

The logo for Infocom, featuring the word "infocom" in a lowercase, sans-serif font. The letter "o" is stylized with a white circle around it. The background of the slide is a large, circular gradient transitioning from purple to red, with a blue outline. There are decorative elements: a red asterisk in the top left, a blue circle in the top left, a blue asterisk in the top right, and a circular inset in the top right showing hands holding a smartphone. The main title is centered in large white characters. At the bottom right, there is a date and a stock code separated by vertical bars. A copyright notice is at the very bottom right.

インフォコム株式会社

中期経営計画 2023-2025年度

2023.5.16

証券コード：4348

Agenda

○
目次

1. 前中期経営計画の振り返り

2. 新中期経営計画

基本方針

成長戦略

重点事業 ————— 注力事業

電子コミック

ヘルスケア

サービス化推進

サステナビリティ重要課題

人財力の強化

投入資源・株主還元方針

前中期経営計画の振り返り 2020-2022年度

前中期経営計画 振り返り

海賊版サイトおよびコロナ禍の影響を受け、目標を下回る

(億円)	2022年度 前中計目標	2022年度 実績	目標対比
売上高	850～1,150	703.4	82.7%
EBITDA	130～160	95.9	73.8%
ROE	15%以上	8.0%	53.0%

* EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

ROE = 当期純利益 ÷ 自己資本

前中期経営計画 基本方針と取り組み状況

● 成長の追求

	ネットビジネス	ITサービス
重点事業の継続成長	<p>電子コミック</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 海賊版影響を受けたが、マーケティング強化により成長基調に回復 	<p>ヘルスケア</p> <ul style="list-style-type: none"> ● コロナ禍の影響、サプライチェーンの混乱により、海外展開や新事業の立上げが遅延
サービス化の推進	<p>売上全体に占めるサービス化比率は、60%→70%へ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ セグメント目標の30%に対して14%に留まる 	
共創の推進 (M&A)	<p>42億の資本投資 (M&A・資本業務提携) を実行</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 共同出資会社設立：アムリンク社 ・ 資本業務提携：ツインエンジン社 ・ 子会社化：オルターブース社、メディカルクリエイト社 ・ 資本業務提携：Docquity社、Homage社、HealthMetrics社、アリストル社 	

● 成長を支える経営基盤の継続的強化

価値創出人財の育成強化	<ul style="list-style-type: none"> ● クラウド技術者の育成 → CCoE体制の構築、技術者育成や開発支援を実施 ● タレントマネジメントシステムを導入し、人財情報を可視化
働き方改革	<ul style="list-style-type: none"> ● 本社移転を行い、リモートワークと出社を併用するハイブリッド型の勤務体制に ● 女性活躍推進タスクフォース立ち上げ
ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> ● サステナビリティ基本方針の設定 ● 社外取締役を構成メンバーとする各種委員会の設置

新中期経営計画の概要 2023-2025年度

前中期 (2020~2022)

United Innovation “価値共創”

成長の追求

- 電子コミックとヘルスケアの成長
- サービス化による事業構造改革の推進
- 共創の積極的推進

経営基盤強化

- 価値創出人財の育成強化
- AIを用いたデータ活用推進
- 品質管理の維持向上
- 働き方改革の推進

新中期 (2023~2025)

United Innovation “価値共創 and beyond”

- 価値共創による社会課題への貢献

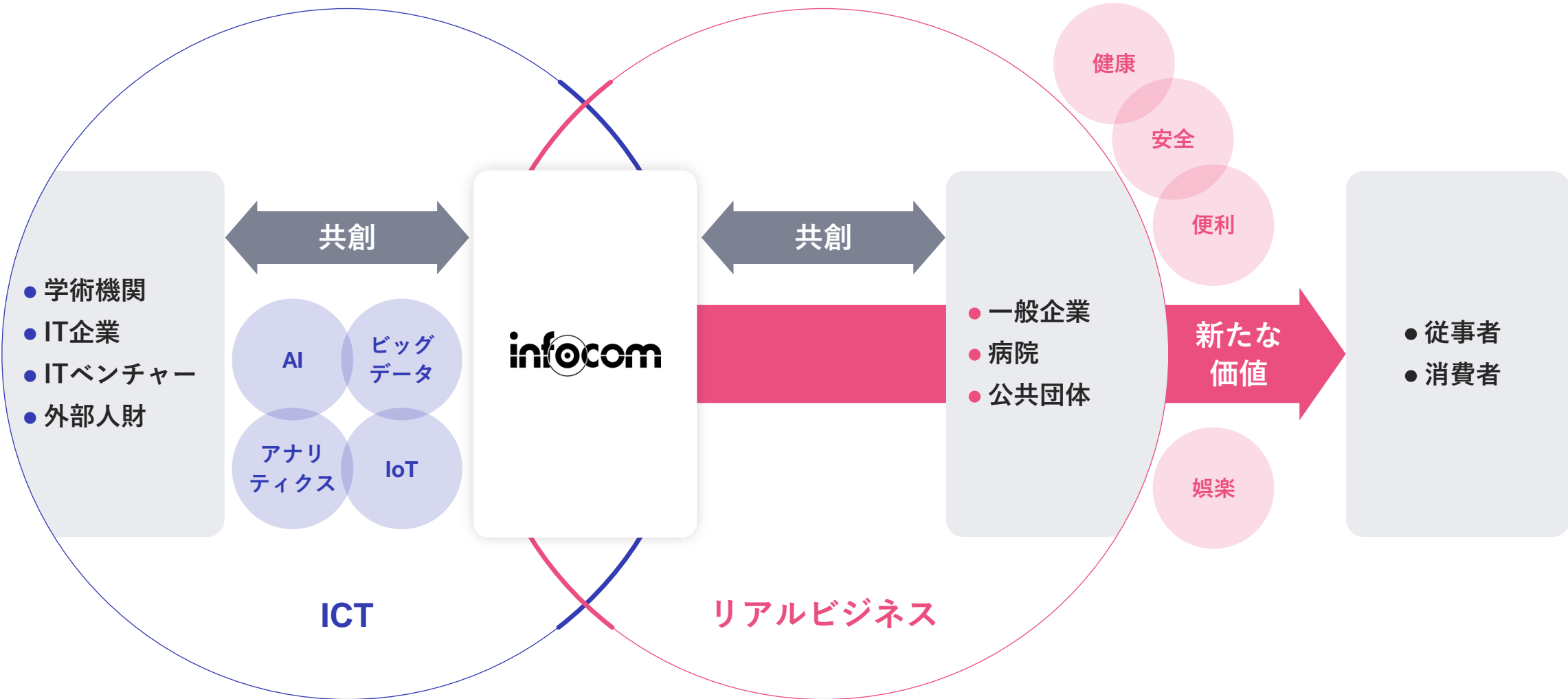
- 電子コミックとヘルスケアでの成長継続と海外展開
- サービス化の継続推進
- 成長領域への投入資源集中

