

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

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

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

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

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

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

## 決算サマリー

	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%
営業利益	310	-15.1%	689	↑ 48.4%	1,000	20.4%

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。

### （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

# 決算サマリー

	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%
営業利益	310	-15.1%	689	↑ 48.4%	1,000	20.4%

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。

## （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

# 決算サマリー

	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%
営業利益	310	-15.1%	689	↑ 48.4%	1,000	20.4%

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。

## （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

## 決算サマリー

	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%
営業利益	310	-15.1%	689	48.4%	1,000	20.4%

売上高売上総利益率	55.5%		63.9%		60%	
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。

### （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

# 決算サマリー

	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%
営業利益	310	-15.1%	689	48.4%	1,000	20.4%

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。

## （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

# 決算サマリー

	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%
営業利益	310	-15.1%	689	48.4%	1,000	20.4%

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。

## （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

# 決算サマリー

	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%
営業利益	310	-15.1%	689	48.4%	1,000	20.4%

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。

## （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

# 決算サマリー

	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%
営業利益	310	-15.1%	689	48.4%	1,000	20.4%

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。

## （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

# 決算サマリー

	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%
営業利益	310	-15.1%	689	48.4%	1,000	20.4%

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。

## （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）

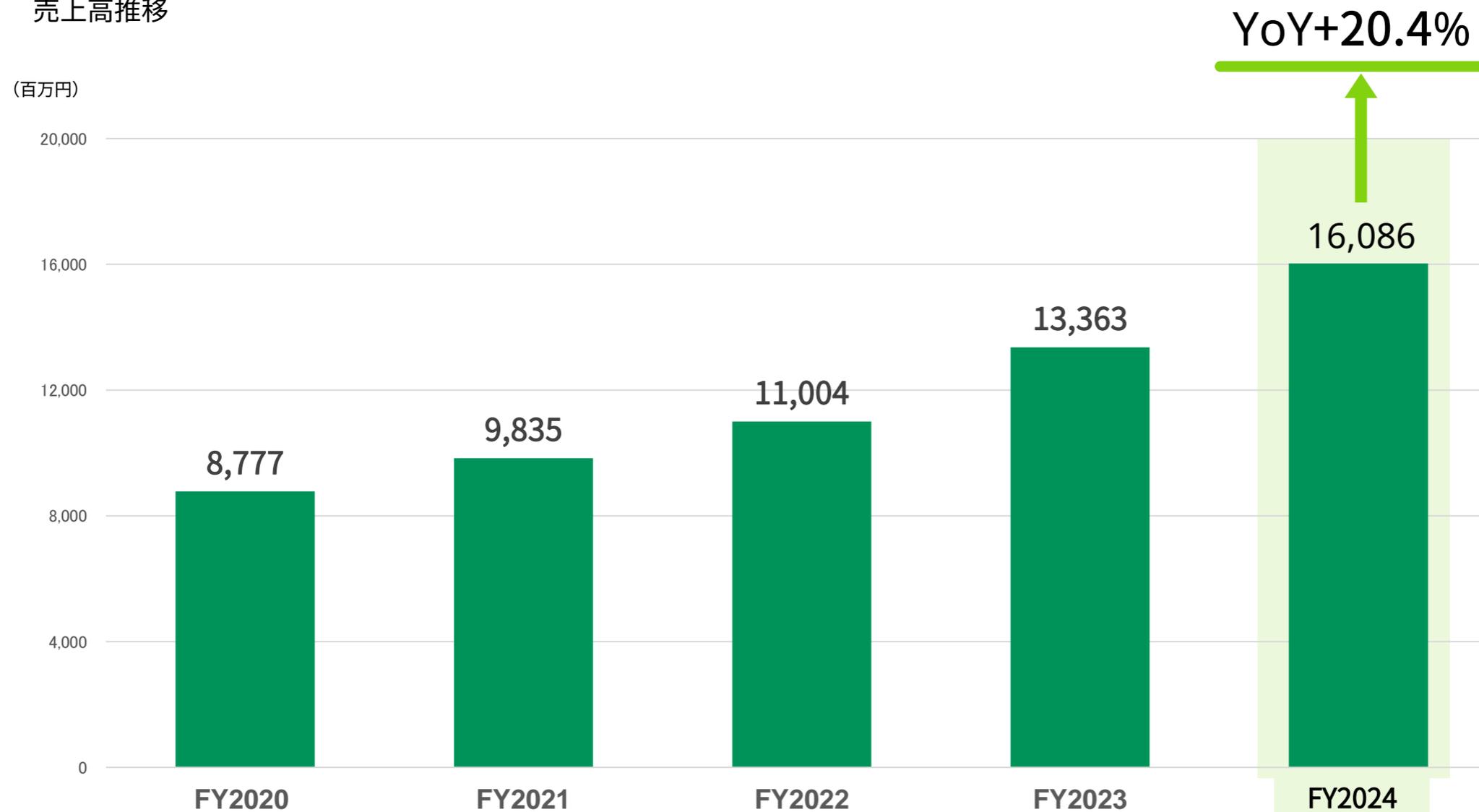
- 売上成長率は、8月からのFOOD事業、受発注の料金改定により向上
- 利益率は、売上高の増加に加え、サーバーのクラウド移行により原価低減が進み、改善

# 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

売上高推移

(百万円)

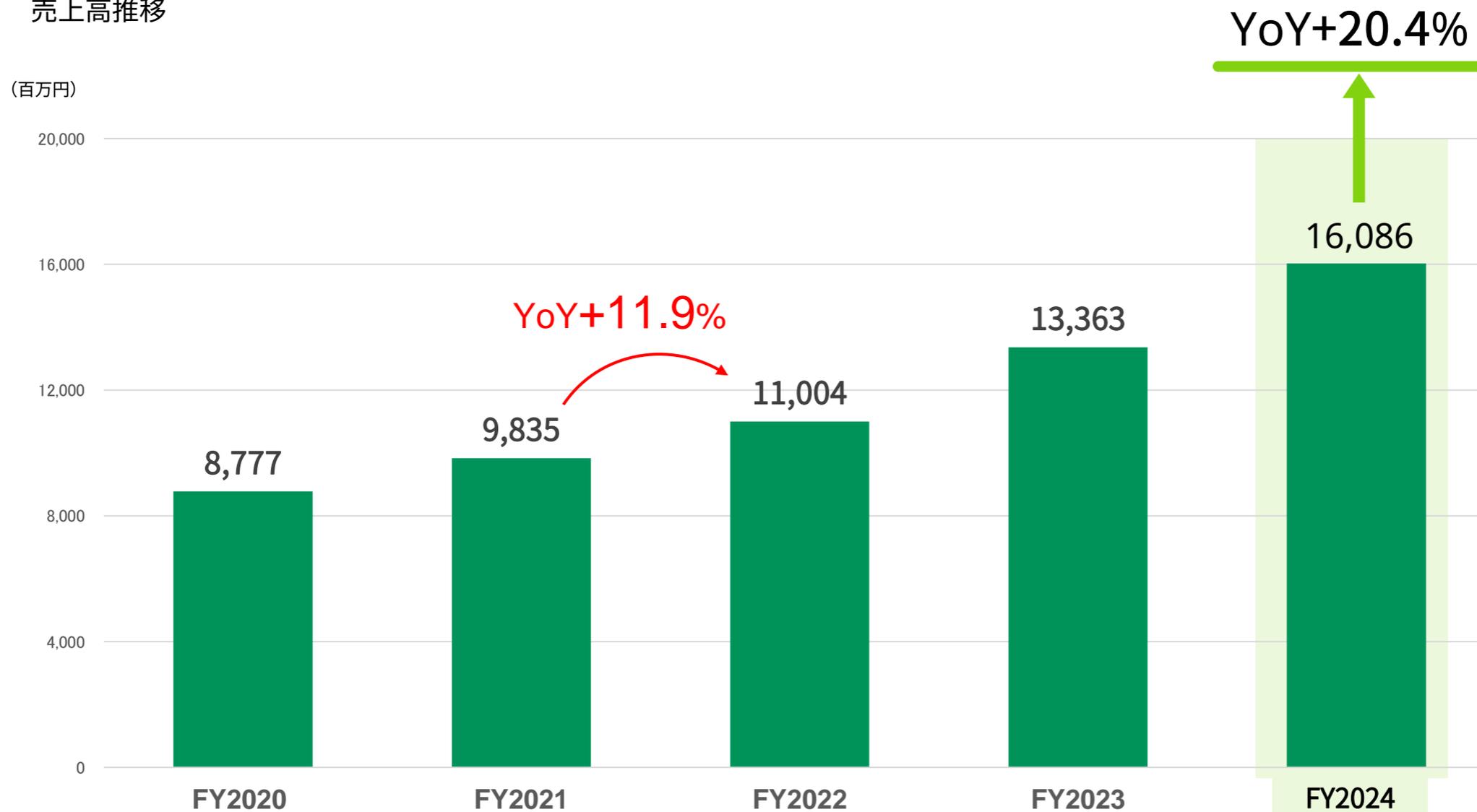


# 2024年12月期 連結業績予想、売上高推移

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

売上高推移

(百万円)

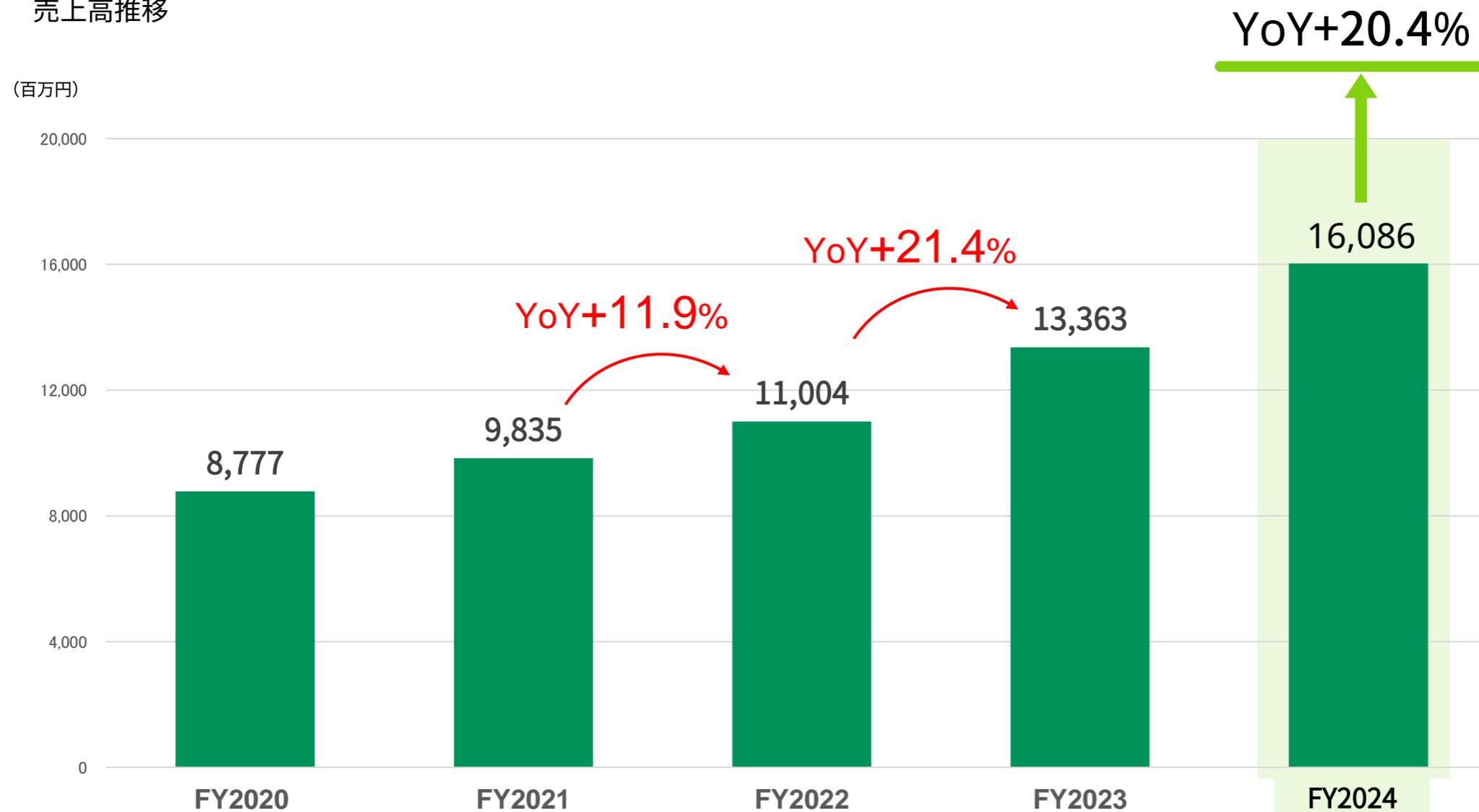


# 2024年12月期 連結業績予想、売上高推移

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

売上高推移

(百万円)

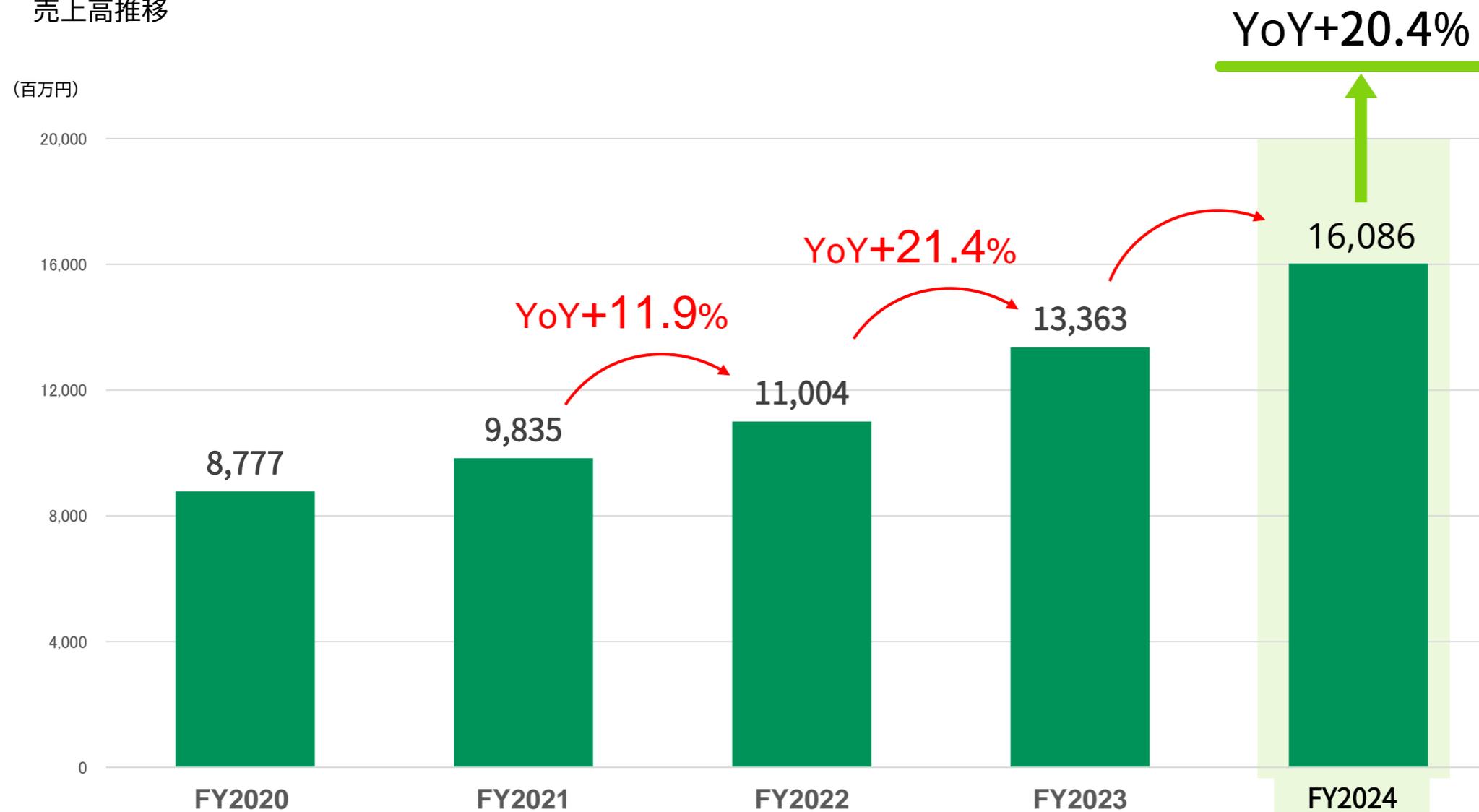


# 2024年12月期 連結業績予想、売上高推移

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

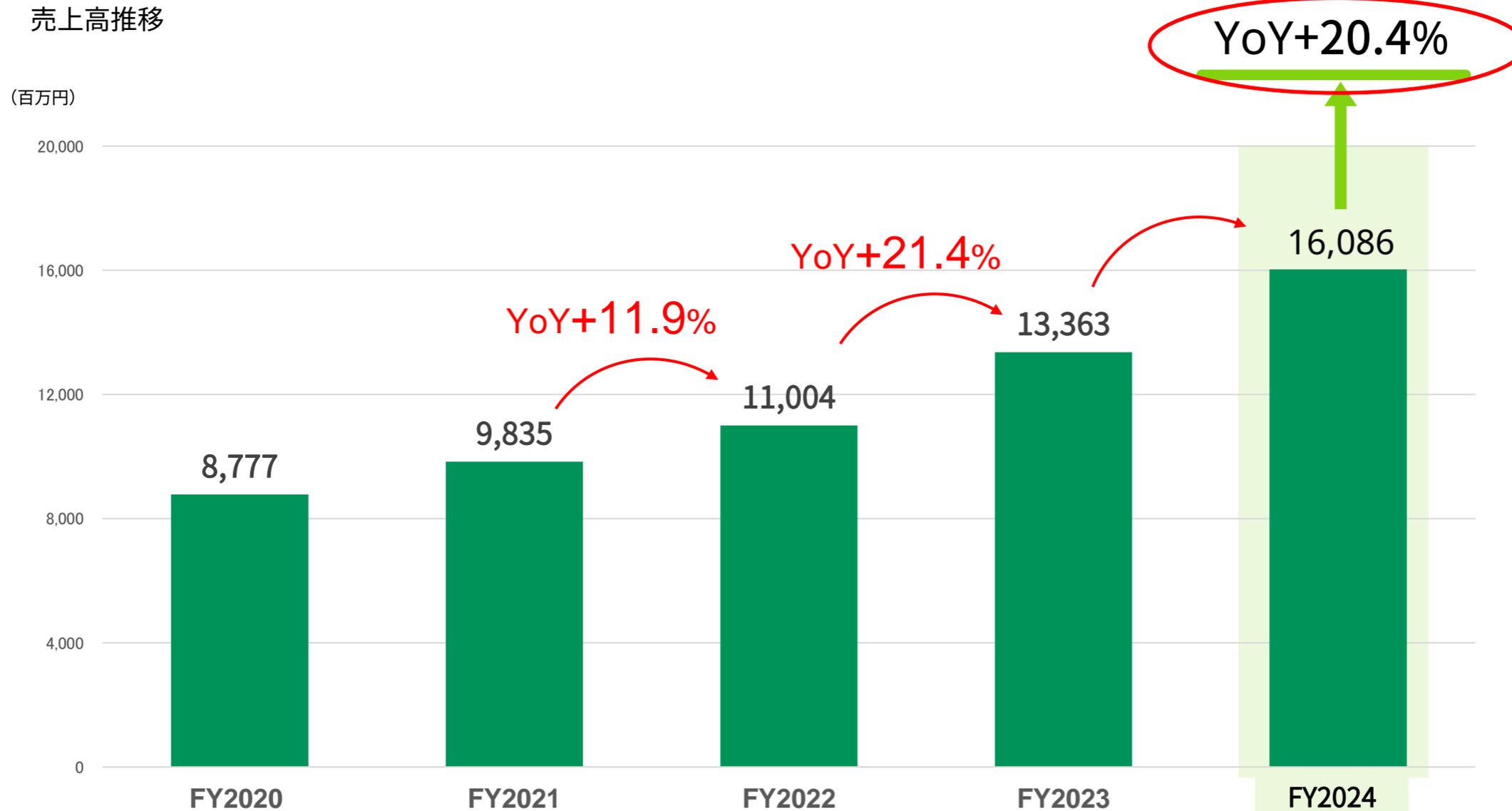
## 売上高推移

(百万円)



