



株式会社インフォマート
2020年12月期
第3四半期決算

2020年10月30日
東証一部（2492）



I. インフォマートについて	… P1
II. 2020年12月期 第3四半期決算	… P7
III. 2020年12月期 連結業績予想	… P16
IV. 経営方針等	… P19
V. 株主還元について	… P22

I . インフォマートについて

会社概要

- 会社名 株式会社インフォマート（東証一部：2492）
- 代表者 代表取締役社長 長尾 収
代表取締役副社長 藤田 尚武
- 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（2020年9月末現在）
- 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） 595名（正社員505 / 派遣90）（2020年9月末現在）
- URL <https://www.infomart.co.jp/>

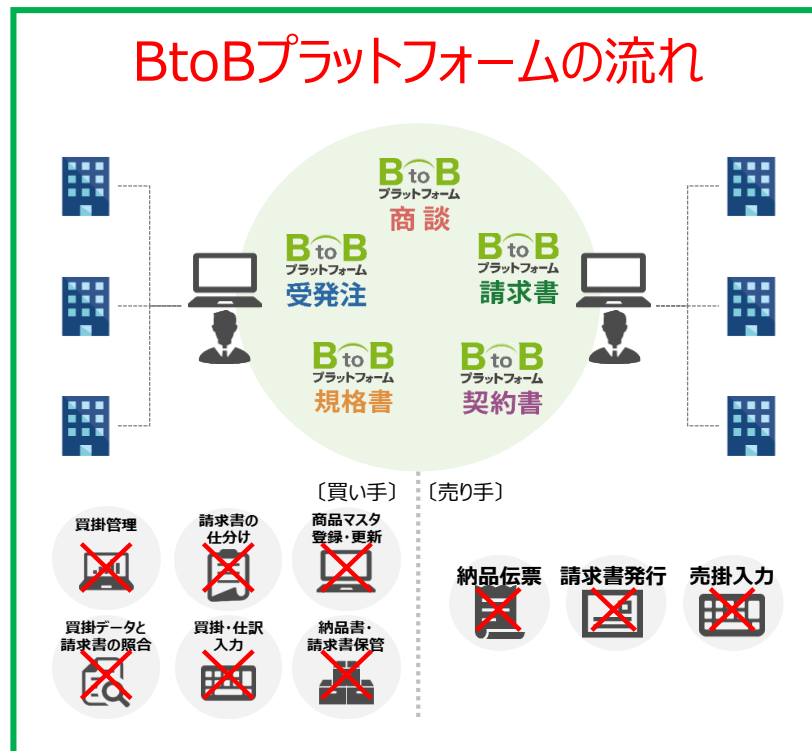
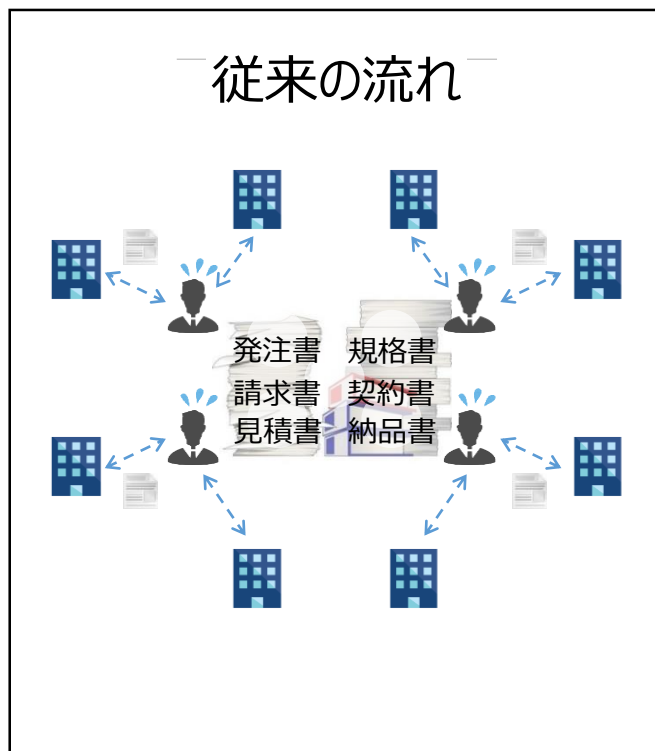
▼「BtoBプラットフォーム」が目指す世界を動画でご覧いただけます。

<https://www.infomart.co.jp/movie/>



創業来、BtoBプラットフォームに特化

- 企業間の取引・やりとりを効率化する「場」として、**共通システム**を提供
- **クラウド型**システム：企業が取引先と同一画面で日常業務に使用可能



■ 主要なBtoB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



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



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



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



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

□ BtoBプラットフォームの特徴

1. 標準化 : カスタマイズしない → 多数企業の参加促進
→ デファクト化 → プラットフォーム使用価値の向上
2. デジタル化 : 電子データ化 → 業務効率性向上 + 経営高度化
+ 環境負荷の低減
3. 低料率 : ユーザー数増 ≠ 比例的費用増 → 高い費用対効果

