2027年3月期　第2四半期

決算補足説明資料

INEST

2026. 11. 09. (Mon)

証券コード:7111



目次

01 第2四半期業績報告

02 主要KPI_ストック利益

03 市場環境・成長可能性

04 会社概要

05 TOPICS

01

第2四半期業績報告

連結PL概況_業績報告（累計期間）

ポイント　ストック利益の積み上がりにより第1四半期から営業黒字を確保したことが寄与し、
累計期間では増収増益を達成

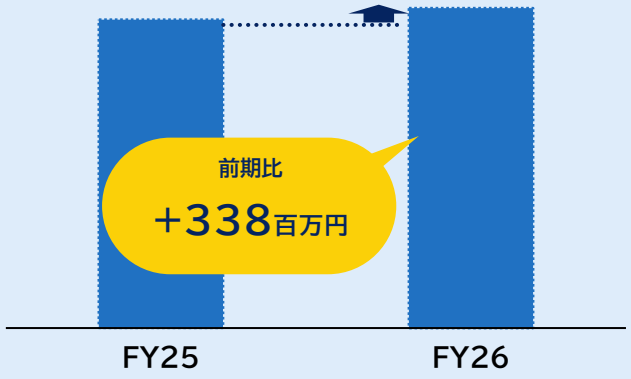
2027年3月期　第2四半期連結累計期間（2026年4月～2026年9月）

売上収益

9,428百万円

（前年同期 9,089百万円）

前期比　104%

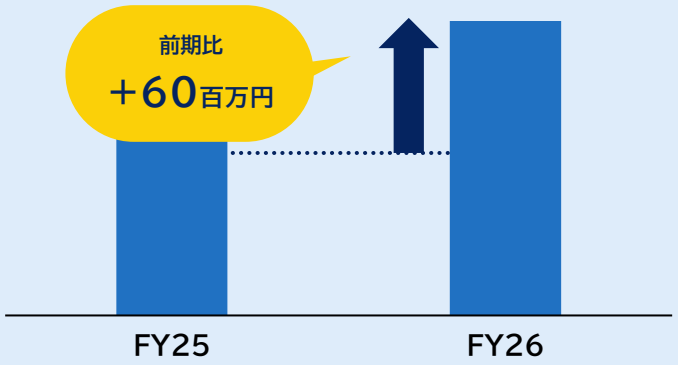


営業利益

163百万円

（前年同期 102百万円）

前期比　159%

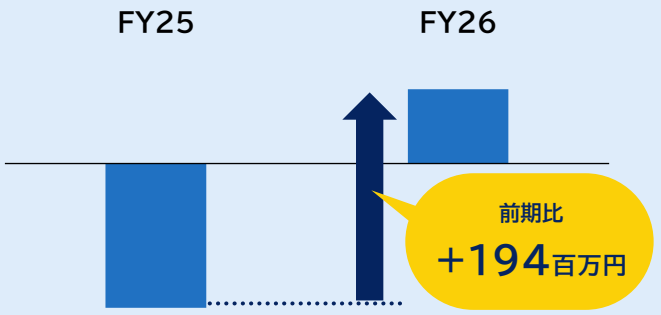


親会社の所有者に帰属する中間利益

66百万円

（前年同期 ▲128百万円）

前期比　－ %



連結PL概況_業績報告（会計期間）

ポイント　営業利益は前年同期に計上した子会社売却益の剥落により減益となった一方、最終利益は税効果の影響により増益

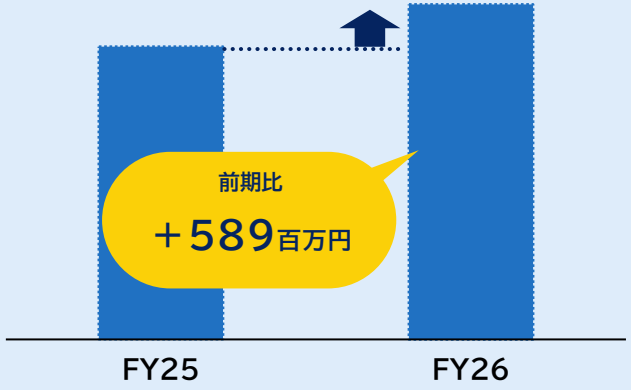
2027年3月期　第2四半期連結会計期間（2026年7月～2026年9月）

売上収益

4,638百万円

（前年同期 4,048百万円）

前期比　115%

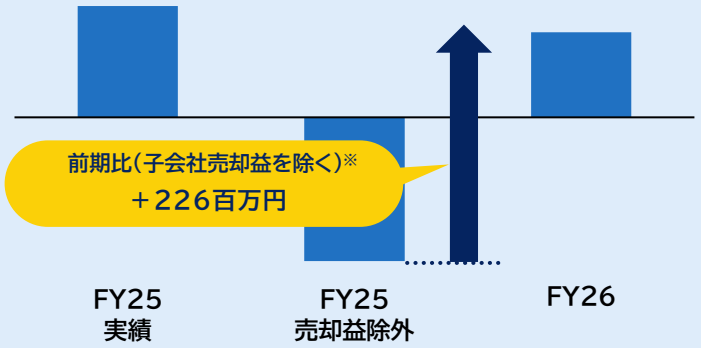


営業利益

83百万円

（前年同期 111百万円）

前期比 75%(159%)※

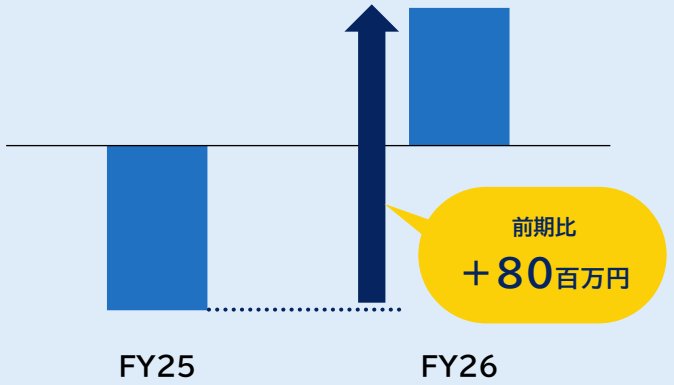


親会社の所有者に帰属する四半期利益

36百万円

（前年同期 ▲43百万円）

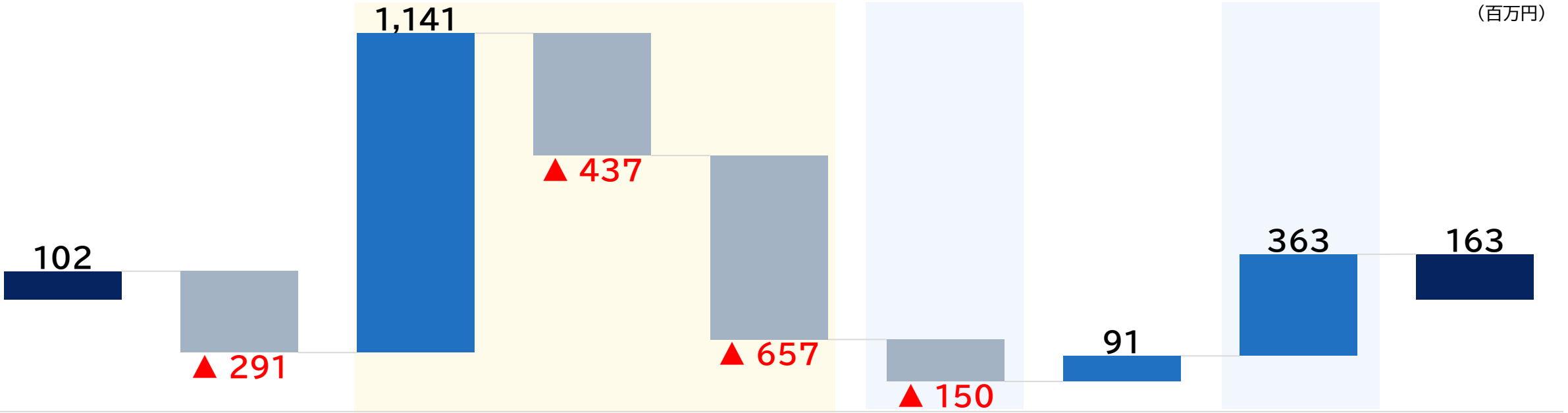
前期比　－ %



※前年同期の子会社売却益を除いた営業利益との比較

© INEST Inc

営業利益分析



一時的要因

- 前年7月にアイ・ステーションが連結対象から除外
- アイ・ステーション株式の売却益

オーガニックの事業成長

- 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

先行投資

- 将来のストック利益拡大に向けた投資

その他

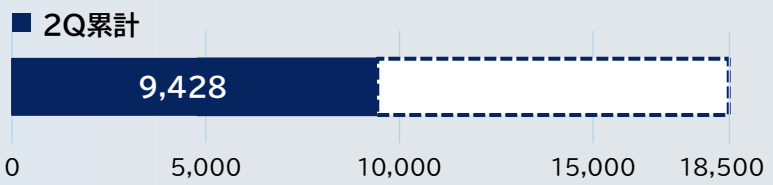
- ZITTO保有の無形資産の償却が終了
- その他販管費が減少し増益に寄与

統合効果

- 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

連結PL概況_通期業績予想に対する進捗

ポイント 全ての指標で計画通りの進捗

（百万円）	2027年3月期 通期計画	2027年3月期 2Q累計実績		通期計画に対する進捗
売上収益	18,500	9,428	進捗率 51%	
営業利益	610	163	進捗率 27%	
親会社の所有者に帰属する利益	300※1	66※2	進捗率 22%	

