



株式会社インフォマート

2016年12月期 第3四半期決算

2016年10月31日

東証一部 (2492)

 **Info Mart Corporation**

The logo for Info Mart Corporation, featuring a stylized green "A" shape followed by the company name in a bold, green font.

I. インフォマートについて	・・・ P1
II. 2016年12月期 第3四半期決算	・・・ P5
III. 2016-2018年12月期 中期経営計画	・・・ P12
IV. 株主還元について	・・・ P17

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（2016年9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） 423名（正社員338／派遣85）（2016年9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9月末）

113,858社

事業所数（2016年9月末）

386,388事業所

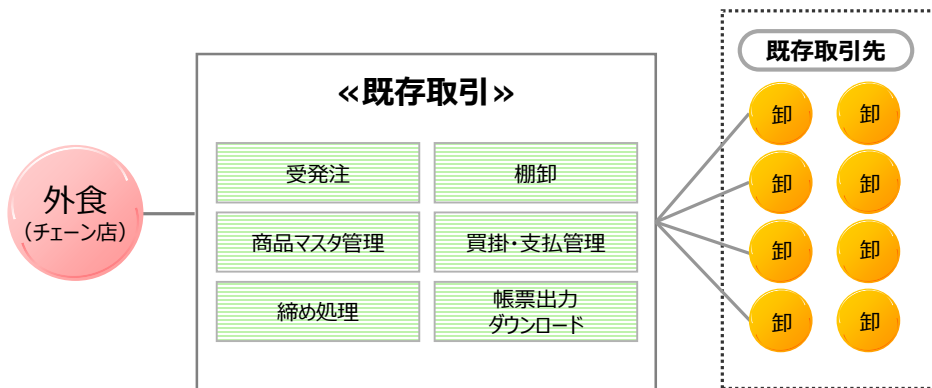
流通金額（2015年度）

1兆3,678億円

BtoBプラットフォームの概要

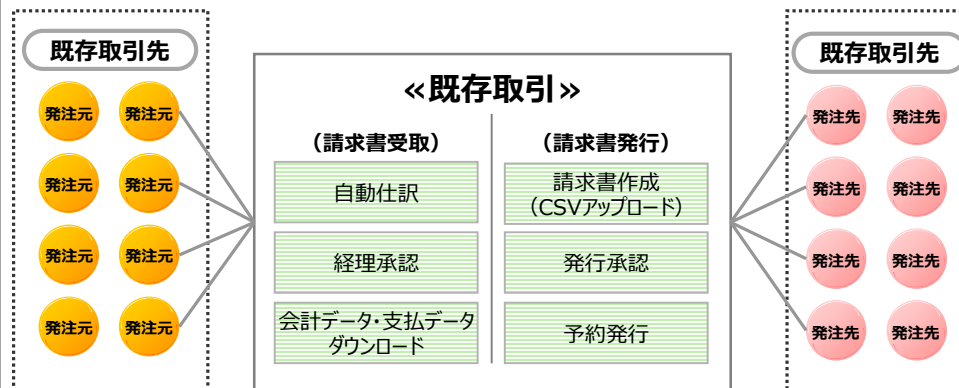
BtoBプラットフォーム 受発注

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



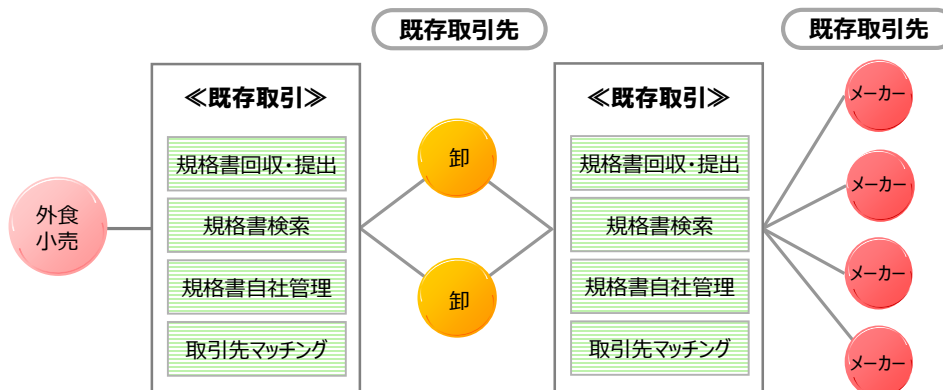
BtoBプラットフォーム 請求書

請求書の受取・発行業務をIT化



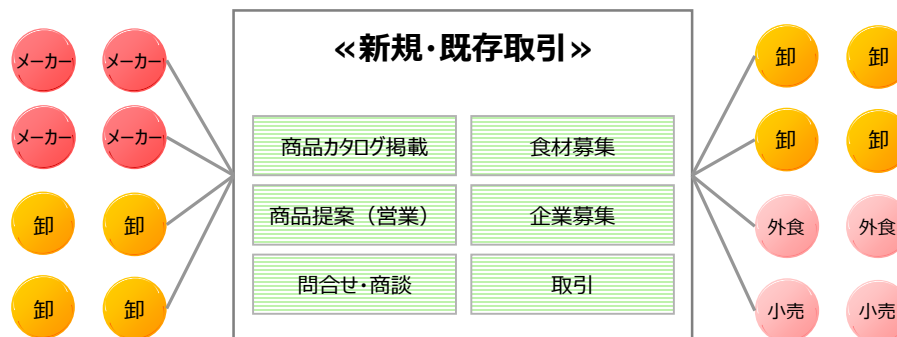
BtoBプラットフォーム 規格書

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3四半期決算

重要指標 (KPI)

「BtoBプラットフォーム 請求書」の企業数、当第3四半期で増加ペースが加速

		2015/12末	2016/3末		2016/6末		2016/9末	
			1Q増減数	2Q増減数	3Q増減数			
受発注	買い手企業数	1,706	1,836	+ 130	1,914	+ 78	1,979	+ 65
	売り手企業数	28,240	28,613	+ 373	29,024	+ 411	29,527	+ 503
規格書	買い手機能 企業数	369	390	+ 21	407	+ 17	431	+ 24
	卸機能 企業数	474	490	+ 16	514	+ 24	520	+ 6
	メーカー機能 企業数	6,054	6,120	+ 66	6,165	+ 45	6,193	+ 28
請求書	企業数	40,723	55,086	+ 14,363	74,198	+ 19,112	112,884	+ 38,686
	－内 契約企業数（受取側）	657	863	+ 206	1,038	+ 175	1,199	+ 161
	（発行側）	227	313	+ 86	370	+ 57	452	+ 82
	（合計）	884	1,176	+ 292	1,408	+ 232	1,651	+ 243
商談	買い手企業数	6,915	6,837	-78	6,879	42	6,872	-7
