

Infomart Corporation

—
**Financial
Results**

2024年12月期
第4四半期・通期決算

東証プライム市場 (2492)

I . 2024年12月期 第4四半期・通期決算

決算ハイライト（2024年12月期 第4四半期・通期）

売上成長・利益成長、利益率が向上

- ・ FOOD事業の料金改定を8月に実施、サーバーのクラウド移行を9月に完了
- ・ 売上増とサーバーの原価低減により、利益率が大幅改善
= 来期以降（2025/12期、2026/12期）の増収増益につなげる

（百万円）

	FY2024 上期		FY2024 3Q(7~9月)		FY2024 4Q(10~12月)		FY2024 通期	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	実績	前年同期比	実績	前期比
売上高	7,213	15.1%	4,030	17.0%	4,386	↑ 20.2%	15,630	17.0%
売上原価	3,213	19.0%	1,522	0.7%	1,241	↓ -20.7%	5,977	3.5%
売上総利益	4,000	12.1%	2,508	29.8%	3,144	50.9%	9,653	27.3%
販売費及び一般管理費	3,690	15.2%	2,146	29.1%	2,615	38.6%	8,452	25.1%
営業利益	310	-15.1%	361	34.6%	528	↑ 169.4%	1,200	44.6%
経常利益	305	-1.6%	356	51.7%	525	504.5%	1,187	87.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	232	6.8%	300	92.0%	122	-	655	119.6%
売上高売上総利益率	55.5%		62.2%		↑ 71.7%		61.8%	
売上高営業利益率	4.3%		9.0%		↑ 12.1%		7.7%	

2024年12月期 第4四半期・通期 (前年同期比)

(単位：百万円 / % : 前年同期比増減率)

	FY2024 1Q		FY2024 2Q		FY2024 3Q		FY2024 4Q		FY2024 通期	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	実績	前年同期比	実績	前年同期比	実績	前期比
【売上高】	3,519	16.7%	3,694	13.5%	4,030	17.0%	4,386	20.2%	15,630	17.0%
BtoB-PF FOOD	2,164	8.1%	2,271	8.6%	2,610	22.7%	2,903	30.5%	9,949	17.8%
BtoB-PF ES	1,355	33.8%	1,422	22.4%	1,420	7.9%	1,483	4.2%	5,681	15.6%
【売上原価】	1,578	20.1%	1,635	17.9%	1,522	0.7%	1,241	-20.7%	5,977	3.5%
BtoB-PF FOOD	948	20.8%	964	23.9%	892	9.3%	608	-29.6%	3,414	5.2%
BtoB-PF ES	630	19.0%	670	10.1%	630	-9.5%	633	-9.8%	2,564	1.1%
【売上総利益】	1,941	14.0%	2,058	10.3%	2,508	29.8%	3,144	50.9%	9,653	27.3%
BtoB-PF FOOD	1,215	-0.1%	1,306	-0.4%	1,717	31.1%	2,294	68.6%	6,534	25.6%
BtoB-PF ES	725	49.9%	751	35.9%	790	27.4%	850	17.7%	3,116	31.0%
【販管費】	1,711	11.4%	1,978	18.6%	2,146	29.1%	2,615	38.6%	8,452	25.1%
BtoB-PF FOOD	919	24.2%	1,081	34.9%	1,187	50.7%	1,401	56.4%	4,589	42.3%
BtoB-PF ES	792	-0.5%	897	3.7%	959	9.6%	1,214	22.5%	3,863	9.5%
【営業利益】	229	38.4%	80	-59.7%	361	34.6%	528	169.4%	1,200	44.6%
BtoB-PF FOOD	296	-37.9%	225	-55.8%	530	1.4%	892	92.1%	1,944	-1.6%
BtoB-PF ES	-67	-	-146	-	-169	-	-363	-	-746	-
【経常利益】	227	52.7%	77	-51.9%	356	51.7%	525	504.5%	1,187	87.8%
【親会社株主に帰属する当期純利益】	202	104.9%	30	-74.6%	300	92.0%	122	-	655	119.6%
売上高売上総利益率	55.2%		55.7%		62.2%		71.7%		61.8%	
BtoB-PF FOOD	56.2%		57.5%		65.8%		79.0%		65.7%	
BtoB-PF ES	53.5%		52.8%		55.6%		57.3%		54.9%	
売上高営業利益率	6.5%		2.2%		9.0%		12.1%		7.7%	
BtoB-PF FOOD	13.7%		9.9%		20.3%		30.7%		19.5%	
売上高経常利益率	6.5%		2.1%		8.8%		12.0%		7.6%	

● 売上高

BtoB-PF FOOD事業

「BtoBプラットフォーム受発注」：外食チェーン及びホテル旅館業態等の新規利用の増加に加え、8月からの料金改定の実施により売上高が増加しました。

「BtoBプラットフォーム受発注ライト」&「TANOMU」：食品卸企業と外食個店間のデジタル化ニーズの高まりにより新規利用が増加し、売上高が増加しました。

BtoB-PF ES事業

「BtoBプラットフォーム請求書」：インボイス制度開始後も大手企業を中心とした新規利用の増加に加え、既存の取引先の多い大手企業とそのグループ企業の利用も堅調に進み、売上高が増加しました。

「BtoBプラットフォームTRADE」：見積から請求までのデジタル化ニーズの高まりにより、新規利用が増加し、売上高が増加しました。

● 売上原価

「BtoBプラットフォーム請求書」のオプションサービス売上（他社サービスを活用したスキャンサービスや郵送代行等）に伴う支払手数料が増加しました。また、サーバーのクラウド移行のための検証費用等が一時的に増加しましたが、クラウド移行後はサーバー費用の低減により、通期のデータセンター費の増加が抑制されました。

● 販管費

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）が増加しました。また、株式会社タノムの子会社化に伴うのれん償却費及び同社の販売費及び一般管理費が増加しました。

● 営業利益・経常利益

売上高の増加が売上原価及び販管費の増加を吸収し、増加しました。

2024年12月期 第4四半期・通期 (計画比)

※FY2024通期計画：2024年2月14日公表 連結業績数値

(単位：百万円)

