

2024年11月14日

各位

会社名 株式会社インフォネット  
代表者名 代表取締役社長執行役員 日下部 拓也  
(コード番号: 4444 東証グロース)  
問合せ先 経営企画室 平塚 友香  
(TEL. 03-5221-7591)

## 2025年3月期第2四半期決算説明動画及び書き起こし記事公開に関するお知らせ

当社は、2025年3月期第2四半期決算説明会を動画配信で公表いたしました。当該説明内容について、株主ならびに投資家の皆様への公平な情報開示の観点から、書き起こし記事として公開することといたしましたので、お知らせいたします。

### 記

#### 1. 2025年3月期第2四半期決算説明資料（書き起こし）の概要

当資料は、本日公開しました2025年3月期第2四半期決算説明会動画の内容を書き起こし資料としてまとめ、その内容を共有するものであります。なお、ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

#### 2. 決算説明会について

決算説明動画 URL を以下に記載しておりますので、併せてご確認いただきますようお願い申し上げます。

公開日時：2024年11月14日（木）16:00～

登壇者：代表取締役社長執行役員 日下部 拓也

決算説明会動画 URL：<https://irp-system.net/presenter/?conts=01j9svf4jw3a9c2wadmx3nx8bw>

その他のIR情報は当社IRサイトよりご覧いただけます。

<https://www.e-infonet.jp/ir/>

以上

# INFONET

## 2025年3月期 第2四半期 決算説明レポート

### CONTENTS

1. 会社概要、事業紹介
2. 2025年3月期 第2四半期 決算概況
3. 成長戦略と今期の重点施策
4. 2025年3月期 通期業績予想

### SUMMARY

#### ▶ 2025年3月期 第2四半期 決算ハイライト

- 第2四半期累計の売上高は前年同期比14.2%増加の9億1,600万円
- 今期は投資フェーズなので販管費が多い中、営業利益は昨年とほぼ同水準
- ストック売上高、フロー売上高は堅調なので、下期に向けてポジティブな状況と認識

#### ▶ 今後の成長戦略と重点施策

- SaaS型の次世代CMS「LENSAhub」は低コストが特徴。中小企業までリーチ可能に
- M&Aを年間3件以上実施することで、自社サービス・プロダクトを拡充
- Webを起点とした情報発信のPDCAのDX化を目指す

#### ▶ 2025年3月期 業績予想

- 連結の売上高は21億7,800万円、営業利益は2億1,700万円と計画に変更なし
- 単体の売上高は12億5,000万円、営業利益は1億5,000万円と計画に変更なし
- 成長フェーズでありながら、投資をした上でしっかりと利益も伸長させていく方針



本日は株式会社インフォネット 2025年3月期第2四半期決算説明会の動画をご視聴いただき、誠にありがとうございます。

株式会社インフォネット 代表取締役社長執行役員の日下部拓也です。  
本日は私から2025年3月期第2四半期の決算概要をご説明します。



CONTENTS

01. 会社概要、事業紹介
02. 2025年3月期 第2四半期 決算概況
03. 成長戦略と今期の重点施策
04. 2025年3月期 通期業績予想

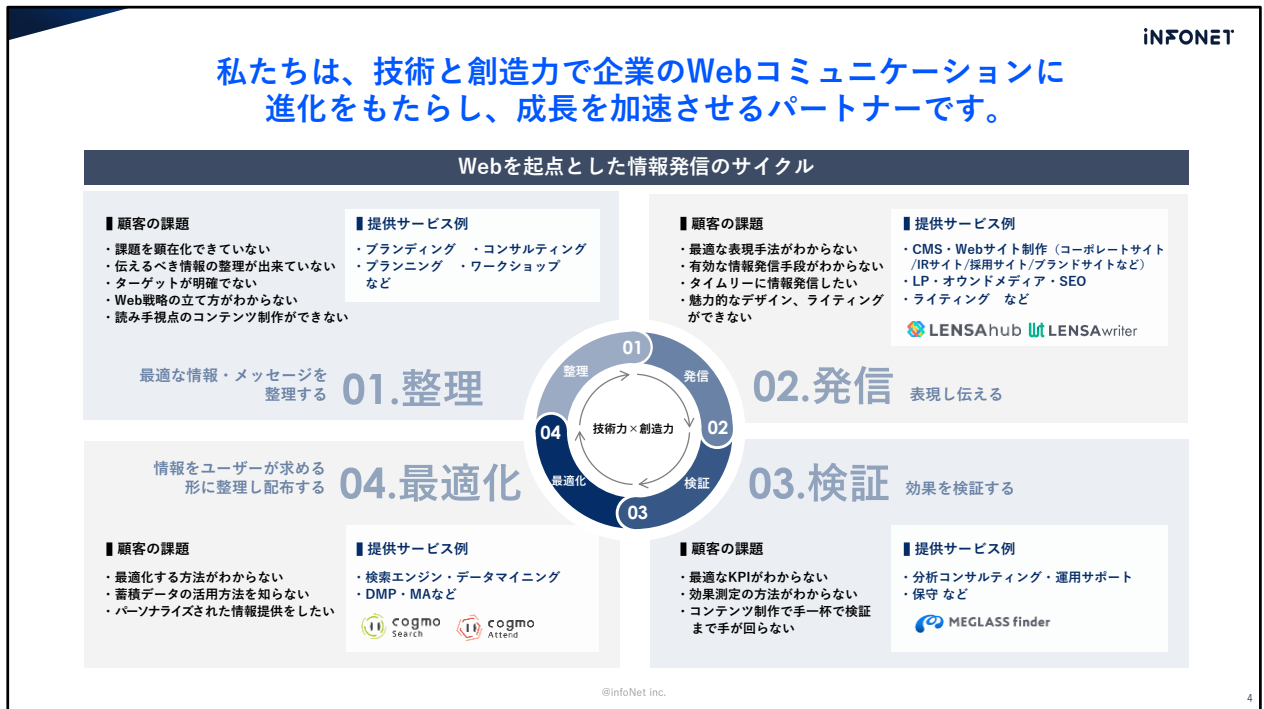
本日のコンテンツです。会社概要と事業紹介を改めてご説明した後、2025年3月期第2四半期の決算概況をお話いたします。その後、成長戦略と今期の重点政策、2025年3月期通期の決算業績予想についても改めてお話いたします。





会社概要、事業紹介です。





私たちのビジネスは、「技術と想像力で企業のWebコミュニケーションに進化をもたらし、成長を加速させるパートナー」というキーワードで事業を展開しております。

当社は、創業以来、Web制作と運用を一貫して行うなどトータルで企業様の情報発信を支援をしています。スライド左上のように、入口のコンサルティング、その後のWeb制作のプロデュースおよびブランディング支援など、運用支援と効果検証のサービスをワンストップでご提供しております。

また、これらを支えるプロダクト群も揃えております。スライド右上に記載の通り、Web制作とその後の運用を支えるCMSの「LENSAhub」や、記載にはないですが「infoCMS」などを揃えております。

そこに合わせて、近年は「LENSAAwriter」や「MEGLASSfinder」といったサービスも提供しています。「LENSAAwriter」は、AIでコンテンツを作るライティングサービスであり、「MEGLASSfinder」はアクセス解析を行うプロダクトとなります。「Cogmoシリーズ」としては、AIの検索サービスや、AIのチャットポッドシステムも取り揃えています。

このように、当社はサービス面およびプロダクト面のトータルで企業の情報



発信を支えるビジネスを展開しております。

<#>

IRサイト

当社HPのIRサイトでは、株主・投資家の皆様へ積極的に情報を発信しております。ぜひご覧ください。  
<https://www.e-infonet.jp/ir/>



About INFONET
INFONET

## 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

---

**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

---

**拠点** 東京本社/福井支社/佐賀支社/大阪支社

---


**設立** 2002年10月15日

---


**従業員数** 単体95名 連結137名 (2024年9月現在)

---

**プロダクト**




LENSAhub




infoCMS

---



MEGLASS finder



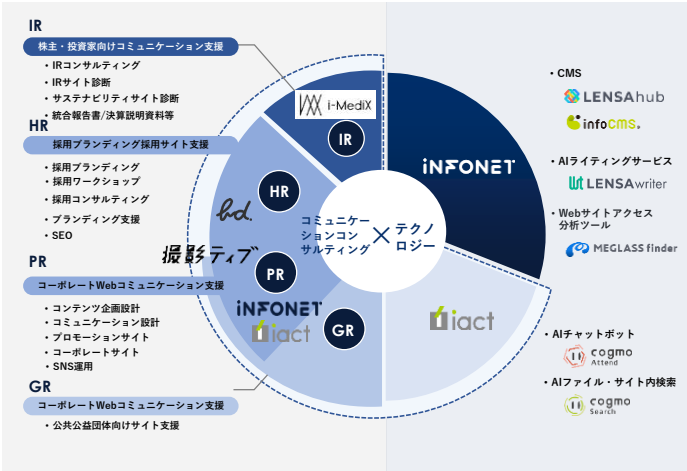
LENSAwriter

---

**グループ会社**  
(持分比率)

- 株式会社アイアクト (100%)
- 株式会社i-MediX (100%)
- 株式会社ブランドデザイン (100%)
- 株式会社撮影ティブ (100%)

### インフォネットグループの主なサービス分担



**IR**

- 株主・投資家向けコミュニケーション支援
- ・IRコンサルティング
- ・IRサイト診断
- ・サステナビリティサイト診断
- ・統合報告書/決算説明資料等

**HR**







- 採用ブランディング採用サイト支援
- ・採用ブランディング
- ・採用ワークショップ
- ・採用コンサルティング
- ・ブランディング支援
- ・SEO

**PR**

- コーポレートWebコミュニケーション支援
- ・コンテンツ企画設計
- ・コミュニケーション設計
- ・プロモーションサイト
- ・コーポレートサイト
- ・SNS運用

**GR**

- コーポレートWebコミュニケーション支援
- ・公共団体向けサイト支援

- ・CMS
-  LENSАhub
-  infoCMS
- ・AIライティングサービス
-  LENSАwriter
- ・Webサイトアクセス分析ツール
-  MEGLASS finder
- ・AIチャットボット
-  cogmo AItech
- ・AIファイル・サイト内検索
-  cogmo Search

@infoNet inc.

