

iNFONET
STOCKCODE:4444

株式会社インフォネット

決算説明資料

2025年3月期 第2四半期

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

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

私たちは、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、成長を加速させるパートナーです。

Webを起点とした情報発信のサイクル

■ 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 ・ワークショップ
など

最適な情報・メッセージを
整理する

01.整理

■ 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

 LENSАhub  LENSАwriter

表現し伝える

02.発信

情報をユーザーが求める
形に整理し配布する

04.最適化

■ 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

 cogmo Search  cogmo Attend

■ 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

 MEGLASS finder

03.検証

効果を検証する



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)

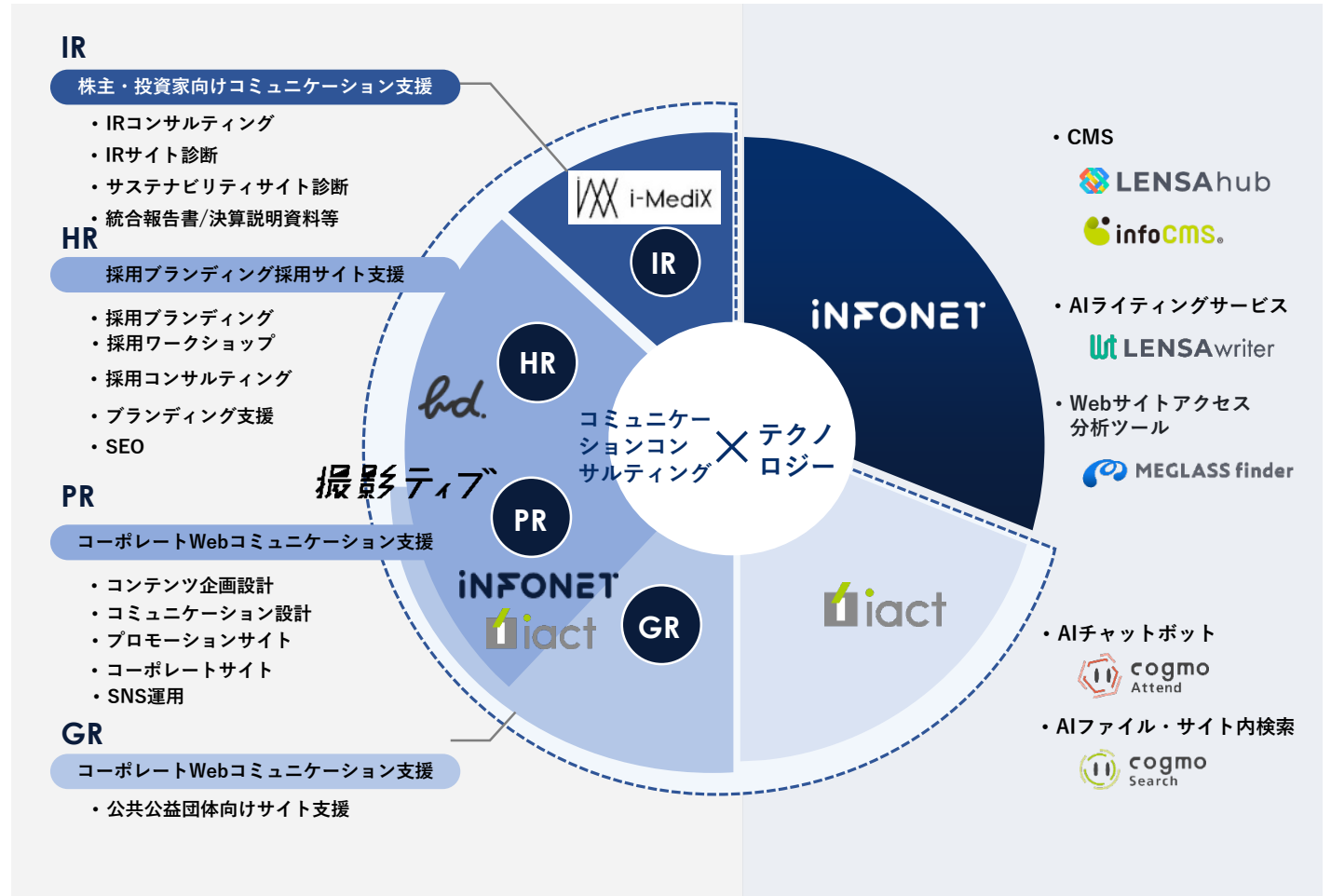
プロダクト



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力サービス分担



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。

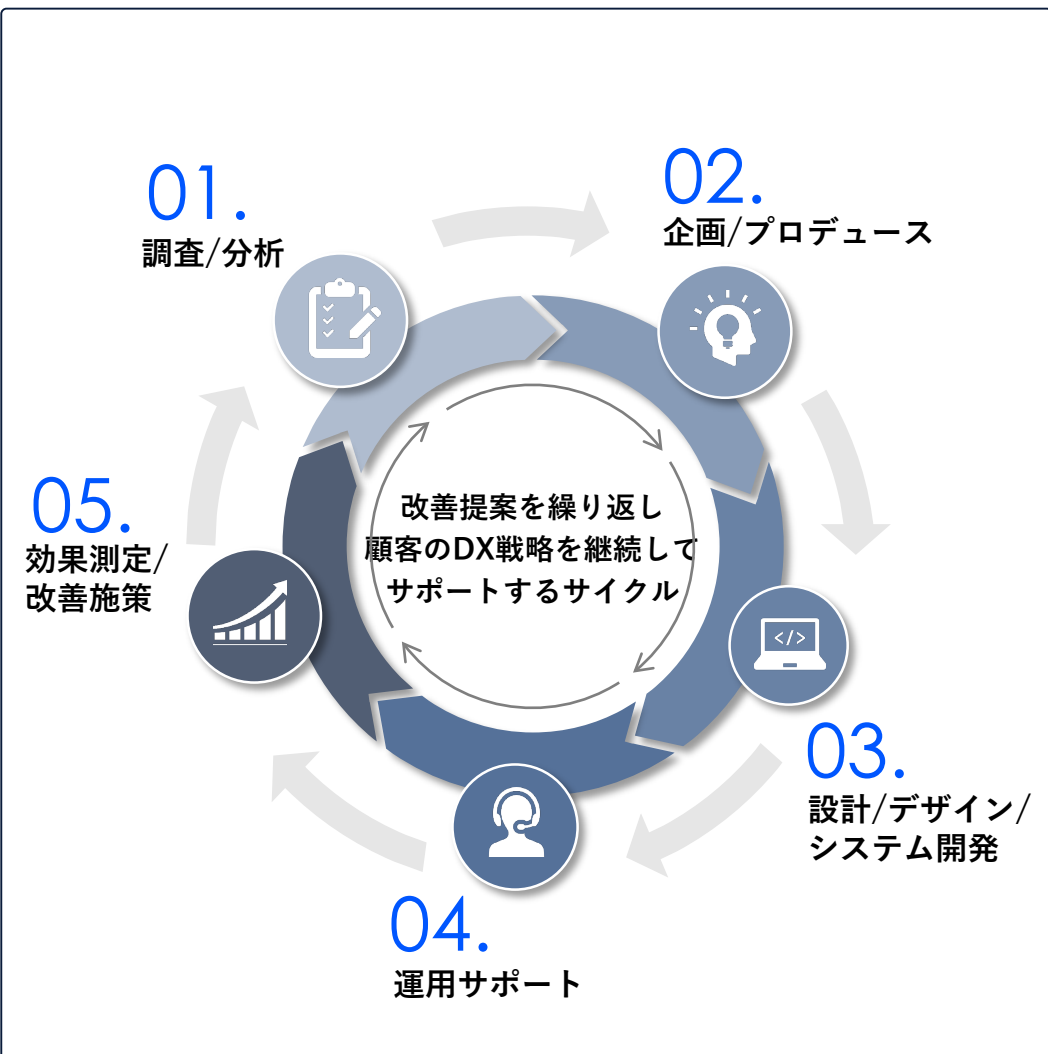
In Humor

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。