- 人財力の強化

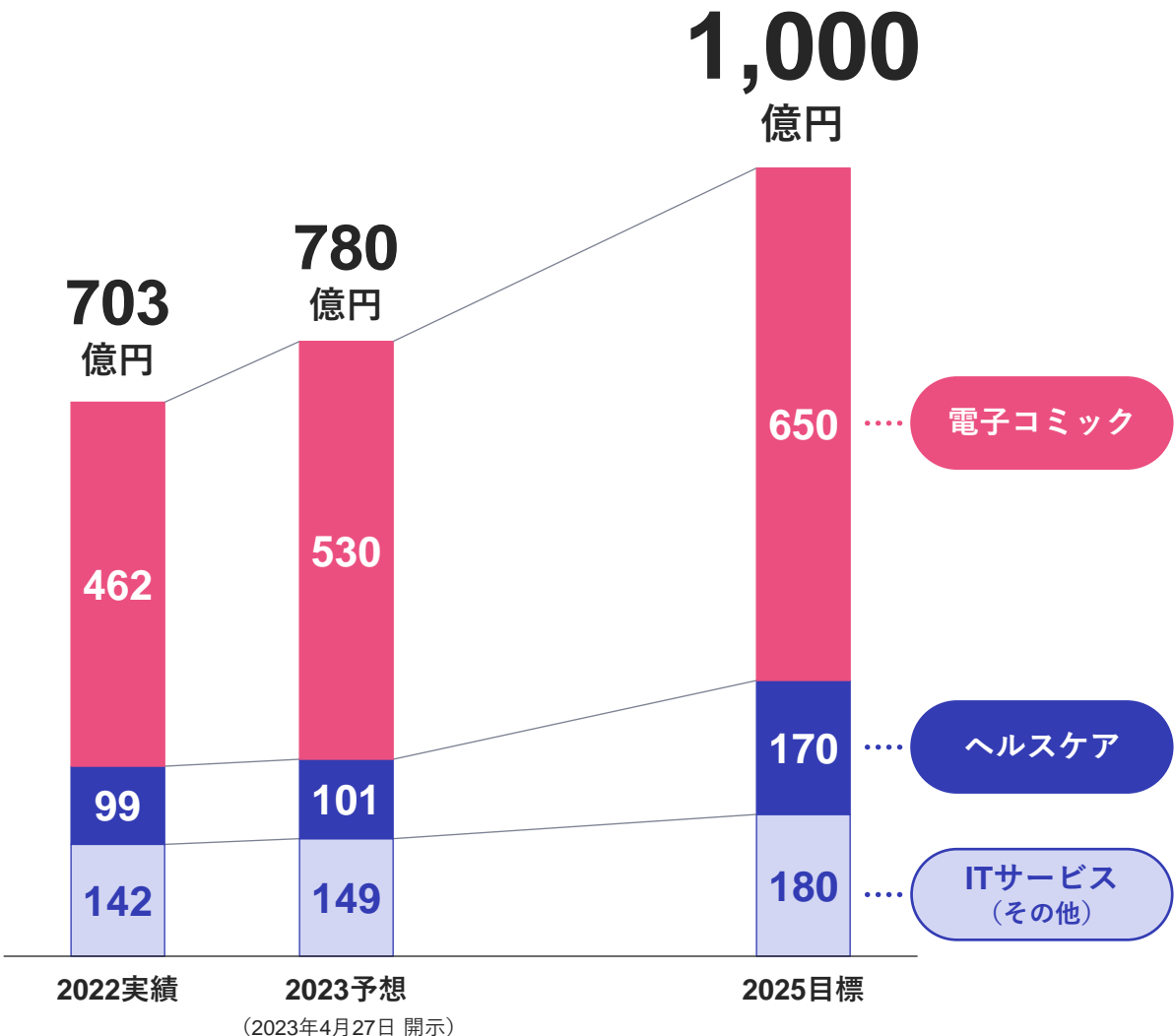
- ・ 事業創出・開発技術人財の育成強化
- ・ AI・データ活用による競争力強化
- ・ スキル・経験・キャリア志向に応じた人財の最適配置
- ・ グループ人財のエンゲージメント向上

価値共創 ～目指すべき会社の姿～

ICTとリアルビジネスの共創により新たな価値を提供するサービスカンパニーへ



業績目標



売上高
1,000億円

EBITDA
150億円

ROE
15%以上

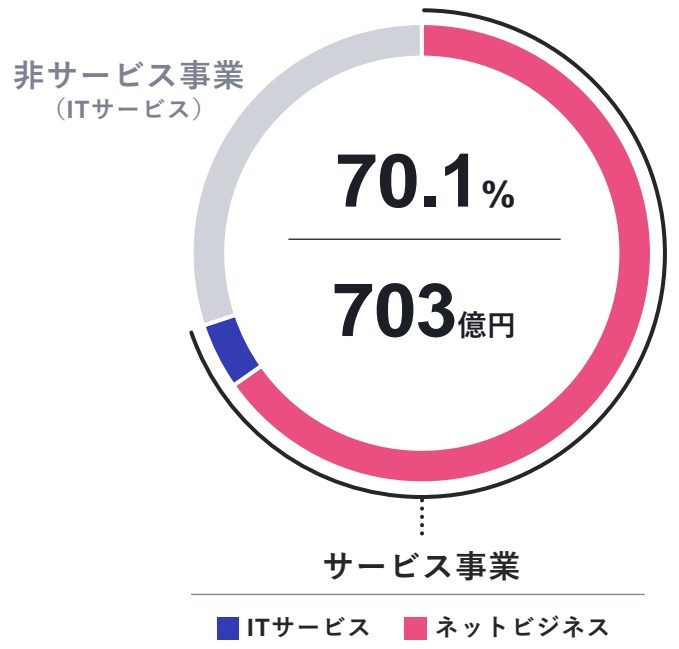
* EBITDA = 営業利益 + 減価償却費
ROE = 当期純利益 ÷ 自己資本

