2020年11月12日

会社名　株式会社インフォネット
（コード：４４４４　マザーズ）
住　所　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エストタワー２F
代表者　代表取締役社長　岸本　誠
問合せ先　　担当者　平塚　友香
電話番号　03-5221-7591

＜マザーズ＞ 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○ 開催状況
開催日時：2020年11月12日　15：30～16：00
開催方法：オンライン配信による説明会
開催場所： 株式会社インフォネット東京本社（東京都千代田区大手町１-５-１）
よりライブ配信
説明会資料：2021年3月期第２四半期決算説明資料

【添付資料】
１．決算説明会において使用した資料（2021年3月期第２四半期決算説明資料）

infoNet®

株式会社インフォネット

STOCKCODE:4444

2021年３月期
第２四半期決算説明資料



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２四半期 TOPICS p.9
3. 2021年３月期 第２四半期決算概況 p.14
4. 質疑応答 p.25

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

infocms®

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)

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

04
OPERATION SUPPORT
運用サポート

05
MEASURING & IMPROVING
効果測定・改善施策

プラスαの成果創出へ

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。※

（infoCMS導入実績**450**サイト以上。※）

※2 当社調べ

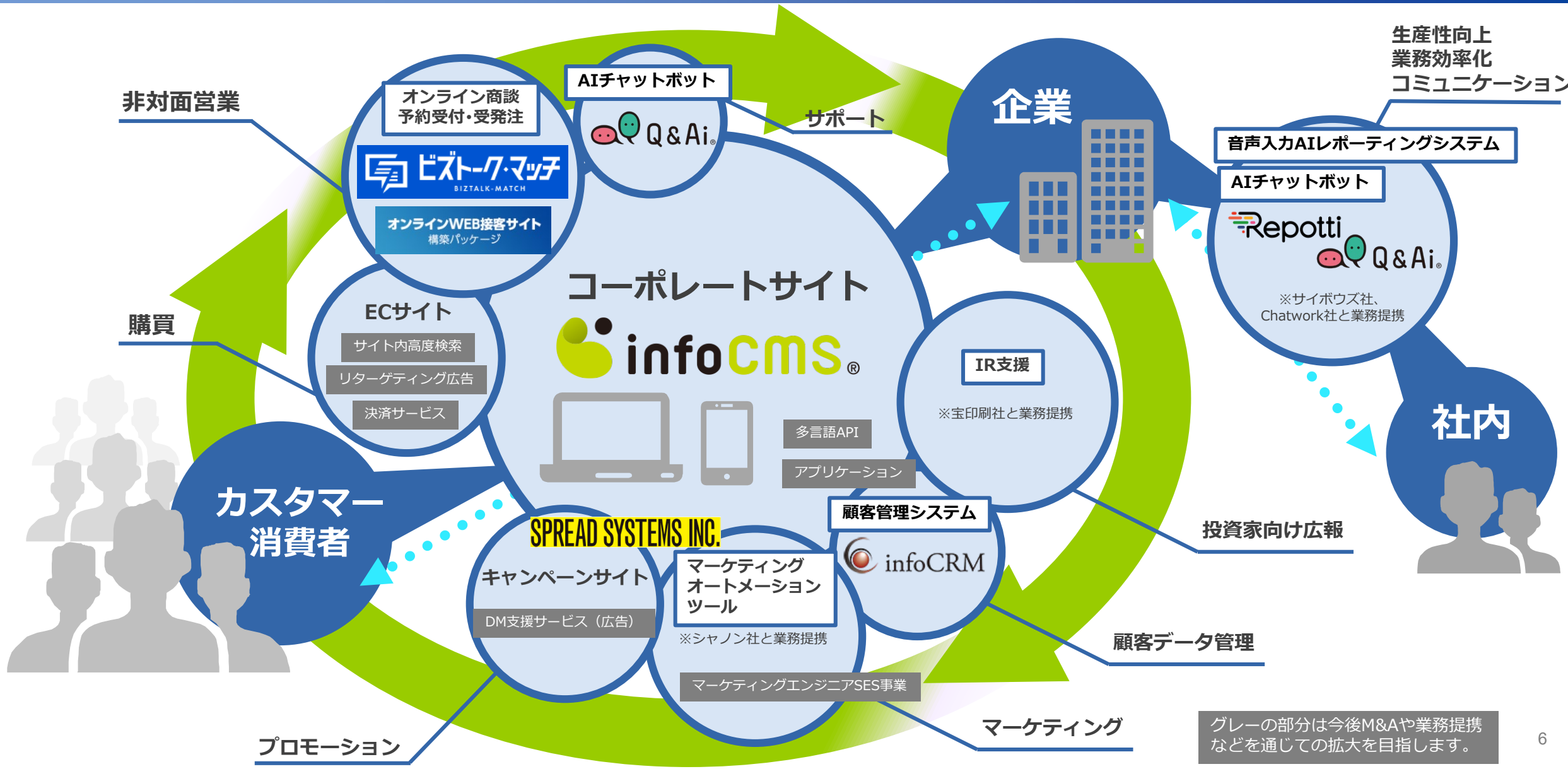
私たちの社会的使命

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. 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



