



**株式会社インフォマート**  
**2018年12月期**  
**第4四半期・通期決算**

**2019年2月14日**

**東証一部 (2492)**



<b>I. インフォーマートについて</b>	<b>… P1</b>
<b>II. 2018年12月期 第4四半期・通期決算</b>	<b>… P5</b>
<b>III. 今後の経営方針等</b>	<b>… P11</b>
<b>2019年12月期 連結業績予想</b>	
<b>IV. 株主還元について</b>	<b>… P17</b>

# 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（2018年12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） 453名（正社員399／派遣54）（2018年12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/>



# 当社事業の特徴と実績

## □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（2018年12月末）

278,554社

事業所数（2018年12月末）

648,145事業所

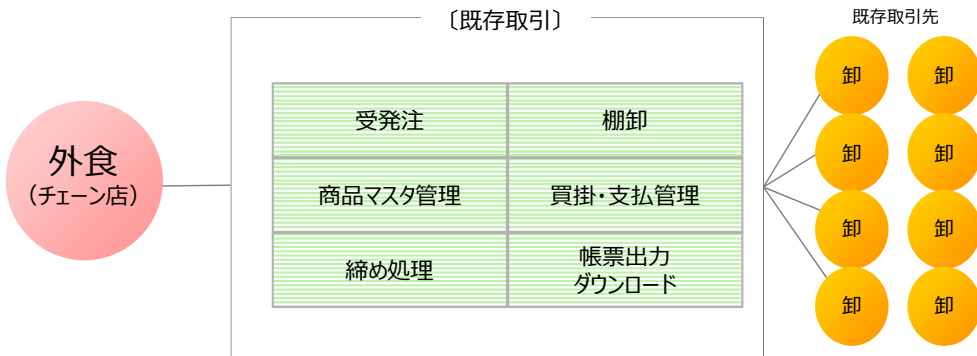
流通金額（2018年1~12月）

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

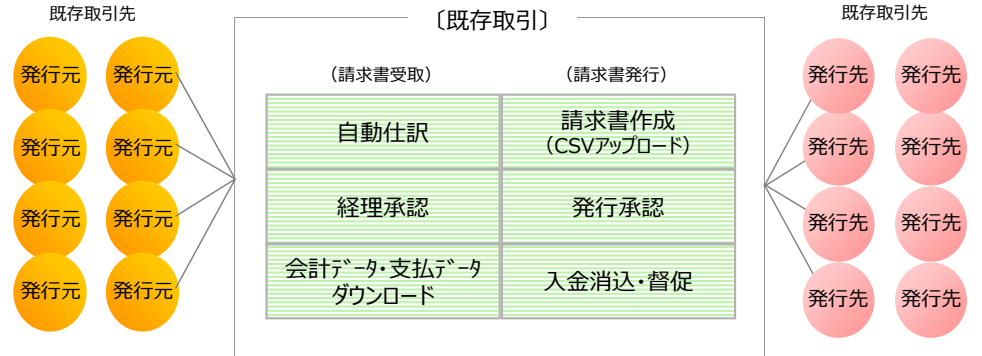
受発注・請求にかかわる各種業務が飛躍的に改善される受発注プラットフォーム



受発注・請求書業務を最適化

## BtoBプラットフォーム 請求書

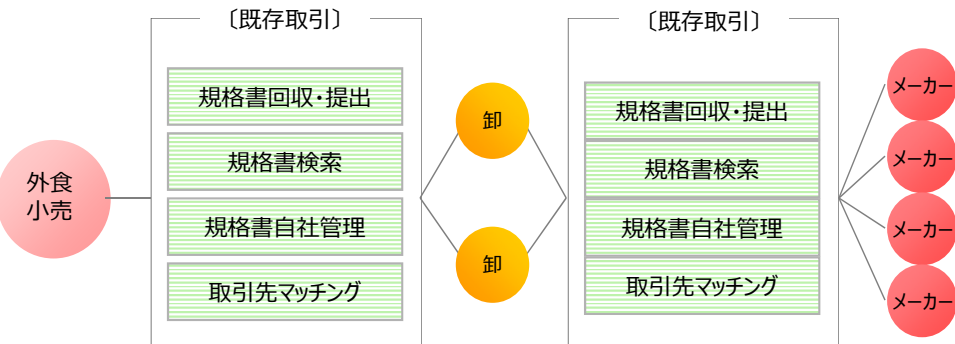
請求書業務のコスト削減・時間短縮・生産性向上を実現する電子請求書プラットフォーム



