



株式会社インフォマート

**2022年12月期
第1四半期決算**

**2022年4月28日
東証プライム市場（2492）**

 **Info Mart Corporation**

The logo for Info Mart Corporation, featuring a stylized green icon of a person or a checkmark above the company name.

I. インフォマートについて	… P1
II. 2022年12月期 第1四半期決算	… P8
III. 事業のトレンド	… P17
IV. 中期経営方針等	… P26
V. 2022年12月期 連結業績予想	… P33
VI. 株主還元について	… P42

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）
インフォマート北京コンサルティング有限公司（中国法人）
- 従業員数（連結） 633名（正社員505 / 派遣128）
- 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/>



事業の概要

創業来、**B to B**プラットフォームに特化

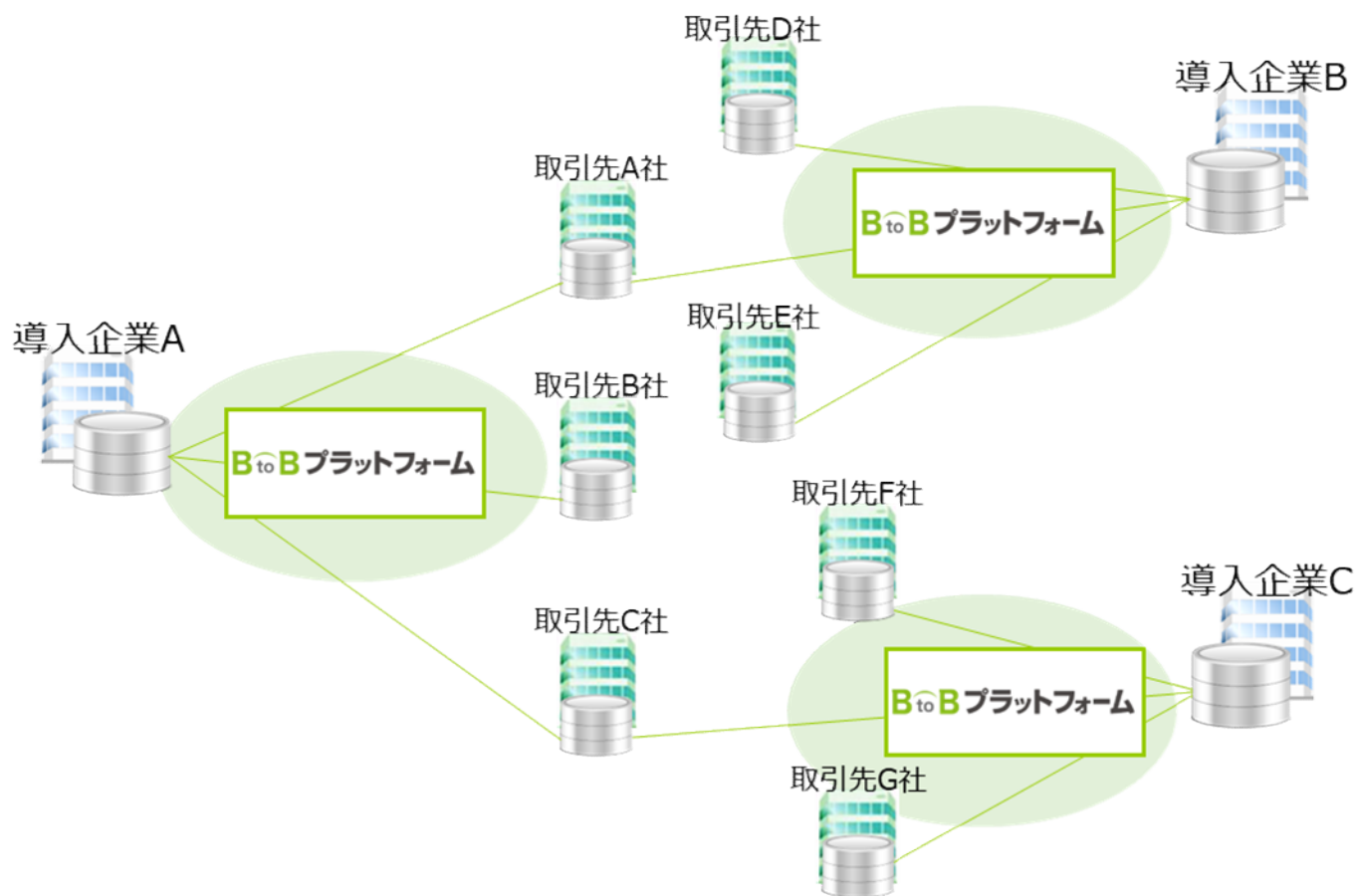
B to Bプラットフォーム = 企業間の取引を電子化するサービス

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



B to B プラットフォームの特徴

B to B プラットフォーム

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

B to B
プラットフォーム **受発注**

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

B to B
プラットフォーム **規格書**

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

B to B
プラットフォーム **請求書**

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

BtoB-PF

ES事業

B to B
プラットフォーム **契約書**

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

B to B
プラットフォーム **商談**

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

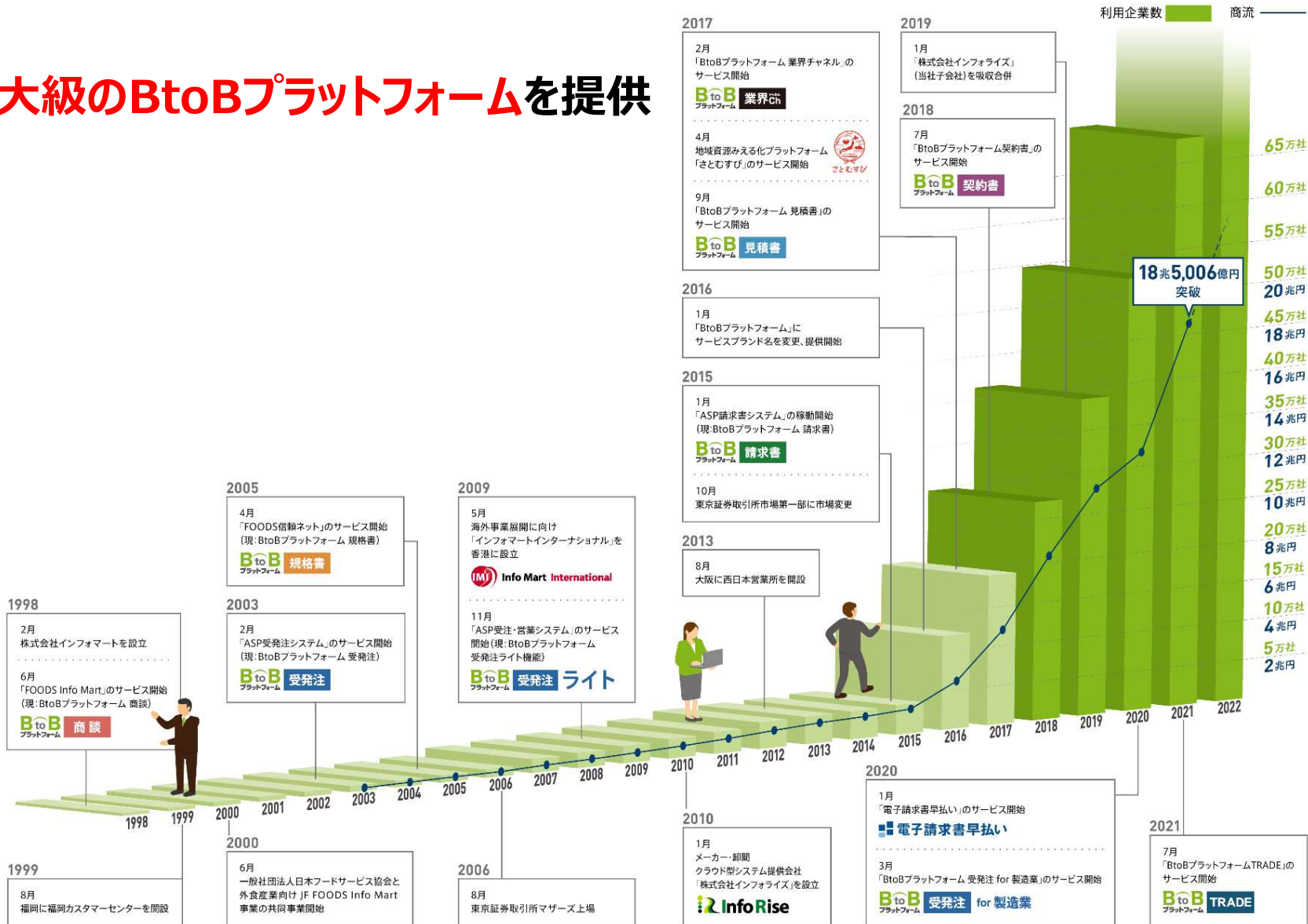
サービス別 料金体系

2022年3月末現在

事業区分	サービス名	料金 (金額：税別)		
BtoB-PF FOOD事業	 受発注	<u><買い手企業></u> 《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～		<u><売り手企業></u> 《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
	 規格書	<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
BtoB-PF ES事業	 請求書	《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 <u>受取通数</u> <ul style="list-style-type: none"> ・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 <u>発行通数</u> <ul style="list-style-type: none"> ・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～ <p style="text-align: right;">※2022年1月新規契約分より適用</p>		
	 契約書	<u><ゴールドプラン></u> 《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	<u><シルバープラン></u> 《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	
	 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	

当社事業の実績

国内最大級のBtoBプラットフォームを提供



企業数 (2022年3月末)

716,260社

事業所数 (2022年3月末)

1,381,740事業所

流通金額 (2021年1~12月)

