

2027年3月期 第1四半期 決算補足説明資料

INVEST

2026. 08. 10. (Mon)

証券コード:7111



2027年3月期第1四半期決算サマリ

ポイント

ストック利益を拡大させながら、**第1四半期から営業黒字**を確保

既存事業の売上成長

前年同期比

113%

アイ・ステーションを除く対比

ストック利益

4.1億円

前年同期比 113%

営業利益

0.79億円

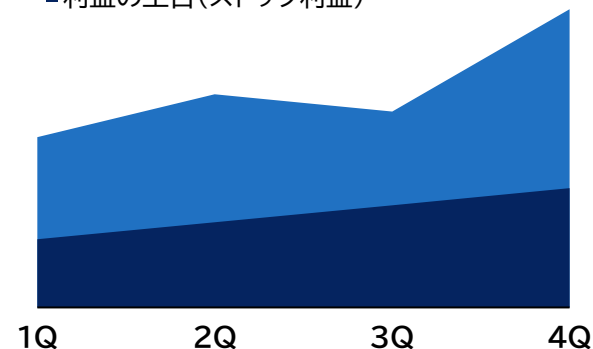
2020年8月の統合後

初※の第1四半期
黒字化

前年同期▲0.08億円

ストック利益の
積み上がりにより
営業利益のボトムアップが
着実に顕在化

- 四半期利益(全体)
- 利益の土台(ストック利益)



※2024年3月期第1四半期は、訴訟に係る和解金等の一過性収入により営業黒字を計上。一過性要因によらない営業黒字は、2020年8月の統合後初となります

目次

- 01 第1四半期業績報告
- 02 主要KPI_ストック利益
- 03 会社概要
- 04 TOPICS

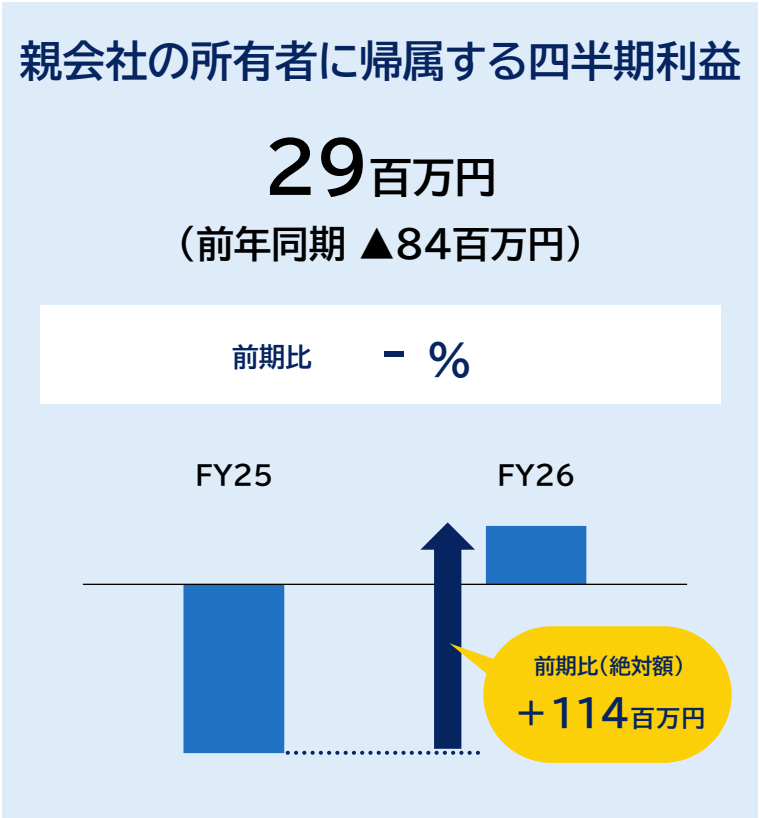
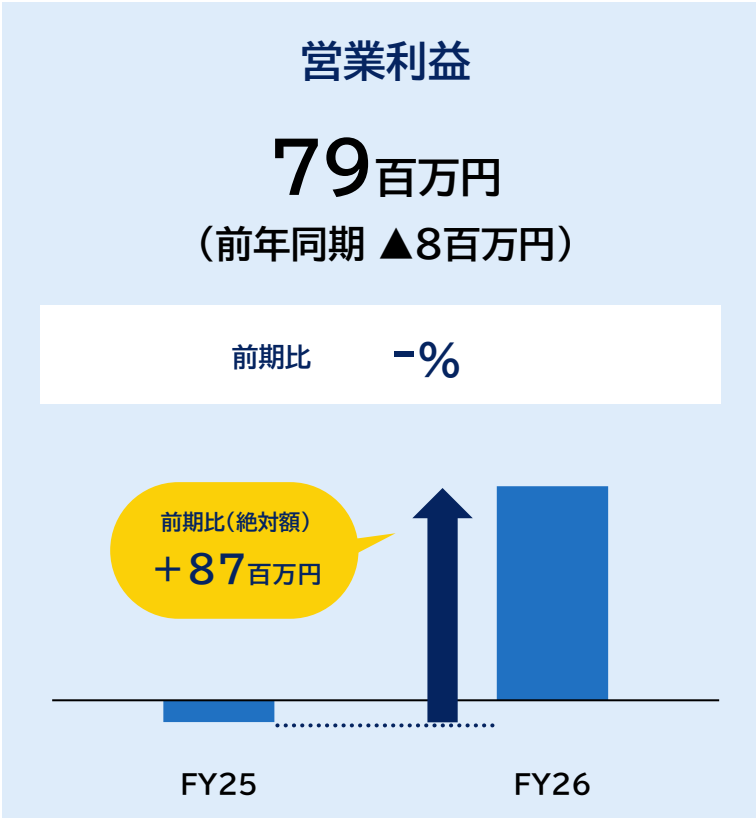
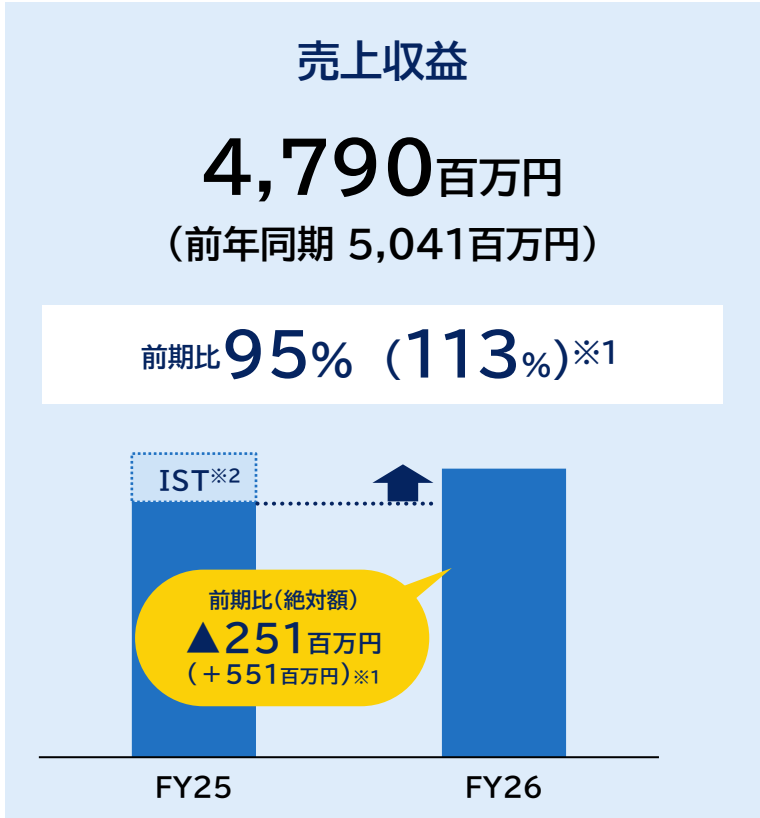
01