※1：通期計画は親会社の所有者に帰属する当期利益　※2:2Q累計実績は親会社の所有者に帰属する中間利益

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49%と安定した財務基盤を維持

(百万円)	2026年3月期 期末	2027年3月期 1Q	2027年3月期 2Q	2026年9月30日時点 増減(前期末比)	ご参考 26年3月期2Q
流動資産	5,000	4,602	4,349	▲651	4,259
現預金	2,096	2,476	2,403	+306	1,557
固定資産	6,222	6,221	6,136	▲86	6,259
のれん	2,959	2,959	2,959	0	2,959
総資産合計	11,223	10,824	10,486	▲737	10,518
流動負債	3,103	2,827	2,615	▲487	2,888
短期借入	950	926	774	▲176	858
固定負債	3,016	2,858	2,691	▲325	2,815
長期借入	1,361	1,240	1,119	▲241	1,232
負債合計	6,119	5,686	5,306	▲812	5,704
純資産合計	5,103	5,137	5,179	+75	4,814
自己資本比率	46%	48%	49%	+4%	46%

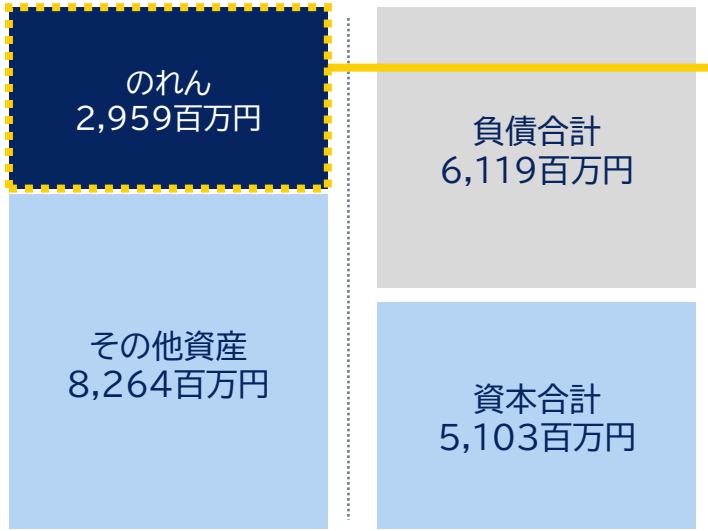
のれんの状況と減損テスト

ポイント 組織再編を受け、毎四半期実行している減損テストの結果を今回開示。Renxaは十分な余裕を確保、ZITTOは回収可能価額と簿価の差が限定的と認識し、販路転換・メーカー機能特化で収益改善を図る

参考:【2026年3月期第3四半期】決算補足説明資料　P20:ZITTOの販売チャネルと今後の方向性

財政状態計算書(B/S)※

資産合計:11,223百万円



のれん対資本合計倍率:0.58倍

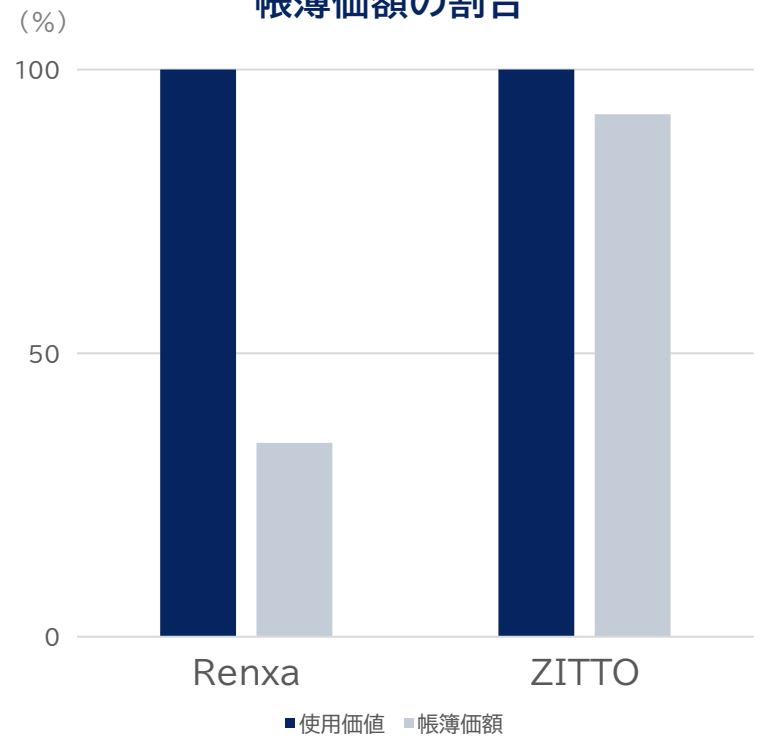
CGU別のれん内訳※

のれん合計:2,959百万円

CGU	のれん残高(百万円)
Renxa	1,767
ZITTO	1,192
合計	2,959

減損テスト※

使用価値を100%とした場合の帳簿価額の割合



※減損テストの結果、財政状態計算書およびのれん対資本合計倍率は、いずれも2026年3月末時点の情報を記載

連結累計キャッシュ・フロー概況

ポイント

前期末の売上債権の回収増加を背景に、営業キャッシュ・フローは前年同期比で大幅に改善。
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
	2Q	2Q	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	31	826	+794	▲530
投資活動による キャッシュ・フロー	536	▲35	▲571	1,500※
財務活動による キャッシュ・フロー	▲682	▲484	+198	▲544

サービスライン別売上収益（累計期間）

ポイント

一時金収益は前年同期比で微増、前期売却子会社の影響を除けば約10%の増収。
ストック収益（売上）も拡大し、既存事業は堅調に成長

	2026年3月期 2Q ※（ ）内はIST除外後の実績		2027年3月期 2Q	
	自社サービス	他社サービス	自社サービス	他社サービス
一時金収益（売上）	25 （11）	7,823 （7,133）	12	7,852
ストック収益（売上）	877 （821）	364 （320）	1,086	476
合計		9,089 （8,287）		9,428

※ストック売上・ストック利益の収益構造については、P.15参照

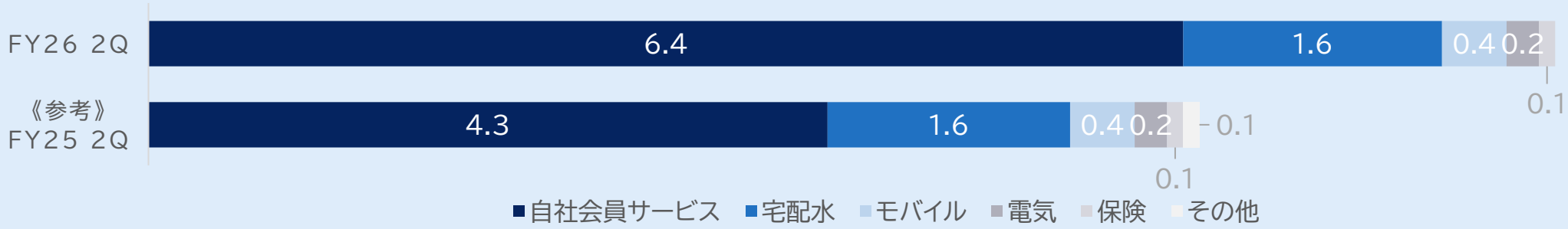
ストック利益の進捗（累計期間）

ポイント　計画通りに堅調に推移

	計画	2Q累計期間 実績	通期計画に対する進捗
2027年3月期	17.0億	8.9億（前期6.8億）	前期比 129%　進捗率 52%

商材別売上 前期比

単位：億円



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.35~）	販売チャネル	継続率※1	平均単価※1	原価・販管費※1	保有件数 2026年9月末時点	前Q比 保有増減	保有推移※2 今期1Q末⇒2Q末
Renxa	Smart Subscribe	2022/4	・モバイル機器の保険 ・近隣トラブル解決支援サービス ・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	○	○	○	70,826	+3,575	大幅増
	Smart FUNction	2023/6	・個人賠償保険 ・電子書籍読み放題 ・会員優待サービス		○	○	○	36,057	▲3,894	大幅減
	Smart Subscribe 2	2025/10	・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	○	○	○	4,567	+1,563	増加
	Smart Film	2025/10	・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	○	◎	◎	9,627	+6,771	大幅増
	その他	–	–	–	–	–	–	9,609	+444	微増
ZITTO	クランクイン!!	2024/11	・動画視聴サービス	・卸	○	△	◎	11,750	+7,382	大幅増
				・アフィリエイト	△	○	△	4,851	+1,629	増加
	いつでも書店	2024/11	・電子書籍閲覧サービス		△	○	△	112,096	+1,175	増加
	mieru-TV	2024/11	・動画視聴サービス		△	○	△	77,257	▲500	減少
	その他	–	–	–	–	–	–	50,313	▲1,310	減少