18兆5,006億円

Ⅱ. 2022年12月期 第1四半期決算

2022年12月期 第1四半期業績概要

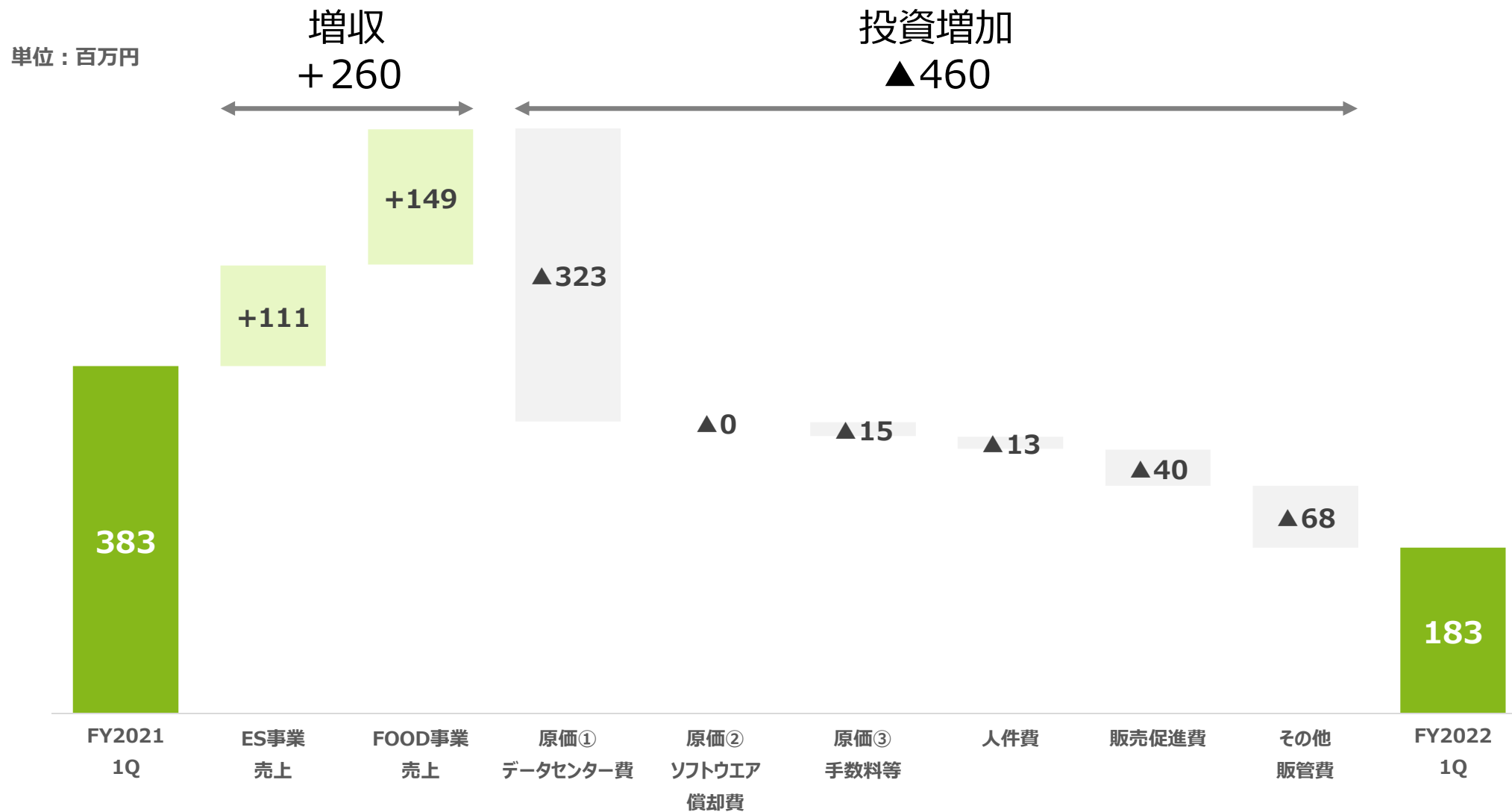
前年同期比で売上高は順調に増加、利益面は積極投資により減少

単位：百万円

	FY2021 1Q実績	FY2022 1Q実績	前年同期比	通期計画 進捗率
売上高	2,299	2,560	11.4%	23.3%
売上原価	764	1,103	44.3%	21.9%
売上総利益	1,534	1,457	-5.1%	24.5%
売上高売上総利益率	66.7%	56.9%		
販売費及び一般管理費	1,151	1,273	10.6%	21.7%
営業利益	383	183	-52.1%	183.0%
売上高営業利益率	16.7%	7.2%		
経常利益	402	169	-57.8%	410.8%
売上高経常利益率	17.5%	6.6%		
法人税	116	60	-48.1%	158.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	285	110	-61.3%	255.9%

■ 連結営業利益 前年同期比増減要因

投資増加4.6億円の内、データセンター費が3.2億円を占める



2022年12月期 第1四半期 (前年同期比)

(単位：百万円 / %：前年同期比増減率)

	2022/1Q	
	実績	前年同期比
BtoB-PF FOOD	1,806	9.0%
BtoB-PF ES	754	17.3%
【売上高】	2,560	11.4%
BtoB-PF FOOD	734	59.6%
BtoB-PF ES	371	20.8%
【売上原価】	1,103	44.3%
BtoB-PF FOOD	1,072	-10.4%
BtoB-PF ES	382	14.2%
【売上総利益】	1,457	-5.1%
BtoB-PF FOOD	582	-1.5%
BtoB-PF ES	692	24.4%
【販管費】	1,273	10.6%
BtoB-PF FOOD	489	-19.1%
BtoB-PF ES	-309	-
【営業利益】	183	-52.1%
【経常利益】	169	-57.8%
【親会社株主に帰属する 四半期純利益】	110	-61.3%

BtoB-PF FOOD	59.4%	
BtoB-PF ES	50.7%	
売上高売上総利益率	56.9%	
BtoB-PF FOOD	27.1%	
売上高営業利益率	7.2%	
売上高経常利益率	6.6%	

■ 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（居酒屋、外食、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緩和されたことにより、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、業務効率化や企業のテレワークの定着により、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、マーケティング施策を積極的に実施したことにより、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。

■ 四半期純利益

経常利益の減少により減益となりました。

2022年12月期 第1四半期 (計画比)

(単位：百万円 / %)

	2022/1Q		2022/2Q累計	2022/通期
	実績	通期計画進捗率	計画	計画
BtoB-PF FOOD	1,806	23.7%	3,711	7,619
BtoB-PF ES	754	22.4%	1,515	3,367
【売上高】	2,560	23.3%	5,227	10,986
BtoB-PF FOOD	734	24.2%	1,449	3,035
BtoB-PF ES	371	18.6%	902	1,996
【売上原価】	1,103	21.9%	2,352	5,031
BtoB-PF FOOD	1,072	23.4%	2,262	4,584
BtoB-PF ES	382	27.9%	612	1,370
【売上総利益】	1,457	24.5%	2,874	5,954
BtoB-PF FOOD	582	21.7%	1,317	2,680
BtoB-PF ES	692	21.9%	1,519	3,167
【販管費】	1,273	21.7%	2,839	5,854
BtoB-PF FOOD	489	25.7%	944	1,903
BtoB-PF ES	-309	17.2%	-907	-1,796
【営業利益】	183	183.0%	35	100
【経常利益】	169	410.8%	5	41
【親会社株主に帰属する 四半期純利益】	110	255.9%	32	43

BtoB-PF FOOD	59.4%		61.0%	60.2%
BtoB-PF ES	50.7%		40.4%	40.7%
売上高売上総利益率	56.9%		55.0%	54.2%
BtoB-PF FOOD	27.1%		25.4%	25.0%
売上高営業利益率	7.2%		0.7%	0.9%
売上高経常利益率	6.6%		0.1%	0.4%

■ 売上高

BtoB-PF FOOD事業及びBtoB-PF ES事業共に、概ね計画通りに進捗しました。

■ 売上原価

概ね計画通りに進捗しました。

■ 販管費

人件費が採用進捗の遅れにより未発生となりました。
また、販売促進費（リアルイベント等の費用）、支払手数料（稼働業務の外注費）の発生が第2四半期以降に期ずれとなりました。

■ 営業利益

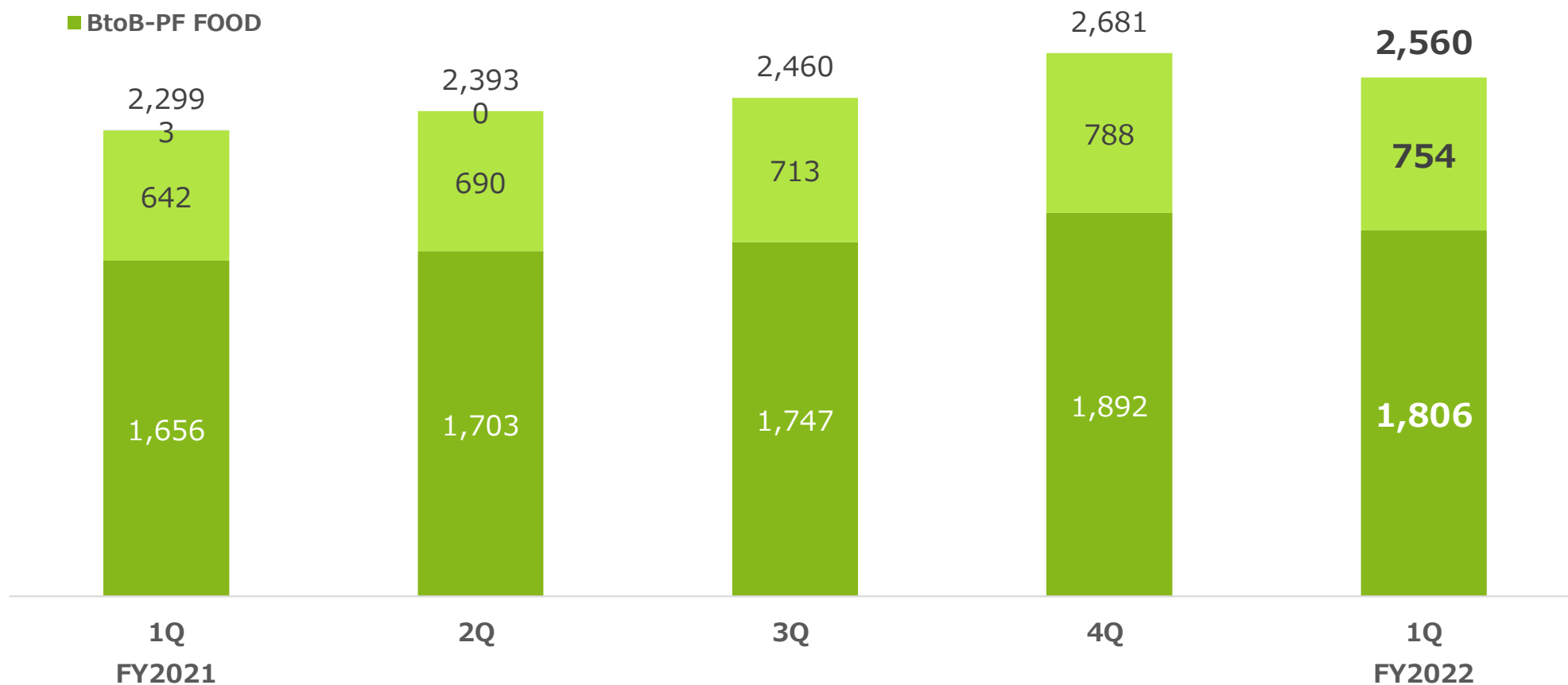
当第1四半期は、販管費の期ずれ等により、通期計画に対する進捗率が大幅に上回りましたが、第2四半期で解消される見込みです。

