



2022年3月期 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

- 本資料につきましては、投資家の皆様への情報提供のみを目的とし、あくまでも当社のご理解を促進して頂くために作成したものであり、当社が発行する有価証券への投資を勧誘することを目的としたものではありません。
- 本資料に記載した当社の内容等は、資料作成時における当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証または約束するものではありません。また、予測等についても、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、今後予告無しに変更されることがありますが、当社はそれら情報を随時最新のものに更新するという義務及び方針のいずれも有していません。
- また、本資料に記載されている当社以外の企業に関わる情報は、公開情報等から引用しているものであり、係る情報の正確性等について当社は何らの検証も行っておらず、その内容を保証するものではありません。本資料を利用したことによって生じたいかなる結果についても、当社は一切の責任を負いません。
- 投資を行う際は、必ず投資家ご自身のご判断でなさるようお願い致します。本資料をご利用される場合において当社はいかなる結果にもその責任を負いません。

目次

Section

1. ビジネスモデル

3

2. 2022年3月期 業績サマリー

7

3. 2022年3月期のトピックス

14

4. 2023年3月期 業績予想

21

5. 基本情報

25

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

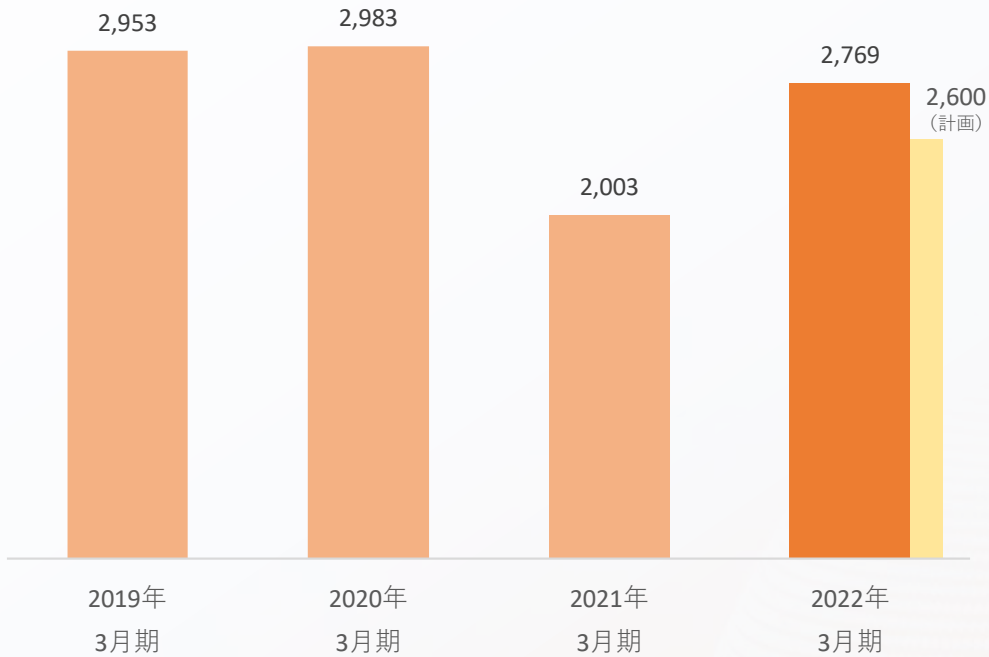
セールスアウトソーシング事業



2022年3月期 業績サマリー

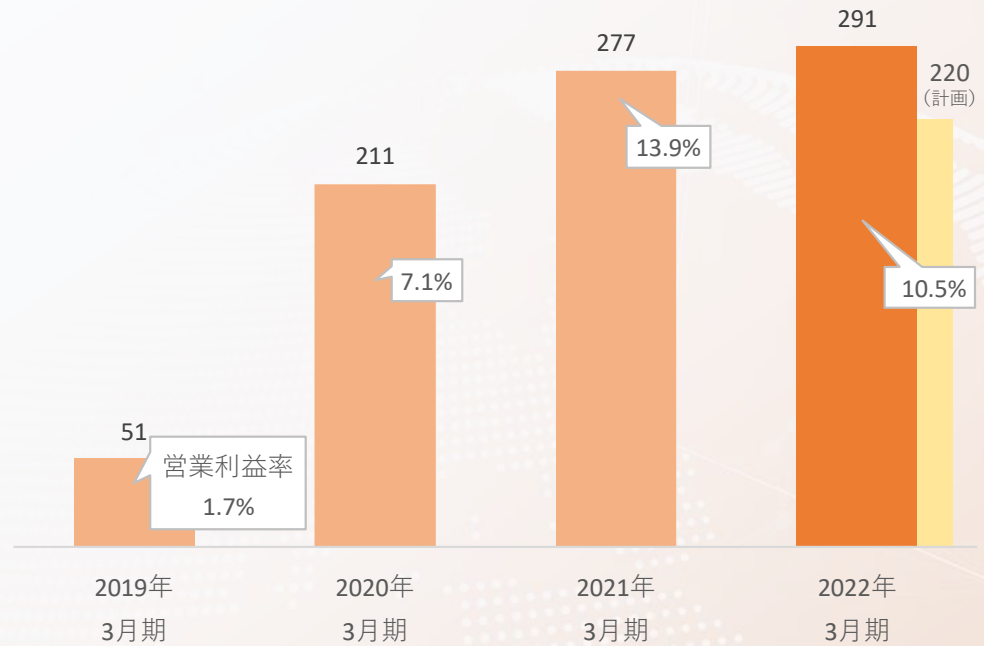
売上高推移

(単位：百万円)



