

# INEST株式会社 今後の経営方針について

証券コード: 7111

01

新経営体制について

P3~

02

今後の経営方針と  
FY24通期業績予想について

P13~

## 2024年1月より、新代表に就任

平素よりINEST株式会社をお引き立ていただき厚く御礼申し上げます。

私たちは事業を通して、**関わる人の人生を豊かで幸せにする企業**でありたいと心から思っています。

日々応援してくださる**株主様**、大切な**お客様**はもちろんのこと、可能性に溢れた**社員**を必ず幸せにするためには、長期的に事業と人を成長させ、企業が発展していく必要があります。

本質的な目的と目標を明確にし、当たり前のことをどこよりも当たり前、良い時も悪い時も徹底的にやり抜く**強い組織**を作ることが、上場企業として求められる業績と企業価値を高め続けることに寄与していくと信じています。

応援してくださる皆様が心から満足していただけるような結果を出せるよう、全社員一丸となって、事業に取り組んでまいります。

**大株主として、より一層業績にコミットし企業価値の向上に取り組む**



代表取締役社長

**小泉まり**

- 株式会社エフエルシーに入社後、営業実績トップを継続
- 2014年よりエフエルシープレミアム(株)代表取締役
- 2018年よりプレミアムウォーターホールディングス取締役
- 2024年よりINESTグループ株主  
※個人1位・全体6位(2024年3月31日時点)

