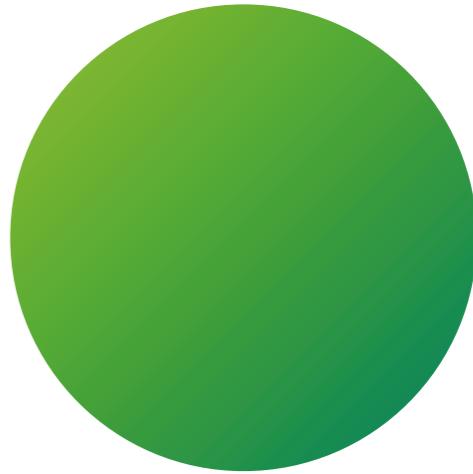


SUSTAINABILITY REPORT 2024

サステナビリティレポート 2024



しごと、スマート。インフォマート



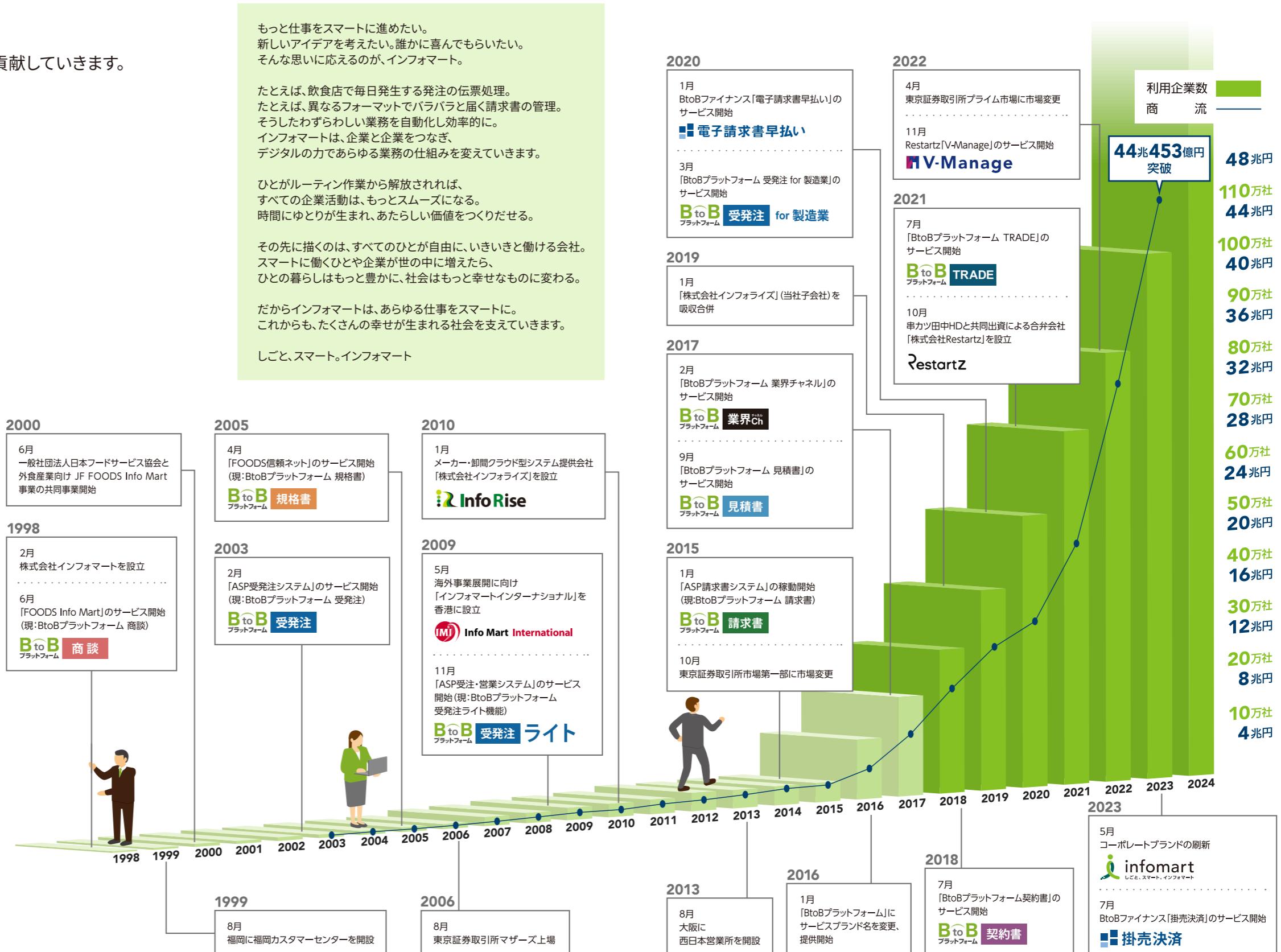
世の中の役に立ち、世の中に必要とされ、
世の中に喜んでいただける事業を通じ、
お客さまと共に会社も個人も成長し続け、社会に貢献していきます。

沿革	02
トップメッセージ	04
事業概要	08
中期経営計画	12
ESG経営	16
マテリアリティ	20
ESG情報:環境	22
ESG情報:社会	28
ESG情報:コーポレート・ガバナンス	32
非財務データ	38
会社概要	40

<編集方針>
インフォマートは、当社グループの持続的な企業価値創造に向けた経営および企業活動全般をステークホルダーの皆さまにより深くご理解いただくことを目的に、サステナビリティレポートを発行しております。本サステナビリティレポートにおいては、投資家の皆さまが特に必要とされる情報を抽出し、当社グループの目指す姿と各事業の取り組みや現状などを紹介し、それらを支える価値創造の基盤などを整理し、グループの全体像をお伝えすることに注力しました。今後もステークホルダーの皆さまのご意見を反映しながら、サステナビリティレポートの質的向上を図っていきます。

<報告対象>
期間:2023年12月期(2023年1月～2023年12月)
範囲:インフォマートおよびグループ企業

<将来見通しに対する注意事項>
本報告書に記載されている意見や予測などは、作成時点での当社判断であり、リスクや不確実性を含んでいるため、その情報の正確性、完全性を保証または約束するものではありません。さまざまなお因により、これらの見通しとは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。



Data to Dataのシステムの浸透で 日本社会のDXを促進することにより 社会的課題の解決と環境対策を目指します

中島 健

代表取締役社長

平素より当社に格別のご高配を賜り、誠にありがとうございます。代表取締役社長、中島健です。2022年1月の就任から、2年が経過しました。

私は新卒で三和銀行(現・三菱UFJ銀行)に入行し、ITベンチャー企業との提携による事業開発業務を通じて、2000年にインフォマート創業者の故・村上勝照氏と出会いました。当時は銀行員としてまだまだ頑張るつもりでしたが、当社の革新的なビジネスモデルと「本気で世の中を変える」という村上氏の理念に共感し、共に世の中を変える達成感を味わいたいと、転職を決意しました。

入社後は担当役員としてASP請求書システム(現:「BtoB プラットフォーム 請求書」)の立ち上げから事業拡大に携わり、現在に至るまで、日本社会のDXを世界水準レベルに推進すべく、尽力しています。

インフォマートのBtoBプラットフォームは ESG対策に直結

当社は、膨大な紙の請求書、契約書などをデジタルデータ化することで、CO₂削減につながる事業を行っています。また、当社事業の特長はDtoD(Data to Data ^{※1})のシステムであるという点です。多くの電子請求書システムはAtoD(Analog to Data ^{※2})の形を採用しており、取引先はアナログデータで請求書を送付し、システムを導入した側がデータ化し受領する方法です。それに対し、当社のシステムは導入企業だけでなくその取引先にもデータ化いただくため、取引先の賛同を得なくてはなりませんが、日本全体のDXを促進します。IT後進国と言われることも多い

日本ですが、当社の事業発展は日本社会の発展・持続可能性につながると考えています。

コロナ禍をプラス転換し2023年の成果に

2023年のフード事業の成果は、2点あります。まず1点目は、新マーケット発見による導入企業の拡大です。1998年の創業以来、当社はフード業界に企業間電子商取引(BtoB)プラットフォームを提供し、特に飲食店(主に外食チェーン)向けの「BtoBプラットフォーム 受発注」は、コロナ禍前の段階で全国外食チェーンの約半数の企業に導入いただきました。そのため、この受発注ビジネスは成熟事業だという認識でしたが、この2年間のコロナ禍が意外な追い風となり、新規マーケットを開拓できました。新型コロナウイルスの影響によるフード業界のダメージは大きく、2021年頃は当社の業績にもマイナス影響がありました。しかし、飲食店以外にホテル、旅館、給食へと販路を広げ、地域的にも首都圏中心から地方ヘリーチを広げるチャレンジをしたところ、大きなマーケットが発見でき、導入企業が拡大しました。

2点目は、当社のフード業界における「BtoBプラットフォーム」には、卸企業のために受注をデジタル化するシステム「BtoBプラットフォーム 受発注ライト」もありますが、こちらは今まで導入が進んでいない分野でした。しかしコロナ禍でのリモートワークの普及により、卸企業の皆様にも一気にデジタル化の機運が高まり、導入企業が劇的に増加しています。



全業種向けサービスが100万社導入を突破

一方で、2015年に開始した全業界向けの「BtoBプラットフォーム 請求書」は、業界の垣根を超えた新たな当社の柱として成長を続け、2023年には利用企業数が節目としてきた100万社を突破しました。2023年10月から始まったインボイス制度が追い風となり、請求書のデジタル化が求められたことによって、導入企業が大きく増加しています。さらに、請求書のデジタル化により利便性を実感くださった企業の皆様が発注書、見積書、納品書などを含めた商流全体をデジタル化すべく「BtoBプラットフォーム TRADE」という全業界向けの受発注システムを導入してくださる例が増えています。商流全体をデータ化するにはAtoDではなくDtoDである必要があるため、ここは当社の強みが最も活かせる分野だと考え、今後の展開も明るいと予測します。

事業拡大で新たな発展の土壌を

2023年の新規トピックスは、3点あります。1点目は、デジタルガバメント部門を創設し、自治体ビジネスへの注力を始めたこと。その一環として兵庫県西宮市で「BtoBプラットフォーム」を活用した実証実験を開始したところ、自治体に関連する企業への導入も進みました。また、地方の一般企業の当社に対する信用力も増し、大きなプラスの影響となっています。2点目は、マネーフォワード様のグループ会社であるマネーフォワードケッサイ様と連携した新サービス「掛売決済」をスタートしたこと。「BtoBプラットフォーム 請求書」を導入した企業へのオプションとして、取引先の与信審査から代金回収、入金消込、督促連絡、売掛金の入金保証まで行うサービスで、好評をいただいている。そして3点目は、「BtoBプラットフォーム 請求書」が、請求