売上高推移（四半期別）

利用企業数の増加により、FOOD事業、ES事業ともに前年同期を上回る

単位：百万円

- その他
- BtoB-PF ES
- BtoB-PF FOOD

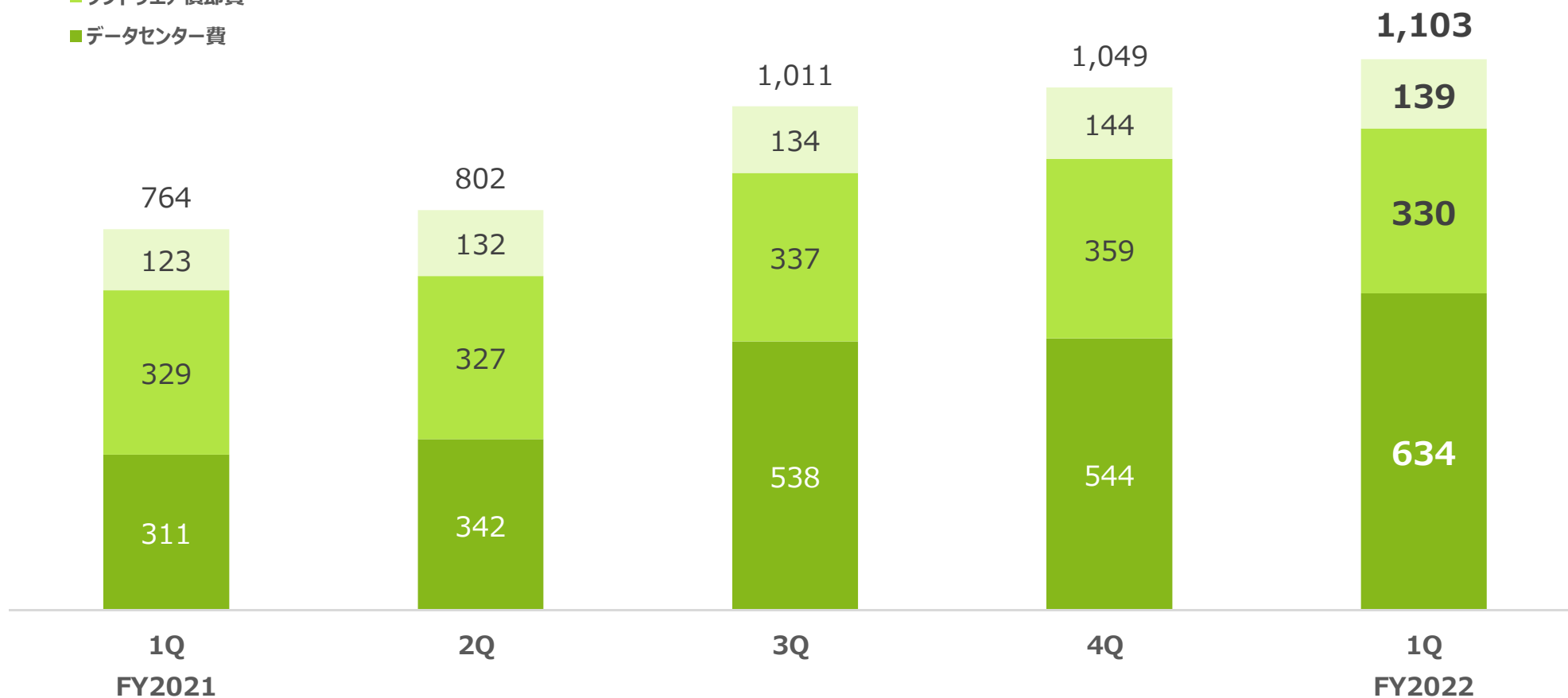


売上原価推移（四半期別）

サーバー体制増強によりデータセンター費が増加

単位：百万円

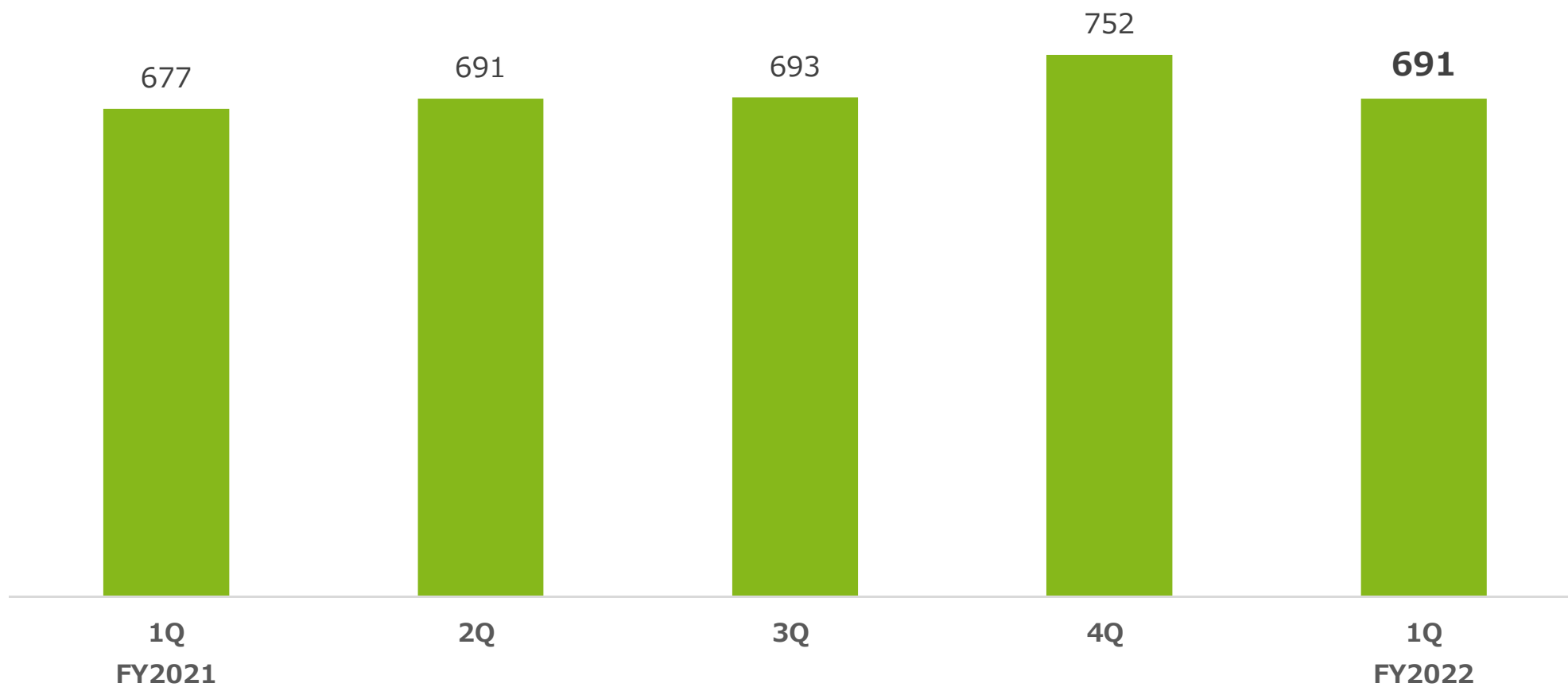
- 手数料等
- ソフトウェア償却費
- データセンター費



■ 人件費推移（四半期別）

営業部門の補強を目的とした採用を継続

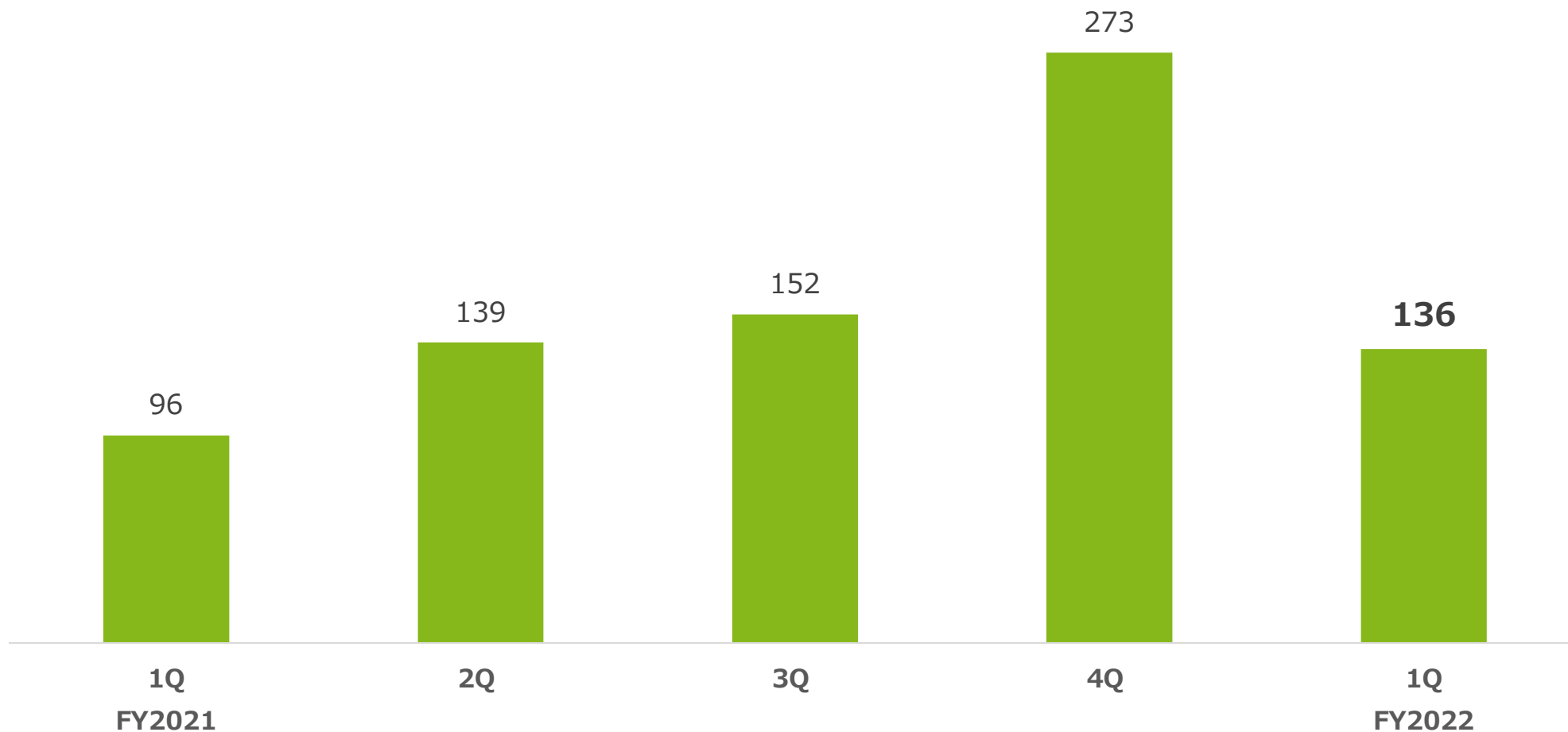
単位：百万円



販売促進費推移（四半期別）

まん延防止等重点措置の延長により、
予定していた販促活動（リアルイベント等）が第2四半期以降に期ずれ

単位：百万円

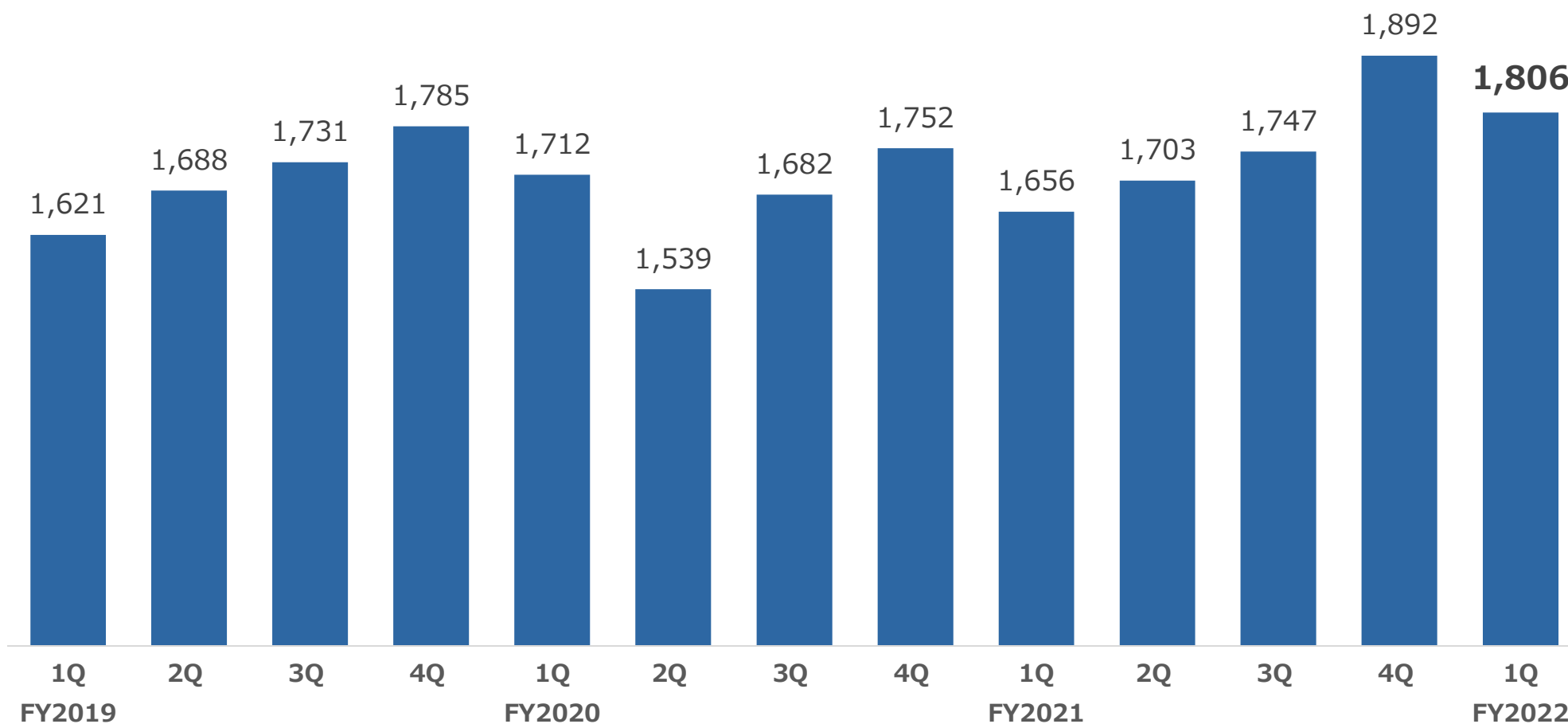


Ⅲ. 事業のトレンド

BtoB-PF FOOD事業 売上高推移

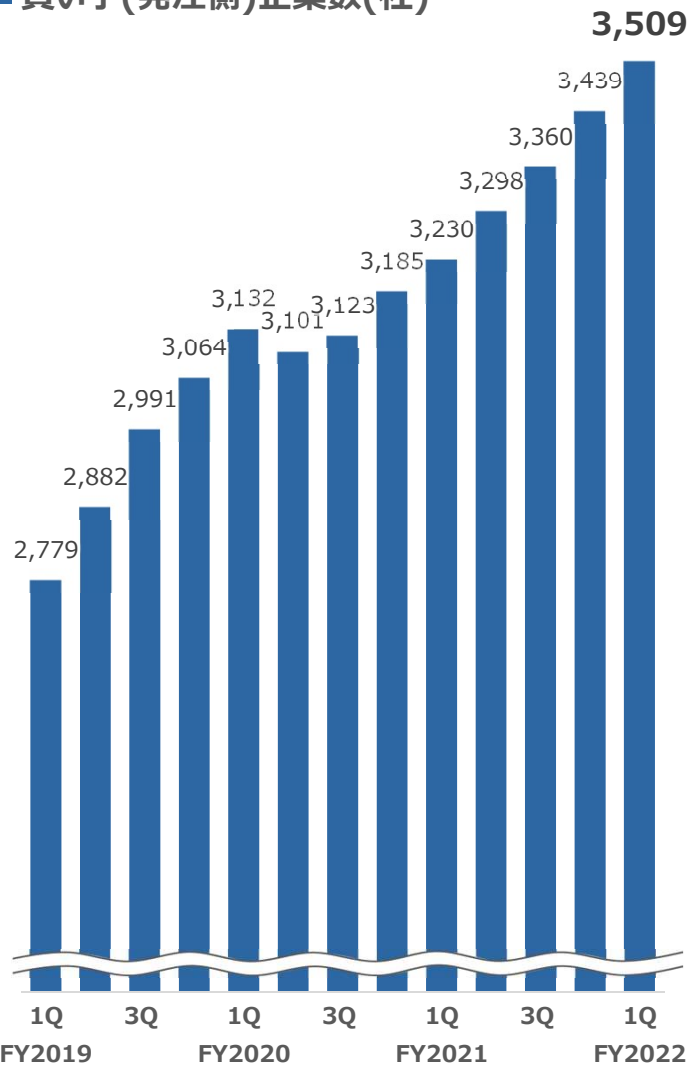
- ・ 例年の季節要因に加え、当四半期はまん延防止等重点措置の影響を受け、食材の流通金額が減少し、受発注売り手の従量課金売上が前四半期と比べ減少
- ・ 月額システム使用料売上は、当四半期においても利用企業数の増加等により順調に増加