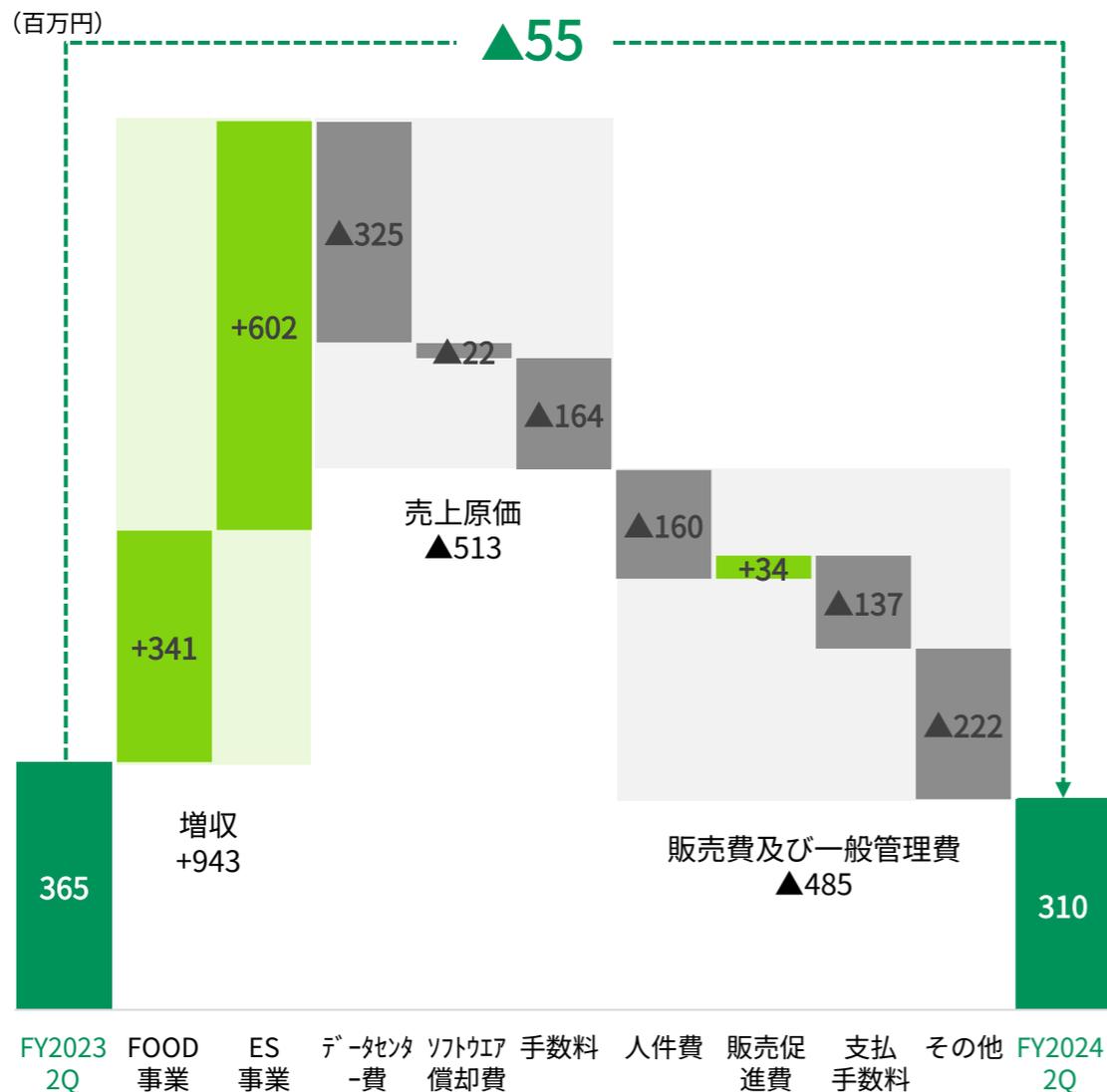
# 2024年12月期 連結業績予想、売上高推移

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



# 営業利益の増減要因

前年同期比

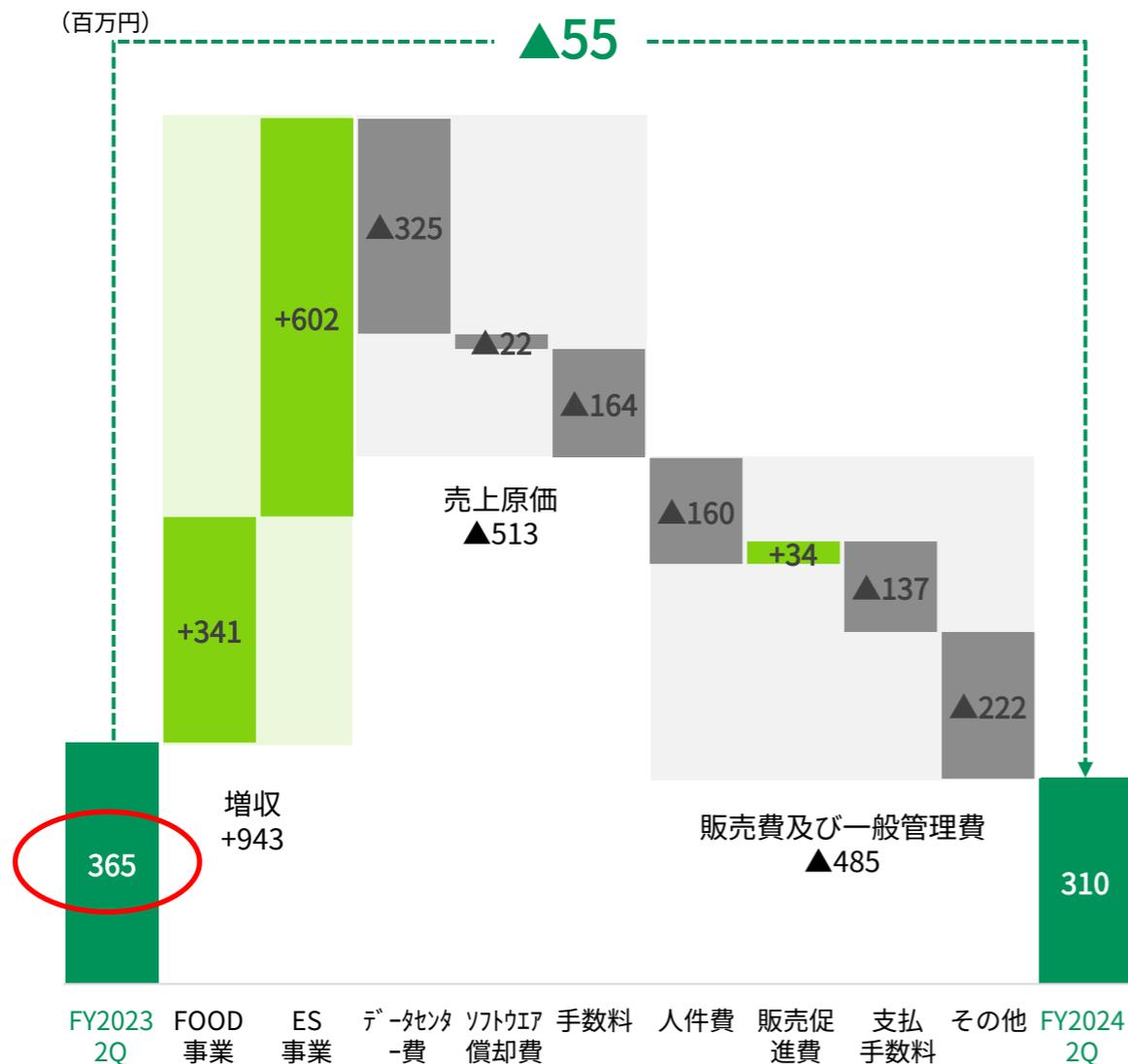


## TOPIX

- **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

# 営業利益の増減要因

前年同期比

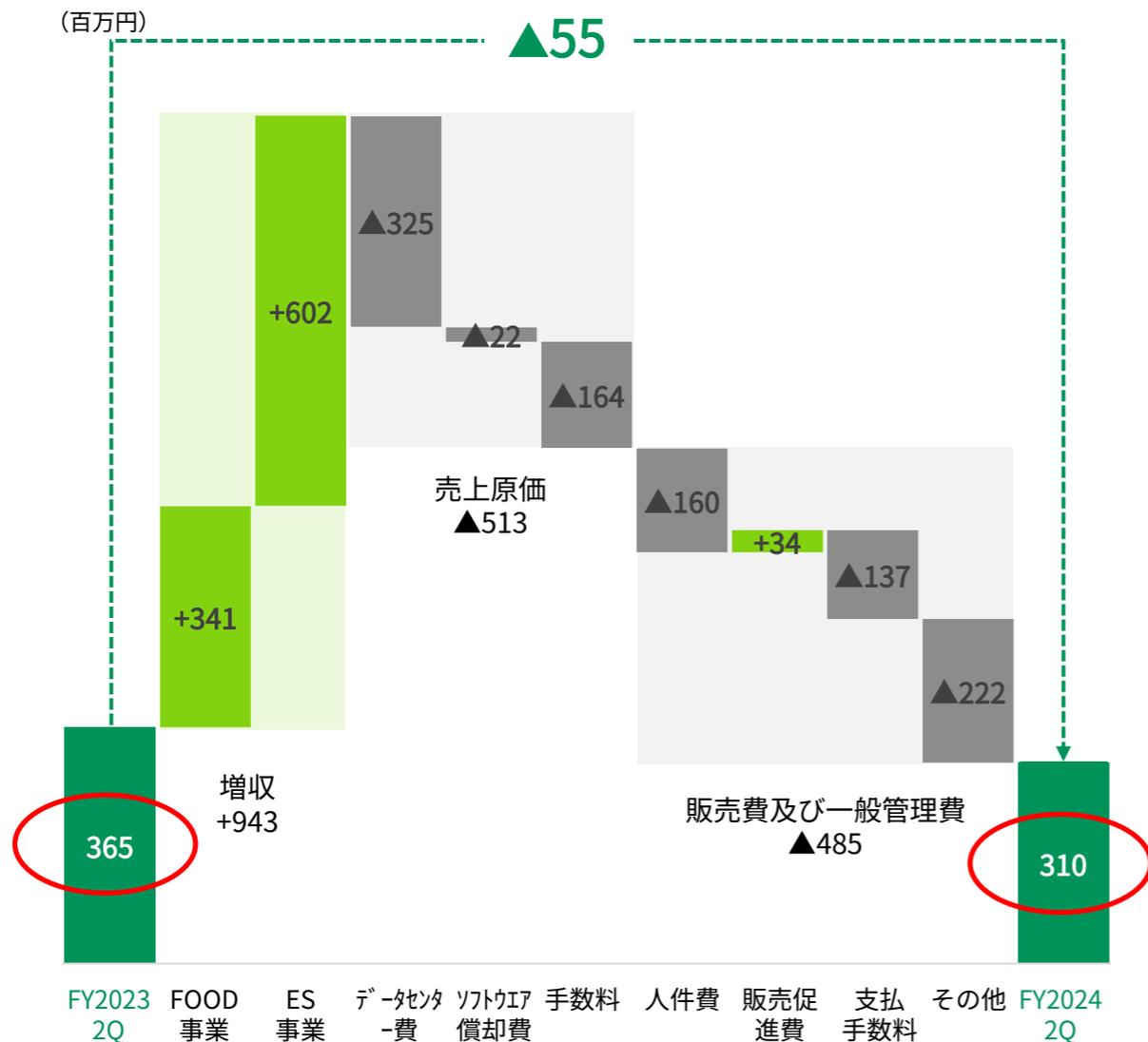


## TOPIX

- **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

# 営業利益の増減要因

前年同期比

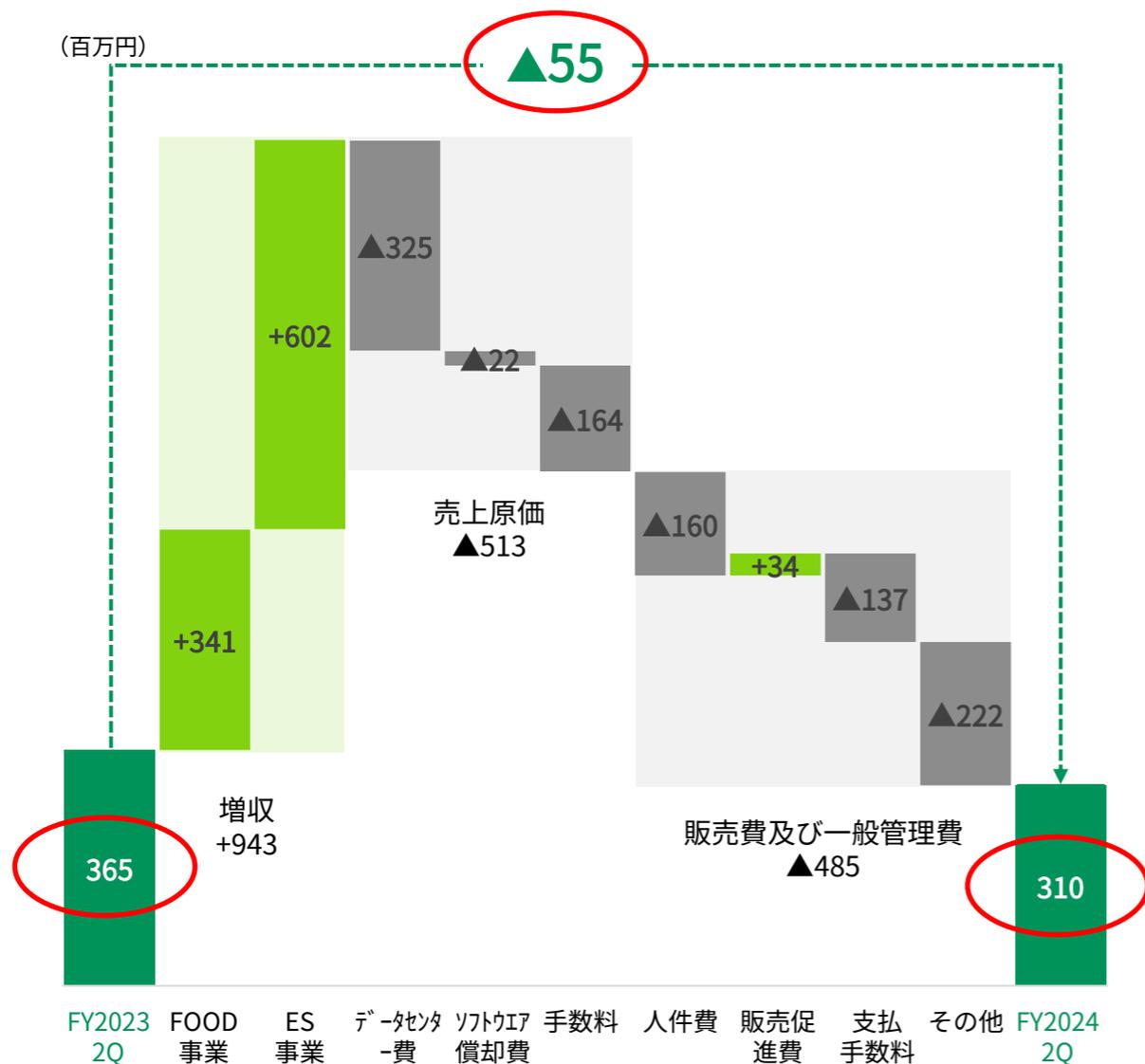


## TOPIX

- **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

# 営業利益の増減要因

前年同期比

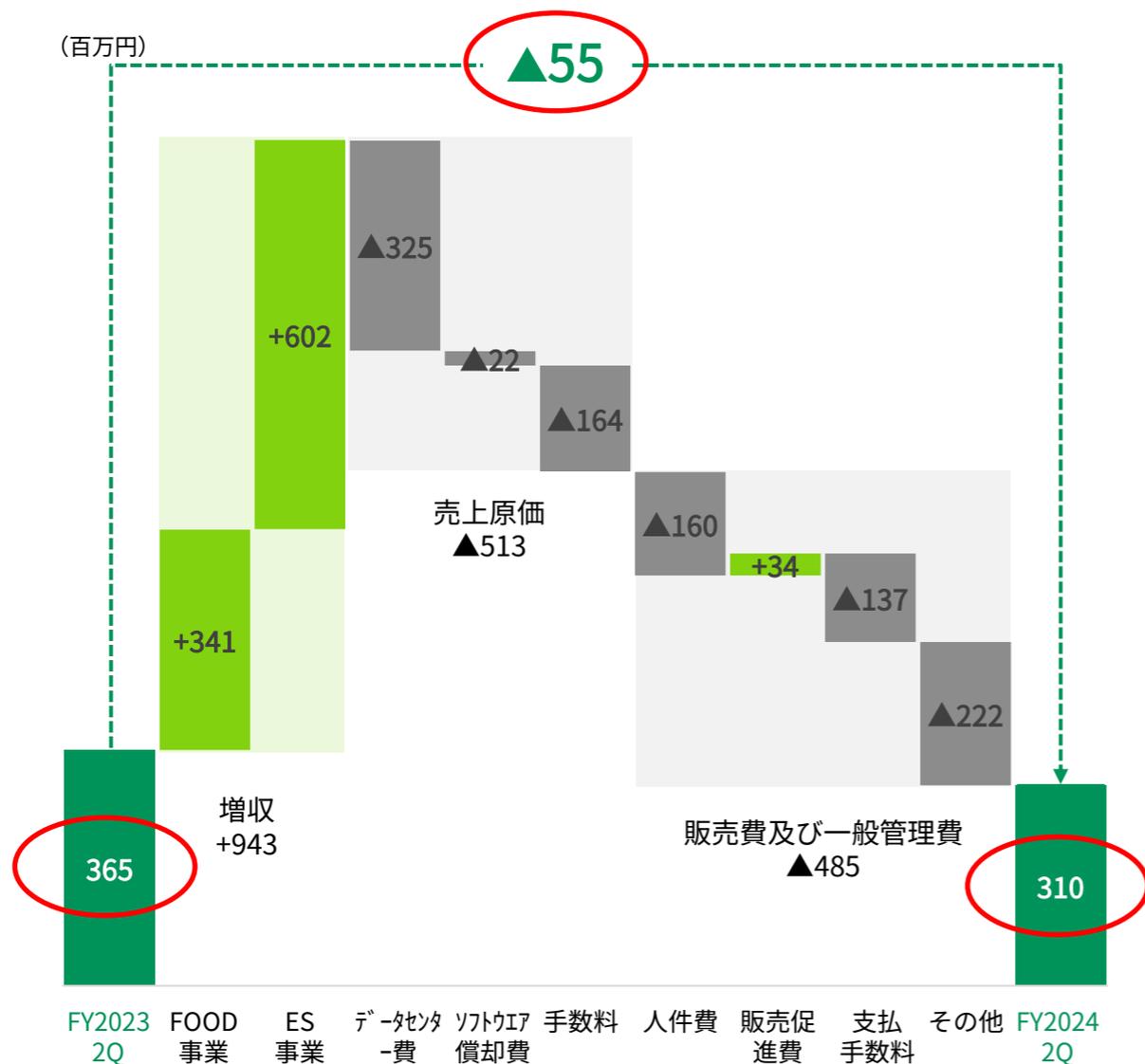


## TOPIX

- **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

