



INESTグループ

個人投資家向け説明会

2025. 09.25

証券コード:7111

アジェンダ

- 1 会社概要
- 2 中期経営計画
- 3 当社の競合優位性について
- 4 販売チャネルごとの事業紹介
- 5 まとめ

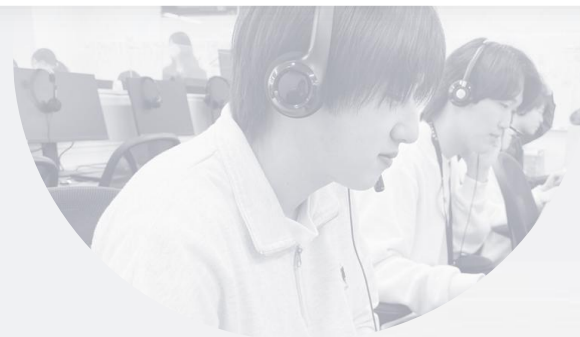
自己紹介



1. 2024年1月、INEST株式会社の代表取締役社長に就任
2. 19歳の時にベンチャー企業へアルバイト入社
3. その後20年間、同企業の成長に携わり、現在のプレミアムウォーターホールディングスに至る
時価総額40億円から、現在1000億円を超える飛躍的成長を経営
立場で経験
4. その経験を活かし、社員と共にINESTの企業価値向上を目指す

INEST株式会社 代表取締役社長
小泉 まり

01 会社概要



Vision

自社の活動を通じて、市場を共創し続ける。



INESTグループ 沿革

○ 2020年8月 赤字事業であったEPARKから撤退し、グループの主軸事業を取次事業中心の体制へと変更

 i-STATION Renxa  の2社を完全子会社化

○ 2022年10月 INEST株式会社を純粋持株会社のホールディングス体制へ移行  → 

○ 2023年10月 ZITTO を子会社化

○ 2023年11月 (株)プレミアムウォーターホールディングスと資本業務提携／主要株主の変更

○ 2023年12月  FLC PREMIUM を子会社化

○ 2024年1月 代表取締役社長に 小泉まり が就任

○ 2025年6月 中期経営計画を発表

○ 2025年7月  i-STATION を株式譲渡

● 2025年10月 株式併合(15株→1株)の実施

INESTグループ体制図



グループの経営・管理



INESTグループ主要事業子会社



FLC PREMIUM

55%

Renxa

32%

ZITTO

5%



Linklet

1%

株式会社アイ・ステーションを除いた前期実績の売上比率

02 中期経営計画



中期経営計画(FY2024-FY2028)概要

		(百万円)					
		FY24	FY25	FY26	FY27	FY28	年平均成長率 (CAGR)
01	売上収益	18,900	17,000	19,000	21,000	25,000	14%
02	売上総利益	16,100	14,700	16,500	18,400	22,000	14%
03	営業利益	204	250	600	1,400	2,000	100%
04	ストック利益 ※1	1,163	1,300	1,700	2,000	2,500	26%
05	親会社株主に 帰属する当期純利益	42	45	400	850	1,200	263%
06	基本的一株当たり 当期利益 ※2	0.4円	6.2円	54.7円	116.3円	164.2円	198%

※1 スtock収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 FY25からは株式併合後の発行済株式総数に基づき算出しています

