

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）

2025.2.14

I. 2024年12月期 第4四半期・通期決算	P03
II. セグメント別の状況	P15
III. 2025年12月期 連結業績予想	P28
IV. 事業ビジョン及び中期経営方針	P34
V. 株主還元について	P39
Appendix	P41
・ 会社概要	P42
・ サービス別 料金体系	P46

 **INDEX**

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」：見積り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	通期 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

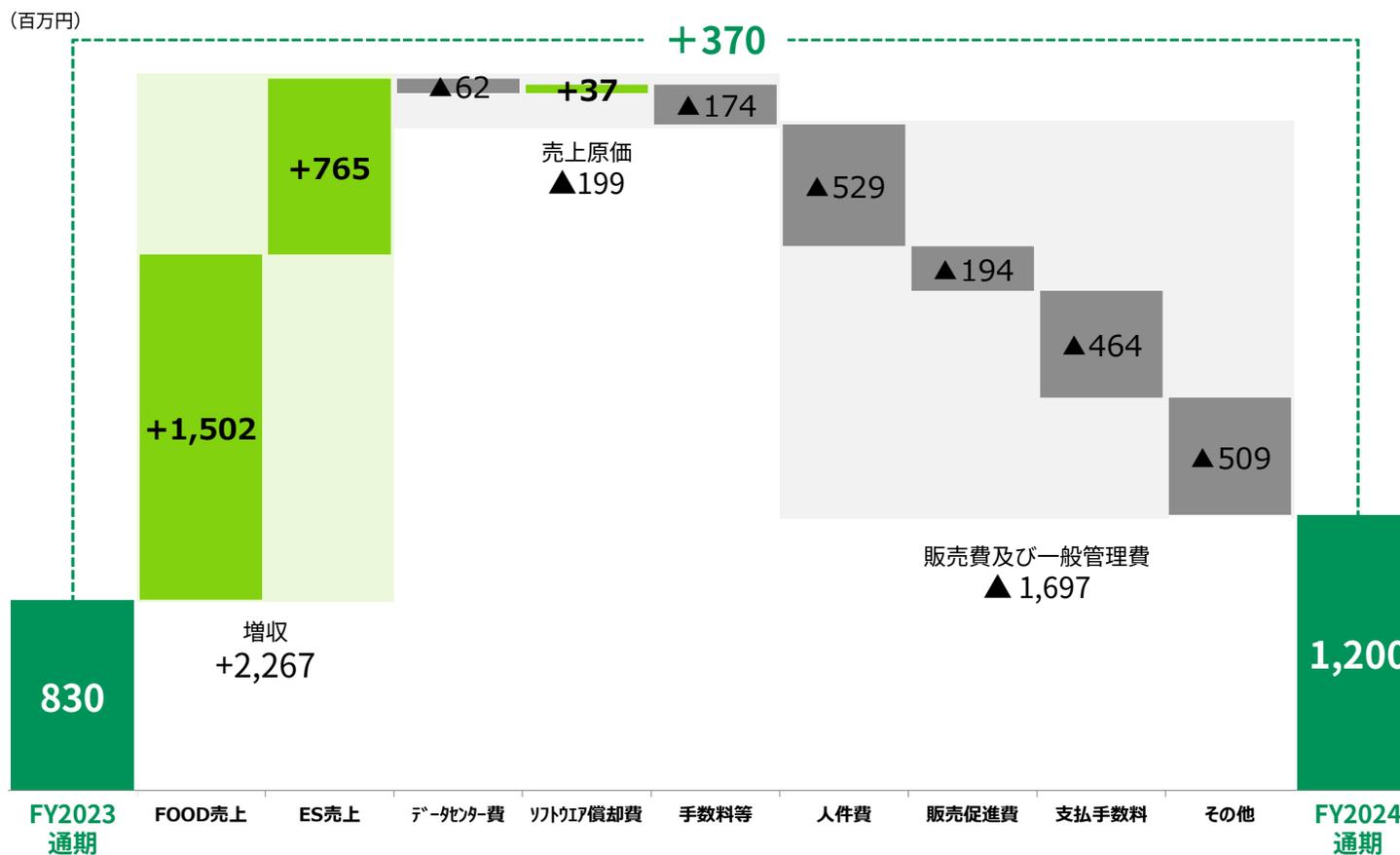
支払手数料（会社全体のブランディング費用等）が一部未発生となりました。

● 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。

営業利益の増減要因

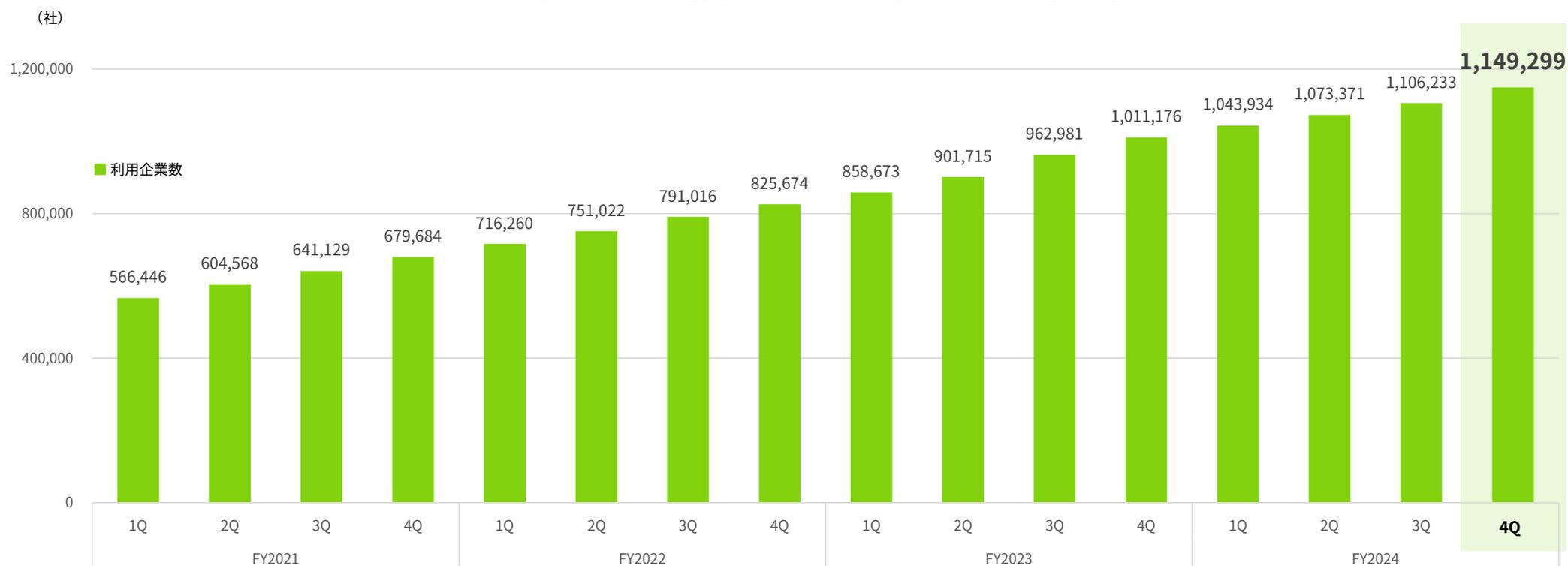
前期比



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

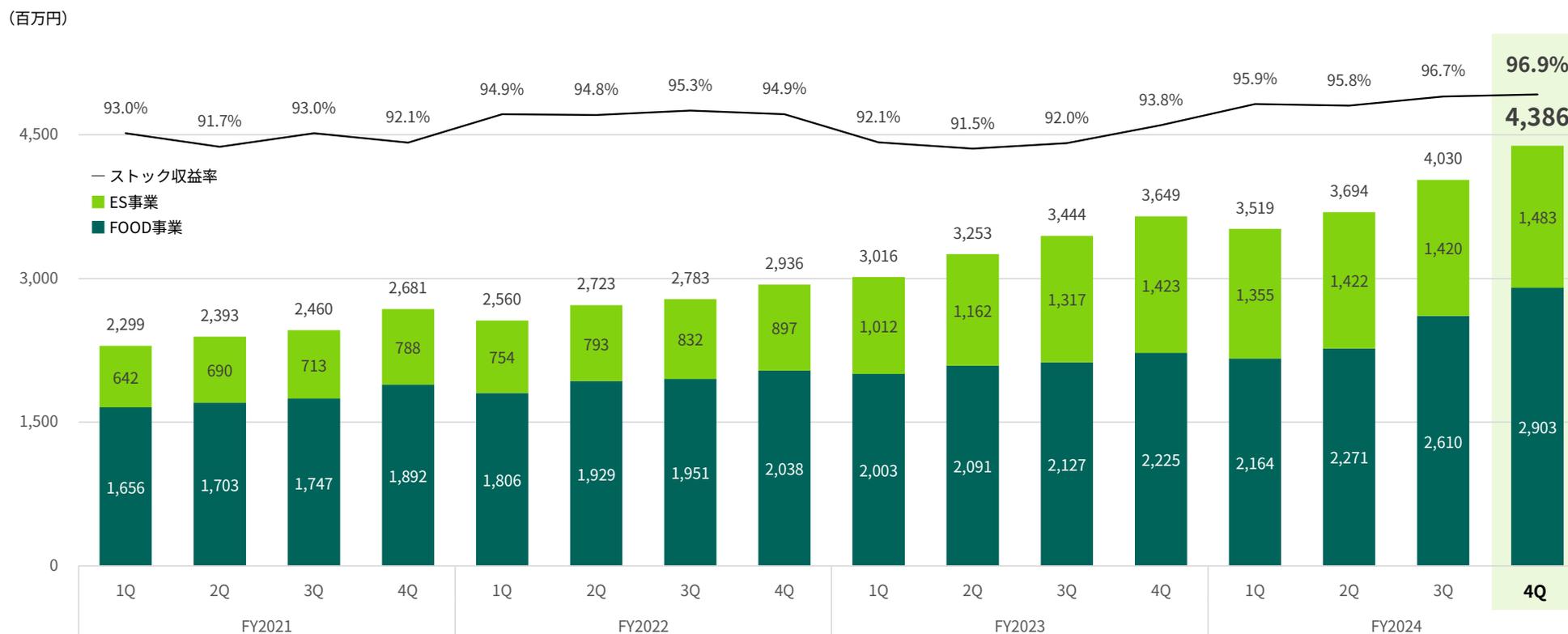
※総務省令和5年6月公表日本企業数：368万社（令和3年6月1日現在）



※「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

4Q売上は過去最高の**4,386**百万円、ストック収益率は96.9%へ向上



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)

