

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 第3四半期

CONTENTS

01. 会社概要、事業紹介

02. 2026年3月期 第3四半期 決算概況

03. 成長戦略
～M&Aによる自社サービス・プロダクトの拡充～

04. TOPICS

CONTENTS

01. 会社概要、事業紹介

02. 2026年3月期 第3四半期 決算概況

03. 成長戦略
～M&Aによる自社サービス・プロダクトの拡充～

04. TOPICS

私たちは、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、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

■ 顧客の課題

- ・課題を顕在化できていない
- ・伝えるべき情報の整理が出来ていない
- ・ターゲットが明確でない
- ・Web戦略の立て方がわからない
- ・読み手視点のコンテンツ制作ができない

最適な情報・メッセージを整理する

■ 提供サービス例

- ・プランディング
- ・コンサルティング
- ・プランニング
- ・ワークショップ
- など

01. 整理

情報をユーザーが求める形に整理し配布する

■ 顧客の課題

- ・最適化する方法がわからない
- ・蓄積データの活用方法を知らない
- ・パーソナライズされた情報提供をしたい

■ 提供サービス例

- ・検索エンジン・データマイニング
- ・DMP・MA など ※



※一部現在は提供していない将来的な構想も含まれます。

04. 最適化



■ 顧客の課題

- ・最適な表現手法がわからない
- ・有効な情報発信手段がわからない
- ・タイムリーに情報発信したい
- ・魅力的なデザイン、ライティングができる

02. 発信

表現し伝える

■ 提供サービス例

- ・CMS・Webサイト制作（コーポレートサイト/I/Rサイト/採用サイト/ブランドサイトなど）・LP・オウンドメディア・SEO
- ・ライティング など



03. 検証

効果を検証する

■ 顧客の課題

- ・最適なKPIがわからない
- ・効果測定の方法がわからない
- ・コンテンツ制作で手一杯で検証まで手が回らない

■ 提供サービス例

- ・分析コンサルティング・運用サポート
- ・保守 など



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123名 連結140名 (2025年12月31日時点)
※派遣社員/パート・アルバイトをのぞく **LENSAhub** **infoCMS.** **MEGLASS finder** **LENSAwriter**

株式会社アイアクト(100%)

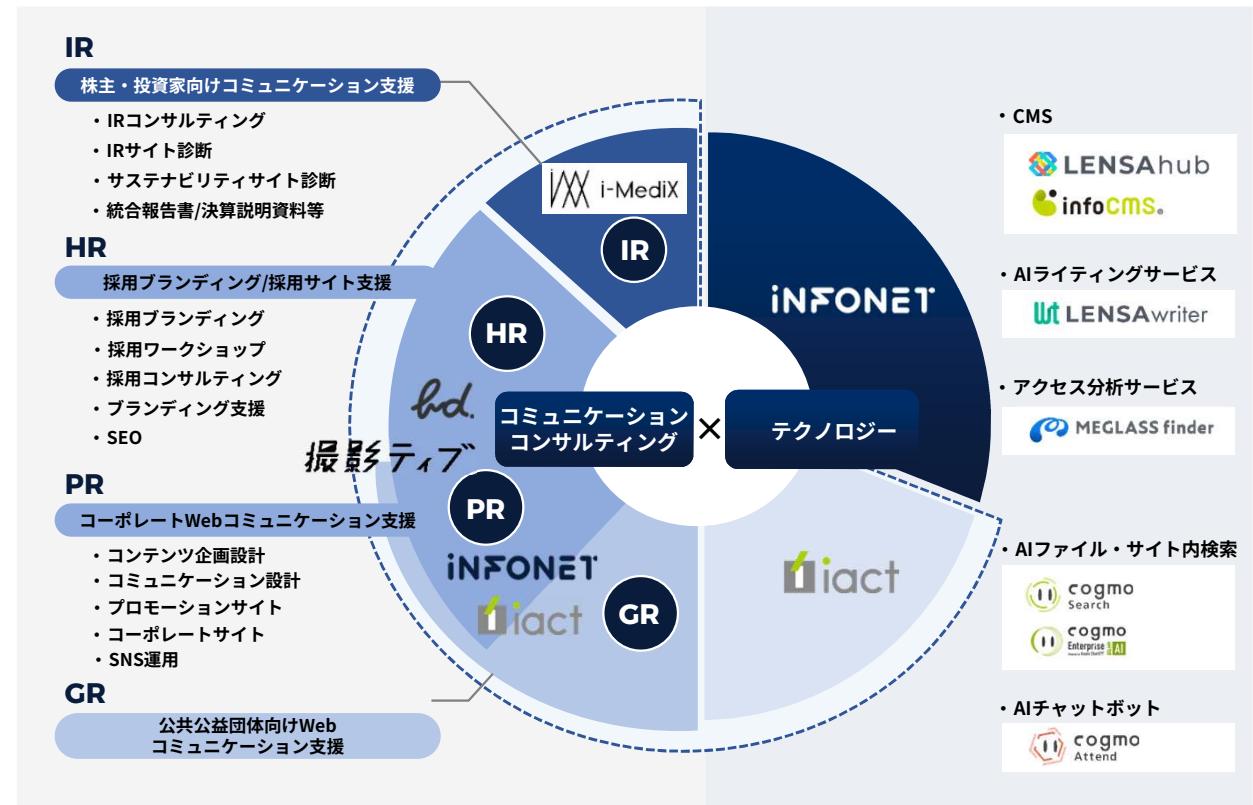
 **cogmo Search** **cogmo Enterprise** **cogmo Attend**

