

iNFONET
STOCKCODE:4444

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

2026年6月29日

CONTENTS

- 01. 会社概要**
- 02. 主力事業の概要と状況**
- 03. 成長戦略**
- 04. 認識するリスクおよび対応策**

01.





会社概要

会社概要

INFONET Group

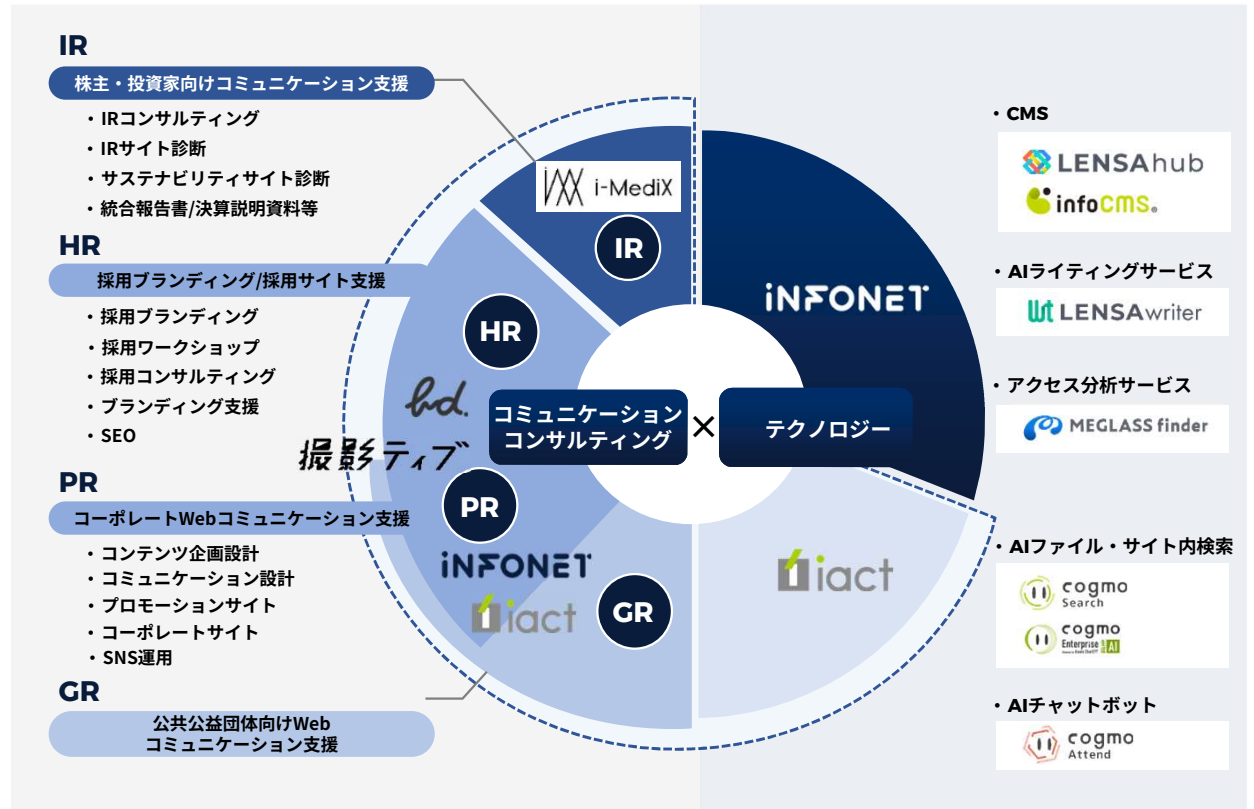
株式会社 インフォネット (INFONET inc.) 証券コード 4444

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



沿革 インフォネットの歴史

- 2002** ● **10.15** Webサイトおよびシステム開発を目的として
福井県坂井市にて創業（2000年創業の個人事業を法人化）
 - 2007** ● **12** Webサイトコンテンツ管理システム「infoDNN」開発
 - 2011** ● **1** infoDNNをメジャーバージョンアップし「infoCMS」リリース
 - **10.1** 本社を東京に定款変更
 - 2016** ● **2.8** 東京都千代田区大手町へ本社移転
 - 2019** ● **6.25** 東証マザーズ市場へ新規上場
- 2022.4.4よりグロース市場へ市場区分変更
 - 2020** ● **4.5** スプレッドシステムズ株式会社 完全子会社化
- 2021.4.1 吸収合併
 - **6.22** 大阪支社開設
 - 2021** ● **4.30** 株式会社アイアクトの株式を取得し完全子会社化
 - 2022** ● **4.1** 100%出資子会社 株式会社デロフト設立
- 2023.7.20 株式会社i-MediXに商号変更
 - 2023** ● **1.11** Webサイトアクセス分析サービス「MEGLASS finder」リリース
 - 2024** ● **1.2** AIライティングサービス
「LENSAwriter（レンサライター）」リリース
 - **4.18** 株式会社ブランドデザインの株式を取得し完全子会社化
 - **7.17** デジタルエクスペリエンスが連鎖するCMS
「LENSAhub（レンサハブ）」リリース
 - **10.29** 株式会社撮影ティブの株式を取得し完全子会社化
 - 2025** ● **7.1** 株式会社アイアクトのWeb事業を吸収分割
 - **7.22** 東京都港区新橋へ本社移転
 - **10.1** 株式会社オッズファクトリーの事業譲受
 - **11.5** 「infoCMS」SaaS型CMS市場10年連続シェアNo.1獲得
 - 2026** ● **7.1** 株式会社アクティブリテックを株式交換で完全子会社化（予定）
 - **7.1** 株式会社撮影ティブを吸収合併（予定）
 - **10.1** 株式会社インフォネットグループに社名変更（予定）
- 事業会社として株式会社インフォネット分割準備会社に事業承継し、この分割準備会社を株式会社インフォネットに社名変更（予定）

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。

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

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

提供サービス例

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

最適な情報・メッセージを
整理する

01. 整理

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ない

提供サービス例

- ・CMS・Webサイト制作（コーポレートサイト/IR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