営業利益・営業利益率推移

(単位：百万円)



・ 計画比106.5%、前期比138.3%の進捗

※前期以前は単体決算の数値

・ 計画比132.4%、前期比104.9%の進捗

※前期以前は単体決算の数値

P/Lサマリー（計画比、前期比）

単位：百万円	2022年3月期	2021年3月期	前年 差異	前年比	2022年3月期 (計画)	計画 差異	達成率
売上高	2,769	2,003	766	38.2%	2,600	169	6.5%
売上原価	2,100	1,470	630	42.9%	-	-	-
販管費	377	254	123	48.4%	-	-	-
営業利益	291	277	14	5.1%	220	71	32.3%
営業外損益	△2	△9	7	-	-	-	-
経常利益	288	268	20	7.5%	219	69	31.5%
特別損益	-	-	-	-	-	-	-
税引前利益	288	268	20	7.5%	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	182	179	3	1.7%	140	42	30.0%

※2021年3月期は単体決算

・前期（2021年3月期）比、当初の減益予想を大きく覆し、増収増益での着地

・前期は緊急事態宣言の発令により、営業アウトソーシング事業における東電案件が営業停止となる影響を受けるが、停止期間中も固定売上が発生したことで、利益が上積みされる結果になった。今期は同案件における固定売上のバランス変更により利益が減少。一方マルチリングルCRM事業ではインバウンド関連は軟調であったものの、医療関連、通販などの新規案件獲得が好調であった点に加え、オリンピックや新型コロナ関連業務などのスポット業務が積み上がった結果、全体では前期比増収増益の推移となった。

・2022年3月期 通期計画に対する売上高は6.5%増、営業利益は32.4%増の着地

・第1四半期では大阪コンタクトセンター開設及びそれに伴う立ち上げ人材採用など投資が先行したが、第2四半期では利益に転換。下期では期間を通じて予想を上回るスポット受注が進んだことなどにより、結果として計画を上回る着地となった。

セグメント収支

単位：百万円	2022年3月期	2021年3月期	前期 差異	前期比
売上高	2,769	2,003	766	38.2%
マルチリンガルCRM事業	1,884	1,013	871	86.0%
セールスアウトソーシング事業	885	989	△ 104	-10.5%
セグメント利益				
マルチリンガルCRM事業	456	179	277	154.7%
セールスアウトソーシング事業	171	351	△ 180	-51.3%
売上総利益	628	530	98	18.5%
売上総利益率	22.7%	26.5%	-	-
セグメント利益調整額	△ 336	△ 252	-	-
営業利益	291	277	14	5.1%
営業利益率	10.5%	13.8%	-	-

※2021年3月期は単体決算

・マルチリンガルCRM事業の売上高は前期比86%増

・コロナウイルス禍によりインバウンド需要は復調に至らなかったものの、通販・医療・不動産関連など新たなニーズの掘り起こしやオリンピック関連スポット業務の受注に加え、新型コロナウイルスのワクチン接種受付などの関連業務の受注など、大小多くの新規案件を獲得。高利益率スポット案件の後押しもあり、結果として前期を大きく上回る進捗となった。

・セールスアウトソーシング事業の売上高は前期比10.5%減

・上期において緊急事態宣言の発令による東電関連業務の営業活動制限と固定売上の減少により、下期復調の兆しは見たものの巻き返しには至らず、売上・利益共に前期を下回る進捗となった。

資産の部

単位：百万円	2022年3月期	2021年3月期	前期 差異
現金及び預金	1,657	1,567	90
売掛金その他債権等	672	320	352
流動資産合計	2,330	1,887	443
有形固定資産	60	57	3
無形固定資産	1,333	29	1,304
投資その他の資産	107	84	23
固定資産合計	1,501	163	1,338
資産合計	3,831	2,051	1,780