サービス化の継続推進

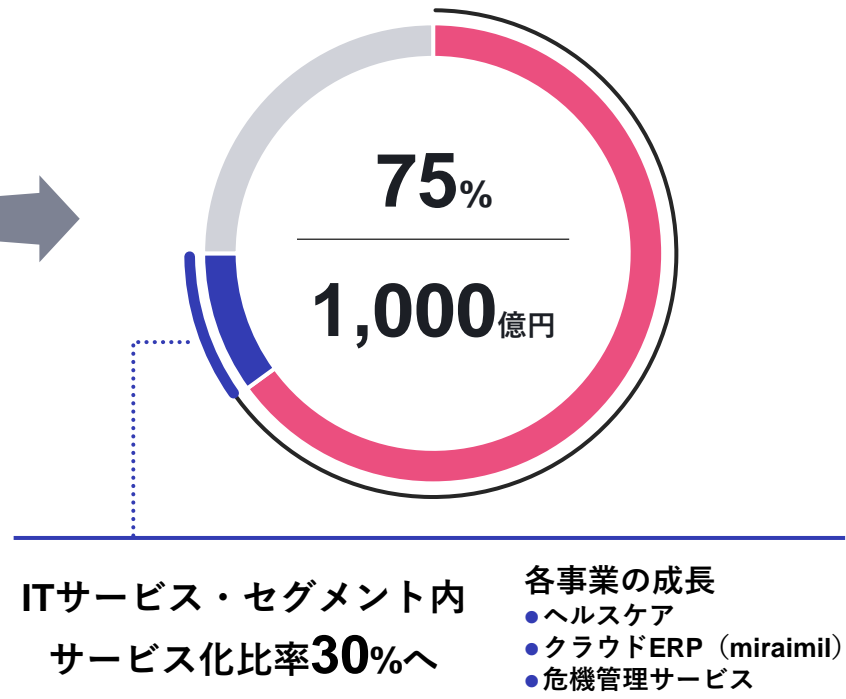
売上全体に占めるサービスの比率を**75%**に引き上げる

サービス化比率

2022年度 実績



2025年度 目標



外部環境認識
電子コミック市場

市場の変化

- 成長継続しているが、成長率は低下傾向
- 大型書店と中小書店の利用格差が拡大し、市場の二極化が進む

海賊版サイトの影響は減少

- 電子書籍業界全体でのサイト運営者摘発への取り組み
- 海賊版サイトは増加するが、多産多死で規模拡大に至らず

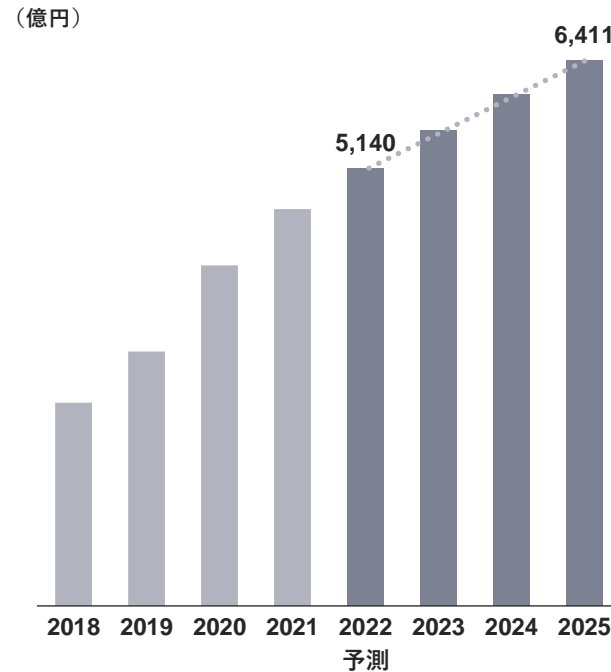
海外電子コミック市場の萌芽

- 韓国：市場の拡大継続とWebtoonの海外流通
- 米国：市場成長と英語圏市場（EU含む）への拡大
- その他：中国・東南アジア市場の立ち上がり

国内電子コミック市場予測

CAGR

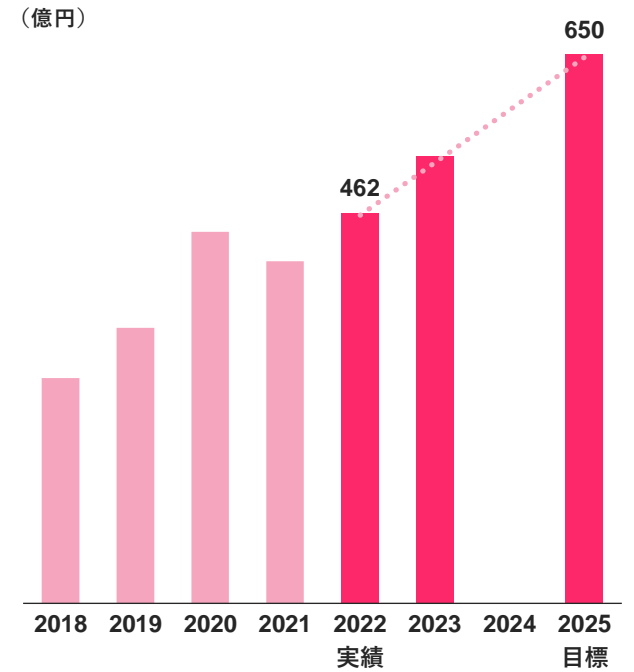
インプレス予測※
+7.6%
(2022-25)



当社売上推移

CAGR

売上目標
+12.1%
(2022-25)



※インプレス総合研究所「電子書籍ビジネス調査報告書2022」(2022.8)をもとに当社で加工

重点事業の戦略

電子コミック

国内配信事業を中心に市場や事業領域を拡大

1 国内配信事業の利益ある成長


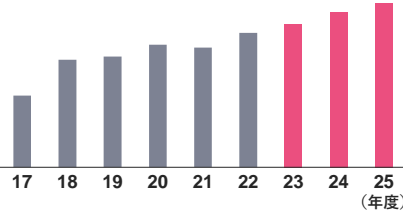




- 積極的かつ効果的な広告投資実施
- 有料会員の獲得とロイヤルカスタマー化
- オリジナルコミックのジャンル幅だしと出版社との協業による品揃え強化

2 市場の拡大（海外展開）

- 韓国Peanutoon事業の更なる成長
- 米国配信事業の成長
- 英語圏展開を模索

3 事業領域の拡大

- オリジナルコミックのアニメ・実写化
- 周辺領域の資本業務提携

	コミック配信	オリジナルコミック	領域拡大	技術
国内	<ul style="list-style-type: none"> ● 国内電子書店No.1 <ul style="list-style-type: none"> ・ 販売力No.1 ・ 作品数No.1 ・ 顧客満足度No.1   	<ul style="list-style-type: none"> ● 制作ジャンルの幅だし <p>めちゃコミックオリジナル売上推移</p>  <p>めちゃコミックオリジナル めちゃコミッククリエイターズ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● アニメ・実写化作品の国内外配信 	<ul style="list-style-type: none"> ● 画像処理技術の開発 ● 生成系AIによる制作支援
	海外	<ul style="list-style-type: none"> ● M&A 投資領域を拡大して事業領域の幅を広げる 	<ul style="list-style-type: none"> ● 米国配信 <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業成長と英語圏展開 	<ul style="list-style-type: none"> ● 韓国配信 <ul style="list-style-type: none"> ・ 更なる事業成長と韓国オリジナル作品の日米流通 