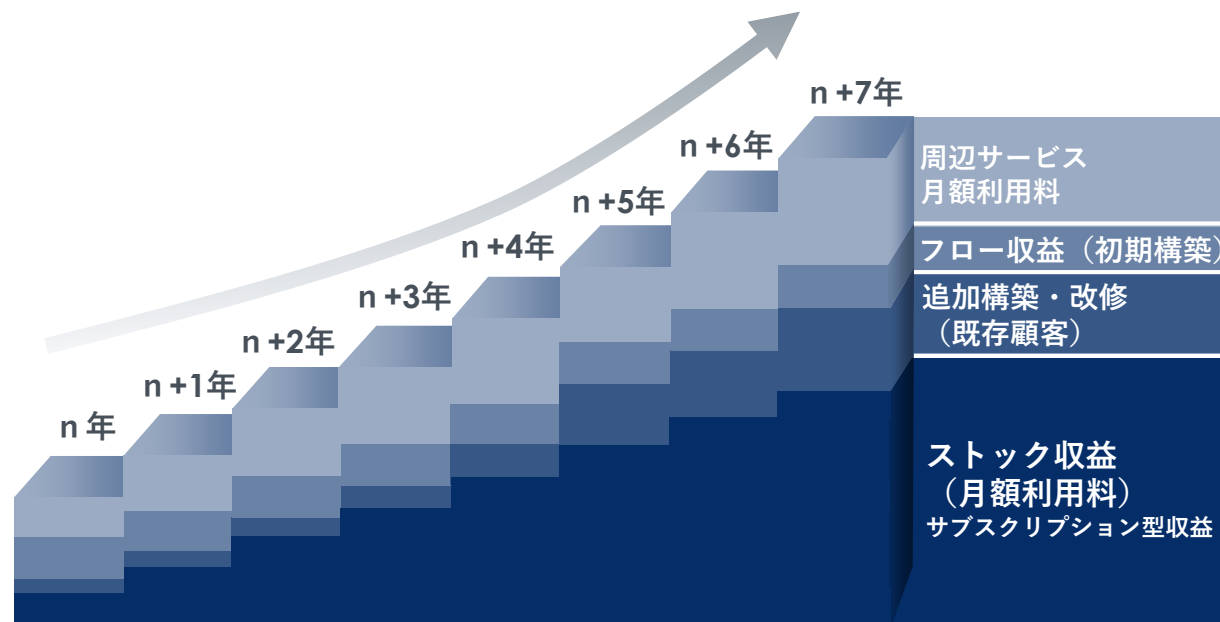
事業の強み

ワンストップサービス



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) + 周辺サービスの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



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

ハイライト (累計)

売上高

9.16 億円

前年同期比 **14.2%増**

売上総利益

3.89 億円

前年同期比 **17.5%増**

営業利益

0.45 億円

前年同期比 **▲0.8%減**

ストック売上高

5.18 億円

前年同期比 **11.8%増**

フロー売上高

3.98 億円

前年同期比 **13.3%増**

アカウント数(7→9月) ※全プラン合計

MEGLASS finder **6.4%増**LENSAwriter **23.2%増**

- 法人顧客対象、ストック型ビジネスのため、四半期ごとの業績が積み上がる今期業績計画の中、前年同期比14.2%増収、ストック売上11.8%増収、売上総利益17.5%増益と社内計画通りに進行。
- 今期上期は増収効果による売上総利益の増加を生かし、成長戦略推進、下期売上拡大に向けた広告宣伝、人材強化、M&Aなどの先行投資を実施し、下期偏重を見立てる中、営業利益は第2四半期時点で昨年水準まで到達。

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%

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%

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

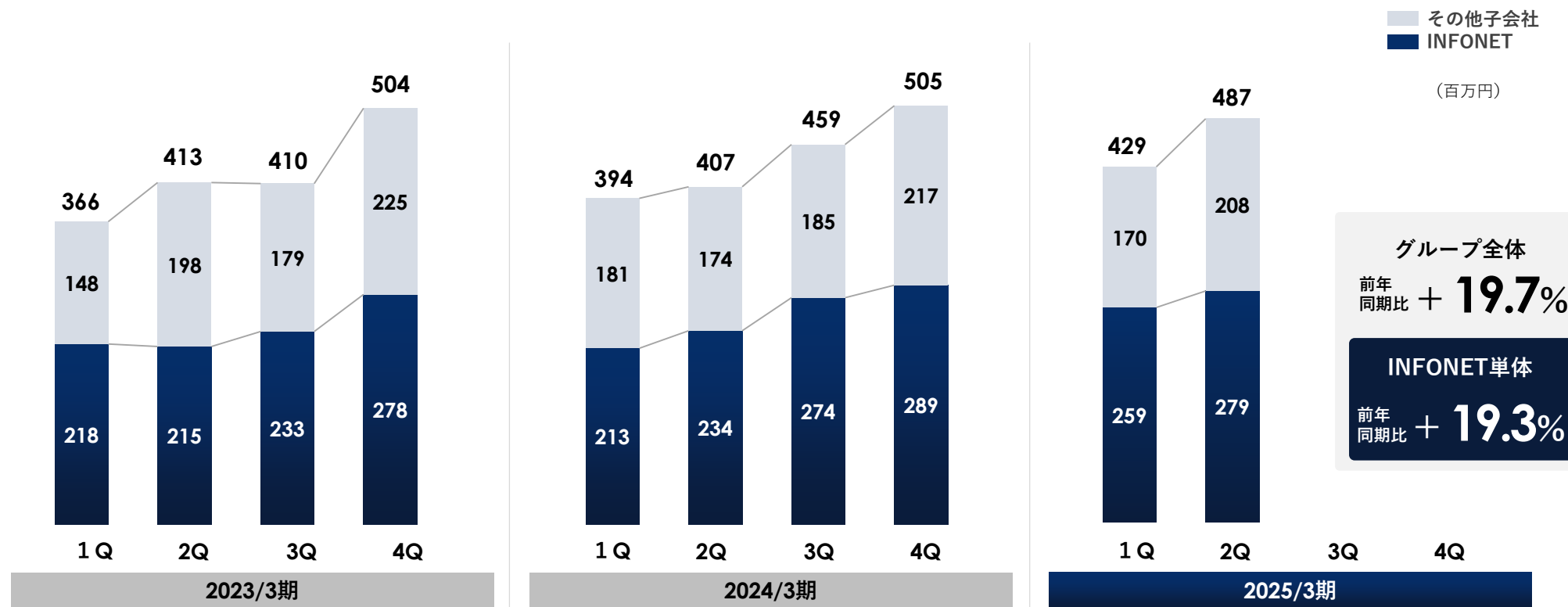
※Web/CMS関連事業売上高とAI関連事業売上高の合計に誤差が出ている場合がありますが、それぞれの数値を千円未満切り捨てとしているためです。

業績サマリー(業績推移/グループ連結)

売上高実績

インフォネット/その他子会社内訳 (Q/Q)