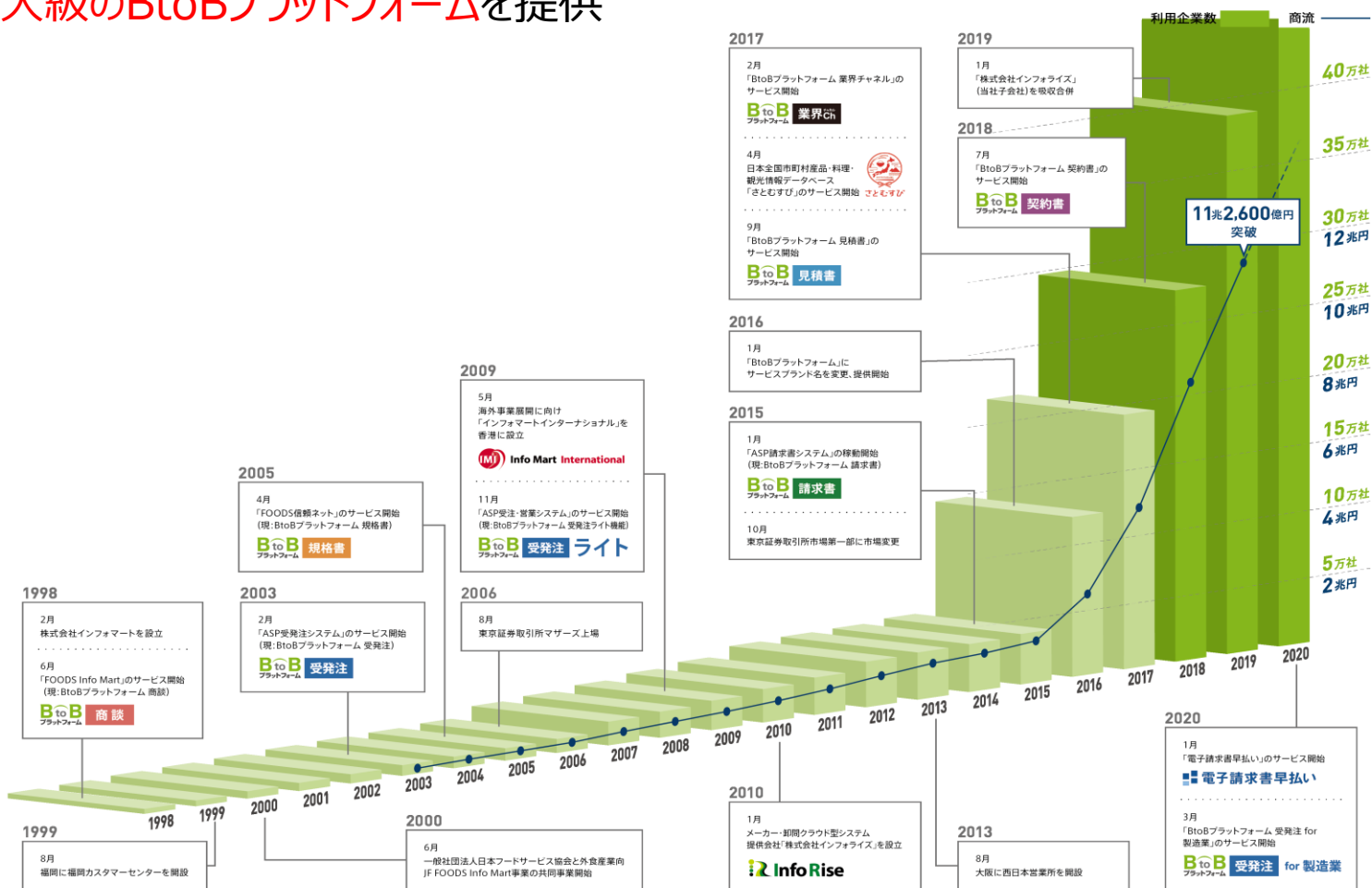


お客様の自然な選択 = 使用継続

『ストック型』安定収益 : 売上高の95%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

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 (2020年9月末)

475,619社

事業所数 (2020年9月末)

958,713事業所

流通金額 (2019年1~12月)

11兆2,690億円

Ⅱ. 2020年12月期 第3四半期決算

新サービスの紹介

BtoBプラットフォーム 請求書

電子請求書早払い

Info Mart Corporation × GMO PAYMENT GATEWAY

請求書をワンクリックで現金化。
中小企業の資金調達を変える。
BtoBプラットフォームの新サービス

電子請求書早払い

BtoBプラットフォーム請求書を利用して発行した請求書(先掛債権)をGMOペイメントゲートウェイ社へ譲渡すること(2者間ファクタリング)により、早期に資金化するサービスです。



手数料
原則
1~6%

入金まで
最短
2営業日

取引先に
知られず
利用可能

2020年1月リリース

BtoBプラットフォーム 受発注

食材の自動発注

在庫管理はシステムに任せよう

自動発注で飲食店業務が変わる

Smart Shopping × Info Mart Corporation

前インフォマートの受発注システム「BtoBプラットフォーム 受発注」と、株式会社スマートショッピングの在庫管理IoT機器「スマートマト」が連携し、食材や備品の自動発注が実現しました！

3 自動で発注してくれる！

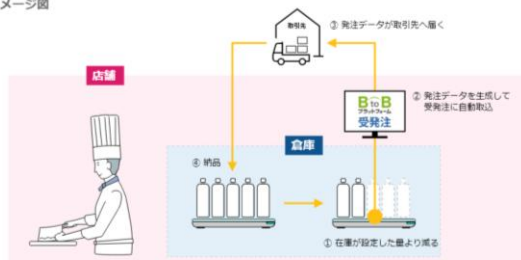


MERIT 1

在庫を置くだけで発注業務を自動化して、業務負担を減らします。



利用イメージ図



2019年10月リリース

他業界向け受発注

製造業の発注・受注業務改善に

BtoB 受発注 for 製造業

製造業界特有の煩雑な部品発注や発注金額の確定などの手間や管理を大幅削減

発注・受注業務を
簡素化できる



これまでFAXやメールで作成・依頼をしていた作業を電子化することで、発注書の作成・発注から受注確認・入力作業にかかっていた手間が削減されます。

発注・受注内容の
誤認識・紛失が防げる



発注・受注データはクラウド上で常に取引先と共有でき、また履歴も共有できる環境のため誤認識や紛失が防げます。

発注ステータスが
すぐわかる



FAXやメールでは取引先が確認しているかなどのステータスは、別途確認しないとわかりませんが、クラウド上で相手の確認状況などが一目で確認できます。



2020年3月リリース

■ Food Tech に特化した出資枠（ファンド）の設置

- 目的
当社フード事業の成長・変革を図る
- 投資対象
国内企業を中心とした、Food Tech（食-Food-とテクノロジー-Technology-を組み合わせた造語）企業を対象
- 投資条件、期限
条件：5,000万円/社、総額 2 億円
期限：2021年12月末

