



2023年3月期 第2四半期決算説明資料

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おりません。
- 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. 2023年3月期 第2四半期業績サマリー 7
3. 2023年3月期 第2四半期のトピックスと今後の見通し 15
4. 基本情報 19

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

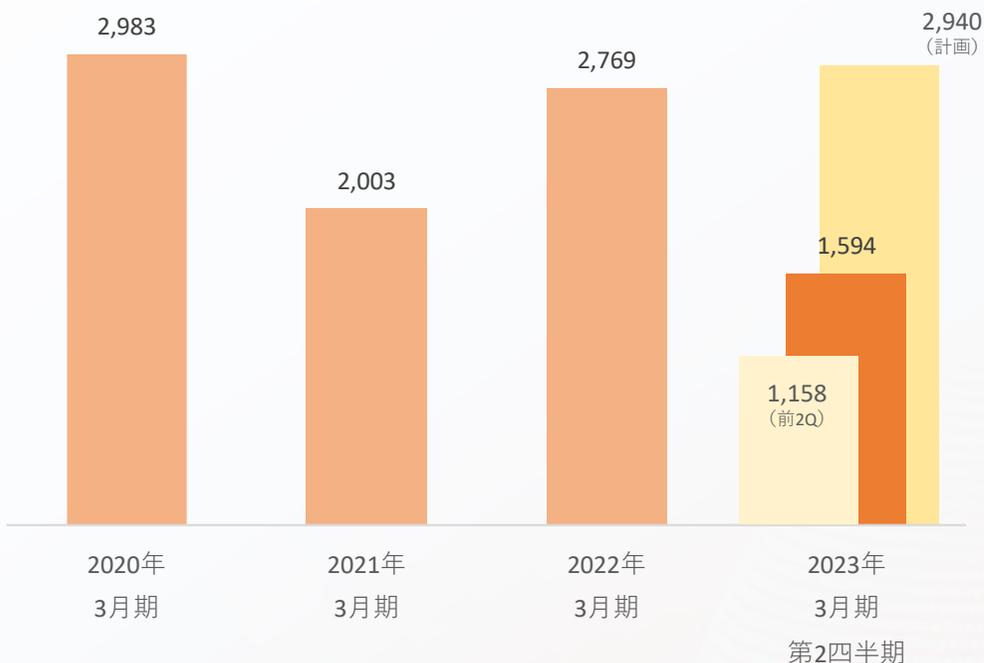
セールスアウトソーシング事業



2023年3月期 第2四半期業績サマリー

売上高推移

(単位：百万円)

