

Infomart Corporation

—
**Financial
Results**

2026年12月期 第3四半期決算

東証プライム市場(2492)

2026.10.30

 INDEX

I . 2026年12月期 第3四半期決算	P09
II . 当社のAI・データ戦略	P20
III . 投資提携について	P32
IV . 事業ビジョン及び成長戦略	P37
V . 2026年12月期 連結業績予想 及び株主還元について	P41
Appendix	P44
・セグメント別の状況	P45
・2026年12月期 連結業績予想	P57
・会社概要	P63
・サービス別 料金体系	P68

業績と戦略のハイライト

2026年12月期 第3四半期業績

- 連結売上高 152.5億円(前年同期比+10.5%)、営業利益 33.9億円(同+40.9%)
- 通期計画進捗率 売上高 71.5% 営業利益67.9%と堅調に推移
- 本年は中期経営計画の最終年度、目標達成に向け下期も着実に積み上げ

主要領域の取り組み

- 業界特化領域(フード、建設)では、業界固有の商習慣に踏み込んだサービス拡充を進行中
- 業界横断領域では、新しい請求書サービス(経理統合ソリューション)の27年春提供開始へ向け準備中
- 投資・提携方針を策定、自社開発にこだわらず外部連携も活用し必要な機能を必要な時期に迅速に提供する

AI・データ活用

- BtoBプラットフォームのサービス利用で蓄積されていく各種データの活用を促すべく、既存プロダクトへの搭載を進行中
- データ、AIに関する専門部門を中心に商流データをもとに食材流通のトレンドを可視化したサイトをオープン
- 社内でのAI活用を積極的に進める

次期中期経営計画

- 2027年から2029年までの3ヵ年計画を年内に公表予定

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、業務の効率化にとどまらず、企業活動そのもののあり方を変えることを目指しています。

受発注や請求といった日常の企業間の業務をデータでつなぐことで、企業は人手や時間の制約から解かれ、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れば、確認や手戻りといった無駄なやり取りが減り、判断や企画に向け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になります。

私たちが構築するプラットフォームは、企業が安心してこの移行を進めるための共通インフラです。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、ビジネスははさらに高度なものになります。

「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つくれます。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ます。この移行を、業界とともに、地域とともに、パートナーとともに、着実に進めていきます。



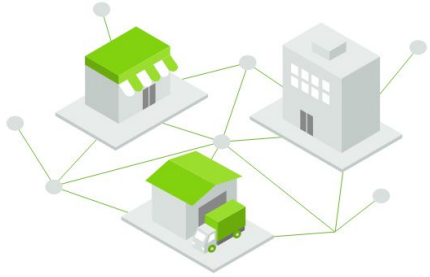
当社の強み ～ Verticalサービスを地域から展開～



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。



当社の強み



業界と共に築く企業間ネットワーク



蓄積された日々の商流明細データ

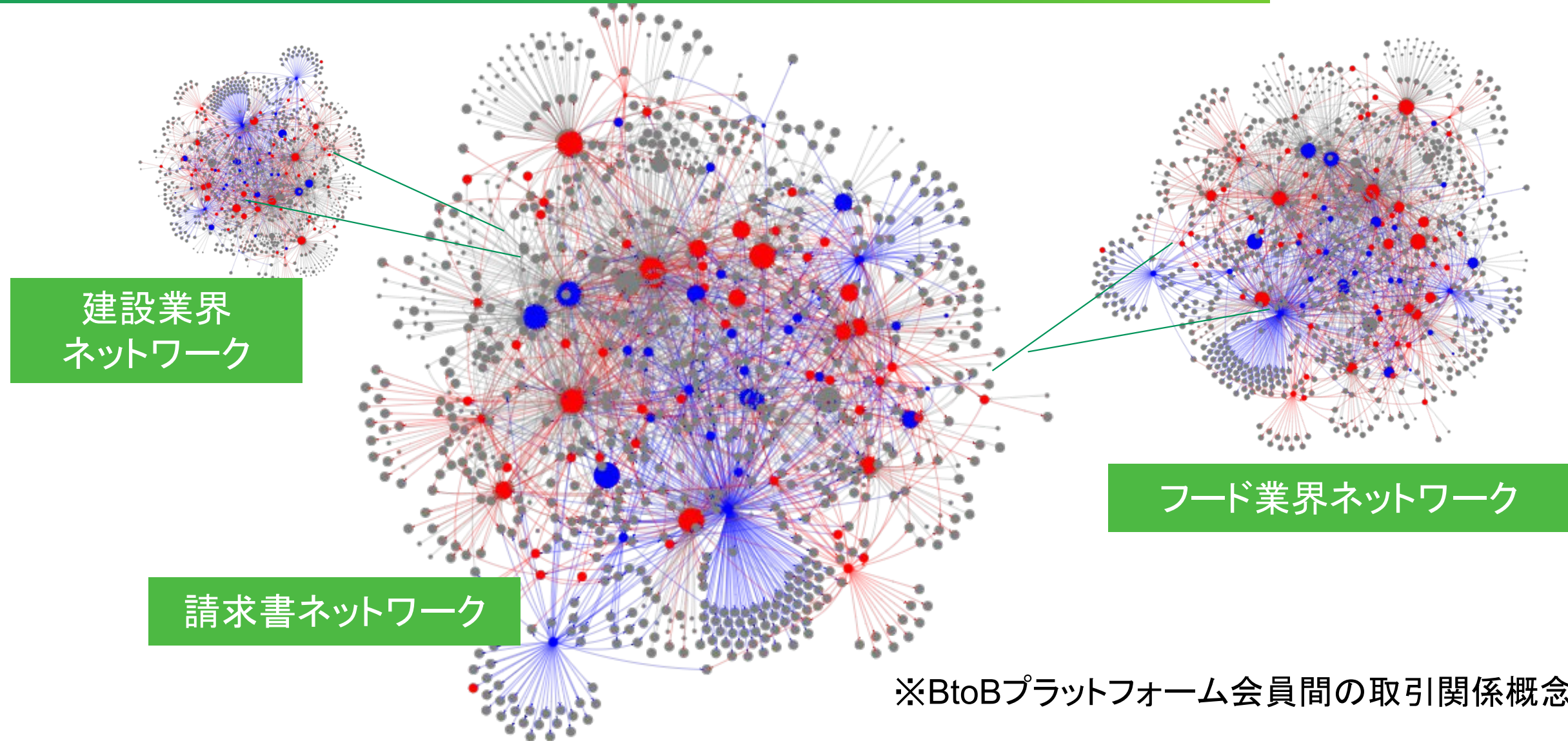


活用定着を支える人・組織のチカラ

業界・地域の慣習と共に活動

当社の強み Horizontalからverticalへ

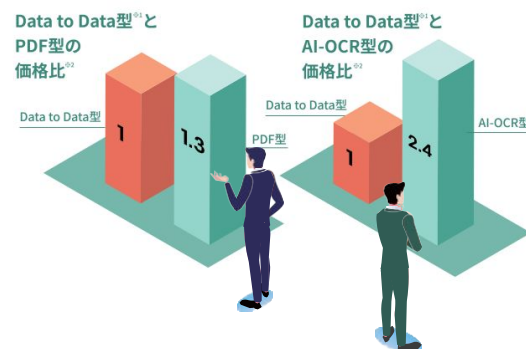
特定業界の取引関係密度を高めて、業界内でのシェアを広げる



※BtoBプラットフォーム会員間の取引関係概念図

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



(*2)



(*1)



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。

(*1) ISMSの認証範囲は、BtoBプラットフォーム 受発注/受発注ライト/規格書/商談/TRADE/請求書/業界チャネル/見積書/契約書/受発注 for 製造業・BtoB eSmart・V-Manage・BPワークフロー・電子請求書早払い・掛売決済の15サービス。

(*2) ISMAP登録対象は、BtoBプラットフォーム TRADE/請求書/契約書・BPワークフローの4サービス。

I . 2026年12月期 第3四半期決算

- 売上高 : FOOD事業とES事業が堅調に推移し、売上高 152.5億円 (+10.5% 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33.9億円 (+40.9% YoY)
- 利用企業数 : BtoBプラットフォーム利用企業数は132万社 (+8.3% YoY) 突破

2026年12月期 第3四半期ハイライト

売上高

YoY

+10.5%

152.5億円

営業利益

YoY

+40.9%

33.9億円

BtoB-PF 利用企業

YoY

+8.3%

132万社

ストック収益率

3Q

95.6%

YoY -1.3pt

売上増とコスト低減(売上原価)により、利益率が改善

(百万円)

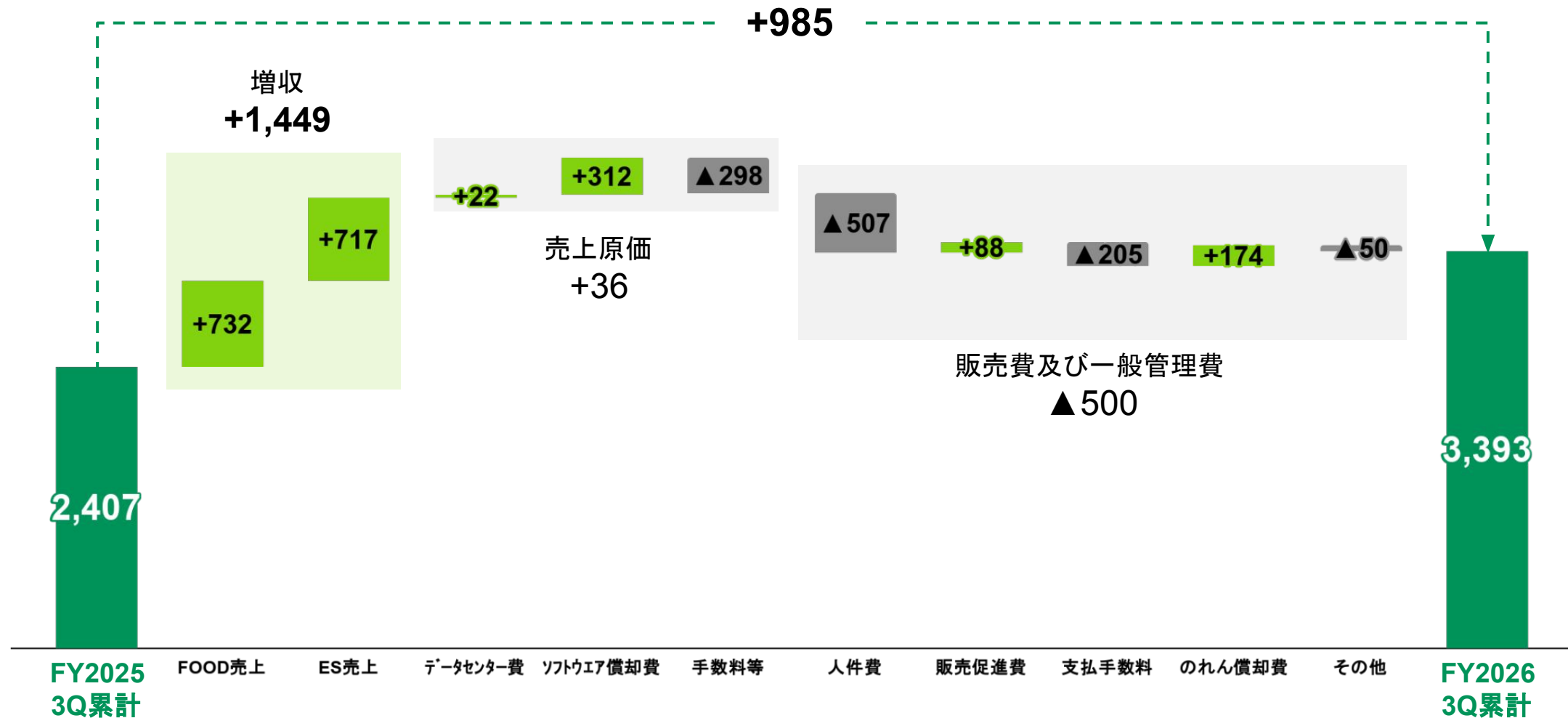
	FY2025 3Q累計実績	FY2026 3Q累計実績	前年同期比	FY2026 通期計画	FY2026 通期計画進捗率
売上高	13,803	15,253	+10.5%	21,348	71.5%
売上原価	3,710	3,675	-1.0%	5,273	69.7%
売上総利益	10,092	11,578	+14.7%	16,075	72.0%
(売上高売上総利益率)	73.1%	75.9%	+2.8pt	75.3%	-
販売費及び一般管理費	7,684	8,185	+6.5%	11,075	73.9%
営業利益	2,407	3,393	+40.9%	5,000	67.9%
(売上高営業利益率)	17.4%	22.2%	+4.8pt	23.4%	-
経常利益	2,396	3,259	+36.0%	4,835	67.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,501	1,973	+31.4%	3,097	63.7%
EBITDA *	3,943	4,850	+23.0%	6,985	69.4%

* 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

(百万円)



2026年12月期 第3四半期 前年同期比、通期計画進捗率

(単位:百万円 / %)

	FY2026 1Q		FY2026 2Q		FY2026 3Q		FY2026 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	通期計画進捗率
【売上高】	4,903	13.9%	5,086	8.3%	5,263	9.6%	15,253	10.5%	71.5%
BtoB-PF FOOD	3,051	8.9%	3,172	7.7%	3,280	8.5%	9,504	8.4%	72.2%
BtoB-PF ES	1,852	23.3%	1,914	9.4%	1,983	11.4%	5,749	14.3%	70.2%
【売上原価】	1,232	4.5%	1,270	1.0%	1,171	-7.9%	3,675	-1.0%	69.7%
BtoB-PF FOOD	644	4.0%	694	9.3%	599	-7.8%	1,938	1.8%	69.3%
BtoB-PF ES	588	4.9%	575	-7.5%	572	-8.1%	1,736	-3.9%	70.1%
【売上総利益】	3,670	17.5%	3,816	11.0%	4,092	15.9%	11,578	14.7%	72.0%
BtoB-PF FOOD	2,406	10.2%	2,477	7.2%	2,681	13.0%	7,565	10.2%	73.0%
BtoB-PF ES	1,263	34.3%	1,338	18.7%	1,410	22.0%	4,013	24.4%	70.2%
【販管費】	2,645	4.0%	2,722	4.8%	2,817	10.8%	8,185	6.5%	73.9%
BtoB-PF FOOD	1,483	-4.8%	1,452	-6.0%	1,542	-0.2%	4,478	-3.7%	72.2%
BtoB-PF ES	1,162	17.8%	1,269	20.7%	1,275	27.8%	3,706	22.1%	76.1%
【営業利益】	1,025	76.5%	1,093	30.1%	1,274	29.2%	3,393	40.9%	67.9%
BtoB-PF FOOD	923	47.5%	1,024	34.1%	1,139	37.6%	3,087	39.2%	74.3%
BtoB-PF ES	101	-	69	-9.5%	135	-14.6%	306	61.6%	36.2%
【経常利益】	951	64.4%	1,045	25.2%	1,262	28.5%	3,259	36.0%	67.4%
【親会社株主に帰属する 四半期純利益】	610	99.6%	558	2.9%	804	23.3%	1,973	31.4%	63.7%
売上高売上総利益率	74.9%		75.0%		77.7%		75.9%		
BtoB-PF FOOD	78.9%		78.1%		81.7%		79.6%		
BtoB-PF ES	68.2%		69.9%		71.1%		69.8%		
売上高営業利益率	20.9%		21.5%		24.2%		22.2%		
BtoB-PF FOOD	30.3%		32.3%		34.7%		32.5%		
BtoB-PF ES	5.5%		3.6%		6.8%		5.3%		
売上高経常利益率	19.4%		20.6%		24.0%		21.4%		

● 売上高

BtoB-PF FOOD事業

「BtoBプラットフォーム 受発注」は、業務デジタル化を進める外食・宿泊・給食等の買い手企業で新規契約・導入店舗数が増加し、売り手企業でも利用数・流通額が拡大したことで、システム使用料売上が増加しました。また、「受発注ライト」および「TANOMU」の利用拡大も売上増に寄与しました。

BtoB-PF ES事業

「BtoBプラットフォーム 請求書」は、デジタル化を推進する大手企業の新規利用に加え、既存大手や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。また、「BtoBプラットフォーム TRADE」は、見積から請求までの一貫したデジタル化需要を捉え、新規利用の拡大に伴い売上高が増加しました。

● 売上原価

売上原価全体は、前年同期比で微減となりました。2024年3Qの主要クラウド移行に続き、2026年3Qに残存サーバーの完全移行を完了したことで、データセンター費用が減少しました。

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スパートナー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ました。

