



株式会社インフォマート
2018年12月期
第1四半期決算

2018年4月27日

東証一部 (2492)



I. インフォマートについて	… P1
II. 2018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	… P11
IV. 株主還元について	… P14

I . インフォマートについて

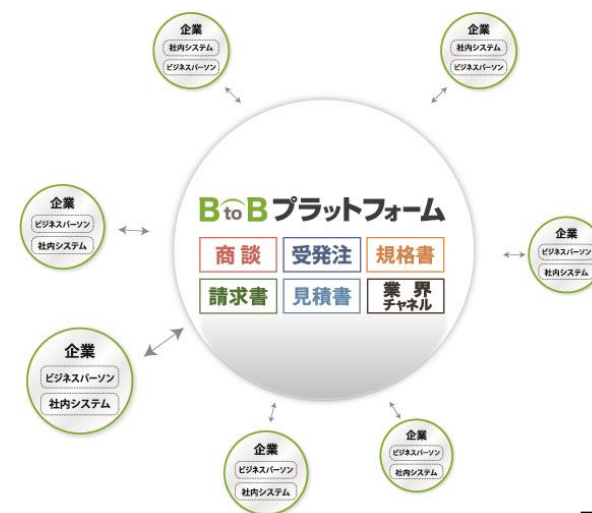
会社概要

- 会社名 株式会社インフォアート（東証一部：2492）
- 代表者 代表取締役社長 長尾 収
代表取締役副社長 藤田 尚武
- 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（2018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
株式会社インフォアートインターナショナル
- 従業員数（連結） 450名（正社員391／派遣59）（2018年3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21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 (2018年3月末)

191,254社

事業所数 (2018年3月末)

515,776事業所

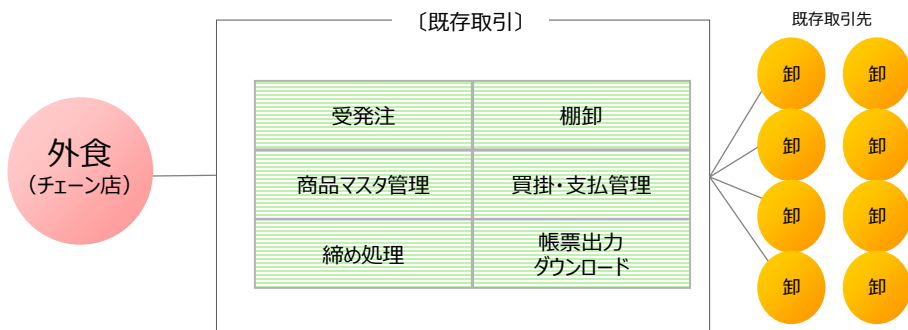
流通金額 (2017年度)