# 営業利益の増減要因

前年同期比

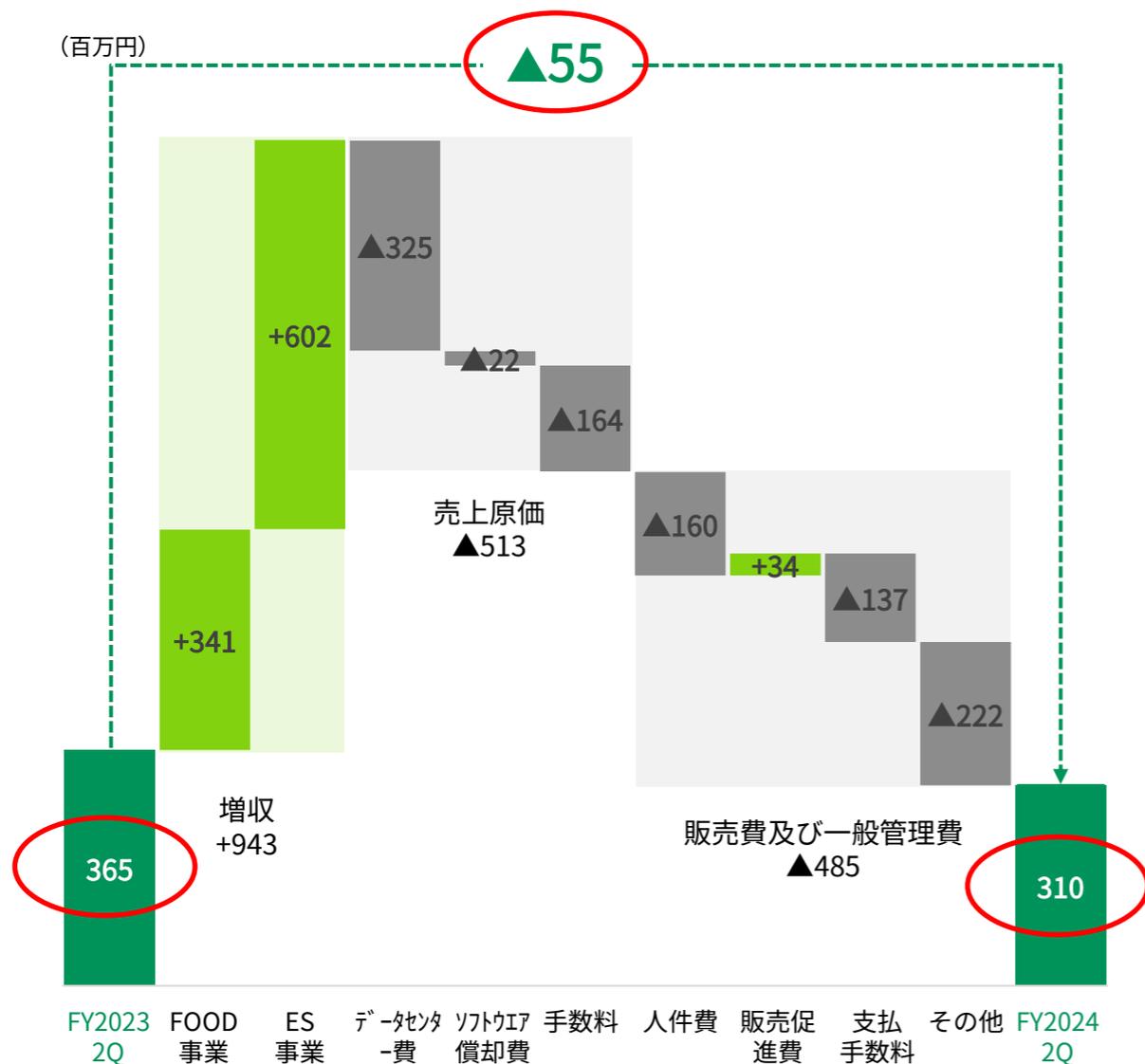


## TOPIX

- **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

# 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

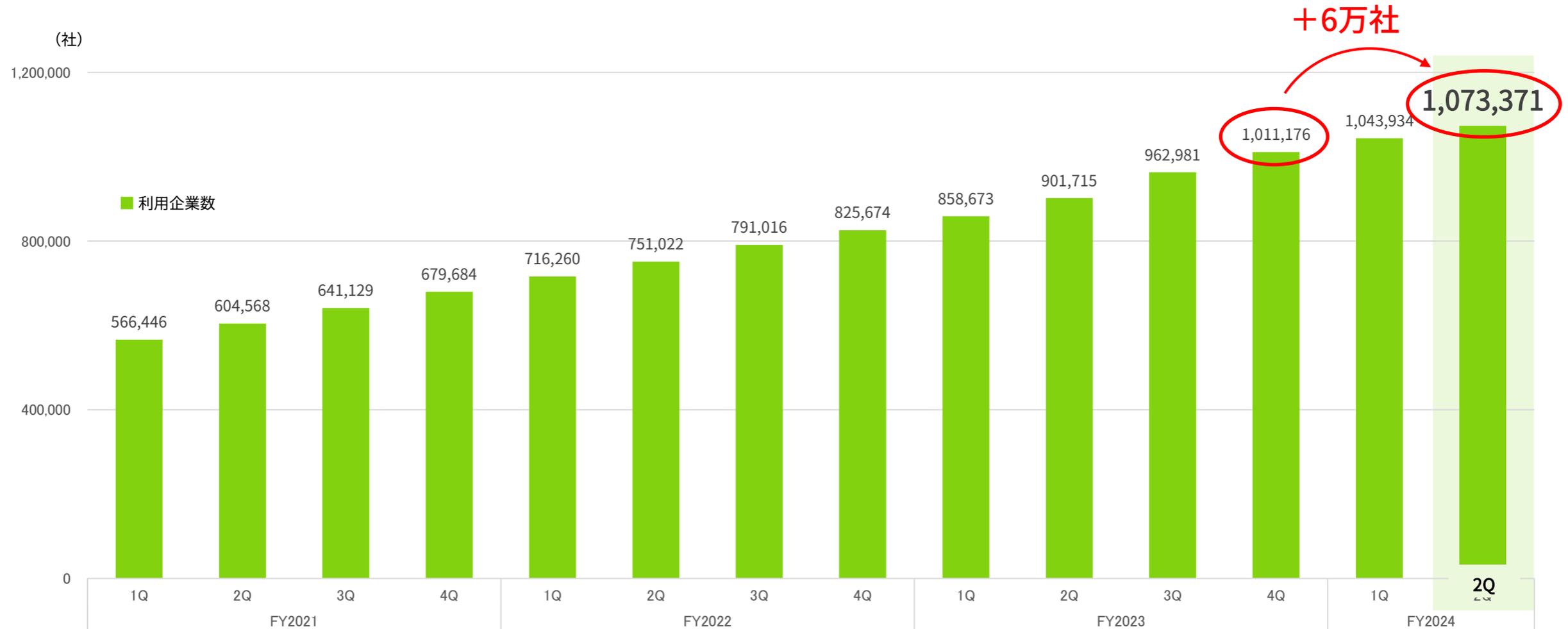
顧客基盤となる利用企業数は**107**万社に増加



※ 「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。

# 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

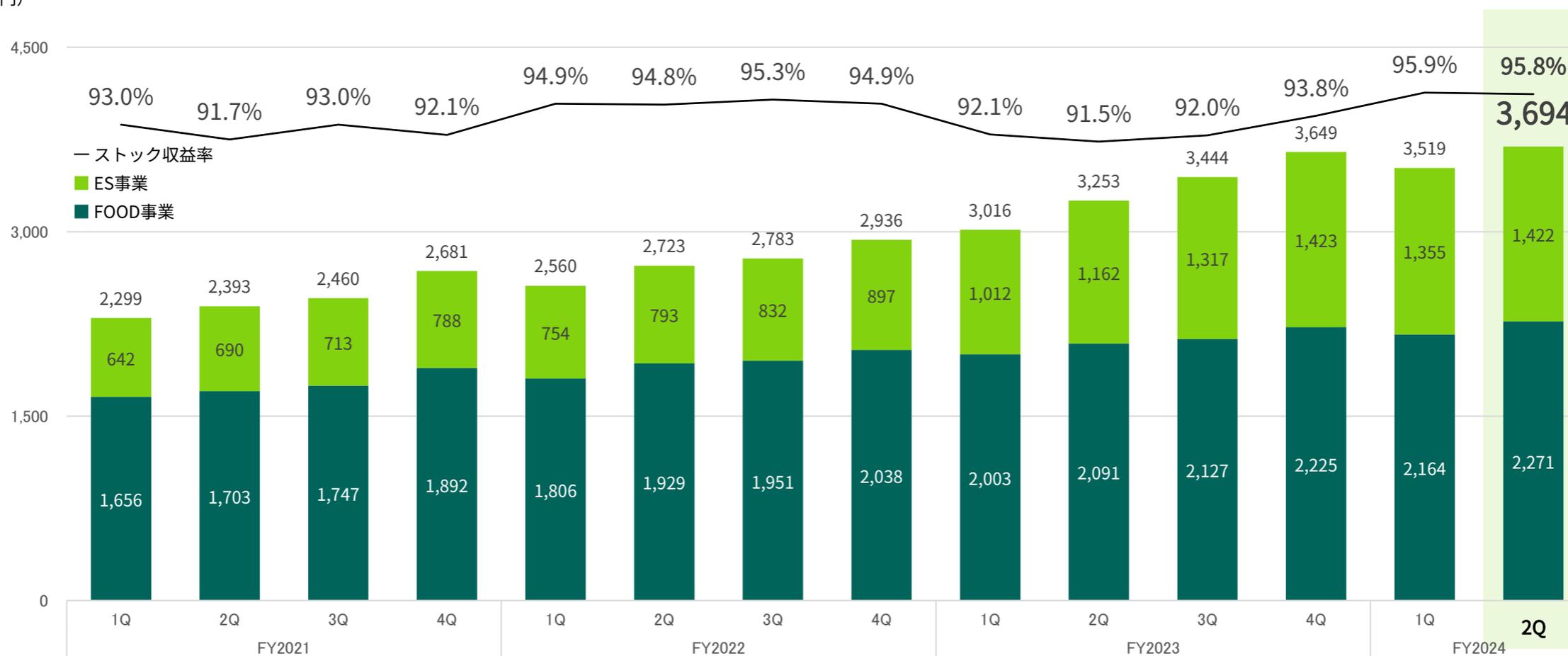


※ 「利用企業数」とはBtoBプラットフォームを利用する企業のうち重複企業を除いた企業数になります。

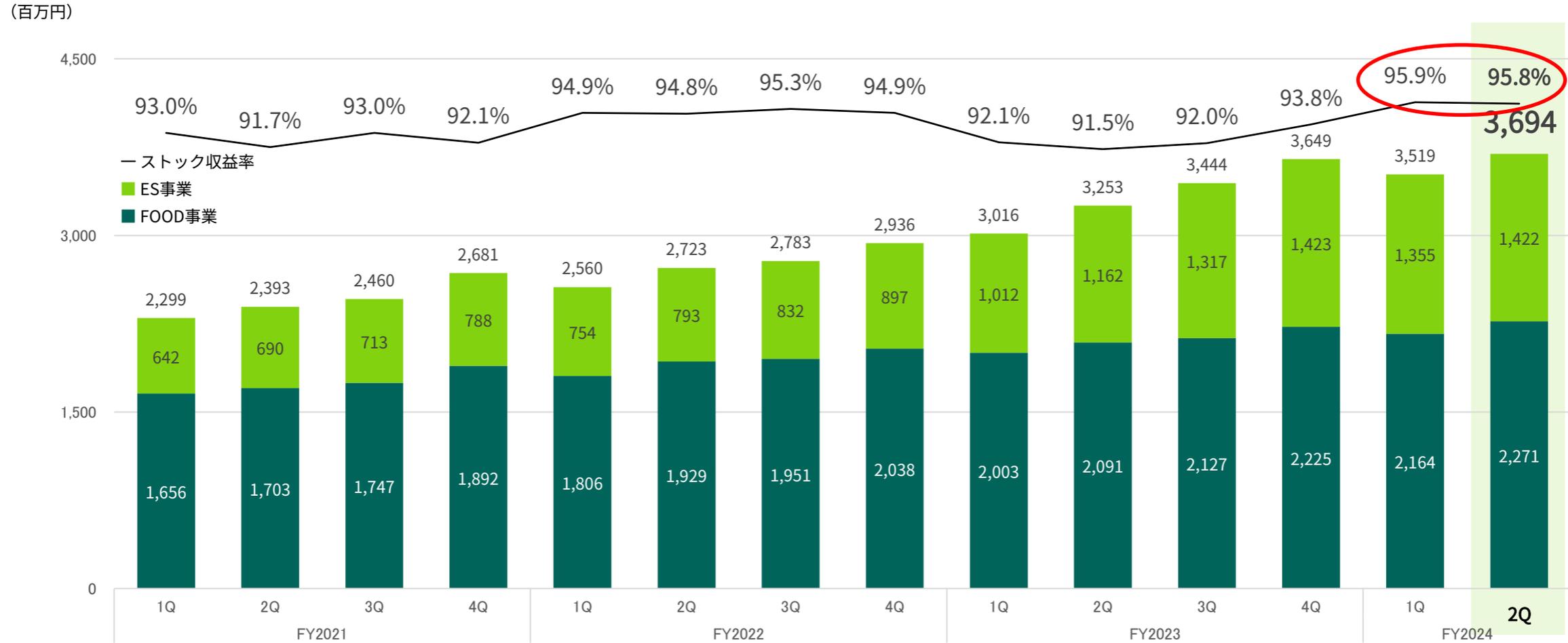
# 売上高推移

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

(百万円)



