

2024年3月期 第3四半期

INEST株式会社
決算補足説明資料

証券コード: 7111



当社は2022年10月3日付で単独株式移転により設立され、2023年3月期第3四半期連結累計期間より第1期として初めて要約四半期連結財務諸表を作成しておりますが、従前のINT株式会社(以下「INT」という。)の連結グループの範囲に実質的な変更がないことから、INTの2023年3月期第3四半期連結累計期間(自 2022年4月1日 至 2022年9月30日)を比較情報として用いております。

01

第3四半期業績

P4~

02

事業戦略

P16~

03

経営戦略

P23~

04

INEST Grp 概要

P28~

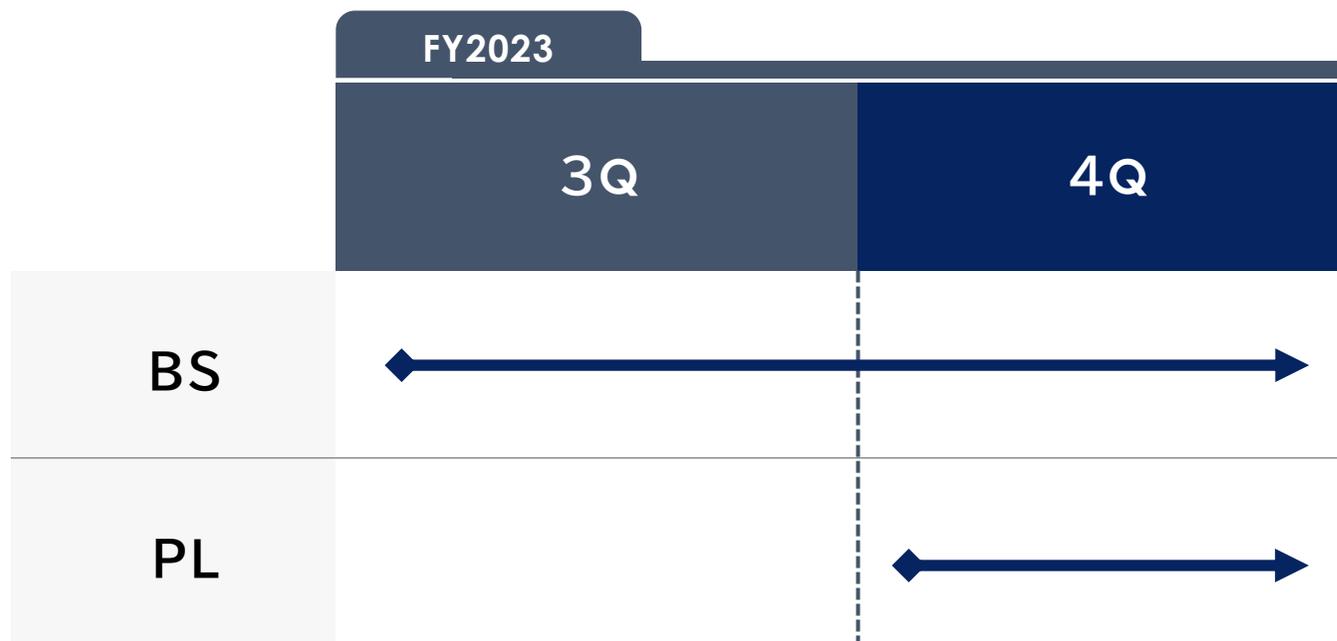
05

サステナビリティへの取組状況

P33

エフェルシープレミアム(株)の子会社化に伴う当社の連結業績への影響ですが、本第3四半期についてはBSのみを連結業績へ含んでおります。PLについては第4四半期より連結業績へ取り込みを行う予定です。

エフェルシープレミアム(株)の連結業績への取り込みスケジュール



※(株)ZITTOの子会社化について:(株)ZITTOについては、予定通りBS、PLともに3Qから連結業績の範囲に含んでおります

2023年12月21日開示の「通期業績予想の修正に関するお知らせ」につきまして、ZITTOおよびFLCPの連結子会社化による業績への影響を踏まえ、2023年5月19日開示の2024年3月期通期連結業績予想を修正いたしました。

なお、新経営体制による経営戦略および事業戦略につきましては、企業価値の最大化に向けて改めて議論を重ねております。

	FY2023				FY2022 通期
	修正前 業績予想	修正後 業績予想	増減額	増減率	
売上収益	8,200	10,000	1,800	22%	7,937
営業利益	200	250	50	25%	202
親会社の 所有者に帰属する 四半期利益	▲200	▲200	-	-	450

売上収益・営業利益：フロー収益ベースの収益構造から、ストック収益ベースへの収益構造転換を推進し、将来の企業価値最大化に対して事業投資しつつも概ね計画通り進捗。

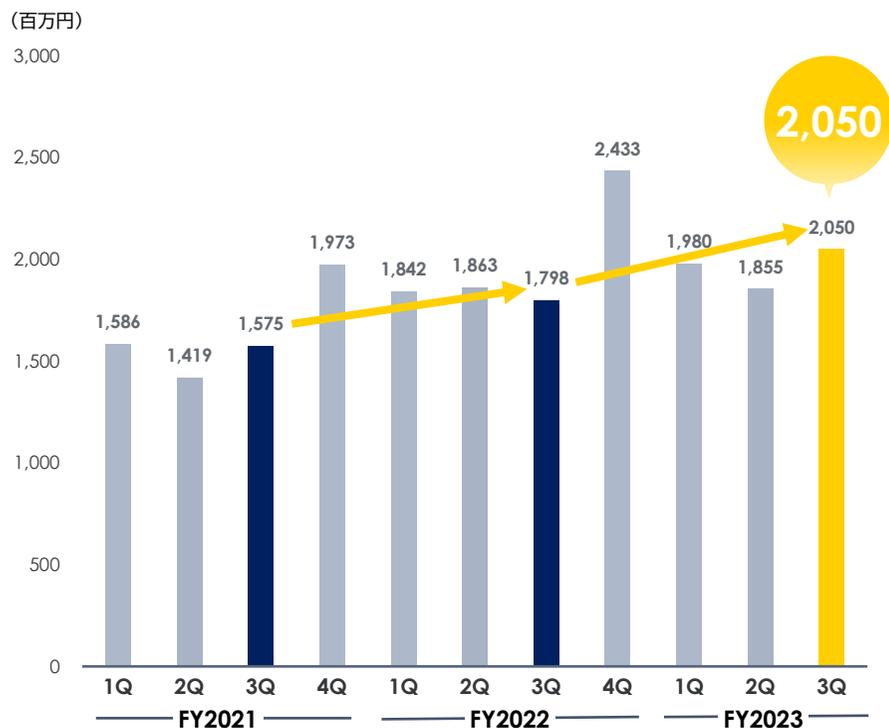
四半期利益：計画通りに進捗しているものの、前期末に投資有価証券の売却に伴う繰延税金資産の回収可能性が見込まれる部分について計上した法人税等調整額(益)の取崩しを行ったことから減益。