負債・純資産の部

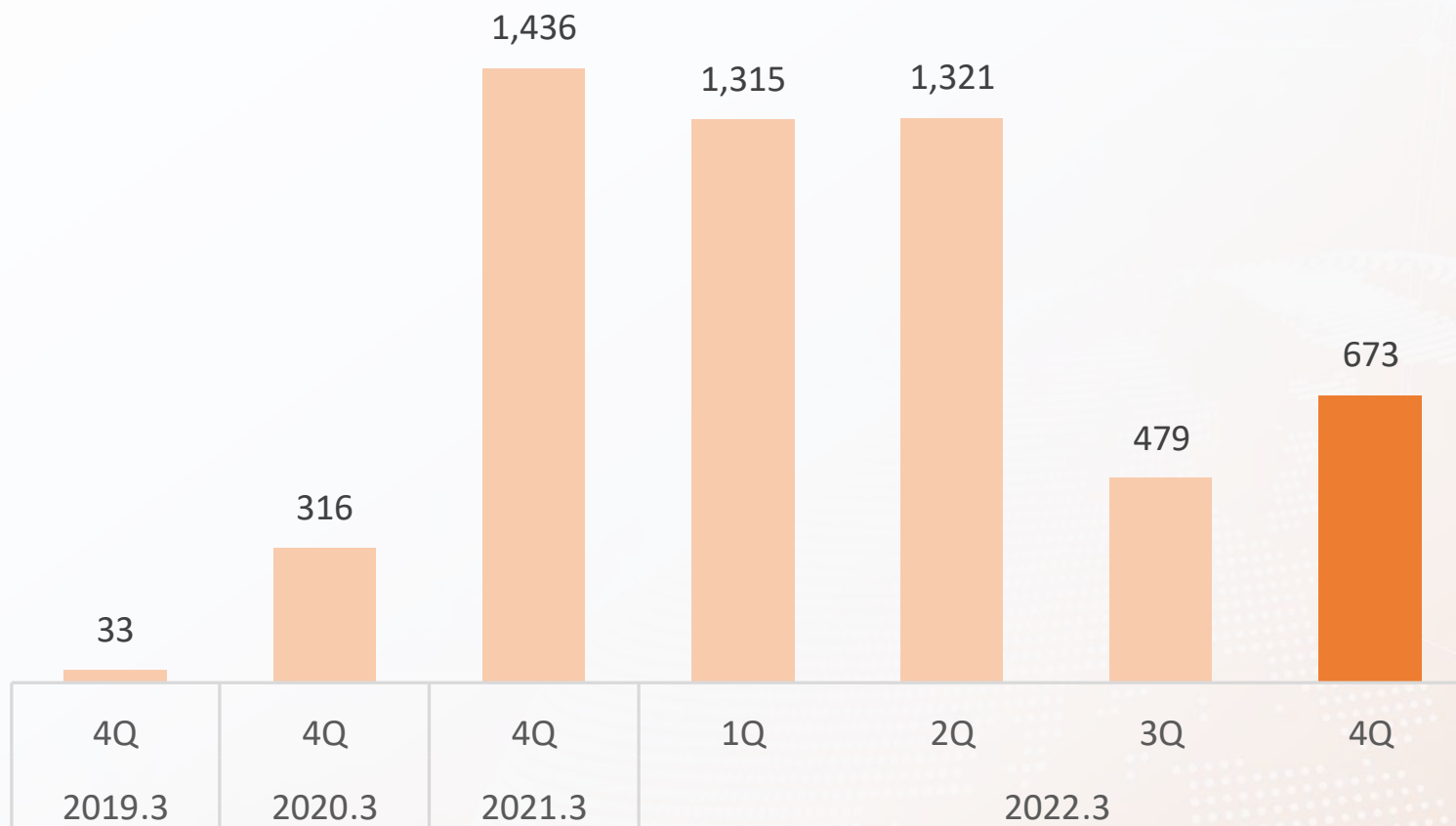
単位：百万円	2022年3月期	2021年3月期	前期 差異
買掛金その他債務等	495	285	210
借入金	444	130	314
流動負債合計	939	415	524
借入金その他	541	–	541
固定負債合計	541	–	541
負債合計	1,480	415	1,065
資本金	547	537	10
資本準備金	537	527	10
繰越利益剰余金	705	523	182
その他	561	47	514
純資産合計	2,351	1,635	716
負債・純資産合計	3,831	2,051	1,780

※2021年3月期は単体決算

・ M&Aによる子会社取得により無形固定資産・借入金・純資産が増加

・ 資産においては株式会社シー・ワイ・サポート及び株式会社OmniGridの2社をM&Aによって取得したことによるのれんの発生で、主に無形固定資産が増加。負債では株式会社OmniGrid取得に係る資金の一部について、金融機関からの借入による調達を行ったため、借入金が増加する形となった。

現金資産推移 (現預金－有利子負債)



※2019年3月期から2021年3月期第1四半期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	2022年3月期	2021年3月期	前期 差異	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	234	229	5	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,016	△ 94	△ 922	-
フリーキャッシュ・フロー	△ 782	135	△ 917	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	872	917	△ 45	-
現金及び現金同等物の増減額	90	1,053	△ 963	-
現金及び現金同等物の期末残高	1,657	1,567	90	5.7%

※2021年3月期は単体決算

・営業活動によるキャッシュ・フロー

・売上増に伴う税引前当期純利益が増加したことなどから、前期と比較して収入増となった。

・投資活動によるキャッシュ・フロー

・大阪コンタクトセンター開設に係る設備投資に伴う有形固定資産の増加に加え、株式会社シー・ワイ・サポート及び株式会社 OmniGridを子会社化したことによるのれんの発生が主なマイナス要因。

・財務活動によるキャッシュ・フロー

・運転資金の調達、新株予約権の行使による収入などにより、プラス展開の着地となった。

A large, stylized white number '3' is positioned on the left side of the slide, set against a solid orange background that tapers to a point at the top right.