● 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、タノム社ののれん償却費が減少しました。

● 営業利益

売上高の堅調な増加が、販管費の増加を吸収し、大幅増益となりました。

● 親会社株主に帰属する四半期純利益

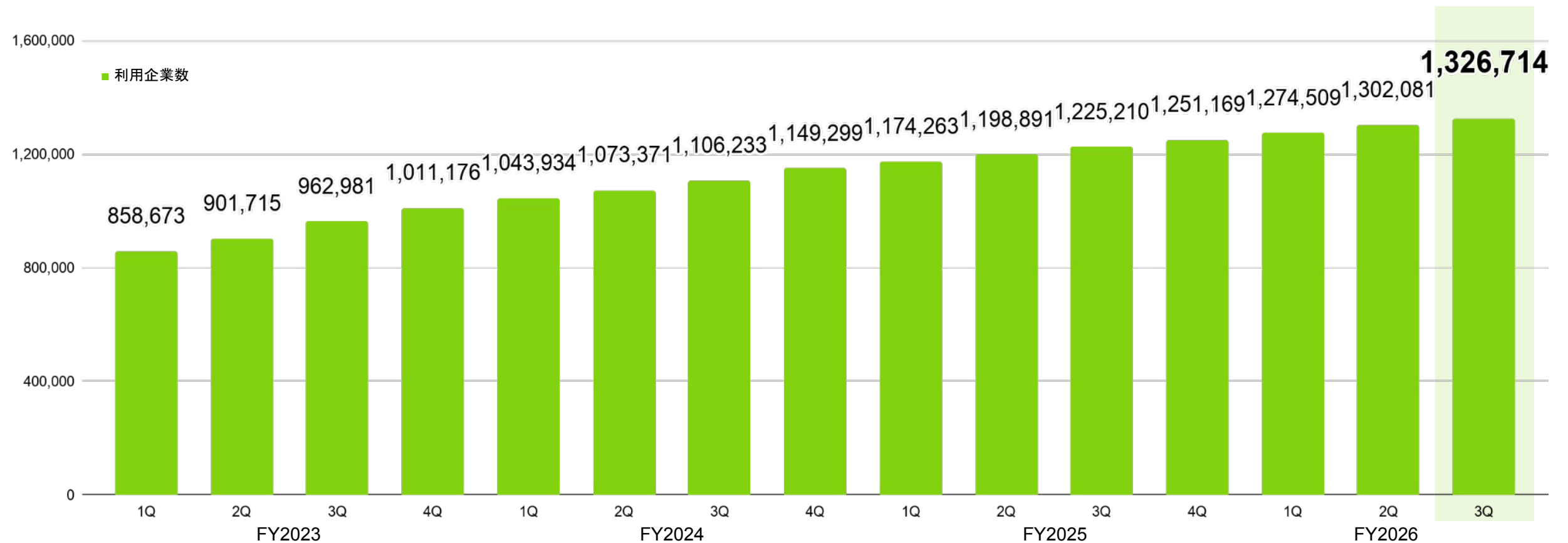
2026年2Qにおいて投資有価証券の減損損失107百万円を計上しました。

利用企業数推移

顧客基盤となる利用企業数は**132**万社(国内企業の約36%*)に増加

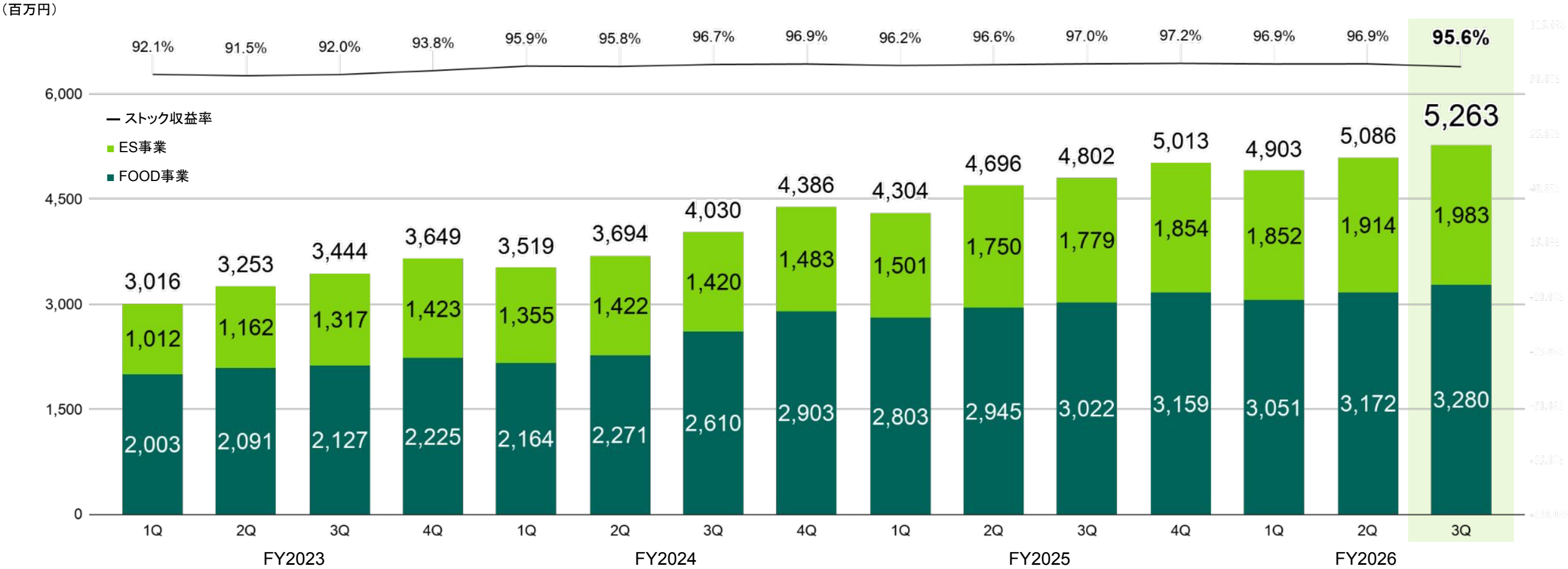
* 総務省令和5年6月公表日本企業数:368 万社(令和3年6月1日現在)

(社)



「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です。

3Q売上は **5,263** 百万円、ストック収益率は95.6%と高水準を維持



売上高推移(3Q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 3Q累計	前年同期比
受発注	6,801	+4.4%
受発注ライト &TANOMU	1,188	+44.0%
その他	1,514	+5.8%
TOTAL	9,504	+8.4%

■ ES事業

(百万円)

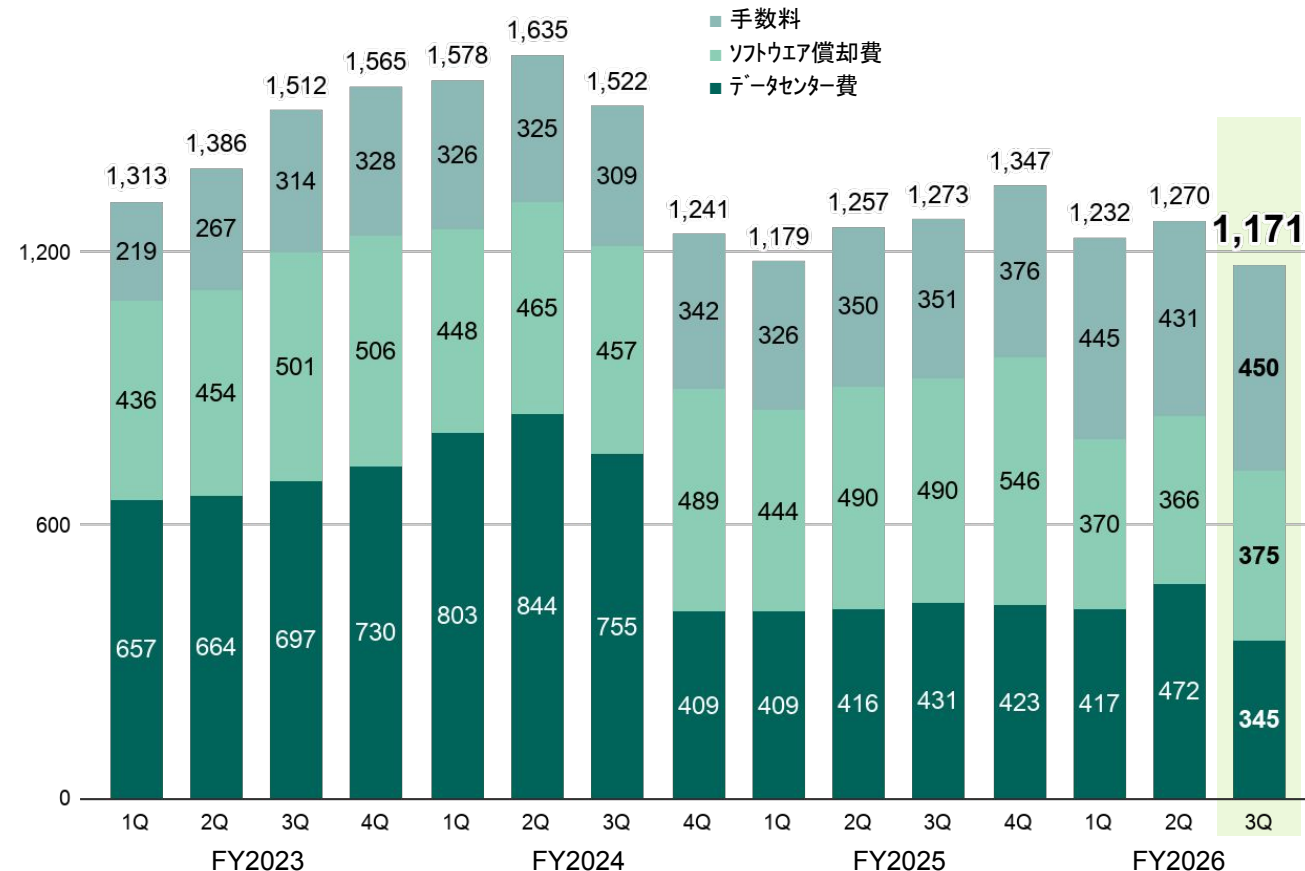
	FY2026 3Q累計	前年同期比
請求書	4,382	+10.9%
TRADE	512	+60.5%
その他	854	+12.4%
TOTAL	5,749	+14.3%

売上原価・売上総利益推移

- **3Q売上原価** : 2024年3Qの主要クラウド移行に続き、2026年3Qに残存サーバーの完全移行を完了したことで、データセンター費用が減少 *2Q比
- **3Q売上総利益** : 売上高売上総利益率が77.7%に向上(2.7pt増加) *2Q比

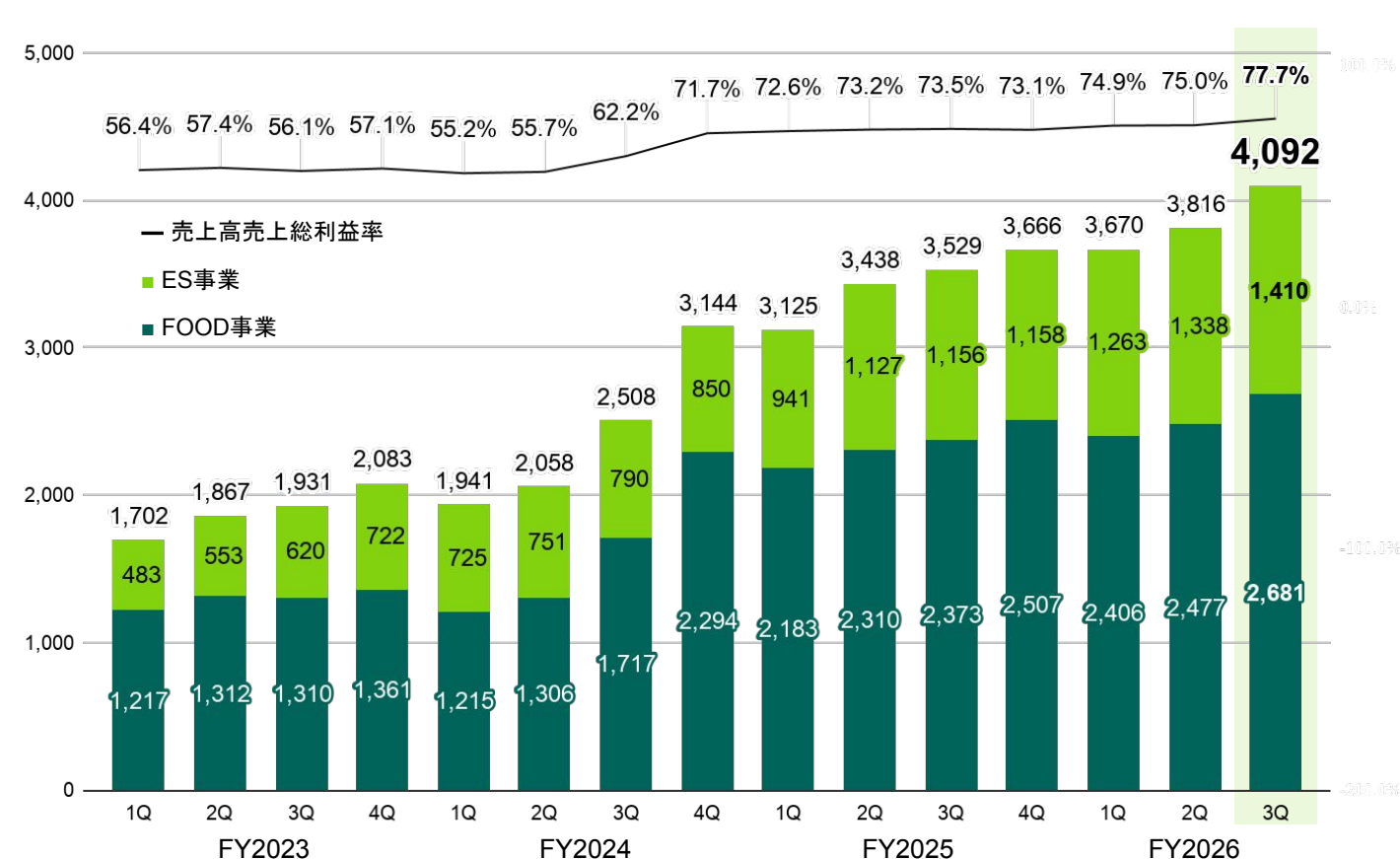
売上原価推移

(百万円)



売上総利益推移

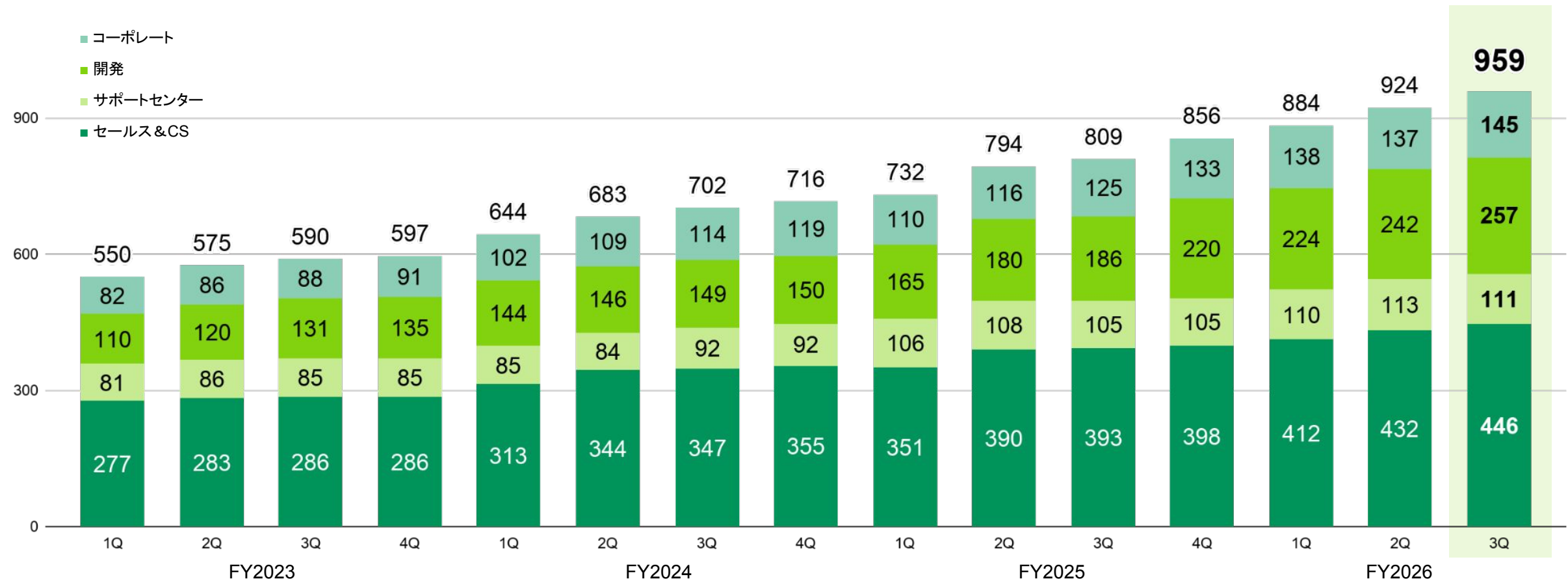
(百万円)



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 *2Q比
内、株式会社タノム 26名、株式会社K&Cファクトリー 32名

(人)