	売り手企業数	1,952	1,838	-114	1,821	-17	1,752	-69
BtoB プラット フォーム	企業数（注1）	62,039	67,148	+ 5,109	79,507	+ 12,359	113,858	+ 34,351
	事業所数（注2）	280,167	329,609	+ 49,442	351,019	+ 21,410	386,388	+ 35,369

(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

2016/12期 第3四半期 (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		3Q		3Q累計	
受発注	881	16.3%	918	10.2%	948	9.9%	2,748	12.0%
規格書	269	25.6%	290	20.9%	295	19.1%	855	21.7%
ES	291	-7.2%	296	-4.5%	308	3.2%	896	-2.9%
その他	34	2.2%	18	-37.9%	18	-43.4%	71	-25.7%
【売上高】	1,467	12.0%	1,514	7.9%	1,561	9.0%	4,542	9.5%
受発注	210	16.6%	214	-1.3%	223	15.0%	648	9.5%
規格書	55	43.4%	61	4.9%	64	36.7%	181	25.7%
ES	156	67.4%	167	28.3%	166	30.6%	490	39.5%
その他	16	4.6%	12	-8.8%	12	-18.0%	41	-7.1%
【売上原価】	431	34.0%	445	8.0%	458	21.8%	1,335	20.2%
受発注	670	16.2%	703	14.3%	724	8.4%	2,099	12.8%
規格書	213	21.7%	229	26.0%	231	15.0%	674	20.7%
ES	134	-38.8%	128	-28.4%	142	-17.1%	405	-29.0%
その他	17	0.0%	6	-61.2%	6	-65.0%	30	-41.6%
【売上総利益】	1,035	4.8%	1,068	7.8%	1,103	4.4%	3,207	5.7%
受発注	225	15.6%	223	5.9%	235	15.8%	684	12.3%
規格書	136	36.7%	141	29.3%	169	47.3%	446	37.9%
ES	181	12.9%	188	10.2%	227	30.8%	597	18.2%
その他	21	-6.2%	17	-25.5%	19	-12.1%	57	-14.8%
【販管費】	563	18.1%	571	11.1%	650	27.0%	1,785	18.7%
受発注	445	16.5%	480	18.7%	489	5.2%	1,415	13.0%
規格書	77	2.1%	87	21.1%	62	-28.0%	227	-3.1%
ES	-46	-	-60	-	-85	-	-191	-
その他	-3	-	-10	-	-13	-	-27	-
【営業利益】	472	-7.5%	496	4.3%	452	-16.8%	1,422	-7.2%
【経常利益】	456	-10.7%	476	-0.7%	449	-16.6%	1,382	-9.7%
【親会社株主に帰属する当期純利益】	294	-4.1%	305	0.0%	289	-15.1%	890	-6.7%
売上高営業利益率	32.2%		32.8%		29.0%		31.3%	
売上高経常利益率	31.1%		31.5%		28.8%		30.4%	

