



株式会社インフォマート  
**2020年12月期**  
**第1四半期決算**

2020年4月30日

東証一部（2492）



I. インフォーマートについて	・・・ P1
II. 2020年12月期 第1四半期決算	・・・ P7
III. 経営方針等	・・・ P14
2020年12月期 連結業績予想	
IV. 株主還元について	・・・ P19

# 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（2020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（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） 536名（正社員470／派遣66）（2020年3月末現在）
- URL <https://www.infomart.co.jp/>

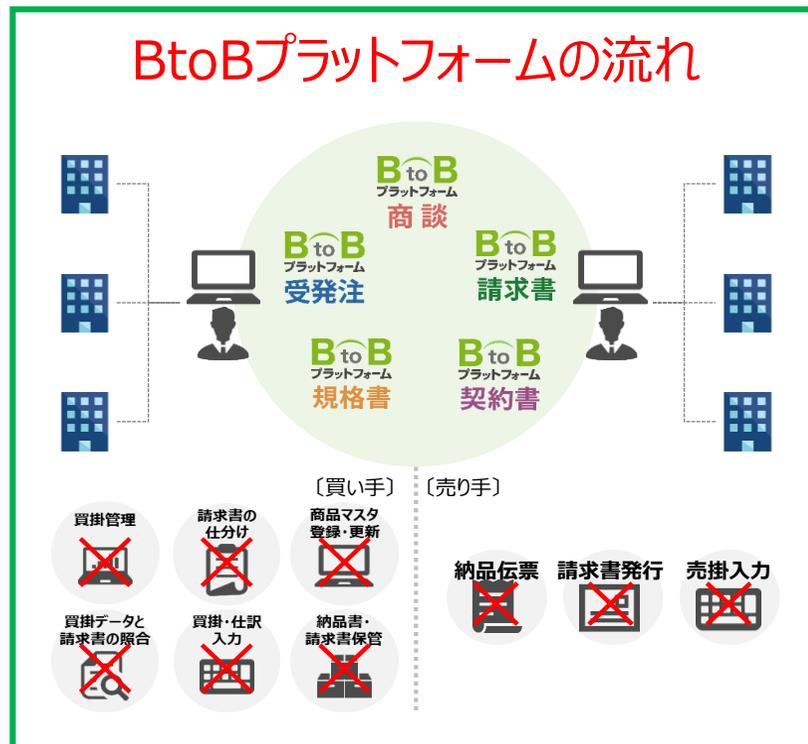
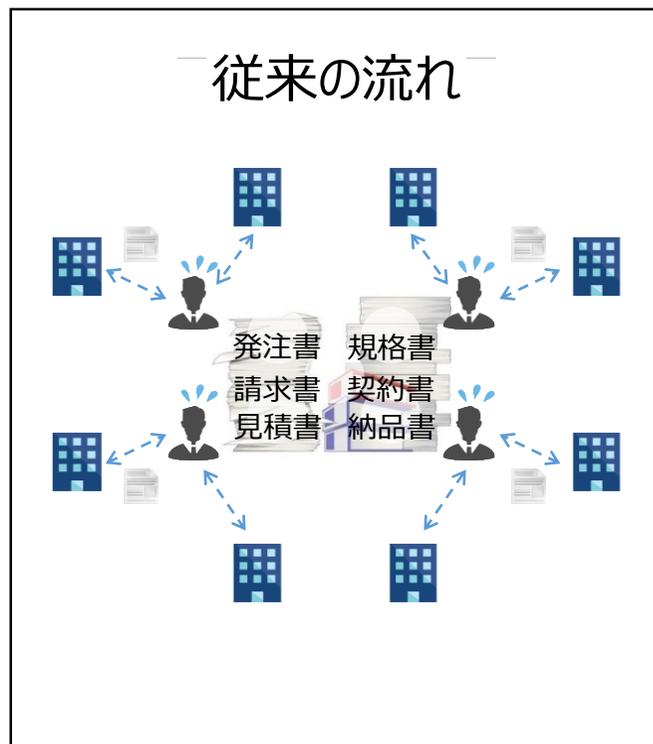
▼「BtoBプラットフォーム」が目指す世界を動画でご覧いただけます。