インフォネットは受託案件の前期の受注残を含め受注が堅調に推移しており、前年同期比+19.3%の堅調な水準で推移。
子会社についても今期は下期偏重傾向と見ているものの、2Q時点では前年同期比+34百万円の増加となり想定通りの水準で推移。



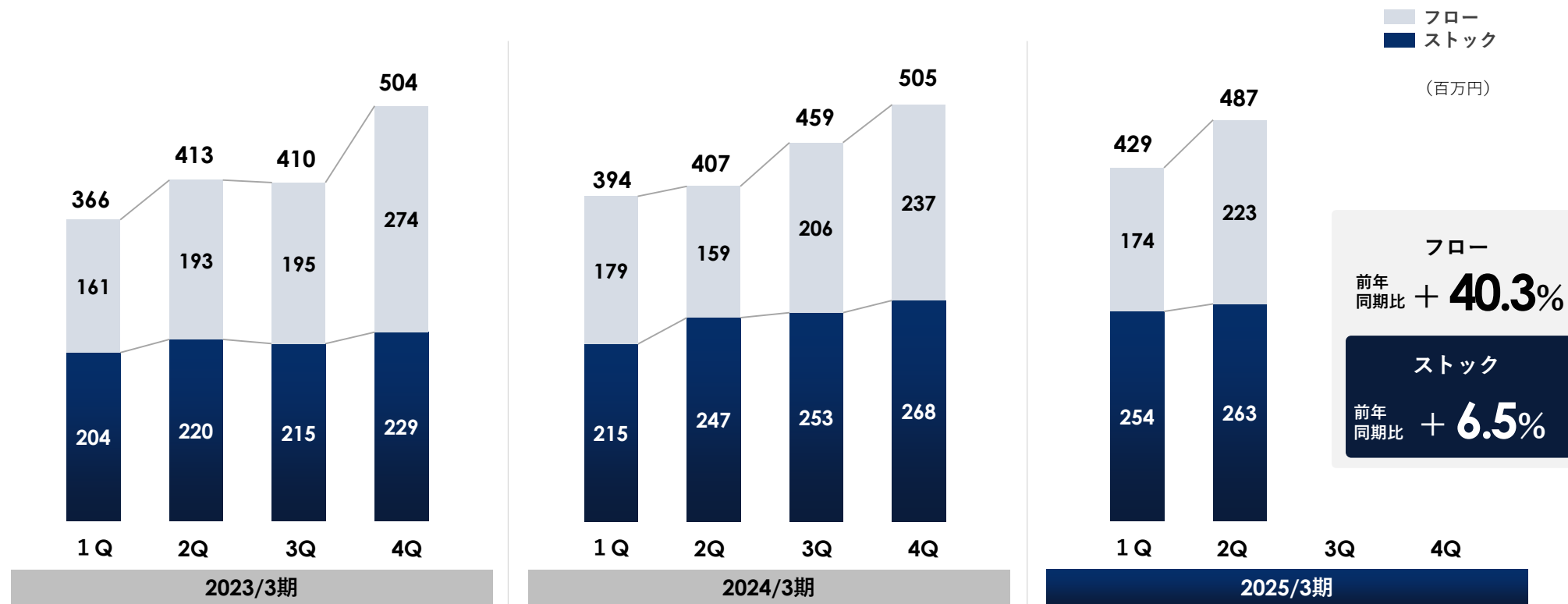
業績サマリー(業績推移/グループ連結)

売上高実績

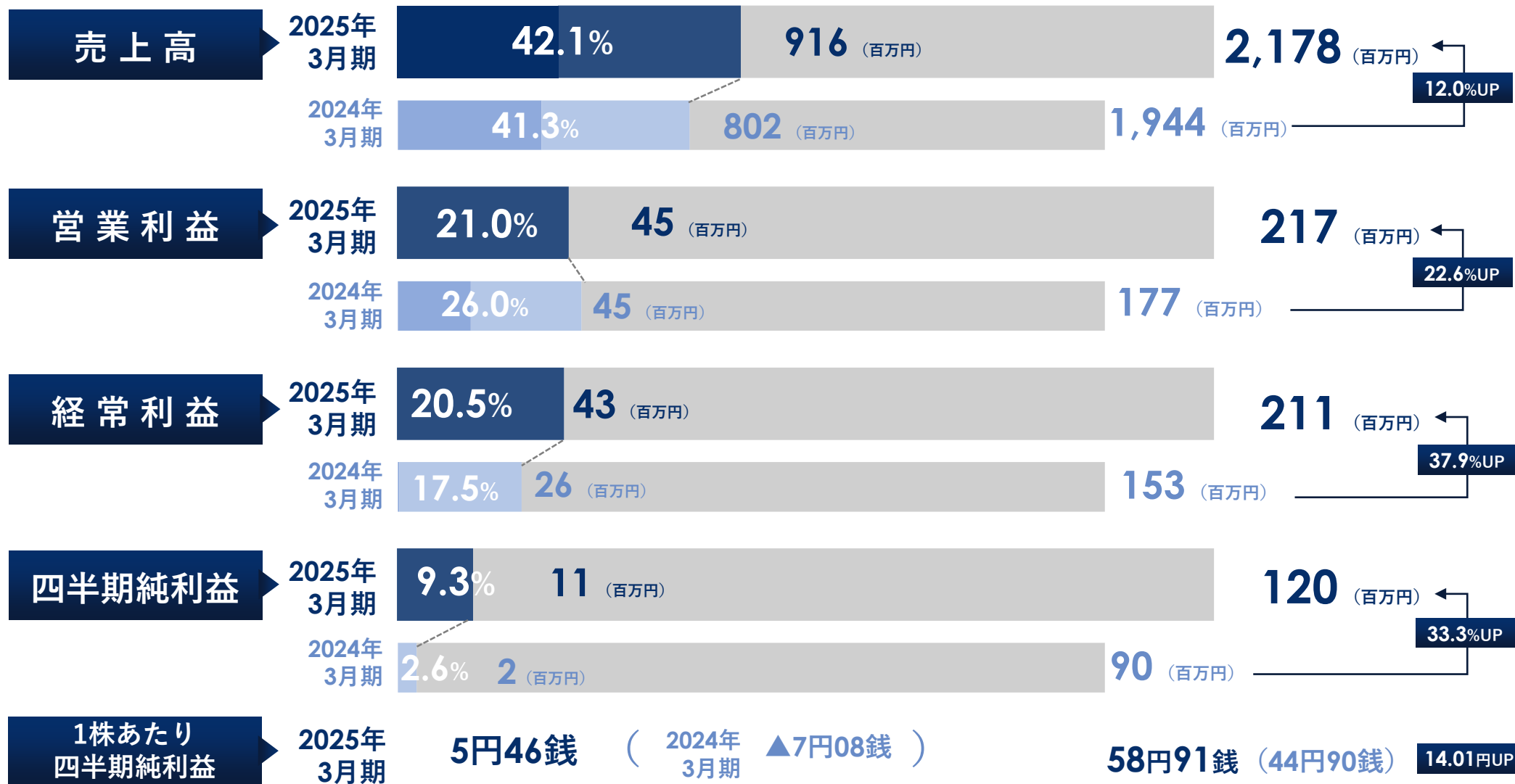
フロー/ストック内訳 (Q/Q)

