



2024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 03
2. 2024年3月期 業績サマリー 07
3. 2024年3月期のトピックス・KPI推移と今後の見通し 14
4. 2025年3月期 業績予想 20
5. 基本情報 24

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

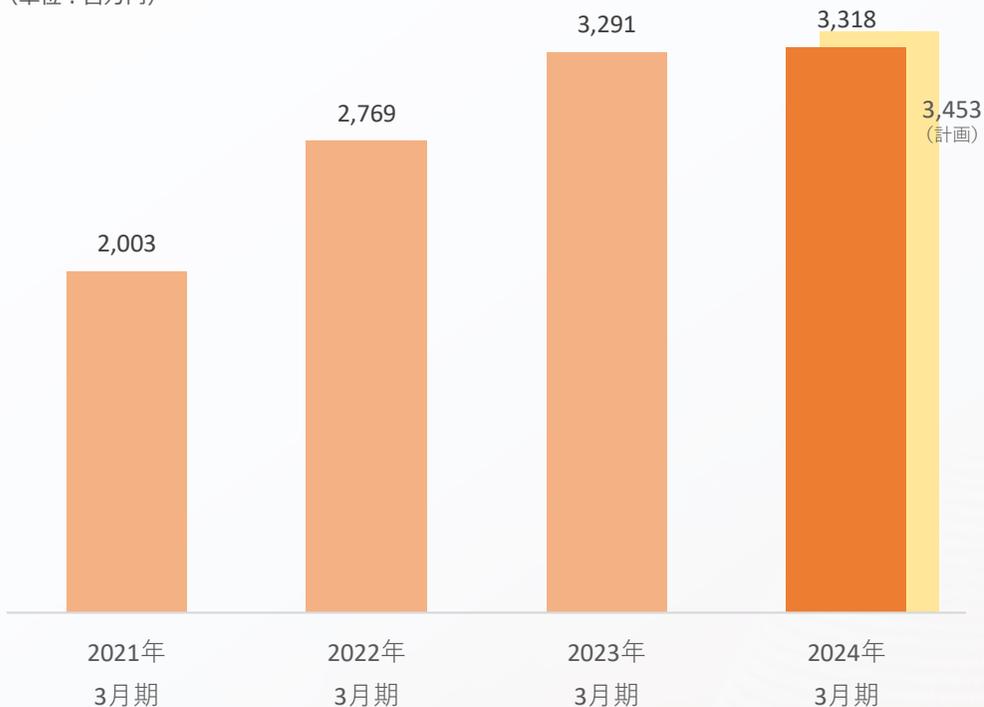
セールスアウトソーシング事業



2024年3月期 業績サマリー

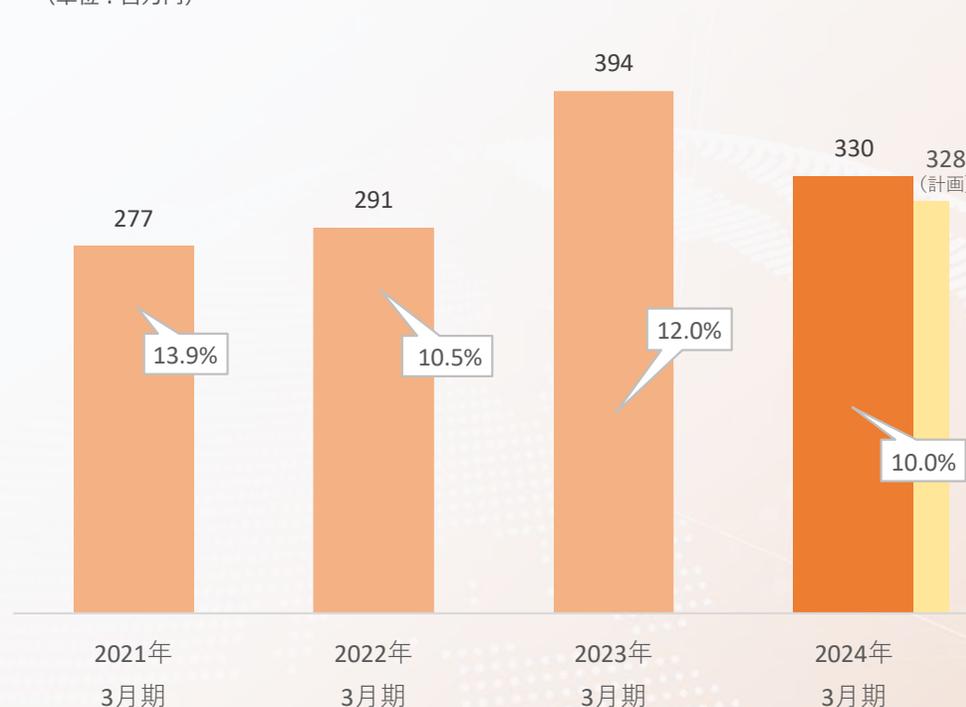
売上高推移

(単位：百万円)



