

Infomart Corporation

—
**Financial
Results**

2026年12月期
第1四半期決算

東証プライム市場（2492）

2026.4.30

I. 2026年12月期 第1四半期決算	P03
II. セグメント別の状況	P15
III. 2026年12月期 連結業績予想	P28
IV. 事業ビジョン及び成長戦略	P34
V. 投資提携について	P50
VI. 株主還元について	P54
Appendix	P56
・会社概要	P57
・サービス別 料金体系	P62

 **INDEX**

I . 2026年12月期 第1四半期決算

ハイライト

- 売上高 : ES事業が堅調に推移し、売上高 49.0億円 (+13.9% YoY)
- 営業利益 : 売上高の増加がコストの増加を吸収し、営業利益は10.2億円 (+76.5% YoY)
- 利用企業数 : BtoBプラットフォーム利用企業数が 127万社 (+8.5% YoY) 突破

2026年12月期 第1四半期ハイライト

売上高

YoY

+13.9%

49.0億円

営業利益

YoY

+76.5%

10.2億円

BtoB-PF 利用企業

YoY

+8.5%

127万社

ストック収益率

1Q

96.9%

YoY +0.7pt

売上増とコスト低減（売上原価・販管費）により、利益率が改善

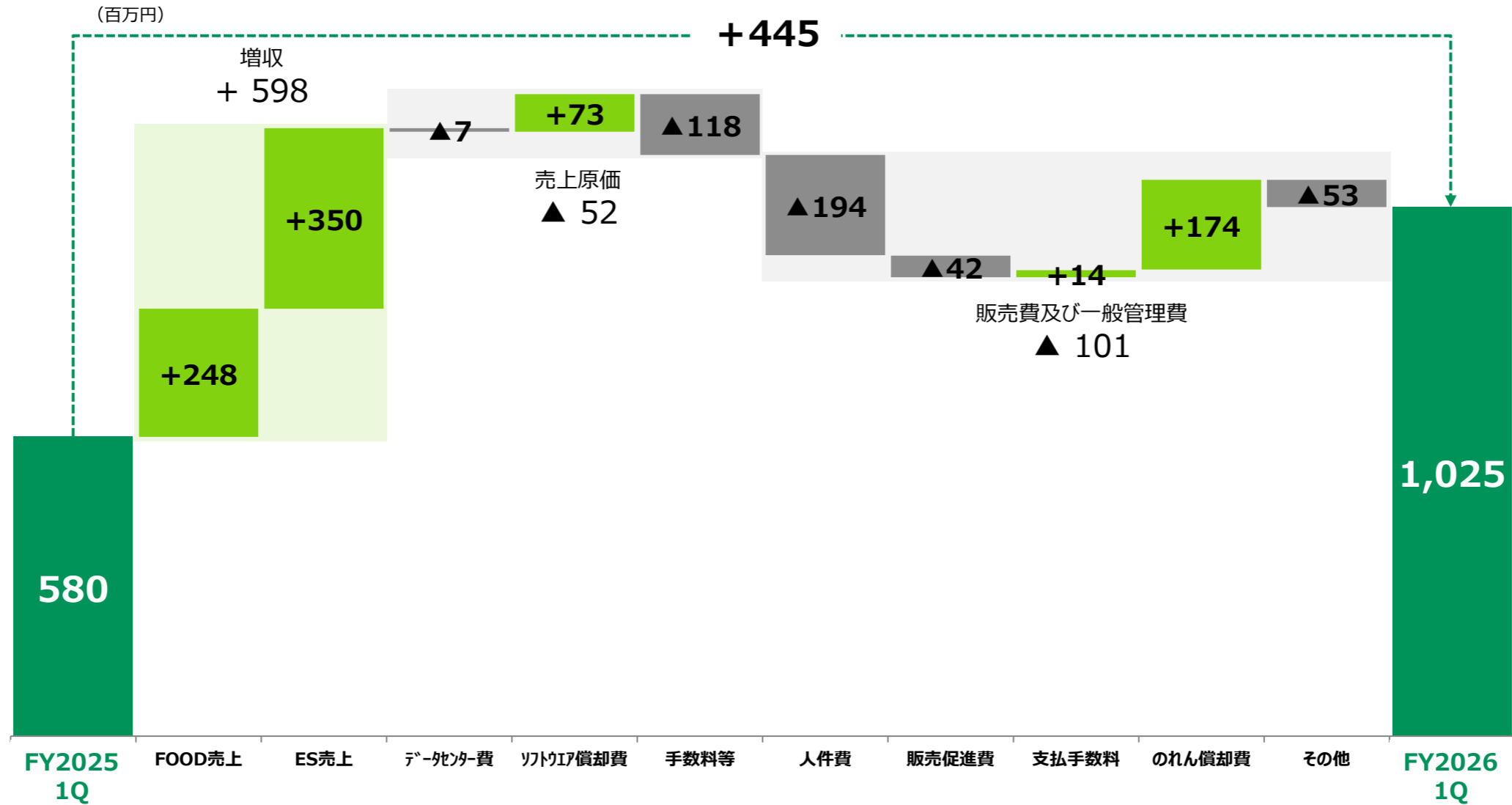
(百万円)

	FY2025 1Q実績	FY2026 1Q実績	前年同期比	FY2026 通期計画	FY2026 通期計画進捗率
売上高	4,304	4,903	+13.9%	21,348	23.0%
売上原価	1,179	1,232	+4.5%	5,273	23.4%
売上総利益	3,125	3,670	+17.5%	16,075	22.8%
（売上高売上総利益率）	72.6%	74.9%	+2.3pt	75.3%	-
販売費及び一般管理費	2,544	2,645	+4.0%	11,075	23.9%
営業利益	580	1,025	+76.5%	5,000	20.5%
（売上高営業利益率）	13.5%	20.9%	+7.4pt	23.4%	-
経常利益	578	951	+64.4%	4,835	19.7%
法人税等	259	339	+30.6%	1,731	19.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	305	610	+99.6%	3,097	19.7%
EBITDA *	1,199	1,499	+25.0%	6,985	21.5%

* EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

営業利益の増減要因

前年同期比



2026年12月期 第1四半期・通期詳細 (前年同期比)

(単位：百万円 / %)

	FY2026 1Q		
	実績	前年同期比	通期計画進捗率
【売上高】	4,903	13.9%	23.0%
BtoB-PF FOOD	3,051	8.9%	23.2%
BtoB-PF ES	1,852	23.3%	22.6%
【売上原価】	1,232	4.5%	23.4%
BtoB-PF FOOD	644	4.0%	23.0%
BtoB-PF ES	588	4.9%	23.8%
【売上総利益】	3,670	17.5%	22.8%
BtoB-PF FOOD	2,406	10.2%	23.2%
BtoB-PF ES	1,263	34.3%	22.1%
【販管費】	2,645	4.0%	23.9%
BtoB-PF FOOD	1,483	-4.8%	23.9%
BtoB-PF ES	1,162	17.8%	23.9%
【営業利益】	1,025	76.5%	20.5%
BtoB-PF FOOD	923	47.5%	22.2%
BtoB-PF ES	101	-	12.0%
【経常利益】	951	64.4%	19.7%
【親会社株主に帰属する 四半期純利益】	610	99.6%	19.7%
売上高売上総利益率	74.9%		
BtoB-PF FOOD	78.9%		
BtoB-PF ES	68.2%		
売上高営業利益率	20.9%		
BtoB-PF FOOD	30.3%		
BtoB-PF ES	5.5%		
売上高経常利益率	19.4%		

● 売上高

BtoB-PF FOOD事業

「BtoBプラットフォーム 受発注」：買い手企業は、デジタル化による業務効率化を推進する外食チェーン、ホテル・旅館、給食などの業界において、新規契約数と導入店舗数が着実に増加し、システム使用料売上が増加しました。売り手企業も、利用企業数と流通金額の拡大に伴い、システム使用料売上が増加しました。

「BtoBプラットフォーム 受発注ライト」&「TANOMU」：利用拡大により売上高を押し上げました。

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デジタル化を推進する大手企業を中心とした新規利用の増加に加え、取引社数の多い既存大手やそのグループ企業での活用も堅調に推移し、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一貫したデジタル化需要により、新規利用が拡大したことにより売上高が増加しました。

● 売上原価

売上原価全体は、前年同期比で微増となりました。2024年のクラウド移行に伴い、データセンター費の低減効果が継続しました。また、請求書事業の黒字継続により、請求書システム開発費の計上方法が、即時費用計上からソフトウェア資産計上（5年定額償却）に戻り、償却費が減少しました。なお、新規契約獲得に向けたセールspartnerに対する強化施策により、顧客紹介手数料が一時的に増加しています。

● 販管費

販管費全体は、前年同期比で微増となりました。人的資本の拡充を目的とした賃金体系及び賃金水準の改善により人件費が増加した一方でタノム社ののれん償却費が減少しました。なお、のれん償却費の減少は1Q特有であり、2Q以降は前年同期の水準に戻る見通しです。

● 営業利益

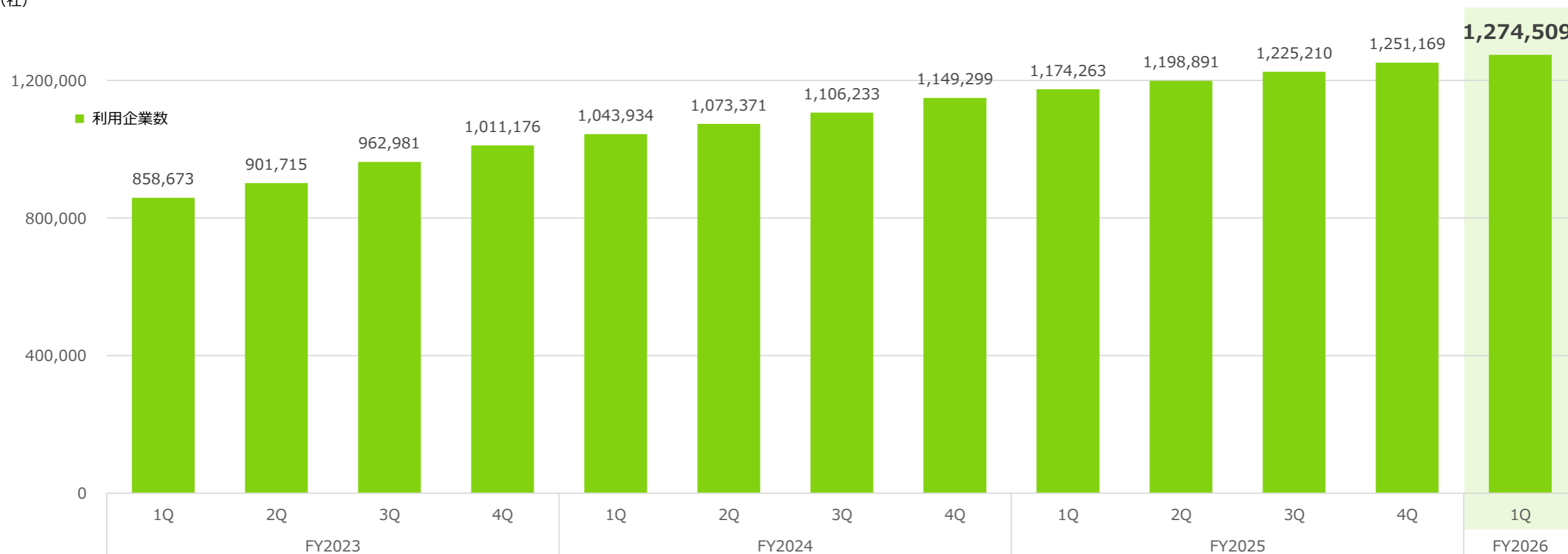
売上高の堅調な増加が、売上原価と販管費の増加を吸収し、大幅増益となりました。

利用企業数推移

顧客基盤となる利用企業数は **127** 万社（国内企業の約35%*）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）

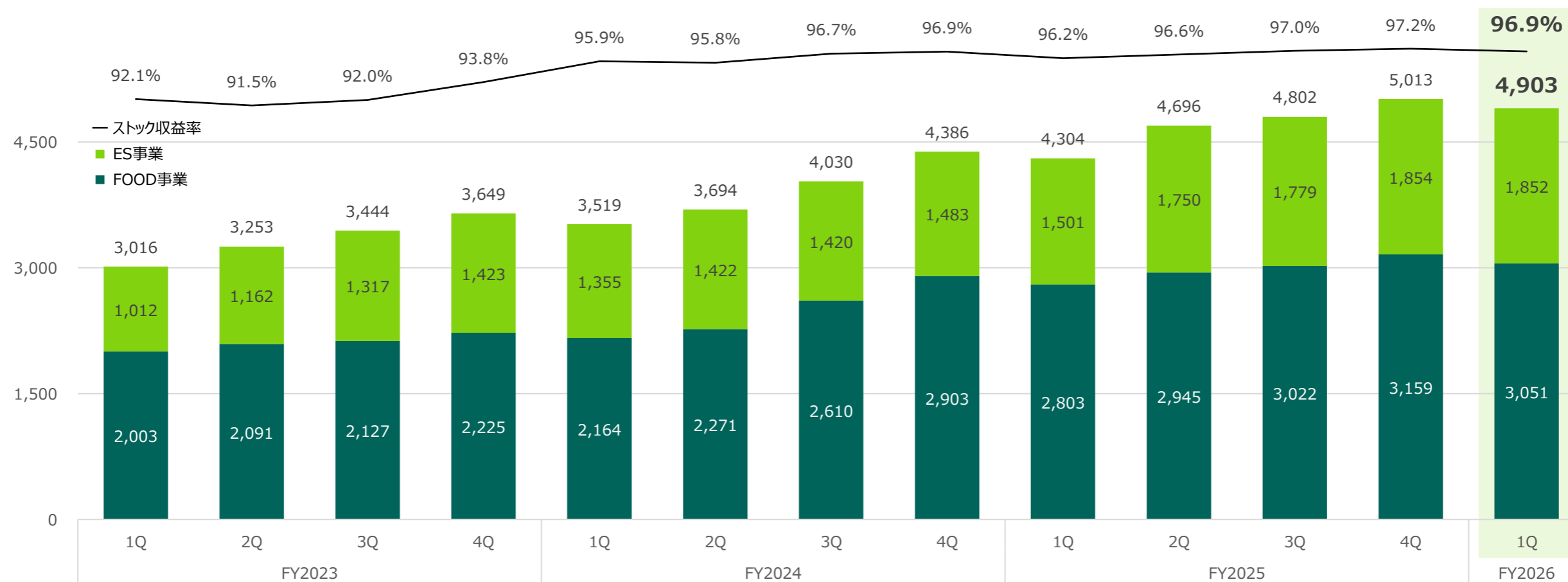
(社)



(注) 「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。

1Q売上は **4,903** 百万円、ストック収益率は96.9%と高水準を維持

(百万円)



売上高推移（1Q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：大手企業・グループを中心とした導入の拡大に加え、2025年4月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)

	FY2026 1Q	前年同期比
受発注	2,187	+5.1%
受発注ライト &TANOMU	368	+46.7%
その他	495	+5.1%
TOTAL	3,051	+8.9%

■ ES事業

(百万円)

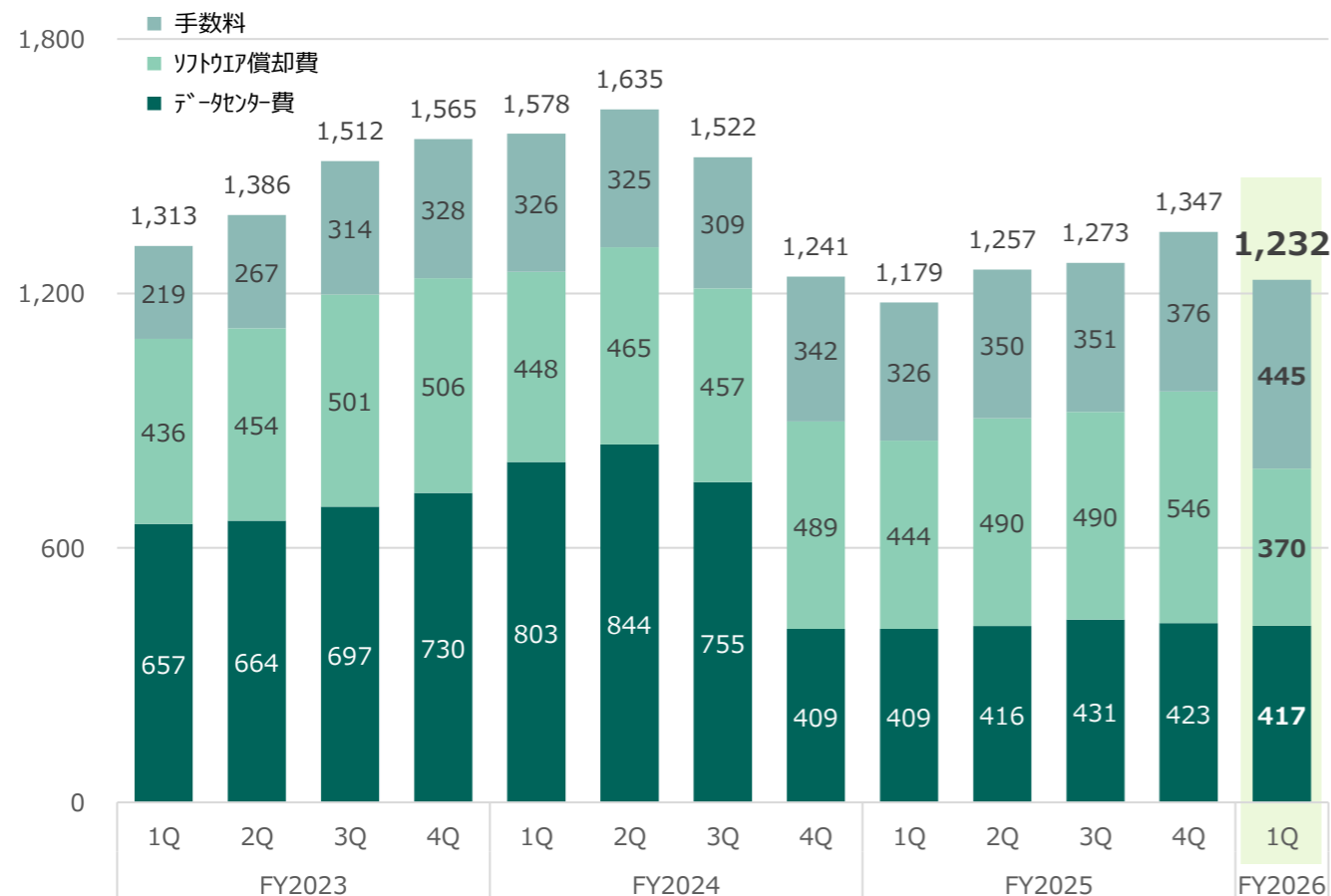
	FY2026 1Q	前年同期比
請求書	1,421	+22.9%
TRADE	148	+63.3%
その他	282	+11.1%
TOTAL	1,852	+23.3%