書クラウドサービス市場における「国内シェアNo.1」^(※3)を3年連続で獲得したことです。汎用性の高さから売上規模の大小を問わず、様々な業界・業態で多くの企業にご利用いただいており、2023年12月末時点で利用企業数は100万社を越え、東京証券取引所プライム市場上場企業の利用率は約96%に達しています。

人的資本とガバナンス

有価証券報告書への人的資本に関する情報開示の義務化が注目されていますが、当社の人的資本への取り組みは、数値化できるもの、できないものの両面で進めています。

数値化できるものでいうと、ダイバーシティや女性比率を高めることに加え、産休・育休の取得率も上がり、女性は100%で平均1.5年、男性も60%以上で平均2カ月となっています。さらに数値だけでなく、男女ともにキャリアに傷

がつかない・中断しない環境作りと、社員が休みやすく戻りやすい体制にするべく取り組んでいます。

数値化できないものについては、社員のモチベーションやエンゲージを高めることが重要だと考えています。2023年には私の「通信簿」としてツールを活用し社員からの評価と忌憚ない意見を集めました。結果、トータルの評価はそれほど悪くはなかったのですが厳しい意見もいただいたので、その結果も社員に開示し、マイナスな部分を改善するという決意表明を行い実際に努力しているところです。

一方で、コーポレート・ガバナンスについても、取締役会や経営会議、指名報酬委員会などの会議体の実効性を高める取り組みも行っています。

環境負荷マイナスへの取り組み

TCFD提言に沿った情報開示としては、最新の2022年情

報ではScope3で当社のサプライチェーンが排出する二酸化炭素は約1万t。これは主に、大量のデータを処理するためのサーバー運用によるものです。その一方で、当社の顧客企業のペーパーレス化などで削減された二酸化炭素は約4000tと、現状は排出量が削減量の約2倍です。2024年以降、オンプレミスのデータセンターを所有する現在の体制から、クラウド化に徐々に切り替えていくことを予定しているため、排出量と削減量は将来逆転する予定です。今まででは障害・災害対策のためにバックアップ含めて複数のサーバーを構えていましたが、技術の進化により安全性を棄損せずクラウド化できる見通しが立ち、今後は環境負荷をマイナスにできることとなります。

日本社会が抱える課題への貢献

日本が抱える課題の中で、例えば、フードロスとフードマイレージ問題については解決策を提供できると考えています。現状でAI企業との提携による自動発注システムの提供を開始しており、発注の精度が上がることでフードロスの削減に貢献できています。フードマイレージについては、当社の受発注データを総合的に分析することで、将来的に無駄が洗い出せると予測しています。

また、創業25周年を記念して社員から事業のアイデアを募集したところ、いろいろな社会問題に対するソリューション企画案が出てきましたので、今後、適宜検討をしたいと思っています。

中期経営計画の進捗と新規ビジョン、今後の展開

社長就任時に立てた中期経営計画の2026年ゴールである売上高200億円、営業利益50億円、売上高営業利益率25%に向か、2023年の実績は当初設定した目標を上回り順調に推移しています。他社とのシステム連携を進めている方針も着実に実現しています。他方、22年までは積極投資姿勢で将来の売上を大きく伸ばすため減益が続いていました。

そこで、中計後半となる23年から26年にはより利益を重視し、増益基調を継続する、という方向へ方針転換します。さらに、コロナ禍を経たこの2年間の変化を鑑みて、今後の事業の方向性を新たに定めました。それは、「DtoDを業界特化でスピーディーに世に広め、フード事業と同水準のDXをひとつでも多くの業界で実現してゆく」というもので

す。

当社は、フード業界においては単なるシステム販売だけでなく、導入企業同士の情報交換の場やマッチングの場を提供し、各社のノウハウを集積して他の導入企業へ展開するなど、人手も手間もかかるフォローを無償で行っています。これは一時的な収益にはならずとも業界全体の発展を促し、将来的な利益にもつながります。これをフード業界以外にも広げることは、単に業界全体の業務の効率化だけでなく、日本社会への貢献だと考えています。

事業拡大への課題とアプローチ

今後の課題としては2点。1点目はCustomer Success強化。フード業界を含め、全業種・業界で顧客満足度を更に向上させていくことが必要だと考えています。

2点目が、ナレッジマネジメント。導入いただいた企業へのノウハウを、より共有できる形に整理して構築し、100年続く企業を目指していきます。

ステークホルダーの皆様へのメッセージ

DtoDのシステムを世の中に普及させていくことは、アナログ主体の企業には今までのやり方を変える点で面倒で手間のかかるのですが、日本がIT後進国から脱却し持続的に発展するために不可欠です。

これはDtoDの戦略ができている会社にしかできないことであり、当社社員には、社会へ貢献する仕事だという矜持を持って欲しいと常々語っています。

利用企業数100万社を突破し、扱う商流も40兆円を超える勢いとなりましたが、日本の商流全体をDXするニーズは今後さらに高まる予測され、まだ入り口に過ぎません。今後、引き続き当社企業価値の最大化を目指して参りますので、ステークホルダーの皆様におかれましては、引き続きご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

※1 Data to Data

受発注や請求、見積もり等企業間で発生する様々なやりとりをデジタルデータのまま行う仕組み。

※2 Analog to Data

メールやクラウドツールで書類を送付。受領したメールやPDFをAOCRでデータ化し電子保存。

※3 株式会社東京商エリサーチ調べ

事業概要

FOOD DX

BtoB 受発注

発注、受注、請求までをWeb上でシームレスに。
業務の生産性向上により、発注側・受注側双方の利益拡大に貢献します。



事務処理時間とコストを削減



BtoB 受発注 ライト

Web受注やAI-OCRによるFAX発注書のデータ化で受注業務をストレスフリーに。
受注データ化による生産性向上・顧客囲い込み効果により、卸企業の利益拡大に貢献します。



