



株式会社インフォマート
2019年12月期
第1四半期決算

2019年4月26日

東証一部 (2492)



I. インフォマートについて	… P1
II. 2019年12月期 第1四半期決算	… P5
III. 経営方針等	… P12
2019年12月期 連結業績予想	
IV. 株主還元について	… P17

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 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（2019年3月末現在）
- 事業内容 BtoB（企業間電子商取引）プラットフォームの運営
- 連結子会社 株式会社インフォマートインターナショナル
- 従業員数（連結） 459名（正社員401／派遣58）（2019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 (2019年3月末)

300,965社

事業所数 (2019年3月末)

681,476事業所

流通金額 (2018年1~12月)

8兆497億円

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

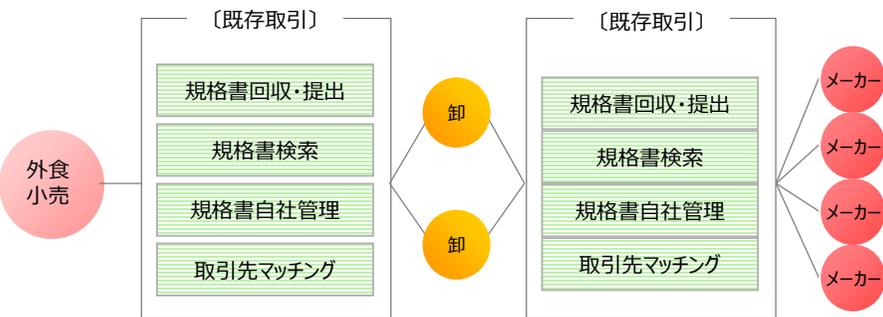
請求書業務のコスト削減・時間短縮・生産性向上を実現する電子請求書プラットフォーム



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. 2019年12月期 第1四半期決算

事業セグメントの変更

2018/12期まで4区分

2019/12期より3区分

受発注事業 (BtoBプラットフォーム 受発注)		BtoB-PF FOOD事業 (BtoBプラットフォーム 受発注)
規格書事業 (BtoBプラットフォーム 規格書)		(BtoBプラットフォーム 規格書)
ES事業 (BtoBプラットフォーム 請求書) (BtoBプラットフォーム 商談)		BtoB-PF ES事業 (BtoBプラットフォーム 請求書) (BtoBプラットフォーム 商談) <small>※インフォライズは商談と合体</small>
その他 (インフォライズ) (インフォマートインターナショナル)		その他 (インフォマートインターナショナル)

※ 2019/12期より、事業セグメントを変更しております。

「受発注事業」と「規格書事業」は、営業体制の統合及びパッケージ販売等を通じて、一体としてFOOD業界向けに推進する事業であることから、上記のとおり「BtoB-PF FOOD事業」に変更しております。

また、その他事業の連結子会社(株)インフォライズは、2019年1月1日付けで(株)インフォマートが吸収合併し、ES事業の一部として事業を推進していることから、上記のとおり「BtoB-PF ES事業」に変更しております。

2019/12期 第1四半期 (前年同期比)

(単位:百万円 / %:前年同期比増減率)

	2019/1Q	
	実績	前年同期比
BtoB-PF FOOD	1,621	8.7%
BtoB-PF ES	378	28.0%
その他	11	-0.2%
【売上高】	2,000	11.8%
BtoB-PF FOOD	333	-21.2%
BtoB-PF ES	186	-8.2%
その他	9	12.1%
【売上原価】	518	-17.2%
BtoB-PF FOOD	1,288	20.5%
BtoB-PF ES	191	108.7%
その他	2	-32.5%
【売上総利益】	1,482	27.5%
BtoB-PF FOOD	473	11.3%
BtoB-PF ES	348	38.7%
その他	3	-5.0%
【販管費】	825	21.3%
BtoB-PF FOOD	814	26.5%
BtoB-PF ES	-157	-
その他	-1	-
【営業利益】	656	36.2%
【経常利益】	654	40.5%
【親会社株主に帰属する当期純利益】	601	93.1%

BtoB-PF FOOD	79.5%
BtoB-PF ES	50.6%
売上高売上総利益率	74.1%
BtoB-PF FOOD	50.2%
売上高営業利益率	32.8%
売上高経常利益率	32.7%

