

2026年3月期 第2四半期 決算補足説明資料

INVEST

2025. 11. 14. (Fri)

証券コード:7111



目次

01 第2四半期業績報告

02 主要KPI_ストック利益

03 Appendix

- －販売チャネルの収益構造と補足情報
- －会社概要
- － TOPICS

01 第2四半期業績報告



サービスライン変更概要

ポイント

事業子会社の譲渡による法人向け他社商材の縮小に伴って、収益分解を再編
今後目指す「ストック売上拡大」の進捗を把握しやすくする

▼FY24 4Qまで



▼FY25 1Q以降



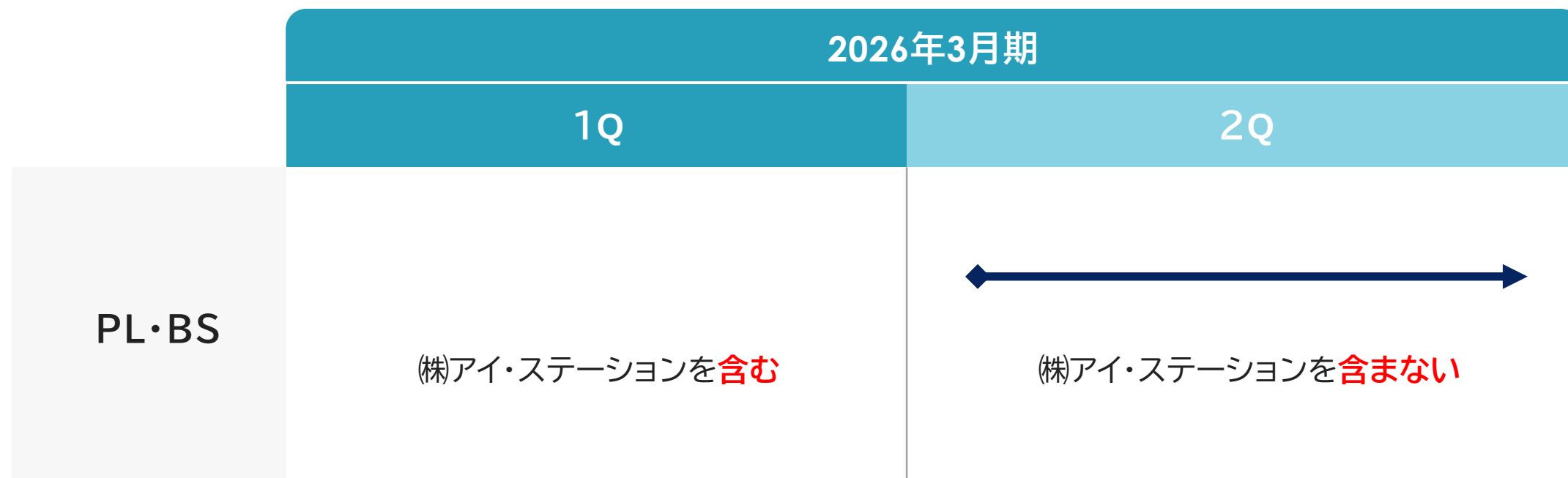
当社事業における四半期ごとの営業利益の傾向と特性

ポイント 2Q以降で伸長し、4Qで最大値を記録する傾向※

販売チャネル	取扱商材	1Q	2Q	3Q	4Q
イベントブース	 宅配水  ビール  コンテンツ		繁忙		
店舗販売	 宅配水  通信  電気  ガス  コンテンツ				繁忙
コールセンター	 保険  宅配水  通信  電気  ガス  コンテンツ				繁忙
新卒影響		有り			
売上収益					

※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(累計期間)

ポイント

営業利益 : 子会社売却益の計上により、短期的には前年同期比321%と増加

中間利益 : 子会社売却に対する法人所得税費用計上の影響を受け減少

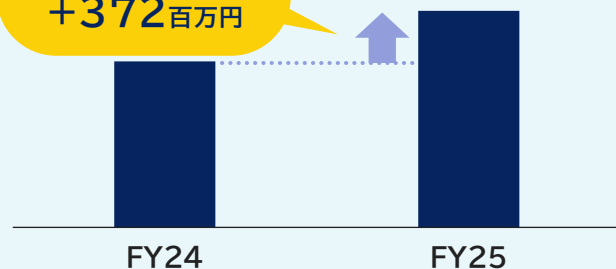
2026年3月期 第2四半期累計期間(2025年4月～2025年9月)

売上収益

9,089百万円
(前年同期 8,717百万円)

前期比 104%

前期比(絶対額)
+372百万円

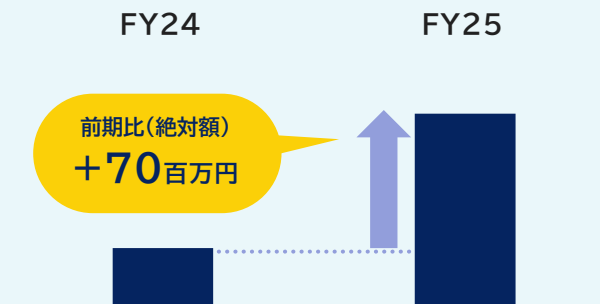


営業利益

102百万円
(前年同期 31百万円)

前期比 321%

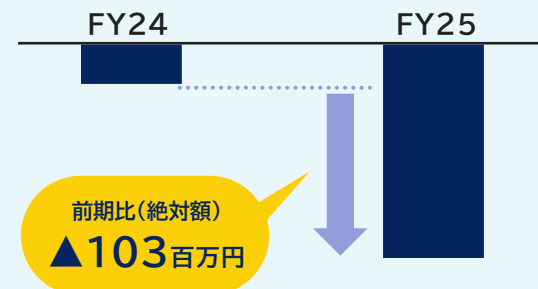
前期比(絶対額)
+70百万円



親会社の所有者に帰属する中間利益

▲128百万円
(前年同期 ▲24百万円)

前期比 -%



連結PL概況_通期業績予想に対する進捗(累計期間)

	(百万円)	2026年3月期 通期計画	第2四半期累計期間	通期計画に対する進捗
売上収益		17,000	9,089 進捗率 53%	■ 2Q累計 9,089 0 5,000 10,000 15,000 20,000
営業利益		250	102 進捗率 40%	102 0 100 200 300
親会社の所有者に 帰属する中間利益		45	▲128 進捗率 - %	▲128 ▲150 ▲100 ▲50 0 50 100

連結PL概況_業績報告(会計期間)

ポイント

売上収益/営業利益 : 主に売却した子会社の影響を受け減少

四半期利益 : 売却益の計上により単体納税ベースでの税金負担が増加

2026年3月期 第2四半期会計期間(2025年7月～2025年9月)

