

2025 年 7 月 16 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 ・ I R
(<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

2025 年 6 月 24 日開催の第 3 回定時株主総会及び株主様との懇談会にて、多くのご質問を頂戴いたしました。

また、2025 年 6 月 26 日に公表いたしました「INEST グループ 中期経営計画 (FY24～FY28)」(※1) に関しても、個別に多くのお問い合わせをいただいております。

これを受け、株主・投資家の皆様への情報発信強化およびフェア・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。

[\(※1\) INEST グループ 中期経営計画 \(FY24～FY28\)](#)

Q. 株式併合の目的として管理コストの削減があるのではないかと。また 15:1 の割合に決めた理由を教えてください。

A. 管理コストの削減も併せて期待される効果ではありますが、主たる目的は株価水準の適正化および発行済株式数の削減を通じて、健全な株価形成を促進することにあります。15:1 の併合比率については、以下の観点から複数案を比較検討した結果、最もバランスの取れた選択肢と判断いたしました。

- ・ 適正な投資単位：併合後の投資単位が個人・機関投資家双方にとって適切な水準となること
- ・ 株価水準の適正化：2025 年 5 月 23 日の東京証券取引所における終値 46 円を前提とすると、併合後は理論値 690 円となり、健全な株価形成に資する水準
- ・ 発行済株式数の適正化：約 730 万株という当社事業規模に適した株式数

Q. 株式併合後に適正な株価にしたいとのことだが、どの程度を想定しているか？

A. 具体的な目標株価は市場が決定するものと考えておりますが、併合により以下の効果を期待しております。

- ・ ボラティリティ（価格変動性）の抑制
- ・ 投機的売買の抑制
- ・ ファンダメンタルズを重視した適正な株価評価

当社といたしましては、併合後も継続的な企業価値向上に努め、株価については中長期的な業績向上により市場から適正な評価をいただけるよう取り組んでまいります。

Q. 株式併合を行うことで出来高が減る懸念はないのか？

A. 短期的な出来高の減少については懸念しておりますが、当社は中長期的な企業価値向上を最優先に考えております。

Q. 執行前副社長の退任理由は？

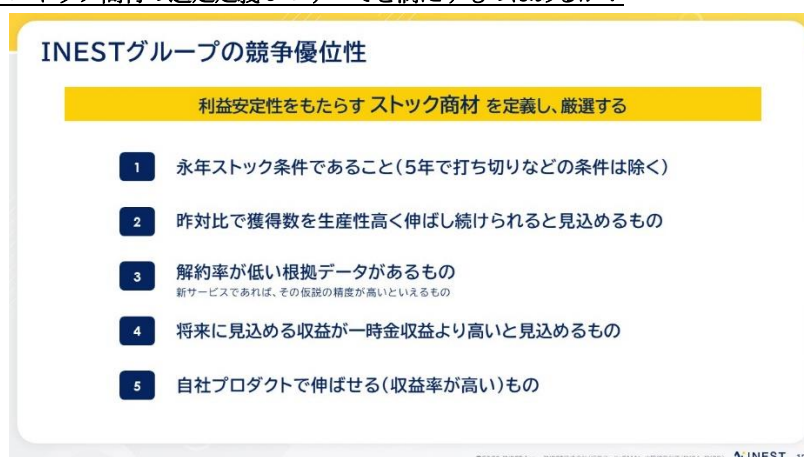
A. 執行氏は、これまで複数の企業で代表取締役を歴任し、2020年6月以降当社グループの代表に就任し、当社グループ及び法人向け事業の業績発展に大きく寄与してまいりました。現在、株式会社アイ・ステーション（以下、「I S T」という。）を取り巻く事業環境が変化しており、より一層の成長実現のためには、同氏がI S Tでの経営執行により専念することが最適と判断いたしました。

なお、株主総会後に公表された事項の補足として、2025年6月26日公表の「特定子会社の異動を伴う株式譲渡契約の締結及び2026年3月期通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」に記載のとおり、I S Tは、当社グループに属するよりも中長期的に大きな成長機会を得られると判断し、株式会社N o. 1に全株式を譲渡することとなりました。

Q. 取締役副社長の坂本氏、取締役の長野氏が株式を保有していないのはなぜか？

A. 取締役副社長の坂本は役員持株会を通じて、当社株式を所有しております。一方、取締役の長野は、当社の大株主である株式会社プレミアムウォーターホールディングスに所属しております。これまでの期間、所属先との関係性やインサイダー情報管理の観点から、株式の取得時期を慎重に検討してまいりました。今後は適切なタイミングを見計らい、当社株式を保有する予定です。取締役として、より一層当事者意識を持って株主の皆様の期待に応えるべく職務を遂行してまいります。

Q. スtock商材の選定定義5つすべてを満たすものはあるか？



INESTグループの競争優位性

利益安定性をもたらす Stock商材 を定義し、厳選する

- 1 永年Stock条件であること(5年で打ち切りなどの条件は除く)
- 2 昨対比で獲得数を生産性高く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

©2025 INEST Inc. | INEST株式会社 取締役会（第111期） 取締役会報告書（P24～P28） | INEST 17

A. 当社では、宅配水と自社コンテンツを注力商材・コンテンツとしております。これらは選定定義を満たす、もしくは自社内でPDCAを回しながら継続的に改善できるStock商材と考えております。利益の安定性にも寄与する重要な商材です。

Q. 生成AIの進化はコールセンター業務にとって脅威ではないか？

A. 現在、オペレーターの通話品質チェックにAIを一部導入しています。今後も生成AIの進化は続くと思われ、私たちがAIと共存しながら業務の質を高めていく方針です。一方で、ユーザー側にとってAI対応に対するストレスも少なからず存在するケースもあり、こうした現状を踏まえると、人によるホスピタリティは依然として重要な役割を担っていると認識しています。またこの領域は、現時点のAIでは代替が難しく、将来においても完全な代替は容易ではないと考えています。今後も状況を見極め、柔軟に判断してまいります。

以上