



2023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. 2023年3月期 業績サマリー 07
3. 2023年3月期のトピックス・KPI推移と今後の見通し 14
4. 2024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

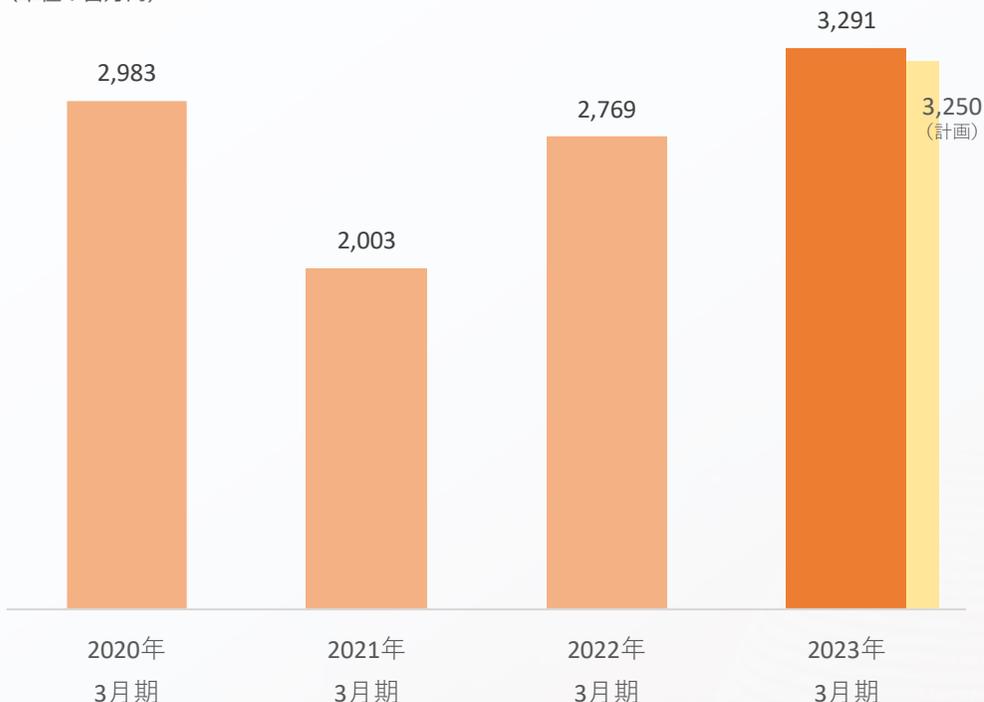
セールスアウトソーシング事業



2023年3月期 業績サマリー

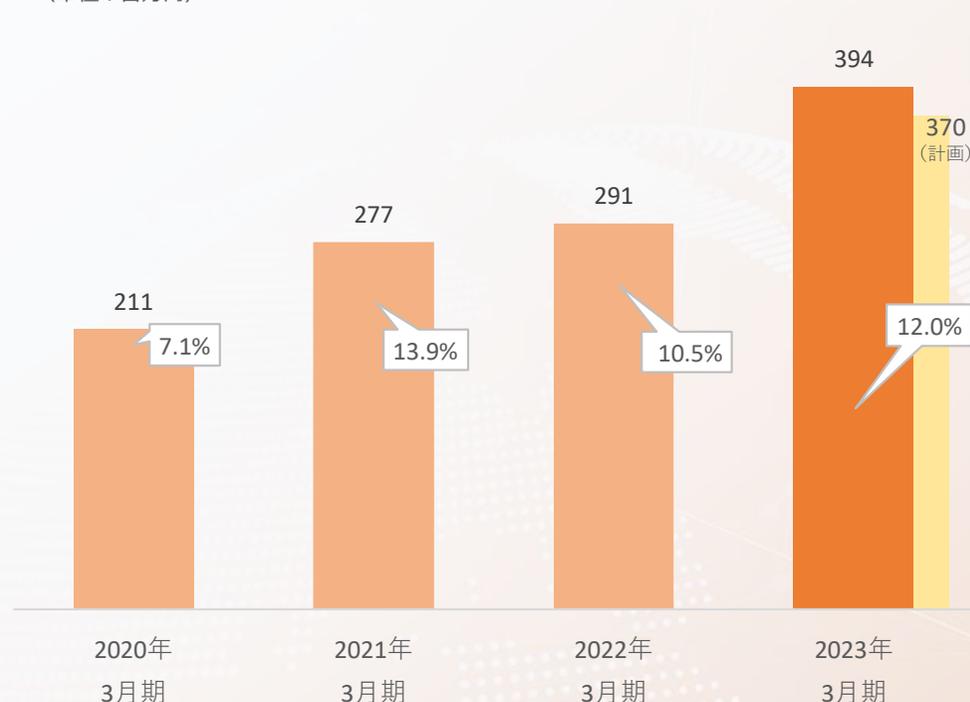
売上高推移

(単位：百万円)



