

2026年6月19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5月20日(水)に開示した2026年3月期通期決算に関連し、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。

Q1. 第4四半期において営業利益が大きく改善していますが、その主な要因について教えてください

INESTグループ

A1. 2026年3月期は、第3四半期時点では累計営業利益が赤字で推移していたものの、第4四半期において大きく収益性が改善し、通期業績予想を達成いたしました。主な要因としては、①販売件数・顧客単価の上振れ、②経営資源の最適化、③自社サービス販売好調によるストック利益の伸長、の3点があります。まず、当社事業は例年、第4四半期に店舗販売・コールセンター等の販売チャネルが繁忙期を迎える傾向があります。加えて、今期は市況好転や過去実績への評価を背景に、顧客紹介数や販売手数料条件が好調に推移し、販売件数及び顧客単価が想定を上回りました。また、2026年3月に実施したグループ内組織再編を通じて、従来新規事業へ配置していた営業リソースを主力既存事業へ再配分し、営業体制の最適化を進めました。これにより、販売チャネル間の連携強化や生産性向上が進み、収益性改善につながっております。さらに、自社サービスを中心に保有数と継続率が伸長したことで、ストック利益が計画を上回って推移しました。特に、継続率の高い自社サービス比率の上昇により、収益性の高いストック収益基盤が拡大しております。当社としては、短期的な市況要因だけでなく、組織統合による事業運営効率化やストック利益の積み上がりを通じて、中長期的な収益基盤の強化を進めてまいります。

Q2. 第4四半期の利益水準は一過性の要因によるものですか。また、2026年3月に実施した組織再編の効果は、2026年3月期にどの程度寄与しており、今後も継続すると考えてよいのでしょうか。

INESTグループ

A2. 第4四半期の利益水準については、季節性がある事を前提に、一部一過性の要因が含まれております。具体的には、商材単価が前年対比で上昇したことや、想定を上回るリスト流入があったことなどが短期的に収益を押し上げた側面があります。一方で、組織再編により、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するとともに、販売チャネル間の連携強化や営業リソースの再配分を進めたことで、提案効率や生産性向上などのシナジーが発現しており、2027年3月期以降も継続的に収益性向上へ寄与する見込みです。また、こうした取り組みについては、今期以降さらに強化していく方針であり、当社としては、短期的な変動要因に依存するのではなく、販売チャネル間の連携強化や提案力向上を通じて、体制面での改善を積み上げることで収益水準の引き上げを図り、中長期的な利益成長を目指してまいります。

Q 3. 来期の業績予想において大幅な利益成長を見込まれていますが、その前提及び主なドライバーについて教えてください。

INESTグループ

A 3. 来期の利益成長については、①ストック利益の積み上がり、②組織再編によるコスト削減、③自社サービスへの投資拡大を主なドライバーとして見込んでおります。特に、ストック利益については、2026年3月期通期連結業績実績13.7億円に対し、2027年3月期通期連結業績予想は17億円以上に積み上がる計画としており、利益成長の中核と位置付けております。

ストック利益拡大に向けては、継続率の高い自社サービスの獲得拡大を進めております。短期的には利益を抑制する側面もありますが、中長期的なストック収益基盤強化につながる投資として推進しております。また、組織再編によるコスト削減については、2026年3月期第4四半期において、販売チャネル間連携強化や営業リソース最適化など、一部効果が出始めております。一方で、管理機能集約によるコスト削減効果等については、2027年3月期において通期で寄与する見込みです。

加えて、当社グループは、コールセンター、イベントブース、店舗販売、WEB等の多様な販売チャネルを通じて、年間約350万人の顧客接点を有しております。今後は特定のチャネルや商材に依存するのではなく、組織再編を通じて強化されたチャネル間連携を活用しながら、お客様ごとのニーズやライフステージに応じて最適な商品・サービスを提案することで、宅配水・通信・電気・ガス・自社サービス等のクロスセルを推進し、顧客当たり収益の向上と獲得効率改善を進めてまいります。

Q 4. 2027年3月期業績予想では、売上収益の成長を抑制する一方で営業利益の大幅な成長を見込んでいます。短期的には収益性向上につながるものの、中長期的には企業規模の縮小につながる懸念もありますが、再び売上成長に戻るためのロードマップについて教えてください。