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



PURPOSE

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。

MISSION

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、成長を加速させる。

VISION

そのビジネスに、伝える力を。

VALUE

Do Fast

スピード・プロフェッショナル

新しい技術や価値観を素早く取り入れ、
合理的に選択していくスピード感ある仕事を。

Be First

挑戦・リーダーシップ

当事者意識と誠実さを持ち、
全員が成功を導く“主体”となる。

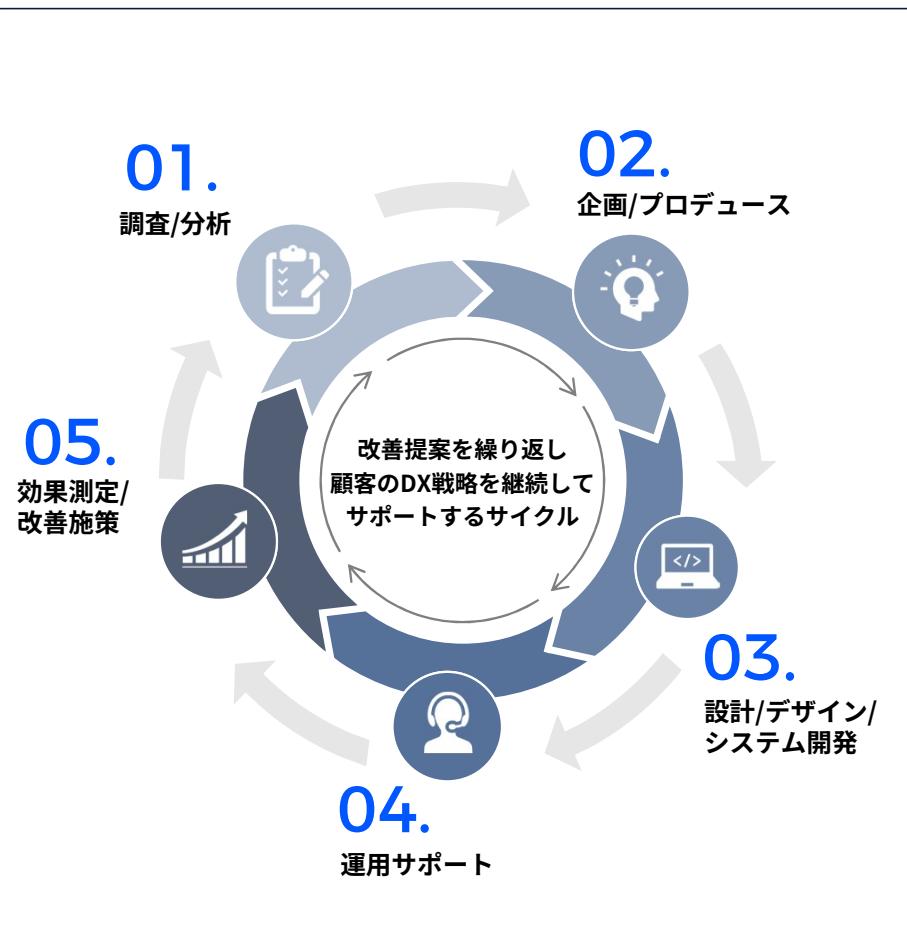
In Humor

遊び心・創造性

「仲間を、お客様を、そして世界を、
あっ！と驚かせ笑顔にする。」
すべての原動力の源泉はここに、
私たちは創造し続ける。

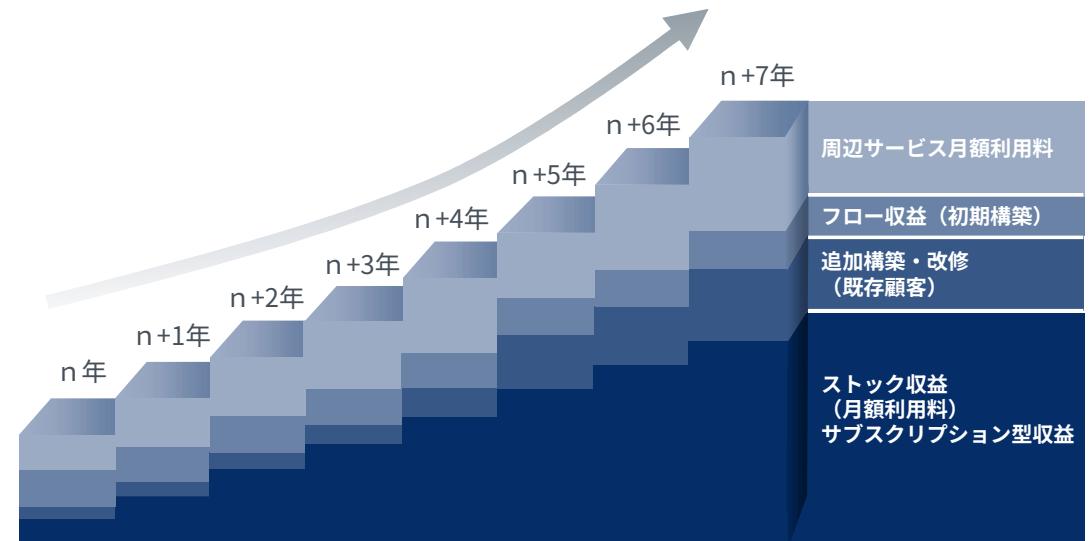
事業の強み

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



CONTENTS

01. 会社概要、事業紹介

02. 2026年3月期 第3四半期 決算概況

03. 成長戦略
～M&Aによる自社サービス・プロダクトの拡充～

04. TOPICS

ハイライト（累計）

売上高

13.97 億円前年同期比 **0.9%増**

売上総利益

5.04 億円前年同期比 **▲11.7%減**

営業利益

▲0.79 億円前年同期比 **▲130百万円減**

ストック売上高

7.70 億円前年同期比 **▲0.9%減**

フロー売上高

6.26 億円前年同期比 **3.1%増**

売上構成比

Web/CMS

11.44 億円 **81.9%**

前年同期 88.1%

AIサービス

2.52 億円 **18.1%**

前年同期 11.8%

88百万円増

AIサービスの進展により、第2Qまでの前年同期比での減収から増収へ浮上。

第4Qに納品が集中する中、今期は事務所移転を含むコストがより先行し、減益。

- まだ減益ではあるものの、売上高については Web/CMS事業が下期に入り売上が増加し回復傾向へ。
- AIサービス事業が2Qに続き堅調（前年同期比で+53%で推移）、売上が同比88百万円増で業績に大きく貢献。
- 前期同様に、第3Q時点で60%前半の売上進捗。第4Qでの確実な業績積み上げを目指す。

※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。

業績サマリー(累計/グループ連結)

(単位：百万円)	2025年3月期 第3四半期		2026年3月期 第3四半期			
		売上高比		売上高比	増減額	前年同期比
売上高	1,384	100.0%	1,397	100.0%	+13	+0.9%
売上原価	812	58.7%	892	63.9%	+80	+9.9%
売上総利益	571	41.3%	504	36.1%	▲67	▲11.7%
販管費	521	37.6%	584	41.8%	+63	+12.1%
営業利益	50	3.6%	▲79	▲5.7%	▲130	—
経常利益	46	3.3%	▲86	▲6.2%	▲134	—
当期純利益	11	0.8%	▲120	▲8.6%	▲132	—

※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.

