

infoNet®

株式会社インフォネット

STOCKCODE:4444

2021年3月期 通期決算説明資料



ONE STOP SERVICE
InfoNet Inc. All Rights Reserved.

1. 当社の事業と私たちの社会的使命 p.3
2. 2021年3月期 第4四半期 TOPICS p.9
3. 2021年3月期 通期決算概況 p.13
4. SUMMARY p.26
5. 2022年3月期 業績予想について p.29
6. 当社が目指す未来と投資方針について p.35
7. APPENDIX p.43

1. 当社の事業と 私たちの社会的使命

ONE STOP SERVICE

調査・分析からデザイン・システム開発、運用サポートまで一貫して行う
ワンストップサービスで
安定性の高いサービスの提供



SaaS型CMS市場

5年連続シェア No.1※

※1 出典：ITR「ITR Market View：ECサイト構築／CMS／SMS送信サービス／電子契約サービス市場2020」 SaaS型CMS市場：ベンダー別売上金額推移およびシェア(2015～2019年度予測)

主に中堅企業～大手企業・公共団体から支持され、コーポレートサイトを中心に制作実績1,300サイト以上。※2

(infoCMS導入実績500サイト以上。※2)

※2 当社調べ

01



RESEARCHING & ANALYZING

調査・分析

02



PLANNING & PRODUCING

企画・プロデュース

03



WEB DESIGN
SYSTEM DEVELOPMENT

WEBデザイン構築
システム開発

05



MEASURING & IMPROVING

効果測定・改善施策

04



OPERATION SUPPORT

運用サポート

プラスαの
成果創出へ

私たちの社会的使命

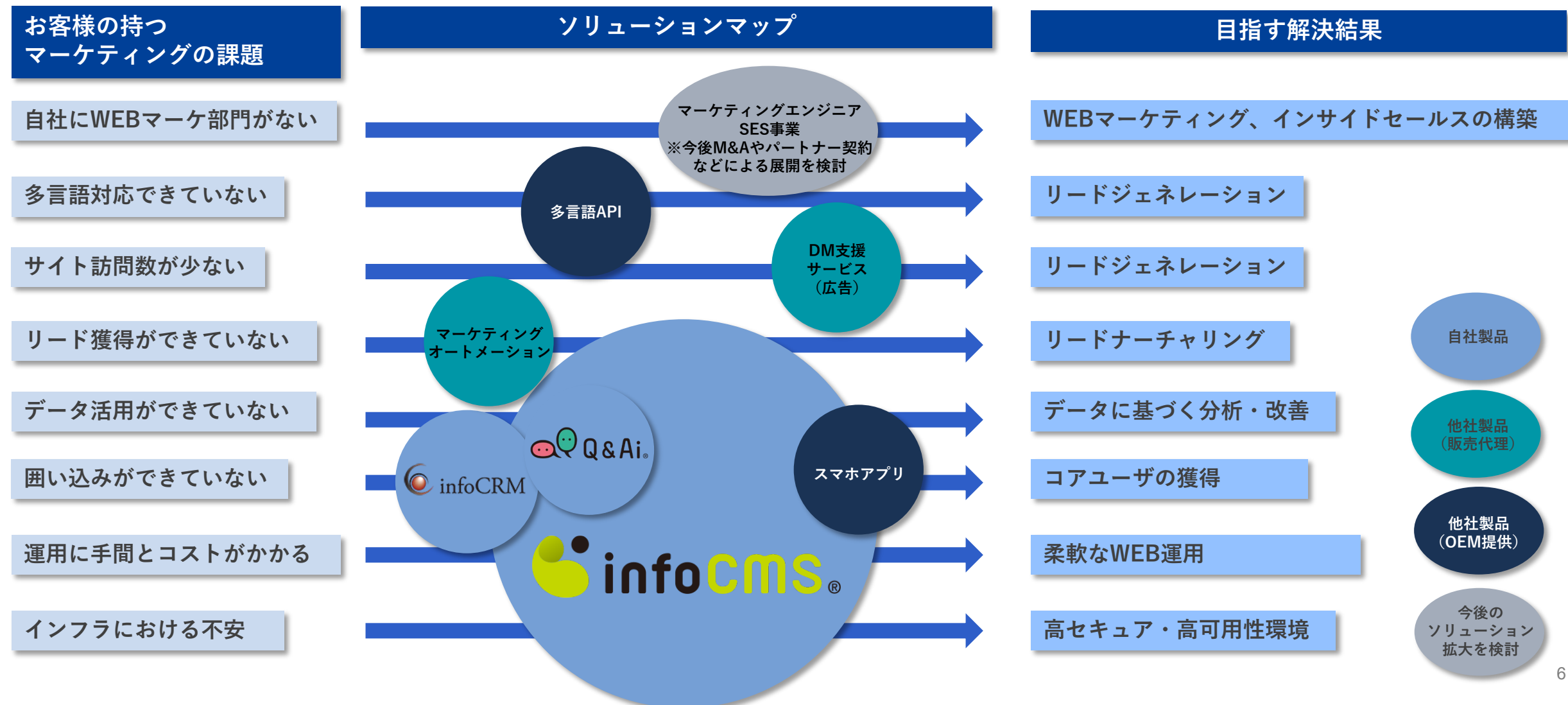
コーポレートサイトをプラットフォームとした

WEBマーケティング、DX戦略を総合的に支援し、

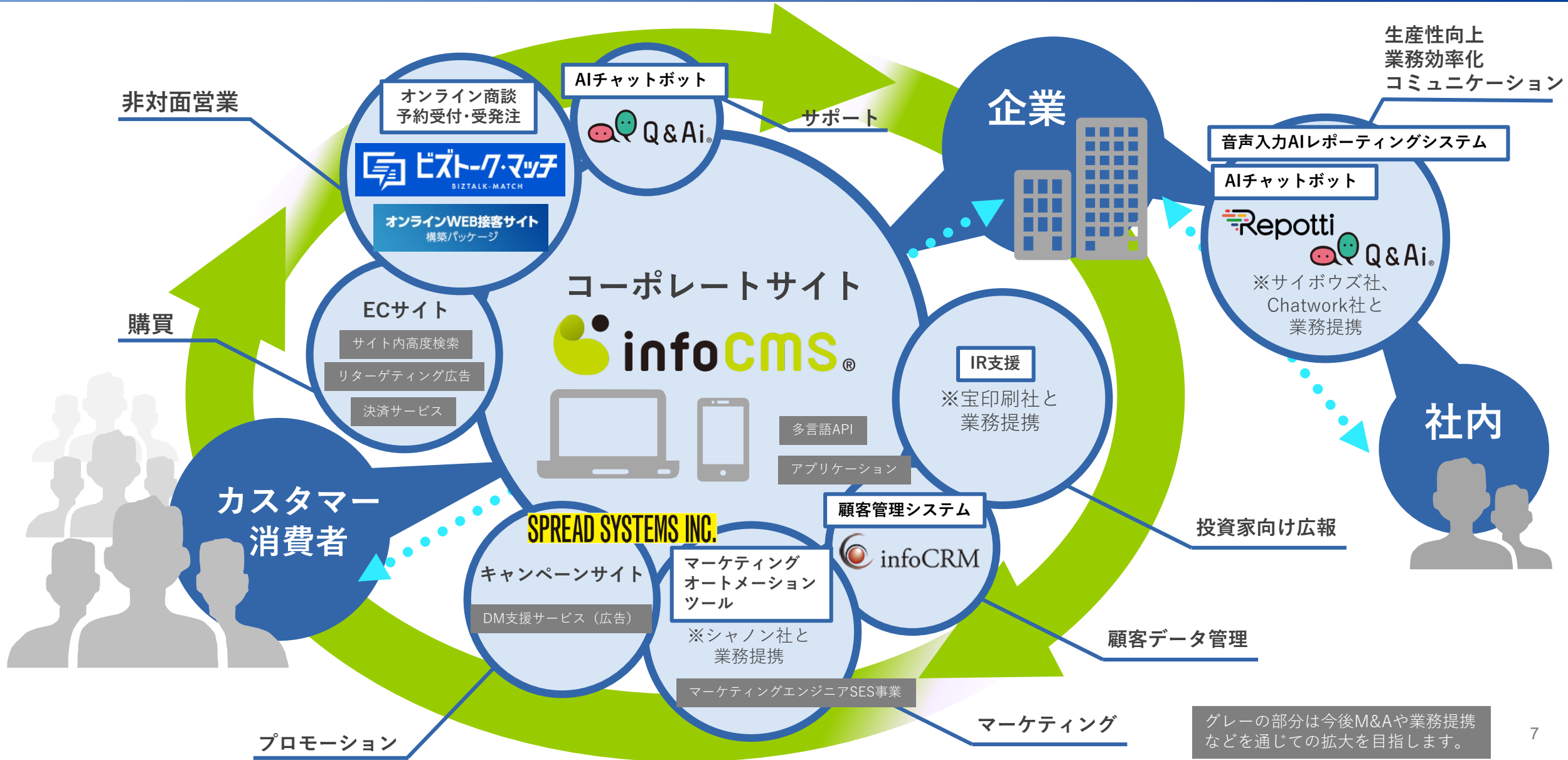
顧客が目指す成果を創出することが、私たちの社会的使命です。

1. 顧客の課題に対するソリューションマップ

WEBマーケティングに対するあらゆる課題に対応できるソリューション拡大を目指します。



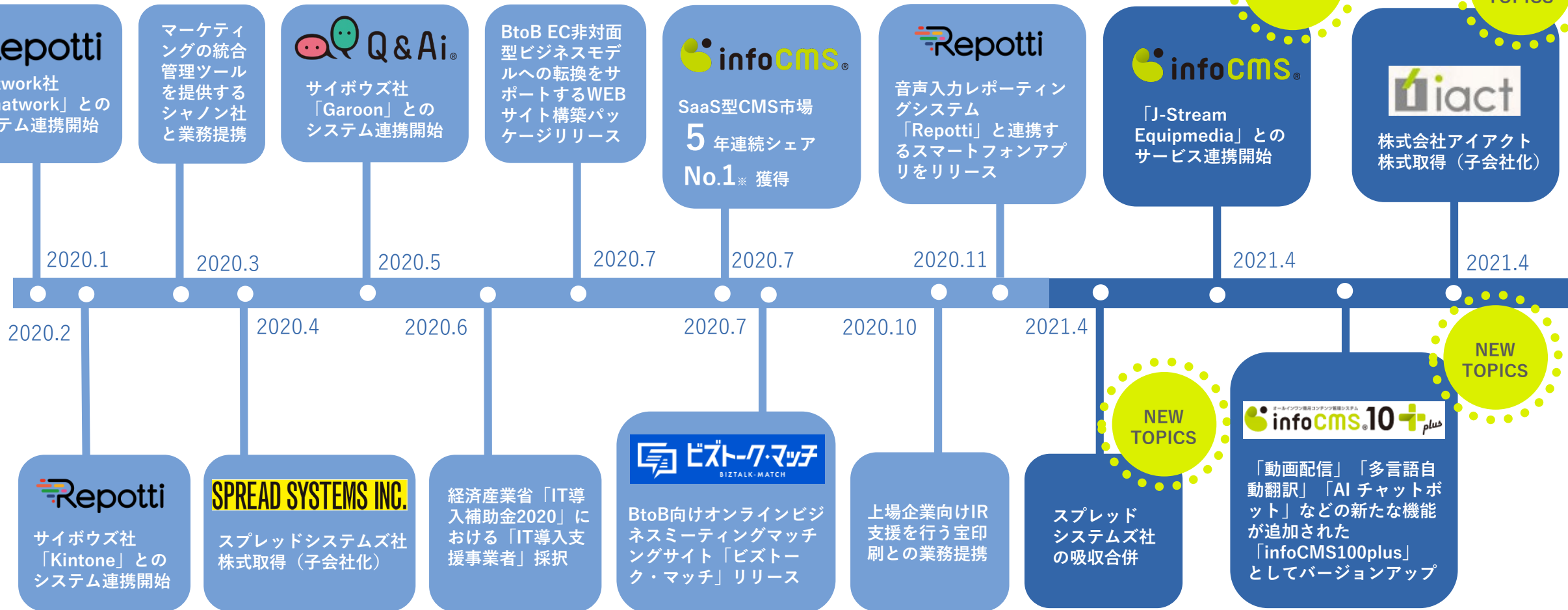
1. 当社が目指す、コーポレートサイトを軸とした総合的なWEBマーケティングのイメージ