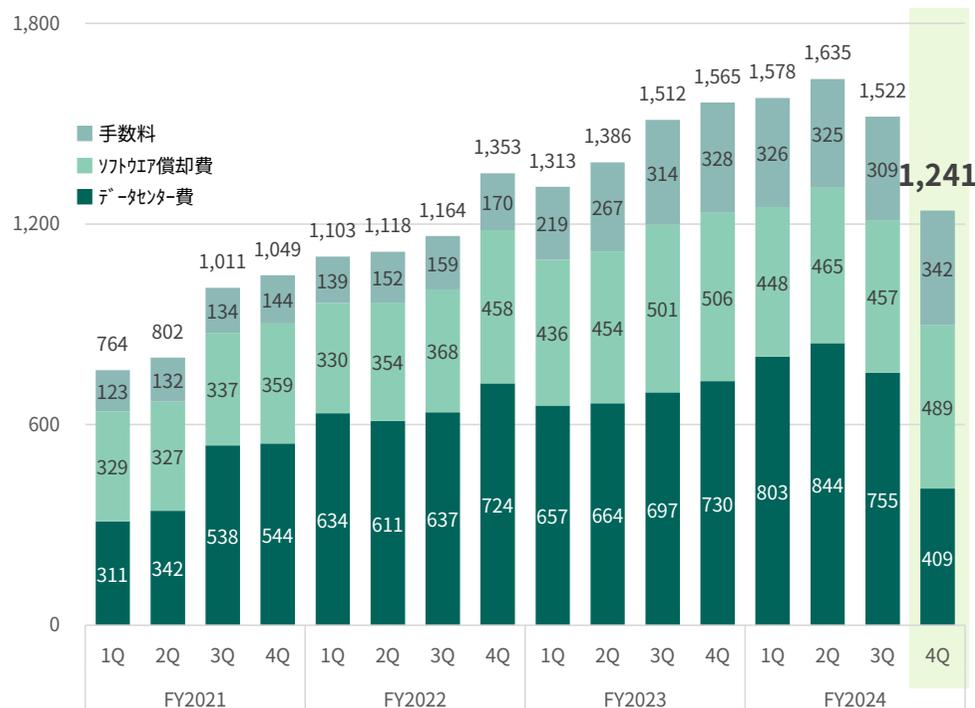
	FY2024 通期	前期比
請求書	4,403	+14.6%
TRADE	279	+71.2%
その他	998	+9.6%
TOTAL	5,681	+15.6%

売上原価・売上総利益推移

- **4Q売上原価** : 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 ※当3Q比
- **4Q売上総利益** : 売上高の増加（FOOD事業の料金改定）と売上原価の低減（サーバーのクラウド移行）により、売上総利益及び利益率が大幅に改善 ※当3Q比

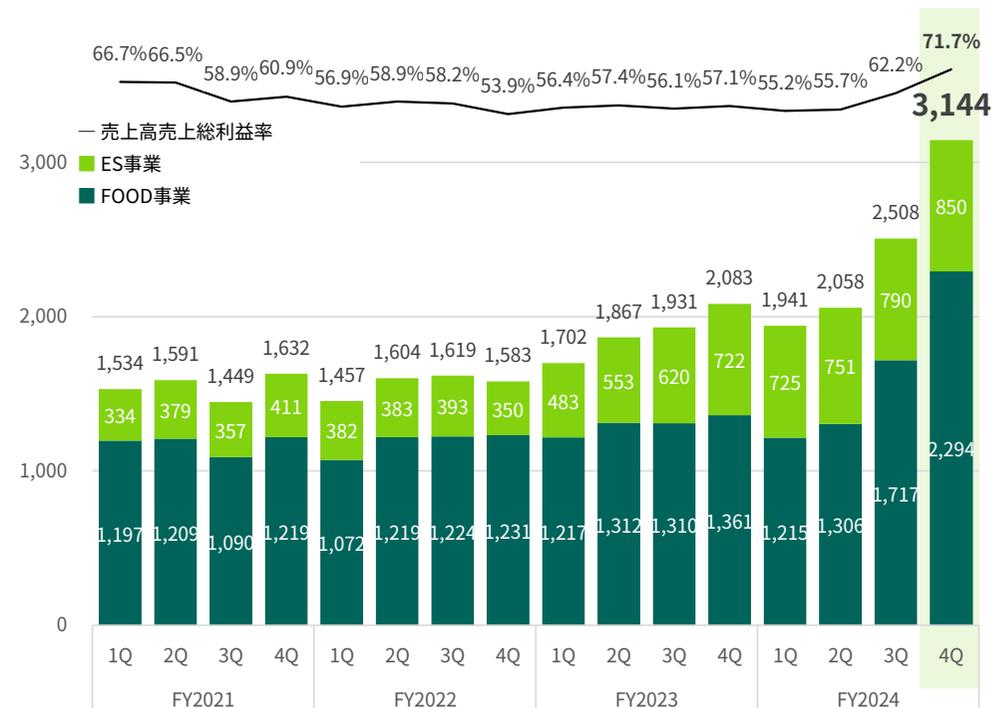
売上原価推移

(百万円)



売上総利益推移

(百万円)



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

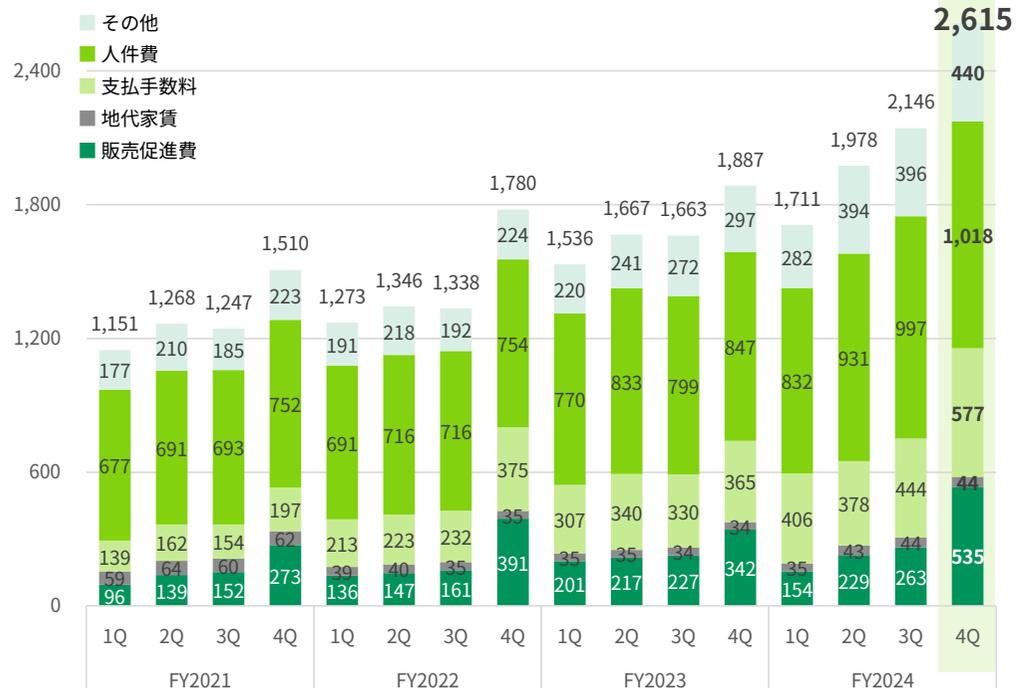


販管費・営業利益推移

- 4Q販売費及び一般管理費：事業拡大に必要な販売促進費が4Qに発生 ※当3Q比
- 4Q営業利益：料金改定による売上高の増加分が販管費の増加分を吸収し、営業利益及び利益率が向上 ※当3Q比

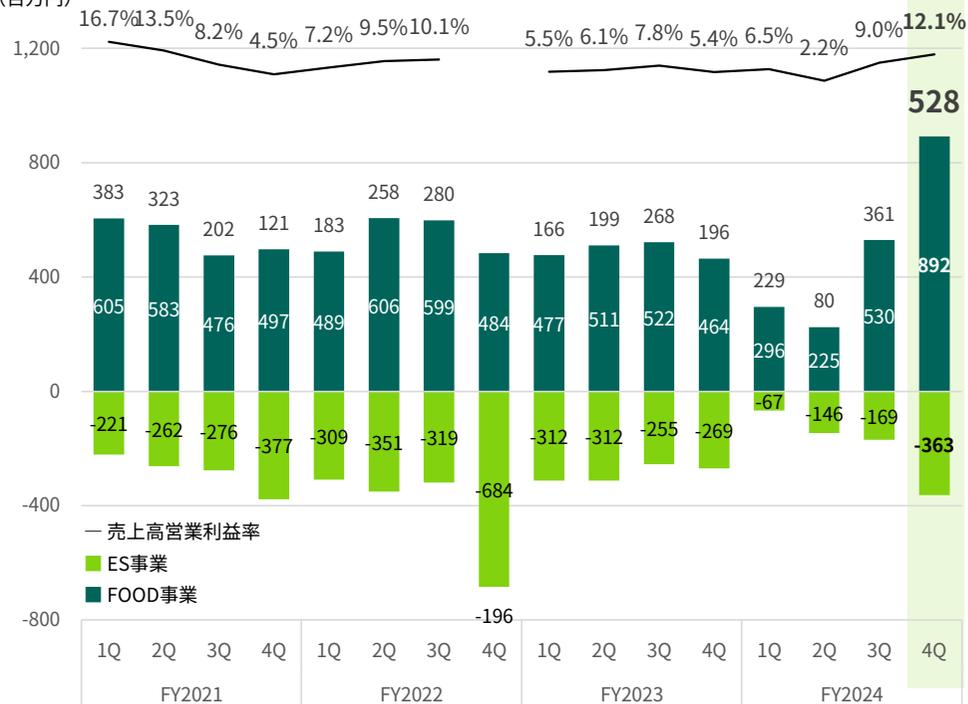
販管費推移

(百万円)



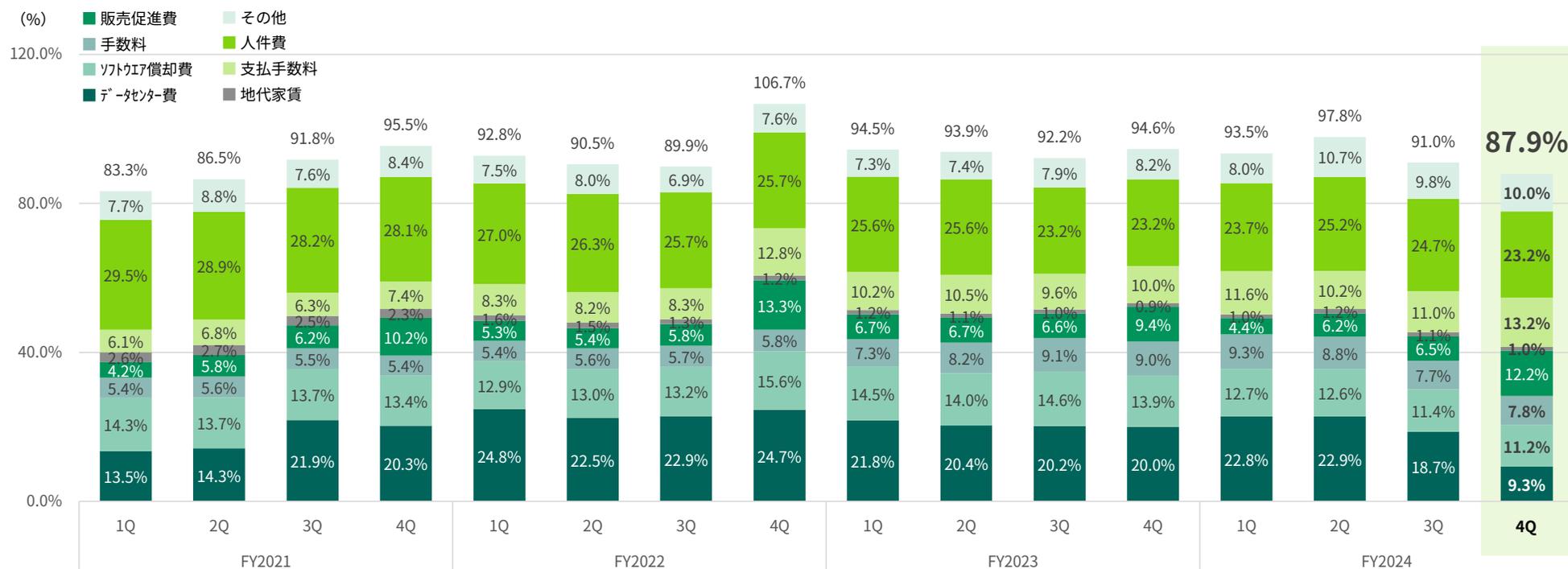
営業利益推移

(百万円)



