



株式会社インフォマート

2021年12月期
第2四半期決算

2021年7月30日
東証一部（2492）



I. インフォマートについて	・・・ P1
II. 2021年12月期 第2四半期決算	・・・ P8
III. 経営方針等 2021年12月期 連結業績予想	・・・ P14
IV. 株主還元について	・・・ P20

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 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
■ 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（香港法人） インフォマート北京コンサルティング有限公司（中国法人）
■ 従業員数（連結）	613名（正社員514 / 派遣99）
■ URL	https://www.infomart.co.jp/

▼「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。

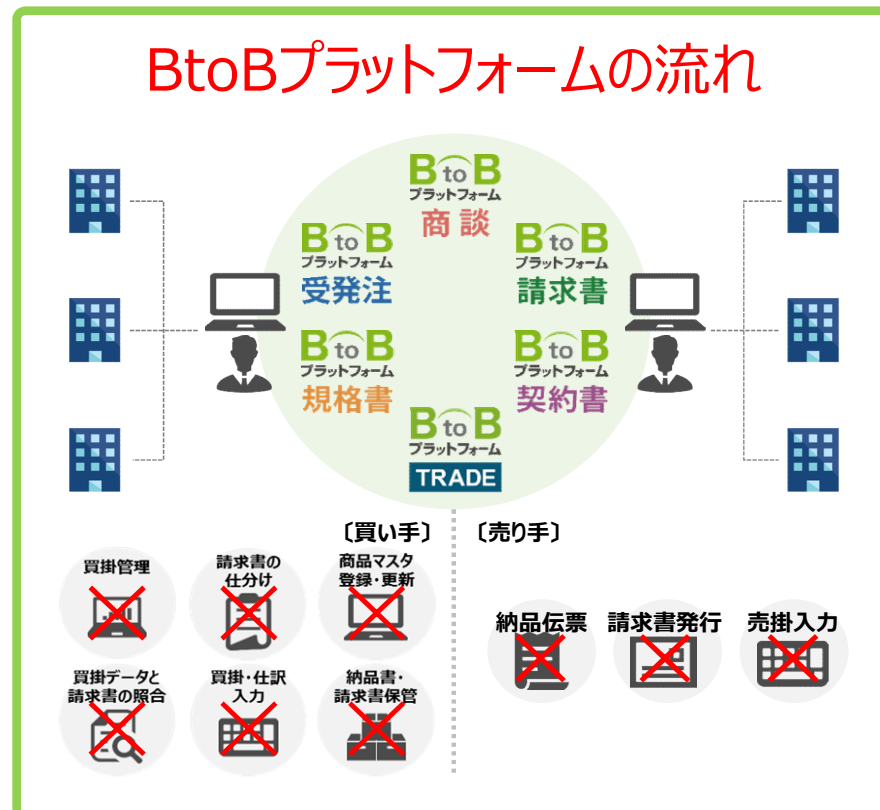
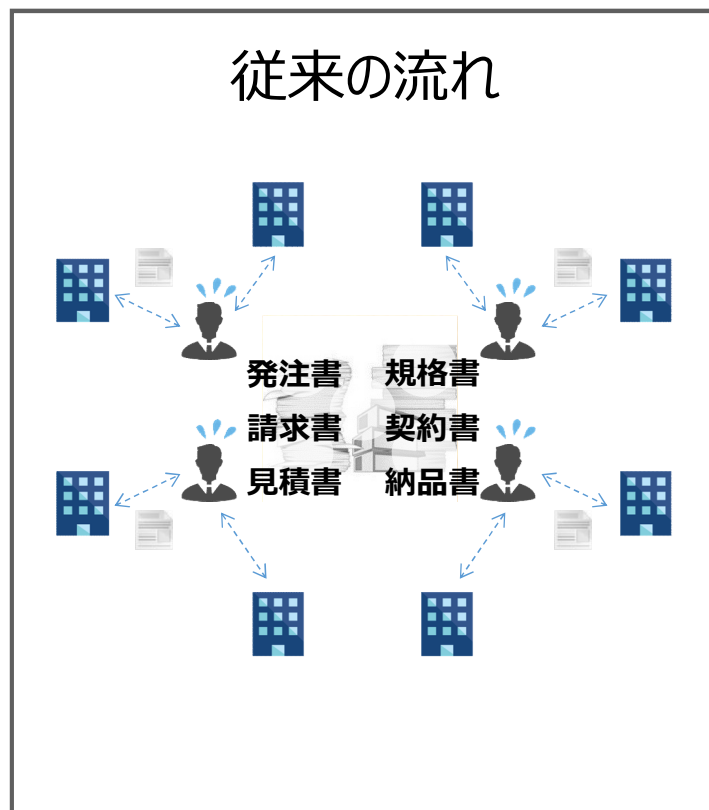
<https://www.infomart.co.jp/movie/>