請求書の受取・発行を電子化

## BtoBプラットフォーム 規格書

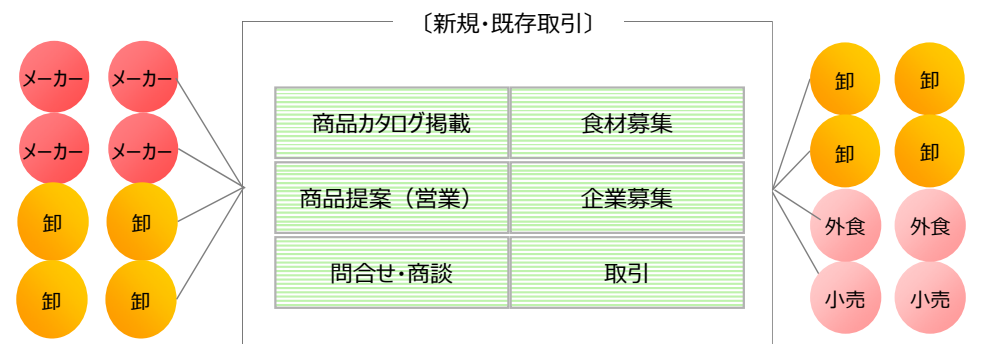
最新の法令や品質管理基準を網羅！フード業界で最も使われている規格書プラットフォーム



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. 2018年12月期 第4四半期・通期決算

# 2018/12期 第4四半期・通期 (前年同期比)

(単位:百万円 / %:前年同期比増減率)

	2018/1Q		2018/2Q		2018/3Q		2018/4Q		2018/通期	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	実績	前年同期比	実績	前年同期比	実績	前期比
受発注	1,082	12.2%	1,132	11.9%	1,149	8.5%	1,208	10.8%	4,573	10.8%
規格書	336	8.5%	348	11.9%	354	10.4%	361	10.7%	1,400	10.4%
ES	356	17.1%	385	27.4%	430	34.0%	451	28.5%	1,622	26.9%
その他	23	27.7%	16	-6.6%	17	6.4%	25	11.5%	83	10.3%
<b>【売上高】</b>	<b>1,788</b>	<b>12.7%</b>	<b>1,871</b>	<b>14.6%</b>	<b>1,942</b>	<b>13.7%</b>	<b>2,036</b>	<b>14.4%</b>	<b>7,639</b>	<b>13.9%</b>
受発注	299	14.6%	308	12.1%	274	-2.2%	234	-18.2%	1,116	1.2%
規格書	104	19.3%	89	-7.0%	88	-11.2%	92	-9.7%	375	-2.8%
ES	218	32.6%	217	11.6%	232	-26.0%	232	2.7%	899	0.1%
その他	12	16.3%	11	2.0%	12	4.3%	15	6.7%	52	7.2%
<b>【売上原価】</b>	<b>626</b>	<b>21.8%</b>	<b>616</b>	<b>8.5%</b>	<b>598</b>	<b>-14.0%</b>	<b>565</b>	<b>-8.9%</b>	<b>2,406</b>	<b>0.3%</b>
受発注	783	11.3%	824	11.8%	875	12.4%	974	21.2%	3,457	14.3%
規格書	231	4.2%	258	20.3%	265	20.1%	268	20.1%	1,024	16.2%
ES	137	-1.2%	168	56.1%	197	2654.4%	218	75.4%	722	90.6%
その他	11	43.3%	4	-21.6%	5	12.2%	9	20.2%	31	15.8%
<b>【売上総利益】</b>	<b>1,162</b>	<b>8.3%</b>	<b>1,255</b>	<b>17.9%</b>	<b>1,343</b>	<b>32.8%</b>	<b>1,471</b>	<b>26.9%</b>	<b>5,233</b>	<b>21.4%</b>
受発注	325	35.8%	342	25.7%	325	7.4%	331	12.3%	1,325	19.3%
規格書	99	26.1%	104	21.5%	98	8.9%	101	14.5%	404	17.4%
ES	233	7.5%	265	6.3%	270	-0.5%	292	11.7%	1,061	6.1%
その他	21	4.7%	20	7.4%	22	0.1%	23	-13.8%	88	-1.4%
<b>【販管費】</b>	<b>680</b>	<b>22.2%</b>	<b>733</b>	<b>16.8%</b>	<b>716</b>	<b>4.2%</b>	<b>748</b>	<b>11.3%</b>	<b>2,879</b>	<b>13.2%</b>
受発注	457	-1.4%	481	3.6%	550	15.5%	642	26.4%	2,131	11.4%
規格書	132	-7.9%	154	19.6%	166	28.0%	167	23.8%	620	15.4%
ES	-95	-	-97	-	-72	-	-73	-	-338	-
その他	-10	-	-15	-	-17	-	-13	-	-56	-
<b>【営業利益】</b>	<b>481</b>	<b>-6.7%</b>	<b>521</b>	<b>19.3%</b>	<b>626</b>	<b>93.3%</b>	<b>723</b>	<b>48.3%</b>	<b>2,353</b>	<b>33.3%</b>
<b>【経常利益】</b>	<b>465</b>	<b>-8.3%</b>	<b>526</b>	<b>20.9%</b>	<b>630</b>	<b>95.2%</b>	<b>713</b>	<b>47.0%</b>	<b>2,335</b>	<b>33.4%</b>
【親会社株主に帰属する当期純利益】	311	-8.7%	358	-	414	89.0%	467	25.6%	1,552	304.3%