4兆7,203億円

BtoBプラットフォームの概要

BtoBプラットフォーム 受発注

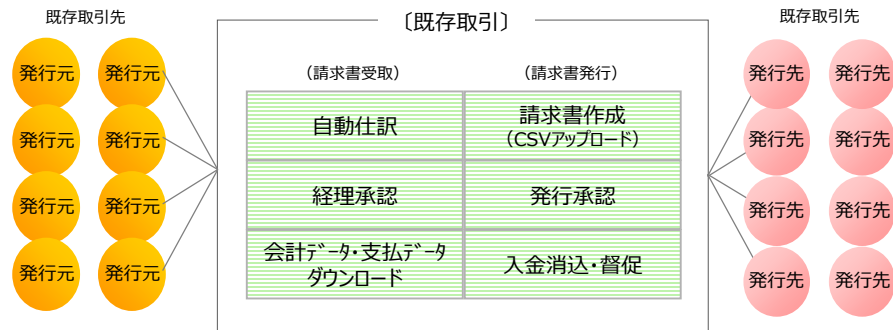
受発注・請求にかかわる各種業務が飛躍的に改善される受発注プラットフォーム



受発注・請求書業務を最適化

BtoBプラットフォーム 請求書

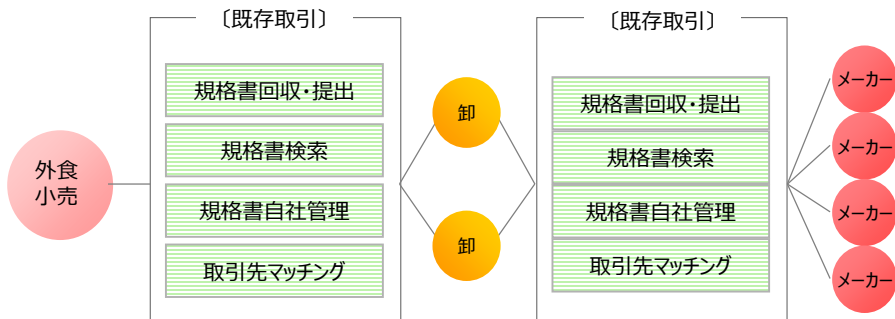
請求書業務のコスト削減・時間短縮・生産性向上を実現する電子請求書プラットフォーム



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「食の安心・安全」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. 2018年12月期 第1四半期決算

2018/12期 第1四半期（前年同期比）

BtoBプラットフォームの利用企業数増で増収、利益は一時的に減益になるも2Q以降は増益へ

（単位：百万円 / %：前年同期比増減率）

	2017/1Q	2018/1Q	
	実績	実績	前年同期比
受発注	964	1,082	12.2%
規格書	310	336	8.5%
ES	304	356	17.1%
その他	18	23	27.7%
【売上高】	1,587	1,788	12.7%
受発注	260	299	14.6%
規格書	87	104	19.3%
ES	164	218	32.6%
その他	10	12	16.3%
【売上原価】	514	626	21.8%
受発注	703	783	11.3%
規格書	222	231	4.2%
ES	139	137	-1.2%
その他	7	11	43.3%
【売上総利益】	1,073	1,162	8.3%
受発注	239	325	35.8%
規格書	79	99	26.1%
ES	217	233	7.5%
その他	20	21	4.7%
【販管費】	556	680	22.2%
受発注	463	457	-1.4%
規格書	143	132	-7.9%
ES	-77	-95	-
その他	-12	-10	-
【営業利益】	516	481	-6.7%
【経常利益】	507	465	-8.3%
【当期純利益】	341	311	-8.7%

売上高総利益率	67.6%	65.0%	
受発注	48.1%	42.3%	
規格書	46.2%	39.3%	
売上高営業利益率	32.5%	26.9%	
売上高経常利益率	32.0%	26.0%	

□売上高

〔受発注事業〕

「BtoBプラットフォーム(BtoB-PF) 受発注（外食と卸会社間）」の外食チェーン・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〕

「BtoB-PF 受発注」とのパッケージ販売により「BtoB-PF 規格書」の買い手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〕

「BtoB-PF 請求書」の受取モデル・発行モデルの有料契約企業数が増加し、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

前期までのシステム開発投資の増加により、ソフトウェア償却費が増加しました。3Q以降は過年度の大型システム開発投資（次世代PFの開発）のソフトウェア償却費が償却期間満了により順次減少すること及び前期までの2年間のシステム開発強化が完了し、2018年12月期のシステム開発投資額を低減する計画から、ソフトウェア償却費が減少する見通しです。

□販管費

事業拡大に必要な営業及び営業サポート人員の増加等で人件費が増加しました。

□経常利益

システム使用料を中心とした売上高の増加がコストの増加をカバーできず、一時的に減益となりました。2Q以降は増益基調に戻る見込みです。

2018/12期 第1四半期 (計画比)

通期計画の達成に向けて1Qは計画通りのスタート

(単位:百万円 / %:前期比増減率)

