



# 決算補足説明資料

---

2022年3月期第2四半期

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

第2四半期業績報告

02

成長戦略

03

事業概要

04

SDGsへの取組状況

事業投資を積極的に行ったことから、**売上収益は計画より上振れる結果**で着地。  
 また、経営統合に伴うコストが計画よりも良化したことから、**営業利益についても上振れる結果**で着地。

■ 上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	2,400	3,077	677	28.2
営業利益	▲140	▲94	45	-
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	▲165	▲137	27	-
1株当たり四半期利益(円)	▲0.19	▲1.55	-	-

下期においても将来の更なる業績拡大に向けた積極的な投資は継続し、企業価値の最大化を目指していくため、**通期の業績予想は現状想定している通り**となる見込み。

(百万円)

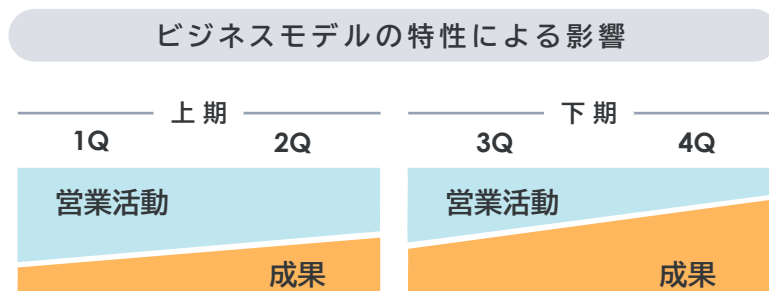
	FY2021 業績予想		FY2021	対上期 達成率
	通期	上期	2Q累計実績	
売上収益	5,500	2,400	3,077	128%
営業利益	100	▲140	▲94	148%
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	50	▲165	▲137	120%

当第2四半期における経営統合に伴う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。

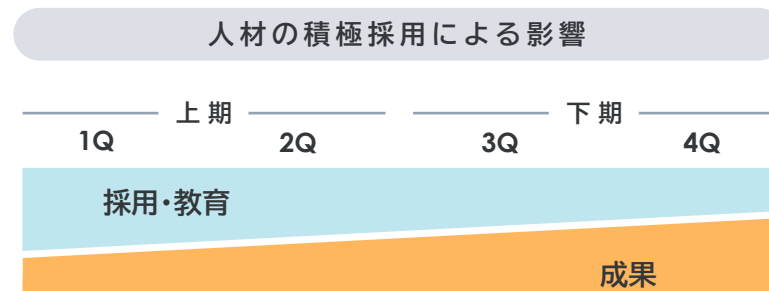
■ 経営統合に伴う一過性コストの内容 (単位:千円)



■ 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

売上収益は大幅に増加しているものの、業績拡大に向けた事業投資やビジネスモデル上の特性から想定通りの結果。

- 営業活動によるキャッシュ・フロー:主に営業債務及びその他の債務の減少により、339百万円のマイナス
- 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、126百万円のマイナス
- 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により、298百万円のプラス

(百万円)

	FY2020	FY2021	
	2Q累計実績	2Q累計実績	YoY
営業活動による キャッシュ・フロー	222	▲339	- (▲562)
投資活動による キャッシュ・フロー	496	▲126	- (▲622)
財務活動による キャッシュ・フロー	▲366	298	- (+664)

2021年3月期は株式会社アイ・ステーション及び株式会社Patchの経営統合による業績の取り込み期間が2カ月間のみであったため、**売上収益は大幅に増加**。

経営統合におけるビジネスモデルの変更や将来の更なる業績拡大に向けた体制・ガバナンス強化を目的とした積極的な投資を実施したため、一過性のコストが発生しており、**営業利益は減少**。

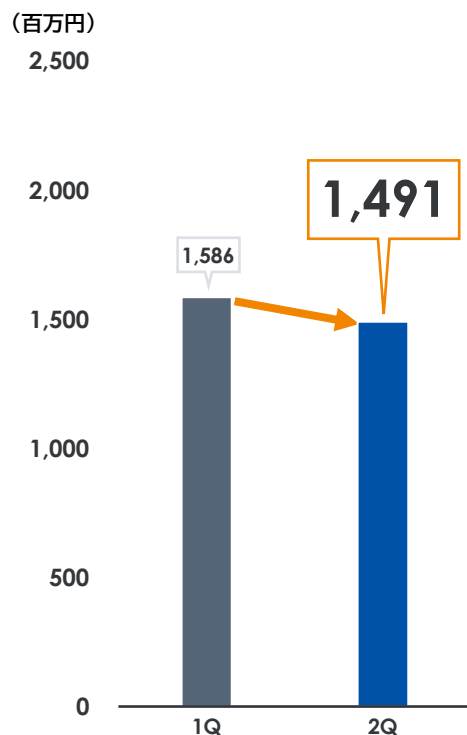
(百万円)