1Q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%

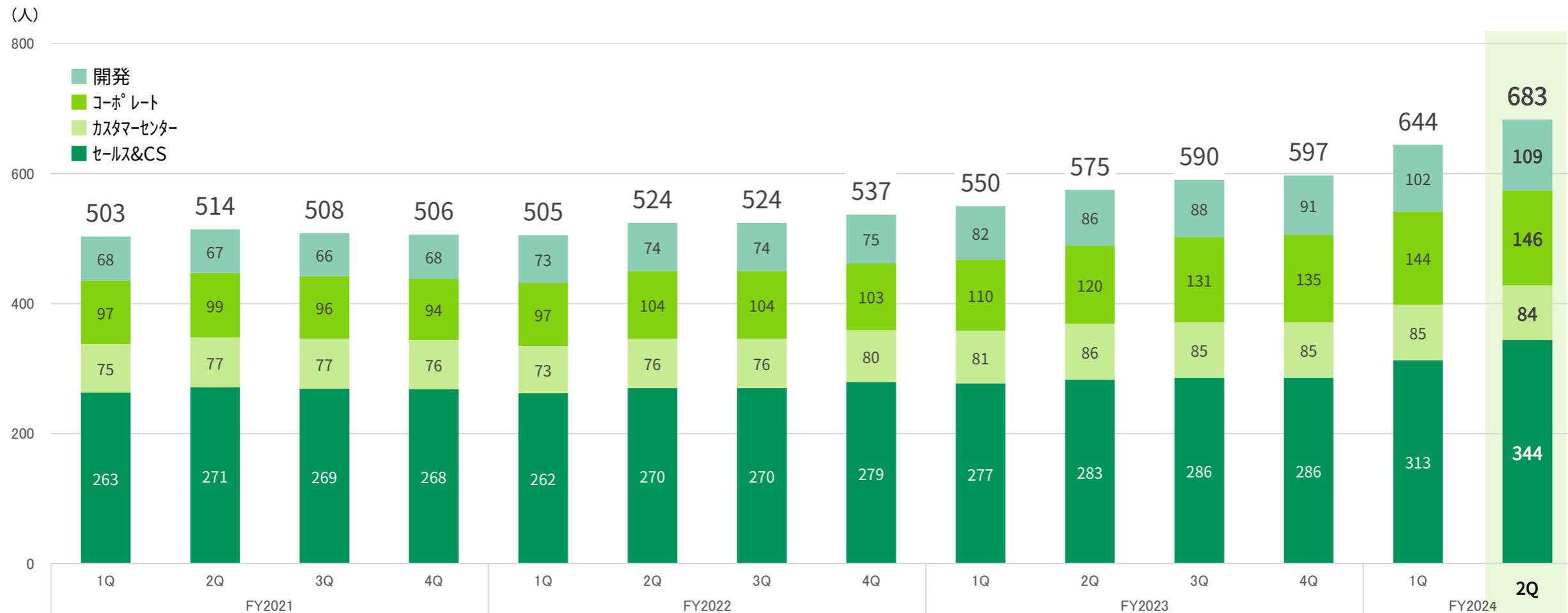
### ■ ES事業

(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%

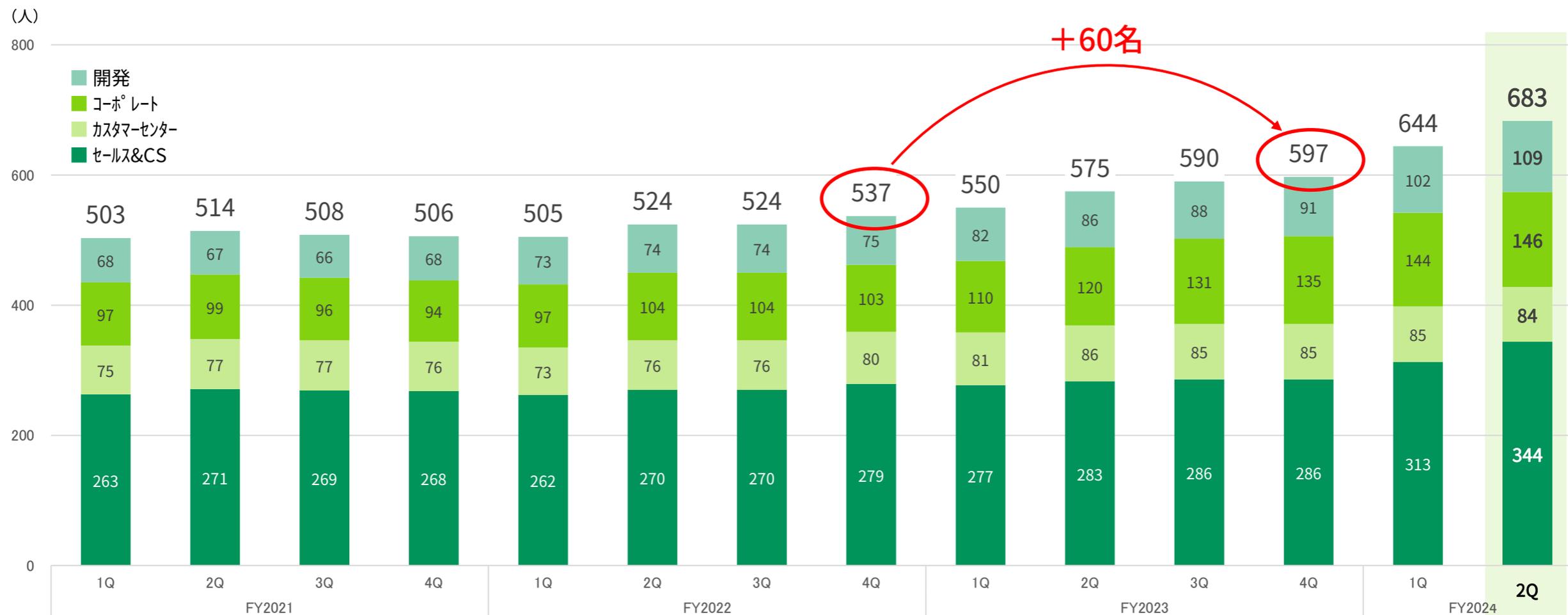
# 従業員推移

- 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



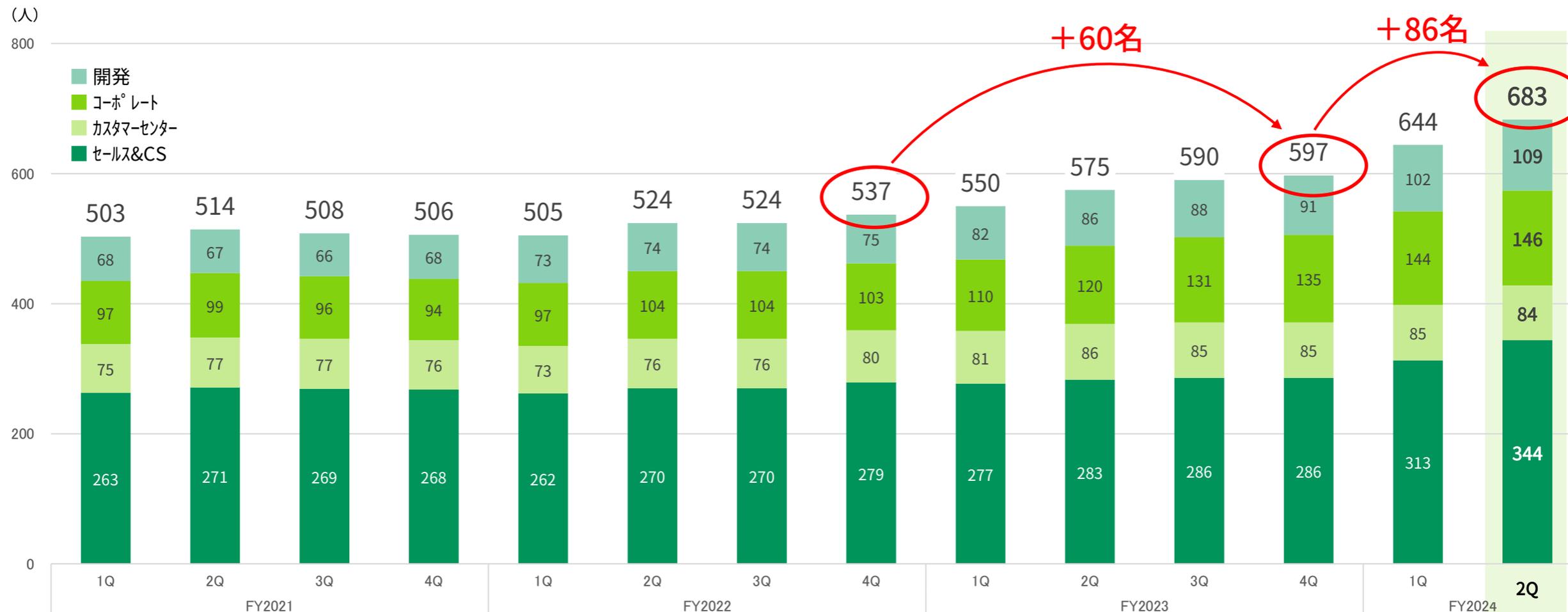
# 従業員推移

- 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



# 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



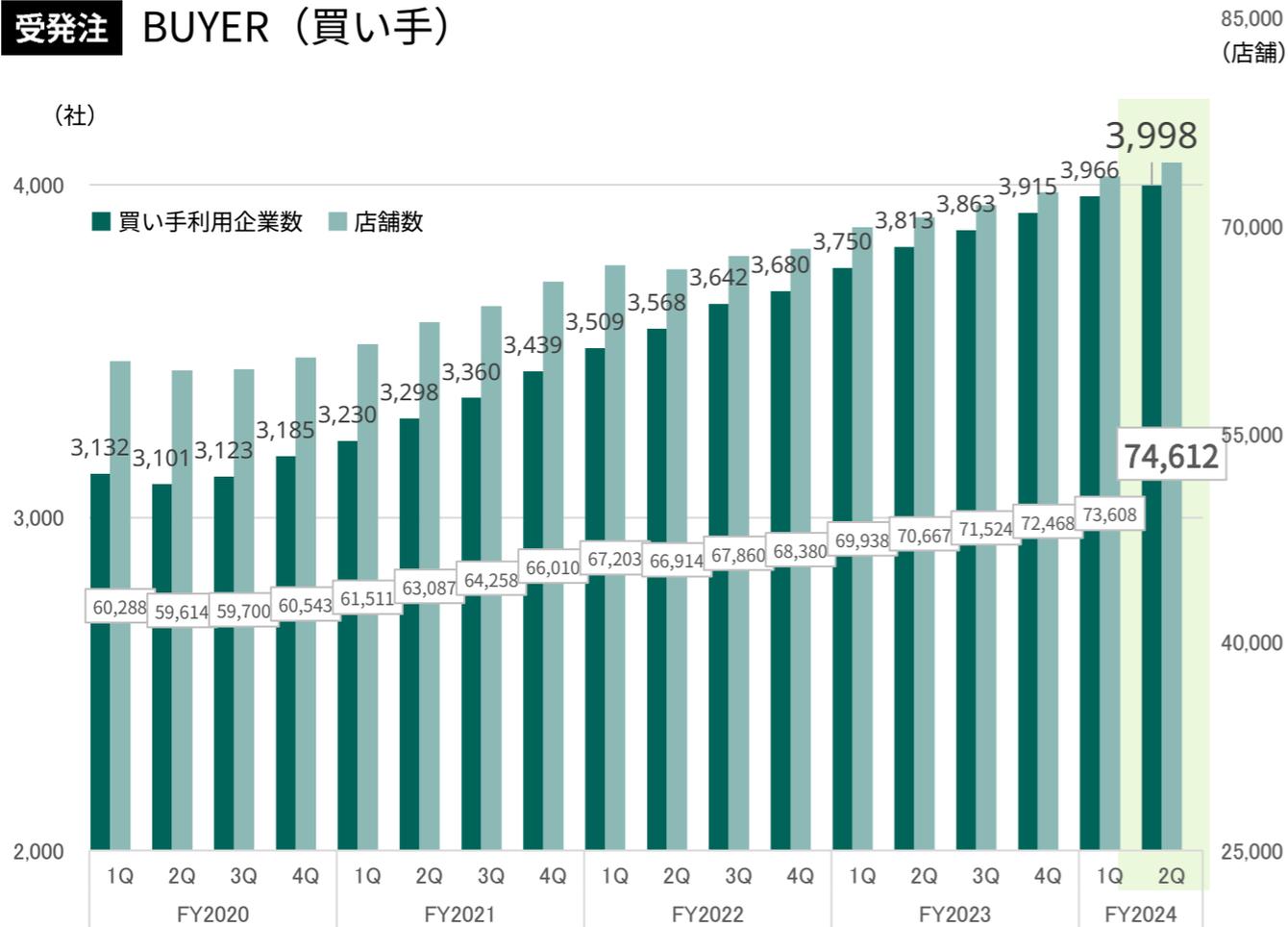
## II. セグメント別の状況

## (1) FOOD 事業の状況

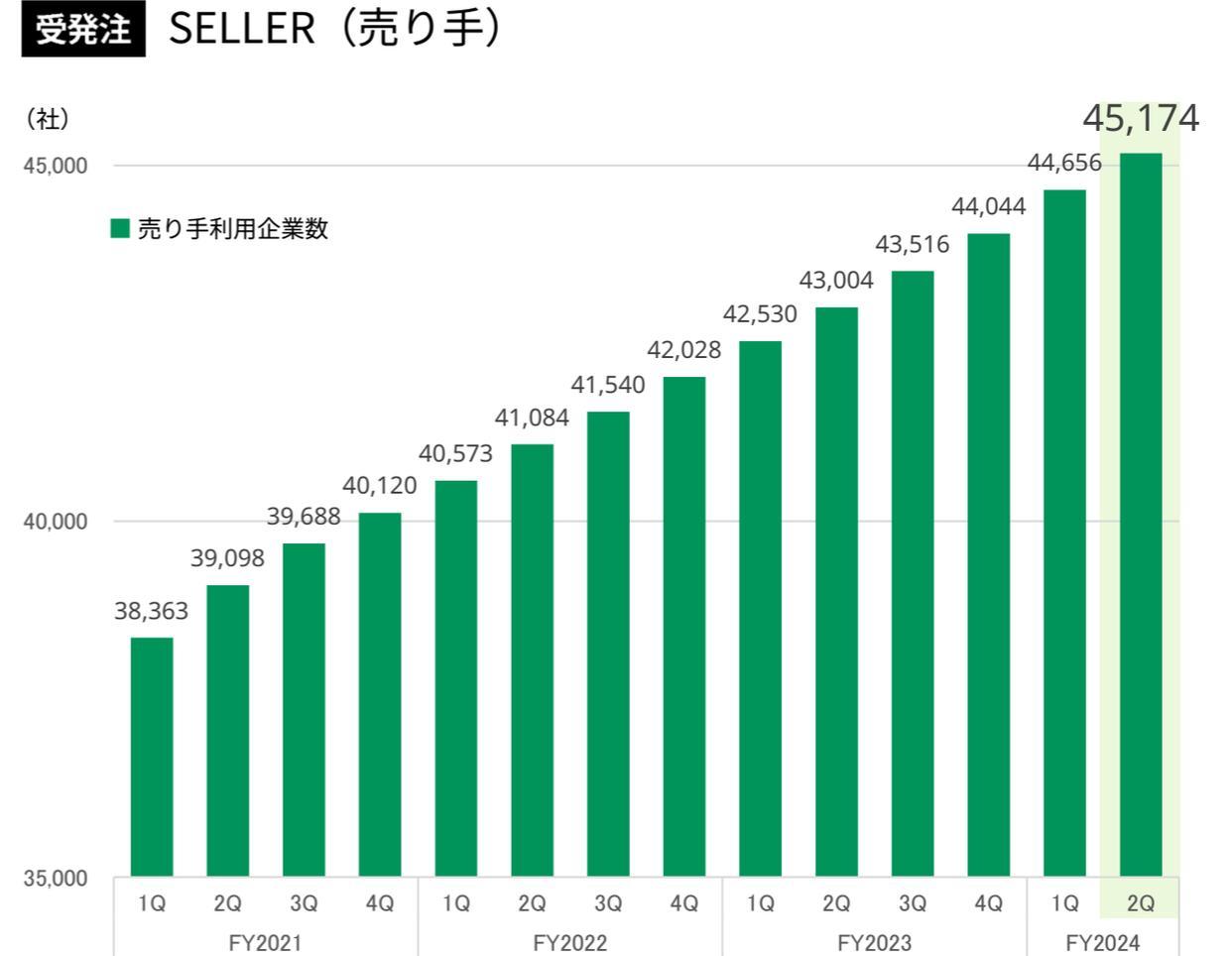
# FOOD事業 利用企業数推移

- 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)**



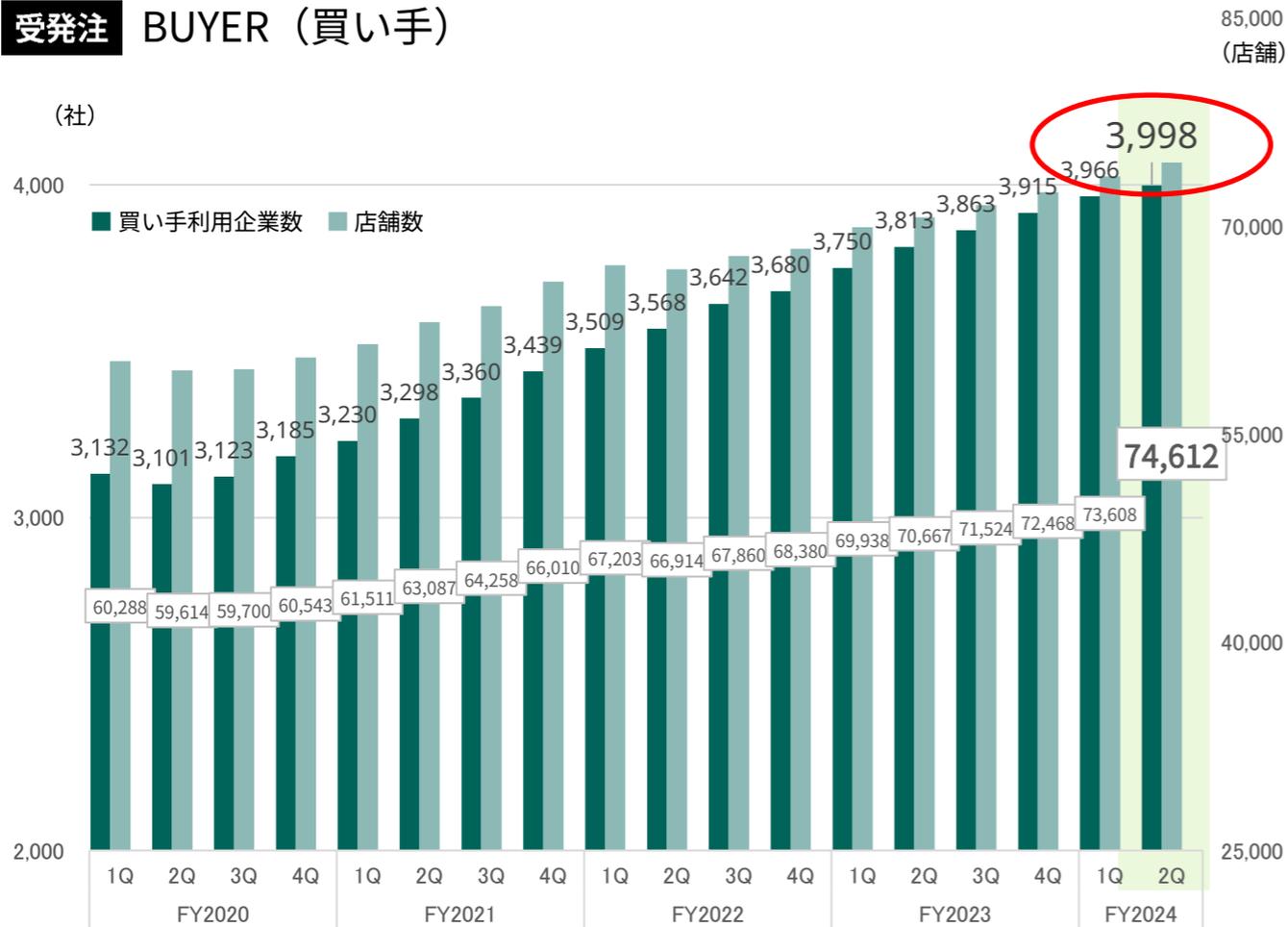
**受発注 SELLER (売り手)**



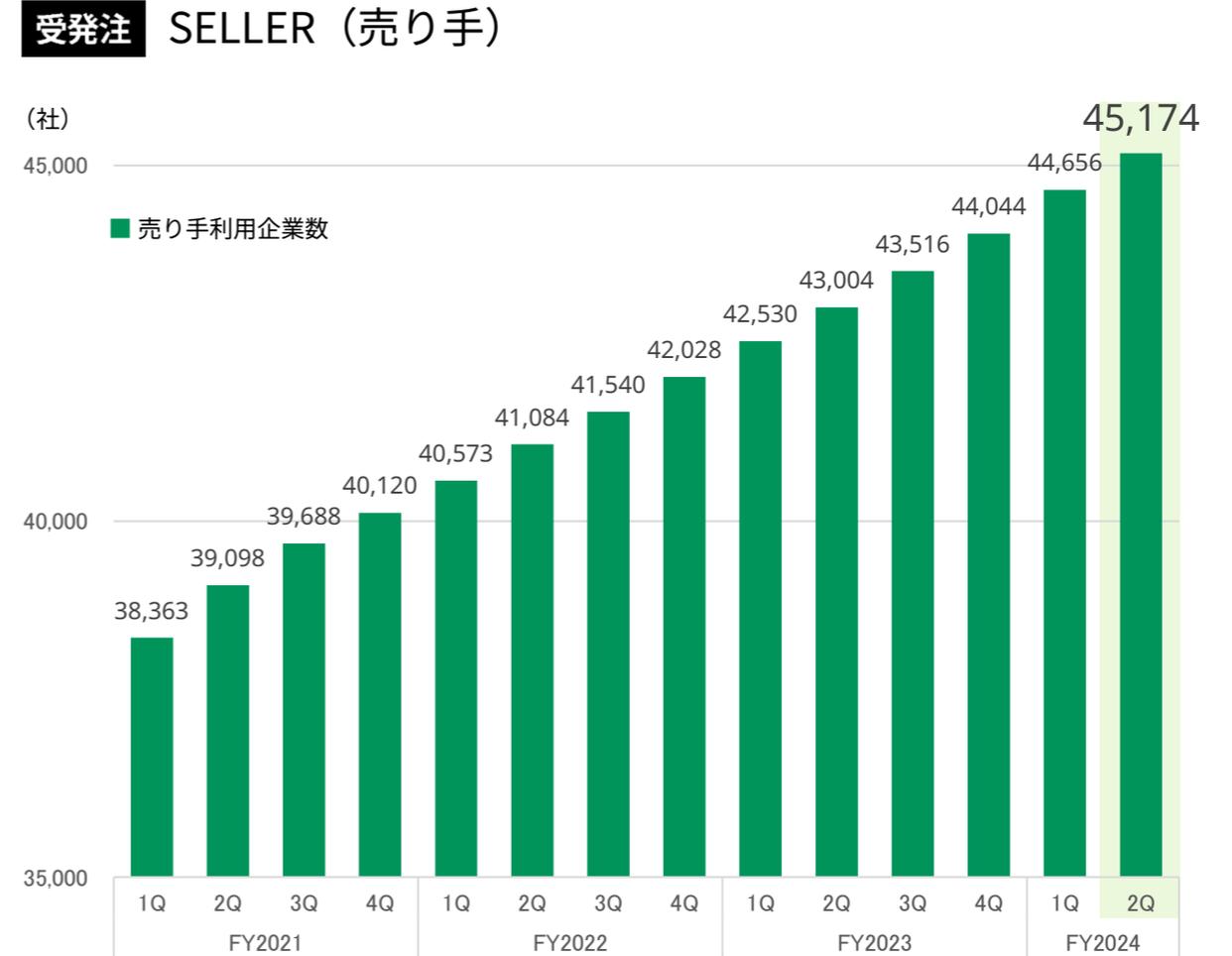