□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、テレビCM等の販促費及び本社ビル移転
に係る経費が増加しました。

□経常利益

「受発注事業」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3四半期 (計画比)

(単位:百万円)

	2016/12期											
	1Q			2Q			3Q			3Q累計		
	計画	実績	差異	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	985	948	-37	2,815	2,748	-67
規格書	272	269	-3	299	290	-9	319	295	-24	889	855	-34
ES	297	291	-6	337	296	-41	386	308	-78	1,020	896	-124
その他	36	34	-2	29	18	-11	37	18	-19	102	71	-31
【売上高】	1,488	1,467	-21	1,595	1,514	-81	1,718	1,561	-157	4,800	4,542	-258
受発注	214	210	-4	221	214	-7	230	223	-7	665	648	-17
規格書	55	55	0	60	61	1	62	64	2	176	181	5
ES	154	156	2	165	167	2	178	166	-12	497	490	-7
その他	16	16	0	14	12	-2	15	12	-3	45	41	-4
【売上原価】	434	431	-3	454	445	-9	480	458	-22	1,368	1,335	-33
受発注	677	670	-7	717	703	-14	755	724	-31	2,150	2,099	-51
規格書	217	213	-4	239	229	-10	257	231	-26	713	674	-39
ES	143	134	-9	172	128	-44	207	142	-65	522	405	-117
その他	20	17	-3	15	6	-9	22	6	-16	58	30	-28
【売上総利益】	1,055	1,035	-20	1,140	1,068	-72	1,239	1,103	-136	3,433	3,207	-226
受発注	247	225	-22	248	223	-25	291	235	-56	786	684	-102
規格書	156	136	-20	158	141	-17	164	169	5	478	446	-32
ES	183	181	-2	167	188	21	176	227	51	526	597	71
その他	22	21	-1	23	17	-6	23	19	-4	68	57	-11
【販管費】	607	563	-44	593	571	-22	652	650	-2	1,852	1,785	-67
受発注	431	445	14	469	480	11	464	489	25	1,364	1,415	51
規格書	60	77	17	82	87	5	93	62	-31	235	227	-8
ES	-40	-46	-6	5	-60	-65	32	-85	-117	-3	-191	-188
その他	-2	-3	-1	-8	-10	-2	-1	-13	-12	-10	-27	-17
【営業利益】	447	472	25	547	496	-51	586	452	-134	1,579	1,422	-157
【経常利益】	446	456	10	546	476	-70	585	449	-136	1,577	1,382	-195
【親会社株主に帰属する当期純利益】	288	294	6	352	305	-47	379	289	-90	1,019	890	-129

売上高営業利益率	30.0%	32.2%	2.1%	34.3%	32.8%	-1.5%	34.1%	29.0%	-5.1%	32.9%	31.3%	-1.6%
売上高経常利益率	30.0%	31.1%	1.1%	34.2%	31.4%	-2.8%	34.1%	28.8%	-5.3%	32.9%	30.4%	-2.5%

□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。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〕

システム使用料が計画を下回りました。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。「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