営業利益・営業利益率推移

(単位：百万円)



・ 計画比3.9%減、前期比0.8%増の着地

※2021年3月期は単体決算の数値

・ 計画比0.6%増、前期比16.2%減の着地

※2021年3月期は単体決算の数値

P/Lサマリー（計画比、前期比）

単位：百万円	2024年3月期	2023年3月期	前年 差異	前年比	2024年3月期 (計画)	計画 差異	達成率
売上高	3,318	3,291	27	0.8%	3,453	△ 135	96.1%
売上原価	2,427	2,330	97	4.2%	-	-	-
販管費	560	566	△ 6	-1.1%	-	-	-
営業利益	330	394	△ 64	-16.2%	328	2	100.6%
営業外損益	△5	△4	△1	-	-	-	-
経常利益	324	390	△ 66	-16.9%	323	1	100.3%
特別損益	△4	-	△4	-	-	-	-
税引前利益	320	389	△ 69	-17.7%	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	204	254	△ 50	-19.7%	210	△ 6	97.1%

・ 前年同期（2023年3月期）比、0.8%増収、19.7%減益での着地

・ 今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委託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、売上高においては子会社のセグメント変更などもあり前期比で増収となったが、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96.1%、営業利益は100.6%の着地

・ 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。下期においては本社移転、人材投資などにより費用は増加したが、年度末の駆け込み需要を取り込むことができたため、ほぼ予想通りの着地となった。

単位：百万円	2024年3月期	2023年3月期	前期 差異	前期比
売上高	3,318	3,291	27	0.8%
マルチリンガルCRM事業	2,218	2,351	△ 133	-5.7%
セールスアウトソーシング事業	1,099	940	159	16.9%
セグメント利益				
マルチリンガルCRM事業	524	536	△ 12	-2.2%
セールスアウトソーシング事業	239	290	△ 51	-17.6%
売上総利益	763	826	△ 63	-7.6%
売上総利益率	23.0%	25.1%	-	-
セグメント利益調整額	△ 433	△ 431	-	-
営業利益	330	394	△ 64	-16.1%
営業利益率	10.0%	12.0%	-	-

・マルチリンガルCRM事業の売上高は前期比5.7%減

・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、新型コロナウイルスの収束に伴うスポット業務のシュリンク分をカバーする形での着地となった。

・セールスアウトソーシング事業の売上高は前期比16.9%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利益は減少。子会社のセグメント変更によって売上高は増収となった。

資産の部

単位：百万円	2024年3月期	2023年3月期	前期 差異
現金及び預金	1,701	2,044	△ 343
売掛金その他債権等	580	460	120
流動資産合計	2,282	2,505	△ 223
有形固定資産	143	82	61
無形固定資産	1,151	1,252	△ 101
投資その他の資産	192	140	52
固定資産合計	1,487	1,475	12
資産合計	3,769	3,981	△ 212

