

SUSTAINABILITY REPORT 2026

サステナビリティレポート 2026

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。

業界と共に。地域と共に。
パートナーと共に。

沿革	02
トップメッセージ	04
事業概要	08
中期経営計画	16
ESG経営	20
マテリアリティ	22
ESG情報：環境	24
ESG情報：社会	30
ESG情報：コーポレート・ガバナンス	38
役員情報	48
非財務データ	50
会社概要	52

<編集方針>

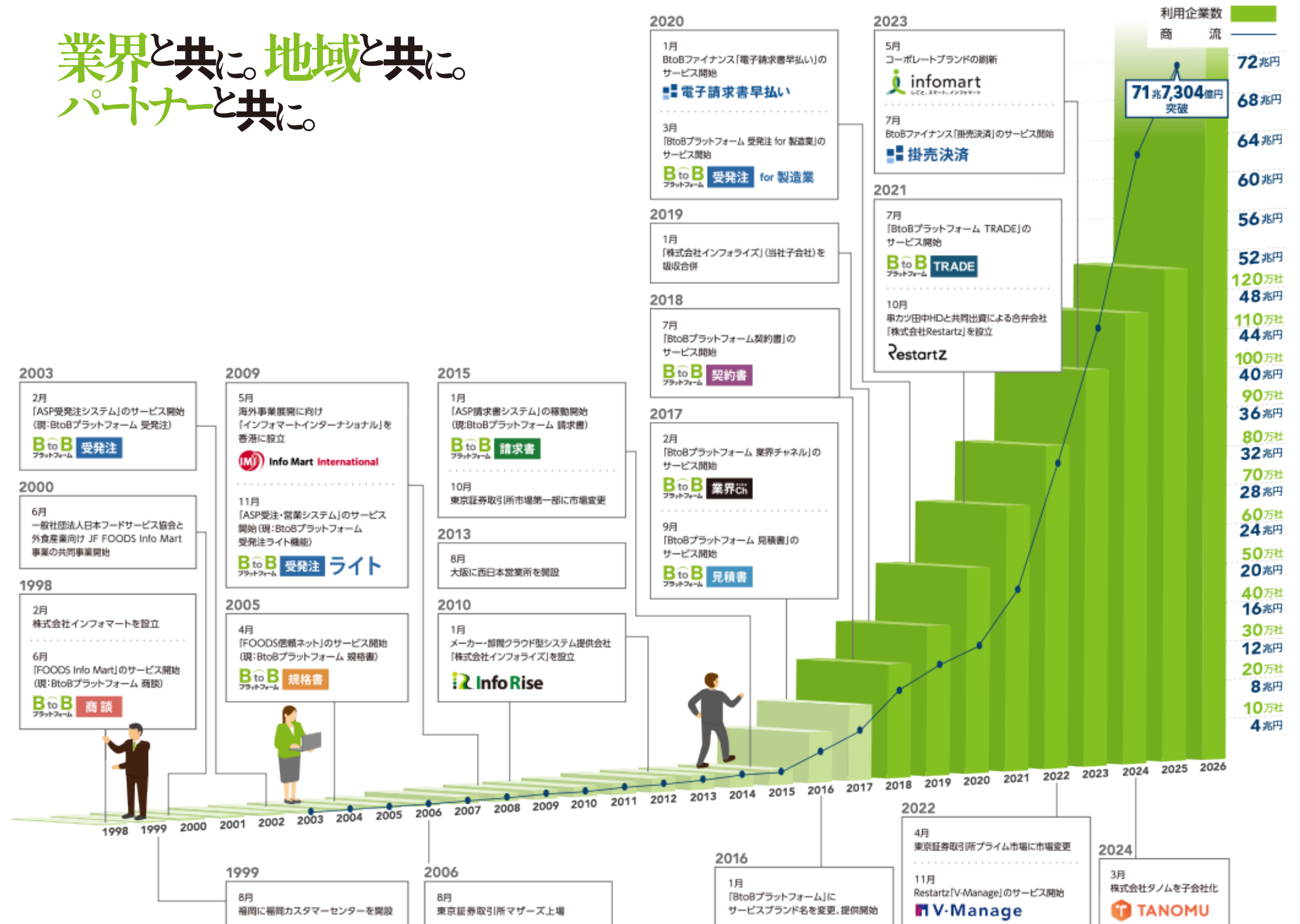
インフォマートは、当社グループの持続的な企業価値創造に向けた経営および企業活動全般をステークホルダーの皆さまにより深くご理解いただくことを目的に、サステナビリティレポートを発行しております。本サステナビリティレポートにおいては、投資家の皆さまが特に必要とされる情報を抽出し、当社グループの目指す姿と各事業の取り組みや現状などを紹介し、それらを支える価値創造の基盤などを整理し、グループの全体像をお伝えすることに注力しました。今後もステークホルダーの皆さまのご意見を反映しながら、サステナビリティレポートの質的向上を図っていきます。

<報告対象>

期間：2025年12月期（2025年1月～2025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。さまざまな要因により、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ください。



信頼を礎に、業界・地域・パートナーとともに 責任あるインフラとして 持続可能な社会の実現を支えていく

木村 慎

代表取締役社長

平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。代表取締役社長の木村慎です。私は副社長を経て2026年1月より社長に就任いたしました。本年は2022年度からスタートした中期経営計画の最終年度という重要な節目であり、その経営を担う責任の重さを日々痛感しております。

企業を取り巻く環境は大きく変化しています。人口減少や人手不足への対応、生産性向上、脱炭素社会への移行など、多くの社会課題が顕在化する中で、企業活動のデジタル化はこれまで以上に重要な役割を担うようになりました。当社は創業以来、「企業活動をより速く、正確に、シンプルに」することを使命として、企業間取引のデジタル化に取り組んでおります。社会インフラとしての役割が大きくなるほど、当社に求められるものは利便性や機能だけではなく、何より重要なのは「信頼」です。そしてその信頼は、お客様やパートナーの皆様、そして社会から必要とされ続けることで初めて築かれるものです。だからこそ当社は、業界や地域、パートナーの皆様とともに社会課題の解決に取り組み、持続可能な社会の実現に貢献していきたいと考え、本年度「業界と共に。地域と共に。パートナーと共に。」という新たなスローガンを掲げました。

新たなスローガン策定で事業推進を加速

このスローガンには、デジタル化を一部の企業だけのものにせず、業界全体、地域全体へ広げていきたいという思いを込めています。当社はこれまで、外食業界を中心に企業間取引のデジタル化を推進してきました。その過程で強く実感したのは、一部の企業だけがデジタル化しても社会全体は変わらないということです。大企業だけでなく中小企業も含めて業界全体が変わることで、初めて大きな価値が生まれます。生産性向上や人手不足への対応、さらには持続的な成長も、その先にあります。それぞれの業界や地域に根差したパートナーの皆様とともにデジタル化を着実に広げていくことで、日本社会全体の生産性向上に貢献してまいります。

プラットフォーム事業の拡大が社会課題の解決に

おかげさまで当社のプラットフォームは、多くの企業や事業所の皆様にご利用いただく規模へと成長しました。しかし、この成長を単なる事業拡大として捉えているわけではありません。当社が目指しているのは、自社サービスの拡大そのものではなく、デジタル化を通じて社会課題の解決に貢献することです。企業間取引のデジタル化は、パー



パーレス化による環境負荷の低減だけでなく、人手不足への対応や生産性向上にも寄与します。企業の皆様は、日々の煩雑な事務作業から解放され、本来注力すべき業務へ時間や人材を振り向けることができます。これから働き手不足がさらに深刻化していく社会において、この「時間の創出」は大きな社会的価値を持つと考えています。また、当社のプラットフォームでは原本データを当社環境内に「1つだけ」、改ざんできない形で保管しています。利用者はその原本を参照する仕組みであるため、取引の透明性や信頼性を高いレベルで担保できます。こうした取り組みは単なる業務効率化にとどまらず、公正で安心できる企業活動の基盤づくりにもつながっています。

環境負荷削減に対する取り組み

当社は、自社の事業成長が社会のカーボンニュートラルの推進に貢献していると考えています。企業間取引のデジタル化によって、帳票の印刷や保管、輸送に伴うエネルギー消費を削減し、社会全体の環境負荷低減につなげています。また、社会に貢献する立場として、自社の事業活動に伴う環境負荷をゼロに近づけることは当然の責務です。当社では、Scope1・Scope2の削減に加え、2040年のScope3ネットゼロ実現に向けた取り組みを進めています。事業規模や社会への影響が大きくなるほど、当社にはより丁寧な説明責任が求められます。今後の取り組みへの考え方や進捗についても開示していきます。こうした透明



性の向上は、国際的な枠組みや外部評価への対応においても重要であり、今後も着実に取り組みを進めてまいります。

AI活用に際しての責任とガバナンス

プラットフォームが社会インフラとしての重みを増す中、企業間取引の過程で蓄積される膨大な商取引データをAIを活用し、有用な情報として提供していくことは、当社の重要な使命の一つであると考えています。長年にわたるサービスの提供を通じて日々蓄積されてきたデータは、金額の動きにとどまらず、取引明細にいたるまで細かく構造化されていることが大きな特徴です。これらの長期間にわたる貴重なデータを適切に活かすことで、日々の確かな

意思決定支援や業務効率、新たな価値の創出につなげていきたいと考えています。

一方で、強力なテクノロジーであればあるほど、それを扱う側には高い倫理観と知性が求められます。当社はAIやデータ活用を単なる効率化の手段とは考えていません。AIやデータ利活用は性急に進めればよいものではなく、法的な論点も含めて専門家と相談しながら着実に進めるべきものだと考えています。社会やお客様からの信頼を大切にしながら、新しい技術を取り入れていきます。また当社では、研究者や有識者との対話を継続的に行っています。技術そのものだけでなく、テクノロジーが社会に与える影響や倫理的な課題についても議論を重ねることで、より責任ある活用のあり方を模索しています。さらに、情報管理とプライバシー保護は当社の最重要課題で

す。高度なセキュリティ体制の維持はもちろんのこと、AI利用ガイドラインの整備や社内教育を通じて、安全性と利便性を両立したデータ活用を推進しています。技術の進化と社会からの信頼。その両方を大切にしながら、責任あるデジタル基盤としての役割を果たしてまいります。

事業の基盤を支える人材への投資を重視

どれほど優れたサービスやテクノロジーを持っていても、それを生み出し、お客様に価値として届けるのは「人」です。当社は人材を最も重要な経営資本の一つと位置付けています。企業の持続的な成長は、社員一人ひとりが安心して働き、成長し続けられる環境の上に成り立つものだと考えています。そのため、社員に「この会社で長く働きたい」と思ってもらえる環境づくりを重要な経営課題として取り組んでいます。

当社の事業はシステムを中心としたサービスですが、単に機能を提供すれば選ばれるものではありません。お客様の課題や悩みに向き合い、業界や企業の状況を理解しながら価値を伝えていく力が必要になります。その力を支えるのが社員一人ひとりであり、社員の成長がそのまま企業価値の向上につながると考えています。そのため当社では、研修制度の充実、自律的なキャリア形成支援、育児・介護との両立支援、女性活躍推進、障がい者雇用など、多様な人材が活躍できる環境づくりを進めています。

また2026年には「人権基本方針」を策定しました。差別やハラスメントの防止、プライバシーの尊重、強制労働の排除など、自社内にとどまらず、サプライチェーンを含む事業活動全体で人権侵害を防ぐことを目指しています。一方で、制度を整えるだけでは十分ではありません。当社が大切にしているのは、誰もが心理的安全性を持って挑戦できる組織づくりです。新しい価値は、失敗を恐れず挑戦できる環境から生まれます。心理的安全性は、一度整えれば終わりではありません。時代とともに価値観や働き方が変化する中で、「これをやっておけば大丈夫」という正解も変わり続けています。その時々環境変化や現場の声を踏まえながら、継続的に見直し、厚みを持たせていくことが重要です。当社は、社員が安心して働けることと、新たな挑戦に踏み出せることの両方が実現して初めて、本当の意味で成長できる組織になると考えています。社員一人ひとりが

