

2025年2月21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3四半期決算に関する質疑応答集

当社の2025年3月期第3四半期決算に関して、当社で想定しておりました質問および発表以降に株主・投資家などの方々からいただいたお問い合わせ、感想、および当社からの回答をまとめましたので以下の通りお知らせいたします。なお本開示は市場参加者のご理解を一層高めることを目的に、当社が自主的に実施するものです。皆様のご理解を賜ることを目的として一部内容・表現の加筆修正を行っております。

Q1. 今期、第4Q偏重の業績計画とのことですが、通期業績達成に向けて、受注残と業績達成のポイントについてインフォネット単体、子会社に分けて教えてください。

A1. インフォネット、子会社ともに前期と第4Qまでに受注は積み上がっておりますので、計画通りに案件が進みますと売上が加算され、第4Qは特別な費用を見込んでいないため、利益も上積みされる予想となっております。特に、子会社は、第4Q売上計画が多くなっておりますが、開発は順調に進んでおりますので、業績達成を目指して参ります。

Q2. 御社の事業の特徴であるストック収益の状況について、第3Qまでの振り返りと、今後の見通しについて教えてください。

A2. ストック収益についてはインフォネット、アイアクトともに堅調に増加しています。特に子会社アイアクトにおいて月額の積み上がりを重視した主力AI商材であるCogmo Searchの販売を強化しているため、今後も堅調に推移していくものと想定しています。

Q3. 今期は、人材、販促の強化を図っていらっしゃいますが、この投資部分での、来期以降の業績貢献の見込みについて教えてください。

A3. 人材、販促の強化に伴う業績貢献については中期的な効果になるものと思慮しています。具体的には当強化に伴いインフォネットの主力サービスであるCMSの潜在顧客層が広がったため、販促を継続することで売上高が増加していくものと見込んでいます。またWebのリニューアル等により顧客層が現状のASPサービスを前提としたinfoCMSからSaaSサービスであるLENSAhubへ乗換えが進展しますと人件費を含めた管理コストの低減が図られてきます。またアイアクトのCogmoシリーズの顧客ターゲットが広がるためこれに伴う販促を継続することで売上高の増加が図られてくるものと見込んでいます。これらは今期のみでの投資で完結するものではありませんが、徐々に効果が生じてくるものと考えているため中期的に売上高の増加と利益率の良化が進展していくものと見込んでいます。

Q 4. 成長戦略において、M&A、グループ間連結を掲げていらっしゃいますが、これまでの振り返り、進捗具合について教えてください。

A 4. AI・CMS を起点として情報発信を技術と創造力で総合的に支援する DX カンパニーをビジョンに掲げ、グループ拡大を図っています。グループ拡大と付加価値を併せて進めておりますので、将来に向けて、しっかりと前進をしております。今後、グループ間連携が深まることで、収益力を高めていく予定です。

Q 5. 来期に向けた取り組み、TOPICS を教えてください。

A 5. 当社の業績拡大のポイントは、当社のノウハウ、技術などの資産、人材をいかに、事業拡大に効率的に繋げるかということになります。今期の投資も踏まえて、競争優位性が高まってきていますので、経営資源を生かし、来期以降の業績拡大を目論んでいきます。

以 上