

Infomart Corporation

—
**Financial
Results**

2026年12月期
第2四半期(中間期)決算

東証プライム市場(2492)

2026.7.31

 INDEX

I . 2026年12月期 第2四半期(中間期)決算	P09
II . 当社のAI・データ戦略	P20
III . 投資提携について	P30
IV . 事業ビジョン及び成長戦略	P35
V . 2026年12月期 連結業績予想 及び株主還元について	P39
Appendix	P42
・セグメント別の状況	P43
・2026年12月期 連結業績予想	P55
・会社概要	P61
・サービス別 料金体系	P66

業績と戦略のハイライト

2026年12月期 第2四半期業績

- 連結売上高 99.8億円(前年同期比+11.0%)、営業利益 21.1億円(同+49.1%)
- 通期計画進捗率 売上高 46.8% 営業利益42.4%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の提供に向けて準備中
- 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。

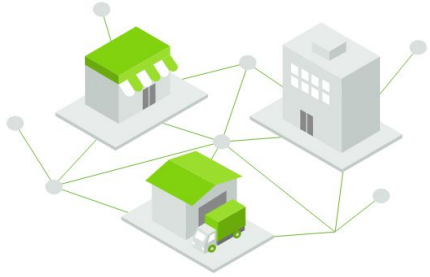


当社の強み ～ Verticalサービスを地域から展開～

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

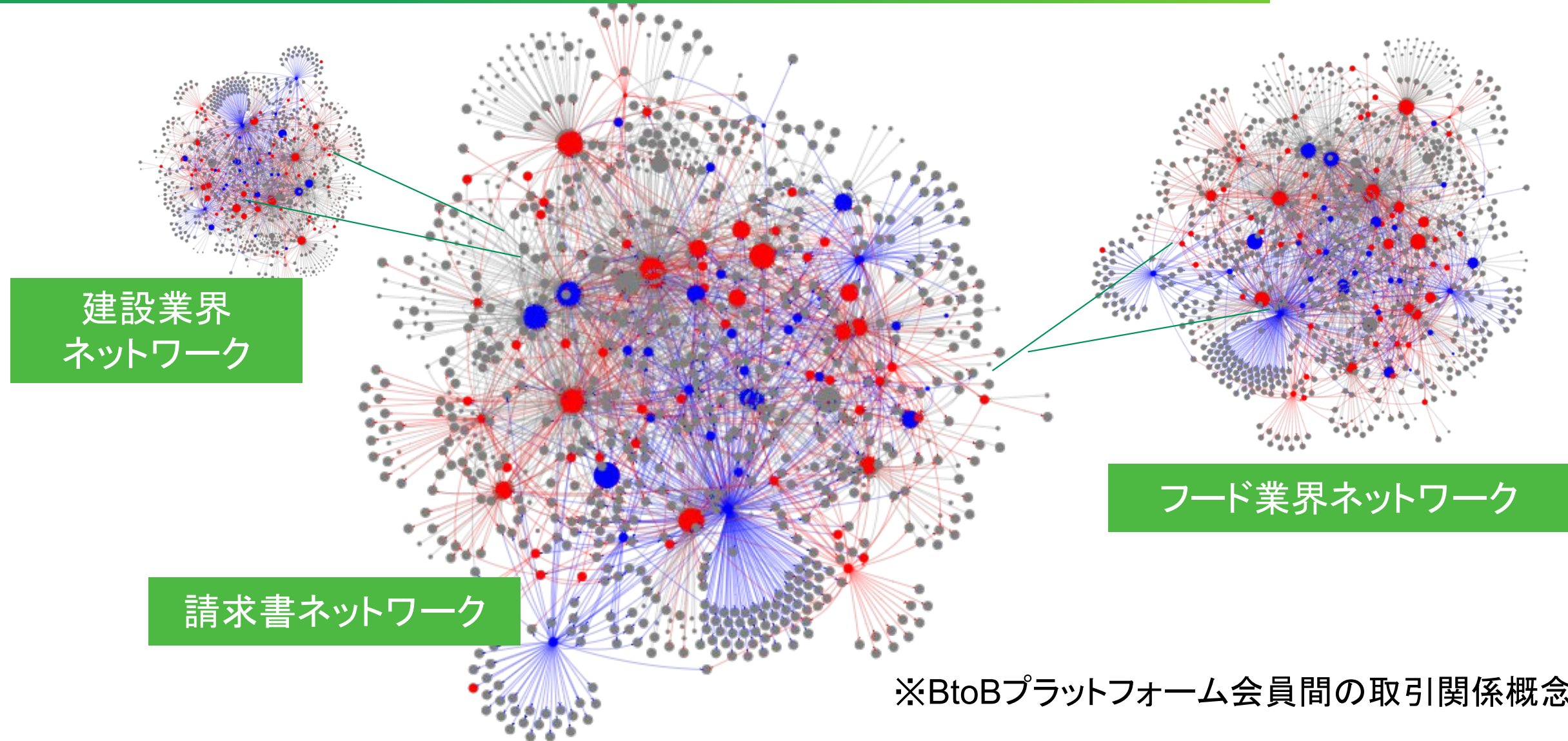


活用定着を支える人・組織のチカラ

業界・地域の慣習と共に活動

当社の強み Horizontalからverticalへ

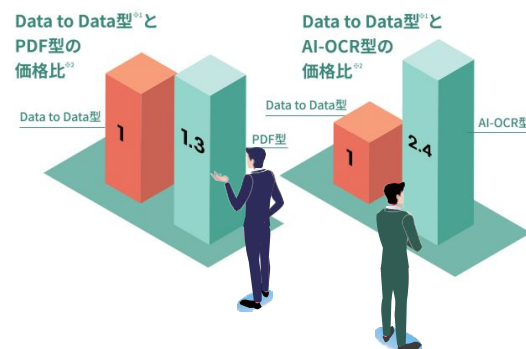
特定業界の取引関係密度を高めて、業界内でのシェアを広げる



※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)



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

(*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2四半期(中間期)決算

- 売上高 : ES事業が堅調に推移し、売上高 99.8億円 (+11.0% 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21.1億円 (+49.1% YoY)
- 利用企業数 : BtoBプラットフォーム利用企業数は130万社 (+8.6% YoY) 突破

2026年12月期 第2四半期(中間期)ハイライト

売上高

YoY

+11.0%

99.8億円

営業利益

YoY

+49.1%

21.1億円

BtoB-PF 利用企業

YoY

+8.6%

130万社

ストック収益率

2Q

96.9%

YoY +0.4pt

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

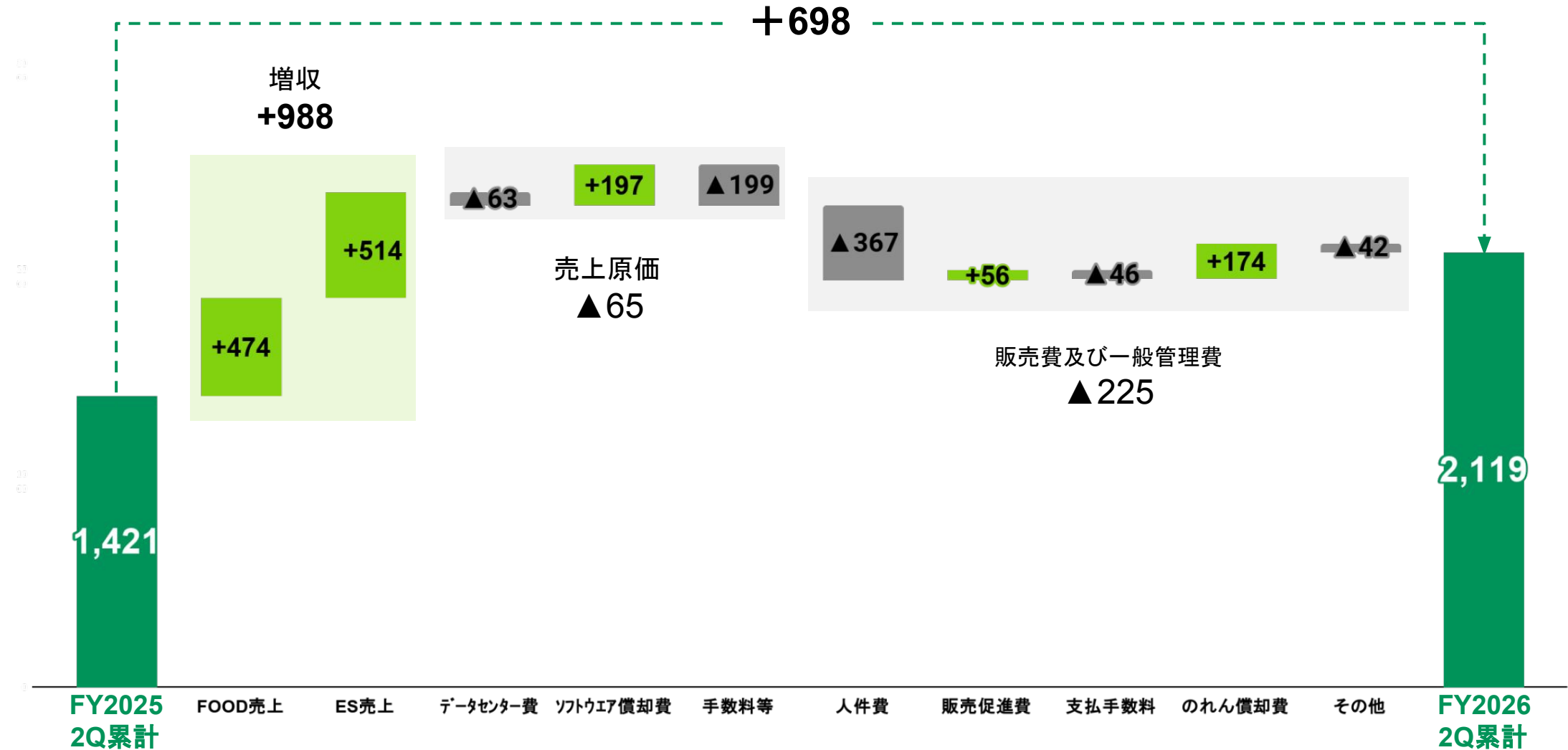
(百万円)

	FY2025 2Q累計実績	FY2026 2Q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	9,001	9,989	+11.0%	21,348	46.8%
売上原価	2,437	2,503	+2.7%	5,273	47.5%
売上総利益	6,563	7,486	+14.1%	16,075	46.6%
(売上高売上総利益率)	72.9%	74.9%	+2.0pt	75.3%	-
販売費及び一般管理費	5,141	5,367	+4.4%	11,075	48.5%
営業利益	1,421	2,119	+49.1%	5,000	42.4%
(売上高営業利益率)	15.8%	21.2%	+5.4pt	23.4%	-
経常利益	1,413	1,996	+41.3%	4,835	41.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	848	1,169	+37.7%	3,097	37.7%
EBITDA *	2,498	3,076	+23.1%	6,985	44.0%

* 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2四半期 前年同期比、通期計画進捗率

(単位:百万円 / %)

	FY2026 1Q		FY2026 2Q		FY2026 2Q累計		
	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%	9,989	11.0%	46.8%
BtoB-PF FOOD	3,051	8.9%	3,172	7.7%	6,223	8.3%	47.3%
BtoB-PF ES	1,852	23.3%	1,914	9.4%	3,766	15.8%	46.0%
【売上原価】	1,232	4.5%	1,270	1.0%	2,503	2.7%	47.5%
BtoB-PF FOOD	644	4.0%	694	9.3%	1,339	6.7%	47.9%
BtoB-PF ES	588	4.9%	575	-7.5%	1,163	-1.6%	47.0%
【売上総利益】	3,670	17.5%	3,816	11.0%	7,486	14.1%	46.6%
BtoB-PF FOOD	2,406	10.2%	2,477	7.2%	4,884	8.7%	47.1%
BtoB-PF ES	1,263	34.3%	1,338	18.7%	2,602	25.8%	45.5%
【販管費】	2,645	4.0%	2,722	4.8%	5,367	4.4%	48.5%
BtoB-PF FOOD	1,483	-4.8%	1,452	-6.0%	2,936	-5.4%	47.3%
BtoB-PF ES	1,162	17.8%	1,269	20.7%	2,431	19.3%	49.9%
【営業利益】	1,025	76.5%	1,093	30.1%	2,119	49.1%	42.4%
BtoB-PF FOOD	923	47.5%	1,024	34.1%	1,947	40.1%	46.9%
BtoB-PF ES	101	-	69	-9.5%	171	446.6%	20.3%
【経常利益】	951	64.4%	1,045	25.2%	1,996	41.3%	41.3%
【親会社株主に帰属する 四半期純利益】	610	99.6%	558	2.9%	1,169	37.7%	37.7%

売上高売上総利益率	74.9%		75.0%		74.9%	
BtoB-PF FOOD	78.9%		78.1%		78.5%	
BtoB-PF ES	68.2%		69.9%		69.1%	
売上高営業利益率	20.9%		21.5%		21.2%	
BtoB-PF FOOD	30.3%		32.3%		31.3%	
BtoB-PF ES	5.5%		3.6%		4.5%	
売上高経常利益率	19.4%		20.6%		20.0%	

● 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以降の各四半期では、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。

