

Infomart Corporation

—
**Financial
Results**

2025年12月期
第2四半期決算

東証プライム市場（2492）

I . 2025年12月期 第2四半期決算

売上増 と 売上原価(データセンター費用)の低減により利益率が改善

(百万円)

	FY2024 2 Q累計実績	FY2025 2 Q累計実績	前年同期比	FY2025 通期計画	FY2025 計画進捗率
売上高	7,213	9,001	+24.8%	19,491	46.2%
売上原価	3,213	2,437	-24.1%	5,913	41.2%
売上総利益	4,000	6,563	+64.1%	13,578	48.3%
(売上高売上総利益率)	55.5%	72.9%	+17.5pt	69.7%	-
販売費及び一般管理費	3,690	5,141	+39.3%	11,278	45.6%
営業利益	310	1,421	+358.4%	2,300	61.8%
(売上高営業利益率)	4.3%	15.8%	+11.5pt	11.8%	-
経常利益	305	1,413	+362.7%	2,283	61.9%
法人税等	129	551	+325.7%	948	58.1%
親会社株主に帰属する四半期純利益	232	848	+264.7%	1,356	62.6%

2025年12月期 第2四半期詳細

(単位：百万円 / %)

	FY2025 1Q		FY2025 2Q		FY2025 2Q累計		
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	実績	前年同期比	通期計画進捗率
【売上高】	4,304	22.3%	4,696	27.1%	9,001	24.8%	46.2%
BtoB-PF FOOD	2,803	29.5%	2,945	29.7%	5,748	29.6%	47.7%
BtoB-PF ES	1,501	10.8%	1,750	23.1%	3,252	17.1%	43.7%
【売上原価】	1,179	-25.2%	1,257	-23.1%	2,437	-24.1%	41.2%
BtoB-PF FOOD	619	-34.7%	635	-34.1%	1,255	-34.4%	44.9%
BtoB-PF ES	560	-11.0%	622	-7.2%	1,183	-9.1%	37.9%
【売上総利益】	3,125	61.0%	3,438	67.0%	6,563	64.1%	48.3%
BtoB-PF FOOD	2,183	79.6%	2,310	76.8%	4,493	78.2%	48.5%
BtoB-PF ES	941	29.8%	1,127	50.1%	2,069	40.1%	47.9%
【販管費】	2,544	48.7%	2,597	31.3%	5,141	39.3%	45.6%
BtoB-PF FOOD	1,557	69.4%	1,546	43.0%	3,103	55.2%	44.5%
BtoB-PF ES	986	24.6%	1,051	17.1%	2,037	20.6%	47.3%
【営業利益】	580	152.6%	840	948.0%	1,421	358.4%	61.8%
BtoB-PF FOOD	625	111.3%	763	238.5%	1,389	166.3%	60.6%
BtoB-PF ES	-45	-	76	-	31	-	-
【経常利益】	578	153.9%	834	976.2%	1,413	362.7%	61.9%
【親会社株主に帰属する 四半期純利益】	305	50.9%	542	1700.4%	848	264.7%	62.6%
売上高売上総利益率	72.6%		73.2%		72.9%		
BtoB-PF FOOD	77.9%		78.4%		78.2%		
BtoB-PF ES	62.7%		64.4%		63.6%		
売上高営業利益率	13.5%		17.9%		15.8%		
BtoB-PF FOOD	22.3%		25.9%		24.2%		
BtoB-PF ES	-		4.4%		1.0%		
売上高経常利益率	13.4%		17.8%		15.7%		

● 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に加え、昨年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

昨年9月のサーバーのクラウド移行により、データセンター費が大幅に減少しました。

● 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により人件費が増加しました。

また、株式会社タノムの株式取得によりのれん償却費が増加しました。

● 営業利益

FOOD事業の営業利益拡大に加え、ES事業が黒字転換しました。

売上高推移（2Q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：外食個店と食品卸売企業のデジタル化ニーズを捉えて高い成長を継続
- **ES事業** 請求書：インボイス制度開始後も大手企業・グループを中心とした導入の増加及び、4月からの料金改定により売上高が増加
TRADE：見積から請求までのデジタル化ニーズにより拡大し、成長が加速

■ FOOD事業

(百万円)

	FY2025 2Q累計	前期比
受発注	4,266	+36.7%
受発注ライト &TANOMU	529	+31.6%
その他	952	+4.5%
TOTAL	5,748	+29.6%