単位：百万円

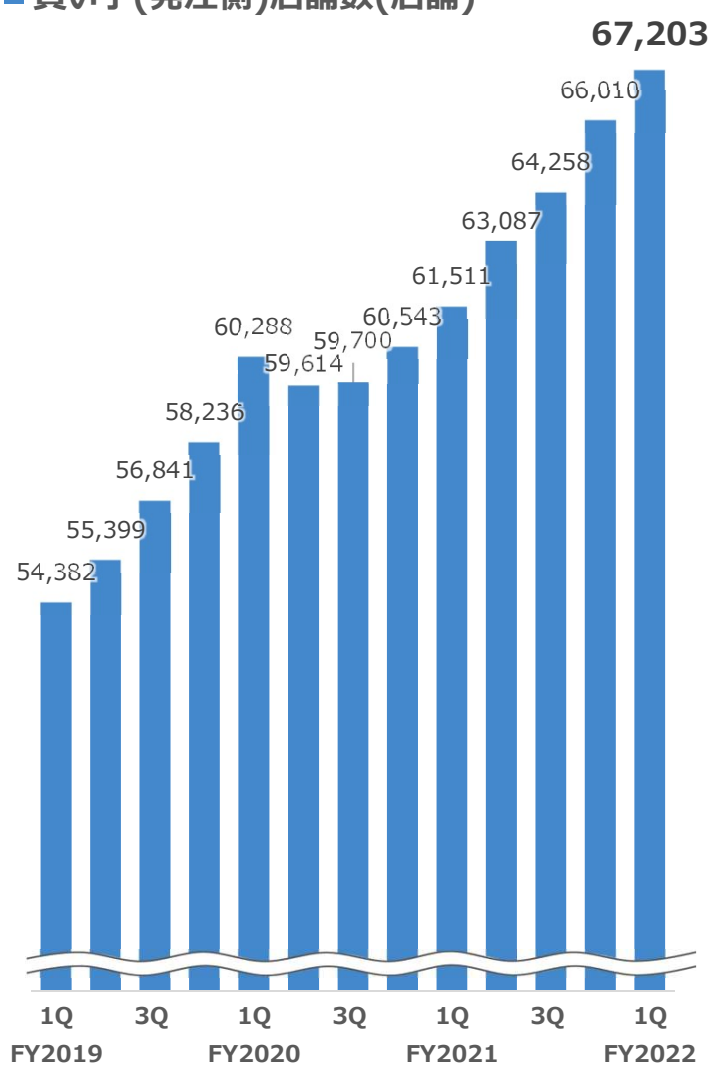


管理システム・クラウド化を求めるフード業界の買い手企業（居酒屋、外食、ホテル、給食、テイクアウト・デリバリー等）とその店舗、さらに取引先である売り手企業が増加

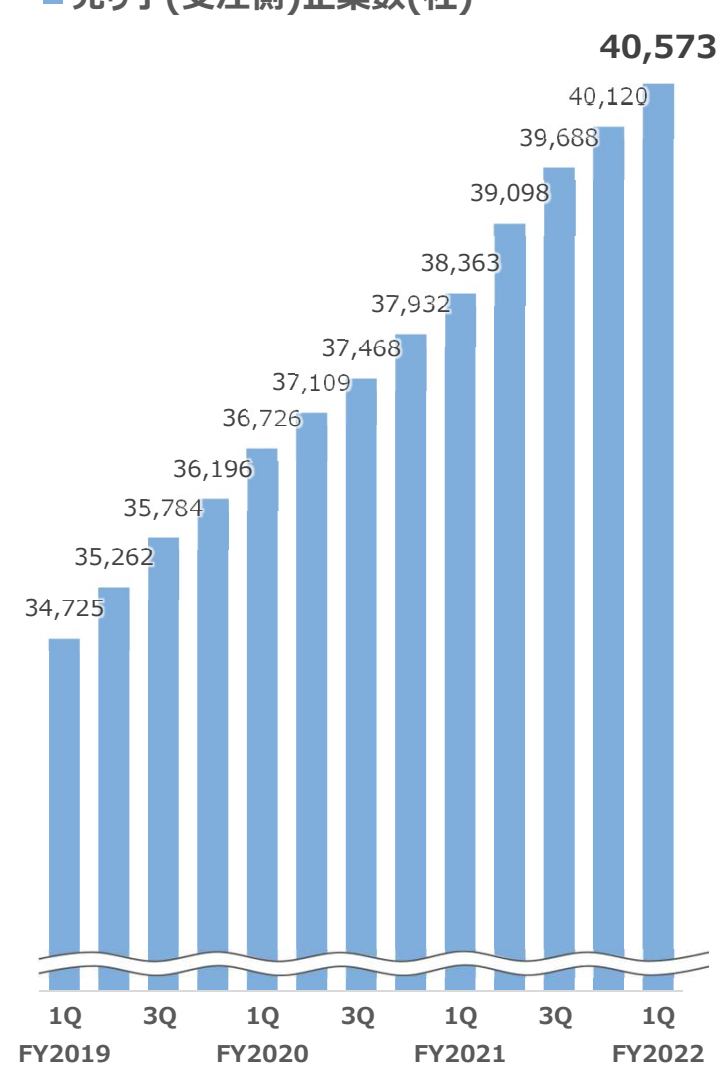
■ 買い手(発注側)企業数(社)



■ 買い手(発注側)店舗数(店舗)

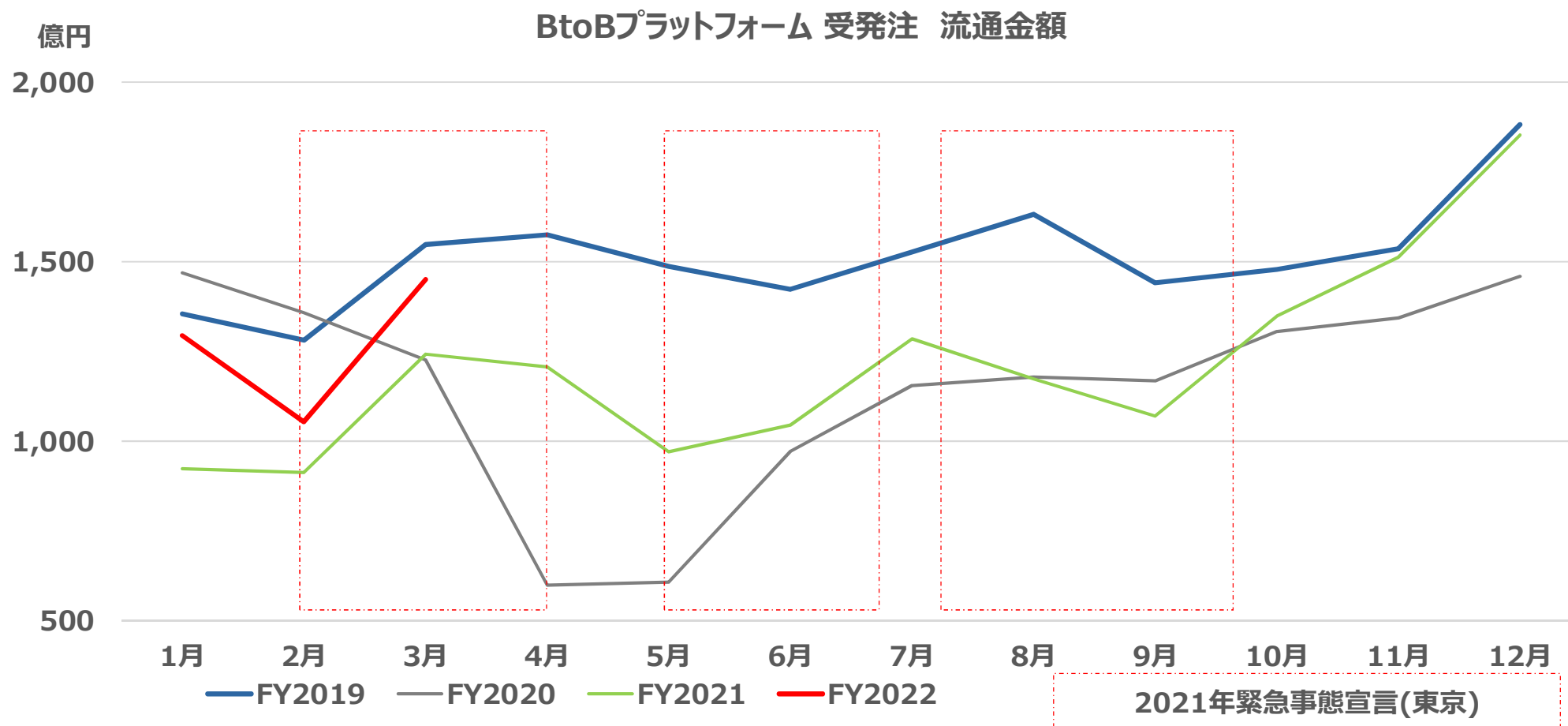


■ 売り手(受注側)企業数(社)



※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

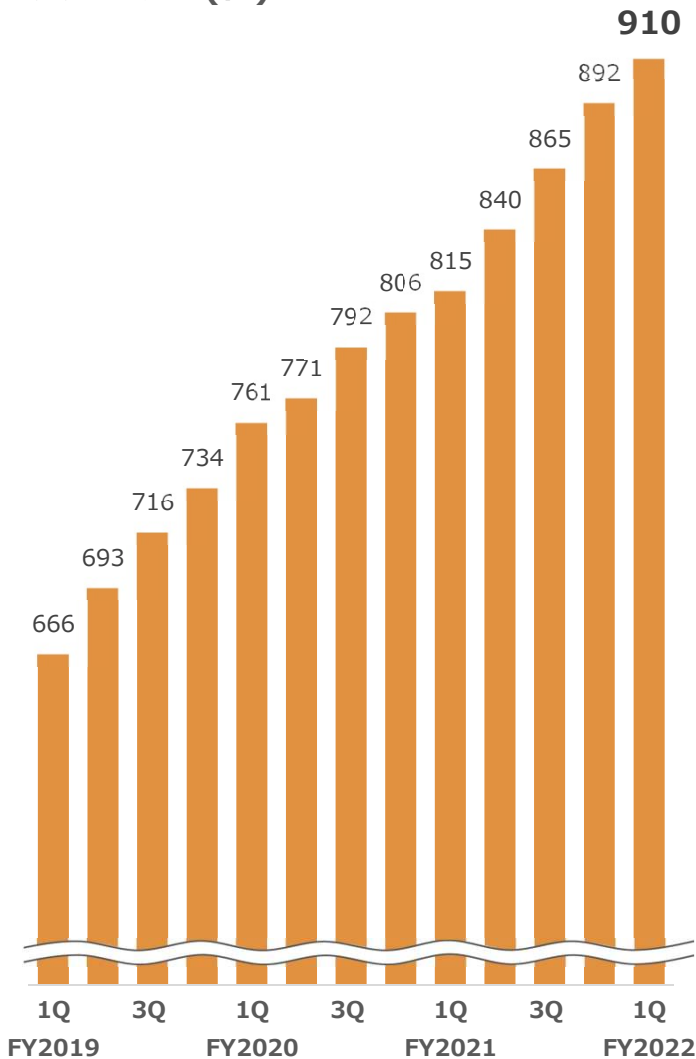
2022年初からのまん延防止等重点措置の影響を受けたものの、食材流通金額は回復傾向



