



株式会社インフォマート

2022年12月期
第4四半期・通期決算

2023年2月14日
東証プライム市場（2492）



I. インフォマートについて	… P1
II. 2022年12月期 第4四半期・通期決算	… P8
III. 事業のトレンド	… P18
IV. 中期経営方針等	… P27
V. 2023年12月期 連結業績予想	… P34
VI. 株主還元について	… P43

I . インフォマートについて

- 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
- 営業所 西日本営業所 （大阪市淀川区西中島）
カスタマーセンター （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
株式会社インフォマートインターナショナル（香港法人）
- 従業員数（連結） 707名（正社員537 / 派遣170）
- URL <https://www.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、**B to B プラットフォーム**に特化

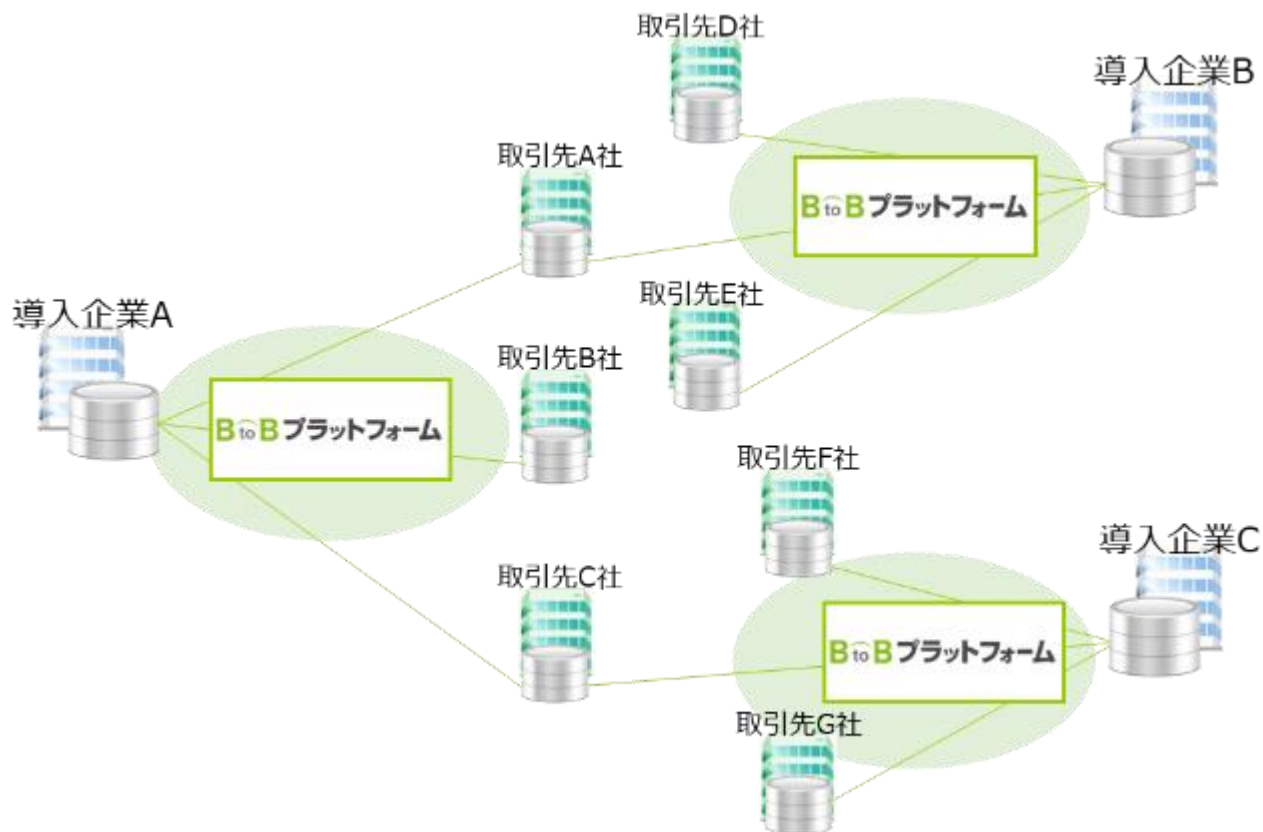
B to B プラットフォーム = 企業間の取引を電子化するサービス

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



BtoBプラットフォームの特徴



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

■ 主要なBtoBプラットフォーム

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

事業区分

サービス名

料金 (金額：税別)

BtoB-PF
FOOD事業


<買い手企業>

《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～

<売り手企業>

《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



<買い手機能>

《月額システム使用料》 50,000円
《セットアップ費用》 300,000円～

<卸機能>

《月額システム使用料》 35,000円
《セットアップ費用》 300,000円～

<メーカー機能>

《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

BtoB-PF
ES事業


《月額システム使用料》〔固定料金〕20,000円
+〔従量料金①〕月間請求書 受取通数
※2022年1月新規契約分より適用
・50通までは固定料金に含む
・51～1,000通…… 100円／1通
・1,001通～…… 90円／1通
+〔従量料金②〕月間請求書 発行通数
・100通までは固定料金に含む
・101～1,000通…… 60円／1通
・1,001通～…… 50円／1通
《セットアップ費用》 100,000円～



<ゴールドプラン>

《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
・100契約までは固定料金に含む
・101契約～…… 50円／1通
・自社保管 無制限
《セットアップ費用》 要望に応じ別途見積

<シルバープラン>

《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
・1契約～…… 50円／1通
・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



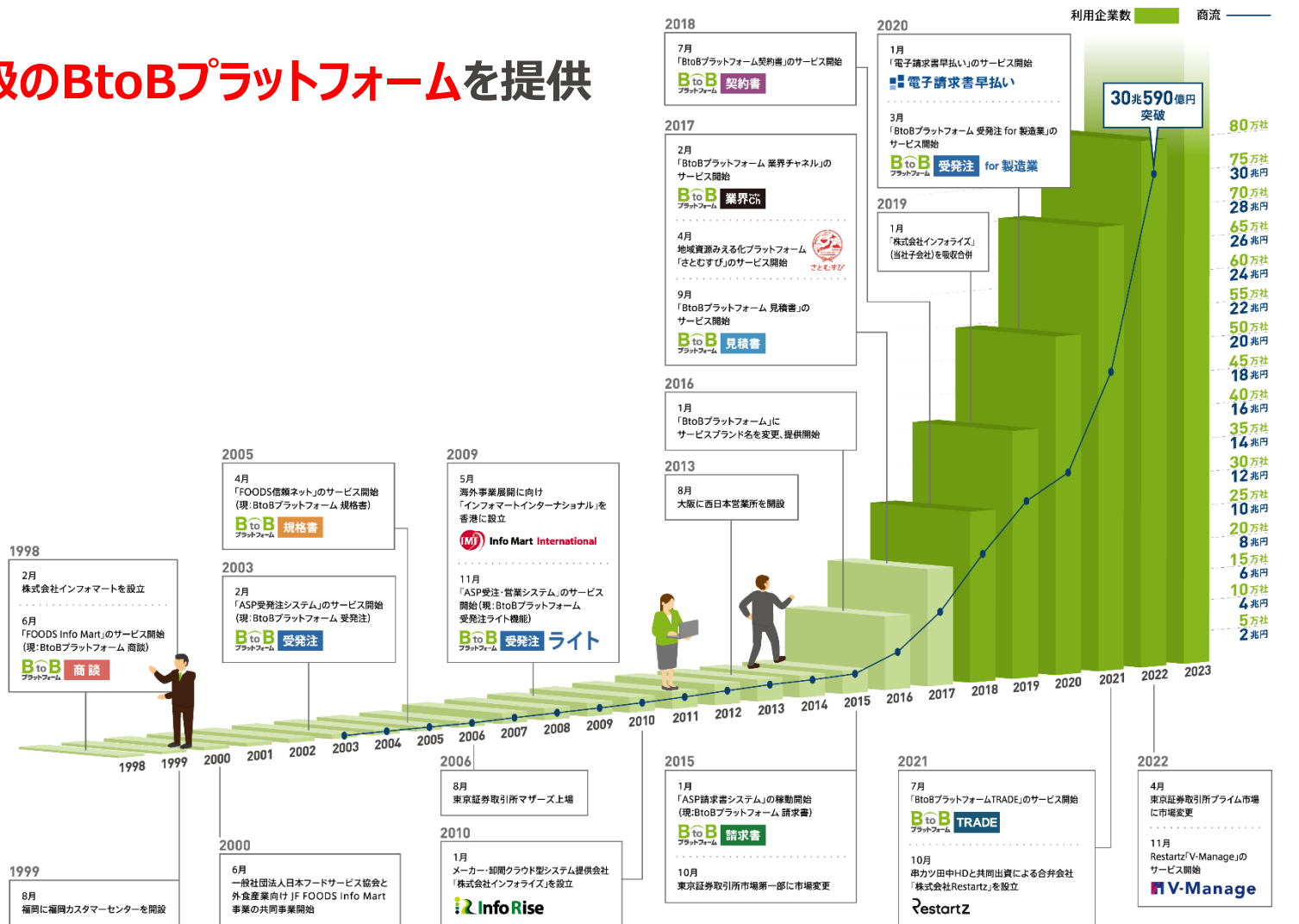
<買い手企業>

《月額システム使用料》
〔固定料金〕 5,000円

<売り手企業>

《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 (2022年12月末)

825,674社

事業所数 (2022年12月末)

1,526,384事業所

流通金額 (2022年1~12月)

30兆590億円

Ⅱ． 2022年12月期 第4四半期・通期決算

2022年12月期 通期業績概要（前期比、計画比）

売上高は順調に増加、利益面は積極投資により減少

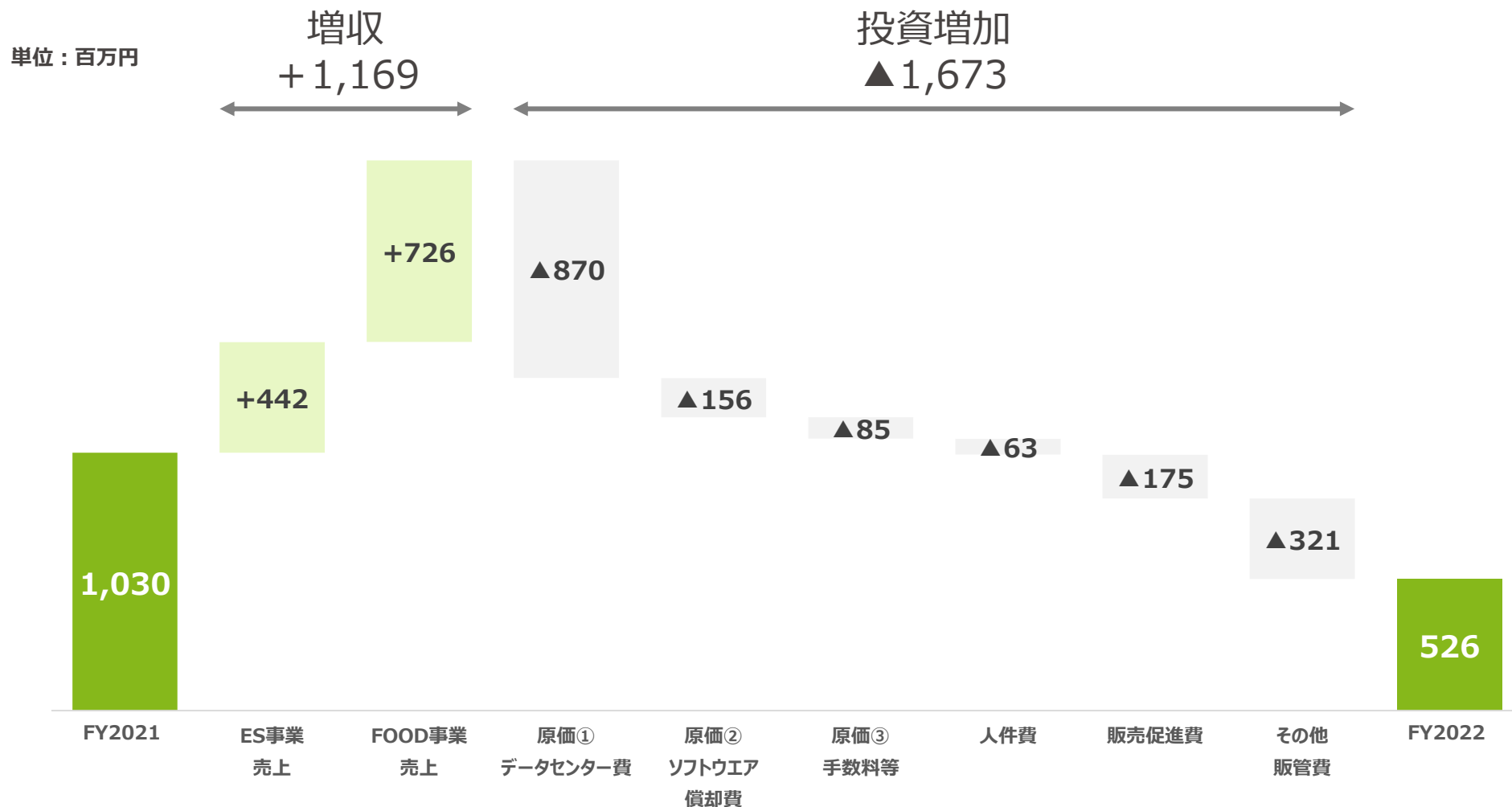
※FY2022計画数値：2022年7月20日公表 連結業績予想数値

単位：百万円

	FY2021 実績	FY2022 計画	FY2022 実績	前期比	計画比
売上高	9,835	11,113	11,004	11.9%	-1.0%
売上原価	3,627	4,955	4,740	30.7%	-4.3%
売上総利益	6,207	6,158	6,264	0.9%	1.7%
売上高売上総利益率	63.1%	55.4%	56.9%		
販売費及び一般管理費	5,177	5,698	5,738	10.8%	0.7%
営業利益	1,030	460	526	-48.9%	14.4%
売上高営業利益率	10.5%	4.1%	4.8%		
経常利益	1,021	405	465	-54.5%	14.7%
売上高経常利益率	10.4%	3.6%	4.2%		
法人税	270	155	115	-57.4%	-25.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	538	283	286	-46.8%	1.0%