事業の概要

創業来、BtoBプラットフォームに特化

- 企業間の取引・やりとりを効率化する「場」として、**共通システム**を提供
- **クラウド型**システム：企業が取引先と同一画面で日常業務に使用可能



■ 当社事業の特徴

BtoBプラットフォームの特徴

1. 標準化： カスタマイズしない → 多数企業の参加促進
→ デファクト化 → プラットフォーム使用価値の向上
2. デジタル化： 電子データ化 → 業務効率性向上 + 経営高度化
+ 環境負荷の低減
3. 低料率： ユーザー数増≠比例的費用増 → 高い費用対効果



お客様の自然な選択 = 使用継続

『ストック型』安定収益： 売上高の95%が月額システム使用料
→ 顧客数が一定水準を超えると利益率上昇

■ 主要なBtoBプラットフォーム

事業区分

サービス名

概 要

BtoB-PF FOOD事業



2003年2月～

飲食店と卸・メーカー間の受発注を電子化、従来の電話・FAXによる受発注から大幅な効率化を実現

取引データを日々共有するため照合作業が減り、月次確定を大幅に短縮



2005年4月～

「食の安心・安全」を促進する、アレルギーや原産地情報の管理ツールバラバラの様式で管理されていた商品規格書を統一フォーマットで電子管理することで効率化

BtoB-PF ES事業



2015年1月～

業界を問わず、請求書の発行・受取の両業務を電子化するシステム
経理業務の効率化を実現



2018年7月～

企業間の契約書締結をブロックチェーン基盤上で電子化
社内ワークフロー機能も搭載し、企業間の商行為のさらなる利便性の向上とペーパーレスを実現

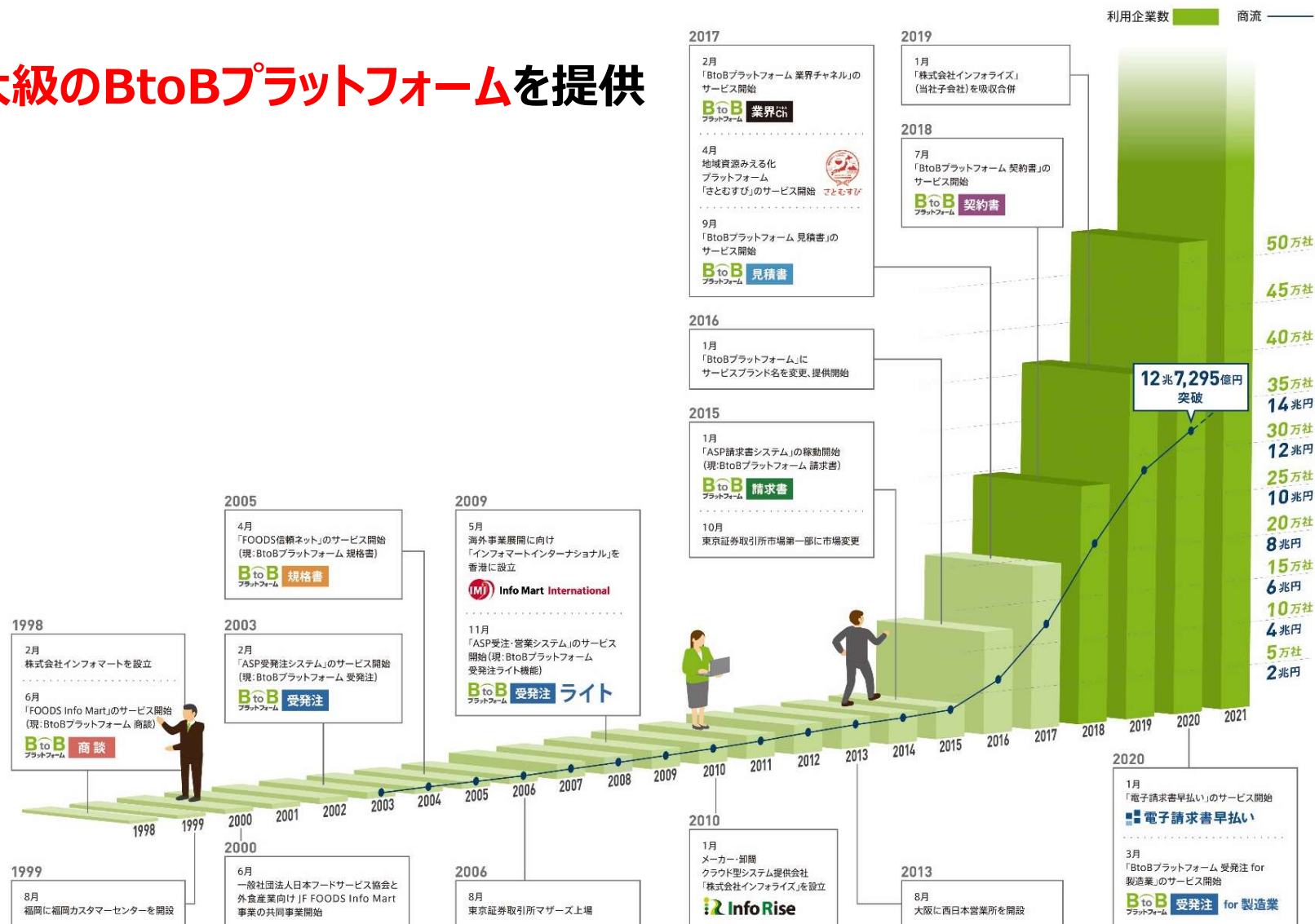


1998年6月～

インターネットで全国の食材の売り手と買い手が商談できるマッチングサイト
取引先の発掘～商談・見積～受発注～決済までをワンストップで提供

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》 300,000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 契約書	<u><ゴールドプラン></u> 《月額システム使用料》 〔固定料金〕30,000円 +〔従量料金〕月間契約発行・受領数 ・100契約までは固定料金に含む ・101契約～……50円／1通 ・自社保管 無制限 《セットアップ費用》 要望に応じ別途見積		<u><シルバープラン></u> 《月額システム使用料》 〔固定料金〕10,000円 +〔従量料金〕月間契約発行・受領数 ・1契約～……50円／1通 ・自社保管 3通まで／月 《セットアップ費用》 要望に応じ別途見積
	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

国内最大級のBtoBプラットフォームを提供



企業数 (2021年6月末)

604,568社

事業所数 (2021年6月末)

1,175,773事業所

流通金額 (2020年1~12月)

12兆7,295億円

Ⅱ．2021年12月期 第2四半期決算

2021年12月期 第2四半期（前年同期比）