売上収益

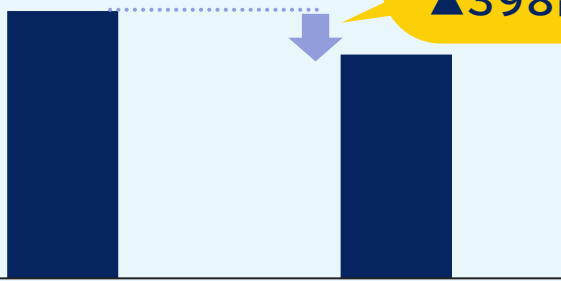
4,048百万円
(前年同期 4,446百万円)

前期比

91%

前期比(絶対額)

▲398百万円



FY24

FY25

営業利益

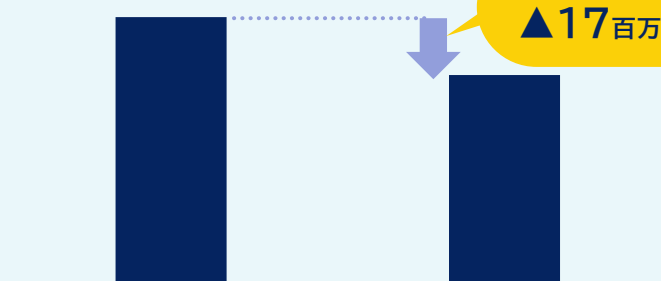
111百万円
(前年同期 128百万円)

前期比

86%

前期比(絶対額)

▲17百万円



FY24

FY25

親会社の所有者に帰属する四半期利益

▲43百万円
(前年同期 101百万円)

前期比

—

前期比(絶対額)

▲145百万円



FY24

FY25

連結B/S概況

ポイント 1Qに計上した売却目的資産および関連負債の除外により、資産・負債ともに圧縮され、B/Sを軽量化

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期		2025年9月30日時点 増減(対前Q)
	期末	1Q	2Q	
流動資産	4,770	5,619	4,259	-1,360
現預金	1,671	1,124	1,557	432
固定資産	8,901	6,711	6,259	-451
のれん	4,053	2,959	2,959	0
総資産合計	13,671	12,330	10,518	-1,811
流動負債	4,585	4,083	2,888	-1,195
短期借入	1,324	1,240	858	-382
固定負債	4,141	3,375	2,815	-559
長期借入	1,526	1,342	1,232	-109
負債合計	8,726	7,459	5,704	-1,755
純資産合計	4,944	4,871	4,814	-56
自己資本比率	36%	39%	45%	6%

連結累計キャッシュ・フロー概況

ポイント

営業活動によるキャッシュ・フローは、以下3つの要因にて一時的に減少
－ ①子会社の売却 ②法人税支払いの増加 ③税金の還付金：前期あり/今期なし
投資活動によるキャッシュ・フローは、子会社株式の売却により増加

	2025年3月期	2026年3月期		(百万円)
	2Q	2Q	前年同期比	2025年3月期
				通期 —ご参考—
営業活動による キャッシュ・フロー	808	31	▲777	924
投資活動による キャッシュ・フロー	▲110	536	646	▲212
財務活動による キャッシュ・フロー	▲455	▲682	▲227	▲624

サービスライン別売上収益(累計期間)

ポイント 収益全体の絶対額が伸長し、重点戦略であるストック収益(売上)構成比も拡大

	2025年3月期		2026年3月期	
	2Q		2Q	
	自社サービス	他社サービス	自社サービス	他社サービス
一時金収益	50	7,595	25	7,823
<u>ストック収益</u>	727	343	877	364
合計	8,717		9,089	

初年度対応で顧客環境の構築・設定が完了するため、2年目以降は追加の販管費が発生せず、サービス提供原価のみで継続収益を積み上げる構造。契約継続率の高さとともに、ストック利益※の効率的な拡大に直結する仕組み。

※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

02 主要KPI_ストック利益



中期経営計画(FY2024-FY2028)概要

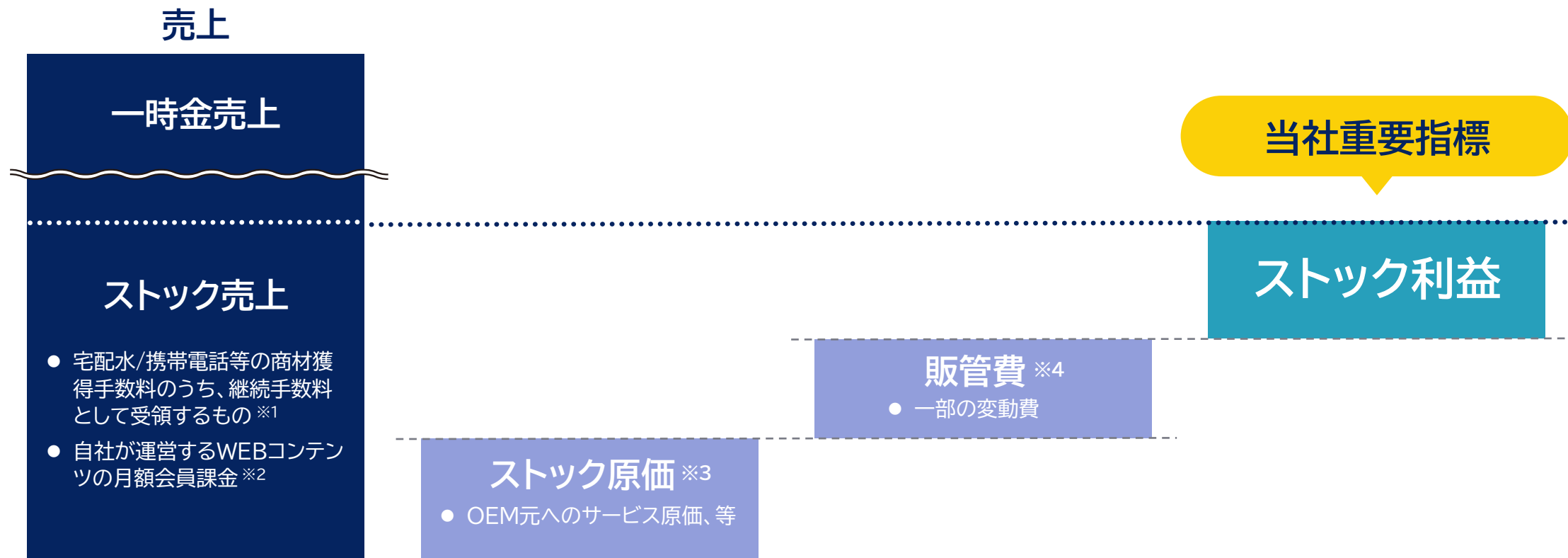
		(百万円)					
		FY24	FY25	FY26	FY27	FY28	年平均成長率 (CAGR)
01	売上収益	18,900	17,000	19,000	21,000	25,000	14%
02	売上総利益	16,100	14,700	16,500	18,400	22,000	14%
03	営業利益	204	250	600	1,400	2,000	100%
04	ストック利益 ※1	1,163	1,300	1,700	2,000	2,500	26%
05	親会社株主に 帰属する当期純利益	42	45	400	850	1,200	263%
06	基本的一株当たり 当期利益 ※2	0.4円	6.2円	54.7円	116.3円	164.2円	198%

