

2025 年 11 月 21 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 ・ 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。

2025 年 11 月 14 日(金)に開示した 2026 年 3 月期第 2 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であ
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. 営業利益が黒字である一方、親会社の所有者に帰属する中間利益が赤字となった要因について教えてください。

また、通期連結業績予想に修正はありますか。

INESTグループ

A 1. 営業利益は、子会社売却益を計上しているものの、黒字を維持する水準の中でストック利益の最大化に向けた先行
投資を行っていることから、1.02 億円の黒字となっております。一方、親会社の所有者に帰属する中間利益が赤字と
なった主な要因は、子会社売却益が計上される中で、当該株式を保有する親会社単体において課税所得が増加し、単
体納税制度に基づき法人所得税費用を概算計上した結果、▲1.28 億円となっております。なお、2025 年 6 月 26 日に公
表した 2026 年 3 月期通期連結業績予想につきましては、現時点では修正を予定しておりません。取引先との関係性や、
事業運営上の影響を総合的に勘案し、個別の要素についての詳細な開示は差し控えますが、現時点で進めている各種
の調整状況から判断すると、前回公表した業績予想の範囲内で推移する見込みであると考えております。

Q 2. 自社サービスと他社サービスの定義を教えてください。

INESTグループ

イベントブース

店舗販売

コールセンター

A 2. 当社の「自社サービス」と「他社サービス」は、サービス提供の仕組みによって区分しています。

当社の自社サービスとは、複数の OEM 商材や外部サービスを当社が独自に組み合わせて構成し、ひとつのパッケージ
として提供しているサービスを指します。サービスの組成・設計・価値提供の主体は当社にあるため、自社サービス
として分類しています。これらは当社の販売チャネルとの相性が良く、継続率の高いストック収益につながる点が特
徴です。

一方、他社サービスとは、外部企業が提供する商材を当社が代理店として販売・取次しているサービスを指します。
サービスの提供主体は外部企業にあり、当社は申込受付や販売プロセスのみを担います。

Q 3. 自社サービスにおいて、大きく保有数を落としているサービスがあります。方針を教えてください。

INESTグループ

イベントブース

店舗販売

コールセンター

A 3. 当社では、企業価値の最大化を目的として、各サービスにおける投資の判断を、単に収益性のみを基準とせず、のれんの減損リスクなどを踏まえた上で、市場ニーズや市況動向なども含め総合的に勘案しております。企業価値の最大化とは、短期的な数値成果にとどまらず、ブランド力や顧客基盤の強化、事業の持続性といった定性的な要素も含めたものと捉えています。そのため、一部サービスについて保有数の調整が生じることもあります。事業ポートフォリオ全体の質を高めるために、経営資源を最適に再配分する取組の一環です。今後も、外部環境の変化や顧客動向を注視しつつ、最も企業価値の向上に資する領域への投資を継続してまいります。

▼2026年3月期第2四半期決算補足説明資料 P20

③“自社”サービスの詳細と内訳

ポイント

ビジネスモデルの特性上、比較的継続率が低いアフィリエイト型の販売チャネルから、継続率の高い直接的な顧客接点のある販売チャネルに転換する方針

提供会社	サービス名称 ▼ロゴからサービスサイトに 遷移します	提供開始	サービス内容	販売チャネル	保有件数 ※2025年9月末時点	2Qにおける 保有増減	保有推移 今期:1Q末⇒2Q末
Renxa	Smart Subscribe	2022年4月	・通信デバイス修理保証 ・近隣トラブル解決サービス ・会員優待サービス	・テレマーケティング ・訪問販売 ・イベントブース ・店舗販売	47,149件	+2,852件	↑ 増加
	Smart FUNCTION	2023年6月	・個人賠償保険 ・電子書籍読み放題 ・会員優待サービス	・テレマーケティング ・訪問販売 ・イベントブース ・店舗販売	36,503件	+3,054件	↑ 増加
	Sma-yell	2024年9月	・家電回収サービス ・近隣トラブル解決サービス ・会員優待サービス	・テレマーケティング	4,160件	+632件	↑ 微増
ZITTO	いつでも書店	2024年11月	・電子書籍閲覧サービス	・アフィリエイト	111,646件	+511件	↑ 微増
	mieru-TV	2024年11月	・動画コンテンツ視聴サービス	・アフィリエイト	82,935件	+1,269件	↑ 増加
	クーポンぽこ	2024年11月	・月額クーポンサービス	・アフィリエイト	41,346件	▲13,332件	↓ 減少
	スマホ安心パック	2024年11月	・スマートフォントラブルサポート	・アフィリエイト	21,935件	+143件	→ 横ばい

© INEST Inc. INEST 20

Q 4. KDDI 株式会社との一次代理店契約の締結は、今期の業績予想および中期経営計画に織り込み済みでしょうか。

INESTグループ

店舗販売

A 4. KDDI 株式会社との一次代理店契約の締結につきましては、今期の業績予想および中期経営計画に織り込み済みです。この度の一次代理店契約は、KDDI 株式会社との直接的なパートナーシップを通じて販売展開力・サービス提供力の強化に直結するものです。これにより、当社グループがFY2028において掲げる売上収益250億円・営業利益20億円という中期経営計画の目標達成に向けた成長基盤がさらに強固なものになると考えております。ライフインフラ市場においてインフラ選択の自由化が進む一方で、消費者側では選択肢増加に伴う「選択疲れ」が顕在化しているというニーズ・市場環境に応えるべく、KDDI 株式会社との直接的なパートナーシップを通じて販売展開力・サービス提供力を強化するものです。KDDI 株式会社との一次代理店契約の締結に関する詳細は以下をご参照ください。

[KDDI 株式会社との代理店業務委託契約による一次代理店業務開始に関するお知らせ](#)

Q 5. FLCP とソフトバンク社・ドコモ社との関係は、一次代理店・二次代理店のどちらに該当しますか。

INESTグループ

店舗販売

A 5. 当社子会社であるエフエルシープレミアム株式会社は、ソフトバンク株式会社との間で一次代理店契約を締結しております。また、NTT ドコモ株式会社との契約は現時点ではございません。

Q 6. 従業員持株会の運用はグループ会社も対象としていますか。また、加入状況について教えてください。

INESTグループ

A 6. 当社では、従業員が自ら株主として会社の成長に参画できるよう従業員持株会制度を推進しており、グループ各社を対象に運用しております。

加入率は、2024 年 9 月末時点の 44%から、2025 年 9 月末時点で 74%と大きく向上しており、従業員の中長期的なエンゲージメント向上に資する制度として、活用が進んでおります。当社の従業員持株会制度に関する詳細と想いは以下をご参照ください。

[従業員持株会奨励金、過去最大の 50%へ！“経営は社員と共に” INEST の挑戦](#)

Q 7. 株主優待制度の導入についてどのようにお考えでしょうか。

INESTグループ

A 7. 当社といたしましては、株主の皆様への還元施策として配当や株主優待等の実施も視野に入れております。その際、配当は一過性で終わることなく継続的に増加を目指すという観点からも、まずは安定した利益水準と経営基盤の構築が重要であると考えております。現在は、ストック利益の最大化を軸とした収益構造の転換に注力しており、中期経営計画に掲げた目標の一つひとつを着実に進めることで、将来的な株主還元のあり方についても検討の幅を広げてまいりたいと考えております。

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 2 四半期決算補足説明資料：<https://pdf.irpocket.com/C7111/1AG8/a0bG/ROZ3.pdf>

以上