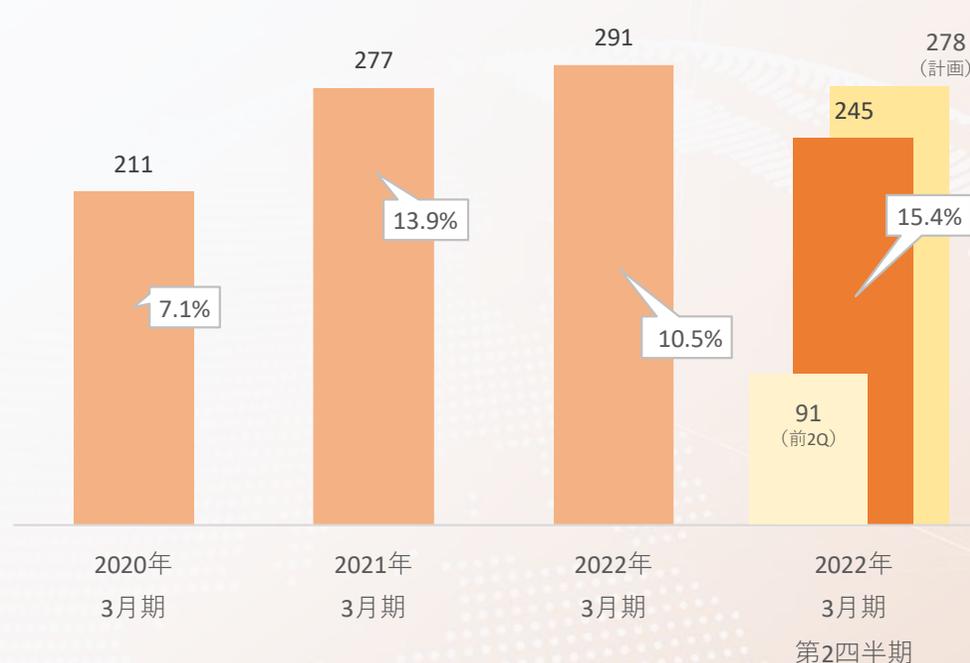


・ 計画比54.2%、前期比37.6%の進捗

※2021年3月期以前は単体決算の数値

営業利益・営業利益率推移

(単位：百万円)



・ 計画比88.1%、前期比168.4%の進捗

※ 2021年3月期以前は単体決算の数値

・マルチリンガルCRMにおける1Qスポット案件が2Q以降も緩やかに継続となり、売上・利益を牽引する形に



P/Lサマリー（計画比、前期比）

単位：百万円	2023年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	前年 差異	前年比	2023年3月期 (計画)	計画 差異	進捗率
売上高	1,594	1,158	436	37.7%	2,940	△ 1,346	54.2%
売上原価	1,081	929	152	16.4%	-	-	-
販管費	267	137	130	94.9%	-	-	-
営業利益	245	91	154	169.2%	278	△ 33	88.1%
営業外損益	△2	△0	7	-	-	-	-
経常利益	243	91	152	167.0%	264	△ 21	92.0%
特別損益	-	-	-	-	-	-	-
税引前利益	243	91	152	167.0%	-	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	162	56	106	189.3%	171	△ 9	94.7%

・ 前期（2022年3月期第2四半期）比、37.7%増収、167%増益での着地

・ 前期は第1四半期に大阪コンタクトセンターの開設など大規模投資があったことから利益が抑制され、続く第2四半期では新規案件獲得などにより収益基調となったが、結果として計画比40%程度の進捗で着地となった。一方今期は前期下期から受注が増えた新型コロナ関連業務などのスポット業務が、当初第1四半期で収束するものと思われていたところ緩やかに継続したことにより、売上・利益が積み上がった結果、全体では前期比37.7%増収、167%増益の推移となった。

・ 2023年3月期 通期計画に対する売上高達成率は54.2%、営業利益は88.1%の進捗

・ 第1四半期では利益率の高いスポット案件により大きく売上・利益を確保する形となり、第2四半期においても同様のトレンドが緩やかに継続したことなどにより、結果として計画に対し高い進捗率となった。

単位：百万円	2023年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	前期 差異	前期比
売上高	1,594	1,158	436	37.7%
マルチリンガルCRM事業	1,123	779	344	44.2%
セールスアウトソーシング事業	471	378	93	24.6%
セグメント利益				
マルチリンガルCRM事業	281	163	118	72.4%
セールスアウトソーシング事業	164	59	105	178.0%
売上総利益	446	223	223	100.0%
売上総利益率	28.0%	19.3%	-	-
セグメント利益調整額	△ 200	△ 132	-	-
営業利益	245	91	154	169.2%
営業利益率	15.4%	7.9%	-	-

・マルチリンガルCRM事業の売上高は前期比44.2%増

・インバウンド需要は復調に至らないものの、ワクチン接種受付業務及び新型コロナウイルス感染者のサポート業務といったスポット案件が緩やかに継続しており、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る形となった。これに加え、子会社のシー・ワイ・サポート及びOmniGridがいずれも計画通りに進捗し、結果として前期を上回る着地となった。

・セールスアウトソーシング事業の売上高は前期比24.6%増

・主力業務の東京電力グループへの電力切替勧奨業務が、今年度より既存顧客に対するクロスセル中心の営業形態となり、その結果、安定して活動が行われる形となった。その他、大手携帯キャリアの契約切替勧奨業務など東京電力グループ外の案件についても予定通りの進捗となり、売上・利益共に前期を上回る着地となった。

