

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1四半期

CONTENTS

01. 2025年3月期 第1四半期 決算概況
02. 成長戦略
03. APPENDIX

01.

2025年3月期 第1四半期 決算概況

ハイライト

売上高

4.29 億円

前年同期比 **8.7%増**

売上総利益

1.71 億円

前年同期比 **9.7%増**

営業利益

△0.01 億円

前年同期比 **0.19億円減**

ストック売上高

2.54 億円

前年同期比 **18.1%増**

フロー売上高

1.74 億円

前年同期比 **2.5%減**

アカウント数(3→6月) ※全プラン合計

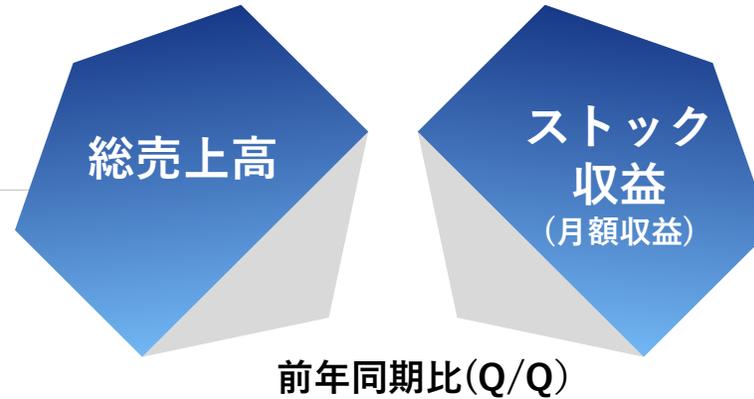
MEGLASS finder **9.6%増**LENSAwriter **153.8%増**

- 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8.7%増収、ストック売上18.1%増と社内計画通りの堅調なスタート。
- 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たため、営業利益は減少。

業績ハイライト

グループ
連結 + **35** 百万円
前年同期比 + **8.7** %

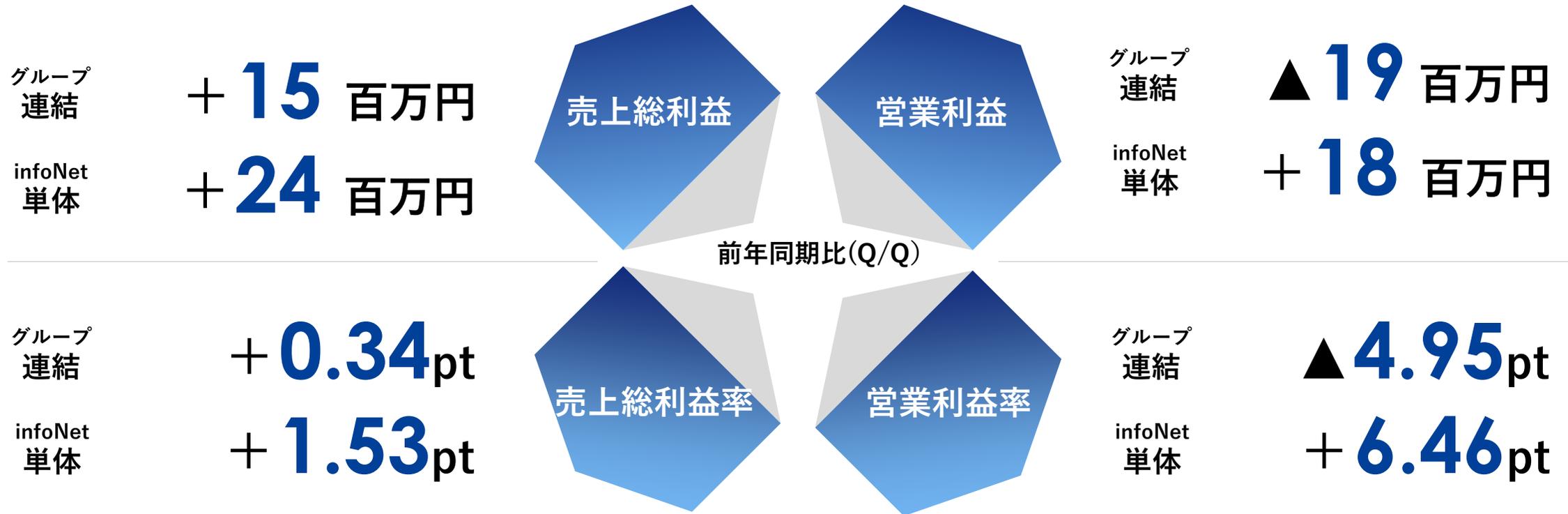
infoNet
単体 + **45** 百万円
前年同期比 + **21.1** %



グループ
連結 + **39** 百万円
前年同期比 + **18.1** %

infoNet
単体 + **8** 百万円
前年同期比 + **6.6** %

業績ハイライト

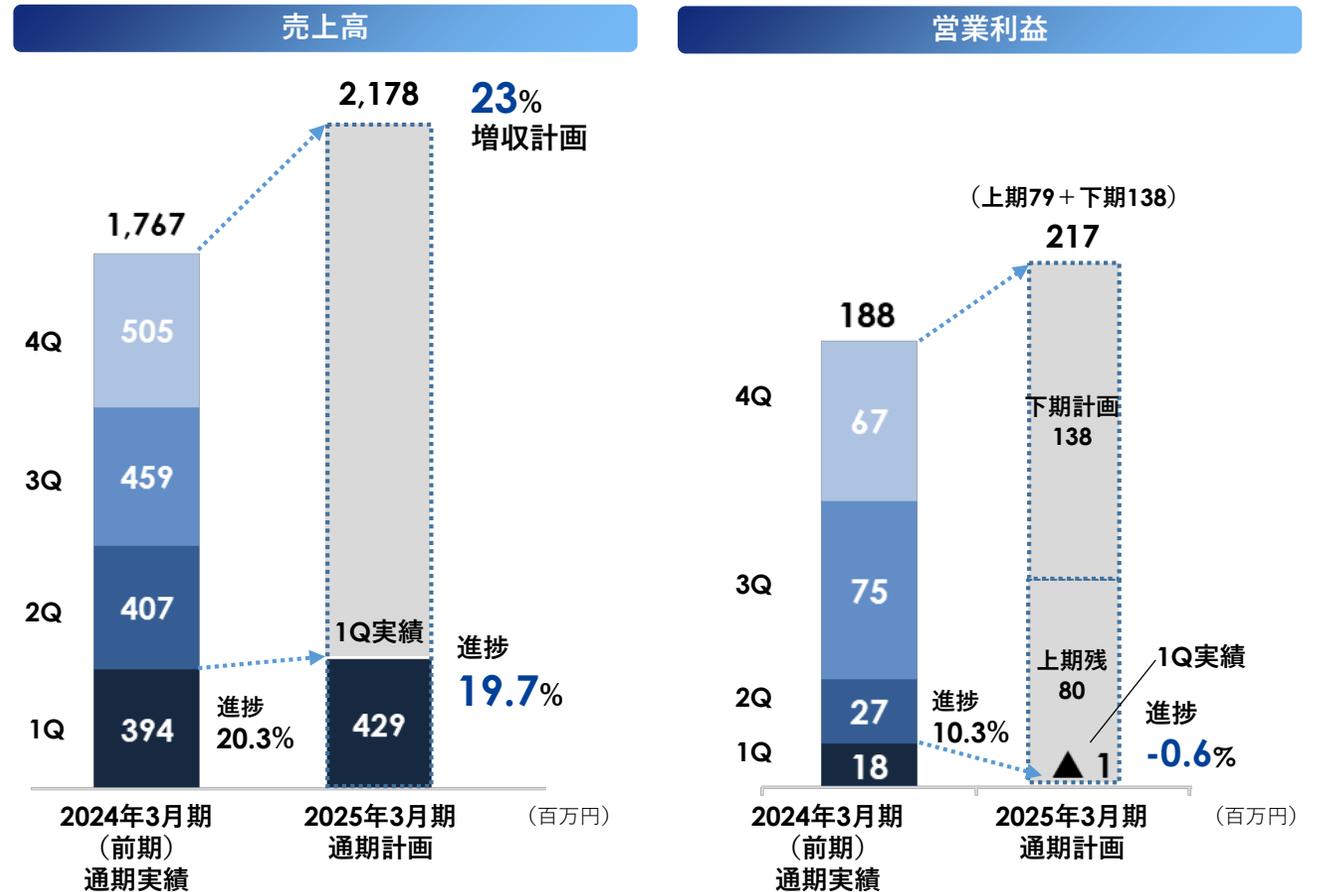


売上高/営業利益 進捗（計画対比）

売上高は通期計画に対して堅調なスタート。営業利益はマイナススタートながら事業活動は概ね計画通り。

売上高は前年より23%増収を計画。
1Qは前年同期比+8.7%成長の429百万円で
推移し通期計画に向けて前年と同水準の
19.7%進捗で堅調なスタート。

営業利益は進捗率▲0.6%からのスタートとなるも、
一過性のコストであるM&Aに関する仲介手数料の
発生や下期以降の業容拡大をねらった先行投資
となる人件費や広告宣伝費の増加が影響したもの
であり、想定通りの推移。
今期の利益の下期偏重傾向は前期より顕著と
想定しており、下期への比重は計画より高まる想定。



