

Infomart Corporation

—
**Financial
Results**

2024年12月期
第2四半期決算

東証プライム市場 (2492)

2024.7.31

I . 2024年12月期 第2 四半期決算	P03
II . セグメント別の状況	P14
III . 2024年12月期 連結業績予想	P27
IV . 事業ビジョン及び中期経営方針	P31
V . 株主還元について	P36
Appendix	P38
・ 会社概要	P39
・ サービス別 料金体系	P43



INDEX

I . 2024年12月期 第2四半期決算

ハイライト

2024/12期

上期実績：全体的に概ね業績予想通りに着地

下期見込：大幅に売上成長率、利益率が向上

= 今期（2024/12期）の通期業績予想の達成

= 来期以降（2025/12期、2026/12期）の大幅増収増益につなげる

（上期実績）

- FOOD事業の受発注が好調、外食に加えてホテル・旅館業界の新規が増加
- ES事業の請求書は、インボイス制度開始後も大手企業・グループを中心に導入が進む

（下期見込）

- 売上成長率は、8月からのFOOD事業、受発注の料金改定により向上
- 利益率は、売上高の増加に加え、サーバーのクラウド移行により原価低減が進み、改善

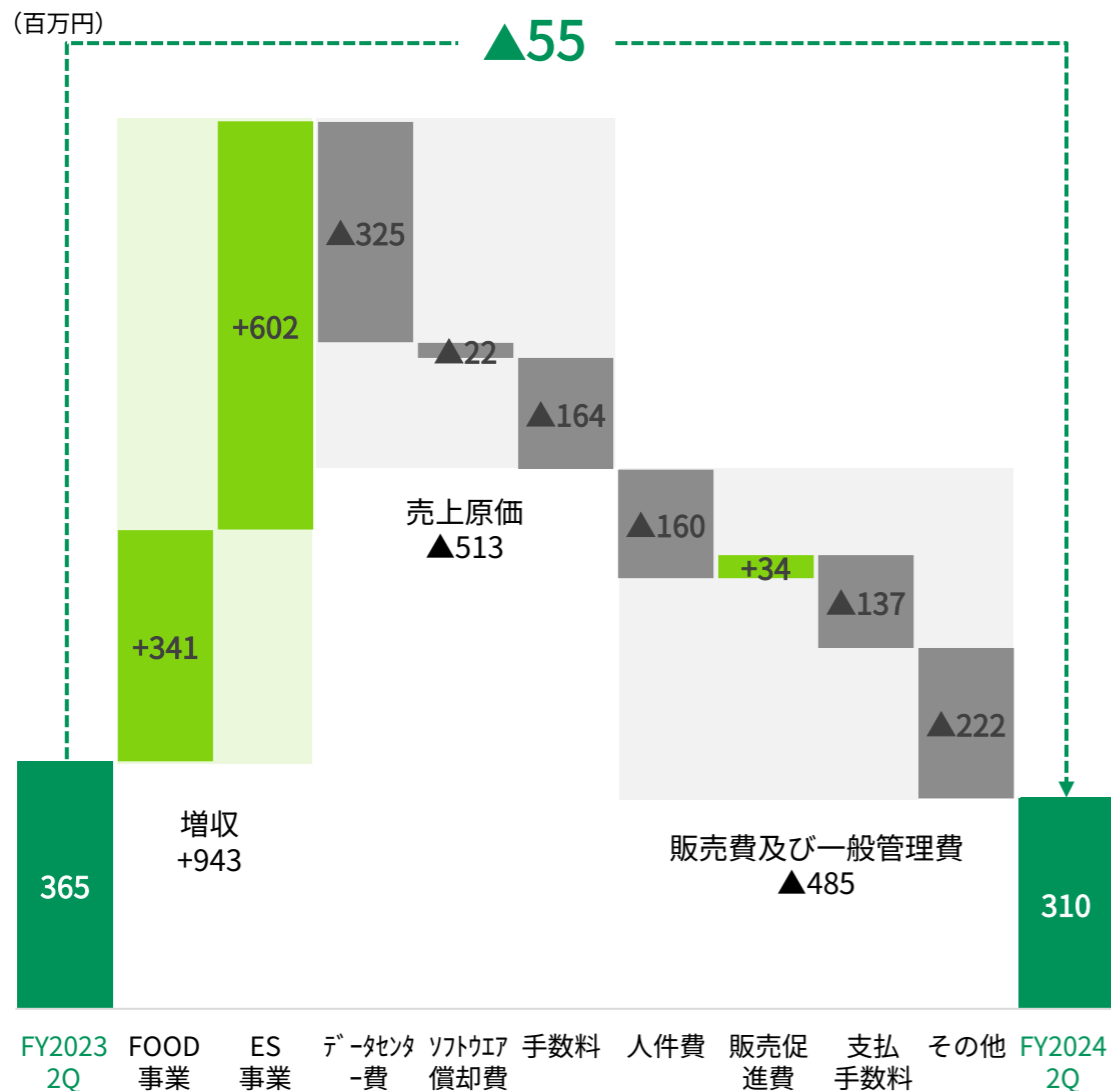
(百万円)

	FY2024 上期		FY2024 下期		FY2024 通期	
	実績	前年同期比	見込	前年同期比	見込	前期比
売上高	7,213	15.1%	8,872	▼ 25.1%	16,086	20.4%
売上原価	3,213	19.0%	3,198	3.9%	6,412	11.0%
売上総利益	4,000	12.1%	5,673	41.3%	9,674	27.5%
販売費及び一般管理費	3,690	15.2%	4,983	40.4%	8,674	28.4%
営業利益	310	-15.1%	689	▼ 48.4%	1,000	20.4%
経常利益	305	-1.6%	475	47.6%	780	23.5%
当期純利益	232	6.8%	306	280.1%	539	80.6%
売上高売上総利益率	55.5%		▼ 63.9%		60.1%	
売上高営業利益率	4.3%		▼ 7.8%		6.2%	

※通期連結業績予想は、前回公表値（2024年2月14日発表）から変更はありません。

営業利益の増減要因

前年同期比



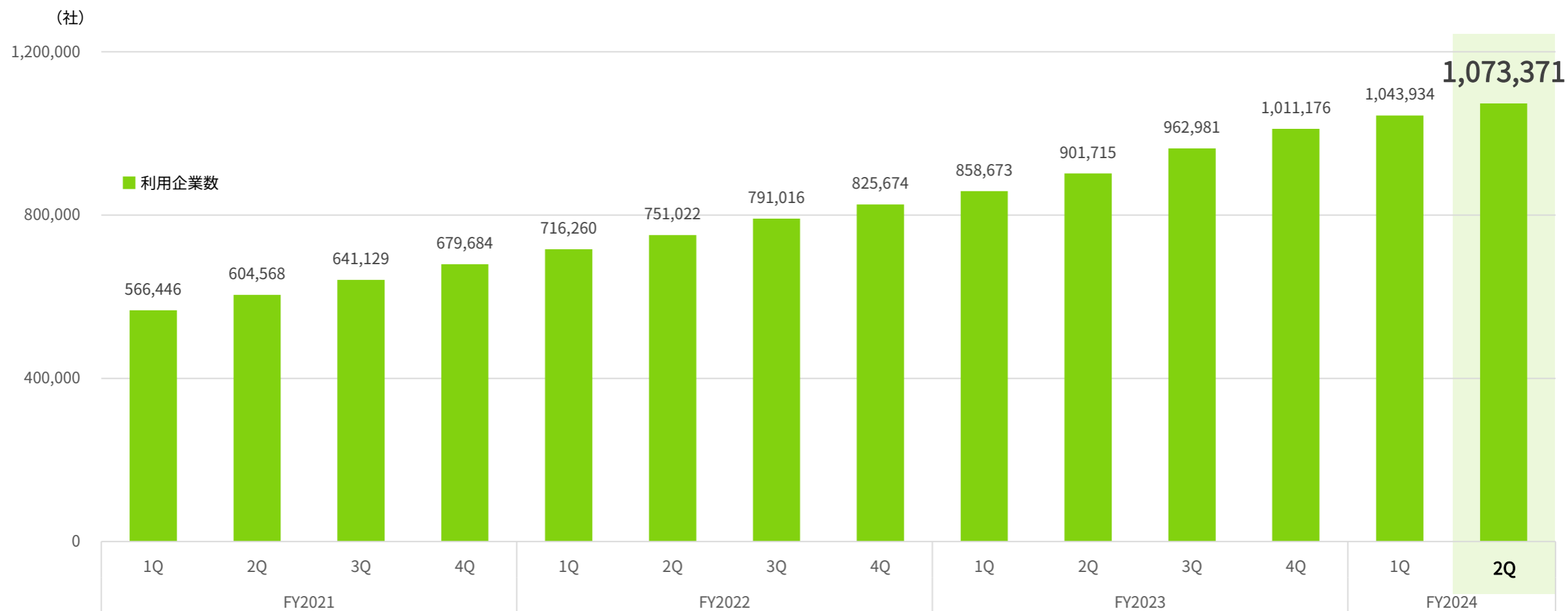
TOPIX

- **FOOD事業 収益**：受発注が好調、外食に加えてホテル・旅館業界の新規が増加
- **ES事業 収益**：請求書は、インボイス制度開始後も大手企業・グループを中心に導入が進む
- **データセンター費**：クラウド化に向けた検証を実施したことにより、サーバー関連費用が一時的に増加
- **支払手数料**：(株)タノムの株式取得費用が増加
- **その他**：(株)タノムの子会社化に伴うのれん償却費等が増加



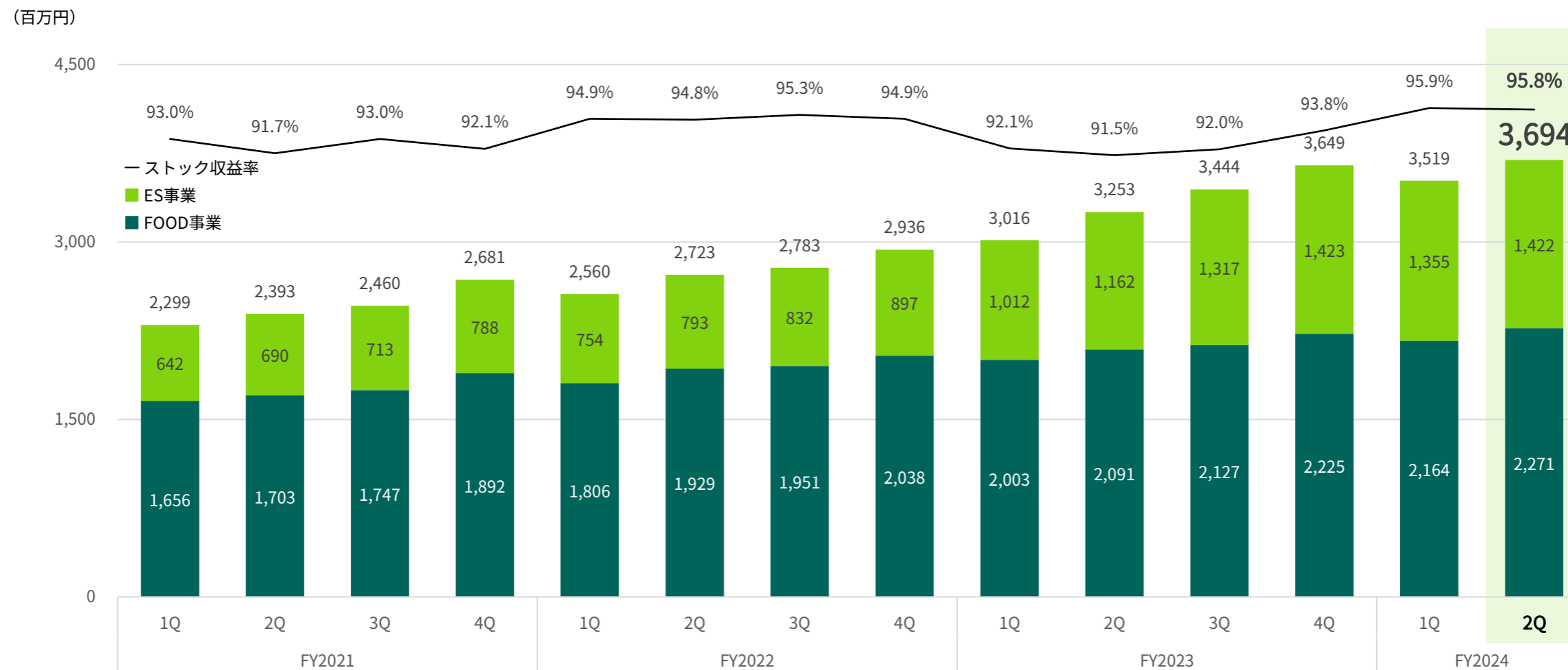
利用企業数推移

顧客基盤となる利用企業数は**107**万社に増加



※ 「利用企業数」とはBtoBプラットフォームを利用する企業のうち重複企業を除いた企業数になります。

1 Q比でFOOD事業：+107百万円、ES事業：+67百万円、合計**175**百万円の増加



売上高推移（2Q累計詳細）

- **FOOD事業** 受発注：ホテル旅館業態等の新規契約が好調、外食市場の復調も継続し増収
受発注ライト&TANOMU：食品卸売企業のDXニーズを捉えて成長が加速
- **ES事業** 請求書：インボイス制度開始後も大手企業・グループを中心に導入が進み高い成長を継続
TRADE：見積から請求までのデジタル化ニーズにより拡大し、高い成長を継続

■ FOOD事業

(百万円)

	FY2024 2Q累計	前年同期比
受発注	3,121	+7.1%
受発注ライト &TANOMU	402	+32.9%
その他	911	+3.9%
TOTAL	4,436	+8.3%

■ ES事業

(百万円)