連結営業利益 前期比増減要因

投資増加16.7億円の内、データセンター費が8.7億円を占める



2022年12月期 第4四半期・通期（前期比）

（単位：百万円 / %：前年同期比増減率）

	2022/1Q		2022/2Q		2022/3Q		2022/4Q		2022/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
BtoB-PF FOOD	1,806	9.0%	1,929	13.3%	1,951	11.6%	2,038	7.7%	7,726	10.4%
BtoB-PF ES	754	17.3%	793	14.9%	832	16.8%	897	13.8%	3,278	15.6%
【売上高】	2,560	11.4%	2,723	13.8%	2,783	13.1%	2,936	9.5%	11,004	11.9%
BtoB-PF FOOD	734	59.6%	710	44.0%	726	10.5%	807	19.8%	2,978	30.4%
BtoB-PF ES	371	20.8%	409	31.6%	439	23.4%	547	45.0%	1,768	30.7%
【売上原価】	1,103	44.3%	1,118	39.4%	1,164	15.1%	1,353	29.0%	4,740	30.7%
BtoB-PF FOOD	1,072	-10.4%	1,219	0.8%	1,224	12.3%	1,231	1.0%	4,747	0.7%
BtoB-PF ES	382	14.2%	383	1.2%	393	10.1%	350	-14.8%	1,509	1.8%
【売上総利益】	1,457	-5.1%	1,604	0.8%	1,619	11.7%	1,583	-3.0%	6,264	0.9%
BtoB-PF FOOD	582	-1.5%	612	-2.2%	625	2.0%	747	3.6%	2,567	0.6%
BtoB-PF ES	692	24.4%	734	14.6%	712	12.5%	1,034	31.1%	3,173	21.2%
【販管費】	1,273	10.6%	1,346	6.2%	1,338	7.3%	1,780	17.9%	5,738	10.8%
BtoB-PF FOOD	489	-19.1%	606	4.0%	599	25.6%	484	-2.7%	2,180	0.8%
BtoB-PF ES	-309	-	-351	-	-319	-	-684	-	-1,664	-
【営業利益】	183	-52.1%	258	-20.0%	280	39.0%	-196	-	526	-48.9%
【経常利益】	169	-57.8%	243	-25.2%	267	37.9%	-215	-	465	-54.5%
【親会社株主に帰属する当期純利益】	110	-61.3%	164	-6.8%	209	68.6%	-197	-	286	-46.8%

BtoB-PF FOOD	59.4%		63.2%		62.8%		60.4%		61.4%	
BtoB-PF ES	50.7%		48.4%		47.2%		39.0%		46.0%	
売上高売上総利益率	56.9%		58.9%		58.2%		53.9%		56.9%	
BtoB-PF FOOD	27.1%		31.5%		30.7%		23.7%		28.2%	
売上高営業利益率	7.2%		9.5%		10.1%		-		4.8%	
売上高経常利益率	6.6%		8.9%		9.6%		-		4.2%	

■ 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、テイクアウト・デリバリー等）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。

また、新型コロナウイルス感染症に関する規制が解除されたことにより、食材等の流通金額が増加し、売り手企業（従量制）のシステム使用料売上が前年実績を上回りました。「BtoBプラットフォーム 規格書」は利用企業数が増加し、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により、受取モデル・発行モデルの新規有料契約数が増加したことに加え、大手企業を中心とした稼働（請求書の電子データ化）が順調に進んだことにより、システム使用料売上が増加しました。

■ 売上原価

ユーザー数拡大に応じたサーバー体制の増強及びDR（Disaster Recovery/災害復旧）対策の実施により、データセンター費が増加しました。

■ 販管費

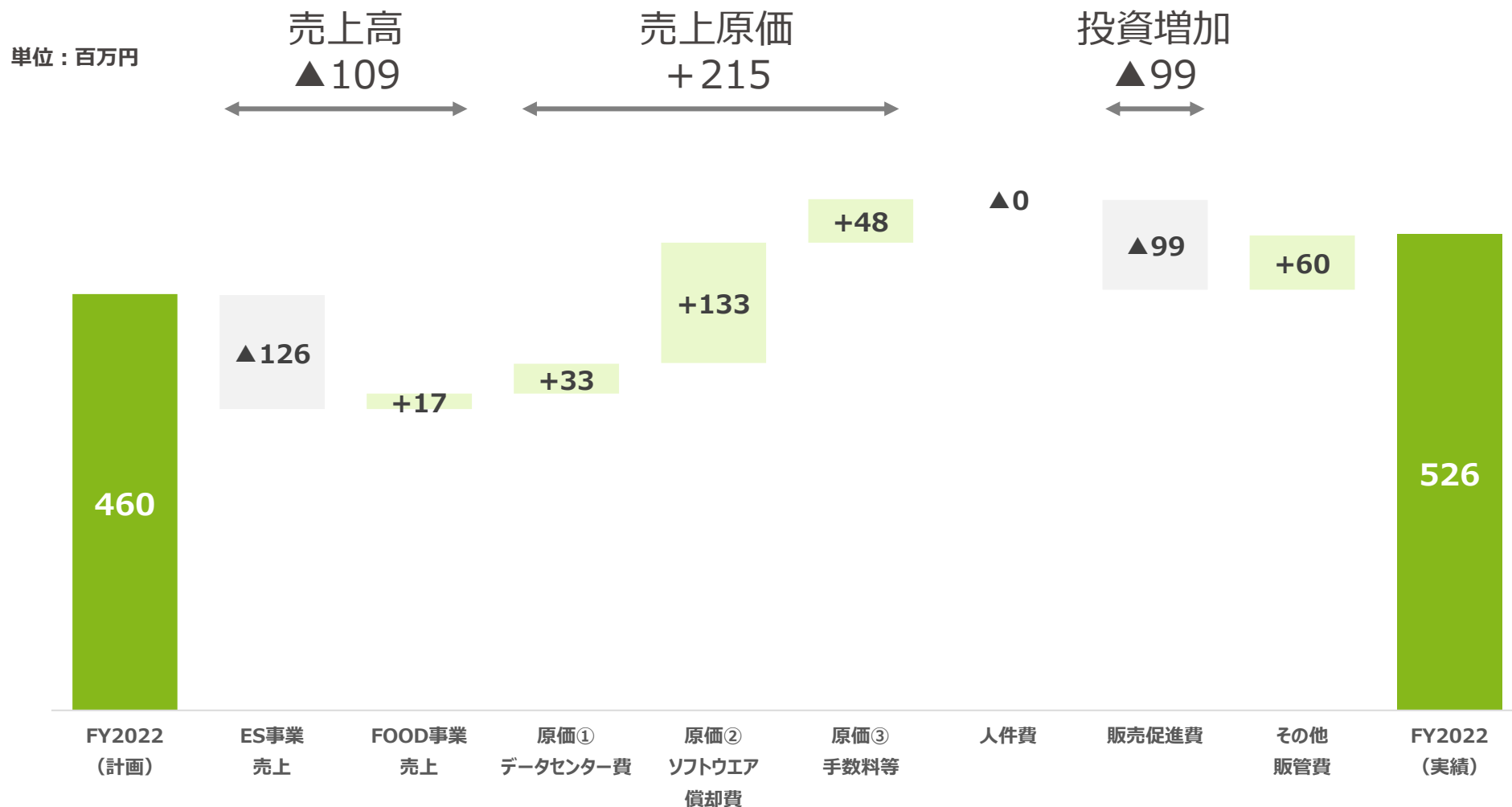
「BtoBプラットフォーム 受発注」、「BtoBプラットフォーム 請求書」における稼働業務の外注化により支払手数料が増加しました。また、利用企業数増加に向けた販売促進費が増加しました。

■ 営業利益

売上成長の加速を優先したコストの積極投下により減益となりました。

■ 連結営業利益（計画比）増減要因

開発案件の期ずれ、インボイス制度に向けた積極的な販促活動の実施



2022年12月期 第4四半期・通期（計画比）

※FY2022計画数値：2022年7月20日公表 連結業績予想数値

（単位：百万円 / %）

	2022/1Q	2022/2Q	2022/3Q	2022/4Q	2022/通期		
	実績	実績	実績	実績	計画	実績	差異
BtoB-PF FOOD	1,806	1,929	1,951	2,038	7,708	7,726	17
BtoB-PF ES	754	793	832	897	3,405	3,278	-126
【売上高】	2,560	2,723	2,783	2,936	11,113	11,004	-109
BtoB-PF FOOD	734	710	726	807	3,022	2,978	-43
BtoB-PF ES	371	409	439	547	1,933	1,768	-164
【売上原価】	1,103	1,118	1,164	1,353	4,955	4,740	-215
BtoB-PF FOOD	1,072	1,219	1,224	1,231	4,686	4,747	60
BtoB-PF ES	382	383	393	350	1,471	1,509	37
【売上総利益】	1,457	1,604	1,619	1,583	6,158	6,264	105
BtoB-PF FOOD	582	612	625	747	2,587	2,567	-19
BtoB-PF ES	692	734	712	1,034	3,111	3,173	62
【販管費】	1,273	1,346	1,338	1,780	5,698	5,738	39
BtoB-PF FOOD	489	606	599	484	2,099	2,180	80
BtoB-PF ES	-309	-351	-319	-684	-1,639	-1,664	-24
【営業利益】	183	258	280	-196	460	526	66
【経常利益】	169	243	267	-215	405	465	59
【親会社株主に帰属する当期純利益】	110	164	209	-197	283	286	2
BtoB-PF FOOD	59.4%	63.2%	62.8%	60.4%	60.8%	61.4%	0.6%
BtoB-PF ES	50.7%	48.4%	47.2%	39.0%	43.2%	46.0%	2.8%
売上高売上総利益率	56.9%	58.9%	58.2%	53.9%	55.4%	56.9%	1.5%
BtoB-PF FOOD	27.1%	31.5%	30.7%	23.7%	27.2%	28.2%	1.0%
売上高営業利益率	7.2%	9.5%	10.1%	-	4.1%	4.8%	0.6%
売上高経常利益率	6.6%	8.9%	9.6%	-	3.6%	4.2%	0.6%

■ 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、テイクアウト・デリバリー等）とその店舗の新規契約数が増加し、セットアップ売上が計画を上回りました。

〔BtoB-PF ES〕

「BtoBプラットフォーム 請求書」の新規獲得及び新サービス「BtoBプラットフォーム TRADE」の立ち上げの遅れにより売上が計画を下回りました。

■ 売上原価

請求書の電子データ化が想定を上回って進んだことから、郵送代行手数料が未発生となりました。
また、下期に予定していた開発案件のリリースが翌期に変更になったため、ソフトウェア償却費が未発生となりました。