新経営体制への移行に伴い、経営理念とMVV(ミッション・ビジョン・バリュー)を「人」を軸に刷新。

経営理念

人々の人生を豊かで幸せにする

Purpose

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

関わる全ての人に応援され続ける企業になる

Mission

自社の活動を通じて、市場を**共創**し続ける

Vision

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

当事者意識

本質意識

採算意識

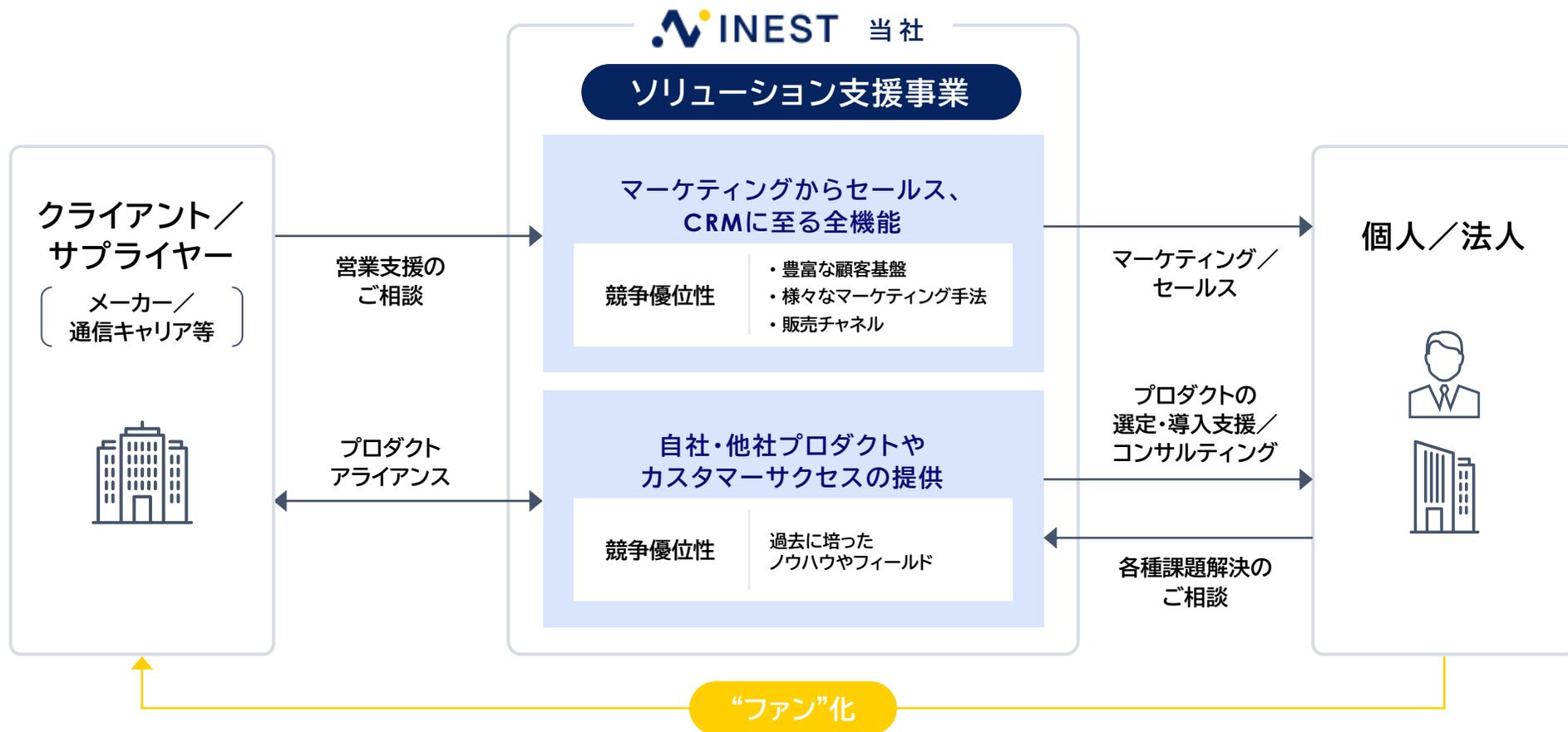
プロ意識

プラス思考

挑戦

感謝

ソリューション支援を通じて、クライアントが抱えるマーケティングやセールス等の課題解決や、エンドユーザーの課題解決の支援を行いながら、クライアントが開発した魅力的なプロダクトとエンドユーザーを繋いでいくことで、社会の利便性向上に貢献していきます。



エフエルシープレミアム株式会社の連結子会社化に伴い、新体制へ移行。  
当社グループ内の事業シナジーを最大化し、さらなる経営の効率化と競争力をより強化できる体制に。

## 持株会社



INEST株式会社

グループの経営・管理 | 管理本部(人事・法務・財務経理・総務・労務・監査)

## INESTグループ

各事業の運営

販売代理

BPO  
(営業代行)

