



株式会社インフォマート
2017年12月期
第2四半期

2017年7月31日

東証一部 (2492)



I. インフォマートについて	・・・ P1
II. 2017年12月期 第2四半期	・・・ P5
III. 2016-2018年12月期 中期経営計画	・・・ P11
IV. 株主還元について	・・・ P14

I . インフォマートについて

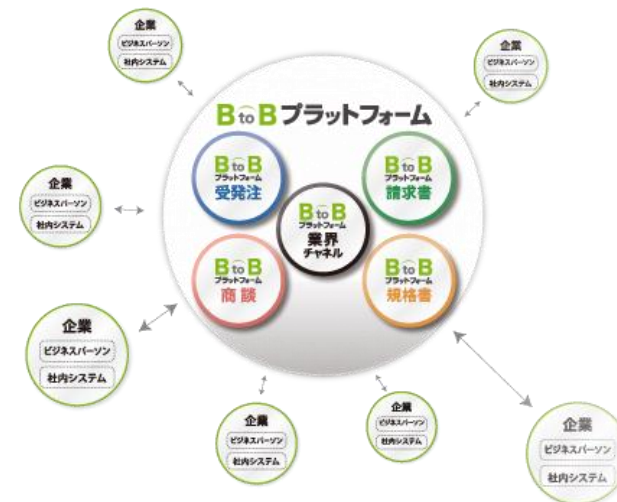
会社概要

- 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 米多比 昌治
- 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（2017年6月末現在）
- 事業内容 BtoB（電子商取引）プラットフォームの運営
- 連結子会社 株式会社インフォライズ
株式会社インフォマートインターナショナル
- 従業員数（連結） 472名（正社員380／派遣92）（2017年6月末現在）
- URL <https://www.infomart.co.jp/>

BtoB プラットフォーム

BtoBプラットフォームで、取引関係のある企業と企業を、社内を、ビジネスパーソンを、つないで結び、会社経営、ビジネススタイルを大きく変えるシステムを提供いたします。

そして、業界・国の垣根を越え、世界に広がるグローバルなBtoBインフラを構築します。



▼「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。
<http://www.infomart.co.jp/movie/>



□特徴

- 1.創業から20年 **BtoBプラットフォーム**に特化
- 2.多くの企業が同じ画面で取引先との日常業務に使える**クラウド型**システム
- 3.売上高の95%が月額システム使用料の**ストック型**収益モデル

□実績

国内最大級のBtoBプラットフォームを提供

企業数 (2017年6月末)

144,839社

事業所数 (2017年6月末)

442,332事業所

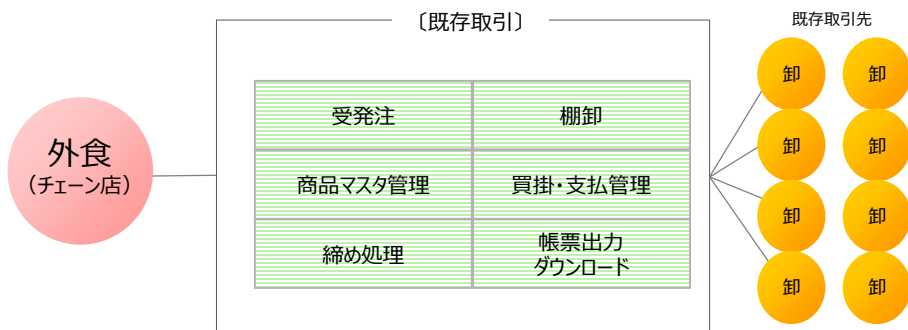
流通金額 (2016年度)