	FY2022	FY2023	(百万円)		
	3Q累計実績	3Q累計実績	YoY	通期業績予想(修正後)	進捗率
売上収益	5,504	5,886	106.9% (+382)	10,000	58.9%
営業利益	48	▲49	- (▲97)	250	-
親会社の所有者に帰属する四半期利益	7	▲475	- (▲483)	▲200	-

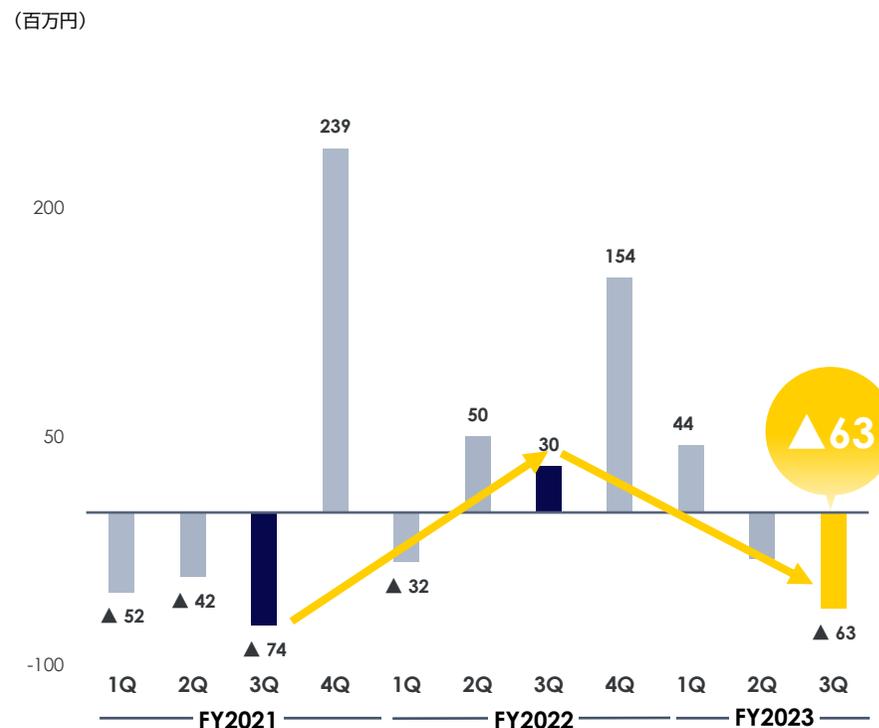
売上収益：概ね計画通りに推移

営業利益：今期重きを置いて進めているストック収益型のサービス提供について、保有顧客数が伸長していることでストック収益は順調に増加。ストック収益の伸長にあたり、自社ストック商材の新規開発・継続的な拡販にコストを投下しており、営業利益は減益。

売上収益



営業利益



※ 2020年8月1日を効力発生日として株式会社アイ・ステーション及び株式会社Patch(現Renxa株式会社)を完全子会社化し、2Q連結会計期間より業績を取り込んでおります。

資産：主にエフエルシープレミアム(株)および(株)ZITTOの子会社化に伴い、のれんが大幅に増加

負債：主に有利子負債の増加により、流動負債・固定負債が大幅に増加

純資産：上記に伴い、FY23第2四半期と比べて2,310百万円増加し、5,898百万円となりました。

	FY2022	FY2023			(百万円)
	期末	1Q	2Q	3Q	QoQ
流動資産	4,674	4,096	4,142	5,437	+1,294
現預金	1,627	2,598	2,642	2,740	+98
固定資産	3,399	3,299	3,287	7,466	+4,178
のれん	1,649	1,649	1,649	3,876	+2,227
総資産合計	8,074	7,396	7,430	12,690	+5,260
流動負債	2,950	2,357	2,107	3,700	+1,592
短期借入	930	905	592	1,207	+614
固定負債	1,544	1,418	1,734	3,092	+1,358
長期借入	579	519	858	1,889	+1,030
負債合計	4,495	3,775	3,842	6,792	+2,950
純資産合計	3,579	3,620	3,587	5,898	+2,310
自己資本比率	44.3%	48.9%	48.3%	46.5%	▲1.8%

- 営業活動：主に営業債権及びその他の債権の減少により、75百万円のマイナスとなりました。
- 投資活動：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、2,373百万円のマイナスとなりました。
- 財務活動：主に子会社取得を目的とした資金調達による収入により、3,562百万円のプラスとなりました。

(百万円)

	FY2022	FY2023	YoY	FY2022 通期 — ご参考 —
	3Q	3Q		
営業活動による キャッシュ・フロー	188	▲75	- (▲263)	231
投資活動による キャッシュ・フロー	▲70	▲2,373	- (▲2,302)	▲61
財務活動による キャッシュ・フロー	9	3,562	36,752% (+3,552)	85



法人向け事業

売上収益：電力市況の安定や合併設立により大きく事業拡大を行い主にライフラインの販売が増加、また介護事業者向けBCP策定義務化の特需によりBCP策定業務や蓄電池の販売が堅調に推移。

営業利益：前期に会社売却を行いストック利益が減少したものの、一時金利益が大きく伸長したことに加え、一過性利益もあり大幅に増益。

(百万円)

	FY2022 3 Q 累計実績	FY2023 3 Q 累計実績	YoY
売上収益	2,448	2,760	113% (+312)
営業利益	178	193	108% (+14)



