

# infoNet®

株式会社インフォネット

— 事業計画及び成長可能性に関する説明資料 —

2023年6月30日

infoNet®  
ONE-STOP SERVICE.  
infoNet inc. All Rights Reserved.

CONFIDENTIAL

# CONTENTS

目次

▶ グループ概要

P.3

▶ 主力事業の  
概況と状況

P.12

▶ 成長戦略

P.25

▶ 認識するリスク  
および対応策

P.29

01.  
グループ概要

グループ概要

# グループ概要 ABOUT US

**商号** 株式会社 **インフォネット** (英語表記: infoNet inc.) <証券コード: 4444>

**所在地** 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 ウェストタワー2F

福井支社 福井県坂井市丸岡町ソフトパークふくい 7-1-21

佐賀支社 佐賀県佐賀市中の小路 1-14 佐賀新聞中央ビル4F

大阪支社 大阪府大阪市中央区南本町2-4-16本町デビスビル7F

**設立年月日** 2002年10月15日 **資本金** 28,589万円

**代表取締役社長執行役員** 日下部 拓也 **従業員数** 単体94名 連結135名 (2023年3月末現在)

**事業内容** Webサイト構築 CMSサイト構築  
システム開発 ホスティングサービス ASPサービス  
広告デザイン・印刷 映像制作

**商号** 株式会社 **アイアクト** <非上場>

**設立年月日** 1999年6月18日 **資本金** 1,900万円

**代表取締役社長** 笠井 隆義

**事業内容** ・サイト制作・運用、CMS構築・運用  
・コンテンツマーケティング&プロモーション  
・Web戦略立案&コンサルティング ・データ&アナリティクス  
・WatsonやAIを活用したプロダクト開発 ・AI導入支援  
・AIチャットボットサービス、検索サービス