※1 スtock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 FY25からは株式併合後の発行済株式総数に基づき算出しています

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: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

ストック商材の選定条件

共通条件

- 1 自社の販売チャネルを最大限に活かし、新規契約数を伸ばし続けられる
- 2 一時金収益よりも、将来に得られる収益が高い根拠データがある

+

自社サービス条件

様々な顧客ニーズにマッチし、
競合優位性が出せる

+

他社サービス条件

販売手数料条件が
永年ストック型である

ストック利益の収益構造

ポイント

ストック利益に寄与するサービスの「保有数・売価・原価」を最適化し、
効率性と成長性のバランスを取ることで、ストック利益の最大化を図る方針

①ストック利益

②保有数

×

売価

—

原価等

構成要素

③自社サービス



コンテンツ



宅配水

④他社サービス



電気



ガス



通信



宅配水

①ストック利益の進捗(累計期間)

ポイント ストック利益：前期比128%の6.9億円と順調に拡大、通期計画に対して計画線上で推移



ストック利益※構成

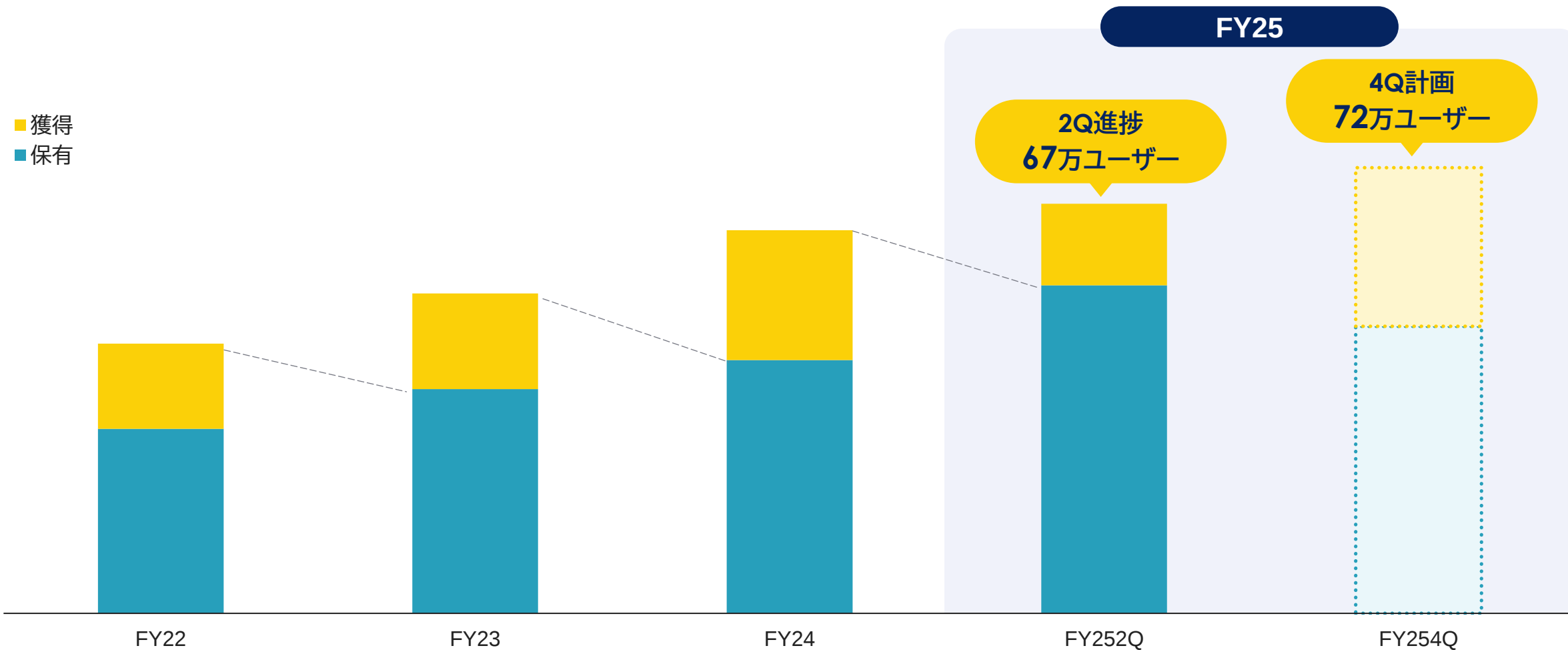


※ストック利益とは既存顧客から継続的に得られる収益を指し、安定性と将来の予測性に優れています

②保有数全体の推移と進捗

ポイント

販売チャネル横断で保有数を伸ばした結果、2Q時点で67万ユーザーまで拡大
今期末までに72万ユーザーの達成を見込む



③“自社”サービスの詳細と内訳

ポイント

ビジネスモデルの特性上、比較的継続率が低いアフィリエイト型の販売チャネルから、継続率の高い直接的な顧客接点のある販売チャネルに転換する方針

提供会社	サービス名称 ▼ロゴからサービスサイトに 遷移します	提供開始	サービス内容	販売チャネル	保有件数 ※2025年9月末時点	2Qにおける 保有増減	保有推移 今期:1Q末⇒2Q末	
Renxa	 Smart Subscribe	2022年4月	- 通信デバイス修理保証 - 近隣トラブル解決サービス - 会員優待サービス	- テレマーケティング - 訪問販売 - イベントブース - 店舗販売	継続期間 長	47,149件	+2,852件	↑ 増加
	 Smart FUNction	2023年6月	- 個人賠償保険 - 電子書籍読み放題 - 会員優待サービス	- テレマーケティング - 訪問販売 - イベントブース - 店舗販売		36,503件	+3,054件	↑ 増加
	 Sma-yell	2024年9月	- 家電回収サービス - 近隣トラブル解決サービス - 会員優待サービス	テレマーケティング		4,160件	+632件	↑ 微増
ZITTO	 いっぽども書店	2024年11月	電子書籍閲覧サービス	アフィリエイト	継続期間 短	111,646件	+511件	↑ 微増
	 miero-TV	2024年11月	動画コンテンツ視聴サービス	アフィリエイト		82,935件	+1,269件	↑ 増加
	 クーポンぽこ	2024年11月	月額クーポンサービス	アフィリエイト		41,346件	▲13,332件	↓ 減少
	 スマホ安心パック	2024年11月	スマートフォントラブルサポート	アフィリエイト		21,935件	+143件	➡ 横ばい

④“他社”サービスの詳細と内訳

ポイント 自社サービス同様、継続率の高い直接的な顧客接点のある販売チャネルを活用し保有数を伸ばす方針

サービス名称	販売チャネル	保有件数 ※2025年9月末時点	2Qにおける 保有増減	保有推移 今期：1Q末⇒2Q末
通信商材 宅配水 他社コンテンツ	・訪問販売 ・テレマーケティング ・イベントブース ・店舗販売	326,877件	+28,340件	↑ 増加