■ ES事業

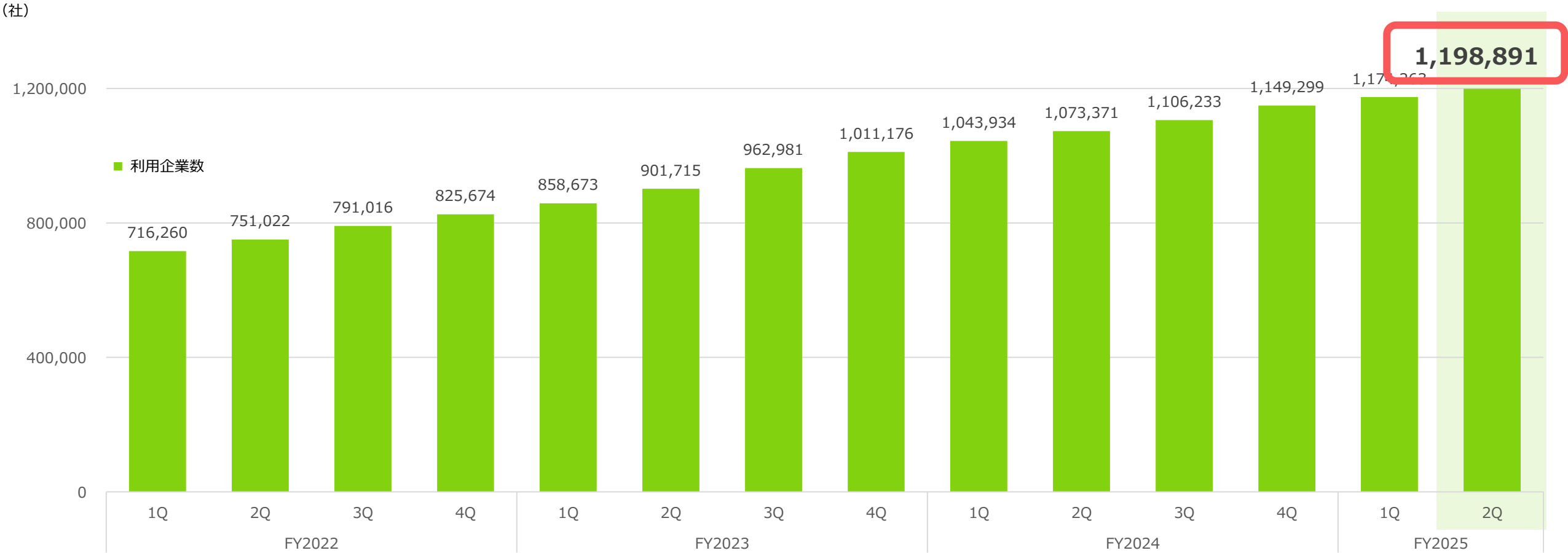
(百万円)

	FY2025 2Q累計	前期比
請求書	2,551	+18.7%
TRADE	194	+49.8%
その他	506	+1.6%
TOTAL	3,252	+17.1%