LENSAhub LENSAswriter

02. 発信

表現し伝える

情報をユーザーが求める
形に整理し配布する

04. 最適化

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。

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

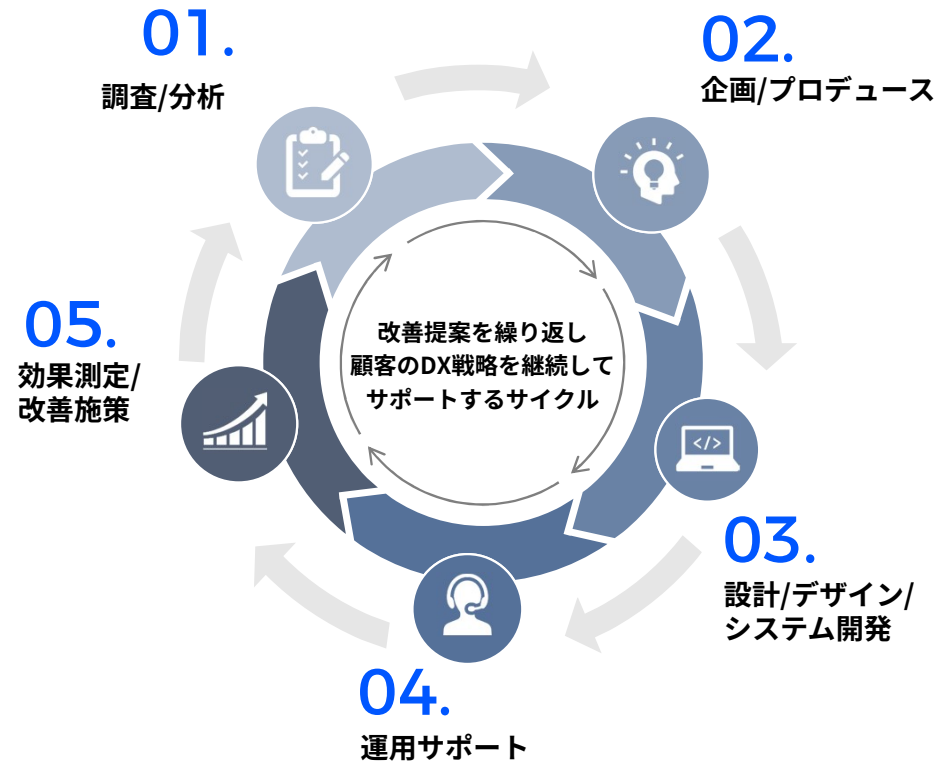
- ・分析コンサルティング・運用サポート
- ・保守 など

MEGLASS finder

競争優位性

ワンストップサービス

CMSの開発・販売、Webサイト制作、デザイン制作など、特定のプロセスに特化したサービスを提供する企業が多い業界の中でも、自社製品の開発からWebサイト制作、コーポレートコミュニケーションの全域をワンストップで支援する体制が当社の強みです。全行程を社内一貫体制にすることにより、高品質なサービスをスピーディかつ適正価格で提供することができ、蓄積されたノウハウや技術力を次の研究開発・サービス品質の向上に活かすことが可能になります。

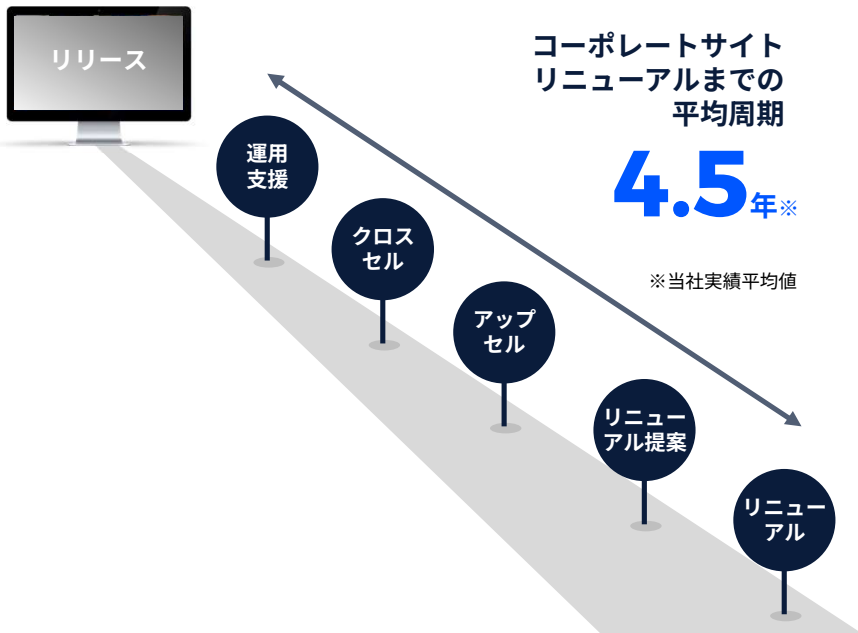


競争優位性

顧客基盤／外部からの評価

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。



外部からの評価

01 ISO認証取得を10年以上維持

安全で高品質なサービス提供体制を実現しています。



IS 518722 / ISO 27001

02 SaaS型CMS市場10年連続シェアNo.1獲得

さまざまなITプロダクトを自社開発してきた技術力でトップシェアを獲得し続けています。



03 厚生労働省 トモニン

仕事と介護を両立できる職場環境の整備促進に取り組む企業として厚生労働省が定めた「トモニン」マークを取得。介護だけでなく出産育児などさまざまなライフワークを経ても従業員が活躍できる環境整備に力を入れています。



02.

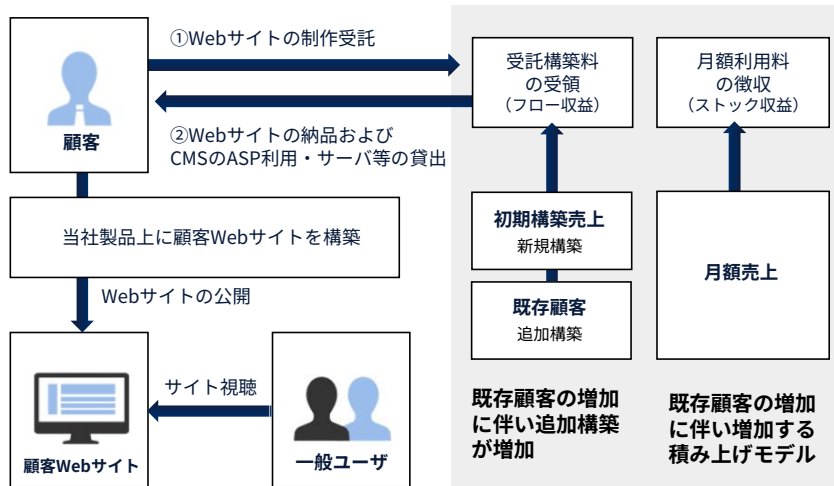
主力事業の概要と状況

主力事業の概要と近況

ビジネスモデル

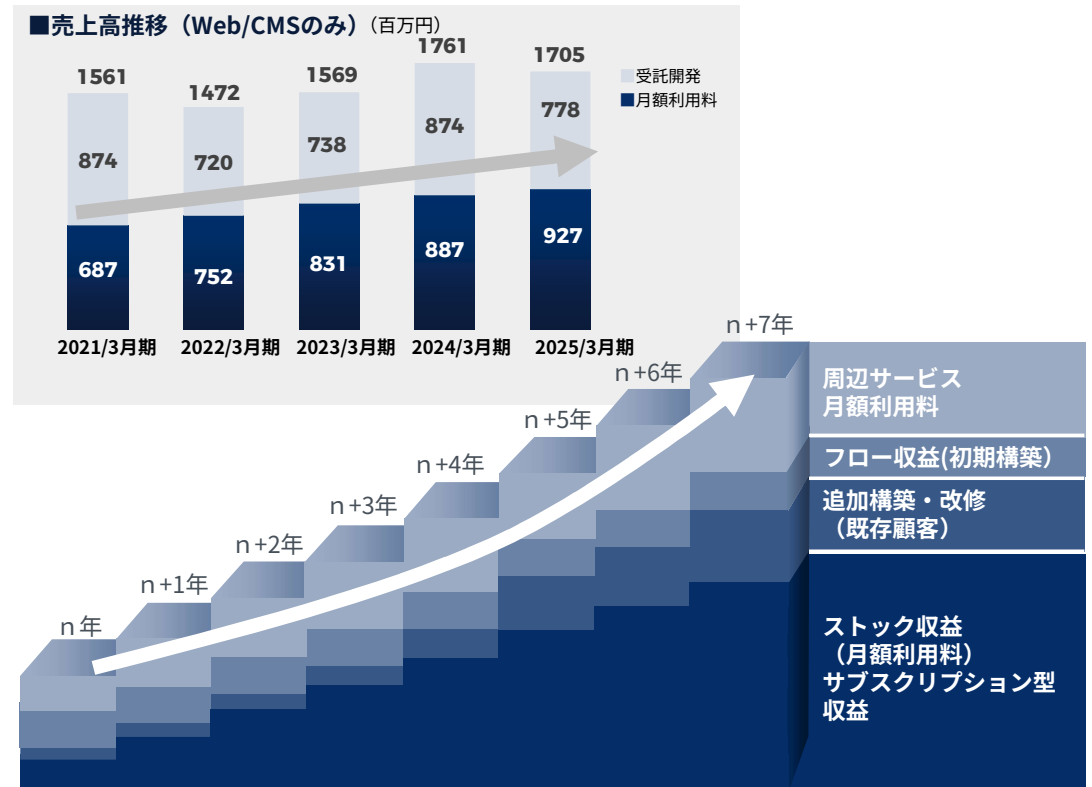
ビジネスフロー

- お客様の事業課題をWeb技術で解決するためのコンサルティング営業を行い、Webサイト構築やWebシステム開発、その他周辺プロダクト導入を受託する。
- 当社の運用するデータセンターにサーバを設け、サーバー上にCMSをプラットフォームとして設定しWebサイトを構築、納品する。
- 納品時に受託構築料（フロー収益）を受領し、その後CMS・サーバなどの貸し出しにかかる月額利用契約に移行し、月額利用料（ストック収益）を継続的に受領する。