2兆2,942億円

BtoBプラットフォームの概要

BtoBプラットフォーム 受発注

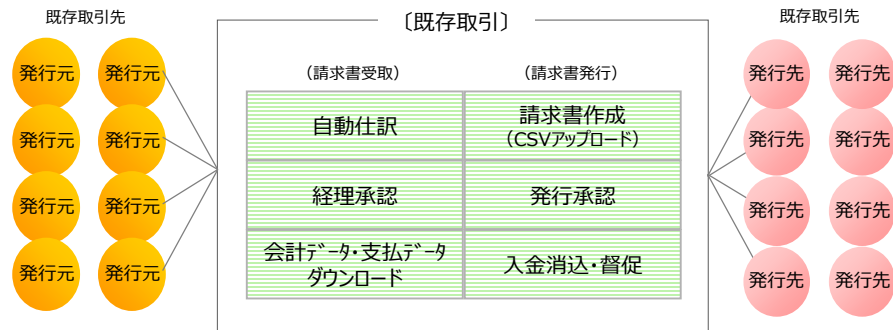
受発注・請求にかかわる各種業務が飛躍的に改善される受発注プラットフォーム



受発注・請求書業務を最適化

BtoBプラットフォーム 請求書

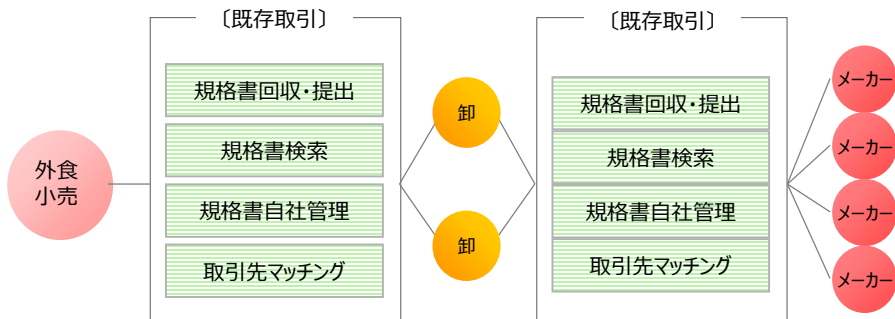
請求書業務のコスト削減・時間短縮・生産性向上を実現する電子請求書プラットフォーム



請求書の受取・発行を電子化

BtoBプラットフォーム 規格書

最新の法令や品質管理基準を網羅！フード業界で最も使われている規格書プラットフォーム



フード業界の「食の安全・安心」に貢献

BtoBプラットフォーム 商談

営業力・購買力・社内組織力を強化する、商談プラットフォーム



営業・購買スキームを大改革

II. 2017年12月期 第2四半期

2017/12期 第2四半期（前年同期比）

（単位：百万円 / %：前年同期比増減率）

	2017/12期(実績)					
	1Q		2Q		2Q累計	
受発注	964	9.5%	1,012	10.3%	1,977	9.9%
規格書	310	15.1%	310	7.0%	621	10.9%
ES	304	4.4%	302	2.0%	606	3.2%
その他	18	-45.9%	17	-7.5%	36	-32.5%
【売上高】	1,587	8.2%	1,633	7.9%	3,220	8.0%
受発注	260	24.0%	275	28.2%	536	26.1%
規格書	87	57.2%	95	56.9%	183	57.1%
ES	164	5.2%	194	15.8%	359	10.7%
その他	10	-35.6%	11	-10.1%	21	-24.9%
【売上原価】	514	19.2%	567	27.4%	1,082	23.4%
受発注	703	4.9%	737	4.8%	1,441	4.8%
規格書	222	4.1%	215	-6.3%	437	-1.2%
ES	139	3.3%	107	-16.1%	247	-6.1%
その他	7	-55.7%	6	-2.6%	14	-41.5%
【売上総利益】	1,073	3.6%	1,065	-0.3%	2,138	1.6%
受発注	239	6.4%	272	21.9%	512	14.1%
規格書	79	-42.0%	86	-39.2%	165	-40.6%
ES	217	19.7%	249	32.5%	466	26.2%
その他	20	-1.6%	19	11.1%	40	4.2%
【販管費】	556	-1.1%	627	9.9%	1,184	4.4%
受発注	463	4.1%	464	-3.2%	928	0.3%
規格書	143	85.2%	129	47.0%	272	64.9%
ES	-77	-	-141	-	-219	-
その他	-12	-	-13	-	-25	-
【営業利益】	516	9.2%	437	-12.0%	953	-1.7%
【経常利益】	507	11.2%	435	-8.5%	943	1.2%
【親会社株主に帰属する四半期純利益】	341	15.6%	-548	-	-207	-