営業利益・営業利益率推移

(単位：百万円)



・ 計画比1.3%増、前期比18.9%増の着地

※計画は2023年1月13日発表の修正計画
2021年3月期以前は単体決算の数値

・ 計画比6.6%増、前期比35.4%増の着地

※計画は2023年1月13日発表の修正計画
2021年3月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	2023年3月期	2022年3月期	前年 差異	前年比	2023年3月期 (計画)	計画 差異	達成率
売上高	3,291	2,769	522	18.9%	3,250	41	101.3%
売上原価	2,330	2,100	230	11.0%	-	-	-
販管費	566	377	189	50.1%	-	-	-
営業利益	394	291	103	35.4%	370	24	106.6%
営業外損益	△4	△2	△2	-	-	-	-
経常利益	390	288	102	35.4%	365	25	106.9%
特別損益	△0	-	△0	-	-	-	-
税引前利益	389	288	101	35.1%	-	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	254	182	72	39.6%	234	20	108.8%

※計画は2023年1月13日発表の修正計画

・ 前期（2022年3月期）比、18.9%増収、35.4%増益での着地

・ 今期について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。マルチリンガルCRM事業では日本語・多言語案件共にコンスタントに受注を重ね、営業アウトソーシング事業では下期において営業人材の育成及び活動が予定を下回ったことなどがあったものの、コストコントロールなどにより予想通りの利益を確保する結果となった。

・ 2023年3月期 通期計画に対する売上高達成率は1.3%増、営業利益は6.6%増の着地

・ 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。第3四半期以降は新年度以降の更なる事業拡大につながる設備投資、人材投資などにより費用は増加するも通期においては売上・利益共に過去最高業績を達成した。

単位：百万円	2023年3月期	2022年3月期	前期 差異	前期比
売上高	3,291	2,769	522	18.9%
マルチリンガルCRM事業	2,351	1,884	467	24.8%
セールスアウトソーシング事業	940	885	55	6.2%
セグメント利益				
マルチリンガルCRM事業	536	456	80	17.5%
セールスアウトソーシング事業	290	171	119	69.6%
売上総利益	826	628	198	31.5%
売上総利益率	25.1%	22.7%	-	-
セグメント利益調整額	△ 431	△ 336	-	-
営業利益	394	291	103	35.4%
営業利益率	12.0%	10.5%	-	-

・マルチリンガルCRM事業の売上高は前期比24.8%増

・インバウンド需要減をカバーする形で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年度を通して緩やかに継続し、また、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6.2%増

・既存の新電力獲得案件がクライアント都合により期中に終了したことなどから当初計画との乖離が生じたものの、外注費の圧縮を始めとしたコストコントロールによって利益の確保に成功。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
現金及び預金	2,044	1,657	387
売掛金その他債権等	460	672	△ 212
流動資産合計	2,505	2,330	175
有形固定資産	82	60	22
無形固定資産	1,252	1,333	△ 81
投資その他の資産	140	107	33
固定資産合計	1,475	1,501	△ 26
資産合計	3,981	3,831	150