1. Webマーケティング総合支援に向けたソリューション拡大のあゆみ

2020

2021



※出典：ITR「ITR Market View：ECサイト構築／CMS／SMS送信サービス／電子契約サービス市場2020」 SaaS型CMS市場：ベンダー別売上金額推移およびシェア(2015～2019年度予測)

2. 2021年3月期 第4四半期 TOPICS

トピックス

1

小田急ホテルセンチュリーサザンタワー の食材等棚卸、消費期限管理に 「Repotti」導入



食材や備品類の棚卸を紙でチェックしパソコンへデータ登録していた状態から、
「Repotti」導入により、スマホアプリを用いて音声で直接管理システムへ登録が可能に。

- ✓ 棚卸の作業負荷が大幅に軽減。
- ✓ スタッフ同士の普段の会話で用いる通称（商品名）で発話しても
「Repotti」の学習機能により、正式名称での登録が可能。

2

進化するAIチャットボット「Q&Ai」 バージョンアップ



データ分析の負担を軽減するためレポート機能を充実させたバージョンアップを実施しました。

- ✓ よく聞かれる質問の単語、回答ランキングを期間指定で抽出したりCSVエクスポートする機能が追加され、ユーザーが疑問を抱えがちなキーワードを判断する情報として活用可能に。
- ✓ 定例会オプションやスタンダードプランのお客様にご提供していた「アクセス状況レポート」を管理画面からいつでも出力可能に。
- ✓ ダッシュボード集計内容を拡充し、ページビュー、ユニークユーザー、新規訪問者、再訪問者数を確認することが可能に。

3

オンライン商談用動画制作サービス 「ビズかえるくん」リリース

BtoB向けオンラインビジネスミーティングマッチングサイト「ビズトーク・マッチ」の掲載企業を対象に、オンライン商談用動画を制作するサービスをリリースしました。



■ 『ビズトーク・マッチ』 <https://biztalk-match.online/>

- ✓ **新型コロナウイルスの影響や5Gの普及により需要が高まる動画活用により、ニューノーマル時代のマーケティング活動を支援。**
- ✓ **今ある素材や資料をもとにヒアリングシートを記入するだけで高クオリティの動画制作が低価格短納期で発注でき、商談の質の向上・時間削減・コスト削減をサポート。**

3. 2021年3月期 通期決算概況

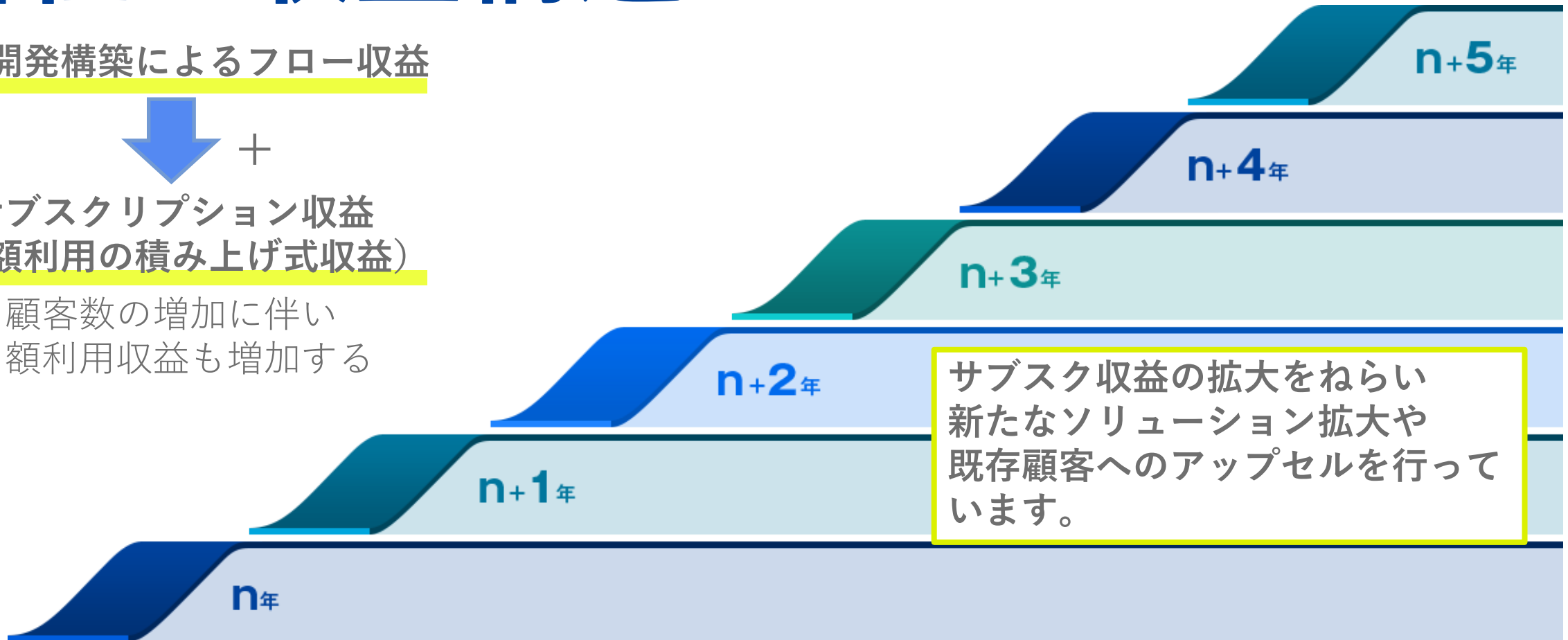
当社の収益構造

受託開発構築によるフロー収益

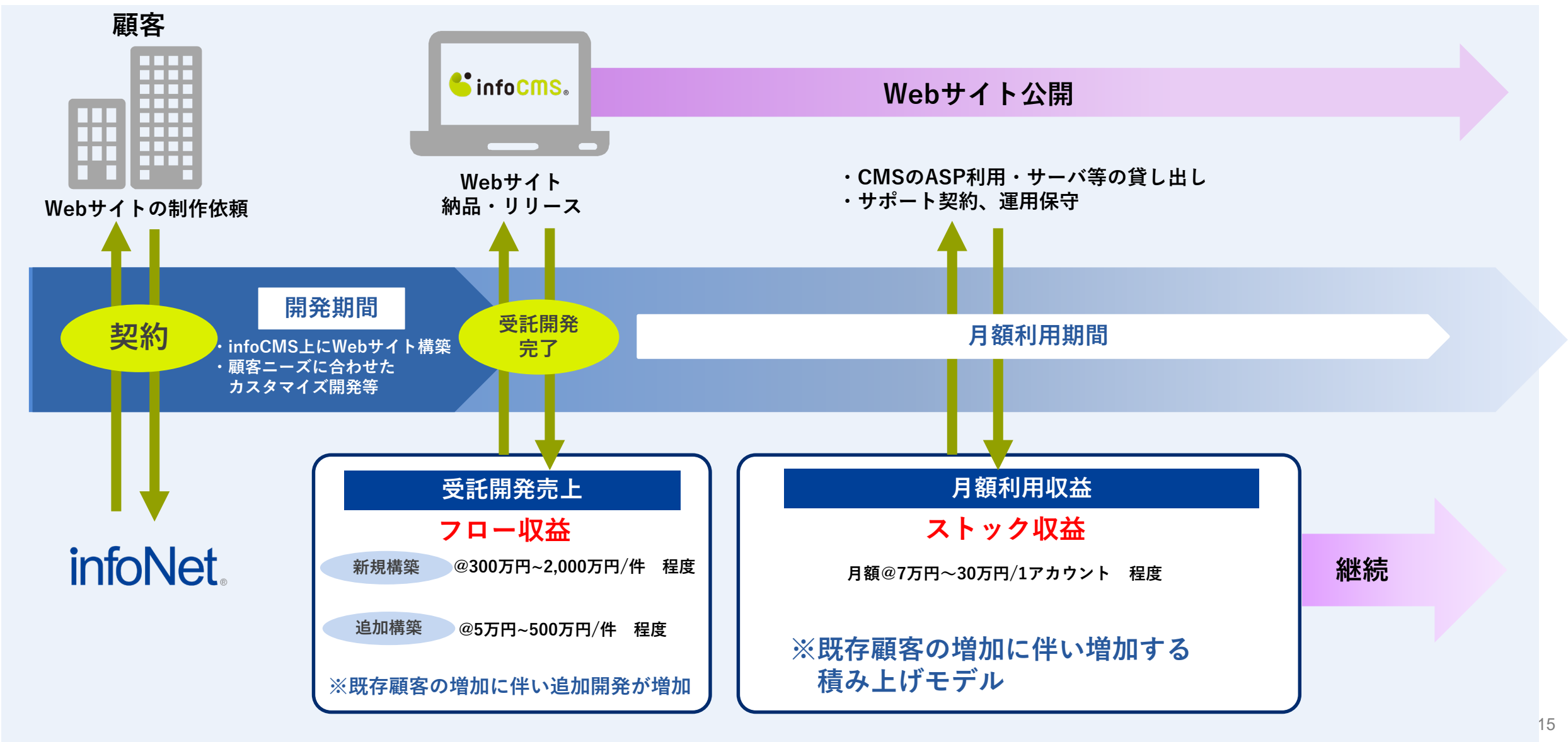


サブスクリプション収益
(月額利用の積み上げ式収益)

