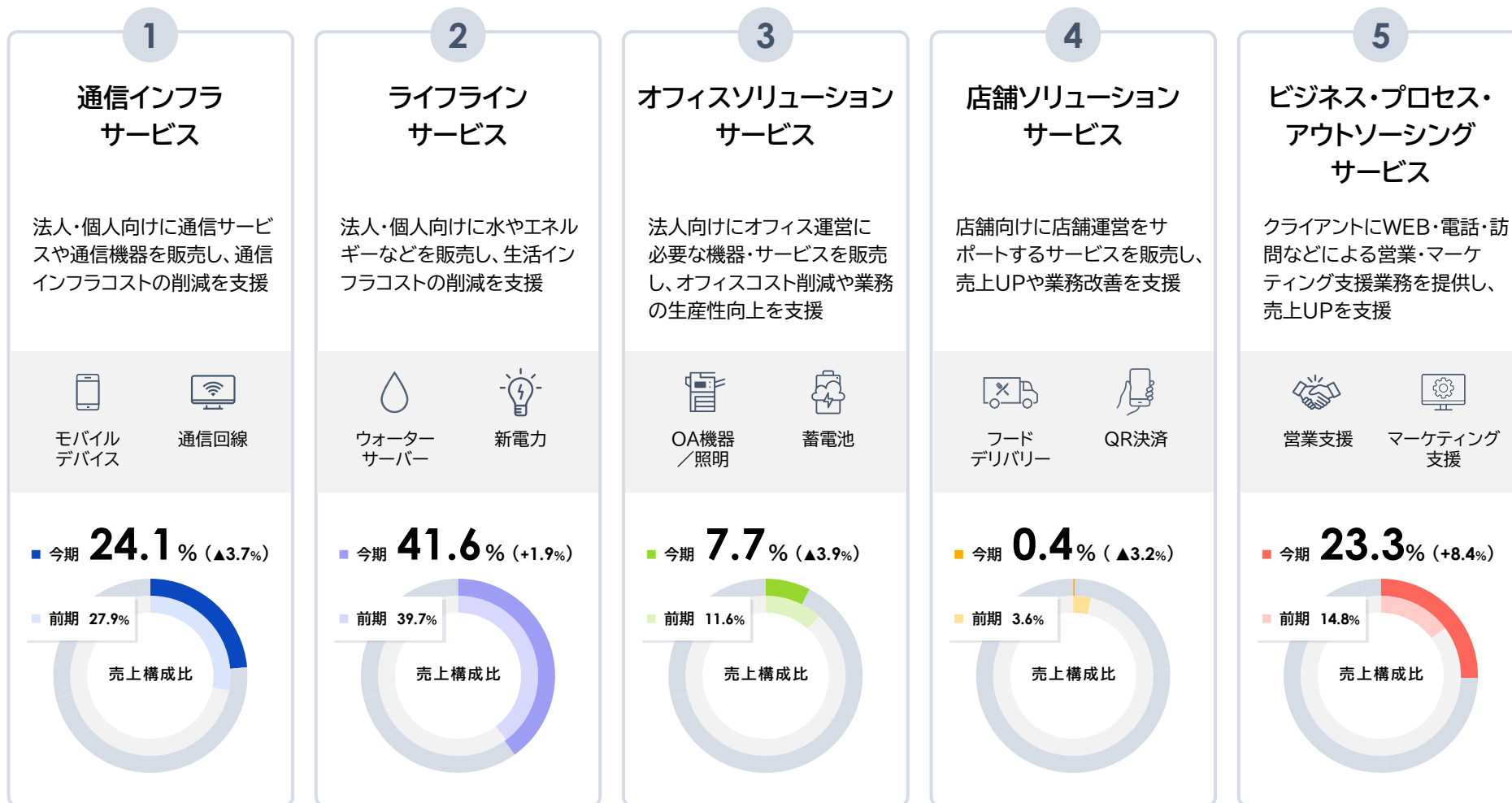
大手エネルギー会社を中心としたBPOサービスは堅調に推移。不動産領域における新規提携社数も順調に増加。自社開発の新入居者向けデジタルコンテンツのサービス提供を開始し各指標が計画通りに推移した結果、**売上収益、営業利益ともに大幅に伸長**。

(百万円)

	FY2021 通期累計実績	FY2022 通期累計実績	YoY
売上収益	3,344	4,443	133% (+1,099)
営業利益	228	359	157% (+130)