売上原価・売上総利益推移

- **1Q売上原価** : 2024年第3四半期のクラウド移行完了に伴い、データセンター費の低減が継続 *前4Q比
- **1Q売上総利益** : 売上高売上総利益率が74.9%に向上 (1.8%増加) *前4Q比

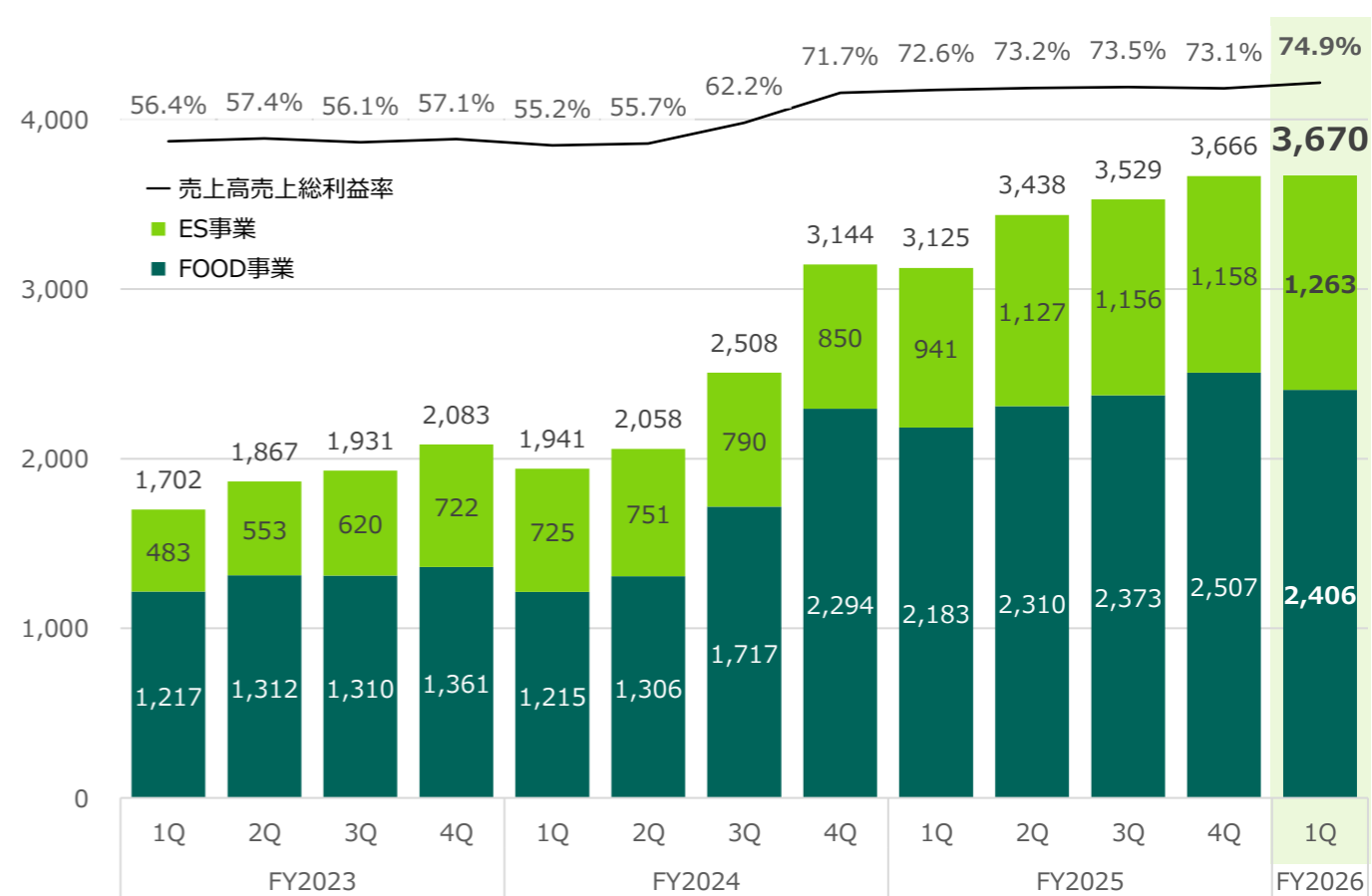
売上原価推移

(百万円)



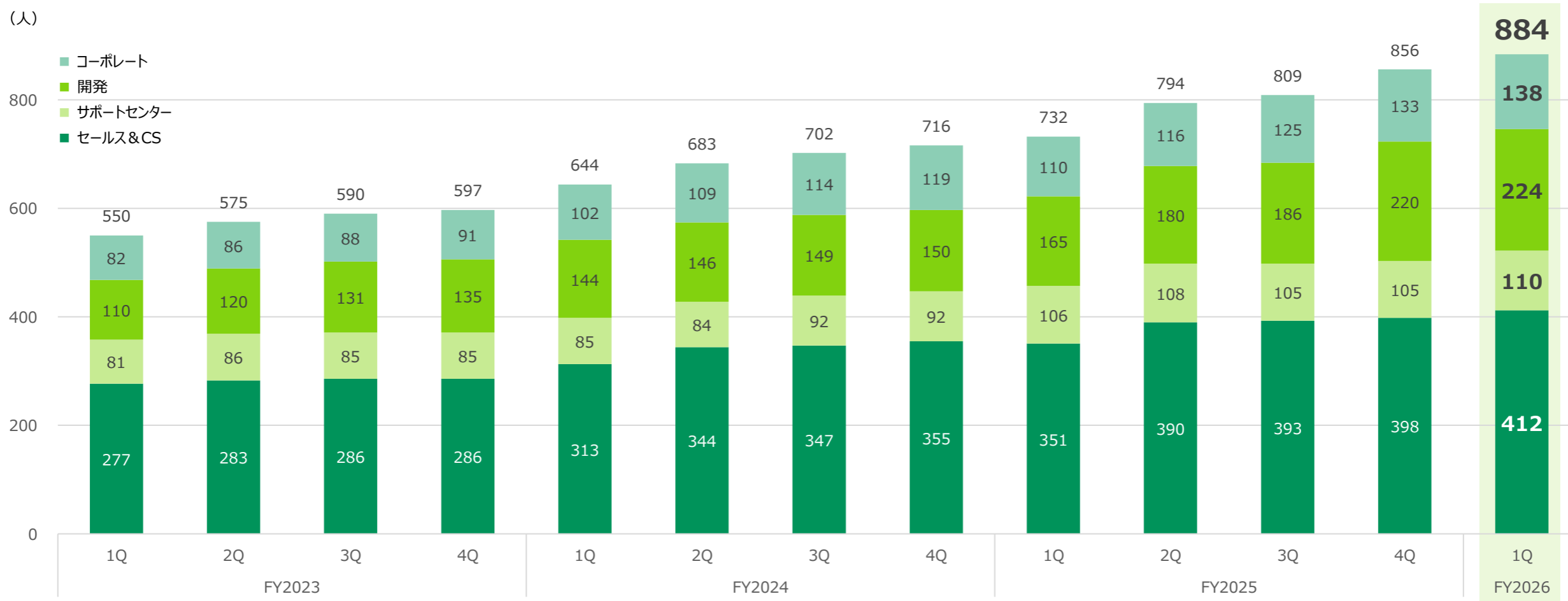
売上総利益推移

(百万円)



正社員数推移

- セールス&CS（カスタマーサクセス）、開発（エンジニア）及びコーポレート部門の人員体制を強化 *前4Q比
FY2024/1Qより株式会社タノム従業員数を含む

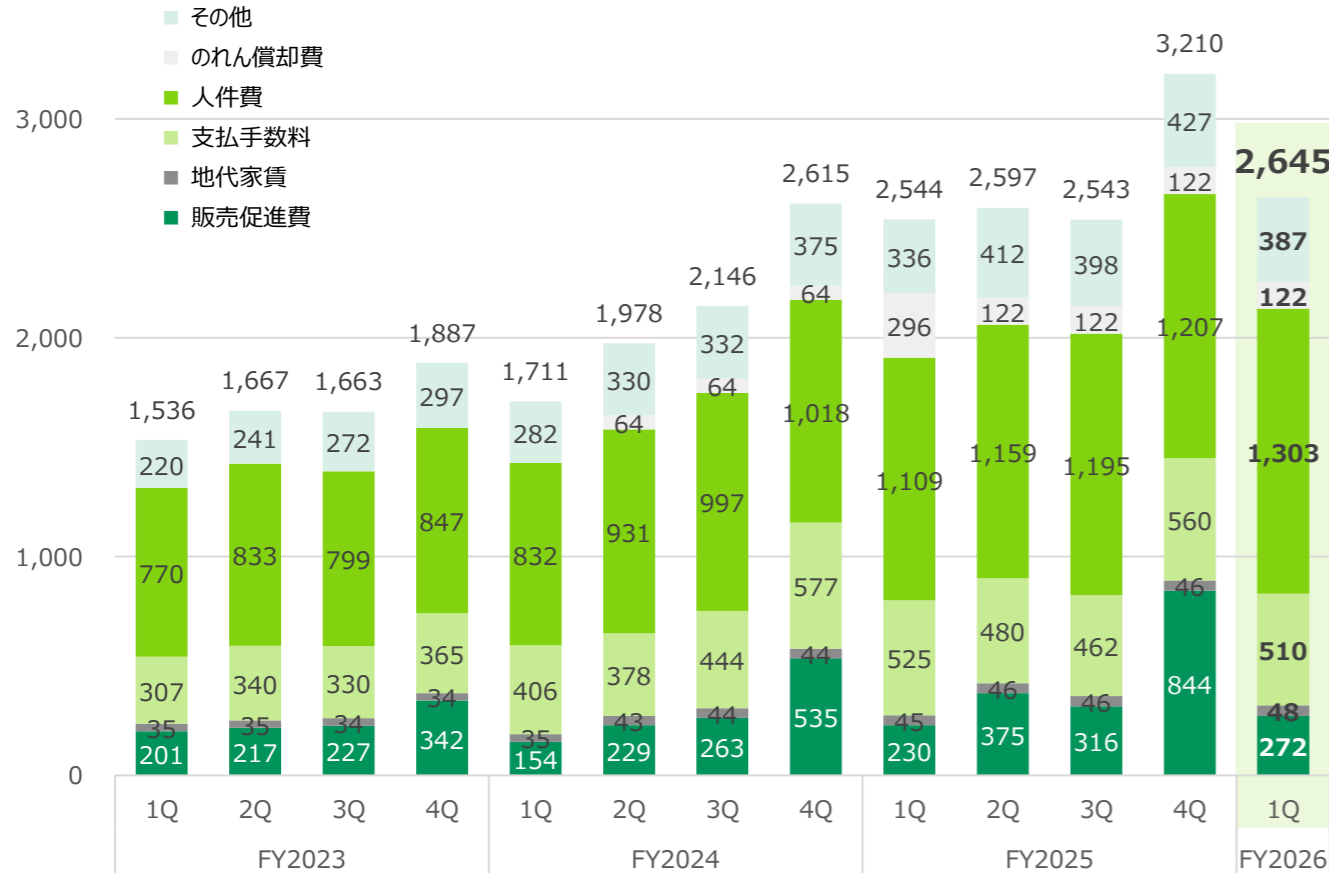


販管費・営業利益推移

- **1Q販売費及び一般管理費**：人件費が増加した一方、前4Qの販促費集中投下の反動減により、販管費全体では減少 *前4Q比
- **1Q営業利益**：四半期営業利益は10億円台を達成 *前4Q比

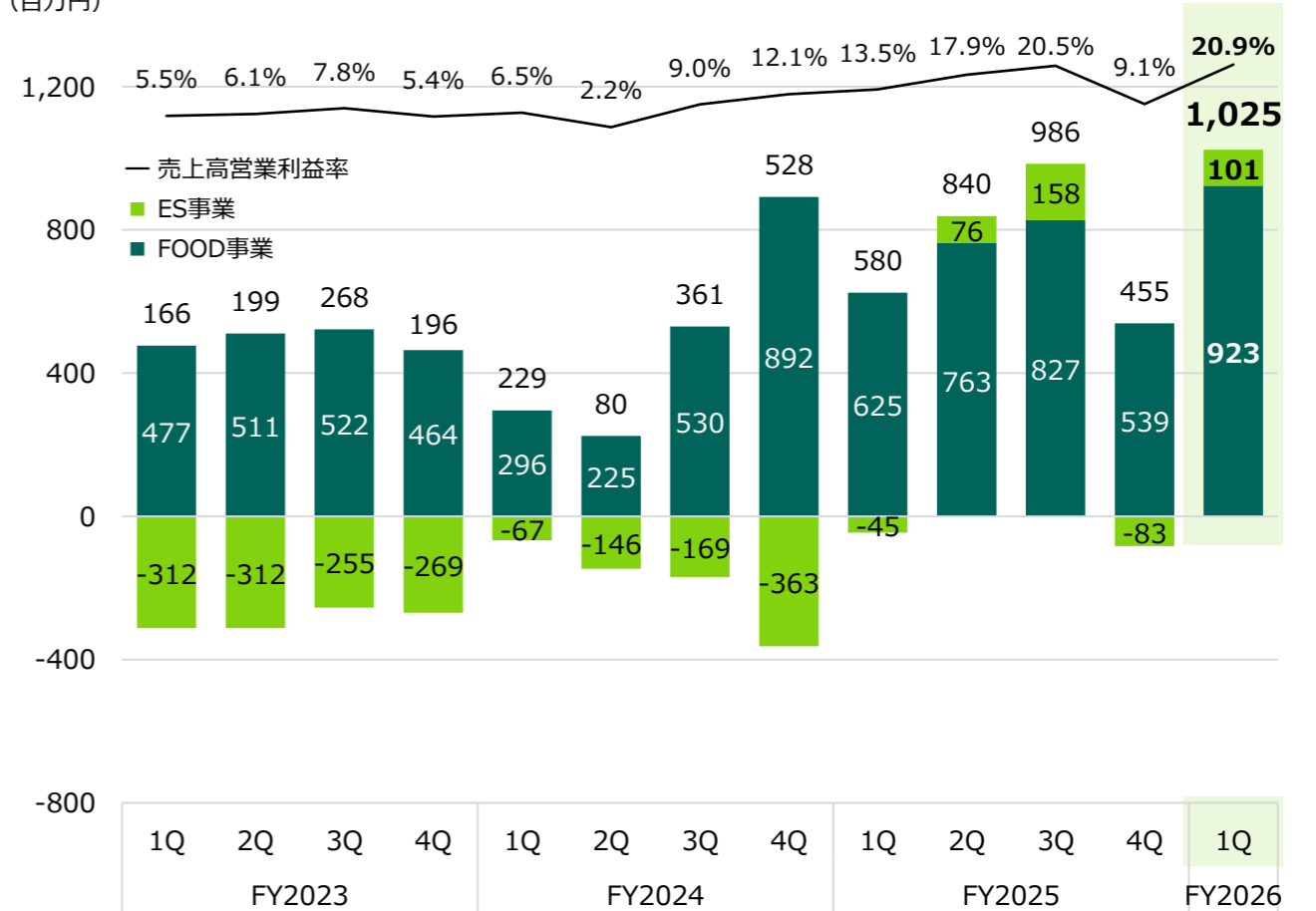
販管費推移

(百万円)



