

infoNet[®]

株式会社インフォネット

STOCKCODE:4444

2021年3月期 第2四半期決算説明資料



ONE STOP SERVICE
InfoNet Inc. All Rights Reserved.

1. 当社の事業と私たちの社会的使命 p.3
2. 2021年3月期 第2四半期 TOPICS p.9
3. 2021年3月期 第2四半期決算概況 p.14
4. SUMMARY p.25

1. 当社の事業と 私たちの社会的使命

ONE STOP SERVICE

調査・分析からデザイン・システム開発、運用サポートまで一貫して行う
ワンストップサービスで
安定性の高いサービスの提供

 infoCMS®

SaaS型CMS市場

5年連続シェア No.1※

※1 出典：ITR [ITR Market View：ECサイト構築/CMS/SMS送信サービス/電子契約サービス市場2020] SaaS型CMS市場：ベンダー別売上金額推移およびシェア(2015～2019年度予測)

主に中堅企業～大手企業・公共団体から
支持され、コーポレートサイトを中心に
制作実績1,300サイト以上。※

(infoCMS導入実績450サイト以上。※)

※2 当社調べ

01



RESEARCHING & ANALYZING

調査・分析

02



PLANNING & PRODUCING

企画・プロデュース

03



WEB DESIGN
SYSTEM DEVELOPMENT

WEBデザイン構築
システム開発

05



MEASURING & IMPROVING

効果測定・改善施策

04



OPERATION SUPPORT

運用サポート

プラスαの
成果創出へ

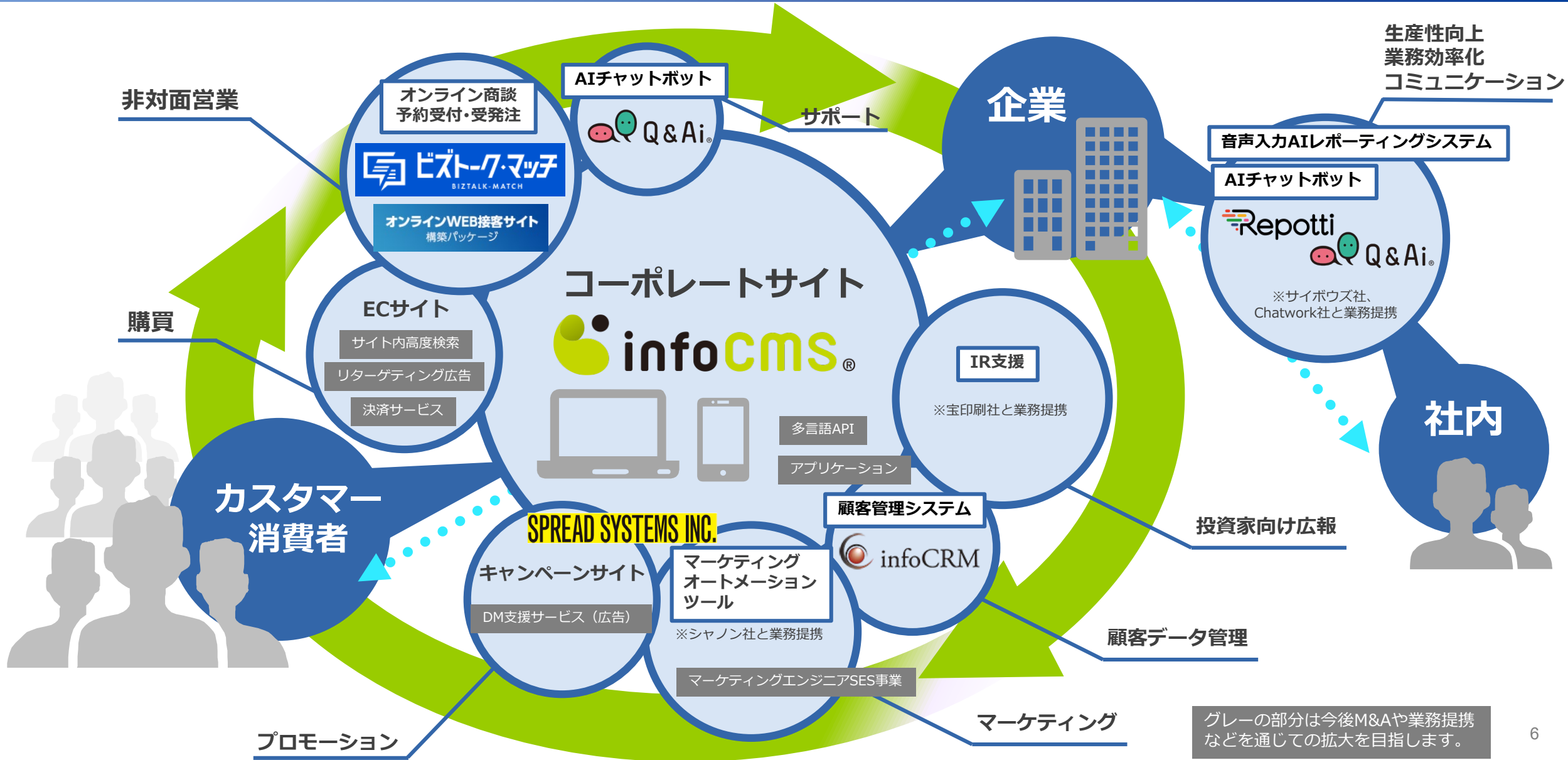
私たちの社会的使命

