

- 一 製・配・販向け取引先と取引先を結ぶ
BtoBプラットフォームでフード業界の発展に貢献 一

株式会社インフォマート
2009年12月期
第4四半期及び通期決算説明資料



2010年2月15日
東証マザーズ(2492)

| | |
|---------------------------|---------|
| I . 2009年12月期 第4四半期及び通期決算 | ・・・ P1 |
| II . 事業別のトピックス | ・・・ P9 |
| III . 2010年12月期について | ・・・ P21 |
| IV . 補足資料 | ・・・ P26 |



I . 2009年12月期 第4四半期及び通期決算

[連結決算の開始]

2009年5月に子会社「株式会社インフォマートインターナショナル」を香港に設立したことにより、本第2四半期より「連結決算」となりました。

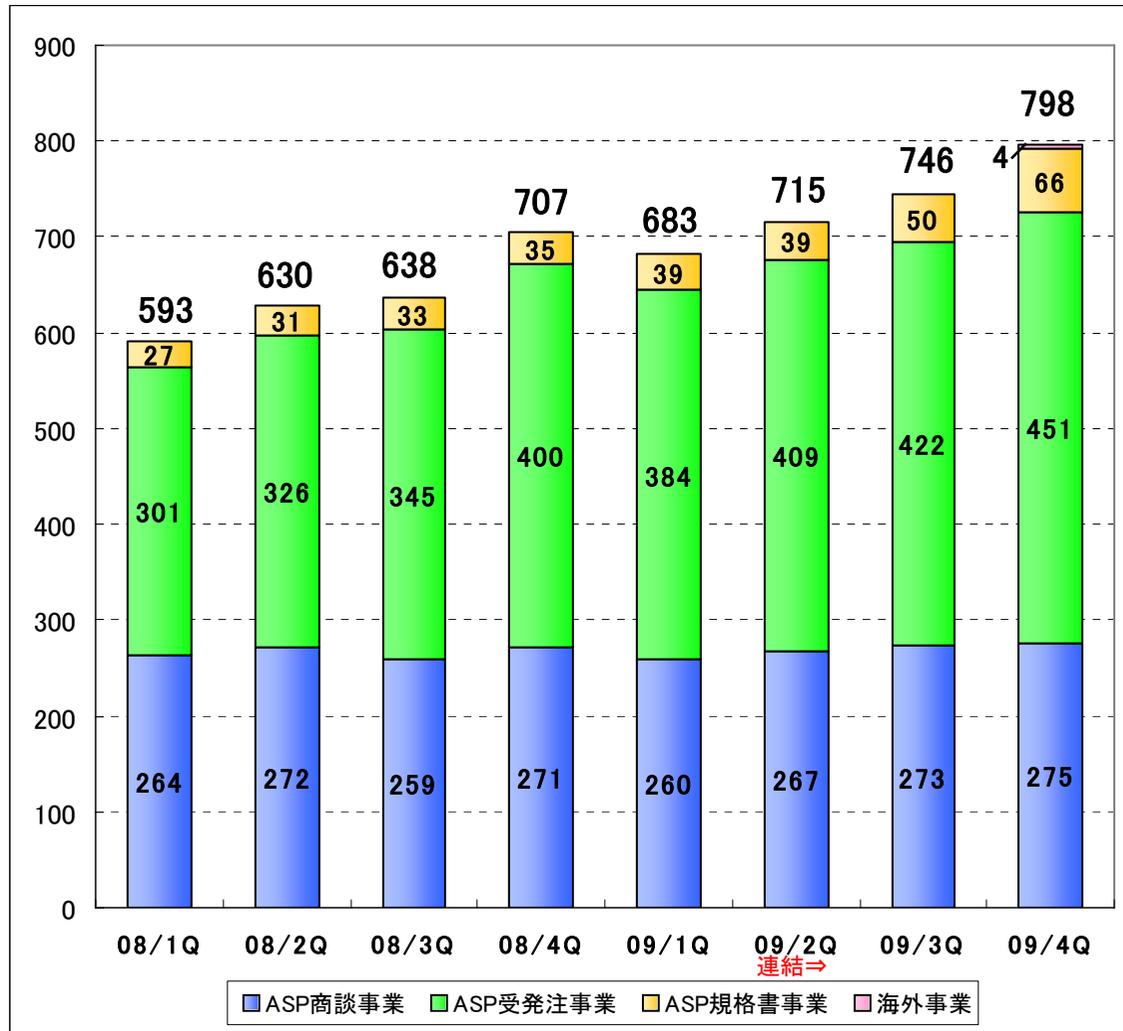
[事業の変更]

2009年1月より従来の「EMP事業」、「ASP事業」の2事業体制から、

「ASP商談事業」、「ASP受発注事業」、「ASP規格書事業」の3事業体制へ変更となりました。

(単位:百万円)

(単位:百万円)



| | 08/12 | 09/12 | 増減率 | 08/12 | 09/12 | 増減率 |
|--------|----------|----------|-------|-------------|-------------|-------|
| | 4Q 単独 | 4Q 連結 | | 1-12月 単独 | 1-12月 連結 | |
| 売上高 | | | | | | |
| ASP商談 | 271 | 275 | 1.5% | 1,068 | 1,076 | 0.8% |
| ASP受発注 | 400 | 451 | 13.0% | 1,373 | 1,668 | 21.4% |
| ASP規格書 | 35 | 66 | 88.5% | 127 | 196 | 54.2% |
| 海外事業 | | 4 | - | | 4 | - |
| 合計 | 707 | 798 | 12.9% | 2,569 | 2,945 | 14.6% |

■ ASP商談事業

「ASP商談システム」は商品カタログ数が66万アイテムに増加し、日常業務での利用が進みました。
11月提供開始の食品卸向け新システム「受注・営業システム」は、2010年度の稼働へ向けて順調に契約件数を伸ばし、2010年1月現在、約150社の契約件数となりました。