第1 四半期業績報告

連結PL概況_業績報告(会計期間)

ポイント 売上収益は(株)アイ・ステーションの譲渡を受け減収。営業利益、四半期利益も堅調に推移

2027年3月期 第1四半期連結会計期間(2026年4月～2026年6月)



※1:(株)アイ・ステーションの実績を除いたFY25実績との比較による前期比です
※2:(株)アイ・ステーションを「IST」と表記しています

売上収益モデル別 サービス構成

ポイント

第1四半期の売上収益は、一時金型ではモバイル・電気が中心。ストック型では自社会員サービスが最も大きく、宅配水・モバイル・電気が続く

一時金



ストック



※1: モバイル・宅配水は、一時金収益とストック収益の双方を創出するハイブリッド型商材です
※2: 電気は、取り扱うキャリアとの契約条件により、一時金またはストックに区分されます

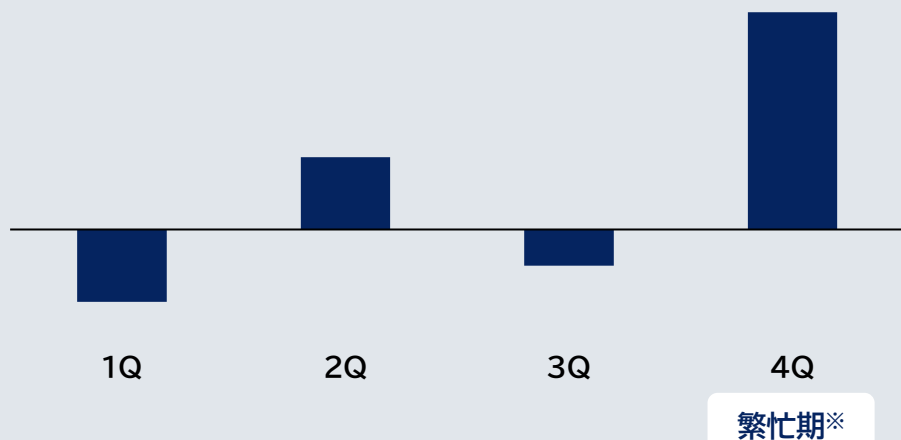
第1四半期営業利益 黒字化の背景

ポイント

中期的なストック利益拡大のための投資を継続してきた結果、ストック利益が積み上がり、第1四半期の利益水準を底上げ

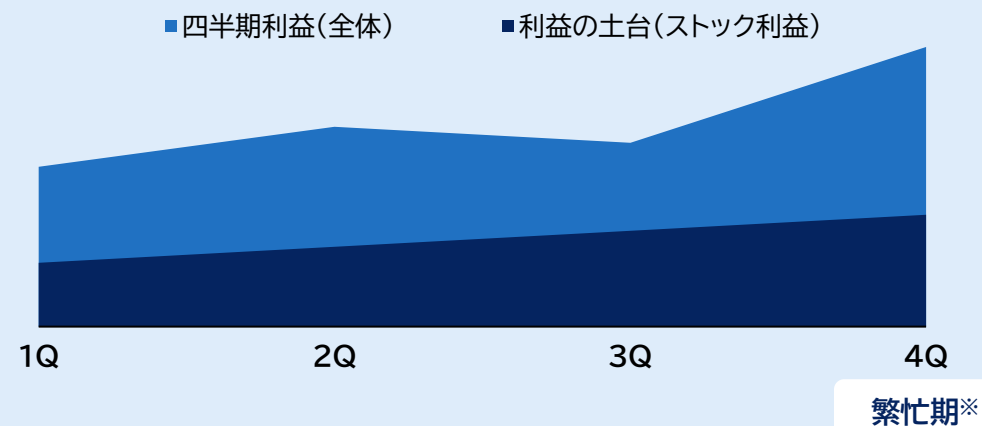
前期まで

- ストック利益獲得のための投資が先行していた
- 1Qは新入社員の採用・育成コストが増加



今期

- ストック利益の継続的な積み上げにより、四半期利益の土台として機能



※季節性の傾向は、当社の過去の営業活動や販売データに基づく一般的な傾向を示したものであり、将来の業績を保証するものではありません

営業利益分析

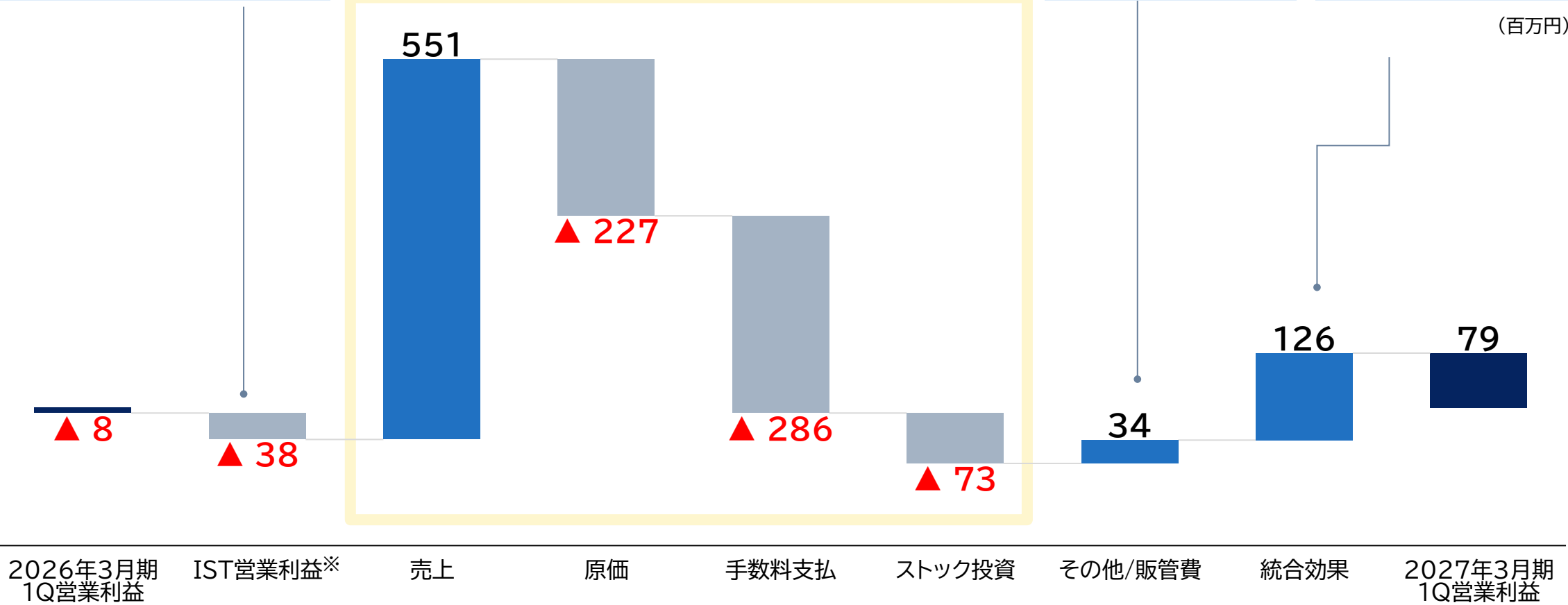
- ・前年7月のアイ・ステーションが連結対象から除外
- ・前年同期に計上した同社の営業利益剥落による減益

- ・売上収益の伸長により足元の利益を維持
- ・将来のストック利益拡大に向けた投資を進行
- ・短期利益と中長期収益の基盤拡大を両立

