

株式会社インフォネット
STOCKCODE : 4444

事業計画及び成長可能に関する説明資料

2024年6月24日

infoNet[®]
ONE-STOP SERVICE.
infoNet inc. All Rights Reserved.

CONFIDENTIAL

@infoNet Inc.

CONTENTS

01. 会社概要
02. 主力事業の概要と状況
03. 成長戦略
04. 認識するリスクおよび対応策

01.

会社概要

infoNet Group

株式会社 インフォネット (infoNet inc.)

証券コード 4444

代 表	代表取締役社長執行役員 日下部 拓也		
所 在 地	本 社	東京都千代田区大手町1-5-1 大手町ファーストスクエアウエストタワー2F	
	福井支社	福井県坂井市丸岡町ソフトパークふくい7-1-21	
	佐賀支社	佐賀県佐賀市中の小路1-14佐賀新聞中央ビル4F	
	大阪支社	大阪府大阪市中央区南本町2-4-16本町デビスビル7F	
設 立	2002年10月15日	資本金	29,035万円

従業員数 単体92名 連結133名 (2024年3月現在)

事業内容 Webサイト構築/CMSサイト構築
システム開発/ホスティングサービス/ASPサービス
広告デザイン/印刷/映像制作

プロダクト



株式会社 アイアクト

非上場

代 表	代表取締役社長 笠井 隆義		
設 立	1999年6月18日	資本金	1,900万円
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ サイト制作・運用、CMS構築・運用 ・ コンテンツマーケティング&プロモーション ・ Web戦略立案&コンサルティング・データ&アナリティクス ・ WatsonやAIを活用したプロダクト開発 ・ AI導入支援 ・ AIチャットボットサービス、検索サービス 		
プロダクト			

株式会社 i-MediX

非上場

代 表	代表取締役 山田 篤		
設 立	2022年4月1日	資本金	1,000万円
事 業 容	<ul style="list-style-type: none"> ・ コーポレートコミュニケーション支援 ・ 印刷物、Webシステム、映像、イベント、広告宣伝等に関する企画、制作、コンサルティング ・ 翻訳および通訳に関する業務 		

株式会社ブランドデザイン

非上場

代 表	代表取締役 渡邊 敦志		
設 立	2020年9月29日	資本金	300万円
事 業 容	<p>ブランディング(採用/動画等)、デザイン、デジタルマーケティング、Webサイト構築、CMS導入、コンテンツマーケ導入など</p>		

インフォネットの歴史

2002

10.15 Webサイトおよびシステム開発を目的として
福井県坂井市にて創業
(2000年創業の個人事業を法人化)

2007

12 Webサイトコンテンツ管理システム
「infoDNN」開発

2011

1 infoDNNをメジャーバージョン
アップし「infoCMS」リリース



10.1 本社を東京に定款変更



2016

2.8 東京都千代田区大手町へ
本社移転

2018

2.9 進化するAIチャットボット
「AiQon」リリース
- 2019.2.22 「Q&Ai」
としてバージョンアップ
※2024年3月新規販売終了

7.1 佐賀支社開設

2019

6.25 東証マザーズ市場へ新規上場
- 2022.4.4よりグロース市場へ市場区分変更

12.2 音声・テキスト解析AIプラット
フォーム「Repotti」リリース ※2024年3月新規販売終了 @infoNet inc.