コーポレートサイトをプラットフォームとした

WEBマーケティング、DX戦略を総合的に支援し、

顧客が目指す成果を創出することが、私たちの社会的使命です。

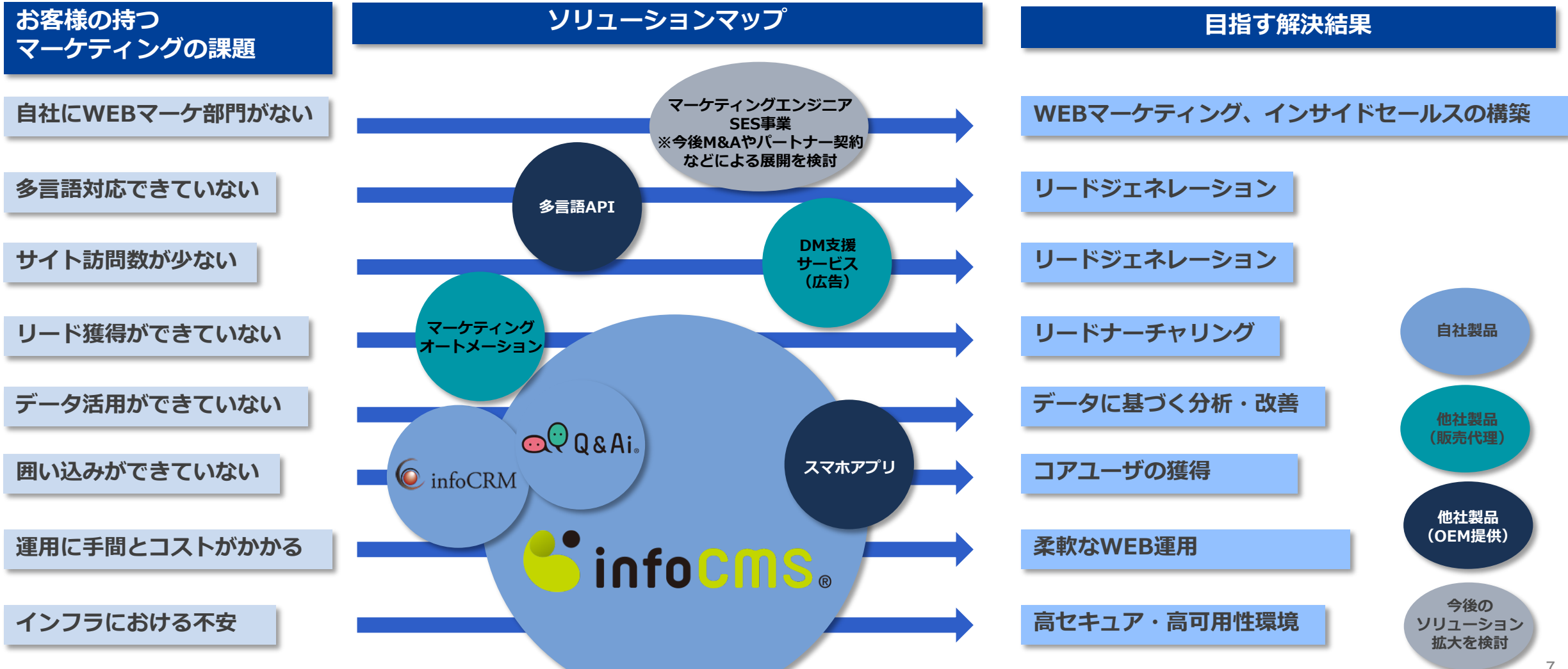
1. 当社が目指す、コーポレートサイトを軸とした総合的なWEBマーケティングのイメージ



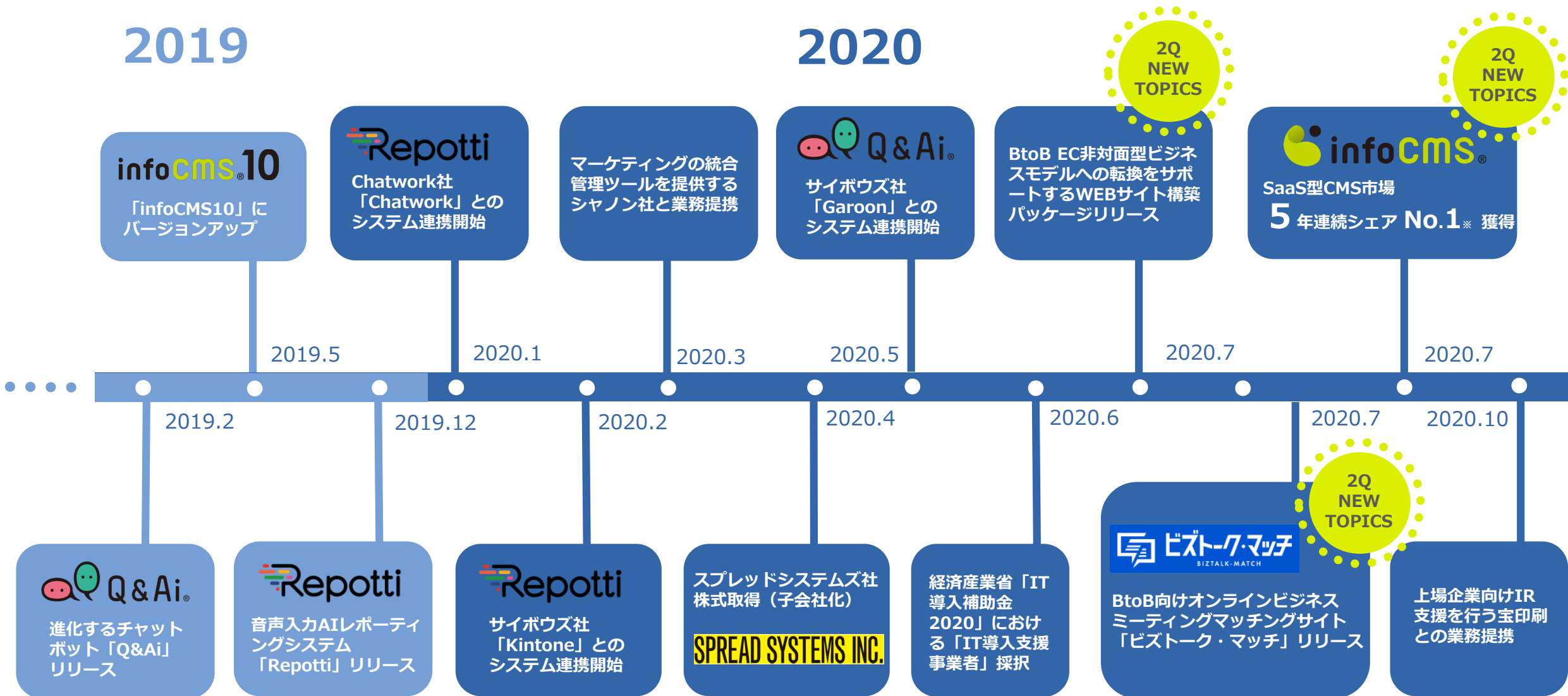
グレーの部分は今後M&Aや業務提携などを通じての拡大を目指します。

1. 顧客の課題に対するソリューションマップ

WEBマーケティングに対するあらゆる課題に対応できるソリューション拡大を目指します。



1. Webマーケティング総合支援に向けたソリューション拡大のあゆみ



※出典：ITR「ITR Market View：ECサイト構築／CMS／SMS送信サービス／電子契約サービス市場2020」SaaS型CMS市場：ベンダー別売上金額推移およびシェア(2015～2019年度予測)

2. 2021年3月期 第2四半期 TOPICS

トピックス



BtoB EC非対面ビジネスモデルをサポートする WEB構築パッケージをリリース 【IT導入補助金2020対象】

新型コロナウイルスの影響で多くの事業者にとって通常の営業活動が困難になる中、オンラインでの商談、レッスンやカウンセリング等の予約受付、受発注等をオンラインで完結することができるWEB構築パッケージをリリースしました。

- ✓ BtoB ECソリューションとして、new normal時代に適応するため、非対面型ビジネスへの転換を強かにサポート。
- ✓ Zoom、Google Meet、Skypeなどを利用したオンラインミーティング予約機能付き接客用WEBサイトを、テンプレートをベースに構築することで、低コスト且つスピード導入(10営業日)することが可能。

