

Infomart Corporation

Financial Results

インフォマート躍進の理由 ～業績好調のワケを社長が語る～

東証プライム市場（2492）

株式会社インフォマート

Ⅲ. 2025年12月期 連結業績予想

2025年12月期 連結業績予想、売上高推移

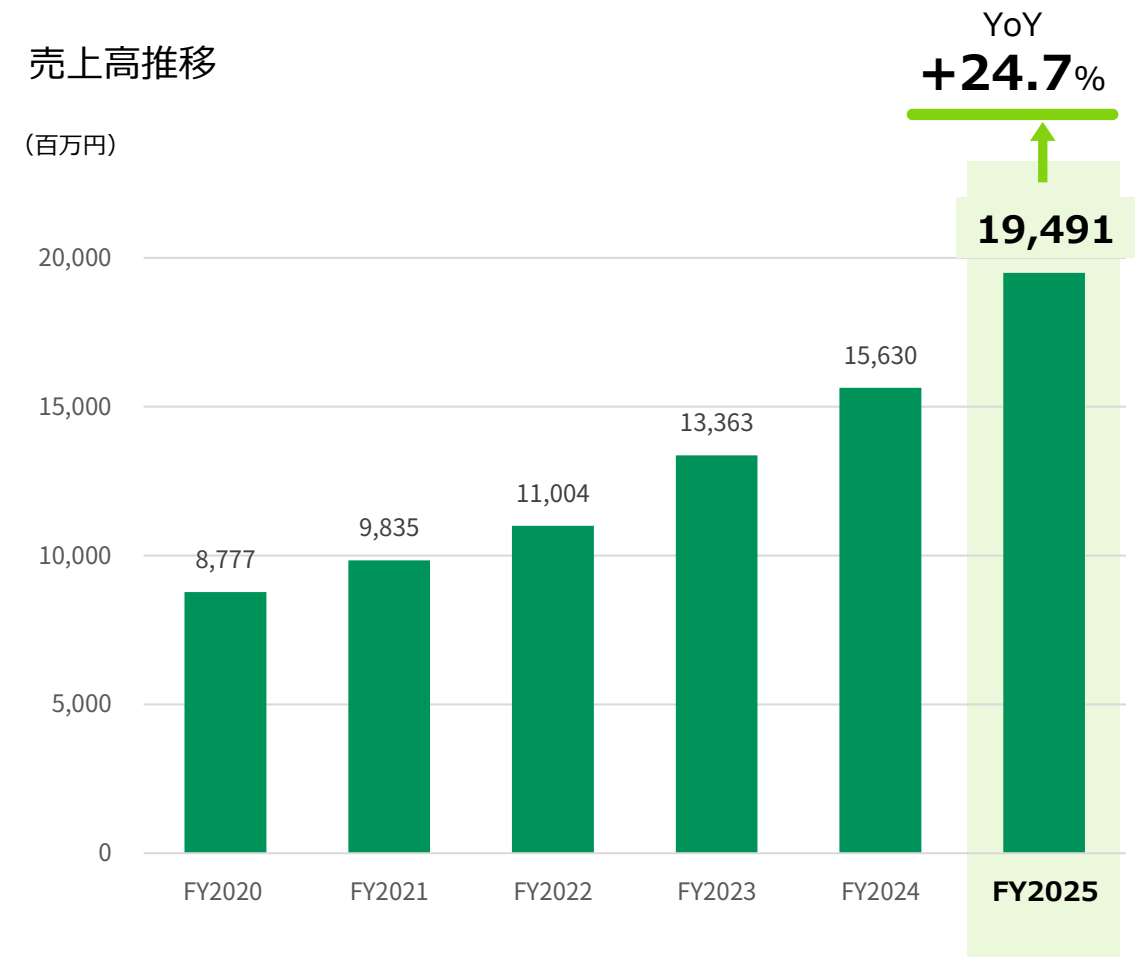
売上高(前期比) **+24.7%**、営業利益(同) **+91.6%** の成長及び収益性の大幅改善を目指す

(百万円)