- ・ZITTO保有の無形資産の償却が終了
- ・その他販管費が減少し増益に寄与

- ・組織統合効果が増益寄与
 - └ 営業支援、管理機能の重複を解消
 - └ 事業運営の効率化とコスト削減を実現

(百万円)

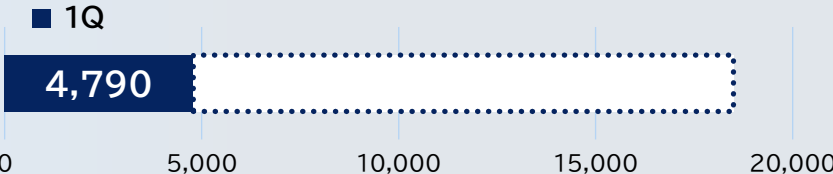
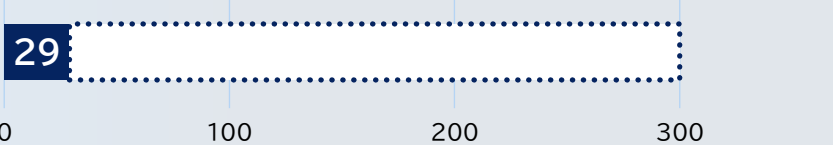


※: (株)アイ・ステーションを「IST」と表記しています

連結PL概況_通期業績予想に対する進捗

ポイント

全ての指標で計画を上回る順調な進捗。
1Qの利益上振れを中期的なストック利益拡大の加速に向けた投資へ活用

	(百万円)	2027年3月期 通期計画	1Q	通期計画に対する進捗
売上収益	18,500	4,790	進捗率 26%	
営業利益	610	79	進捗率 13 %	
親会社の所有者に 帰属する当期利益	300	29	進捗率 10 %	

連結BS概況

ポイント

資産・負債に大きな変動はなく、自己資本比率47%と安定した財務基盤を維持

(百万円)	2026年3月期	2027年3月期	2026年6月30日時点 増減(対前期)
	期末	1Q	
流動資産	5,000	4,602	▲397
現預金	2,096	2,476	+380
固定資産	6,222	6,221	▲1
のれん	2,959	2,959	0
総資産合計	11,223	10,824	▲399
流動負債	3,103	2,827	▲275
短期借入	950	926	▲24
固定負債	3,016	2,858	▲157
長期借入	1,361	1,240	▲120
負債合計	6,119	5,686	▲433
純資産合計	5,103	5,137	+34
自己資本比率	45%	47%	+2%

連結累計キャッシュ・フロー概況

ポイント

前期4Qの売上債権が前々期4Qを上回り、当1Qの回収が増加し、営業キャッシュ・フローは前年同期比で大幅に増加。投資キャッシュ・フローの前期通期との差※は、前期の子会社売却の一時的な収入の影響

(百万円)