当社のグループ概要です。当社は東京都大手町に本社を構えており、福井支社、佐賀支社では開発拠点、大阪では営業拠点を持っております。

グループ会社は、スライド左下の通り、株式会社アイアクト、株式会社i-MediX、株式会社ブランドデザイン、株式会社撮影ティブといった4社体制の事業構成です。

各グループ企業の役割分担は、右側に図示しております。インフォネットでは主にWeb制作や運用を支えるCMSのご提供が中心となります。それ以外に撮影ティブ、i-MediX、ブランドデザインの3社は、運用面を支えるビジネスを展開しております。アイアクトは、主にAIのサービスやプロダクトを提供している企業になります。





About INFONET
INFONET

## Philosophy

**PURPOSE**

### 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。

---

**MISSION**

技術と創造力で企業のWebコミュニケーションに  
進化をもたらし、成長を加速させる。

**VISION**

そのビジネスに、伝える力を。

---

**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。

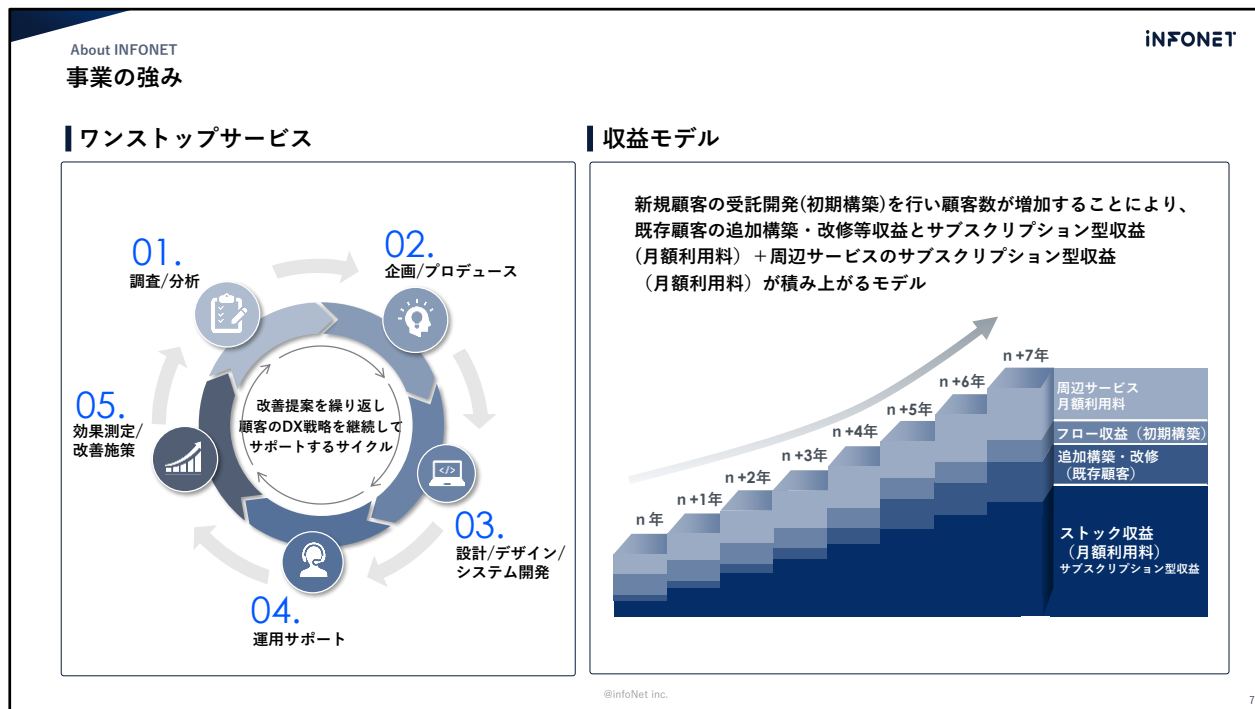
@infoNet inc.

当社のPhilosophyです。「PURPOSE」、「MISSION」、「VISION」、「VALUE」の各タグラインでお伝えしている通り、当社が何をしたい会社なのかを一言でご説明しております。

我々は、創業以来、「そのビジネスに、伝える力を」というビジョンで情報発信を主業としております。当社とお取引のある企業様はもとより、日本の中小企業の皆様は、素晴らしいサービスと技術を持っていらっしゃいます。しかし、その技術力を十分に伝えきるような情報発信ができていない企業様は、まだまだ不足していると思っております。

当社は、中小企業様が抱える情報発信不足の課題にフォーカスし、我々にお任せいただければ、必要十分に伝えることができる企業です。併せて、日本経済や世界全体の経済成長を支援していきたいとの思いで事業展開しております。





当社事業の強みです。まずはスライド左側をご覧ください。当社の属する業界知識として、例えば、Web制作を行う会社や、Webを運用していくためのCMSを制作するメーカーなどは、分離しているのが一般的です。

一方、当社はこれらを合わせてワンストップで提供している企業です。お客様からすれば、入口となる調査・分析から、企画・設計・開発、効果測定といった情報発信のサイクルを当社1社にご依頼することが可能です。

我々は、お客様の企業について十分に理解した上で情報発信を支えることが重要であると考えているので、当社で一貫して請け負ってご提供しているところが事業の強みと認識しております。

併せて、収益面での強みがスライド右側の収益モデルです。当社はワンストップで情報発信のサービスを提供しており、例えば新規でWebを制作すると、ワンショットの収益をいただきます。その後は、CMSや各プロダクトをご利用いただくと、利用料を月額形式で頂戴するサブスクリプション型の収益構造となっています。

また、運用していく中で、改善点が出てきた場合は追加で構築するような料金もいただく形になるので、収益がどんどん積み上がっていくモデルになっ



ております。

<#>

IRサイト

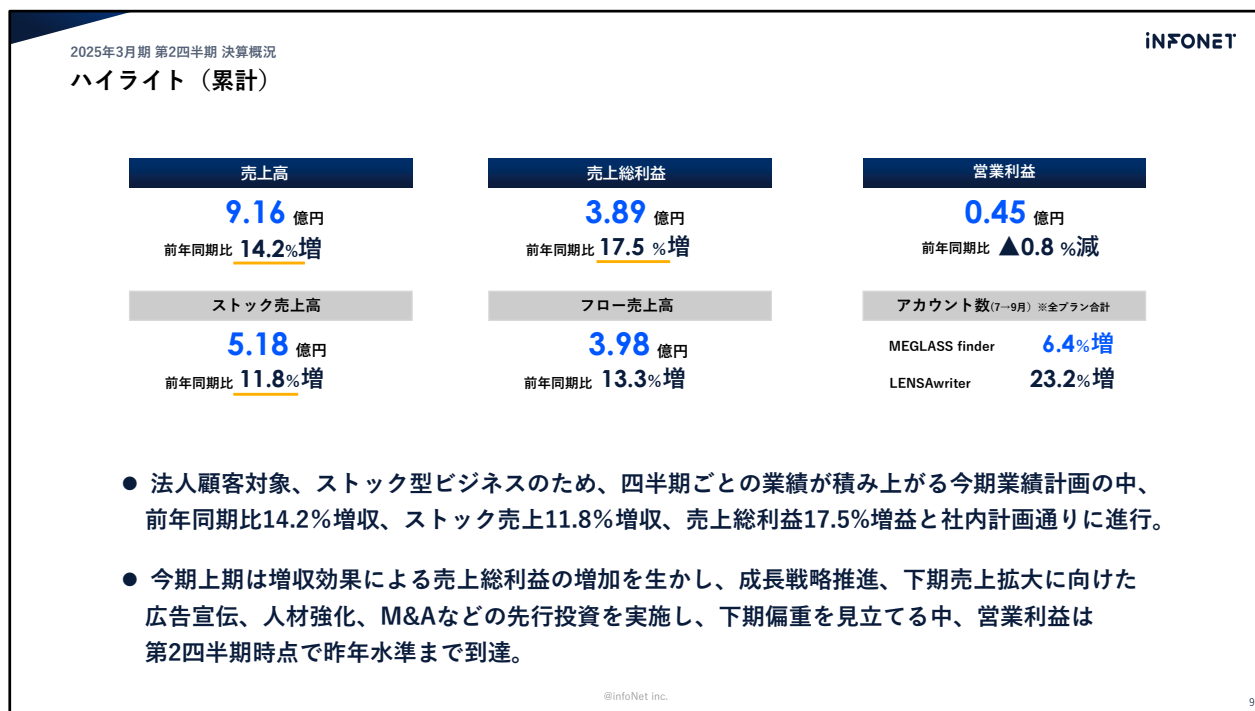
当社HPのIRサイトでは、株主・投資家の皆様へ積極的に情報を発信しております。ぜひご覧ください。  
<https://www.e-infonet.jp/ir/>