業績サマリー(累計/INFONET単体)

(単位：百万円)	2025年3月期 第3四半期		2026年3月期 第3四半期			
		売上高比		売上高比	増減額	前年同期比
売上高	809	100.0%	949	100.0%	+140	+17.3%
売上原価	446	55.1%	677	71.3%	+231	+51.8%
売上総利益	362	44.7%	271	28.6%	▲91	▲25.1%
販管費	291	36.0%	402	42.4%	+111	+38.1%
営業利益	71	8.8%	▲130	▲13.7%	▲201	—
経常利益	115	14.2%	17	1.8%	▲98	▲85.2%
当期純利益	87	10.8%	40	4.2%	▲47	▲54.0%

※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.

PL増減比較

Web/CMS事業は減収であったが、AIサービス事業は増収、売上高は前年同期比+13百万円となった。

AIサービス事業は2Qに続き、売上構成比18.0%で伸長（前年同期比+6.2pt）。

営業損益・経常損益のマイナスは、下期計画に織り込み済みであり、4Qで計画達成を見込む。

(百万円)	2024年3月期3Q	2025年3月期3Q	2026年3月期3Q	増減額(前年同期比)
売上高	1,262	1,384	1,397	+13
Web/CMS関連事業	1,122	1,219	1,144	▲75
売上構成比	88.9%	88.1%	81.9%	▲6.2pt
AI関連事業	139	164	252	+88
売上構成比	11.0%	11.8%	18.0%	+6.2pt
売上総利益	549	571	504	▲67
売上総利益率	43.6%	41.3%	36.1%	▲5.2pt
営業損益	121	50	▲79	▲130
営業損益率	9.6%	3.6%	▲5.7%	▲9.3pt
経常損益	101	46	▲86	▲132
経常損益率	8.0%	3.3%	▲6.2%	▲9.5pt
当期純損益	55	11	▲120	▲131
当期純損益率	4.4%	0.8%	▲8.6%	▲9.4pt

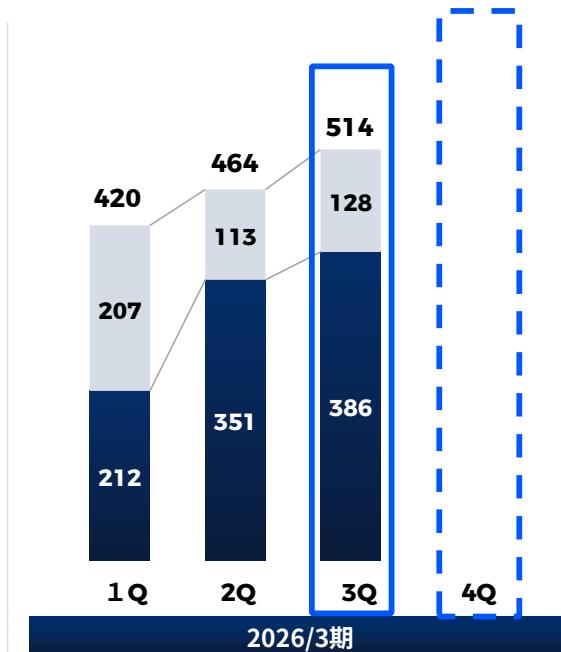
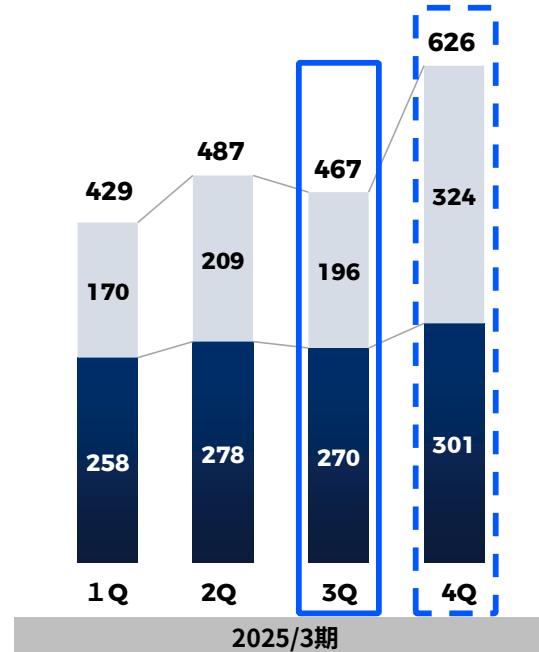
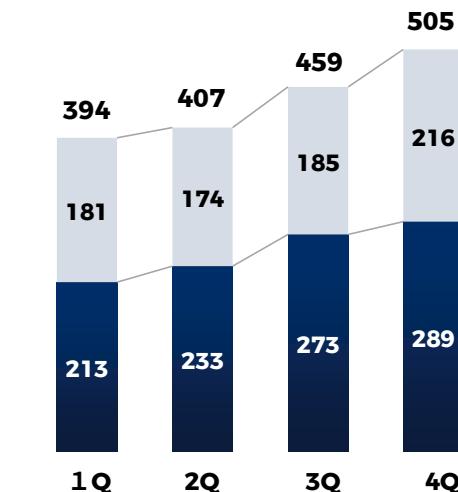
※合計及び比率に誤差が出ている場合がありますが、それぞれの数値を切り捨てとしているためです。

業績サマリー(業績推移/グループ連結)

売上高実績 インフォネット/その他子会社内訳 (Q/Q)

3Qは、インフォネット単体ではWeb事業統合により前年同期比+42.9%となり、グループ全体でも+10.0%と前年を上回っている。[今期4Qも前期4Qの積み上がり方と同様の傾向](#)であり、計画達成を見込む。

その他子会社
INFONET
(百万円)



