

INFONET

2025年3月期 決算説明レポート

CONTENTS

1. 会社概要、事業紹介
2. 2025年3月期 通期 決算概況
3. 成長戦略
4. 株式価値強化のための活動について
5. 2026年3月期 通期 業績予想

SUMMARY

▶ 2025年3月期 通期 決算ハイライト

- 売上高20億1,000万円（前期比13.7%増）、売上総利益8億6,200万円（前期比11.6%増）
- 新サービス「LENSAhub」の減価償却や、販促コストなどの先行投資で営業利益は10.6%減少
- ストック売上高、フロー売上高は昨年比増加なので、事業自体は計画通りに成長中

▶ 成長戦略と株式価値強化のための活動

- SaaS型の次世代CMS「LENSAhub」は今後の中核プロダクト。利便性を追求したCMSに育てる
- AI技術の積極的な活用でサービスを高度化、AI推進室の新設で収益効率を高める
- 株主優待制度を導入。3単元以上の保有でQUOカード13,000円分を贈呈

▶ 2026年3月期 業績予想

- 連結の売上高は22億7,700万円、前期比2億6,700万円の増加を見込む
- 連結の売上総利益は10億2,600万円、前期比1億6,400万円の増加を見込む
- 連結の営業利益は1億8,800万円、前期比2,000万円の増加を見込む

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 通期

@infoNet inc.

本日は株式会社インフォネット2025年3月期通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月期通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 通期 決算概況
- 03. 成長戦略
～AI技術によるサービスの高度化と業務効率化への取り組み～
- 04. 株式価値強化のための活動について
- 05. 2026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月期通期の決算概況をお話いたします。その後、成長戦略と株式価値強化のための活動、2026年3月期通期の業績予想についてお話いたします。

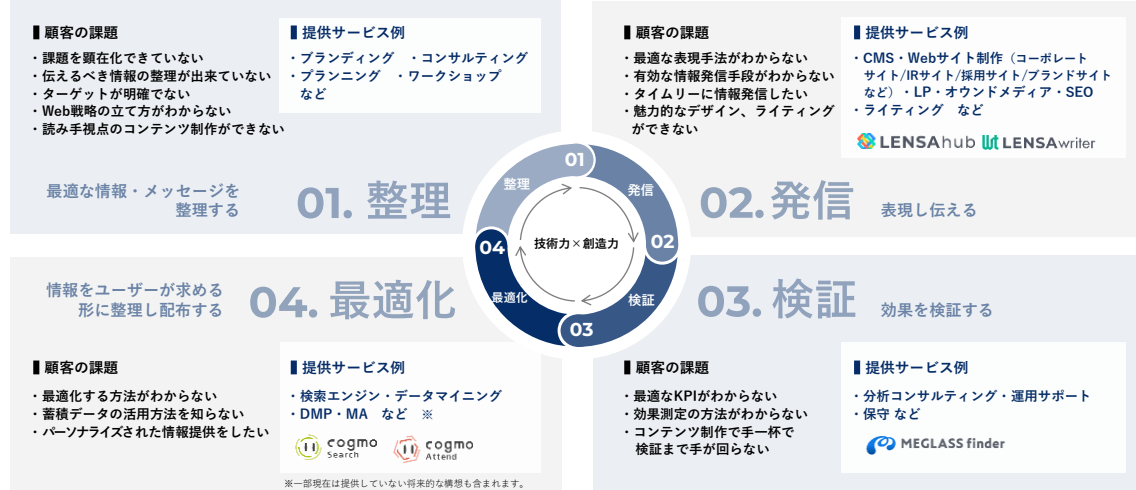
CONTENTS

- 01. 会社概要、事業紹介
- 02. 2025年3月期 通期 決算概況
- 03. 成長戦略
～AI技術によるサービスの高度化と業務効率化への取り組み～
- 04. 株式価値強化のための活動について
- 05. 2026年3月期 通期 業績予想

会社概要、事業紹介です。

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



@infoNet inc.

4

当社のコンセプトは、「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」です。Webを起点とした情報発信を全面的に支援するビジネスを展開しております。

情報発信には大きく4つのサイクルがございます。まずは「発信すべき情報の整理」です。提供サービス例として、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の情報を整理いたします。

次は、「発信」です。当社が主に提供しているサービス例としてウェブ制作や、自社開発のCMSがあります。その後、情報発信の成果を「検証」いたします。分析のコンサルティング、運用サポート、保守などを提供しております。最後は、検証に基づいて当初の目的が十分に達成されているかを確認し、「最適化」します。

サイクルが一旦終了すると、新たな課題や新たな目標が出てくるので、1つ目の「整理」に戻ります。このサイクルをぐるぐると回転していくように、お客様と継続的なお付き合いができるビジネスモデルとなっております。

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89名 連結133名 (2025年3月現在)
※派遣社員/パート・アルバイトをのぞく

プロダクト

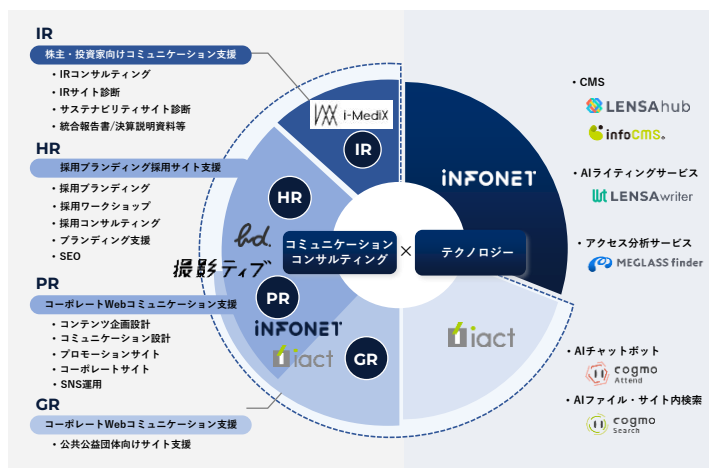
LENSAhub infoCMS.
MEGLASS finder LENSWriter

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%)

※株式会社撮影ティブは2025年3月期3Qより連結対象です。

現在のインフォネットグループの主力サービス分担



@infoNet inc.

5

当社のグループ概要です。本社は東京の大手町ですが、東京以外にも福井、佐賀、大阪に拠点を設けております。福井県は創業地であり、佐賀と併せて開発の主たる拠点でもあります。大阪支社は営業拠点の一つです。従業員数は単体で現時点で89名、連結で133名となります。

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の4社体制で情報発信のサービスを提供しております。

スライド右側は、当社グループの主力サービスの役割分担です。コミュニケーション支援・コンサルティングといった形で情報発信の機能を4つに区分けしております。「IR」は投資家コミュニケーション、「HR」はヒューマンリソースでの採用に関する情報発信、「PR」は企業様のサービスや商品などの情報発信、「GR」は一般企業様以外となる公共公益団体様向けの情報発信です。

上記4つのサービスラインナップが情報発信の軸であり、全ての点で情報発信のコンテンツ・コンサルティングを担っております。

また、情報発信を支えるテクノロジーも自社で開発しております。インフォネットは主にCMSのプロダクトを提供しており、アイアクトなどの子会社ではAIを用いたチャットボットや、情報の検索サービスといったプロダクトを提供してお

ります。

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.

