



株式会社インフォマート

2016年12月期 第2四半期決算

2016年7月29日

東証一部（2492）

 Info Mart Corporation

I. インフォマートについて	・・・ P1
II. 2016年12月期 第2四半期決算	・・・ P5
III. 2016-2018年12月期 中期経営計画	・・・ P12
IV. 株主還元について	・・・ P18

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） 420名（正社員341／派遣79）（2016年6月末現在）
- URL <http://www.infomart.co.jp/>

□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6月末）

79,507社

事業所数（2016年6月末）

351,019事業所

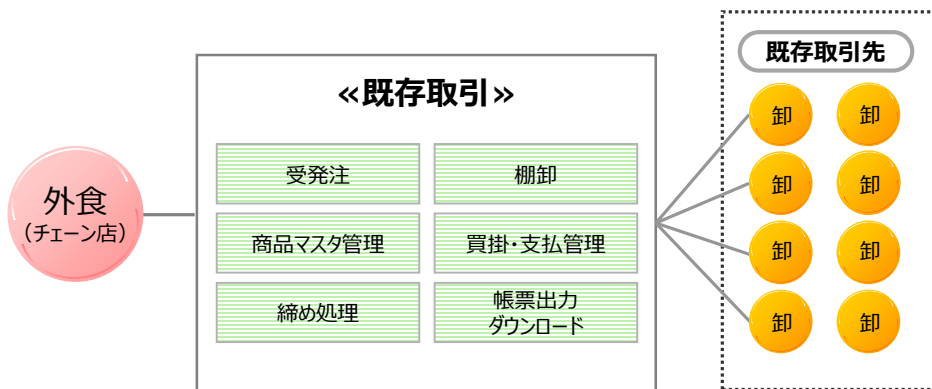
流通金額（2015年度）

1兆3,678億円

BtoBプラットフォームの概要

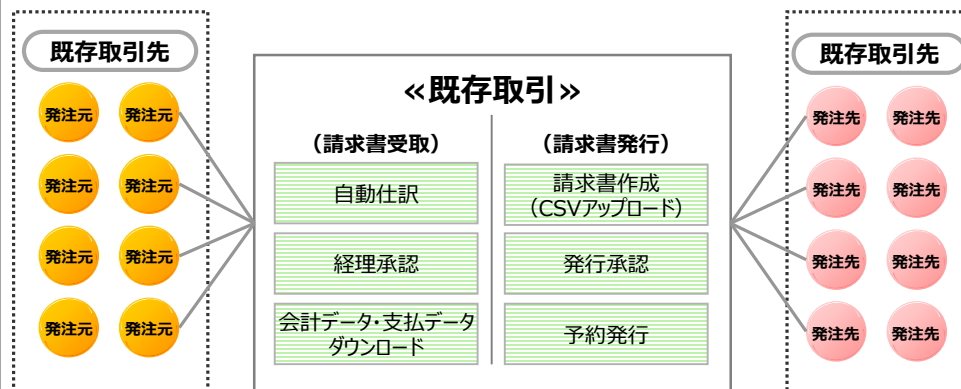
BtoBプラットフォーム 受発注

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



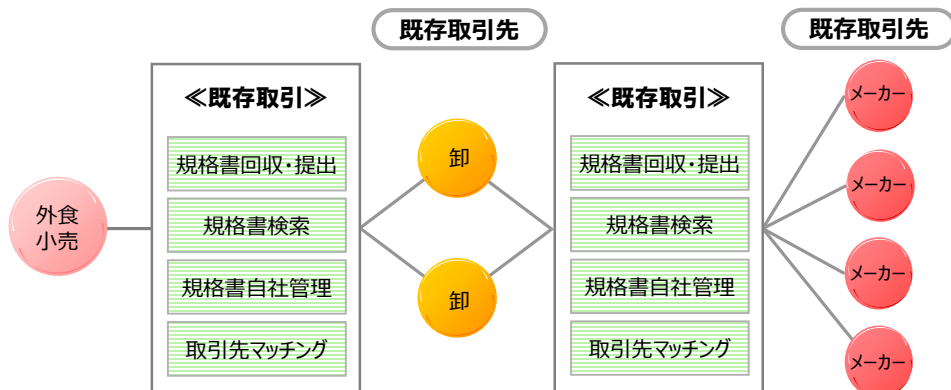
BtoBプラットフォーム 請求書

請求書の受取・発行業務をIT化



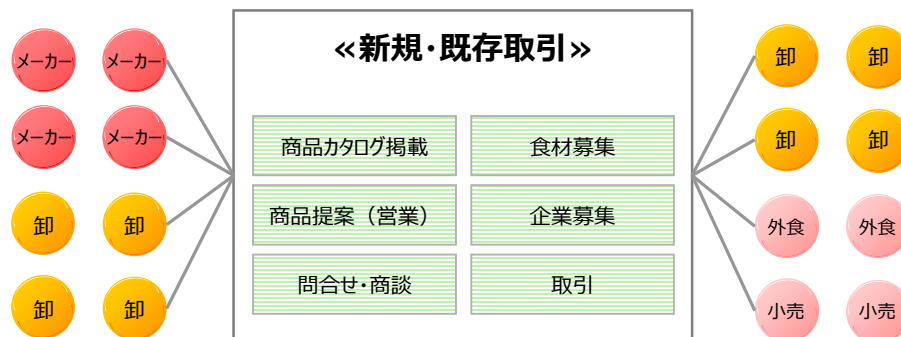
BtoBプラットフォーム 規格書

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2四半期決算

2016/12期 第2四半期（前年同期比）

（単位：百万円 / %：前年同期比増減率）

	2016/12期（実績）					
	1Q		2Q		2Q累計	
受発注	881	16.3%	918	10.2%	1,799	13.1%
規格書	269	25.6%	290	20.9%	560	23.1%
ES	291	-7.2%	296	-4.5%	587	-5.8%
その他	34	2.2%	18	-37.9%	53	-16.7%
【売上高】	1,467	12.0%	1,514	7.9%	2,981	9.8%
受発注	210	16.6%	214	-1.3%	425	6.8%
規格書	55	43.4%	61	4.9%	116	20.3%
ES	156	67.4%	167	28.3%	324	44.6%
その他	16	4.6%	12	-8.8%	29	-1.5%
【売上原価】	431	34.0%	445	8.0%	876	19.3%
受発注	670	16.2%	703	14.3%	1,374	15.2%
規格書	213	21.7%	229	26.0%	443	23.9%
ES	134	-38.8%	128	-28.4%	263	-34.1%
その他	17	0.0%	6	-61.2%	24	-29.6%
【売上総利益】	1,035	4.8%	1,068	7.8%	2,104	6.3%
受発注	225	15.6%	223	5.9%	449	10.5%
規格書	136	36.7%	141	29.3%	277	32.8%
ES	181	12.9%	188	10.2%	369	11.5%
その他	21	-6.2%	17	-25.5%	38	-16.0%
【販管費】	563	18.1%	571	11.1%	1,134	14.5%
受発注	445	16.5%	480	18.7%	925	17.6%
規格書	77	2.1%	87	21.1%	165	11.4%
ES	-46	-	-60	-	-106	-
その他	-3	-	-10	-	-14	-
【営業利益】	472	-7.5%	496	4.3%	969	-1.9%