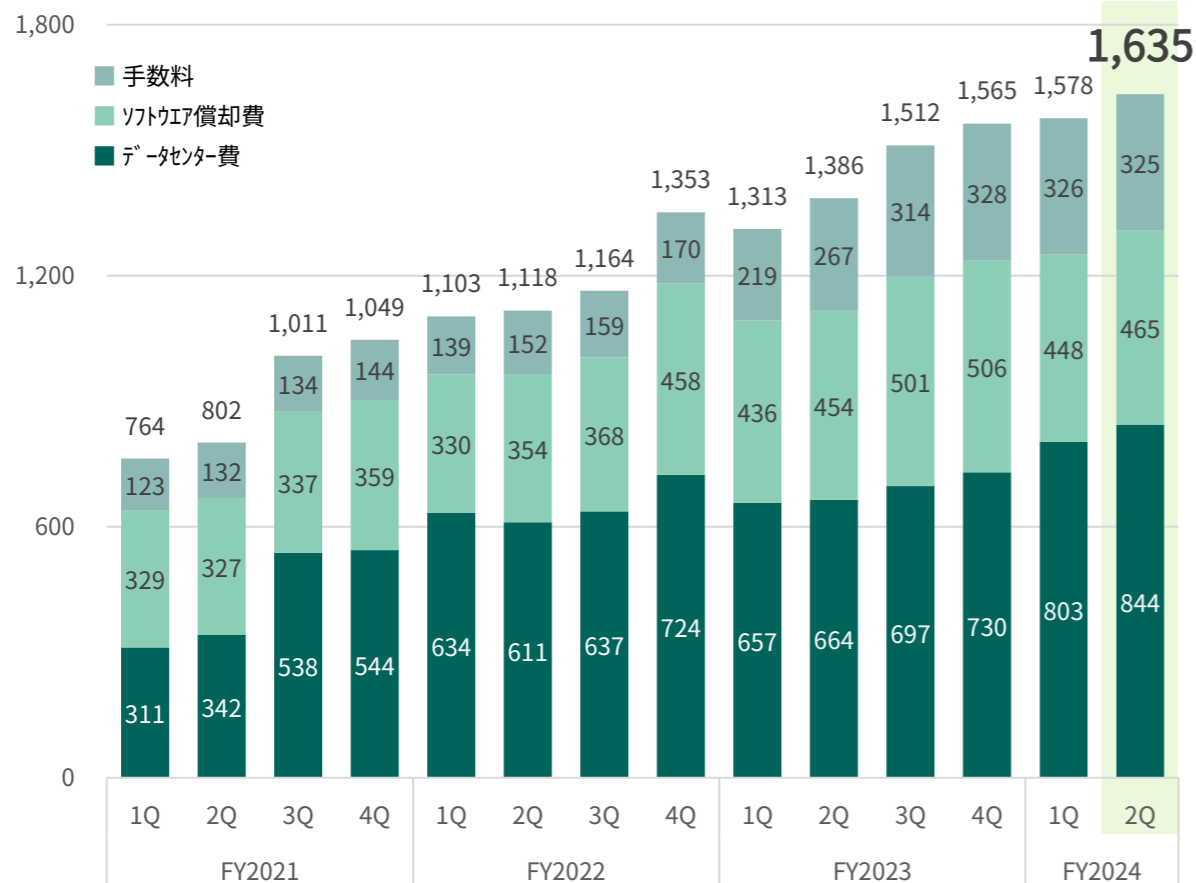
	FY2024 2Q累計	前年同期比
請求書	2,148	+30.0%
TRADE	130	+90.8%
その他	498	+9.9%
TOTAL	2,777	+27.7%

売上原価・売上総利益推移

- 2Q売上原価：データセンター費：クラウド化に向けた検証の実施により、サーバー関連費用が一時的に増加
- 2Q売上総利益：売上高の増加(+175百万円)が、売上原価の増加(+57百万円)を吸収し、売上総利益が増加(+117百万円) ※当1Q比

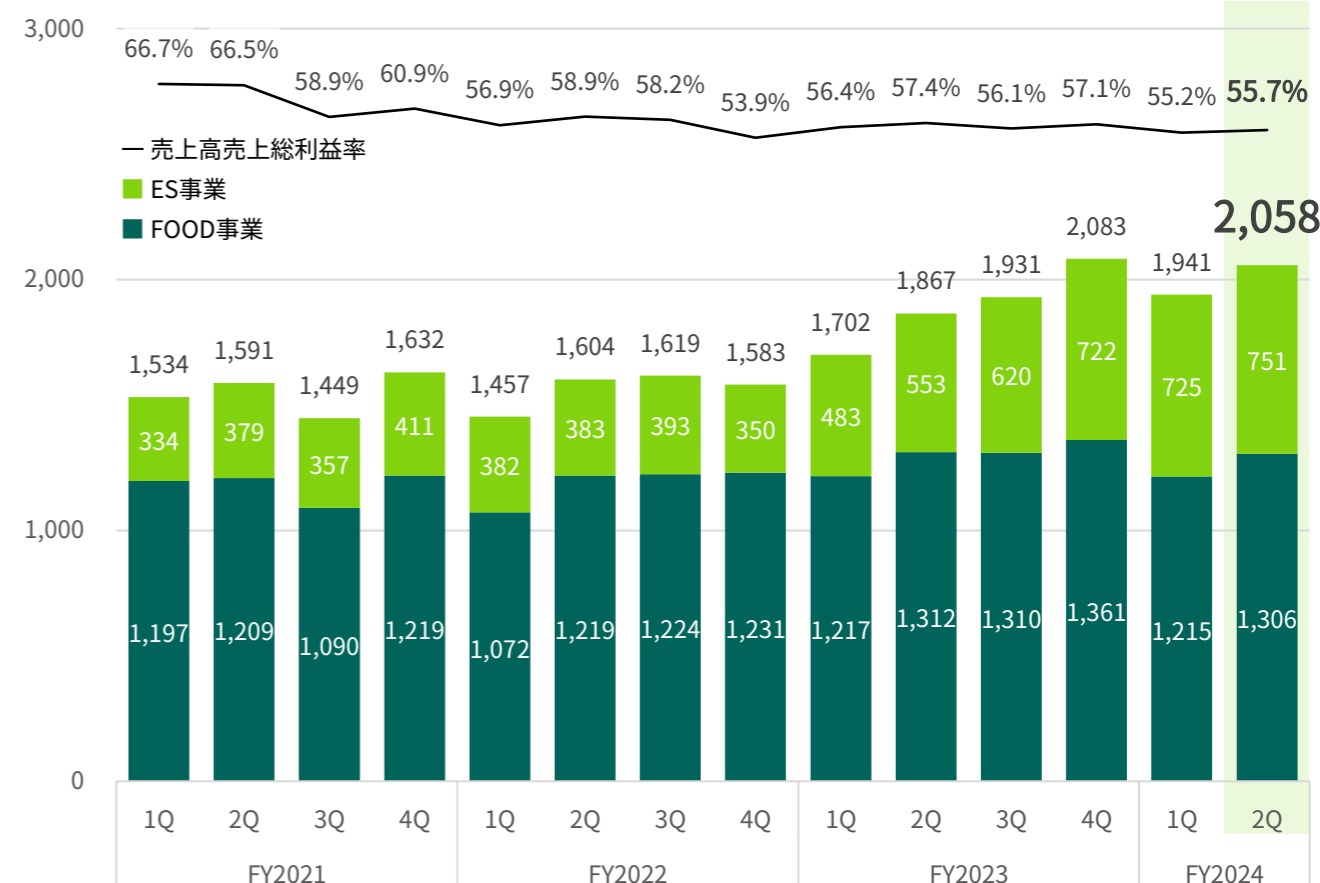
売上原価推移

(百万円)



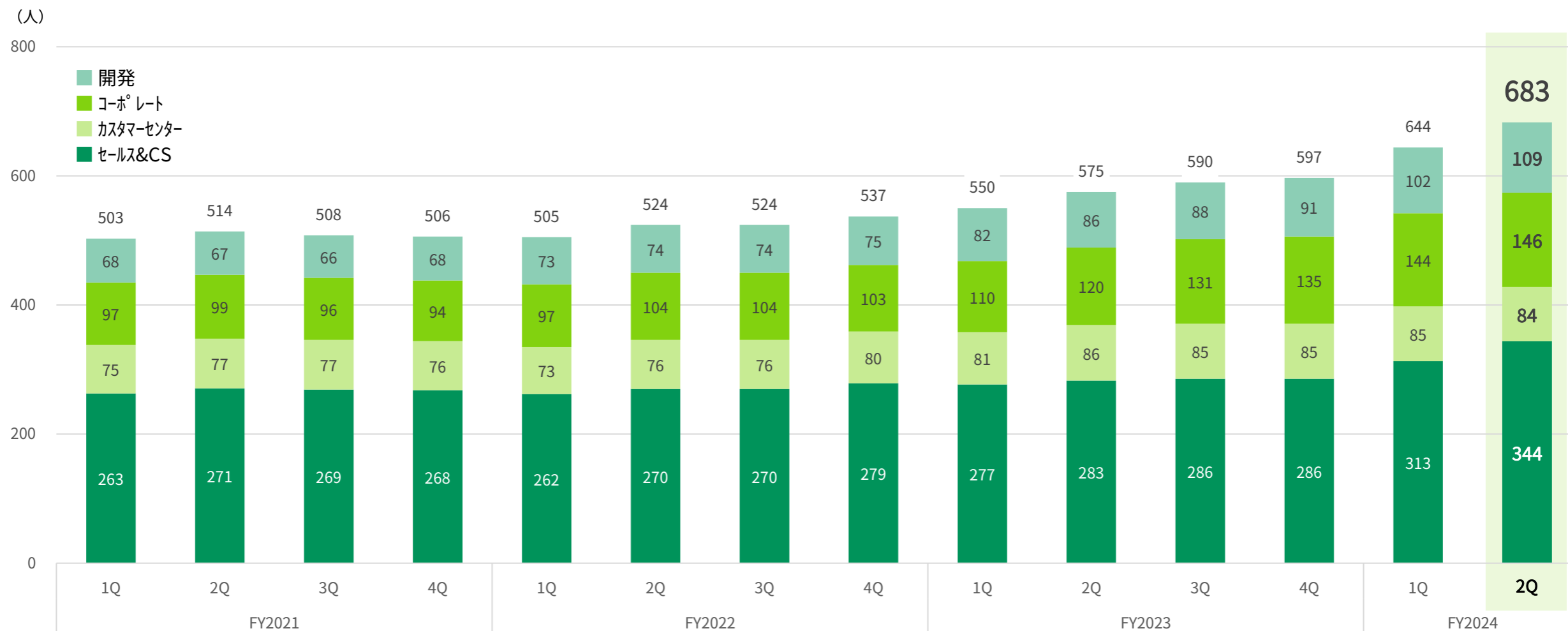
売上総利益推移

(百万円)



従業員推移

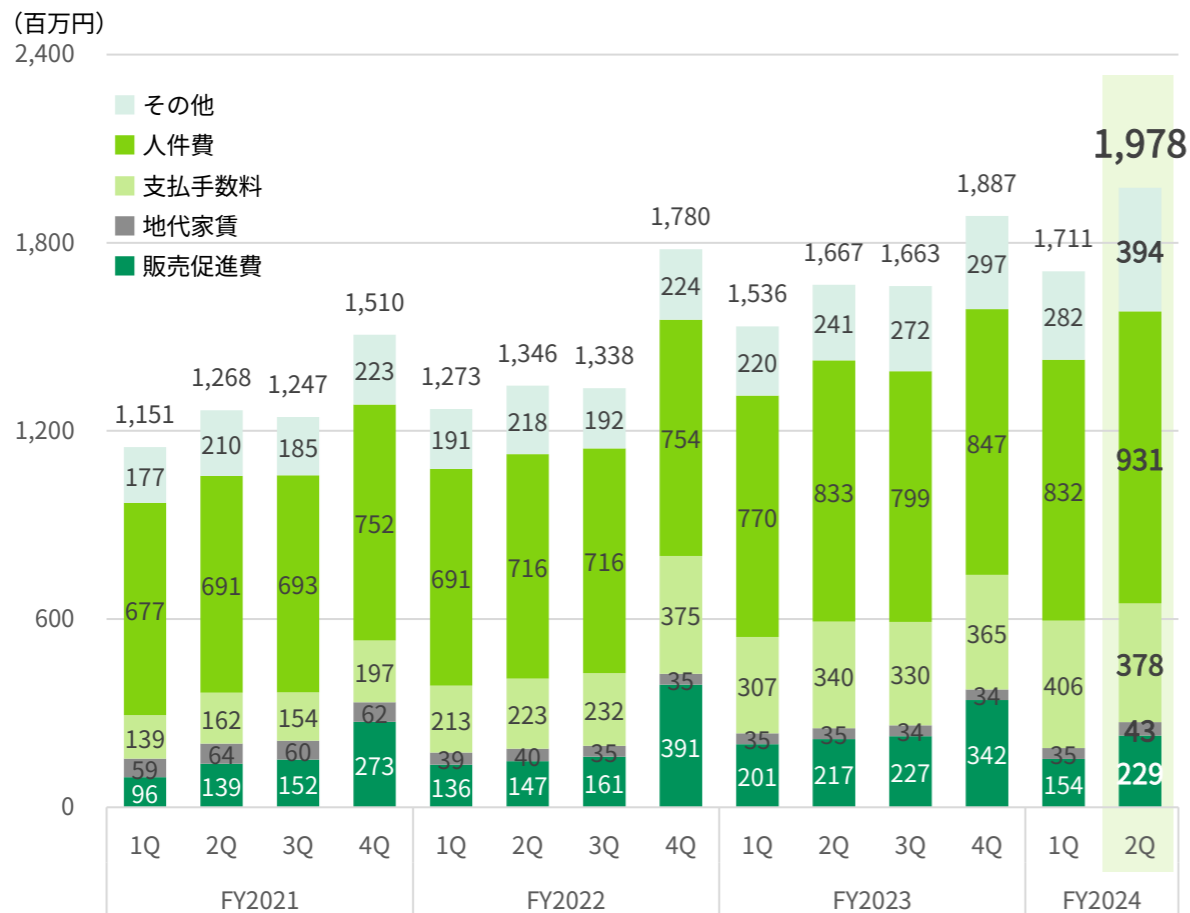
- 成長サービスの TANOMU と TRADE の営業を強化するためのセールス&CS（カスタマーサクセス）人員が増加
※ FY2024/1Qより(株)タノム従業員数を含む



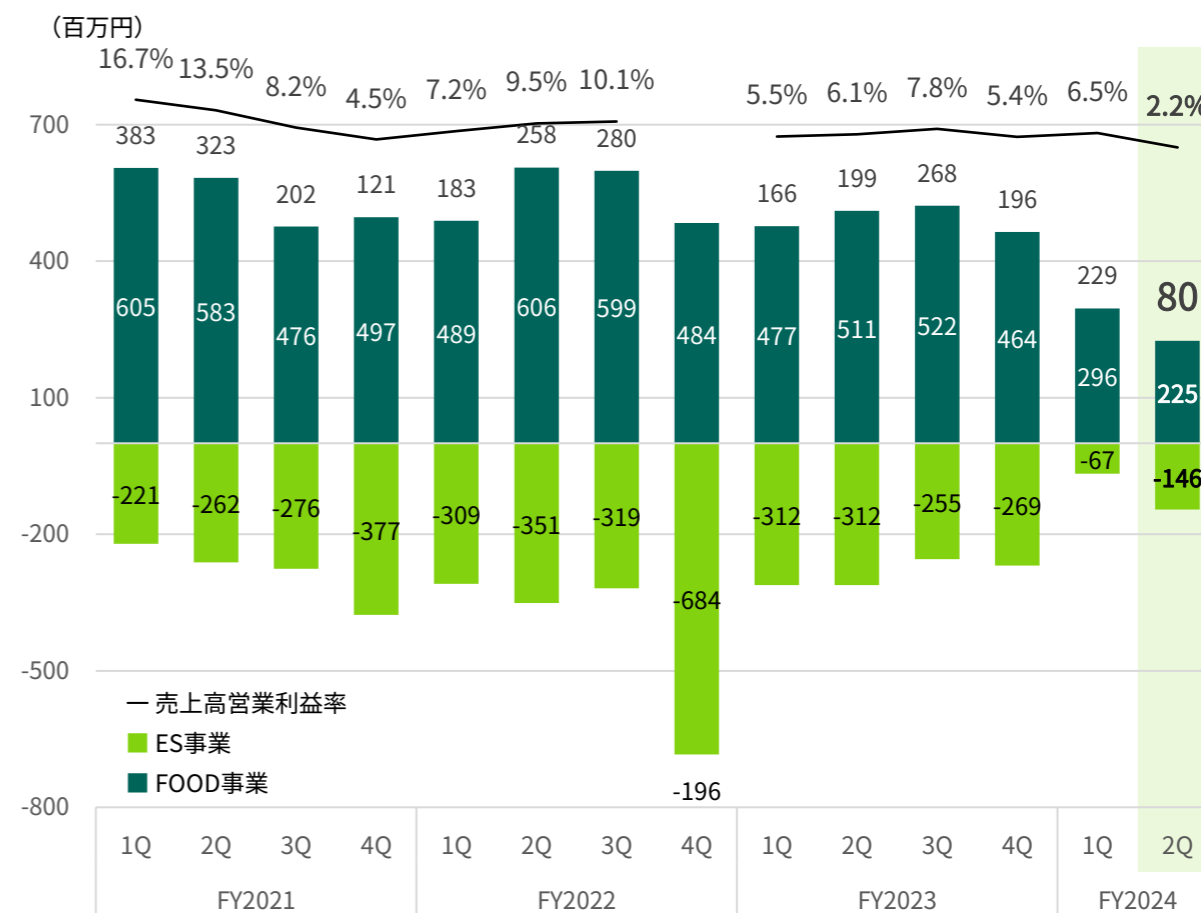
販管費・営業利益推移

- 2Q販売費及び一般管理費：人件費（事業拡大に必要なセールス&CS（カスタマーサクセス）人員の補強）及び販売促進費が増加
- 2Q営業利益：主に(株)タノムの子会社化関連費用（のれん償却費及び同社販管費：約1億円）の発生により減少