**商号** 株式会社 **デロフト** <非上場>

**設立年月日** 2022年4月1日 **資本金** 1,000万円

**代表取締役** 山田 篤

**事業内容** ・アイデアの商品化に関する企業への情報提供サービス  
・ウェブサイト、ウェブコンテンツおよびアプリに関する企画、  
デザイン、開発、制作、管理および運営  
・各種システム、ソフトウェアの企画、開発および販売等

※株式会社デロフトは2023年3月期より連結対象となる予定です。

## OUR PHILOSOPHY

### MISSION

# 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。

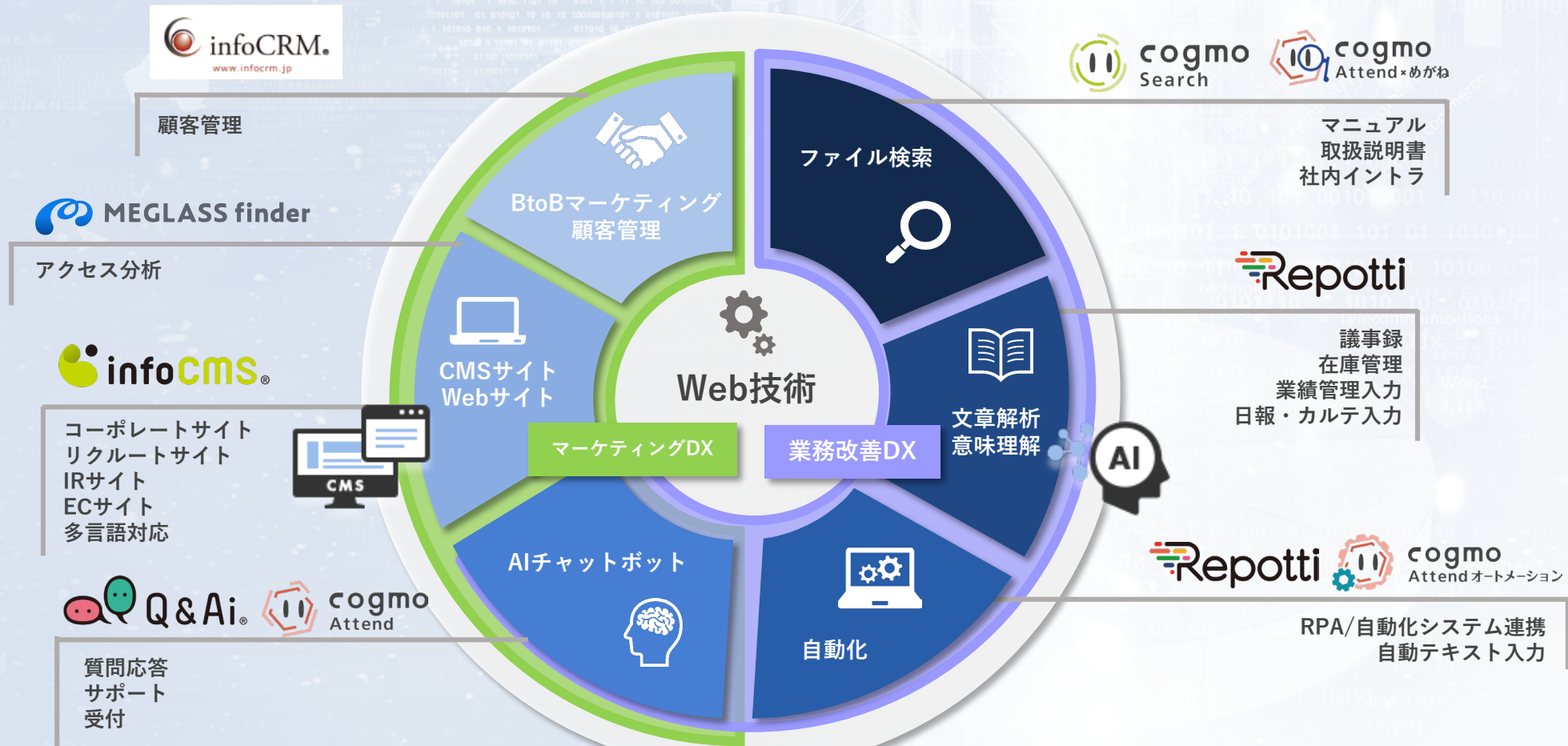
---

### VISION

テクノロジーとクリエイティブで  
情報価値の最大化にチャレンジし続ける

# SOLUTION

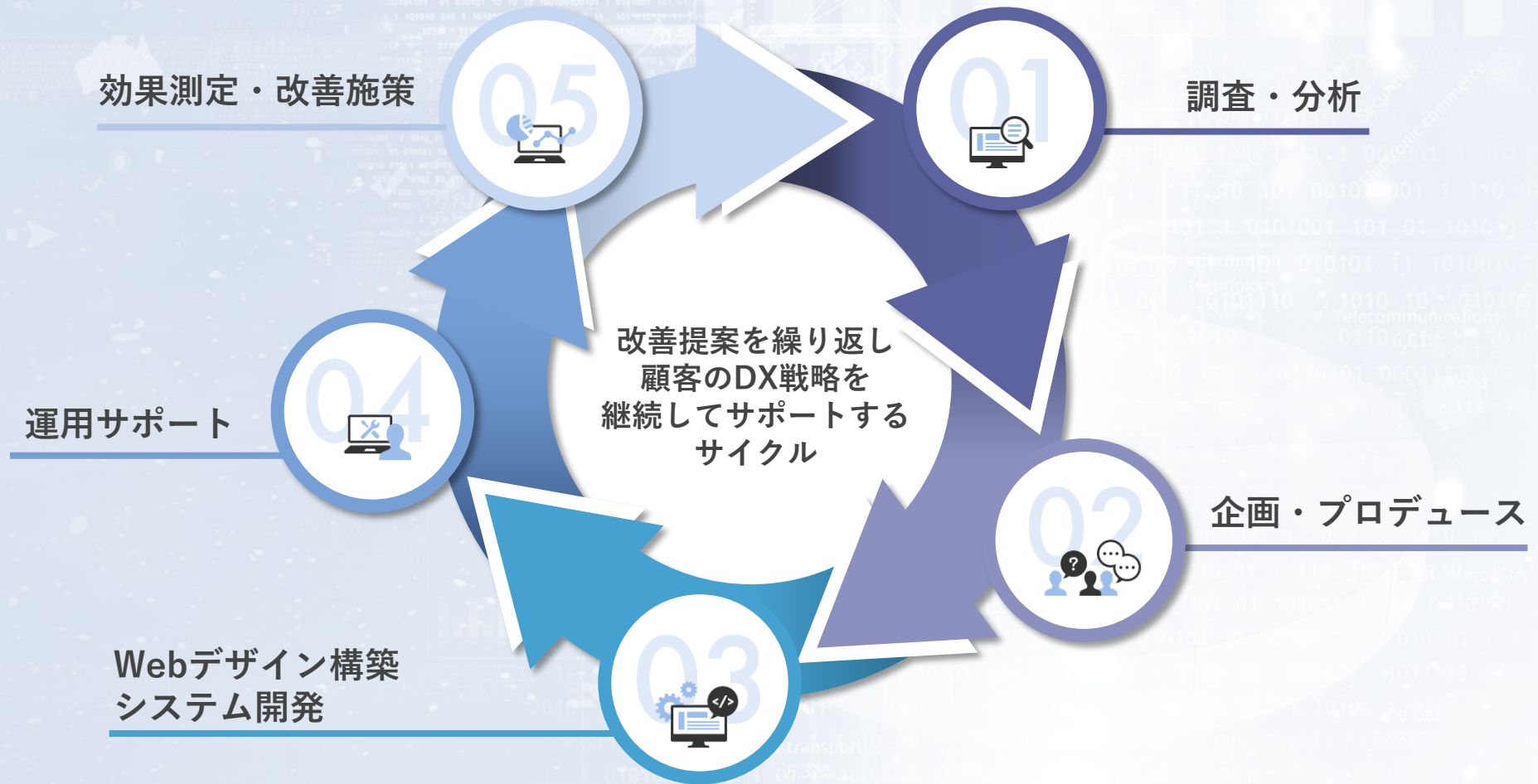
## 顧客の業務改善・マーケティング課題をWeb技術でトータルサポートする infoNetグループのソリューション領域と顧客ニーズ





# 競争優位性 ワンストップサービス

プロダクト開発もサイト構築もサポートもすべて自社で行うワンストップサービス  
顧客の声をタイムリーに吸収し継続的に伴走でき、  
追加改修やリニューアル等、導入後の収益に繋がりがやすい体制



# 競争優位性 技術力

エンジニアやクリエイターを自社に抱える開発体制と、  
自社開発だからこそ実現した強み

1

## ブランド力

2011年のinfoCMSリリースより顧客ニーズをダイレクトに反映し、成果の出る商用コンテンツにこだわりバージョンアップを繰り返してきた結果が、7年連続シェアNo.1※評価に繋がっています。

2

## 顧客対応力

自社のエンジニアによる開発体制により、案件ごとに顧客ニーズに応じた柔軟なカスタマイズ対応が可能。1社1社丁寧に向き合う対応力がご好評をいただいているポイントです。

3

## 収益基盤

自社開発プロダクトの展開により、受託開発費用だけでなく継続的なストック収益が実現します。

7 SaaS型CMSシェア  
年連続  
No.1※  
獲得！



# 競争優位性 営業・開発体制

東京・大阪に営業拠点を構え首都圏と西日本をカバーする営業体制  
開発は福井・佐賀に拠点を構え災害リスクや人材確保に関するリスクを分散



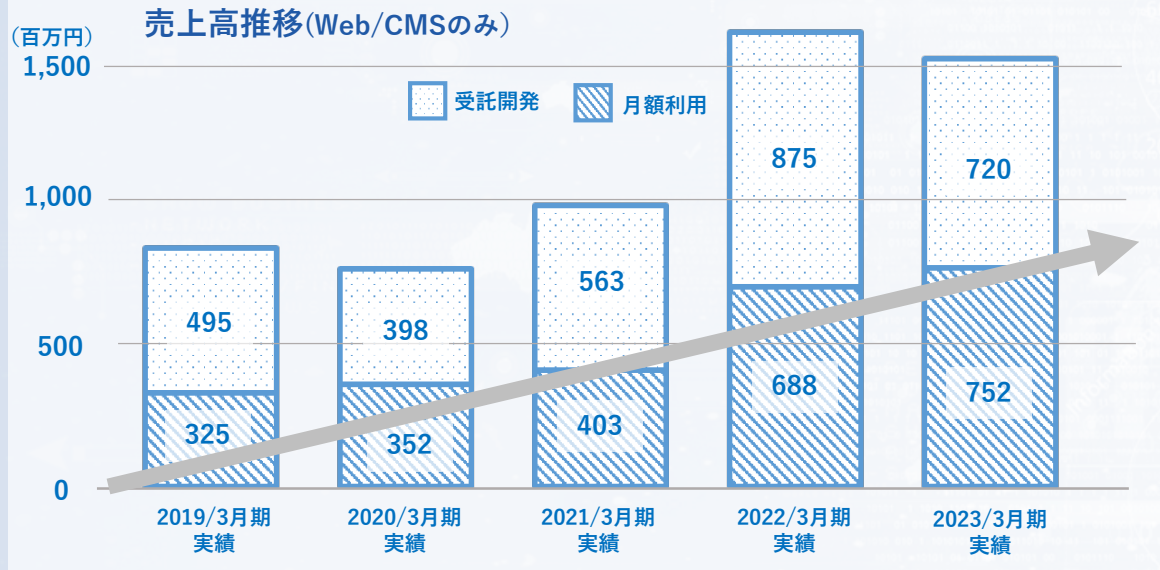
## 競争優位性 顧客基盤

コーポレートサイトのリニューアルまでの平均周期は4.5年※であり、安定的な継続利用を見込むことが可能。契約期間中はカスタマーサクセス部門による運用支援、クロスセル、アップセル施策等を実施するとともに、リニューアル提案を行い、さらなる継続利用を促進



