

# 2026年3月期 第1四半期 決算補足説明資料

**INEST**

2025. 8. 13. (Wed)

証券コード:7111



# 目次

01 第1四半期業績報告(2025年4月～6月)

02 主要KPI\_ストック利益

03 会社概要

04 各チャネルごとの事業構造

05 TOPICS

01

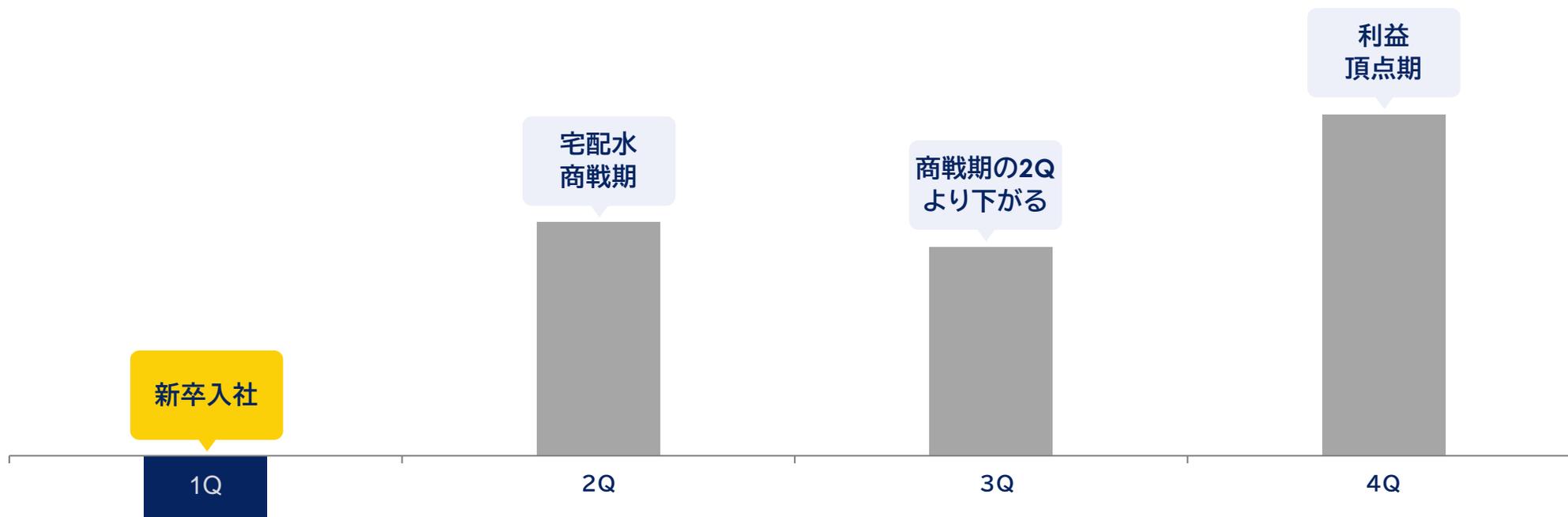
# 第1四半期業績報告 (2025年4月~6月)



# 当社事業における四半期ごとの営業利益の傾向と特性

ポイント

2Q以降で伸長し、4Qで最大値を記録する傾向※



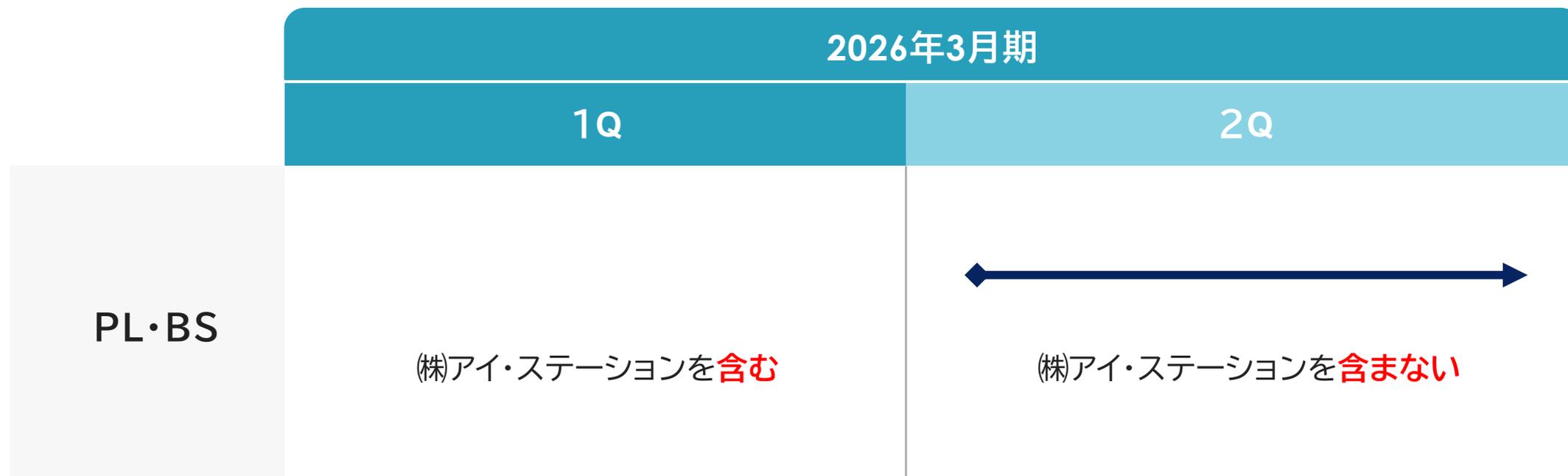
1Q特性

人材の採用と教育による影響

- 新入社員が多く入社する1Qは、教育や育成への積極的な投資を実施。将来の戦力育成を目的とした戦略的投資であるものの、一時的に生産性・収益性が低下する傾向
- 教育プロセスの効率化を目的に、AI技術を導入し新たな取り組みを開始 (<https://pdf.irpocket.com/C7111/dRUj/wglG/ijep.pdf>)