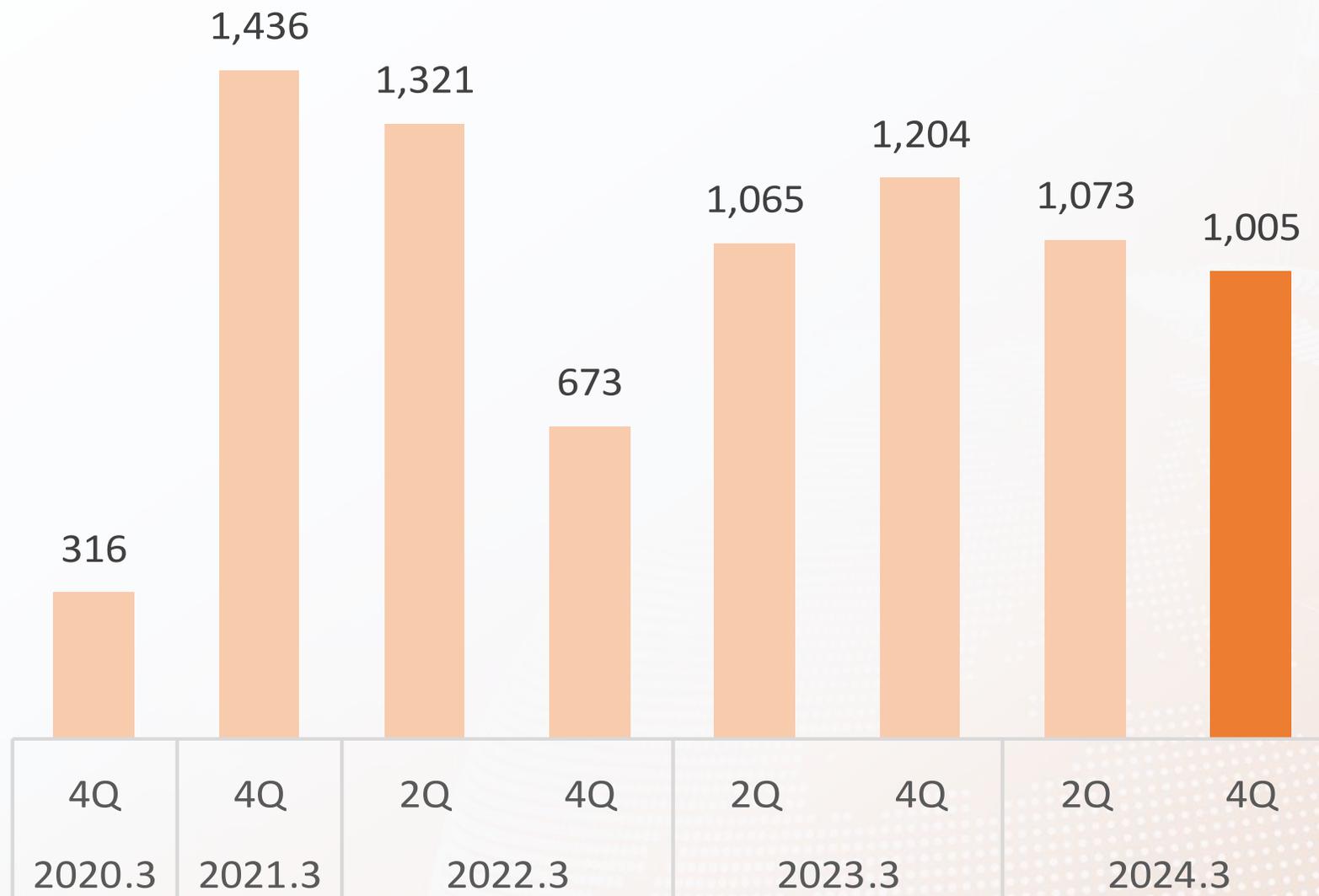
負債・純資産の部

単位：百万円	2024年3月期	2023年3月期	前期 差異
買掛金その他債務等	398	508	△ 110
借入金	444	444	0
流動負債合計	842	953	△ 111
借入金その他	253	397	△ 144
固定負債合計	253	397	△ 144
負債合計	1,095	1,350	△ 255
資本金	547	547	0
資本準備金	537	537	0
繰越利益剰余金	1,162	958	204
その他	426	587	△ 161
純資産合計	2,674	2,630	44
負債・純資産合計	3,769	3,981	△ 212

・自己株式の取得等により流動資産は減少、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の取得及び本社移転に係る支出などにより、流動資産は減少。また、保証金等の増加によって固定資産は増加している。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	2023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	186	652	△ 465	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 207	△ 129	△ 78	-
フリーキャッシュ・フロー	△ 21	523	△ 543	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 321	△ 136	△ 185	-
現金及び現金同等物の増減額	△ 343	386	△ 729	-
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,701	2,044	△ 343	-16.8%

・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465百万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78百万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を行ったことなどにより、前年同期と比較して185百万円の支出増加となった。



2024年3月期のトピックス KPI推移と今後の見通し

・ヘルスケア領域への事業拡大

多言語分野でも今後、医療業務のアウトソーシングに係るニーズが増加してゆくことが予想されます。これに伴い2024年1月にIcheck社が提供するヘルスケアBPO事業を譲り受け、医師会及び健康保険組合との関係を強化することで、ビジネスの拡大を目指します。



・本社移転による拠点拡大

業務効率化と営業力強化を目的として、2024年1月に本社移転を行いました。新本社では、管理部門を集約することで業務の集中管理と効率化を図ります。また、コールセンタースペースを拡大し、キャパシティを増加させることで、お客様対応の質と量の向上を実現します。



・ AIビジネス強化

昨年11月にサービスインしたBiztapAIシステムに、議事録作成システムと多言語全自動電話予約システムを機能追加いたしました。最新 AI モデル「Claude 3」にも対応しております。また、経済産業省が実施する「IT 導入補助金 2023」において「IT 導入支援事業者」に採択されたこともあり、当社のAIサービスの利用アカウント数は1,000を超えて成長しております。今後も更なる機能強化と新たなAIシステムの開発に取り組み、ユーザーの満足度向上と事業拡大を目指してまいります。

