



決算補足説明資料

2021年3月期

この度の新型コロナウイルス感染症(COVID-19)は、世界中の人々の健康や医療に深刻な影響を与えるだけでなく、社会経済や企業活動にも大きな影響を与えています。

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、及び関係者の皆さまに謹んでお見舞い申し上げます。

また、医療現場におきまして、検査や治療などの活動に尽力されている方々に深く敬意を表するとともに、感謝を申し上げます。

一日も早い収束と、皆様が一刻も早く平穏な生活を取り戻されることを、心からお祈り申し上げます。

01

通期業績報告

02

成長戦略

03

事業概要

04

SDGsへの取組状況

主に当社の保有する固定資産について将来の回収可能性を検討した結果、減損損失として58百万円を特別損失に計上。また、当期業績及び今後の業績動向を踏まえ、繰延税金資産の回収可能性を検討した結果、回収可能性が見込まれる部分について法人税等調整額(益)として58百万円を計上

通期連結業績予想と実績値との差異

(百万円)

	前回発表 予想(A)	実績値(B)	増減額 (B-A)	増減率 (%)	(ご参考) 2020年3月 期実績
売上高	6,700	6,500	▲199	▲3	2,967
営業利益	20	34	14	74	▲483
経常利益	5	21	16	322	▲649
親会社株主に帰属する 当期純利益	140	168	28	21	▲698
1株当たり当期純利益 (円)	1.85	2.22	-	-	▲11.65

差異の理由

- ・ 経営統合および事業再編に伴うガバナンス強化への投資
- ・ 将来の更なる業績拡大に向けた積極的な投資



上記を実施しつつも



- ・ 既存事業が堅調に推移
- ・ 経営統合によるグループシナジー効果を楽しむ
- ・ 新規リリースプロダクトの販売が堅調に推移

将来の更なる業績拡大に向けた体制強化や、ガバナンス強化を目的とした経営統合および事業再編において、事業利益を原資に積極的な投資を実施したものの、経営統合によるグループシナジー効果を楽しむことができたことや新規プロダクトの販売が堅調に推移したことから、**通期累計実績の営業利益は計画以上の実績で着地**

(百万円)

	FY2020 通期業績予想	FY2020 通期累計実績	達成率
売上高	6,700	6,500	97% (▲199)
営業利益	20	34	174% (+14)
EBITDA(※)	-	259	- (-)
経常利益	5	21	422% (+16)
親会社株主に帰属する純利益	140	168	121% (+28)

下記の結果、キャッシュ・フローはプラスへ回復

- 営業活動によるキャッシュ・フロー:主に投資有価証券税金等調整前四半期純利益の増加により、230百万円のプラス
- 投資活動によるキャッシュ・フロー:主に投資有価証券の売却収入により、164百万円のプラス
- 財務活動によるキャッシュ・フロー:主に新株予約権の行使による株式の発行により、19百万円のプラス

(百万円)

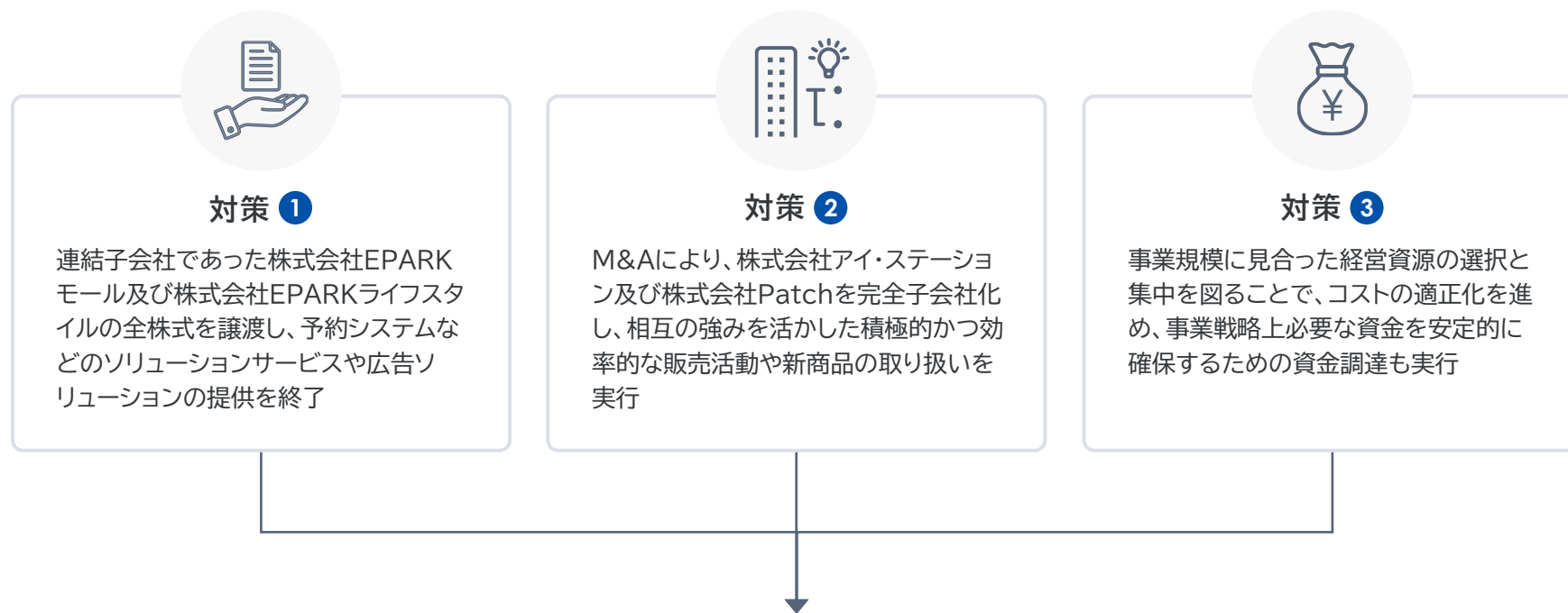
	FY2018	FY2019	FY2020	
	通期	通期	通期	YoY
営業活動による キャッシュ・フロー	▲527	▲637	230	- (+867)
投資活動による キャッシュ・フロー	▲444	▲68	164	- (+233)
財務活動による キャッシュ・フロー	995	▲0	19	- (+19)

