

IR NewsLetter



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2026年3月期通期決算をテーマに、通期業績予想の達成要因、ストック利益※の進捗、2027年3月期に向けた成長方針についてお伝えします。

※ストック利益とは将来にわたり、継続的に生み出される利益を指し、安定性と将来の予測性に優れています

INTERVIEW

通期目標達成の背景と、利益成長フェーズへの転換

利益体質への転換に 手応え

01. 2026年3月期をどのように総括していますか

小泉:2026年3月期は、売上収益・営業利益・親会社の所有者に帰属する当期利益のすべてで、修正後の通期連結業績予想を達成することができました。

一方で、業績達成は、単に自然成長で積み上がったものではありません。第3四半期時点では営業利益が赤字で推移しており、通期目標の達成には第4四半期で大きな利益改善が必要な状況でした。

その中で、第4四半期における販売件数・顧客単価の上振れ、営業リソースの再配分を含む経営資源の最適化、自社サービスの販売好調が重なり、通期目標の達成につながりました。

2026年3月期は、当社グループが利益を創出するための打ち手を実行し、収益構造の見直しに着手した一年だったと捉えています。

02. ストック利益の進捗をどう評価していますか

当社では、将来にわたり継続的に生み出される利益をストック利益と位置づけ、重要な経営指標として管理しています。2026年3月期のストック利益は13.7億円となり、通期計画13.0億円に対して105%の達成となりました。前期比でも大きく伸長しており、安定的な収益基盤は着実に拡大しています。一方で、

保有数全体は当初計画を下回りました。ただし、ストック利益は保有数だけでなく、売価・原価・継続性・獲得効率などのバランスによって決まります。2026年3月期は、当社の他サービスと比べて収益性の高い自社サービスを戦略的に拡大したことで、保有数の伸びを上回る水準でストック利益を伸ばすことができました。今後も、単に保有数を追うのではなく、収益性・継続性の高い自社サービスの比率を高めることで、ストック利益の最大化を目指していきます。

03. 代表交代の背景と、今後のINESTへの期待を教えてください

小泉: 今回の代表交代は、INESTグループが次の成長フェーズへ進むために、経営体制を最適化する判断です。前期には、Renxaとエフエルシープレミアムの統合を進め、事業運営体制や経営資源の見直しを行ってきました。今後は、この統合効果をしっかり事業成果につなげ、ストック利益の拡大や自社サービスの成長を加速させていく段階です。坂本さんは、現場や事業への理解が深く、変化を前向きに推進できるリーダーです。新体制のもとで、INESTグループはさらに成長できると考えています。私自身も株主の一人として、今後の当社グループの成長を期待していますし、坂本さんには次のフェーズを力強く牽引していただきたいと思います。



04. 2027年3月期の業績予想のポイントを教えてください

坂本: 2027年3月期は、売上収益18,500百万円、営業利益610百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益300百万円を目指す計画です。売上収益は前期比102%と、大きく売上規模を拡大するというよりも、安定的な成長を計画しています。一方で、営業利益は前期比239%と、大幅な増益を目指しています。この背景には、組織統合を通じた経営資源の再配分があります。一部事業を見直し、主力既存事業へ人員やコストなどの経営資源を集中させることで、売上規模だけを追うのではなく、より利益を創出しやすい収益構造への転換を進めています。2027年3月期は、利益体質への転換をより明確に示す一年になると考えています。

2027年3月期 通期連結業績予想

ポイント

組織統合を通じ、一部事業を縮小し、主力既存事業へ経営資源を再配分することで収益構造を見直した結果、売上収益は中計比で減収を見込む一方、営業利益は計画を上回る見通し
 当期利益は、2026年3月期の税効果を鑑み見直しを行った結果、中計策定時を下回る見込み

(百万円)	2026年3月期	2027年3月期		
	通期連結業績実績	中期経営計画	通期連結業績予想	前期比
売上収益	18,185	19,000	18,500	102% (+770)
営業利益	255	600	610	239% (+339)
親会社の所有者に帰属する当期利益	180	400	300	166% (+120)

※FY27以降の中期経営計画についてはINESTグループ中期経営計画をご参照ください。

組織統合と自社サービス投資により、 持続的な利益成長へ

05. 今後の成長に向けた重点施策を教えてください

坂本：今後の成長に向けた重点施策は、ストック利益の積み上げ、組織統合による運営効率の向上、自社サービスへの投資加速の3つです。まず、Smart Subscribe、Smart FUNctionなどの自社サービスを中心に、継続的な収益基盤を拡大していきます。2026年3月期のストック利益は13.7億円でしたが、2027年3月期は17.0億円以上を目指す計画です。また、組織統合により、各社に分散していた営業支援・管理等の重複機能を一本化し、事業運営効率を高めていきます。

あわせて、販売チャネル間の連携を強化することで、グループ全体としてより再現性高く成果を出せる体制を構築します。

自社サービスへの投資については短期的には費用が先行する可能性がありますが、当社としては中長期的な収益基盤の拡大に向けた重要な取り組みと位置づけており、これらの投資方針は、2027年3月期の業績予想の前提に織り込んでいます。売上規模だけでなく、利益の質と継続性を重視し、持続的な成長と企業価値の向上を目指してまいります。



ご案内

2026年3月期通期決算補足説明資料

決算補足説明資料はこちら：<https://pdf.irpocket.com/C7111/WUpy/mVpm/z2GP.pdf>

2026年3月期 通期 決算補足説明資料

INVEST

2026.05.20.(Wed)

証券コード:7111



※通期決算補足資料に関するアンケートは、次ページの株主様向けアンケートよりご回答お願いいたします

4月は、外国人向け生活支援体制の強化や次世代人材の採用・育成を推進しました。外国人専用賃貸DXプラットフォームにおける多言語サポート提供開始や、2026年度入社式で42名の新入社員を迎えるなど、中長期的な成長と企業価値向上に向けた取り組みを進めています。

1. DID-GLOBAL株式会社が運営する外国人専用賃貸DXプラットフォーム「Apartment Japan®」において、「Global Support Desk」の提供を開始いたしました。

Renxaは、DID-GLOBAL株式会社が運営する外国人専用賃貸DXプラットフォーム「Apartment Japan®」において、多言語生活支援サービス「Global Support Desk」の提供を開始しました。行政手続きや生活トラブル対応など、外国人入居者の不安を包括的に支援することで、不動産会社の受け入れ負担軽減と、安心して暮らせる住環境整備を推進してまいります。

[詳細はこちら](#)

2. 2026年度 入社式を開催いたしました。

Renxaは2026年度入社式を開催し、42名の新入社員を迎えました。社会課題解決を担う人材育成を重視し、挑戦機会の提供や成長支援を推進しています。採用・育成基盤の強化を通じて、事業拡大を支える組織力向上と中長期的な企業価値向上を目指してまいります。

[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.cloud.microsoft/r/mDch6aaQTC>