● 親会社株主に帰属する四半期純利益

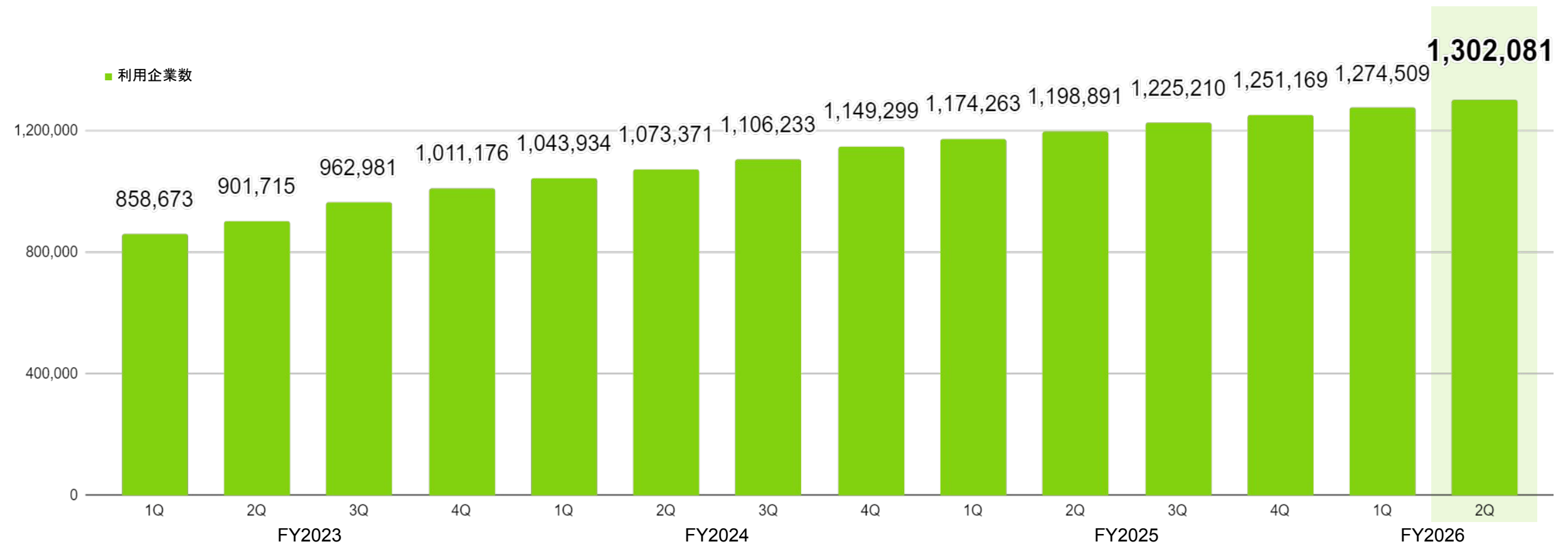
投資有価証券の減損損失107百万円を計上しました。

利用企業数推移

顧客基盤となる利用企業数は**130**万社(国内企業の約35%*)に増加

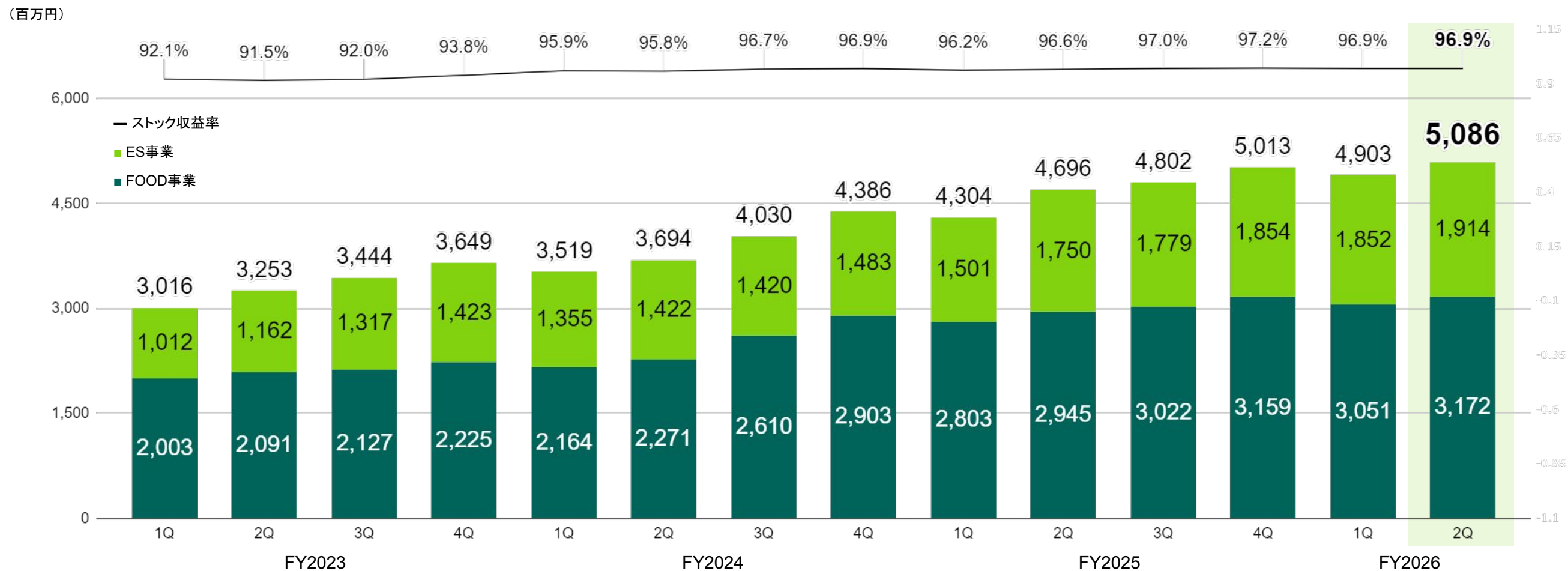
* 総務省令和5年6月公表日本企業数:368 万社(令和3年6月1日現在)

(社)



「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。

2Q売上は **5,086** 百万円、ストック収益率は96.9%と高水準を維持



売上高推移(2Q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 2Q累計	前年同期比
受発注	4,459	+4.5%
受発注ライト &TANOMU	762	+44.0%
その他	1,001	+5.1%
TOTAL	6,223	+8.3%

■ ES事業

(百万円)

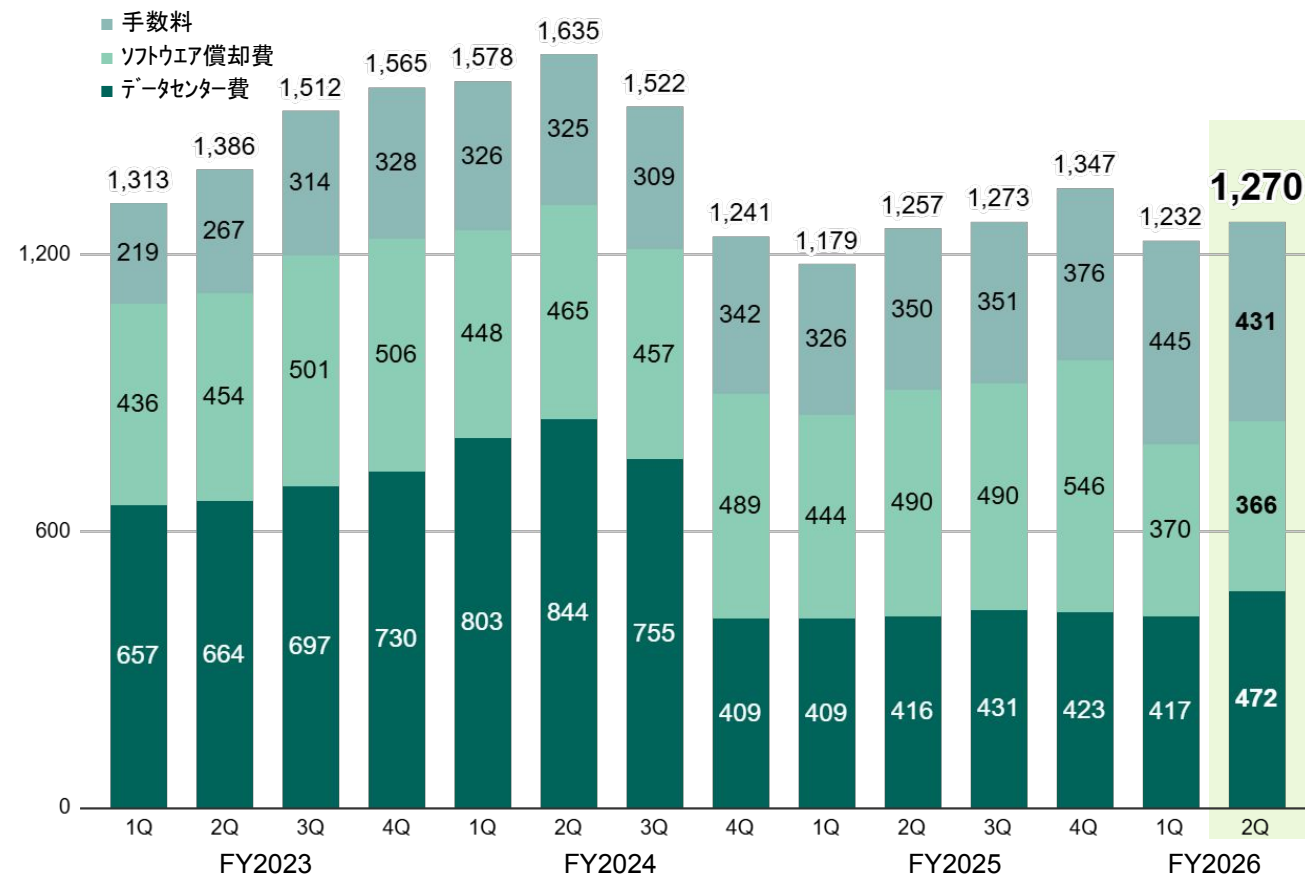
	FY2026 2Q累計	前年同期比
請求書	2,890	+13.3%
TRADE	308	+58.4%
その他	567	+12.0%
TOTAL	3,766	+15.8%

売上原価・売上総利益推移

- **2Q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 *1Q比
- **2Q売上総利益**：売上高売上総利益率が75.0%に向上（0.1pt増加） *1Q比

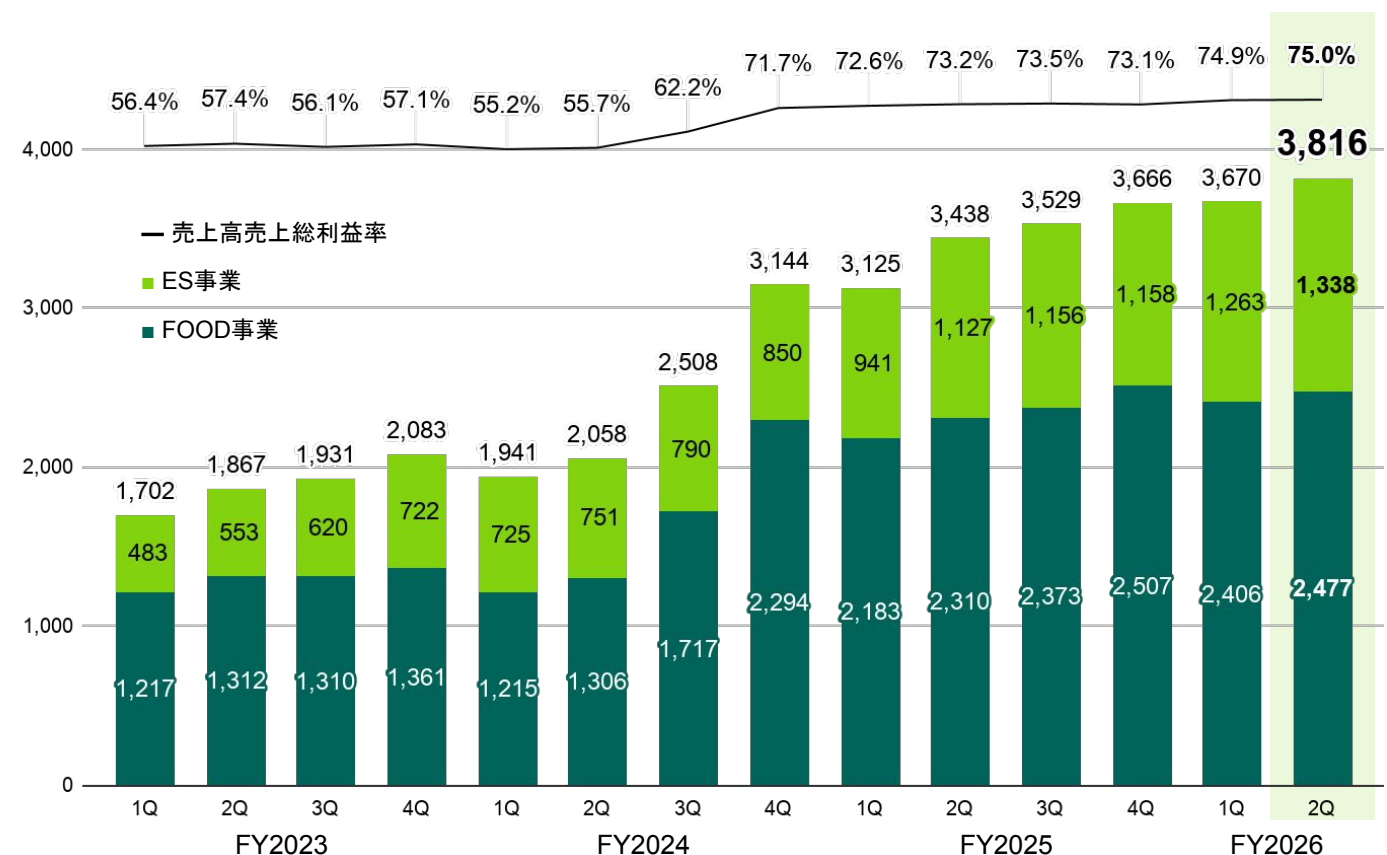
売上原価推移

（百万円）



売上総利益推移

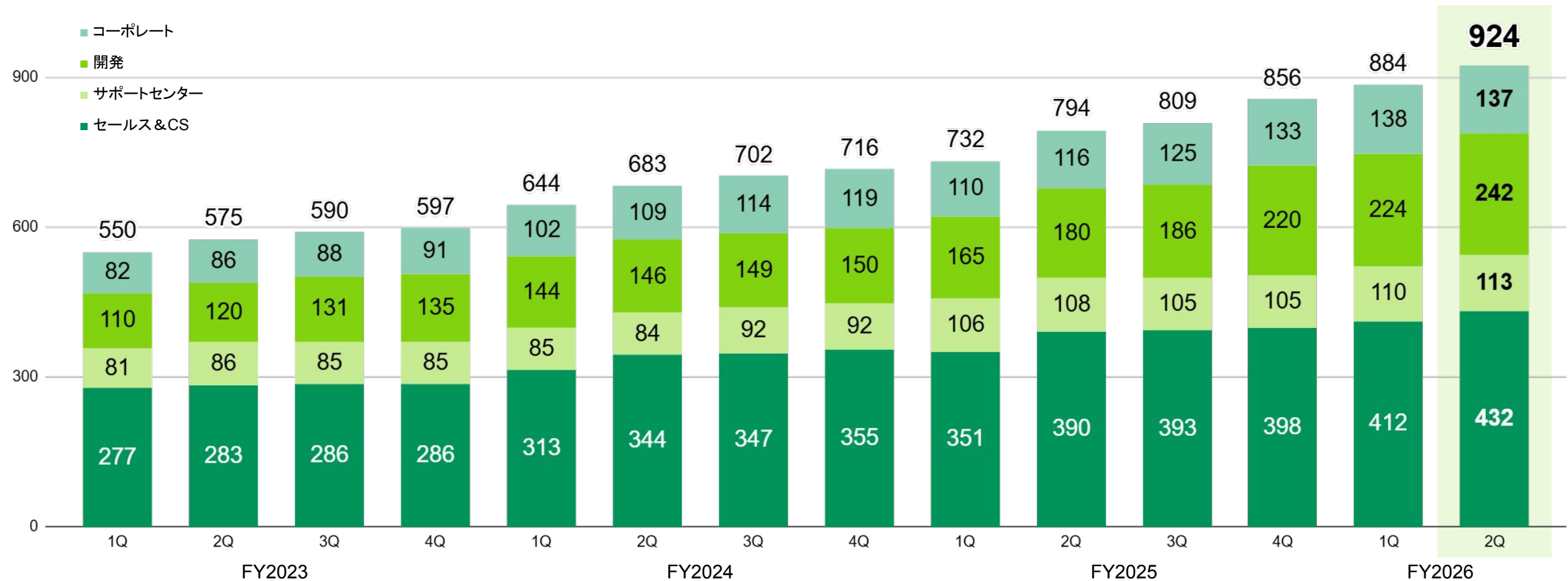
（百万円）



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 *1Q比
FY2024/1Qより株式会社タノム従業員数を含む

(人)