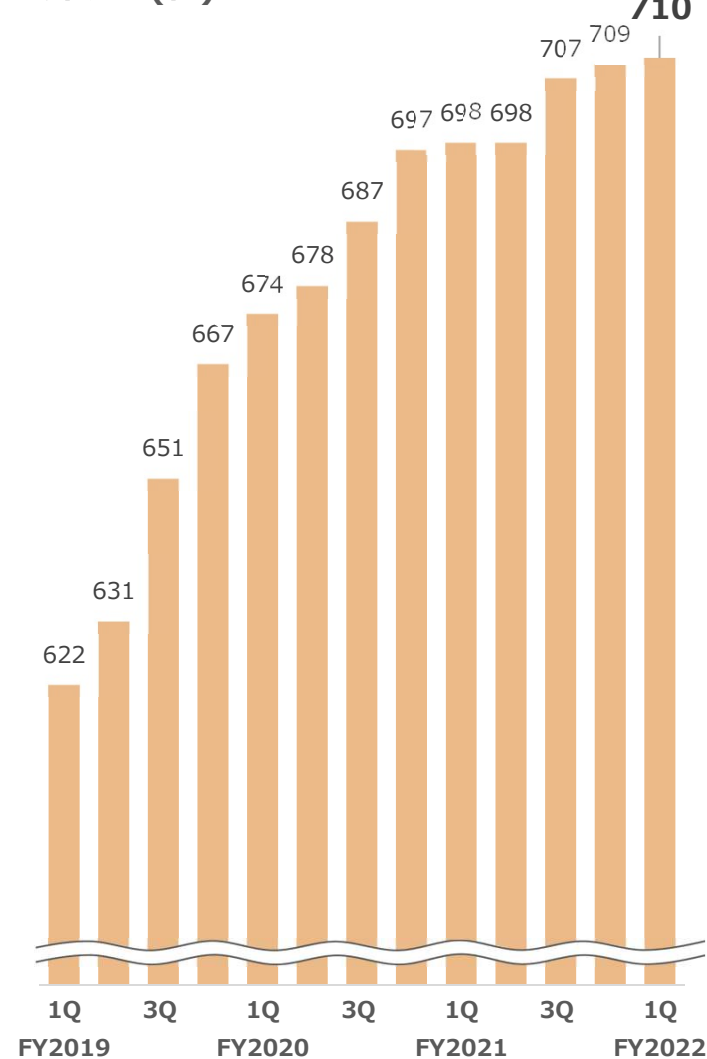
※当社の全売上高の内、10数%が食材の流通金額に概ね比例

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

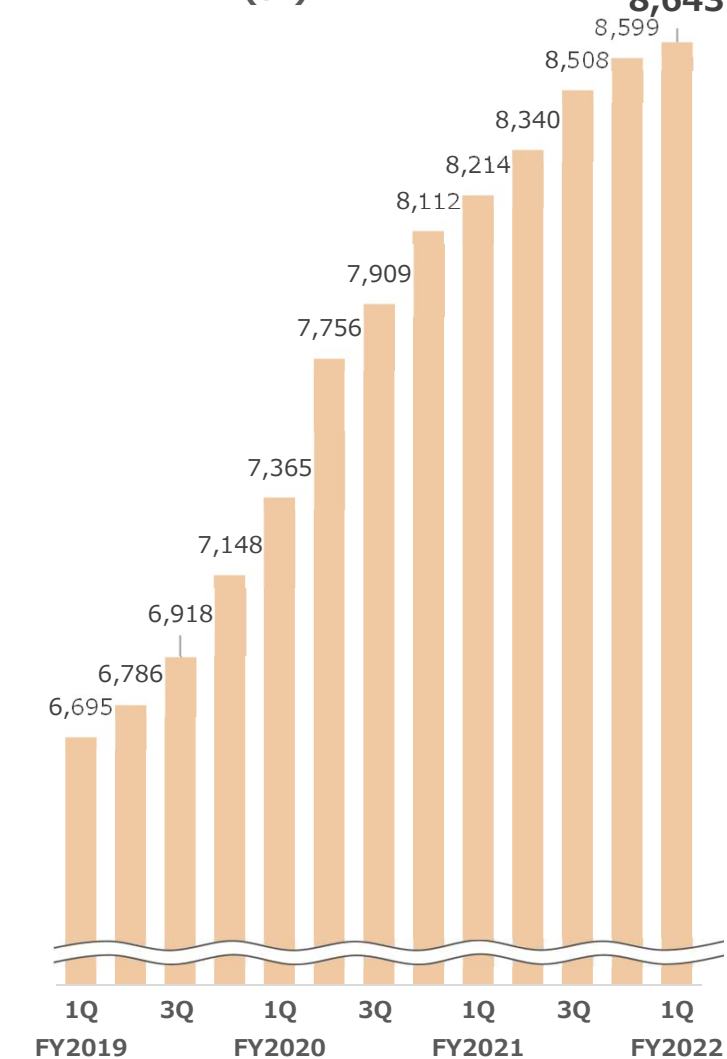
■ 買い手機能(社)



■ 卸機能(社)



■ メーカー機能(社)

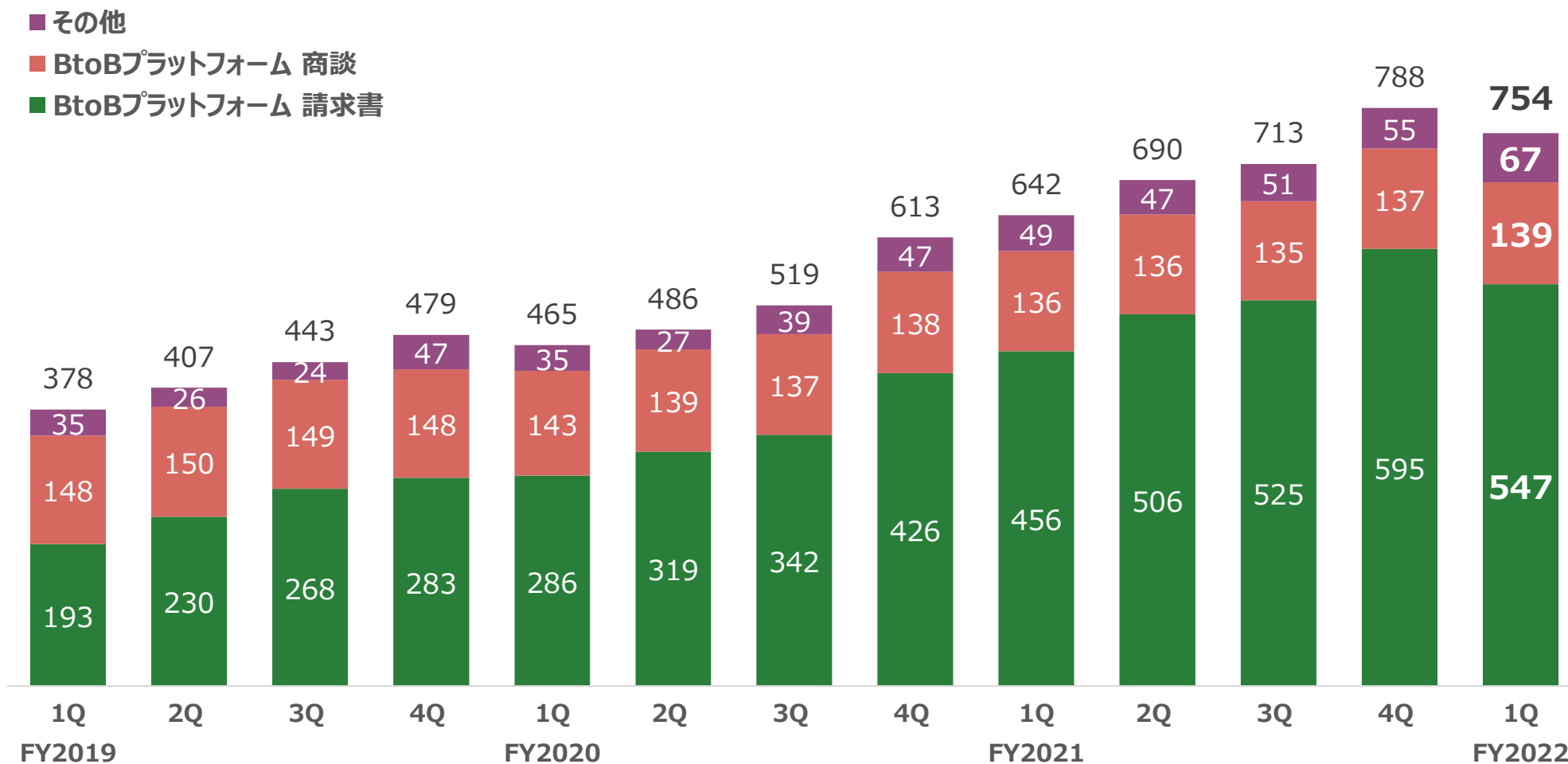


※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

BtoB-PF ES事業 売上高推移

- BtoBプラットフォーム 請求書売上の前四半期に対する減少は特殊要因による
(前四半期では、緊急事態宣言解除により延期になっていた稼働が集中したために、
スポット売上であるセットアップ売上が一時的に大幅増加)
- 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

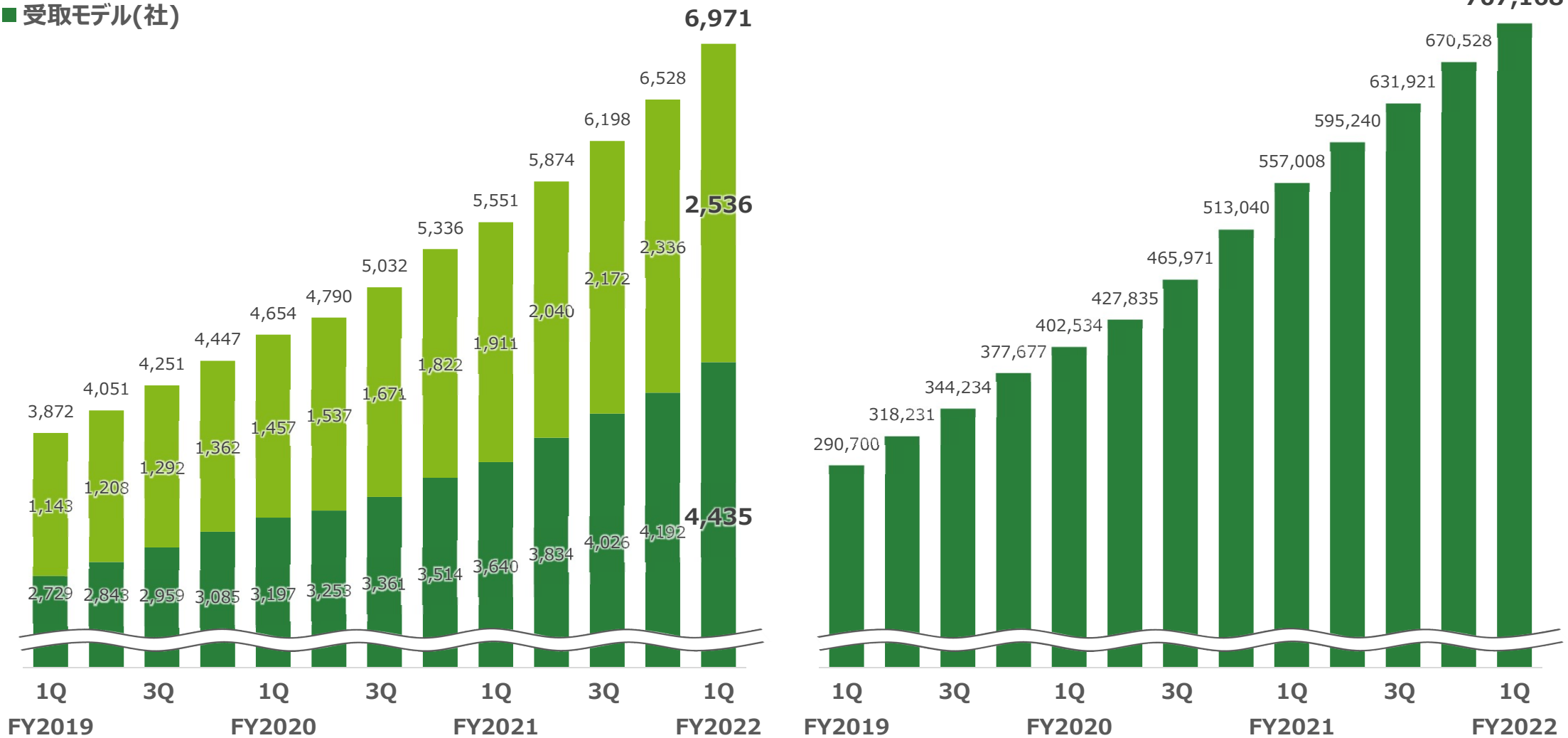
単位：百万円



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70万社突破
 大手企業での採用を含め、有料契約企業数は順調に推移

