



2023年12月期 決算ダイジェスト

株式会社インフォマート

東証プライム市場 (2492)

2024年2月14日

I.	2023年12月期 通期決算	・・・	P3
II.	セグメント別の状況	・・・	P7
III.	事業ビジョン及び中期経営方針	・・・	P15
IV.	2024年12月期 業績予想	・・・	P22
V.	株主還元について	・・・	P29

I . 2023年12月期 通期決算

- 通期の連結業績は売上高・営業利益ともに**大幅増**で着地
 - 売上高は**13,363百万円 (+21.4% YoY)**
 - 営業利益は**830百万円 (+57.8% YoY)**
- CAGR（2022年→2023年）は**21.4%**と高水準で推移
- BtoBプラットフォーム利用企業数が**100万社突破！**
2023年1月～12月のBtoBプラットフォーム全体の流通金額は**44兆円**超に
内、FOOD事業（受発注及び受発注ライト）の流通金額は**2兆円**超

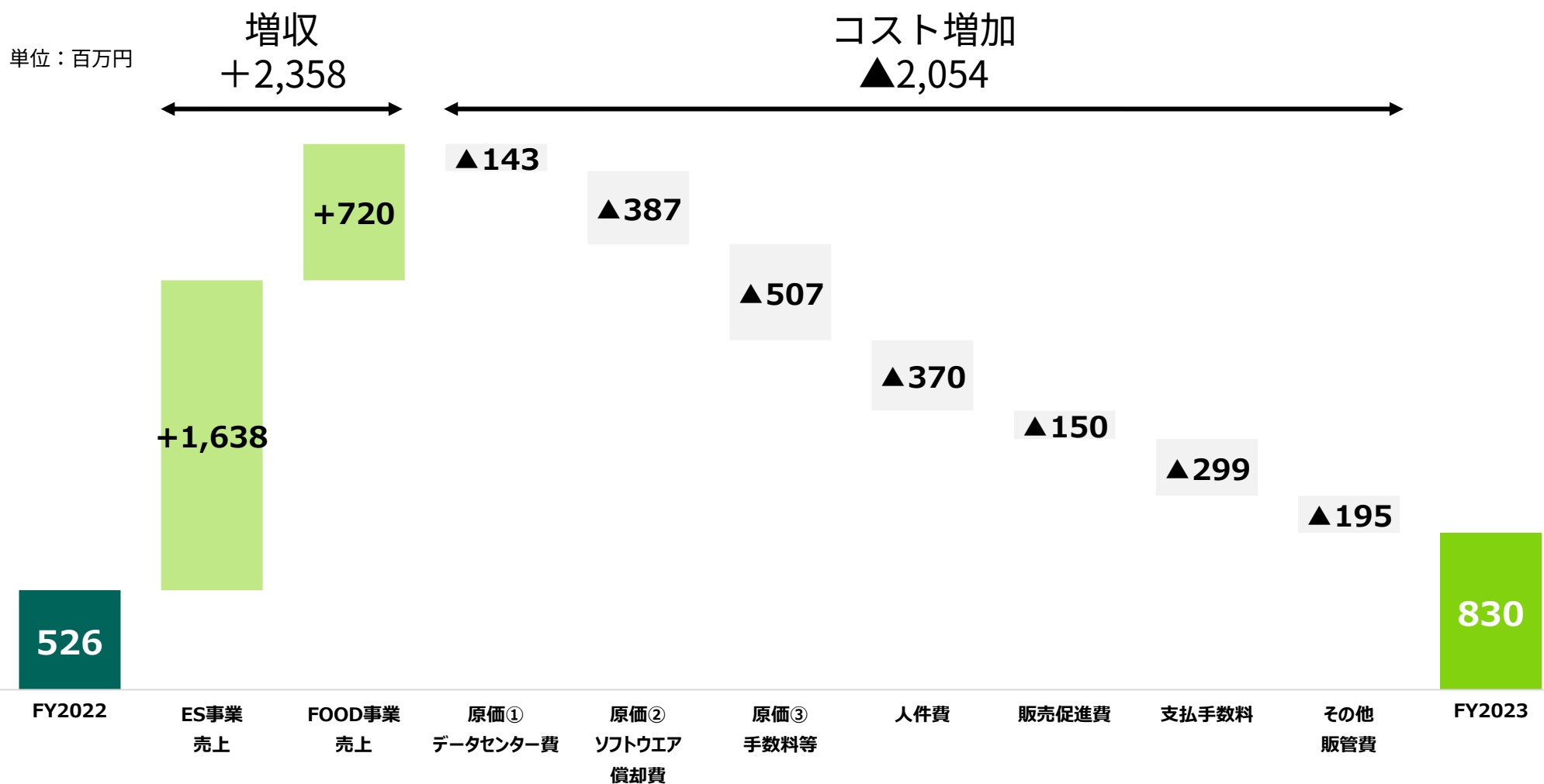
売上高・営業利益ともに大幅増で着地

※FY2023通期計画：2023年7月21日公表 連結業績数値

単位：百万円

	FY2022 通期実績	FY2023 通期計画	FY2023 通期実績	前期比	計画比
売上高	11,004	13,132	13,363	21.4%	1.8%
売上原価	4,740	5,793	5,777	21.9%	-0.3%
売上総利益	6,264	7,339	7,585	21.1%	3.4%
売上高売上総利益率	56.9%	55.9%	56.8%		
販売費及び一般管理費	5,738	6,699	6,755	17.7%	0.8%
営業利益	526	640	830	57.8%	29.7%
売上高営業利益率	4.8%	4.9%	6.2%		
経常利益	465	535	632	35.9%	18.0%
売上高経常利益率	4.2%	4.1%	4.7%		
法人税	115	113	115	0.3%	1.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	286	356	298	4.2%	-16.2%