売上原価・販管費構成比率（売上高比率）

- 4Q比率：売上高の増加分が売上原価と販管費の増加分を吸収し、3.1%改善 ※当3Q比



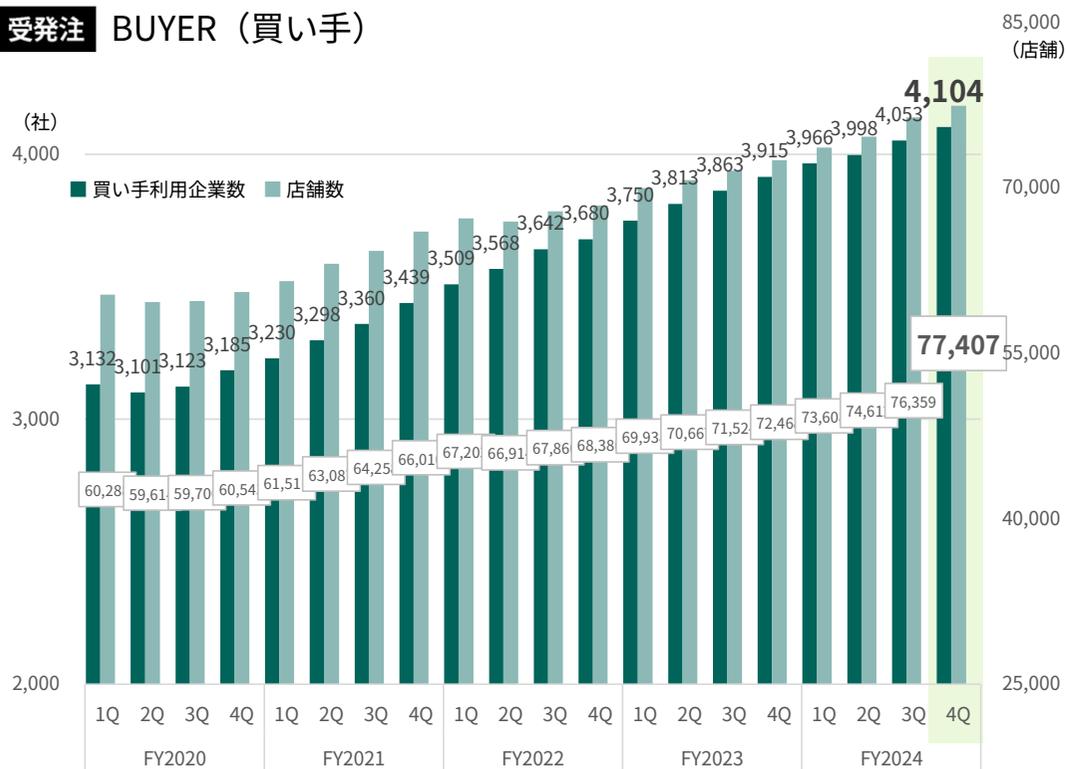
II. セグメント別の状況

(1) FOOD 事業の状況

FOOD事業 利用企業数推移

- **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)



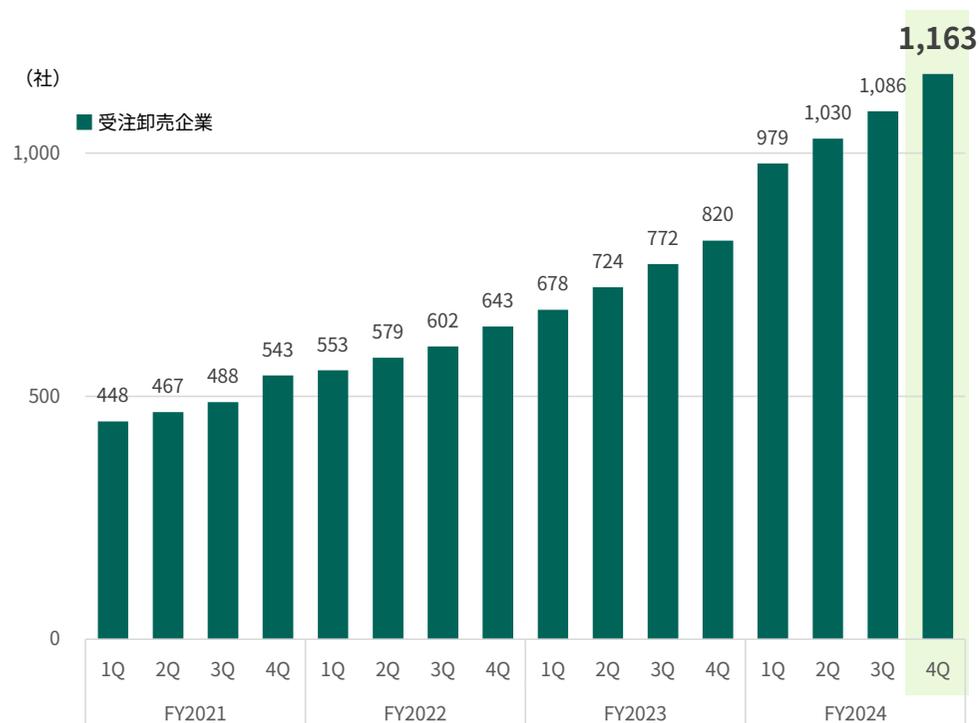
受発注 SELLER (売り手)



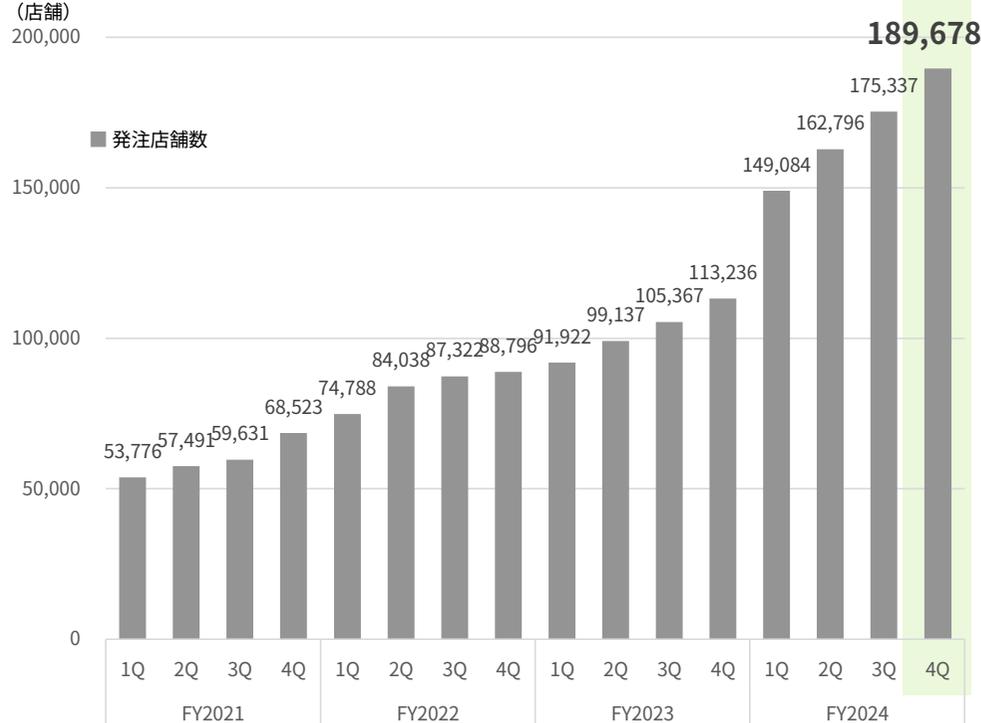
FOOD事業 利用企業数推移

- **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

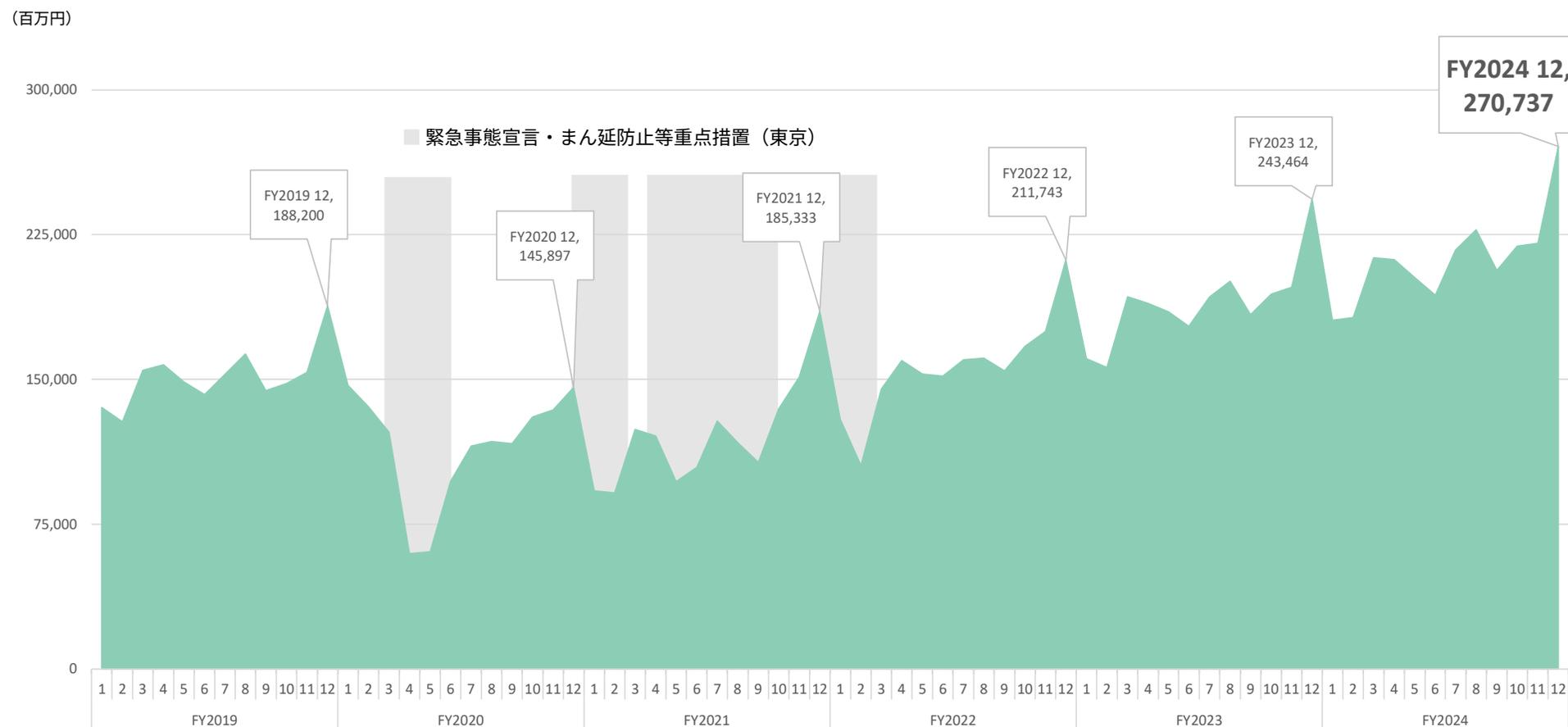


受発注 **ライト** BUYER (発注店舗)
TANOMU
(店舗)