（単位：百万円 / %：前年同期比増減率）

	2021/1Q		2021/2Q		2021/2Q累計	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	実績	前年同期比
BtoB-PF FOOD	1,656	-3.3%	1,703	10.6%	3,360	3.3%
BtoB-PF ES	642	37.9%	690	41.9%	1,333	40.0%
【売上高】	2,299	5.5%	2,393	18.1%	4,693	11.6%
BtoB-PF FOOD	459	24.8%	493	23.4%	953	24.1%
BtoB-PF ES	307	21.8%	311	28.2%	619	25.0%
【売上原価】	764	23.9%	802	25.7%	1,567	24.8%
BtoB-PF FOOD	1,197	-11.0%	1,209	6.1%	2,406	-3.1%
BtoB-PF ES	334	57.0%	379	55.5%	713	56.2%
【売上総利益】	1,534	-1.8%	1,591	14.6%	3,125	5.9%
BtoB-PF FOOD	591	1.8%	625	5.2%	1,217	3.5%
BtoB-PF ES	556	12.9%	641	21.9%	1,197	17.5%
【販管費】	1,151	6.8%	1,268	12.8%	2,419	9.9%
BtoB-PF FOOD	605	-20.7%	583	7.1%	1,189	-9.1%
BtoB-PF ES	-221	-	-262	-	-483	-
【営業利益】	383	-20.8%	323	22.1%	706	-5.7%
【経常利益】	402	-16.9%	325	23.7%	728	-2.6%
【親会社株主に帰属する 四半期純利益】	285	-14.4%	176	-2.4%	461	-10.2%

BtoB-PF FOOD	72.2%		71.0%		71.6%	
BtoB-PF ES	52.1%		54.9%		53.6%	
売上高売上総利益率	66.7%		66.5%		66.6%	
BtoB-PF FOOD	36.5%		34.3%		35.4%	
売上高営業利益率	16.7%		13.5%		15.1%	
売上高経常利益率	17.5%		13.6%		15.5%	

■ 売上高

【BtoB-PF FOOD】

「BtoBプラットフォーム 受発注」は、買い手企業は、テイクアウト・デリバリー等の新業態・ホテル・給食での業務効率化を目的とした新規契約数が増加し、買い手企業のシステム使用料及びセットアップ売上が増加しました。「BtoBプラットフォーム 受発注」の売り手企業も、食材等の流通金額が前年を上回って推移し、売り手企業（従量制）のシステム使用料が増加しました。また、「BtoBプラットフォーム 規格書」は利用企業数が増加し、システム使用料及びセットアップ売上が増加しました。

【BtoB-PF ES】

「BtoBプラットフォーム 請求書」は、業務効率化やテレワーク化進展により、受取モデル・発行モデルの新規有料契約数が増加し、又、稼働（請求書の電子データ化）が堅調に進んだことにより、システム使用料及びセットアップ売上が増加しました。