2

BtoB向け オンラインビジネスミーティングマッチングサイト 「ビズトーク・マッチ」リリース

新型コロナウイルスの影響下におけるビジネスの機会損失を防ぎ、
直接対面に留まらないオンライン商談機会を
創出することを目的とした、オウンドメディアをリリースしました。

- ✓ BtoBビジネスを展開されている事業者にとっても
今後益々必要不可欠となる「WEBを活用した
インサイドセールス」を支援。
- ✓ 新たなWEBマーケティング総合支援を目指します。





オールインワン商用コンテンツ管理システム
infoCMS® が SaaS型CMS市場
5年連続シェア No.1※ 獲得

当社の主力製品であるオールインワン商用コンテンツ管理システム「infoCMS」が、株式会社アイ・ティー・アールが発行する市場調査レポートにおいて、SaaS型CMS市場のベンダー別売上金額推移およびシェアで5年連続No.1※を獲得しました。



※出典：ITR「ITR Market View：ECサイト構築／CMS／SMS送信サービス／電子契約サービス市場2020」SaaS型CMS市場：ベンダー別売上金額推移およびシェア(2015～2019年度予測)

4

マーケティングの支援を強化する 新セクション新設

Business Promotion Division

自社のマーケティング活動をより強化し、顧客にも提供し得るWEBマーケティングのナレッジ蓄積を目的としたマーケティングチームから成る組織です。

Customer Success Division

WEBマーケティングにかかる周辺サービス・ソリューションを提供し、顧客の一層の成果創出を目指す組織です。

5

全拠点、全社員を対象とする リモートワーク制度を本格導入

アフターコロナを見据え、場所に関わらず社員全員が成果を発揮できる体制を目指しリモートワーク制度を本格的に導入いたしました。新型コロナウイルスの影響に関わらず多様な働き方の推進として、今後も継続していきます。

3. 2021年3月期 第2四半期決算概況

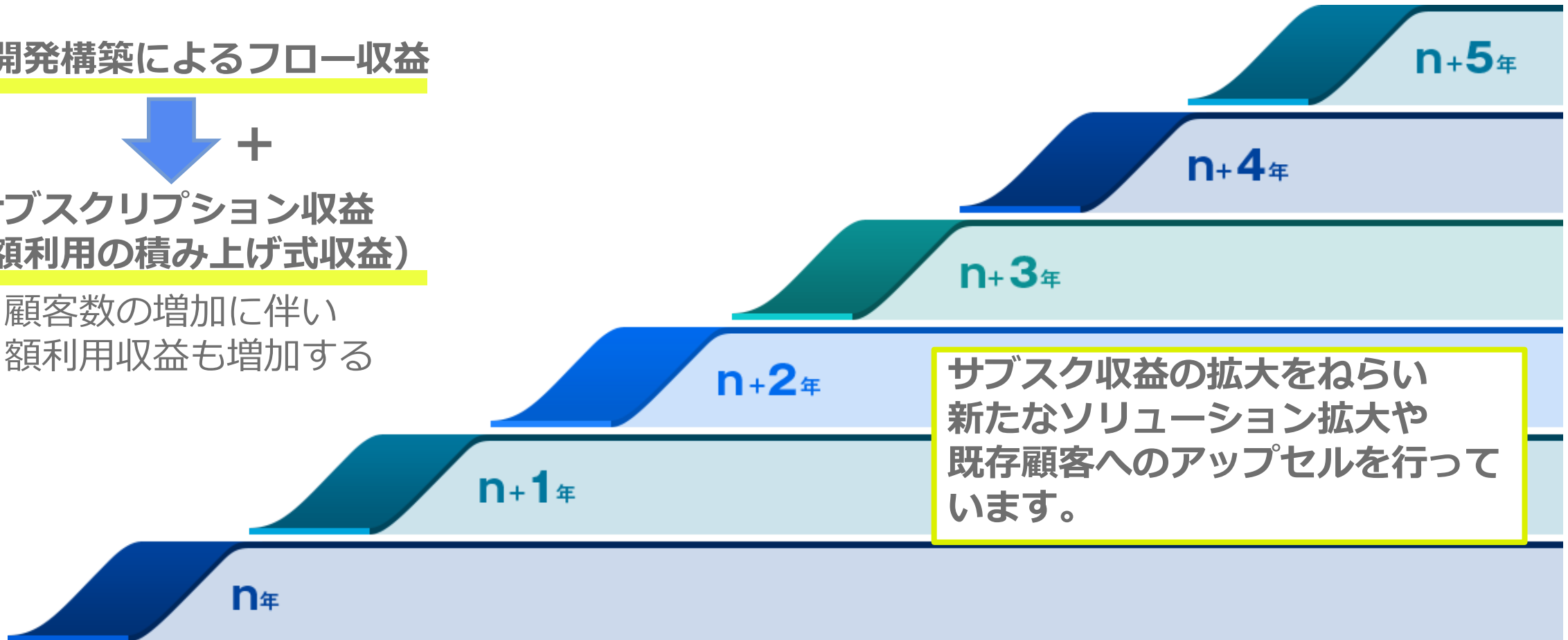
当社の収益構造

受託開発構築によるフロー収益



サブスクリプション収益
(月額利用の積み上げ式収益)

顧客数の増加に伴い
月額利用収益も増加する



サブスク収益の拡大をねらい
新たなソリューション拡大や
既存顧客へのアップセルを行って
います。

CMS事業

前期比(QtoQ累計)
+93,991千円となる
372,192千円
を達成

AI関連事業

新規案件の獲得
により初期構築が
前期を1,942千円
上回る(QtoQ累計)

