

BtoB e-commerce platform

株式会社インフォマート 2015年12月期 第1四半期決算 (2015年1月1日～3月31日)

2015年4月30日

東証マザーズ(2492)

 **Info Mart Corporation**

I. インフォーマートについて	・・・ P1
II. 2015年12月期について	・・・ P5
III. 2015年12月期 第1四半期決算	・・・ P8
IV. 株主還元について	・・・ P16

I. インフォマートについて

ASP (クラウド) システム

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サービスを利用。

ストック型 収益モデル

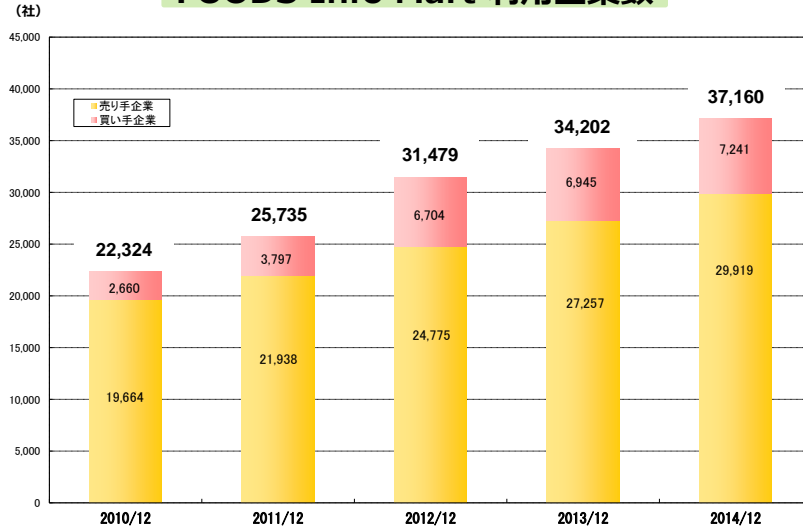
月々のシステム使用料収入により、安定したストック型収益モデルを構築。



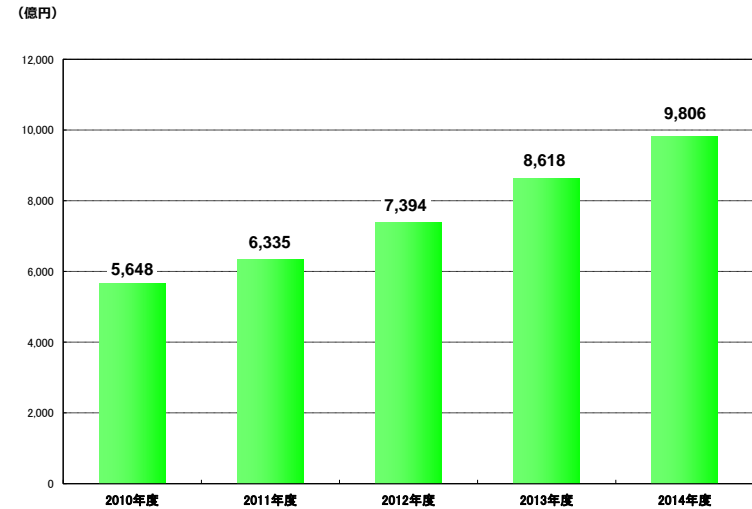
フード業界 **No1** BtoBプラットフォーム

■ **利用企業数37,733社 / 197,504事業所** (2015年3月末) ■ **年間取引高9,806億円** (2014年度)

FOODS Info Mart 利用企業数



FOODS Info Mart システム取引高



フード業界の事業所数に占めるシェア

《フード業界の事業所数》

業種	事業所数
メーカー・製造業等	57,842 事業所
問屋・食品卸	73,006 事業所
外食・給食・ホテル等	729,188 事業所
スーパー・小売等	326,276 事業所
合計	1,186,312 事業所