■ 販管費

リアルイベントの再開に加え、インボイス制度開始に向けた販促活動を積極的に実施。

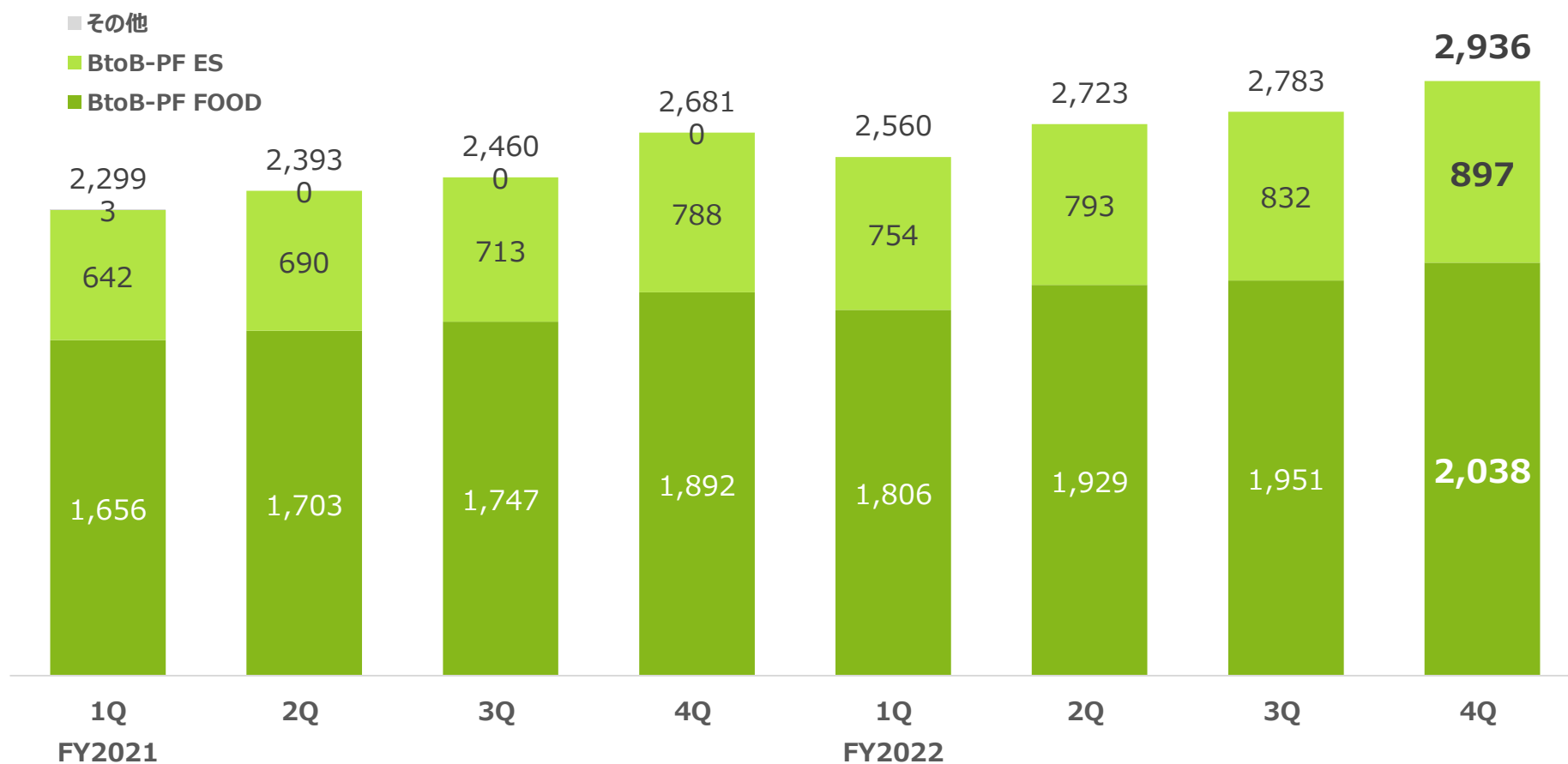
■ 営業利益

売上原価の未発生により計画を上回りました。

売上高推移（四半期別）

FOOD事業の復調、ES事業の請求書が大きく進捗

単位：百万円

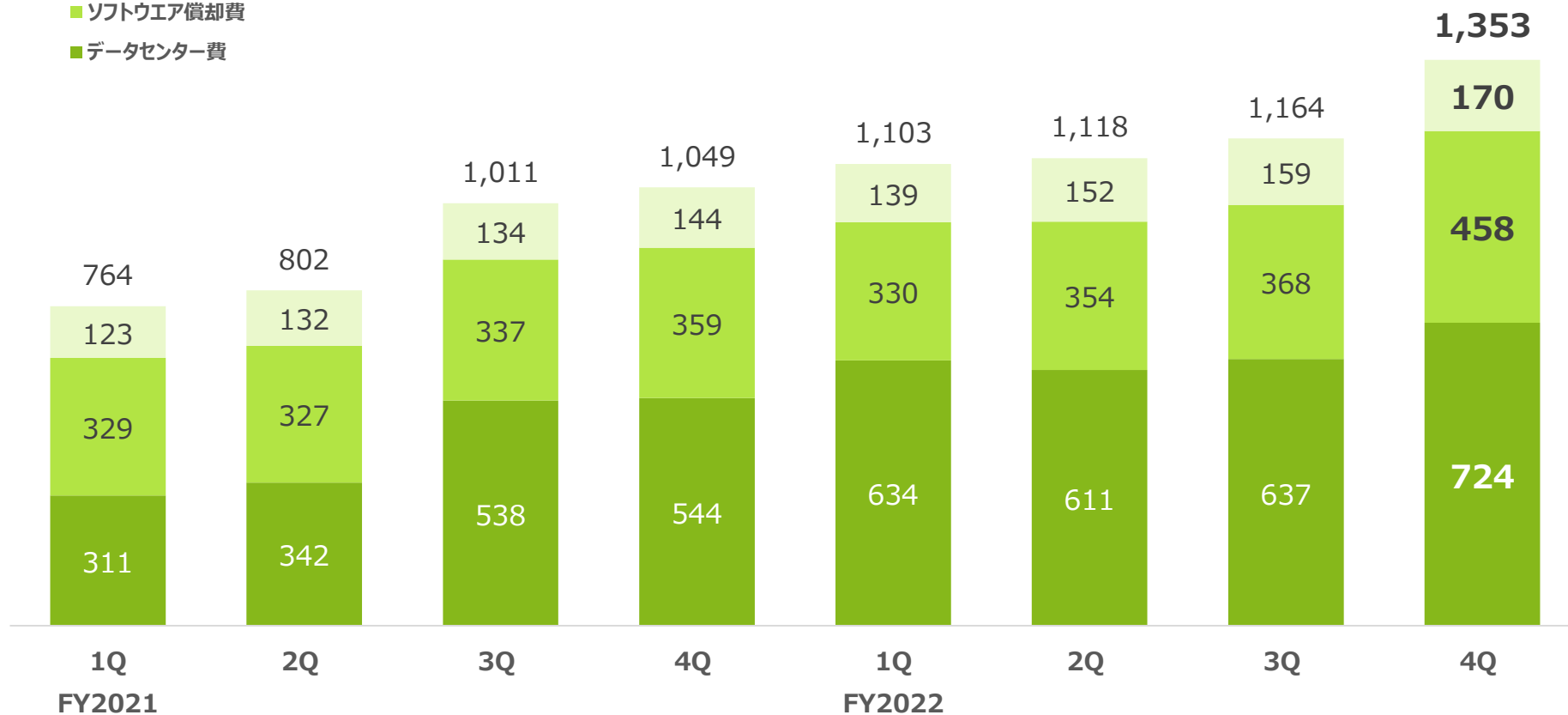


売上原価推移（四半期別）

請求書及びTRADEの開発投資増強によりソフトウェア償却費が増加

単位：百万円

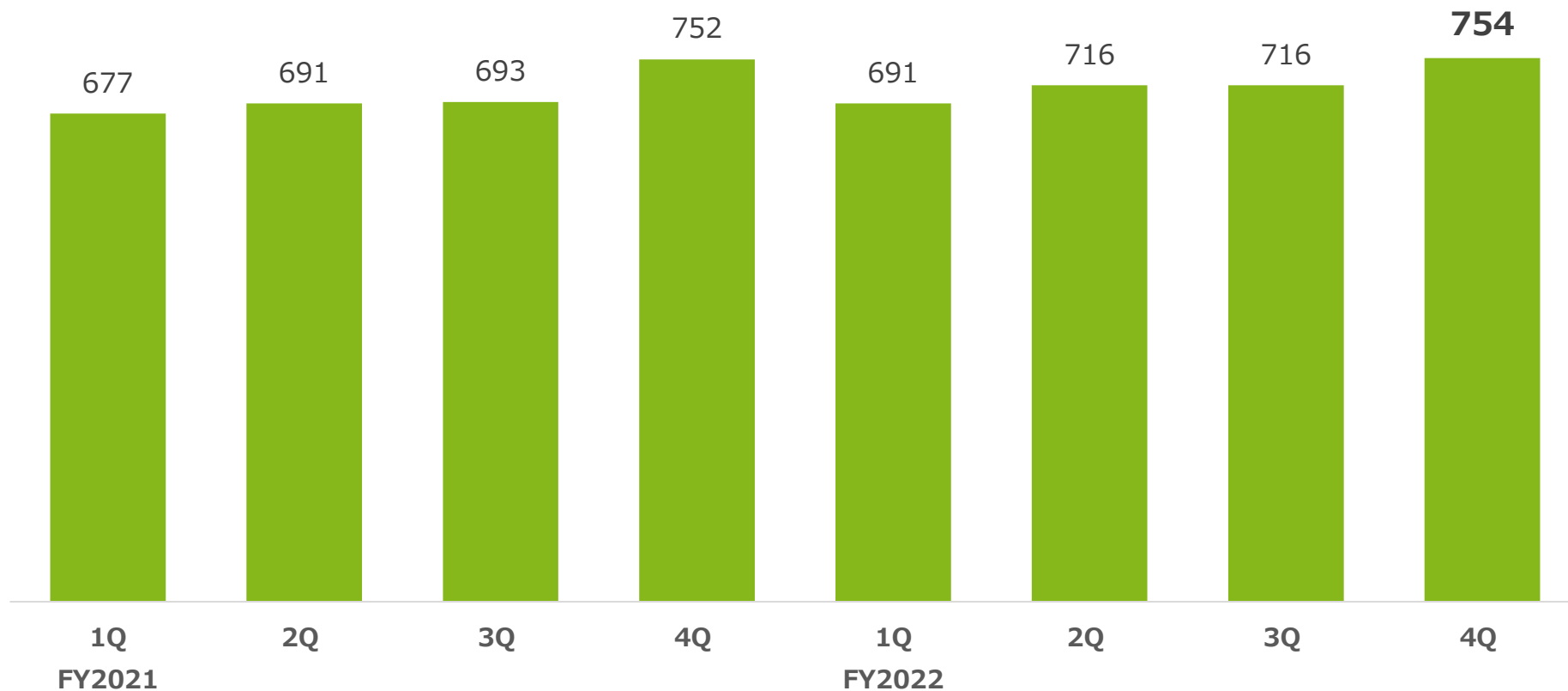
- 手数料等
- ソフトウェア償却費
- データセンター費



人件費推移（四半期別）

2022年12月にインフレ手当の支給を実施

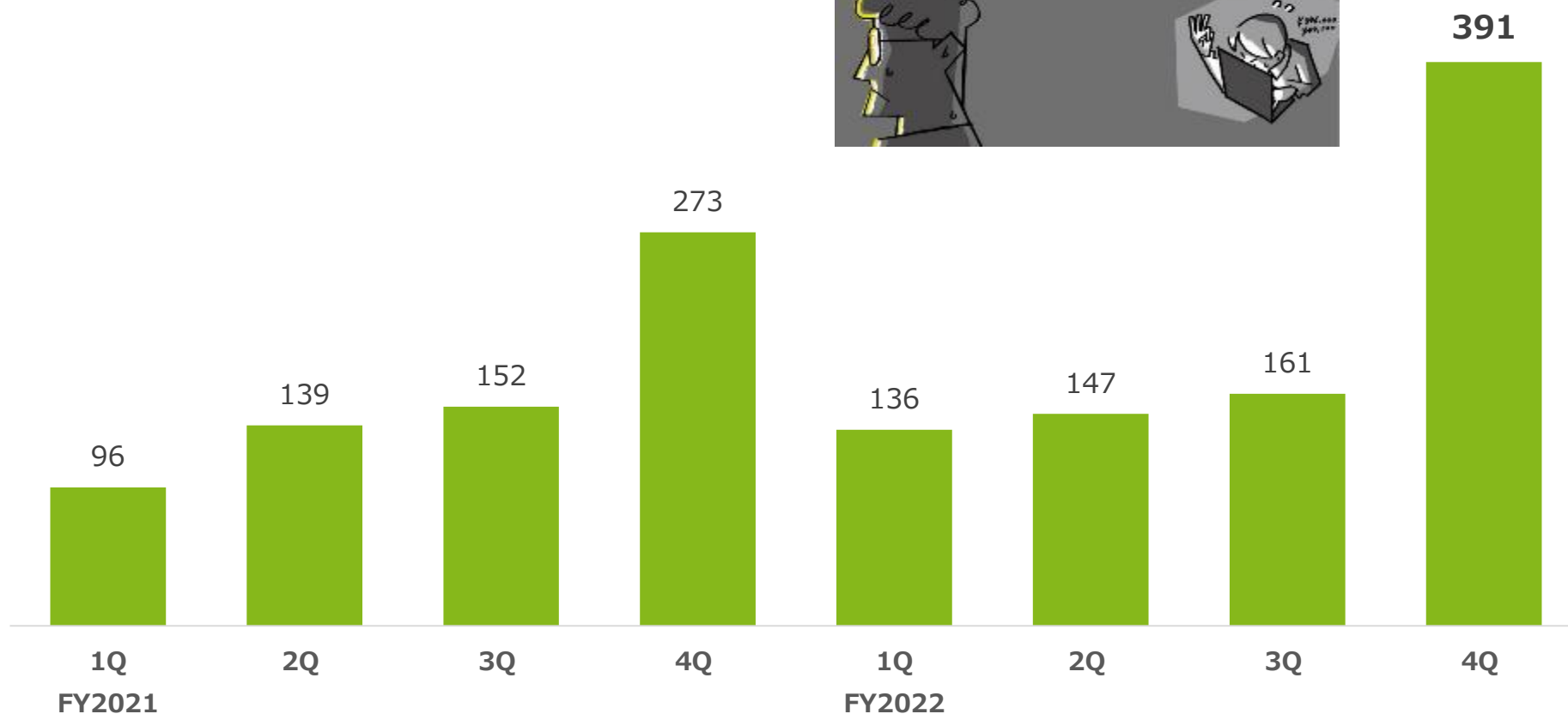
単位：百万円



販売促進費推移（四半期別）