受発注	48.1%	45.9%	47.0%
規格書	46.2%	41.5%	43.9%
売上高営業利益率	32.5%	26.8%	29.6%
売上高経常利益率	32.0%	26.7%	29.3%

□売上高

〔受発注事業〕

外食チェーン・ホテル等の買い手企業数とその取引先の食品卸等の売り手企業数が順調に増加し、システム使用料が増加しました。

〔規格書事業〕

買い手機能・卸機能・メーカー機能の利用企業数が増加し、システム使用料が増加しました。

〔ES事業〕

請求書の受取モデル・発行モデルの有料契約企業数がフード業界及び他業界で増加し、その稼働と共にシステム使用料が増加しました。

□売上原価

各プラットフォームのシステム開発の増加により、ソフトウェア償却費が増加しました。

□販管費

新卒及び中途採用に係る採用費等が増加しました。

□経常利益

受発注事業・規格書事業の営業利益の増加により増益となりました。

□四半期純利益

特別損失として固定資産の減損損失を計上したため、赤字となりました。

2017/12期 第2四半期 (計画比)

(単位:百万円)

	2017/12期								
	1Q			2Q			2Q累計		
	計画	実績	差異	計画	実績	差異	計画	実績	差異
受発注	947	964	17	1,066	1,012	-54	2,013	1,977	-36
規格書	316	310	-6	339	310	-29	655	621	-34
ES	300	304	4	360	302	-58	660	606	-54
その他	23	18	-5	69	17	-52	92	36	-56
【売上高】	1,577	1,587	10	1,825	1,633	-192	3,402	3,220	-182
受発注	301	260	-41	323	275	-48	624	536	-88
規格書	81	87	6	89	95	6	170	183	13
ES	151	164	13	168	194	26	318	359	41
その他	17	10	-7	19	11	-8	36	21	-15
【売上原価】	543	514	-29	592	567	-25	1,135	1,082	-53
受発注	646	703	57	743	737	-6	1,389	1,441	52
規格書	236	222	-14	250	215	-35	486	437	-49
ES	149	139	-10	192	107	-85	342	247	-95
その他	6	7	1	50	6	-44	56	14	-42
【売上総利益】	1,034	1,073	39	1,233	1,065	-168	2,267	2,138	-129
受発注	305	239	-66	322	272	-50	627	512	-115
規格書	107	79	-28	106	86	-20	213	165	-48
ES	269	217	-52	263	249	-14	533	466	-67
その他	22	20	-2	24	19	-5	46	40	-6
【販管費】	702	556	-146	713	627	-86	1,415	1,184	-231
受発注	341	463	122	422	464	42	763	928	165
規格書	129	143	14	144	129	-15	273	272	-1
ES	-120	-77	43	-71	-141	-70	-191	-219	-28
その他	-16	-12	4	26	-13	-39	10	-25	-35
【営業利益】	333	516	183	520	437	-83	852	953	101
【経常利益】	332	507	175	519	435	-84	851	943	92
【親会社株主に帰属する四半期純利益】	213	341	128	349	-548	-897	563	-207	-770

受発注	36.0%	48.1%	12.1%	39.6%	45.9%	6.3%	37.9%	47.0%	9.1%
規格書	40.7%	46.2%	5.5%	42.5%	41.5%	-1.0%	41.6%	43.9%	2.3%
売上高営業利益率	21.1%	32.5%	11.4%	28.5%	26.8%	-1.7%	25.1%	29.6%	4.5%
売上高経常利益率	21.0%	32.0%	11.0%	28.4%	26.7%	-1.7%	25.0%	29.3%	4.3%

□売上高

〔受発注事業〕

従来の(外食-卸)受発注は買い手の新規稼働が順調に進み、売り手からのシステム使用料が計画を上回りましたが、新システムの(卸-メーカー)受発注の立ち上げが5月から6月にずれ込んだ関係で新システムからのシステム使用料・セットアップ費用が計画を下回りました。