※記載の傾向はあくまで計画に基づくものであり、実際の業績は市場環境や取引条件の変化により異なる可能性があります

# (株)アイ・ステーション譲渡の影響範囲について



# 連結PL概況\_業績報告

ポイント

事業構造上、1Qはあらかじめ赤字を見込んだ計画  
事業会社移転コスト※の一時費用を織り込んだうえでも、計画を上回る水準で推移

2026年3月期 第1四半期(2025年4月~2025年6月)

売上収益

5,041百万円  
(前年同期 4,270百万円)

前期比 118%

前期比(絶対額)  
+770百万円



営業利益

▲8百万円  
(前年同期 ▲96百万円)

前期比 —



親会社の所有者に帰属する四半期利益

▲84百万円  
(前年同期 ▲126百万円)

前期比 —



※事業会社(エフェルシープレミアム株式会社)の事務所移転コスト約40百万円を差し引くと、営業利益は前期比(絶対額)+128百万円となる

# 連結PL概況\_通期業績予想に対する進捗



# 連結BS概況

ポイント

事業子会社の株式譲渡により、のれん＋無形資産約40億 < 純資産約48億に改善

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期	2025年6月30日時点
	期末	1Q	増減(対前期)
流動資産	4,770	5,619	+849
現預金	1,671	1,124	▲546
固定資産	8,901	6,711	▲2,190
無形資産	1,151	1,092	▲58
のれん	4,053	2,959	▲1,093
総資産合計	13,671	12,330	▲1,341
流動負債	4,585	4,083	▲501
短期借入	1,324	1,240	▲83
固定負債	4,141	3,375	▲765
長期借入	1,526	1,342	▲184
負債合計	8,726	7,459	▲1,267
純資産合計	4,944	4,871	▲73
自己資本比率	36%	39%	5%

※第1四半期末においては、株式会社アイ・ステーション及び株式会社Gloriaに係る資産/負債は、売却目的資産としてBS科目を振り替えております  
 ※決算短信に記載の売却目的で保有する資産及び売却目的で保有する資産に直接関連する負債は省略しております

# 連結累計キャッシュ・フロー概況

ポイント

営業活動CFは前期比で減少するも、運転資金の一時的な変動による影響

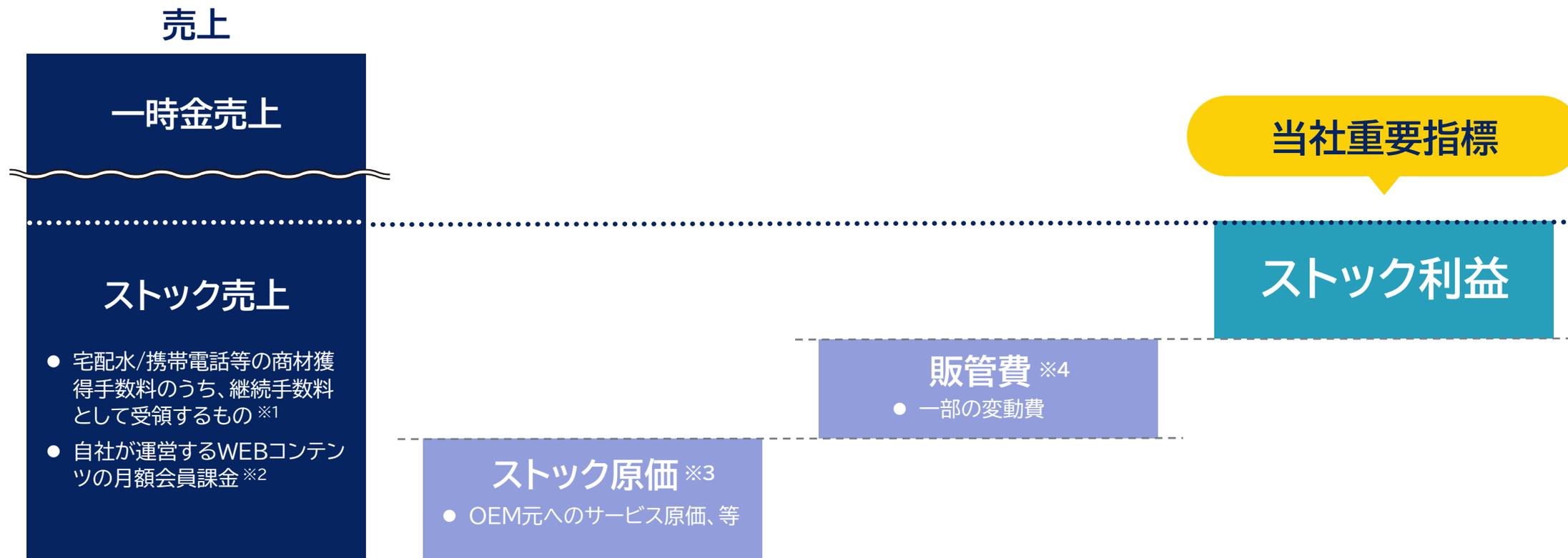
	2025年3月期	2026年3月期	(百万円)
	1Q	1Q	前年同期比
営業活動による キャッシュ・フロー	432	147	▲284
投資活動による キャッシュ・フロー	▲74	▲51	22
財務活動による キャッシュ・フロー	▲223	▲151	72