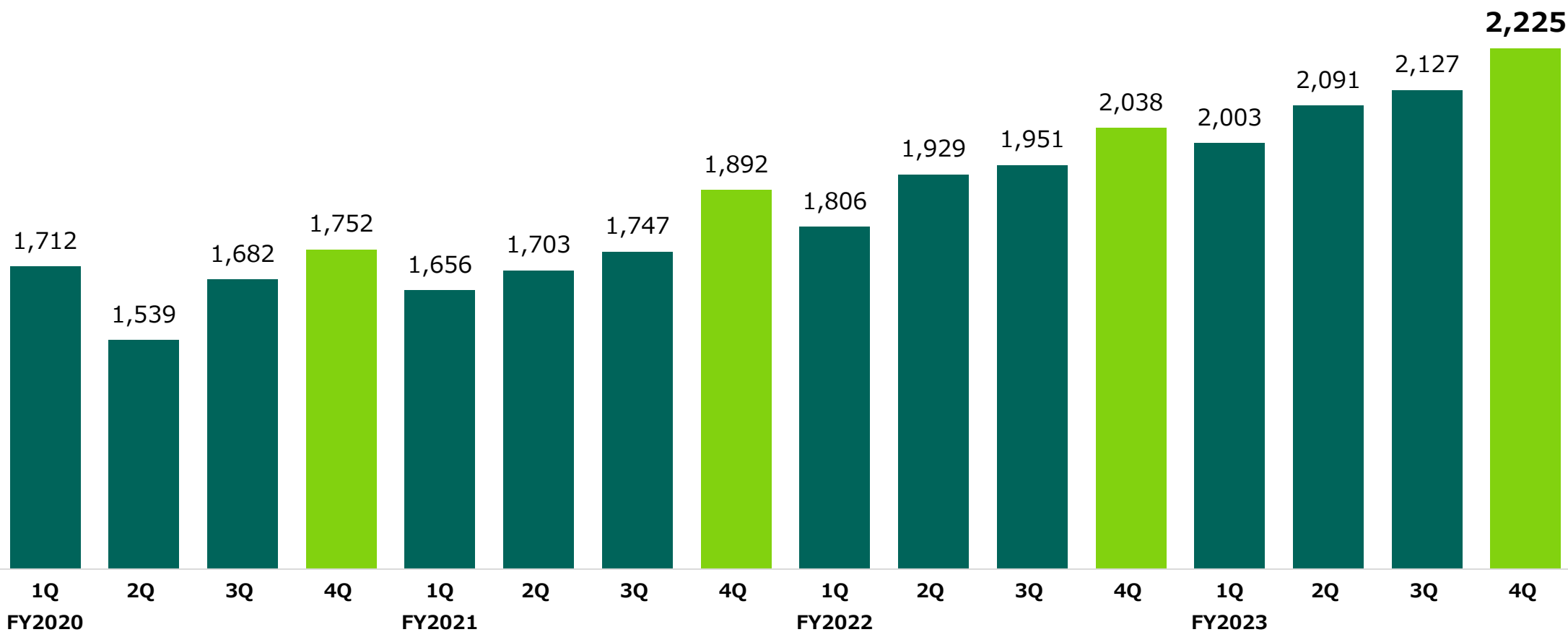
売上高の増加がコストの増加を吸収し増益で着地



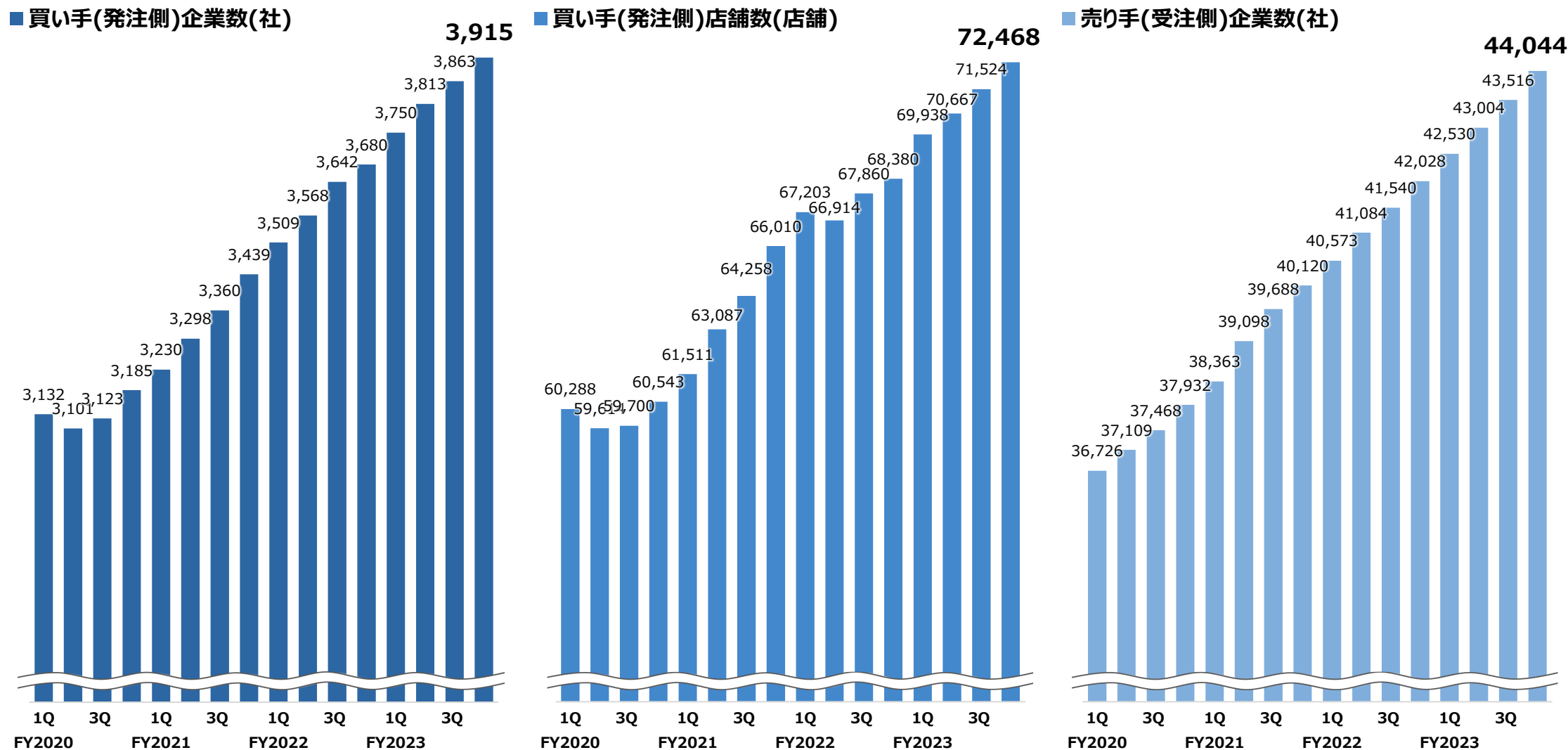
II. セグメント別の状況

利用企業数の増加と食材等の流通金額増加により、システム使用料売上が増加

単位：百万円



管理システム・クラウド化を求めるフード業界の買い手企業（外食チェーン、ホテル、給食等）、さらに取引先である売り手企業が増加

