

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営理念

BtoBプラットフォームで企業と企業、社内、ビジネスパーソンをつなぎ、経営やビジネススタイルを大きく変えるシステムを提供。

売上高
200億円

営業利益
50億円

② 中長期の経営戦略

1. 本業強化

BtoBプラットフォーム事業の強化に取り組む

2. 収益性向上

増収増益基調の継続と高収益性への回帰を推進

3. 出資先シナジー

出資先のシナジー拡大と収益化に取り組む

4. FOOD事業推進

受発注サービス、TANOMU、V-Manage、発注書AI-OCRの拡販推進

③ 対処すべき課題

① 売上成長の継続

- ・ フード業界の買い手企業新規獲得推進
- ・ 大手企業とグループ企業の利用加速

② コスト最適化

- ・ データセンター費用の最適化
- ・ 売上原価増加の抑制

③ 新プロダクト展開

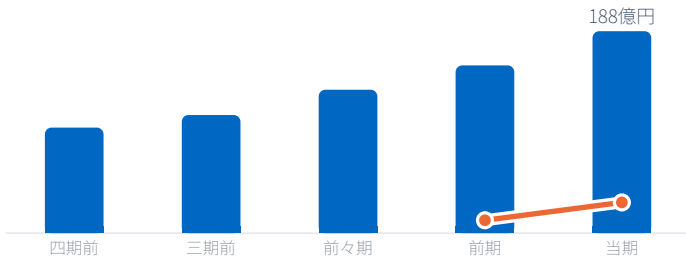
- ・ TANOMU活用によるデジタル化推進
- ・ BtoBプラットフォームTRADE推進

面接で使えるポイント

- ・ 2026年12月期売上高200億円、営業利益50億円という具体的な中期目標達成に向け...
- ・ TANOMU、V-Manage、発注書AI-OCRなど複数の新プロダクト展開でフード業界のデジタル化を推進
- ・ BtoBプラットフォーム請求書で大手企業を中心とした拡大と、TRADE新プロダクトで企業DX支援を加速

証券コード 2492

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
188億円営業利益率
15.2%財務健康度
72点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 55.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
668万円

サービス業内 161位/524社

平均年齢
36.6歳

サービス業内 337位/527社

平均勤続
5.77年

サービス業内 303位/527社

女性管理職
18.8%

サービス業内 194位/371社

男性育休
75.9%

サービス業内 158位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考:【イベントレポート】5/3（日・祝）柏レイソル戦『インフォマ

要するに
株式会社インフォーマート 事業概要

...

主力事業・セグメント

- ・ BtoBPFFOOD 63.4%
- ・ BtoBPFES 36.6%

強み・特徴（公開データから）

- ・ 営業利益率15.2%と高い収益性
- ・ 財務健康度72点と財務基盤が健全
- ・ 将来性評価は晴れ

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