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



## 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



# ■ 主要なBtoBプラットフォーム



商談

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



受発注

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



規格書

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



請求書

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



契約書

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

## □ 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

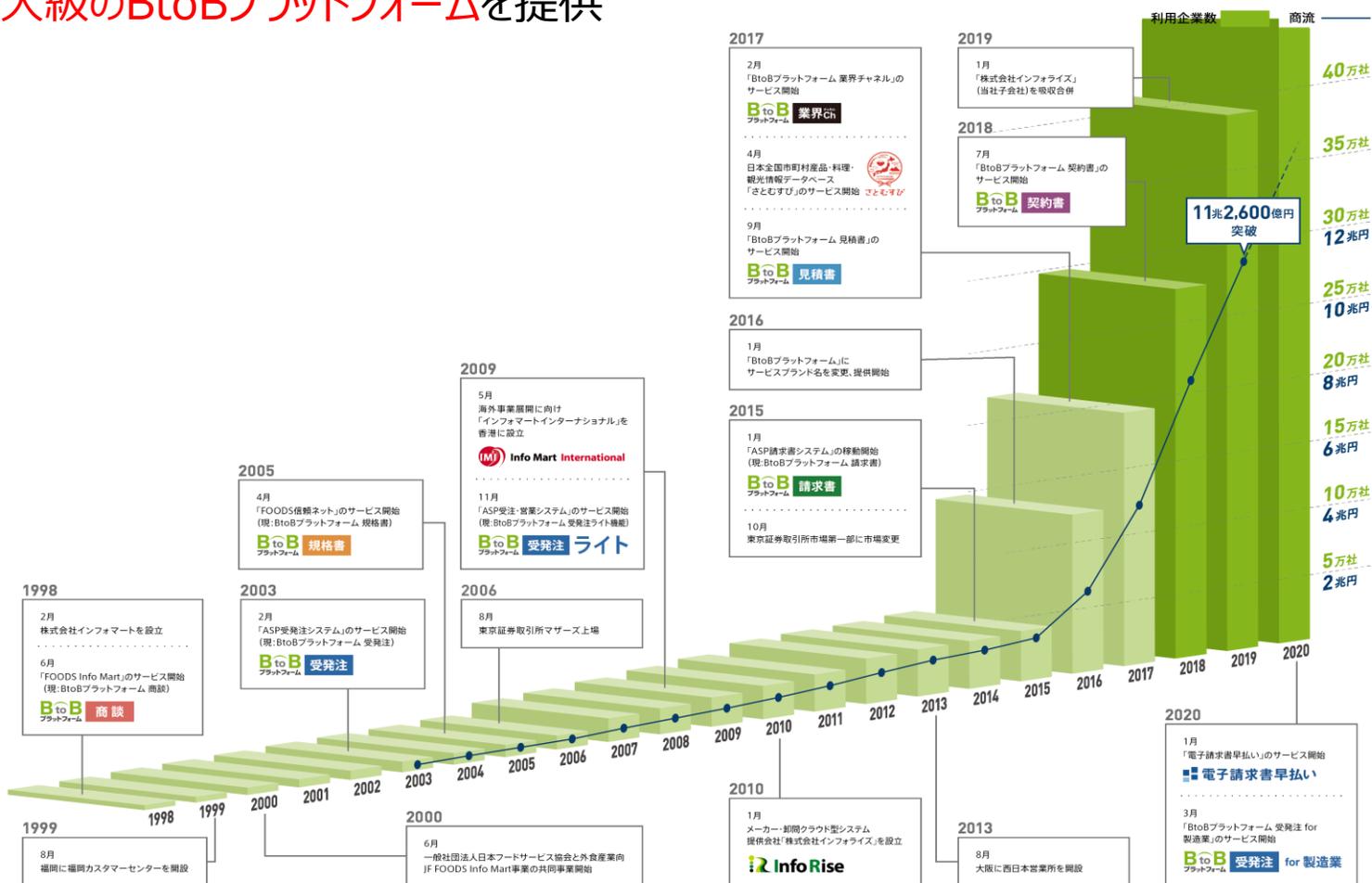


**お客様の自然な選択 = 使用継続**

『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

# 当社事業の実績

国内最大級のBtoBプラットフォームを提供



企業数 (2020年3月末)

412,391社

事業所数 (2020年3月末)

866,854事業所

流通金額 (2019年1~12月)

11兆2,690億円

## Ⅱ. 2020年12月期 第1四半期決算

# 新サービスの紹介

## BtoBプラットフォーム 請求書

### 電子請求書早払い

Info Mart Corporation × GMO PAYMENT GATEWAY

請求書をワンクリックで現金化。  
中小企業の資金調達を変える。  
BtoBプラットフォームの新サービス

## 電子請求書早払い

BtoBプラットフォーム請求書を利用して発行した請求書(先掛債権)をGMOペイメントゲートウェイ社へ譲渡すること(2者間ファクタリング)により、早期に資金化するサービスです。



手数料  
原則  
1~6%

入金まで  
最短  
2営業日

取引先に  
知られず  
利用可能

2020年1月リリース

## BtoBプラットフォーム 受発注

### 食材の自動発注

在庫管理はシステムに任せよう

## 自動発注で飲食店業務が変わる

Smart Shopping × Info Mart Corporation

前インフォマートの受発注システム「BtoBプラットフォーム 受発注」と、株式会社スマートショッピングの在庫管理IoT機器「スマートマト」が連携し、食材や備品の自動発注が実現しました！