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



主力事業の概要と近況

主なサービス/プロダクト



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

どんなサイトも自由自在
デザインの制約なし



だれでも、かんたん
見たまま画面で
直感操作



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



多彩なカスタマイズに対応

ニーズに応える
高い拡張性



中核プロダクトとなる新しいCMS「LENSAhub(レンサハブ)」を2024年にリリースし、周辺プロダクトへのシームレスな連携やアシスト機能等を段階的に拡張、Webコミュニケーションにおけるハブとして評価を得ております。

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

誰でも簡単に操作できるノーコードベースの直感的なインターフェースに加え、サイトカテゴリー毎に合わせた豊富なテーマ・テンプレート

強固なプロパティ

管理領域内の暗号化・WAFの標準装備、パスワードポリシー設定によるガバナンス強化、アクセスのIP制限や詳細なログ管理等

大量アクセスに強い

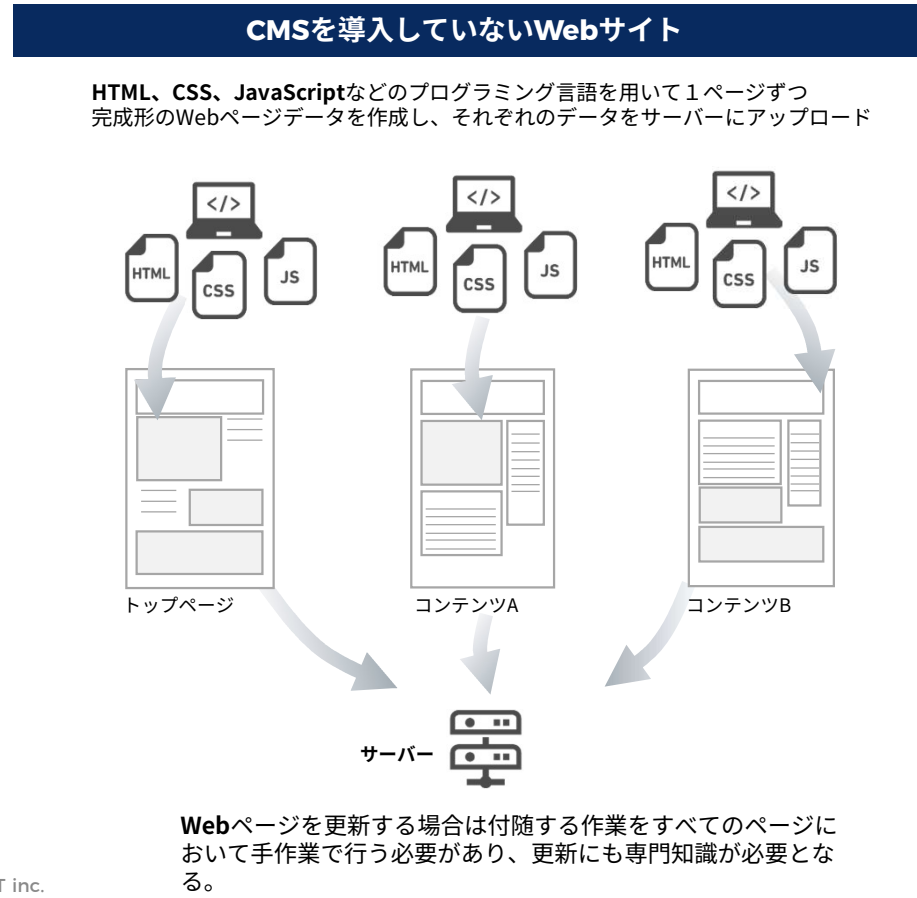
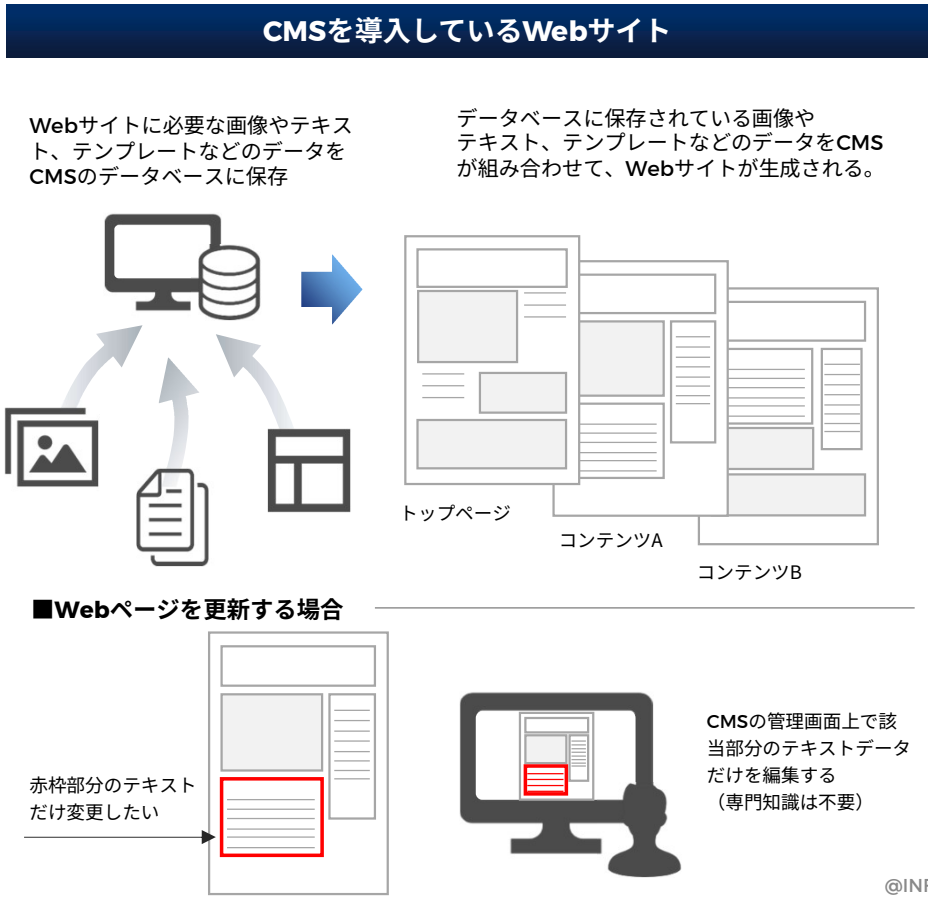
Amazon CloudFrontによりサイトへの大量アクセスを高速処理。アクセス数やサイト規模に応じた柔軟なスケールアップでストレスのない運用が可能。

運用支援機能

Webサイトのアクセス分析からAIによる記事作成サービスなどお客様のゴールに向けた運用をサポート

CMSとは 「Contents Management System(コンテンツ・マネジメント・システム)」の略

Webサイトのコンテンツを構成するテキストや画像、デザイン・レイアウト情報を一元的に保存・管理するシステムのこと。通常Webサイトを管理するためにはHTMLやJavaScriptなどの専門的なプログラミング知識が必要ですが、CMSであれば専門知識がなくてもWebサイトの更新・管理が可能になり、タイムリーな情報公開やWebマーケティングに有効です。