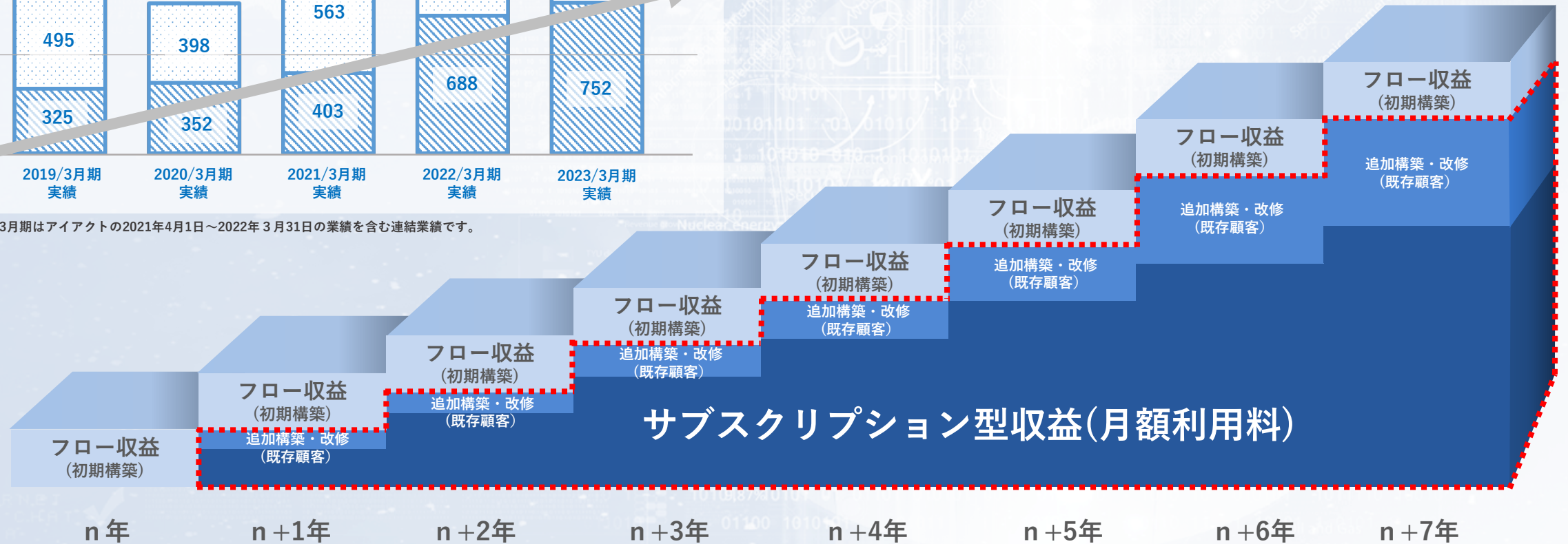



# ビジネスモデル



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）が積み上がるモデル

※2022年3月期はアイアクトの2021年4月1日～2022年3月31日の業績を含む連結業績です。





**02.**  
主力事業の概要と状況

主力事業の概要と状況



# プロダクト概要

<インフォネット>



圧倒的操作性と高可用性に加え、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機能を備え、商用として「成果を出す」ことにこだわった自社開発CMS

特徴  
01

どんなサイトも自由自在  
デザインの  
制約なし



特徴  
02

だれでも、かんたん  
見たまま画面で  
直感操作



特徴  
03

やりたいことが、すぐ出来る  
標準モジュール  
90種以上搭載



特徴  
04

多彩なカスタマイズに対応  
ニーズに応える  
高い拡張性





infoCMS  
導入実績

500  
サイト以上!

企業

公共・公益

# GALLERY

導入実績  
<インフォネット>

他多数



株式会社パナソニック様



株式会社ジェイール東日本  
マネジメントサービス様



王子ホールディングス株式会社様



株式会社小田急レストランシステム様



AGCセラミックス株式会社様



株式会社横浜国際平和会議場  
パシフィコ横浜様



東京臨海高速鉄道株式会社様



株式会社セガエンタテインメント様



東京建物リゾート株式会社様



株式会社文藝春秋様



独立行政法人日本スポーツ  
振興センター様



公益財団法人日本スポーツ協会様



公益財団法人日本卓球協会様



全国社会保険労務士連合会様



一般財団法人あしん財団様



日本赤十字社医療センター様



東京歯科大学様



埼玉県立大学様



公益財団法人東京都道路整備保全公社様



公益社団法人全国国民健康保険  
診療施設設備協議会様



# GALLERY

1 導入実績  
＜アイアクト＞

他多数

## 企業



株式会社第一興商様

KDDI株式会社様 auでんきアプリ

東映株式会社様 新卒採用サイト

## 公共・公益



文部科学省様

文化庁様

# CMS市場と当社のポジション

## 国内SaaS型CMS市場規模および売上シェア※1

(単位：百万円)

順位	ベンダー	2020年度		2021年度	
		金額	シェア	金額	シェア
1	インフォネット	966.0	20.2%	948.0	16.3%
	市場合計	4,780.0	100.0%	5,800.0	100.0%