国内配信事業の成長

WEBとアプリの連携を強化することで、めちゃコミックの顧客満足度を高めていく



めちゃコミック

サービスの連携強化

基本機能の連携強化

購入履歴、ポイント、ID 等

資産の有効活用

ユーザコメント、ユーザニーズ 等

独自販売手法の共有

SNS連携、ゲーミフィケーション 等

データ分析の連動

システム統合による効率化



市場の拡大（海外展開）

海外事業売上

韓国Peanutoon社の更なる成長

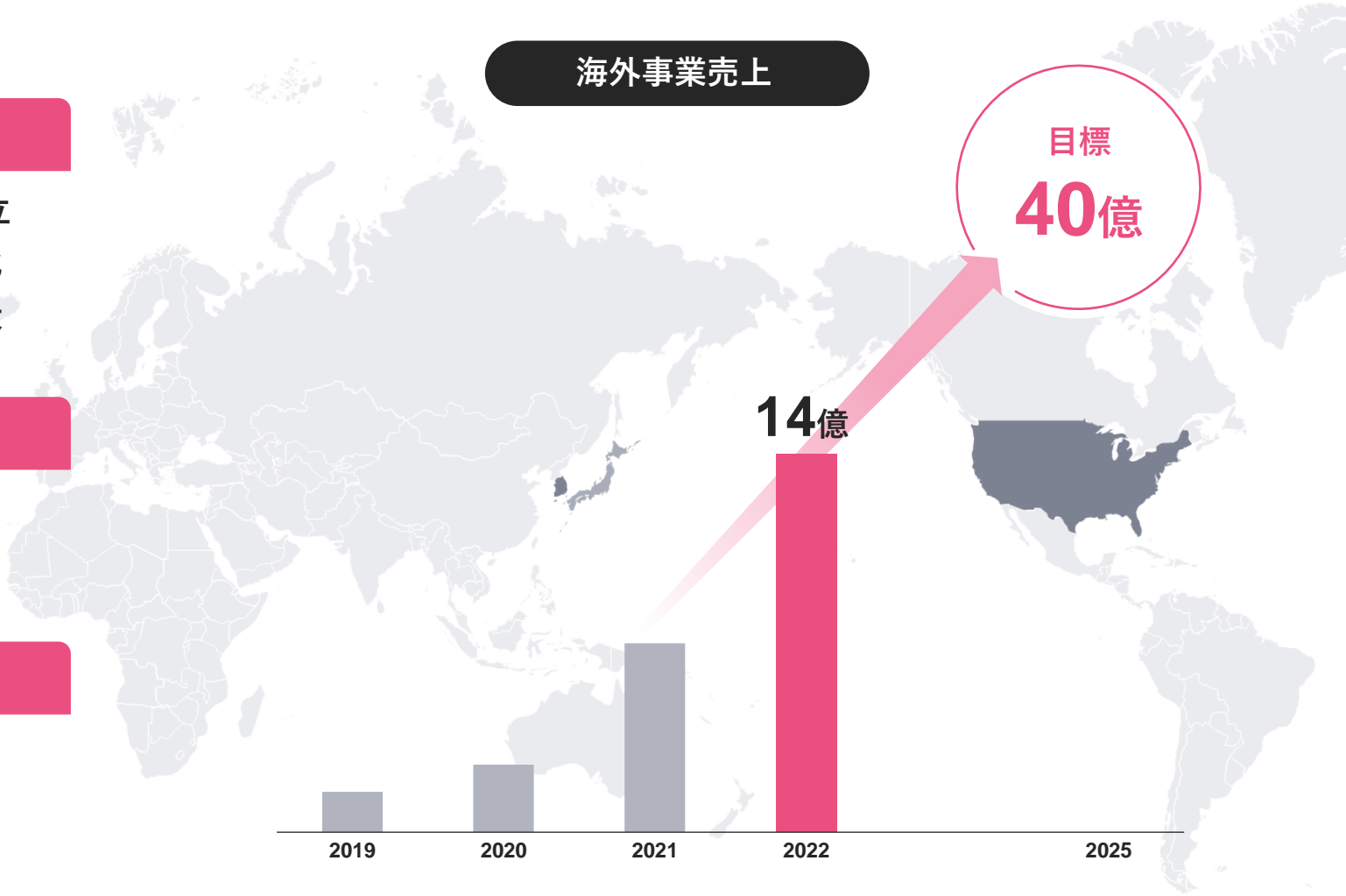
- 女性向けWebtoonサービスとしてポジション確立
- 有力作家との共創によるオリジナルコミック強化
- オリジナルコミックの日本及び海外での販売拡大