個人向け事業

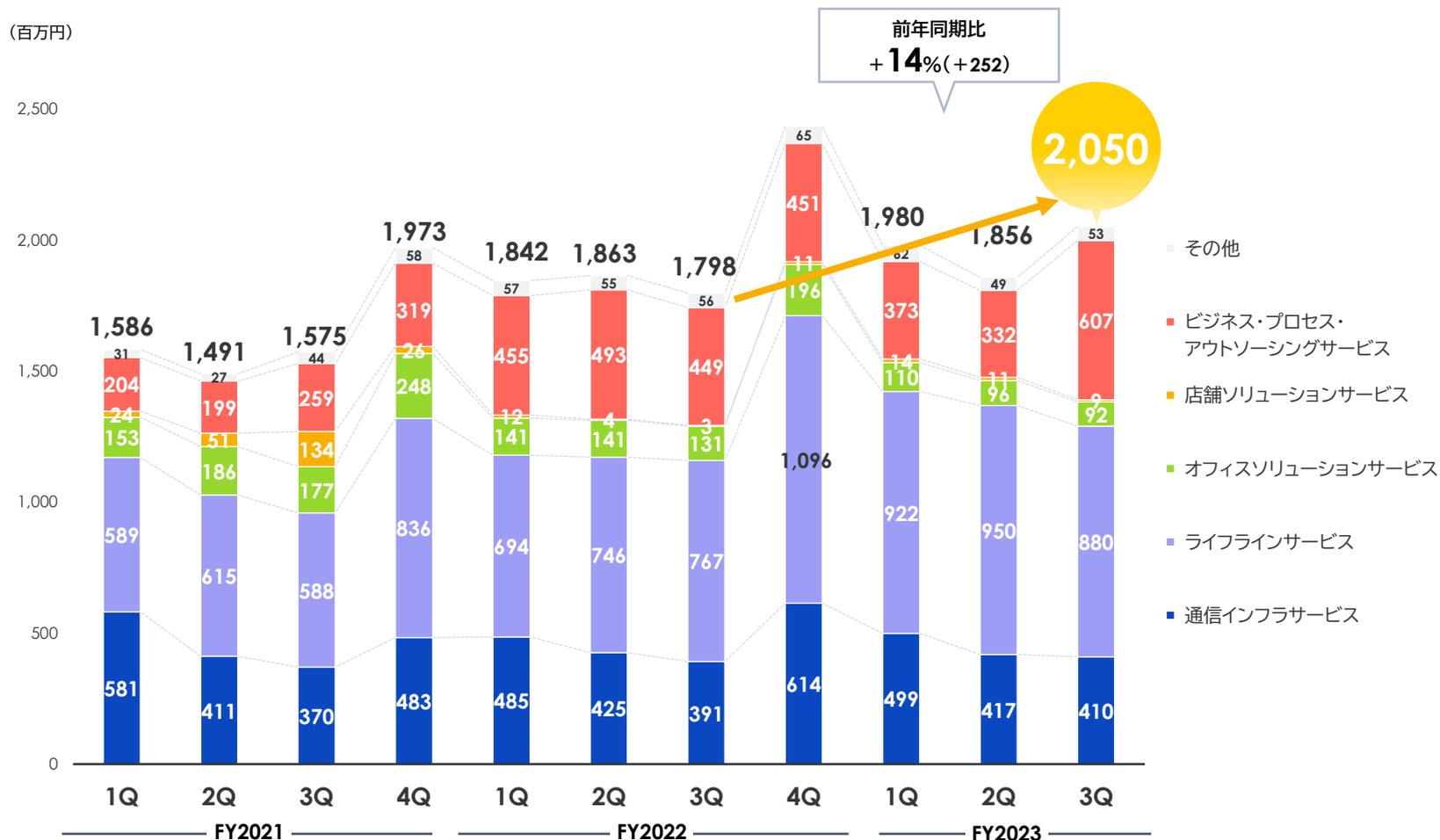
売上収益：各商材販売件数やBPOサービス受託数は概ね計画通りに推移。

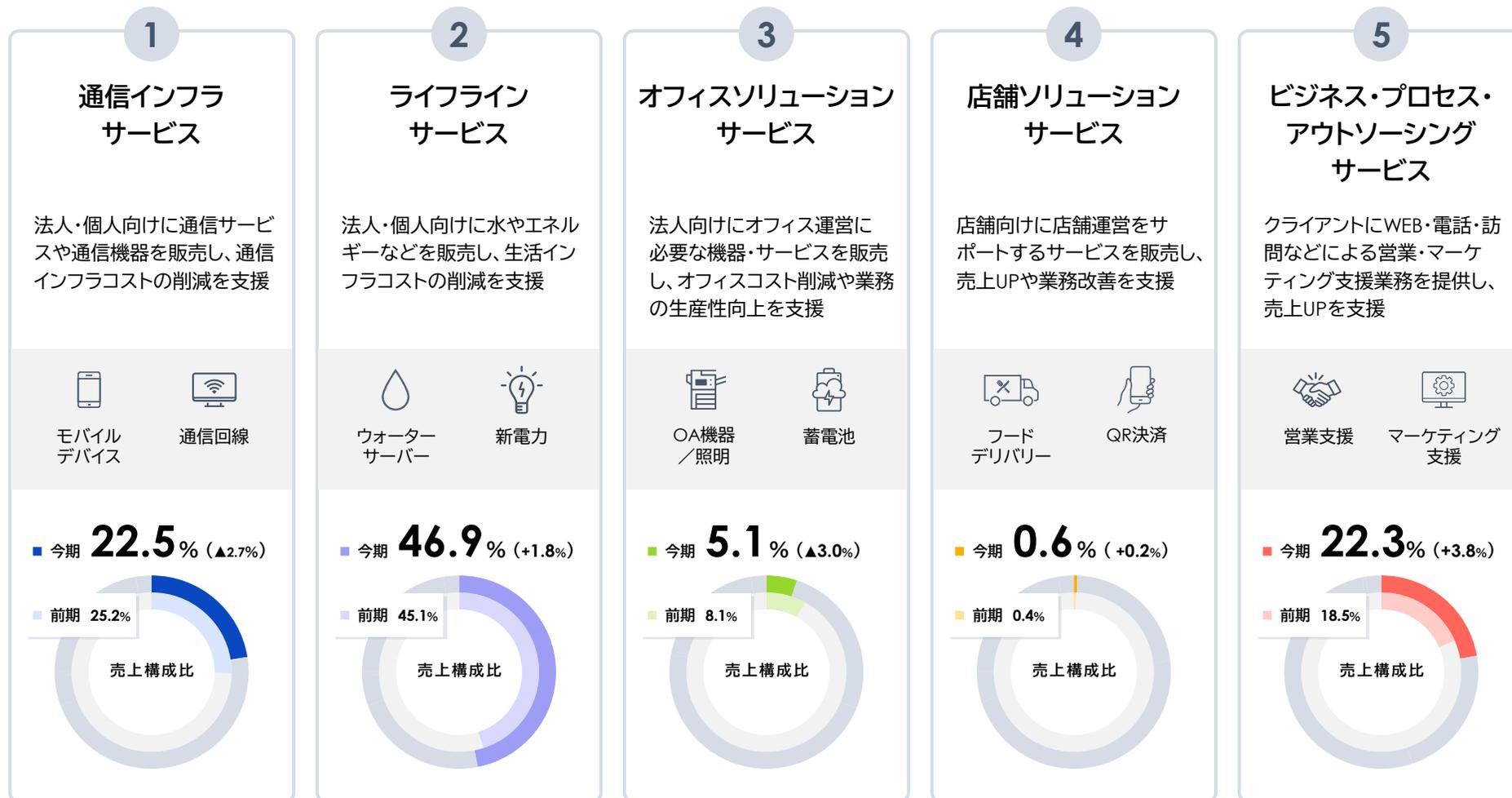
営業利益：今期重きを置いて進めているストック収益型のサービス提供について、保有顧客数が伸長していることでストック収益は順調に増加。ストック利益の伸長にあたり、自社ストック商材の新規開発・継続的な拡販にコストを投下しており、営業利益は減益。

(百万円)

	FY2022 3 Q 累計実績	FY2023 3 Q 累計実績	YoY
売上収益	3,057	3,143	103% (+86)
営業利益	263	111	42% (▲152)