販管費推移

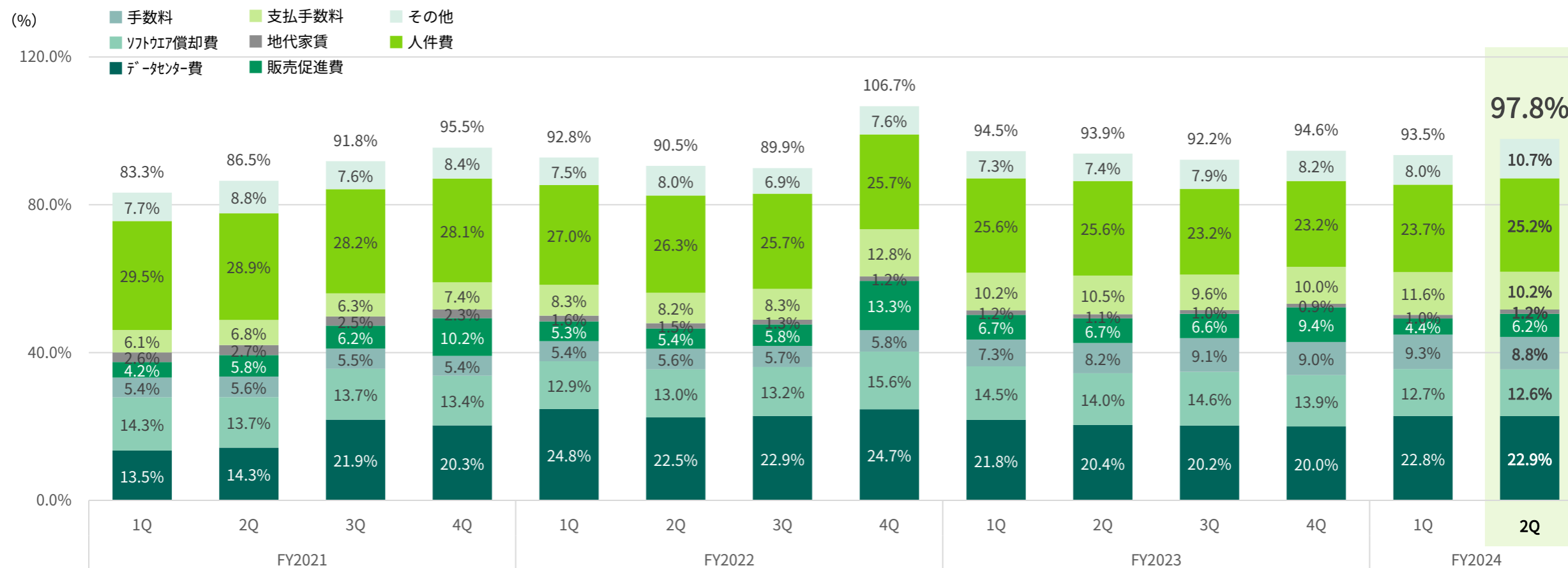


営業利益推移



売上原価・販管費構成比率（売上高比率）

- 2Q人件費率：事業拡大に必要なセールス&CS人員の補強が順調に進む（当1Q比+1.5%）



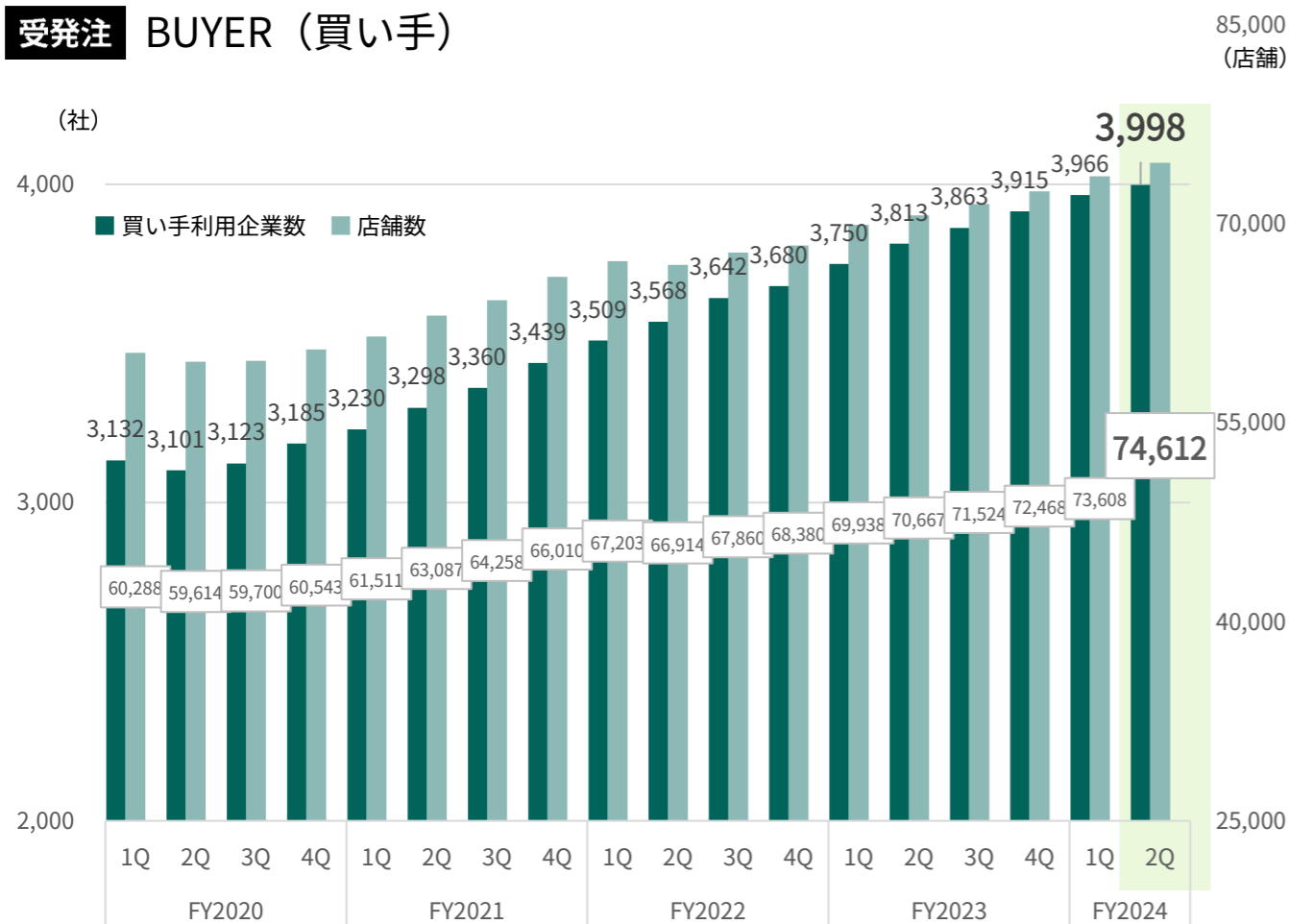
II. セグメント別の状況

(1) FOOD 事業の状況

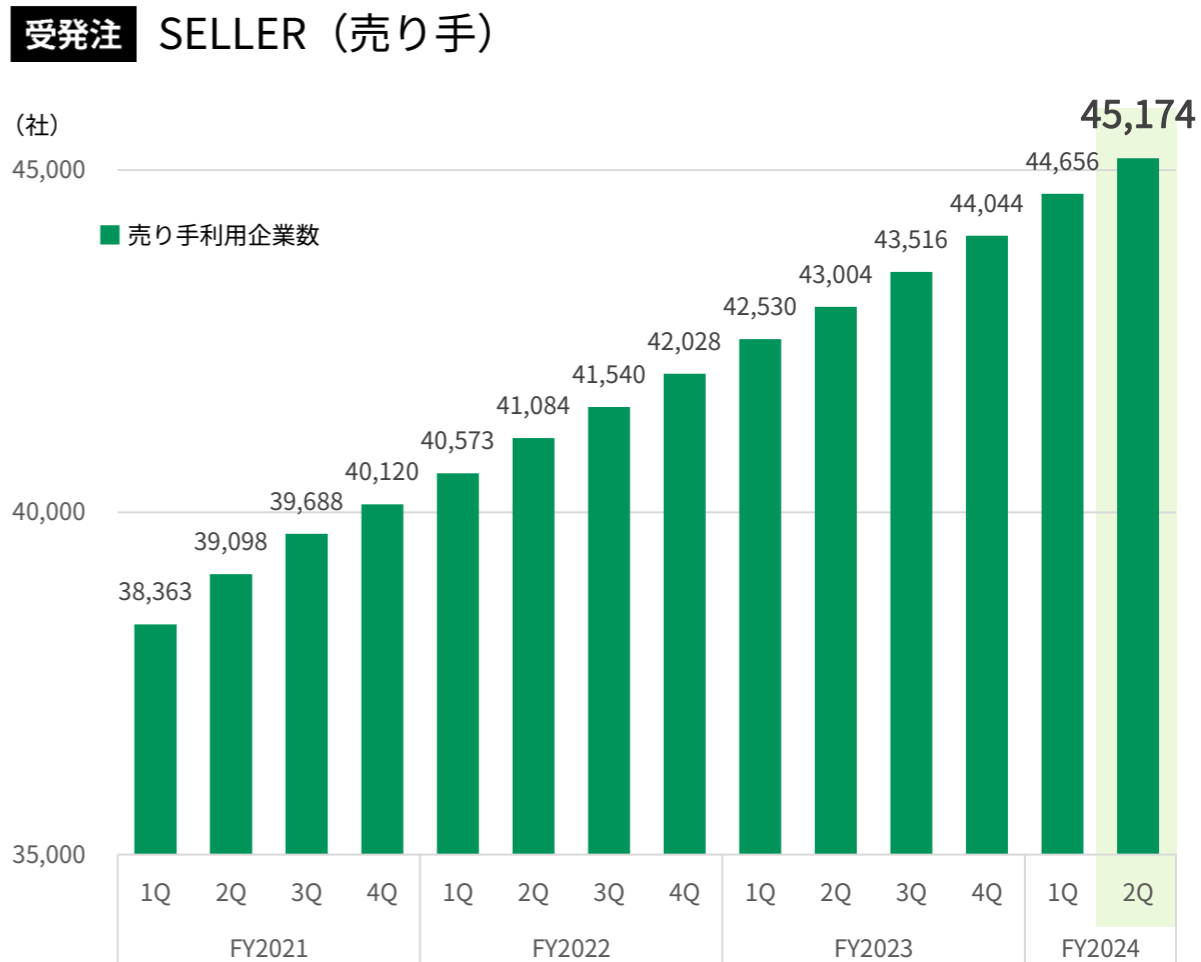
FOOD事業 利用企業数推移

- 2Q利用企業数：地方(ホテル旅館業界とその取引先の食品卸売企業) の新規契約が増加、受発注の買い手、売り手共に堅調に推移

受発注 BUYER (買い手)



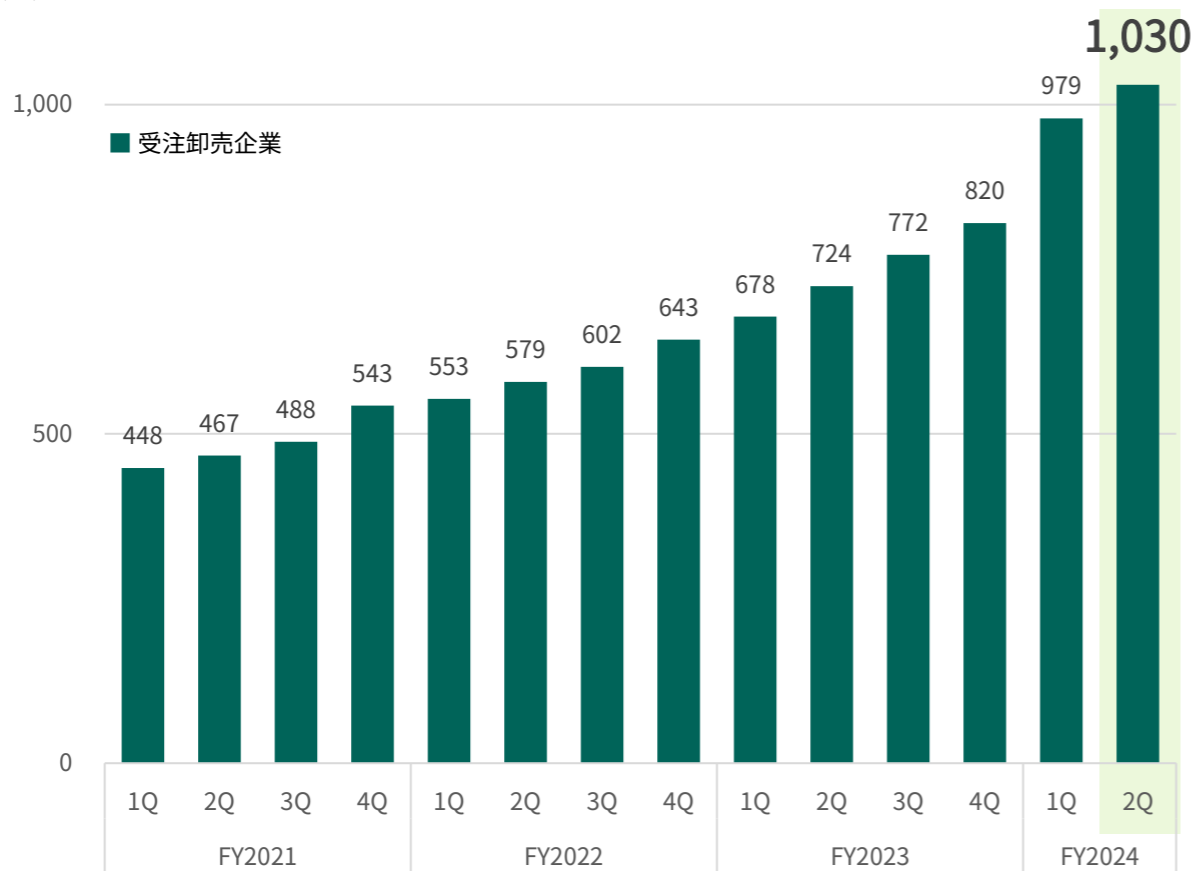
受発注 SELLER (売り手)