	FY2024	FY2024	FY2024	FY2024	FY2024		
	1Q 実績	2Q 実績	3Q 実績	4Q 実績	計画	通期 実績	差異
【売上高】	3,519	3,694	4,030	4,386	16,086	15,630	-455
BtoB-PF FOOD	2,164	2,271	2,610	2,903	9,767	9,949	181
BtoB-PF ES	1,355	1,422	1,420	1,483	6,318	5,681	-637
【売上原価】	1,578	1,635	1,522	1,241	6,412	5,977	-434
BtoB-PF FOOD	948	964	892	608	3,482	3,414	-68
BtoB-PF ES	630	670	630	633	2,929	2,564	-364
【売上総利益】	1,941	2,058	2,508	3,144	9,674	9,653	-20
BtoB-PF FOOD	1,215	1,306	1,717	2,294	6,284	6,534	249
BtoB-PF ES	725	751	790	850	3,389	3,116	-272
【販管費】	1,711	1,978	2,146	2,615	8,674	8,452	-221
BtoB-PF FOOD	919	1,081	1,187	1,401	4,755	4,589	-165
BtoB-PF ES	792	897	959	1,214	3,918	3,863	-55
【営業利益】	229	80	361	528	1,000	1,200	200
BtoB-PF FOOD	296	225	530	892	1,529	1,944	415
BtoB-PF ES	-67	-146	-169	-363	-529	-746	-217
【経常利益】	227	77	356	525	780	1,187	406
【親会社株主に帰属する 当期純利益】	202	30	300	122	539	655	116
売上高売上総利益率	55.2%	55.7%	62.2%	71.7%	60.1%	61.8%	1.6%
BtoB-PF FOOD	56.2%	57.5%	65.8%	79.0%	64.3%	65.7%	1.3%
BtoB-PF ES	53.5%	52.8%	55.6%	57.3%	53.6%	54.9%	1.2%
売上高営業利益率	6.5%	2.2%	9.0%	12.1%	6.2%	7.7%	1.5%
BtoB-PF FOOD	13.7%	9.9%	20.3%	30.7%	15.7%	19.5%	3.9%
売上高経常利益率	6.5%	2.1%	8.8%	12.0%	4.9%	7.6%	2.7%

● 売上高

BtoB-PF FOOD事業

「BtoBプラットフォーム受発注」：外食チェーン及びホテル旅館業態等の新規利用の増加及び、2024年8月の料金改定のプラス影響により、通期計画を上回りました。

BtoB-PF ES事業

「BtoBプラットフォーム請求書」：インボイス制度特需が予想以上に落ち着き、新規利用が遅れたことにより、通期計画を下回りました。

● 売上原価

BtoB-PF ES事業の「BtoBプラットフォーム請求書」の顧客紹介手数料等及びソフトウェア償却費が一部未発生となりました。

● 販管費

支払手数料（会社全体のブランディング費用等）が一部未発生となりました。

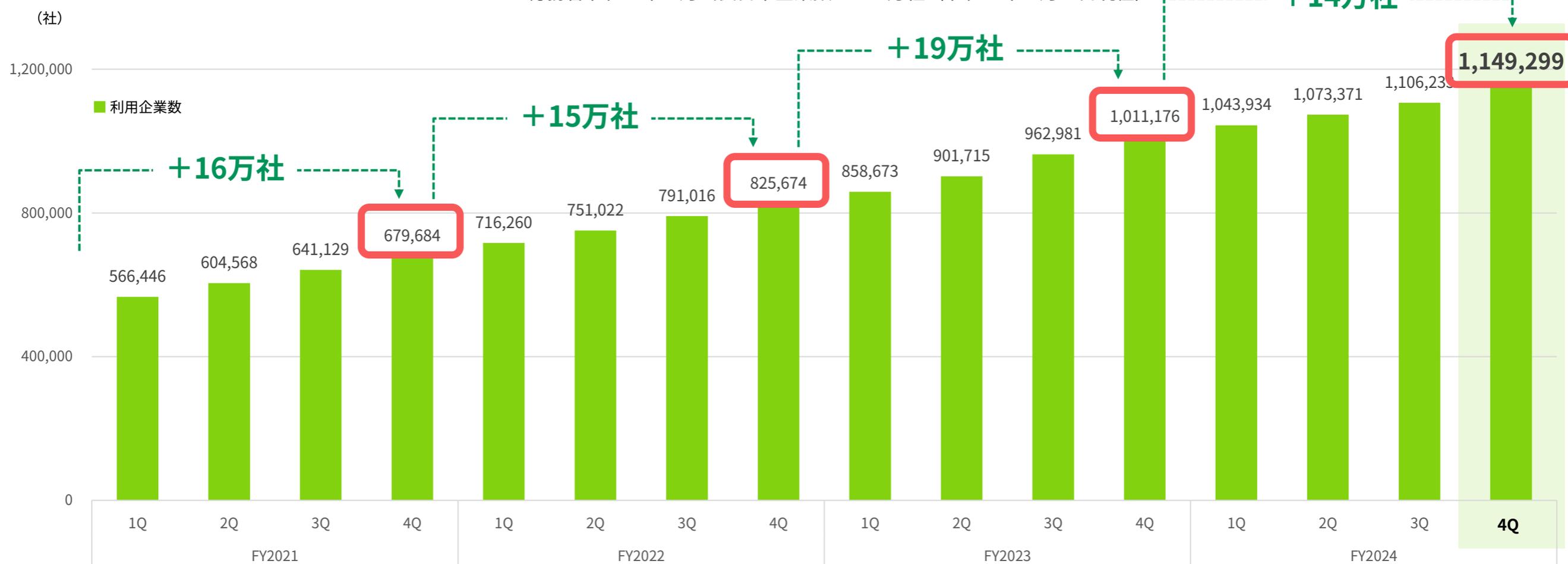
● 営業利益・経常利益

売上原価及び販管費の一部未発生により、通期計画を上回りました。

利用企業数推移

顧客基盤となる利用企業数は**114**万社（国内企業の約31%※）に増加

※総務省令和5年6月公表日本企業数：368万社（令和3年6月1日現在）



※「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（通期詳細）

- **FOOD事業** 受発注：外食チェーン及びホテル旅館業態等の新規利用の増加及び、料金改定により売上高が増加
受発注ライト&TANOMU：食品卸売企業のデジタル化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 通期	前期比
受発注	7,212	+19.8%
受発注ライト &TANOMU	897	+38.2%
その他	1,839	+3.5%
TOTAL	9,949	+17.8%