四半期別売上収益推移





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

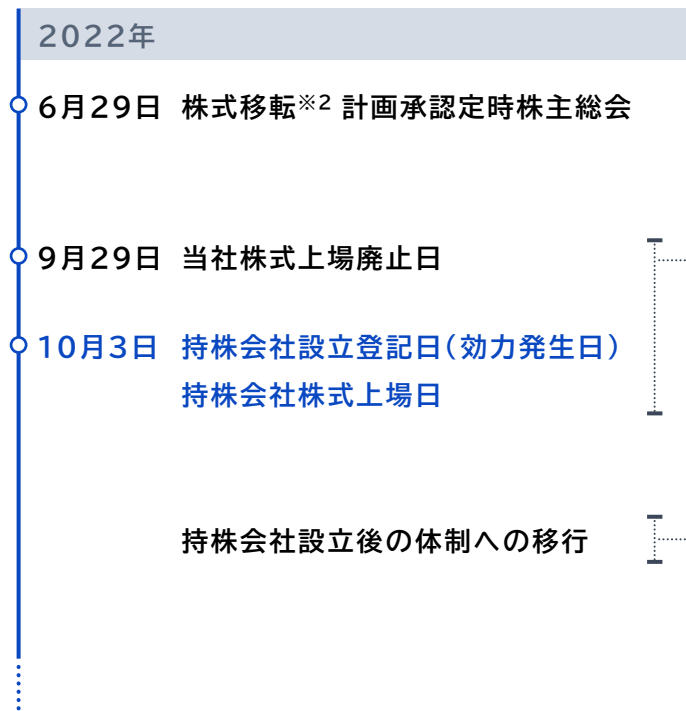
ファイナンス



「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。



1Q~3Q TOPICS

新規事業
開始新ブランド
「Lifestyle Advisor」
提供開始

入居時があると便利なサービス・商品から入居後のライフスタイルの見直しまで、お客様ごとの多様なニーズにお応えする「Lifestyle Advisor」の提供を開始。

参考 [🔗](#)新規事業
開始レンタル充電付き Wi-Fi
「ChargeSPOT Wi-Fi」
提供開始

当社、株式会社INFORICH、株式会社光通信の三社間のアセットを活用し、当社をサービス提供会社として、レンタル充電付きWi-Fi「ChargeSPOT Wi-Fi」の提供を開始。

参考 [🔗](#)新規事業
開始店舗用・業務用 Wi-Fi「BizAir+5G」
5月に提供開始 8月に導入300店舗突破

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」の提供を開始。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。

参考 [🔗](#)参考 [🔗](#)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

新生活を迎えられる入居者様に向けて、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、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無料でご案内。

参考 [🔗](#)新規事業
開始Smart Subscribe 新プラン
「近隣トラブル解決パック by P サポ」
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サービス「Smart Subscribe」に、近隣トラブル解決支援サービス「Pサポ」付帯した新プランの提供を開始。

参考 [🔗](#)既存事業
深化株式会社 Live Search との
業務提携のお知らせ

株式会社Live Searchとの業務提携を開始。本提携により、不動産会社様の空室の課題解決や、株式会社Live Searchが提携する不動産会社のお客様に向けて快適な生活環境づくりの提案が可能となります。

参考 [🔗](#)

既存事業深化



株式会社 地方創生ホールディングス との業務提携のお知らせ

株式会社アイ・ステーションは、株式会社地方創生ホールディングスとの業務提携を開始。株式会社地域創成ホールディングスの販売会社26社の販売支援、経営コンサルティングを請け負い、当社が培ってきた実績とノウハウを活かして、様々な課題に対しソリューション支援を行う。



i-STATION アイステーション 営業推進・経営コンサルティング業務委託 全国26社		
泉州 ^(大府府管内) でんき	岡山 ^(岡山県) でんき	新潟 ^(新潟県) でんき
宮城 ^(宮城県) でんき	播州 ^(兵庫県) でんき	秋田 ^(秋田県) でんき
群馬 ^(群馬県) でんき	三重 ^(三重県) でんき	東葛 ^(千葉県) でんき
熊本 ^(熊本県) でんき	鹿児島 ^(鹿児島県) でんき	常陸 ^(茨城県) でんき
札幌 ^(北海道) でんき	宮崎 ^(宮崎県) でんき	島根 ^(島根県) でんき
福岡 ^(福岡県) でんき	徳州 ^(長門県) でんき	富士 ^(静岡県) でんき
愛媛 ^(愛媛県) でんき	岩手 ^(岩手県) でんき	成田 ^(千葉県) でんき
日本建設工務店 ^(東京都) でんき	宿泊 ^(東京都) でんき	
中華 ^(東京都) でんき	日本物流 ^(東京都) でんき	

参考資料 [🔗](#)

ファイナンス



会社分割による当社子会社間の事業承継契約締結及び特定子会社の異動に関するお知らせ

事業経営と、事業基盤の強化・拡大を実現するために、当社の孫会社である株式会社アイ・ステーション(旧アイステーション)を吸収分割会社とし、2022年12月21日付でINTの子会社として設立された株式会社アイ・ステーション(新アイステーション)を吸収分割承継会社とする吸収分割を実行し、2023年3月1日付で効力が発生。



