



2026年5月15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月期通期決算説明動画及び書き起こし記事公開に関するお知らせ

当社は、2026年3月期通期決算説明会を動画配信で公表いたしました。当該説明内容について、株主ならびに投資家の皆様への公平な情報開示の観点から、書き起こし記事として公開することといたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 2026年3月期通期決算説明資料（書き起こし）の概要

当資料は、本日公開しました2026年3月期通期決算説明会動画の内容を書き起こし資料としてまとめ、その内容を共有するものであります。なお、ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

2. 決算説明会について

決算説明動画 URL を以下に記載しておりますので、併せてご確認くださいようお願い申し上げます。

公開日時：2026年5月15日（金）17：30～

登壇者：代表取締役社長 古宿 智

決算説明会動画 URL：<https://irp-system.net/presenter/?conts=01kq6b3v0w38dv704zxpamer01>

その他の IR 情報は当社 IR サイトよりご覧いただけます。

<https://www.e-infonet.jp/ir/>

以上

iNFO NET

2026年3月期
決算説明レポート

CONTENTS

1. 会社概要、事業紹介
2. 2026年3月期 通期 決算概況
3. 成長戦略について
4. 株式価値強化のための活動について
5. 2027年3月期 通期 業績予想

SUMMARY

▶ 2026年3月期 通期 決算ハイライト

- 2026年3月期の売上高は前期比3.7%増の20億8,500万円、過去最高を達成
- AIサービス事業が通期売上3億5,400万円で堅調、売上・利益で業績に大きく貢献
- 複数の先行投資があり、営業利益は前期比1億1,300万円の減益

▶ 成長戦略

- 請負から「伴走支援型」への事業モデルの転換
- パートナー戦略の2軸展開（ビジネス系パートナー・制作系パートナーの開拓）
- 管理ツールから事業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
- 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

▶ 株式価値強化のための活動について

- 株主優待制度を導入
- 3単元（300株）以上を6ヶ月以上継続して保有する株主様を対象にQUOカード13,000円分を贈呈

▶ 2027年3月期 通期 業績予想

- 売上高は前期比7.4%増の22億3,900万円、営業利益は前期比2.5倍の1億3,700万円
- 約25%の生産性向上に加え、AIサービス事業の力強い成長により利益率改善の基盤構築

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

@INFONET inc.

本日は株式会社インフォネットの2026年3月期 通期決算説明会にご参加いただきありがとうございます。代表取締役社長の古宿です。

本日は大きく5つのパートに分けて説明いたします。

最初に当社の事業を説明し、2026年3月期決算の全体像をお伝えした後に、今後の成長戦略と来期の見通しをご説明します。

株主の皆様への感謝と次のステージへ向けた確かな手応えをお伝えできればと思いますので、よろしくお願いいたします。

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

5つのパートについて「会社概要、事業紹介」「2026年3月期 通期 決算概況」「成長戦略について」「株式価値強化のための活動について」「2027年3月期 通期 業績予想」の順でご説明します。

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

最初に「01. 会社概要、事業紹介」についてご説明します。

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



©iNFONET inc.

4

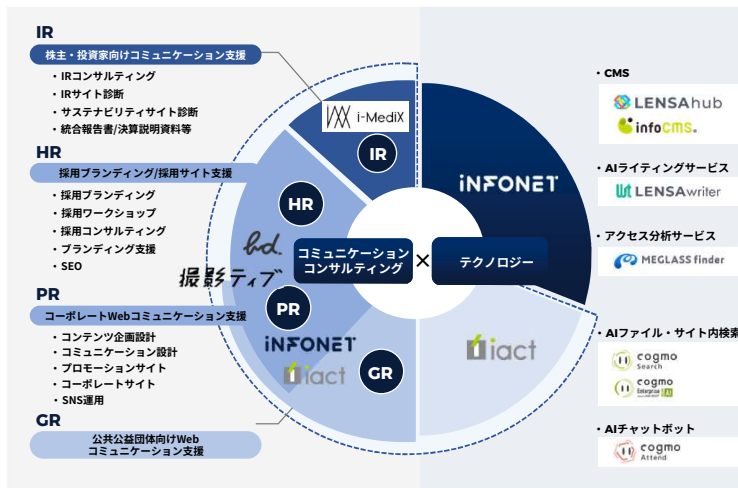
当社は、技術と創造力で企業のコミュニケーションに進化をもたらし、成長を加速させることをミッションに掲げています。企業が情報発信、検証、最適化するサイクル全体を、ワンストップでサポートするのが当社の強みです。