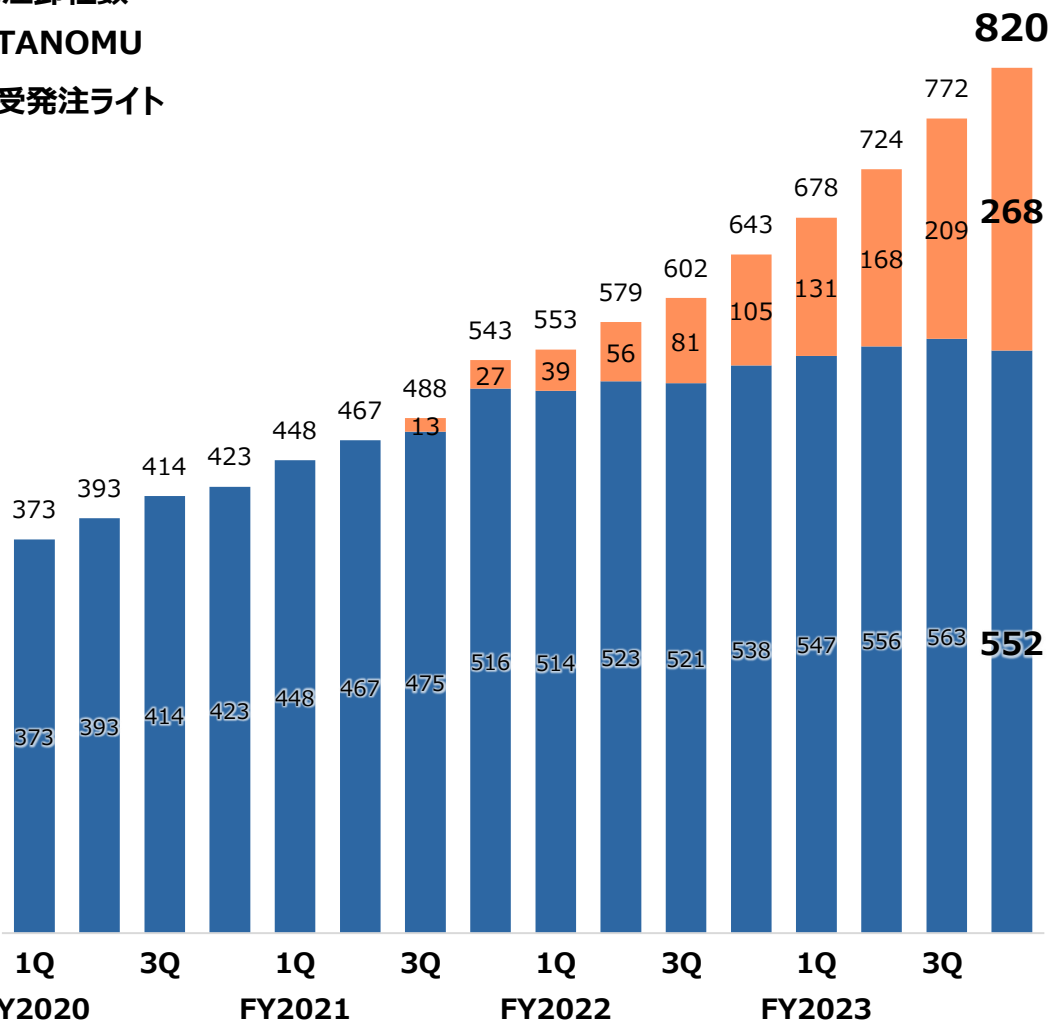


※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

卸企業の受注DXニーズを受け、堅調に推移

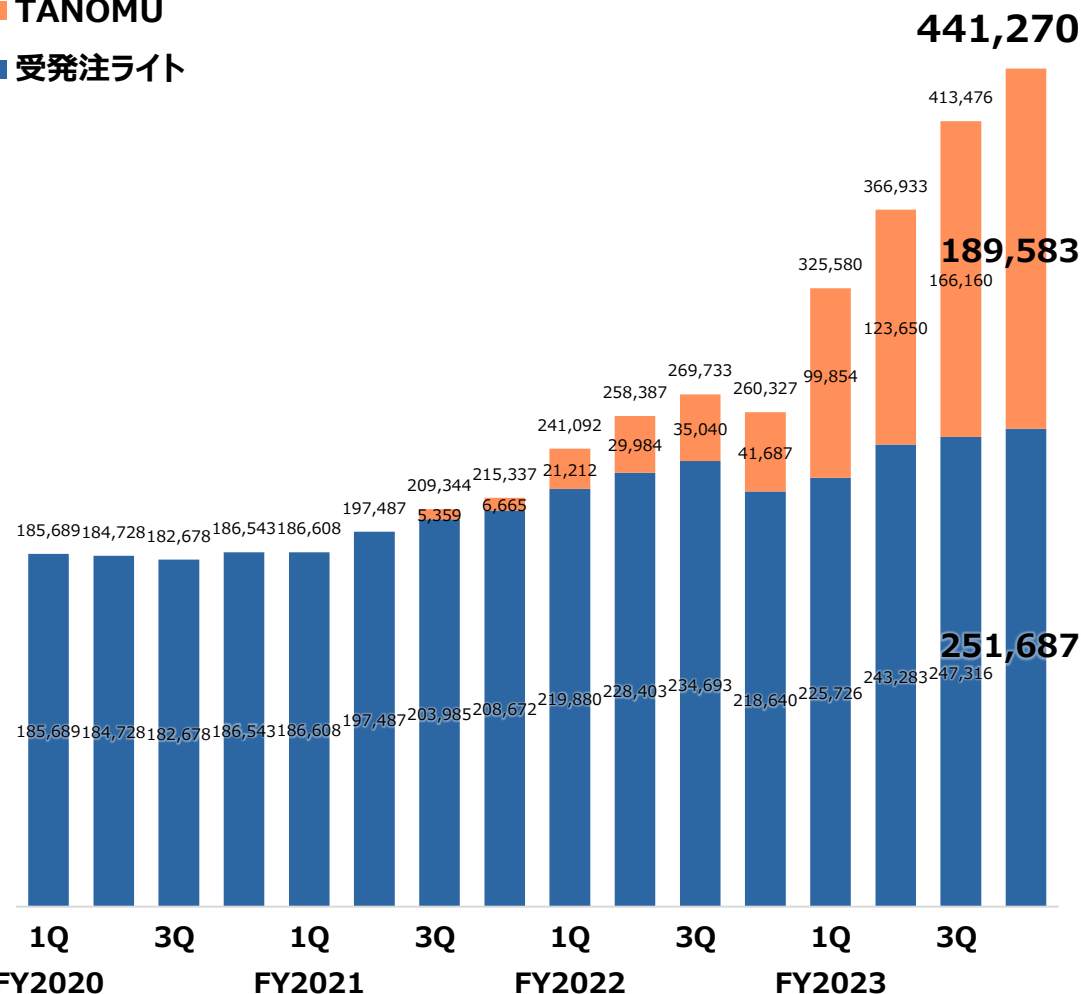
受注卸社数

- TANOMU
- 受発注ライト



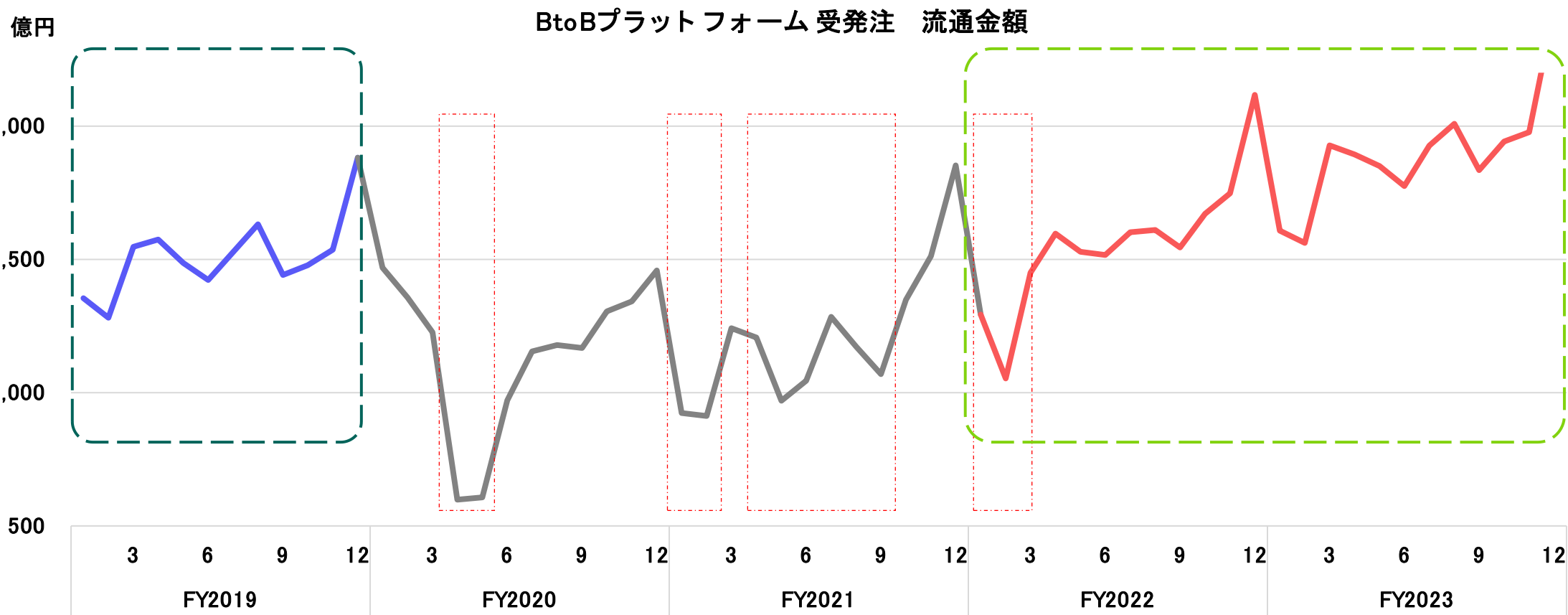