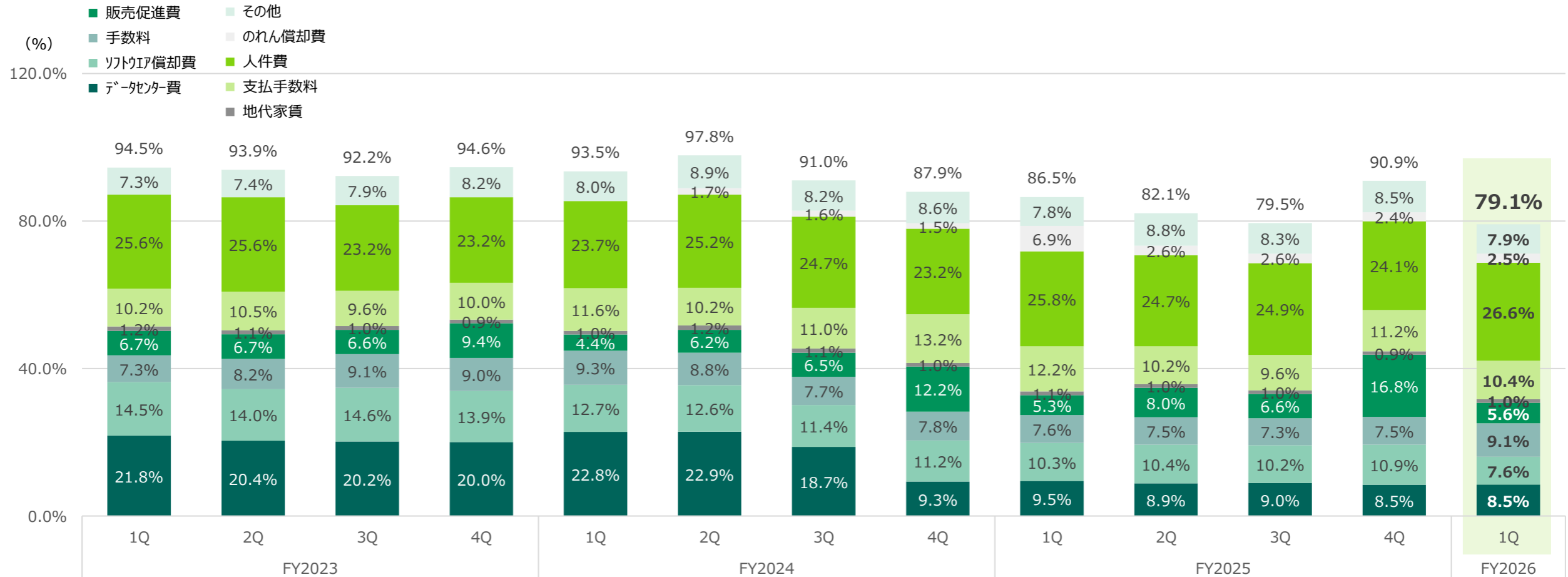
営業利益推移

(百万円)



売上原価・販管費構成比率（売上高比率）

- 1Q比率：増収およびコスト構造の改善により、比率が減少 *前4Q比

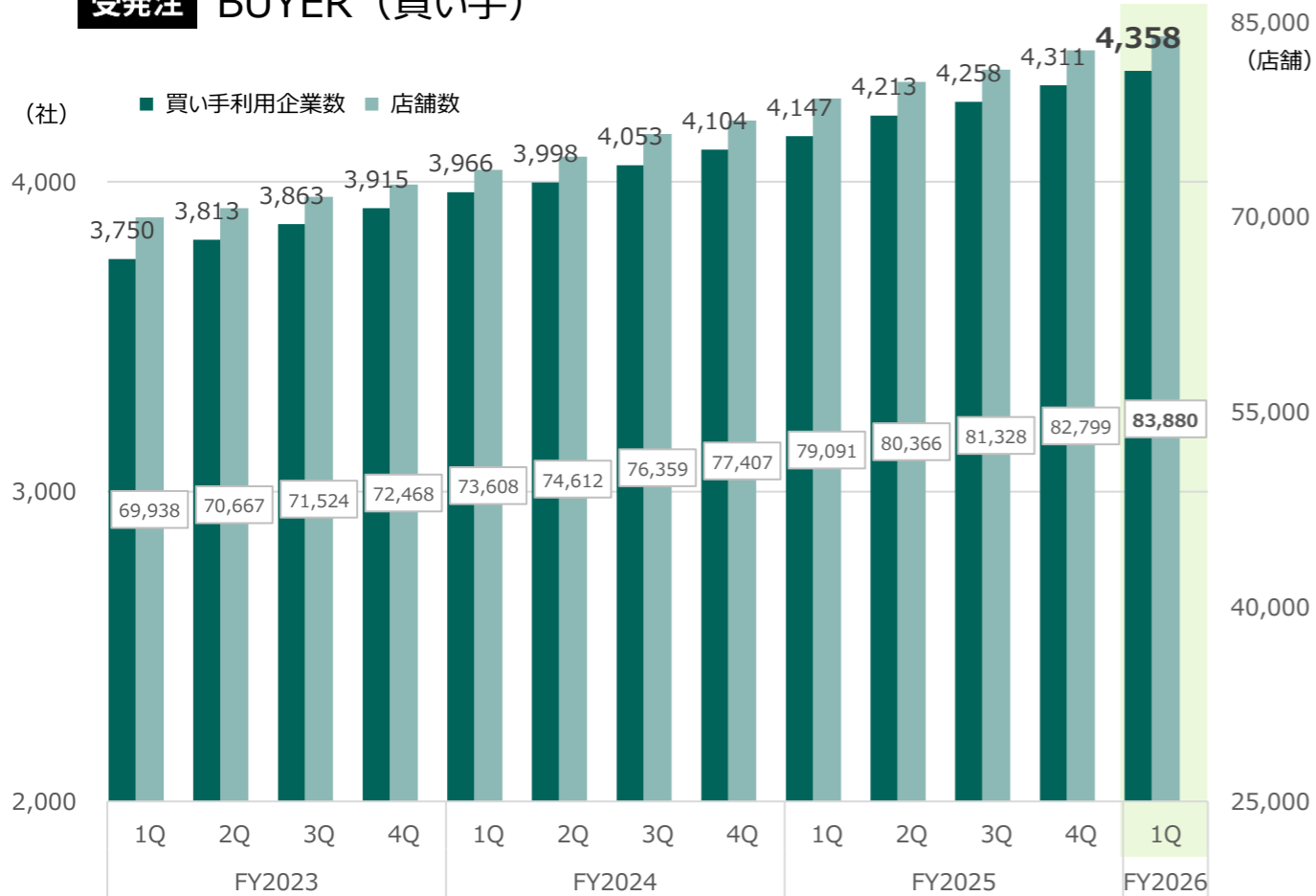


Ⅱ. セグメント別の状況

(1) FOOD 事業の状況

FOOD事業 利用企業数推移

受発注 BUYER (買い手)

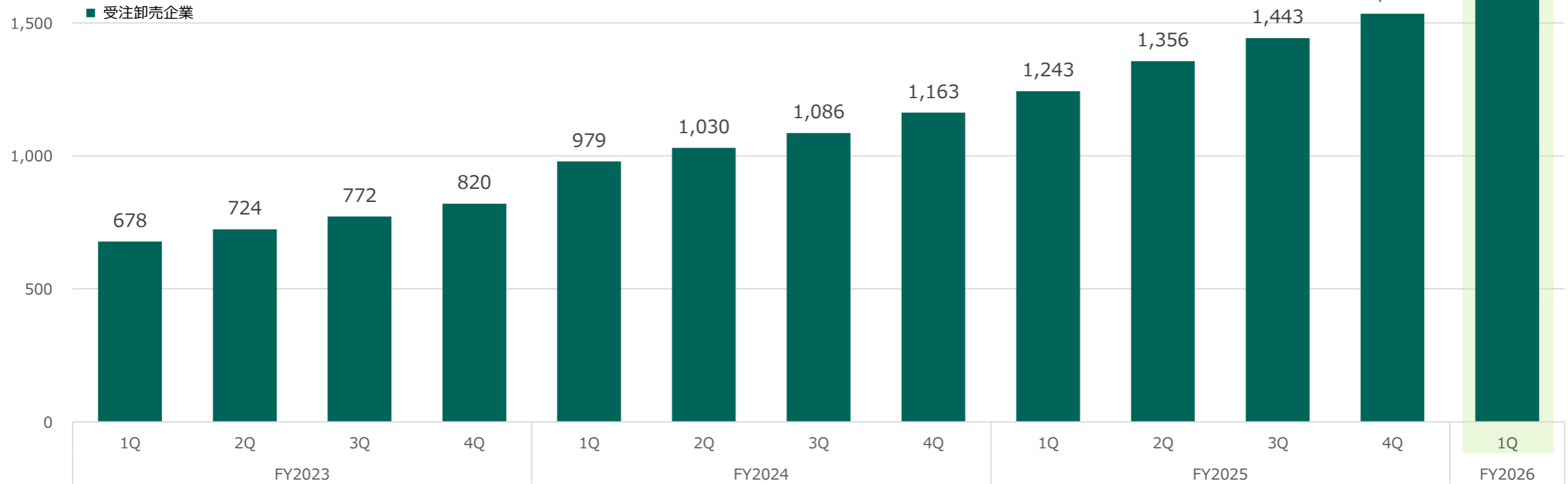


受発注 SELLER (売り手)

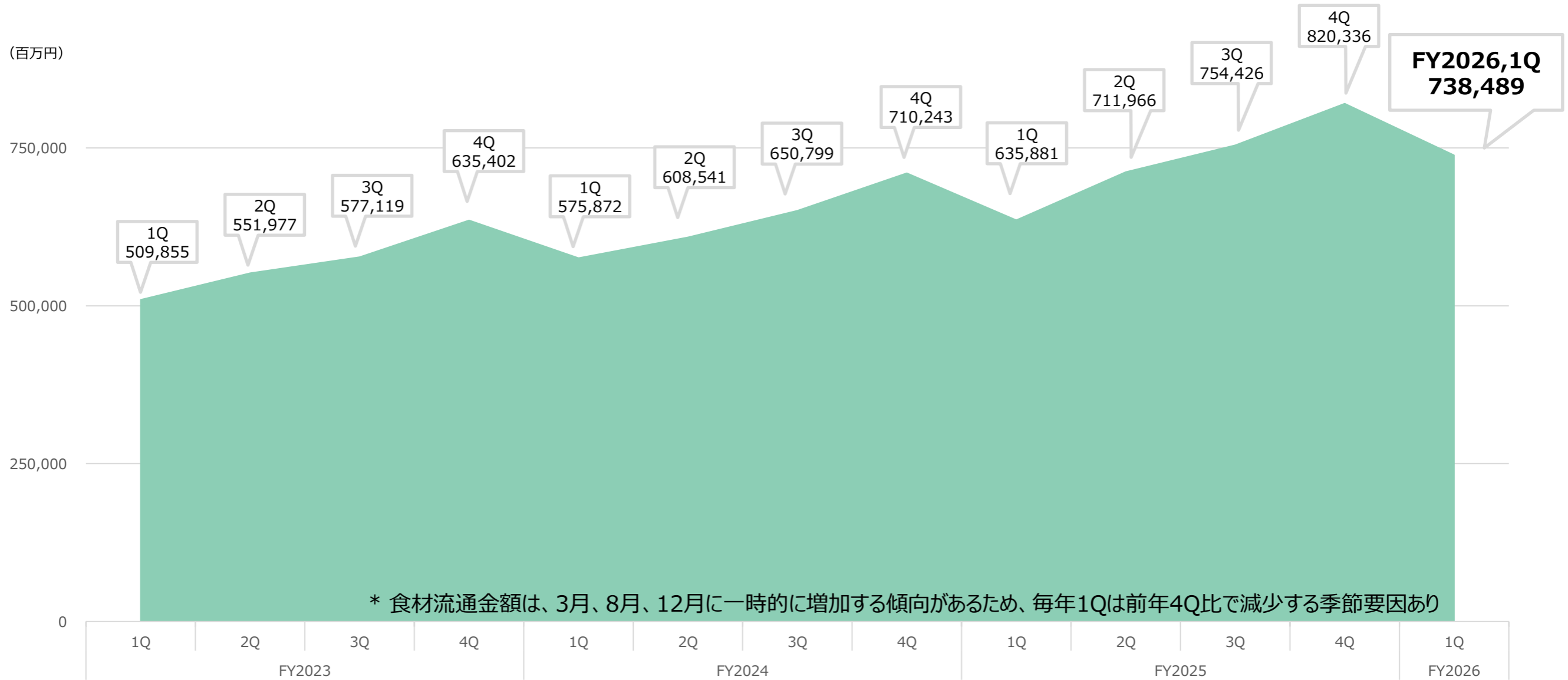


受発注 ライト WHOLESALE (受注卸売企業) TANOMU

(社)



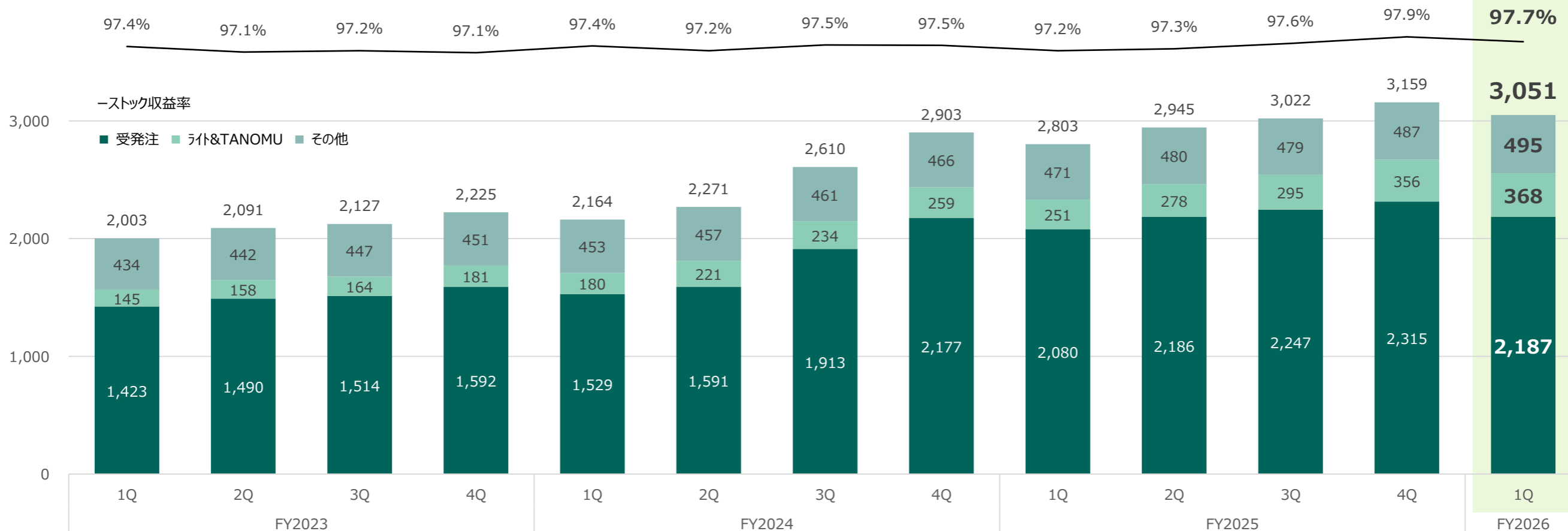
FOOD事業 流通金額 (参考)



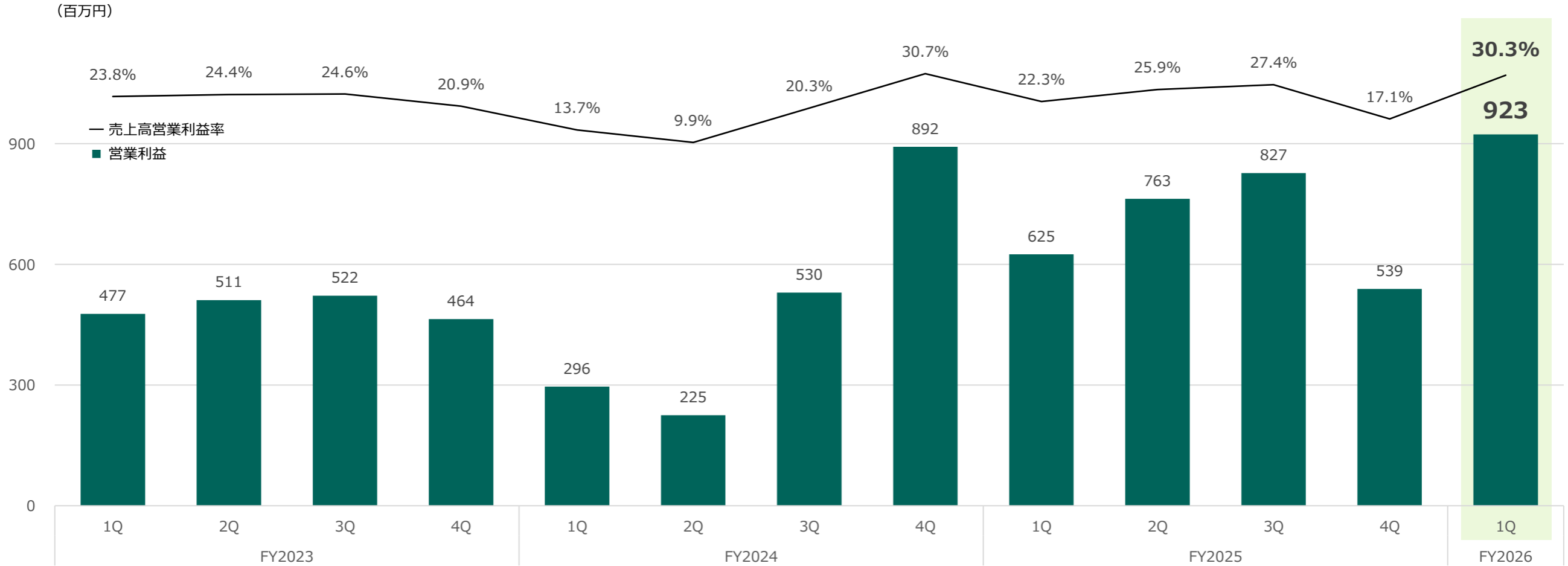


FOOD事業 売上高推移

(百万円)



