

2026年7月9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 坂 本 幸 司
(コード番号: 7111 東証スタンダード)
問 合 せ 先 管 理 本 部 広 報 ・ I R
<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6月23日(火)に開催した第4回定時株主総会及び株主懇談会にていただいた質問について、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。本資料に記載した内容は、作成時点における当社の認識に基づくものであり、今後の状況により変更となる可能性があります。

Q 1. 中期経営計画では、2026年3月期から2027年3月期にかけて営業利益が約6億円から約14億円へ大きく増加する計画となっています。ストック利益も増加していますが、それ以上に営業利益が大きく伸びる理由を教えてください。

A 1. 営業利益の成長は、ストック利益の積み上げに加え、既存事業のオーガニック成長による利益拡大が主な要因です。また、グループ内の業務集約・PMIによる生産性向上やコスト最適化、高付加価値サービスの構成比向上による利益率改善も見込んでいます。これらは既存事業基盤を活用した成長施策を前提としており、中期経営計画の実現を目指してまいります。

中期経営計画(FY2024-FY2028)概要

	FY24	FY25	FY26※3	FY27	FY28	年平均成長率(CAGR)
01 売上収益	18,900	18,185	18,500	21,000	25,000	14%
02 売上総利益	16,100	14,985	16,500	18,400	22,000	14%
03 営業利益	204	255	610	1,400	2,000	100%
04 ストック利益※1	1,163	1,371	1,700	2,000	2,500	26%
05 親会社株主に 帰属する当期純利益	42	180	400	850	1,200	263%
06 基本的一株当たり 当期利益※2	0.4円	24.74円	54.7円	116.3円	164.2円	198%

※1 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 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

※3 FY26の数値は、中期経営計画公表時の計画値ではなく、2026年5月20日公表の2027年3月期業績予想の数値を記載しております

© INEST Inc. **INEST** 2

Q 2. 組織再編や代表取締役の交代がありました、中期経営計画を見直す予定はありますか。

A 2. 現時点において、中期経営計画を見直す予定はありません。今回の組織再編および代表取締役の交代は、中期経営計画の実行体制を強化するものと位置付けており、現時点で計画の前提に重要な変更は生じておりません。なお、今後、中期経営計画の内容に重要な変更が生じた場合には、適時適切に開示してまいります。

Q 3. 事業ポートフォリオの見直しにより自社サービスへの注力を掲げていますが、四半期ごとの季節性は今後も変わらないのでしょうか。

A 3. 季節性については当社の課題として認識しております。自社サービスへの注力は、ストック利益を積み上げること、利益の安定性を高め、中長期的には四半期ごとの収益変動を緩和する施策の一つと位置付けております。一方で、当社の顧客獲得チャネルは引き続き不動産・引越し関連の接点を多く含むため、新入居シーズンである第4四半期を中心とした需要変動の影響は、短期的には一定程度残るものと考えております。また、繁忙期には取引先側の業務負荷が高まることで、案件連携・送客が一時的に不安定となる場合があります。今後は、自社サービスの拡大によるストック収益の積み上げに加え、組織統合による業務効率化や教育体制の強化を通じて、収益性および収益の安定性向上を図ってまいります。

Q 4. 組織統合により、教育コストも一本化されるのでしょうか。

A 4. 教育体制については、グループ内の事業・組織再編に伴い、研修内容や育成プロセスの共通化を進めております。これにより、重複する教育コストの抑制に加え、育成品質の平準化および早期戦力化を図ってまいります。

Q 5. 季節性のあるビジネスモデルであれば、無理に平準化を目指すのではなく、利益が出る四半期を伸ばす考え方でもよいのではないのでしょうか。

A 5. ご指摘のとおり、季節性のある事業特性を踏まえ、需要が高まる四半期に収益機会を最大化することは重要であると考えております。一方で、特定の四半期に収益が偏りすぎることは業績変動リスクにもつながるため、既存事業の収益機会を最大化しつつ、自社サービスの拡大によるストック収益の積み上げや業務効率化を通じて、収益基盤の安定化も図ってまいります。

Q 6. 2026年6月19日開示の「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」では「事業ポートフォリオの見直しにより短期的には利益が抑制される」とありますが、自社サービスはストック型であるため、ショット利益が減少するという意味でしょうか。

A 6. 自社サービスは月額利用料を中心としたストック型の収益モデルである一方、契約獲得時には販売促進費や提携先への手数料等が先行して発生する場合があります。そのため、獲得を加速する局面では、収益が積み上がるまでの間、短期的に利益が抑制されることがあります。これらの投資については、投資回収期間や将来のストック収益を見極めたうえで実行しており、利益計画にも織り込んでおります。

以上