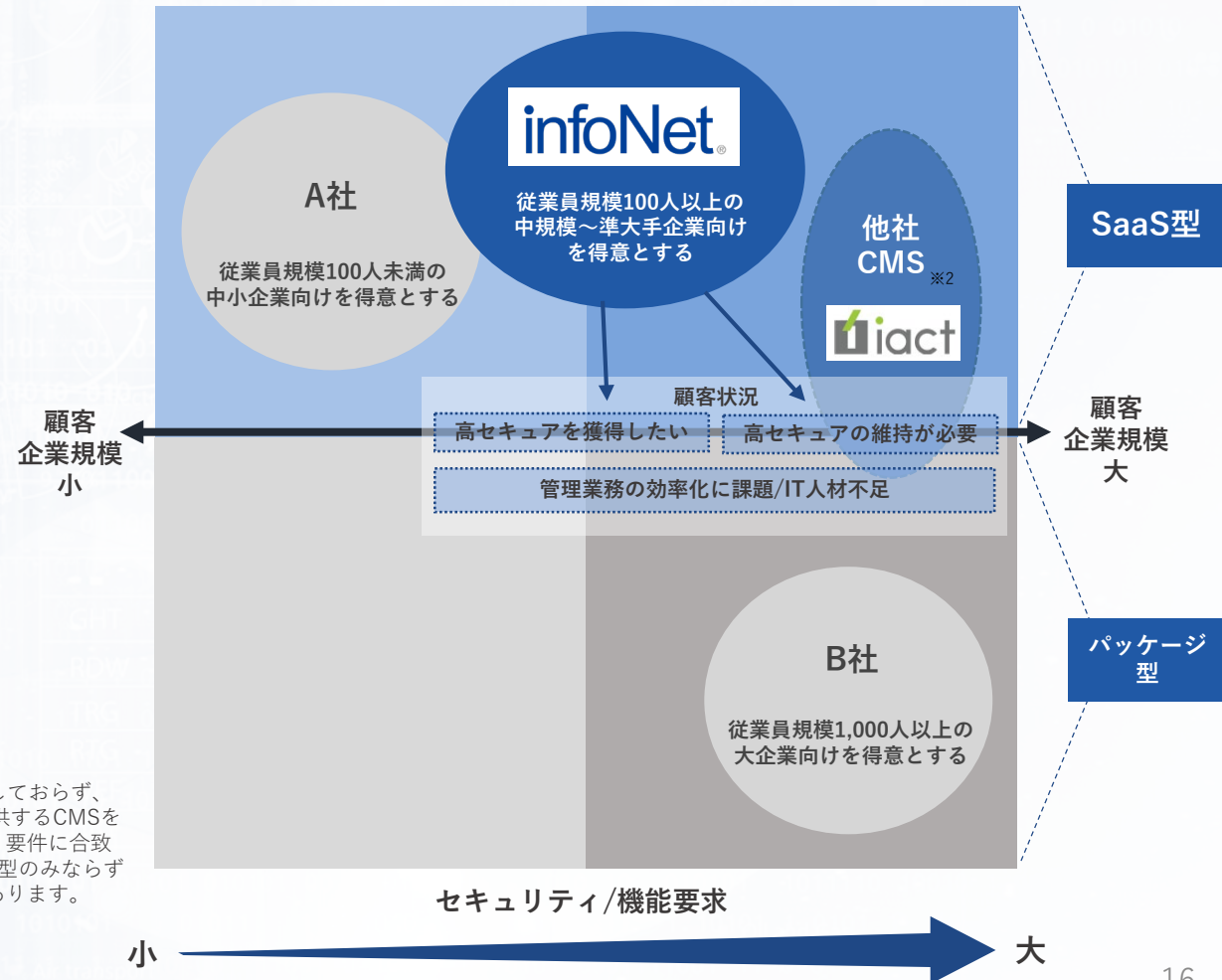
2021年度市場規模58億円  
前年比21.3%成長

SaaS型CMSを提供するベンダーのシェアを示したものでありますが、CMS提供、受託開発、運用保守までのサービスを一貫して提供している事業としては現状当社が競合ととらえる企業はございません。

※1 出典：ITR「ITR Market View：ECサイト構築／CMS／SMS送信サービス／CLM／電子請求書サービス市場2022」 SaaS型CMS市場：ベンダー別売上金額推移およびシェア(2020～2021年)

※2 アイアクトはCMSを自社開発しておらず、WEB構築において各メーカーの提供するCMSを利用しています。また、案件により要件に合致したCMSが選定されるため、SaaS型のみならずパッケージ型が選定される場合もあります。

## 市場分担イメージ







# プロダクト概要

<アイアクト>



負担の多い構築や運用を代行し、顧客が「やりたいこと」に集中できるチャットボット

特徴  
01

## AIの優秀さと UI/UX全部入り

言語処理能力の高いWatsonにより質問の意味を正しく理解。キーワードマッチ、ボタンシナリオ、AI一問一答、分岐・聞き返しがすべて可能。

特徴  
02

## プロの構築 プロのサポート

専属のプロが導入から運用を担当し顧客の目的に沿った高度な会話設計構築を実現。

特徴  
03

## DX・将来性

様々なシステムと連携が容易。用意した回答を返すだけではない拡張性のあるプラットフォームとして利用可能。



### Watsonの検索との連携

Watsonのドキュメント検索を利用した、AI検索の「Cogmo Search」と連携して、テキストで回答しつつページやファイルを回答の補完として提示することが可能



### 社内に眠るファイル資産を検索

見積、提案書、契約書などのファイルサーバーやNASに眠るファイル資産をチャットボットから検索。ユーザが閲覧して良いファイルのみ検索結果に表示



### AIと人とのコラボレーション

24時間365日AIで自動応答に加えオペレータなどの有人チャットに切り替え可能



### チャット×自動化が働き方改革に効く

RPA/運用自動化ソフトと連携し業務の生産性を向上

# GALLERY

導入実績  
<インフォネット>

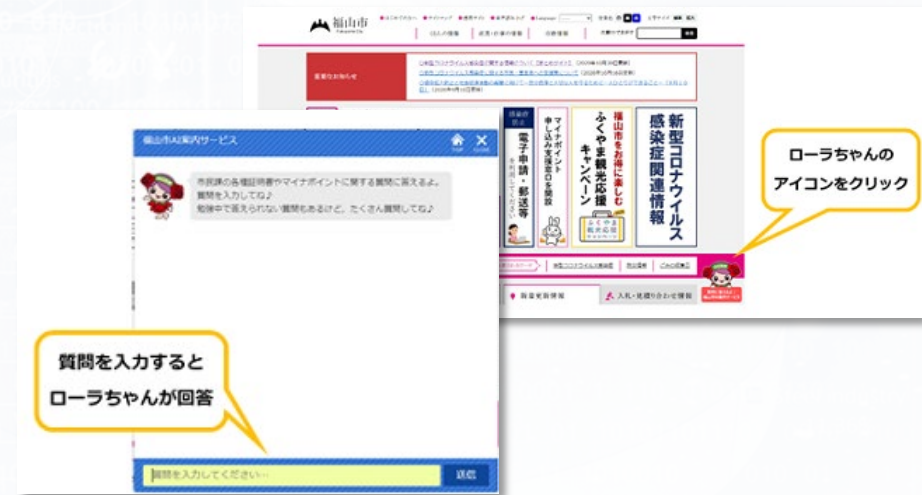
## 東京都水道局公式ホームページ 「水滴くん相談室」

少子高齢化社会と労働力人口の減少が進む中、近年企業や自治体が生産性向上・業務削減のために様々な取り組みを行っている中、東京都水道局の公式ホームページにおけるお客様サービスの向上に向けた取り組みを、「Q&Ai」のシステム活用によって支援いたしました。



## 広島県福山市ホームページ 「福山市AI案内サービス」

福山市が策定した「福山市ICT推進計画(仮称)」の取組みの一環として、行政サービスの利便性向上と充実を図る目的でごみの分別方法や水道手続き等の質問に24時間365日対応するAIチャットボット「福山市AI案内サービス」を「Q&Ai」のシステム活用によって支援いたしました。