3 自動で発注してくれる！

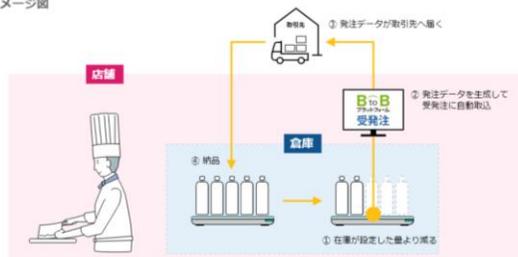


### MERIT 1

在庫を置くだけで発注業務を自動化して、業務負担を減らします。



利用イメージ図



2019年10月リリース

### 他業界向け受発注

製造業の発注・受注業務改善に

## BtoB 受発注 for 製造業

製造業界特有の煩雑な部品発注や発注金額の確定などの手間や管理を大幅削減

発注・受注業務を  
簡素化できる



これまでFAXやメールで作成・依頼をしていた作業を電子化することで、発注書の作成・発注から受注確認・入力作業にかかっていた手間が削減されます。

発注・受注内容の  
誤認識・紛失を防げる



発注・受注データはクラウド上で常に取引先と共有でき、また履歴も共有できる環境のため誤認識や紛失が防げます。

発注ステータスが  
すぐわかる



FAXやメールでは取引先が確認しているかなどのステータスは、別途確認しないとわかりませんが、クラウド上で相手の確認状況などが一目で確認できます。



2020年3月リリース

# 2020/12期 第1四半期 (前年同期比)

(単位:百万円 / %:前年同期比増減率)

	2020/1Q	
	実績	前年同期比
BtoB-PF FOOD	1,712	5.6%
BtoB-PF ES	465	23.3%
その他	11	-0.1%
<b>【売上高】</b>	<b>2,179</b>	<b>9.0%</b>
BtoB-PF FOOD	368	10.6%
BtoB-PF ES	252	35.3%
その他	8	-6.5%
<b>【売上原価】</b>	<b>617</b>	<b>19.1%</b>
BtoB-PF FOOD	1,344	4.4%
BtoB-PF ES	213	11.5%
その他	2	27.8%
<b>【売上総利益】</b>	<b>1,562</b>	<b>5.4%</b>
BtoB-PF FOOD	581	22.8%
BtoB-PF ES	492	41.6%
その他	3	-14.7%
<b>【販管費】</b>	<b>1,077</b>	<b>30.5%</b>
BtoB-PF FOOD	762	-6.3%
BtoB-PF ES	-279	-
その他	0	-
<b>【営業利益】</b>	<b>484</b>	<b>-26.1%</b>
<b>【経常利益】</b>	<b>483</b>	<b>-26.1%</b>
<b>【親会社株主に帰属する当期純利益】</b>	<b>333</b>	<b>-44.6%</b>

BtoB-PF FOOD	78.5%	
BtoB-PF ES	45.8%	
売上高売上総利益率	71.7%	
BtoB-PF FOOD	44.5%	
売上高営業利益率	22.2%	
売上高経常利益率	22.2%	

## □売上高

### 【BtoB-PF FOOD】

「BtoB-PF 受発注」及び「BtoB-PF 規格書」の利用企業数（買い手企業と売り手企業）が堅調に増加し、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、その稼働（請求書の電子データ化）と共にシステム使用料が増加しました。

## □売上原価

前期(2019年9月)に実施したサーバーの増強により、データセンター費が増加しました。また、BtoB-PF ES は、「BtoB-PF 請求書」等のシステム開発投資(開発コストの発生した月に費用計上)によるコストが増加しました。

## □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による人件費及び利用企業数増加に向けた販売促進費が増加しました。

## □営業利益

売上成長の加速を優先し、コストの積極投下により減益となりました。

## □当期純利益

経常利益の減少により、減益となりました。

# 2020/12期 第1四半期 (計画比)

(単位: 百万円 / %: 前年同期比増減率)