FOOD事業 営業利益推移

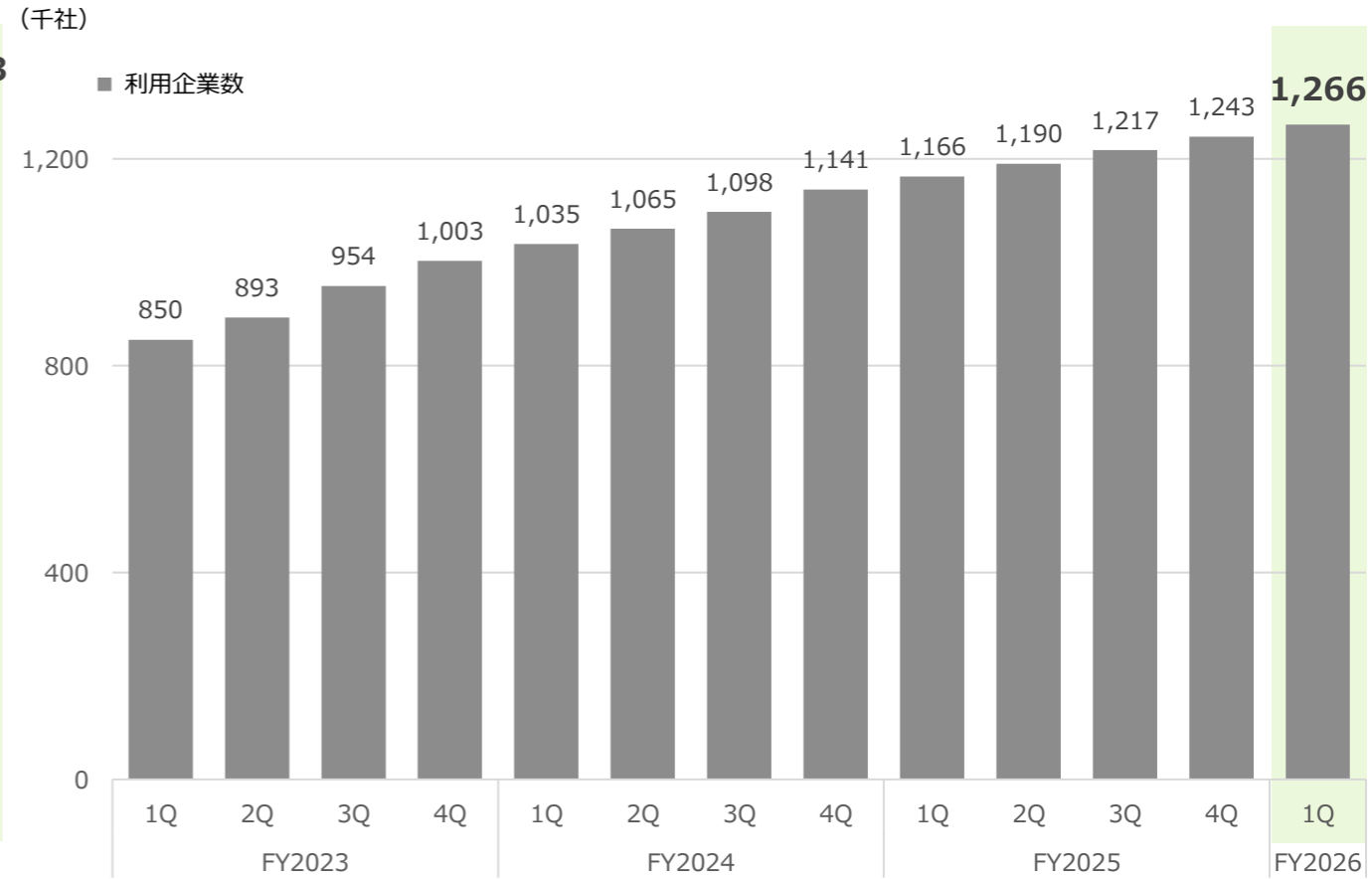
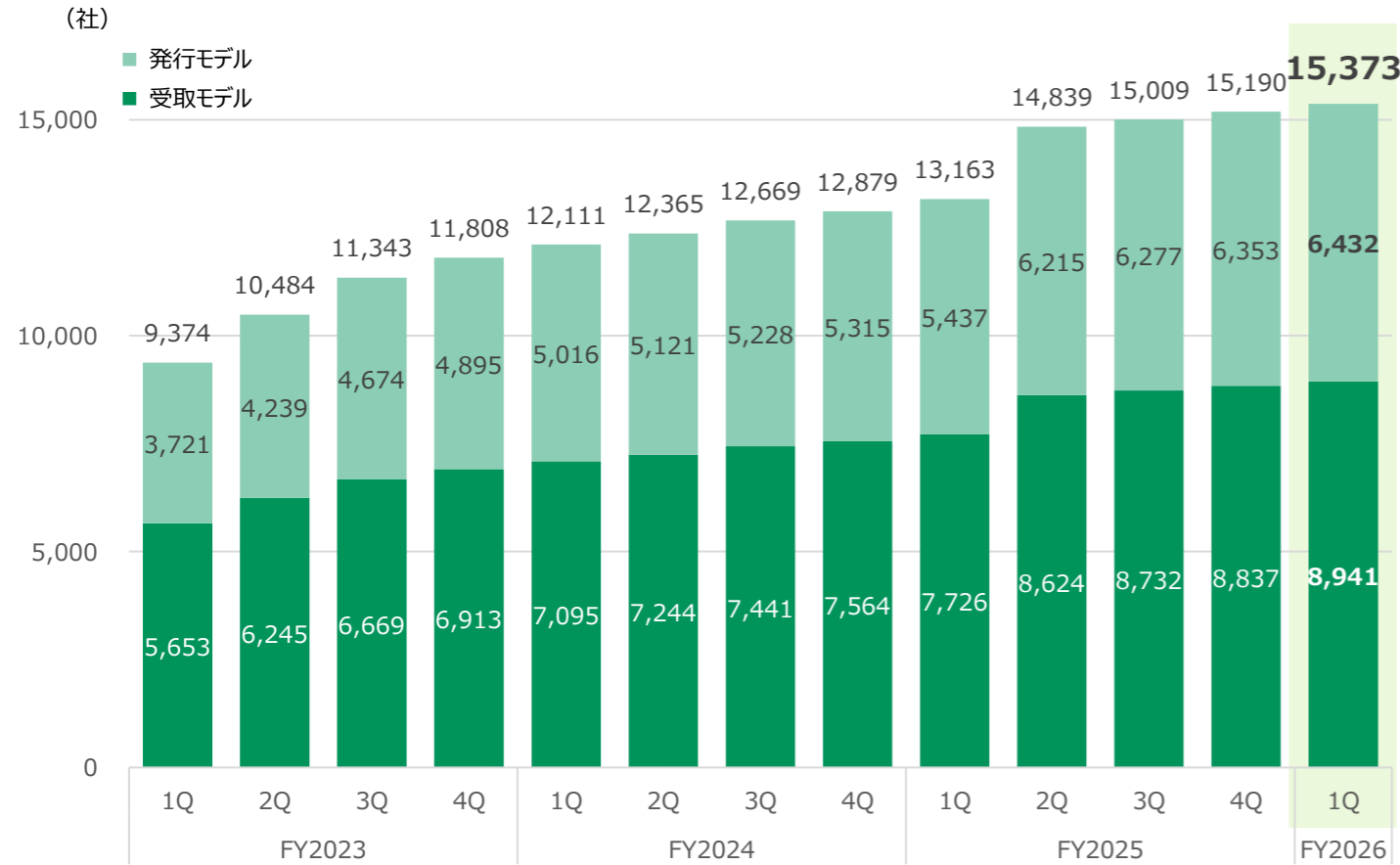


(2) ES 事業の状況

ES事業 利用企業数推移

請求書 PAYING USER (有料企業数)

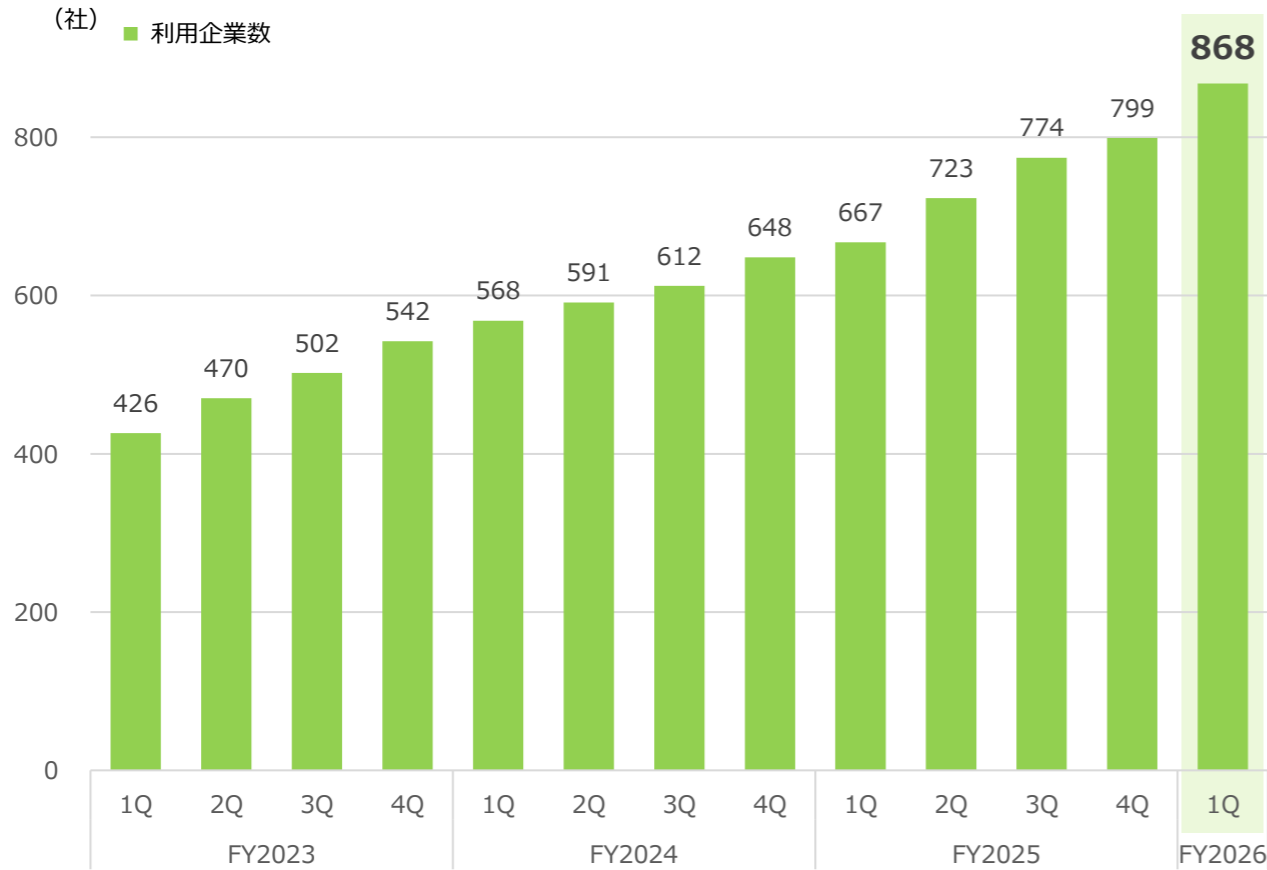
請求書 USER (利用企業数)



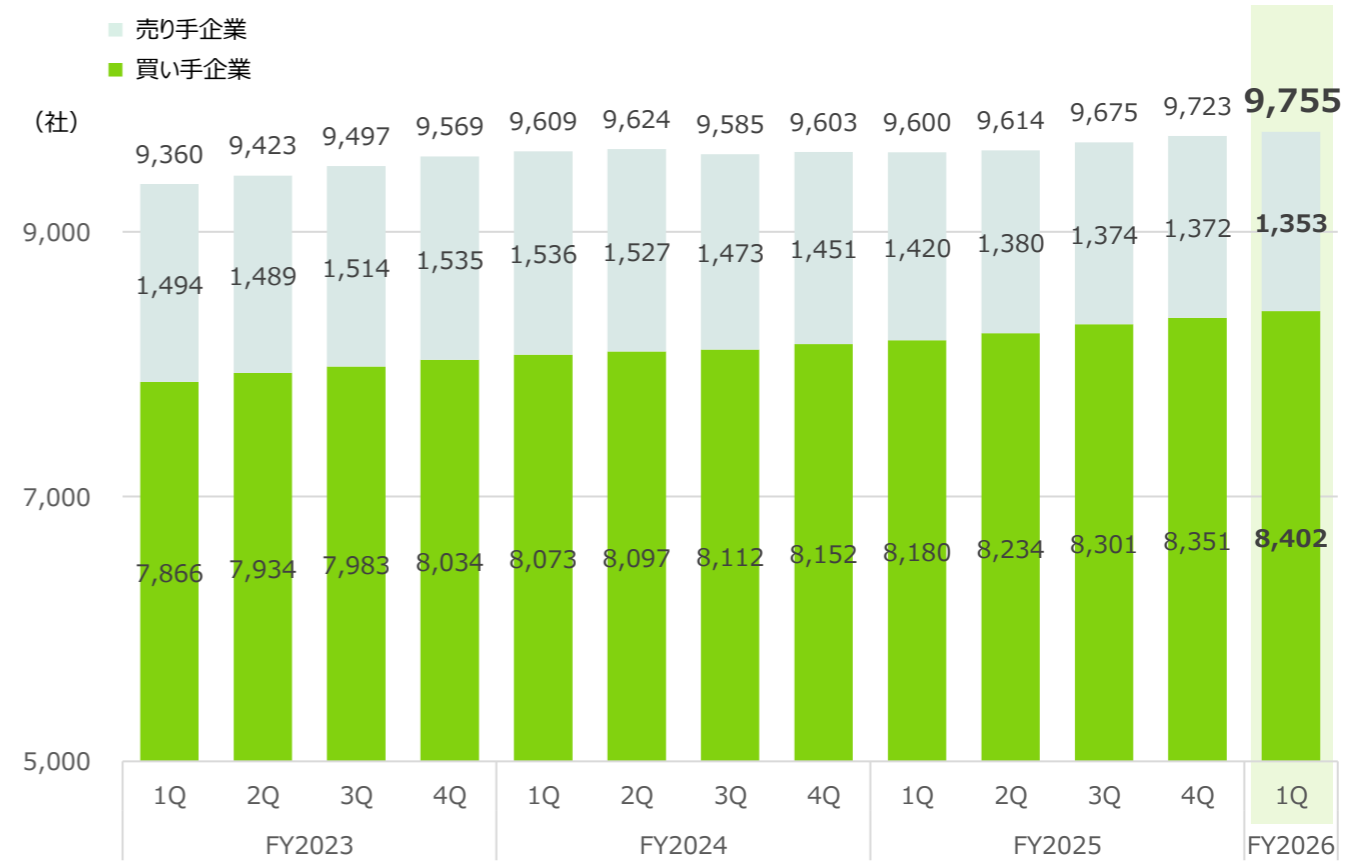
(注) 請求書 有料企業数：2025年4月（2Q期間）の基本料金改定により、受取モデルと発行モデルの両方が利用可能となった利用企業数が増加

ES事業 利用企業数推移

契約書 PAVING USER (有料企業数)

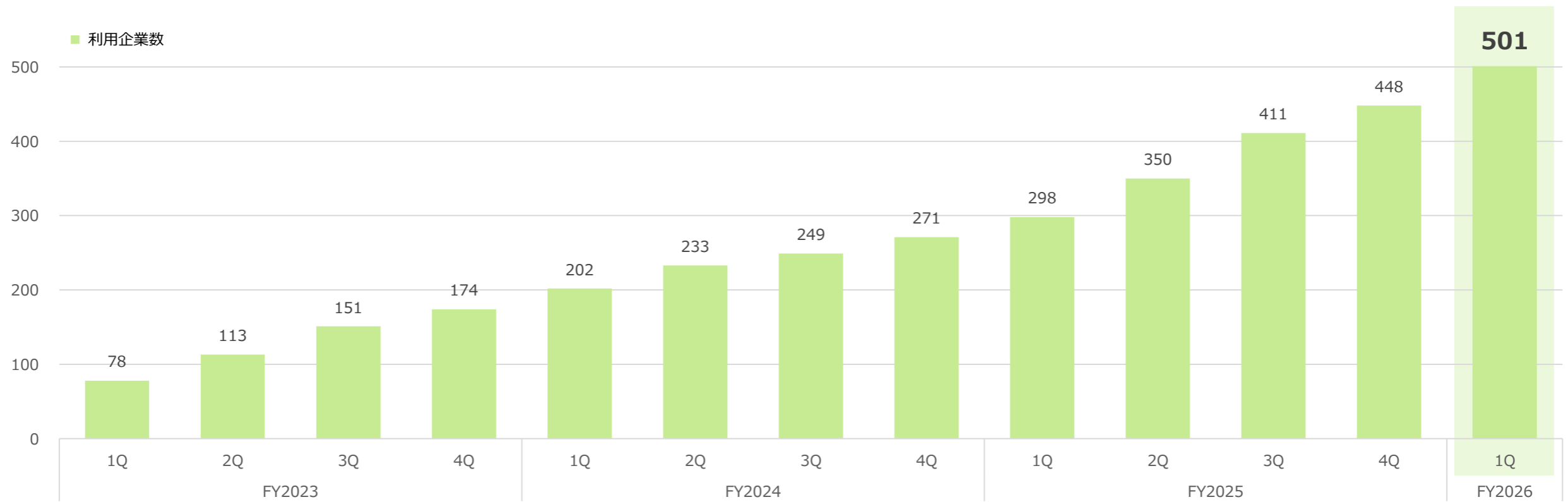


商談 PAVING USER (有料企業数)