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。

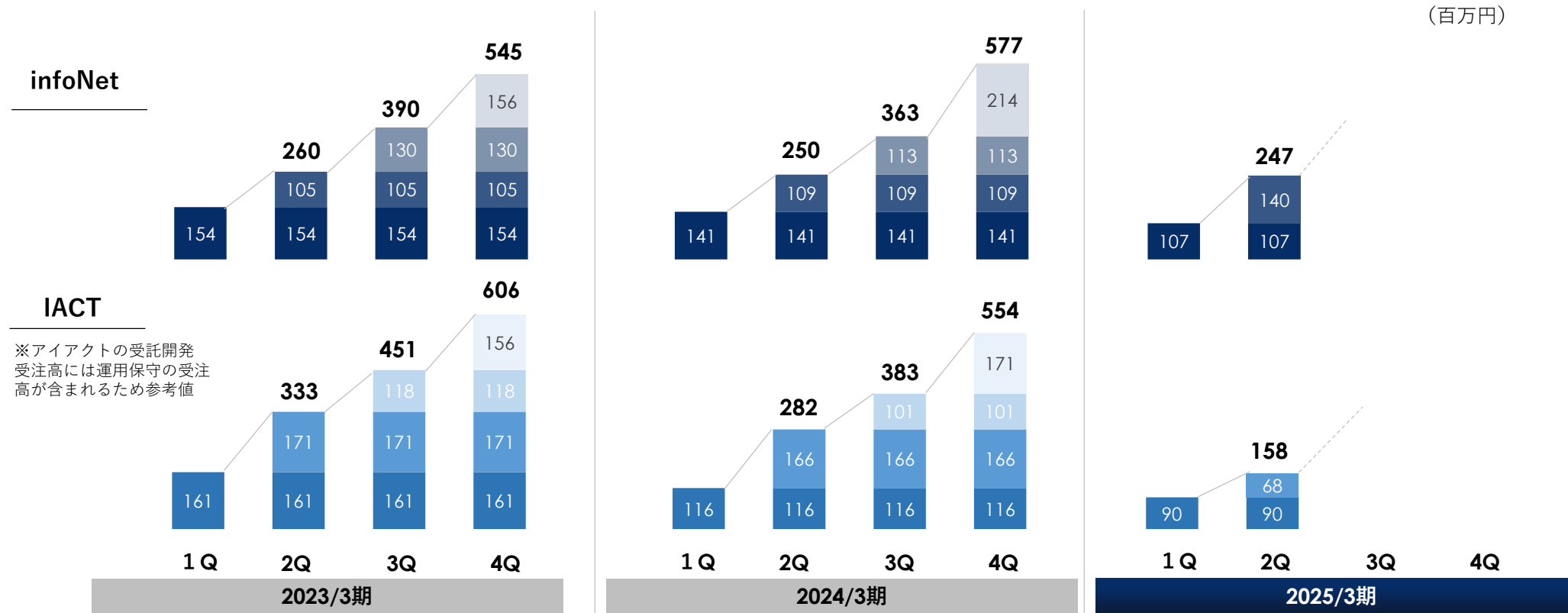


業績サマリー(対通期計画 進捗率)



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。

MEGLASS finder アカウント数推移



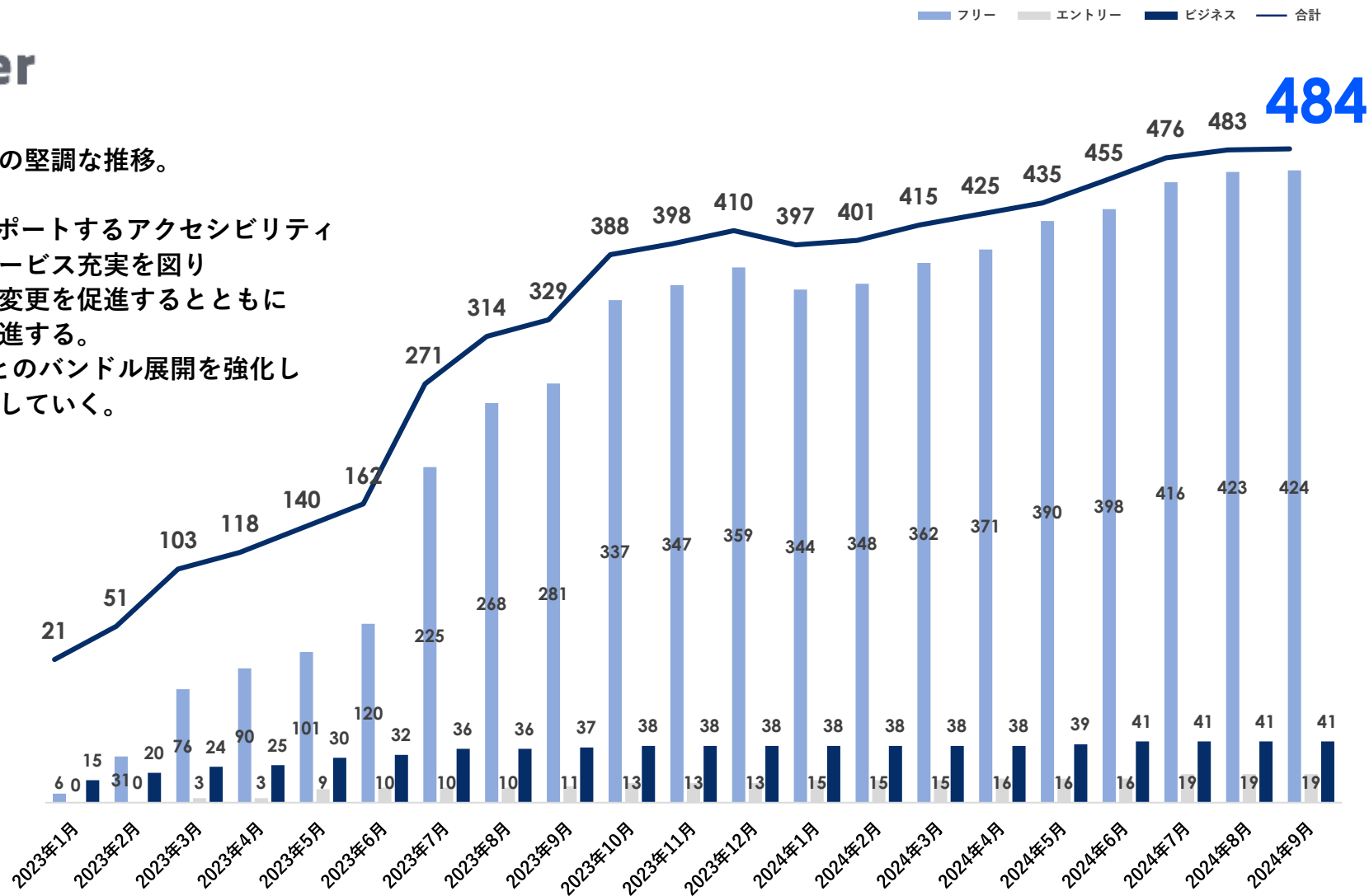
フリープランおよびビジネスプランは計画通りの堅調な推移。

2024年4月に改正された障害者差別解消法をサポートするアクセシビリティ分析機能を提供開始。引き続き有料プランのサービス充実を図りフリープランからエントリープランへのプラン変更を促進するとともにアクセシビリティ対応に向けた案件の受注を推進する。
また、LENSAwriterとの連携や、LENSAhubとのバンドル展開を強化しプロダクト間のアップセル・クロスセルを強化していく。

484 アカウント (2024/9月末時点)