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を完全子会社化し、2Q連結会計期間より業績を取り込んだことで、将来の更なる業績拡大に向けた新規プロダクトや新規メディアへの積極的な投資や統合による一過性コストを計上したものの、**全ての指標において大幅に増加**

(百万円)

	FY2019 通期累計実績	FY2020 通期累計実績	YoY
売上高	2,967	6,500	219% (+3,532)
営業利益	▲483	34	- (+518)
EBITDA	▲455	259	- (+714)
経常利益	▲649	21	- (+670)
親会社株主に帰属する純利益	▲698	168	- (+867)

当社グループは2018年3月期から営業損失、当期純損失、2019年3月期から営業キャッシュ・フローのマイナスを継続的に計上しており、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象が存在していたが、以下の対策を講じた結果、**当該事象または状況は解消されたと判断**



対策 ①

連結子会社であった株式会社EPARKモール及び株式会社EPARKライフスタイルの全株式を譲渡し、予約システムなどのソリューションサービスや広告ソリューションの提供を終了

対策 ②

M&Aにより、株式会社アイ・ステーション及び株式会社Patchを完全子会社化し、相互の強みを活かした積極的かつ効率的な販売活動や新商品の取り扱いを
実行

対策 ③

事業規模に見合った経営資源の選択と集中を図ることで、コストの適正化を進め、事業戦略上必要な資金を安定的に確保するための資金調達も実行

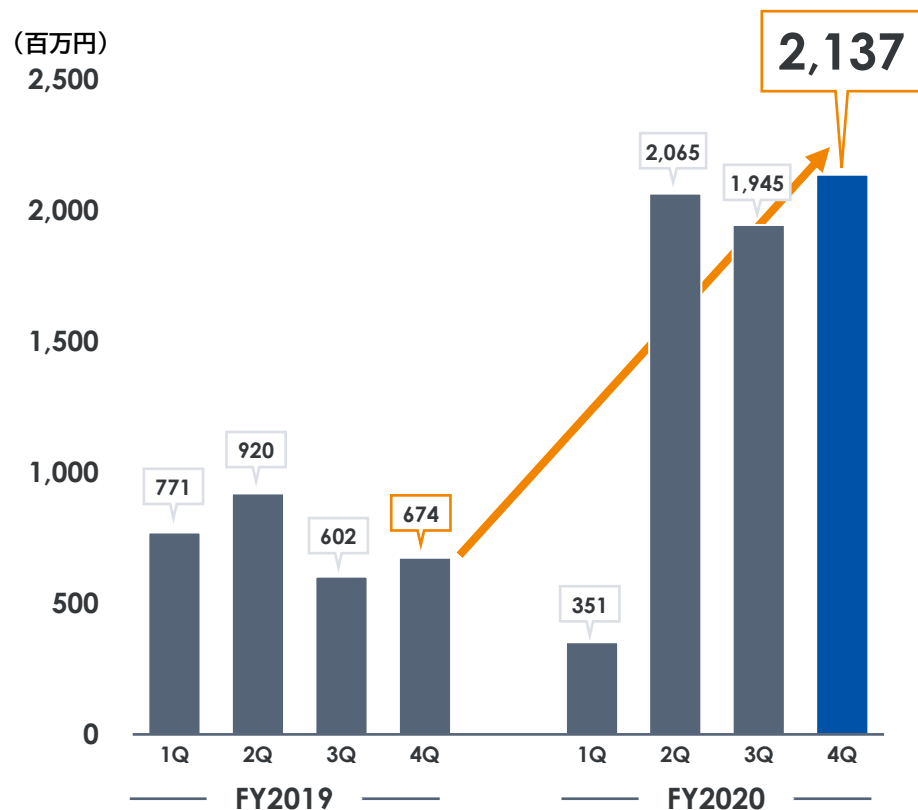
結果

継続企業の前提に関する重要な疑義を生じさせるような事象を解消

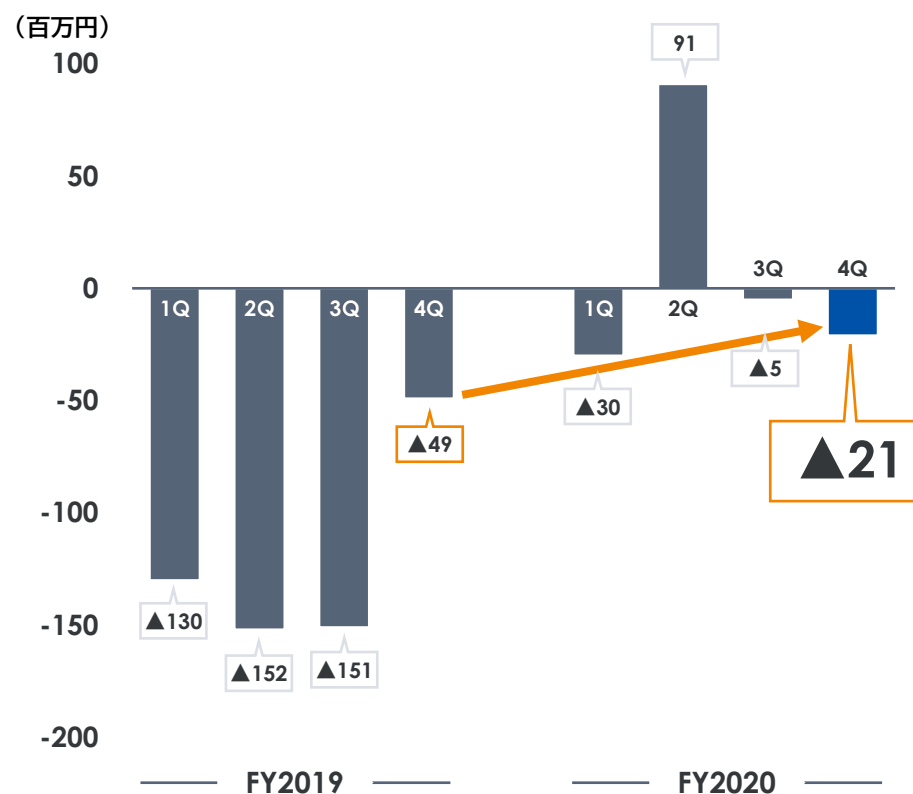
- 当連結会計年度において、営業利益34百万円、当期純利益168百万円を計上し、営業キャッシュ・フローも230百万円のプラスを計上
- 次期以降においても、引き続き黒字の見込み