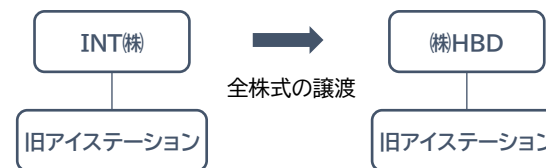
事業及び子会社株式(株どうぶつでんき)の分割/承継

参考 [🔗](#)



連結子会社の異動(株式譲渡)に関するお知らせ

2023年3月1日付の会社分割にて吸収分割会社として事業承継を行った株式会社アイ・ステーション(旧アイステーション)について、(株)HBDへ株式譲渡を実行。



参考 [🔗](#)

01 通期業績報告

02 事業戦略

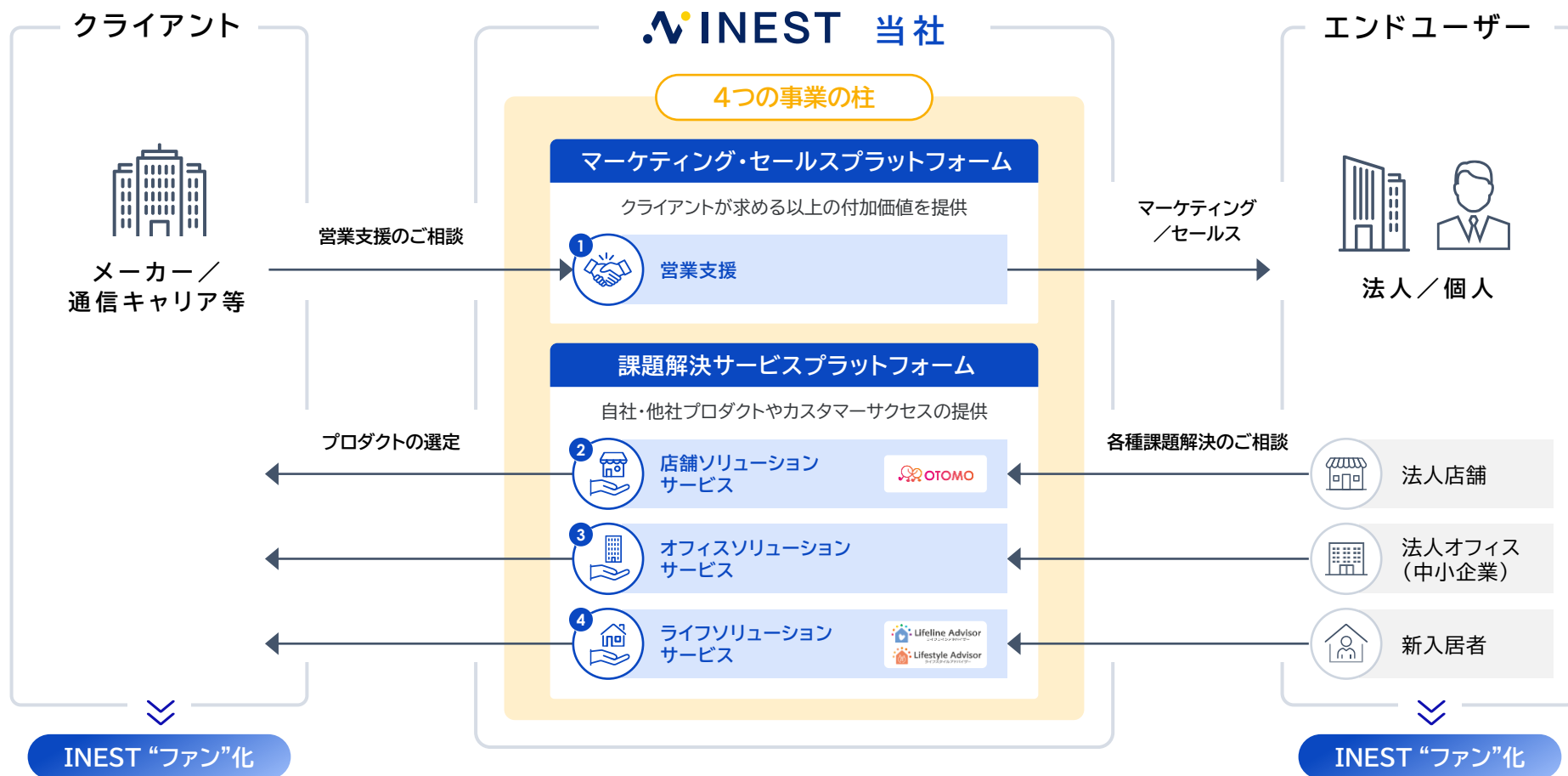
03 経営戦略

04 2024年3月期通期業績予想

05 INESTGrp概要

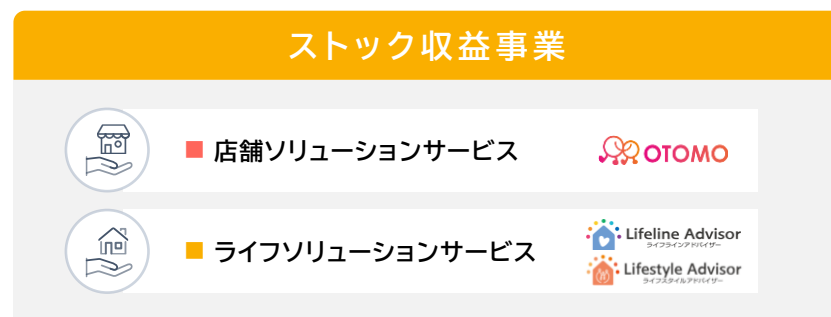
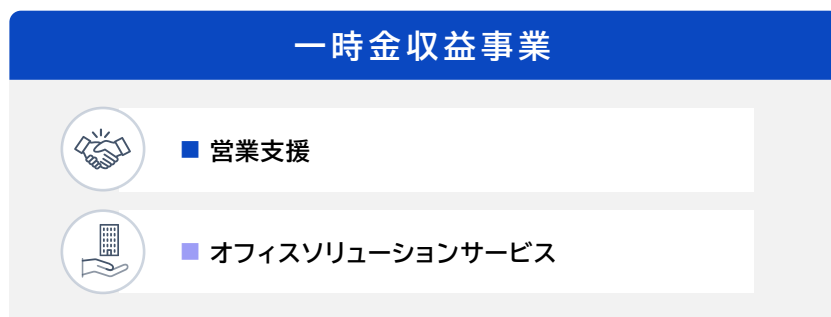
06 サステナビリティへの取組状況

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。

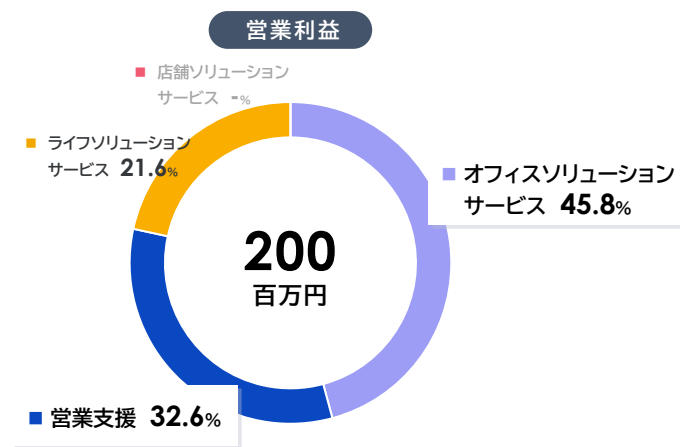
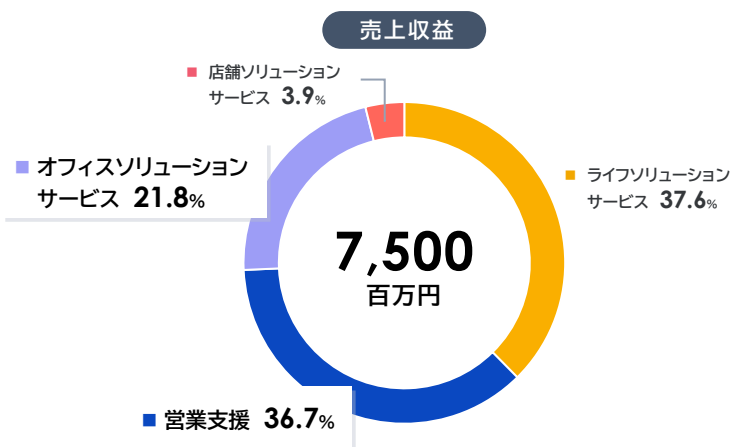


収益特性に応じた主要事業の事業区分は以下の通り。売上収益・営業利益の構成要素として、一時金収益事業の占める割合が大きい状況ではあるものの、**ストック収益事業において自社プロダクトや自社コンテンツによるストック収益の積み上げを行い、外的要因に左右されない安定収益を確保**することで、財務基盤の安定化を目指す。

収益特性に応じた事業区分



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

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



■ オフィスソリューションサービス

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

事業概要

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



従前の3つの方針を引き継ぎ、FY2023は施策の進展・深耕により事業拡大を図る。

FY2022		FY2023
計画／取組	成果／結果	見通し
<p>■ 既存受託案件の拡張</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 体制強化・効率化により既存受託案件の伸張・新規業務受託の拡張を実現 複数の既存受託企業から新規企画を受託 	<p>■ 従来のライフライン営業支援再開による、既存受託案件の更なる拡張</p>
<p>■ 営業戦略の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 制作・運用・自社ASPの取引規模が拡大 デジタルマーケティングへの投資実行（コスト先行段階） 	<p>■ 制作・運用の外部連携進展、自社サービスへの投資、自社ASPの拡販継続で基盤強化</p> <p>■ デジタルマーケティング未対応既存企画への展開加速</p>
<p>■ 支援範囲の拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> 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気通貫の営業支援を構築 	<ul style="list-style-type: none"> サポート体制の構築が完了し、新規クライアントの受託数が増加 一気通貫の営業支援体制の構築完了 	<p>■ サポート体制/スキルの深化や新規クライアント開拓により支援範囲を拡大</p>