自ら考え、行動し、挑戦できること。そして、その考えに耳を傾け、挑戦を周囲が支え合えること。そのような企業文化を育てていくことこそが、インフォマートの持続的な成長を支える原動力になると考えています。

中期経営計画最終年度の集大成と次期中計への展望

2026年度は、現行中期経営計画の最終年度となります。5年前に策定した中期経営計画において、当社は企業間取引のデジタル化を中核に据え、事業基盤の強化と成長投資を進めてきました。この5年間で社会環境は大きく変化しました。AIの急速な進化をはじめ、当時想定していなかった変化も数多く起きています。しかし、そのような環境変化の中でも、「企業間取引のデジタル化を通じて社会に価値を提供する」という軸は変わることなく歩み続けていくことができました。今年は、その成果を問われる一年になります。一方で、当社の挑戦はここで終わりではありません。企業間取引がデジタル化されることで、社会全体の生産性向上や働き方改革につながる大きな可能性があると考えています。

次期中期経営計画では、これまでの企業間取引の基盤をさらに広げ、見積もりから発注、決済にいたるまで、一連の取引プロセスをより便利に完結できる仕組みへと進化させることで、取引プロセス全体をデータと業務が一体でつながる形へと強化します。

そして、提供サービスにさらなる深みを持たせ、お客様それぞれの細かな悩みやニーズの違いにまで目を配り、サービスを磨き、パートナーとの協創を通じて、新たな業界や地域へ広がっていきます。

当社は単なるシステム会社ではなく、それぞれの業界の一員として課題解決に取り組む存在でありたいと考えています。社会や企業を取り巻く環境が大きく変化する時代だからこそ、変わらず信頼を基盤に据え、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。ステークホルダーの皆様の期待に応え続けられる企業であるために、私自身が先頭に立ち、挑戦を続けてまいります。今後とも変わらぬご支援、ご期待を賜りますようお願い申し上げます。

事業概要

フード業界特化

アナログ発注にお困りの方

製品情報はこちら ▶

飲食・宿泊・給食業界に特化した受発注システム

B to B

プラットフォーム

受発注

仕入から請求処理まで、日々発生するルーティン業務をパソコン(またはスマホやタブレット)で簡単に行うことができるクラウドサービス。外食産業のインフラ的仕組みとして数多くの企業で活用されています。

メリット

01

仕入の“見える化”により仕入原価削減

店舗・部門の仕入状況を正確かつタイムリーに把握できるので、的確な店舗マネジメントが可能です。

メリット

02

月次確定“最短1日”

仕入先とのデータ共有により、日々仕入金額が確定できるため、照合作業の必要がなく、月初1日で月次確定が可能です。

メリット

03

豊富なシステム連携実績でスムーズに導入

100社以上の豊富なシステム連携実績で、販売管理・会計システムをはじめ、お使いの社内システムとの連携が可能。

フード業界特化

商品規格書業務に手間やリスクを感じている方

製品情報はこちら ▶

フード業界の「食の安心・安全」の実現に貢献

B to B

プラットフォーム

規格書

フード業界の規格書・成分表示をWeb上で作成・受け渡しできるクラウドサービス。原材料や原産国、アレルギー、栄養成分も簡単に検索でき、食の安心・安全管理を強化。企業全体の食の安全管理レベルを高めます。

メリット

01

管理・回収業務の圧倒的な効率化

紙・ExcelからWebへ。共通フォーマットでのデータ連携が、規格書の受け渡しと社内管理の工数を大幅に削減します。

メリット

02

法令遵守とリスク管理の自動化

法令改正にも自動で即応。常に最新基準のフォーマットで、表示ミスやコンプライアンスリスクを最小化します。

メリット

03

アレルギー不正のリスクを抑える

一括表示原材料をもとにアレルギー判定を行い、登録情報と比較照合できる「アレルギーチェック補助機能」もあります。

フード業界特化

データ受注を増やし、効率を上げたい方

製品情報はこちら ▶

受注・請求業務のストレスから解放

B to B

プラットフォーム

受発注 ライト

バラバラなFAX・電話注文など、アナログな受注をWebにまとめるシステム。転記の手間とミスをゼロにし、受注から請求までを最短ルートでつなぐデジタル受注基盤となり、インボイス制度・電子帳簿保存法にも簡単に対応できます。

メリット

01

データ受注でミス・トラブルがなくなる

取引先はWeb上で発注、自社はデータを自動取り込み。FAX確認や手入力の時間を削減し、受注ミスを徹底排除します。

メリット

02

提案・顧客訪問に注力し売上・利益がUP

営業担当者が本来の使命である「提案・訪問」に集中できる戦略的アプローチにより、売上拡大と高い利益率を実現します。

メリット

03

請求業務まで一気通貫で一元管理を実現

受注データがそのまま請求データに連動。月次の締め作業を高速化し、従業員の負担の軽減、生産性向上に貢献します。

フード業界特化

最適な食材・取引先を見つけたい方

製品情報はこちら ▶

食材の仕入・販売を通じてビジネスチャンスを生み出す

B to B

プラットフォーム

商談

食品業界の仕入・販路開拓をWeb上で実現する商談プラットフォーム。全国の買い手・売り手をつなぎ、新規取引の創出から業務効率化までサポートします。商品検索や条件マッチング、オンライン商談を一元化し、効率的で確実な取引を支えます。

メリット

01

商品を買いたい(買い手)企業様

業務用食品の仕入を強化し売上アップへ

希望条件を登録するだけで、最適な情報を受け取れて、比較検討が可能。支払いも一元化し、業務を効率化できます。

メリット

02

商品を買いたい(売り手)企業様

新規取引先の開拓と買い手ニーズの可視化

自社商品をWeb掲載し、受注増を実現。買い手ニーズを把握し、与信業務も効率化することで販路拡大に集中できます。

メリット

03

分析機能で買い手や売り手のニーズがわかる

保有する食材ビッグデータから、約20万点の業務用食品・食材をリアルタイムに市場分析し、効率的・効果的な仕入を実現。

フード業界特化 受注効率と販促力を上げたい方

製品情報はこちら ▶ 

食品卸の3大課題「受注・入力・販促」を解決

TANOMU

個店など小規模飲食店からの受注や販促に特化したサービス。
パソコンやスマホを使って食品卸の3大課題の解決を後押しします。

01 受注がデータでまとめ
管理が楽に

02 入力業務が1/10になり
手間なし・ミスなし

03 LINEで提案機会が増え
効率UP・売上UP

フード業界特化 メニュー管理にお困りの方

製品情報はこちら ▶ 

メニュー管理を速く、楽に、簡単に

メニューPlus

誰でも速く、楽に、簡単に、レシピ作成・原価計算ができるサービス。
メニュー管理、調理マニュアルの作成から、原価算出まで効率化し、業務プロセス改善をお手伝いします。

01 メニュー管理業務を
効率化

02 レシピ原価を自動算出

03 タブレット・スマホで
レシピが店舗まで浸透

※「メニューPlus」は、「BtoBプラットフォーム 受発注」「BtoBプラットフォーム 規格書」と連携が可能です。

フード業界特化 効率よく仕入をしたい方

仕入業務も支払いもすべて完結

BtoB eSmart

製品情報はこちら ▶ 

業務用食材・備品を手軽に購入できるECストア。
Web商談会で比較から購入まで完結し、
まとめ払いにも対応します。

01 食材も備品も、eSmartでまとめて調達

02 検索から比較、購入、支払いまでワンストップ

03 見積不要で、導入初日からコスト削減を実現

フード業界特化 店舗運営を改善したい方

飲食店に、もうひとりのマネージャーを

V-Manage

製品情報はこちら ▶ 

理想的な店舗運営を支えるマネジメントツール。
煩雑な管理業務を効率化するシステムで、
現場がサービスに集中できる環境を実現します。

01 日次タスク・臨時タスクが一目でわかる

02 店舗のオペレーション実施状況を見える化

03 店舗運営を自走化し労働環境を改善

建設業界特化 すべての書類業務を効率化したい方

製品情報はこちら ▶ 

全商流の書類業務をデジタルで一本につなぐ

BtoB TRADE
プラットフォーム

見積から請求までの業務で発生する様々な書類をまとめてデジタル化し、Webで一元管理。
面倒な書類業務のムダをなくし、大幅な業務効率化を実現します。
さらに、査定や工事原価入力、立替金・保留金の処理など、建設業ならではの請求書作業に対応した機能も提供しています。

01 見積から請求まで
ワンストップで対応

見積書の作成から発注、請求書の受取まで一元管理。協力会社も出来高報告・請求書を現場単位で送付が可能です。

02 PCがあれば外出先でも
確認・承認可能

外出先でも書類の確認・承認が可能。事務所に戻る手間がなくなり、作業効率が大幅に向上します。

03 月次決算を早期化し
残業も削減

取引状況を一覧で確認できるので、承認遅れや対応漏れが解消。決算処理がスムーズに行え、残業も削減できます。

全業界 請求書の発行・受領や保管にお困りの方

製品情報はこちら ▶ 

請求書をデジタル化して経理・経営のDXを実現

BtoB 請求書
プラットフォーム

請求業務全体をデータ化する電子請求書シェアNo.1*のサービス。
紙・PDF・デジタルデータといったあらゆるタイプの請求書にまるごと対応可能です。
現場の業務効率化やミスの削減、蓄積したデータの利活用による持続可能な経営への寄与まで一挙に実現できます。

01 発行も受領も
ひとつのシステムで完結

あらゆるタイプの請求書をデータで一元化。印刷・郵送・押印の手間や入力ミスを削減できます。

02 内部統制
(ガバナンス)の強化

承認フローによる証跡管理と業務の可視化により、属人化を防ぎガバナンスを強化します。

03 データ利活用による
経営判断の高度化

明細単位で蓄積された請求データを可視化。データに基づく経営判断を支援します。

※クラウド請求書システム（発行/受領）導入企業数（弊社請求書デジタル化支援サービスの合算値）/2025年6月現在/東京商工リサーチ調べ

全業界

業界・企業分析の時間が確保できない方

製品情報はこちら ▶





提案前の「5分」で差がつく、営業パーソンのための業界分析ツール



業界Ch
プラットフォーム

「158業界の最新レポート」と、ターゲット企業の動向が一目でわかる「企業ダッシュボード」を提供。
ネット検索では辿り着けない「業界の構造」と「企業の課題」を瞬時に特定し、
組織の提案解像度を劇的に引き上げます。

メリット

01

158業界の最新レポートが読み放題



AIプロンプト付きレポートが「調査」時間を最小化し、顧客を動かす「戦略立案」の時間を最大化します。

メリット

02

ID無制限で全社員が同じ「武器」を持てる



一律料金で全部署が利用できるため、費用対効果が高く活用が可能。属人化しがちな営業準備の質を標準化します。

メリット

03

プロのコンサルの「分析」と「業界の未来の展望」



専門家の鋭いインサイトを5分に凝縮。貴社の提案に、確かな根拠に基づいた揺るぎない説得力を与えます。

全業界

契約業務の効率化、対応コストを削減したい方

製品情報はこちら ▶





電子契約締結&契約管理サービス



契約書
プラットフォーム

契約締結から保管までをオンラインで完結できるクラウドサービス。電子署名とタイムスタンプによって、安全かつ低コストな契約運用を実現します。承認ワークフローや更新アラート、全文検索などの管理機能も充実。契約業務のデジタル化とコンプライアンス強化を同時に支援します。

メリット

01

契約業務の完全オンライン化



締結から保管・管理までオンライン化。承認・締結もWeb上で完結できます。

メリット

02

コストの大幅削減と業務スピードの向上



印紙税・郵送費の削減に加え、承認ワークフローで契約締結を加速。リードタイムを短縮し、ビジネスチャンスの獲得を強力に支援します。

メリット

03

契約管理の高度化と内部統制の強化



アラート通知と検索機能で管理ミスを防止。全工程のデジタル証跡化により、ガバナンスとコンプライアンスを強化します。

全業界

見積・発注業務を効率化したい方

製品情報はこちら ▶





見積・積算・比較・発注まで、オンラインで完結



見積書
プラットフォーム

見積業務をオンラインで一元管理できるクラウドサービス。
属人的になりがちな見積業務を標準化し、調達業務の効率化を実現します。
すべてのプロセスを可視化することで、透明性と内部統制の強化に貢献します。