株式会社アイ・ステーション及び株式会社Patchの完全子会社としたことで、2021年3月期2Qから**売上高が大幅に増加**。また、AIを活用した温度検知ソリューションやBCP対策における蓄電池などの新規プロダクトへの積極的な投資や統合による一過性コストを計上したため、当初の予定どおり3Qおよび4Q連結会計期間において営業利益はマイナスとなった

売上高

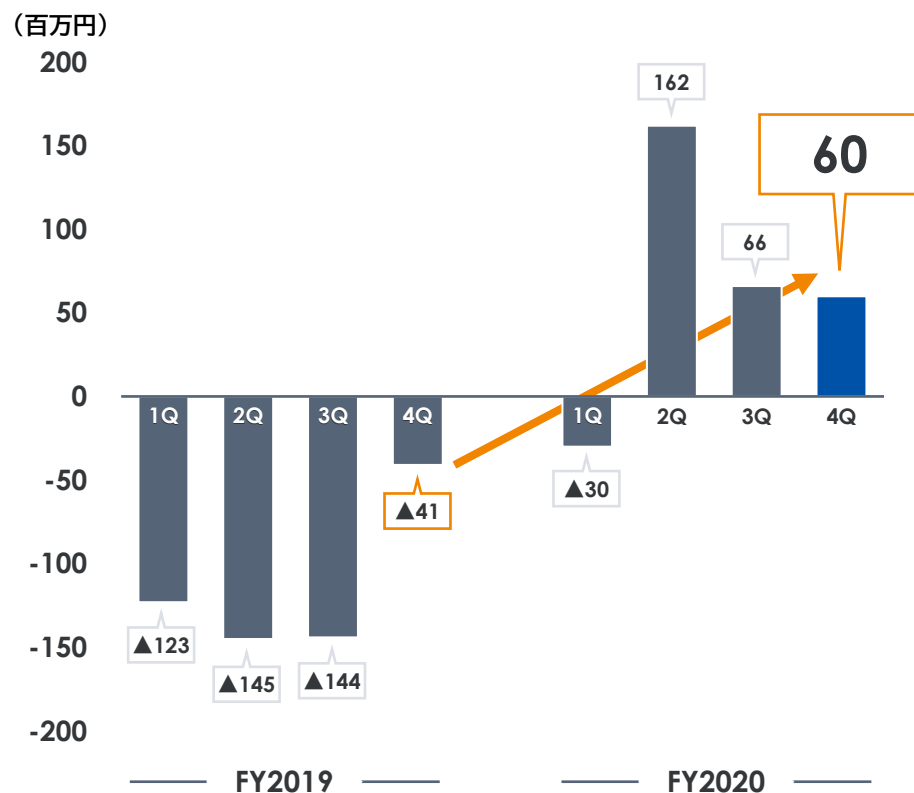


営業利益

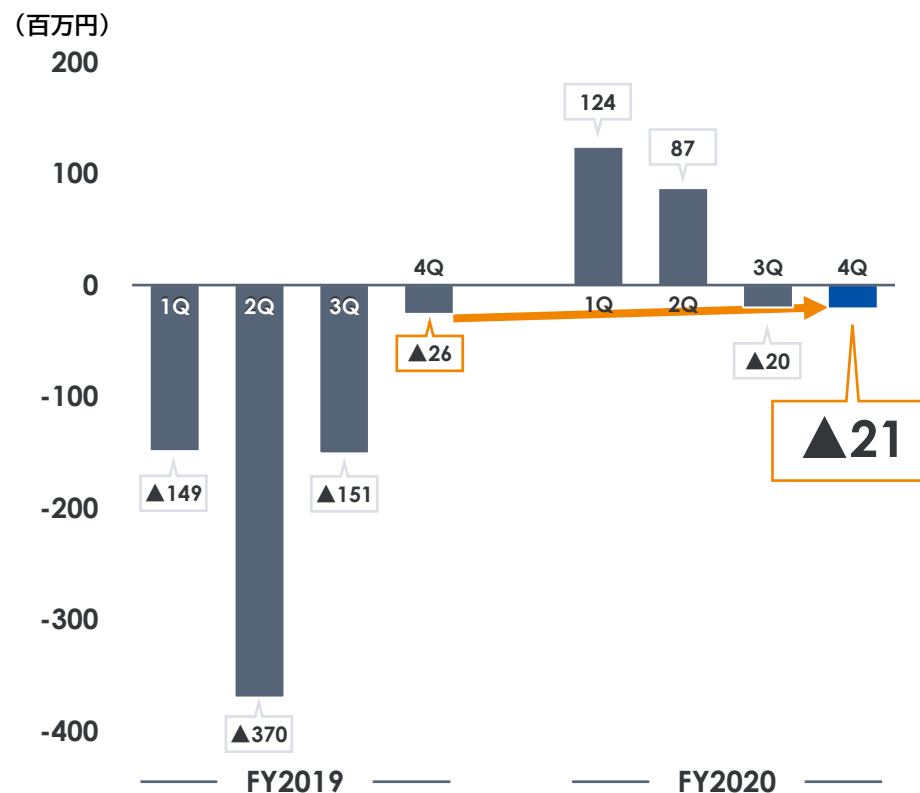


EBITDAで**3Q連続黒字**を計上。また、純利益においては、将来の更なる業績拡大に向けた積極的な投資や、経営統合に伴う資産の棚卸を行った結果、特別損失として58百万円を計上したことから、4Q連結会計期間においてマイナスとなった

EBITDA



親会社株主に帰属する純利益





法人向け事業

AIを活用した温度検知ソリューションやBCP対策における蓄電池などの新規プロダクトへ積極的に投資を行ったことや、WEBマーケティングを活用した販売手法を取り入れた結果、**売上高・営業利益ともに堅調に推移**

(百万円)

	FY2019 通期累計実績	FY2020 通期累計実績	YoY
売上高	1,598	3,855	241% (+2,257)
営業利益	▲448	157	- (+605)