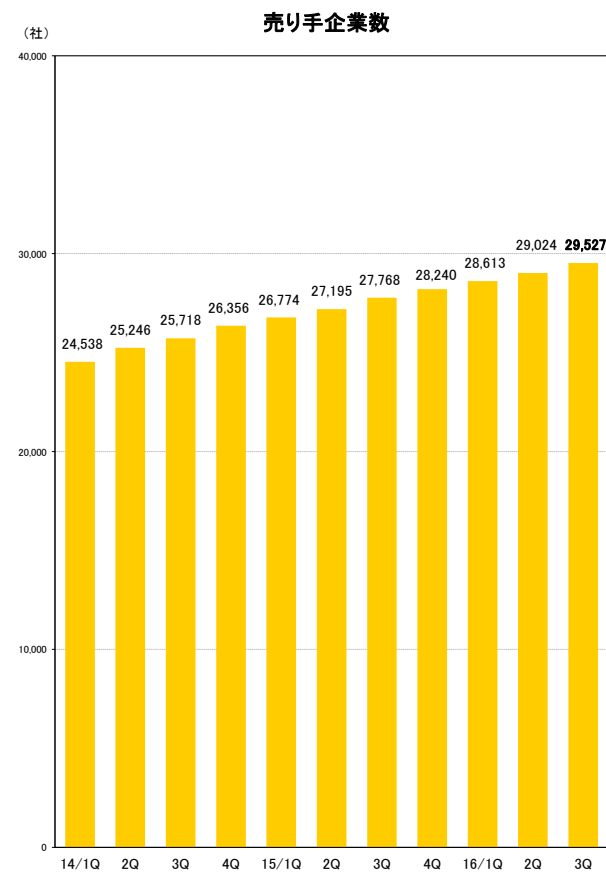
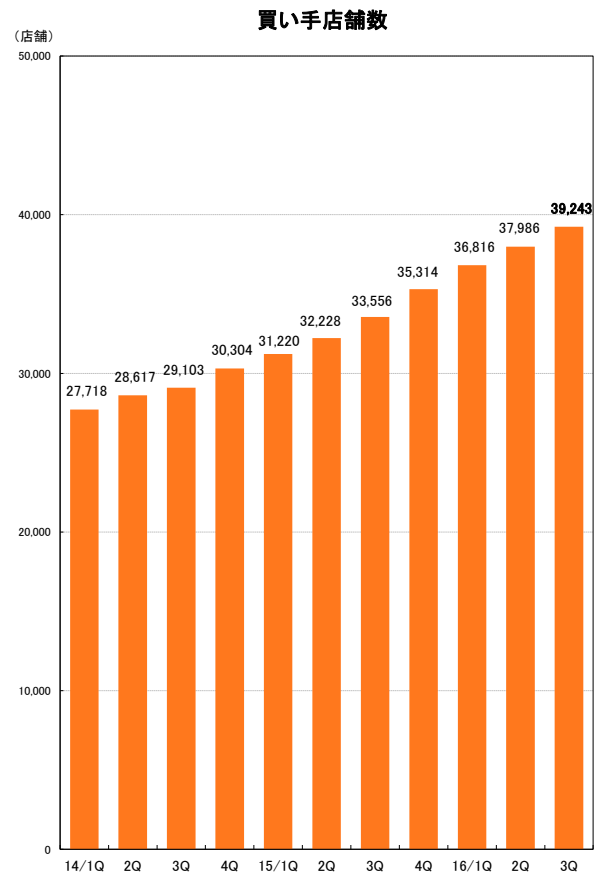
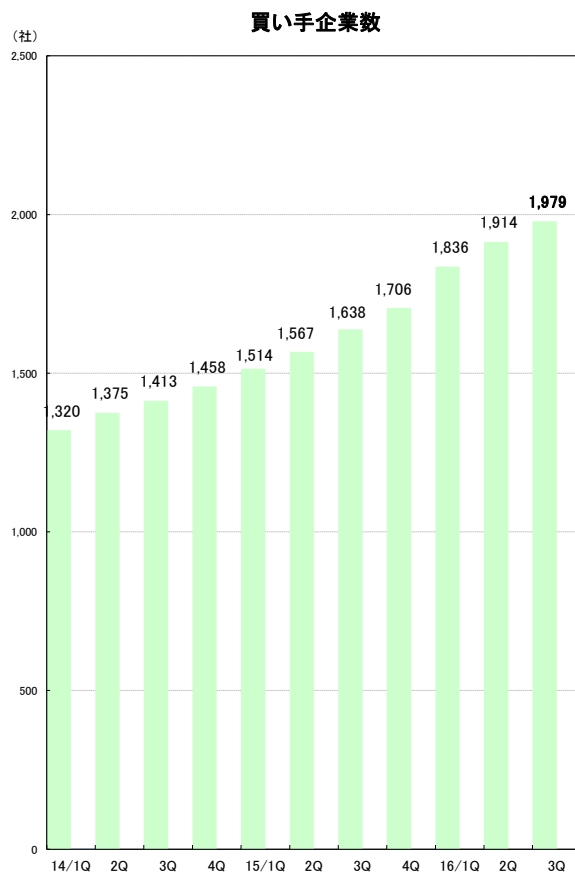
主に保守的に計画をした人件費、販促費が未発生となりました。