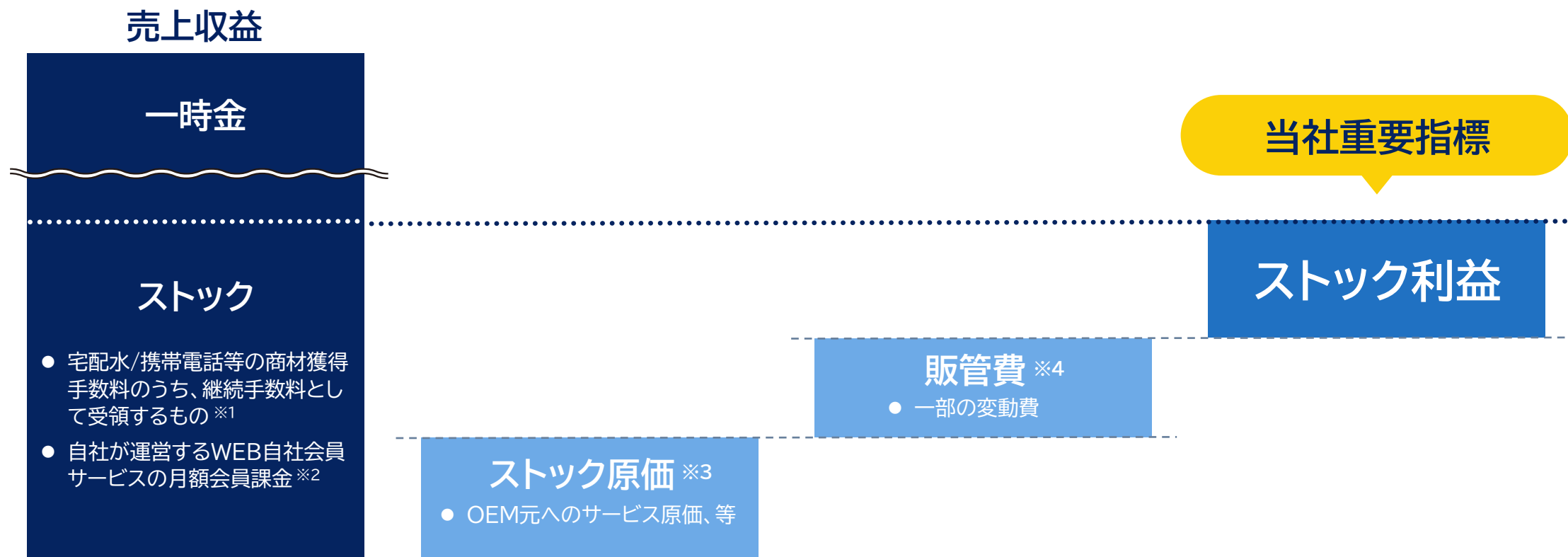
	2026年3月期	2027年3月期		2026年3月期
	1Q	1Q	前年同期比	通期 —ご参考—
営業活動による キャッシュ・フロー	147	565	417	▲530
投資活動による キャッシュ・フロー	▲51	▲6※	45	1,500※
財務活動による キャッシュ・フロー	▲151	▲178	▲27	▲544

02

主要KPI_ストック利益

ストック利益について

ストック利益 = 将来にわたり、継続的に生み出される利益



※1: メーカーやキャリア等からの手数料条件を、一部または全部継続的な手数料として設定しております

※2: SmartシリーズなどのWEB自社会員サービスによる売上収益(MRR)

※3: OEM元への原価・自社会員サービスへ組み込むサービスの原価

※4: CSコスト(請求代行やサポートセンター)、広告コスト等

ストック利益の収益構造

ポイント

ストック利益に寄与するサービスの「保有数・売価・原価」を最適化し、
効率性と成長性のバランスを取りつつ、ストック利益の最大化を図る方針

①ストック利益 ▶P.15

保有数



売価



原価等

構成要素

②自社会員サービス ▶P.16



自社会員サービス

他社サービス※



宅配水



モバイル



電気



保険

※今期より、保有数は当社が直接管理する自社会員サービスのみを開示し、サービス別の状況は次ページにストック利益構成比で示します

①ストック利益の進捗(累計期間)

ポイント

計画通りに堅調に推移

計画

通期累計期間 実績

通期計画に対する進捗

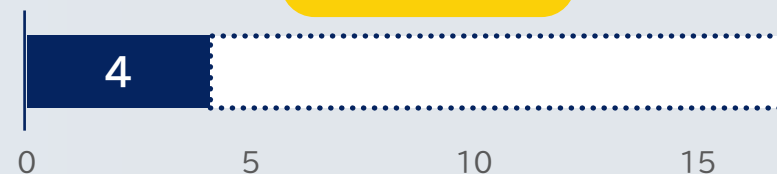
2027年3月期

17.0億

前期比 113%

4.1億 (前期3.7億)

進捗率 25%



ストック利益※ 構成

FY26 1Q

72%

19%

6%

2%1%

《参考》
FY25 1Q

71%

19%

5%

1%

1%

— 3%

■ 自社会員サービス ■ 宅配水 ■ モバイル ■ 電気 ■ 保険 ■ その他

※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自社会員サービスの詳細と内訳

ポイント

電気商材の付帯サービスをSmart FunctionからSmart Filmへ計画的に変更したこと等により、サービスごとの保有件数は変動するものの、自社会員サービス全体の保有は順調に拡大