CMSを導入するメリット

01 専門知識なしでWebページの更新が可能になる



CMSを導入したWebサイトでは、専用の管理画面から簡単な操作でコンテンツを更新できます。文章の編集や画像の差し替えは、まるでワードを使うような感覚で行え、HTMLやCSSといった専門的なプログラミング知識は必要ありません。社内のWeb担当者が日常的にサイトの更新作業を行うことが可能になります。

02 Webサイトの分業化を推進できる



企業のWebサイトでは製品ページはマーケティング部門、IR情報は広報・IR部門、採用サイトは人事部門など、ページごとに管理者が異なることが少なくなく、Web専任担当が存在しない、Webリテラシーが高い社員がいない、という状況も珍しくありません。CMSを導入することでページごとに直接管理者が編集できるようになるほか、ページごとにデザインやUIが崩れてしまうリスクを避けることができます。

03 マルチデバイスへの対応が容易になる



必要なマスター画像やテキストなどのデータをデータベースに保存しておけば、PCからのアクセスにはPC用、スマートフォンからのアクセスにはスマートフォン用のテンプレートで生成されたWebページを表示する、マルチデバイス対応に効果を発揮します。

04 WebマーケティングのDX化を促進できる



タイムリーな情報発信を行い集客や問い合わせを促進できるほか、アクセス数やコンバージョンの解析機能を搭載したり、マーケティングオートメーションシステムとの連携により非対面営業、メールマーケティングなど、複合的にデジタルマーケティングを行うためのツールとして活用されています。

主力事業の概要と近況
導入実績

自社CMS
導入実績
500
サイト以上

企業



株式会社すかいらーくホールディングス様



株式会社パソナグループ様



株式会社小田急レストランシステム様



株式会社井上香料製作所様



三井金属鉱業株式会社様



株式会社日本デキシー様



株式会社ホテル小田急サザンタワー様



東京臨海高速鉄道株式会社様



東京建物リゾート株式会社様



日本酸素ホールディングス株式会社様

公共・公益



独立行政法人日本スポーツ振興センター様



独立行政法人労働者健康安全機構様



全国社会保険労務士会連合会様



一般財団法人あんしん財団様



公益財団法人骨粗鬆症財団様



一般財団法人近畿記念医学財団
富阪診療所様



日本赤十字医療センター様



埼玉県立大学様

@INFONET inc.



東京ロケーションボックス様



ヤマザキ動物看護大学様

他多数

主力事業の概要と近況

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)

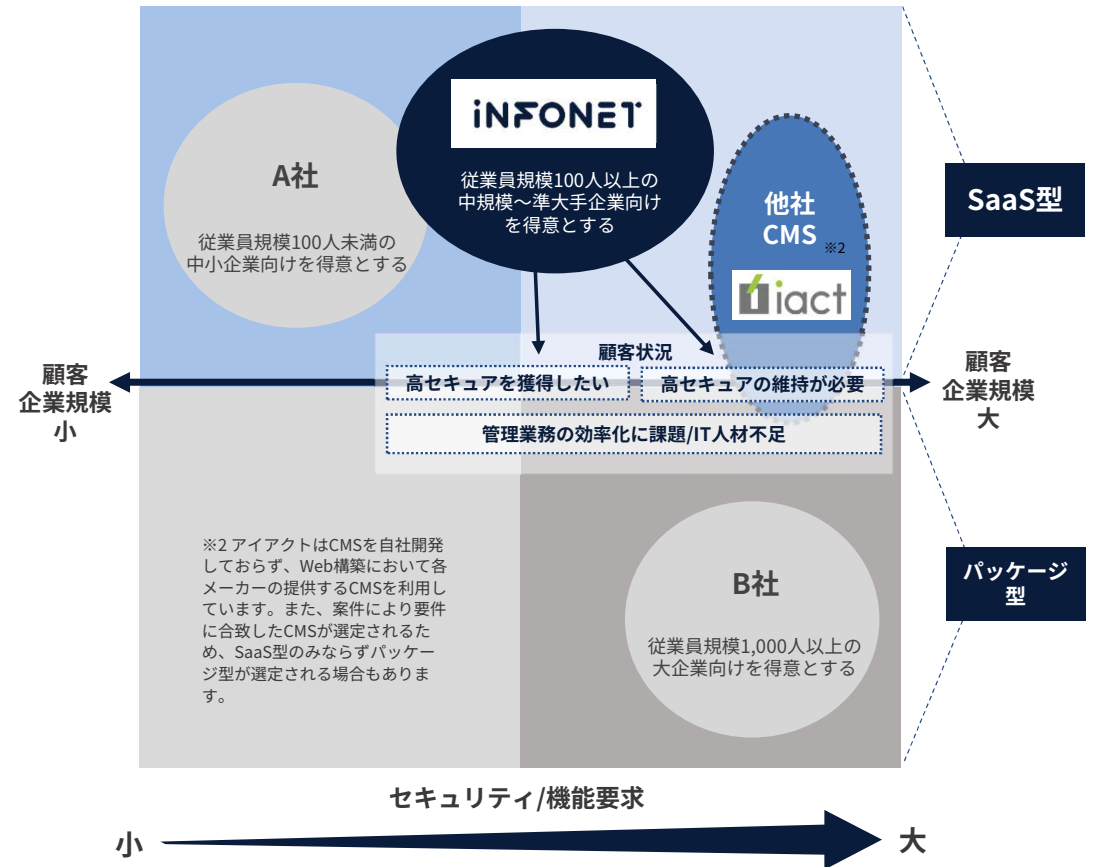
順位	ベンダー	2023年度		2024年度	
		金額	シェア	金額	シェア
1	インフォネット	1,002.0	14.3%	1,102.0	14.4%
	市場合計	7,030.0	100.0%	7,640.0	100.0%

ITR「ITR Market View：ECサイト構築／CMS／SMS送信サービス／電子請求書サービス／電子契約サービス市場2025」 SaaS型CMS市場：ベンダー別売上金額推移およびシェア(2023～2025年予測)

2024年度市場規模76億円
 前年比**10.0%**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。

市場分担イメージ



※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。

主力事業の概要と近況

その他のサービス/プロダクト (MEGLASS finder / LENSWriter)

Webサイトアクセス分析サービス

MEGLASS finder

専門知識がなくても圧倒的にわかりやすく、大幅時短を実現する「Google Analytics 4」連携型Webサイトアクセス分析ツール。ChatGPT連携によるAI分析機能を搭載し、基本のレポートからAI分析による改善点の把握までこれひとつで実現します。

パッとアクセス分析
1クリックでレポート
出力



気になるページの状況
把握とSEO対策ができる



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



Google Analytics 4
(GA4) など豊富な
データ連携



「自社サイトのため
の分析」に役立つ
メニュー



記事作成は、AIの力で劇的に加速する。

LENSWriter

記事作成を劇的に加速させるAIライティングサービス。用途に合わせた記事作成から著作権侵害リスクを最小限に抑える記事の類似チェックなど記事作成業務の圧倒的な効率化とWebサイトのコンテンツ戦略を支援します。

用途に合わせた記事作成

用途に合わせた記事作成と多彩な記事生成ツールで、ニーズに合わせたコンテンツの制作をサポート。



記事の類似チェック

サイト上のコンテンツと比較し生成された記事がオリジナルであることを確認可能。意図しない著作権侵害のリスクを最小限に抑えます。



共有記事編集

チーム内や複数ユーザーが連携し、作成された記事の編集が可能。効率と品質を高めるコラボレーションに優れた記事作成業務をサポート。



カスタムテンプレート

より自由度の高い操作画面を使用し、独自のテンプレートを記事作成にご活用。業種やサイトカテゴリに合わせた文章や画像を簡単に生成できます。



主力事業の概要と近況

主なサービス/プロダクト (Cogmo Search)