顧客数の増加に伴い
月額利用収益も増加する



3. 当社の収益構造(CMS事業ビジネスフロー)



ビジネス環境について

緊急事態宣言等の発令による企業活動の混乱により、
当社ターゲット層の受発注停滞が見られた。
→第4四半期からは大幅回復

リモートワークの普及によりWEBマーケティングの
重要性が高まり、案件の大型化を顕著に推し進める
ことになった。

CMS事業

4Q累計売上高
前期比+28.9%となる
966,703千円を達成

AI関連事業

受託開発4Q累計売上高
前期比+585%となる
6,075千円を達成

総売上高

前期比(4Q累計)
+27.9%となる
980,420千円を達成

売上総利益

前期比(4Q累計)
+30.3%となる
468,196千円を達成
前期を大幅に上回る

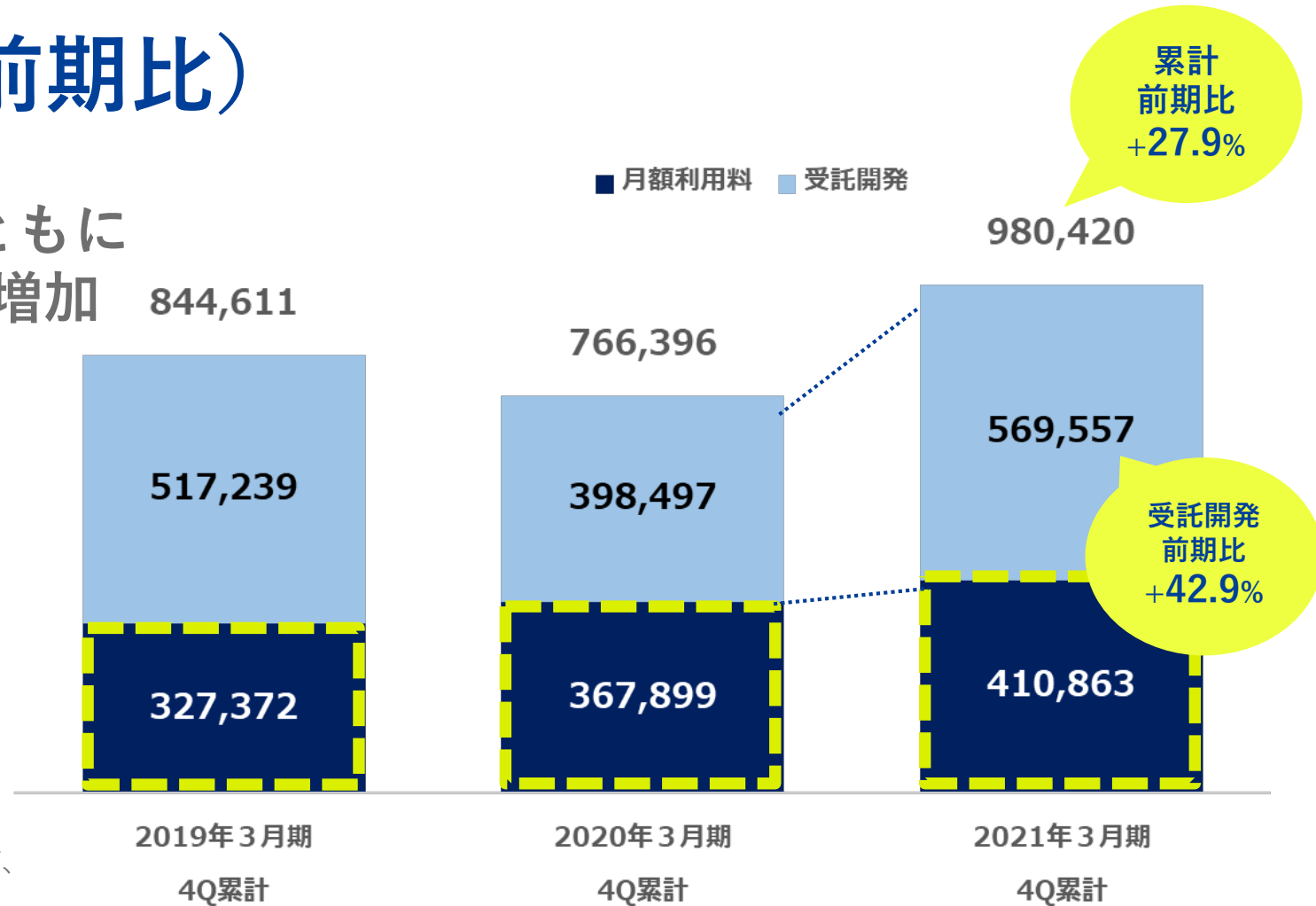
月額利用料収益

成長率11.7%
月額請求社数+10社
で堅調に増加

売上高実績 (前期比)

月額利用料収益、受託開発売上ともに
前期を上回り、+214,024千円の増加
(前期比 +27.9%)

- ・ 月額利用料収益は42,964千円の増加
(前期比 +11.7%)
- ・ 受託開発売上は171,060千円の増加
(前期比 +42.9%)



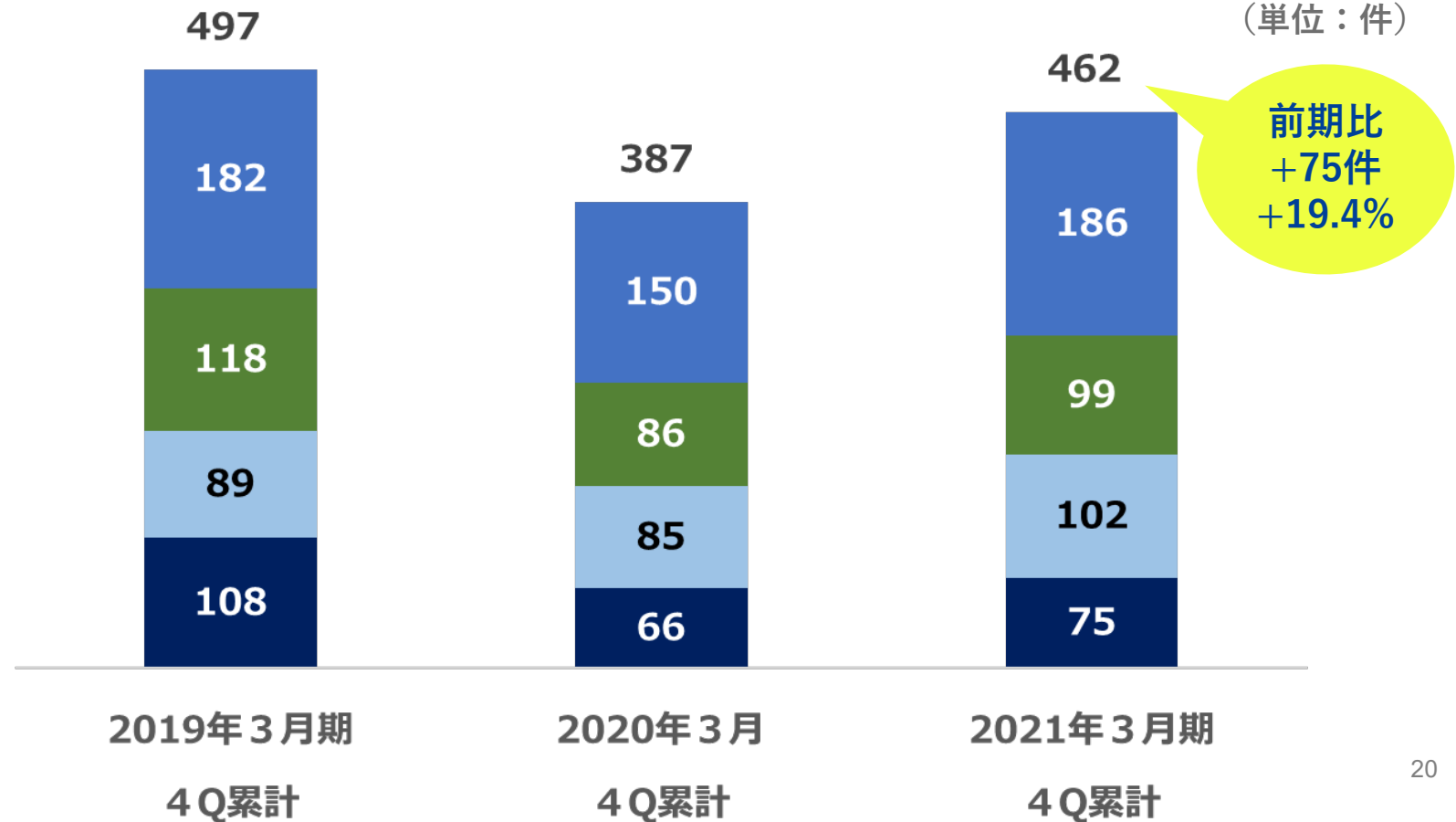
※2021年3月期はスプレッドシステムズ社の連結による増減額+58,117千円を含みます。

※月額利用料収益と受託開発売上の合計に誤差が出ておりますが、グラフの各層の数値を千円未満切り捨てとしているためです。

受託開発売上(納品)件数実績 (前期比)

■ 1Q件数 ■ 2Q件数 ■ 3Q件数 ■ 4Q件数
(単位: 件)

前期に対し、+75件の増加
(前期比 +19.4%)



前期比
+75件
+19.4%

※スプレッドシステムズ社の実績は含まず
インフォネット単体の実績となります。

受託開発受注高実績 (前期比)