# 02 主要KPI\_ストック利益



# ストック利益について

ストック利益 = 将来にわたり、継続的に生み出される利益



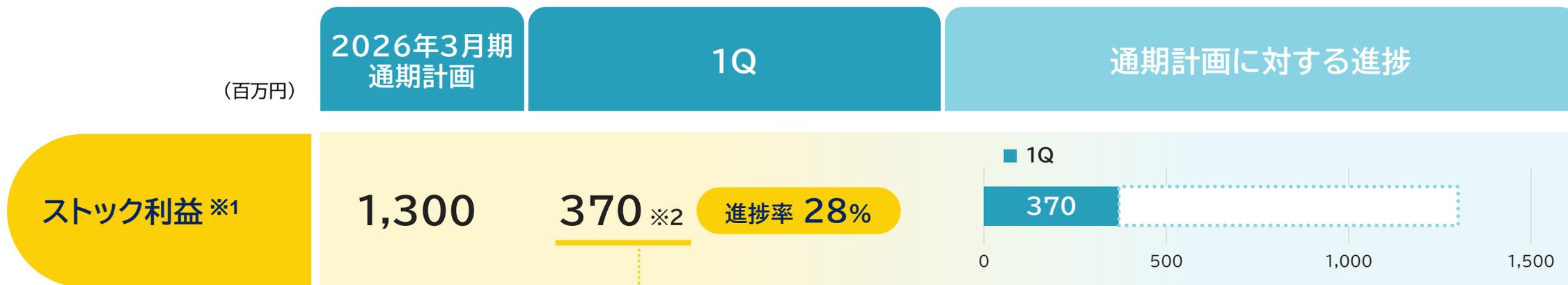
※1:メーカーやキャリア等からの手数料条件を、一部または全部継続的な手数料として設定しております

※2:当社が「自社コンテンツ」と定義する、SmartシリーズなどのWEBコンテンツによる売上(MRR)

※3:OEM元への原価・自社コンテンツへ組み込むサービスの原価

※4:CSコスト(請求代行やサポートセンター)、広告コスト等

# 主要KPIの進捗



## ストック利益構成 ※2



※1: ストック利益とは既存顧客から継続的に得られる収益を指し、安定性と将来の予測性に優れています

※2: 1Q実績には株式会社アイ・ステーションの利益を含みますが、構成比からは除外しています

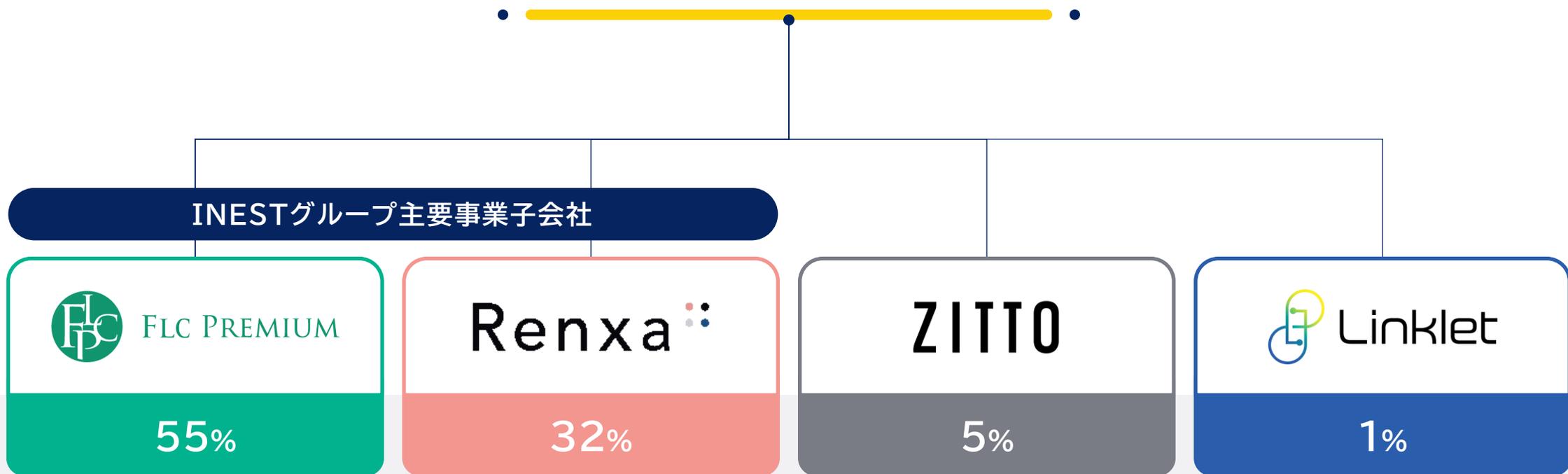
# 03 会社概要



# INESTグループ体制図



グループの経営・管理



株式会社アイ・ステーションを除いた2025年3月期実績の売上比率

# 主要事業子会社紹介

エフエルシープレミアム株式会社



ソリューション  
事業

対面型のブース販売、店舗販売に強みを持ち、宅配水・携帯電話の販売に特化。AIを取り入れた人材教育・育成により着実な生産性向上を実現させ、新規顧客の開拓やエリア拡大を通じて業績を伸ばしている。採用拡大を軸に稼働力を強化し、持続的成長と販売シェア・収益の好循環を生み出している。

