

**iNFONET**  
STOCKCODE:4444

株式会社インフォネット

# 決算説明資料

2026年3月期 通期

**CONTENTS**

**01. 会社概要、事業紹介**

**02. 2026年3月期 通期 決算概況**

**03. 成長戦略について**

**04. 株式価値強化のための活動について**

**05. 2027年3月期 通期 業績予想**

## CONTENTS

01. 会社概要、事業紹介

02. 2026年3月期 通期 決算概況

03. 成長戦略について

04. 株式価値強化のための活動について

05. 2027年3月期 通期 業績予想

# 私たちは、技術と創造力で企業の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

### ■ 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

最適な情報・メッセージを  
整理する

## 01. 整理

### ■ 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

LENSAhub LENSAswriter

## 02. 発信

表現し伝える

情報をユーザーが求める  
形に整理し配布する

## 04. 最適化

### ■ 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 ※

cogmo Search cogmo Enterprise cogmo Attend

※一部現在は提供していない将来的な構想も含まれます。

### ■ 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

MEGLASS finder



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 古宿 智

本社 東京都港区新橋四丁目21番3号 新橋東急ビル7階

拠点 東京本社／福井支社／大阪支社

設立 2002年10月15日

従業員数 単体121名 連結141名 (2026年3月31日時点)  
※派遣社員/パート・アルバイトをのぞく

プロダクト

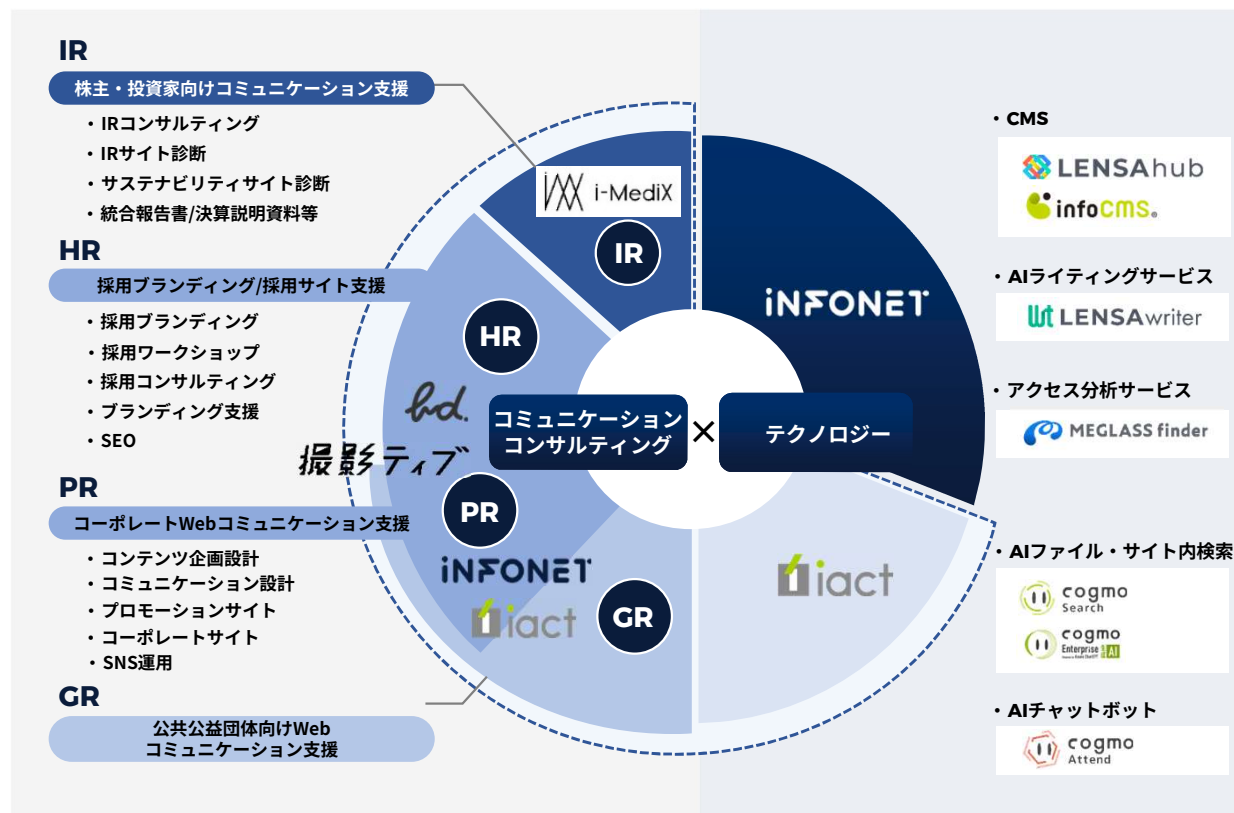
LENSAhub infoCMS  
MEGLASS finder LENSAnwriter