■ 売上原価

ユーザー数拡大に応じたサーバー体制の増強により、データセンター費が増加しました。

■ 販管費

昨年までの事業拡大に必要な営業及び営業サポート人員の補強により、人件費が増加しました。

■ 営業利益

売上成長の加速を優先したコストの積極投下により減益となりました。

■ 四半期純利益

経常利益の減少により減益となりました。

2021年12月期 第2四半期（計画比）

（単位：百万円 / %：前年同期比増減率）

	2021/1Q			2021/2Q			2021/2Q累計		
	計画	実績	差異	計画	実績	差異	計画	実績	差異
BtoB-PF FOOD	1,606	1,656	50	1,692	1,703	11	3,298	3,360	62
BtoB-PF ES	579	642	63	648	690	42	1,226	1,333	107
【売上高】	2,184	2,299	115	2,339	2,393	54	4,523	4,693	170
BtoB-PF FOOD	477	459	-18	505	493	-12	982	953	-29
BtoB-PF ES	325	307	-18	341	311	-30	666	619	-47
【売上原価】	799	764	-35	843	802	-41	1,642	1,567	-75
BtoB-PF FOOD	1,128	1,197	69	1,187	1,209	22	2,316	2,406	90
BtoB-PF ES	254	334	80	307	379	72	560	713	153
【売上総利益】	1,385	1,534	149	1,496	1,591	95	2,881	3,125	244
BtoB-PF FOOD	646	591	-55	647	625	-22	1,293	1,217	-76
BtoB-PF ES	607	556	-51	653	641	-12	1,260	1,197	-63
【販管費】	1,255	1,151	-104	1,301	1,268	-33	2,556	2,419	-137
BtoB-PF FOOD	482	605	123	541	583	42	1,023	1,189	166
BtoB-PF ES	-354	-221	133	-346	-262	84	-700	-483	217
【営業利益】	130	383	253	195	323	128	325	706	381
【経常利益】	110	402	292	176	325	149	285	728	443
【親会社株主に帰属する 四半期純利益】	75	285	210	119	176	57	194	461	267

BtoB-PF FOOD	70.3%	72.2%	2.0%	70.2%	71.0%	0.9%	70.2%	71.6%	1.4%
BtoB-PF ES	43.9%	52.1%	8.2%	47.3%	54.9%	7.6%	45.7%	53.6%	7.9%
売上高売上総利益率	63.4%	66.7%	3.3%	64.0%	66.5%	2.5%	63.7%	66.6%	2.9%
BtoB-PF FOOD	30.0%	36.5%	6.5%	32.0%	34.3%	2.3%	31.0%	35.4%	4.4%
売上高営業利益率	6.0%	16.7%	10.7%	8.3%	13.5%	5.2%	7.2%	15.1%	7.9%
売上高経常利益率	5.0%	17.5%	12.5%	7.5%	13.6%	6.1%	6.3%	15.5%	9.2%

2021/3Q	2021/4Q	2021/通期	
計画	計画	計画	前期比
1,764	1,837	6,899	3.2%
680	735	2,642	26.7%
2,444	2,572	9,540	8.7%
684	677	2,343	41.6%
383	395	1,444	37.1%
1,065	1,070	3,779	40.3%
1,080	1,160	4,556	-9.5%
297	340	1,198	16.2%
1,379	1,502	5,761	-5.3%
622	627	2,543	8.5%
622	629	2,511	11.6%
1,246	1,257	5,061	9.8%
457	533	2,013	-25.1%
-325	-288	-1,313	7.8%
133	245	700	-52.4%
114	226	625	-57.1%
77	154	425	-58.1%

■ 売上高

〔BtoB-PF FOOD〕

「BtoBプラットフォーム 受発注」の第1四半期は、食材等の流通金額が当社想定を上回って推移したことにより、売り手企業（従量制）のシステム使用料が計画を上回りましたが、第2四半期は4月に発出された新型コロナウイルス感染症緊急事態宣言の延長の影響により、食材等の流通金額が当社想定を下回って推移し、売り手企業（従量制）のシステム使用料が計画を下回りました。一方「BtoBプラットフォーム 受発注」の買い手企業は、テイクアウト・デリバリー等の新業態・ホテル・給食での業務効率化を目的とした新規契約数が増加し、買い手企業のシステム使用料及びセットアップ売上が計画を上回り、「BtoB-PF FOOD事業」全体では計画を上回りました。

〔BtoB-PF ES〕

業務効率化やテレワーク化進展により、「BtoBプラットフォーム 請求書」の新規有料契約数の増加及び稼働（請求書の電子データ化）が順調に推移し、第1四半期に続き第2四半期も継続してシステム使用料及びセットアップ売上が計画を上回りました。