2024/7月→2024/9月

フリー	前Q比 + 6.5%
エントリー	前Q比 + 18.8%
ビジネス	前Q比 + - %



※アカウント数はWebサイト未連携のアカウント数も含まれます。

LENSA writer アカウント数推移



フリー エントリー ビジネス 合計

フリープランは計画通りの堅調な推移。

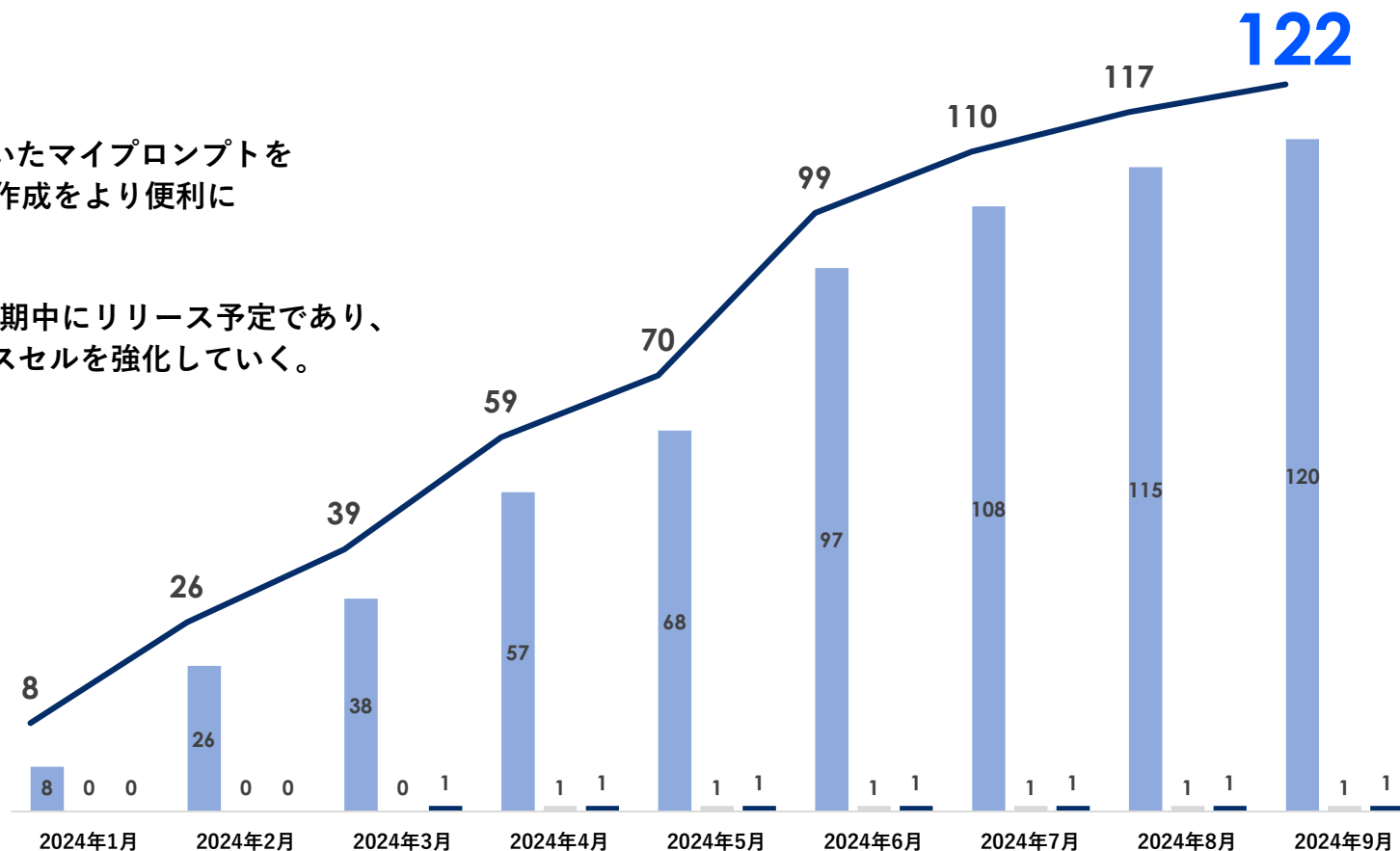
2024年9月のv.2.0.0のリリースによりテンプレートを用いたマイプロンプトを独自に作成することが可能になり、Webサイト上の記事作成をより便利に簡単にできるよう機能を強化。

また、MEGLASS finderとLENSAhubとの連携機能を今期中にリリース予定であり、バンドル展開を強化しプロダクト間のアップセル・クロスセルを強化していく。

122 アカウント (2024/9月末時点)