メリット

01

見積業務をオンラインで完結



見積依頼・回答をWebで一元管理。電話、FAX、メールが混在する煩雑なやり取りを解消し、履歴のデータ化によって対応漏れや業務の属人化を防ぎます。

メリット

02

比較・検討を効率化

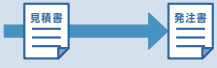


各社からの見積を一覧で可視化し、価格や条件を同一画面でスムーズに比較できます。最適な仕入先選定が容易になり、検討プロセスの透明性と妥当性を高めます。

メリット

03

見積から発注まで一気通貫



見積情報を発注データとしても活用可能。再入力の手間や転記ミスをなくし、調達フローを標準化することで、組織全体の生産性を向上させます。

全業界

アナログ発注を行っている方

製品情報はこちら ▶





製造現場の発注業務を改善



受発注
for 製造業

製造業における発注・受注双方の業務をデジタル化するサービス。
電話やFAXによるやり取りを電子化することで、通信費の削減やペーパーレス化を推進し、転記などの人為的ミスを大幅に低減します。

メリット

01

アナログ業務の撤廃による生産性向上



電話やFAXによる受発注をデジタル化。転記ミスや納期確認の手間を解消し、事務作業のスピードと精度を向上させます。

メリット

02

サプライチェーンの可視化とミス防止



取引状況をリアルタイムで可視化。基幹システムとの連携により、二重入力を防ぎ、正確な納期・在庫管理を実現します。

メリット

03

法対応とコスト削減の両立



電帳法やインボイス制度に完全対応。ペーパーレス化により、印刷・郵送費や書類管理の間接コストを大幅に削減します。

全業界

DXの第一歩を検討中の方

製品情報はこちら▶

社内稟議の電子化で、ビジネスをさらに加速

BPワークフロー

サーバー不要、直感操作で、低コストで始める社内申請のデジタル化サービス。
クラウド型だから面倒な設定は一切ありません。

メリット

01

意思決定の高速化と業務の効率化

メリット

02

プロセスの可視化とガバナンス強化

メリット

03

コスト削減と管理の利便性向上

全業界

受注の手間を減らし効率化したい方

製品情報はこちら▶

FAXで届く「注文書」は、AIにおまかせ

発注書AI-OCR (invox)

「FAXでの注文書」をAIが自動で読み取り、データ化するシステム。
受信・読み取り・基幹連携・返信まで一気通貫。変換マスタ不要で、業務フローを劇的に効率化します。

メリット

01

手書き文字も高精度にデータ化

メリット

02

マスタメンテナンスの手間をゼロに

メリット

03

入力業務を劇的に短縮し属人化を解消

全業界

経理DXを気軽に手軽に始めたい方

製品情報はこちら▶

AI-OCRでDXをサポートする

BPstorageシリーズ

誰でも簡単に直感的に使える安心・低価格なクラウドサービス。
予算や優先度に応じて柔軟な機能選択が可能です。

請求書や納品書などあらゆる国税関係書類を電帳法に対応した形で電子保存。

請求書の入力作業を自動化し、どんな形式の請求書が届いても、99.9%正確にデータ化。

PDFの請求書を取り込み、そのまま一括で自動発行。指定請求書にも対応。

経費精算の申請・承認・提出を電子化し、領収書や交通費の入力・確認作業を自動化。

温室効果ガスの排出量を算定し、目標設定ツールで削減目標と計画を作成。

全業界

新しい資金調達の方法をお探しの方

製品情報はこちら▶

請求書を最短2営業日で現金化

電子請求書早払い

請求書を発行後、インフォマートの専用画面から資金化の申請をすることで、GMOペイメントゲートウェイがその売掛債権を買取り、最短2営業日後に代金をお振込みするオンライン型のファクタリングサービスです。

メリット

01

業界最安水準の手数料と透明性

メリット

02

独自の「利用枠」確保でもしもに備える

メリット

03

取引先に知られずオンラインで完結

全業界

売上の回収に不安をお持ちの方へ

製品情報はこちら▶

掛売業務効率化と、売掛金未回収ゼロを実現

掛売決済

「収納代行」と「売上の入金保証」を組み合わせた請求代行サービス。
与信から請求・回収まで一括代行し、未入金リスクをゼロに&売上の入金を100%保証。営業が攻めに専念できる環境を創ります。

メリット

01

請求書の名義が変わらないため買い手企業も安心

メリット

02

柔軟な与信枠の設定が可能で個人事業主への与信もOK

メリット

03

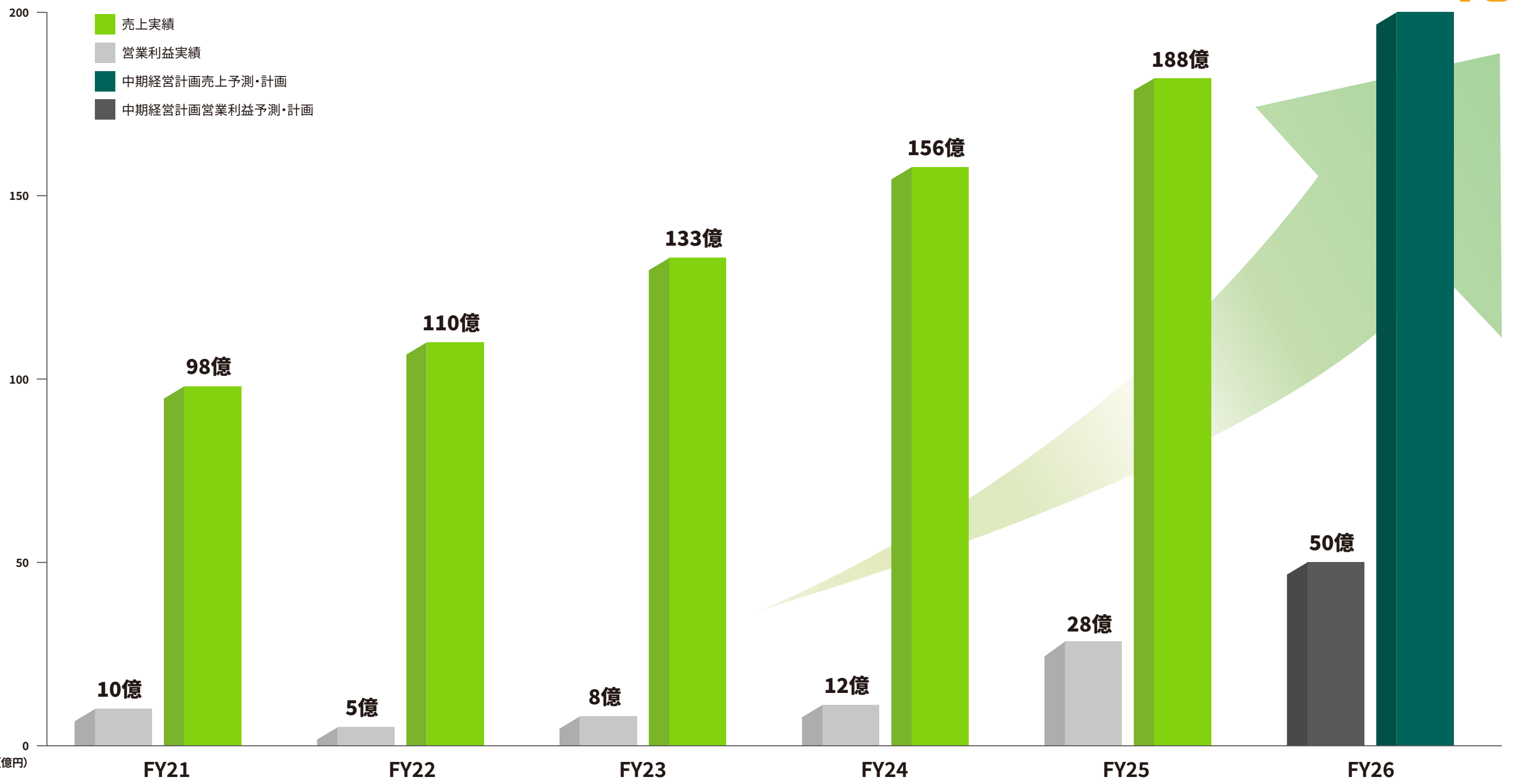
業界最安水準を目指した会員価格の手数料

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



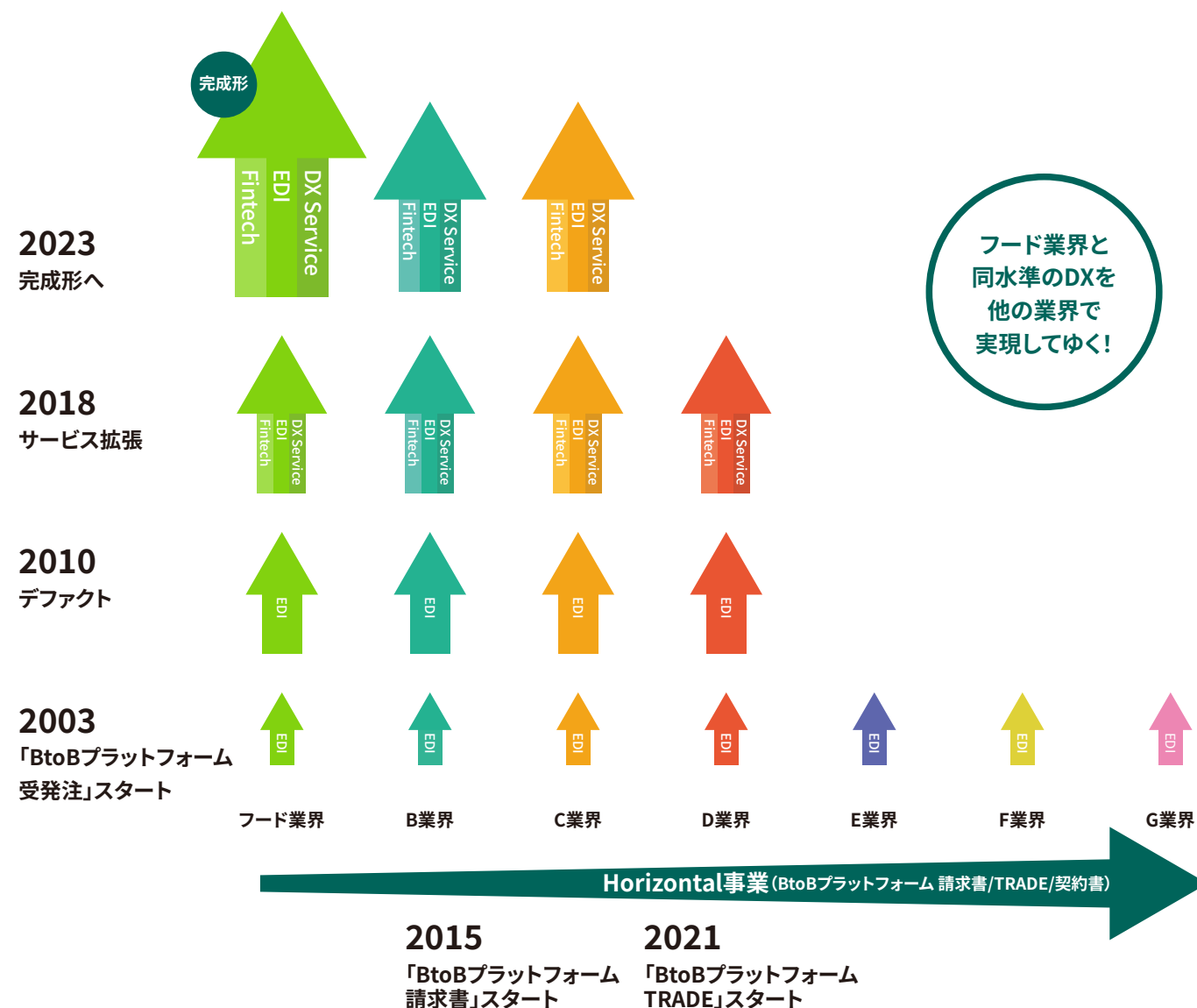
■ 事業ビジョン-業界DtoDのトップ企業-

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

■ 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

◎ 増収増益基調の継続、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」&「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