【経常利益】	456	-10.7%	476	-0.7%	932	-5.9%
【親会社株主に帰属する当期純利益】	294	-4.1%	305	0.0%	600	-2.1%
売上高営業利益率	32.2%		32.8%		32.5%	
売上高経常利益率	31.1%		31.5%		31.3%	

□売上高

〔受発注事業〕

外食チェーン・ホテル・商業施設・給食会社等の買い手稼働件数が増加し、買い手・売り手からのシステム使用料が増加しました。

〔規格書事業〕

買い手・卸・メーカー各機能の企業数が増加し、システム使用料が増加しました。

〔ES事業〕

「請求書」は、フード業界・他業界での契約企業数が増加し、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、売り手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

「請求書」のシステム開発先行投資の増加により、「ES事業」の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

「受発注事業」、「規格書事業」の営業利益は2桁増益となりましたが、「ES事業」における売上高の減少及びソフトウェア償却費の増加による営業赤字で、全体で減益となりました。

2016/12期 第2四半期（計画比）

（単位：百万円/計画比）

	2016/12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	892	881	-11	939	918	-21	1,830	1,799	-31
規格書	272	269	-3	299	290	-9	571	560	-11
ES	297	291	-6	337	296	-41	634	587	-47
その他	36	34	-2	29	18	-11	65	53	-12
【売上高】	1,488	1,467	-21	1,595	1,514	-81	3,082	2,981	-101
受発注	214	210	-4	221	214	-7	436	425	-11
規格書	55	55	0	60	61	1	115	116	1
ES	154	156	2	165	167	2	319	324	5
その他	16	16	0	14	12	-2	30	29	-1
【売上原価】	434	431	-3	454	445	-9	888	876	-12
受発注	677	670	-7	717	703	-14	1,395	1,374	-21
規格書	217	213	-4	239	229	-10	456	443	-13
ES	143	134	-9	172	128	-44	315	263	-52
その他	20	17	-3	15	6	-9	35	24	-11
【売上総利益】	1,055	1,035	-20	1,140	1,068	-72	2,194	2,104	-90
受発注	247	225	-22	248	223	-25	495	449	-46
規格書	156	136	-20	158	141	-17	314	277	-37
ES	183	181	-2	167	188	21	350	369	19
その他	22	21	-1	23	17	-6	45	38	-7
【販管費】	607	563	-44	593	571	-22	1,200	1,134	-66
受発注	431	445	14	469	480	11	900	925	25
規格書	60	77	17	82	87	5	142	165	23
ES	-40	-46	-6	5	-60	-65	-35	-106	-71
その他	-2	-3	-1	-8	-10	-2	-9	-14	-5
【営業利益】	447	472	25	547	496	-51	994	969	-25
【経常利益】	446	456	10	546	476	-70	992	932	-60
【親会社株主に帰属する当期純利益】	288	294	6	352	305	-47	640	600	-40