3Q比較

グループ全体

前年同期比 **10.0 %**

INFONET 単体

前年同期比 **42.9 %**

※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。

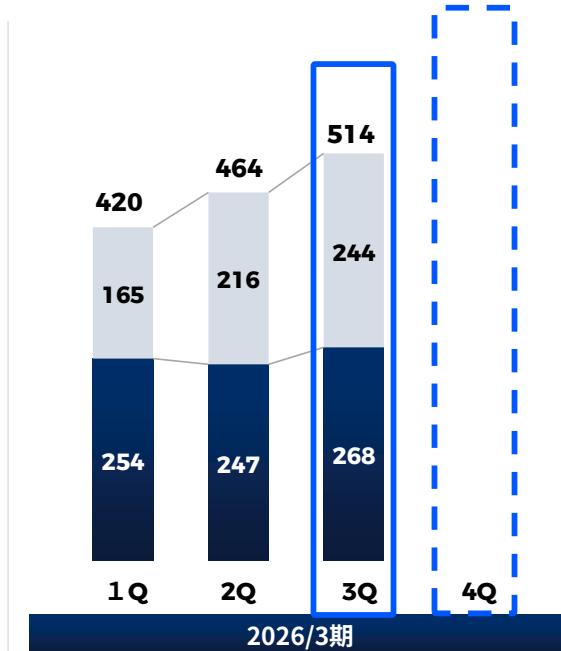
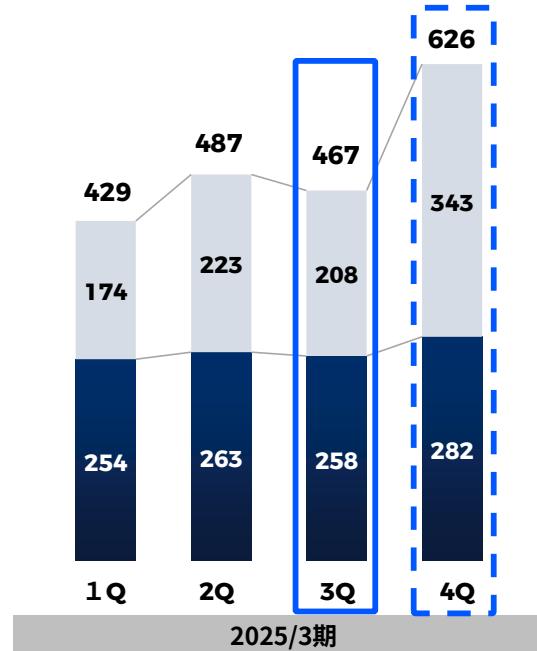
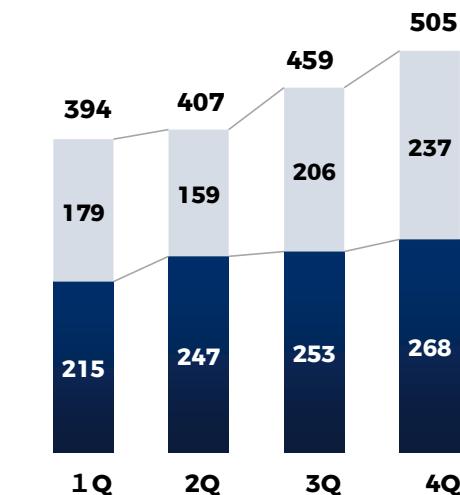
業績サマリー(業績推移/グループ連結)

売上高実績

フロー/ストック内訳 (Q/Q)

3Q全体は受注案件をしっかり進行させ、フロー収益は前年同期比+17.3%、ストック収益も前年同期比+3.8%と増収。AIサービス事業のストック増加により来期さらなる増収を見込む。

フロー
ストック
(百万円)



3Q比較

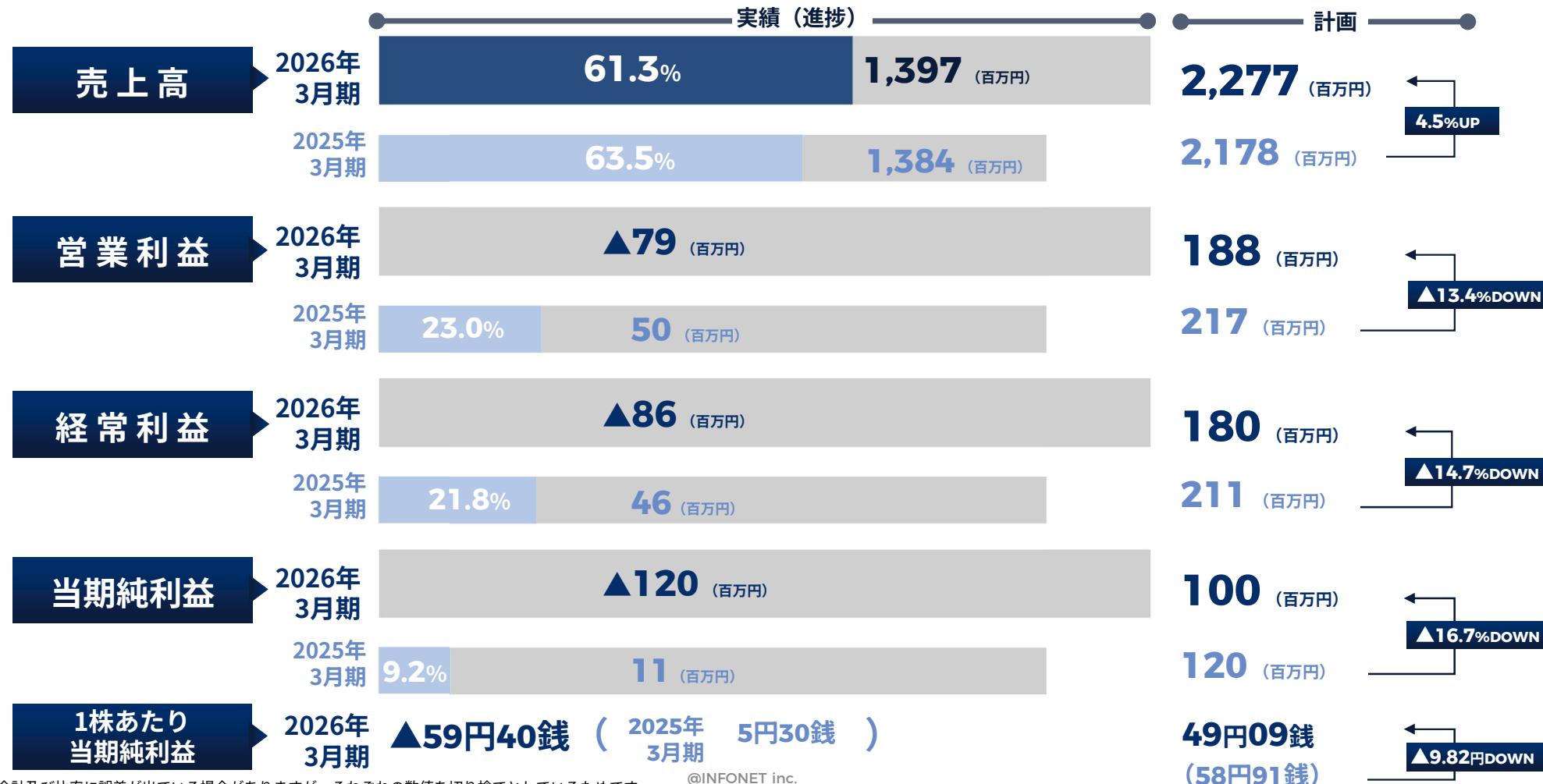
フロー
前年
同期比 **17.3 %**

ストック
前年
同期比 **3.8 %**

※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。

業績サマリー(対通期計画進捗)