INESTグループ

A 4. 当社としては、現在の利益成長を単なる縮小均衡とは捉えておらず、将来の売上成長に向けた収益構造転換のフェーズと位置付けております。2026年3月期においては、短期的な売上規模拡大よりも、継続率や収益性を重視した事業運営へ転換を進めました。具体的には、収益性や継続率の観点から事業ポートフォリオの見直しを進めるとともに、継続率の高い自社サービス中心の販売構成へシフトしております。この取り組みにより、短期的には利益が抑制される側面もありますが、将来的なストック利益拡大につながる顧客基盤は着実に積み上がっております。実際に、ストック利益は2026年3月期実績13.7億円から2027年3月期は17億円まで拡大する計画です。今後は、この積み上がったストック基盤をもとに、販売チャネル拡大やクロスセル強化を進めることで、収益性だけでなく売上成長も実現していく方針です。また、販売チャネル統合や営業リソース最適化を進めており、販売効率改善による成長余地もあると考えております。当社としては、短期的な売上拡大のみを追求するのではなく、継続率・収益性を伴った持続的な売上成長を目指してまいります。

Q 5. 今回の利益改善は、コストカットによるものですか？それとも単価アップ（値上げ）によるものですか？ コストカットによる改善であれば、その余地はあとどれくらい残っていますか？

INESTグループ

A 5. 今回の利益改善については、単純なコストカットのみを要因とするものではなく、販売生産性改善、販売単価上昇、事業ポートフォリオ見直しなど、複数要因が組み合わさった結果であると認識しております。特に、第4四半期においては、需要期特性による販売単価上昇や想定を上回るリスト流入増加など、一時的な外部要因が収益改善に寄与したほか、販売チャネル間連携強化や出店選別見直し等による販売効率改善も進みました。また、収益性や成長性の観点から事業ポートフォリオの見直しを進めており、一部不採算領域や新規企画の見直しを進めるとともに、成長が見込まれる既存事業へ営業リソースを再配置したことも利益改善に寄与しております。なお、組織再編による管理機能集約や営業リソース最適化等のコスト改善効果については、2026年3月期への寄与は限定的であり、主に2027年3月期以降に本格寄与する見込みです。当社としては、短期的なコスト削減のみで利益を創出するのではなく、販売効率改善やストック利益拡大を通じた持続的な収益力向上を重視しております。

Q 6. 利益成長により創出される資金や経営資源について、今後どのような領域への投資を想定していますか。また、株主還元に対する考え方についても教えてください。

INESTグループ

A 6. 当社としては、創出した利益や経営資源について、成長投資と資本効率のバランスを踏まえながら配分していく方針です。具体的には、継続率の高い自社サービスへの投資拡大を軸におきつつ、販売チャネル強化、人材採用・育成、営業効率改善など、中長期的なストック利益拡大につながる領域への投資も進めてまいります。また、2026年3月に実施した組織再編を踏まえ、グループ横断での営業リソース最適化やクロスセル強化を進めることで、収益基盤強化にも取り組んでおります。一方で、株主還元についても重要な経営課題と認識しており、今後の事業成長やキャッシュ創出状況を踏まえながら、機動的に検討してまいります。当社としては、短期的な収益性と中長期的な成長のバランスを取りながら、持続的な企業価値向上を目指してまいります。

Q 7. 通期業績予想の修正において、売上収益を引き下げ一方で営業利益を引き上げていますが、この修正の背景及び経営として重視しているポイントについて教えてください。

INESTグループ

A 7. 今回の業績予想については、中期経営計画策定時を上回るストック利益の積み上がりを背景に、将来成長に向けた投資を強化する方針を反映しております。具体的には、2026年3月期におけるストック利益が中期経営計画策定時の想定を上回る水準で着地しており、安定的な収益基盤が着実に拡大しております。そのため、創出された利益を原資として、自社サービス獲得強化や販売チャネル拡大、人材投資など、中長期的なストック利益成長につながる投資を強化していく方針です。結果として、売上収益については中期経営計画比で一部見直しを行う一方、営業利益については、ストック利益積み上がりや組織再編効果等を背景に、中期経営計画を上回る水準を見込んでおります。当社としては、短期的な売上規模のみを追求するのではなく、将来的なストック利益拡大につながる成長投資を継続することで、中長期的な企業価値向上を目指してまいります。

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月期通期決算補足説明資料：<https://pdf.irpocket.com/C7111/ccdN/TcDx/JPA4.pdf>

以上