利用企業数推移

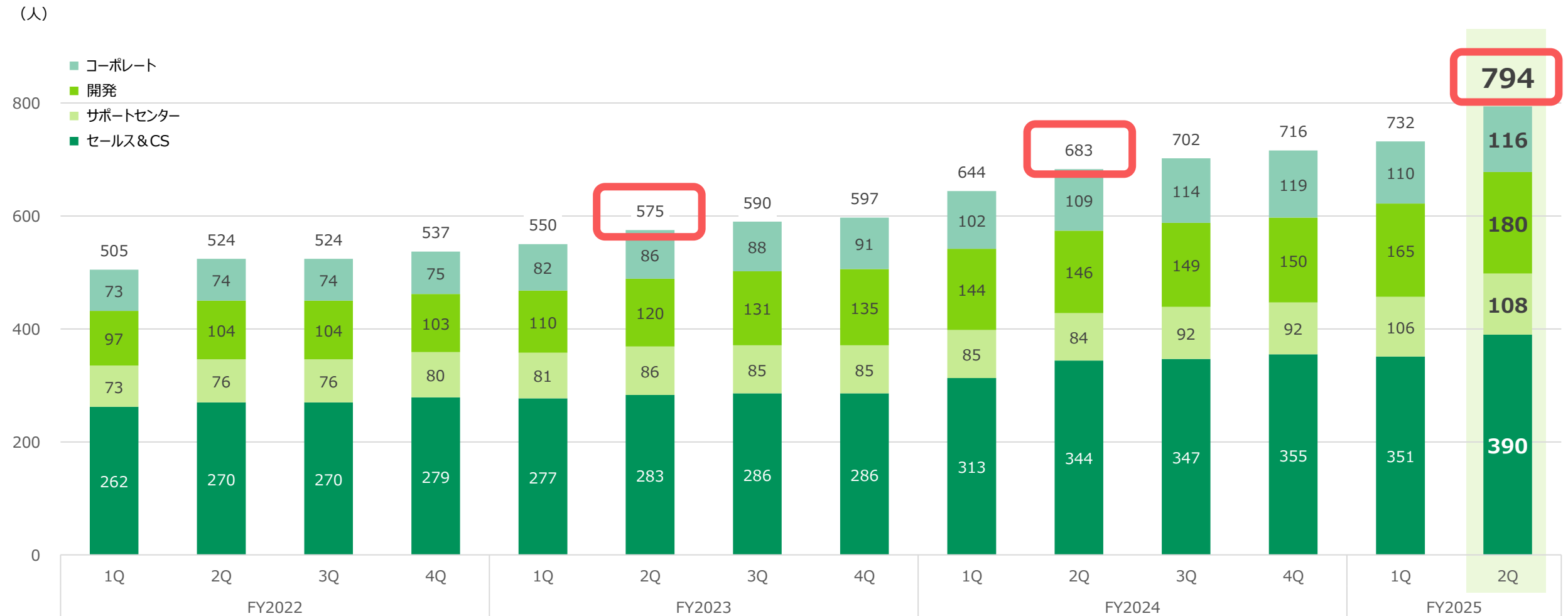
顧客基盤となる利用企業数は**119**万社（国内企業の約32%※）に増加
※総務省令和5年6月公表日本企業数：368万社（令和3年6月1日現在）



※「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。