6

当社のPhilosophyです。「PURPOSE」、「MISSION」、「VISION」、
「VALUE」についてはスライド記載の通りです。

特に「VISION」では当社の提供価値を一言で表しております。「そのビジネスに、伝える力を。」は、企業様の情報発信を、最適な形で必要とされるお客様に届けていくことを当社のビジョンとして掲げており、各事業活動を行っております。

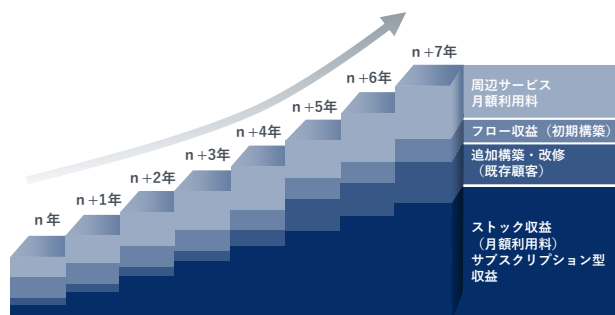
事業の強み

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



©infoNet inc.

7

当社事業の強みです。スライド左側のワンストップサービスでは、Webを用いた情報発信について、調査・分析から企画・プロデュース、設計・デザイン・システム開発、その後の運用サポートと効果測定・改善政策のサイクルがござい

ます。一般的に、Web制作会社やCMSのメーカーなど様々な企業様がありますが、一貫通貫して自社内で提供するビジネスモデルはなかなか珍しく、一部はどうしても外部委託になるといったケースもかなり多くあります。

一方、我々の強みは、全てのサービスを自社で提供しているところです。お客様の全ての情報発信業務のタッチポイントに当社が関与します。お客様にとって情報発信の最も頼れるパートナーになるのが我々の強みでございます。

スライド右側は収益モデルです。まず、Web制作を入口として受託開発費用を頂戴します。その後、お客様側で当社のCMSを利用いただきながら、継続的に利用料を頂戴するサブスクリプション型の収益構造になります。併せて、追加の開発やニーズが発生すれば、改めて構築費用をいただきます。

毎年新規でお客様が増えていくごとに、月額の収益が積み上がるとともに、追加改修等のフロー収益も積み上がっていく収益モデルとなっております。

CONTENTS

- 01. 会社概要、事業紹介
- 02. 2025年3月期 通期 決算概況
- 03. 成長戦略
～AI技術によるサービスの高度化と業務効率化への取り組み～
- 04. 株式価値強化のための活動について
- 05. 2026年3月期 通期 業績予想

2025年3月期通期の決算概況です。

ハイライト（累計）

売上高 20.10 億円 前期比 13.7%増	売上総利益 8.62 億円 前期比 11.6%増	営業利益 1.68 億円 前期比 ▲10.6%減
ストック売上高 10.59 億円 前期比 7.6%増	フロー売上高 9.50 億円 前期比 21.5%増	アカウント数(1-3月) ※全プラン合計 MEGLASS finder 9.8%増 LENSAwriter 28.7%増

前期比13.7%増収（ストック売上＋7.6%、フロー売上＋21.5%）売上総利益11.6%増益で着地。
一方物価高騰によるサーバー関連コスト増加やLENSAhub減価償却の開始など、前期から増加しているコストやマーケティング戦略による販促コスト等の投資が先行し、営業利益は前期比▲10.6%減益で着地となった。期中納品を見込んだ上半期早期の受注積み上げを目指しものの、結果的に十分な受注を積み上げることができず、売上高は計画比92.3%で着地しコスト増をカバーする十分な増収には至らなかった。

©infoNet inc.

9

ハイライト（累計）です。

売上高は前期比13.7%増加の20億1,000万円、売上総利益は前期比11.6%増加の8億6,200万円と両方とも昨年を上回って着地しております。

一方、営業利益は1億6,800万円と前期比10.6%減です。スライド下に記載の通り、将来の収益増加に繋げるために積極的な投資を今期も実施しております。

「LENSAhub」という新しいサービスをリリースしたため、減価償却やマーケティング戦略による販促コストなどの先行投資を実施した結果です。

売上高については、受注の遅れが一部計画よりも目立つ1年だったと考えております。受注が遅れた分、売上の積み上がりも遅れてしまったものの、投資の部分は計画通り実施しました。営業利益はコスト先行になるため、昨年比10.6%の減少になったと分析しております。

一方、ストック売上高、フロー売上高ともに昨年比増加で着地しているので、事業自体は当初の目論見通り、順調・堅実に成長していると考えております。

業績サマリー(累計/グループ連結)

(単位：百万円)	2024年3月期 通期		2025年3月期 通期			
		売上高比		売上高比	増減額	前期比
売上高	1,767	100.0%	2,010	100.0%	+243	+13.7%
売上原価	995	56.3%	1,148	57.1%	+153	+15.4%
売上総利益	772	43.7%	862	42.9%	+90	+11.6%
販管費	583	33.0%	693	34.5%	+110	+18.9%
営業利益	188	10.6%	168	8.4%	▲20	▲10.6%
経常利益	168	9.5%	164	8.2%	▲4	▲2.0%
当期純利益	99	5.6%	96	4.8%	▲3	▲3.3%

業績サマリーです。売上高は昨年対比で13.7%増加と順調に成長しているものの、計画よりは一部弱かったと考えております。

一方、投資は当初の計画通り実施しております。販管費が一部売上減少に伴って減少しているものの、積極的に投資を行ってきたため、営業利益は昨年比2,000万円の減少、10.6%減少で着地しております。

業績サマリー(累計/INFONET単体)

(単位：百万円)	2024年3月期 通期		2025年3月期 通期			
		売上高比		売上高比	増減額	前期比
売上高	1,010	100.0%	1,111	100.0%	+101	+10.0%
売上原価	514	50.9%	616	55.4%	+102	+19.8%
売上総利益	495	49.0%	494	44.5%	▲1	▲0.2%
販管費	361	35.7%	388	34.9%	+27	+7.5%
営業利益	134	13.3%	106	9.5%	▲28	▲20.9%
経常利益	160	15.8%	155	14.0%	▲5	▲3.1%
当期純利益	121	12.0%	125	11.3%	+4	+3.3%

単体の累計です。受注が遅れた一方、それに伴って一部コスト減少はあるものの、当初の計画通り投資を実施した中で、営業利益が昨年比20.9%減少となっております。

PL増減比較

Web/CMS事業、AI関連事業とも堅調に増加。Web/CMS事業はフロー収益の増加を背景に順調に増加しているほか、特にAI関連事業がストック/フローとも堅調で、今期のAIフロー収益は前期比+71.7%の大幅成長となった。売上高の増加に伴い売上総利益も順調に増加しているが、昨今の物価高騰によるサーバー関連コスト高騰や、新サービス開発等へのコスト投資により、営業利益、経常利益は前期を下回る結果となった。