2025年3月期第2四半期の決算概況です。





ハイライト (累計) についてご説明します。今期の決算説明で共通しているポイントが2つあります。1つ目は売上高でしっかりと伸長しており、利益もしっかり出ている点が2つ目となります。

売上高は、第2四半期累計で前年同期比で14.2%増加の9億1,600万円です。月額収益の部分であるストック収益が5億1,800万円と、前年同期比で11.8%増加と力強く伸長しております。また、その後のストックに繋がるフロー売上高は3億9,800万円と前年同期比で13.3%増加するなど、こちらも力強く成長しており、将来に向けてポジティブな状況と認識しております。

今期は、当初から投資フェーズと位置付けておりました。M&Aを含めて、業績拡大のため積極的な投資を行う方針のもと展開しており、2024年4月にM&Aを1件行いました。併せて、プロモーションや営業人員を強化したので、販管コストは昨年比べて多くなっております。

ただし、今期を投資フェーズと位置付けているものの、利益をしっかりと出した上での成長という点が当社のポイントと考えています。営業利益に関してもしっかりと結果を出す所存であり、実際、第2四半期累計の営業利益は昨年とほぼ同水準となっております。

下期に向けてさらに利益を積み上げていく前提としての第2四半期を迎えら



れていると認識しております。

<#>

IRサイト

当社HPのIRサイトでは、株主・投資家の皆様へ積極的に情報を発信しております。ぜひご覧ください。  
<https://www.e-infonet.jp/ir/>



2025年3月期 第2四半期 決算概況

INFONET

## 業績サマリー(累計/グループ連結)

(単位: 百万円)	2024年3月期第2四半期		2025年3月期第2四半期			
		売上高比		売上高比	増減額	前年同期比
売上高	802	100.0%	916	100.0%	114	+14.2%
売上原価	470	58.6%	526	57.4%	56	+11.9%
売上総利益	331	41.3%	389	42.5%	58	+17.5%
販管費	285	35.5%	344	37.6%	59	+20.5%
営業利益	45	5.6%	45	4.9%	0	▲0.8%
経常利益	26	3.2%	43	4.7%	17	+61.4%
四半期純利益	2	0.2%	11	1.2%	9	370.0%

@infoNet inc.

10

業績サマリーです。グループ連結の売上高は9億1,600万円、増減額は1億1,400万円となっております。

一方、販管費は3億4,400万円と、前年同期比で5,900万円の増加です。昨年と比べて約20%増加しているものの、営業利益は4,500万円なので昨年とほぼ同水準の利益創出の状況です。



2025年3月期 第2四半期 決算概況

INFONET

## 業績サマリー(累計/INFONET単体)

(単位：百万円)	2024年3月期第2四半期		2025年3月期第2四半期			
		売上高比		売上高比	増減額	前年同期比
売上高	447	100.0%	538	100.0%	91	+20.4%
売上原価	241	53.9%	285	53.0%	44	+18.3%
売上総利益	206	46.1%	253	47.0%	47	+22.8%
販管費	178	39.8%	194	36.1%	16	+9.0%
営業利益	27	6.0%	58	10.8%	31	+114.8%
経常利益	54	12.1%	103	19.1%	49	+90.7%
四半期純利益	41	9.2%	78	14.5%	37	+90.2%

©infoNet inc.

11

単体の第2四半期の累計です。売上高は5億3,800万円なので、前年同期比で9,100万円の増加、20%超の増加と成長しております。

販管費は1億9,400万円と、前年同期比で1,600万円増加しております。主にM&A等に係る一時的なコストと考えていますが、昨年と比較すると若干増加している状況です。

一方、営業利益は、前年同期比3,100万円増加、114.8%増加の5,800万円で着地しております。このように利益をしっかりと出せる体質がインフォネット単体で出来上がってきたと認識しております。





2025年3月期 第2四半期 決算概況

INFONET

## PL増減比較

Web/CMS事業はフロー収益の増加を背景に順調に増加。AI関連事業については前期からフロー収益からストック収益に販促の軸を政策的に移行。ストック収益が順調に伸長しフロー主体であった前々期と同水準まで到達。全体で収益増加に伴う粗利の増加により、コスト面でM&A等一過性の費用や販促費を増加させたものの、2Q時点で営業利益は前期水準まで到達。

(百万円)	2023年3月期 2Q	2024年3月期 2Q	2025年3月期 2Q	増減額(前年同期比)
売上高	780	802	916	+114
Web/CMS関連事業	665	709	804	+95
AI関連事業	115	93	112	+19
売上総利益	326	331	389	+58
売上総利益率	41.9%	41.3%	42.5%	+1.2pt
営業損益	25	45	45	▲0.3
営業損益率	3.3%	5.7%	5.0%	▲0.7pt
経常損益	23	26	43	+16
経常損益率	3.1%	3.3%	4.7%	+1.4pt
当期純損益	▲5	2	11	+9
当期純損益率	▲0.7%	0.3%	1.2%	+0.9pt

※Web/CMS関連事業売上高とAI関連事業売上高の合計に誤差が出ている場合がありますが、それぞれの数値を千円未満切り捨てとしているためです。

©infoNet Inc.

12

グループ全体のPL増減比較です。2023年3月期第2四半期の売上高は7億8,000万円、2024年3月期第2四半期は8億200万円、今期は9億1,600万円と順調に成長しております。繰り返しのご説明になりますが、今期は前年同期比で1億1,400万円の増加なので、前々年と比べても大きく伸長している状況です。

その要因として過去3年間で築いてきた収益モデルが功を奏してきたと考えており、Web/CMS事業は8億400万円と前年同期比9,500万円と大きく増加しています。

AI関連事業は、今期1億1,200万円と前々年と同様の水準です。もともとAIのチャットボットに力を入れていたのが前々年までの状況で、どちらかと言えば構築に収益が寄り、その後の運用は割と安価になっております。

一方、前年からAIの検索サービスにニーズが増えております。検索サービスは、フロー収益にあたる構築費用はそこまでかかりません。その分、月額積み上がり早いサービスとなっているため、前年と今期はこちらに軸足を移している状況です。

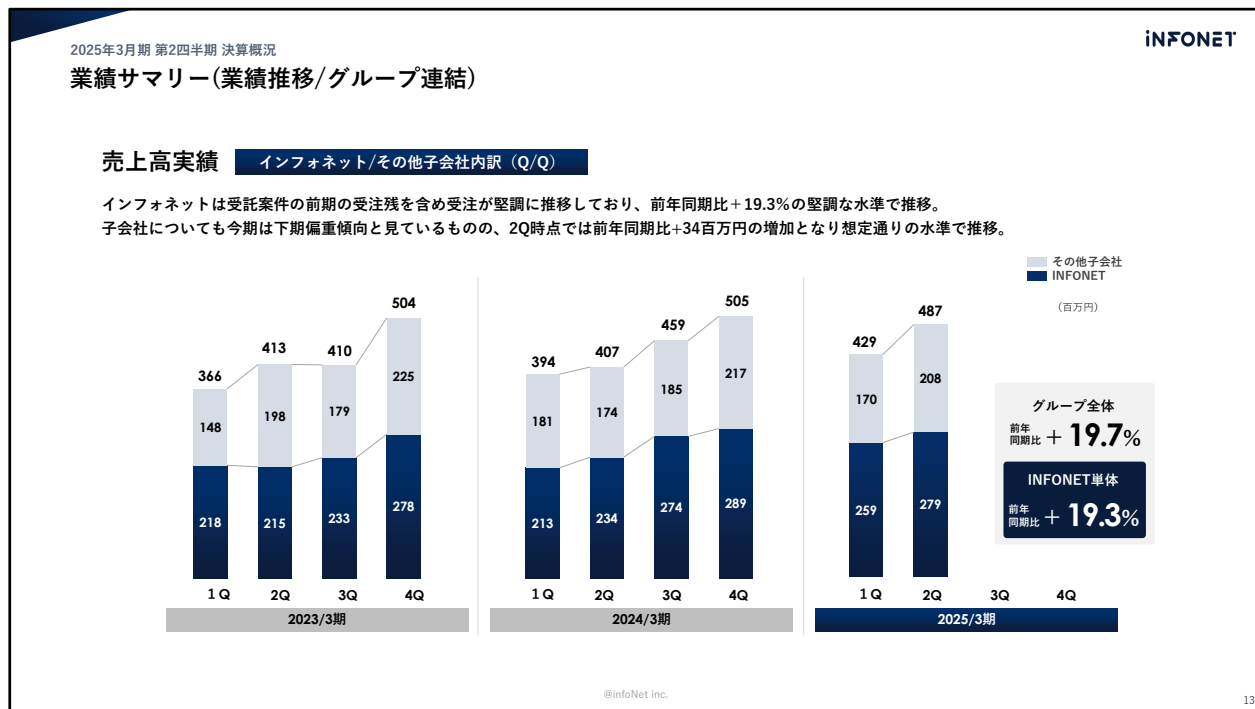
そのような中でも、今期はチャットボットに軸足があった前々年の水準に追い付いてきているため、非常にポジティブな状況と捉えております。