補足：2Q以降、新たに5つの自社サービスをリリース



▶サービスサイト

サービス概要

1 会員優待サービス



16カテゴリ約700アイテムが
利用可能な会員優待サービス

2 個人賠償保険



最大5,000万円まで補償の
個人賠償保険

3 動画視聴サービス

クランクイン！ビデオ

話題の新作から人気作まで
20,000本以上をご用意！

リリース予定日：2025/10

Renxa[®]



▶サービスサイト

サービス概要

1 会員優待サービス



16カテゴリ約700アイテムが
利用可能な会員優待サービス

2 通信デバイス修理保険



通信デバイスの修理費用を
最大5万円まで補償！

3 電子書籍読み放題



雑誌800誌、漫画40,000冊が
発売日から読み放題

リリース予定日：2025/10

Renxa[®]



▶サービスサイト

サービス概要

スマートフォンを
より安心して快適に使える！

1 広告ブロックサービス

Webやアプリの広告を非表示にし、時間と通信
量を節約できるアプリです。

2 近隣トラブル解決支援サービス



国内初・元警察官による
近隣トラブル解決支援サービスです。
着手金や成功報酬などの
追加費用は一切かかりません。

リリース予定日：2025/07



▶サービスサイト

サービス概要

スマートフォンを
より安心して快適に使える！

1 広告ブロックサービス

Webやアプリの広告を非表示にし、時間と通信
量を節約できるアプリです。

2 セキュリティサービス

ウイルス感染や紛失、情報流出などからスマホ
を守るセキュリティアプリです。

特典 通信端末修理費用保険

保険金支払額 最大5万円
修理不能でも 最大2万5千円
スマートフォンやタブレット等が故障した際の修