通期前期比+13,281千円の増加。

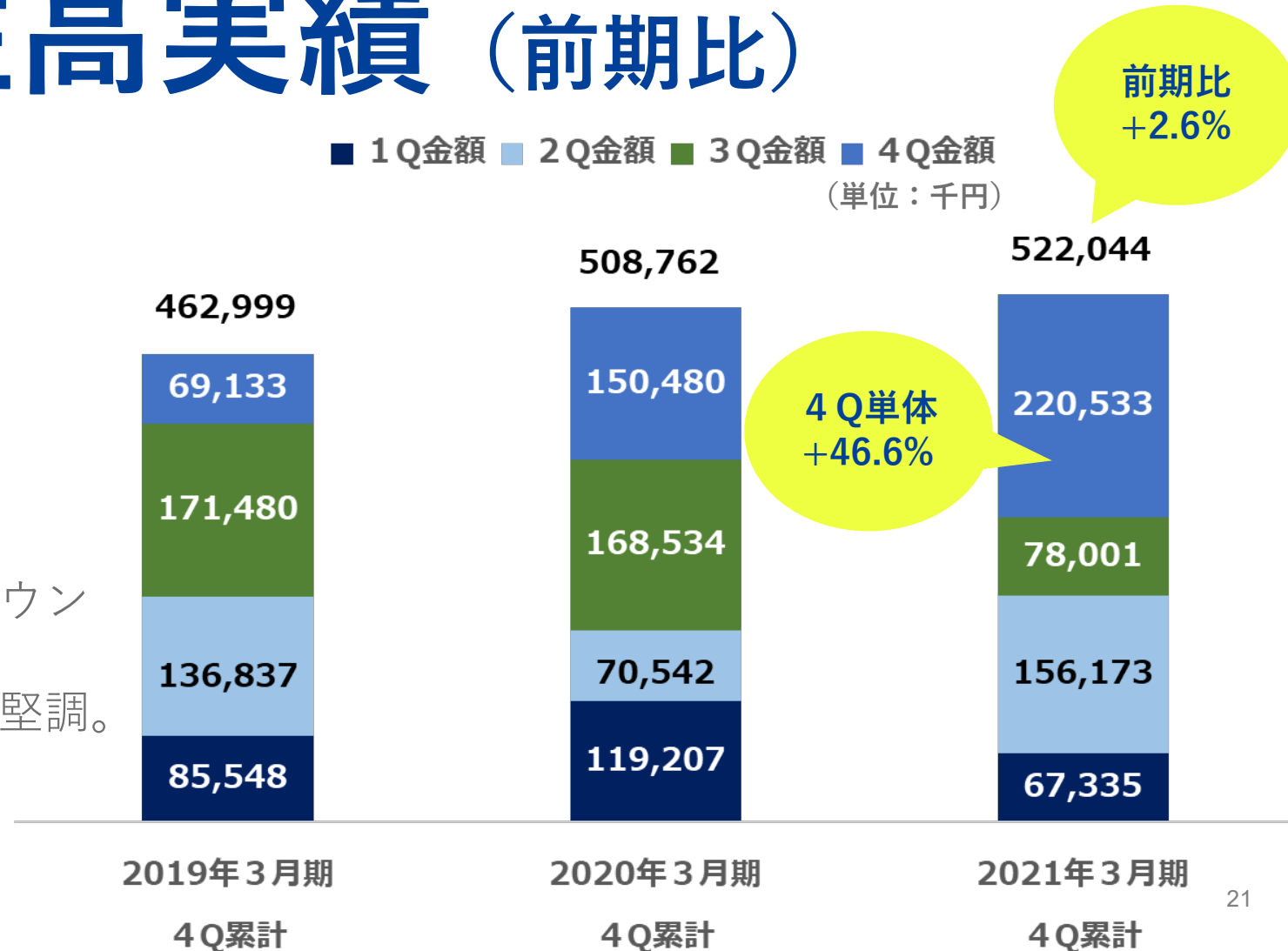
(前期比+2.6%)

4Q単体では+70,053千の増加。

(前期比 +46.6%)

緊急事態宣言発令の影響により、
1Q、3Qの顧客の企業活動のペースダウン
が見られたが、2Q、4Qでは
それらのペースダウンを取り戻し受注は堅調。

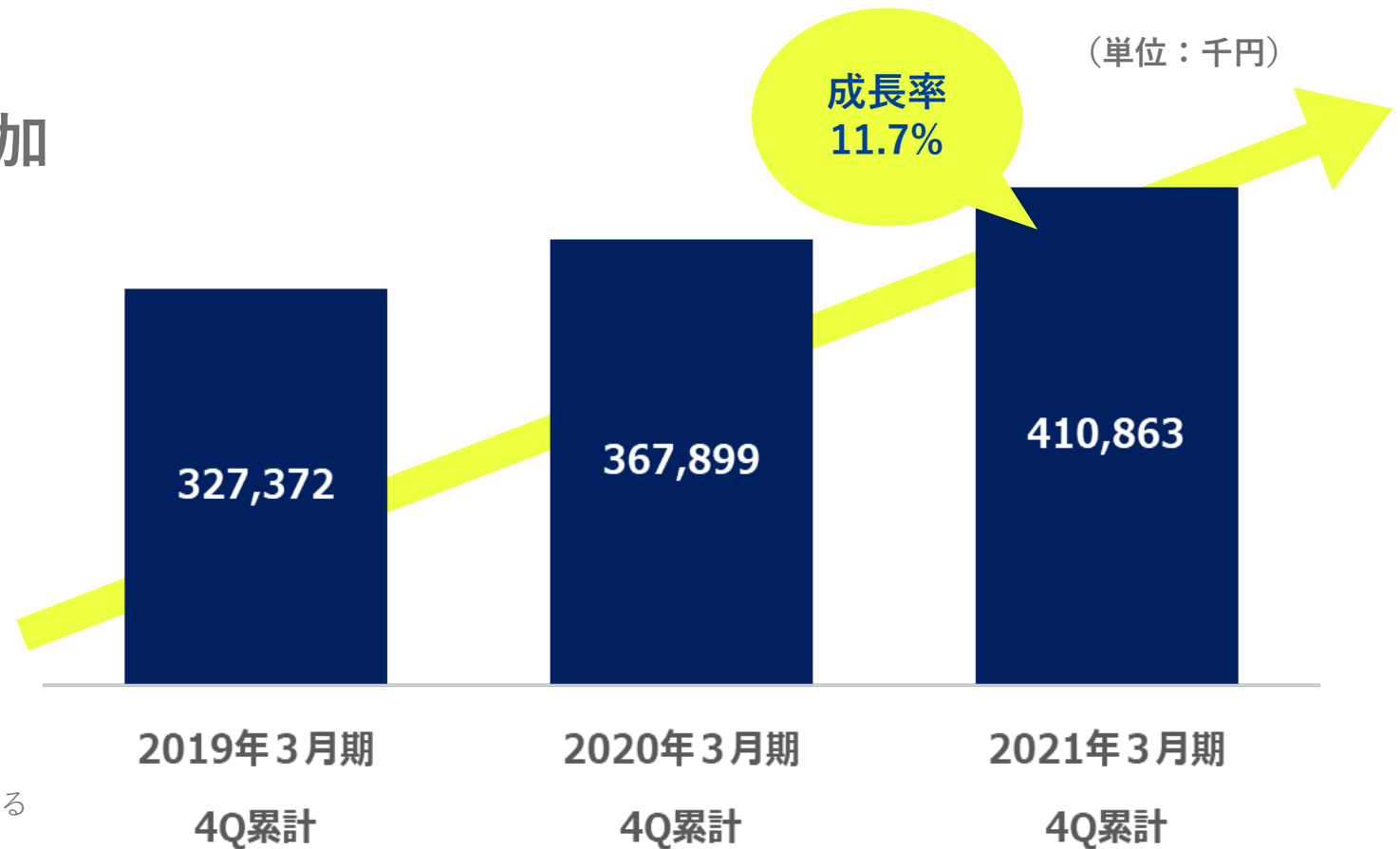
■ 1Q金額 ■ 2Q金額 ■ 3Q金額 ■ 4Q金額
(単位：千円)



※2021年3月期はスプレッドシステムズ社の
連結による増減額+28,664千円を含みます。
※各Qの合計に誤差が出ておりますが、グラフの各層の数値を
千円未満切り捨てとしているためです。

月額利用料収益実績 (前期比)

前期に対し、42,964千円の増加
成長率11.7%



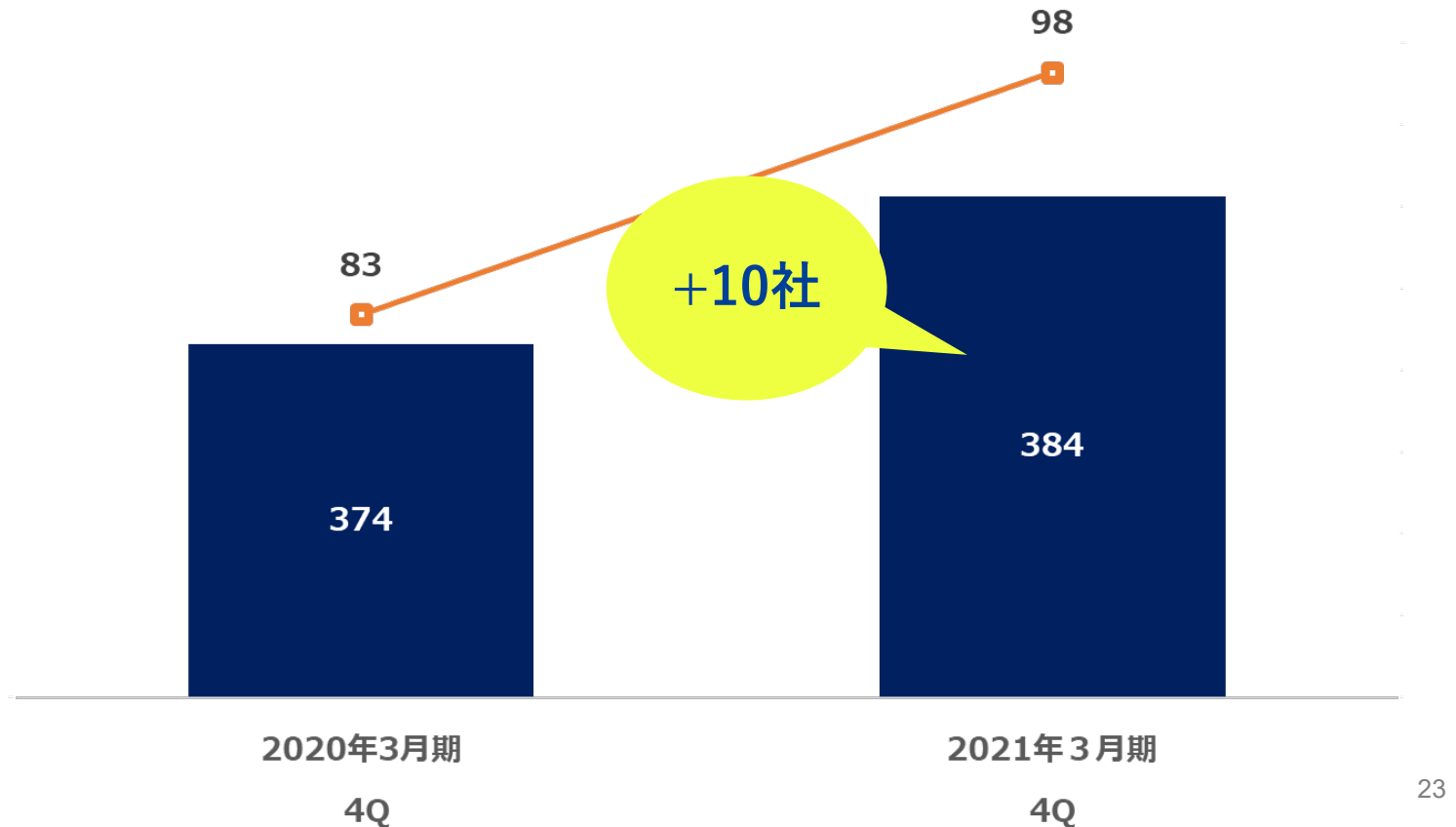
※2021年3月期はスプレッドシステムズ社の連結による増減額+23,268千円を含みます。