売上高実績 インフォネット/その他子会社内訳 (Q/Q)

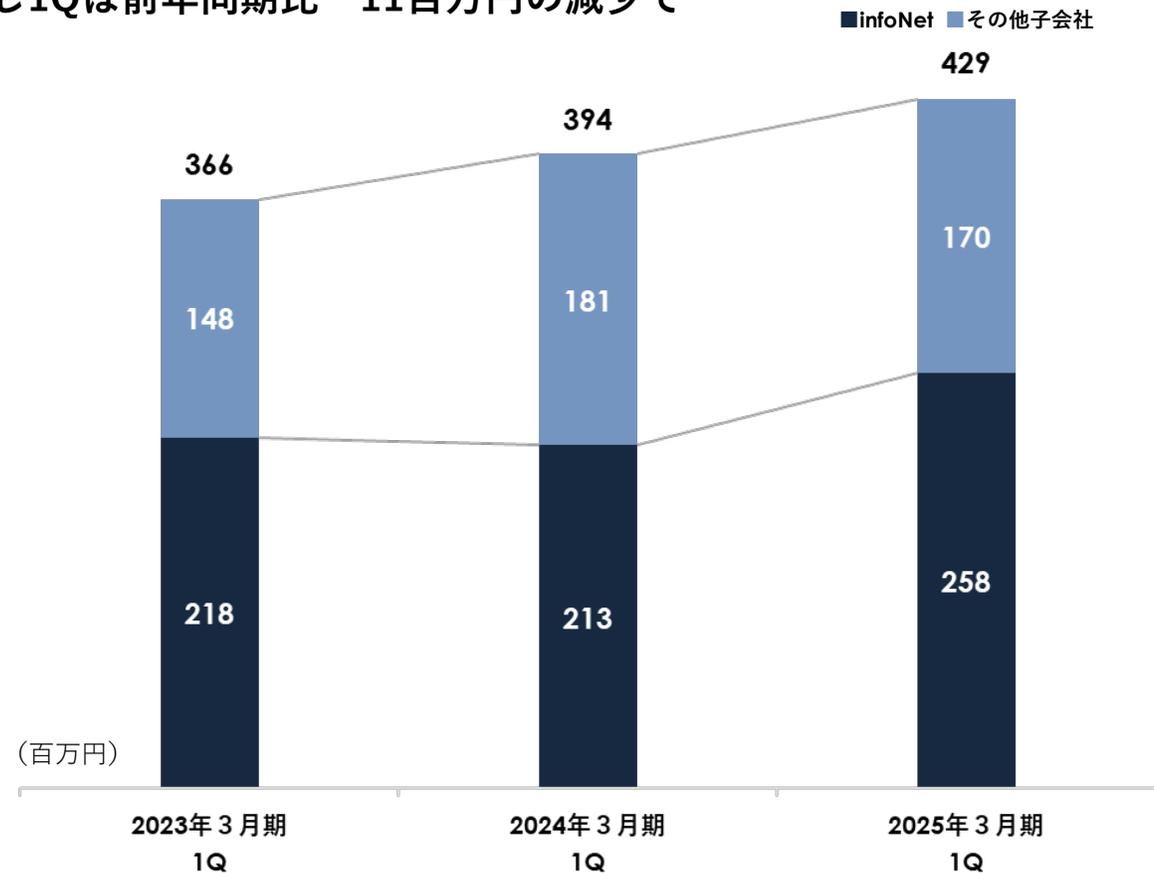
インフォネットは受託案件の前期の受注残を基礎として前年同期比+21.1%の堅調な増加で推移。子会社は売上の一部が2Q以降への納品へずれ込むなどし1Qは前年同期比-11百万円の減少で推移するものの、通期見通しは計画通り。

グループ全体

↑ + **35** 百万円の増加
前年同期比 + **8.7**%

infoNet単体

↑ + **45** 百万円の増加
前年同期比 + **21.1**%



※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。

2025年3月期 第1四半期 決算概況

売上高実績 フロー/ストック内訳 (Q/Q)

ストック収益はcogmoシリーズの契約増加を主要因として前年同期比+18.1%の堅調な増加。
 フロー収益はアイアクト社の受託案件において、納品期ずれなどが影響し
 前年同期比▲4百万円減少で推移しているものの、通期においては計画通りを見込む。