《利用事業所数》
197,504事業所
全体の16.6%

※総務省「平成24年経済センサス-活動調査」(2014年2月26日公表)

外食産業に占めるシェア

《外食産業の市場規模》

外食産業市場規模 (2013年)	23兆9,046億円
仕入金額 (市場規模の30%を前提に算出)	7兆1,713億円

《年間取引高》
9,806億円
全体の13.6%

※外食産業市場規模は外食産業総合調査研究センターのデータより引用

Ⅱ. 2015年12月期について

事業セグメントの変更

2015年12月期から事業セグメントを変更しました。

変更前	変更後
ASP受発注事業	ASP受発注事業
ASP規格書事業	ASP規格書事業
ASP商談事業	ES事業
ASP受注・営業事業	
クラウドサービス事業	その他 (中長期的に育成する事業)
海外事業	

区分	事業のテーマ
全体	<ul style="list-style-type: none"> ・フード業界BtoBのシェア拡大を加速 (FOODS Info Mart利用企業数4万社) ・電子請求プラットフォームのデファクト化を推進
ASP受発注事業	<ul style="list-style-type: none"> ・「ASP受発注システム」の業態及びエリアの拡大 ・年間システム取引高1兆円
ASP規格書事業	<ul style="list-style-type: none"> ・「ASP規格書システム」の大手外食、ホテルでの利用拡大 ・顧客ニーズに対応した新機能、サービスのリリース
ES事業	<ul style="list-style-type: none"> ・「ASP請求書システム」のフード業界、他業界での利用拡大 ・「ASP商談システム」をBtoB専用の販売・購買システムとして拡販
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・中長期的な視野で海外事業、メディア事業を育成

Ⅲ. 2015年12月期 第1四半期決算

2015/12期 第1四半期業績（前年同期比）

（単位：百万円）

	2014/12期 1Q実績	2015/12期 1Q実績	前年同期比 増減率
売上高	1,157	1,310	13.2%
売上原価	271	321	18.7%
売上総利益	886	988	11.5%
販管費	462	476	3.1%
営業利益	423	511	20.8%
経常利益	419	511	21.9%
四半期純利益	243	307	26.3%

売上高経常利益率	36.2%	39.0%	2.8%
----------	-------	-------	------

□売上高：「ASP受発注事業」、「ASP規格書事業」の各システムの国内における利用拡大により、システム使用料が増加しました。

□売上原価：新システム「ASP請求書システム」等のシステム開発により、ソフトウェア償却費が増加しました。

また、今後の利用拡大に備えたサーバー増強により、データセンター費が増加しました。

□販管費：主に今後の事業成長へ向けた前期での人員増（新卒採用中心）により人件費が増加しました。

□経常利益：売上高の増加が各コストの増加を吸収し、増益となりました。

2015/12期 第1四半期業績（前年同期比・詳細）

（単位：百万円 / %：前年同期比増減率）

	2014/12期(実績)					2015/12期(実績)	
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期合計	1Q	
ASP受発注	685	715	746	797	2,944	757	10.6%
ASP規格書	168	180	191	201	741	214	27.1%
ES	276	287	307	328	1,200	314	13.6%
その他	37	29	29	37	134	33	-9.6%
【売上高】	1,157	1,206	1,266	1,348	4,979	1,310	13.2%
ASP受発注	160	167	170	176	675	180	12.3%
ASP規格書	32	33	35	36	137	38	20.4%
ES	57	60	65	72	255	93	63.1%
その他	28	23	23	27	104	16	-44.1%
【売上原価】	271	282	288	302	1,144	321	18.7%
ASP受発注	524	547	576	621	2,269	577	10.1%
ASP規格書	136	146	156	164	604	175	28.6%
ES	219	226	241	256	944	220	0.6%
その他	8	5	6	9	30	17	103.2%
【売上総利益】	886	924	978	1,046	3,835	988	11.5%
ASP受発注	196	218	179	200	794	195	-0.9%
ASP規格書	91	104	88	98	382	99	9.3%
ES	148	160	142	166	618	160	8.0%
その他	26	24	23	23	98	22	-16.4%
【販管費】	462	506	432	488	1,889	476	3.1%
ASP受発注	327	329	396	420	1,474	382	16.7%
ASP規格書	45	41	68	66	222	75	67.4%
ES	70	66	99	89	326	60	-15.0%
その他	-18	-19	-17	-13	-68	-4	-
【営業利益】	423	417	546	557	1,945	511	20.8%
【経常利益】	419	414	556	571	1,962	511	21.9%
【四半期/当期純利益】	243	259	344	330	1,177	307	26.3%