売上高売上総利益率	65.0%	67.1%	69.2%	72.3%	68.5%
受発注	42.3%	42.5%	47.9%	53.1%	46.6%
規格書	39.3%	44.3%	47.0%	46.3%	44.3%
売上高営業利益率	26.9%	27.9%	32.3%	35.5%	30.8%
売上高経常利益率	26.0%	28.1%	32.4%	35.1%	30.6%

## □売上高

### 〔受発注事業〕

「BtoB-PF (BtoBプラットフォーム) 受発注 (外食と卸会社間)」の外食チェーン・ホテル等の買い手企業数とその取引先の食品卸等の売り手企業数が順調に増加し、システム使用料が増加しました。

### 〔規格書事業〕

「BtoB-PF 受発注」とのパッケージ販売により「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。

### 〔ES事業〕

「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、その稼働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のソフトウェア償却費が償却期間満了により順次減少し、また、今期のシステム開発投資を低減したことにより、ソフトウェア償却費が減少しました。

## □販管費

主に事業拡大に必要な営業人員の増加等で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が、販管費コストの増加を吸収し、増益となりました。

## □当期純利益

前期に発生した特別損失 (減損損失) がなかったことから、大幅な増益となりました。



# 2018/12期 第4四半期・通期 (計画比)

(単位:百万円)

	2018/1Q			2018/2Q			2018/3Q			2018/4Q			2018/通期		
	計画	実績	差異	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	1,062	1,082	20	1,158	1,132	-26	1,269	1,149	-120	1,398	1,208	-190	4,887	4,573	-314
規格書	338	336	-2	349	348	-1	363	354	-9	373	361	-12	1,423	1,400	-23
ES	343	356	13	360	385	25	391	430	39	435	451	16	1,528	1,622	94
その他	29	23	-6	48	16	-32	40	17	-23	48	25	-23	165	83	-82
【売上高】	1,762	1,788	26	1,905	1,871	-34	2,055	1,942	-113	2,244	2,036	-208	7,965	7,639	-326
受発注	298	299	1	303	308	5	286	274	-12	240	234	-6	1,126	1,116	-10
規格書	103	104	1	89	89	0	93	88	-5	96	92	-4	381	375	-6
ES	194	218	24	200	217	17	207	232	25	198	232	34	799	899	100
その他	16	12	-4	18	11	-7	18	12	-6	19	15	-4	71	52	-19
【売上原価】	604	626	22	603	616	13	597	598	1	546	565	19	2,351	2,406	55
受発注	764	783	19	855	824	-31	984	875	-109	1,158	974	-184	3,760	3,457	-303
規格書	235	231	-4	260	258	-2	270	265	-5	277	268	-9	1,041	1,024	-17
ES	148	137	-11	160	168	8	184	197	13	237	218	-19	729	722	-7
その他	12	11	-1	31	4	-27	22	5	-17	29	9	-20	94	31	-63
【売上総利益】	1,157	1,162	5	1,303	1,255	-48	1,457	1,343	-114	1,698	1,471	-227	5,614	5,233	-381
受発注	367	325	-42	363	342	-21	385	325	-60	391	331	-60	1,506	1,325	-181
規格書	118	99	-19	113	104	-9	116	98	-18	110	101	-9	458	404	-54
ES	250	233	-17	253	265	12	279	270	-9	272	292	20	1,053	1,061	8
その他	22	21	-1	23	20	-3	23	22	-1	25	23	-2	93	88	-5
【販管費】	754	680	-74	751	733	-18	801	716	-85	796	748	-48	3,102	2,879	-223
受発注	397	457	60	491	481	-10	599	550	-49	767	642	-125	2,255	2,131	-124
規格書	117	132	15	147	154	7	153	166	13	167	167	0	584	620	36
ES	-101	-95	6	-93	-97	-4	-95	-72	23	-35	-73	-38	-324	-338	-14
その他	-10	-10	0	8	-15	-23	-1	-17	-16	4	-13	-17	1	-56	-57
【営業利益】	402	481	79	552	521	-31	656	626	-30	902	723	-179	2,512	2,353	-159
【経常利益】	399	465	66	549	526	-23	653	630	-23	899	713	-186	2,500	2,335	-165
【親会社株主に帰属する当期純利益】	264	311	47	370	358	-12	437	414	-23	602	467	-135	1,674	1,552	-122