(百万円)	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	増減額(前期比)
売上高	1,695	1,767	2,010	+ 243
Web/CMS関連事業	1,472	1,569	1,761	+ 192
AI関連事業	222	198	249	+ 51
売上総利益	733	772	862	+ 90
売上総利益率	43.3%	43.7%	42.9%	▲0.8pt
営業損益	142	188	168	▲20
営業損益率	8.40%	10.7%	8.4%	▲2.3pt
経常損益	139	168	164	▲4
経常損益率	8.2%	9.5%	8.2%	▲1.3pt
当期純損益	82	99	96	▲3
当期純損益率	4.9%	5.6%	4.8%	▲0.8

※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。

グループ全体のPL増減比較です。

売上高の中身について、AI関連事業が昨年よりも5,100万円ほど増加しております。近年、AI関連事業は、ストック・フローともに伸ばしていく方針なので、販促活動を含めて積極的に実施している状況です。

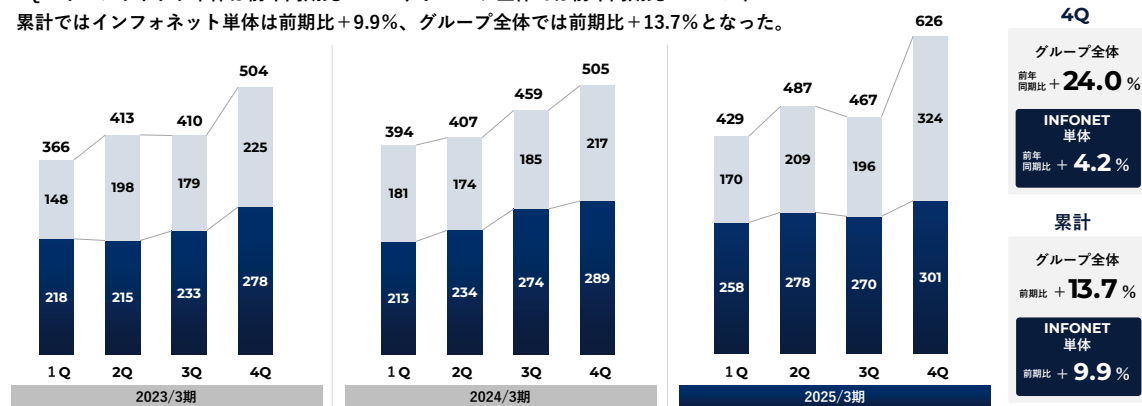
今期のAIフロー収益は前期比71.7%増と大幅に成長しています。これを背景としてストック収益がAIプロダクトについても積み上がってまいります。まずはベースとなる収益源のAI関連事業についても着実に築けてきている1年だったと考えております。

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/その他会社内訳 (Q/Q)

今期は特に子会社で4Q偏重傾向が顕著であり、4Qに納品が集中し大きく売上を伸長した。
 4Qのインフォネット単体は前年同期比+4.2%、グループ全体では前年同期比+24.0%、
 累計ではインフォネット単体は前期比+9.9%、グループ全体では前期比+13.7%となった。



※グループ間取引にかかる連結調整後の数値のため、P.11業績サマリー(累計/INFONET単体)の数値とは誤差があります。

@infoNet inc.

13

業績サマリーの業績推移です。

今期は特に第4四半期の売上高偏重が大きく目立った1年でした。スライドの薄い青色の棒グラフは子会社関連の売上高ですが、第4四半期の偏りが目立っております。これに関して売上受注のタイミングを計りかねる部分が多々ありましたが、今期以降、平準化をグループ全体で目指し、取り組んでいきたいと考えております。

業績サマリー(業績推移/グループ連結)

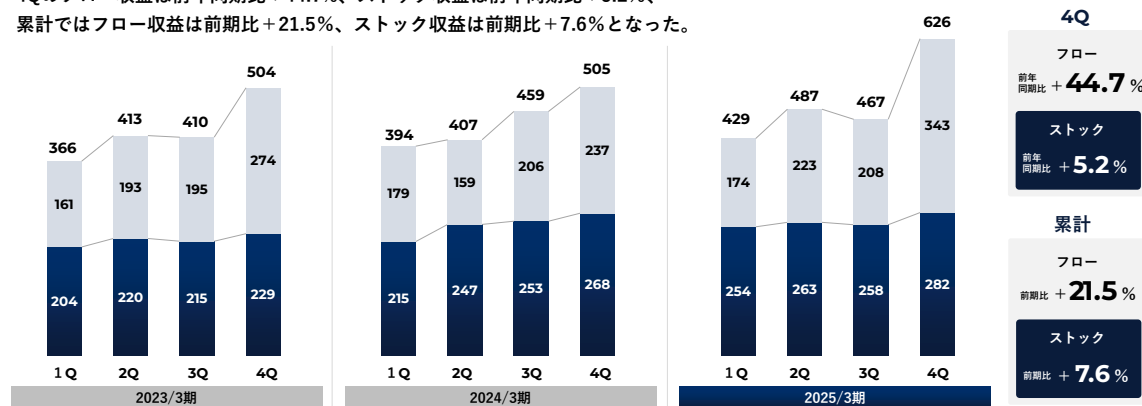
売上高実績

フロー/ストック内訳 (Q/Q)

今期は特に子会社で4Q偏重傾向が顕著であり、4Qに納品が集中し、大きく売上を伸長した。

4Qのフロー収益は前年同期比+44.7%、ストック収益は前年同期比+5.2%、

累計ではフロー収益は前期比+21.5%、ストック収益は前期比+7.6%となった。



©infoNet Inc.

14

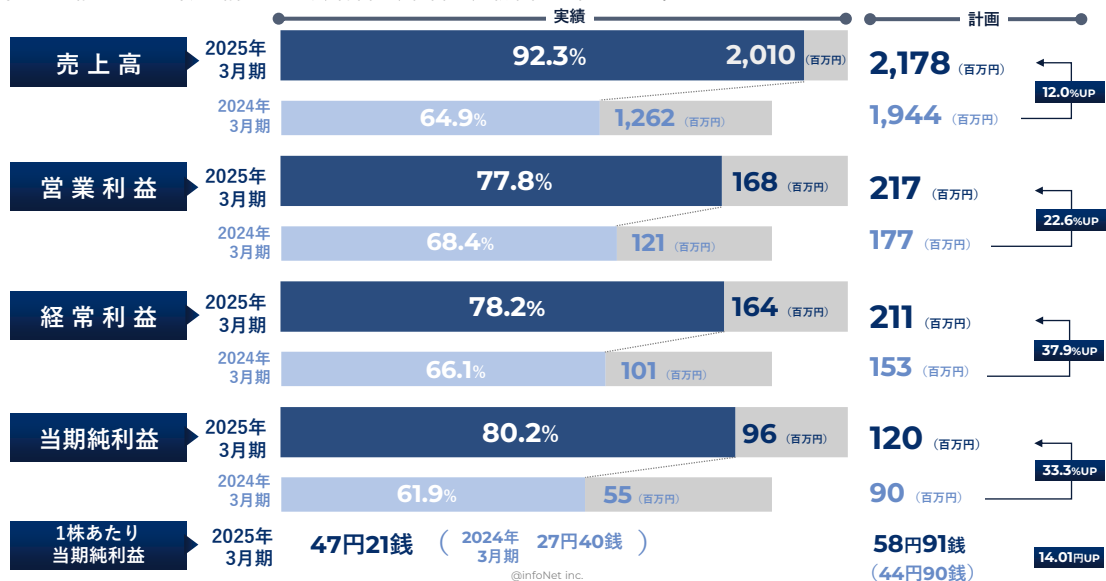
グループ連結の業績推移のフロー/ストック内訳です。薄い青色がフローの売上高です。入口となる売上高の部分ですが、第4四半期の偏重が目立った1年でした。今後は、受注のタイミングをコントロールすることが非常に重要であり、平準化するよう取り組んでいくことが今期以降の課題と考えております。