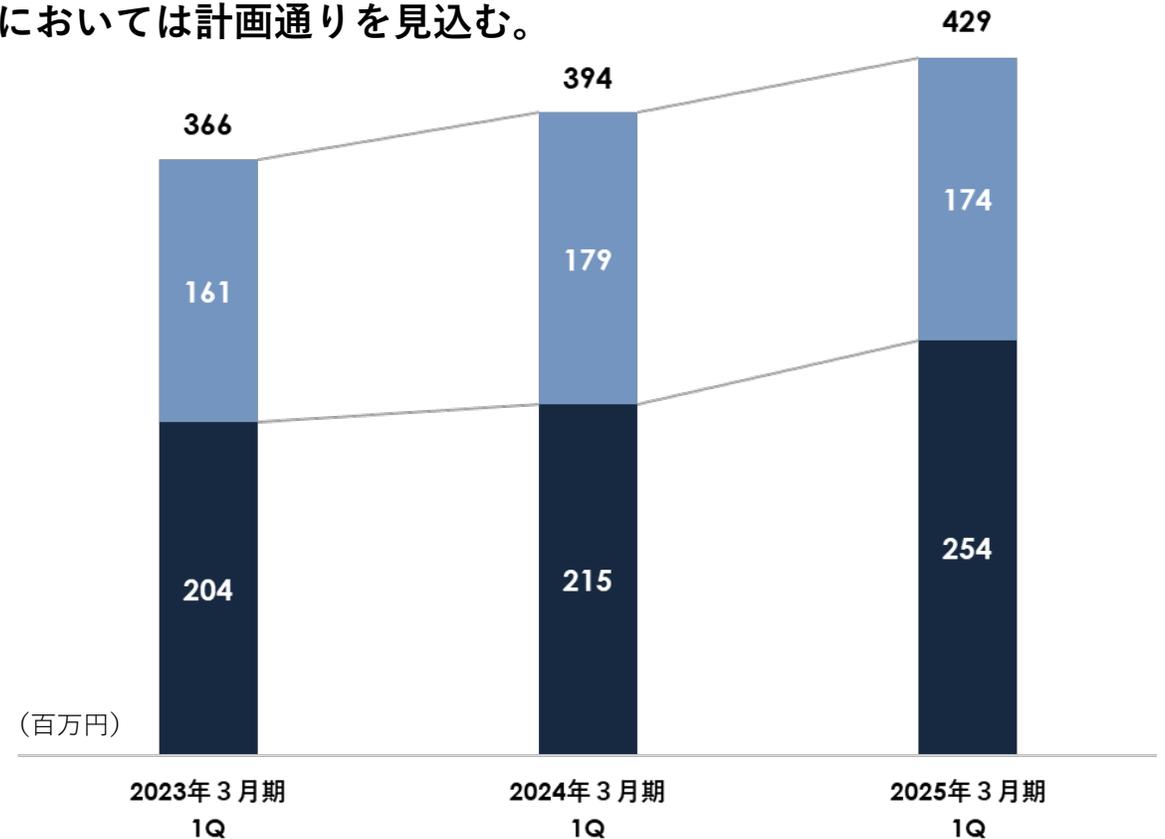
■ストック（月額収益） ■フロー（受託開発）

フロー（受託開発収益）

↓ ▲4 百万円の減少
 前年同期比 ▲2.5%

ストック（月額収益）

↑ +39 百万円の増加
 前年同期比 +18.1%



※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。

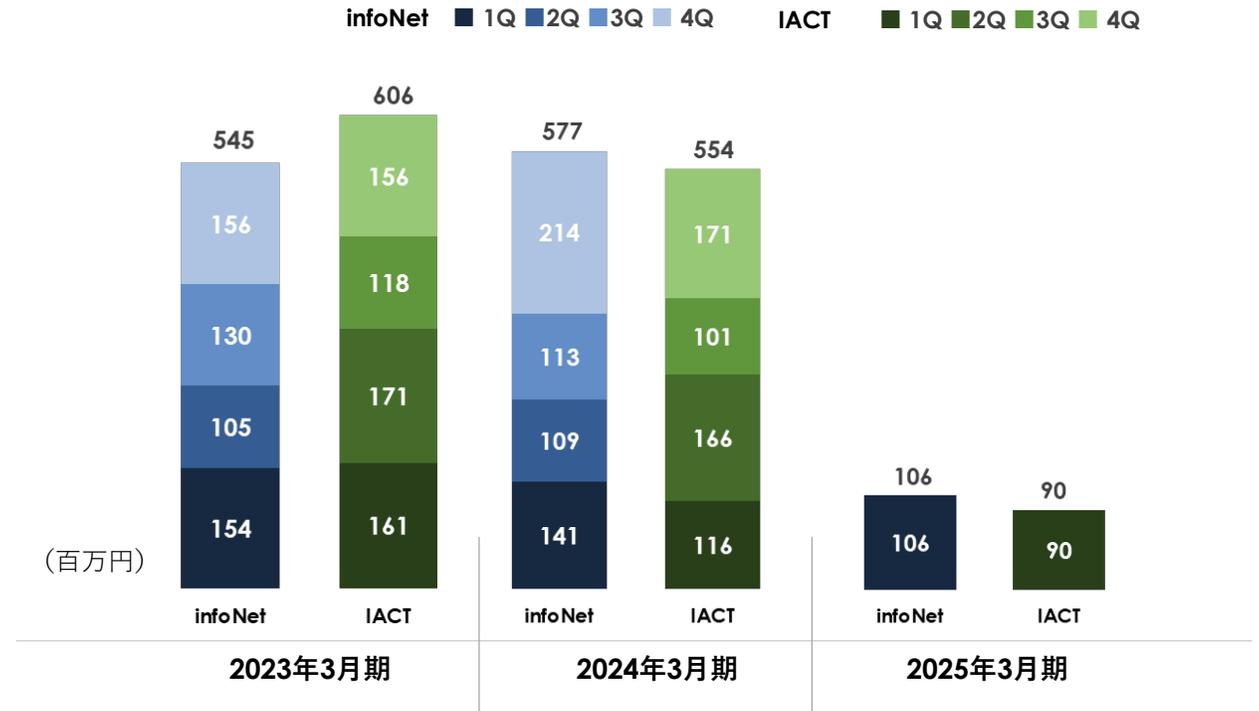
受託開発受注高実績 (Q/Q)

通期では前期比増加を見込むものの、前4Qにおける受注増加に伴い案件開拓が必要となったことや、発注書の受領遅れにより受注計上の2Qへのずれ込みが発生したことなどの影響により、1Qにおいては前年同期比▲34百万円の減少で推移。期ずれの対処としてオペレーションの改善に努めるほか、1Qにおいて広告宣伝等の販促活動の強化や営業人員の補強を行っており、2Q以降の受注高積み上げのため営業活動を強化していく。

1Q (infoNet単体)

↓ ▲34百万円の減少
前年同期比 ▲24.3%

※アイアクトの受託開発受注高には運用保守の受注高が含まれるため参考値



※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

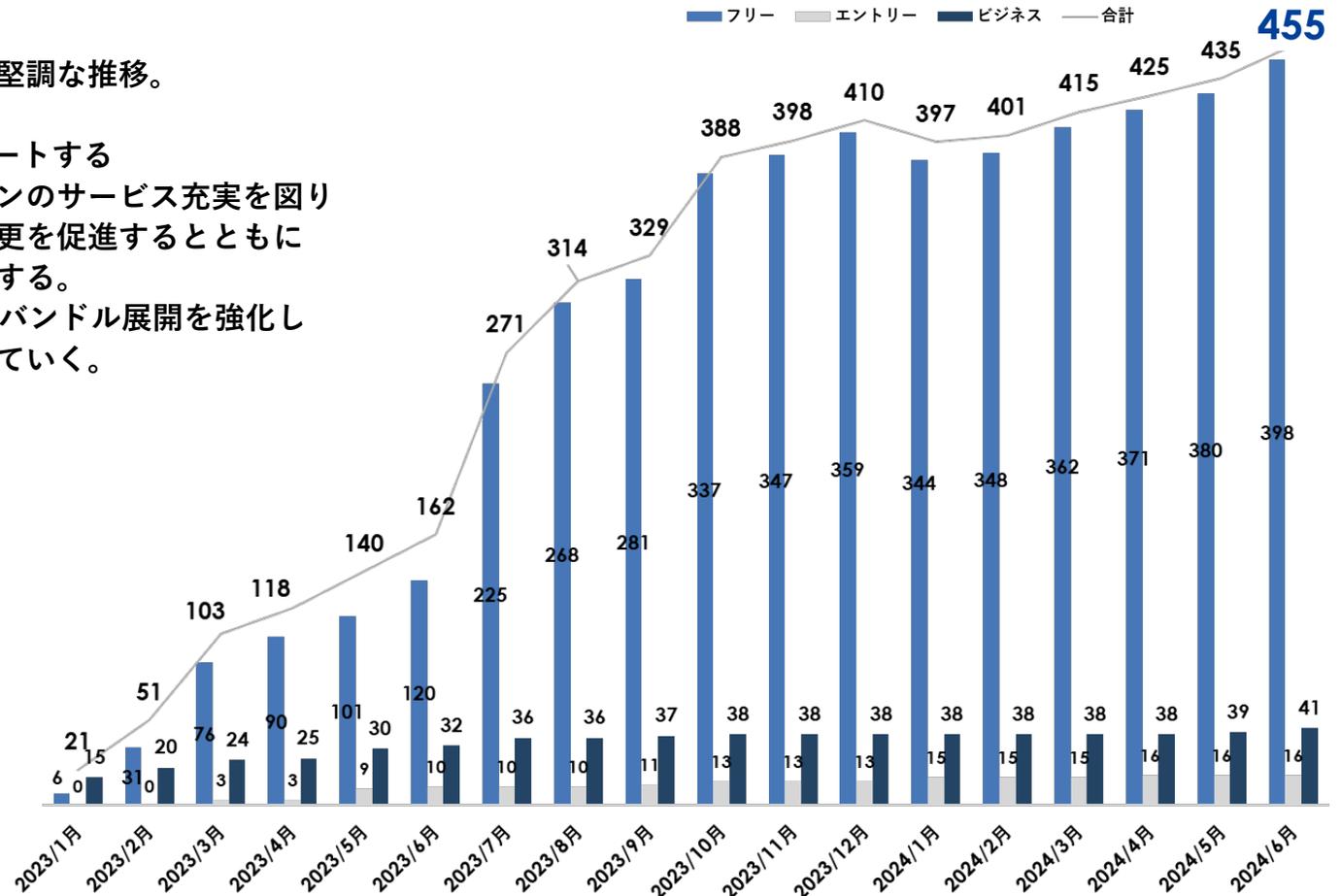


フリープランおよびビジネスプランは計画通りの堅調な推移。

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。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、2024年7月にリリースした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。

455 アカウント (2024/6月時点)