※月額利用収益にはinfoCMS等のサービス月額利用料の他運用保守やリスティング広告費等、定額収益が見込まれる項目を含んでいます。

月額請求社数推移

■ 期末請求社数 □ 月平均単価(千円)※決算月時点

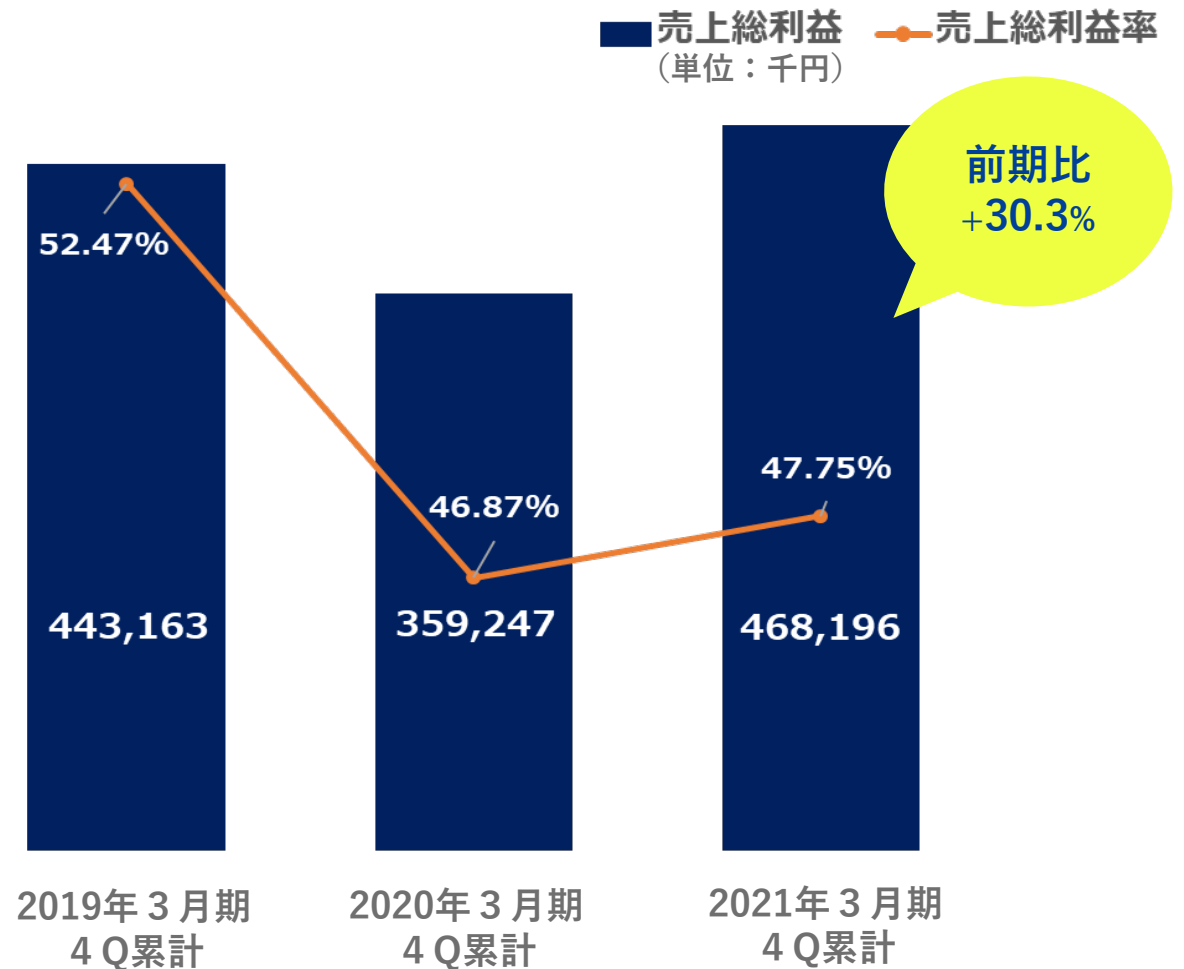
前期に対し、+10社の増加
月平均単価は17.8%の増加



※スプレッドシステムズ社の実績は含まず
インフォネット単体の実績となります。
※各四半期最終月の請求社数をカウントしています。

売上総利益実績 (前期比)

前期に対し、+108,949千円の増加
(前期比 +30.3%)



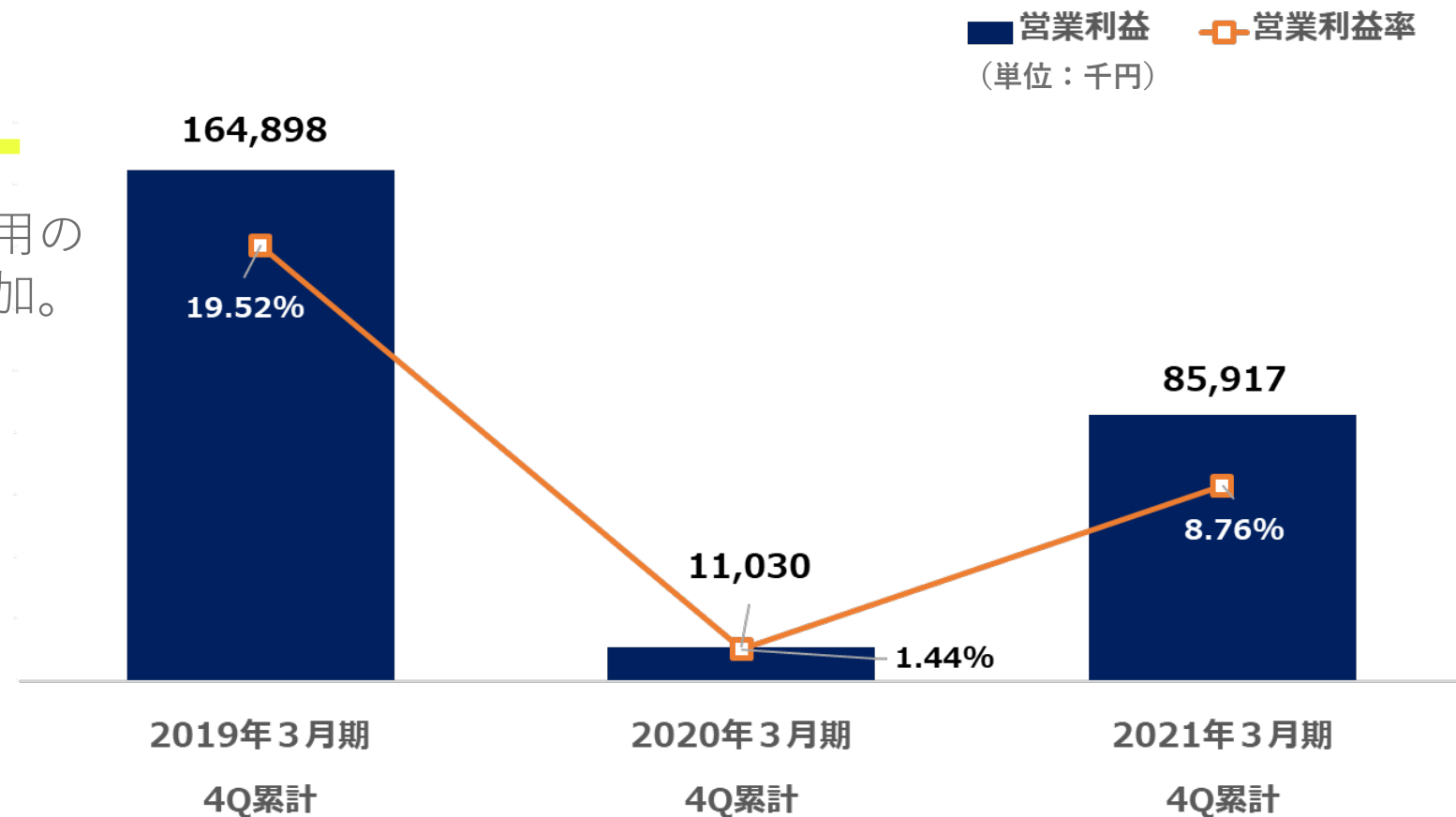
※2021年3月期はスプレッドシステムズ社の連結による増減額+25,473千円を含みます。

営業利益実績 (前期比)

前期に対し、+74,887千円の増加

売上総利益の増加に加え、管理費用の減少等により前期に対し大幅に増加。

※2021年3月期はスプレッドシステムズ社の連結による増減額+13,962千円を含みます。



4. SUMMARY

サマリー

4. SUMMARY

BS増減比較

※2021年3月期4Q累計はスプレッドシステムズの2020年4月1日～2021年3月31日の業績を含む連結業績です。

infoNet®

(千円)	①2020年3月期 4Q累計	②2021年3月期 4Q累計	増減額 ② - ①
流動資産	915,434	1,099,684	184,250
固定資産	129,213	133,861	4,648
資産合計	1,044,648	1,233,545	188,897
流動負債	130,504	247,389	116,885
固定負債	90,093	87,810	▲2,283
負債合計	220,598	335,199	114,601
資本金	258,620	265,877	7,257
資本剰余金	238,620	245,877	7,257
利益剰余金	326,809	386,591	59,782
純資産合計	824,049	898,346	74,297
負債・純資産合計	1,044,648	1,233,545	188,897

※合計に誤差が出ておりますが、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。

4. SUMMARY

PL増減比較

※2021年3月期4Q累計はスプレッドシステムズの2020年4月1日～2021年3月31日の業績を含む連結業績です。

infoNet®

(千円)	①2019年3月期 4Q累計	②2020年3月期 4Q累計	③2021年3月期 4Q累計	増減額 ③ - ②
売上高	844,611	766,396	980,420	214,024
CMS事業	819,886	749,694	966,703	217,009
AI関連事業	24,725	16,702	13,716	▲2,986
売上総利益	443,163	359,247	468,196	108,949
売上総利益率	52.47%	46.87%	47.75%	0.88pt
営業利益	164,898	11,030	85,917	74,887
営業利益率	19.52%	1.44%	8.76%	7.32pt
経常利益	171,105	6,633	90,912	84,279
経常利益率	20.26%	0.87%	9.27%	8.40pt
当期純利益	109,615	479	59,781	59,302
当期純利益率	12.98%	-	6.10%	6.10pt

※CMS事業売上高とAI関連事業売上高の合計に誤差が出ておりますが、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。

5. 2022年3月期 業績予想について

5. 2022年3月期 業績予想について

(単位：円)