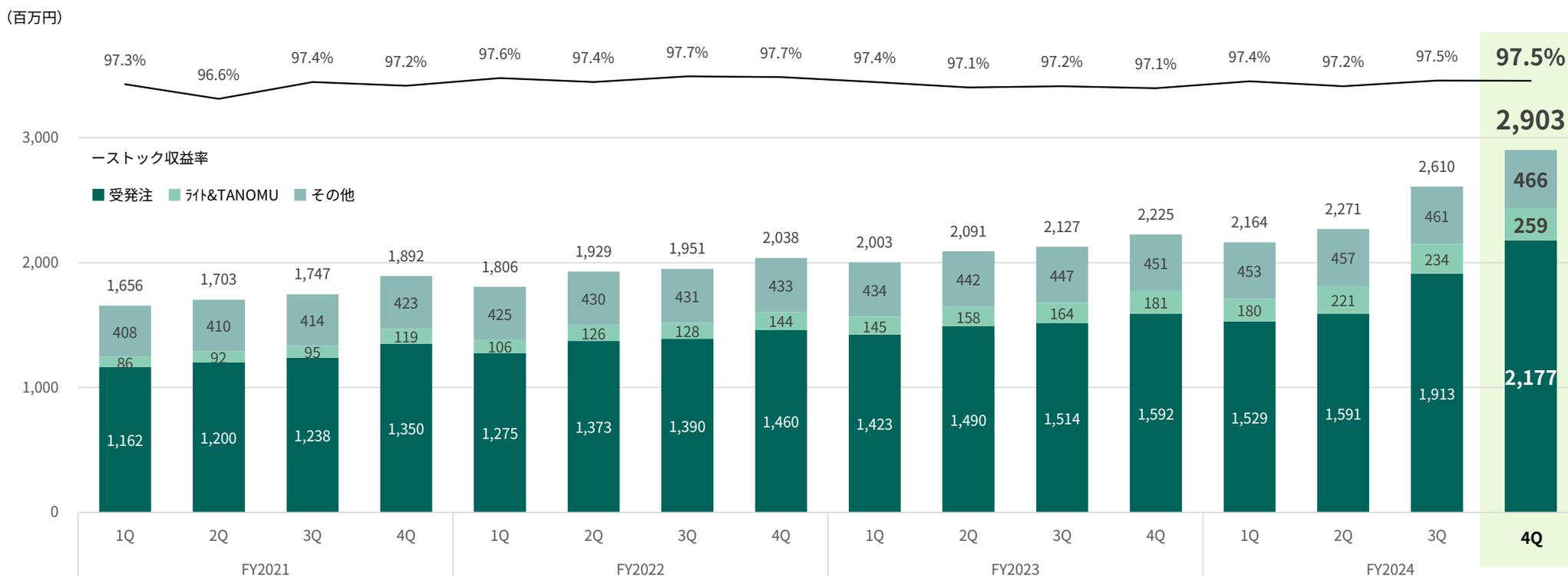
FOOD事業 流通金額（参考）

- **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）



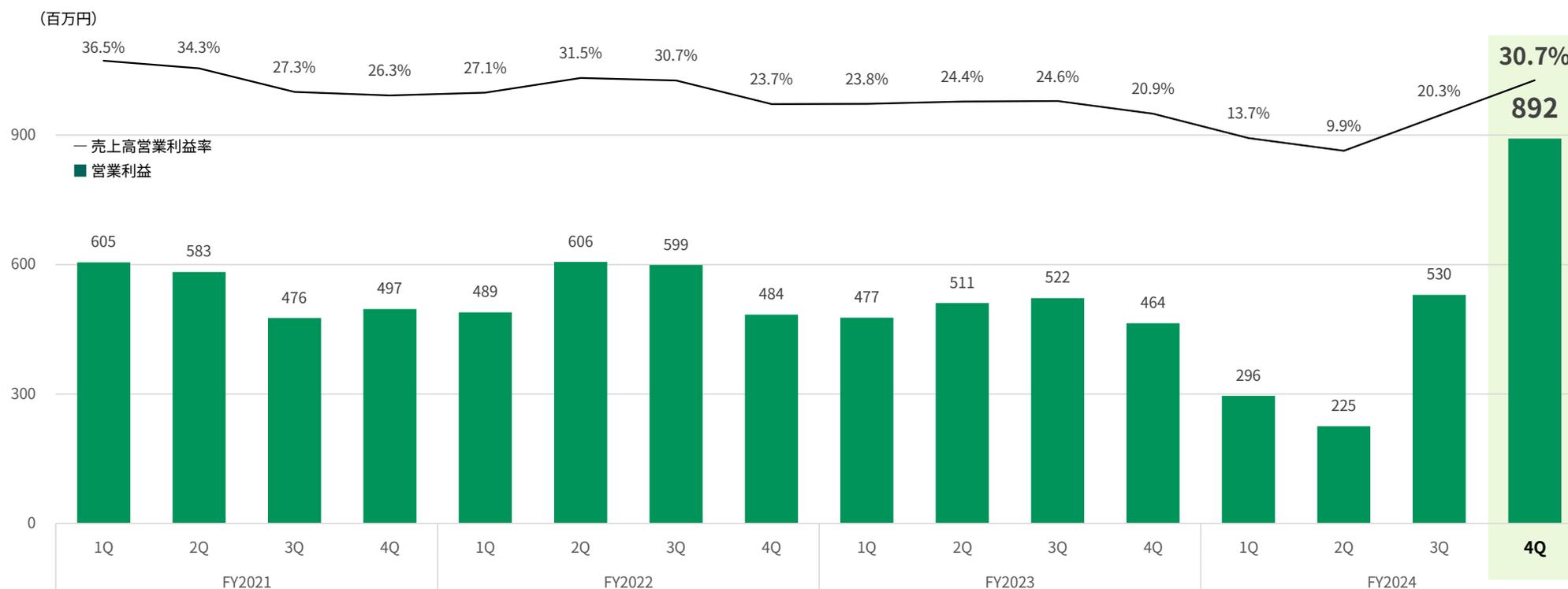
FOOD事業 売上高推移

- 4Q売上高：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、料金改定の実施により売上高が増加 ※当3Q比



FOOD事業 営業利益推移

- 4Q営業利益：売上総利益の増加分が販管費の増加分を吸収し、営業利益及び利益率が大幅に改善 ※当3Q比

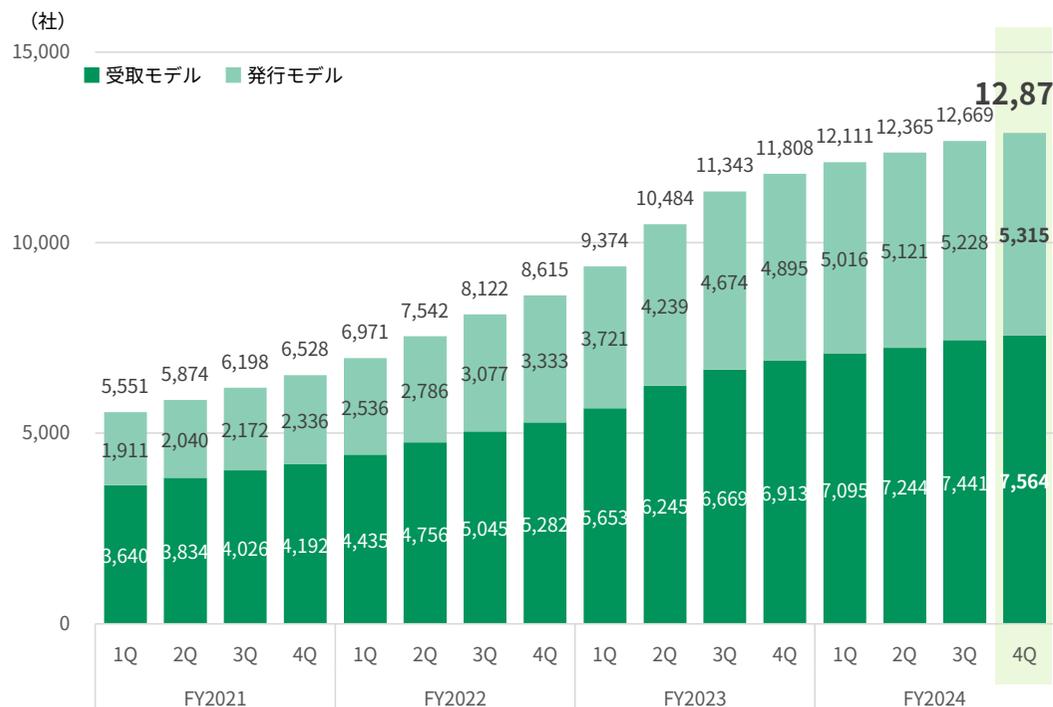


(2) ES 事業の状況

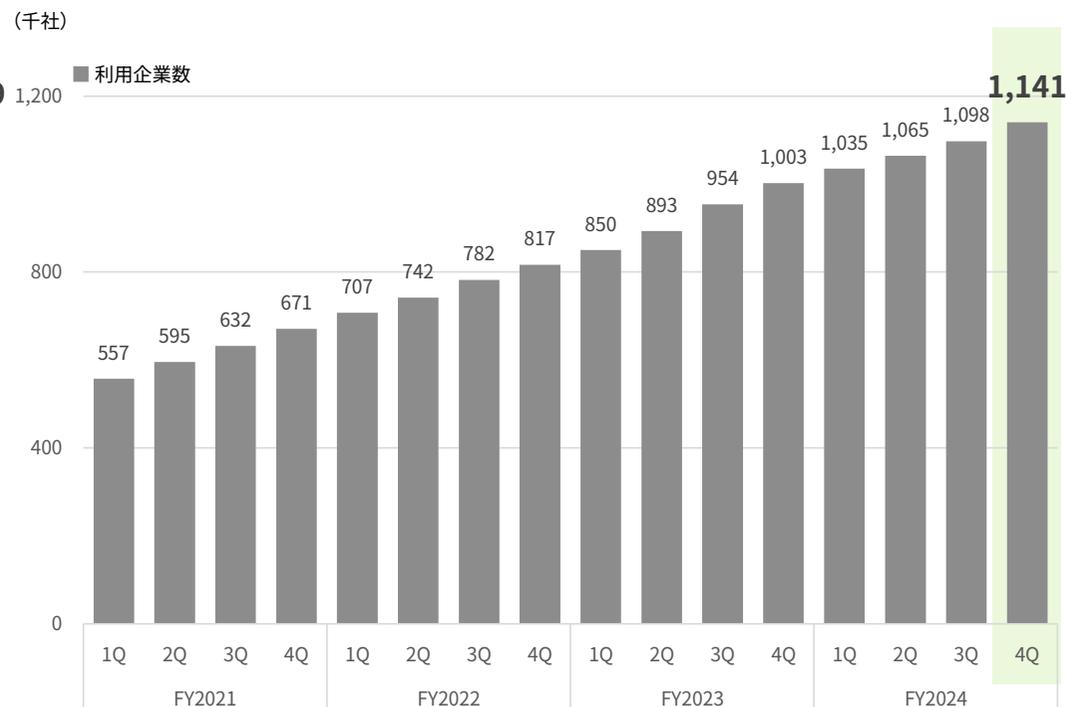
ES事業 利用企業数推移

- 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 PAYING USER (有料企業数)