食品卸のデータ受注を強化



BtoB 規格書

業界標準フォーマットで規格書流通をスマートに。
正確かつ速やかな商品情報の共有により、外食産業の食の安心・安全に貢献します。



作成、管理、検索がカンタン



BtoB 商談

「売りたい」「買いたい」のマッチングをスムーズに。
販売側と仕入側をダイレクト結ぶ豊富な機能で、営業力と購買力強化に貢献します。



理想の商品や取引先が見つかる



Back Office DX

BtoB TRADE

“見積・発注・受注・納品・受領・検収”までを一元管理。請求書・契約書と連携し、企業間で行われる一連の商取引がWeb上でシームレスに完結します。



企業間商取引のDXプラットフォーム



※1「BtoB プラットフォーム 契約書」との連携 ※2「BtoB プラットフォーム 請求書」との連携

BtoB 契約書

契約書の連絡をはじめ、管理や社内承認も一元化。
最新ブロックチェーン技術で契約内容の信頼性を確保します。



契約業務をスピーディー&安全に



BtoB 請求書

請求書の受け取りや発行など、双方の業務がより迅速に。
通知書機能、督促機能、消込機能、AI-OCR機能ほか請求業務を効率化する機能も豊富にあります。



経理業務のあらゆる課題を解消



BtoB 見積書

見積書の依頼・作成はもちろん、開封状況の確認や社内共有、質問・回答の履歴管理など、さまざまなやり取りや業務を一元管理します。



煩雑なやり取りをスムーズに



事業概要

Back office DX



「情報収集・分析機能」と「企業・商品PR機能」を提供。
業界・取引先・財務状況などの情報を通じ、企業間取引の活性化につなげます。

タイムリーな情報を伝える&受け取る



製品情報はこちら



煩雑にならがちな受発注業務をWeb上でシームレスに。
受発注ミス、取引先とのトラブルなど、製造業ならではの課題解決に貢献します。

業界特有の煩雑な受発注業務を改善



製品情報はこちら



電子帳簿保存法に対応し、あらゆる国税関係書類の検索用件に必要な記録項目を
正確にデータ化した上で電子保存します。

電子帳簿保存法に対応



製品情報はこちら



社内承認・申告業務のデジタル化で、業務プロセスの標準化とコンプライアンス強化を
実現。起案から決済までが高速化し、企業の意思決定がスピードアップします。

社内稟議のデジタル化を実現



製品情報はこちら

BtoBファイナンス



発行済みの請求書をオンラインで素早く現金化。
簡単操作で必要な資金が調達でき、企業の成長を後押しします。



製品情報はこちら



「情報収集・分析機能」と「企業・商品PR機能」を提供。
業界・取引先・財務状況などの情報を通じ、企業間取引の活性化につなげます。



製品情報はこちら

グループ会社のサービス



飲食店にもう一人マネージャーを



製品情報はこちら



食品卸の受注課題をまるっと解決



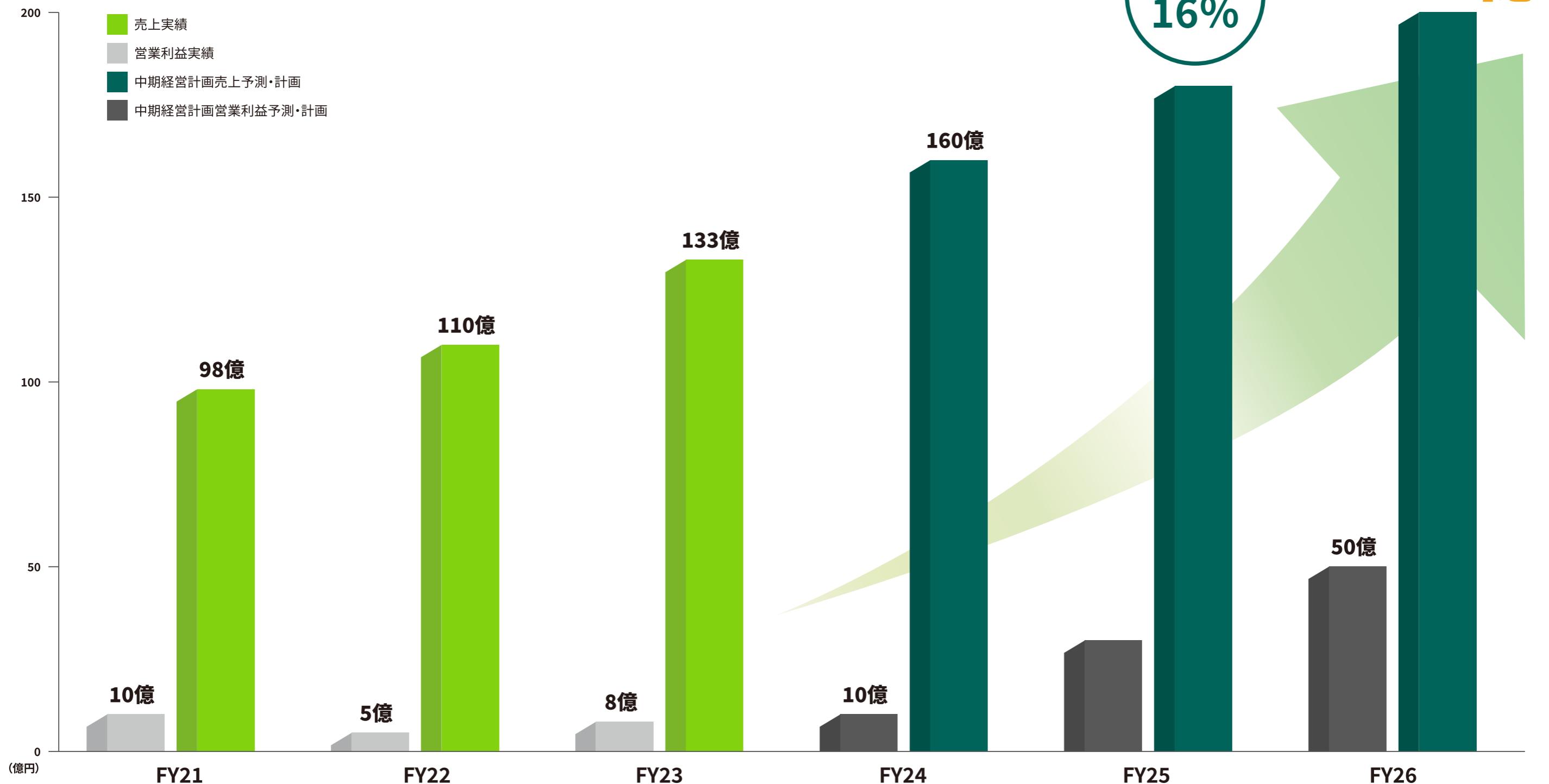
製品情報はこちら

中期経営計画

当社の強みであるDtoD^(※1)方式の「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します。

※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プラットフォーム 請求書やBtoBプラットフォーム TRADE等)を普及(Horizontal展開)させ普段活動の中から商流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



中期経営計画

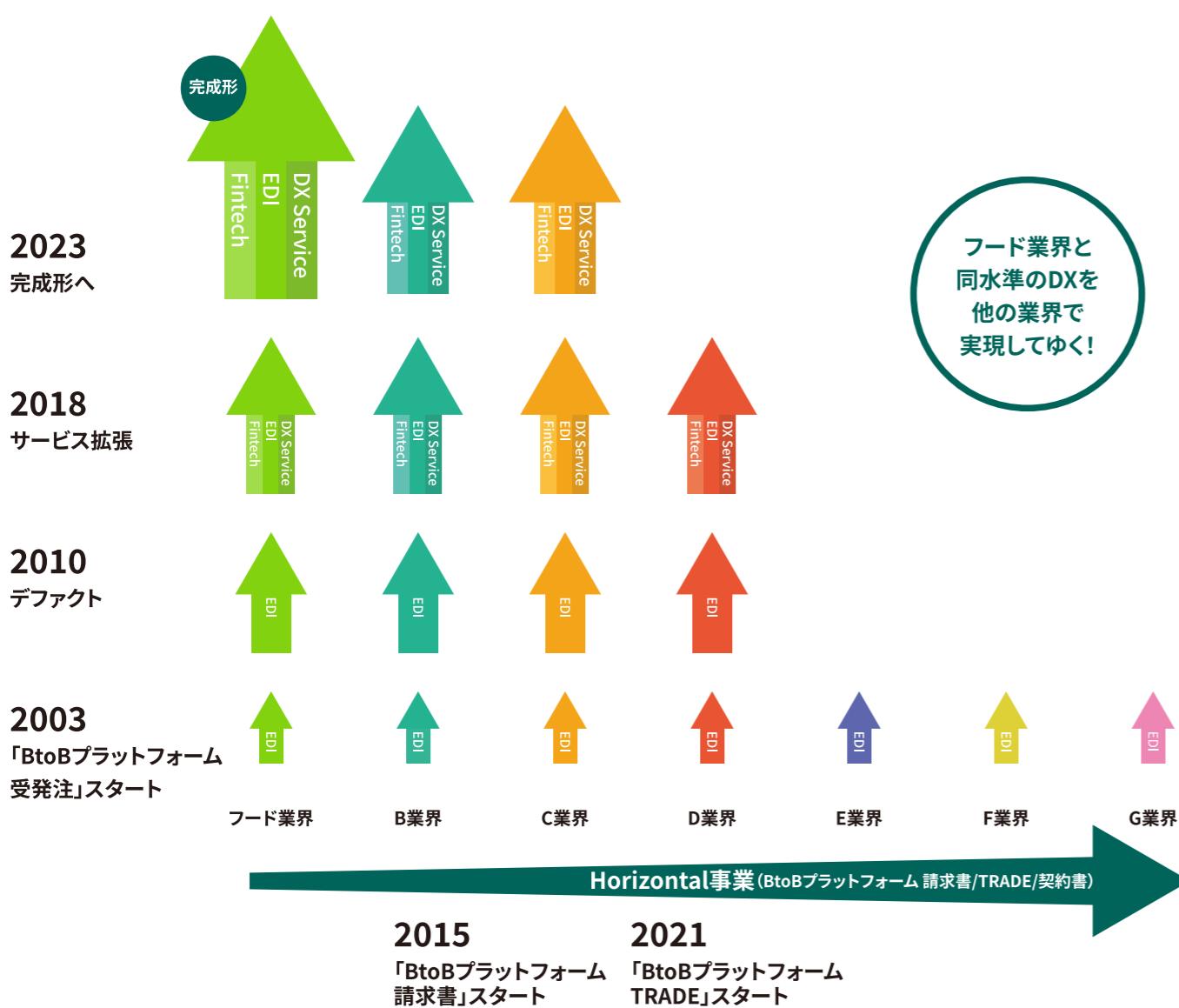
事業ビジョン—業界DtoDのトップ企業—

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

事業ビジョンイメージ—業界DtoD戦略で開拓—



中期経営方針

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」のことを指す
今後は、これらに資源を集中する

增收増益基調の継続、高収益性への回帰

低水準利益&減益のトレンドは2022年度(3期連続)で終え、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% (BtoB-PF FOOD事業:8%、BtoB-PF ES事業:30%)

出資先の「シナジー拡大」と「収益化」

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

“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
 - ①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)及び
 - ②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

ESG経営

サステナビリティについての取り組み

1 サステナビリティについての取り組み

当社グループは、「世の中の役に立ち、世の中に必要とされ、世の中に喜んでいただける事業を通じ、お客さまと共に会社も個人も成長し続け、社会に貢献していきます。」という理念の下、事業活動を通じて社会・環境の持続的な発展に貢献し、企業価値を中長期的に向上させることを目指しております。

当社の事業の中核をなすBtoBプラットフォームが、企業間取引をデジタル化し、利用者における業務効率化と経営高度化を可能にする重要なデジタル基盤として、持続性と安定性をもったサービス提供を継続することが社会的な使命であるとの自覚にたち、気候変動による経済・社会的影響をより正確に把握し、強靭な体制のもとで適切な目標を設定し、必要な対策を講じています。

当社のサステナビリティに関する考え方及び取組については、有価証券報告書 第2事業の状況 2 サステナビリティに関する考え方及び取組をご参照ください。

URL <https://corp.infomart.co.jp/ir/library/securities>

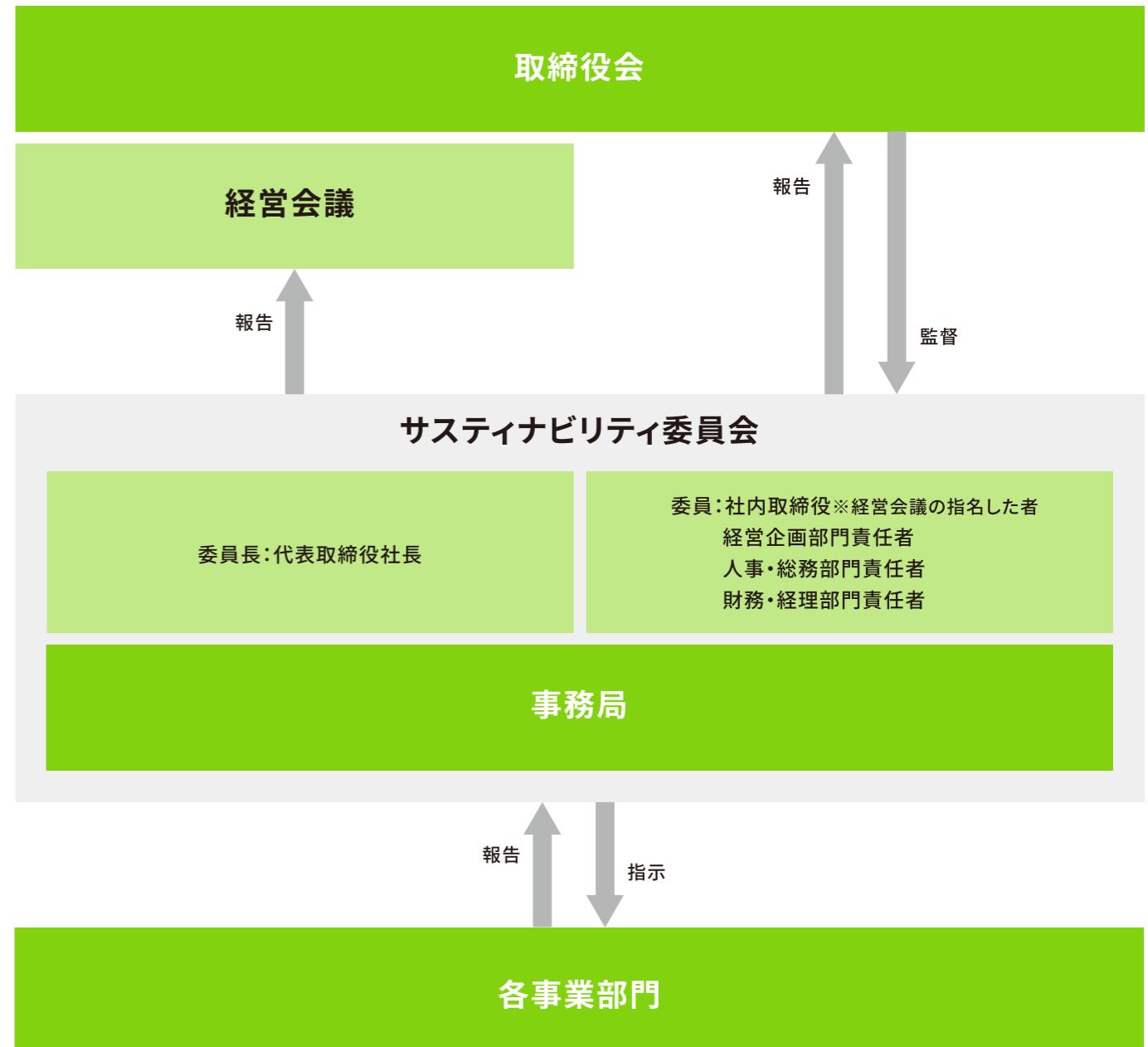
2 人的資本への投資

当社グループでは、経営目標達成のために人材を育成し士気を高めることが重要であると考え、事業戦略に合致する人材像を定めた上で、キャリアプラン、研修制度、現場教育施策等を含む総合的な人材育成プランを実施していくことを基本方針としております。人材育成環境の強化においては、特にリーダーシップの涵養と事業開発・運営ノウハウの伝承に注力し、さらに人材の採用においても、これらの育成方針に沿う施策を講じています。