登録取引先数

- TANOMU
- 受発注ライト



※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。また、卸社数及び飲食店舗数は各サービス単体の利用社数及び店舗数です。

2023年1月～12月の食材流通金額はコロナ前の水準を上回る 2兆円を達成！



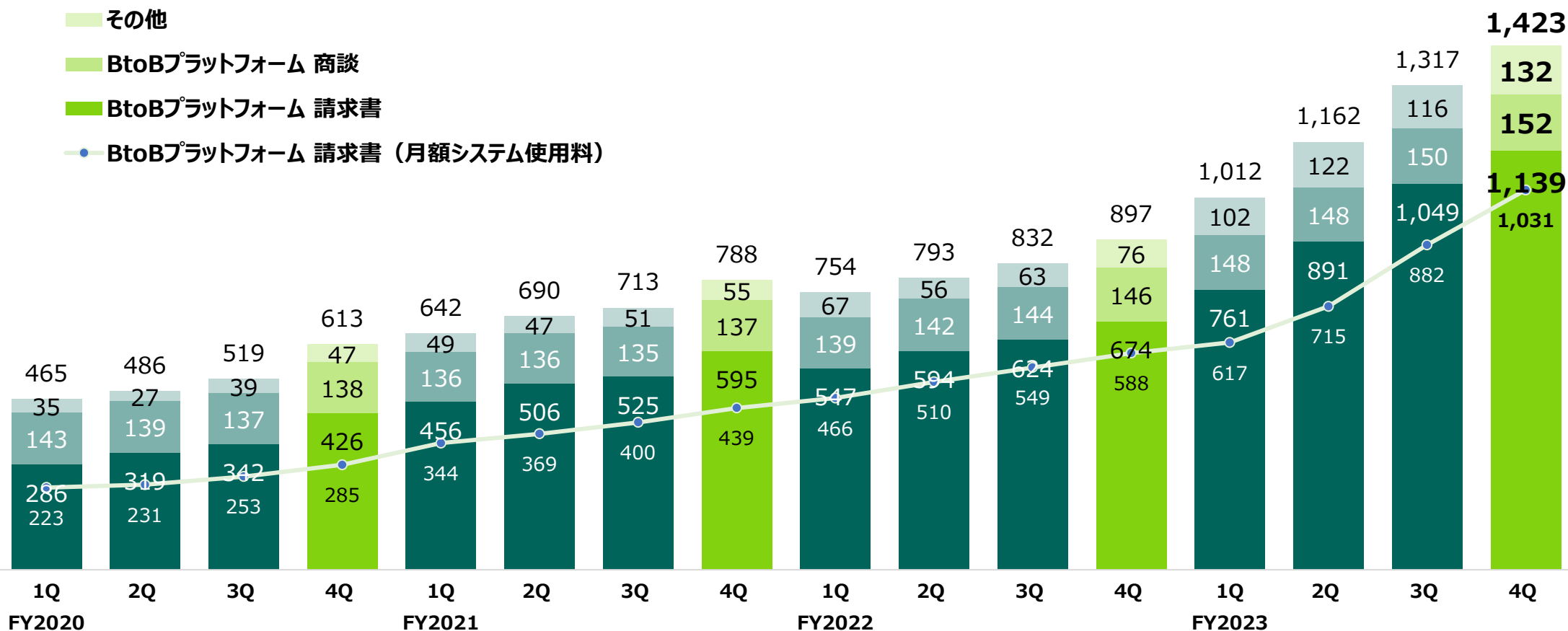
緊急事態宣言・まん延防止等重点措置(東京)