理費用を補償する特典です。

リリース予定日：2025/8



▶サービスサイト

サービス概要

最大10万円の
家電住設修理費用保険が付帯

1 広告ブロックサービス

気になる広告をまとめてブロックし、ブラウザ
やアプリ、動画をスッキリ閲覧できるアプリです。

2 会員制割引サービス

飲食や宿泊、レジャーなどで使える会員制割引
サービスです。

付帯保険 家電住設修理費用保険

最大10万円/1回
年間保険回数無制限
対象機器：
テレビ、冷蔵庫、洗濯機、エアコン、ガス給湯器

リリース予定日：2025/10



03 Appendix



03-1 販売チャネルの収益構造と補足情報

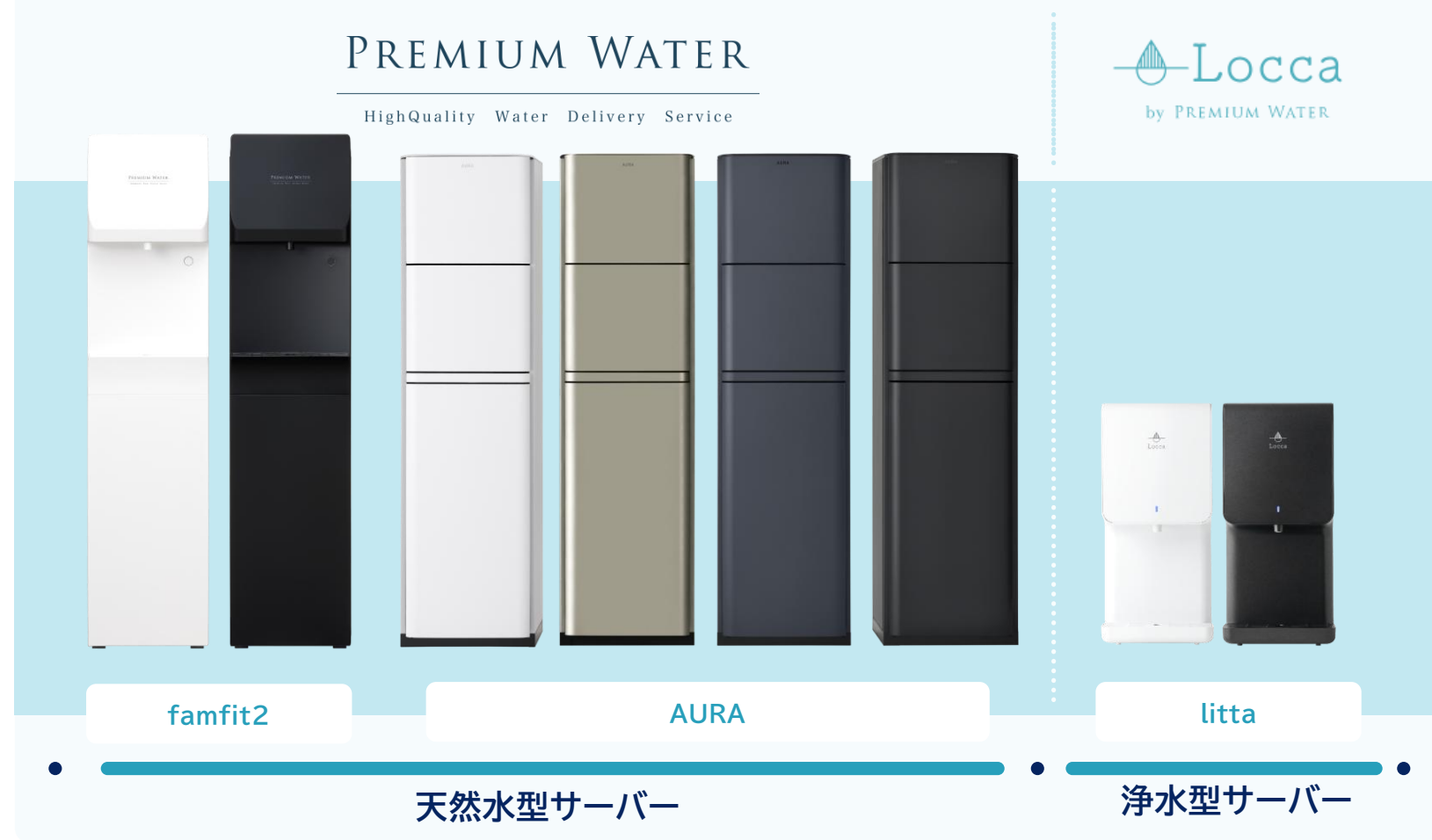


イベントブース×宅配水販売の収益構造



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※

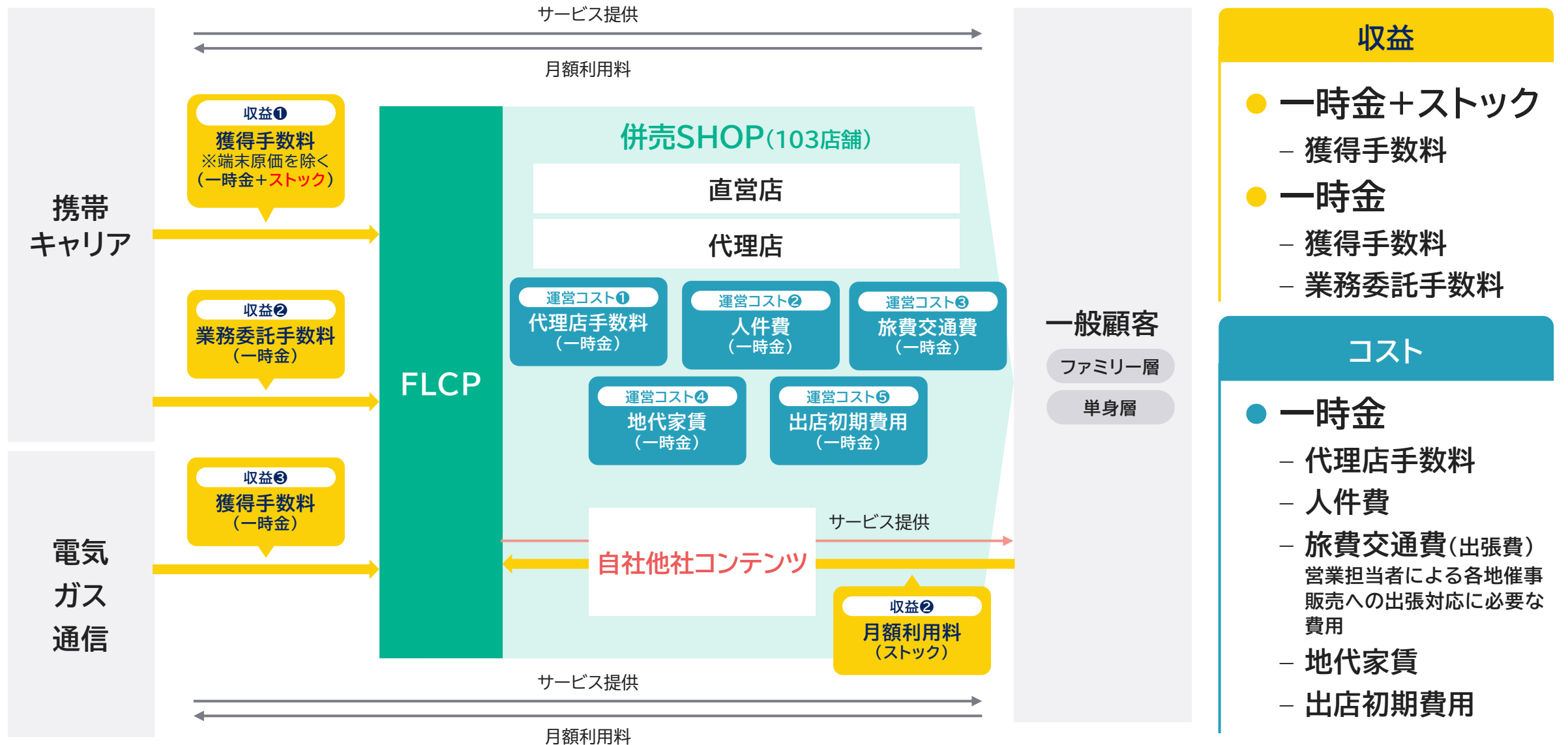


※取り扱い商材の一例です

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の収益構造



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

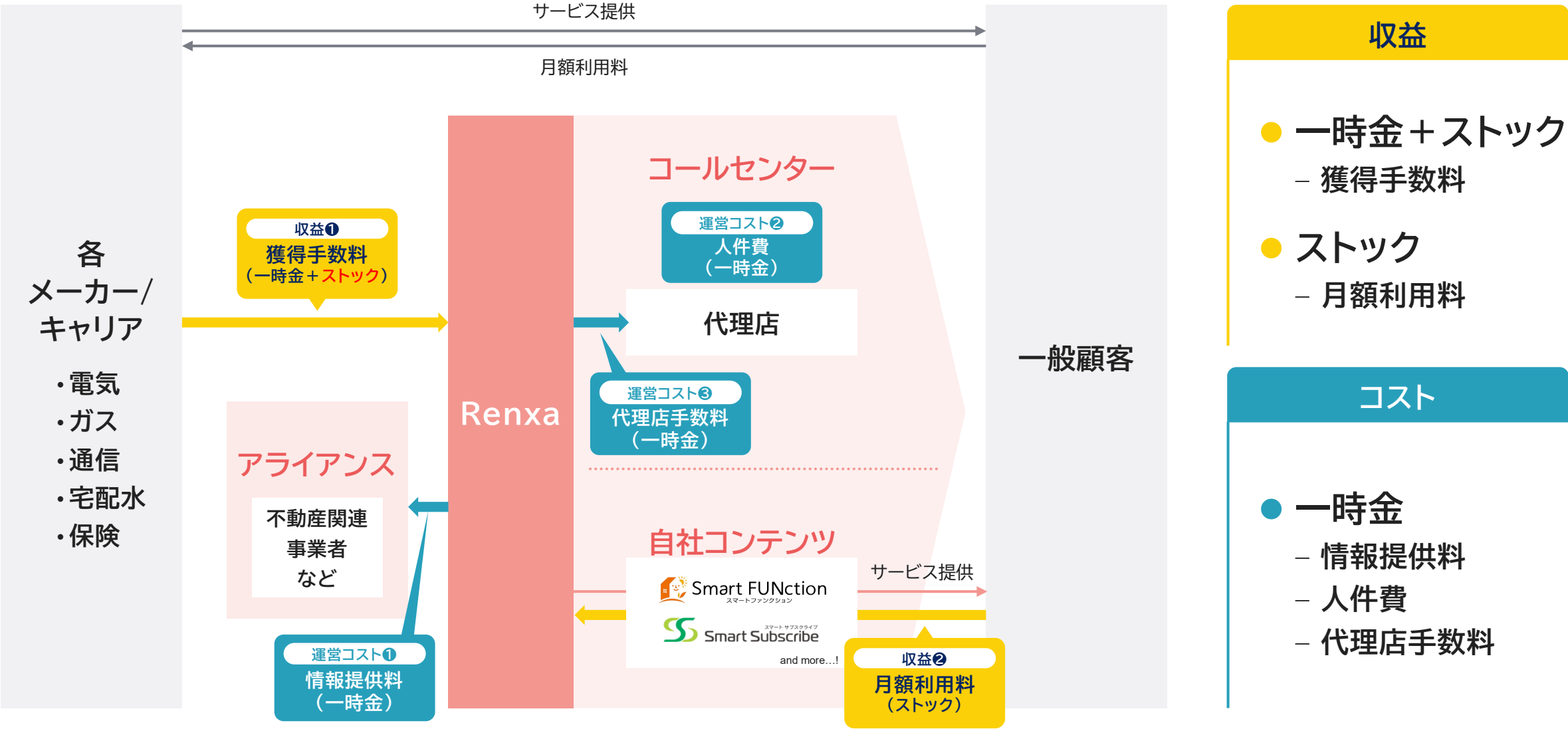


and more

店舗の様子



コールセンター×新入居者サポートの収益構造



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14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：自社サービス