■ ASP受発注事業

「ASP受発注システム」は、買い手新規稼動が44社と順調に進み、買い手店舗数及び取引先の売り手企業数も増加しました。

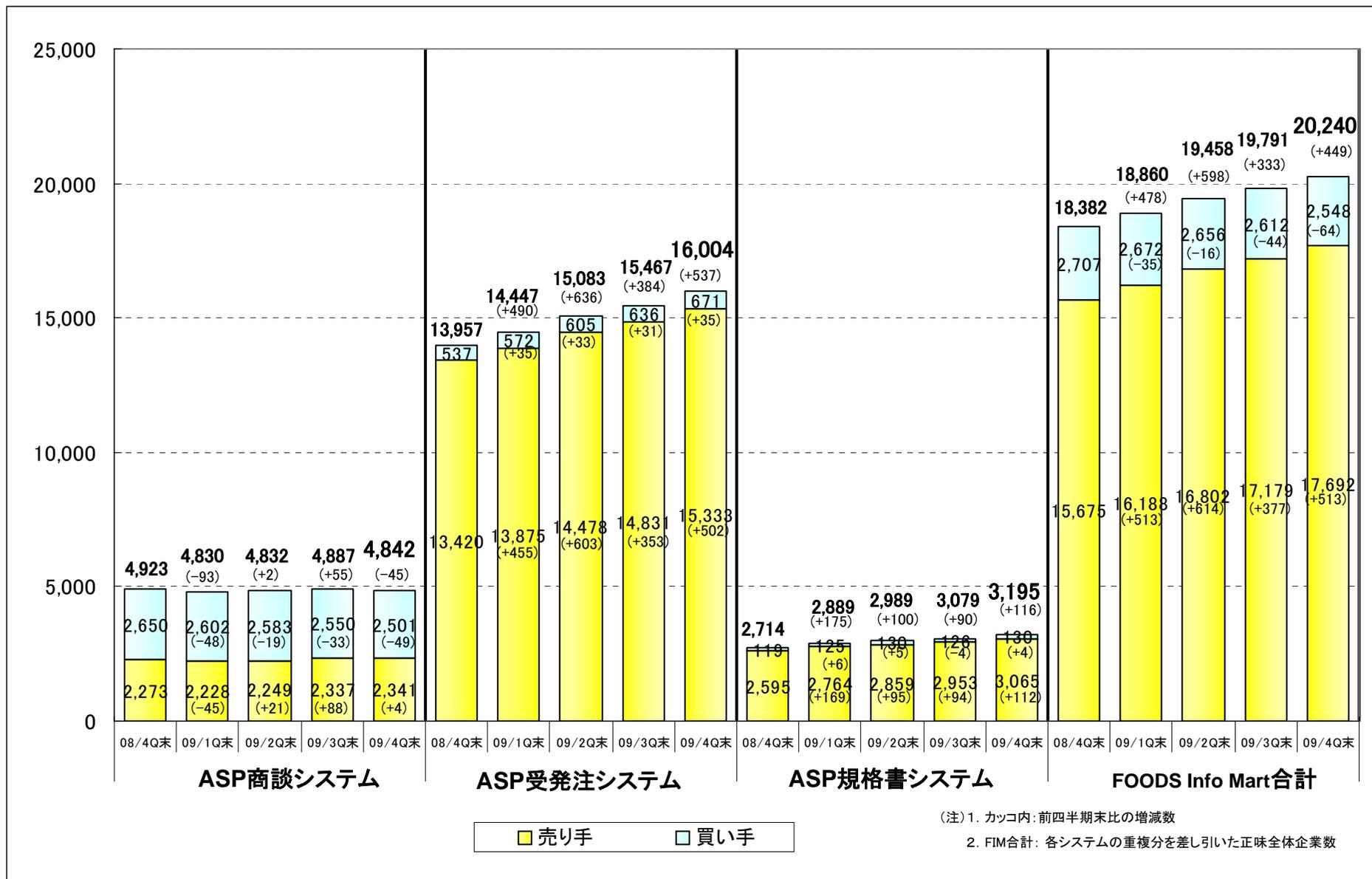
■ ASP規格書事業

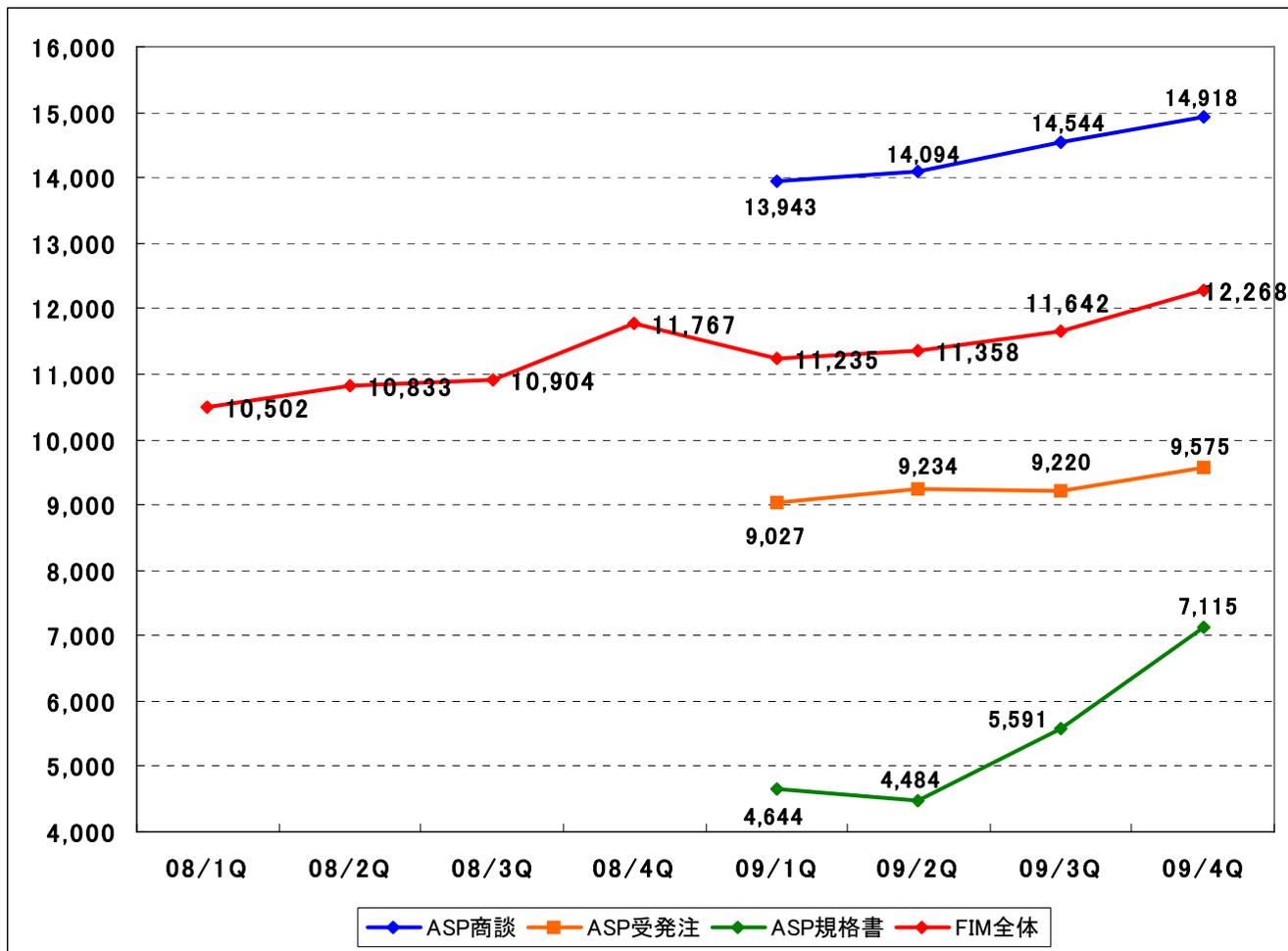
「ASP規格書システム」は、7月に行ったシステムリニューアルの新機能(メーカー・製造業機能、卸機能、買い手機能)を中心に営業を推進し、買い手新規稼動が6社と堅調に進みました。

■ 海外事業

ライセンス契約を行ったKFOOD社とともに、2010年度の本格展開を目標に北京を中心に営業活動を行いました。その結果、外食チェーン10社から「ASP受発注システム」の契約を獲得し、内1社が新規稼動しました。(2010年2月現在)

(単位:社)





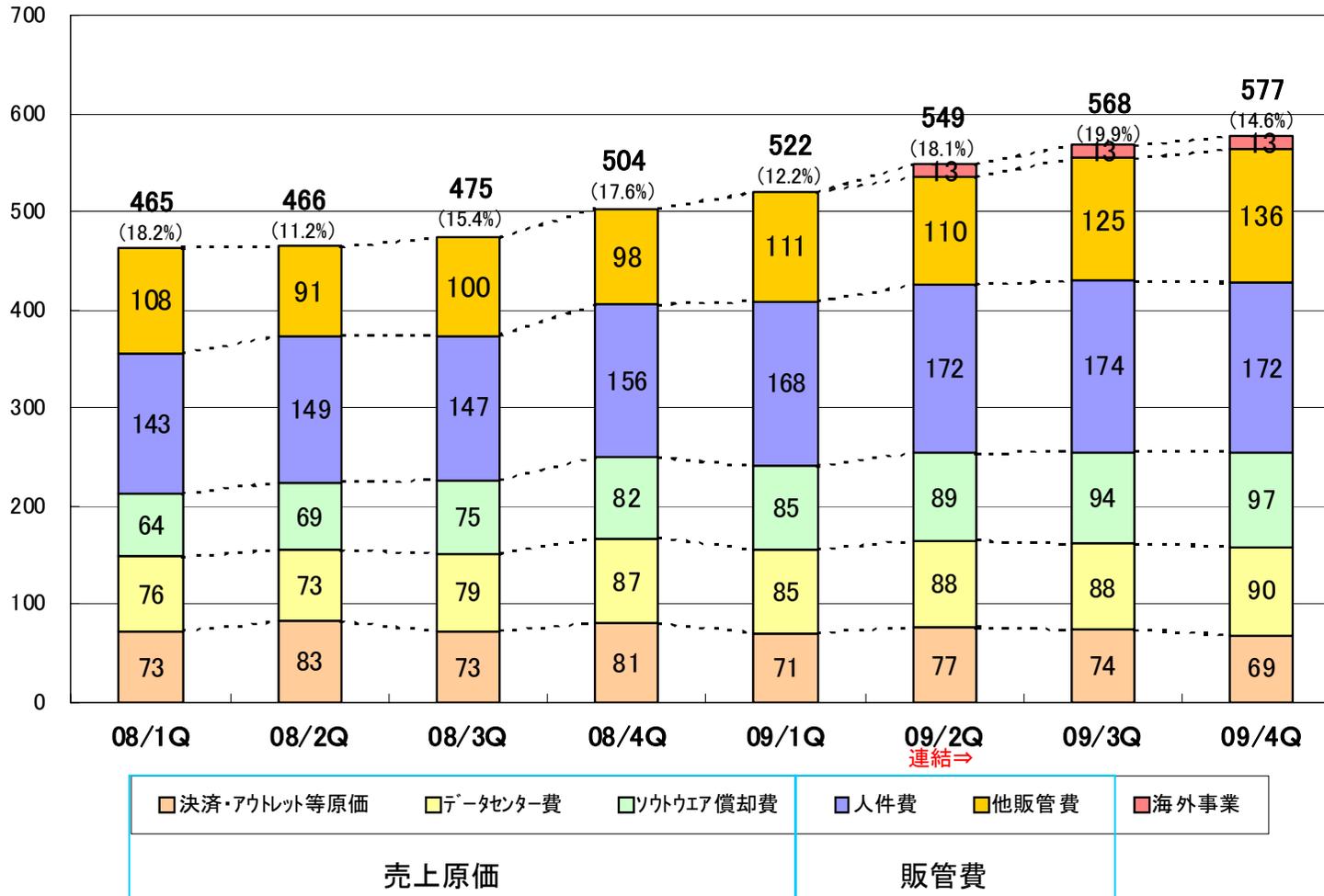
第4四半期の全体の月額顧客単価 (ARPU)は、「ASP商談システム」の売り手企業の純増、「ASP規格書システム」のリニューアルによる9月の料金改定が3ヶ月反映されたことで第3四半期から626円増加し、12,268円へ上昇しました。

月額顧客単価 (ARPU)

四半期平均売上高(注) ÷ 四半期平均利用企業数

(注) 商談事業のアウトレット取引は、売上総利益で計算

(単位: 百万円)



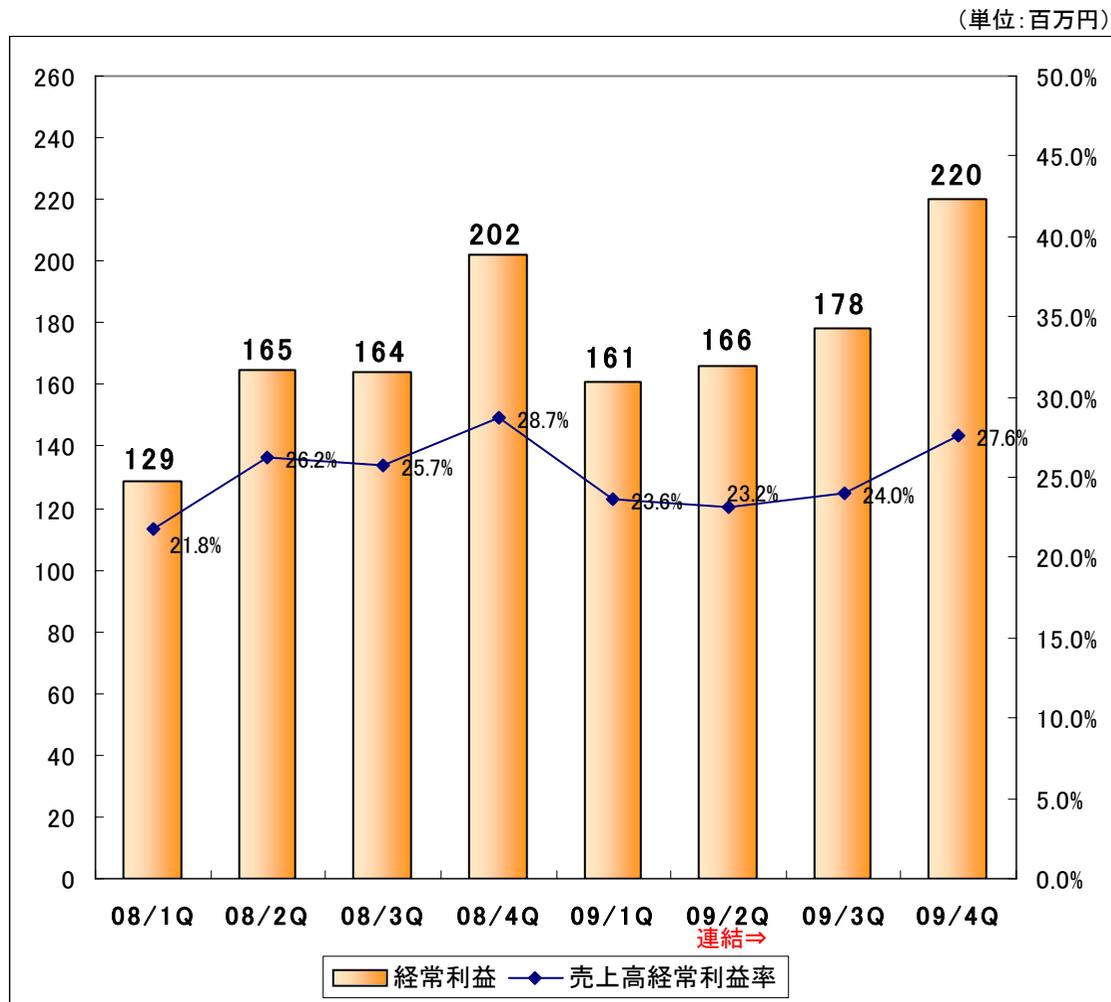
第4四半期のコストの増加は、主に、システム開発投資の増加によるソフトウェア償却費、システム利用拡大への営業経費です。

