

2026年2月25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 古宿 智
(コード番号: 4444 東証グロース)
問合せ先 取締役 南嶋 将人
(TEL. 03-5221-7591)

2026年3月期第3四半期決算に関する質疑応答集

当社の2026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. AIサービスの売上が前年同期と比べ、大きく増加しています。どのようなAIサービスのニーズを捉えているのかを含めて、AIサービス事業拡大の要因を教えてください。

A1. AIサービス事業の急成長は、グループ会社である株式会社アイアクトが、生成AIの実業務への実装を望む企業や行政のDX需要を的確に捉えた結果であると認識しております。
主な要因は以下の3点となります。

1. 「生成AI×社内データ活用 (RAG)」への高いニーズの取り込み

自治体や企業が抱える「膨大なドキュメントから必要な情報が見つからない」という長年の課題に対し、アイアクト社のAI検索エンジン・AIチャットボット等の「Cogmo (コグモ) シリーズ」が強く支持されています。単なるキーワード検索に留まらず、生成AIが情報を要約して回答するRAG (検索拡張生成) の仕組みを、自社プロダクトの優位性をもって提供できていることが大きな勝因となります。

2. 導入から運用までを支える「伴走型支援」のパッケージ化

AIを導入しても活用しきれないという顧客の懸念に対し、アイアクト社が持つ高度なAI知見を活かした「コンサルティング・実装・運用支援」をワンストップで提供しております。ツール提供のみならず、顧客の社内DXという「成果」にコミットする姿勢が評価され、受注拡大に繋がっております。

3. グループ再編による「AI専門体制」の確立と集中投資

2025年7月1日の事業統合を経て、アイアクト社を「AIテクノロジー提供の専門会社」へと再編いたしました。組織のリソースをAIサービスへ集中させるグループ戦略が、市場への訴求力強化という形で実を結んだと考えております。

Q2. AIサービスの伸長により、売上構成への変化も見られます。今後の売上構成について、どのような割合を見込まれているかを教えてください。

今後の売上構成については、Web/CMS事業とAIサービス事業の「両輪での成長」を目指しており、特定の事業に偏らせるのではなく、双方の市場シェアを拡大していく方針となります。

1. Web 事業：次世代 CMS 「LENSAhub」 の浸透

2024 年のリリース以降、コーポレートサイトや IR サイト領域を中心に既存顧客からの切り替えが進んでいるほか、新規案件の引き合いも堅調です。Web 事業は当社の安定的な基盤であり、今後も成長を継続させてまいります。

2. AI 事業：「Cogmo シリーズ」の市場浸透加速

AI サービスの市場ニーズの高まりを背景に、導入速度が想定を上回るペースで推移しています。これにより売上構成における AI の比率が一時的に高まっていますが、これはグループ全体の成長スピードが加速している結果と捉えております。

3. 今後の展望と収益構造

いずれの事業においても、共通の戦略として「フロー売上からストック売上へのシフト」を優先事項としております。売上構成比率の数値目標に縛られるのではなく、両事業を積み上げることで、グループ全体のストック収益比率を向上させ、より高収益で安定した経営基盤の構築を目指してまいります。

Q 3. 通期計画に対する売上進捗は、昨年は、63.5%、今期は 61.3%です。第 4 四半期での比重が高まっていますが、その要因について教えてください。

A 3. 第 3 四半期末時点の進捗率が前年比でやや低調に見える主な要因は、以下の通りです。

1. Web/CMS 事業の検収タイミングの集中

当社の主力である Web/CMS 事業は、例年、自治体や企業の年度末予算に合わせた第 4 四半期（1 月～3 月）に検収・売上計上が集中する構造的特性があります。今期についても、上期から第 3 四半期にかけて着実に進めてきた大型案件の納品が第 4 四半期に集中しており、進捗のウェイトが後方に寄る結果となっております。

2. 上期における受注タイミングの影響

第 1 四半期から第 2 四半期にかけて、一部の大型案件で受注時期のずれや獲得の遅れが生じました。この上期における受注状況が第 3 四半期の売上に十分に反映されなかったことにより累計進捗率が前年を下回っている主因であると認識しております。

上記要因がある中ですが、足元では制作現場はフル稼働の状態にあります。第 3 四半期までに確保した受注残を確実に消化し、第 4 四半期内に検収・売上計上を完遂させることで、通期計画の達成を目指してまいります。