■ 売上原価

データセンター費及びソフトウェア償却費の発生が第3四半期以降に期ずれとなりました。

■ 販管費

販売促進費等の発生が第3四半期以降に期ずれとなりました。また、国内出張の自粛により旅費交通費が未発生となりました。

■ 営業利益

売上高の増加に加え、売上原価及び販管費の発生が第3四半期以降に期ずれとなったことにより、計画を上回りました。

■ 四半期純利益

経常利益の増加により、計画を上回りました。

新型コロナウイルスの当社事業に対する影響

■ フード事業既存顧客からの売上への影響

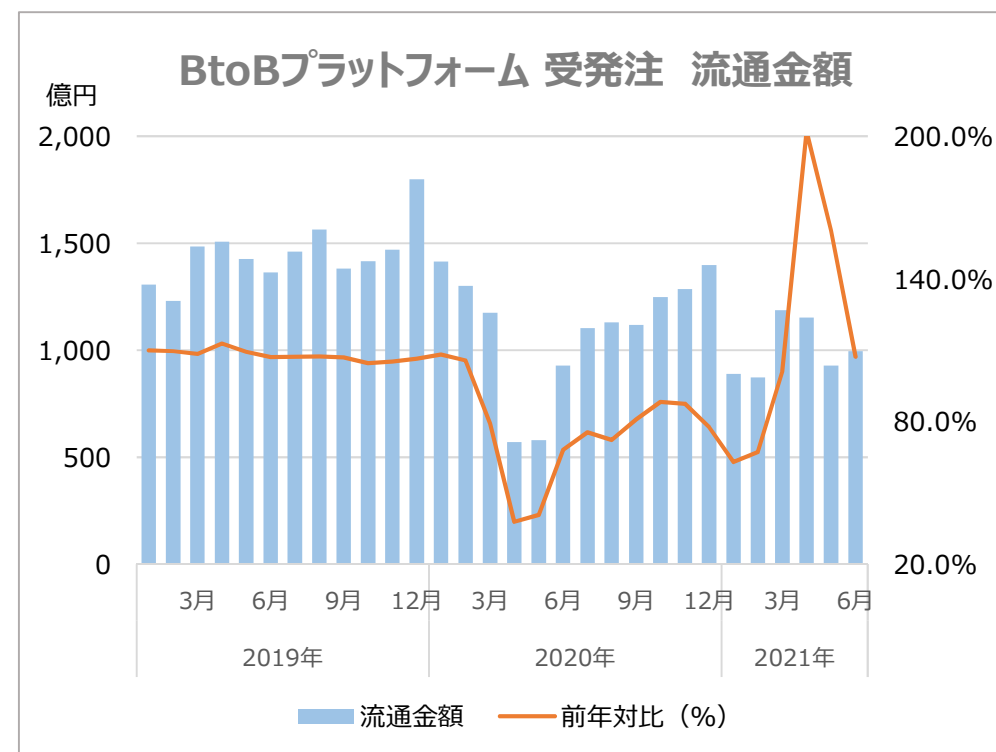
- 全売上高の10数%が、食材の流通金額に概ね比例
- 外食・観光業界の苦境により休廃業が生じるとユーザー店舗数が減少
- 他方、ニューノーマル時代に対応する新業態の打ち出し、支援制度を活用した「テイクアウト」「宅配」「移動販売」への業態転換により店舗数維持