コロナの影響により延期していたリアルイベント等を4Qに実施したことに加え、インボイス制度開始に向け販促活動（交通・新聞広告）を積極的に実施

単位：百万円

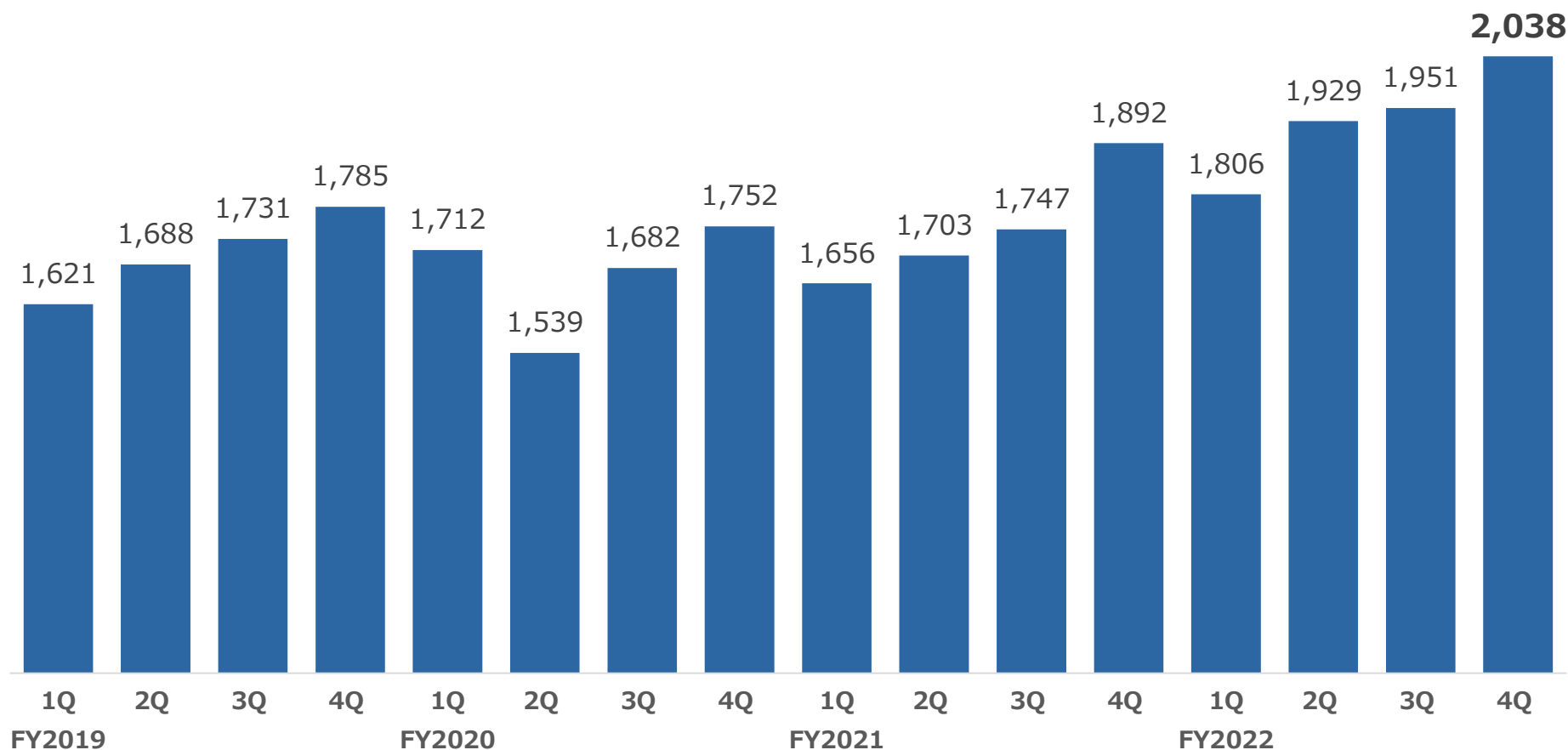


Ⅲ. 事業のトレンド

BtoB-PF FOOD事業 売上高推移

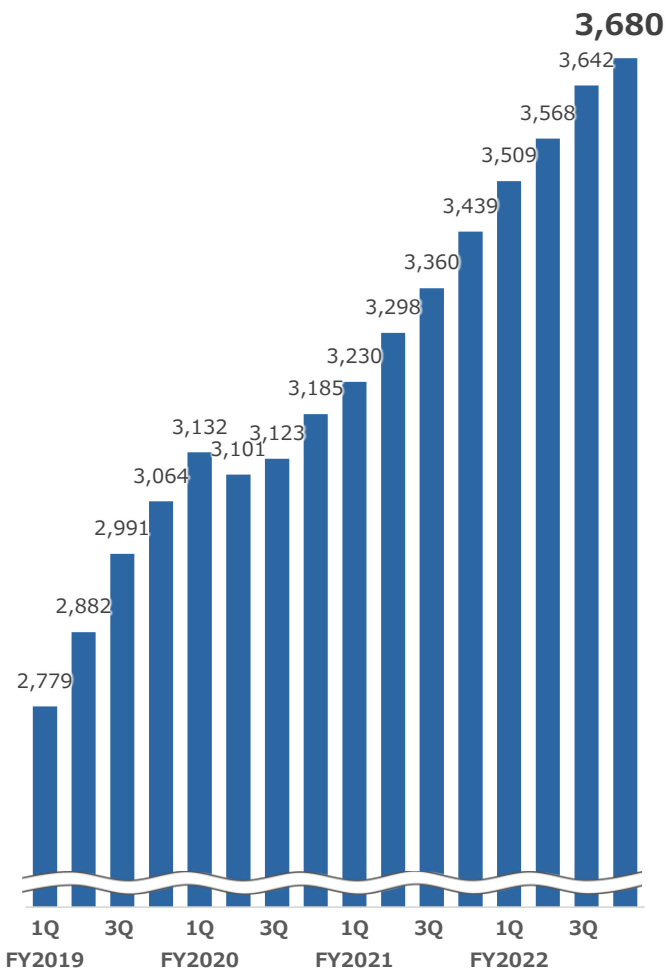
- ・ 食材の流通金額の回復により、受発注売り手の従量課金売上が増加
- ・ 月額システム使用料売上は、当四半期においても利用企業数の増加等により順調に増加

単位：百万円

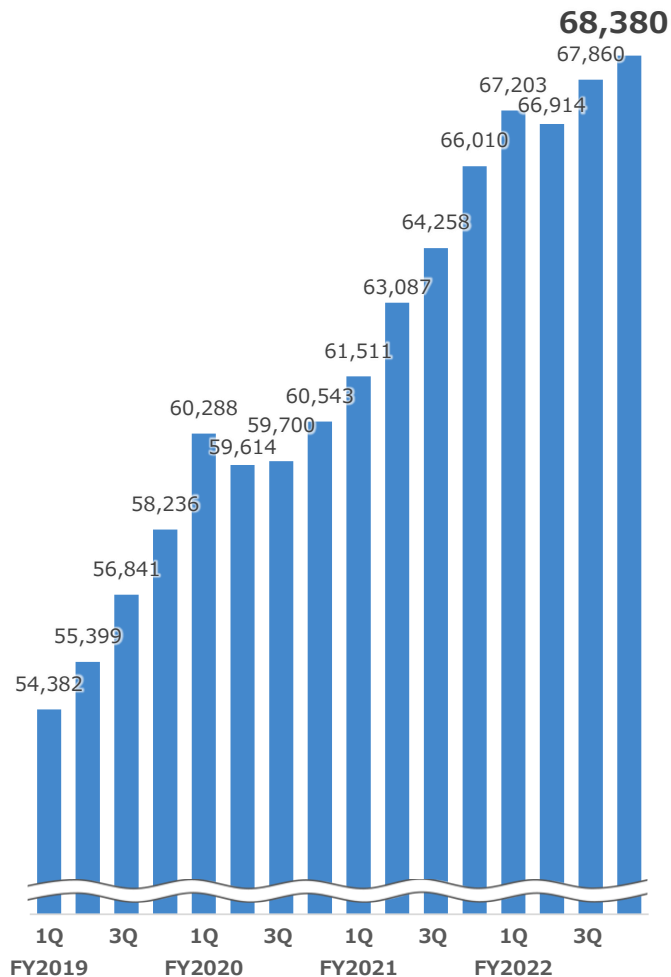


管理システム・クラウド化を求めるフード業界の買い手企業（外食チェーン、ホテル、給食、テイクアウト・デリバリー等）、さらに取引先である売り手企業が増加

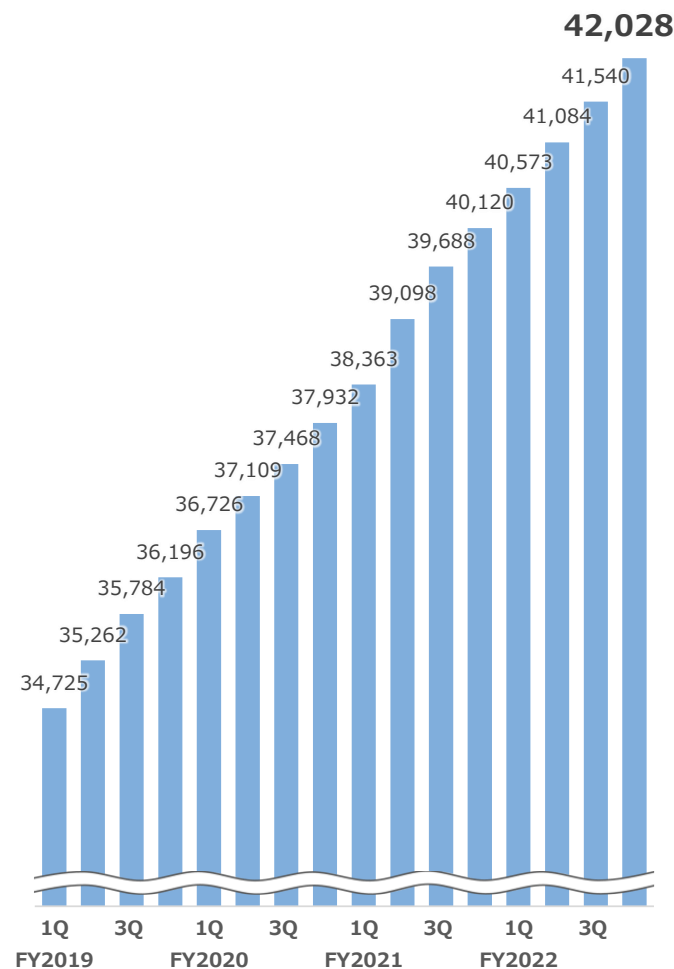
■ 買い手(発注側)企業数(社)