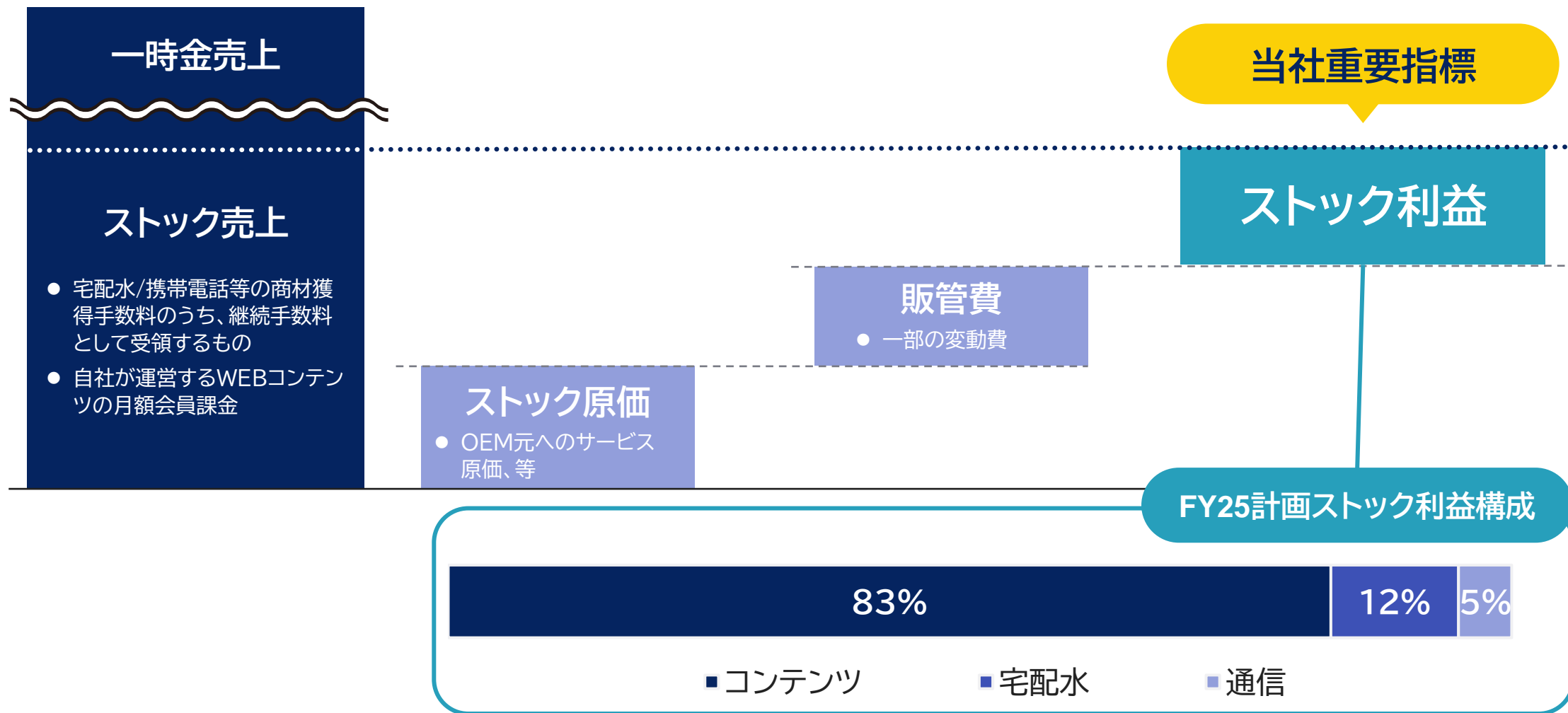


ストック利益の最大化

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

ストック利益について

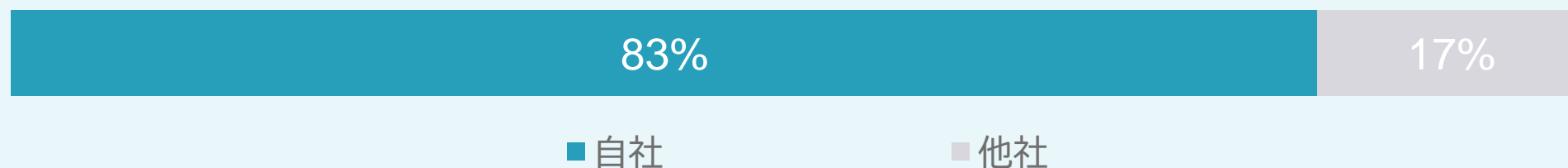
ストック利益 = 将来にわたり、継続的に生み出される利益



FY25計画におけるストック利益構成比



コンテンツ内訳



 **Smart Subscribe**
スマート サブスクライブ