2022年3月期のトピックス

インバウンド回復を見据えた拠点展開

大阪に東京本社同等のキャパシティを誇る
大型コンタクトセンター開設
コロナ需要を主体として大きく伸長



アフターコロナを見据えた外国人カスタマーサポートの充実化に向け、NTTマーケティングアクトとの業務提携の強化による多言語コンタクトセンターを機能拡張

地方拠点進出によるBCP対策強化

シー・ワイ・サポート社の買収で東京・大阪
・九州・東北への全国的拠点展開開始

新たなストック収益獲得とシナジー成長加速

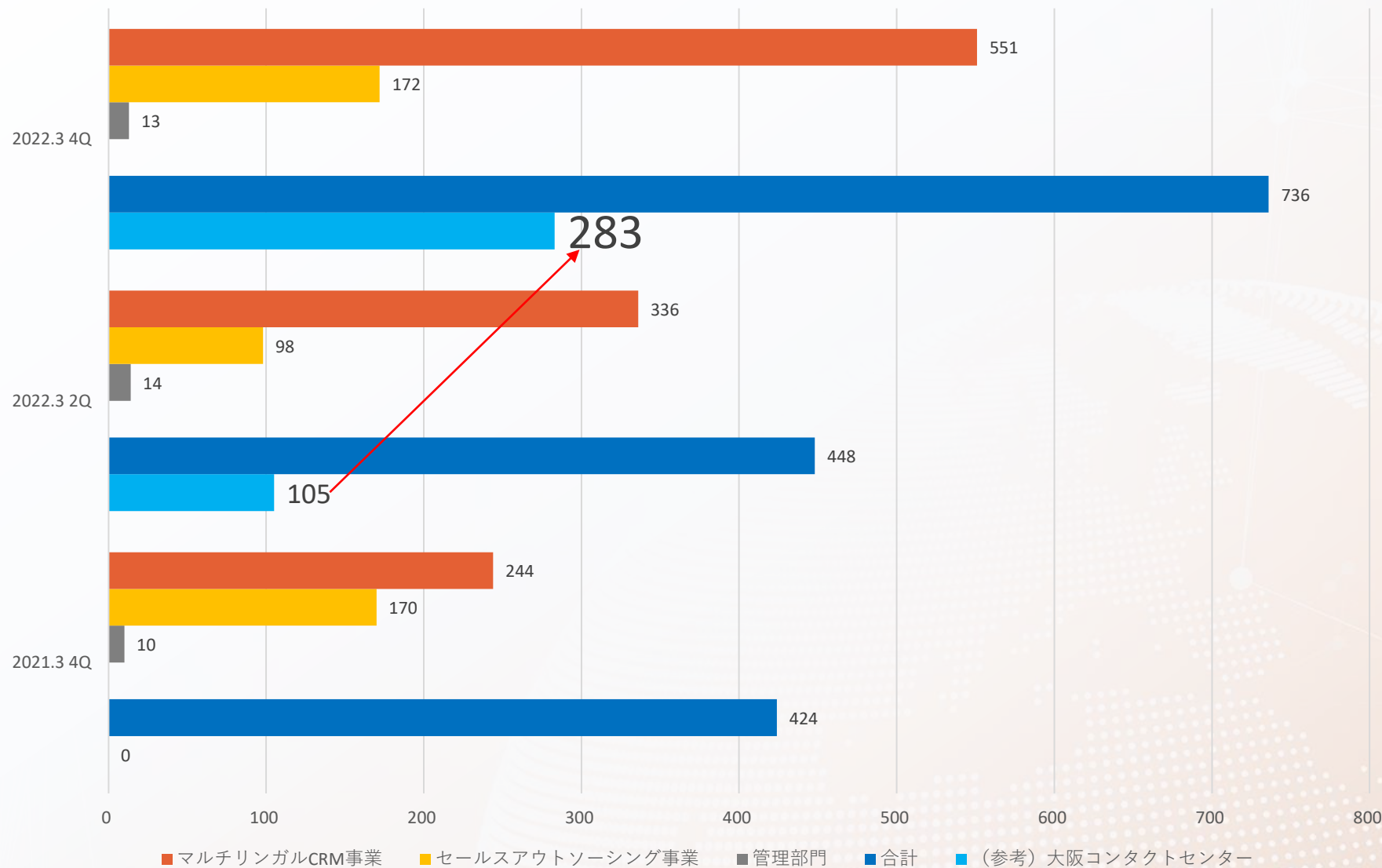
OmniGrid社買収による、安定したクラウド収益を獲得
広範なアカウント取得により既存ビジネス成長加速
音声通信技術利用による新サービス開発



株式会社EPARKの子会社である株式会社OmniGridの株式を取得し同社を子会社化すると共に、EPARKと合併事業契約を締結

※当社プレスリリースより

人員の推移と大阪拠点の伸長



※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。

盛岡・花巻でコールセンターを展開する株式会社シー・ワイ・サポートの全株式を、**2021年4月1日付**にて取得し子会社化。当社グループの規模拡大による受注増・コストダウン及び**BCP**の効果を狙い、積極的な人員採用を継続中。

多拠点での展開に伴い、品質確保の対応を行う為に
2021年7月2日 ISMS取得

また、マルチリンガルコールセンターに音声テキスト変換サービスを導入し、対応品質確保のマネジメント体制を構築。



新たなストック収益獲得とシナジー成長加速

・株式会社OmniGridの子会社化及び、株式会社EPARKとの合併事業開始（2021年11月）

・会員数3,888万人、予約対象店舗数10.4万件（2021年7月末日時点）を保有する、飲食店・医療施設など様々なジャンルの予約サービスにおける日本最大級のプラットフォームカンパニーである株式会社EPARKとの合併事業を開始。同社の音声予約システム部分の開発・運用を担う他、レンタルサーバー事業を手掛ける株式会社OmniGridを当社が子会社化し、これによってクラウドをベースとした安定収益と音声技術の開発ノウハウを取得すると共に、アフターコロナで発生するインバウンド需要への広範なアプローチ先を確保し、24時間多言語コンタクトセンター及び当社が開発するAI等を利用した新規サービスのビジネスシナジーの創出を目指してまいります。