2020

4.5 スプレッドシステムズ株式会社 完全子会社化
- 2021.4.1 吸収合併

6.22 大阪支社開設

2021

4.30 株式会社アイアクト 完全子会社化

2022

4.1 100%出資子会社 株式会社デロフト設立
- 2023.7.20 株式会社i-MediXに商号変更

2023

1.11 Webサイトアクセス分析サービス
「MEGLASSfinder」リリース



10.4 「infoCMS」
SaaS型CMS市場
8年連続シェアNo.1獲得



2024

1.2 AIライティングサービス
「LENSAwriter (レンサライター)」リリース

4.18 株式会社ブランドデザインの株式を取得し完全子会社化

Philosophy

MISSION

Change to Value , Chain the Value

価値をつくり、その価値は、社会全体へ連鎖する。

VISION

**テクノロジーとクリエイティブで
情報価値の最大化にチャレンジし続ける**

VALUE

Do Fast

スピード・プロフェッショナル

新しい技術や価値観を素早く取り入れ、
合理的に選択していくスピード感ある仕事を。

Be First

挑戦・リーダーシップ

当事者意識と誠実さを持ち、全員が成功を導く“主体”となる。

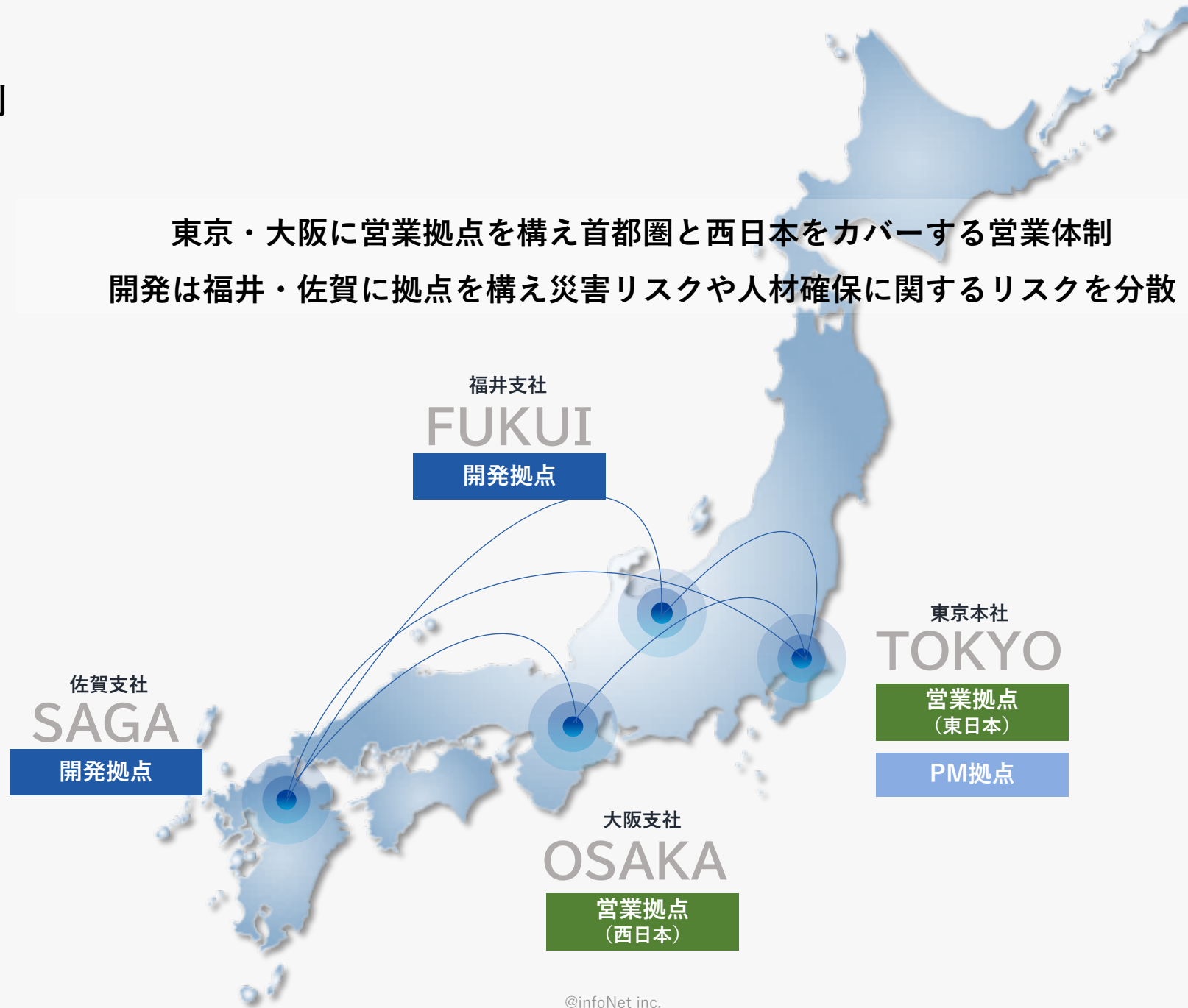
In Humor

遊び心・創造性

「仲間を、お客様を、そして世界を、あっ！と驚かせ笑顔にする。」
すべての原動力の源泉はここに、私たちは創造し続ける。

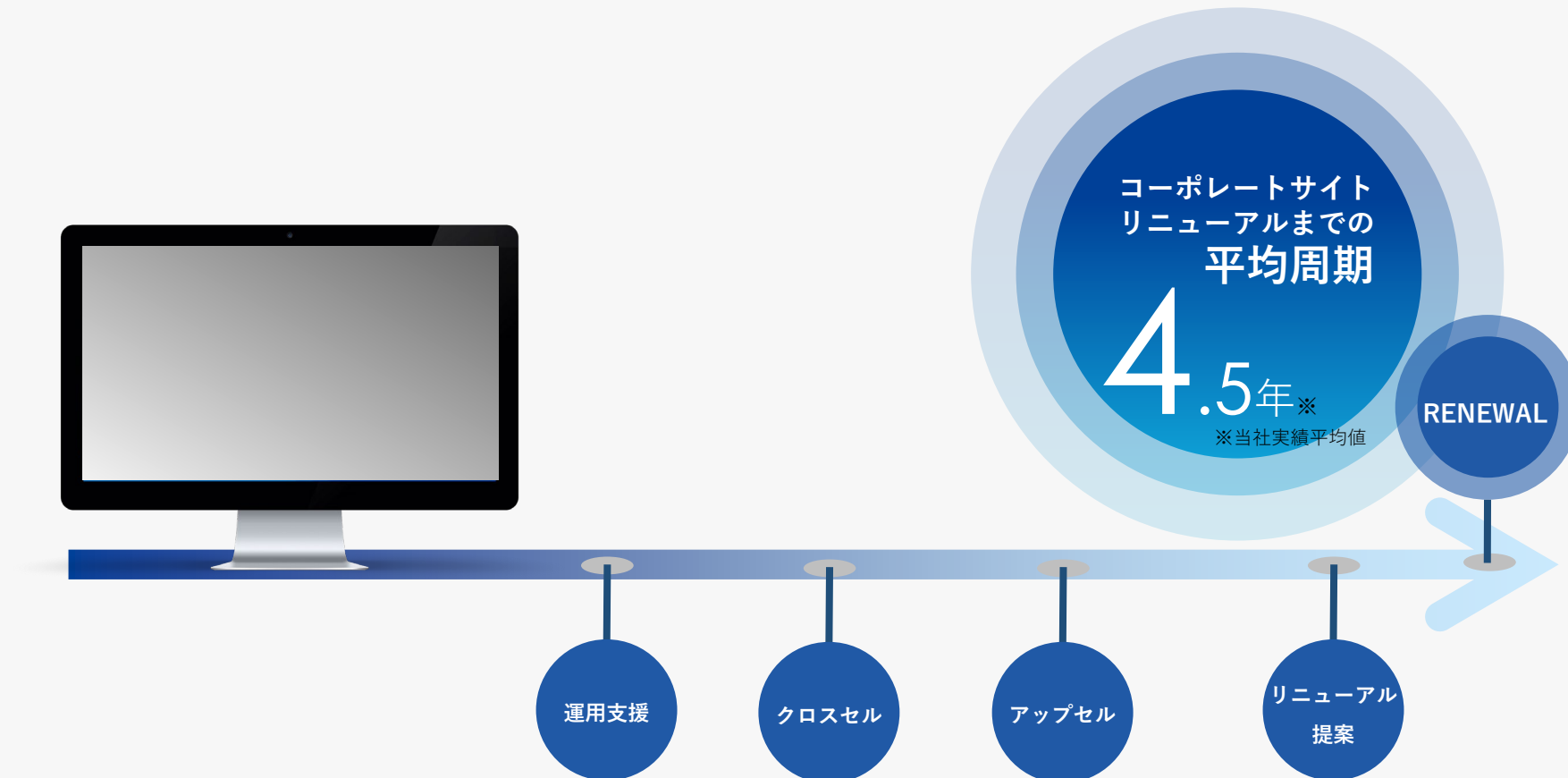
営業・開発体制

東京・大阪に営業拠点を構え首都圏と西日本をカバーする営業体制
開発は福井・佐賀に拠点を構え災害リスクや人材確保に関するリスクを分散



顧客基盤

コーポレートサイトのリニューアルまでの平均周期は4.5年※であり、安定的な継続利用を見込むことが可能。契約期間中はカスタマーサクセス部門による運用支援、クロスセル、アップセル施策等を実施するとともに、リニューアル提案を行い、さらなる継続利用を促進



競争優位性

外部からの評価

競争優位性

01 オールインワンパッケージ

高性能なCMSを高セキュアな環境で提供できるオールインワンパッケージ



02 サービス開発力

さまざまなITプロダクトを自社で開発してきた技術力に裏付けられるサービス開発力



03 CMS業界でのポジショニング

ワンストップでソリューションを提供できる事業体制とトップシェアを獲得し続けている実績



外部からの評価

01 ISO認証取得を10年以上維持

安全で高品質なサービス提供体制を実現しています。



FS 518724 / ISO 9001



IS 518722 / ISO 27001

02 SaaS型CMS市場8年連続シェアNo.1獲得



03 厚生労働省 トモニン

仕事と介護を両立できる職場環境の整備促進に取り組む企業として厚生労働省が定めた「トモニン」マークを取得。

介護だけでなく出産育児などさまざまなライフワークを経ても従業員が活躍できる環境整備に力を入れており、育休復帰率は100%を誇ります。



仕事と介護の両立支援

02.

主力事業の概要と状況

「Webを起点とした情報発信」のPDCAサイクルを支援する当社のサービス領域



事業の強み・特長 ワンストップサービス

05. 効果測定/改善施策

利益を向上させるために、必要な施策を、中・長期的な考えで提案し改善していきます。PDCAのサイクルを回し、二人三脚で進めていくことで、お客様のWebビジネスを加速させます。

04. 運用サポート

クオリティの向上、情報の鮮度を維持するための運用サポートを行います。鮮度の高い情報掲載、機能性のさらなる向上・改善こそ、Webサイトの継続的な価値につながります。

03. 設計/デザイン/システム開発

情報設計、アートディレクション、テクニカルディレクションの観点から、導線設計や企画立案、コンバージョンの最適化などWebサイトの提供価値を最大化します。



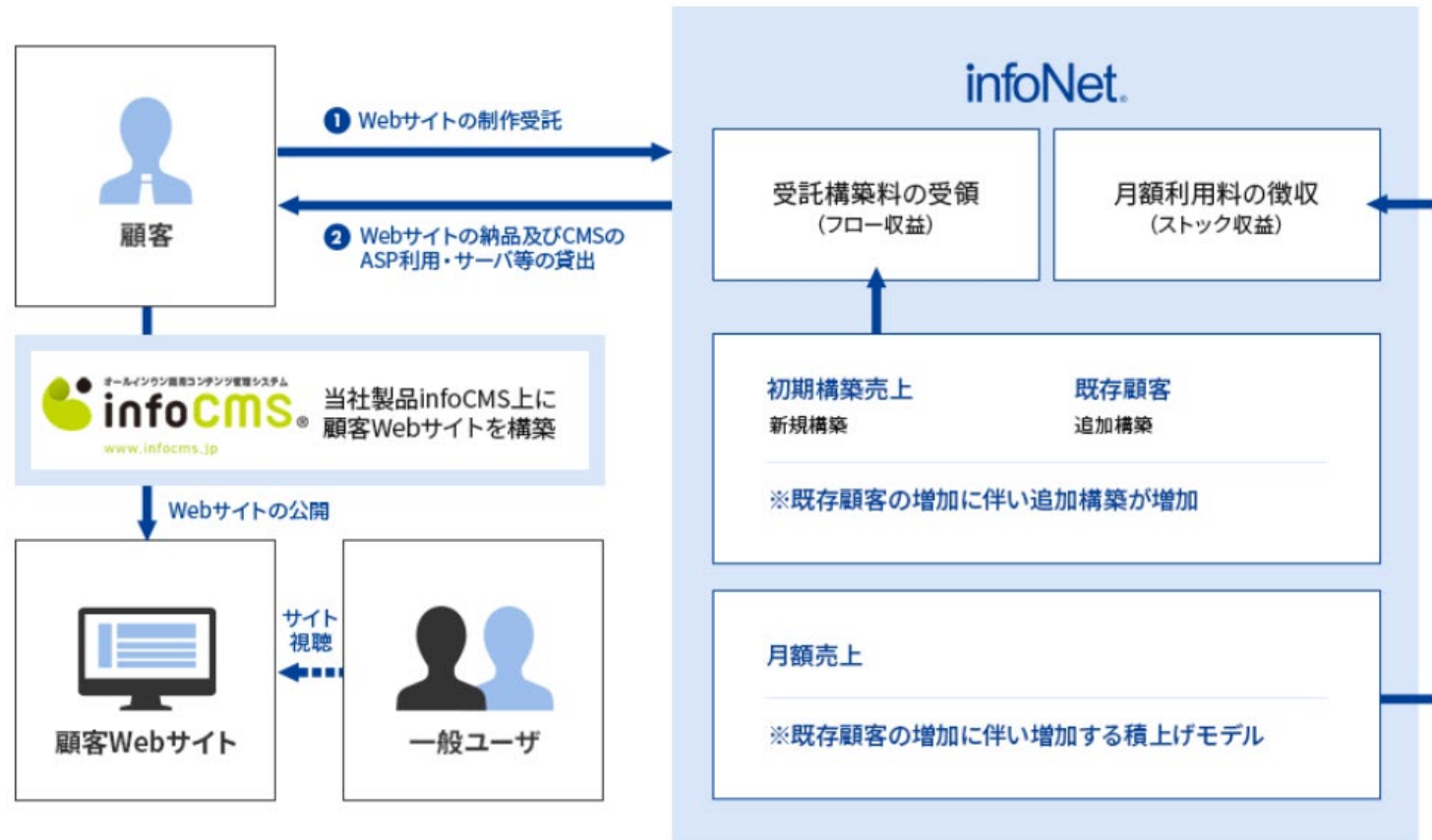
01. 調査/分析

プロジェクトのゴール設計や戦略策定支援のために、サービスやユーザー把握の各種調査分析を行います。インフォネットでは、市場調査から、既存サイトの調査分析まで全ステップを通して精度の高いサービスを提供します。

02. 企画/プロデュース

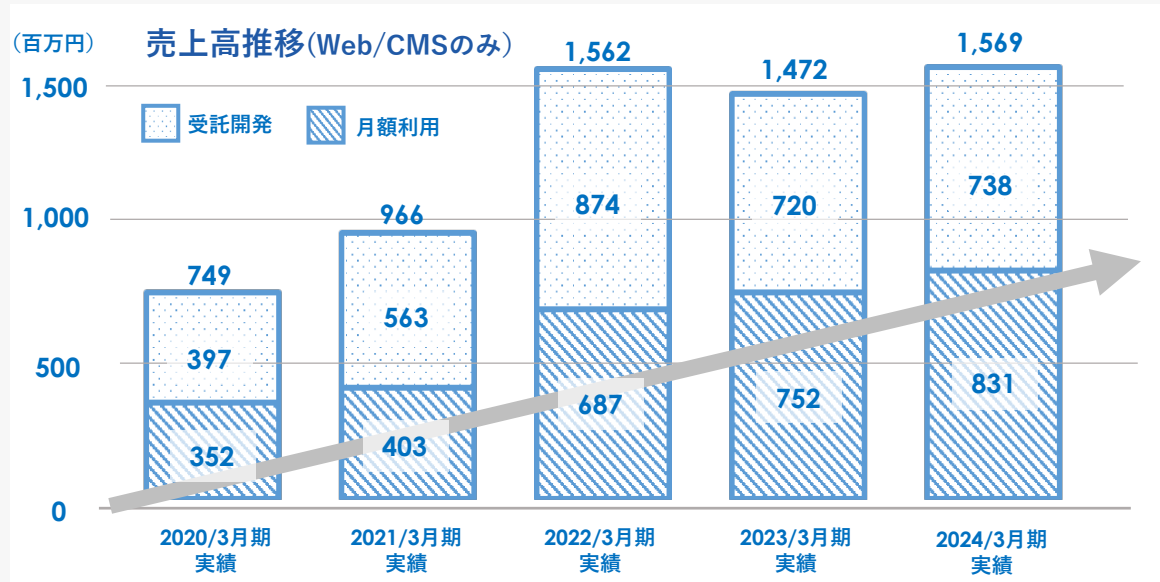
企業・商品・サービスブランドの強みを明らかにし、目的や機能、対象ターゲットなどをふまえて、どんなコンテンツが相応しいのか、伝わるツールとなるための企画を立案します。