売上高経常利益率	36.2%	34.4%	43.9%	42.4%	39.4%	39.0%	2.8%
----------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	------

2015/12期 第1四半期業績（計画比）

（単位：百万円）

	2015/12期 1Q計画	2015/12期 1Q実績	差異
売上高	1,314	1,310	-4
売上原価	318	321	3
売上総利益	995	988	-7
販管費	517	476	-41
営業利益	478	511	33
経常利益	477	511	34
四半期純利益	294	307	13

売上高経常利益率	36.3%	39.0%	2.7%
-----------------	--------------	--------------	-------------

□売上高：「ASP受発注事業」、「ASP規格書事業」は、順調にシステム利用が拡大し、計画を上回りましたが、

「ES事業」の「ASP請求書システム」のセットアップ費用の売上が2Q以降にずれ込んだため、全体で計画を若干下回りました。

□売上原価：2Qで計画していたサーバー増強のインシャルコストの一部が1Qに前倒しで計上されたため、全体で計画を若干上回りました。

□販管費：主に販促費の一部が2Q以降に発生する予定となりました。

□経常利益：販管費の計画差異により計画を上回りました。

2015/12期 第1四半期業績（計画比・詳細）

（単位：百万円 / %：前期比増減率）

	2015/12期（計画）									
	1Q			2Q	3Q	4Q	通期合計			
	計画	実績	差異	計画	計画	計画	計画			
ASP受発注	754	757	3	816	851	893	3,313	12.5%		
ASP規格書	209	214	5	243	256	270	977	31.8%		
ES	325	314	-11	383	403	427	1,539	28.3%		
その他	35	33	-2	36	39	46	157	17.2%		
【売上高】	1,314	1,310	-4	1,469	1,540	1,626	5,948	19.5%		
ASP受発注	178	180	2	231	205	211	825	22.2%		
ASP規格書	38	38	0	43	42	45	168	22.6%		
ES	93	93	0	115	112	121	442	73.3%		
その他	17	16	-1	17	18	22	75	-27.9%		
【売上原価】	318	321	3	397	369	390	1,475	28.9%		
ASP受発注	576	577	1	585	646	682	2,488	9.7%		
ASP規格書	170	175	5	200	215	225	809	33.9%		
ES	232	220	-12	267	291	306	1,097	16.2%		
その他	17	17	0	20	21	24	82	173.3%		
【売上総利益】	995	988	-7	1,071	1,172	1,236	4,473	16.6%		
ASP受発注	204	195	-9	216	231	219	870	9.6%		
ASP規格書	118	99	-19	129	134	131	512	34.0%		
ES	173	160	-13	179	187	181	719	16.3%		
その他	22	22	0	22	22	25	91	-7.1%		
【販管費】	517	476	-41	546	574	555	2,190	15.9%		
ASP受発注	372	382	10	369	415	463	1,618	9.8%		
ASP規格書	52	75	23	71	80	94	297	33.8%		
ES	59	60	1	88	105	126	378	16.0%		
その他	-5	-4	1	-3	-1	0	-9	-		
【営業利益】	478	511	33	525	599	682	2,283	17.4%		
【経常利益】	477	511	34	524	597	681	2,279	16.2%		
【当期純利益】	294	307	13	322	368	420	1,404	19.3%		
売上高経常利益率	36.3%	39.0%	2.7%	35.7%	38.8%	41.9%	38.3%	-1.1%		

