



株式会社インフォマート

2016年12月期 第1四半期決算

2016年4月28日

東証一部 (2492)

 Info Mart Corporation

The logo for Info Mart Corporation consists of a green stylized icon resembling a person or a letter 'A' with a dot above it, followed by the text "Info Mart Corporation" in a green, sans-serif font.

| | |
|-----------------------------------|--------------|
| I. インフォマートについて | … P1 |
| II. 2016年12月期 第1四半期決算 | … P5 |
| III. 2016-2018年12月期 中期経営計画 | … P9 |
| IV. 株主還元について | … P14 |

I. インフォマートについて

- 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 村上 勝照
- 本社所在地 東京都港区芝大門1-16-3 芝大門116ビル
- 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（2016年3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） 397名（正社員318／派遣79）（2016年3月末現在）
- URL <http://www.infomart.co.jp/>

インフォマート事業の特徴と実績

□特徴

創業から19年 **BtoBプラットフォーム**に特化

1998年創業時から取引関係のある企業と企業をつないでむすぶ「BtoB（電子商取引）プラットフォーム」を提供。

クラウド型のシステムモデル

広く多くの企業が、同じ画面で取引先との日常業務に使えるシステムをネット経由で提供。
顧客企業はネット環境さえあれば、高額な導入費なしで月々低料金で最新システムを利用。