売上高

前期比(QtoQ累計)
+31.4%となる
377,604千円を達成
月額利用料収益、
受託開発売上ともに
前期を上回る。

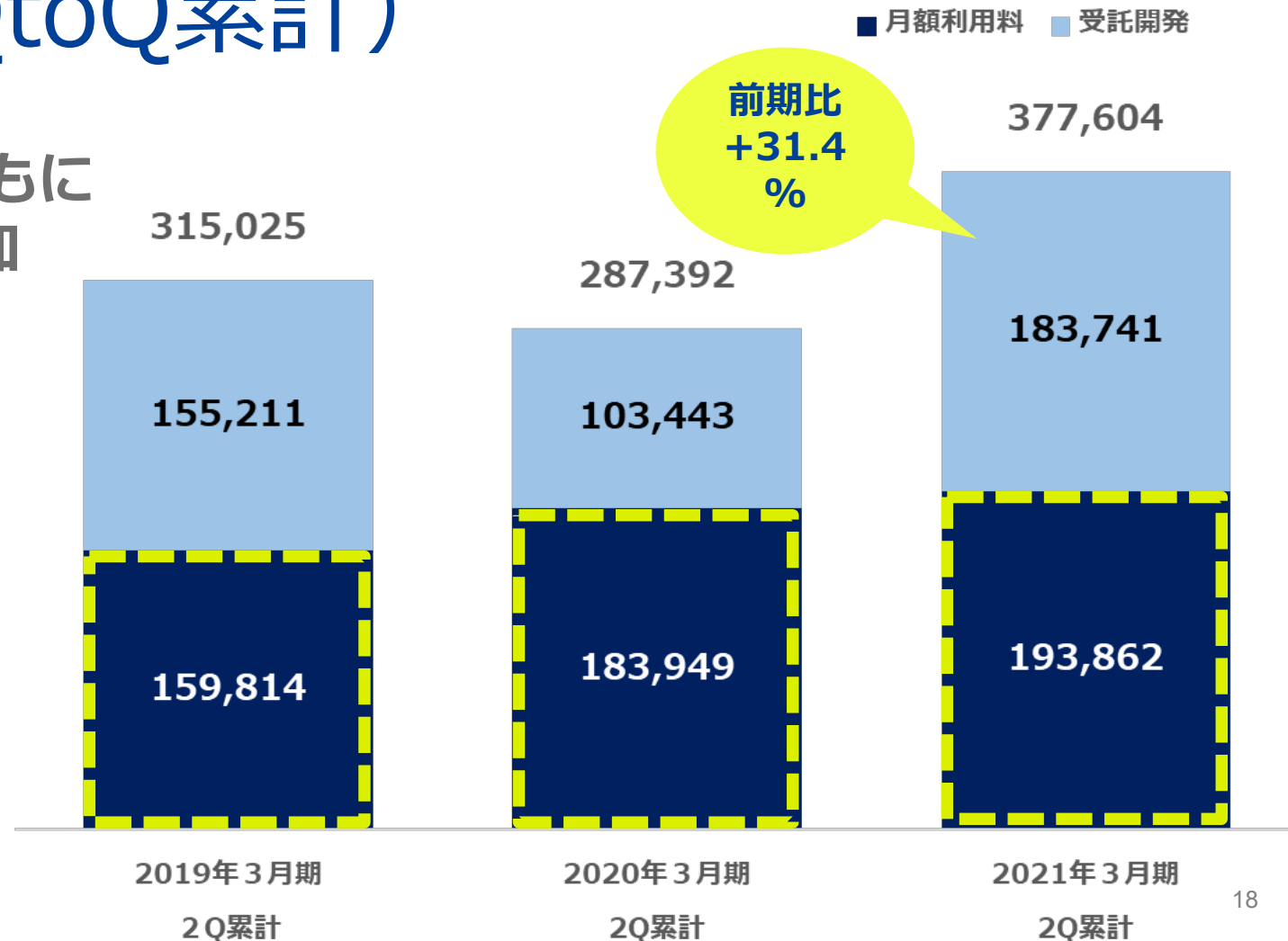
受託開発 受注高

前期比(QtoQ累計) +12.1%
2Q単体では+112.7%
と前期を大きく上回る
150,062千円を受注。

売上高実績 (QtoQ累計)

月額利用料収益、受託開発売上ともに
前期を上回り、90,212千円の増加
(前期比 +31.4%)

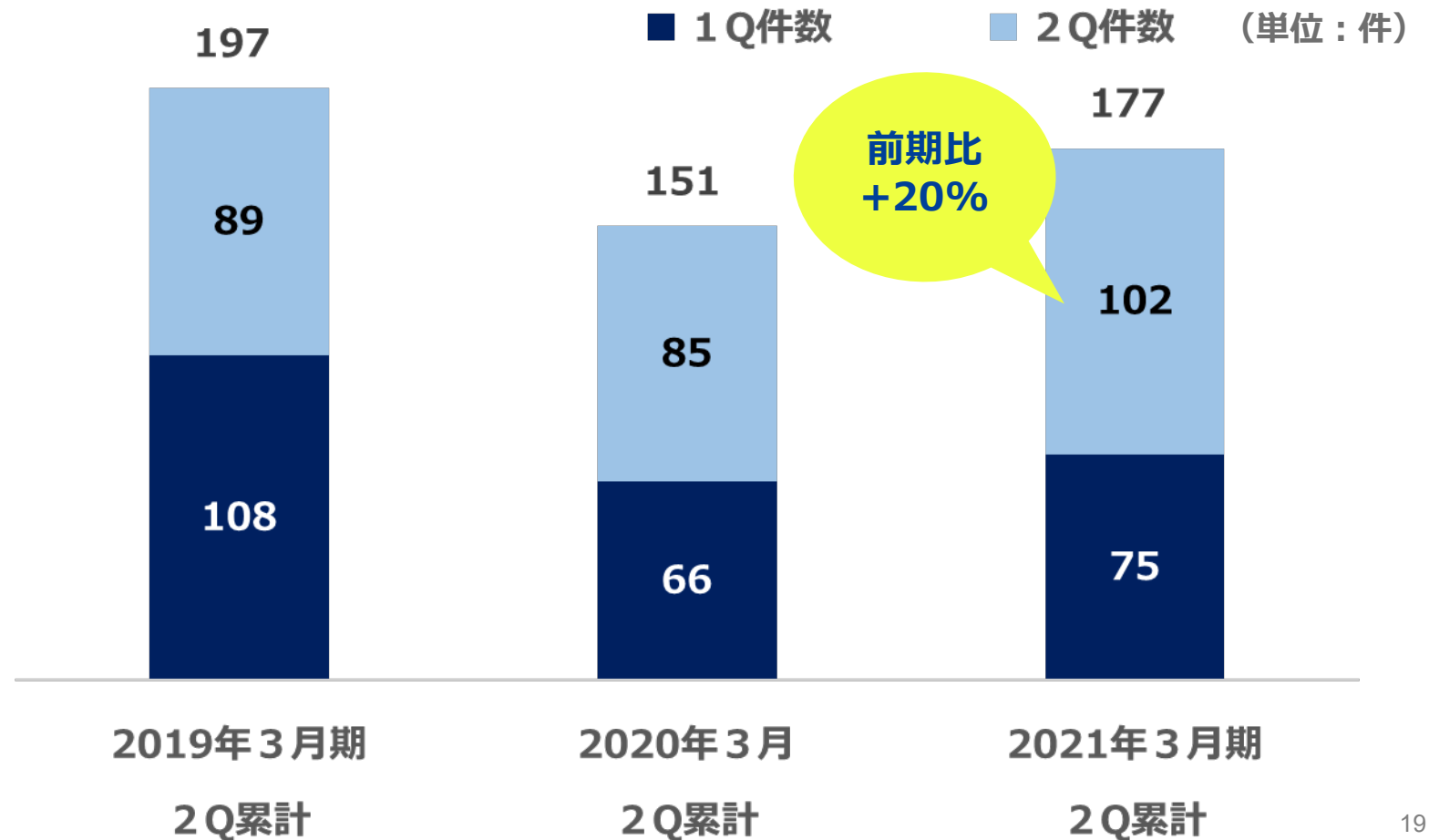
- ・ 月額利用料収益は9,913千円の増加
(前期比 +5.4%)
- ・ 受託開発売上は80,298千円の増加
(前期比 +77.6%)