資産の部

単位：百万円	2023年3月期	2022年3月期	前期 差異
	第2四半期	第2四半期	
現金及び預金	1,977	1,423	554
売掛金その他債権等	347	362	△ 15
流動資産合計	2,325	1,786	539
有形固定資産	70	48	22
無形固定資産	1,284	96	1,188
投資その他の資産	113	100	13
固定資産合計	1,468	245	1,223
資産合計	3,793	2,032	1,761

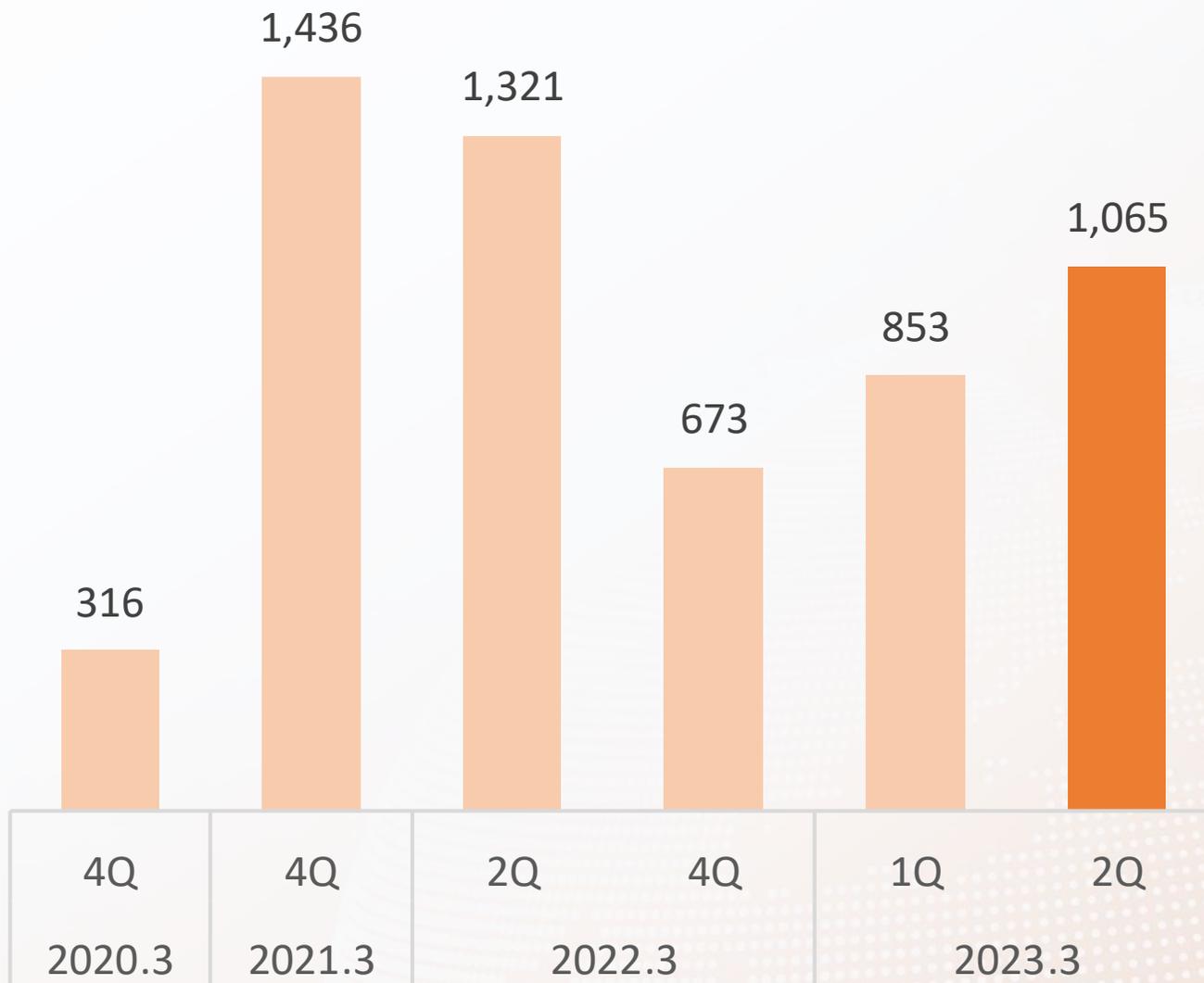
負債・純資産の部

単位：百万円	2023年3月期	2022年3月期	前期 差異
	第2四半期	第2四半期	
買掛金その他債務等	351	221	130
借入金	444	102	342
流動負債合計	795	324	471
借入金その他	469	1	468
固定負債合計	469	1	468
負債合計	1,264	325	939
資本金	547	545	2
資本準備金	537	535	2
繰越利益剰余金	867	579	288
その他	577	47	530
純資産合計	2,529	1,706	823
負債・純資産合計	3,793	2,032	1,761

・ M&Aによる子会社取得・営業譲受により無形固定資産・借入金・純資産が増加

・資産の部では2022年3月期第3四半期に株式会社OmniGrid、2023年3月期第2四半期にスマイルコール事業を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。また、事業が順調に進捗したことにより現金及び預金も増加している。負債・純資産の部ではM&A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)