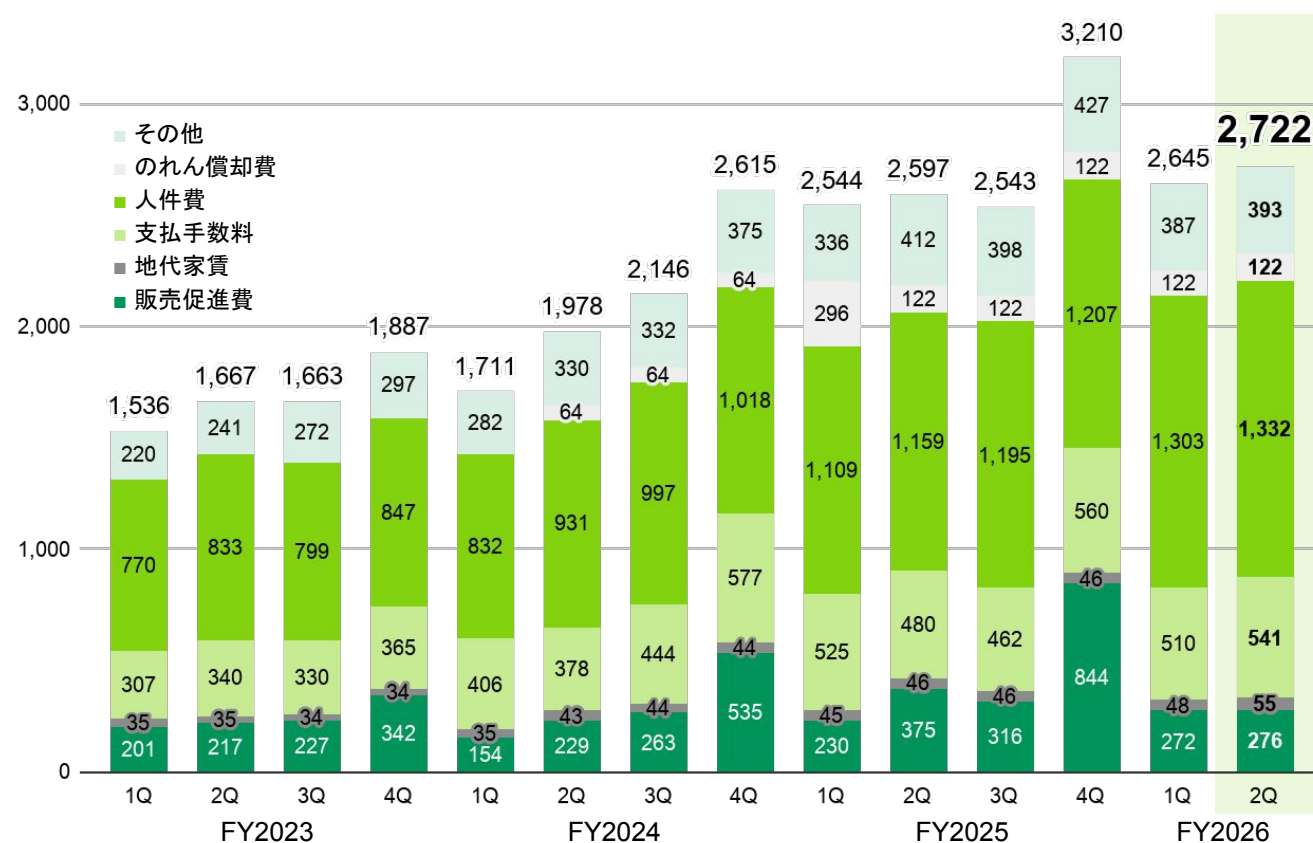


販管費・営業利益推移

- **2Q販売費及び一般管理費**：人件費及び支払手数料が微増 *1Q比
- **2Q営業利益**：四半期営業利益は10億円台を継続 *1Q比

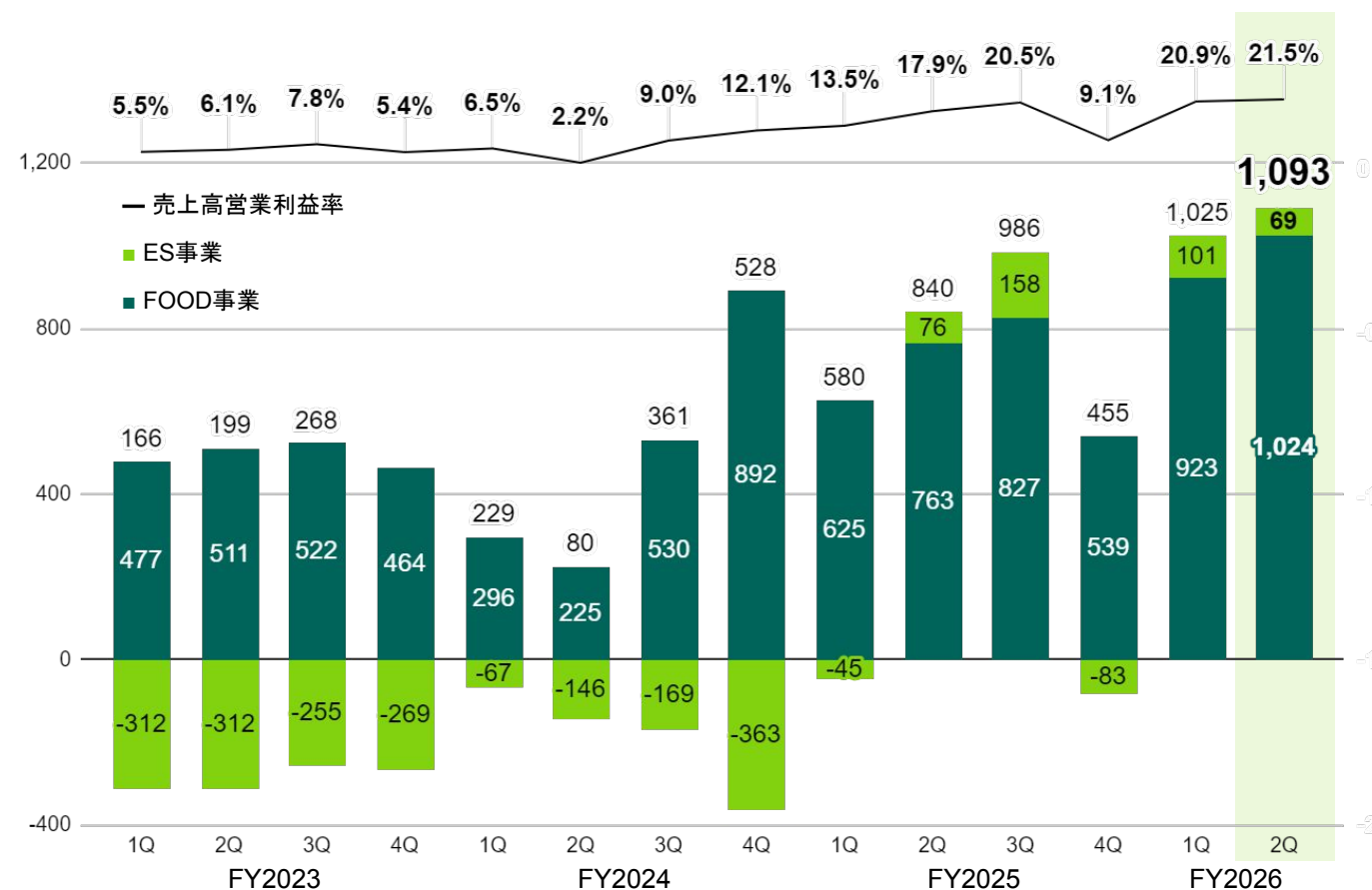
販管費推移

(百万円)



営業利益推移

(百万円)



Ⅱ. 当社のAI・データ戦略

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

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

- **社内のAI利用を推進**
社内生成AI利用環境、ルールを整備
社員向けAI研修の実施
- **データ民主化推進**
2026年1月より新データ分析基盤始動
- **データ・AI活用環境整備**
AI駆動開発体制整備
AIハッカソン実施
データ・AIガバナンス分科会設置

顧客DX

- **AI新サービス IMAgent開発**
(2026年8月β版)
- **自社開発 AI-OCRエンジンの搭載**
TRADE請求書(2026年7月)
BP経費精算(2027年1月)
- **プロダクトへのAI機能の検証および実装**
BtoBプラットフォーム 契約書へ、
新リース会計基準AI判定機能を追加予定
(2026年10月)

社会的DX

- **BtoBプラットフォーム上の商取引**
データから成る統計データを公開
(2026年6月)
- **保有データの有効活用推進**
PoC実施予定
- **大学と共同研究を実施中**
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

AI活用による、生産性向上の一例

① サポートセンター(コールセンター)の AI活用

- AIを利用してWEB対応及び作業時間を24%短縮
- AIを利用して商品分類を行い、作業時間を40%短縮
- AIを利用して責任者のオペレーターフォロー時間を30%削減

② AI駆動開発

- 要求定義、要件定義、実装、テストにAIを活用し工数を33%削減
- AI社内ハッカソンを行い、高速プロトタイプ開発を実現

③ 全社員の AI活用

- 社員向けにAI研修を実施、AI利用ルールを整備
- 社員の77%がAIによる業務効率を実感

* 2026年6月社内調査結果

インフォマートが提供する価値

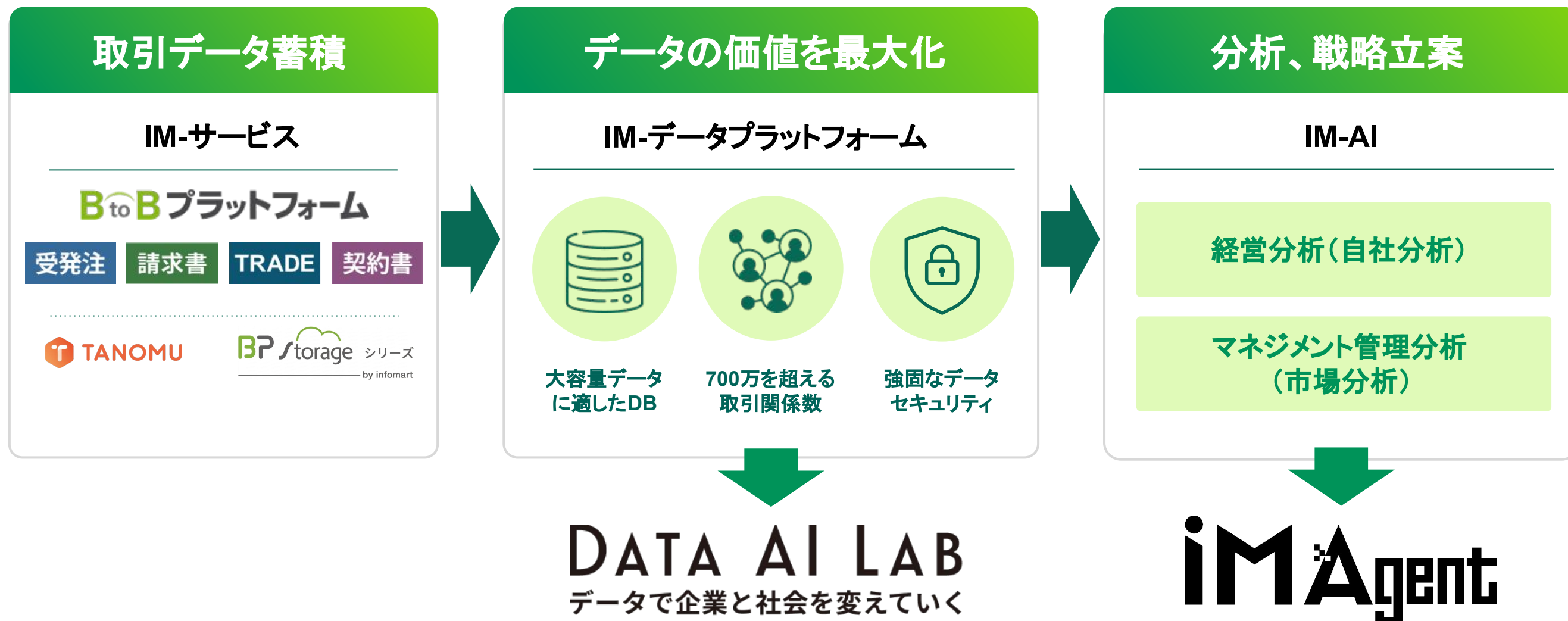
社内DX

顧客DX

社会的DX



企業間取引データを蓄積するインフォマート環境でのみ実現できる分析と戦略立案



IM DATA PLATFORM について

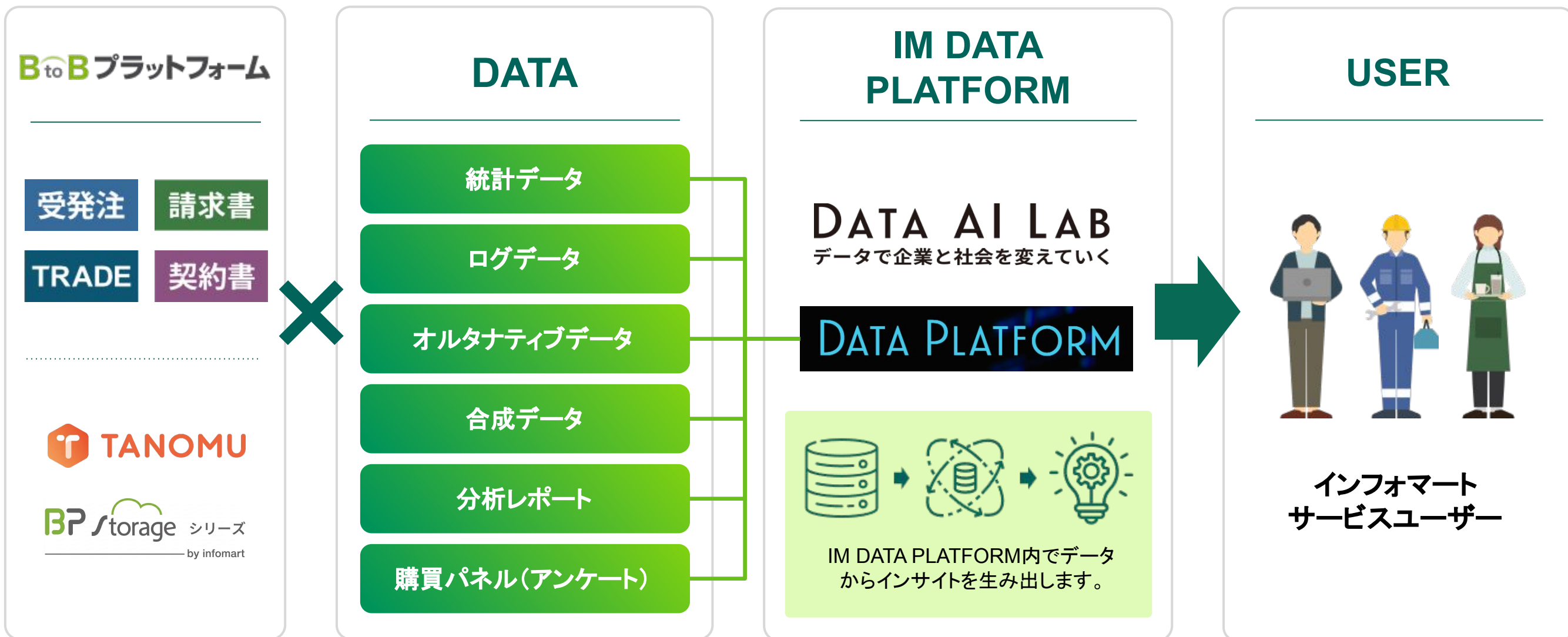
社内DX

顧客DX

社会的DX



インフォマートが保有する独自性のあるデータでユーザーに価値を提供する



IMAgentについて

社内DX

顧客DX

社会的DX



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



IM DATA PLATFORM が提供する価値

社内DX

顧客DX

社会的DX

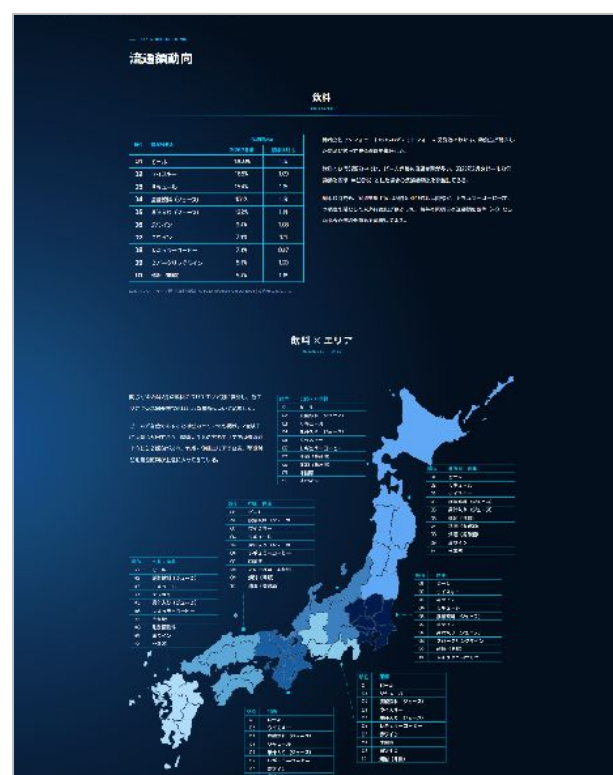


当社のプラットフォームには、あらゆる業界・エリアにおける日々の取引情報が蓄積されています。
蓄積された **年間71兆円規模(2025年度実績)**の「**実取引データ**」をもとに**市場のリアルなトレンドや流通動向を可視化**し、
お客様のDXおよびデータドリブン経営の支援と業界の活性化に貢献してまいります。