 **Smart FUNction**
スマートファンクション

 **mieru-TV**
クランクイン! ビデオ

 **いつでも書店**

 **クーポンぽこ**

ストック利益の積み上がり

ストック商材として、新規で獲得した契約数が積みあがる構造。

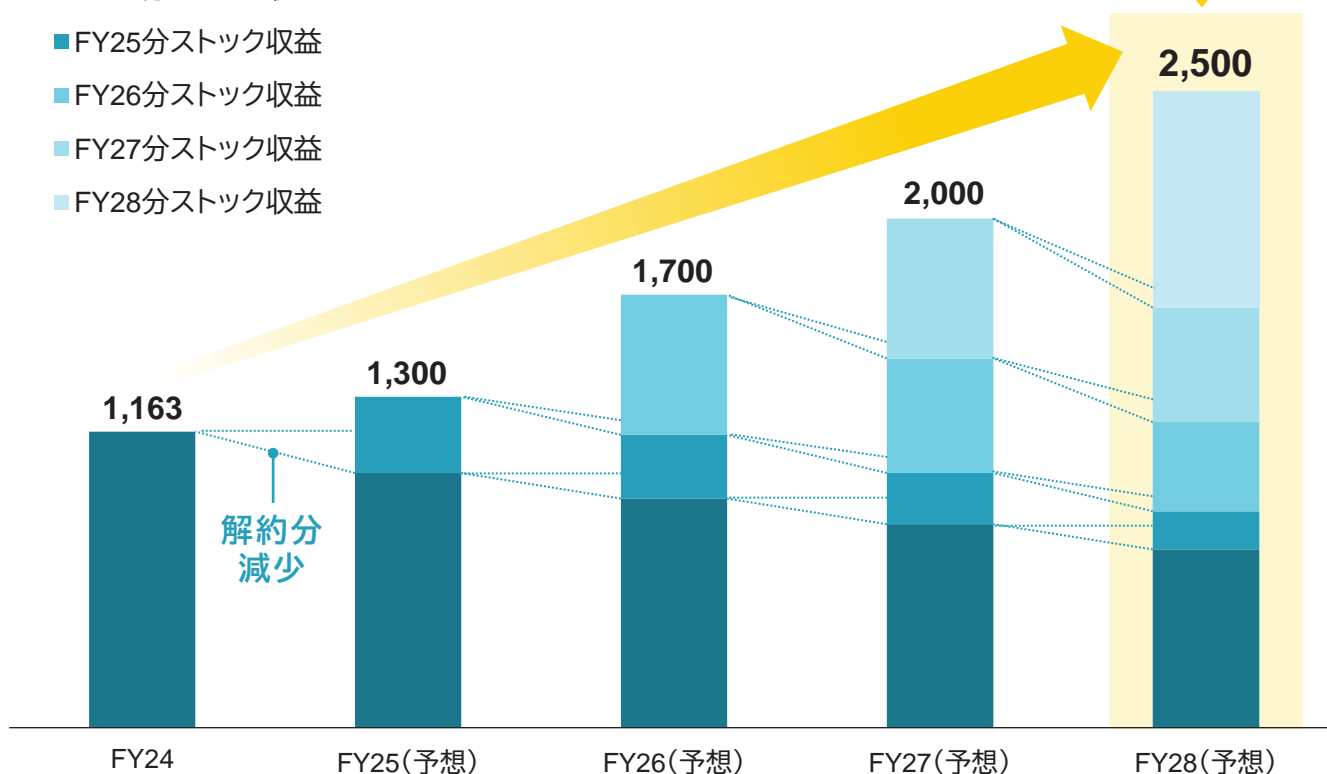
毎月一定の解約が発生していくが、

それを上回る新規契約数の増加により、継続的利益の総額が増加していく

(百万円)