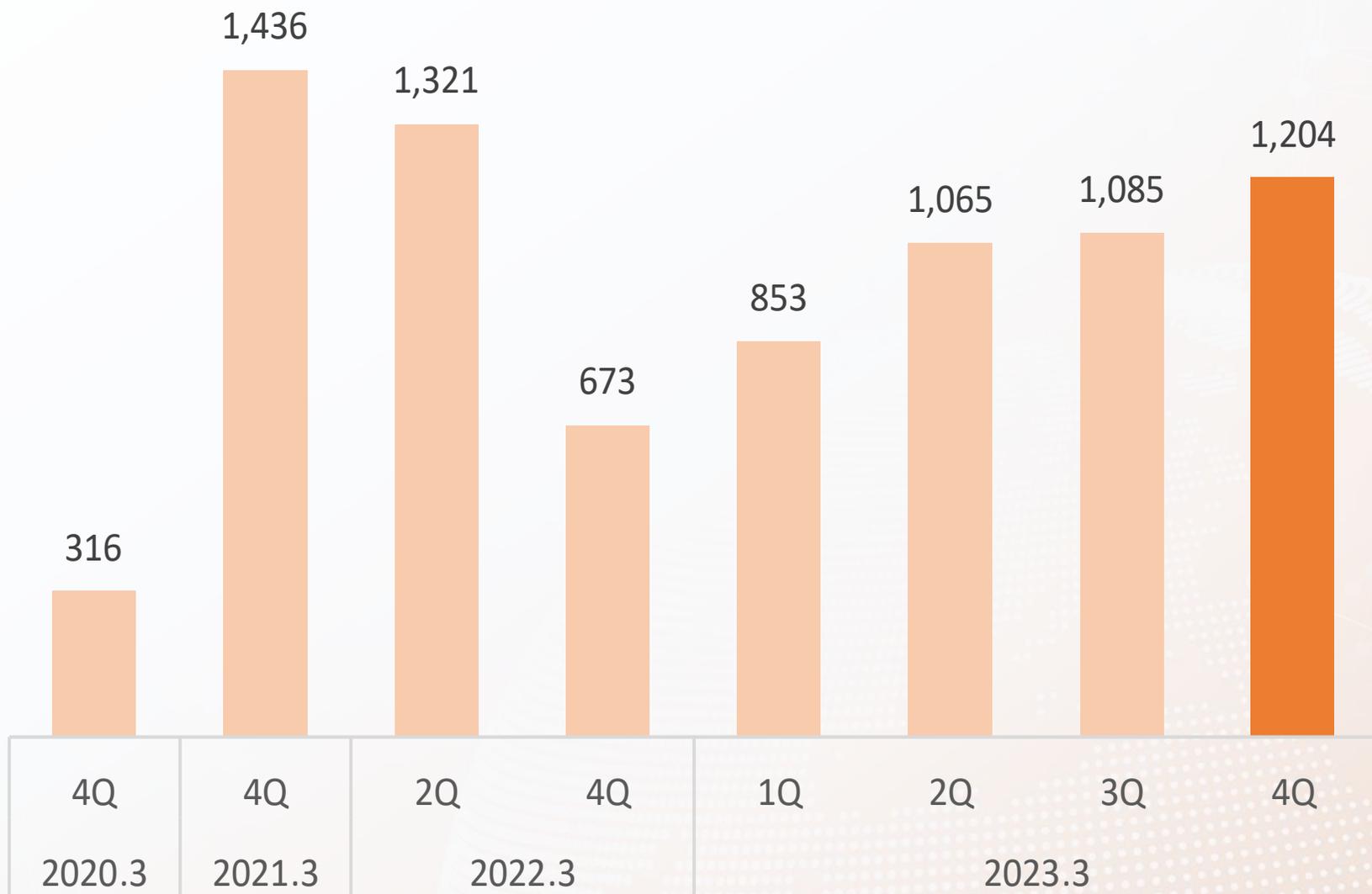
負債・純資産の部

単位：百万円	2023年3月期	2022年3月期	前期 差異
買掛金その他債務等	508	495	13
借入金	444	444	0
流動負債合計	952	939	13
借入金その他	397	541	△ 144
固定負債合計	397	541	△ 144
負債合計	1,349	1,480	△ 131
資本金	547	547	0
資本準備金	537	537	0
繰越利益剰余金	959	705	254
その他	587	561	26
純資産合計	2,631	2,351	280
負債・純資産合計	3,981	3,831	150

・利益の積み上げにより流動資産・純資産が増加、借入金の返済が進み負債は減少

・資産の部では利益の積み上げ及び売掛金の回収などにより、主に流動資産が増加。また、主にのれんの償却が進んだことにより固定資産は減少している。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	2023年3月期	2022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	657	234	423	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 133	△ 1,016	883	-
フリーキャッシュ・フロー	524	△ 782	1,306	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 136	872	△ 1,008	-
現金及び現金同等物の増減額	386	90	296	-
現金及び現金同等物の四半期末残高	2,044	1,657	387	23.4%

・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資産の償却が増加したことなどから、前期と比較して大きく収入増となった。

・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、前期のM&Aレベルの大きな出費はな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

・新規の借入は発生しなかった一方、既存の借入金の返済が進んだことにより、前期と比較して支出減少となった。



2023年3月期のトピックス・KPI推移と 今後の見通し

・インバウンド回復を見据えた営業展開

2022年9月、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

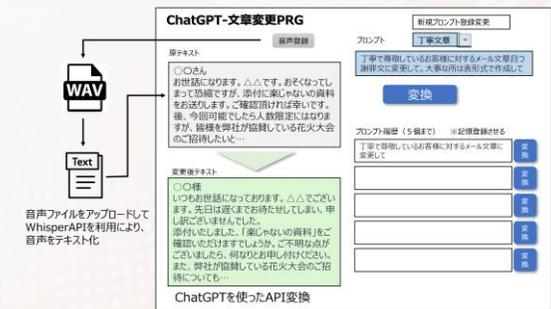
スマイルコールはテレビ電話型通訳サービスで、通訳オペレーターが平日9時～17時、2か国語（英語、中国語）の通訳が可能です。2012年のサービス開始から、14000施設以上のご利用実績をもとに、幅広い業種でご利用を頂いています。