□経常利益

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

受発注事業（BtoBプラットフォーム 受発注）

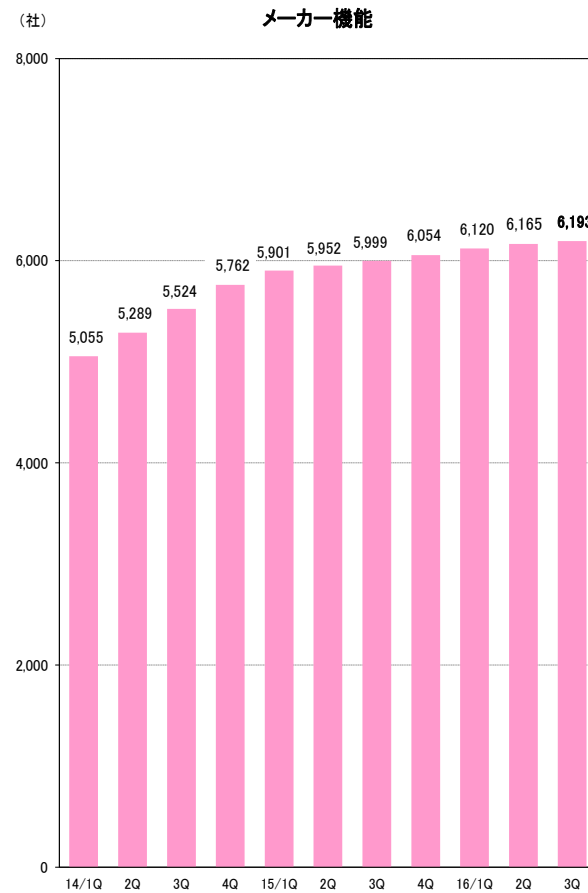
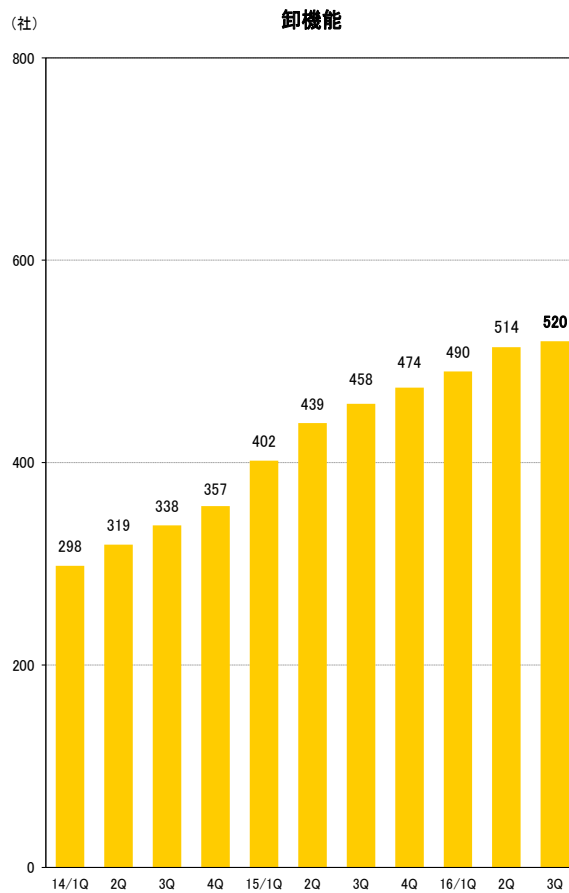
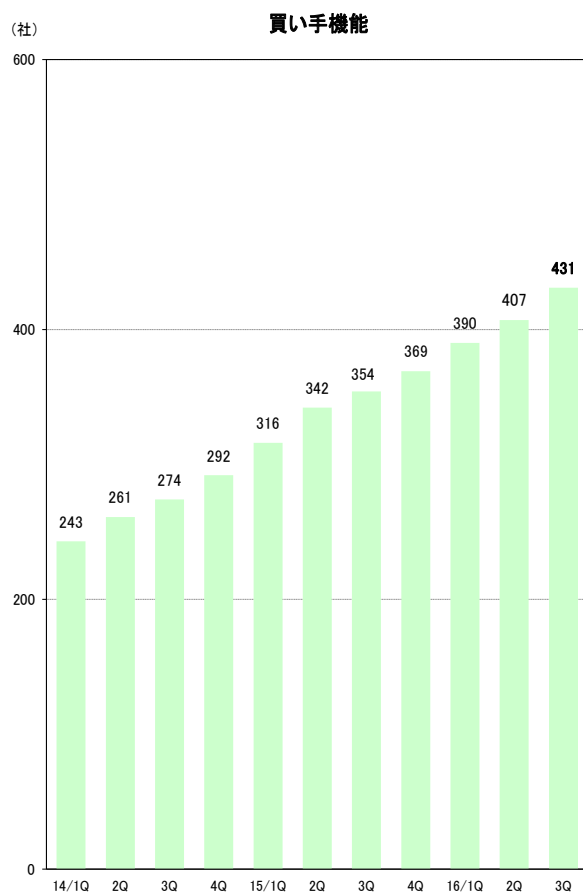
- ・ 外食チェーン、ホテル、商業施設、給食会社等の買い手新規稼動が順調。
- ・ アライアンスパートナー（既存売り手企業・提携システム会社等）からの紹介案件も継続的に発生。
- ・ システム連携強化（現在、81社 99ソリューションと連携）により顧客利便性が向上。