正社員数推移

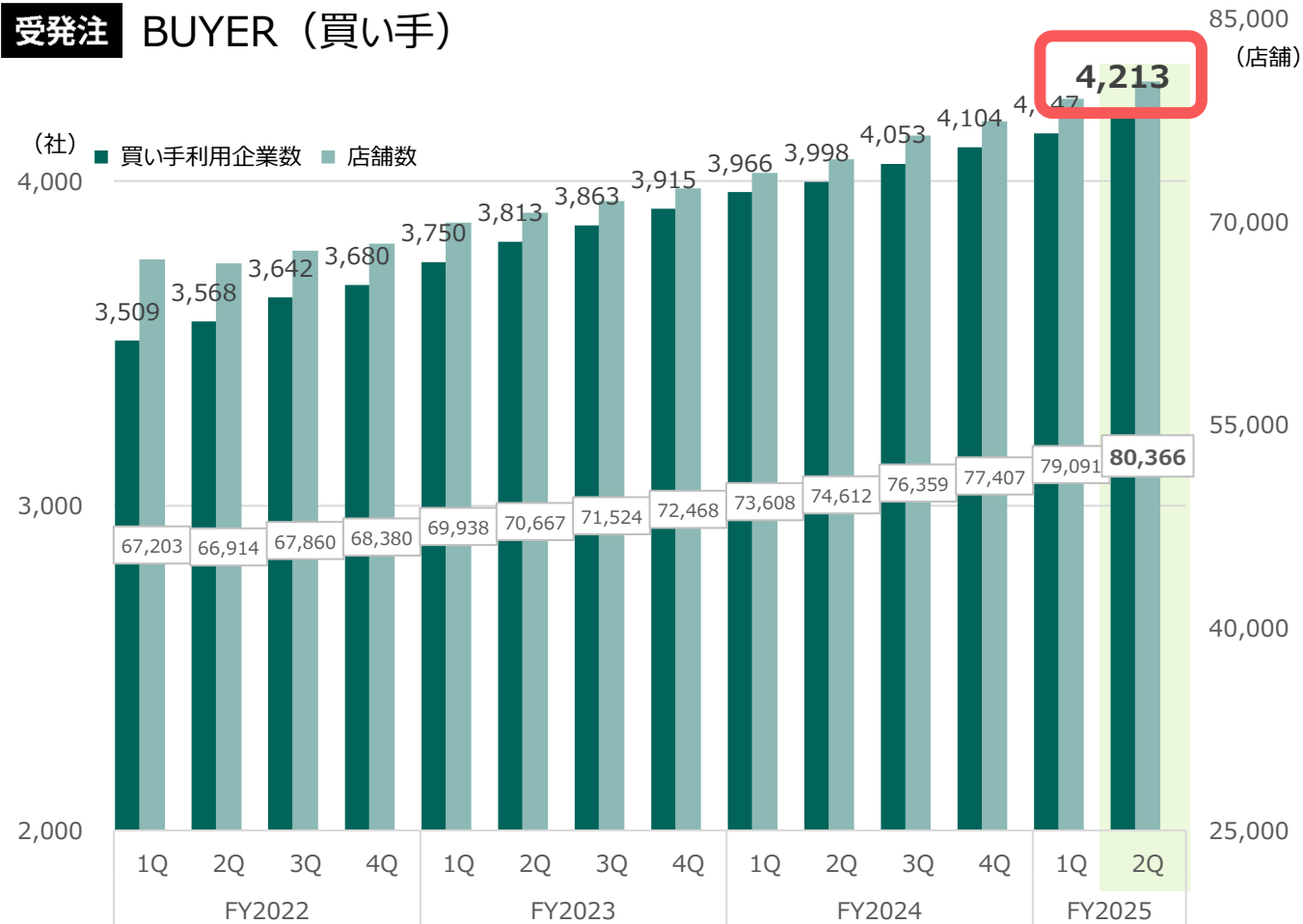
- 4月入社の新卒社員を含め、セールス&CS（カスタマーサクセス）人員及び、開発（エンジニア）人員が増加 ※1Q比
※FY2024/1Qより株式会社タノム従業員数を含む