FY2023は前期に導入したSFAや組織拡大の効果の発現により、着実な進捗を見込む。

FY2022		FY2023
計画／取組	成果／結果	見通し
<ul style="list-style-type: none"> ■ 顧客データベース統合による営業の効率化 <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ・ SFA導入・基盤構築完了 ・ MA機能の社内浸透を図り、生産性向上が見込める体制の構築完了 	<ul style="list-style-type: none"> ■ KPIの可視化と教育体制の拡充により生産性向上を実現
<ul style="list-style-type: none"> ■ エナジーソリューションの強化 <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 200社以上のBCP策定の支援を実現 ・ 太陽光関連は遅滞も、BCP策定への集中によりエナジーソリューション全体では進展 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 組織拡大によるBCP策定の支援、蓄電池などの対策商材の導入数を向上 ■ 太陽光関連ソリューションの進展
<ul style="list-style-type: none"> ■ アライアンス開拓の強化 <ul style="list-style-type: none"> ・ 業種特化型共同ウェビナー等の企画 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 業種のターゲティングを行い、運送/介護分野において企画/実行 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 既存ノウハウを横展開し、新業種との企画・連携を強化

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。

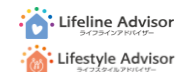
ストック収益事業



■ 店舗ソリューションサービス

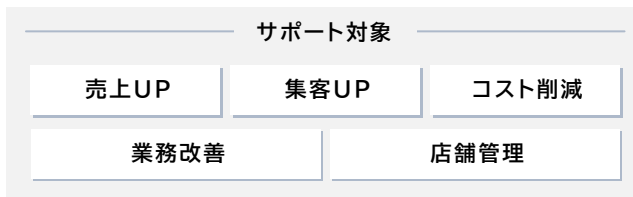


■ ライフソリューションサービス

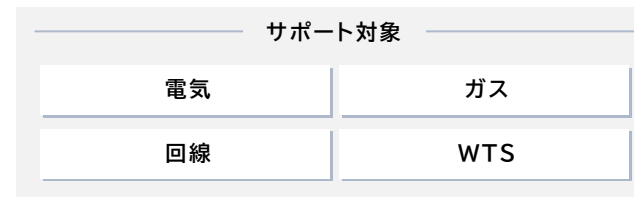


事業概要

店舗運営の課題解決をサポート



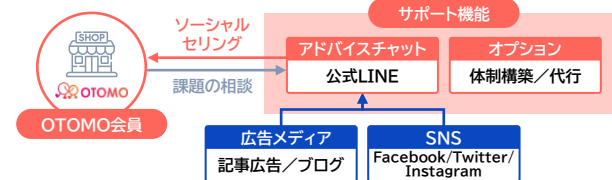
新生活入居者のライフライン開通をサポート



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



飲食特化のメディア立ち上げを軸に、OTOMOの運用基盤を強化。FY2023はメディア・HRサポートの磨き上げに加え、前期に実現できなかったパートナー展開を予定。

FY2022		FY2023
計画／取組	成果／結果	見通し
<ul style="list-style-type: none"> ■ OTOMOの運用基盤の整備 <ul style="list-style-type: none"> ・ SNSメディア、Webメディアの立ち上げと運用 	<ul style="list-style-type: none"> ・ OTOMOmagine/mogmogグルメの運用開始 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 既存メディアの強化と更なる新規メディアの構築
<ul style="list-style-type: none"> ■ OTOMOのサービスによる収益化 <ul style="list-style-type: none"> ・ メディアと自社サービスでのマネタイズ 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 運用サポートの安定化・LTV極大化に注力した結果、マネタイズは未実現 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 自社サービスはツールに集約。メディア×セールスの2軸でマネタイズを実現
<ul style="list-style-type: none"> ■ 業種・地域特化の専門分野サービスの立ち上げ <ul style="list-style-type: none"> ・ 業種や地域に特化したメディアやサービスを構築 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 飲食特化メディア「mogmogグルメ」や、個店の課題であるHRのサポートサービスを確立 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 飲食特化サービス・HRサポート体制の深化
<ul style="list-style-type: none"> ■ パートナー展開 <ul style="list-style-type: none"> ・ パートナー企業によるOTOMOの拡販 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 直販でのノウハウ構築を優先的に対応した結果、パートナー展開は未実現 	<ul style="list-style-type: none"> ■ パートナー展開を実現



不動産売買分野での提携先の拡大やサブサービス展開の成果創出の一方、顧客ニーズに応じた提案や品質について改善の余地を特定。FY2023は、RPA導入により品質・収益力強化を図る。