売上高営業利益率	30.0%	32.2%	2.2%	34.3%	32.8%	-1.5%	32.2%	32.5%	0.3%
売上高経常利益率	30.0%	31.1%	1.1%	34.2%	31.5%	-2.7%	32.2%	31.3%	-0.9%

□売上高

〔受発注事業〕

売り手(従量制)からのシステム使用料が計画を下回りました。下期では、買い手大型案件の新規稼働、取引先マッチング機能の推進によりシステム使用料の増加を図ります。

〔規格書事業〕

各機能からのシステム使用料が計画を下回りました。下期では、新規獲得、取引先マッチング機能の推進によりシステム使用料の増加を図ります。

〔ES事業〕

「商談」の売り手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、稼働推進によるシステム使用料の増加を図ります。

□売上原価

全体として計画内の実績となりました。

□販管費

主に人件費(採用時期の差異等)、販促費が未発生となりました。

□経常利益

「受発注事業」、「規格書事業」の営業利益は計画を上回りましたが、「ES事業」における営業赤字幅拡大により、全体で計画を下回りました。

BtoBプラットフォーム（KPI－企業数等）

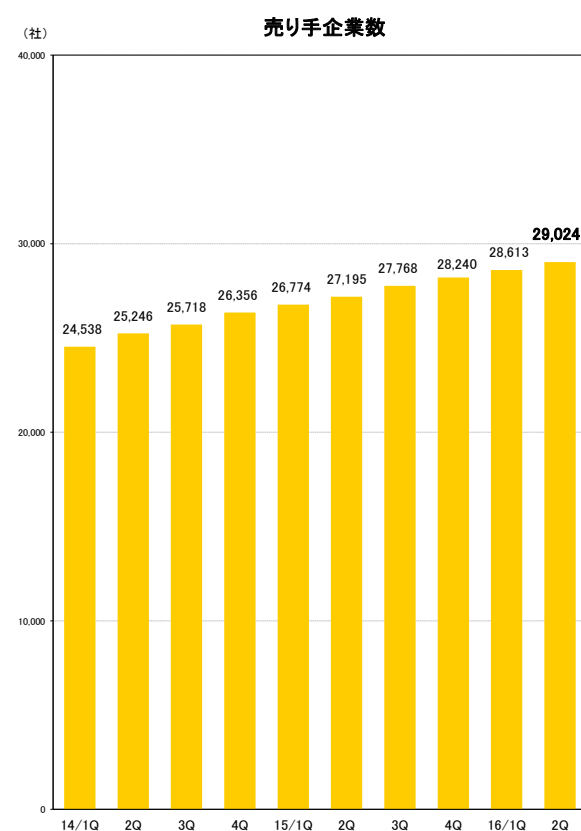
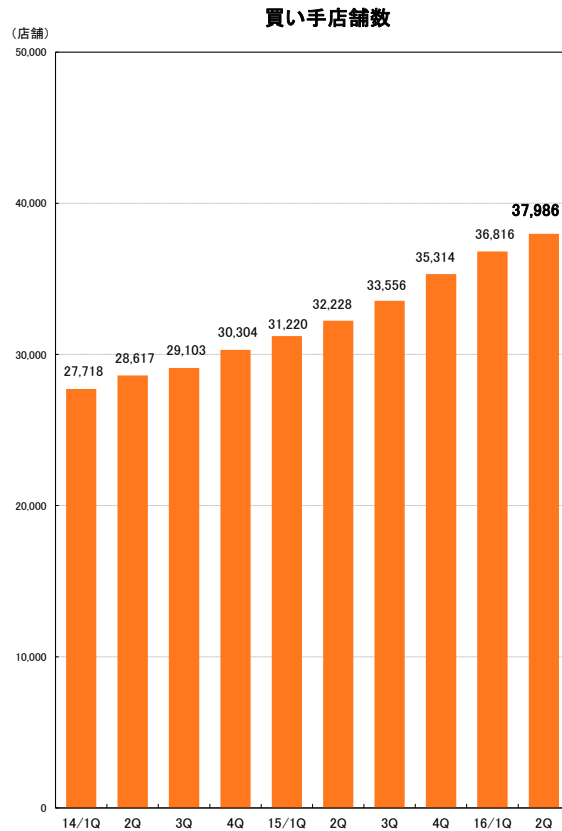
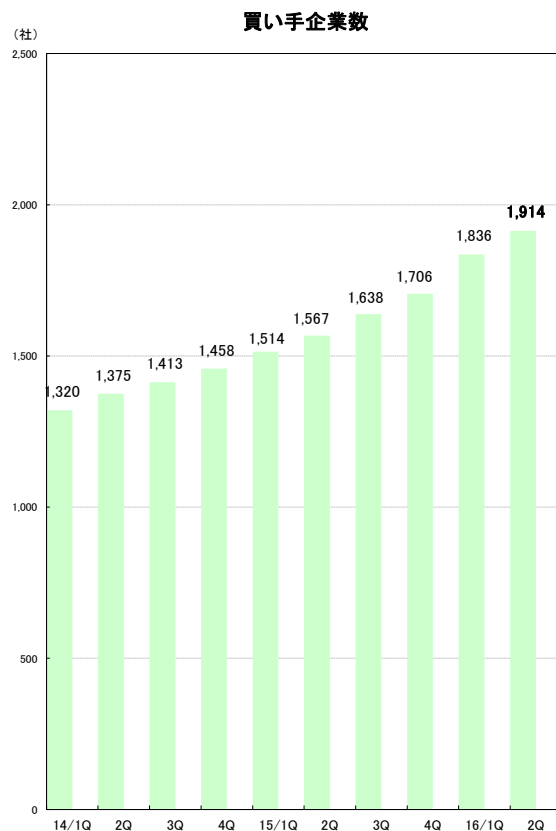
		2015/12末	2016/3末	2016/6末	前期末比増減
受発注	買い手企業数	1,706	1,836	1,914	+ 208
	売り手企業数	28,240	28,613	29,024	+ 784
規格書	買い手機能 企業数	369	390	407	+ 38
	卸機能 企業数	474	490	514	+ 40
	メーカー機能 企業数	6,054	6,120	6,165	+ 111
請求書	企業数	40,723	55,086	74,198	+ 33,475
	－内 契約企業数（受取側）	657	863	1,038	+ 381
	（発行側）	227	313	370	+ 143
	（合 計）	884	1,176	1,408	+ 524
商談	買い手企業数	6,915	6,837	6,879	－36
	売り手企業数	1,952	1,838	1,821	－131
BtoB プラットフォーム	企業数（注1）	62,039	67,148	79,507	+ 17,468
	事業所数（注2）	280,167	329,609	351,019	+ 70,852