	2021年3月期実績	2022年3月期予算	増減
売上高	980,420,332	1,950,225,000	969,804,668 ①
売上総利益	468,196,769	1,026,433,204	558,236,435
売上総利益率	47.75%	52.63%	4.88% ②
EBITDA	101,414,075	244,144,163	142,730,088
営業利益	85,917,850	174,495,647	88,577,797
営業利益率	8.76%	8.95%	0.18% ③
経常利益	90,912,644	131,463,120	40,550,476
税引後純利益	59,781,707	64,840,315	5,058,608

(単位：円)

	2022年3月期 特有コスト
株式取得費用合計	35,727,500
株式取得費用 ファイナンス手数料	15,000,000 ③
初年度特有PMI	7,404,939
合計	58,132,439

① アイアクト社取得及び営業体制の強化により売上高は大幅増加見込み

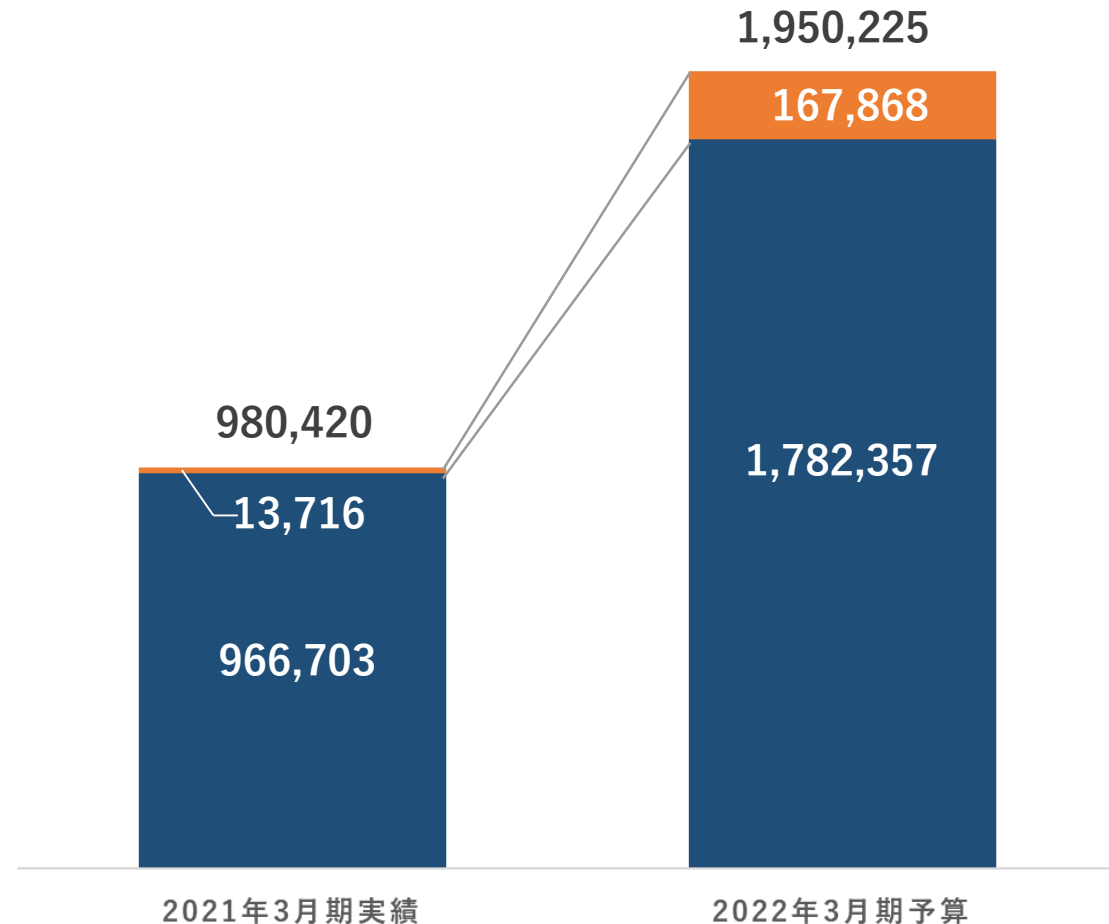
② 開発体制の見直し、効率化により売上総利益率も改善する見込み

③ アイアクト社取得により、取得初年度の特有コストが発生すること、および上記の営業施策、開発施策を実施することの本格的効果は2023年3月期に発生することを見込んでいることから、営業利益率の改善は0.18%にとどまる見込み

全体売上高予算 (前期実績比)

前期に対し、+969,805千円の増加見込み
(前期比 +99%)

■ WEB/CMS事業 ■ AI事業
(単位：千円)



※グラフの合計に誤差が出ておりますが、グラフの各層の数値を千円未満切り捨てとしているためです。

フロー/ストック収益別売上予算 (前期実績比)

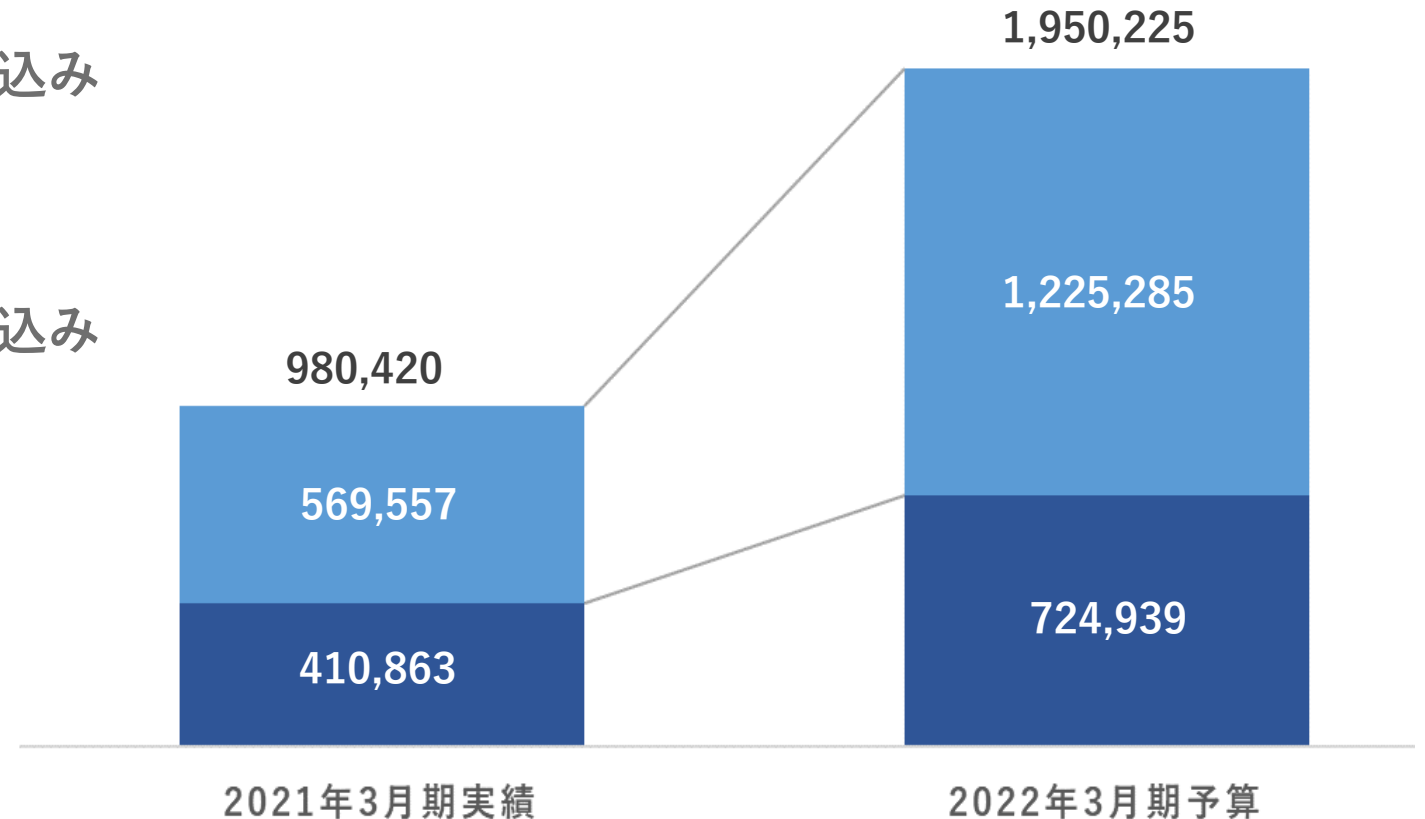
<フロー収益>

前期に対し、+655,728千円の増加見込み
(前期比 +115%)

<ストック収益>

前期に対し、+314,076千円の増加見込み
(前期比 +76%)

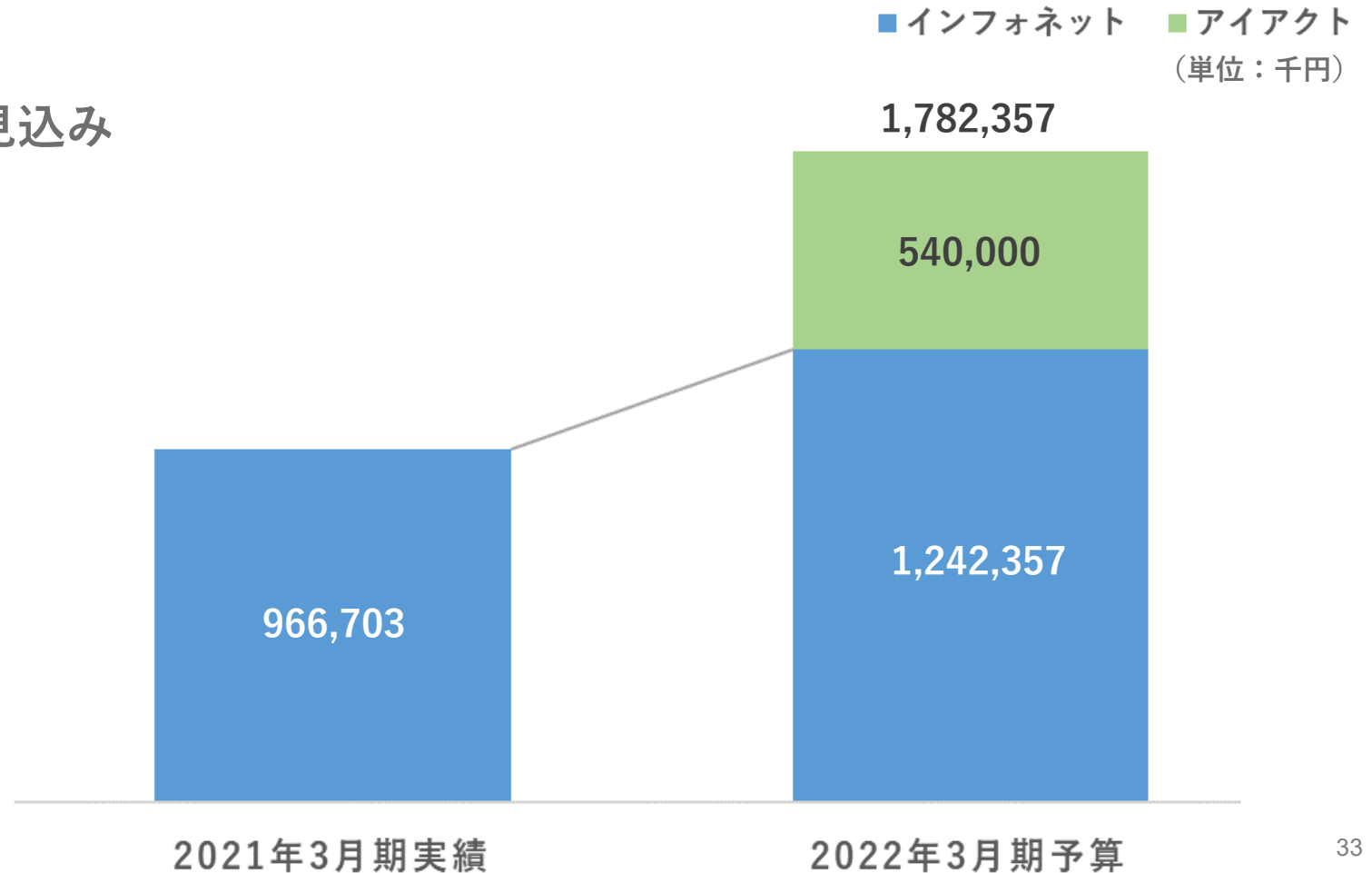
■ ストック収益 ■ フロー収益
(単位：千円)