■ テレワーク化進展に伴う変化

- 潜在顧客からのデジタル化への関心の高まり
- 当社員によるテレワーク体制適応
- 新規契約獲得・稼働のプロセスの変容

BtoB-PF FOOD事業

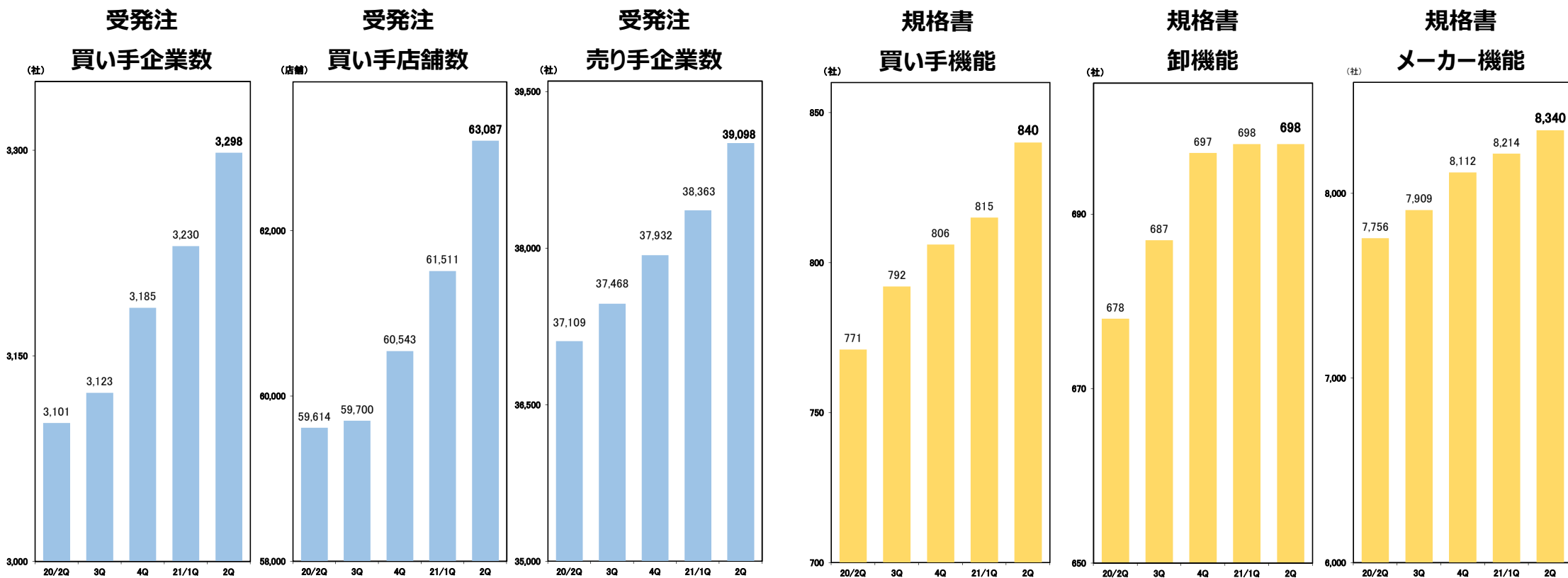
第2四半期(4月-6月)の食材流通金額は、緊急事態宣言延長の影響により、飲食店の休業・時短営業が続き、回復が鈍化。
(2021年6月度、前年比107.3%)



当社業績への影響シミュレーションの結果、事業耐性を確認

「BtoB-PF 受発注」・テイクアウト・デリバリー等の新業態や、ホテル、給食での利用促進に加え、管理システム・クラウド化を求める
FOOD業界の買い手企業とその店舗、さらに取引先である売り手企業も大きく増加。

「BtoB-PF 規格書」・大手企業の管理システム・クラウド化加速により買い手・メーカー機能の利用企業数が増加。
・メニューplus導入企業も堅調に推移。飲食店における原価管理、レシピ活用の要請が拡大。



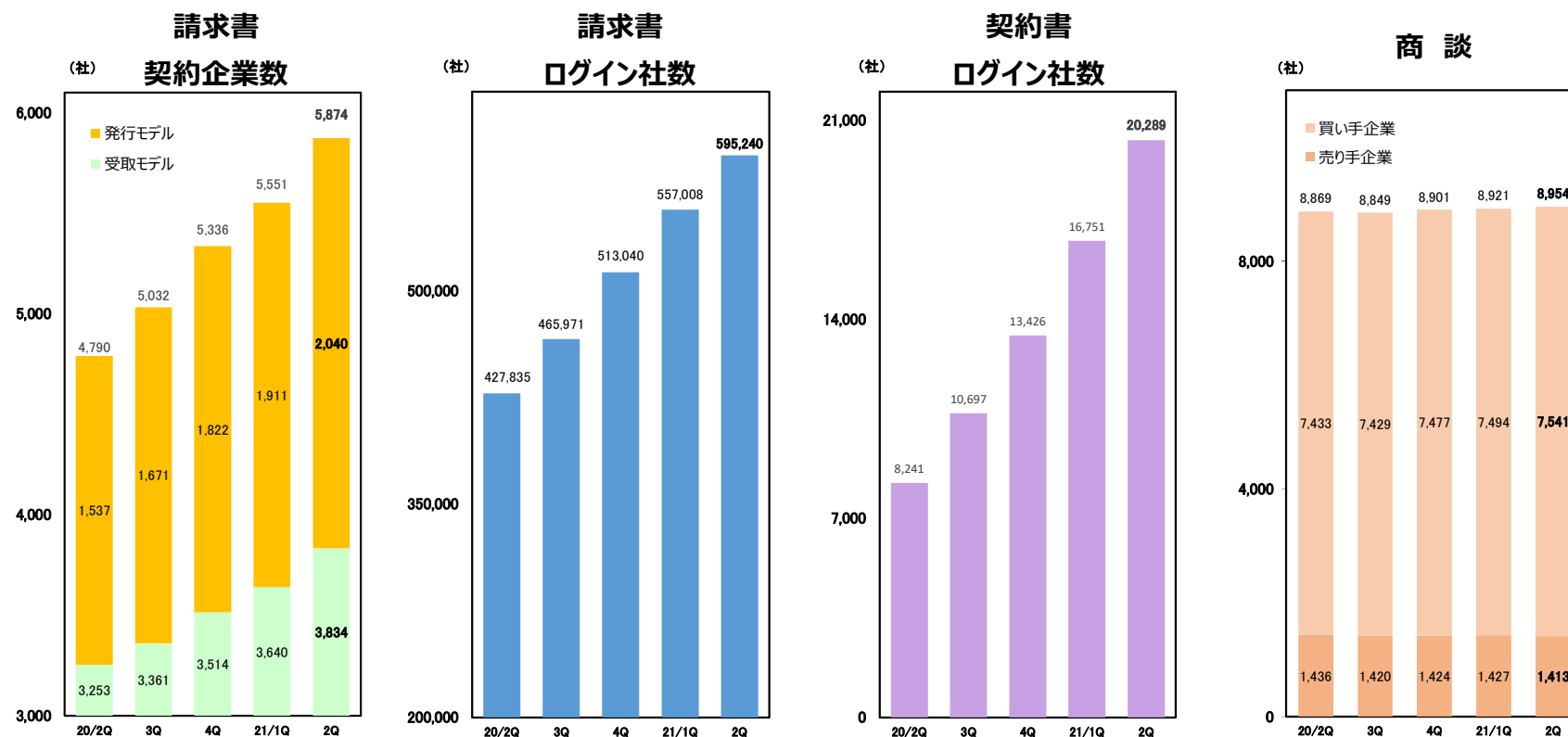
※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