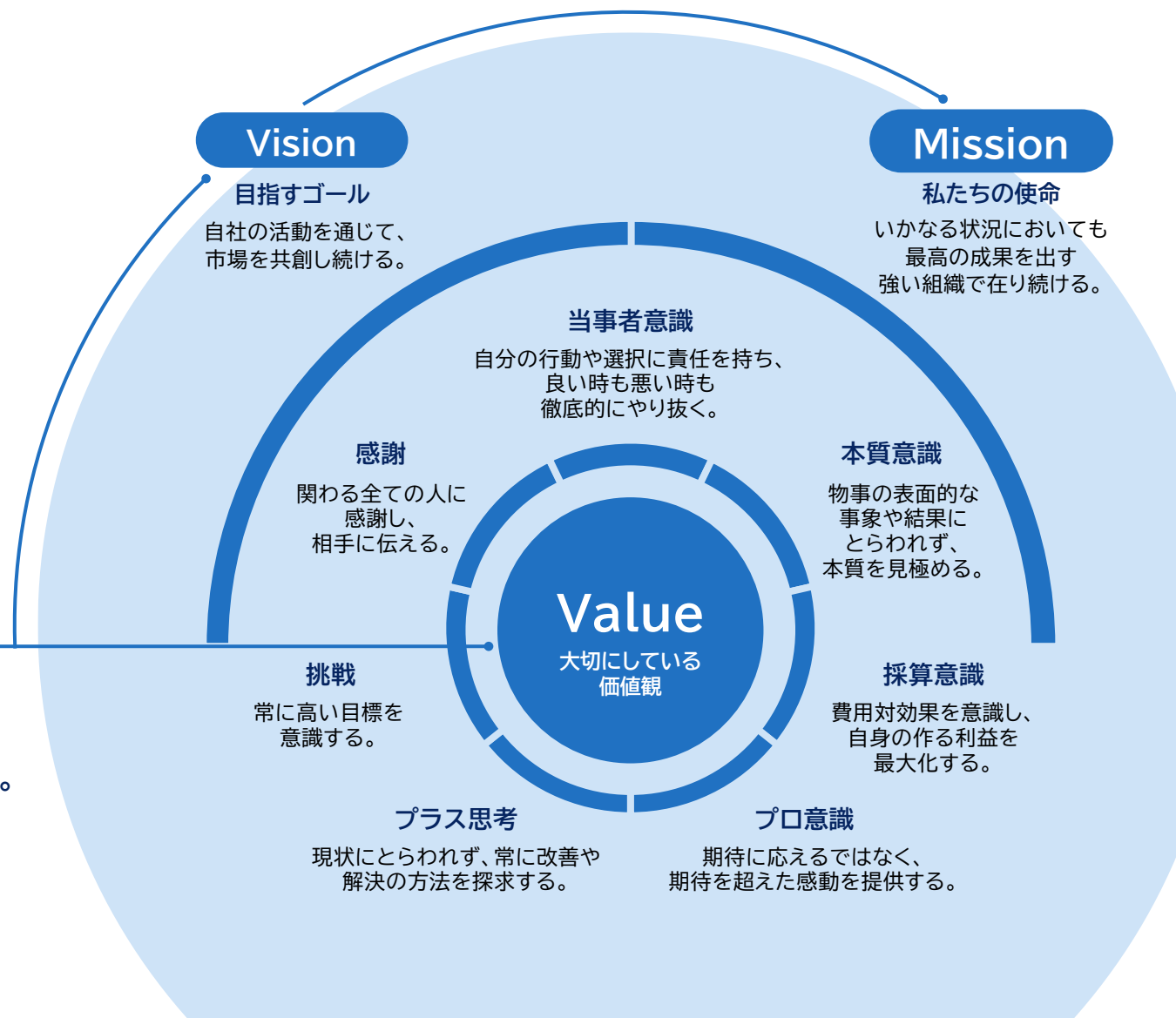
提供会社	サービス名称 ▼ロゴからサービスサイトに 遷移します	提供開始	サービス内容 (詳細はp.24-25)	販売チャネル	保有件数 ※2026年6月末時点	1Qにおける 保有増減	保有推移※ 前期4Q末⇒今期1Q末
Renxa	 Smart Subscribe	2022年4月	・モバイル機器の保険 ・近隣トラブル解決サービス ・会員優待サービス	・テレマーケティング ・訪問販売	67,251件	+4,418	↑ 大幅増
	 Smart FUNction	2023年6月	・個人賠償保険 ・電子書籍読み放題 ・会員優待サービス	・イベントブース ・店舗販売	39,951件	▲8,598	↓ 大幅減
	 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	6,233件	+269	↑ 微増
	 デバイスマスター	2025年8月	・広告ブロックサービス ・セキュリティサービス ・通信端末修理費用保険	・店舗販売	2,913件	+730	↑ 増加
	 Smart Subscribe 2	2025年10月	・通信デバイス修理保証 ・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	3,004件	+1,472	↑ 増加
	 Smart Film	2025年10月	・個人賠償保険 ・動画コンテンツ視聴サービス ・会員優待サービス	・テレマーケティング	2,856件	+2,856	NEW 新規
ZITTO	 クランクイン!	2024年11月	・動画視聴サービス	・卸	4,368件	+3,688	↑ 大幅増
	 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	3,222件	▲644	↓ 減少
	 mieru-TV	2024年11月	・動画視聴サービス		110,921件	+1,634	↑ 増加
	 クーポンぽこ	2024年11月	・月額クーポンサービス		77,757件	+7	↑ 微増
	 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		33,181件	▲1,331	↓ 減少
					18,442件	▲365	↓ 微減