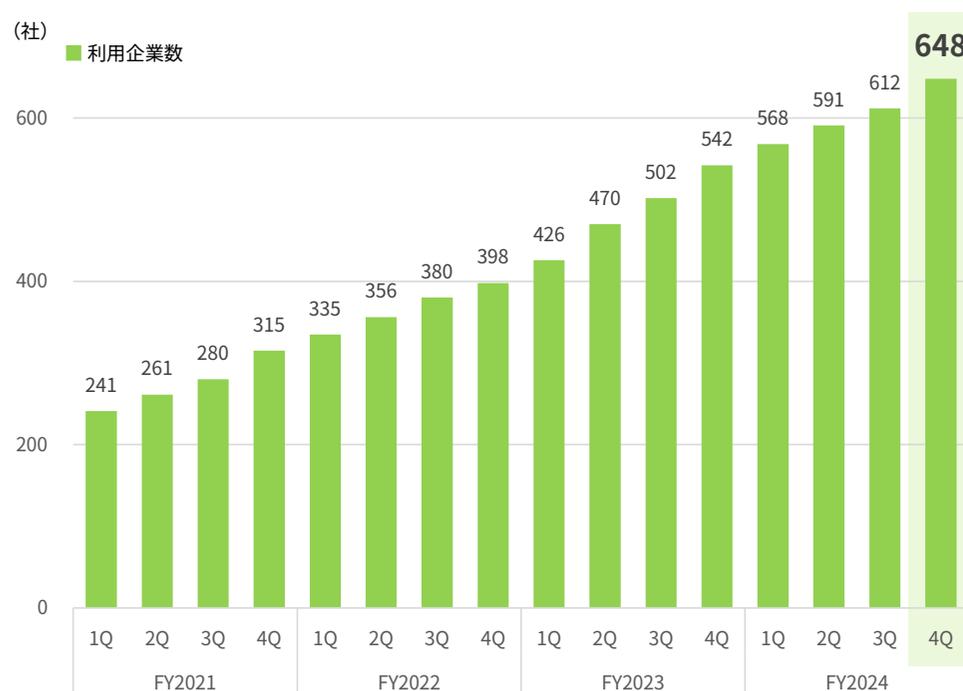
請求書 USER (利用企業数)



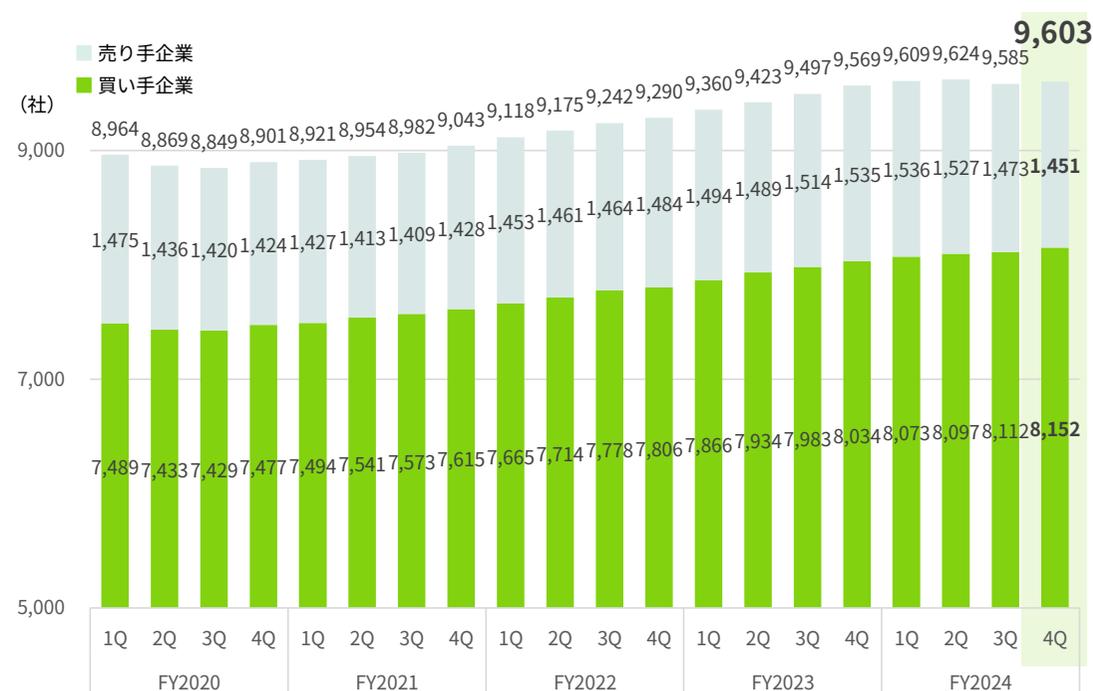
ES事業 利用企業数推移

- 契約書：インボイス制度を契機に請求書やTRADEとのセット契約が増加し、利用企業数が増加
- 商談： 外食を含む買い手利用企業数が継続的に増加

契約書 PAYING USER (有料企業数)



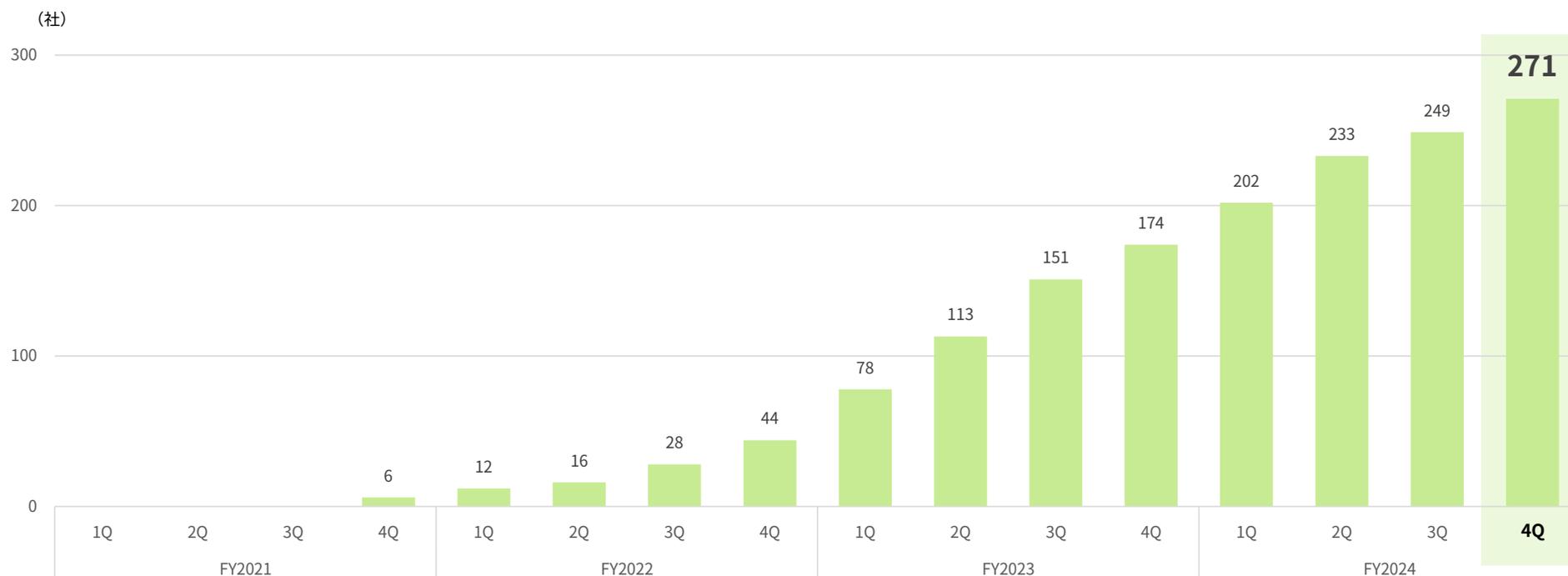
商談 PAYING USER (有料企業数)



ES事業 利用企業数推移

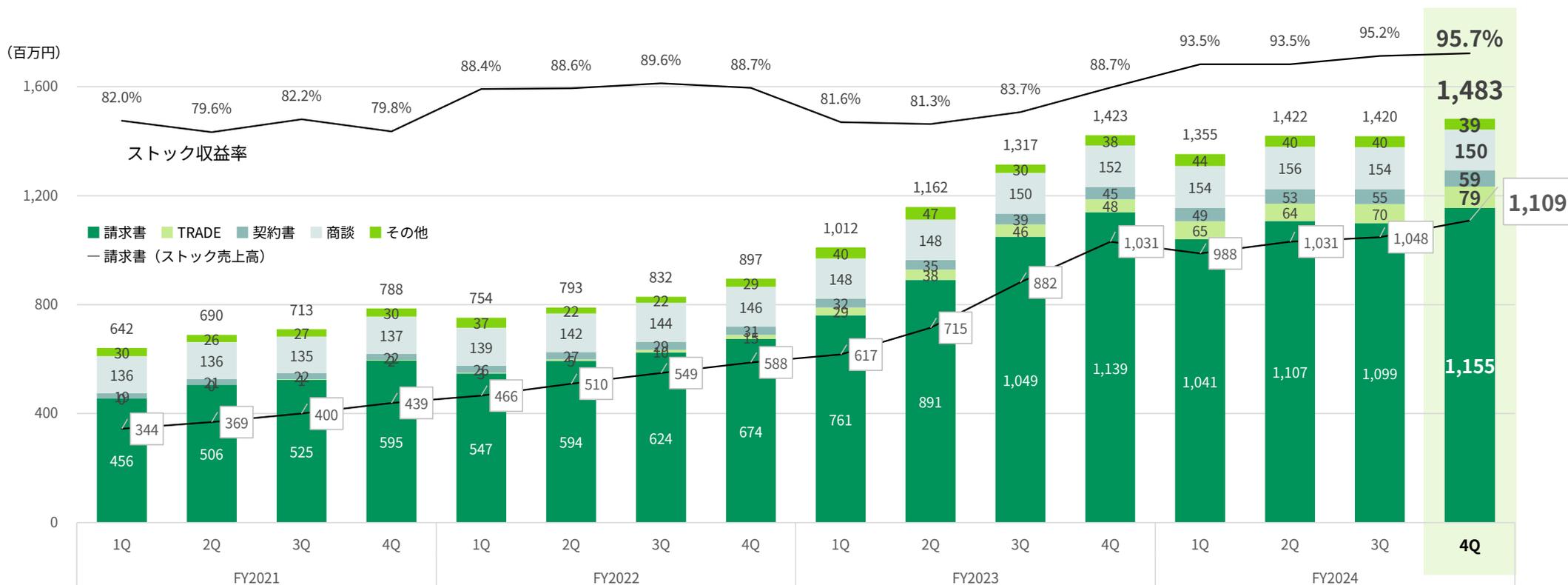
- 4Q利用企業数：インボイス制度を契機に、請求前の業務（見積～検収）のデジタル化ニーズも高まり、利用企業数が増加