B to Bプラットフォーム 受発注

Goalsと業務提携し、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

2020年7月出資

株式会社Goals

■ 発注予測クラウドサービス

飲食店向けのAIを活用した発注予測を軸に業務支援クラウドサービスを開発・提供

設立：2018年7月

資本金：55,440千円



直近の状況

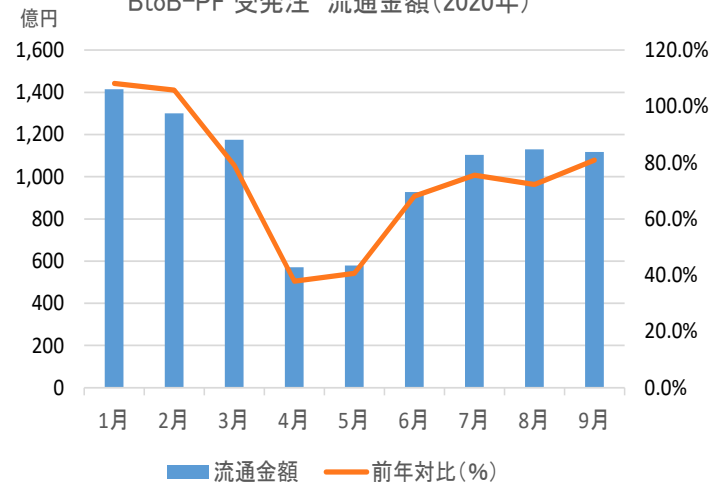
食材等の流通金額（2020年1月－9月）

BtoBプラットフォーム 受発注

■ BtoB – PF FOOD

- ・食材等の流通金額は、4月を底に回復基調
(9月度、前年比80.9%)

BtoB-PF 受発注 流通金額(2020年)



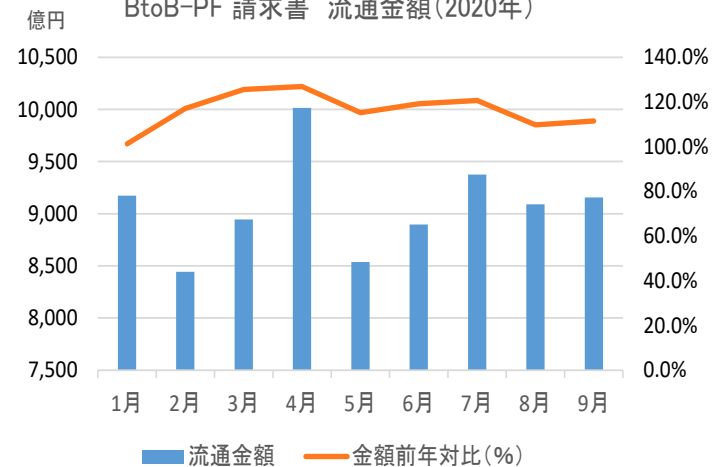
電子請求書の流通金額（2020年1月－9月）

BtoBプラットフォーム 請求書

■ BtoB – PF ES

- ・請求書の月間流通金額は、4月に1兆円を突破
(9月度、前年比111.4%)

BtoB-PF 請求書 流通金額(2020年)



2020/12期 第3四半期 (前年同期比)

(単位:百万円 / %:前年同期比増減率)

	2020/1Q		2020/2Q		2020/3Q		2020/3Q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
BtoB-PF FOOD	1,712	5.6%	1,539	-8.8%	1,682	-2.8%	4,935	-2.1%
BtoB-PF ES	465	23.3%	486	19.3%	519	17.2%	1,472	19.7%
その他	11	-0.1%	10	-0.1%	11	7.6%	33	2.4%
【売上高】	2,179	9.0%	2,027	-3.3%	2,203	1.3%	6,410	2.2%
BtoB-PF FOOD	368	10.6%	399	26.1%	429	35.0%	1,198	23.7%
BtoB-PF ES	252	35.3%	242	17.8%	259	13.9%	755	21.6%
その他	8	-6.5%	8	-7.7%	8	1.1%	24	-4.6%
【売上原価】	617	19.1%	638	22.3%	687	26.1%	1,942	22.6%
BtoB-PF FOOD	1,344	4.4%	1,139	-16.9%	1,252	-11.3%	3,737	-8.2%
BtoB-PF ES	213	11.5%	243	20.8%	260	20.6%	716	17.8%
その他	2	27.8%	2	30.4%	3	28.2%	8	28.8%
【売上総利益】	1,562	5.4%	1,388	-11.8%	1,516	-7.0%	4,468	-4.7%
BtoB-PF FOOD	581	22.8%	594	16.1%	567	7.8%	1,743	15.3%
BtoB-PF ES	492	41.6%	525	36.9%	642	68.7%	1,661	49.2%
その他	3	-14.7%	3	-16.6%	3	-16.9%	10	-16.1%
【販管費】	1,077	30.5%	1,123	24.8%	1,213	33.2%	3,415	29.5%
BtoB-PF FOOD	762	-6.3%	544	-36.5%	685	-22.7%	1,993	-22.1%
BtoB-PF ES	-279	-	-282	-	-382	-	-944	-
その他	0	-	0	-	0	-	-1	-
【営業利益】	484	-26.1%	264	-60.8%	303	-57.9%	1,052	-48.7%
【経常利益】	483	-26.1%	263	-60.4%	298	-58.4%	1,045	-48.7%
【親会社株主に帰属する当期純利益】	333	-44.6%	180	-60.4%	202	-59.0%	717	-53.8%

BtoB-PF FOOD	78.5%	-1.0%	74.0%	-7.2%	74.5%	-7.2%	75.7%	-5.1%
BtoB-PF ES	45.8%	-4.8%	50.1%	0.6%	50.0%	1.4%	48.7%	-0.8%
売上高売上総利益率	71.7%	-2.4%	68.5%	-6.6%	68.8%	-6.1%	69.7%	-5.0%
BtoB-PF FOOD	44.5%	-5.7%	35.4%	-15.5%	40.7%	-10.5%	40.4%	-10.4%
売上高営業利益率	22.2%	-10.6%	13.1%	-19.1%	13.8%	-19.3%	16.4%	-16.3%
売上高経常利益率	22.2%	-10.5%	13.0%	-18.8%	13.5%	-19.4%	16.3%	-16.2%