Ⅱ . セグメント別の状況

FOOD事業 利用企業数推移

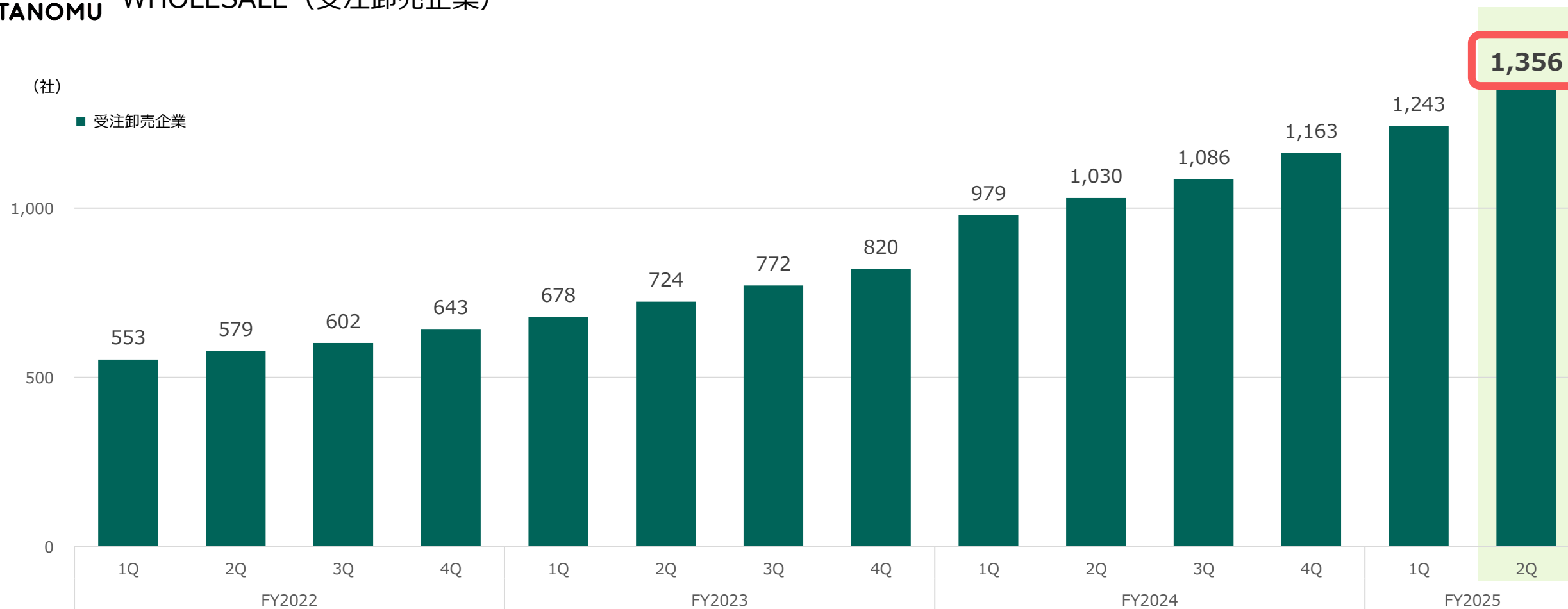
受発注 BUYER（買い手）



受発注 SELLER（売り手）



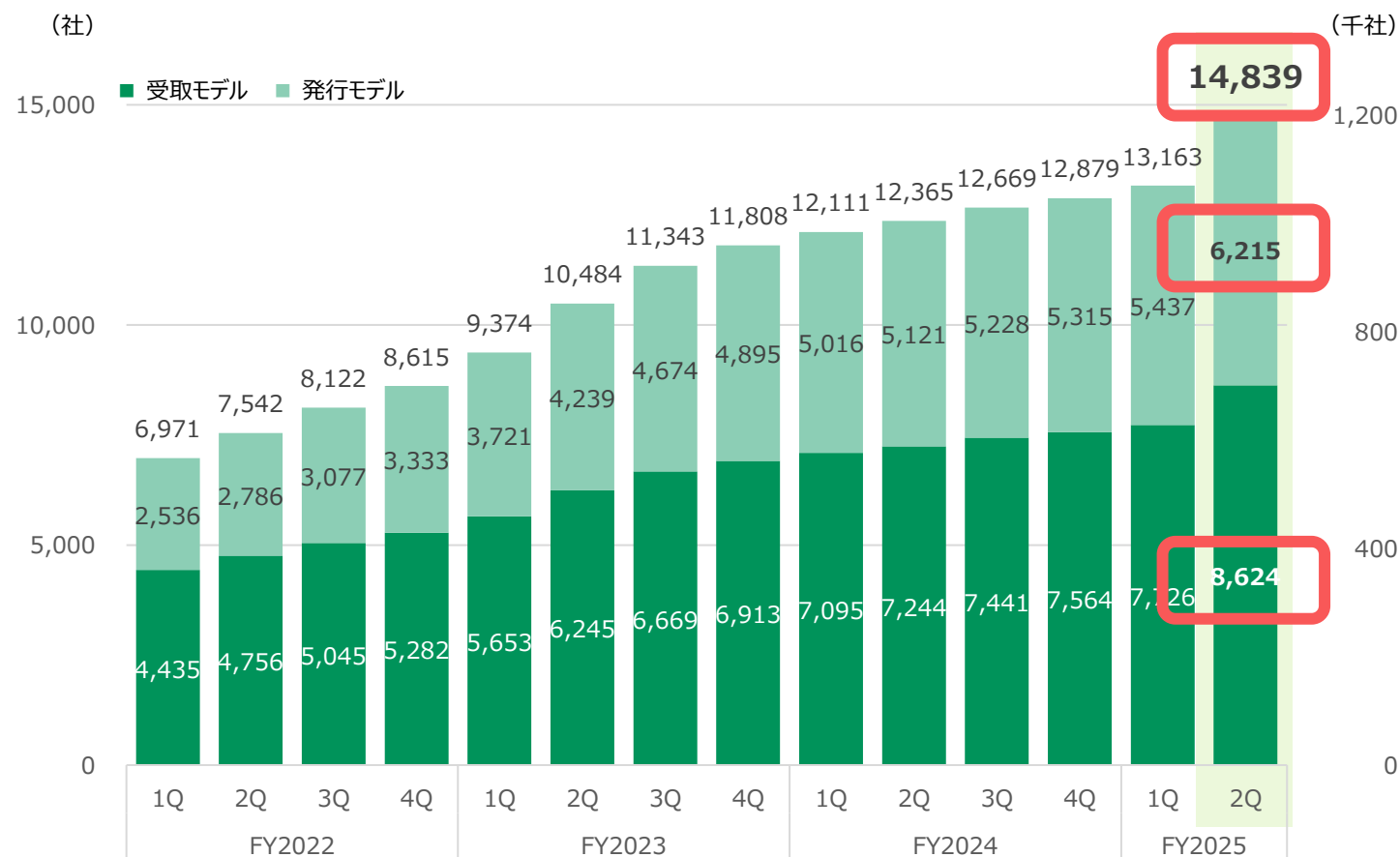