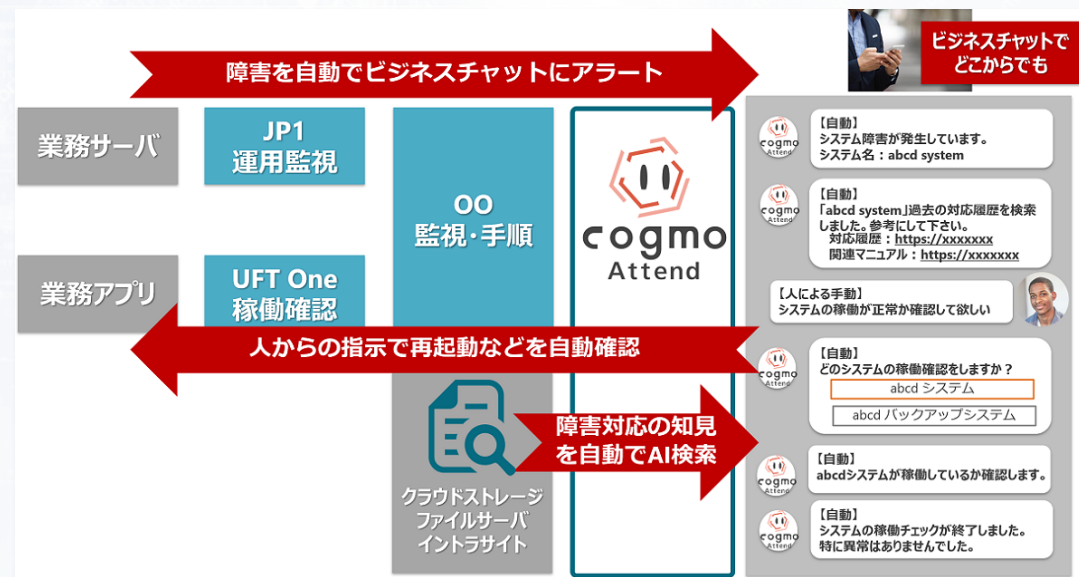
# GALLERY

導入実績  
<アイアクト>

## DXな障害対応を実現するお客様企業PoC

システムやITツールのクラウド化が進む中、レガシーな構成で運用されている基幹システムの刷新を経営課題とされる企業が増えていますが、基幹システムの早急な刷新は経営リスク、ITマネジメントの継続性の観点から必ずしも最適な方法ではなく、別の解決策が求められていました。

この解決策として、「Cogmo Attend」の活用により既存のITマネジメントに手を加える部分は最小限とし、各機能をAIチャットボットを中心とした、ITMS（ITマネジメントサービス）、RBA（Run Book Automation）、ビジネスチャットで連携させることで、最も負荷のかかる障害対応の効率化をいたしました。



ビジネスを前に進める、圧倒的にわかりやすいWebアクセス分析

# MEGLASS finder

- ✓ Google Analytics 4 連携型アクセス分析ツール
- ✓ 専門知識がなくても活用できる、圧倒的なわかりやすさを追求
- ✓ インターネットの普及や新型コロナウイルス感染症の長期化の影響も相まって、ますます高まるWebマーケティングの必要性に寄与
- ✓ アクセス数やユーザーの行動等が把握しやすく、Webサイトの効率的な運用に活用できる