人材派遣

コンサル  
ティング

WEB制作/  
広告運用

プロダクト  
企画・提供



株式会社アイ・ステーション



法人向け



Renxa株式会社



個人向け



エフエルシープレミアム株式会社

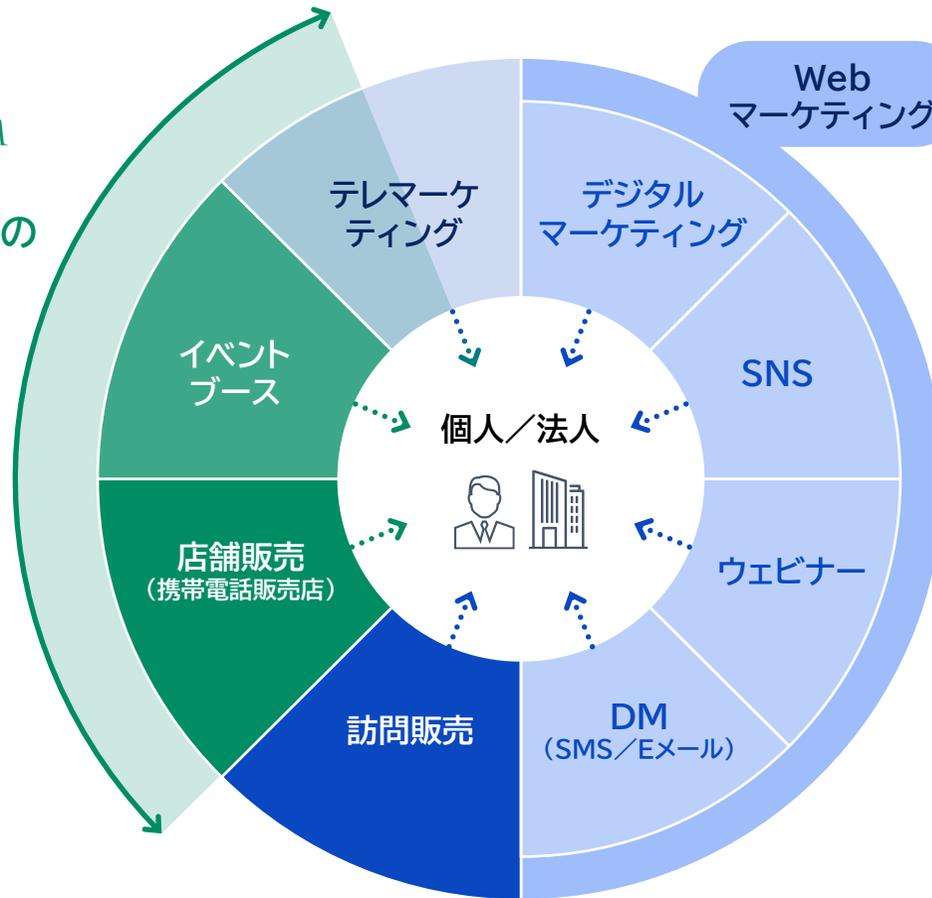


個人向け

NEW



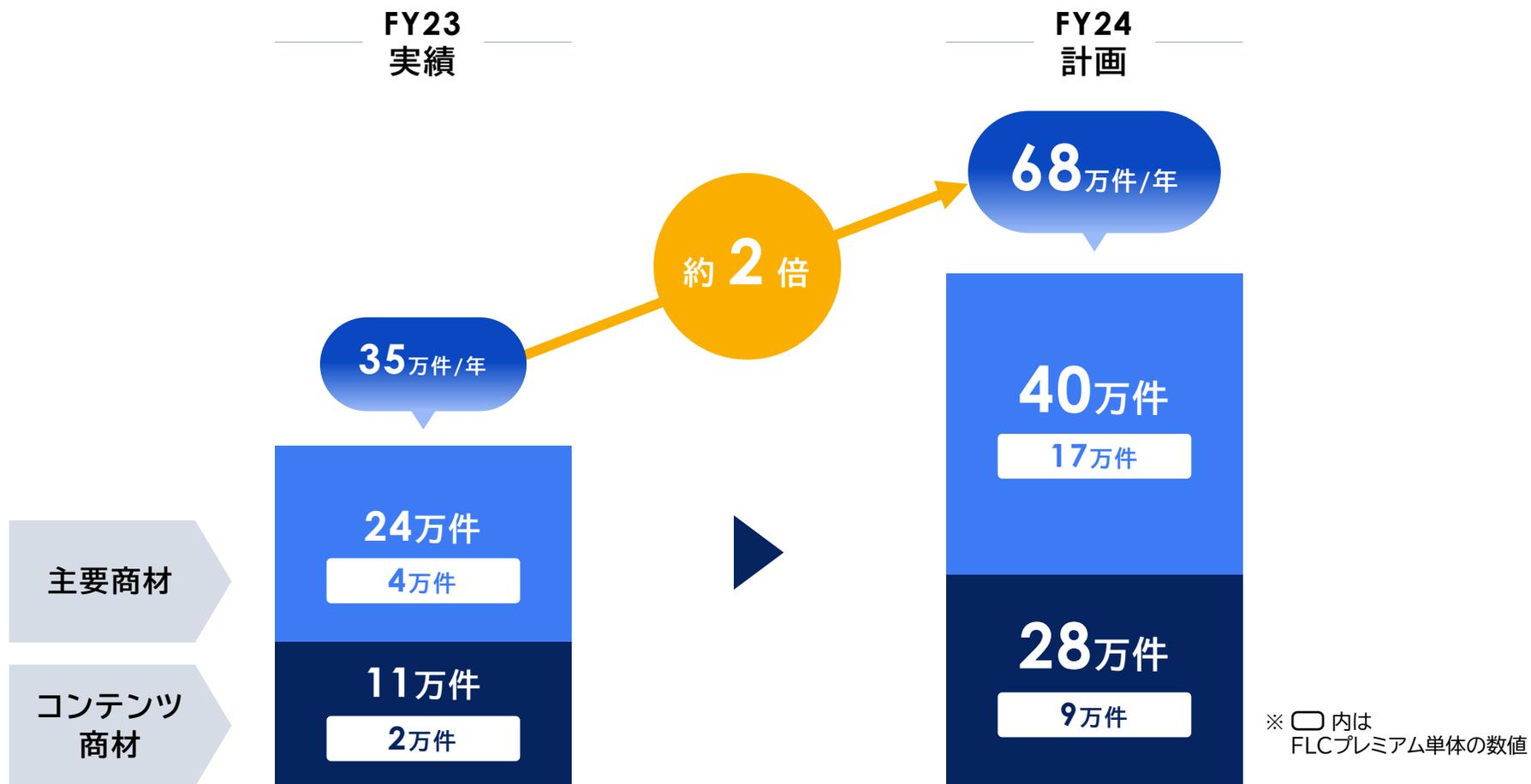
エフェルシープレミアム(株)の  
グループ参画により  
新たに強化された領域