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%)

cogmo Search cogmo Enterprise cogmo Attend

## 現在のインフォネットグループの主力サービス分担



**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

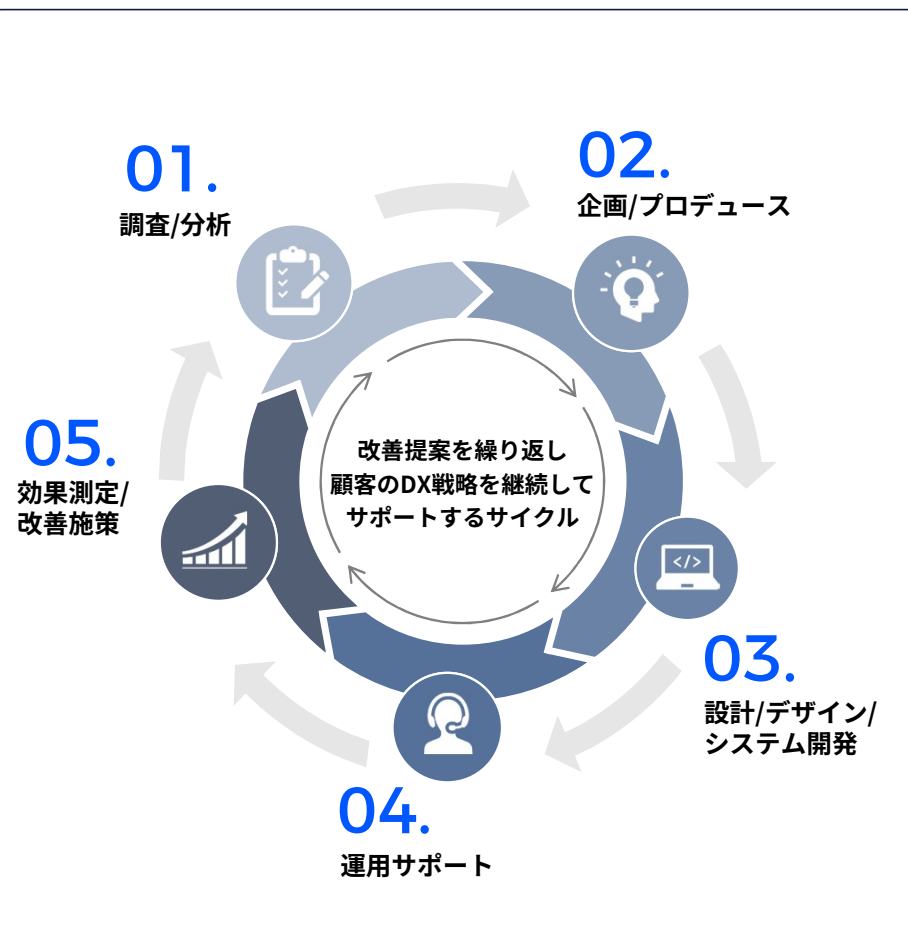
当事者意識と誠実さを持ち、  
全員が成功を導く“主体”となる。

## In Humor

遊び心・創造性

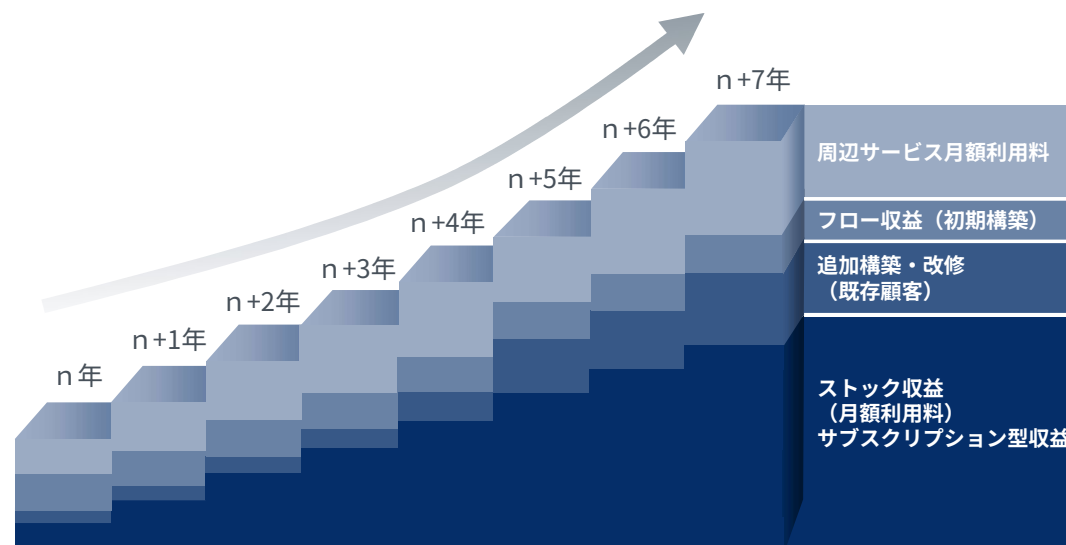
「仲間を、お客様を、そして世界を、  
あっ！と驚かせ笑顔にする。」  
すべての原動力の源泉はここに、  
私たちは創造し続ける。

## | 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



## CONTENTS

- 01. 会社概要、事業紹介
- 02. 2026年3月期 通期 決算概況
- 03. 成長戦略について
- 04. 株式価値強化のための活動について
- 05. 2027年3月期 通期 業績予想



業績ハイライト **連結**

## 売上高

**20.85** 億円前年同期比 **3.7%増**

## 売上総利益

**8.25** 億円前年同期比 **▲4.3%減**

## 営業利益

**0.55** 億円前年同期比 **▲1.13億円減**

## ストック売上高

**10.34** 億円前年同期比 **▲2.5%減**

## フロー売上高

**10.50** 億円前年同期比 **9.5%増**

## 期末受注残

**2.29** 億円前年同期比 **24.4%増**

売上高は過去最高。利益率の高いAIサービスの躍進により前年同期比で増収。  