- FY24分ストック収益
- FY25分ストック収益
- FY26分ストック収益
- FY27分ストック収益
- FY28分ストック収益

複数年度の積み上がりにより
全体の収益は増加



FY24

ストック利益 11億

FY28

ストック利益 25億

03 当社の競合優位性について



INESTグループの収益構造



INESTグループの競合優位性

3つの強みを併せ持つ、唯一無二の販売代理店

企画力

×

全方位型チャネル

×

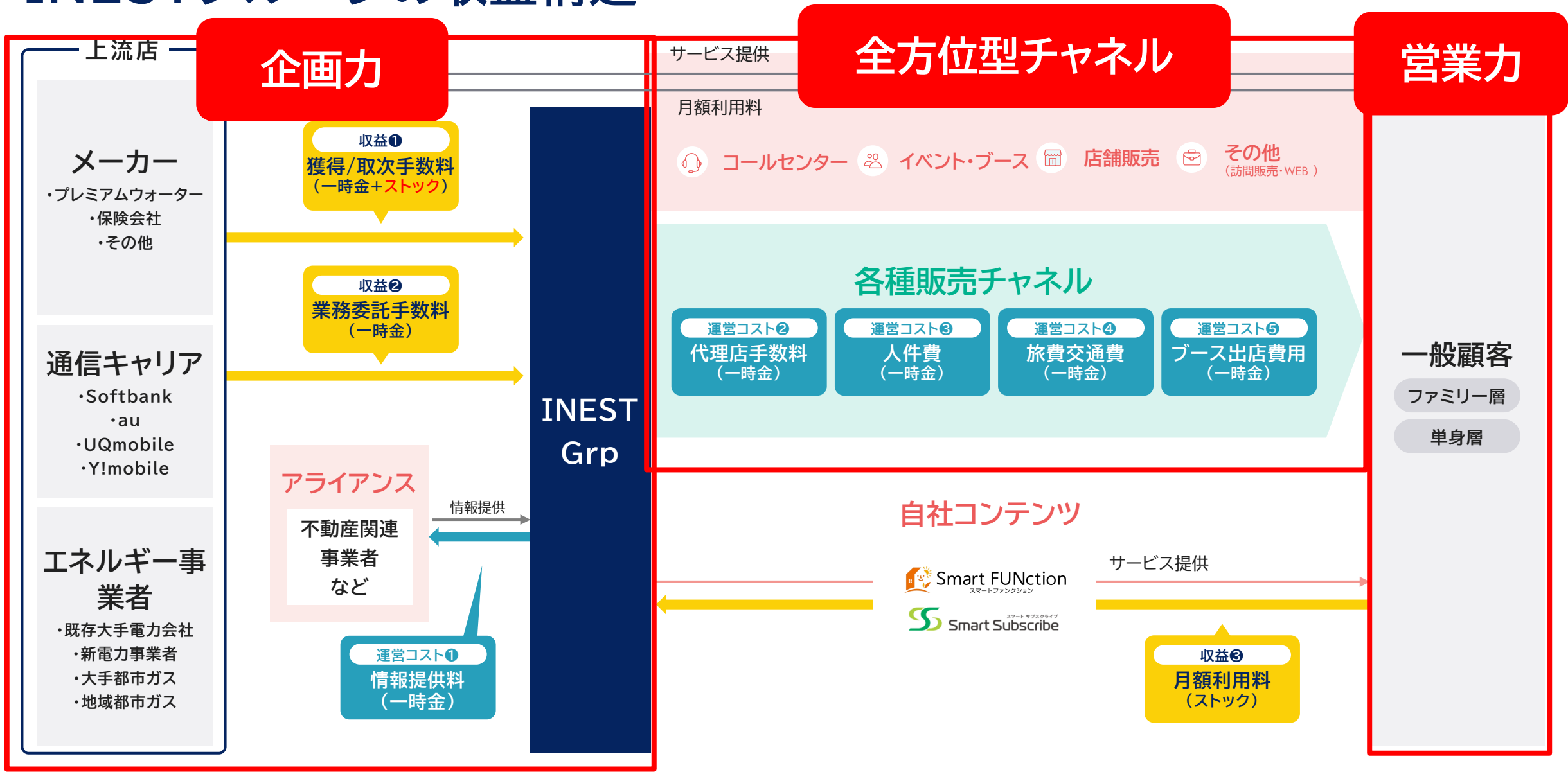
営業力

商品・サービスの
組み合わせを最適化
することで
市場を開拓

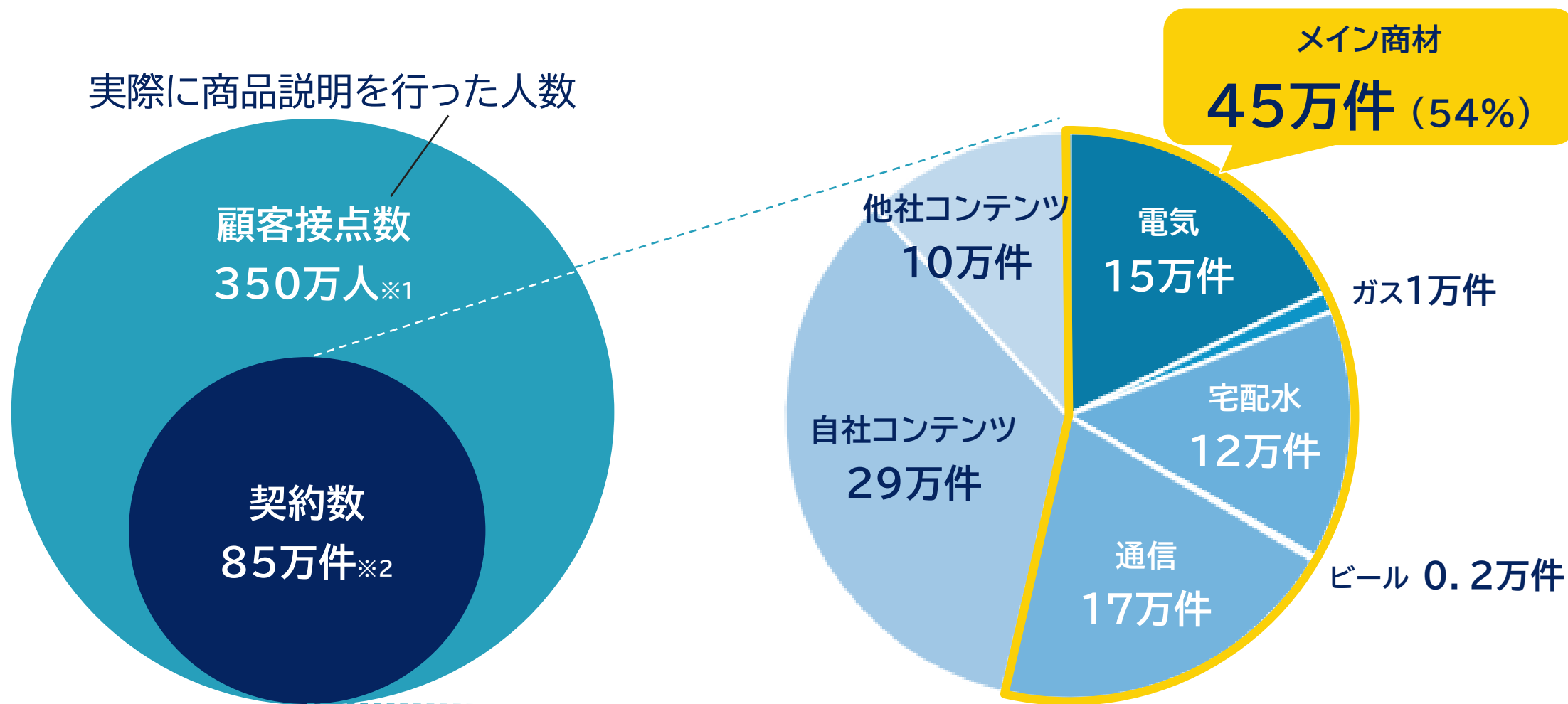
全国展開×365日
稼働可能な
約1,000名の営業人材が
対面・非対面を網羅する
マルチチャネル体制