四半期別売上収益推移





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

TOPICS

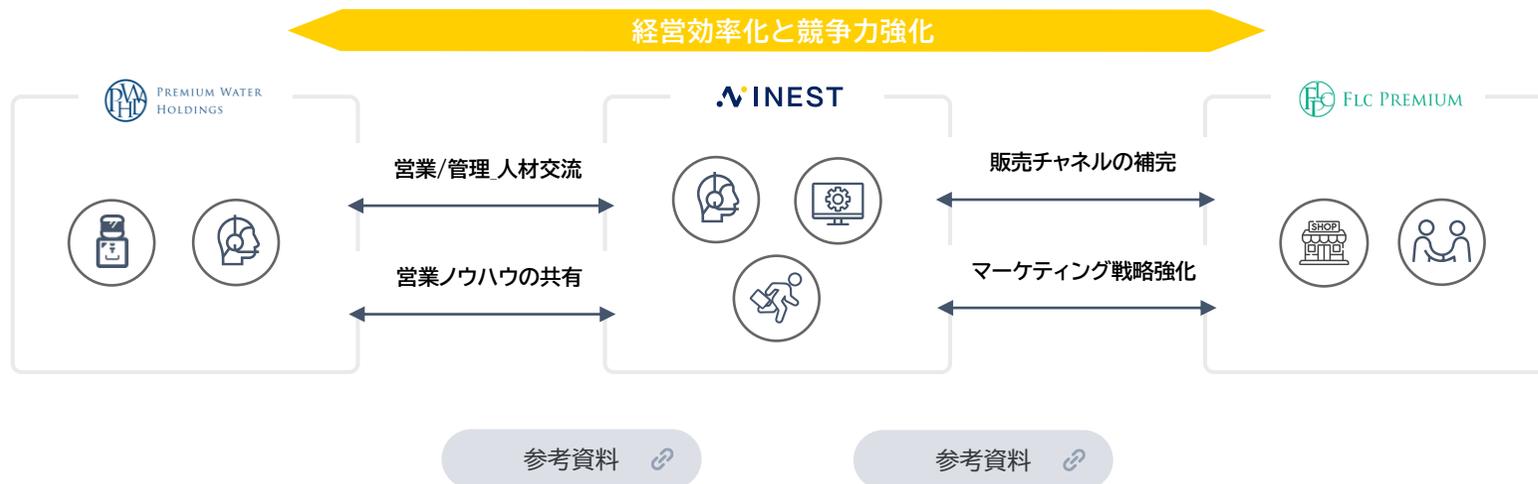
既存事業
進捗

株式会社プレミアムウォーターホールディングスとの資本業務提携、第三者割当による新株式発行、その他の関係会社の異動、子会社等の異動を伴う第三者割当増資の引受に関するお知らせ

当社は、2023年11月15日付の取締役会において、株式会社プレミアムウォーターホールディングス(PWHD)と資本業務提携契約を締結し、第三者割当による新株式の発行を決議しました。

また、PWHDの子会社であるエフエルシープレミアム株式会社(FLCP)の第三者割当増資の引受を決議し、FLCPを連結子会社化しました。

今後、両社の強みを活かし、経営効率化と競争力強化に取り組めます。



TOPICS

既存事業
深化**スマートサブスクライブ会員 20,000 人突破を記念！
サイトリニューアルを実施のお知らせ**

コンシューマー事業を営む Renxa 株式会社 が運用する「Smart Subscribe」が、皆様からのご愛顧を賜り、会員数 20,000 人を突破した記念として、サイトリニューアルを実施いたしました。

[参考資料](#)既存事業
深化**「Biz Air+5G」の導入 3,000 店舗突破並びに 新商品
「BizAir +5G for WiMAX」販売開始のお知らせ**

INEST 株式会社の連結子会社である株式会社ジョインアップは Biz Air+5Gの導入が3,000店舗達成および5Gコア設備を新たに導入した「BizAir +5G for WiMAX」の販売を開始いたしました。

[参考資料](#)既存事業
深化**新ブランド「Lifestyle Advisor Global」リリースのお知らせ**

コンシューマー事業を営む Renxa 株式会社は、日本に居住される外国の方の新生活をサポートするため、生活環境やニーズに寄り添った最適なライフラインプランを母国語でご提案するサービス「Lifestyle Advisor Global」(ライフスタイルアドバイザーグローバル) の提供を開始いたしました。

[参考資料](#)既存事業
深化**「スマホ安心パック」提供開始のお知らせ**

INEST 株式会社の連結子会社である株式会社ZITTOは、月額制で様々な種類の広告を非表示にする広告ブロックサービスとスマートフォンデータをクラウド上で保管できるバックアップサービスをセットにした「スマホ安心パック」の提供を開始いたしました。

[参考資料](#)