コーポレートサイト、IR支援、採用ブランディング、AIの活用を、単体ではなく連携させて提供できるのがインフォネットグループの差別化ポイントの一つです。

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	   
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%)

現在のインフォネットグループの主力サービス分担



現在、従業員はグループ全体で141名おり、グループ会社4社を通じてIR、HR、PRの3領域をカバーしています。

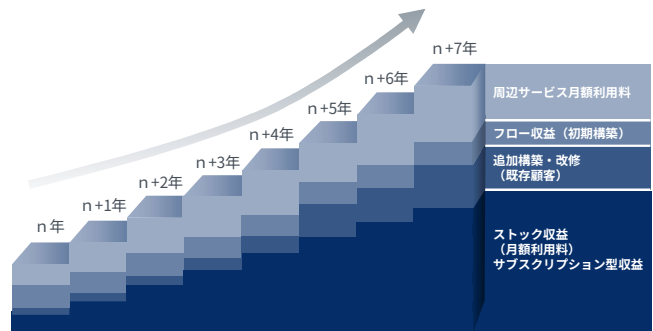
事業の強み

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



©INFONET inc.

6

当社の収益モデルは、ストックとフローの積み上げ型モデルです。新規顧客のサイト構築を入り口に、継続的な月額利用料、そして運用サポートによるストック収益の積み上げにより、顧客が増えるほど安定した収益基盤に育ちます。本モデルが将来的な業績の安定性と成長性を支えています。

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

次に「02. 2026年3月期 通期 決算概況」をご説明します。

業績ハイライト **連結**

売上高	売上総利益	営業利益
20.85 億円 前年同期比 3.7%増	8.25 億円 前年同期比 ▲4.3%減	0.55 億円 前年同期比 ▲1.13億円減
ストック売上高	フロー売上高	期末受注残
10.34 億円 前年同期比 ▲2.5%減	10.50 億円 前年同期比 9.5%増	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。

©INFONET inc.

8

業績ハイライトとして、売上高は過去最高を達成しました。利益面では先行投資が集中した1年となりましたが、その投資は来期への布石となっています。

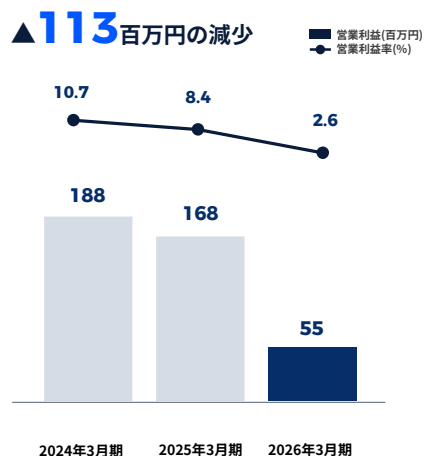
売上については、フロー売上高が前年同期比9.5%増と伸長したこともあり、売上高は過去最高の20億8,500万円となりました。特に牽引したのがAIサービス事業です。アイアクト社のCogmoシリーズを中心に、自治体・企業向けのAI検索の導入が急拡大しました。なお、AIサービス事業で3億5,400万円の売上を計上し、グループ業績を大きく支えています。

また、IRコミュニケーション領域では、Webに加えてIR関連の印刷物、統合報告書や決算説明資料の需要も拡大して、複合的な支援ニーズに応えることができます。

更に受注済みの積み上がりが来期への橋渡しとなっており、期末受注残が2億2,900万円、前年同期比24.4%増と積み上がっています。加えて内部の生産性改善も進んでおり、AIを活用した制作開発プロセスの効率化で、約25%の生産性向上を達成しており、来期の利益率回復の基盤ができています。

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。

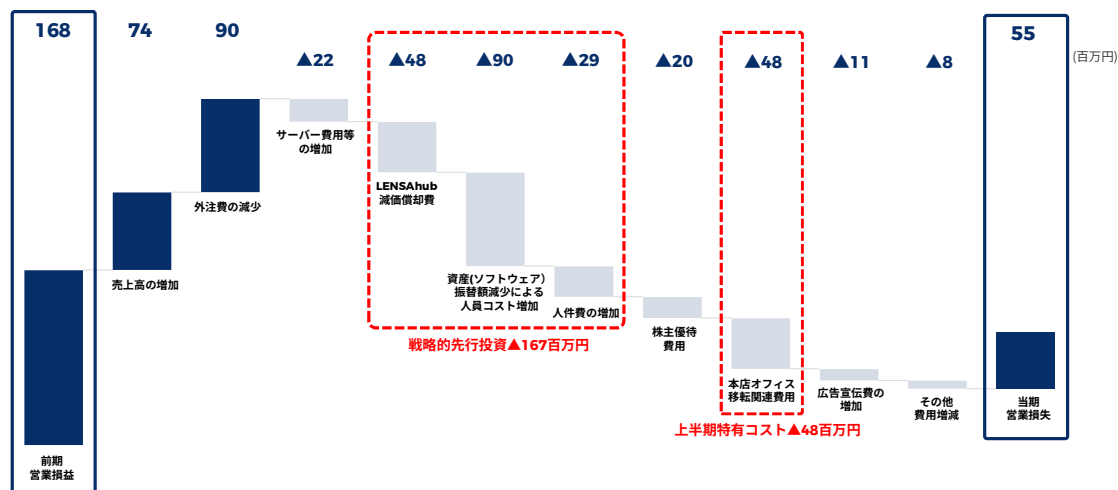
©INFONET inc.

