



# 2023年12月期 第3四半期決算

株式会社インフォマート

東証プライム市場 (2492)

2023年10月31日

I.	インフォマートについて	・・・	P3
II.	2023年12月期 第3四半期決算	・・・	P10
III.	セグメント別の状況	・・・	P19
IV.	中期経営方針等	・・・	P28
V.	2023年12月期 連結業績予想	・・・	P36
VI.	株主還元について	・・・	P45

# 1. インフォーマートについて

---

- 会社名 株式会社インフォマート（東証プライム市場：2492）
- 代表者 代表取締役社長 中島 健
- 本社所在地 東京都港区海岸1-2-3 汐留芝離宮ビルディング13階
- 西日本営業所 大阪市淀川区西中島
- 福岡営業所 福岡市博多区博多駅前
- 設立 1998年（平成10年）2月13日
- 資本金 32億1,251万円
- 事業内容 BtoB（企業間電子商取引）プラットフォームの運営
- 連結子会社 株式会社Restartz
- 従業員数（連結） 791名（正社員590名／派遣201名）
- URL <https://corp.infomart.co.jp/>

▼ 「BtoBプラットフォーム」が目指す世界を動画でご覧いただけます。  
<https://www.infomart.co.jp/movie/>



創業来、**BtoBプラットフォーム** に特化

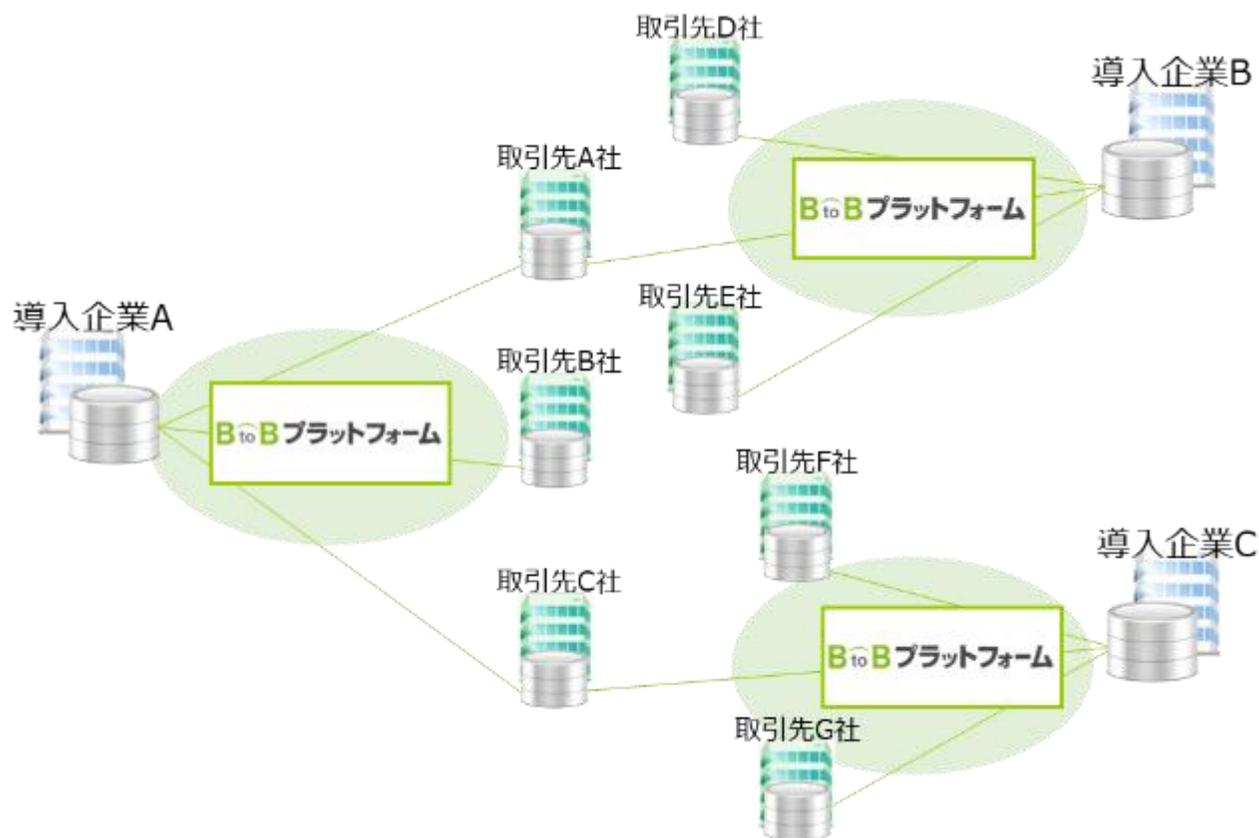
**BtoBプラットフォーム** = 企業間の取引を電子化するサービス

従来、紙で行われていた取引情報のペーパーレス化を実現する、標準化された共通の基盤（プラットフォーム）を提供

「1対1」のサービス提供



価値ある「場」の構築と提供



## B to B プラットフォーム の特徴

# B to B プラットフォーム

クラウド型システム：  
企業が取引先との間で共通化された  
同一画面で日常業務に使用可能

### 標準化

カスタマイズを避ける



多数企業の参加



デファクト化

### デジタル化

業務効率の向上



経営の高度化



資源負荷の低減

### 低料率

顧客数増 ≠ 比例的費用増



高い費用対効果

使用継続 = お客様の自然な選択

『ストック型』 安定収益：売上高の90%以上が月額システム使用料

▶ 顧客数が一定水準を超えると利益率上昇

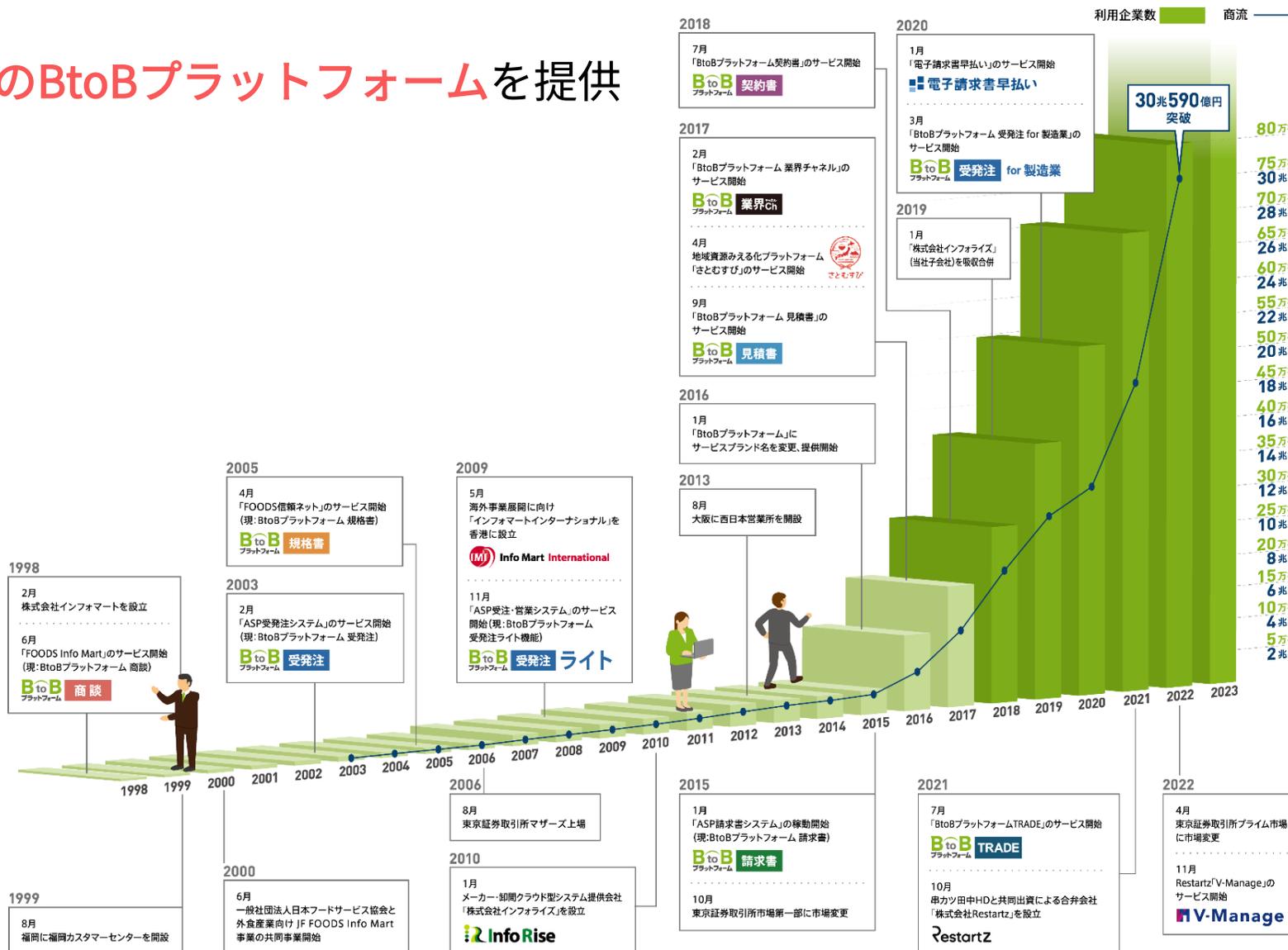
事業区分	サービス名	概要
BtoB-PF FOOD事業	 2003年2月～	飲食店と卸・メーカー間の受発注を電子化、従来の電話・FAXによる受発注から大幅な効率化を実現 取引データを日々共有するため照合作業が減り、月次確定を大幅に短縮
	 2005年4月～	「食の安心・安全」を促進する、アレルギーや原産地情報の管理ツールバラバラの様式で管理されていた商品規格書を統一フォーマットで電子管理することで効率化
BtoB-PF ES事業	 2015年1月～	業界を問わず、請求書の発行・受取の両業務を電子化するシステム 経理業務の効率化を実現
	 2018年7月～	企業間の契約書締結をブロックチェーン基盤上で電子化 社内ワークフロー機能も搭載し、企業間の商行為のさらなる利便性の向上とペーパーレスを実現
	 1998年6月～	インターネットで全国の食材の売り手と買い手が商談できるマッチングサイト 取引先の発掘～商談・見積～受発注～決済までをワンストップで提供

# サービス別料金体系

2023年9月末現在

事業区分	サービス名	料金 (金額：税別)	
BtoB-PF FOOD事業	 <b>受発注</b>	<u>&lt;買い手企業&gt;</u> 《月額システム使用料》 ・本部：18,000円 ・店舗：1,300円 《セットアップ費用》 300,000円～	<u>&lt;売り手企業&gt;</u> 《月額システム使用料》 (定額制・従量制を選択) ・定額制：30,000円 ・従量制：月間取引金額の1.2% (10万未満無料) ・ID追加：800円
	 <b>規格書</b>	<u>&lt;買い手機能&gt;</u> 《月額システム使用料》 50,000円 《セットアップ費用》 300,000円～	<u>&lt;卸機能&gt;</u> 《月額システム使用料》 35,000円 《セットアップ費用》 300,000円～
BtoB-PF ES事業	 <b>請求書</b>	《月額システム使用料》〔固定料金〕 20,000円 ※2022年1月新規契約分より適用 +〔従量料金①〕 月間請求書 受取通数 <ul style="list-style-type: none"> <li>・50通までは固定料金に含む</li> <li>・51～1,000通・・・ 100円／1通</li> <li>・1,001通～・・・ 90円／1通</li> </ul> +〔従量料金②〕 月間請求書 発行通数 <ul style="list-style-type: none"> <li>・100通までは固定料金に含む</li> <li>・101～1,000通・・・ 60円／1通</li> <li>・1,001通～・・・ 50円／1通</li> </ul> 《セットアップ費用》 100,000円～	
	 <b>契約書</b>	<u>&lt;ゴールドプラン&gt;</u> 《月額システム使用料》 〔固定料金〕 30,000円 +〔従量料金〕 月間契約発行・受領数 <ul style="list-style-type: none"> <li>・100契約までは固定料金に含む</li> <li>・101契約～・・・ 50円／1通</li> </ul> ・自社保管 無制限 《セットアップ費用》 要望に応じ別途見積	<u>&lt;シルバープラン&gt;</u> 《月額システム使用料》 〔固定料金〕 10,000円 +〔従量料金〕 月間契約発行・受領数 <ul style="list-style-type: none"> <li>・1契約～・・・ 50円／1通</li> </ul> ・自社保管 3通まで／月 《セットアップ費用》 要望に応じ別途見積
	 <b>商談</b>	<u>&lt;買い手企業&gt;</u> 《月額システム使用料》 〔固定料金〕 5,000円	<u>&lt;売り手企業&gt;</u> 《月額システム使用料》 〔固定料金〕 25,000円

## 国内最大級のBtoBプラットフォームを提供



企業数 (2023年9月末)

**962,981社**

事業所数 (2023年9月末)

**1,797,353事業所**

流通金額 (2022年1~12月)