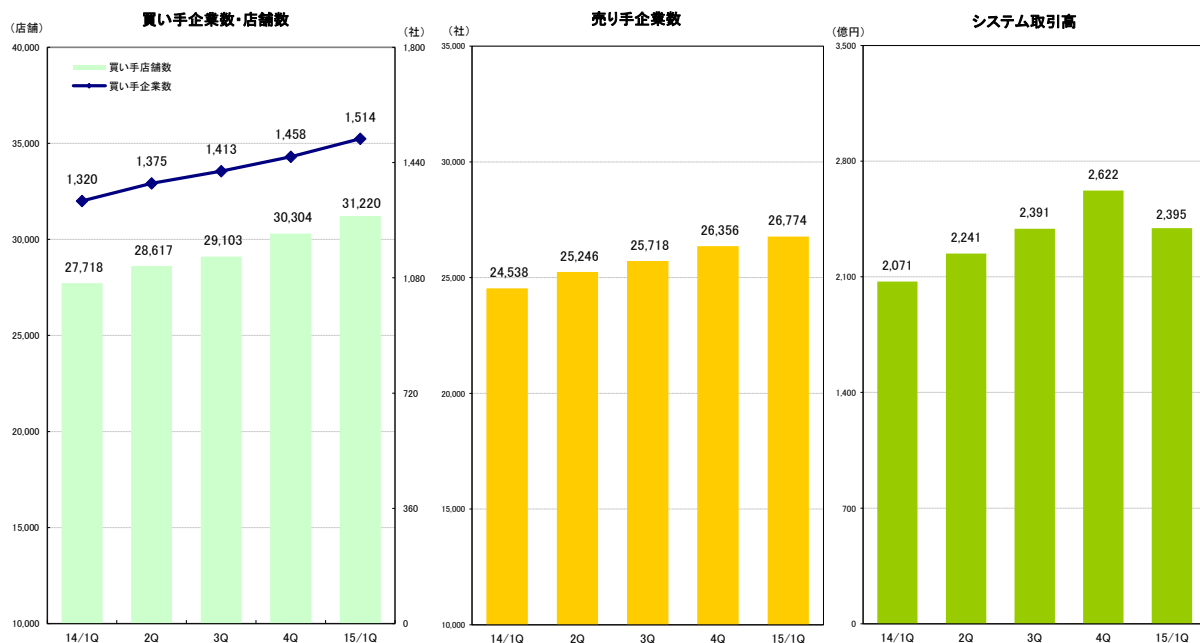
[2015/1Q ハイライト]

「ASP受発注システム」は、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働が順調に進み、買い手店舗数、売り手企業数が増加しました。
 新規営業では、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しました。