併せて、具体的な取り組みをご説明します。Webの役割としてIR、PR、HRがありますが、現時点の当社の強みはIRの受注で、これをきっかけとする形が多くなります。

一方、IR以外のPRやHRについても当社は一定の実績がありますし、強みでもあるのですが、IRほどの強みはまだ示せてないと考えております。そのため、PRやHRをしっかりと強化していくことで、IRだけに頼らない受注体制を構築し、今期以降の継続的な取り組みとして実施していきたいと考えております。

業績サマリー(対通期計画 実績)

期中納品を見込んだ上半期早期の受注積み上げを目指したものの、結果的に十分な受注を積み上げることができず、売上高は計画に届かず。(計画比92.3%)
結果的にコスト増をカバーする十分な増収には至らず、営業利益、経常利益、当期純利益も未達となった。

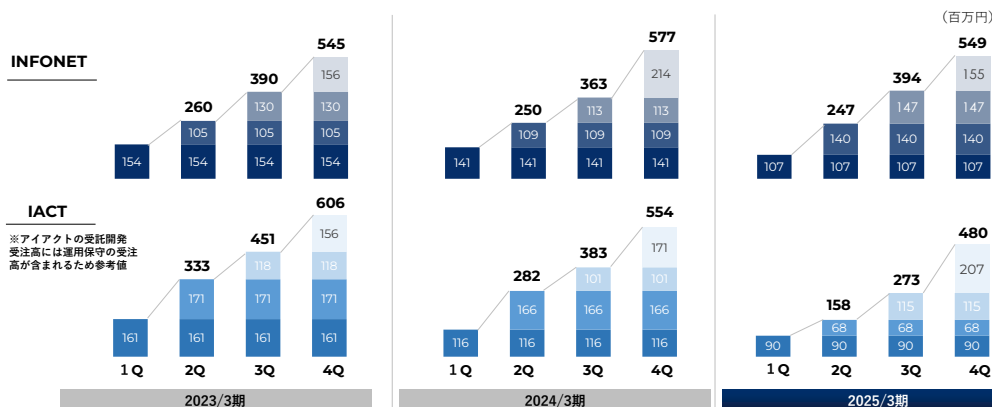


対通期計画の進捗率です。計画について売上高は昨年比12%増加、営業利益は22.6パーセント増加、経常利益は37.9%増加を見込んでおりました。

実績についても順調に成長できた1年と考えております。営業利益は、計画通りの投資を実施しており、一部弱含んだと考えております。

受託開発受注高実績(Q/Q)

今期は1Qの受注高が少ない状態からスタートしたものの、2Q、3Qでは前期を上回る水準で堅調に推移した。4Qでのさらなる受注積み上げを目指したものの、主に上場企業向けのIR支援案件を中心に期ずれが目立ち、来期の受注に持ち越された案件が多かった。上場企業向けのIR支援は当社のサービスの柱であるものの、来期以降はその他の受注基盤構築が課題。



※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

受注高の実績です。受注タイミングのズレが業績にも大きく影響しております。今期は、インフォネットが5億4,900万円、アイアクトで4億8,000万円になっており、昨年比で弱含んでいる形です。

大口の顧客数がそこまで多くないビジネスモデルなので、受注の波が期によって変わります。その波がどうしても弱含むタイミングだったのが昨年の状態です。ただし、季節偏重によって変わってくる部分なので、今期以降しっかりと回復させるよう取り組んでいきたいと考えております。

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7月 アクセシビリティ分析機能提供を開始。

2025年2月 LENSWriterと連携し、AI SEO機能を実装、提供開始。

今後も周辺プロダクトとの連携や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。

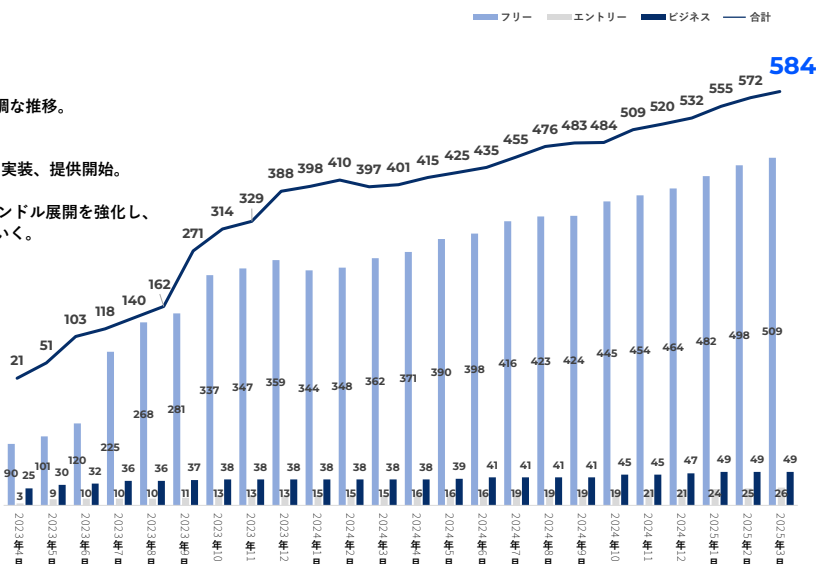
584 アカウント (2025/3月末時点)

2025/1月→2025/3月

フリー 前Q比 +9.7%

エントリー 前Q比 +23.8%

ビジネス 前Q比 +4.3%



※アカウント数はWebサイト未連携のアカウント数も含みます。

@infoNet inc.