(ソフトウェア償却費)
2007年度からのシステム開発強化方針により、2009年度も5.3億円のシステム開発投資を行いました。そのためソフトウェア償却費は、引続き増加傾向にあります。

(データセンター費)
利用企業数の増加やシステム取引高の拡大によりサーバーの増強が適宜必要になります。

システムの安定稼働は、当社事業の根幹であることから、今後もシステム利用の動向に従いサーバーの増強を行っていきます。

※カッコ内%は前年同期比の増減率です。



(単位:百万円)

| | 08/12 4Q 単独 | 09/12 4Q 連結 | 増減率 | 08/12 1-12月 単独 | 09/12 1-12月 連結 | 増減率 |
|-------|-------------------|-------------------|-------|----------------------|----------------------|-------|
| 営業利益 | 203 | 221 | 8.9% | 658 | 727 | 10.4% |
| 経常利益 | 202 | 220 | 8.8% | 661 | 727 | 9.9% |
| 当期純利益 | 120 | 111 | -7.2% | 387 | 406 | 4.8% |

第4四半期の経常利益は、

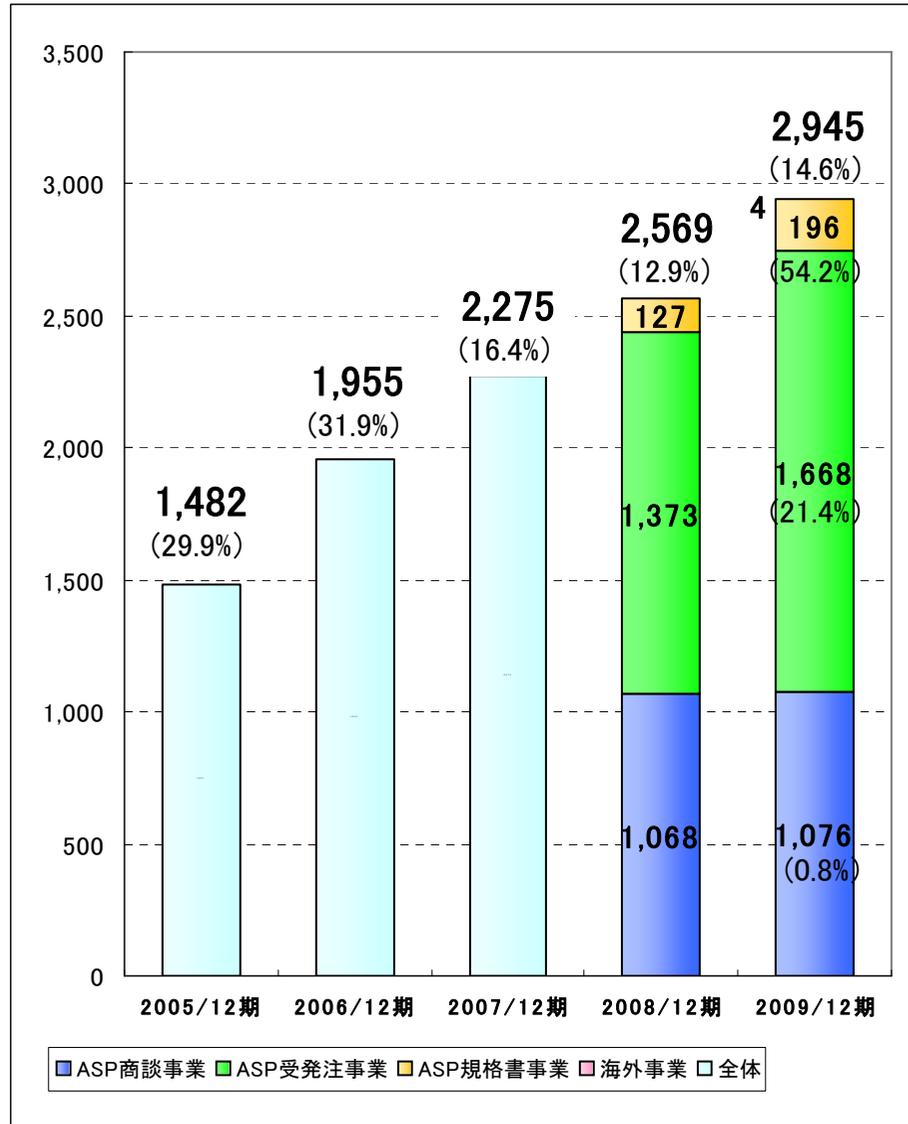
ASP商談、受発注、規格書システムのシステム使用料が増加したことで、前年同期比で増加となりました。

当期純利益は、

2010年1月の本社移転関連費約3,000万円を特損計上したことにより一時的に前年同期比で減少しました。

〈売上高〉

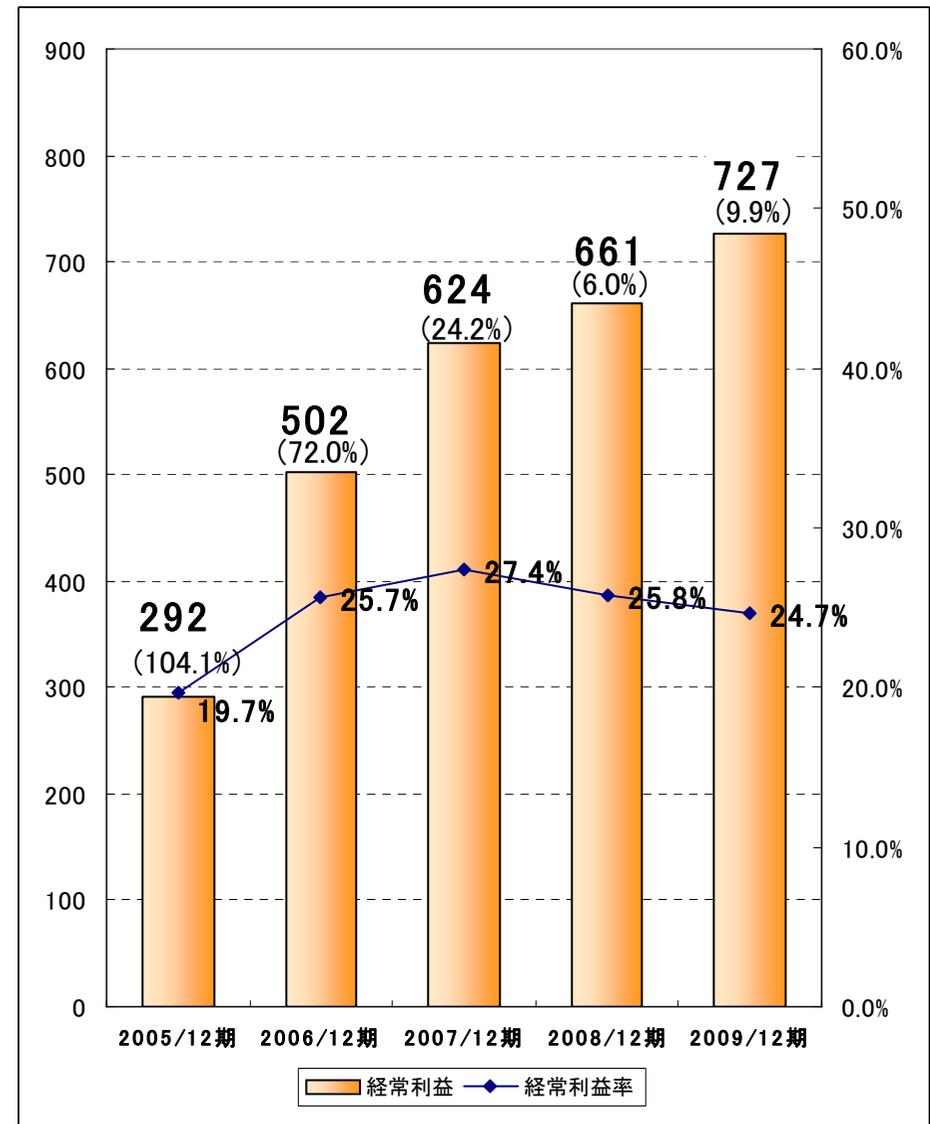
「ASP受発注、規格書事業」が牽引し、2ケタ成長を継続



〈経常利益〉

システム使用料が費用の増加を吸収し増益

(単位:百万円)



※カッコ内%: 前期比の増減率

増収増益予想、基本配当性向50%の継続により増配

◆ 1株当たり配当金見込

(単位:円)

| | 2008／12期 実績 | 2009／12期 見込 | 前期比 |
|------|----------------|----------------|------|
| 中間配当 | 2,840 | 3,000 | +160 |
| 期末配当 | 2,840 | 3,000 | +160 |
| 年間合計 | 5,680 | 6,000 | +320 |

| | | | |
|------------|-----------|-----------|--------|
| 1株当たり当期純利益 | 10,716.54 | 11,786.29 | +10.0% |
|------------|-----------|-----------|--------|