営業利益は、前年同期比で言えば同水準となりますが、期末にかけて前年を上回る成長をしていく前提の数字となっています。

<#>





業績サマリーの業績推移です。グループ全体の売上高は、前年同期比で19.7%の増加です。インフォネット単体が19.3%増加しているのので、本体がしっかりと売上を伸ばせた点が非常にポジティブであると捉えております。

なお、インフォネット本体および子会社ともに前年を上回る水準で第2四半期を過ごせているので、第3四半期・第4四半期もしっかり続けていくことが重要と認識しております。



2025年3月期 第2四半期 決算概況

INFONET

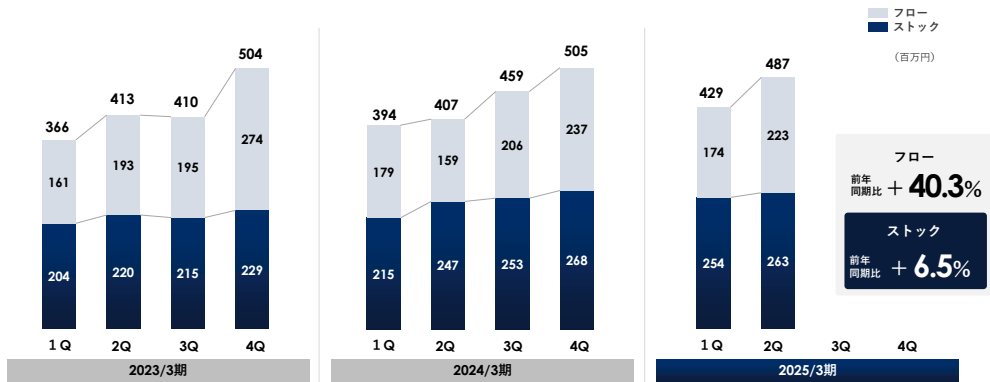
## 業績サマリー(業績推移/グループ連結)

## 売上高実績

フロー/ストック内訳 (Q/Q)

ストック収益は前年同期比+6.5%の堅調な増加。

フロー収益はWeb受託案件の順調な積上がりにより前年同期比+40.3%増となる+64百万円の増加で推移。



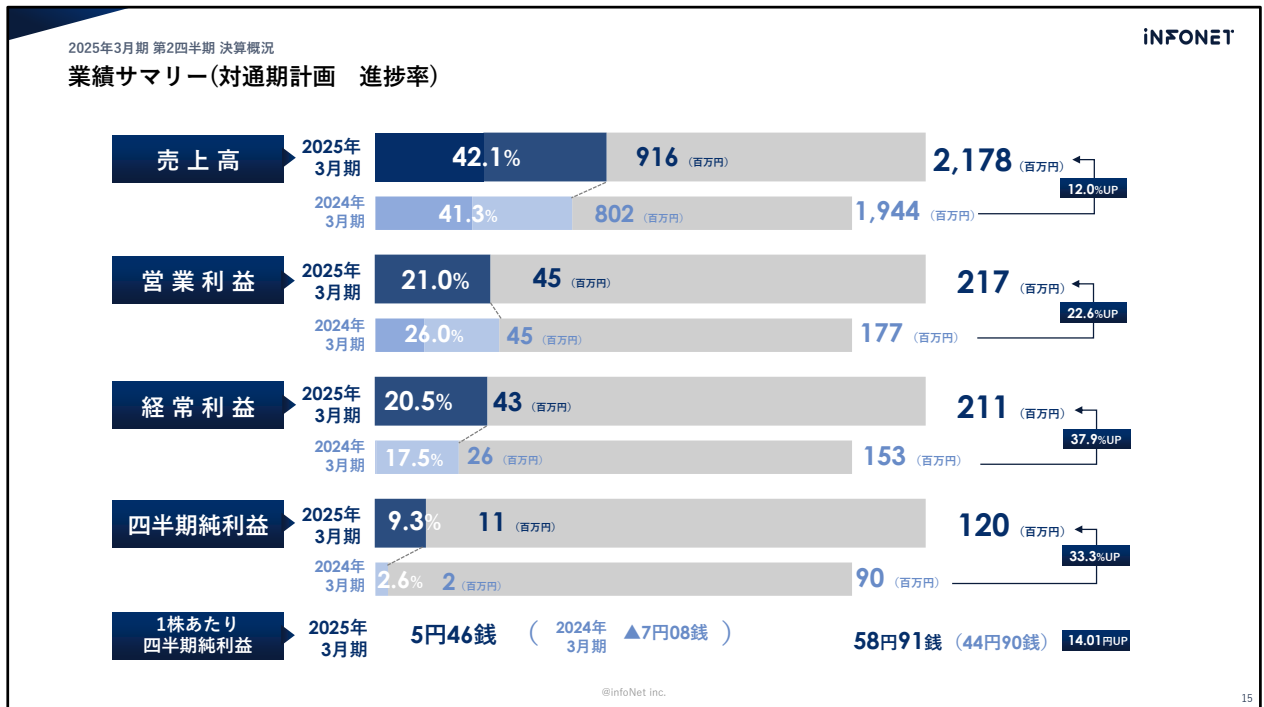
@infoNet inc.

14

グループ連結の業績推移のフロー/ストック内訳です。売上高のストック部分の内訳は濃い青色の部分です。前年同期比では6.5%増加と着実に積み上がっている状況です。

一方、フロー収益は2億2,300万円と前年同期比の1億5,900万円から40.3%増加しているので、力強く成長できたと認識しております。フロー収益のポジティブな状況は、将来的にストックの方にも繋がると考えているので、順調な第2四半期を過ごせたと捉えております。





対通期計画の進捗率です。今期は、売上高で21億7,800万円を目標に取り組んでおります。第2四半期累計で9億1,600万円なので、42.1%の進捗率となっております。

当社のビジネスモデルは、どちらかと言えば下期偏重なので、第2四半期の時点で42.1%という数字は、昨年の41.3%と比べてもポジティブに推移している状況と認識しております。

営業利益の通期目標は2億1,700万円であり、第2四半期の時点では4,500万円、21.0%の進捗率となっております。下期偏重なのは売上高と変わらないので、昨年の進捗率26.0%と比べれば若干目減りしています。

しかし、今期は第1四半期に投資を重ねていたもので、それを考慮すれば順調に出ている数字だと捉えております。

経常利益、四半期純利益、1株あたり四半期純利益の進捗率に関しても、営業利益と同様のご説明ができると考えております。

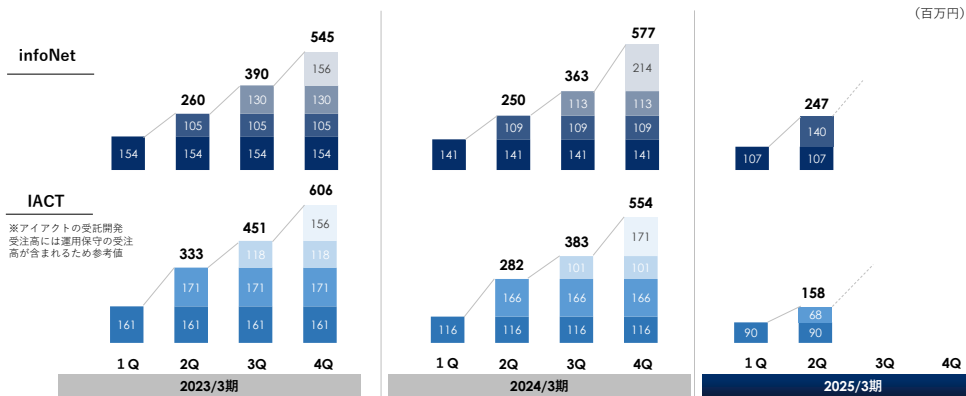


2025年3月期 第2四半期 決算概況

INFONET

## 受託開発受注高実績(Q/Q)

通期では前期比増加を見込む。1Qの遅れ分は取り戻し前年同期比と概ね同水準まで累積したものの、一部の発注書の受領遅れは発生しており3Qへのずれ込みが発生し前年同期比▲3百万円の減少で推移。期ずれの対処として引続きオペレーションの改善に努め、3Q以降の受注高積み上げのための営業活動を強化していく。



※各年度の棒グラフは百万円未満は表示していませんが、増減額はすべての桁を切り捨てずに計算したのち百万円単位で記載しているため、グラフ上で見る増減額とは若干の差異が生じる場合があります。

©infoNet inc.