- 「BotB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-Manager」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

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。」という経営理念のもと、事業を通じた社会・環境課題の解決に取り組み、持続可能な社会の実現と、中長期的な企業価値の向上を目指しております。

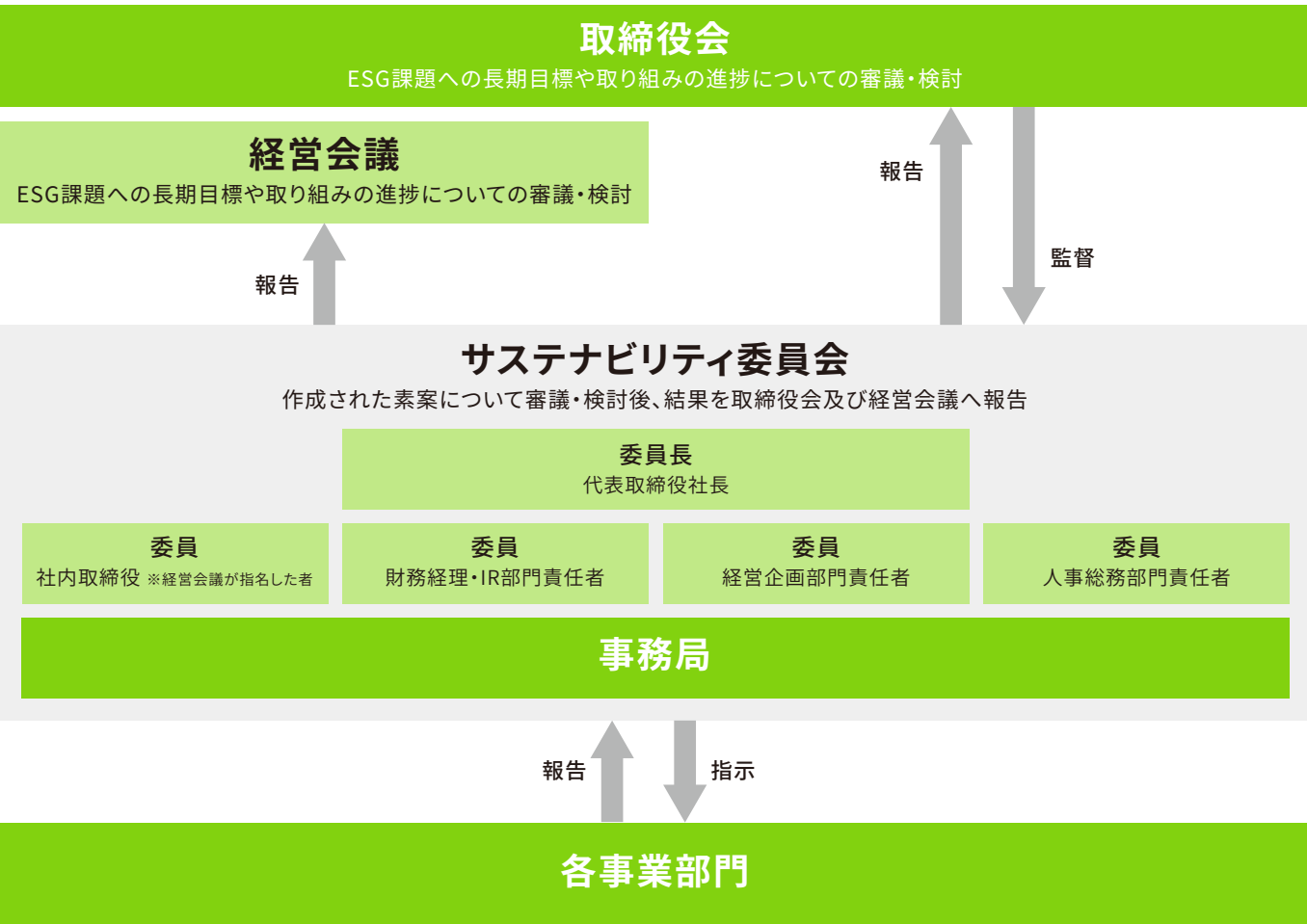
当社グループの事業の中核をなすBtoBプラットフォームは、企業間取引をデジタル化し、利用者における業務効率化と経営高度化を可能にする重要なデジタル基盤として、持続性と安定性をもったサービス提供を継続することが社会的な使命であると自覚しております。こうした社会的責任を果たし、信頼を積み重ねていくことが、結果として当社グループの持続的な成長と企業価値の向上につながるものと考えております。

また、当社グループは、すべての事業活動の基盤である「人」を重要な経営資本と捉え、その人権を尊重し多様性を活かすことが、持続可能な社会の実現と自社の成長に不可欠であると認識しております。さらに、気候変動等の環境課題についても、事業の持続可能性を脅かす重要な経営リスクとして捉えています。これらを正確に把握し、強靱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まいります。

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

- | | | |
|---|-----------------|---|
| 1 | サステナビリティ委員会 事務局 | サステナビリティ基本方針に基づき、「目標とする指標 (KPI)」、「サステナビリティ活動計画」「進捗状況のモニタリング」に関する情報収集、素案作成 |
| 2 | サステナビリティ委員会 | 上記素案について審議・検討後、結果を取締役会及び経営会議へ報告 |
| 3 | 取締役会 (経営会議) | ESG課題への長期目標や取り組み進捗についての審議・検討必要に応じ対応指示 |
| 4 | サステナビリティ委員会 | 審議結果に基づいた対応 (各部門責任者への方針通達、社内説明会の開催) |

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、企業間取引のデジタル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ム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

Step1	課題整理	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。
Step2	事業環境分析	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。
Step3	マテリアリティマッピング	「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。
Step4	社内ヒアリング	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。
Step5	マテリアリティの決定	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・環境課題の解決に取り組み、持続可能な社会の実現に貢献します。
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

1. 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。
2. 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）
3. 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）
4. 環境関連の法令、規制、協定等を遵守します。
5. 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

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。

◎ 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。

▼2025年度の実績

削減できた伝票枚数：

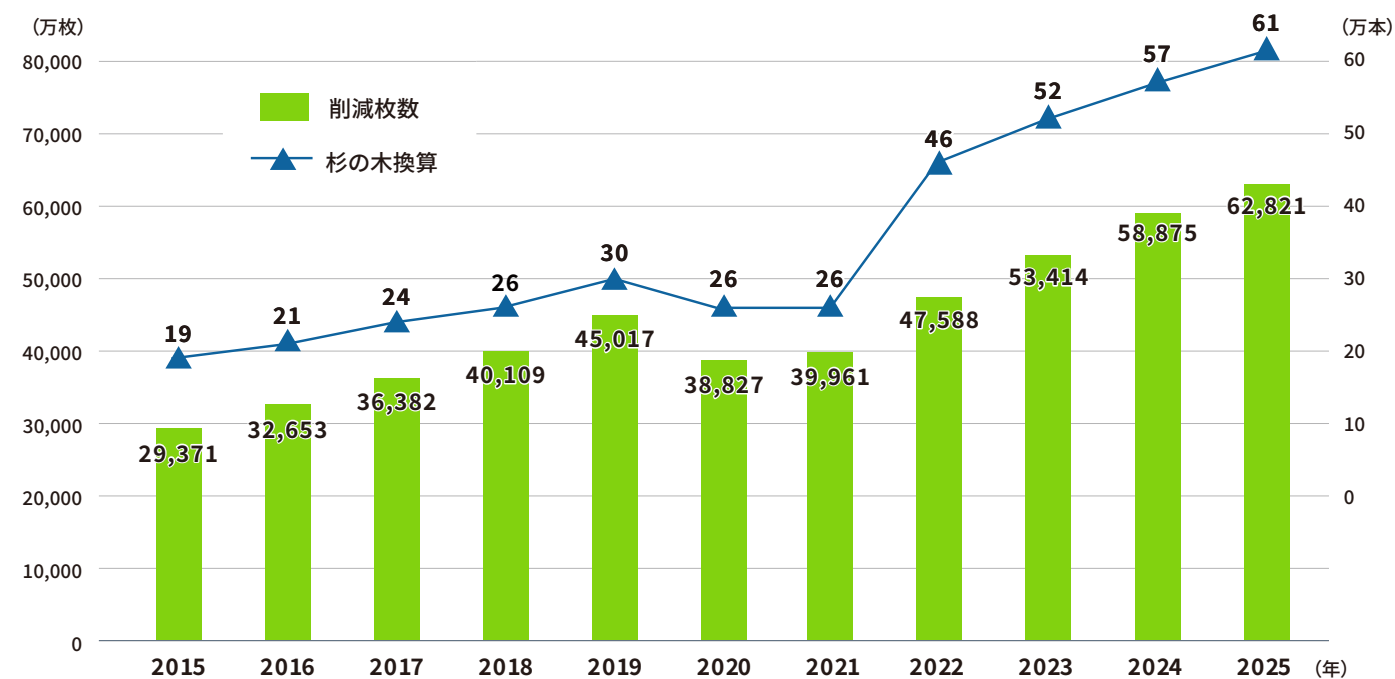
6億2,821万枚（実数：628,219,330枚）

CO₂排出削減量：5,384t（実数：5,384.87t）

杉の木換算：61万1917本

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

●「エコ実績」の推移



※2022年度実績よりカーボンフリーコンサルティング株式会社調べ

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、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℃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℃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（0－1年）、中期（1－3年）、長期（3－10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。

◎ シナリオ別分析結果の概要

●NZE2050シナリオ（1.5℃シナリオ）

	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／ 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	中
			売上	中	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	中
	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	中
			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	中	中
	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	中	中
	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	中	中
	資源の効率性	・効率的な輸送手段の利用 ・生産・流通プロセスの効率化 ・リサイクルの利用 ・効率的な建物への移転 ・水の使用量 ・消費量の削減	調達	低	低	中
			売上	低	中	中
	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	中
			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	中
			売上	低	低	中

●RCP8.5シナリオ（4.0℃シナリオ）

	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)
物理的 リスク	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	低

（注）連結グループにおける記載が困難であるため、提出会社単体の記載としております。

(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) 組織の戦略のレジリエンス

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、それぞれの部門内にリスク管理を行うリスクマネジメント推進担当者を設置、各部門内におけるリスクの把握と管理に努め、その内容を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、各部門のリスクマネジメント推進担当者を通じ、現場に対応策を指示します。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おります。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照し、外部専門家の監修により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さ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まいります。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おります。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 ）	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期
Scope1	4.691	0.000	0.000	0.000
Scope2	56.317※	62.725※	91.862※	111.955※
Scope3	10,133.554	11,030.778	9,991.468	6,911.496
計	10,194.562	11,093.503	10,083.330	7,023.452

※非化石証書及び再生可能エネルギー由来のJ-クレジットを活用し、排出量実質ゼロを達成しております。
（注）連結グループにおける記載が困難であるため、提出会社単体の記載としております。

(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、当社グループのGHG排出量については、2021年度を基準年とし、2025年までにScope1・2のカーボンニュートラルを達成し、さらに2040年にはScope3のネットゼロを目指す目標を掲げ環境問題に取り組んでおります。Scope2については、2022年度より非化石証書及び再生可能エネルギー由来のJ-クレジットを活用し、当社グループの使用電力全体を実質的にオフセットすることで、排出量実質ゼロを達成し、前倒しでカーボンニュートラルを実現しております。Scope3については、2040年のネットゼロの実現に向けて外注作業の内製化や調達先への働きかけを通じて排出量削減を進め、ネットゼロの実現を目指してまいります。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、当社グループ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組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「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、社会に貢献する」という経営理念を掲げています。