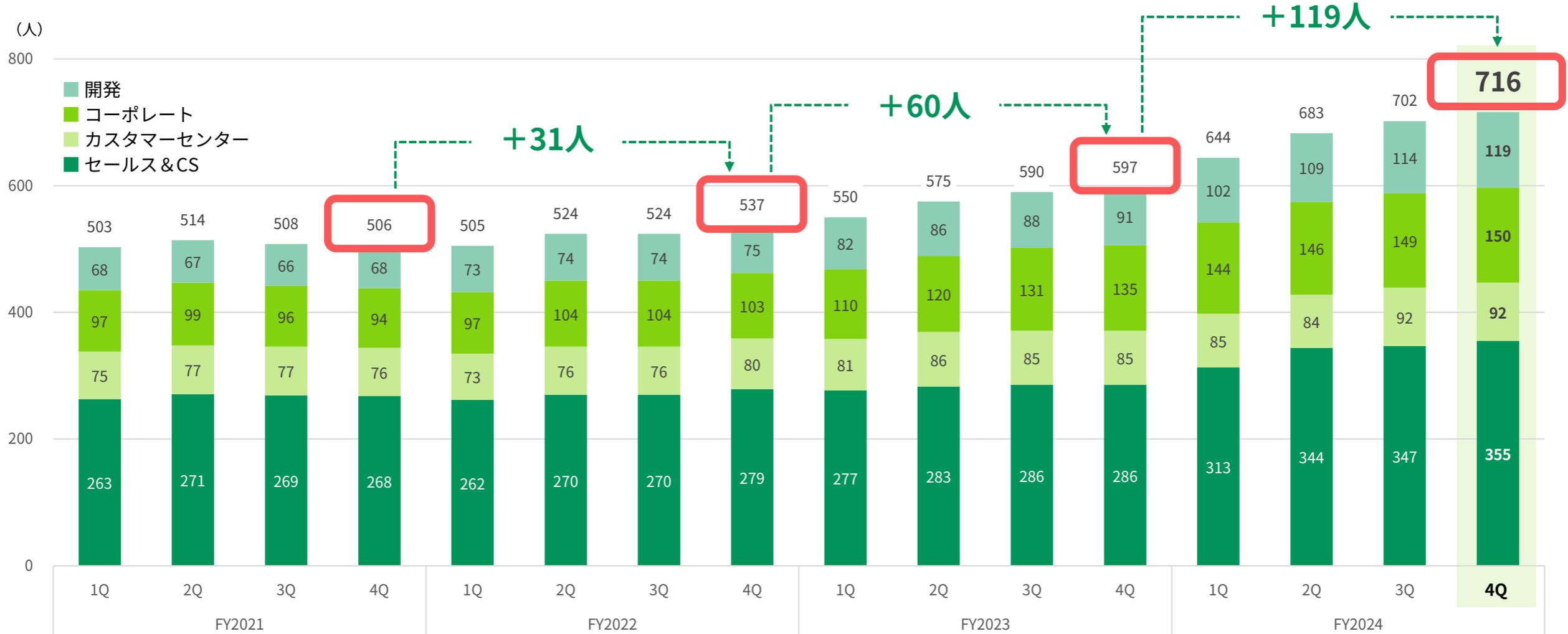
■ ES事業

(百万円)

	FY2024 通期	前期比
請求書	4,403	+14.6%
TRADE	279	+71.2%
その他	998	+9.6%
TOTAL	5,681	+15.6%

正社員数推移

- FOOD事業及びES事業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 ※当3Q比
 ※ FY2024/1Qより(株)タノム従業員数を含む