	2018/1Q			2018/2Q	2018/3Q	2018/4Q	2018/通期	
	計画	実績	差異	計画	計画	計画	計画	前期比
受発注	1,062	1,082	20	1,158	1,269	1,398	4,887	18.4%
規格書	338	336	-2	349	363	373	1,423	12.2%
ES	343	356	13	360	391	435	1,528	19.6%
その他	29	23	-6	48	40	48	165	117.1%
【売上高】	1,762	1,788	26	1,905	2,055	2,244	7,965	18.7%
受発注	298	299	1	303	286	240	1,126	2.2%
規格書	103	104	1	89	93	96	381	-1.3%
ES	194	218	24	200	207	198	799	-11.1%
その他	16	12	-4	18	18	19	71	44.9%
【売上原価】	604	626	22	603	597	546	2,351	-2.0%
受発注	764	783	19	855	984	1,158	3,760	24.3%
規格書	235	231	-4	260	270	277	1,041	18.0%
ES	148	137	-11	160	184	237	729	92.3%
その他	12	11	-1	31	22	29	94	261.5%
【売上総利益】	1,157	1,162	5	1,303	1,457	1,698	5,614	30.3%
受発注	367	325	-42	363	385	391	1,506	35.6%
規格書	118	99	-19	113	116	110	458	33.1%
ES	250	233	-17	253	279	272	1,053	5.3%
その他	22	21	-1	23	23	25	93	4.5%
【販管費】	754	680	-74	751	801	796	3,102	21.9%
受発注	397	457	60	491	599	767	2,255	17.9%
規格書	117	132	15	147	153	167	584	8.8%
ES	-101	-95	6	-93	-95	-35	-324	-
その他	-10	-10	0	8	-1	4	1	-
【営業利益】	402	481	79	552	656	902	2,512	42.3%
【経常利益】	399	465	66	549	653	899	2,500	42.8%
【当期純利益】	264	311	47	370	437	602	1,674	335.9%

売上高総利益率	65.7%	65.0%	-0.7%	68.4%	70.9%	75.7%	70.5%
受発注	37.4%	42.3%	4.9%	42.4%	47.2%	54.9%	46.1%
規格書	34.5%	39.3%	4.8%	42.1%	42.2%	44.8%	41.0%
売上高営業利益率	22.8%	26.9%	4.1%	29.0%	31.9%	40.2%	31.5%
売上高経常利益率	22.7%	26.0%	3.3%	28.8%	31.8%	40.1%	31.4%

2018/2Q累計	
計画	前年同期比
2,219	12.3%
687	10.6%
702	15.9%
77	114.3%
3,667	13.9%
601	12.0%
192	5.0%
394	9.8%
34	61.4%
1,207	11.6%
1,619	12.3%
495	13.2%
308	24.7%
43	208.9%
2,459	15.0%
730	42.6%
231	40.1%
503	7.9%
45	12.8%
1,505	27.1%
889	-4.2%
264	-3.0%
-195	-
-2	-
954	0.1%
948	0.6%
634	-