16

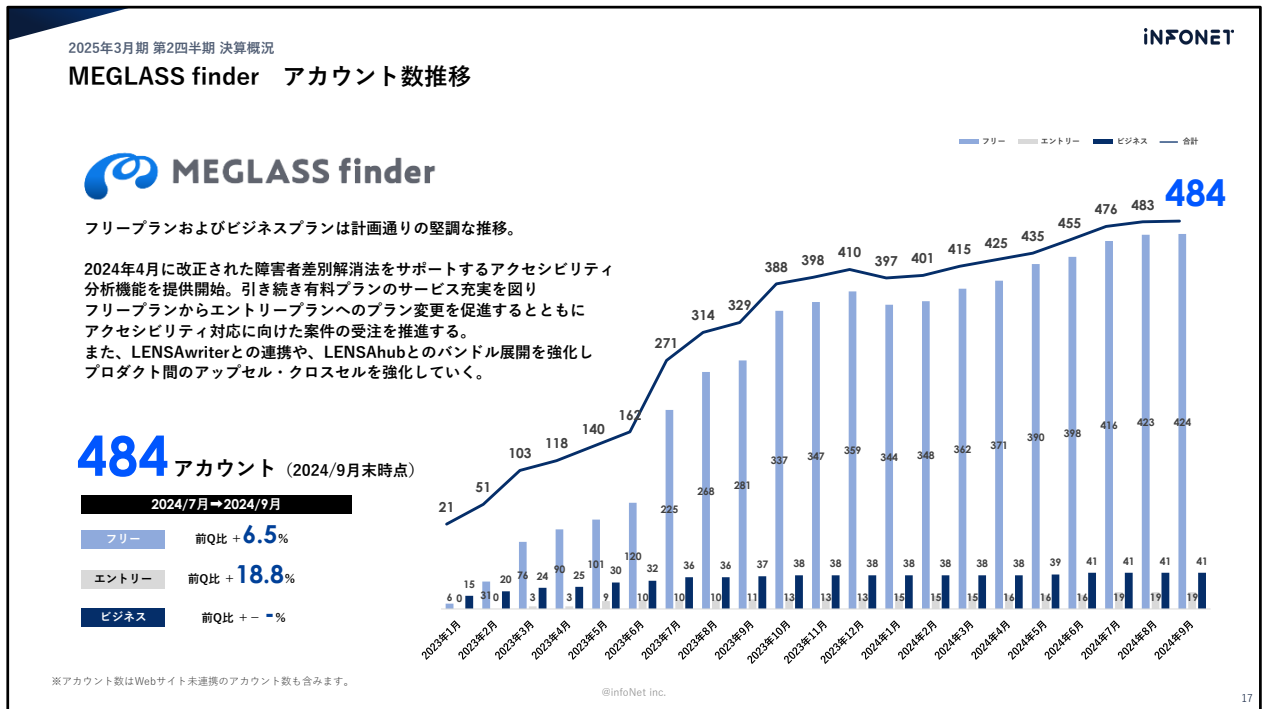
受託開発受注高実績です。スライド上側がインフォネット、下側がIACT社の実績です。IACT社は、運用にかかる受注を含めて記載しているため、参考程度にご覧ください。

我々が特に注視しているポイントは、インフォネット本体での受注高です。インフォネット本体の受注高は、第2四半期の時点で2億4,700万円と、昨年の2億5,000万円と比べると若干目減りしてる状況です。

その理由は、発注書の受領遅れや、第3四半期へのずれ込みが多少発生していることが影響しております。

今期、売上高・利益ともに伸長するとのご説明は、受注高の伸長が前提です。受注高を第3四半期、第4四半期でしっかりと積み上げていくため、期ずれ等が起きないようにオペレーションの改善や、営業活動をしっかりと強化してまいります。

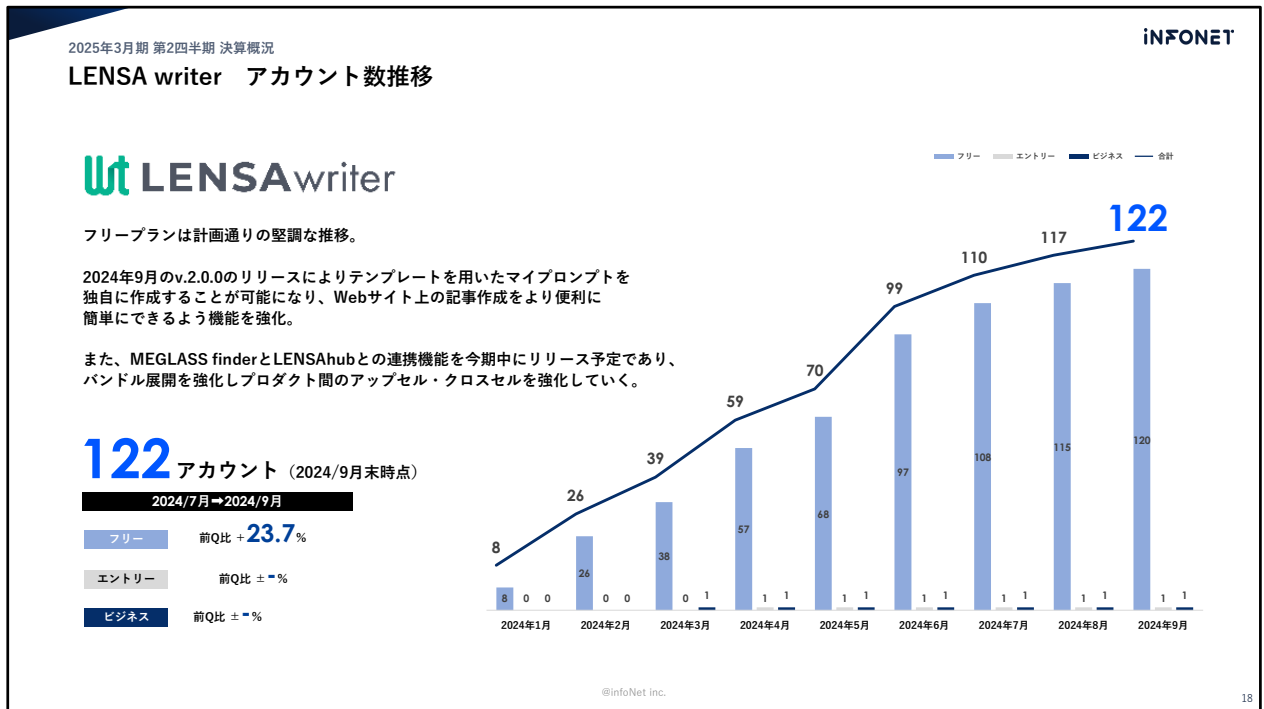




「MEGLASS finder」のアカウント数推移です。リリースから約1年9ヶ月経っておりますが、2024年9月時点で484アカウントと当初の21アカウントからしっかりと積み上がっております。

また、「MEGLASS finder」は、2024年7月にリリースしました「LENSAhub」や、「LENSAwriter」といったその他の製品としっかりと組み合わせるサービス展開を進めていき、トータルでのアカウント数をどんどん増やす取り組みをしていきたいと考えております。





「LENSAwriter」についてご説明いたします。2024年1月にリリースしてから9ヶ月経過しておりますが、122アカウントまで積み上げてきておりますので、ポジティブな状況と捉えております。

また、近年はAI関連のプロダクトについて引き合いが非常に多くなってきております。「LENSAwriter」は先だって展示会でも出展しておりますが、興味を持ってくださる企業様がとても多かったと感じております。

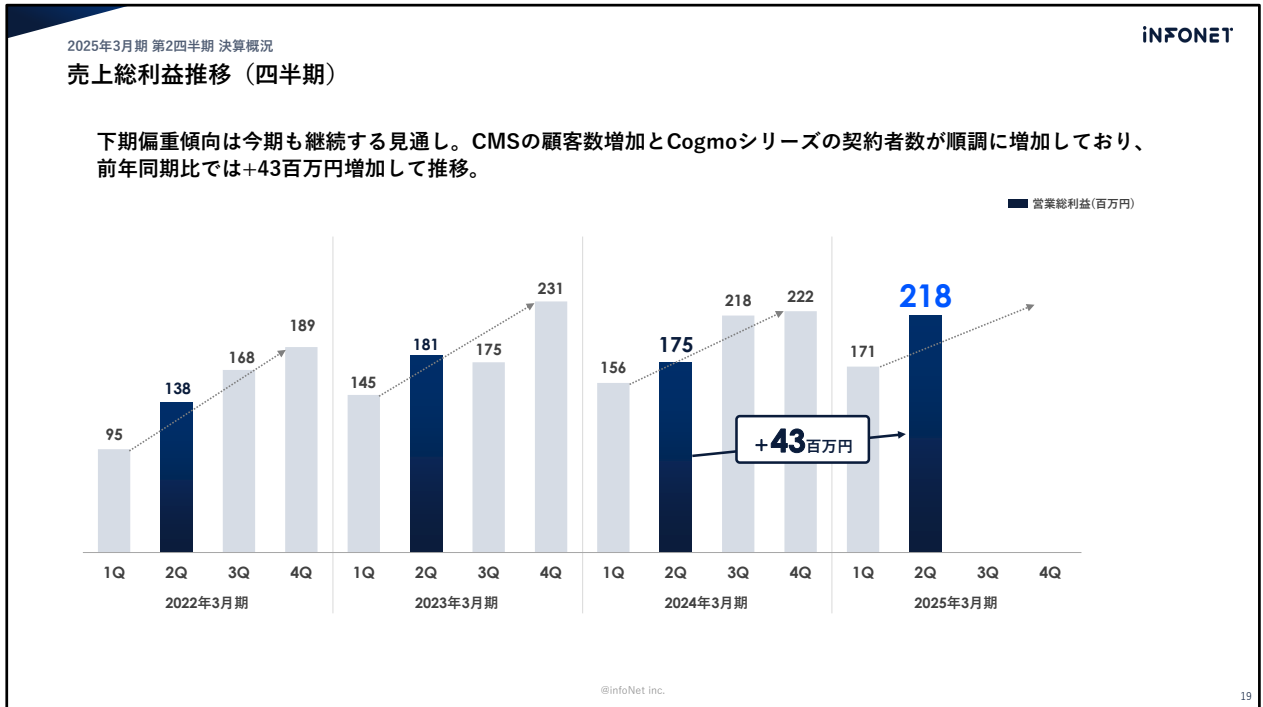
引き合いのある企業様に対しては、「LENSAwriter」の価値をしっかりと訴求し、サービス展開をどんどん進めていきたいと考えております。