独自のノウハウによる
「数」×「質」×「人材配置の最
適化」の三位一体で、
効率を高めた **営業力**

INESTグループの収益構造



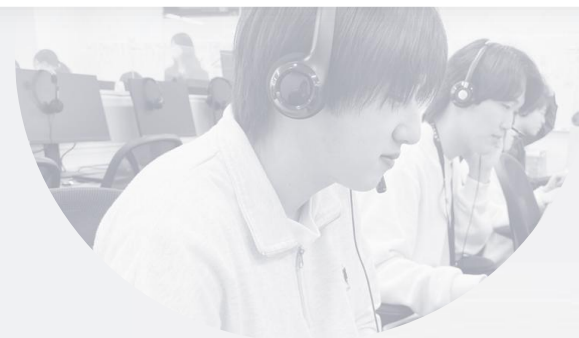
年間の顧客接点数と契約数



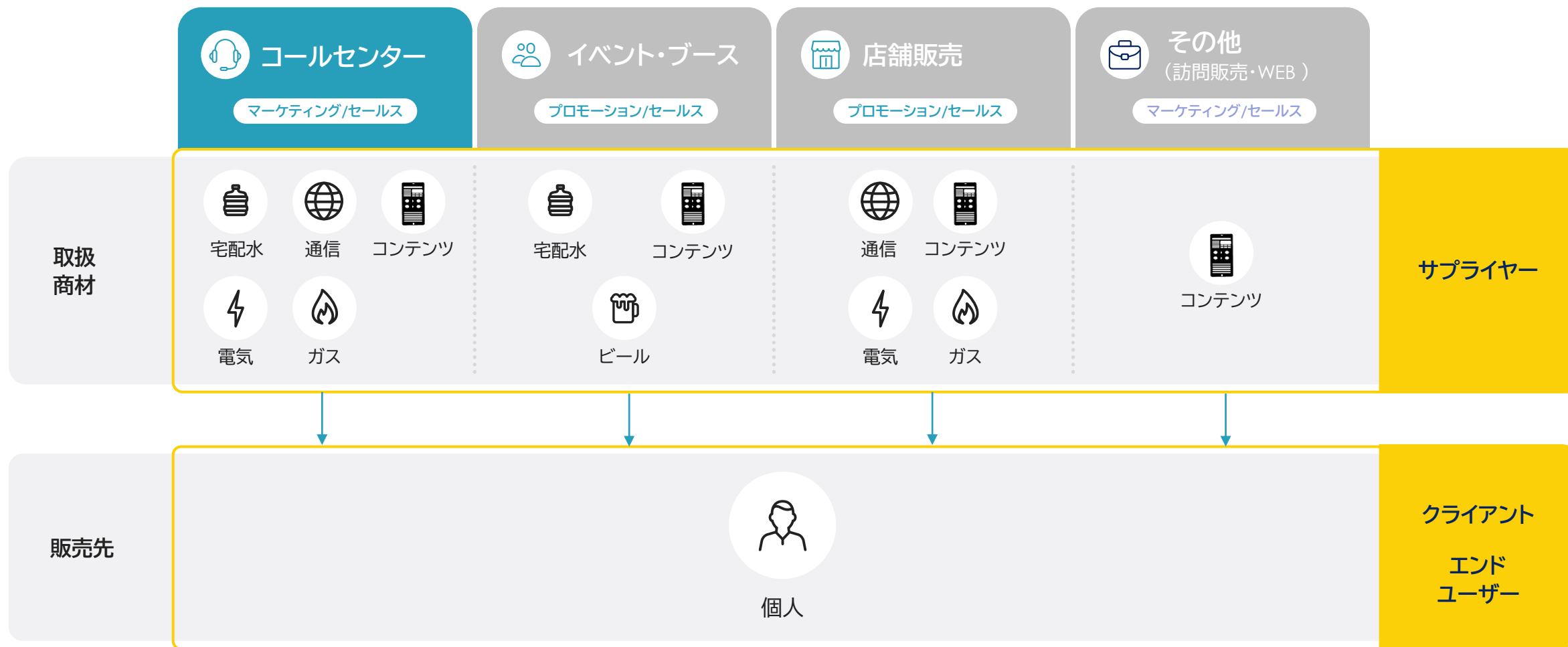
※1 FY24の実績、株式会社アイ・ステーション分を除く

※2 FY25の計画

04 販売チャネルごとの事業紹介



販売チャネルと取扱商材



コールセンター×新入居者サポート

コールセンターの様子



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

コールセンター
約600席

約 **20** 万世帯

新入居者市場

204 万世帯

賃貸入居者様へのサポート数(年)

一時金モデル商材：一部提携事業者様抜粋

PREMIUM WATER
HighQuality Water Delivery Service

TOKYO GAS

東邦ガスライフソリューションズ

KITAGAS
北海道ガス株式会社

東北電力フロンティア

and more

取扱商材



宅配水



通信



コンテンツ



電気



ガス



保険

コールセンター×新入居者サポート

多言語スタッフによる対応



母国語を話す多言語スタッフにより、

最大14言語に対応可能な体制を構築

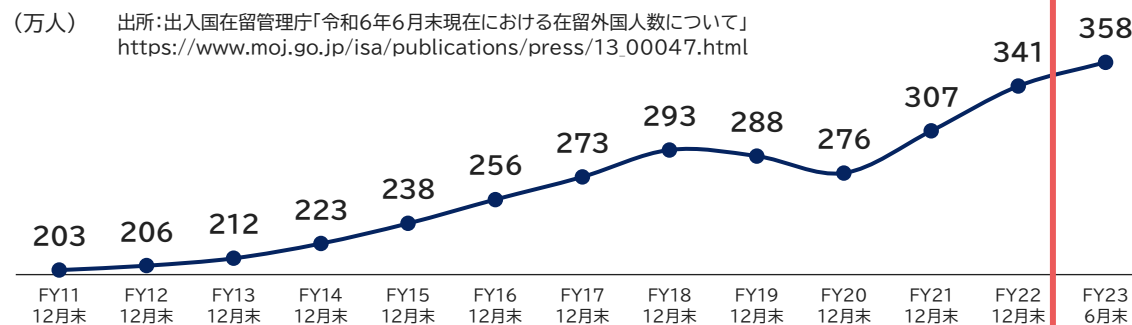
対応言語

- 英語
- 中国語
- 広東語
- 韓国語
- ベトナム語
- ヒンディー語
- ネパール語
- ミャンマー語
- タガログ語
- インドネシア語
- スペイン語
- ポルトガル語
- タイ語
- シンハラ語

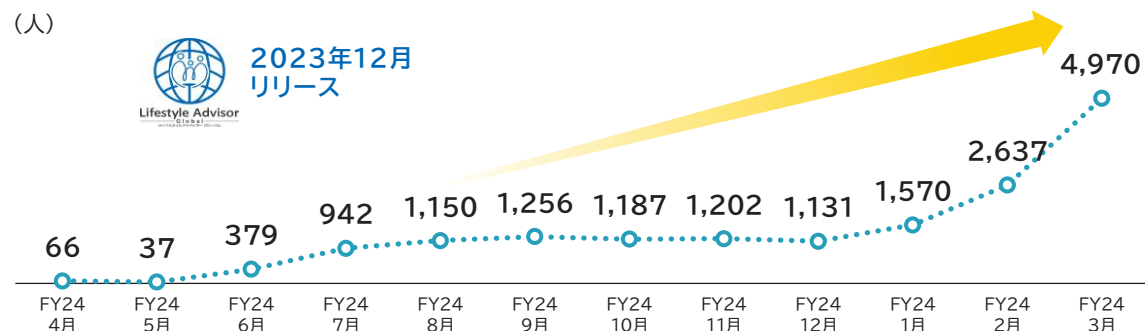
外国人移住者ニーズの拡大

在留外国人数は年々増加傾向となり、不動産各社の送客ニーズは高まっている。
外国人移住者の流入数増加に伴い、グローバル事業のさらなる体制構築を図る。
当社では雇用強化の一環としてベトナム人インターンシップ生/卒業生の
受入れを進めていく方針。