01

第3四半期業績

P4~

02

事業戦略

P16~

03

経営戦略

P23~

04

INEST Grp 概要

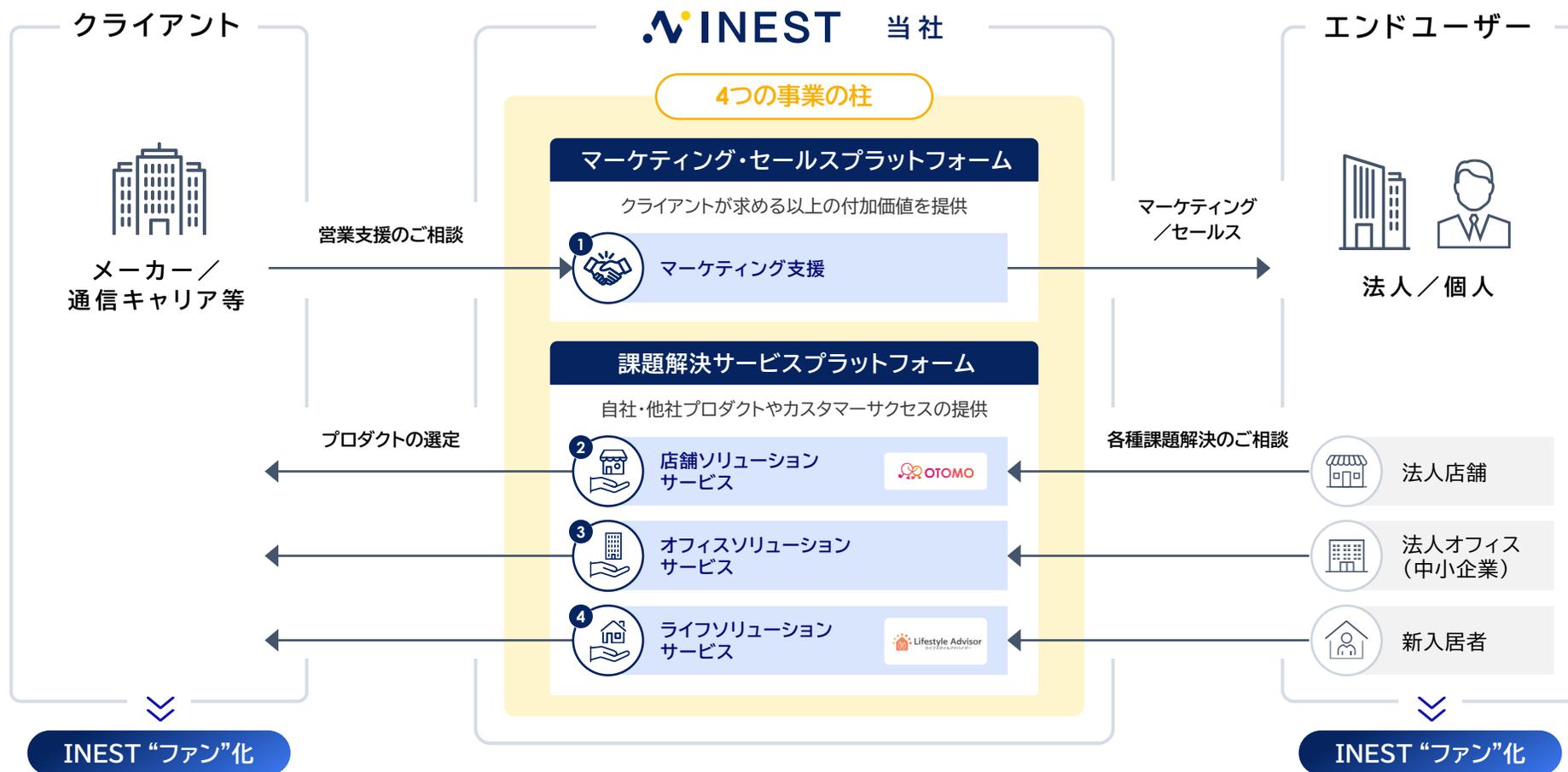
P28~

05

サステナビリティへの取組状況

P33

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永続的な“ファンを創造”する。



収益特性に応じた主要事業の事業区分は以下の通り。売上収益・営業利益の構成要素として、一時金収益事業の占める割合が大きい状況ではあるものの、ストック収益事業において自社プロダクトや自社コンテンツによるストック収益の積み上げを行い、外的要因に左右されない安定収益を確保することで、財務基盤の安定化を目指す。

収益特性に応じた事業区分

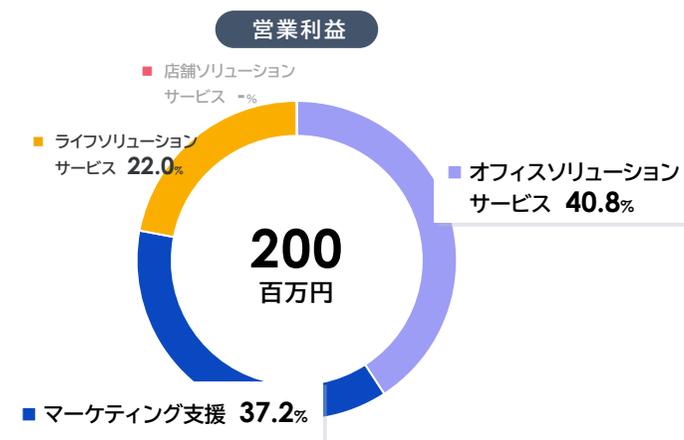
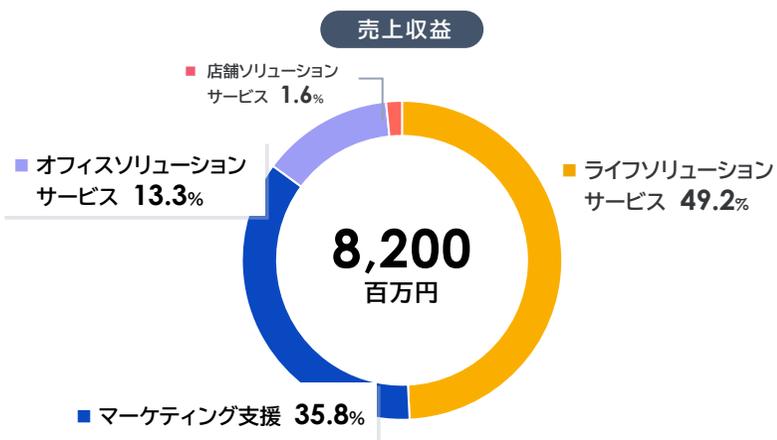
一時金収益事業

- マーケティング支援
- オフィスソリューションサービス

ストック収益事業

- 店舗ソリューションサービス
- ライフソリューションサービス

2024年3月期業績予想における構成比



事業の拡大・サービス強化を通じて、安定的な収益基盤を構築。

今後も当社グループの基盤を盤石なものとするべく、**一時金収益の獲得・拡大に向けた成長戦略**を実行。

一時金収益事業



■ マーケティング支援



■ オフィスソリューションサービス

事業概要

クライアントの
企画、マーケティング、セールス支援

主な受託内容

ライフライン事業者 (電力、ガス、水)	受託業務:代理店業務(取次)、CRM受託、 カスタマー受託
通信インフラ事業者 (固定回線、モバイル)	受託業務:代理店業務(取次)、CRM受託、 カスタマー受託
DX,SL商材提供事業者	受託業務:マーケティング受託業務、 インサイドセールス受託業務

法人が抱える課題解決支援

サービス内容

大手企業/官公庁	・EPA/IL/光回線等のインフラの提供 ・複合機/NW機器等デバイスの提供 / 業務用cloudサービスの提供
中・小・零細企業	・新電力の提供/eco商品の提供 災害対策用バッテリーの提供/ 太陽光パネルの提供

成長戦略

パートナー展開拡大

- パートナー専属組織の設置
- 新手法のノウハウ化と組織集約

新手法にて生産性 向上(WEBなど)

- 新規クライアント開拓組織設置
- ブランディング実施予定
- 手法、分析のノウハウ可視化

CRM,カスタマの 新規開拓

代理店業務の拡大、生産性向上
CRM,カスタマの新規開拓

インフラ提供顧客数 の増大

- ホワイトスペース分析によるCRM
の効率化
- Web活用による新規リードの創出/
MA運用による商談機会の増加

カスタマサポートの 充実

環境課題対応型の ソリューション強化

- エネルギー管理システム
(太陽光/デマンドコントロール)の強化
- BCP策定領域の拡大

保有顧客の最大化
満足度の向上によるLTVの最大化

事業拡大に向けた施策を事業別に推進。マーケティング支援においては、既存受託案件の拡張・営業戦略の強化・業務効率化や新規企画の立ち上げを行う。オフィスソリューションサービスにおいては、営業の効率化および営業スキル向上を行い収益の向上を目指す。

2024年3月期の主な取り組み(計画)

一時金収益事業



■ マーケティング支援



■ オフィスソリューションサービス

2023年3月期における 主な取組(計画)

- パートナー展開拡大
 - ・パートナー営業部新設
- 新手法の構築と横展開
 - ・構築(入札、補助金、助成金) 横展開(WEB手法)
- 合併会社設立
 - ・2023年5月Gloria開始
- リブランディング及びサービスサイトのローンチ
 - ・他社分析と現状可視化
- 顧客システム変更による業務効率の改善
 - ・システム導入
- 新規企画の立ち上げ

- エネルギーマネジメント商材の強化
 - ・新電力獲得⇒太陽光案件へのトライ
- 営業スキル向上
 - ・E-learning等の活用実施
- SalesforceによるMAの構築

店舗ソリューションサービスでの集客強化と有料会員への引き上げ、ライフソリューションサービスでの営業品質を強みとしたマーケットシェアの拡大と自社コンテンツによるARPU向上を通じて、**ストック収益の基盤を構築**。外的要因に左右されない安定収益の確保に向けた成長戦略を実行。

ストック収益事業



■ 店舗ソリューションサービス



■ ライフソリューションサービス



事業概要

店舗、施設抱える課題解決支援

店舗、施設

店舗、施設が抱える課題解決支援

SNS運用代行サービス

プラットフォーム運営

集客につながるサービスの提供

不動産会社様の業務負担削減、付帯収益・顧客満足度向上に貢献

対象/サービス内容

不動産会社

・新電力・ガス

不動産テック企業

・インターネット回線

・ウォーターサーバー

引っ越し事業者

・デジタルコンテンツ(自社商材)