- 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

03-2 会社概要



INESTグループ体制図



グループの経営・管理

INESTグループ主要事業子会社



FLC PREMIUM

Renxa

ZITTO



Linklet

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。

販売チャネル

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

ガス

宅配水

コンテンツ

通信

ビール

電気

ガス

宅配水

コンテンツ

通信

保険

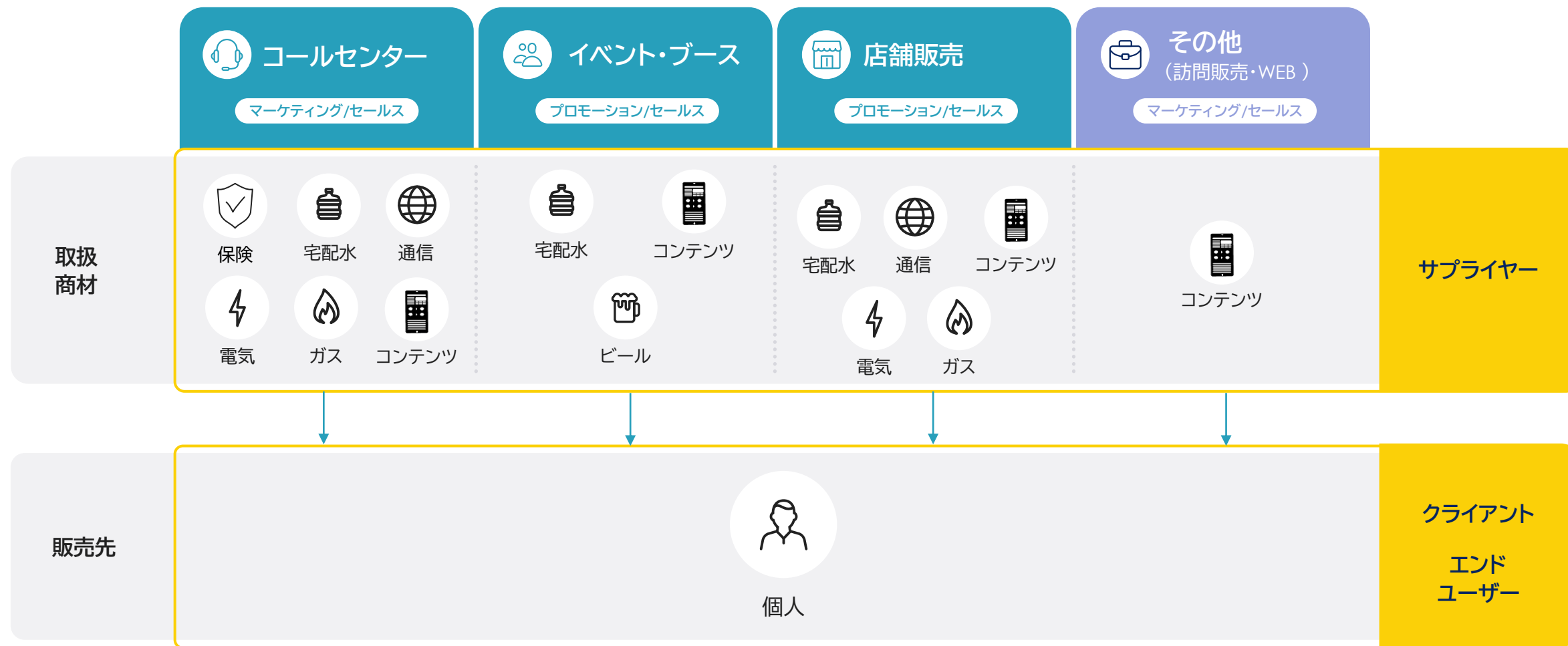
Renxa株式会社

Renxa

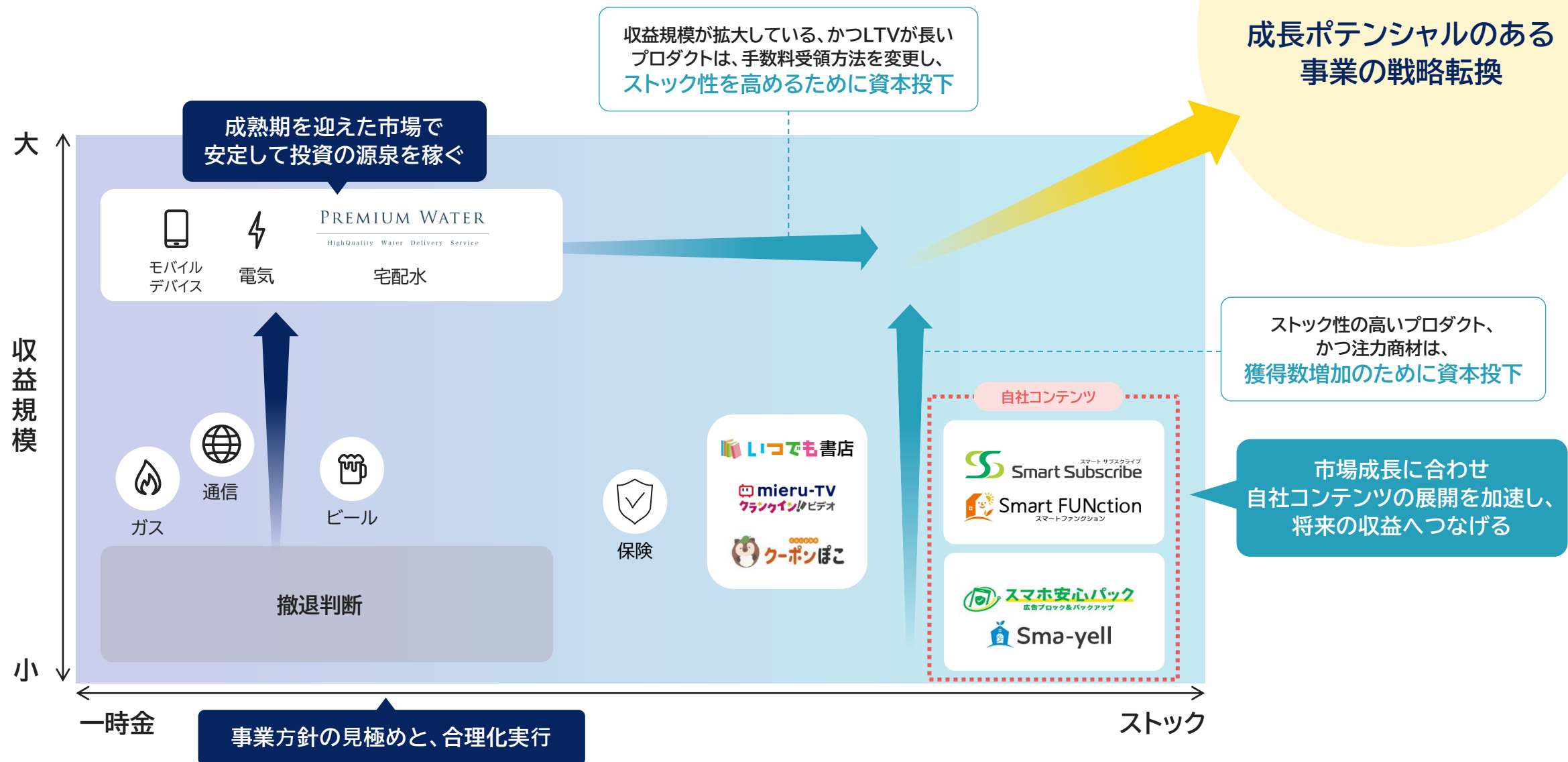
新入居者サポートを通じてインフラ商材からライフライン商材まで顧客ニーズに合わせた商品を提供している。高いリピート率を実現する仕組みで、LTV(顧客生涯価値)の最大化を図り、収益性の高いビジネスモデルを構築。外国人向けサービスも開始し、幅広く展開して市場を拡大中。

