

2024年11月29日

各位

会社名 株式会社インフォネット  
代表者名 代表取締役社長執行役員 日下部 拓也  
(コード番号: 4444 東証グロース)  
問合せ先 経営企画室 平塚 友香  
(TEL. 03-5221-7591)

## 2025年3月期 第2四半期決算に関する質疑応答集 2

当社の2025年3月期第2四半期決算に関して、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. 御社のターゲットとする顧客のIT投資マインドの状況について教えてください。

A1. 売上拡大や集客力の向上等を目指したマーケティングニーズや、運用プロセスを効率化し生産性を向上させることを目指した業務効率ニーズに加えて、様々なWebソリューションを複合的に活用し、情報発信を効果的にDXしたいというニーズは年々高まっています。上場企業をはじめ、中堅・大企業を中心に投資マインド、費用投下において旺盛な状況が続いていますが、大規模なコストや人員の投資が難しい中小企業や一般社団/財団法人等にも同様のニーズがあり、導入しやすいプラン設定やターゲットのニーズに合わせた専門的なコンサルティングを実施することによって、あらゆる企業規模の顧客層にリーチする機会があります。

### Q2. 7月にリリースした新しいCMS「LENSAhub（レンサハブ）」の状況について教えてください。

A2. LENSАhubは、直観的なインターフェースと豊富なテーマ・テンプレートが特長であり、ノーコードで専門的なスキルや知識がなくてもWebサイトを作成することが可能なCMSです。これまで当社顧客の中心であった中堅・大手企業だけでなく、中小企業や小規模事業者にも導入しやすい月額25,000円からのプラン設定をご用意しています。また、強固なセキュリティで大量アクセスに強い点も特長であり、上場企業や公共団体、大規模事業者まで幅広くニーズをカバーしています。2024年10月に開催したDX総合エキスポでは大変反響があり、多数のお問い合わせをいただいている状況です。引き続き営業活動に努め、第3Q以降も拡販の策を実行していきます。

### Q3. 上期まで人員状況、投資状況と下期以降の費用、収益性の見込みについて教えてください。

A3. 上期における人員状況については計画通り子会社における営業人員の採用は生じましたが、その他、不測の退職等の計画外の状況は生じていません。投資については計画通りに進捗しておりサービス拡充を目的としたM&A、LENSАhubリリースやMEGLASSfinder、LENSАWriterのアップデート等のプロダクト開発も順調に進展しています。

下期についても引き続き M&A の実施検討とプロダクトの追加開発や新規のサービス開発に努めてまいります。特段下期に特有の費用の発生等は生じる予定ではありませんので、例年通りの下期偏重型の収益及び利益の発生となることを想定しています。

**Q 4. グループビジョン達成のための M&A の状況について教えてください。**

A 4. 当社は技術と創造力で企業の Web コミュニケーションに進化をもたらし、顧客の成長を加速するために、Web を起点とした「整理」「発信」「検証」「最適化」といった情報発信のサイクルを総合的に支援するためのソリューションラインナップ拡充を図っています。そのためには自社での研究開発はもちろんのこと、専門的な知見や実績のあるサービスを M&A により外部から取り入れることも重要だと考えており、事業発展のビジョンを達成する手段として M&A、グループ間連携を積極的に実施していく方針です。2025 年 3 月期は 4 月に 100%株式を取得した株式会社ブランドデザインに続き、10 月に株式会社撮影タイプの 100%株式を取得し、子会社化しました。2020 年のスプレッドシステムズ（2021 年 4 月吸収合併）から 4 社目の M&A となりますが、当社のビジョンを担う機能が着実に増えています。投資と売上伸長のバランスを見極めながら、今後も積極的に取り組んでいきます。

以 上