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。

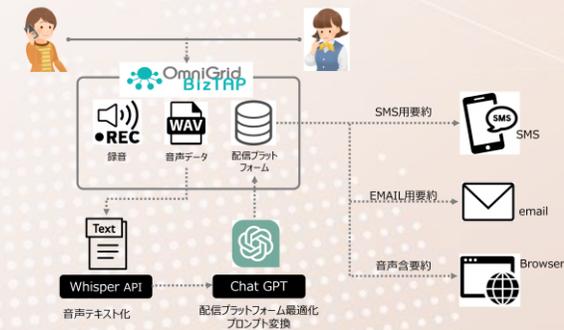
・子会社OmniGridによるChatGPT関連サービス提供

コールセンターや特定業界向けにChatGPTを活用した「プロンプトエンジニアリングサービス」を提供開始。多言語に対応したニーズに合わせた文章加工やプロンプトの最適化を可能にし、同時にクラウド電話サービス「OmniGrid BizTAP」の録音機能に配信端末別に最適化された要約送信機能を追加。会話内容を文章化してSMS・eメール、音声要約などを実現

ChatGPTを利用した文章改善、改変サービス for Contact Center



BizTAPの録音データを生成AIを利用して異種ともに最適化して配信



※当社プレスリリースより

・大阪コールセンターの増床

大阪での業務増大を見据えて、100席超の増床を実施いたしました。さらに東京のみで展開していた多言語コンタクトセンターを、大阪にも新たに設置いたしました。

これに伴い人員も大幅に増強し、インバウンドニーズに対応するための投資を行っております。

・採用活動への投資

人件費の増大が予想されることから、直接雇用人員を増やし、採用活動の強化を目指しております。このため、採用メディアに対しても積極的に投資を行っております。特に多言語の人の獲得に注力しております。