※2009/12期中間配当は、2009年7月28日開催の取締役会で決議いたしました。

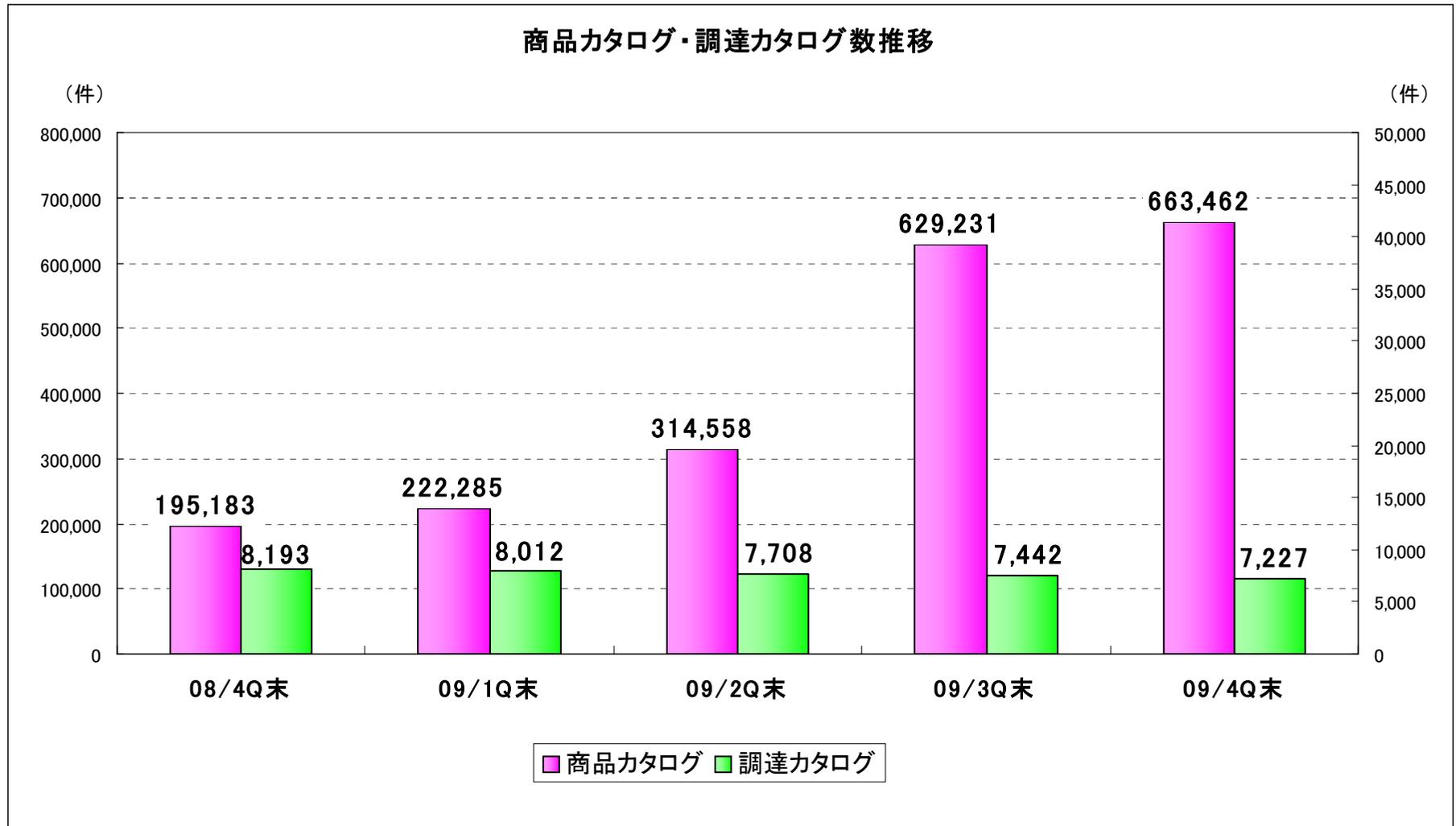
(効力発生日:2009年8月31日)

当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題と認識しており、経営成績の向上及び財務体質の強化を図りつつ、業績に応じた成果の配分(基本配当性向50.0%)を継続的に行うことを配当政策の基本方針としております。



Ⅱ. 事業別のトピックス

「日常業務」での利用を推進、売り手企業の商品カタログ数が増加
「ASP受注・営業システム」に活用



食品卸会社の「業務改善」と「利益拡大」を追及するシステム

[食品卸会社(売り手)]

《自社ホームページ》

《導入卸会社のASP受注・営業システム》



リンク

自社基幹システム



《発注データダウンロード》

《連動》

《出荷データアップロード》

- 受注データ化で、受注・請求業務を大幅削減
- 商品カタログ(全写真付)が売上増を実現
- 取引先の囲い込み、新規取引先発掘、売上拡大を実現
- 売り手企業主導で営業ができる体制が確立



[主に個店(買い手)]

既存取引先

■ 個店向けの発注しやすい仕組み



■ 24時間、取引先卸企業のおすすめ商品が発注可能



新規取引先

会員登録、商品検索、発注

無料ID発行

取扱商品情報提供
レシピ情報提供
請求書発行等

受注機能

+

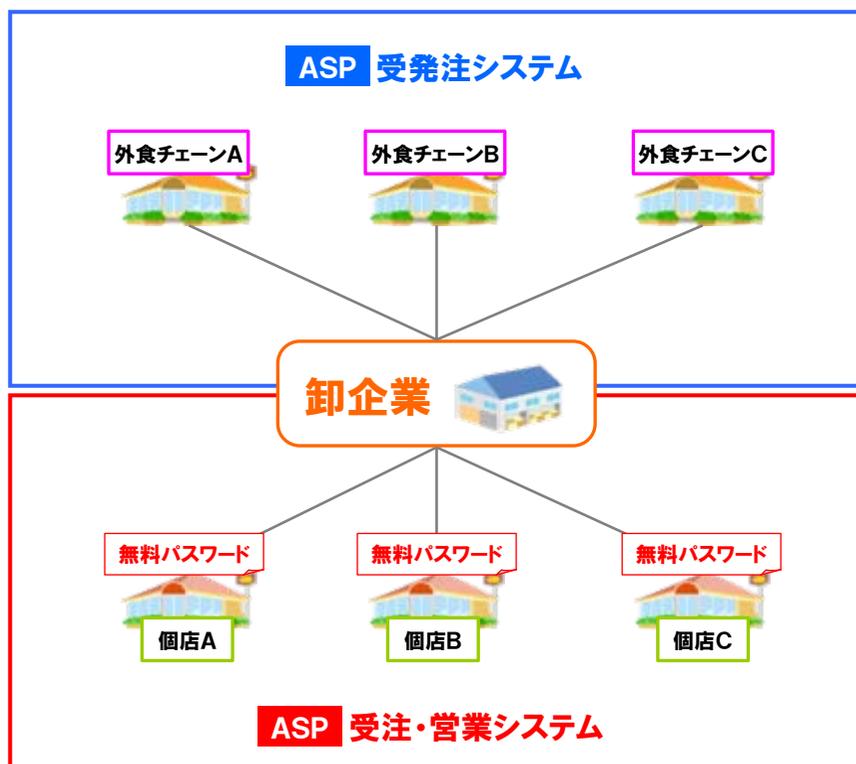
営業機能

- 飲食業界全体の業務効率化への貢献を目指します！ -

消費者の節約志向の強まりなどから、飲食店の売上状況は4ヶ月連続で前年同月対比を下回る中、飲食店においては、しっかりした計数管理や業務効率化のために、IT化が求められています。

一方、食品卸企業においても、IT化による業務改善・コスト削減が生き残るために必要不可欠なものとなっています。

※社団法人日本フードサービス協会 2009年9月市場動向調査より引用



**ASP受発注システムで
外食チェーン店⇔卸企業の受発注をデータ化**

- 外食・給食・ホテル等……………671社 14,584店舗 (2009年12月末現在)
- その取引先(卸・メーカー等)……………15,333社 (2009年12月末現在)
- 年間流通金額…………… 4,952億円 (2009年実績)

**ASP受注・営業システムで
個店⇔卸企業の受発注をデータ化**

□ ネット卸.com 2010年2月1日オープン

外食産業全体の「データでの受発注」をシェアを拡大していきます！



- 飲食店と食品卸会社の
「ASP受注・営業システム」の
利用拡大へ弾み -

「ネット卸.com」は地元の卸企業を探せる飲食店のための仕入ポータルサイトです。

「仕入の強化」と「オンライン発注」が可能な、仕入応援サイト「ネット卸.com」で「飲食業界全体を応援し」「飲食店と卸業者ががっちり組むことにより業界活性化につなげていく」ことを目指してまいります。

■卸企業のメリット

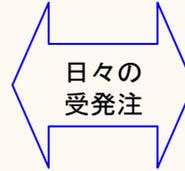
- ・地元の外食やホテル、小売店などの新規顧客が獲得できます。
- ・インフォマートによるSEO対策・広告出稿などで多くの新規顧客の集客が見込めます。
- ・掲載料は無料。

■飲食店のメリット

- ・地元で希望にあった仕入先を簡単に見つけることができます。
- ・見つけた仕入先へは、オンラインで簡単に発注が行えます。
- ・入会費・利用料は無料。

2009/12末の「ASP受発注システム」利用規模

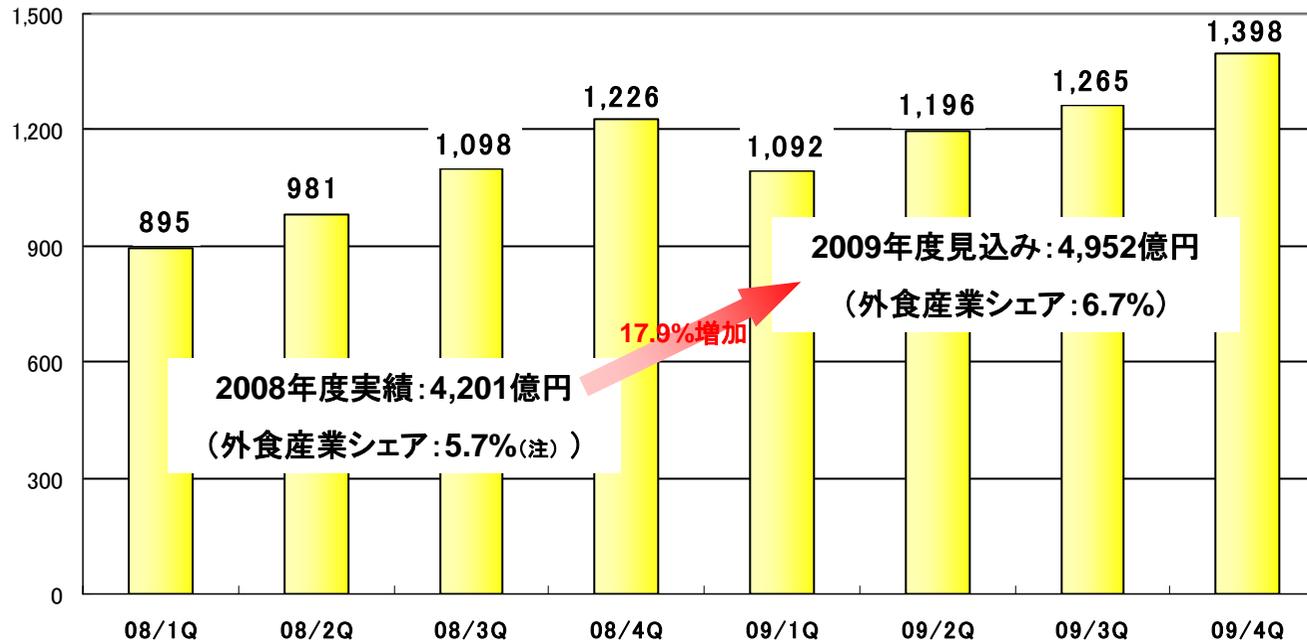
買い手企業 671社 (+35)
買い手店舗数 14,584店舗 (+606)