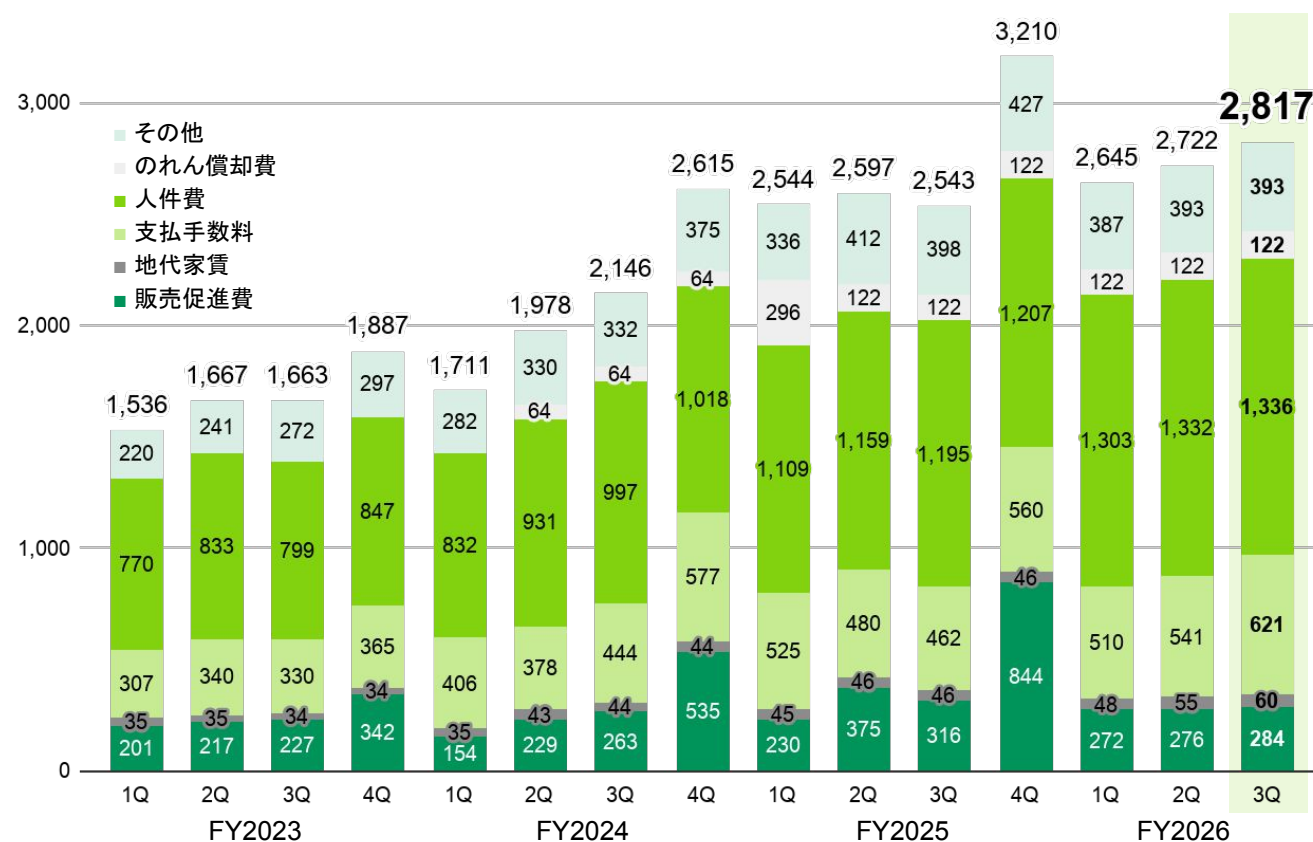


販管費・営業利益推移

- **3Q販売費及び一般管理費**：人件費及び支払手数料が微増 *2Q比
- **3Q営業利益**：四半期営業利益は両事業（FOOD事業、ES事業）共に増加 *2Q比

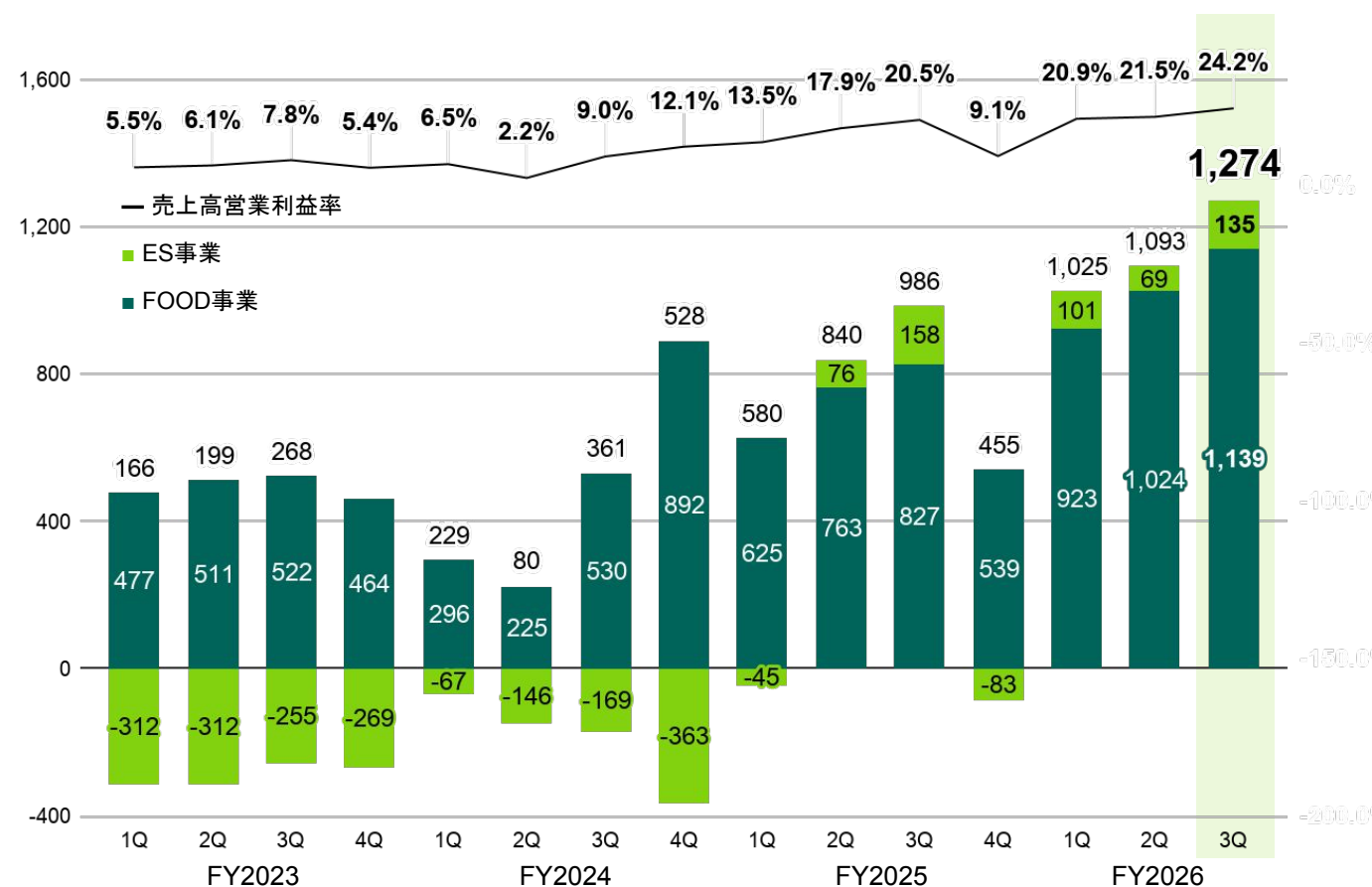
販管費推移

(百万円)



営業利益推移

(百万円)



Ⅱ. 当社のAI・データ戦略

1. データ・AIへの取り組み
2. リスク・セキュリティ対策
3. インフォマートの3つの取り組み
4. IM DATA PLATFORM
5. インフォマートが実現する
データを活かすAI

データ・AIへの取り組み

Mission

データとAIを活用して自社と顧客の成長を加速する

Goal

1. 安心かつ信頼できるデータ・AI基盤の構築と運用
2. AIを活用したデータ分析の高度化とデータ活用の民主化
3. AIサービス、データダッシュボードの提供

リスク・セキュリティ対策

インフォマート社内、顧客、社会と共に進めるデータ・AIへの取り組み

01 顧客ごとのデータ分離



お客様ごとにデータを分離して
厳重に管理

02 法令・社内規定の遵守



法令、社内規定を遵守した
個人情報管理

03 AIによる学習・保管なし



お客様データをAIで
学習・保管しない仕組み

04 オプトアウト



データ利用を希望されない場合は
速やかにデータを削除

インフォマートの3つの取り組み

インフォマート社内、顧客、社会と共に進めるデータ・AIへの取り組み

社内DX

01 生成AIの社内利用を推進

利用環境・ルールを整備
社員向けAI研修を実施

02 データ分析の民主化

2026年1月、新データ分析基盤始動
社内AI「IMlens」を導入

03 AI活用体制を整備

AI駆動開発・AIハッカソン
データ・AIガバナンス分科会

顧客DX

01 AI新サービスを開発

IMAgentのβ版サービスを提供開始

02 自社開発AI-OCRを搭載

TRADE請求書(2026年7月)
BP経費精算 (2027年1月)

03 契約書にAI判定機能を追加

新リース会計基準への対応
(2026年10月)

社会的DX

01 商取引統計データを公開

2026年6月・9月に公開
業界テーマ別レポートも発信

02 保有データの有効活用

企業との共同検証を開始
データ活用の可能性を検証

03 大学との共同研究を推進

一橋大学大学院ソーシャル・データサイエンス研究科 早矢仕研究室
名古屋工業大学工学専攻
情報工学系プログラム 田口研究室

社内AI活用を通じて、生産性を改善

AI駆動開発と社内 AI「IMlens」の活用を推進

① AIを用いたプロダクト開発

AIを活用した開発手法

AIが作成、人が監督

システム自動構築にも挑戦

開発工程にAIを利用し、品質と生産性の両立を図る

2倍

昨対比の進捗速度

開発生産性の向上

社内不具合の検知率を高め、
品質向上も推進

② 社内データの AI分析

「見る」から「問う」へ

依頼して「見る」



自ら「問う」

IMlensで自然言語によるAI分析を可能に

- AIに適したデータ構造を整備
- 専門チームが現場でのデータ・AI活用を支援
- マーケティング・営業領域でAI利用拡大

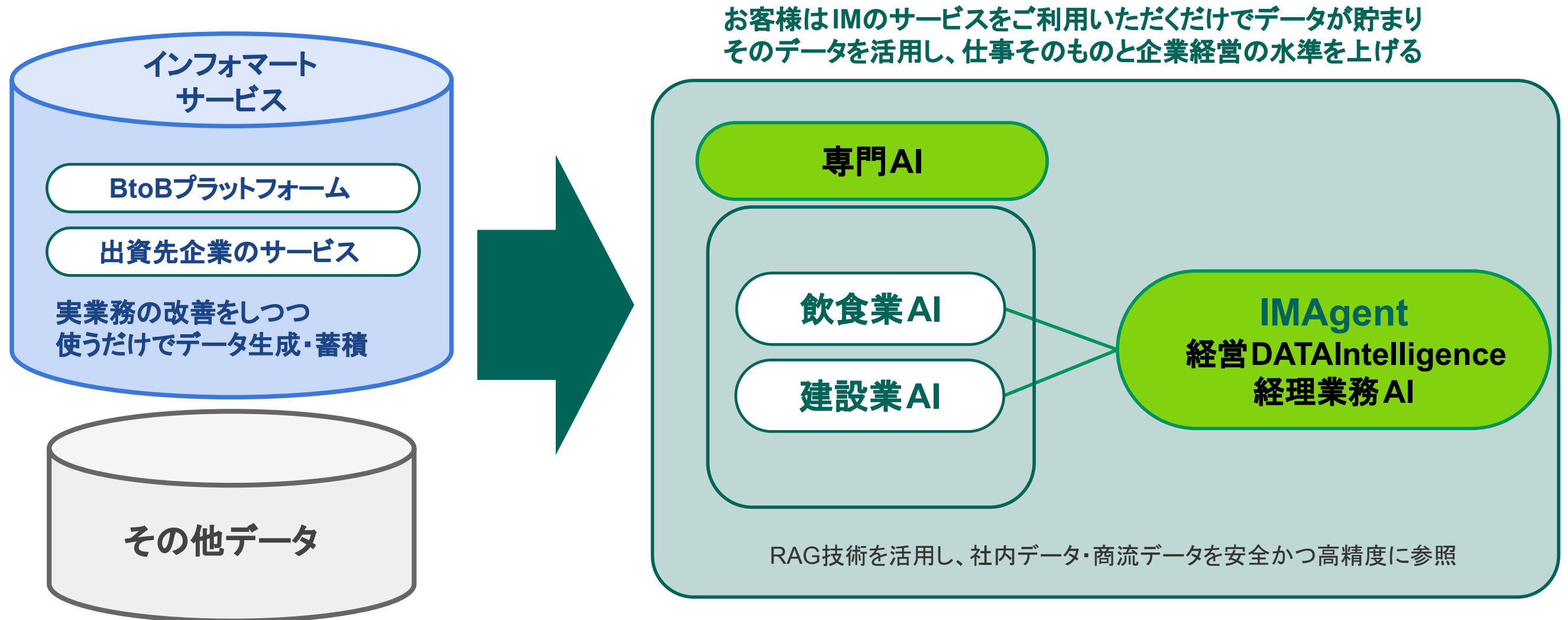
IMAgentについて

全業界、特定業界の企業間取引データを保有するインフォマートのAIだから価値がある



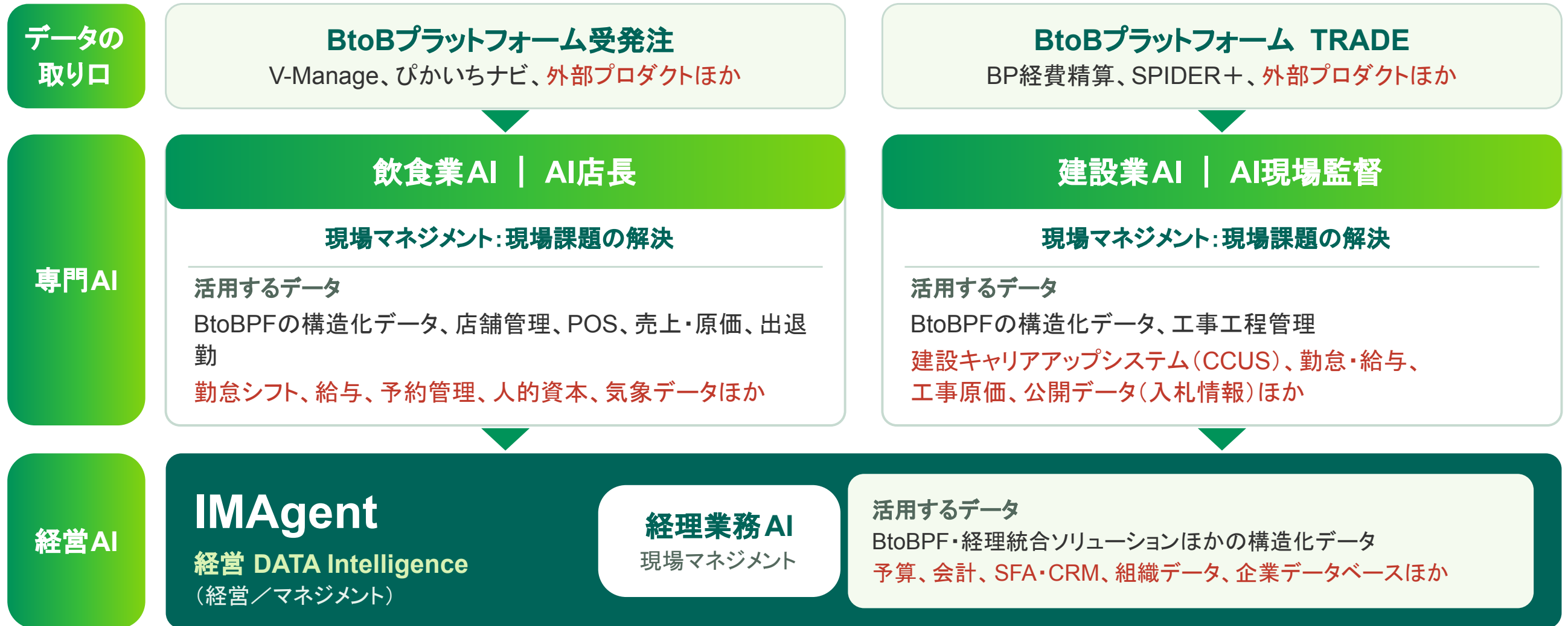
日常業務の積み重ねが、会社経営を支える

IMAgentにより企業経営で発生するデータを価値向上につなげる



プロダクトはデータの取り口、専門 AI&IMAgentでデータを価値に変える

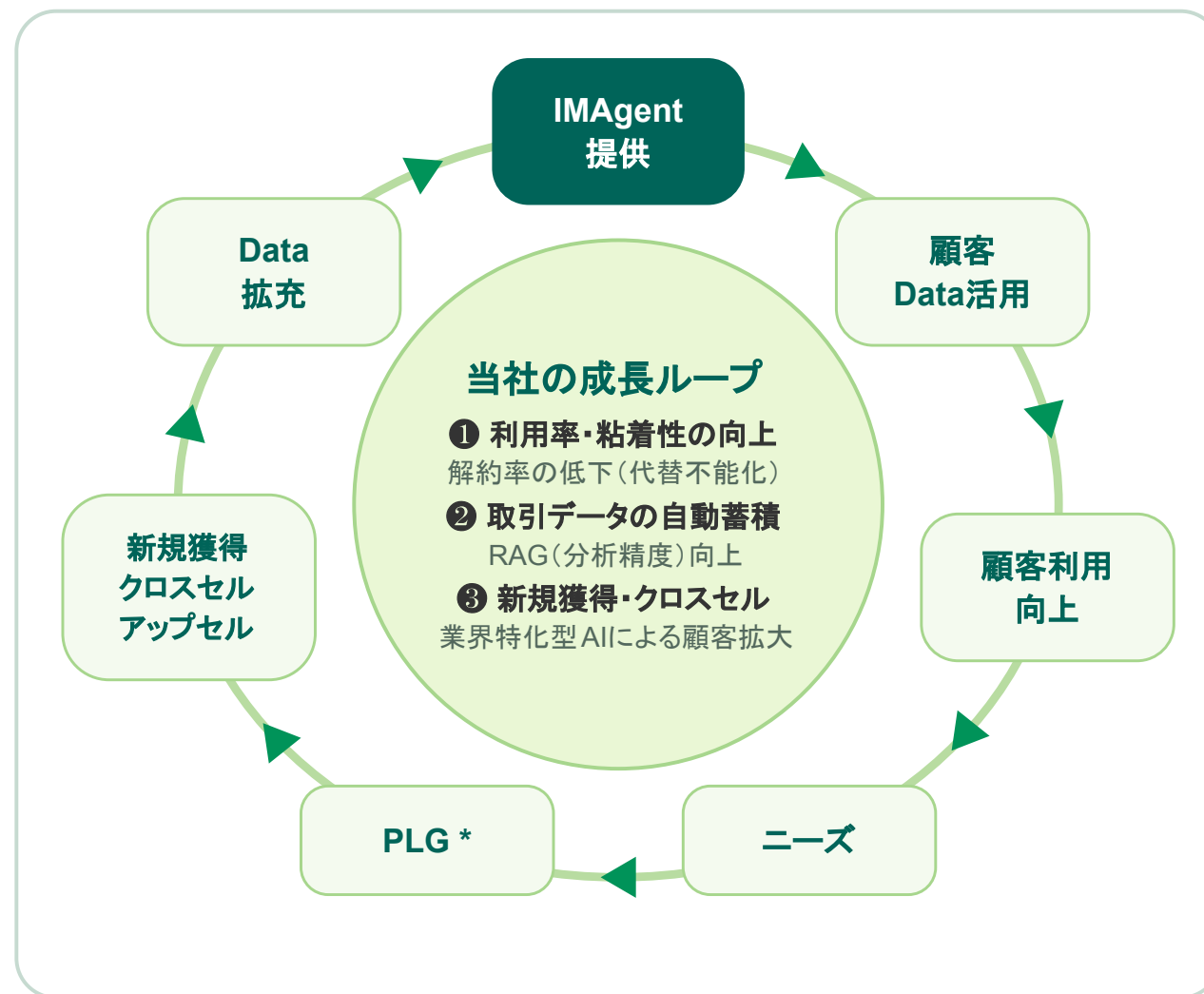
業務に必要なシステムを提供し、そのデータを活用して現場課題解決、高度な経営分析を実現