※当社プレスリリースより

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。

IBT言語別電話数総計

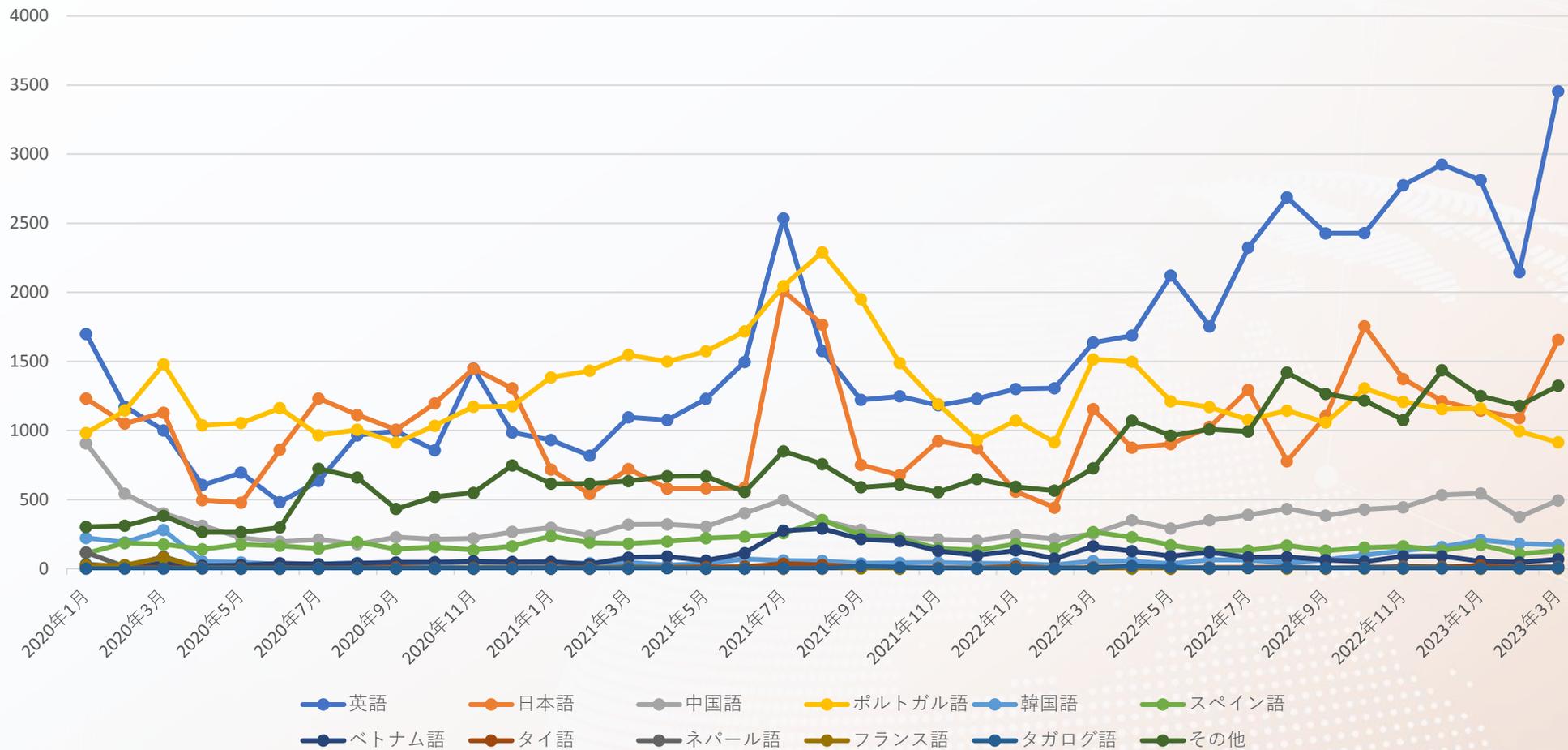


・多言語のプロジェクトにおいては緊急事態宣言以降は入電が減少していたが、2021年7月のオリンピックの時期と2022年3月の入国制限の大幅見直し以降徐々に入電推移は上がっている。

マルチリンガルCRM事業における言語別月次入電推移

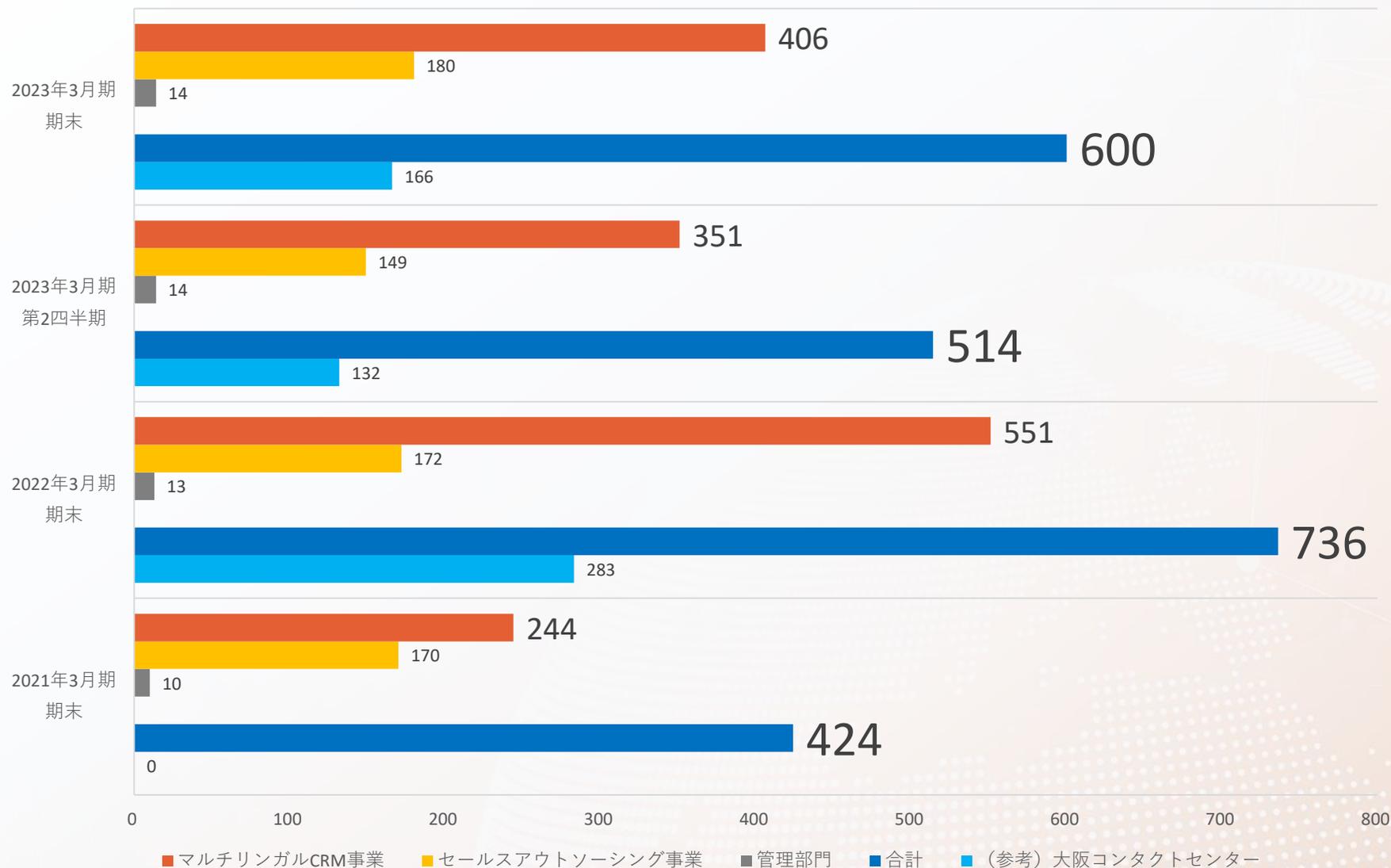
・本集計はマルチリンガルCRM事業における多言語プロジェクトでの電話対応の入電を集計。テレビ通訳等の集計は含まれない。