（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

受発注事業（BtoBプラットフォーム 受発注）

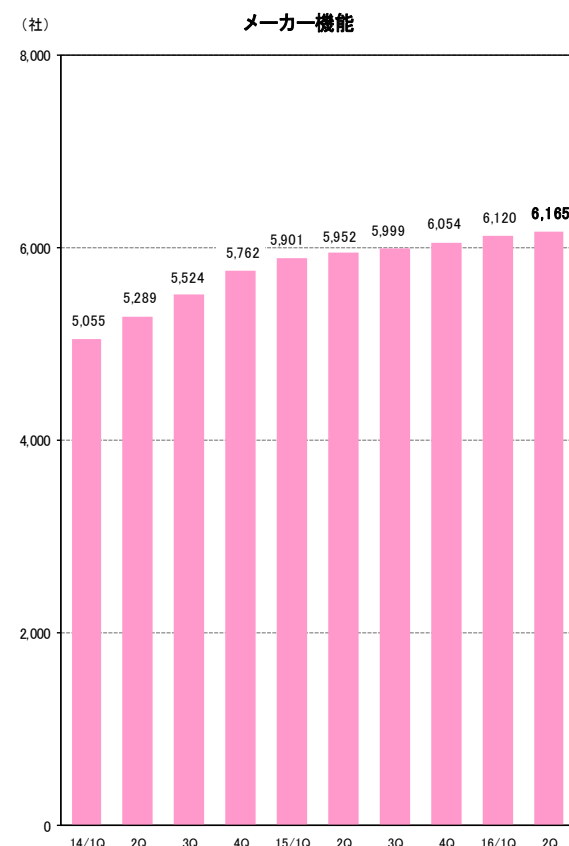
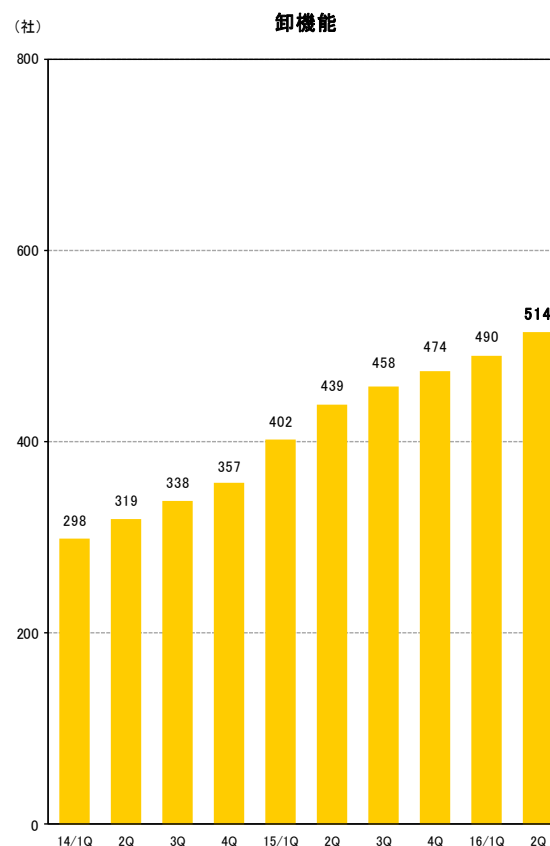
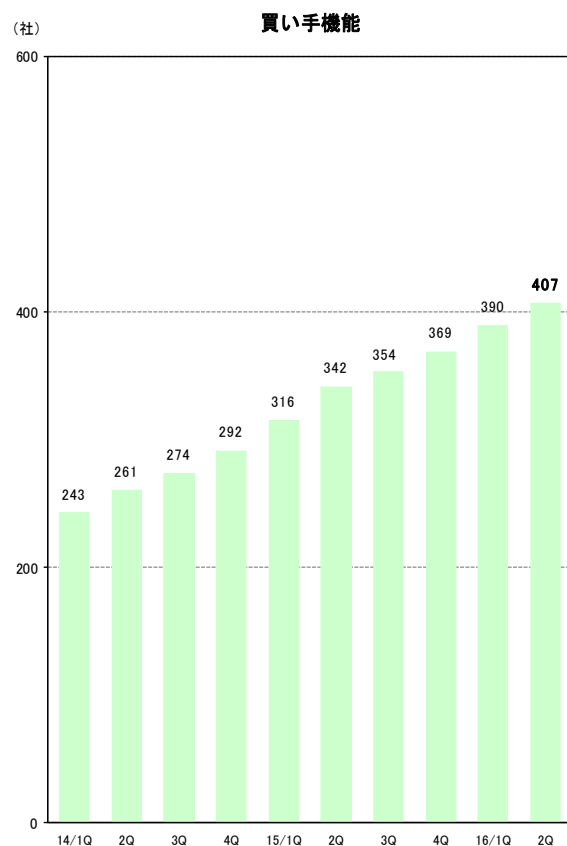
- ・ 外食チェーン、ホテル、商業施設、給食会社等の買い手新規稼動が順調。
- ・ アライアンスパートナー（既存売り手企業・提携システム会社等）からの紹介案件も継続的に発生。
- ・ システム連携強化（現在、77社 95ソリューションと連携）により顧客利便性が向上。