「MEGLASS finder」のアカウント数推移です。今期は584アカウントと順調に成長しております。

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。

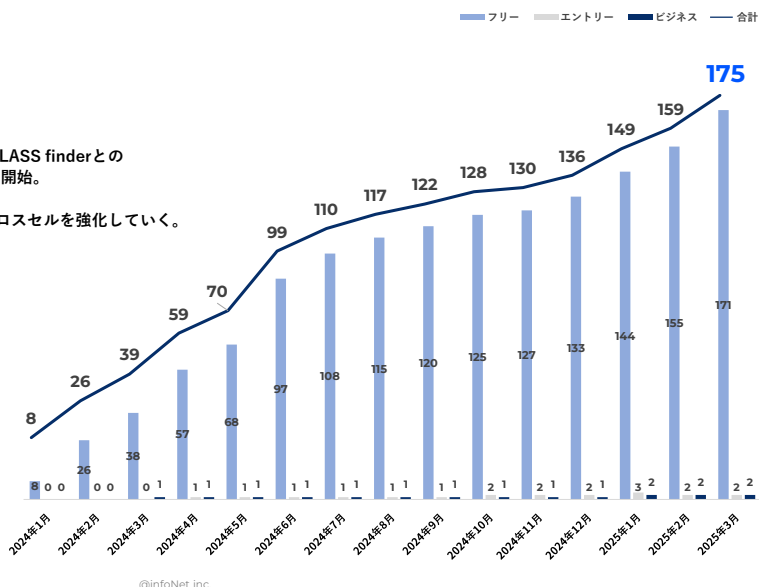
2025年2月に画像生成機能の提供を開始。また、MEGLASS finderとの連携機能をリリースし、AI SEO機能の提供サポートを開始。

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。

175 アカウント (2025/3月末時点)

2025/1月→2025/3月

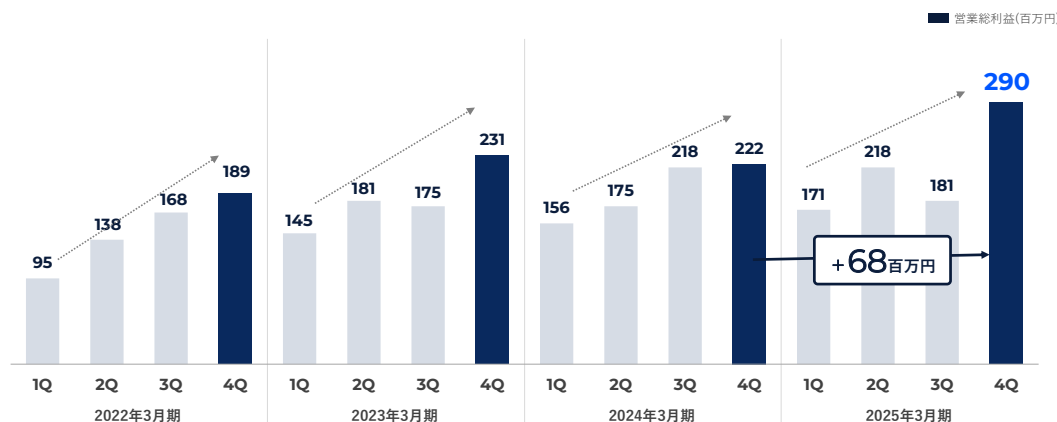
フリー	前Q比 +28.6%
エントリー	前Q比 ±%
ビジネス	前Q比 +100.0%



「LENSAwriter」も175アカウントと順調に成長しております。両プロダクトとも有料アカウントというところでは、そこまで大きく増加できていないのが現状です。今後は無料プランから有料アカウントに切り替えていくようなサービス展開、プロダクトのレベルアップなどが課題になると考えております。

売上総利益推移（四半期）

4Q偏重傾向の中、物価高騰によるサーバー関連コストの増加、LENSAhubの償却開始等のコストが先行し、3Qでは前年同期比を下回る推移であったが、4Qは売上積み上げに伴い売上総利益は前年同期比+68百万円で推移。



@infoNet inc.

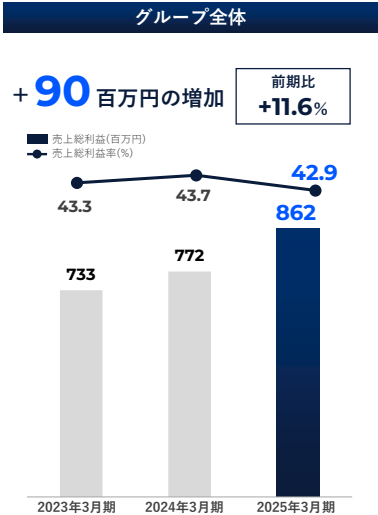
19

売上総利益の推移です。売上高が第4四半期に集中したため、売上総利益も第4四半期での積み上がりが激しい1年だったと考えております。

一方、物価高騰や為替の影響でサーバー関連コストが増加してきております。新しいサービス「LENSAhub」もサービス提供が始まり、償却が開始されてきております。こちらのコストを十分に回収するために売上高をしっかりと積み上げていく動きが必要になります。

受注の部分を強化しながら、売上高増加を図っていくことが今期以降の取り組みになると考えております。

売上総利益実績（通期比較）



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。一方物価高騰によるサーバー関連コストの増加、LENSAhubの償却開始等に伴い売上総利益率は▲0.8ptで着地。

※株式会社撮影ディブは2025年3月期3Qより連結対象です。

(百万円)	INFONE T	IACT	i-MediX	ブランド デザイン	撮影 ディブ	連結仕訳	合計
売上総利益	494	315	7	29	16	0.9	862
売上総利益率	44.5%	38.7%	26.3%	48.8%	39.5%	-	42.9%
【参考】							
前期 売上総利益	495	273	1	-	-	1	772
前期 売上総利益率	49.1%	36.0%	31.4%	-	-	-	43.7%

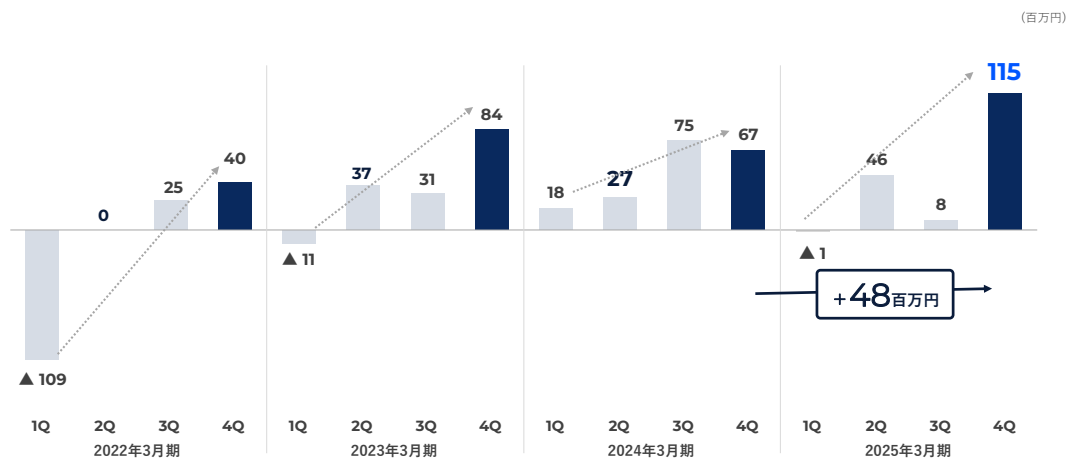
※各年度の棒グラフは百万円未満は表示していませんが、増減額はすべての桁を切り捨てずに計算したのち百万円単位で記載しているため、グラフ上で見る増減額とは若干の差異が生じる場合があります。

@infoNet inc.