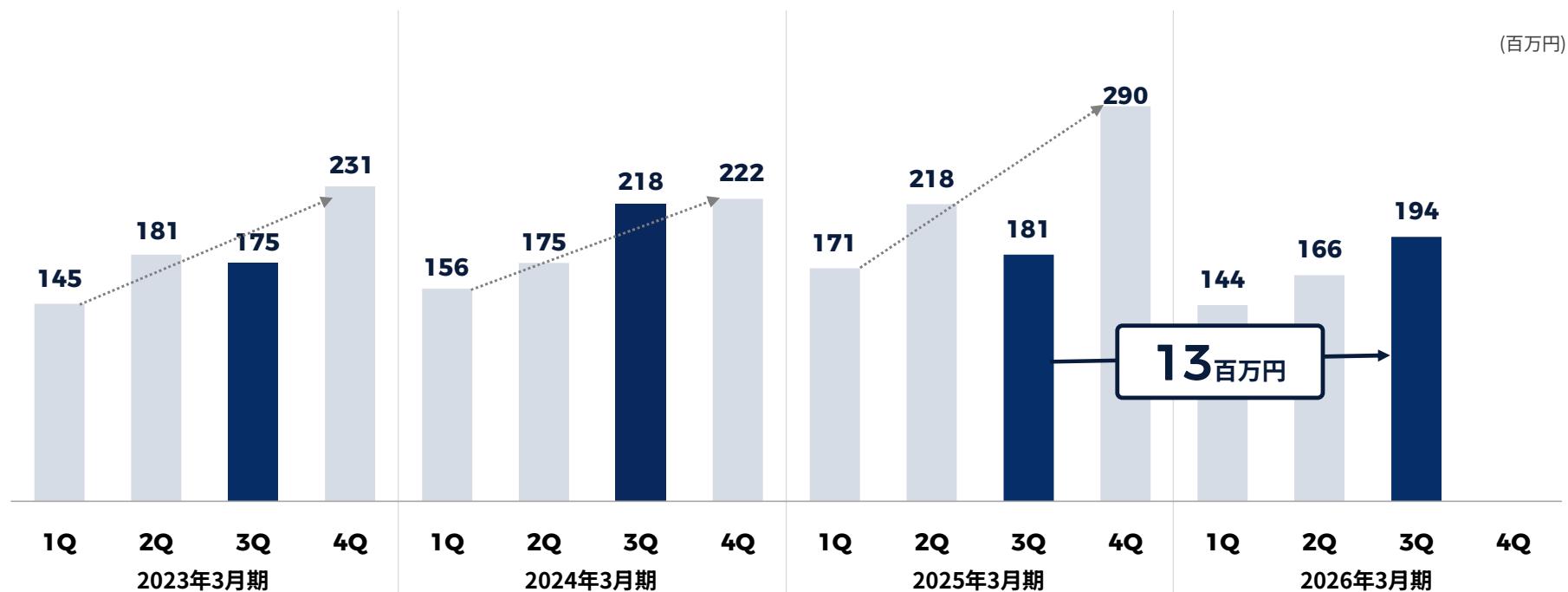
売上高は年間計画に対して61.3%の進捗。3Qで売上が回復しているものの、オフィス移転費用など先行投資がかさみ、利益はまだマイナスのままである。ただし、4Qの売上計上とコスト回収により改善を見込む。



※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。

売上総利益推移（四半期）

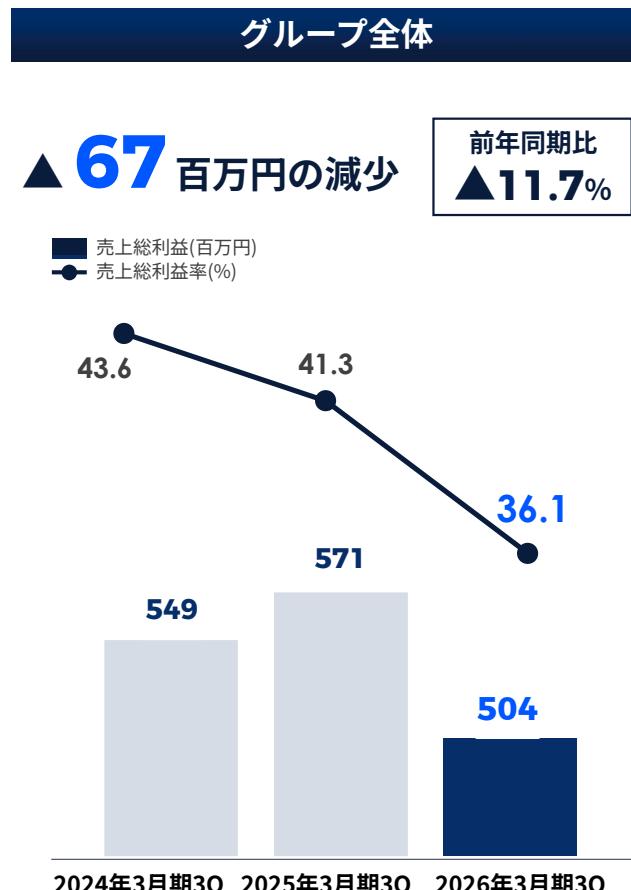
4Q偏重の事業構造に加え、昨年から引き続き物価高騰によるサーバー関連コスト等の上昇が続き、先行投資（人員・減価償却）もあったが、3Qにおける売上回復もあり、売上総利益は前年同期比+13百万円増加。



※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.