米国配信の成長と英語圏展開

- 配信作品数の拡大と米国マーケティング強化
- 米国配信の資産を活用し英語圏へ展開

新規海外市場展開の探索

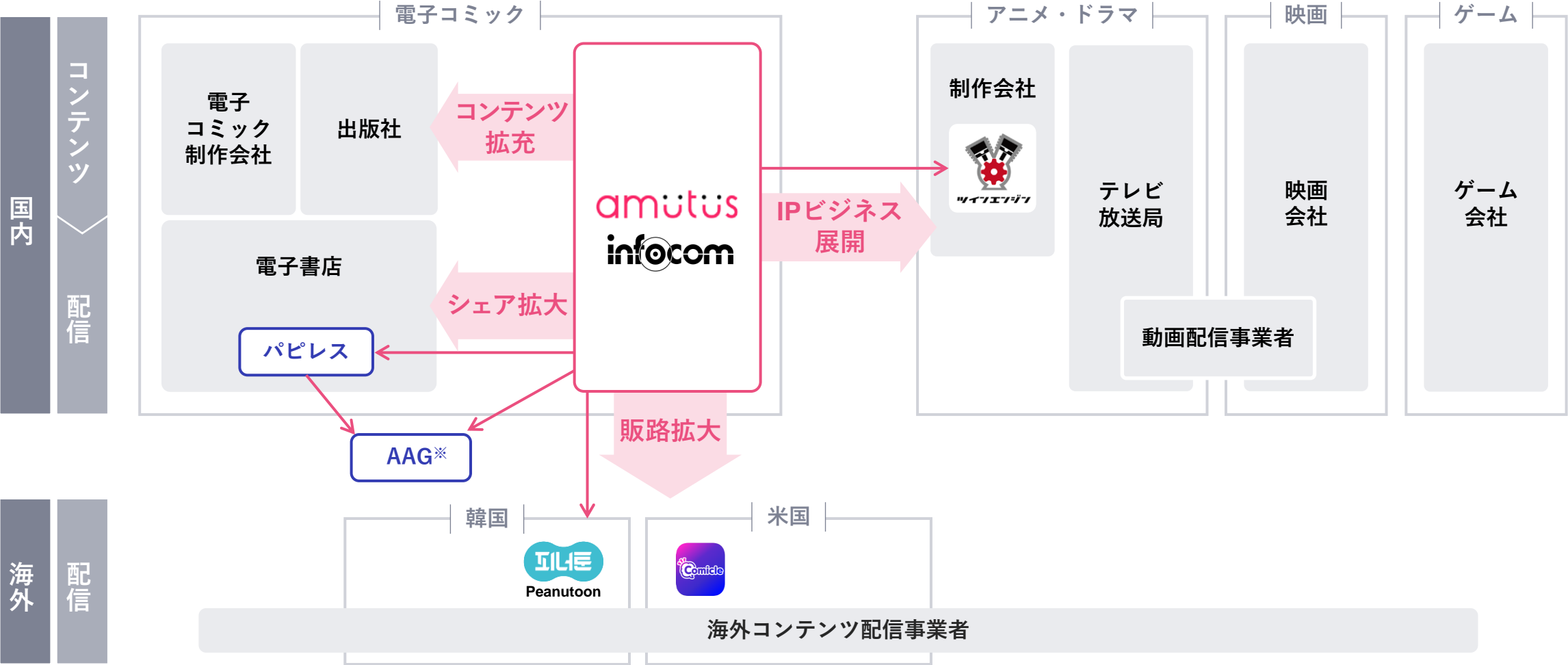
- 欧州・東南アジア地域の調査、試行



重点事業の戦略

電子コミック

事業領域の拡大 | 様々な業務・資本提携により、事業領域を拡大していく

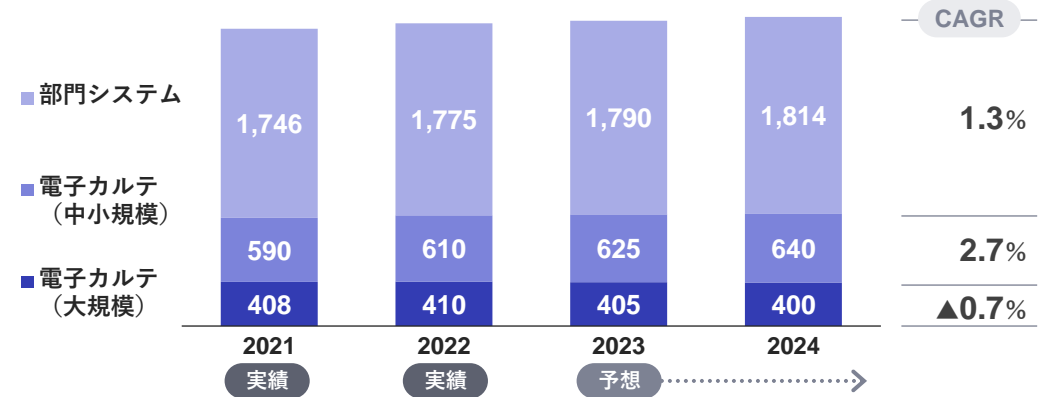


※アルドエージェンシーグローバル

外部環境認識
医療IT市場

- 医療IT市場は緩やかに成長
- 中小規模の医療機関にて電子カルテの導入・システムのクラウド化が進む

医療IT市場 (2021-2024)

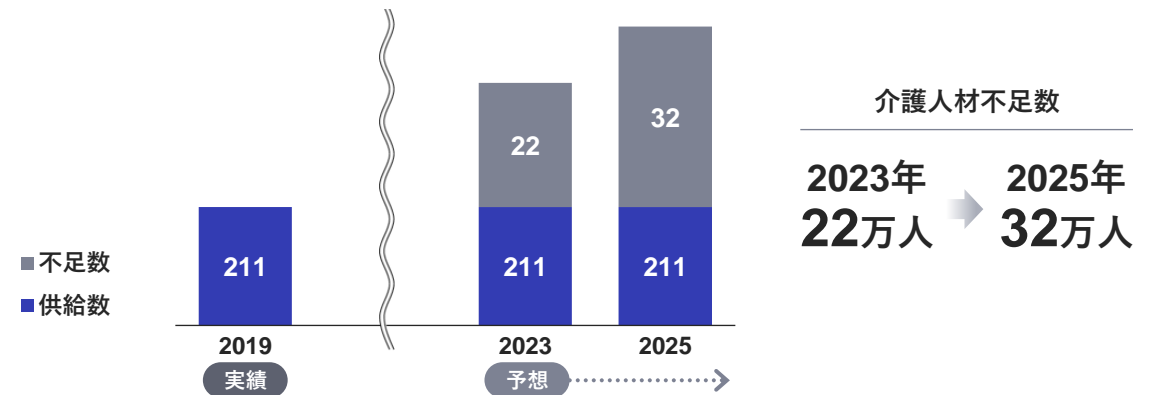


※出所：矢野経済「2022年版 医療情報システム (EMR・HER) 市場の将来展望」

外部環境認識
介護市場

- 介護人材の不足
- 政府によるICT化促進支援

介護人材の需給関係 (2019-2025)



※厚生労働省「第8期介護保険事業計画に基づく介護職員の必要数について」(2021年7月公表)