個人向け事業

今まで携帯電話の事業が売上高の大半を占めている状況だったが、株式会社Patchを完全子会社としたことでライフライン商材にも注力し、**多角的な事業展開**を行った

(百万円)

	FY2019 通期累計実績	FY2020 通期累計実績	YoY
売上高	1,368	2,651	194% (+1,282)
営業利益	136	131	97% (▲4)

自社プロダクトや自社メディアへの積極的な投資を行ったことや、統合による一過性コストを計上するなど、
将来の業績向上に向けた様々な意思決定を実行

1Q~3Q TOPICS

M&A

営業利益・営業CF共に黒字基調である2社の株式を取得

株式会社アイ・ステーション及び、株式会社Patchを完全子会社化

参考資料 1 [🔗](#)

参考資料 2 [🔗](#)

新規事業
開始

AI 温度検知ソリューション「Smart & Security」提供開始

日本コンピュータビジョンとINESTグループが中小企業・店舗運営会社のコロナ対策の支援として業務提携

参考資料 [🔗](#)

4Q TOPICS

ファイナンス

第2回新株予約権の行使による資金調達

新規サービスの拡充、既存事業の強化、M&A資金、株式の取得費用の支払いを目的とし、現時点で3.4億を調達。そのうち全額を株式の取得費用の支払いの一部に充当

参考 [🔗](#)

新規事業
好調

新規リリースしたプロダクトの累計販売台数が、開始からわずか8か月で500台を突破

大容量ポータブル蓄電池「POWERGATE JAPAN」、AI 温度検知ソリューション「Smart & Security」が販売好調

参考 1 [🔗](#)

参考 2 [🔗](#)

既存事業
好調

経営統合によるグループシナジー効果の享受

WEBマーケティングを活用した販売手法を取り入れ、既存事業のWEBサイトを7つ新規リリースした結果、販売絶対数や1人あたりの生産性が向上

参考 1 [🔗](#)

参考 2 [🔗](#)

経営統合
・再編

経営統合や事業再編における一過性コストとして約2億円を計上

M&Aによる各社のネットワークの強化・統合、IFRSの任意適用、本社・子会社の移転、有償ストックオプションの発行等を実施

参考 1 [🔗](#)

参考 3 [🔗](#)

参考 2 [🔗](#)

参考 4 [🔗](#)

新規プロダクトの開発



ストック収益※を主な収益源とするプロダクトの開発及び拡販は、**仕入れ費用や顧客獲得に伴う人件費などのコストが先行**しますが、外的要因に左右されない安定的な収益の確保が見込めます。

WEBマーケティングの強化



WEBマーケティングを活用した販売手法の早期構築には、**WEBメディアの制作費用やWEB広告費用などのコストが先行**しますが、生産性向上や非連続な成長の実現が見込めます。

社内インフラの強化



2020/4/24公表の経営統合により、各社のインフラ環境整備と情報セキュリティポリシー統一が必要になっており、**強固なインフラ環境の構築費用のコストが先行**しますが、個人情報保護の強化と社内業務の効率化が見込めます。

バックオフィスのDX化の推進



経営統合に伴う各社の計上基準変更や管理体制の適切化を図るためのDX化の推進は、**データベース構築費用などの費用が先行**しますが、社内業務の正確性向上と業務効率化が見込めます。

※ 継続的な商品サービスの提供に対して、定期的に定額で手数料を受け取る収益の形

対応方針

従業員や関係者の安全・安心の確保を最優先とし、感染予防対策と事業継続・拡大に向けた対応を推進しております。今後も政府や自治体からの要請に対して迅速かつ柔軟な対応に努め、業績への影響を最小限に抑える取り組みを実施いたします。



■ クラスタリスク軽減策

- マスクの着用
 - アルコール消毒液設置
 - 飛沫防止パネルの設置
 - 集団行動の自粛
 - 不要不急の会食・出張の制限
 - 出社時の検温
 - 体調不良時の出勤停止
 - 会合・イベント参加の見合わせ
 - オンライン会議の実施
- など

セグメント別業績への影響

法人向け事業



ストック収益を重視した経営を行ってきたことや商材によってはコロナ特需の販売数の増加があったことにより、事業への影響は軽微でありました。

個人向け事業



緊急事態宣言によって国民の外出自粛の意識が高まったことで在宅率が向上し、お客様とのコンタクト数は通常時と変化が小さかったため、事業への影響は軽微でありました。

前期に比べ**純資産が増加し、自己資本比率も大幅に改善**した要因は、主に株式会社アイ・ステーションを株式交換により完全子会社化したことと、第2回新株予約権の行使により株式を発行しその資金を株式会社Patchの株式の取得費用の支払いに充当したことによるものである

(百万円)

	FY2018	FY2019	FY2020		QoQ
	期末	期末	3Q末	期末	
流動資産	2,033	1,104	2,763	3,042	+278
現預金	1,269	563	1,770	1,766	▲4
固定資産	669	473	2,175	2,248	+72
のれん	-	-	1,576	1,534	▲41
総資産合計	2,703	1,578	4,939	5,290	+340
流動負債	1,379	1,453	2,498	2,786	+228
短期借入	-	-	773	745	▲28
固定負債	500	-	601	324	▲277
長期借入	-	-	213	208	▲5
負債合計	1,879	1,453	3,100	3,111	+10
純資産合計	823	124	1,838	2,179	+340
自己資本比率	30.4%	7.9%	37.2%	40.9%	+3.7%

01 通期業績報告

02 成長戦略

03 事業概要

04 SDGsへの取組状況

売上高の前年からの減少は、2022年3月期より会計基準の変更を行ったことによるものであり、純利益の減少は、前期は広告ソリューション事業の終了に伴う一過性の特別利益が146百万円あったことによるものであり、今期もキャッシュフローをプラスで維持しながら、**増収増益を目指す**。さらに、将来の更なる業績拡大に向けて、引き続き事業利益を原資に積極的に投資していく。

	日本基準	IFRS	(百万円)
	FY2020 通期累計実績	FY2021 通期業績予想	YoY
売上高(売上収益)	6,500	5,500	85% (▲1,000)
営業利益	34	100	287% (+65)
親会社株主に帰属する当期純利益 (親会社の所有者に帰属する当期純利益)	168	50	30% (▲118)