上半期の受注遅れによる売上化の期ずれ、及び将来に向けた人材やプロダクト、  
オフィス環境等の先行投資も重なり減益。

- AIサービス事業が通期売上**3.54億円**で堅調、売上・利益で業績に大きく貢献。
- 期末の受注残が前年1.84億円から**2.29億円**となり、2027年3月期の業績化で貢献。
- IRコミュニケーション領域においては、Webに加えIRペーパーの需要が拡大。
- 制作や開発におけるAI導入成果は、生産性が**25%改善**。来期に向けた効率化と収益性向上に寄与。

※合計及び比率に誤差が出ている場合がありますが、それぞれの数値を切り捨てとしているためです。

業績サマリー **連結**

子会社の減損処理による固定費負担の軽減を実施し、来期の営業利益水準の押し上げと健全化を図る。

(単位：百万円)	2025年3月期 通期		2026年3月期 通期			
		売上高比		売上高比	増減額	前年同期比
売上高	2,010	100.0%	<b>2,085</b>	100.0%	<b>+74</b>	+3.7%
売上原価	1,148	57.1%	<b>1,259</b>	60.4%	<b>+111</b>	+9.7%
売上総利益	862	42.9%	<b>826</b>	39.6%	<b>▲37</b>	<b>▲4.3%</b>
販管費	693	34.5%	<b>770</b>	36.9%	<b>+76</b>	+11.0%
営業損益	168	8.4%	<b>55</b>	2.6%	<b>▲113</b>	<b>▲67.4%</b>
経常損益	164	8.2%	<b>50</b>	2.4%	<b>▲114</b>	<b>▲69.3%</b>
特別利益	0	0%	<b>0</b>	0%	—	—
特別損失	0	0%	<b>59</b>	2.8%	<b>+59</b>	—
当期純利益	96	4.8%	<b>▲25</b>	<b>▲1.2%</b>	<b>▲121</b>	—