買い手企業数 : 前期末比**56社増**の**1,514社** 店舗数 : **916店舗増**の**31,220店舗**。

売り手企業数 : 前期末比**418社増**の**26,774社**、

システム取引高 : 前年同期比**15.6%増**の**2,395億円**。

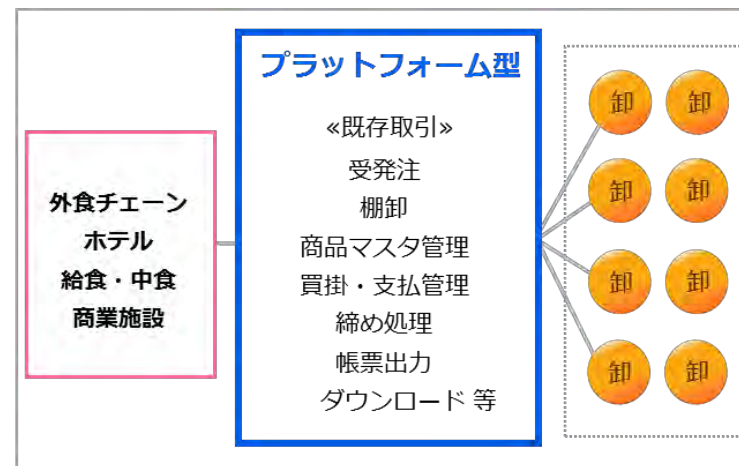


※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

■事業モデル

ASP受発注システム

主に外食チェーン、ホテル、給食会社等とその取引先の卸会社で、日々行われる受発注業務や伝票処理等をWeb化。発注から支払までを総合管理し、業務の効率化、コスト削減が実現。



料金体系 (金額:税別)

[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～1,000,000円(店舗数に応じて)

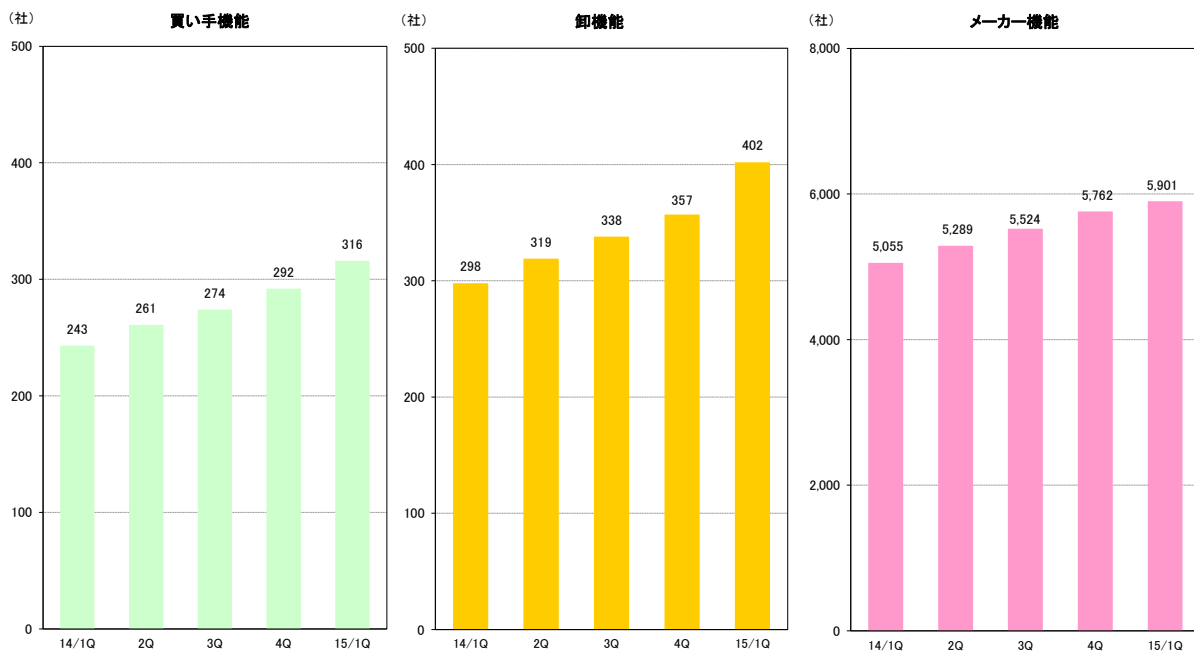
[売り手企業]

- ・月額システム使用料 (定額制・従量制を選択)
 定額制 28,000円、1ID追加：800円
 従量制 月間取引金額の1.1% (10万未満無料)

[2015/1Q ハイライト]

「ASP規格書システム」は、食の安全・安心をサポートする「商品規格書」データベースシステムとして、買い手機能・卸機能・メーカー機能の取引先との利用、自社システムでの利用の拡大を推進しました。又、大手外食・ホテルを中心に、法令対応、仕入商品の規格書の整備及びアレルギー管理の強化等を目的とした利用が進みました。