Q 4. フロー売上、ストック売上の状況について、昨年と比べてどのような傾向にあるか教えてください。

A 4. 今期の売上傾向の特徴は、Web 事業が安定的に推移する一方で、AI サービス事業の伸長がストック収益の成長を力強く牽引している点にあります。

1. ストック売上：AI サービスの貢献による成長

Web/CMS 事業における保守・運用等のストック収益は、公共領域の大型案件終了等の影響もあり、前年同期比で横ばいの状況が続いています。一方で、AI サービス事業は「Cogmo シリーズ」の導入拡大に伴い、月額利用料等のストック収益が着実に積み上がっております。この結果、グループ全体のストック収益は AI 事業が牽引する形で、昨年よりも成長の角度が高まっています。

2. フロー売上：大型案件の検収時期による変動

フロー売上については、Web/CMS 事業における大型のリニューアル案件等の検収時期に左右される傾向があります。今期は特に第 4 四半期に検収が集中しているため、第 3 四半期時点では前年比で緩やか

な推移となっていますが、通期では一定の回復を見込んでおります。

Web/CMS 事業、AI サービス事業のいずれも、より高単価かつ継続性の高いストック収益の比率を高めていく方針です。これにより、フロー売上の変動に左右されにくい、より強固な収益基盤の構築を推進してまいります。

Q 5. 売上総利益をはじめ、各段階利益の状況が芳しくありません。状況、要因、対策について教えてください。

A 5. 各段階利益が計画を下回っている主な要因は、中長期的な成長を見据えた「人的資本への投資」と「次世代製品の開発投資」によるものです。

1. 人的資本への投資

人材強化に伴う人件費および採用教育費への先行投資を行い、成長基盤を整えております。案件検収時期の第4四半期への偏重傾向により、第3四半期での収益化が充分ではない状態となります。

2. 次世代製品の開発投資

LENSAhub の継続投資による Web 事業の再成長を図っており、投資回収フェーズに向けて着実に基盤を固めております。

第4四半期に向けて一定の回収は見込んでおります。また、長期的な目線で利益率を高める基盤構築を推進してまいります。

Q 6. M&A を重ねグループ拡大を図られていますが、シナジーと成果についてトピックスも含めて教えてください。

A 6. グループ各社の専門性を活かした相互連携は着実に進んでおり、第3四半期においては以下の3点が主な成果として挙げられます。

1. クロスセルの具体化と IR 分野の深耕

インフォネットの強みである IR サイト制作のお客様に対し、グループ会社の撮影技術を活かした「映像制作」を提案し、複数の受注実績を出すことができました。グループ各社の顧客基盤に対し、映像など異なる得意分野を組み合わせることで、顧客単価の向上と提供価値の最大化が進んでおります。

2. グループ再編による「AI 成長加速」と「IR 支援事業の体制強化」

2025年7月のアイクト社事業統合により、「AI 専業会社」というグループとしての意思決定を明確に示せたことが、市場およびお客様からの信頼獲得に繋がり、足元の力強い受注成長という結果となりました。また、株式会社オッズファクトリーからの事業譲受を完了したことで、IR 説明会資料作成等の実務支援を自社グループ内で完結できる体制が整い、IR ソリューションの基盤がより強固なものとなりました。

来期以降は、これまでの実績をベースに、さらなる成長の「仕掛け」を投下してまいります。

現在のサービスに付加価値の高くなる提案運用体制の構築と、グループ各社が持つ個性を最大化しながら自律的に成長できる体制構築を推進してまいります。

Q 7. 通期計画の達成見通しについて、現状の受注残の状況を含めて、第4四半期にてどのような取り組みで、業績達成を目指されるかについて教えてください。

A 7. 第3四半期末時点において、第4四半期に検収を予定している受注残高は例年通りの水準で積み上がっておりますが、通期計画の完全達成に向けては、第4四半期におけるさらなる上積みが必要であると認識しております。目標達成に向け、以下の取り組みを徹底してまいります。

1. 受注残の確実な利益化

上期から第3四半期にかけて受注した大型案件およびWebリニューアル案件を確実に完遂し、第4四半期以内での検収・売上計上を徹底することで、利益の最大化を図ります。

2. スポット案件の獲得強化

リードタイム（導入期間）が比較的短い提案を加速させるほか、年度末に需要が高まる案件を確実に獲得し、売上の上積みを図ります。

3. グループ総力戦での追い込み

各事業部・グループ会社間での連携をさらに密にし、リソースの最適配分を行うことで、一案件でも多くの受注・納品を積み上げます。厳しい状況ではありますが、通期計画の達成に向け、グループ全社一丸となって総力戦で取り組んでまいります。

以 上