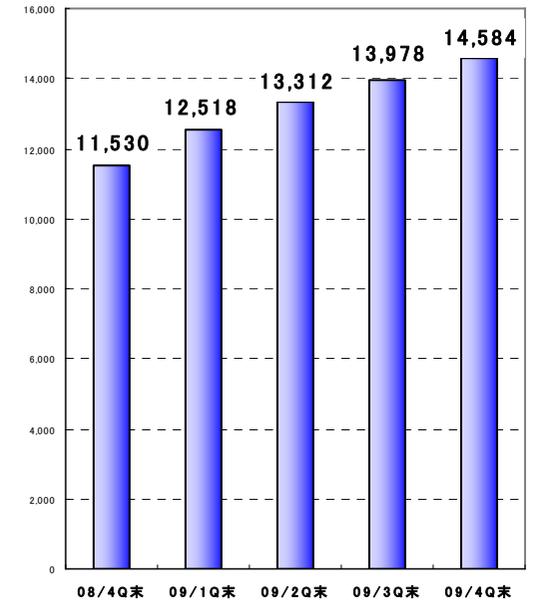
売り手企業 15,333社 (+502)
売り手支店・営業所数 2,003ヶ所 (+41)

※()内は9月末比

ASP受発注システム取引高推移

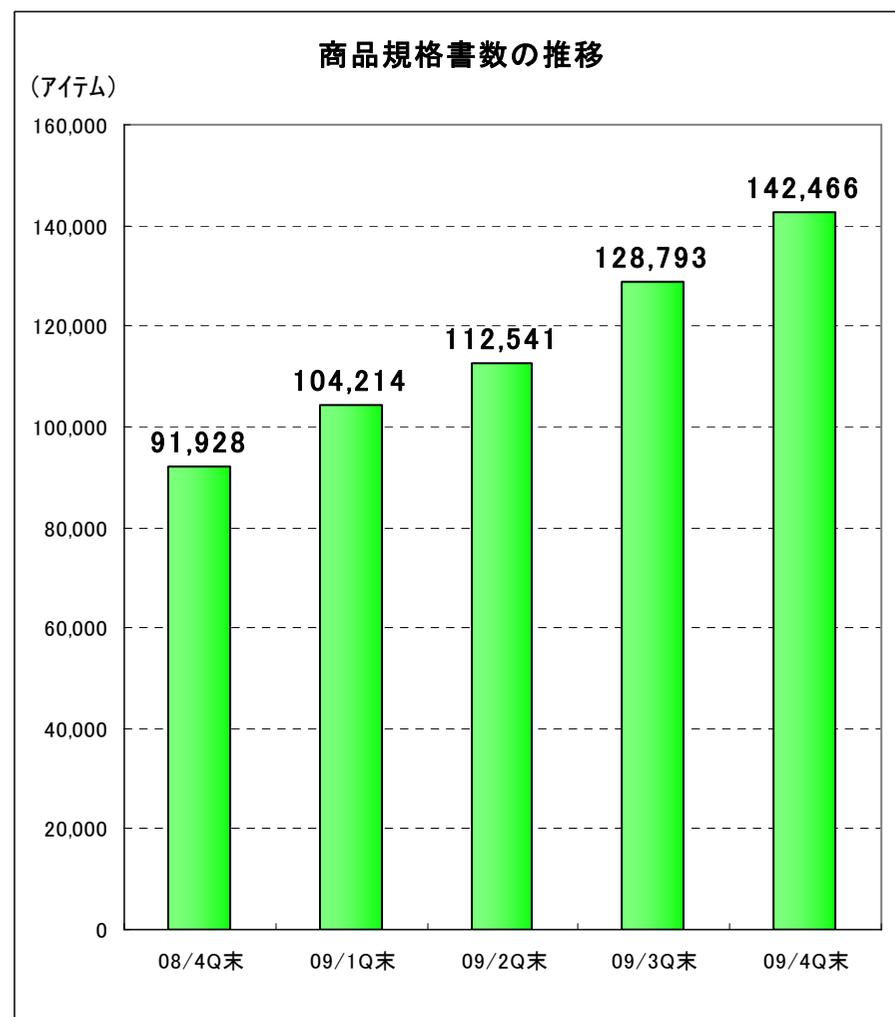
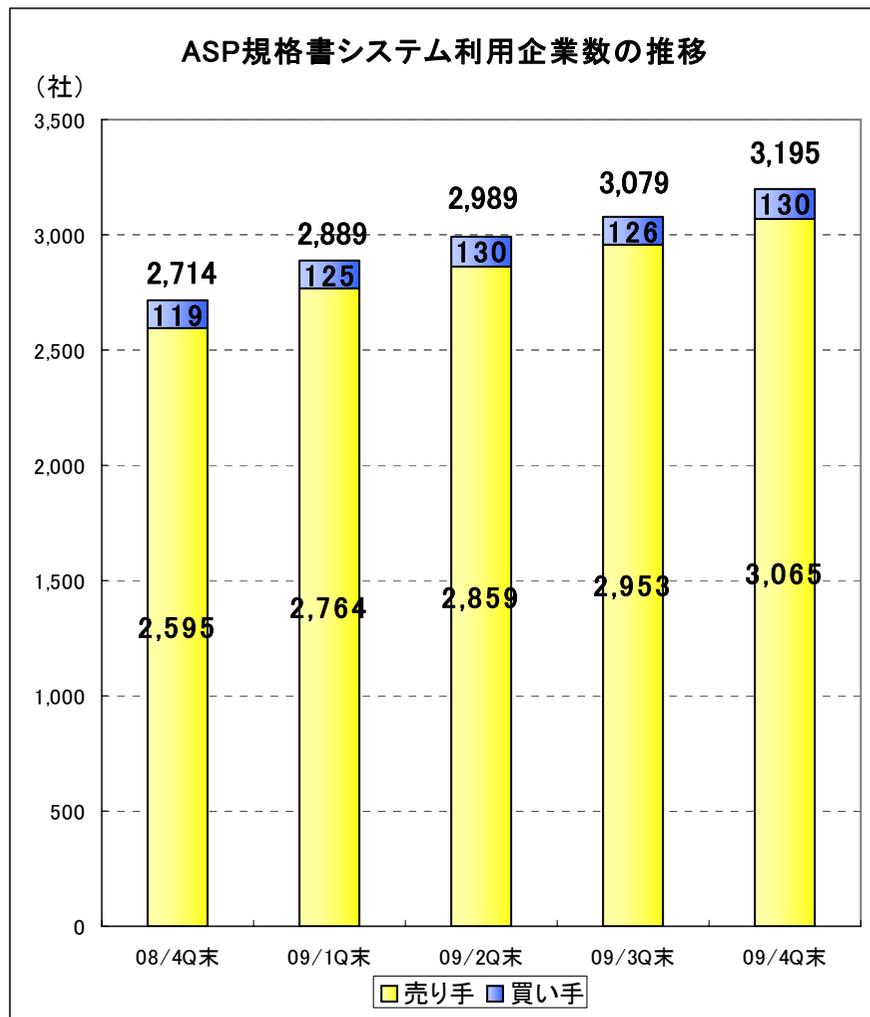


ASP受発注システム 利用店舗数推移



(注) 2007年外食産業市場規模、24兆7,009億円(外食産業総合調査研究センター データより)から仕入金額を30%の前提で計算すると7兆4,103億円となり、当社2008年度取引高4,953億円は6.7%にあたります。(当社計算による)

食の安全・安心の仕組みとして利用拡大
システムリニューアルにより顧客利便性が向上



業界全体の情報化に伴う業務最適化を目的に、

「製・配・販」、それぞれの立場で必要となる新機能を搭載し、

各社の「自社規格書管理システム」として利用可能な仕組みへリニューアル

製

製造メーカー
原料メーカー
生産者

メーカー・製造業機能

・自社管理している規格書をアップロード、規格書作成業務が改善

・規格書の一元管理により
自社規格書管理システムとして利用

配

問屋
食品卸

卸機能

・メーカーからの規格書を自動で取引先に提出

・自社の商品規格書データベースとして利用

販

外食・給食
ホテル・旅館
スーパー・小売

買い手機能

・取引先(製・配)の機能強化により正確な情報をスピーディーに収集、規格書の回収率向上

■ Infomart International Limited

| | | |
|-----|-------------|--|
| (1) | 商号 | 易安網絡交易國際有限公司 |
| (2) | 代表者 | 董事長 米多比 昌治 (当社専務取締役) |
| (3) | 所在地 | Room301,3rd Floor,Sun Hung Kai Centre,30 Harbour Road,Wanchai, Hong Kong |
| (4) | 設立 / 決算期 | 2009年5月15日 / 12月期 |
| (5) | 資本金 | 2,400万香港ドル |
| (6) | 事業の内容 | 海外におけるフード業界企業間電子商取引プラットフォーム「FOODS Info Mart」のライセンス販売 |
| (7) | 役職員数 | 5名 (2009年12月現在) |
| (8) | 株主構成および所有割合 | 株式会社インフォーマート 66.7% 三井ベンチャーズ 33.3% |

■ Infomart (Beijing) Consulting Limited Company

| | | |
|-----|-------------|---|
| (1) | 商号 | 易安天下(北京)咨询有限公司 |
| (2) | 代表者 | 董事長 米多比 昌治 (当社専務取締役) |
| (3) | 所在地 | 中国北京市宣武区南滨河路23号1号楼1101室 |
| (4) | 設立 / 決算期 | 2009年8月18日 / 12月期 |
| (5) | 資本金 | 150万USドル |
| (6) | 事業の内容 | 中国におけるフード業界企業間電子商取引プラットフォーム「FOODS Info Mart」のコンサルティングサービス |
| (7) | 役職員数 | 2名 (2009年12月現在) |
| (8) | 株主構成および所有割合 | Infomart International Ltd 100% |