※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

規格書事業（BtoBプラットフォーム 規格書）

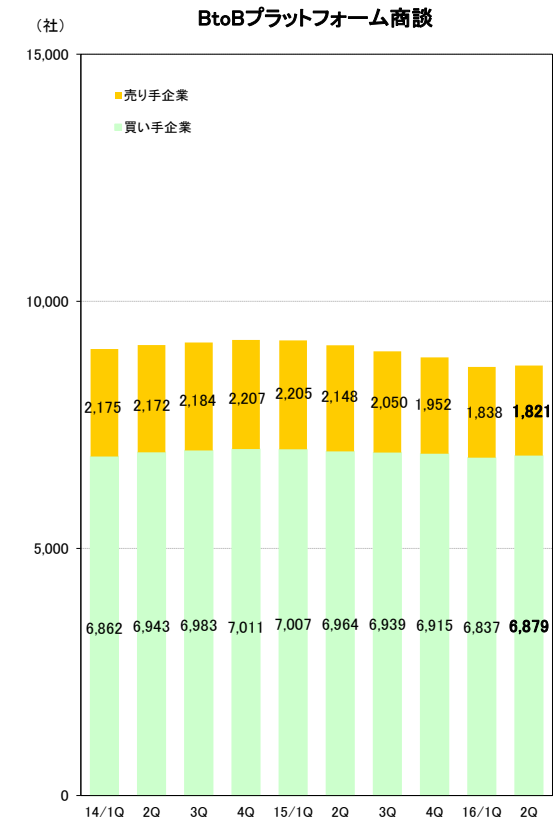
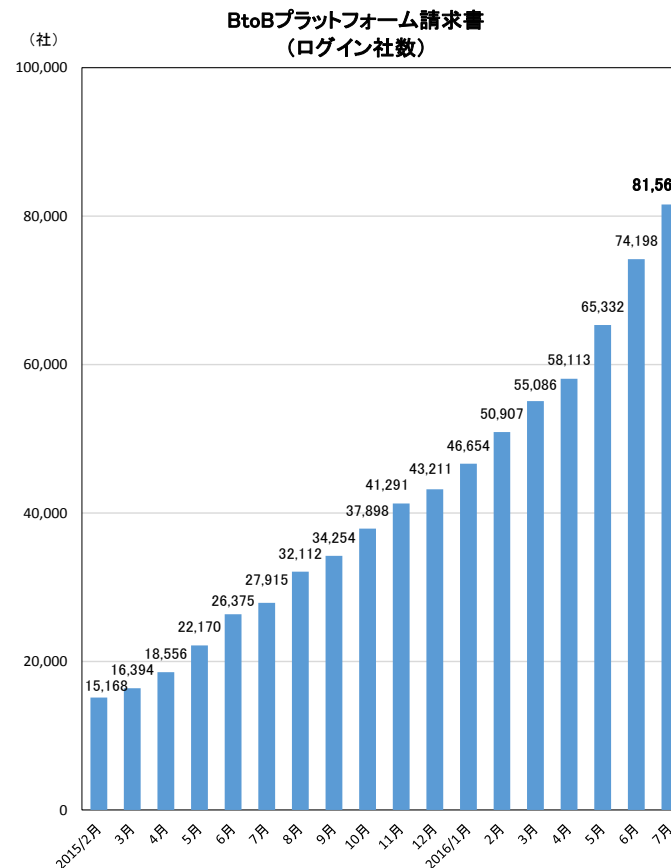
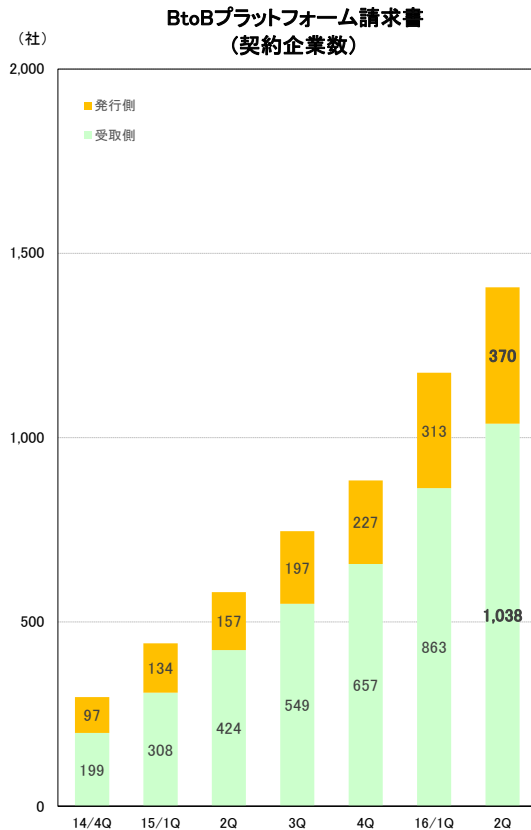
- ・ 食の安全・安心、アレルギー対応の強化を背景に、各機能の企業数が増加。
- ・ 大手外食チェーン、ホテルチェーンの買い手機能の利用が進む。
- ・ 食品メーカー向け販促支援機能の提供を開始。商品、レシピ情報の一元管理、販促強化が可能。