□売上高

【BtoB-PF FOOD】

「BtoB-PF 受発注」及び「BtoB-PF 規格書」の利用企業数が増加し、定額制のシステム使用料が増加しました。一方、新型コロナウイルスの影響を受けた「BtoB-PF 受発注」の食材等の流通金額の減少は、4月を底に3Qも回復基調が継続しましたが、前期比では減少しており、売り手企業(従量制)のシステム使用料が減少しました。

【BtoB-PF ES】

「BtoB-PF 請求書」は、業務効率化及び新型コロナウイルスの影響によるリモートニーズ等の増加により、受取モデル・発行モデルの有料契約企業数が増加し、その稼働(請求書の電子データ化)と共にシステム使用料及びセットアップ売上が増加しました。

□売上原価

前期(2019年9月)に実施したサーバーの増強により、データセンター費が増加しました。

□販管費

事業拡大に必要な営業及び営業サポート人員の補強による人件費及び利用企業数増加に向けた販売促進費が増加しました。

□営業利益

新型コロナウイルスの影響を受けた「BtoB-PF FOOD」の減収及び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。

□当期純利益

経常利益の減少により、減益となりました。

2020/12期 第3四半期 (計画比)

(単位:百万円 / %:前年同期比増減率)

	2020/上期	2020/3Q		2020/3Q累計				2020/4Q	2020/通期
	実績	計画	実績	差異	計画	実績	差異	計画	計画
BtoB-PF FOOD	3,252	1,629	1,682	53	4,881	4,935	53	1,699	6,580
BtoB-PF ES	952	507	519	12	1,459	1,472	12	627	2,087
その他	22	10	11	1	32	33	1	10	42
【売上高】	4,207	2,136	2,203	67	6,343	6,410	67	2,327	8,670
BtoB-PF FOOD	768	416	429	13	1,184	1,198	13	540	1,724
BtoB-PF ES	495	292	259	-33	787	755	-33	348	1,135
その他	16	9	8	-1	25	24	-1	9	34
【売上原価】	1,255	707	687	-20	1,962	1,942	-20	887	2,849
BtoB-PF FOOD	2,484	1,213	1,252	39	3,697	3,737	39	1,159	4,856
BtoB-PF ES	456	216	260	44	672	716	44	280	952
その他	5	2	3	1	7	8	1	2	9
【売上総利益】	2,951	1,433	1,516	83	4,384	4,468	83	1,441	5,825
BtoB-PF FOOD	1,176	613	567	-46	1,789	1,743	-46	659	2,449
BtoB-PF ES	1,018	532	642	110	1,550	1,661	110	674	2,224
その他	6	4	3	-1	10	10	-1	4	14
【販管費】	2,201	1,149	1,213	64	3,350	3,415	64	1,337	4,687
BtoB-PF FOOD	1,307	600	685	85	1,907	1,993	85	499	2,407
BtoB-PF ES	-561	-316	-382	-66	-877	-944	-66	-394	-1,272
その他	-1	-2	0	2	-3	-1	2	-2	-5
【営業利益】	749	282	303	21	1,031	1,052	21	103	1,135
【経常利益】	747	266	298	32	1,013	1,045	32	97	1,110
【親会社株主に帰属する当期純利益】	514	184	202	18	698	717	18	47	744
BtoB-PF FOOD	76.4%	74.5%	74.5%	0.0%	75.7%	75.7%	0.0%	68.2%	73.8%
BtoB-PF ES	48.0%	42.5%	50.0%	7.5%	46.0%	48.7%	2.7%	44.6%	45.6%
売上高売上総利益率	70.2%	67.1%	68.8%	1.7%	69.1%	69.7%	0.6%	61.9%	67.2%
BtoB-PF FOOD	40.2%	36.8%	40.7%	3.9%	39.1%	40.4%	1.3%	29.4%	36.6%
売上高営業利益率	17.8%	13.2%	13.8%	0.5%	16.3%	16.4%	0.2%	4.4%	13.1%
売上高経常利益率	17.8%	12.4%	13.5%	1.1%	16.0%	16.3%	0.3%	4.2%	12.8%

□売上高

【BtoB-PF FOOD】

「BtoB-PF 受発注」の食材等の流通金額の新型コロナウイルスの影響による減少の回復が見込みよりも速かったため、売り手企業(従量制)のシステム使用料が計画を上回りました。

【BtoB-PF ES】

「BtoB-PF 請求書」は、業務効率化やリモート等のニーズの増加により、受取モデル・発行モデルの稼働(請求書の電子データ化)が堅調に進み、システム使用料が計画を上回りました。

□売上原価

ソフトウェア償却費の発生が4Qに期ずれとなりました。

□販管費

「BtoB-PF 請求書」の地方向けTVCMの放映を4Qから3Qに前倒したことにより、販売促進費が計画よりも増加しました。

□営業利益

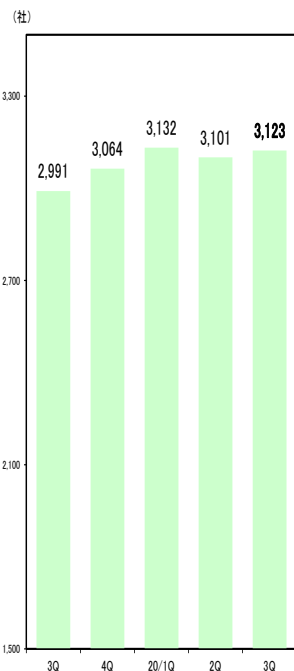
売上高の増加が、販管費の販売促進費のコスト増加を吸収し、計画を上回りました。

□当期純利益

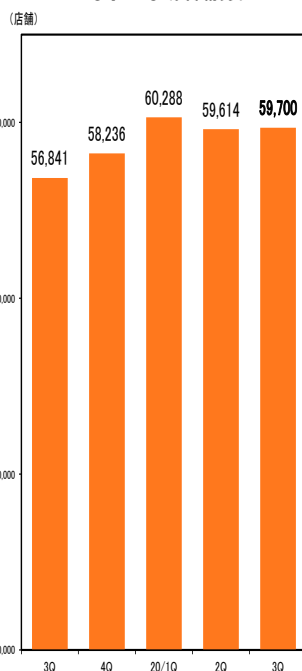
経常利益の増加により、計画を上回りました。

「BtoB-PF 受発注」・買い手利用企業数及び店舗数は、2Qの純減から回復し、外食チェーンを中心に3Qは純増。
 ・受発注を利用した食材等の流通金額は、4月を底に回復基調が継続。
 「BtoB-PF 規格書」・食の安心・安全、アレルギー対応の意識の高まりから、各機能の利用企業数が増加。
 ・食品衛生法の改正によりHACCP対応（2020年6月一部施行）が義務化。