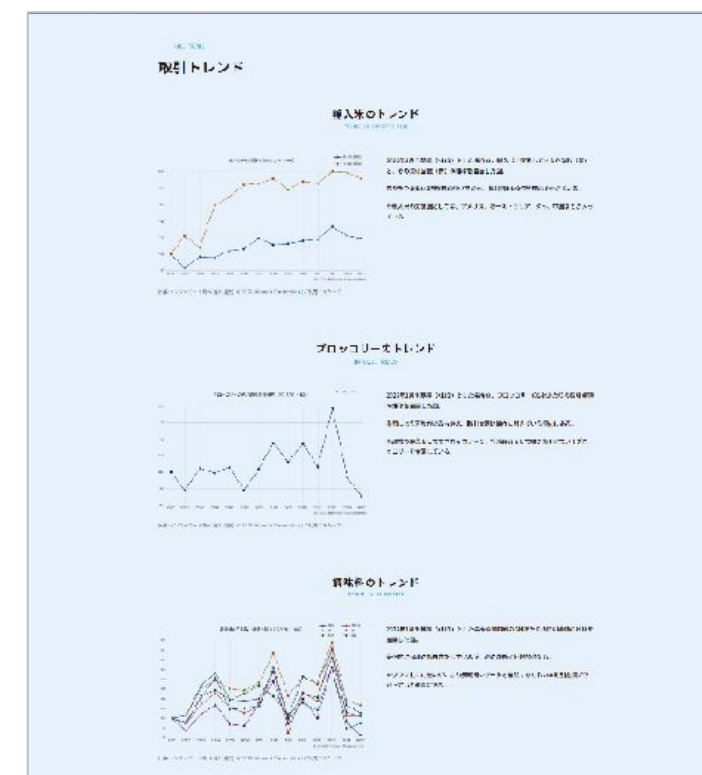


IM DATA PLATFORM(特設サイト)

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



流通動向 商品 × エリア



トレンド: フード、建設、ホテル旅館、不動産、製造、物流など各業界トレンドを順次公開予定



顧客DXの今後

社内DX

顧客DX

社会的DX



顧客DX実現に向けたマイルストーン

Phase1
～2026年8月

- **AI分析機能** : 対象データ BtoBプラットフォーム 請求書

Phase2
～2027年

- **AI分析機能** : 対象データ BtoBプラットフォームシリーズ全体
- **データ活用** : コスト分析、異常値分析、業界トレンド等のダッシュボード

Phase3
2028年～

- 経営戦略に資するサービス(経営管理システム)

取り組み予定

- AIスコアリングやオルタナティブデータ

* 上記は予定している案件であり、時期は市況等により変動することがあります

インフォマートが実現するデータを活かすAI

IM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



Ⅲ. 投資提携について

- スパイダープラス株式会社
- 株式会社第一ライフグループ
- 株式会社invox

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

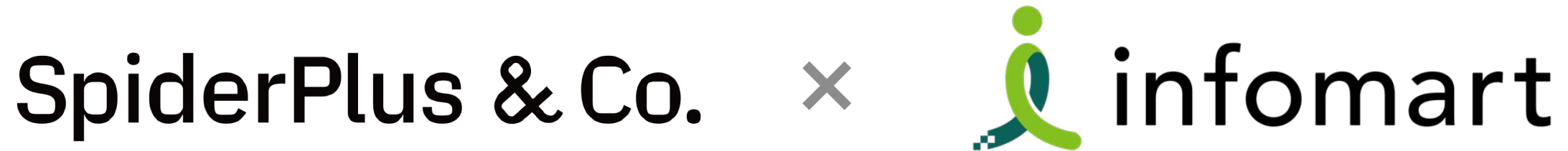
② 共通機能軸の拡張

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

スパイダープラスとの資本業務提携（2026年5月提携）

- ソリューション提供体制の連携、及びプロダクト連携を通じた両社の展開領域の拡大と建設業界全体のデジタルトランスフォーメーションの加速を目的に資本業務提携



資本業務提携の内容

資本提携

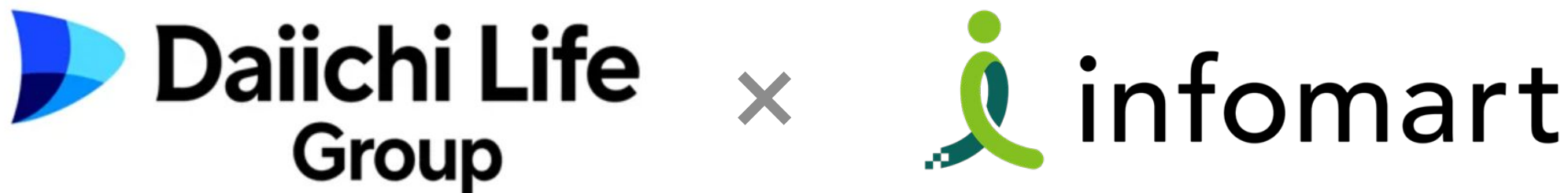
- 当社がスパイダープラス社の5%の株式を取得(20%を上限に引き上げ可能なコールオプションを保有)

業務提携の狙い

- 両プロダクトの相乗効果を訴求し、建設業界全体に向けて効率的な営業を実現
- 建設現場の施工管理(SPIDER+)と、元請け・下請け間の受発注や請求業務(TRADE)を連携させ、現場からバックオフィスまでを一気通貫でカバーする「施工管理DXを実現するプラットフォーム」を構築し、事務作業の削減と経営の健全化を実現

第一ライフグループとの資本業務提携（2026年3月提携）

- 第一ライフグループが持つ広大な顧客基盤と当社のプロダクトを融合させ、販売連携・共同研究を推進
- 日本の企業と働く人たちの生産性向上に寄与し、中長期的な企業価値最大化を目的に資本業務提携



資本業務提携の内容

資本提携及び提携の狙い

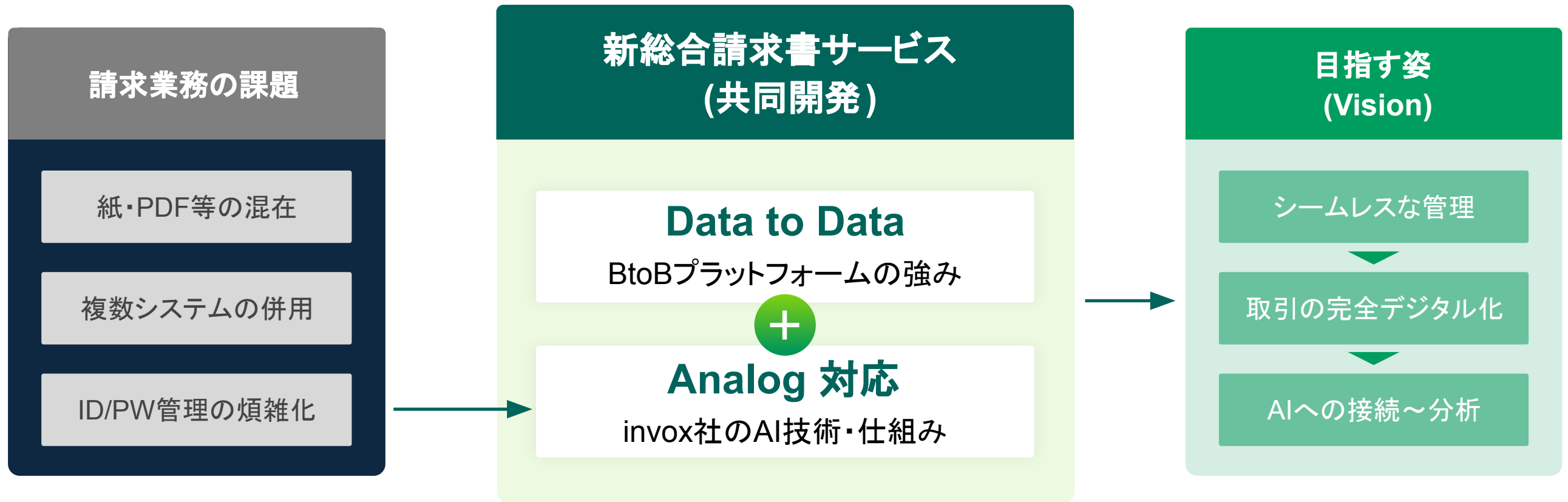
- 当社の新株式発行及び自己株式処分により、第一ライフグループが当社の15%の株主へ（当社は174億円の調達）
- 団体保険商品やベネフィットステーション等の第一ライフグループのサービス拡販についての当社グループによる協力
- 両グループがそれぞれ取り扱うプロダクトの連携、新規プロダクト・機能の共同開発
- 当社グループの新規事業立ち上げのための市場調査業務及び、AI技術の共同研究

現時点における進捗

- 第一生命保険が有する、各地域に根付いた法人ネットワークを通じ「BtoBプラットフォーム」の直接提案・拡販開始
- 第一ライフグループ内での「BtoBプラットフォーム」導入

inboxとの業務提携(2026年1月提携)

- 新総合請求書サービスの開発(2027年リリース予定)は当初計画通り進展中
- 請求書受取サービス 導入社数実績 No.1(富士キメラ総研調査)のinbox社との共同開発により、アナログデータも取り込みながら、完全デジタル化をスムーズに進める基盤を構築



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。

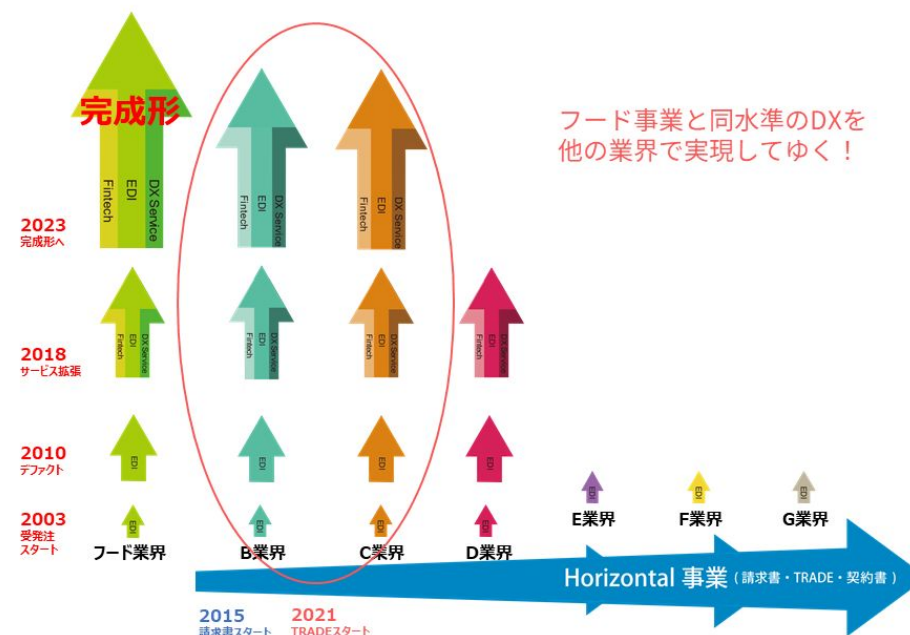
※1 DtoD (Data to Data):商談・契約・見積・受発注・請求書・帳票保管などの企業間で発生する全ての工程がデジタルデータのまま推移する
 アナログデータへの変換によるムダが一切ない完全デジタル化を実現