■ 買い手(発注側)店舗数(店舗)

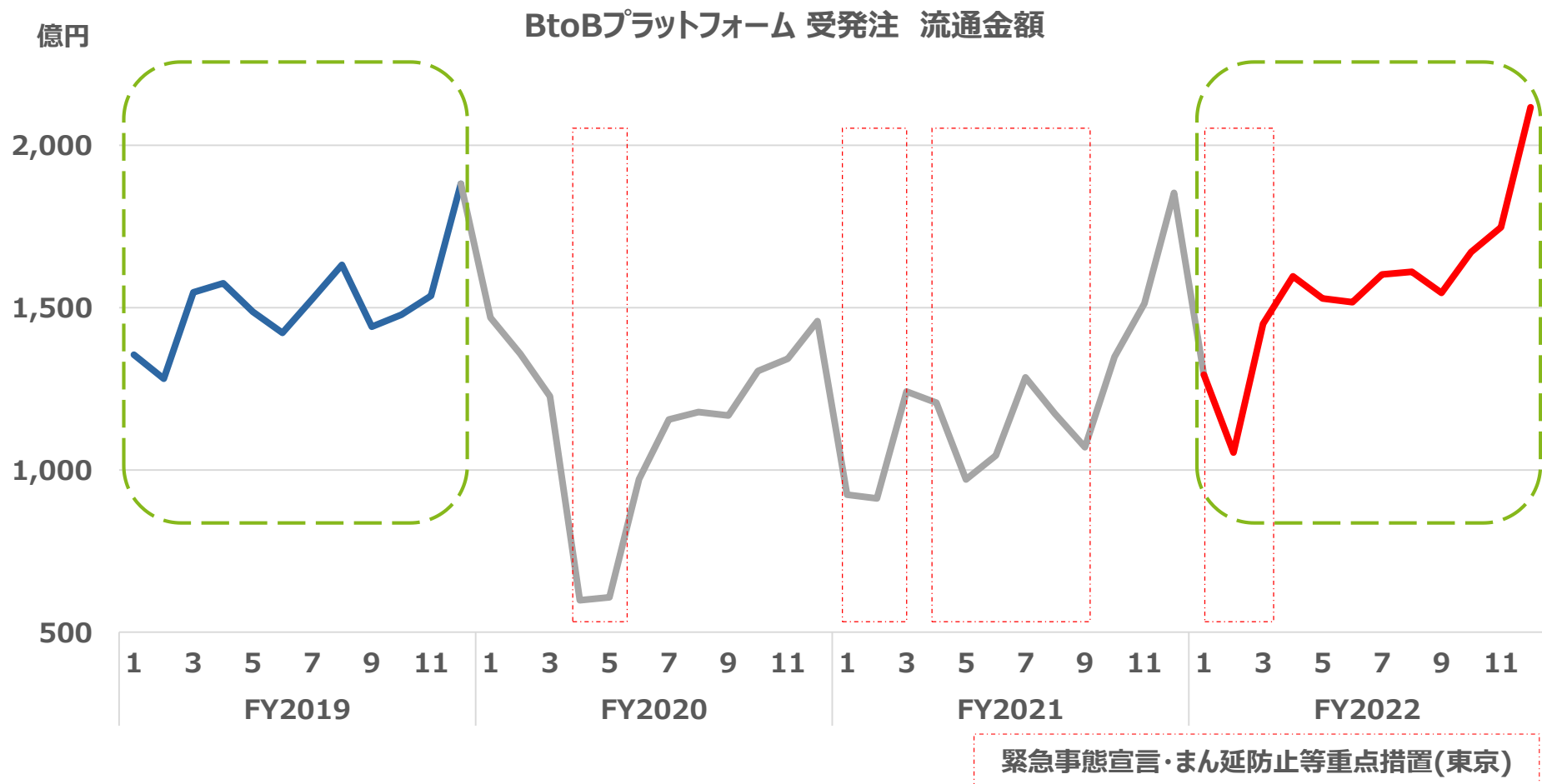


■ 売り手(受注側)企業数(社)



※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

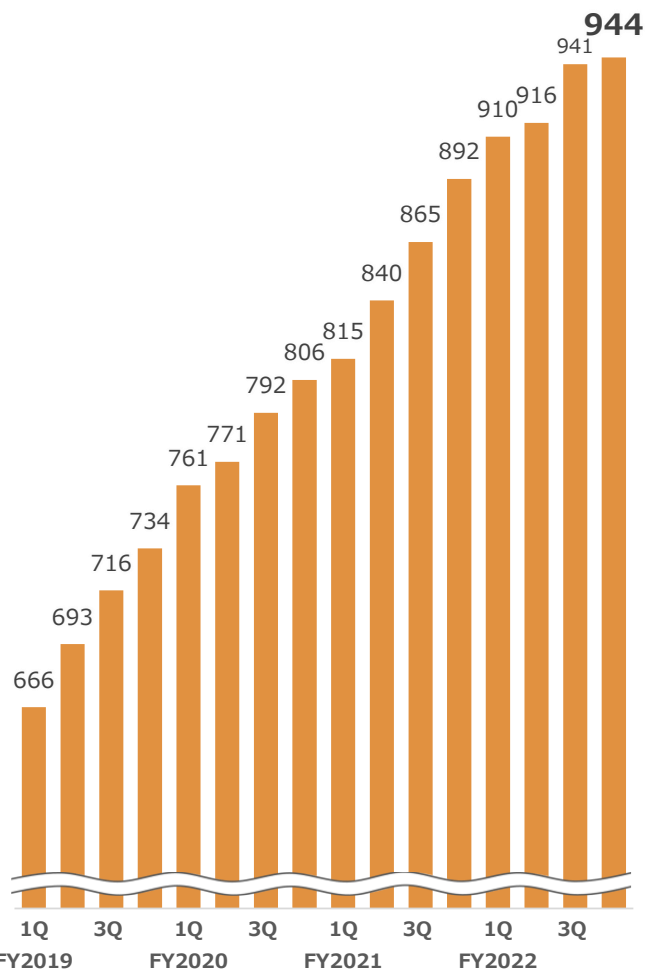
食材流通金額はコロナ前の水準に回復、2022年度の食材流通金額は過去最高を更新



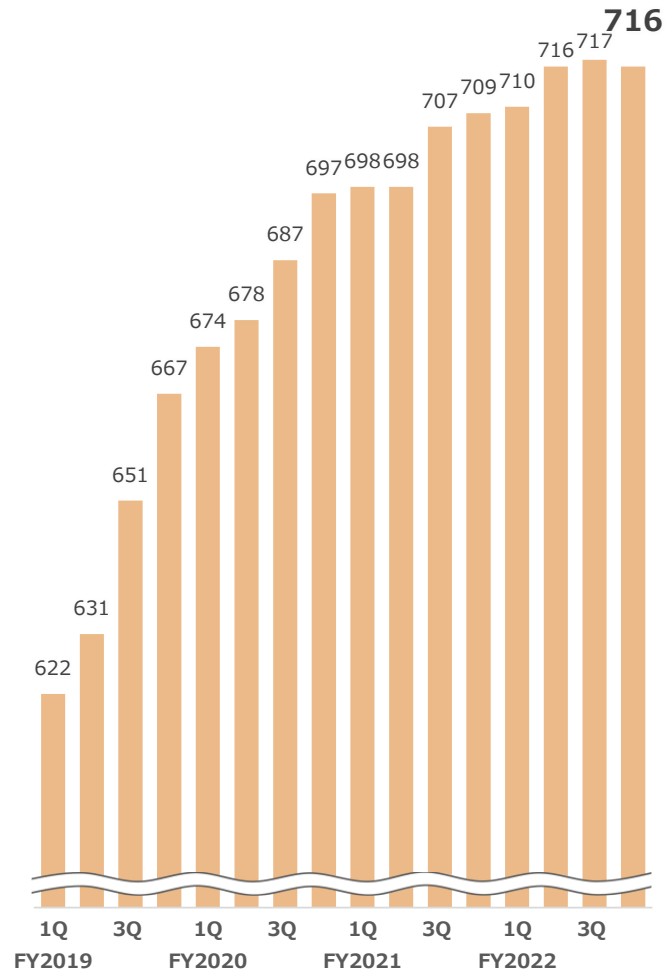
※当社の全売上高の内、10数%が食材の流通金額に概ね比例

大手企業の管理システム・クラウド化加速により買い手・メーカー機能の利用企業数が増加

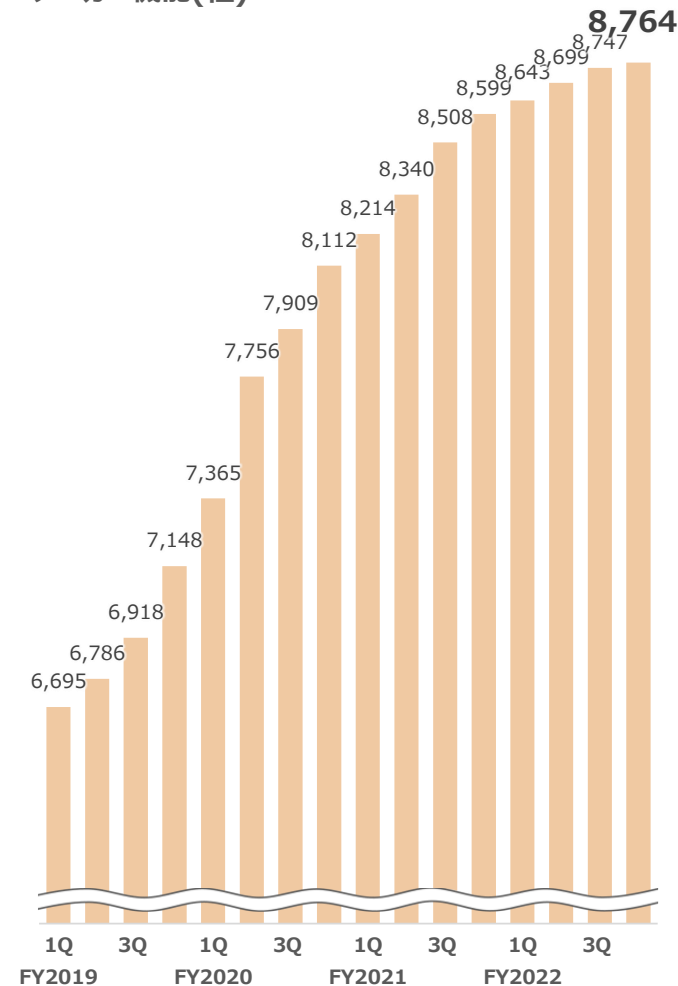
■ 買い手機能(社)



■ 卸機能(社)



■ メーカー機能(社)