	2020/1Q			2020/2Q	2020/3Q	2020/4Q	2020/通期	
	計画	実績	差異	計画	計画	計画	計画	前期比
BtoB-PF FOOD	1,724	1,712	-12	1,800	1,850	1,913	7,287	6.7%
BtoB-PF ES	474	465	-9	523	631	728	2,358	37.9%
その他	11	11	0	11	10	10	42	-4.5%
<b>【売上高】</b>	<b>2,199</b>	<b>2,179</b>	<b>-20</b>	<b>2,325</b>	<b>2,482</b>	<b>2,642</b>	<b>9,649</b>	<b>13.0%</b>
BtoB-PF FOOD	397	368	-29	416	418	489	1,720	29.6%
BtoB-PF ES	286	252	-34	290	318	349	1,244	28.2%
その他	9	8	-1	9	8	8	34	0.0%
<b>【売上原価】</b>	<b>684</b>	<b>617</b>	<b>-67</b>	<b>706</b>	<b>735</b>	<b>837</b>	<b>2,962</b>	<b>29.4%</b>
BtoB-PF FOOD	1,326	1,344	18	1,385	1,432	1,424	5,567	1.2%
BtoB-PF ES	188	213	25	233	314	379	1,114	50.7%
その他	3	2	-1	2	2	2	9	0.0%
<b>【売上総利益】</b>	<b>1,516</b>	<b>1,562</b>	<b>46</b>	<b>1,620</b>	<b>1,748</b>	<b>1,805</b>	<b>6,689</b>	<b>7.0%</b>
BtoB-PF FOOD	645	581	-64	701	697	718	2,761	29.9%
BtoB-PF ES	557	492	-65	622	596	631	2,406	46.9%
その他	5	3	-2	4	4	4	17	-5.6%
<b>【販管費】</b>	<b>1,208</b>	<b>1,077</b>	<b>-131</b>	<b>1,327</b>	<b>1,296</b>	<b>1,353</b>	<b>5,185</b>	<b>37.1%</b>
BtoB-PF FOOD	681	762	81	684	735	706	2,806	-16.8%
BtoB-PF ES	-369	-279	90	-389	-282	-252	-1,292	-
その他	-2	0	2	-2	-2	-2	-8	-
<b>【営業利益】</b>	<b>309</b>	<b>484</b>	<b>175</b>	<b>292</b>	<b>451</b>	<b>452</b>	<b>1,505</b>	<b>-39.0%</b>
<b>【経常利益】</b>	<b>308</b>	<b>483</b>	<b>175</b>	<b>291</b>	<b>450</b>	<b>450</b>	<b>1,500</b>	<b>-39.0%</b>
<b>【親会社株主に帰属する当期純利益】</b>	<b>211</b>	<b>333</b>	<b>122</b>	<b>200</b>	<b>308</b>	<b>308</b>	<b>1,026</b>	<b>-39.4%</b>
BtoB-PF FOOD	76.9%	78.5%	1.6%	76.9%	77.4%	74.4%	76.4%	
BtoB-PF ES	39.7%	45.8%	6.1%	44.5%	49.7%	52.1%	47.2%	
売上高売上総利益率	68.9%	71.7%	2.8%	69.7%	70.4%	68.3%	69.3%	
BtoB-PF FOOD	39.5%	44.5%	5.0%	38.0%	39.7%	36.9%	38.5%	
売上高営業利益率	14.1%	22.2%	8.2%	12.6%	18.2%	17.1%	15.6%	
売上高経常利益率	14.0%	22.2%	8.2%	12.5%	18.1%	17.0%	15.5%	

## □売上高

### 〔BtoB-PF FOOD〕

「BtoB-PF 受発注」の買い手システム使用料は計画を上回りましたが、売り手(従量制)のシステム使用料は、3月における新型コロナウイルスの影響による飲食店等の食材仕入高の減少により計画を下回りました。

### 〔BtoB-PF ES〕

「BtoB-PF 請求書」のシステム使用料は計画を上回りましたが、セットアップ売上は、新型コロナウイルスの影響による一部の新規契約の稼働延期等により計画を下回りました。

## □売上原価

データセンター費とソフトウェア償却費が2Q以降に期ずれとなりました。

## □販管費

「BtoB-PF 請求書」の展示会等が新型コロナウイルスの影響により中止・延期となったことにより販促費が計画よりも減少しました。

## □営業利益

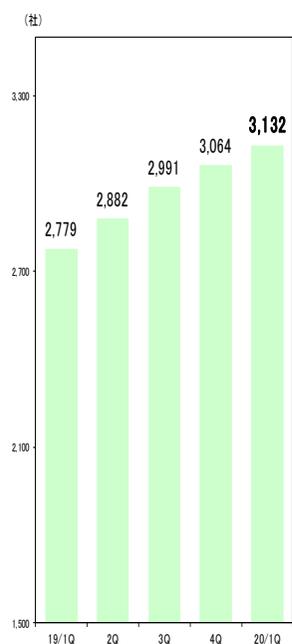
コストの期ずれや減少により、計画を上回りました。

## □当期純利益

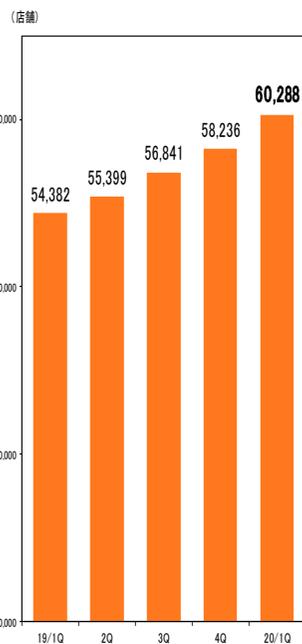
経常利益の増加により計画を上回りました。

- ・「BtoB-PF 受発注」の買い手新規稼働は、外食チェーン、ホテルを中心に堅調に推移。
- ・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、各機能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。

