

# STANDARD TOKYO

2026年2月26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。

2026年2月13日(金)に開示した2026年3月期第3四半期決算に関連し、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に加えて、想定されるご質問と回答について、情報発信強化及びフェア・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. 売上が概ね計画通りである一方、利益が低下している理由を改めて教えてください。**

イベントブース      店舗販売      コールセンター

A 1. 第3四半期における利益低下の主な要因は、イベントブースチャンネルにおける体制拡大の影響です。非連続な成長を志向し、外部業務委託の活用を拡大した結果、ブース出展費用や旅費交通費が増加しました。加えて、体制拡大に伴う教育コストが増大したことで、生産性が一時的に低下し、当初想定していた利益水準に至りませんでした。店舗販売チャンネルでは、販売網拡充に向けた先行投資を実施した一方で、売上の立ち上がりが想定を下回り、投資回収の進捗が計画対比で遅れました。売上水準は概ね計画線上で推移しているものの、拡大局面におけるコスト増及び効率低下が利益面に影響を及ぼしたものと認識しております。

▼2026年3月期第3四半期決算補足説明資料 P 7

### 2026年3月期第3四半期連結決算 要因と対策

**ポイント** 3Qは販売網拡充に向けた投資の拡大及び投資回収の遅れが発生。それに対し、4Q以降は中期経営計画の達成を見据え経営資源の最適配置を実施

FY24 3Q比マイナス要因・影響	4Q以降における対策・見通し
<p><b>1</b> (株)アイ・ステーションの譲渡</p>	-
<p style="text-align: center;"><b>エフエルシープレミアム株</b></p> <p><b>イベントブース</b> 外部リソースを活用した販売の急拡張に伴い、教育の遅れから短期的に販売生産性が低下</p> <p><b>店舗販売</b> 販売網拡充に伴う先行投資の回収が遅延</p> <p><b>コールセンター</b> 新規事業の収益化が遅延</p>	<p>実績重視の出店選別、店舗販売チャンネルとの連携により直販の生産性を回復し、外部リソース戦力化は段階的な再成長を図る</p> <p>過剰となっていた投資の再配分と最適化を図り、取引条件の見直しを行う</p> <p>Renxa(株)とエフエルシープレミアム株の統合により、新規事業にあてていた営業リソースをRenxa(株)の主力既存事業へ再配分し、経営資源の最適配置を実施</p>
<p style="text-align: center;"><b>Renxa 株</b></p> <p><b>3</b> 販売網構築に向けた Renxa(株)への投資</p>	<p>ストック獲得に向けた投資を先行したため、コストは前倒しで発生している一方、ストック利益は計画比で上振れており、投資回収は堅調</p>

© INEST Inc. **INEST** 7

**Q 2. 通期業績予想及び中期経営計画が下方修正となる可能性はありませんか。**

INESTグループ

A 2. 通期業績予想及び中期経営計画につきましては、足元の進捗状況及び第4四半期の見通しを踏まえ、慎重に精査を行っております。

今回の利益低下は構造的な需要減によるものではなく、拡大局面における一時的な生産性低下及びコスト構造の歪みに起因するものと認識しております。その上で、拡大局面で生じたコスト構造の見直し効果や、2026年1月13日に公表したグループ内組織再編に伴う経営資源の再配分状況を含め、総合的に検証しております。同組織再編は、こうした課題の解消及び収益基盤の強化を目的とするものであり、当社の競争優位性である対面・非対面の複数販売チャンネルを組み合わせた営業モデルに変更はありません。なお、業績予想または中期経営計画について修正が必要と判断した場合には、速やかに開示いたします。

## 今後の成長戦略に関するご質問及び回答

### Q 3. 中長期的な成長戦略について教えてください。

#### INESTグループ

A 3. 当社は「ストック利益の最大化」を重点戦略としており、この基本方針に変更はありません。収益基盤の安定化を図った上で、無形サービスを中心とした自社コンテンツの拡充及び販売チャネル連携の強化を通じ、持続的な成長を目指してまいります。

また、近年は外国人労働者や在留外国人の増加など、社会構造の変化が進んでおります。通信、電力、ガス等の生活インフラ分野では、多言語対応や生活支援ニーズの拡大が見られており、当社にとっても重要な市場機会の一つと認識しております。当社は、こうした社会課題に対応するサービス提供を通じて、外国人向け領域における事業展開を強化してまいります。市場動向を踏まえながら、自治体や関連団体との連携可能性も含め、持続的な成長につながる取り組みを進めてまいります。

### Q 4. 2023 年の子会社化以降、エフエルシープレミアム株式会社の PMI が想定通り進まなかったことが、業績に影響しているのではないですか。

#### INESTグループ

A 4. PMI のうち、コーポレートガバナンスの観点では、意思決定プロセスや管理体制の統合において一定の課題が残っていたことは事実です。一方で、事業面における PMI については、対面型チャネルと非対面型チャネルの補完関係強化や営業ノウハウの共有など、当初想定していた方向性に沿って進展しております。今回の組織再編は、こうしたガバナンス面の課題を解消し、意思決定機能の一本化及び管理機能の統合を図ることを目的としております。これにより、事業運営の効率化と収益性向上を加速させてまいります。

### Q 5. 2026 年 1 月に公表したグループ内組織再編により、どのような効果を見込んでいますか。

#### INESTグループ

A 5. 本組織再編は、個人向け事業への経営資源集中とグループ内シナジーの最大化を通じて、事業運営の効率性及び収益性を図るものです。具体的には、稼働拠点の統廃合や管理機能の最適化を進めることにより、固定費の削減効果として年間 1 億円以上を見込んでおります。また、意思決定機能を一本化することで経営判断の迅速化を図るとともに、対面型セールスとテレマーケティングの連携強化を通じ、提案機会の拡大及び顧客接点の高度化を進めてまいります。

これらの取り組みにより、コスト効率の改善とストック利益の積み上げを両立させ、中期経営計画の達成確度向上につなげてまいります。

### Q 6. 現在の株価に対してどのように考えていますか。

#### INESTグループ

A 6. 現在の株価水準につきましては、株主の皆様からのご意見を真摯に受け止めております。まずは業績の安定化及び収益性改善を最優先とし、その上で株主還元を含む資本政策についても検討を進めてまいります。

#### 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 3 四半期決算補足説明資料：<https://pdf.irpocket.com/C7111/YpwX/jzPG/pNe8.pdf>

以上