ビジネスモデル Web/CMS事業におけるビジネスフロー



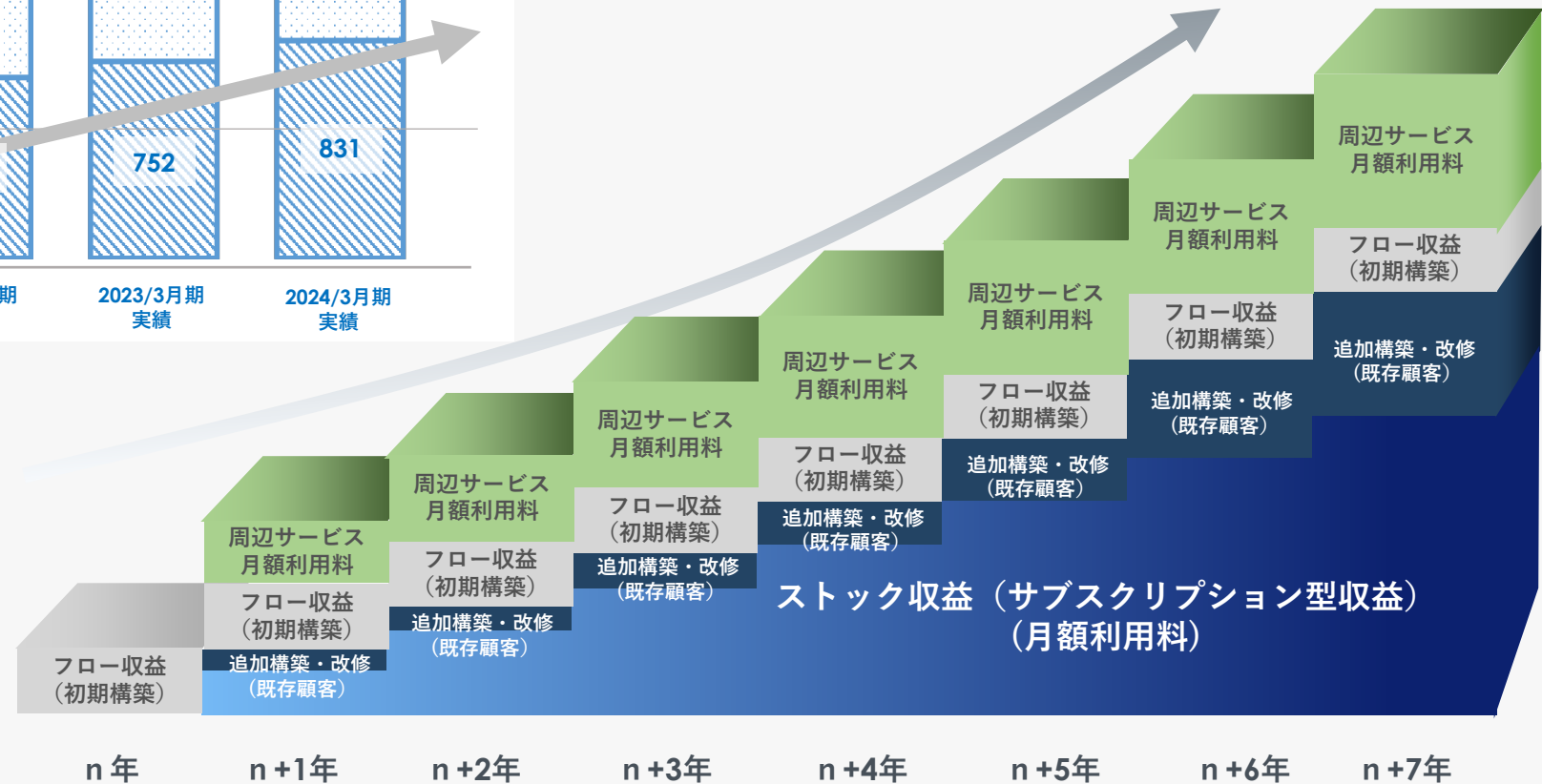
- お客様の事業課題をWeb技術で解決するためのコンサルティング営業を行い、Webサイト構築やWebシステム開発、その他周辺プロダクト導入を受託する。
- 当社の運用するデータセンターにサーバを設け、サーバー上にinfoCMSをプラットフォームとして設定しWebサイトを構築、納品する。
- 納品時に受託構築料（フロー収益）を受領し、その後CMS・サーバなどの貸し出しにかかる月額利用契約に移行し、月額利用料（ストック収益）を継続的に受領する。

収益モデル



新規顧客の受託開発（初期構築）を行い顧客数が増加することにより、既存顧客の追加構築・改修等収益とサブスクリプション型収益（月額利用料）が積み上がるモデル

※2022年3月期以降は子会社の業績を含む連結業績です。



主力事業の概要と状況

主なサービス/プロダクト



圧倒的操作性と高可用性に加え、ニューノーマル時代のWebサイトを戦略的に活用するための機能を備え、商用として「成果を出す」ことにこだわった自社開発CMS

8年連続
シェアNo.1※

SaaS型CMS市場において
日本でもっとも選ばれている
オールインワン商用CMS

オールインワン商用コンテンツ管理システム
infoCMS® 10

※出典:ITR/ITR Market View:ECサイト構築 / CMS / SMS送信サービス / 電子請求書サービス / 電子契約サービス市場2023
SaaS型CMS市場（ベンダー別売上金額推移およびシェア）(2016～2023年度予測)

特長

01

どんなサイトも自由自在
デザインの
制約なし



特長

02

だれでも、かんたん
見たまま画面で
直感操作



特長

03

やりたいことが、すぐ出来る
標準モジュール
90種以上搭載



特長

04

多彩なカスタマイズに対応
ニーズに応える
高い拡張性



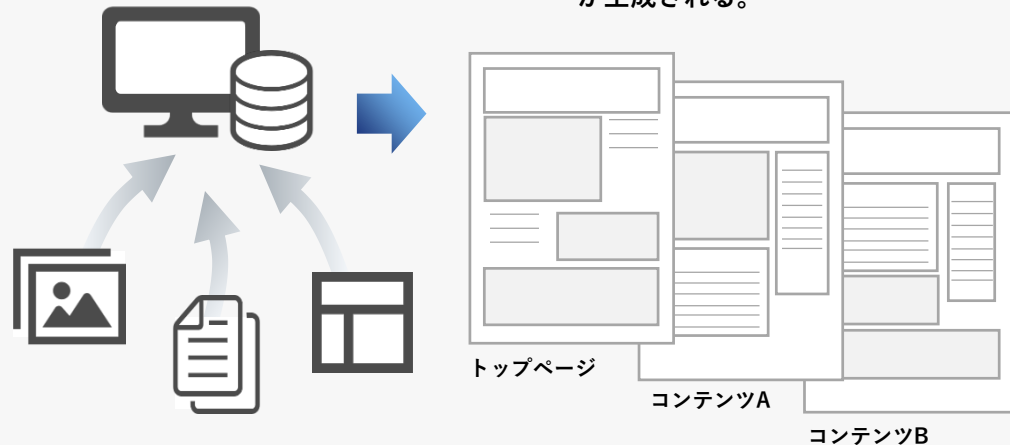
CMSとは 「Contents Management System(コンテンツ・マネジメント・システム)」の略

Webサイトのコンテンツを構成するテキストや画像、デザイン・レイアウト情報を一元的に保存・管理するシステムのこと。通常Webサイトを管理するためにはHTMLやJavaScriptなどの専門的なプログラミング知識が必要ですが、CMSであれば専門知識がなくてもWebサイトの更新・管理が可能になり、タイムリーな情報公開やWebマーケティングに有効です。

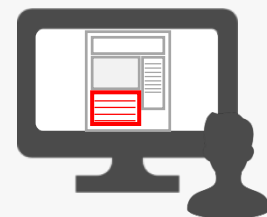
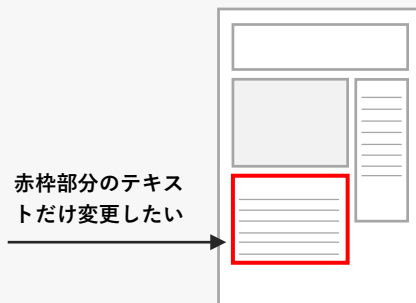
CMSを導入しているWebサイト

Webサイトに必要な画像やテキスト、テンプレートなどのデータをCMSのデータベースに保存

データベースに保存されている画像やテキスト、テンプレートなどのデータをCMSが組み合わせて、Webサイトが生成される。



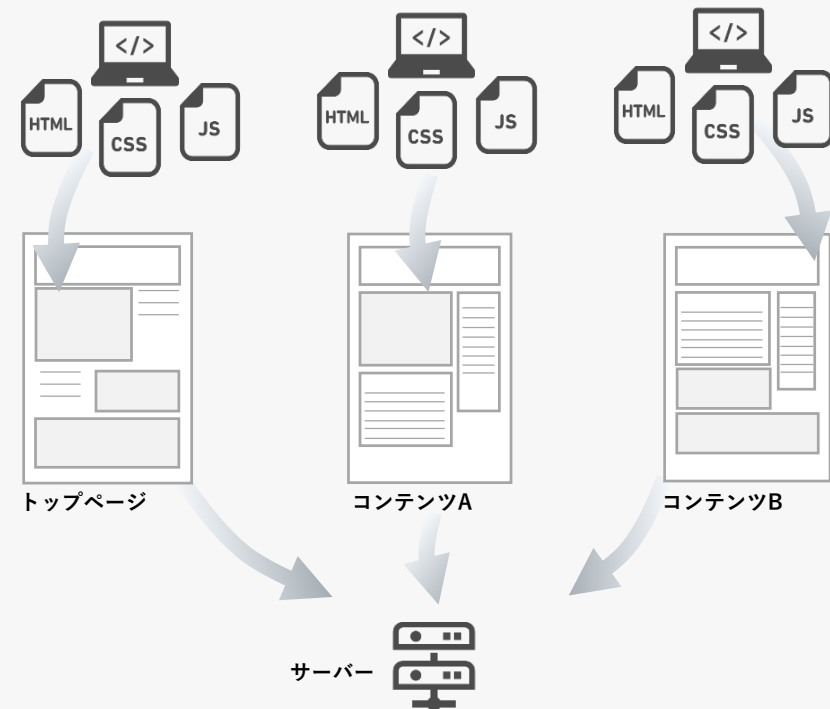
■Webページを更新する場合



CMSの管理画面上で
該当部分のテキスト
データだけを編集する
(専門知識は不要)