今期中に「MEGLASS finder」や「LENSAhub」といった他のプロダクトともしっかりと組み合わせ、連携機能を強化することでトータルでのサービス展開となるよう成長させてまいります。

また、サービスのバージョンアップを繰り返していきながら、アカウント数を増やす取り組みもしっかりと進めていく予定です。





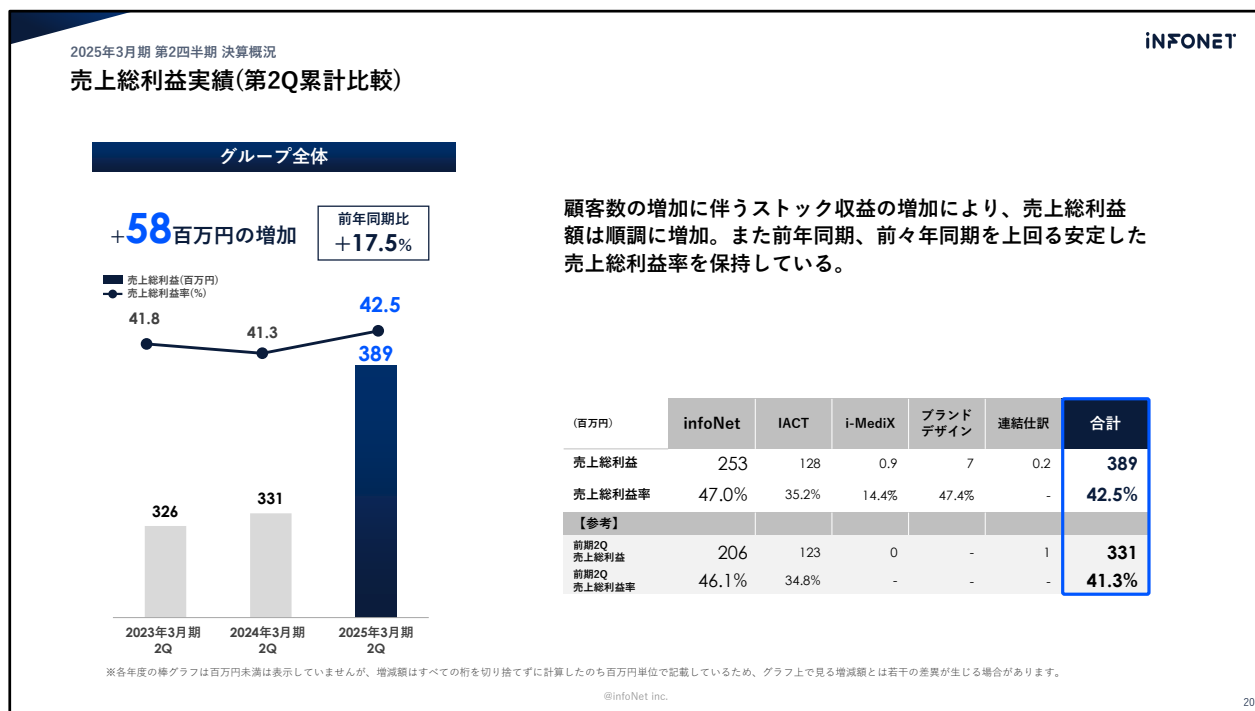


売上総利益の推移です。第2四半期単体の売上総利益は2億1,800万円で、前年同期の1億7,500万円から4,300万円増えております。

下期偏重の傾向は継続する見通しですが、CMSのお客様数がしっかりと増加しており、ストック収益が順調に積み上がっております。

加えて、「Cogmoシリーズ」の契約者数も順調に増加しているため、主にサブスクリプション収益の堅調な伸長に伴って、しっかりと伸びている状況です。

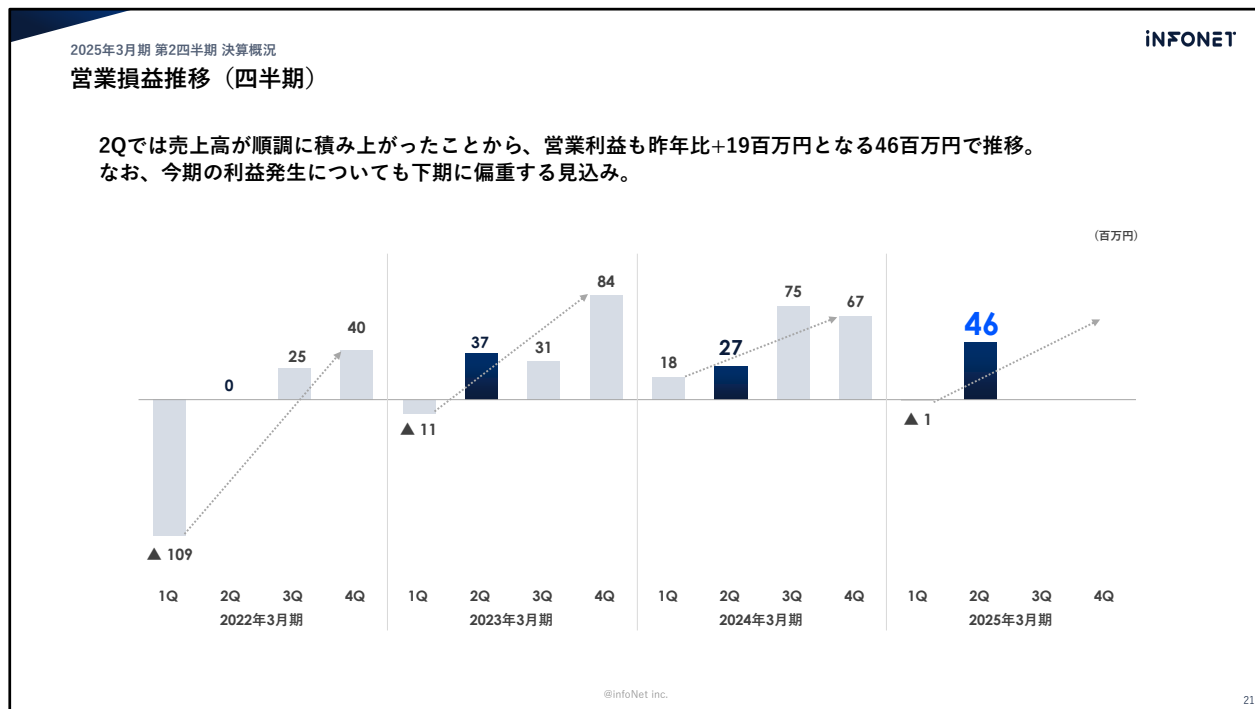




売上総利益の第2四半期累計の比較です。第2四半期の売上総利益は、累計で3億8,900万円となっております。前年同期比5,800万円の増加となっております。利益がしっかりと積み上がっていると認識しております。