※グラフの社数は、各四半期末の数値です。

ES事業（BtoBプラットフォーム 請求書・商談）

- ・ 請求書電子化の強いニーズを背景に、ログイン社数の増加ペースが加速し、8万社に到達。10万社が視野に。
- ・ 請求書の新規契約企業数は、フード業界及び他業界で順調に増加。
- ・ 請求書のシステム開発強化。自動入金消込・支払督促機能、法人マイナンバー対応機能等をリリース。



※上記社数は各モデルの契約社でID・PWを発行した社数です。

※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

(2016年2月15日に発表した内容です。)

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
フード業界の徹底的な シェア拡大 –「BtoBプラットフォーム 受発注」の利用拡大	利用企業数 システム取引高 （外食シェア）	3万9千社 1.2兆円 （16%）	5万社 2兆円 （30%）
電子請求プラットフォーム のデファクト化 –「BtoBプラットフォーム 請求書」の全業界展開	利用企業数 システム取引高	4万8千社 1,261億円	100万社 3兆円
BtoB電子商取引 プラットフォームの構築 –前期の調達資金をシステム開発へ重点投資	システム コンセプト	フード業界ASP システム	全業界対応 BtoB プラットフォーム

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%

2016/12期（四半期別利益計画）

（単位：百万円 / %：前期比増減率）

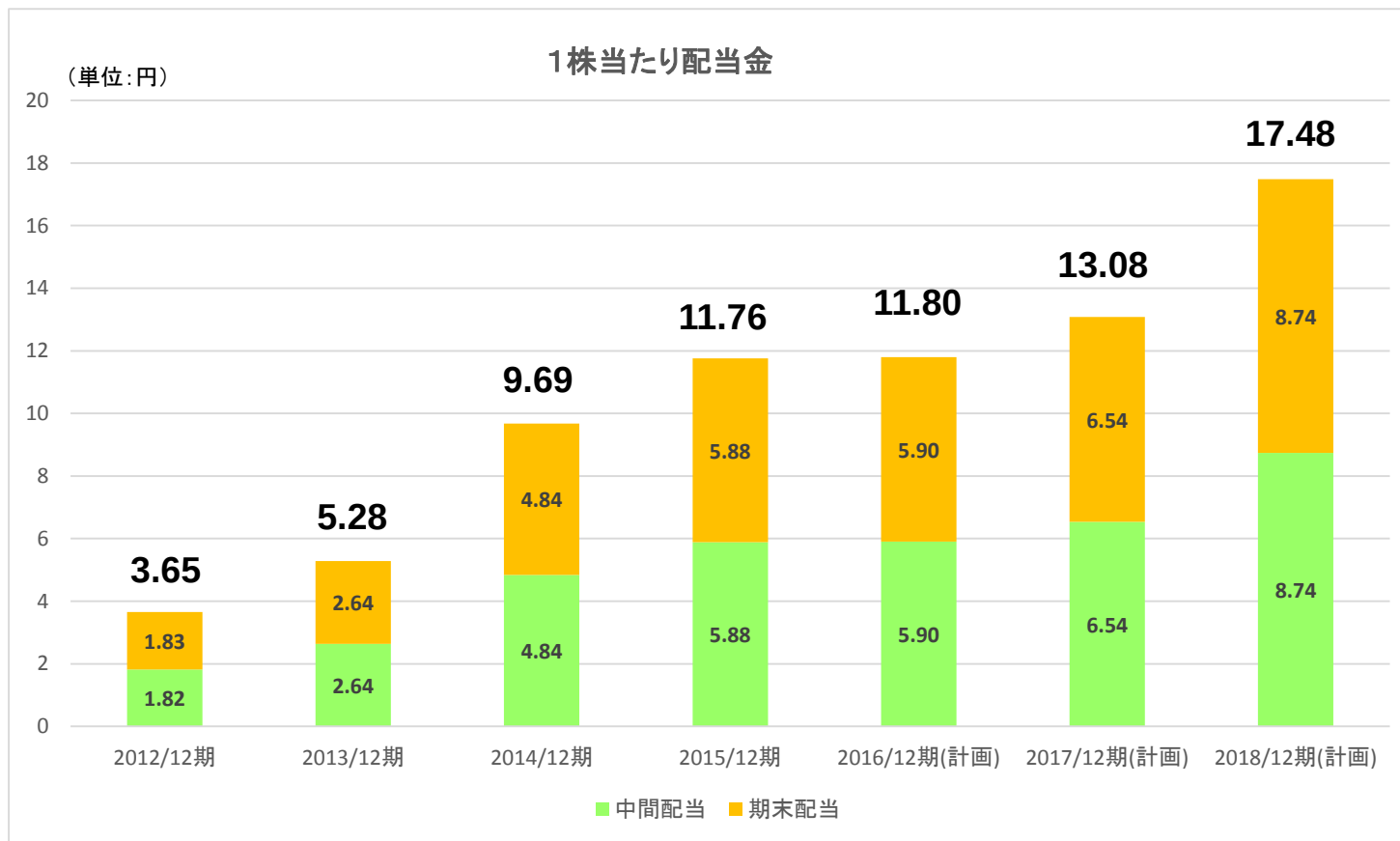
	2016/12期									
	1Q		2Q		3Q		4Q		通期合計	
	計画	前期比	計画	前期比	計画	前期比	計画	前期比	計画	前期比
受発注	892	17.8%	939	12.7%	985	14.1%	1,023	13.3%	3,838	14.3%
規格書	272	26.9%	299	24.6%	319	28.6%	339	32.3%	1,228	28.0%
ES	297	-5.3%	337	8.6%	386	29.4%	454	52.2%	1,473	20.7%
その他	36	9.0%	29	-2.8%	37	16.1%	43	13.7%	145	7.8%
【売上高】	1,488	13.6%	1,595	13.7%	1,718	19.9%	1,849	24.5%	6,649	18.1%