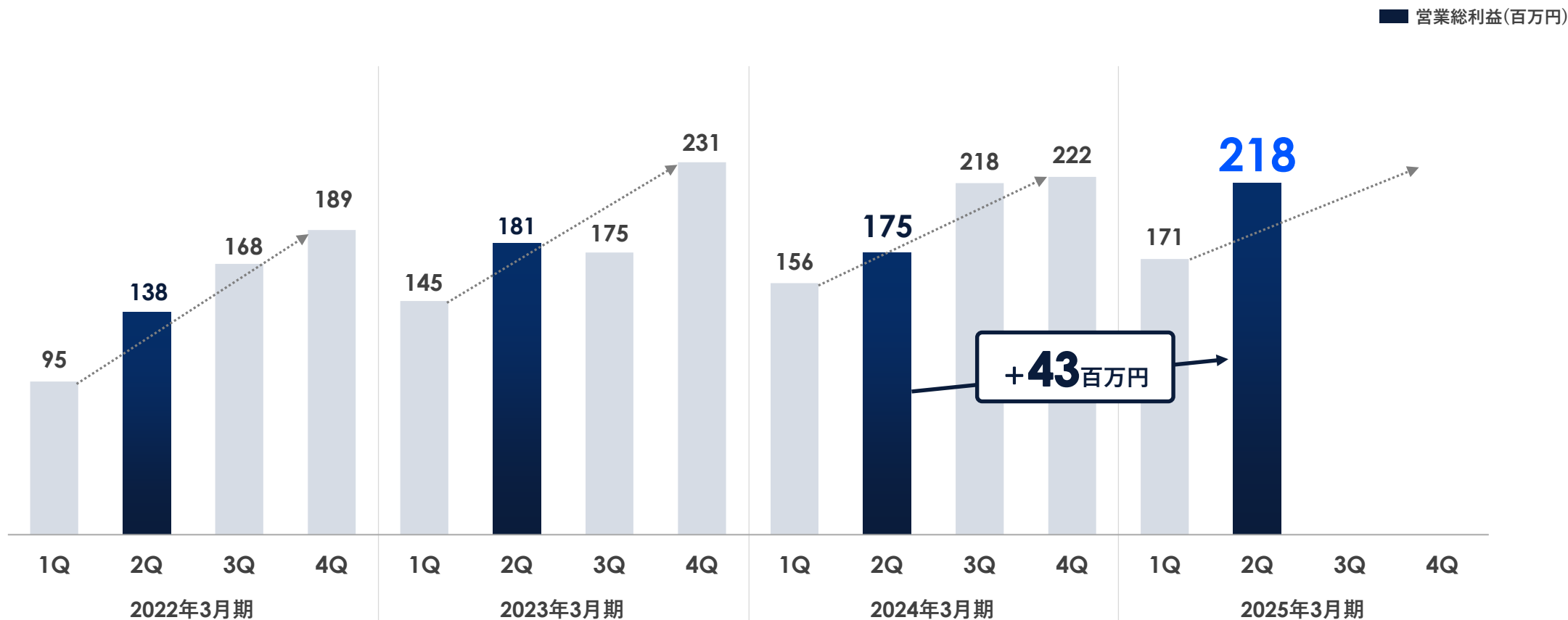
2024/7月→2024/9月

フリー	前Q比 +23.7%
エントリー	前Q比 ±■%
ビジネス	前Q比 ±■%



売上総利益推移（四半期）

下期偏重傾向は今期も継続する見通し。CMSの顧客数増加とCogmoシリーズの契約者数が順調に増加しており、前年同期比では+43百万円増加して推移。

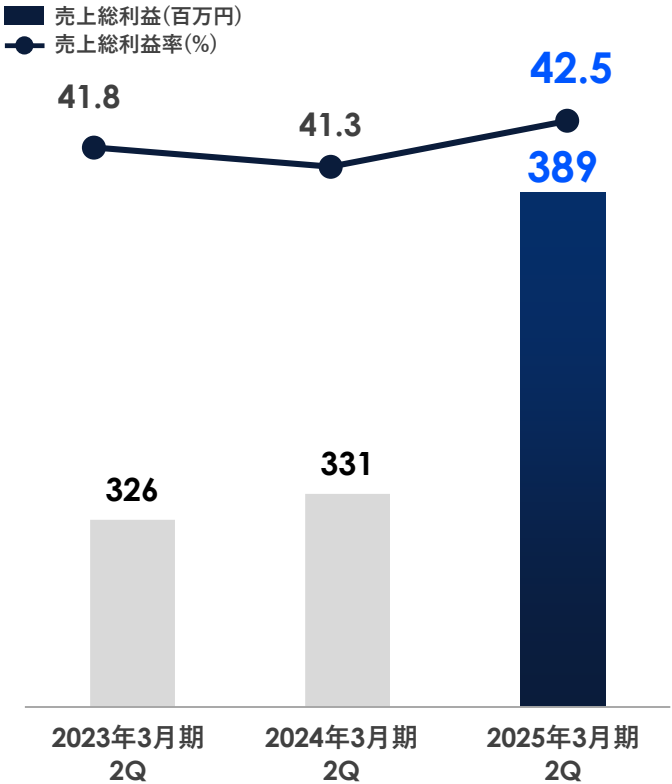


売上総利益実績(第2Q累計比較)

グループ全体

+58百万円の増加

前年同期比
+17.5%



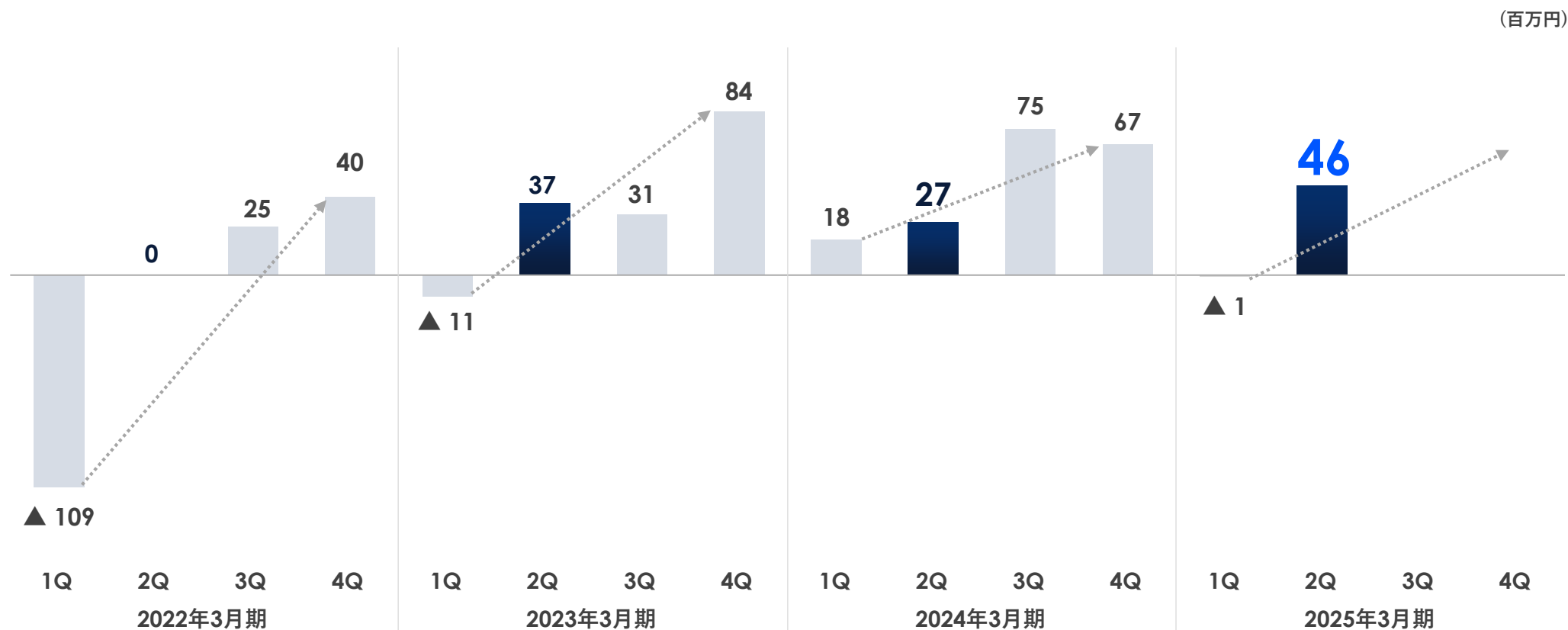
顧客数の増加に伴うストック収益の増加により、売上総利益額は順調に増加。また前年同期、前々年同期を上回る安定した売上総利益率を保持している。

(百万円)	infoNet	IACT	i-MediX	ブランドデザイン	連結仕訳	合計
売上総利益	253	128	0.9	7	0.2	389
売上総利益率	47.0%	35.2%	14.4%	47.4%	-	42.5%
【参考】						
前期2Q 売上総利益	206	123	0	-	1	331
前期2Q 売上総利益率	46.1%	34.8%	-	-	-	41.3%

※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。

営業損益推移（四半期）

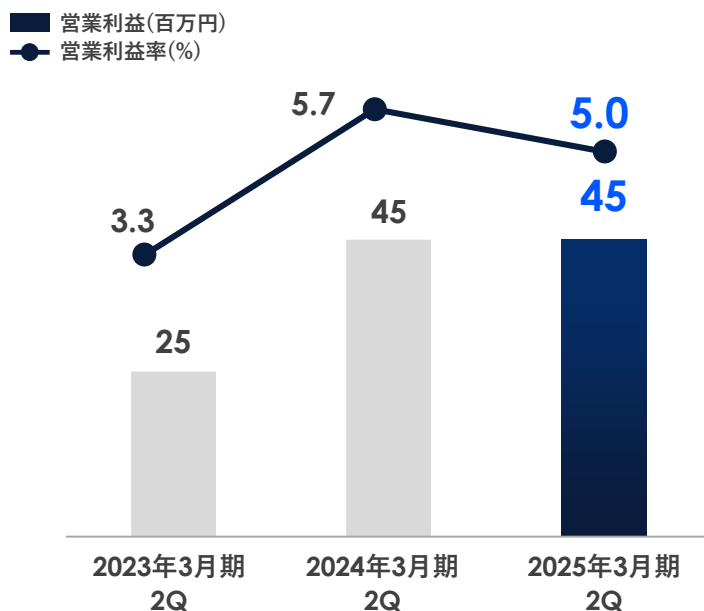
2Qでは売上高が順調に積み上がったことから、営業利益も昨年比+19百万円となる46百万円で推移。
なお、今期の利益発生についても下期に偏重する見込み。