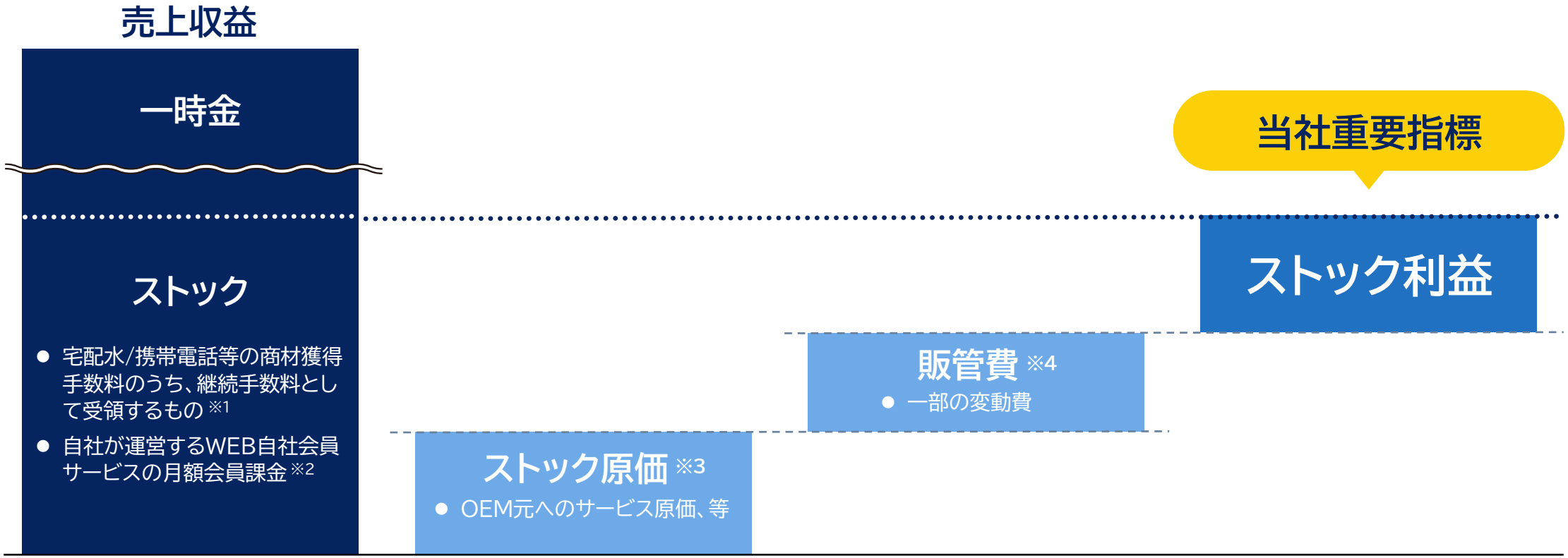
※1：スマートサブスクライブを基準にした際の評価
※2：保有推移は、前四半期末比で1～499件を「微増・微減」、500～1,999件を「増加・減少」、2,000件以上を「大幅増・大幅減」と表現

02

主要KPI_ストック利益

ストック利益の構造

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
※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