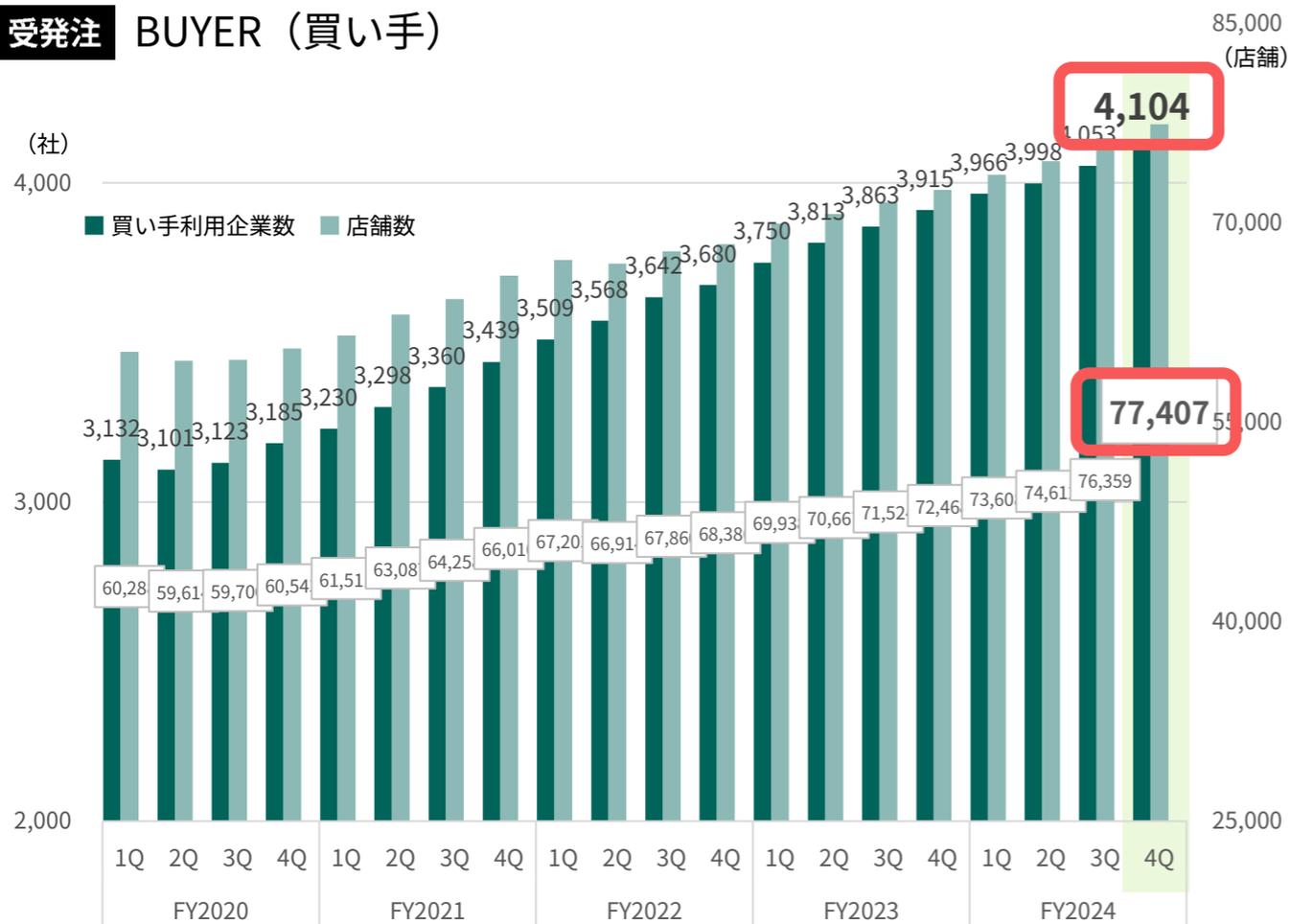


II. セグメント別の状況

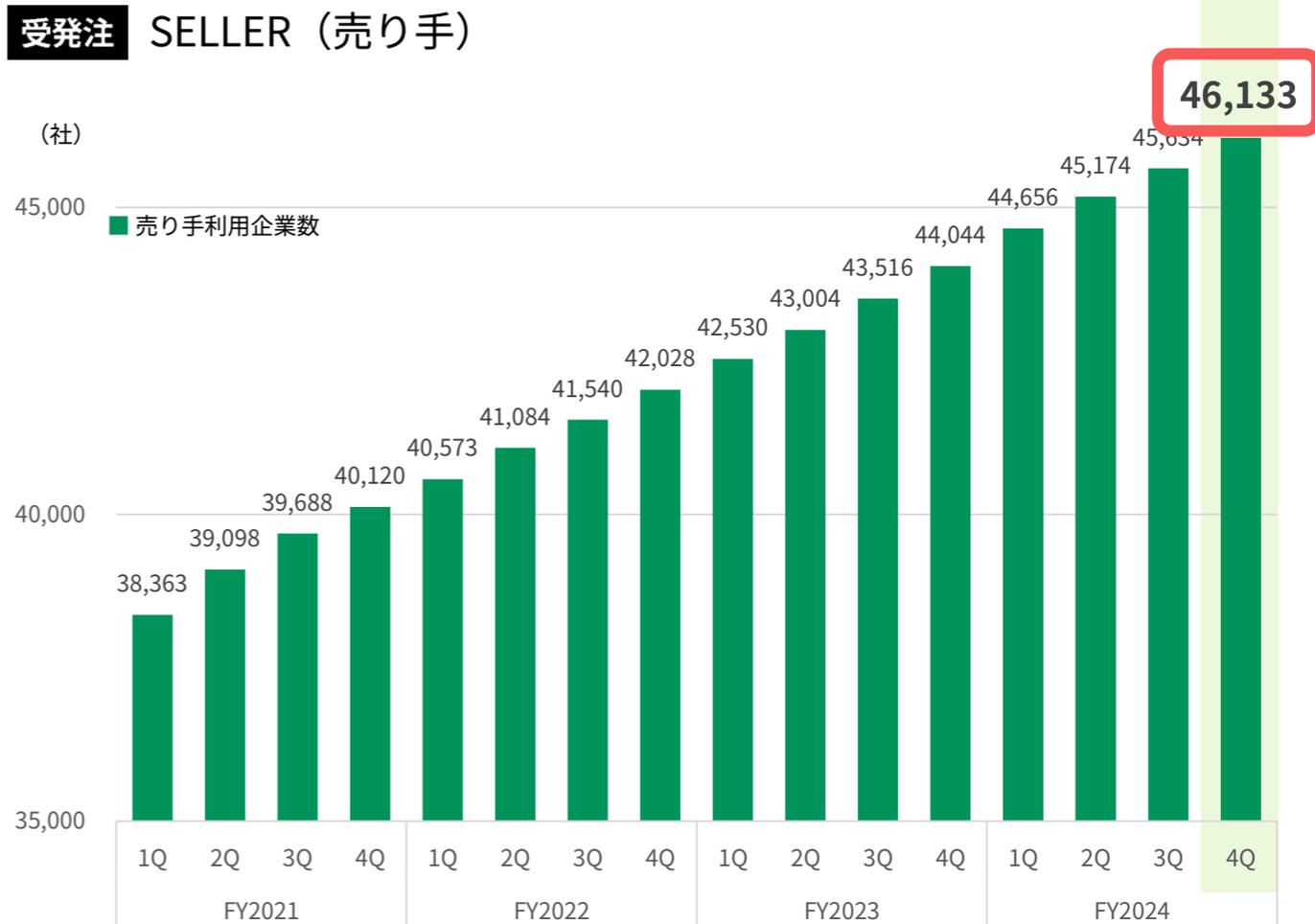
FOOD事業 利用企業数推移

- **4Q利用企業数**： 外食チェーンと地方(ホテル旅館業界とその取引先の食品卸売企業) の新規利用が増加し、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)