※2021年3月期はスプレッドシステムズ社の連結による増減額+27,990千円を含みます。
※月額利用料収益と受託開発売上の合計に誤差が出ておりますが、グラフの各層の数値を千円未満切り捨てとしているためです。

受託開発売上(納品)件数実績 (QtoQ累計)

前期に対し、+17件の増加
(前期比 +20%)



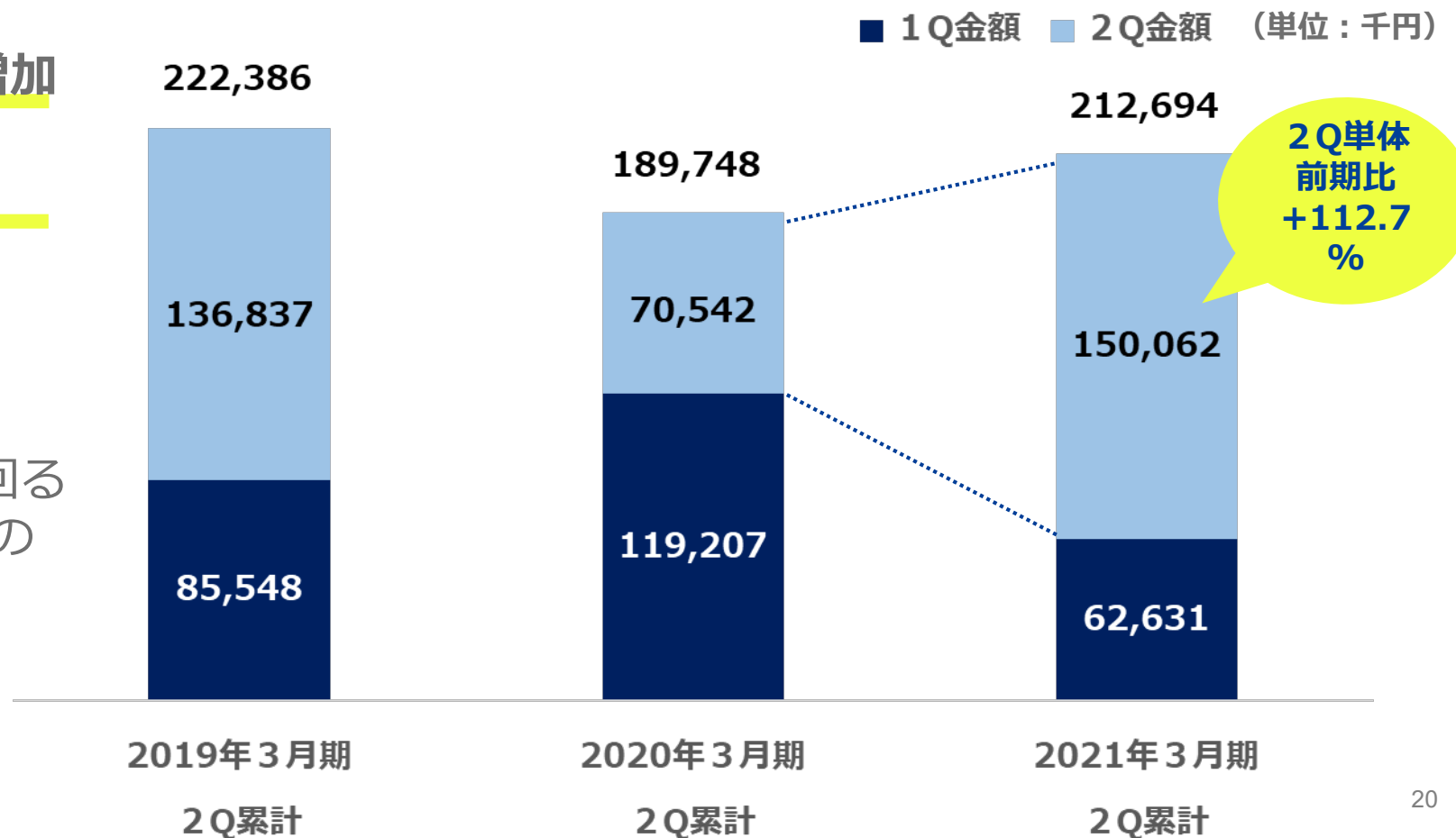
※スプレッドシステムズ社の実績は含まず
インフォネット単体の実績となります。

受託開発受注高実績 (QtoQ累計)

前期に対し、+22,945千円の増加
(前期比 +12.1%)
2Q単体は+79,521千円の増加
(前期比 +112.7%)