※保有推移は、前四半期末比で1～499件を「微増・微減」、500～1,999件を「増加・減少」、2,000件以上を「大幅増・大幅減」としています

03

会社概要

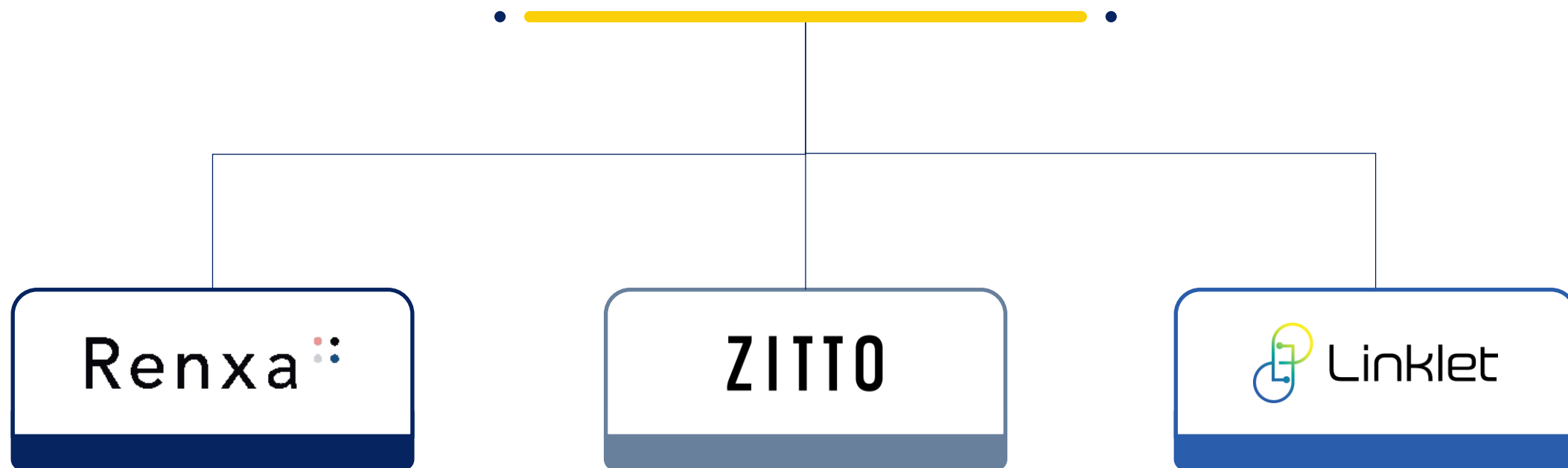
ミッション・ビジョン・バリュー



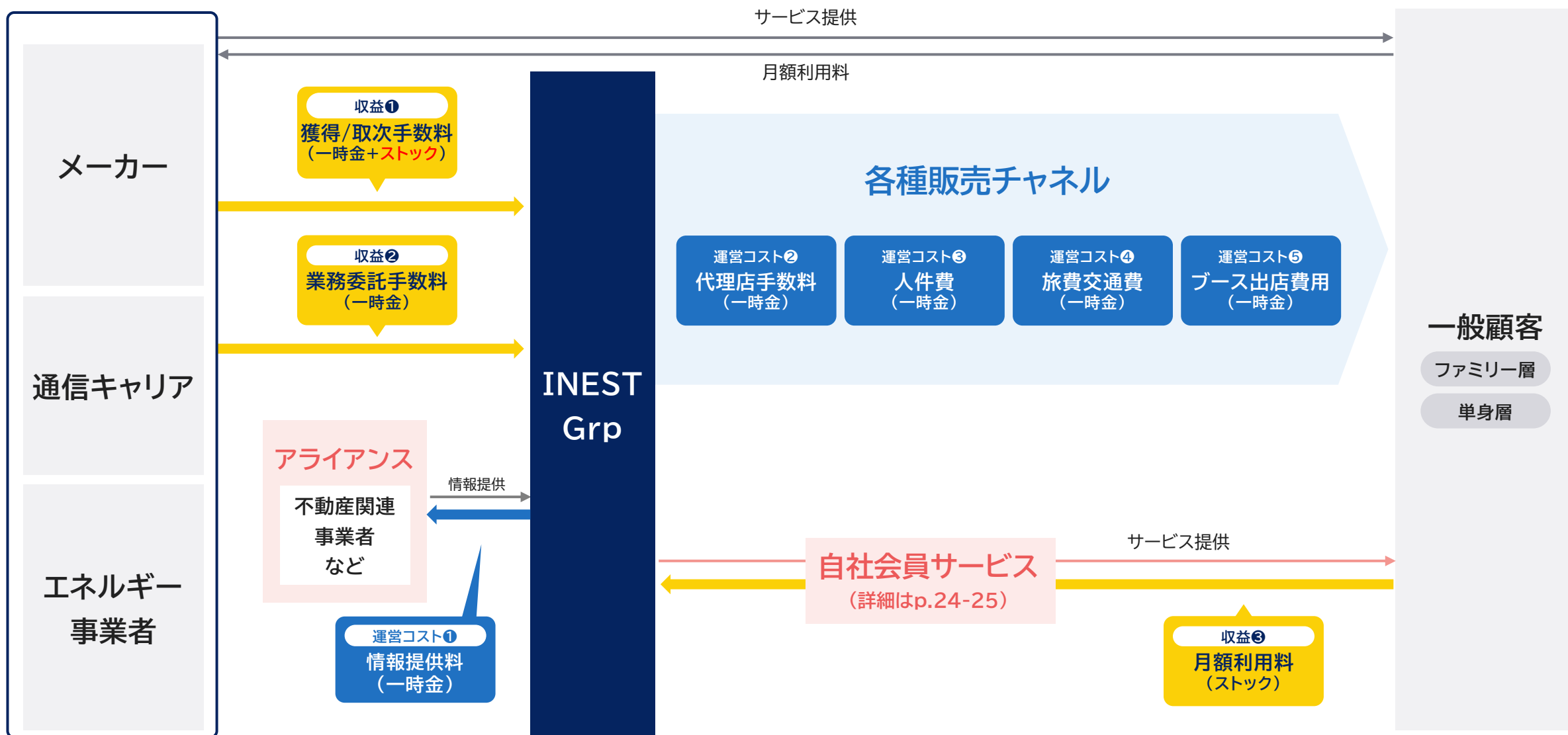
INESTグループ体制図



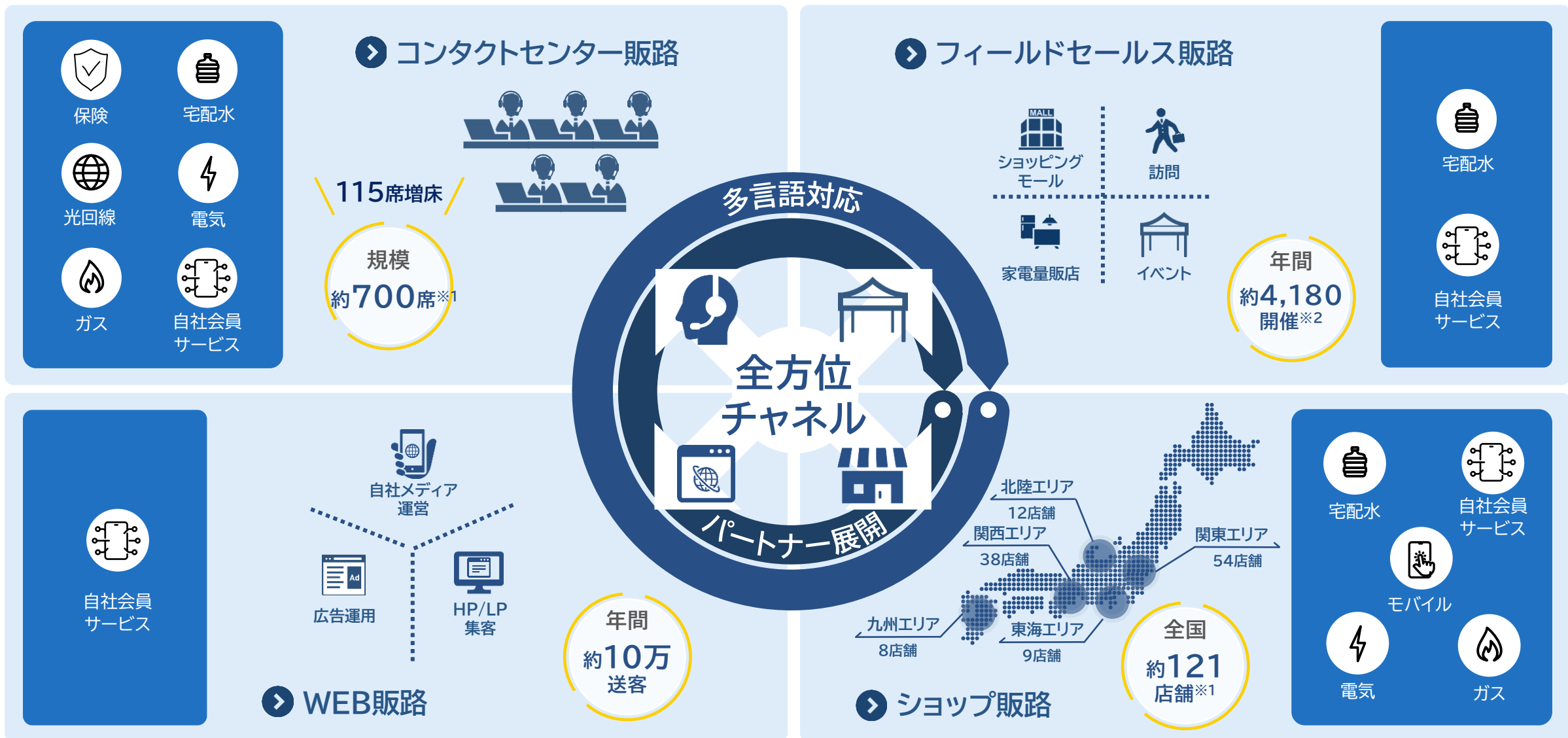
グループの経営・管理



INESTグループの収益構造



販売チャネルと取扱い商材

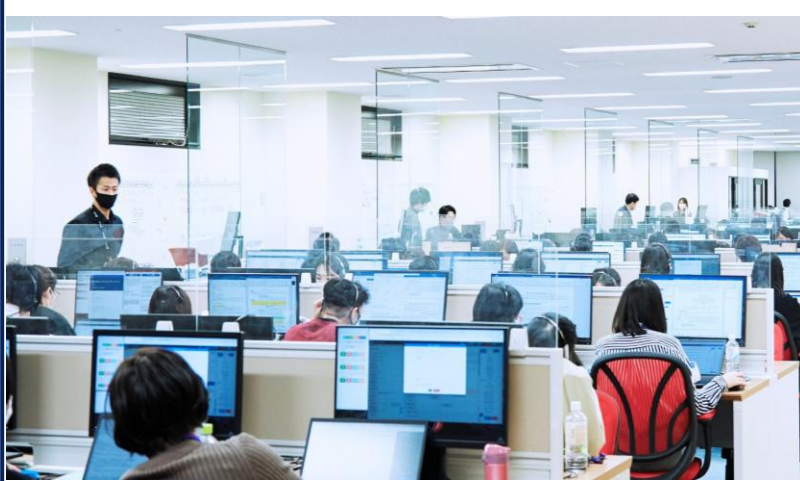


※1:2026年7月末時点
※2:2027年3月期開催予定数

各販売チャネルの稼働風景



コンタクトセンター



金融機関のコールセンター運営ノウハウを
保有し、金融庁管轄商材で培った営業品質を
現在の主力商品であるライフライン商材の
事業活動に活かして運営



イベント・ブース



北海道から沖縄まで、全国各地の
商業施設等でプロモーション活動を展開。
ニーズが高いファミリー層へ
対面販売を通じ顧客満足度の最大化を実現



店舗販売



携帯電話の主要キャリアの併売店
selectSIMなど全国へ代理店展開し、
携帯電話一次代理店として傘下代理店様へ
商材の卸しとショップコンサルで
収益向上のサポートを実施

販売チャネル間シナジー創出事例：オンライン接客

ポイント

リアルチャネルにて来店されたお客様へ、ニーズに応じた幅広いサービスを提供するためコンタクトセンターの専門スタッフによるオンライン接客を実施。最適なサービス提案と高品質な接客を実現し、即時接続を行う



※株式会社ピアズが提供する店舗特化型の オンライン接客プラットフォームです

Renxaが提供する代表的な自社会員サービス_1/2

▼各ロゴからサービスサイトをご覧ください



個人賠償 保険

日常トラブルも
安心！



自転車事故も補償

最大**5,000**万円
まで補償！

電子書籍 読み放題

生活をより楽しむ
ためのサービス！



雑誌**800**誌
漫画**50,000**冊
が読み放題！

会員優待 サービス

特別優待付きで
お得に！



16カテゴリ、
約**700**サービス
が利用可能！

モバイル 機器の保険

モバイル端末の
修理費用を保障！



契約者+同居家族
も対象

最大**50,000**円
まで補償！

近隣トラブル 解決パック

トラブル解決
全国訪問！



警察OB・OGが