中国FOODS Info Mart事業が中国料理協会の支援を受け09/7月より本格始動



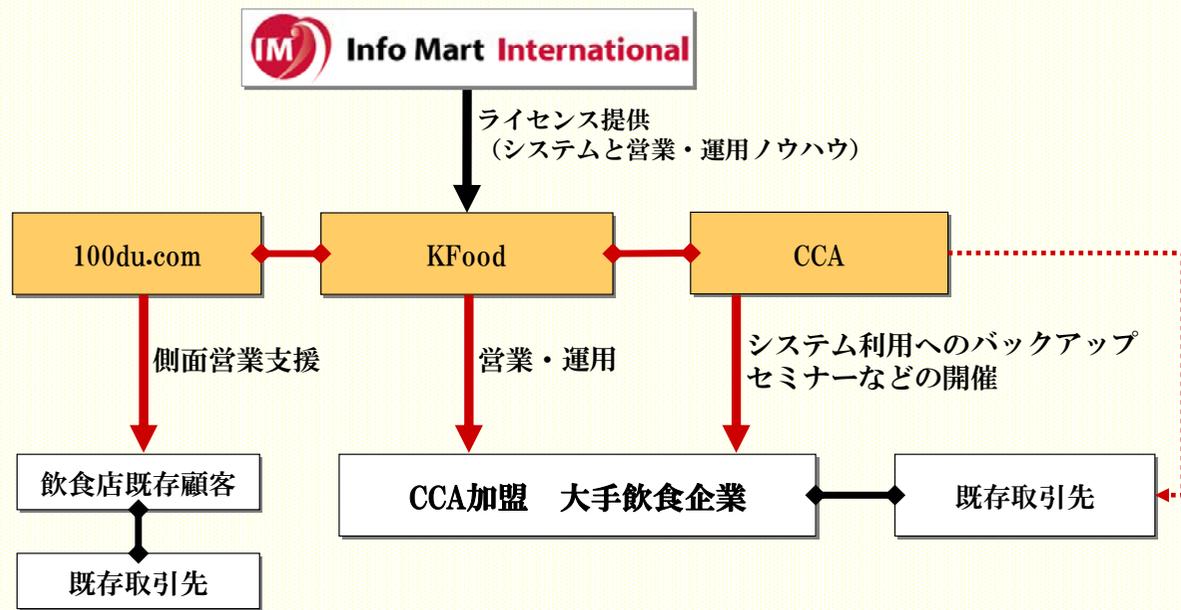
中国FOODS Info Mart画面

- 中国での営業状況(2010年2月現在)
- 「ASP受発注システム」の利用
- 外食チェーン10社が契約
- 内1社が稼動中

中国でのFOODS Info Mart運営企業「Kfood」とは・・・

5万2千社以上の会員企業を有し、中国政府より飲食業界の管理を委託されている中国最大の料理協会団体である中国烹饪协会(略称CCA)と、飲食店情報提供サイトを運営する北京卡拉互动科技有限公司(略称100du.com イーバイドウドットコム)による合弁会社です。

事業推進に向けた各社の関係図

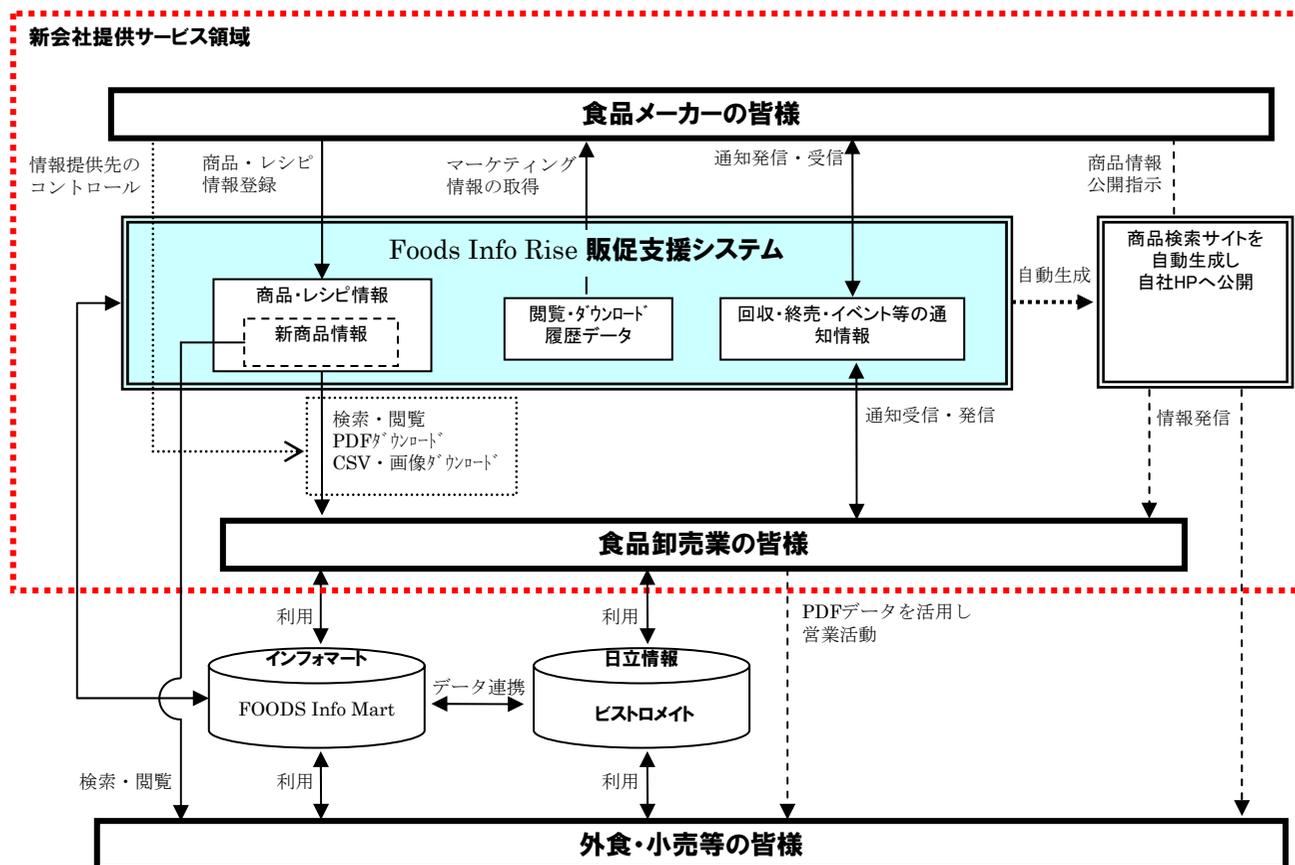


| | | |
|-----|-------------|--|
| (1) | 商号 | 株式会社インフォライズ (Info Rise Corporation) URL : http://www.inforise.co.jp/ |
| (2) | 代表者 | 代表取締役社長 大島 誓二郎 |
| (3) | 所在地 | 東京都港区芝大門1-16-3芝大門116ビル |
| (4) | 設立日 | 2010年1月20日 |
| (5) | 決算期 | 12月 |
| (6) | 資本金 | 1億5,000万円 |
| (7) | 主な事業の内容 | メーカー・卸間におけるクラウド型販売促進情報プラットフォームの提供 |
| (8) | 役職員数 | 12名 (2010年2月15日現在) |
| (9) | 株主構成および所有割合 | 株式会社インフォマート 51% 株式会社日立情報システムズ 49% |

インフォライズが提供する「販促支援システム」は、

メーカーが販売促進用の商品情報や商品の販売促進に役立つレシピ情報等をデータベース化し、即座に正確な情報を食品卸に提供・配信できるシステムです。

これにより、メーカー・卸間で行われてきたデータ授受・パンフレット等の商品販促物作成の業務が改善されます。





Ⅲ. 2010年12月期について

| | |
|------------|--|
| 全体 | <p>2010年度は今後の大きな成長を実現するため、既存事業をさらに伸ばし、新システム「ASP受注・営業システム」の販促活動に約1億円、海外ライセンス事業、クラウドサービス事業の立上げに約1億円の投資を実施。</p> <ul style="list-style-type: none"> －FOODS Info Mart利用企業数(期末)：前期末比1,560社増の21,800社 －月額顧客単価(年度平均)：前期比1,338円増の13,000円 |
| ASP商談事業 | <p>新システム「ASP受注・営業システム」を推進。</p> <ul style="list-style-type: none"> －12月までに全国卸会社235社稼動、月間システム取引高15億円 |
| ASP受発注事業 | <p>外食チェーン、ホテル・旅館を中心に利用拡大を推進。</p> <ul style="list-style-type: none"> －買い手新規稼動200社、年間システム取引高6,000億円(外食産業シェア 8.0%)。 |
| ASP規格書事業 | <p>安全・安心のシステムとして業界内に定着させることを目標。</p> <ul style="list-style-type: none"> －買い手新規稼動20社。商品規格書自社管理システムでの利用を推進。 |
| 海外ライセンス事業 | <p>中国外食チェーンの「ASP受発注システム」利用拡大を図り、中国市場でのサービス提供を軌道に乗せる。海外第2弾の市場調査、準備を行う。</p> |
| クラウドサービス事業 | <p>1月20日に日立情報システムズとの合併会社、インフォライズを設立。メーカー・卸会社に向け「販促支援システム」を提供開始。</p> |

当社は、2010年12月期より今後のIFRS(国際財務報告基準)の動向へ向けて「ASP商談システム」のオプションサービス、「アウトレットマート」の売上高の計上方法を下記の通り、従来の総額方式から「純利方式」へ変更いたします。

—変更例—

(単位:百万円)

| | | | | | |
|-----------------|---------|--------|--------|----------|---------------|
| アウトレットマートの年間取引高 | | 261 | | | |
| | | 2009年度 | | 2010年度より | |
| 売上高 | | 261 | 100.0% | 26 | 10.0% →純利方式 |
| 売上原価 | 仕入原価 | 235 | 90.0% | | 0.0% |
| | 決済保証手数料 | 3 | 1.1% | 3 | 1.1% |
| 合計 | | 238 | 91.1% | 3 | 1.1% |
| 売上総利益 | | 23 | 8.9% | 23 | 8.9% →変更ありません |
| 売上高総利益率 | | 8.9% | | 88.5% | +79.7% →大幅に上昇 |

◆ 第2四半期連結累計期間業績予想

(単位:百万円)

| | | | 2009/12期(2Q累計) | | 2010/12期(2Q累計) | |
|----------------|------------|---------|----------------|-------|----------------|--------|
| | | | 実績 | 前期比 | 業績予想 | 前期比 |
| 売上高 | ASP商談事業 | システム使用料 | 396 | -2.7% | 461 | 16.3% |
| | | アウトレット | 130 | 1.4% | 13 | - |
| | | 合計 | 527 | -1.8% | 474 | -10.0% |
| | ASP受発注事業 | | 793 | 26.3% | 888 | 11.9% |
| | ASP規格書事業 | | 78 | 34.3% | 147 | 87.8% |
| | 海外ライセンス事業 | | - | - | 4 | - |
| | クラウドサービス事業 | | - | - | 17 | - |
| 合計 | | | 1,399 | 14.4% | 1,531 | 9.4% |
| 営業利益 | | | 328 | 12.2% | 258 | -21.3% |
| 経常利益 | | | 328 | 11.3% | 258 | -21.3% |
| 第2四半期連結累計期間純利益 | | | 191 | 11.4% | 152 | -20.0% |