チャンネル

イベントブース

店舗販売

コール  
センター

コール  
センター

その他

訪問販売

WEB

取扱商材

電気

宅配水

通信

電気

宅配水

通信

ガス

コンテンツ

ビール

ガス

コンテンツ

保険

Renxa株式会社

Renxa

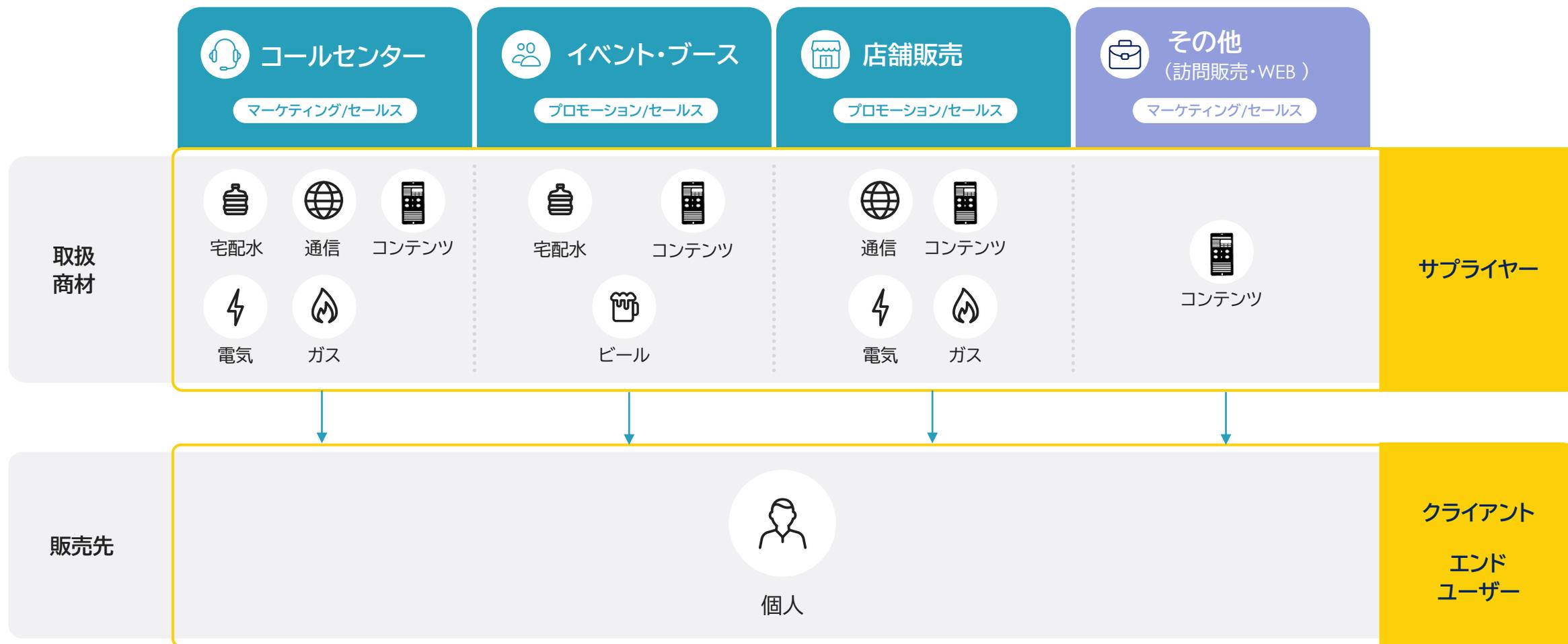
新入居者サポートを通じてインフラ商材からライフライン商材まで顧客ニーズに合わせた商品を提供している。高いリピート率を実現する仕組みで、LTV(顧客生涯価値)の最大化を図り、収益性の高いビジネスモデルを構築。外国人向けサービスも開始し、幅広く展開して市場を拡大中。