TRADE PAYING USER（有料企業数）



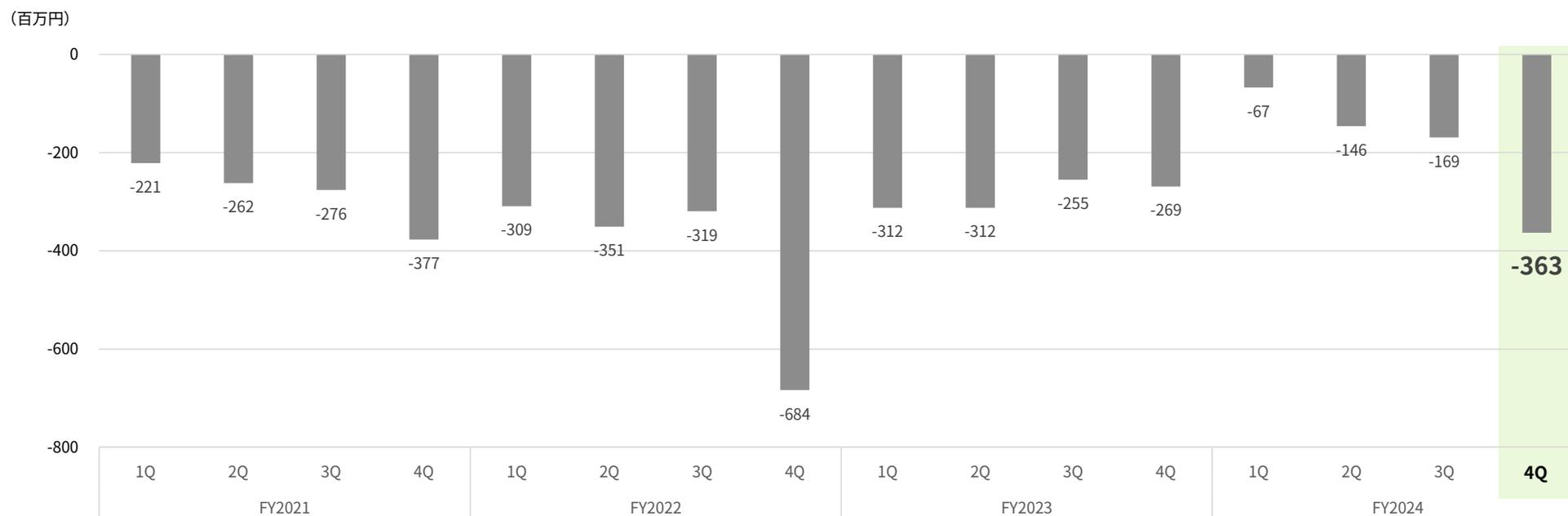
ES事業 売上高推移

- **4Q売上高**： 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、ストック売上高が増加 ※当3Q比



ES事業 営業利益推移

- 4Q営業利益：売上総利益は60百万円の増加、販売促進費等の4Q発生により営業損失が増加 ※当3Q比



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

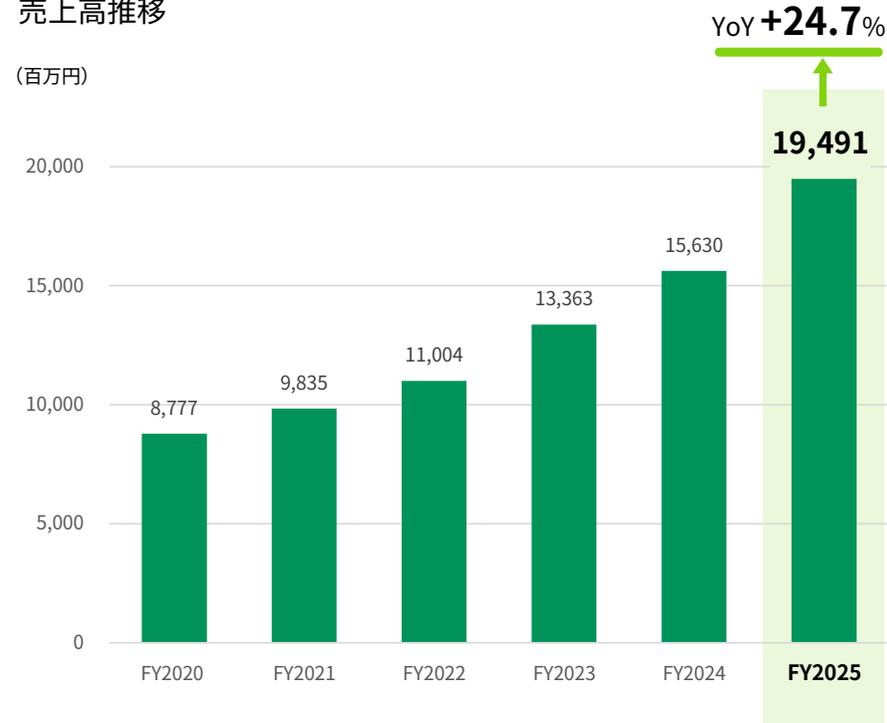
売上高(前期比) **+24.7%**、営業利益(同) **+91.6%** の成長及び収益性の大幅改善を目指す

(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%

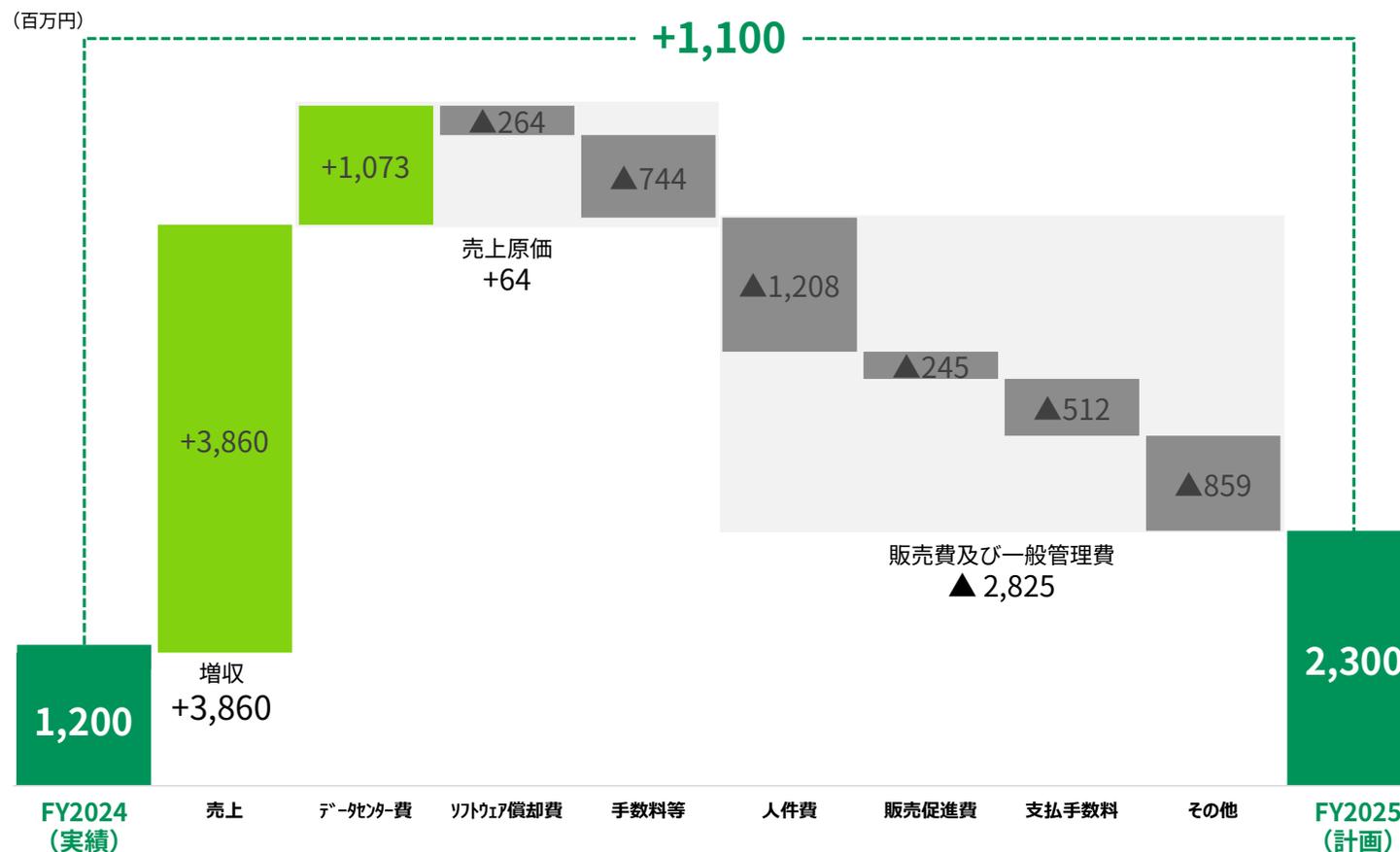
売上高推移

(百万円)