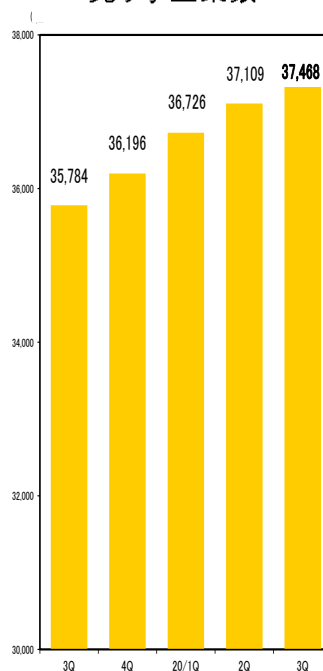
受発注
買い手企業数



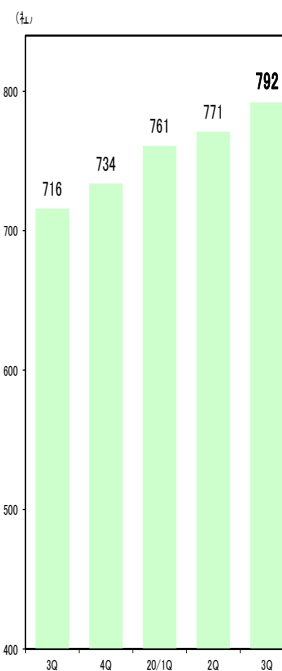
受発注
買い手店舗数



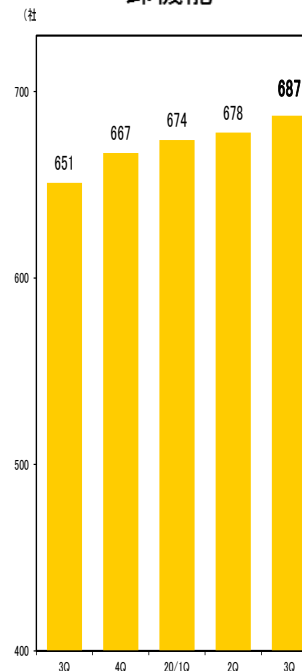
受発注
売り手企業数



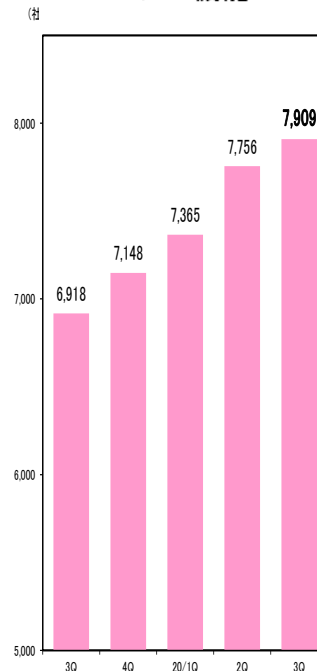
規格書
買い手機能



規格書
卸機能

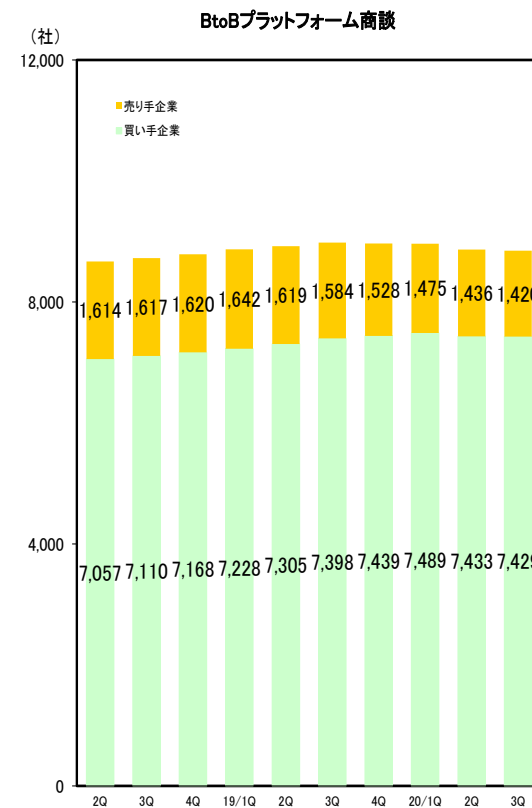
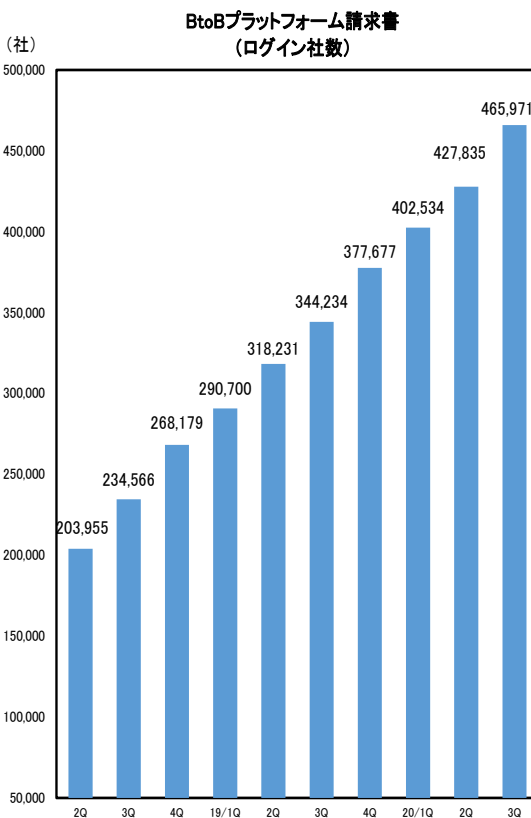
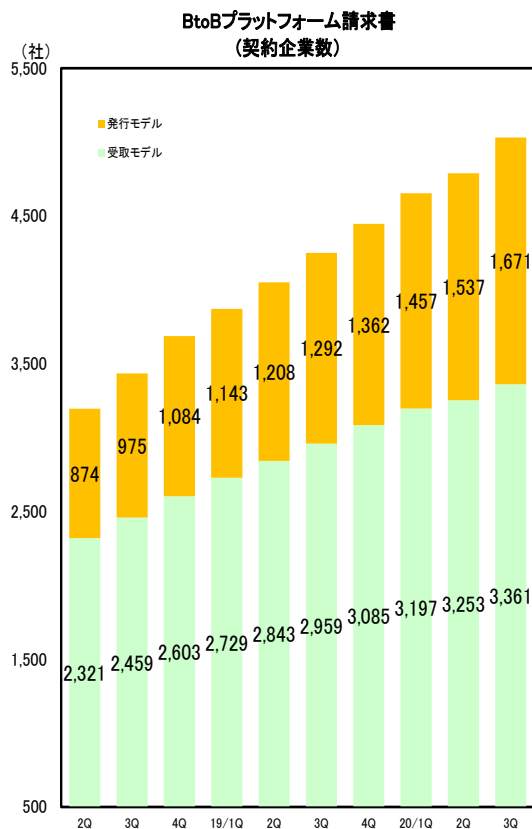