営業利益実績(第2Q累計比較)

グループ全体

▲0.3百万円の減少

前年同期比
▲0.7%

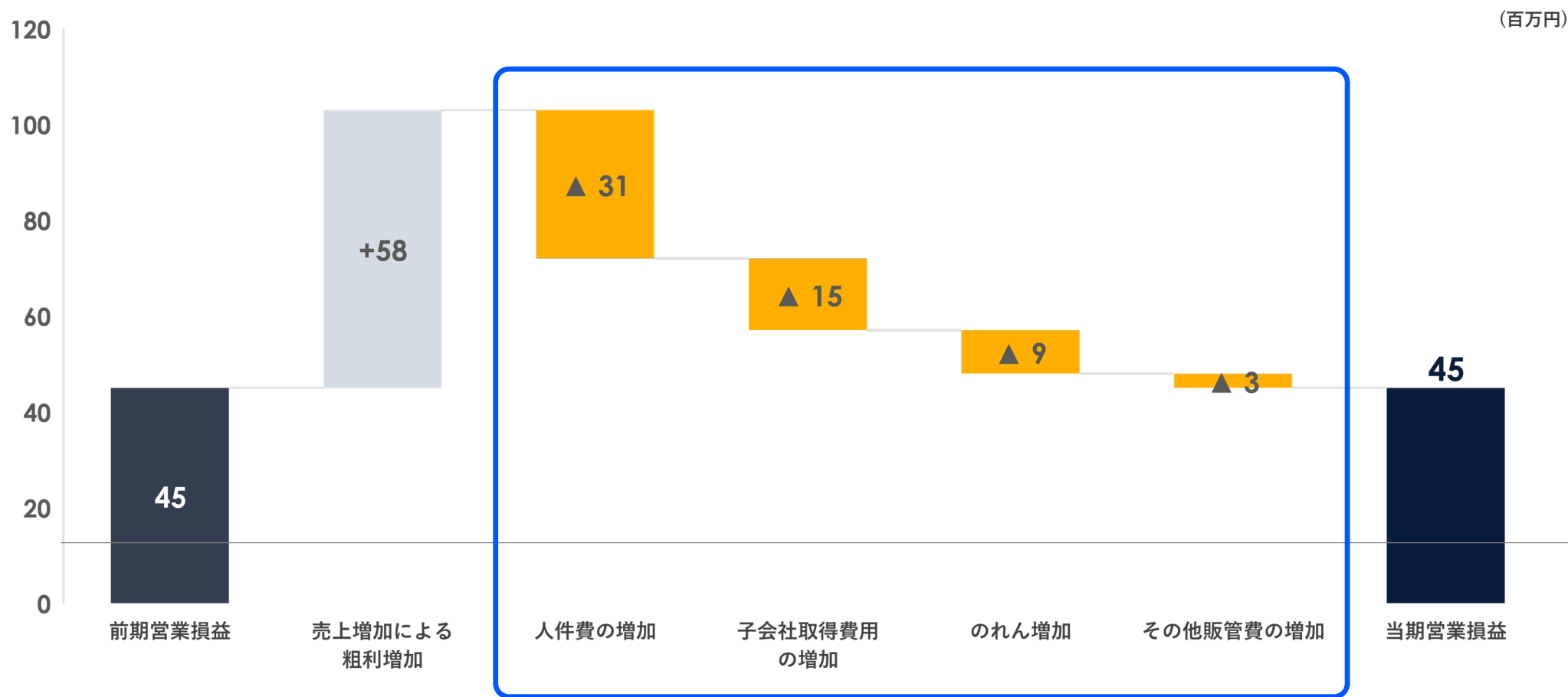
フロー収益の増加を背景に、上期にM&Aにかかる一時的なコストや、業容拡大を目指した販促活動や営業人員増加等の投資を実施したため、今期は収益・利益ともに下期偏重を見込むものの、営業利益累計は2Q時点で去年同期と同水準まで到達。

(百万円)	infoNet	IACT	i-MediX	ブランドデザイン	連結仕訳	合計
営業利益	58	27	▲0.1	1	▲42	45
営業利益率	10.9%	7.6%	▲2.2%	8.8%	-	5.0%
【参考】						
前期2Q 営業利益	27	43	0	-	▲25	45
前期2Q 営業利益率	6.2%	12.3%	-	-	-	5.7%

※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。

営業利益増減分析 (Q/Q)

売上の増加に伴い前年同期比で粗利は増加したものの、M&Aに伴う手数料等の一過性のコスト発生とおよび営業人員の補強に伴い2Qでは前年同水準での進捗となった。



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。

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

経営理念

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。



PURPOSE	Change to Value, Change 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	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>

私たちが目指すことを
もっとも短いフレーズで表現

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	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 「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	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 <p style="text-align: center; font-size: 2em; color: blue;">+</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 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
- 集客したい
- 認知度を高めたい

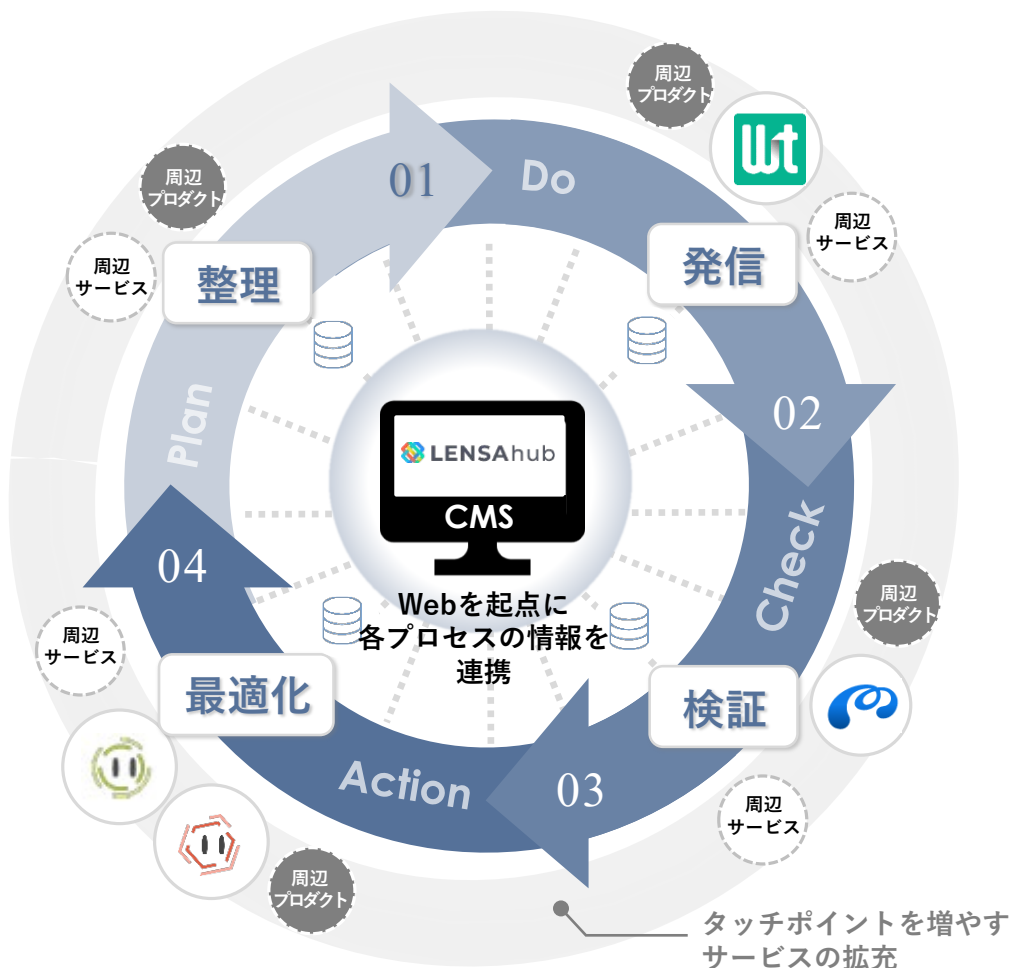
- 効率化したい
- 生産性を高めたい
- ...etc.