グレーの部分は今後M&Aや業務提携などを通じての拡大を目指します。

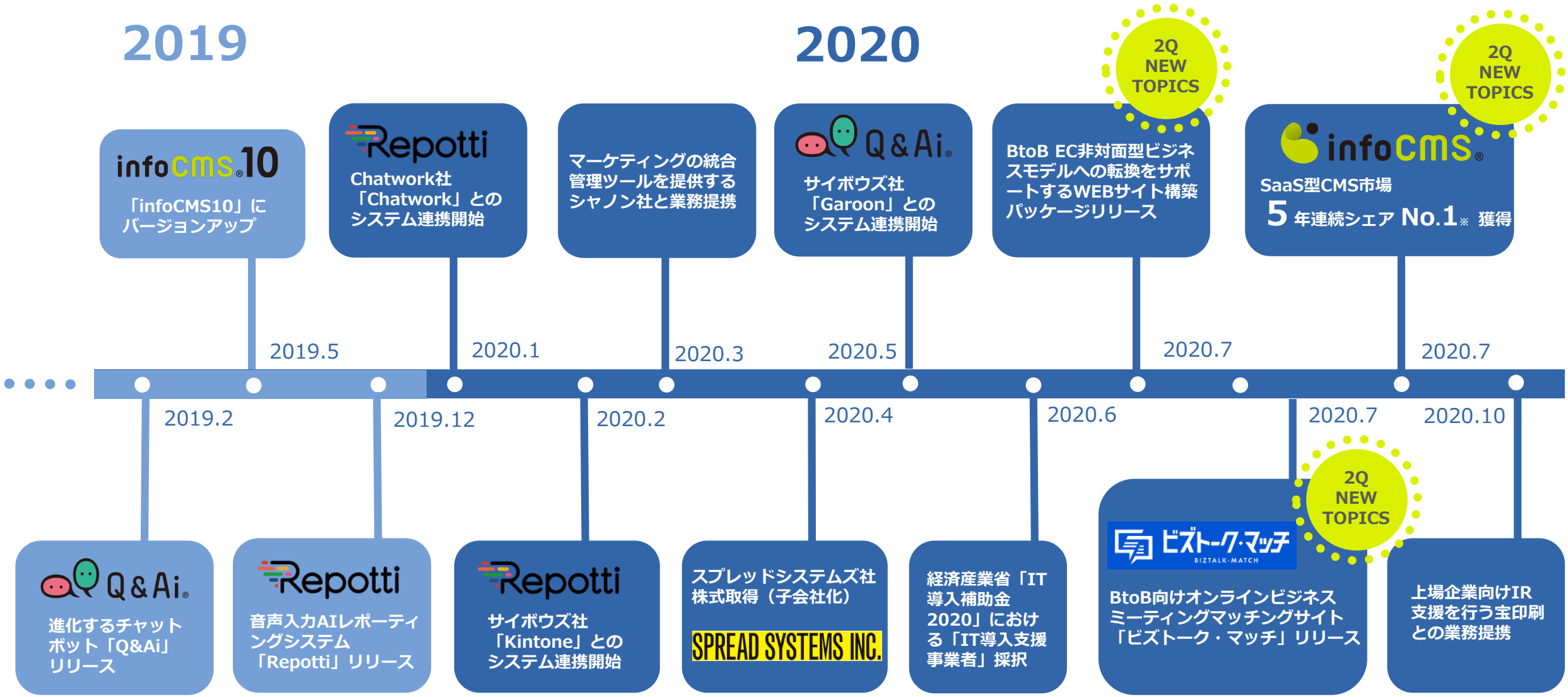
1. 顧客の課題に対するソリューションマップ

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。

お客様の持つマーケティングの課題	ソリューションマップ	目指す解決結果
自社にWEBマーケ部門がない	マーケティングエンジニア SES事業 ※今後M&Aやパートナー契約などによる展開を検討	WEBマーケティング、インサイドセールスの構築
多言語対応できていない	多言語API	リードジェネレーション
サイト訪問数が少ない	DM支援サービス（広告）	リードジェネレーション
リード獲得ができていない	マーケティングオートメーション	リードナーチャリング
データ活用ができていない	infoCRM / Q&Ai / スマホアプリ / infocms®	データに基づく分析・改善
囲い込みができていない		コアユーザの獲得
運用に手間とコストがかかる		柔軟なWEB運用
インフラにおける不安		高セキュア・高可用性環境

- 自社製品
- 他社製品（販売代理）
- 他社製品（OEM提供）
- 今後のソリューション拡大を検討

1. Webマーケティン総合支援に向けたソリューション拡大のあゆみ



※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２四半期 TOPICS

トピックス

1

BtoB EC非対面ビジネスモデルをサポートするWEB構築パッケージをリリース【IT導入補助金2020対象】

新型コロナウィルスの影響で多くの事業者にとって通常の営業活動が困難になる中、
オンラインでの商談、レッスンやカウンセリング等の予約受付、受発注等をオンラインで
完結することができるWEB構築パッケージをリリースしました。

- ✓ **BtoB ECソリューションとして、new normal時代に適応するため、非対面型ビジネスへの転換を強力にサポート。**
- ✓ **Zoom、Google Meet、Skypeなどを利用したオンラインミーティング予約機能付き接客用WEBサイトを、テンプレートをベースに構築することで、低コスト且つスピード導入(10営業日)することが可能。**

2

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」リリース

新型コロナウィルスの影響下におけるビジネスの機会損失を防ぎ、
直接対面に留まらないオンライン商談機会を
創出することを目的とした、オウンドメディアをリリースしました。



- ✓ **BtoBビジネスを展開されている事業者にとっても今後益々必要不可欠となる「WEBを活用したインサイドセールス」を支援。**
- ✓ **新たなWEBマーケティング総合支援を目指します。**

ビジネスはスピード！
オンラインで新たなビジネスパートナーを探せる
オンラインMTG特化型マッチングサイトです。

登録企業様



3

オールインワン商用コンテンツ管理システム infoCMS® が SaaS型CMS市場 5年連続シェア No.1※ 獲得

当社の主力製品であるオールインワン商用コンテンツ管理システム「infoCMS」が、
株式会社アイ・ティー・アールが発行する市場調査レポートにおいて、
SaaS型CMS市場のベンダー別売上金額推移およびシェアで5年連続No.1※を獲得しました。



※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)

4 マーケティングの支援を強化する新セクション新設

Business Promotion Division

自社のマーケティング活動をより強化し、顧客にも提供し得るWEBマーケティングのナレッジ蓄積を目的とした
マーケティングチームから成る組織です。

Customer Success Division

WEBマーケティングにかかる周辺サービス・ソリューションを提供し、顧客の一層の成果創出を目指す組織です。

5 全拠点、全社員を対象とするリモートワーク制度を本格導入

アフターコロナを見据え、場所に関わらず社員全員が成果を発揮できる体制を目指し
リモートワーク制度を本格的に導入いたしました。新型コロナウィルスの影響に関わらず
多様な働き方の推進として、今後も継続していきます。