在留外国人数の推移



外国人移住者の対応数推移



自社コンテンツ事例紹介



月額**990円**(参考価格)・会員数約**79,000人**



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！



13カテゴリー約**160サービス**
が利用可能！

モバイル保険

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



健康・美容

リラク・ビューティ、美容健康商品、トレーニング、検診、その他



旅行

旅行、リゾート、宿泊・ツアー、旅行用品、観光、レンタカー、その他



出会い・ブライダル

ブライダル結婚相談、婚活アプリ、結婚式場、ジュエリー、その他



暮らし

家具・インテリア、家事代行、ホームセキュリティ、トランクルーム、インターネット、その他



マネー

ライフプラン、保険、カードサービス、その他



シニアサービス

セカンドライフ、介護、施設、セシモノー、健康、墓石・仏壇、その他



レジャー・エンタメ

カラオケ・ネットカフェ、テーマパーク、スポーツ、演劇・イベント、アウトドア、クリエイティブデジタル文庫、その他



グルメ

飲食店、サービス、その他



お祝い

プレゼント、記念品、その他



育児

保育・ベビーシッター、家事代行、ベビー用品、その他



住まい・不動産

新築マンション・戸建て、注文住宅、リフォーム、リノベーション、売買仲介、賃貸、引越し、インターネット、リロケーション、モデルルーム訪問記、その他



企業向けサービス

雑誌、花、健康経営、セミナー、ワーキングスペース、経費削減、その他



ショッピング

ショッピング、雑誌、書籍・CD・DVD、パソコン、家電、ファッション、ギフト・アクセサリ、食品、食器・雑貨、楽器、生活用品、その他



カー

レンタカー、カーリース・シェア、新車、査定・買取、その他



ペット

ペット用品、サービス、供養、その他

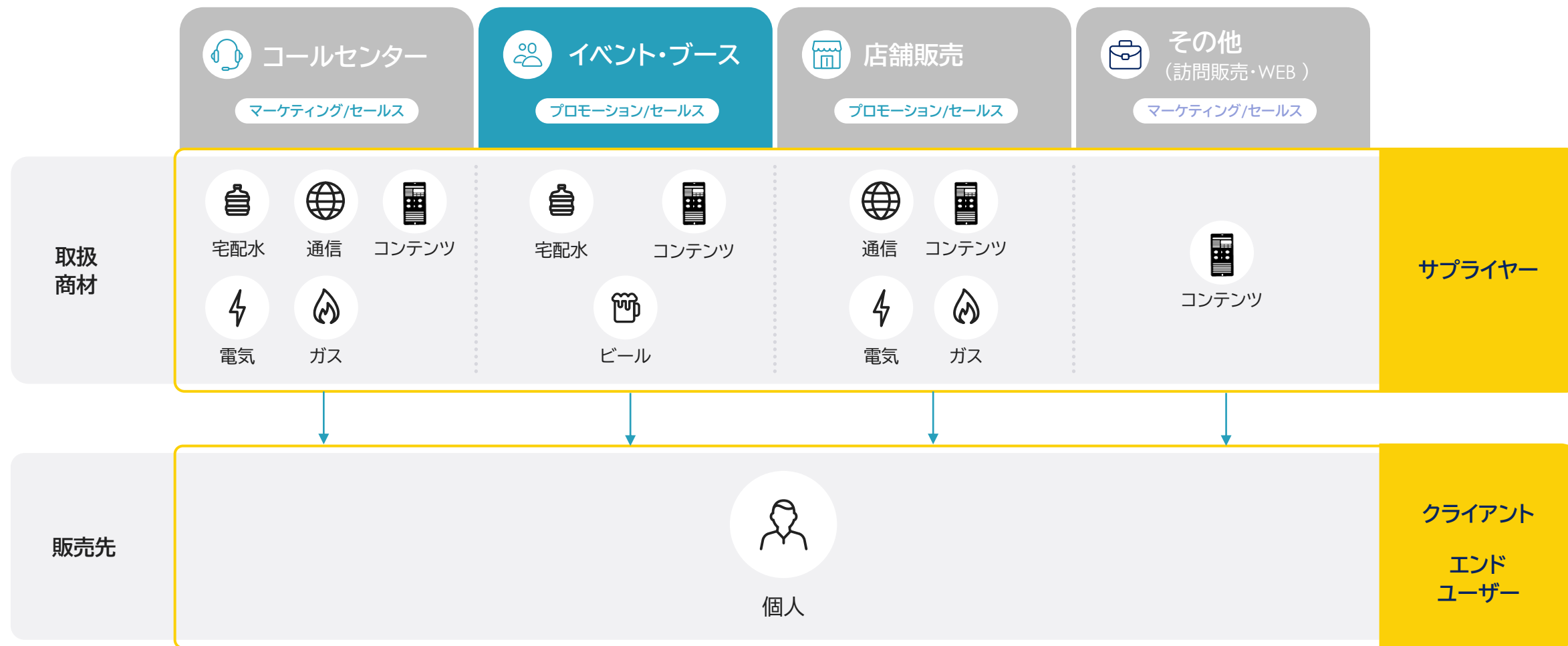


学ぶ

資格、語学、その他

詳細) <https://smart-function.net/>

販売チャネルと取扱商材



イベントブース×宅配水販売の補足情報

プレミアムウォーター株式会社が提供するウォーターサーバー※

PREMIUM WATER

HighQuality Water Delivery Service

Locca
by PREMIUM WATER



famfit2

AURA



litta

天然水型サーバー

浄水型サーバー

※取り扱い商材の一例です

対面イベントを
年間約**45,000**回実施

イベントブースの様子 ※イメージです



市場傾向・注目TOPICS

宅配水市場の拡大と、トッププレイヤーとの提携

宅配水市場規模は年々拡大しており、プレミアムウォーターホールディングスが市場全体をけん引
今後も市場の成長は続く見込み

展開可能な潜在的市場 5兆円規模

清涼飲料水市場
5兆1,362億円

浄水器市場
520億円

ミネラルウォーター(ペットボトル等)	3,809億円
宅配水	2,115億円
炭酸飲料	5,672億円
無糖茶飲料(日本茶・麦茶 等)	9,087億円
コーヒー飲料	7,860億円