利益率も42.5%と年々改善しているため、ポジティブに捉えております。グループ会社ごとの売上総利益は、スライド右下で示している通りです。

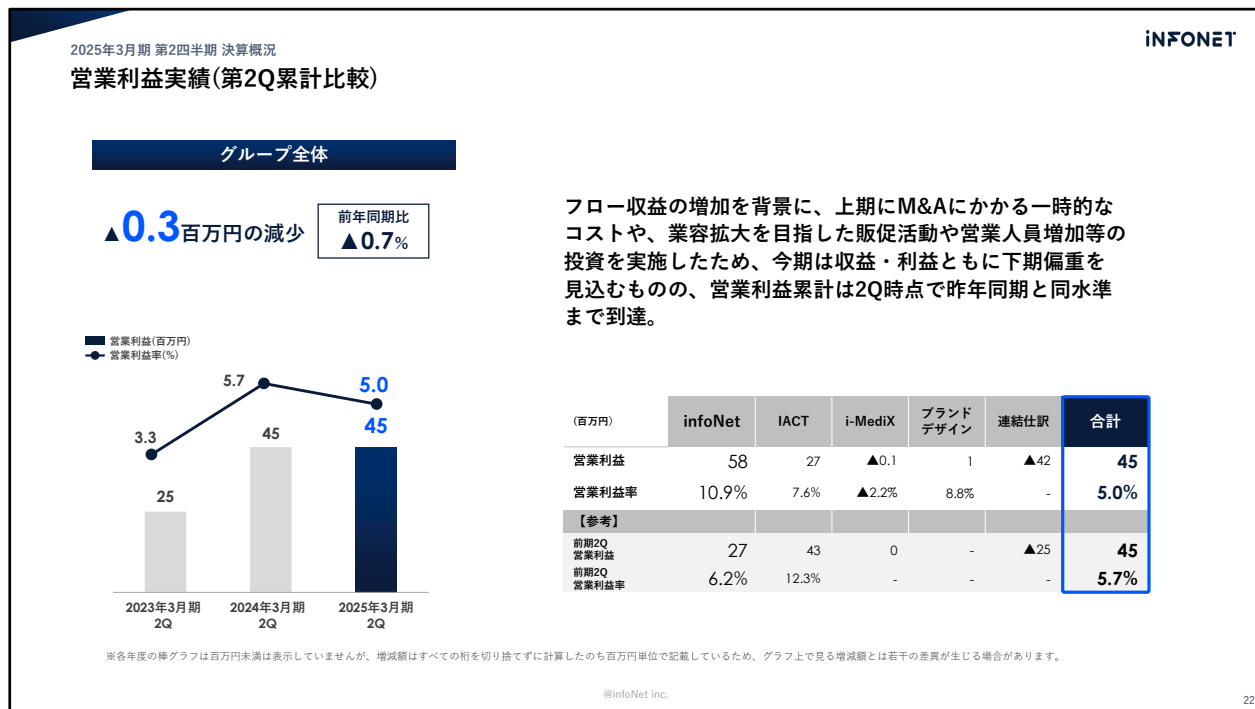




営業損益の推移です。第2四半期の営業利益は4,600万円となっております。昨年の第2四半期は2,700万円だったので、1,900万円の増加です。

営業利益に関しても今期は引き続き下期偏重の見込みです。その中で第2四半期の営業利益が4,600万円だったのは、ポジティブな結果と捉えております。



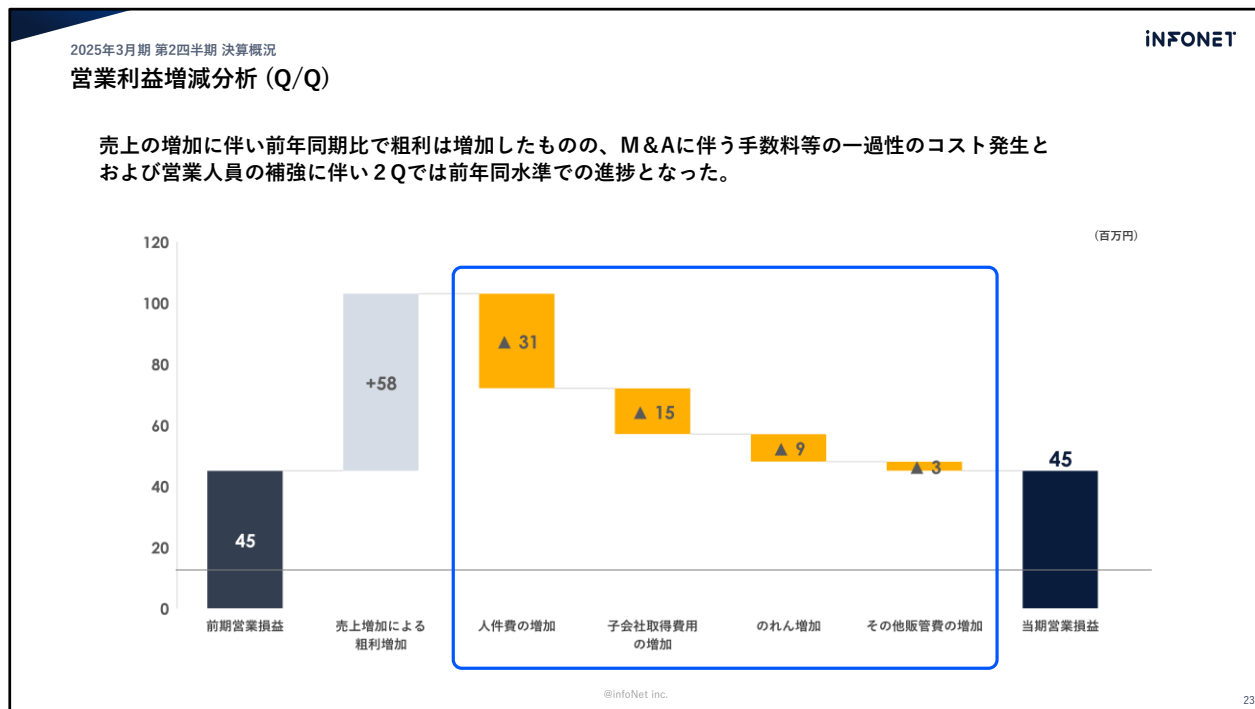


営業利益の第2四半期累計の比較です。累計の比較では30万円の減少となっております。

第1四半期に営業人員を増加したり、M&Aに係る一時的な費用が膨らんだ影響で、販管費は前年同期比で増加しました。しかし、販管費の増加を吸収して、昨年と同水準まで追い付いたのが第2四半期の状況と考えております。

第3四半期・第4四半期では、昨年を上回るペースで営業利益を積み上げたいと考えており、その前提となる数字が第2四半期まででしっかりと達成している状況と捉えております。





営業利益の増減分析です。売上高の増加に伴って粗利が増加しており5,800万円となっております。

一方、人件費や子会社取得費用の増加、のれん増加による成長投資の部分でコスト増となっております。その結果、営業利益は昨年と同水準でありつつも、今期は伸長した状況となっております。

第3四半期、第4四半期、翌期以降の力強い成長に向けた投資となるので、一過性のコストを発生させた上で、さらに利益を創出できている状況は非常にポジティブと考えております。



2025年3月期 第2四半期 決算概況

INFONET

## BS増減比較

新CMSであるLENSAhubの開発を背景に固定資産は増加。また、ブランドデザイン取得に伴う借入により固定負債も増加している。自己資本比率は50%超の水準となっていることから、借入等による追加調達を行い、M&A等の追加投資を進めROEを高めていく方針。

(百万円)	2025年3月期 1Q	2025年3月期 2Q	増減額 (前Q比)
流動資産	995	1,055	+60
固定資産	728	718	▲10
資産合計	1,723	1,774	+51
流動負債	410	412	+2
固定負債	290	310	+20
負債合計	700	722	+22
資本金	290	290	+0
資本剰余金	270	270	+0
利益剰余金	460	489	+29
純資産合計	1,022	1,051	+29
負債・純資産合計	1,723	1,774	+51

※合計に誤差が出ている場合がありますが、それぞれの数値を千円未満切り捨てとしているためです。

@infoNet inc.

24

BSの増減比較です。第1四半期と比べて、ブランドデザインの取得に伴う借入により、固定負債も増加しておりますが、自己資本比率は50%超の水準です。

そのため、今後も借入等による資金調達を行い、M&Aや研究開発に追加投資することで、ROEを高めていくことが今後の課題だと考えております。今期以降はしっかりと取り組んでまいります。



INFONET

CONTENTS

- 01. 会社概要、事業紹介
- 02. 2025年3月期 第2四半期 決算概況
- 03. 成長戦略と今期の重点施策
- 04. 2025年3月期 通期業績予想

@infoNet Inc. 25

成長戦略と今期の重点施策についてご説明します。



成長戦略  
経営理念

INFONET

私たちは日々変化する市場環境の中、顧客や世の中にどのように価値を提供していくかを考え続けています。顧客ニーズ、事業の変化と共に経営を見つめ、このような経営理念を定めています。

<b>PURPOSE</b>	<b>Change to Value, Change the Value</b> 価値をつくり、その価値は、社会全体へ連鎖する。
<b>MISSION</b>	技術と創造力で企業のWebコミュニケーションに 進化をもたらし、成長を加速させる。
<b>VISION</b> 私たちが目指すことを もっとも短いフレーズで表現	そのビジネスに、伝える力を。
<b>VALUE</b>	<p><b>Do Fast</b> 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。</p> <p><b>Be First</b> 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。</p> <p><b>In Humor</b> 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。</p>

@infoNet inc. 26

経営理念は先ほどご説明した通りなので、スライドをご覧ください。





成長戦略

INFONET

### 事業環境と顧客ニーズ・提供価値の変化

高度化、複合化する顧客ニーズの変化に対し、自社開発CMSや多くのWeb制作実績で蓄積されたノウハウをもとに、Webサイト制作にとどまらないWebを起点とした情報発信(コーポレートコミュニケーション)を技術と創造力で総合的に支援するDXカンパニーとして、ソリューションを提供

INFONET

✓ 自社開発CMS    ✓ 多くのWeb制作実績で蓄積されたノウハウ

中長期ビジョン

Webを起点とした情報発信(コーポレートコミュニケーション)を  
技術と創造力で総合的に支援するDXカンパニーへ

**事業**

- ✓ 「整理・発信・検証・最適化」プロセスの効果とスピードを最大化するためのトータルソリューションを提供
- ✓ 技術力と創造力によるコンサルティングプランとオリジナルプロダクトを拡充

**強み**

- ✓ infoCMS 8年連続シェアNo.1
- ✓ 企画提案～開発・デザイン～運用サポートまで一貫して支援できるWeb制作におけるワンストップ体制
- +
- ✓ グループを横断し最適なソリューションを組み合わせ提供
- ✓ 課題解決力向上とアップ/クロスセルを実現

顧客

マーケティングニーズ

業務効率ニーズ

- 売上を上げたい
- 効率化したい
- 集客したい
- 生産性を高めたい
- 認知度を高めたい
- ...etc.

+

効果とスピードに対する複合的ニーズ

- 様々なWebソリューションを複合的に活用し効果的な情報発信がしたい
- 最適なターゲットや表現の選択、効果検証から次の打ち手につなげる
- PDCAを戦略的かつスピーディに行いたい
- 単発効果だけでなく長期的なブランディングを意識したい

>>>

@infoNet inc.