規格書
メーカー機能



※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

- 「BtoB-PF 請求書」
- ・ 既存の有料契約企業の請求書電子化の推進により、ログイン社数が47万社を突破。（2020年10月現在）
 - ・ 新規の有料契約はフード、医薬品卸売、アミューズメント、金融、IT、サービス業等、幅広い業界で増加。
 - ・ 電子インボイスの標準化や仕組みを構築する「電子インボイス推進協議会」に設立発起人として参加。
 - ・ 全国の地方銀行21行とのビジネスマッチング契約を拡大。
- 「BtoB-PF 商談」
- ・ サポート強化と8月に最新機能（サイトリニューアル、WEB展示会・WEB商談）をリリースし利便性向上。



※グラフの社数は、各四半期末の数値です。

事業区分	サービス名	料金 (金額：税別)	
BtoB-PF FOOD事業	BtoB プラットフォーム 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
	BtoB プラットフォーム 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》50,000円～
BtoB-PF ES事業	BtoB プラットフォーム 請求書	<u><受取モデル></u> 《月額システム使用料》 [固定料金] 15,000円 + [従量料金] 月間請求書受取通数 ・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 《セットアップ費用》300,000円～	<u><発行モデル></u> 《月額システム使用料》 [固定料金] 15,000円 + [従量料金] 月間請求書発行通数 ・100通までは固定料金に含む ・101～1,000通……60円/1通 ・1,001通～……50円/1通 《セットアップ費用》300,000円～
	BtoB プラットフォーム 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

Ⅲ. 2020年12月期 連結業績予想

2020/12期 連結業績予想 (ハイライト)

当社は、新型コロナウイルスの当期に与える影響を鑑み、

2020年7月31日に、2020年12月期(通期)の業績予想を以下の通り修正しております。

(単位: 百万円 / %)

	2020/通期			
	前回予想	今回予想	増減額	増減率
BtoB-PF FOOD	7,287	6,580	-707	-9.7%
BtoB-PF ES	2,358	2,087	-270	-11.5%
その他	42	42	0	0.0%
【売上高】	9,649	8,670	-978	-10.1%
BtoB-PF FOOD	1,720	1,724	4	0.2%
BtoB-PF ES	1,244	1,135	-109	-8.8%
その他	34	34	0	0.0%
【売上原価】	2,962	2,849	-113	-3.8%
BtoB-PF FOOD	5,567	4,856	-711	-12.8%
BtoB-PF ES	1,114	952	-161	-14.5%
その他	9	9	0	0.0%
【売上総利益】	6,689	5,825	-864	-12.9%
BtoB-PF FOOD	2,761	2,449	-312	-11.3%
BtoB-PF ES	2,406	2,224	-182	-7.5%
その他	17	14	-3	-17.6%
【販管費】	5,185	4,687	-498	-9.6%
BtoB-PF FOOD	2,806	2,407	-399	-14.2%
BtoB-PF ES	-1,292	-1,272	20	-1.6%
その他	-8	-5	3	-37.5%
【営業利益】	1,505	1,135	-370	-24.6%
【経常利益】	1,500	1,110	-390	-26.0%
【親会社株主に帰属する当期純利益】	1,026	744	-282	-27.5%

BtoB-PF FOOD	76.4%	73.8%		
BtoB-PF ES	47.2%	45.6%		
売上高売上総利益率	69.3%	67.2%		
BtoB-PF FOOD	38.5%	36.6%		
売上高営業利益率	15.6%	13.1%		
売上高経常利益率	15.5%	12.8%		

□売上高

【BtoB-PF FOOD】

「BtoB-PF 受発注」の売り手(従量制)のシステム使用料が、新型コロナウイルスの影響による飲食店等の食材仕入高の減少が継続すると予測されるため、下期も計画に対し下回る見込みとなりました。

【BtoB-PF ES】

「BtoB-PF 請求書」のセットアップ売上が、新型コロナウイルスの影響により、テレワーク需要の高まりから問い合わせ件数は増加しているものの、新規契約獲得・稼働において、出社・対面活動に制限を受けることから、従来の営業活動よりも時間を要するものと予測され、下期も計画に対し下回る見込みとなりました。