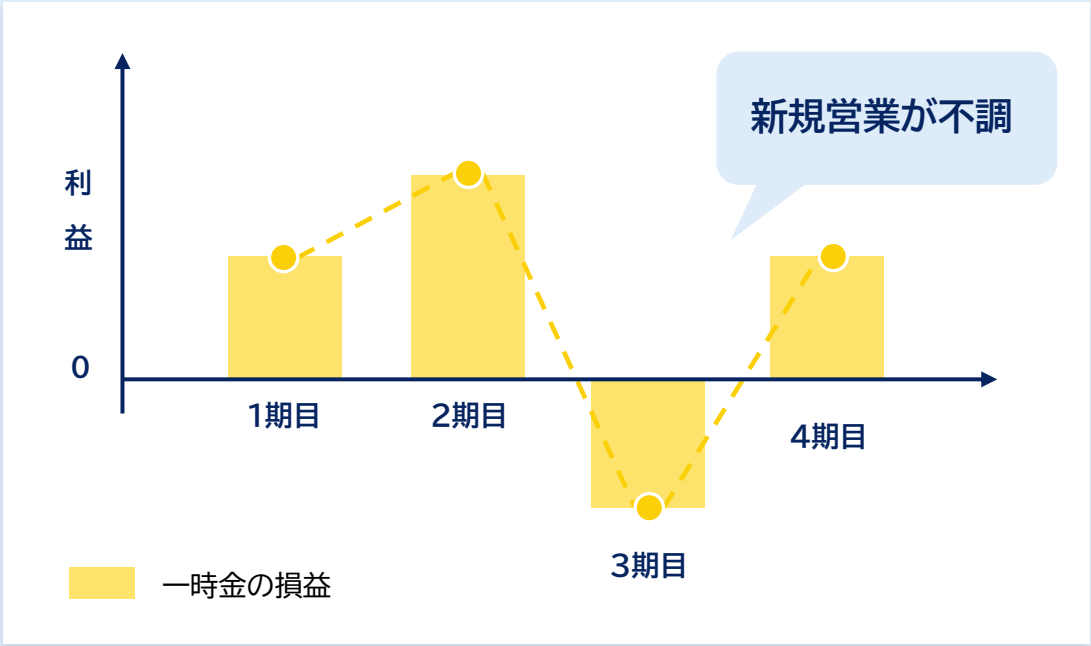
ストック利益積み上げのメリット

ポイント

契約獲得費用が先行する一方、契約の継続に応じてストック利益が蓄積。
一時金利益の変動を補うことで、営業利益の安定化と中長期的な成長を目指す

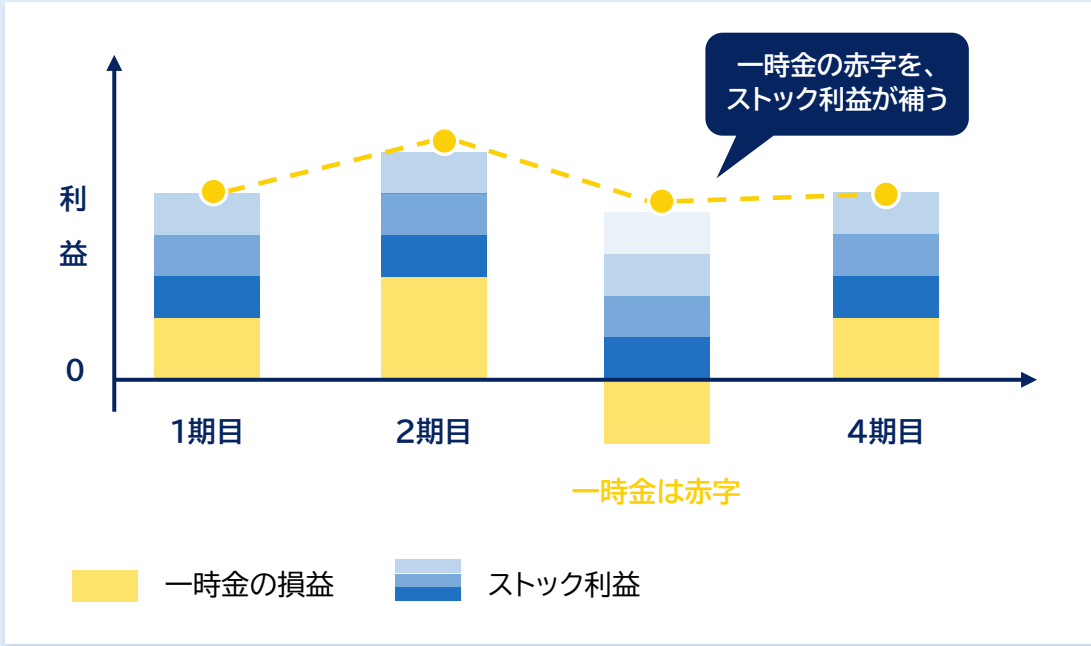
一時金型ビジネス

新規営業の好不調が、そのまま営業利益の減少につながる



ストック型ビジネス

継続利益が下支えとなり、営業利益の変動を緩和する



ストック利益に影響する4つの要素

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

ストック利益の構造

保有件数 （P.13参照） × 売価 − 原価等

ストック利益への影響要因

01 新規獲得件数



- 新規獲得の積み上げ
- 顧客ニーズに応える商品ラインナップ

02 継続率



- 解約率の低下
- 継続期間の長期化

03 平均単価



- 顧客ごとの単価向上
- サービスごとの単価向上

04 原価・販管費



- 原価最適化
- CS・運用効率化

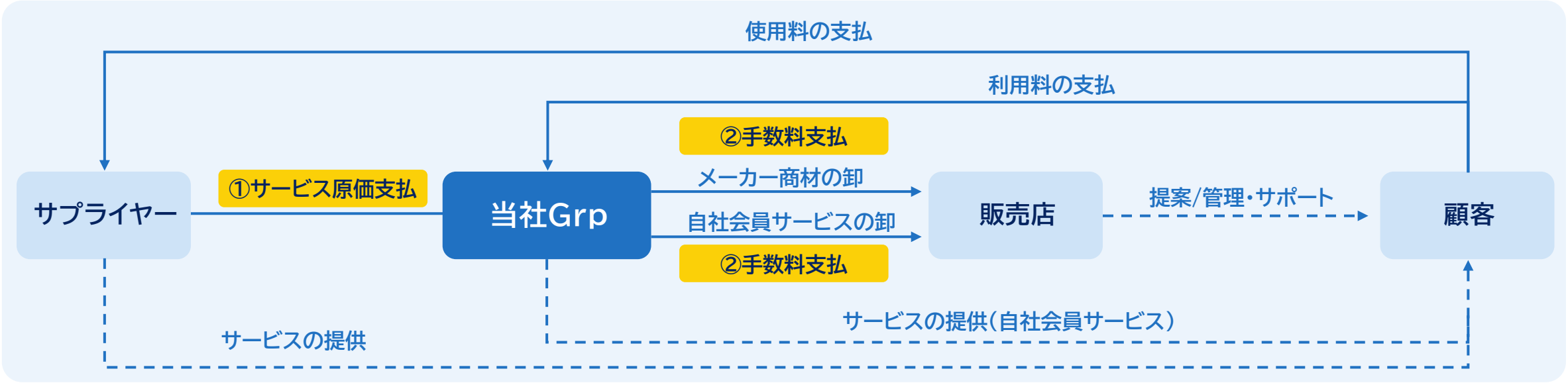
ストックの拡大

収益性の向上

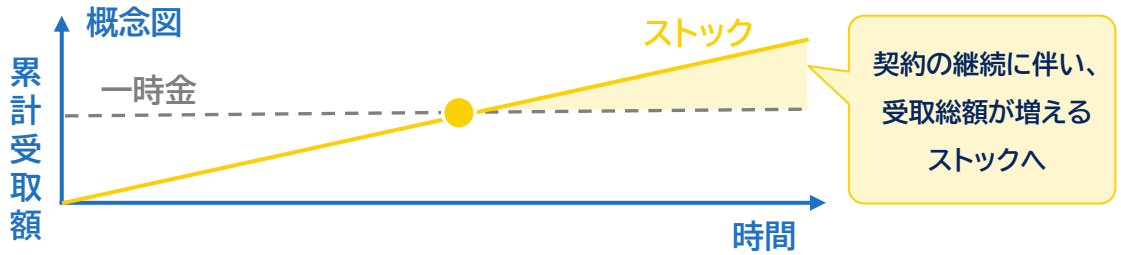
ストック投資と回収の仕組み

ポイント

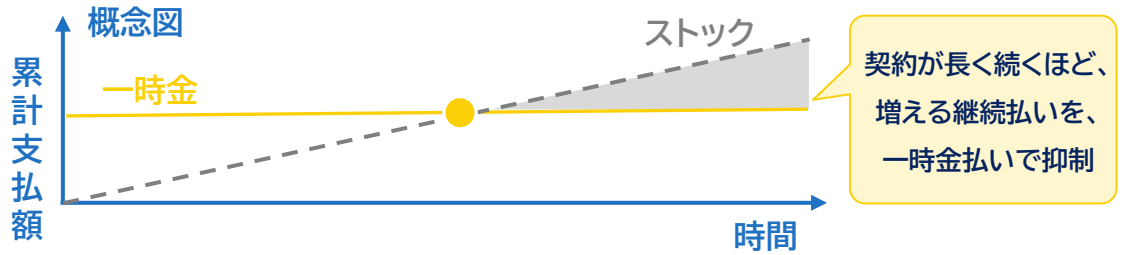
受取はストック割合を高め、販売店への手数料は一時金で総額を固定し、
契約継続に伴う受取総額を拡大させることで、ストック利益の最大化を図る