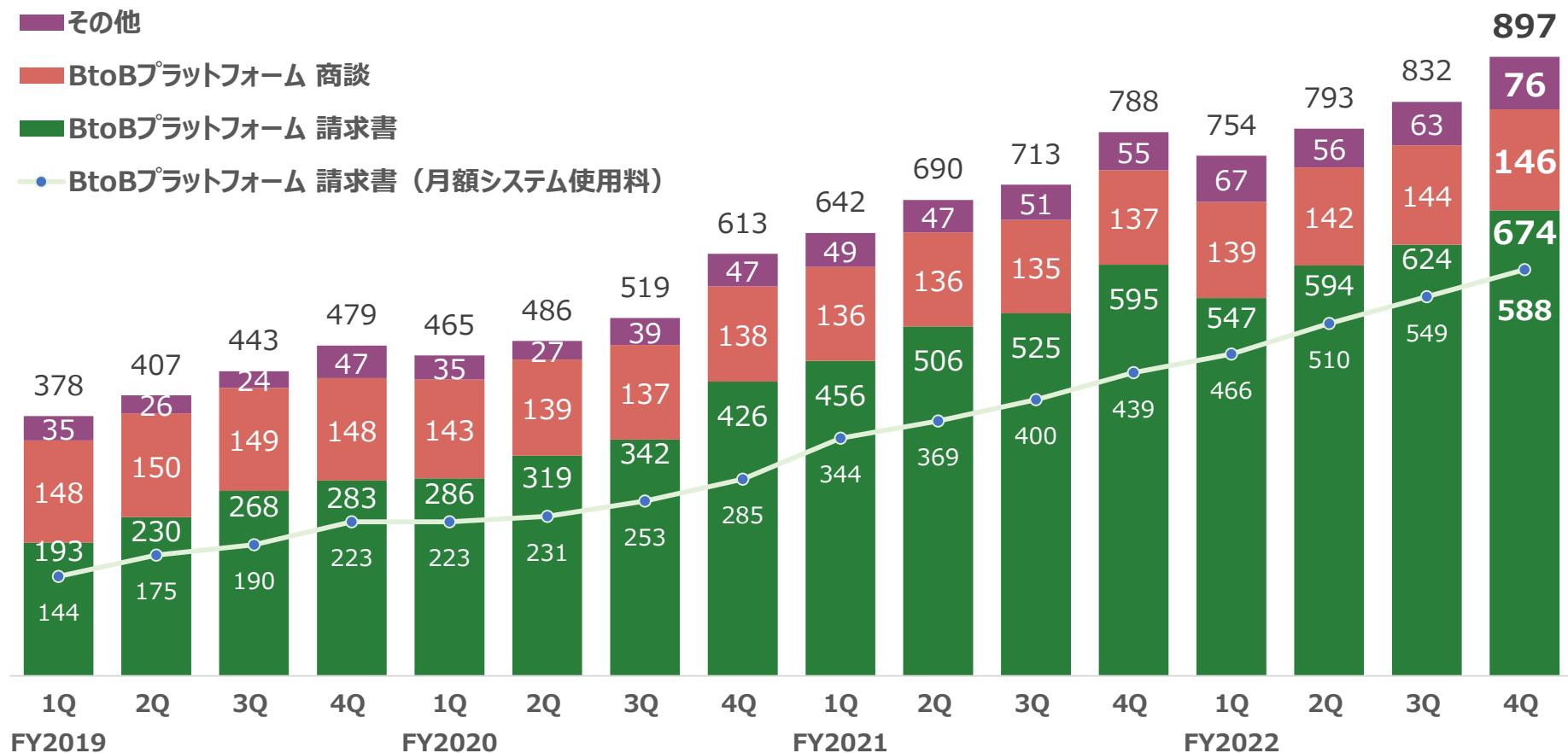


※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

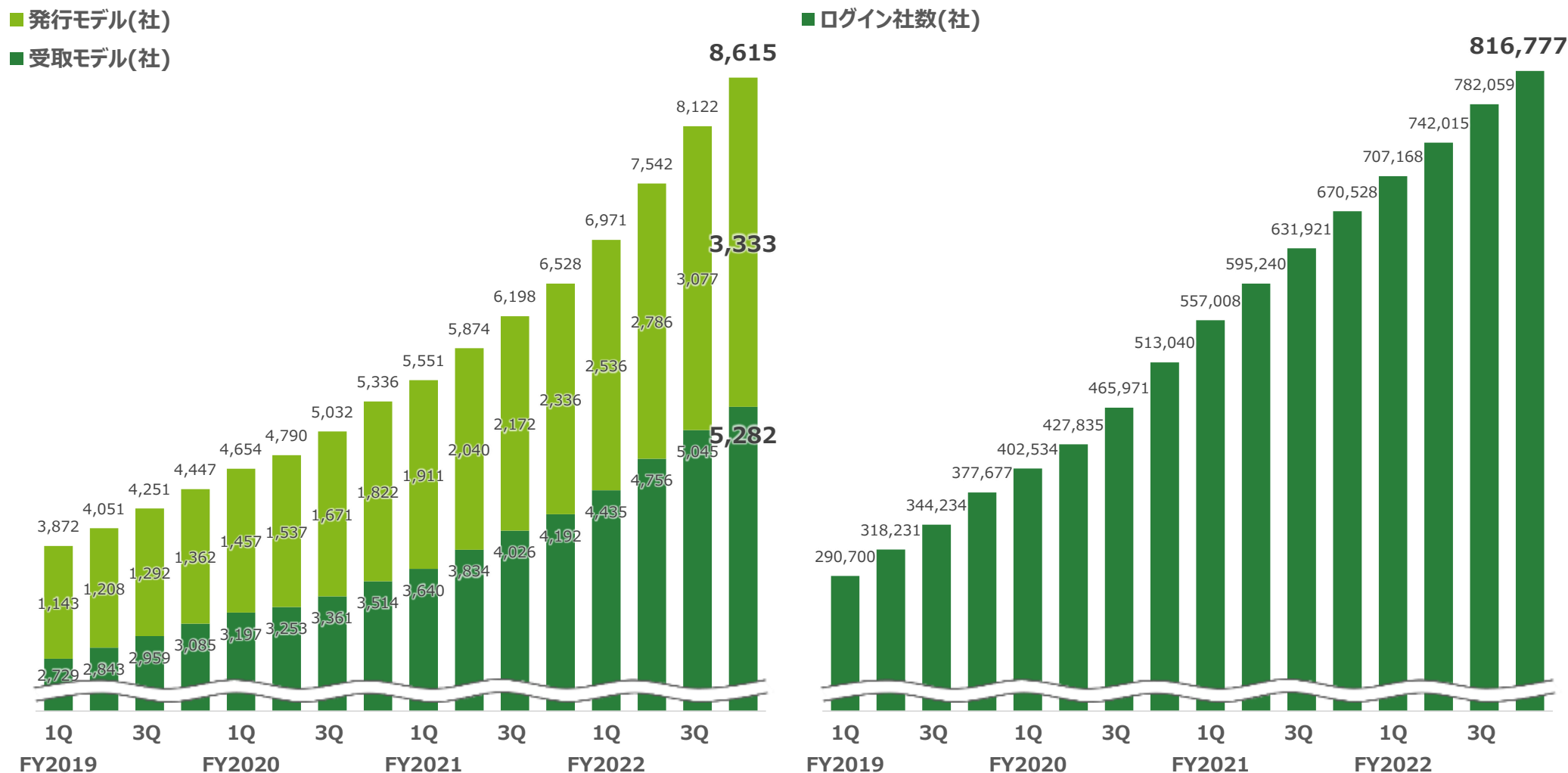
BtoB-PF ES事業 売上高推移

バックオフィス業務のデジタル化・DX推進の追い風を受け、「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



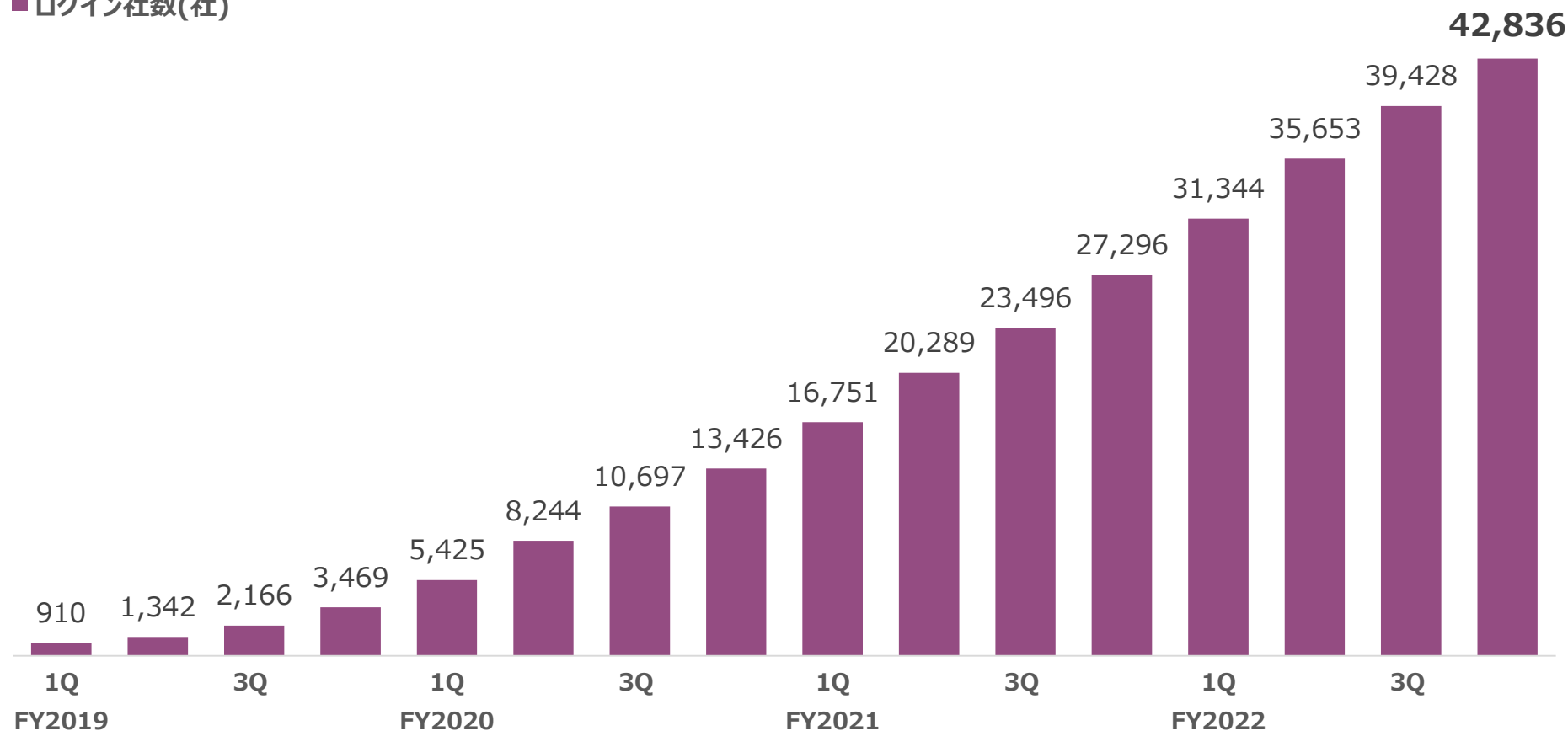
既存の有料契約企業の請求書電子化推進により、ログイン社数が81万社突破
大手企業での採用を含め、有料契約企業数は順調に推移



※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

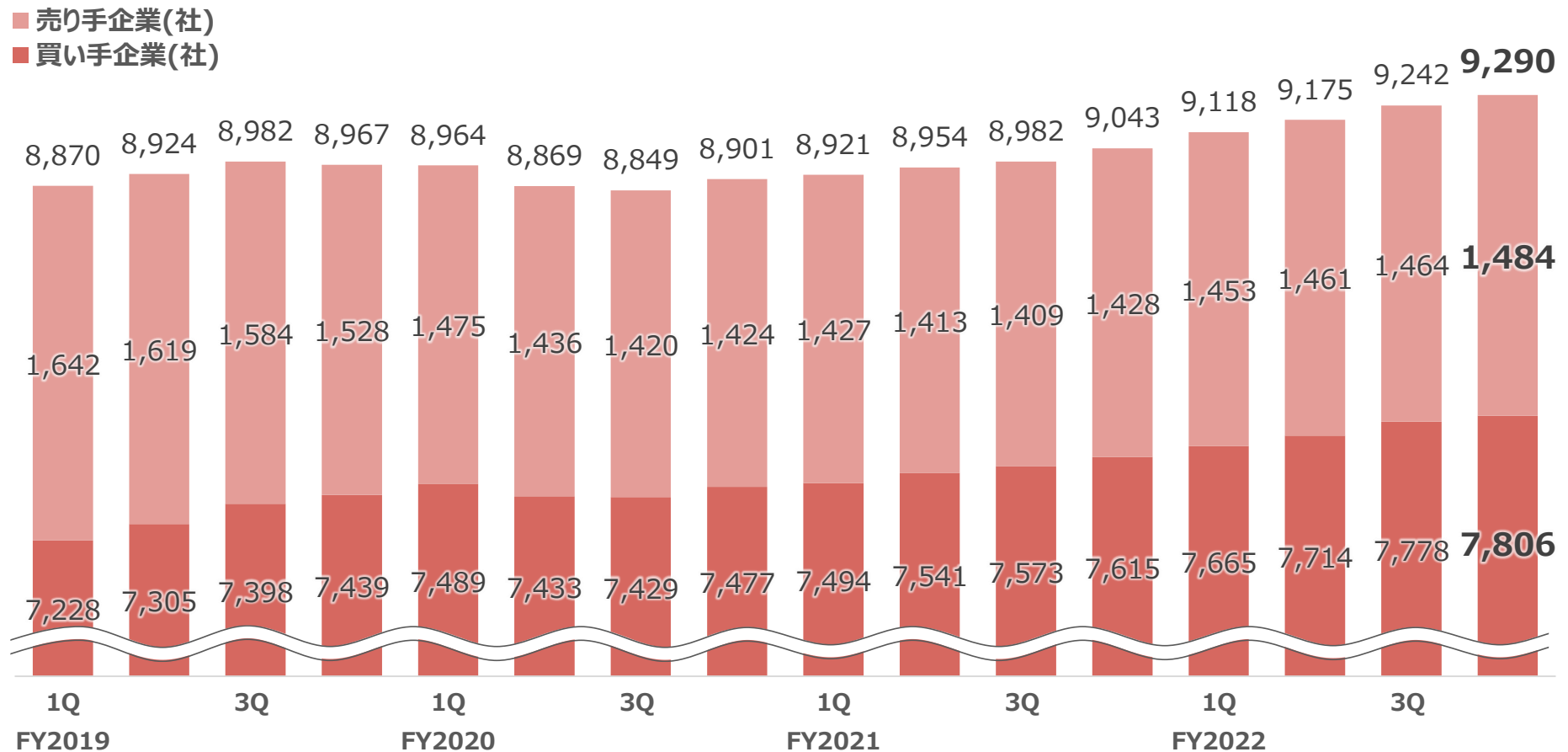
「脱ハンコ」による契約書電子化の流れを受け、利用企業数が4万2千社を突破
他社システムとの連携強化、協業先の拡大（スキャン会社、文書倉庫等）