and more

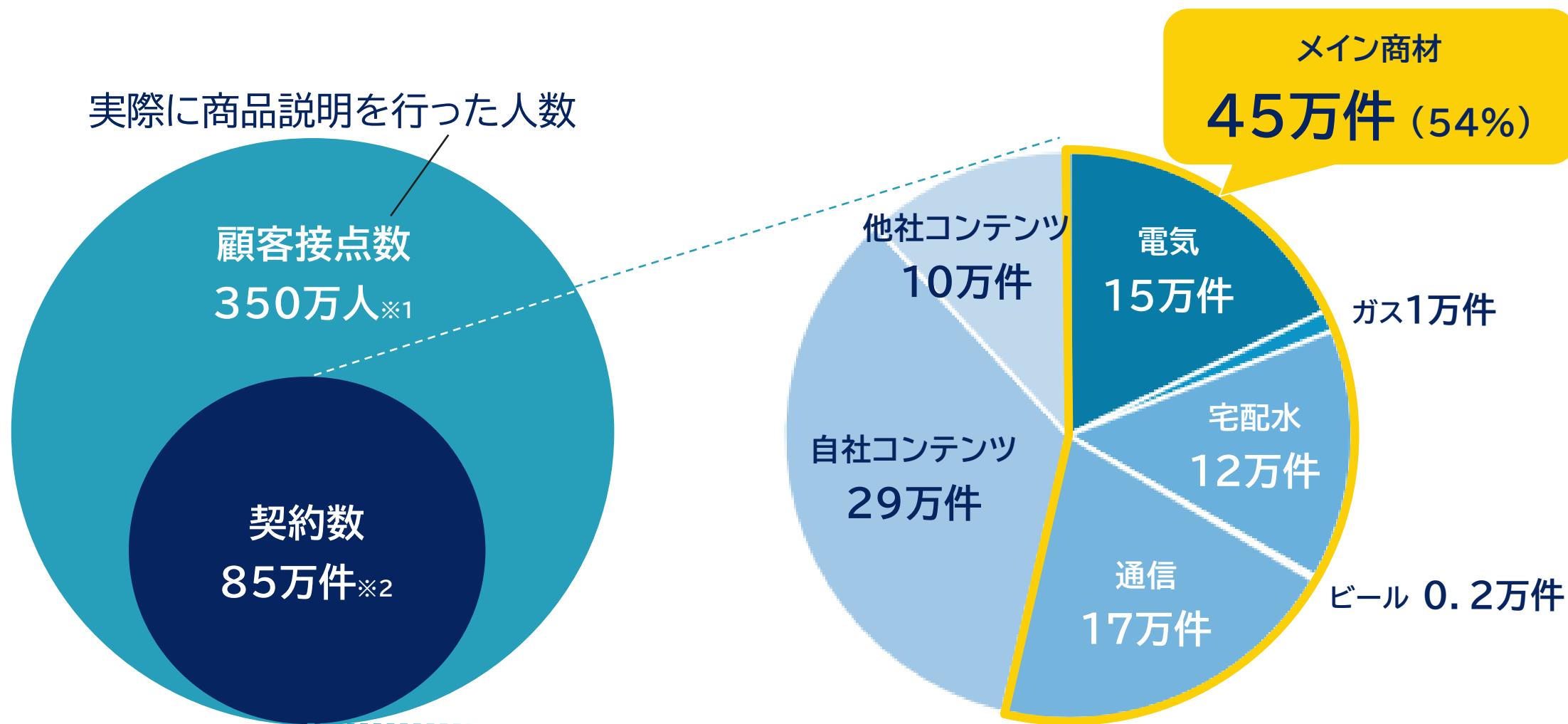
主な販売チャネル



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

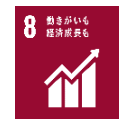
03-3 TOPICS



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

34%

産休明け復職率

100%

(自己都合による退職は除く)