受発注 ライト WHOLESALE (受注卸売企業)
TANOMU



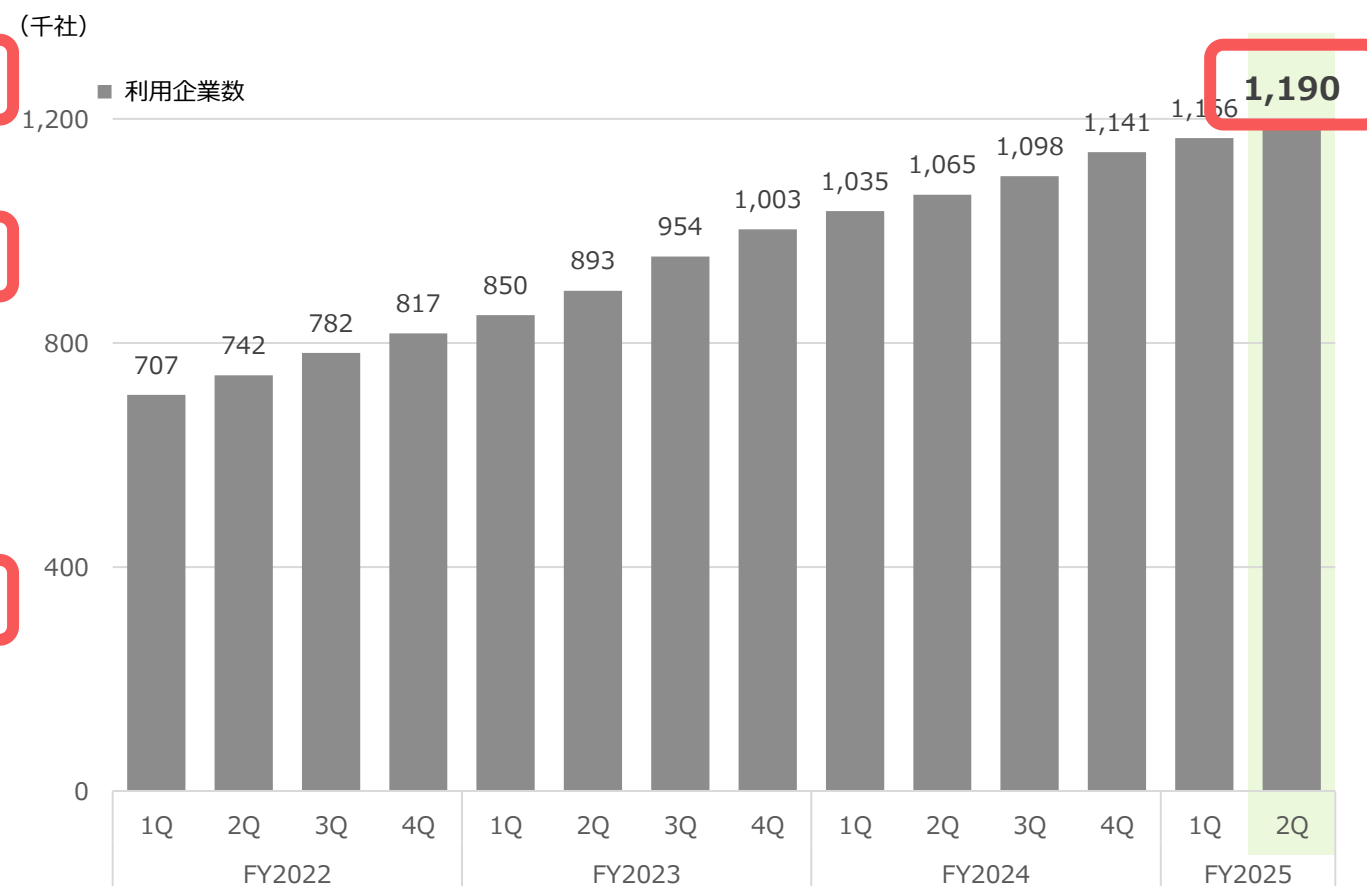
ES事業 利用企業数推移

- 4月の基本料金改定（20,000円 → 35,000円）により、受取モデルと発行モデルの両方が利用可能となった利用企業数が増加