CMSを導入していないWebサイト

HTML、CSS、JavaScriptなどのプログラミング言語を用いて1ページずつ完成形のWebページデータを作成し、それぞれのデータをサーバーにアップロード



Webページを更新する場合は付随する作業をすべてのページにおいて手作業で行う必要があり、更新にも専門知識が必要となる。

CMSを導入するメリット

01 専門知識なしでWebページの更新が可能になる



CMSを導入しているWebサイトは、管理画面のインターフェース上でデータベースに保存されているテキストデータの編集は画像差し替えを行うだけでWebサイトの更新が可能であり、プログラミング言語などの専門知識やWeb制作会社への外注が不要で、企業のWeb担当者が更新作業を行うことができます。

02 Webサイトの分業化を推進できる



企業のWebサイトでは製品ページはマーケティング部門、IR情報は広報・IR部門、採用サイトは人事部門など、ページごとに管理者が異なることが少なくなく、Web専任担当が存在しない、Webリテラシーが高い社員がいない、という状況も珍しくありません。CMSを導入することでページごとに直接管理者が編集できるようになるほか、ページごとにデザインやUIが崩れてしまうリスクを避けることができます。

03 マルチデバイスへの対応が容易になる



必要なマスター画像やテキストなどのデータをデータベースに保存しておけば、PCからのアクセスにはPC用、スマートフォンからのアクセスにはスマートフォン用のテンプレートで生成されたWebページを表示する、マルチデバイス対応に効果を発揮します。

04 WebマーケティングのDX化を促進できる



タイムリーな情報発信を行い集客や問い合わせを促進できるほか、アクセス数やコンバージョンの解析機能を搭載したり、マーケティングオートメーションシステムとの連携により非対面営業、メールマーケティングなど、複合的にデジタルマーケティングを行うためのツールとして活用されています。

導入実績

infoCMS
導入実績
500
サイト以上



株式会社すかいらーくホールディングス様



株式会社パソナグループ様



株式会社小田急レストランシステム様



株式会社井上香料製作所様



三井金属鉱業株式会社様

企業



株式会社日本デシシー様



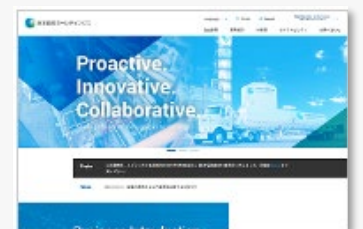
株式会社ホテル小田急サザンタワー様



東京臨海高速鉄道株式会社様



東京建物リゾート株式会社様



日本酸素ホールディングス株式会社様

公共・公益



独立行政法人日本スポーツ振興センター様



独立行政法人労働者健康安全機構様



全国社会保険労務士会連合会様



一般財団法人あんしん財団様



公益財団法人骨粗鬆症財団様



一般財団法人近畿記念医学財団
富阪診療所様



日本赤十字医療センター様



埼玉県立大学様



東京ロケーションボックス様



ヤマザキ動物看護大学様

他多数

CMS市場と当社のポジション

国内SaaS型CMS市場規模および売上シェア※1

(単位：百万円)

順位	ベンダー	2021年度		2022年度	
		金額	シェア	金額	シェア
1	インフォネット	948.0	16.3%	935.0	14.8%
	市場合計	5,800.0	100.0%	6,300.0	100.0%

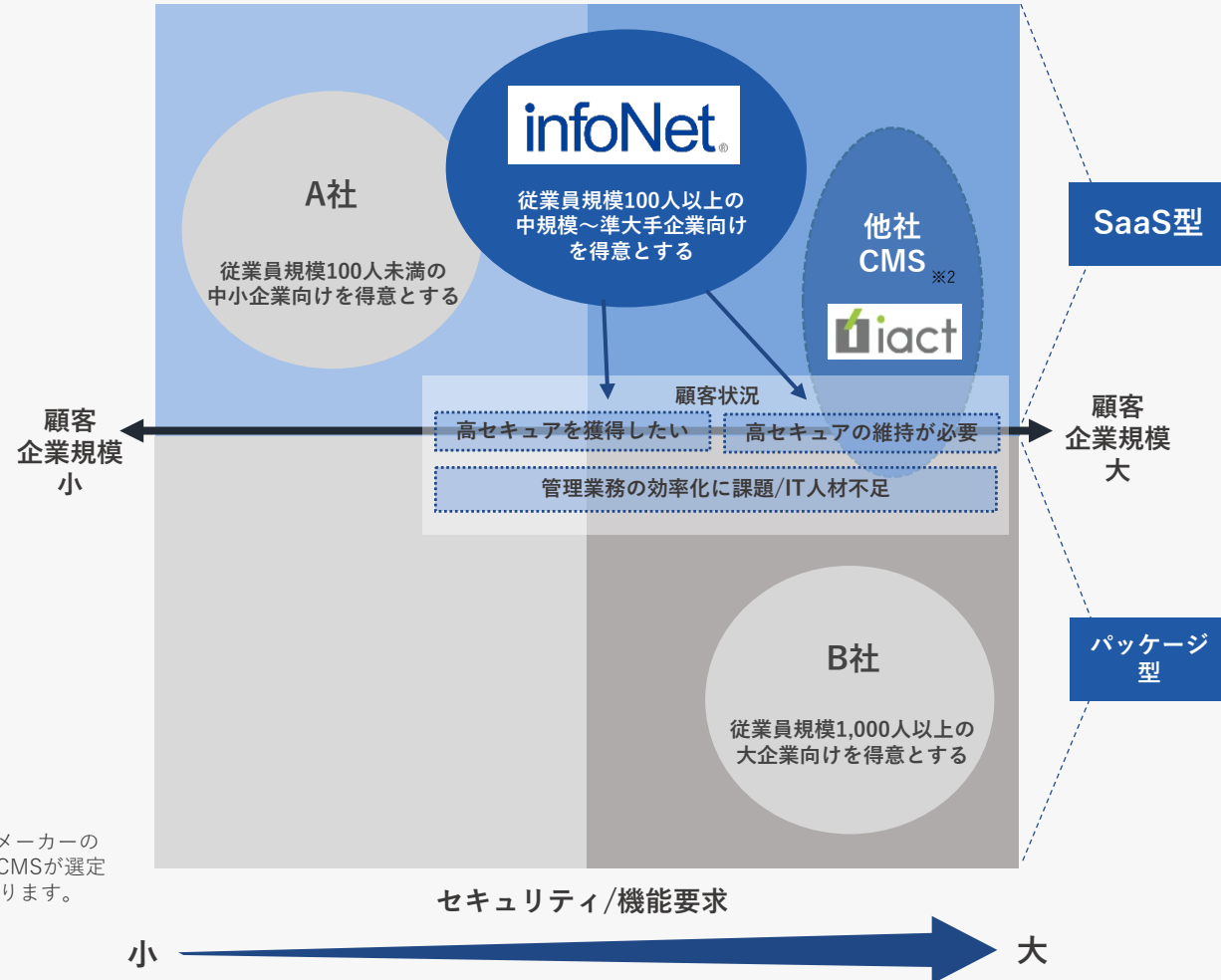
2022年度市場規模63億円
前年比8.6%成長

※1 出典：ITR「ITR Market View：ECサイト構築/CMS/SMS送信サービス/CLM/電子請求書サービス市場2023」SaaS型CMS市場：ベンダー別売上金額推移およびシェア(2021～2023年予測)

SaaS型CMSを提供するベンダーのシェアを示したものでありますが、CMS提供、受託開発、運用保守までのサービスを一貫して提供している事業としては現状当社が競合ととらえる企業はございません。

※2 アイアクトはCMSを自社開発しておらず、Web構築において各メーカーの提供するCMSを利用しています。また、案件により要件に合致したCMSが選定されるため、SaaS型のみならずパッケージ型が選定される場合もあります。

市場分担イメージ



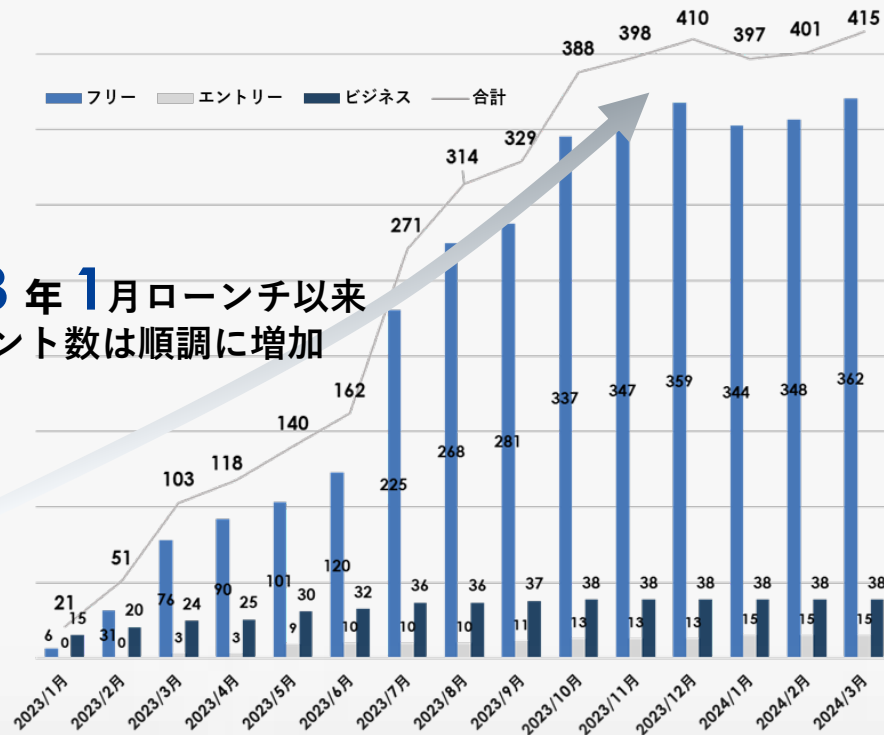
主なサービス/プロダクト

Webサイトアクセス分析サービス



専門知識がなくても圧倒的にわかりやすく、大幅時短を実現する「GoogleAnalytics4」連携型Webサイトアクセス分析ツール。ChatGPT連携によるAI分析機能を搭載し、基本のレポートからAI分析による改善点の把握までこれひとつで実現します。