+

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
- 最適なターゲティングや表現の選択、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

当社が目指す事業の発展イメージ



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。

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。



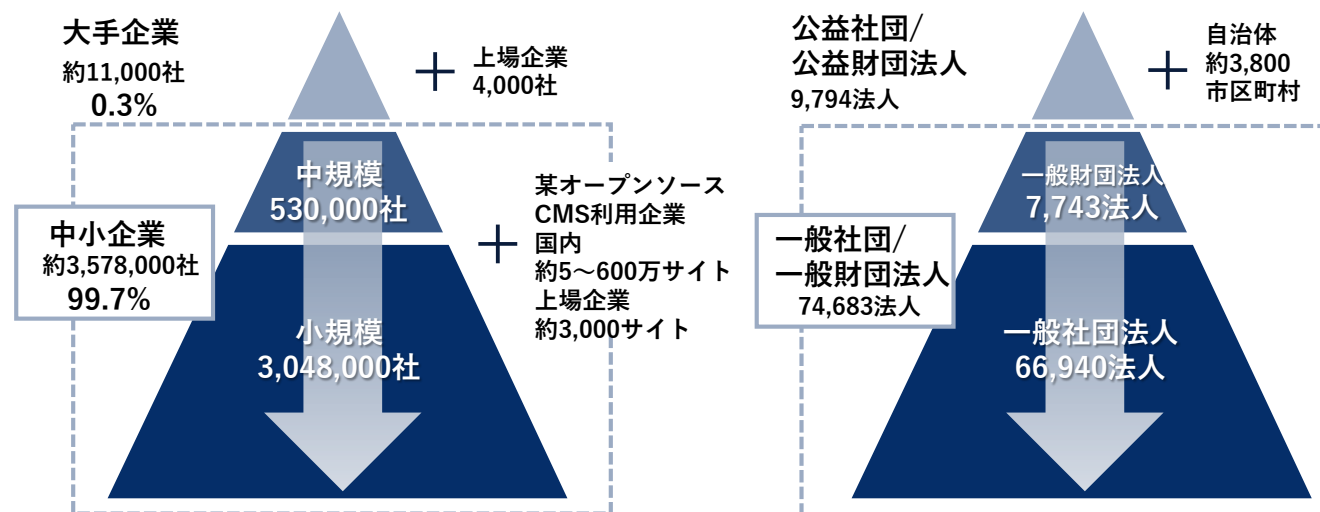
サービスの特長

- ✓ 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




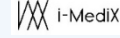

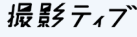
参考) 規模別企業数は中小企業庁サイト
https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/chousa/chu_kigyocnt/2018/181130chukigyocnt.htmlをもとに当社作成

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

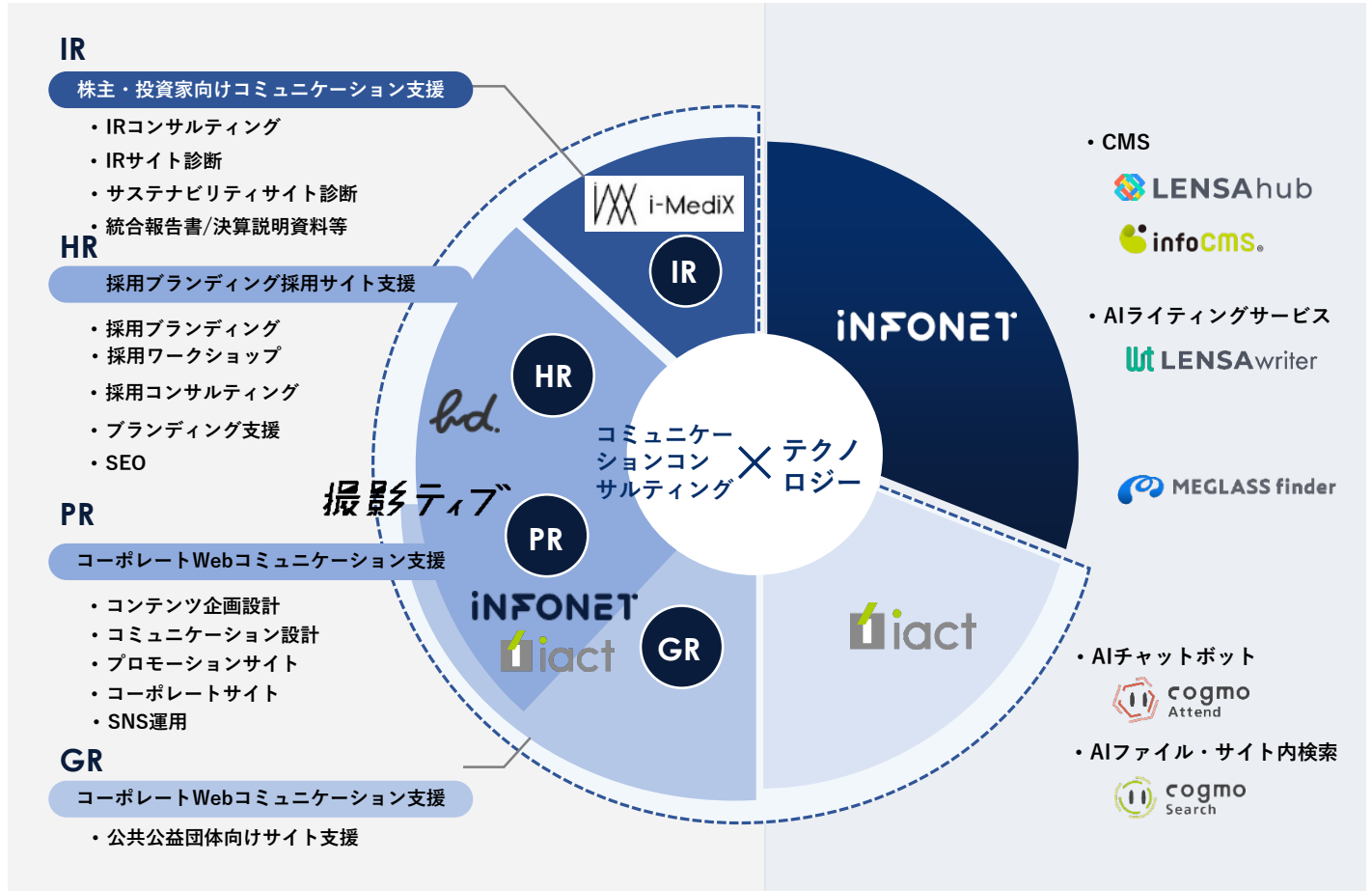
2020年4月	スプレッドシステムズ株式会社 (2021年4月吸収合併)	
2021年4月	株式会社アイアクト	
2022年4月	株式会社i-MediXの前身となる 株式会社デロフト設立 (2023年7月商号変更)	
2024年4月	株式会社ブランドデザイン	
▼NEW		
2024年10月	株式会社撮影ティブ	

※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



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

2025年3月期 業績予想 [連結](#)

(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

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

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。