ストック型の収益モデル

月々のシステム使用料収入により、安定したストック型収益モデルを構築。

□実績

国内最大級のBtoBプラットフォームを提供

企業数（2016年3月末）

67,148社

事業所数（2016年3月末）

329,609事業所

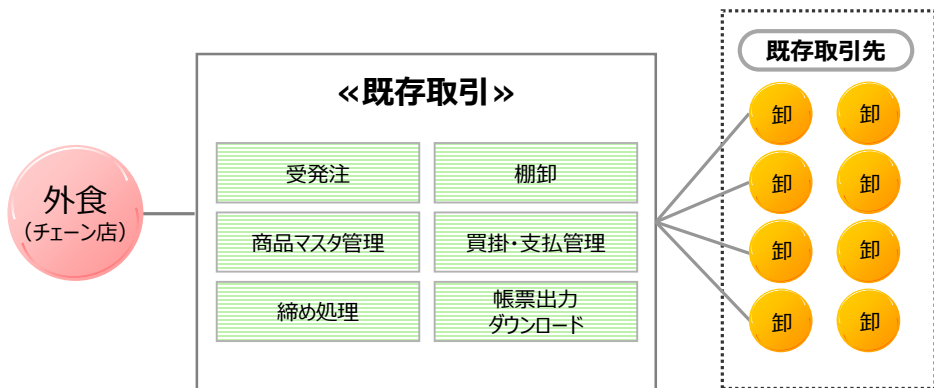
流通金額（2015年度）

1兆3,678億円

インフォマートのBtoBプラットフォーム

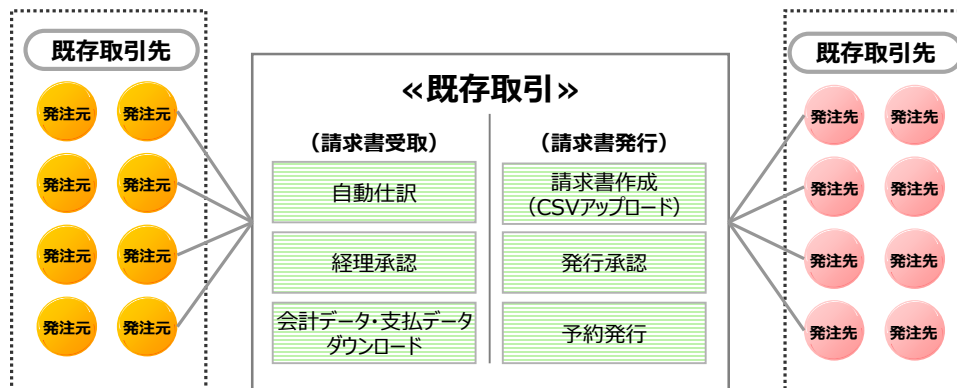
BtoBプラットフォーム 受発注

受発注業務をIT化、発注から支払金額確定までを総合管理



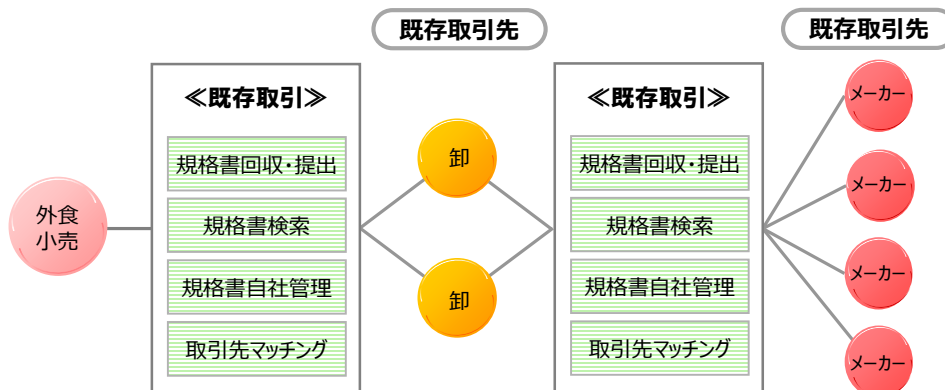
BtoBプラットフォーム 請求書

請求書の受取・発行業務をIT化



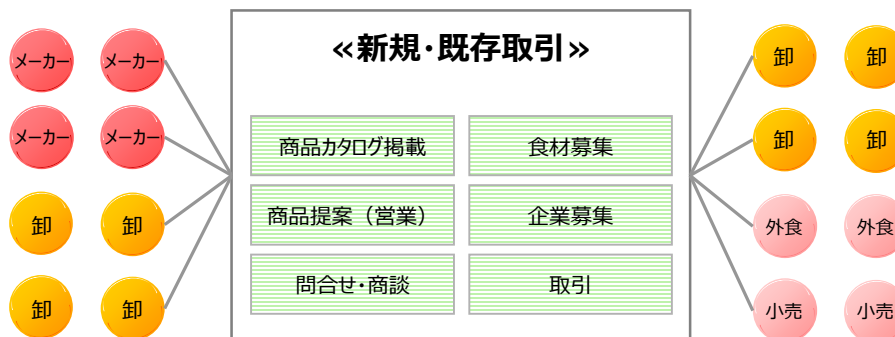
BtoBプラットフォーム 規格書

食の安全・安心への対応に不可欠な商品規格書をIT化



BtoBプラットフォーム 商談

取引先の発掘～商談・見積～受発注～決済までをIT化、ワンストップで提供



II. 2016年12月期 第1四半期決算

2016/12期 第1四半期（前年同期比）

BtoBプラットフォームの利用拡大順調、システム投資で一時的に減益になるも2Q以降は増益基調へ

（単位：百万円 / %：前年同期比増減率）

| | 2015/12期(実績) | | | | | 2016/12期(実績) | | |
|--------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 通期合計 | 1Q | | |
| ASP受発注 | 757 | 833 | 863 | 903 | 3,357 | 14.0% | 881 | 16.3% |
| ASP規格書 | 214 | 240 | 248 | 256 | 959 | 29.3% | 269 | 25.6% |
| ES | 314 | 310 | 298 | 298 | 1,221 | 1.7% | 291 | -7.2% |
| その他 | 33 | 30 | 32 | 38 | 135 | 0.3% | 34 | 2.2% |
| 【売上高】 | 1,310 | 1,403 | 1,432 | 1,485 | 5,632 | 13.1% | 1,467 | 12.0% |
| ASP受発注 | 180 | 217 | 194 | 211 | 804 | 19.1% | 210 | 16.6% |
| ASP規格書 | 38 | 58 | 47 | 50 | 194 | 41.9% | 55 | 43.4% |
| ES | 93 | 130 | 127 | 146 | 497 | 94.6% | 156 | 67.4% |
| その他 | 16 | 13 | 14 | 18 | 62 | -40.1% | 16 | 4.6% |
| 【売上原価】 | 321 | 412 | 375 | 418 | 1,529 | 33.6% | 431 | 34.0% |
| ASP受発注 | 577 | 615 | 668 | 691 | 2,553 | 12.5% | 670 | 16.2% |
| ASP規格書 | 175 | 182 | 201 | 205 | 764 | 26.4% | 213 | 21.7% |