ESG推進体制

当社のサステナビリティ委員会は代表取締役社長を委員長として据え、本委員会メンバーはサステナビリティ経営への対応を目的に適切と認められるメンバーにより構成します。本委員会は、サステナビリティ基本方針の策定、仕組みの構築、目標とする指標設定/審議に加え、必要な情報の抽出や調査を実施し、取締役会への報告・提言の役割を担います。また、本委員会設置の目的は、対応業務領域が複数部署を跨ぐため、部署間の連携を効率化し統一させるためです。

サステナビリティ推進体制図

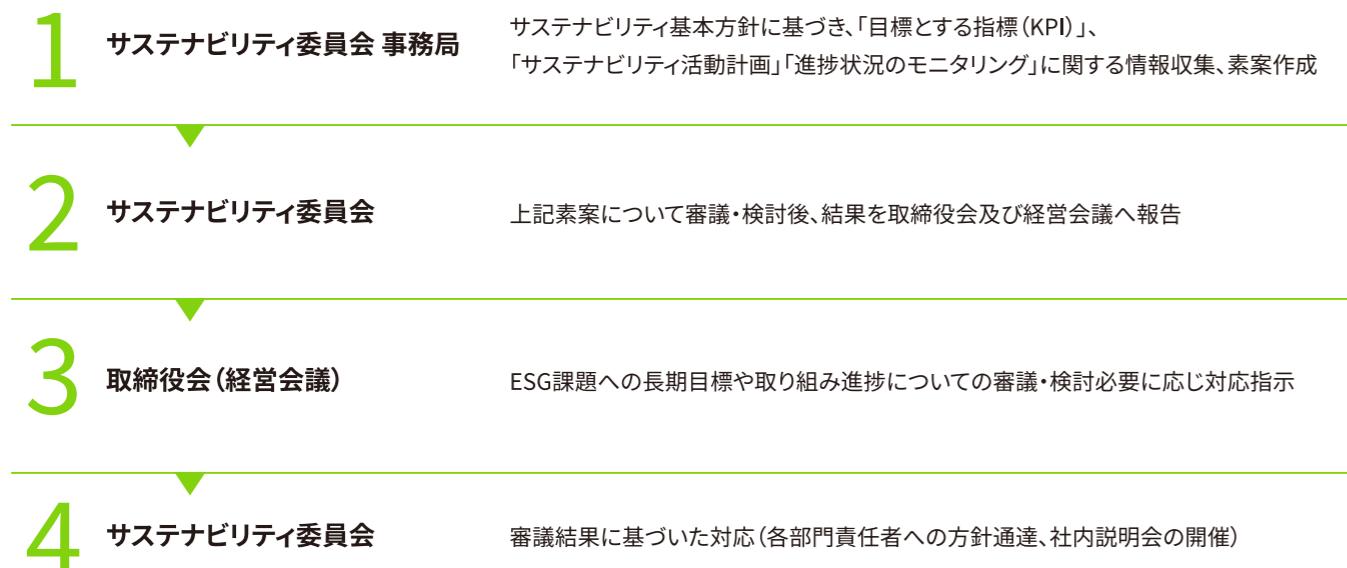


ESG経営

サステナビリティ推進体制・役割



ESG課題への長期目標や取り組み進捗についての業務フロー



社内浸透施策

SDGsの社内浸透を目指して勉強会を実施

当社は、SDGsの社内浸透を目的として、従業員に向けたオンライン勉強会を実施しました。SDGsに関する基礎知識についての座学、それを復習するクイズ大会を交えながら、当社の事業がSDGsに貢献するためのさらなる可能性を探るため、従業員同士が議論し、考えを共有するワークショップを実施し、従業員一人ひとりがSDGsへの理解を深め、事業との結びつきを再認識し合いました。

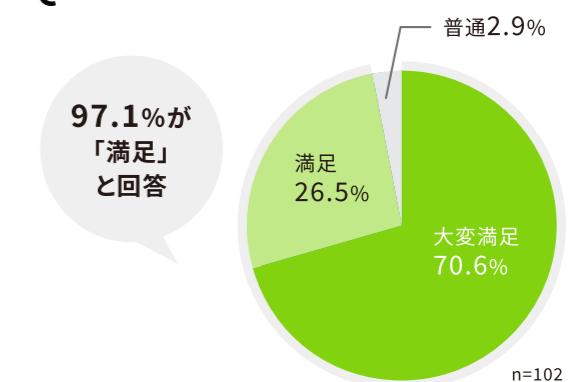


SDGs(持続可能な開発目標)は、2001年に策定されたミレニアム開発目標(MDGs)後継として、2015年9月の国連サミットで加盟国(193カ国)の全会一致で採択された、「持続可能な開発のための2030アジェンダ」に記載された、2030年までに持続可能でよりよい世界を目指す国際目標。スローガンとして「No one will be left behind.(誰一人取り残さない)」を掲げる。

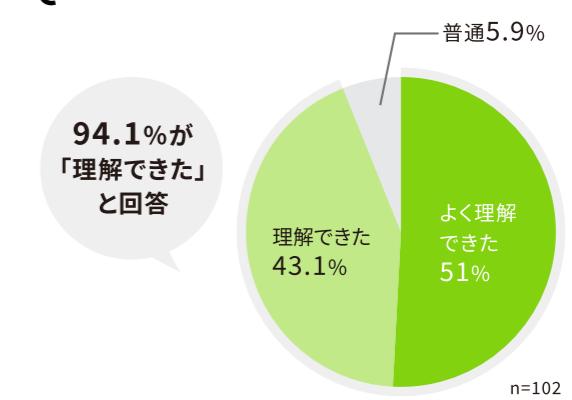
93%以上の従業員が、事業とSDGsの関わりへの理解浸透を実感

会終了後のアンケートでは、勉強会に対する満足度が約96%、約93%の従業員が「当社事業とSDGsの関わりへの理解がより深まった」と回答。「自社との密接な関わりを改めて学ぶことができた」「SDGsへ貢献しているサービスとして、自社商材に更に自信を持つことができた」「SDGsについて、より深い知識を習得できた」など、従業員の理解浸透が伺える勉強会となりました。企業が長期的に社会から必要とされ、存続していくためには、事業を通じて社会に貢献していくことが必要不可欠です。当社は今後も従業員の成長や「BtoBプラットフォーム」の提供を通じて、お客様、持続可能な社会の課題解決に貢献してまいります。

Q 勉強会の内容はいかがでしたか？



Q SDGsと当社事業の関わりについて理解できましたか？



マテリアリティ

マテリアリティ

1 信頼できるクラウドインフラの提供とイノベーション創出



お客様の安心・安全・セキュリティを担保し信頼できるインフラを構築し、企業間取引の標準化による業務効率化に貢献します。さらに、協業によるパートナーシップを構築し、継続したイノベーションを創出します。

2 事業を通じた気候変動への対応と地球環境保全への貢献



DXを推進するプラットフォーム事業を通して、ペーパーレスによるCO₂削減や循環型社会への貢献へ取り組んでいきます。また、全従業員の環境配慮への意識を向上させ、環境負荷低減への取り組みを推進していきます。

3 多様な人材が活躍できる環境整備と社会貢献



多様性を尊重し、ライフスタイルにあった働き方を実現することで、新たな価値を創造し続けられる企業文化を醸成します。その環境を通して、世の中の生産性・働き方改革に貢献する事業を創り、社会価値を創造します。

4 経営の透明性・公平性・法令遵守



透明性・公平性・法令順守を尊重したコーポレート・ガバナンス体制を構築し、お客様、お取引先、株主・投資家、社員、全てのステークホルダーに貢献してまいります。

マテリアリティ概要・特定フロー

当社は、「世の中の役に立ち、世の中に必要とされ、世の中に喜んでいただける事業を通じ、お客さまと共に会社も個人も成長し続け、社会に貢献していきます。」を経営理念として、事業活動を通じ、環境問題や社会課題の解決に向けた取り組みを推進していきます。当社が優先的に取り組むべき課題として4つのマテリアリティを重要なテーマとして掲げました。企業間取引のプラットフォーマーとして社会をより良く変革していくため、持続可能な企業成長と社会の実現を目指していきます。

当社は、5つのStepでマテリアリティを特定しました。Step1課題整理では、*外部評価を基に147にわたるESGへの取り組み項目の優先度と重要度をつけ、現状の課題を把握しました。Step2事業環境分析では、インフォマートのESGへの取り組みを整理した上で、SASB/SDGs目標/グローバルリスク報告書を基に作成したリスク項目と照らし合わせ、優先順位をつけました。Step3マテリアリティマッピングでは、「Step1課題整理」「Step2事業環境分析」で優先順位づけした項目を分類し、マテリアリティマップを作成。インフォマートにおける重要なテーマをマッピングしました。Step4社内ヒアリングでは、選定した重要なテーマと社内ヒアリング内容をすり合わせ、マテリアリティを選定しました。最後に、当社における重要な4つのマテリアリティを決定しました。

*外部評価:GRI・TCFD・SASB・Refinitiv

マテリアリティ特定フロー



外部評価を基にステータスを分類。ESG各項目毎に優先順位と重要度をつけ課題を把握。

インフォマートのESGへの取り組みを整理し、SASB/SDGs/グローバルリスク報告書を基に作成したリスク項目にあてはめ分類し、優先順位をつける。

「課題整理」「事業環境分析」の観点から優先順位づけした項目を分類し、マテリアリティマップを作成。インフォマートにおける重要なテーマをマッピング。

選定した重要なテーマと社内ヒアリングした内容をすり合わせマテリアリティを選定。

インフォマートにおける重要な4つのマテリアリティを決定。

環境

基本方針

地域環境及び地球環境の保全に配慮した健全な事業活動を積極的に推進し、社会・経済の持続的な発展に貢献します。
事業活動における環境目標を定め、継続的な環境負荷の低減に努めます。