□売上高

〔BtoB-PF FOOD〕

「BtoB-PF 受発注（外食と卸会社間）」、「BtoB-PF 規格書」の利用企業数が増加し、システム使用料が増加しました。

〔BtoB-PF ES〕

「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、請求書の電子化と共にシステム使用料が増加しました。

□売上原価

過年度の大型システム開発投資の償却期間満了により、ソフトウェア償却費が減少しました。

□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が増加しました。

□営業利益

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りました。

□四半期純利益

経常利益の増加に加え、2019年1月1日付けで当社が吸収合併した連結子会社（株式会社インフォライズ）の繰越欠損金に係る繰延税金資産の計上により法人税等が減少し、四半期純利益は増加となりました。

2019/12期 第1四半期 (計画比)

(単位: 百万円 / %: 前年同期比増減率)

	2019/1Q			2019/2Q	2019/3Q	2019/4Q	2019/通期	
	計画	実績	差異				計画	前期比
BtoB-PF FOOD	1,608	1,621	13	1,663	1,706	1,770	6,748	7.5%
BtoB-PF ES	375	378	3	399	451	465	1,690	24.7%
その他	11	11	0	11	11	10	43	-2.3%
【売上高】	1,984	2,000	16	2,062	2,157	2,235	8,439	10.5%
BtoB-PF FOOD	339	333	-6	338	350	390	1,417	-9.6%
BtoB-PF ES	209	186	-23	221	253	228	912	8.6%
その他	9	9	0	9	9	8	35	2.9%
【売上原価】	547	518	-29	558	602	616	2,323	-3.4%
BtoB-PF FOOD	1,270	1,288	18	1,325	1,357	1,380	5,331	13.2%
BtoB-PF ES	165	191	26	178	198	237	778	51.4%
その他	2	2	0	2	2	2	8	-11.1%
【売上総利益】	1,437	1,482	45	1,504	1,556	1,618	6,114	16.8%
BtoB-PF FOOD	485	473	-12	542	529	540	2,096	21.2%
BtoB-PF ES	376	348	-28	399	398	406	1,580	39.8%
その他	4	3	-1	4	4	7	19	0.0%
【販管費】	865	825	-40	945	931	953	3,695	28.3%
BtoB-PF FOOD	785	814	29	783	827	840	3,235	8.5%
BtoB-PF ES	-211	-157	54	-222	-200	-169	-802	-
その他	-2	-1	1	-2	-2	-5	-11	-
【営業利益】	572	656	84	558	624	665	2,419	2.8%
【経常利益】	568	654	86	556	622	663	2,410	3.2%
【親会社株主に帰属する当期純利益】	383	601	218	375	419	446	1,623	4.6%
BtoB-PF FOOD	79.0%	79.5%	0.5%	79.7%	79.5%	78.0%	79.0%	
BtoB-PF ES	44.0%	50.6%	6.6%	44.6%	43.9%	51.0%	46.0%	
売上高売上総利益率	72.4%	74.1%	1.7%	72.9%	72.1%	72.4%	72.5%	
BtoB-PF FOOD	48.8%	50.2%	1.4%	47.1%	48.5%	47.5%	47.9%	
売上高営業利益率	28.8%	32.8%	4.0%	27.1%	28.9%	29.8%	28.7%	
売上高経常利益率	28.6%	32.7%	4.1%	27.0%	28.8%	29.7%	28.6%	

□売上高

(BtoB-PF FOOD)

「BtoB-PF 受発注(外食と卸会社間)」の買い手新規数が計画を上回りました。

(BtoB-PF ES)