買い手機能：前期末比**24社増**の**316社** 卸機能：前期末比**45社増**の**402社**、
 メーカー機能：前期末比**139社増**の**5,901社**

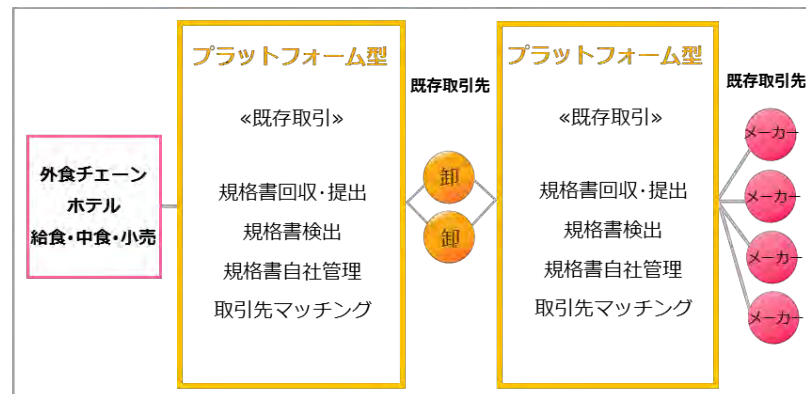


※グラフの社数は、各四半期末の数値です。

■事業モデル

ASP規格書システム

「食の安全・安心」をサポートする「商品規格書」の標準フォーマットをWeb上に搭載。買い手機能・卸機能・メーカー機能を装備。商品情報データベースの構築により、商品情報のデータ交換・管理・運用ができ、アレルギー管理強化につながる。



料金体系 (金額:税別)

[買い手機能]

・月額システム使用料 30,000円 ・セットアップ費用 300,000円～

[卸機能]

・月額システム使用料 25,000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 (月定額制・従量制を選択)
 定額制 25,000円
 従量制 1,000円～15,000円

〔2015/1Q ハイライト〕

従来の「ASP商談システム」と「ASP受注・営業システム」のサービスを統合し、全業界に対応した企業間の請求書を電子化する新システム「ASP請求書システム」を加えた、売り手企業向けBtoB販売システム、買い手企業向けBtoB購買システムの利用拡大を推進しました。