	FY2024 通期実績	FY2025 通期計画	前期比
売上高	15,630	19,491	+24.7%
売上総利益	9,653	13,578	+40.7%
(売上高売上総利益率)	61.8%	69.7%	+7.9%
販売費及び一般管理費	8,452	11,278	+33.4%
営業利益	1,200	2,300	+91.6%
(売上高営業利益率)	7.6%	11.7%	+4.1%
経常利益	1,187	2,283	+92.4%
法人税等	310	948	+205.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	655	1,356	+106.9%

売上高推移

(百万円)



2025年12月期 連結業績予想（詳細）

（単位：百万円 / %；前年同期比増減率）

	FY2024実績		FY2025予想	
	通期	前期比	通期	前期比
【売上高】	15,630	17.0%	19,491	24.7%
BtoB-PF FOOD	9,949	17.8%	12,054	21.2%
BtoB-PF ES	5,681	15.6%	7,437	30.9%
【売上原価】	5,977	3.5%	5,913	-1.1%
BtoB-PF FOOD	3,414	5.2%	2,793	-18.2%
BtoB-PF ES	2,564	1.1%	3,119	21.6%
【売上総利益】	9,653	27.3%	13,578	40.7%
BtoB-PF FOOD	6,534	25.6%	9,260	41.7%
BtoB-PF ES	3,116	31.0%	4,317	38.5%
【販管費】	8,452	25.1%	11,278	33.4%
BtoB-PF FOOD	4,589	42.3%	6,968	51.8%
BtoB-PF ES	3,863	9.5%	4,309	11.6%
【営業利益】	1,200	44.6%	2,300	91.6%
BtoB-PF FOOD	1,944	-1.6%	2,292	17.9%
BtoB-PF ES	-746	-	7	-
【経常利益】	1,187	87.8%	2,283	92.4%
【親会社株主に帰属する 当期純利益】	655	119.6%	1,356	106.9%
売上高売上総利益率	61.8%		69.7%	
BtoB-PF FOOD	65.7%		76.8%	
BtoB-PF ES	54.9%		58.1%	
売上高営業利益率	7.7%		11.8%	
BtoB-PF FOOD	19.5%		19.0%	
BtoB-PF ES	-		0.1%	
売上高経常利益率	7.6%		11.7%	

● 売上高

BtoB-PF FOOD事業

「BtoBプラットフォーム 受発注」：業務のデジタル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、旅館、給食等）とその店舗の新規利用企業数が増加することに加え、2024 年 8 月に実施した料金改定により、システム使用料売上及びセットアップ売上が増加する見通しです。また、「TANOMU」の利用も拡大し、システム使用料売上が増加する見通しです。

BtoB-PF ES事業

「BtoBプラットフォーム 請求書」：当社の強みである大手企業を中心とした新規利用企業数の増加及び、取引先の多い既存大手企業とそのグループ企業の利用が堅調に進むことに加え、2025 年 4 月に料金改定を実施することから、システム使用料売上及びセットアップ売上が増加し、引き続き高い成長を維持する見通しです。また、「BtoBプラットフォーム TRADE」の利用も拡大し、システム使用料売上が増加する見通しです。

● 売上原価

「BtoBプラットフォーム 請求書」の新規顧客紹介手数料等が増加するものの、サーバーのクラウド移行を 2024 年 9 月に実施したことにより、データセンター費が大幅に低減することから売上原価全体が減少します。その結果、売上総利益が大幅に増加する見通しです。

● 販管費

事業拡大に必要な営業及び営業サポート人員の補強と人的資本の充実を目的とした2025 年 1 月からのベースアップによる人件費の増加及び、株式会社タノムの株式の追加取得によるのれん償却費の増加等により増加する見通しです。

● 営業利益・経常利益

売上高の増加及び売上原価の低減が、販売費及び一般管理費の増加を吸収し、また、「BtoB-PF ES 事業」が黒字転換することから、大幅に増加する見通しです。



FOOD事業の好調理由

■売上高推移

(単位：億円)