| ES | 220 | 179 | 171 | 152 | 723 | -23.4% | 134 | -38.8% |
| その他 | 17 | 16 | 17 | 20 | 72 | 139.2% | 17 | 0.0% |
| 【売上総利益】 | 988 | 990 | 1,056 | 1,067 | 4,103 | 7.0% | 1,035 | 4.8% |
| ASP受発注 | 195 | 211 | 203 | 208 | 818 | 3.0% | 225 | 15.6% |
| ASP規格書 | 99 | 109 | 114 | 112 | 435 | 14.0% | 136 | 36.7% |
| ES | 160 | 170 | 173 | 163 | 669 | 8.3% | 181 | 12.9% |
| その他 | 22 | 23 | 21 | 21 | 89 | -9.1% | 21 | -6.2% |
| 【販管費】 | 476 | 514 | 512 | 505 | 2,009 | 6.3% | 563 | 18.1% |
| ASP受発注 | 382 | 404 | 465 | 482 | 1,734 | 17.6% | 445 | 16.5% |
| ASP規格書 | 75 | 72 | 86 | 93 | 328 | 47.9% | 77 | 2.1% |
| ES | 60 | 8 | -2 | -11 | 53 | -83.5% | -46 | - |
| その他 | -4 | -6 | -4 | -1 | -17 | - | -3 | - |
| 【営業利益】 | 511 | 476 | 544 | 562 | 2,094 | 7.7% | 472 | -7.5% |
| 【経常利益】 | 511 | 479 | 539 | 510 | 2,040 | 4.0% | 456 | -10.7% |
| 【親会社株主に帰属する当期純利益】 | 307 | 305 | 341 | 354 | 1,308 | 11.1% | 294 | -4.1% |

| | | | | | | | |
|----------|-------|-------|-------|-------|-------|--|-------|
| 売上高営業利益率 | 39.0% | 33.9% | 38.0% | 37.8% | 37.2% | | 32.2% |
| 売上高経常利益率 | 39.0% | 34.2% | 37.6% | 34.4% | 36.2% | | 31.1% |

□売上高

〔受発注〕

買い手新規稼働が好調。外食チェーン・ホテル・商業施設・給食会社等で利用が拡大し、システム使用料が増加しました。

〔規格書〕

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

〔ES〕

「請求書」は、フード業界・他業界で企業数が増加し、システム使用料及びセットアップ費用が増加しました。一方、「商談」は、企業数の減少によりシステム使用料が減少しました。

□売上原価

BtoBプラットフォームの各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した。

□販管費

主に今後の事業成長へ向けた人員増による人件費及びテレビCM等の販促費が増加しました。

□経常利益

システム投資によるソフトウェア償却費等のコスト増で、一時的に減益となりました。

2016/12期 第1四半期 (計画比)