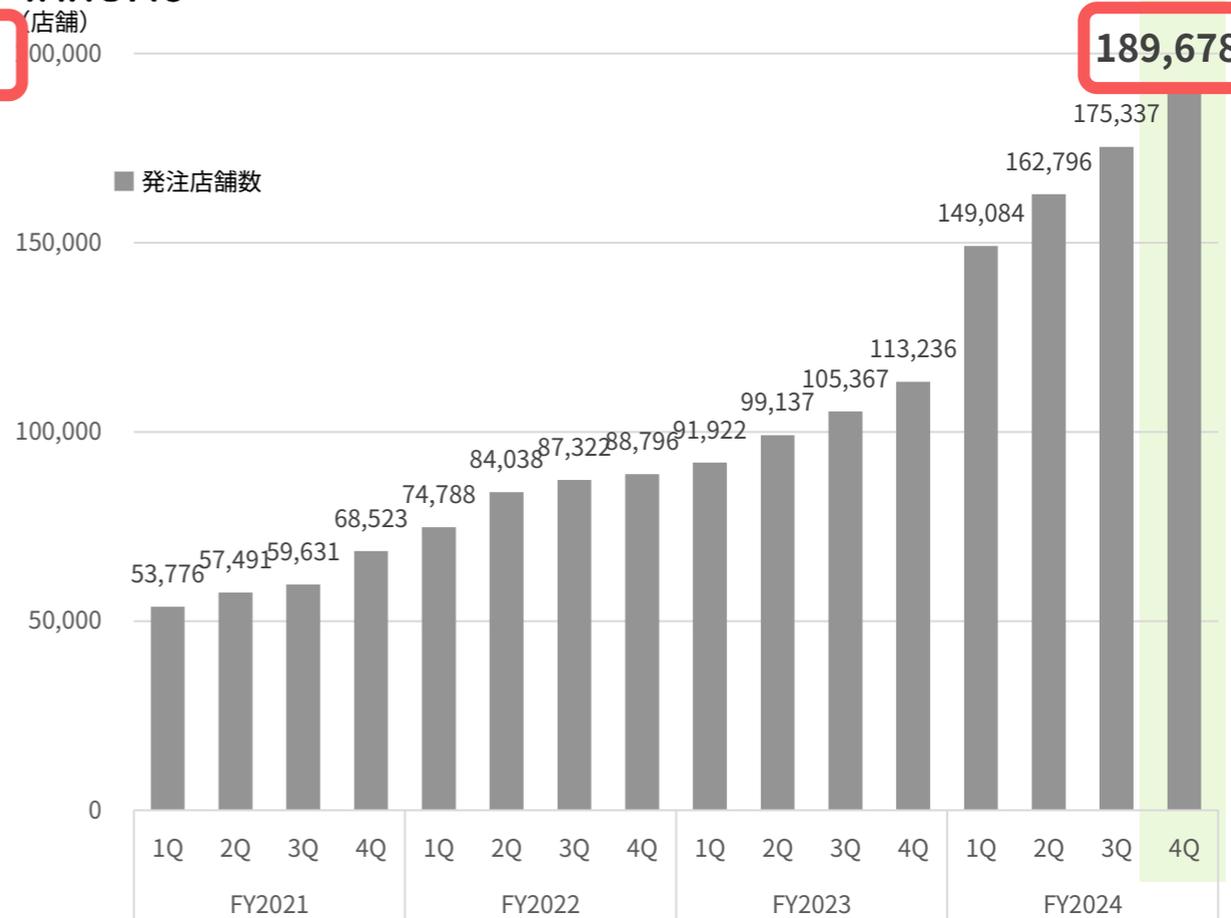
FOOD事業 利用企業数推移

- **4Q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

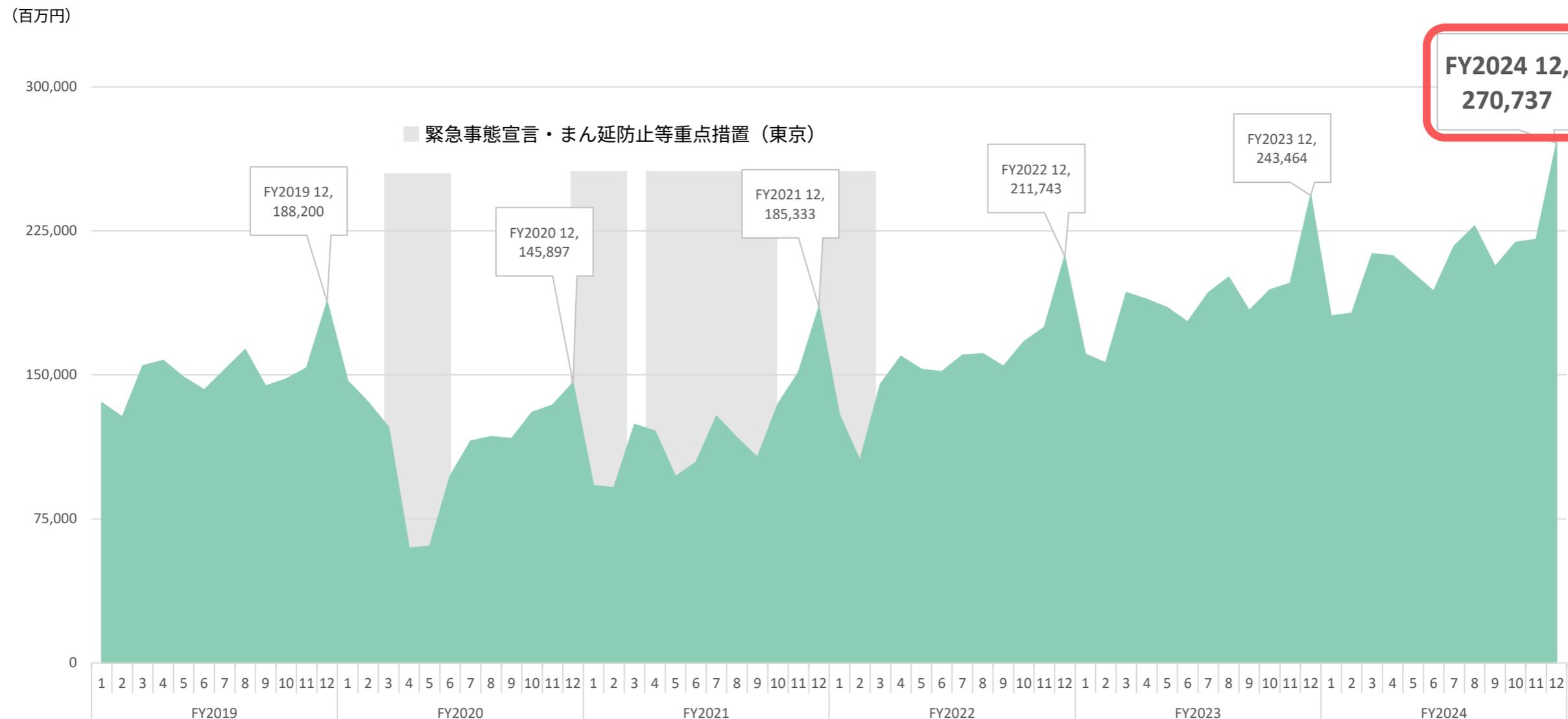


受発注 ライト BUYER (発注店舗)
TANOMU



FOOD事業 流通金額 (参考)

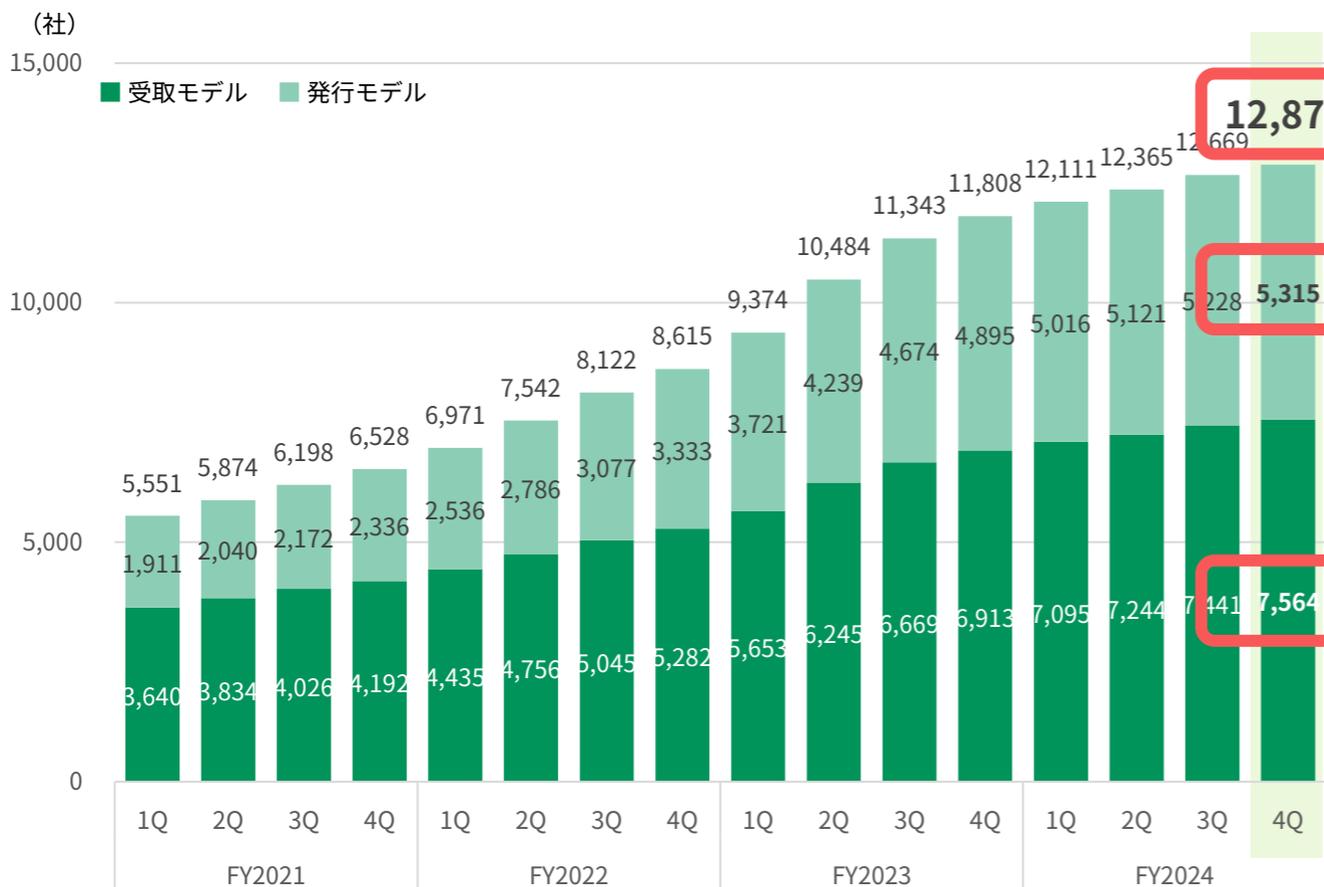
- **食材流通金額**： 外食需要の回復及び受発注利用企業数の増加に伴い、4Qでは前年同期比11.8%増加
(2Q食材流通金額は季節要因により減少 ※3月が繁忙期のため)