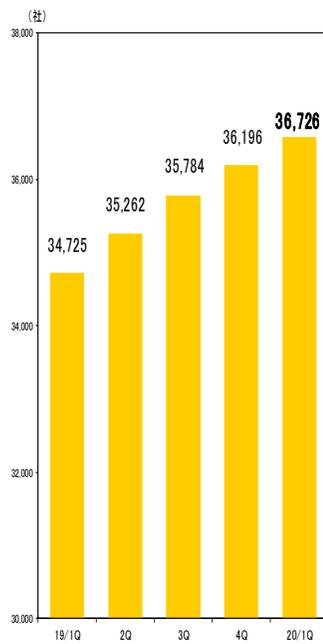
受発注  
買い手企業数



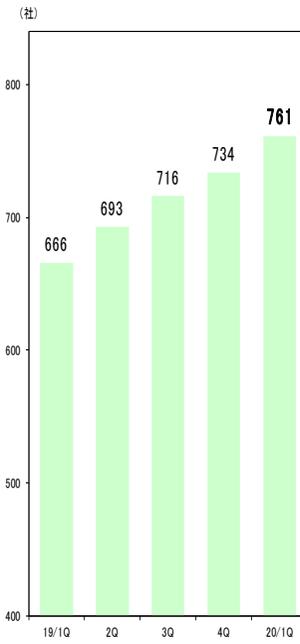
受発注  
買い手店舗数



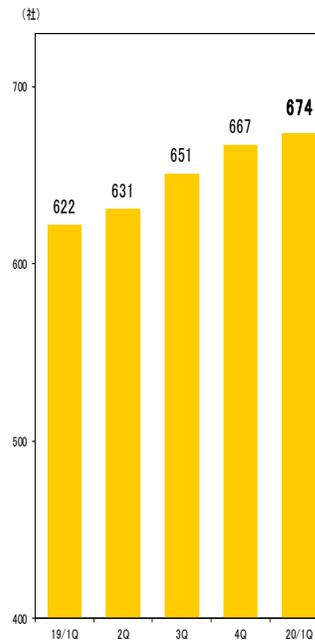
受発注  
売り手企業数



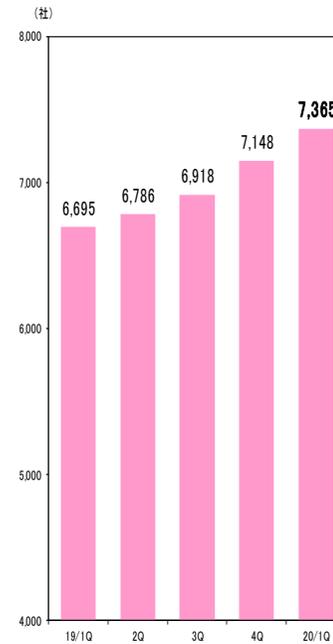
規格書  
買い手機能



規格書  
卸機能

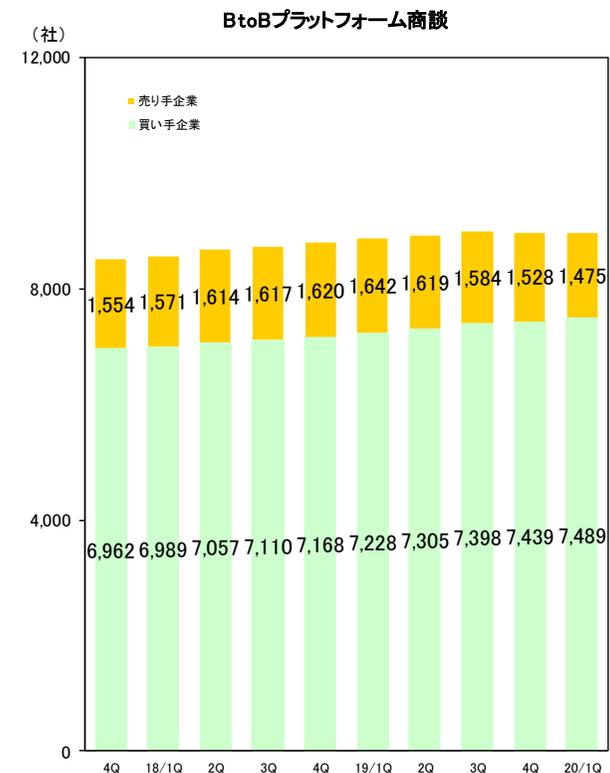
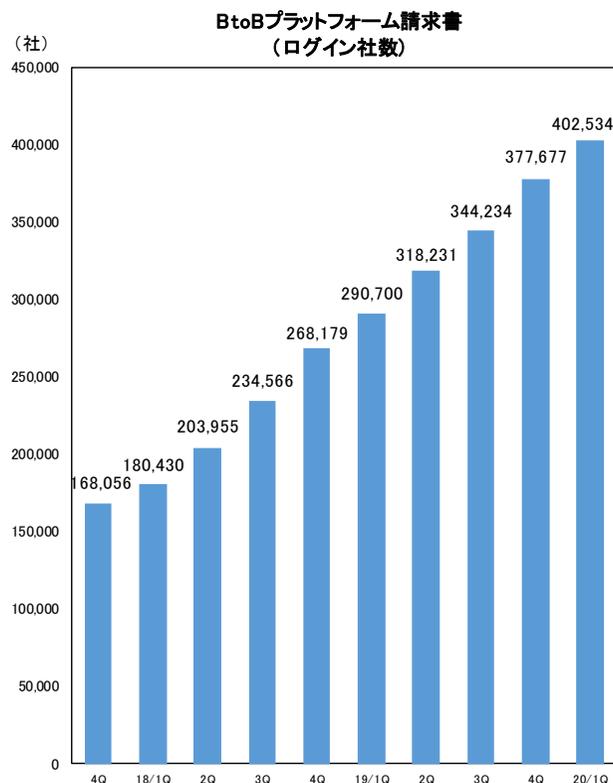
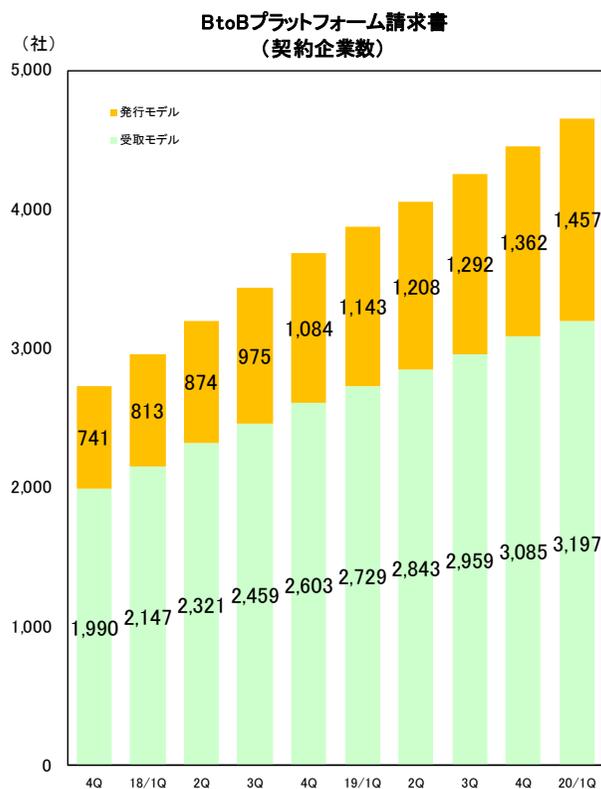