※株式会社プレミアムウォーターホールディングスのIR資料参照

日本の世帯数に対する宅配数導入世帯数は9%(2025年現在)
10年前の4%から大きく伸びており、今後も成長が見込まれる

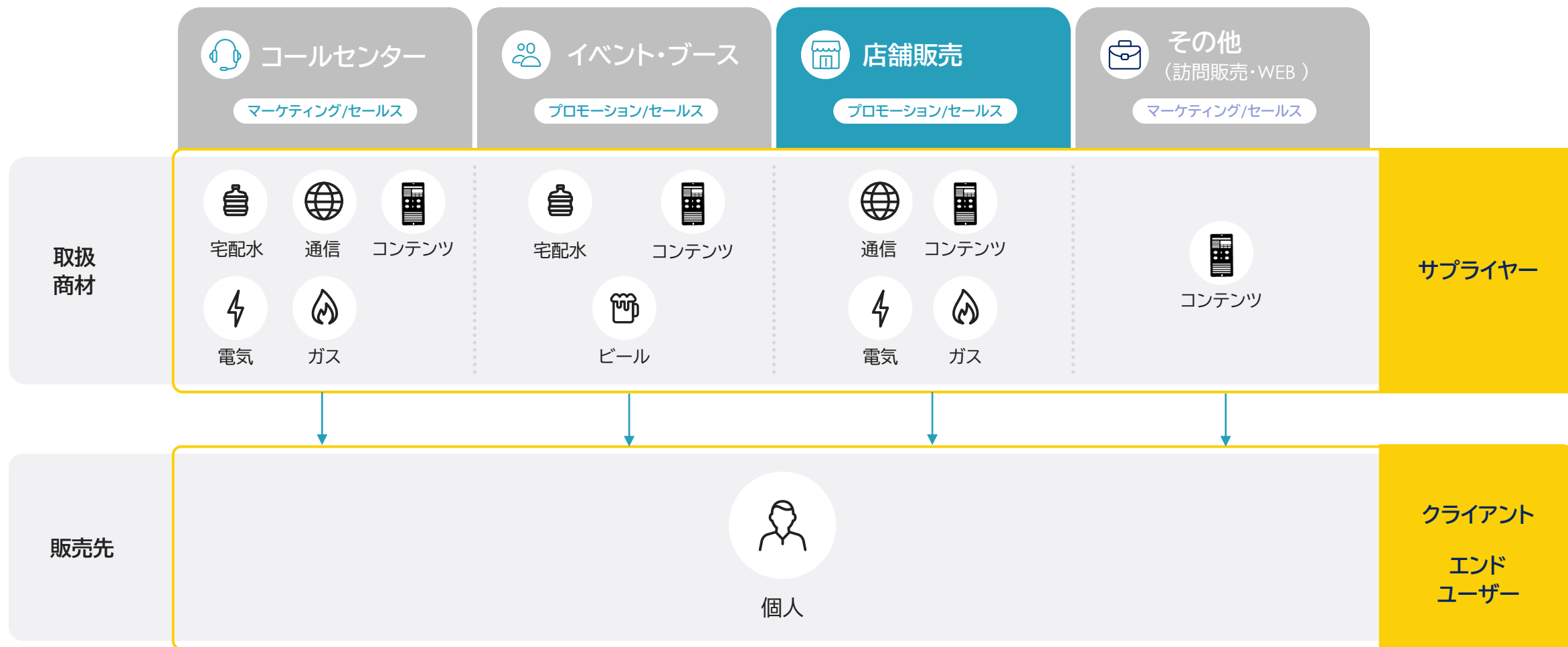
宅配水市場におけるシェア



当社グループが
NO.1

今後もシェアを伸ばし続けるために
PWHD社と23年11月に資本業務提携を実施

販売チャネルと取扱商材



店舗販売×ライフコンサルティング

携帯電話の主要キャリアの併売店selectSIM(セレクトシム)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