売上高売上総利益率	65.7%	65.0%	-0.7%	68.4%	67.1%	-1.3%	70.9%	69.2%	-1.7%	75.7%	72.3%	-3.4%	70.5%	68.5%	-2.0%
受発注	37.4%	42.3%	4.9%	42.4%	42.5%	0.1%	47.2%	47.9%	0.7%	54.9%	53.1%	-1.8%	46.1%	46.6%	0.5%
規格書	34.5%	39.3%	4.8%	42.1%	44.3%	2.2%	42.2%	47.0%	4.8%	44.8%	46.3%	1.5%	41.0%	44.3%	3.3%
売上高営業利益	22.8%	26.9%	4.1%	29.0%	27.9%	-1.1%	31.9%	32.3%	0.4%	40.2%	35.5%	-4.7%	31.5%	30.8%	-0.7%
売上高経常利益	22.7%	26.0%	3.3%	28.8%	28.1%	-0.7%	31.8%	32.4%	0.6%	40.1%	35.1%	-5.0%	31.4%	30.6%	-0.8%

## □売上高

### 〔受発注事業〕

「BtoB-PF 受発注（外食と卸会社間）」は買い手新規稼働が順調に進み、システム使用料は計画通りでしたが、「BtoB-PF 受発注（卸会社と食品メーカー間）」の利用企業数の増加が計画を下回りました。

### 〔規格書事業〕

「BtoB-PF 規格書」は、利用企業数の増加が計画を下回りました。

### 〔ES事業〕

「BtoB-PF 請求書」の新規契約数、既存有料契約企業の稼働によるシステム使用料の増加が計画を上回りました。

### 〔その他事業〕

子会社での自治体向けデータベース事業の新規契約数が計画を下回りました。

## □売上原価

「BtoB-PF 請求書」の売上高の増加に伴い、手数料が増加しました。

## □販管費

主に人件費、販促費の未発生が差異となりました。

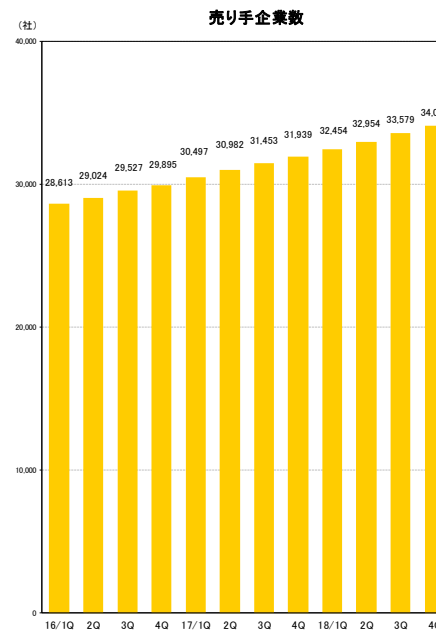
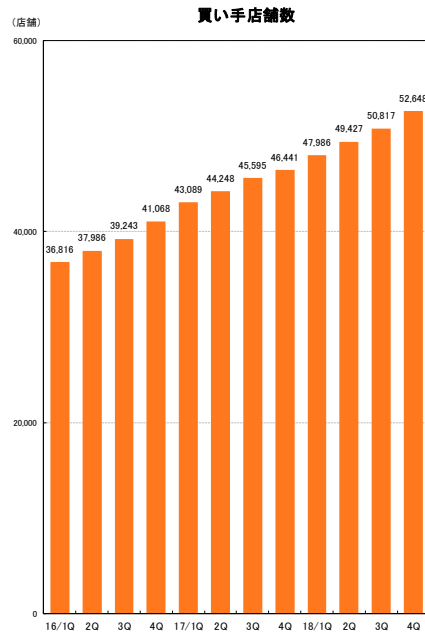
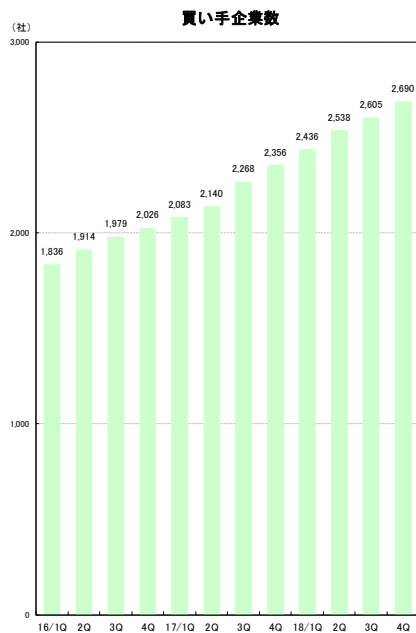
## □営業利益