	FY2020 2Q累計実績	FY2021 2Q累計実績	YoY
売上収益	1,611	3,077	191% (+1,466)
営業利益	111	▲94	- (▲206)
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	247	▲137	- (▲385)

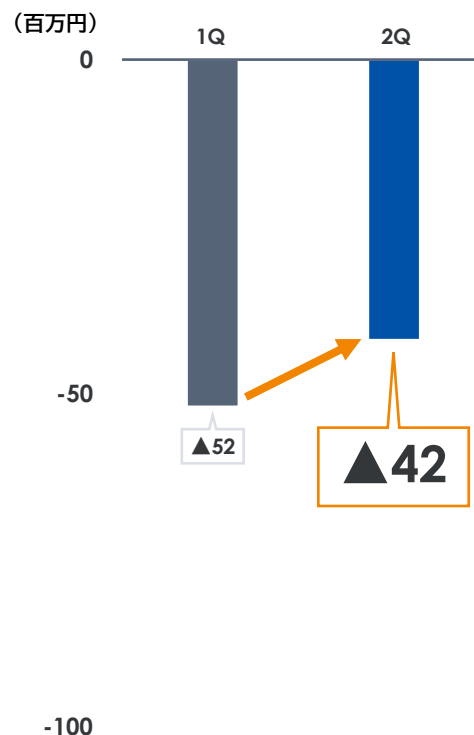


新型コロナウイルスの変異株による社会全体での感染者の急増に伴い、感染拡大防止に留意して営業活動を行った結果、特に法人向け事業のフィールドセールスに影響が生じたため、**売上収益は減少**。

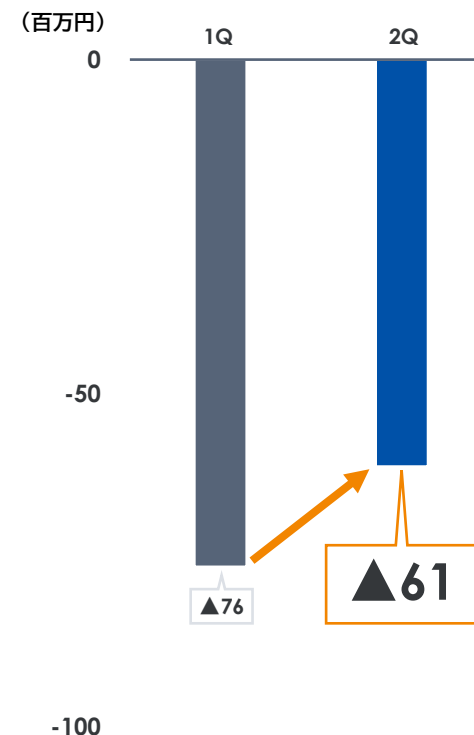
### 売上収益



### 営業利益



### 親会社の所有者に帰属する四半期利益



※ 日本会計基準から国際会計基準への変更に伴い、当期連結会計期間の業績のみの推移として表現



## 法人向け事業

前期より新規プロダクトへ積極的に投資を行ったことやWEBマーケティングを活用した販売手法を取り入れた結果、**売上収益・営業利益ともに堅調に推移**

(百万円)

	FY2020 2Q累計実績	FY2021 2Q累計実績	YoY
売上収益	822	1,485	181% (+663)
営業利益	119	147	123% (+28)