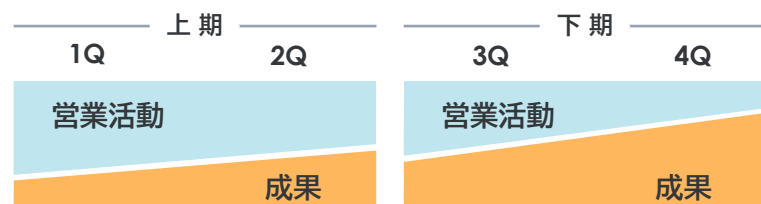
ビジネスモデルの特性と人材の積極採用による影響から、売上高は上期よりも下期が高くなる予想。
また、今期においては、経営統合に伴うネットワーク環境の統合コストやIFRSへの切り替えコストなどの一過性のコストが発生しているため、上期の営業利益はマイナスとなる予想。

(百万円)

	FY2021 通期業績予想		
	上期	下期	通期
売上収益	2,400	3,100	5,500
営業利益	▲140	240	100
親会社の所有者に帰属する 当期純利益	▲165	215	50

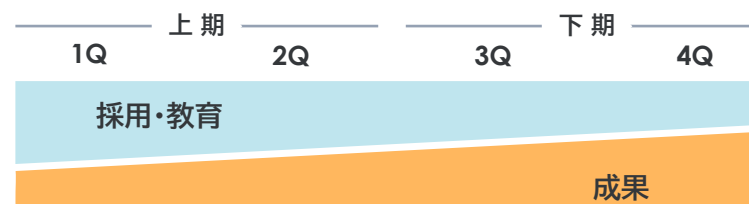
■ 上期と下期の収益構造の違い

ビジネスモデルの特性による影響



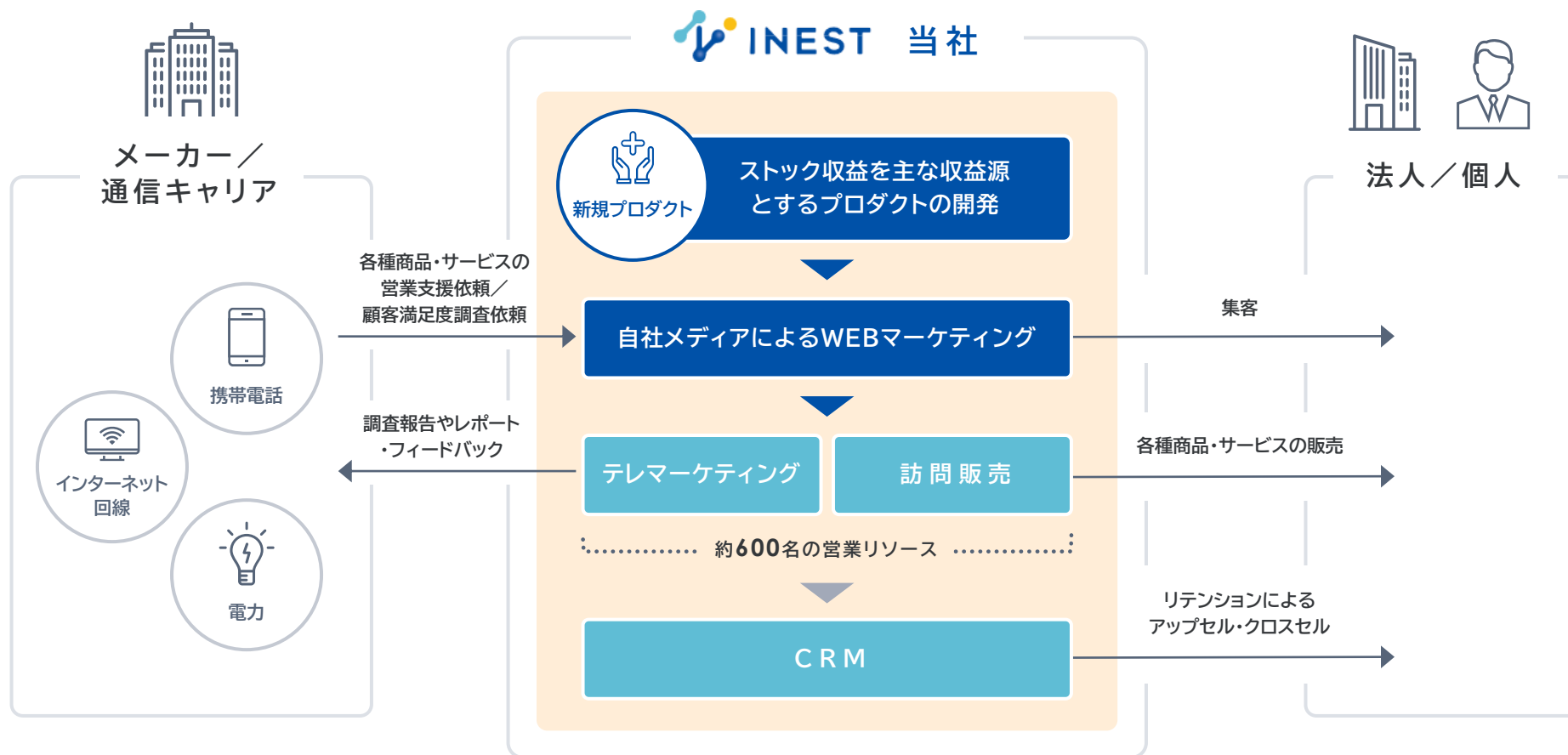
- 取次販売ではメーカーやキャリアからの手数料収入が期末に増加
- 法人は期末に購買量が拡大、個人もライフライン商材については人の移動が増える期末に購買量が拡大