※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	2023年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	前期 差異	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	437	△ 19	456	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 53	△ 110	57	-
フリーキャッシュ・フロー	384	△ 129	513	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 64	△ 13	△ 51	-
現金及び現金同等物の増減額	319	△ 143	462	-
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,977	1,423	554	38.9%

・営業活動によるキャッシュ・フロー

・売上増に伴う税引前四半期純利益及び運転資本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

・固定資産の取得及び多言語案件であるスマイルコール事業事業譲受などが発生したが、前期に行った大阪コンタクトセンター開設など大型投資は無かったことから、前期と比較して支出減少となった。

・財務活動によるキャッシュ・フロー

・借入金の返済が進んだことにより、前期と比較して支出増加となった。



2023年3月期 第2四半期のトピックスと 今後の見通し

インバウンド回復を見据えた営業展開

テレビ電話型通訳サービス「スマイルコール」を
事業譲受により取得
新規のアカウント開拓及び当社既存サービスの
クロスセルを目指す

えがおを、ことばでむすぶ
多言語対応はスマイルコールで
お手軽に

スマイルコールはテレビ電話型通訳サービスで、通訳オペレーターが平日9時～17時、2か国語（英語、中国語）の通訳が可能です。2012年のサービス開始から、14000施設以上のご利用実績をもとに、幅広い業種でご利用を頂いています。