※グラフの合計に誤差が出ておりますが、グラフの各層の数値を千円未満切り捨てとしているためです。

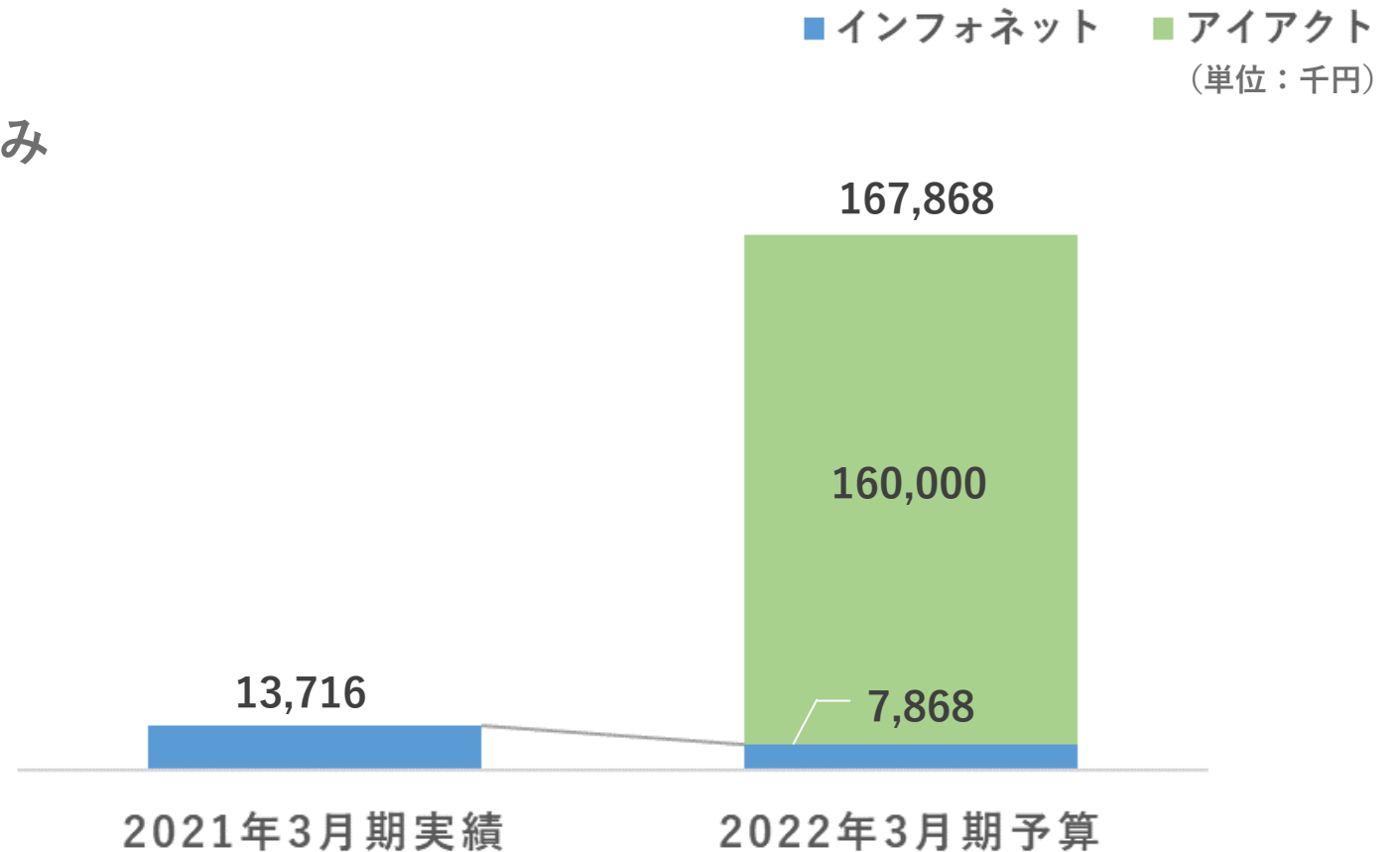
WEB/CMS事業売上予算 (前期実績比)

前期に対し、+815,654千円の増加見込み
(前期比 +84%)



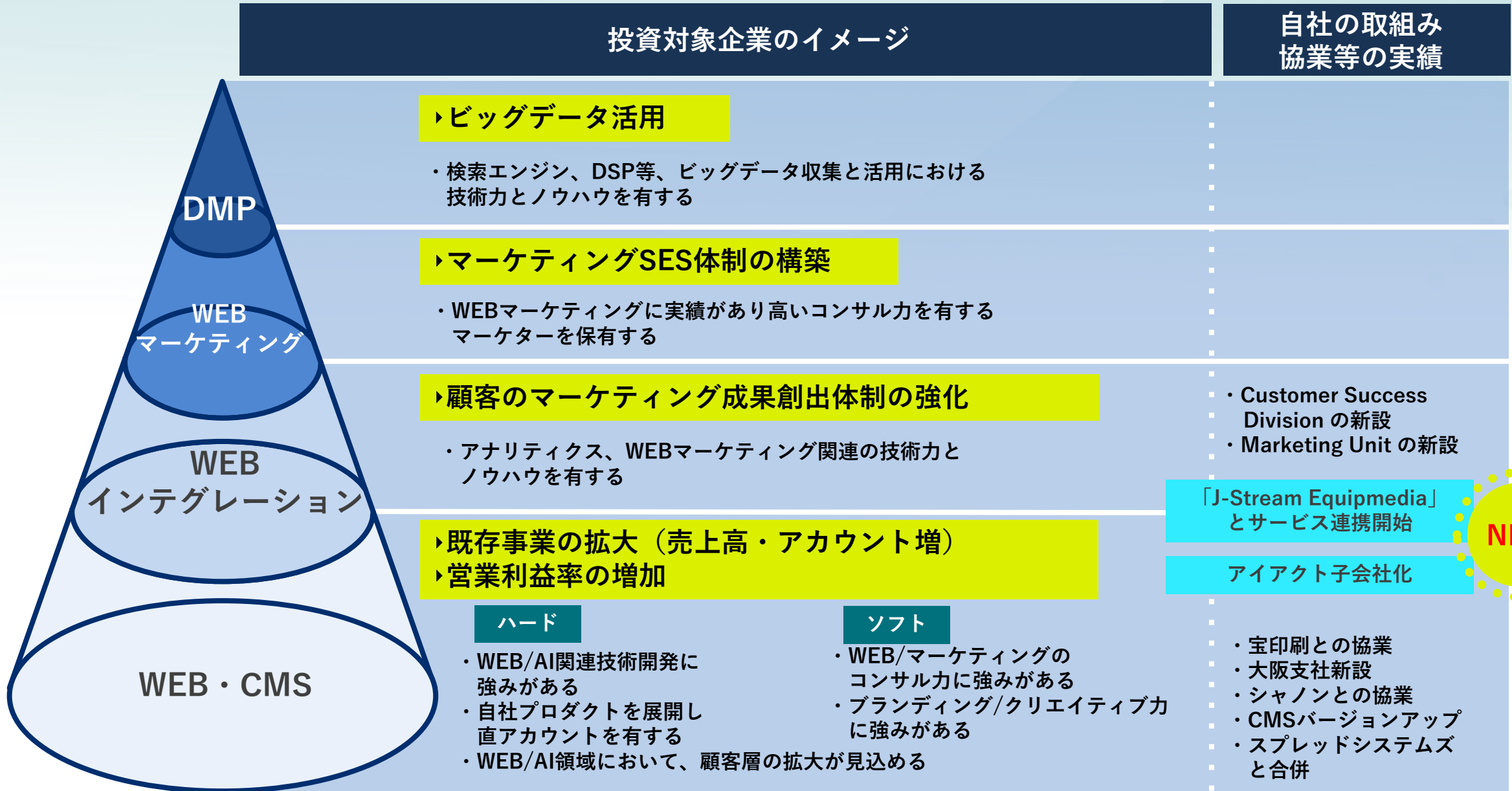
AI事業売上予算（前期実績比）

前期に対し、+154,152千円の増加見込み
(前期比 +1,124%)



6. 当社の目指す未来と 投資方針について

6. 当社の目指す未来と投資方針について



6. WEBマーケティング総合支援カンパニーとして 当社が提供する5つのソリューション領域と、トピックス

株式会社アイアクト株式取得（子会社化）

AI

05

03

WEB
インテグレート

Webコミュニケーションにおける高いコンサルティング力と独自のWeb技術により、当社同様に顧客課題の解決に強みを持ちWebコミュニケーションサービス、人口知能・コグニティブサービスを展開するアイアクトを子会社化。

- ✓ Webマーケティングにおけるサービスの強化及び相互の技術力研鑽に期待。
- ✓ 相互の顧客基盤を活かし顧客層の拡大と強固な収益基盤の構築を期待。

本件の投資目的

1.
業界シェア拡大



2.
AI関連事業の拡大

6. アイアクトのビジネスモデル概要

	WEBコミュニケーション事業			AIコグニ事業		
主なサービス/ 商品	<ul style="list-style-type: none"> ・WEB構築業務 ・CMS導入業務 ・サポート代行業務 			<ul style="list-style-type: none"> ・コグニシリーズ（AIチャットボット）の 販売、導入支援 		
収益 モデル			2020年3月期実績			2020年3月期実績
	フロー	<ul style="list-style-type: none"> ・受託開発 ・スポット改修 	2.39億円	フロー	<ul style="list-style-type: none"> ・導入支援 	1.06億円
	ストック	<ul style="list-style-type: none"> ・SES ・運用保守 	2.98億円	ストック	<ul style="list-style-type: none"> ・システム利用料 ・システムサポート 	0.54億円