※合計及び比率に誤差が出ている場合がありますが、それぞれの数値を切り捨てとしているためです。

2026年3月期 通期決算概況

## 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)

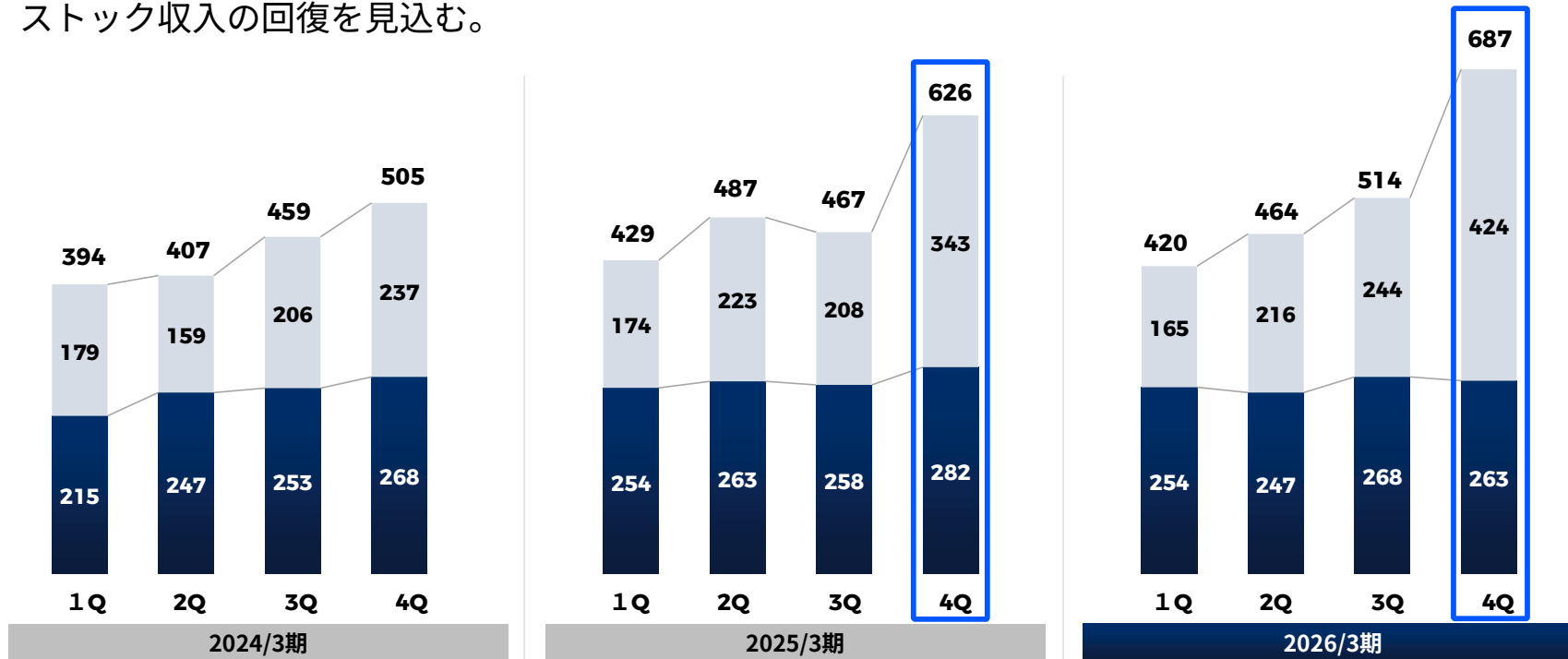
4Q全体は受注案件をしっかりと進行させ、フロー収益は前年同期比+9.5%。ストック収益は大型運用案件の解約により、前年同期比▲2.5%と減収。当期フロー案件の増加により来期はストック収入の回復を見込む。

フロー  
ストック  
(百万円)