受発注	214	19.1%	221	1.9%	230	18.5%	252	19.3%	917	14.1%
規格書	55	44.6%	60	2.9%	62	31.5%	65	29.1%	241	24.2%
ES	154	65.7%	165	26.9%	178	40.4%	192	31.8%	690	38.8%
その他	16	-2.3%	14	8.6%	15	5.4%	16	-12.1%	60	-2.7%
【売上原価】	434	35.2%	454	10.2%	480	27.9%	519	24.0%	1,886	23.4%
受発注	677	17.4%	717	16.7%	755	13.0%	771	11.6%	2,921	14.4%
規格書	217	23.8%	239	31.5%	257	27.9%	274	33.7%	987	29.2%
ES	143	-34.9%	172	-4.0%	207	21.3%	261	71.7%	784	8.4%
その他	20	19.6%	15	-6.0%	22	31.8%	27	36.9%	85	18.3%
【売上総利益】	1,055	6.7%	1,140	15.1%	1,239	17.3%	1,330	24.6%	4,763	16.1%
受発注	247	26.6%	248	17.6%	291	43.3%	274	31.5%	1,060	29.5%
規格書	156	58.0%	158	44.5%	164	44.1%	154	37.3%	632	45.3%
ES	183	14.6%	167	-2.0%	176	1.6%	167	2.7%	693	3.6%
その他	22	0.0%	23	-1.5%	23	10.6%	26	23.3%	94	5.4%
【販管費】	607	27.4%	593	15.4%	652	27.4%	620	22.7%	2,471	23.0%
受発注	431	12.7%	469	16.2%	464	-0.2%	498	3.3%	1,862	7.4%
規格書	60	-19.7%	82	13.5%	93	7.9%	120	29.4%	355	8.3%
ES	-40		5	-35.6%	32		94		90	70.5%
その他	-2		-8		-1		1		-9	
【営業利益】	447	-12.5%	547	14.8%	586	7.7%	712	26.7%	2,292	9.4%
【経常利益】	446	-12.7%	546	14.0%	585	8.5%	712	39.5%	2,289	12.2%
【四半期/当期純利益】	288	-6.0%	352	15.3%	379	11.2%	462	30.5%	1,481	13.2%