FY2022		FY2023
計画／取組	成果／結果	見通し
<ul style="list-style-type: none"> ■ 提携社数の拡大 <ul style="list-style-type: none"> ・新規開拓と既存提携先企業からの紹介 	<ul style="list-style-type: none"> ・LTVに期待ができる売買(中古マンション・新築戸建て・中古戸建)へ本格参入 ・新規提携先を獲得 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 不動産賃貸マーケット開拓は継続して実施 ■ ファミリー層の開拓推進のため、不動産売買マーケット開拓の強化
<ul style="list-style-type: none"> ■ カスタマー利便性の向上 <ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・デジタルコンテンツの販売件数増加を実現 ・顧客のニーズに合わせたデジタルコンテンツ内の掲載サービス拡充を実施 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 将来的なCRMの展開に向け、顧客属性の分析を強化 ■ SNS等を活用し、収集した顧客属性に合わせた提案を実施
<ul style="list-style-type: none"> ■ 営業品質の高いリソースの確保 <ul style="list-style-type: none"> ・営業品質向上のための徹底した教育体制と管理体制 	<ul style="list-style-type: none"> ・外部企業による通話音声ログの確認によるGOODログとBADログの分析と周知を実施 ・一部業務の自動化による各種商材申込登録時の入力エラー発生を抑制 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 直販営業人員の比率を高めることで、高収益化と品質向上を両立 ■ 業務プロセス自動化推進によりヒューマンエラー発生抑制の強化
<ul style="list-style-type: none"> ■ 営業・サポート業務の効率化 <ul style="list-style-type: none"> ・RPAの導入による業務の効率化 	<ul style="list-style-type: none"> ・RPAやその他ツールによる一部業務の自動化を行うことで、業務効率化を実現 ・FY23に向け、今後効率化を進める業務の洗い出しを行い、新規導入ツールの選定を実施 	<ul style="list-style-type: none"> ■ RPAの導入を継続して推進 ■ 顧客情報管理データベースの新規導入による顧客情報蓄積・管理業務の効率化を実施

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。

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していく。



■ 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発生。しかしながら、**社会全体におけるニューノーマルの浸透**に伴い通期においては影響が軽減。

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るが、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。