2024/3月→2024/6月	
フリー	前Q比 + 9.9%
エントリー	前Q比 + 6.7%
ビジネス	前Q比 + 7.9%



※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

LENSAwriter

フリープランは計画通りの堅調な推移。

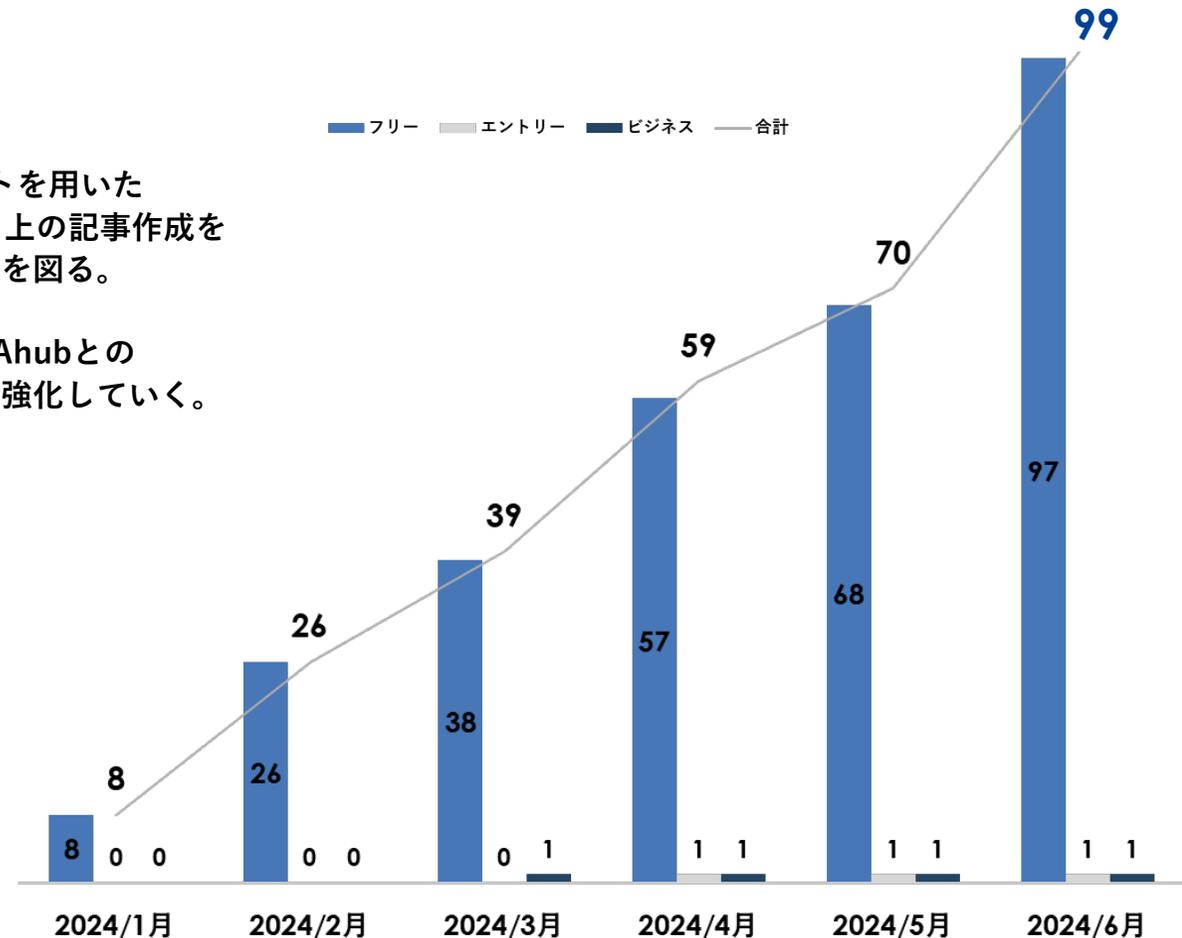
2024年10月に予定しているv.2.0.0のリリースによりテンプレートを用いたマイプロンプトを独自に作成することが可能になり、Webサイト上の記事作成をより便利に簡単にできるようサポートし有料プランへの導入促進を図る。

また、MEGLASS finderと同様2024年7月にリリースした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。

99 アカウント (2024/6月末時点)

2024/3月→2024/6月

フリー	前Q比 + 155.3%
エントリー	前Q比 ± 100.0%
ビジネス	前Q比 ± 0%



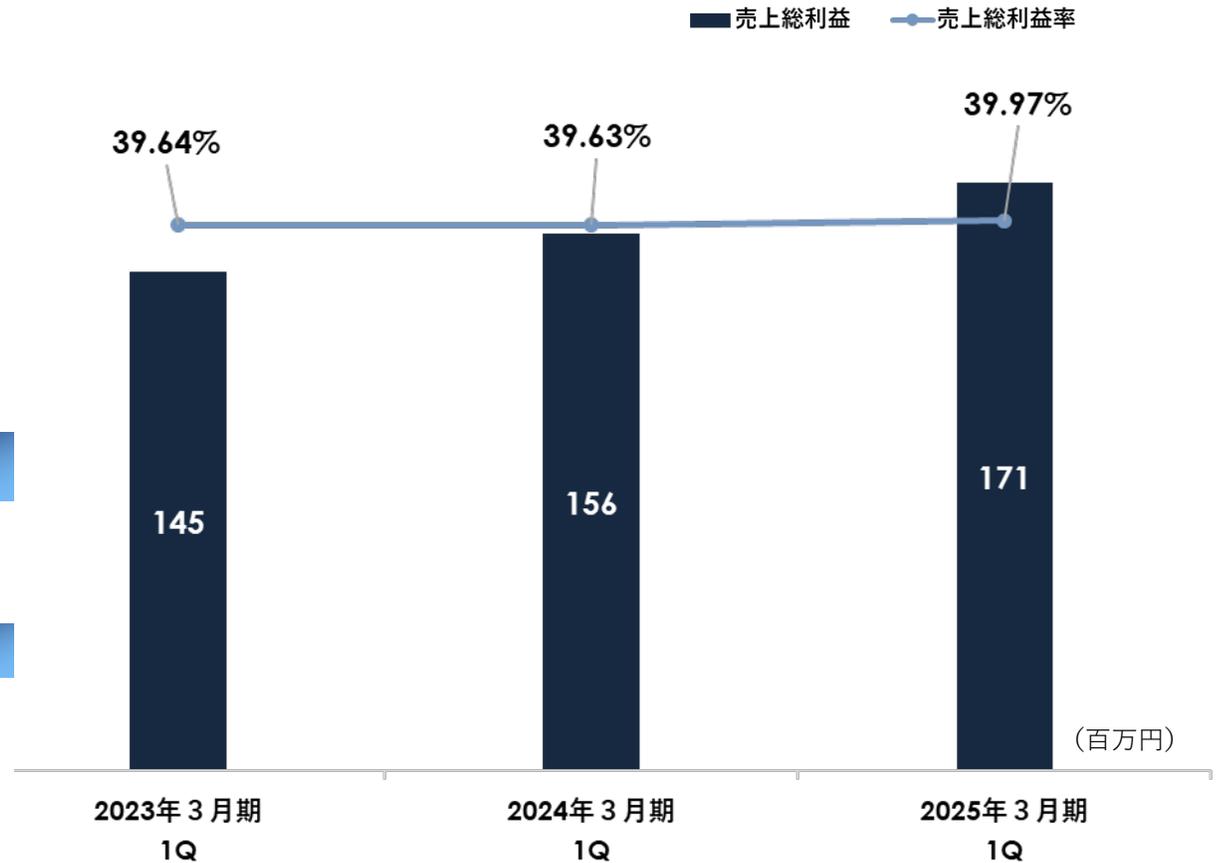
売上総利益実績 (Q/Q)

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、前々年同期と同水準の安定した売上総利益率も保持している。