3. 2021年３月期 第２四半期決算概況

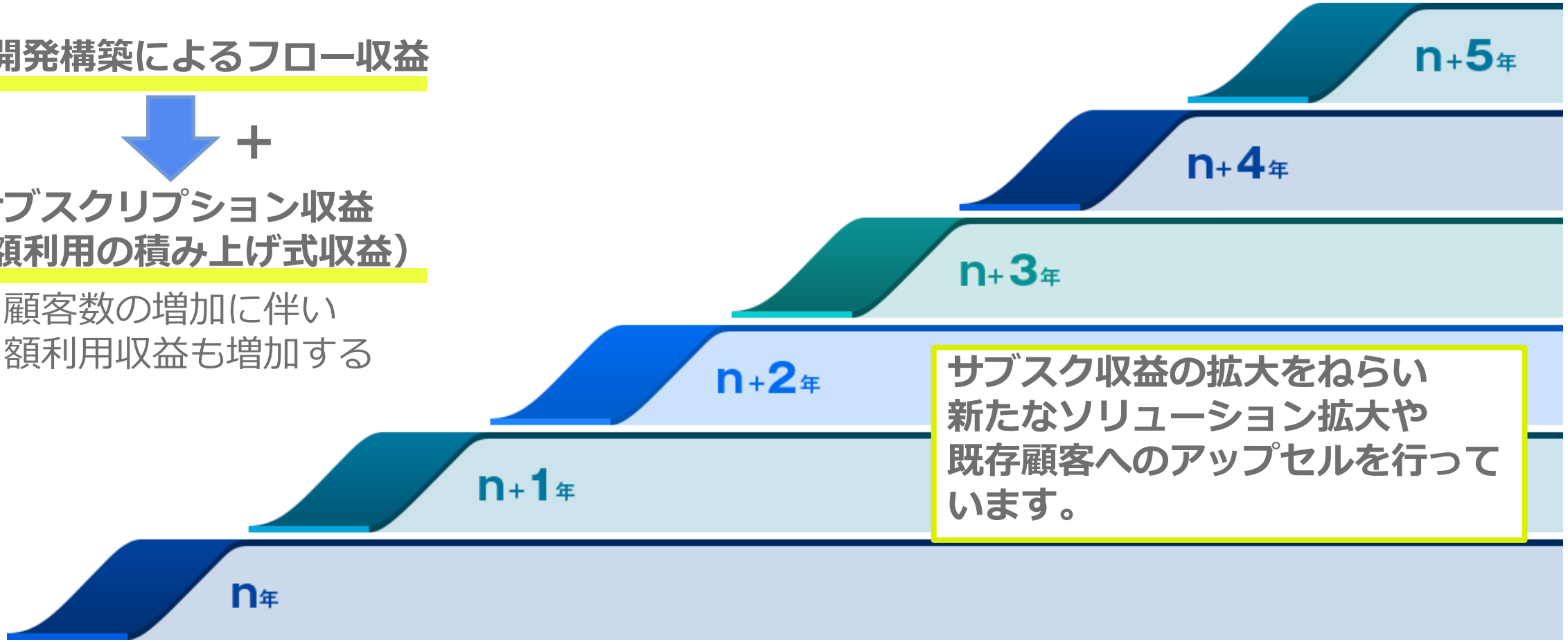
当社の収益構造

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. 2021年3月期 第２四半期決算概況

CMS事業

前期比(QtoQ累計)
＋93,991千円となる
372,192千円
を達成

AI関連事業

新規案件の獲得
により初期構築が
前期を1,942千円
上回る(QtoQ累計)