9

利益面については、営業利益は前年同期比1億1,300万円減となりました。上半期の受注遅れによる売上高の期ずれに加えて、複数の先行投資が重なったためです。

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ます。

©INFONET inc.

10

先行投資としては、CMS (LENSAhub) 減価償却費の増加、将来の成長を担う人材採用・育成への投資、本社移転に伴う一時的な二重賃料・原状回復費用があります。

これらは繰り返し発生する費用ではなく、特に移転関連のコストは上半期に集中した一時費用です。

また、子会社の一部事業に関して減損処理を実施しました。これにより固定費負担が軽減され、来期の収益性向上につながる予定です。

AIサービス事業の実績（株式会社アイアクト）

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

また、売上及び利益の増加を牽引したAIサービスについて、一部をプレスリリースしておりますが、企業や全国の自治体においてWebサイトのAI検索の導入が飛躍的に伸びており、収益拡大に大きく貢献しています。

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

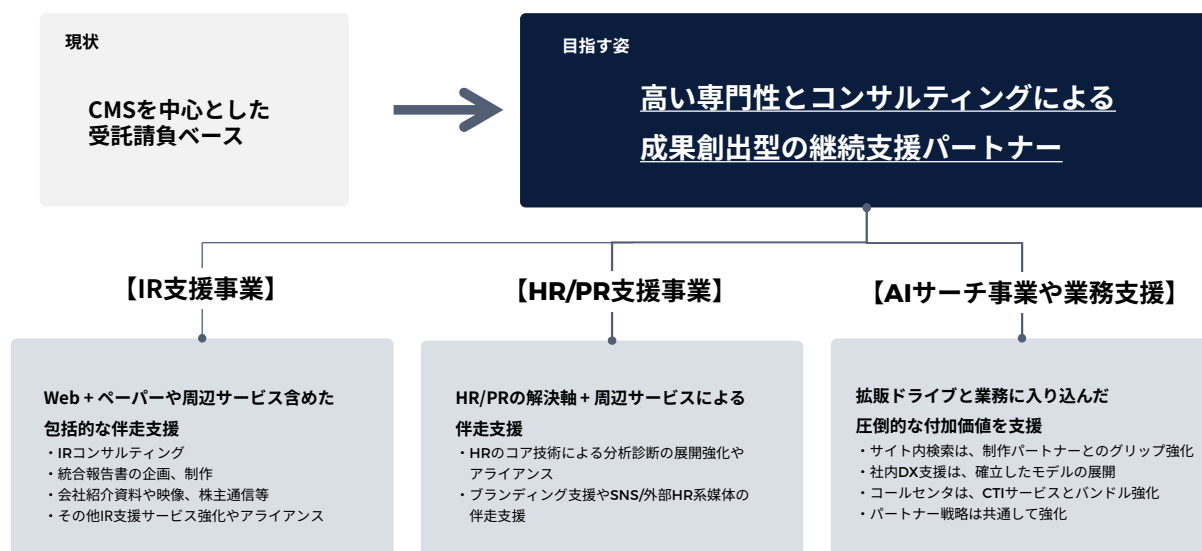
続いて「03. 成長戦略について」です。

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

4つの柱で成長を加速させます。

01. 事業モデルの転換：請負から「伴走支援型」へ



©INFONET inc.