全体的にほぼ計画通りのスタート、売上高の若干の未達は2Q以降で挽回可能、利益面は計画を上回る

(単位:百万円 / %:前期比増減率)

| | 2016/12期 | | | | | | | |
|--------------------------|--------------|--------------|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | 1Q | | | 2Q | 3Q | 4Q | 通期合計 | |
| | 計画 | 実績 | 差異 | 計画 | 計画 | 計画 | 計画 | 前期比 |
| 受発注 | 892 | 881 | -11 | 939 | 985 | 1,023 | 3,838 | 14.3% |
| 規格書 | 272 | 269 | -3 | 299 | 319 | 339 | 1,228 | 28.0% |
| ES | 297 | 291 | -6 | 337 | 386 | 454 | 1,473 | 20.7% |
| その他 | 36 | 34 | -2 | 29 | 37 | 43 | 145 | 7.8% |
| 【売上高】 | 1,488 | 1,467 | -21 | 1,595 | 1,718 | 1,849 | 6,649 | 18.1% |
| 受発注 | 214 | 210 | -4 | 221 | 230 | 252 | 917 | 14.1% |
| 規格書 | 55 | 55 | 0 | 60 | 62 | 65 | 241 | 24.2% |
| ES | 154 | 156 | 2 | 165 | 178 | 192 | 690 | 38.8% |
| その他 | 16 | 16 | 0 | 14 | 15 | 16 | 60 | -2.7% |
| 【売上原価】 | 434 | 431 | -3 | 454 | 480 | 519 | 1,886 | 23.4% |
| 受発注 | 677 | 670 | -7 | 717 | 755 | 771 | 2,921 | 14.4% |
| 規格書 | 217 | 213 | -4 | 239 | 257 | 274 | 987 | 29.2% |
| ES | 143 | 134 | -9 | 172 | 207 | 261 | 784 | 8.4% |
| その他 | 20 | 17 | -3 | 15 | 22 | 27 | 85 | 18.3% |
| 【売上総利益】 | 1,055 | 1,035 | -20 | 1,140 | 1,239 | 1,330 | 4,763 | 16.1% |
| 受発注 | 247 | 225 | -22 | 248 | 291 | 274 | 1,060 | 29.5% |
| 規格書 | 156 | 136 | -20 | 158 | 164 | 154 | 632 | 45.3% |
| ES | 183 | 181 | -2 | 167 | 176 | 167 | 693 | 3.6% |
| その他 | 22 | 21 | -1 | 23 | 23 | 26 | 94 | 5.4% |
| 【販管費】 | 607 | 563 | -44 | 593 | 652 | 620 | 2,471 | 23.0% |
| 受発注 | 431 | 445 | 14 | 469 | 464 | 498 | 1,862 | 7.4% |
| 規格書 | 60 | 77 | 17 | 82 | 93 | 120 | 355 | 8.3% |
| ES | -40 | -46 | -6 | 5 | 32 | 94 | 90 | 70.5% |
| その他 | -2 | -3 | -1 | -8 | -1 | 1 | -9 | - |
| 【営業利益】 | 447 | 472 | 25 | 547 | 586 | 712 | 2,292 | 9.4% |
| 【経常利益】 | 446 | 456 | 10 | 546 | 585 | 712 | 2,289 | 12.2% |
| 【親会社株主に帰属する当期純利益】 | 288 | 294 | 6 | 352 | 379 | 462 | 1,481 | 13.2% |

| | | | | | | | |
|----------|-------|-------|------|-------|-------|-------|-------|
| 売上高営業利益率 | 30.0% | 32.2% | 2.2% | 34.3% | 34.1% | 38.5% | 34.5% |
| 売上高経常利益率 | 30.0% | 31.1% | 1.1% | 34.2% | 34.1% | 38.5% | 34.4% |

□売上高

〔受発注〕

計画差異は、売り手(従量制)のシステム使用料が計画を下回ったことが要因ですが、単価が高い売り手(定額制)の新規社数が計画を上回ったことから通期計画の達成に影響はありません。

〔規格書〕

システム使用料が若干計画を下回りましたが、各機能の新規数は堅調に推移しました。

〔ES〕

「請求書」のシステム使用料及びセットアップ費用は、計画を上回りました。一方、「商談」のシステム使用料が計画を下回りました。引き続き、「請求書」の新規獲得及び稼働を推進し、計画をキャッチアップします。