□売上高

〔受発注事業〕

「BtoB-PF 受発注 (外食と卸会社間)」の買い手新規稼働が順調に進み、システム使用料、セットアップ費用が計画を上回りました。

〔規格書事業〕

「BtoB-PF 規格書」はほぼ計画通りでした。

〔ES事業〕

「BtoB-PF 請求書」の新規契約のセットアップ費用、既存有料契約企業の稼働によるシステム使用料の増加が計画を上回りました。

□売上原価

「ES事業」のコンテンツ制作費が増加しました。

□販管費

販促費・採用費(2Qに期ズレ)等が差異となりました。

□経常利益

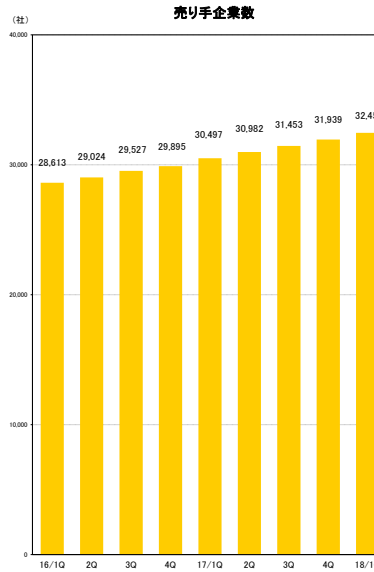
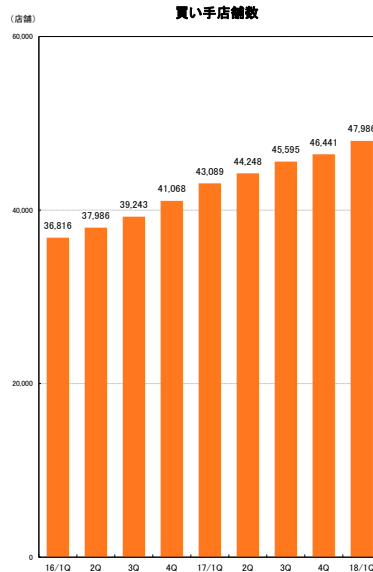
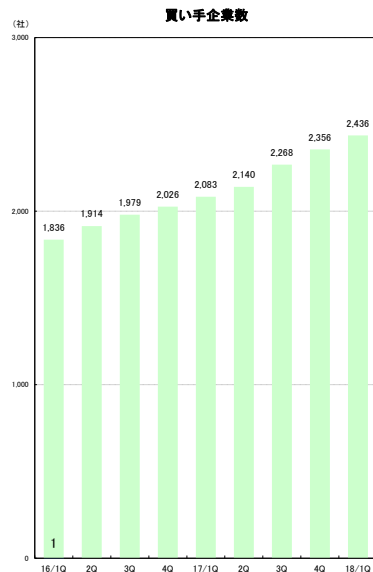
売上高の増加、販管費の期ズレで計画を上回りました。

67.1%
40.1%
38.4%
26.0%
25.9%

- ・「BtoB-PF 受発注（外食と卸会社間）」の買い手新規稼働は、外食チェーン、ホテルを中心に順調に推移。
- ・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。
- ・「BtoB-PF 受発注（卸会社と食品メーカー間）」はサービスの立ち上げを推進し、525社が稼働。（2018年3月末時点）

（単位：社）

		2016/12期		2017/12期				2018/12期	
		4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	前期末比	
受発注 （外食-卸）	買い手企業数（外食）	2,026	2,083	2,140	2,268	2,356	2,436	+ 80	
	売り手企業数（卸）	29,895	30,497	30,982	31,453	31,939	32,454	+ 515	
受発注 （卸-メーカー）	買い手企業数（卸）	-	-	6	15	36	44	+ 8	
	売り手企業数（卸・メーカー）	-	-	69	187	387	481	+ 94	



【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》

500,000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）

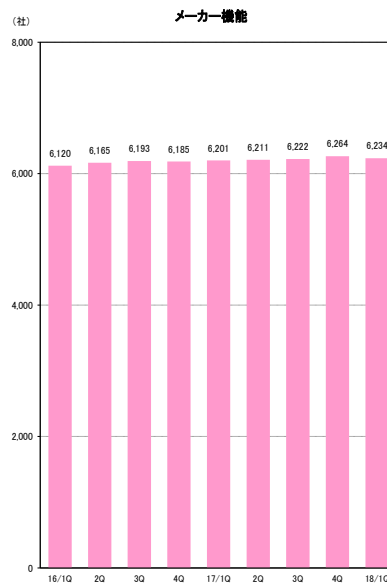
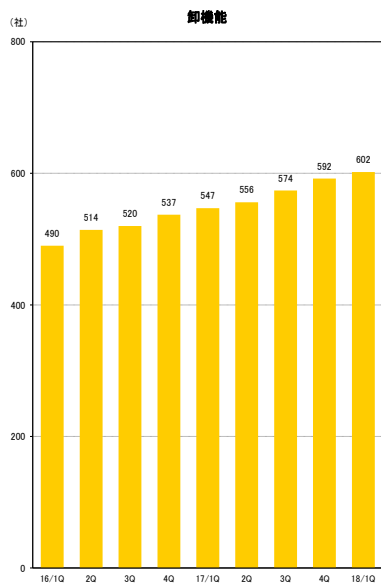
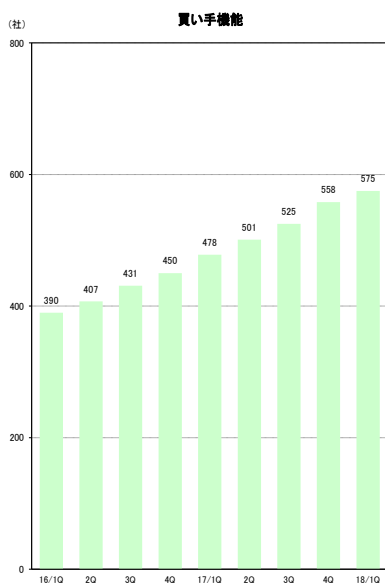
・ID追加：2,000円