BizTAP AI が Claude 3 に対応!
マルチモーダル技術で画像認識もできるように

- 画像からのデータ抽出ができるようになりました
- GPT-4よりも高精度な回答を生成できるようになりました
- GPT-4よりも多くの単語を読み込むことが可能に

AI多言語全自動予約電話サービスで作業中に予約電話で手を止めなくてもよくなります

こんにちは...レストランです。予約したい日時をお話ください。

AIが自動応答

自動で予約をカレンダーに反映

Aと申します。10時から5人で予約をお願いします。コースは竹コースをお願いします! 子どもがいるので子ども椅子の用意があると嬉しいです。

お名前	A様
連絡先	080-xxxx-xxxx
予約No.	abcdef
時間	2024/05/xx 10時から
人数	5名
コース	竹コース
特記事項	子ども椅子が欲しい

・ 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、15万株の取得を行いました。

マルチリンガルCRM事業における多言語入電数推移

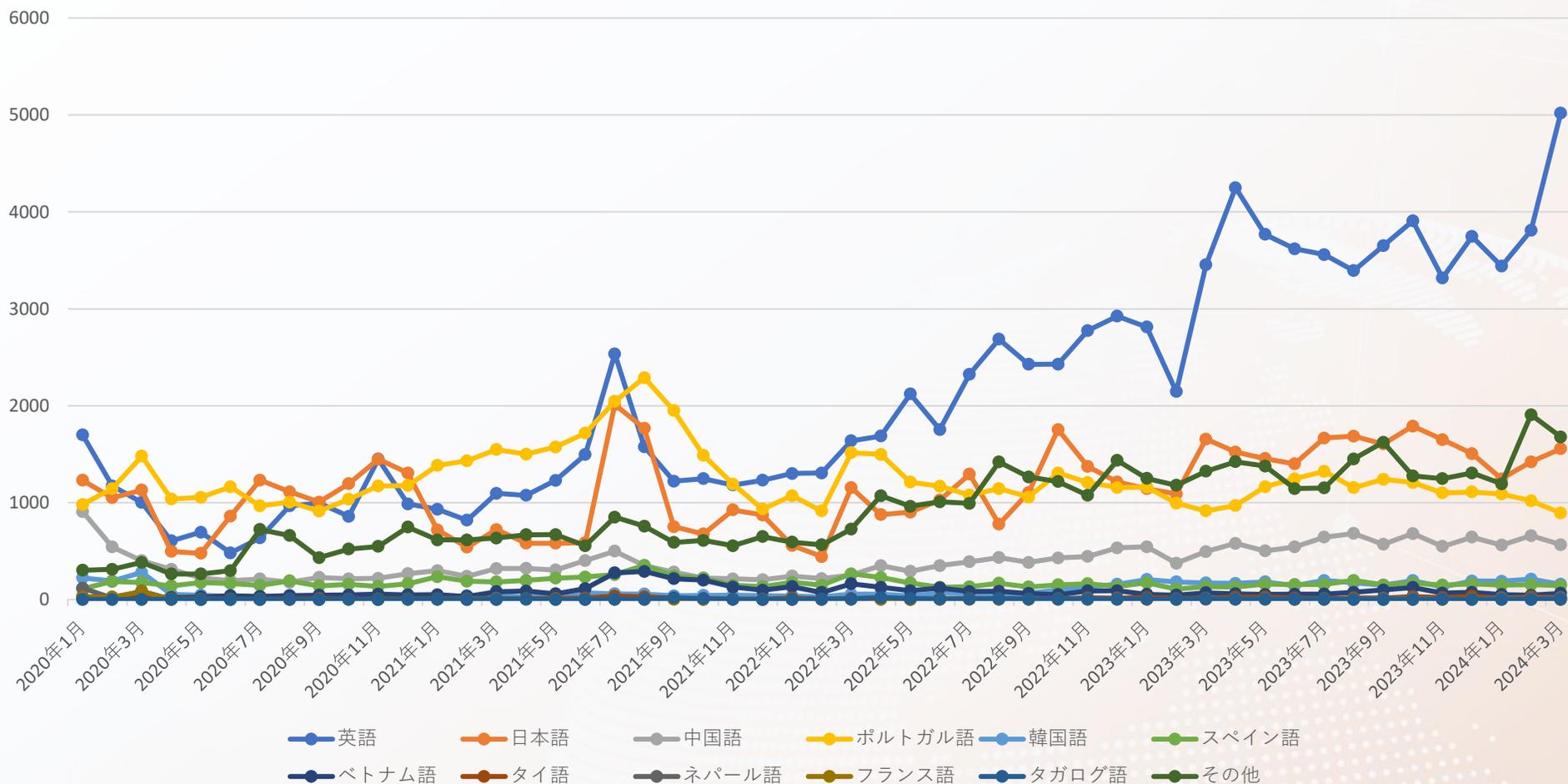
・本集計はマルチリンガルCRM事業における多言語プロジェクトでの電話対応の入電を集計。テレビ通訳等の集計は含まれない。