〔規格書事業〕

各機能の新規契約の獲得が計画に対し遅れ、システム使用料が計画を下回りました。

〔ES事業〕

請求書の既存契約企業の稼働の進捗が計画に対し遅れ、システム使用料が計画を下回りました。

□売上原価

ソフトウェア償却費、データセンター費の発生が計画内に収まりました。

□販管費

人件費(保守的に計画)、販促費・支払手数料(3Qに期ズレ)等が差異となりました。

□経常利益

売上高の未達を売上原価、販管費の未発生がカバーし、計画を上回りました。

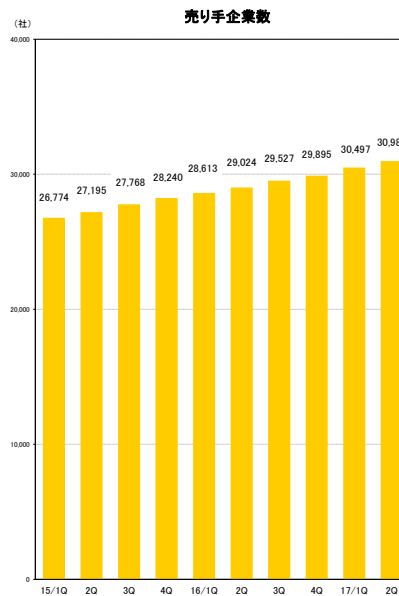
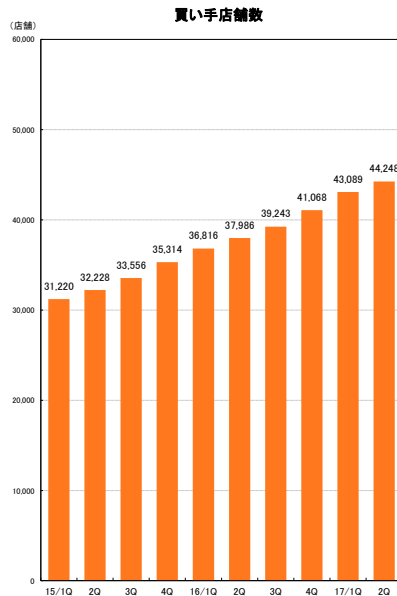
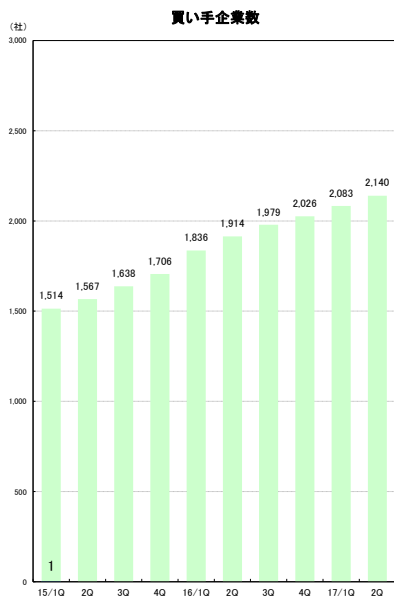
□四半期純利益

特別損失として固定資産の減損損失を計上したため、未達となりました。

- ・ 受発注（外食-卸）の買い手新規稼動は外食チェーン、ホテルを中心に順調に推移。全国へエリア拡大中。
- ・ アライアンスパートナー（既存売り手企業・提携システム会社等）からの紹介案件も継続的に発生。
- ・ システム連携強化（現在、92社 112ソリューションと連携）により顧客利便性が向上。
- ・ 受発注の新システム（卸-食品メーカー）は6月より提供開始。サービスの立ち上げを推進。

(単位:社)

		2016/12期				2017/12期		
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	前期末比
受発注 (外食-卸)	買い手企業数 (外食)	1,836	1,914	1,979	2,026	2,083	2,140	+ 114
	売り手企業数 (卸)	28,613	29,024	29,527	29,895	30,497	30,982	+ 1,087
受発注 (卸-メーカー)	買い手企業数 (卸)	-	-	-	-	-	6	+ 6
	売り手企業数 (卸・メーカー)	-	-	-	-	-	69	+ 69