14

1つ目の成長戦略は事業モデルの転換です。

従来のCMSを中心とした受託請負ベースから、高い専門性とコンサルティングによる成果創出型の継続支援パートナーへと進化してまいります。

IR支援事業ではWebとペーパーの包括支援、HR/PR支援事業ではブランディング、SNS等の周辺サービスを組み合わせた伴走支援、AIサーチ事業や業務支援では、顧客の業務に深く入り込む高付加価値モデルを展開してまいります。

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

2つ目の成長戦略はパートナー戦略の本格始動です。
パートナー戦略としては、事業規模拡大、収益性向上、競争力強化に向けて実施してまいります。

パートナー戦略は2軸展開します。
1つは、販路拡大、相互送客、サービス補完を目的としたビジネス系パートナーの開拓となります。
2つは、ファブレス化や固定費の変動費化による収益性向上を目的とした制作系パートナーです。
こちらの2つの軸でパートナー開拓を進めます。
パートナー開拓については、パートナー戦略の専任担当を配置して、パートナープログラムの整備を進めています。
自社リソースの限界を踏まえた上での、事業拡大を目指したいと考えています。

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。

©INFONET inc.

16

3つ目の成長戦略はプロダクト進化です。

自律型プラットフォームへの基盤整備を進めます。CMSを単なる管理ツールから、AI活用による業務効率化や成果最大化の自律型プラットフォームへと進化させます。

こちらについて、3カ年の計画を立てています。

2027年3月期は、基盤整備・連携強化フェーズとして、AI機能・データ基盤の整備し、加えてセキュリティ強化を積極的に進めます。

2028年3月期は、一気通貫・高効率化フェーズとして、パーソナライズ化を成立させるため独自AIをCMSに統合します。

2029年3月期は、自立型プラットフォームフェーズとして、パーソナライズAIによるコンテンツの自律最適化を目指します。

これらのプロダクトに専門コンサルタントが伴走するハイブリッドモデルで、プロダクトとサービスの競争力を同時に高めていきます。

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

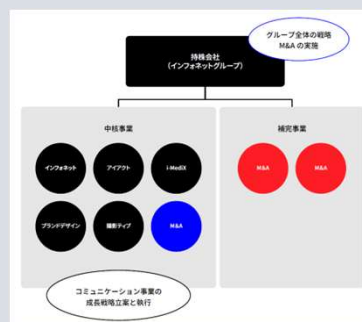
HRコミュニケーション部の新設

2026年7月に撮影タイプを統合し、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。



©INFONET inc.

17

4つ目の成長戦略は組織体制の進化です。
成長事業へのリソースの再配置と、グループシナジーを最大化する組織改編を実施します。

2026年7月にグループ会社の撮影タイプをインフォネット本体に統合して、HR/PR領域に特化したHRコミュニケーション部を新設します。
加えて、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体制への移行の検討を開始します。
これにより、グループのスピードと機動力の向上を図ります。

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

続いて「04. 株式価値強化のための活動について」です。

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%

当社は2026年3月期に株主優待制度を導入しました。

株主への感謝と長期保有促進を目的に、株主優待制度を導入しています。3単元（300株）以上を6か月以上継続保有の株主様に対して、1年間合計でQUOカード13,000円分を毎年3月末と9月末に贈呈するという形となっています。

株式の長期保有を通じて、当社の成長の成果を株主の皆様と共有したいと考えており、引き続きご支援をお願いいたします。

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

最後に「05. 2027年3月期 通期 業績予想」です。

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	2,239	+ 154
売上総利益	825	1,033	+ 208
売上総利益率	39.6%	46.2%	+ 6.6pt
営業利益	55	137	+ 82
経常利益	50	129	+ 79
当期純損益	▲25	56	+ 81

©INFONET inc.

21

2027年3月期は、2026年3月期に仕込んだ先行投資の成果を刈り取る年と位置付けています。

売上高は前期比7.4%増の22億3,900万円、売上総利益は前期比25%増の10億3,300万円、営業利益は前期比2.5倍の1億3,700万円の予想です。

来期の利益回復を支えるポイントは、2026年3月期に計上したオフィス移転関連費用が発生しない点です。また、子会社の減損処理完了により固定費負担が軽減されますので、一時費用が消滅しております。加えて、AIサービス事業の継続的な成長があります。こちらも、Cogmoシリーズの導入実績が急拡大しています。自治体・企業の旺盛なDX需要に伴い、来期も力強い成長が見込まれています。

更に、2026年3月期に達成した25%の生産性改善が、来期は通年に渡り効果が生じるため、売上総利益率が2026年3月期の39.6%から、来期は46.2%へと大幅改善が見込まれ、社内AI活用による生産性向上が期待できます。また、期末受注残の約2億2,900万円が来期の売上の先行指標の一つとなっています。受注残が順次売上化されることで、業績予想の達成確度はいっそう高まります。

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。

株主の皆様には日頃よりご支援いただき、改めて深く感謝申し上げます。
2027年3月期については、成果創出に向けて全力で取り組めますので、引き続きよろしく願いいたします。

以上、ご清聴ありがとうございました。