セグメント	2018年		2019年		2020年		2021年		2022年		2023年		2024年		2025年(計画)	
	売上高	前期比	売上高	前期比	売上高	前期比	売上高	前期比	売上高	前期比	売上高	前期比	売上高	前期比	売上高	前期比
FOOD	59.7	10.7%	68.3	8.7%	66.9	-2.0%	70.0	4.7%	77.3	10.4%	84.5	9.3%	99.5	17.8%	120.5	21.2%
ES	16.7	26.8%	17.1	26.1%	20.9	22.0%	28.4	36.0%	32.8	15.6%	49.2	50.0%	56.8	15.6%	74.4	30.9%
合計	76.4	13.9%	85.4	11.8%	87.8	2.8%	98.4	12.1%	110.0	11.9%	133.6	21.4%	156.3	17.0%	194.9	24.7%

<受発注>

- ① バックオフィスのDXが再燃
- ② 新業態や地方が好調

<TANOMU>

- ① 食材卸DXの勢い止まらず
- ② まだまだ未開拓マーケット

- ①他社協業で + α の機能提供
- ②経営高度化提案（≡データ活用）
- ③業界全体を盛り上げる活動

2025年12月期 連結業績予想（詳細）

（単位：百万円 / %：前年同期比増減率）

	FY2024実績		FY2025予想	
	通期	前期比	通期	前期比
【売上高】	15,630	17.0%	19,491	24.7%
BtoB-PF FOOD	9,949	17.8%	12,054	21.2%
BtoB-PF ES	5,681	15.6%	7,437	30.9%
【売上原価】	5,977	3.5%	5,913	-1.1%
BtoB-PF FOOD	3,414	5.2%	2,793	-18.2%
BtoB-PF ES	2,564	1.1%	3,119	21.6%
【売上総利益】	9,653	27.3%	13,578	40.7%
BtoB-PF FOOD	6,534	25.6%	9,260	41.7%
BtoB-PF ES	3,116	31.0%	4,317	38.5%
【販管費】	8,452	25.1%	11,278	33.4%
BtoB-PF FOOD	4,589	42.3%	6,968	51.8%
BtoB-PF ES	3,863	9.5%	4,309	11.6%
【営業利益】	1,200	44.6%	2,300	91.6%
BtoB-PF FOOD	1,944	-1.6%	2,292	17.9%
BtoB-PF ES	-746	-	7	-
【経常利益】	1,187	87.8%	2,283	92.4%
【親会社株主に帰属する 当期純利益】	655	119.6%	1,356	106.9%
売上高売上総利益率	61.8%		69.7%	
BtoB-PF FOOD	65.7%		76.8%	
BtoB-PF ES	54.9%		58.1%	
売上高営業利益率	7.7%		11.8%	
BtoB-PF FOOD	19.5%		19.0%	
BtoB-PF ES	-		0.1%	
売上高経常利益率	7.6%		11.7%	

● 売上高

BtoB-PF FOOD事業

「BtoBプラットフォーム 受発注」：業務のデジタル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、旅館、給食等）とその店舗の新規利用企業数が増加することに加え、2024 年 8 月に実施した料金改定により、システム使用料売上及びセットアップ売上が増加する見通しです。また、「TANOMU」の利用も拡大し、システム使用料売上が増加する見通しです。

BtoB-PF ES事業

「BtoBプラットフォーム 請求書」：当社の強みである大手企業を中心とした新規利用企業数の増加及び、取引先の多い既存大手企業とそのグループ企業の利用が堅調に進むことに加え、2025 年 4 月に料金改定を実施することから、システム使用料売上及びセットアップ売上が増加し、引き続き高い成長を維持する見通しです。また、「BtoBプラットフォーム TRADE」の利用も拡大し、システム使用料売上が増加する見通しです。

● 売上原価

「BtoBプラットフォーム 請求書」の新規顧客紹介手数料等が増加するものの、サーバーのクラウド移行を 2024 年 9 月に実施したことにより、データセンター費が大幅に低減することから売上原価全体が減少します。その結果、売上総利益が大幅に増加する見通しです。

● 販管費

事業拡大に必要な営業及び営業サポート人員の補強と人的資本の充実を目的とした2025 年 1 月からのベースアップによる人件費の増加及び、株式会社タノムの株式の追加取得によるのれん償却費の増加等により増加する見通しです。

● 営業利益・経常利益

売上高の増加及び売上原価の低減が、販売費及び一般管理費の増加を吸収し、また、「BtoB-PF ES 事業」が黒字転換することから、大幅に増加する見通しです。

■売上高推移

(単位：億円)