この理念を具現化し、持続的な企業価値向上と社会課題の解決を成し遂げるため、人材を重要な経営資本と捉え、多様なメンバーが自らの才能を最大限に発揮し、自律的に行動するプロフェッショナルとして市場価値を高めながらいきいきと働き、輝ける環境を整備してまいります。

人的資本と経営戦略との融合

当社は、事業を通じた社会・環境課題の解決に取り組み、持続可能な社会の実現と、中長期的な企業価値の向上を目指しております。

競合との競争激化や、新規事業の立ち上げ・運営といった発展過程における課題を乗り越えるためには、従業員一人ひとりの成長が重要かつ不可欠であると考えており、人的資本への投資に力を入れております。

特に、「人材」と「組織・職場」両面から課題を捉えつつ効果的な施策立案・展開を図ることで、従業員の自律的な成長と、誰もが自分らしく輝ける組織体制・職場環境の整備を、同時に実現できるよう努めてまいります。

人材育成

●人材の成長促進

従業員が自らの強みや専門性を高め、プロフェッショナルとして自律的に活躍し、キャリア形成ができるよう、制度を整え、成長の後押しを行っています。

●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、公募型プログラムの拡充を通じて、社員一人ひとりが、自らの学びたいスキルや伸ばしたいスキルを主体的に選択し学習できるような研修体系の構築を進めています。

併せて、全ての研修で効果測定を行い、研修を実施して終わるのではなく、効果測定の結果をもとに、内容の改善を行い、継続的にPDCAを回しています。

【実施研修例】

○対話力向上プログラム

他者との連携強化に向けて、集合研修に加え、講師による複数回のコーチングを通じて実践状況を確認し、組織運営と部下育成に資する対話スキルの向上・定着とマインド醸成を図りました。

○キャリアデザイン研修

一人ひとりのキャリア形成を後押しするため、年代別のキャリアデザイン研修を実施。自身の経験や価値観を見つめ直すだけでなく、プロフェッショナルとして会社や社会にどう貢献していくか（ありたい姿）を描き、具体的なアクションプランへと落とし込みます。

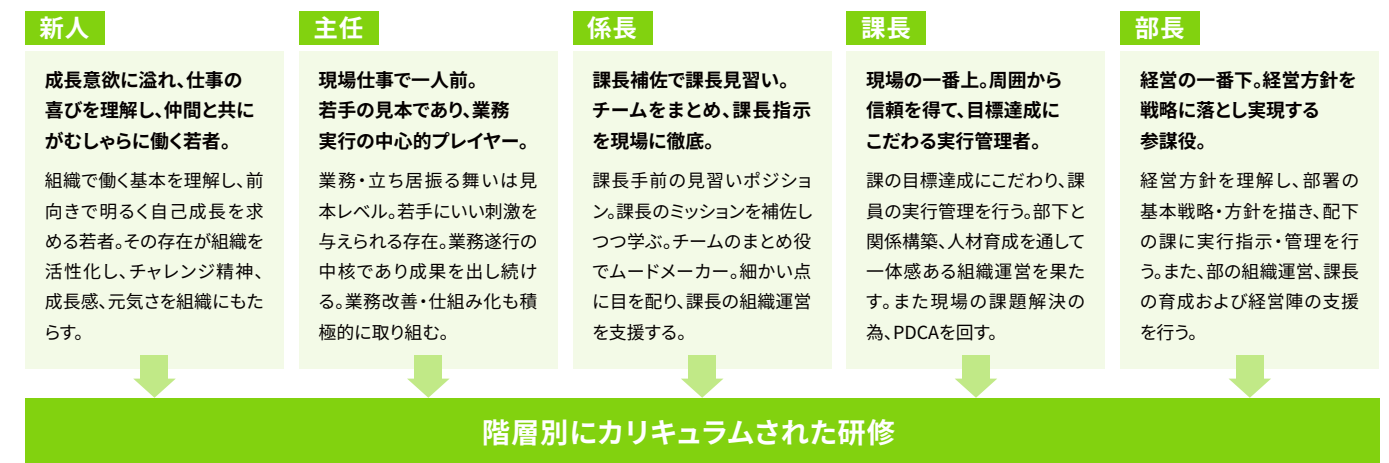
○次世代リーダー育成研修

女性のさらなる活躍とキャリアアップを後押しするため、次世代のリーダーを育成するための研修を実施しています。

○階層別研修

階層ごとに、それぞれの役割と期待を明確にし、それに適した研修を行っています。

また、上長も研修受講を把握することで、研修後に学んだことを実践する後押しにつなげています。



■ 「組織・職場」の活性化

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「働きがい」を感じられる組織作りと職場環境の整備を継続的にを行っています。

(1) 働きやすい環境づくり

- リモートワーク、時間単位有休、産休・育休制度の充実により、個々のパフォーマンス最大化を支援しています。
特に、円滑な復職支援により、女性の産休・育休取得率および復帰率は100%、男性は取得率75.9%という高い水準を維持しています。
※当社は、厚生労働大臣より「くるみん認定」(2023年)、「プラチナくるみん認定」(2025年)を取得しました。
- エンゲージメントサーベイ
「働きがい」と「働きやすさ」、どちらも感じられる職場環境へと改善していくことを目的に、定期的にサーベイを実施し、その結果をもとに、各職場で話し合いを行っています。

(2) 称賛と感謝の文化

- サンクスカード制度
「ありがとう」や「おめでとう」が書かれたメッセージカードを従業員同士で贈り合います。
- 表彰制度(年間MVP等)
年に一度、企業理念を体現し会社に貢献した個人・チームを表彰します。



(3) コミュニケーション活性化

- コミュニケーション支援
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します。
- 座談会
当社で働く上で感じていることや想いを共有、一緒に考える共創の場として、また、様々な部署から参加者が集まることから、社内でのネットワーク構築や、連携・協働のきっかけの場として開催しています。

■ 多様性の尊重

当社グループでは、経営理念に基づき、人種、肌の色、性別、年齢、性的指向・性自認(SOGI)、宗教、政治的見解、国籍、出身、障がい、社会的出自等にかかわらず、すべての個人を尊重し、公正に事業への貢献を評価しております。具体的には、個人の属性ではなく、職務遂行に必要な経験・能力・知見を重視して採用・配置を行うことで、多様な人材が活躍できる環境整備に努めています。

具体的な実績は、以下の通りです(2025年12月31日現在)。

- 女性活躍:全社員に占める女性社員の割合は40%、管理職(執行役員含む)に占める女性の割合は18%です。引き続き、目標である「女性管理職比率23%以上」の達成に向け人材育成と環境整備に取り組んでまいります。
- 外国人登用:直近3年に14名が入社しており、現在、管理職を担う人材を含め18名が在籍しております。
- キャリア採用:過去6年間の新規入社者に占める中途採用者の割合が毎年70%超と高い水準で推移しております。その結果、多様な専門性と豊かな経験を持つ人材が組織の中核として定着し、管理職等の重要な役割を担っています。

人材育成方針において、従業員が自らの強みや専門性を高め、プロフェッショナルとして自律的に活躍し、キャリア形成ができるような後押しを重視しています。従業員一人ひとりの強みを引き出すキャリア支援施策として、カウンセリングや役割研修等を幅広く展開し、多様な人材が活躍できる組織づくりと個の成長を強力にサポートしています。

また、就業環境整備においては、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「働きがい」を感じられる施策を継続的に実施しております。



社会貢献活動

インフォマートの強みを生かし、インフォマートらしく

インフォマートの事業は、多くの企業と企業をシステムの提供を通して、“つないで結ぶ”ことで成り立っているビジネスモデルです。

この多くの企業と繋がりを持っているインフォマートだからこそその強みを生かして、複雑化する社会課題の解決にも何か貢献できるのではないかと考えています本業だけでなく、世の中に喜んでいただける活動に積極的に取り組んでまいります。

●社会貢献活動は「二つの軸」で推進

当社の社会貢献活動は、大きく二つの軸で推進しています。一つ目は社員発の活動で、役職や部署の垣根を越えて集まった有志メンバーが中心となり、寄付・ボランティア・環境配慮の啓発など、社員一人ひとりが自発的に参加できるフィランソロピー活動を推進しています。二つ目は事業部門発の活動で、NPO支援やスポーツ支援等を通じて、インフォマートのネットワークや発信力を活かした社会課題へのアプローチや、地域活性化、多様性理解の促進に取り組んでいます。

これらの活動を通じて、社員一人ひとりが社会課題を「自分ごと」として捉え、主体的に参画できる企業文化を育むことを目指しています。これからも、より多くの社員が参加しやすい仕組みづくりを進めるとともに、支援先団体や地域との対話を重ねながら、強みである“つないで結ぶ”を活かした社会貢献活動を発展させてまいります。インフォマートは、事業活動を通じた価値創出と両輪で、社会課題の解決に取り組み、持続可能な社会の実現に貢献します。

●社員発、社会貢献エンジョイクラブの活動

「社会貢献エンジョイクラブ（インフォマートフィランソロピー協議会）」は、部署や役職の垣根を越えて集まった有志メンバーによって運営される社員主体の取り組みです。“よりよい社会づくり”を目指し、社会貢献活動を堅苦しいものではなく、楽しく、気軽に参加できるものとして位置づけています。会社としても、活動の企画・運営を担うコアメンバーに対して、業務時間の一部を活動に充てることを認めるなど、積極的な支援を行っています。

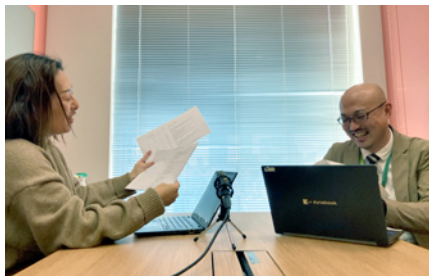
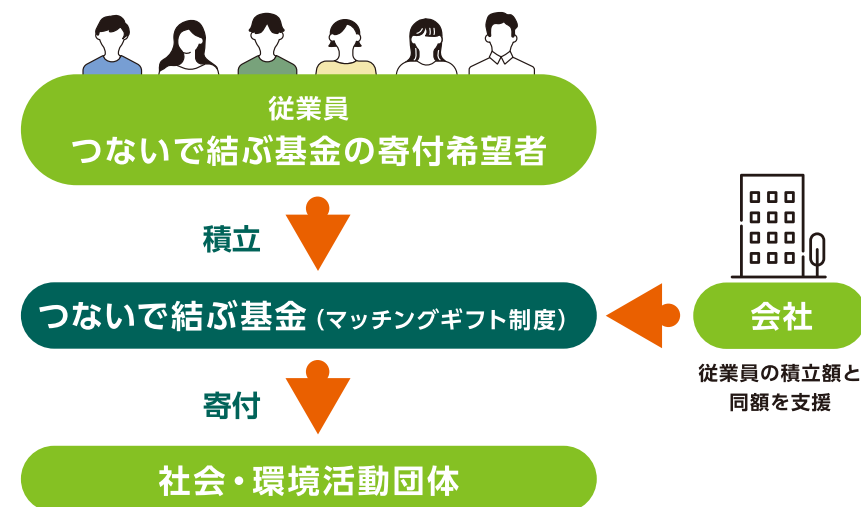
【主な活動の紹介】

みんなでつくった寄付制度「つないで結ぶ基金」

当社の「つないで結ぶ基金」は、2021年に社員から寄せられた「寄付活動を通じて社会課題に取り組む団体を支援し、よりよい社会づくりに貢献したい」という声をきっかけに設立しました。社員の自発的な想いを大切に、寄付を集めて支援先へ届ける仕組みとして制度化しました。基金は社員有志が主体となって運営し、社員の寄付に会社が同額を拠出するマッチングギフト方式で、想いを社会への支援につなげています。寄付先は、『災害救助支援』『子ども・青少年育成』『保健・医療・福祉』の3分野から、社員の推薦により各分野3団体（計9団体）を選定し、社員からの寄付と会社拠出分（同額）を合わせた金額を届けます。2025年度は、合計2,361,000円を9つの団体に寄付を実施し、2021年設立からの累計寄付