# FOOD事業 利用企業数推移

- 2Q利用企業数：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)**



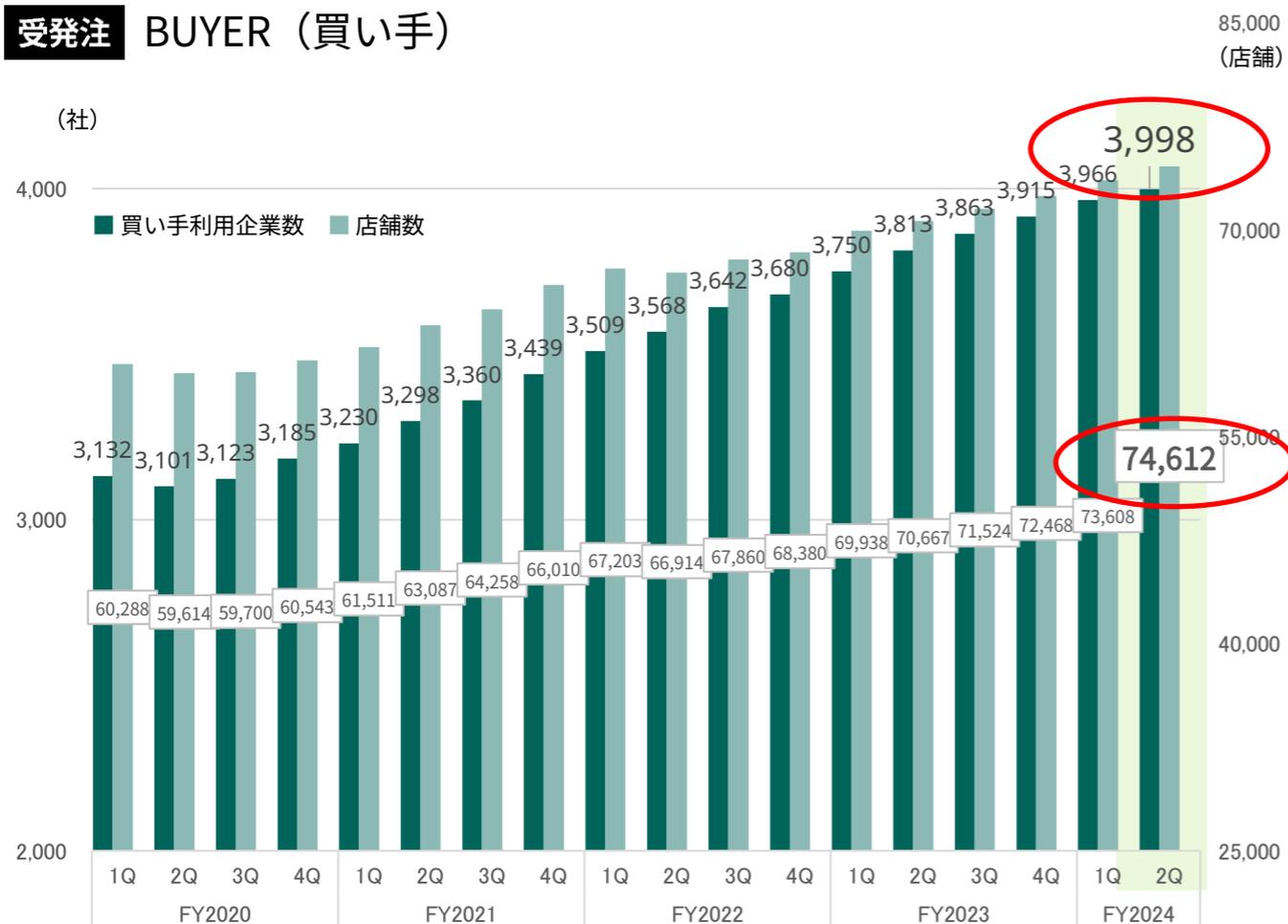
**受発注 SELLER (売り手)**



# FOOD事業 利用企業数推移

- 2Q利用企業数：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)**



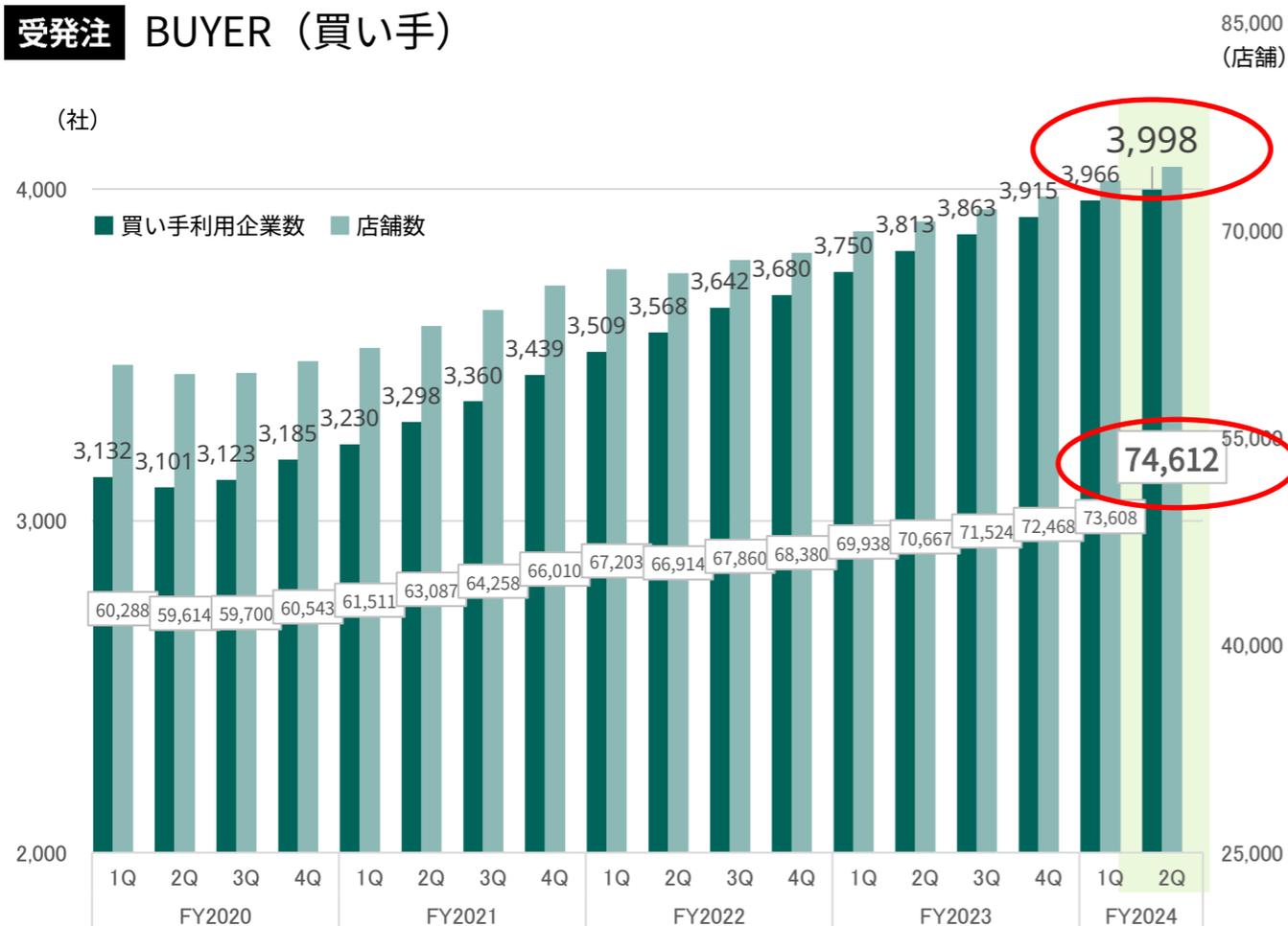
**受発注 SELLER (売り手)**



# FOOD事業 利用企業数推移

- 2Q利用企業数：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)**



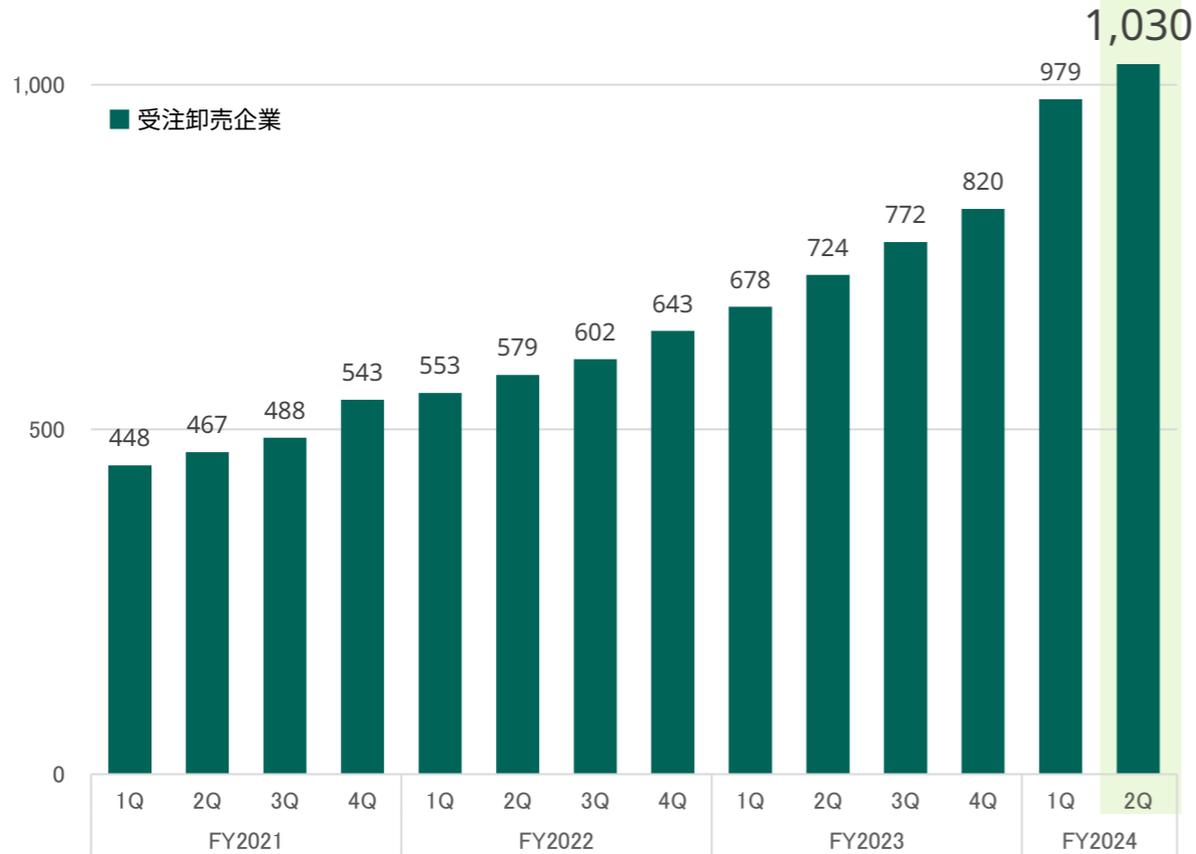
**受発注 SELLER (売り手)**



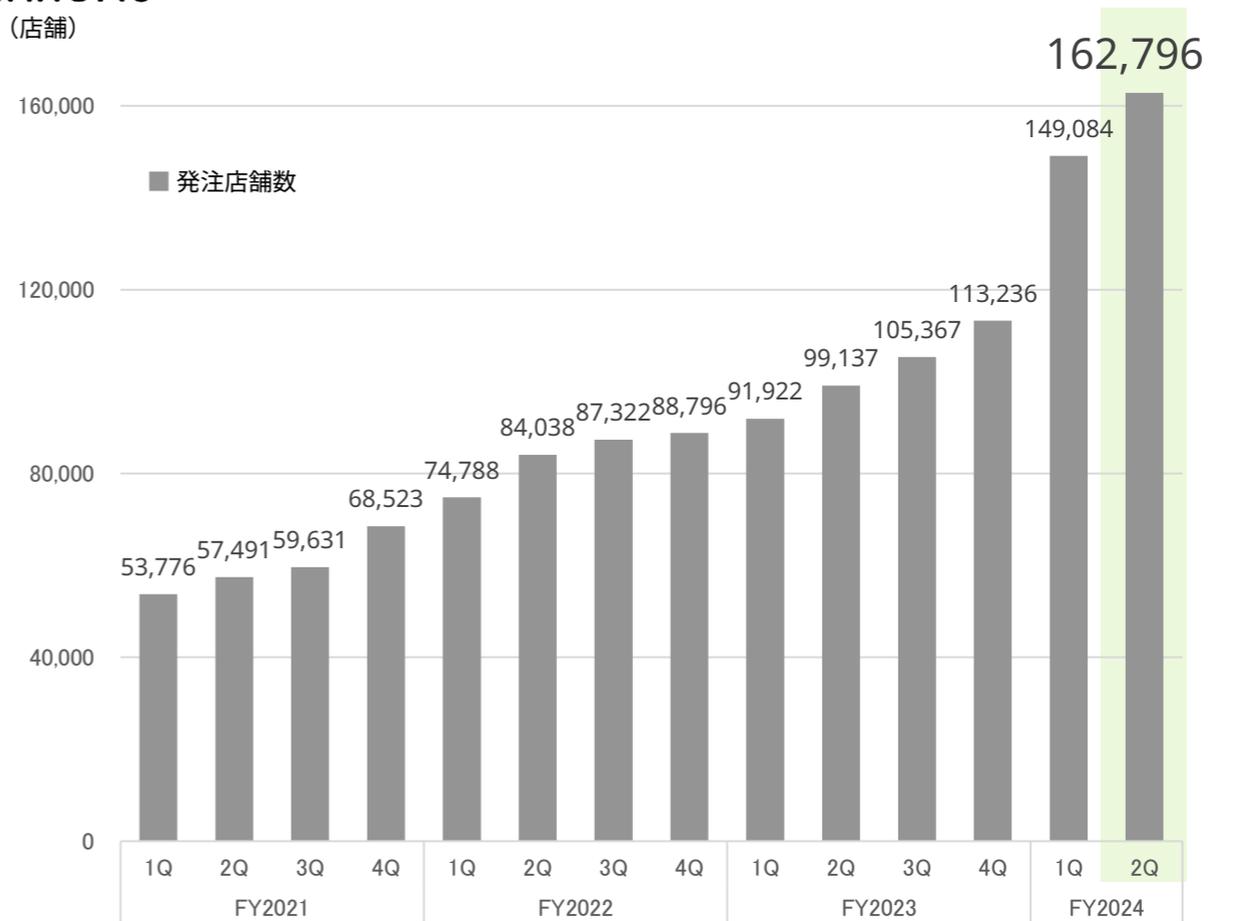
# FOOD事業 利用企業数推移

- 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)



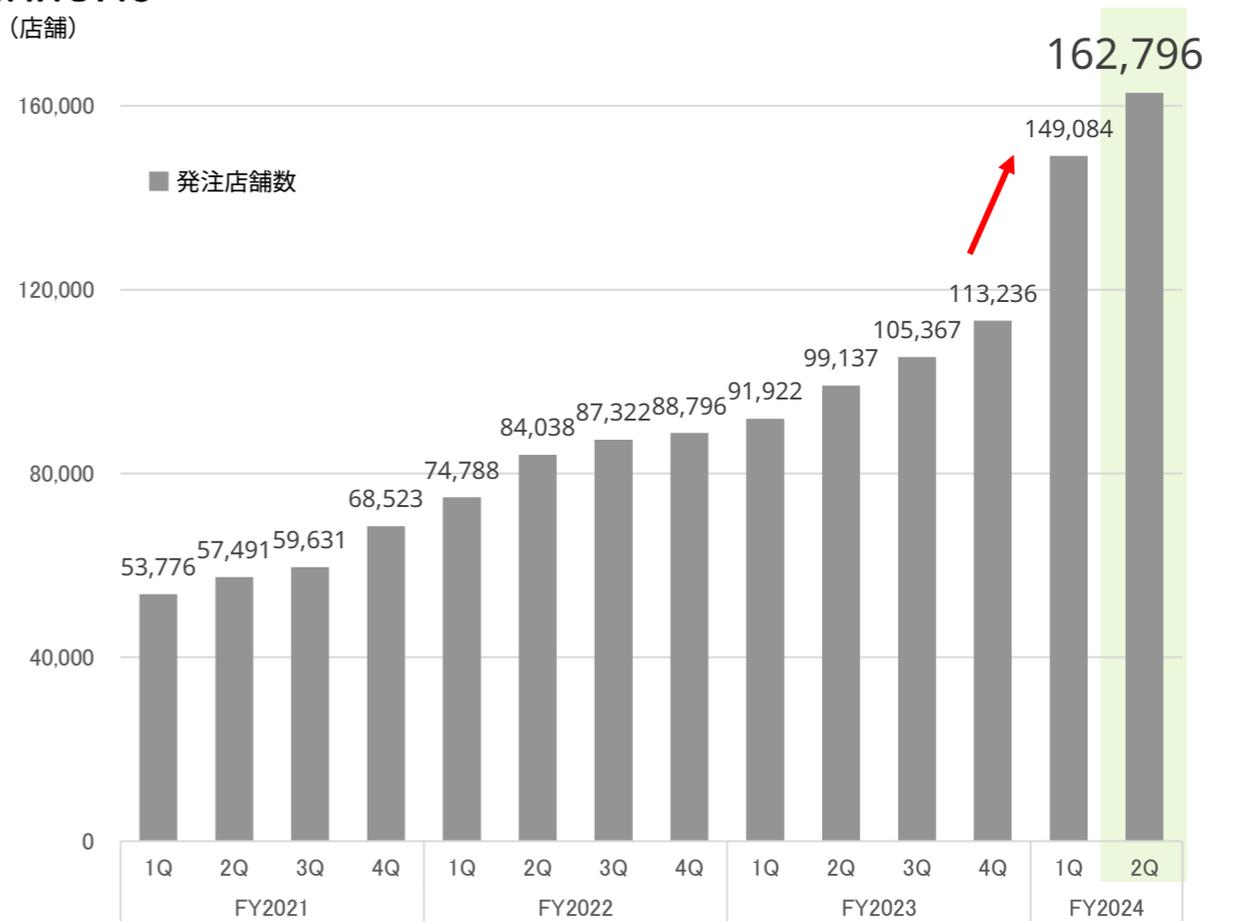
# FOOD事業 利用企業数推移

- 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)



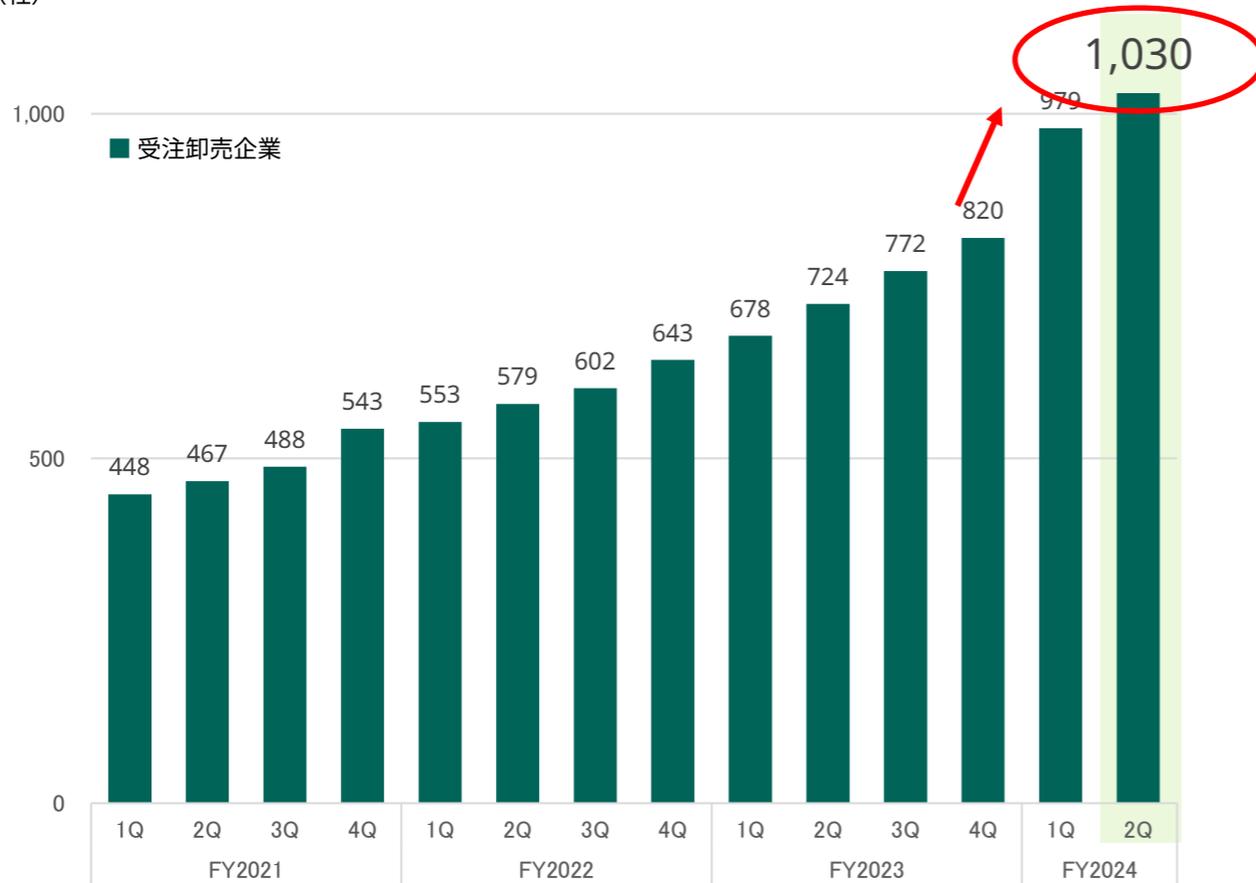
**受発注 ライト BUYER (発注店舗)**  
**TANOMU**  
 (店舗)