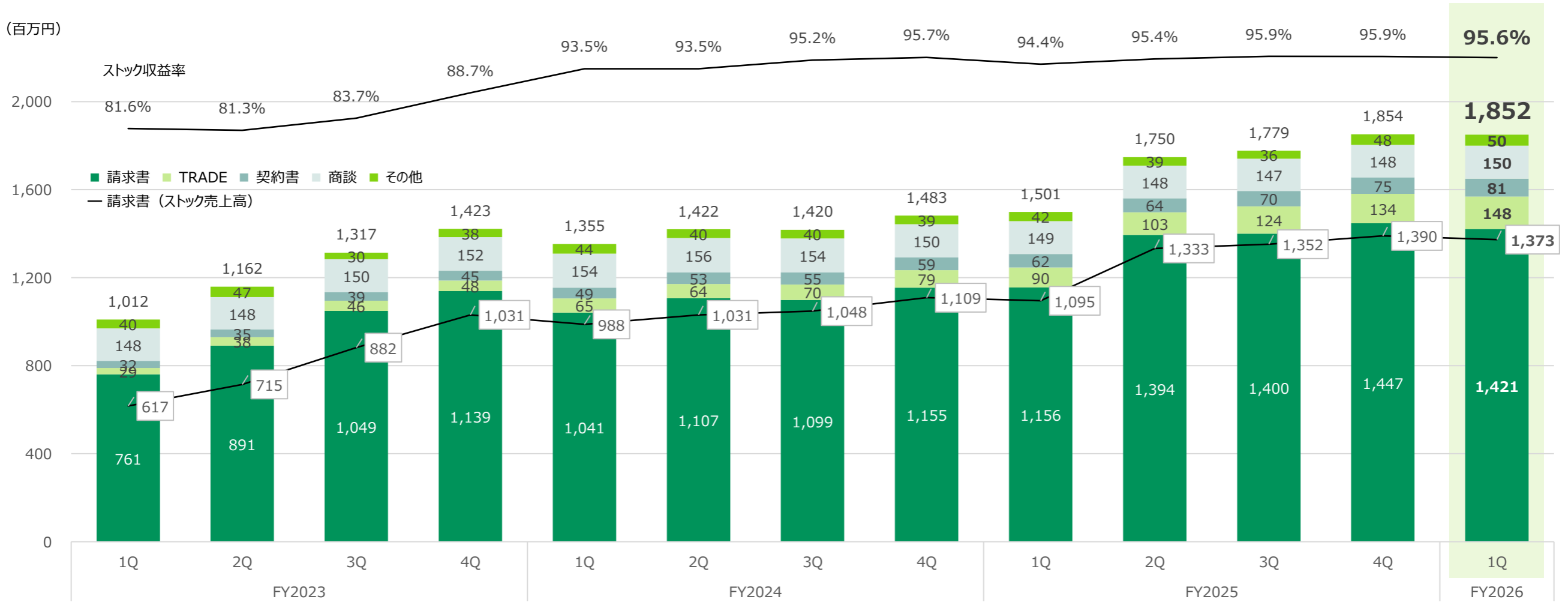


TRADE PAYING USER (有料企業数)

(社)

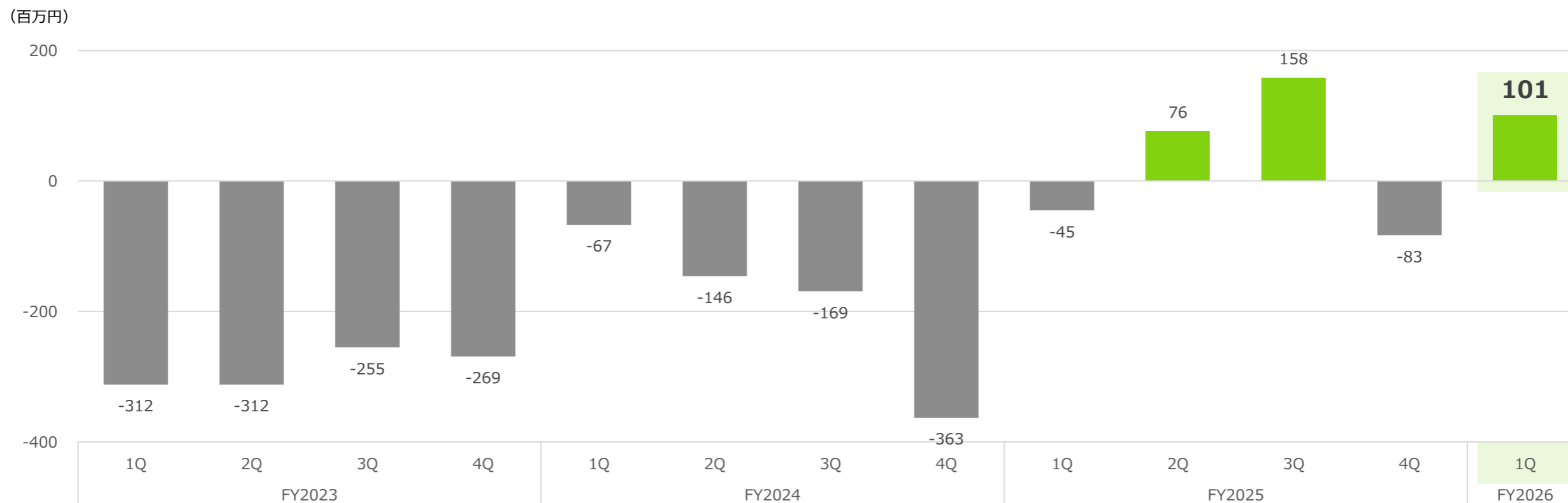


ES事業 売上高推移





ES事業 営業利益推移



Ⅲ. 2026年12月期 連結業績予想

2026年12月期 連結業績予想、売上高推移

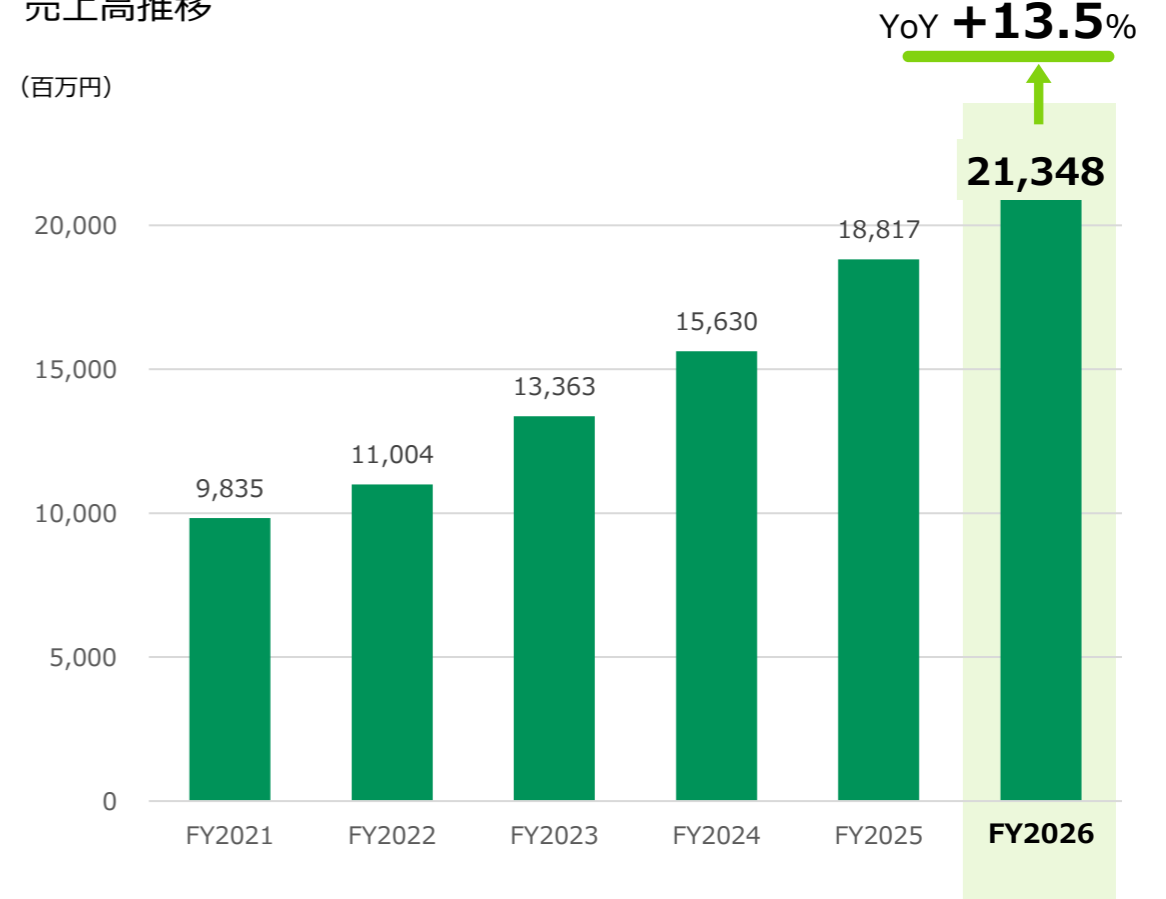
売上高（前期比） **+13.5%**、営業利益（同） **+74.6%** の成長、収益性が大幅に向上

（百万円）

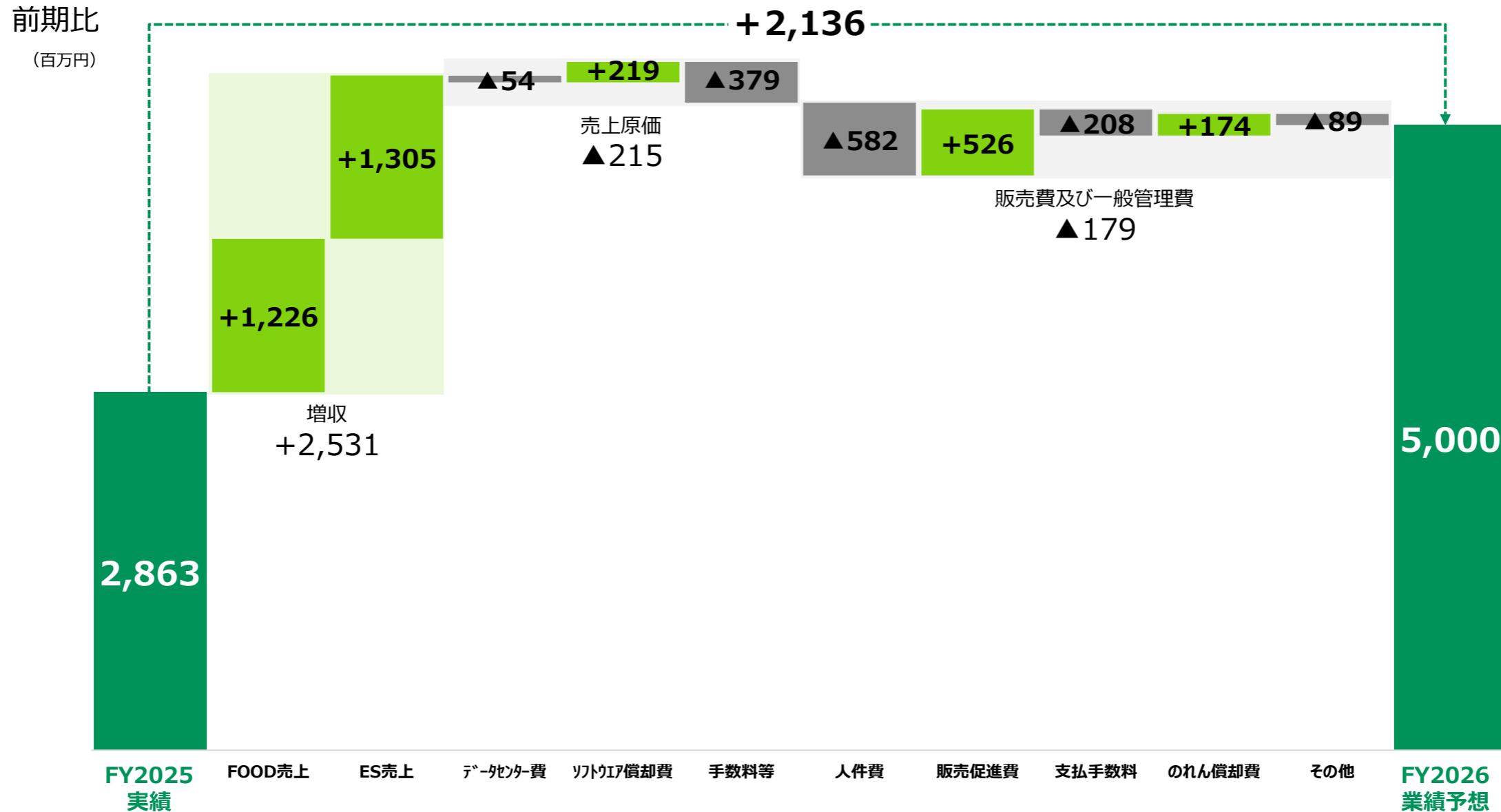
	FY2025 通期実績	FY2026 通期業績予想	前期比
売上高	18,817	21,348	+13.5%
売上総利益	13,758	16,075	+16.8%
（売上高売上総利益率）	73.1%	75.3%	+2.2pt
販売費及び一般管理費	10,895	11,075	+1.7%
営業利益	2,863	5,000	+74.6%
（売上高営業利益率）	15.2%	23.4%	+8.2pt
経常利益	2,836	4,835	+70.5%
法人税等	898	1,731	+92.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,922	3,097	+61.1%

売上高推移

（百万円）



2026年12月期 連結業績予想 営業利益の増減要因



2026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）

	FY2025実績		FY2026業績予想	
	通期	前期比	通期	前期比
【売上高】	18,817	20.4%	21,348	13.5%
BtoB-PF FOOD	11,930	19.9%	13,157	10.3%
BtoB-PF ES	6,886	21.2%	8,191	19.0%
【売上原価】	5,058	-15.4%	5,273	4.3%
BtoB-PF FOOD	2,556	-25.1%	2,797	9.4%
BtoB-PF ES	2,502	-2.5%	2,475	-1.1%
【売上総利益】	13,758	42.5%	16,075	16.8%
BtoB-PF FOOD	9,374	43.5%	10,359	10.5%
BtoB-PF ES	4,384	40.7%	5,715	30.4%
【販管費】	10,895	28.9%	11,075	1.7%
BtoB-PF FOOD	6,617	44.2%	6,205	-6.2%
BtoB-PF ES	4,277	10.7%	4,869	13.8%
【営業利益】	2,863	138.6%	5,000	74.6%
BtoB-PF FOOD	2,757	41.8%	4,154	50.7%
BtoB-PF ES	106	-	845	695.9%
【経常利益】	2,836	138.9%	4,835	70.5%
【親会社株主に帰属する 当期純利益】	1,922	193.3%	3,097	61.1%
売上高売上総利益率	73.1%		75.3%	
BtoB-PF FOOD	78.6%		78.7%	
BtoB-PF ES	63.7%		69.8%	
売上高営業利益率	15.2%		23.4%	
BtoB-PF FOOD	23.1%		31.6%	
BtoB-PF ES	1.5%		10.3%	
売上高経常利益率	15.1%		22.6%	

● 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）の新規利用企業数とその店舗数が増加し、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。

「TANOMU」：利用企業数の拡大により、システム使用料売上が増加する見通しです。

なお、2025年度実績の前期比には、2024年の受発注料金改定に伴う影響が含まれています。

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のほか、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したことにより、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。

「BtoBプラットフォーム TRADE」：利用企業の拡大により、システム使用料売上が増加する見通しです。

● 売上原価・売上総利益

「BtoBプラットフォーム 請求書」の郵送代行、「BtoBプラットフォーム 受発注」のスキャンサービス、「BtoBプラットフォーム TRADE」の顧客紹介の各手数料が増加しますが、データセンター費用の継続的な抑制が寄与し、売上原価全体の増加は限定的となるため、売上総利益は大幅に増加する見通しです。