and more

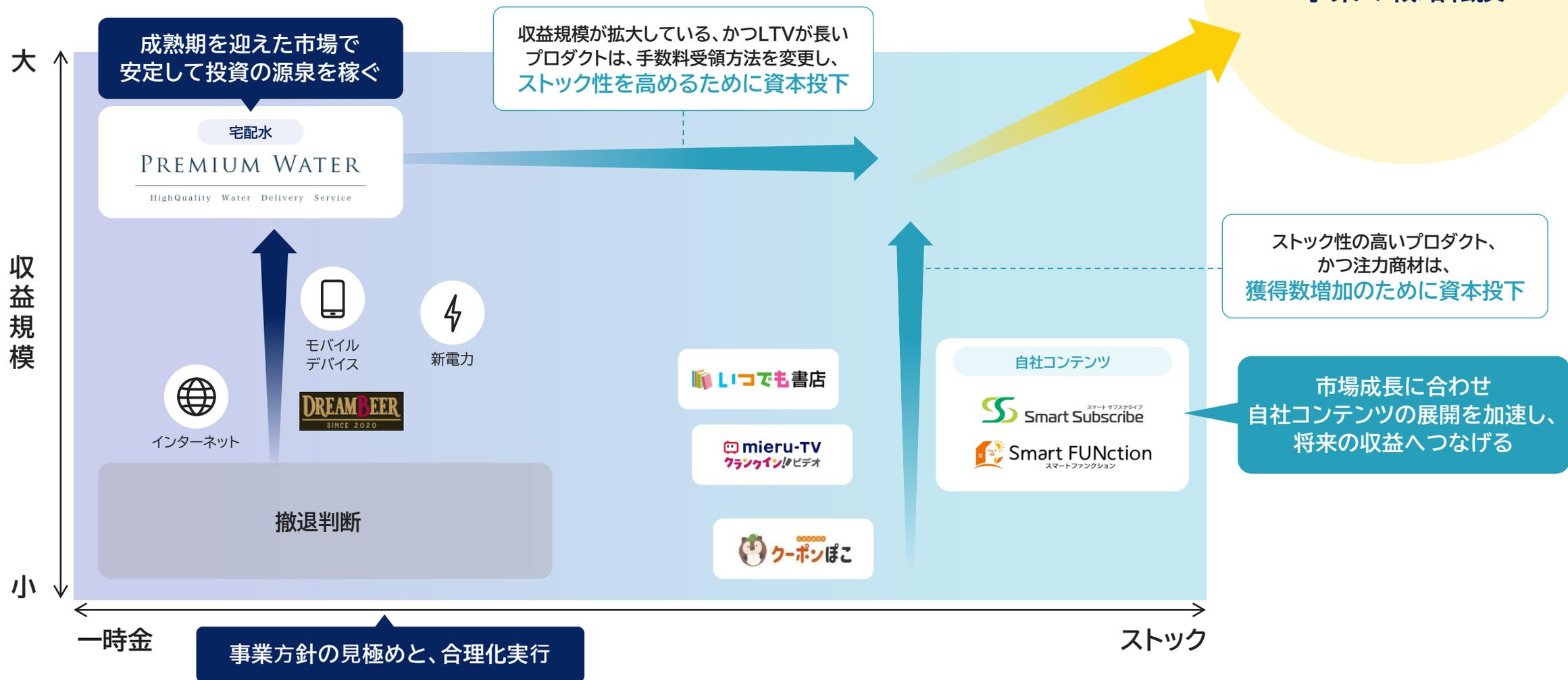
# INESTグループの事業ドメイン



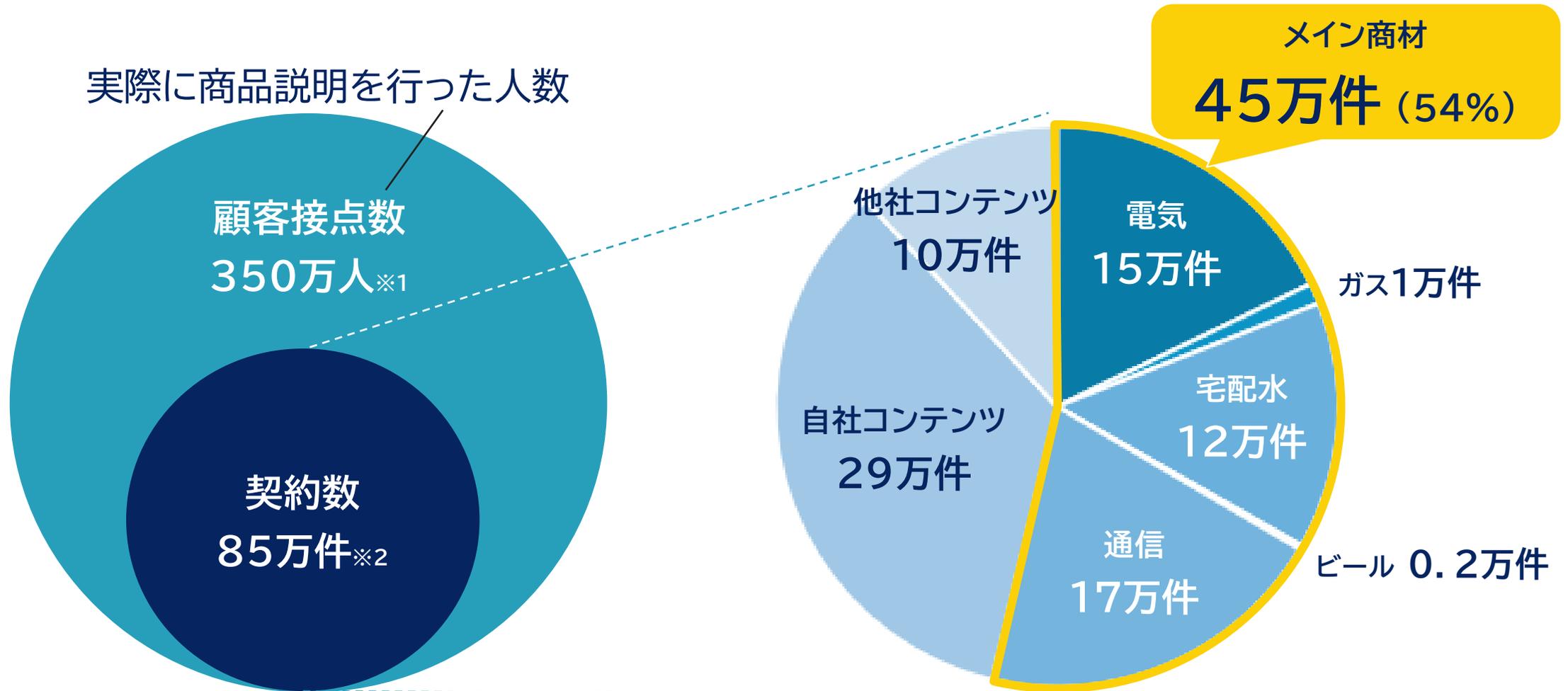
# 主な販売チャネル



# プロダクトポートフォリオ



# 年間の顧客接点数と契約数



※1 2025年3月期の実績、株式会社アイ・ステーション分を除く

※2 2026年3月期の計画

# INESTグループの競争優位性

約350万人との顧客接点と3つの強みを掛け合わせ、LTVを最大化

企画力

×

営業力

×

全方位型チャネル

商品・サービスの  
組み合わせを最適化  
することで

**市場を開拓**

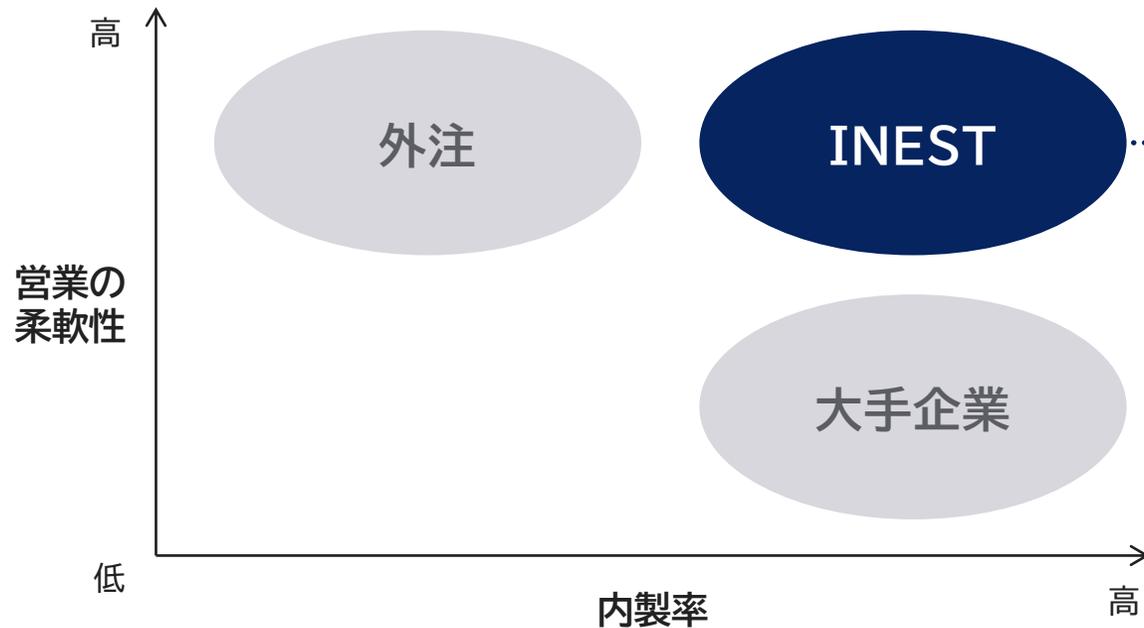
独自のノウハウによる  
「数」×「質」×「人材配置の最  
適化」の三位一体で、  
効率を高めた **営業力**