※アイアクトが展開するサービスです。



IBM Watsonと独自の機能でこれまでの検索技術の課題を解決するAIを利用したファイル・サイト内検索。マニュアルの検索、複雑・専門的な表現のあるファイルがあるサイトや部署で効果を発揮します。

- 言葉の揺れや表現違いを吸収。自然文でも検索でき検索リテラシーが不要。
- 質問の意図と文書内容の関連度を学習可能。少ないコストで検索結果を最適化。

検索窓のAI化

「単語」や「単語 単語」だけではなく「文章」など、どんな入力でも検索可能
スマホでの音声検索、増えている文章検索、検索ワードに変えるリテラシー課題に対応



AIで精度の高い検索結果

検索文に関連性の高いページをAIが判定、関連度の高い順に検索結果が並び、調べたいことを見つけることが容易に。検索結果は「学習」させることでより精度が高くなります。

主力事業の概要と近況

主なサービス/プロダクト (Cogmo Enterprise生成AI)

※アイコンが展開するサービスです。

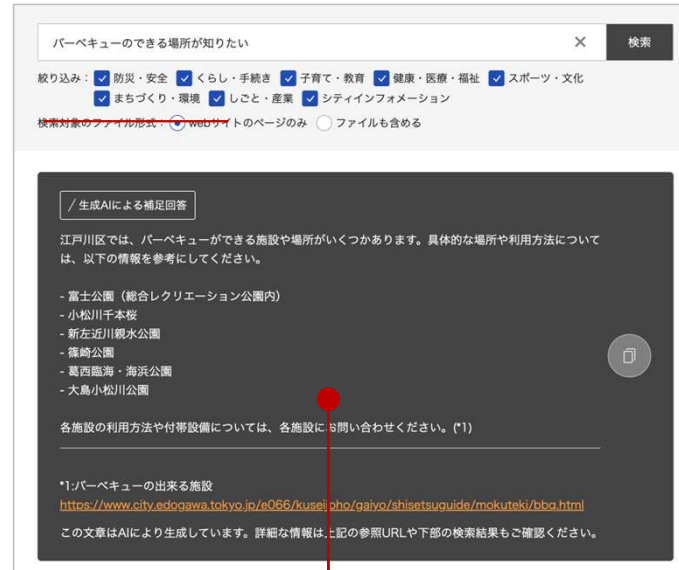


検索結果とChatGPTの回答を提示

サイト内検索で検索をするとCogmo SearchによるAI検索結果に加えて、ChatGPTによる回答が提示されます

ChatGPT回答

AI検索結果



回答はWebサイトにある最新情報・正しい情報から生成

検索結果の各ページを見る前に知りたいことの概要をつかむことができます。Webサイトの情報を使うことで常に最新の正しい情報から質問に沿った回答を提示し、回答文章だけではなく参考となるURLも表示

主なサービス/プロダクト (Cogmo Search/Cogmo Enterprise生成AI)

※アイアクトが展開するサービスです。

AIに学習させることで検索の精度を向上

検索文を入力した時の検索結果の並び方に対して、「関連あり」「関連なし」を指定。AIが検索文とWebサイト情報の関連性の学習を行い、検索精度が向上します



その他の管理機能

- ◆ **類義語強化・言葉を教える**
特殊な略語を登録したり、「給付」を「支払い」「申請」「振り込み」などの類義語にすることができます
- ◆ **アノテーション (要素の付加)**
画像だけのページに文章を付加したり、編集不可能なPDFに情報を付加し検索にヒットするようにできます
- ◆ **優先表示 (おすすめページ)**
特定の検索が行われた時に、常に検索上位に表示しておくページを指定できます
- ◆ **サジェスト (入力補完)**
検索窓に文字を入力した時に検索文の候補を出すことができます
- ◆ **評価テスト**
よくある検索文などを登録しておけば、検索精度をシステムで一括でテストすることができます

AIサービス事業の実績（株式会社アイアクト） || 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

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

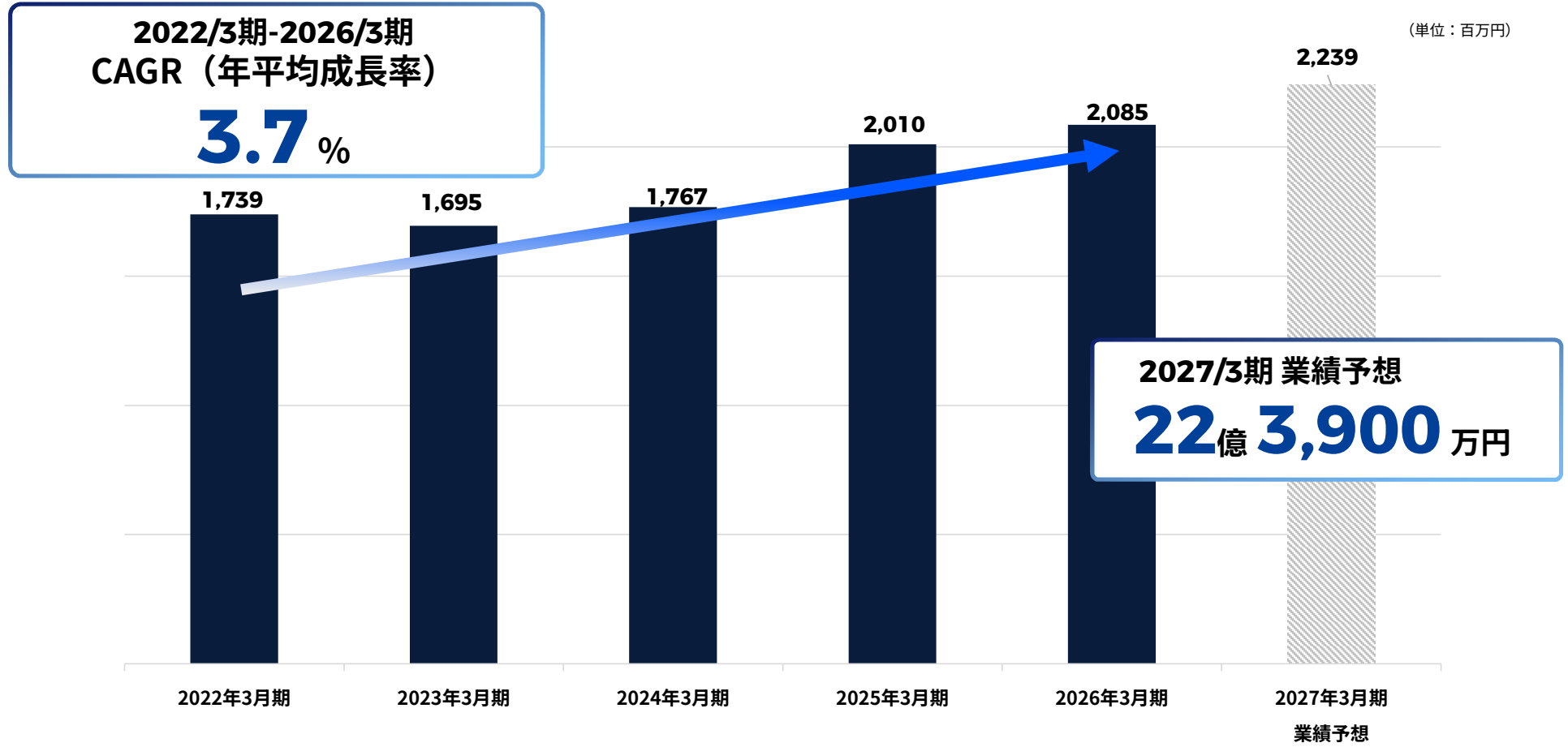
出雲市公式Webサイトの検索機能を刷新—AI検索・回答「Cogmo」導入 「サイト内検索のAI化」により市民の利便性向上・職員の業務負荷軽減へ