◆ 通期業績予想

| | | | 2009/12期(通期) | | 2010/12期(通期) | |
|-------|------------|---------|--------------|-------|--------------|--------|
| | | | 実績 | 前期比 | 業績予想 | 前期比 |
| 売上高 | ASP商談事業 | システム使用料 | 814 | 0.9% | 1,078 | 32.4% |
| | | アウトレット | 261 | 0.6% | 26 | - |
| | | 合計 | 1,076 | 0.8% | 1,104 | 2.6% |
| | ASP受発注事業 | | 1,668 | 21.4% | 1,860 | 11.5% |
| | ASP規格書事業 | | 196 | 54.2% | 320 | 63.1% |
| | 海外ライセンス事業 | | 4 | - | 20 | 396.4% |
| | クラウドサービス事業 | | - | - | 140 | - |
| 合計 | | | 2,945 | 14.6% | 3,445 | 17.0% |
| 営業利益 | | | 727 | 10.4% | 800 | 10.0% |
| 経常利益 | | | 727 | 9.9% | 800 | 10.0% |
| 当期純利益 | | | 406 | 4.8% | 463 | 14.0% |

| | 実績 | 前期末比 | 予想 | 前期末比 |
|----------------------------|--------|--------|--------|--------|
| FOODS Info Mart利用企業数(期末/社) | 20,240 | +1,858 | 21,800 | +1,560 |
| 月額顧客単価(通期平均/円) | 11,662 | +688 | 13,000 | +1,338 |

第2四半期連結累計期間は、

「ASP受発注システム」及び「ASP規格書システム」が堅調に利用拡大することに加え「ASP商談事業」の新システム「ASP受注・営業システム」が本格的に稼動を開始することから、システム使用料が増加する見通しです。

利益面は、

「海外ライセンス事業」の費用及び「クラウドサービス事業」の立上げに係る会社設立費、体制構築費等の投資経費の増加から、一時的に前年同期比で減少となる見通しです。

通期は、

「ASP受注・営業システム」、「ASP受発注システム」、「ASP規格書システム」の利用企業数及び月額顧客単価が伸長し、システム使用料が増加する見通しです。さらに、「海外ライセンス事業」からのライセンス収入及び「クラウドサービス事業」からのシステム使用料の増加も加わり、売上高は前期比で増加する見通しです。

利益面は、

システム使用料の増加が、「海外ライセンス事業」及び「クラウドサービス事業」の投資経費を吸収し、営業利益、経常利益、当期純利益は前期比で増加する見通しです。

増収増益予想、基本配当性向50%の継続により増配

◆ 1株当たり配当金予想

(単位:円)

| | 2009／12期 見込 | 2010／12期 予想 | 前期比 |
|------|----------------|----------------|------|
| 中間配当 | 3,000 | 3,300 | +300 |
| 期末配当 | 3,000 | 3,300 | +300 |
| 年間合計 | 6,000 | 6,600 | +600 |

| | | | |
|------------|-----------|-----------|--------|
| 1株当たり当期純利益 | 11,786.29 | 13,200.00 | +12.0% |
|------------|-----------|-----------|--------|

当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題と認識しており、経営成績の向上及び財務体質の強化を図りつつ、業績に応じた成果の配分(基本配当性向50.0%)を継続的に行うことを配当政策の基本方針としております。

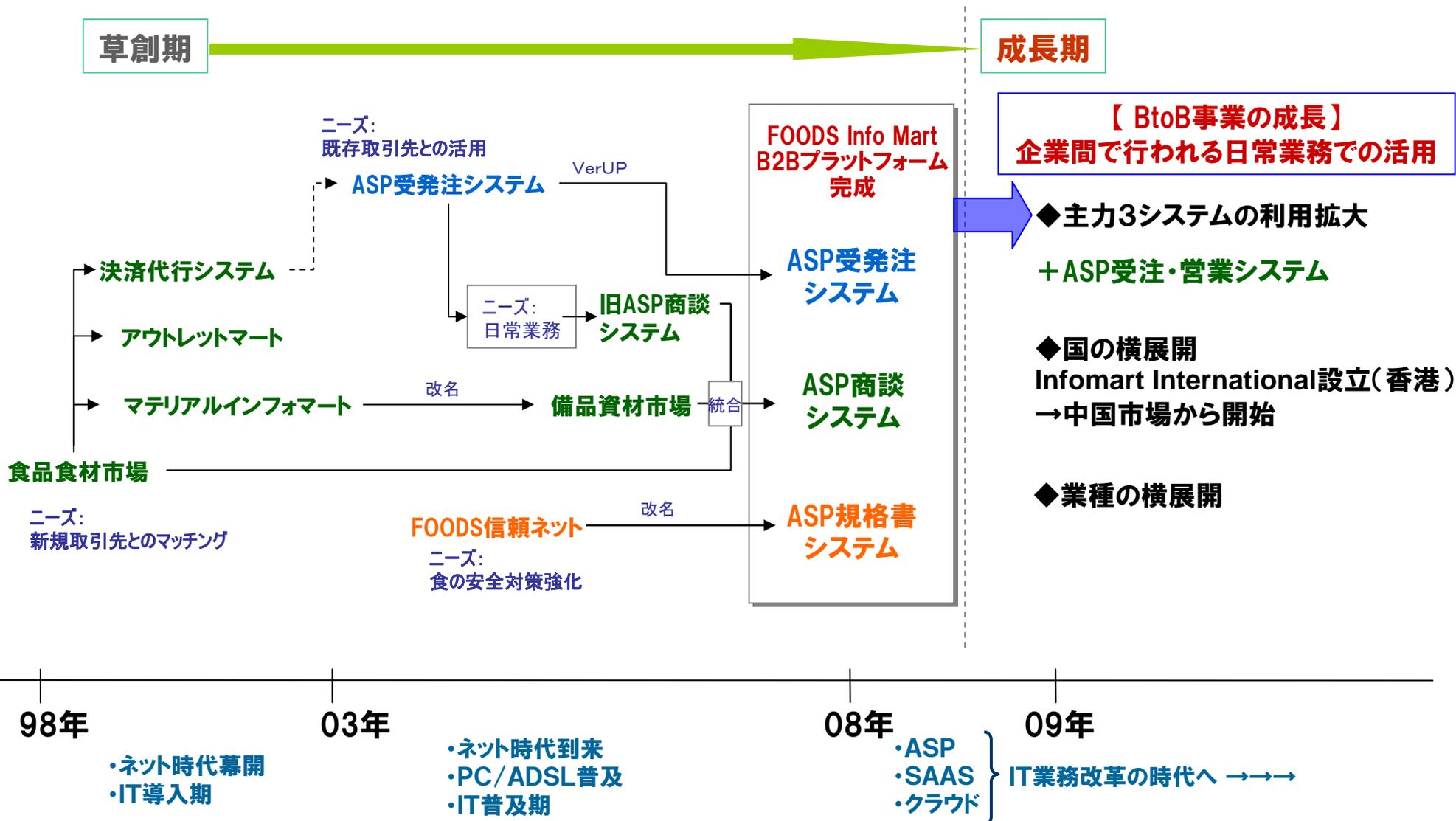
IV. 補足資料

Info Mart Corporation

| | |
|--------|---|
| 商号 | 株式会社インフォマート (Infomart Corporation) |
| 代表取締役 | 村上 勝照 |
| 事業内容 | フード業界企業間電子商取引プラットフォーム「フーズインフォマート(FOODS Info Mart)」の運営 |
| 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 | 福岡カスタマーセンター |
| 設立 | 1998年(平成10年)2月13日 |
| 資本金 | 10億120万円(平成21年12月末現在) |
| 社員数 | 189名(正社員150/派遣39)(平成21年12月末現在) |
| 主要取引銀行 | (株)三菱東京UFJ銀行(浜松町支店) (株)みずほ銀行(赤坂支店) |
| 共同事業先 | (社)日本フードサービス協会 (社)日本セルフ・サービス協会 |
| 上場市場 | 東京証券取引所マザーズ市場(証券コード2492) (上場日:平成18年8月8日) |

| | |
|----------|---|
| 平成10年 2月 | フード業界企業間電子商取引プラットフォーム「FOODS Info Mart (フーズ・インフォマート)」の運営を行うことを目的として、会社設立 |
| 平成10年 6月 | 「eマーケットプレイス」のサービス開始 |
| 平成12年 6月 | 社団法人日本フードサービス協会と外食産業向け JF FOODS Info Mart事業の共同事業開始 |
| 平成12年11月 | 「決済代行システム」のサービス開始 |
| 平成13年 6月 | 「アウトレットマート」のサービス開始 |
| 平成13年 7月 | 社団法人日本セルフ・サービス協会と小売業界向け JSSA FOODS Info Mart事業の共同事業開始 |
| 平成15年 2月 | 「ASP受発注システム」のサービス開始 |
| 平成17年 4月 | 「FOODS信頼ネット」のサービス開始 |
| 平成17年 4月 | 「WEB購買支援システム」のサービス開始 |
| 平成18年 1月 | 「食材甲子園」のプロジェクト開始 |
| 平成18年 9月 | 「ASP受発注システム アライアンスパートナー制度」の開始 |
| 平成19年 7月 | 「ASP商談システム」のサービス開始 |
| 平成20年 3月 | 「FOODS信頼ネット」を「ASP規格書システム」と改め、サービス開始 |
| 平成20年 4月 | 「食品食材市場」「備品資材市場」を統合し、新たに「ASP商談システム」としてサービス開始 |
| 平成21年 5月 | (株)インフォマートインターナショナルを香港に設立し海外事業を展開 |
| 平成21年11月 | 「ASP受注・営業システム」のサービス開始 |
| 平成22年 1月 | クラウドサービスを事業とする(株)インフォライズを設立 本社を港区芝大門(現在)へ移転 |

～3システムが整ったFOODS Info Mart は、いよいよ成長期へと躍進いたします！～



買い手 利用企業

外食、ホテル・旅館、給食・惣菜、スーパー・小売、通信販売会社、卸売業 等

売り手 利用企業

卸売業、生鮮三品仲卸、製造・メーカー、生産者、商社、農協・漁協、特産品業者 等

| システム | 対象 | 変化 | メリット |
|---|----------------------------|---|-------------------------|
| ASP商談システム ASP受注・営業システム | 既存取引先 新規取引先 自社データベース | 電話・FAX・紙  | 業務改善 業務効率化 コストダウン |
| ASP受発注システム | 既存取引先 | <u>Web データベース</u> | 売上・購買強化 |
| ASP規格書システム | 既存取引先 自社データベース | | |

製(メーカー・製造)、配(卸)、販(外食、小売)向けの
取引先と取引先を結ぶ業務支援のBtoBプラットフォームを目指します！

【ASP商談事業】

| | |
|--|---|
| <p>1.ASP商談システム</p> | <p>1.システム使用料 -買い手企業 5,000円/月 -売り手企業 25,000円/月</p> <p>2.決済代行システム(取引金額の5%)</p> <p>3. アウトレット売上(商品売上の10%)</p> |
| <p>2.ASP受注・営業システム (2009年11月より提供開始)</p> | <p>1.システム使用料 -売り手企業 従量制 (①+②の合計金額)</p> <p>①月間取引金額 1,000万円までの金額 ……3%</p> <p>②月間取引金額 1,000万円を超える金額 ……0.5%</p> |