and more

取り扱い商品



and more

全国併売店

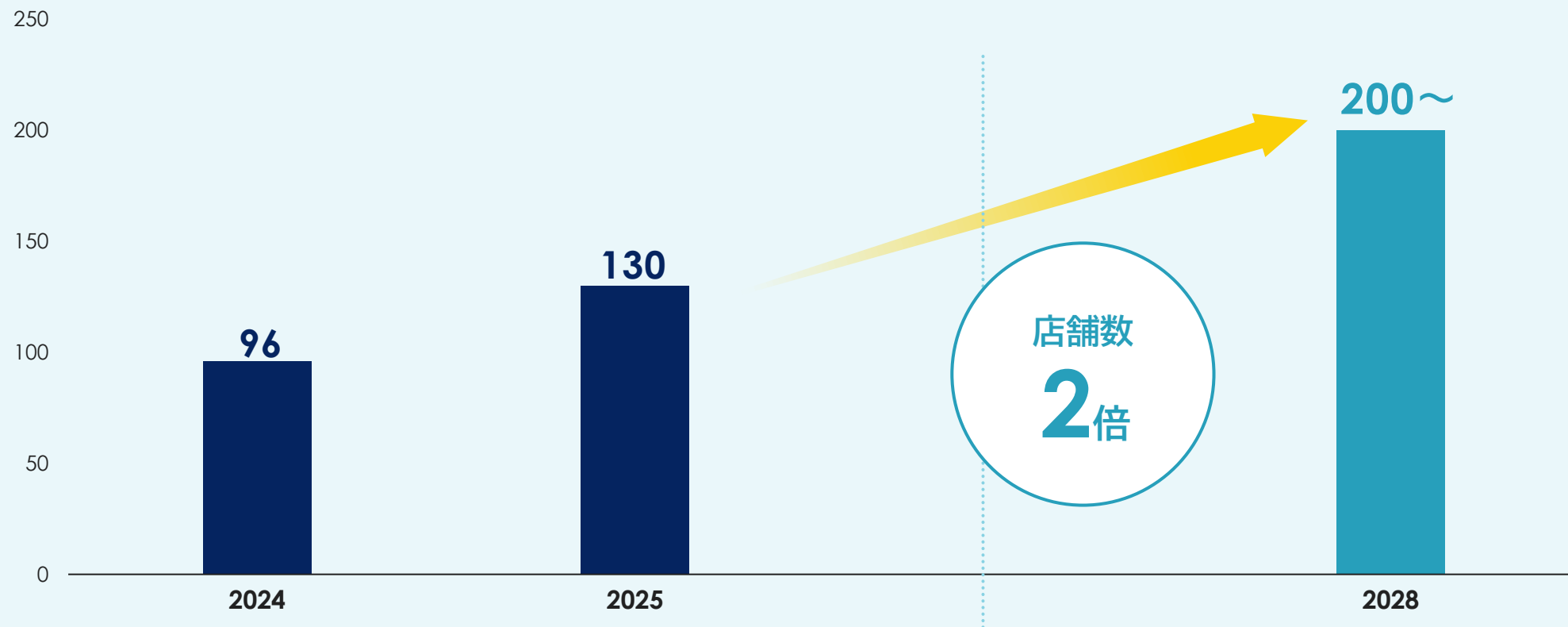
103店舗

店舗の様子



店舗数計画

店舗数の計画



— 併売店からライフコンサルティングショップへ —

イベント・ブース、店舗販売の取り組み

AIを活用した営業人材育成で企業成長を加速、**平均成長率200%を達成**

背景

- 採用競争の激化と人材育成の遅れ
- 離職率の高さとオンボーディングの重要性

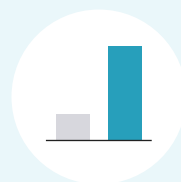
施策

- 機動力の高い、
独自の組織運営を展開する事業特性
- 営業人材の「早期戦力化」にAIで挑む

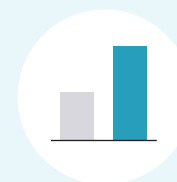
成果



プログラム受講者全員が、
受講前の獲得数を
大幅に上回る成果



最大の成長率は
311%を達成



平均成長率は
202%を記録

(※)厚生労働省:新規学卒就職者の離職状況
https://www.mhlw.go.jp/stf/houdou/0000177553_00007.html

ストック商材の選定条件

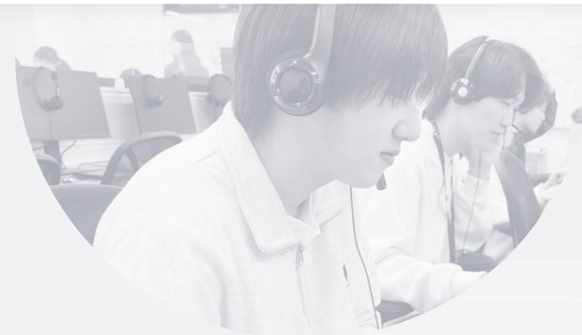
利益安定性をもたらす ストック商材 を定義し、厳選する

- 1 永年ストック条件であること(5年で打ち切りなどの条件は除く)
- 2 昨対比で獲得数を伸ばし続けられると見込めるもの
- 3 解約率が低い根拠データがあるもの
新サービスであれば、その仮説の精度が高いといえるもの
- 4 将来に見込める収益が一時金収益より高いと見込めるもの
- 5 自社プロダクトで伸ばせる(収益率が高い)もの

プロダクトポートフォリオ



05 まとめ



INEST成長戦略まとめ

1

INESTグループの競合優位性

新たな需要を創造する市場開拓力を備えた**企画力**

全国1,000名が365日稼働し顧客接点を広げる**全方位型チャネル**

数・質・人材配置を最適化し成果を最大化する**営業力**

2

重要戦略としてストック利益の最大化

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**安定した利益構造**にシフト

中期経営計画(FY2024-FY2028) 概要

(百万円)

	FY24	FY25	FY26	FY27	FY28	年平均成長率 (CAGR)	
01 売上収益	18,900	17,000	19,000	21,000	25,000	14%	
02 売上総利益	16,100	14,700	16,500	18,400	22,000	14%	
03 営業利益	204	250	600	1,400	2,000	100%	
04 ストック利益	1,163	1,300	1,700	2,000	2,500	26%	
05 親会社株主に 帰属する当期純利益	42	45	400	850	1,200	263%	
06 基本的一株当たり 当期利益※	0.4円	6.2円	54.7円	116.3円	164.2円	198%	
07 時価総額目標	50億					300億	56%

※FY25からは株式併合後の発行済株式総数に基づき算出しています
株式併合により発行済株式数を削減し株価水準を適正化することで、投機的売買が起りやすい現状を是正し、健全な株価形成と株主への影響軽減を図ることを目的に実施し、15株を1株の割合で併合いたします



ご清聴ありがとうございました

証券コード:7111