売上総利益実績の推移です。グループ全体では9,000万円の増加、前期比11.6%の増加です。スライド右下の通り、インフォネットの売上総利益は前期とそのまま変わらない一方、アイアクトは2億7,300万円から3億1,500万円と順調に積み上がっており、大きく成長したと考えております。

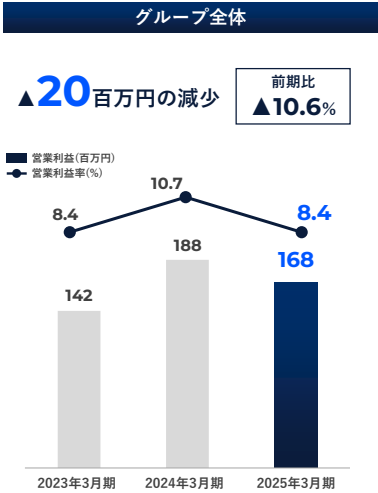
営業損益推移（四半期）

売上総利益と同様、3Qでは前年同期比を下回る推移であったが、4Qは売上高の積み上げに伴い前年同期比+48百万円で推移。



営業損益の推移です。売上高の下期偏重に伴って第4四半期での積み上がりが激しい1年だったと考えております。

営業利益実績(通期比較)



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、人件費増加（営業人員の増強と物価高騰に対応すべく導入した地域手当等）が影響し、前期比▲20百万円となる▲10.6%減少、営業利益率は▲2.3ptで着地。

※株式会社撮影ディブは2025年3月期3Qより連結対象です。

(百万円)	INFONE T	IACT	i-MediX	ブランドデザイン	撮影ディブ	連結仕訳	合計
営業利益	106	116	5	20	7	▲86	168
営業利益率	9.6%	14.2%	19.6%	34.3%	17.9%	-	8.4%
【参考】							
前期営業利益	134	105	0	-	-	▲51	188
前期営業利益率	13.3%	13.9%	6.0%	-	-	-	10.7%

※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。

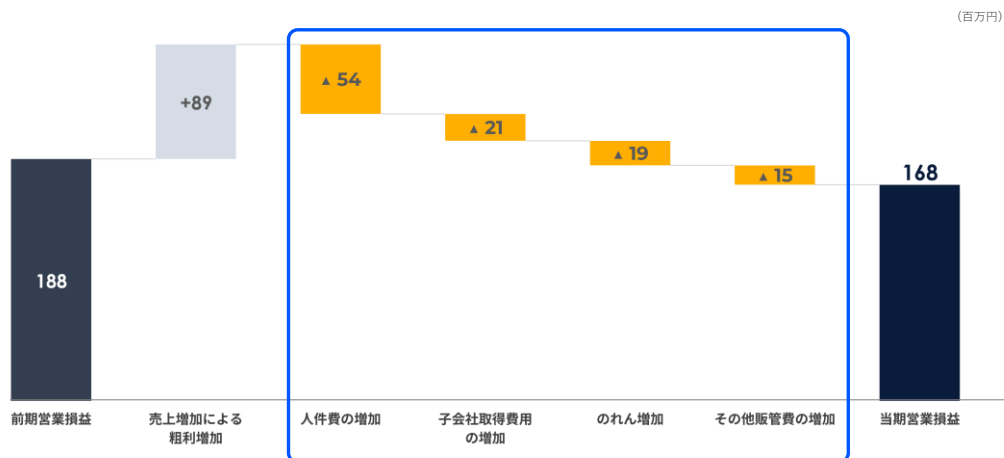
営業利益の通期比較です。グループ全体では前期1億8,800万円の利益でしたが、今期は1億6,800万円の着地と2,000万円の減少、前期比マイナス10.6%となります。

受注の遅れなどはあったものの、M&Aおよび業容拡大を目指した販促活動、人件費の増加などの将来投資の部分については計画通り実施いたしました。その影響もあって、営業利益が昨年を少し下回っております。

一方、計画通りに投資を行っておりますので、今期以降はしっかりと成長できるよう取り組んでいきます。

営業利益増減分析 (Q/Q)

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、人件費増加（人員の増強と物価高騰に対応すべく導入した地域手当等）が影響し、前期比▲20百万円の減少。



@infoNet inc.

23

営業利益の増減分析です。特に子会社取得およびこれに伴うのれん増加、その他販促活動が増加した結果、昨年の1億8,800万円から今期の1億6,800万円に推移したと考えております。

新CMSであるLENSAhub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。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 3Q	2025年3月期 4Q	増減額（前Q比）
流動資産	991	1,112	+121
固定資産	894	945	+51
資産合計	1,886	2,058	+172
流動負債	434	504	+70
固定負債	398	417	+19
負債合計	833	921	+88
資本金	290	291	+1
資本剰余金	270	271	+1
利益剰余金	491	574	+83
純資産合計	1,053	1,136	+83
負債・純資産合計	1,886	2,058	+172

※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。

BSの増減比較です。資産、負債、純資産ともに増加しております。特にM&A関連に伴って借入などを実施したり、「LENSAhub」など新プロダクトの開発に伴う借入を進めた結果です。

純資産が徐々に厚くなる中、純資産の比率を減らしながらデットでの資金調達を実施して追加投資を進め、ROEを高めていく方針を引き続き考えております。その動きの中での借入増加が生じている状況です。

CONTENTS

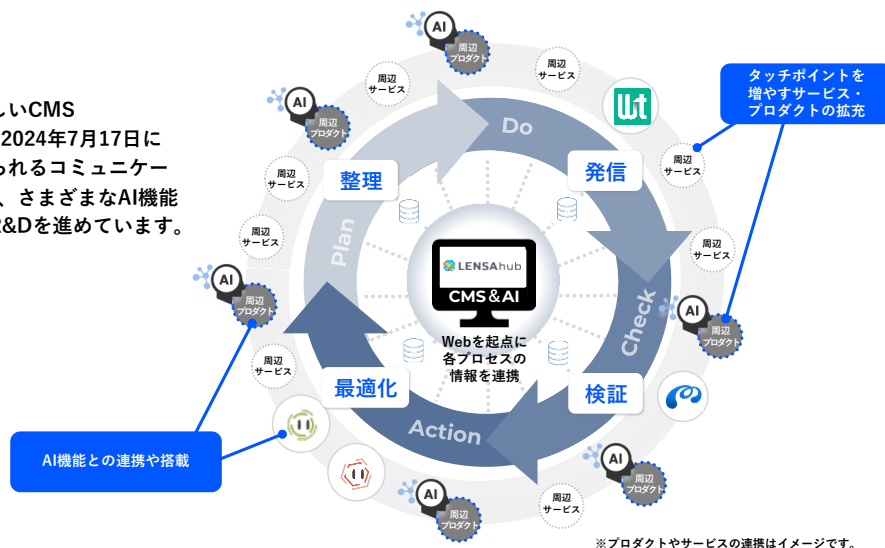
- 01. 会社概要、事業紹介
- 02. 2025年3月期 通期 決算概況
- 03. **成長戦略**
～AI技術によるサービスの高度化と業務効率化への取り組み～
- 04. 株式価値強化のための活動について
- 05. 2026年3月期 通期 業績予想

成長戦略についてご説明します。

次世代CMS「LENSAhub」



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。ターゲット層に求められるコミュニケー
ションDXをより加速させるため、さまざまなAI機能
との連携や搭載などを目指してR&Dを進めています。



©infoNet inc.