赤字:外部データ(「2.0」フェーズで対応予定)

IMAgentが生み出す成長サイクル:お客様も当社も共に成長

両側の取り組みやデータが「IMAgent」に集積されることで、双方に還元される価値が継続的に拡大



* PLG (Product-Led Growth) = プロダクト自体が顧客を呼ぶ仕組み

専門AI & IMAgent開発ロードマップ

専門AIが扱う対象データを広げ、汎用的な AI Data Intelligenceへ発展



※2027年初旬に価格・販売体制を決定予定

IM DATA PLATFORM :取引ビッグデータを活用した DX支援の進捗

Webサイトでの統計データ発信に加えて、受発注の実取引データを軸にビジネスにおける実用性を共同検証する段階へ進展



NEW 2026.09.25

ホテル・宿泊業界における食材受発注データの変動・傾向

宿泊業（ホテル・旅館等）の受発注データから、朝パン・卵の取引トレンドやエリア別動向を解説。化にご活用ください。

● 宿泊 ● 指数・物価 ● 2026年

レポートを読む



【進捗】業界テーマ別データレポートの公開

ホテル・宿泊業界における食材受発注データの変動・傾向レポートを公開

朝食食材（加工肉・パン・卵）の取引データを抽出し、地域別・季節別の需要傾向（取引ピーク等の違い）を可視化

【進捗】大手企業との共同検証開始

食品メーカー等と食品 BtoB流通取引データの利活用に関する共同検証を開始

データ分析を通じて、成長が見込める販売先業態およびエリア・商品の組み合わせを特定し、実取引データに基づく判断が営業活動に及ぼす影響を調査

「ホテル・宿泊業界のレポート」: IM DATA PLATFORM(特設サイト)で公開中

<https://www.infomart.co.jp/data/dataplatfrom>

インフォマートが実現するデータを活かすAI

インフォマートサービスのご利用で蓄積したデータの価値をAIで高め、業務フローの一部ではなく全体改善を目指す

IMAgent

インフォマートサービス+ AI

B to B プラットフォーム

BP storage シリーズ
by infomart

TANOMU



IMAgent

IMAgentがインフォマートサービス間を連携して動く

業務改善

業務時間短縮



手作業軽減



照合作業削減



IMAgent

AIによる案内で迷わない
ユーザー企業とPoCを実施中

時間創造

時間を取り戻す

Less is More.

余計なものはない方がいい



新たな価値を創造する時間

Ⅲ. 投資提携について

- 株式会社K&Cファクトリー
- スパイダープラス株式会社
- 株式会社invox
- 株式会社第一ライフグループ

投資・提携方針

投資・提携方針を新たに策定

① 業界軸の拡大

**フード業界特化モデルを基盤に、建設業界と新業界へ展開
業界固有の商流課題を解決し、新たな成長業界を開拓する**

- 今後当社の主力事業としての成長を加速させる顧客基盤の獲得
- 競争優位性を担保するためのプロダクト強化
- 飲食店舗向けサービス提供価値の拡大による単価アップ
- フード事業分野における事業買収による売上アップ

② 共通機能軸の拡張

請求書を起点に周辺業務へサービスを拡張し、新たな高付加価値サービスと収益源を確立

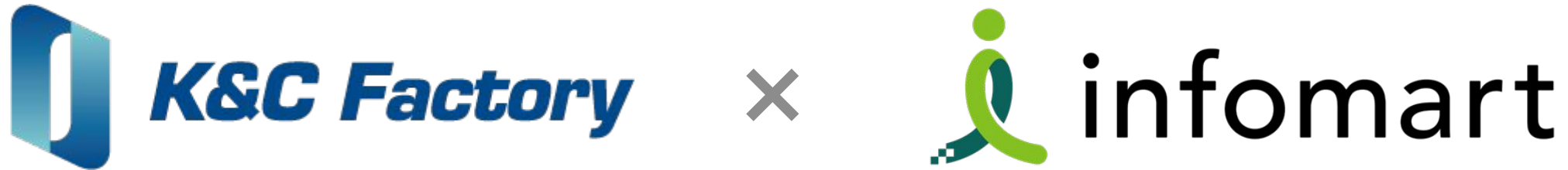
- データ活用サービスの展開の中心となるAIを活用したサービス開発の基礎力アップ
- 当社サービス上の取引データを活用した新規事業開発力の強化
- 既存提携サービスの売上・収益率の向上

直近の主な投資・提携先の一覧と進捗

社名	投資の時期	投資目的・進捗状況
<div>連結子会社</div> 	2026年9月 (資本業務提携)	受発注・仕入管理と店舗運営管理の連携による、フード業界のバックオフィスDX推進と経営高度化支援
SpiderPlus & Co.	2026年5月 (資本業務提携)	両社のプロダクト連携による「施工管理DXプラットフォーム」の構築と建設業界全体のDX加速 <ul style="list-style-type: none"> ● 相互の顧客紹介と全国の営業同行が本格開始 ● 大型展示会等での共同プロモーションや、システム連携協議も順調に進捗
<div>持分法適用会社</div> 	2026年1月 (資本業務提携)	アナログデータ対応と完全デジタル(DtoD)を両立する新サービス「経理統合ソリューション」の共同開発 <ul style="list-style-type: none"> ● 「経理統合ソリューション」2027年春リリース予定（ティザーサイト公開）
	2026年3月 (資本業務提携)	顧客基盤とプロダクト融合による販売連携 新規事業・AI技術の共同研究 <ul style="list-style-type: none"> ● 他業界(医療)への展開にむけたアプローチ、ベネフィットワンとの協業開始

株式会社K&Cファクトリーとの資本業務提携（2026年9月提携）

- フード事業のサービス提供領域を拡大し、飲食業界のバックオフィス DX・AX推進と事業成長の加速を目的に、株式を取得し、連結子会社化



資本業務提携の内容

資本提携

- 当社がK&Cファクトリー社の80%の株式を取得。連結子会社化

業務提携の狙い

- 当社の受発注・仕入管理領域に、K&Cファクトリー社の「ぴかいちナビ」(売上管理・勤怠管理・店舗運営管理)を組み合わせ、フード事業のバックオフィス支援領域を拡大に伴うARPUの向上
- 仕入データに加え、売上・勤怠などのデータを連携させ、FLコスト(食材費＋人件費)管理や店舗別分析及び、AI活用による分析を加えた、飲食店多店舗経営の高度化支援
- 両社のサービス、顧客基盤、データ連携を強化させ、データとAIを活用した次世代の経営支援基盤を構築
- 両社の顧客基盤、サービス連携実績、外食産業に関する知見を活かし、既存顧客への提供価値向上や新たな顧客接点の創出

株式会社inboxとの業務提携（2026年1月提携）



新サービスの概要：BtoBプラットフォームの強み「Data to Data」とinboxの強み「Analog対応」を融合した「経理統合ソリューション」

経理統合ソリューション（5つのコア機能）2027年春リリース予定

受取統合

つながる請求書受領

紙・PDF・データ取引を問わず全請求書を1画面に集約。AI OCR読取から承認・仕訳まで一括処理

自由書式

つながる請求書発行

デジタル送信・メール・郵送に対応。レイアウト自由化により指定請求書を含むあらゆる書式を自動送信

精算自動化

つながる経費精算

領収書読取・スマホ申請から承認・自動仕訳まで一気通貫。従業員と経理双方の立替精算工数を削減

法令対応

つながる電子帳簿保存

国税関係書類・電子取引データをデータ化して12年間安全保管。電帳法の検索・保管要件に完全準拠

脱炭素DX

つながる炭素会計

蓄積された請求書データを自動解析。Scope1・2・3のCO2排出量を算出しサプライチェーンで可視化

提携による提供価値・シナジー

● アナログ＆デジタルの完全カバー：

inboxの強み（紙/OCR）と当社の強み（データ連携）を融合しあらゆる取引形式に対応

● 顧客体験（UX）の劇的向上：

受領から発行・精算・電帳法・脱炭素までを集約し直感的な操作を実現

● 相互の送客＆クロスセル加速：

1機能利用から他機能へ自然に拡張できる柔軟なPLGモデルで導入障壁を低減

今後の展望

● 2027年春 リリース予定：

「経理統合ソリューション」を提供開始（現在ティザーサイト公開中）

● 蓄積された請求・承認データをAIを活用し「改善し続ける経理」へ：

申請時のAIチェック機能や、承認プロセスの工数やボトルネックを可視化し、改善策を提示する「プロセス効率化」領域へ展開

● 次世代AI「IMAgent」連携：

蓄積された明細データをAI分析し、高度な経営判断・経営の高度化へ進化

IV. 事業ビジョン及び成長戦略

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

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。

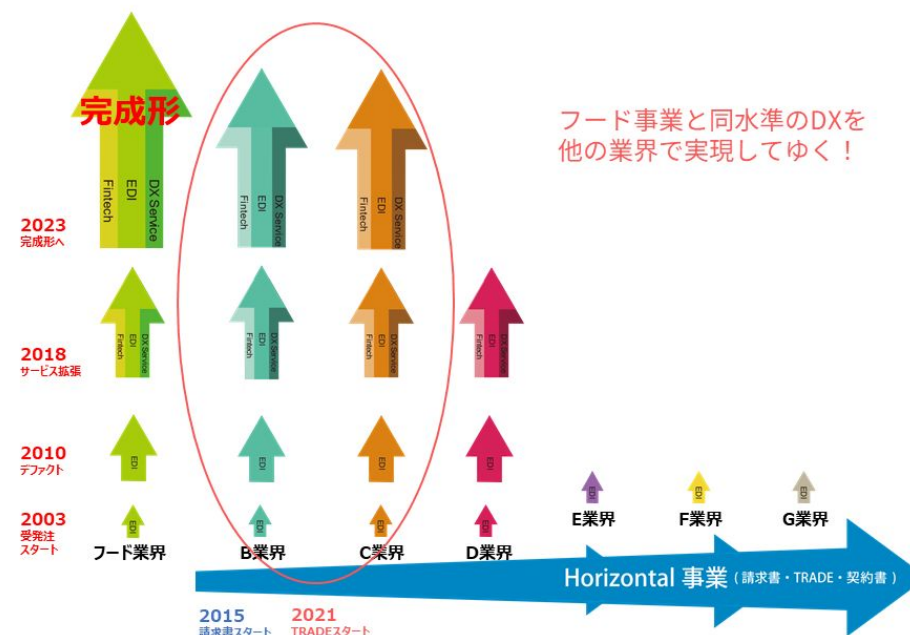
※1 DtoD (Data to Data):商談・契約・見積・受発注・請求書・帳票保管などの企業間で発生する全ての工程がデジタルデータのまま推移する
アナログデータへの変換によるムダが一切ない完全デジタル化を実現

※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

V. 2026年12月期 連結業績予想 及び株主還元について

2026年12月期 連結業績予想(サマリー)

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%

*上記連結業績予想は、前回公表値(2026年2月13日発表)から変更はありません。

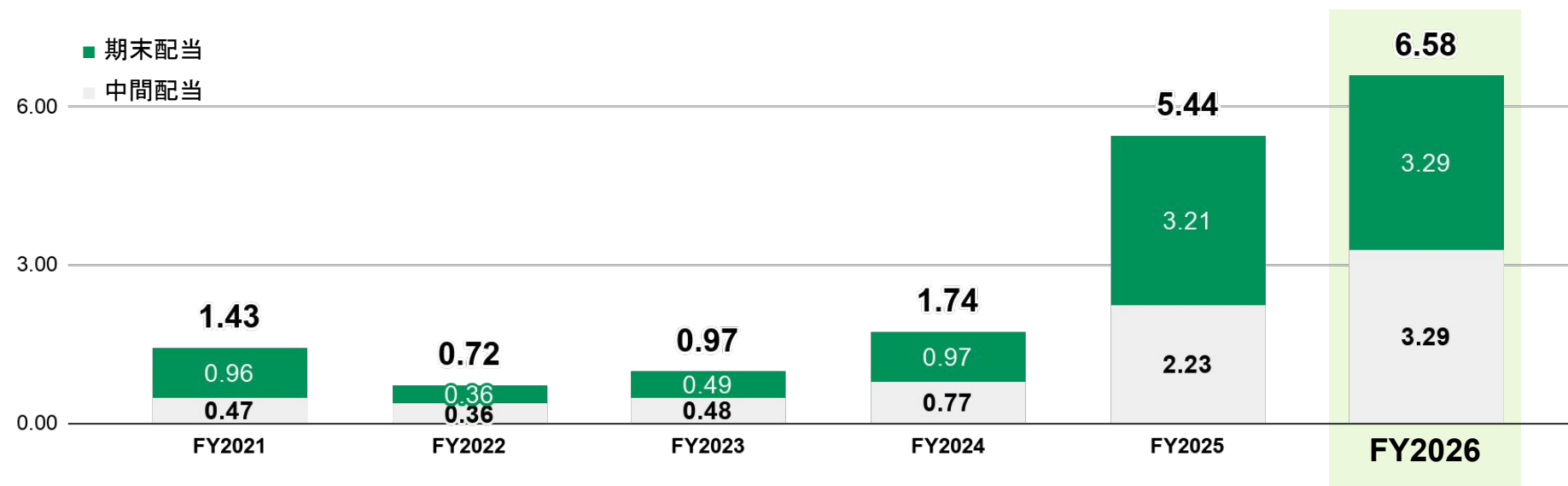
株主様への利益還元

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



* 上記予想は、前回公表値(2026年2月13日発表)から変更はありません。

* 2026年12月期中間配当金は、2026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 2026年9月3日)。