日本国内でAEDが普及したように、今後ますます増える外国人対応のインフラとして、全国に通訳サービスが普及することを弊社が目指して日々改善しています。

新たなストック収益獲得戦略

東京電力グループが行う中小事業者向け
経営支援の一環である「提携先紹介サービス」を通じ、
電力利用事業者に当社の多言語通訳サービスを提供



OmniGridによる新たな通話サービス提供

電話回線工事の必要がないクラウド電話サービス
「OmniGrid BizTAP」を提供開始

スマートフォンからの発着信だけでなく、FAX連携、
SFA連携などビジネス利用向け機能拡大により
ストック収益の拡大を目指す

場所にとられない働き方

OmniGrid BizTAP

クラウド型IP電話サービス。スマートフォンから通話可能。ユーザーごとの通話履歴をクラウド上で管理可能。

主な特徴

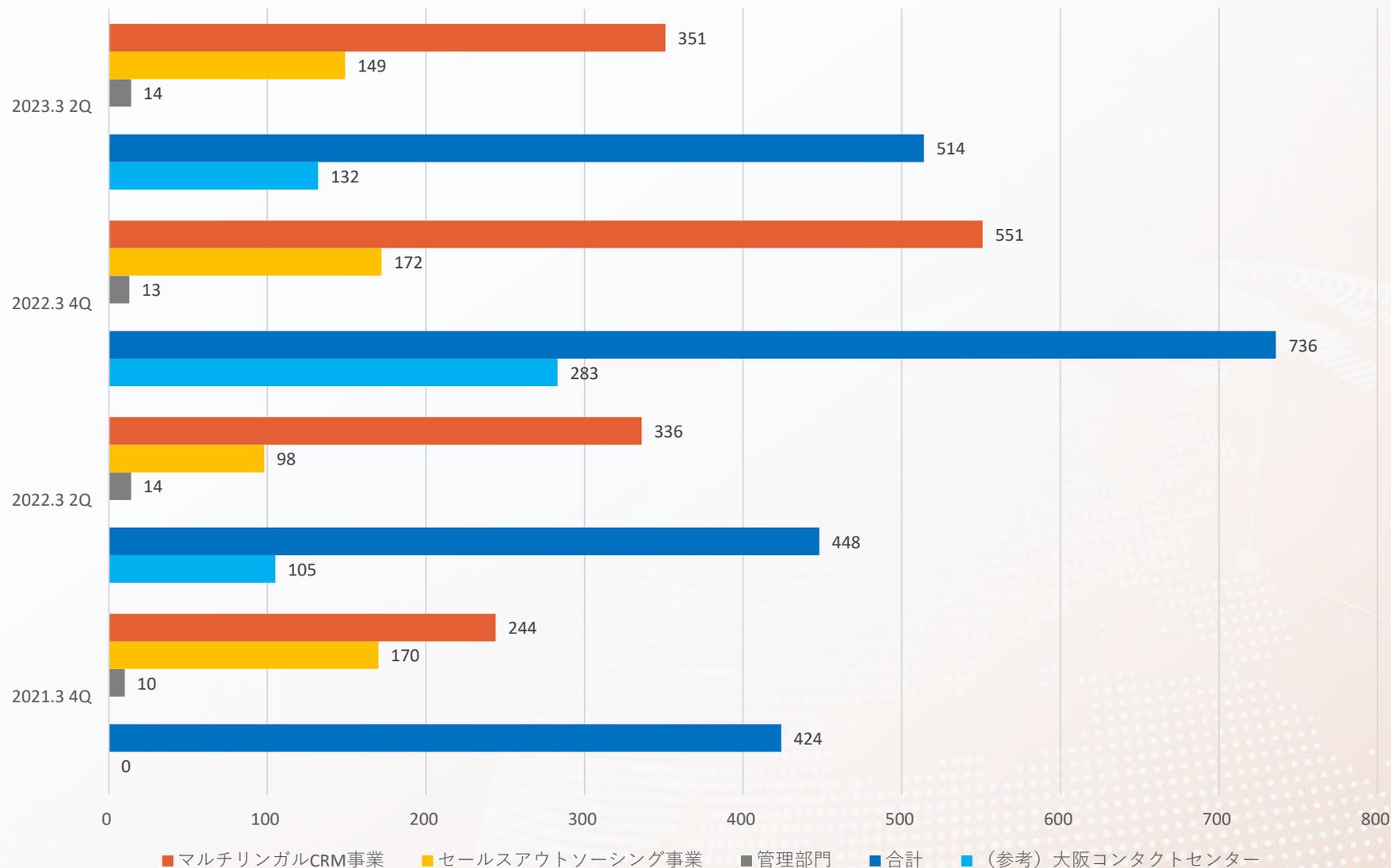
- 1 大幅なコストダウン
- 2 手軽に導入可能
- 3 通話履歴のクラウド管理

連携スベック

OmniGrid BizTAP | 株式会社インバウンドテック | 03-4241-3247

※当社プレスリリースより

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

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底打ち感が見られ始めたが、業績への営業は未だ限定的。日本語案件増やコロナ関連業務のスポット受注にてカバーすることで成長傾向が持続

インバウンド需要の復活を鑑み、現状進めている営業活動やビジネス展開の加速と共に、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する見通し

セールスアウトソーシング事業

クライアントの要請により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、全体的に緩和傾向になりつつある状況。しかしながら電力関連事業についてはエネルギー情勢により不透明

訪問・テレマーケティングを使い分け、柔軟に対応できる人員体制の整備により獲得の効率化が進む見通しながら、主力の電力商材についてはエネルギー情勢の影響が大きくなると予想される