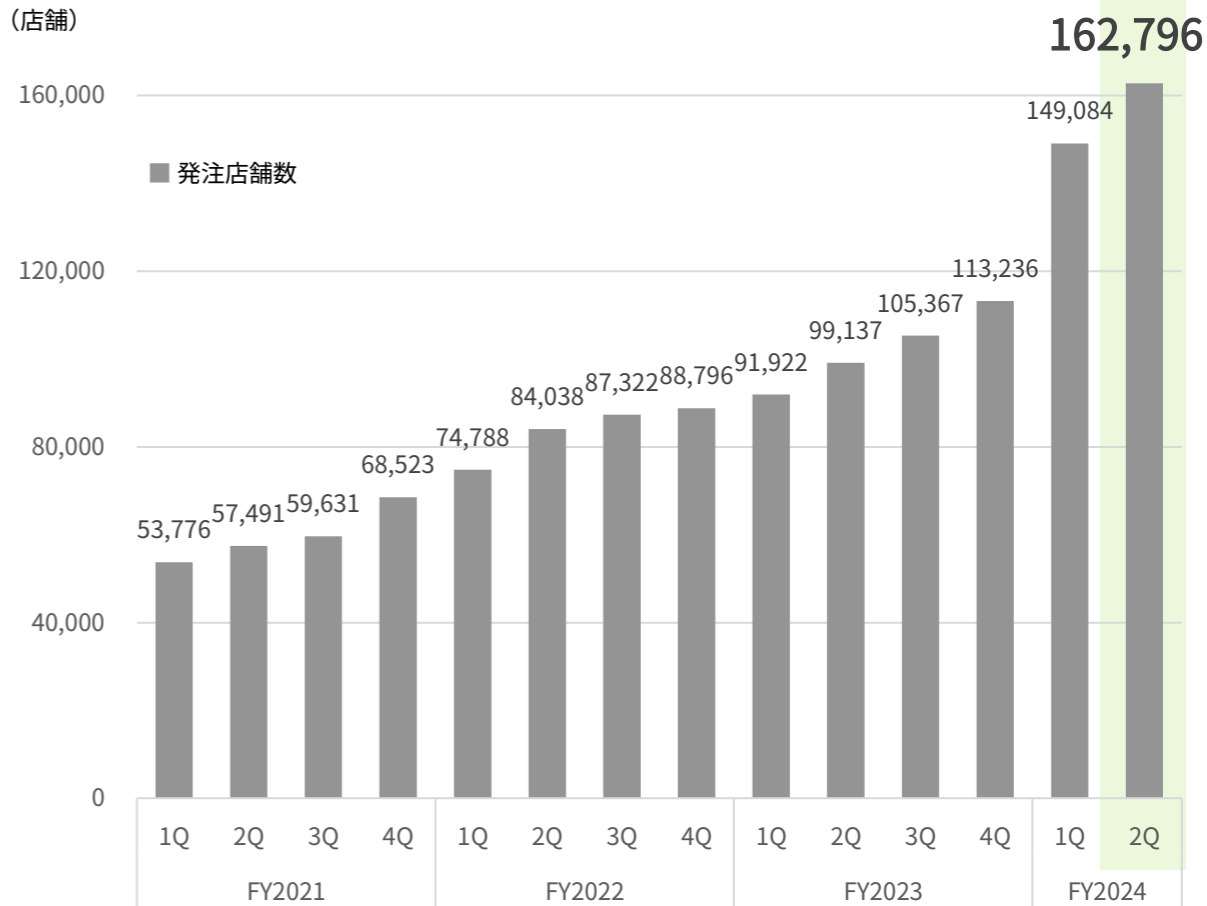
FOOD事業 利用企業数推移

- 2Q利用企業数：食品卸売企業と外食個店間のデジタル化の急速なニーズの高まりにより、受注卸売企業数と発注店舗数の両方が増加
※ FY2024/1Qより(株)タノムの受注卸売企業数と発注店舗数を加算

受発注 ライト WHOLESALE (受注卸売企業)
TANOMU (社)

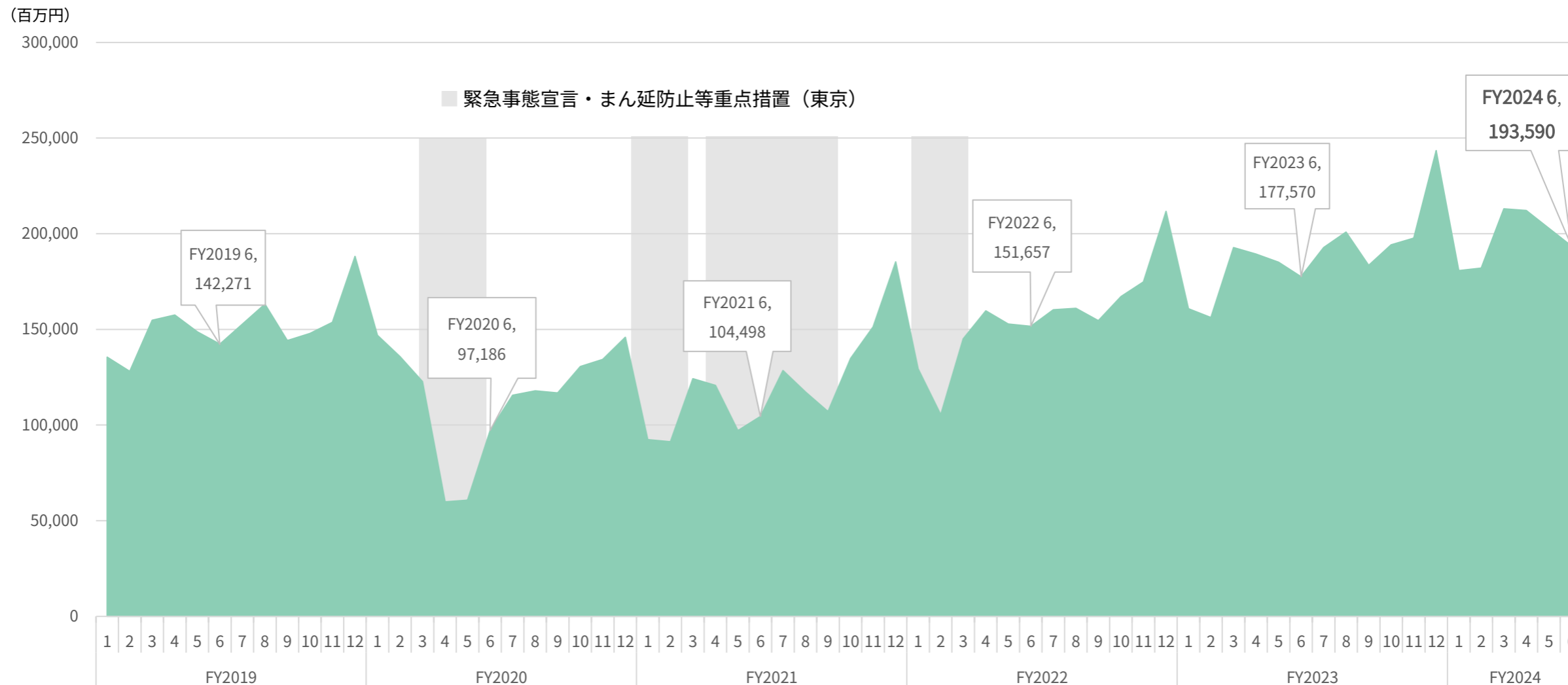


受発注 ライト BUYER (発注店舗)
TANOMU (店舗)



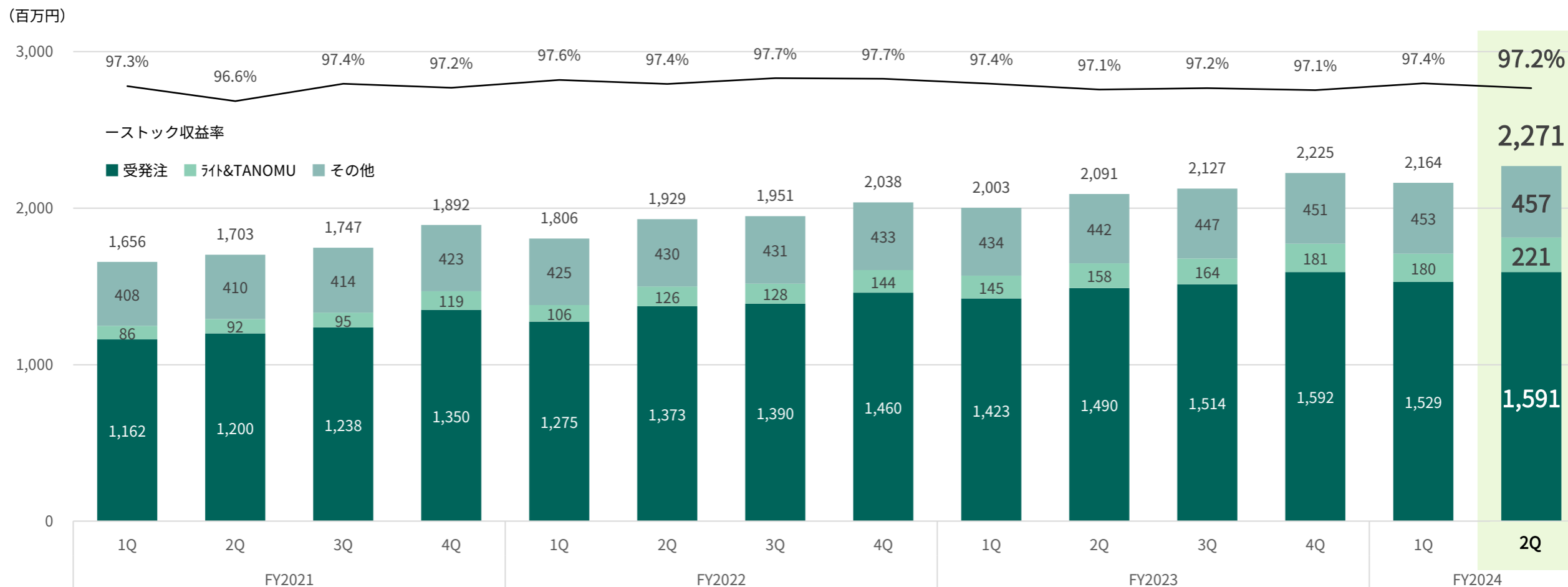
FOOD事業 流通金額（参考）

- 食材流通金額：外食需要回復に伴い、2Q累計では前年同期比10%増加（2Q食材流通金額は季節要因により減少※3月が繁忙期のため）



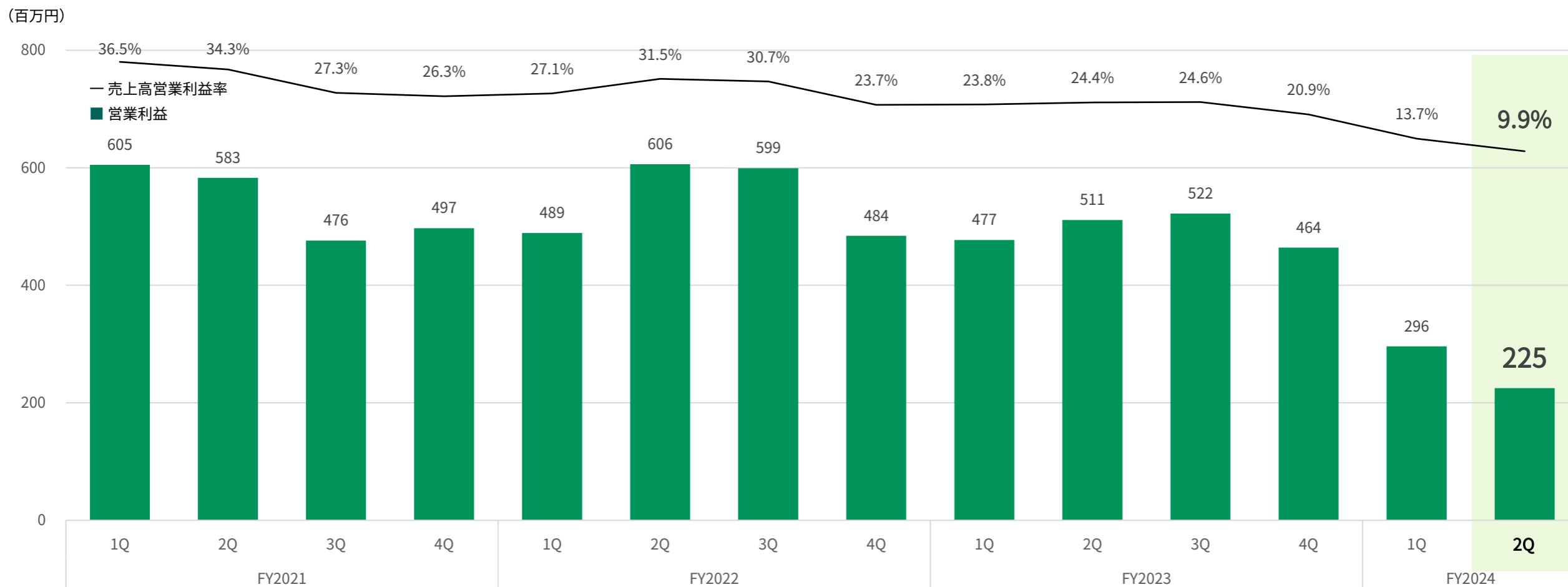
FOOD事業 売上高推移

- 2Q売上高：外食チェーンやホテル旅館業界に加え、食品卸売企業と外食個店間のデジタル化ニーズが高まり、ライト&TANOMUは+41百万円 (+22.7%) と大幅増加 ※当1Q比



FOOD事業 営業利益推移

- 2Q人件費の増加：食品卸売企業と外食個店間のデジタル化を支援するライト & TANOMUの推進に必要な人員の補強 ※当1Q比
- (株)タノム子会社化関連費用の増加：のれん償却費及び同社販管費※当1Q比