【料金体系】

■ 受発注（外食-卸）

＜買い手企業＞
 《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～

＜売り手企業＞
 《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

■ 受発注（卸-メーカー）

＜買い手企業＞
 《月額システム使用料》
 ・定額制：18,000円
 ・ID追加：2,000円
 《セットアップ費用》
 300,000円

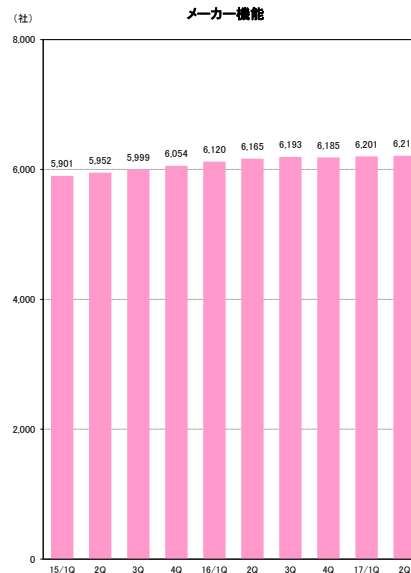
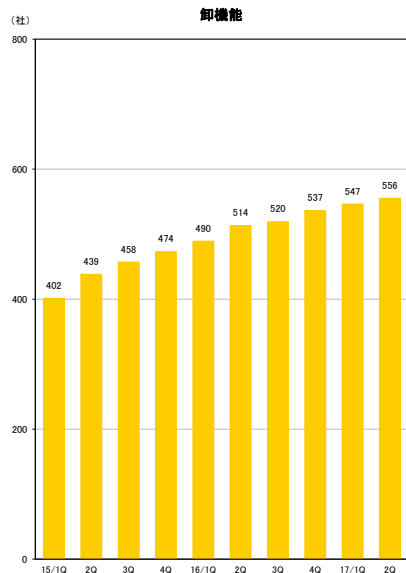
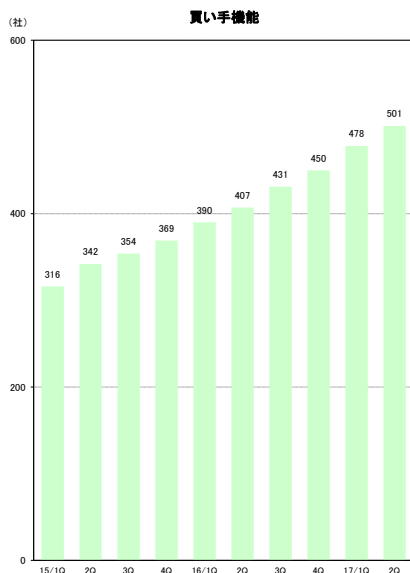
＜売り手企業＞
 《月額システム使用料》
 （定額制・従量制を選択）
 ・定額制：100,000円
 ・従量制：月間取引金額の1.2%
 （10万未満無料）
 ・ID追加：2,000円

※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

- ・ 食の安心・安全、アレルギー対応の意識の高まりから、各機能の企業数が増加。
- ・ 受発注と規格書を連携させた「食の安心・安全 受発注」のパッケージ販売を推進。
- ・ 大手でのメーカー自社管理機能、メニュー管理機能の活用が進む。

(単位：社)

		2016/12期				2017/12期		
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	前期末比
規格書	買い手機能 企業数	390	407	431	450	478	501	+ 51
	卸機能 企業数	490	514	520	537	547	556	+ 19
	メーカー機能 企業数	6,120	6,165	6,193	6,185	6,201	6,211	+ 26