全国展開×365日  
稼働可能な  
約1,000名の営業人材が  
対面・非対面を網羅する  
**マルチチャネル**体制

# INESTグループの競争優位性

他社が短期間で模倣するのは不可能な 人的資産

「教育された営業人材 × 最適配置モデル」の営業インフラ  
自ら育て、柔軟に動かせる営業組織は、唯一無二の競争力



- 1 チャンネル別に最適人材をアサイン可能
- 2 出店場所や出店規模の柔軟性によって市場環境の変化にも即応できる人材運用
- 3 単なる人海戦術ではなく、独自ノウハウで育てた営業力=知的資本人材が基盤

# INESTグループの競争優位性

## 収益率を上げるため、LTV拡大と獲得コスト低減を行う

### LTV拡大の実現

異なる強みを持つ企業の統合で、  
特化市場へのリーチと成長が可能に

#### 新生活層

- 1 新生活スタート時に接点確保
- 2 将来接点を持ち続けられる仕組みでLTV最大化
- 3 外国人などニッチ層のシェア拡大

↓  
初回接点から得られる  
収益機会が大きい

#### ファミリー層

- 1 対面イベントを  
年間45,000回実施
- 2 365日、全国で展開ができる  
営業対応力と柔軟性

↓  
信頼形成により  
生活全体への提案につながりやすい

### 獲得コスト低減の実現

人材育成とアライアンスの  
掛け合わせで可能に

多様なチャンネルで効率よく届ける

市場ニーズを捉えた  
商品開発・アライアンスが可能

社会課題を解決する事業を創出

人材を活かして育てる体制がある

# INESTグループの競争優位性

利益安定性をもたらす **ストック商材** を定義し、厳選する

- 1 永年ストック条件であること(5年で打ち切りなどの条件は除く)
- 2 昨対比で獲得数を生産性高く伸ばし続けられると見込めるもの
- 3 解約率が低い根拠データがあるもの  
新サービスであれば、その仮説の精度が高いといえるもの
- 4 将来に見込める収益が一時金収益より高いと見込めるもの
- 5 自社プロダクトで伸ばせる(収益率が高い)もの