行動指針

- 電子商取引がエコにつながることを世の中に周知し、企業間電子商取引(BtoB)プラットフォームの推進によるペーパーレス化とCO₂削減を推進します。
- 事業活動にともなう環境負荷に対し、環境目標及び環境活動計画を作成します。
(CO₂排出量の削減/廃棄物排出量の削減/総排水量の削減)
- 環境教育・啓発活動を実施します。
(環境教育の実施/地域の環境行事への参加)
- 環境関連の法令、規制、協定等を遵守します。
- 環境方針は全社員に周知し、環境保全に対する意識高揚をはかります。



取り組み

環境負荷低減を推進する「ECO Mart」活動

当社における環境負荷低減を推進するために、省エネルギー・省資源・廃棄物削減等に取り組む活動を行っております。

主な活動例

エコ実績の公表

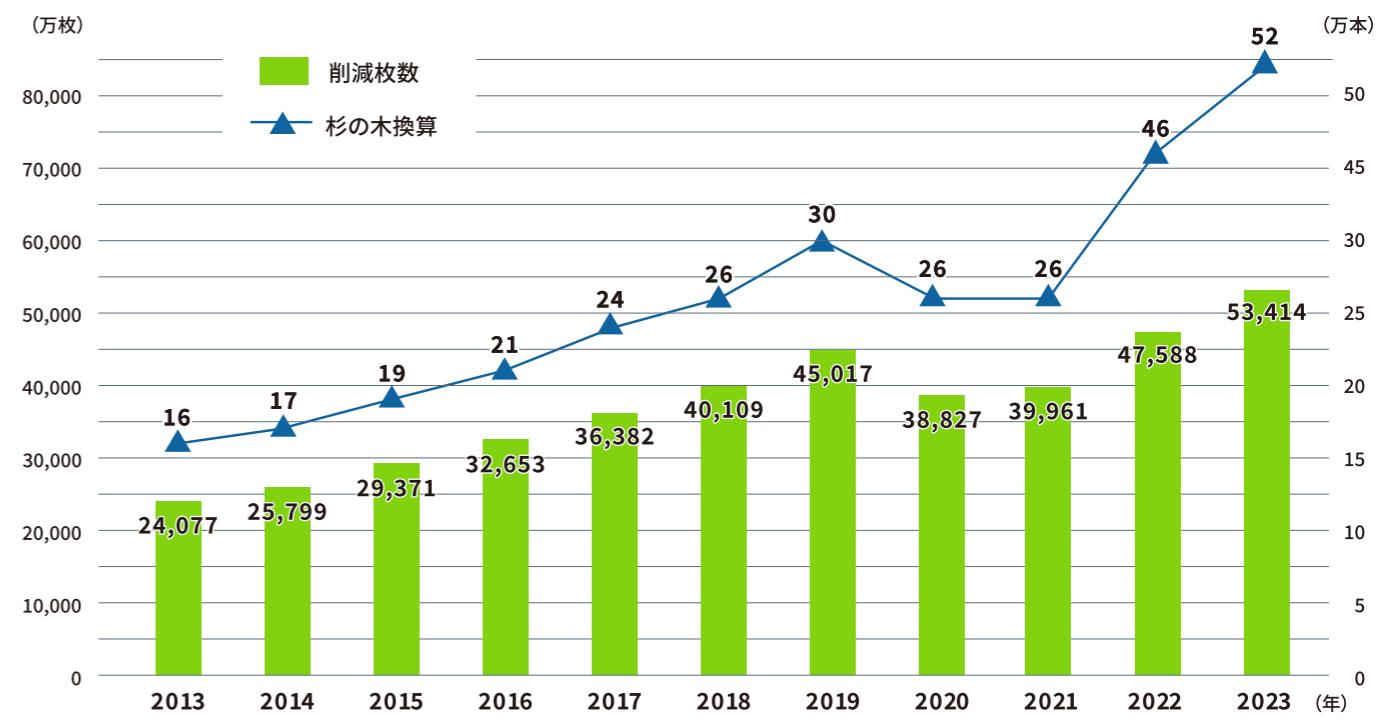
「BtoBプラットフォーム」によるエコ実績(ペーパーレス化によるCO₂削減効果)を公表することで、デジタル化に取り組む意義を世の中に伝え、その普及を推進します。

▼2023年度の実績

削減できた伝票枚数:5億3,414万枚
CO₂排出削減量:457万8,509Kg
杉の木換算:52万285本

<https://corp.infomart.co.jp/sustainability>より

「エコ実績」の推移



TCFD提言に沿った情報開示

気候変動は世界の持続的発展の脅威であるとの認識に立ち、当社グループはTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）の提言に沿った情報開示など気候変動対策に積極的に取り組んでまいります。

1. ガバナンス

(i) 気候関連のリスク及び機会についての取締役会による監視体制

気候関連のリスクと機会については、サステナビリティ委員会において、方針や具体策を協議・決定しております。取締役会や経営会議は、サステナビリティ委員会から適時報告を受け、その活動を監視・管理しております。

また、当社グループでは、組織におけるリスクを適切に管理するため、リスク管理委員会を設置しております。リスク管理委員会では、気候関連を含め、リスクの発生を防止するための体制整備、業務の遂行を阻害し損失・不利益等を及ぼす事態が生じる要因の識別・評価、進捗状況のモニタリング等を行っております。このリスク管理委員会の活動は、取締役会によって管理・監督され、当社グループの全体戦略に適切に反映されております。

(ii) 気候関連のリスク及び機会を評価・管理する上での経営者の役割

当社グループでは、取締役会及び経営会議がサステナビリティ委員会及びリスク管理委員会を監視し、気候関連のリスク及び機会を全体的に管理しております。当社代表取締役社長は、サステナビリティ委員会の委員長として、気候関連のリスク及び機会を評価し、具体的な対応策の協議・決定に主導的役割を果たしております。また、気候関連のリスクに関しても、当社代表取締役社長がリスク管理委員会の委員長として方針策定を主導し、リスク発生時には対策本部を設置して陣頭指揮を執っております。

2. 戦略

国連気候変動に関する政府間パネル(IPCC:Intergovernmental Panel on Climate Change)が公表するRCP8.5シナリオ(緩和策を取らず産業革命の前と比べて平均気温が4.0°C前後上昇するシナリオ)と、国際エネルギー機関(IEA:International Energy Agency)が公表するNZE2050)(2050年にネットゼロを達成し気温上昇が1.5°C未満の上昇に抑えられるシナリオ)を参照し、気候関連のリスク及び機会がもたらす組織のビジネス・戦略・財務計画への影響を把握しております。気候関連のリスク及び機会の認識において、リスクは移行リスクと物理的リスクに大別し、さらに現行・新たな規制のリスク、法規制リスク、技術リスク、市場リスク、評判リスクに細分化し、機会は、市場、レジリエンス、資源の効率性、エネルギー源、製品・サービスなどに分類しております。これらの分類ごとに、当社グループの調達と売上に対する影響を、短期(0ー1年)、中期(1ー3年)、長期(3ー10年)で予測し、分析を行いました。その結果認識したリスクは以下のとおりです。

	リスク・機会	指標	サプライチェーン	影響度(短期)	影響度(中期)	影響度(長期)
移行リスク	現行の規制	・カーボンプライシングの仕組み ・排出量報告義務の強化 ・既存製品・サービスの義務付けと規制	調達	低	低	低
		売上	低	中	中	
	新たな規制	・カーボンプライシングの仕組み ・排出量報告義務の強化 ・既存製品・サービスの義務付けと規制	調達	低	低	高
		売上	低	中	高	
	法規制	・訴訟へのエクスポージャー	調達	低	低	低
		売上	低	低	低	
	技術リスク	・既存製品・サービスを低排出オプションに置換 ・新技術への投資失敗 ・低排出技術への移行	調達	低	低	高
		売上	低	中	高	
	市場リスク	・顧客行動の変化 ・市場シグナルの不確実性	調達	低	低	低
		売上	低	低	低	
	評判リスク	・消費者の嗜好の変化 ・セクターの汚名 ・利害関係者の懸念の高まり または否定的な利害関係者のフィードバック	調達	低	低	中
		売上	低	中	中	
機会	市場	・新市場への参入 ・インセンティブ導入 ・保険適用が必要な新たな資産および所在地への利用	調達	低	低	低
		売上	低	低	低	
	レジリエンス	・再エネプログラムへの参加及び省エネ対策実施 ・リソースの代替・多様化	調達	低	低	低
		売上	低	低	低	
	資源の効率性	・効率的な輸送手段の利用 ・リサイクルの利用 ・水の使用量 ・消費量の削減	調達	低	低	高
		売上	低	中	高	
物理的リスク	エネルギー源	・低排出エネルギー源の利用 ・支援的な政策インセンティブの利用 ・新技術の活用 ・炭素市場への参画	調達	低	低	高
		売上	低	中	中	
	製品・サービス	・低排出製品・サービスの開発及び拡大 ・気候適応・レジリエンス・保険リスクへのソリューション開発 ・R&D・技術革新を通じた新製品やサービスの開発 ・事業活動の多様化 ・消費者の嗜好の変化	調達	低	低	高
		売上	低	中	高	
	急性リスク	・台風、豪雨 ・洪水 ・熱波 ・山火事	調達	低	低	低
		売上	低	低	中	
	慢性リスク	・温度変化(空気・淡水・海水) ・降水パターンと降水の種類の変化(雨、雹、雪/氷) ・海岸浸食	調達	低	低	低
		売上	低	低	中	

(i) 短期・中期・長期の気候変動のリスク及び機会と組織のビジネス・戦略・財務計画に及ぼす影響

NZE2050シナリオでは、カーボンプライシングの導入・拡大、新たな政策やGHG排出規制の強化、技術の導入や消費者の嗜好の変化による影響が中期から長期にわたって生じ、調達コストの増加や顧客の購買力の低下を通じて財務的なリスクになると認識しております。同時に、気候変動に適応した新たな技術やエネルギーを導入している調達先や顧客があることから、その点では機会の向上を通じて財務への好影響も生じると認識しております。RCP8.5シナリオでは、自然災害や気温上昇による影響が長期に及び、主に販売において長期的なリスクが生じると認識しております。

(ii) 組織の戦略的レジリエンス

これらの気候変動に伴う様々なリスクと機会に対し、当社グループでは、気候関連のリスクを低減し、機会を最大化する観点から、組織戦略を柔軟に見直し対応する体制とプロセスを整えております。先述のとおり、当社のサステナビリティ委員会では、リスク管理委員会と連携し、気候関連のリスクと機会を識別し、財務への影響度を評価した上で、組織目標や具体策を盛り込んだ活動計画を協議・決定しております。特に、上記のリスクと機会の中でも、気候変動に伴う規制、新たな技術や製品、市場ニーズなどは変化が激しく、当社グループへの財務的インパクトも大きいことから、当社グループでは組織戦略において、これら新技術や主要機材の導入、社内リソースの配分見直しを行い、レジリエンスの確保に努めております。