額は11,494,600円となります。

私たちは、寄付する側／される側という一方向の関係にとどまらず、支援先のみなさまとの対話を重ねながら関係性を築き、「一緒にできること」を探していきます。また、社員が社会課題を自分ごととして捉えられるよう、「見て・聞いて・体感する」機会を積極的に設け、支援先の想いや現場の声を社内へ届けています。さらに、支援団体を招いた社員向けオンライン勉強会や社内ラジオ「ソラジオ」での発信を通じて、活動の進捗やストーリーを継続的に共有し、社会貢献活動を身近に感じられるよう工夫しています。



ソラジオ配信の様子

●事業部門発、ネットワークを活かした「良いこと事業」の展開

インフォマートは、企業間を「つないで結ぶ」プラットフォームを展開しています。その企業接点や発信力を、本業にとどまらず社会課題の解決にも活かすことができないかという考えのもと、社会貢献を「社会に良いこと事業」として推進しています。支援を一過性で終わらせるのではなく、「企業として何ができるか」「ネットワークをどう活かせるか」という視点から、継続性と波及性のある取り組みを大切にしています。また、取り組みを社内外へ継続的に発信し、共感の輪を広げることで、社会課題の解決につながる次のアクションへつなげていきます。

【主な活動の紹介】

親を頼れずに育った若者支援・体験機会の提供

社会には、家庭環境などの事情により十分な支援を受けられずに育つ若者や、進学・就職に不安を抱える子どもたちが存在します。私たちは、「つなぐ」という企業理念のもと、こうした若者と社会を結ぶ接点づくりに貢献できないかと考えました。

【主な取り組み】

- 特定非営利活動法人ブリッジフォースマイルと連携し、当事者の若者が登壇するワークショップや、子ども向けプログラミング教室の実施
- 感動こども協会による子ども食堂支援
- 一般社団法人タコライスラバーズの「みらいチケット」を通じた食支援

障がい者就労支援施設と連携したオリジナルクッキーBOXの活用

障がいを持つ方々の就労を支援し、活躍の場を広げることを目的に、社会福祉法人にりん草 クッキーハウスCosmosが作ったクッキーを継続的に購入し、活用しています。当社の強みを社会課題の解決に活かしたいという想いから、来客・訪問時やイベント等でお渡しする手土産を、福祉事業所で丁寧に作られたクッキーに切り替え、障がいのある方々の安定した就労機会や収入確保につながる間接的な支援を行っています。



クッキーハウスCosmosの皆さまが丁寧に手づくりしたクッキー

【2025年度の活動実績と成果】

2025年度は、本社での来客対応に加え、全国各地で開催した自社セミナーやイベントにおいても配布を実施し、配布実績は1,658個となりました。社員が直接お客様へ手渡しする際に、取り組みの背景や目的を伝えることで、社会課題に対する理解促進にもつながっています。また、社内発信を通じて、社員一人ひとりが社会課題を自分ごととして捉える機会の創出にも寄与しています。

今後は、当社の取引ネットワークを活かし、この取り組みを自社内にとどめず、プラットフォームを利用する多くの企業にも広げられる仕組みを検討します。当社の「つなぐ力」で障がい者就労支援の輪を広げ、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

●スポーツのサポートを通じた地域貢献活動

私たちのスポーツ支援活動は、単なる協賛にとどまらず、地域活性化・体験機会の創出・多様性理解といった社会的価値の創出を重視しています。スポーツが持つ「人と人をつなぐ力」を活かし、地域コミュニティの活性化や、子どもたちの学び・体験機会の創出、多様性への理解促進など、多面的な効果を生み出すことを目指しています。

地域に根差したスポーツチームとの社会貢献

地域の子どもたちに、スポーツの楽しさや学びの機会を届けることを目的に、各地のスポーツチームと連携し「出前授業」を実施しています。体育授業の支援に加え、プロアスリートの経験を生かした学びの機会も提供し、子ども・青少年の健全な育成に貢献しています。

【取り組みの横展開】

私たちは、「出前授業」の企画・運用で得た知見を各チームへ共有し、地域を超えた取組みの展開を支援しています。これにより、単発ではなく、各地域で継続的に実施できる体制づくりにつなげています。

○エスポラーダ北海道（フットサル）

北海道内の小中学校を訪問し、フットサルの体育授業に加えてプロアスリート経験に基づくキャリア形成・道徳授業の2種を実施しています。訪問校にはコラボデザインのフットサルボールを寄贈しています。2025年の実績は145校＋キッズ巡回27園になります。



エスポラーダ北海道

○琉球コラソン（ハンドボール）

沖縄県浦添市を中心とした地域と連携し、職業体験イベント（浦添市後援）などを通じて、子ども・若者の学びと体験の機会を創出しています。2025年の実績は12校72回になります。



琉球コラソン

○ザ・テラスホテルズ ラティーダ琉球（ハンドボール）

沖縄県名護市内の小学校を対象に出前授業を実施し、子どもたちに競技体験の機会を提供しています。2025年の実績は9校になります。



ザ・テラスホテルズ
ラティーダ琉球

その他の協賛・連携

他に、年間を通じて様々なスポーツイベントや団体への協賛や連携を実施しています。



コーポレート・ガバナンス

■ コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

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。

- 1. 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。
- 2. 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。
- 3. 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（2026年3月25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（2026年3月25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指名報酬委員会を設置しております。指名報酬委員会はその独立性を確保するため、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部の専任担当者（3名）が行っております。内部監査部の専任担当者は、代表取締役社長により直接任命されております。内部監査部は、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、取締役会及び監査役会に対し直接報告し、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 桑井祐介であります。また、会計監査業務にかかる補助者は、公認会計士7名、その他17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

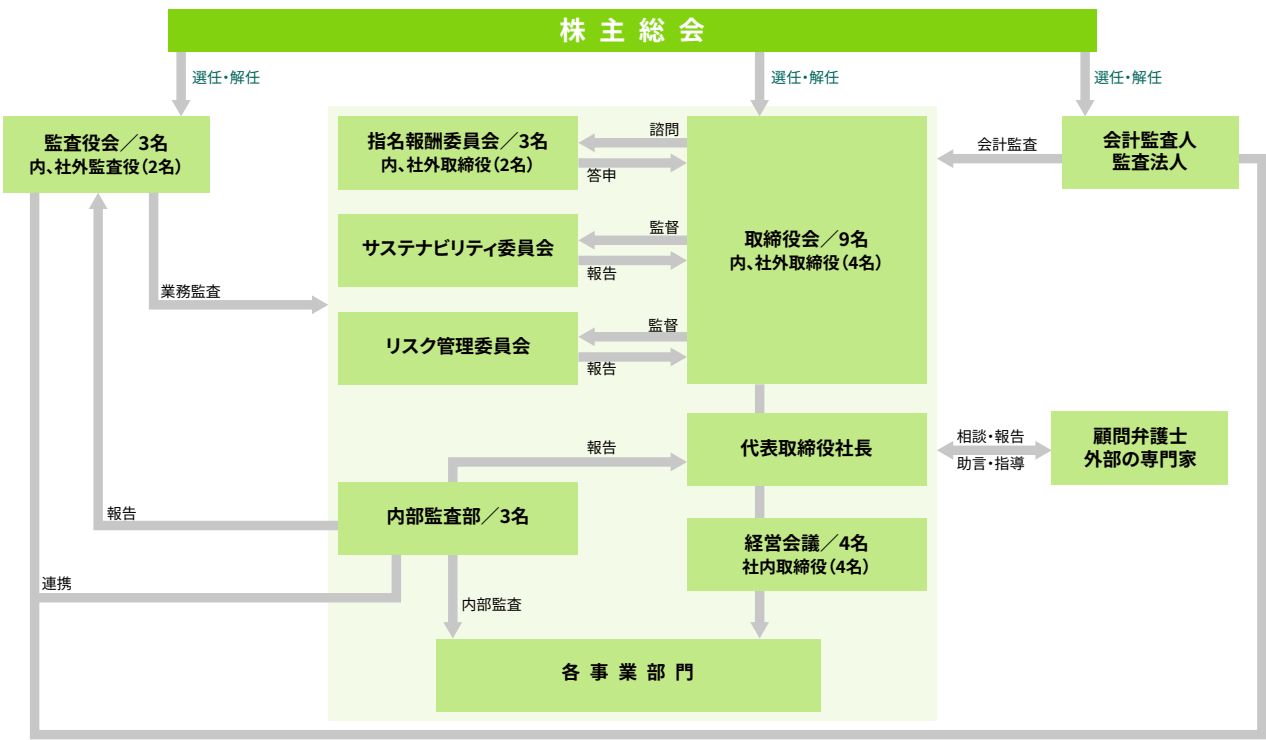
(1) サステナビリティ委員会

当社は、事業を通じた社会・環境課題の解決に取り組み、持続可能な社会の実現と中長期的な企業価値の向上を目指しております。その推進体制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



■ コンプライアンスと内部通報制度

当社グループは、経営理念に基づき、すべての役員および従業員が法令、定款、および社会規範を遵守し、公正で高い倫理観を持った企業活動を行うことが重要であると考えています。そのための行動規範として「行動指針」を制定し、コンプライアンス体制の強化と周知徹底に努めています。

1 推進体制

コンプライアンスの推進にあたっては、経営企画部門が全社的な取り組みを横断的に統括しています。同部門を中心に役職員に対する定期的な教育・研修を実施し、コンプライアンス意識の浸透を図っています。また、内部監査部は経営企画部門と連携し、法令遵守の状況や社内規程の運用状況について監査を行い、その結果を代表取締役社長および常勤監査役に報告する体制をとっています。

2 内部通報制度

当社は、不正・不適切行為の早期発見と是正、ならびに健全な企業運営と職場環境の維持・向上を図るため、「内部通報者保護規程」に基づき内部通報制度を運用しています。

(1) 相談・通報窓口の設置

通報者が安心して相談できるよう、相談内容に応じて複数の窓口を設置し、社内担当部署を経由しない独立したルートも確保しています。

○内部通報（コンプライアンス違反・不正行為等） 会社から独立した外部の法律事務所（弁護士）を直接の通報窓口として設置しています。メール、FAX、書面等により受け付け、経営陣から独立したルートで調査・対応を行います。

○ハラスメント・職場環境の相談 社内窓口（職場活性化センター等）が一次対応を行うほか、必要に応じて外部窓口（法律事務所）も利用可能です。

○総合相談 相談先に迷う案件については、社内の汎用的な相談窓口（職場活性化センター）にて受け付けています。

(2) 利用対象者

当社の役員・従業員（派遣社員・業務委託を含む）に加え、退職者（1年以内）や、当社の取引先事業者の従業員の方も本制度を利用することができます。

(3) 通報者の保護と秘密保持

通報者が安心して制度を利用できるよう、以下の保護体制を徹底しています。

○不利益取扱いの禁止

通報・相談を行ったこと、または調査に協力したことを理由とする解雇、懲戒、その他一切の不利益な取扱い（報復行為を含む）を規程により禁止しています。万が一、不利益な取扱いが確認された場合は、回復措置等の救済を行います。

○匿名性の確保と情報管理

匿名での通報・相談も受け付けています。通報者を特定する情報や通報内容は厳格に管理され、調査・対応に必要な最小限の範囲を超えて共有されることはありません。また、通報者の探索行為も禁止しています。

(4) 調査・是正およびフィードバック

寄せられた通報については、秘密保持に配慮しつつ事実確認調査を行います。調査の結果、法令違反や不正行為等が確認された場合は、速やかに是正措置および再発防止策を講じます。また、調査結果や対応内容については、通報者の連絡先が確認できる場合に限り、可能な範囲でフィードバックを行います。なお、役員が関与する疑いがある事案については、監査役へ報告・協議の上で調査を行う仕組みを整え、ガバナンスの実効性を確保しています。