2025年12月期 連結業績予想 営業利益の増減要因

前期比



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。

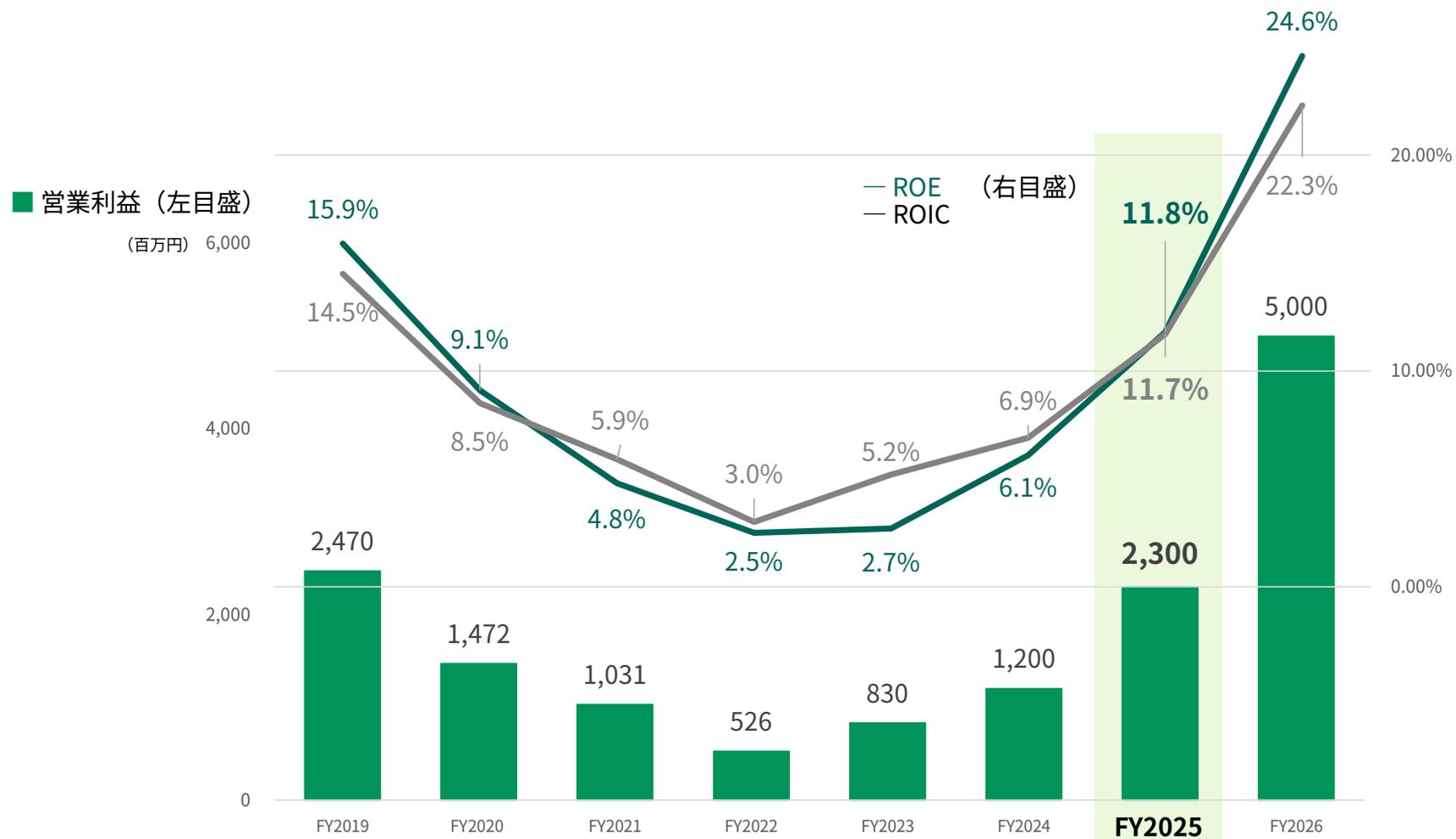
● 販管費

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

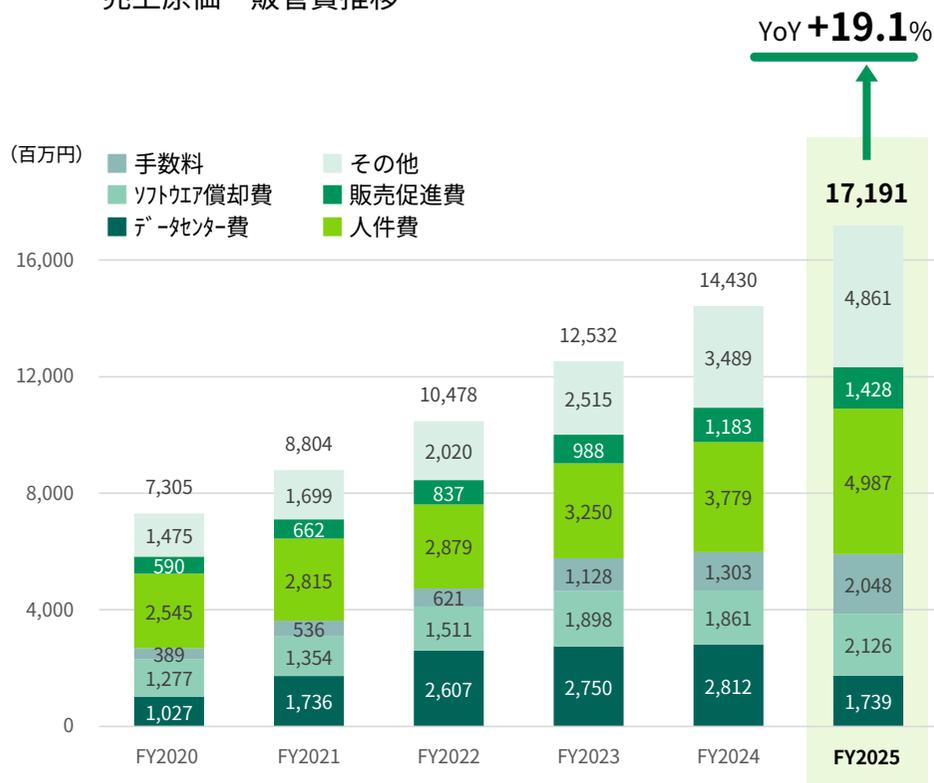
売上高の増加及び売上原価の低減が、販売費及び一般管理費の増加を吸収し、また、「BtoB-PF ES事業」が黒字転換することから、大幅に増加する見通しです。

ROE、ROIC推移

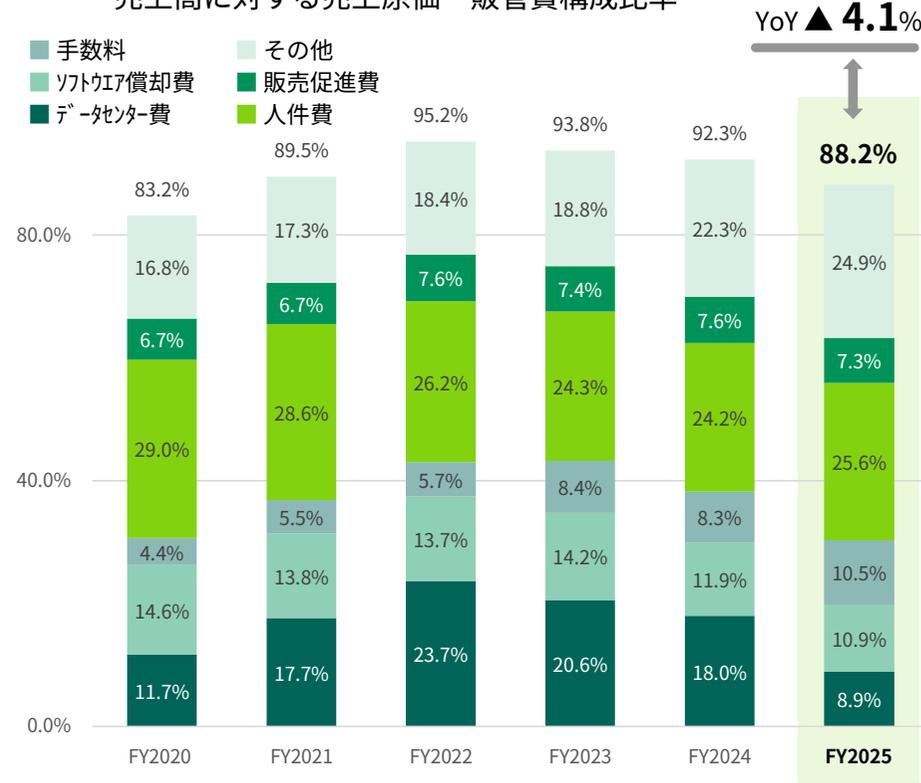


2025年12月期 連結業績予想 売上原価・販管費推移

売上原価・販管費推移



売上高に対する売上原価・販管費構成比率



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

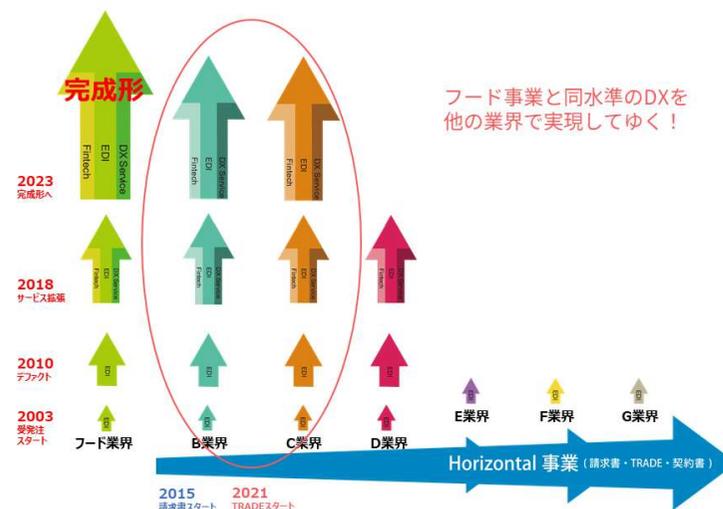
当社の強みであるDtoD方式※1の「BtoBプラットフォーム」を最大限活かし、
「DtoDを業界特化でスピーディーに世に広め、顧客満足度も当然高めつつ、フードの様な業界を沢山作る」
＝“業界DtoD戦略”※2で事業領域の深化拡大を目指す。

- ※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



中期経営方針

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

”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

- ✓ 「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

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

V. 株主還元について

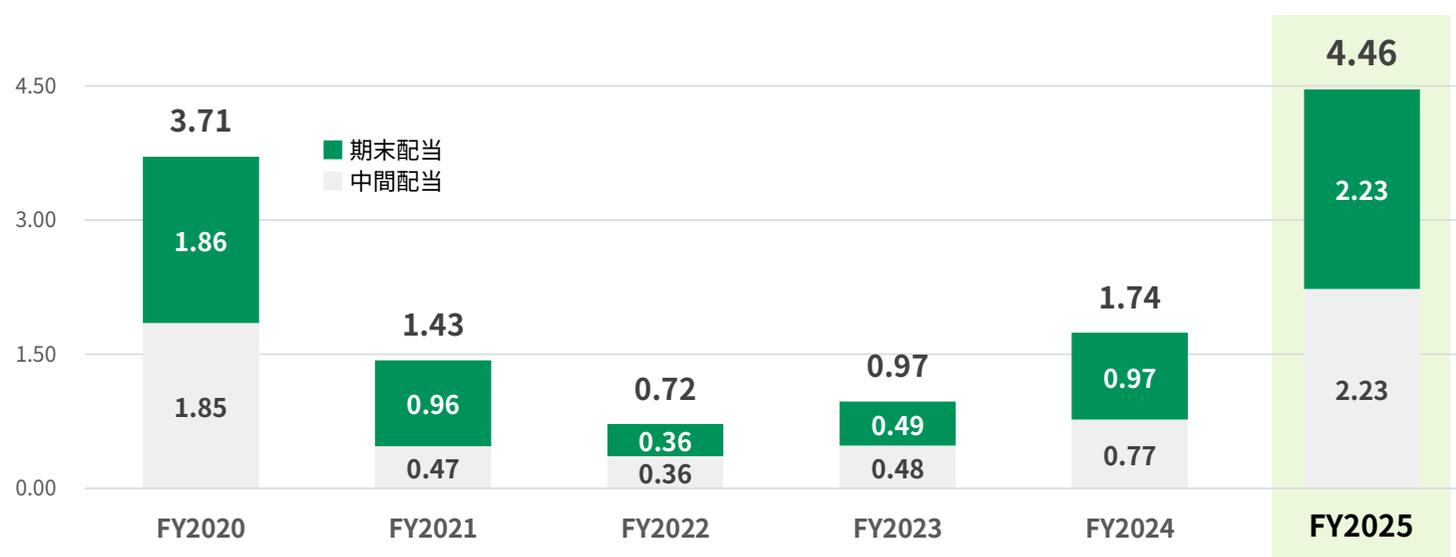
株主様への利益還元

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、「インフォー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



Appendix

会社概要



COMPANY PROFILE

2024年12月末現在

- 会社名 株式会社インフォーマート（Infomart Corporation）
- 設立年月日 1998（平成10）年2月13日
- 事業内容 BtoBプラットフォーム（企業間電子商取引サービス）の運営
- 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
- 代表者 代表取締役社長 中島 健
- 資本金 32億1,251万円
- 従業員数 正社員716名、臨時雇用者等159名
- 子会社 株式会社タノム（本社所在地 東京都渋谷区）
株式会社Restartz（本社所在地 東京都港区）
- URL <https://corp.infomart.co.jp/>
- 上場証券取引所 東京証券取引所プライム市場
- 証券コード 2492

- 営業所
 - 札幌営業所 北海道札幌市中央区大通西5-8 昭和ビル 東館6階
 - 名古屋営業所 愛知県名古屋市中区錦3-1-30 錦マルエムビル8階
 - 西日本営業所 大阪府大阪市淀川区西中島6-9-27 新大阪メイコービル2階
 - 福岡営業所 福岡県福岡市博多区博多駅前4-14-1 博多深見パークビルディング6階
 - 沖縄営業所 沖縄県那覇市松尾1-19-27 ミルコ那覇ビル4階
 - 三軒茶屋ラボ 東京都世田谷区若林1-18-10 京阪世田谷ビル3階