「BtoB-PF 請求書」・既存の有料契約企業の請求書電子化推進により、ログイン社数が60万社を突破。（2021年7月現在）

・紙の請求書をデータ化する「AI-OCR機能」も新規契約に寄与。

「BtoB-PF 契約書」・「脱ハンコ」による契約書電子化の流れを受け、利用企業数が2万社を突破。（2021年7月現在）

「BtoB-PF 商談」・飲食店による仕入が減少している状況下、新規契約が伸び悩んだ売り手企業は純減となるが、買い手企業は昨年8月リリースの機能（サイトリニューアル、WEB展示会・商談）により、新規契約が増加。



※グラフの社数は、各四半期末の数値です。

Ⅲ. 経営方針等

2021年12月期 連結業績予想

経営方針

■ 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

経営戦略

■ BtoBプラットフォームの徹底的拡充

- | | | |
|----------------|---|---------------|
| • 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・業界チャネル | ➡ | 利益を改善しつつ将来発展へ |

（比重60～40%）

育てる

■ 当社の優位性を活かした新収益の獲得開始

- 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30～20%）

活かす

■ 将来を見据えた仕掛けへの取組

- 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

（比重10～20%）

飛躍する

インフォマート発展・強化の方向性



提携先	概 要
■ 株式会社Goals <u>2020年7月提携</u>	発注予測クラウドサービス（チェーンレストラン向け） 次世代 新メニュー管理システムを共同開発、 外食産業における経営の高度化やビジネスモデルの変革に貢献
■ 株式会社タノム <u>2021年2月提携</u>	受注業務効率化、販促支援クラウドサービス（卸企業向け） 食品卸業界への拡販を加速、コロナ禍における、更なる企業間商取引の デジタルトランスフォーメーション（DX）を推進
■ 北京博君優選网络科技有限公司 <u>2021年 3 月提携</u>	中国外食産業におけるサプライチェーンマネジメントサービス 中国フードテック企業トップが持つテクノロジーと当社の知見を 組み合わせることで、中国事業の活性化を推進
・ 本資本業務提携にあたり、当社と三井物産は2020年10月21日、共同出資による特別目的会社「I&M株式会社」（以下「I&M」）を設立いたしました。 ・ 「博君」は、中国フードテック企業トップ「奥琦玮信息科技(北京)有限公司（Acewill）」（本社：北京市、董事長：孔令博、以下「Acewill」）のグループ会社で、中国外食産業においてサプライチェーンマネジメントサービスを展開しており、中国国内のサービス利用企業数は、500社、14,000店以上となります。	

積極姿勢を維持し、減益となるが、コロナ禍の推移に細心の注意を払いつつ
中期的売上成長の加速策を優先する。

■ BtoB-PF FOOD事業

外食チェーン・個店／卸それぞれのニーズに対応し、外食-卸間取引の電子化を促進

■ BtoB-PF ES事業

請求書の電子化拡大に総合的に取り組み、電子請求書における主導的地位確立を図る



- ・ ユーザー数拡大に応じてサーバー体制を增強し、信頼性を維持
- ・ 主力事業に加え、新規立ち上げ・既存領域再注力に対しても開発費・販促費を投入
- ・ 他社サービス・システムとの連携強化、ユーザーへの複合的なサービス・情報提供を模索



2022年12月期以降、売上成長拡大と利益率の再上昇を実現

2021年12月期 連結業績予想

2021年12月期通期連結業績予想の変更はありません。
※2021年2月15日公表

(単位:百万円 / %:前年同期比増減率)