【料金体系】

■ 買い手機能

- 《月額システム使用料》 50,000円
- 《セットアップ費用》 300,000円～

■ 卸機能

- 《月額システム使用料》 35,000円
- 《セットアップ費用》 50,000円～

■ メーカー機能

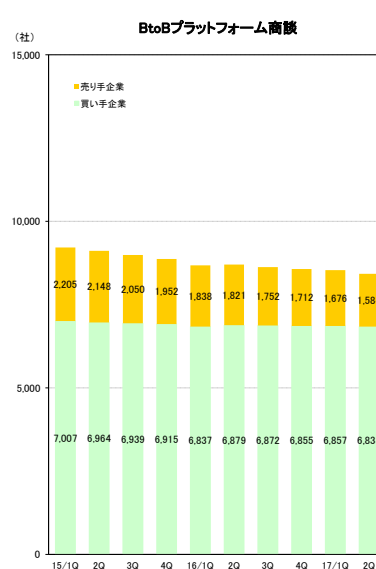
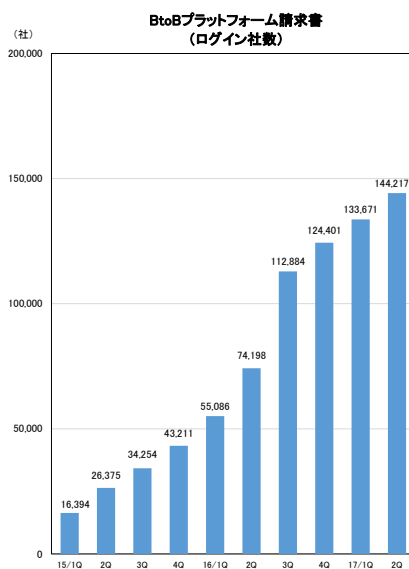
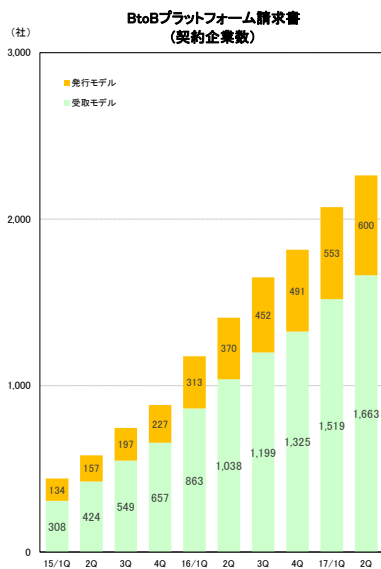
- 《月額システム使用料》
 - ・ 定額制：35,000円 or 50,000円
 - ・ 従量制：3,000円 ～ 20,000円

※グラフの社数は、各四半期末の数値です。

- ・ 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14万社を突破。
- ・ 新規の有料契約は、フード業界以外にも医薬品卸売、アミューズメント業など他業界で順調に増加。
- ・ 電子請求書の普及に向け、三井住友銀行と連携のキャンペーンを実施（5月～9月）。

(単位：社)

		2016/12期				2017/12期		
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	前期末比
請求書	有料契約数（受取モデル）	863	1,038	1,199	1,325	1,519	1,663	+ 338
	（発行モデル）	313	370	452	491	553	600	+ 109
	（合計）	1,176	1,408	1,651	1,816	2,072	2,263	+ 447
	利用企業数	55,086	74,198	112,884	124,401	133,671	144,217	+ 19,816
商談	買い手企業数	6,837	6,879	6,872	6,855	6,857	6,838	-17
	売り手企業数	1,838	1,821	1,752	1,712	1,676	1,584	-128



【料金体系】

BtoBプラットフォーム 請求書

■ 受取モデル

- 《月額システム使用料》
〔固定料金〕5,000円 + 〔従量料金〕 月間請求書受取通数
- ・ 50通までは固定料金を含む
 - ・ 51～2,000通……5,000円～95,000円
- 《セットアップ費用》 50,000円～

■ 発行モデル

- 《月額システム使用料》
〔固定料金〕5,000円 + 〔従量料金〕 月間請求書発行通数
- ・ 100通までは固定料金を含む
 - ・ 101～1,000件通……40円 / 1通
 - ・ 1,001通～……30円 / 1通
- 《セットアップ費用》 150,000円～

BtoBプラットフォーム 商談

- 《月額システム使用料》
- 買い手企業 5,000円
 - 売り手企業 25,000円

※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

Ⅲ. 2016-2018年12月期 中期経営計画

(2017年12月期は、当中計の2年目になります。)