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

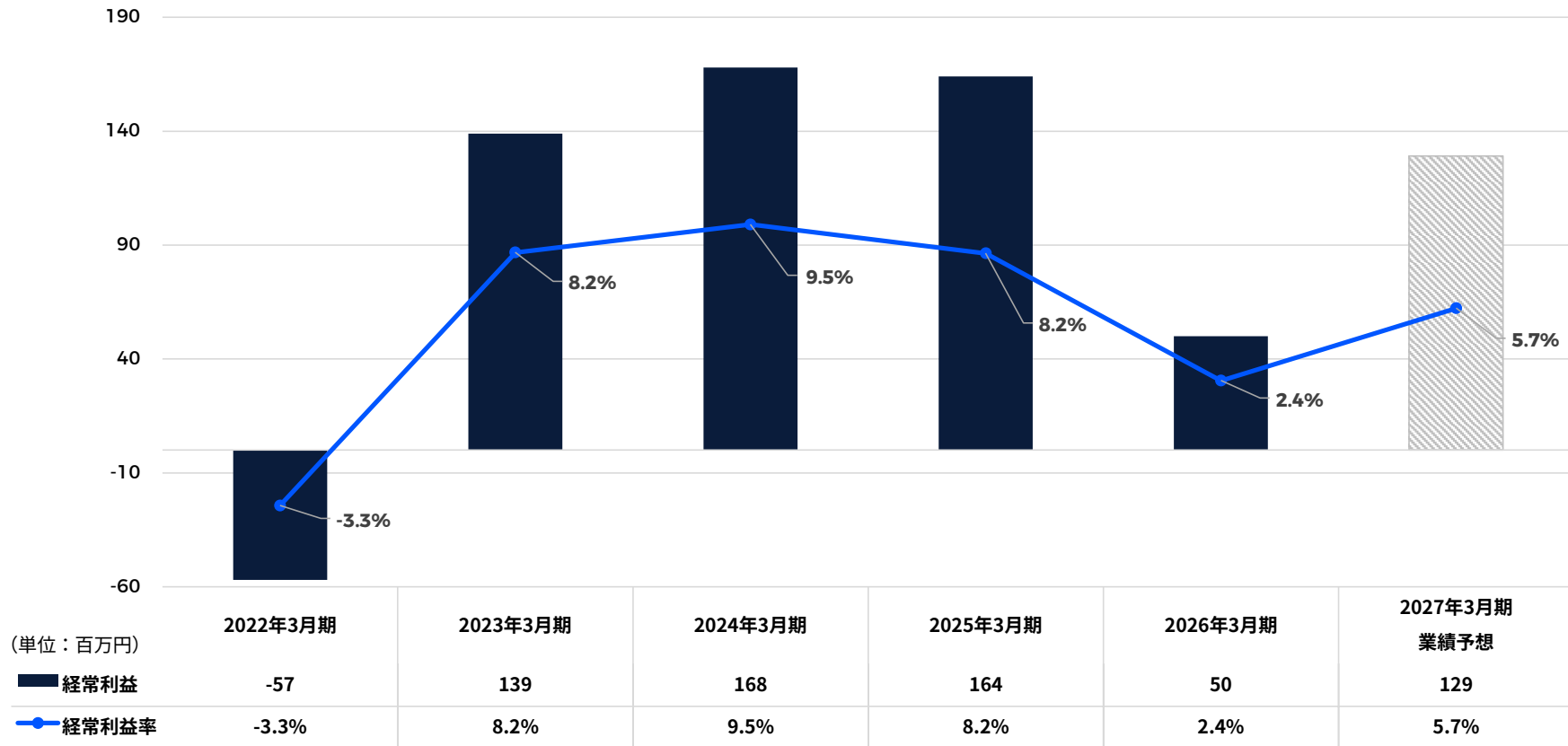
主力事業の概要と近況

売上高推移 (連結)



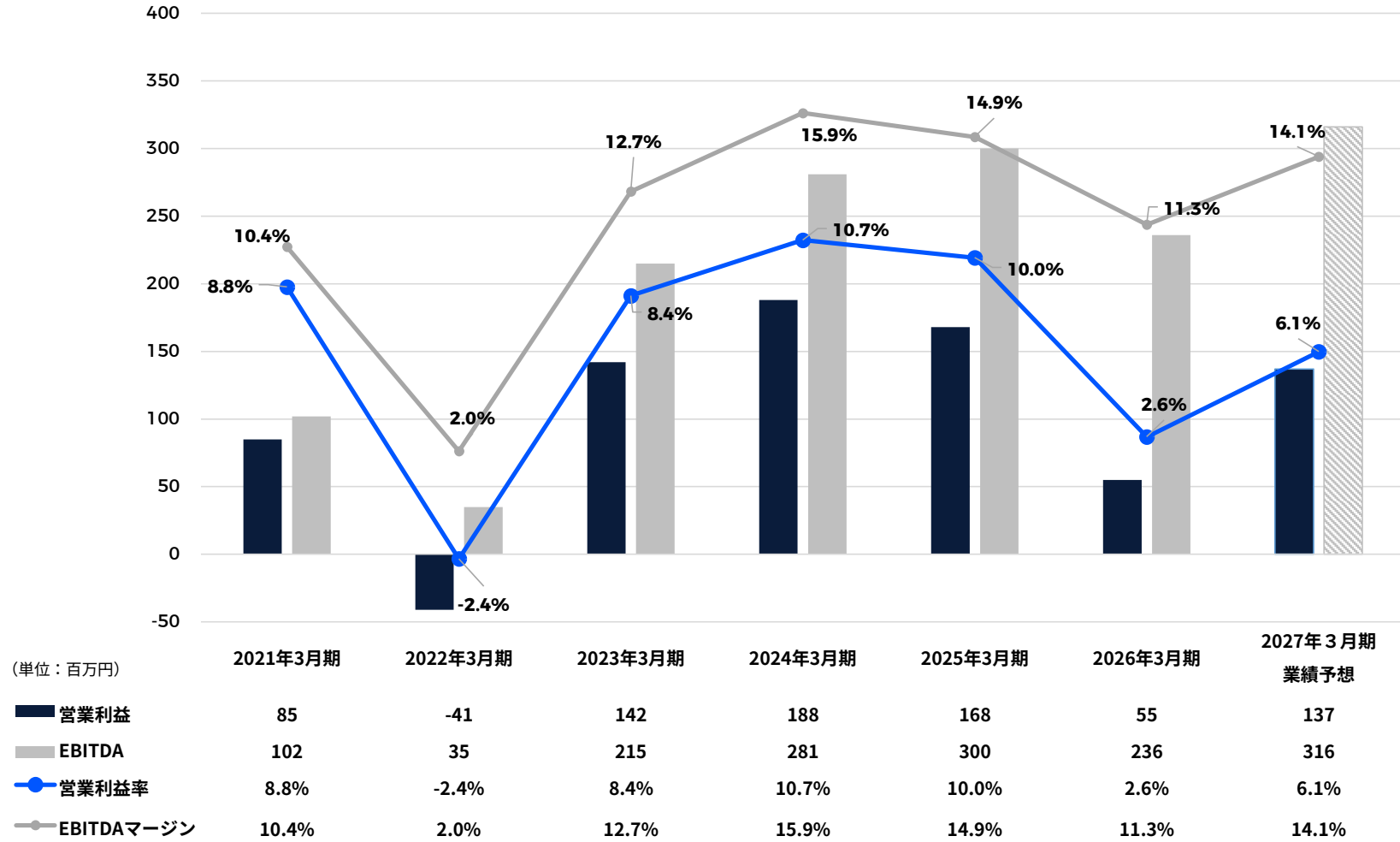
主力事業の概要と近況

経常利益推移（連結）



主力事業の概要と近況

営業利益/EBITDA (連結)