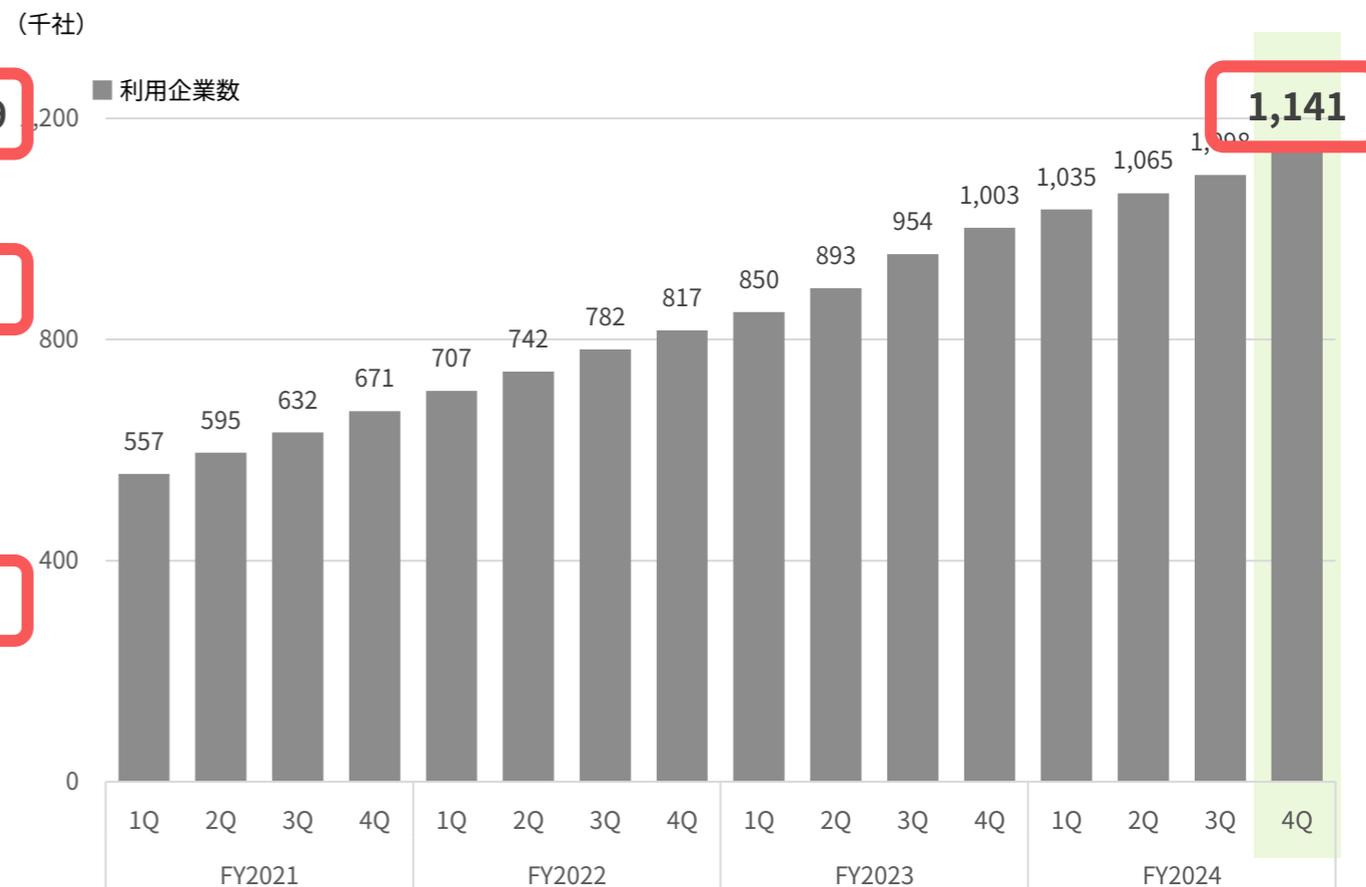
ES事業 利用企業数推移

- 4Q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、有料企業数が増加

請求書 PAVING USER (有料企業数)



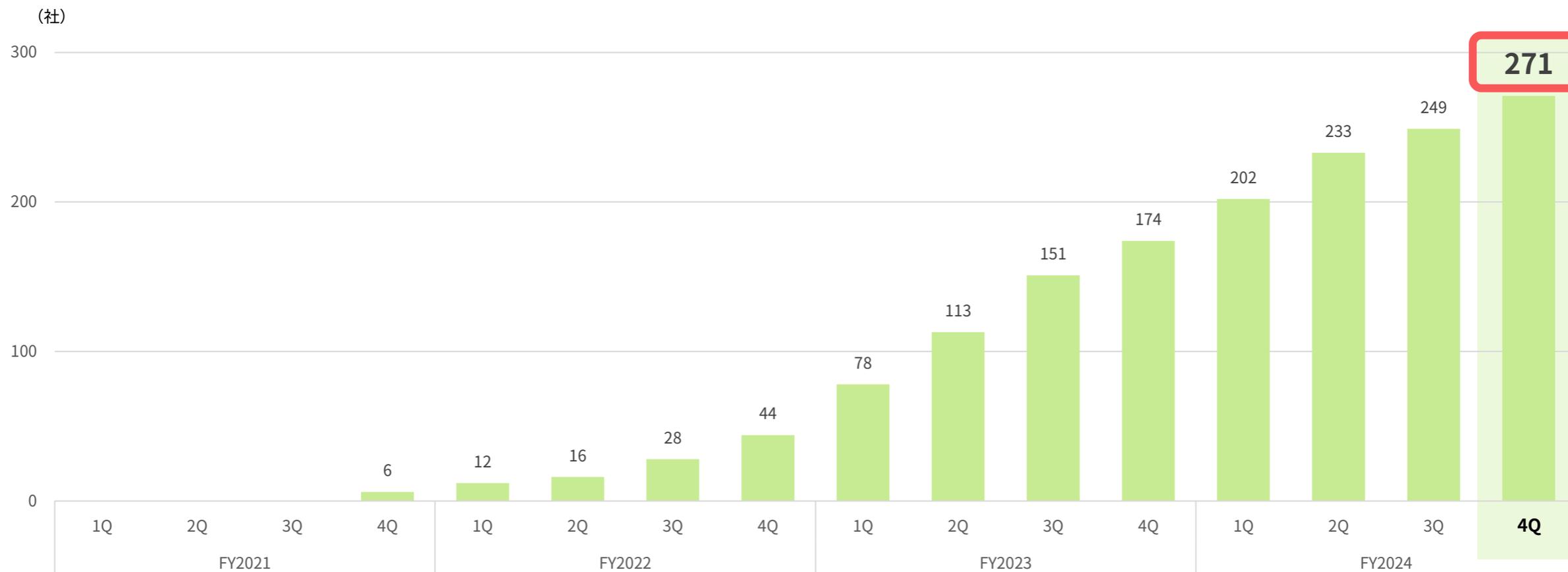
請求書 USER (利用企業数)