サステナビリティへの取組_女性管理職比率

ポイント 有価証券報告書で掲げる2028年3月末までの目標を達成

女性管理職比率が 34.7% に到達

持続的な支援で、目標を3年前倒しで達成

働きやすさ支援

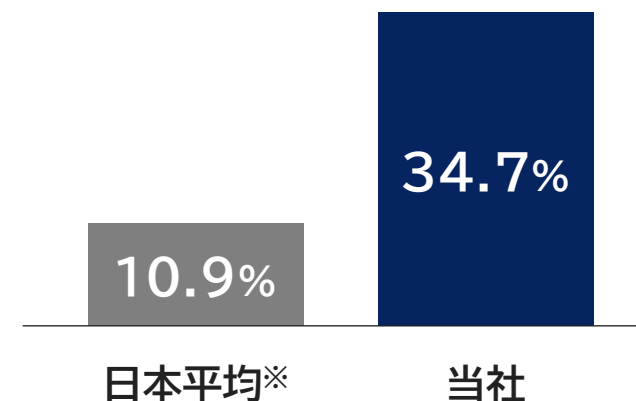
- 1 保育園との事業提携
- 2 不妊治療支援
- 3 アニバーサリー休暇

キャリア支援

- 1 ロールモデル座談会
- 2 多様な研修プログラム

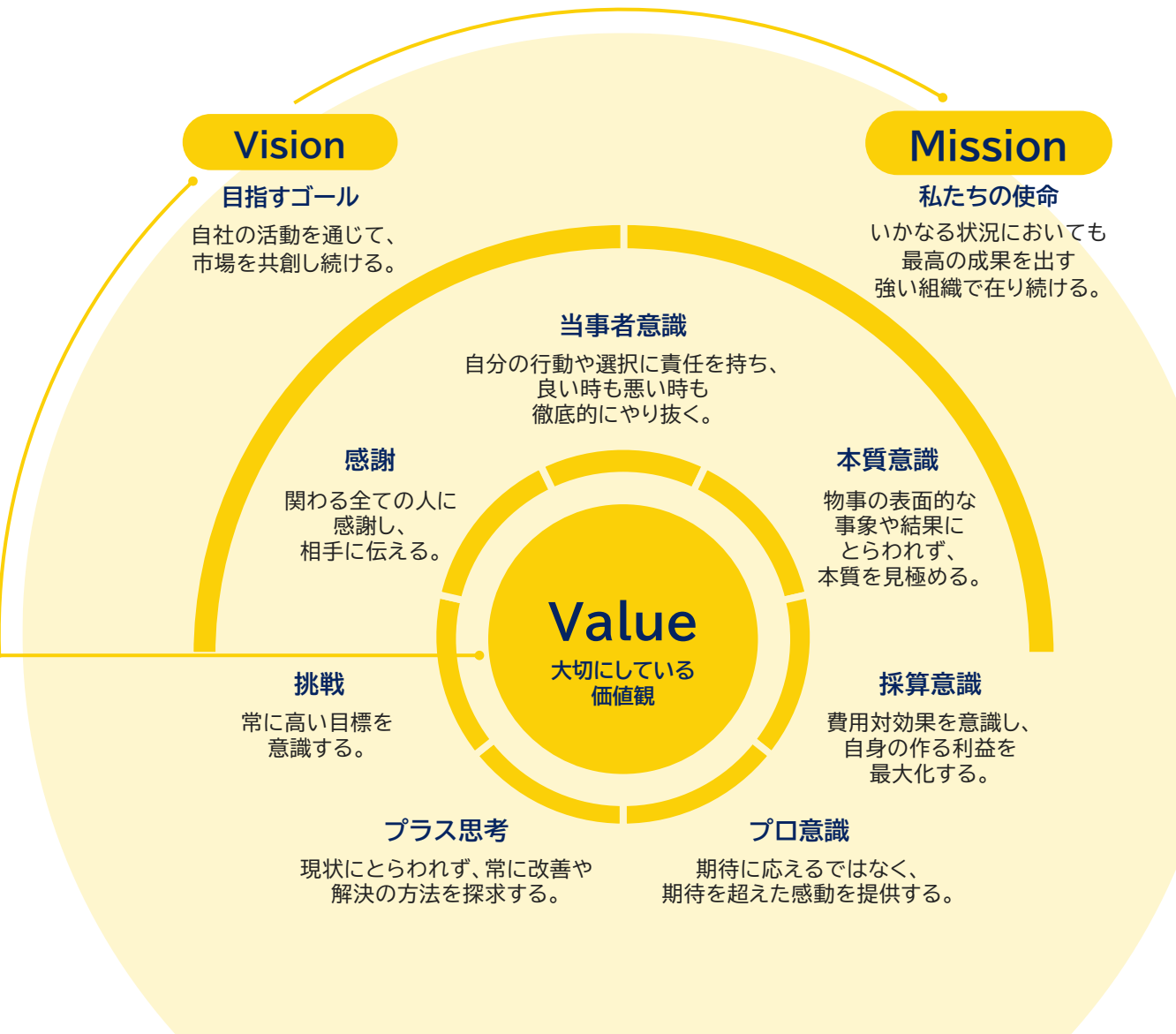
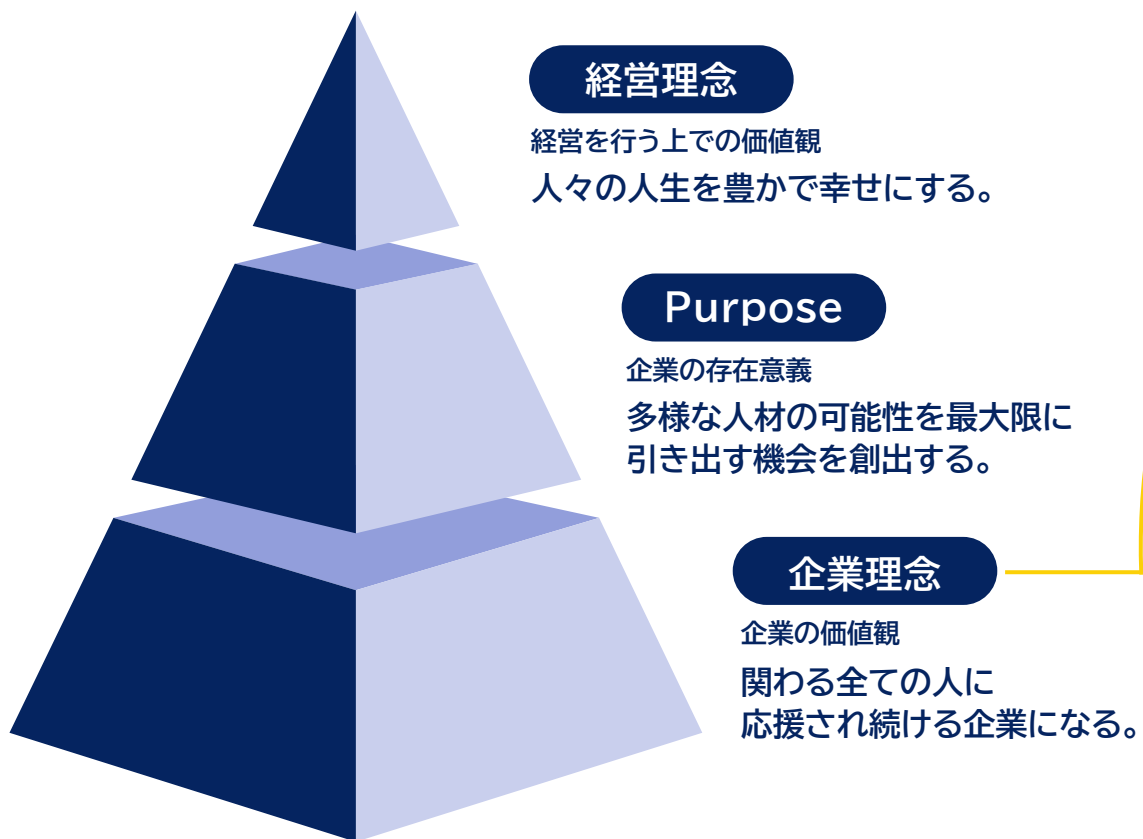
日本平均との比較

日本平均の約3倍、
高水準の女性管理職比率を実現



※帝国データバンク 20240823_女性登用に対する企業の意識調査(2024年)

ミッション・ビジョン・バリュー



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。
配当等の株主還元は、安定的に収益が見込まれるタイミングで実施を検討。

株主総利回り (Total Shareholder Return)

キャピタルゲイン

- 1 長期的な株価上昇を最優先とし、
事業拡大への投資により成長を加速

インカムゲイン

- 2 安定的なキャッシュフロー収益が
継続した際には実施を検討

アンケートご協力をお願い



<https://forms.office.com/r/f00HVC9ZmT>

当社では、株主・投資家の皆さまとより良い対話を実現するため
IR活動の改善と情報発信の充実に継続的に取り組んでいます。

その一環として、今後のIR施策や経営方針の検討に役立てる目的で
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。

お寄せいただいたご質問の一部は、FAQとして公開中です。
当社やIR活動へのご期待、ご意見をぜひお聞かせください。

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ます、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。