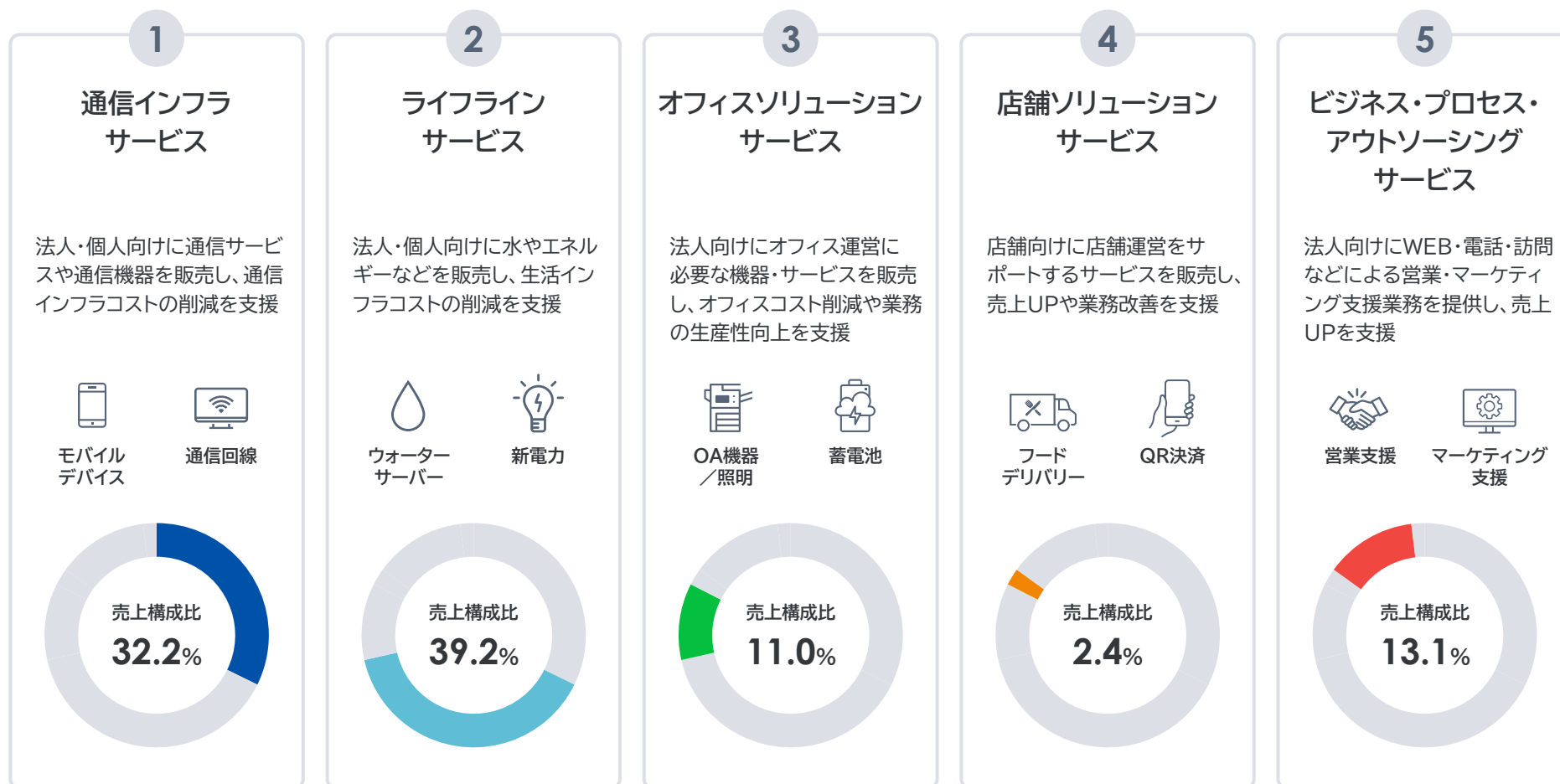


## 個人向け事業

株式会社Patchが運営するLifeline Advisor事業が順調であることから**売上収益は堅調に推移している一方で**、多角的な事業展開やビジネスモデルの転換を図っていることから**営業利益は減少**

(百万円)

	FY2020 2Q累計実績	FY2021 2Q累計実績	YoY
売上収益	789	1,611	204% (+822)
営業利益	118	55	47% (▲62)



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

## 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

参考資料 [1](#)

## 既存事業 好調



### フードデリバリーサービス事業の活動拠点が9拠点80名規模に

全国展開を目指していく中で5月下旬より契約獲得活動を開始していましたが、活動拠点の拡大は堅調に推移しております。また、新たにインサイドセールス業務の受託も開始しております。

5月下旬頃



11月15日現在



参考資料 [1](#)

参考資料 [2](#)

参考資料 [3](#)

## ファイナンス



### 第2回新株予約権の行使状況

第2四半期連結会計期間(7月～9月)において3,200,900株が行使され、残りの株式数は3,449,000株となりました。それにより、発行済株式数は90,927,325株となりました。

参考資料 [1](#)

参考資料 [2](#)



### 資金借り入れ及び連結子会社における借入金の弁済

グループファイナンスへの切替に伴い、手元資金を厚くしておくことで経営の安定性を高めることを目的とし、各金融機関より総額3億円の追加借入を実施しました。

参考資料 [1](#)

参考資料 [2](#)

急激に変化する時代の潮流に合わせて事業内容を見直し、今後はデジタルマーケティング事業を中心に展開していくことから、日本企業開発支援は社名を刷新してリスタート。

旧社名

新社名：リンクレット

 日本企業開発支援  
Linklet

## ■ スローガン

### 「さあ、繋げよう」

新社名“Linklet”には、自社サイト・サービスのWEB運用で得たノウハウを活かし、より多くの企業と人々を繋ぎ、より良い社会への変化に向けた「繋がり」を実現させることで社会に貢献したいという思いが込められております。WEBの力を活用し、多くの企業と人々を繋げ、それぞれの個性や強みを最大化させることがLinklet社の価値だと考えております。