3. 2021年3月期 第２四半期決算概況

売上高

前期比(QtoQ累計)
+31.4%となる
377,604千円を達成
月額利用料収益、
受託開発売上ともに
前期を上回る。

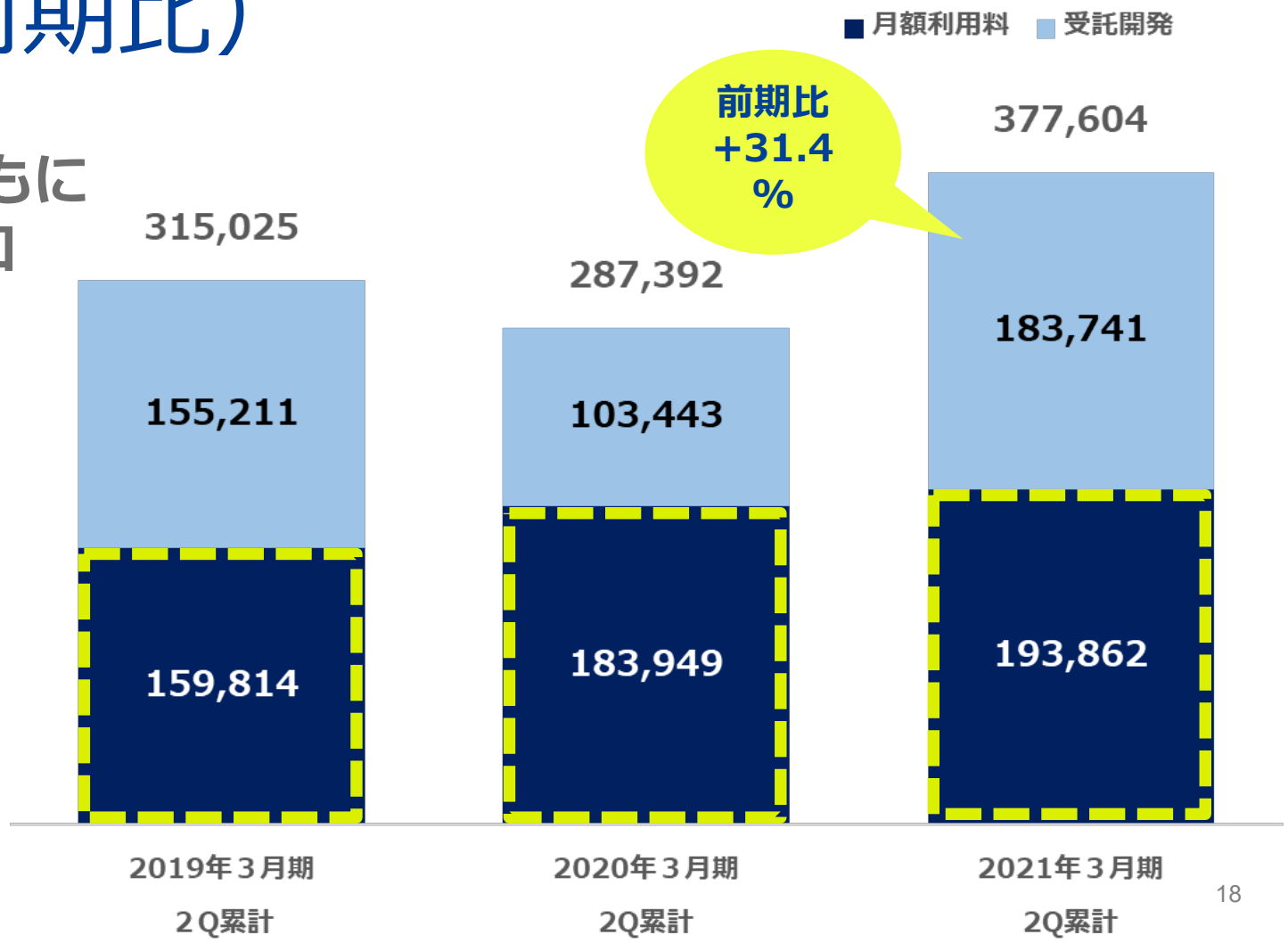
受託開発受注高

前期比(QtoQ累計) +12.1%
２Q単体では+112.7%
と前期を大きく上回る
150,062千円を受注。

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、90,212千円の増加（前期比　+31.4%）

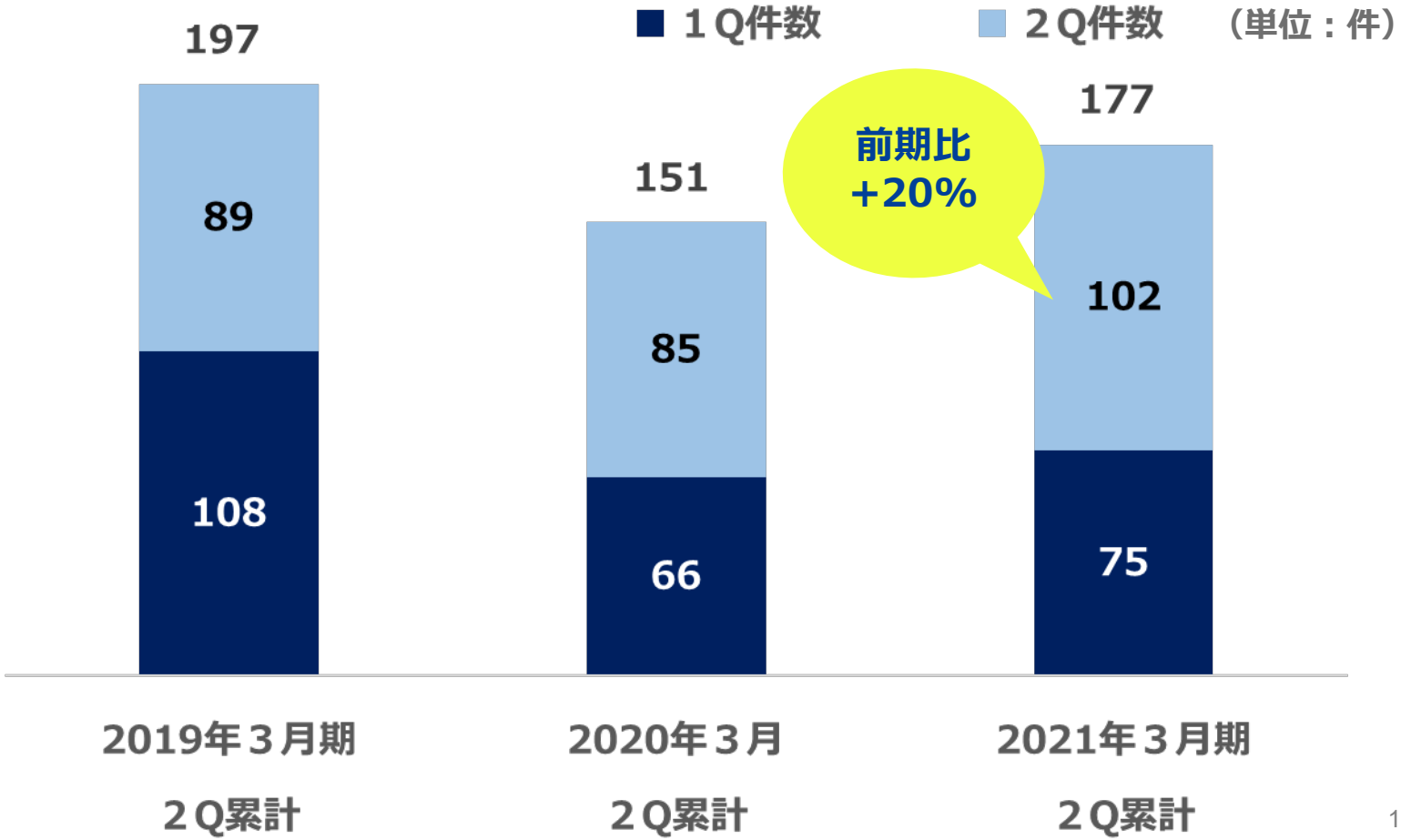
- 月額利用料収益は9,913千円の増加（前期比　＋5.4%）
- 受託開発売上は80,298千円の増加（前期比　+77.6%）



※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+27,990千円を含みます。
※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）