①受取：ストック割合を増やしていく



②支払：一時金で総額を固定



03

市場環境・成長可能性

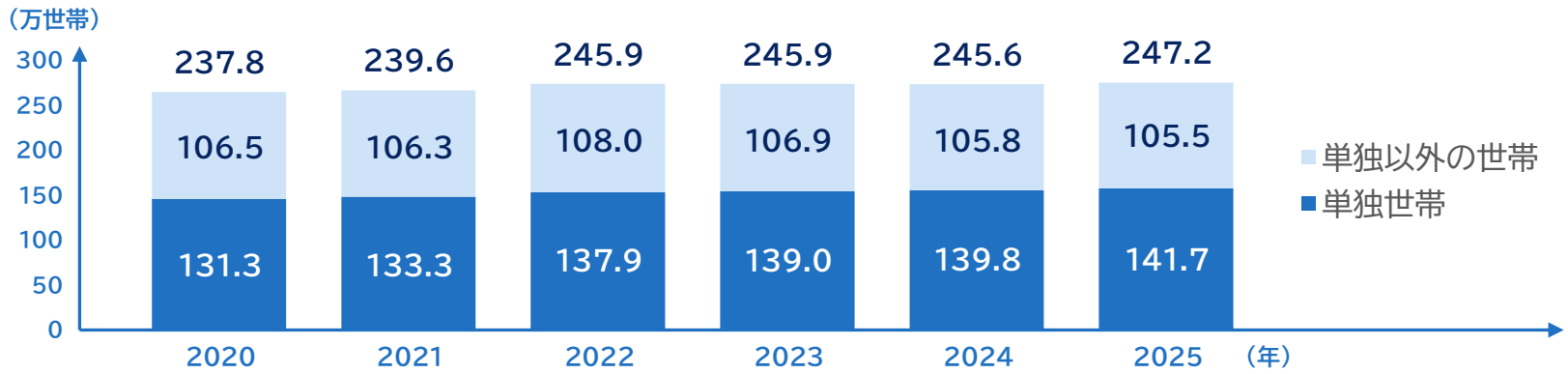
03-1

コンタクトセンター（新生活市場）

国内の新入居者市場

ポイント 安定した引っ越し需要と単独世帯の増加を背景に、新生活支援の成長機会を創出

年間引っ越し世帯数の推移（推計）※1



年間約240万世帯規模で安定的に推移 ＋ 単独世帯が増加（2020年比+3.9% ／ +7.9%）

POINT



当社グループの
市場シェア

※BPO委託元等を通じたサポートは除く

当社グループの成長戦略

拡大する新生活支援の対象世帯層を取り込み、持続的な成長を目指す

01 シェア拡大

- 提携先・販売チャネルの拡大
- 新規顧客の獲得

02 LTV拡大

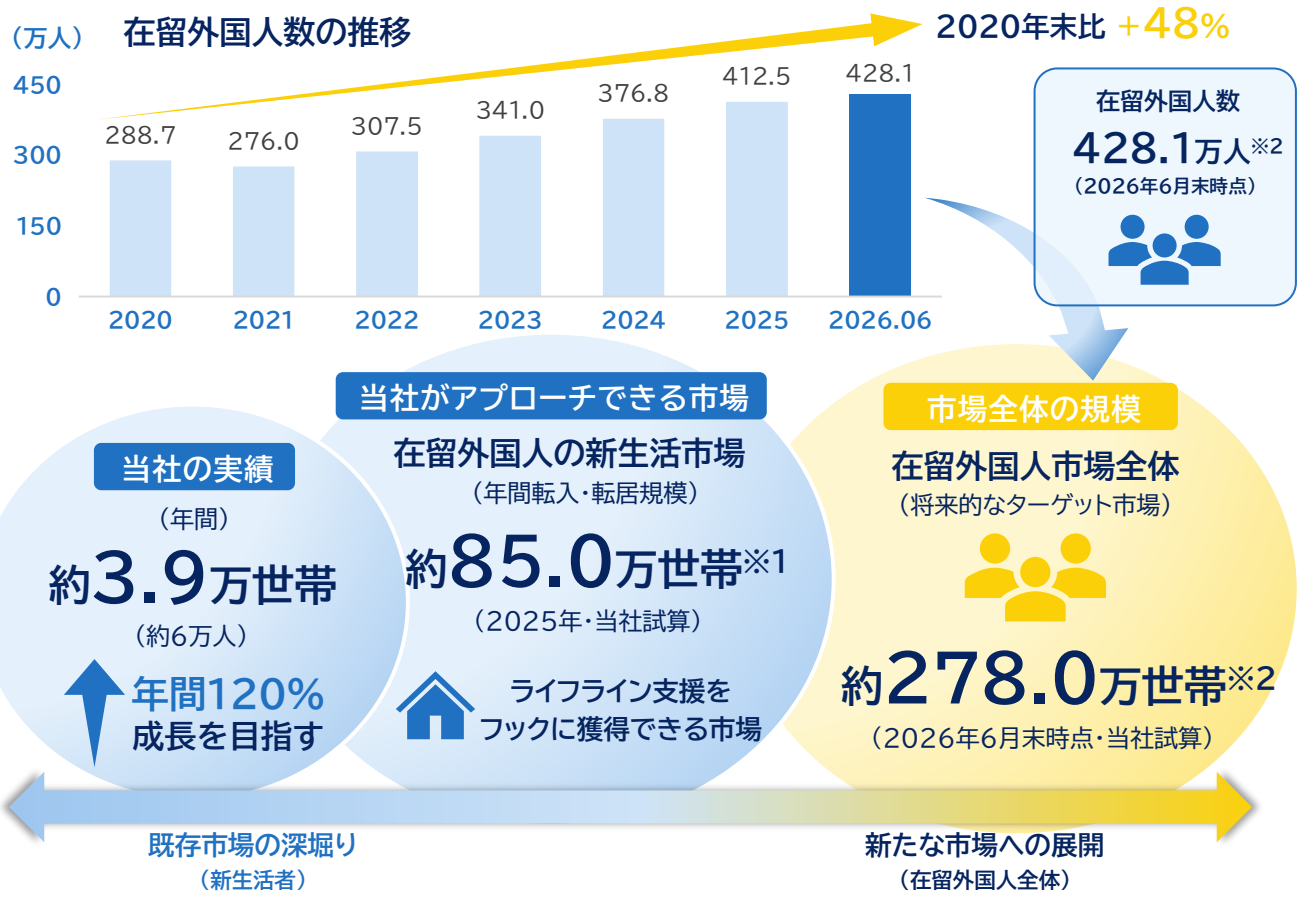
- サービス拡充による継続利用
- ライフイベントに応じたクロスセルの強化

※1:年間引っ越し世帯数は、総務省統計局「住民基本台帳人口移動報告」の市区町村間移動者数を、国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計（全国推計）」（2024年推計）に基づく各年の平均世帯人員で除して当社グループが試算。世帯別内訳は、総務省統計局「令和2年国勢調査」（表12-1）の国内移動世帯構成比に、全国の単独世帯比率の2020年からの変化幅（ポイント差）を加算して当社グループが推計

外国人対応を強みに、新生活者市場から事業領域を拡大

ポイント 新生活市場の深堀と生活支援領域の拡張により、LTVと顧客接点の双方を拡大し、
日本人と在留外国人が共存する社会の実現を目指す

年間引っ越し世帯数の推移（推計）



単独世帯数の増加

01 LTVの拡大

新生活時のライフライン支援に加え、Global Support Deskをはじめとした生活・定着支援サービスの提供により、取扱ブランド・商材を拡充し、顧客あたりの収益機会（LTV）を拡大する。

Global Support Desk

- 生活支援・多言語対応
- 電気
- ガス
- 通信
- 住宅関連

02 タッチポイントの拡大

新生活をフックとしない在留外国人（長期滞在者・定住者等）にもアプローチし、就労・キャリア支援、地域コミュニティ支援等のサービス領域を拡張する。
在留外国人と日本人双方のニーズを捉え、社会課題の解決機会を広げる。

主な拡張領域（例）

- 就労・キャリア（仕事紹介・スキル支援）
- 生活・定着（生活相談・金融・保険等）
- 地域コミュニティ（日本人との交流）

※1：外国人の移動者数は、総務省「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数」の「男女別国外からの転入者数、国外への転出者数及び職権消除等」及び「国内における外国人の移動状況」を基に作成。
外国人の移動世帯数は、両統計の移動者数の合計を、同資料に基づく外国人の平均世帯人員（1.54人）で除し、当社グループが独自に推計
※2：在留外国人数の数値は、出入国在留管理庁「在留外国人統計」（各年末時点、2026年6月末時点は2026年10月16日公表）を基に作成

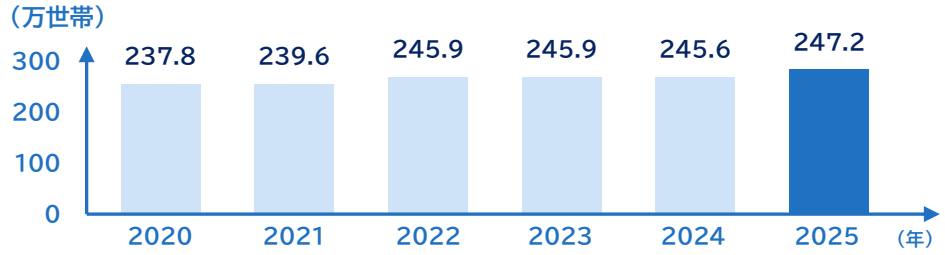
ライフスタイルアドバイザー事業の成長余地

ポイント 安定した国内の新生活需要と、拡大する在留外国人市場を捉え、来日前から生活・定着までの支援領域を広げることで、事業全体の成長を推進

国内新入居者向け市場

安定した新生活需要

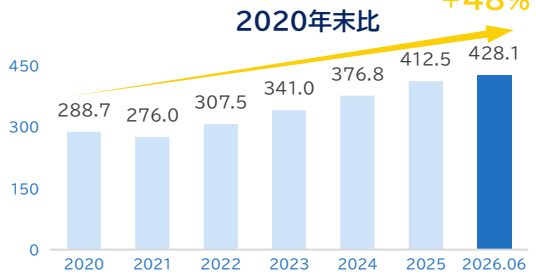
年間引っ越し世帯数の推移（推計）※1



- ライフライン手続き
- 生活サポート

来日予定者・在留外国人市場※2

在留外国人数の推移



在留資格別の内訳（2025年末時点）

永住者	23.0%
技術・人文知識・国際業務	11.5%
留学	11.3%
技能実習	11.1%
特定技能	9.5%
その他	33.7%

来日前後の在留外国人に対するアプローチの拡大

来日前
- 住まい探しの情報提供
- 生活ガイド・手続きサポート

来日・新生活
- ライフライン手続き
- 生活立ち上げ支援

在留中（長期）
- 生活支援・多言語対応
- 就労・キャリア支援
- 地域コミュニティ支援

当社Grpの事業基盤

新生活支援のノウハウ・提携ネットワーク・多言語対応

顧客接点の拡大
新規顧客の獲得・既存顧客の深耕

×

LTV向上
顧客あたり収益の向上・長期的な関係構築

※1:年間引っ越し世帯数は、総務省統計局「住民基本台帳人口移動報告」の各年の市区町村間移動者数を、国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計（全国推計）」（2024年推計）に基づく平均世帯人員で除して当社グループが試算
※2:在留外国人数および在留資格別内訳は、出入国在留管理庁「在留外国人統計」に基づき作成。2020～2025年は各年末、2026年は6月末時点（2026年10月16日公表）。在留資格別構成比は2025年末の各区分の人数を同年末の総数で除して算出