IBT言語別電話数



・言語別では22年3月以降、英語の入電の復活が顕著。中国語も徐々には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

・全国規模への拠点展開

既存の東京、大阪、鹿児島、盛岡・花巻（株式会社シー・ワイ・サポート）5拠点に加え、新たに沖縄ツーリストグループである株式会社OTSサービス経営研究所との合弁会社「OTSインバウンドテック」を沖縄県那覇市に設立（2023年6月予定）。地方拠点の拡大により、自治体及び地場産業などとのアライアンスを強化し、事業の全国的な拡大を図ります。

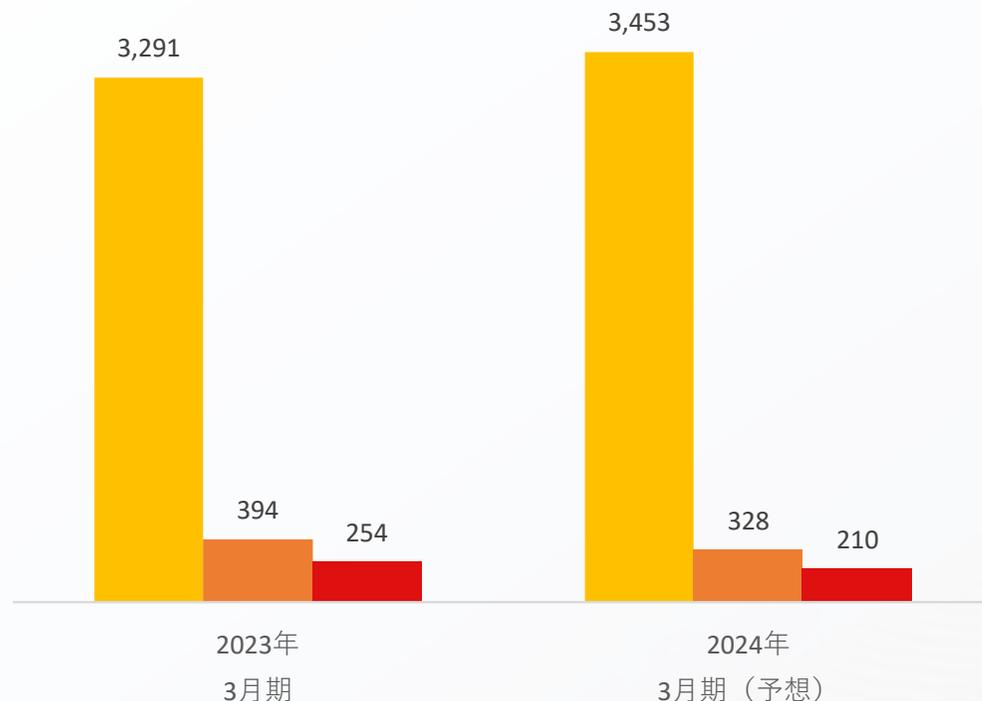


・足元のインバウンド復活、大阪IR、2025年大阪万博等国内におけるグローバルイベントを見据えた拡大

日本政府観光局(JNTO)の発表によると、2023年3月度における訪日外客数はおよそ181万人となり、2022年10月の個人旅行再開以降最高を記録し、インバウンド復活に向けて本格的な推移を見せ始めている。また、2025年の大阪万博、大阪IR開業など国際的なイベントが今後控えており、これらのニーズに対応するべく積極的な人員の獲得及び拠点拡大を今後も推し進めてまいります。