前期に対し、+17件の増加
（前期比　+20%）

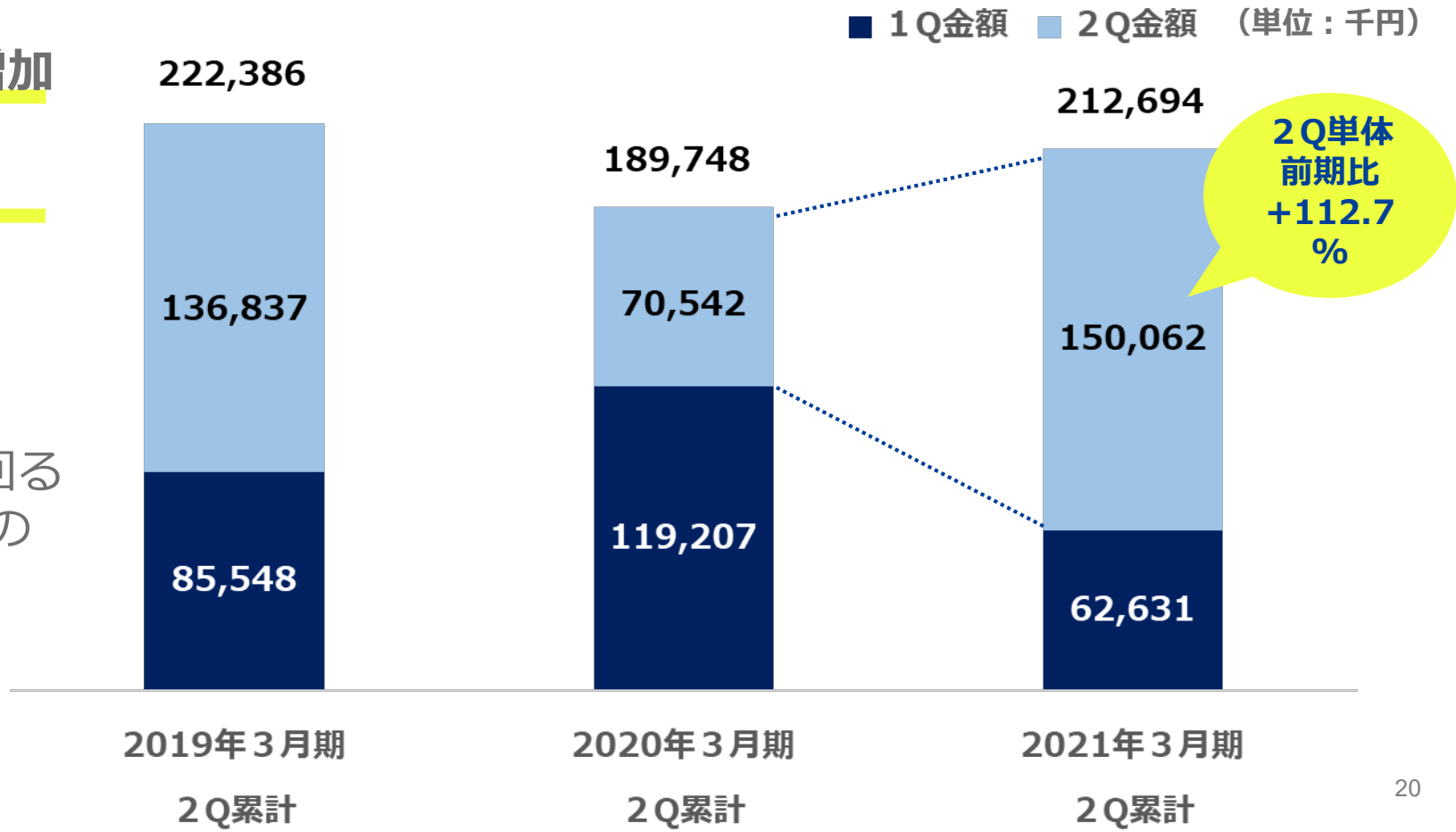


※スプレッドシステムズ社の実績は含まず
インフォネット単体の実績となります。

受託開発受注高実績（前期比）

前期に対し、+22,945千円の増加
（前期比　+12.1%）
２Q単体は+79,521千円の増加
（前期比　+112.7%）

新型コロナウィルスの影響を
取り戻し、受注は堅調に推移。
２Q単体では前期、前々期を上回る
150,062千円を受注し、今期中の
売上計上を目指す。