26

2024年7月に当社の新しい基幹プロジェクトであるCMSの「LENSAhub」をリリースしました。従来のASP型のモデルから完全なSaaS型に切り替え、管理コスト自体を大幅に引き下げるプロダクトになっております。

併せてAPI連携等々を前提とした作りになっているので、拡張性をかなり広げたサービス展開の足がかりになるプロダクトと考えております。

また、近年話題のAIを機能としてどんどん取り込んでいくことでお客様にとっての更なる利便性を追求したCMSに育てることを今期以降しっかりと取り組んでいきたいと考えております。

AI技術によるサービスの高度化と業務効率化への取り組み

高度なAIサービスの提供を追求し、**ビジネスを拡大していく取り組み**と、業務プロセスを徹底的に効率化しコスト効率や提供スピードを向上させ、**収益効率を高める取り組み**の両面にAI技術を戦略的に積極活用します。



©infoNet Inc.

27

続いてAI技術についてです。近年、ChatGPTを始めとした生成系AIが大変注目されており、AIをビジネスに取り組んでいく動きは、当社のみならず各社様も積極的に取り組んでいるところと考えております。

当社もAIを非常に重視しており、取り組んでいきたいと思っております。取り組み方は大きく2つございます。スライド左側の「ビジネスを拡大していく取り組み」と、右側の「収益効率を高めていく取り組み」の両方にAI技術を利用できると考えております。

まずはスライド左側のAI技術を当社サービスにどう組み込んでいるかについてです。従来から子会社のアイアクトで積極的に取り組んでいるところですが、チャットボットやAIによる検索サービスをプロダクトおよびサービスとして提供しております。

AI技術によるサービスの高度化

AIサービス導入実績

※当社グループ実績の一部です。



AI技術による
サービスの高度化

詳しい内容やお客様の声、その他事例はこちらをご覧ください。➡ <https://cogmo.iact.co.jp/case>

Cogmoシリーズサービスサイト「導入事例」

INFONET

江戸川区役所

【導入製品】
Cogmo Search
Cogmo Enterprise 生成AI



サイト内検索の利用率はリニューアル前の約1.8倍に増加

AIとChatGPTの活用により充実した住民サービスを提供

緑豊かな水辺の都市として知られ、東京2020オリンピックではカヌー競技が開催されたことでも注目を集めた江戸川区。令和5年に「江戸川区DX推進指針」を策定し、新庁舎移転に向けて「来庁しない窓口」を目指して行政手続や相談業務のオンライン化に取り組まれています。サイトリニューアルを機に、AIサイト内検索にChatGPTを連携した「Cogmo Enterprise 生成AI」を導入いただきました。

- 江戸川区のWebサイトに、生成AIによる自動回答を付加したサイト内検索を実装。
- 職員の業務負荷軽減と住民の利便性向上の両方を叶える「きちんと答えられる検索」が実現。

株式会社スカパー・カスタマーリレーションズ

【導入製品】Cogmo Attend



ノンボイス領域が顧客コミュニケーション成功の鍵

最適な対応フローとAIチャットで顧客満足をはかる

「スカパー！」のコンタクトセンターの運営効率化とお客様の満足度向上のため、有人チャットと連携可能なAIチャットボットを導入いただきました。一次対応のCogmo Attendが自動応答し、人の対応を要する場合は有人チャットにシームレスに切り替え可能なことで「利用者にとって使いやすく、対応に途切れがない連携が魅力的」とご評価いただきました。

- 2年間の運用で成長した自動応答はテキストコミュニケーションの一翼を担う。
- オペレータ工数削減や時間や季節による問合せ量の変動に対しても、安定した回答の提供を実現。

@infoNet inc.

28

AIサービスの導入事例を2つご紹介しますので、お見知りおきください。まずは、スライド左側の「Cogmo Search」および「Cogmo Enterprise 生成AI」のミックスで提供しているサービスで、主にAIを用いた検索サービスとそこに生成AIを組み込んだような内容になっております。

市役所・区役所など公共系のお客様は、扱う情報量がどうしても多くなります。例えば住民の方がある目的に対してホームページに行って調べようと思っても、ピンポイントで辿り着かないことがあります。このような課題が従来のサイトにはあるのですが、AIを用いた検索サービスによって解決するといったところに当社はアプローチしております。実際、非常に好評を得ており、江戸川区のみならず他の市役所や区役所の導入も順調に進んでいるので、引き続き拡大していきたいと考えております。

スライド右側は、コールセンターの導入事例です。コールセンターの業態は、お客様から問い合わせがあった際にオペレーターが回答する形になりますが、例えば聞かれたことをそのまま文字起こしすれば、回答すべき内容とその根拠がオペレーターの手元ですぐに表示されるといったAIの検索サービスを提供しております。近年の動きとしては、コールセンター業務でも幅広くご利用いただいている状況です。

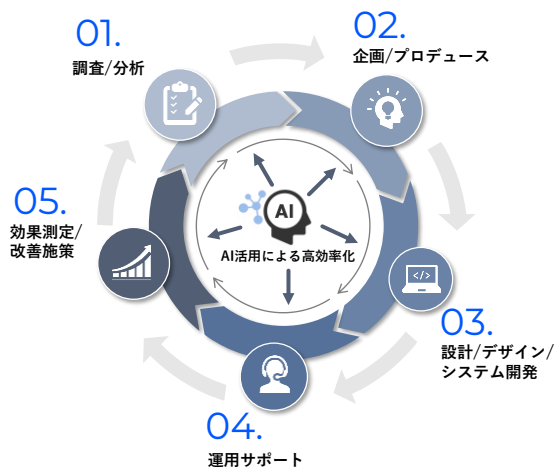
**AI推進室の新設** 2025.4月

AIサービスの開発のみならず、社内業務や提案活動、制作開発などのAI技術の導入を推進し、業務プロセスを高効率化することを目的とした「AI推進室」を新設しました。コスト効率や提供スピードを向上させ、収益効率を高めることがねらいです。

今後の取り組み計画

- ✓ 営業、開発、管理等各セクションの業務タスク、フローを洗い出し、AIによる自動化の可能性を検証しています。
- ✓ 制作開発においてはコーディングなどの領域で一部補助的にAIの活用をすでに始めています。
- ✓ これまでの実績や社内に蓄積された独自のノウハウをナレッジデータベース化し、サービスの差別化、提案活動の質の向上を図り、競争優位性につなげるR&Dを計画しています。
- ✓ 開発工数や成果の予測を行い、継続的に社内活動の効率化を推進していきます。