売上総利益実績（累計比較）



売上総利益は504百万円（前年同期比▲11.7%、売上総利益率36.1%）と前年を下回り、インフォネットにおける上期の大型案件ペンドティングおよび先行投資負担（人・減価償却）が主因。一方、アイアクトは高い収益性を維持（53.4%）、グループ全体としてはAI領域の利益貢献が拡大している。

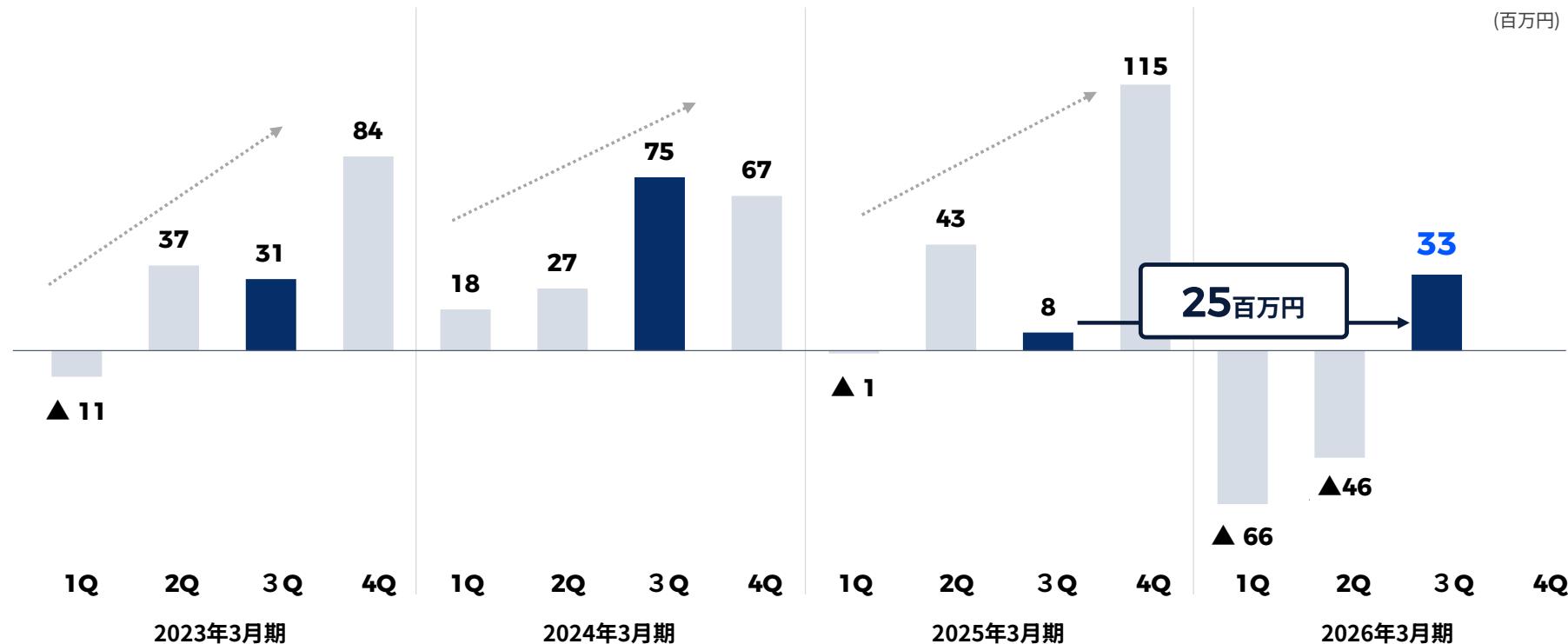
(百万円)	INFONET	IACT	i-MediX	ブランドデザイン	撮影ティップ	連結仕訳	合計
売上総利益	272	194	8	18	11	2	504
売上総利益率	28.6%	53.4%	27.3%	49.6%	18.6%	-	36.1%
【参考】							
前期 売上総利益	363	186	6	11	5	1	571
前期 売上総利益率	44.8%	34.8%	32.2%	45.4%	28.2%	-	41.3%

2024年3月期3Q 2025年3月期3Q 2026年3月期3Q

※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。

営業損益推移（四半期）

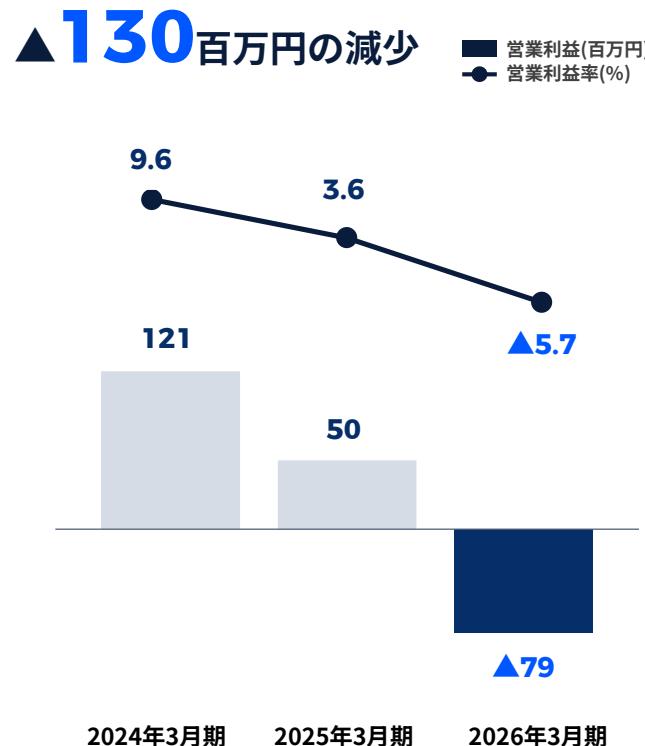
3Q売上増加により3Qの営業利益は33百万円となった。4Q偏重型の収益構造を踏まえ、通期での計画達成を見込む。



※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。

営業利益実績(累計比較)