※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）

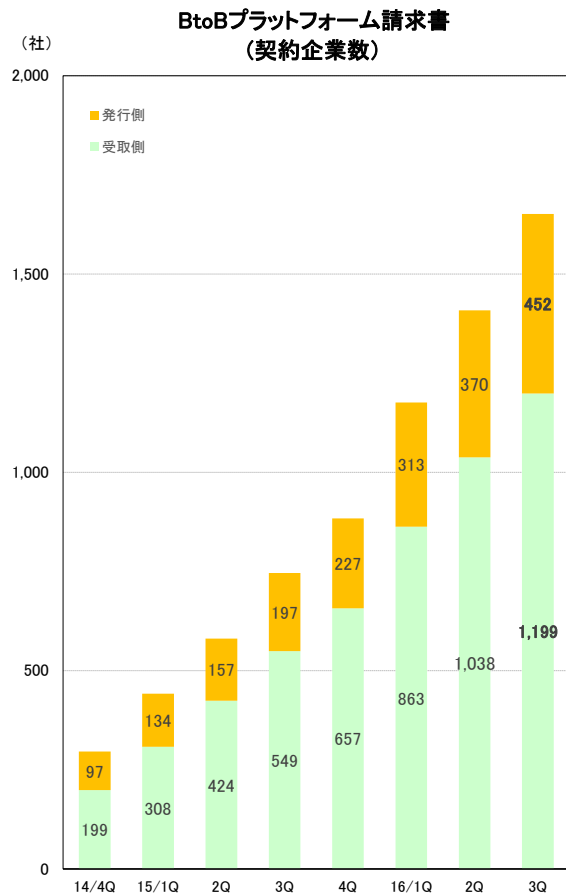
- ・ 食の安全・安心、アレルギー対応の強化を背景に、各機能の企業数が増加。
- ・ 大手外食チェーン、ホテルチェーンの買い手機能の利用が進む。
- ・ 食品メーカー向け販促支援機能を提供。商品、レシピ情報の一元管理、販促強化が可能。