Appendix

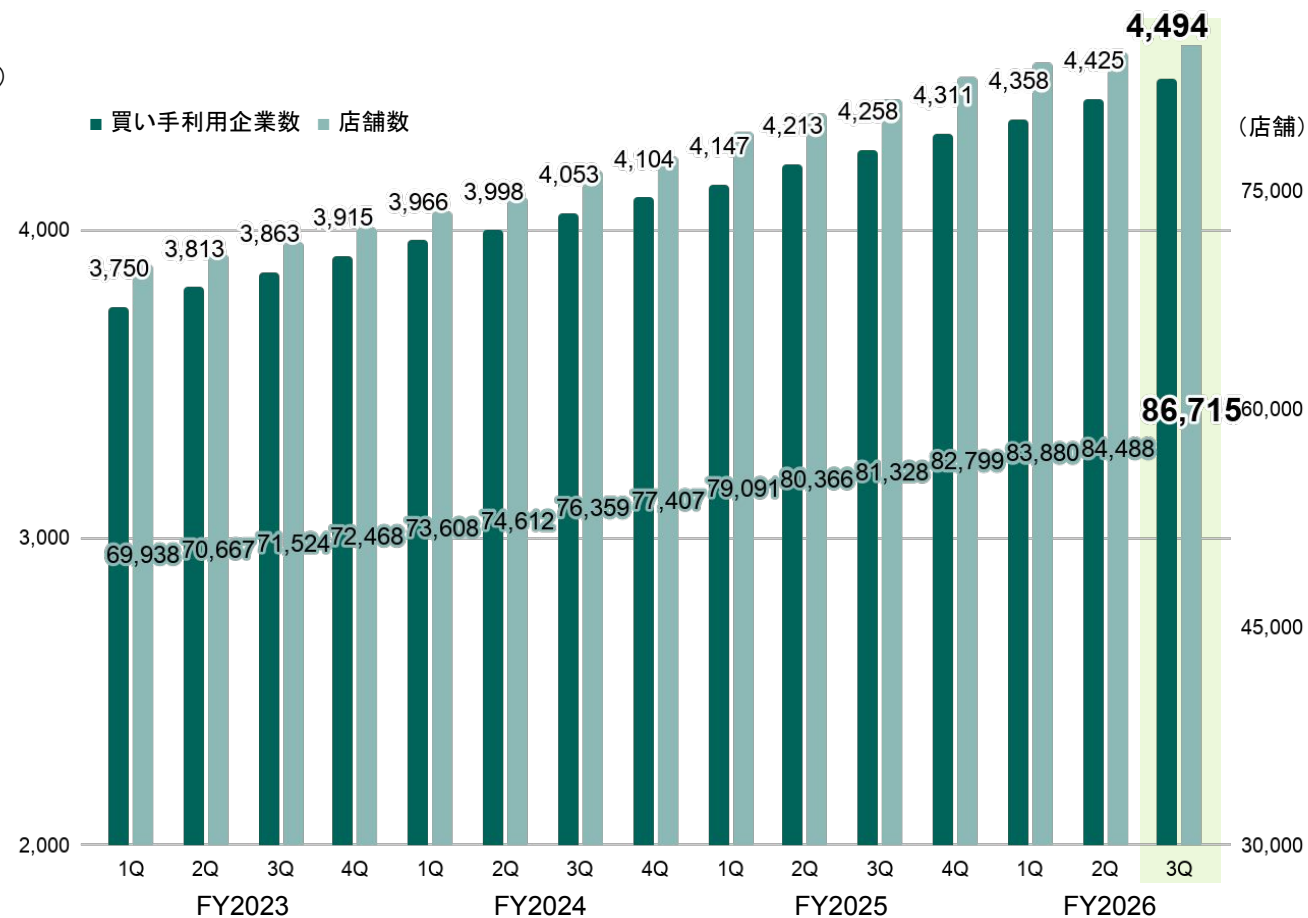
セグメント情報

(1) FOOD 事業の状況

セグメント情報(FOOD事業 利用企業数推移)

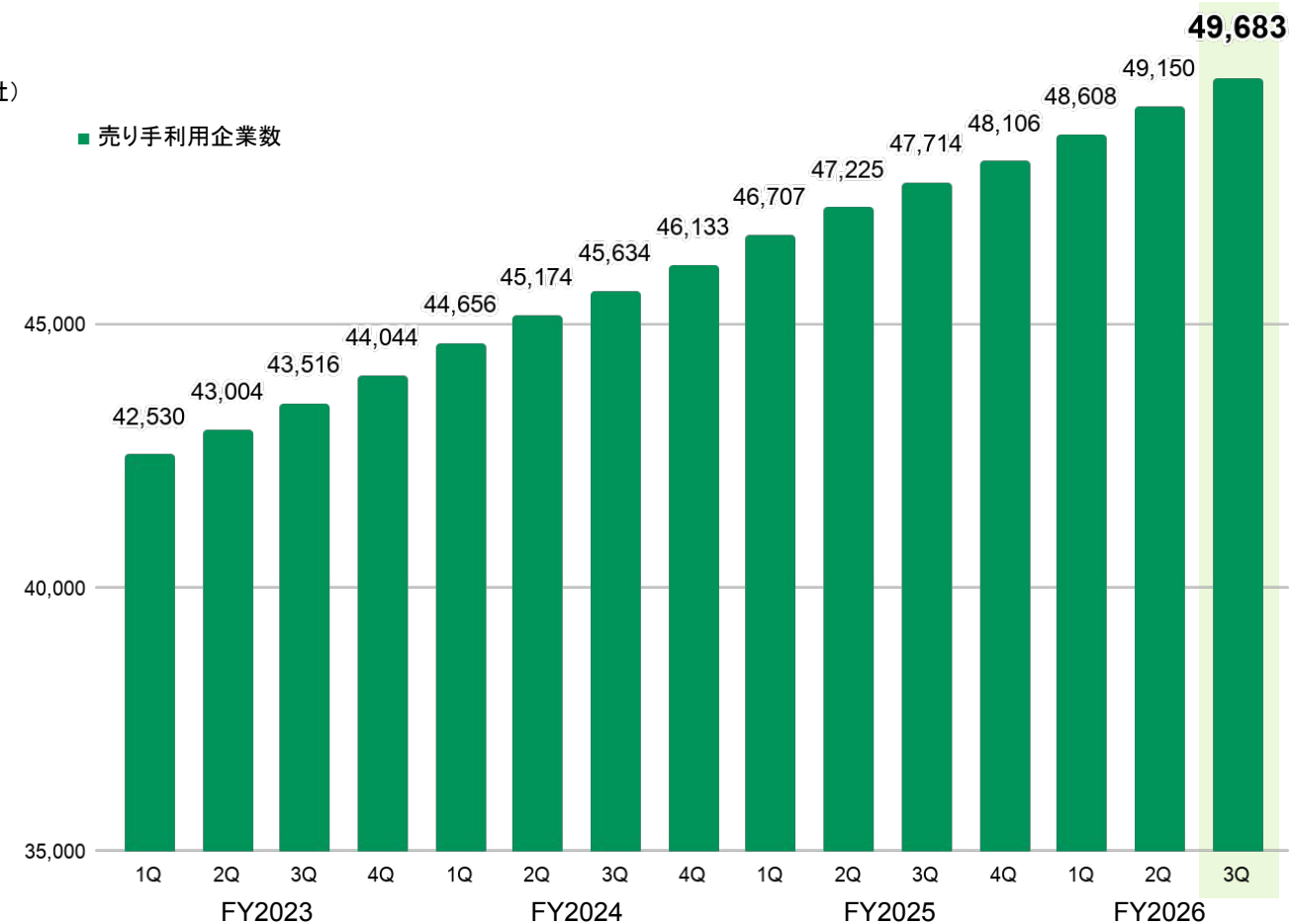
受発注 BUYER(買い手)

(社)



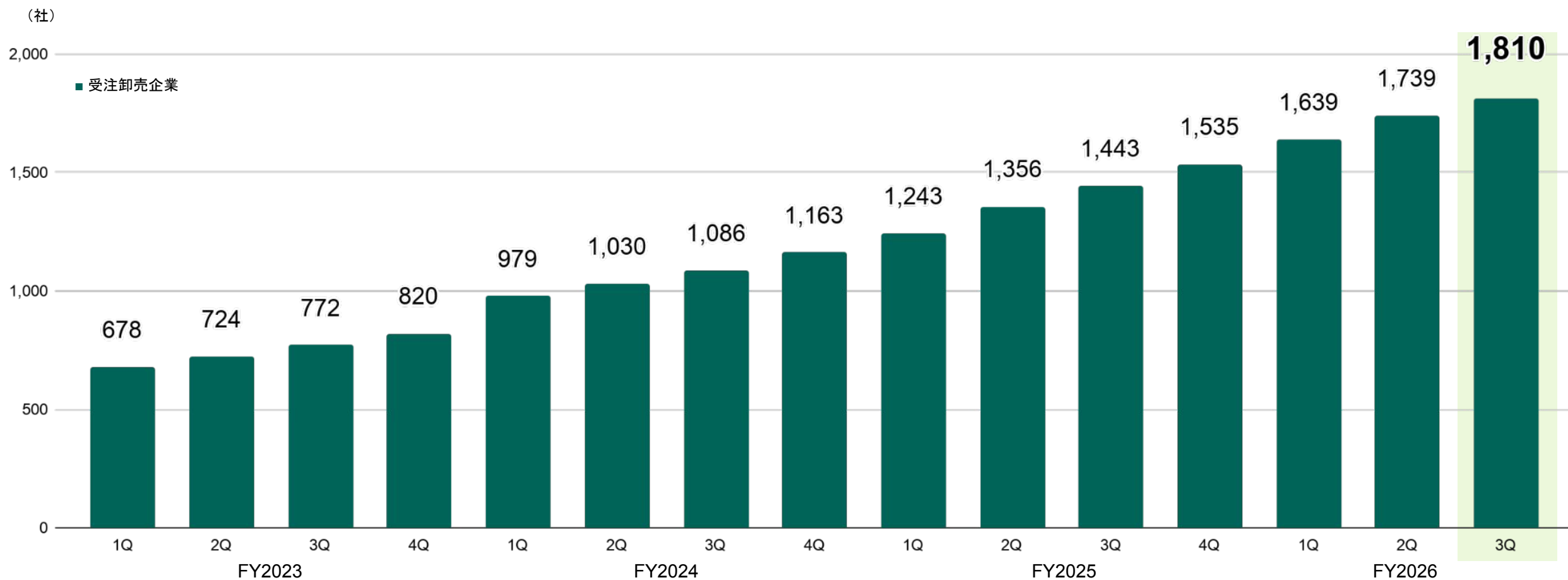
受発注 SELLER(売り手)

(社)

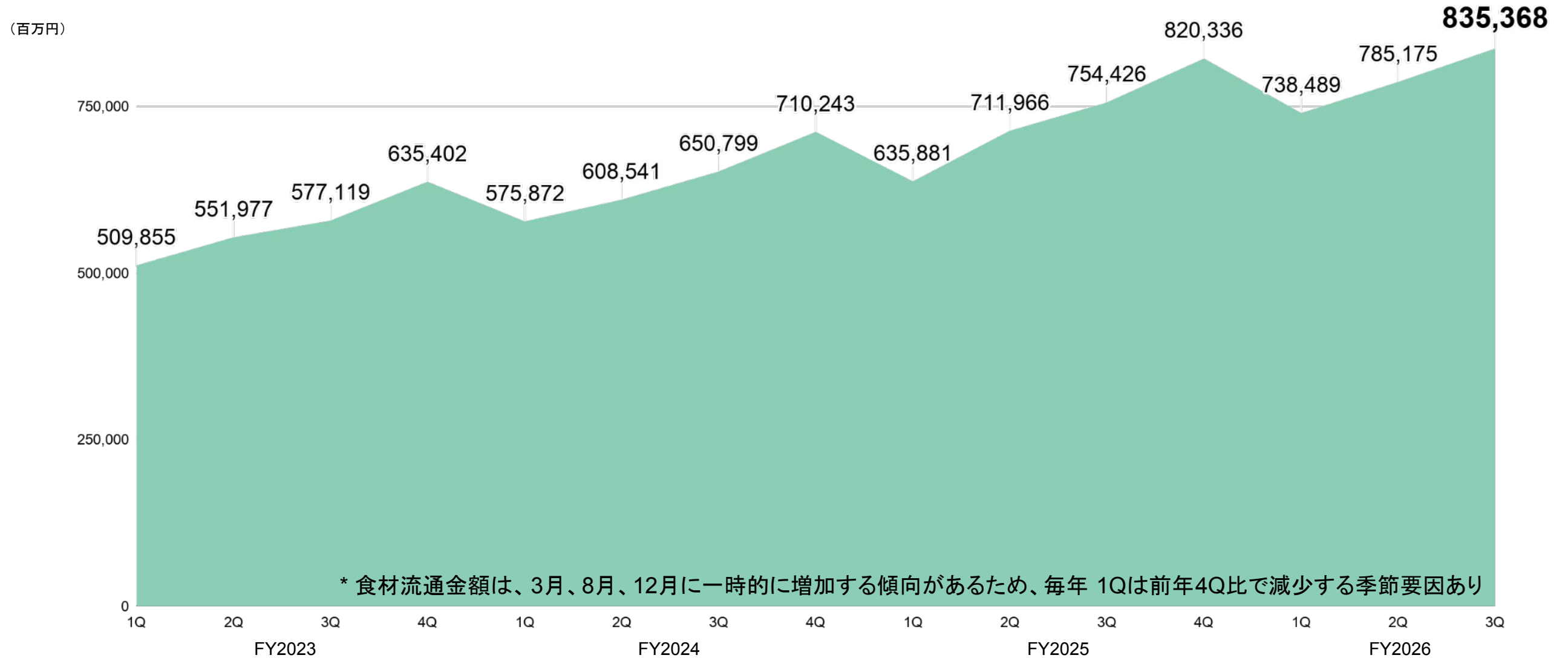


セグメント情報(FOOD事業 利用企業数推移)

受発注 ライト WHOLESALE (受注卸売企業)
TANOMU

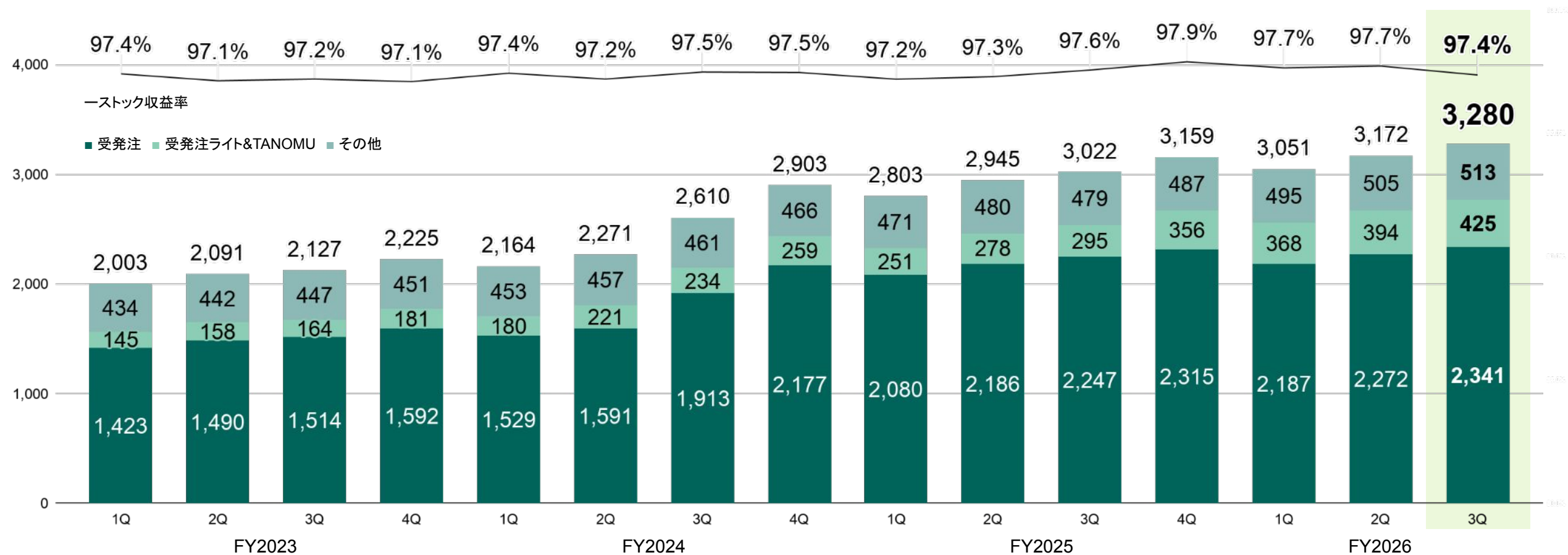


セグメント情報(FOOD事業 流通金額 参考)

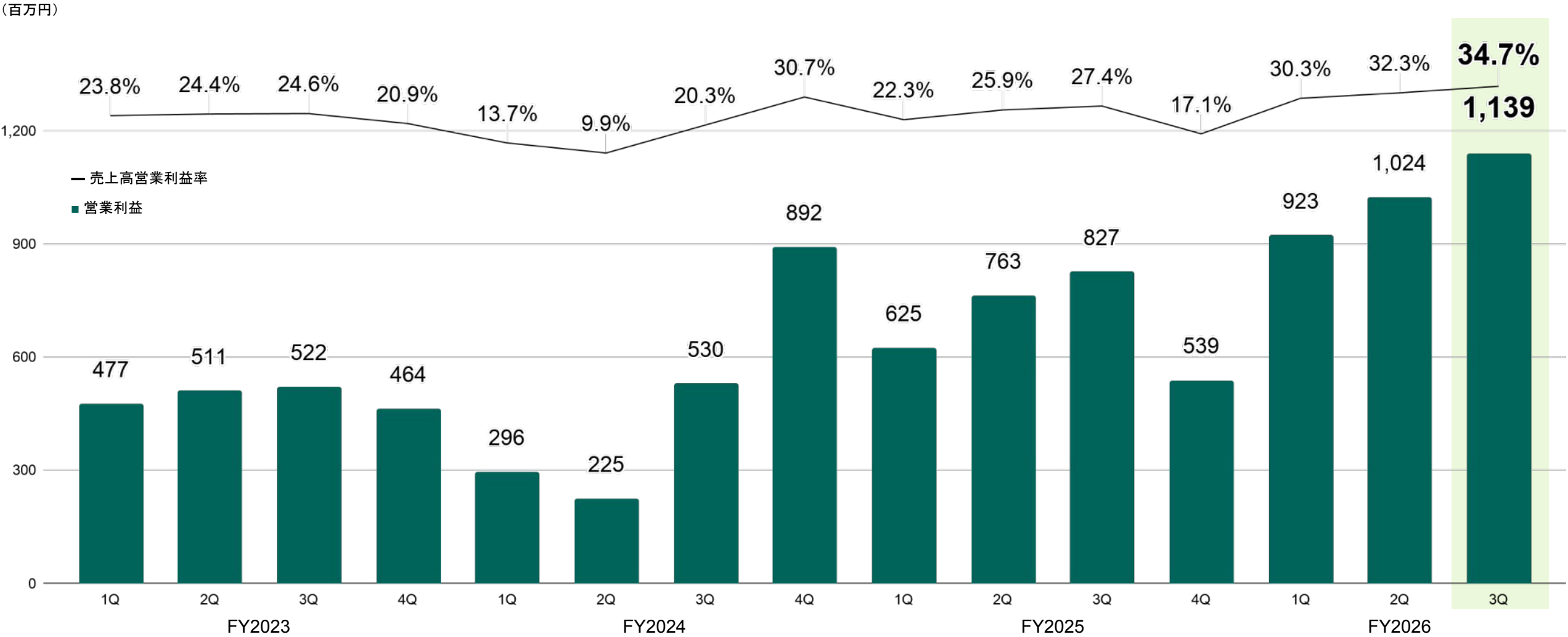


セグメント情報(FOOD事業 売上高推移)