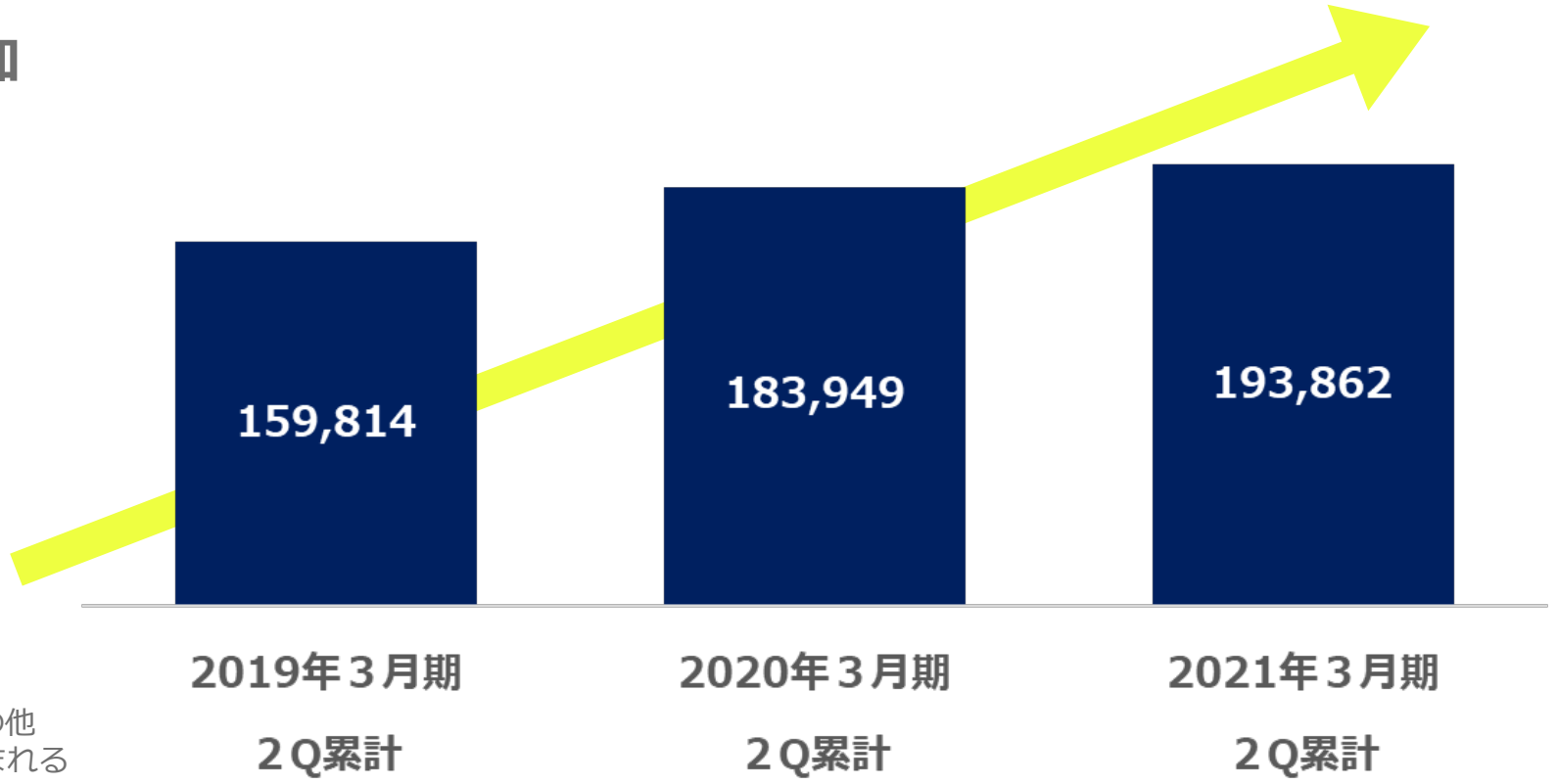


※スプレッドシステムズ社の実績は含まず
インフォネット単体の実績となります。

月額利用収益実績（前期比）

（単位：千円）

前期に対し、9,913千円の増加
成長率5.4%



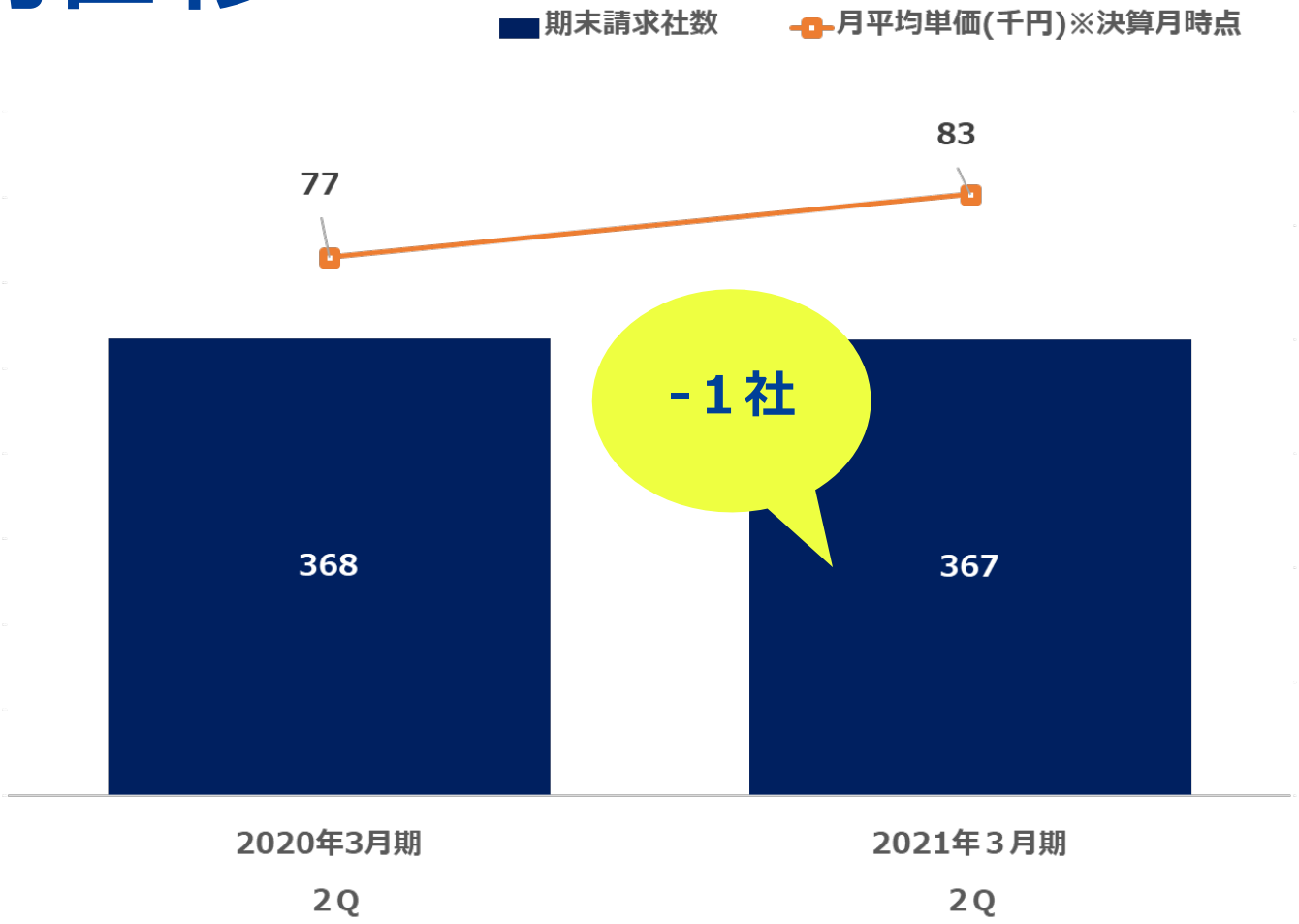
※2021年3月期はスプレッドシステムズ社の
連結による増減額+9,310千円を含みます。
※月額利用収益にはinfoCMS等のサービス月額利用料の他
運用保守やリスティング広告費等、定額収益が見込まれる
項目を含んでいます。