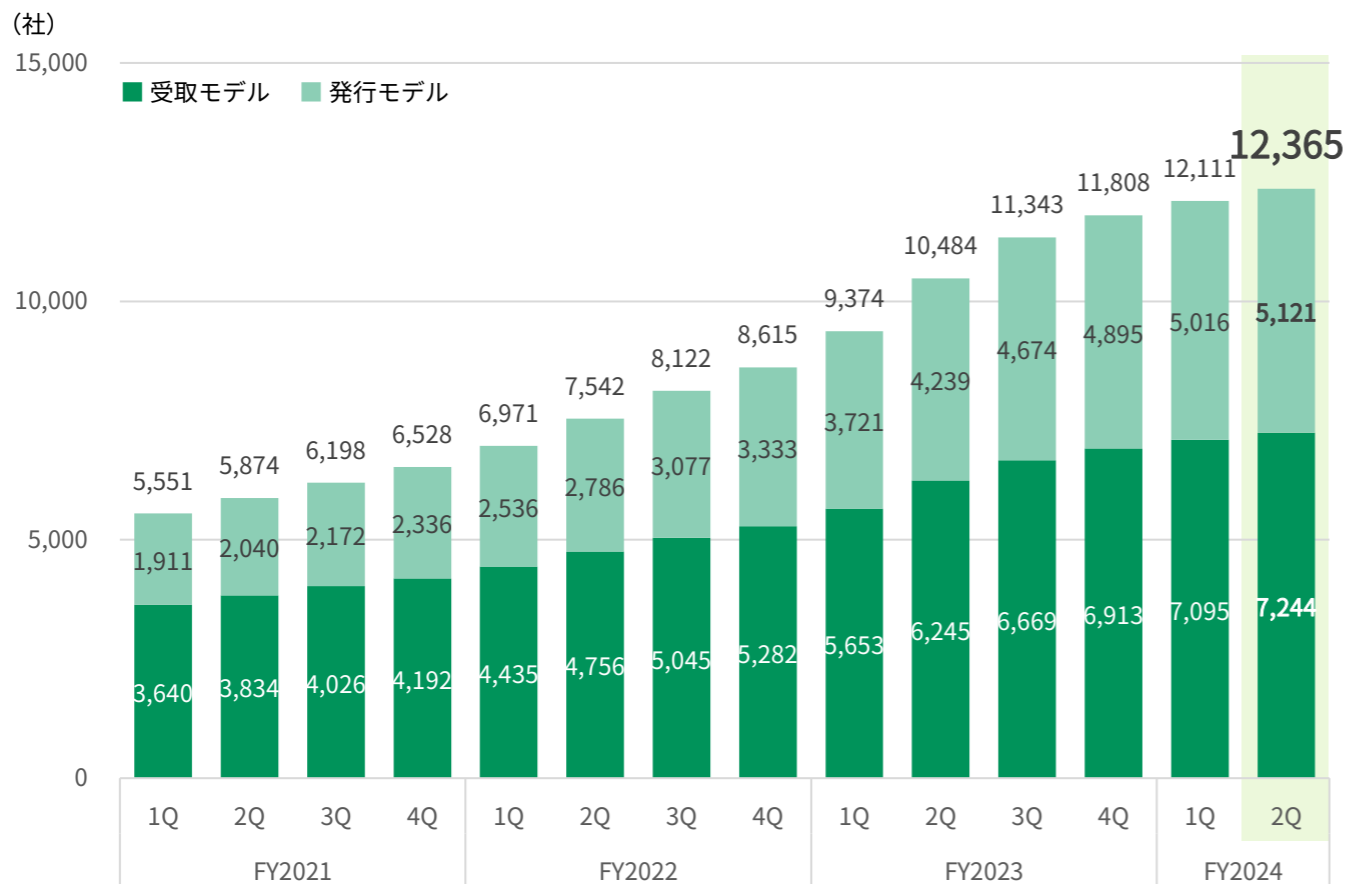


(2) ES 事業の状況

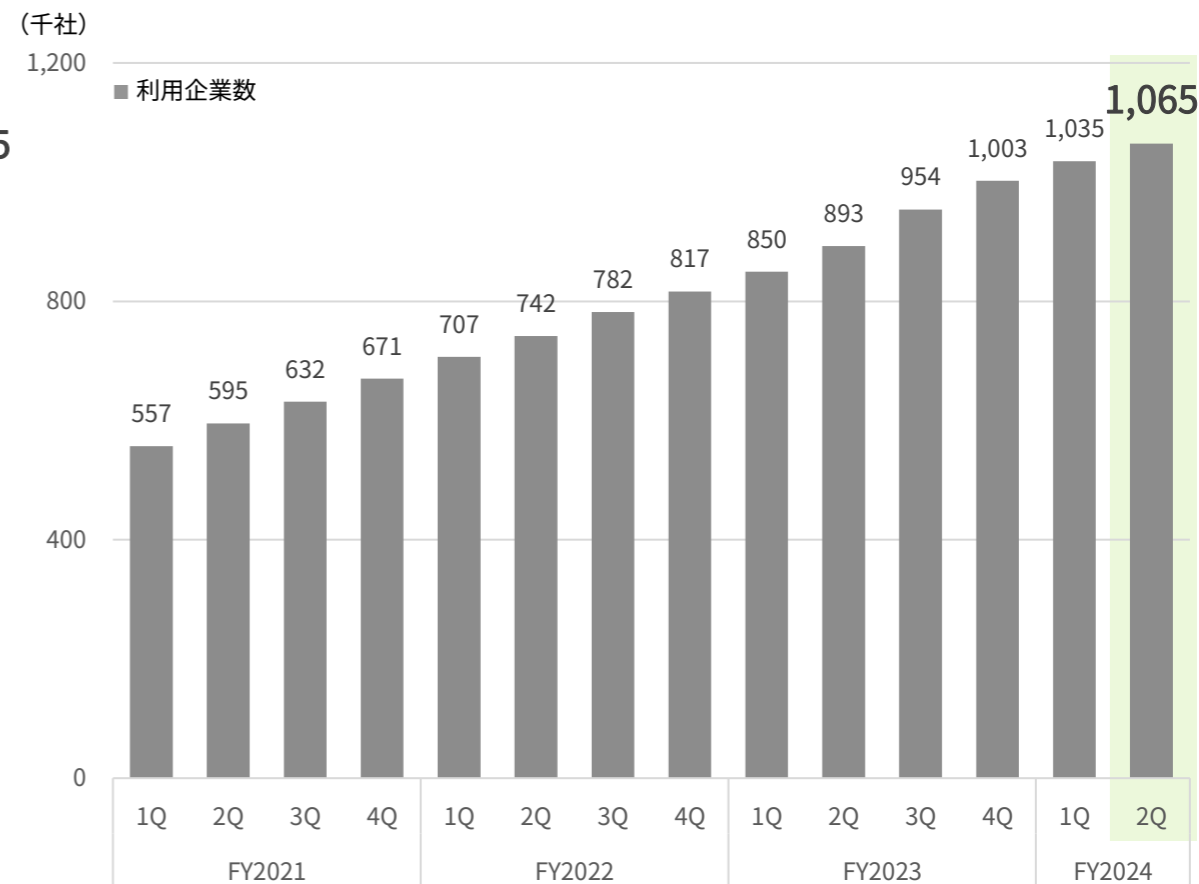
ES事業 利用企業数推移

- 2Q利用企業数：インボイス制度開始後も大手企業とそのグループ企業を中心に新規導入が進み、順調に有料企業数が増加

請求書 PAYING USER (有料企業数)



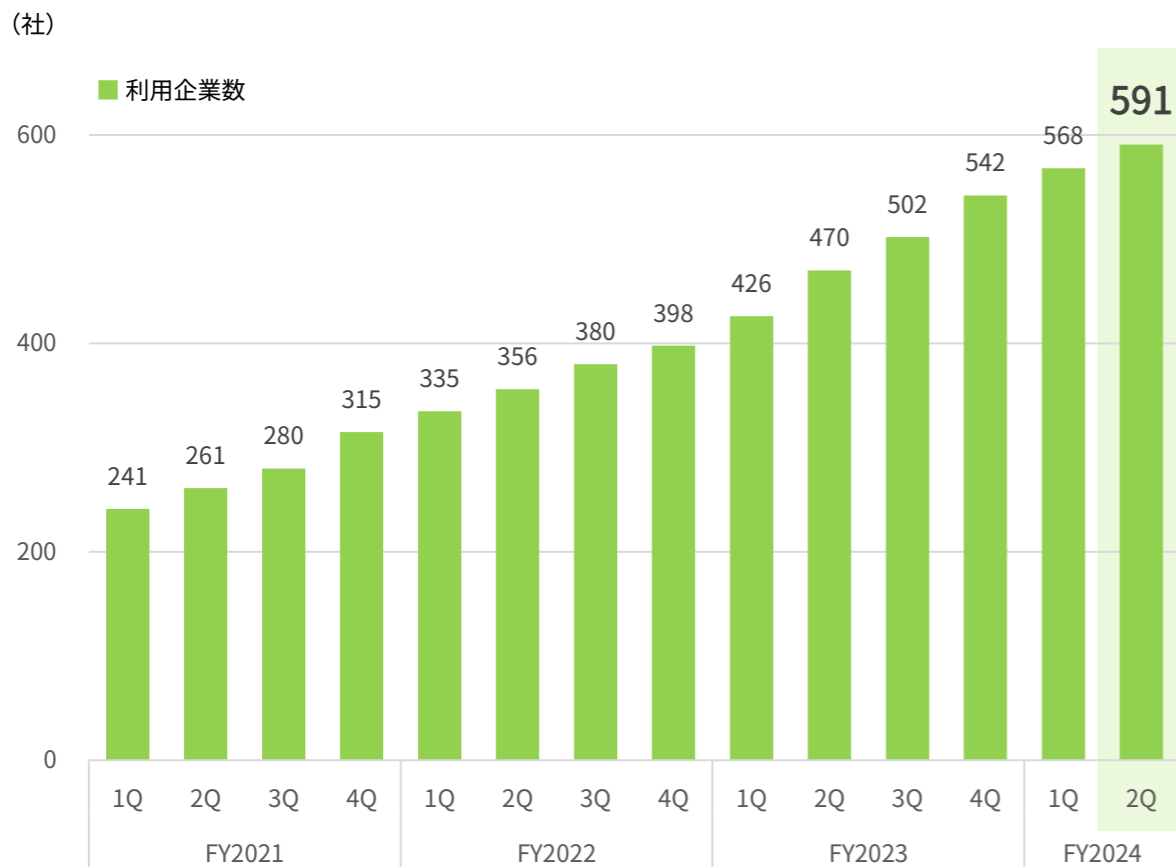
請求書 USER (利用企業数)



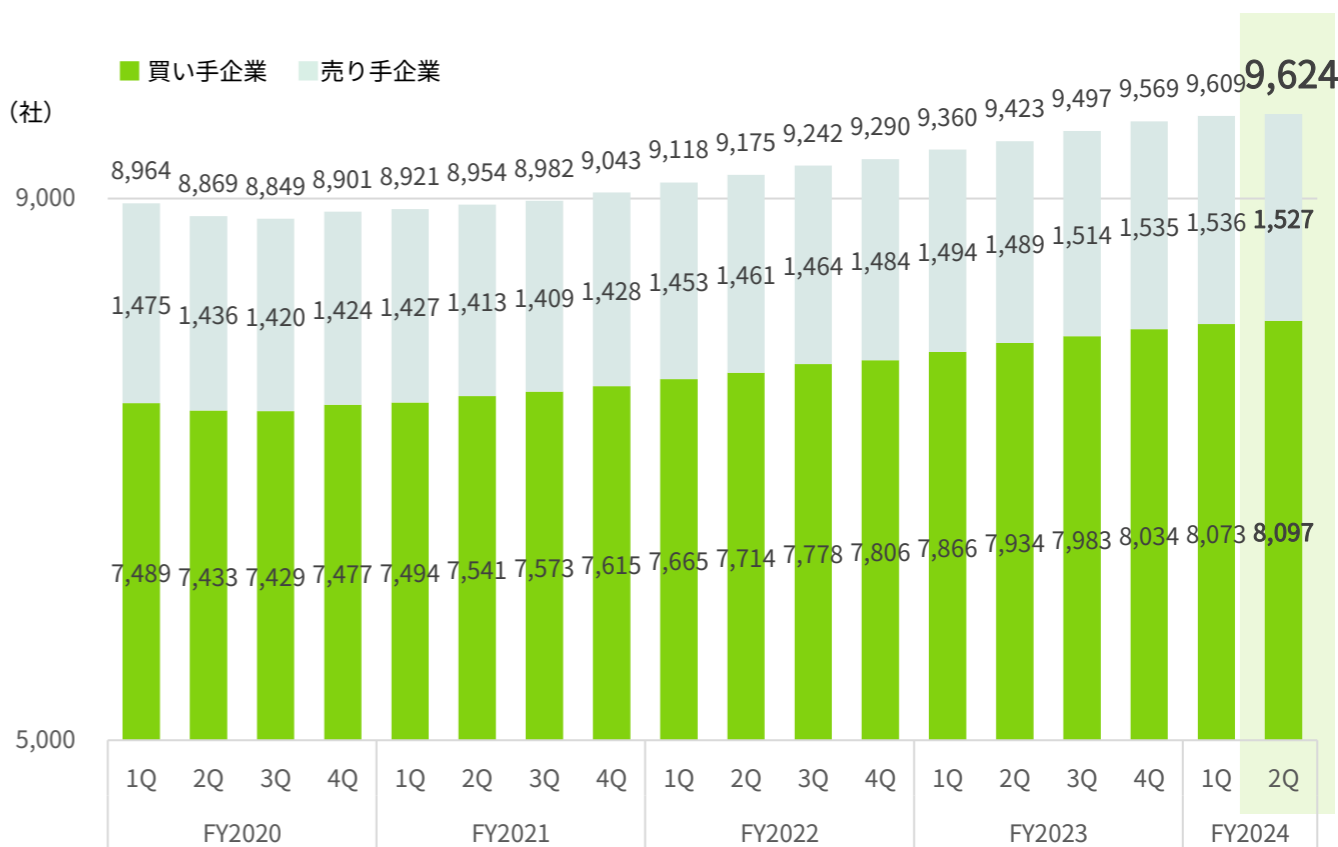
ES事業 利用企業数推移

- 契約書：インボイス制度を契機に請求書やTRADEとのセット契約が増加し、利用企業数が増加
- 商談：外食を含む買い手企業全般の復調により新規食材の調達ニーズが高まる

契約書 PAYING USER (有料企業数)



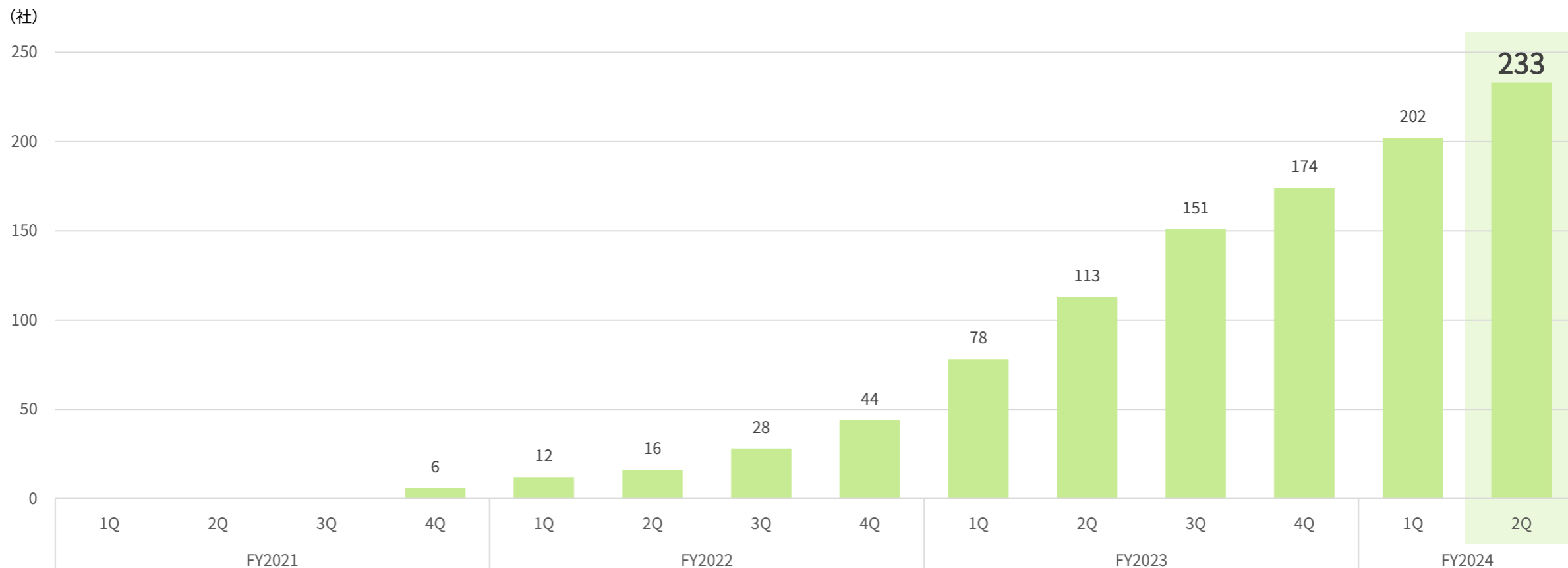
商談 PAYING USER (有料企業数)