受発注事業の営業利益の計画未達により、計画を下回る結果となりました。

- ・「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。
- ・「BtoB-PF 受発注（卸会社と食品メーカー間）」はサービスの立ち上げを推進し、722社が稼働。（2018年12月末時点）

(単位：社)

		2017/12期					2018/12期				
		1Q	2Q	3Q	4Q	前期末比	1Q	2Q	3Q	4Q	前期末比
受発注 (外食-卸)	買い手企業数 (外食)	2,083	2,140	2,268	2,356	+ 330	2,436	2,538	2,605	2,690	+ 334
	売り手企業数 (卸)	30,497	30,982	31,453	31,939	+ 2,044	32,454	32,954	33,579	34,095	+ 2,156
受発注 (卸-メーカー)	買い手企業数 (卸)	-	6	15	36	+ 36	44	48	44	42	+ 6
	売り手企業数 (卸・メーカー)	-	69	187	387	+ 387	481	556	605	680	+ 293



## 【料金体系】

### ■ 受発注（外食-卸）

＜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～

＜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：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

### ■ 受発注（卸-メーカー）

＜買い手企業＞  
 《月額システム使用料》  
 ・定額制：18,000円  
 ・ID追加：2,000円  
 《セットアップ費用》  
 500,000円

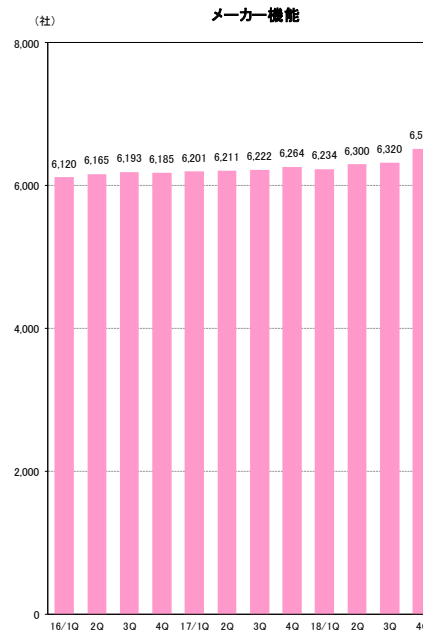
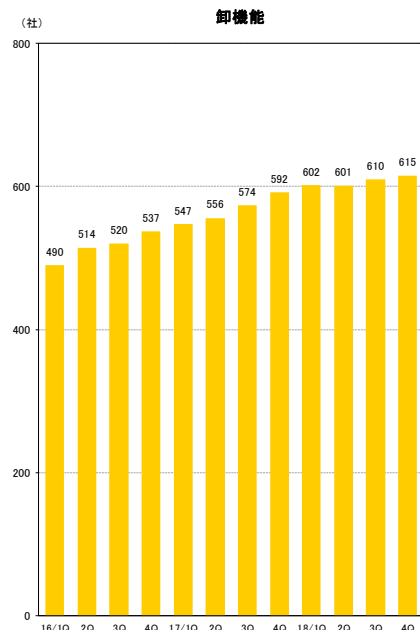
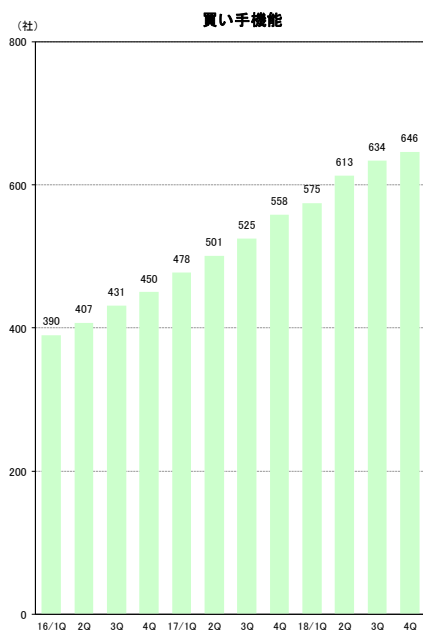
＜売り手企業＞  
 《月額システム使用料》  
 （定額制・従量制を選択）  
 ・定額制：100,000円  
 ・従量制：月間取引金額の1.2%  
 （10万未満無料）  
 ・ID追加：2,000円

※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

- ・ 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。
- ・ 外食チェーンでのメニュー管理機能の活用が進む。

(単位：社)