□売上原価

全体として計画通りの実績となりました。

□販管費

主に人件費(採用時期の後倒し等)、販促費(2Qに期ズレ)等が差異となりました。

□経常利益

売上高の差異を販管費が補い、計画を上回りました。

BtoBプラットフォーム（KPI－企業数等）

| | | 2015/12末 | 2016/3末 | 増減 |
|--------------|---------------|----------|---------|----------|
| 受発注 | 買い手企業数 | 1,706 | 1,836 | + 130 |
| | 売り手企業数 | 28,240 | 28,613 | + 373 |
| 規格書 | 買い手機能 企業数 | 369 | 390 | + 21 |
| | 卸機能 企業数 | 474 | 490 | + 16 |
| | メーカー機能 企業数 | 6,054 | 6,120 | + 66 |
| 請求書 | 企業数 | 40,723 | 55,086 | + 14,363 |
| | －内 契約企業数（受取側） | 657 | 863 | + 206 |
| | （発行側） | 227 | 313 | + 86 |
| | （合計） | 884 | 1,176 | + 292 |
| 商談 | 買い手企業数 | 6,915 | 6,837 | -78 |
| | 売り手企業数 | 1,952 | 1,838 | -114 |
| BtoBプラットフォーム | 企業数（注1） | 62,039 | 67,148 | + 5,109 |
| | 事業所数（注2） | 280,167 | 329,609 | + 49,442 |

（注1） 無料利用を含む社数

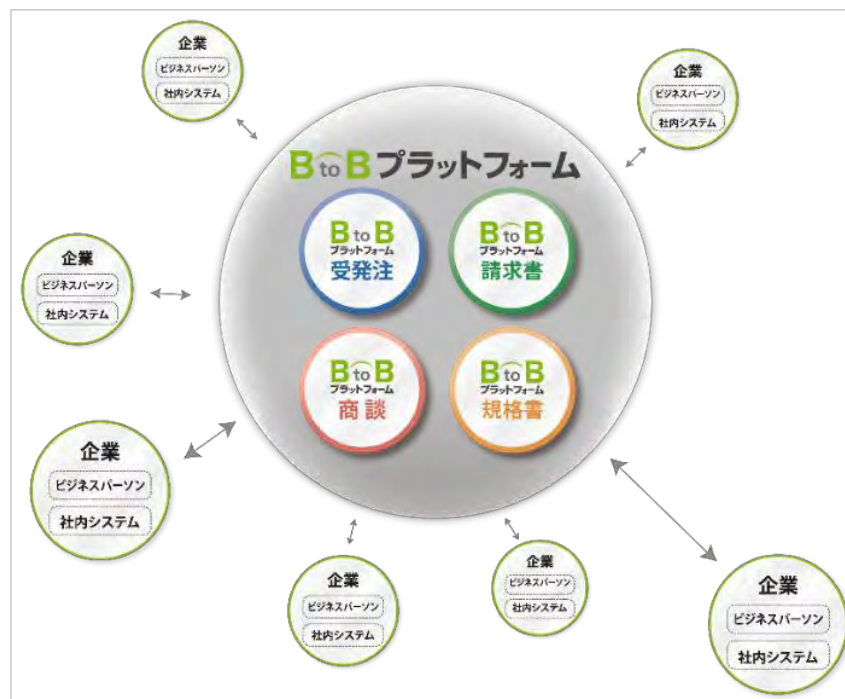
（注2） 事業所数： 本社・支店・営業所・店舗

Ⅲ. 2016-2018年12月期 中期経営計画

(2016年2月15日に発表した内容です。)

インフォマートが目指す姿

B to B プラットフォーム



当社の「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します。

そして、企業や人が中心となり自然に業界の垣根を超え、国の垣根を越え、世界に広がるシステム、事業を構築し、グローバルなBtoBプラットフォーム企業を目指してまいります。