2024年3月期 業績予想



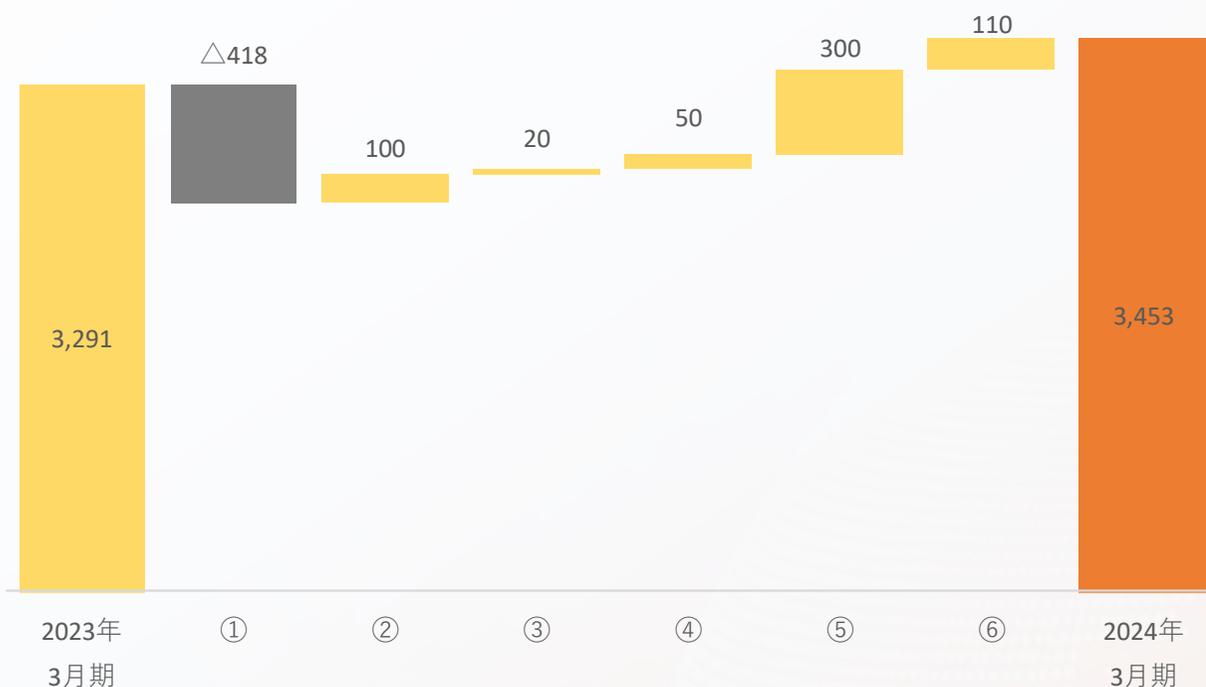
単位：百万円	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (予想)	増減率
売上高	3,291	3,453	104.9%
営業利益	394	328	83.2%
営業利益率	12.0%	9.5%	
親会社株主に帰属する当期純利益	254	210	82.7%

・事業拡大により売上高は続伸、利益についてはコロナ関連のスポット業務を除き保守的な見通しを予想

・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回復傾向が続くものの、業績への影響は次の段階と予測。一方、多言語事業以外の業務において、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については年間を通して前期同程度の操業度にて活動するものと予測。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、部門への売上・利益貢献に至る見通し