セグメント	2018年		2019年		2020年		2021年		2022年		2023年		2024年		2025年(計画)	
	売上高	前期比	売上高	前期比	売上高	前期比	売上高	前期比	売上高	前期比	売上高	前期比	売上高	前期比	売上高	前期比
FOOD	59.7	10.7%	68.3	8.7%	66.9	-2.0%	70.0	4.7%	77.3	10.4%	84.5	9.3%	99.5	17.8%	120.5	21.2%
ES	16.7	26.8%	17.1	26.1%	20.9	22.0%	28.4	36.0%	32.8	15.6%	49.2	50.0%	56.8	15.6%	74.4	30.9%
合計	76.4	13.9%	85.4	11.8%	87.8	2.8%	98.4	12.1%	110.0	11.9%	133.6	21.4%	156.3	17.0%	194.9	24.7%

<請求書>

- ①既存大手のポテンシャル
- ②地方も好調

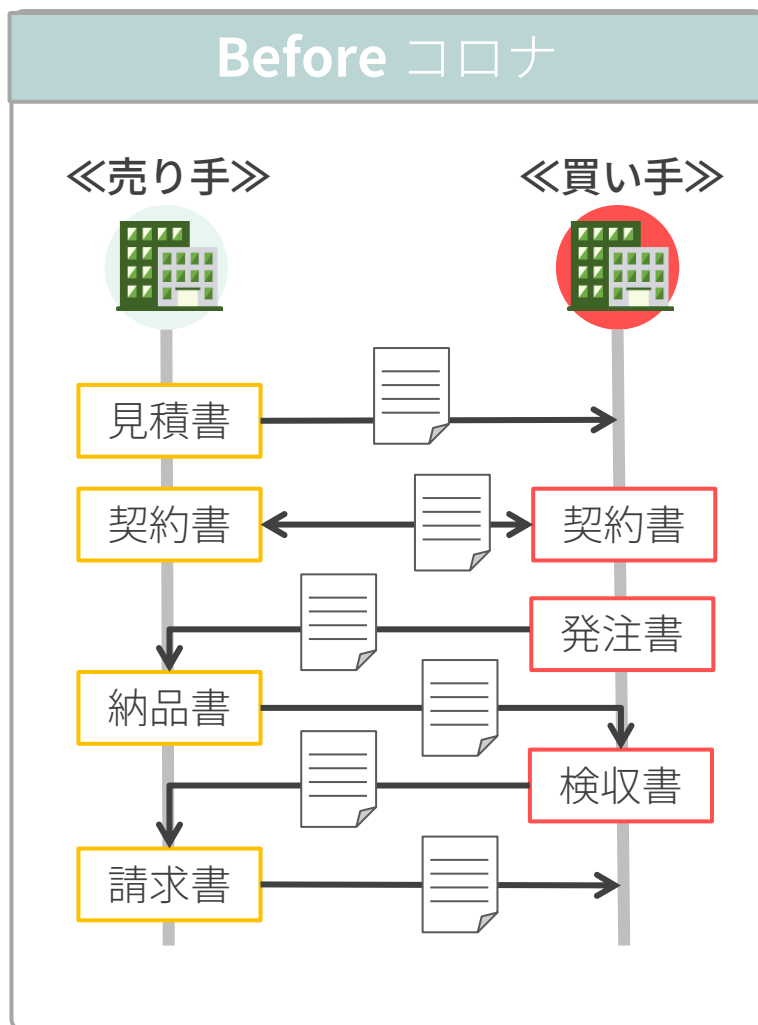