“ 全方位型  
販売チャネル ”

を通じて  
個人・法人に  
あらゆる手法で  
アプローチ

## “商材販売力”が更に強化された体制



01

新経営体制について

P3~

02

今後の経営方針と  
FY24通期業績予想について

P13~



## 事業の選択と集中

マーケットや市場のなかで、No. 1ポジションを目指すことで、  
当社の競争優位性が出せる領域



## ストック収益の最大化

外的要因に左右されにくく、顧客の契約が続く限り継続的に売上を獲得できる  
安定した収益構造にシフト

# 01

## ▶ 事業の選択と集中

---

従来より主要販売商材の一つであった「PREMIUM WATER」について、エフェルシープレミアム株式会社がグループへ参画したことにより、INESTグループが販売シェアNo. 1に。

Renxa  FLC PREMIUM  i-STATION



マーケットや市場の中で、**No.1**ポジションを目指せる領域(商材)に集中していく

# 02

## ▶ ストック収益の最大化

---

一時金ベースの収益構造から、ストックベースの収益構造に変革し、持続的に成長し続ける企業体を目指す。  
ストック型ビジネスの方が中長期的な企業価値向上に資するものとする。

## 一時金型ビジネス

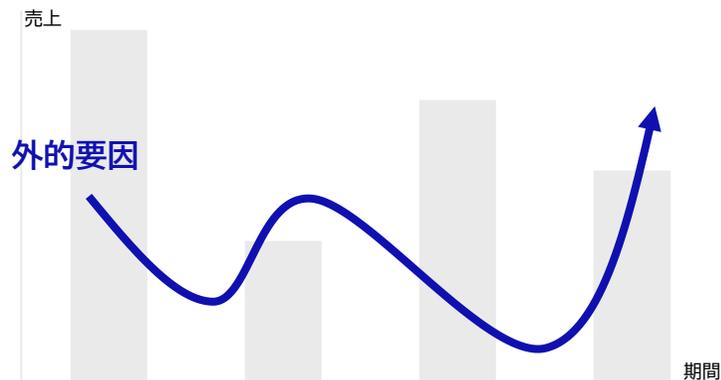
商品・サービス提供が都度発生する  
一過性のビジネスモデル

メリット

・短期間で収益化可能

デメリット

・不安定収入  
(外的要因に左右されるなど見通しが難しい)



## ストック型ビジネス

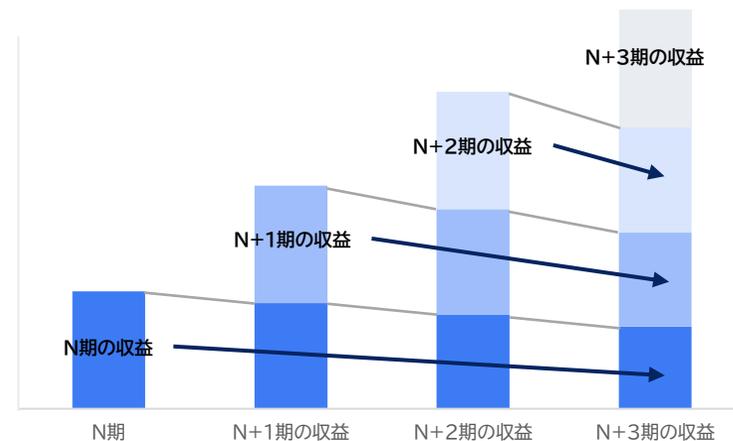
継続的に収益を得られる  
ビジネスモデル

メリット

・安定的収益  
(解約されるまで継続する収益)