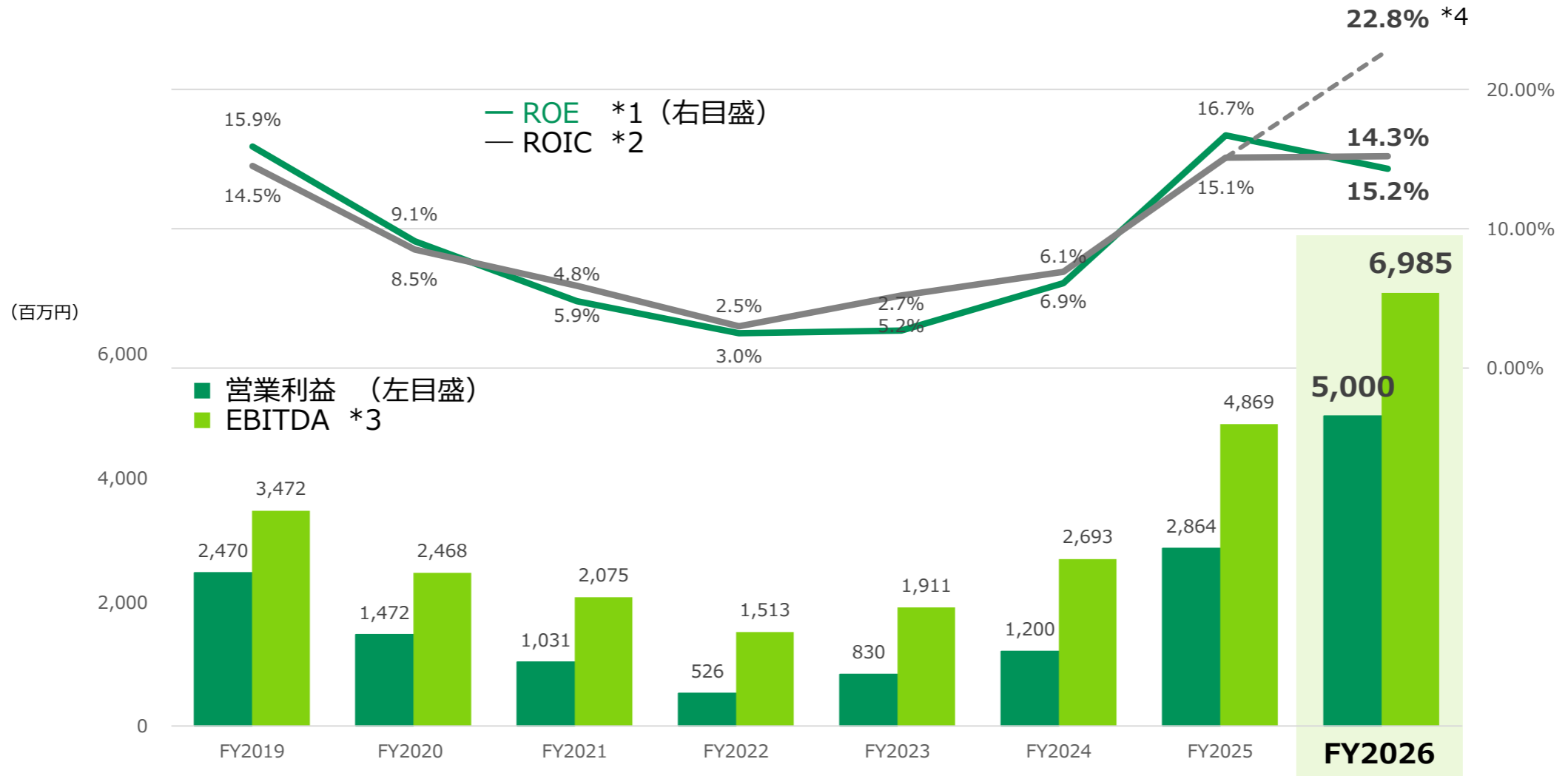
● 販管費

人件費は、人的資本の拡充を目的とした賃金体系及び賃金水準の改善により増加する見通しです。一方、販売促進費は、前年4Qに実施した大規模なブランディング施策の集中投下が完了したことにより減少する見通しです。以上により、販管費全体の増加は限定的となる見通しです。

● 営業利益・経常利益

売上高の順調な増加が、売上原価と販管費の増加を吸収し、大幅増益となる見通しです。

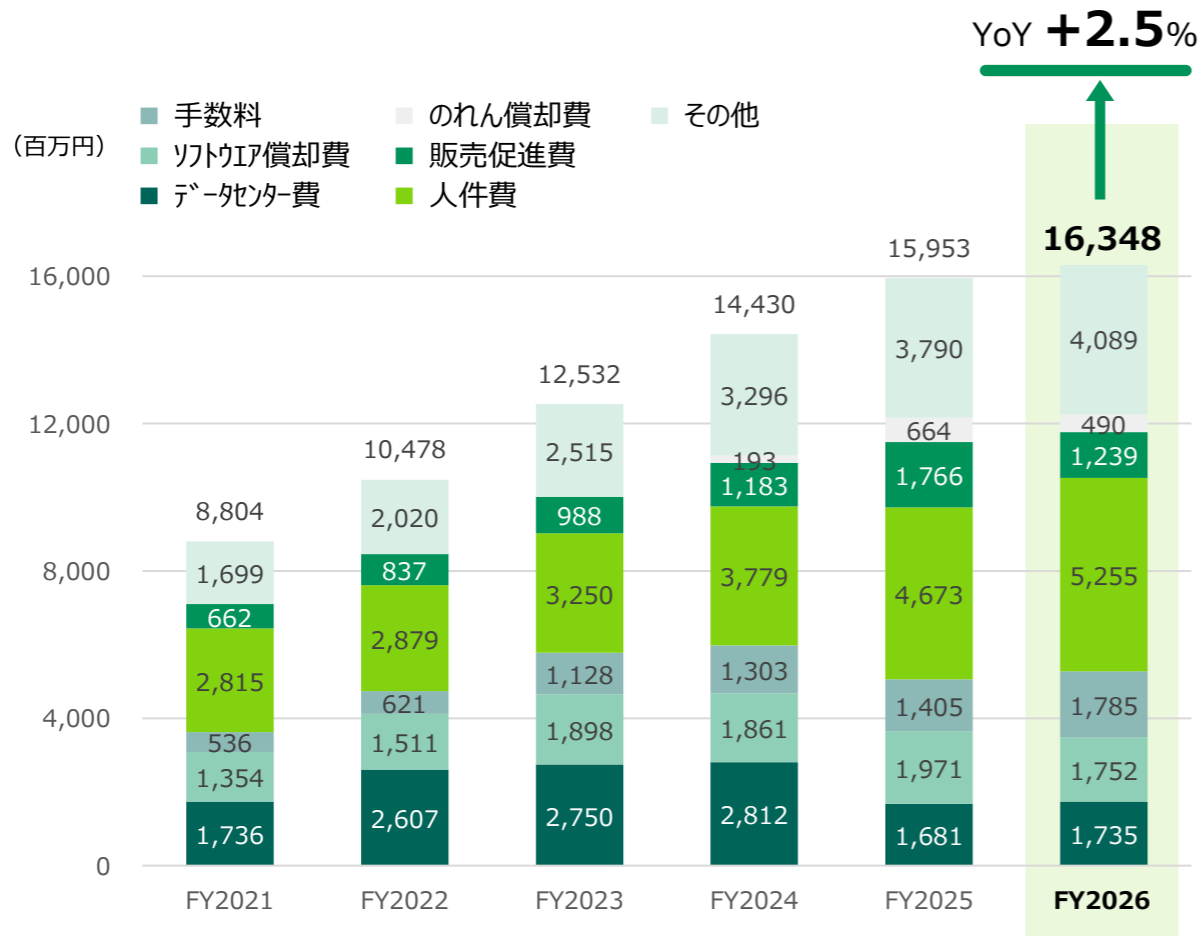
ROE、ROIC、EBITDA推移



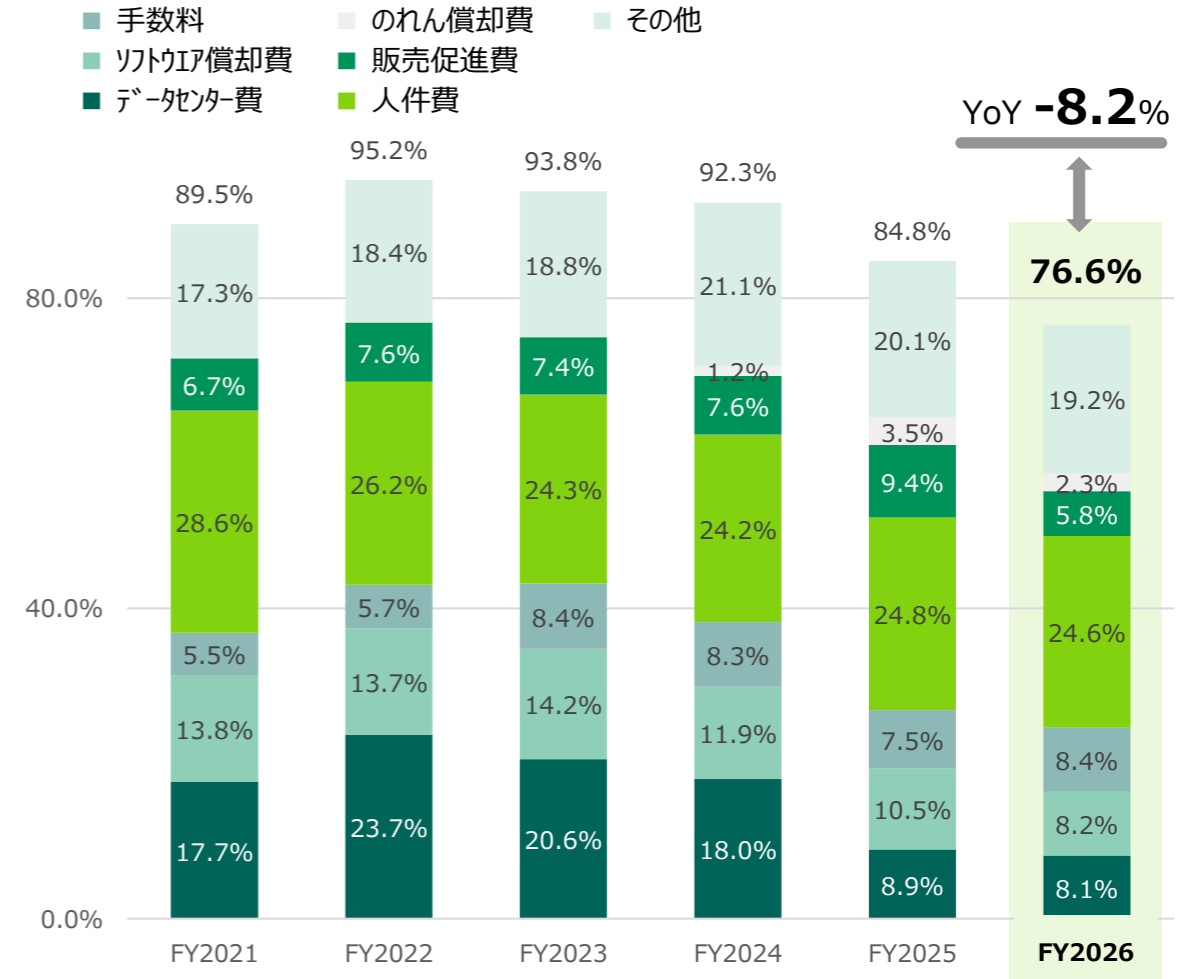
*1 ROE = 当期純利益 ÷ 期中平均自己資本
 *2 ROIC = 税引き後営業利益 ÷ 期中平均投下資本 ※有利子負債 + 株主資本
 *3 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費
 *4 未使用の現預金を投下資本より除外した実質的なROICは22.8%となります。

2026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. 事業ビジョン及び成長戦略

- ごあいさつ
- 事業ビジョン
- 中期経営方針・中期重点施策
- 成長戦略
 - a. BtoBプラットフォームのデジタル化戦略
 - b. AIサービスの開発・提供
- 当社の強み、ありたい姿

ごあいさつ

1998年の創業以来、当社はデジタルプラットフォームで取引企業同士をつなぎ、商取引のデジタル化と効率化を支援し、お客様とともに成長してまいりました。

当社の最大の強みは、お客様の現場で働く皆さまと同じ視点に立ち、その業界に共通する課題解決に取り組む中で磨き上げてきたデジタルプラットフォームです。この強みをさらに高め、インフォマートのサービスが利用企業にとって「業界のインフラ」となることを目指し、ビジネスの健全な営みを下支えする存在であり続けます。

企業向けSaaS市場は、新規参入やサービスの高度化、AIの普及など大きな変化のただ中にあります。私たちは、業界単位だけでなく地域単位でも顧客同士をデジタルでつなぎ、ネットワーク効果を広げることで、お客様の利便性・生産性向上に貢献してまいります。また、蓄積した商取引データをAI分析などで価値ある情報に変えると同時に、低コストで持続的に使い続けていただけるよう、自社のAI開発にも注力してまいります。社会全体の生産性向上に資するプラットフォームを目指します。

今年度は、2022年度にスタートした中期経営計画の最終年度です。既存事業の深化・拡張と成長のための戦略的な投資を進め、計画の達成に全力を尽くします。

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。

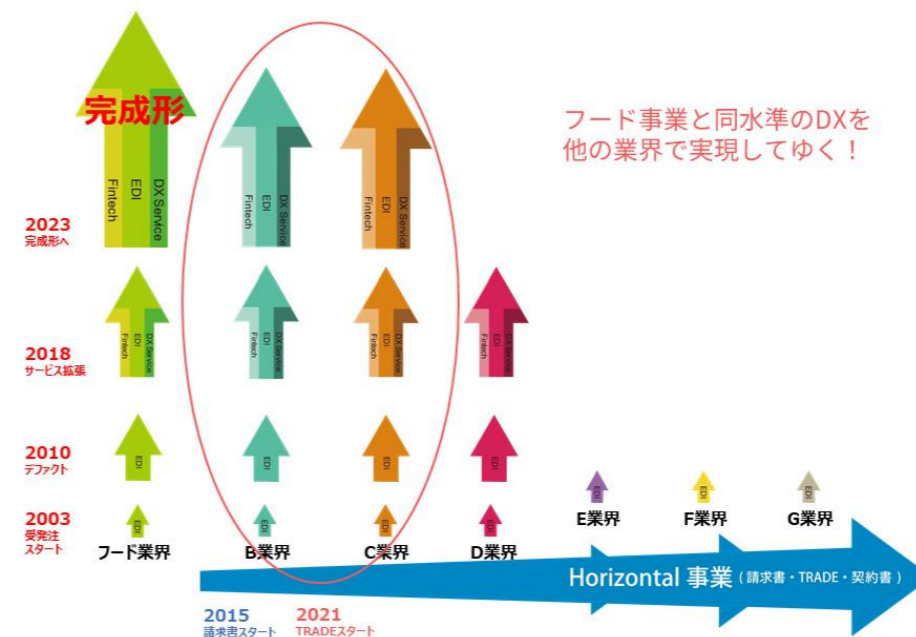
※1 DtoD (Data to Data): 商談・契約・見積・受発注・請求書・帳票保管などの企業間で発生する全ての工程がデジタルデータのまま推移するアナログデータへの変換によるムダが一切ない“完全デジタル化”を実現