**30兆590億円**

## II . 2023年12月期 第3 四半期決算

---

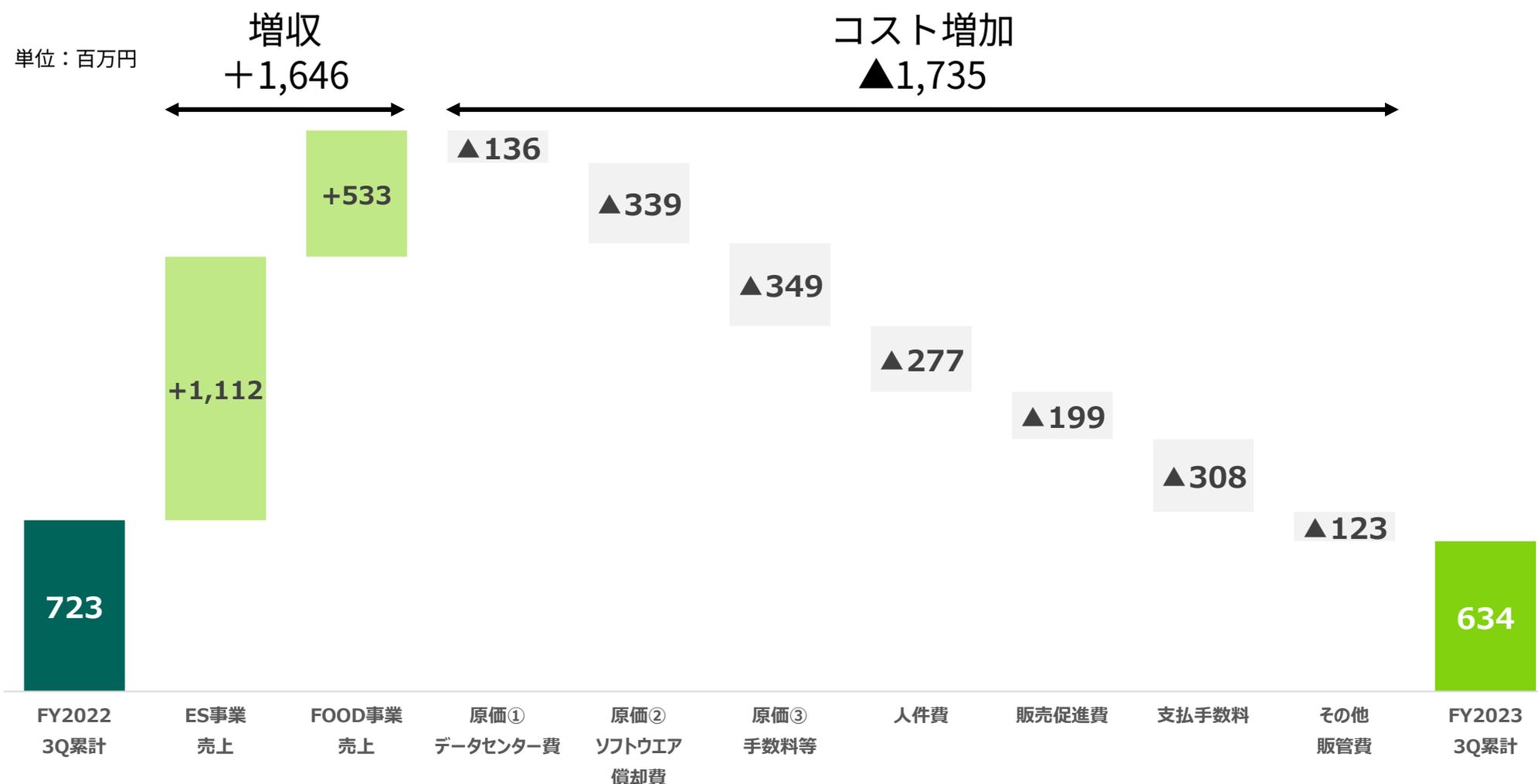
## 売上高が順調に増加、売上成長率も加速

※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 3Q累計実績	FY2023 3Q累計実績	前年同期比	通期計画 進捗率
<b>売上高</b>	<b>8,067</b>	<b>9,714</b>	20.4%	74.0%
売上原価	3,386	4,212	24.4%	72.7%
<b>売上総利益</b>	<b>4,680</b>	<b>5,501</b>	17.5%	75.0%
売上高売上総利益率	58.0%	56.6%		
販売費及び一般管理費	3,957	4,867	23.0%	72.7%
<b>営業利益</b>	<b>723</b>	<b>634</b>	-12.3%	99.1%
売上高営業利益率	9.0%	6.5%		
<b>経常利益</b>	<b>680</b>	<b>545</b>	-19.9%	101.8%
売上高経常利益率	8.4%	5.6%		
法人税	233	109	-52.9%	96.6%
<b>親会社株主に帰属する 四半期純利益</b>	<b>484</b>	<b>374</b>	-22.7%	105.1%

売上成長に向けコストを適切に投下、データセンター費の増加は一巡



# 2023年12月期 第3四半期 (前年同期比)

(単位：百万円 / %：前年同期比増減率)

	FY2023 1Q		FY2023 2Q		FY2023 3Q		FY2023 3Q累計	
	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
BtoB-PF FOOD	2,003	10.9%	2,091	8.4%	2,127	9.0%	6,221	9.4%
BtoB-PF ES	1,012	34.3%	1,162	46.5%	1,317	58.1%	3,492	46.7%
<b>【売上高】</b>	<b>3,016</b>	<b>17.8%</b>	<b>3,253</b>	<b>19.5%</b>	<b>3,444</b>	<b>23.7%</b>	<b>9,714</b>	<b>20.4%</b>
BtoB-PF FOOD	785	7.0%	778	9.6%	816	12.4%	2,381	9.6%
BtoB-PF ES	529	42.4%	609	48.7%	696	58.6%	1,835	50.4%
<b>【売上原価】</b>	<b>1,313</b>	<b>19.0%</b>	<b>1,386</b>	<b>24.0%</b>	<b>1,512</b>	<b>29.9%</b>	<b>4,212</b>	<b>24.4%</b>
BtoB-PF FOOD	1,217	13.5%	1,312	7.7%	1,310	7.0%	3,840	9.2%
BtoB-PF ES	483	26.5%	553	44.2%	620	57.6%	1,656	42.9%
<b>【売上総利益】</b>	<b>1,702</b>	<b>16.8%</b>	<b>1,867</b>	<b>16.4%</b>	<b>1,931</b>	<b>19.3%</b>	<b>5,501</b>	<b>17.5%</b>
BtoB-PF FOOD	740	27.0%	801	30.9%	787	26.0%	2,329	28.0%
BtoB-PF ES	796	15.0%	865	17.8%	875	22.9%	2,537	18.6%
<b>【販管費】</b>	<b>1,536</b>	<b>20.7%</b>	<b>1,667</b>	<b>23.9%</b>	<b>1,663</b>	<b>24.3%</b>	<b>4,867</b>	<b>22.9%</b>
BtoB-PF FOOD	477	-2.6%	511	-15.8%	522	-12.7%	1,511	-10.9%
BtoB-PF ES	-312	-	-312	-	-255	-	-880	-
<b>【営業利益】</b>	<b>166</b>	<b>-9.6%</b>	<b>199</b>	<b>-22.9%</b>	<b>268</b>	<b>-4.4%</b>	<b>634</b>	<b>-12.3%</b>
<b>【経常利益】</b>	<b>149</b>	<b>-12.1%</b>	<b>161</b>	<b>-33.9%</b>	<b>234</b>	<b>-12.1%</b>	<b>545</b>	<b>-19.9%</b>
<b>【親会社株主に帰属する 四半期純利益】</b>	<b>98</b>	<b>-10.4%</b>	<b>118</b>	<b>-27.7%</b>	<b>156</b>	<b>-25.2%</b>	<b>374</b>	<b>-22.7%</b>

BtoB-PF FOOD	60.8%		62.8%		61.6%		61.7%	
BtoB-PF ES	47.7%		47.6%		47.1%		47.4%	
売上高売上総利益率	<b>56.4%</b>		<b>57.4%</b>		<b>56.1%</b>		<b>56.6%</b>	
BtoB-PF FOOD	23.8%		24.4%		24.6%		24.3%	
売上高営業利益率	<b>5.5%</b>		<b>6.1%</b>		<b>7.8%</b>		<b>6.5%</b>	
売上高経常利益率	<b>4.9%</b>		<b>5.0%</b>		<b>6.8%</b>		<b>5.6%</b>	

## ■ 売上高

### 〔BtoB-PF FOOD〕

「BtoBプラットフォーム 受発注」の買い手企業は、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）とその店舗の新規契約数が増加し、システム使用料売上が増加しました。売り手企業は、外食の復調に伴う食材等の流通金額増加により、従量制システム使用料売上が増加しました。また、「受発注ライト」、「TANOMU」の利用も拡大し、システム使用料売上が増加しました。

### 〔BtoB-PF ES〕

「BtoBプラットフォーム 請求書」は、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に向けた顧客ニーズの大きな高まりにより、受取モデル・発行モデルの利用企業数が増加、大手企業を中心とした稼働（請求書の電子データ化）が順調に進み、システム使用料売上及びセットアップ売上が増加しました。また「TRADE」の利用も拡大し、システム使用料売上が増加しました。

## ■ 売上原価

企業のデジタル化を推進する新機能の開発強化、セキュリティ強化を目的としたソフトウェア開発を進めたことにより、ソフトウェア償却費が増加しました。また、「BtoBプラットフォーム 請求書」におけるアライアンスパートナーへの紹介手数料等が増加しました。

## ■ 販管費

「BtoBプラットフォーム 受発注」、「BtoBプラットフォーム 請求書」における稼働業務の外注化により支払手数料が増加しました。また、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、BtoBプラットフォーム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の展開により販売促進費が増加しました。

## ■ 営業利益

売上高の増加を事業拡大に向けたコストに投下したことにより減益となりました。

# 2023年12月期 第3四半期 (計画比)

※FY2023通期計画：2023年7月21日公表 連結業績数値 (単位：百万円 / %：通期計画進捗率)

	FY2023	FY2023	FY2023		FY2023
	2Q累計	3Q	3Q累計		通期
	実績	実績	実績	通期計画進捗率	計画
BtoB-PF FOOD	4,094	2,127	6,221	73.7%	8,442
BtoB-PF ES	2,175	1,317	3,492	74.5%	4,689
<b>【売上高】</b>	<b>6,269</b>	<b>3,444</b>	<b>9,714</b>	<b>74.0%</b>	<b>13,132</b>
BtoB-PF FOOD	1,564	816	2,381	73.1%	3,258
BtoB-PF ES	1,138	696	1,835	72.4%	2,534
<b>【売上原価】</b>	<b>2,700</b>	<b>1,512</b>	<b>4,212</b>	<b>72.7%</b>	<b>5,793</b>
BtoB-PF FOOD	2,530	1,310	3,840	74.1%	5,184
BtoB-PF ES	1,036	620	1,656	76.9%	2,154
<b>【売上総利益】</b>	<b>3,569</b>	<b>1,931</b>	<b>5,501</b>	<b>75.0%</b>	<b>7,339</b>
BtoB-PF FOOD	1,541	787	2,329	73.5%	3,167
BtoB-PF ES	1,661	875	2,537	71.9%	3,531
<b>【販管費】</b>	<b>3,204</b>	<b>1,663</b>	<b>4,867</b>	<b>72.7%</b>	<b>6,699</b>
BtoB-PF FOOD	988	522	1,511	74.9%	2,016
BtoB-PF ES	-625	-255	-880	64.0%	-1,376
<b>【営業利益】</b>	<b>365</b>	<b>268</b>	<b>634</b>	<b>99.1%</b>	<b>640</b>
<b>【経常利益】</b>	<b>310</b>	<b>234</b>	<b>545</b>	<b>101.8%</b>	<b>535</b>
<b>【親会社株主に帰属する 四半期純利益】</b>	<b>217</b>	<b>156</b>	<b>374</b>	<b>105.1%</b>	<b>356</b>
BtoB-PF FOOD	61.8%	61.6%	61.7%		61.4%
BtoB-PF ES	47.7%	47.1%	47.4%		45.9%
売上高売上総利益率	<b>56.9%</b>	<b>56.1%</b>	<b>56.6%</b>		<b>55.9%</b>
BtoB-PF FOOD	24.1%	24.6%	24.3%		23.9%
売上高営業利益率	<b>5.8%</b>	<b>7.8%</b>	<b>6.5%</b>		<b>4.9%</b>
売上高経常利益率	<b>4.9%</b>	<b>6.8%</b>	<b>5.6%</b>		<b>4.1%</b>

## ■ 売上高

### 〔BtoB-PF FOOD〕

概ね計画どおりの進捗となりました。

### 〔BtoB-PF ES〕

「BtoBプラットフォーム請求書」は、受取モデル・発行モデルの新規有料契約数の増加が順調に推移し、システム使用料売上及びセットアップ売上が計画を上回りました。

## ■ 売上原価

概ね計画どおりの進捗となりました。

## ■ 販管費

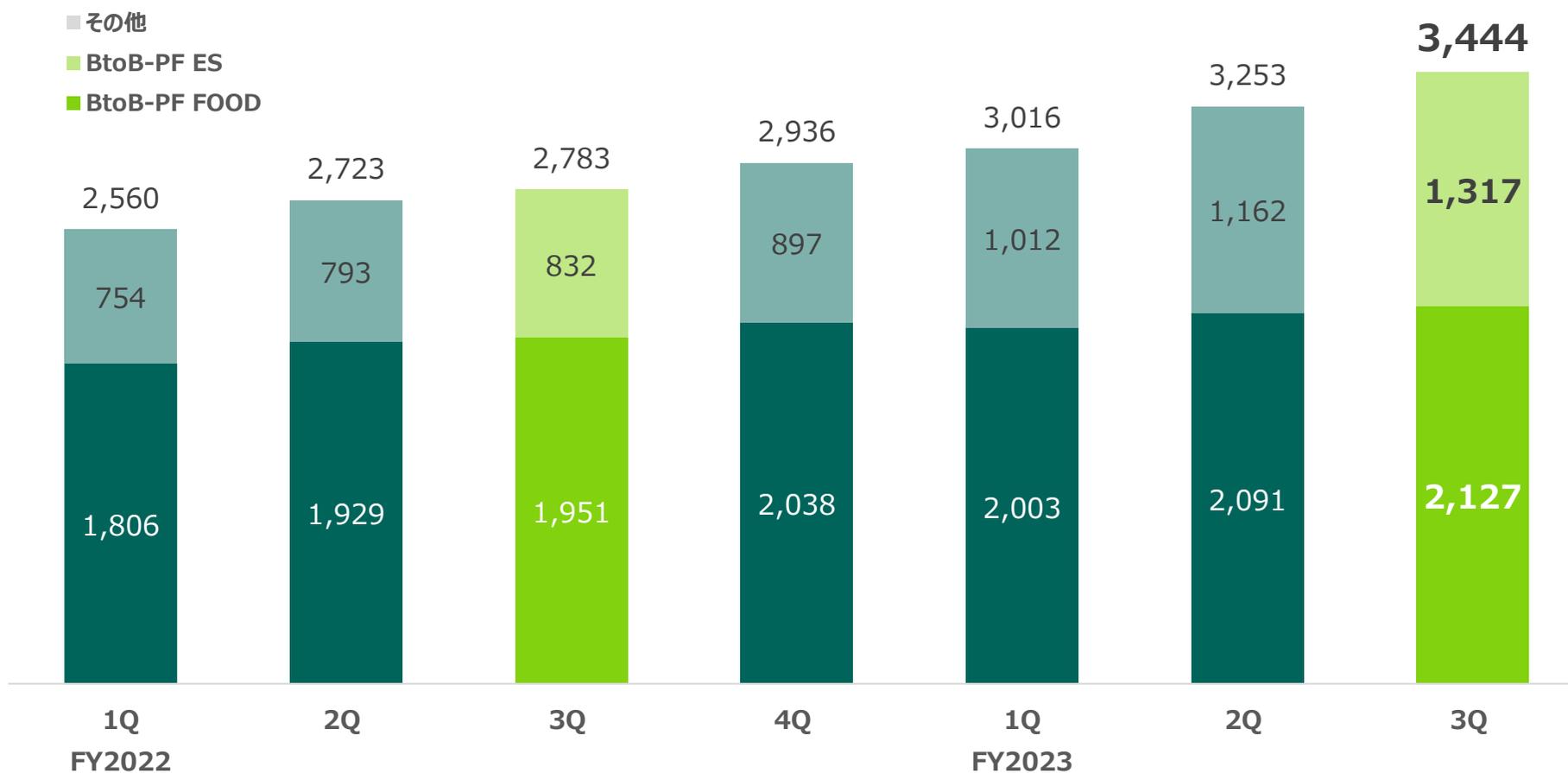
販売促進費（リアルイベント等の費用）の発生が第4四半期に期ずれとなりました。

## ■ 営業利益

BtoB-PF ES事業の「BtoBプラットフォーム請求書」の売上高の増加に加え、販管費の一部発生が第4四半期に期ずれとなったため、通期計画に対する進捗率が上回りました。