	2020年12月期(実績)		2021年12月期(計画)	
	通期	前期比	通期	前期比
BtoB-PF FOOD	6,687	-2.0%	6,899	3.2%
BtoB-PF ES	2,085	22.0%	2,642	26.7%
【売上高】	8,777	2.8%	9,540	8.7%
BtoB-PF FOOD	1,655	24.7%	2,343	41.6%
BtoB-PF ES	1,053	8.6%	1,444	37.1%
【売上原価】	2,694	17.7%	3,779	40.3%
BtoB-PF FOOD	5,032	-8.5%	4,556	-9.5%
BtoB-PF ES	1,031	39.5%	1,198	16.2%
【売上総利益】	6,082	-2.7%	5,761	-5.3%
BtoB-PF FOOD	2,344	10.3%	2,543	8.5%
BtoB-PF ES	2,250	37.4%	2,511	11.6%
【販管費】	4,610	21.9%	5,061	9.8%
BtoB-PF FOOD	2,687	-20.3%	2,013	-25.1%
BtoB-PF ES	-1,218	-	-1,313	7.8%
【営業利益】	1,471	-40.4%	700	-52.4%
【経常利益】	1,457	-40.7%	625	-57.1%
【親会社株主に帰属する当期純利益】	1,014	-40.2%	425	-58.1%

BtoB-PF FOOD	75.2%		66.0%	
BtoB-PF ES	49.5%		45.3%	
売上高売上総利益率	69.3%		60.4%	
BtoB-PF FOOD	40.2%		29.2%	
売上高営業利益率	16.8%		7.3%	
売上高経常利益率	16.6%		6.6%	

■ 売上高

〔BtoB-PF FOOD〕

第2四半期累計では計画を上回りましたが、当初の計画では下期において食材等の流通金額が年末に向けて回復する前提であることに対し、現在も新型コロナウイルス感染症緊急事態宣言等が続いていることから、「BtoBプラットフォーム 受発注」の売り手企業（従量制）のシステム使用料等を慎重に計画しました。

〔BtoB-PF ES〕

本事業の成長を牽引してきた「BtoBプラットフォーム 請求書」は、企業のテレワークの定着やインボイス制度(2023年開始)の導入並びにDX化の急速な普及を追い風に、新規有料契約企業数の増加、既存有料契約企業における請求書の電子化が進み、引き続き高い成長を維持する見通しです。又、「BtoBプラットフォーム 契約書」の利用企業数も契約書の電子化のニーズの高まりから増加する見通しです。

■ 売上原価

ユーザー数拡大に応じてサーバー体制を強化し、信頼性を維持する計画からデータセンター費が増加することに加え、第2四半期累計で発生した期ずれの大部分が通期では解消される見通しです。

■ 販管費

「BtoB-PF ES事業」の第2四半期累計での売上計画を上回る分を、「BtoBプラットフォーム 請求書」の新規有料契約企業数の増加と既存有料契約企業における請求書の電子化を加速させる目的で追加のプロモーション費用に充当することに加え、第2四半期累計で発生した期ずれの大部分が通期では解消される見通しです。

■ 営業利益

上記に加え、中期的売上成長の加速と利益率の再上昇策を優先し、積極姿勢を維持するため、減益となる見通しです。

IV. 株主還元について

配当方針

当社は、配当金を株主の皆様への還元の中核をなすものと考え、
「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。

昨年度は一時的な利益の減少に対応するため配当額を据え置きましたが、2021年12月期は基本方針通りに戻します。

当社の経営基盤は強固性を維持していますが、現下の経済環境においては将来の状況急変にも対応できるのりしろ確保の重要性も増していると判断しております。

今後、財務体質の強化を図りつつ、業績向上を通じて株主様への一層の還元拡大に努めてまいります。

(単位：円)

	2015年 12月期	2016年 12月期	2017年 12月期	2018年 12月期	2019年 12月期	2020年 12月期	2021年 12月期(計画)
中間配当	1.47	1.48	1.64	1.83	1.84	1.85	0.47
期末配当	1.47	1.48	1.64	1.83	1.87	1.86	0.47
合計	2.94	2.95	3.27	3.67	3.71	3.71	0.94

※2021年12月期中間配当金は、2021年7月30日開催の取締役会で決議されました。(効力発生日 2021年9月6日)

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、
2020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。

Appendix 東証新市場区分 適合状況一次判定結果のお知らせ

当社は、2021年7月9日、株式会社東京証券取引所より、「新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果について」を受領し、「プライム市場」の上場維持基準に適合していることを確認いたしましたので、お知らせいたします。

この結果に基づき、2022年4月4日に移行される新市場に向け、当社はプライム市場の選択申請に係る所定の手続きを進めてまいります。

当資料に記載された内容は、2021年7月30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。