ES事業 利用企業数推移

- 4Q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、利用企業数が増加

TRADE PAYING USER (有料企業数)



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

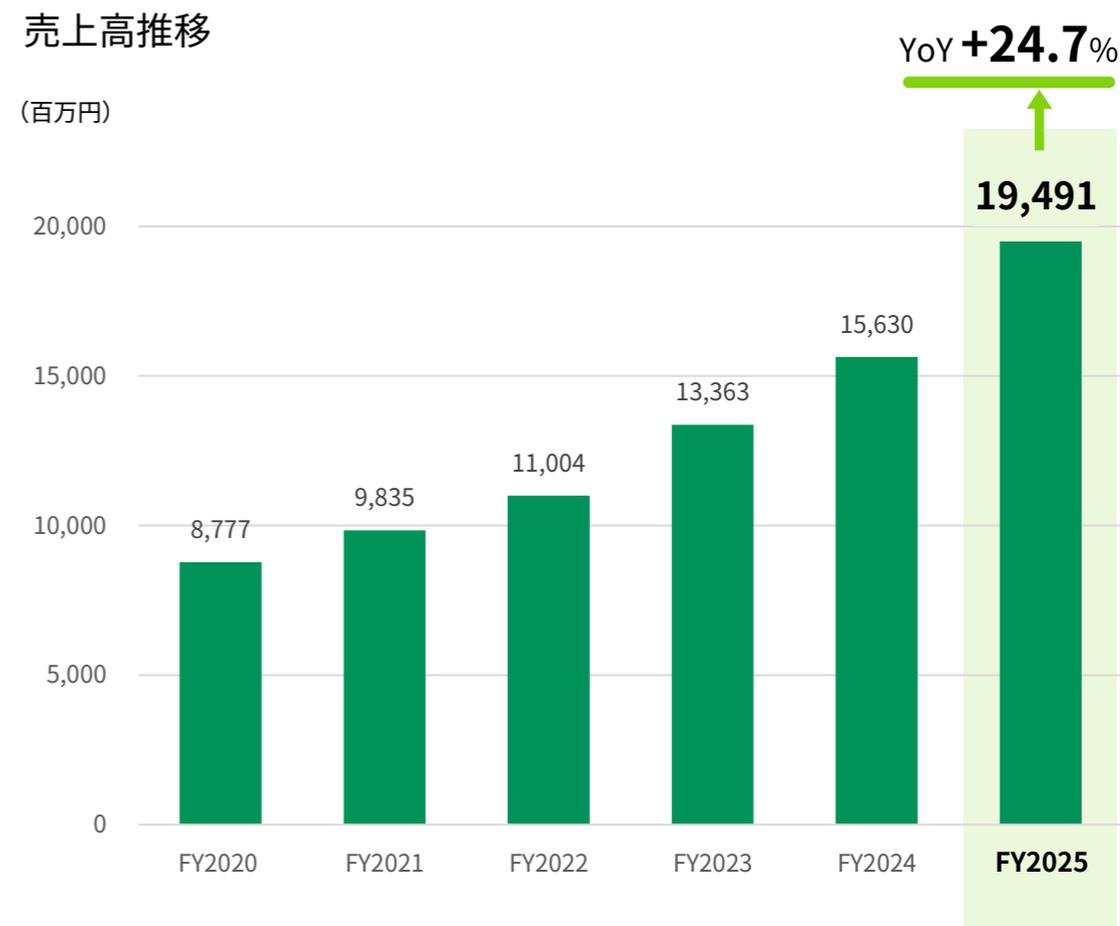
売上高(前期比) **+24.7%**、営業利益(同) **+91.6%** の成長及び収益性の大幅改善を目指す

(百万円)

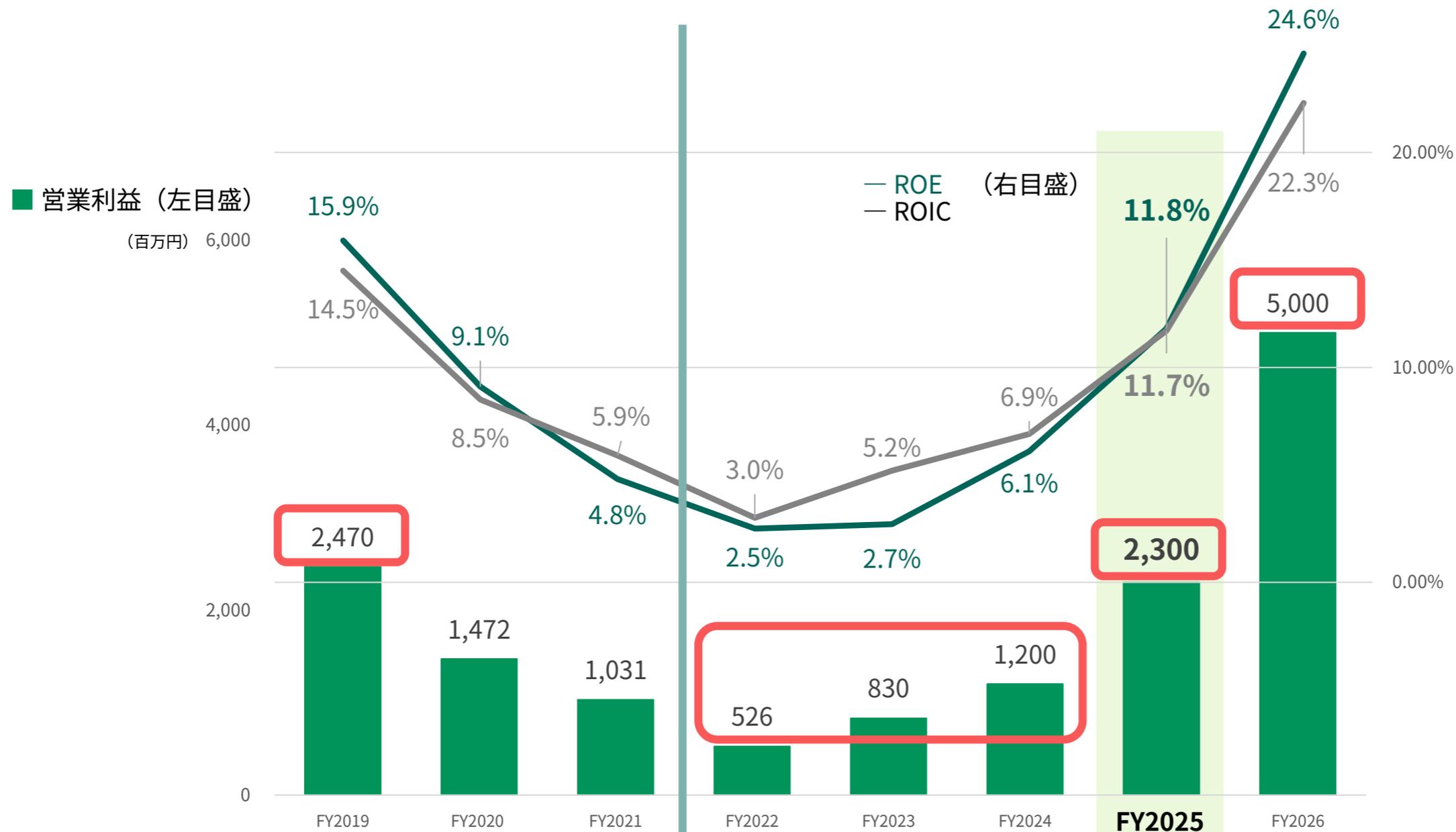
	FY2024 通期実績	FY2025 通期計画	前期比
売上高	15,630	19,491	+24.7%
売上総利益	9,653	13,578	+40.7%
(売上高売上総利益率)	61.8%	69.7%	+7.9%
販売費及び一般管理費	8,452	11,278	+33.4%
営業利益	1,200	2,300	+91.6%
(売上高営業利益率)	7.6%	11.7%	+4.1%
経常利益	1,187	2,283	+92.4%
法人税等	310	948	+205.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	655	1,356	+106.9%