<TRADE>

- ①広大な建設業界マーケット
- ②商流DXニーズの上流化

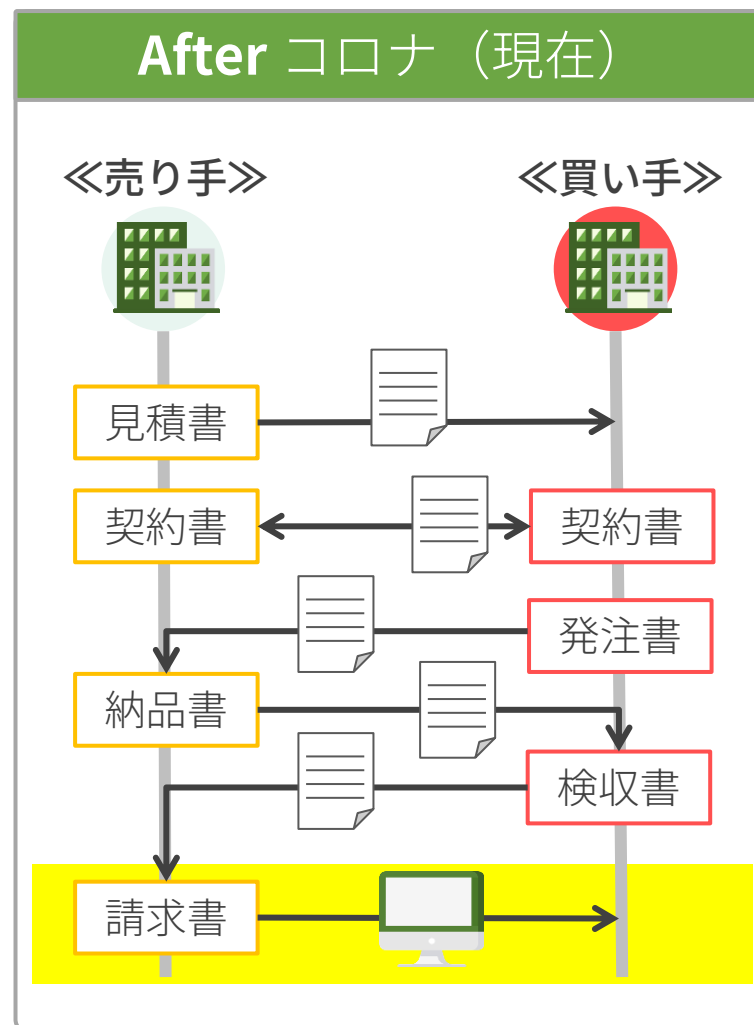


商流DXの上流化傾向

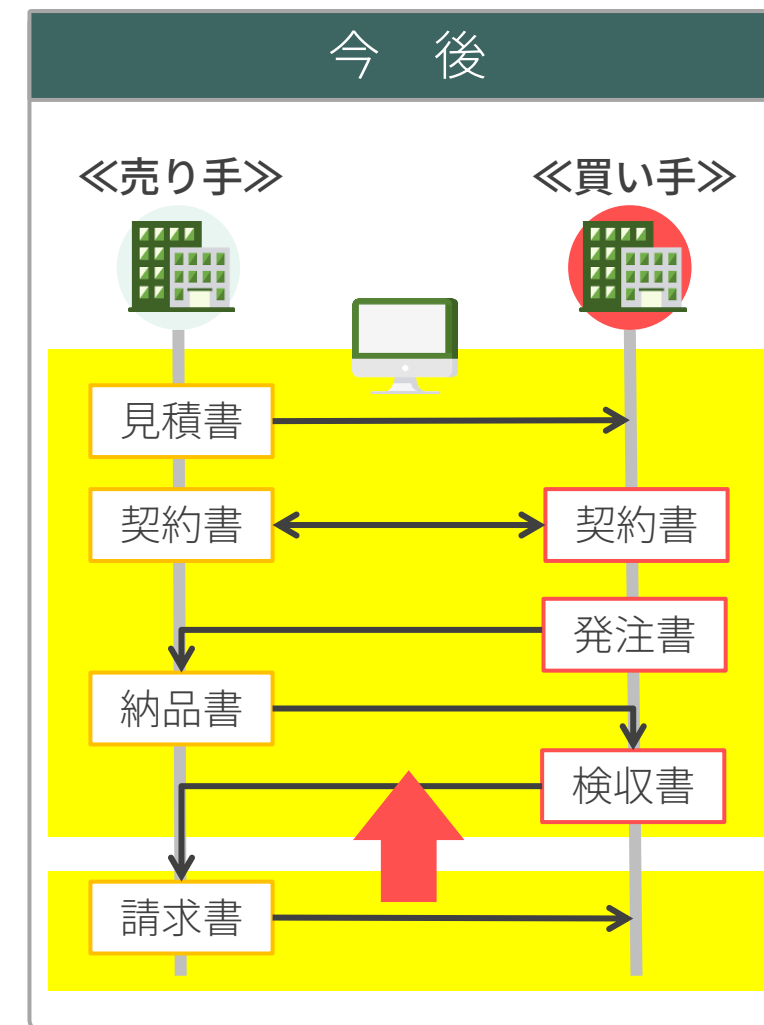
従来の紙によるやり取り



請求書だけ電子化

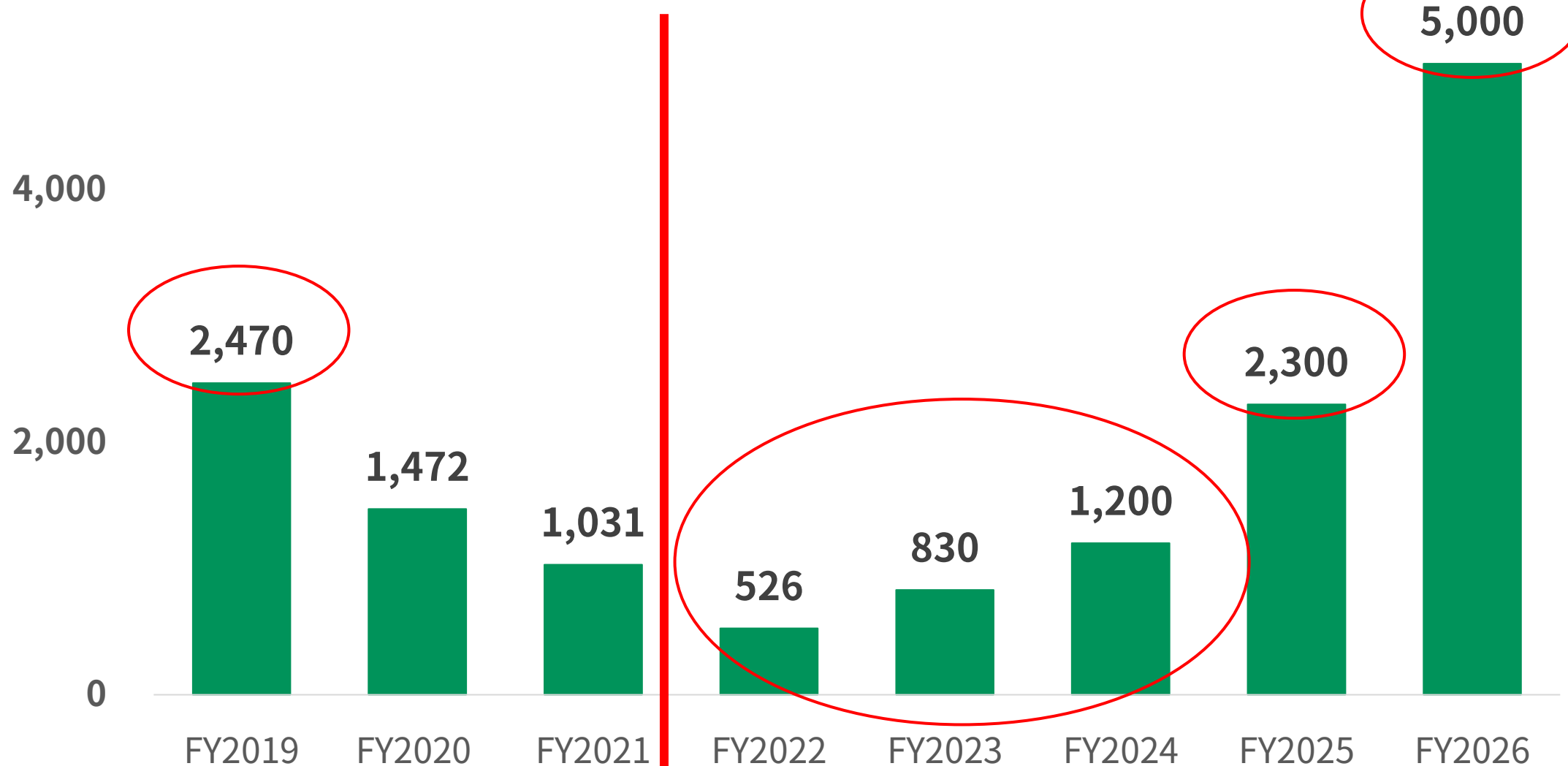


全商流へDX拡大 (DtoD方式が必須)