(百万円)



セグメント情報(FOOD事業 営業利益推移)



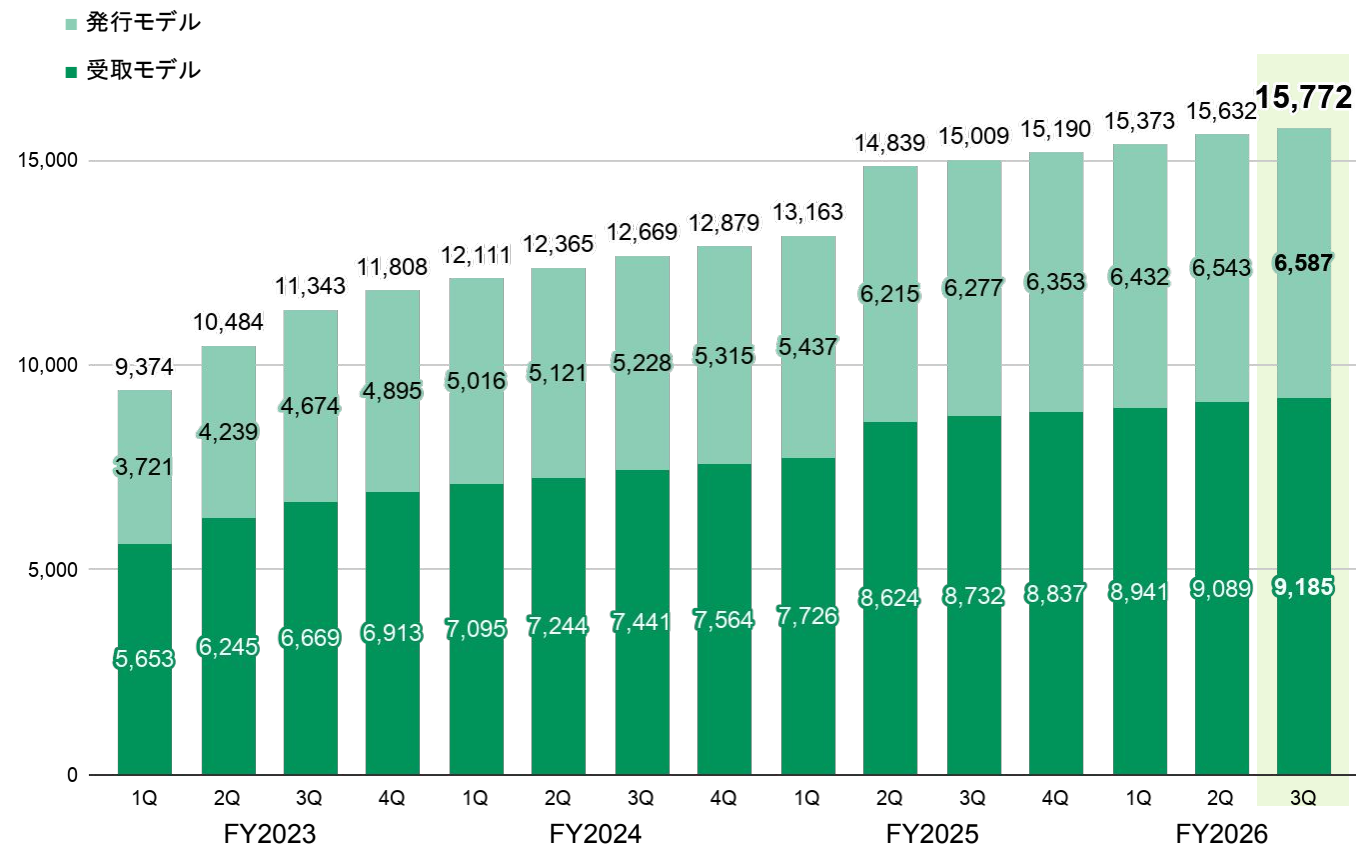
セグメント情報

(2) ES 事業の状況

セグメント情報(ES事業 利用企業数推移)

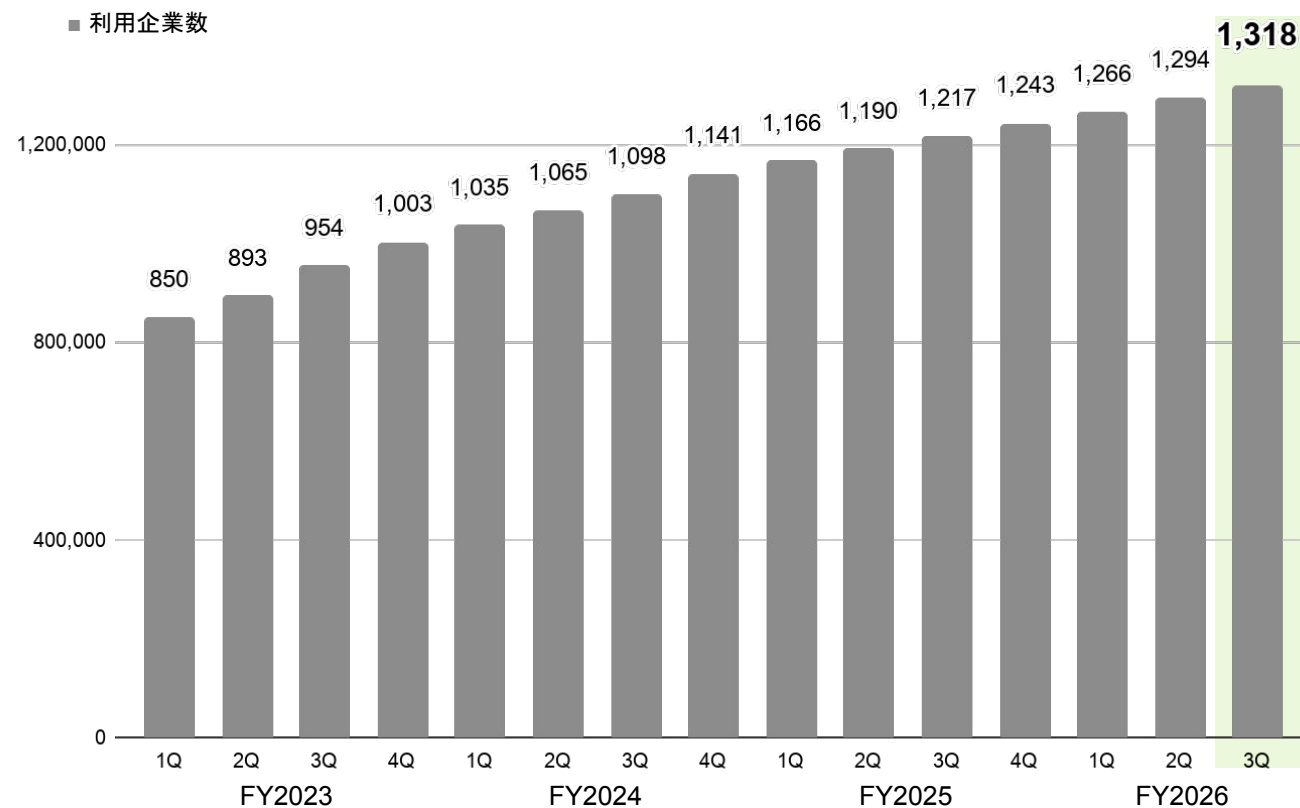
請求書 PAVING USER(有料企業数)

(社)



請求書 USER(利用企業数)

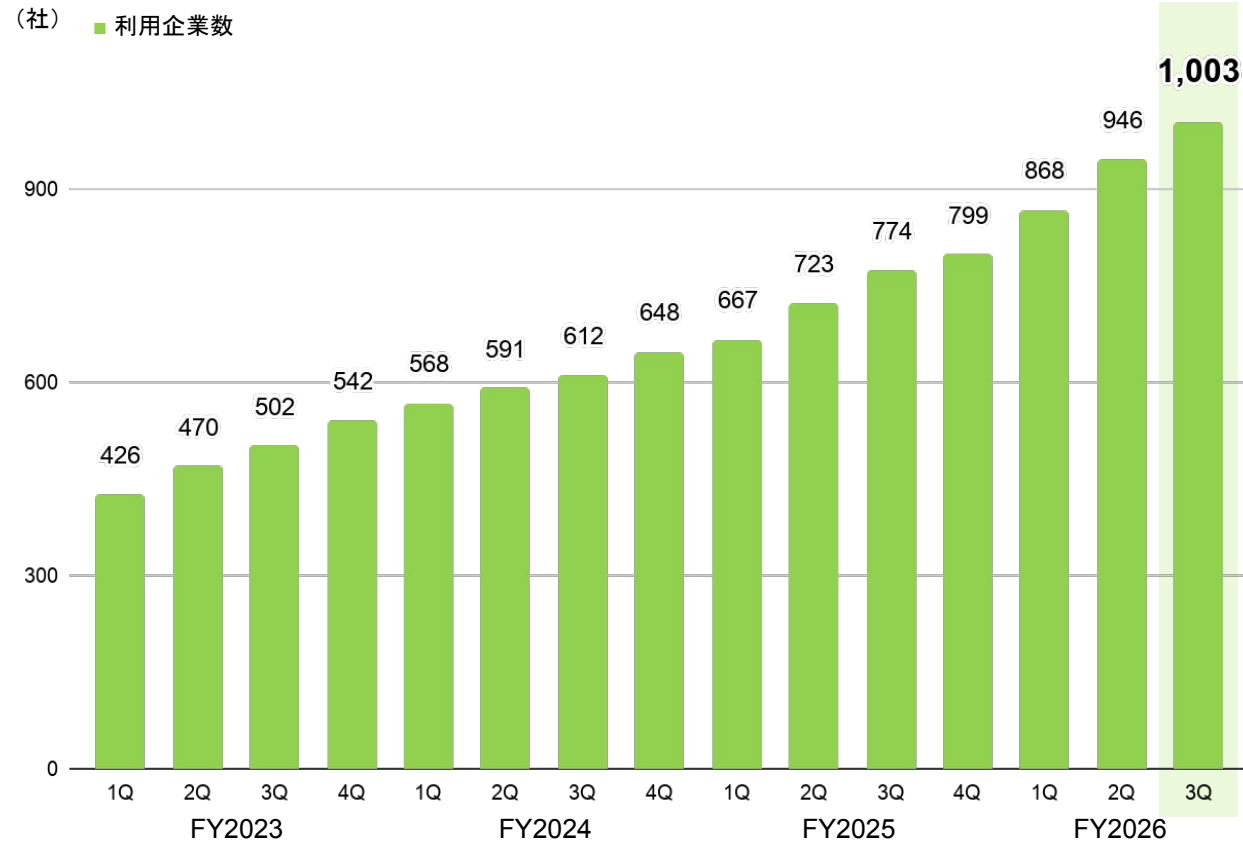
(千社)



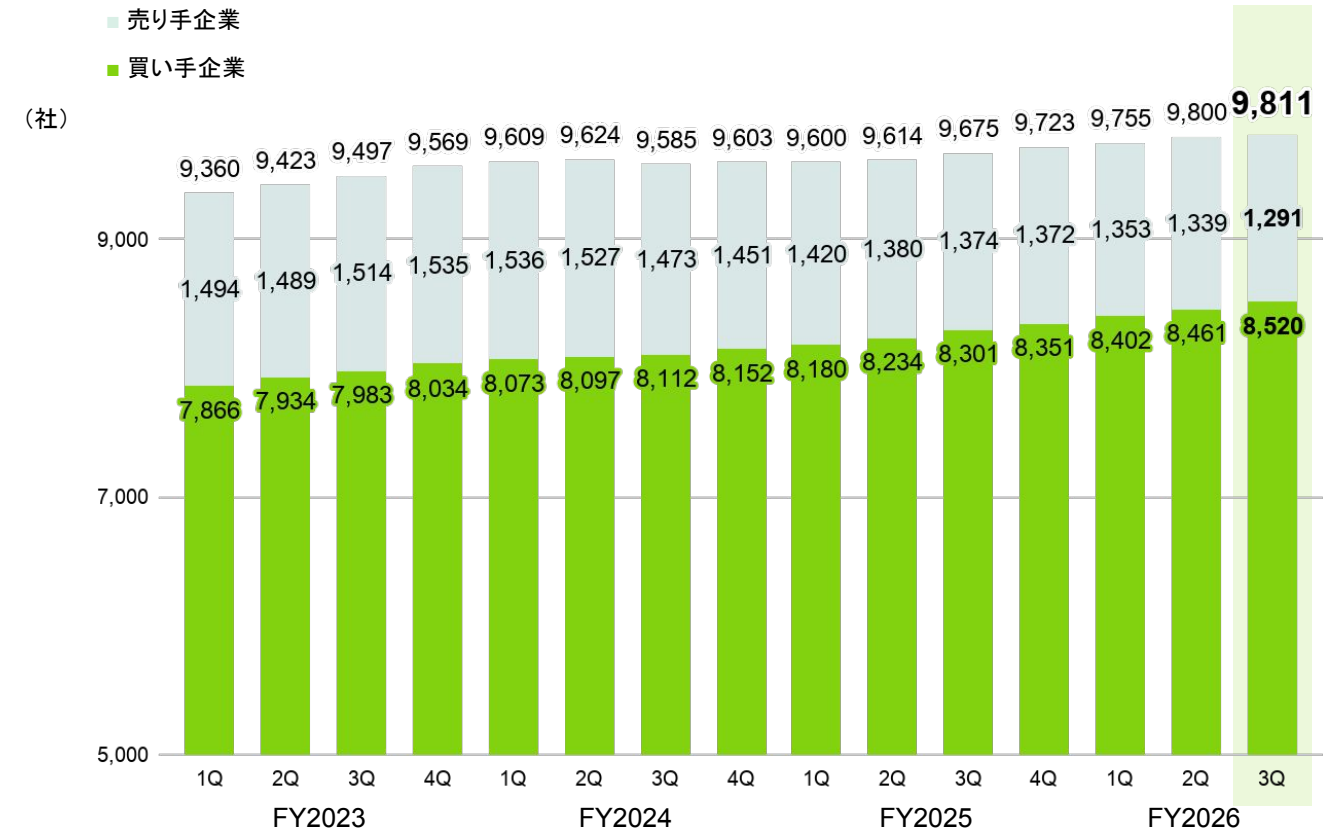
* 請求書 有料企業数: 2025年4月(2Q期間)の基本料金改定により、受取モデルと発行モデルの両方が利用可能となった利用企業数が増加

セグメント情報(ES事業 利用企業数推移)

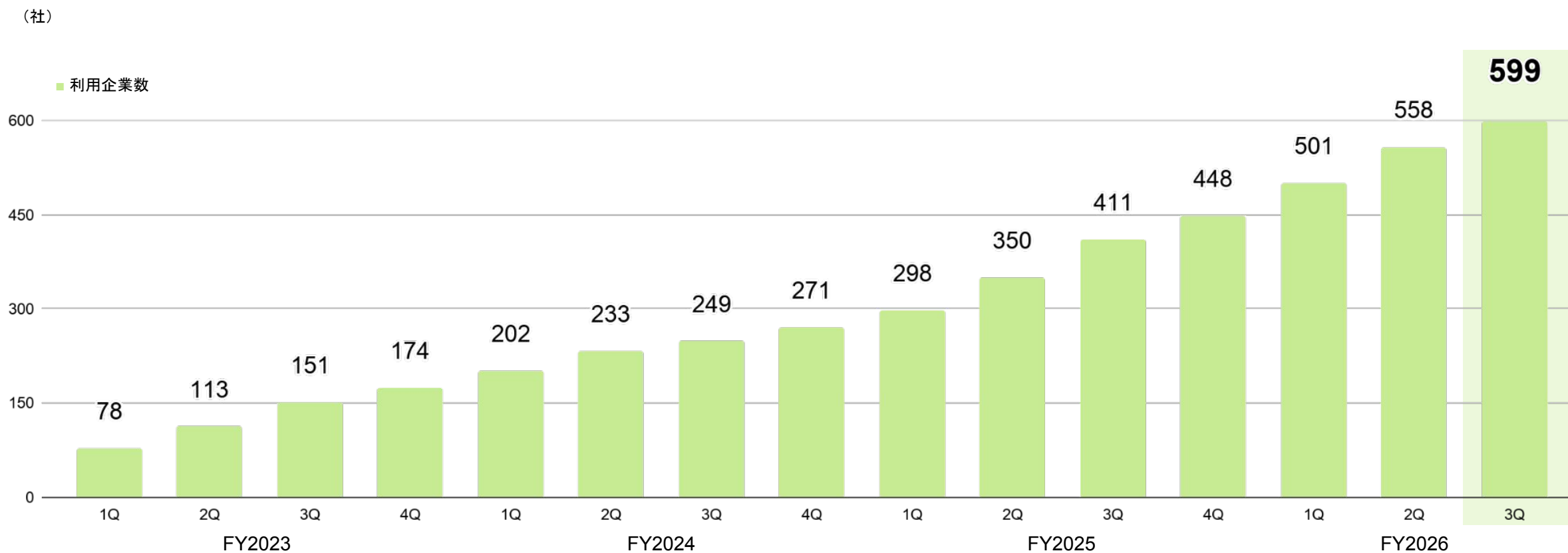
契約書 PAYING USER (有料企業数)