■ 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を継続



※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、競合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**

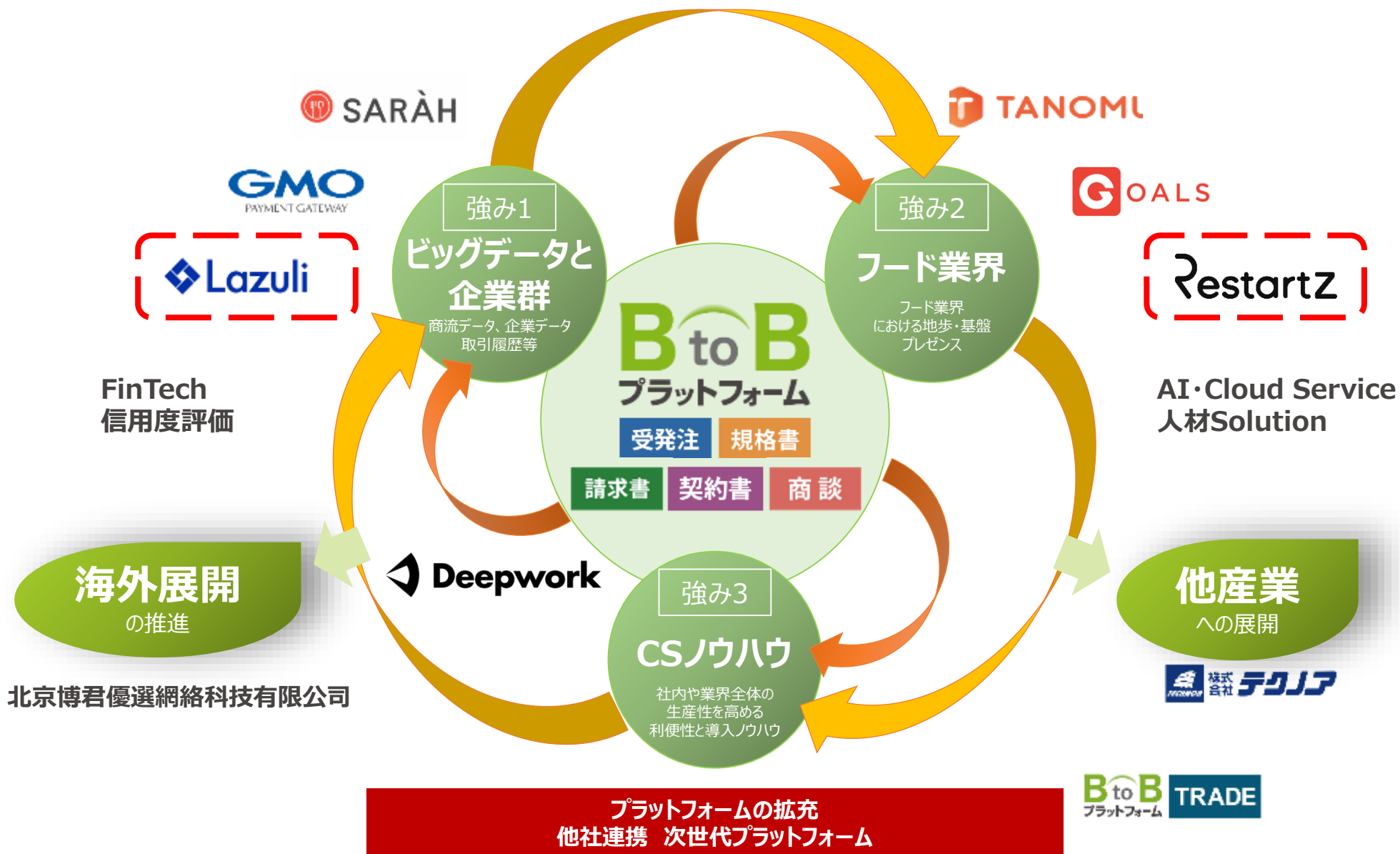
- フード業界・全業界におけるプレゼンスと顧客基盤、商流データ等、当社の持つ優位性を活かした新事業を継続的に立ち上げ成果の収穫を拡大させる。また、既存BtoBプラットフォームからの使用料以外の多様な収益源確保への道筋を明確にする。

■ 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



資本業務提携実績（BtoB-PF FOOD事業）

提携先	概 要
■ 株式会社Goals <u>2020年7月提携</u>	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
■ 株式会社タノム <u>2021年2月提携</u>	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
■ 北京博君優選网络科技有限公司 <u>2021年3月提携</u>	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
■ 株式会社Restartz <u>2021年10月設立</u>	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

資本業務提携実績（BtoB-PF ES事業）

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

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 連結業績予想概要

前年までの安定成長から高い成長ステージへ

単位：百万円

	FY2022 実績	FY2023 計画	前期比
売上高	11,004	12,932	17.5%
売上原価	4,740	5,689	20.0%
売上総利益	6,264	7,242	15.6%
売上高売上総利益率	56.9%	56.0%	
販売費及び一般管理費	5,738	6,942	21.0%
営業利益	526	300	-43.0%
売上高営業利益率	4.8%	2.3%	
経常利益	465	216	-53.4%
売上高経常利益率	4.2%	1.7%	
法人税	115	4	-95.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	286	146	-48.9%

<年間平均のCAGR（売上高成長率）>

⇒ 会社全体 : 18%

✓FOOD事業 : 8%

（受発注：6%、ライト：19%）

✓ES事業 : 40%

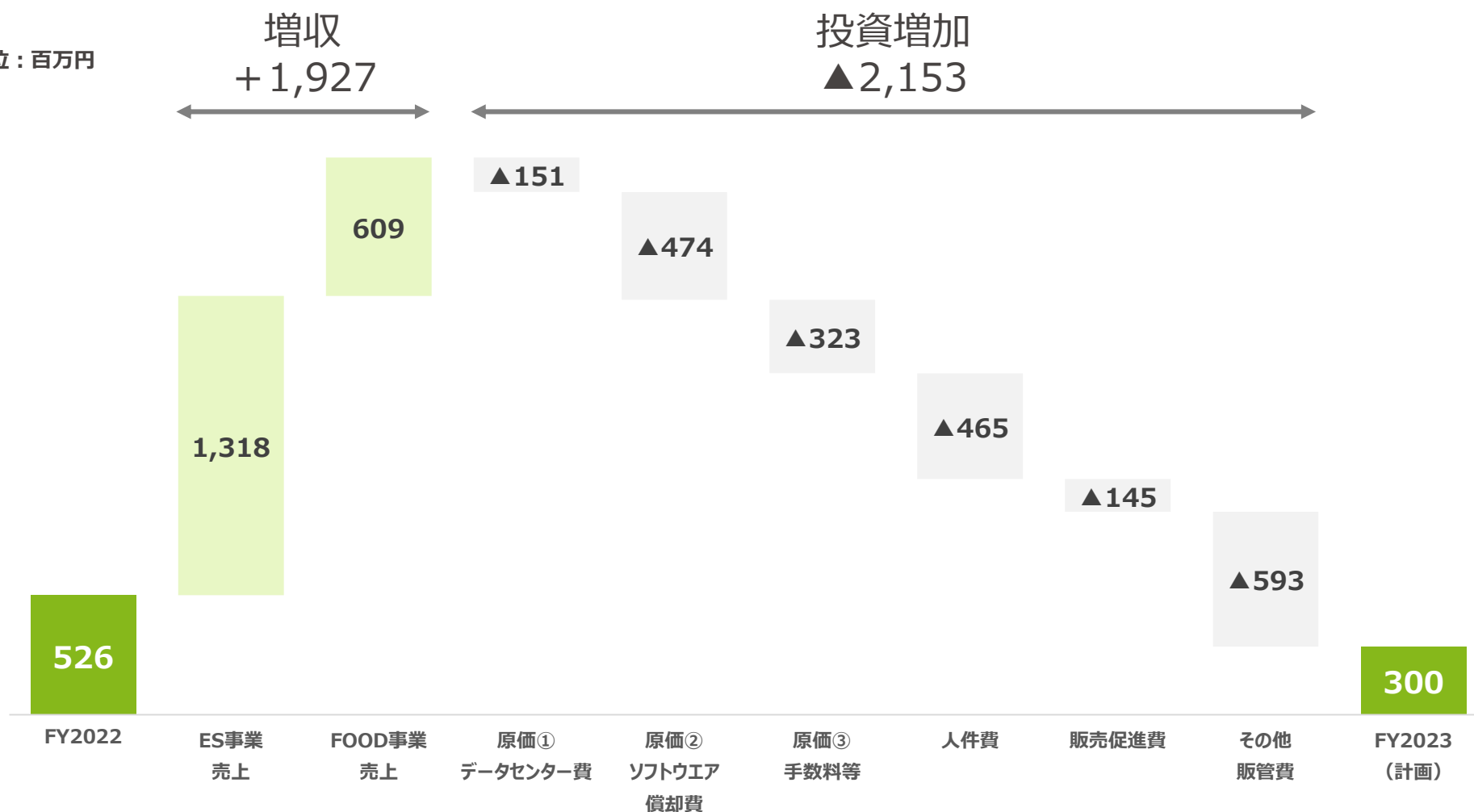
（請求書：50%※）

※月額システム使用料（ストック型売上）のみ

連結営業利益 前年同期増減要因

売上成長を優先し、前年に続き積極投資を継続

単位：百万円



2023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）

	FY2022実績		FY2023計画			
	通期	前期比	2Q累計	前年同期比	通期	前期比
BtoB-PF FOOD	7,726	10.4%	4,000	7.1%	8,335	7.9%
BtoB-PF ES	3,278	15.6%	1,964	26.9%	4,596	40.2%
【売上高】	11,004	11.9%	5,964	12.9%	12,932	17.5%
BtoB-PF FOOD	2,978	30.4%	1,635	13.2%	3,332	11.9%
BtoB-PF ES	1,768	30.7%	1,013	29.8%	2,357	33.3%
【売上原価】	4,740	30.7%	2,649	19.2%	5,689	20.0%
BtoB-PF FOOD	4,747	0.7%	2,365	3.2%	5,003	5.4%
BtoB-PF ES	1,509	1.8%	950	24.0%	2,239	48.3%
【売上総利益】	6,264	0.9%	3,315	8.3%	7,242	15.6%
BtoB-PF FOOD	2,567	0.6%	1,535	28.5%	3,272	27.4%
BtoB-PF ES	3,173	21.2%	1,740	21.9%	3,670	15.6%
【販管費】	5,738	10.8%	3,276	25.1%	6,942	21.0%
BtoB-PF FOOD	2,180	0.8%	829	-24.4%	1,730	-20.6%
BtoB-PF ES	-1,664	-	-790	-	-1,430	-
【営業利益】	526	-48.9%	39	-91.2%	300	-43.0%
【経常利益】	465	-54.5%	5	-98.8%	216	-53.4%
【親会社株主に帰属する当期純利益】	286	-46.8%	12	-95.3%	146	-48.9%