顧客のDX戦略を支援する「ワンストップサービス」の社内プロセス



AIの取り組みについて、当社社内にAI推進室を今期の4月から新設しております。社内の業務プロセスにAIを用いて効率化する取り組みが主な目的です。会社内の全ての業務についてタスク、フローを洗い出し、AIにより自動化することを既に進めております。

特に当社の場合、管理業務のみならずお客様に提供するサービスにも活用しております。例えばWebサイトを作る際のプログラミングやコーディングなどの領域にもAIを積極的に導入しており、業務の効率化および高度化を図っております。

AIについては当社も非常に注目しており、積極的に取り組んでいくと強く思っております。

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

2025年3月期 実績 **2** 件

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

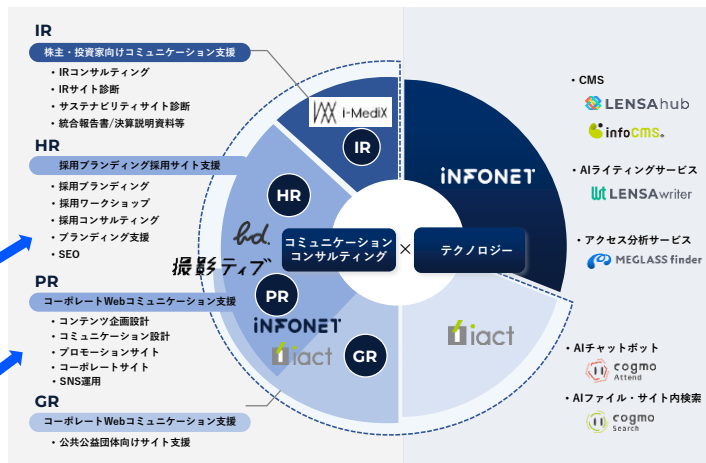
ブランディングを中心としたPR、HR
領域の提供価値を補完。
新たな受注の柱をつくることを目指し
連携を進めています。

2024年10月 株式会社撮影ティブ

今期の実績は少額ながら、Web周辺サー
ビスとしてアップセル、クロスセルの実
績を積み上げつつ、来期以降もサービ
スラインの充実化を図っていきます。

※すべて100%連結子会社

現在のインフォネットグループの主力サービス分担



@infoNet Inc.

30

M&Aによる自社サービス・プロダクトの拡充です。当社はWebを起点とした情報発信を全面的に支援するサービスを提供しております。

我々は、Webとはお客様の情報発信の受け皿と定義しております。例えばSNS、広告等で企業様のお客様に興味を持っていただきます。お客様が広告を目にした時に、どのようなサービスなんだろう、どういう会社なんだろうと興味を持って調べるツールがWebという位置づけになります。

そうした情報発信の中でも当社がタッチできてないポイントはたくさんございます。企業様のお客様に情報をしっかり届ける部分にまで、当社が直接的に関われるようM&Aを活用しながら強化し、情報発信のプラットフォーマーとなるようなサービス展開のできる企業を目指します。今後もM&A等々、積極的に利用していきたいと考えております。

CONTENTS

- 01. 会社概要、事業紹介
- 02. 2025年3月期 通期 決算概況
- 03. 成長戦略
～AI技術によるサービスの高度化と業務効率化への取り組み～
- 04. 株式価値強化のための活動について
- 05. 2026年3月期 通期 業績予想

株式価値評価のための活動についてご説明します。

株主優待制度の導入

これまでの株主の皆さまのご支援に深く感謝するとともに、当社株式の魅力をより感じていただき、長期的に保有していただくことを目的として株主優待制度を導入することといたしました。本制度は、長期保有の促進を通じて、当社の企業価値の向上と成長の成果を株主の皆さまと共有することを目的としており、株式の魅力向上や流動性の改善にも寄与するものと考えております。

(1) 対象となる株主様

基準日（9月末および3月末日）における当社株主名簿に記載または記録された3単元（300株）以上を6か月以上継続して保有されている株主様を対象とします。なお、2025年9月30日を基準日として進呈予定の株主優待については制度導入初年度につき、保有株式数のみを条件とし、継続保有の条件は設けず、3単元（300株）以上を保有する全ての株主様を対象といたします。2026年3月末基準日以降の進呈においては、半年以上の継続保有が条件となり、以降の進呈についても同様といたします。

(2) 株主優待の内容

対象となる株主に対して、以下のとおりQUOカードを贈呈いたします。

年間株主優待	3単元（300株）以上	QUOカード13,000円分
毎年3月末日	3単元（300株）以上	QUOカード6,500円分
毎年9月末日	3単元（300株）以上	QUOカード6,500円分

詳しくは、2025年5月15日付適時開示「株主優待制度の導入に関するお知らせ」をご覧ください。

@infoNet inc.

32

株主優待制度の導入を決定いたしました。我々は従来より収益確保を積極的に取り組んできており、一定程度の安定的なライン以上の収益が築ける体制が既に整ってきたと考えております。

当社の成長に向けて積極的な投資活動を行っていくスタンスは、もちろん変わりません。一方、これまで応援してくださる株主様の収益確保をしっかりと図っていきたいと考えております。つまり、キャピタルゲインに頼らない株式の収益確保の手段をあえて創設することで当社の投資価値をしっかりと高めていきたいと考えております。

スライドに記載の通り、年間株主優待として3単元以上（300株以上）の保有でQUOカード1万3,000円分を進呈いたします。基準日は2回設けており、毎年3月末日と毎年9月末日です。半年以上の継続保有が要件になるので、こちらをご覧くださいになりながら、引き続きのご支援をいただければと考えております。

CONTENTS

- 01. 会社概要、事業紹介
- 02. 2025年3月期 通期 決算概況
- 03. 成長戦略
～AI技術によるサービスの高度化と業務効率化への取り組み～
- 04. 株式価値強化のための活動について
- 05. 2026年3月期 通期 業績予想

2026年3月期通期の業績予想です。

2026年3月期 業績予想 **連結**

(単位：百万円)	2025年3月期実績 (A)	2026年3月期業績予想 (B)	増減 (B-A)
売上高	2,010	2,277	+ 267
売上総利益	862	1,026	+ 164
売上総利益率	42.9%	45.0%	+ 2.1pt
営業利益	168	188	+ 20
経常利益	164	180	+ 16
当期純利益	96	100	+ 4

@infoNet inc.

34

連結について、今期の売上高が20億1,000万円の着地ですが、進行期の売上高は22億7,700万円、前期比2億6,700万円の増加を見込んでございます。
売上総利益は10億2,600万円、前期比1億6,400万円の増加を見込んでおります。
営業利益は1億8,800万円、前期比2,000万円の増加を想定しております。

売上高の増加に対して、営業利益が2,000万円の増加と若干弱気のように見えるかもしれません。しかし、今期は株主優待制度の導入や2025年7月に本社移転を行うので、移転関連コストが発生します。そのため、営業利益は堅実に見込んで1億8,800万円という数字を想定しております。

以上をもちまして、2025年3月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证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。