03-2

リアルチャネル（店舗販売）

店舗販売市場の構造変化と当社の成長機会

ポイント

販売規制やオンライン化によりキャリアショップの再編が進む一方、対面での購入・相談ニーズは依然として存在。当社は、こうした市場環境の変化を、併売モデルによる顧客接点の獲得機会と捉える

01 市場環境

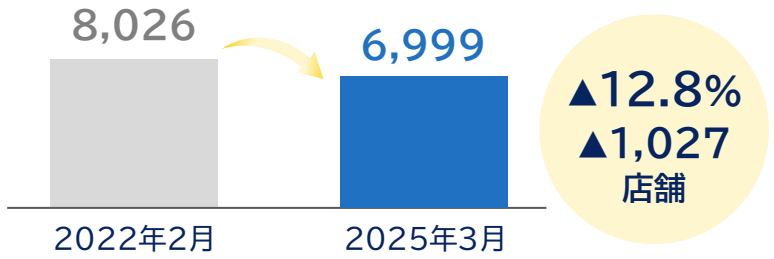
販売規制の強化による店舗販売市場の転換期

販売規制の強化

2019年10月 電気通信事業法の改正により、
過度な値引き・キャッシュバックが規制され、
従来型の価格訴求による販売モデルが転換期に

キャリアショップ数の減少 ※1

販売規制の影響等により、
キャリアショップの再編が進行

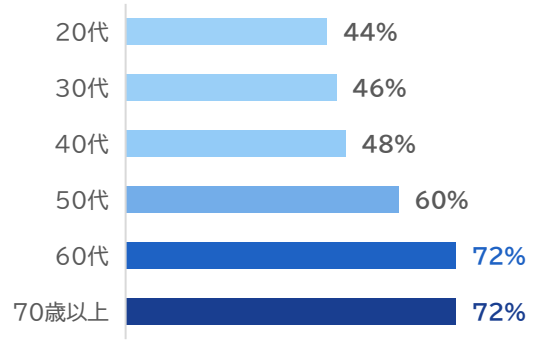


▲12.8%
▲1,027
店舗

02 対面ニーズ

対面での購入・相談ニーズは依然として存在

複雑な手続きにおける対面相談の選択率 ※2



全体の57%が
「店舗などでの対面相談」を選択

2025年6月実施（全体1,000人）

03 併売モデルの成長機会

販売チャネルの構造変化から生まれる顧客獲得機会

従来型店舗の販売環境が変化

販売規制・オンライン化・店舗網の再編

比較・相談を求める対面需要は存在

通信プランの比較や生活関連サービスの相談

当社の市場ポジション



約10%
併売店市場における
当社シェア

業界 第3位
（中期経営計画公表時点・店舗数ベース）

※1:株式会社MCA 調査レポート「キャリアショップの展開状況と店舗・代理店一覧 2025春」
※2:当社独自調査（2025年6月実施、全体1,000人）

対面相談ニーズを取り込む併売モデルの強化

ポイント 店舗の対面接客に、多様な商材と多言語対応を掛け合わせて幅広い相談ニーズに対応。
コンタクトセンターとの即時連携により、顧客獲得と顧客あたりのLTV向上を目指す

BEFORE 店舗単独での対応

限られた商材・対応範囲



商材：通信中心の提案

専門性：店舗スタッフの知識に依存

言語：対応可能な言語に制約

相談ニーズを取りこぼし、機会損失

AFTER 店舗×コンタクトセンター

多様商材・多言語対応で機会を創出

多様な商材


通信モバイル


電気


ガス


インターネット通信契約


宅配水


自社サービス


店舗
対面で相談ニーズを把握

オンライン接客で即時連携


コンタクトセンター
専門スタッフが提案を支援

専門知識　多言語対応　多様商材の案内

店舗だけでは応えきれなかった相談にも対応

成長機会を収益につなげる仕組み



顧客獲得の拡大
幅広い相談への対応で、成約機会を創出



顧客あたりのLTV向上
生活関連商材の併売で、収益機会を拡大

04

会社概要

ミッション・ビジョン・バリュー



経営理念

経営を行う上での価値観

人々の人生を豊かで幸せにする。

Purpose

企業の存在意義

多様な人材の可能性を最大限に
引き出す機会を創出する。

企業理念

企業の価値観

関わる全ての人に
応援され続ける企業になる。

Vision

目指すゴール

自社の活動を通じて、
市場を共創し続ける。

Mission

私たちの使命

いかなる状況においても
最高の成果を出す
強い組織で在り続ける。

Value

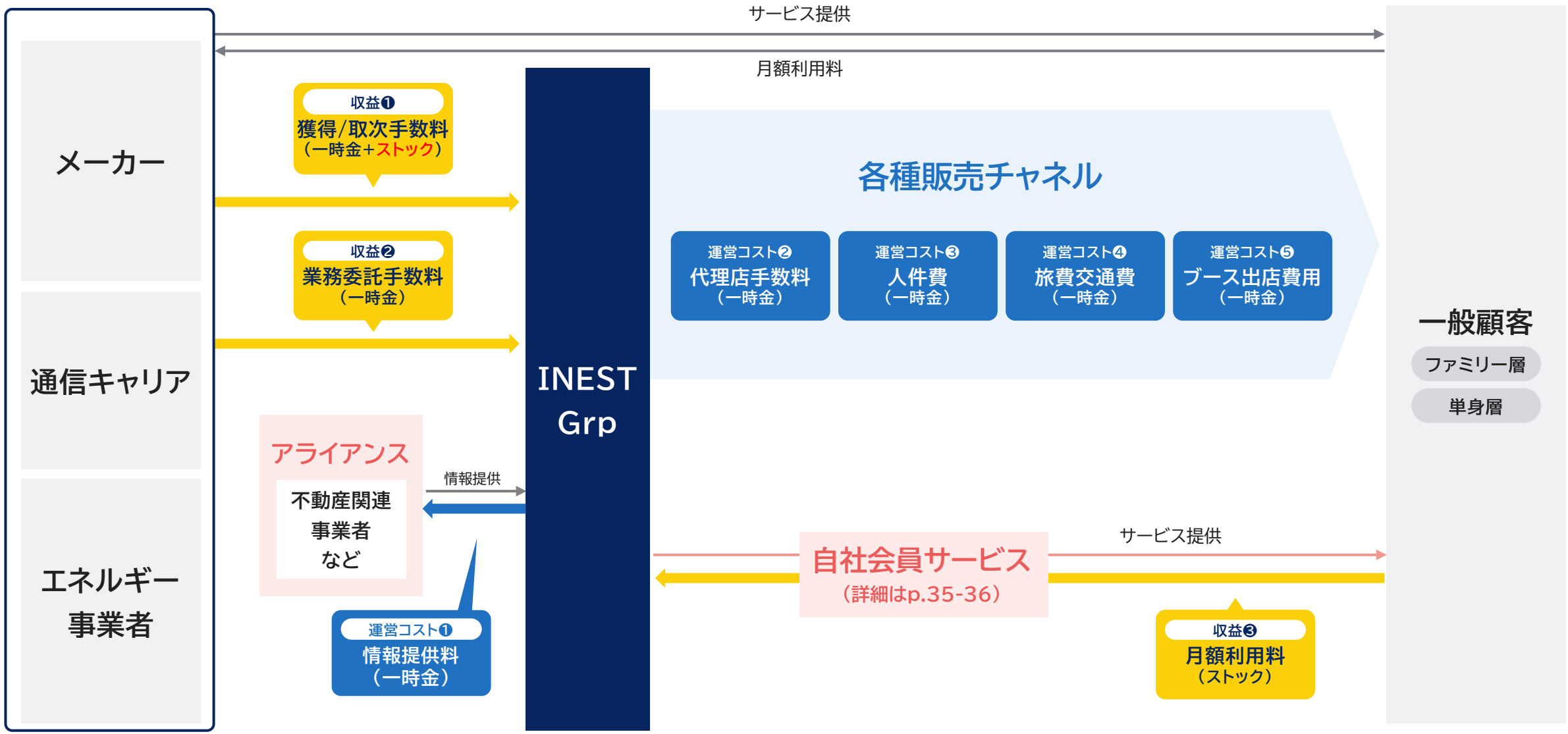
大切にしている
価値観

- **当事者意識**
  自分の行動や選択に責任を持ち、
  良い時も悪い時も
  徹底的にやり抜く。
- **本質意識**
  物事の表面的な
  事象や結果に
  とらわれず、
  本質を見極める。
- **採算意識**
  費用対効果を意識し、
  自身の作る利益を
  最大化する。
- **プロ意識**
  期待に応えるではなく、
  期待を超えた感動を提供する。
- **プラス思考**
  現状にとらわれず、常に改善や
  解決の方法を探求する。
- **挑戦**
  常に高い目標を
  意識する。
- **感謝**
  関わる全ての人に
  感謝し、
  相手に伝える。