専門知識不要、  
 パパッとアクセス分析



手間のかかるレポート  
 資料もたったの1クリック



知りたいページの  
 動向がわかる



Webサイトに関わる  
 最新の技術情報を入手



簡単なアクセス分析から専門  
 アナリスト相談まで選択可能

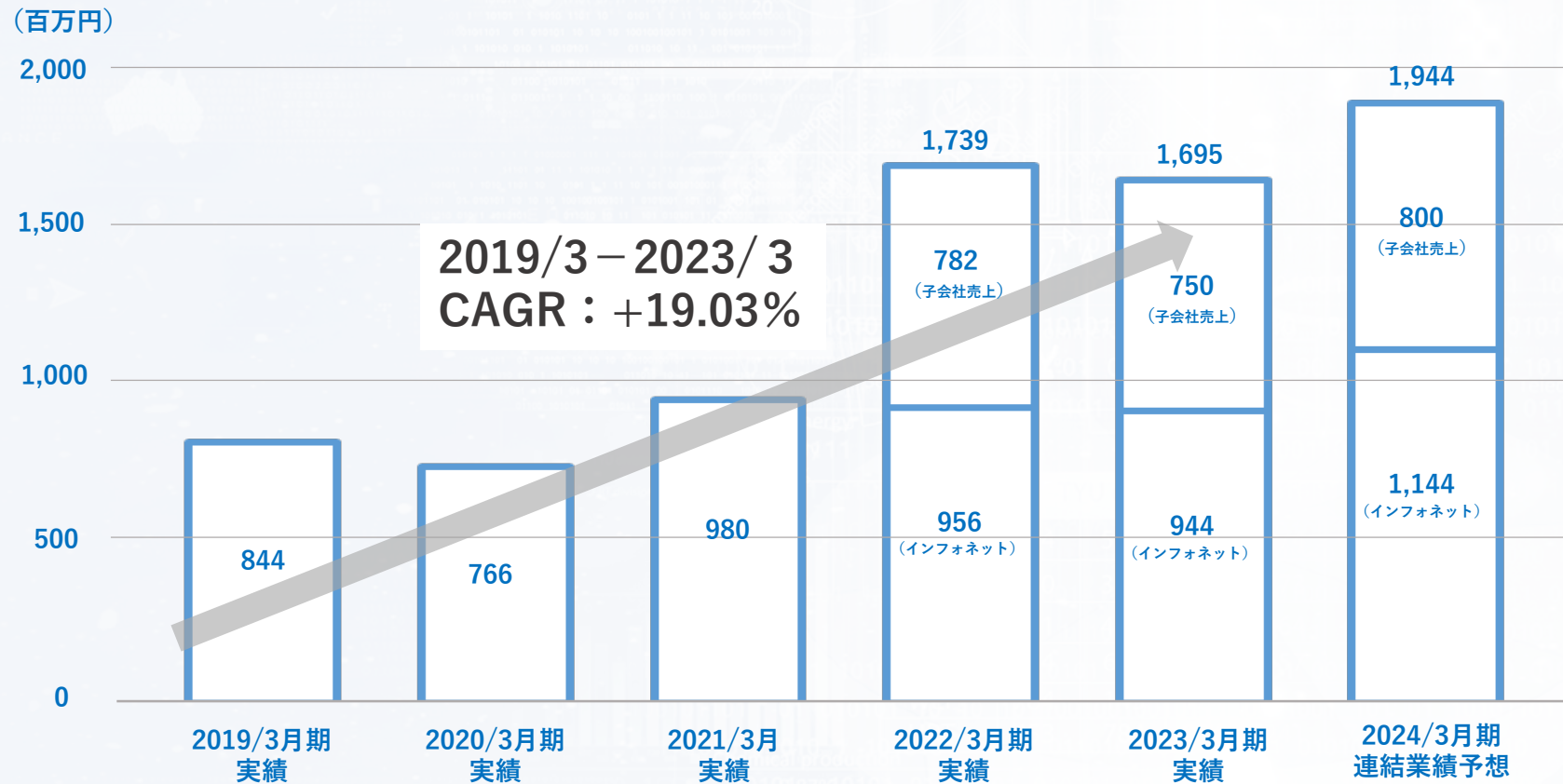


GoogleAnalytics 4 (GA 4) と  
 のデータ連携

# 売上高推移

売上高は堅調に成長。直近5期CAGR(※1)は+19.03%

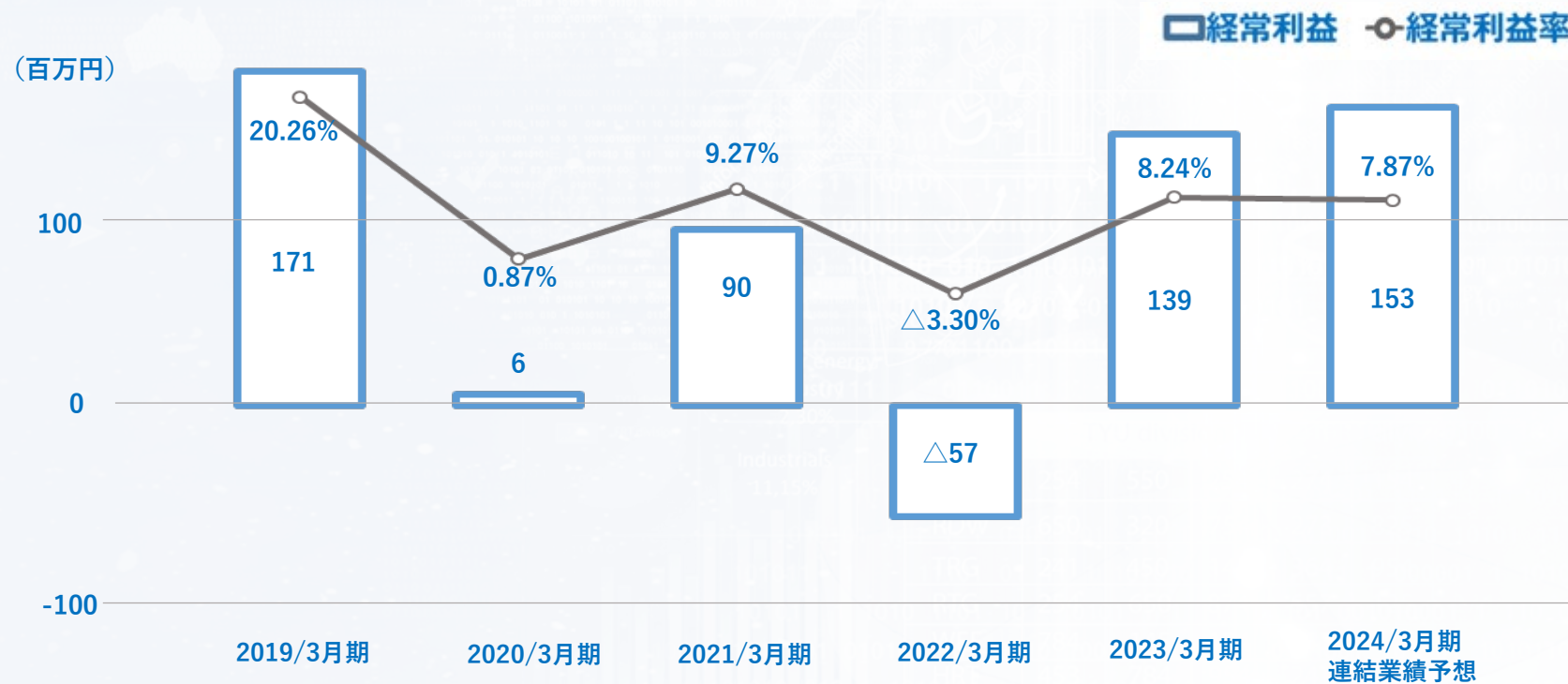
(※1)CAGR=年平均成長率





# 経常利益推移

2022年3月期は受注／開発案件の見直し、管理体制の効率化等黒字化戦略が成功し、利益額および利益率が大幅改善。  
2024年3月期はさらに事業をスケールさせるべく、新事業やプロダクト開発に投資するため経常利益の伸びはやや鈍化する見込み。

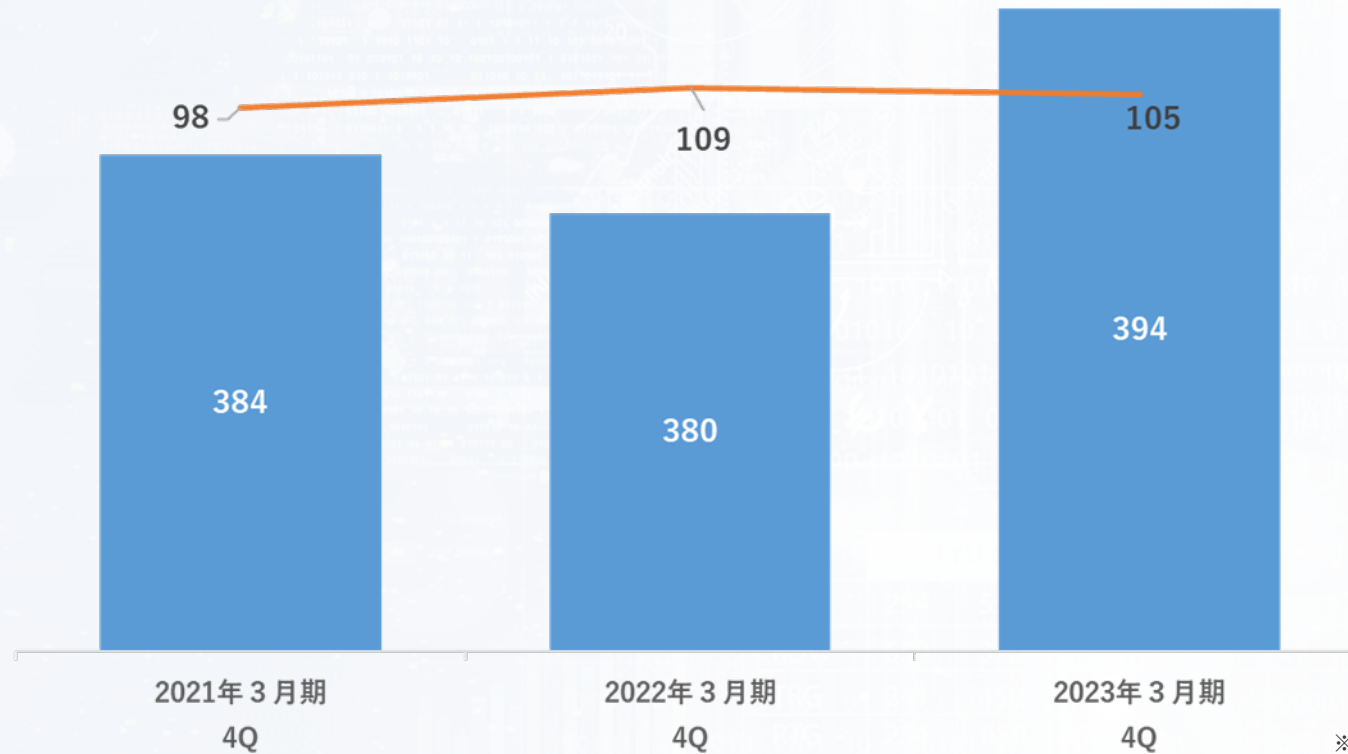


※2022年3月期はアイアクトの2021年4月1日～2023年3月31日の業績を含む連結業績です。

# 月額請求社数推移

■ ストック請求社数 (infoNet単体)  
(単位：社)

● ストック月平均単価 (infoNet単体)  
(単位：千円)