## FOOD事業の復調、ES事業の請求書が大きく進捗

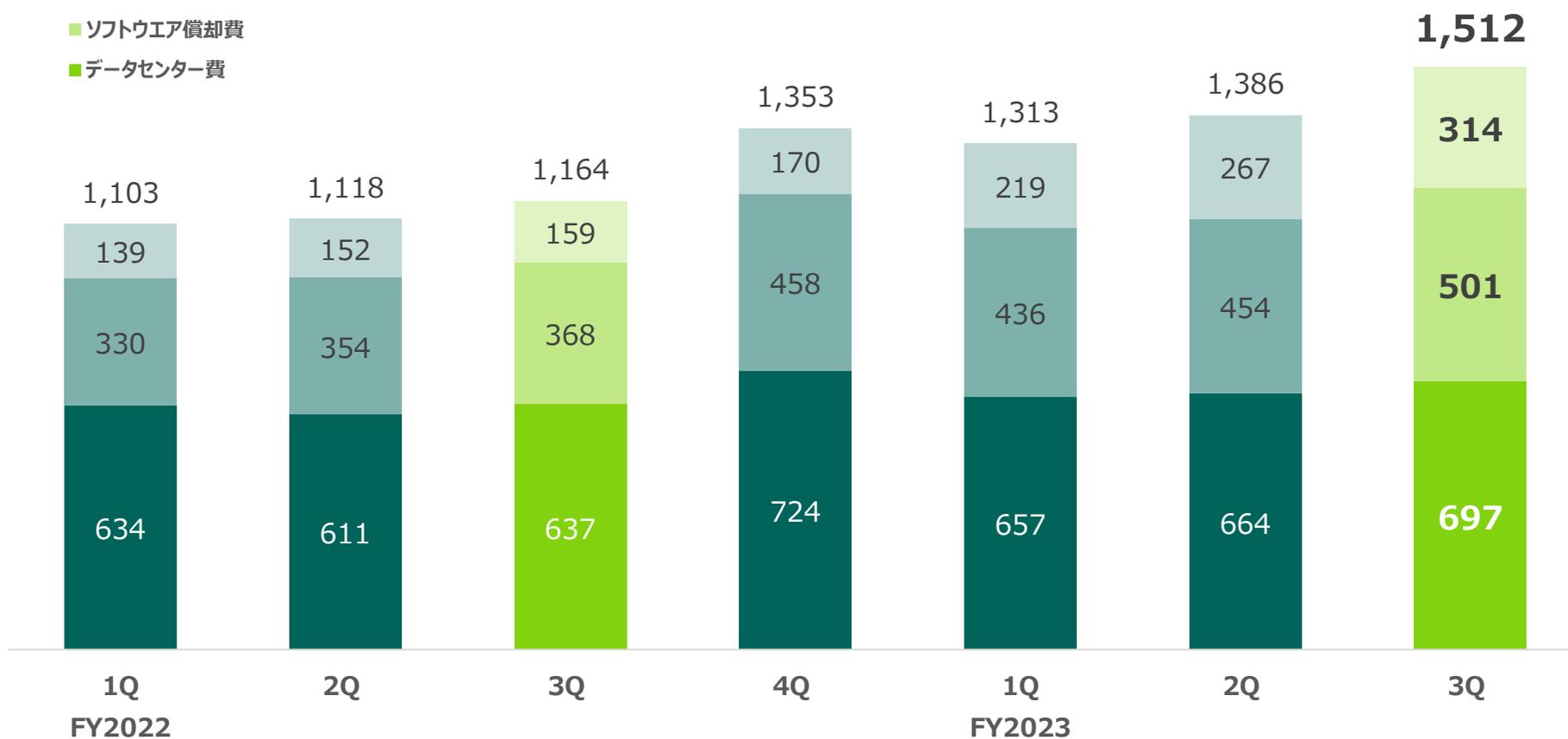
単位：百万円



## 戦略的なサーバー増強によるデータセンター費の増加が一巡

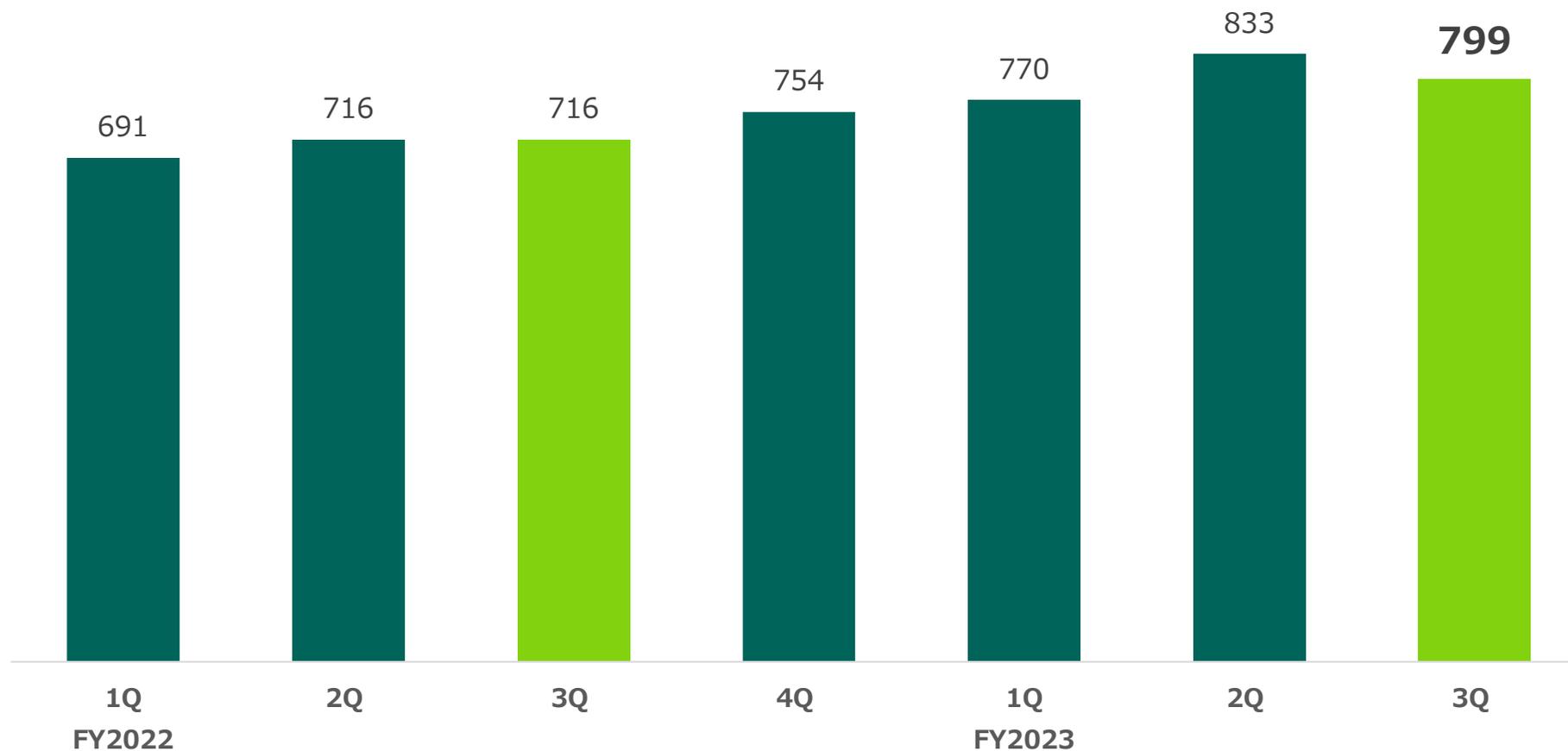
単位：百万円

- 手数料等
- ソフトウェア償却費
- データセンター費



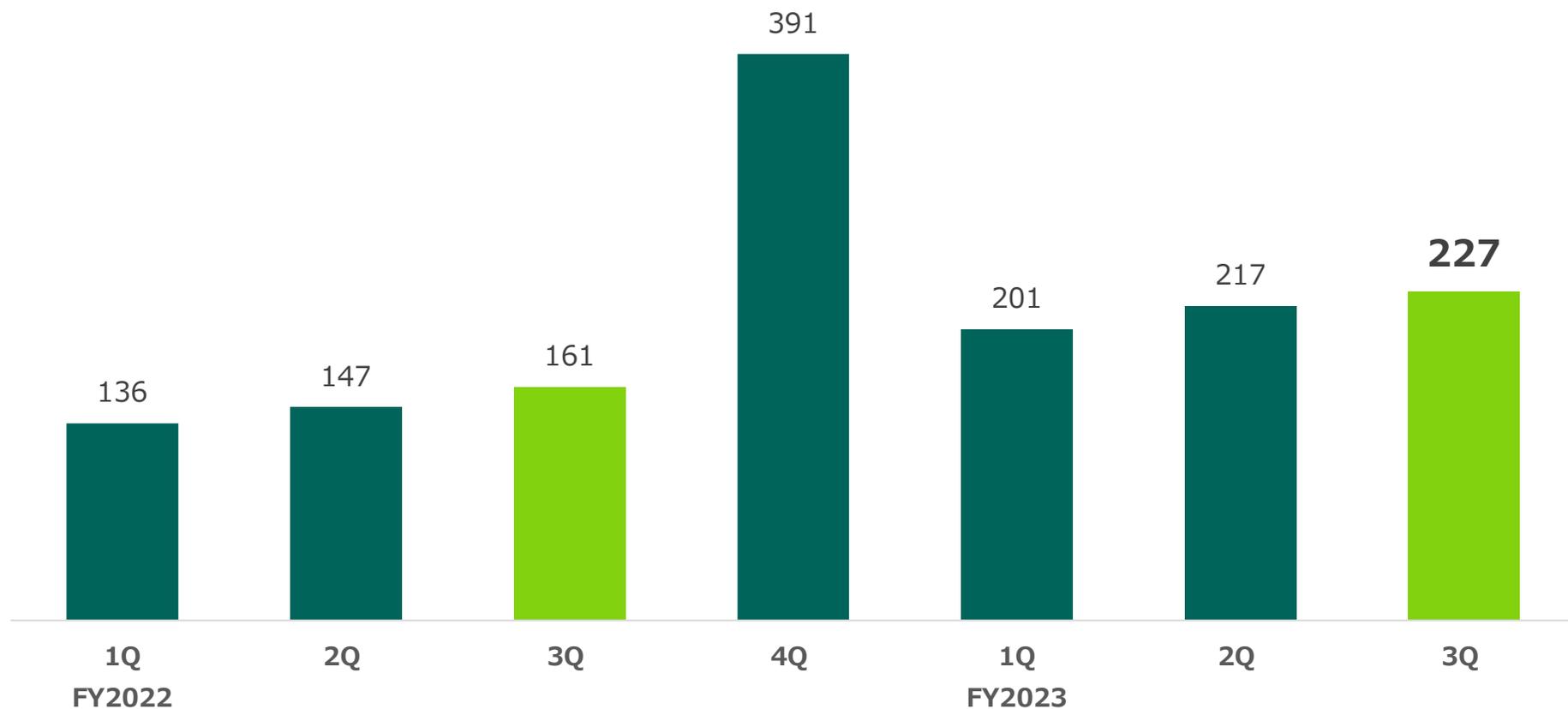
事業拡大に必要な営業及び営業サポート人員の補強を継続

単位：百万円



BtoBプラットフォーム各サービスの認知向上に向け、積極的なプロモーション活動を展開

単位：百万円

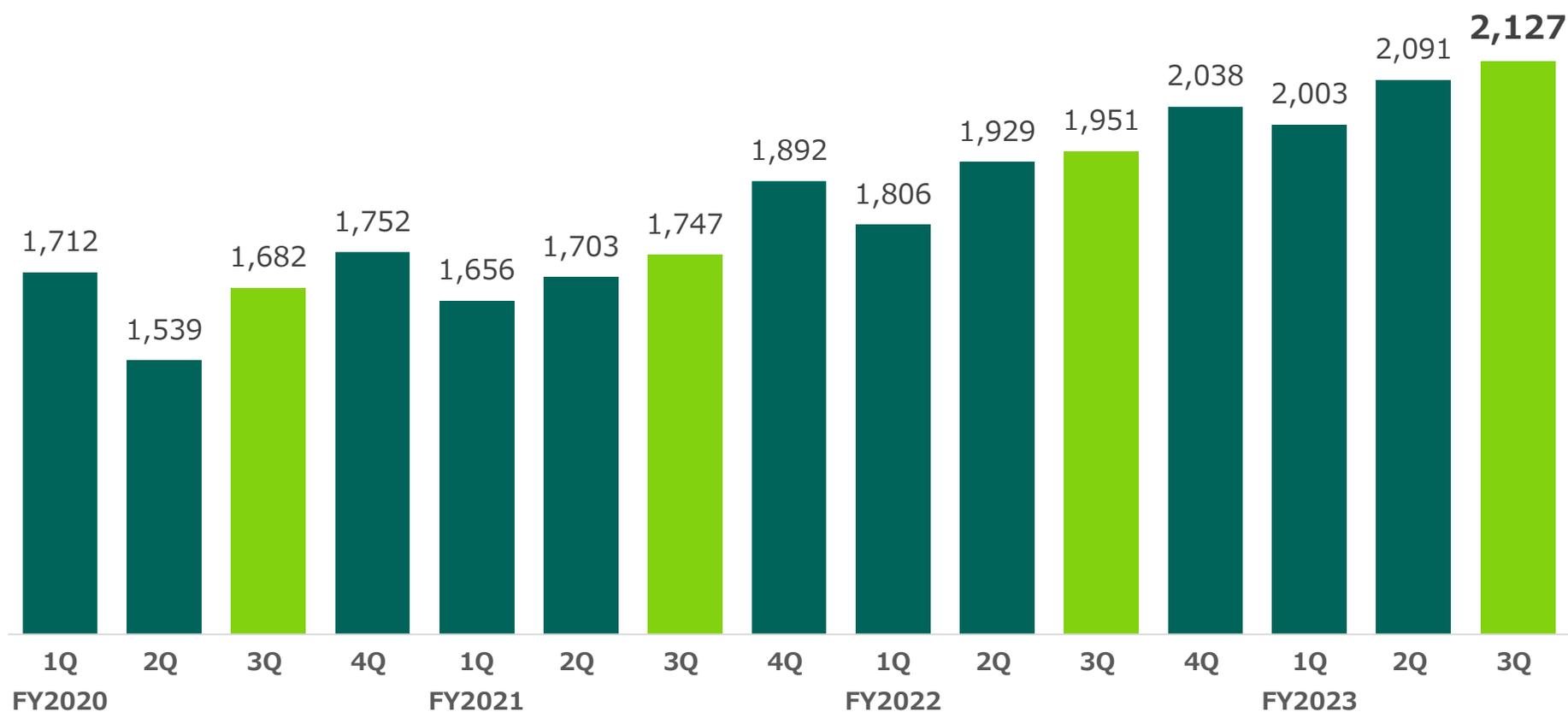