新型コロナウイルスの影響を取り戻し、受注は堅調に推移。
2Q単体では前期、前々期を上回る150,062千円を受注し、今期中の売上計上を目指す。

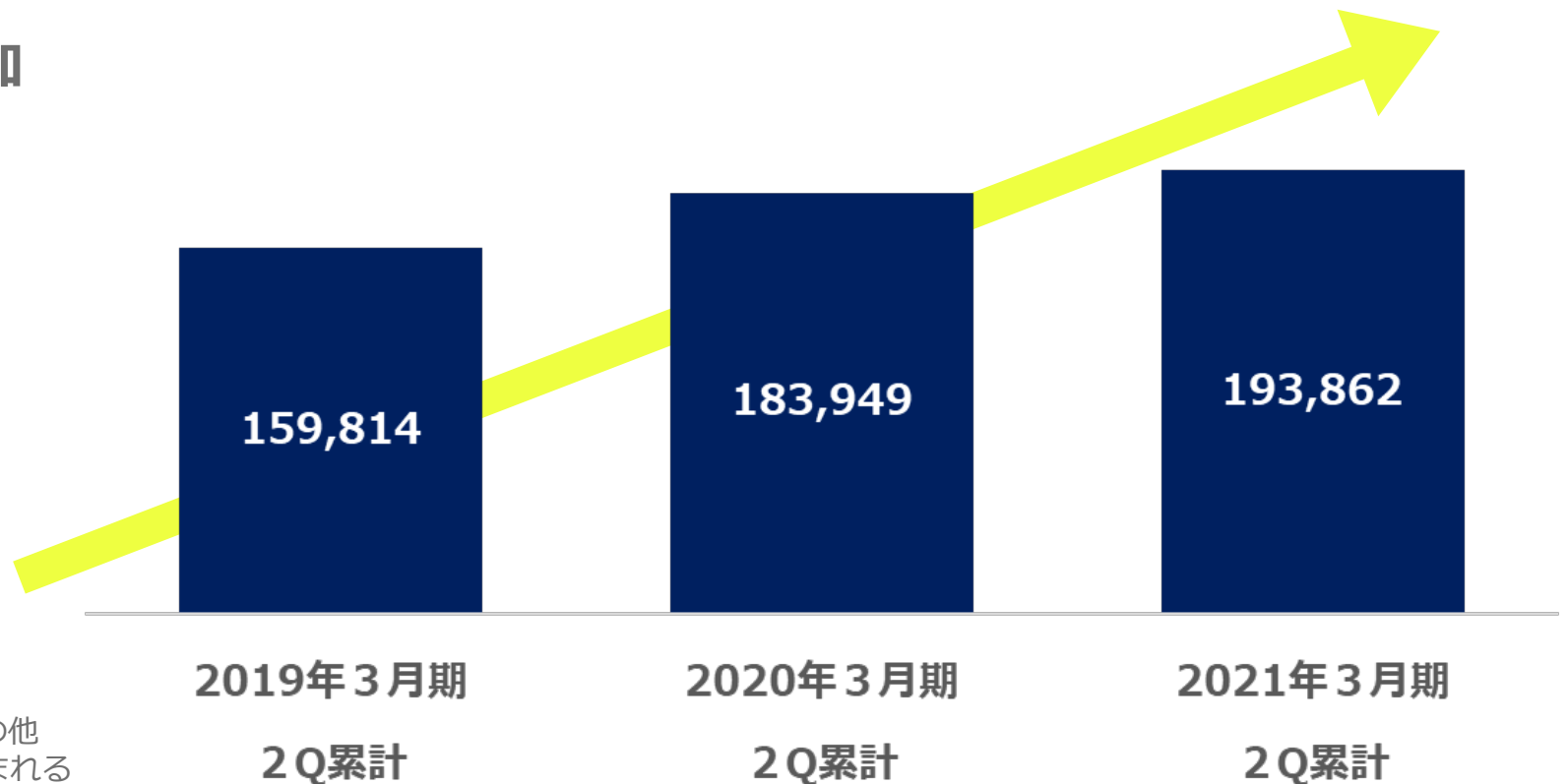
※スプレッドシステムズ社の実績は含まず
インフォネット単体の実績となります。



月額利用収益実績 (QtoQ累計)

(単位：千円)