## 通期比較

フロー  
前年  
同期比 9.5 %

ストック  
前年  
同期比 ▲2.5 %

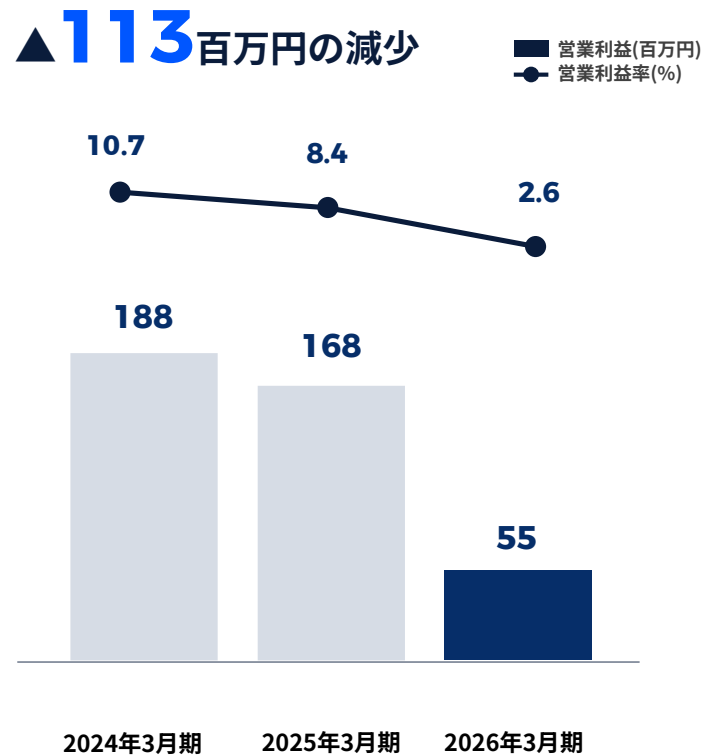


※合計及び比率に誤差が出ている場合がありますが、それぞれの数値を切り捨てとしているためです。

2026年3月期 通期決算概況

## 営業利益実績(累計比較)

## グループ全体



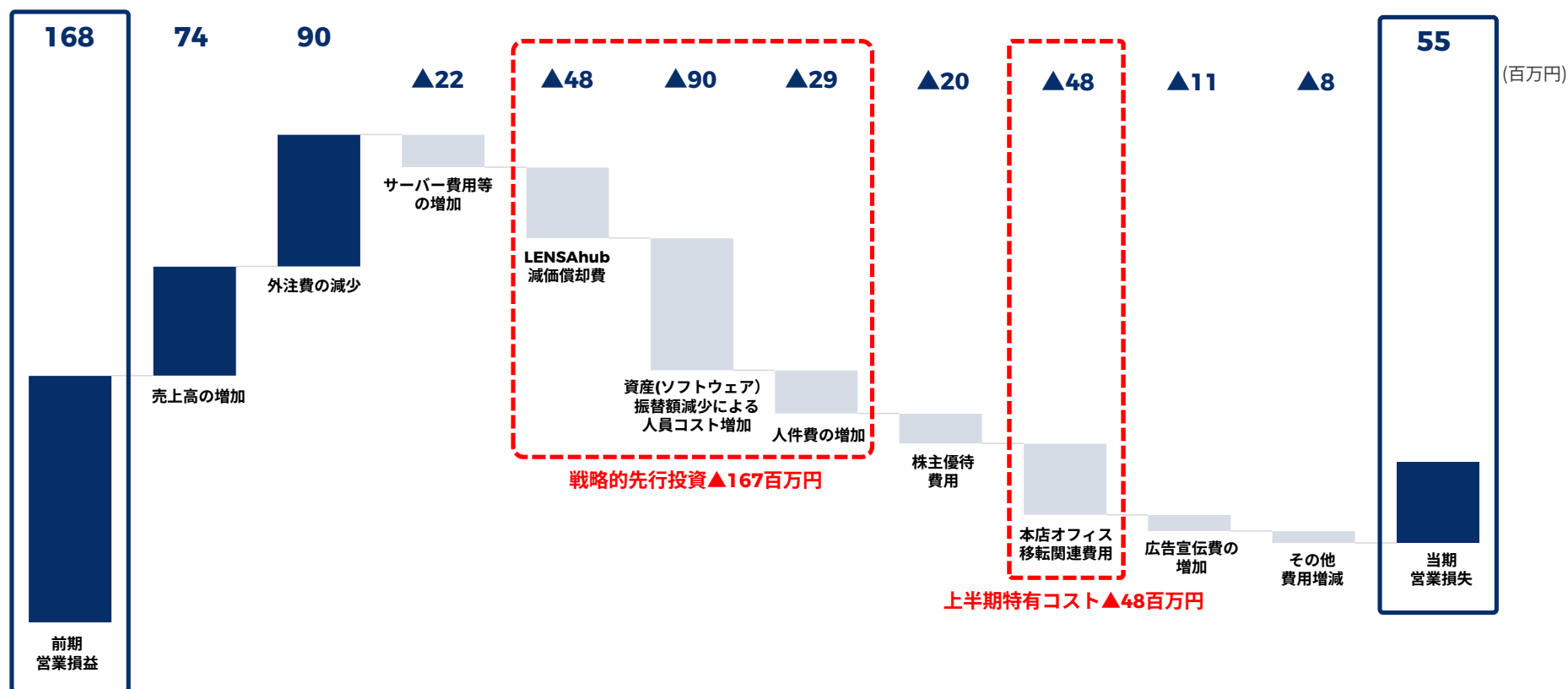
営業利益はグループ全体で**55百万円**  
(営業利益率**2.6%**)。

