

2025年9月10日

各位

会社名 I N E S T 株式会社
代表者 代表取締役社長 小泉まり
(コード番号: 7111 東証スタンダード)
問合せ先 管理本部 広報・IR
(<https://inest-inc.co.jp/contact>)

投資家の皆様よりいただいたご質問及び回答内容公開のお知らせ

日頃より、当社にご関心をお寄せいただき誠にありがとうございます。

2025年8月13日(水)に開示した2026年3月期第1四半期決算に関し、株主・投資家の皆様からお問い合わせ等いただいたご質問と回答について、情報発信強化およびフェア・ディスクロージャーの観点から、主要なご質問とそれに対する当社の回答を以下に取りまとめて公表いたします。

なお、回答内容についてはご理解を深めていただくため、一部加筆・修正を行っております。記載時点とのずれにより実際と異なる可能性がある点については、あらかじめご承知おきください。以下の内容が現時点での当社方針となります。

Q 1. 2026年3月期第1四半期の実績についてどう評価しているか。

INESTグループ

A 1. 2026年3月期第1四半期は売上収益5,041百万円、営業損失8百万円となりました。新卒採用・教育への投資期である事から元より会計期間単位では赤字と見込んでおりましたが、エフエルシープレミアム株式会社の本社移転コストを除くと営業利益は黒字ではあることから、想定以上に事業が成長している感触を得ており、ストック利益最大化への投資を加速してまいります。

Q 2. 連結財政状態計算書に記載の「売却目的で保有する資産」とはなんですか。

INESTグループ

A 2. 当社はIFRS(国際会計基準)を採用しているため、売却が決定した子会社や事業については、その資産を「売却目的で保有する資産」として、また譲渡時に一緒に引き継がれる負債を「売却目的で保有する資産に直接関連する負債」として区分計上します。具体的には、2025年7月に子会社アイ・ステーションの株式を譲渡した際、譲渡実行前の第1四半期末に同社の資産と負債をこれらの区分に振り替えて表示しました。株式譲渡完了後の第2四半期以降は、同社は連結の範囲から除外されており、当社の財務諸表及びストック利益はアイ・ステーションの影響を受けておりません。

Q 3. 新入社員教育投資による第1四半期利益のマイナス影響について対策はありますか。

INESTグループ

イベントブース

店舗販売

A 3. 当社は毎年第1四半期を新卒採用者の教育・研修に重点を置く時期としており、これは事業特性に基づく季節的な収益パターンです。そのため第1四半期の利益は相対的に低水準となる傾向がありますが、同期間における人材育成への取り組みが通年の営業力強化につながっております。

特にエフエルシープレミアム株式会社では新卒採用者の配置が多く、イベントブースチャネルや店舗販売チャネルでAIを活用した研修効率化やスキル定着施策を進めています。これらを一層推進することで、新人の早期戦力化や離職率の低下を実現し、第1四半期における利益への影響を軽減する仕組みを整備してまいります。これにより、LTV向上と通期の営業利益計画達成に確実に寄与できるものと考えております。AI活用による育成施策については以下のプレ

スリリースをご参照ください。

[AI 活用により新卒社員が2か月で即戦力に！ 300%の成長率を実現させる INEST Group の育成施策とは？](#)