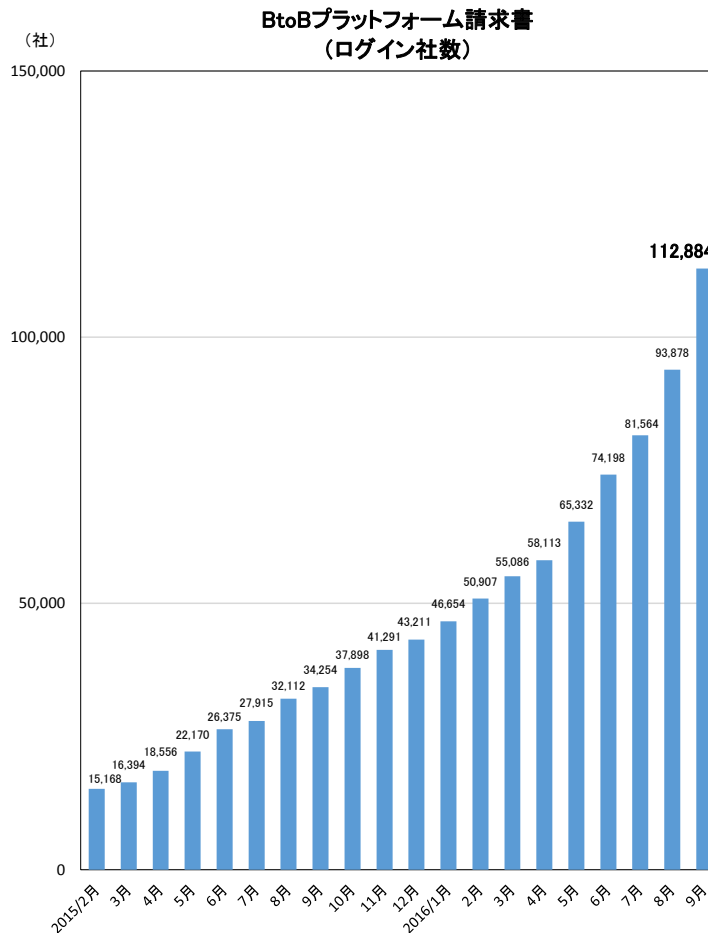
※グラフの社数は、各四半期末の数値です。

ES事業 (BtoBプラットフォーム 請求書・商談)

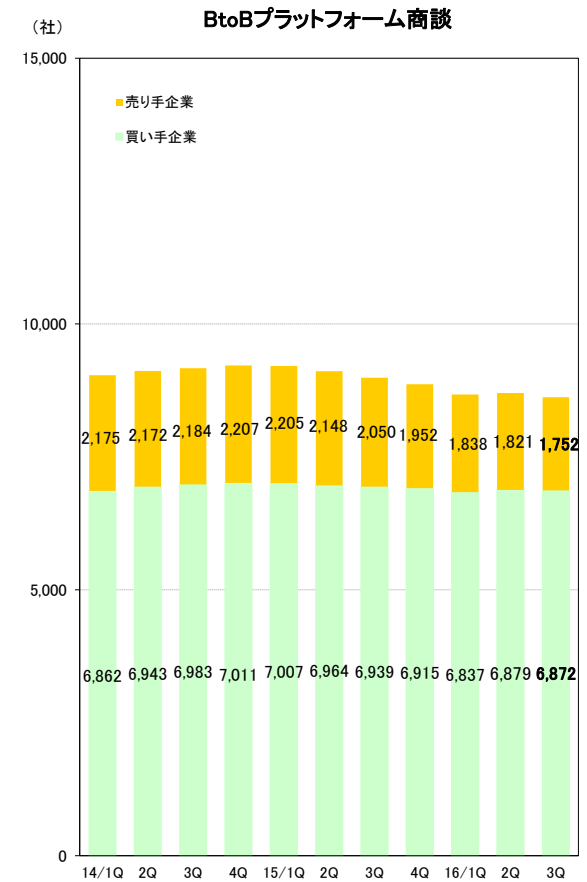
- ・ 請求書電子化の強いニーズを背景に、ログイン社数の増加ペースが加速し、11万社に到達。
- ・ 請求書の新規契約企業数は、フード業界及び他業界で順調に増加。
- ・ 請求書のシステム開発強化。自動入金消込・支払督促機能、法人マイナンバー対応機能等をリリース。



※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。



Copyright © 2016 Info Mart Corporation. All rights Reserved.