## III. セグメント別の状況

---

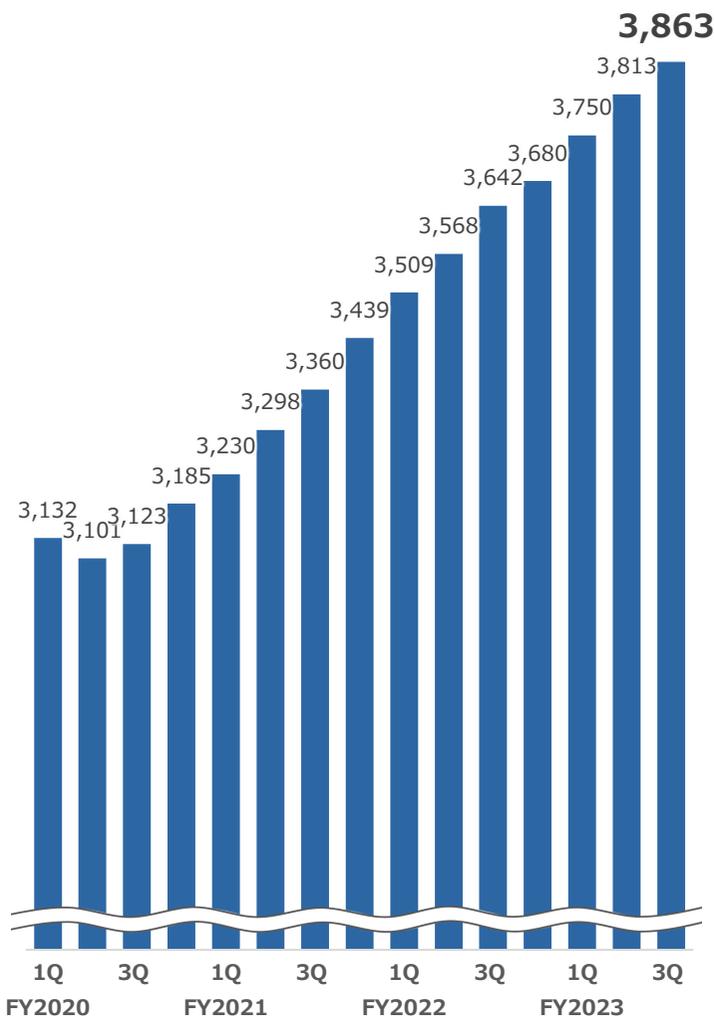
利用企業数増加及び食材等の流通金額増加によるシステム使用料売上の増加

単位：百万円

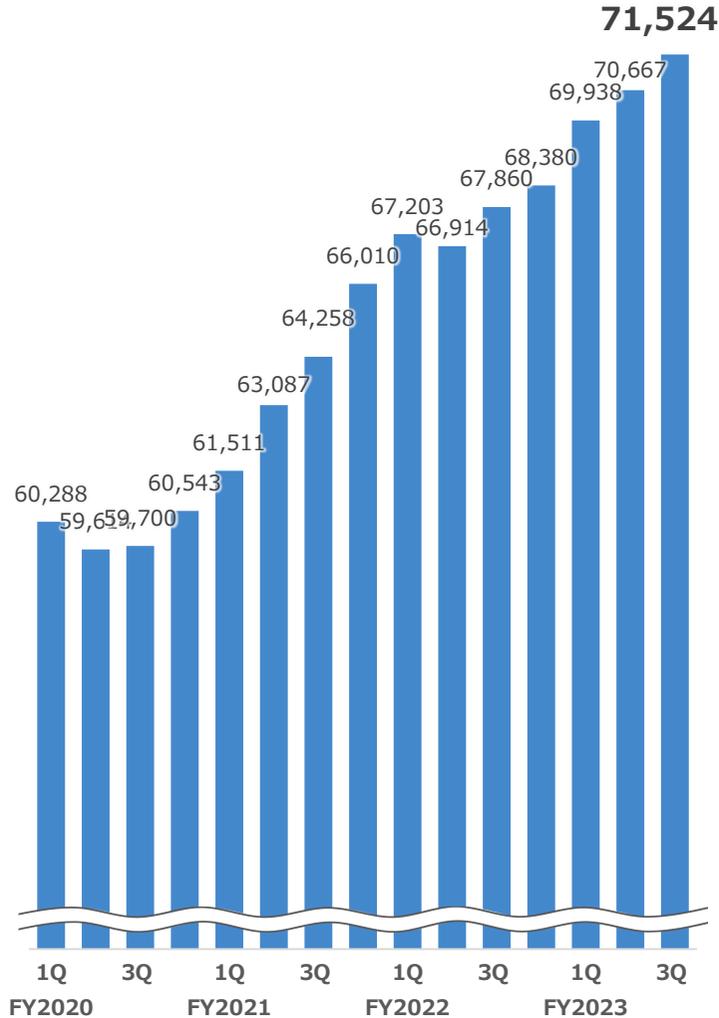


管理システム・クラウド化を求めるフード業界の買い手企業（外食チェーン、ホテル、給食等）、さらに取引先である売り手企業が増加

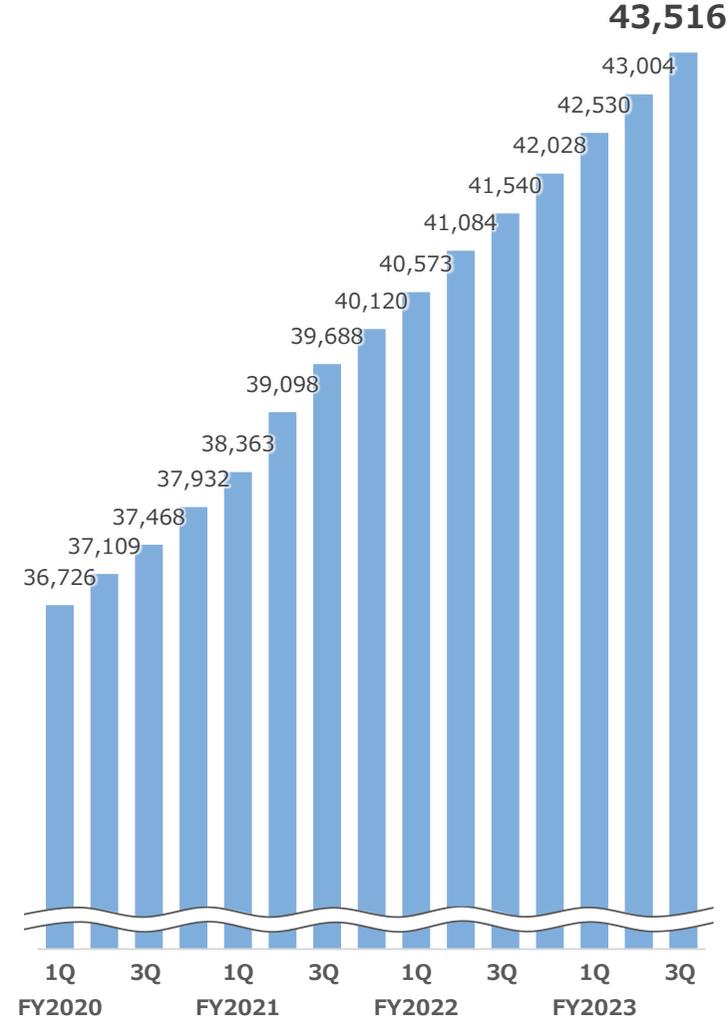
■ 買い手(発注側)企業数(社)



■ 買い手(発注側)店舗数(店舗)

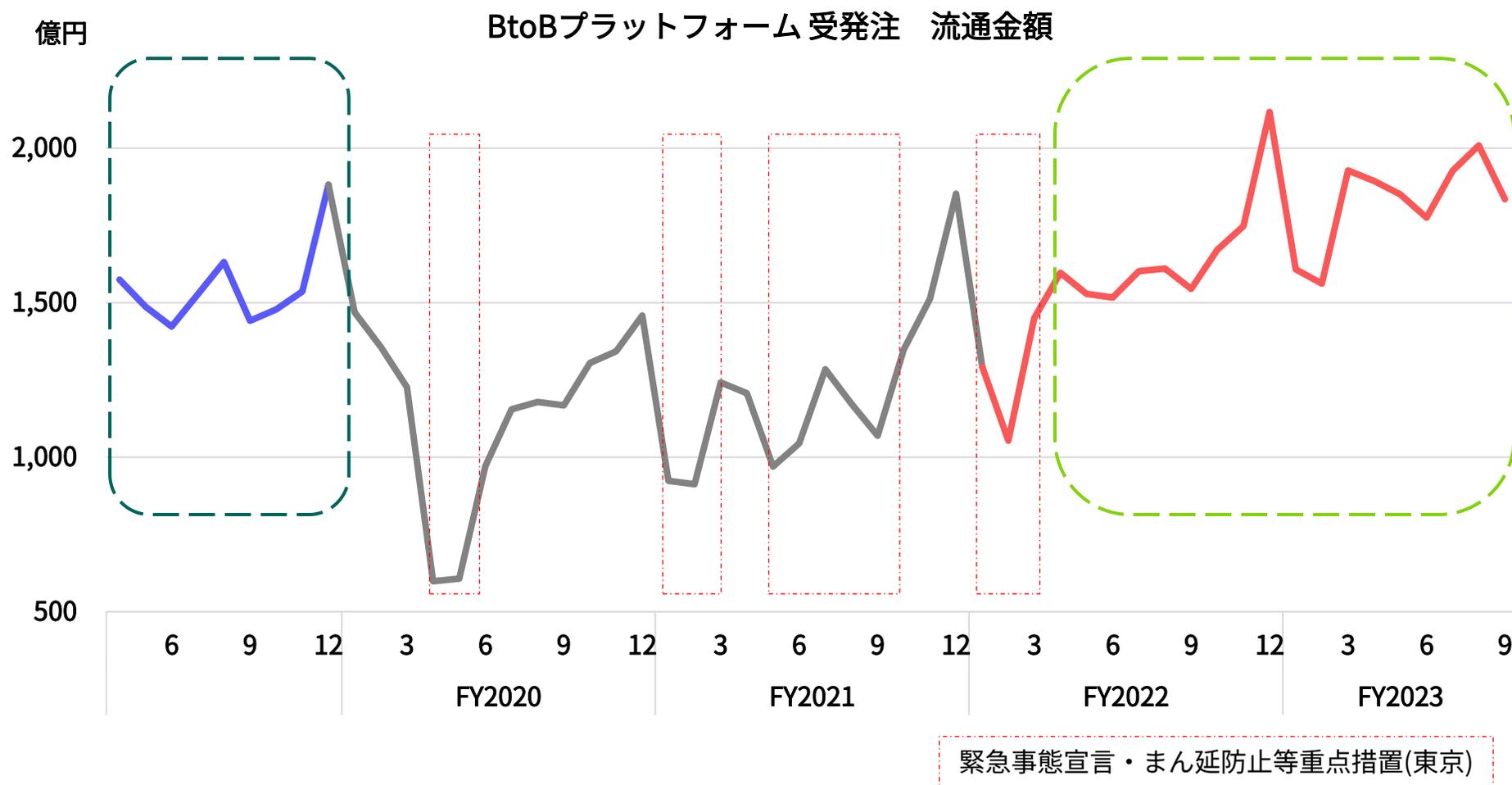


■ 売り手(受注側)企業数(社)