人材の積極採用による影響

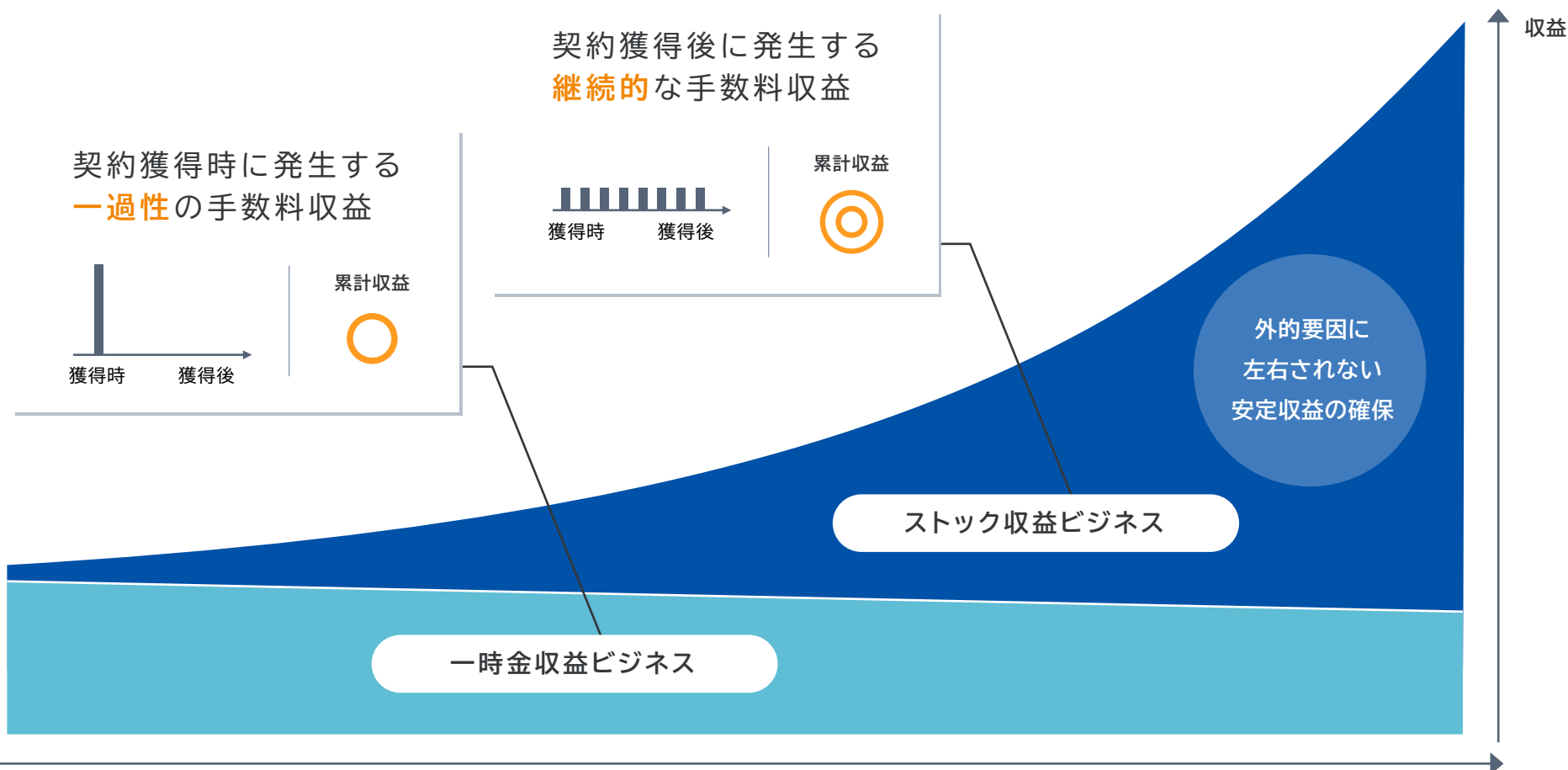


- 新入社員が増える1Qは生産性が追い付かないが、期末に向けて改善する

積極的なM&Aや資本・業務提携により、**新規プロダクト開発**や**WEBマーケティングの機能強化**を行い、**開発から販売までをワンストップ**で対応していくことで、**企業価値の最大化**を図る



一時金収益の一部を「新規プロダクト開発」や「WEBメディア制作」、「WEB広告運用」などに積極的に投資し、**ストック収益の早期積み上げ**を目指す



…自社プロダクト
 …取次商材

ターゲット	法人			個人			
	WEB マーケティング	テレ マーケティング	訪問販売	WEB マーケティング	テレ マーケティング	訪問販売	
販売チャンネル・手法		<div style="border: 1px solid orange; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center;">住まいるあつぷ</div>			<div style="border: 1px solid gray; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center;">ウォーターサーバー</div>		
		<div style="border: 1px solid orange; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center;">RMS</div>			<div style="border: 1px solid gray; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center;">新都市ガス</div>		
		<div style="border: 1px solid orange; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center;">iSTAMP</div>					
		<div style="border: 1px solid orange; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center;">Smart&Security</div>					
		<div style="border: 1px solid orange; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center;">蓄電池</div>					
		<div style="border: 1px solid gray; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center;">複合機</div>					
		<div style="border: 1px solid gray; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center;">BiZiMo</div>					
		<div style="border: 1px solid gray; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center;">インターネット回線</div>					
		<div style="border: 1px solid gray; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center;">新電力</div>					
		<div style="border: 1px solid gray; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center;">携帯電話</div>					

商材

中長期の経営方針として、自社商材を順次増やし、ストック収益を積み上げていくことを掲げている

10 個のプロダクト

2009年2月



RMS

2018年12月



BIZモーション

2020年5月



調整マン

2020年8月

株式会社
アイ・ステーション
及び株式会社Patch
完全子会社化

2020年10月



Smart & Security

2021年12月



Smart benefit

2013年8月



住まいるたっち

2020年4月



マルチコピー

2020年7月



iSTAMP

2020年4月



蓄電池

2021年1月



ホームページJP

2021年5月に、LINEを活用した店舗運営に関する包括的な課題解決における無料のコンサルティングサービスとして「OTOMO」を提供開始

OTOMO

メインコンテンツ



アドバイスチャット

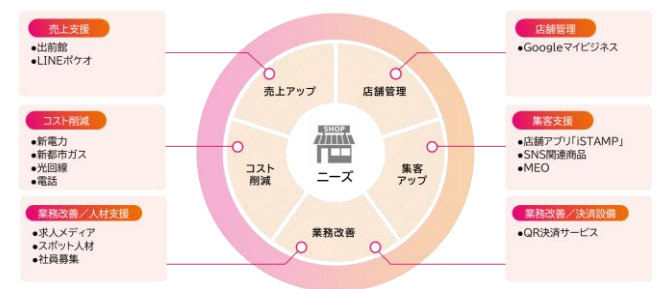
「OTOMO」の公式LINEへの友達追加のみで加入できる無料サービスとなっており、集客や店舗運営・経営、SNS運用に関わるアドバイスを配信。また、個別相談にも対応

