

【表紙】

【提出書類】 臨時報告書

【提出先】 関東財務局長

【提出日】 2023年11月15日

【会社名】 I N E S T株式会社

【英訳名】 I N E S T , I n c .

【代表者の役職氏名】 代表取締役社長 執行 健太郎

【本店の所在の場所】 東京都豊島区東池袋一丁目25番9号

【電話番号】 03-6776-7838 (代表)

【事務連絡者氏名】 取締役管理本部長 濱田 拓也

【最寄りの連絡場所】 東京都豊島区東池袋一丁目25番9号

【電話番号】 03-6776-7838 (代表)

【事務連絡者氏名】 取締役管理本部長 濱田 拓也

【縦覧に供する場所】 株式会社東京証券取引所  
(東京都中央区日本橋兜町2番1号)

## 1【提出理由】

当社は、2023年11月15日付の取締役会において、エフエルシープレミアム株式会社の第三者割当増資を引き受けることを決議いたしましたので、金融商品取引法第24条の5第4項並びに企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第8号の2、第12号及び第19号の規定に基づき、本臨時報告書を提出するものであります。

## 2【報告内容】

### (1) 子会社取得の決定

取得対象子会社の商号、本店の所在地、代表者の氏名、資本金の額、純資産の額、総資産の額及び事業の内容

- |           |   |
|-----------|---|
| 1. 商号     | エフエルシープレミアム株式会社   |
| 2. 本店の所在地 | 東京都渋谷区神宮前三丁目35番8号   |
| 3. 代表者の氏名 | 代表取締役社長 小泉 まり   |
| 4. 資本金の額  | 100百万円(2023年3月期)  |
| 5. 純資産の額  | 119百万円(2023年3月期)  |
| 6. 総資産の額  | 3,640百万円(2023年3月期)  |
| 7. 事業の内容  | 各種セールスプロモーション<br>ミネラルウォーター販売<br>業務委託販売<br>各通信サービスの販売・取次ぎ<br>コールセンター業務、カウンターセールス |

最近3年間に終了した各事業年度の売上高、営業利益、経常利益及び純利益

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
売上高	4,850百万円	6,103百万円	7,868百万円
営業利益	771百万円	231百万円	681百万円
経常利益	732百万円	196百万円	651百万円
当期純利益	1,325百万円	122百万円	397百万円

取得対象子会社の当社との間の資本関係、人的関係及び取引関係

- 資本関係： 該当事項はございません。
- 人的資本： 該当事項はございません。
- 取引関係： 該当事項はございません。

### (2) 取得対象子会社に関する子会社取得の目的

当社グループは、主に中小企業に対してモバイルデバイスや新電力、OA機器等の各種商品の取次販売を行う「法人向け事業」と、個人消費者に対してウォーターサーバーやモバイルデバイス、インターネット回線等の各種商品の取次販売を行う「個人向け事業」の二本の柱を主要事業として、複数の販売網や多彩な販売チャネル、多数の顧客基盤やサービス、営業リソース等の強みを活かし、中小企業や個人消費者のニーズにあった商品の取り扱いを積極的に増加させ、販売活動を展開してまいりました。

その中でも個人向け事業において当社の連結子会社である株式会社Renxa(以下「Renxa」といいます。)では、商品企画開発・販売・サポート・業務処理をワンストップで提供するフルサービスのマーケティングソリューション事業を展開しております。特に、引越しを行った個人消費者に対して、生活の質を向上させるためにテレマーケティングの販売手法を活用することで生活に役立つ商品やサービスの訴求を行っております。しかしながら、テレマーケティングの販売手法に依存することで、販売チャネルの多様化ができないことや、個人消費者の長期的なライフイベントに合わせた商品やサービスの訴求ができないことが課題と認識しておりました。

そのような状況の中、個人向け事業の高収益化を推進するにあたり、個人消費者のライフイベントに応じた商品やサービスの開発や提案を行い顧客満足度の向上を図ることや、テレマーケティング以外の販売手法を導入することで多角化を行いより最適なマーケティング戦略を提供していくことが必要不可欠であると考えておりました。

一方、エフエルシープレミアム株式会社(以下「FLCP」といいます。)は親会社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のグループ(以下「PWHGグループ」といいます。)が展開する天然水ウォーター

サーバー「PREMIUM WATER」をデモンストレーション販売という手法で商品の魅力を顧客に伝え、顧客が購入を希望した場合はグループ企業に見込み顧客の情報を引き渡しを行う取次販売を主力事業とし、PWH Dグループの顧客拡大に寄与しております。

そのような状況の中、当社の連結子会社とすることで、主に個人向け事業において以下の3つのシナジーが期待できると考えております。

1. 販売チャネルの補完

R e n x aのテレマーケティングとエフエルシープレミアムの対面型セールスプロモーションは相補的であり、両社が連携することで幅広い顧客層に対して効果的な販売戦略の展開が期待できる。

2. マーケティング戦略強化

R e n x aのテレマーケティングのノウハウとエフエルシープレミアムの対面型セールスプロモーションのノウハウを組み合わせることで、クライアント企業やサプライヤー企業に対して、より最適なマーケティング戦略の提供が期待できる。

3. 顧客満足度向上

R e n x aが提供するマーケティングソリューション事業とエフエルシープレミアムが提供する対面型セールスプロモーションの顧客層・顧客基盤には十分な補完関係があり、顧客に対する幅広いソリューションを提供できる見込みであるため、更なる顧客満足度の向上が期待できる。

このように、当社グループが展開する個人向け事業において更なる拡充・先鋭化を推進し、収益力を増強することにつながる見込みであることから、取得方法について協議の上、F L C Pの第三者割当増資を引き受け、当社の連結子会社とすることにいたしました。

(3) 当該異動の前後における議決権の数及び総株主等の議決権に対する割合

当社の所有に係る議決権の数

異動前 0個

異動後 8,000個

総株主等の議決権に対する割合

異動前 0%

異動後 66.7%

(4) 取得対象子会社に関する第三者割当増資を引き受けの対価の額

2,000百万円

(5) 当該事象の発生年月

2023年12月8日(予定)

(6) 当該事象の損益に与える影響額

本件第三者割当増資を引き受けに伴う、2024年3月期の当社の損益状況及び財政状態に及ぼす影響は精査中です。

以上