3 反社会的勢力排除への対応

社会的秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力に対しては、毅然とした態度で対応することを基本方針としています。人事総務部門を統括部署とし、警察や顧問弁護士等の外部専門機関と連携して情報収集を行うとともに、取引先等の属性確認を実施し、関係遮断に向けた体制を整備しています。不当要求等が発生した場合には、外部専門機関と連携し、組織的に対応いたします。

■ 内部統制システム等に関する事項

1 取締役の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制

（会社法第362条第4項第6号）

1. 取締役会は、取締役会規程及び取締役会付議基準に基づき、法令、定款に定める事項、会社の業務執行についての重要事項を決定する。
2. 代表取締役社長は、法令、定款及び規則、規程、要領等（以下「社内規程」という）に基づき、取締役会から委任された会社の業務執行の決定を行うとともに、かかる決定、取締役会決議及び社内規程に従い職務を執行する。
3. 取締役会が取締役の職務の執行を監督するため、取締役は、会社の業務執行状況を取締役会規程に基づき取締役会に報告するとともに、他の取締役の職務執行を相互に監視、監督する。
4. 取締役の職務執行状況は、監査役会規程及び監査役監査基準に基づき監査役の監査を受ける。
5. 当社は、「理念」に基づき、取締役及び使用人がとるべき行動の基準、規範を示した「行動指針」を制定し、併せて取締役の職務執行に係るコンプライアンスについて、通報、相談を受け付ける窓口を内部通報者保護規程に基づき設置する。

2 取締役の職務の執行に係る情報の保存及び管理に関する体制

（会社法施行規則第100条第1項第1号）

1. 取締役の職務執行に係る情報の保存及び管理については、経営企画部門を担当とし、情報の内容に応じて保存及び管理の責任部署を文書管理規程及び職務分掌規程において定める。
2. 責任部署は、取締役の職務の執行に係る情報を適切に記録し、法令及び文書管理規程その他の社内規程に基づいて、定められた期間、厳正に保存、管理する。また、その保存媒体に応じて、安全かつ検索性の高い状態を維持し、取締役及び監査役からの閲覧要請に速やかに対応する。

3 損失の危険の管理に関する規程その他の体制

(会社法施行規則第100条第1項第2号)

1. リスク管理体制の基礎としてリスク管理規程を定め、当該規程に基づきリスク管理委員会を設置し、個々のリスクを認識し、その把握と管理を行い、またリスク管理責任者を決定し、管理体制を構築する。
2. 重要ないし緊急の不測の事態が発生した場合には、代表取締役社長を本部長とする対策本部を設置し、リスク管理委員会及び顧問弁護士等を含む緊急対策委員会を組織し迅速な対応を行い、損害の拡大を防止しこれを最小限に止める体制を整える。

4 取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制

(会社法施行規則第100条第1項第3号)

1. 取締役会を毎月開催し、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う。また、週1回、原則として社内取締役が出席する経営会議を開催し、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う。
2. 職務執行に関する権限及び責任については、職務分掌規程及び職務権限規程その他の社内規程において明文化し、適時適切に見直しを行う。
3. 業務管理に関しては、年度毎に予算及び事業計画を策定し、その達成に向けて、月次で予算管理を行うほか、主要な営業係数については、日次、週次で進捗管理を行う。

5 使用人の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制

(会社法施行規則第100条第1項第4号)

1. 取締役及び使用人がとるべき行動の基準、規範を示した「行動指針」に基づき、職制を通じて適正な業務執行の徹底と監督を行うとともに、問題があった場合は就業規則に基づき厳正に処分する。また、その徹底を図るため、経営企画部門においてコンプライアンスの取り組みを横断的に統括することとし、同部門を中心に役職員教育等を行う。
2. 内部監査部は、経営企画部門と連携の上、コンプライアンスの状況を監査する。これらの活動は定期的に代表取締役社長及び常勤監査役に報告されるものとする。
3. 法令上疑義のある行為等について、使用人が直接情報提供を行う手段として内部通報者保護規程を運用、活用する。

6 株式会社並びにその親会社及び子会社から成る企業集団における業務の適正を確保するための体制

(会社法施行規則第100条第1項第5号)

1. 関係会社管理規程に基づき、グループ各社の業務の円滑化と管理の適正化を図る。また、必要に応じてグループ各社への指導・支援を行う。
2. 一定の重要事項及びリスク情報に関しては、基準を設け、当社への決裁・報告制度によりグループ各社の経営管理を行う。

7 監査役がその職務を補助すべき使用人を置くことを求めた場合における当該使用人に関する事項

(会社法施行規則第100条第3項第1号)

監査役がその職務を補助すべき使用人を置くことを求めた場合、監査役の職務を補助すべき使用人として、当社の使用人から監査役補助者を任命することができるものとする。

8 前号の使用人の取締役からの独立性に関する事項

(会社法施行規則第100条第3項第2号)

1. 監査役より監査業務に必要な命令を受けた使用人はその命令に関して、取締役の指揮命令を受けないものとする。
2. 当該使用人の任命、人事異動及び人事評価には常勤監査役の同意を必要とする。

9 取締役及び使用人が監査役に報告をするための体制その他の監査役への報告に関する体制

(会社法施行規則第100条第3項第3号)

1. 監査役は、取締役会、その他の重要な会議に出席し、また、重要な決裁書類及び関係資料を閲覧する。
2. 代表取締役社長及び業務執行を担当する取締役は、取締役会等の重要な会議において、業務の執行状況を報告する。
3. 取締役及び使用人は、重大な法令、又は定款違反及び不正な行為並びに当社に著しい損害を及ぼすおそれのある事実を知ったときは、遅滞なく監査役に報告する。
4. 監査役はいつでも必要に応じて取締役及び使用人に対し報告を求めることができる。
5. 監査役に報告を行ったことを理由として、不利な取扱いを受けないことが確保されている。

10 その他監査役の監査が実効的に行われることを確保するための体制

(会社法施行規則第100条第3項第4号)

1. 監査役と代表取締役社長との間に、定期的な意見交換会を設定する。
2. 監査役は、内部監査部と緊密な連携を保つとともに、必要に応じて内部監査部に調査を求める。また、監査役は会計監査人と定期的に会合を持って、意見及び情報の交換を行うとともに、必要に応じて会計監査人に報告を求める。
3. 監査役は、監査の実施にあたり、必要と認めるときは、会社の顧問弁護士とは別の弁護士その他の外部専門家を自らの判断で起用することができる。
4. 監査役の職務の執行について生ずる費用については、会社に償還する権利を有する。

11 財務報告の適正性を確保するための体制

財務報告に係る内部統制の整備、運用を継続的に行う。また、内部監査部により、内部統制の適正性を定期的に評価し、必要に応じて是正を行う。

12 反社会的勢力排除に向けた基本的な考え方及びその整備状況

1. 社会的秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力からの接触、不当要求等に対しては毅然とした態度で対応する方針とする。
2. 人事総務部門を統括部署とし、外部専門機関(管轄警察署、顧問弁護士等)と連携し情報収集を行うとともに、反社会的勢力が取引先や株主となって、不当要求を行う場合の被害を防止するため、可能な範囲内で取引先の属性及び自社株の取引状況を確認する。さらに、反社会的勢力の不当要求に対しては、外部専門機関と連携し、適切に対応できる体制を構築する。

■ その他コーポレート・ガバナンス体制等に関する事項

1 適時開示に対する基本方針

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。

2 適時開示の社内体制

当社は、財務経理・IR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・IR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・IR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

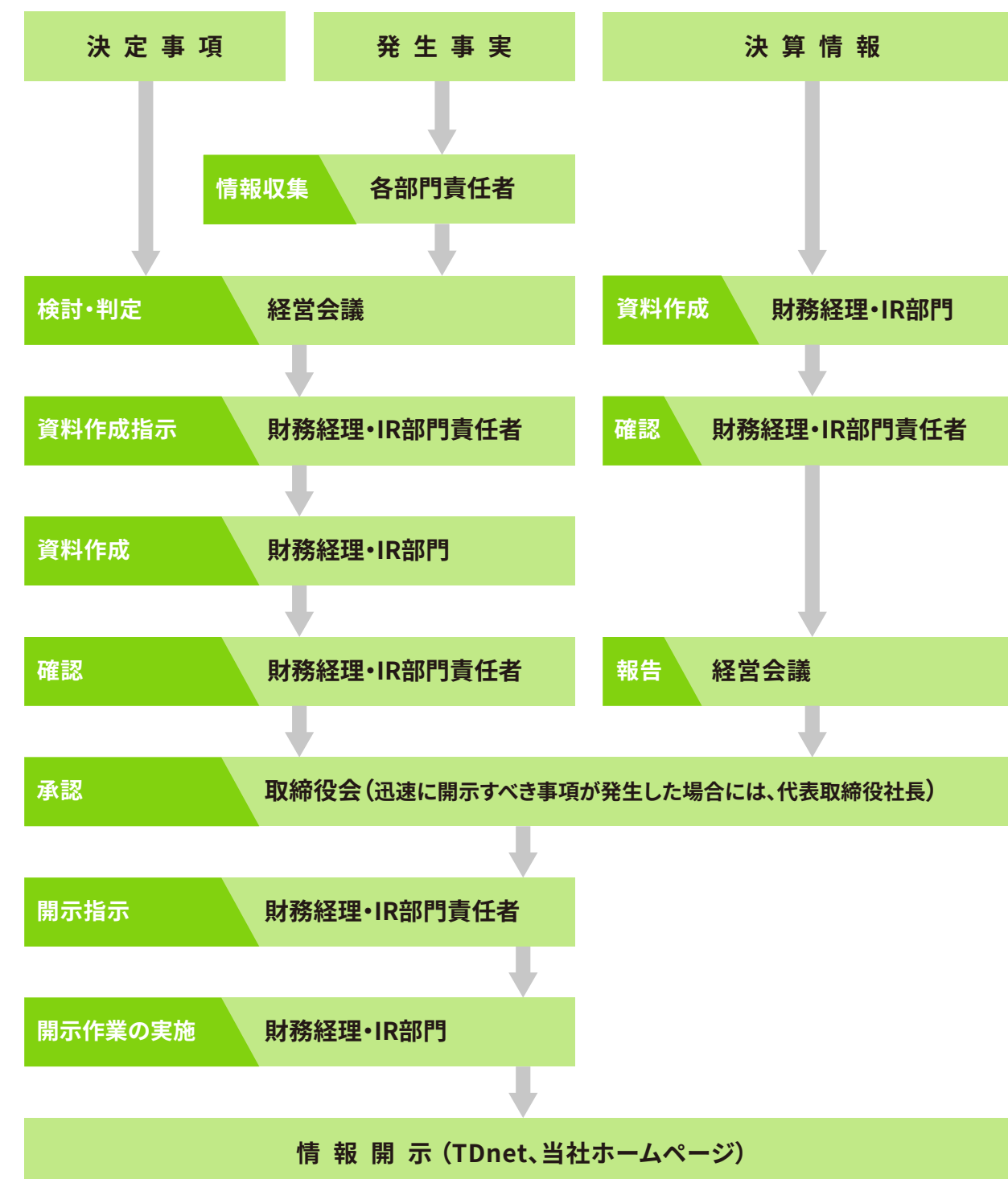
各部門にて発生した重要事実は、内部情報管理担当者である各部門責任者より、経営会議に報告されます。開示資料は、内部情報管理責任者の指示に基づき、内部情報統括部署である財務経理・IR部門にて作成し、取締役会にて決定された後、内部情報管理責任者の指示に基づき開示をいたします。なお、迅速に開示すべき重要事実が発生した場合には、内部情報管理責任者の確認後、代表取締役社長の承認により、内部情報管理責任者の指示に基づき開示をいたします。

(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・IR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。

3 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部の専任担当者が、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。