成長戦略

保有顧客のLTV向上

WEB, SNSメディアのPV向上

● カスタマーサクセス変化

● 記事の見直し、導線の変更、UIUX見直し

SL企画数拡充

● 飲食店向けのSLプロダクトをもつ企業との提携

有益な情報発信とコミュニケーション環境の創出

公式LINEの運用開始

ライフライン商材特化⇒生活関連商材の拡充へ

● ユーザーとの新たなコミュニケーションツールとしてLINEを活用

● 入居後ユーザーのライフイベントに合わせ、ニーズに合った商材を選定・提案

入居後フォローの強化による更なる顧客満足度向上

取り扱い商材拡充による更なるマネタイズポイントの増加(付帯収益増)

ユーザー接点数の最大化

LTVを高めることで、クライアントへ貢献&自社収益増加

店舗ソリューションにおいては、OTOMOの運用基盤の整備を行い、業種・地域特化の専門サービスの立ち上げとパートナー展開により収益化を目指す。ライフソリューションサービスにおいては、高い営業品質をもって提携社数を拡大し、カスタマー利便性の向上と業務の効率化を図り収益の向上を目指す。

2024年3月期の主な取り組み(計画)

ストック収益事業



■ 店舗ソリューションサービス



■ ライフソリューションサービス



2023年3月期における 主な取組(計画)

- 属人性の少ないサービス・ツールにシフト
GROW(instagram)のサービス提供開始
- 飲食店向けサービスを提するクライアントと提携
Bespo、シートマーケット社との提携スタート
- 業種・地域特化の専門分野サービスの立ち上げ
業種や地域に特化したメディアやサービスを構築
- メディアの見直し/公式LINEのリニューアル
OTOMOマガジンの記事変更、CV導線変更
公式LINEのリッチメニュー変更

- 提携社数の拡大
 - ・不動産賃貸マーケットの継続開拓強化
 - ・ファミリー層顧客の開拓強化によるLTV向上
 - ・外国人向けの不動産マーケット開拓
- 入居後フォローの強化
 - ・公式LINEの友達登録訴求し、入居後の問い合わせ対応等のフォロー対応を実施
 - ・顧客のライフイベントに合わせ、ニーズに合わせた商材・サービスの紹介を実施
- 取り扱い商材の拡充
 - ・入居後顧客の生活を豊かにする生活関連商材の拡充
 - ・商材拡充による顧客満足度向上により、クライアントのファン作りへ貢献
- 自社商材の拡販強化
 - ・自社デジタルコンテンツ商材の販売強化
 - ・クライアント毎の顧客属性・ニーズに合わせたコンテンツの開発