テーマ		2016年度	2018年度まで
<p>フード業界の徹底的なシェア拡大</p> <p>－「BtoBプラットフォーム 受発注」の利用拡大</p>	<p>利用企業数</p> <p>システム取引高 (外食シェア)</p>	<p>4万社</p> <p>1.3兆円 (18%)</p>	<p>5万社</p> <p>2兆円 (30%)</p>
<p>電子請求プラットフォームのデファクト化</p> <p>－「BtoBプラットフォーム 請求書」の全業界展開</p>	<p>利用企業数</p> <p>システム取引高</p>	<p>12万4千社</p> <p>9,095億円</p>	<p>100万社</p> <p>3兆円</p>
<p>BtoB電子商取引プラットフォームの構築</p> <p>－前期の調達資金をシステム開発へ重点投資</p>	<p>システム コンセプト</p>	<p>ASPシステムから BtoBプラットフォームへ変更</p>	<p>全業界対応 BtoB プラットフォーム</p>

2016-2018/12期 (中期利益計画)

(単位: 百万円 / %: 前期比増減率)

	2016/12期		2017/12期		2018/12期	
	実績	前期比	計画	前期比	計画	前期比
受発注	3,730	11.1%	4,829	29.5%	5,637	16.7%
規格書	1,157	20.7%	1,376	18.9%	1,544	12.2%
ES	1,211	-0.8%	1,535	26.7%	2,085	35.9%
その他	95	-29.5%	197	107.4%	273	38.6%
【売上高】	6,154	9.3%	7,900	28.4%	9,500	20.3%
受発注	876	8.9%	1,279	46.0%	1,423	11.3%
規格書	249	28.0%	362	45.2%	406	12.2%
ES	669	34.5%	678	1.4%	755	11.3%
その他	55	-10.5%	83	50.9%	71	-14.5%
【売上原価】	1,814	18.7%	2,377	31.0%	2,628	10.6%
受発注	2,853	11.8%	3,550	24.4%	4,213	18.7%
規格書	908	18.8%	1,015	11.8%	1,138	12.1%
ES	541	-25.1%	857	58.4%	1,330	55.3%
その他	39	-45.9%	114	192.3%	202	77.2%
【売上総利益】	4,340	5.8%	5,524	27.3%	6,872	24.4%
受発注	870	6.4%	1,358	56.1%	1,578	16.2%
規格書	601	37.9%	409	-31.9%	452	10.3%
ES	833	24.5%	1,065	27.9%	1,142	7.2%
その他	78	-12.1%	96	23.1%	106	10.4%
【販管費】	2,383	18.6%	2,920	22.5%	3,269	12.0%
受発注	1,983	14.3%	2,192	10.6%	2,636	20.2%
規格書	307	-6.5%	606	97.3%	686	13.3%
ES	-292	-	-209	-	188	-
その他	-39	-	18	-	96	433.3%
【営業利益】	1,956	-6.6%	2,603	33.1%	3,603	38.4%
【経常利益】	1,947	-4.6%	2,600	33.5%	3,600	38.5%
【親会社株主に帰属する当期純利益】	1,205	-7.9%	887	-26.4%	2,423	173.2%