■ 発行モデル(社)
 ■ 受取モデル(社)

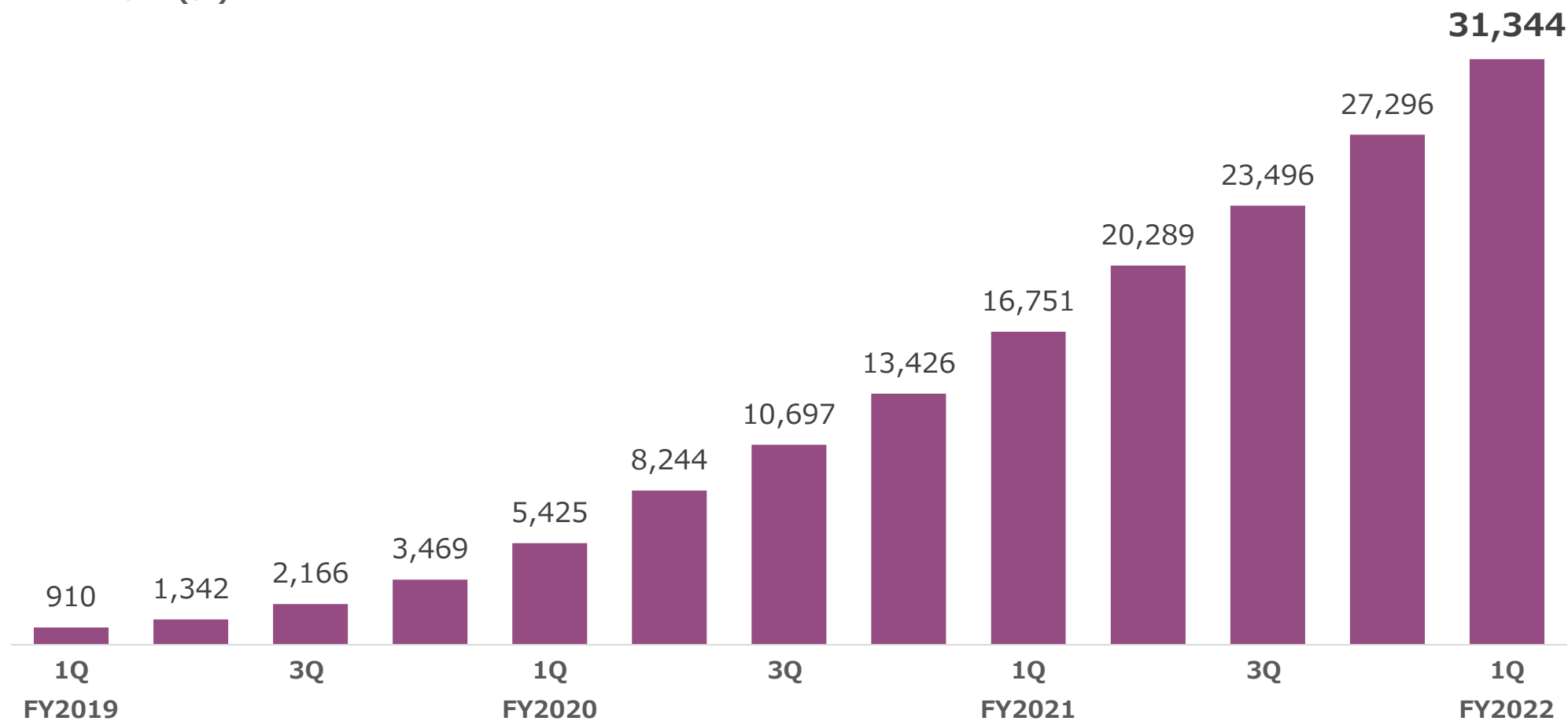
■ ログイン社数(社)



※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

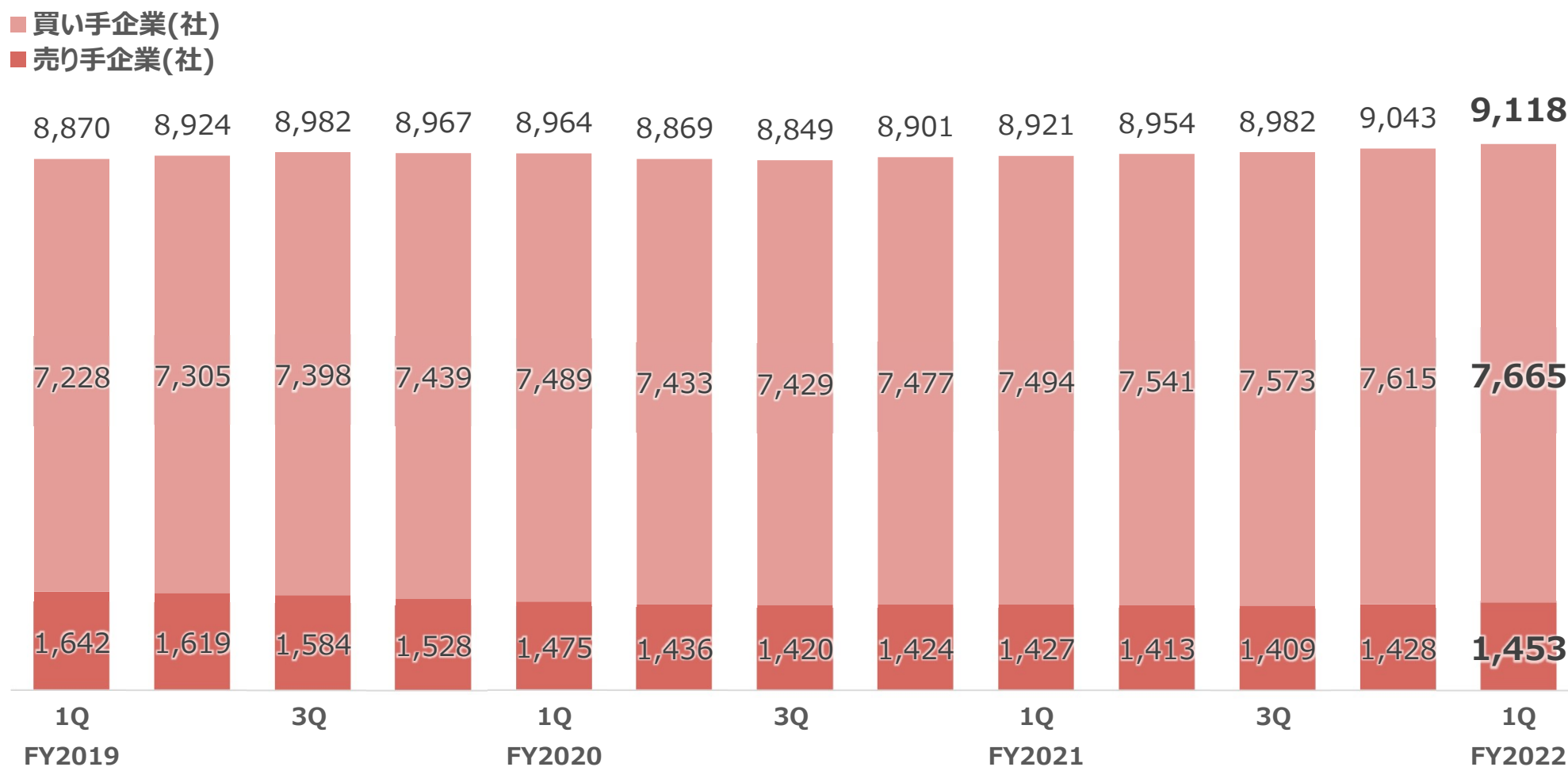
「脱ハンコ」による契約書電子化の流れを受け、利用企業数が3万社を突破
他社システムとの連携強化、協業先の拡大（スキャン会社、文書倉庫等）

■ 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。

■ 中期業績目標

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%※）

※月額システム使用料（ストック型売上）のみ

■ 中期経営戦略

■ 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**

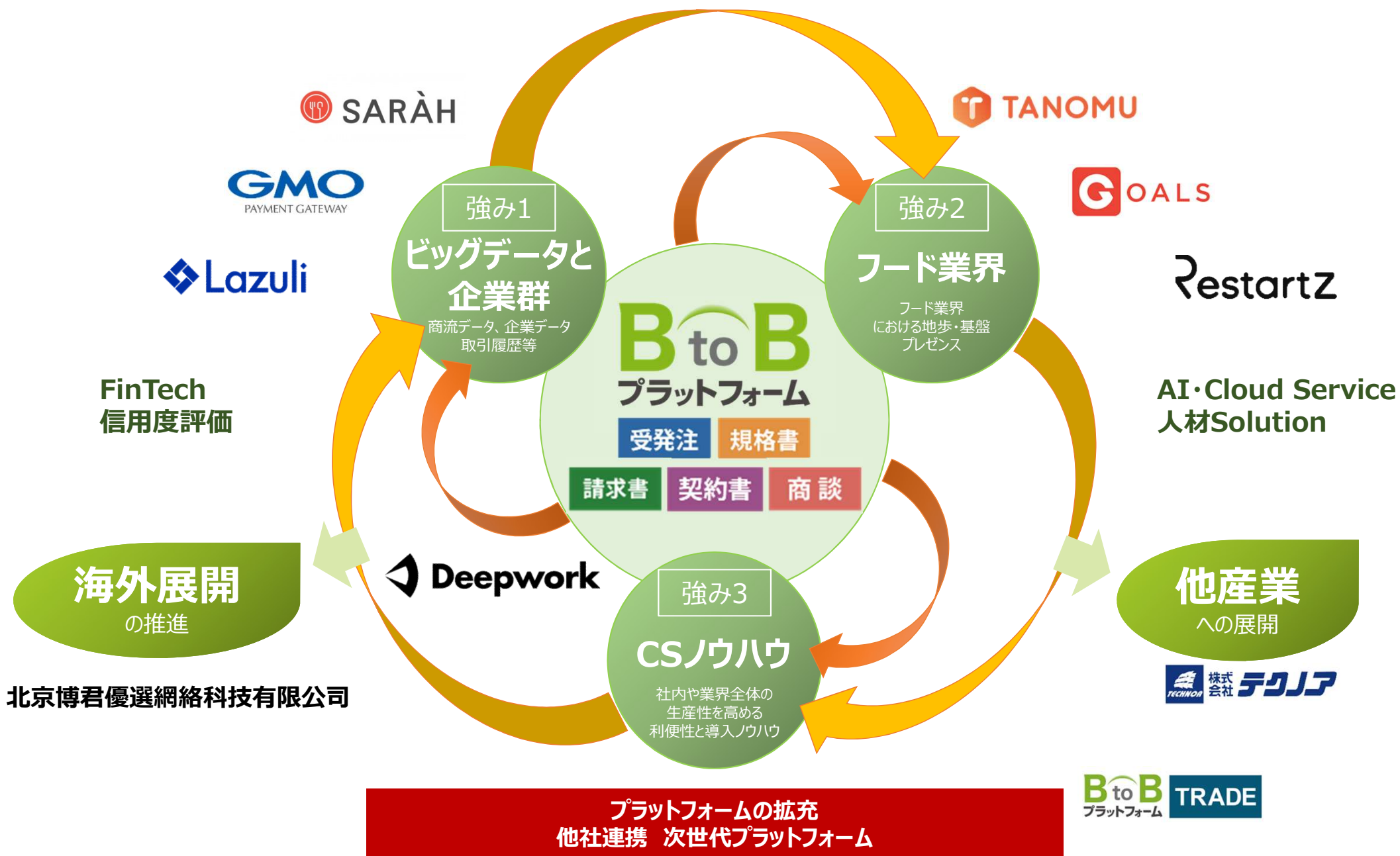
- フード業界・全業界におけるプレゼンスと顧客基盤、商流データ等、当社の持つ優位性を活かした新事業を継続的に立ち上げ成果の収穫を拡大させる。また、既存BtoBプラットフォームからの使用料以外の多様な収益源確保への道筋を明確にする。