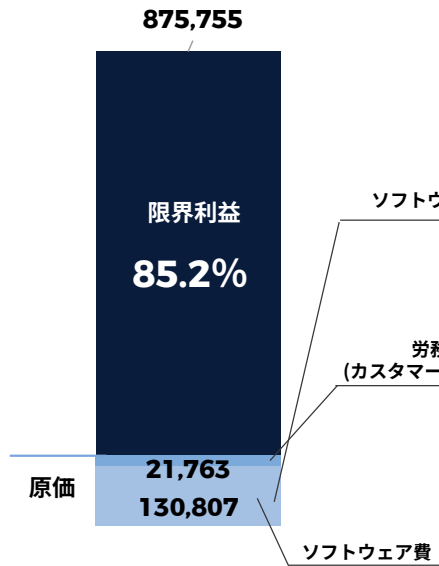
主力事業の概要と近況

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（85.2%）を実現

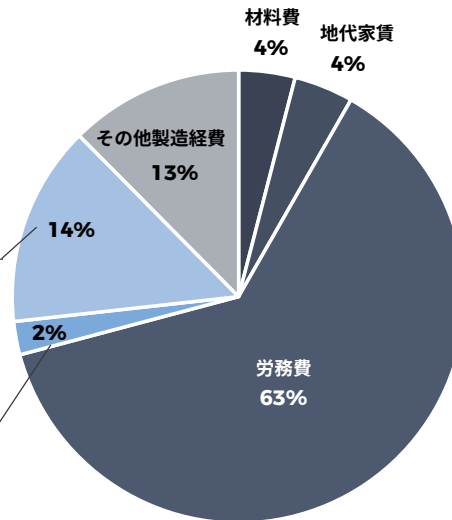
ストック収益（2026年3月期実績）

単位：千円



※グラフの各階層の数値を千円未満切捨としています。

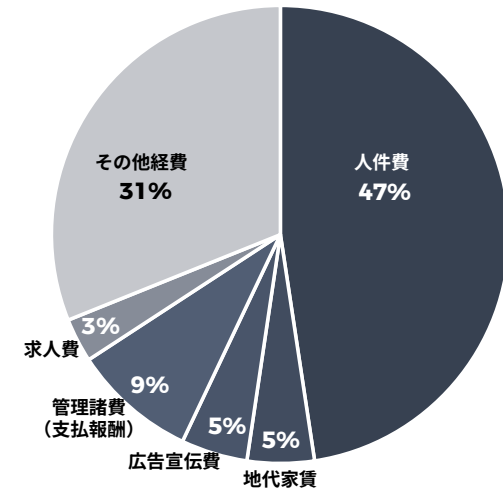
売上原価



売上原価の構成比率（2026年3月期実績）

※当該円グラフの母数は当期総製造費用としております。

販管費



販管費の構成比率（2026年3月期実績）

03.

成長戦略

中長期的成長戦略と進捗

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

✓ LENSАhubバージョンアップ

【2026年3月期実績】

2025年6月 v2.0.0 リリース

(主な新機能)

- ・記事ブロック(データベース)
- ・デザイン機能の拡張

2025年10月

プロダクト連携の実績として、Cogmoとのバンドル展開を実現

2025年11月 v2.1.0 リリース

(主な新機能)

- ・フォームの機能拡張
- ・ファイルマネージャーの機能拡張
- ・一括処理機能の追加 等

2026年1月 v2.2.0 リリース

(主な新機能)