※期末最終月の請求社数をカウントしております。

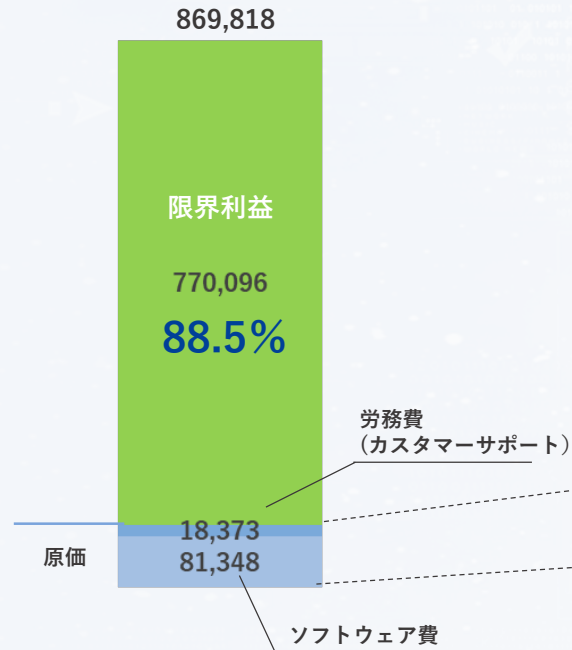
※2022年6月30日付にて開示した昨年度の「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」ではアイアクトの月額請求社数をあわせて開示しておりましたが、今回よりアイアクトについての月額請求社数は開示を取りやめました。アイアクトについては自社プロダクトを有しておらず、月額収益は主にWeb運用代行費用となるため、請求社数の伸びが必ずしも月額収益の伸びを示す指標とは言えず、投資者様の投資判断に影響を及ぼさないと判断したためです。



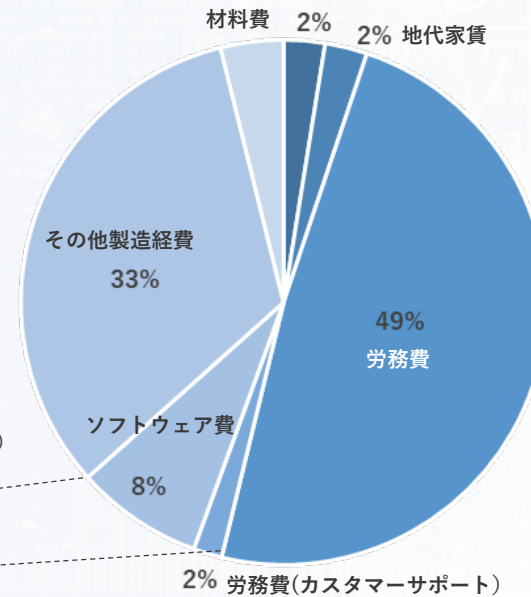
# コスト構造

- ・ 売上原価/販管費ともに労務費/人件費等の固定費が中心
- ・ ストック収益における原価はソフトウェア費（サーバーコスト等）が主であり、ストック収益において高い限界利益率（88.5%）を実現

ストック収益（2023年3月期実績） 単位：千円

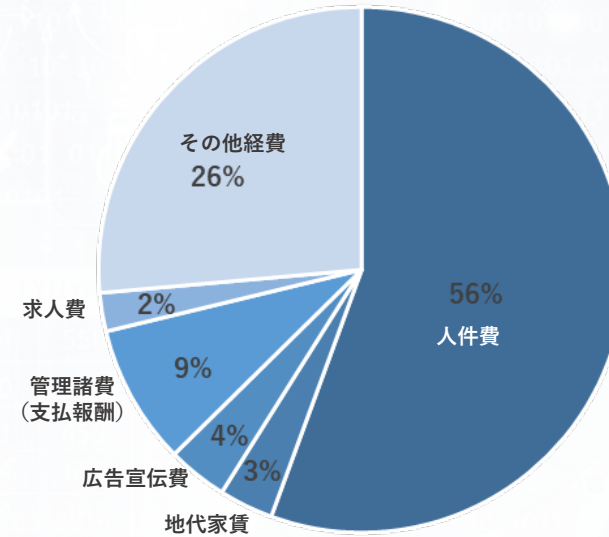


売上原価



売上原価の構成比率（2023年3月期実績）

販管費



販管費の構成比率（2023年3月期実績）

※グラフの各階層の数値を千円未満切捨としています。

03.  
成長戦略

**BUSINESS**  
IMPLEMENTATION STRATEGIES

今後の成長戦略

主力プロダクト「infoCMS」の  
メジャーバージョンアップ開発は順調に進行中。

専任組織を立ち上げ新サービス、新プロダクト開発を推進。

# 中長期的成長戦略

業務改善DX・Webマーケティングを総合的に支援し、顧客の事業価値を最大化するべく、事業・人に対し戦略的に投資を行います。

## 事業への投資

業務改善DX・Webマーケティングの総合支援を加速

- ✓ 開発効率向上と機能向上のための infoCMSメジャーバージョンアップを計画。  
→ 開発進行中（2024年4月リリース予定）
- ✓ 自社開発、およびM&A/アライアンス等によりソリューション拡大を推進。  
→ 2023年1月「MEGLASS finder」リリース。他プロダクト企画進行中（2024年3月期中リリース予定）
- ✓ 新規事業、新規プロダクト開発の専任部隊となる「事業推進部」を組織し新サービス開発を推進。アイアクトとの連携によりAI関連新サービスのPoCも随時進行中。

## 人への投資

フレッシュな若手と熟練者のハイブリッドで成長を加速

- ✓ 新卒の積極採用により若く柔軟な価値感を取り入れ、組織の活性化と次世代のコア人材育成をねらう。  
→ 2022年3月期より新卒総合職採用スタート。  
採用実績：2022年3月期6名、2023年3月期5名  
2024年3月期4名、2025年3月期採用予定4名
- ✓ 人件費予算6%UP  
→ 全社員基本給一律3%賃上げ。  
成績優秀者に対する昇給と合わせて年間人件費予算を6%UP。  
インフレによる従業員の生活負担を考慮し生活の安定を図ることを目的とする。