▼「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/>



| テーマ | | 2015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>3万9千社</p> <p>1.2兆円 (16%)</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>4万8千社</p> <p>1,261億円</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>フード業界ASP システム</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：ハイライト)

(単位:百万円 / %:前期比増減率)

| | 2015/12期 | | 2016/12期 | | 2017/12期 | | 2018/12期 | |
|----------------|----------|-------|----------|-------|----------|-------|----------|-------|
| | 実績 | 前期比 | 計画 | 前期比 | 計画 | 前期比 | 計画 | 前期比 |
| 売上高 | 5,632 | 13.1% | 6,649 | 18.1% | 7,900 | 18.8% | 9,500 | 20.3% |
| 売上原価 | 1,529 | 33.6% | 1,886 | 23.4% | 2,364 | 25.3% | 2,715 | 14.8% |
| 売上総利益 | 4,103 | 7.0% | 4,763 | 16.1% | 5,536 | 16.2% | 6,785 | 22.6% |
| 販管費 | 2,009 | 6.3% | 2,471 | 23.0% | 2,932 | 18.6% | 3,182 | 8.5% |
| 営業利益 | 2,094 | 7.7% | 2,292 | 9.4% | 2,603 | 13.6% | 3,603 | 38.4% |
| 経常利益 | 2,040 | 4.0% | 2,289 | 12.2% | 2,600 | 13.6% | 3,600 | 38.4% |
| 当期純利益 ※1 | 1,308 | 11.1% | 1,481 | 13.2% | 1,722 | 16.3% | 2,423 | 40.7% |
| 売上高経常利益率 (%) | 36.2% | | 34.4% | | 32.9% | | 37.9% | |
| 1株当たり当期純利益 (円) | 21.38 | | 23.34 | | 26.56 | | 37.36 | |

※1 2016/12期以降は、親会社株主に帰属する当期純利益

- 売上高 : 「BtoBプラットフォーム 受発注、規格書、商談」の堅調な利用拡大、「BtoBプラットフォーム 請求書」の本格的な利用拡大、さらに「海外、メディア事業」の売上増が加わり、全体の売上成長が徐々に加速します。
- 売上原価 : 既存の各システムのバージョンアップ及び全業界向けの「BtoBプラットフォーム、ポータルサイト」等に関するソフトウェア開発により、ソフトウェア償却費が増加します。
- 販管費 : 主に事業成長へ向けた人員増（新卒採用中心）による人件費、「BtoBプラットフォーム」のテレビCM等の販促費が増加します。
- 経常利益 : 全事業の売上増がコスト増を吸収し、増益基調が継続します。

2016-2018/12期 (中期利益計画 : 詳細)