売上高推移

(百万円)



ROE、ROIC推移



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。

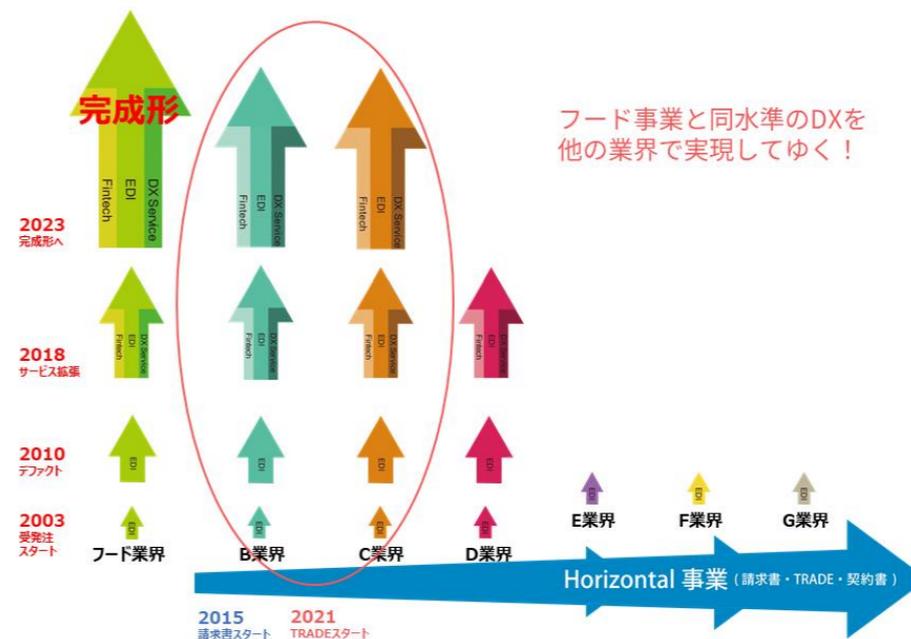
※1 DtoD (Data to Data):商談・契約・見積・受発注・請求書・帳票保管などの企業間で発生する全ての工程がデジタルデータのまま推移するアナログデータへの変換によるムダが一切ない“完全デジタル化”を実現

※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



”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

- ✓ 「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

V. 株主還元について

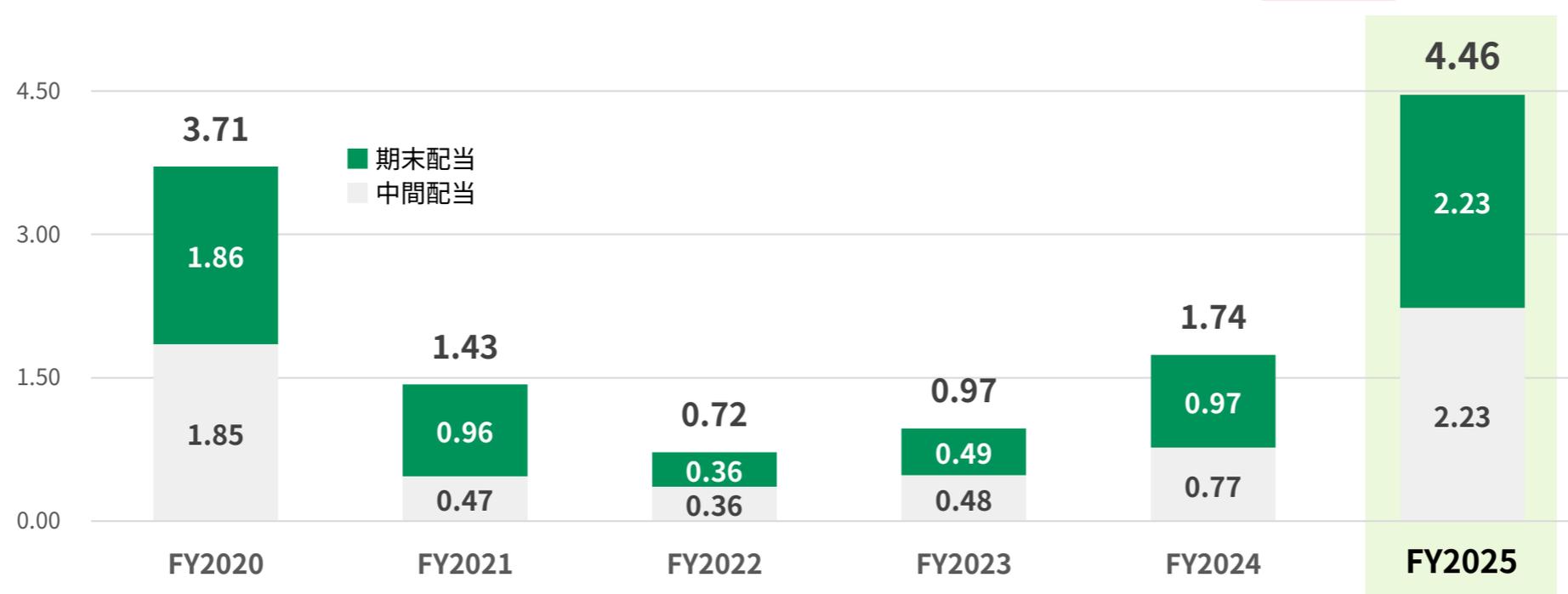
株主様への利益還元

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。

(円)

	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024 (計画)	FY2025 (計画)
中間配当	1.85	0.47	0.36	0.48	0.77	2.23
期末配当	1.86	0.96	0.36	0.49	0.97	2.23
合計	3.71	1.43	0.72	0.97	1.74	4.46



Infomart Corporation

—
**Financial
Results**

2024年12月期
第4四半期・通期決算

東証プライム市場 (2492)