※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、買い手機能等の企業数が増加。
- ・ 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				2018/12期	
		4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	前期末比	
規格書	買い手機能 企業数	450	478	501	525	558	575	+ 17	
	卸機能 企業数	537	547	556	574	592	602	+ 10	
	メーカー機能 企業数	6,185	6,201	6,211	6,222	6,264	6,234	- 30	



【料金体系】

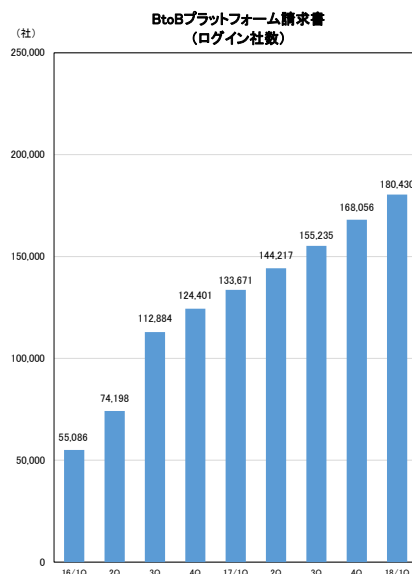
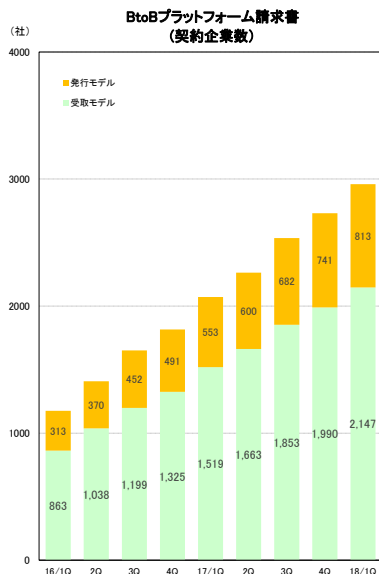
- 買い手機能
 - 《月額システム使用料》 50,000円
 - 《セットアップ費用》 300,000円～
- 卸機能
 - 《月額システム使用料》 35,000円
 - 《セットアップ費用》 50,000円～
- メーカー機能
 - 《月額システム使用料》
 - ・ 定額制：35,000円 or 50,000円
 - ・ 従量制：3,000円 ～ 20,000円
- メニュー管理機能
 - 《月額システム使用料》 7,000円
 - 《セットアップ費用》 50,000円～

※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18万社を突破。（2018年3月）
- ・ 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、金融業、サービス業など他業界で順調に増加。
- ・ 販売管理・会計システムをはじめとした既存システムとのAPI連携を強化し、稼働を推進。

(単位：社)

		2016/12期		2017/12期				2018/12期	
		4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	前期末比	
請求書	有料契約数 (受取モデル)	1,325	1,519	1,663	1,853	1,990	2,147	+ 157	
	(発行モデル)	491	553	600	682	741	813	+ 72	
	(合計)	1,816	2,072	2,263	2,535	2,731	2,960	+ 229	
	利用企業数	124,401	133,671	144,217	155,235	168,056	180,430	+ 12,374	
商談	買い手企業数	6,855	6,857	6,838	6,902	6,962	6,989	+ 27	
	売り手企業数	1,712	1,676	1,584	1,556	1,554	1,571	+ 17	