商談 PAYING USER (有料企業数)

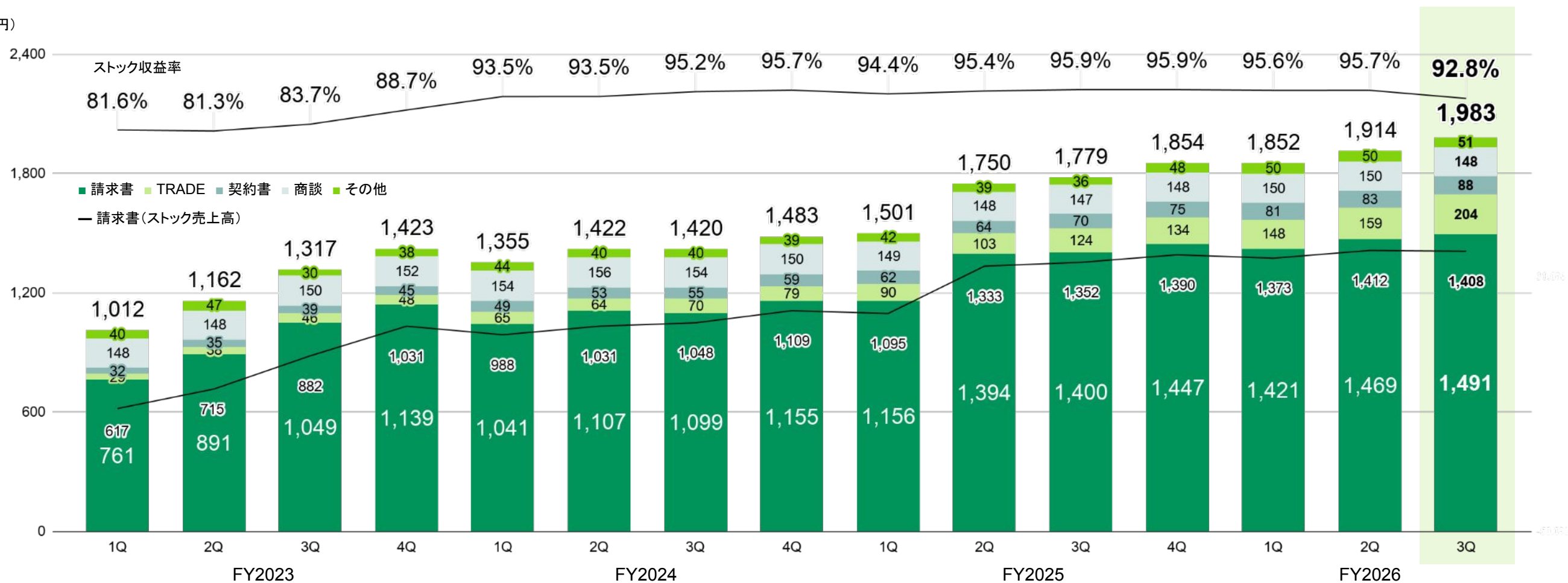


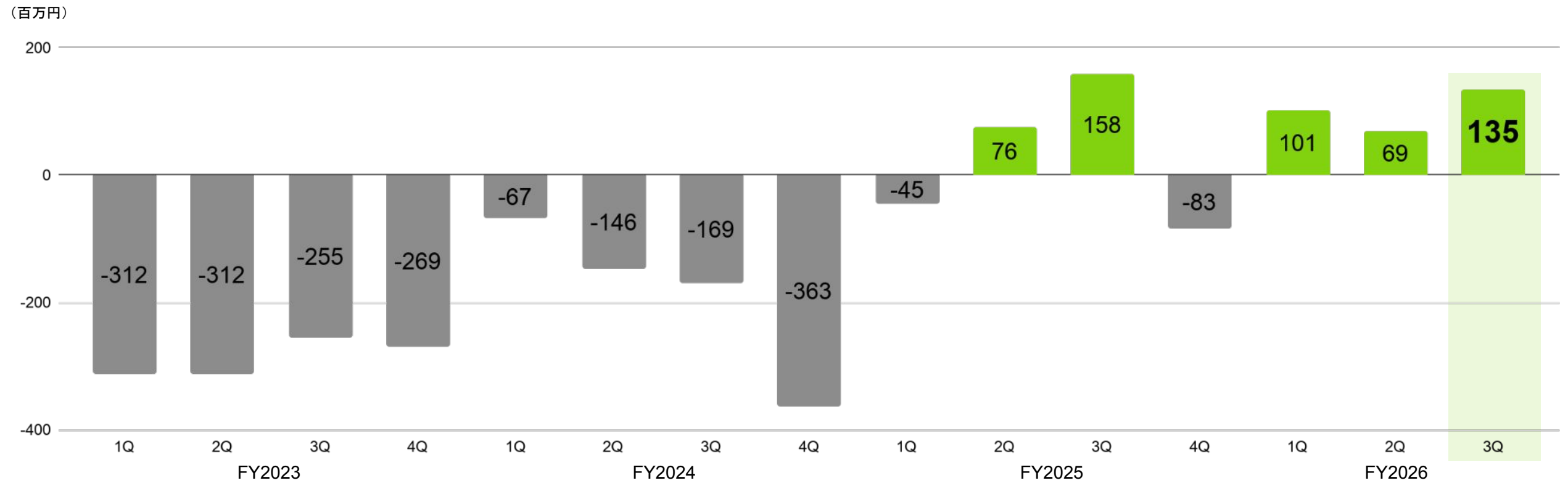
TRADE PAYING USER (有料企業数)



セグメント情報(ES事業 売上高推移)

(百万円)



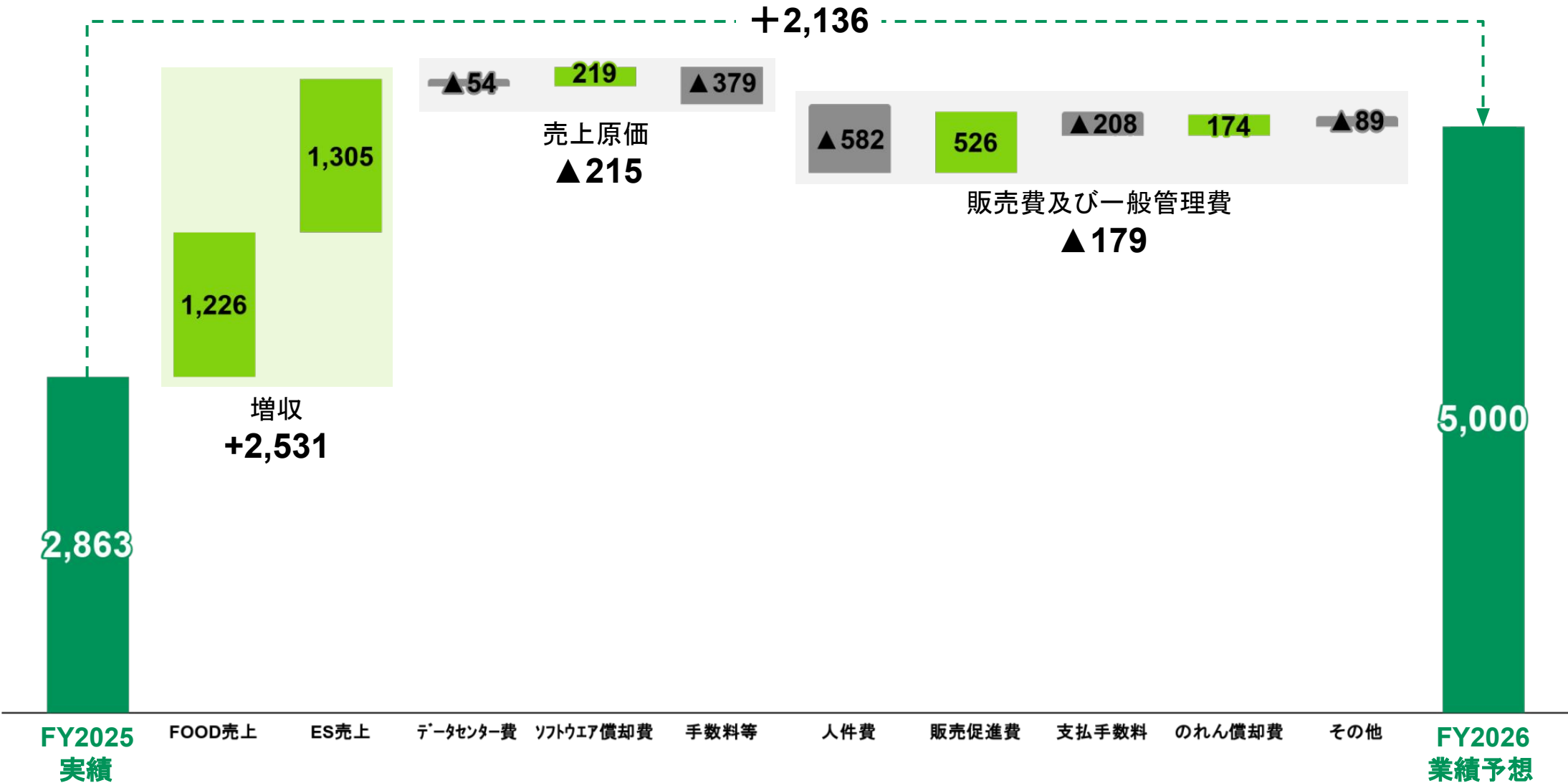


2026年12月期 連結業績予想



2026年12月期 連結業績予想(営業利益の増減要因)

前期比
(百万円)



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。

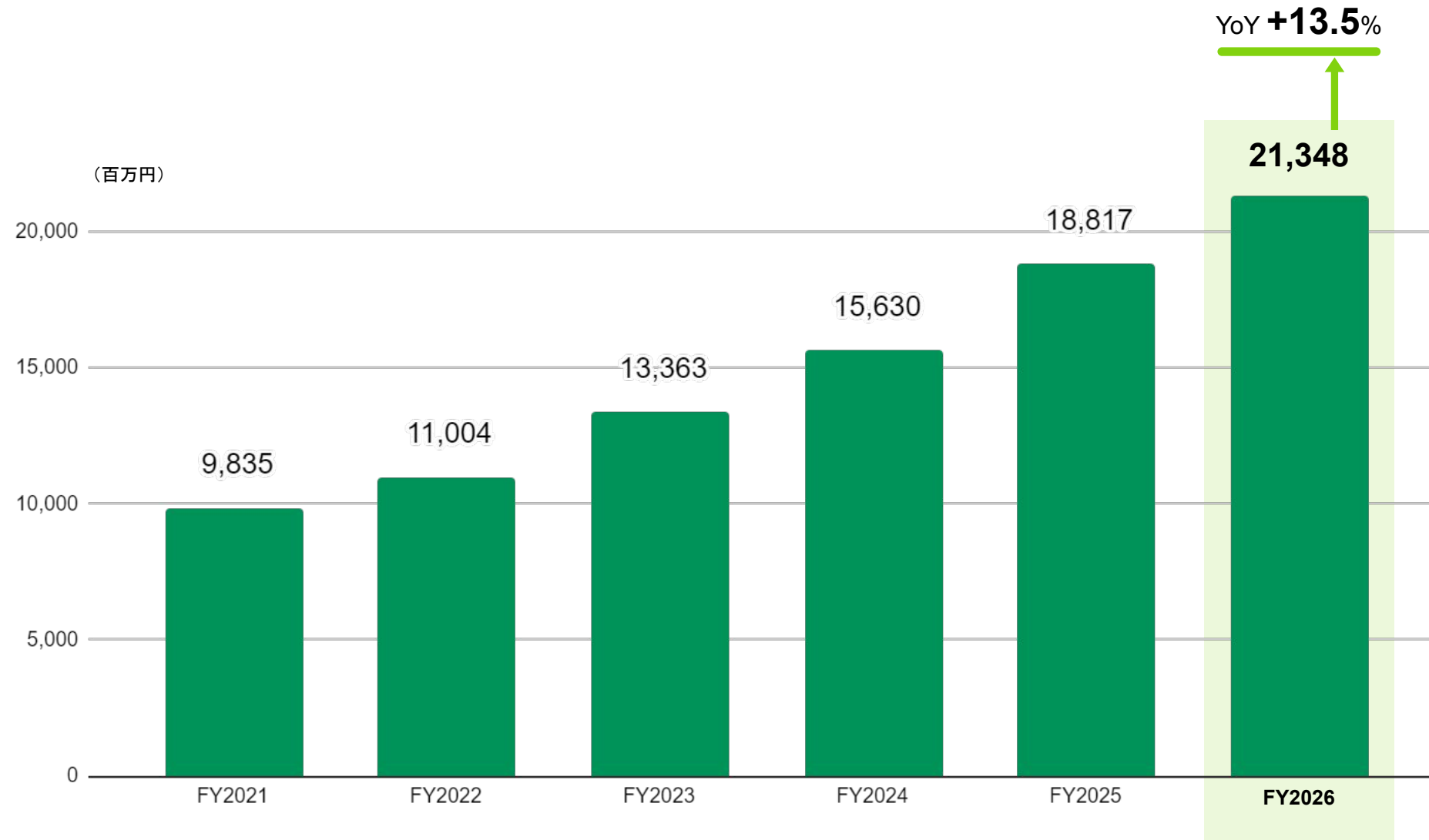
● 販管費

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

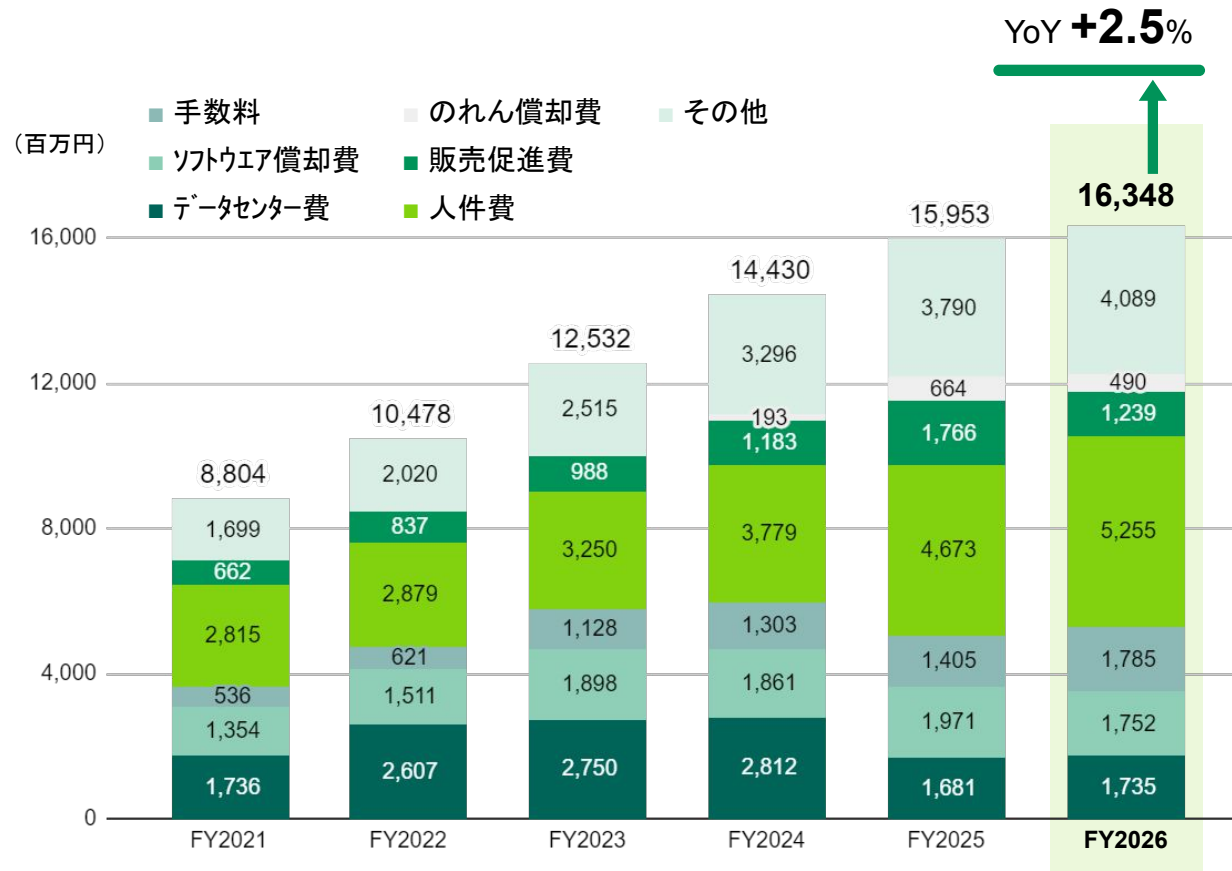
売上高の順調な増加が、売上原価と販管費の増加を吸収し、大幅増益となる見通しです。

2026年12月期 連結業績予想(売上高推移)