国内既存事業の業容拡大と、サービス化による海外展開及び新規事業の立上げ

① 国内病院向け事業の拡大

- M&Aによる業容拡大と中小規模病院への展開

② 就業管理システム（CWS）の拡大

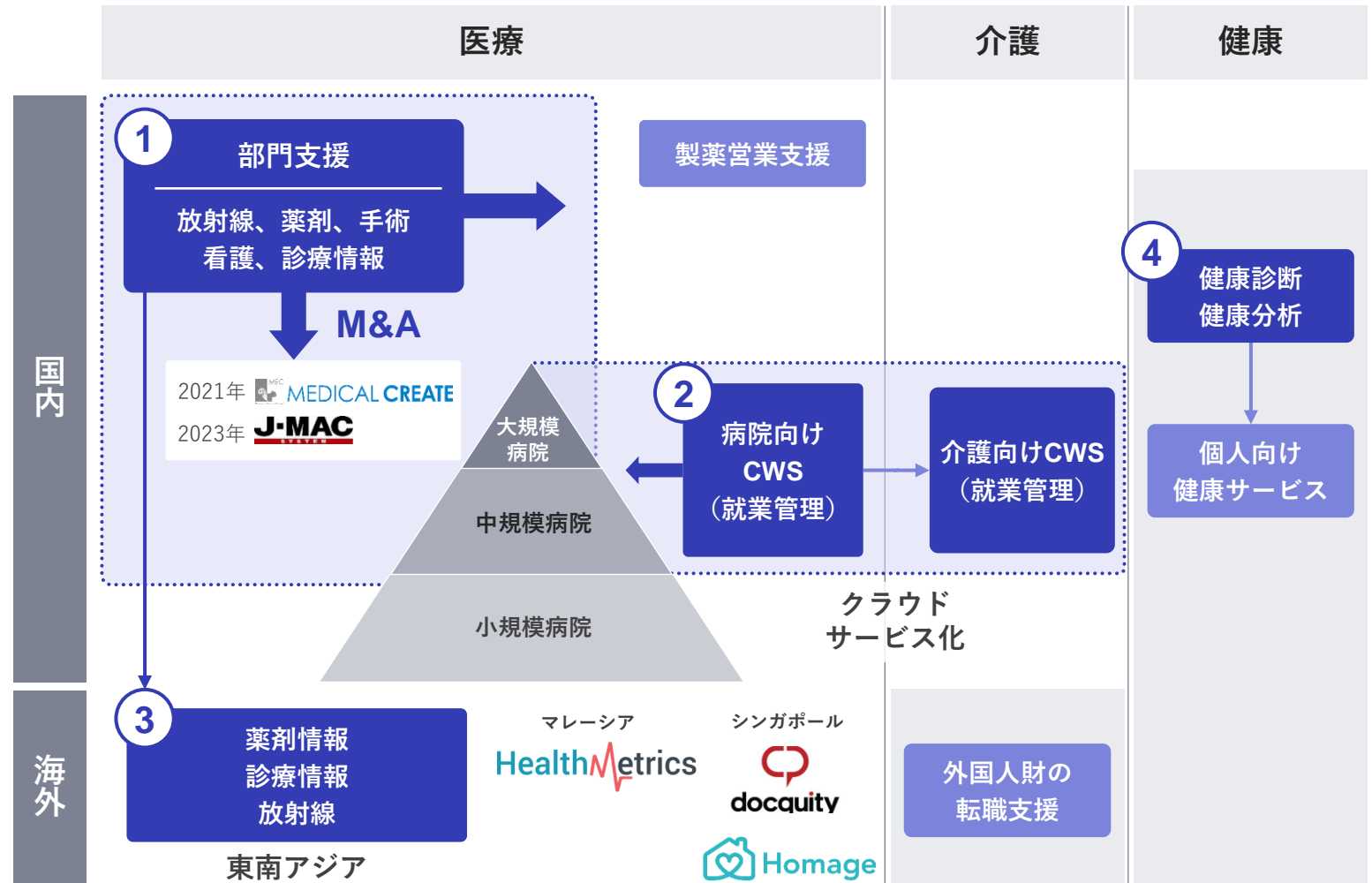
- 病院及び介護事業者向けの就業管理システムのクラウドサービス版の拡販

③ 海外事業領域の展開

- 病院向けシステムの東南アジア展開
- 新ビジネスの創出

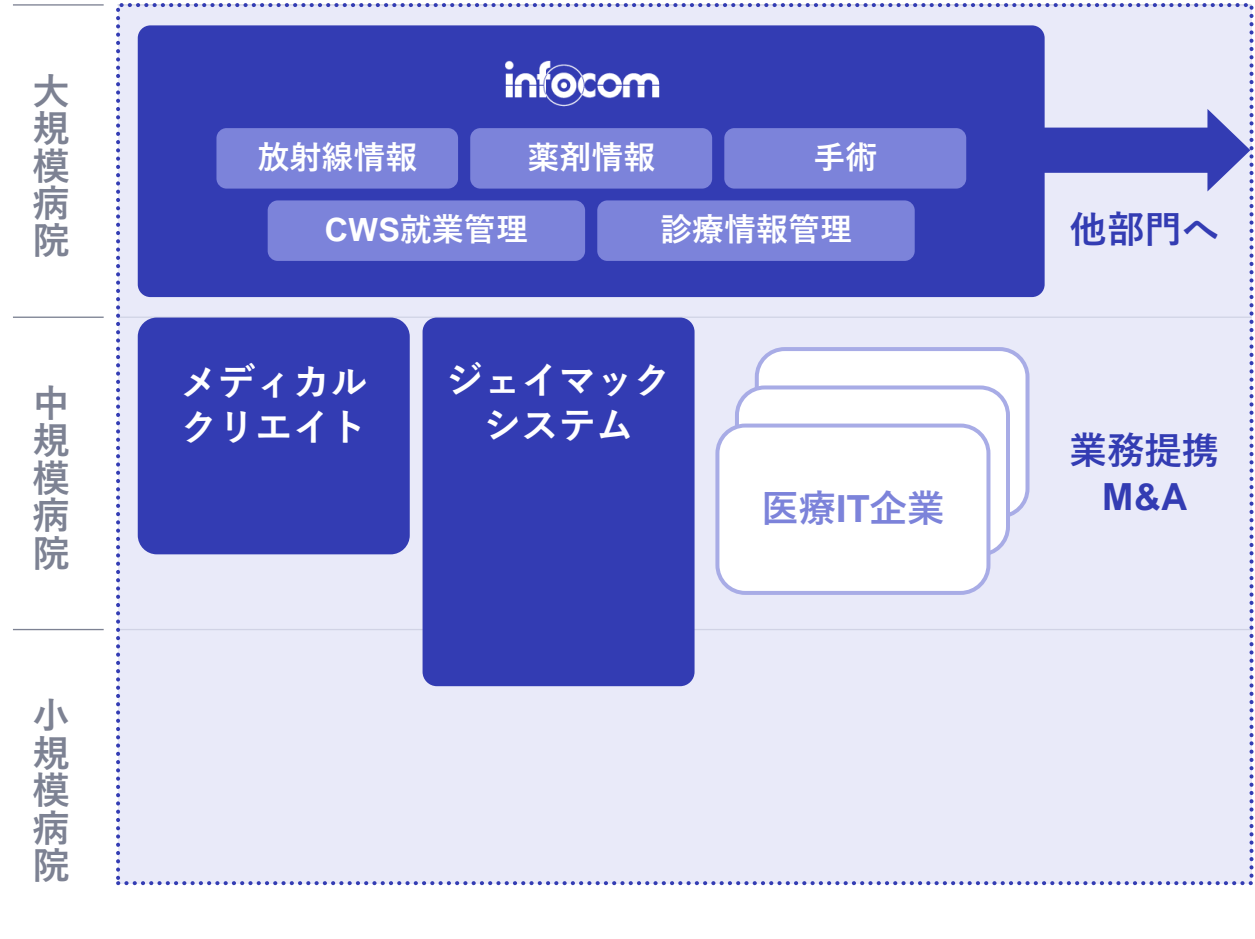
④ 新規事業の基盤確立

- 健康管理サービスWELSAの拡販
- 外国人材の転職支援サービス展開



国内病院向け事業の拡大 | M&A・業務提携により、医療ITサービス領域を拡大

事業環境	<ul style="list-style-type: none">● 医療DXの推進による市場拡大 中小施設のIT化が加速
戦略・アクション	<ul style="list-style-type: none">● 販売製品の拡大 M&A等による商品拡充、商圏拡大● ブランディング トップシェア商品の認知度活用● 販路の強化 地域販社との連携強化



病院CWS（就業管理システム）

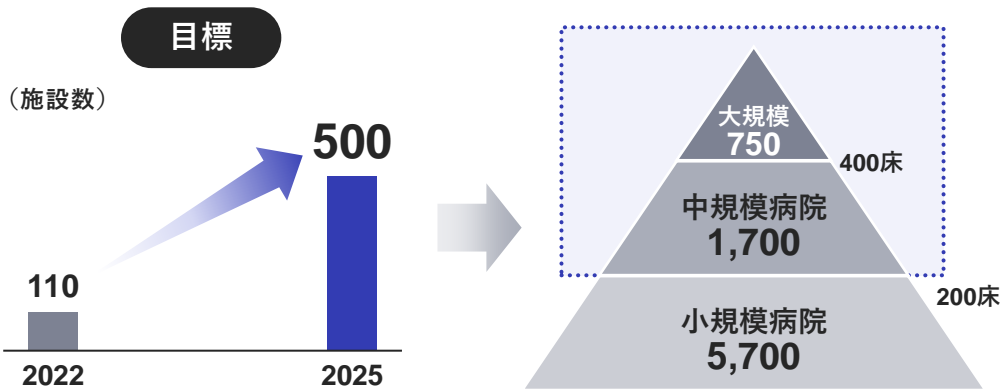
医療機関向け就業管理システムでトップシェアを獲得

事業環境

- 医師の時間外労働の上限規制開始（2024年4月）
- 中規模以上の病院における就業管理システムの導入率は1割程度

戦略・アクション

- 医師の時間外労働規制に対応し導入促進
- 販売経路の拡充
- 導入・保守作業効率化による収益向上



