

IR NewsLetter



INEST株式会社 取締役副社長
Renxa株式会社 代表取締役
坂本幸司

当社は、「自社の活動を通じて、市場を共創し続ける。」というビジョンのもと、事業を通じた価値創出に取り組んでいます。本レポートでは、当社の事業の動きや日々の取り組みを定期的にお伝えし、現在地と今後の方向性を共有していきます。今回は組織再編をテーマに、統合会社を率いる坂本に対し、インタビューを行い、その内容をまとめています。また、当社グループから配信したプレスリリースについてもあわせて振り返っています。

INTERVIEW

組織統合で成長スピードを加速

Q. 事業運営体制を一本化した背景を教えてください

成長に向けた 事業運営の再設計

今回の統合は、いわゆるリストラや事業縮小を意図したものではなく、今後の成長に向けて、これまで分かれていた経営資源を一つに整理するための意思決定です。

統合した2社は、いずれもプレミアムウォーターをルーツに持つ会社です。ルーツが同じであるからこそ、文化や価値観のベースは共通しており、経営として大切にすべきことは共有できている状態でした。一方で、組織としては分かれていたことで、事業運営のあり方や顧客への向き合い方には違いがありました。その中で、Renxaにおいては顧客を起点とした事業運営への転換がすでに進んでおり、その考え方やノウハウが蓄積されていました。

今回の統合は、そうした知見をグループとして共有し、一つの会社として取り入れていくことで、事業の進化をよりスピーディーに進めていくことを目的としています。これまで会社ごとに分かれていた顧客接点やサービス提供を一つにつなげ、同じ会社として一貫した形でお客様に向き合える体制を整えることで、多様化する顧客ニーズにも、より柔軟かつ的確に応えられるようになると考えています。

Q. 2社の強みを活かすことで どのようなことが可能になりますか

今回の統合で実現したいのは、それぞれのチャンネルや機能を個別に活かすのではなく、一体として設計し直すことです。

これまで当社グループは、対面販売とコールセンターという複数のチャンネルを持ちながらも、それぞれが独立して動く場面が多くありました。

例えば、イベントブースや店舗でお客様と接点を持った場合でも、その場での関係にとどまってしまい、継続的なフォローにつなげきれないケースがありました。お客様が一度検討してくださっても、次の週には同じ場所に当社の催事がないため、接点が途切れてしまう、といったことも起きていました。

今回の統合によって、こうした接点を一度きりで終わらせるのではなく、コールセンターを通じて継続的につなげていく体制をつくることができます。

さらに、一つの会社としてチャンネルを横断して商材を扱えるようになることで、それぞれのチャンネルにおいてもお客様にご提案できる選択肢が広がります。例えば電力サービスをはじめ、これまで会社ごとに異なっていた取扱いラインナップについても、今後は横断的に扱うことが可能になります。これにより、お客様のニーズに応じて、より幅広い選択肢の中から最適なお提案ができるようになります。こうした取り組みによって、すでに持っている強みを個別に活かすだけでなく、掛け合わせることで、より再現性高く成果につなげていくことができるようになると考えています。

Q. 統合によってどのようなシナジー効果を期待していますか

最も大きいのは、販売チャンネルの連携による価値の最大化です。

対面で接点をつくり、コールセンターで継続的に関係を築くという形で、これまで分断されていた顧客接点を一体で設計できるようになります。これにより、顧客との接点を単発で終わらせるのではなく、継続的な関係につなげていくことが可能になります。



広報・IR責任者とのインタビュー風景

分断された接点を統合し、シナジーを最大化

また、組織としても意思決定を一本化することで、これまで分かれていた経営判断やリソース配分を最適化できるようになります。結果として、無駄な重複や非効率を解消しながら、より再現性高く成長できる事業体制にしていきたいと考えています。

Q. 統合後の会社をどのような組織にしていきたいと考えていますか

今回の統合で最も大切にしているのは、形を整えることではなく実際の事業成果につなげることです。ルーツが同じ会社同士であるため、価値観の土台は共有できていますが、それでも実際の現場では、運営の違いや考え方の違いが存在します。

そのため、単に統合するだけではなく、判断基準に対する意識や事業の見方、顧客との向き合い方といった部分を丁寧に揃えながら、実行力のある組織にしていくことが重要だと考えています。