※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

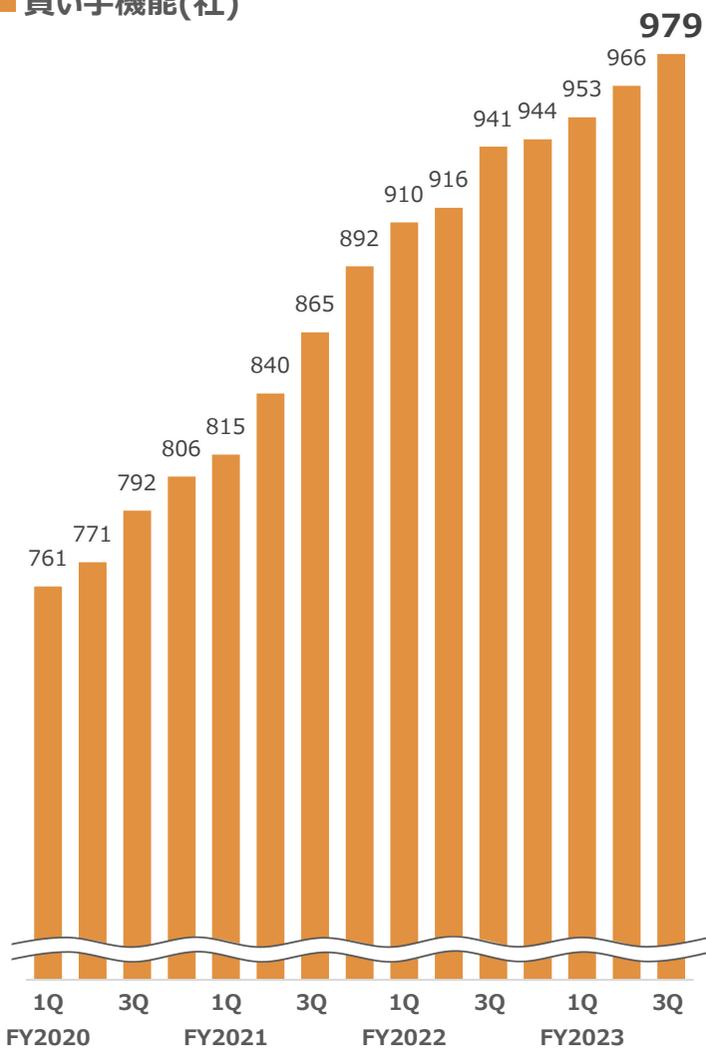
食材流通金額はコロナ前の水準を上回って推移



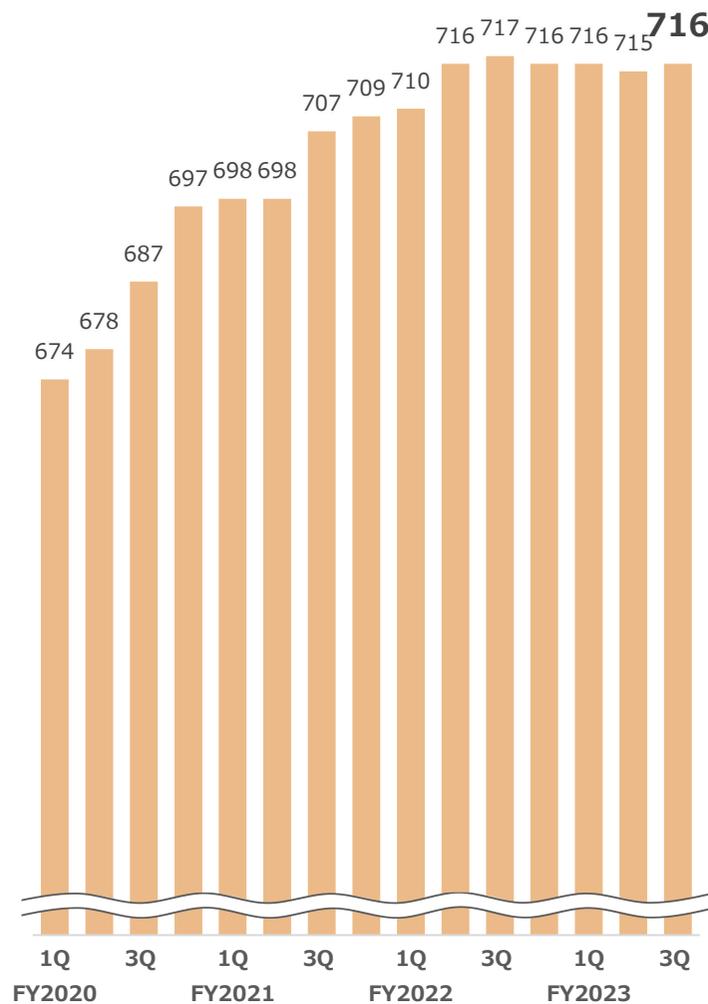
※当社の全売上高の内、10数%が食材の流通金額に概ね比例

### 食の安心・安全、アレルギー対応の意識の高まりから利用企業数が増加

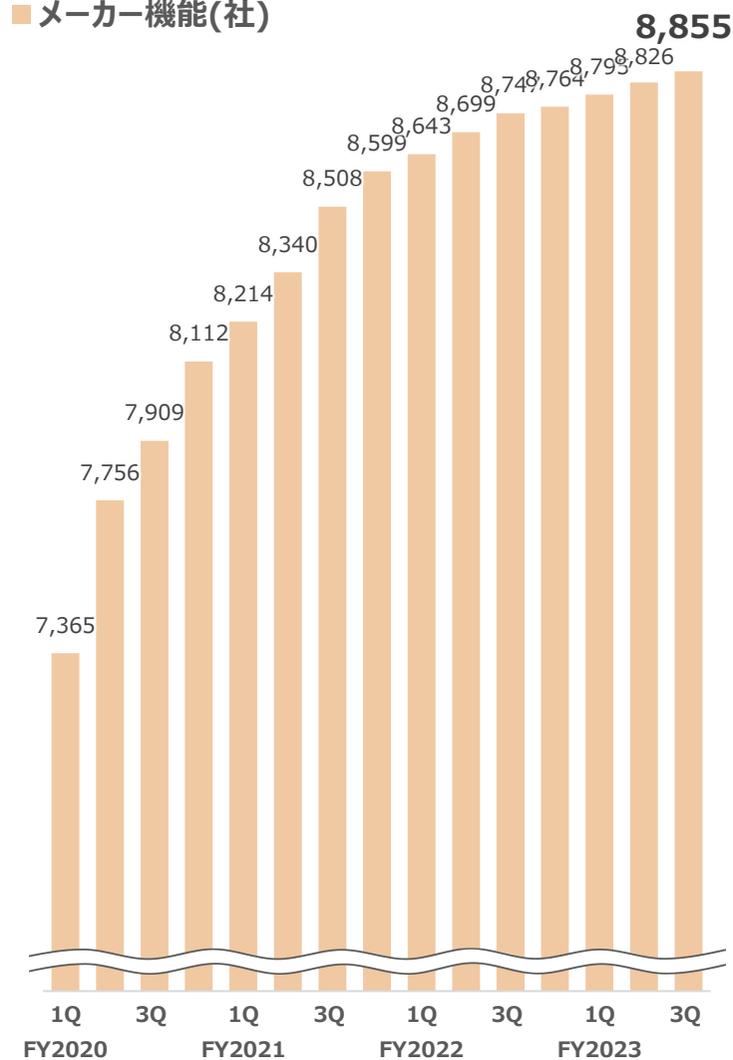
■ 買い手機能(社)



■ 卸機能(社)



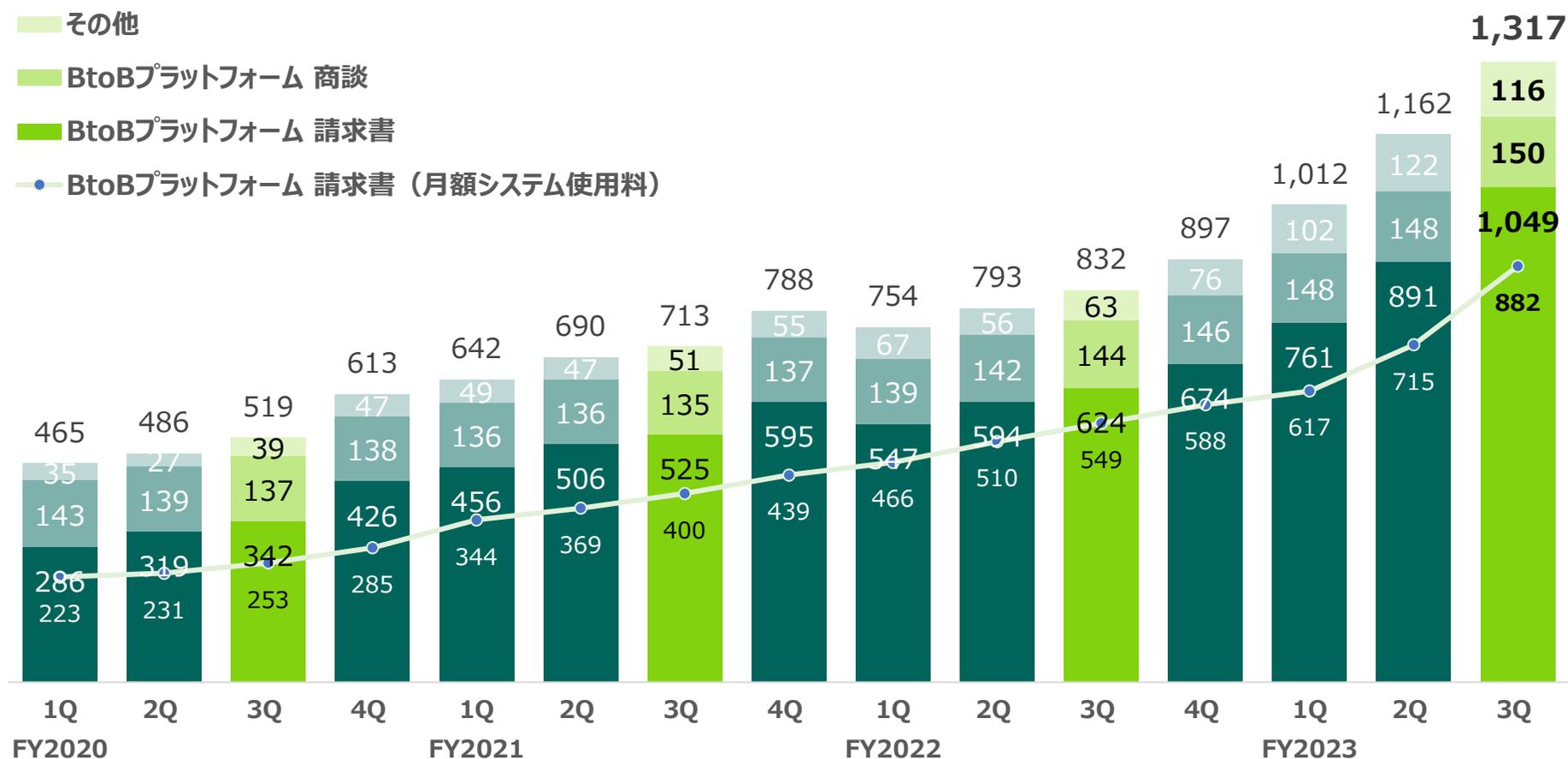
■ メーカー機能(社)



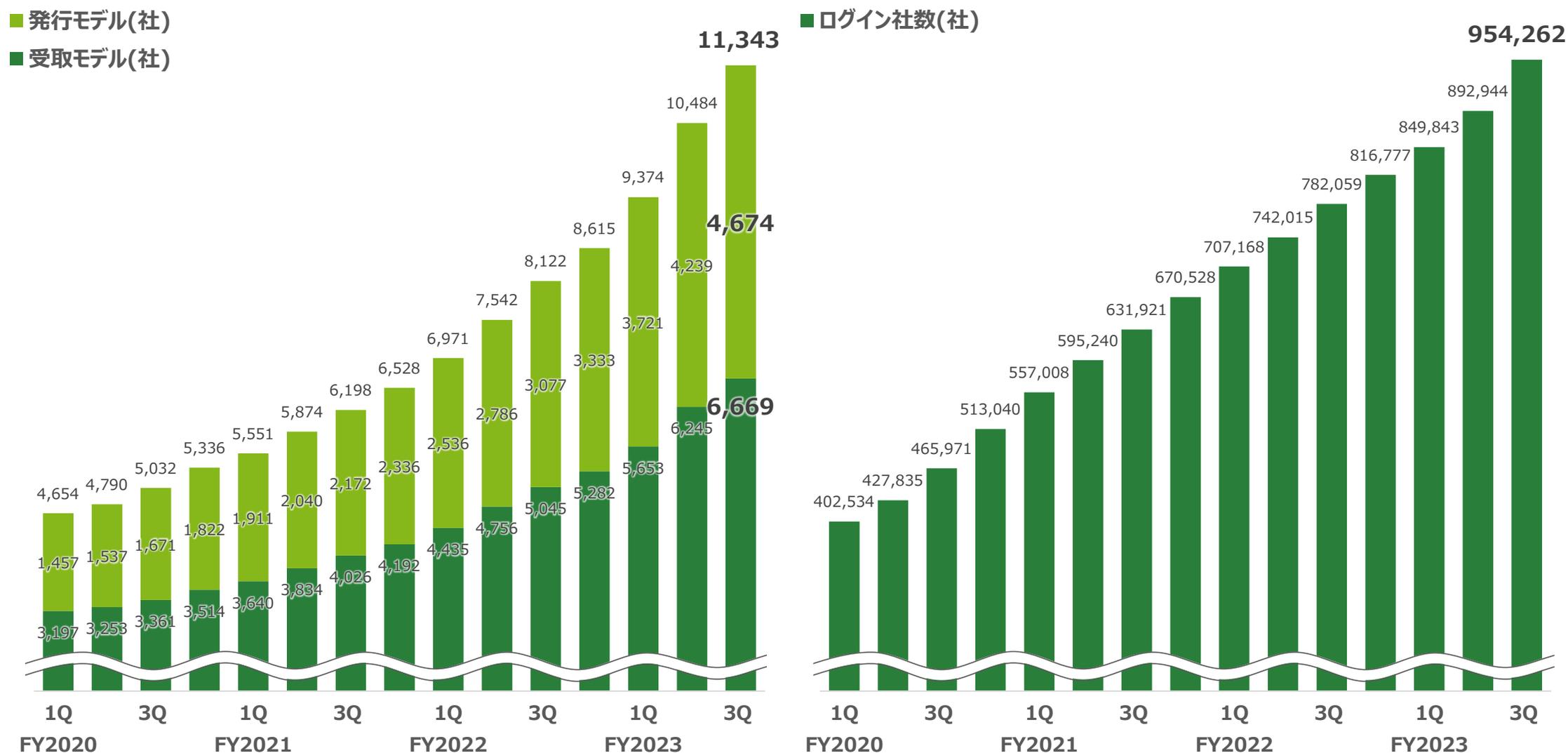
※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

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に向けた顧客ニーズの大きな高まりにより、「BtoBプラットフォーム 請求書」の新規有料契約数の増加及び稼働（請求書の電子データ化）が順調に推移