前期に対し、9,913千円の増加
成長率5.4%



※2021年3月期はスプレッドシステムズ社の
連結による増減額+9,310千円を含みます。

※月額利用収益にはinfoCMS等のサービス月額利用料の他
運用保守やリスティング広告費等、定額収益が見込まれる
項目を含んでいます。

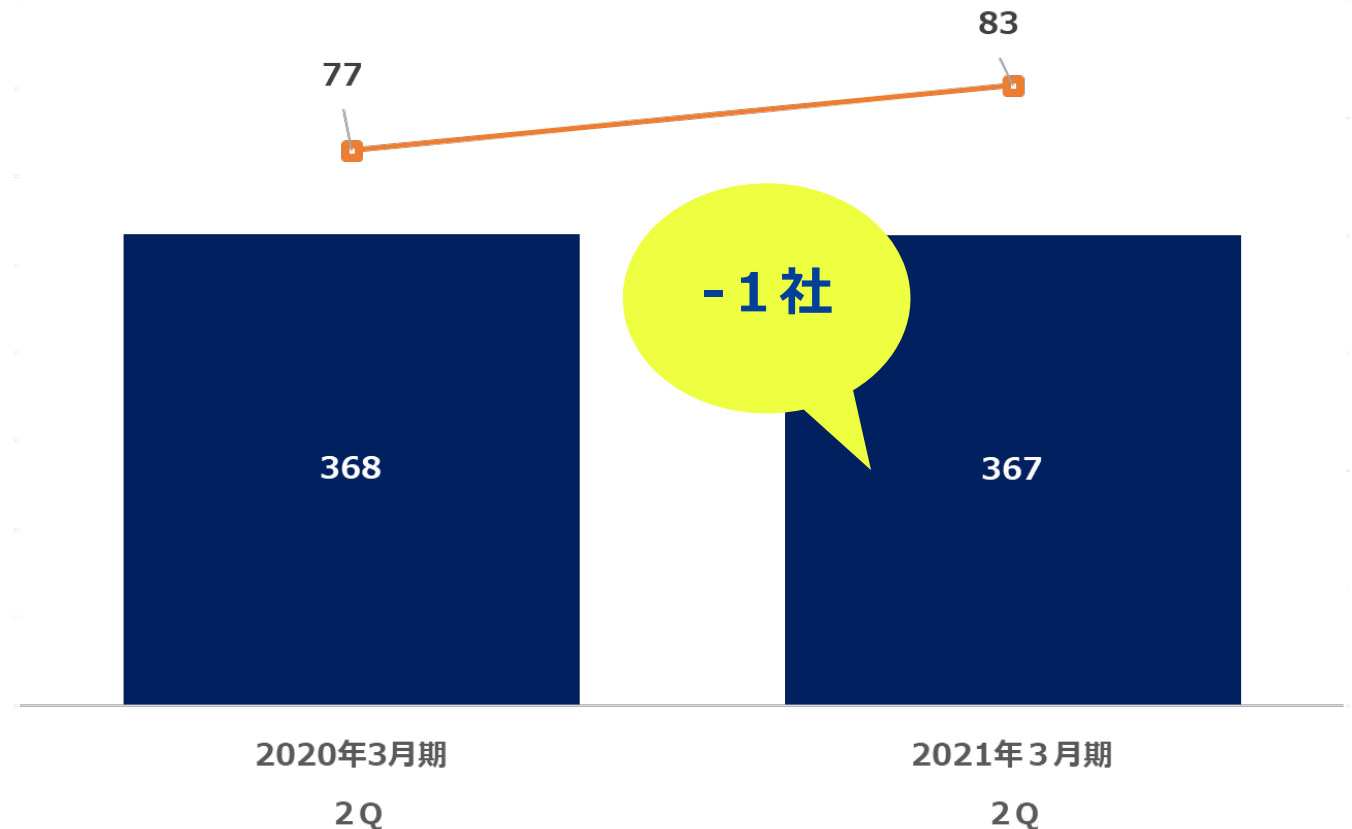
月額請求社数推移

■ 期末請求社数 □ 月平均単価(千円)※決算月時点

前期に対し、-1社の減少。

昨期は新規顧客より既存顧客の売上比率が大きかったことに加え、案件が大型化した傾向があり、月額請求の発生が今期3Q~4Qから見込まれていることが影響。

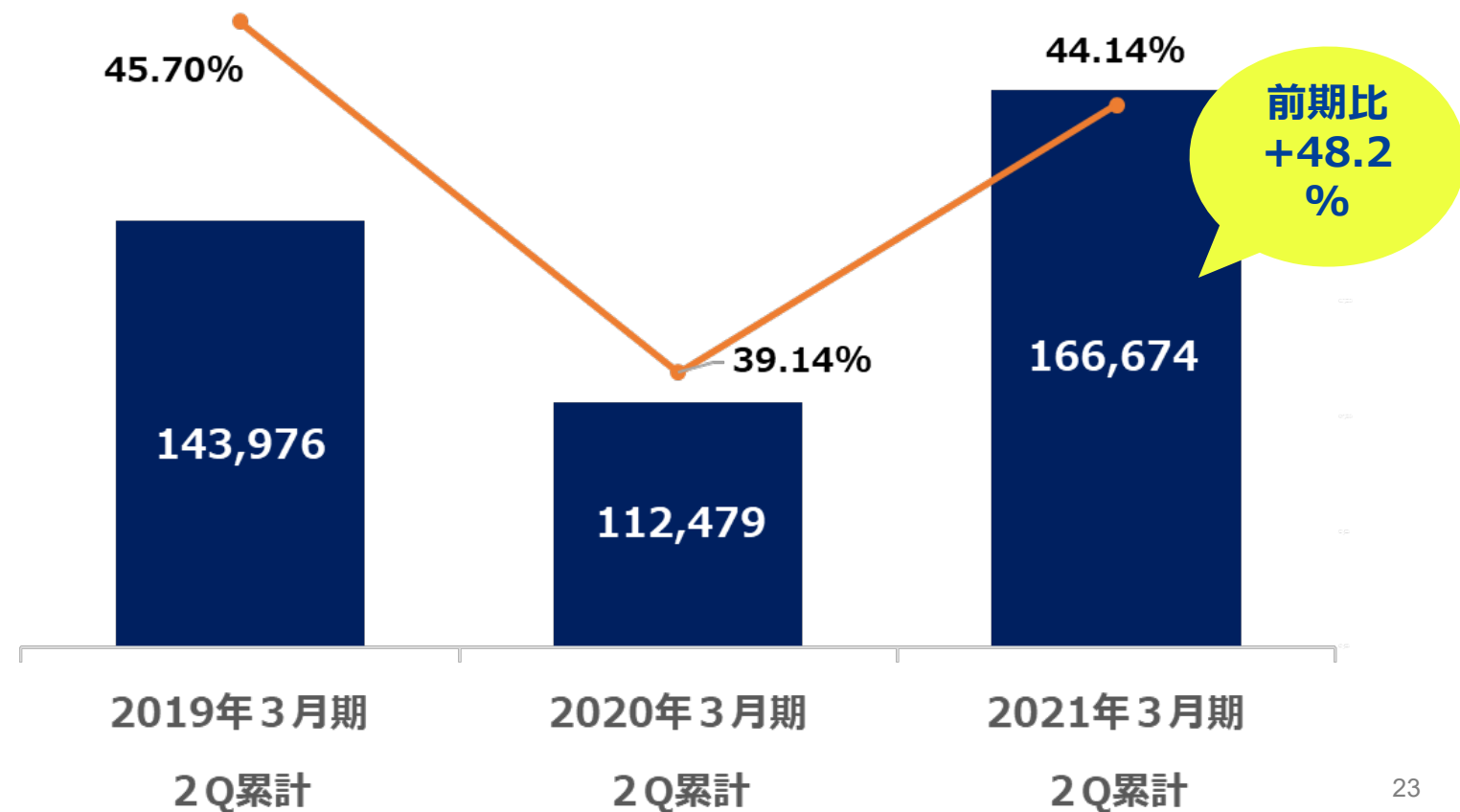
※スプレッドシステムズ社の実績は含まず
インフォネット単体の実績となります。
※各四半期最終月の請求社数をカウントしています。



売上総利益実績 (QtoQ累計)

■ 売上総利益 ● 売上総利益率 (単位: 千円)

前期に対し、+54,194千円の増加
(前期比 +48.2%)



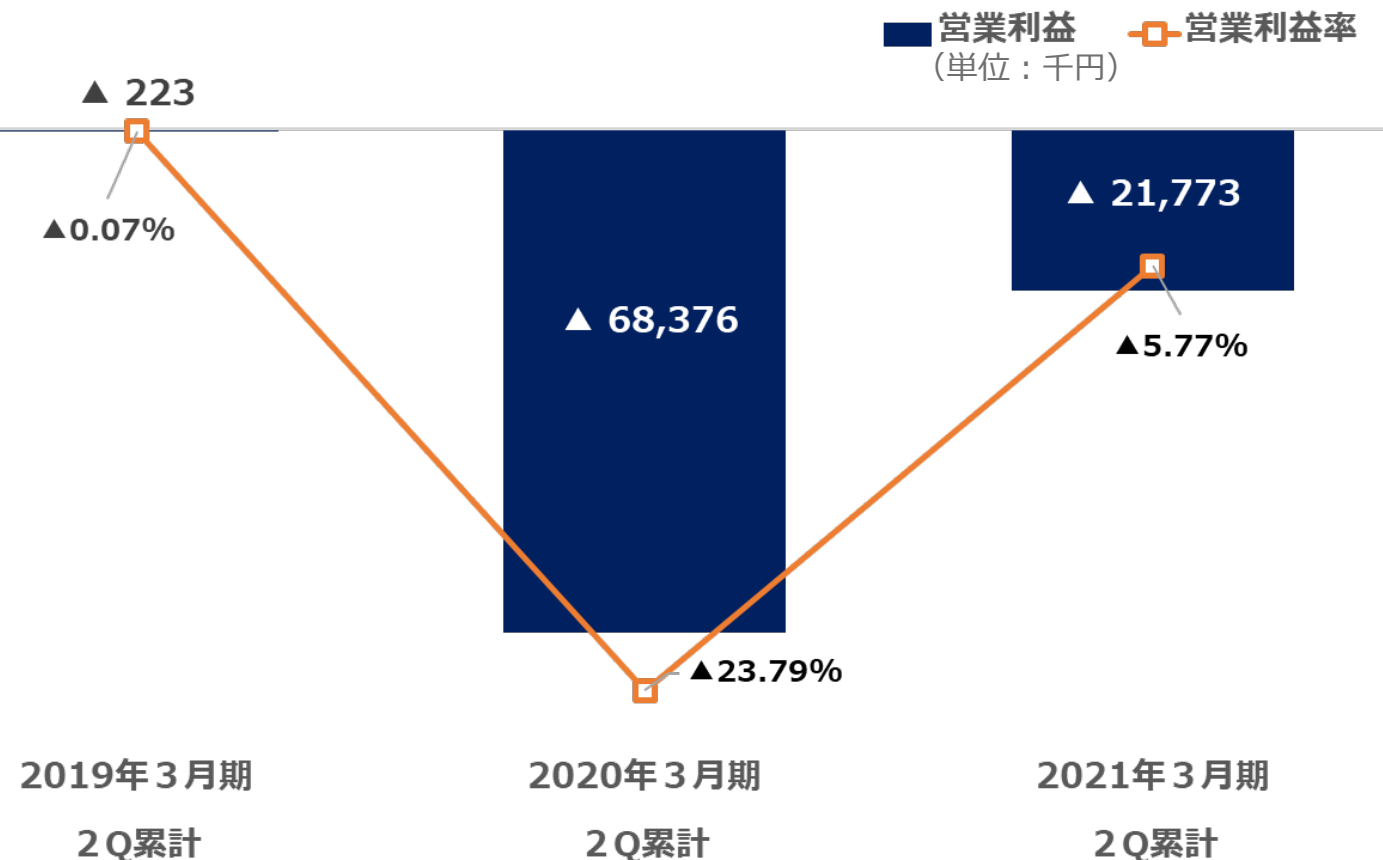
※2021年3月期はスプレッドシステムズ社の連結による増減額+133,365千円を含みます。