ASP請求書システム契約社数（2015年4月24日現在）

受取モデル: **362社** 発行モデル: **147社** 合計 **509社**

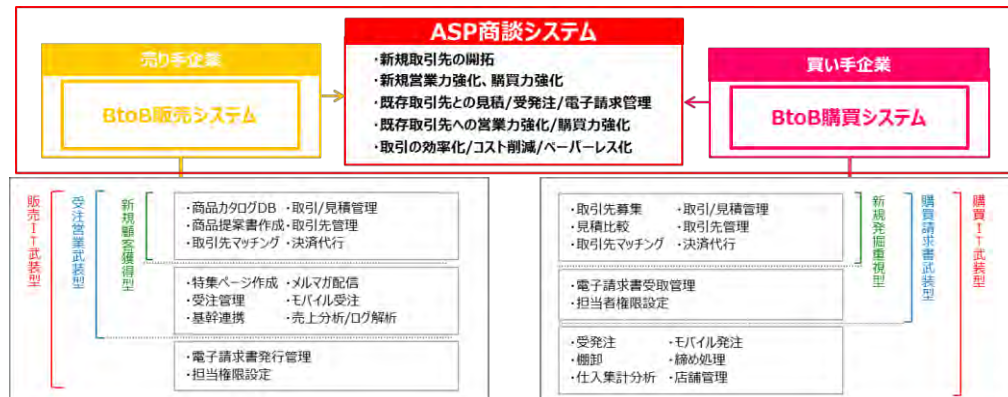
※既に**305社**が稼働に向けて準備を開始

上記取引先 **227,680社**へID・パスワードを発行予定

■事業モデル

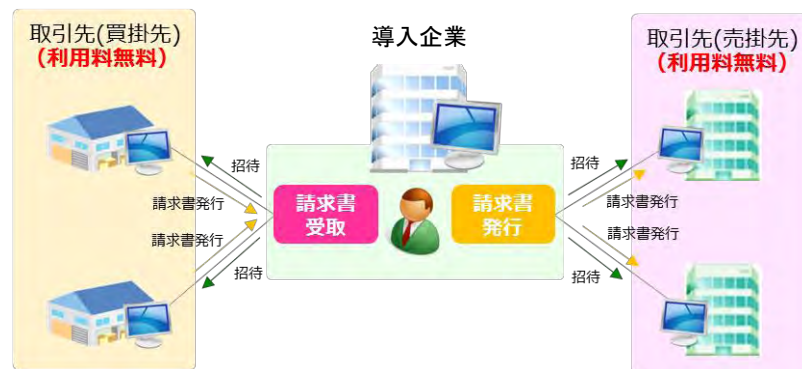
ASP商談システム

BtoB専用の販売・購買システムで新規開拓、既存取引先との商取引の最適化が実現。



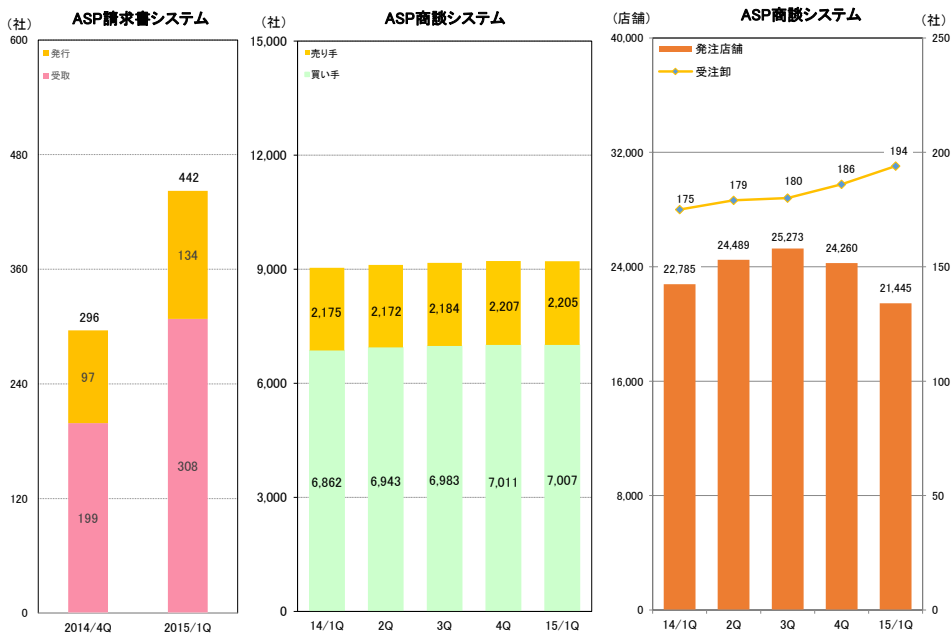
ASP請求書システム

企業間の請求書を電子化し、時間短縮、コスト削減、ペーパーレスが実現。



料金体系（金額: 税別）

受取モデルプラン	購買IT武装型	購買請求書武装型	購買発掘重視型	発行モデルプラン	販売IT武装型	受注営業武装型	新規顧客獲得型
	23,000円/ID	10,000円/ID	5,000円/ID	月額システム 使用料	30,000円/11ID	25,000円/ID	
月額システム 使用料	請求書の受取社数が50社を超える場合、社数に応じて、本部IDにプラスで費用がかかります。			①	<受注金額に応じて>100万円までは基本料金に含む 3%~0.1%		
	5,000~100,000円			②	<請求件数に応じて>100件までは基本料金に含む 40円~30円		
セットアップ費用	280,000円~	50,000円~	—	セットアップ費用	280,000円~ (取引先社数に応じて)	200,000円	—