		2017/12期					2018/12期				
		1Q	2Q	3Q	4Q	前期末比	1Q	2Q	3Q	4Q	前期末比
規格書	買い手機能 企業数	478	501	525	558	+ 108	575	613	634	646	+ 88
	卸機能 企業数	547	556	574	592	+ 55	602	601	610	615	+ 23
	メーカー機能 企業数	6,201	6,211	6,222	6,264	+ 79	6,234	6,300	6,320	6,514	+ 250



### 【料金体系】

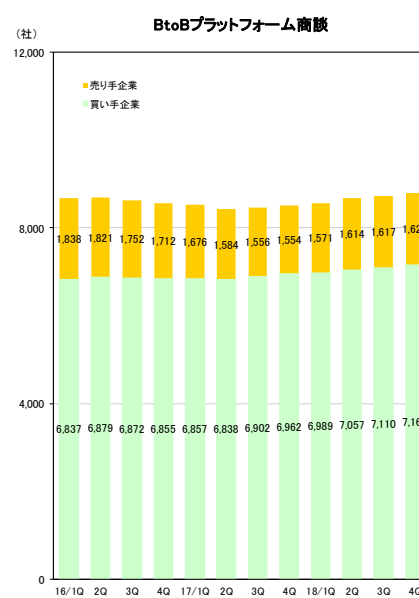
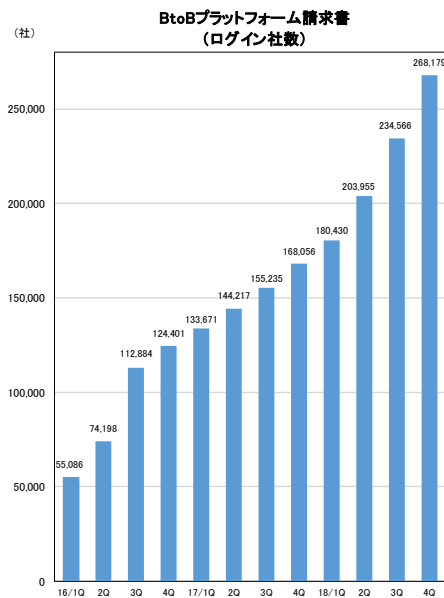
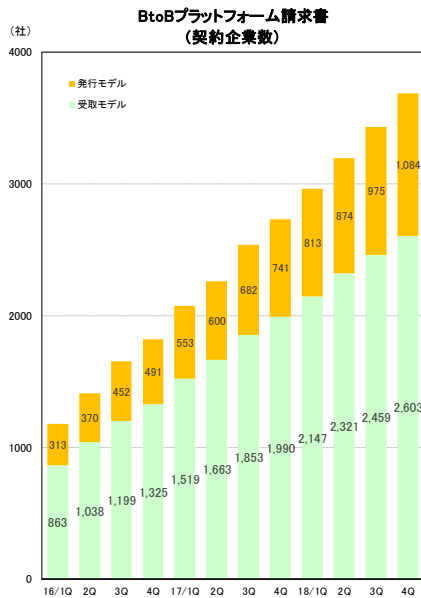
- 買い手機能
  - 《月額システム使用料》 50,000円
  - 《セットアップ費用》 300,000円～
- 卸機能
  - 《月額システム使用料》 35,000円
  - 《セットアップ費用》 50,000円～
- メーカー機能
  - 《月額システム使用料》
    - ・定額制：35,000円 or 50,000円
    - ・従量制：3,000円 ～ 20,000円
- メニュー管理機能
  - 《月額システム使用料》 7,000円
  - 《セットアップ費用》 50,000円～

※グラフの社数は、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27万社を突破。（2019年2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。

(単位：社)

		2017/12期					2018/12期				
		1Q	2Q	3Q	4Q	前期末比	1Q	2Q	3Q	4Q	前期末比
請求書	有料契約数 (受取モデル)	1,519	1,663	1,853	1,990	+ 665	2,147	2,321	2,459	2,603	+ 613
	(発行モデル)	553	600	682	741	+ 250	813	874	975	1,084	+ 343
	(合計)	2,072	2,263	2,535	2,731	+ 915	2,960	3,195	3,434	3,687	+ 956
	利用企業数	133,671	144,217	155,235	168,056	+ 43,655	180,430	203,955	234,566	268,179	+ 100,123
商談	買い手企業数	6,857	6,838	6,902	6,962	+ 107	6,989	7,057	7,110	7,168	+ 206
	売り手企業数	1,676	1,584	1,556	1,554	-158	1,571	1,614	1,617	1,620	+ 66



### 【料金体系】

#### BtoBプラットフォーム 請求書

※2018年10月からの新規契約より変更

##### ■受取モデル

《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～

##### ■発行モデル

《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件通…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