01

第3四半期業績

P4~

02

事業戦略

P16~

03

経営戦略

P23~

04

INESTGrp概要

P28~

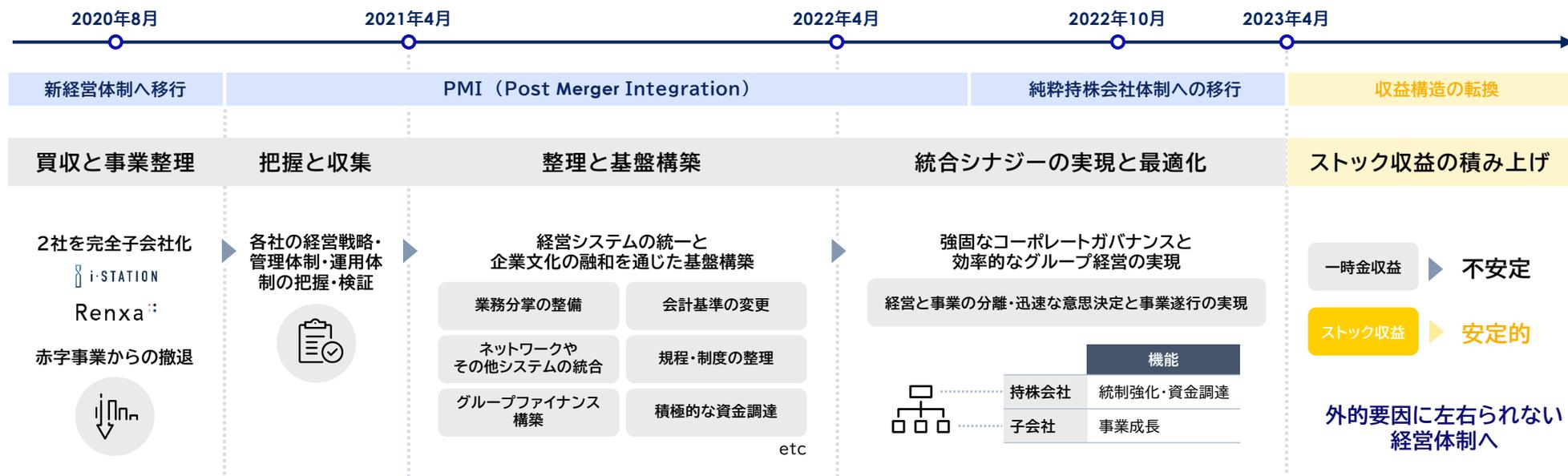
05

サステナビリティへの取組状況

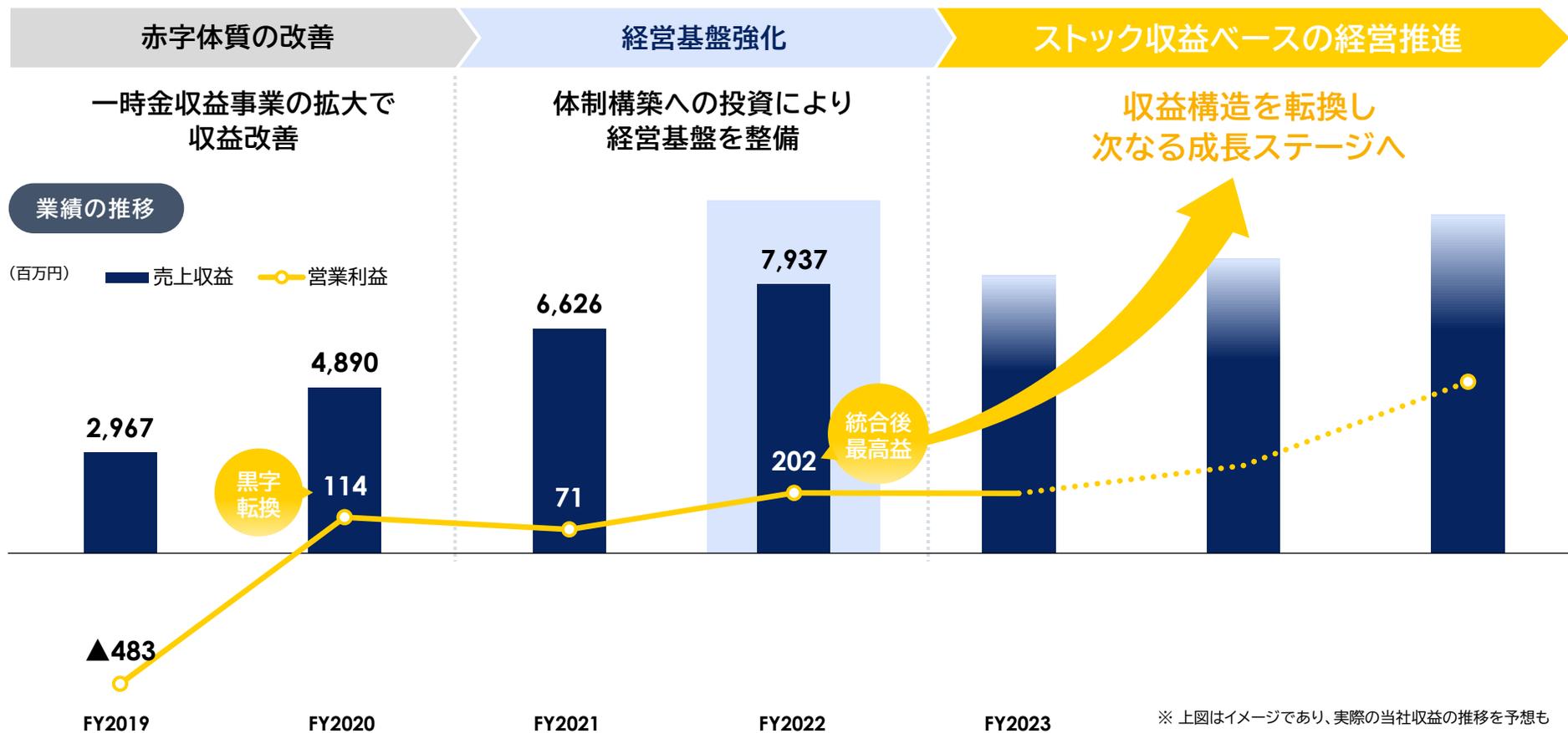
P33

2020年8月新経営体制への移行から2022年10月純粋持株会社体制への移行まで、体制に適した経営戦略を実行。不断の経営基盤強化により統合シナジーを発揮し、持続的な成長を実現。今後はフロー収益ベースの収益構造から、ストック収益ベースへの収益構造転換を推進。

経営基盤の強化

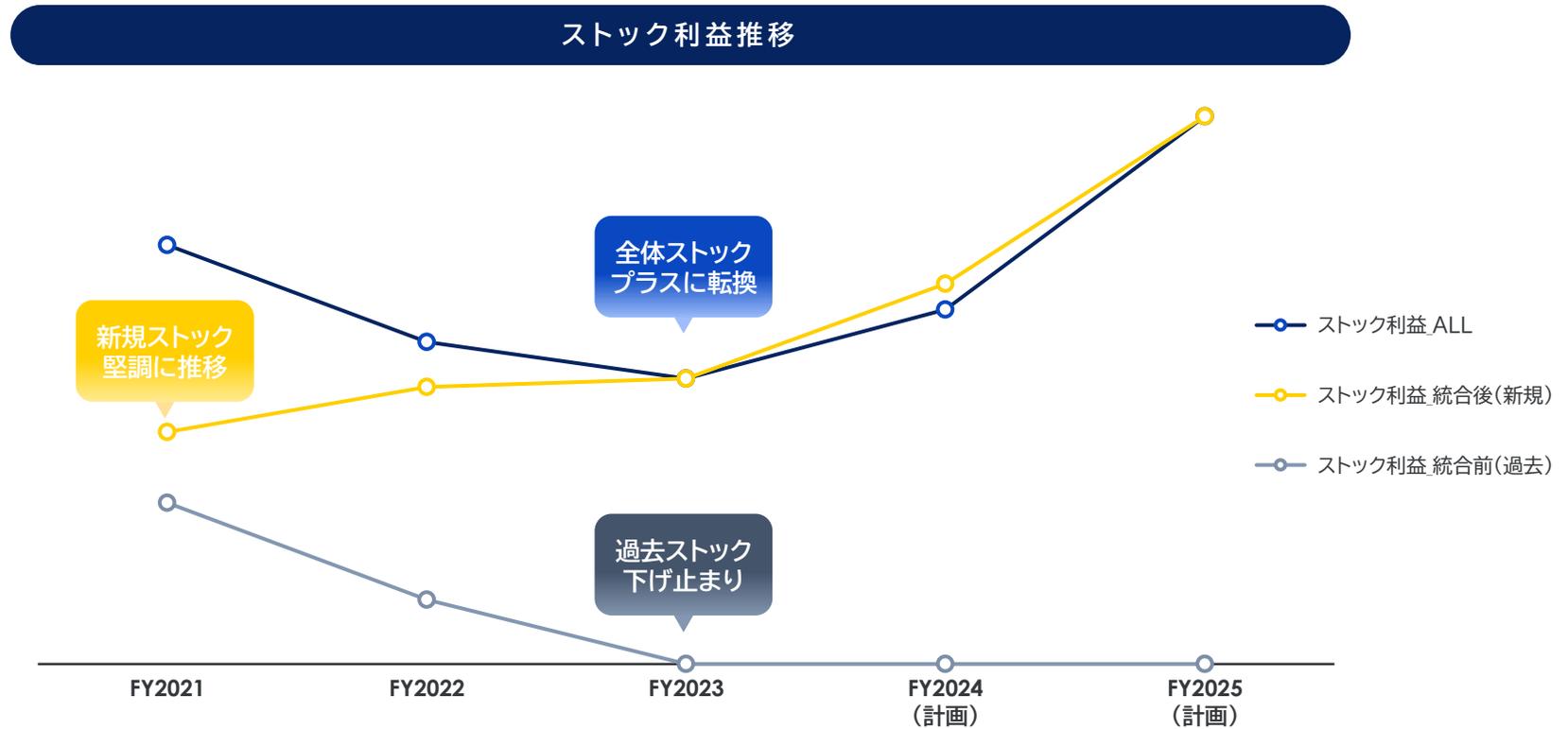


FY2019以降、事業整理・買収による赤字体質からの脱却後、経営基盤強化へ投資した結果、FY2022は統合後最高益を記録。FY2023以降は、ストック収益の積み上げ加速によって収益構造転換を目指す。



※ 上図はイメージであり、実際の当社収益の推移を予想もしくは保証するものではありません。

統合前(過去)ストックは当初想定通り大幅に減少。統合後(新規)ストックは堅調に積み上げ。
統合前(過去)ストックがFY23にて下げ止まり、統合後(新規)ストックが堅調に推移していることから、
今後は全体ストック(ストック利益ALL)が大きく伸長していく見込み。



※ 上図はイメージであり、実際の当社収益の推移を予想もしくは保証するものではありません。



サステナビリティ経営の体制構築に向けた積極的な投資

事業投資



既存の主要事業の拡大やサービス強化・キャッシュ・フローの改善によって安定的な収益基盤を構築し、さらなる収益の獲得・拡大に向けて積極的な事業投資を実施。また、今後主要な事業になりうる新規事業の創出にも投資していくことで**非連続な成長を目指す**。