2023年1月ローンチ以来 アカウント数は順調に増加



<p>特長</p> <p>01 専門知識不要、パパッとアクセス分析</p> 	<p>特長</p> <p>02 手間のかかるレポート資料もたったの1クリック</p> 	<p>特長</p> <p>03 知りたいページの動向がわかる</p> 
<p>特長</p> <p>04 Webサイトに関わる最新の技術情報を入手</p> 	<p>特長</p> <p>05 簡単なアクセス分析から専門アナリスト相談まで選択可能</p> 	<p>特長</p> <p>06 GoogleAnalytics 4 (GA 4) とのデータ連携</p> 

主なサービス/プロダクト

wt LENSAswriter

記事作成は、AIの力で劇的に加速する。

記事作成を劇的に加速させるAIライティングサービス。用途に合わせた記事作成から著作権侵害リスクを最小限に抑える記事の類似チェックなど記事作成業務の圧倒的な効率化とWebサイトのコンテンツ戦略を支援します。

特長

01

用途に合わせた記事作成

お知らせやコラム、サービス紹介時など様々な記事ジャンルから掲載先の用途に合わせたトーンや文字数を選択し、シンプル操作で、記事の作成を行うことが可能。



特長

02

記事の類似チェック

ボタンひとつで、Webサイト上のコンテンツと比較し、生成された記事がオリジナルであることを確認可能。意図しない著作権侵害のリスクを最小限に抑え、品質の高い記事提供をサポート。



特長

03

共有記事編集

共有で記事編集が可能な機能を提供。チーム内や複数ユーザーが連携し、作成された記事の編集が可能。効率と品質を高めるコラボレーションに優れた記事作成業務をサポート。



特長

04

PDFファイルからの記事作成や要約

カタログや説明資料等、保有しているPDF文書内のテキストを自動的に抽出し、高品質な記事の作成や要約を実現。簡単な操作で膨大な情報を効率的に利用し、記事作成業務の手間を省き、時間とリソースを節約。



主なサービス/プロダクト

※グループ会社であるアイアクトが展開するサービスです。



IBM Watsonと独自の機能でこれまでの検索技術の課題を解決するAIを利用したファイル・サイト内検索。マニュアルの検索、複雑・専門的な表現のあるファイルがあるサイトや部署で効果を発揮します。

- 言葉の揺れや表現違いを吸収。自然文でも検索でき検索リテラシーが不要。
- 質問の意図と文書内容の関連度を学習可能。少ないコストで検索結果を最適化。

利用イメージ・導入事例



業務が煩雑で マニュアルが多い部署に

業務内容が多岐にわたる、あるいは、法律などで複雑な業務内容でマニュアルを参照しないと業務が成り立たないような場合。同じような「単語」がどこにもあるので、単語検索では検索が難しかったマニュアル検索に適応できます。



言葉が複雑な Webサイトの検索に

医療や金融など法律で言葉遣いが制限されているようなWebサイトでは、ユーザが使う検索単語・文では単語マッチせず、検索結果がゼロ件というようなこともあります。Cogmo Searchはそのような言葉の違いを吸収することができます。



コールセンターの マニュアル検索

オペレータがお客様からの問い合わせを受け、その内容を最適な検索ワードに変えて資料やマニュアルを検索する必要があります。その検索ワードへの変換にはスキルが必要でしたが、そのスキル部分をWatsonに学習させることができます。



イントラサイトの 資料検索

イントラサイトにマニュアルファイルはあるけれど、探しきれない。資料は専門用語で記述されている一方で、探すユーザはその単語がわからないので、曖昧検索をする。そのような場合にCogmo Searchは最適なファイル検索結果を提示できます。

主なサービス/プロダクト

※グループ会社であるアイアクトが展開するサービスです。



負担の多い構築や運用を代行し、顧客が「やりたいこと」に集中できる
IBM WatsonのAI技術を用いたチャットボット

特長
01 **AIの優秀さとUI/UX全部入り**
言語処理能力の高いWatsonにより質問の意味正しく理解。キーワードマッチ、ボタンシナリオ、AI一問一答、分岐・聞き返しがすべて可能。

特長
02 **プロの構築・プロのサポート**
専属のプロが導入から運用を担当し顧客の目的に沿った高度な会話設計構築を実現。

特長
03 **DX・将来性**
さまざまなシステムと連携が容易。用意した回答を返すだけではない拡張性のあるプラットフォームとして利用可能。

システム連携を活かしたCogmo Attendシリーズ



社内に眠るファイル資産を検索

見積、提案書、契約書などのファイルサーバーやNASに眠るファイル資産をチャットボットから検索。ユーザが閲覧して良いファイルのみ検索結果に表示



AIと人とのコラボレーション

24時間365日AIで自動応答に加えオペレータなどの有人チャットに切り替え可能

@infoNet inc.