・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。

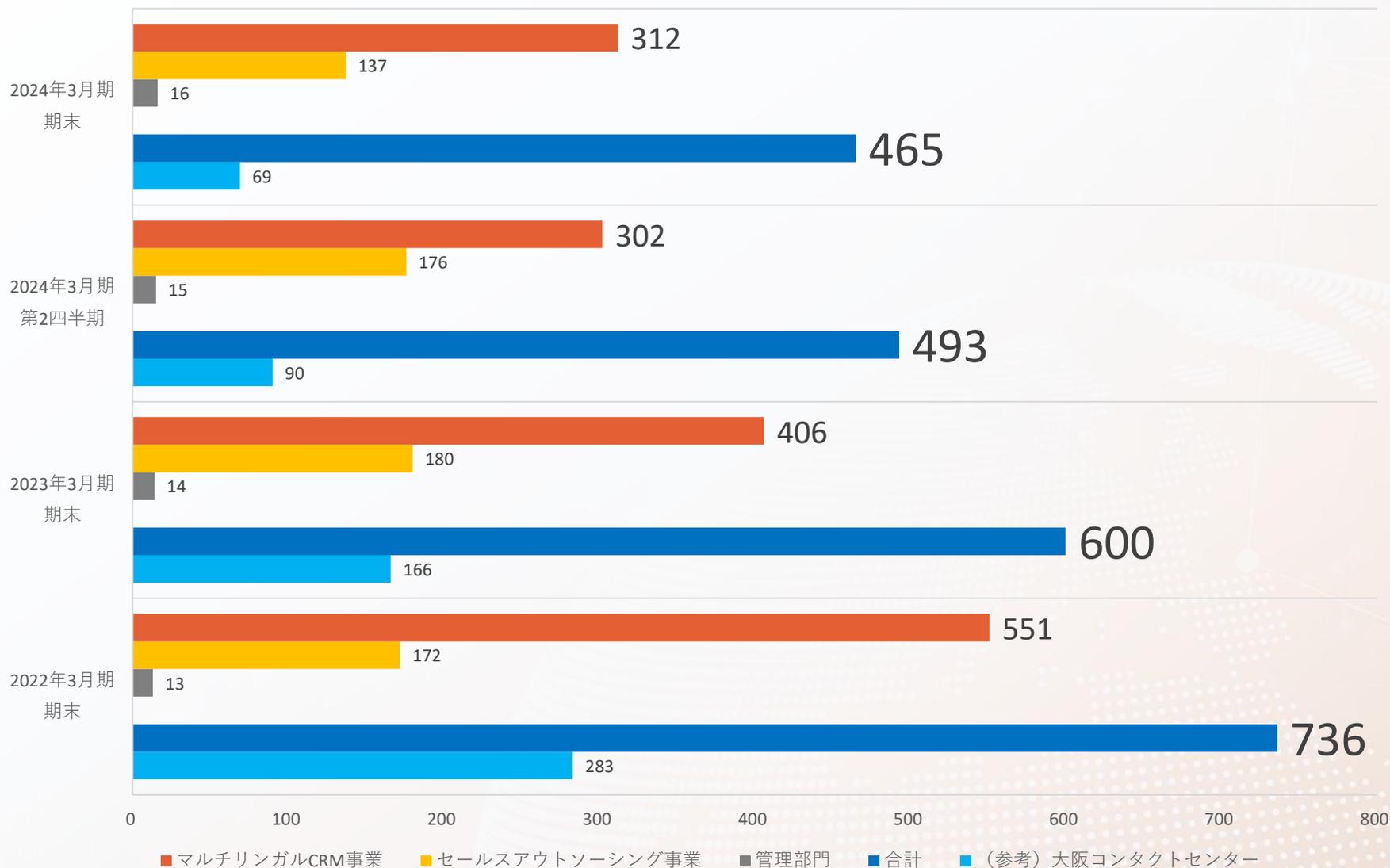
マルチリンガルCRM事業における言語別月次入電推移

・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。



・言語別では、直近英語の入電が顕著。中国語も徐々に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。

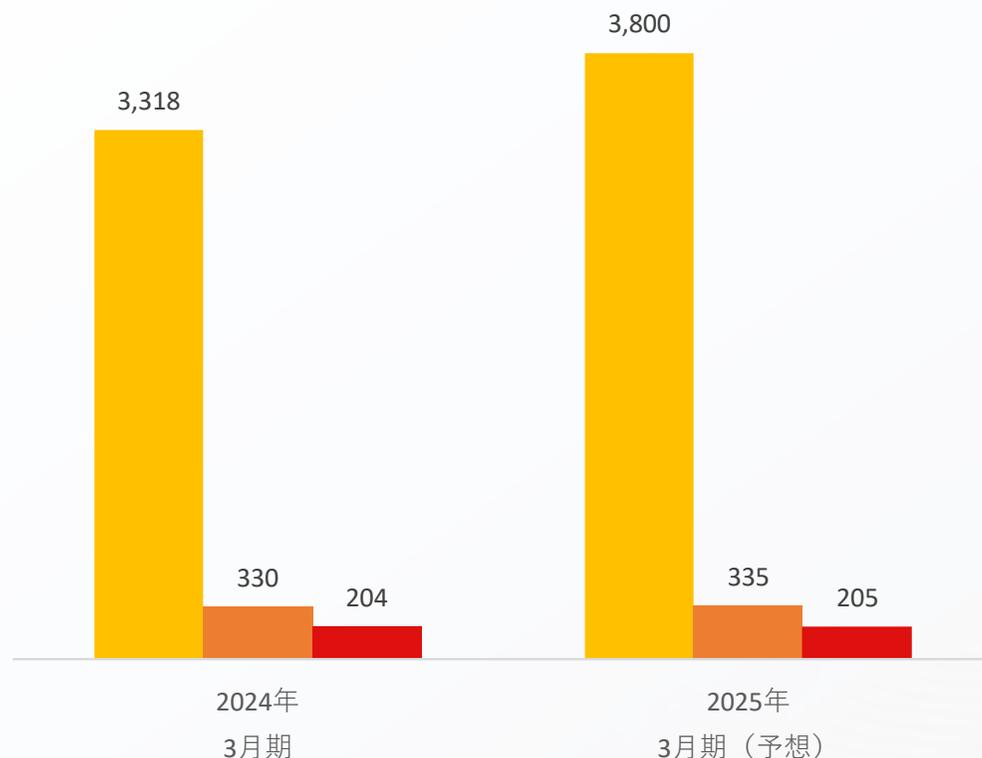
人員の推移



※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



2025年3月期 業績予想

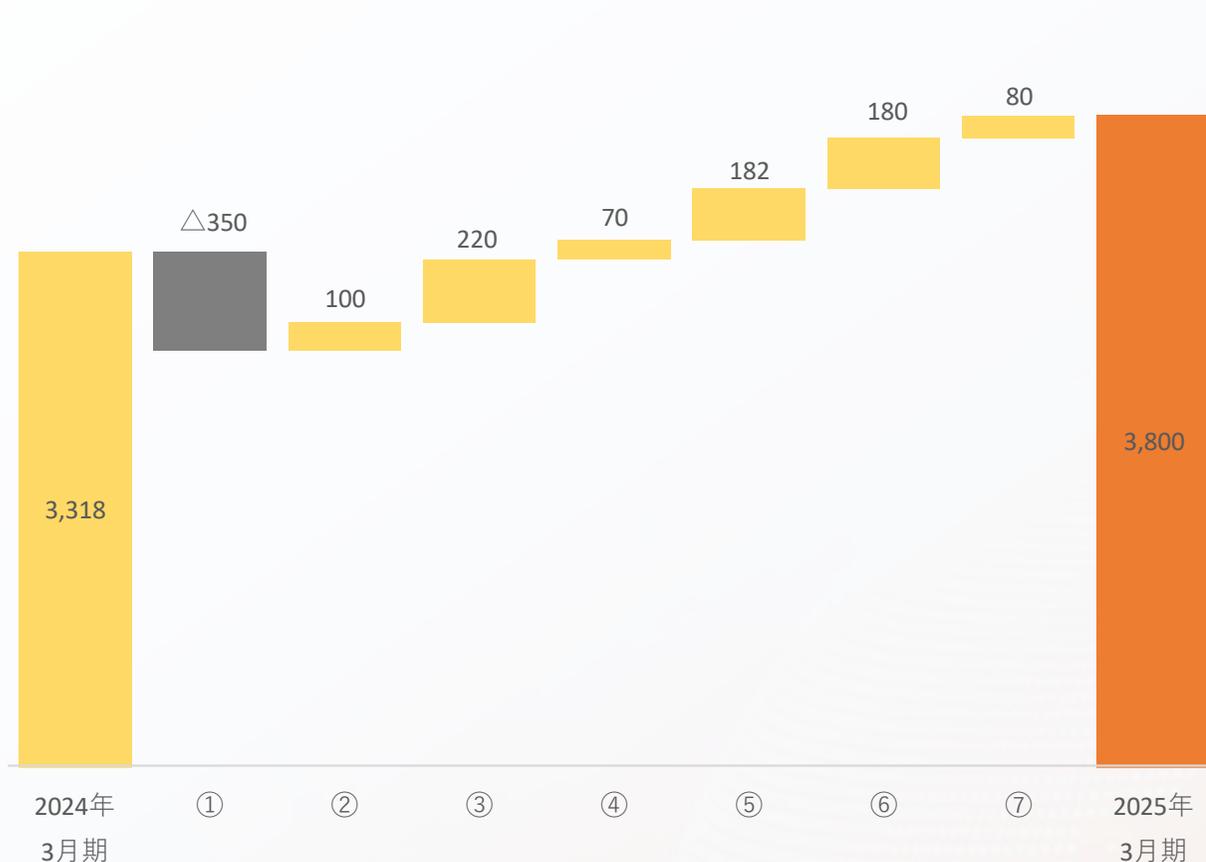


単位：百万円	2024年3月期 (実績)	2025年3月期 (予想)	増減率
売上高	3,318	3,800	14.5%
営業利益	330	335	1.4%
営業利益率	10.0%	8.8%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	204	205	0.3%

・事業拡大により売上高は続伸、利益については保守的な見通しによる予想

- ・マルチリンガルCRM事業においては、インバウンド需要は緩やかな増加傾向が続くものの、業績への影響は控えめであると予測。一方、多言語事業以外の業務において、前期に取得した医師会及び健康保険組合の帳票作成代行事業などの日本語案件の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、スポット業務を除いた形で試算している。全体として増収増益となる見通し
- ・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については年間を通し前期と比較して減益となる予測。一方、もう一つの柱となっている通信キャリアの商材獲得業務について更なる拡大傾向が見込まれるため、売上については増収となるものの、利益は横ばい程度になる見通し
- ・その他、子会社OmniGridはAI商材を中心とした拡販を目指すが、プロモーションコストを投下することによって増収減益の見通し。また、グループ全体で更なる人員増に伴う採用コスト増によって販管費が上昇する見通し