【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通までは固定料金に含む

・51～2,000通……………5,000円～95,000円

《セットアップ費用》 100,000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》 300,000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

2018年12月期は、当中計の3年目(最終年度)になります。

テーマ		2017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、規格書」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>4.3万社</p> <p>1.5兆円 (20%)</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>17万社</p> <p>3.1兆円</p>	<p>30万社</p> <p>5兆円</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>

2018/12期 利益計画（連結業績予想）

（単位：百万円 / %：前期比、前年同期比増減率）

	2017年12月期（実績）		2018年12月期（計画）			
	通期	前期比	2Q累計	前年同期比	通期	前期比
受発注	4,127	10.6%	2,219	12.3%	4,887	18.4%
規格書	1,268	9.6%	687	10.6%	1,423	12.2%
ES	1,278	5.6%	702	15.9%	1,528	19.6%
その他	76	-20.2%	77	114.3%	165	117.1%
【売上高】	6,709	9.0%	3,667	13.9%	7,965	18.7%
受発注	1,102	25.9%	601	12.0%	1,126	2.2%
規格書	386	54.9%	192	5.0%	381	-1.3%
ES	899	34.3%	394	9.8%	799	-11.1%
その他	49	-12.3%	34	61.4%	71	44.9%
【売上原価】	2,398	32.2%	1,207	11.6%	2,351	-2.0%
受発注	3,024	6.0%	1,619	12.3%	3,760	24.3%
規格書	882	-2.9%	495	13.2%	1,041	18.0%
ES	379	-30.0%	308	24.7%	729	92.3%
その他	26	-31.3%	43	208.9%	94	261.5%
【売上総利益】	4,310	-0.7%	2,459	15.0%	5,614	30.3%
受発注	1,111	27.6%	730	42.6%	1,506	35.6%
規格書	344	-42.8%	231	40.1%	458	33.1%
ES	1,000	20.0%	503	7.9%	1,053	5.3%
その他	89	13.3%	45	12.8%	93	4.5%
【販管費】	2,544	6.8%	1,505	27.1%	3,102	21.9%
受発注	1,913	-3.5%	889	-4.2%	2,255	17.9%
規格書	537	75.1%	264	-3.0%	584	8.8%
ES	-621	-	-195	-11.2%	-324	-
その他	-62	-	-2	-	1	-
【営業利益】	1,765	-9.8%	954	0.1%	2,512	42.3%
【経常利益】	1,751	-10.0%	948	0.6%	2,500	42.8%
【親会社株主に帰属する当期純利益】	384	-68.1%	634	-	1,674	335.9%

売上高売上総利益率	64.2%		67.1%		70.5%	
受発注	46.4%		40.1%		46.1%	
規格書	42.4%		38.4%		41.0%	
売上高営業利益率	26.3%		26.0%		31.5%	
売上高経常利益率	26.1%		25.9%		31.4%	

□売上高

〔受発注事業〕

引き続き「BtoB-PF 受発注（外食と卸会社間）」が、外食チェーン、ホテルを中心に利用が拡大し、また、新システム「BtoB-PF 受発注（卸会社と食品メーカー間）」の稼働が進む見通しです。

〔規格書事業〕

フード業界での食の安心・安全、アレルギー対応の意識の高まりを背景に「BtoB-PF 規格書」の各機能の利用企業数が堅調に増加する見通しです。

〔ES事業〕

「BtoB-PF 請求書」の既存有料契約企業における請求書の電子化が進み、また、新規有料契約企業数が増加する見通しです。

□売上原価

過年度の大型システム開発投資（次世代PFの開発）のソフトウェア償却費が償却期間満了により順次減少すること及び前期までの2年間のシステム開発強化が完了し、2018年12月期のシステム開発投資額を低減する計画から、ソフトウェア償却費が減少する見通しです。