ES事業 利用企業数推移

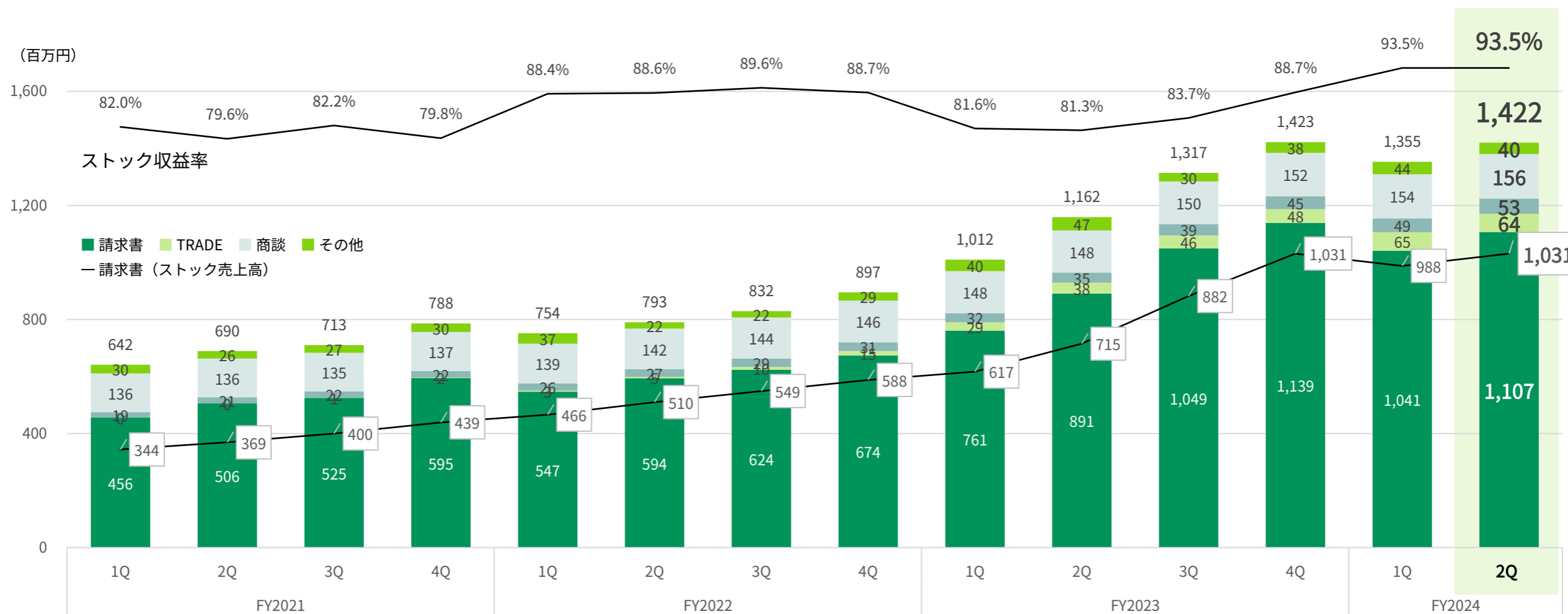
- 2Q利用企業数：インボイス制度を契機に、請求前の業務（見積～検収）のデジタル化ニーズも高まり、利用企業数が大幅増加

TRADE PAYING USER (有料企業数)



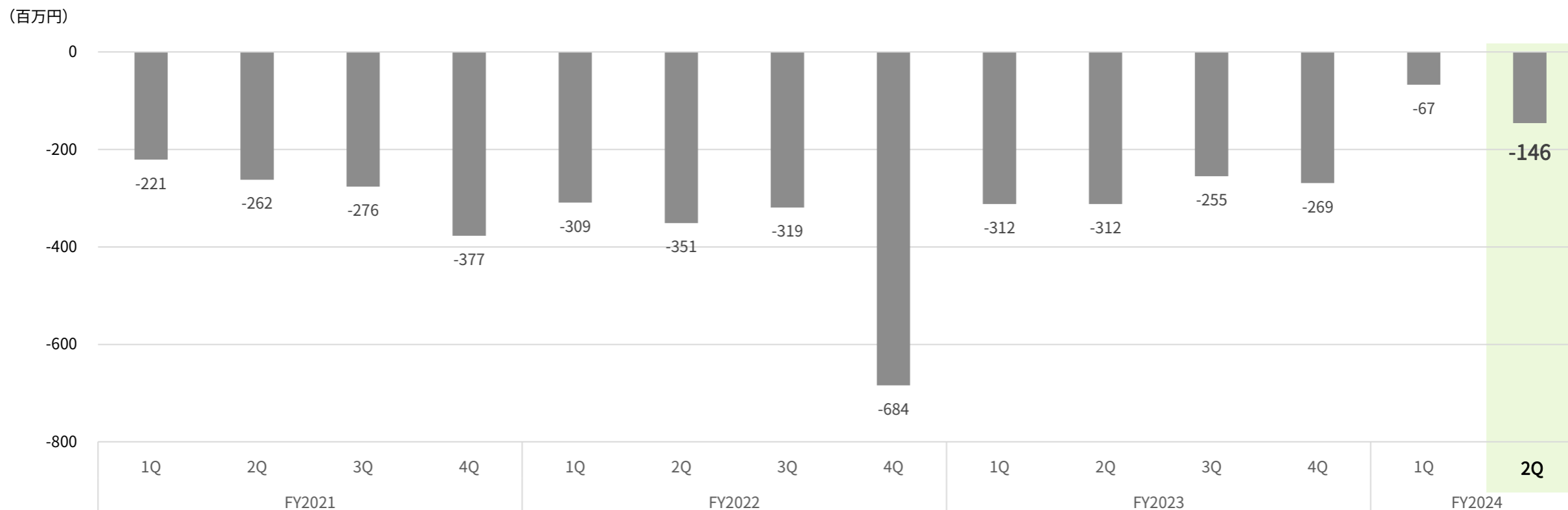
ES事業 売上高推移

- 2Q請求書ストック売上高：1Q比順調に増加、大口案件（大手企業とそのグループ企業）の利用が拡大しARPUが向上



ES事業 営業利益推移

- 2Q営業利益：「請求書」の利用拡大に伴う売上高の増加と販売促進費発生の期ずれ（1Qから2Q）による



III. 2024年12月期 連結業績予想

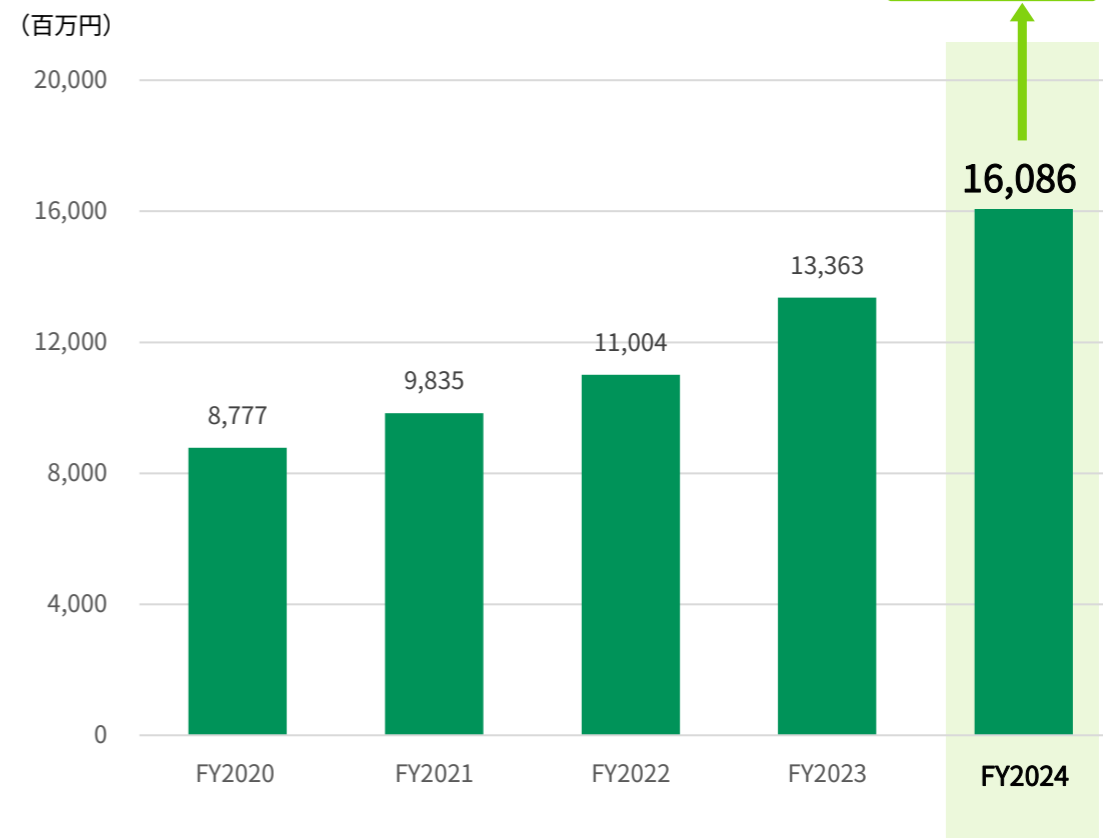
2024年12月期 連結業績予想、売上高推移

増収増益を継続して前年同期比**+20.4%**の売上高成長を目指す

(百万円)

	FY2023 通期実績	FY2024 通期計画	前年同期比
売上高	13,363	16,086	+20.4%
売上総利益	7,585	9,674	+27.5%
(売上高売上総利益率)	56.8%	60.1%	+3.3pt
販売費及び一般管理費	6,755	8,674	+28.4%
営業利益	830	1,000	+20.4%
(売上高営業利益率)	6.2%	6.2%	-
経常利益	632	780	+23.5%
法人税等	115	327	+182.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	298	539	+80.6%

売上高推移

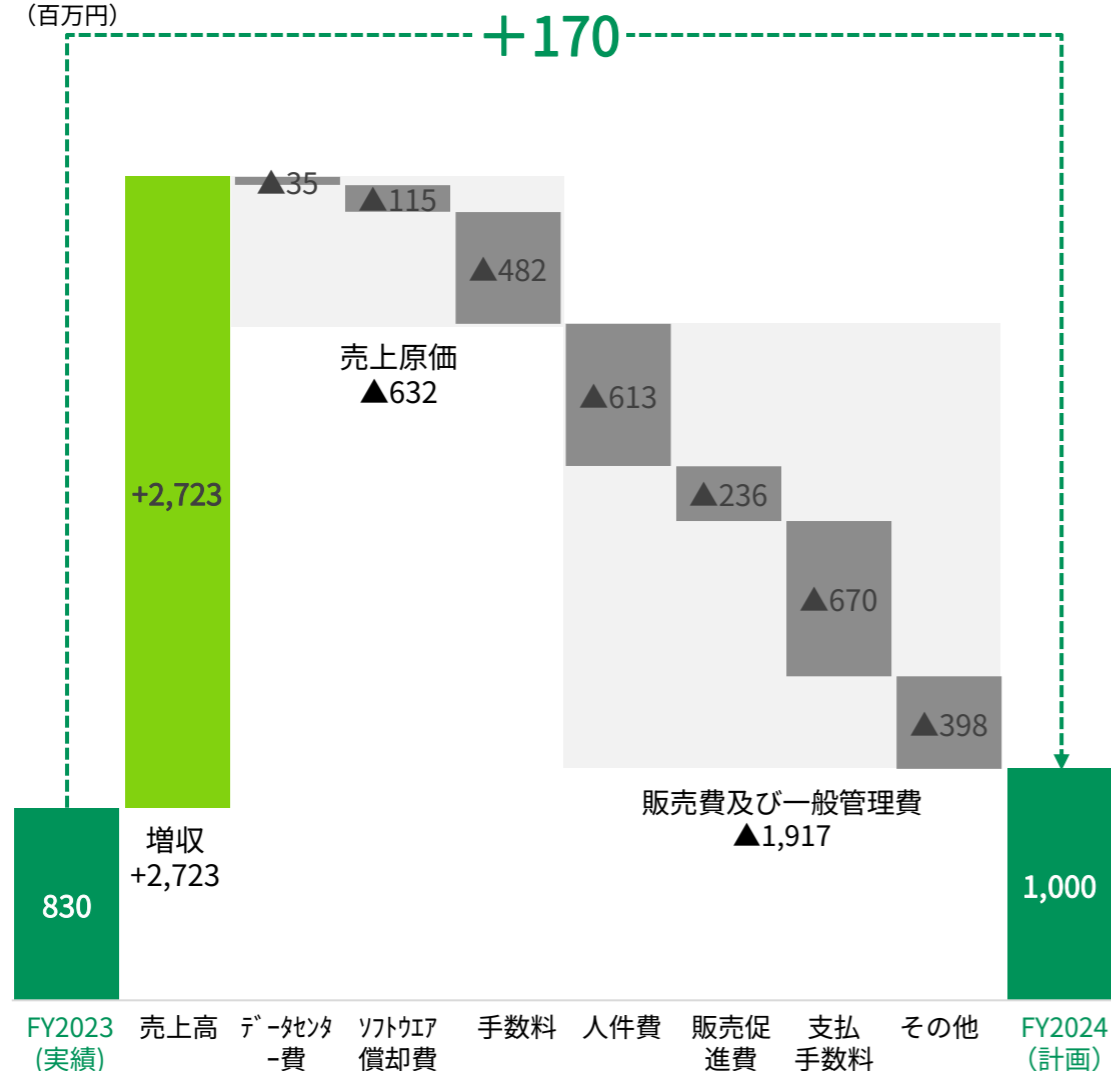


※通期連結業績予想は、前回公表値（2024年2月14日発表）から変更はありません。

2024年12月期 連結業績予想 営業利益の増減要因

前年同期比

(百万円)