インフォネットでは将来に向けた人材やプロダクト、オフィス環境等の先行投資が集中し、前年度から▲113百万円減少となったが、アイアクトのAIサービスの伸長や社内のAI活用による高効率化等により、グループ全体で来期の営業利益は回復見込である。

※合計及び比率に誤差が出ている場合がありますが、それぞれの数値を切り捨てとしているためです。

## 営業利益増減分析

CMS（LENSAhub）償却費の増加や人員補強に伴う人件費などの**戦略的先行投資**に加えて、本社移転における二重賃料・原状回復費用・償却費等の**上半期特有コスト**が重なったことから、営業利益は前年同期比▲113百万円となった。



※合計及び比率に誤差が出ている場合がありますが、それぞれの数値を切り捨てとしているためです。

## AIサービス事業の実績（株式会社アイアクト） II cogmo

RAG型生成AIの決定版『Cogmo Enterprise 生成AI』は、アイアクト社独自の工夫と9年の実績があるAI検索をベースに、「ウソをつかない生成AI」としてご提供しています。

AI検索・RAG型生成AI・AIチャットボットなどのCogmoシリーズを通して、企業や行政のイマの改善・改革を伴走支援し、グループのサービス価値向上を牽引しています。



### 直近のプレスリリースにおける導入実績一例

#### 2026年4月9日 プレスリリース

クオカード FAQサイトにAI検索・要約回答サービス「Cogmo」を導入 運用負担の少ない検索型のRAGシステムを採用、顧客の自己解決を促進し満足度向上へ

#### 2026年3月26日 プレスリリース

安曇野市公式WebサイトにAI検索「Cogmo」導入 Webサイト上で生成AIが自動回答、情報提供力向上によるサービス向上へ

#### 2026年3月17日 プレスリリース

出雲市公式Webサイトの検索機能を刷新—AI検索・回答「Cogmo」導入 「サイト内検索のAI化」により市民の利便性向上・職員の業務負荷軽減へ