コーポレートガバナンスの強化



更なるコーポレートガバナンスの強化を行う事で、ステークホルダーの情報の非対称性を解消し、利益を最大化することを目的として、**企業不祥事の防止と長期的な企業価値向上を図る**。

人材育成・定着による品質の向上



当社のビジネスモデルにおいて、人的リソースの拡充は必要不可欠であることから、働き方改革や女性活躍の推進、福利厚生充実、賃金上昇、リスクリング等の**ES向上に資する投資を行う事で、一人当たり生産性の最大化を図る**。

社内インフラの強化・社内DX化の推進



社内DXを重要方針とし、既存業務の見直しや、デジタル技術を用いた業務プロセスの再構築を通じて、業務の正確性や生産性向上、効率化を図り、**企業の競争力向上や環境変化への適応を目指す**。

01

第3四半期業績

P4~

02

事業戦略

P16~

03

経営戦略

P23~

04

INEST Grp 概要

P28~

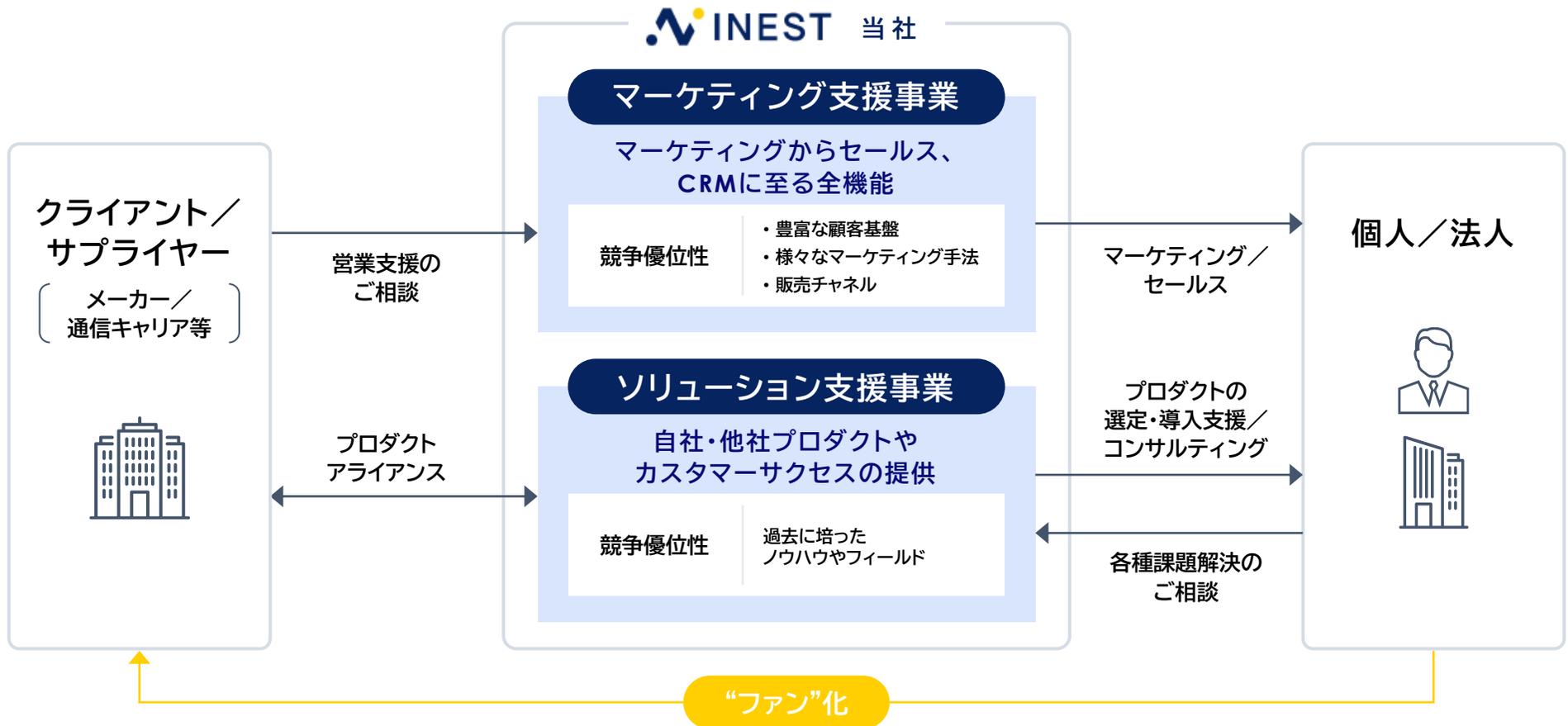
05

サステナビリティへの取組状況

P33



マーケティング支援やソリューション支援を通じて、クライアントが抱えるマーケティングやセールス等の課題解決や、エンドユーザーの課題解決の支援を行いながら、クライアントが開発した魅力的なプロダクトとエンドユーザーを繋いでいくことで、社会の利便性向上にも貢献していきます。



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、当社は網羅的に強みを持った人材が多数在籍している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

営業企画力

- 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



圧倒的な営業力

- 営業担当は主に直販で構成
- 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



アセスメントシステム

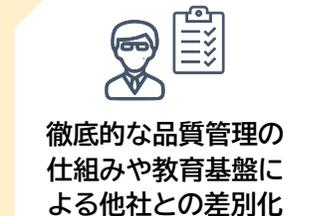
- 個人インセンティブ
- チームインセンティブ
- クオリティインセンティブ



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



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

-  デジタルマーケティング
-  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



グループ営業人員

800名

法人担当 個人担当
約450名 約350名

+

代理店数
約**100**社

強み 4

豊富な顧客基盤

-  個人消費者
-  個人事業主・屋号
-  店舗・施設
-  大手/中小企業
-  官公庁

01

第3四半期業績

P4~

02

事業戦略

P16~

03

経営戦略

P23~

04

INEST Grp 概要

P28~

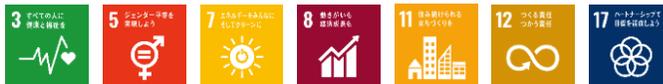
05

サステナビリティへの取組状況

P33

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ています

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



※ 参考 外務省HP

当社グループにおける取り組み例

CO2排出量削減



- 再生可能エネルギーに特化した新ブランドの拡大
- 太陽光発電、蓄電池等、環境配慮型商品の普及促進

環境負荷軽減



- オフィス内ウォーターサーバー設置・マイボトル活用によるプラスチックごみ削減
- LIMEX※素材の名刺の使用
- オフィス内古紙のリサイクル・ペーパーレス推進

※ 名刺100枚で約10ℓの水資源を守る、石灰石を原材料とした素材

事業継続計画(BCP)の支援



- 中小企業向けにBCP策定・申請をサポート
- 当社ソリューション商品(蓄電池)の提供により企業の防災強靱化を促進

託児所付きコールセンターの設置



- 子どものそばで安心して働ける新しいワーキングスタイルの実現

実績例

女性管理者比率

14.0%

産休明け復職率

100.0%
(自己都合による退職は除く)

有給消化率

65.0%
(直近2年間の実績にて算出)

地方雇用者数

66名

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。