単位：百万円



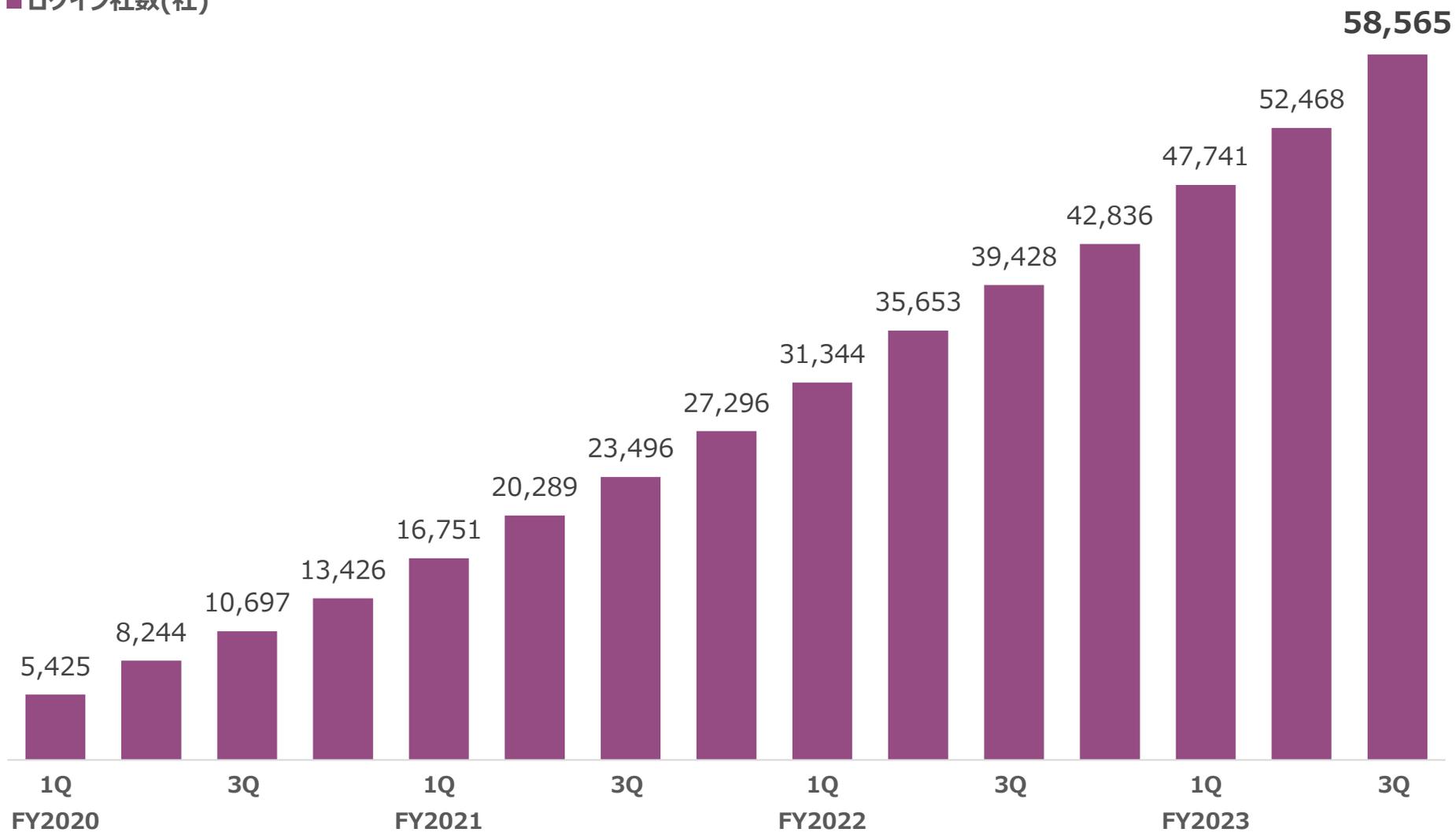
## 大手企業を中心とした有料契約企業の増加により、ログイン社数が95万社突破



※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

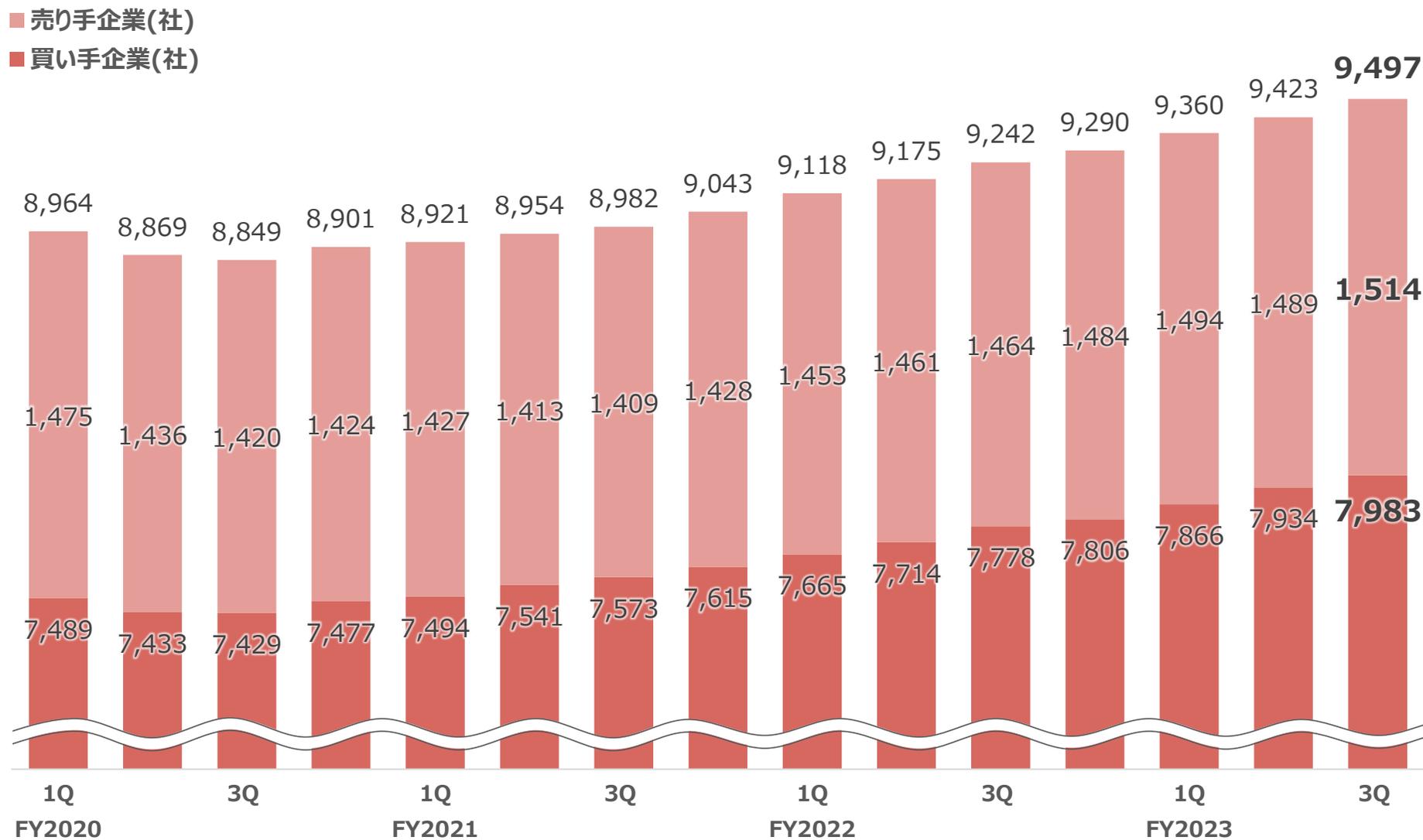
契約書電子化の流れを受け、利用企業数が5万8千社を突破

■ ログイン社数(社)



※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

## 新規契約数の増加により、売り手企業及び買い手企業ともに純増



※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

## IV. 中期經營方針等

---

## ■ 成長に向けた積極投資

- ▶ 他社協業、事業買収を推進し、FOOD・ES事業においてBtoBプラットフォームの価値増大・盤石化に取り組む。
- ▶ 請求書は販売促進費、システム開発費、人件費を積極投資。2023年のインボイス制度導入を期に、競争に対して優位なポジションを獲得する。

## ■ 収益源多角化の加速

- ▶ これまで「多角化の仕掛け」として育てて来た既存及び新規の取組みを加速。
- ▶ 圧倒的な法人会員基盤を基にした新たなビジネスモデルを協業企業と共に創造し、様々な分野、サービスでデファクトスタンダード化を目指す。

長期的視野に立った利益計画、5年後の2026年度を目標

	FY2021 実績	FY2026 (5年後) 計画	テーマ
売上高	98.3億円	200億円	倍増
営業利益	10.3億円	50億円	過去最高益

< 5年間平均のCAGR（売上高成長率） >

- ▶ 会社全体 : 16% (FOOD事業：8%、ES事業：30%)
- ✓ FOOD事業 : 8% (受発注：5%、受発注ライト：10%)
- ✓ ES事業 : 30% (請求書：35%)

## ■ 基本方針

「成長に向けた積極投資」を原則として、BtoBプラットフォームの拡充と価値増大を目指して、社外の経営資源も適宜取り入れながら有効に取り組み、当社将来像の実現のため飛躍する仕掛けを行っていく。

## ■ BtoBプラットフォーム既存事業の拡充 育てる

フードにおける圧倒的ポジションの維持、請求書・契約書・TRADE等ES系事業のNo1ポジションを実現する。そのため、現場力が発揮されるよう組織体制を最適化すると共に、営業成果の実現に向け企画力と工夫を用いる。

## ■ 既存経営資源の活用による新事業の立ち上げ 活かす

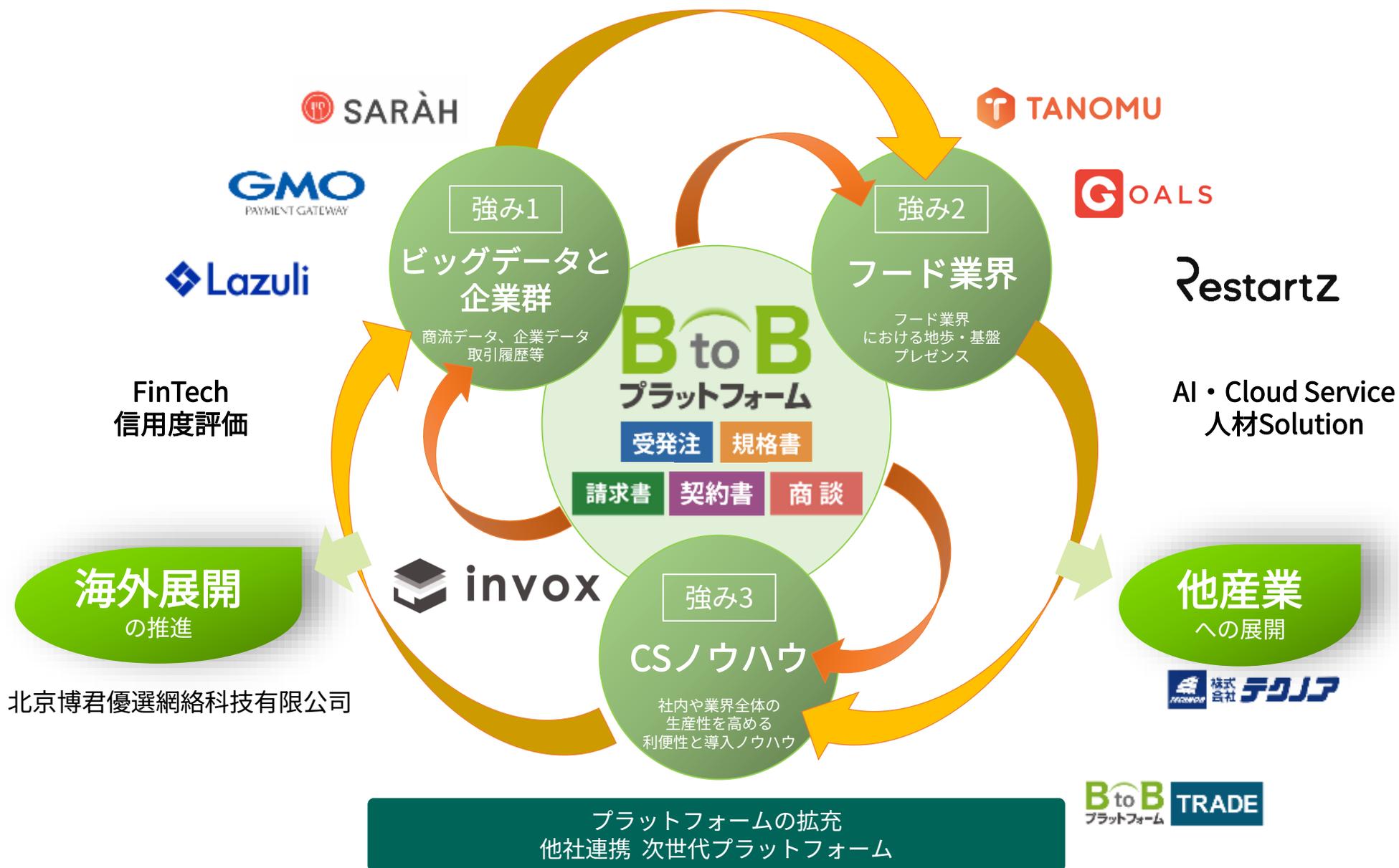
フード業界・全業界におけるプレゼンスと顧客基盤、商流データ等、当社の持つ優位性を活かした新事業を継続的に立ち上げ成果の収穫を拡大させる。また、既存BtoBプラットフォームからの使用料以外の多様な収益源確保への道筋を明確にする。

## ■ 将来を見据えた仕掛け 飛躍する

BtoBの成功体験がある当社にとって、最重要な知見を「事業をデファクトスタンダード化するノウハウ」と定義し、実現ノウハウの蓄積と活用を徹底させる。かつ、デファクトをとれる業界、サービス、国等の調査研究を継続する。

# インフォマートの「強み」と発展・強化の方向性

マーケティング・広告コンサルティング



提携先	概要
<p>■ 株式会社Goals <u>2020年7月提携</u></p>	<p>発注予測クラウドサービス（チェーンレストラン向け） 次世代新メニュー管理システムを共同開発、 外食産業における経営の高度化やビジネスモデルの変革に貢献</p>
<p>■ 株式会社タノム <u>2021年2月提携</u></p>	<p>受注業務効率化、販促支援クラウドサービス（卸企業向け） 食品卸業界への拡販を加速、コロナ禍における、更なる企業間商取引 のデジタルトランスフォーメーション（DX）を推進</p>
<p>■ 北京博君優選網絡科技有限公司 <u>2021年3月提携</u></p>	<p>中国外食産業におけるサプライチェーンマネジメントサービス 中国フードテック企業トップが持つテクノロジーと当社の知見を 組み合わせることで、中国事業の活性化を推進</p>
<p>■ 株式会社Restartz <u>2021年10月設立</u></p>	<p>店舗オペレーション管理アプリ  V-Manage 飲食店の開店から閉店まで行う業務工程を可視化することで、 安全かつ無駄のない店舗運営を実現</p>