※当社の全売上高の内、10数%が食材の流通金額に概ね比例

BtoB-PF ES事業 売上高推移

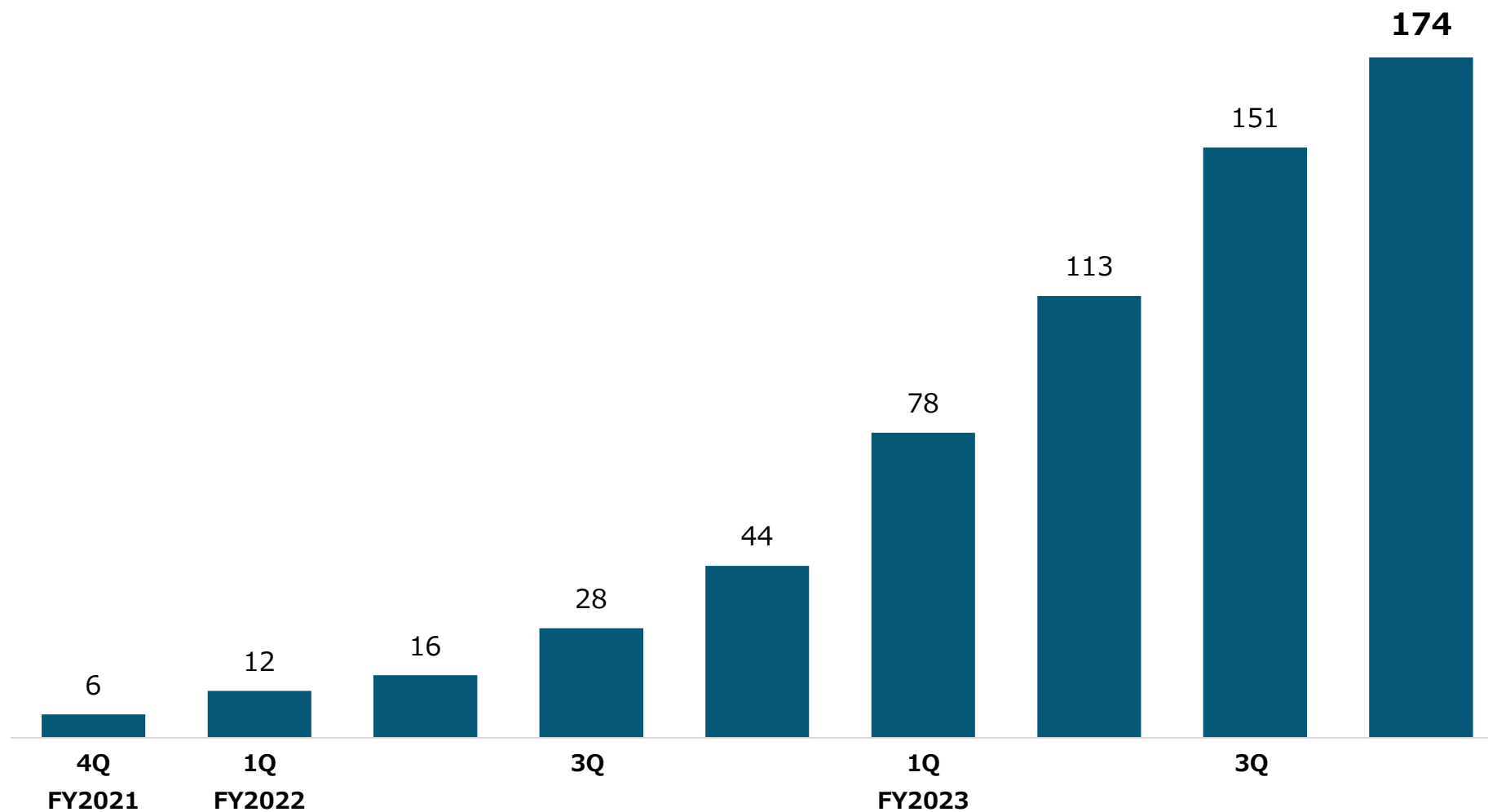
企業のデジタル化推進、インボイス制度の開始と電子帳簿保存法の改正を追い風に、「BtoBプラットフォーム 請求書」の新規有料契約数及び稼働(請求書の電子データ化)が順調に推移

単位：百万円



全商流DXニーズを取り込み、新規展開が加速し有料契約企業数も増加

■ 有料契約企業数(社)



※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

III. 事業ビジョン及び中期経営方針

当社の強みであるDtoD※1方式の「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

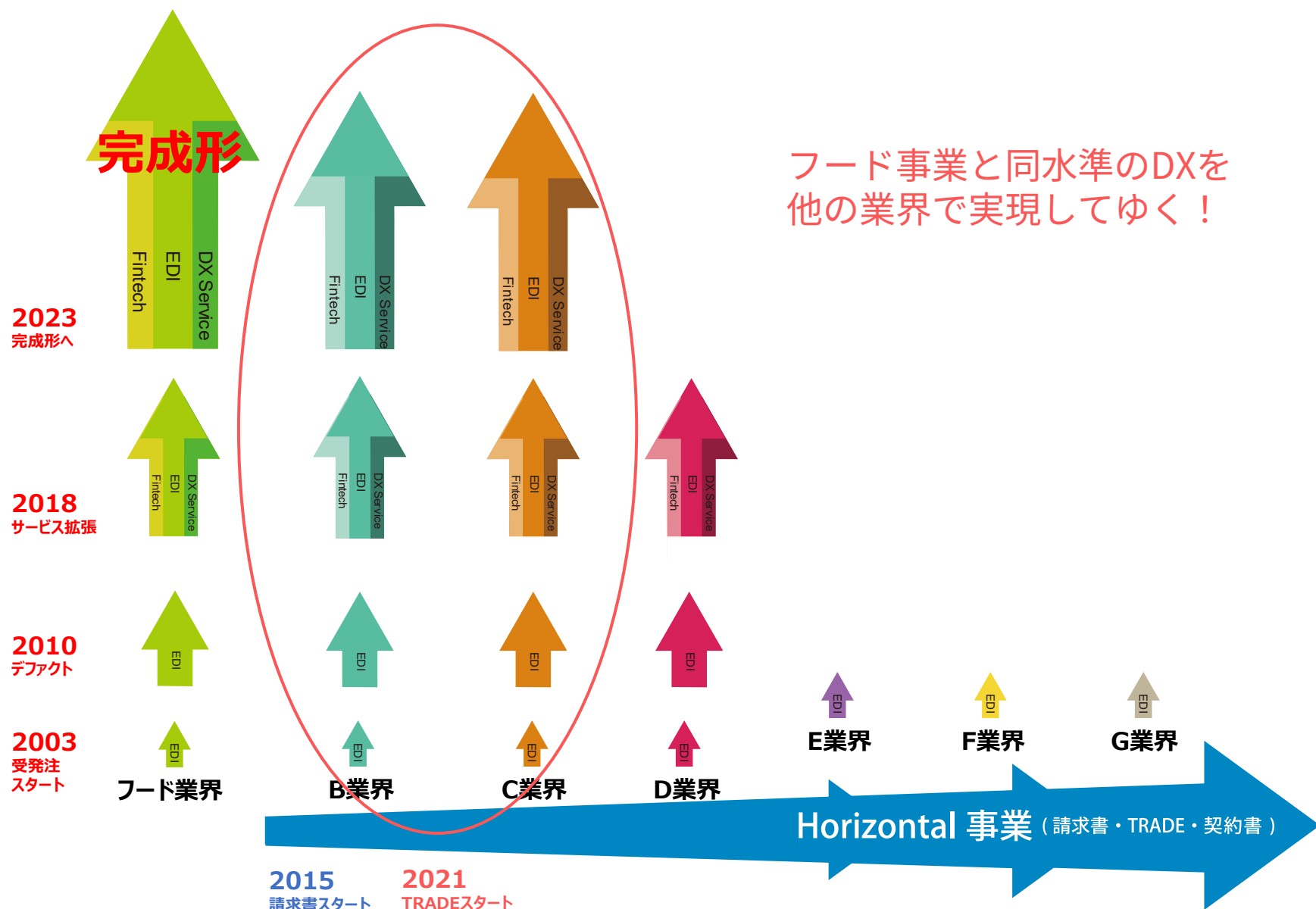
商談・契約・見積・受発注・請求書・帳票保管などの企業間で発生する全ての工程がデジタルデータのまま推移する、アナログデータへの変換によるムダが一切ない“完全デジタル化”を実現