グループ全体

↑ + **15**百万円の増加
前年同期比 + **9.7%**

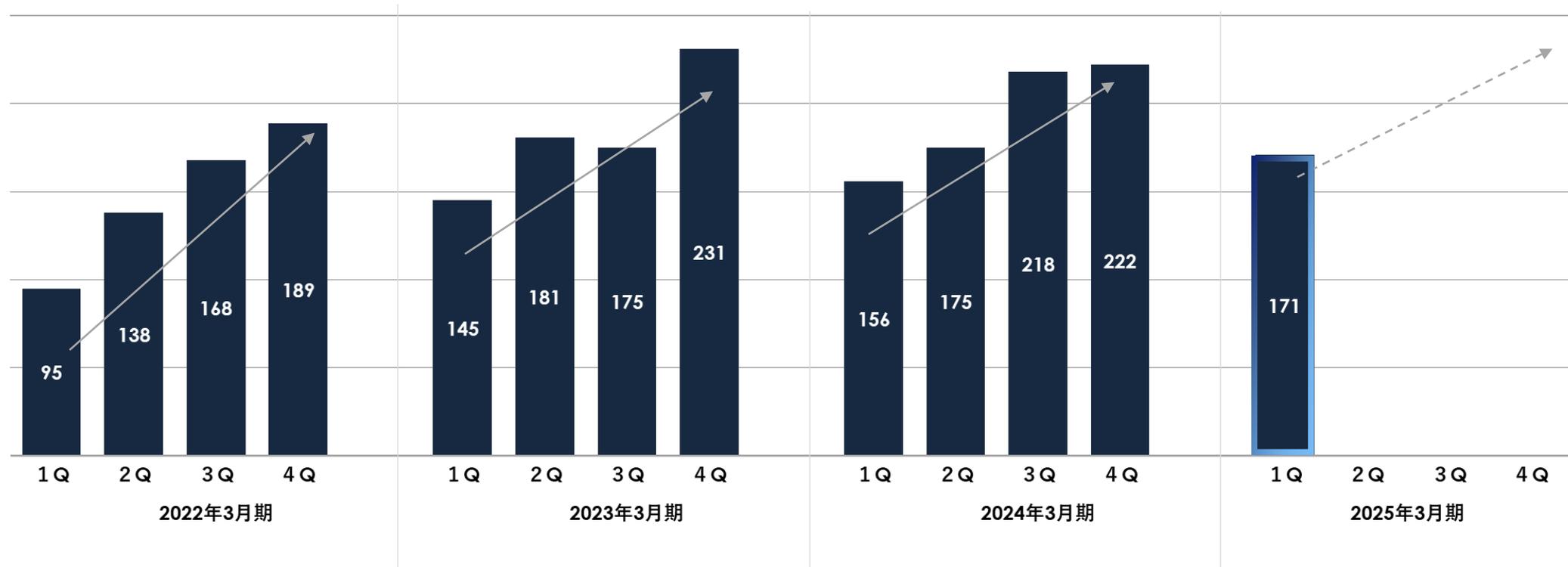
(百万円)	infoNet	IACT	i-MediX	ブランドデザイン	連結仕訳	合計
売上総利益	117	50	0.6	2	▲0.06	171
売上総利益率	45.34%	30.71%	18.33%	47.14%	-	39.97%
【参考】						
前期1Q 売上総利益	93	62	-	-	0	156
前期1Q 売上総利益率	43.81%	34.31%	-	-	-	39.63%



※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。

売上総利益推移

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15百万円増加して推移。



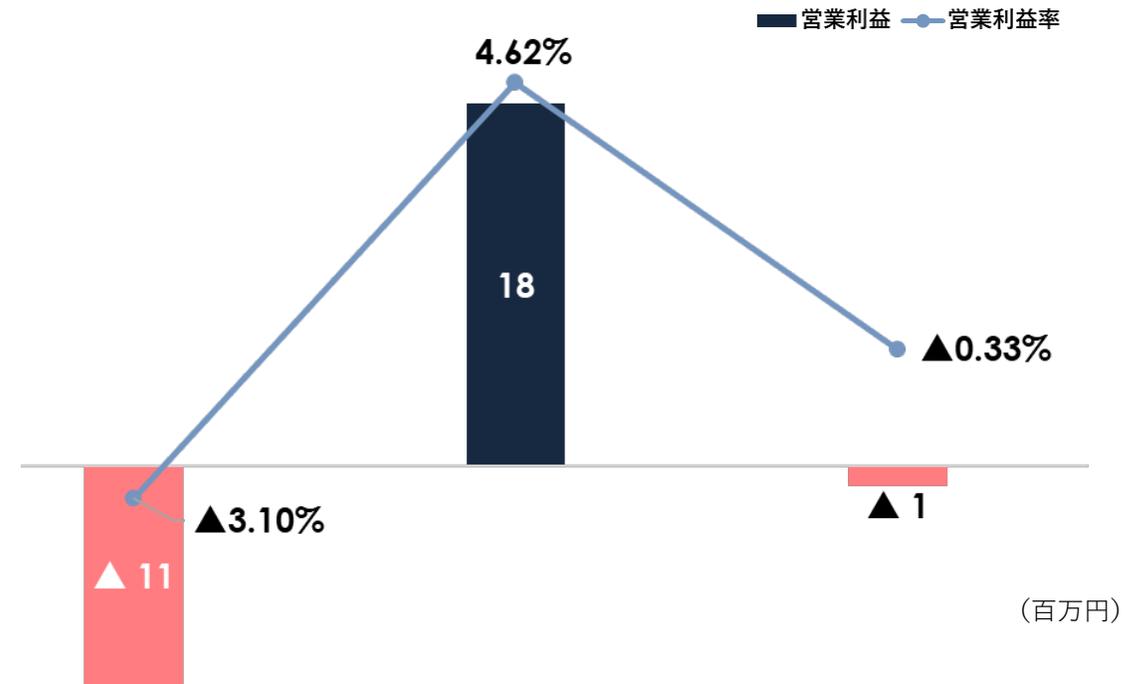
営業利益実績 (Q/Q)

インフォネット社はフロー収益の増加を背景に、個社での営業利益は増加したもののアイアクト社の広告宣伝費等の販促活動の増加、営業人員の増加、およびブランドデザイン社の取得に伴う仲介手数料の発生により、1Q連結では▲1百万円での進捗。販促等の投資効果は下期に生じてくる見通し。

グループ全体

↓ ▲19 百万円の減少
前年同期比▲7.7%

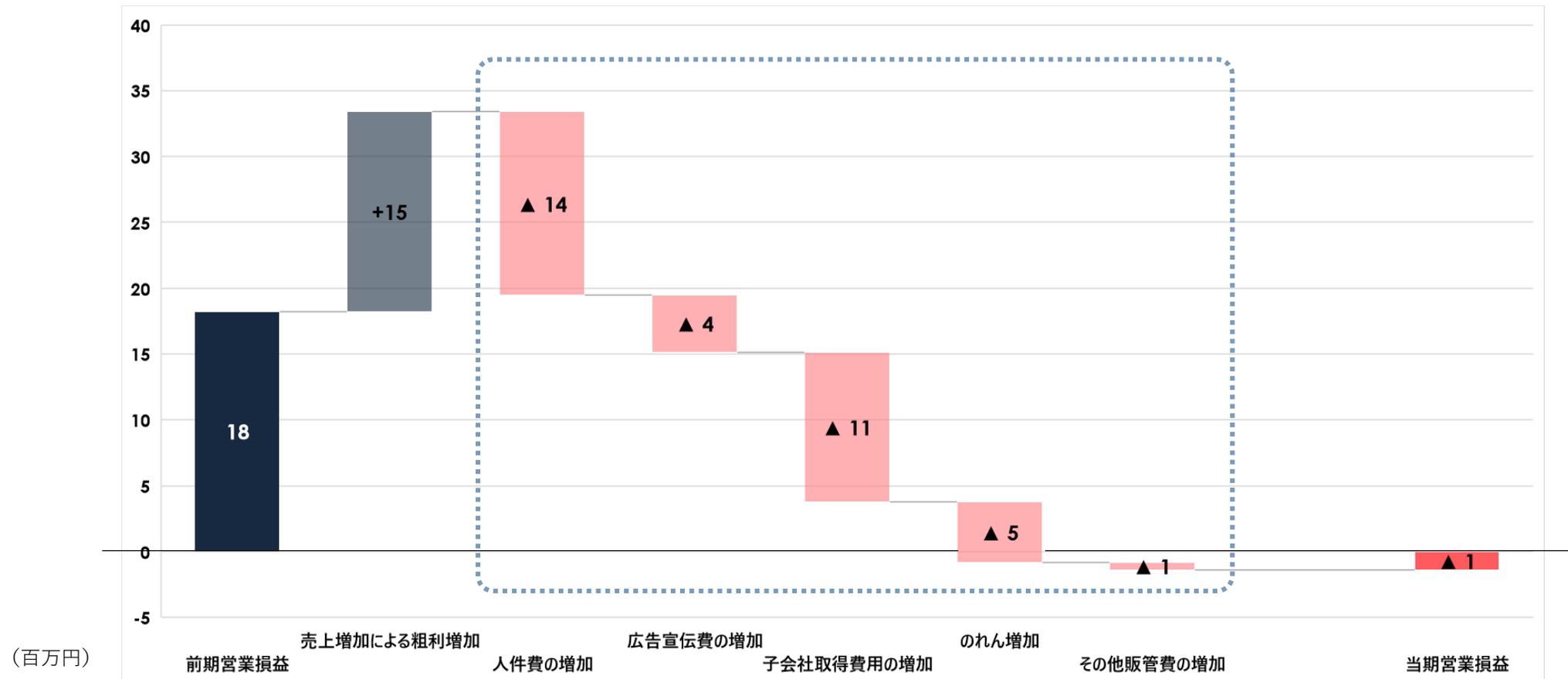
(百万円)	infoNet	IACT	i-MediX	ブランドデザイン	連結仕訳	合計
営業利益	24	▲0.6	0.2	▲0.6	▲25	▲1
営業利益率	9.52%	▲0.37%	8.18%	▲11.37%	-	▲0.33%
【参考】						
前期1Q 営業利益	6	24	0.1	-	▲12	18
前期1Q 営業利益率	3.06%	13.33%	-	-	-	4.62%