デメリット

・損益分岐点を超えるまでは利益が上がりにくい  
・継続させる仕組み作りへの投資が必要



継続的な収益を長期にわたって  
得られる商材

宅配水

継続的な代理店手数料の受領方法を  
一時金から段階的にストックに移行

自社プロダクト

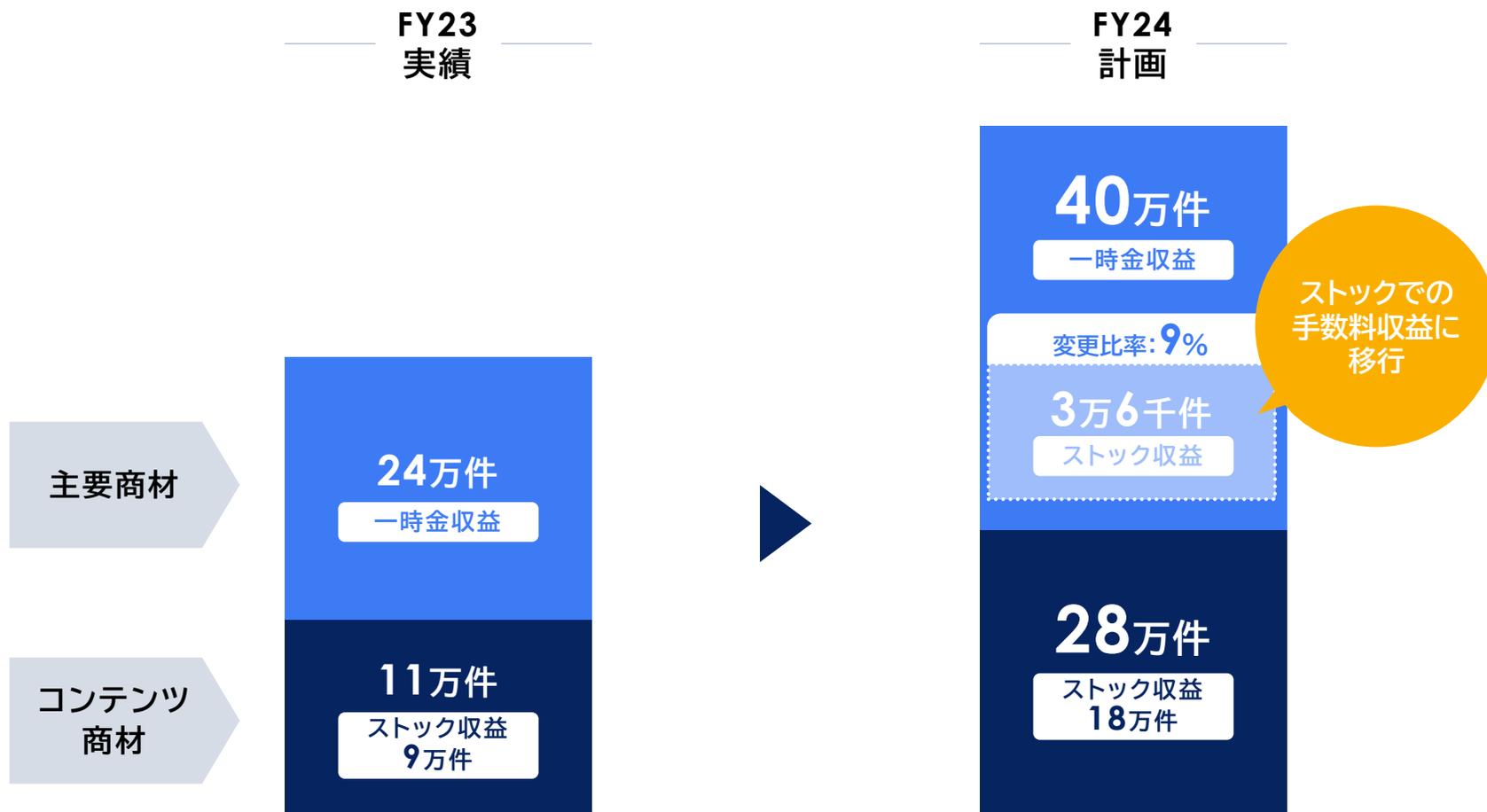
 Smart Subscribe  
スマートサブスクリプション

 Smart FUNction  
スマートファンクション

独自性をもったソリューション商材で  
顧客からの継続的な収益を確保

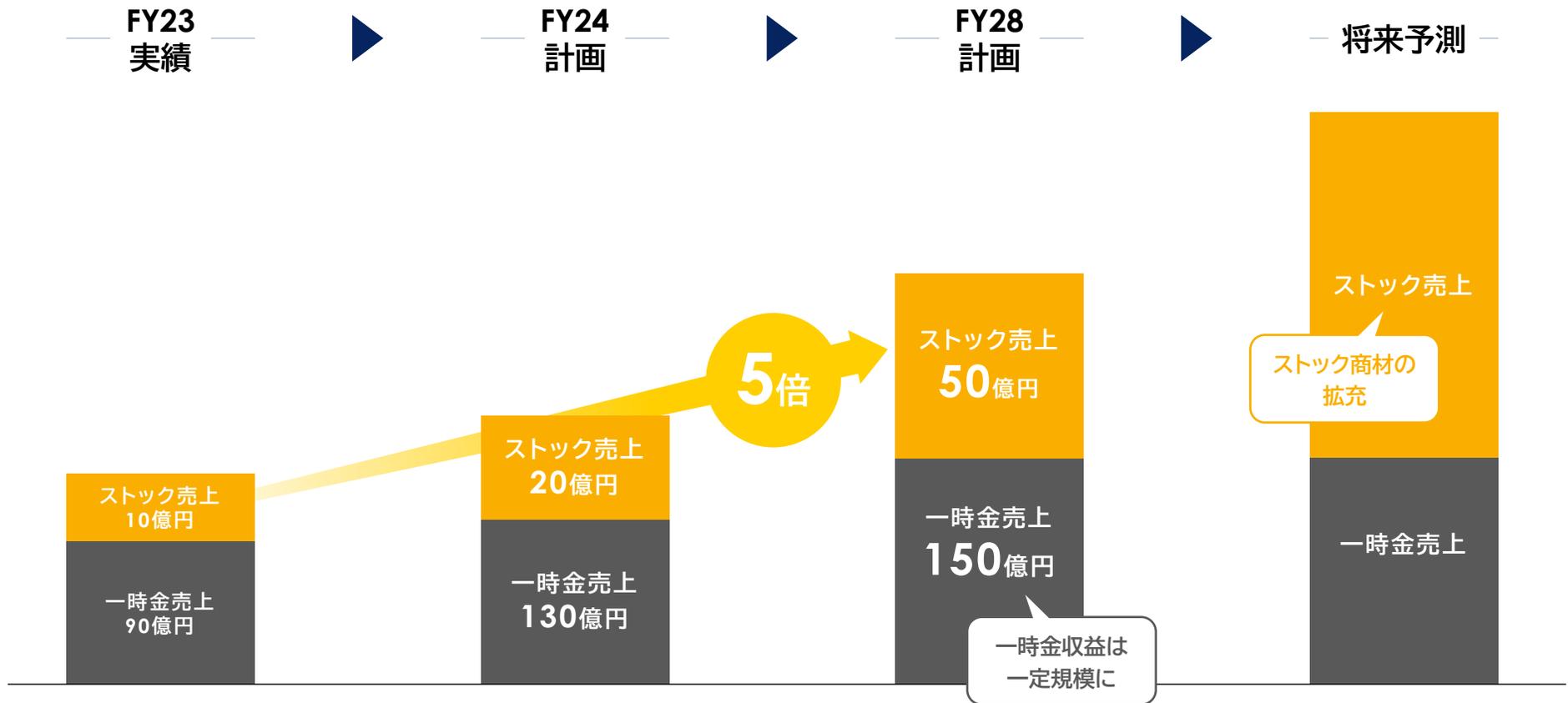
上記商材を軸として、**ストック収益の最大化を図る**

FY24の販売件数におけるストック収益への変更比率



FY28までに、ストック売上を10億から50億へ5倍の成長を目指す。

また、ストック売上の比率を高めることで、外的要因に左右されない強固な経緯基盤を実現していく。



# 03

## ▶ FY24通期業績予想

---

売上収益は、収益基盤の強化により増収。

営業利益、当期利益は、**ストック収益ベースの経営に移行**するため減益。

持続的に成長し続ける経営体質の構築を行うことが中長期的な企業価値の向上に資すると判断し、FY24は大きく事業投資を行い成長戦略を加速させていく。

	FY2023	FY2024	(百万円)
	通期累計 実績	通期累計 業績予想	YoY
売上収益	10,515	15,000	142% (+4,484)
営業利益	238	100	42% (▲138)
親会社の所有者に 帰属する当期利益	▲149	30	- (+179)

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していく。  
配当は、短期的には予定しておらず、安定的に収益が見込まれるタイミングで実施を検討していく。

## 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

### 配当金

- 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

## 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、または金融証券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もって「公表」されたものとみなされます。