請求書 PAYING USER（有料企業数）



請求書 USER（利用企業数）

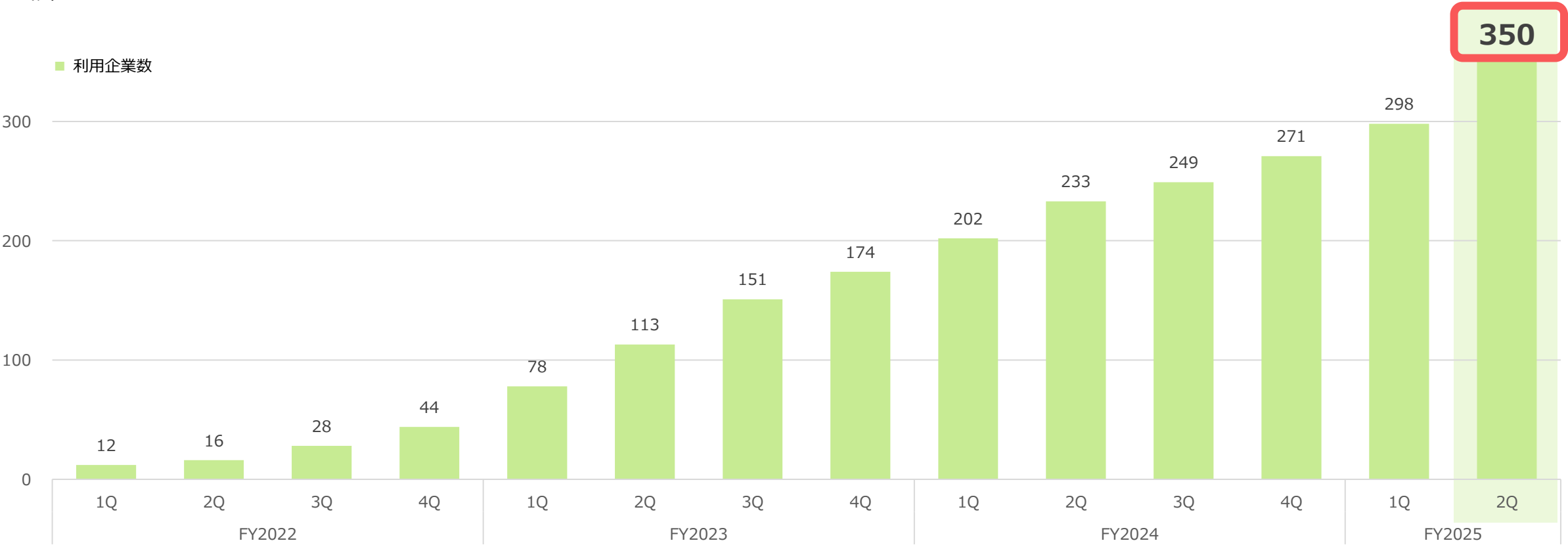




ES事業 利用企業数推移

TRADE PAYING USER (有料企業数)

(社)