# INESTグループ中期経営計画



詳しくはINESTグループ中期経営計画をご参照ください  
上記画像をクリックすると、中期経営計画資料へアクセスできます

# 04 各チャネルごとの事業構造



# イベントブース×宅配水販売



※サーバーレンタル料+浄水カードリッジ料+配送料

# イベントブース×宅配水販売の補足情報

プレミアムウォーター株式会社が提供するウォーターサーバー※

PREMIUM WATER

HighQuality Water Delivery Service

Locca  
by PREMIUM WATER



famfit2

AURA

litta

天然水型サーバー

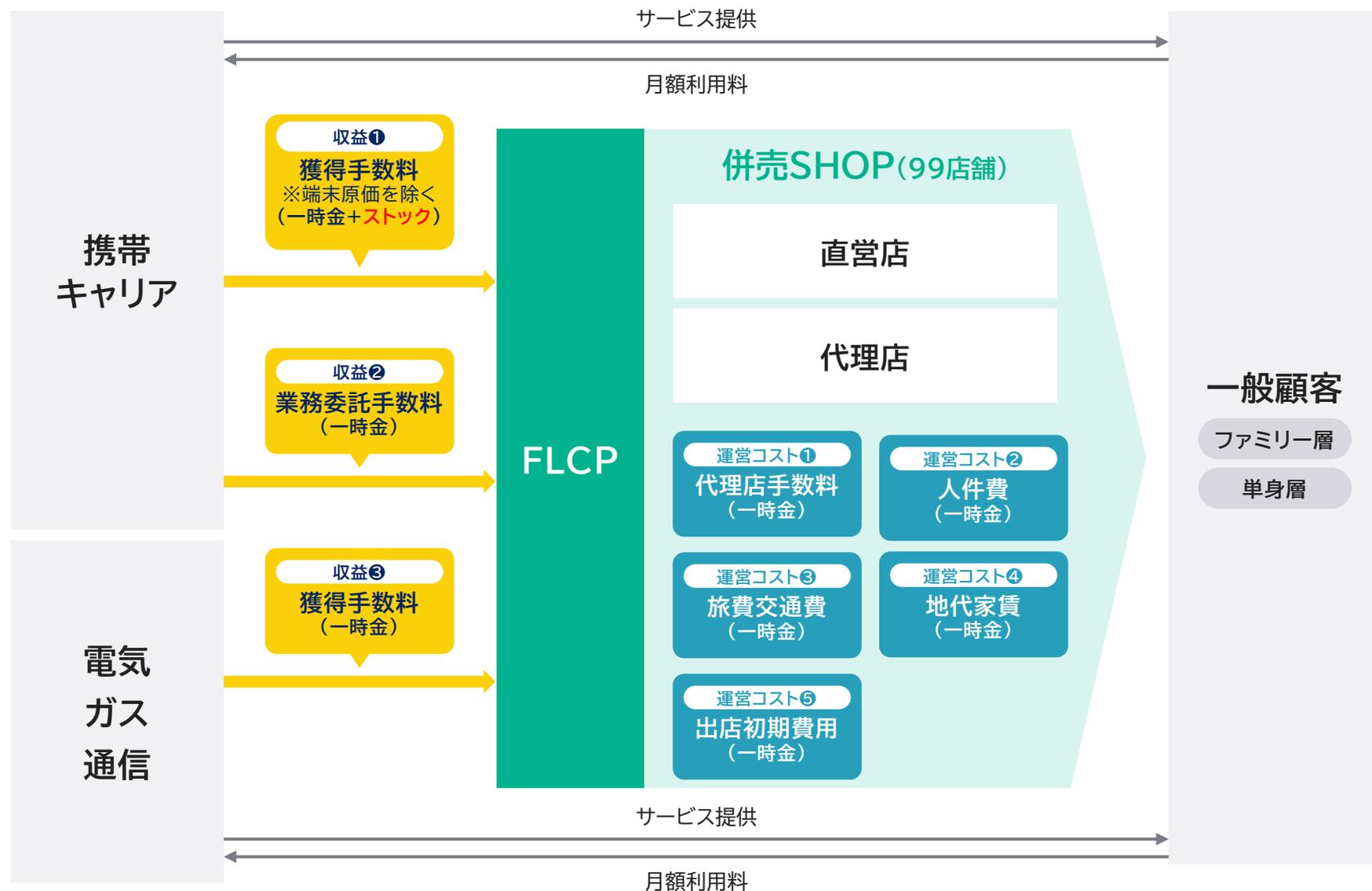
浄水型サーバー

※取り扱い商材の一例です

イベントブースの様子 ※イメージです



# 店舗販売×ライフコンサルティング



## 収益

- 一時金+ストック
  - 獲得手数料
- 一時金
  - 獲得手数料
  - 業務委託手数料

## コスト

- 一時金
  - 代理店手数料
  - 人件費
  - 旅費交通費(出張費)  
営業担当者による各地催事  
販売への出張対応に必要な  
費用
  - 地代家賃
  - 出店初期費用

# 店舗販売×ライフコンサルティングの補足情報

携帯電話の主要キャリアの併売店selectSIM(セレクトシム)など  
全国へ代理店展開し、携帯電話一次代理店として、傘下代理店様へ商材の卸しと  
ショップコンサルで収益向上のサポートをさせて頂いております。



and more

## 取り扱い商品

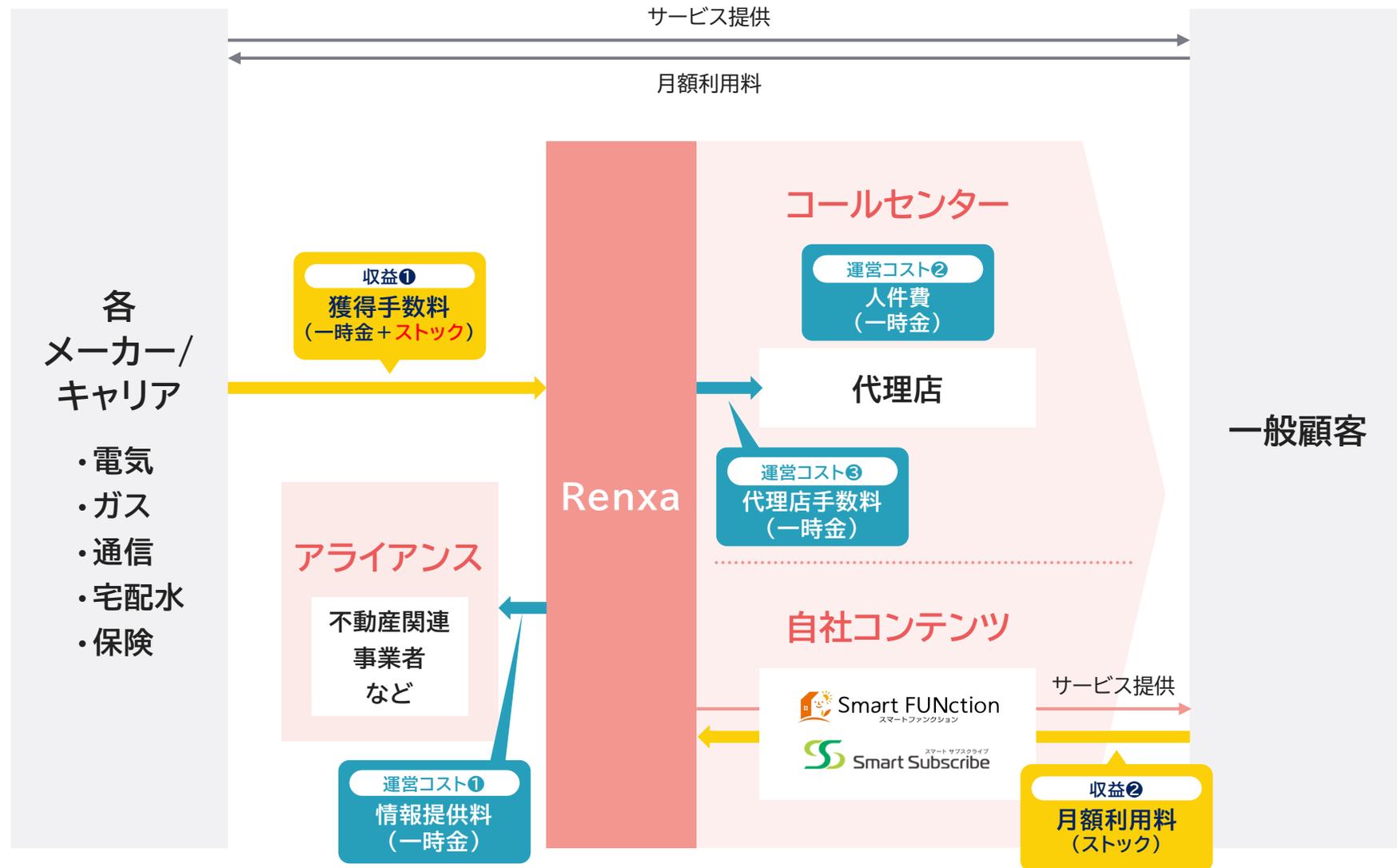


and more

## 店舗の様子



# コールセンター×新入居者サポート



## 収益

- 一時金 + ストック
  - 獲得手数料
- ストック
  - 月額利用料

## コスト

- 一時金
  - 情報提供料
  - 人件費
  - 加盟店手数料

# コールセンター×新入居者サポートの補足情報

## コールセンターの様子



金融機関のコールセンター運営ノウハウを保有し、金融庁管轄商材で培った営業品質を、現在の主力商品であるライフライン各商材の事業活動に活かして運営

## 多言語スタッフ



母国語を話す多言語スタッフにより、最大13言語に対応可能な体制を構築

### 一時金モデル商材：一部提携事業者様抜粋

PREMIUM WATER  
HighQuality Water Delivery Service

TOKYO GAS

東邦ガスライフソリューションズ

KITAGAS  
北海道ガス株式会社

東北電力フロンティア

and more

### ストックモデル商材：自社コンテンツ

- 顧客属性毎のニーズに合わせ、ファミリー向けと単身者向けにデジタルコンテンツを提供
- 会員優待サービスをベースに、各サービスを自由に組み合わせた商品設計も可能