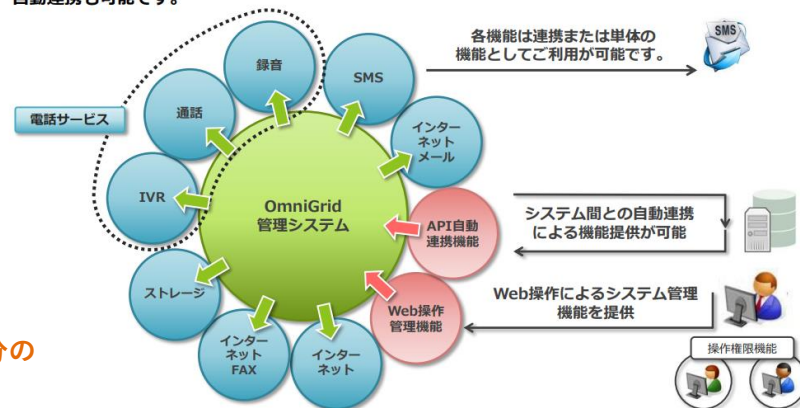


音声予約システム部分の開発・運用

当社により子会社化



OmniGridサービスとは企業において必要なICT機能をサービスモジュールとして提供いたします。各サービス機能は、単体または連携してご利用いただけるとともにお客様システムとのAPIによる自動連携も可能です。



会員3888万人 10.4万店舗導入

IVR導入4万5000店舗以上

・大規模資金調達（2021年10月）

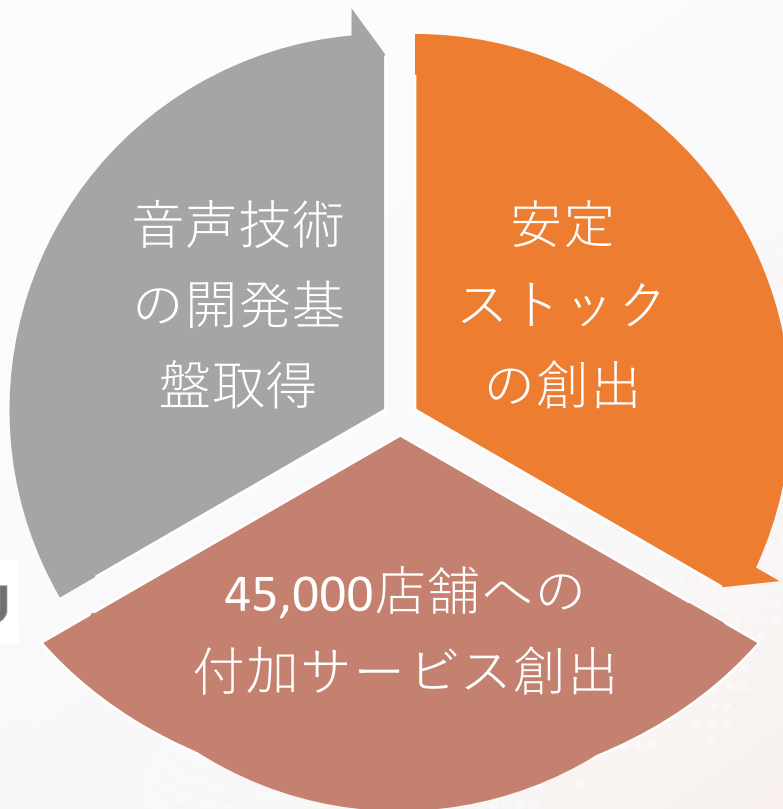
・上記OmniGrid社の買収を目的に、取引金融機関より720百万円の新規借入れによる資金調達を実施。手元資金の確保をしつつ、大型のM&Aに成功