□販管費

事業拡大に必要な営業及び営業サポート人員の補強等による人件費、利用企業数増加に向けた販売促進費等が増加する見通しです。

□経常利益

システム使用料を中心とした売上高の増加と売上原価の低減により増益となる見通しです。

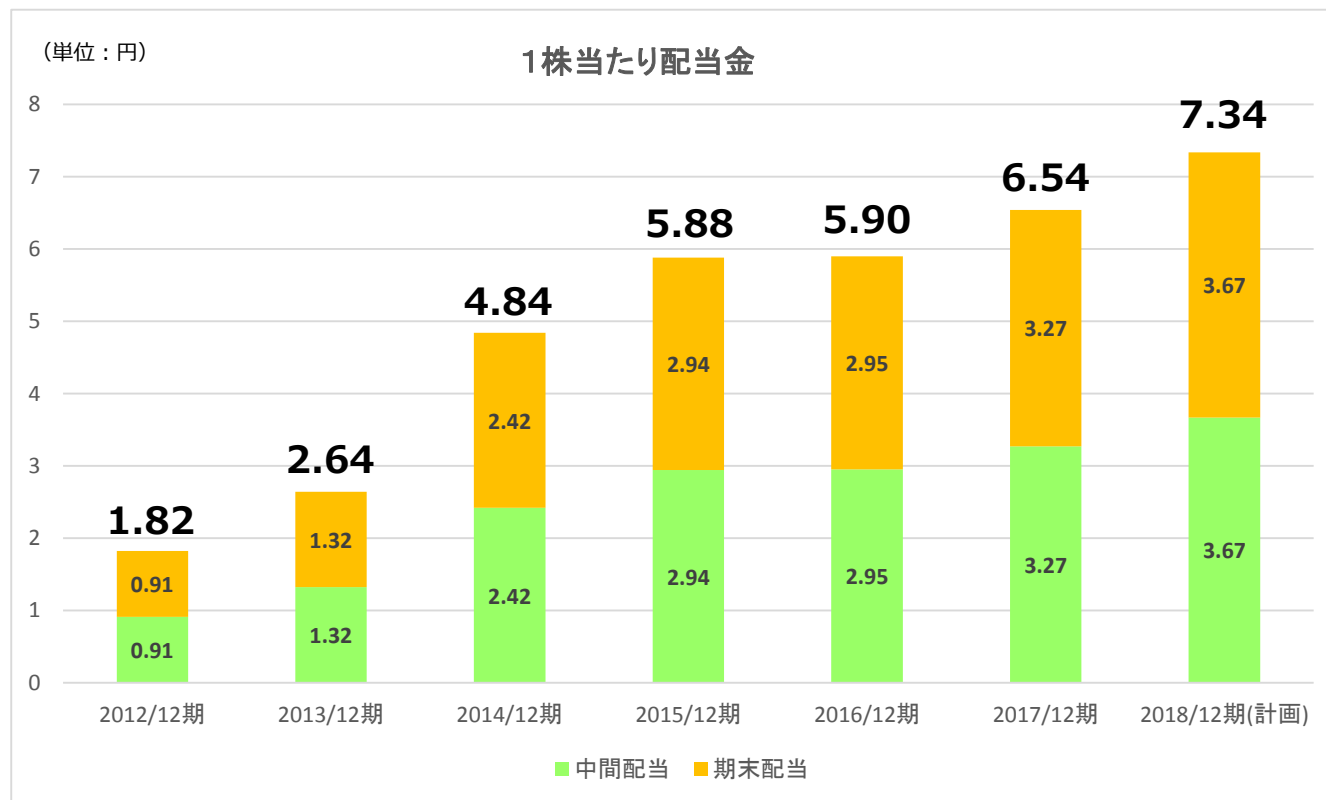
□当期純利益

前期に発生した特別損失（減損損失）の発生を見込まないことから、大幅な増益となる見通しです。

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期期末配当金は、2018年3月23日開催の第20期定時株主総会で決議されました。(効力発生日 2018年3月26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、2018年4月27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。