グループ全体



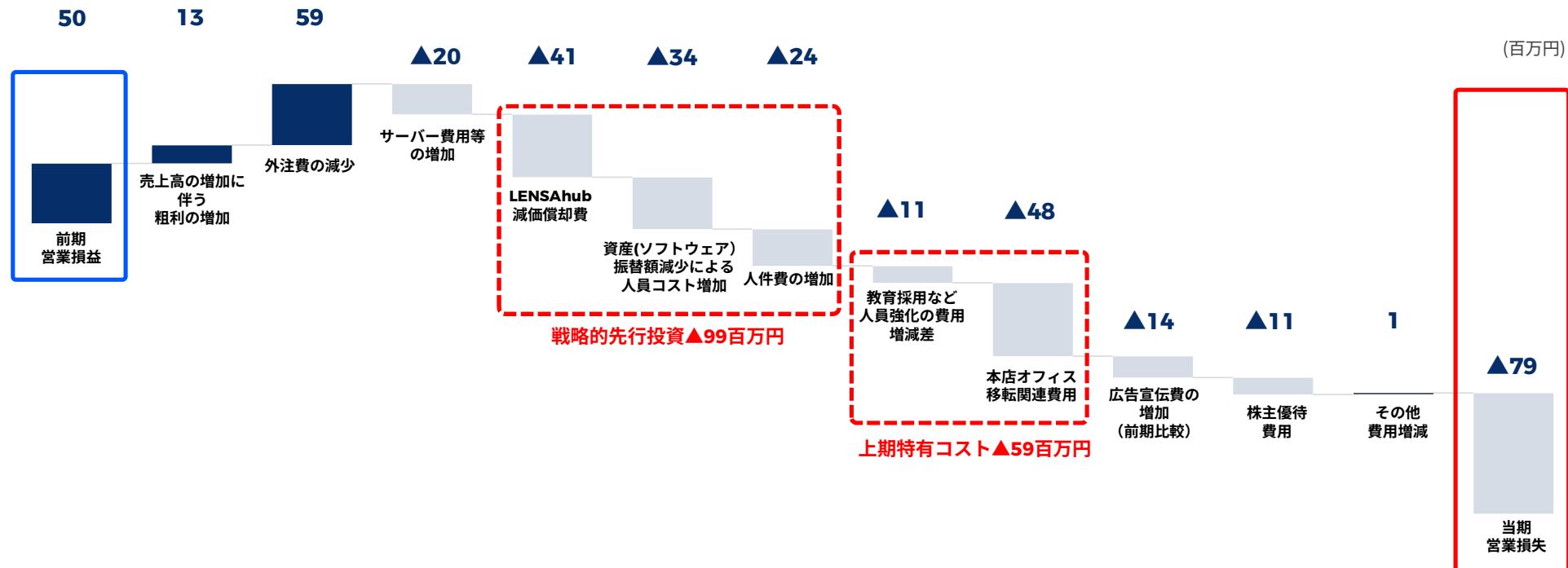
営業利益はグループ全体で▲79百万円（営業利益率▲5.7%）。
インフォネットでは移転費用等の先行投資が集中し、
3Qは前年同期から▲130百万円減少となった。
一方、アイアクトはAIサービス事業により順調に拡大している。

(百万円)	INFONET	IACT	i-MediX	ブランドデザイン	撮影ティップ	連結仕訳	合計
営業利益	▲130	83	1	7	▲1	▲39	▲79
営業利益率	▲13.7%	23.0%	2.1%	18.9%	▲2.8%	-	▲5.7%
【参考】							
前期 営業利益	71	36	4	3	0.7	▲65	50
前期 営業利益率	8.8%	6.8%	24.7%	12.1%	3.8%	-	3.6%

※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。

営業利益増減分析

サーバー等の費用増加、LENSAhub償却費の増加等により売上総利益が減少したことに加え、人員補強に伴う人件費や教育・採用コストの増加、本社移転における二重賃料・原状回復費用・償却費等の特有コストが重なったことから、営業利益は前年同期比▲130百万円となった。なお、教育・採用にかかるコストおよびオフィス移転にかかるコスト（計59百万円）は今期上期特有のコストであり計画に織り込み済。



※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。

BS増減比較（前Q比較）

財政状態は2Qから大幅な変動はなし。

(百万円)	2026年3月期 2Q	2026年3月期 3Q	増減額（前Q比）
流動資産	905	848	▲57
固定資産	1,044	1,009	▲35
資産合計	1,950	1,858	▲92
流動負債	671	572	▲99
固定負債	308	287	▲21
負債合計	979	860	▲119
資本金	292	292	+0
資本剰余金	272	272	+0
利益剰余金	437	452	+15
純資産合計	970	998	+28
負債・純資産合計	1,950	1,858	▲92

※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。

CONTENTS

01. 会社概要、事業紹介

02. 2026年3月期 第3四半期 決算概況

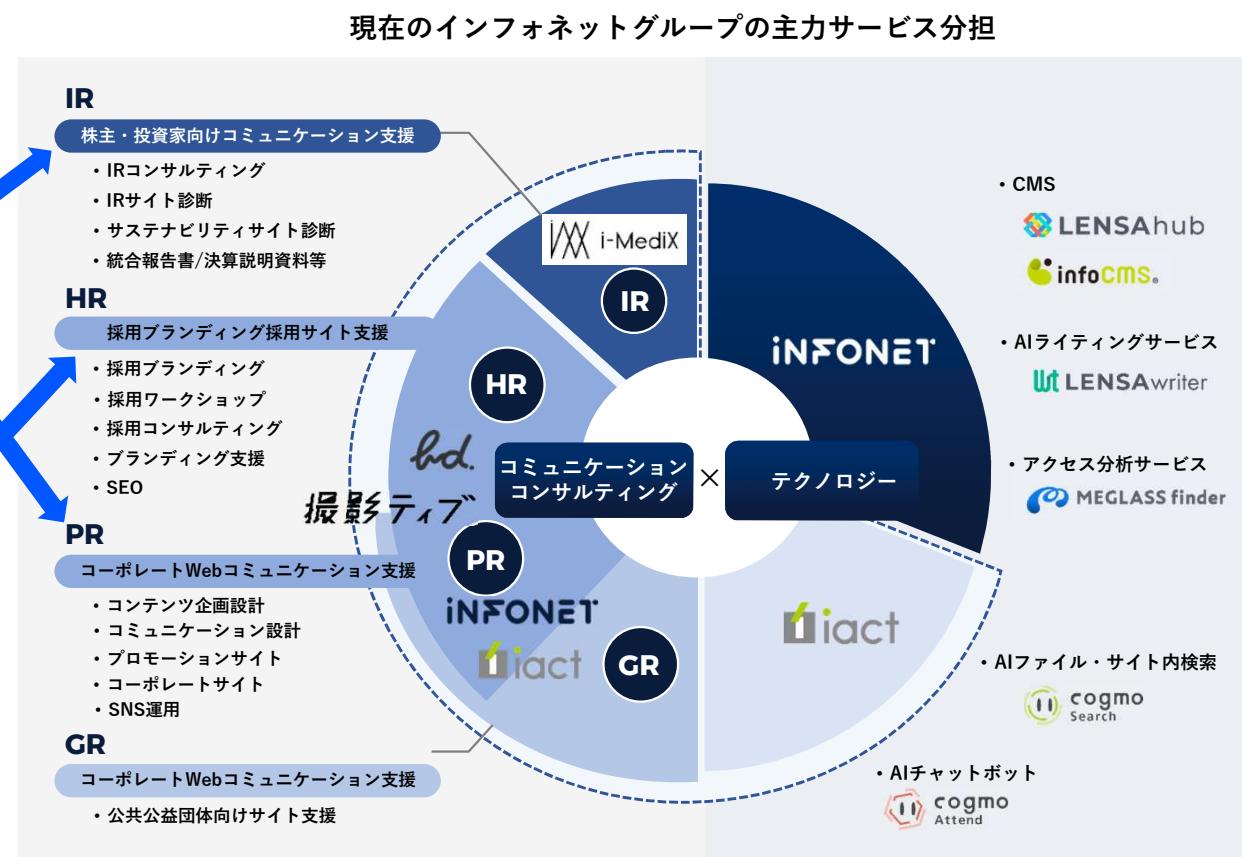
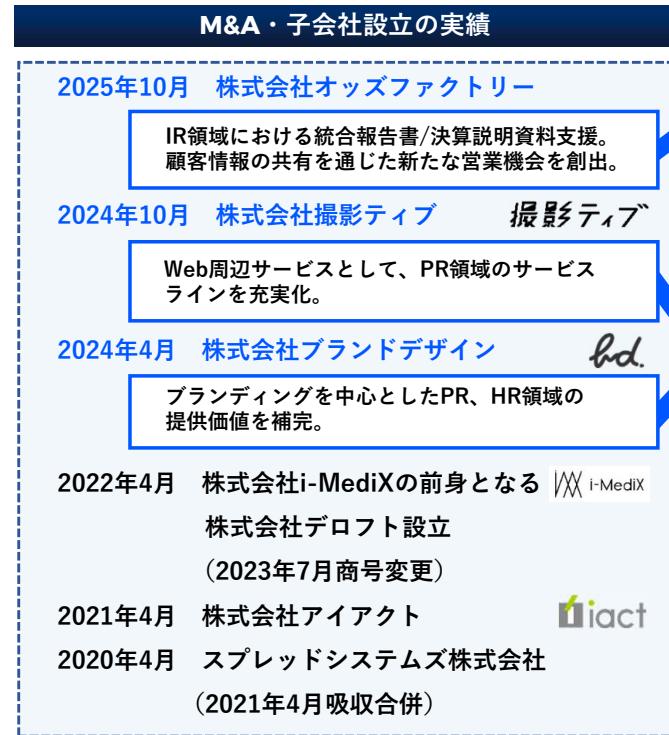
03. 成長戦略
～M&Aによる自社サービス・プロダクトの拡充～