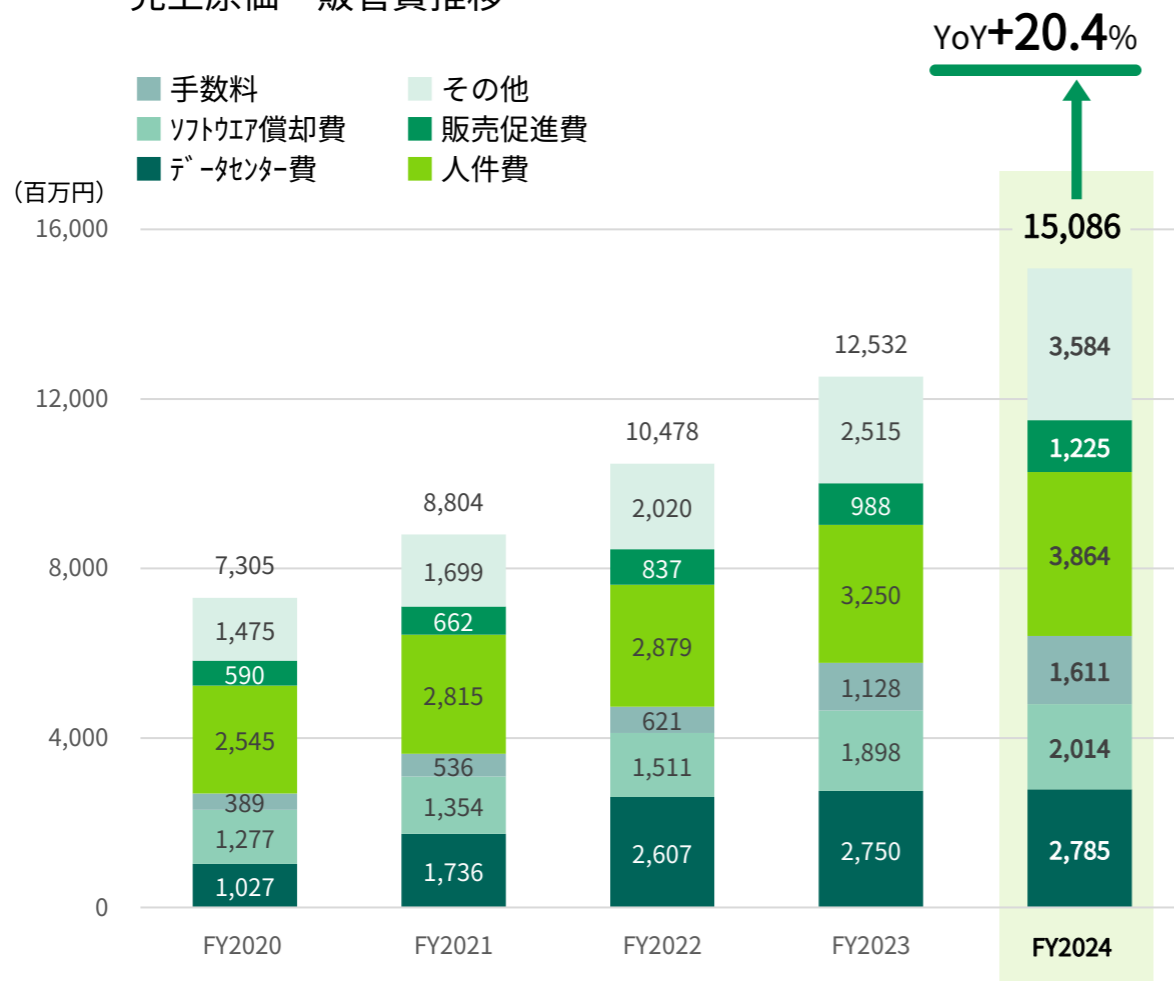
TOPIX

- 売上高：主力サービスを中心に販路拡大など営業を強化することで、前期比20%の増収を目指す
- データセンター費：サーバーのクラウド移行によりコスト削減を図る
- 人件費：セールス&CSを中心に営業強化のために人員増を計画
- 支払手数料：認知度向上のためのコーポレートブランディングを推進

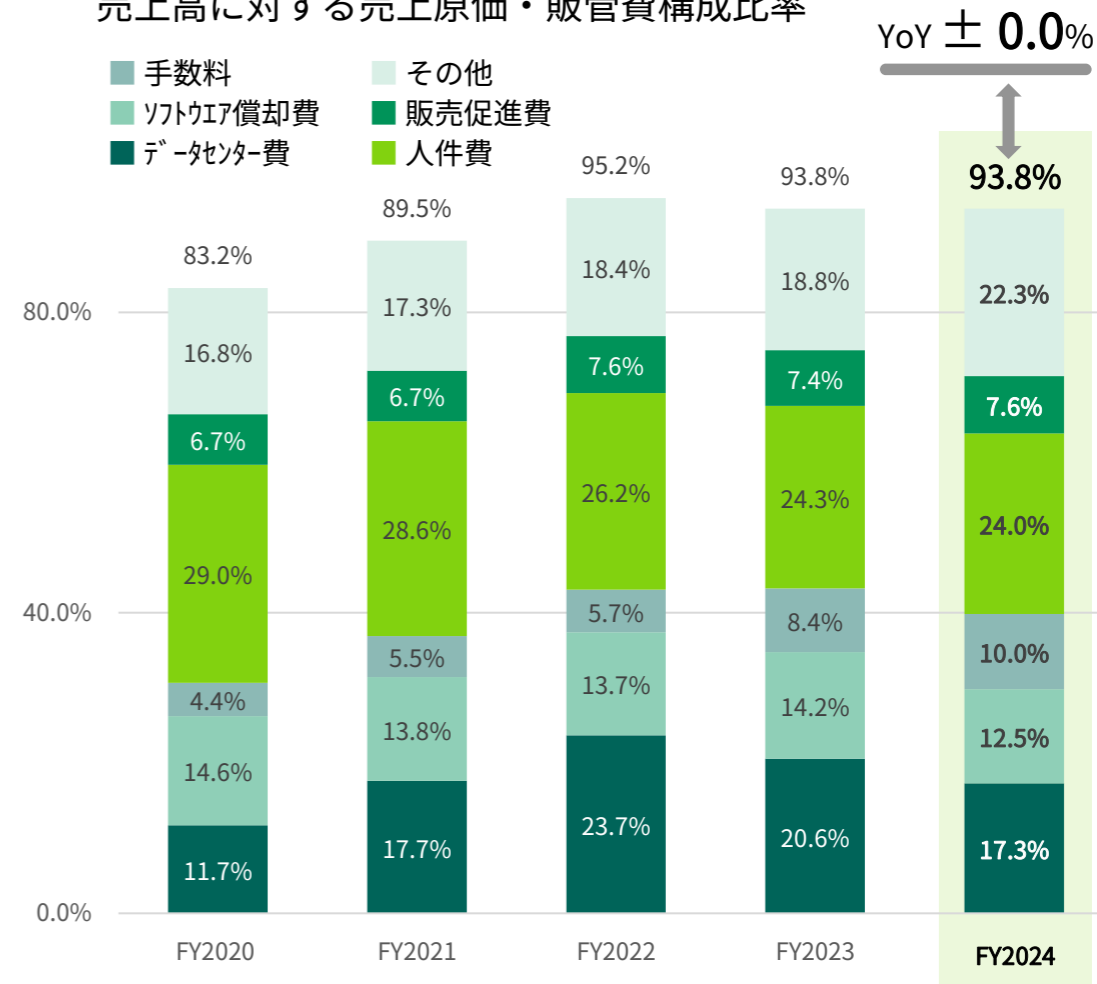
2024年12月期 連結業績予想 売上原価・販管費推移

- 売上原価・販管费率：売上原価の増加を低減させ、事業拡大のために必要な人員やコーポレートブランディングを強化
- 売上原価・販管費構成比率：売上高に対するコスト全体の構成比率は、前期と同水準を維持

売上原価・販管費推移



売上高に対する売上原価・販管費構成比率



IV.事業ビジョン及び中期経営方針

事業ビジョン

■ 進むべき方向

当社の強みであるDtoD方式※1の「BtoBプラットフォーム」を最大限活かし、

「DtoDを業界特化でスピーディーに世に広め、顧客満足度も当然高めつつ、フードの様な業界を沢山作る」

＝“業界DtoD戦略”※2で事業領域の深化拡大を目指す。

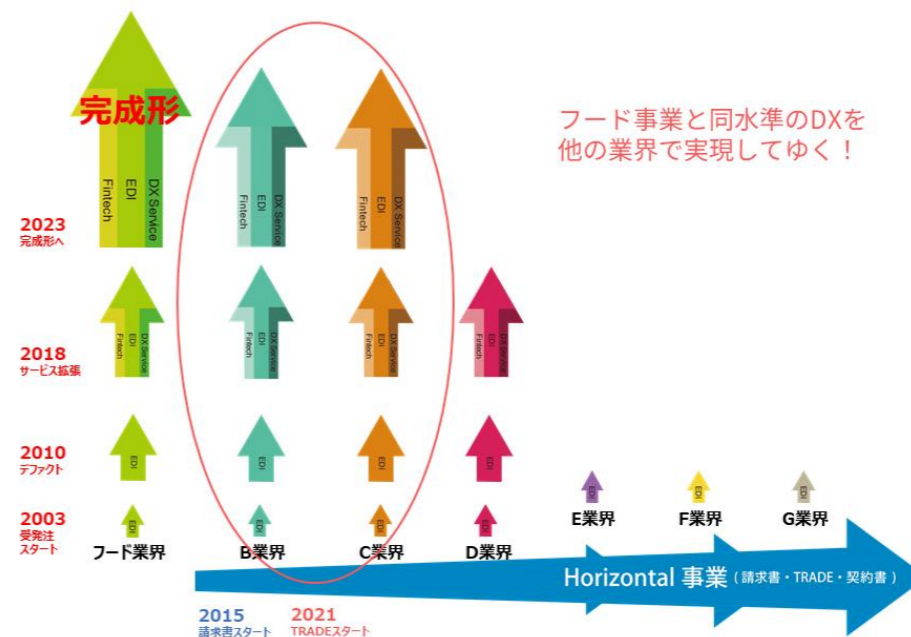
※1 DtoD (Data to Data): 商談・契約・見積・受発注・請求書・帳票保管などの企業間で発生する全ての工程がデジタルデータのまま推移するアナログデータへの変換によるムダが一切ない“完全デジタル化”を実現

※2 業界DtoD戦略: 全業界向けサービス(BtoB-PF 請求書やBtoB-PF TRADE等)を普及(Horizontal展開)させ普及活動の中から商流DXニーズが高い特定の業界を深掘り(Vertical展開)することで大きな業界貢献と収益をあげてゆく戦略

■ 事業ビジョン

業界DtoDのトップ企業

- ▶ 業界DtoD戦略で本物のデジタル化を提供しているNo.1企業
- ▶ フード事業と同水準のDXを多くの業界で実現
- ▶ 会社レベルのDXを超え、業界全体のDXを実現



中期経営方針

中期経営方針を以下のとおり見直しました。

● 本業（BtoBプラットフォーム）の強化

強化とは、「機能強化（新サービス・新プロダクトの創出含む）」 「販売力強化」 「認知度向上」 「CS向上」 のことを指し、今後はこれらに資源を集中する

● 増収増益基調の継続、高収益性への回帰

※ 従前方針は「成長に向けた積極投資」

- ✓ 低水準利益&減益のトレンドは2022年度(3期連続)で終えて2023年度以降は増益基調に
- ✓ 2026年度の業績目標（売上高200億円、営業利益50億円、売上高営業利益率25%）
- ✓ 3年間平均のCAGR（売上高成長率）16%（FOOD事業：8%、ES事業：30%）

● 出資先の「シナジー拡大」 & 「収益化」

※ 従前方針は「収益源多角化の加速」

- ✓ 既存出資先の出資目的の実現に注力
- ✓ 新規出資は買収を見据えた中型以上のものへシフト

”本業（BtoBプラットフォーム）の強化”の推進

● 既存事業の推進

BtoB-PF FOOD事業

- ✓ 「BotBプラットフォーム受発注」の事業領域拡大（外食チェーン、ホテル、給食に加え、地方や他業態（ホテル旅館）のDX推進）
- ✓ 卸の受注100%デジタル化（「TANOMU」拡販）
- ✓ 店舗オペレーション管理ツール「V-Manage」拡販
- ✓ 料金改定とCustomer Success強化

BtoB-PF ES事業

- ✓ 「BtoBプラットフォーム請求書」の更なる拡大（地方営業強化、地方自治体展開、認知拡大、パートナー強化等）と、既存ユーザーのCustomer Success強化（ARPU向上）
- ✓ 「BtoBプラットフォームTRADE」の躍進（業界特化の受発注を推進）

● 事業ビジョン実現に向けた布石

BtoB-PF FOOD事業

- ✓ 個別業界深掘り（Vertical展開）の完成形追求と確立

BtoB-PF ES事業

- ✓ 全業界サービス普及（Horizontal展開）を足掛かりとした特定業界へのVertical展開

100万社の顧客基盤に基づく商流データを活用し、新たな収益源を育てる



■ 債権（売り手）側の取り組み

- 1 請求書の早期資金化：電子請求書早払い
 - ▶ 発行済みの請求書（売掛金）をオンラインで素早く資金化
- 2 請求業務代行、売掛保証：掛売決済
 - ▶ 与信管理、代金回収、督促等の請求業務の代行から、売掛保証までを一気通貫でアウトソース
- 3 ネットバンキング上で入金消込
 - ▶ 金融機関のインターネットバンキングサービスと連携し、入金消込業務を簡単に

●：リリース済 ●：開発中

■ 債務（買い手）側の取り組み

- 1 受領した請求書と決済のデジタル接続
 - ▶ 請求書受領から決済までをシームレスにデジタル完結
- 2 支払い延長
 - ▶ プラットフォーム上の簡単な手続きにより、支払い期限の延長を実現

●：リリース済 ●：開発中

V. 株主還元について

配当方針

当社は、配当金を株主の皆様への還元の中核をなすものと考え、「インフォマートの個別業績に基づく基本配当性向50%」を配当の基本方針としております。今後、財務体質の強化を図りつつ、業績向上を通じて株主様への一層の還元拡大に努めてまいります。

	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024 計画
中間配当	1.84	1.85	0.47	0.36	0.48	0.77
期末配当	1.87	1.86	0.96	0.36	0.49	0.77
合計	3.71	3.71	1.43	0.72	0.97	1.54

※ 2024年12月期中間配当金は、2024年7月31日開催の取締役会で決議されました（効力発生日2024年9月3日）。

※ 2020年1月1日付で株式1株につき2株の株式分割を行っております。表中の配当金は当該株式分割が行われたと仮定して算定しております。

Appendix

COMPANY PROFILE

2024年6月末現在

- 会社名 株式会社インフォマート（Infomart Corporation）
- 設立年月日 1998（平成10）年2月13日
- 事業内容 BtoBプラットフォーム（企業間電子商取引サービス）の運営
- 本社所在地 東京都港区海岸1-2-3 汐留芝離宮ビルディング13階
- 代表者 代表取締役社長 中島 健
- 資本金 32億1,251万円
- 従業員数 832名（正社員683名／派遣149名）
- 子会社 株式会社タノム（本社所在地 東京都渋谷区）
株式会社Restartz（本社所在地 東京都港区）
- URL <https://corp.infomart.co.jp/>
- 上場証券取引所 東京証券取引所プライム市場
- 証券コード 2492