規格書  
メーカー機能



※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40万社を突破。（2020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。



※グラフの社数は、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>&lt;買い手企業&gt;</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>&lt;売り手企業&gt;</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>&lt;買い手機能&gt;</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>&lt;卸機能&gt;</u> 《月額システム使用料》35,000円 《セットアップ費用》50,000円～
BtoB-PF ES事業	BtoB プラットフォーム 請求書	<u>&lt;受取モデル&gt;</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>&lt;発行モデル&gt;</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>&lt;買い手企業&gt;</u> 《月額システム使用料》 [固定料金] 5,000円	<u>&lt;売り手企業&gt;</u> 《月額システム使用料》 [固定料金] 25,000円

Ⅲ. 経営方針等  
**2020年12月期 連結業績予想**

# 経営方針及び経営戦略

## □ 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・業界チャット → 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

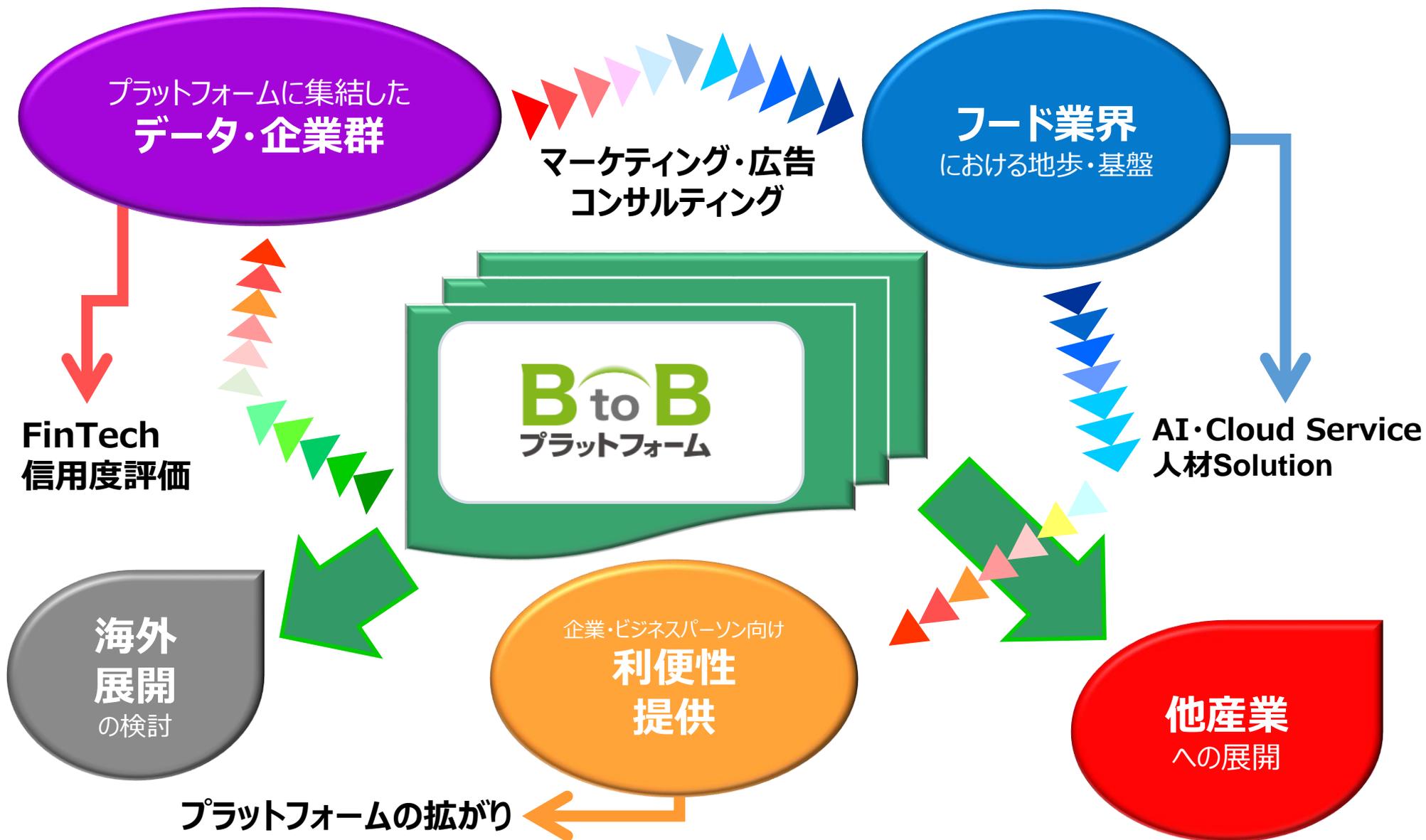
### ■ 将来を見据えた仕掛けへの取組

- 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



## ■ 2020/12期 連結業績予想（概要）

働き方改革、生産性向上、人手不足等を背景としたBtoBプラットフォームへの顧客ニーズの高まりを好機と捉え、拡販予算の積極的な投下で売上成長を加速

### ■ BtoB PF フード事業

受発注の対象を外食チェーンから個店に広げ、外食-卸間取引の電子化シェアを拡大

### ■ BtoB PF ES事業

請求書の新規契約企業数の増加を加速し、電子請求書におけるポジションを早期に確立



上記実現のために、3項目に重点投資

・サーバー体制の増強    ・営業人員の増加    ・販促費、マーケティング予算の増加



一時的に減益となるが、**利用企業数拡大による売上成長の加速**を優先

# 2020/12期 連結業績予想

(単位:百万円 / %:前年同期比増減率)

	2020/1Q	2020/2Q	2020/3Q	2020/4Q	2020/通期	