## 2024年3月期 活動方針

マイナス体質は脱却した。次は<sup>プラス</sup>と<sup>かける</sup>×を生み出す活動に投資。

1

新CMSメジャーバージョンアップ完了予定（2024年4月）

2

新規サービス・プロダクト開発の専任部隊となる「事業推進部」新設

3

新Web周辺プロダクト開発およびMEGLASS finderバージョンアップ

4

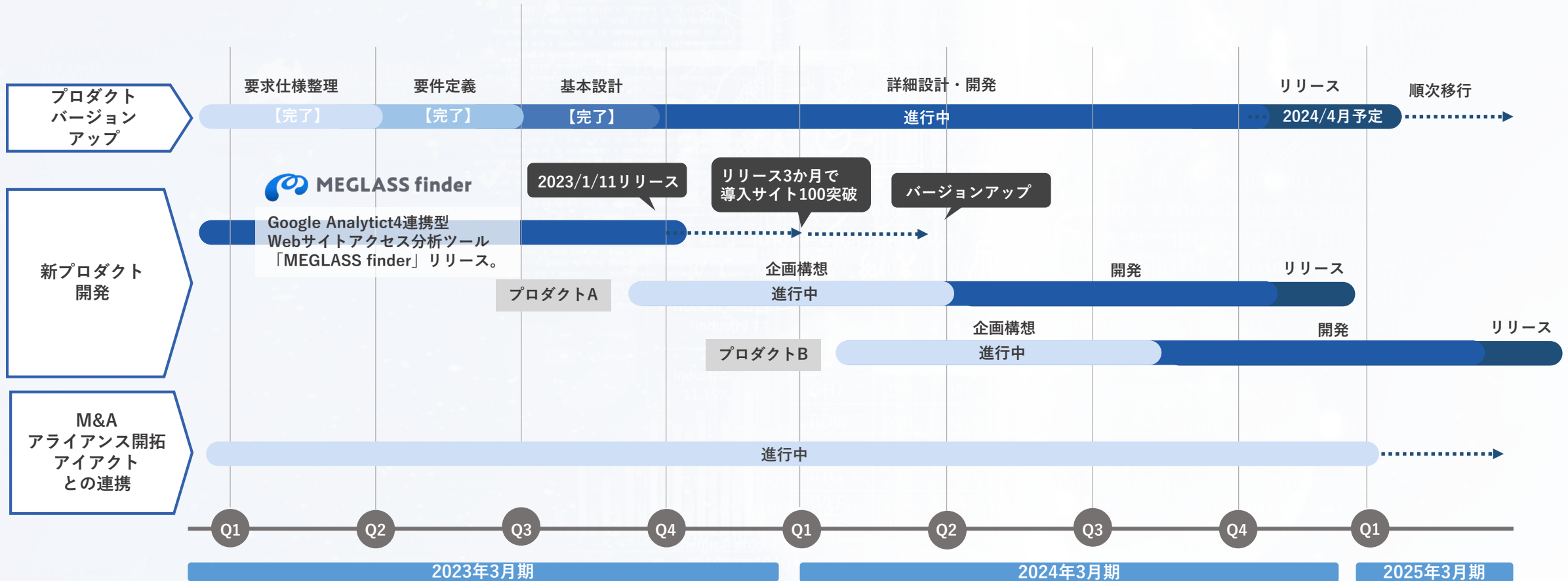
アイアクトとの連携強化（開発/セールス）

5

ChatGPTをはじめとするAI技術をサービス開発および自社業務改善に積極的に活用



# マイルストーンと進捗



**04.**  
**認識するリスク  
および対応策**

**認識するリスク  
および対応策**

## 認識するリスクおよび対応策

項目	影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
事業環境：CMS市場、AIチャットボット市場	CMS事業 AI関連事業	インターネットやクラウド、ブラウザ等に関する新たな規制やその他予期せぬ要因により急激な変化に見舞われ、使用環境への制限等を通して事業成長が阻害される可能性	低/中長期	大	情報セキュリティ関連法などの情報収集およびISOをはじめとした規格に準ずる運用体制を積極的に構築することで対応
事業環境：CMS市場	CMS事業	エンドユーザーのCMS切り替え意欲、またはWEBサイトリニューアル意欲の低下により成長が鈍化する可能性	低/中長期	中	CMS市場のみならず、WEBインテグレーションに関連する周辺市場サービスを多角的に展開することで対応
事業環境：景気動向及び業界動向の変動について	CMS事業 AI関連事業	世界および日本国経済の景気動向や企業・団体などのインターネットを通じた広報活動の影響により市場成長性が鈍化する可能性	低/中長期	大	受注強化や営業提案力の強化、および市場動向を注視し顧客ニーズにタイムリーに対応していくサービス展開を行っていくことで対応
事業内容：開発環境について	CMS事業 AI関連事業	自然災害や突発的な事象等予期せぬ事態により当社の開発用クラウド基盤が毀損することでサービス提供が困難になり、既存契約の条件見直しや解消、新規発注の停止等につながる可能性	低/中長期	大	MicroSoftAzureやAWSなど高可用性且つ信頼性の高いクラウド基盤へ開発環境を移行することで対応
事業内容：競合他社の状況について	CMS事業 AI関連事業	競合の参入により、当社グループの事業領域における競争激化により、ユーザーの解約や契約単価の下落が生じる場合、若しくは当社サービスの導入が進まない可能性	低/中長期	大	健全な競争のもとで、他社よりも優れたサービス・プロダクトを展開していくことで対応
事業内容：技術革新等	CMS事業 AI関連事業	技術革新や顧客ニーズの変化に適時に対応できない可能性、または、変化への対応のためにシステム投資や人件費等多くの費用を要する可能性	低/中長期	中	新卒採用をはじめとした定期的なIT人材採用と教育、および各プロダクト開発室を中心とした全社横断的な情報交換や、顧客ニーズに即したサービス展開により対応
事業内容：SaaS型でのサービス提供におけるシステム障害について	CMS事業 AI関連事業	自然災害、人為災害、テロ、戦争等に伴いシステム障害が発生することでサービスの提供が困難となる可能性	低/中長期	大	サービスの復旧はもとより、社員の安否確認を前提としたすべてのステークホルダーとのコミュニケーションルールを策定し、且つ訓練を継続的に行うなどのBCP対策により対応



## 認識するリスクおよび対応策

項目	影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
事業内容：業績の季節変動制について	CMS事業 AI関連事業	顧客の会計年度の関係により3月に納品が集中する傾向があり、通期の業績に占める第4四半期会計期間の比重が高くなる一方で、総製造費用に占める固定費および販管費、一般管理費は固定費として毎月四半期比較的均等に発生するため、特定の四半期業績のみをもって通期業績見通しを判断することが困難である。また、大型案件の納品が集中する3月において検収不合格や大幅な追加改修が生じるなど、不測の事態が生じた場合に進行期の経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性がある。	低/中長期	中	決算期の異なる顧客の積極開拓、売上計上基準の変更など、季節変動制の緩和を図ることで対応。 当面は第4四半期会計期間の偏重傾向は続く見通し
事業内容：特定の製品への依存について	CMS事業	主力製品である「infoCMS」への高い依存性があり、競合会社の新規参入や既存の会社との競争激化などの何らかの理由により「infoCMS」の優位性が失われた場合に、経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性	低/中長期	大	営業力を強化し販売の拡大に努めるとともに、新規の製品・サービス開発を図ることで対応
事業内容：プロジェクトの採算性について	CMS事業 AI関連事業	想定される開発工数の見積もりの誤りや作業の遅れなどによる超過コストの発生により経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性	中/中長期	中	徹底した工数管理と見積もりのレビュー体制を強化することで対応
事業体制：内部管理体制について	CMS事業 AI関連事業	事業規模に応じた内部管理体制の構築に遅れが生じた場合の財務報告の信頼性に影響を及ぼす可能性	低/中長期	大	コーポレート・ガバナンスの充実を経営の重要課題と位置づけ、内部統制が有効に機能するような体制の構築、整備、運用を実施することで対応
事業体制：情報セキュリティ	CMS事業 AI関連事業	悪意を持った第三者の攻撃などによる顧客情報および顧客の有する重要な情報の漏洩によって、当社に対する法的責任の追及、企業イメージの悪化などにより経営成績および財政状況に影響を及ぼす可能性	低/中長期	大	I S M S 認証取得によるマネジメントプロセスを導入するほか、ファイヤーウォールや対策機器等の体系的な対策を施し、かつ専門のエンジニアを配置することにより情報セキュリティ対策を強化することで対応

※その他のリスクについては、有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」をご参照ください。

# 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。