OmniGrid 取得による3つのシナジー



- ・大量のトラフィックにも安定する音声基盤技術取得によりサービス開発加速

- ・自社コールセンター既存通話システムのコスト削減



- ・労働集約でない安定したアカウント収入

- ・音声予約市場は医療分野などで底堅いニーズ



OmniGrid導入店舗へ向けて

- ・24時間365日コールセンターによる深夜受付サービスの付加
- ・多言語予約サービス、AI音声予約サービスの付加

現状の評価

収束後見通し

マルチリンガルCRM事業

多言語関連業務については回復軌道に至っていないが、日本語案件増やワクチン関連業務の受注によりカバーしており、事業全体としては成長傾向が継続している

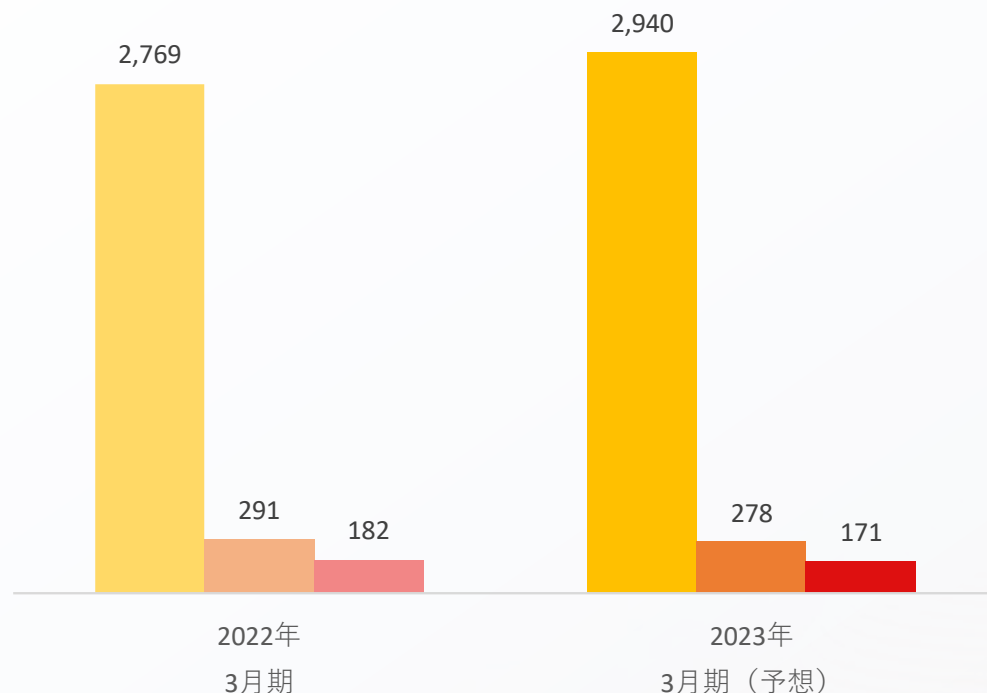
インバウンド需要の復活に伴う営業活動やビジネス展開の加速が予想され、コロナ禍で新たにストックとなった日本語案件と合わせて事業全体が成長してゆく見通し

セールスアウトソーシング事業

緊急事態宣言の発出により、クライアントの要請による営業人員数及び営業手法に制限が課される状態が続いていたが、感染者減少に伴い緩和傾向になりつつある状況

訪問・テレマーケティングを使い分ける獲得の効率化を進めつつ、営業制限が緩和されつつある状況を踏まえて人員体制整備を行っている。新電力の獲得はエネルギー情勢により当面は不透明

2023年3月期 業績予想



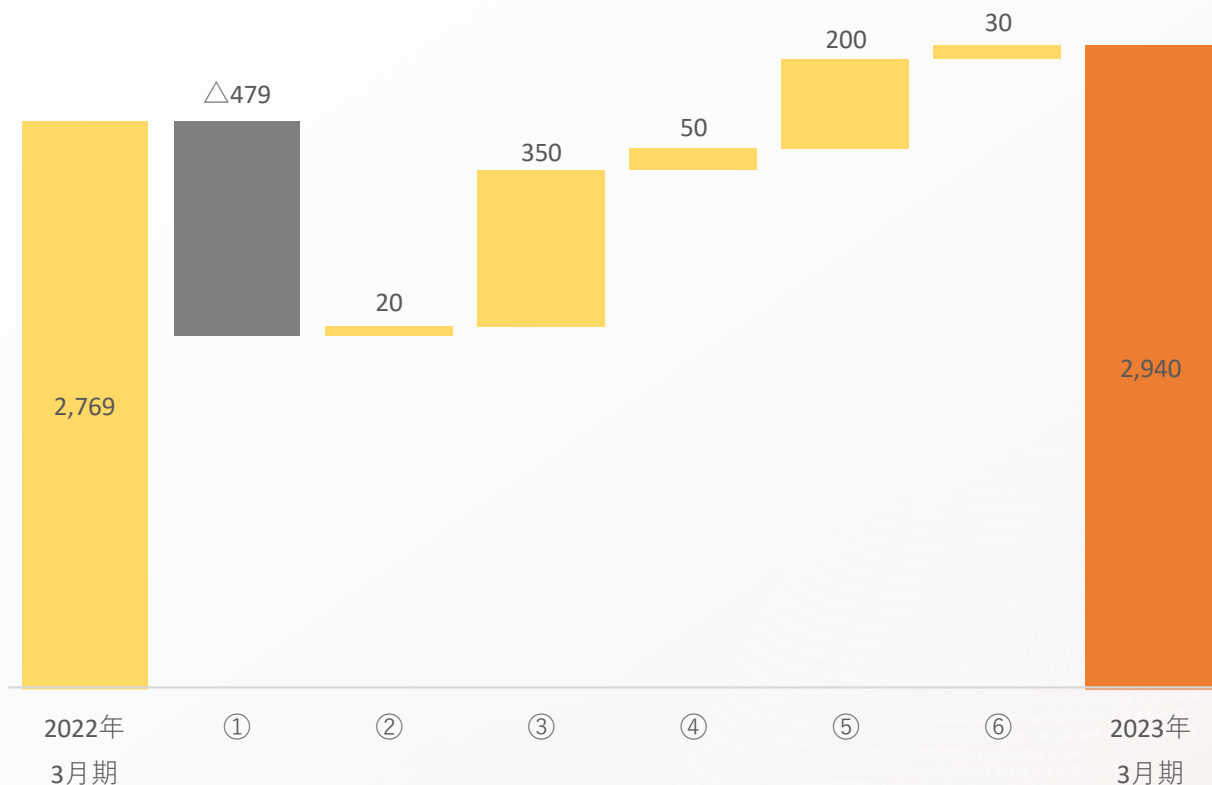
単位：百万円	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (予想)	増減率
売上高	2,769	2,940	106.2%
営業利益	291	278	95.5%
営業利益率	10.5%	9.5%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	182	171	94.0%