	計画	計画	計画	計画	計画	前期比
BtoB-PF FOOD	1,724	1,800	1,850	1,913	7,287	6.7%
BtoB-PF ES	474	523	631	728	2,358	37.9%
その他	11	11	10	10	42	-4.5%
<b>【売上高】</b>	<b>2,199</b>	<b>2,325</b>	<b>2,482</b>	<b>2,642</b>	<b>9,649</b>	<b>13.0%</b>
BtoB-PF FOOD	397	416	418	489	1,720	29.6%
BtoB-PF ES	286	290	318	349	1,244	28.2%
その他	9	9	8	8	34	0.0%
<b>【売上原価】</b>	<b>684</b>	<b>706</b>	<b>735</b>	<b>837</b>	<b>2,962</b>	<b>29.4%</b>
BtoB-PF FOOD	1,326	1,385	1,432	1,424	5,567	1.2%
BtoB-PF ES	188	233	314	379	1,114	50.7%
その他	3	2	2	2	9	0.0%
<b>【売上総利益】</b>	<b>1,516</b>	<b>1,620</b>	<b>1,748</b>	<b>1,805</b>	<b>6,689</b>	<b>7.0%</b>
BtoB-PF FOOD	645	701	697	718	2,761	29.9%
BtoB-PF ES	557	622	596	631	2,406	46.9%
その他	5	4	4	4	17	-5.6%
<b>【販管費】</b>	<b>1,208</b>	<b>1,327</b>	<b>1,296</b>	<b>1,353</b>	<b>5,185</b>	<b>37.1%</b>
BtoB-PF FOOD	681	684	735	706	2,806	-16.8%
BtoB-PF ES	-369	-389	-282	-252	-1,292	-
その他	-2	-2	-2	-2	-8	-
<b>【営業利益】</b>	<b>309</b>	<b>292</b>	<b>451</b>	<b>452</b>	<b>1,505</b>	<b>-39.0%</b>
<b>【経常利益】</b>	<b>308</b>	<b>291</b>	<b>450</b>	<b>450</b>	<b>1,500</b>	<b>-39.0%</b>
【親会社株主に帰属する当期純利益】	211	200	308	308	1,026	-39.4%

BtoB-PF FOOD	76.9%	76.9%	77.4%	74.4%	76.4%
BtoB-PF ES	39.7%	44.5%	49.7%	52.1%	47.2%
売上高売上総利益率	<b>68.9%</b>	<b>69.7%</b>	<b>70.4%</b>	<b>68.3%</b>	<b>69.3%</b>
BtoB-PF FOOD	39.5%	38.0%	39.7%	36.9%	38.5%
売上高営業利益率	<b>14.1%</b>	<b>12.6%</b>	<b>18.2%</b>	<b>17.1%</b>	<b>15.6%</b>