2024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
△418百万円

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

子会社による対前期売上増+20百万円

④マルチリンガルCRM

その他新規受注見込み+50百万円

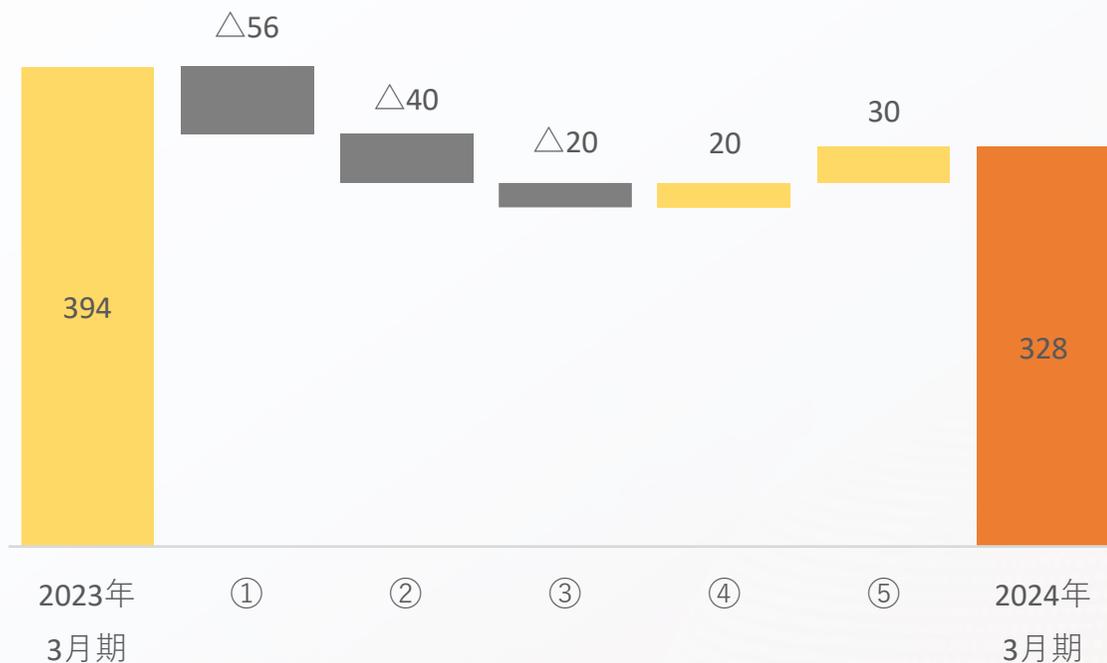
⑤セールスアウトソーシング

通信キャリア獲得案件の成長展開
+300百万円

⑥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
+110百万円

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△56百万円

②人材関連

マルチリンガルCRM事業を中心とした人員増強に係るコスト増△40百万円

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+20百万円

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

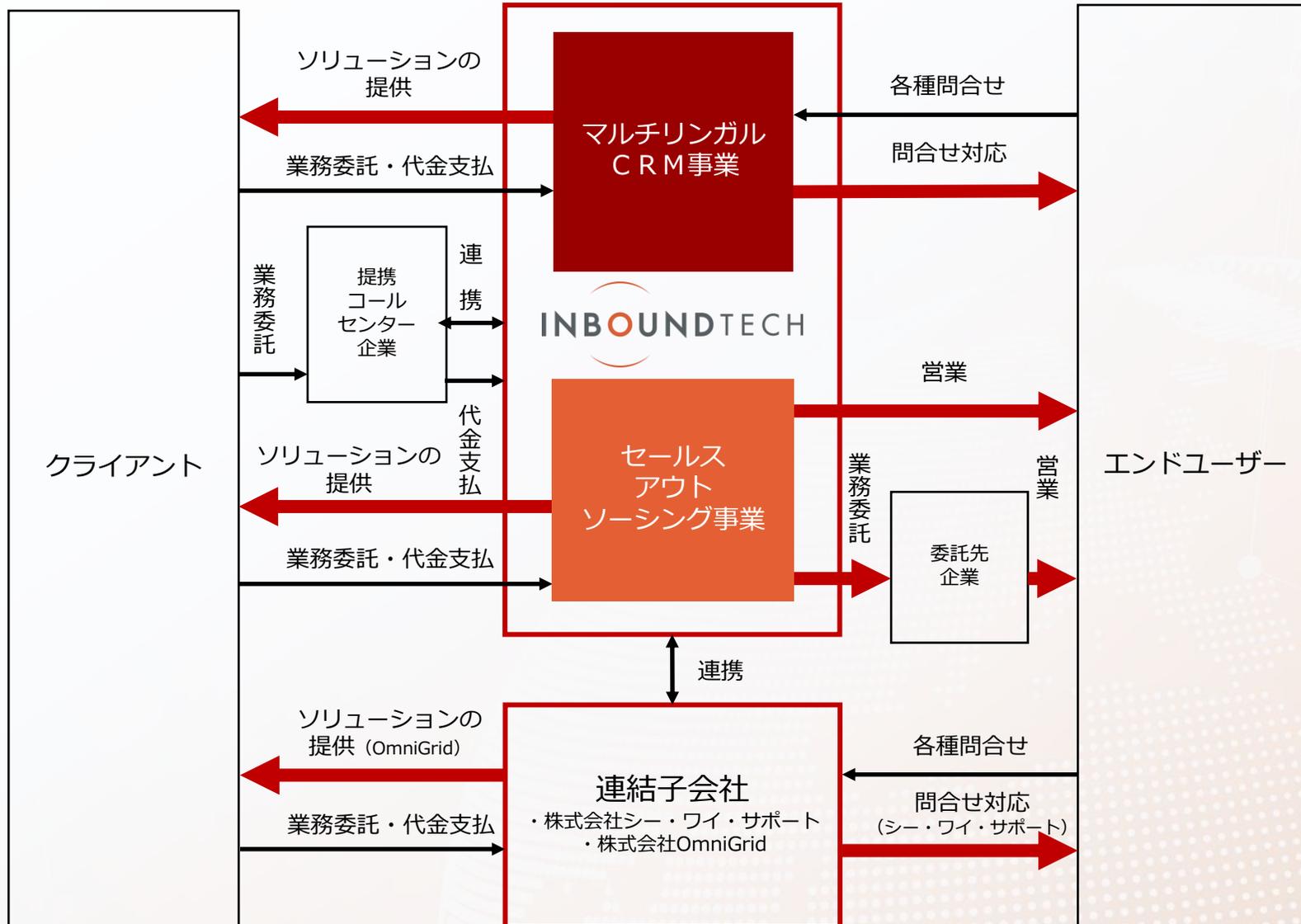
「Inbound」+「Technology」

||

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	547,367,700円 (2023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/2023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 (03) 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