#### 2026年3月9日 プレスリリース

千歳市公式WebサイトにAI検索・RAG型生成AI「Cogmo」を導入 AIによる意味合い検索・要約回答機能で市民への情報提供力を強化

## CONTENTS

01. 会社概要、事業紹介

02. 2026年3月期 通期 決算概況

03. 成長戦略について

04. 株式価値強化のための活動について

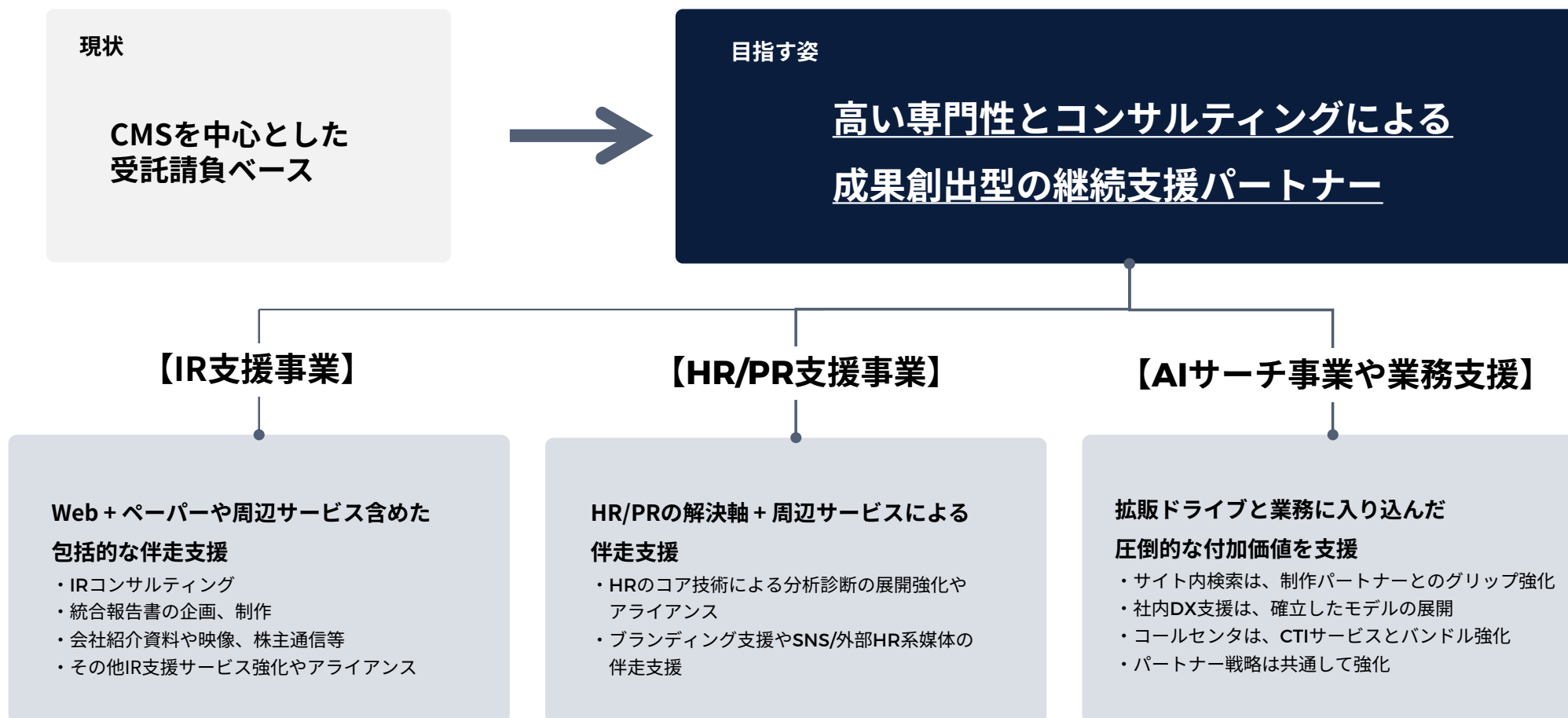
05. 2027年3月期 通期 業績予想

## 4つの成長戦略

01. 事業モデルの転換：請負から「伴走支援型」へ
02. パートナー戦略の本格始動
03. プロダクト進化：自律型プラットフォームへの基盤整備
04. 組織体制の進化



## 01. 事業モデルの転換：請負から「伴走支援型」へ



## 02. パートナー戦略の本格始動

パートナー戦略の2軸展開（事業規模拡大、収益性向上、競争力強化に向けて）

### ビジネス系パートナー

#### 目的

- 販路拡大
- 相互送客
- サービス補完

### 制作系パートナー

#### 目的

- ファブレス化の推進
- 変動費化

### パートナー開拓・管理体制

パートナー担当の配置、パートナープログラムやインセンティブ設計、パートナーサイトや販促キットの構築 等々

## 03. プロダクト進化：自律型プラットフォームへの基盤整備

### 管理ツールから業務効率化や成果最大化に向けた自律型プラットフォームへ

2027年3月期 ----- 2028年3月期 ----- 2029年3月期

#### 基盤整備・連携強化フェーズ

- **AI 機能・データ基盤を準備**  
独自ノウハウの蓄積を開始
- **分析と更新業務をシームレスに連携**  
Web 運用の生産性を最大化
- **SaaS ツール連携の準備**  
ツール間の分断を把握・整理
- **セキュリティ・運用強化**  
WAFや改ざん検知による防御力の向上