2025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・スポット案件の減少
△350百万円

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+100百万円

③ マルチリンガルCRM

ヘルスケア関連事業見込+220百万円

④ マルチリンガルCRM

OmniGridの対前期売上増+70百万円

⑤ マルチリンガルCRM

その他新規受注見込み+182百万円

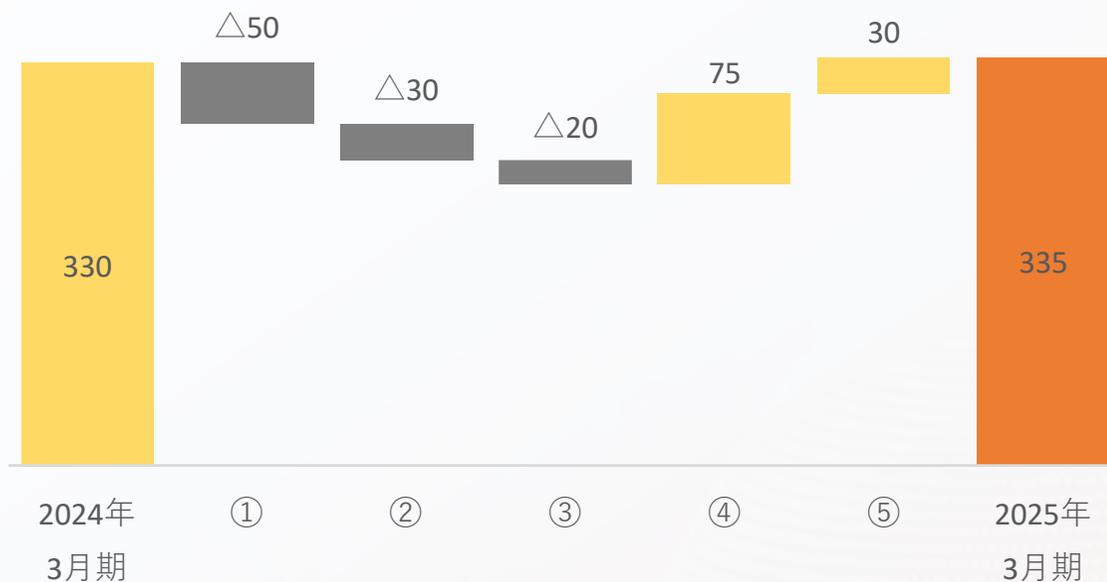
⑥ セールスアウトソーシング

既存案件の成長展開
+80百万円

⑦ セールスアウトソーシング

新規案件パイプラインの開拓
+180百万円

2024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△50百万円

②人材関連

グループ全体の人員増強に係るコスト増△30百万円

③子会社関連

サービス普及に関する販促・開発投資△20百万円

④マルチリンガルCRM事業関連

新規案件獲得などによる営業利益増+75百万円

⑤セールスアウトソーシング事業関連