《月額システム使用料》

買い手企業 5,000円

売り手企業 25,000円

※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

Ⅲ. 今後の経営方針等  
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

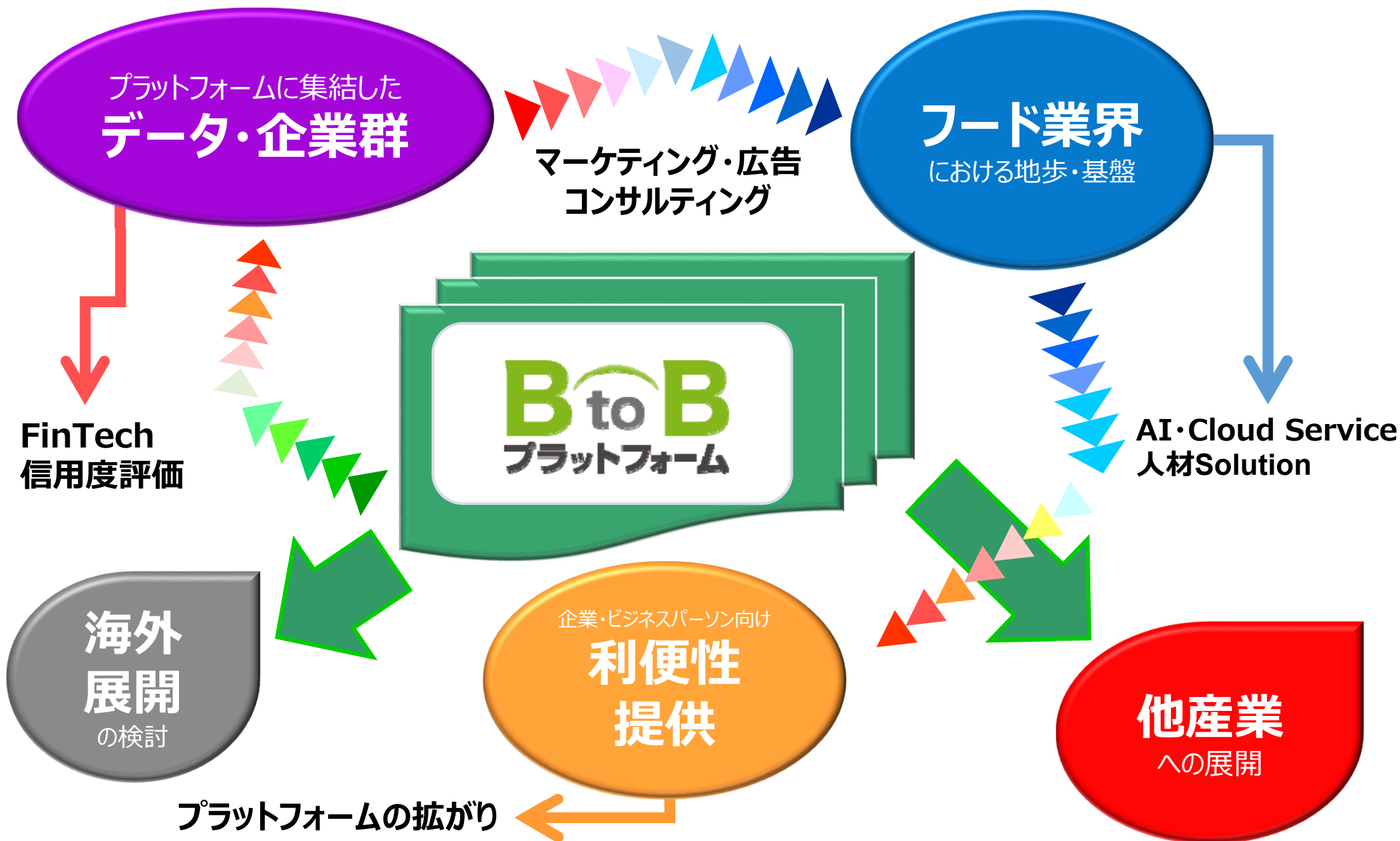
(比重10~20%)