□売上原価

アライアンスパートナーからの請求書の紹介案件が、新型コロナウイルスの影響により減少し、紹介手数料等も下期も計画に対し下回る見込みとなりました。また、データセンター費とソフトウェア償却費が下期に期ずれとなりました。

□販管費

新型コロナウイルスの影響により、人件費(中途採用の一時停止)及び旅費交通費(国内出張の自粛)が計画よりも減少し、下期も計画に対し下回る見込みとなりました。

□営業利益

売上高の修正により、下期も計画に対し下回る見込みとなりました。

□当期純利益

経常利益の減少により、下期も計画に対し下回る見込みとなりました。

修正理由

2020/12期 連結業績予想（四半期毎・詳細）

（単位：百万円 / %）

	2020/上期	2020/3Q		2020/4Q		2020/通期	
	実績	計画	増減額	計画	増減額	計画	増減額
BtoB-PF FOOD	3,252	1,629	-221	1,699	-215	6,580	-707
BtoB-PF ES	952	507	-124	627	-101	2,087	-270
その他	22	10	0	10	0	42	0
【売上高】	4,207	2,136	-345	2,327	-315	8,670	-978
BtoB-PF FOOD	768	416	-2	540	51	1,724	4
BtoB-PF ES	495	292	-26	348	-2	1,135	-109
その他	16	9	1	9	1	34	0
【売上原価】	1,255	707	-27	887	49	2,849	-113
BtoB-PF FOOD	2,484	1,213	-219	1,159	-266	4,856	-711
BtoB-PF ES	456	216	-98	280	-99	952	-161
その他	5	2	0	2	0	9	0
【売上総利益】	2,951	1,433	-314	1,441	-364	5,825	-864
BtoB-PF FOOD	1,176	613	-84	659	-59	2,449	-312
BtoB-PF ES	1,018	532	-64	674	43	2,224	-182
その他	6	4	0	4	0	14	-3
【販管費】	2,201	1,149	-147	1,337	-16	4,687	-498
BtoB-PF FOOD	1,307	600	-135	499	-207	2,407	-399
BtoB-PF ES	-561	-316	-34	-394	-142	-1,272	20
その他	-1	-2	0	-2	0	-5	3
【営業利益】	749	282	-169	103	-349	1,135	-370
【経常利益】	747	266	-184	97	-353	1,110	-390
【親会社株主に帰属する当期純利益】	514	184	-124	47	-261	744	-282

BtoB-PF FOOD	76.4%	74.5%		68.2%		73.8%	
BtoB-PF ES	48.0%	42.5%		44.6%		45.6%	
売上高売上総利益率	70.2%	67.1%		61.9%		67.2%	
BtoB-PF FOOD	40.2%	36.8%		29.4%		36.6%	
売上高営業利益率	17.8%	13.2%		4.4%		13.1%	
売上高経常利益率	17.8%	12.4%		4.2%		12.8%	

IV.

經營方針等

経営方針及び経営戦略

□ 経営方針

■ 成長と利益の両立

- BtoBプラットフォームを拡充し、これまでの成長と利益率を基本的に継続
- 社外の経営資源も取り入れ、BtoBプラットフォームの価値増大に取り組む

■ 収益源の多角化への仕掛け

- 「世界のBtoB空間を覆い尽くす」当社事業の将来像の実現に向け、個々の取組で事業採算をとりながら、戦略的な布石を打っていく

■ 中期的な業績目標

- 売上高**100億円**突破、営業利益**30億円**超、営業利益率**30%**以上

□ 経営戦略

■ BtoBプラットフォームの徹底的拡充

- フード（受発注・規格書） → 圧倒的ポジションの確立
- 請求書 → 「収益の柱」化への目処
- 契約書 → 強健な立ち上げ
- 商談・業界チャット → 利益を改善しつつ将来発展へ

(比重60~40%)

育てる

■ 当社の優位性を活かした新収益の獲得開始

- BtoBプラットフォームの価値最大化のため、商流データ／受発注データや利用者へのアクセス、業界・事業知見を活用し、成果の収穫を開始

(比重30~20%)