Q 4. 各チャネルの事業構造で収益とコストが示されていますが、利益率改善の取り組みについて教えてください。

INESTグループ

イベントブース

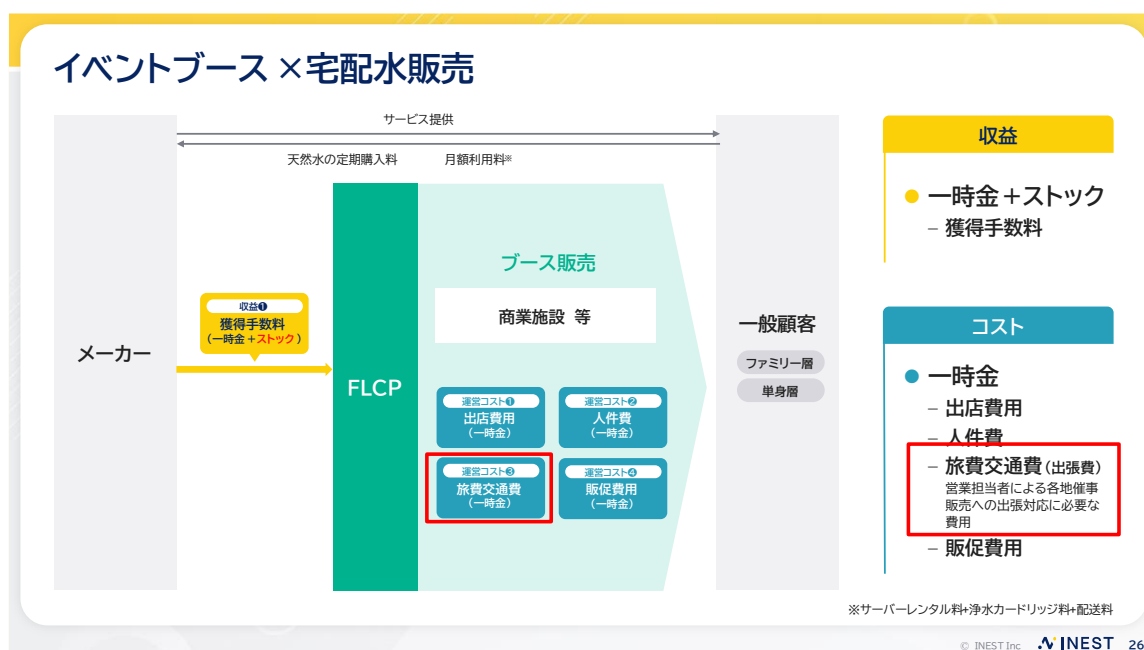
店舗販売

A 4. イベントブースチャネル、店舗販売チャネルにおける旅費交通費は、店舗支援や代理店教育のために営業担当者が各地に赴く際に必要となる費用であり、事業運営上不可欠なものです。その一方で、効率性を高める余地があると認識しております。

具体的な取り組みの事例として、遠方への出張を抑制し、地域拠点を中心とした体制に移行することで移動コストの最適化を図っております。また、同一のイベントブースや代理店において複数のコンテンツを取り扱えるようにすることで、派遣先を集約し、効率的な運営を可能とする施策を進めております。

これらの取り組みにより、既存の販売支援機能を維持しながら利益率改善の余地を生み出し、当社の収益性向上と持続的成長の基盤強化につなげてまいります。

▼2026 年 3 月期第 1 四半期決算補足説明資料 P26



Q 5. 獲得手数料の算定方法について教えてください。

INESTグループ

店舗販売

A 5. 当社における獲得手数料は、「売上 - 端末原価 = 獲得手数料」という構造が基本です。当社はストック収益の積み上げに注力しており、解約率低減やLTV 向上を通じて手数料収入の安定化・拡大を目指しております。

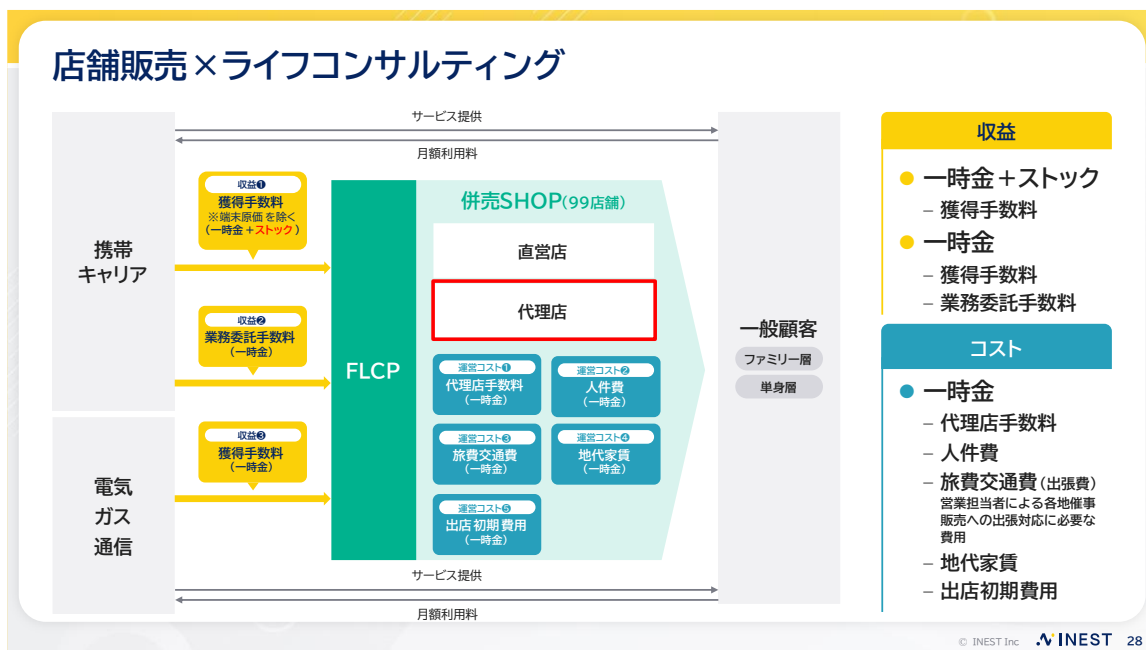
Q 6. 店舗販売チャネルの事業構造の中に代理店とありますが、代理店展開とは何ですか。