・売上高は伸長、利益についてはスポット受注業務分を除き保守的な見積に

・マルチリンガルCRM事業においては、コロナウイルス禍によるインバウンド需要は緩やかな回復に向かうものと予測。一方、多言語事業以外の業務にて、生活様式の変化に伴う新たなニーズの発生は引き続き発生するものと見込むが、前期末にかけて集中したスポット業務を除いた形で試算しているため、全体における利益については微減となる見通し

・セールスアウトソーシング事業においては、事業の中心である東京電力グループ案件を始めとしたインフラ獲得案件が年間を通して従前の操業度にて活動する形となることで、コロナウイルス禍以前の計画水準に収束するものと予測。また、新電力及び通信キャリアの商材獲得業務が通期にて展開されることで、部門への売上・利益貢献に至るものと見込む

2023年3月期 売上予想の前期比較



①マルチリンガルCRM

コロナ特需案件、スポット案件の減少
△479百万円

②マルチリンガルCRM

多言語関連案件における前期比増加見
通し+20百万円

③マルチリンガルCRM

子会社による対前期売上増+350百万
円

④マルチリンガルCRM

その他新規受注見込み+50百万円

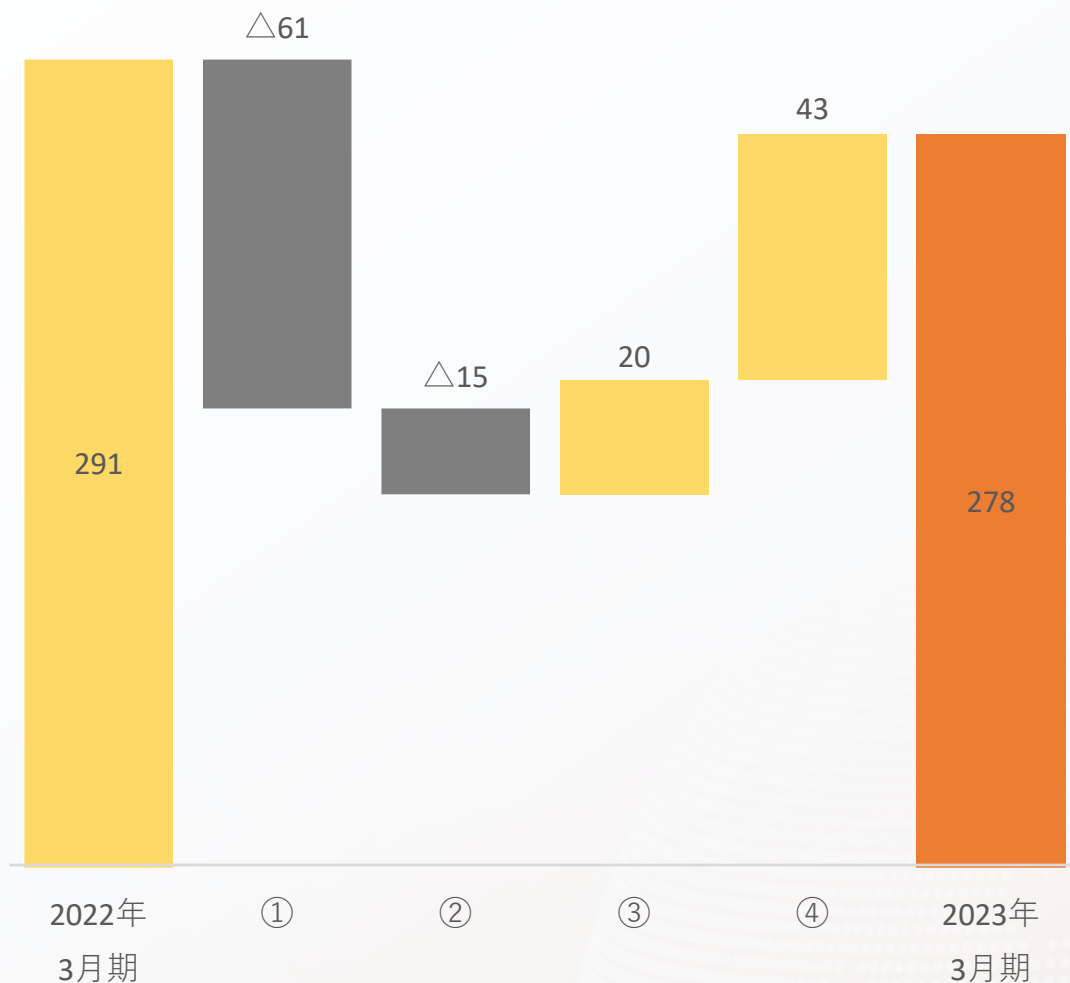
⑤セールスアウトソーシング

インフラ獲得案件における対前期売上
増加見通し+200百万円

⑥セールスアウトソーシング

通信キャリア・新電力等インフラビジ
ネスの成長展開+30百万円

2023年3月期 営業利益予想の前期比較