「BtoB-PF 請求書」等、計画通りのスタートとなりました。

□売上原価

主にデータセンター費が2Q以降に期ズレとなりました。

□販管費

主に販促費・支払手数料が2Q以降に期ズレとなりました。

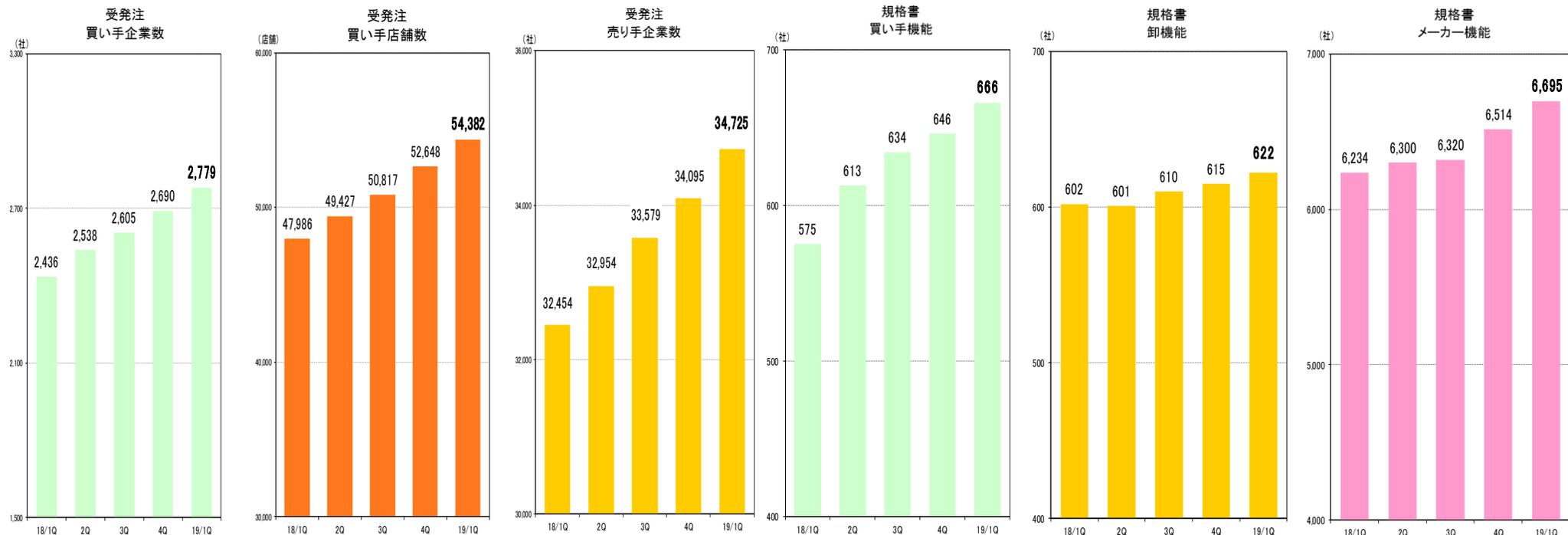
□営業利益

売上高の増加、コストの期ズレで計画を上回りました。

□四半期純利益

経常利益の増加に加え、2019年1月1日付けで当社が吸収合併した連結子会社(株式会社インフォライズ)の繰越欠損金に係る繰延税金資産の計上により法人税等が減少し、四半期純利益は計画を上回りました。

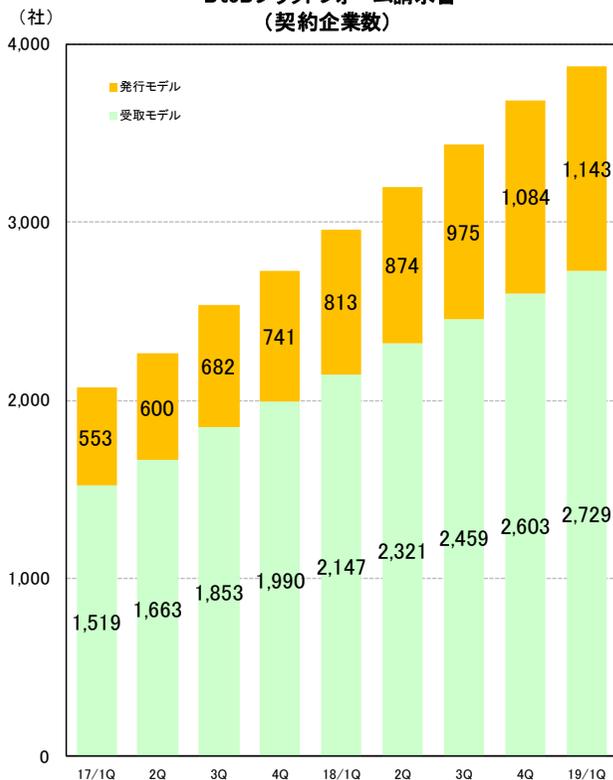
- ・「BtoB-PF 受発注（外食と卸会社間）」の買い手新規稼働は、外食チェーン、ホテルを中心に順調に推移。
- ・アライアンスパートナー（既存売り手企業・提携システム会社等）からの紹介案件も継続的に発生。
- ・食の安心・安全、アレルギー対応の意識の高まりから、メーカー機能等の利用企業数が増加。
- ・受発注と規格書を連携させた「食の安心・安全 受発注」のパッケージ販売を推進。



