

2026年5月26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月期通期決算に関する質疑応答集

当社の2026年3月期通期決算に関して、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。

**Q 1. 2026年3月期実績について、売上、利益とも未達となっています。この要因について、上期と下期に分けて教えてください。**

A 1. 2026年3月期の通期連結業績予想の売上高2,230百万円、営業利益171百万円に対し、当期実績は売上高2,085百万円(▲145百万円、▲6.5%)、営業利益55百万円(▲115百万円、▲67.6%)となり、計画を下回る結果となりました。経常利益は50百万円(▲113百万円、▲69.3%)、親会社株主に帰属する当期純損失は25百万円(▲121百万円、当初予想の純利益96百万円から赤字転落)となっております。

### ・上期(上半期)の要因

上半期において一部の受注案件に遅れが生じたことで、売上計上時期が下期(および翌期以降)へ後ろにずれる「期ずれ」が発生しました。これが通期での売上未達の起点となっております。

利益面においては、将来のオフィス環境整備を目的とした「本店オフィスの移転」を行い、これに伴う上半期特有の一時的なコスト(48百万円)が重なり、利益を大きく圧迫しました。

### ・下期(下期・通期共通)の要因

利益面において、通期を通じて、将来の成長基盤を強固にするための「戦略的先行投資」として、計167百万円を投じました。具体的には、次世代CMS(LENSAhub)の減価償却費の増加、将来の体制強化を見据えた人員補強に伴う人件費の増加、さらにサーバー費用の増加が主な要因です。

純利益面においては、グループ経営の健全化と来期(2027年3月期)以降の固定費負担軽減を図るため、当期において子会社の減損処理を実施し、特別損失59百万円を計上いたしました。これにより、最終損益が赤字(純損失)を計上するにいたりました。

**Q 2. AIサービス事業が堅調に伸びています。事業が伸びている要因に加えて、改めてサービス内容、ターゲット、競争優位性について教えてください。**

AI検索、RAG型生成AI、AIチャットボット等の「Cogmoシリーズ」を展開しています。特に「Cogmo Enterprise 生成AI」は、ChatGPTをベースに、アイアクト社独自の工夫と9年の実績があるAI検索

技術を掛け合わせることで、企業や行政が最も懸念する「ウソをつかない生成AI」として提供しています。

これらサービスをもって、企業や行政における「イマの業務改善・DX改革」を伴走支援するニーズを確実に捉えられていることが競合優位性にもつながり、事業が成長している要因と認識しています。直近でも、クオカード社のような一般企業をはじめ、安曇野市、出雲市、千歳市といった地方自治体の公式Webサイトへの「AI検索」や「RAG型生成AI」の導入実績が相次いでリリースされており、確かな信頼と実績が次の受注を呼ぶ好循環が生まれています。

**Q 3. AI サービスは、高利益率とのことですが、Web/CMS 事業におけるフローとストックの収益性、AI サービスの収益について教えてください。**

A 3. 大変恐縮ながら、セグメント別および事業別の具体的な利益率については開示を控えておりますが、それぞれの収益性の特徴および位置づけは以下の通りです。

**・AI サービス事業**

当期の通期売上は3.54億円と堅調に推移しており、グループ全体の売上・利益に大きく貢献しています。

自社プロダクト（Cogmo シリーズ）をベースとした展開であるため、通常の受託開発（フロー案件）と比較して極めて高い利益率を誇っています。サービス導入の拡大が、そのままグループ全体の収益性向上を牽引する構造となっています。

**・Web/CMS 事業：フロー収益**

当期のフロー売上高は10.50億円（前年同期比9.5%増）と順調に拡大いたしました。

フロー収益は、新規顧客の獲得や大型リニューアルに伴う「土台」となる重要な収益ですが、制作開発に伴う人件費や外注費が発生するため、収益性（利益率）の面ではストック収益やAI サービスに比べて相対的に低く、案件ごとのコストコントロールが重要となる特性があります。

**・Web/CMS 事業：ストック収益**

当期のストック売上高は10.34億円（前年同期比▲2.5%減）となりました。

ストック収益は、フロー案件の完了後に継続して積み上がるサブスクリプション型の収益です。インフラ等の共通固定費を除けば、顧客数（アカウント数）の増加に対して追加の原価が比例して増えないため、フロー収益よりも高い利益率を維持できるという特徴を持っています。

**Q 4. 当期は、一時的な費用、先行投資が重しであったとのことですが、今期（2027年3月期）以降について、どのような投資が継続され、投資回収時期としては、いつ頃を目論んでいらっしゃるかを教えてください。**

A 4. 当期（2026年3月期）に集中した「本店オフィス移転関連費用」などの一時的なコスト（48百万円）は当期で発生が終了しております。今期以降は、成長戦略に基づきプロダクト進化（AI サービス、Web/CMS）への投資、顧客への高付加価値が提供できる人材育成とAI活用による高効率化を推進および管理ができる組織体制への投資を継続してまいります。

投資の回収時期につきましては、今期（2027年3月期）の営業利益は137百万円（前期比2.4倍の149%増）の計画であり、足元から段階的な投資回収フェーズへ突入するものと位置づけております。

その上で、2028年3月期から2029年3月期にかけてを、より本格的な投資回収の期間と捉えております。この時期には、開発を進めてきた独自AIや各種機能の統合・連携が一段と進むことで、受託型の制作ビジネスに留まらない、高付加価値なソリューションの一気通貫での提供（高単価化）が可能となる見込みです。また、パートナー戦略の結実や社内運用の集約化を通じて、従来の労働集約型ビジネスからの転換をより確かなものとし、効率的に利益が生み出せる収益構造の構築を目指してまいります。

ます。

**Q 5. 株主優待制度について、今後も継続される予定でしょうか。**

A 5. 株主優待制度につきましては、今後も継続して実施していく方針です。

本制度は、株主の皆さまからの日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式の魅力を高め、中長期的に保有していただくことを目的として導入いたしました。長期保有の促進を通じて、当社の企業価値向上と成長の成果を株主の皆さまと分かち合うことは、当社の重要な株主還元施策の一つであると考えております。

足元の業績動向や費用対効果なども慎重に見極めつつ、株主の皆さまへの安定的な還元と企業価値の持続的な成長を両立させる形で、今後も本制度を適切に運営・継続してまいりたいと考えております。

以 上