04. TOPICS

M&Aによる自社サービス・プロダクトの拡充 (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)

当第3四半期連結累計期間においては、中長期的な成長基盤の強化を目的とし株式会社オップスファクトリーが営むすべての事業を譲り受けました。譲渡会社は長年にわたりパワーポイント制作事業を手掛け、その高い品質から上場企業を含め、幅広い顧客からの信頼を得ております。今後も市場環境の変化に迅速に対応し、さらなる競争力強化を図るため、M&Aやアライアンスを含む機動的な組織再編を積極的に検討・実施してまいります。

2024年～2025年 実績 **3** 件



CONTENTS

01. 会社概要、事業紹介

02. 2026年3月期 第3四半期 決算概況

03. 成長戦略
～M&Aによる自社サービス・プロダクトの拡充～

04. TOPICS

AIサービス事業の実績（株式会社アイアクト） II cogmo

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

2025年9月17日 プレスリリース

本州化学工業の品質保証に関する規程や開発作業標準の検索にCogmoが採用～ChatGPTとAI検索「コグモ・サーチ」で探せる・分かる検索に～

2025年12月16日 プレスリリース

当別町Webサイトに北海道初となるAIサイト内検索「Cogmo」導入～「探す」から「答えを得る」へ検索体験を革新する生成AI要約～

2026年1月15日 プレスリリース

山梨県の県公式WebサイトにChatGPTと連携したAI検索「Cogmo」を導入～県民一人ひとりの「知りたい」に、AIが最適な回答を提示～

2026年2月5日 プレスリリース

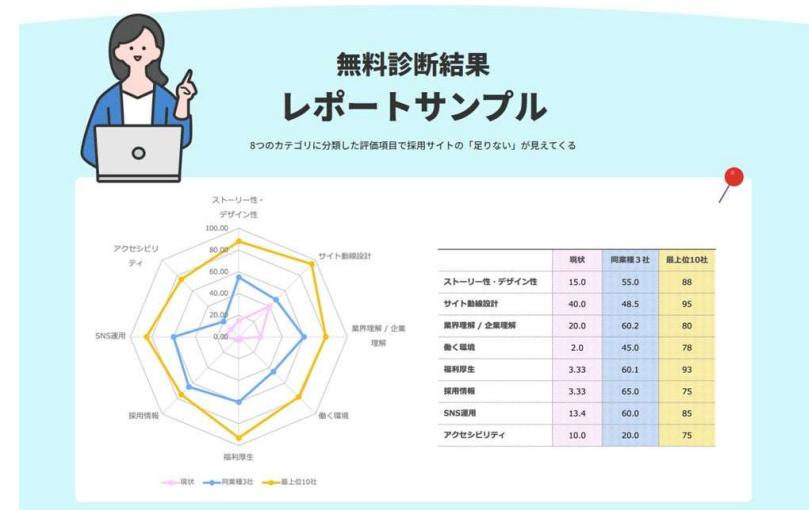
静岡県内初、三島市が公式WebサイトにAI検索「Cogmo」を導入 10年ぶりのサイト刷新に併せ、生成AIが情報を要約回答する次世代型市民サービスを実現

企業採用サイトの課題を見える化できる「採用サイト無料診断」をリリース

2025年11月に150以上の診断項目で採用サイトの課題を見える化できる「採用サイト無料診断」をリリースいたしました。本診断では数多くの企業サイトを支援する当社のノウハウに加え、採用・コンテンツマーケティングのプロフェッショナルである弊社グループ会社のノウハウとAIによる客観的な分析を用いて企業の採用サイトの課題を抽出します。今後当社では企業のマーケティング活動にとどまらず、採用活動の最適化を実現するための支援活動も行ってまいります。



「採用サイト無料診断」
～採用サイトの課題が見える～
https://www.e-infonet.jp/tp/hr_01/



採用サイトでもっとも重要な5つのポイントを無料で診断。
採用のプロによるわかりやすい解説会を実施。

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。