会社紹介



TAGLINE

しごと、スマート。 インフォマート

BRAND STATEMENT

もっと仕事をスマートに進めたい。
新しいアイデアを考えたい。誰かに喜んでもらいたい。
そんな思いに応えるのが、インフォマート。

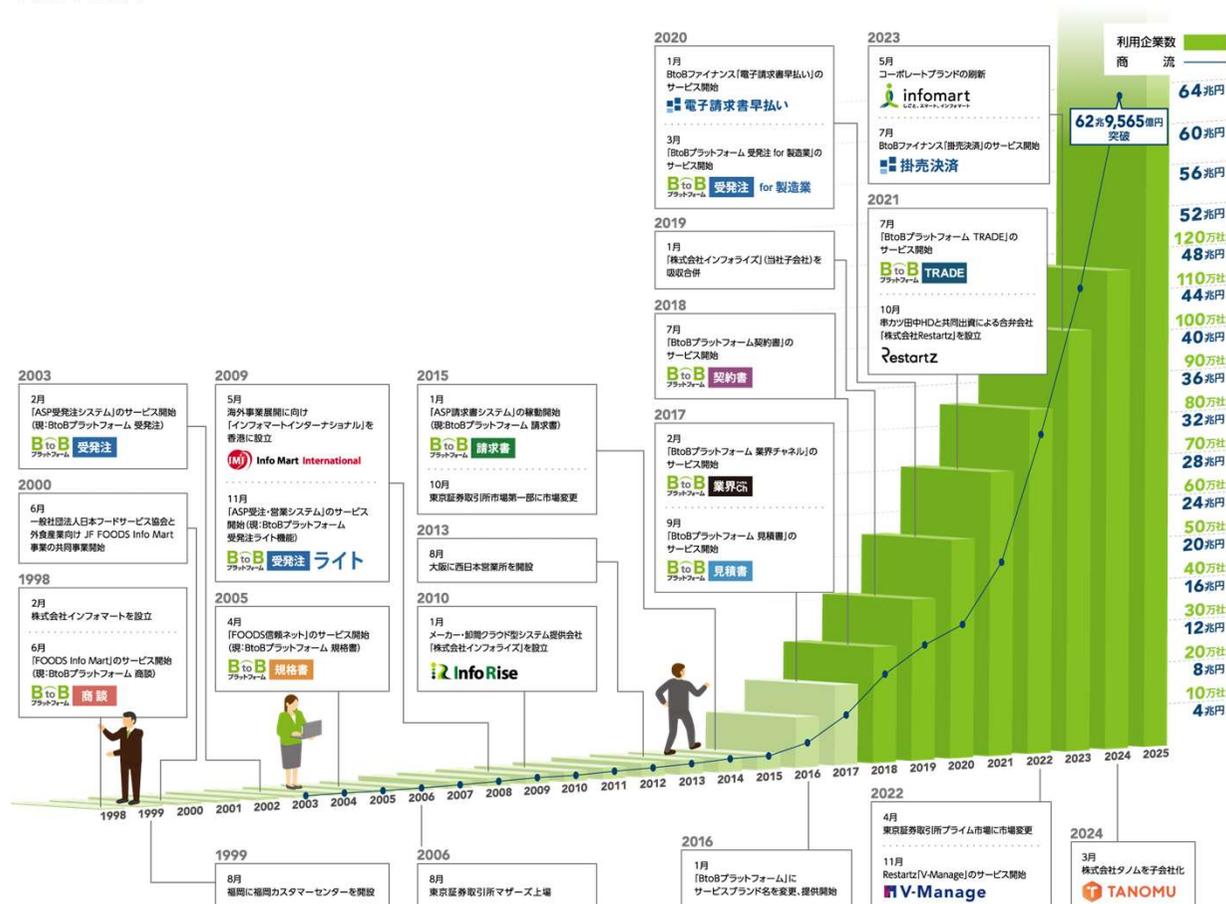
たとえば、飲食店で毎日発生する発注の伝票処理。
たとえば、異なるフォーマットでバラバラと届く請求書の管理。
そうしたわずらわしい業務を自動化し、効率的に。
インフォマートは、企業と企業をつなぎ、
デジタルの力であらゆる業務の仕組みを変えていきます。

ひとがルーティン作業から解放されれば、
すべての企業活動は、もっとスムーズになる。
時間にゆとりが生まれ、あたらしい価値をつくりだせる。

その先に描くのは、すべてのひとが自由に、いきいきと働ける社会。
スマートに働くひとや企業が世の中に増えたら、
ひとの暮らしはもっと豊かに、社会はもっと幸せなものに変わる。

だからインフォマートは、あらゆる仕事をスマートに。
これからも、たくさんの幸せが生まれる社会を支えていきます。

HISTORY



BtoBプラットフォームの概要、特徴

BtoBプラットフォーム

BtoBプラットフォームのアカウントを取得すると利用しているサービスごとにプラットフォームのなかで取引先企業とつながり、取引書類の作成や送信、受取などの業務をプラットフォーム内で完結させることができます。

プラットフォームで取引する書類はすべてデジタルデータです。そのためネット環境さえあれば、どこでもアクセスが可能。すべてのデータはプラットフォームに自動的に保存され、閲覧や検索も簡単に、紙の書類とはちがいが紛失や漏洩のリスクも軽減されます。

BtoBプラットフォームはインボイス制度や電子帳簿保存法にも対応しているので、安心して証憑書類を保管・管理していくことができます。



BtoBプラットフォームの特徴

標準化

顧客ごとにカスタマイズするのではなく、標準化されたシステムを多くの企業様に利用していただくことで、文書標準化による作成・管理の効率化。

デジタル化

文書の作成・管理は、すべてクラウドシステムで。デジタル化された書類から得られるデータを利用して経営判断の高度化・スピード向上を図れます。

低料金

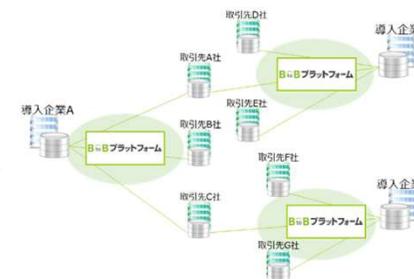
BtoBプラットフォームを使った取引が増えても、利用料には上限があるので安心。紙伝票や保管場所も減らせるので、高い費用対効果を期待できます。

ビジネスモデル

ストック型ビジネス

- ① 高い使用継続率
= お客様の自然な選択
- ② 安定収益
= 売上高の90%以上が月額システム利用料（利用企業数が一定水準を超えると利益率が上昇）

ネットワーク基盤



主要なBtoBプラットフォーム

BtoB-PF FOOD事業



飲食店（主に外食チェーン）向けデジタル発注プラットフォーム。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。



食の安心・安全管理を実現する商品規格書プラットフォーム。アレルギーや原産地情報など、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。



卸売企業向け、受注デジタル化・受注一括管理ツール。小・中規模の個人店からの受注管理や販促案内もデジタル化が可能（TANOMUはLINEを使った発注が可能）



店舗オペレーション管理ツール。店舗への指示、タスクのチェック、新人教育、衛生管理などをアプリでマニュアル化・管理・まとめて報告。

BtoB-PF ES事業



請求書をデジタル化（電子化）する電子請求書プラットフォーム。時間・コスト・手間のかかる経理業務を大幅に改善して、経理・経営のDXを実現します。電子帳簿保存法・インボイス制度に対応。



安心・安全な契約管理を実現する電子契約書プラットフォーム。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。



取引先との見積書・発注書・納品書・検収書をデジタル化するプラットフォーム。「BtoB-PF 請求書」「BtoB-PF 契約書」との連携を通じて、企業間で行われる一連の商取引をシームレスに完結。



国内最大級の業務用食品食材の商談プラットフォーム。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

料金 (金額：税別)

2024年12月末現在

BtoB-PF FOOD事業		<u><買い手企業></u> 《月額システム使用料》 ・本部：18,000円 ・店舗：1,500円 《セットアップ費用》 300,000円～	<u><売り手企業></u> 《月額システム使用料》※月次受領金額に応じて課金 ・100,000～2,500,000円 : 月次受領金額の1.10% ・2,500,001～10,000,000円 : 月次受領金額の0.40% ・10,000,001～50,000,000円 : 月次受領金額の0.20% ・50,000,001～75,000,000円 : 月次受領金額の0.05% ・75,000,001円以上 : 150,000円 ・ID追加：800円	
		<u><買い手機能></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><卸機能></u> 《月額システム使用料》 35,000円 《セットアップ費用》 300,000円～	<u><メーカー機能></u> 《月額システム使用料》 ・定額制：35,000円 or 50,000円 ・従量制：3,000円～20,000円
		<u><売り手企業></u> 《月額システム使用料》※月間受注金額に応じて課金 ・1円～1,000万円 : 月間受注金額の1.2% ・1,000万円超～1億円 : 月間受注金額の0.5% ・1億円超～ : 月間受注金額の0.1% 《セットアップ費用》 別途見積		
		<u><売り手企業></u> 《月額システム使用料》 30,000円～500,000円 《セットアップ費用》 100,000円～300,000円 (受注・受信可能数に応じる)		
		<u><買い手企業></u> 《月額システム使用料》 ・店舗：5,000円 《セットアップ費用》 300,000円～		

サービス別 料金体系

料金 (金額：税別)

BtoB-PF ES事業		<p>《月額システム使用料》〔基本料金〕 20,000円 +〔従量料金①〕 月間請求書 <u>受取通数</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・50通までは基本料金に含む ・51~1,000通・・・・・・・・ 100円/1通 ・1,001通~・・・・・・・・ 90円/1通 <p>+〔従量料金②〕 月間請求書 <u>発行通数</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・100通までは基本料金に含む ・101~1,000通・・・・・・・・ 60円/1通 ・1,001通~・・・・・・・・ 50円/1通 <p>《セットアップ費用》 100,000円~</p>	
		<p><ゴールドプラン> 《月額システム使用料》 〔基本料金〕 30,000円 +〔従量料金〕 月間契約発行・受領数</p> <ul style="list-style-type: none"> ・100契約までは基本料金に含む ・101契約~・・・・・・・・ 50円/1通 ・自社保管 無制限 <p>《セットアップ費用》 要望に応じ別途見積</p>	<p><シルバープラン> 《月額システム使用料》 〔基本料金〕 10,000円 +〔従量料金〕 月間契約発行・受領数</p> <ul style="list-style-type: none"> ・1契約~・・・・・・・・ 50円/1通 ・自社保管 3通まで/月 <p>《セットアップ費用》 要望に応じ別途見積</p>
		<p>《月額システム使用料》〔基本料金〕 50,000円 +〔追加料金〕 月間発注書 <u>発注件数</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・200件まで基本料金に含む ・201~500件・・・・・・・・ 20,000円/月 ・501~700件・・・・・・・・ 40,000円/月 ・701~1,000件・・・・・・ 60,000円/月 ・1,001~・・・・・・・・ 別途見積 <p>《セットアップ費用》 300,000円~</p>	
		<p><買い手企業> 《月額システム使用料》 〔固定料金〕 5,000円</p>	<p><売り手企業> 《月額システム使用料》 〔固定料金〕 25,000円</p>

当資料に記載された内容は、2025年2月14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マートによって作成されたものです。