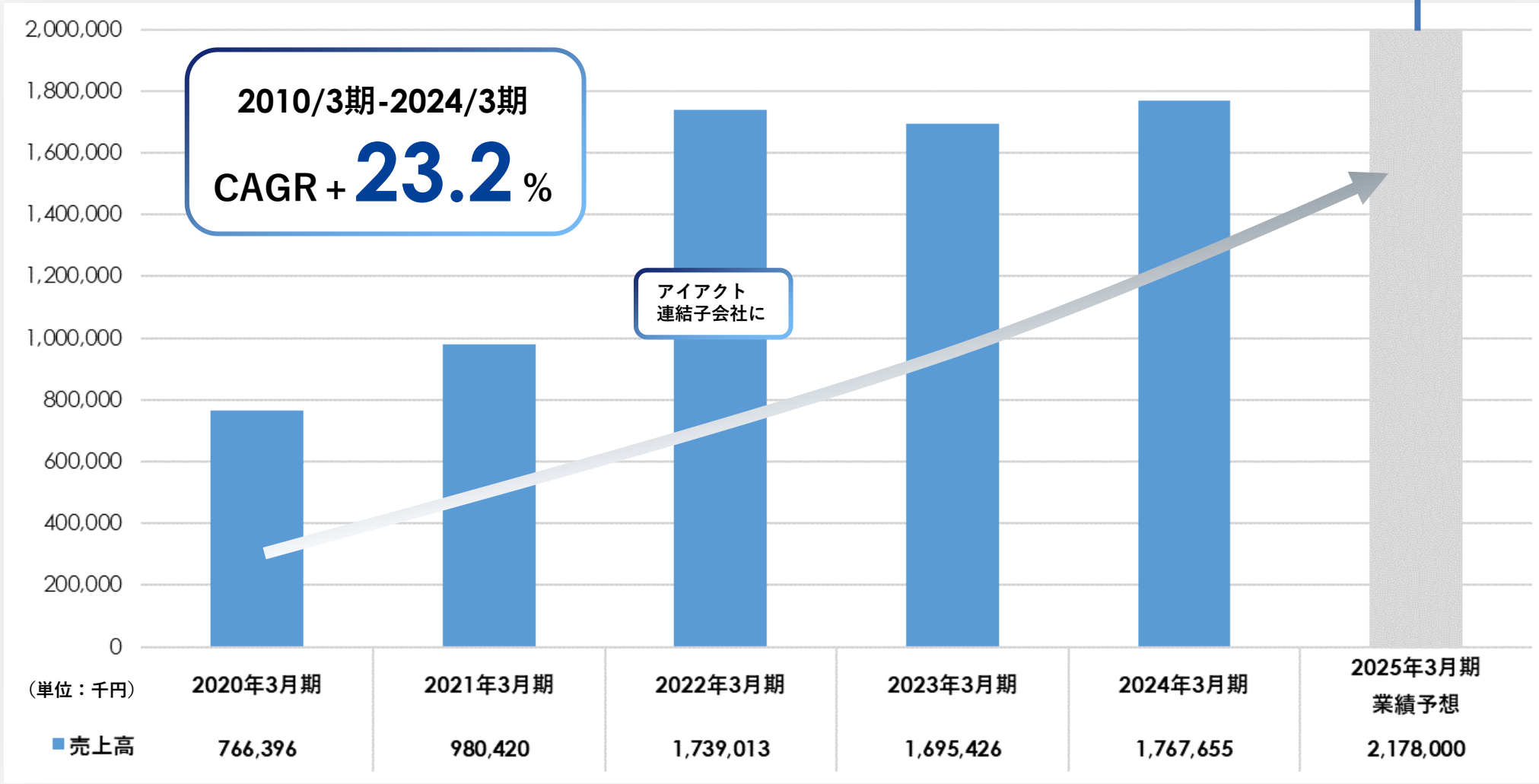
チャット×自動化が働き方改革に効く

RPA/運用自動化ソフトと連携し業務の生産性を向上

主力事業の概要と状況

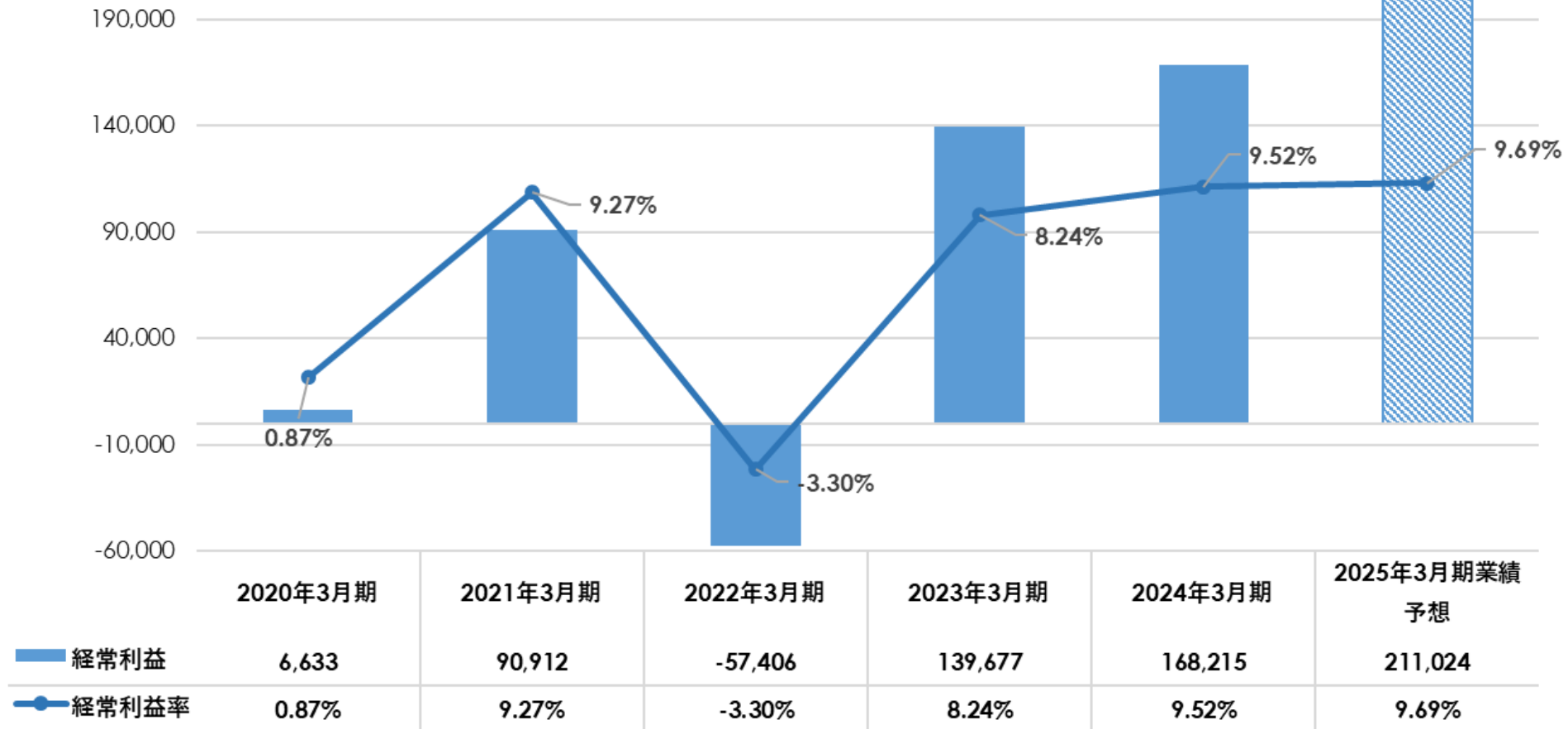
売上高推移 グループ全体

2025/3期 業績予想
21億7,800万円



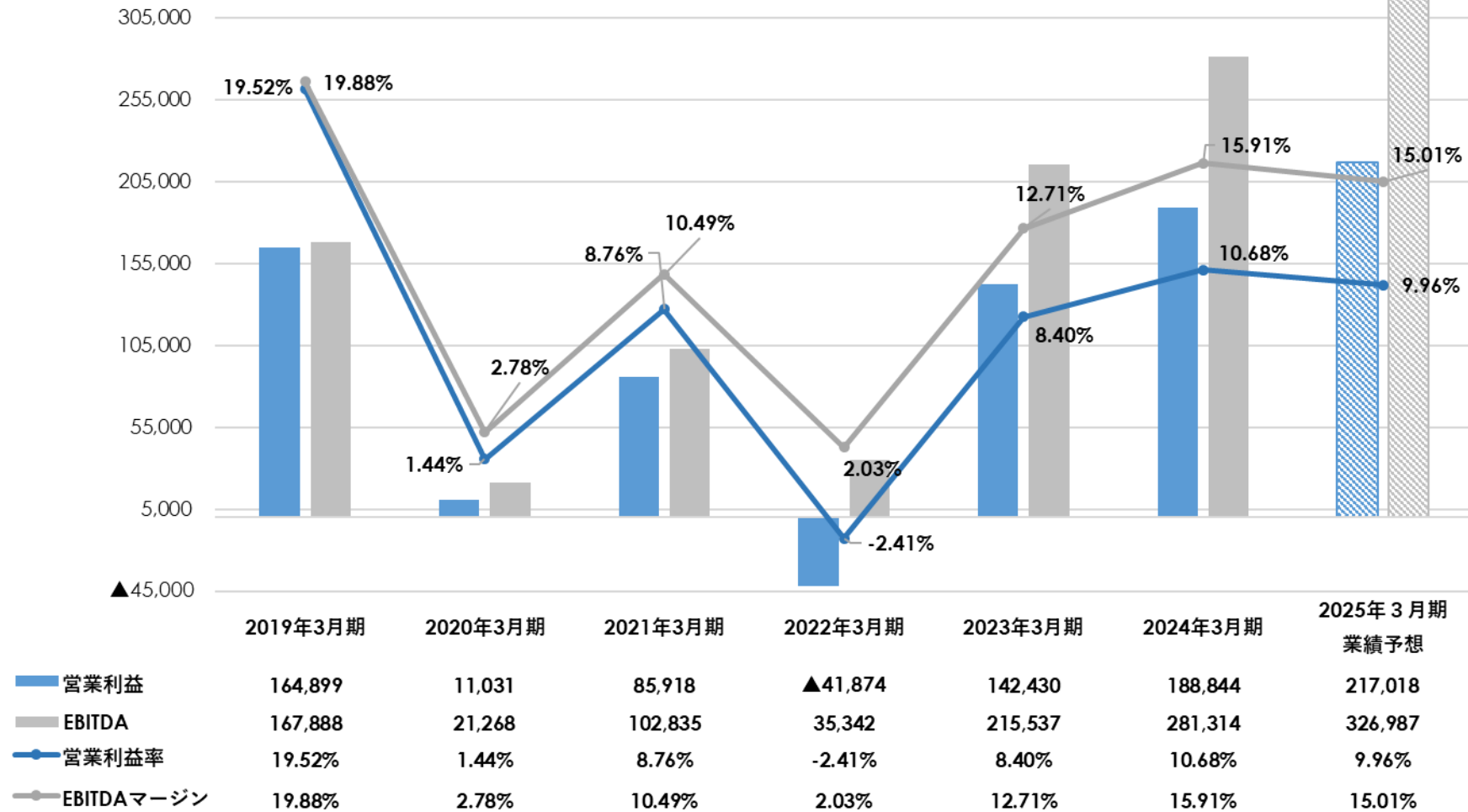
経常利益推移 グループ全体

(単位：千円)

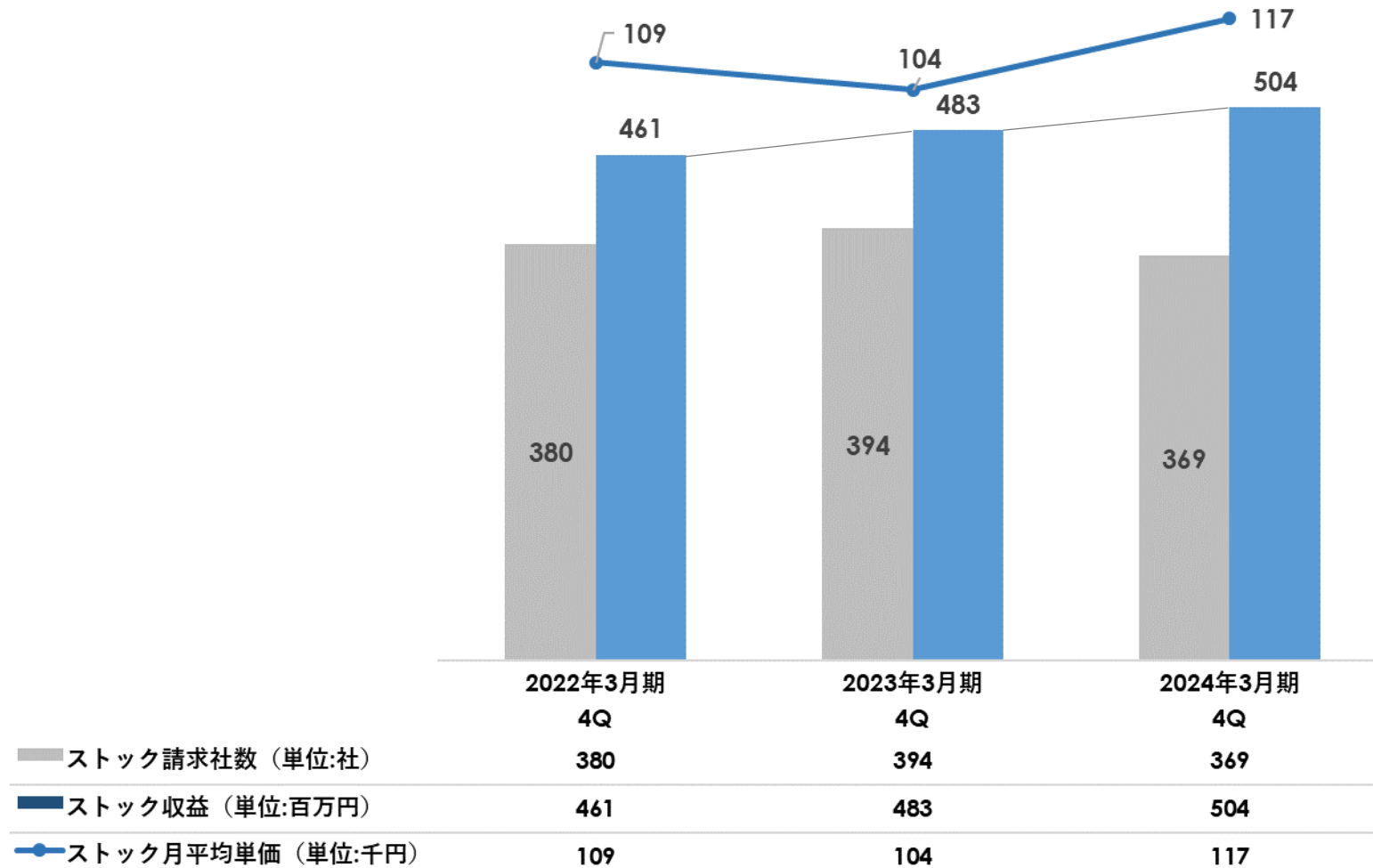


営業利益/EBITDA推移 グループ全体

(単位：千円)