訪問対応

相談時の追加費用
成功報酬が
原則**一切不要**！



ファミリー層向けサービス

共通サービス

単身層向けサービス

Renxaが提供する代表的な自社会員サービス_2/2

▼各ロゴからサービスサイトをご覧ください



Smart Film

動画コンテンツ 視聴サービス

生活をより楽しむ
ための動画サービス！

クランクイン！
ビデオ

新作の映画や
アニメ・ドラマなど
20,000本以上
楽しめる！

会員優待 サービス

特別優待付きで
お得に！



16カテゴリー、
約700サービス
が利用可能！

ファミリー層向けサービス

個人賠償 保険

日常トラブルも
安心！



自転車事故も補償

最大**5,000**万円
まで補償！

共通サービス

近隣トラブル 解決パック

トラブル解決
全国訪問！



警察OB・OGが
訪問対応

相談時の追加費用
成功報酬が
原則**一切不要**！

外国人入居者向けサービス



Global Support Desk Plus

多言語チャット サポート

生活に関するお困り
ごとをサポート！



多言語対応で
アドバイスや解決に
必要な手続き案内を
実施！

INESTグループ中期経営計画



詳しくはINESTグループ中期経営計画をご参照ください
上記画像をクリックすると、中期経営計画資料へアクセスできます

04

TOPICS

サステナビリティへの取組_1/2

ポイント

持続可能な開発目標(SDGs)の3番、5番、7番、8番、10番、11番、12番を当社が特に目指すべき目標として注力

01



すべての人に健康と福祉を
つくる責任つかう責任



■ごみの削減

ウォーターサーバーを設置し、
プラスチックボトルごみの削減



■水資源、木材を守る

環境にやさしい素材(LIMEX)の名刺を
使用



■ペーパーレス

ペーパーレス推進し、オフィス内の古紙回
収によるリサイクル

02



エネルギーをみんなにそして
クリーンに住み続けられる
まちづくりを



■環境に配慮した商品提案

新入居者様に、より環境に配慮
した商品をご提案

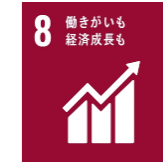
実質再生可能エネルギーの獲得比率は
40.3%(2026年3月期通期実績)



■近隣トラブル解決支援

元警察官のスタッフによる無料相談、全国
訪問体制にて対応

03



ジェンダー平等を実現しよう
働きがいも経済成長も



■女性責任者34%

女性活躍の推進で、現在、約34%の女性
責任者を輩出(2026年6月末時点)