※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。

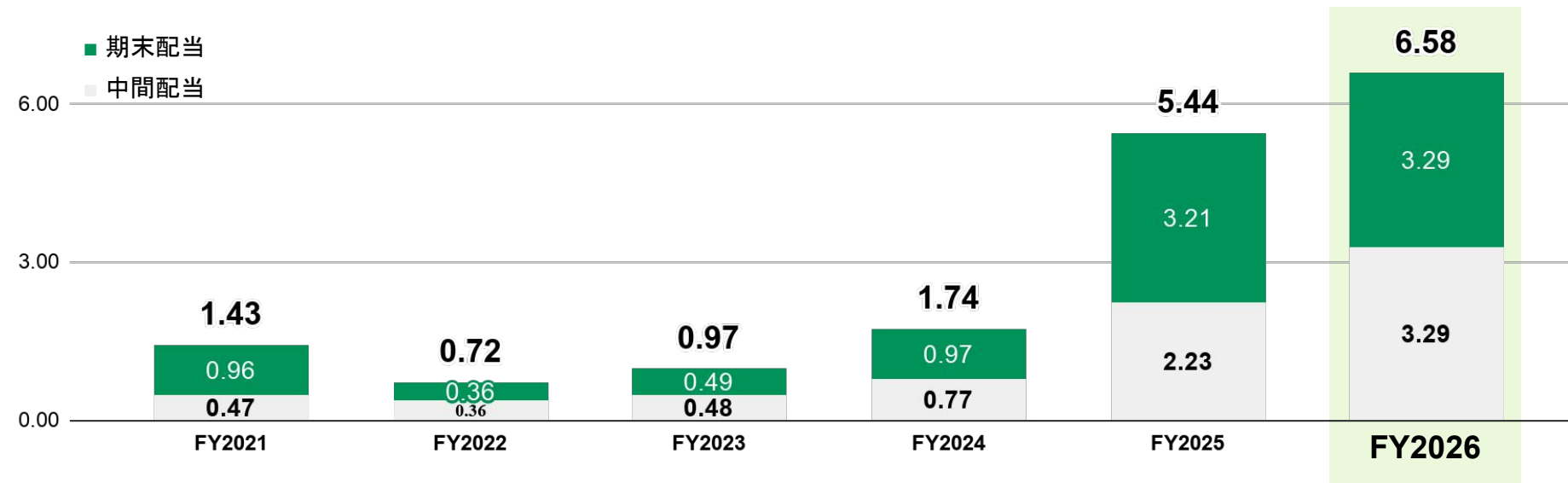
株主様への利益還元

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)。

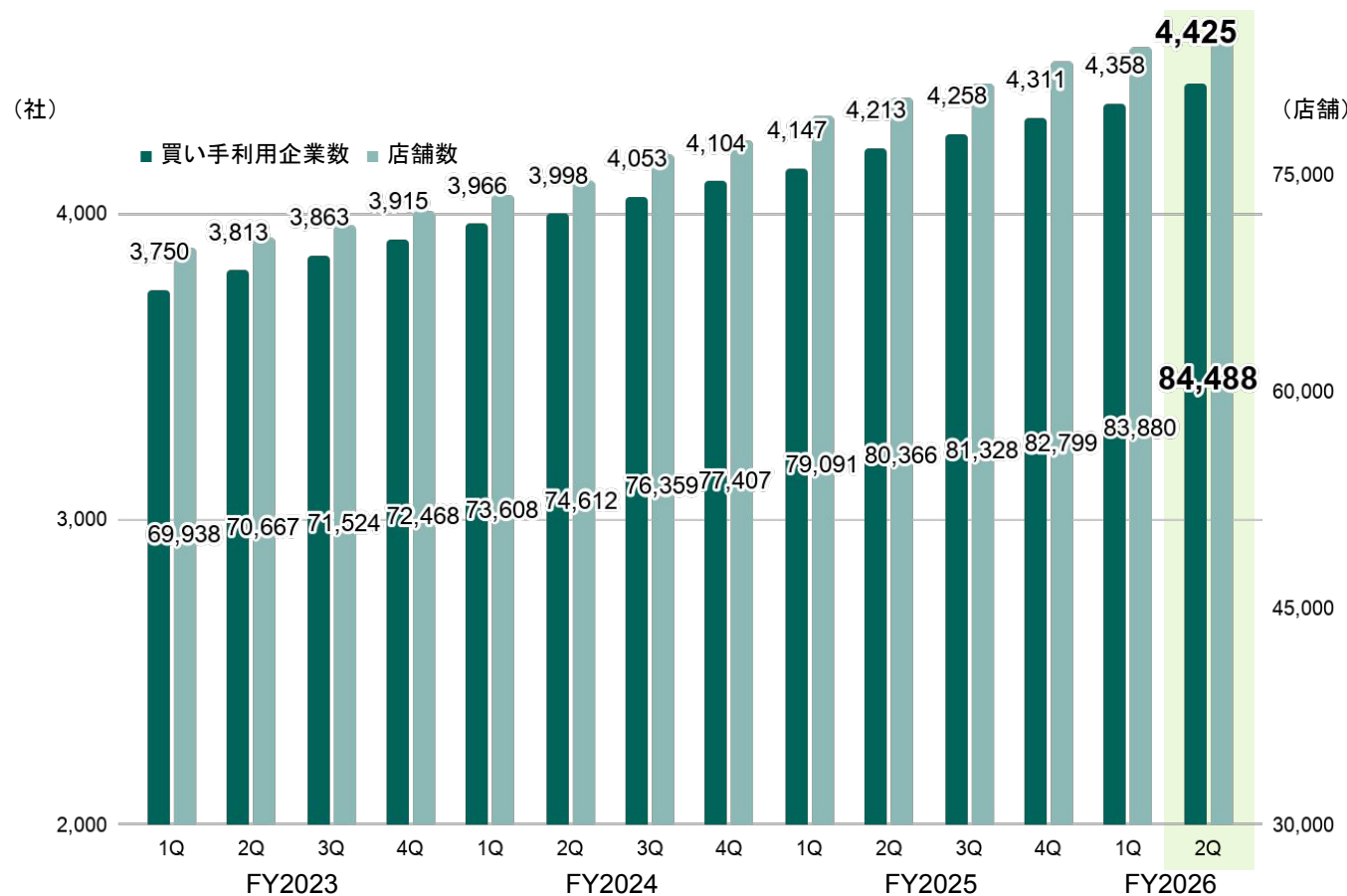
Appendix

セグメント情報

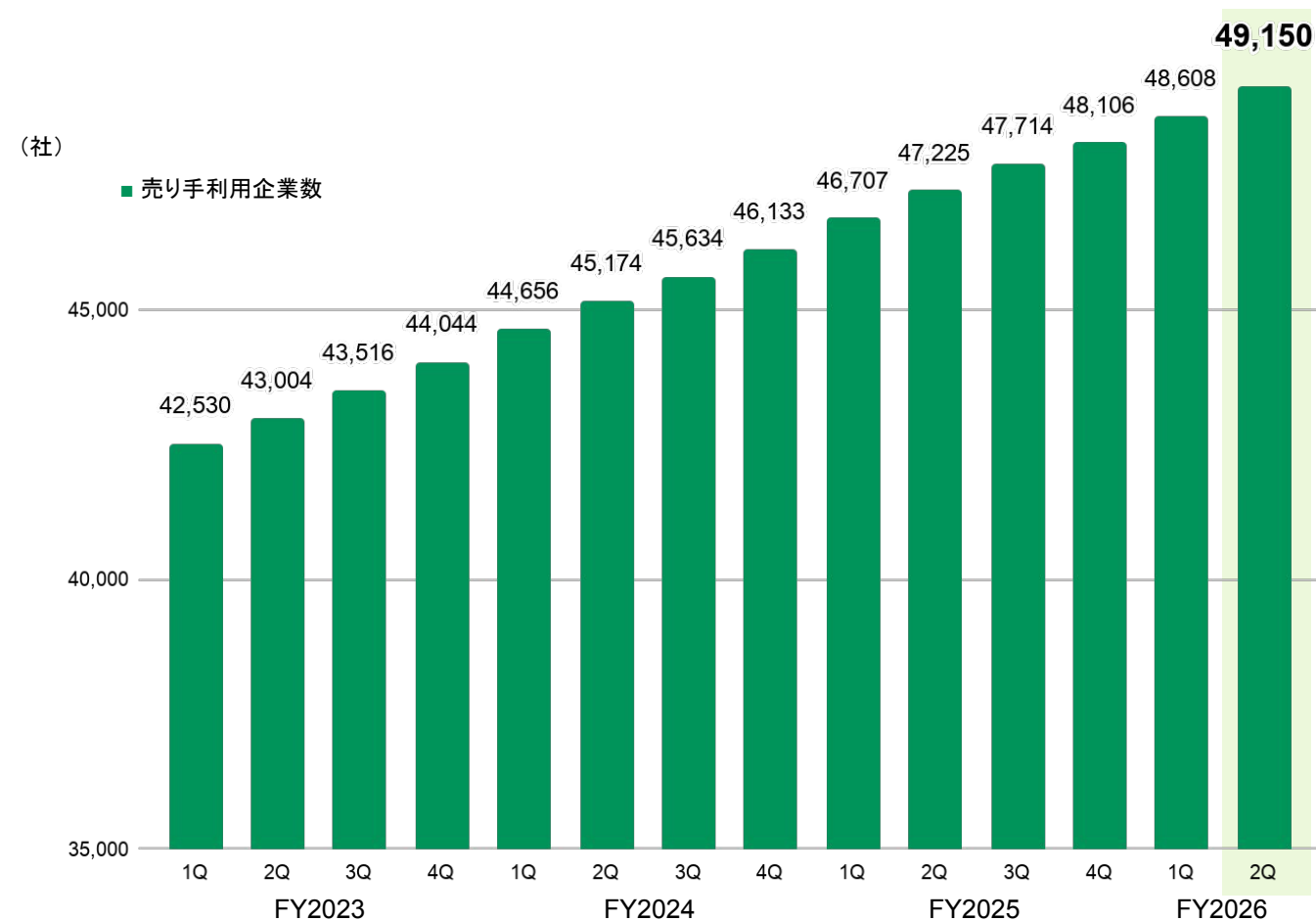
(1) FOOD 事業の状況

セグメント情報(FOOD事業 利用企業数推移)

受発注 BUYER(買い手)

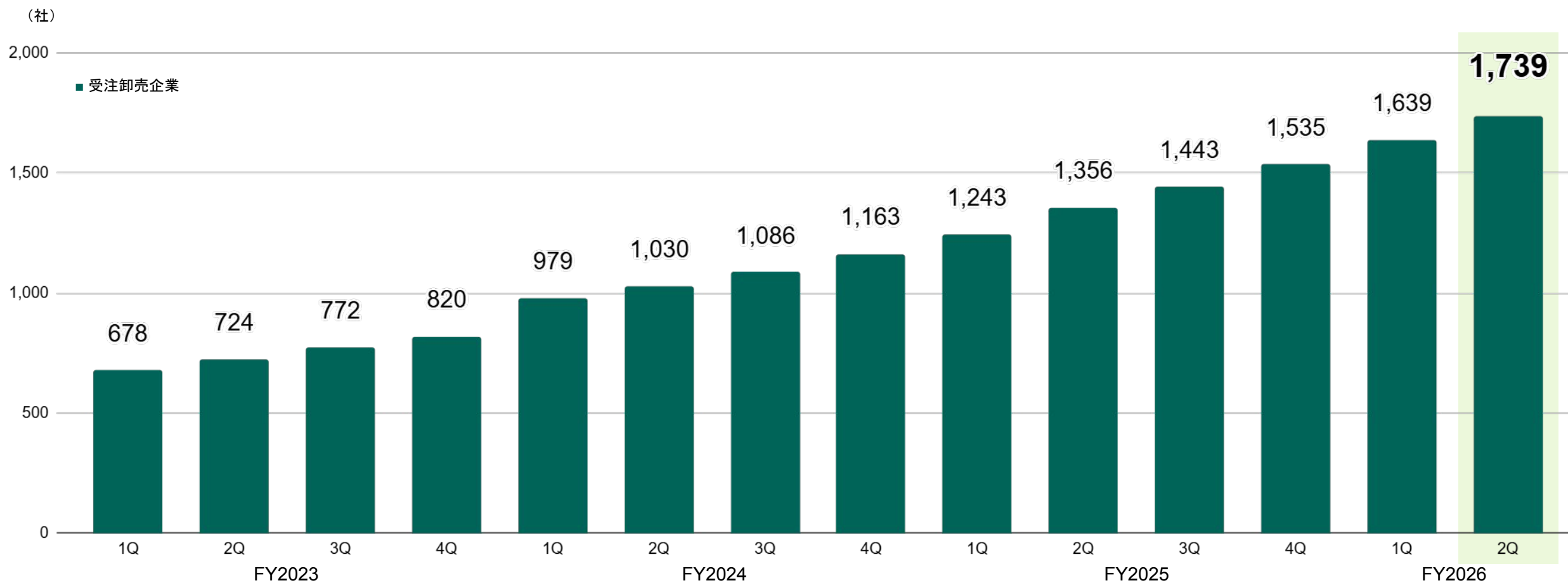


受発注 SELLER(売り手)



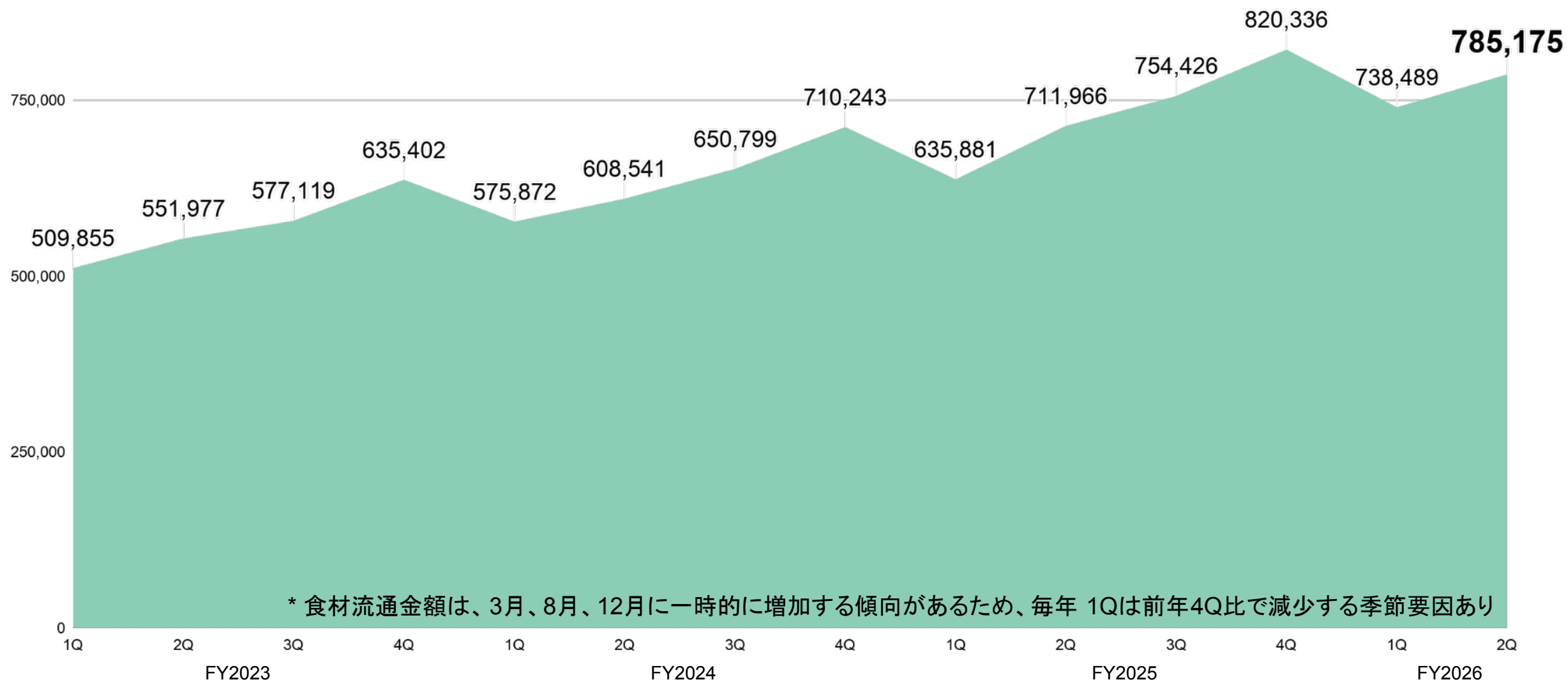
セグメント情報(FOOD事業 利用企業数推移)

受発注 ライト WHOLESALE (受注卸売企業)
TANOMU



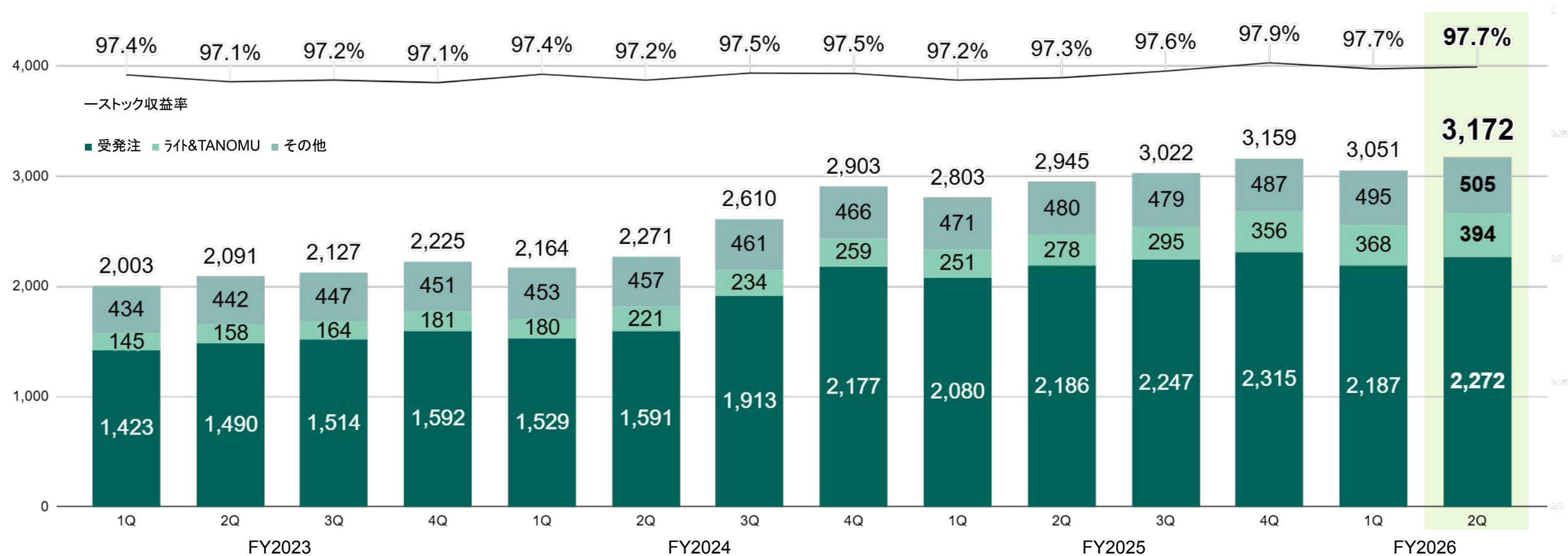
セグメント情報(FOOD事業 流通金額 参考)

(百万円)

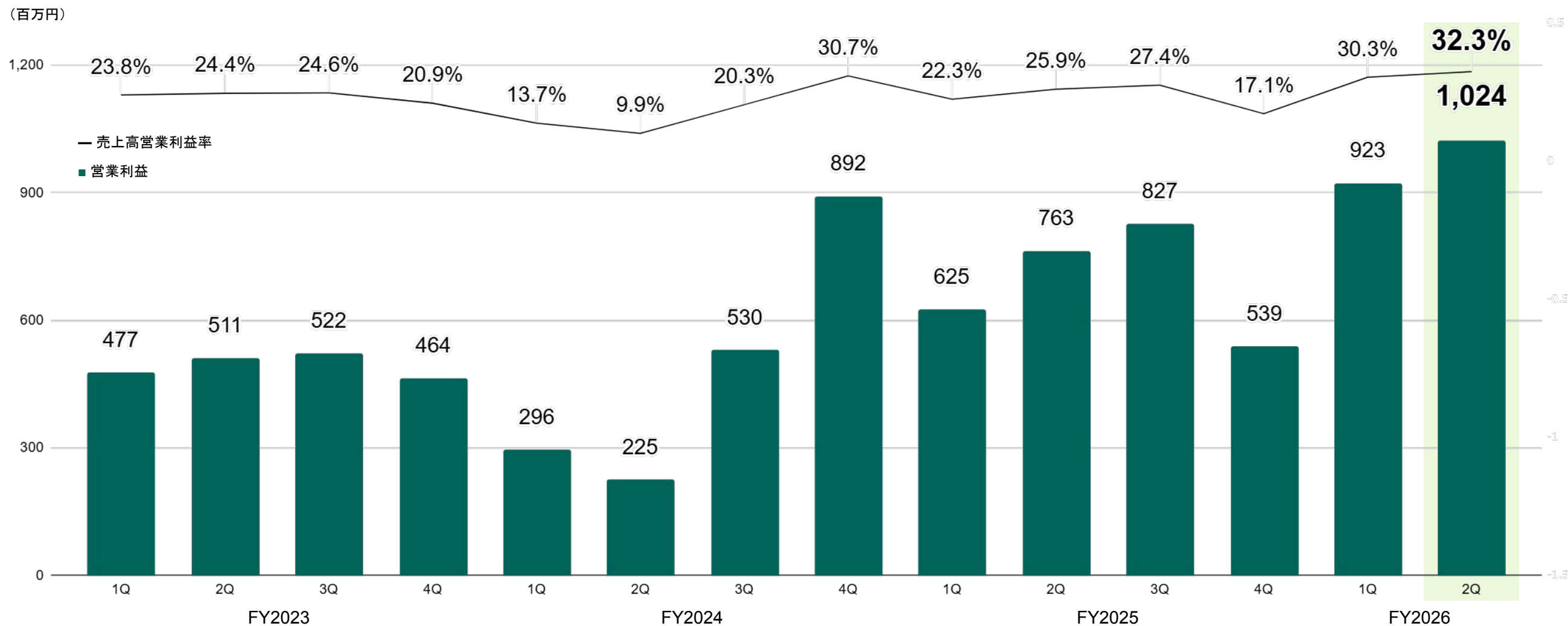


セグメント情報(FOOD事業 売上高推移)