オプションコンテンツ

- Instagramサポート Instagramの運用についての定期的な電話サポート
 - Googleサポート Googleマイビジネスの運用についての定期的な電話サポート
 - LINE公式サポート 店舗のLINE公式の運用についての定期的な電話サポート
 - メディア一括サポート グルメメディアの一括管理システムの提供
- 以下、2021年6月リリース予定

その他の提供サービス

店舗運営に必要な店舗管理、業務改善、コスト削減等に対するトータルサポート



中長期の経営方針として、自社メディアを順次増やし、WEBマーケティング機能を高めていくことを掲げている

9つのメディア

2020年8月
株式会社
アイ・ステーション
及び 株式会社Patch
完全子会社化

2010年12月



SoftBank携帯
おとくケータイ

2019年11月



法人向けデータカード
BiZiMo

2020年11月



法人向け携帯
法人スマホコム

2021年1月



法人向けコーヒーサーバー
OZ COFFEE

2019年4月



新電力サービス
どうぶつでんき

2020年7月



店舗向けスタンプアプリ
iSTAMP

2020年10月



AI検温ソリューション
Smart&Security

2020年12月



事業アライアンス
営業代行(BPO)

2021年2月



事業アライアンス
コストコンサル

2019年5月



Y!Mobile
ヤングモバイル

2020年10月



法人向け蓄電池
PowerGateJAPAN

2020年10月



光回線
SoftBank光

パフォーマンスとクオリティの両軸による管理・評価を行い、人材育成における他社との差別化を促進

ハイパフォーマンス

社会人としての教養

- ビジスマナー
- 会話マナー
- 社会人としての心構え



顧客の幅広い
ニーズへ対応

早期戦力化の仕組み

- 新人教育研修
- ビジネスモデル
(ライト商材)
- 営業ノウハウ
- 指導者のマネジメント教育



長年培った販売ノウハウ
と教育の仕組み

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
- 成績優秀者表彰式



成長を加速させる
評価体制



ハイクォリティ

クォリティ管理体制

- 外部による営業品質調査
- ライセンス制度
- 社内監査体制
- 定期教育研修



徹底的な品質管理の
仕組みや教育基盤に
よる他社との差別化

ワラントの行使停止延長

- 直近の株式市場や当社株式の株価動向を鑑み、ワラントの行使停止の再延長を判断
- 資金使途である事業投資資金に充当するために再開を予定しているものの、タイミングに関しては慎重に判断する

資金使途

1 新規サービスの拡充



- 市場調査・分析
- 仕入
- 販売

2 既存事業の強化



- WEBメディア制作
- WEB広告

3 M&A資金



- M&A及び資本・業務提携

4 株式の取得費用の支払い



- 財務体質改善

監査等委員会設置会社への移行

移行の目的

- 取締役会の監査・監督機能の一層の強化とガバナンスの更なる充実を図るとともに、権限委譲による迅速な意思決定と業務執行により、経営の公平性、透明性および効率性を高める

移行の時期

- 2021年6月29日開催予定の第25回定時株主総会において、必要な定款変更についてご承認いただくことを前提に、監査等委員会設置会社に移行する予定

01 通期業績報告

02 成長戦略

03 事業概要

04 SDGsへの取組状況

持株会社



INEST株式会社

グループの経営・管理

コーポレート本部
(人事・制度・財務・経理・労務・監査)

連結子会社

各事業の運営

販売代理店事業

BPO事業
(営業代行)