01 通期業績報告

02 事業戦略

03 経営戦略

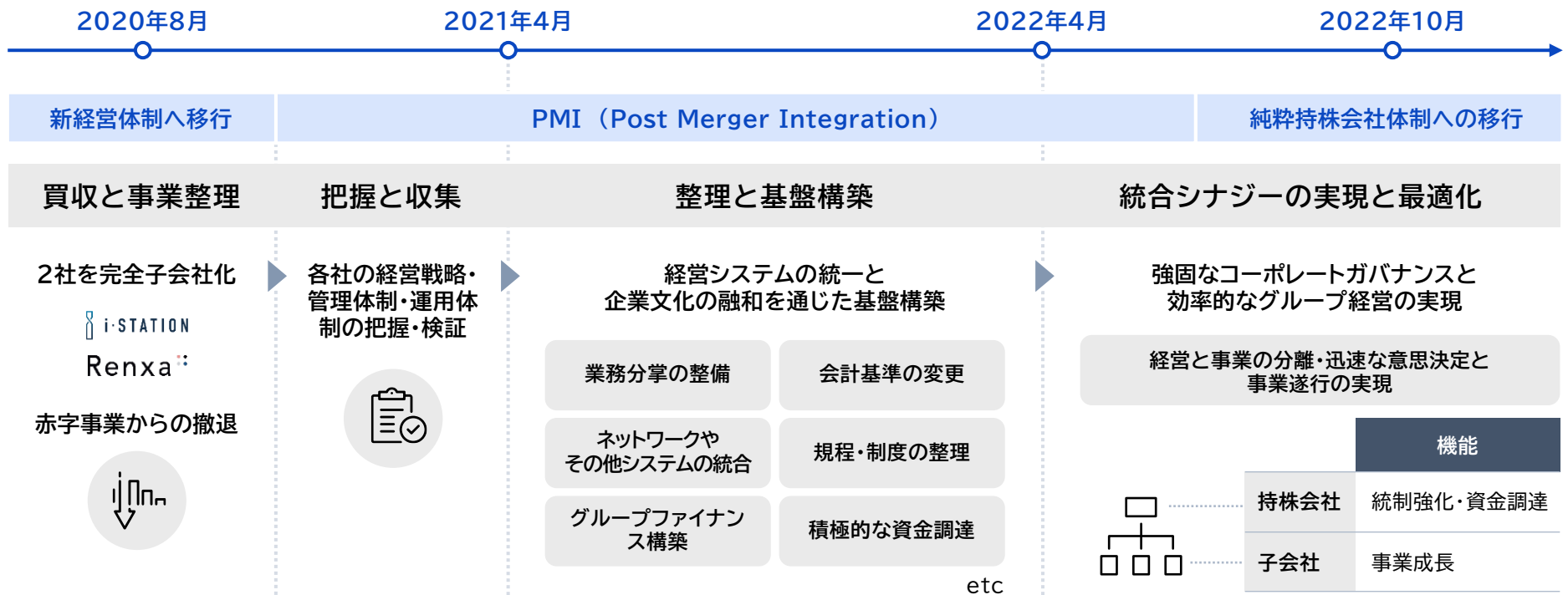
04 2024年3月期通期業績予想

05 INESTGrp概要

06 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



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 通期業績報告

02 事業戦略

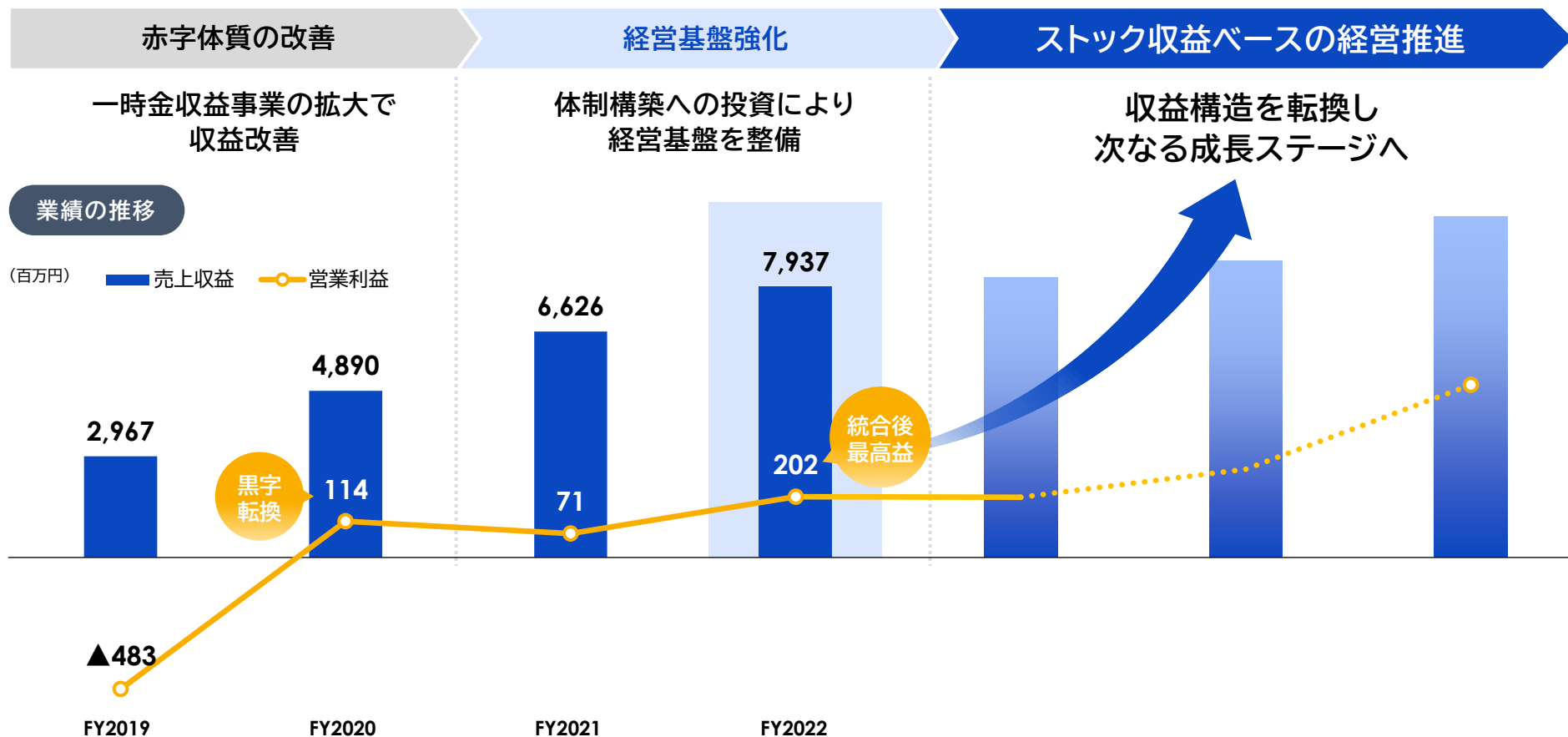
03 経営戦略

04 2024年3月期通期業績予想

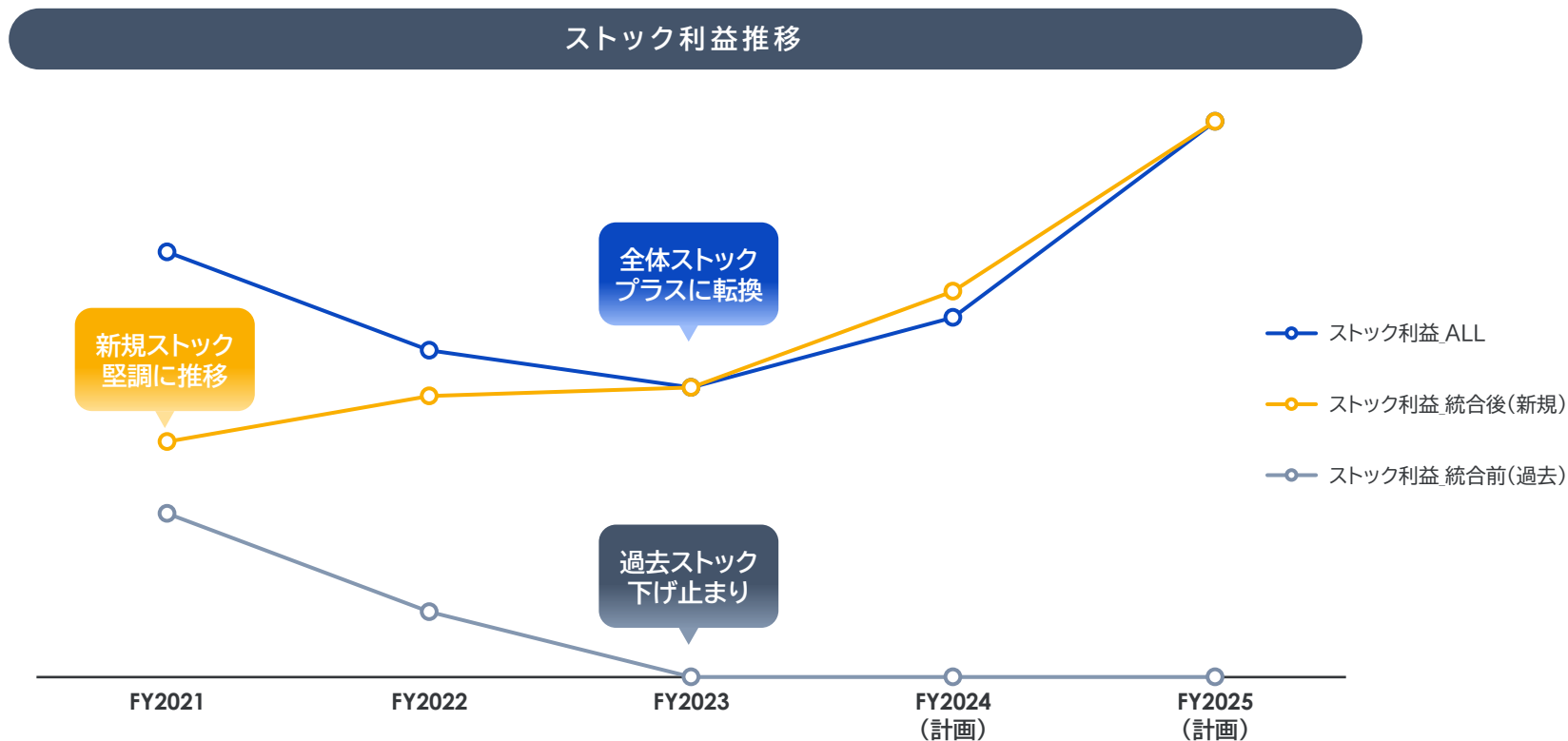
05 INESTGrp概要

06 サステナビリティへの取組状況

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。



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。

売上収益は、引き続き**増収の見込み**。

営業利益は、前頁に記載のとおり**ストック収益ベースの経営に移行**するため、横ばいの見込み。

当期利益は、**FY2022に計上した投資有価証券の売却に係る繰延税金資産の取り崩し**により、FY2023に法人税法調整額(損)を計上する見込みのため、前期に比べ大幅に減益の見込み。

	FY2022	FY2023	(百万円)
	通期累計 実績	通期累計 業績予想	YoY
売上収益	7,937	8,200	103% (+262)
営業利益	202	200	99% (▲2)
親会社の所有者に 帰属する当期利益	450	▲200	- (▲650)

01 通期業績報告

02 事業戦略

03 経営戦略

04 2024年3月期通期業績予想

05 INESTGrp概要

06 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

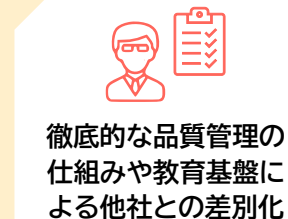
- 個人インセンティブ
- チームインセンティブ
- クオリティインセンティブ



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
600名

法人担当 個人担当
約400名 約200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 通期業績報告

02 事業戦略

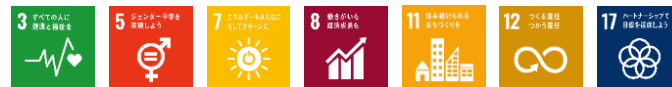
03 経営戦略

04 2024年3月期通期業績予想

05 INESTGrp概要

06 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、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。