(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

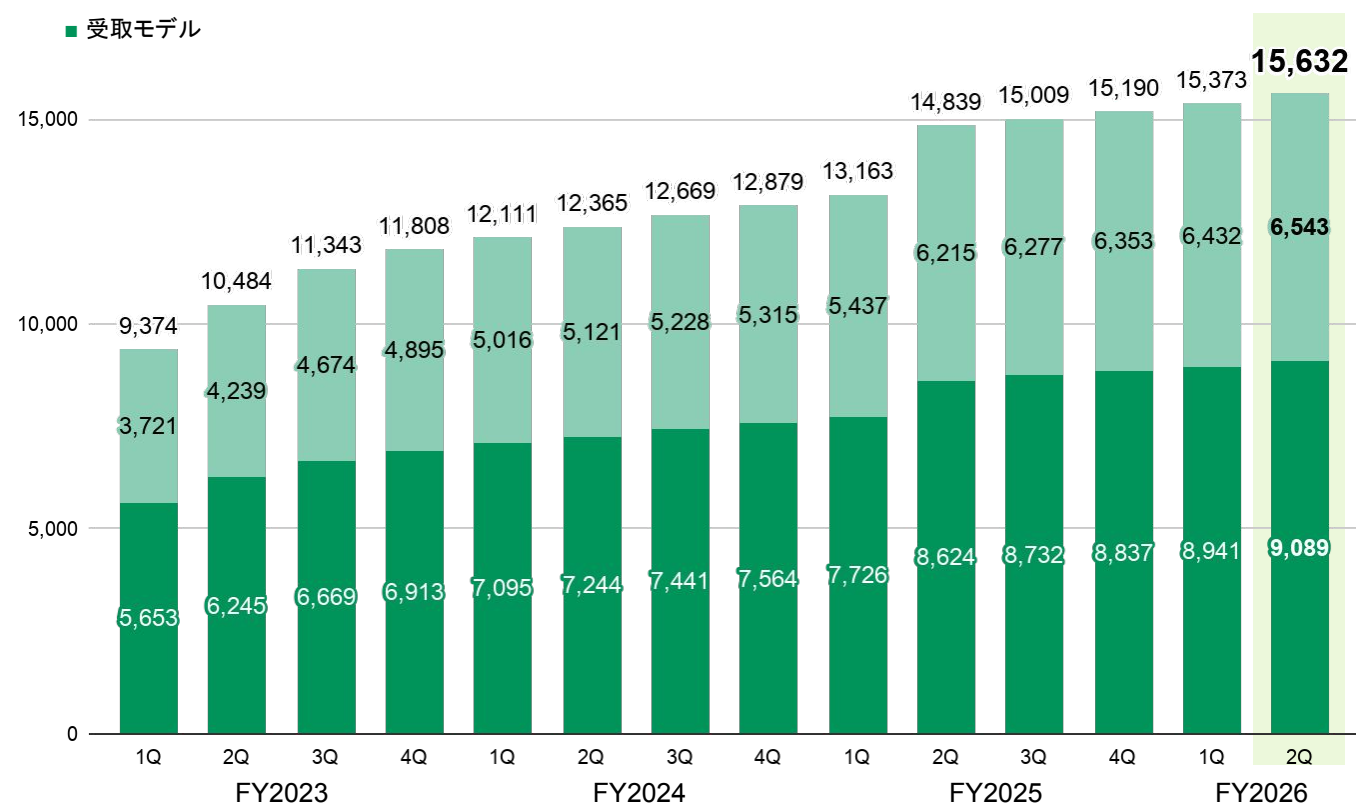
(2) ES 事業の状況

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)

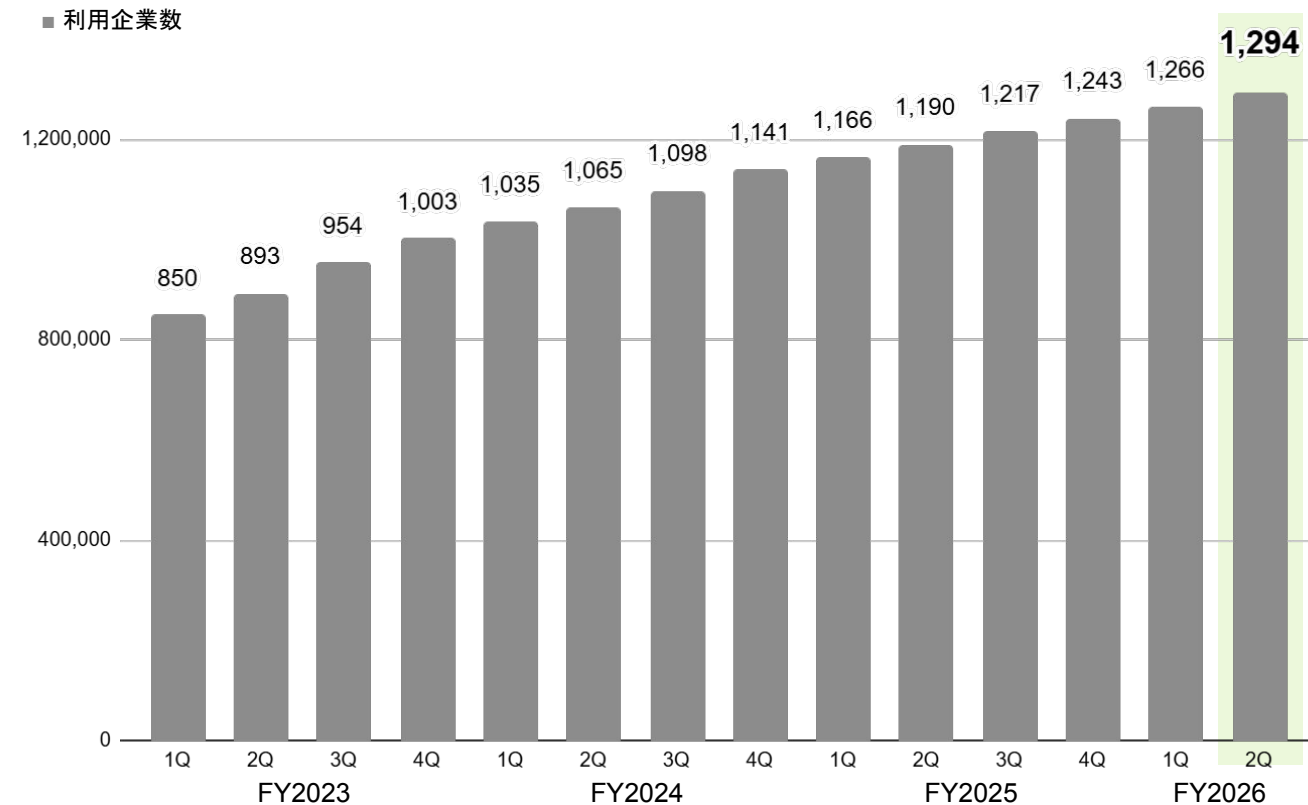
■ 発行モデル
■ 受取モデル



請求書 USER(利用企業数)

(千社)

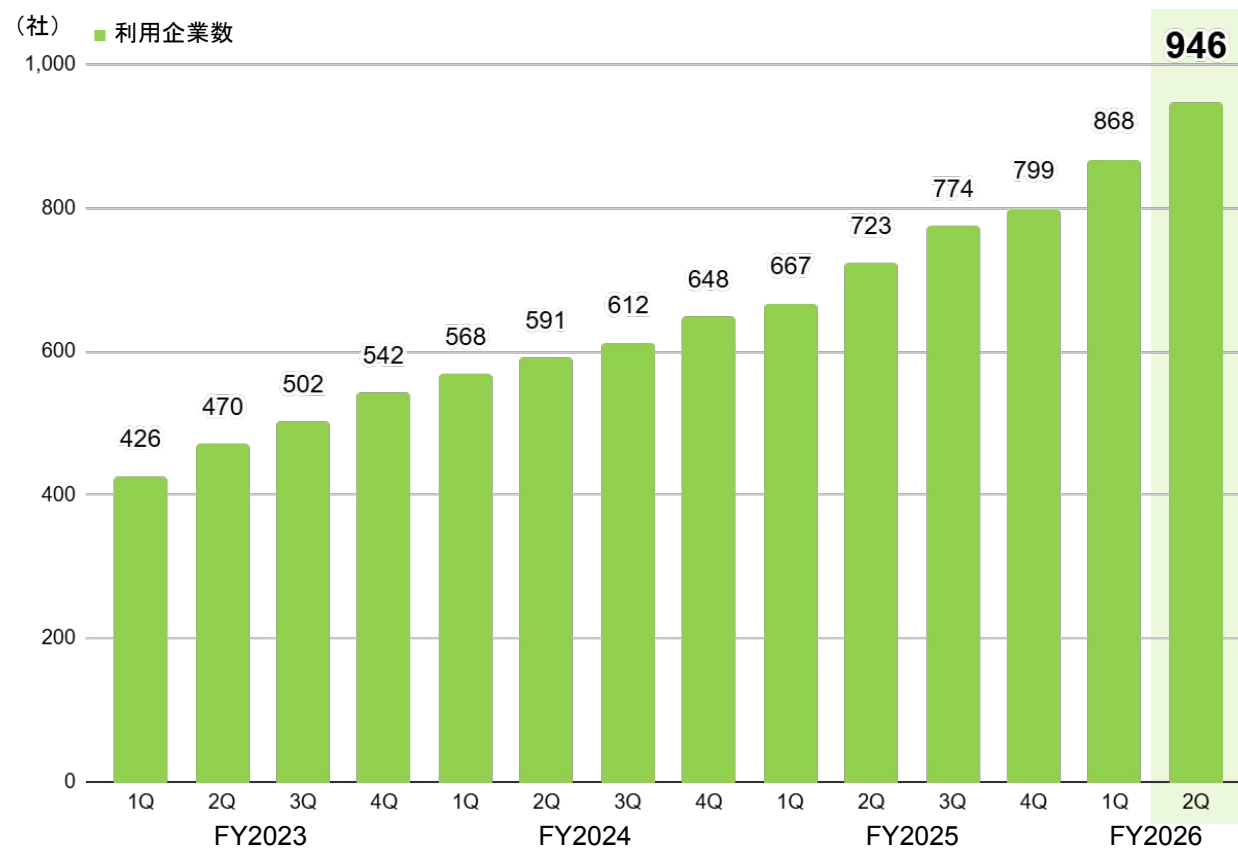
■ 利用企業数



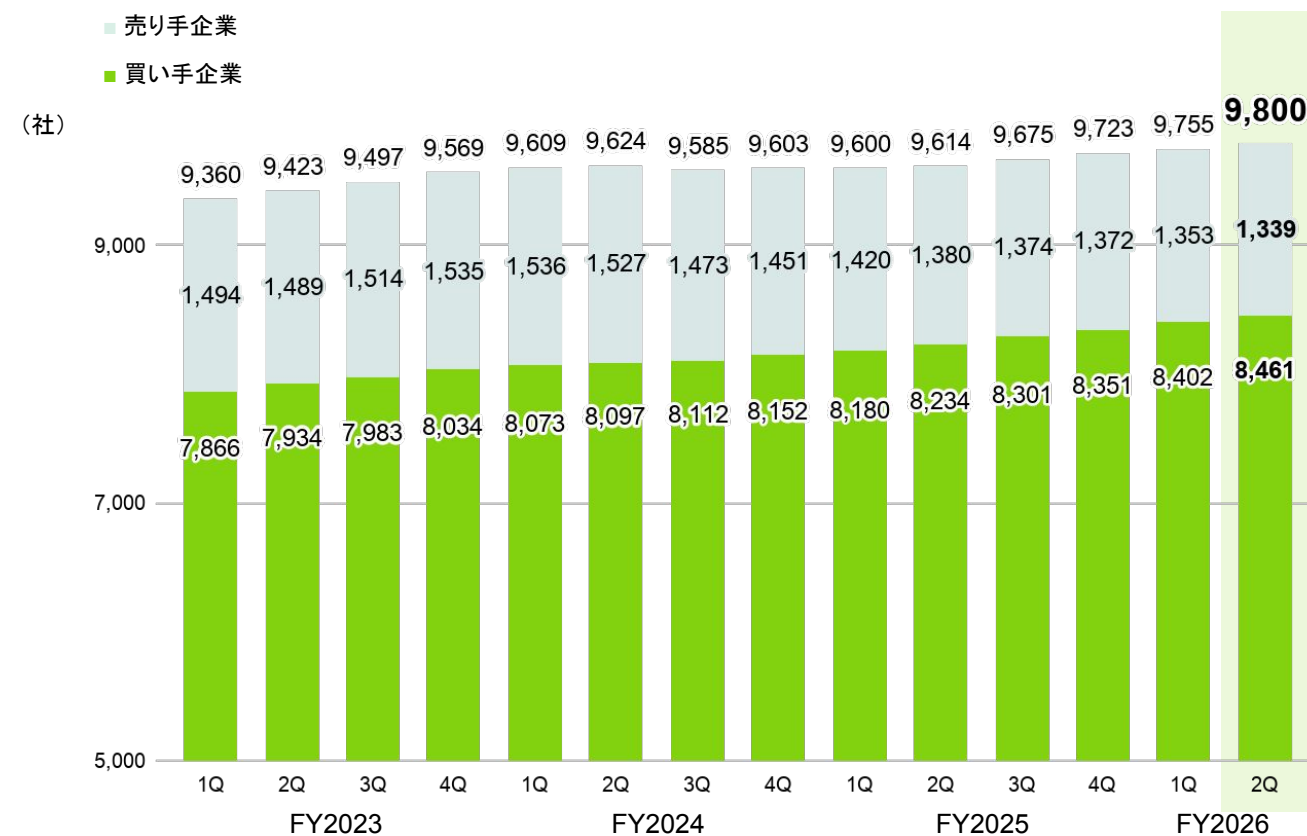
* 請求書 有料企業数: 2025年4月(2Q期間)の基本料金改定により、受取モデルと発行モデルの両方が利用可能となった利用企業数が増加

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)