## 提携先

## 概要

### ■ 株式会社SARAH

2021年8月提携

#### グルメコミュニティサービス及び外食ビッグデータサービス

当社が持つ飲食店のメニュー・レシピデータと、メニューごとの口コミデータにおいて、今後の連携の可能性やデータ共有のシナジーを見込む

### ■ 株式会社invox（旧：株式会社Deepwork）

2021年10月提携

#### テクノロジーと人の力を融合、ユニークなソリューションを提供

バックオフィス業務のデジタル化、請求処理のDXに取り組む企業をより一層支援

### ■ Lazuli株式会社

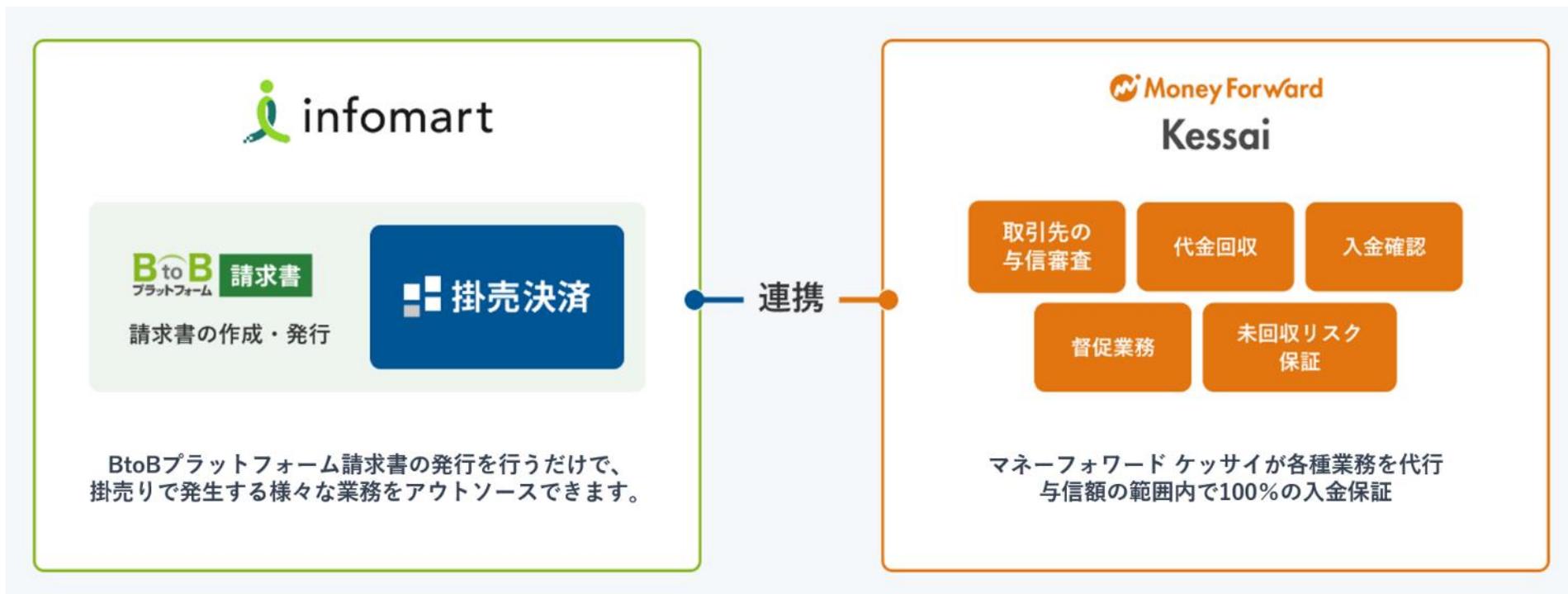
2022年4月提携

#### 企業のデータ利活用を高度なテクノロジーで支援

「BtoBプラットフォーム」におけるデータ基盤を整備し、データの精度を上げることで、ユーザー利便性向上

※2023年7月リリース

当社が提供する「BtoBプラットフォーム 請求書」とマネーフォワードケッサイ株式会社(以下、MFK)が提供する「マネーフォワード ケッサイ」を連携し、取引先の与信審査や請求書発行後の代金回収、入金確認・消込、未入金時の取引先への連絡等の一連の業務をMFKにアウトソースできるサービスです。未入金が発生した場合でもMFKが入金保証を行うことで、リスクの無い掛取引が可能になります。



## V . 2023年12月期 連結業績予想

---

## 積極姿勢を維持し、中期的売上成長の加速策を優先

### ■ BtoB-PF FOOD事業

復調傾向のフード業界全体のデジタル化を積極推進

- ・ 受発注は幅広い業態において買い手新規獲得を推進
- ・ 受発注ライト、TANOMUを活用した、外食個店と食品卸企業間のデジタル化を推進
- ・ 新プロダクトV-Manage（店舗オペレーション管理アプリ）やAI-OCR(FAX受注電子化サービス)を拡販

### ■ BtoB-PF ES事業

インボイス制度の開始と電子帳簿保存法の改正に伴う顧客ニーズの大きな高まりを捉えていく

- ・ 請求書は全業界においてData to Dataの優位性を活かし推進を加速させ、高成長を継続
- ・ 新プロダクトのTRADE(見積から発注・請求までをクラウド管理するDXプラットフォーム)を建設業界等を中心に推進

### ■ 将来に向けた積極投資を継続

ソフトウェア開発投資

企業のデジタル化を推進する新機能の開発強化、セキュリティ強化

販売促進費

BtoBプラットフォーム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展開

# 2023年12月期 連結業績予想（ハイライト）

## 前年までの安定成長から高い成長ステージへ

※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 実績	FY2023 計画	前期比
<b>売上高</b>	<b>11,004</b>	<b>13,132</b>	<b>19.3%</b>
売上原価	4,740	5,793	22.2%
<b>売上総利益</b>	<b>6,264</b>	<b>7,339</b>	<b>17.2%</b>
売上高売上総利益率	56.9%	55.9%	
販売費及び一般管理費	5,738	6,699	16.7%
<b>営業利益</b>	<b>526</b>	<b>640</b>	<b>21.6%</b>
売上高営業利益率	4.8%	4.9%	
<b>経常利益</b>	<b>465</b>	<b>535</b>	<b>15.2%</b>
売上高経常利益率	4.2%	4.1%	
法人税	115	113	-1.4%
<b>親会社株主に帰属する 当期純利益</b>	<b>286</b>	<b>356</b>	<b>24.4%</b>

<年間平均のCAGR（売上高成長率）>

⇒ 会社全体 : 19%

✓FOOD事業 : 9%

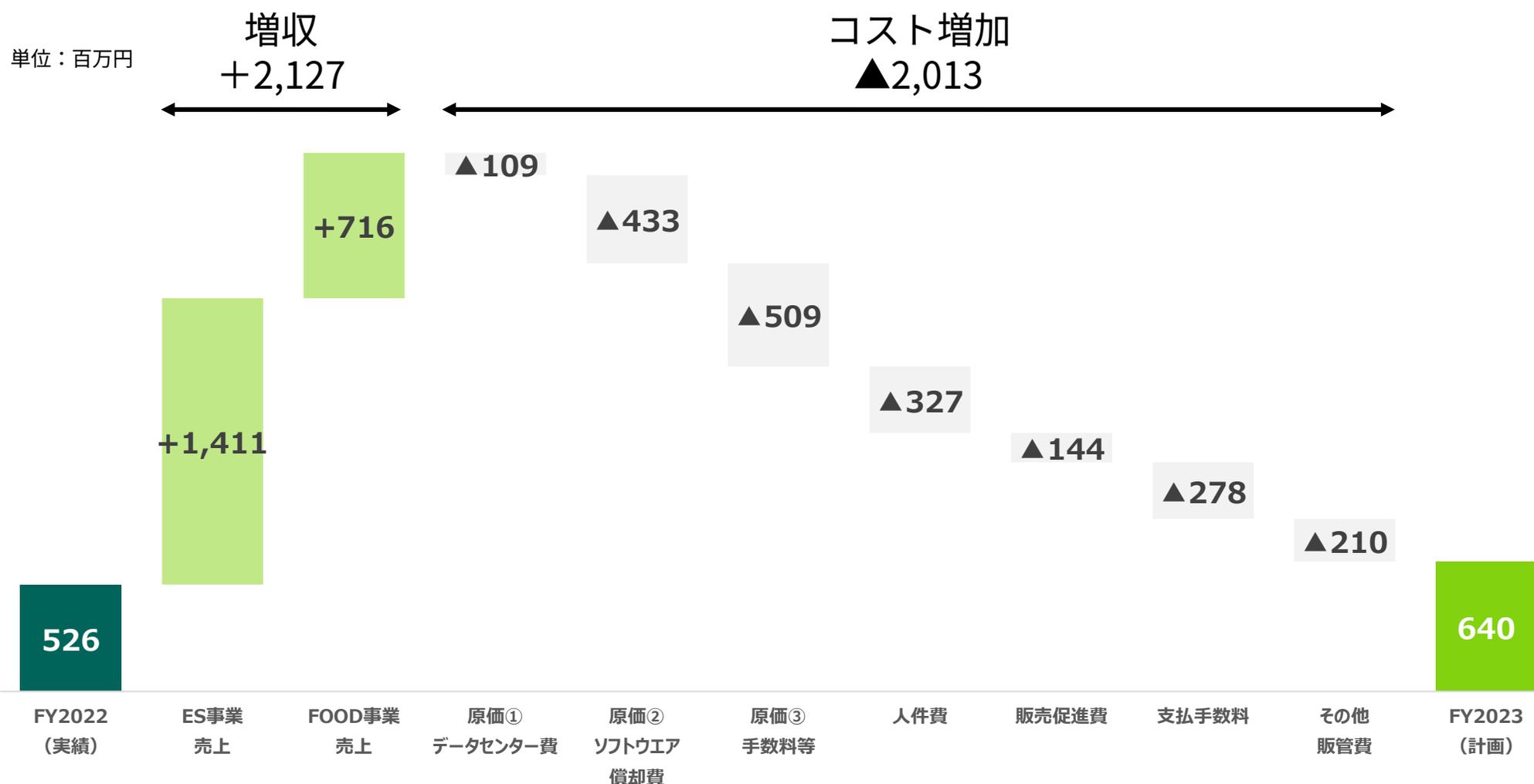
（受発注：9%、ライト：28%）

✓ES事業 : 43%

（請求書：50%※）

※月額システム使用料（ストック型売上）のみ

## 売上成長を優先しつつ営業増益を実現



# 2023年12月期 連結業績予想 (詳細)

※FY2023通期計画：2023年7月21日公表 連結業績数値

(単位：百万円 / %：前年同期比増減率)

	FY2022実績		FY2023計画	
	通期	前期比	通期	前期比
BtoB-PF FOOD	7,726	10.4%	8,442	9.3%
BtoB-PF ES	3,278	15.6%	4,689	43.1%
<b>【売上高】</b>	<b>11,004</b>	<b>11.9%</b>	<b>13,132</b>	<b>19.3%</b>
BtoB-PF FOOD	2,978	30.4%	3,258	9.4%
BtoB-PF ES	1,768	30.7%	2,534	43.3%
<b>【売上原価】</b>	<b>4,740</b>	<b>30.7%</b>	<b>5,793</b>	<b>22.2%</b>
BtoB-PF FOOD	4,747	0.7%	5,184	9.2%
BtoB-PF ES	1,509	1.8%	2,154	42.8%
<b>【売上総利益】</b>	<b>6,264</b>	<b>0.9%</b>	<b>7,339</b>	<b>17.2%</b>
BtoB-PF FOOD	2,567	0.6%	3,167	23.4%
BtoB-PF ES	3,173	21.2%	3,531	11.3%
<b>【販管費】</b>	<b>5,738</b>	<b>10.8%</b>	<b>6,699</b>	<b>16.7%</b>
BtoB-PF FOOD	2,180	0.8%	2,016	-7.5%
BtoB-PF ES	-1,664	-	-1,376	-
<b>【営業利益】</b>	<b>526</b>	<b>-48.9%</b>	<b>640</b>	<b>21.6%</b>
<b>【経常利益】</b>	<b>465</b>	<b>-54.5%</b>	<b>535</b>	<b>15.2%</b>
<b>【親会社株主に帰属する当期純利益】</b>	<b>286</b>	<b>-46.8%</b>	<b>356</b>	<b>24.4%</b>
BtoB-PF FOOD	61.4%		61.4%	
BtoB-PF ES	46.0%		45.9%	
売上高売上総利益率	<b>56.9%</b>		<b>55.9%</b>	
BtoB-PF FOOD	28.2%		23.9%	
売上高営業利益率	<b>4.8%</b>		<b>4.9%</b>	
売上高経常利益率	4.2%		4.1%	

## ■ 売上高

### 【BtoB-PF FOOD】

本事業の売上高予想は、コロナ禍を契機としたフード業界におけるデジタル化による経営の高度化ニーズの高まりから、

「BtoBプラットフォーム受発注」の利用企業数が増加し、システム使用料が増加する見通しです。また、フード業界の復調及び利用企業数の増加に伴い、食材の流通金額に応じた従量制売上高が増加する見通しです。

### 【BtoB-PF ES】

本事業の成長を牽引してきた「BtoBプラットフォーム請求書」は、インボイス制度の開始及び電子帳簿保存法の改正を背景としたデジタル化のニーズを捉え、新規有料契約企業数の増加や既存有料契約企業における請求書の電子化が進み、引き続き高い成長を維持する見通しです。

## ■ 売上原価

企業のデジタル化を推進する新機能の開発強化、セキュリティ強化を行うことでソフトウェア償却費が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の補強により人件費が増加する見通しです。

また、BtoBプラットフォーム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展開することにより、販売促進費が増加する見通しです。