基本情報

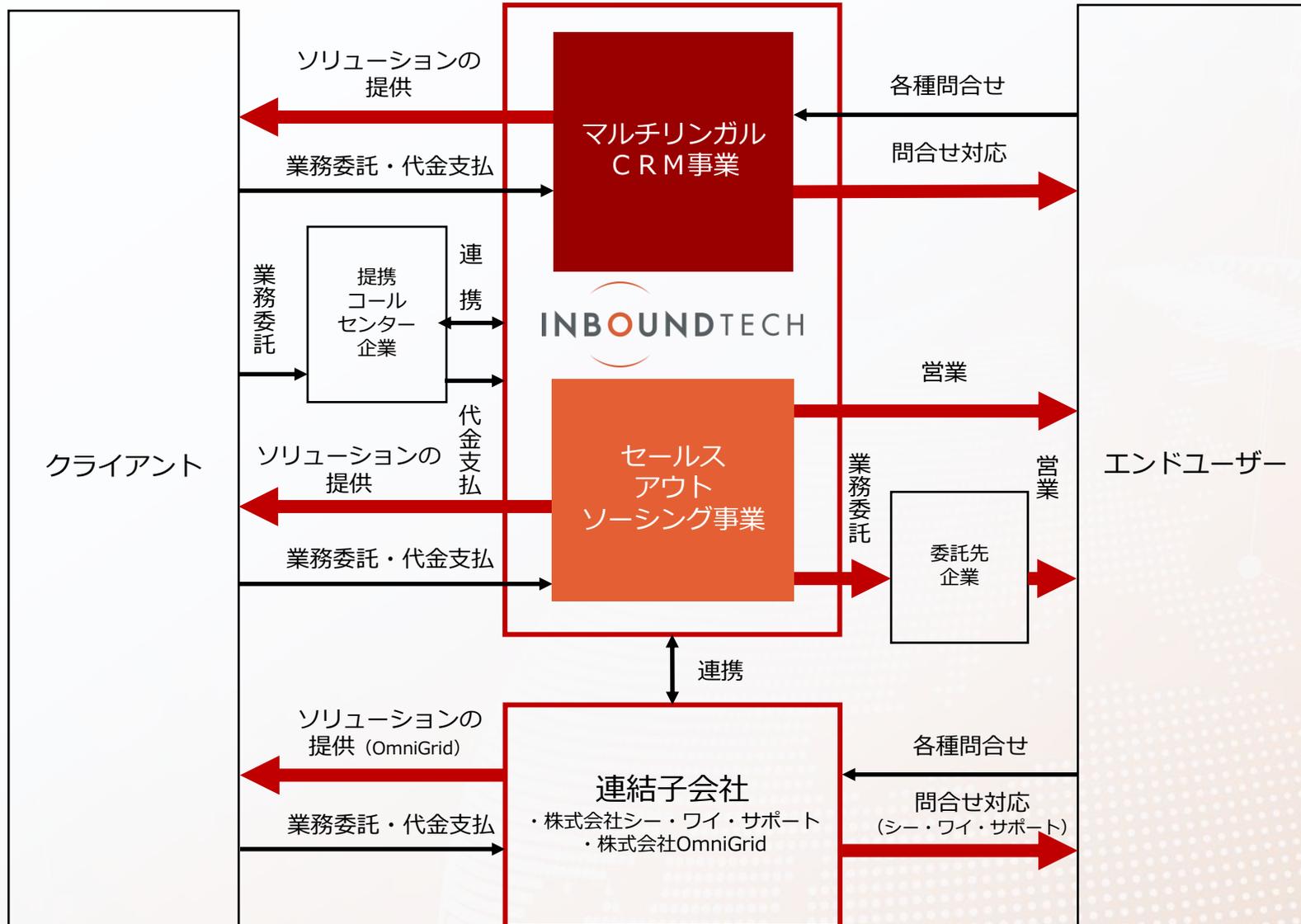
「Inbound」+「Technology」

||

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	547,367,700円 (2022年9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2-3-13 大橋ビル
従業員数	153名 (契約社員、パート・アルバイト含む/2022年9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