月額請求社数推移

前期に対し、－１社の減少。

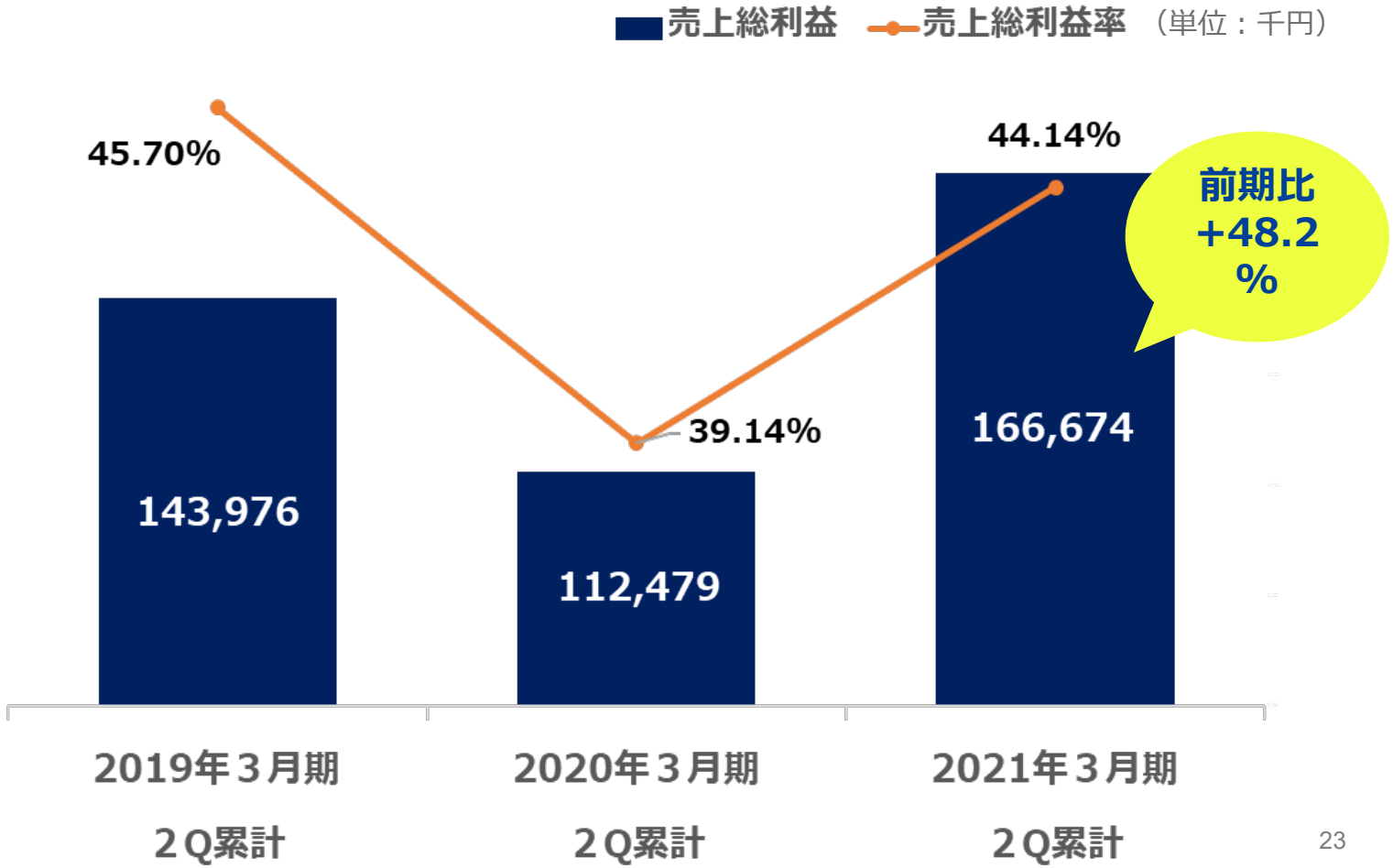
昨期は新規顧客より既存顧客の
売上比率が大きかったことに加え、
案件が大型化した傾向があり、
月額請求発生が今期３Q~４Qに
見込まれていることが影響。