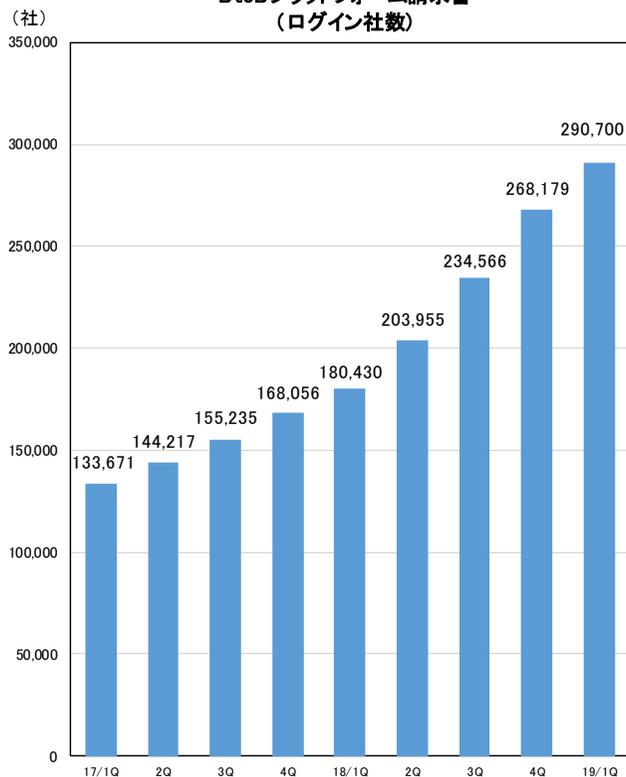
※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

- ・ 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29万社を突破。（2019年3月現在）
- ・ 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、IT、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。

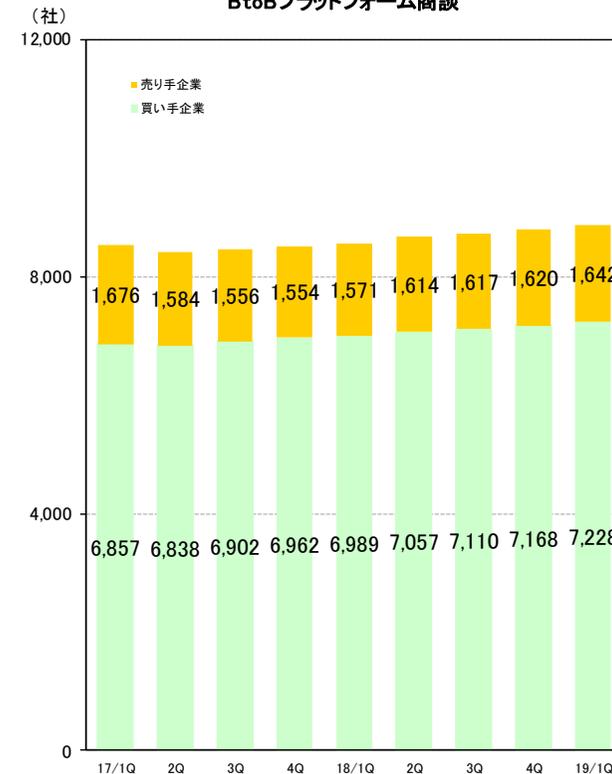
BtoBプラットフォーム請求書 (契約企業数)



BtoBプラットフォーム請求書 (ログイン社数)



BtoBプラットフォーム商談



※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

事業区分	サービス名	料金 (金額：税別)		
BtoB-PF FOOD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～		<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
	BtoB プラットフォーム 規格書	<u><買い手機能></u> 《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> 《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> 《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
BtoB-PF ES事業	BtoB プラットフォーム 請求書	<u><受取モデル></u> 《月額システム使用料》 [固定料金] 15,000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 ・51～1,000通……100円 / 1通 ・1,001通～……90円 / 1通 《セットアップ費用》 300,000円～		<u><発行モデル></u> 《月額システム使用料》 [固定料金] 15,000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通……60円 / 1通 ・1,001通～……50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	<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