3. リスク管理

(i) 気候関連リスクを識別・評価・管理するプロセス

気候関連のリスク及び機会は、サステナビリティ委員会において、識別・評価されております。まず、サステナビリティ委員会事務局が各部門から情報収集を行い、気候関連のリスク及び機会の現状把握に努めております。サステナビリティ委員会では、同事務局がとりまとめた内容を踏まえ、NZE2050シナリオやRCP8.5シナリオにおけるリスクと機会を識別します。また、当該リスクと機会の評価にあたっては、まず、識別したリスクと機会が当社の調達及び販売に与える財務的影響を分析し、その影響度を評価します。次に、この評価結果に基づき、リスクを低減し機会を最大化するための目標や具体策を盛り込んだ活動計画を協議・決定します。サステナビリティ委員会の決定は、取締役会に報告されるとともに、当社内各部に指示伝達され、実行されております。

(ii) 組織の総合的リスク管理における気候関連リスクの統合

気候関連のリスクについては、組織における他のリスクとともにリスク管理制度の下で管理、統合されます。リスク管理制度では、社内全体で組織リスクの発見・予見に努め、リスク管理担当者(各部門内の部長その他の者)を通じてリスク管理責任者(各部門の長)に報告し、同責任者がリスク管理委員会に報告します。リスク管理委員会はリスク管理の重要事項を協議・決定し、必要に応じて対策本部を設置します。同対策本部は対応策を検討し、各部門のリスク管理責任者及びリスク管理担当者を通じ、現場に応じて対策を指示します。この過程において、リスク管理委員会からサステナビリティ委員会に情報を共有し、同委員会と連携することにより、当該リスク管理が当社グループ全体の管理プロセスに組み込まれております。

4. 指標及び目標

(i) 気候関連のリスク及び機会を評価する際に用いる指標

当社グループでは、先述の「シナリオ別分析結果の概要」に示したとおり、リスク及び機会ごとに指標を設定し、その影響度を分析・評価しております。例えば、政策・法規制リスクでは、日本政府による税制の変更や新たな規制の導入が当社の調達金額や売上高に与える影響度合いを指標として設定しております。また、気候変動に伴う技術や製品については、リスクと機会の両面があると捉えており、当社の製品・サービスに関連性の強い技術や製品を特定し、それらの動向が当社の財務に与える影響度を指標として設定しております。

温室効果ガス排出量(以下、GHG排出量)は気候関連のリスク及び機会による財務的影響を測定する上で重要な指標です。また、その排出量を炭素価格(カーボンプライシング)貨幣価値に換算し、当社グループの財務に対する影響を分析・把握するよう努めています。炭素価格については、企業によって様々な価格帯があると承知しておりますが、日本国内における税や取引制度がまだ導入されていないことから、当社ではJクレジットにおける入札・販売価格や欧州連合域内排出量取引制度(European Union Emissions Trading System)における炭素取引価格を参照してインターナルカーボンプライシング(ICP)を実施し、CO₂排出が財務に与える影響を分析しております。

(ii) Scope別の温室効果ガス(GHG)排出量

いわゆるScope別のGHG排出量については、GHGプロトコルの方法論を参考し、その量を算定しております。当社のScope別GHG排出量実績は右のとおりです。当社グループの事業領域におけるGHG排出量は、他産業と比較するとほど大きくありませんが、将来的な税制導入や規制強化に伴うリスクもあると認識しており、可能な限り削減に努めています。また、算定にあたっては、公表されている排出原単位のデータベースなどを用いて、客観的な数値の把握に努めています。今後も同様の方法を用いることにより、将来的にはトレンド分析も可能になると考えております。

(単位:t-CO ₂)	2020年12月期	2021年12月期	2022年12月期
Scope1	4.691	8.931	4.691
Scope2	98.760	78.509	56.317
Scope3	—	—	10,135.550

(iii) 組織が気候関連リスク及び機会を管理するために用いる目標及び実績

このように、当社グループでは、シナリオ分析において明確化した指標やGHG排出量を指標とし、気候関連のリスクを低減し、機会を最大化することを目標として、気候関連のリスク及び機会の管理に取り組んでおります。また、当社のGHG排出量については、再生可能エネルギーの導入や外注作業の内製化、またScope3に関する調達先への働きかけなどを通じて排出量の削減を進め、カーボンニュートラルの実現を目指してまいります。さらに2022年度のScope2の排出量については、再生可能エネルギー由来J-クレジットを購入することで全量削減を実施いたしました。その際、排出原単位を用いたGHG算定方法では、事業規模が拡大するとともにGHG排出量が自動的に増加してしまうことから、炭素強度の考え方を参考に、売上高に占めるGHG排出量のトレンドから客観的な分析を行うなど、算定手法の改善にも努めてまいります。また、植林など、当社のサプライチェーン外ではあるものの、地球全体のGHG排出量削減に貢献するような取り組みについても今後検討を進め、気候関連のリスクと機会に対応してまいります。

社会

基本方針

当社は、社内外取締役・監査役から管理職、現場の社員に至るまで、さまざまな属性、資質、経験、能力をもった多様な人材が、当社の企業理念・ミッションを紐帯として結びつき、共通の目標を達成すべく方向性を同じくした形で各々の持ち味を發揮することを通じて事業戦略の実現を図っていくことを根本方針としております。

人的資本と経営戦略との融合

当社は、事業活動を通じて社会・環境の持続的な発展に貢献し、企業価値を中長期的に向上させることを目指しております。そのために、競合との競争激化や新しい事業の立ち上げ・運営といった課題に対し、従業員一人ひとりの生産性を向上させることが重要だと考えております。当社では「2022-2026年12月期中期経営計画」の1つに「人で勝つ経営」というテーマを定め、人的資本への投資に力を入れております。

「人で勝つ経営」を推進するために、「会社の成長」と「個人の成長」を同時に達成していくことを目指しております。インフォマートとしての会社の成長と従業員一人ひとりの成長がつながり合うことで中長期的な成長を加速させます。その中長期的な成長を実現するため、当社では特に「人材育成」と「職場環境」の2軸に注力しております。仕組みを整備するだけでなく、人が人を育てる「人材育成」と、従業員一人ひとりが最大限力を発揮できる「職場環境」を実現するべく、取り組みを進めております。



人材育成

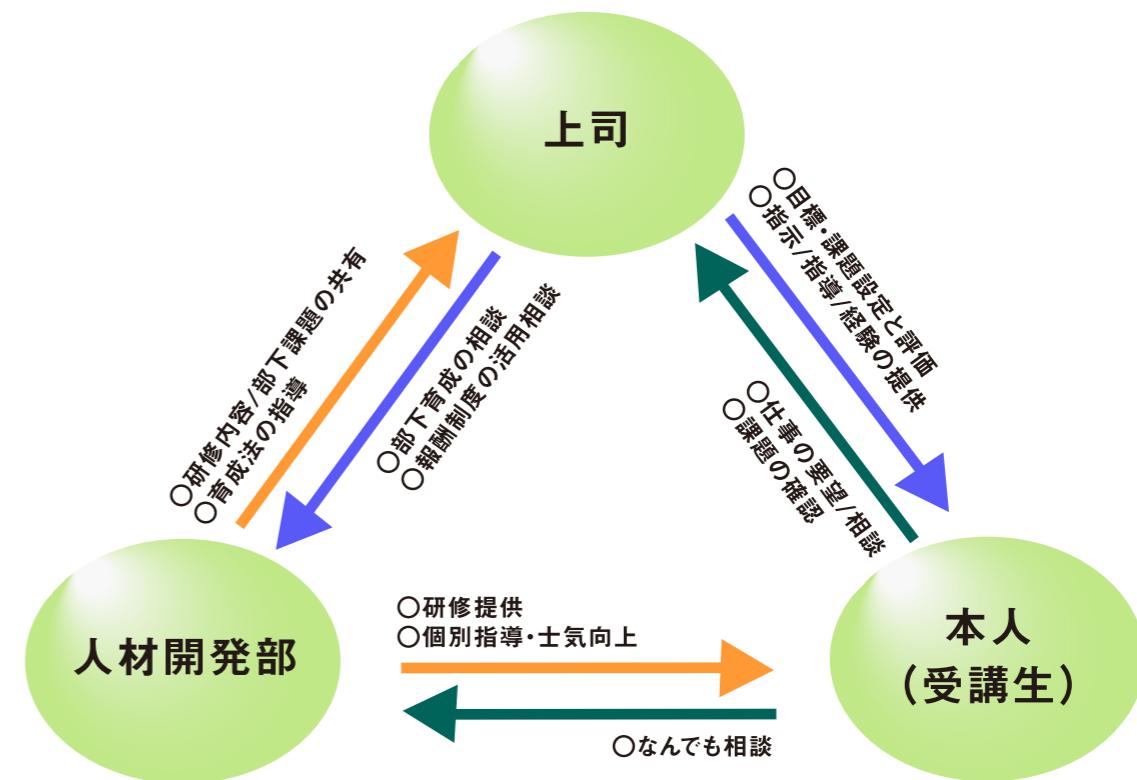
当社は、人材育成方針として「仕組みは整備する。しかし仕組みは人を育てない。人は人が育てる。」と定めており、研修だけでは成果が上がるのではなく、人を育てるのは、彼らを直接指導し動かす“人（上司）”だと考えております。その実現に向け、新人だけでなく、上司を含めた組織として成長できるような研修体制を整っております。主な取り組みとして下記の3つの取り組みがあげられます。

研修体制

当社では、人材開発部を設け、研修内容の作成や育成状況の管理を行っております。また、人材開発部では、上司に対して育成法の指導や部下課題の共有も行っており、受講生の本人・上司・人材開発部の3者が連携して研修を進められるような体制を整っております。

効果測定

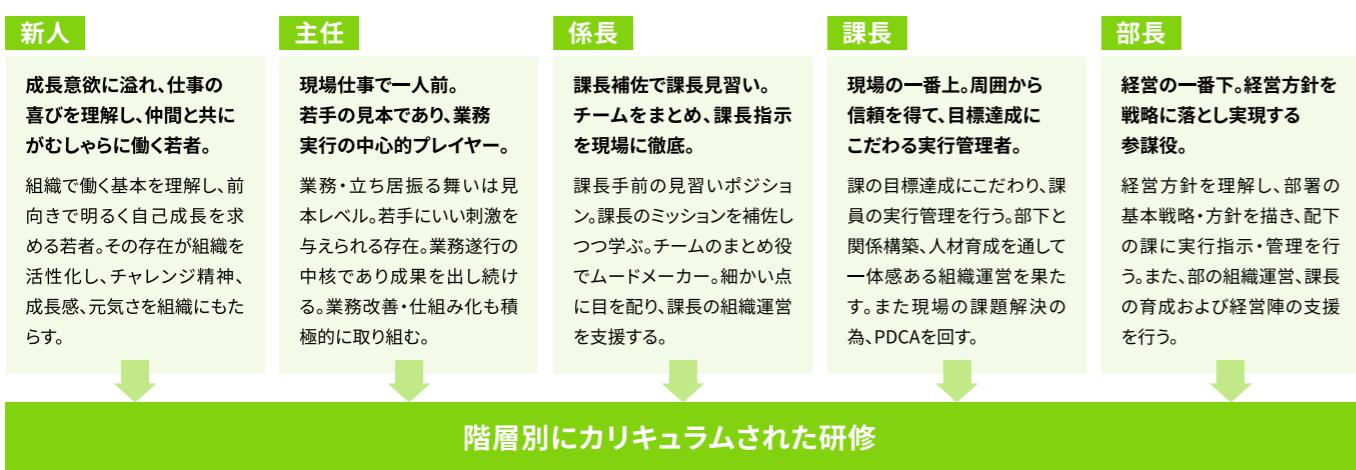
当社では、全ての研修において効果測定を行っております。研修を実施するだけで終わるのではなく、効果測定の結果をもとに、研修内容の改善を行い、継続的にPDCAを回しております。