営業利益実績 (QtoQ累計)

前期に対し、+46,603千円の増加

売上総利益の増加に加え、
 昨期はIPO準備のため大きく投じた
 管理費用が今期は減少。
 一方、スプレッドシステムズ買収に伴う
 コストの発生により、+46,603千円の
 増加に留まる。

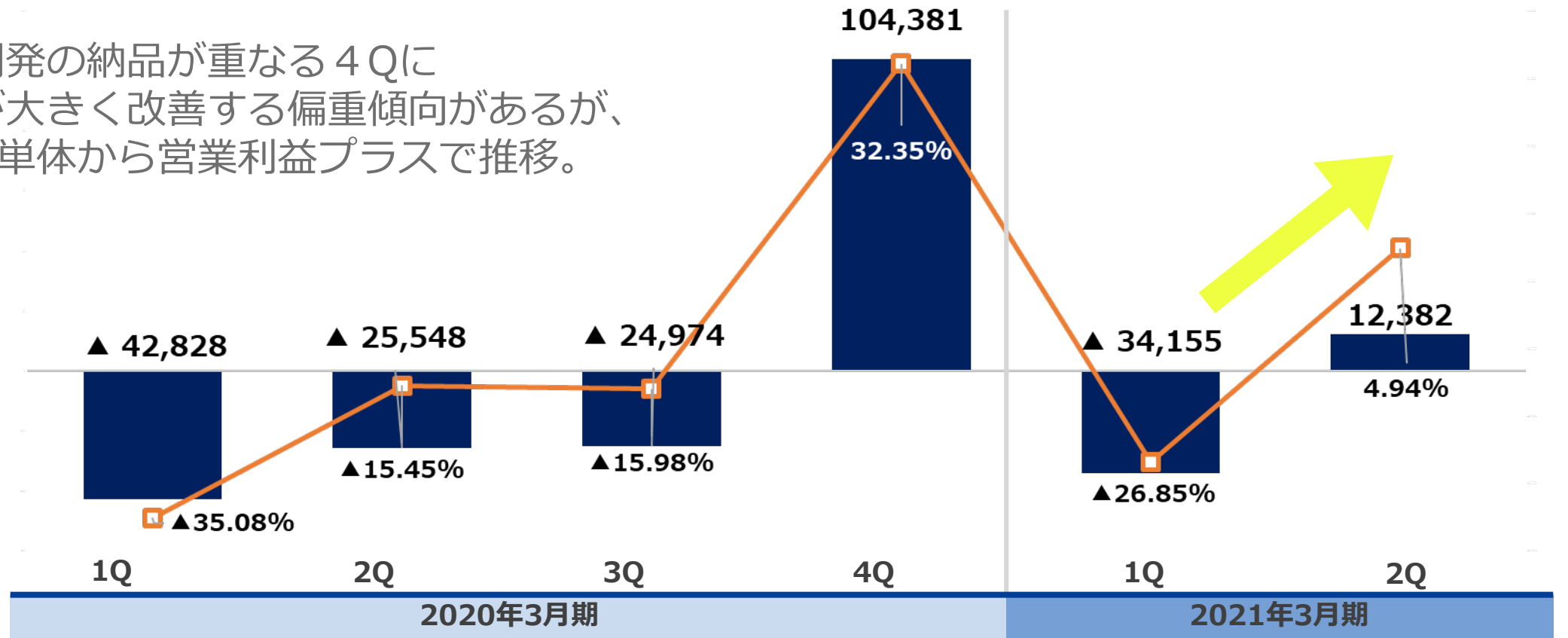
※2021年3月期はスプレッドシステムズ社の
 連結による増減額▲1,986千円を含みます。



営業利益実績 (四半期推移)

■ 営業利益 (単位：千円) □ 営業利益率

例年受託開発の納品が重なる4Qに営業利益が大きく改善する偏重傾向があるが、今期は2Q単体から営業利益プラスで推移。



4. SUMMARY

サマリー

4. SUMMARY

BS増減比較

※2021年3月期2Q累計はスプレッドシステムズの2020年4月1日～2020年9月30日の業績を含む連結業績です。

infoNet®

(千円)	①2020年3月期 2Q累計	②2021年3月期 2Q累計	増減額 ②-①
流動資産	789,270	1,048,843	259,573
固定資産	157,760	151,895	▲5,865
資産合計	947,030	1,200,739	253,709
流動負債	128,395	228,547	100,152
固定負債	47,596	150,921	103,325
負債合計	175,992	379,468	203,476
資本金	258,620	265,476	6,856
資本剰余金	238,620	245,476	6,856
利益剰余金	273,798	310,316	36,518
純資産合計	771,038	821,270	50,232
負債・純資産合計	947,030	1,200,739	253,709

※合計に誤差が出ておりますが、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。

4. SUMMARY

PL増減比較

※2021年3月期2Q累計はスプレッドシステムズの2020年4月1日～2020年9月30日の業績を含む連結業績です。

infoNet®

(千円)	①2019年3月期 2Q累計	②2020年3月期 2Q累計	③2021年3月期 2Q累計	増減額 ③-②
売上高	315,025	287,392	377,604	90,212
CMS事業	314,613	278,201	372,192	93,991
AI関連事業	413	9,190	5,411	▲3,779
売上総利益	143,976	112,479	166,674	54,195
売上総利益率	45.70%	39.14%	44.14%	5.00pt
営業利益	▲223	▲68,376	▲21,773	46,603
営業利益率	▲223	▲23.79%	▲5.77%	18.02pt
経常利益	▲451	▲75,034	▲19,581	55,453
経常利益率	▲0.14%	▲26.11%	▲5.19%	20.92pt
当期純利益	▲282	▲52,531	▲16,492	36,039
当期純利益率	▲0.09%	▲18.28%	▲4.37%	13.91pt

※CMS事業売上高とAI関連事業売上高の合計に誤差が出ておりますが、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。

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。