## 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



緊急事態宣言によって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。

主に第2回新株予約権の権利行使による株式発行により、**純資産が増加**。各金融機関からの契約内容を見直した結果、短期借入が減少して長期借入が増加。

(百万円)

	FY2019 期末	FY2020 期末	FY2021 1Q末	FY2021 2Q末	QoQ
流動資産	1,104	3,041	2,421	2,639	+218
現預金	563	1,766	1,463	1,598	+135
非流動資産	469	3,606	3,617	3,581	▲36
のれん	-	1,666	1,666	1,666	-
総資産合計	1,574	6,647	6,038	6,221	+182
流動負債	1,495	3,052	2,541	1,925	▲616
短期借入	-	745	733	241	▲491
非流動負債	3	1,422	1,394	1,946	+551
長期借入	-	208	204	890	+685
負債合計	1,498	4,474	3,936	3,872	▲64
純資産合計	75	2,173	2,102	2,348	+246
自己資本比率	4.8%	32.5%	34.8%	37.8%	+2.9%

01

第2四半期業績報告

02

成長戦略

03

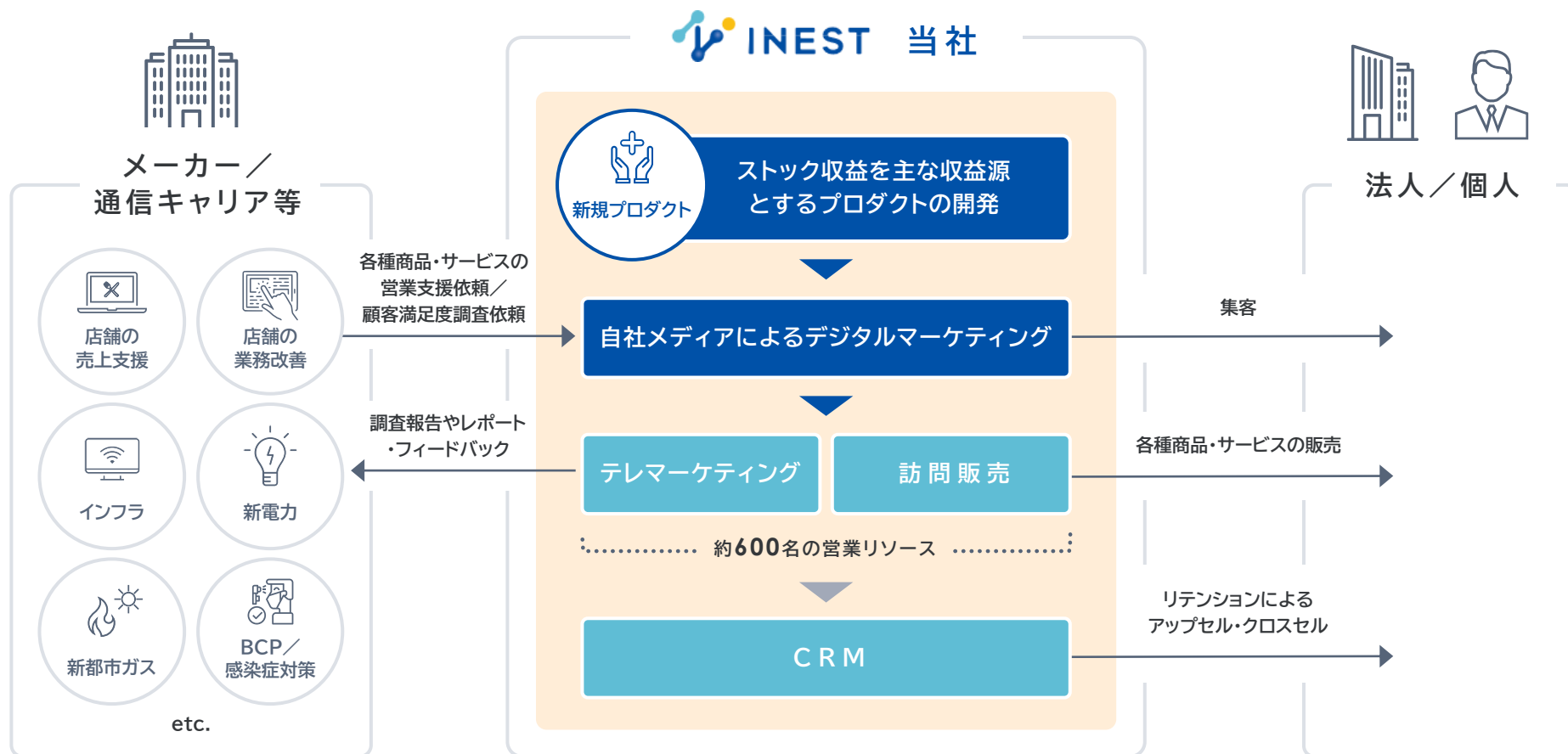
事業概要

04

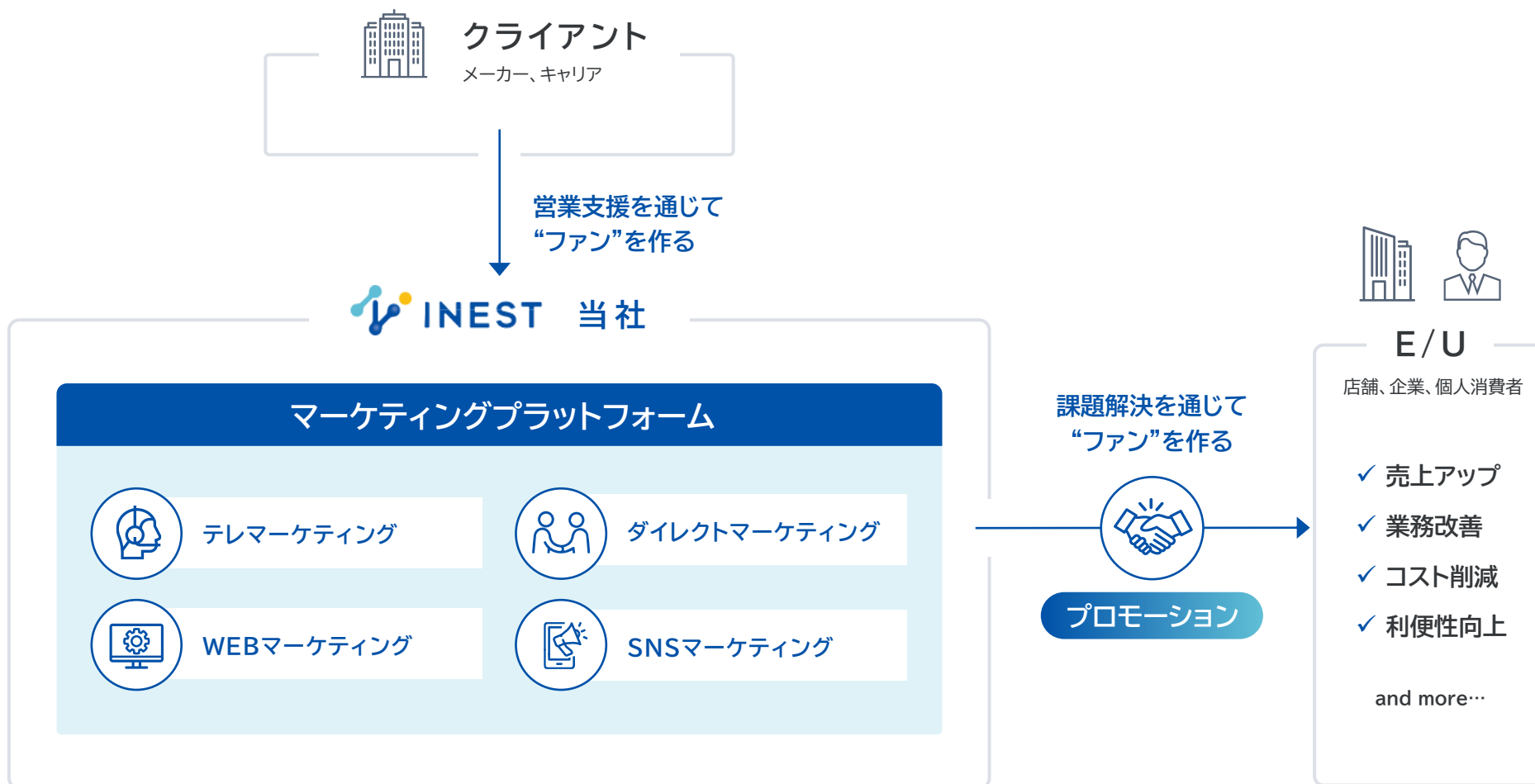
SDGsへの取組状況



積極的な資本・業務提携により、新規プロダクト開発やデジタルマーケティングの機能強化を行い、開発から販売までをワンストップで対応していくことで、企業価値の最大化を図る。



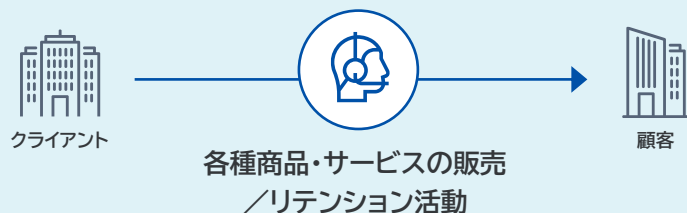
クライアントの営業支援や店舗・企業・個人消費者の課題解決のためのプラットフォームの構築を目指す。  
クライアントやエンドユーザーから長期的に選ばれるような、マーケティングプラットフォームとしての価値を拡大していく。