ESG情報 社会

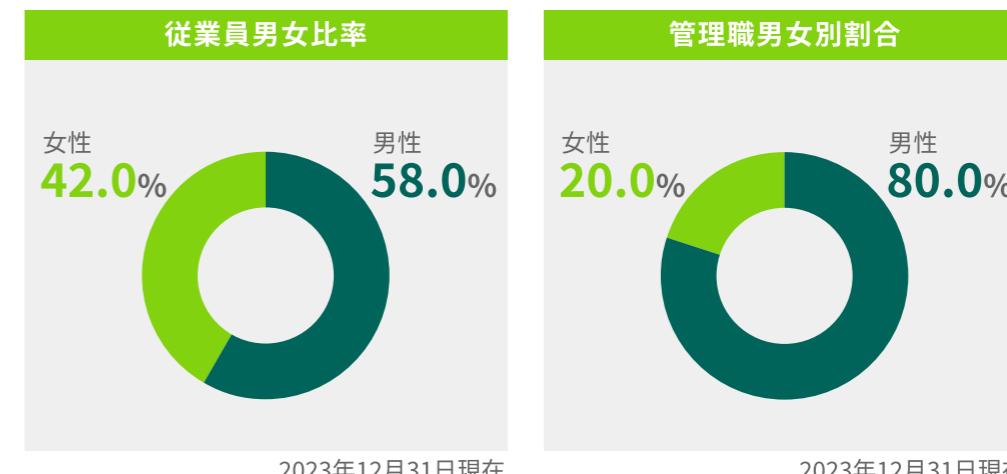
研修

当社では、階層ごとにそれぞれの役割と期待を明確化し、それに適した研修を行っています。また、各階層の上長も研修を把握することで、組織としての連携を図っています。新卒研修や中途研修に加え、ハラスマント研修やメンタルヘルス研修も行っており、ソフト360を用いてPDCAを回しています。



多様性の尊重

当社事業戦略上必要な人材を安定的かつ実効性をもって確保・維持していく観点から、女性、外国人、中途採用者の力を有効に活用できるよう、柔軟な人事施策を実施しております。2023年からは、女性従業員を対象とした次世代リーダー育成研修を実施、女性の活躍を支援しております。また、人材採用において国籍を問わない方針を一貫してとどめており、現在管理職を含め10名程度の外国人社員が在籍しております。



職場環境

当社は、さまざまな属性、資質、経験、能力をもった多様な人材が、当社の企業理念・ミッションを紐帯として結びつき、事業戦略の実現を図っていくことを根本方針としております。一人ひとりが自分らしく、最大限に力を発揮できるよう、「働きやすさ」と「やりがい」を感じられる職場環境を従業員に提供します。主な取り組みとして下記の4つ取り組みが挙げられます。

従業員エンゲージメント

従業員が「働きやすさ」や「やりがい」を感じられる職場環境にするため、「エンゲージメントサーベイ」を実施し現状を把握、環境改善活動を進めています。また、上司に対するアンケート調査も行うことで、上司と部下の信頼関係のある、風通しの良い職場環境を目指しております。

働きやすい環境づくり

従業員が働きやすい環境を作るため、様々な制度やサポート体制を整備しております。出社とリモートワークを融合した働く場所の柔軟化、半日/時間単位での有給取得を可能とした環境や、産休・育休制度の充実を進めています。産休・育休中/前後の会社から離れている期間も継続的に会社とのつながりを保ち安心して復職できるようにサポートをしており、女性の産休・育休取得率及び復帰率は100%と高い水準を維持しております。

社内交流

- サンクスカード制度
「ありがとう」や「おめでとう」が書かれたカードを従業員同士で渡し合い
- 表彰制度
年に一度、全社で優秀な従業員の中から年間MVP、新人賞、チーム賞等を表彰
- ランチ/カフェの費用補助
新入社員とOJT担当社員とのコミュニケーションの促進のため、ランチやカフェタイムの費用を補助

ESG情報 コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンス

基本方針

当社は、企業価値の継続的な向上のため、
コーポレート・ガバナンス体制の強化を経営の最重要事項として以下のとおり取り組んでおります。

- 迅速かつ適切な情報開示の実施を通して、株主に対する説明責任を果たしてまいります。
- 迅速な意思決定及び業務執行のため、経営体制を強化してまいります。
- 経営監視体制及びコンプライアンス体制の継続的な強化を通して、
ステークホルダー(利害関係者)の信頼を得てまいります。

今後も、会社の規模拡大に応じ、コーポレート・ガバナンス体制を適時改善しながら、
より一層の充実を図ってまいります。

現状のコーポレート・ガバナンス体制の概要

当社は、当社事業内容に精通した社内取締役5名と独立性が高い社外取締役4名(2024年3月29日現在)で取締役会を構成しております。

また、当社は監査役会制度を採用しており、社外監査役2名を含む3名(2024年3月29日現在)で監査役会を構成しております。当社の現在の事業規模や業態等において、経営の透明性・公正性を保持すること及び監視・監督機能を発揮するにあたり、現時点において最適な体制を構築しております。これにより適切なコーポレート・ガバナンスの実現を可能としております。

1 取締役会

毎月開催される定時取締役会に加え、必要に応じて臨時取締役会を開催しております。取締役会では、経営会議での議論も踏まえて経営上の重要な意思決定を行うとともに、各取締役の業務執行の監督を行っております。

2 監査役会

毎月開催される監査役会に加え、必要に応じて臨時監査役会を開催しております。監査役は取締役会などの会社の重要な会議に出席しているほか、監査役会で策定した方針や分担に基づき監査役監査を実施し、代表取締役の業務執行と取締役の経営行動を監視・監査しております。

3 指名報酬委員会

取締役の指名及び報酬等の決定に関する手続きの公正性・透明性・客観性を強化するため、取締役会の任意の諮問機関として、構成員の過半数を独立社外取締役とし、委員長を独立社外取締役とする指名報酬委員会を設置しております。指名報酬委員会では、取締役会より諮問を受けた事項に関し審議を行い、審議結果を取締役会に答申しております。

4 経営会議

当社では、週1回、原則として社内役員が出席する経営会議を開催しております。経営会議では、経営会議規程に基づき、事業計画及び業績についての検討及び重要な業務に関する意思決定を行っております。

5 内部監査

内部監査は、組織上独立した内部監査人(1名)が行っております。内部監査人は、代表取締役社長により直接任命されております。内部監査人は、内部監査規程及び内部監査計画に基づき、重要な子会社を含む各部門に対し監査を行っております。監査の結果は、代表取締役社長に対し直接報告し、その後、被監査部門に通知し、後日、被監査部門より指摘事項にかかる改善状況について報告を受け、状況の確認を行っております。

6 監査法人等

当社は、会計監査人として有限責任監査法人トーマツと監査契約を締結しております。同監査法人が会社法及び金融商品取引法に基づく会計監査を実施しております。当社の会計監査業務を執行した公認会計士の氏名は、指定有限責任社員業務執行社員 川口泰広、指定有限責任社員業務執行社員 亀井祐介であります。また、会計監査業務に係る補助者は、公認会計士7名、その他11名であります。また、法律事務所等の外部の専門家と顧問契約を結び、経営全般にわたって適宜助言を受けております。

7 指名報酬委員会を除く任意の委員会

(1) サステナビリティ委員会

当社は、事業活動を通じて社会・環境の持続的な発展に貢献することにより会社の企業価値の向上を図ることを目的として、サステナビリティ委員会を設けております。サステナビリティ委員会では、サステナビリティに関する課題がビジネスモデルや戦略に及ぼす影響を分析し、対応策について審議しております。

(2) リスク管理委員会

当社は、当社において発生しうるリスクの発生防止に係る管理体制の整備、発生したリスクへの対応等を行うことにより業務の円滑な運営を図ることを目的として、リスク管理委員会を設けております。リスク管理委員会では、各部門のリスクの検証及び対応策について協議しております。

コーポレート・ガバナンス体制



ESG情報 コーポレート・ガバナンス

適時開示に関する基本方針

当社は、株主及び一般投資家を含めたステークホルダーに対して適時、公正かつ適正な情報を提供するため、適時開示等規則その他の関連諸法令及び諸規則に従った重要情報の開示に加え、投資家にとって有用であると判断した情報についても積極的な情報発信に努めてまいります。

適時開示の社内体制

当社は、財務・経理部門責任者を内部情報管理責任者、各部門責任者を内部情報管理担当者とし、財務・経理部門を内部情報統括部署としております。内部情報管理責任者は、投資者が適切な投資判断を行うために必要な情報の把握と厳正な管理に努めております。開示内容については、適時開示情報伝達システム(TDnet)にて公開いたします。公開後速やかに自社ホームページ上でも公開いたします。

(1) 決定事実に関する情報

決定事実に関する情報については、経営会議にて審議され、開示資料は、内部情報管理責任者の指示に基づき、内部情報統括部署である財務・経理部門にて作成いたします。取締役会にて決定された後、内部情報管理責任者の指示に基づき開示をいたします。

(2) 発生事実に関する情報

各部門にて発生した重要事実は、内部情報管理担当者である各部門責任者より、経営会議に報告されます。開示資料は、内部情報管理責任者の指示に基づき、内部情報統括部署である財務・経理部門にて作成し、取締役会にて決定された後、内部情報管理責任者の指示に基づき開示をいたします。なお、迅速に開示すべき重要事実が発生した場合には、内部情報管理責任者の確認後、代表取締役社長の承認により、内部情報管理責任者の指示に基づき開示をいたします。

(3) 決算に関する情報

決算に関する情報についての開示資料は、財務・経理部門にて作成し、内部情報管理責任者の確認後、経営会議に報告されます。取締役会にて決定された後、内部情報管理責任者の指示に基づき開示をいたします。