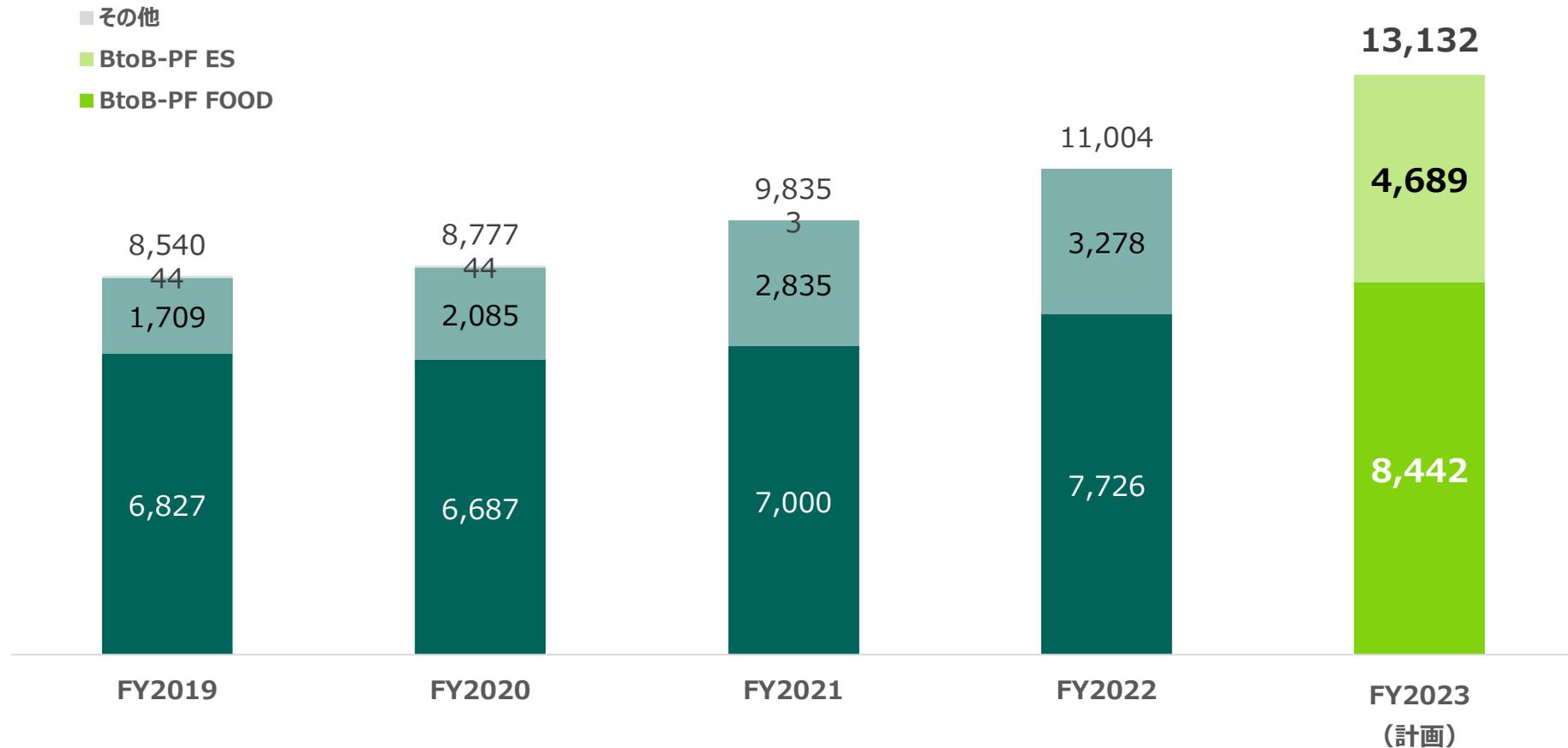
## ■ 営業利益

BtoB-PF FOOD、ES両事業の売上高の増加により増益となる見通しです。

## FOOD事業復調、ES事業デジタル化推進の波を捉え飛躍

※FY2023：2023年7月21日公表数値

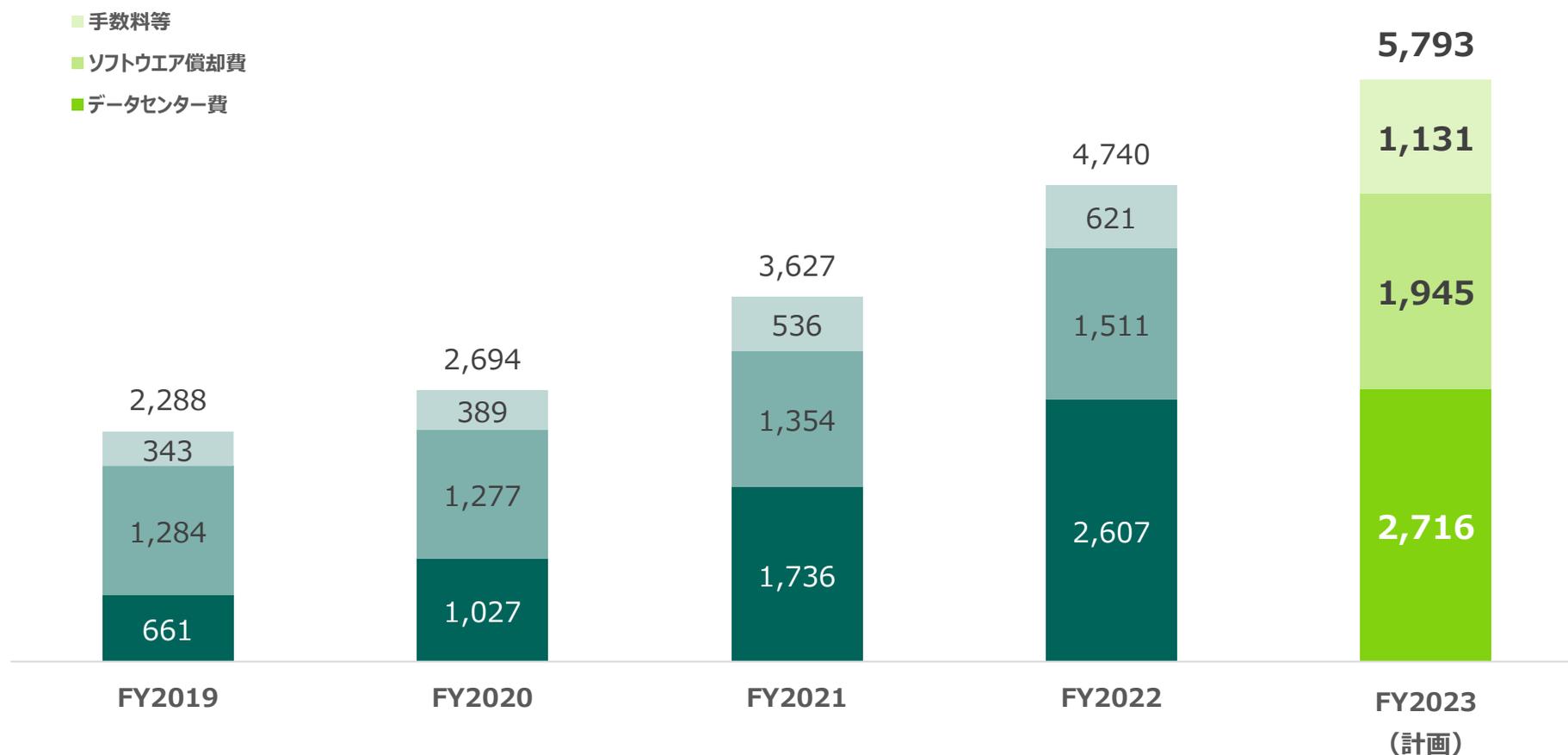
単位：百万円



戦略的なサーバー増強によるデータセンター費の増加が一巡  
デジタル化推進を支援する新機能の開発等で、ソフトウェア償却費が増加

※FY2023：2023年7月21日公表数値

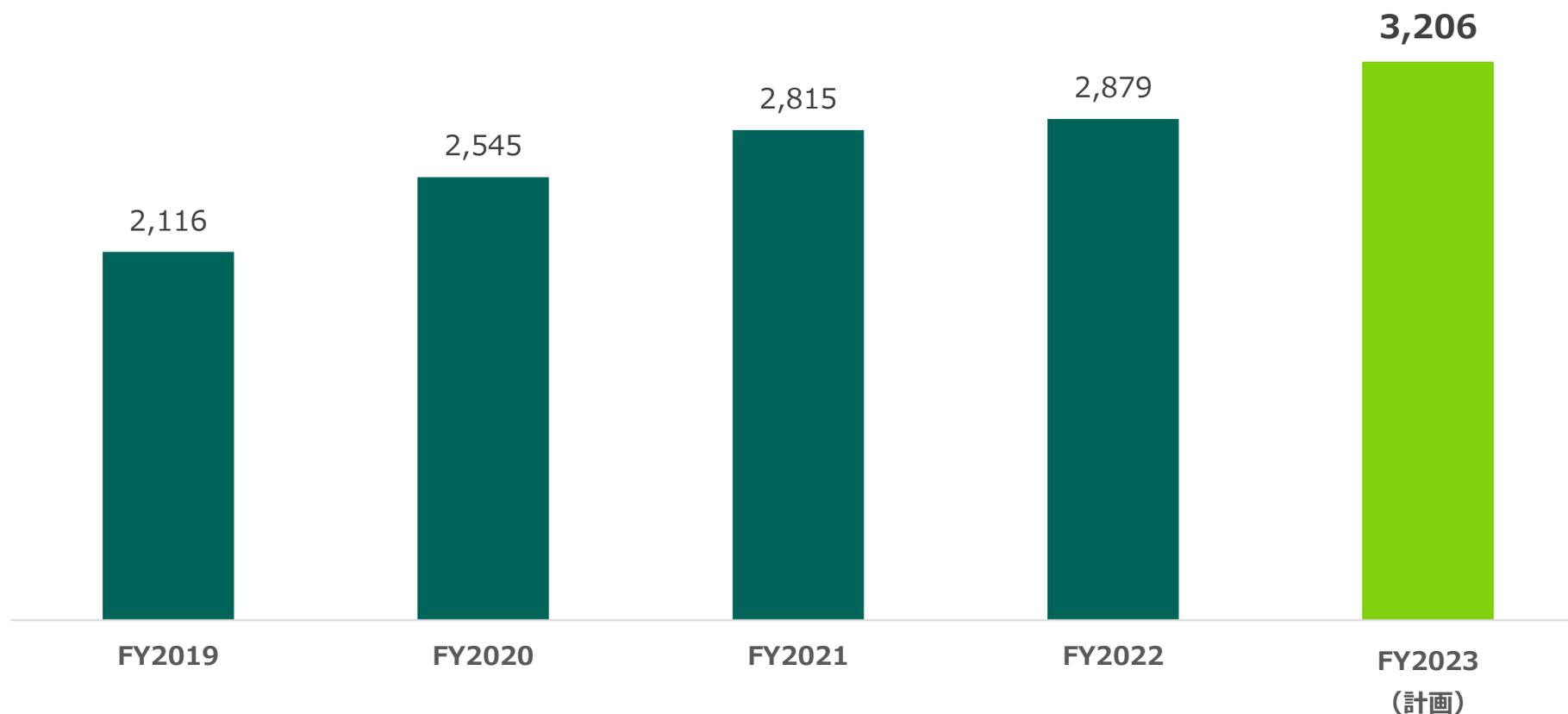
単位：百万円



## 営業及び営業サポートの補強を目的とした採用を継続

※FY2023：2023年7月21日公表数値

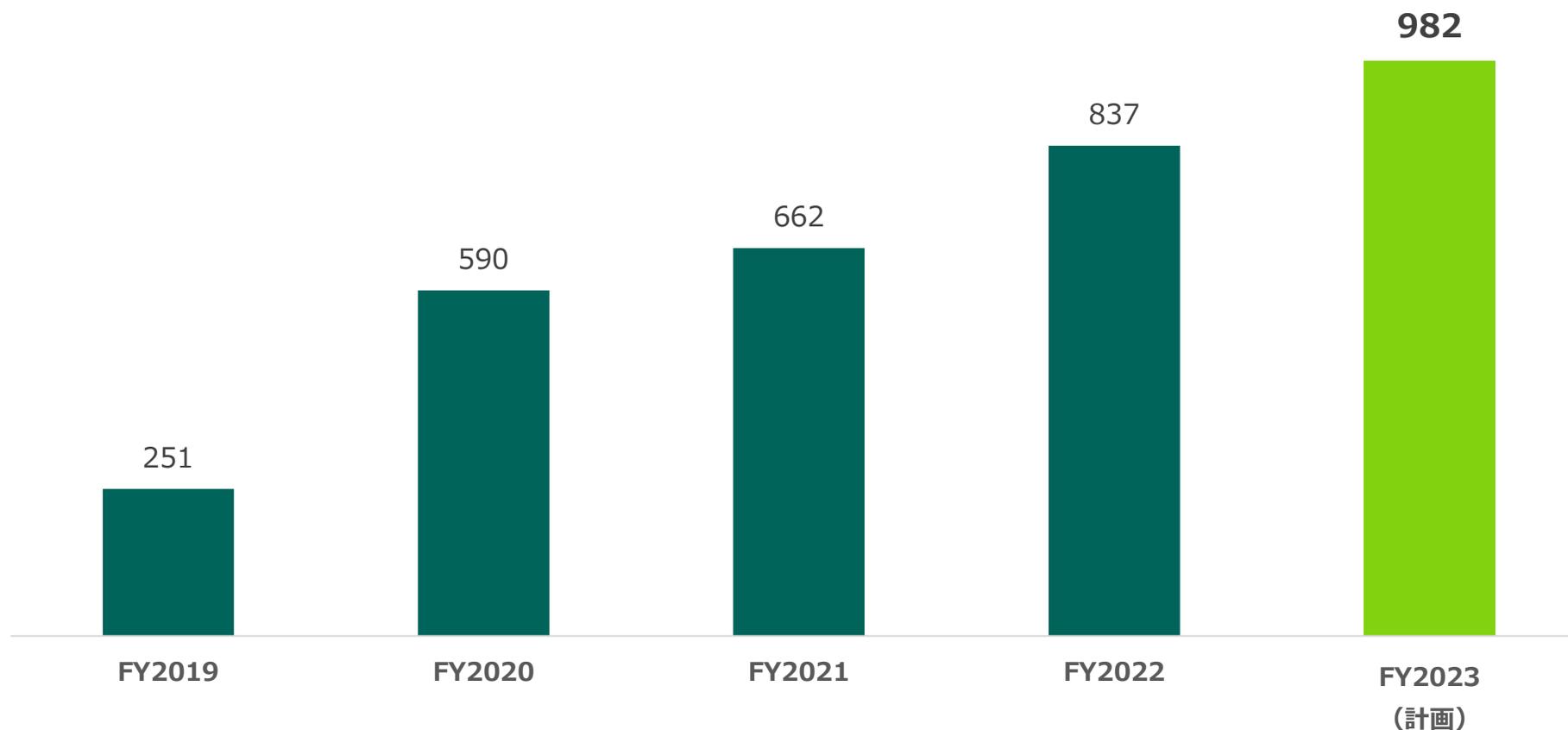
単位：百万円



## 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展開

※FY2023：2023年7月21日公表数値

単位：百万円



## VI. 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)
中間配当	1.84	1.85	0.47	0.36	0.48
期末配当	1.87	1.86	0.96	0.36	0.49
合計	3.71	3.71	1.43	0.72	0.97

※ 2023年12月期中間配当金は、2023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 2023年9月4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。

当資料に記載された内容は、2023年10月31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