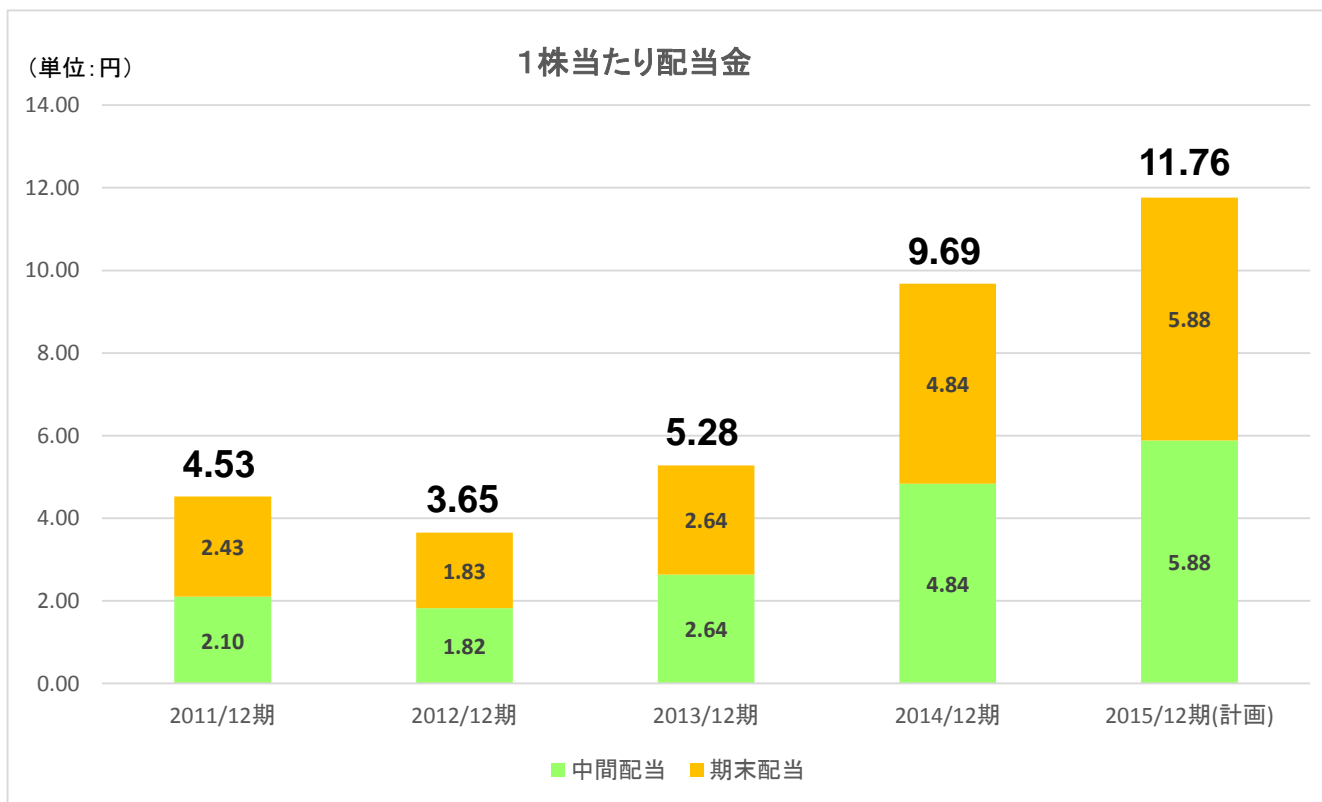
※上記社数は各モデルの契約社でID・PWを発行した社数です。

※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

IV. 株主還元について

株主様への利益還元について

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BtoBプラットフォームを提供し、
グローバルなBtoBインフラ企業を目指します。**

当資料に記載された内容は、2015年4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ーマートによって作成されたものです。