2016/12期	
2Q累計	
計画	前期比
1,830	15.0%
571	25.7%
634	1.6%
65	1.8%
3,082	13.6%
436	9.7%
115	18.2%
319	42.5%
30	2.6%
888	21.0%
1,395	16.9%
456	27.7%
315	-21.0%
35	4.0%
2,194	10.9%
495	21.9%
314	50.2%
350	5.7%
45	-0.7%
1,200	21.0%
900	14.5%
142	-4.1%
-35	
-9	
994	0.6%
992	0.1%
640	4.6%

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。



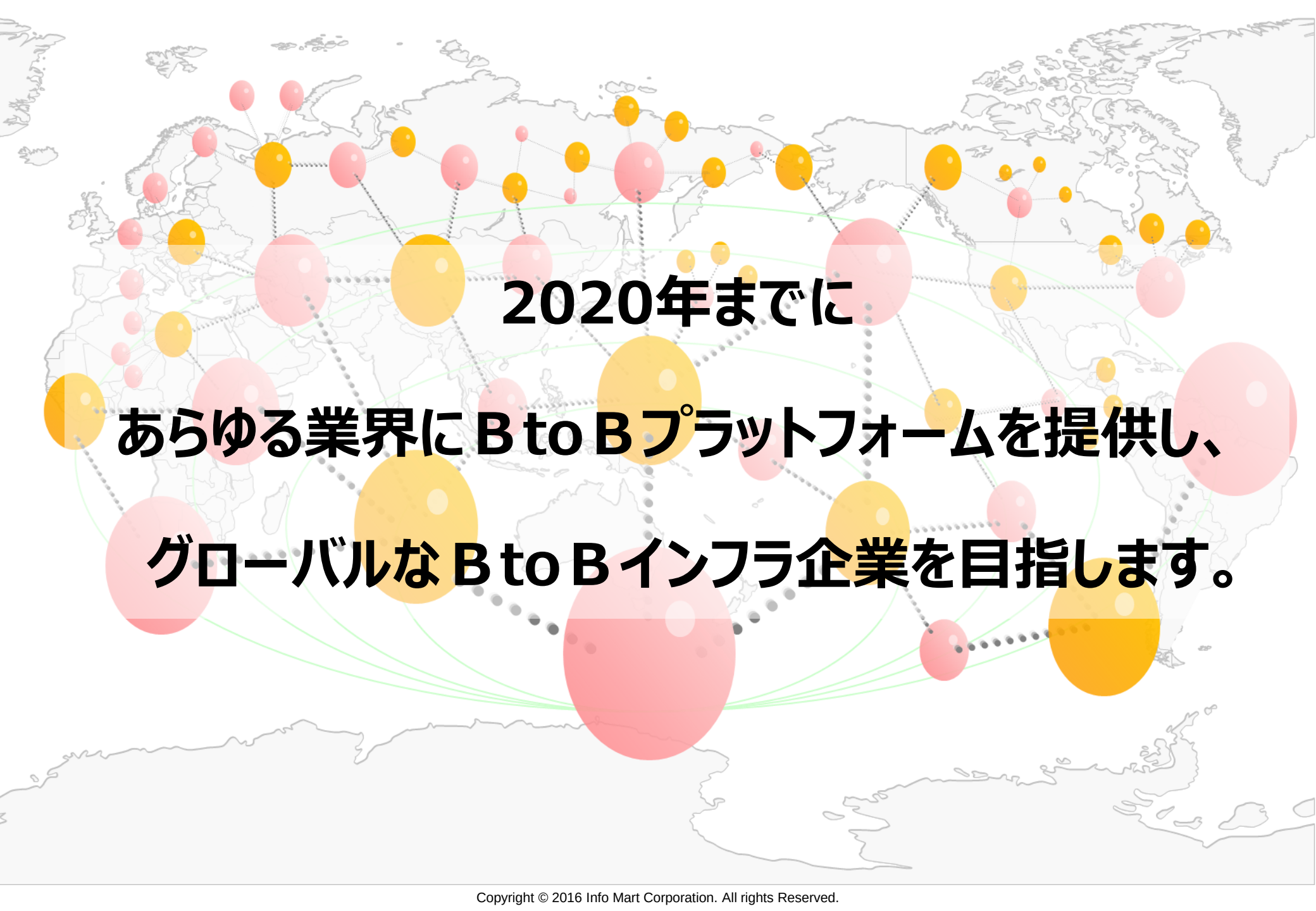
※2016/12期 中間配当は、2016年7月29日開催の取締役会で決議いたしました。(効力発生日:2016年9月12日)

※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6月30日現在

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
規格書事業	BtoBプラットフォーム 規格書	<u>＜買い手機能＞</u> （2016/1 一部改定） 《月額システム使用料》50,000円 《セットアップ費用》300,000円～	<u>＜卸機能＞</u> （2016/5 一部改定） 《月額システム使用料》35,000円 《セットアップ費用》50,000円～	<u>＜メーカー機能＞</u> （2016/5 一部改定） 《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
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7月29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。