活かす

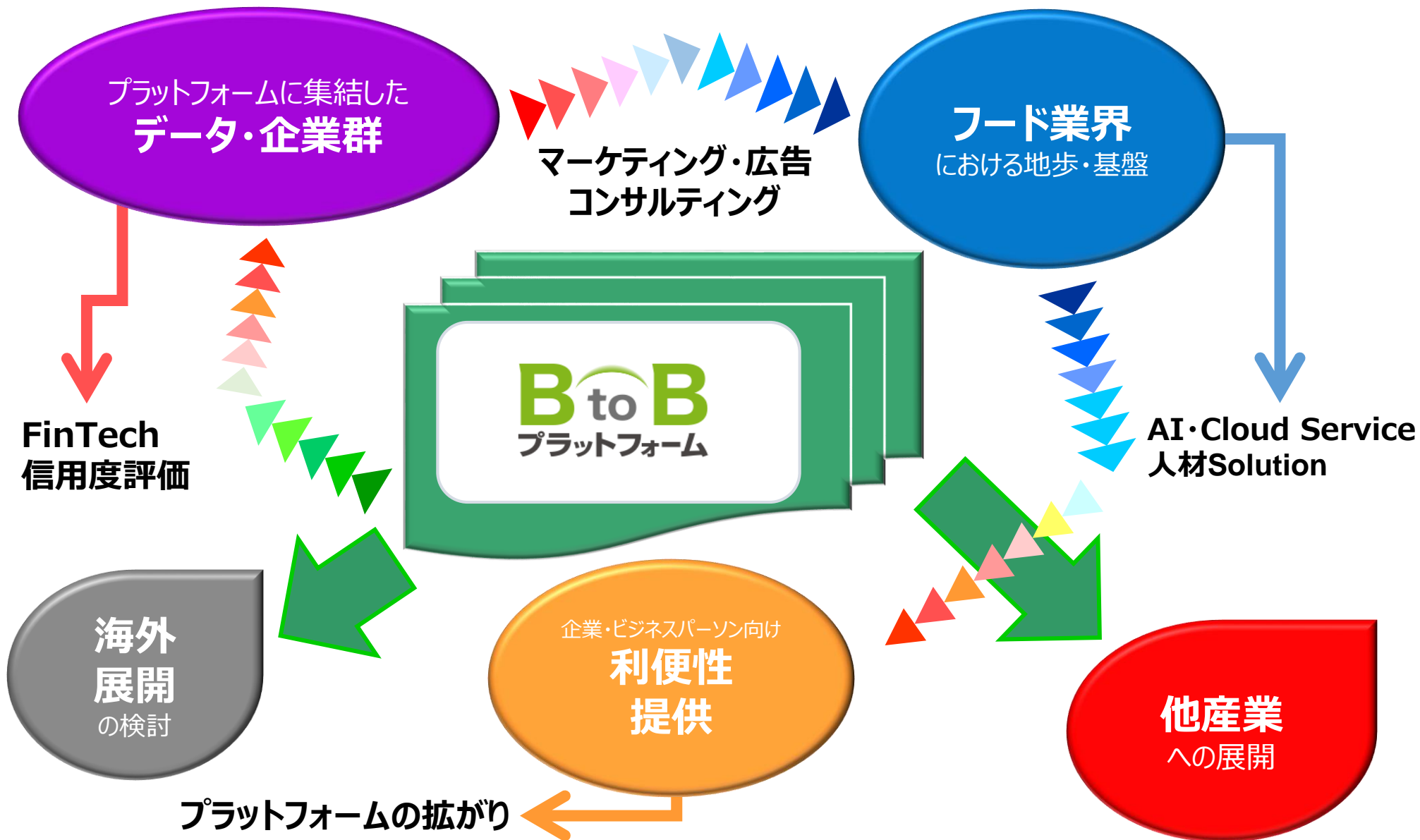
■ 将来を見据えた仕掛けへの取組

- 既存システム使用料以外の多様な収益源確保への道筋を明確化
 - ◆ 多業界受発注、フード業界縦横展開、海外進出等々
- 次世代BtoBプラットフォーム構築に向け、最先端テクノロジーの研究継続

(比重10~20%)

飛躍する

インフォマート発展・強化の方向性

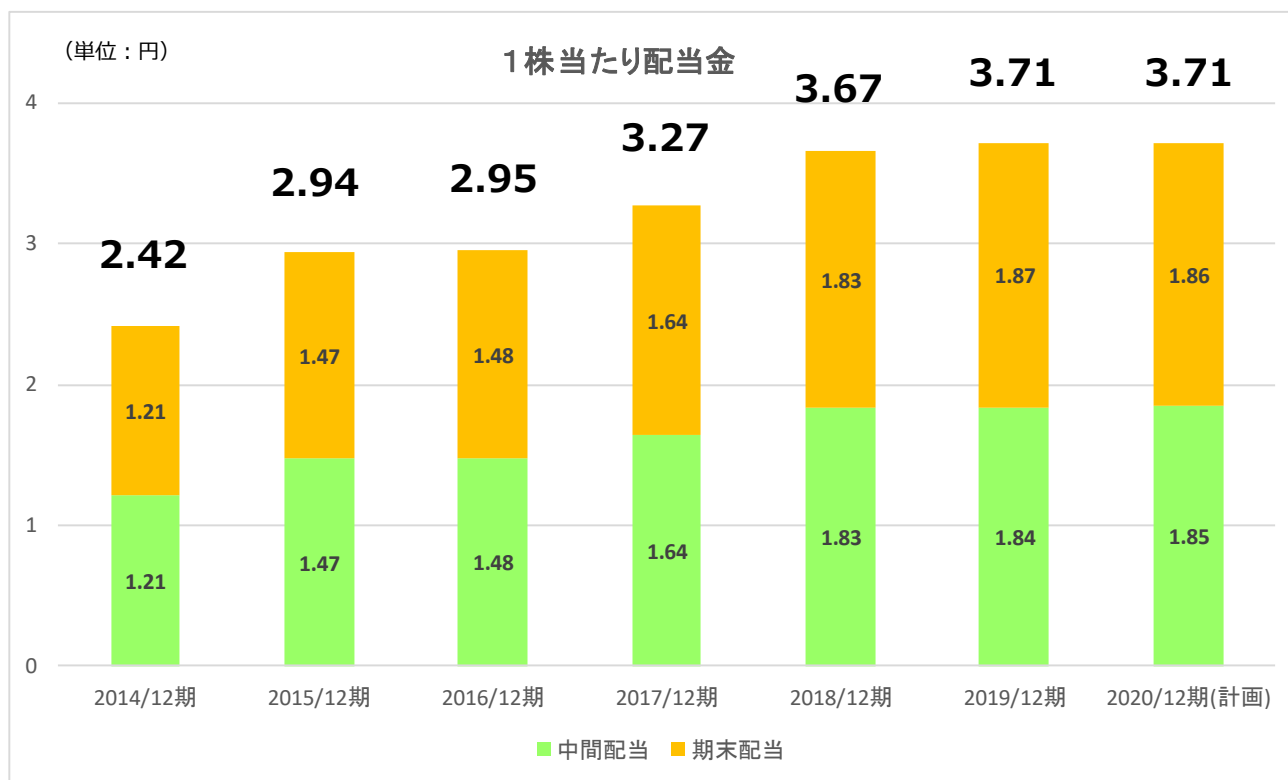


V. 株主還元について

株主様への利益還元

【**配当方針**】：当社は、株主の皆様への配当金を最も重要な還元と考え、経営成績の向上及び財務体質の強化を図りつつ、**「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。

【**配当予想**】：2020年12月期における一時的な利益の減少に関しましては、**「2019年12月期と同額の配当を行う」**ことに対応いたします。また、2020年7月31日に2020年12月期業績予想の修正を行いました。今期の配当金額に変更はありません。



※2014年1月1日付で株式1株につき2株の株式分割、2015年1月1日付で株式1株につき2株の株式分割、2017年1月1日付で株式1株につき2株の株式分割、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。グラフ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、2020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。