介護CWS（就業管理システム）

中小介護事業者向けにクラウドサービス版を展開

- 介護人材不足を補うためICT活用・DX推進
- 政府によるICT化促進支援

- 複雑な人員の配置基準や加算要件に対応
- クラウドサービス（SaaS版）の展開
- Webマーケティングによる認知度向上
- シフト・勤怠から周辺領域への機能拡張を目指す

目標

介護サービス施設数

導入施設数
約**1.0**万

在宅系		施設系
訪問サービス	通所サービス	入所サービス
約 4.8 万	約 7.0 万	約 6.0 万

介護CWSの対象施設

※厚生労働省 令和3年 介護サービス施設・事業所調査の概況

海外事業領域の拡大

現地パートナーと協業し、国内病院向け製品の海外展開を推進

事業環境

- ASEAN地域の医療費増
1人当たり医療費は過去20年で3倍超
- 国家戦略でデジタル医療を推進

戦略・アクション

- 病院向け製品・サービスのローカライズ
- ヘルスケアIT企業との資本業務提携

国内病院向け製品の海外展開

2022 2023 2024 2025

医用画像

terakorp INDONESIA Terakorp社経由で
インドネシアの病院等に展開

薬剤 (DI)

?社 更なる協業

HealthMetrics 販路協業締結
(8,000以上の医療機関ネットワークを
活用した販路拡大)

docquity SNSと薬剤情報連携のPoC開始
(医師向けSNSプラットフォーム)

新ビジネス創出

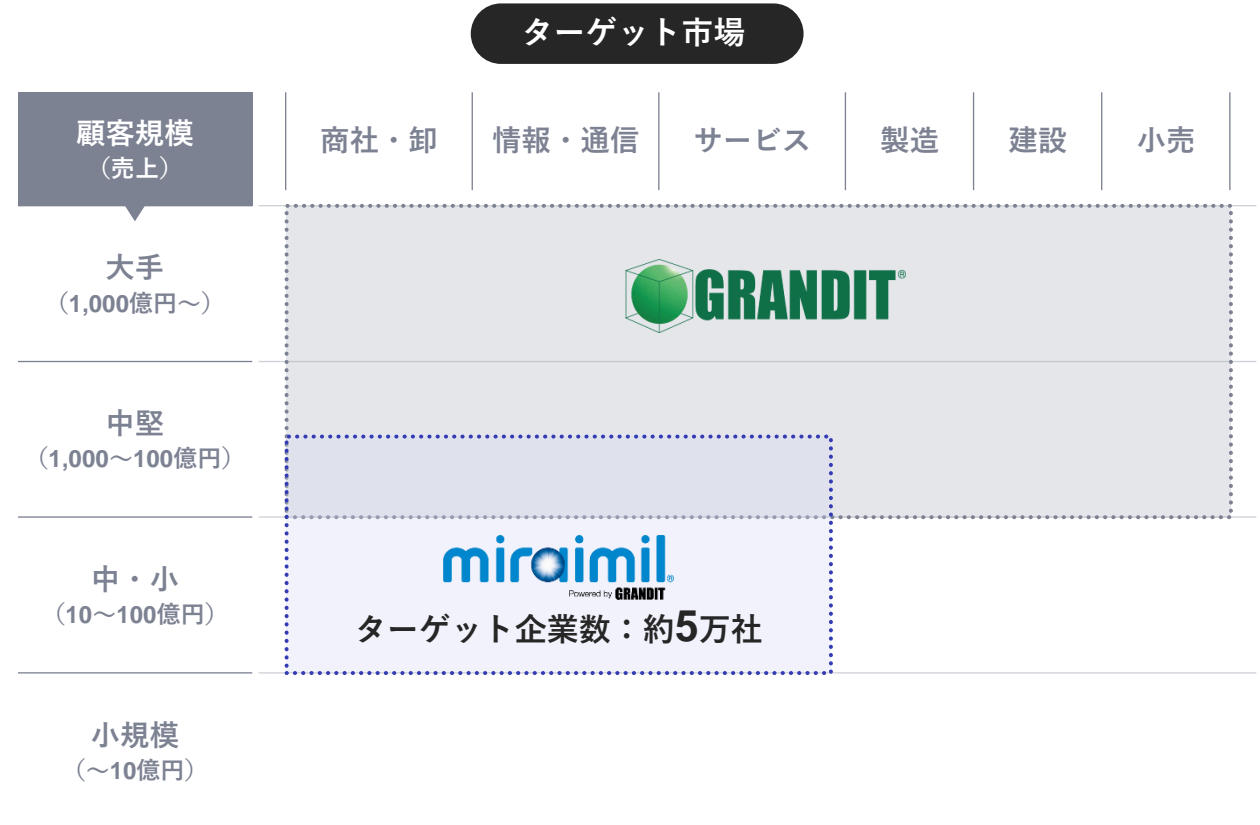
Homage
マッチングサービスの
日本展開支援
シンガポール
(介護人材マッチング企業)