適時開示に係る社内体制の監査

当社では、インサイダー取引の未然防止を図るため、「インサイダー取引防止規程」を定め、役員及び従業員に対して、周知徹底に努めております。また、代表取締役社長より直接任命されている内部監査人が、定期的に内部監査を実施し、適時開示体制の実効性を評価しております。



ESG情報 コーポレート・ガバナンス

役員報酬

2023年度における当社の取締役及び監査役に対する役員報酬は以下のとおりであります。

	合計	基本報酬	非金銭報酬等	支給人員
取締役 (うち社外取締役分)	167,969千円 (18,780千円)	149,904千円 (18,780千円)	18,064千円 (-)	9名 (3名)
監査役 (うち社外監査役分)	27,900千円 (10,760千円)	27,900千円 (10,760千円)	- (-)	3名 (2名)

取締役会出席率

取締役会は、毎月開催される定時取締役会に加え、必要に応じて臨時取締役会を開催しております。取締役会では、経営会議での議論も踏まえて経営上の重要な意思決定を行うとともに、各取締役の業務執行の監督を行っております。

2023年度の取締役会開催回数は16回であり、社外取締役及び社外監査役の出席率は98.8%です。



情報セキュリティ基本方針

当社の事業は、お客様の重要な情報資産をお預かりして業務を遂行するため、情報資産を適切に保護した上で取り扱うという信頼を得ることで成り立っています。

近年の情報技術の発展は、様々な側面で情報資産が脅威にさらされる危険を持っており、当社では、情報セキュリティ上の脅威から情報資産を適切に保護するために、「情報セキュリティ基本方針」(以下「本情報セキュリティ方針」といいます。)を策定し、これを実施することをここに宣言します。

- (1) 情報セキュリティとは、情報の機密性・完全性・可用性を維持し、情報が改ざんされたり、漏洩したり、利用できなくなることを防止することを意味します。
- (2) 本情報セキュリティ基本方針は、当社の全てのサービスの運営業務で取り扱う全ての情報資産に適用します。
- (3) 当社の保有する情報資産に対し、認識される脅威及び脆弱性を検討した上でリスクアセスメントを実施し、適切な管理策を講じます。
- (4) 経営陣および全従業員は、本情報セキュリティ基本方針、及び関連する規程、法令等を遵守します。また、本情報セキュリティ基本方針を社内に周知徹底し、その理解を深めるために教育・訓練を実施します。
- (5) 情報セキュリティ上の事件・事故が発生した場合には、速やかに原因究明、対策を実施し、影響を最小限に止めるとともに再発防止に努めます。
- (6) 当社の情報セキュリティマネジメントシステムを定期的にレビューし、その有効性を評価して継続的な改善を実施します。
- (7) 当社の取り扱う情報資産の重要性を考慮し、本情報セキュリティ基本方針、及び関連する規程、法令等に違反した者には就業規則に基づき罰則を適用します。

ISO27001認証範囲

業者部門名称 東京本社

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

福岡営業所：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

認証番号 ICMS-SR0020

認証規格 JIS Q 27001:2023 (ISO/IEC 27001:2022)

認証範囲 BtoB(企業間電子商取引) プラットフォームの運営

上記業務に関わる情報セキュリティマネジメント

適用宣言書 初版(2023年4月1日)

非財務データ

環境データ(環境経営目標)

項目 (単位)	CO2排出量の削減 (電力使用量) (kg- CO ₂)	廃棄物の削減 (エコボックス利用の削減) (kg)	企業間電子商取引(BtoB) プラットフォームの販売促進 (発注、受注、請求書枚数 ^a A4紙換算) (枚)
環境目標			
2017年 (基準値取得)	168,094	6,580	365,859,135
2018年(目標)	165,785 ▲1%	6,515 ▲1%	384,152,092 5%
2018年(実績)	162,646 ▲2%	7,805 20%	404,548,770 11%
2019年(目標)	164,110 ▲2%	6,448 ▲2%	402,445,049 10%
2019年(実績)	154,345 ▲6%	6,685 4%	450,176,243 23%
2020年(目標)	163,050 ▲3%	6,381 ▲3%	420,738,005 15%
2020年(実績) (新基準値)	88,090	2,660	388,279,570
2021年(目標)	87,209 ▲1%	2,633 ▲1%	439,030,962 13%
2021年(実績)	81,140 ▲8%	3,955 49%	399,617,009 3%
2022年(目標)	86,328 ▲2%	2,607 ▲2%	427,107,527 10%
2022年(実績)	63,496 ▲28%	380 ▲86%	475,882,865 23%
2023年(目標)	85,447 ▲3%	2,580 ▲3%	446,521,506 15%
2023年(実績)	66,968 ▲24%	2,293 ▲14%	534,146,750 38%
2024年(目標)	84,566 ▲4%	2,575 ▲3%	465,935,484 20%
2025年(目標)	83,686 ▲5%	2,571 ▲3%	485,349,463 25%

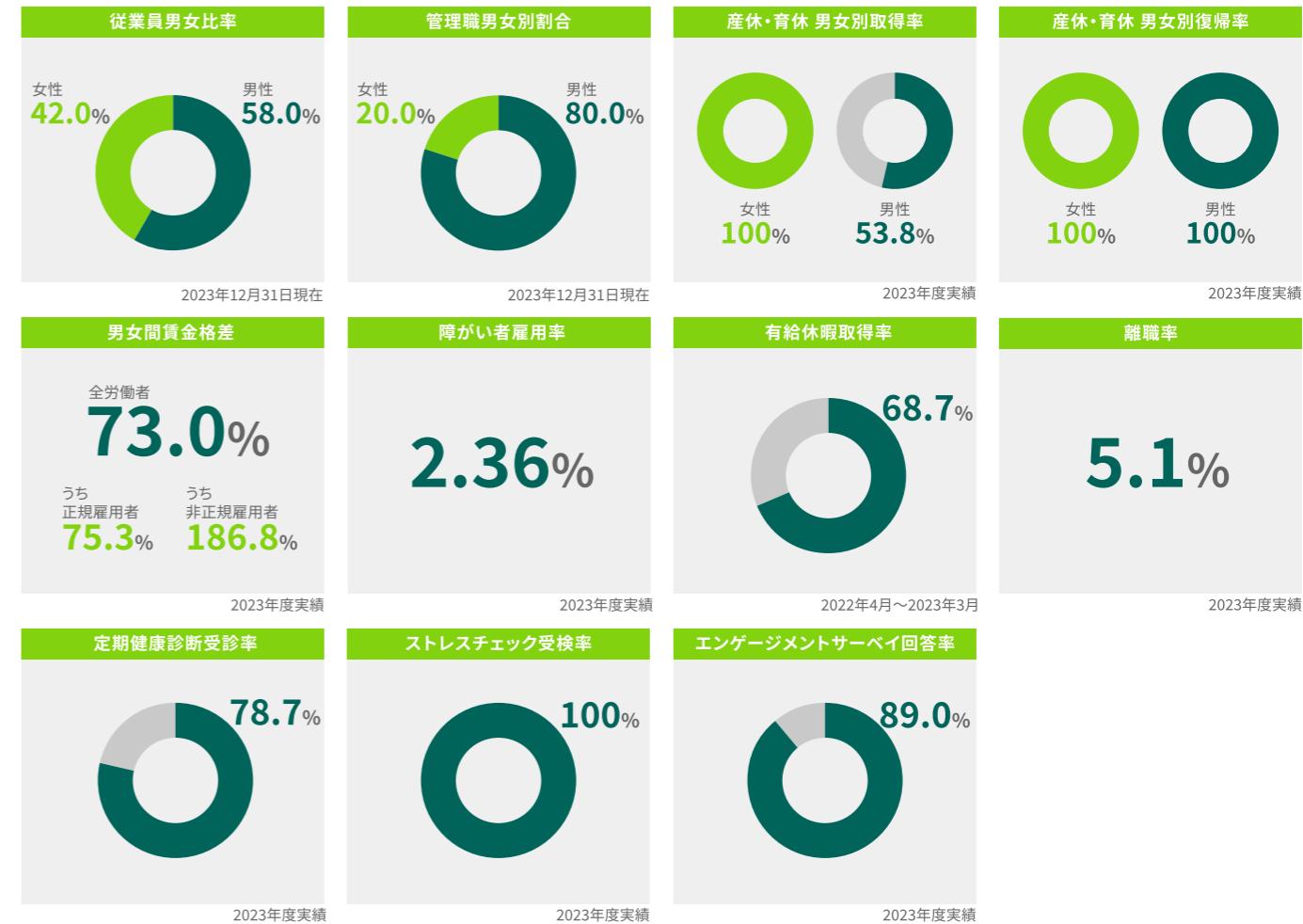
CO₂排出量の削減に関する

*本社のCO₂排出量は、東京電力エナジーパートナー 2017年度 調整後排出係数0.474で計算

*西日本営業所のCO₂排出量は、関西電力 2017年度 調整後排出係数0.418で計算

*福岡営業所のCO₂排出量は、九州電力 2017年度 調整後排出係数0.463で計算

社会データ(数字でみる取り組み)



外部からの評価・受賞 指標・認定取得一覧／受賞一覧



ISMS
【情報セキュリティ
マネジメントシステム】



ASP SaaS
安全・信頼性
情報開示認定



クラウドサービス
認定プログラム



エコアクション21



くるみん



えるぼし

会社概要

会社情報

(2023年12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(企業間電子商取引)プラットフォームの運営
本社所在地	〒105-0022 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 中島 健
資本金	32億1,251万円
従業員数	791名(正社員597名／派遣194名)
子会社	株式会社Restartsz(設立:2021年10月 本社所在地:東京都港区)

株価チャート



株式の状況

(2023年12月末現在)

銘柄コード	2492	
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場	
発行可能株式総数	721,408,000株	
発行済株式総数	259,431,200株 (自己株式33,197,049株を含む)	
株主数	14,197名	
大株主	所有株式数	所有株式数比率
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	28,077,400株	12.4%
THE SFP VALUE REALIZATION MASTER FUND LTD.	27,053,200株	12.0%
THE CHASE MANHATTAN BANK, N.A. LONDON SPECIAL OMNIBUS SECS LENDING ACCOUNT	13,968,099株	6.2%
米多比 昌治	12,796,000株	5.7%
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	12,788,400株	5.7%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	8,198,178株	3.6%
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140051	8,067,200株	3.6%
藤田 尚武	6,827,061株	3.0%
株式会社三菱UFJ銀行	6,400,000株	2.8%
株式会社ジェフグルメカード	6,400,000株	2.8%

・2023年12月31日現在の株主名簿に基づき記載しております。

・当社は、自己株式を33,197,049株保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。

・発行済株式(自己株式を除く)の総数に対する所有株式数の割合(%)を記載しております。