# FOOD事業 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)

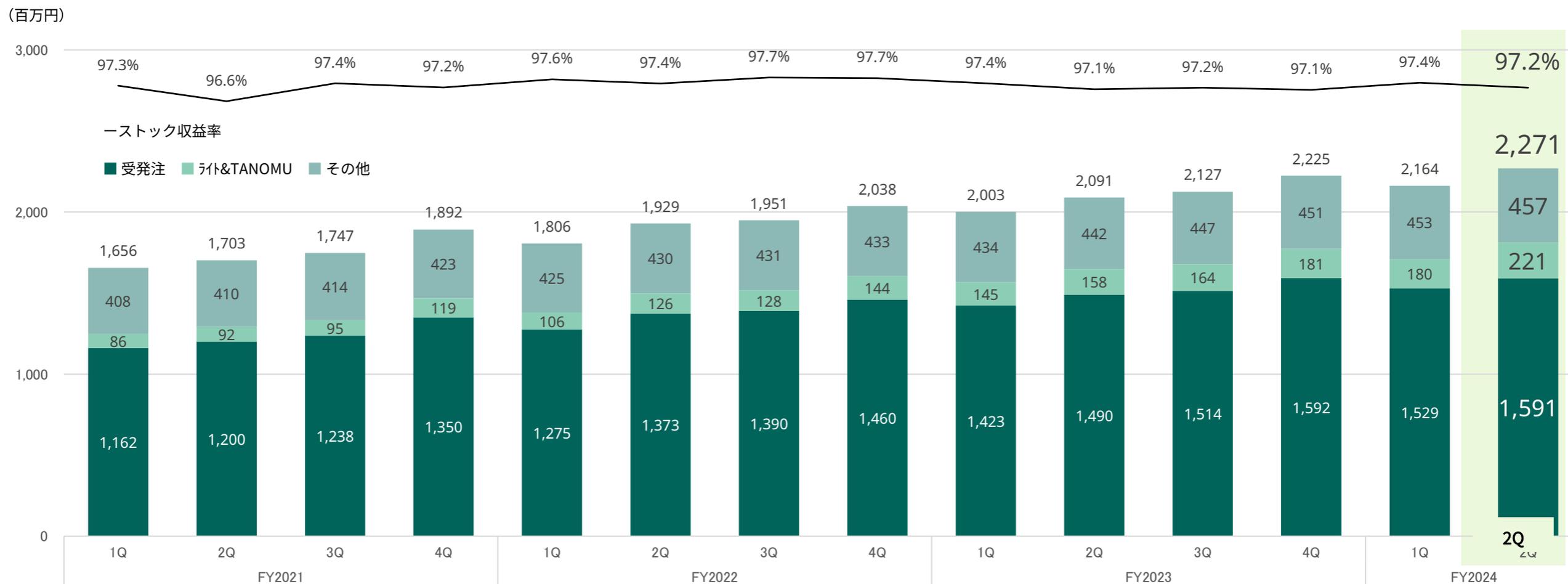


**受発注 ライト BUYER (発注店舗)**  
TANOMU (店舗)



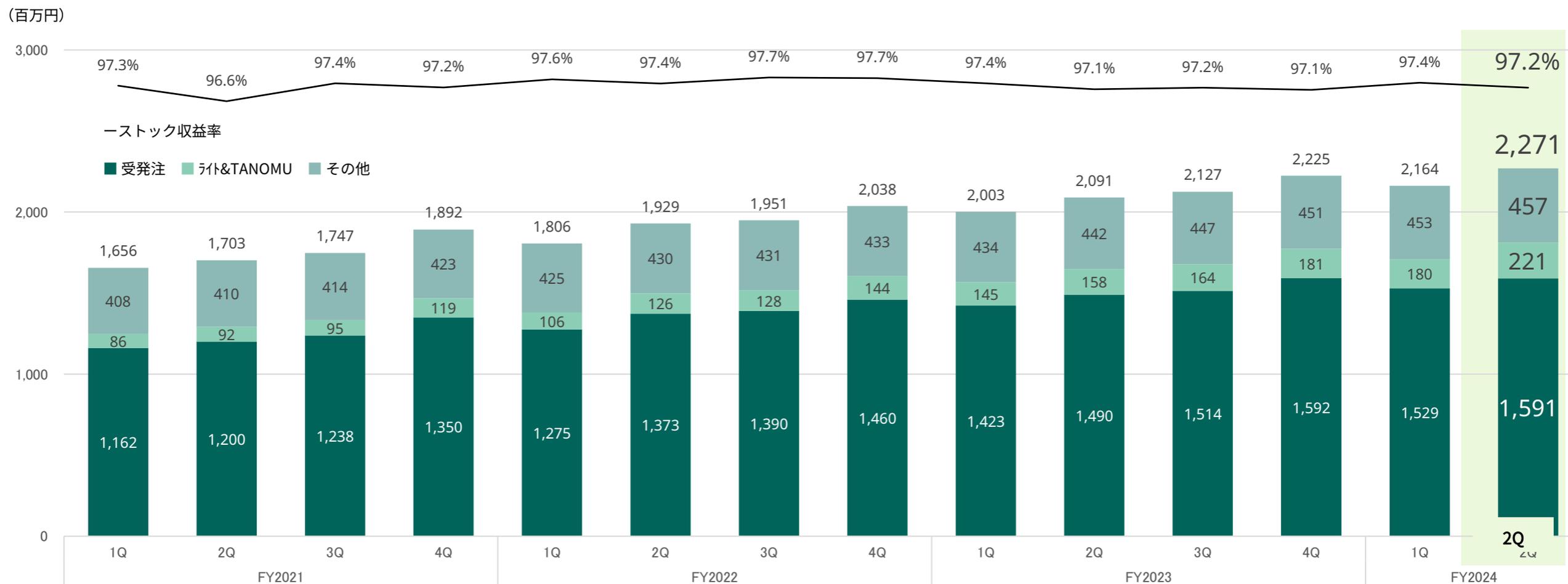
# FOOD事業 売上高推移

- 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



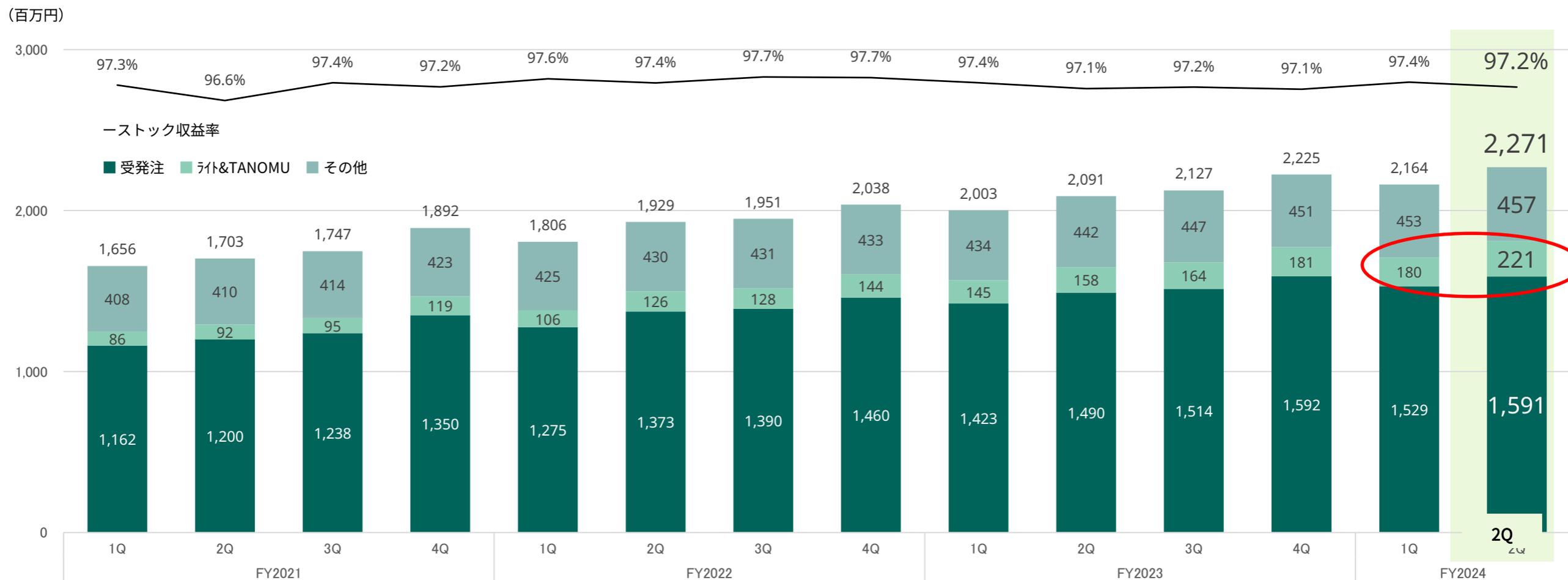
# FOOD事業 売上高推移

- 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 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

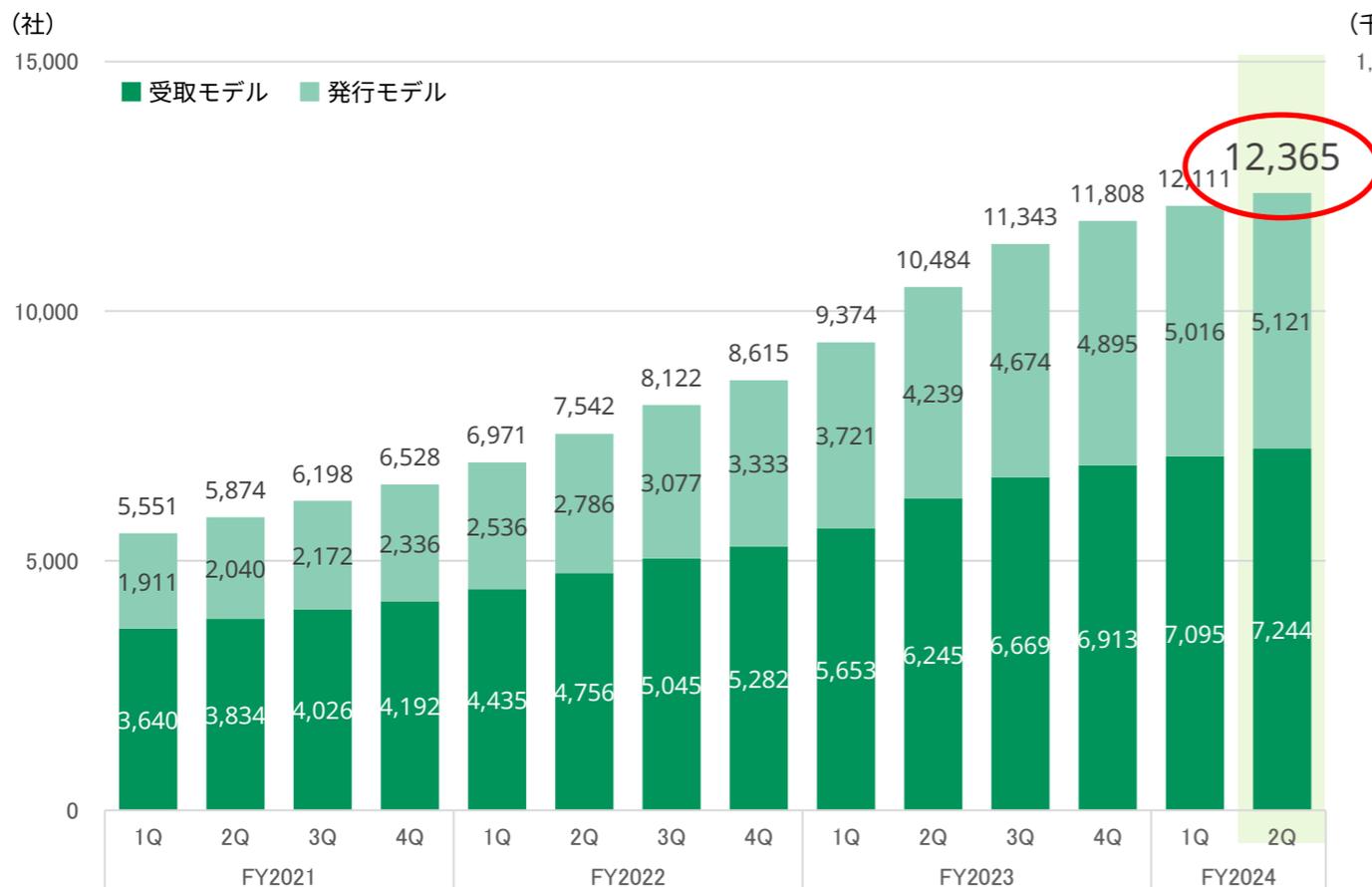


## (2) ES 事業の状況

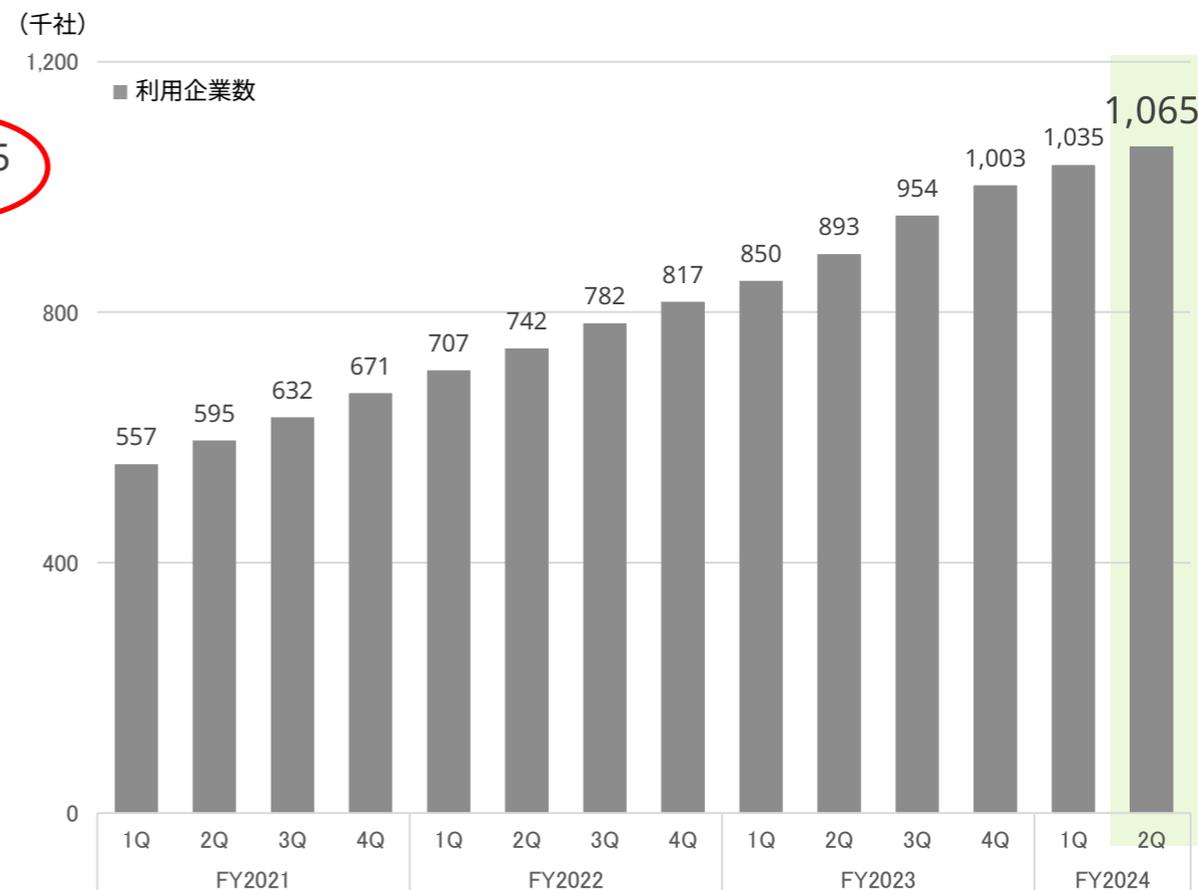
# ES事業 利用企業数推移

- 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)



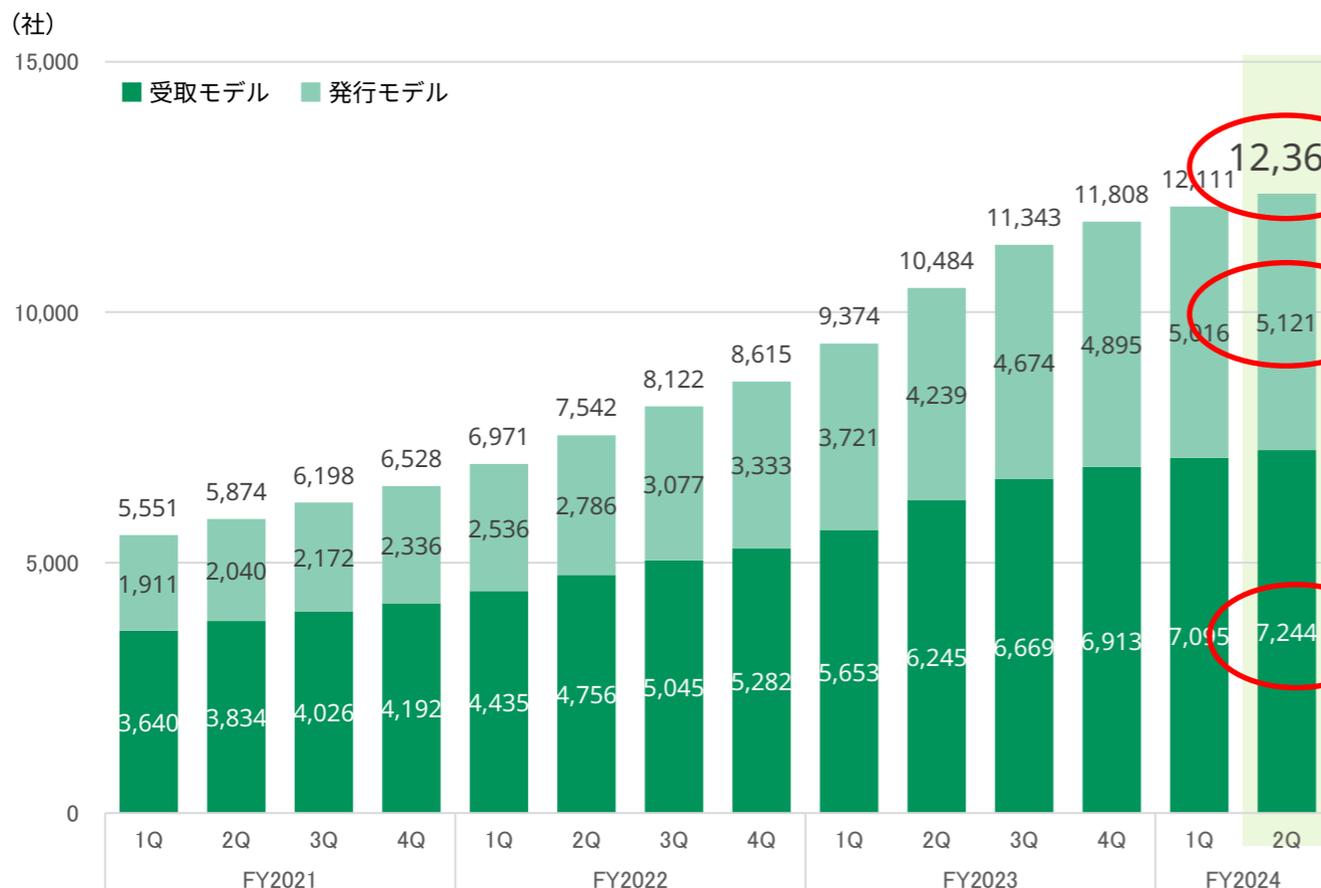
請求書 USER (利用企業数)