売上高営業利益率	31.8%	33.0%	37.9%
売上高経常利益率	31.6%	32.9%	37.9%

□売上高

〔受発注、規格書事業〕

「受発注」と「規格書」をパッケージにした「食の安心・安全 受発注」を既存及び新規企業に提供し、フード業界のシェア拡大を加速させます。

〔ES事業〕

様々な業界で「請求書」の受取・発行契約企業の取引先招待を加速させ、請求書の電子化を拡大することで再び事業が成長します。

□売上原価

各プラットフォームのバージョンアップ、全業界向けサービスのシステム開発強化により、ソフトウェア償却費が増加します。

□販管費

事業成長に必要な人員増による人件費、新規顧客獲得の販促費が増加します。

□経常利益

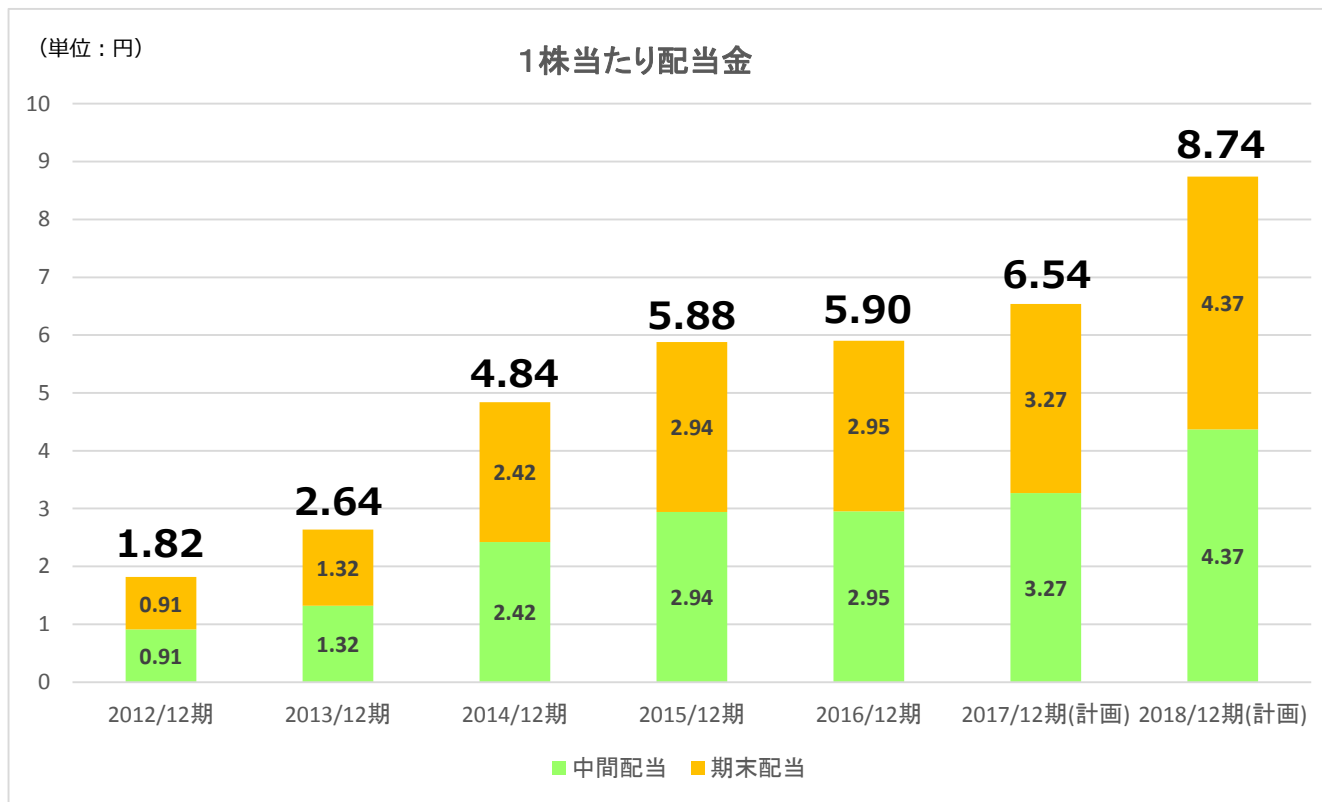
売上高の増加が開発投資や人員増によるコスト増を吸収し、堅調に利益が増加します。

※2017・2018/12期計画の売上高合計、営業利益合計、経常利益は、昨年公表の中計から変更はありません。
2017/12期の当期純利益のみ7月25日に発表した固定資産の減損損失の計上及び業績予想の修正により変更しております。

IV. 株主還元について

株主様への利益還元

当社は、株主の皆様への配当金が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。



※2017/12期中間配当は、2017年7月31日開催の取締役会で決議いたしました。(効力発生日：2017年9月11日)

※2013年1月1日付で株式1株につき200株の株式分割、2013年7月1日付で株式1株につき2株の株式分割、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。



2020年までに

あらゆる業界にB to Bプラットフォームを提供し、

グローバルなB to B インフラ企業を目指します。

当資料に記載された内容は、2017年7月31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ーマートによって作成されたものです。