INESTグループ体制図

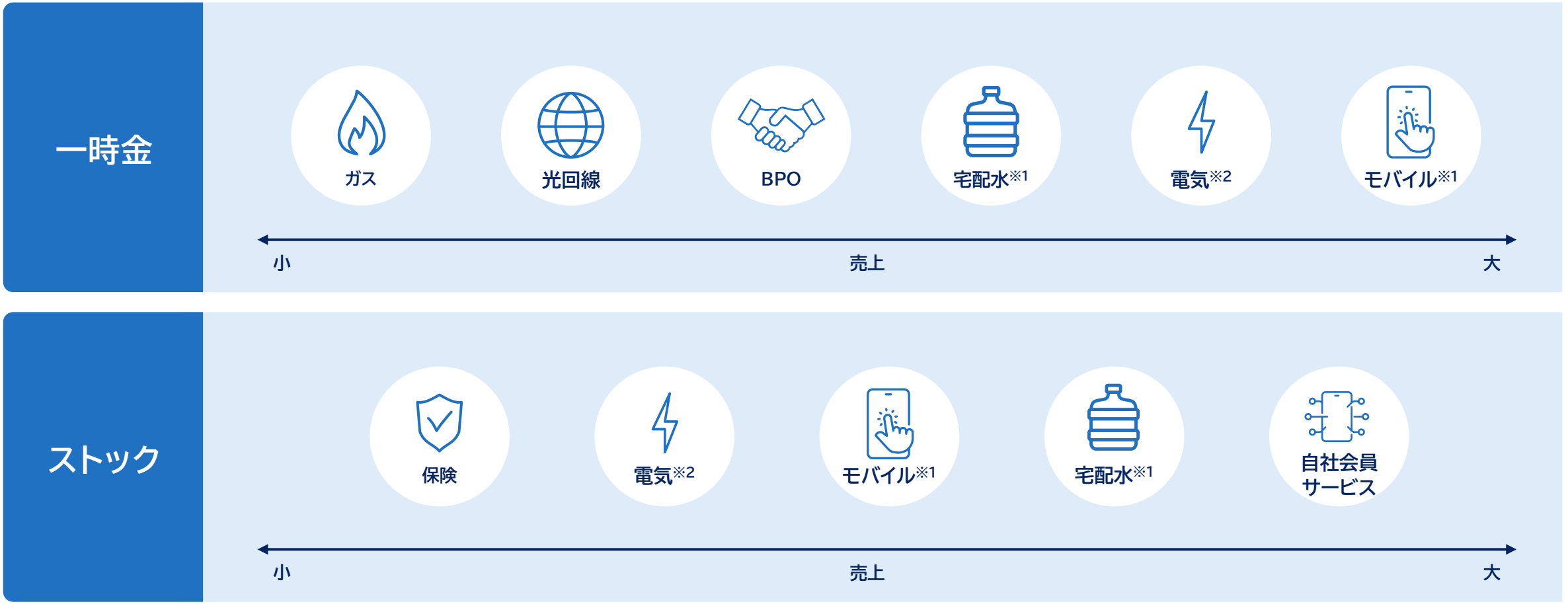


INESTグループの収益構造



売上収益モデル別 サービス構成

ポイント 第2四半期の売上収益は、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



※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
※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る

販売チャネルと取扱い商材

保険
宅配水
光回線
電気
ガス
自社会員サービス

コンタクトセンター販路

規模 約600席※1

フィールドセールス販路

ショッピングモール
訪問
家電量販店
イベント

年間 約4,500開催※2

宅配水
自社会員サービス



自社会員サービス

自社メディア運営
広告運用
HP/LP集客

WEB販路



全国 約122店舗※1

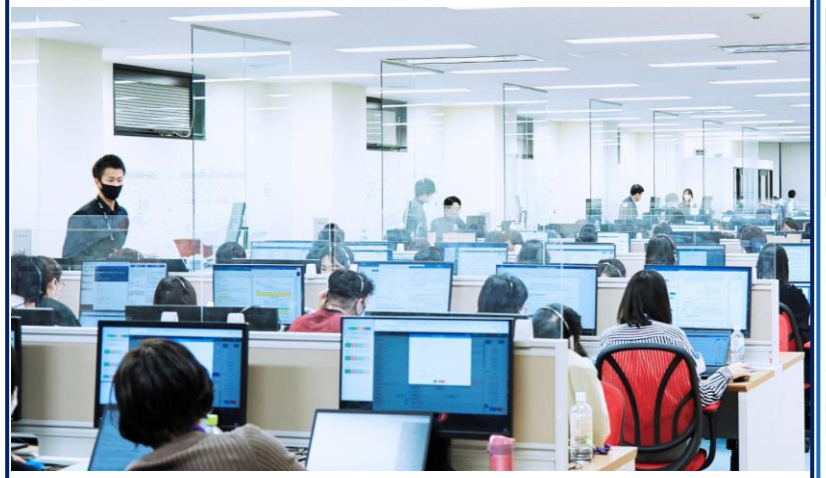
宅配水
自社会員サービス
モバイル
電気
ガス

ショップ販路

※1:2026年9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

リアルチャネル

1 お客様が店舗へ来店



2 店舗スタッフが受付ヒアリング



オンライン接客

3

ONLINX+※

即時接続（待ち時間削減）

録画・履歴管理（品質の標準化）

機会損失の解消

コンタクトセンター

4 専門スタッフが即時対応



- 店舗と比較し提案サービスラインナップが豊富
- 専門知識を持つスタッフが最適なサービスを提案
- 再商談設定が不要となりその場での意思決定を実現

※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

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いただけます

Smart FUNction スマートファンクション

Smart Subscribe スマート サブスクライブ

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！

ビューン 読み放題

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カテゴリー，
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！

Pサポ

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いただけます

Smart Film

Global Support Desk Plus

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！

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！

近隣トラブル解決パック

トラブル解決全国訪問！

Pサポ

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！

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！

ファミリー層向けサービス

共通サービス

外国人入居者向けサービス

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

INEST

05

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





■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



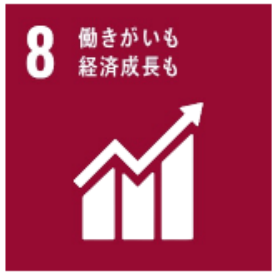


■環境に配慮した商品提案
新入居者様に、より環境に配慮した商品をご提案

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





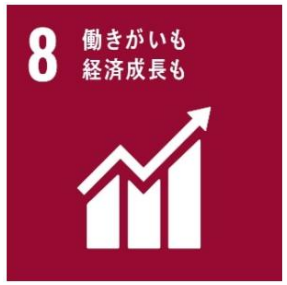
■女性責任者33%
女性活躍の推進で、現在、約33%の女性責任者を輩出(2026年9月末時点)

■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、プライベ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







■多言語対応

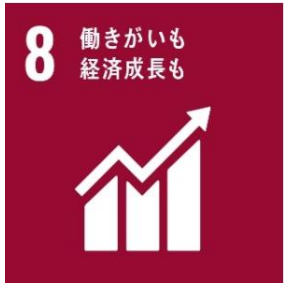
26言語に対応し、幅広い国籍の入居者に母国語でサポート。

■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





■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　2Qに配信したリリース情報

タイトルをクリックするとプレスリリースの原文をご覧いただけます

カテゴリ	日付	タイトル	詳細
その他	2026/7/8	Zoom Japan主催のフラッグシップイベント「Zoom CX Summit Tokyo 2026」に登壇しました。	●
その他	2026/7/9	大阪で開催されたセミナー「今後の賃貸市場 ”デジタルノマド” 外国人入居者の取り組み手法」において、取締役・川合貴裕が登壇しました。	
その他	2026/7/22	7月29日(水)・30日(木)開催の「賃貸住宅フェア2026東京」に出展いたします。	
事業	2026/7/23	「Lifestyle Advisor Global」の対応言語に11言語を追加し、8月より日本語を含む26言語での対応を開始いたします。	●
その他	2026/8/5	7月29日(水)・30日(木)に東京ビッグサイトで開催された「賃貸住宅フェア2026東京」に出展しました。	
提携	2026/8/6	在留外国人向け多言語プラットフォーム「YOLO JAPAN」を運営する株式会社YOLO JAPANと業務提携をいたしました。	
提携	2026/9/1	au エネルギー＆ライフ株式会社と連携し、暮らしのサービスを拡充いたしました。	●
その他	2026/9/1	在留外国人55カ国・地域426名を対象に、防災意識に関する調査を実施いたしました。	
提携	2026/9/3	クレディセゾンとの連携を拡充し、外国人居住者向けの生活支援サービスを強化いたしました。	●
その他	2026/9/30	Renxa代表・坂本幸司の対談記事が「ビジネス＋IT」に掲載	