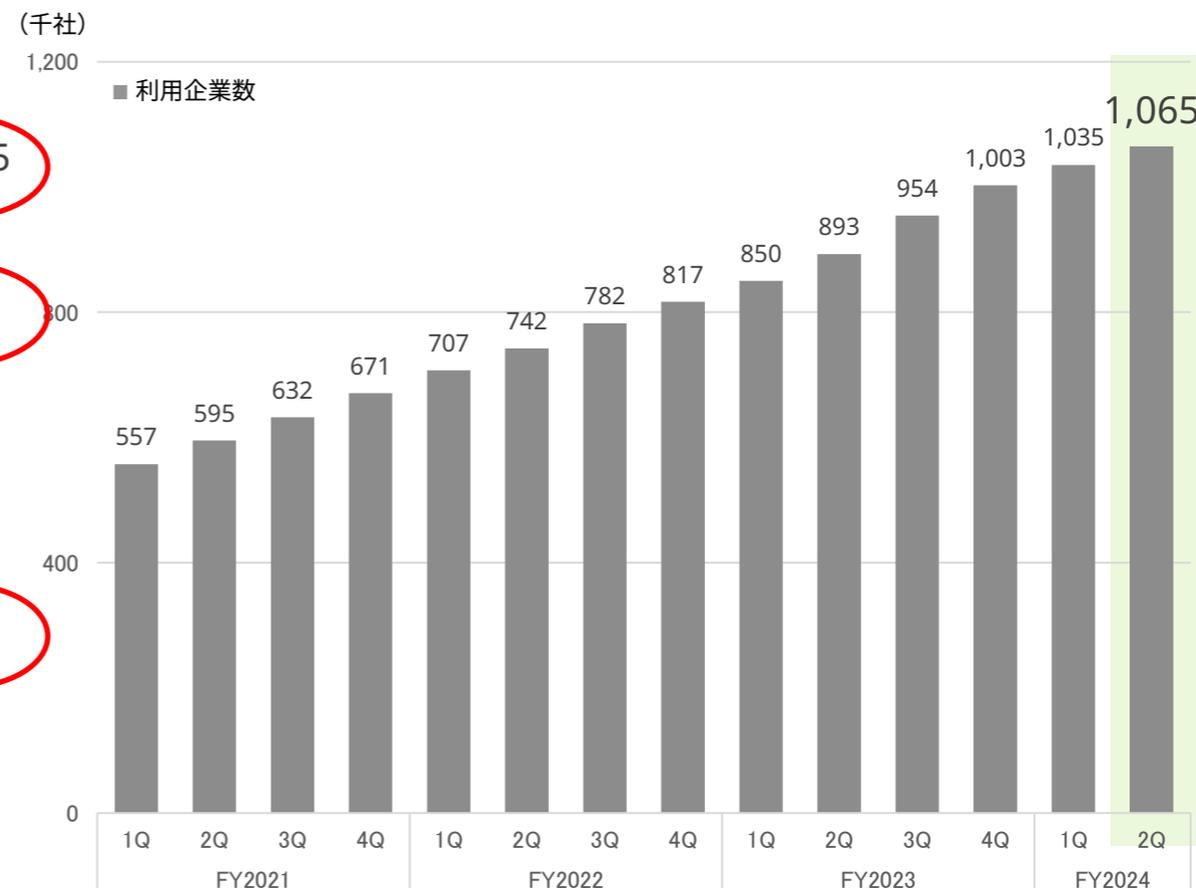
# ES事業 利用企業数推移

- 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 PAVING USER (有料企業数)



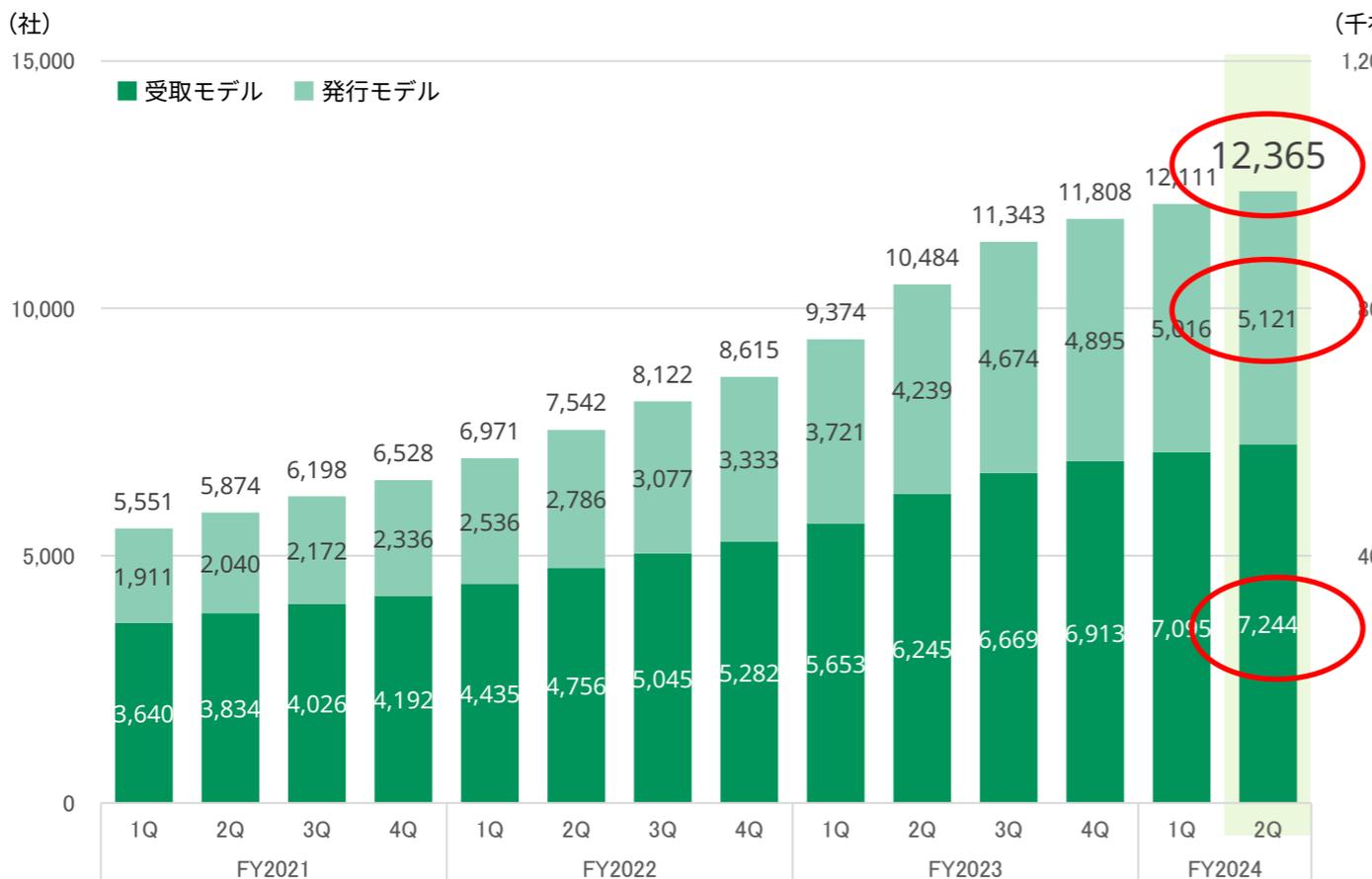
請求書 USER (利用企業数)



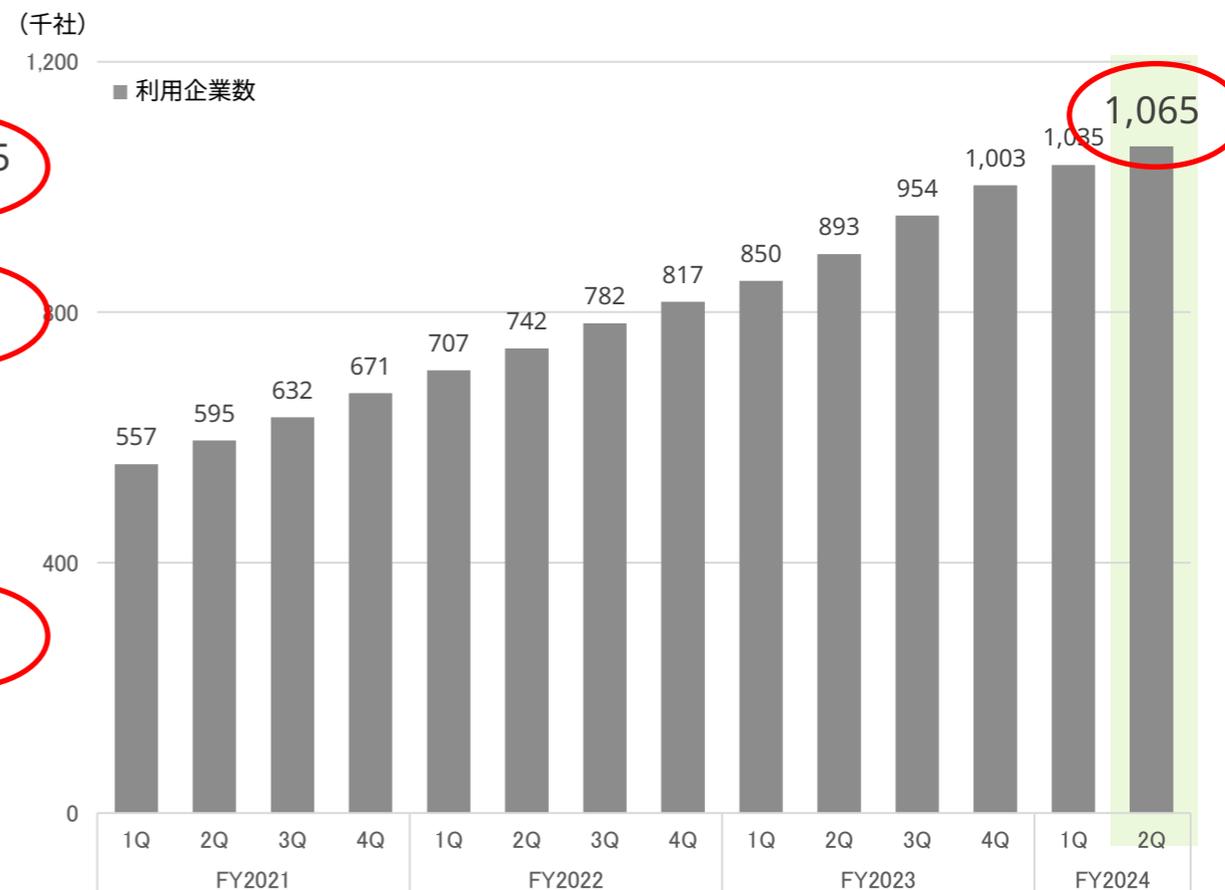
# ES事業 利用企業数推移

- 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)



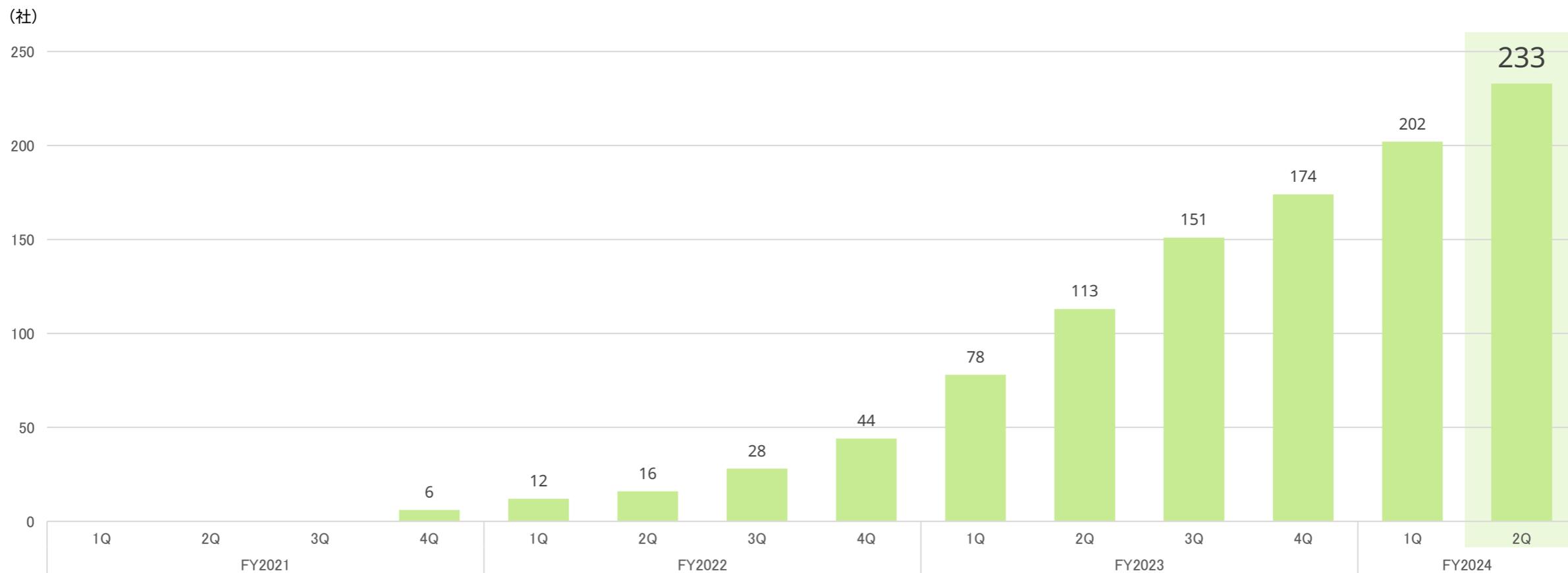
請求書 USER (利用企業数)



## ES事業 利用企業数推移

- 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

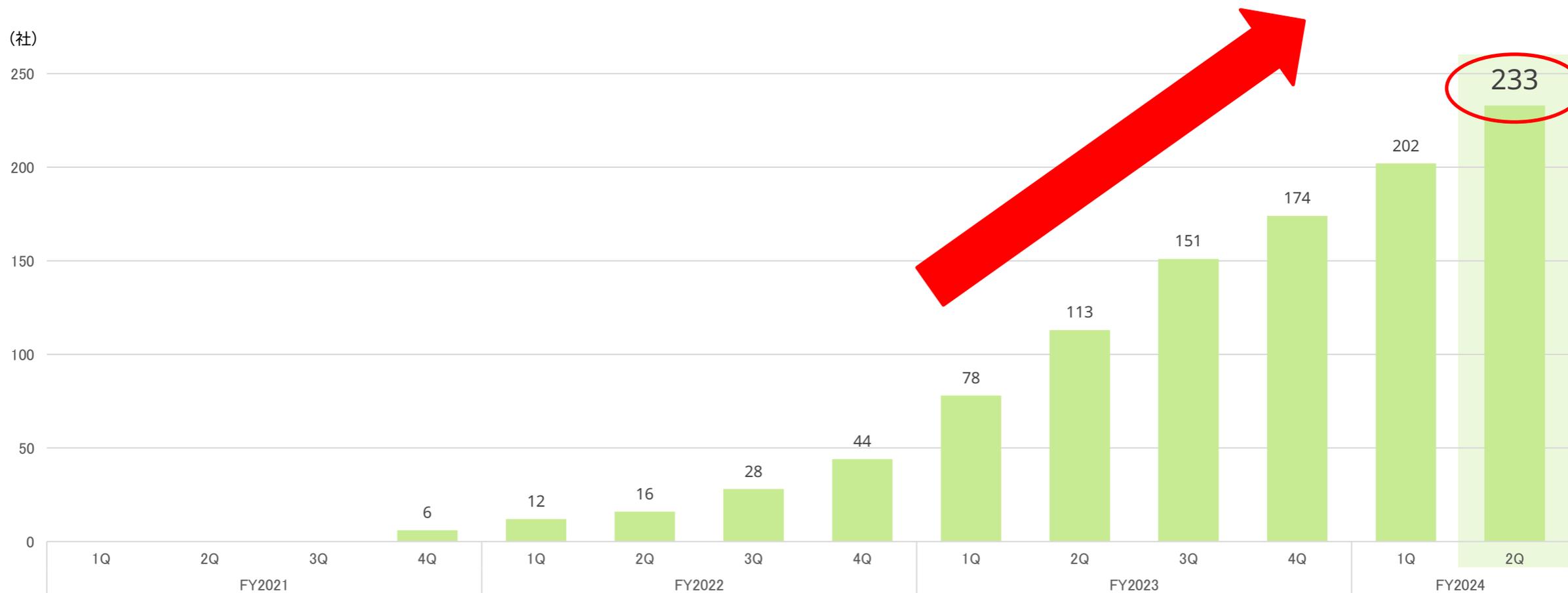
### TRADE PAYING USER（有料企業数）



## ES事業 利用企業数推移

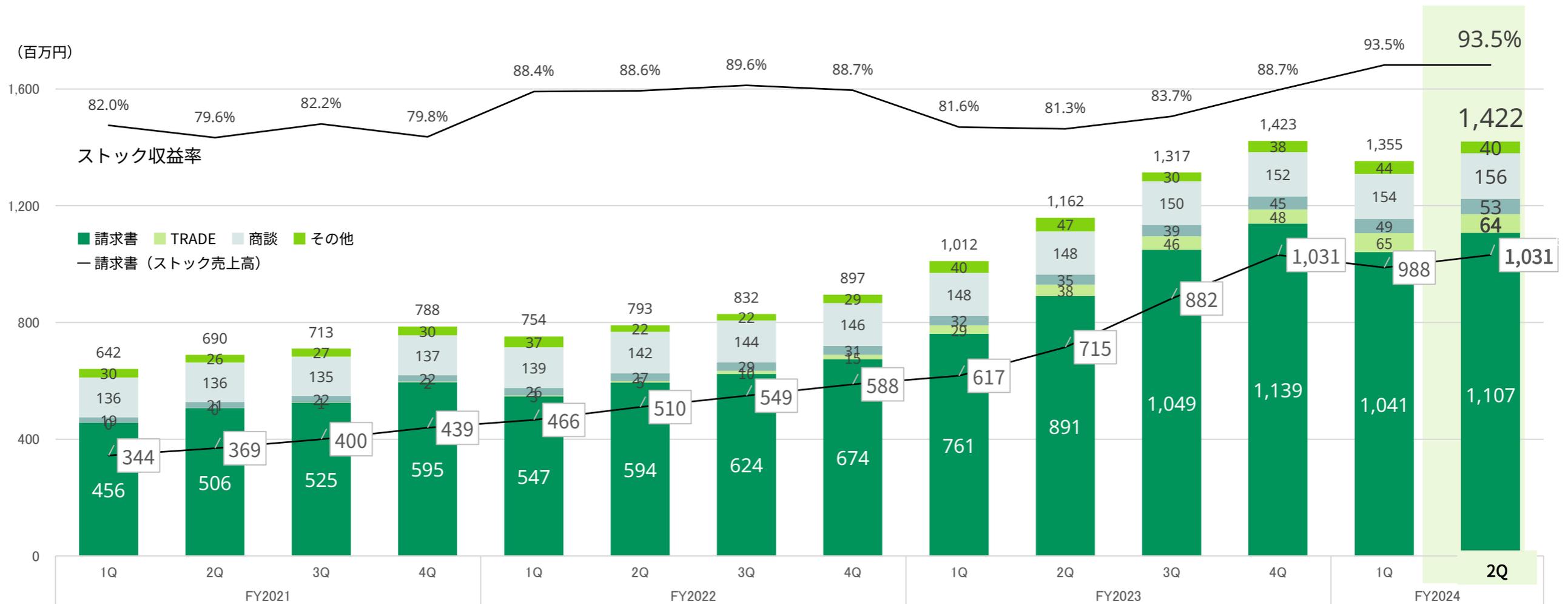
- 2Q利用企業数：インボイス制度を契機に、請求前の業務（見積～検収）のデジタル化ニーズも高まり、利用企業数が大幅増加