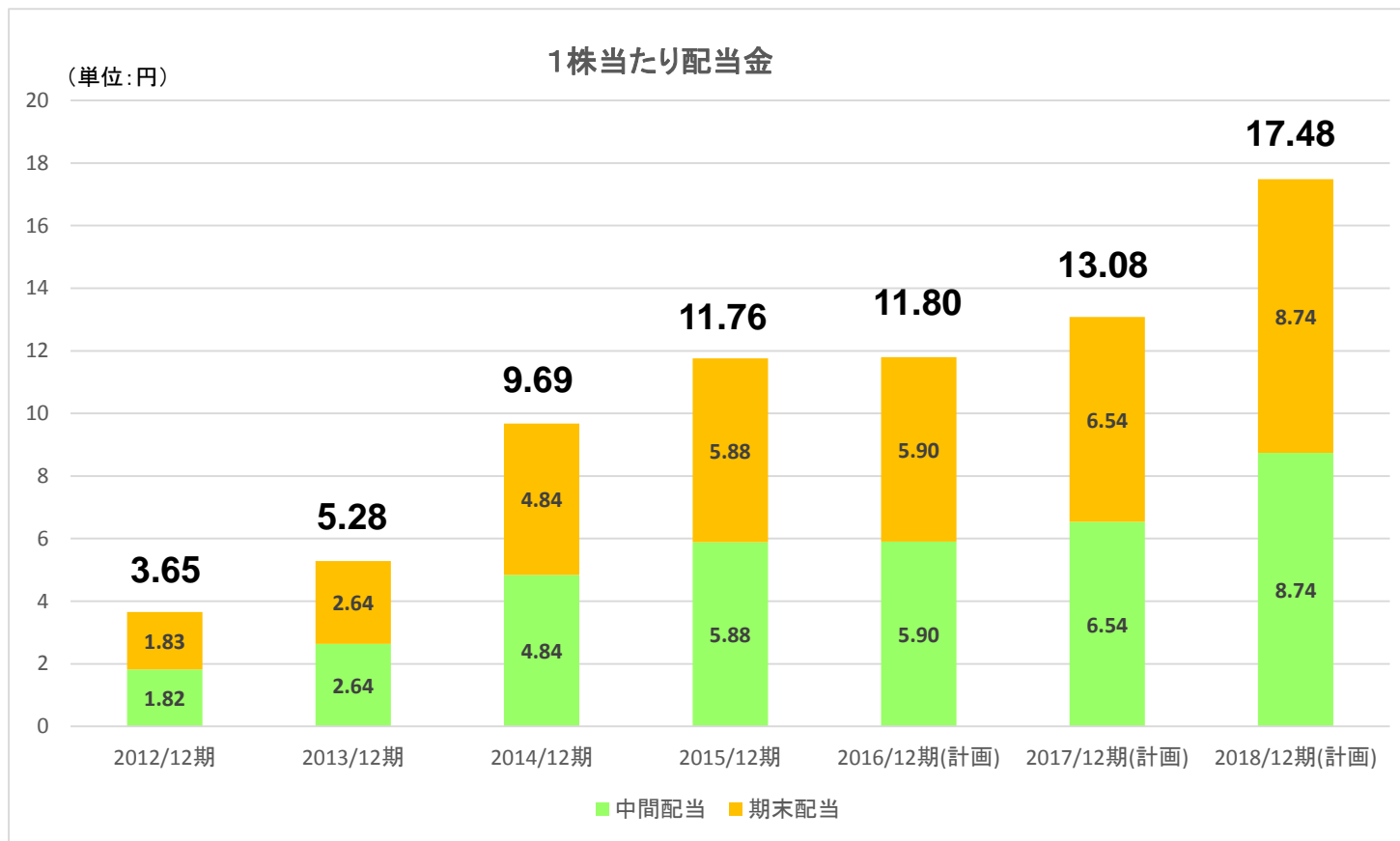
(単位:百万円 / %:前期比増減率)