- 営業所
- 札幌営業所 北海道札幌市中央区大通西5-8
昭和ビル 東館6階
- 名古屋営業所 愛知県名古屋市中区錦3-1-30
錦マルエムビル8階
- 西日本営業所 大阪府大阪市淀川区西中島6-9-27
新大阪メイコービル2階
- 福岡営業所 福岡県福岡市博多区博多駅前4-14-1
博多深見パークビルディング6階
- 沖縄営業所 沖縄県那覇市松尾1-19-27
ミルコ那覇ビル4階
- 三軒茶屋ラボ 東京都世田谷区若林1-18-10
京阪世田谷ビル3階

TAGLINE

しごと、スマート。 インフォマート

BRAND STATEMENT

もっと仕事をスマートに進めたい。
新しいアイデアを考えたい。誰かに喜んでもらいたい。
そんな思いに応えるのが、インフォマート。

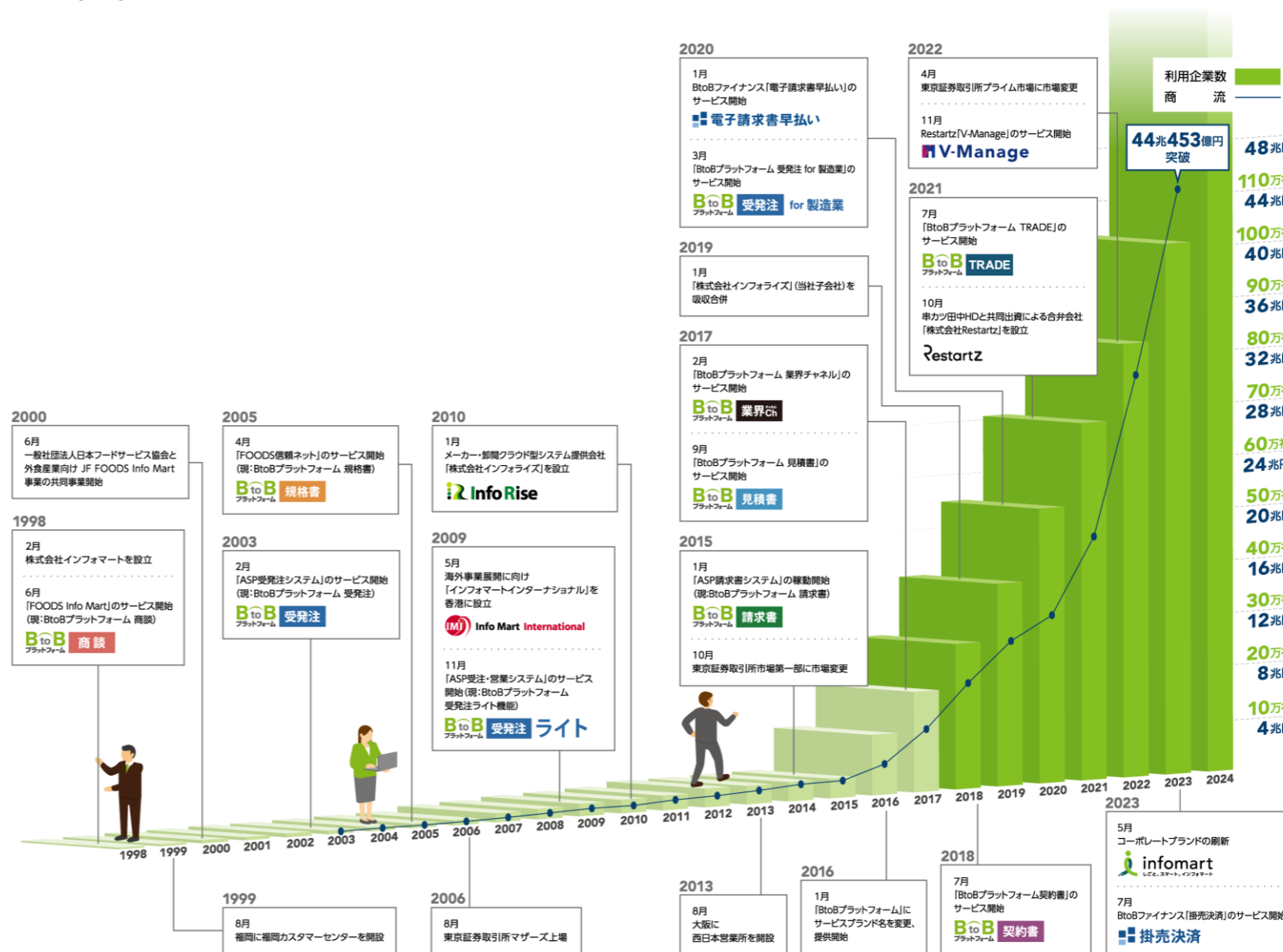
たとえば、飲食店で毎日発生する発注の伝票処理。
たとえば、異なるフォーマットでバラバラと届く請求書の管理。
そうしたわずらわしい業務を自動化し、効率的に。
インフォマートは、企業と企業をつなぎ、
デジタルの力であらゆる業務の仕組みを変えていきます。

ひとがルーティン作業から解放されれば、
すべての企業活動は、もっとスムーズになる。
時間にゆとりが生まれ、あたらしい価値をつくりだせる。

その先に描くのは、すべてのひとが自由に、いきいきと働ける社会。
スマートに働くひとや企業が世の中に増えたら、
ひとの暮らしはもっと豊かに、社会はもっと幸せなものに変わる。

だからインフォマートは、あらゆる仕事をスマートに。
これからも、たくさんの幸せが生まれる社会を支えていきます。

HISTORY



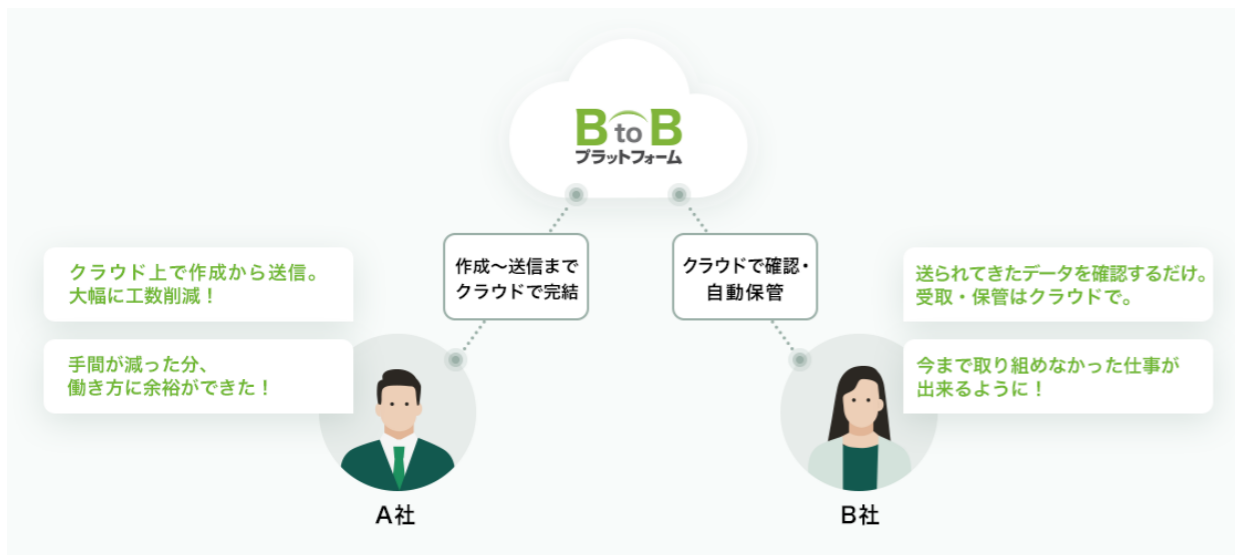
BtoBプラットフォームの概要、特徴

BtoBプラットフォーム

BtoBプラットフォームのアカウントを取得すると利用しているサービスごとにプラットフォームのなかで取引先企業とつながり、取引書類の作成や送信、受取などの業務をプラットフォーム内で完結させることができます。

プラットフォームで取引する書類はすべてデジタルデータです。そのためネット環境さえあれば、どこでもアクセスが可能。すべてのデータはプラットフォームに自動的に保存され、閲覧や検索も簡単に、紙の書類とはちがい紛失や漏洩のリスクも軽減されます。

BtoBプラットフォームはインボイス制度や電子帳簿保存法にも対応しているので、安心して証憑書類を保管・管理していくことができます。



BtoBプラットフォームの特徴

標準化

顧客ごとにカスタマイズするのではなく、標準化されたシステムを多くの企業様に利用していただくことで、文書標準化による作成・管理の効率化。

デジタル化

文書の作成・管理は、すべてクラウドシステムで。デジタル化された書類から得られるデータを利用して経営判断の高度化・スピード向上を図れます。

低料金

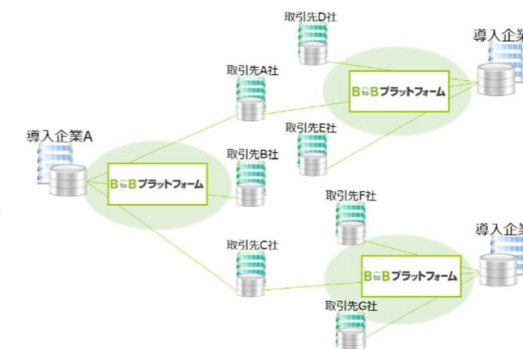
BtoBプラットフォームを使った取引が増えても、利用料には上限があるので安心。紙伝票や保管場所も減らせるので、高い費用対効果を期待できます。

ビジネスモデル

ストック型ビジネス

- ① 高い使用継続率
＝お客様の自然な選択
- ② 安定収益
＝売上高の90%以上が月額システム利用料（利用企業数が一定水準を超えると利益率が上昇）

ネットワーク基盤



主要なBtoBプラットフォーム

BtoB-PF FOOD事業

BtoB プラットフォーム 受発注

飲食店（主に外食チェーン）向けデジタル発注プラットフォーム。飲食店と卸・メーカー間の受発注を電子化、従来の電話・FAXによる受発注から大幅な効率化を実現。

BtoB プラットフォーム 規格書

食の安心・安全管理を実現する商品規格書プラットフォーム。アレルギーや原産地情報など、バラバラの様式で管理されていた商品規格書を統一フォーマットで電子管理。

BtoB プラットフォーム 受発注 ライト TANOMU

卸売企業向け、受注デジタル化・受注一括管理ツール。小・中規模の個人店からの受注管理や販促案内もデジタル化が可能（TANOMUはLINEを使った発注が可能）

V-Manage

店舗オペレーション管理ツール。店舗への指示、タスクのチェック、新人教育、衛生管理などをアプリでマニュアル化・管理・まとめて報告。

BtoB-PF ES事業

BtoB プラットフォーム 請求書

請求書をデジタル化（電子化）する電子請求書プラットフォーム。時間・コスト・手間のかかる経理業務を大幅に改善して、経理・経営のDXを実現します。電子帳簿保存法・インボイス制度に対応。

BtoB プラットフォーム 契約書

安心・安全な契約管理を実現する電子契約書プラットフォーム。社内ワークフロー機能も搭載し、企業間の商行為のさらなる利便性の向上とペーパーレスを実現。

BtoB プラットフォーム TRADE

取引先との見積書・発注書・納品書・検収書をデジタル化するプラットフォーム。「BtoB-PF 請求書」「BtoB-PF 契約書」との連携を通じて、企業間で行われる一連の商取引をシームレスに完結。

BtoB プラットフォーム 商談

国内最大級の業務用食品食材の商談プラットフォーム。取引先の発掘～商談・見積～受発注～決済までをワンストップで提供。

サービス別 料金体系

料金 (金額：税別)

BtoB-PF FOOD事業		<u><買い手企業></u> 《月額システム使用料》 ・本部：18,000円 ・店舗：1,300円 《セットアップ費用》 300,000円～	<u><売り手企業></u> 《月額システム使用料》 (定額制・従量制を選択) ・定額制：30,000円 ・従量制：月間取引金額の1.2% (10万未満無料) ・ID追加：800円	
		<u><買い手機能></u> 《月額システム使用料》 50,000円 《セットアップ費用》 300,000円～	<u><卸機能></u> 《月額システム使用料》 35,000円 《セットアップ費用》 300,000円～	<u><メーカー機能></u> 《月額システム使用料》 ・定額制：35,000円 or 50,000円 ・従量制：3,000円～20,000円
		<u><売り手企業></u> 《月額システム使用料》 ・1～1,000万円 : 月間受注金額の1.2% ・1,000万円超～1億円 : 月間受注金額の0.5% ・1億円超～ : 月間受注金額の0.1% 《セットアップ費用》 別途見積		
		<u><売り手企業></u> 《月額システム使用料》 30,000円～500,000円 《セットアップ費用》 100,000円～300,000円 (受注・受信可能数に応じる)		
		<u><買い手企業></u> 《月額システム使用料》 ・店舗：5,000円 《セットアップ費用》 300,000円～		

サービス別 料金体系

料金 (金額：税別)

BtoB-PF ES事業	 《月額システム使用料》〔基本料金〕 20,000円 +〔従量料金①〕 月間請求書 受取通数 <ul style="list-style-type: none"> ・ 50通までは基本料金に含む ・ 51~1,000通 100円 / 1通 ・ 1,001通~ 90円 / 1通 +〔従量料金②〕 月間請求書 発行通数 <ul style="list-style-type: none"> ・ 100通までは基本料金に含む ・ 101~1,000通 60円 / 1通 ・ 1,001通~ 50円 / 1通 《セットアップ費用》 100,000円~
	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 48%;">  <ゴールドプラン> 《月額システム使用料》 〔基本料金〕 30,000円 +〔従量料金〕 月間契約発行・受領数 <ul style="list-style-type: none"> ・ 100契約までは基本料金に含む ・ 101契約~ 50円 / 1通 ・ 自社保管 無制限 《セットアップ費用》 要望に応じ別途見積 </div> <div style="width: 48%;"> <シルバープラン> 《月額システム使用料》 〔基本料金〕 10,000円 +〔従量料金〕 月間契約発行・受領数 <ul style="list-style-type: none"> ・ 1契約~ 50円 / 1通 ・ 自社保管 3通まで / 月 《セットアップ費用》 要望に応じ別途見積 </div> </div>
	 《月額システム使用料》〔基本料金〕 50,000円 +〔追加料金〕 月間発注書 発注件数 <ul style="list-style-type: none"> ・ 200件まで基本料金に含む ・ 201~500件 20,000円 / 月 ・ 501~700件 40,000円 / 月 ・ 701~1,000件 60,000円 / 月 ・ 1,001~ 別途見積 《セットアップ費用》 300,000円~
	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 48%;">  <買い手企業> 《月額システム使用料》 〔固定料金〕 5,000円 </div> <div style="width: 48%;"> <売り手企業> 《月額システム使用料》 〔固定料金〕 25,000円 </div> </div>

当資料に記載された内容は、2024年7月31日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。投資に際しての最終的な判断は、お客様自身がなされるよう、お願いいたします。本資料は株式会社インフォマートによって作成されたものです。