- ・承認機能

✓ サービス力向上とマーケット拡大のためのM&Aを実施し、Webを起点としたインフォネット経済圏の確立を目指す

【2026年3月期実績】

2025年10月 株式会社オッズファクトリーのデジタル事業譲受

技術への投資

AI技術によるサービスの高度化と業務効率化への取り組み

✓ ビジネスを拡大していく取り組みと、収益効率を高める取り組み両面にAI技術を積極活用

【2026年3月期の実績】

Cogmoシリーズを中心にしたAIサービスの導入拡大 →P21

制作や開発におけるAI導入成果として生産性が25%改善。
来期に向けた効率化と収益性向上に寄与。

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

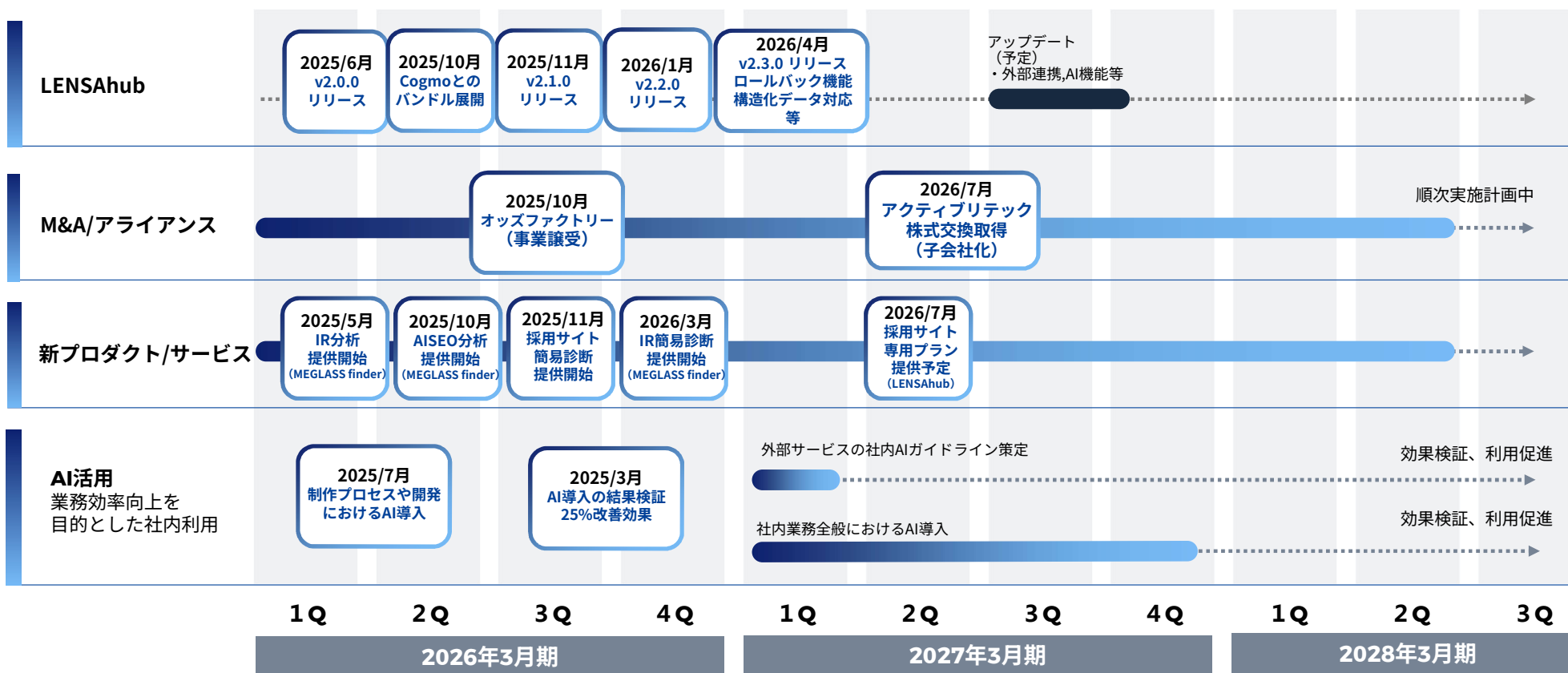
【2026年3月期の実績】

新卒採用 10名

次世代リーダー育成に向け、GLOBISにおけるマネージャー研修を実施

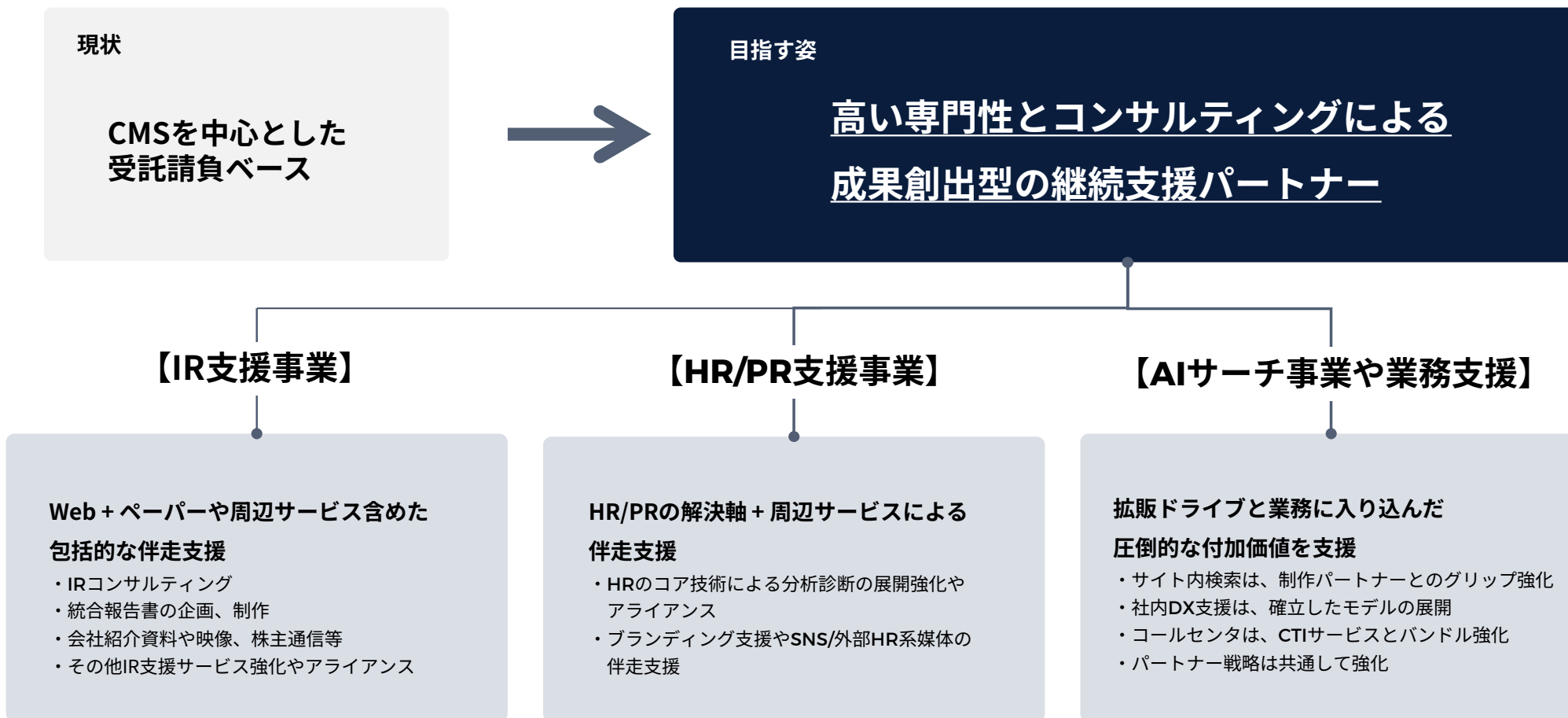
マイルストーン

プロダクト成長イメージを実現するため、CMSのメジャーバージョンアップとモジュール拡充に向けたプロダクト開発およびM&A/アライアンス開拓を推進中。



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

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

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

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)

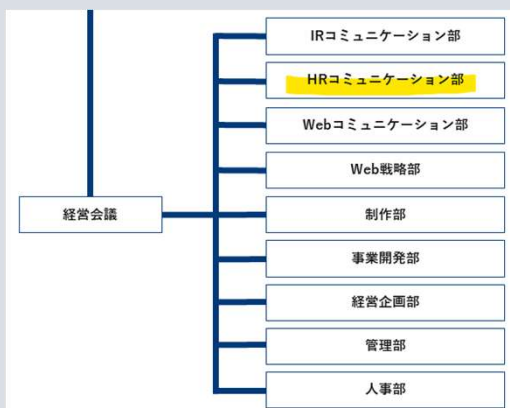
導入から運用定着まで、高い専門性を持つコンサルタントが伴走。お客様の事業・業務課題を深く理解し、プラットフォームの活用最大化と成果創出を継続的にサポート。

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

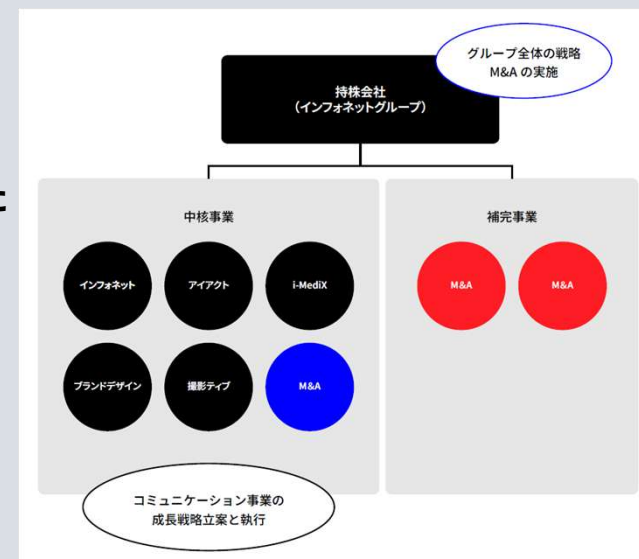
HRコミュニケーション部の新設

2026年7月に株式会社撮影ティブを吸収合併し、HR領域をドライブ。



持株会社化の体制構築

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
持株会社体制への体制構築。



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

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サービス市場	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うことで対応
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	Microsoft Azure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
事業内容：AI技術の進展について	CMS事業 AI関連事業	生成AI及びAIエージェント技術の急な進展により、当社が事業を展開する領域の製品アーキテクチャ、顧の利用形態及び競争環境が短期間で化する可能性、外部の基盤モデル提供事業者の規約・価格改定等の影響をける可能性、ならびにAIに関する各法規制や著作権・個人情報保護に関する法令の動向への対応が必となる可能性	中/中長期	大	AIエージェント時代を見据えた製アーキテクチャへの継続的な投資、社サービスへのAI機能の組みによる差別化、特定の基盤モデル供事業者への依存を抑えるマルチモデル戦略の推進、AI関法規制の継続的なモニタリング、びにAI倫理・セキュリティに関する社内ガイドライン及びレビュー体制の整備により対応

その他のリスクについては、有価証券報告書をご参照ください。

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：業績の季節変動性について	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、季節変動性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りへ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、また、AI特有のセキュリティ脅威により情報漏洩又はサービス品質の低下が生じる可能性	低/中長期	大	ISMS認証取得によるマネジメントプロセスを導入するほか、ファイアーウォールや対策機器等のシステム的な対策を施し、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、加えて、AI倫理・セキュリティに関する社内ガイドラインを整備し、リスク管理に努める
事業体制：AI関連のリスクについて	CMS事業 AI関連事業	AIの学習データや生成されたコンテンツが、第三者の著作権や商標権を侵害するリスク 顧客の機密情報や個人情報AIの再学習に取り込まれ、外部へ漏洩するリスク	中/中長期	大	「社内AI利用ガイドライン」の策定と運用徹底 AI生成物の権利関係を明確にするための顧客向け利用規約（免責事項等）の改定

その他のリスクについては、有価証券報告書をご参照ください。

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。