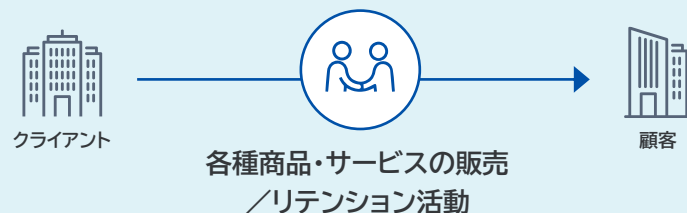
市場の最新のトレンドも取り入れ、**マーケティング手法の多角化を推進**。あらゆるマーケティング手法を用いて企業の課題を解決する営業支援を行う。

## デジタルマーケティング

### テレマーケティング



### ダイレクトマーケティング



### WEBマーケティング

強化



### その他マーケティング

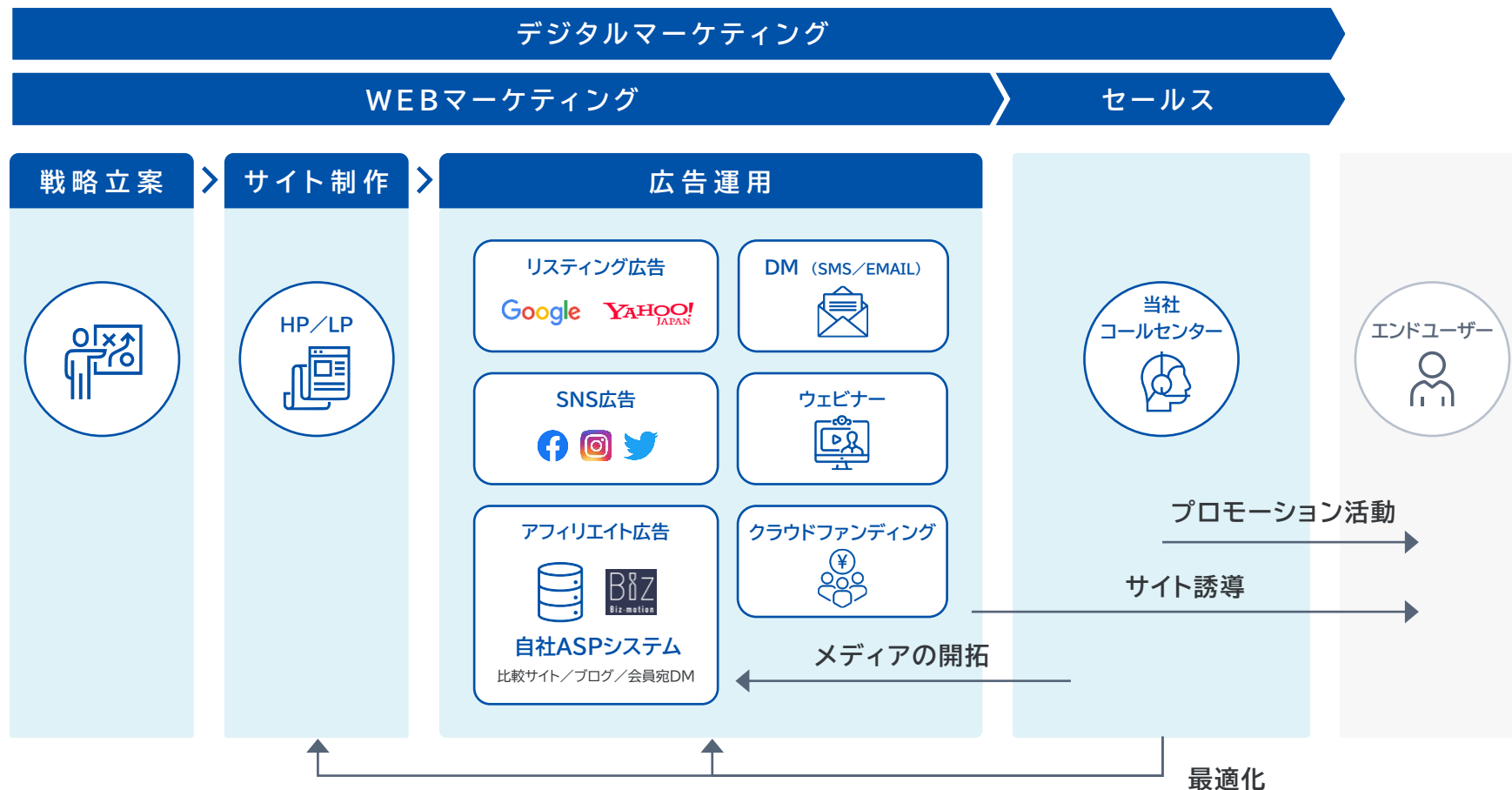