目指すのは、それぞれの強みを活かしながらも、一体感を持って動ける組織です。

その中で、変化を前向きに捉え、自ら考えて行動できる人材が活躍できる会社にしていきたいと考えています。



“形”ではなく成果を生む組織へ

Q. 最後に株主・投資家の皆様へメッセージをお願いします

今回の統合は、単なる組織再編ではなく、今後の成長に向けた基盤づくりだと捉えています。

重要なのは、形を整えることにとどまらず、実際の事業の成果につなげていくことだと考えています。

一方で、統合には期待とともに乗り越えるべき課題もあると認識しています。

そうした一つひとつに丁寧に向き合い、着実に形にしていくことが、経営の重要な役割です。

新たな体制のもとで、一体感のある組織づくりと事業の前進に取り組み、着実に成果へとつなげ、企業価値の向上を目指してまいります。

今後の取り組みに、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

企業価値向上に向けた着実な前進

2026年1月から3月にかけて、新サービスの提供やサービスラインナップの拡充に取り組むとともに、個人向け事業の成長加速と事業運営の効率化を目的とした組織再編を決定しました。

1. グループ内組織再編(特定子会社の異動を伴う持分譲渡・吸収合併)

INESTは、個人向け事業の成長加速と事業運営の効率化を目的に、連結子会社であるRenxa株式会社と株式会社エフエルシープレミアムの統合を決議しました。本統合により、両社が持つ顧客基盤やノウハウを集約し、サービス開発力や提案力の向上を図ります。今後は、生活支援・インフラ領域を中心に、より付加価値の高いサービスを一体的に提供できる体制を構築し、持続的な成長を目指していきます。

[詳細はこちら](#)

2. auでんきと連携し、スマホ保険・近隣トラブル相談を電気料金とまとめて支払い可能に

Renxaは、サブスクリプション型の生活支援サービス「Smart Subscribe」について、auエネルギー＆ライフが展開する電力サービス「auでんき」との連携を開始しました。これにより、会員は「SmartSubscribe」の利用料を電気料金と一緒に支払えるようになり、請求管理がぐっとシンプルになります。Smart Subscribeは、スマホやタブレットの修理保険や、騒音・近隣トラブルなど日常の不安を相談できるサービスも含んだ会員向けプログラムで、2025年11月時点で約5万人が利用中です。本提携で利用者の利便性と継続利用価値を高め、生活インフラ分野での協業モデル拡大を目指します。

[詳細はこちら](#)

3. 外国人向け生活支援サービス「Global Support Desk Plus (グローバルサポートデスクプラス)」の提供を開始しました

Renxaは、外国人入居者の安心な暮らしと不動産管理会社の業務負担軽減を目的に、多言語対応による生活サポート、近隣トラブル相談、個人賠償保険を組み合わせた外国人向け生活支援サービス「Global Support Desk Plus(グローバルサポートデスクプラス)」の提供を開始しました。行政手続きをはじめ、日常生活に必要な各種手続きやお困りごとを、最大7言語の多言語対応でサポートする「Global Support Desk」に加え、近隣トラブル解決サポートと個人賠償保険を組み合わせ、より包括的な支援体制へと進化させた生活支援パッケージです。

[詳細はこちら](#)

4. 株式会社Wizと新生活支援領域における包括的な業務提携を締結しました

Renxaは、株式会社Wizと、新生活支援領域における包括的な業務提携を締結いたしました。両社の知見を集約した研究機関「新生活LTV研究所」を新たに開設し、入居から24ヶ月間のライフサイクルをデータで体系的に捉え、生活者との継続的な関係構築を通じて、最適なタイミングで最適な情報をお届けすることで、LTVの最大化を目指します。

[詳細はこちら](#)

5. 外国人向けライフスタイル支援サービス「Lifestyle Advisor Global」について、提供開始から2年間の支援実績レポートを発表しました。

Renxaは、外国人向けライフスタイル支援サービス「Lifestyle Advisor Global」の提供を開始し、過去2年間で、102か国・4万人以上の新生活者のライフライン契約手続きをサポートしてまいりました。また、約90社の不動産関連会社と連携し、入居時のトラブルの未然防止や現場負担の軽減に取り組んできた実績について、このたびレポートとして発表いたしました。

[詳細はこちら](#)

6. 東日本大震災から15年の節目に「新生活防災準備企画」を実施

3月1日の「防災用品点検の日」や、3月11日に東日本大震災から15年となる節目を前に、新生活のタイミングで防災について考えるきっかけづくりとして、「新生活防災準備企画」を実施します。本企画は、2026年3月1日から2026年3月31日までの期間中、当社を通じてライフライン（電気・ウォーターサーバー）を新規に契約した方を対象に、防災士監修の防災用品セットを先着300名に提供します。

[詳細はこちら](#)

ご案内

問い合わせ先のご案内

IRに関するお問い合わせはコーポレートサイトより受け付けております。
当社のIRに関するご質問やご意見を、以下より是非お寄せください。

当社HP

<https://inest-inc.co.jp/contact>



株主様アンケートのお願い

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。

3分程度で回答が可能ですので、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。

<https://forms.office.com/r/dQcx02zKC8>