■子育て支援

仕事と子育ての両立を可能にするため、
保育所と企業提携



■個人の時間を大切に

有給休暇を積極的に消化し、プライバ
ートの時間確保を推奨

サステナビリティへの取組_2/2

ポイント

持続可能な開発目標(SDGs)の3番、5番、7番、8番、10番、11番、12番を当社が特に目指すべき目標として注力

04



働きがいも経済成長も
人や国の不平等をなくそう
住み続けられるまちづくりを



■多言語対応

26言語に対応し、幅広い国籍の入居者に母国語でサポート。



■外国人入居者の新生活支援

生活に欠かせない各ライフラインを手配。入居後もサポート。



■外国人雇用創出

在留外国人の就労を支援するため外国籍求職者を積極採用
現在、外国籍従業員34名が活躍

05



働きがいも経済成長も
人や国の不平等をなくそう



■新生活支援

児童養護施設退所者に対する新生活支援を実施



■経済自立支援

児童養護施設退所者向けの求人サイトを活用し、経済的支援を強化

2027年3月期 1Qに配信したリリース情報

カテゴリ	日付	タイトル	詳細あり
提携	2026/4/8	DIDー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。	
組織	2026/4/8	2026年度 入社式を開催いたしました。	
その他	2026/4/27	INEST IR NewsLetterー顧客起点で価値を生み出す人材とはー	
事業	2026/5/13	「プレミアムウォーター販売店ランキング」にて2部門3年連続第1位を受賞しました。	
提携	2026/5/21	オンライン接客システム「ONLINX+」を活用したピアズグループとの協業を開始しました。	●
その他	2026/5/26	INEST IR NewsLetterー通期目標達成の背景と、利益成長フェーズへの転換ー	
組織	2026/5/26	役員人事及び代表取締役の異動に関するお知らせ	●
その他	2026/6/1	6月3日(水)開催の「GAS POTAL Conference 2026」に出展いたします	
組織	2026/6/19	女性活躍推進を組織全体で考える男性管理職研修を実施しました	●
その他	2026/6/19	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	
その他	2026/6/19	株主懇談会開催のお知らせ	
その他	2026/6/24	支配株主等に関する事項について	
提携	2026/6/26	外国人専門不動産事業を展開する株式会社インフィニストンと業務提携をしました	●

2027年3月期 1Qに配信したリリース情報のピックアップ

オンライン接客システムを活用した協業を開始

Renxaは、ピアズとの協業を開始し、同社が提供するオンライン接客システム「ONLINX+」を活用した新たな顧客接点の創出に取り組めます。本取り組みでは、不動産店舗等に来店した顧客に対し、オンラインを活用した円滑な接客・提案機会を提供することで、機会損失の低減と顧客獲得の最大化を図ります。また、接客品質の向上や業務効率化を推進するとともに、パートナー企業との連携を通じて事業領域の拡大を目指してまいります。



代表取締役の異動に関するお知らせ

当社は、組織統合を契機として、事業執行と経営の一体化をさらに推進するため、代表取締役の異動を決定しました。2026年6月23日付で坂本幸司が代表取締役社長に就任し、小泉まりは任期満了により退任しました。坂本はRenxaにおいて自社会員サービスやストック利益拡大を主導してきた実績を有しており、新体制のもと、中期経営計画の実現に向けた意思決定の迅速化と、自社サービスを軸とした持続的な利益成長および企業価値向上を目指します。



女性活躍推進を組織全体で考える男性管理職研修を実施

当社では、女性活躍推進を組織全体の課題として捉え、男性管理職56名を対象にマネジメント研修を実施しました。研修前後のアンケートでは、女性社員が職場で抱える課題への理解や、組織として取り組む必要性に対する認識が向上した一方、制度を利用しやすい職場環境の整備には改善の余地があることも確認されました。今回の結果を踏まえ、制度運用や相談体制の充実などを進め、誰もが働きやすい職場環境の実現に向けた取り組みを継続してまいります。



株式会社インフィニストンと業務提携しました

当社は、外国人専門不動産事業を展開する株式会社インフィニストンと業務提携を締結しました。在留外国人の増加に伴い、住居契約後のライフライン手続きや生活支援ニーズが高まる中、同社の外国人向け賃貸仲介・生活支援と、当社の多言語対応によるライフライン契約代行サービスを連携させることで、住まい探しから生活インフラの整備までをワンストップで提供する体制を構築します。本提携により、外国人入居者の利便性向上に加え、両社の顧客基盤やネットワークを相互に活用することで、外国人新生活支援事業のさらなる拡大を目指します。



株主還元についての考え方

現時点においては長期的な株価上昇を目指し、事業拡大への投資を優先。
配当等の株主還元は、安定的に収益が見込まれるタイミングで実施を検討

株主総利回り (Total Shareholder Return)

キャピタルゲイン

- 1 長期的な株価上昇を最優先とし、
事業拡大への投資により成長を加速

インカムゲイン

- 2 安定的なキャッシュフロー収益が
継続した際には実施を検討

アンケートご協力をお願い



<https://forms.cloud.microsoft/r/zFZzH7PG3N>

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として公開予定です。

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。

INESTグループのSNS

INEST公式noteを開設しました！



決算資料だけでは伝えきれない、INESTの事業や成長の背景をお届けします
当社への理解をより深めていただくことを目的に、事業・サービスの解説や社員インタビュー、
IR情報の補足等を分かりやすく発信してまいります。

主な発信内容



事業・販売チャネルの解説



決算・IR情報の補足



社員や組織の紹介



<https://note.com/inest.inc>

Renxa SNS紹介

Instagram

Renxa社員の日常や、
社内情報を公開中！
社内の雰囲気を感じ
られます



Facebook

最新の提携内容や、イ
ベント出展の様子など
旬な情報を公開中！



免責事項

本資料に記載の内容は、過去及び現在の事実に関するものを除き、当社が現時点で入手可能な情報及び仮説に基づいて判断されたものであり、当該仮説や判断に含まれる不確定要素や、将来の経済環境の変化等により影響を受ける可能性があり、結果として当社及び当社グループの将来の業績と異なる可能性があります。

なお、本資料における将来情報に関する記述は上記のとおり本資料の日付(またはそこに別途明記された日付)時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。

また、本資料に記載されている当社ないし当社グループ以外の企業等にかかわる情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。

本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

インサイダー取引に関するご注意

企業から直接、未公開の重要事実の伝達を受けた投資家(第一次情報受領者)は、当該情報が「公表」される前に株式売買等を行うことが禁じられています。(金融商品取引法166条)

同法施行令第30条等の定めにより、二つ以上の報道機関に対して企業が当該情報を公開してから12時間が経過した時点、または金融商品取引所に通知しかつ内閣府令で定める電磁的方法(TDnetの適時開示情報閲覧サービス及びEDINET公開WEBサイト)により掲載された時点を以って「公表」されたものとみなされます。