➡ フロー、ストックともに安定的な収益基盤の構築に期待

6. 受託開発売上規模比較

	インフォネット	アイアクト
サイト規模	300万円～最大2,000万円程度の中規模サイトを得意とする	2,000万円超の大規模サイトを得意とする
4,000万円		
2,000万円		
300万円～		



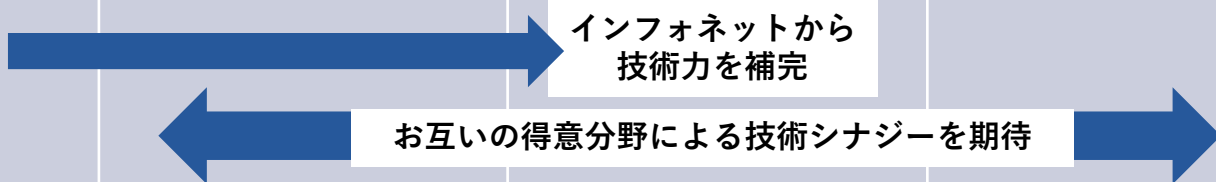
サイト規模で見るターゲットは重複しておらず、infoNetグループ全体でのアカウント増とターゲット層の拡大が見込まれる。

6. CMS関連、AI関連事業の売上規模・技術力の比較

	インフォネット		アイアクト	
売上規模	Web/CMS	AI (音声認識/自然言語処理)	Web	AI (照会応答/知識探索)
	7.49億円 (2020年3月期実績)	1,670万円 (2020年3月期実績)	5.38億円 (2020年3月期実績)	1.61億円 (2020年3月期実績)
技術力	自社製品	自社製品	自社製品	自社製品
	プロダクト開発、カスタマイズが可能な自社エンジニアが在籍	VUIテクノロジー CMS付帯サービスとしての実績多	Web開発専門スタッフが在籍	DXテクノロジー 独立したサービスとして堅調な売上を確立

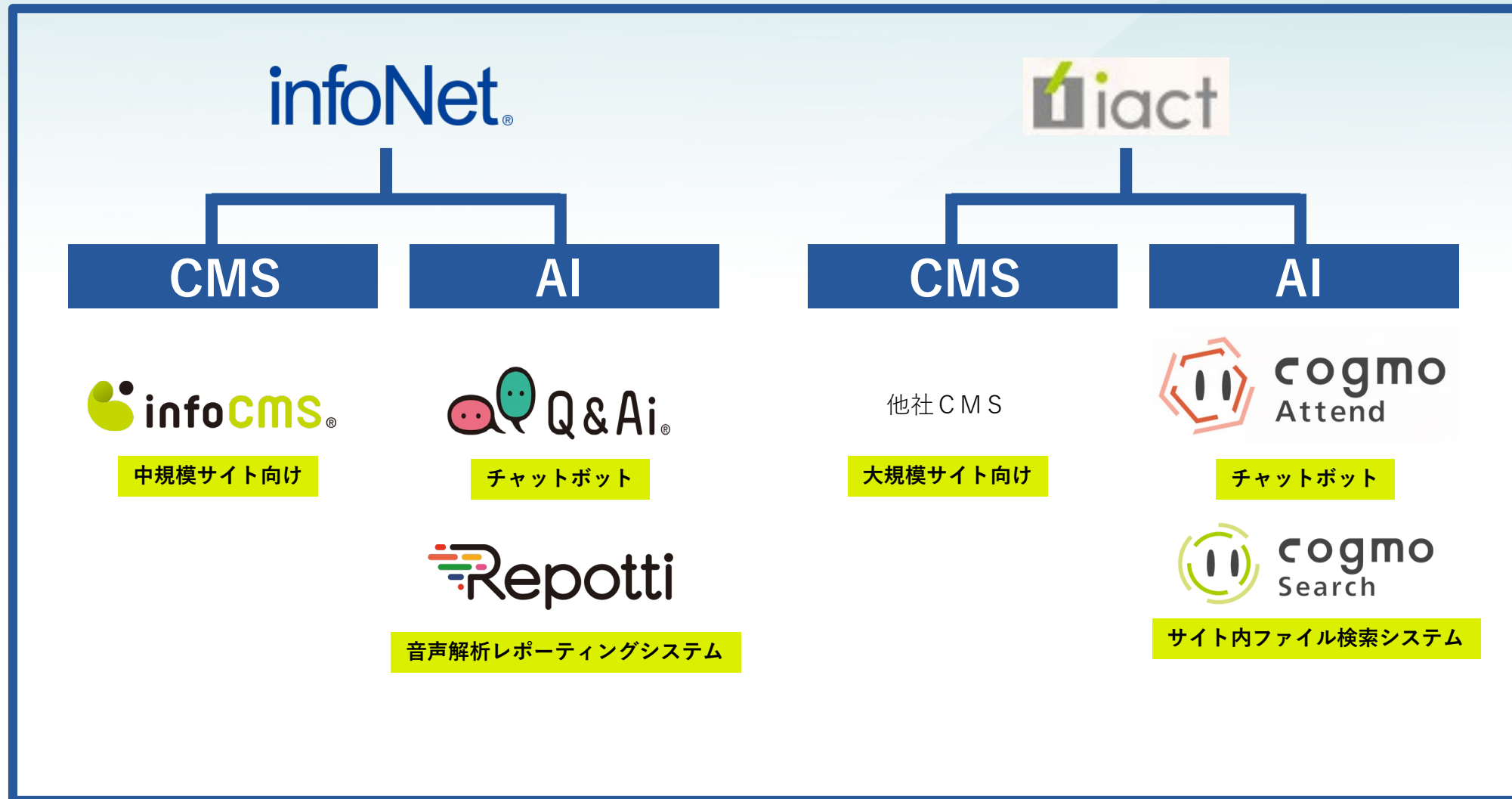
→ 連結によりAI事業の売上比率拡大に期待
(概ね全体売上の10%程度)

→ 双方の技術力を補い合う関係性



※アイアクトの2021年3月期実績が未確定のため、2020年3月期実績で比較しています。

6. グループ化による製品ラインナップの拡大



7. APPENDIX

7. WEBマーケティング総合支援カンパニーとして 当社が提供する5つのソリューション領域と、トピックス

- ER動物救急センターを運営する
アニマルメディカに「Repotti」導入
- 「Q&Ai」がサイボウズ社「Garoon」と連携
- 宝印刷との「Q&Ai」販売代理契約締結
- 「Repotti」連携アプリをリリース
- 小田急ホテルセンチュリーサザンタワーの
食材等棚卸、消費期限管理に「Repotti」導入
- Q&Aiバージョンアップ
- アイアクト子会社化 NEW**

AI
05

01
WEB
コンサルティング

- マーケティングの統合管理ツールを提供する
シャノン社と業務提携
- 「ビズトーク・マッチ」リリース
- 「J-Stream Equipmedia」と
システム連携開始 NEW**
- 「infoCMS10plus」リリース NEW**

02
WEB
マーケティング

- 「infoCMS」がSaaS型国内CMS市場で
5年連続シェアNo.1獲得※
- Japan IT Week秋2020「Web&デジタル
マーケティングEXPO（秋）」出展

04
WEB
ガバナンス

03
WEB
インテグレート

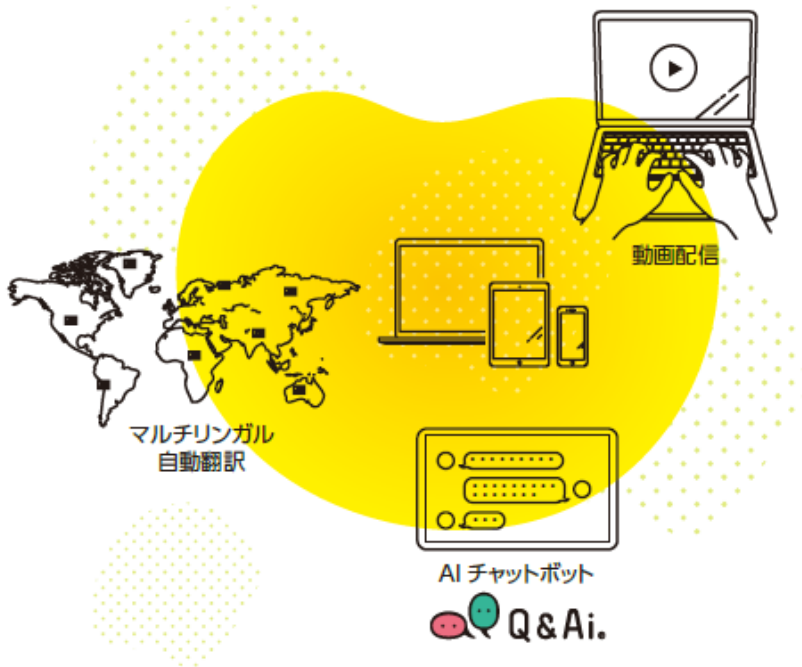
- スプレッドシステムズ子会社化(2021年4月吸収合併)
- 経済産業省「IT導入補助金2020」IT導入支援事業者採択
- BtoB非対面型ビジネスモデルの転換をサポートする
WEBサイト構築パッケージリリース
- 宝印刷との業務提携開始
- 宝印刷共催セミナー実施
- アイアクト子会社化 NEW**



7. WEBマーケティング総合支援カンパニーとして 当社が提供する5つのソリューション領域と、トピックス

ニューノーマル時代のWebサイトを戦略的に 活用するための「infoCMS10plus」リリース

02
WEB
マーケティング



オールインワン商用コンテンツ管理システム
infocms.10+ plus

Webサイトからの情報収集にかける時間や
取得する情報量が増加傾向にある
ニューノーマル時代のWebを戦略的に活用するため
「動画配信」「多言語自動翻訳」「AIチャットボット」機能を搭載。

7. WEBマーケティング総合支援カンパニーとして 当社が提供する5つのソリューション領域と、トピックス

「J-Stream Equipmedia」と サービス連携開始

02
WEB
マーケティング

新型コロナウイルスの影響や5Gの普及等によるデジタル化の加速に伴う動画を活用したWebマーケティングのニーズに応えるため、株式会社Jストリームの提供する動画配信プラットフォーム「J-Stream Equipmedia」とのサービス連携を開始しました。

- ✓ 本サービス連携により、Webサイトに掲載した動画を、製品・サービス紹介やオンラインセミナー、決算説明会等、社外への情報発信に活用可能に。
- ✓ eラーニングでの社員研修や社内イントラサイトでの社内情報共有などにも活用可。

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。