※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（2022年12月期～2026年12月期）

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

中期重点施策（2022年12月期～2026年12月期）

“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

BtoBプラットフォームの特徴

① 業界特化のDtoDサービス

フード業界に続き、建設業界に展開

② デジタル請求書分野でNo.1

請求明細までデジタル化

③ デジタルデータの活用

AIによるデータ活用が進めやすい

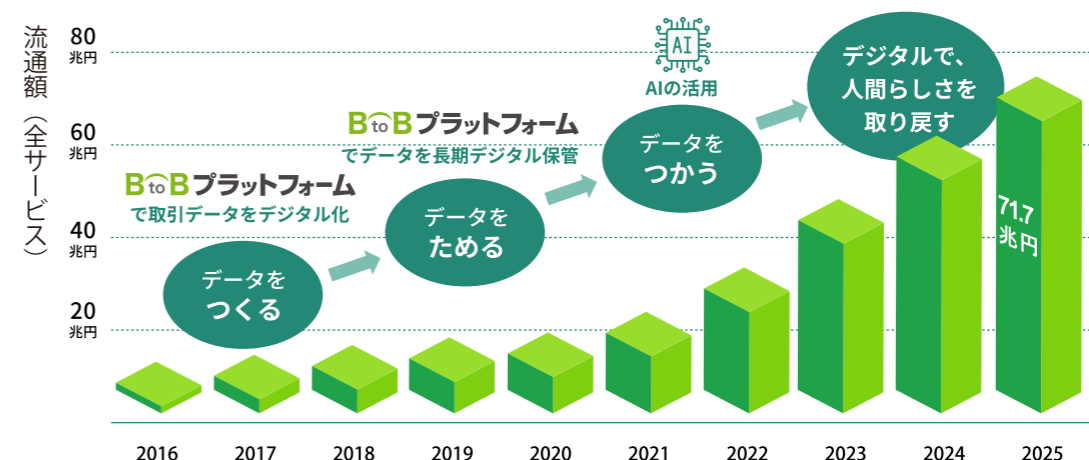
④ 無理のないデジタル化が可能

PDF、郵送代行、AI-OCR、BPO

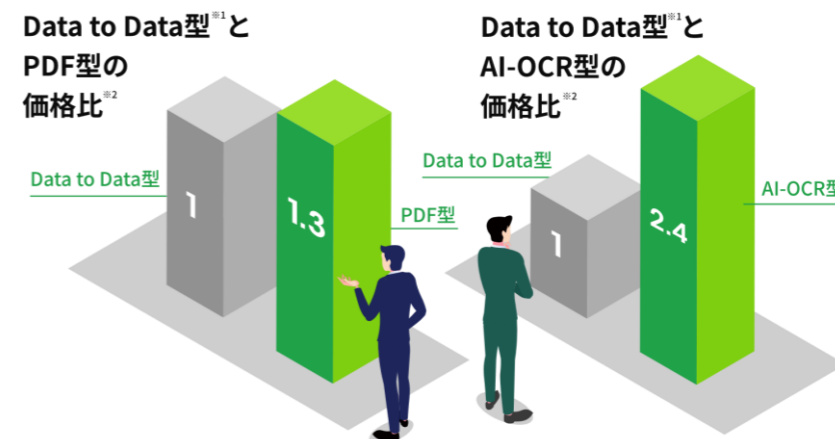
⑤ DtoDだからこそそのコストメリット

帳票保管にかかるコストが軽減

BtoBプラットフォームとデータ



デジタルのコスト優位

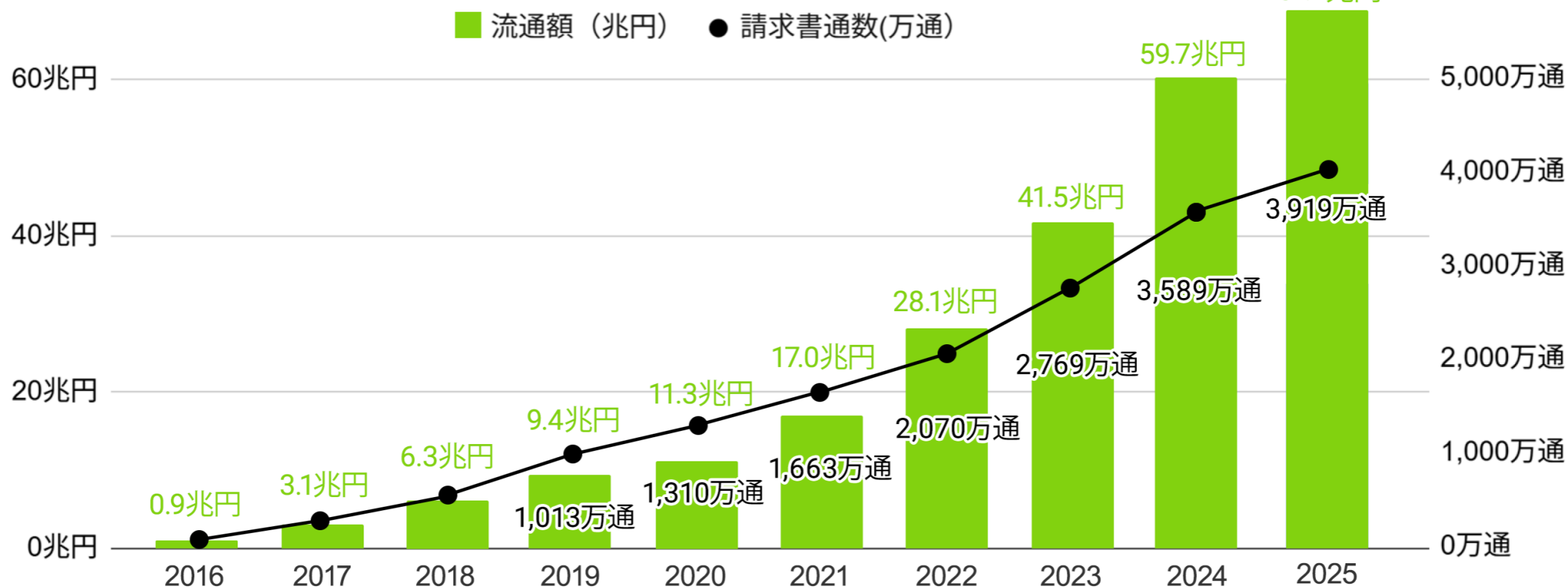


BtoBプラットフォームの特徴 ～請求書事業により流通額が増加～

請求書事業は10年間で着実に成長

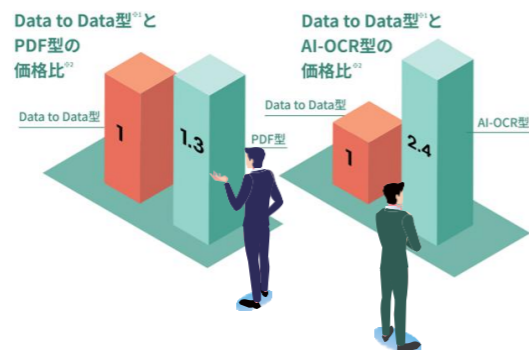
BtoBプラットフォーム 請求書

請求書流通額（兆円） および 請求書通数(万通)



これからのBtoBプラットフォーム

トータルコストを見すえる



データの価値をもっと引き出す

AIの活用でお客様にさらなる価値を提供



安全性にこだわる

当社取得
セキュリティ認証等



ICMS-SR0020 / JIS Q 27001
Cloud-SR0020 / JIP-ISMS517

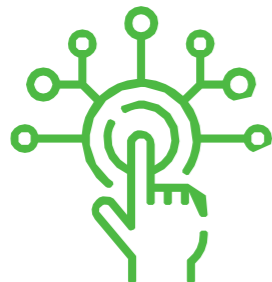
0190-1507

www.aicpa.org/soc4so

企業間取引をすべてデジタルへ

デジタル技術を駆使し業務を効率化することで、生活や仕事において「誰もが人間らしく生きる」社会づくりを目指します。

デジタルデータにこだわる3つの理由



人による入力作業を削減

AI-OCRベースの主要項目のみのデータ化とは異なり、デジタルデータのやり取りは明細も含めたシステム連携が可能



帳票保管コストの削減

取引データをデジタルデータで保管することでPDF保管より大幅に保管コストを削減可能



データ活用による業務の高度化

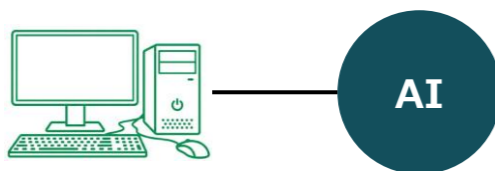
取引データが明細までデジタル化されているからこそAIの活用が可能となり、大きな成果が生まれます。



生成AIによる市場環境の変化

- 生成AIの登場により市場環境が変わりつつあります

① 既存機能の陳腐化



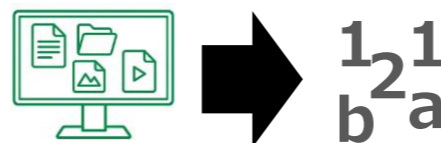
・UIの消失

ログインをせず、
AIがタスク処理

・既存機能の価値低下

AIが書くコードで
各社の機能が均一化

② 価値のシフト



・価値シフト

価値の中心がUIや機能
からデータへ

・データ価値

非公開データを高い
密度で保有する会社が
勝つ世界へ

③ 新たな課題



・AI倫理の課題

AIの誤回答、倫理的に
課題ある回答

・外部攻撃

悪意ある外部からの攻撃
によるAI誤作動

生成AI時代における当社の競争優位性について

- 生成AI時代における当社の競争優位は、アプリケーション機能そのものではなく、125万社超の企業間ネットワークと、DtoDで流通する正確な取引データにあります



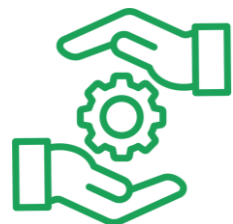
ネットワーク効果：AIにより価値が増す「プラットフォーム」

AIが普及するほど、正確な企業間取引データと接続済みネットワークを持つBtoBプラットフォームの価値は高まります。



DtoDデータ：AIの精度を決定づける「高純度な燃料」

DtoD（Data to Data）モデルにより、構造化された高精度な実績データが蓄積されています。



安心・安全なプラットフォーム：AI時代の「ガバナンス」の担保

当社のプラットフォームは、相互承認に基づき、厳格に管理された環境下でやり取りされる「閉じられた安全なプラットフォーム」です。

当社のAIサービスがお客様にもたらす価値

- 「BtoBプラットフォーム」を導入している企業にとって、データのデジタル化は単なる業務効率化に留まりません
蓄積された多くの取引データは、経営意思を支える強力な経営資源へと進化させることが可能です

経営層向け

1. 購買データの分析による「戦略的コスト削減」
2. キャッシュフローの最適化と「財務戦略の高度化」
取引のデジタル化で支払・入金タイミングを正確に予測
3. サプライヤーとの「共創・関係強化」 = 需要予測の共有
自社の発注予測データをサプライヤーと共有することで、
相手側の在庫過多や欠品を防ぎ、サプライチェーン全体の最適化を図る



データを基に
経営判断・意思決定



経営者



取引関係図から
ステークホルダーの存在と
取引内容を可視化

現場向け

1. 手作業負担の軽減
2. 見積書と発注書、請求書などの照合負担を軽減
3. 次に行うタスクを予測・案内をして属人化を軽減

ストレスフリー

B to B
プラットフォーム



手作業
軽減



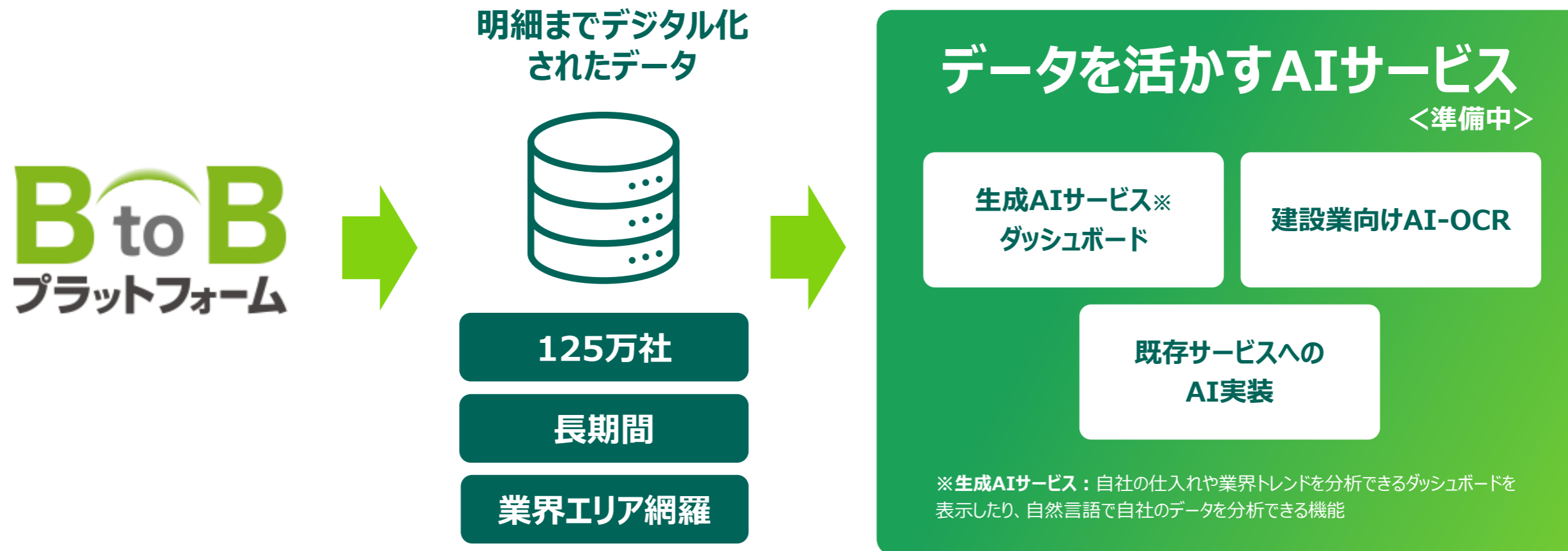
照合チェック
軽減



AIによる案内で
使いやすく

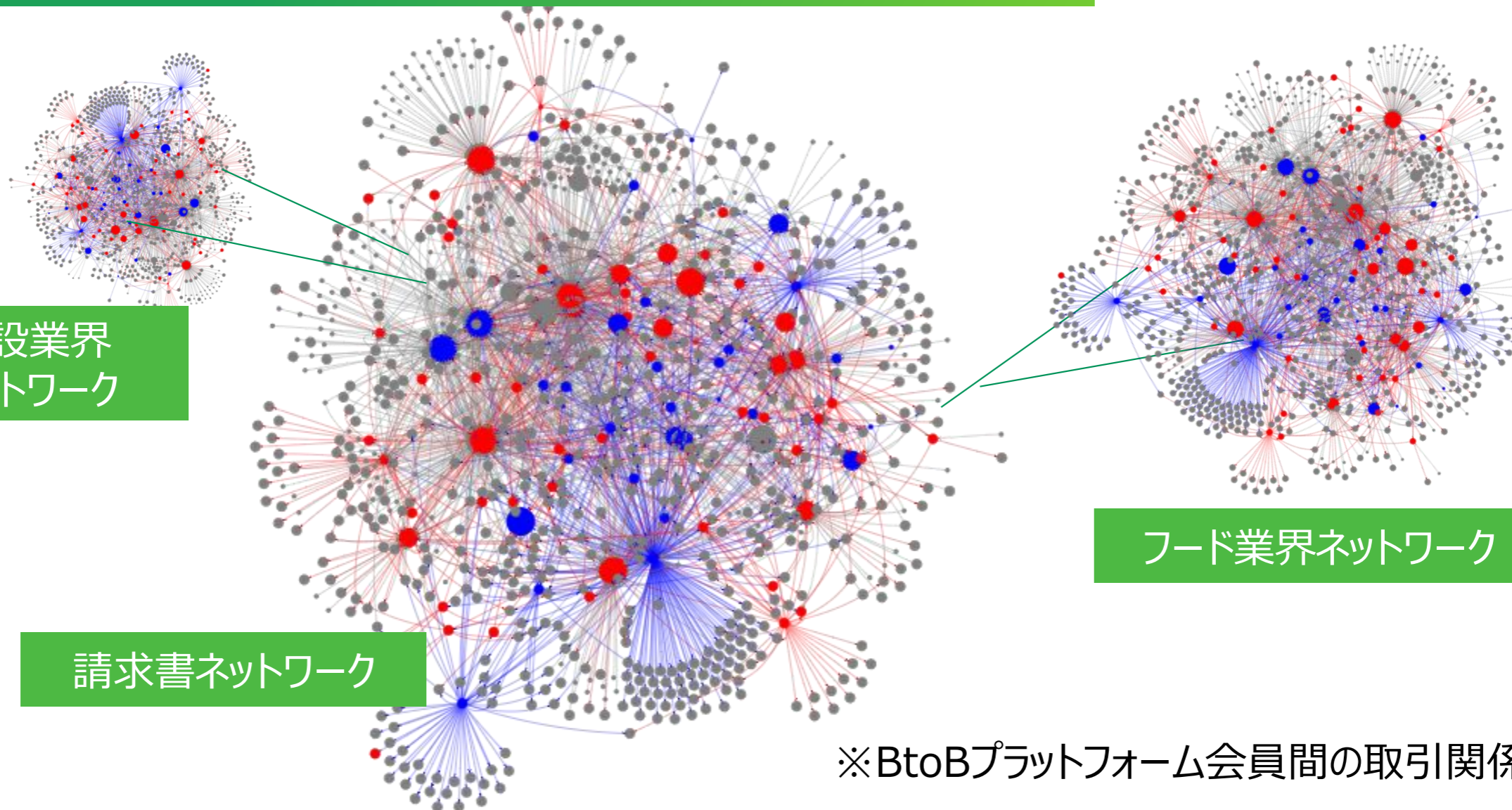
データを活用するAIサービスへの取組

- 業務効率化から「データ経営」へ、企業間取引デジタルデータを有効活用するサービスの提供を準備中



当社の強み Horizontalからverticalへ

特定業界の取引関係密度を高めて、業界内でのシェアを広げる



※BtoBプラットフォーム会員間の取引関係概念図

当社の強み ～Verticalサービスを地域から展開～

2024年以降、営業所を増設。協力企業と共に地域に密着した営業体制を広げる。



ありたい姿 From 2027 onwards



スローガン

業界と共に。地域と共に。
パートナーと共に。

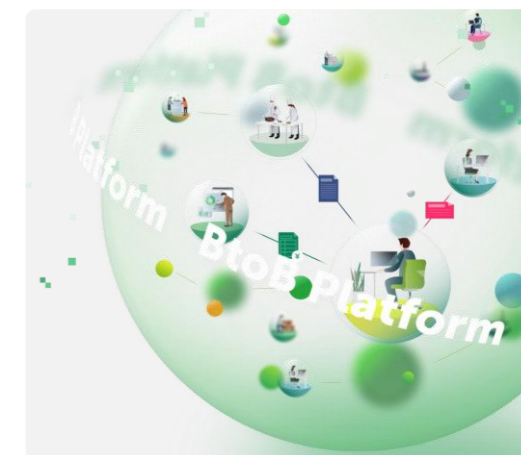
インフォマートは企業と人の営み、社会全体の改善と向上を目指す

私たちインフォマートは、企業間取引のデジタル化を通じて、単なる業務効率化ではなく、企業活動そのもののあり方を次の次元へ引き上げることを目指しています。

受発注や請求といった日常業務をデータでつなぐことで、企業は人手や時間に縛られない新しい働き方へ移行できます。企業同士がデータで連携することで、取引の摩擦は減り、判断や創造に使える時間が生まれます。その積み重ねは、個々の企業の生産性向上にとどまらず、地域と業界の経済活動の質を高める基盤となります。

私たちが構築するプラットフォームは、企業が安心して“次の世界”へ移行するための共通インフラを目指します。すべての企業がデータでつながることで、AIや高度な分析といった新しい可能性が現実のものになります。インフォマートは、業界や地域、パートナー企業とともに、この移行を着実に進めていきます。