※2 業界DtoD戦略

全業界向けサービス(BtoBプラットフォーム 請求書やBtoBプラットフォーム 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

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」のことを指す
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、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
 - ①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）及び
 - ②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

- ・ 個別業界深堀り（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

BtoB Finance

●：リリース済 ●：開発中

債権（売り手）側の取組み

① 請求書の早期資金化



- ▶ 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

債務（買い手）側の取組み

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

IV. 2024年12月期 業績予想

前年の高い売上成長と増収増益を継続

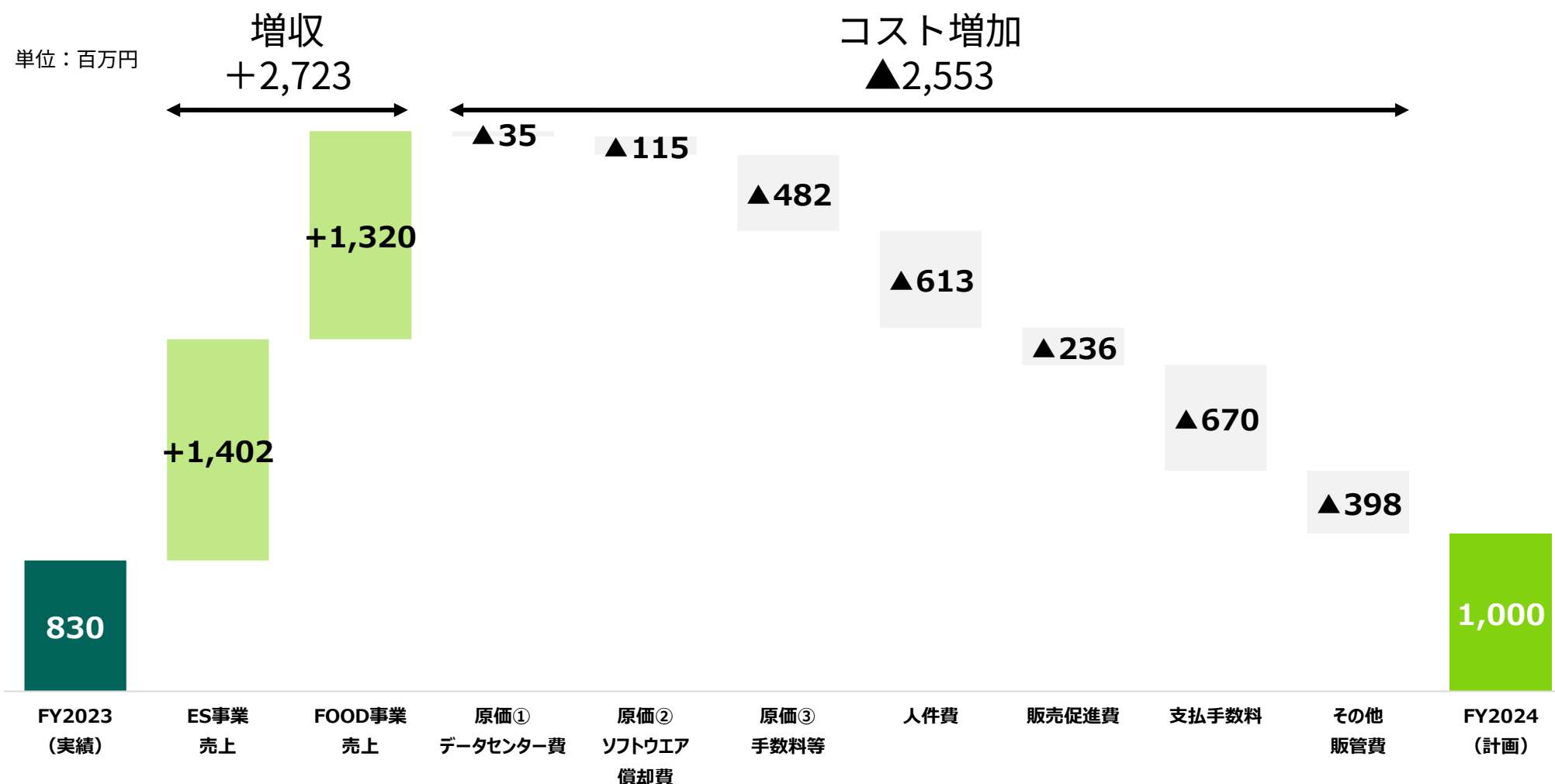
単位：百万円

	FY2023 実績	FY2024 計画	前期比
売上高	13,363	16,086	20.4%
売上原価	5,777	6,412	11.0%
売上総利益	7,585	9,674	27.5%
売上高売上総利益率	56.8%	60.1%	
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%
売上高経常利益率	4.7%	4.9%	
法人税	115	327	182.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	298	539	80.6%

<年間平均のCAGR（売上高成長率）>

- ⇒ 会社全体 : 20%
- ✓FOOD事業 : 16%
(受発注: 15%、ライト: 55%)
- ✓ES事業 : 29%
(請求書: 38%※)
- ※月額システム使用料（ストック型売上）のみ