BtoB-PF FOOD	61.4%		59.1%		60.0%	
BtoB-PF ES	46.0%		48.4%		48.7%	
売上高売上総利益率	56.9%		55.6%		56.0%	
BtoB-PF FOOD	28.2%		20.7%		20.8%	
売上高営業利益率	4.8%		0.7%		2.3%	
売上高経常利益率	4.2%		0.1%		1.7%	

■ 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。

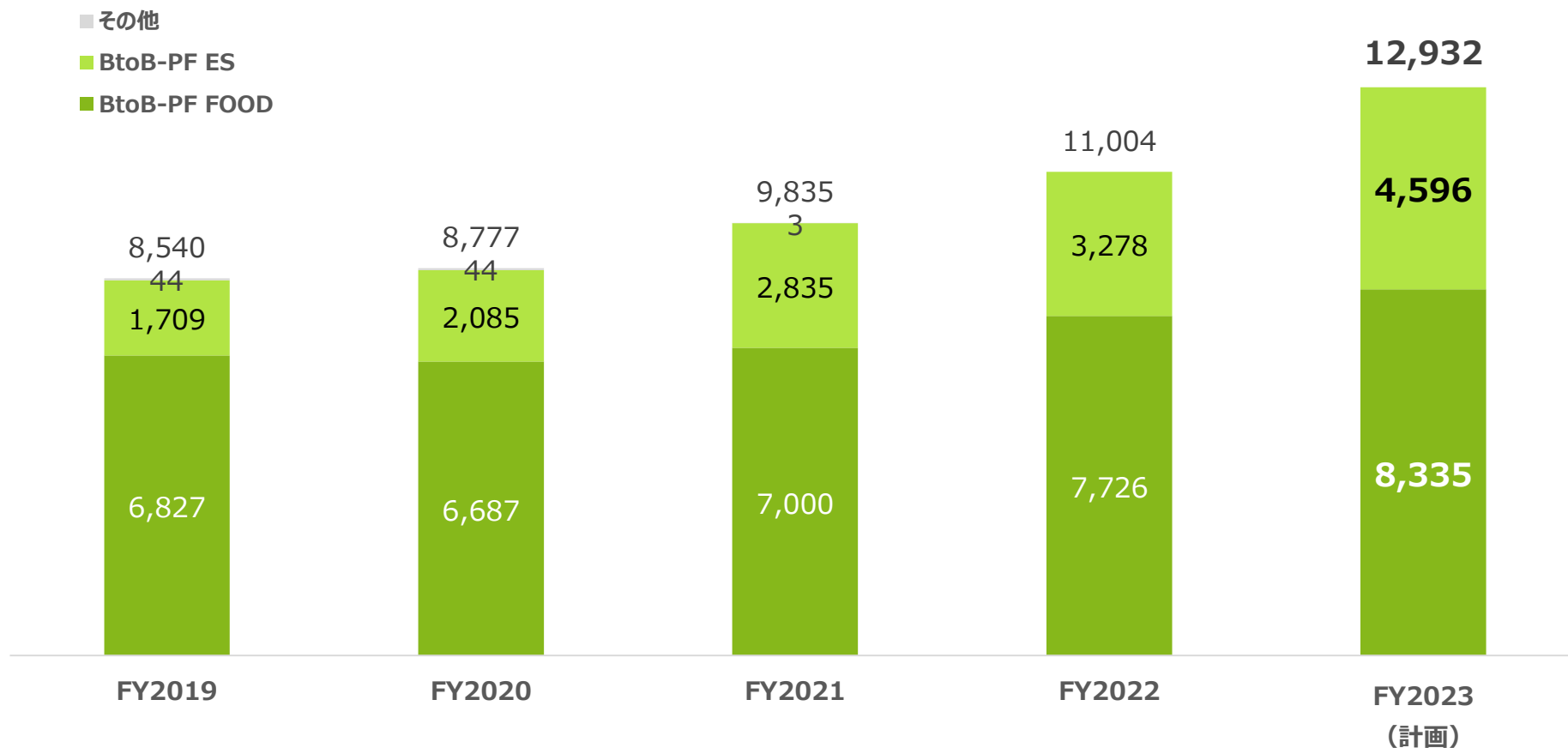
また、BtoBプラットフォーム各サービスの認知向上に向けた積極的なプロモーション活動を展開することにより、販売促進費が増加する見通しです。

■ 営業利益

中期的売上成長の加速に向けた投資コストの増加により、減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

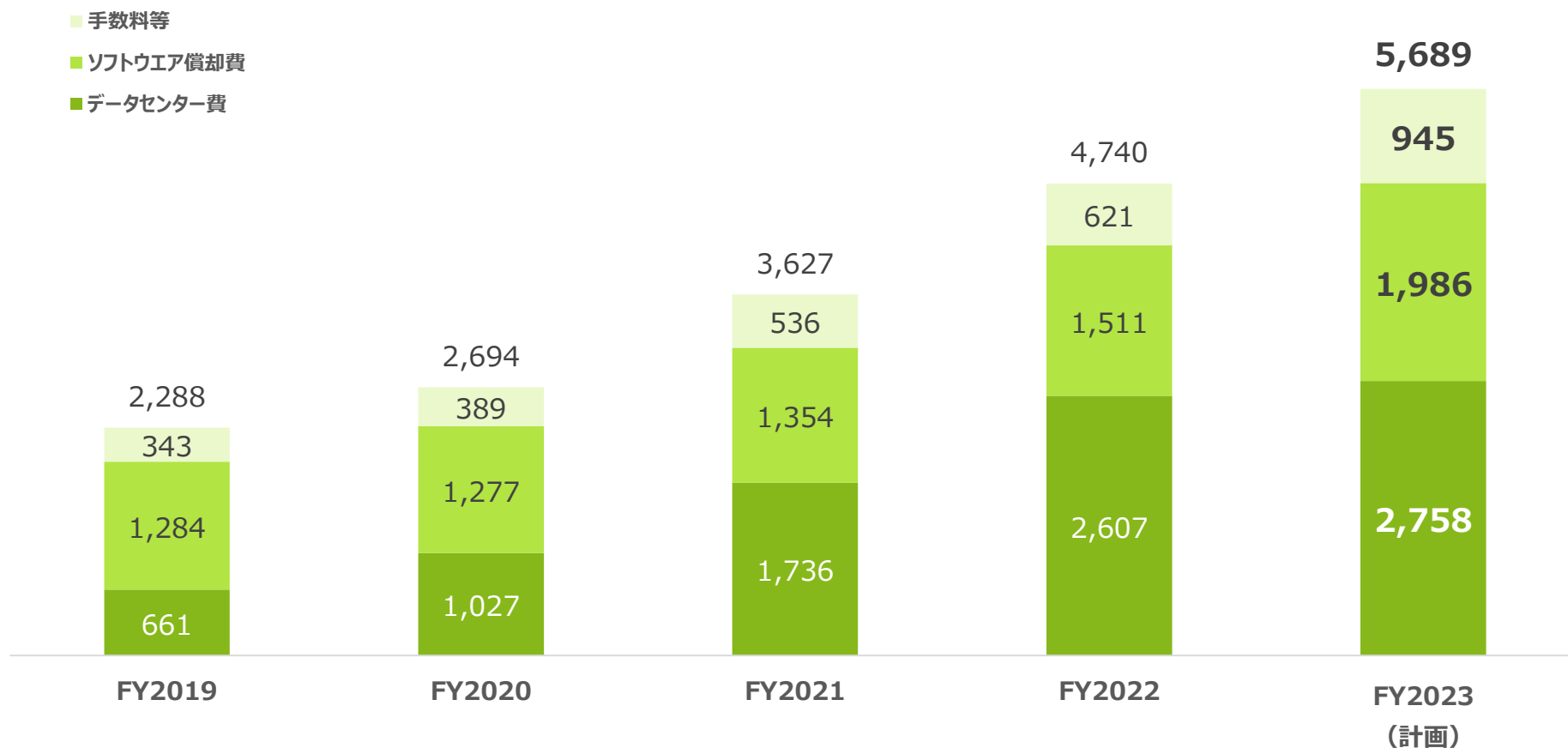
単位：百万円



売上原価推移（年度別）

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

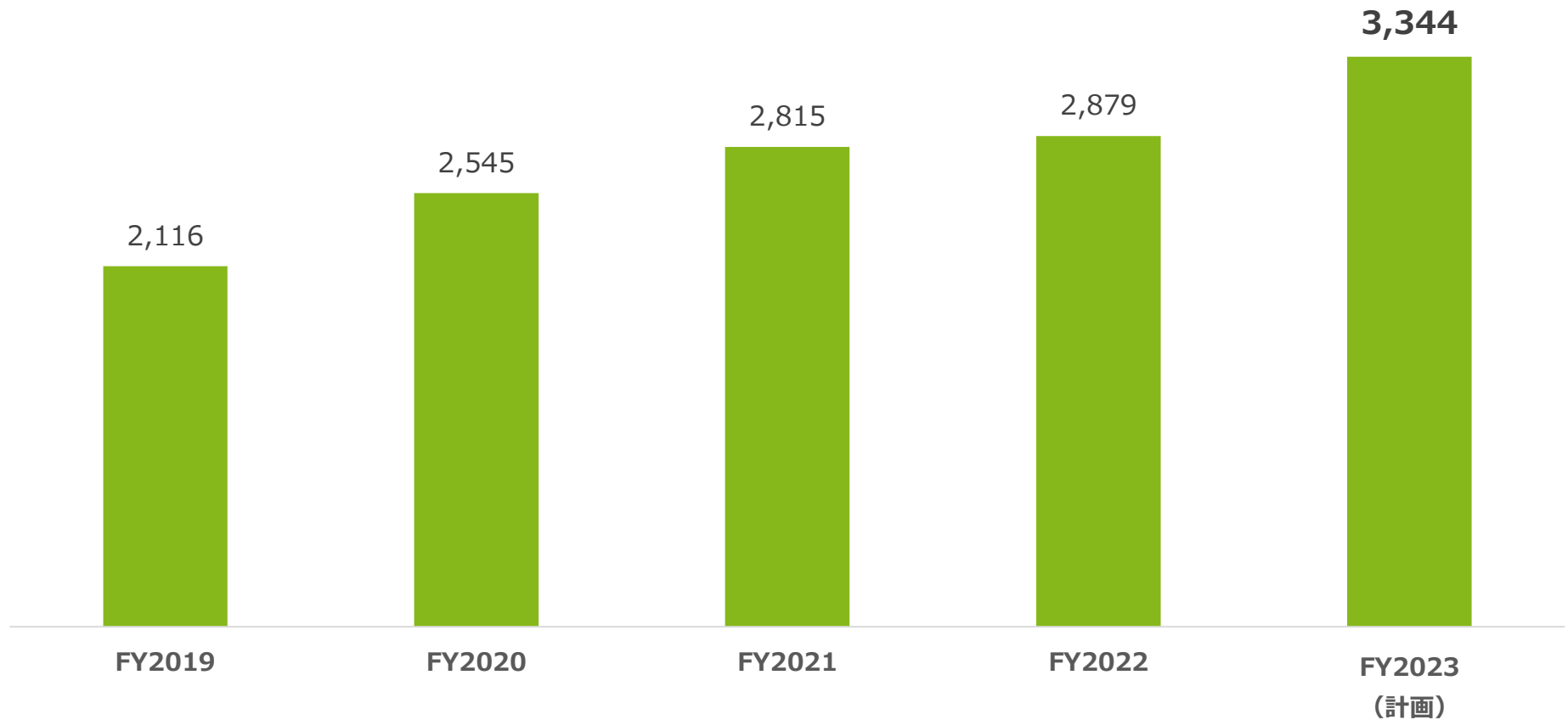
単位：百万円



人件費推移（年度別）

営業及び営業サポートの補強を目的とした採用を継続

単位：百万円



販売促進費推移（年度別）

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

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。

当社の経営基盤は強固性を維持していますが、現下の経済環境においては将来の状況急変にも対応できるのりしろ確保の重要性も増していると判断しております。

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。

(単位：円)

	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023 (計画)
中間配当	1.84	1.85	0.47	0.36	0.23
期末配当	1.87	1.86	0.96	0.36	0.23
合 計	3.71	3.71	1.43	0.72	0.46

※ 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。