※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)

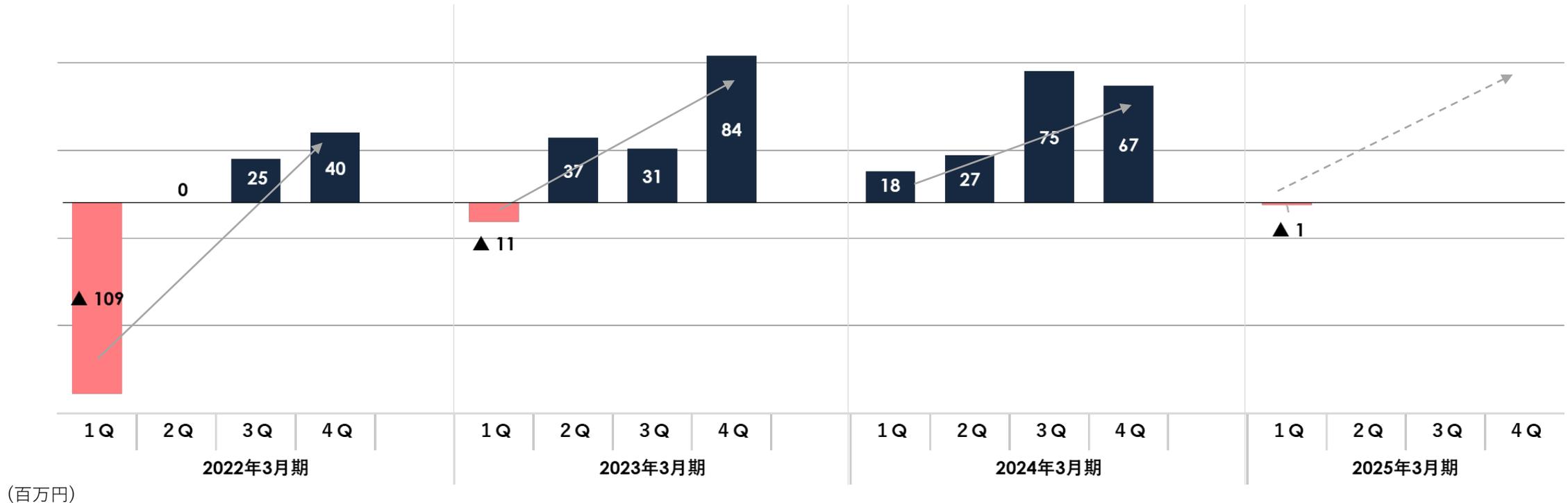
売上の増加に伴い前年同期比で粗利は増加したものの、M&Aに伴う手数料等の一過性のコスト発生と広告宣伝等の販促費の増加、および営業人員の補強に伴い1Qでは▲1百万円での進捗となった。



営業損益推移

1Qでは▲1百万円のスタートとなっている。

販促活動や営業人員の増加を1Qに実施していることから、今期の利益創出は、より下期に偏重する見込み。



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フローの大きいチャットボットからストックの立ち上がりの早い検索サービスに販促の軸を変えていることから前年同期比では微減となった。

結果、全体で粗利は増加したものの一過性のコストと販促費の増加により営業利益は▲19百万円での進捗となっている。

(百万円)	2023年3月期 1Q	2024年3月期 1Q	2025年3月期 1Q	増減額(前年同期比)
売上高	366	394	429	+ 35
Web/CMS関連事業	321	346	387	+ 41
AI関連事業	44	48	41	▲7
売上総利益	145	156	171	+ 15
売上総利益率	39.64%	39.63%	39.97%	+0.34pt
営業損益	▲11	18	▲1	▲19
営業損益率	▲3.10%	4.62%	▲0.33%	▲4.95pt
経常損益	▲12	0	▲2	▲2
経常損益率	▲3.39%	0.07%	▲0.62%	▲0.69pt
当期純損益	▲23	▲14	▲17	▲3
当期純損益率	▲6.39%	▲3.64%	▲4.10%	▲0.46pt

※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。

2025年3月期 第1四半期 決算概況

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60%近い水準となっていることから、これを背景に借入によるM&Aを進めROEを高めていく方針。

(百万円)	2024年3月期 4Q	2025年3月期 1Q	増減額 (前Q比)
流動資産	993	995	+2
固定資産	633	728	+95
資産合計	1,627	1,723	+96
流動負債	398	410	+12
固定負債	190	290	+100
負債合計	588	700	+112
資本金	290	290	±0
資本剰余金	270	270	±0
利益剰余金	478	460	▲18
純資産合計	1,039	1,022	▲17
負債・純資産合計	1,627	1,723	+96

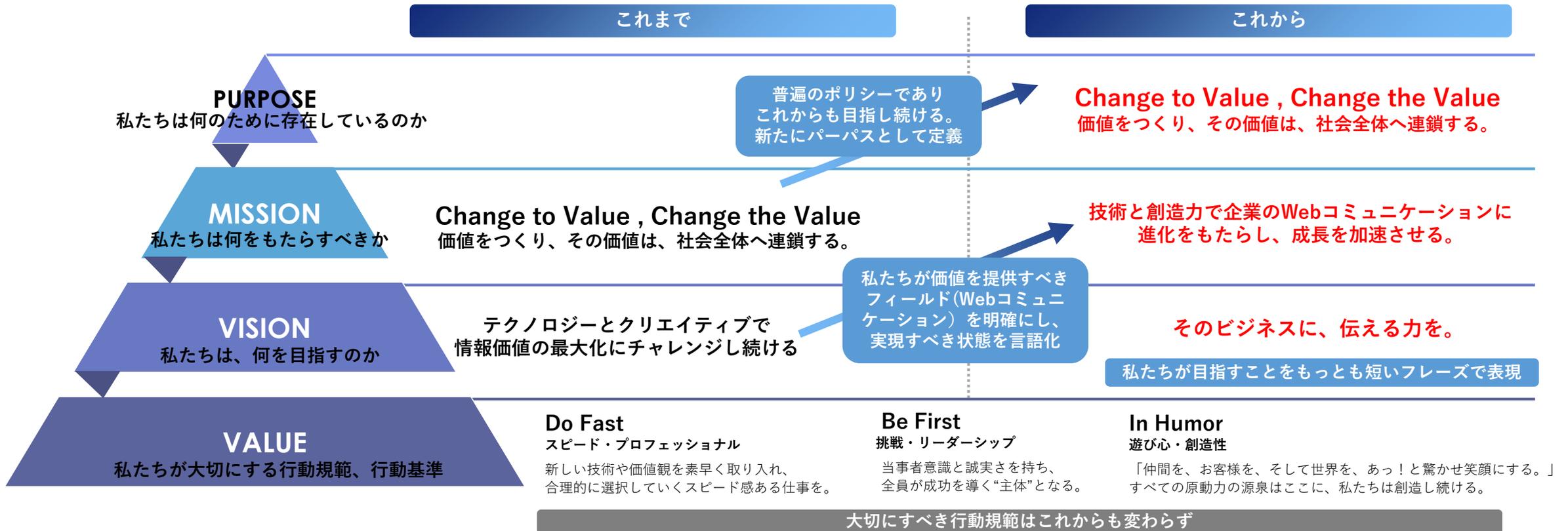
※合計に誤差が出ている場合がありますが、それぞれの数値を千円未満切り捨てとしているためです。

02.