### TRADE PAYING USER (有料企業数)



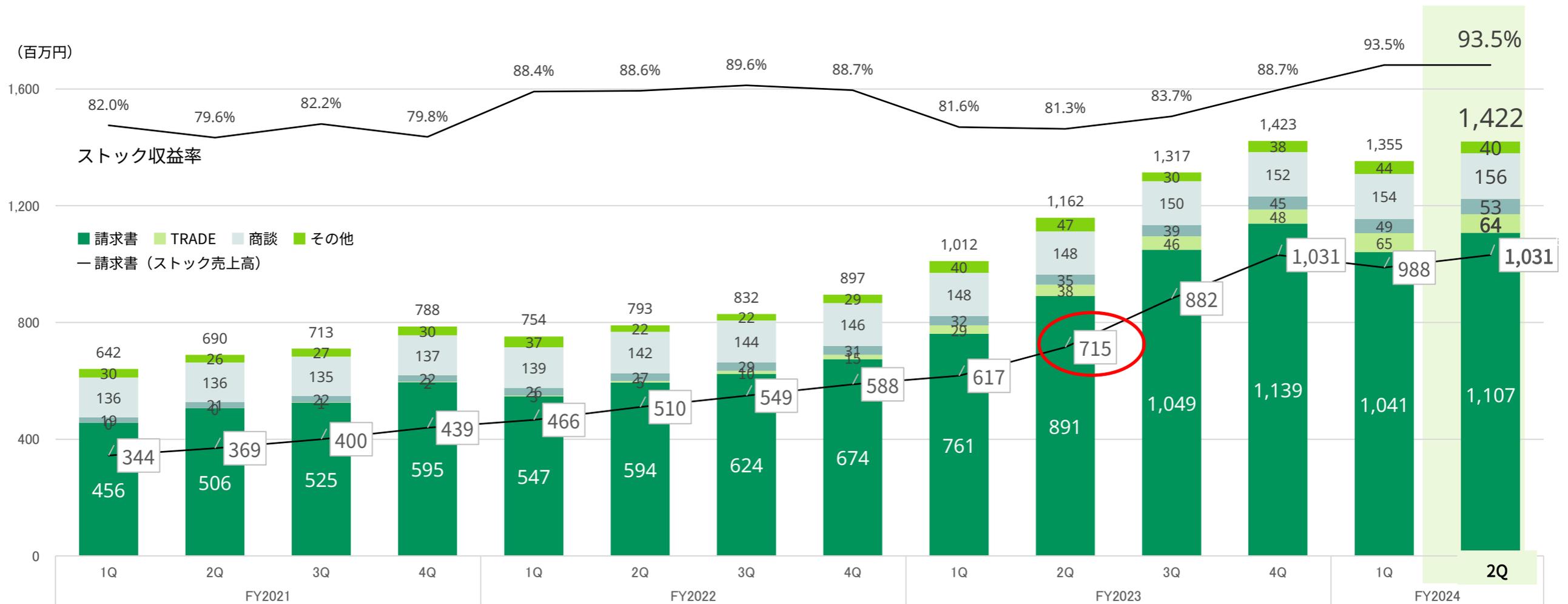
# ES事業 売上高推移

- 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



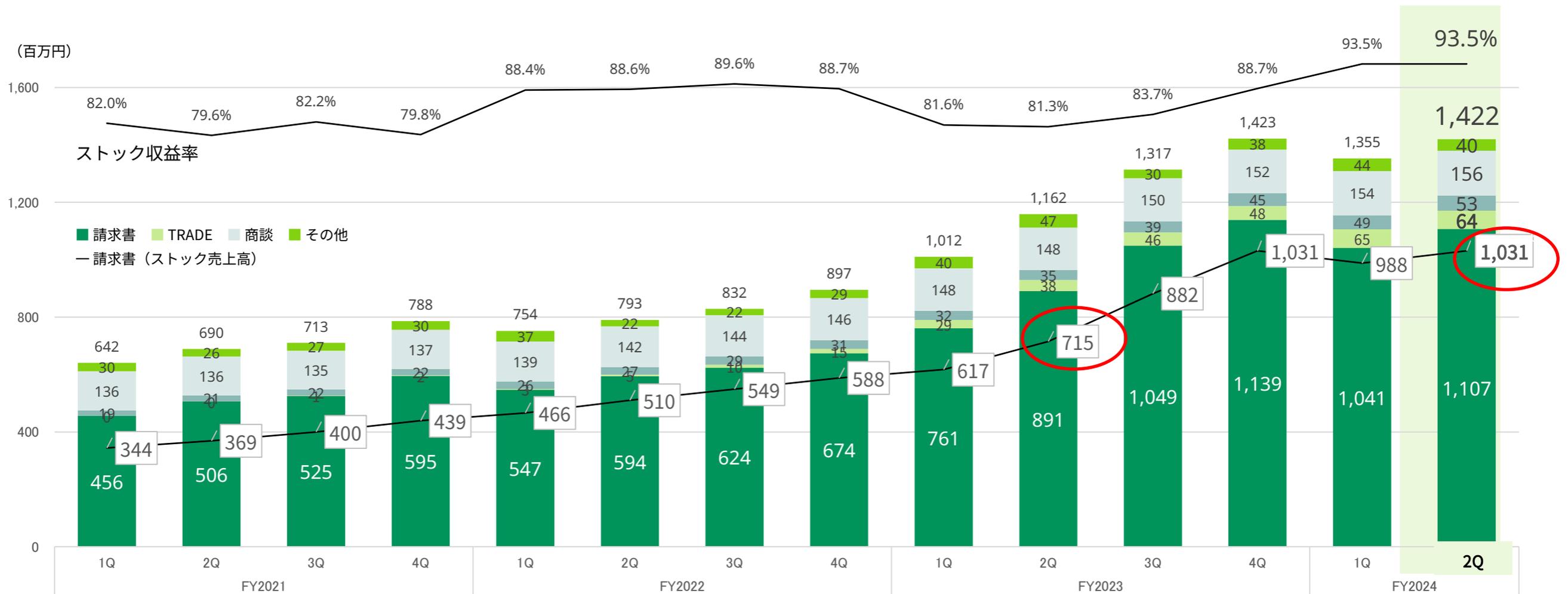
# ES事業 売上高推移

- 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 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



## III. 事業ビジョン及び中期経営方針

当社の強みであるDtoD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、フードの様な業界を沢山作る」

当社の強みであるDtoD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、フードの様な業界を沢山作る」**

**=“業界DtoD戦略”※で事業領域の深化拡大を目指す。**

※業界DtoD戦略

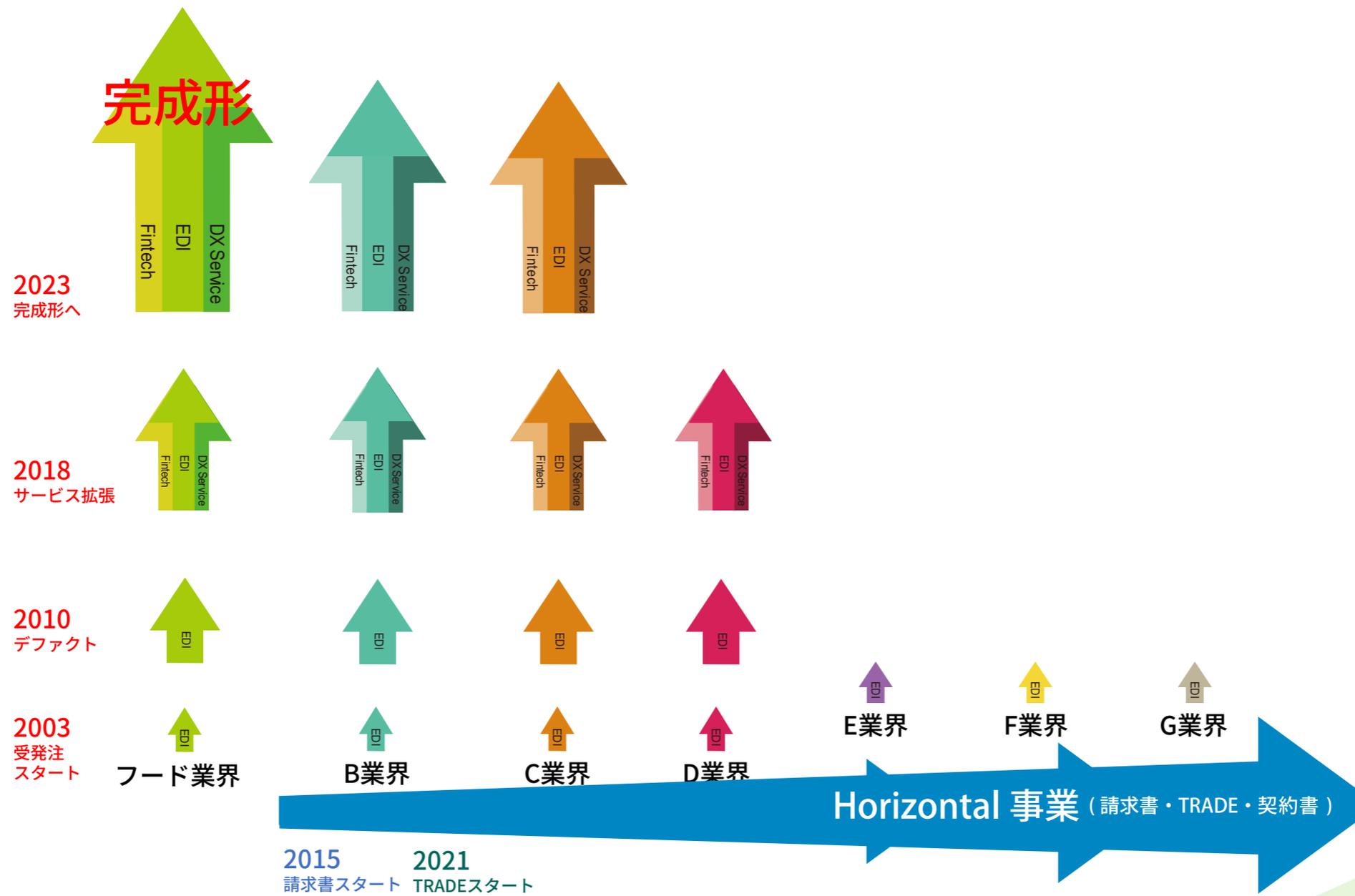
全業界向けサービス(BtoBプラットフォーム 請求書やBtoBプラットフォーム TRADE等)を普及  
(Horizontal展開)させ、普及活動の中から商流DXニーズが高い特定の業界を深掘り(Vertical展開)する  
ことで大きな業界貢献と収益をあげてゆく戦略

# 業界DtoDのトップ企業

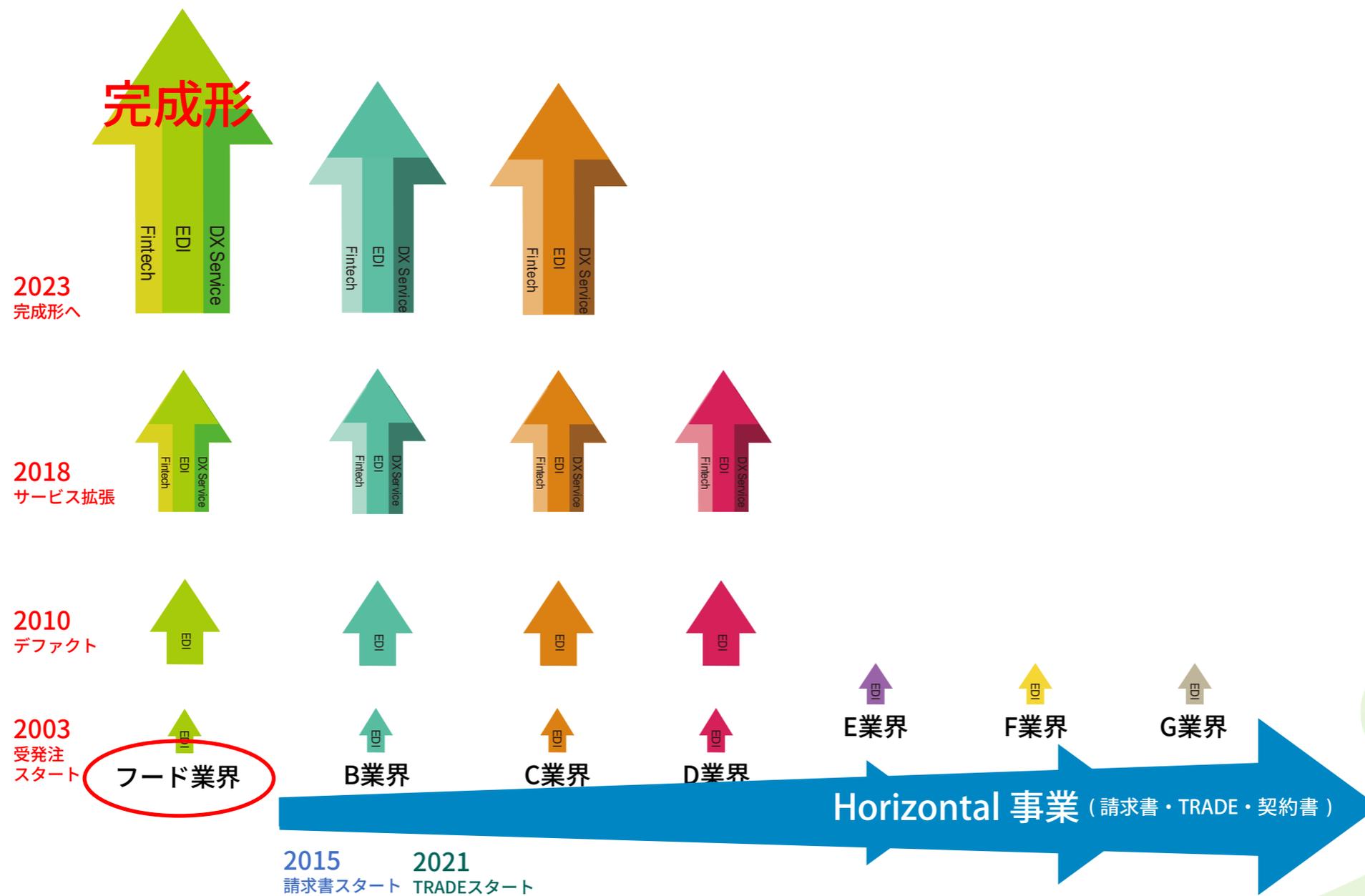
# 業界DtoDのトップ企業

- ▶ 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

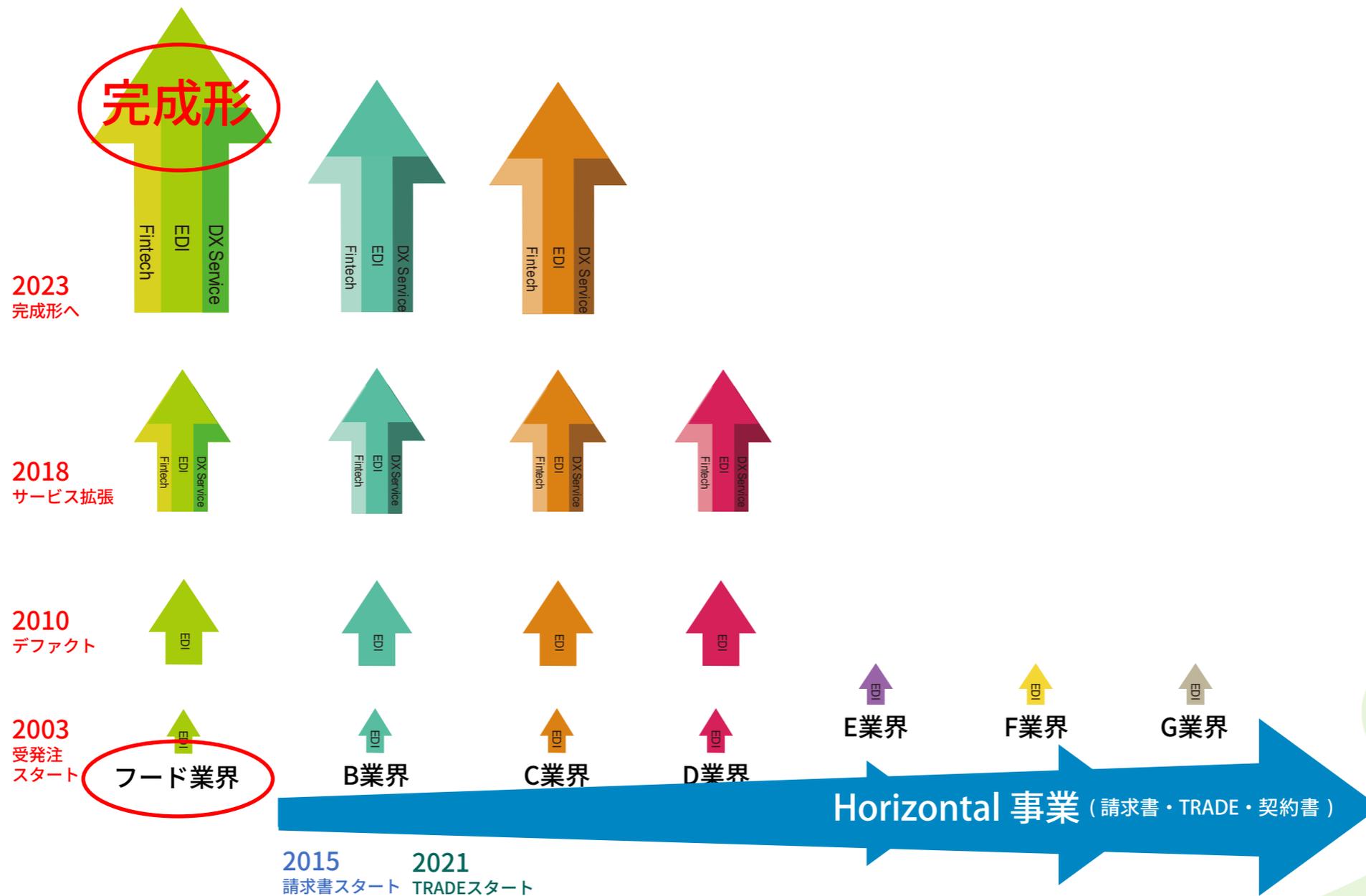
# ビジョンイメージ図 ～業界DtoD戦略で開拓～



# ビジョンイメージ図 ～業界DtoD戦略で開拓～



# ビジョンイメージ図 ～業界DtoD戦略で開拓～



# ビジョンイメージ図 ～業界DtoD戦略で開拓～



フード事業と同水準のDXを  
他の業界で実現していく！

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

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

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

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

### ● 既存事業の推進

#### BtoB-PF FOOD事業

- ✓ 「BtoB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

### ● 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

### ● 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

### ● 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

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

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

## IV. 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。

## 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。

# 質疑応答

TANOMU導入した食品卸はどのような状況で  
採用され、どんなメリットがあるのか？  
を教えてください。

インボイス制度後の、  
請求書の顧客獲得状況と競合状況は？

新中計の2026年の営業利益目標50億円をどう作るのか？

2024年の営業利益10億円を40億円まで増やす必要があるが、「コスト低減」や「売上向上」等項目に分解して教えてほしい。