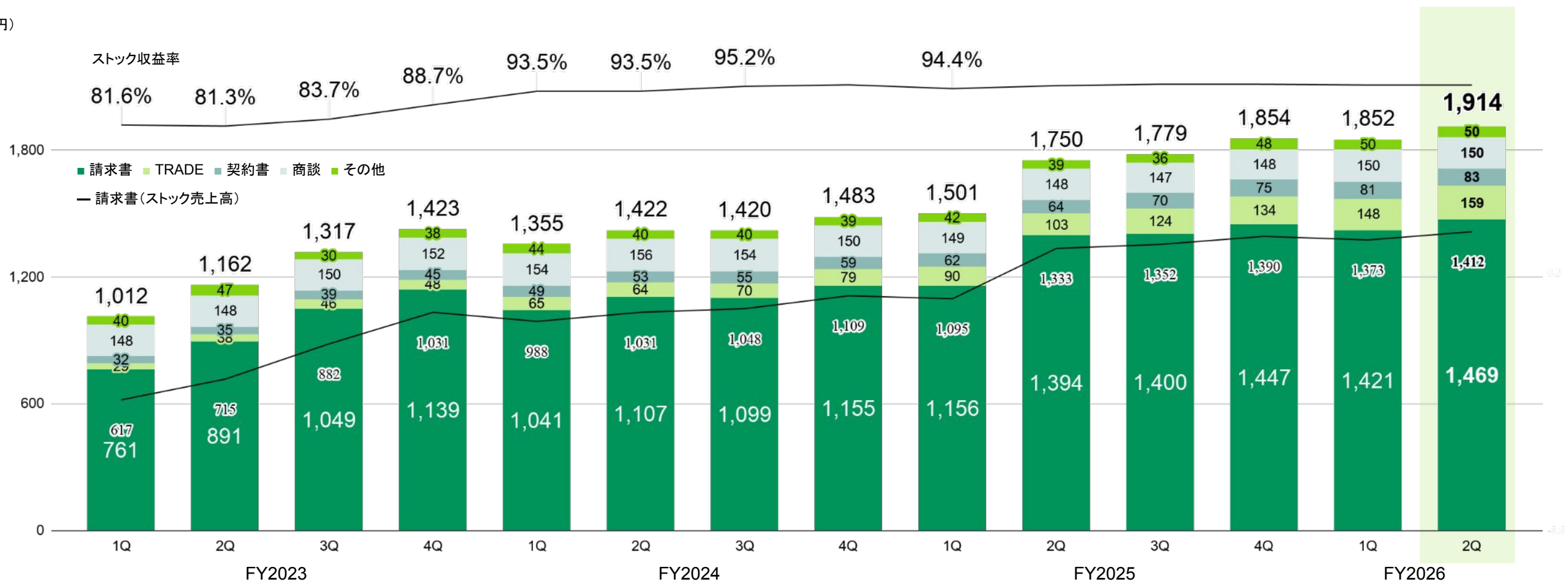


TRADE PAYING USER (有料企業数)

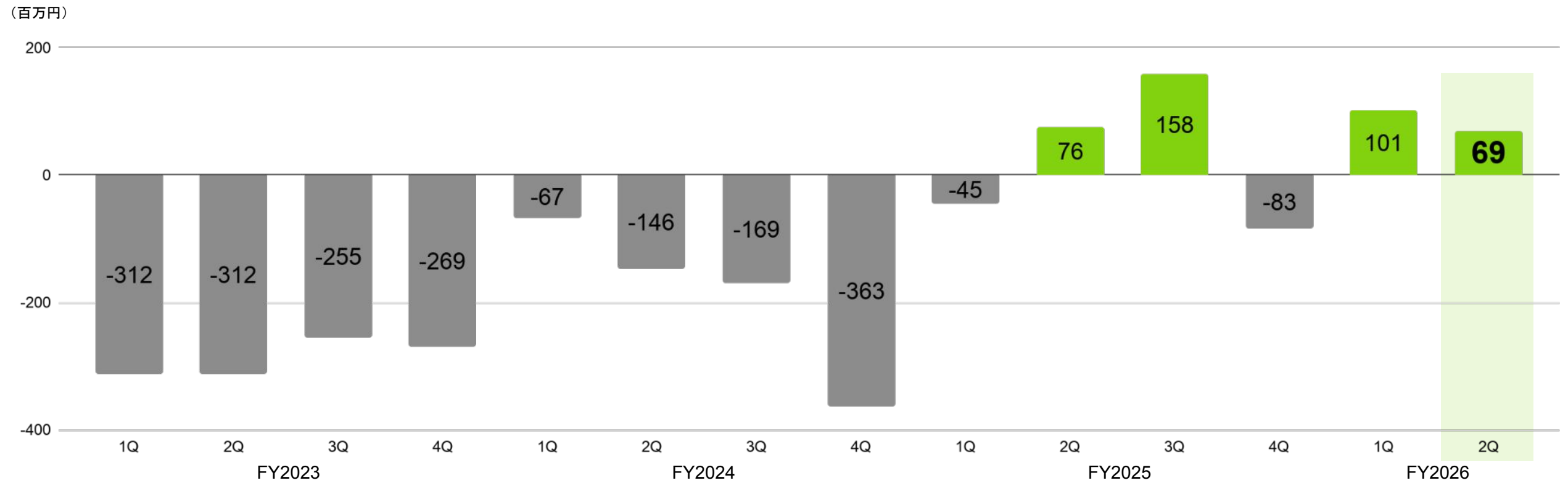


セグメント情報(ES事業 売上高推移)

(百万円)



セグメント情報(ES事業 営業利益推移)

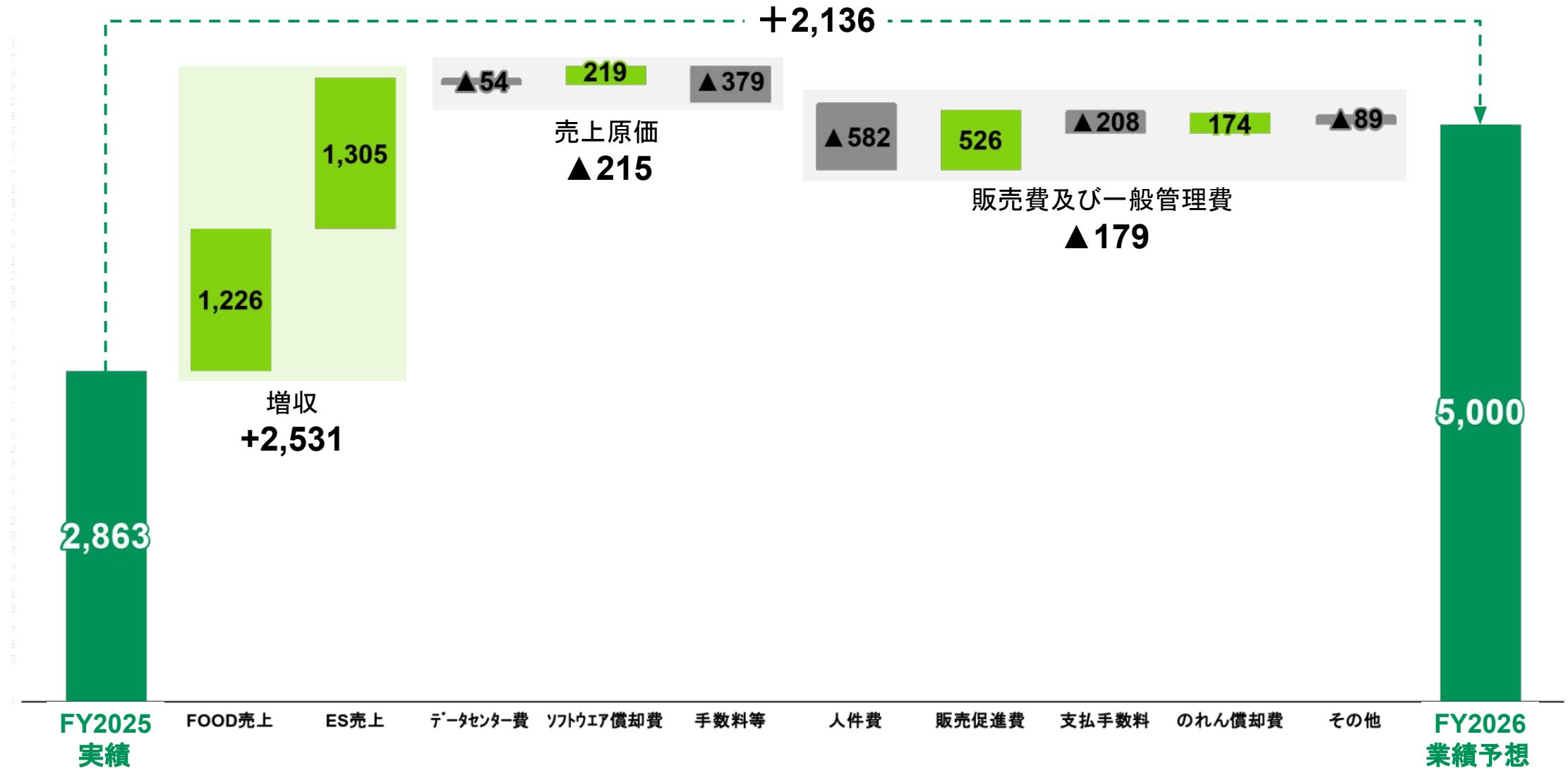


2026年12月期 連結業績予想

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。

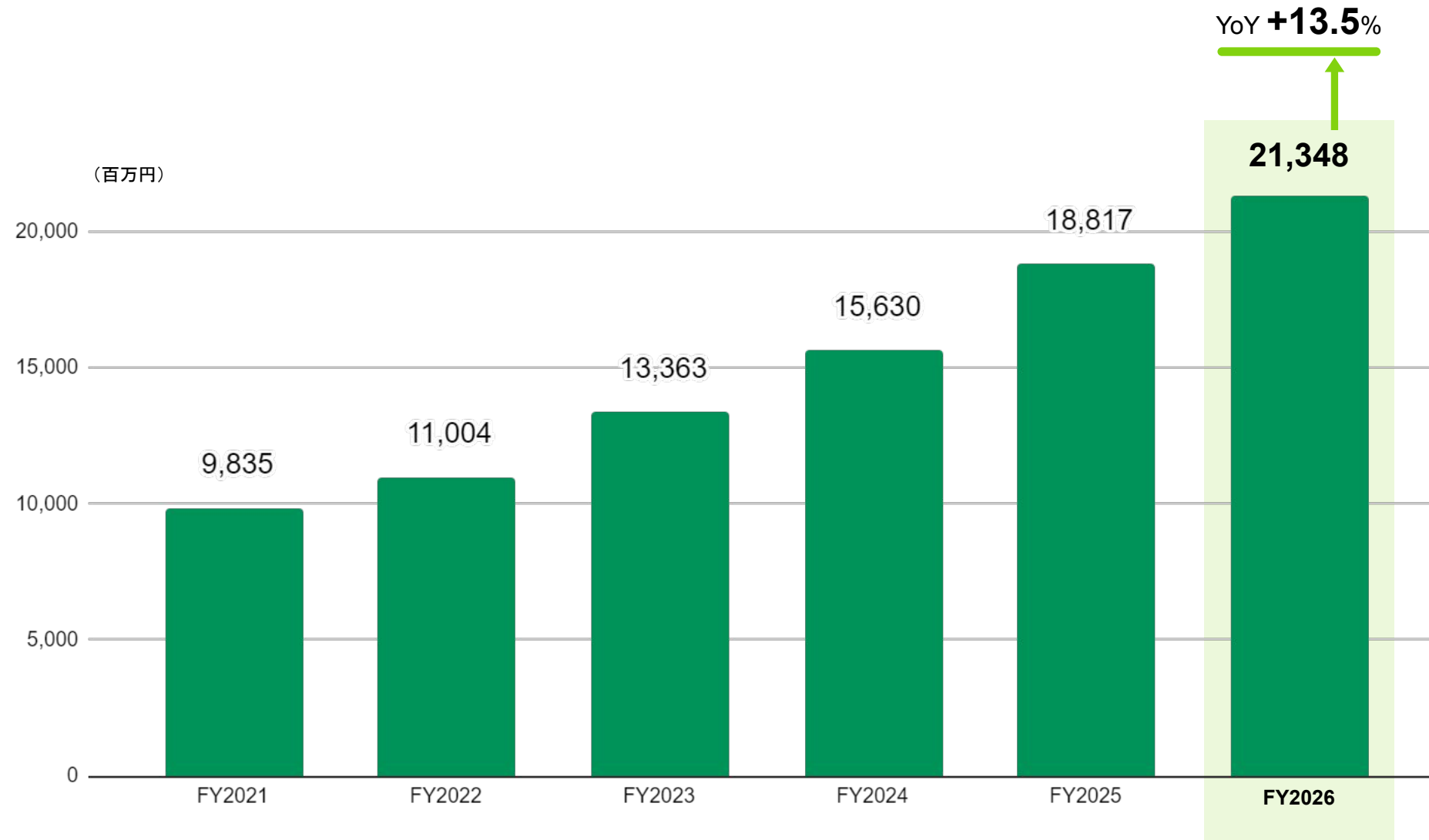
● 販管費

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

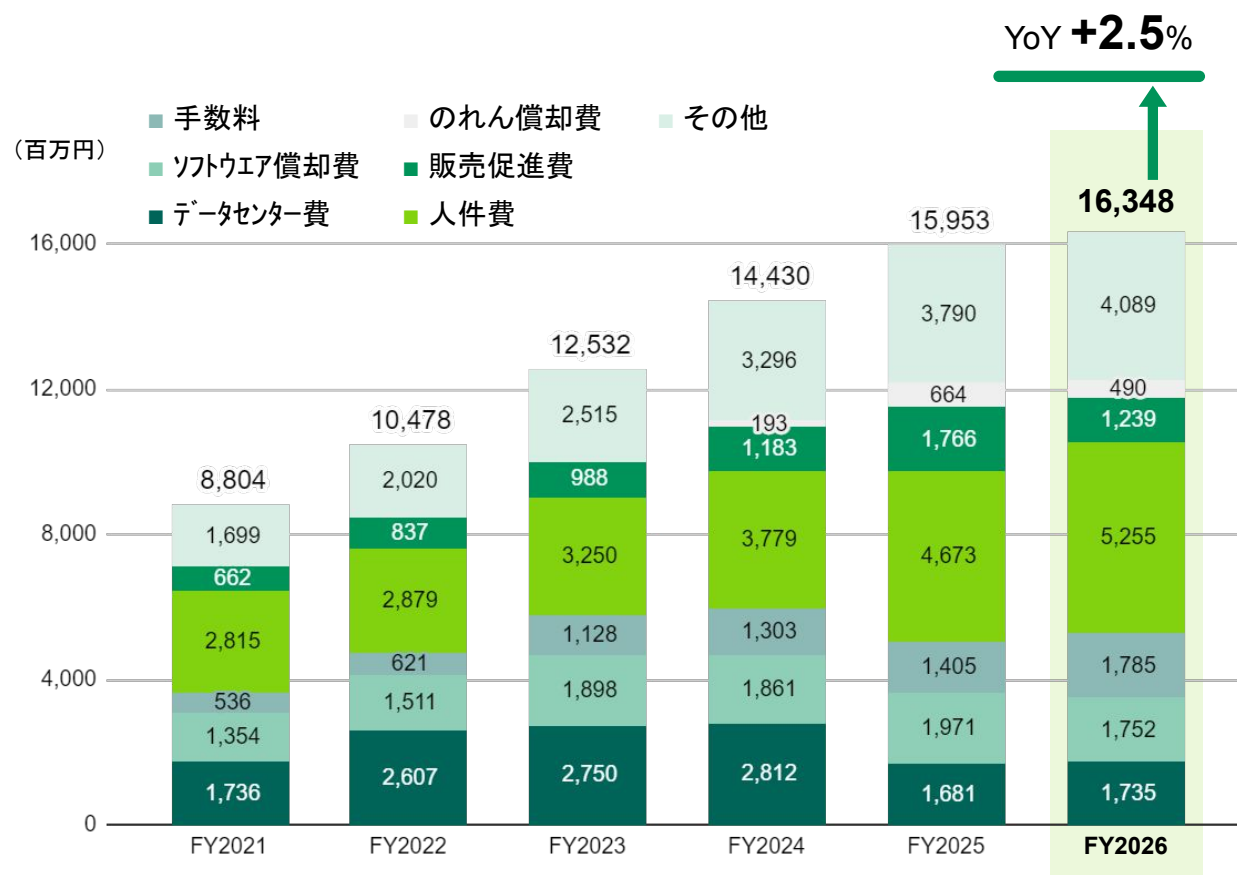
売上高の順調な増加が、売上原価と販管費の増加を吸収し、大幅増益となる見通しです。

2026年12月期 連結業績予想(売上高推移)