Smart FUNction  
スマートファンクション

個人賠償  
保険

電子書籍  
読み放題

会員優待  
サービス

Smart Subscribe  
スマート サブスクリプション

モバイル  
保険

近隣トラブル  
解決パック

ファミリー向け

単身者向け

# 05 TOPICS

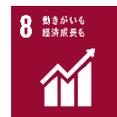
---



# サステナビリティへの取組

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

### 環境に配慮したパートナーとのつながり

パートナーとのつながりが事業営業活動を通じてサステナビリティ貢献に

パートナー①

電力会社



環境に配慮した電力会社をパートナーにテクノロジーを活用してグリーンなエネルギーを低価格で提供



取り扱う電力の約半分が  
実質再生可能エネルギー  
100%由来のサービス

**Renxa**

50%再エネ



パートナー②

不動産会社など



不動産業界など環境配慮の取組みが難しい企業も間接的にサステナビリティに貢献できる

### 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

## 実績例

### 女性管理者比率

29%

### 産休明け復職率

100%

(自己都合による退職は除く)

# ミッション・ビジョン・バリュー



## 経営理念

経営を行う上での価値観  
人々の人生を豊かで幸せにする。

## Purpose

企業の存在意義  
多様な人材の可能性を最大限に  
引き出す機会を創出する。

## 企業理念

企業の価値観  
関わる全ての人に  
応援され続ける企業になる。

## Vision

目指すゴール  
自社の活動を通じて、  
市場を共創し続ける。

## Mission

私たちの使命  
いかなる状況においても  
最高の成果を出す  
強い組織で在り続ける。

## 当事者意識

自分の行動や選択に責任を持ち、  
良い時も悪い時も  
徹底的にやり抜く。

## 感謝

関わる全ての人に  
感謝し、  
相手に伝える。

## 本質意識

物事の表面的な  
事象や結果に  
とらわれず、  
本質を見極める。

## Value

大切にしている  
価値観

## 採算意識

費用対効果を意識し、  
自身の作る利益を  
最大化する。

## 挑戦

常に高い目標を  
意識する。

## プラス思考

現状にとらわれず、常に改善や  
解決の方法を探求する。

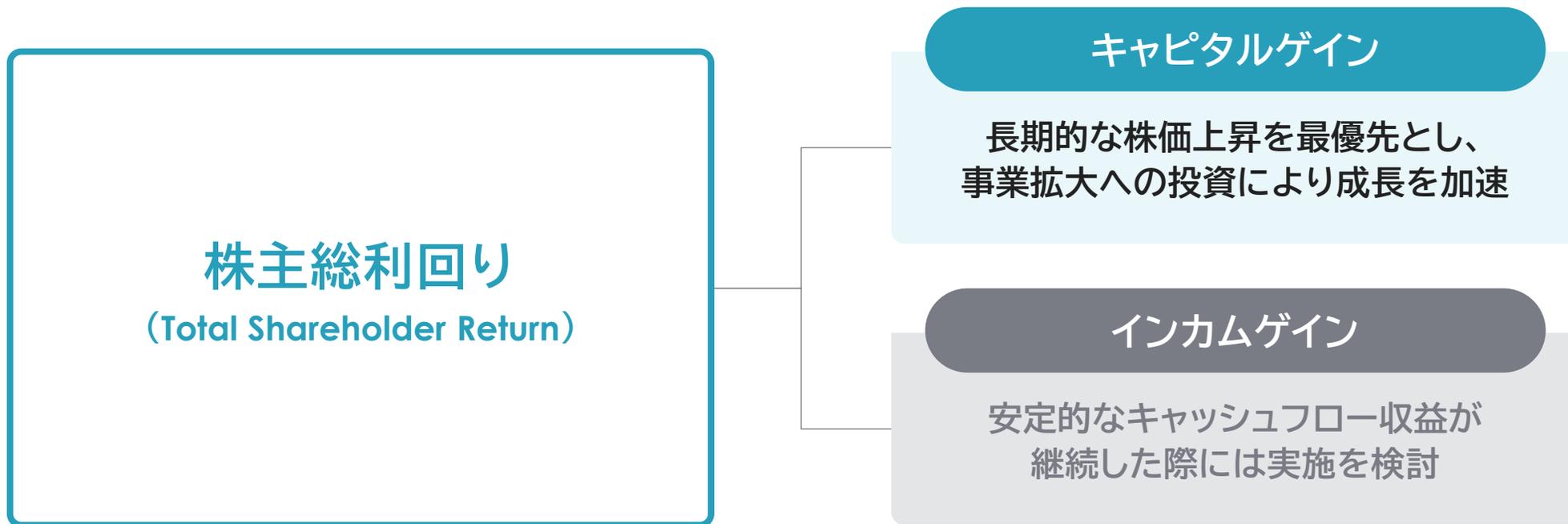
## プロ意識

期待に応えるではなく、  
期待を超えた感動を提供する。

# 株主還元についての考え方

現時点においては、**長期的な株価上昇**を目指し、**事業拡大への投資を優先**していく方針です

配当は、短期的には予定しておらず、安定的に収益が見込まれるタイミングで実施を検討して参ります



# アンケートご協力をお願い



<https://forms.office.com/r/0M03h3E0rp>

当社では、株主・投資家の皆さまとのより良い対話の実現を目指し、IR活動の改善および情報発信の充実に取り組んでおります。

その一環として、今後のIR施策や経営方針の参考とするため、株主・投資家の皆さまを対象にアンケートを実施しております。

当社やIR活動に対するご期待や  
ご意見をお聞かせいただけましたら幸いです。

# 資料に関する注意

## 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以って「公表」されたものとみなされます。