2020/2Q累計	
計画	前年同期比
3,524	6.5%
998	27.1%
22	4.8%
<b>4,525</b>	<b>10.5%</b>
813	25.1%
577	47.1%
18	5.9%
<b>1,390</b>	<b>33.6%</b>
2,711	2.0%
421	7.4%
5	25.0%
<b>3,136</b>	<b>2.6%</b>
1,346	36.6%
1,179	61.1%
9	50.0%
<b>2,535</b>	<b>47.0%</b>
1,365	-18.4%
-758	-
-4	-
<b>602</b>	<b>-54.8%</b>
<b>600</b>	<b>-54.6%</b>
<b>410</b>	<b>-61.2%</b>

76.9%
42.2%
<b>69.3%</b>
38.7%
<b>13.3%</b>

## □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

利用拡大に対応したサーバー体制の増強により、データセンター費が増加する見通しです。

## □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等が増加する見通しです。

## □営業利益

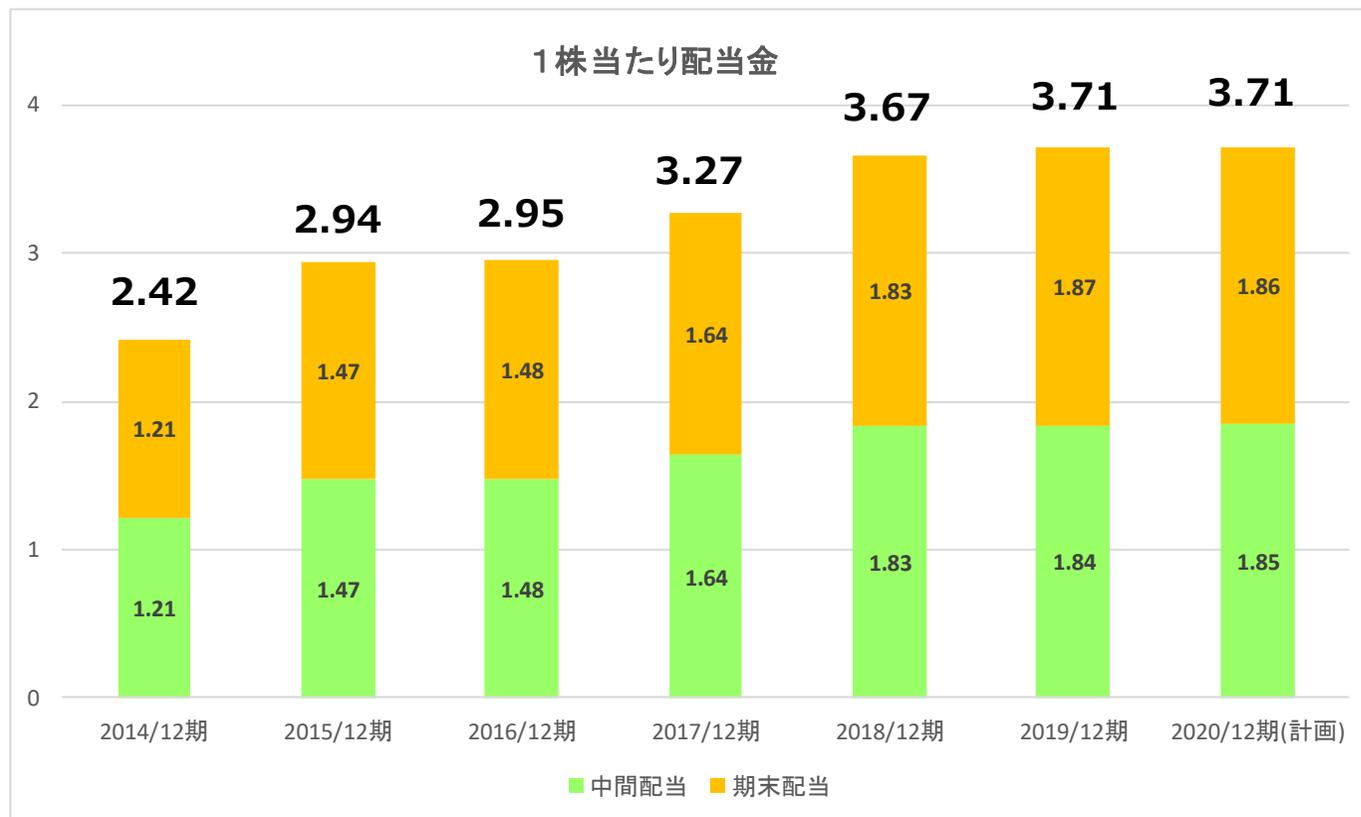
売上成長の加速を優先し、コストの積極投下により一時的に減益となる見通しです。

## 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を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。この考え方に基づき、2020年12月期における一時的な利益の減少に関しましては、2019年12月期と同額の配当を行うことで対応いたします。

(単位：円)



※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、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。

当資料に記載された内容は、2020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マートによって作成されたものです。