NEW



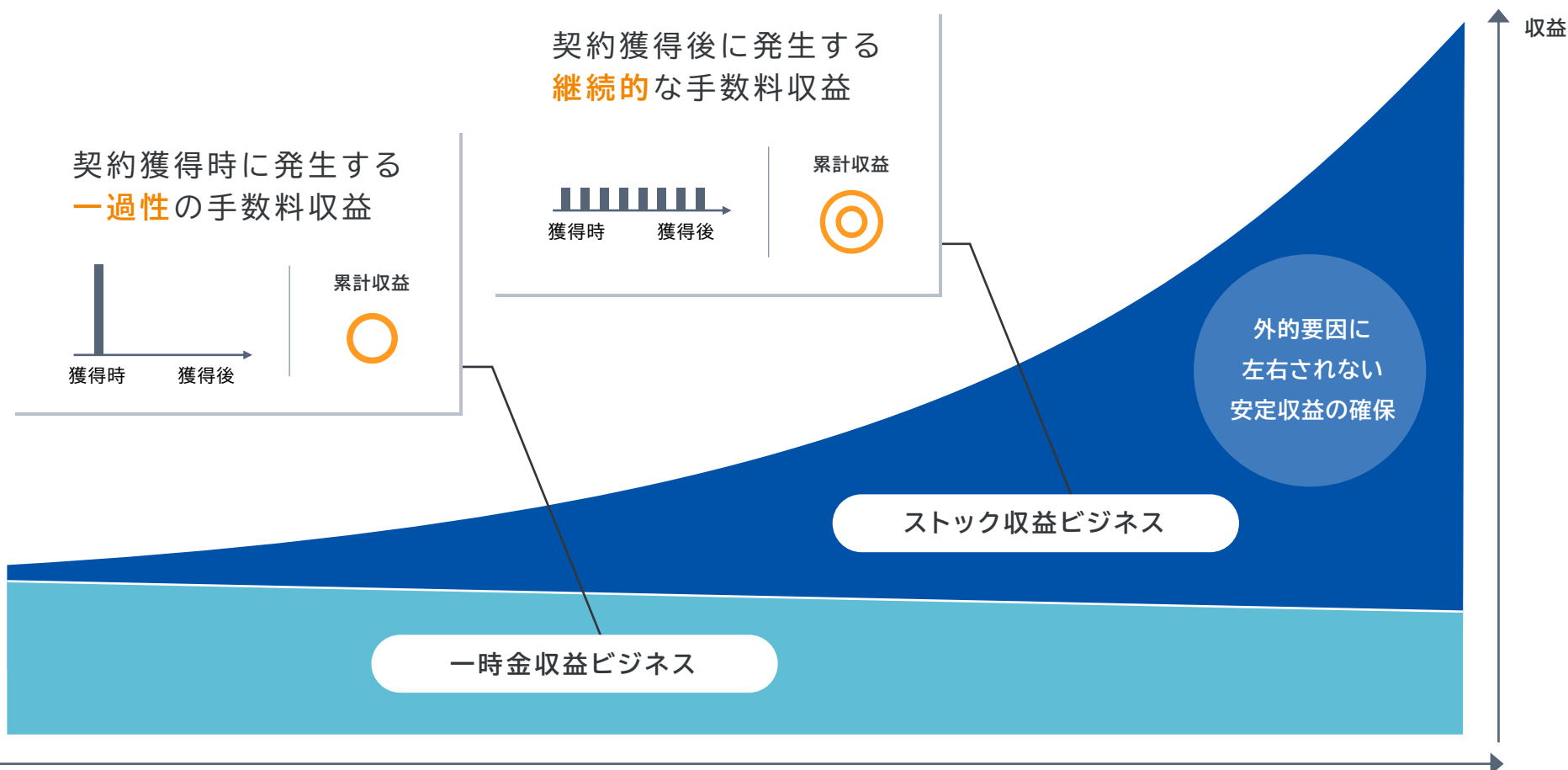
- ラインナップ -

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

デジタルとアナログを融合したデジタルマーケティングの強化を行い、マーケティング(デジタル)とインサイドセールス(アナログ)を通じた集客・販売に関わるあらゆる業務をワンストップで提供していく。