【ASP受発注事業】

| | |
|----------------------------|--|
| <p>3.ASP受発注システム</p> | <p>1.システム使用料 -買い手企業 本部：18,000円/月、店舗：1,300円/月 -売り手企業 定額制もしくは従量制を選択 定額制 28,000円/月、IID追加：800円/月 従量制 月額取引金額の1.1% (月額取引10万円未満の場合無料)</p> <p>2.初期費用(買い手のみ) 300,000円～1,000,000円</p> <p>3.オプション機能 アップロード機能 売り手企業 本社：30,000円/月、支店：800円/月</p> |
| | <p>◆FC(フランチャイズ)機能</p> <p>1.システム使用料 買い手企業 本部：33,000円/月、店舗：1,800円/月</p> <p>2.初期費用(買い手のみ) 500,000円～1,100,000円</p> |

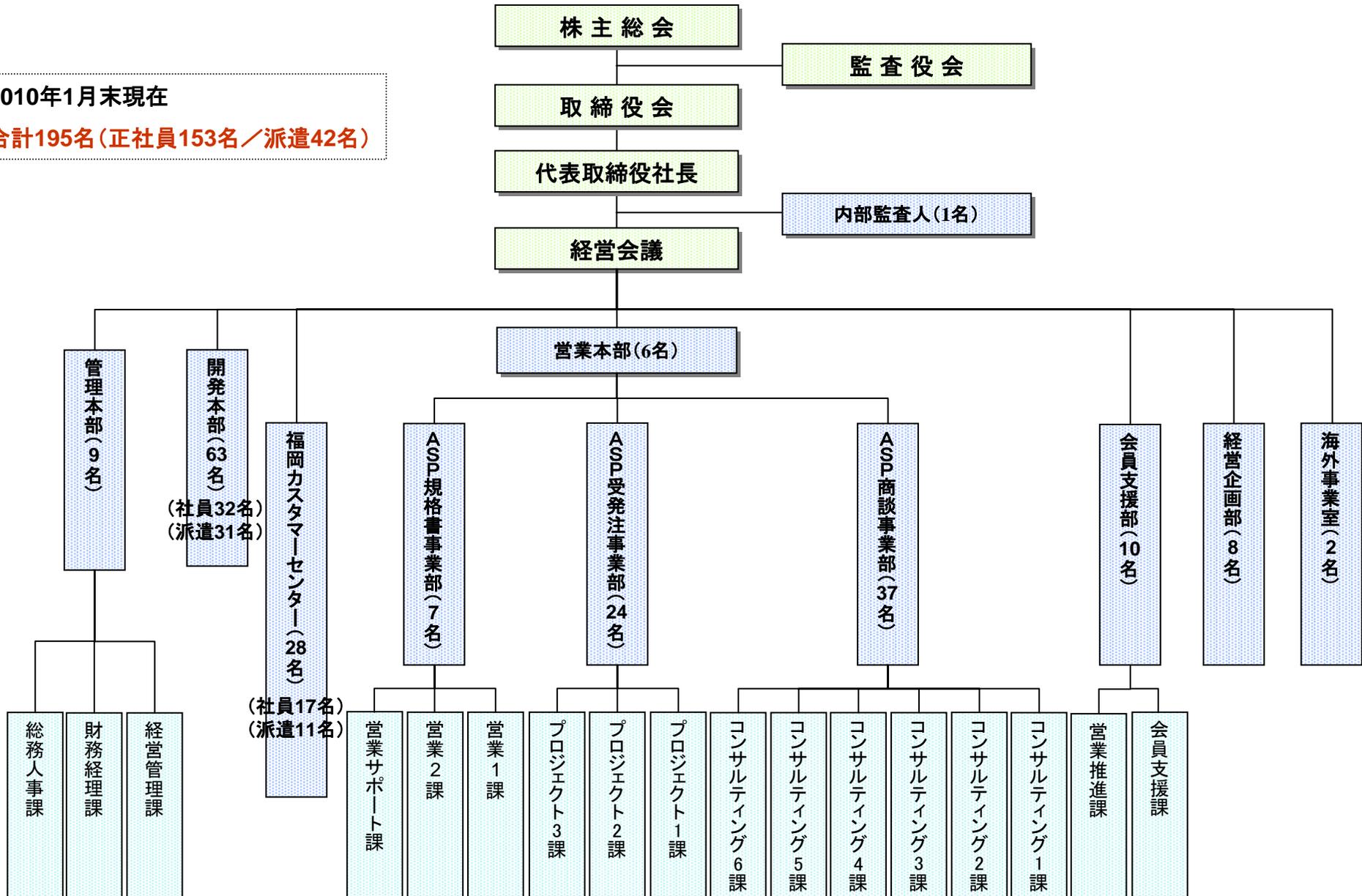
【ASP規格書事業】

| | |
|----------------------------|--|
| <p>4.ASP規格書システム</p> | <p>1.システム使用料 -買い手企業 30,000円/月 -売り手企業 月定額制もしくは従量制を選択 定額制 5,000円/月 従量制 1,000円～4,000円/月</p> <p>2. 初期費用(買い手のみ) 200,000円～1,000,000円</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>(2009年9月より料金改定)</p> <p>1.システム使用料 -買い手機能 30,000円/月 -卸機能 25,000円/月 -メーカー・製造業機能 月定額制もしくは従量制を選択 定額制 5,000円～25,000円/月 従量制 1,000円～4,000円/月</p> <p>2. 初期費用(買い手のみ) 200,000円～1,000,000円</p> |
|----------------------------|--|

システム使用料 スtock型の収益モデル

※上記金額は税抜です。

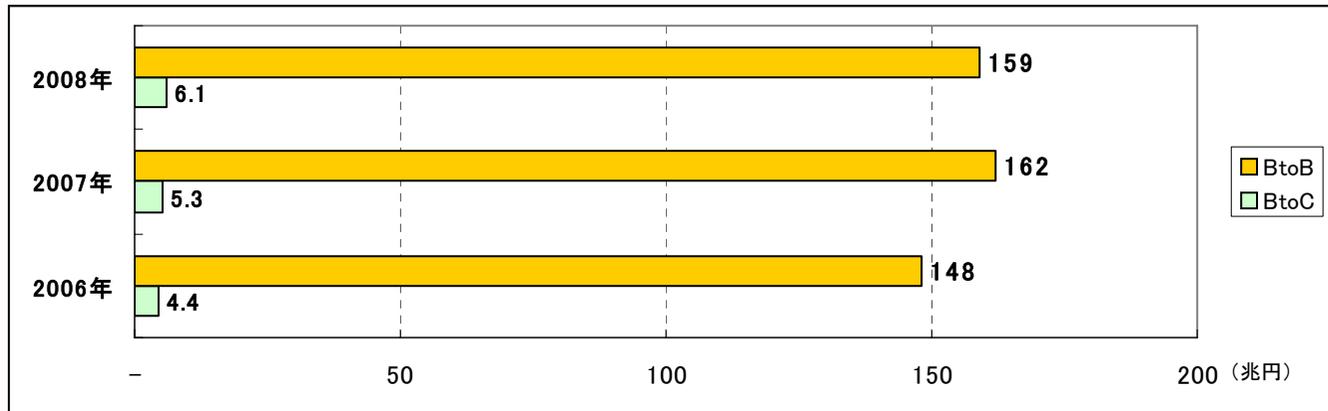
2010年1月末現在
合計195名(正社員153名/派遣42名)



■ 市場規模の違い 株式会社インフォマートの事業は BtoB ビジネスです

BtoB と BtoC の市場規模

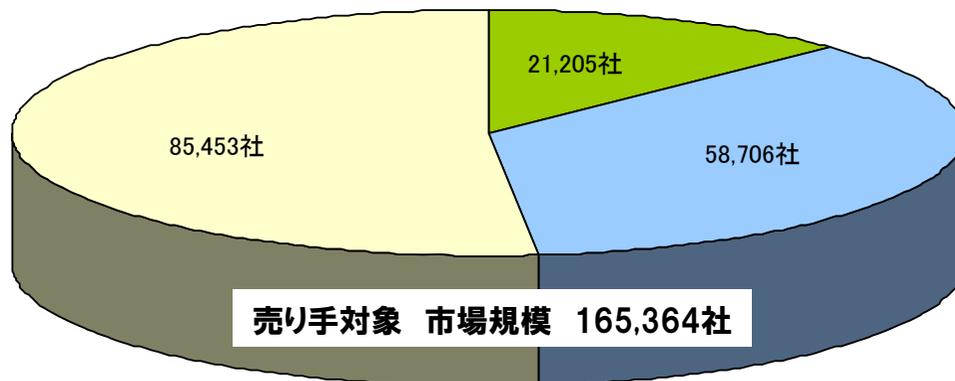
※参考 経済産業省 「平成20年度我が国のIT活用に関する調査研究」より



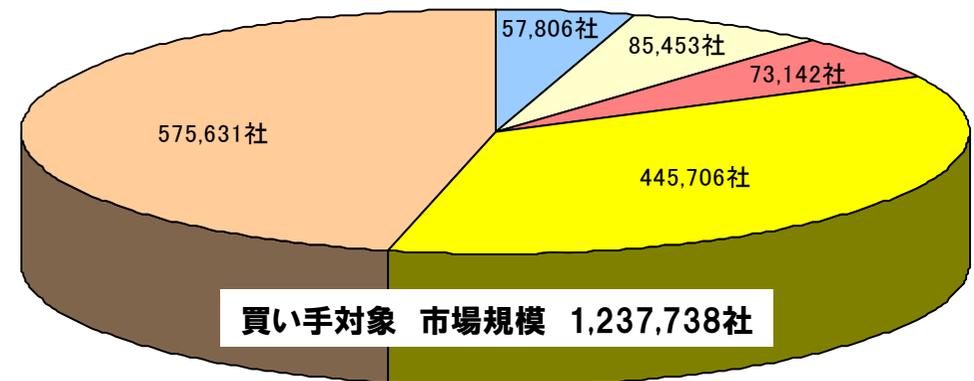
**BtoB市場はBtoC市場の
約26倍の市場規模です**

■ 市場規模 サービスの利用対象企業は140万社です

■ 農・畜・漁業 ■ 製造業 ■ 卸売業



■ 製造業 ■ 卸売業 ■ 旅館・ホテル・レジャー ■ 小売業 ■ 外食



当資料に記載された内容は、2010年2月15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マートによって作成されたものです。