2027年3月期　2Qに配信したリリース情報のピックアップ

タイトルをクリックするとプレスリリースの原文をご覧いただけます

「Zoom CX Summit Tokyo 2026」に登壇

Zoom Japan主催の「Zoom CX Summit Tokyo 2026」に登壇し、AIを活用したコンタクトセンター運営とCX向上の取り組みを紹介しました。全通話の文字起こし・品質評価・低評価ログの検知を教育や業務改善へつなげることで、応対品質の均一化と生産性向上を推進しています。今後は、蓄積した知見を対面チャネルにも展開し、顧客体験と収益性の向上を両立する事業基盤の強化を目指します。



「Lifestyle Advisor Global」対応言語を26言語に拡大

Renxaは、外国人向けライフスタイル支援サービス「Lifestyle Advisor Global」の対応言語を、日本語を含む26言語へ拡大しました。多国籍化・家族帯同の増加により多様化する在留外国人の生活支援ニーズに対応し、母国語でライフライン契約等をサポートすることで、安心して新生活を始められる環境を提供します。あわせて、不動産会社・賃貸管理会社の業務負担軽減にも寄与し、外国人支援領域におけるサービス競争力の強化と事業機会の拡大を目指します。



au エネルギー＆ライフと連携し、暮らしのサービス拡充

au エネルギー＆ライフ株式会社との連携を拡大し、「auでんき」との合算請求対象に「Smart Film」と「Global Support Desk Plus」を追加しました。先行する「Smart Subscribe」は2026年7月末時点で会員数約6.8万人まで伸長しており、今回の拡充により、会員優待・動画・保険・多言語生活支援など、利用者のニーズに応じたサービス提供を強化します。今後は、パートナー企業の請求基盤・顧客基盤と連携する組込型モデルを推進し、利用者の利便性向上と継続利用を促進するとともに、ストック型収益の拡大と事業基盤の強化を目指します。



クレディセゾンとの連携拡充で在留外国人向け生活支援を強化

Renxaは、2024年から連携するクレディセゾンとの協業を拡大し、外国人向け多言語生活サポート「Global Support Desk」「Global Support Desk Plus」の提供拡大に向けた取り組みを開始しました。クレディセゾンが有する外国人材の受け入れ企業や人材紹介会社、登録支援機関等とのネットワークを活用し、当社サービスのニーズが見込まれる法人顧客をRenxaへ紹介いただくことで、新たな顧客接点の創出を図ります。従来の不動産業界を中心とした顧客接点に加え、新たな法人顧客との接点を広げることで、外国人生活支援領域における顧客基盤の拡大と事業機会の創出を目指します。

CREDIT SAISON × Renxa

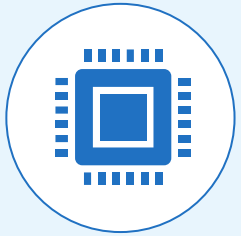
人とAIの共存によるコンタクトセンター業務の高度化

ポイント

RenxaはAIを活用し、業務の効率化・高度化と、
人ならではの判断力・対応力を組み合わせた、ハイブリッド型のコンタクトセンター

コンタクトセンター業務の高度化を推進

AIが担う役割



- 応対内容の分析・可視化
- 課題やリスクの早期検知
- 改善ポイントの抽出

人が担う役割



- 状況に応じた判断・是正
- 顧客に寄り添った対応
- 指導・育成による組織の強化

01 人材育成の高度化



AIが改善すべき対応を抽出し、
管理者が指導・育成に注力
できる体制を構築

生産性の向上

02 営業品質管理の高度化



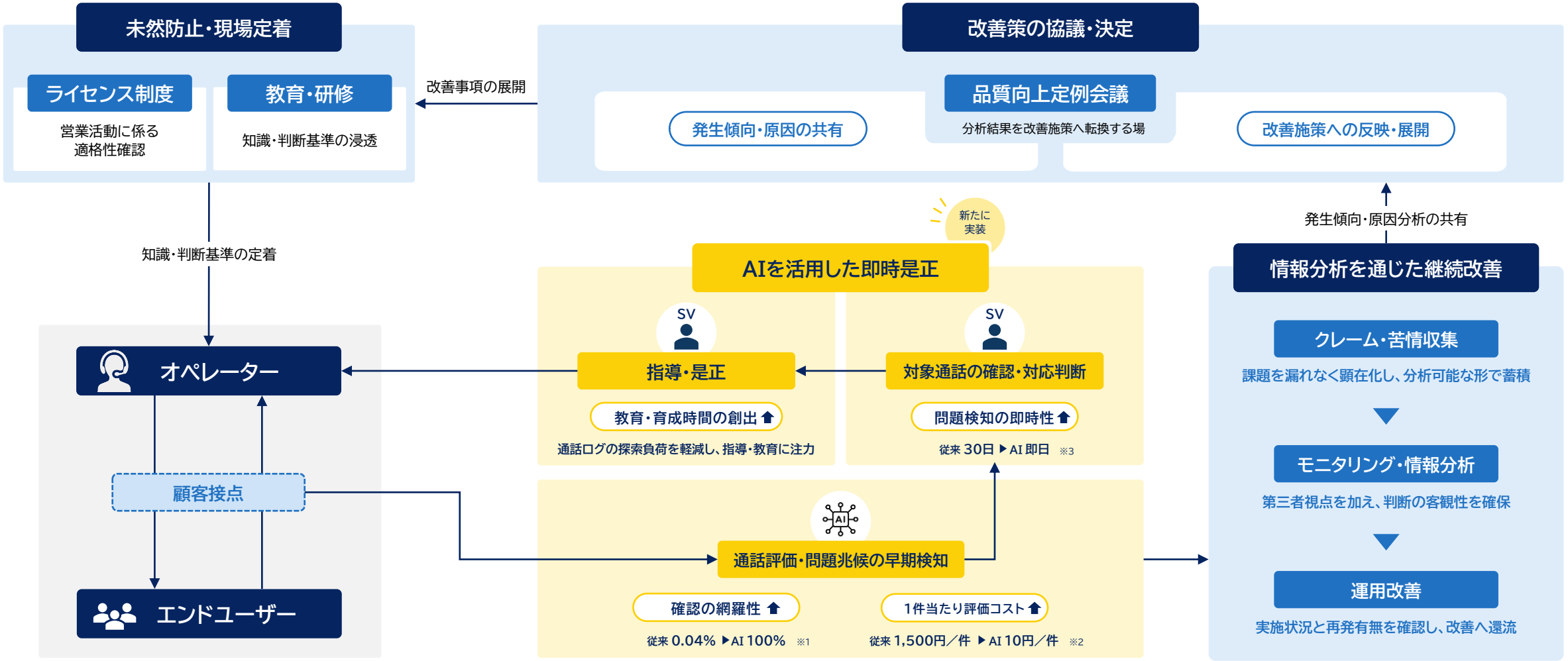
AIが問題の兆候を早期検知し、人
が確認・判断・是正を行う
品質管理体制を構築

ガバナンスの強化

AIが人の判断・対応を支援することで、生産性向上とガバナンス強化の両立を目指す

AIを活用したガバナンスの強化

ポイント 早期検知から確認・是正、継続改善、教育・研修までを一体的に機能させ、営業品質の管理体制を強化



※1:正常に取得された1分以上の通話のうち、委託元との契約・運用条件等によりAI解析の対象外となる通話を除く ※2:各評価手法に係る費用を対象件数で除して算出
※3:問題検知リードタイムは、通話日から確認対象の抽出日までの概算日数

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

自己株式の取得

ポイント

持続的な成長と中長期的な企業価値向上を基本方針とし、資本効率の向上及び株主還元の強化を目的に、自己株式を取得

2026年11月9日開催　取締役会における決議内容

1	取得対象株式の種類	普通株式
2	取得し得る株式の総数	146,100株（上限） （発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合　2%）
3	株式の取得価額の総額	100,000,000円（上限）
4	取得期間	2026年11月10日～2027年3月31日
5	取得方法	東京証券取引所における市場買付

アンケートご協力のお願い

https://forms.cloud.microsoft/r/SQfa5LEzHw

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！

社内の雰囲気が感じられます

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。