## ■ 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






# 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

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

※ 2019/12期より、事業セグメントを変更いたします。

「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」に変更いたします。

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」に変更いたします。

# 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%
<b>【売上高】</b>	<b>1,984</b>	<b>2,062</b>	<b>2,157</b>	<b>2,235</b>	<b>8,439</b>	<b>10.5%</b>
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%
<b>【売上原価】</b>	<b>547</b>	<b>558</b>	<b>602</b>	<b>616</b>	<b>2,323</b>	<b>-3.4%</b>
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%
<b>【売上総利益】</b>	<b>1,437</b>	<b>1,504</b>	<b>1,556</b>	<b>1,618</b>	<b>6,114</b>	<b>16.8%</b>
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%
<b>【販管費】</b>	<b>865</b>	<b>945</b>	<b>931</b>	<b>953</b>	<b>3,695</b>	<b>28.3%</b>
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	-
<b>【営業利益】</b>	<b>572</b>	<b>558</b>	<b>624</b>	<b>665</b>	<b>2,419</b>	<b>2.8%</b>
<b>【経常利益】</b>	<b>568</b>	<b>556</b>	<b>622</b>	<b>663</b>	<b>2,410</b>	<b>3.2%</b>
<b>【当期純利益】</b>	<b>383</b>	<b>375</b>	<b>419</b>	<b>446</b>	<b>1,623</b>	<b>4.6%</b>

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。

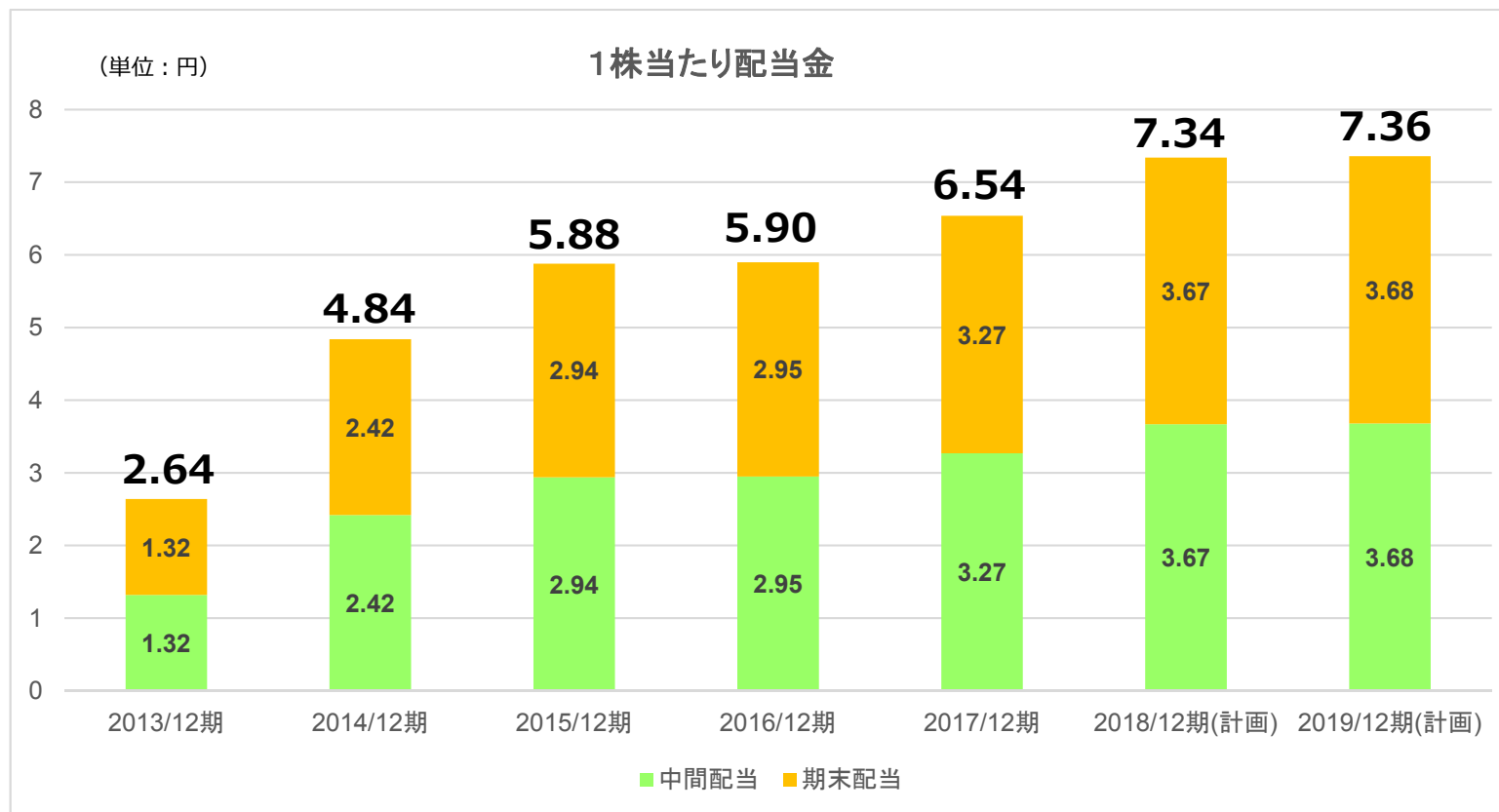
## □営業利益

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2月14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。