ストック収益/請求社数推移 infoNet単体

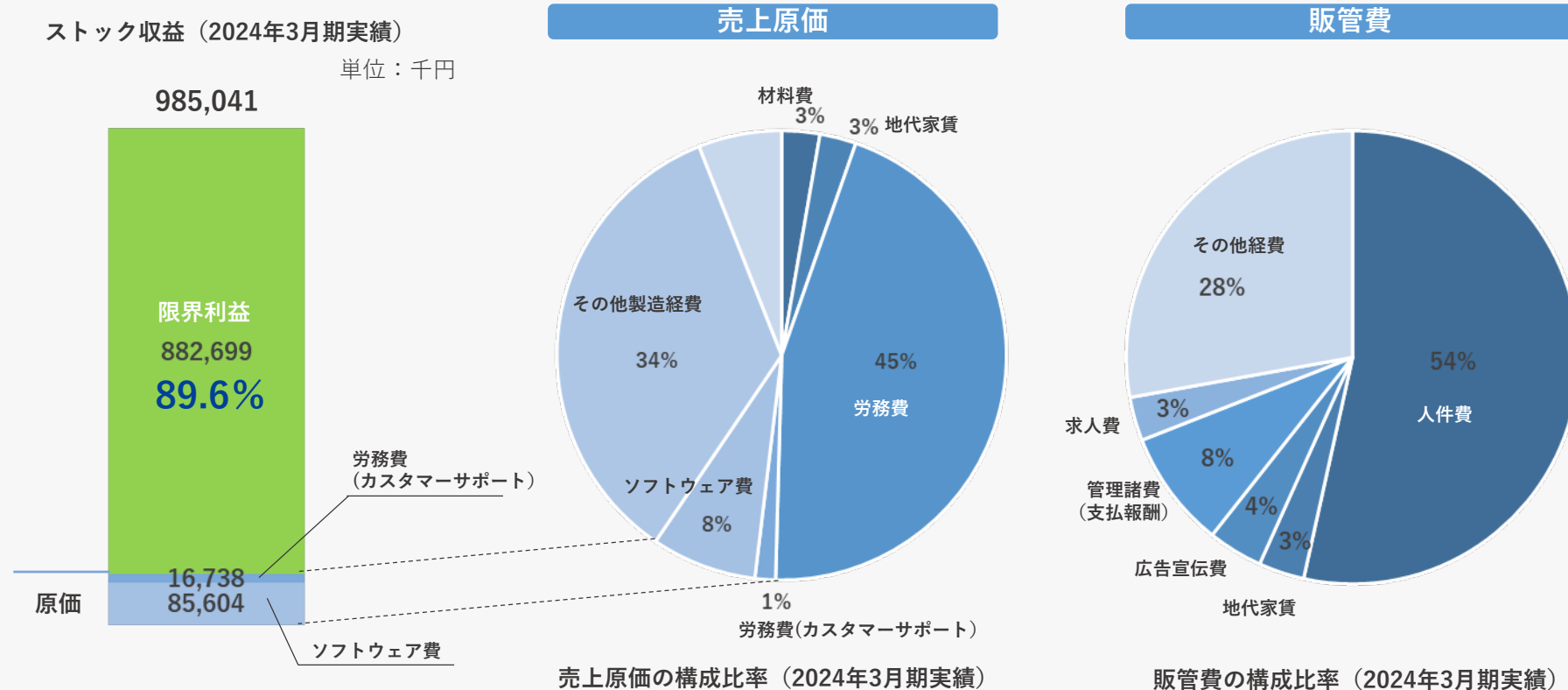


※infoNet単体の実績です。

※請求社数は期末最終月のストック売上の請求社数をカウントしています。

コスト構造

- ・ 売上原価/販管費ともに労務費/人件費等の固定費が中心
- ・ ストック収益における原価はソフトウェア費（サーバーコスト等）が主であり、ストック収益において高い限界利益率（89.6%）を実現



※グラフの各階層の数値を千円未満切捨としています。

03

成長戦略

中長期的成長戦略と進捗

業務改善DX・Webマーケティングを総合的に支援し、顧客の事業価値を最大化するべく、事業・人に対し戦略的に投資を行います。

事業への投資

業務改善DX・Webマーケティングの総合支援を加速

- ✓ **新CMSメジャーバージョンアップ完了予定**
β版テスト進行中。2024年7月上旬を目途に検証およびローンチ準備を完了し、2024年7月中にサービスローンチ予定
- ✓ **新プロダクト開発によるソリューション拡大を推進**
2024年1月 “AIライティングサービス「LENSAwriter」”リリース
- ✓ **サービス力向上とマーケット拡大のためのM&Aを実施し、Webを起点としたインフォネット経済圏の確立を目指す**
Web運用の継続的かつ頻度の高い顧客との取引関係を活かし、Web運用サービスおよび周辺サービスを増強することで顧客エンゲージメント向上を図りつつ、当社の収益力を向上

2024年4月 ブランドマーケティングに強みのある株式会社ブランドデザインの100%株式を取得し、グループを横断したサービス提供体制の構築や人材活用に向けたPMIを推進中

人への投資

フレッシュな若手と熟練者のハイブリッドで成長を加速

- ✓ **新卒の積極採用により若く柔軟な価値感を取り入れ、組織の活性化と次世代のコア人材育成をねらう。**

■採用実績(新卒採用)
2022年3月期 6名 2023年3月期 5名
2024年3月期 4名 2025年3月期 2名
2026年3月期 10名 (採用予定)
- ✓ **インフレへの対応を目的とした手当の新設**
従業員の生活の安定を図り、労働市場における競争力を確保するため、各地域の消費者物価指数に応じて3,000円～20,000円/月の地域手当を新設

現在の「Webを起点とした情報発信」のPDCAサイクルを支援する当社のサービス領域



これから目指す事業の発展イメージ

情報発信のPDCAをDXするための情報の
タッチポイントを増やすサービス
(プロダクト) ラインナップを拡充
していく
※自社開発もしくはM&A、アライアンスなどによる

CMSがWebを起点とした情報発信のサイクルの
各プロセスで発信/収集した情報を連携するハブとなり、
各プロセスへのシームレスなデータフローと機能の
統合を実現することでWebを活用したコーポレート
コミュニケーションのDXを実現することを目指す。

最適な情報 メッセージを整理する

顧客の課題

- ・課題を顕在化できていない
- ・伝えるべき情報の整理が出来ていない
- ・ターゲットが明確でない
- ・Web戦略の立て方がわからない
- ・読み手視点のコンテンツ制作ができない

【提供サービス例】

- ・ブランディング ・コンサルティング
- ・プランニング など

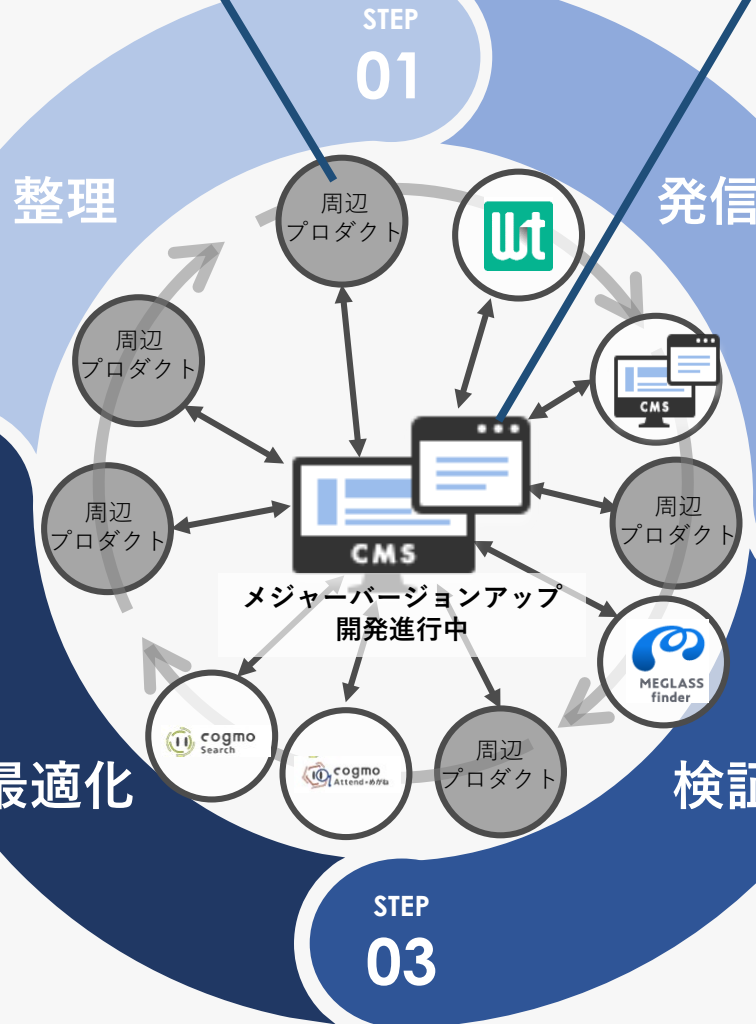
情報をユーザーが求める形に 整理し配布する

顧客の課題

- ・最適化する方法がわからない
- ・蓄積データの活用方法を知らない
- ・パーソナライズされた情報提供をしたい

【提供サービス例】

- ・検索エンジン・データマイニング
- ・DMP・MAなど



表現し伝える

顧客の課題

- ・最適な表現手法がわからない
- ・有効な情報発信手段がわからない
- ・タイムリーに情報発信したい
- ・魅力的なデザイン、ライティングができない

【提供サービス例】

- ・CMS・Webサイト制作 (コーポレートサイト/IRサイト/採用サイト/ブランドサイトなど)
- ・LP・オウンドメディア・SEO
- ・ライティング など