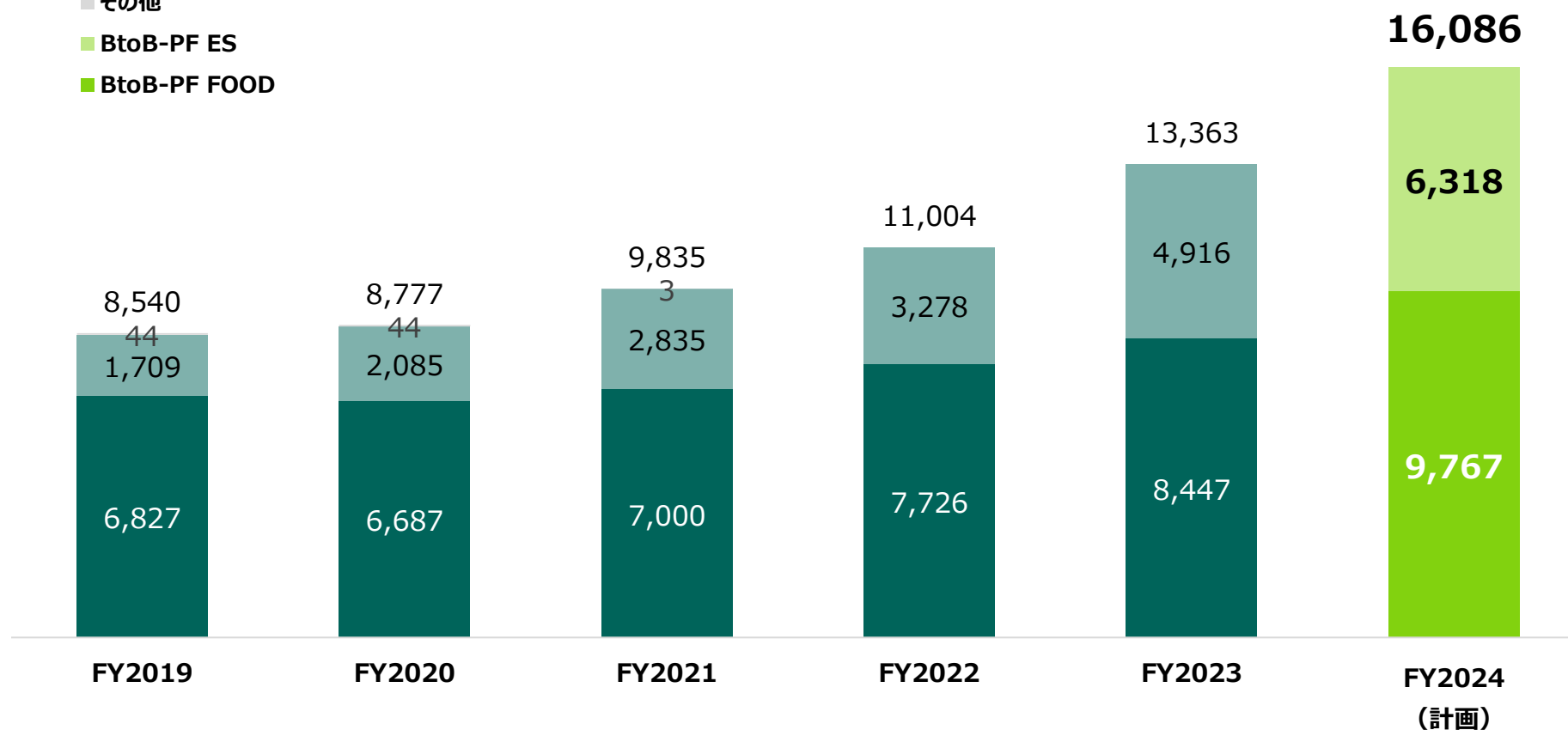
売上高の順調な増加により増益が継続、営業利益は10億円へ



FOOD事業、ES事業共にDXニーズの拡大により売上成長が継続

単位：百万円

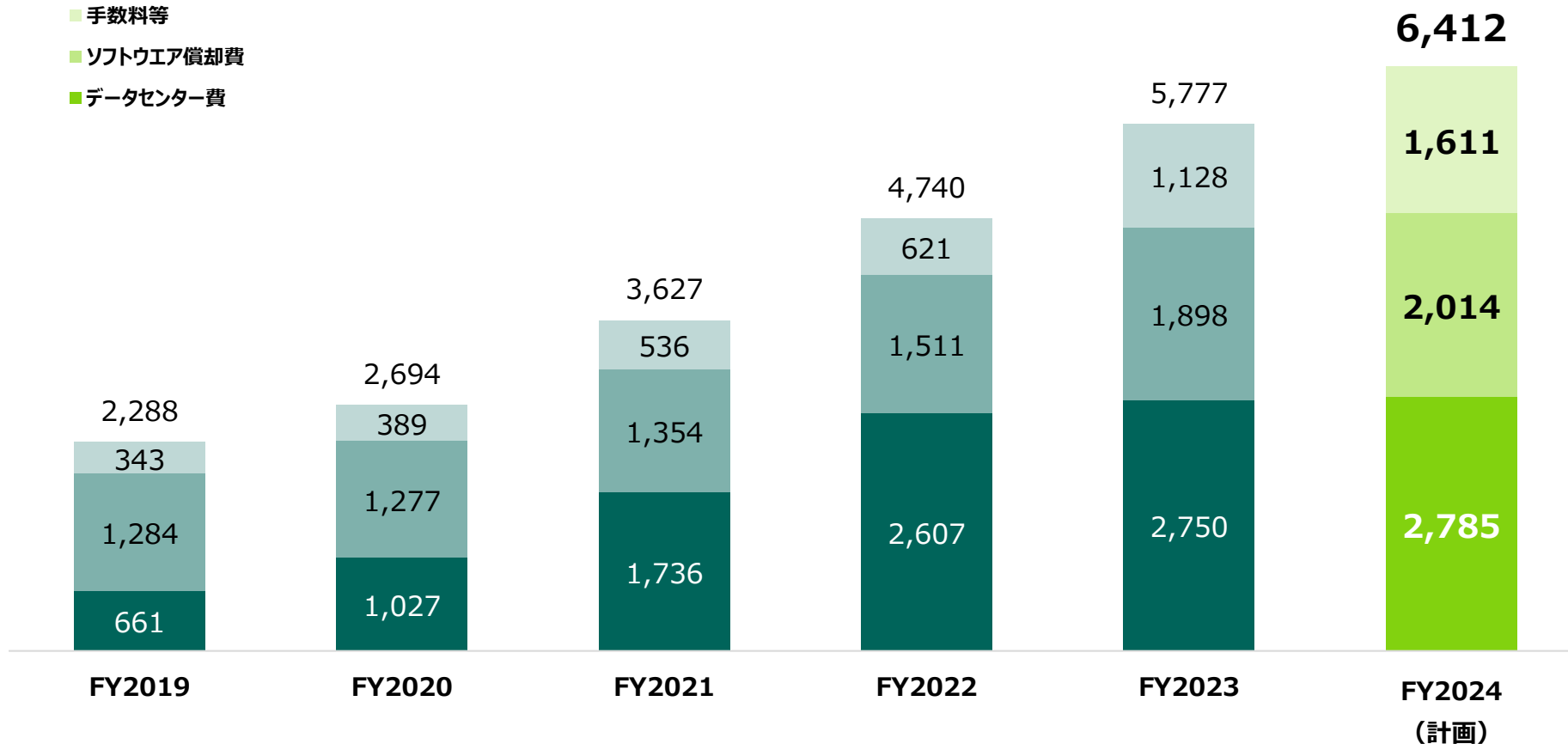
- その他
- BtoB-PF ES
- BtoB-PF FOOD



サーバーの構成変更により、データセンター費の増加を抑制

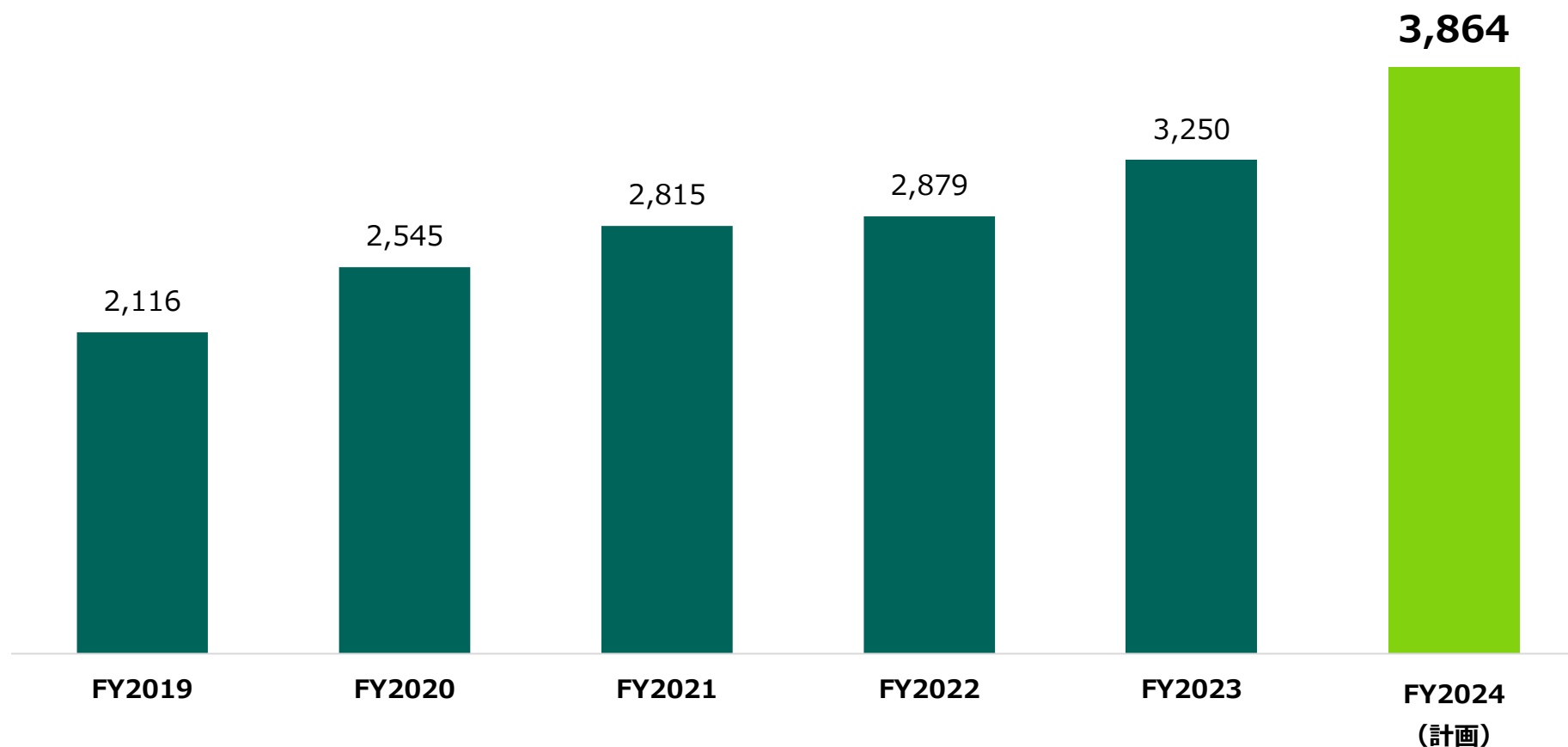
単位：百万円

- 手数料等
- ソフトウェア償却費
- データセンター費



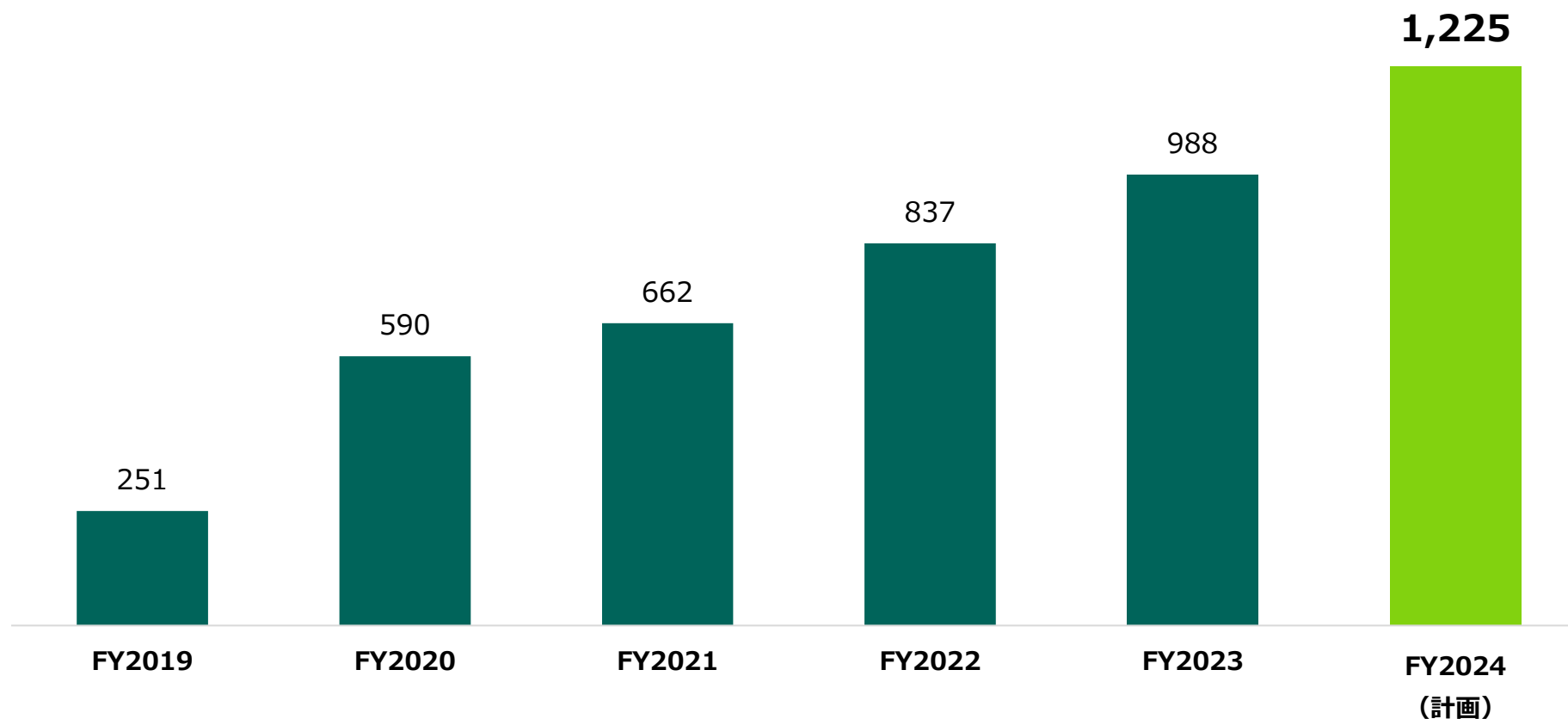
営業及び営業サポートの補強を目的とした採用を継続

単位：百万円



各サービスの認知向上に向けた積極的なプロモーション活動を継続

単位：百万円



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。

※FY2023計画：2023年7月21日公表数値

(単位：円)

	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023 (計画)	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

※ 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。

当資料に記載された内容は、2024年2月14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ーマットによって作成されたものです。



infomart