INESTグループ

店舗販売

A 6. 代理店展開とは、当社の商品やサービスの販売を外部の販売パートナーに委託し、販売成果に応じて手数料をお支払いする仕組みです。代理店は自らのブランドや店舗名で営業し、当社は販売網を広げられる一方、成果に応じたコストのみが発生します。混同が多い、フランチャイズは本部のブランドや運営ノウハウを使って加盟店が自ら店舗を運営し、本部に加盟金やロイヤリティを支払う仕組みです。当社はフランチャイズにおける加盟店手数料は設定していません。

当社は代理店ネットワークを活用することで効率的に販売チャネルを拡大しております。



Q7. ストック利益の71%を占める、コンテンツとはなんですか。

INESTグループ

コールセンター

A7. 当社が提供する「コンテンツ」とは、生活に密着した付加価値型サービスをサブスクリプション形式で提供するストック型商材の総称です。

▼2026 年 3 月期第 1 四半期決算補足説明資料 P18



現在その中心にあるのが、Renxa 株式会社が提供する「スマートシリーズ」です。「スマートシリーズ」は、電力やガス会社、通信事業者等と提携し、契約者様を対象にしております。スマートシリーズは2021 年 8 月に Smart Subscribe の提供を開始し、2026 年 3 月期末の保有数は 11 万件を目指しています。特に以下の2 つがメインシリーズとして展開されております。

【1】Smart Subscribe (スマートサブスクライブ) [単身者向け]

モバイル保険、近隣トラブル解決パックなど、単身生活をサポートするパッケージ。

[サービスサイト]: <https://smart-subscribe.com/>

【2】Smart FUNction (スマートファンクション) [ファミリー向け]

個人賠償保険、電子書籍読み放題、会員優待サービス（レジャー・宿泊・飲食等割引）など、家族全員で利用できる多機能パッケージ。

[サービスサイト] : <https://smart-function.net/>

▼2026 年 3 月期第 1 四半期決算補足説明資料 P31

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



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



個人賠償保険



電子書籍読み放題



会員優待サービス



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

© INEST Inc. INEST 31

加えて、当社グループではスマートシリーズ以外にも株式会社 ZITTO が提供する以下のような多彩なコンテンツを展開しております。

クーポンぽこ：全国の飲食店・レジャー施設などで使える割引クーポン提供サービス

[サービスサイト] : <https://coupon-poko.cho-toku.jp/>

mieru-TV：最新映画・ドラマなどをポイント制で楽しめる映像配信サービス

[サービスサイト] : <https://tv.zitto.jp/>

いつでも書店：電子書籍・漫画・雑誌の配信サービス

[サービスサイト] : <https://itsudoco.com/>

参考資料

INEST グループ中期経営計画 : <https://inest-inc.co.jp/wp-content/uploads/2025/07/INR-20250626-2.pdf>

2026 年 3 月期第 1 四半期決算補足説明資料 : <https://pdf.irpocket.com/C7111/bff0/qBuy/sEqj.pdf>

以上