Ⅲ. 経営方針等

2019年12月期 連結業績予想

■ 成長と利益の両立

- BtoBプラットフォームを拡充し、これまでの成長と利益率を基本的に継続
- 社外の経営資源も取り入れ、BtoBプラットフォームの価値増大に取り組む

■ 収益源の多角化への仕掛け

- 「世界のBtoB空間を覆い尽くす」当社事業の将来像の実現に向け、個々の取組で事業採算をとりながら、戦略的な布石を打っていく

■ 中期的な業績目標

- 売上高100億円突破、営業利益30億円超、営業利益率30%以上

(比重60~40%)

■ BtoBプラットフォームの徹底的拡充

育てる

- フード（受発注・規格書） → 圧倒的ポジションの確立
- 請求書 → 「収益の柱」化への目処
- 契約書 → 強健な立ち上げ
- 商談・業界チャット → 利益を改善しつつ将来発展へ

(比重30~20%)

■ 当社の優位性を活かした新収益の獲得開始

活かす

- BtoBプラットフォームの価値最大化のため、商流データ／受発注データや利用者へのアクセス、業界・事業知見を活用し、成果の収穫を開始

(比重10~20%)

■ 将来を見据えた仕掛けへの取組

飛躍する

- 既存システム使用料以外の多様な収益源確保への道筋を明確化
 - ◆ 多業界受発注、フード業界縦横展開、海外進出等々
- 次世代BtoBプラットフォーム構築に向け、最先端テクノロジーの研究継続

インフォマート発展・強化の方向性



2019/12期 連結業績予想

(単位:百万円 / %:前年同期比増減率)

	2019/1Q	2019/2Q	2019/3Q	2019/4Q	2019/通期	
	計画	計画	計画	計画	計画	前期比
BtoB-PF FOOD	1,608	1,663	1,706	1,770	6,748	7.5%
BtoB-PF ES	375	399	451	465	1,690	24.7%
その他	11	11	11	10	43	-2.3%
【売上高】	1,984	2,062	2,157	2,235	8,439	10.5%
BtoB-PF FOOD	339	338	350	390	1,417	-9.6%
BtoB-PF ES	209	221	253	228	912	8.6%
その他	9	9	9	8	35	2.9%
【売上原価】	547	558	602	616	2,323	-3.4%
BtoB-PF FOOD	1,270	1,325	1,357	1,380	5,331	13.2%
BtoB-PF ES	165	178	198	237	778	51.4%
その他	2	2	2	2	8	-11.1%
【売上総利益】	1,437	1,504	1,556	1,618	6,114	16.8%
BtoB-PF FOOD	485	542	529	540	2,096	21.2%
BtoB-PF ES	376	399	398	406	1,580	39.8%
その他	4	4	4	7	19	0.0%
【販管費】	865	945	931	953	3,695	28.3%
BtoB-PF FOOD	785	783	827	840	3,235	8.5%
BtoB-PF ES	-211	-222	-200	-169	-802	-
その他	-2	-2	-2	-5	-11	-
【営業利益】	572	558	624	665	2,419	2.8%
【経常利益】	568	556	622	663	2,410	3.2%
【当期純利益】	383	375	419	446	1,623	4.6%

BtoB-PF FOOD	79.0%	79.7%	79.5%	78.0%	79.0%
BtoB-PF ES	44.0%	44.6%	43.9%	51.0%	46.0%
売上高総利益率	72.4%	72.9%	72.1%	72.4%	72.5%
BtoB-PF FOOD	48.8%	47.1%	48.5%	47.5%	47.9%
売上高営業利益率	28.8%	27.1%	28.9%	29.8%	28.7%

2019/2Q累計	
計画	前年同期比
3,271	7.3%
774	27.1%
22	0.0%
4,046	10.5%
677	-19.4%
430	6.7%
18	12.5%
1,105	-11.0%
2,595	17.5%
343	67.3%
4	-20.0%
2,941	21.6%
1,027	17.8%
775	45.7%
8	0.0%
1,810	28.0%
1,568	17.4%
-433	-
-4	-
1,130	12.7%
1,124	13.3%
758	13.1%