通信キャリア案件の成長及び新規案件による営業利益増+30百万円



基本情報

「Inbound」+「Technology」

||

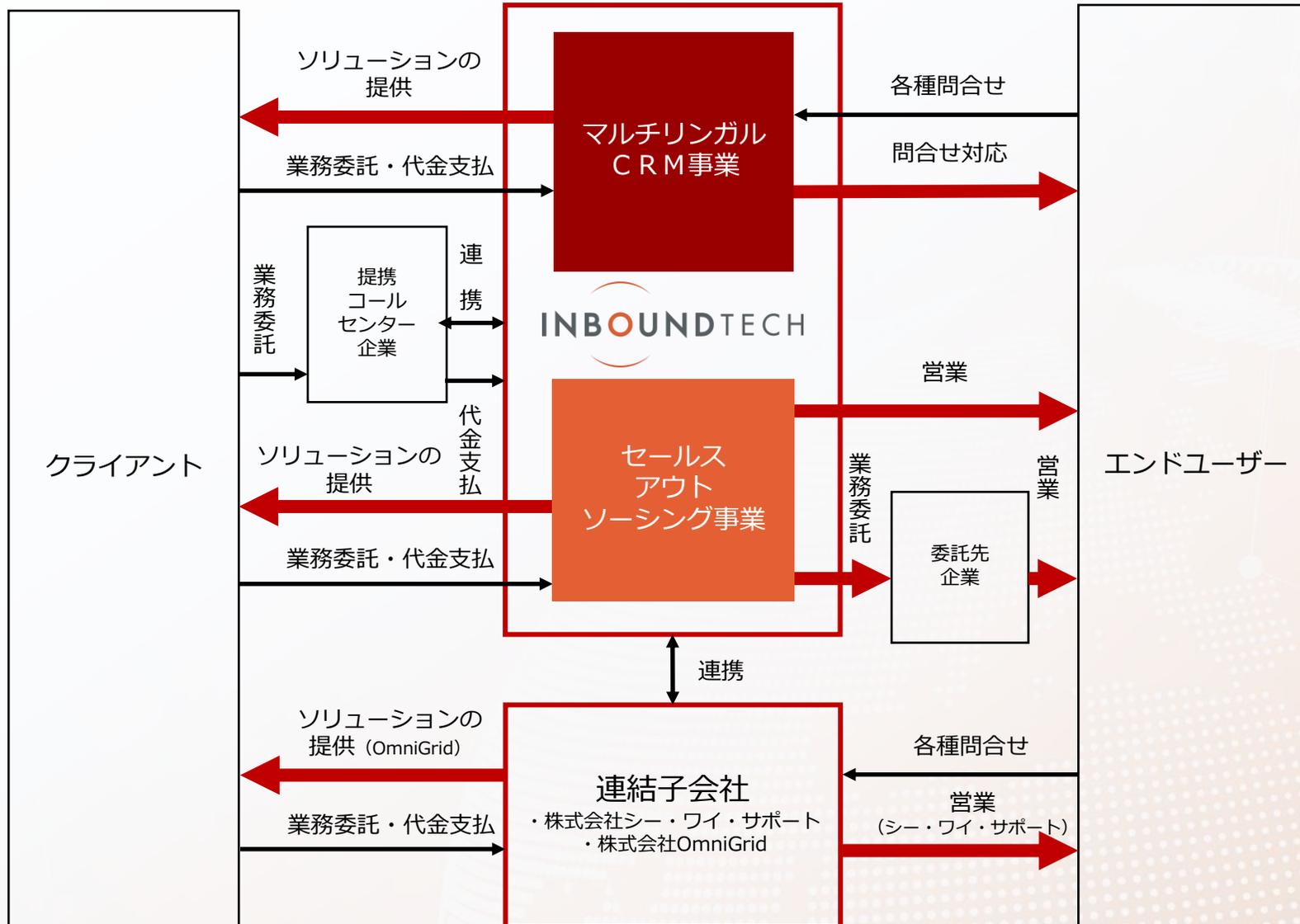
Inbound Tech

「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	547,696千円 (2024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CFO 金子 将之 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1-8-1 大橋御苑駅ビル
従業員数	250名 (契約社員、パート・アルバイト含む/2024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 労働者派遣事業 (派13-312831) プライバシーマーク認定事業者 (第10862511 (04) 号) 情報セキュリティマネジメントシステム認証 (JIS Q 27001:2014 (ISO/IEC 27001:2013))
資格	



Thank You