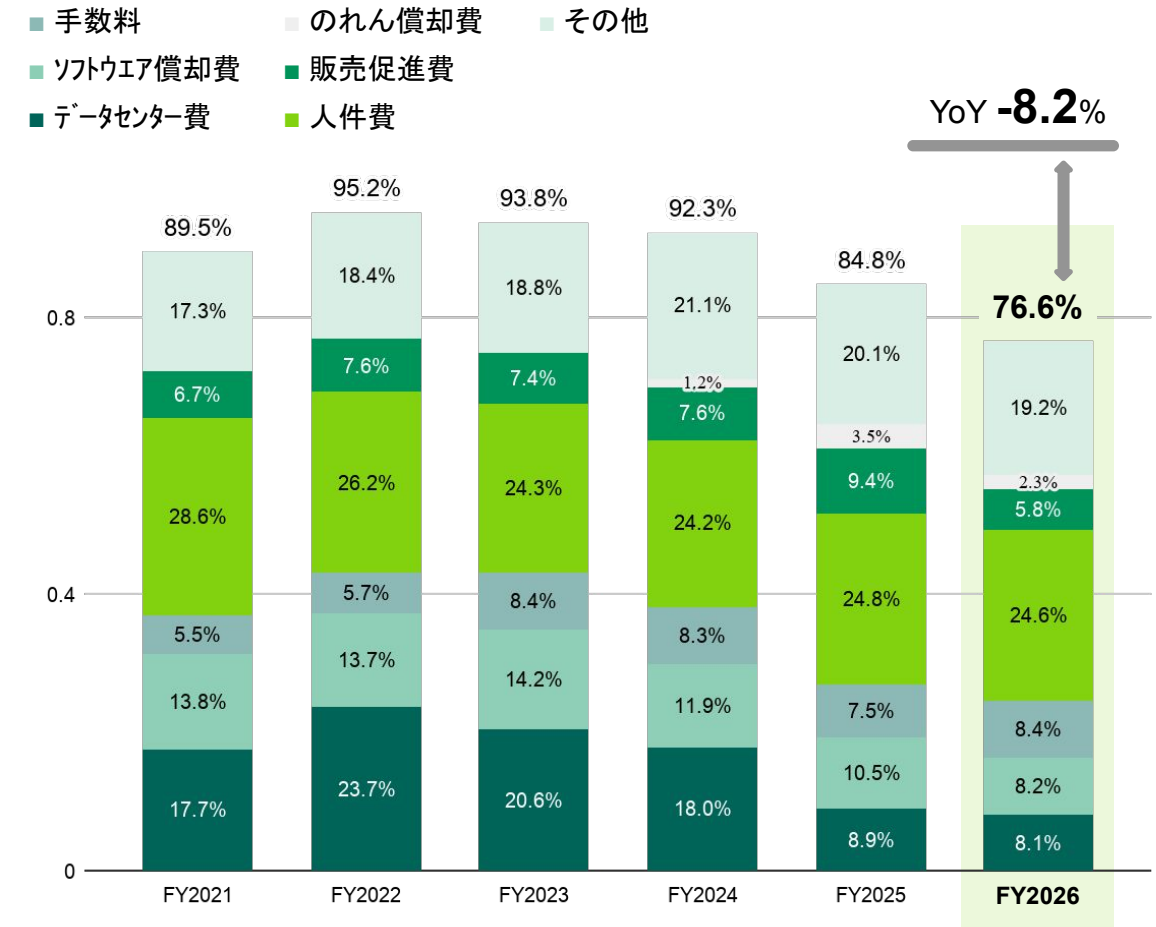


2026年12月期 連結業績予想(売上原価・販管費推移)

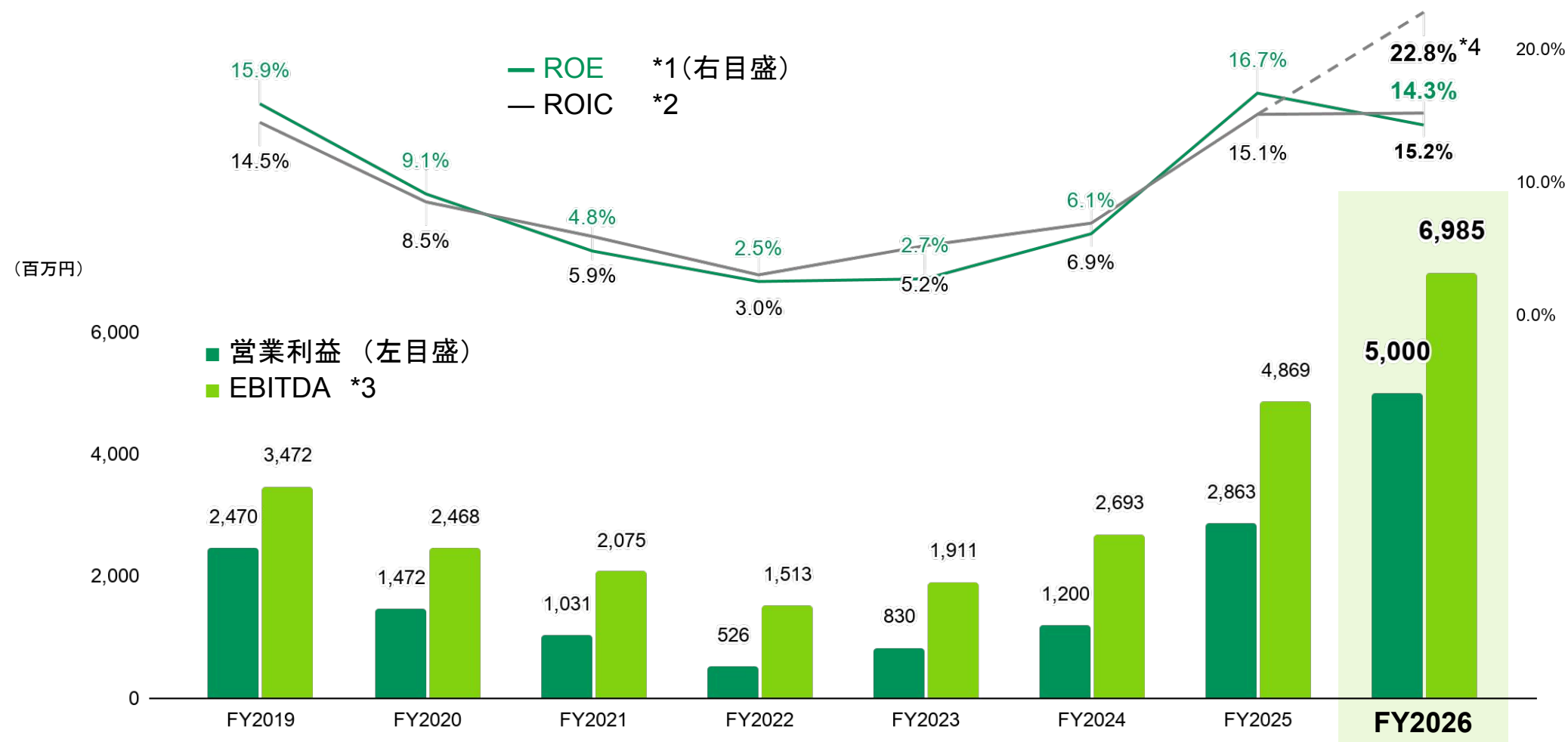
売上原価・販管費推移



売上高に対する売上原価・販管費構成比率



2026年12月期 連結業績予想 (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%。

会社概要



COMPANY PROFILE

2026年9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 959名(連結)、901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K&Cファクトリー(東京都新宿区)
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

大阪営業所

大阪府大阪市淀川区西中島5-4-20
新大阪駅前中央ビル6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

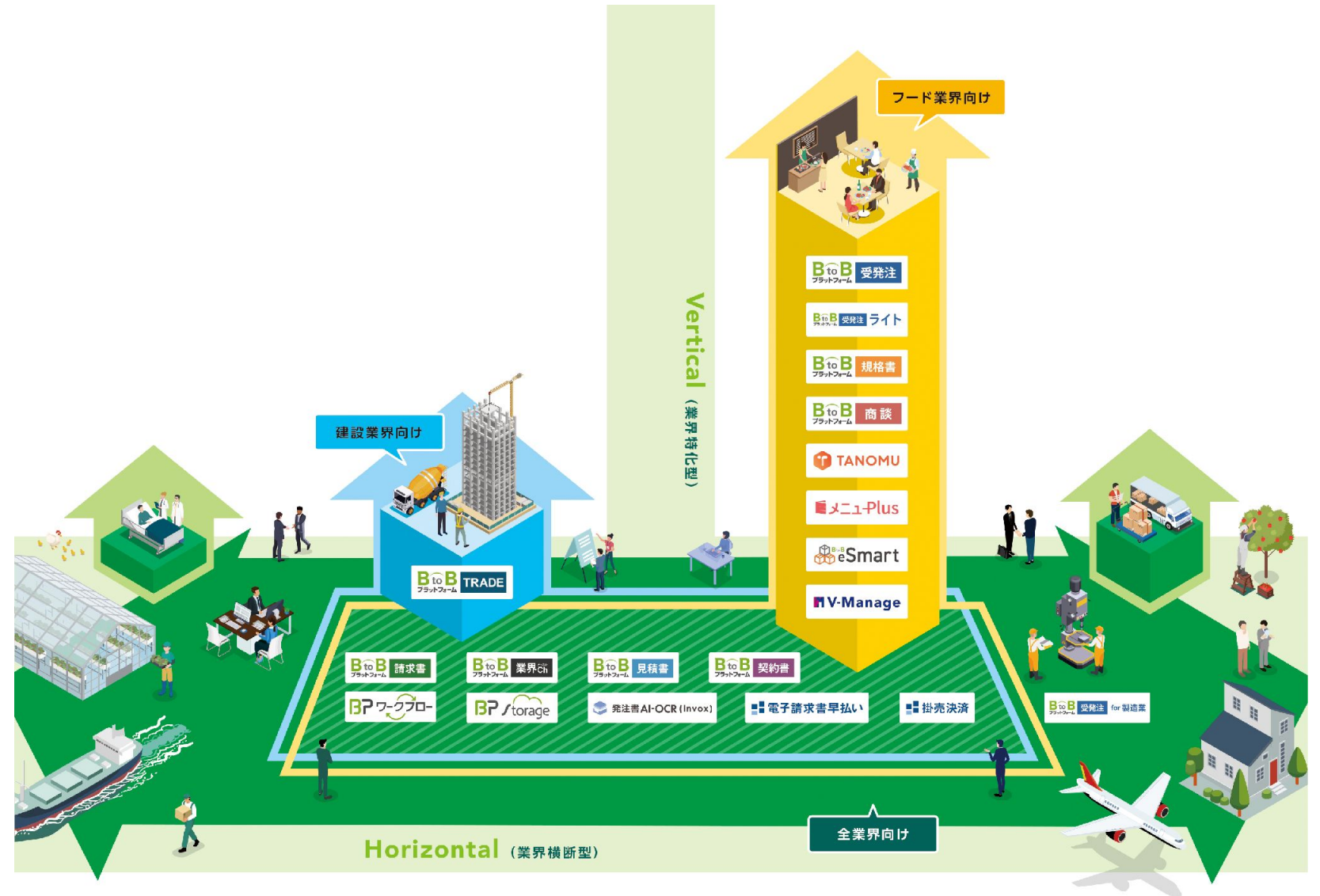
福岡サポートセンター

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

会社紹介

HISTORY

- | | |
|---|---|
| <p>1998 株式会社インフォーマートを設立</p> <p>「FOODS Info Mart」のサービス開始
(現:BtoBプラットフォーム 商談)</p> <p>1999 福岡に福岡カスタマーセンターを開設</p> <p>2000 一般社団法人日本フードサービス協会と
外食産業向け JF FOODS info Mart
事業の共同事業開始</p> <p>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)</p> <p>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)</p> <p>2006 東京証券取引所マザーズ上場</p> <p>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)</p> <p>2013 大阪に西日本営業所を開設</p> <p>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)</p> <p>東京証券取引所市場第一部に市場変更</p> <p>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</p> <p>2017 「BtoBプラットフォーム 業界チャネル」の
サービス開始</p> <p>「BtoBプラットフォーム 見積書」の
サービス開始</p> | <p>2018 「BtoBプラットフォーム 契約書」の
サービス開始</p> <p>2020 BtoBファイナンス「電子請求書早払い」の
サービス開始</p> <p>「BtoBプラットフォーム 受発注 for 製造業」
のサービス開始</p> <p>2021 「BtoBプラットフォーム TRADE」の
サービス開始</p> <p>串カツ田中HD(現:ユニシアHD)と合併会社
「株式会社RestartZ」を設立</p> <p>2022 東京証券取引所プライム市場に移行</p> <p>RestartZ「V-Manage」のサービス開始</p> <p>2023 BtoBファイナンス「掛売決済」の
サービス開始</p> <p>2024 株式会社タノムを連結子会社化</p> <p>北海道に札幌営業所を開設</p> <p>沖縄に沖縄営業所を開設</p> <p>東京に三軒茶屋ラボを開設</p> <p>愛知に名古屋営業所を開設</p> <p>2025 「TANOMU」のサービス提供開始</p> <p>2026 株式会社Invoxを持分法適用関連会社化</p> <p>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</p> <p>福岡に福岡営業所・デジタル化推進センター
を開設</p> |
|---|---|



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。



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の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

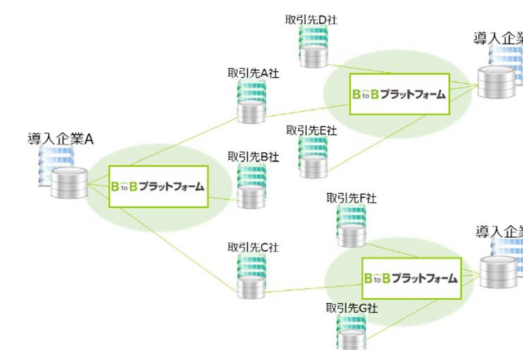
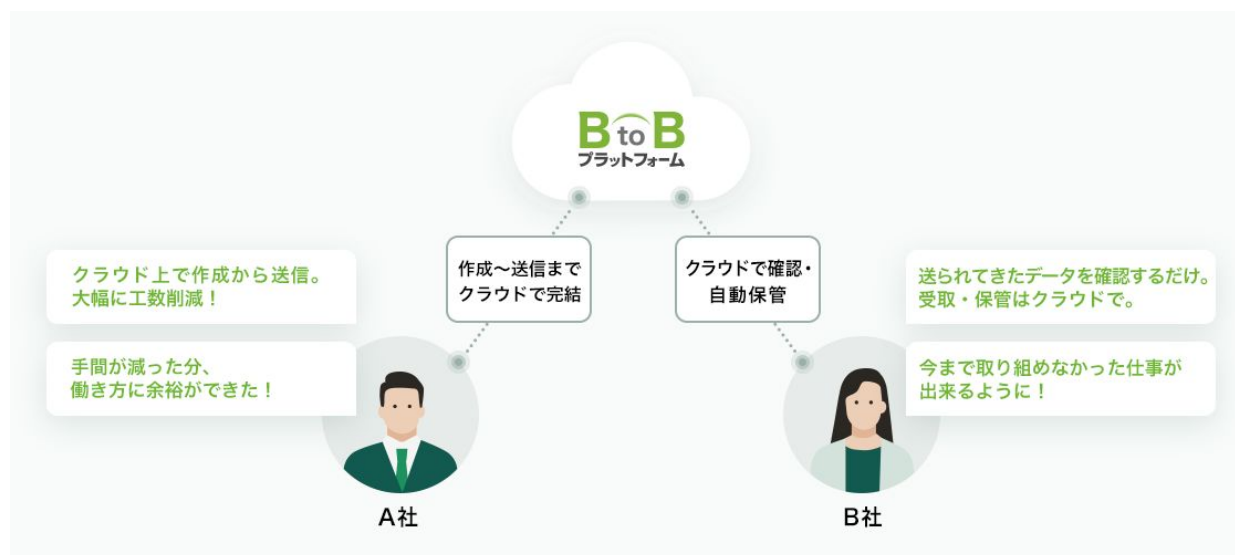
BtoBプラットフォームを使った取引が増え、利用料には上限があるので安心。紙伝票や保管場所も減らせるので、高い費用対効果を期待できます。

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

BtoB 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。

BtoB 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。アレルゲンや原産地情報など、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。

BtoB 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

BtoB 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。

BtoB 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。

BtoB 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。

BtoB 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)

2026年9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)

2026年9月末現在

BtoB-PF ES事業	 請求書	<p>《月額システム使用料》〔基本料金〕 35,000円</p> <p>+〔従量料金①〕 月間請求書 <u>受取通数</u> ・50通までは基本料金に含む</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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> ・100通までは基本料金に含む</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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>	
	 契約書	<p><u><ゴールドプラン></u></p> <p>《月額システム使用料》〔基本料金〕 30,000円</p> <p>+ 〔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～…… 100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><u><シルバープラン></u></p> <p>《月額システム使用料》〔基本料金〕 10,000円</p> <p>+ 〔従量料金〕 月間契約発行・受領数</p> <ul style="list-style-type: none"> ・1契約～…… 100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>
	 商談	<p><u><買い手企業></u></p> <p>《月額システム使用料》</p> <p>〔固定料金〕 5,000円</p>	<p><u><売り手企業></u></p> <p>《月額システム使用料》</p> <p>〔固定料金〕 25,000円</p>

当資料に記載された内容は、2026年10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。