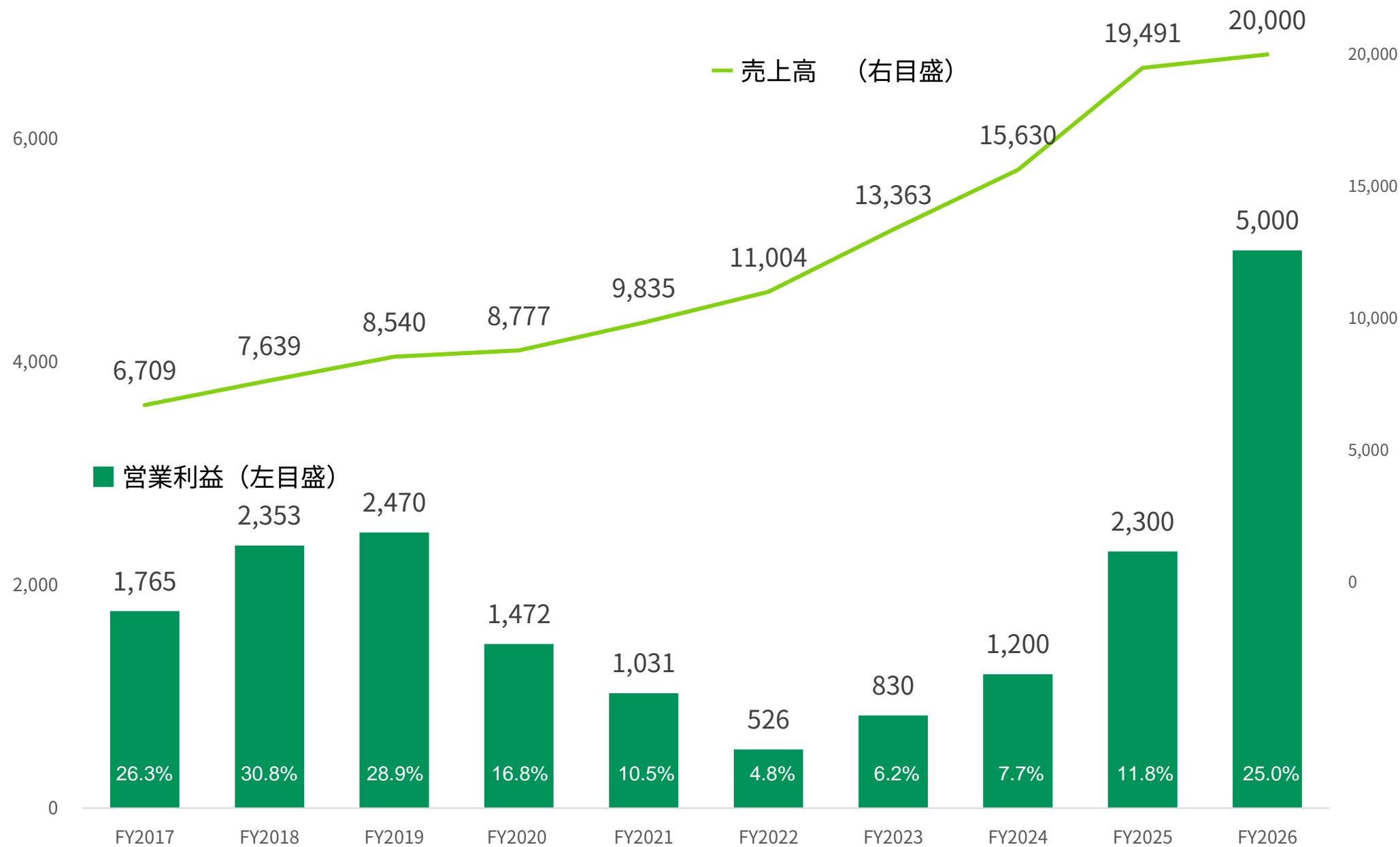
営業利益推移

(百万円) 6,000



営業利益推移

(百万円)



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