27

事業環境と顧客ニーズ提供価値の変化です。当社は、創業時、Web制作を中心に事業を営んでおりました。当時のWebサイトは、企業にとって名刺代わりのサービスという位置づけであり、Webサイトを持っていること自体が重要でした。

しかし、近年は特にコロナ禍を経て情報発信のWeb化が進んでおります。いわゆる相手を使っただけの情報発信がトレンドになっています。情報発信を行う中で、企業にとって重要なブランドイメージなどをしっかりと伝えていくニーズが増しており、売上を上げるにしても、人を集めるにしても、非常に重要なポイントになってきております。

併せて、情報発信がIT化されることによるDXも、企業様にとっては重要な課題と考えております。当社としては、これまでの実績とノウハウにより、マーケティングニーズと業務効率ニーズにしっかりと応えてまいります。さらに複合的なニーズにも重点的に応えていくことが、今後の成長に必要と考えております。

我々はWeb制作とCMSといったクリエイティブ面および技術面の両方に取り組んできた企業です。この2つをしっかりと深掘りし、サービスをさらに広げてお客様のニーズに応えていきたい所存です。



成長戦略

当社が目指す事業の発展イメージ

INFONET

Webを起点とした情報発信のPDCAのDX化を実現

- 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を実現することを旨とする。
- 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）

※プロダクトやサービスの連携はイメージあり、実装を予定しているものではありません。

@infoNet inc.

28

当社が目指す事業の発展イメージです。情報発信の起点となるWeb、およびその前提となるCMSを中心に据えてPDCAを回していきます。その上で必要となるサービスやプロダクトを拡張していき、お客様にとってワンストップで情報発信を行える環境を作ってまいります。

同時に、我々としてはお客様との接点がどんどん増えていくので、顧客接点に基づくニーズをしっかりと吸い上げ、サービスおよびプロダクトの両方に繋げていく取り組みを加速していきたいと考えております。



成長戦略

INFONET

## 次世代CMS「LENSAhub」リリース 2024.7.17 NEW

今後の中核プロダクトとなる新しいCMS「LENSAhub(レンサハブ)」を2024年7月17日にリリース。  
ターゲットを拡大しシェア獲得を目指すとともに、周辺プロダクトへのシームレスな連携やアシスト機能等を段階的に拡張し、Webコミュニケーションのハブとなる発展イメージを目指す。

デジタルエクスペリエンスが連鎖するCMS  
**LENSAhub**

サービスの特長

- ✓ 月額25,000円～の導入しやすい価格設定
- ✓ 直観的なインターフェースと豊富なテーマ・テンプレート
- ✓ 強固なセキュリティ
- ✓ 大量アクセスに強い
- ✓ 運用支援機能

※一部機能は2024年末～2025年前半に向けて段階的に拡充予定です

ターゲット層の拡大

- これまで中心だった中堅・大手企業だけでなく、中小企業や一般社団/財団法人等の小規模事業者も販売ターゲットに。
- 大量アクセスに強く強固なセキュリティで上場企業や大規模事業者まで幅広くカバー
- オープンソース型CMSと差別化、シェア獲得をねらう

参考）規模別企業数は中小企業庁サイト  
[https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/chousa/chu\\_kigyocnt/2018/181130chukigyocnt.html](https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/chousa/chu_kigyocnt/2018/181130chukigyocnt.html)をもとに当社作成  
©Infonet Inc.

29

2024年7月17日にリリースした次世代CMS「LENSAhub」についてご説明します。もともとは、「infoCMS」というサービス名称で提供しておりますが、こちらをフルリニューアルしたのが「LENSAhub」となります。

これまでではお客様1社に対して1つのCMSをご用意して、Web上でご利用いただく形のSPモデルでした。一方、「LENSAhub」の特徴は、SaaS型での提供となります。複数の企業さんが1つのCMSをご利用するイメージですが、コストを抑えて提供できる点が大きな変更点です。

これまででは、おもに中規模以上の企業様にサービスを提供してまいりましたが、その企業様にweb制作を提供する際の顧客単価は、最低でも300万円～500万円程度のレンジとなります。

一方、「LENSAhub」では、およそ数十万円の規模まで抑えることが可能です。これまででは、導入時のコストを理由になかなか提供できなかった中小企業様もおられるので、「LENSAhub」に切り替われば、ご提供の叶わなかった企業様までリーチすることができます。

情報発信に困っていらっしゃる企業様は大変多いので、「LENSAhub」を切り口にターゲット層を拡大し、情報発信をトータルでサポートするサービス



展開を目指してまいります。

<#>

IRサイト

当社HPのIRサイトでは、株主・投資家の皆様へ積極的に情報を発信しております。ぜひご覧ください。  
<https://www.e-infonet.jp/ir/>



成長戦略

M&Aによる自社サービス・プロダクトの拡充

事業発展のビジョンを達成する手段としてM&A・グループ間連携を積極的に実施

年間実施目標 **3** 件以上

M&A・子会社設立の実績

2020年4月	スプレッドシステムズ株式会社 (2021年4月吸収合併)	
2021年4月	株式会社アイアクト	iact
2022年4月	株式会社i-MediXの前身となる 株式会社デロフト設立 (2023年7月商号変更)	i-MediX
2024年4月	株式会社ブランドデザイン	bd
▼NEW		
2024年10月	株式会社撮影ティブ	撮影ティブ

※すべて100%連結子会社

M&Aのねらい

- Webコミュニケーションの総合支援企業としてのサービスラインナップ拡充
- 専門特化したグループ横断チーム組成や提案力強化
- 新規顧客獲得アップ・クロスセルによる収益力強化
- 設備や管理コスト効率化や人的リソースの有効活用

現在のインフォネットグループの主力サービス分担

IR

- 株主・投資家向けコミュニケーション支援
- IRコンサルティング
- IRサイト診断
- サステナビリティサイト診断
- 統合報告書/決算説明資料等

HR

- 採用ブランディング採用サイト支援
- 採用ブランディング
- 採用ワークショップ
- 採用コンサルティング
- ブランディング支援
- SEO

PR

- コーポレートWebコミュニケーション支援
- コンテンツ企画設計
- コミュニケーション設計
- プロモーションサイト
- コーポレートサイト
- SNS運用

GR

- コーポレートWebコミュニケーション支援
- 公共公益団体向けサイト支援

外部サービス

- CMS
- LENSAhub
- infoCMS
- AIライティングサービス
- lit LENSAswriter
- MEGLASS finder
- AIチャットボット
- cogmo AItext
- AIファイル・サイト内検索
- cogmo Base UI

@infoNet inc.

成長戦略の1つとなるM&Aによる自社サービス・プロダクトの拡充です。情報発信のPDCAを回すのに必要なサービスおよびプロダクトをしっかりと取り揃えてまいります。もちろん自社での開発も想定しております。

「MEGLASS finder」や「LENSAswriter」などは、過去2年間で自社開発してリリースしたプロダクトになりますが、自社での開発以外のサービスラインナップを揃える方法として、M&Aを有効活用してまいります。

2024年4月にはブランディングに長けているブランドデザイン社を取得し、我々のサービスをさらに深掘りさせていきます。2024年10月には株式会社撮影ティブを取得も発表しています。撮影ティブ社は、SNSの運用や、SNSからWebにきたお客様がしっかりとエンゲージしていく導線設計を得意とする企業様です。

このように我々のウィークポイントであるサービス分野は積極的にM&Aしていき、我々が思い描く情報発信のワンストップ化をグループ会社とともに実現してまいります。

M&Aの年間実施目標は3件以上です。自己資本比率はしっかり積み上がっているため、財務基盤を有効活用しながら、M&Aを積極的に行ってサービスラインナップを増やしていきます。今はそのような成長フェーズにあるタイミ



ングだと認識しております。

<#>

IRサイト

当社HPのIRサイトでは、株主・投資家の皆様へ積極的に情報を発信しております。ぜひご覧ください。  
<https://www.e-infonet.jp/ir/>





2025年3月期の通期の業績予想です。



2025年3月期 通期業績予想

2025年3月期 業績予想 **連結**

INFONET

(単位：百万円)	2024年3月期実績 (A)	2025年3月期業績予想 (B)	増減 (B-A)
売上高	1,767	2,178	+411
売上総利益	772	1,019	+247
売上総利益率	43.71%	46.79%	+3.08pt
営業利益	188	217	+29
経常利益	168	211	+43
当期純利益	99	120	+21

32

2024年4月に発表した業績予想から変更はございません。売上高は21億7,800万円と、前年同期比4億円の増加を見込んでおります。営業利益は2億1,700万円で、前年同期比2,900万の増加を見込んでおります。

今期以降は投資フェーズと位置付けているので、M&Aに係る出費や、研究開発の費用など、一時的なコスト増は今後も発生すると考えております。

ただ、成長フェーズでありながら、投資をした上でしっかりと利益も伸ばさせていく方針で取り組んでまいりたいと考えています。まずは、今期の売上高21億円、営業利益2億1,700万円をしっかりと達成できるように取り組んでいきます。





2025年3月期 通期業績予想

INFONET

2025年3月期 業績予想 **単体**

(単位：百万円)	2024年3月期実績 (A)	2025年3月期業績予想 (B)	増減 (B-A)
売上高	1,010	1,250	+240
売上総利益	495	607	+112
売上総利益率	49.07%	48.53%	▲0.54pt
営業利益	134	150	+16
経常利益	160	192	+32
当期純利益	121	146	+25

33

単体の業績予想についても変更はありません。売上高は12億5,000万円、営業利益は1億5,000万円をしっかりと達成することが今期の目標となります。

以上をもちまして、2025年3月期第2四半期の株式会社インフォネットの決算説明を終了します。ご清聴ありがとうございました。



## 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、当社の有価証券の売買の勧誘を構成するものではありません。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。

また、当社は、本資料の日付以降の事象及び状況の変動があった場合にも、本資料の記述を更新又は改訂する予定はありません。

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。