Ⅲ. 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

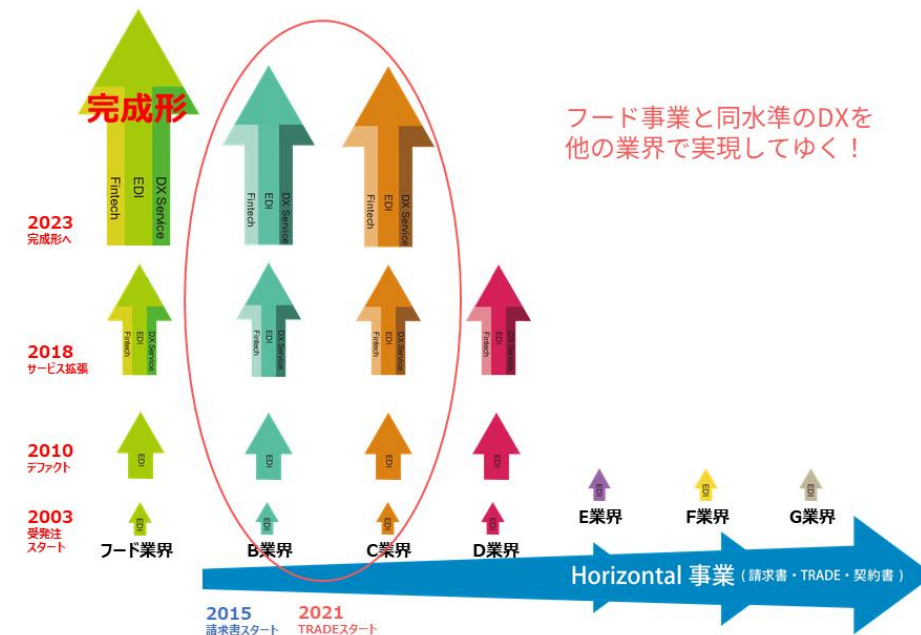
■ 事業ビジョン

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

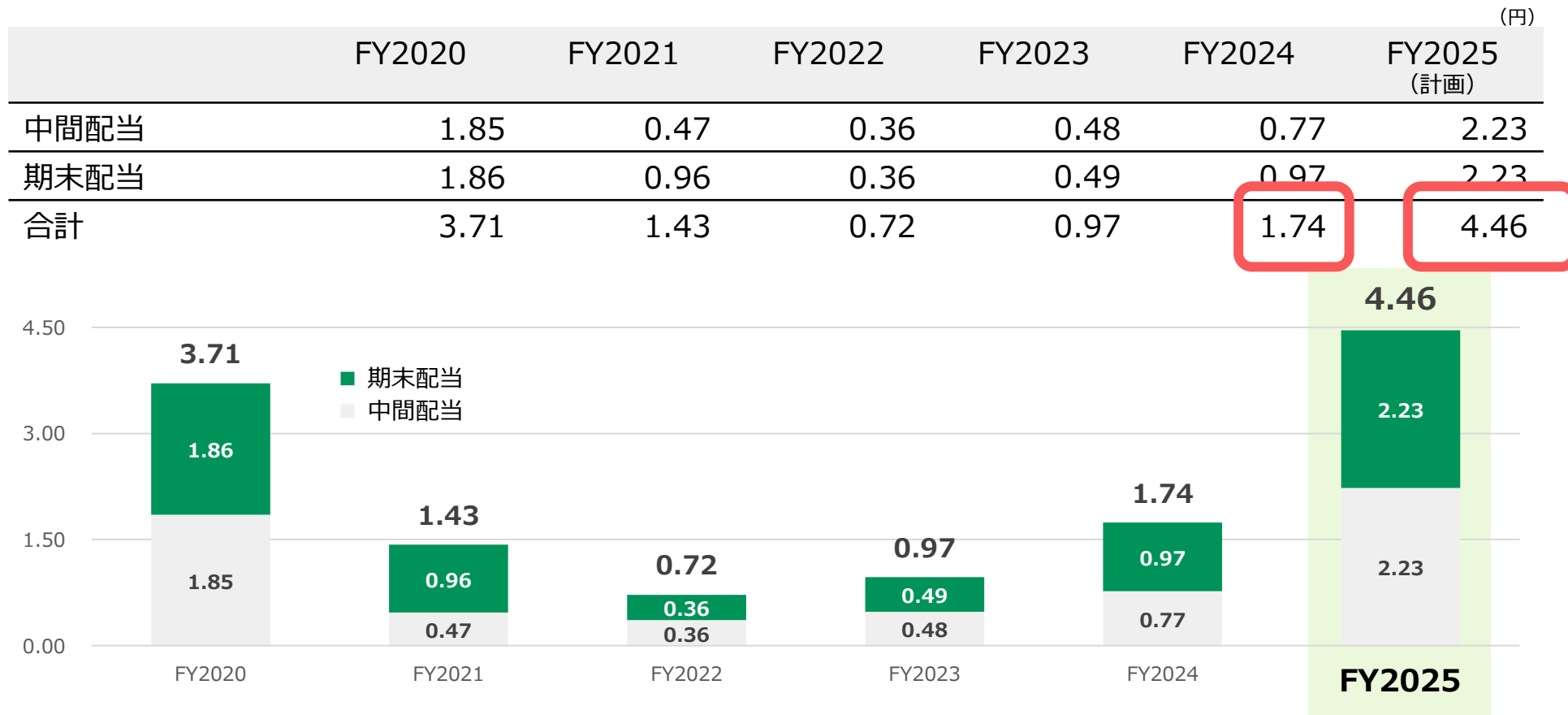
- ✓ 全業界サービス普及（Horizontal展開）を足掛かりとした特定業界へのVertical展開

IV. 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。



※ 2025年12月期中間配当金は、2025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 2025年9月3日）。



infomart