成長戦略

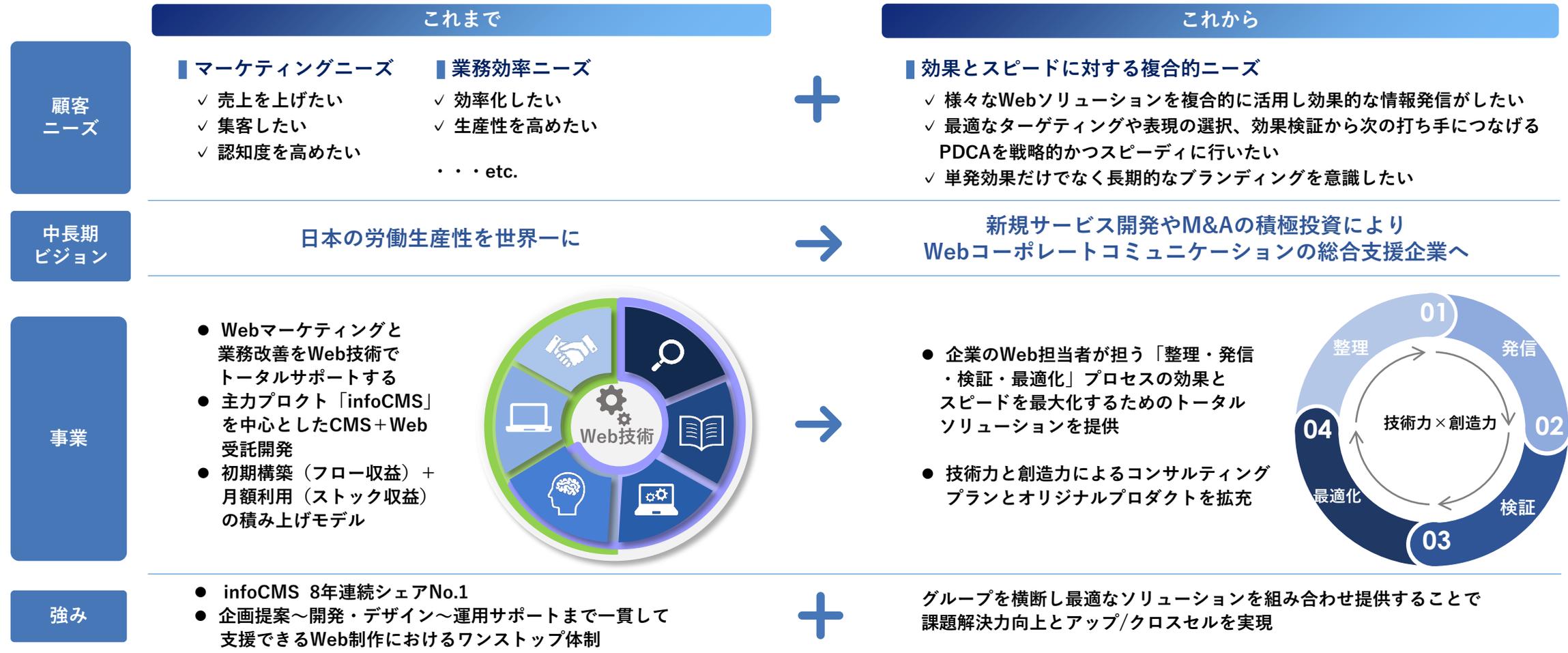
経営理念の見直し

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なおし、このたび経営理念を見直しました。



事業環境と顧客ニーズ・提供価値の変化

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カンパニーへ



当社が目指す事業の発展イメージ

- 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。
- 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）

01. 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 ・ワークショップ など

整理

04. 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

最適化



02. 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



発信

03. 効果を検証する

顧客の課題

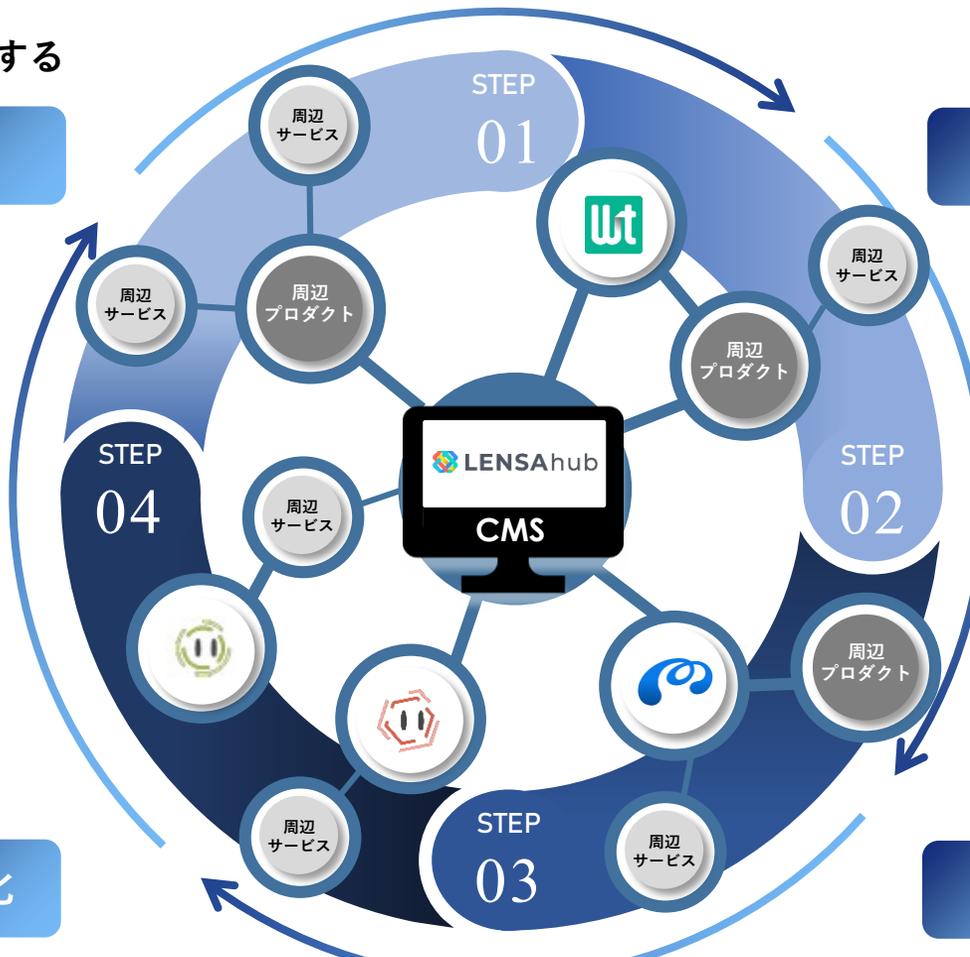
- ・最適なKPIがわからない
- ・効果測定の方法がわからない
- ・コンテンツ制作で手一杯で検証まで手が回らない

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



検証



Webを起点とした情報発信のサイクル

※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

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

誰でも簡単に操作できるノーコードベースの直感的なインターフェースに加え、サイトカテゴリー毎に合わせた豊富なテーマ・テンプレート

強固なセキュリティ

管理領域内の暗号化・WAFの標準装備、パスワードポリシー設定によるガバナンス強化、アクセスのIP制限や詳細なログ管理等

大量アクセスに強い

Amazon CloudFrontによりサイトへの大量アクセスを高速処理。アクセス数やサイト規模に応じた柔軟なスケールアップでストレスのない運用が可能

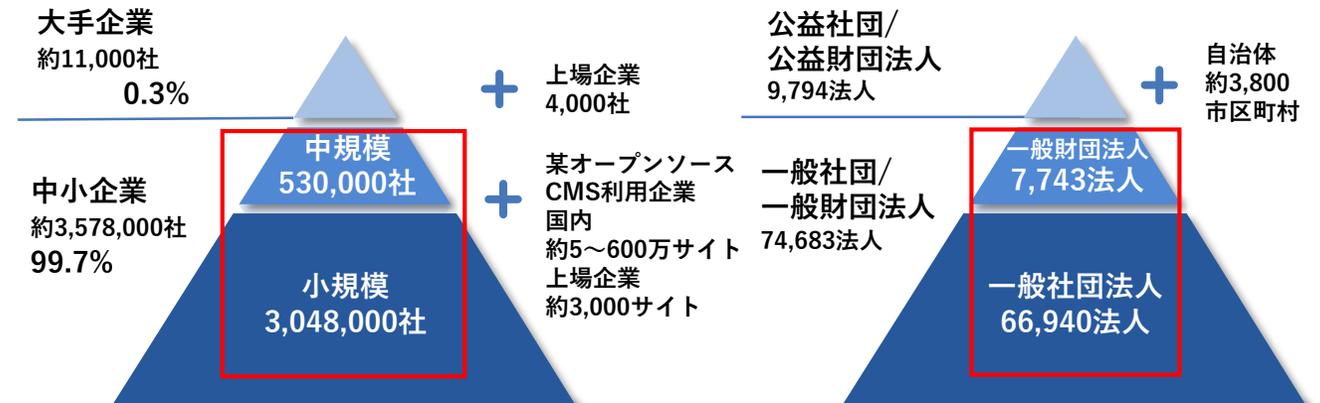
運用支援機能

Webサイトのアクセス分析からAIによる記事作成サービスなどお客様のゴールに向けた運用をサポート

※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

- 月額25,000円～の導入しやすい価格設定や豊富なテーマ・テンプレート等により、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