CWS海外展開を検討

統合型クラウドERP (miraimil)

中小企業向けERP市場のシェアトップに向けた足がかりを作る

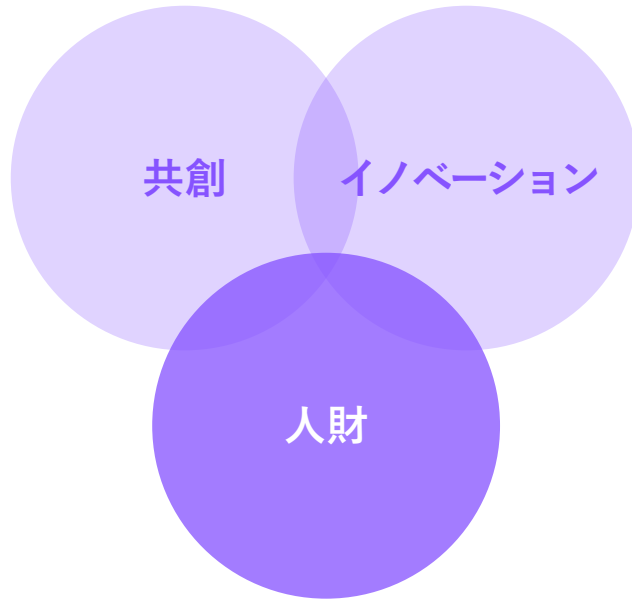
事業環境	<ul style="list-style-type: none"> IT人材不足によりクラウド化が進展 IT導入補助金により政府が中小企業のDX推進を後押し
戦略・アクション	<ul style="list-style-type: none"> 得意業種向けの販売に注力 積極的な広告投資 営業・導入プロセスの自動化
目標	<ul style="list-style-type: none"> 導入目標：累計400社



サステナビリティ重要課題（マテリアリティ）

当社グループの重要課題として、6項目のマテリアリティを設定

- 1. 人に
感動を与える
- 2. 健康で豊かな
社会づくりに貢献
- 3. 安心・安全で便利な
社会の実現に貢献



- 4. 価値創出力を持続的に強化
- 5. 働きがいの向上と人財の成長
- 6. 健全な企業経営を維持・強化

マテリアリティ

1. 人に感動を与える
 - 多様な人々に期待を超える顧客体験を提供

2. 健康で豊かな社会づくりに貢献
 - 医療や介護の質向上のためのサービスを通じ、人々の健康と幸せに貢献

3. 安心・安全で便利な社会の実現に貢献
 - 安心・安全で便利なサービスを通じ、社会や企業活動の持続的な発展に貢献

4. 価値創出力を持続的に強化
 - 新技術の活用と共創によりサービスを創出
 - 地域社会の課題に取り組み、地域の活性化に貢献

5. 働きがいの向上と人財の成長
 - グループ人財の成長支援と多様性拡大
 - ワークスタイル変革を推進

6. 健全な企業経営を維持・強化
 - 透明性の高いガバナンス体制を堅持
 - 高品質な製品・サービスを提供

人財力の強化

- 従来より取り組んできた施策
- 新たに取り組む施策

人財育成に焦点をあて、経営基盤を強化

1

事業創出・開発技術人財の育成強化

専門能力評価制度 (EDISON)

職種毎のITスキルの定義とキャリアパス

クラウド技術者の育成

CCoE体制による開発支援、技術者育成

事業創出人財の育成

コンピテンシー診断による候補者選出と
実戦経験

2

スキル・経験・キャリア志向に応じた 人財の最適配置

ミッショングループ制度

「役割」に応じた処遇制度

タレントマネジメントシステム

個人スキルの可視化

人財の最適配置

戦略・事業ニーズに合った候補者の人選

3

グループ人財のエンゲージメント向上

従業員意識調査

定期的なエンゲージメントサーベイ

ワークスタイル変革

- ・ハイブリッド勤務制度
- ・ABWを取り入れた本社オフィス

女性・シニアが活躍する職場づくり

Mission Vision Valueの策定・浸透
コーポレートブランディングの企画・推進

4

AI・データ活用による競争力強化

投入資源・株主還元方針

安定した財務基盤の確保を前提とし、重点事業への成長投資を優先した上で、適切な株主還元を行う

<p>財務健全性</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業特性、リスクを踏まえた財務健全性を確保するとともに、適切な財務レバレッジを効かせ、成長投資を行う。
<p>成長投資</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 重点事業を中心に、成長を維持・加速するための投資を実施する。 ● M&A投資 ：戦略投資枠として300億円を設定 ● 設備投資 ：3年間で41億円 ● 研究開発投資 ：3年間で6億円、AI、IoT等の適用技術に集中
<p>株主還元</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 安定的な配当に加え、業績向上に連動した増配に努め、配当性向30%の維持を目指す。

ICTとリアルビジネスの共創により 新たな価値を提供するサービスカンパニーへ

お問い合わせ先

インフォコム株式会社 広報・IR室

☎ 03-6866-3160

✉ pr@infocom.co.jp

本資料に記載された会社名、サービス名及び製品名等は該当する各社の商標又は登録商標です。
本資料に記載された意見や予想等は資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性や完全性を保証、約束するものではなく、
また今後予告なしに変更させていただくことがあります。