■ 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



多角化実績（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
北京博君優選網絡科技有限公司 <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>	店舗運営プラットフォームアプリ 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

多角化実績 (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 NEW 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

サービス名

概要



2021年7月～

“見積・発注・受注・納品・受領・検収”までの取引を電子データ化
「BtoBプラットフォーム 請求書」「BtoBプラットフォーム 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

V. 2022年12月期 連結業績予想

■ 2022年12月期 連結業績予想（取組姿勢）

積極姿勢を維持し、減益となるが、コロナ禍の推移に細心の注意を払いつつ
中期的売上成長の加速策を優先する。

■ BtoB-PF FOOD事業

外食チェーン・個店／卸それぞれのニーズに対応し、外食-卸間取引の電子化を促進

■ BtoB-PF ES事業

請求書の電子化拡大に総合的に取り組み、電子請求書における主導的地位確立を図る



- ユーザー数拡大に応じてサーバー体制を增強し、信頼性を維持
- 主力事業に加え、新規立ち上げ・既存領域再注力に対しても開発費・販促費を投入
- 他社サービス・システムとの連携強化、ユーザーへの複合的なサービス・情報提供を模索



2023年12月期以降、売上成長拡大と利益の再上昇を実現

2022年12月期 連結業績予想概要

積極投資を行いながらも、黒字を確保し、足場を固める。

単位：百万円

	FY2021 実績	FY2022 計画	前期比
売上高	9,835	10,986	11.7%
売上原価	3,627	5,031	38.7%
売上総利益	6,207	5,954	-4.1%
売上高売上総利益率	63.1%	54.2%	
販売費及び一般管理費	5,177	5,854	13.1%
営業利益	1,030	100	-90.3%
売上高営業利益率	10.5%	0.9%	
経常利益	1,021	41	-96.0%
売上高経常利益率	10.4%	0.4%	
法人税	270	38	-85.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	538	43	-92.0%

<年間平均のCAGR（売上高成長率）>

⇒ 会社全体 : 12%

✓FOOD事業 : 10%

（受発注：10%、ライト：20%）

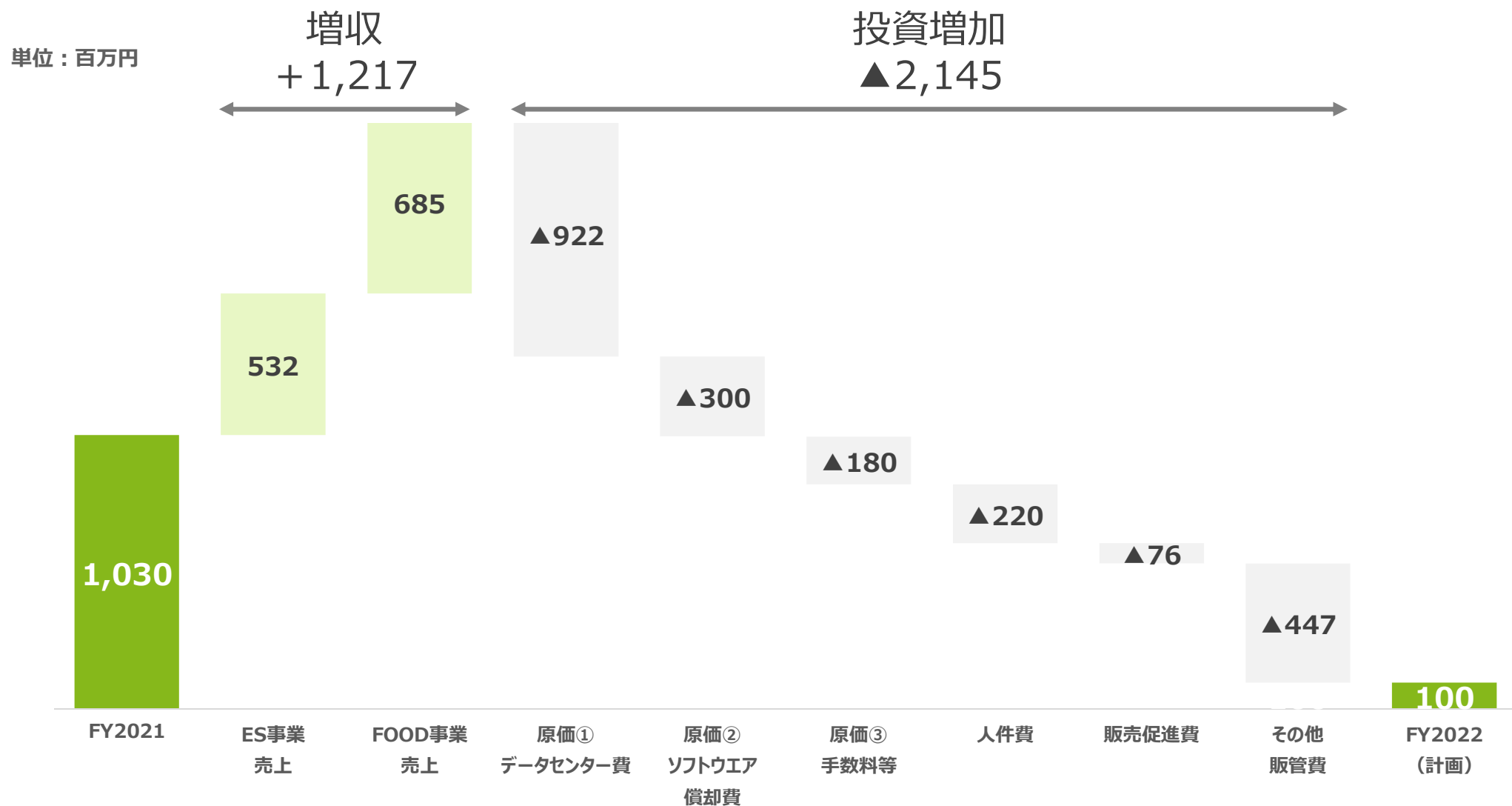
✓ES事業 : 19%

（請求書：38%※）

※月額システム使用料（ストック型売上）のみ

■ 連結営業利益 前期比増減要因

売上成長を優先し、前年に続き積極投資を継続



2022年12月期 連結業績予想

(単位：百万円 / %：前年同期比増減率)

	FY2021実績		FY2022計画			
	通期	前期比	2Q累計	前年同期比	通期	前期比
BtoB-PF FOOD	7,000	4.7%	3,711	10.5%	7,619	8.8%
BtoB-PF ES	2,835	36.0%	1,515	13.7%	3,367	18.8%
【売上高】	9,835	12.1%	5,227	11.4%	10,986	11.7%
BtoB-PF FOOD	2,284	38.0%	1,449	52.0%	3,035	32.9%
BtoB-PF ES	1,352	28.4%	902	45.8%	1,996	47.6%
【売上原価】	3,627	34.6%	2,352	50.1%	5,031	38.7%
BtoB-PF FOOD	4,715	-6.3%	2,262	-6.0%	4,584	-2.8%
BtoB-PF ES	1,482	43.7%	612	-14.2%	1,370	-7.5%
【売上総利益】	6,207	2.1%	2,874	-8.0%	5,954	-4.1%
BtoB-PF FOOD	2,552	8.9%	1,317	8.2%	2,680	5.0%
BtoB-PF ES	2,619	16.4%	1,519	26.9%	3,167	20.9%
【販管費】	5,177	12.3%	2,839	17.4%	5,854	13.1%
BtoB-PF FOOD	2,163	-19.5%	944	-20.6%	1,903	-12.0%
BtoB-PF ES	-1,137	-	-907	-	-1,796	-
【営業利益】	1,030	-30.0%	35	-94.9%	100	-90.3%
【経常利益】	1,021	-29.9%	5	-99.3%	41	-96.0%
【親会社株主に帰属する当期純利益】	538	-46.9%	32	-92.9%	43	-92.0%

BtoB-PF FOOD	67.4%		61.0%		60.2%	
BtoB-PF ES	52.3%		40.4%		40.7%	
売上高売上総利益率	63.1%		55.0%		54.2%	
BtoB-PF FOOD	30.9%		25.4%		25.0%	
売上高営業利益率	10.5%		0.7%		0.9%	
売上高経常利益率	10.4%		0.1%		0.4%	

■ 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DX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、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、企業のテレワークの定着、電子帳簿保存法の改正、インボイス制度の開始(2023年)を背景としたDX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

昨年7月からのDR (Disaster Recovery/災害復旧) 対策費用が、今期は年間を通じて費用が発生するため、データセンター費が増加する見通しです。また積極的なソフトウェア開発投資の継続により、ソフトウェア償却費等が増加する見込みです。