※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、+54,194千円の増加
（前期比　+48.2%）



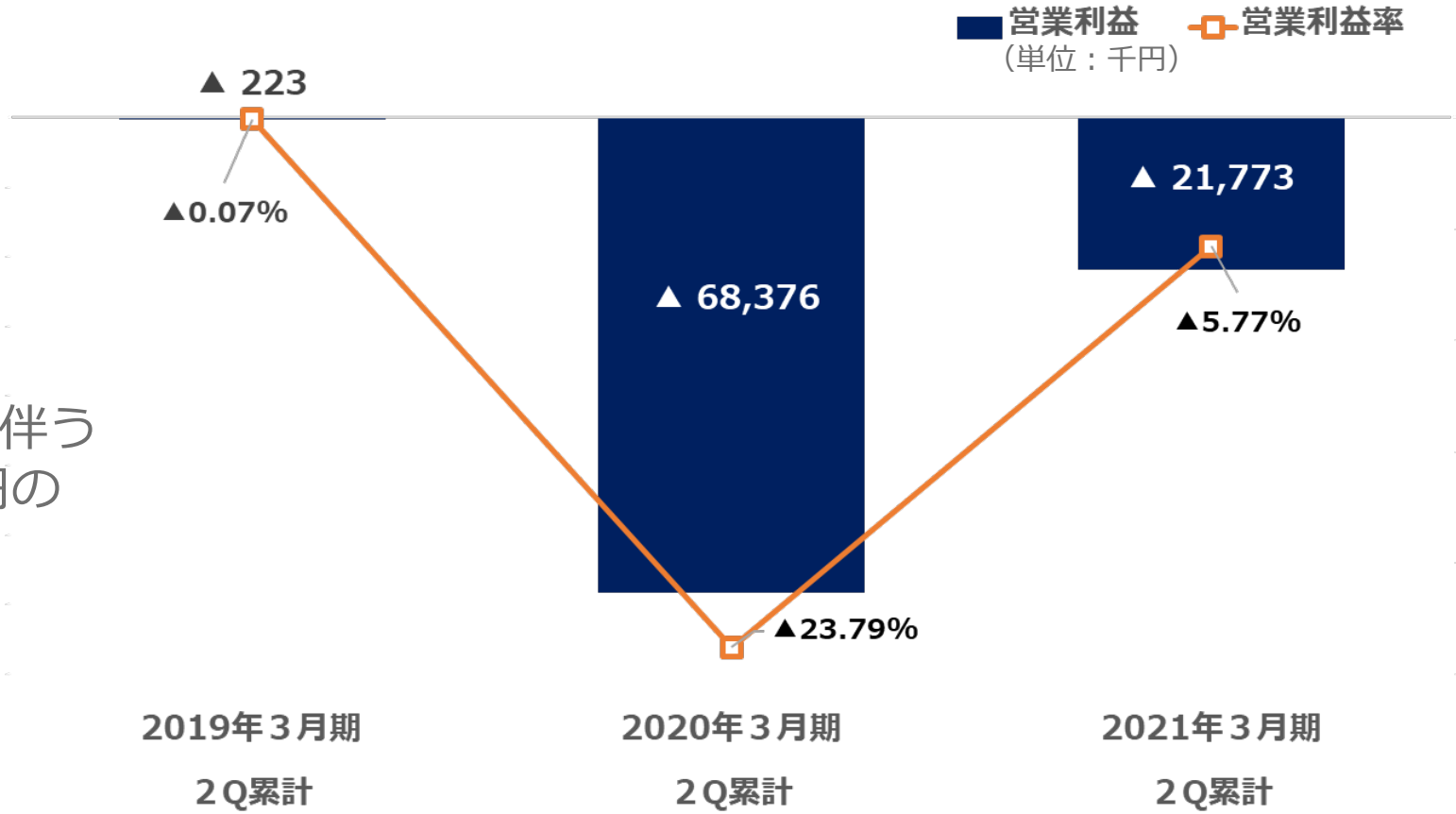
※2021年3月期はスプレッドシステムズ社の
連結による増減額+133,365千円を含みます。

営業利益実績（前期比）

前期に対し、+46,603千円の増加

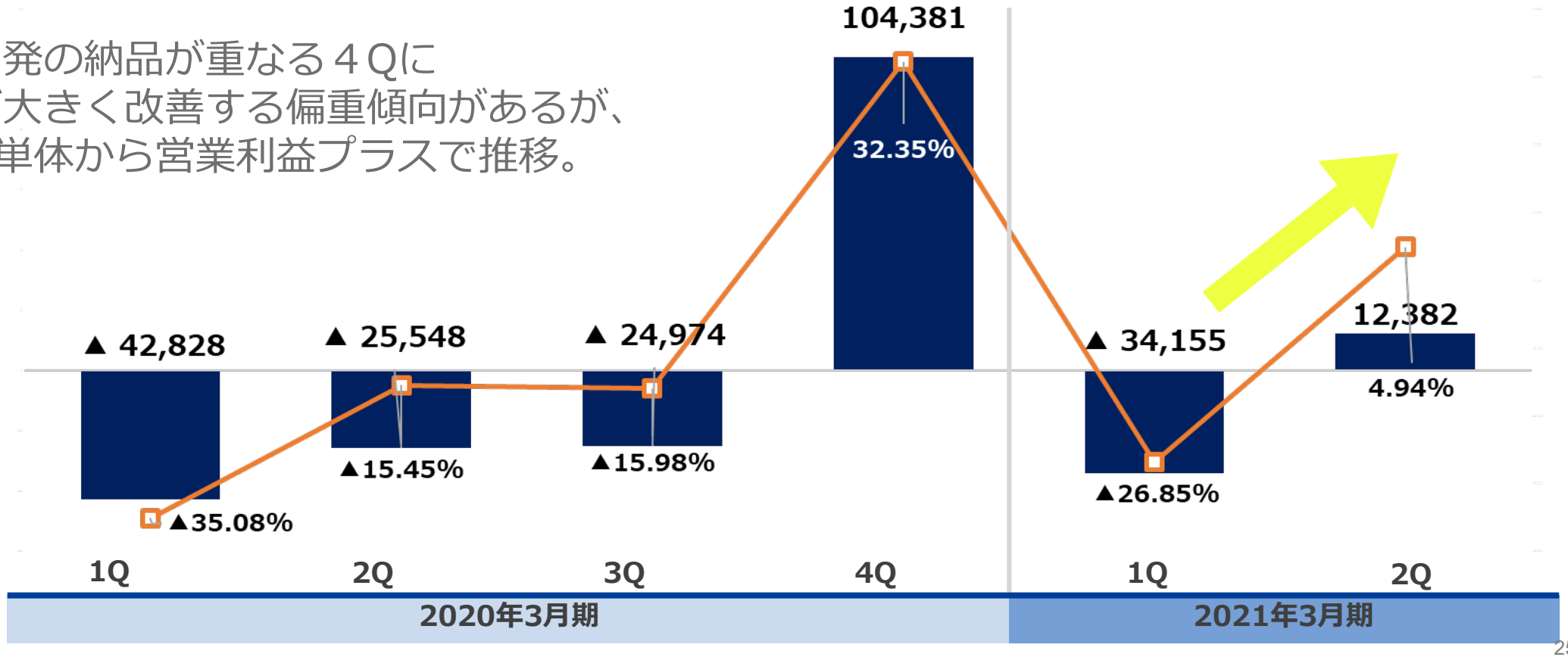
売上総利益の増加に加え、
昨期はIPO準備のため大きく投じた
管理費用が今期は減少。
一方、スプレッドシステムズ買収に伴う
コストの発生により、+46,603千円の
増加に留まる。

※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▲1,986千円を含みます。



営業利益実績（四半期推移）

例年受託開発の納品が重なる４Qに
営業利益が大きく改善する偏重傾向があるが、
今期は２Q単体から営業利益プラスで推移。



4. 質疑応答

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。

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。