効果を検証する

顧客の課題

- ・最適なKPIがわからない
- ・効果測定の方法がわからない
- ・コンテンツ制作で手一杯で検証まで手が回らない

【提供サービス例】

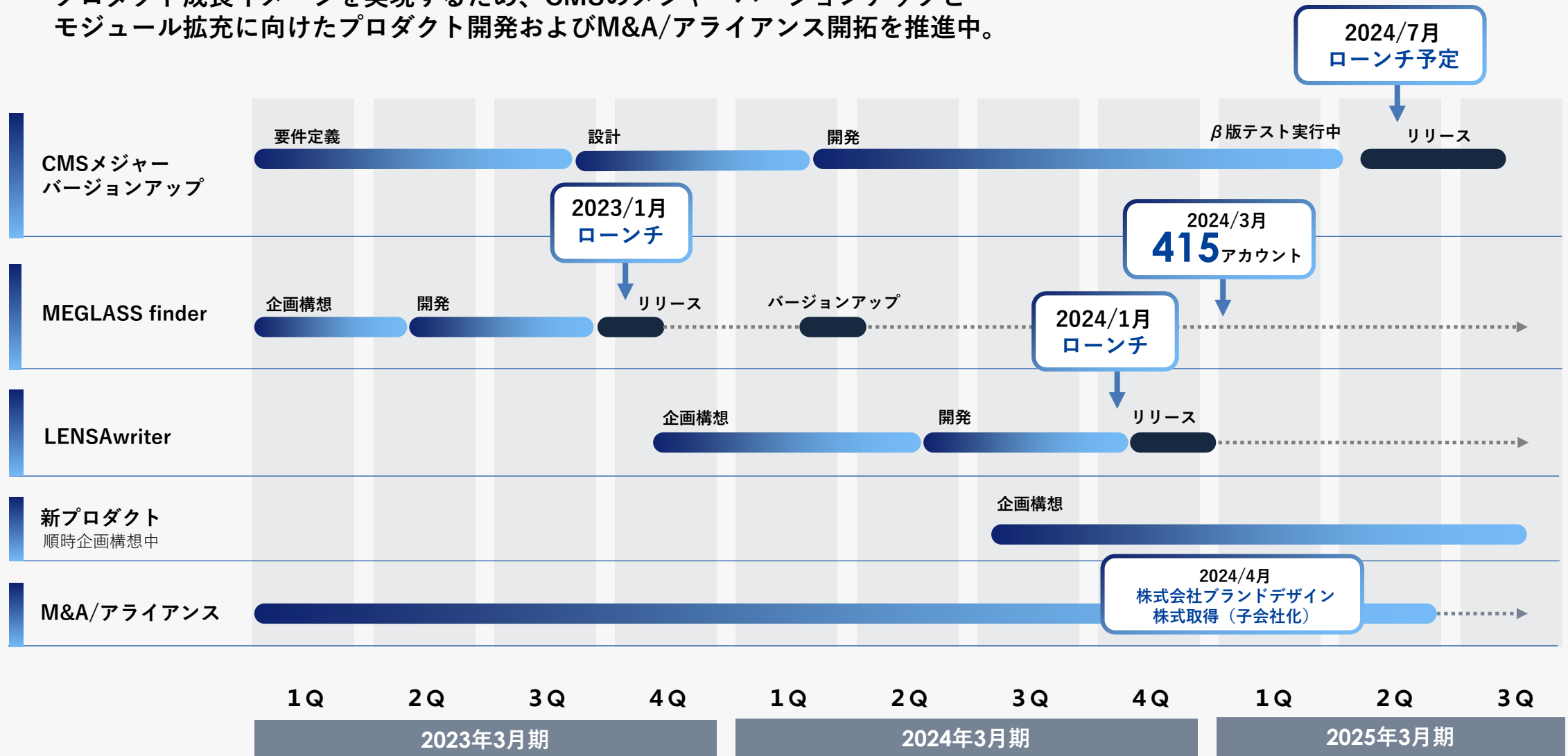
- ・分析コンサルティング・運用サポート
- ・保守 など



Webを起点とした情報発信のサイクル

マイルストーン

プロダクト成長イメージを実現するため、CMSのメジャーバージョンアップとモジュール拡充に向けたプロダクト開発およびM&A/アライアンス開拓を推進中。



04.

認識するリスクおよび対応策

認識するリスクおよび対応策

項目	影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
事業環境：CMS市場、AIチャットボット市場	CMS事業 AI関連事業	インターネットやクラウド、ブラウザ等に関する新たな規制やその他予期せぬ要因により急激な変化に見舞われ、使用環境への制限等を通して事業成長が阻害される可能性	低/中長期	大	情報セキュリティ関連法などの情報収集およびISOをはじめとした規格に準ずる運用体制を積極的に構築することで対応
事業環境：CMS市場	CMS事業	エンドユーザーのCMS切り替え意欲、またはWEBサイトリニューアル意欲の低下により成長が鈍化する可能性	低/中長期	中	CMS市場のみならず、WEBインテグレーションに関連する周辺市場サービスを多角的に展開することで対応
事業環境：景気動向及び業界動向の変動について	CMS事業 AI関連事業	世界および日本国経済の景気動向や企業・団体などのインターネットを通じた広報活動の影響により市場成長性が鈍化する可能性	低/中長期	大	受注強化や営業提案力の強化、および市場動向を注視し顧客ニーズにタイムリーに対応していくサービス展開を行っていくことで対応
事業内容：開発環境について	CMS事業 AI関連事業	自然災害や突発的な事象等予期せぬ事態により当社の開発用クラウド基盤が毀損することでサービス提供が困難になり、既存契約の条件見直しや解消、新規発注の停止等につながる可能性	低/中長期	大	MicroSoftAzureやAWSなど高可用性且つ信頼性の高いクラウド基盤へ開発環境を移行することで対応
事業内容：競合他社の状況について	CMS事業 AI関連事業	競合の参入により、当社グループの事業領域における競争激化により、ユーザーの解約や契約単価の下落が生じる場合、若しくは当社サービスの導入が進まない可能性	低/中長期	大	健全な競争のもとで、他社よりも優れたサービス・プロダクトを展開していくことで対応
事業内容：技術革新等	CMS事業 AI関連事業	技術革新や顧客ニーズの変化に適時に対応できない可能性、または、変化への対応のためにシステム投資や人件費等多くの費用を要する可能性	低/中長期	中	新卒採用をはじめとした定期的なIT人材採用と教育、および各プロダクト開発室を中心とした全社横断的な情報交換や、顧客ニーズに即したサービス展開により対応
事業内容：SaaS型でのサービス提供におけるシステム障害について	CMS事業 AI関連事業	自然災害、人為災害、テロ、戦争等に伴いシステム障害が発生することでサービスの提供が困難となる可能性	低/中長期	大	サービスの復旧はもとより、社員の安否確認を前提としたすべてのステークホルダーとのコミュニケーションルールを策定し、且つ訓練を継続的に行うなどのBCP対策により対応

認識するリスクおよび対応策

項目	影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
事業内容：業績の季節変動制について	CMS事業 AI関連事業	顧客の会計年度の関係により3月に納品が集中する傾向があり、通期の業績に占める第4四半期会計期間の比重が高くなる一方で、総製造費用に占める固定費および販管費、一般管理費は固定費として毎月四半期比較的均等に発生するため、特定の四半期業績のみをもって通期業績見通しを判断することが困難である。また、大型案件の納品が集中する3月において検収不合格や大幅な追加改修が生じるなど、不測の事態が生じた場合に進行期の経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性がある。	低/中長期	中	決算期の異なる顧客の積極開拓、売上計上基準の変更など、季節変動制の緩和を図ることで対応。 当面は第4四半期会計期間の偏重傾向は続く見通し
事業内容：特定の製品への依存について	CMS事業	主力製品である「infoCMS」への高い依存性があり、競合会社の新規参入や既存の会社との競争激化などの何らかの理由により「infoCMS」の優位性が失われた場合に、経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性	低/中長期	大	営業力を強化し販売の拡大に努めるとともに、新規の製品・サービス開発を図ることで対応
事業内容：プロジェクトの採算性について	CMS事業 AI関連事業	想定される開発工数の見積もりの誤りや作業の遅れなどによる超過コストの発生により経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性	中/中長期	中	徹底した工数管理と見積もりのレビュー体制を強化することで対応
事業体制：内部管理体制について	CMS事業 AI関連事業	事業規模に応じた内部管理体制の構築に遅れが生じた場合の財務報告の信頼性に影響を及ぼす可能性	低/中長期	大	コーポレート・ガバナンスの充実を経営の重要課題と位置づけ、内部統制が有効に機能するような体制の構築、整備、運用を実施することで対応
事業体制：情報セキュリティ	CMS事業 AI関連事業	悪意を持った第三者の攻撃などによる顧客情報および顧客の有する重要な情報の漏洩によって、当社に対する法的責任の追及、企業イメージの悪化などにより経営成績および財政状況に影響を及ぼす可能性	低/中長期	大	I S M S 認証取得によるマネジメントプロセスを導入するほか、ファイヤーウォールや対策機器等の体系的な対策を施し、かつ専門のエンジニアを配置することにより情報セキュリティ対策を強化することで対応

※その他のリスクについては、有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」をご参照ください。

免責事項

本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであります。

本資料に含まれる将来予測に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予測に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報、成長余力及び財務指標並びに予測数値が含まれます。将来予測に関する記述は、あくまでも当該記述がされた時点におけるものであり、将来変更される可能性があります。将来予測に関する記述によって表示又は示唆される将来の業績や実績は、既知又は未知のリスク、不確実性その他の要因により、実際の業績や実績は当該記述によって表示又は示唆されるものから大きく乖離する可能性があります。

当社は、財務上の予想値の達成可能性について明示的にも黙示的にも何ら保証するものではありません。

本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれています。

本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な経済動向に関する統計情報及び調査結果、外部情報に由来する他社の情報が含まれています。当社は、これらの情報に由来する情報の正確性及び合理性について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてもその正確性及び合理性を保証するものではありません。また、他社に係る事業又は財務に関する指標は、算定方法や基準時点の違いその他の理由により、当社に係る同様の指標と比較対照性が無い可能性があります。