■ 販管費

事業拡大に必要な営業部門の補強により人件費が増加する見通しです。また、マーケティング施策を積極的に実施したことにより、販売促進費が増加する見込みです。

■ 営業利益

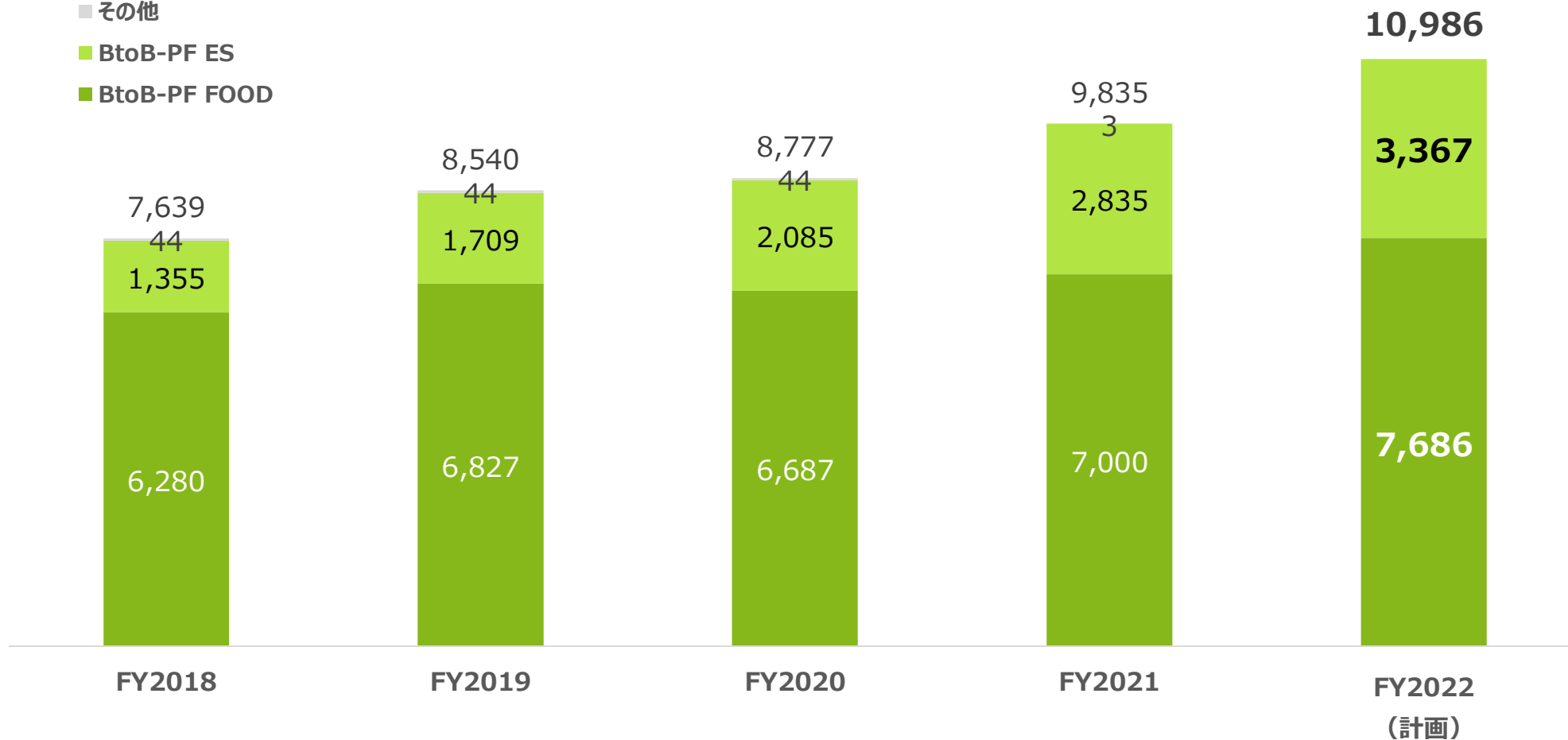
中期的売上成長の加速に向けた投資コストの増加により、減益となる見通しです。

売上高推移（年度別）

大型投資継続により、FOOD、ES事業ともに成長を維持

単位：百万円

- その他
- BtoB-PF ES
- BtoB-PF FOOD

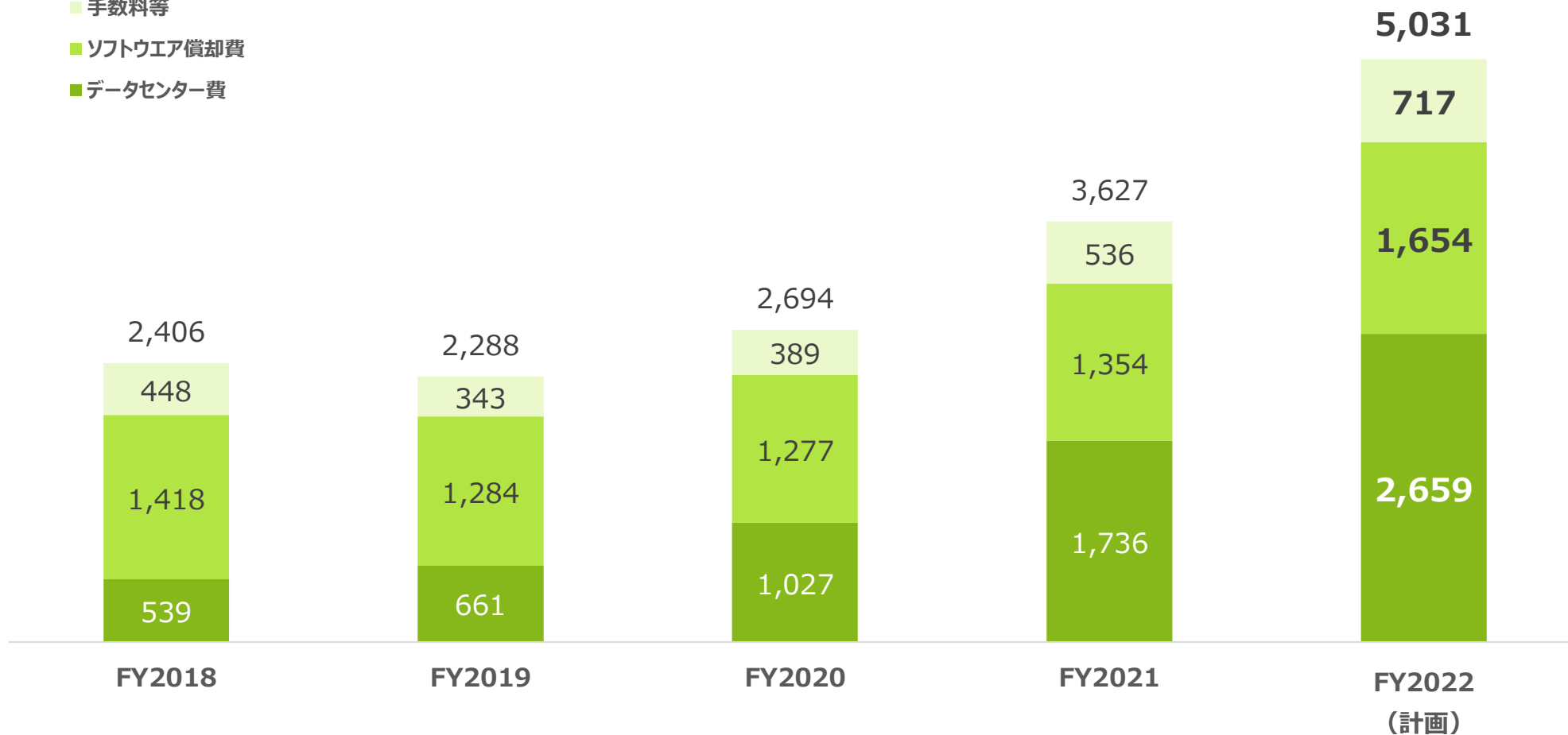


売上原価推移（年度別）

2021年7月よりスタートしたサーバーコストが通期で発生

単位：百万円

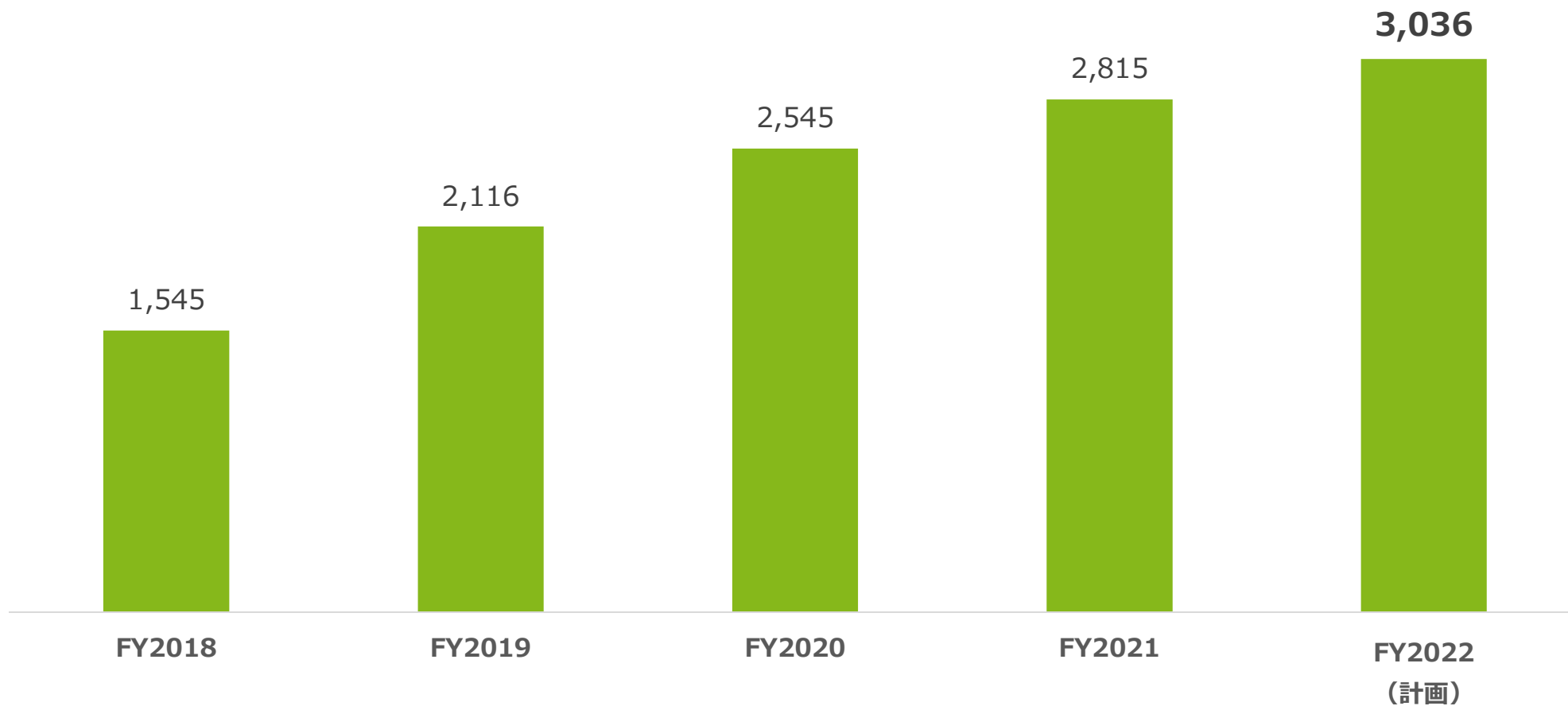
- 手数料等
- ソフトウェア償却費
- データセンター費



■ 人件費推移（年度別）

営業部門の補強を目的とした採用を継続

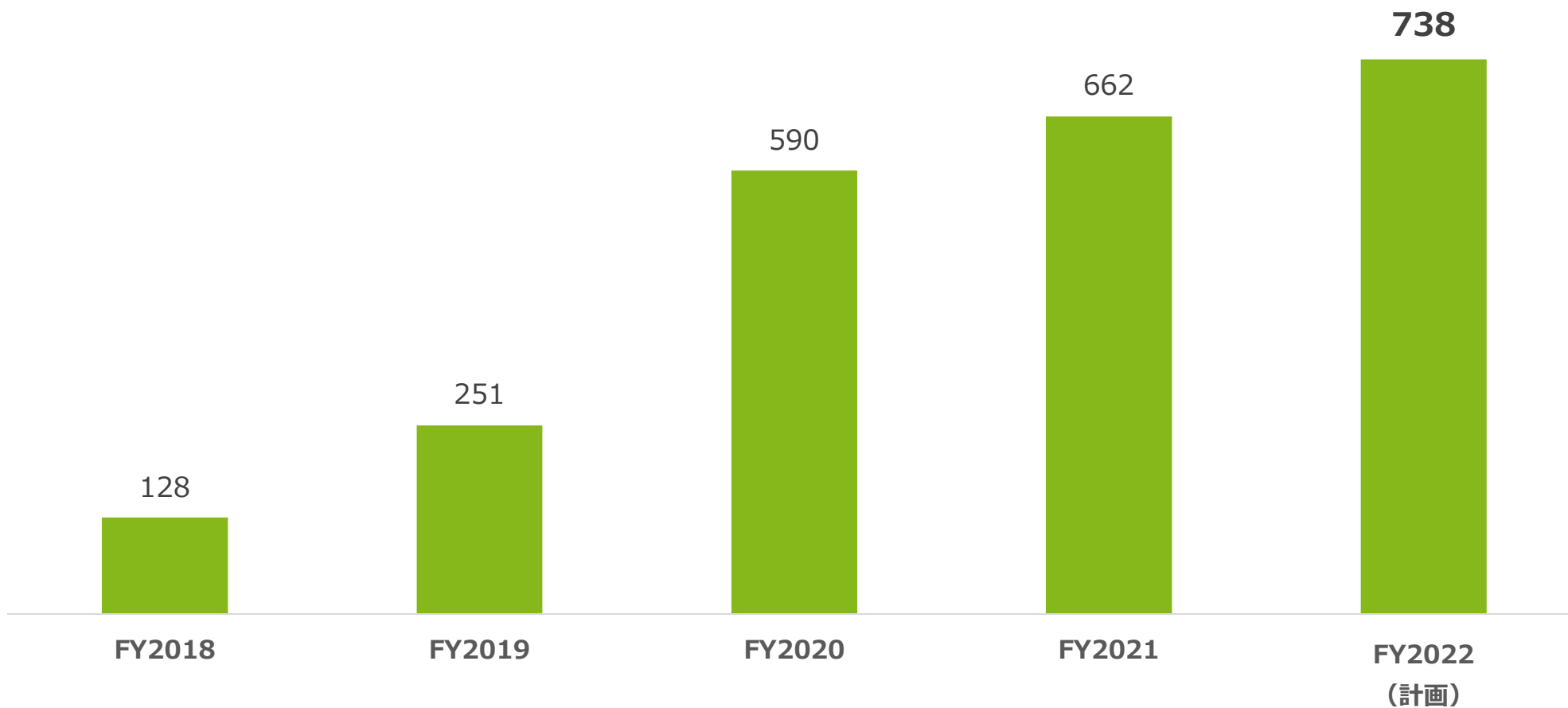
単位：百万円



販売促進費推移（年度別）

マーケティング施策を積極的に実施することにより大幅増加

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)

	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022 (計画)
中間配当	1.83	1.84	1.85	0.47	0.09
期末配当	1.83	1.87	1.86	0.96	0.09
合計	3.67	3.71	3.71	1.43	0.18

※ 2021年12月期期末配当金は、2022年3月30日開催の第24期定時株主総会で決議されました。(効力発生日 2022年3月31日)

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、2022年4月28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。