79.3%
44.3%
72.7%
47.9%
27.9%

□売上高

〔BtoB-PF FOOD〕

「BtoB-PF 受発注（外食と卸会社間）」、「BtoB-PF 規格書」の利用企業数が堅調に増加する見通しです。

〔BtoB-PF ES〕

「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の償却期間満了により、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が増加する見通しです。

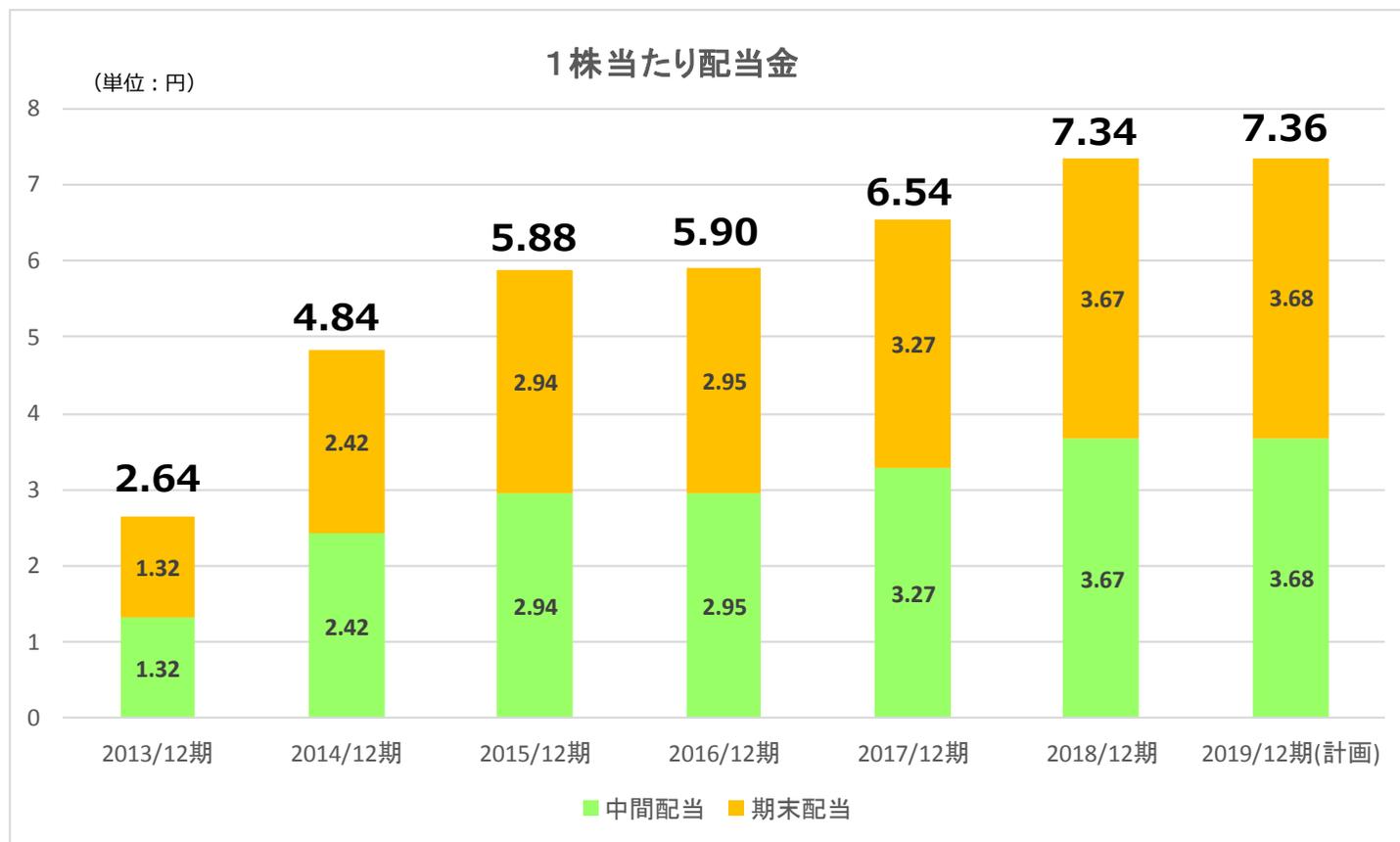
□営業利益

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。

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、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。

当資料に記載された内容は、2019年4月26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。