一時金収益の一部を「新規プロダクト開発」や「WEBメディア制作」、「WEB広告運用」などに積極的に投資し、**ストック収益の早期積み上げ**を目指す。



中長期の経営方針として、自社商材・サービスを順次増やし、ストック収益を積み上げていくことを目指す。

14個のプロダクト

2020年8月

株式会社  
アイ・ステーション  
及び株式会社Patch  
完全子会社化

2009年2月



RMS

2018年12月



BIZモーション

2020年5月



調整マン

2020年10月



Smart & Security

2021年8月



Smart Subscribe

2013年8月



住まいるたち

2020年4月



マルチコピー

2020年7月



iSTAMP

2021年1月



ホームページSP

2021年5月



OTOMO

2021年9月



Aqua Create

2020年4月



蓄電池

2021年6月



BizPLUS Mobile

2021年10月



Kurashi-mo Wi-Fi

01

第2四半期業績報告

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



株式会社アイ・ステーション



法人向けテレマーケティング



法人向け訪問販売



株式会社Patch



個人向けテレマーケティング



個人向け訪問販売



Linklet株式会社



WEBマーケティング



株式会社ジョインアップ

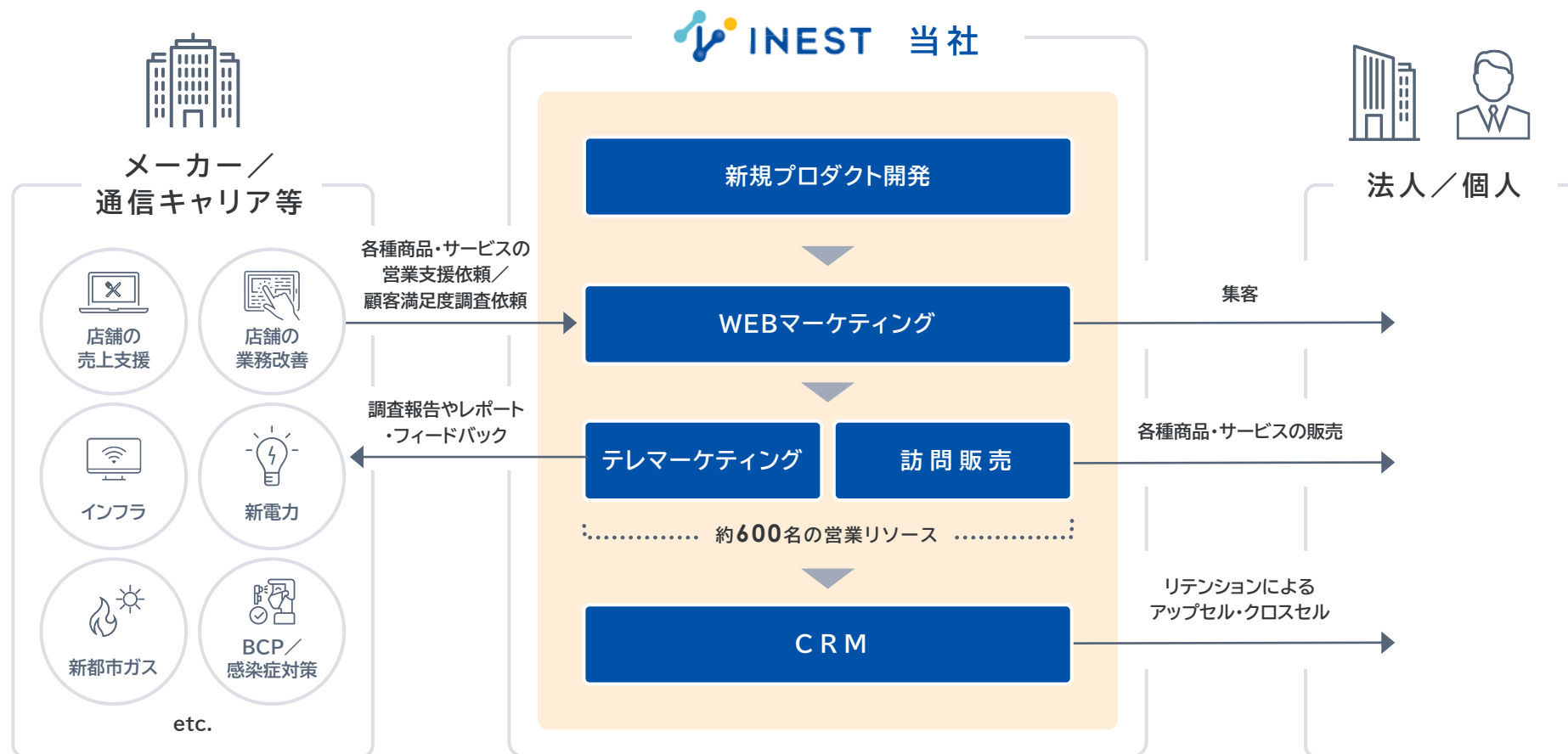


新規プロダクト開発



## 日本を代表する営業支援企業

新規プロダクト開発からWEB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。



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

-  WEB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



**32.2%**

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%**

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

※ 自己都合による退職は除く

有給消化率



**60.4%**

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



**89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。