役員報酬

2025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。

地 位	合 計 報 酬 額	報酬等の種別の総額		支給人員
		基本報酬	非金銭報酬等	
取締役 (うち社外取締役分)	174,045千円 (30,000千円)	152,319千円 (30,000千円)	21,726千円 (－)	9名 (4名)
監査役 (うち社外監査役分)	30,000千円 (12,000千円)	30,000千円 (12,000千円)	－ (－)	3名 (2名)
合計 (うち社外役員分)	204,045千円 (42,000千円)	182,319千円 (42,000千円)	21,726千円 (－)	12名 (6名)

取締役会出席状況

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。2025年度において、当社は取締役会を計16回開催しており、取締役及び監査役の出席状況は以下のとおりであります。

役職名	氏名	開催回数	出席回数
代表取締役社長	木村 慎	16	16
取締役副社長	村上 肇	16	16
取締役	長尾 収	16	16
	中島 健	16	16
	藤田 尚武	16	16
社外取締役	加藤 一隆	16	15
	岡橋 輝和	16	16
	兼川 真紀	16	16
	李 成一	16	16
常勤監査役	宮澤 等	16	16
社外監査役	瀧野 良夫	16	16
	矢部 芳一	16	16

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基本方針」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。
- (8) クラウドサービスの設計開発及び提供において、顧客情報を安全に扱いクラウド上のあらゆる脅威から守り、リスク低減を達成するためにマネジメントシステムを確立し構築します。
- (9) 組織の情報及びその他の資産に対する情報セキュリティリスクの受容可能なレベルと矛盾しないクラウドサービスを利用します。



役員一覧

(2026年3月31日現在)

取締役



木村 慎
代表取締役社長
株式会社invox 社外取締役



村上 肇
取締役副社長



長尾 収
取締役
株式会社タノム 取締役
株式会社QDレーザ 取締役



李 成一
社外取締役
株式会社エル・ティー・エス 取締役副社長執行役員
株式会社エル・ティー・エス リンク 取締役
株式会社エル・ティー・エス ソフトウェアテクノロジー 取締役
株式会社日比谷コンピュータシステム 取締役
株式会社日比谷リソースプランニング 取締役
株式会社ME-Lab Japan 取締役
株式会社ワクト 取締役



富田 尚子
社外取締役
株式会社WHI Holdings 社外取締役 監査等委員
株式会社インテリックスホールディングス 社外取締役
株式会社ワールド 社外取締役 監査等委員
Y&N Management株式会社 代表取締役
嘉悦大学 大学院ビジネス創造研究科 経営経済学部 教授



松下 修
社外取締役
公認会計士松下修事務所 代表
株式会社QDレーザ 社外取締役 (監査等委員)

監査役



荒木 克往
取締役



杉山 大介
取締役



兼川 真紀
社外取締役
インテグラル法律事務所 パートナー
内閣府政府広報事業評価基準等検討委員



宮澤 等
常勤監査役
株式会社タノム監査役



瀧野 良夫
社外監査役
日本カルミック株式会社 顧問

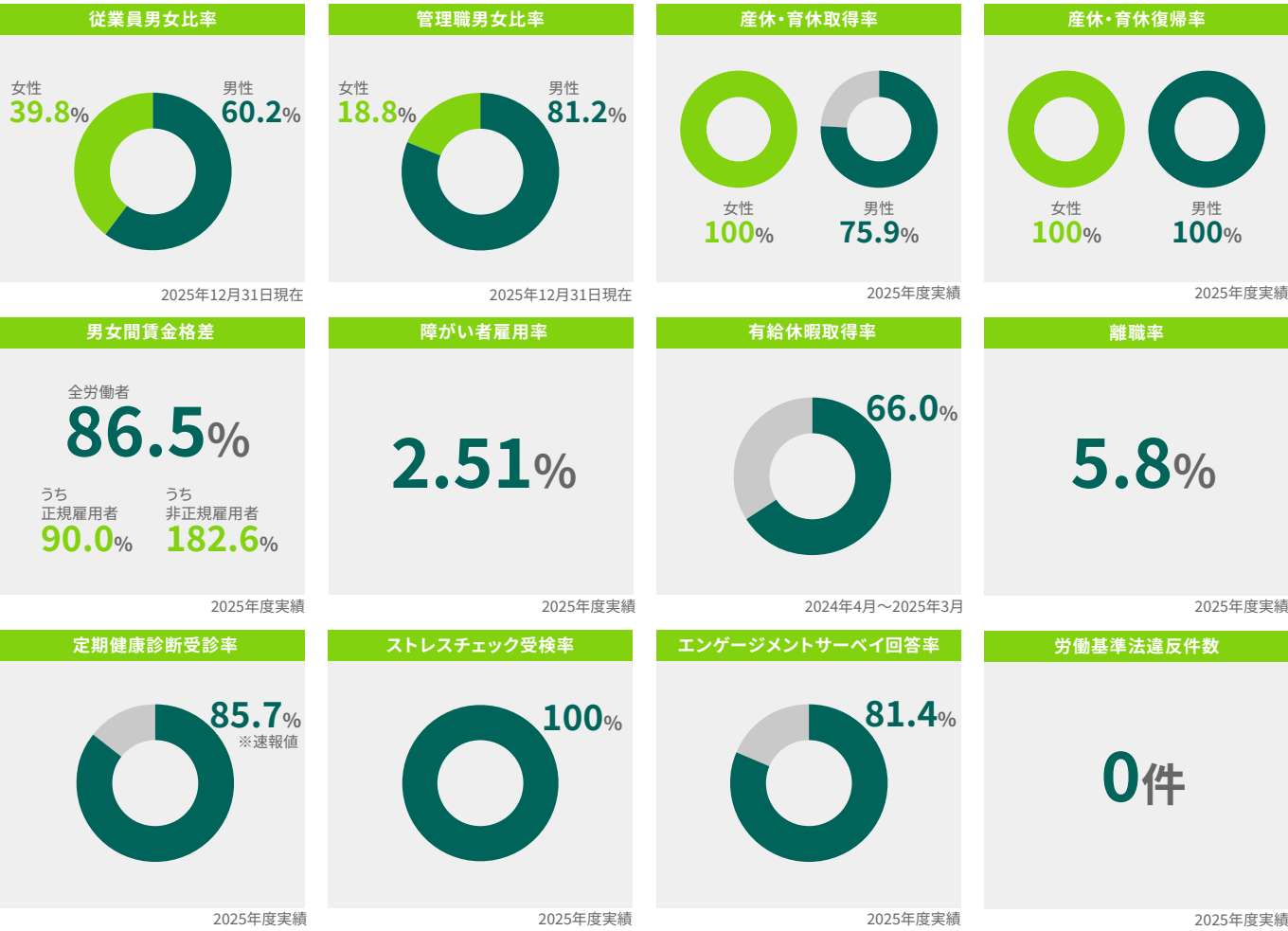


矢部 芳一
社外監査役
大黒屋ホールディングス株式会社 常勤監査役

環境データ(環境経営目標)

項目 (単位)		CO ₂ 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※ 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%
	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%
	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%
	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%
	実績	81,140 ▲8%	3,955 50%	399,617,009 3%
2022年	目標	86,328 ▲2%	2,607 ▲2%	427,107,527 10%
	実績	63,496 ▲28%	380 ▲85%	475,882,865 23%
2023年	目標	85,447 ▲3%	2,580 ▲3%	446,521,506 15%
	実績	66,968 ▲24%	930 ▲65%	534,146,750 38%
2024年	目標	139,239	2,555 ▲4%	465,935,484 20%
	実績	99,354 ▲29%	1,350 ▲49%	588,759,753 52%
2025年	目標 (新基準値)	107,261	3,967	485,349,463 25%
	実績	107,261 0%	3,967 0%	628,291,330 62%
2026年	目標	106,191 ▲1%	3,928 ▲1%	504,763,441 30%
2027年	目標	105,117 ▲2%	3,888 ▲2%	524,177,420 35%

社会データ(数字でみる取り組み)



外部からの評価



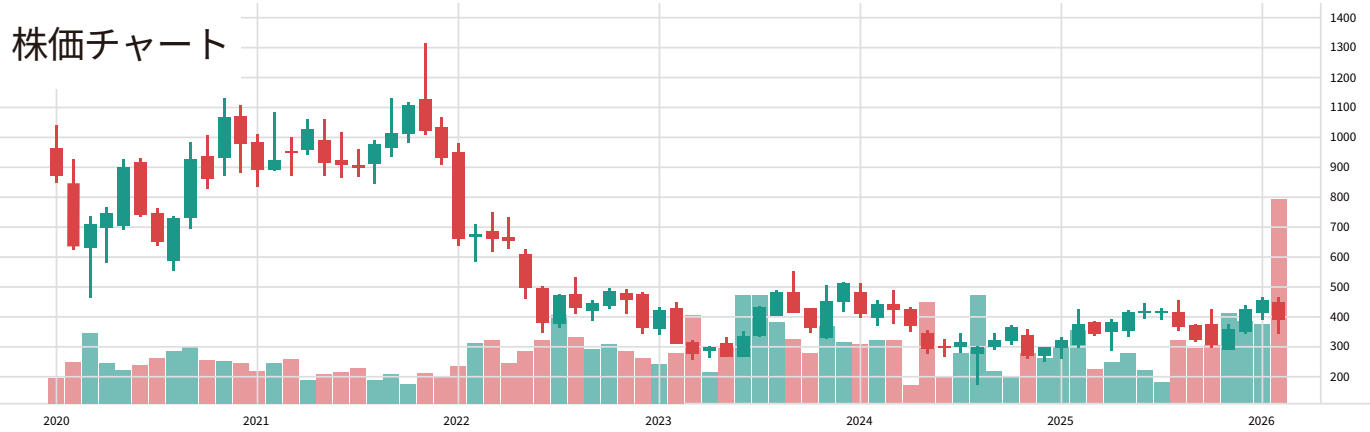
(※1) ISMSの認証範囲は、BtoBプラットフォーム 受発注/受発注ライト/規格書/商談/TRADE/請求書/業界チャネル/見積書/契約書/受発注 for 製造業・BtoB eSmart・V-Manager・BPワークフロー・電子請求書早払い・掛売決済の15サービスです。
(※2) ISMAP登録対象は、BtoBプラットフォーム TRADE/請求書/契約書・BPワークフローの4サービスです。

会社情報

(2025年12月末現在)

会社名	株式会社インフォーマート (Infomart Corporation)
設立年月日	1998 (平成10) 年2月13日
代表者	代表取締役社長 木村 慎
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 TEL:03-5776-1147 FAX:03-5776-1145
事業所数	国内8カ所
従業員数	856名 (連結)、828名 (単体)
事業内容	BtoB (企業間電子商取引) プラットフォームの運営
資本金	32億1,251万円 *
主要取引銀行	株式会社三井住友銀行 (新橋法人営業部) 株式会社みずほ銀行 (赤坂支店) 株式会社三菱UFJ銀行 (麻布支店) 株式会社りそな銀行 (虎ノ門支店)
子会社	株式会社タノム 株式会社Restartz

*2026年3月2日付で新株式を発行するとともに自己株式を処分したことにより、発行済株式総数は8,076,664株増加し、資本金および資本準備金はそれぞれ1,756,674千円増加しております。



株式の状況

(2025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33,049,536株を含む)
株主数	12,512名

大株主	所有株式数	所有株式数比率
THE SFP VALUE REALIZATION MASTER FUND LTD.	47,884,400株	21.15%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	29,572,900株	13.06%
米多比 昌治	12,796,000株	5.65%
JP MORGAN CHASE BANK 385642	9,717,027株	4.29%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	8,471,489株	3.74%
藤田 尚武	6,836,218株	3.02%
株式会社三菱UFJ銀行	6,400,000株	2.83%
株式会社ジェフグルメカード	6,400,000株	2.83%
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140051	5,918,225株	2.61%
BNYM AS AGT/CLTS 10 PERCENT	5,298,900株	2.34%

・2025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33,049,536株有しておりますが、上記大株主からは除外しております。