| | 2015/12期 | | 2016/12期 | | 2017/12期 | | 2018/12期 | |
|--------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | 実績 | 前期比 | 計画 | 前期比 | 計画 | 前期比 | 計画 | 前期比 |
| 受発注 | 3,357 | 14.0% | 3,838 | 14.3% | 4,280 | 11.5% | 4,728 | 10.5% |
| 規格書 | 959 | 29.3% | 1,228 | 28.0% | 1,376 | 12.1% | 1,544 | 12.2% |
| ES | 1,221 | 1.7% | 1,473 | 20.7% | 2,041 | 38.5% | 2,839 | 39.1% |
| その他 | 135 | 0.3% | 145 | 7.8% | 241 | 66.0% | 429 | 77.6% |
| 【売上高】 | 5,632 | 13.1% | 6,649 | 18.1% | 7,900 | 18.8% | 9,500 | 20.3% |
| 受発注 | 804 | 19.1% | 917 | 14.1% | 1,079 | 17.6% | 1,191 | 10.4% |
| 規格書 | 194 | 41.9% | 241 | 24.2% | 288 | 19.5% | 339 | 17.8% |
| ES | 497 | 94.6% | 690 | 38.8% | 919 | 33.2% | 1,054 | 14.7% |
| その他 | 62 | -40.1% | 60 | -2.7% | 103 | 71.3% | 158 | 52.8% |
| 【売上原価】 | 1,529 | 33.6% | 1,886 | 23.4% | 2,364 | 25.3% | 2,715 | 14.8% |
| 受発注 | 2,553 | 12.5% | 2,921 | 14.4% | 3,201 | 9.6% | 3,537 | 10.5% |
| 規格書 | 764 | 26.4% | 987 | 29.2% | 1,088 | 10.2% | 1,204 | 10.7% |
| ES | 723 | -23.4% | 784 | 8.4% | 1,122 | 43.2% | 1,785 | 59.1% |
| その他 | 72 | 139.2% | 85 | 18.3% | 138 | 62.3% | 271 | 96.1% |
| 【売上総利益】 | 4,103 | 7.0% | 4,763 | 16.1% | 5,536 | 16.2% | 6,785 | 22.6% |
| 受発注 | 818 | 3.0% | 1,060 | 29.5% | 1,167 | 10.1% | 1,213 | 4.0% |
| 規格書 | 435 | 14.0% | 632 | 45.3% | 729 | 15.3% | 772 | 6.0% |
| ES | 669 | 8.3% | 693 | 3.6% | 941 | 35.7% | 1,100 | 17.0% |
| その他 | 89 | -9.1% | 94 | 5.4% | 105 | 12.3% | 105 | 0.0% |
| 【販管費】 | 2,009 | 6.3% | 2,471 | 23.0% | 2,932 | 18.6% | 3,182 | 8.5% |
| 受発注 | 1,734 | 17.6% | 1,862 | 7.4% | 2,034 | 9.3% | 2,323 | 14.2% |
| 規格書 | 328 | 47.9% | 355 | 8.3% | 359 | 1.2% | 432 | 20.2% |
| ES | 53 | -83.5% | 90 | 70.5% | 181 | 100.8% | 685 | 277.9% |
| その他 | -17 | - | -9 | - | 33 | - | 166 | 404.8% |
| 【営業利益】 | 2,094 | 7.7% | 2,292 | 9.4% | 2,603 | 13.6% | 3,603 | 38.4% |
| 【経常利益】 | 2,040 | 4.0% | 2,289 | 12.2% | 2,600 | 13.6% | 3,600 | 38.4% |
| 【親会社株主に帰属する当期純利益】 | 1,308 | 11.1% | 1,481 | 13.2% | 1,722 | 16.3% | 2,423 | 40.7% |

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。



※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。

※ 補足資料 (サービス別 料金体系)

2016年3月31日時点

| 事業区分 | サービス名 | 料金 (金額：税別) | |
|-------|---------------------|--|---|
| 受発注事業 | 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～ (店舗数に応じて) | <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 |
| | | <u><買い手機能></u> 《月額システム使用料》 30,000円 → 50,000円 (2016/1月より) 《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》25,000円 《セットアップ費用》50,000円～ |
| 規格書事業 | BtoBプラットフォーム 規格書 | <u><メーカー機能></u> 《月額システム使用料》 ・定額制：35,000円 ・従量制：1,000円～25,000円 | |
| ES事業 | BtoBプラットフォーム 請求書 | <u><受取側></u> 《月額システム使用料》 月間請求書受取社数 ・50社まで……………5,000円 ・51～2,000社………10,000円～100,000円 《セットアップ費用》50,000円～ | <u><発行側></u> 《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通までは固定料金に含む ・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 | <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 [従量料金] 月間受注金額 ・1円～1,000万円まで……………1.2% ・1,000万円超～1億円…0.5% ・1億円超……………0.1% 《決済代行システム》取引金額の5% 《アウトレットMart》取引金額の10% |



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、2016年4月28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。