「BtoBプラットフォーム」を広げることは、人がより人間らしい仕事に集中できる環境を取り戻すことになります。そのために、インフォマートは最も利用されるビジネスプラットフォームを目指していきます。



V. 投資提携について

- 株式会社invoxとの業務提携及び同社株式の追加取得
- 第一ライフグループとの資本業務提携

株式会社invoxとの業務提携及び同社株式の追加取得（持分法適用関連会社化）



当社が有する広範な顧客基盤と、invox社の高度なAI技術・書類電子化の自動化ノウハウを融合させ、無理のない「企業間取引の完全デジタル化」を加速



新総合請求書サービスの開発及び提供

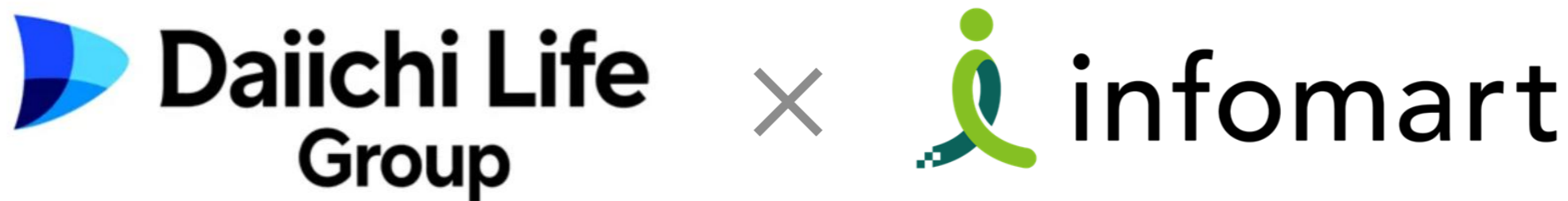
- invoX社のAI技術を活用し、アナログからデジタルまでを網羅する次世代の「新総合請求書サービス（仮称）」を開発
- 様々な形式で届く請求書をデータとして一元管理し、会計仕訳や、買掛・売掛情報との照合作業といった一連の工程を自動化・効率化するサービス

持続的なパートナーシップの強化

- 当社の広範な顧客基盤に対して、AI技術を活用した新たなサービスを開発・展開するなど中長期的な企業価値向上に向けた連携強化

第一ライフグループとの資本業務提携の締結（1）

第一ライフグループは当社の理念・経営方針とも親和性が高く、両社の強みを融合し、市場における競争優位性を確立することを目的として、資本業務提携を行うことが当社の中長期的な企業価値の最大化と株主利益の増進に資するとの判断に至り、第一ライフグループとの間で資本業務提携契約を締結いたしました。

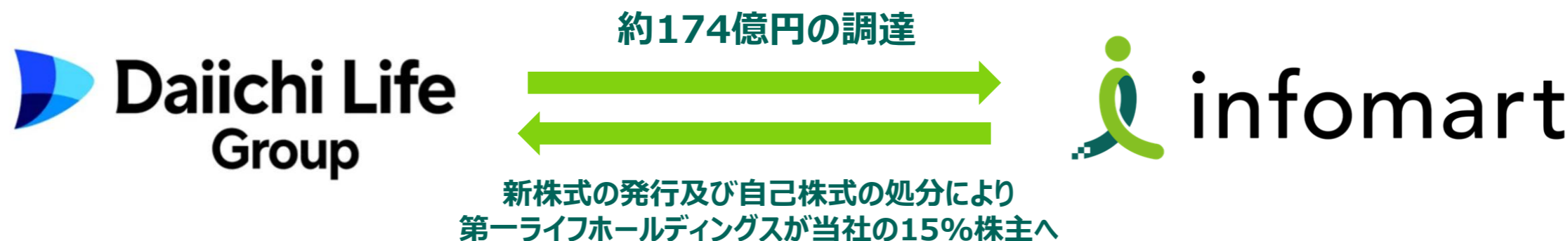


業務提携の内容

1. 当社グループのサービス拡販についての第一ライフグループによる協力
2. 団体保険商品やベネフィットステーション等の第一ライフグループのサービス拡販についての当社グループによる協力
3. 両グループがそれぞれ取り扱うプロダクトの連携、新規プロダクト・機能の共同開発
4. 当社グループの新規事業立ち上げのための市場調査業務及び、AI技術の共同研究

第一ライフグループとの資本業務提携の締結（2）

第一ライフグループが当社の主要株主となることで、両グループの緊密な連携を確保



調達する資金の具体的な用途

1. 企業への出資又は買収の実行 109億円
 主軸の外食業界を含めて事業領域の拡大及び市場シェアの獲得に迅速に繋がる企業への出資又は買収を実行
2. システム開発費用及び割当予定先との提携強化に係る費用 45億円
 新業界特化型プロダクトの開発と併せて、当社保有データとAIの活用により新たな価値を提供するプロダクトを開発
3. 金融機関からの借入金返済費用 20億円

VI. 株主還元について

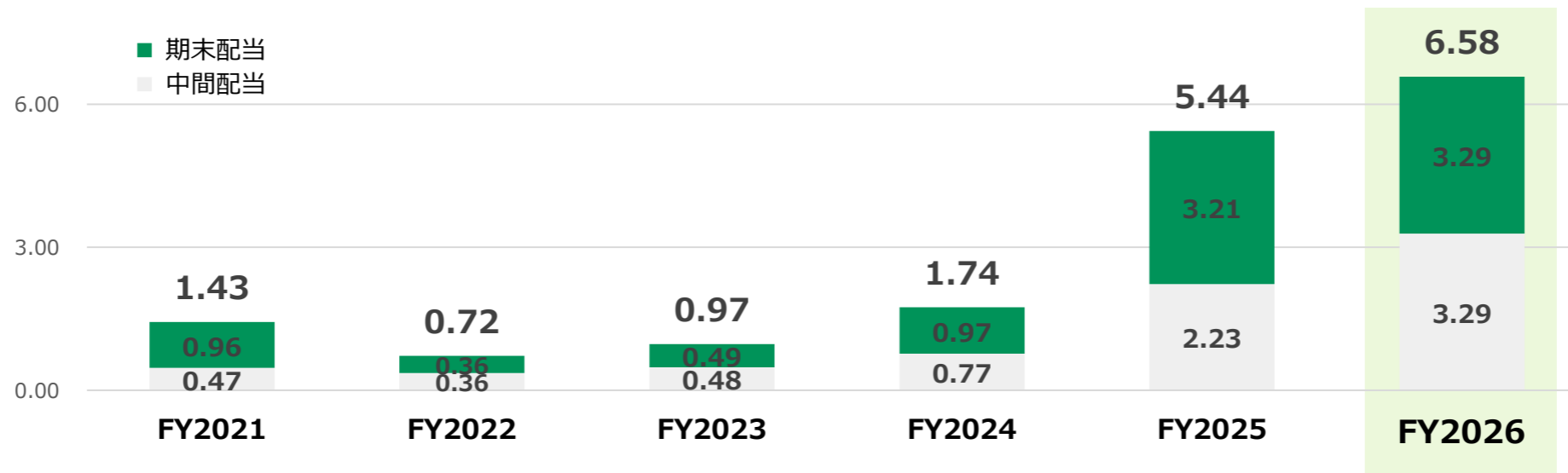
株主様への利益還元

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)

	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026 (予想)
中間配当	0.47	0.36	0.48	0.77	2.23	3.29
期末配当	0.96	0.36	0.49	0.97	3.21	3.29
合計	1.43	0.72	0.97	1.74	5.44	6.58



Appendix

COMPANY PROFILE

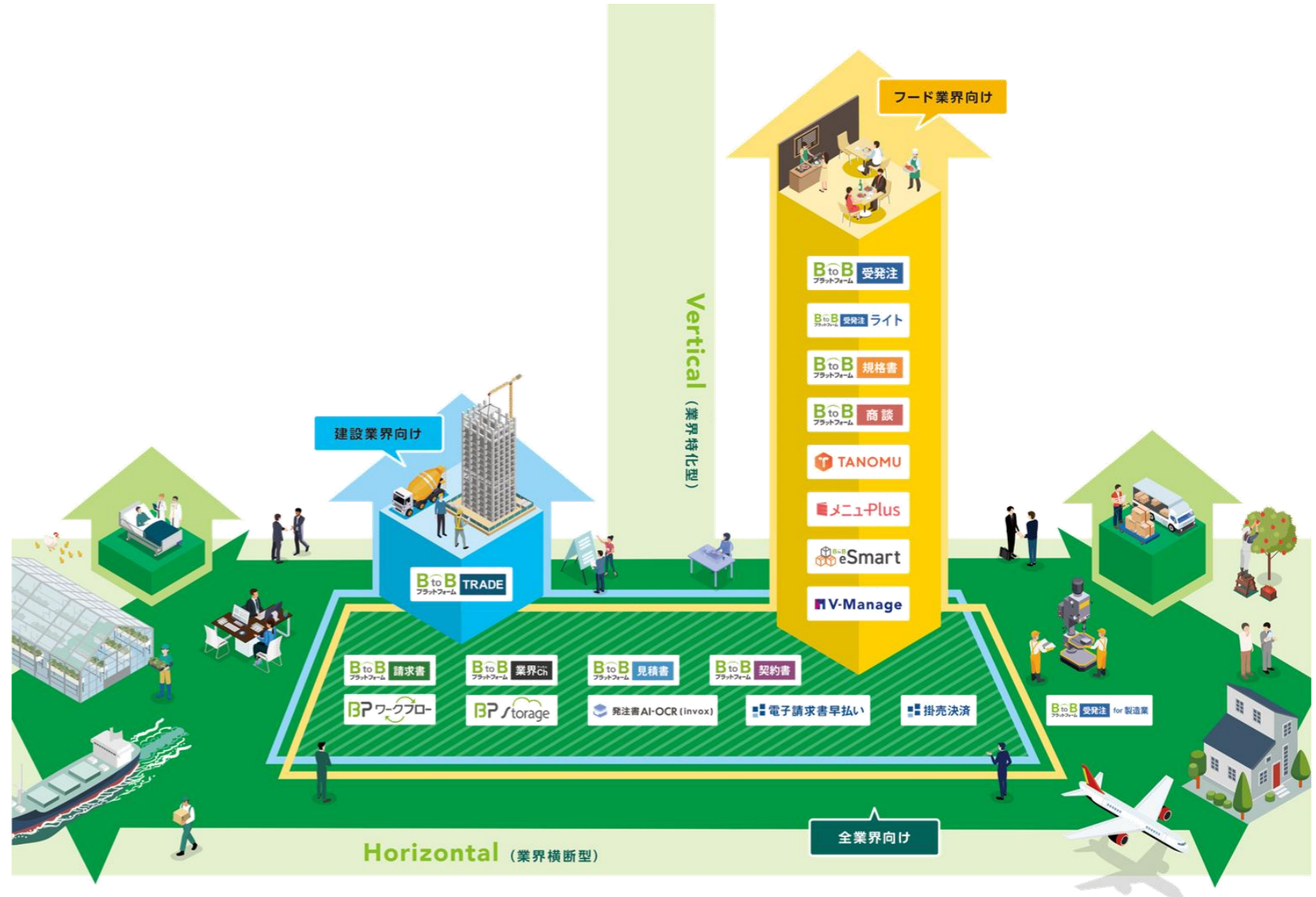
2026年3月末現在

- 会社名 株式会社インフォマート (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 木村 慎
- 資本金 49億6,918万円
- 従業員数 884名 (連結)、860名 (単体)
- グループ企業 株式会社タノム (東京都渋谷区)
株式会社Restartz (東京都港区)
株式会社invox (東京都新宿区)
- 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5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・デジタル化推進センター 福岡県福岡市博多区博多駅前2-1-1 福岡朝日ビル7F
 - 沖縄営業所 沖縄県那覇市松尾1-19-27 ミルコ那覇ビル7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
 - 福岡サポートセンター 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

HISTORY

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> 1998 株式会社インフォーマートを設立 [FOODS Info Mart]のサービス開始
(現: BtoBプラットフォーム 商談) 1999 福岡に福岡カスタマーセンターを開設 2000 一般社団法人日本フードサービス協会と
外食産業界向け JF FOODS Info Mart
事業の共同事業開始 2003 [ASP受発注システム]のサービス開始
(現: BtoBプラットフォーム 受発注) 2005 [FOODS信頼ネット]のサービス開始
(現: BtoBプラットフォーム 規格書) 2006 東京証券取引所マザーズ上場 2009 [ASP受注・営業システム]のサービス開始
(現: BtoBプラットフォーム 受発注 ライト) 2013 大阪に西日本営業所を開設 2015 [ASP請求書システム]のサービス稼働開始
(現: BtoBプラットフォーム 請求書) 東京証券取引所市場第一部に市場変更 2016 [BtoBプラットフォーム]に
サービスブランド名を変更、提供開始 2017 [BtoBプラットフォーム 業界チャンネル]の
サービス開始 [BtoBプラットフォーム 見積書]の
サービス開始 | <ul style="list-style-type: none"> 2018 [BtoBプラットフォーム 契約書]の
サービス開始 2020 BtoBファイナンス「電子請求書早払い」の
サービス開始 [BtoBプラットフォーム 受発注 for 製造業]の
サービス開始 2021 [BtoBプラットフォーム TRADE]の
サービス開始 串カツ田中HD(現: ユニシアHD)と合弁会社
[株式会社RestartZ]を設立 2022 東京証券取引所プライム市場に移行 RestartZ[V-Manage]のサービス開始 2023 BtoBファイナンス「掛売決済」の
サービス開始 株式会社タノムを連結子会社化 北海道に札幌営業所を開設 沖縄に沖縄営業所を開設 東京に三軒茶屋ラボを開設 愛知に名古屋営業所を開設 2025 [TANOMU]のサービス提供開始 株式会社invoxを持分法適用関連会社化 第一生命ホールディングス株式会社(現: 株式
会社第一ライフグループ)との資本業務提携
契約締結 福岡に福岡営業所・デジタル化推進センター
を開設 |
|--|--|



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ます。



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、紙の書類とはちがひ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

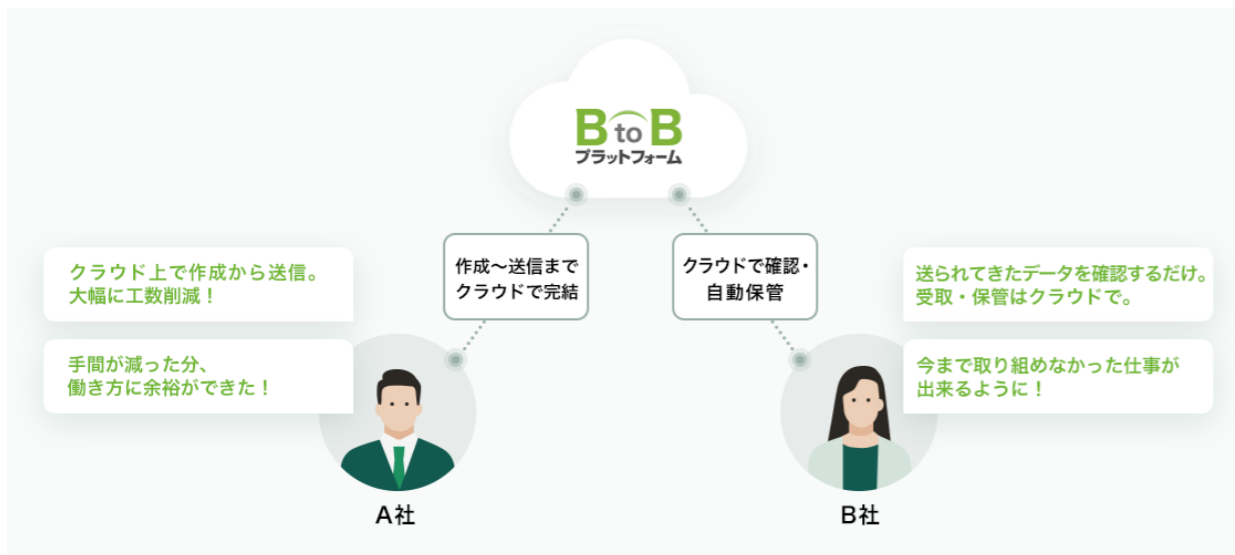
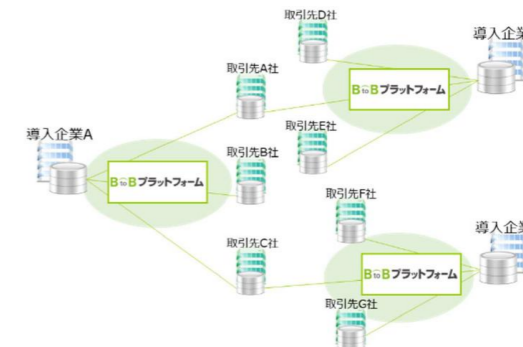
BtoBプラットフォームを使った取引が増えても、利用料には上限があるので安心。紙伝票や保管場所も減らせるので、高い費用対効果を期待できます。

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

B to B プラットフォーム 受発注

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。

B to B プラットフォーム 規格書

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。

B to B プラットフォーム 受発注 ライト TANOMU

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）

V-Manage

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

B to B プラットフォーム 請求書

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。

B to B プラットフォーム 契約書

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。

B to B プラットフォーム TRADE


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。

B to B プラットフォーム 商談

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。


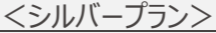

サービス別 料金体系

料金 (金額：税別)

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〕 35,000円 +〔従量料金①〕 月間請求書 受取通数</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 発行通数</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><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、2026年4月30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。