人材派遣事業

WEB制作/
広告運用

コンサル
ティング事業

プロダクト
開発事業



株式会社アイ・ステーション



法人向けテレマーケティング



法人向け訪問販売



株式会社Patch



個人向けテレマーケティング



個人向け訪問販売



日本企業開発支援株式会社



WEBマーケティング

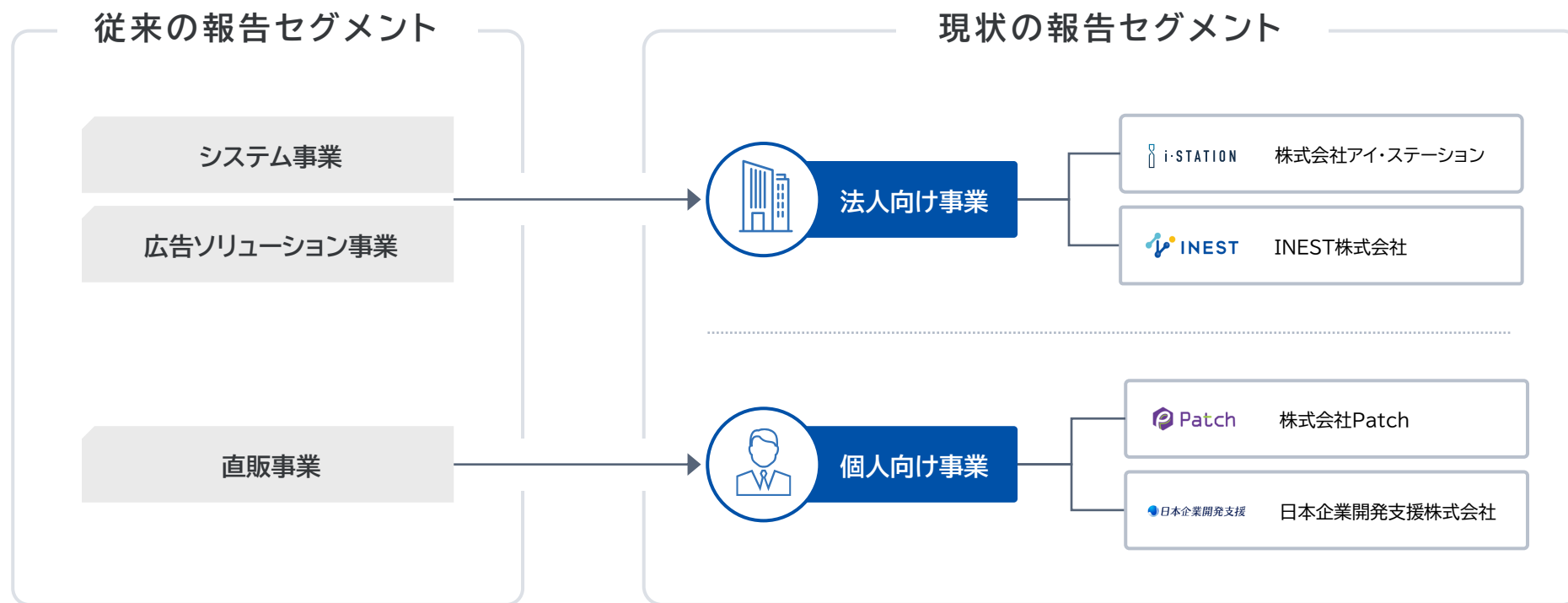


株式会社ジョインアップ



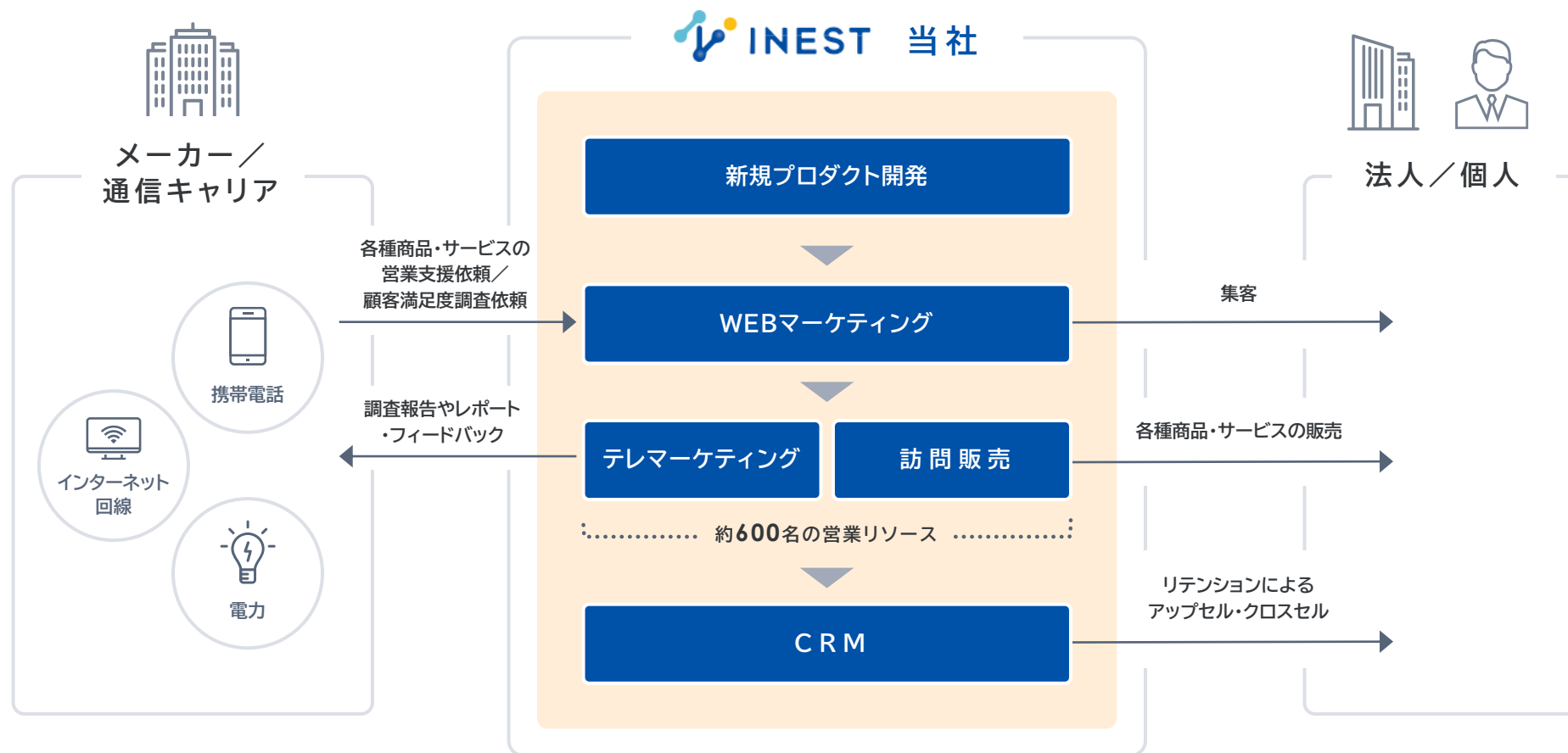
新規プロダクト開発

新たな経営体制への移行に伴い、事業セグメントの区分方法を見直しており、報告セグメントは従来の「システム事業」「広告ソリューション事業」を「法人向け事業」、従来の「直販事業」を「個人向け事業」に変更



日本を代表する営業支援企業

新規プロダクト開発からWEBマーケティング、テレマーケティング、訪問販売、CRMに至る全機能を当社グループのリソースによってワンストップで提供



01 通期業績報告

02 成長戦略

03 事業概要

04 SDGsへの取組状況

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、主体的に取り組む重要課題の方針を策定。主に「働き方を通じた取り組み」を重要課題として定め、男性も女性も性別を問わず、全員が平等かつライフステージや年代に合わせた働き方が柔軟に選択できる「働きやすい職場環境づくり」に取り組んでいる



※ 参考 外務省HP

当社グループにおける取り組み例

女性管理者比率



約**30%**

性別に関係なく、それぞれの人材がそれぞれのフィールドで活躍できる職場作り

産休明け復職率



100%

※ 自己都合による退職は除く

ライフイベントに柔軟に合わせた、テレワークや時短勤務、託児所付きコールセンターの設置などの働きやすい環境の提供

有給消化率



約**70%**

定時退社の推進、残業時間の削減、有給休暇取得の推進

地方雇用者数



約**100**名

全国に支店を構え、地域の雇用創出などを通じた地域創生

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、結果として当社およ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、こ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および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。