#### 一気通貫・高効率化フェーズ

- **独自 AI を CMS に統合**  
分析～更新まで一気通貫で自動化(判断は人)
- **運用・更新・バックオフィスを一元化**  
分断業務をプラットフォームで管理
- **SaaS ツールをプラットフォームに統合**  
MA・CRM・分析など付帯ツールの分断を解消

#### 自律型プラットフォームフェーズ

- **パーソナライズ AI がコンテンツを自律最適化**  
独自ノウハウで戦略立案まで支援
- **全業務を自律的に最適化**  
サイト～バックオフィスまでシームレス
- **統合プラットフォームで一元制御**  
関連する業務ツールをまとめて管理

#### 専門コンサルタントによる伴走支援 (戦略設計、情報設計、導入支援、運用定着、成果改善)

導入から運用定着まで、高い専門性を持つコンサルタントが伴走。お客様の事業・業務課題を深く理解し、プラットフォームの活用最大化と成果創出を継続的にサポート。

## 04. 組織体制の進化

成長事業へのリソース再配置と、グループシナジーを最大化する組織改編を実施

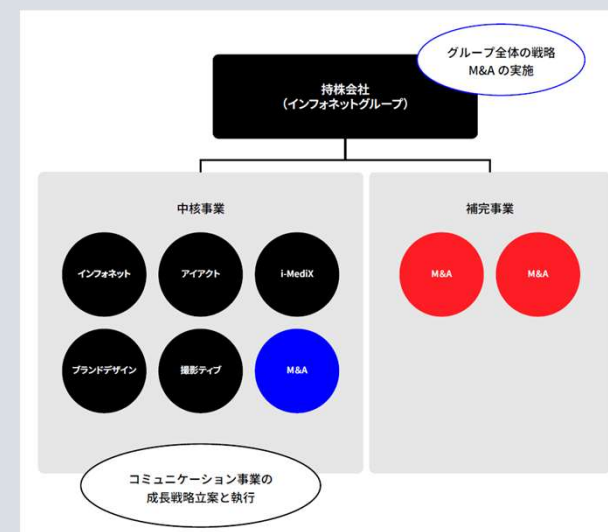
### HRコミュニケーション部の新設

2026年7月に撮影ティブを統合し、HR/PR領域をドライブ。



### 持株会社体制の検討

2026年10月に向けて、戦略的M&Aやグループ経営の効率化を目的とした持株会社化の検討を開始。



## CONTENTS

- 01. 会社概要、事業紹介
- 02. 2026年3月期 通期 決算概況
- 03. 成長戦略について
- 04. 株式価値強化のための活動について
- 05. 2027年3月期 通期 業績予想

## 株主優待制度の紹介

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。

### (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

### (3) 株主優待額

年間13,000円/300株の投資金額 245,700円（※5月8日終値）→**5.2%**

## CONTENTS

- 01. 会社概要、事業紹介
- 02. 2026年3月期 通期 決算概況
- 03. 成長戦略について
- 04. 株式価値強化のための活動について
- 05. 2027年3月期 通期 業績予想

2027年3月期 通期業績予想

2027年3月期 業績予想 **連結**

来期は、利益最大化（先行投資の回収含む）と高効率化をベースに、  
 ビジネスを回すハブとしての「成果創出型の継続支援パートナー」へ進化。  
 全領域AI活用で生産拡大、ハイブリッド人材の育成や成長事業への人員シフトを推進。

(単位：百万円)	2026年3月期実績 (A)		2027年3月期業績予想 (B)		増減 (B-A)
売上高		2,085		<b>2,239</b>	+ 154
売上総利益		825		<b>1,033</b>	+ 208
売上総利益率		39.6%		<b>46.2%</b>	+ 6.6pt
営業利益		55		<b>137</b>	+ 82
経常利益		50		<b>129</b>	+ 79
当期純損益		▲25		<b>56</b>	+ 81



## 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。

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。