①マルチリンガルCRM事業関連

コロナ特需案件、スポット案件の減少による利益減△61百万円

②人材関連

人員増強に係る採用コスト増△15百万円

③子会社関連

子会社による対前期営業利益増+20百万円

④セールスアウトソーシング事業関連

インフラ獲得案件、通信キャリア及び新電力等インフラビジネスの成長による対前期営業利益増+43百万円



基本情報

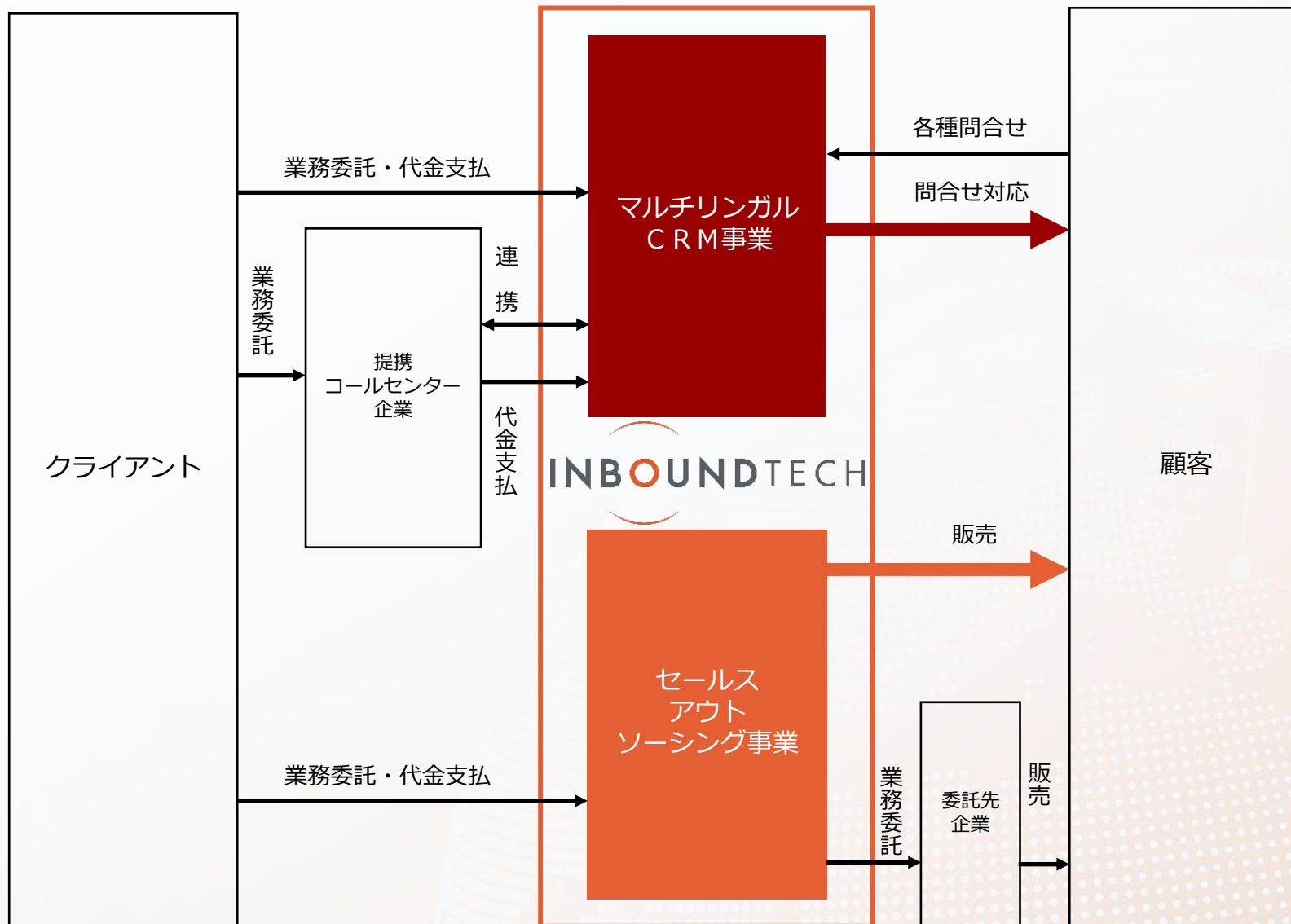
「Inbound」+「Technology」

||

Inbound Tech

「インバウンド」のニーズを
「テクノロジー」を使って支える会社になりたい
そんな願いを込めた社名です

社名	株式会社インバウンドテック (Inbound Tech Inc.)
資本金および 資本準備金	545,397,200円 (2022年3月末日現在)
役員	取締役会長 下大園 豊 代表取締役 社長執行役員 東間 大 取締役 (社外) 藤咲 雄司 取締役 (社外) 張 佑騎 取締役 (社外) 砂川 伸幸 常勤監査役 (社外) 田口 幸男 監査役 (社外) 小尾 一介 監査役 (社外) 笠原 幹夫
設立	2015年4月1日 (3月決算)
本社所在地	〒160-0022 東京都新宿区新宿2-3-13 大橋ビル
従業員数	172名 (契約社員、パート・アルバイト含む/2022年3月末日現在)
事業内容	マルチリンガルCRM事業 セールスアウトソーシング事業
資格	特定労働者派遣事業 (届出受理番号 特13-318446)



Thank You