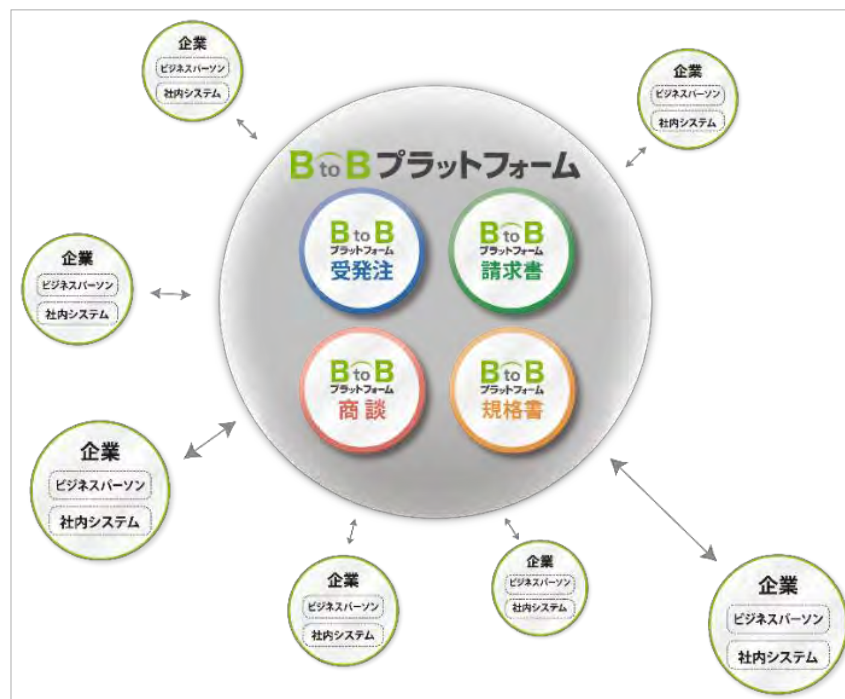


※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

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

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)

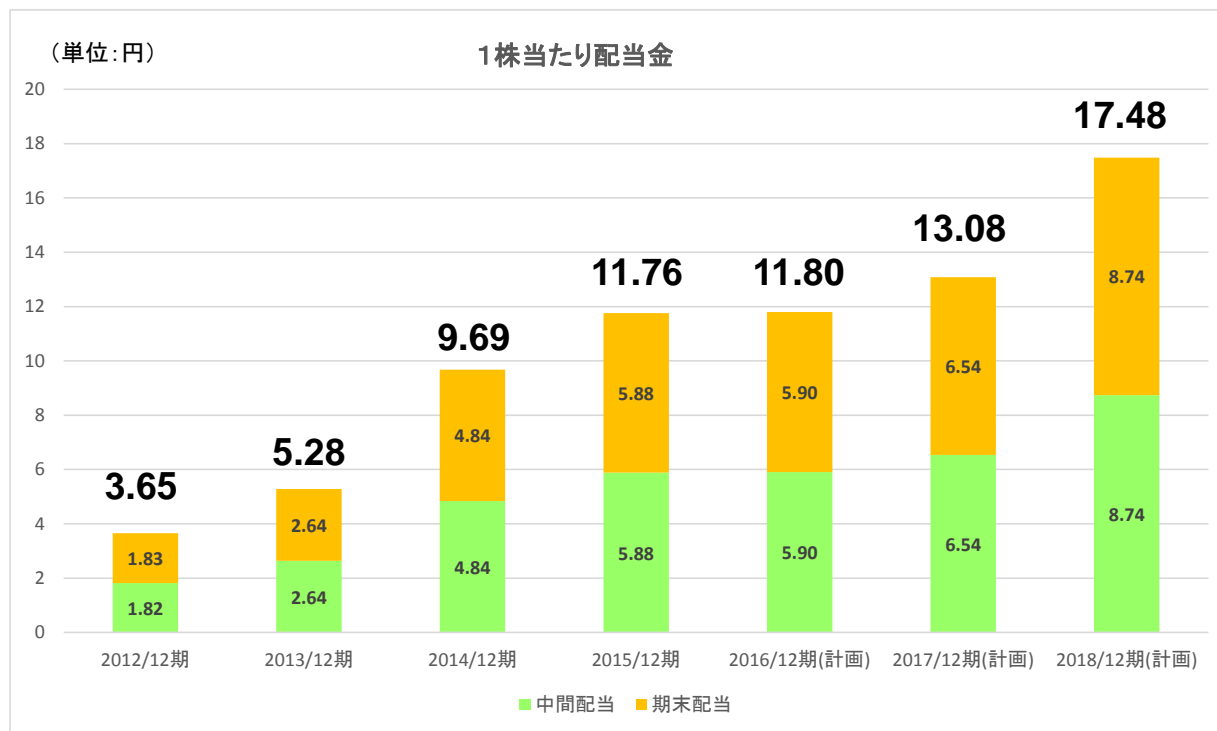
(単位：百万円 / %：前期比増減率)

	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%

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。

※当社は、株式の流動性向上を図るため、**2016年12月31日を基準日、2017年1月1日を効力発生日として、**

1株につき2株の割合をもって株式分割を行うことを2016年10月31日開催の取締役会で決議いたしました。

なお、グラフ中の配当金は、当該株式分割を行う前の金額となっております。

※ 補足資料 (サービス別 料金体系)

2016年9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	
		<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10月31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。