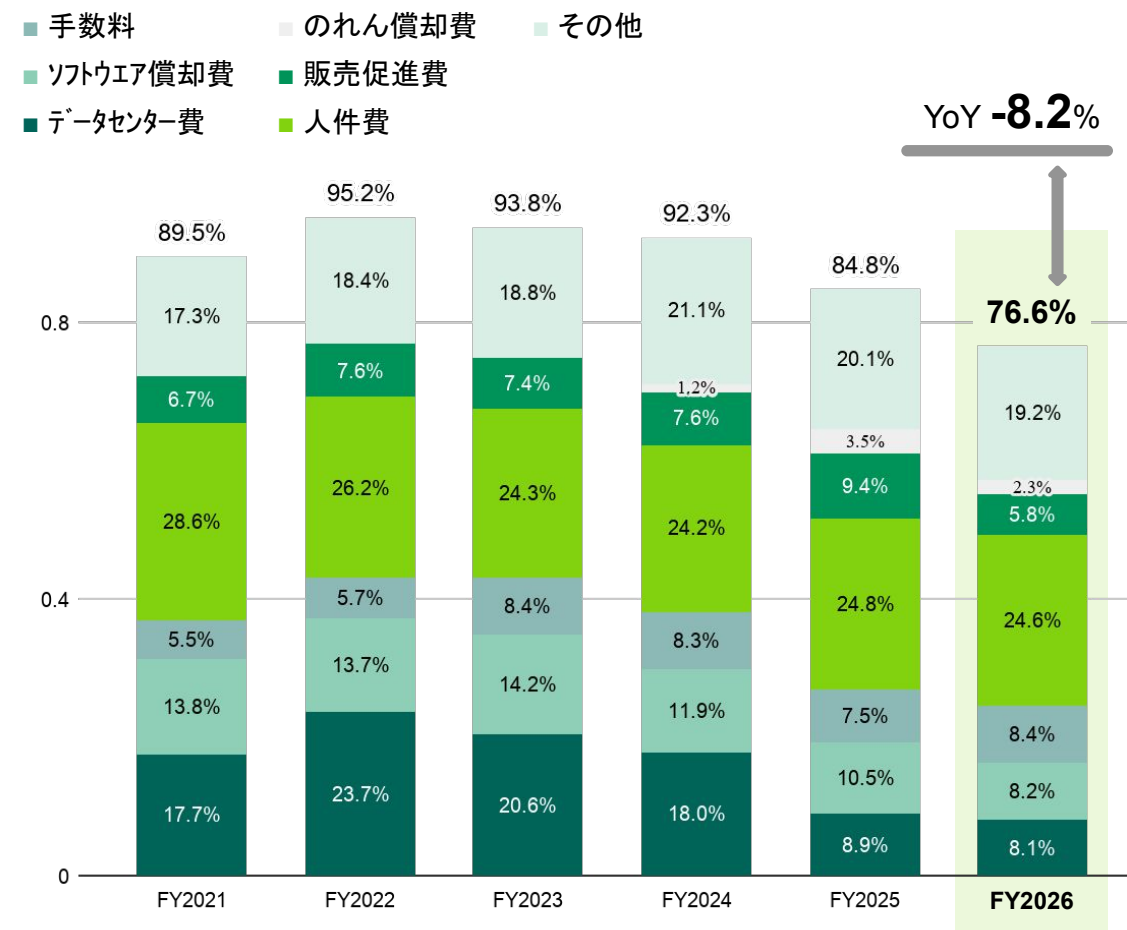


2026年12月期 連結業績予想(売上原価・販管費推移)

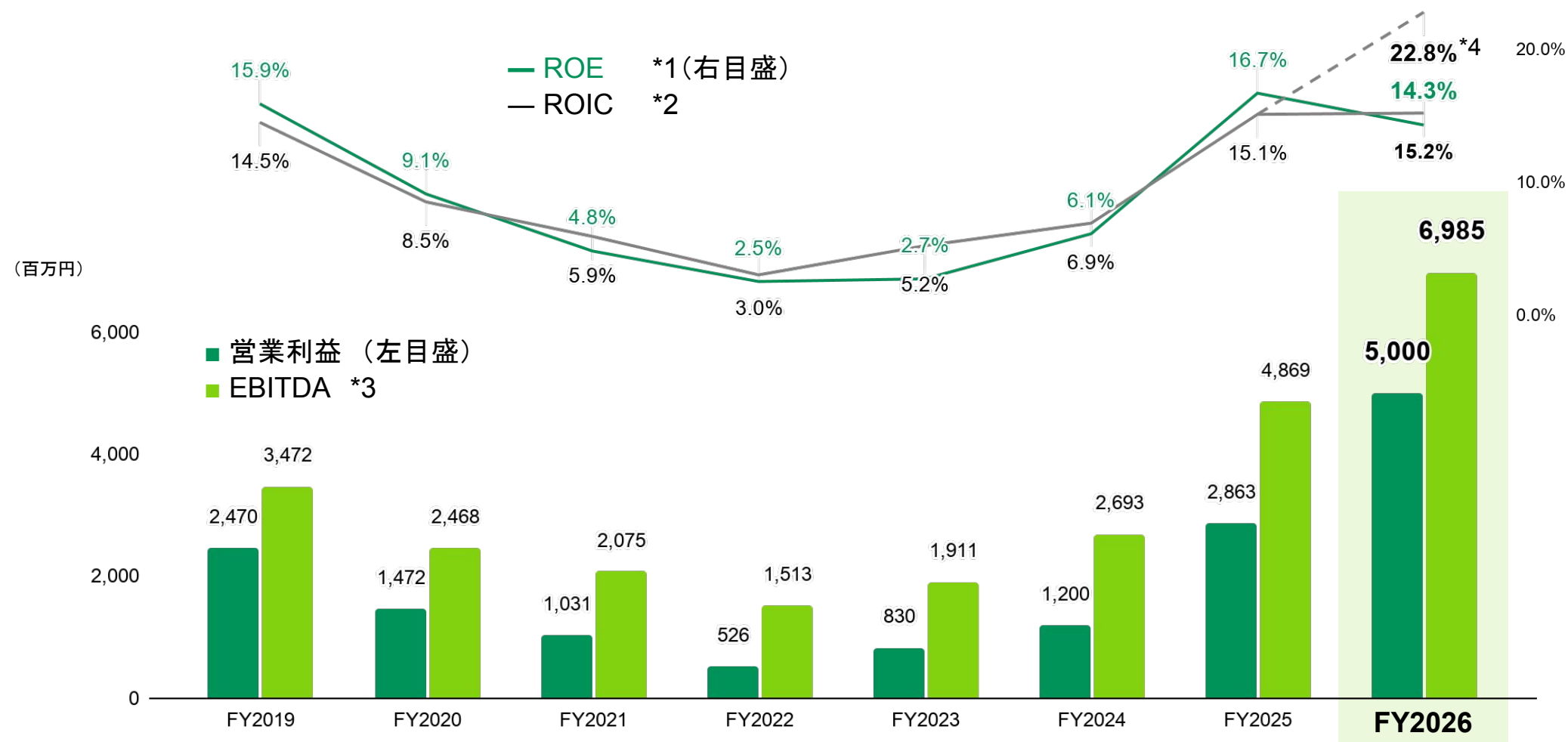
売上原価・販管費推移



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



2026年6月末現在

COMPANY PROFILE

- 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 924名(連結)、897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

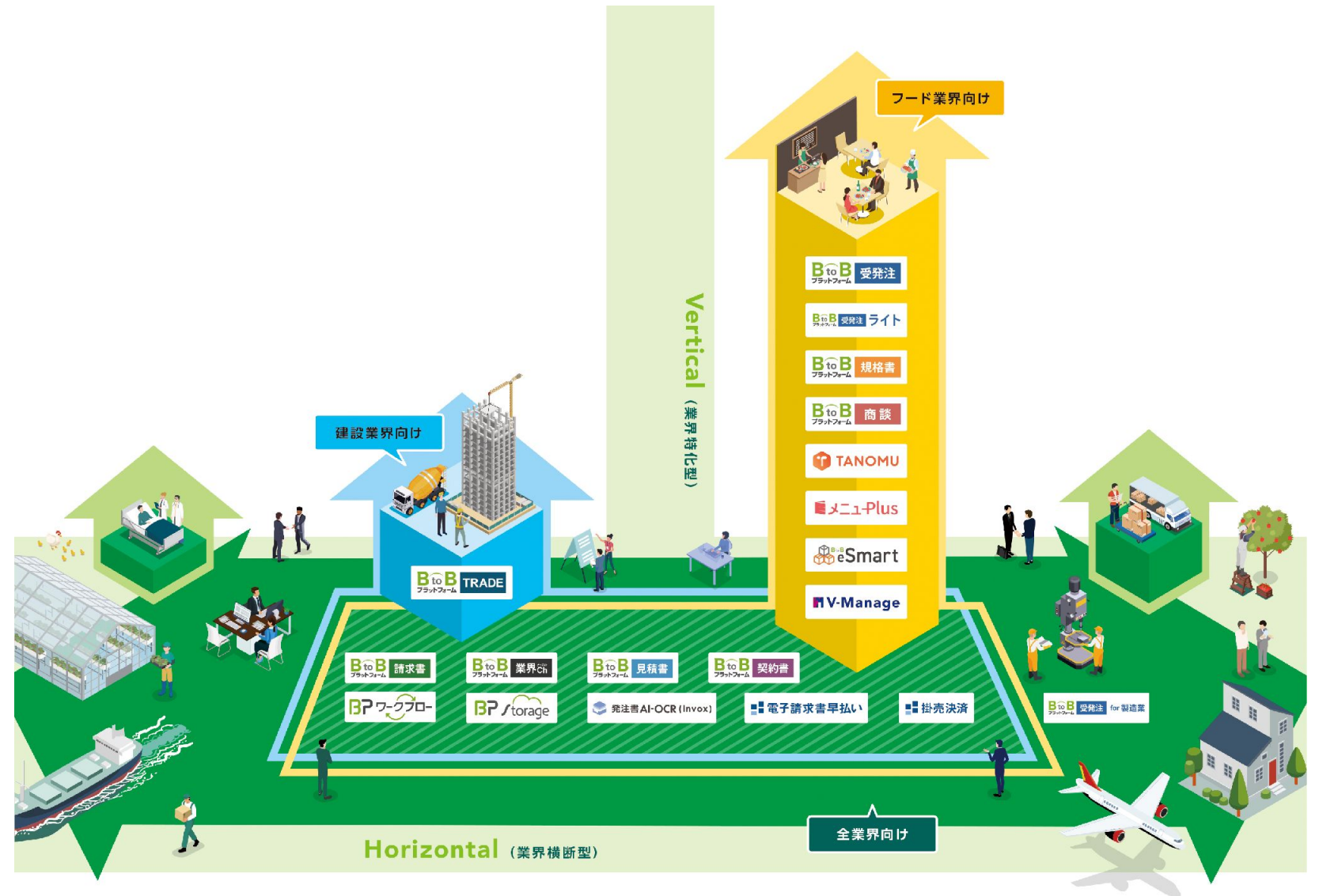
● 営業所

- 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
- 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

HISTORY

- The timeline illustrates the evolution of BtoB platforms over nearly three decades. It begins in 1998 with the establishment of株式会社インフォマート and the start of services for [FOODS Info Mart]. Key milestones include the introduction of various service types like '商談' (Consultation), '受発注' (Order/Dispatch), '規格書' (Specification), '受発注 ライト' (Order/Dispatch Lite), and '見積書' (Quotation). The timeline also marks the expansion of services to different industries, such as manufacturing (製造業) and construction (建設業), and the integration of digital technologies like AI and blockchain. The timeline concludes in 2026 with the establishment of 株式会社invox and the continued growth of BtoB platforms in the digital age.

Year	Event
1998	株式会社インフォマートを設立 [FOODS Info Mart]のサービス開始 (現:BtoBプラットフォーム 商談) BtoB 商談 プラットフォーム
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) BtoB 受発注 プラットフォーム
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) BtoB 規格書 プラットフォーム
2006	東京証券取引所マザーズ市場
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) BtoB 受発注 ライト プラットフォーム
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) BtoB 請求書 プラットフォーム 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 業界Ch プラットフォーム [BtoBプラットフォーム 見積書]の サービス開始 BtoB 見積書 プラットフォーム
2018	[BtoBプラットフォーム 契約書]の サービス開始 BtoB 契約書 プラットフォーム
2020	BtoBファイナンス[電子請求書早払い]の サービス開始 電子請求書早払い [BtoBプラットフォーム 受発注 for 製造業] プラットフォーム
2021	[BtoBプラットフォーム TRADE]の サービス開始 BtoB TRADE プラットフォーム 車カツ田中HD(現:ユニシアHD)と合併会社 [株式会社RestartZ]を設立 RestartZ
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 V-Manage
2023	BtoBファイナンス[掛売決済]の サービス開始 掛売決済
2024	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 TANOMU
2026	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

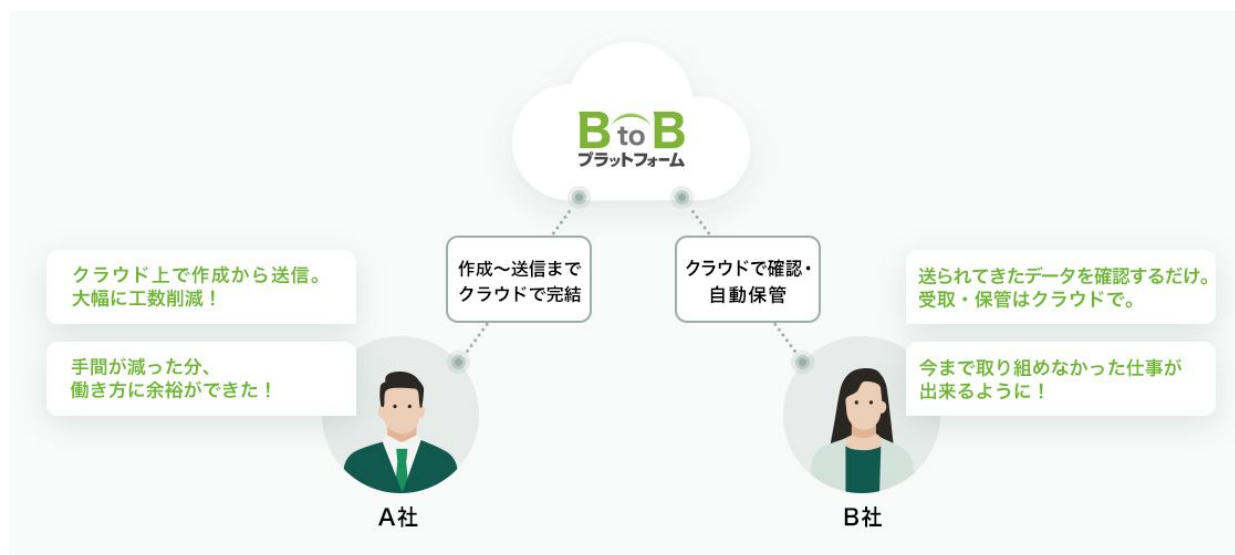
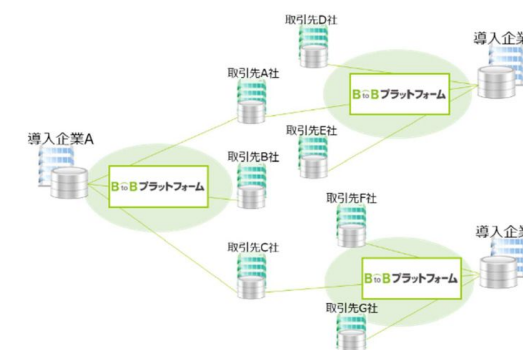
BtoBプラットフォームを使った取引が増え、利用料には上限があるので安心。紙伝票や保管場所も減らせるので、高い費用対効果を期待できます。

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6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6月末現在

BtoB-PF ES事業	 請求書	《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 <u>受取通数</u> ・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 +〔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 ・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～	
	 契約書	<u>＜ゴールドプラン＞</u> 《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 ・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 《セットアップ費用》 要望に応じ別途見積	<u>＜シルバープラン＞</u> 《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 ・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
	 商談	<u>＜買い手企業＞</u> 《月額システム使用料》 〔固定料金〕 5,000円	<u>＜売り手企業＞</u> 《月額システム使用料》 〔固定料金〕 25,000円

当資料に記載された内容は、2026年7月31日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
投資に際しての最終的な判断は、お客様自身がなされるよう、お願いいたします。
本資料は株式会社インフォマートによって作成されたものです。