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

※すべて100%連結子会社

M&Aのねらい

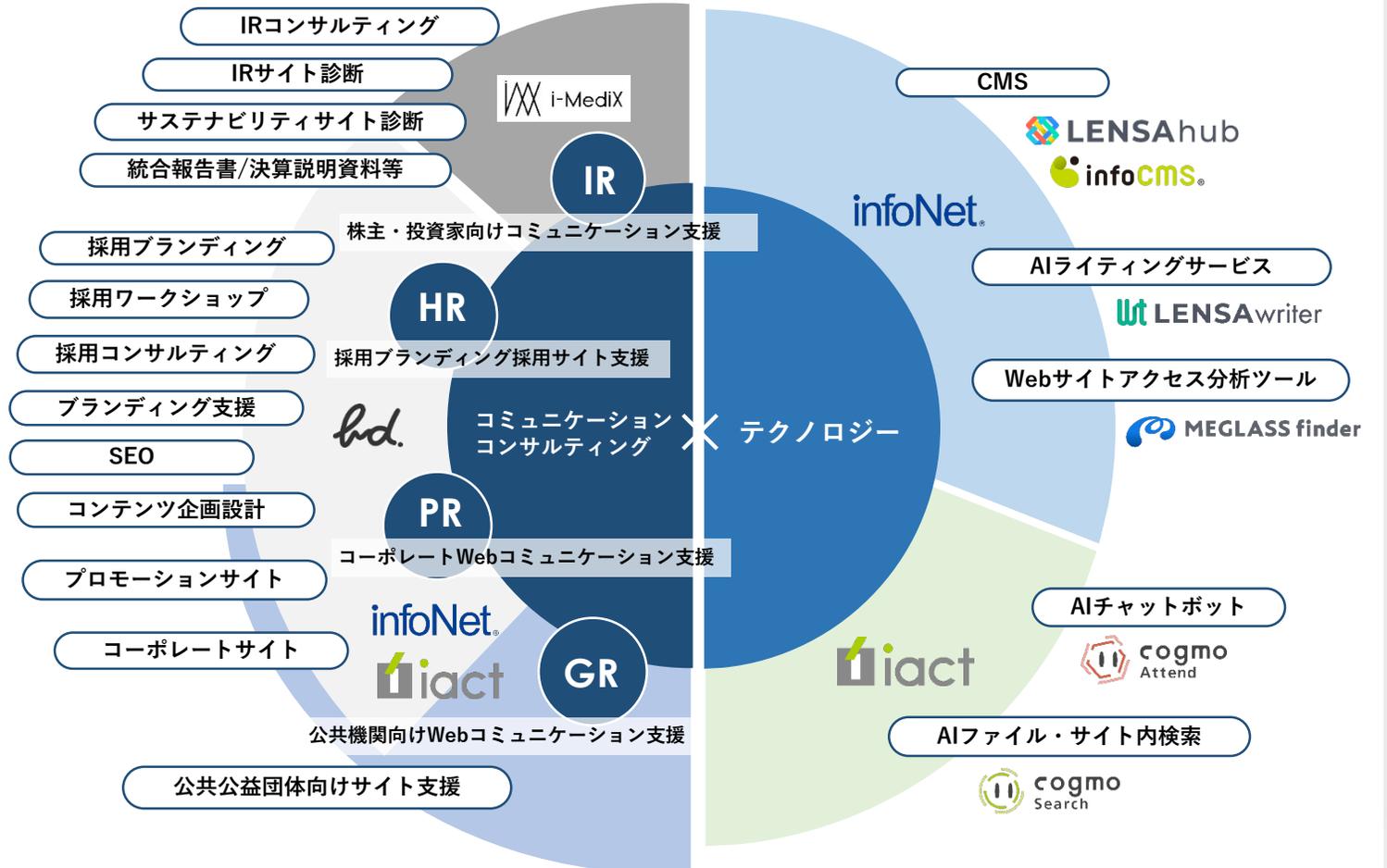
Webコミュニケーションの総合支援企業としてのサービスラインナップ拡充

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



03.

APPENDIX

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。

Do Fast
Be First
In Humor

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 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 29,080万円
従業員数	単体93名 連結135名 (2024年6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
事業内容	<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
事業内容	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、コンテンツマーケティング導入など	

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

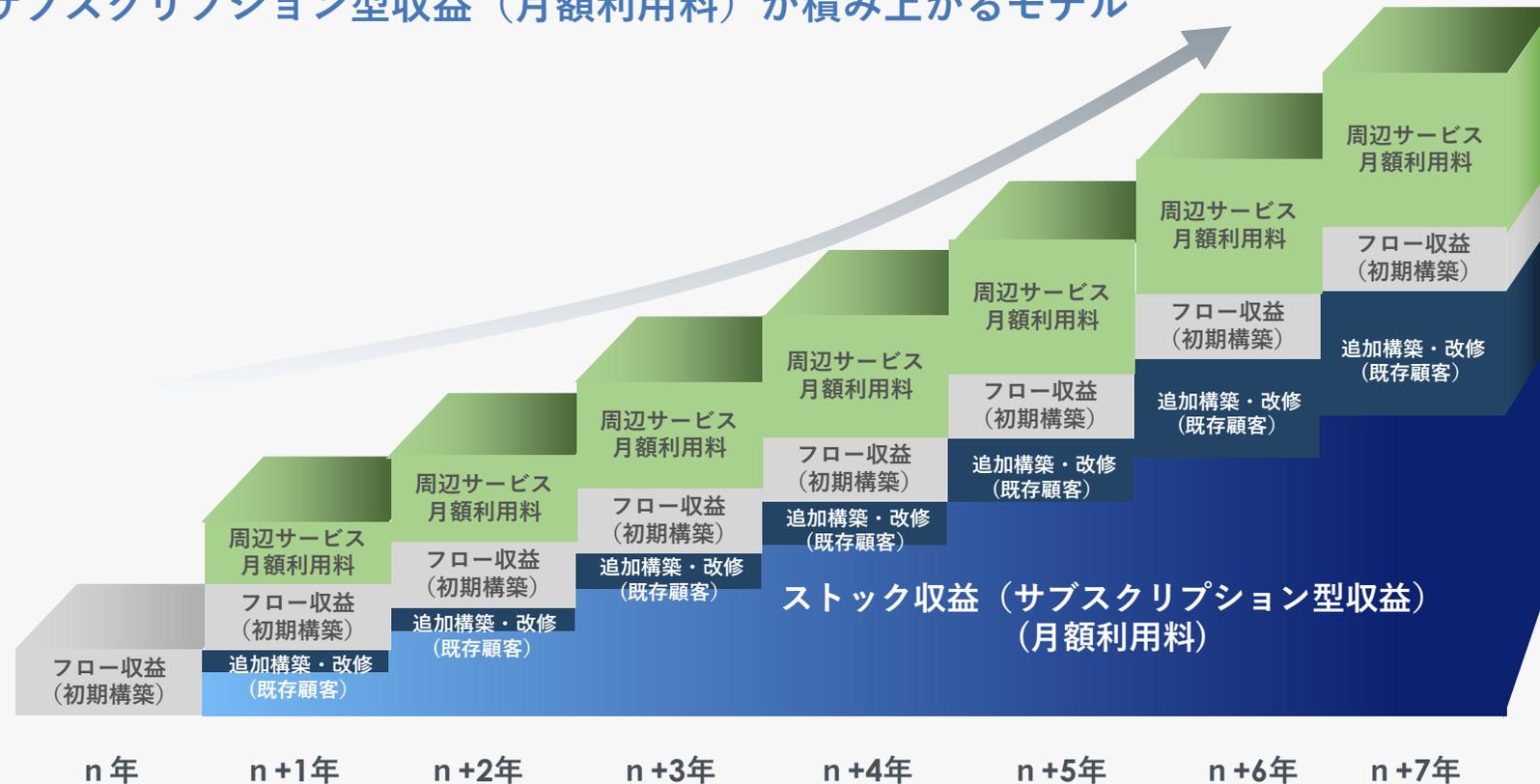
プロジェクトのゴール設計や戦略策定支援のために、サービスやユーザー把握の各種調査分析を行います。インフォネットでは、市場調査から、既存サイトの調査分析まで全ステップを通して精度の高いサービスを提供します。

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。

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



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。