



インフォマート | 2492

COVERAGE INITIATED ON: 2012.02.14

LAST UPDATE: 2020.03.13

当レポートは、掲載企業のご依頼により株式会社シェアードリサーチが作成したものです。投資家用の各企業の『取扱説明書』を提供することを目的としています。正確で客観性・中立性を重視した分析を行うべく、弊社ではあらゆる努力を尽くしています。中立的でない見解の場合は、その見解の出所を常に明示します。例えば、経営側により示された見解は常に企業の見解として、弊社による見解は弊社見解として提示されます。弊社の目的は情報を提供することであり、何かについて説得したり影響を与えたりする意図は持ち合わせておりません。ご意見等がございましたら、sr_inquiries@sharedresearch.jp までメールをお寄せください。ブルームバーグ端末経由でも受け付けております。



目次

SRLレポートの読み方：本レポートは、直近更新内容・業績動向セクションから始まります。ビジネスモデルに馴染みのない方は、事業内容セクションからご覧ください。

要約	3
主要経営指標の推移	4
直近更新内容	5
概略	5
業績動向	6
四半期実績推移	6
今期会社予想	13
中長期見通し	16
事業内容	18
会社概要	18
SW (Strengths, Weaknesses) 分析	29
市場とバリューチェーン	30
過去の財務諸表	32
損益計算書	41
貸借対照表	42
キャッシュフロー計算書	43
ESG 関連	44
配当等	45
その他情報	47
沿革	47
グループ会社	48
ニュース&トピックス	49
トップ経営者	49
従業員	50
大株主	50
IR 活動	51
企業概要	51

要約

事業概要

- 同社は、フード業界向けを中心に企業間商取引のプラットフォームを提供、顧客から月額使用料（定額制または従量制）を得るとともに、新規顧客からはシステム利用に向けたセットアップ費用を得る。売上高の約95%が月額使用料で、解約率も低いことから安定した収入基盤を確立している企業と位置付けられる。サービス開始前にシステム開発費など先行投資が発生する一方、サービス開始後は高い限界利益率を確保できるビジネスモデルとなっている。
- 同社が提供する主なプラットフォームとしては、1) BtoBプラットフォーム（PF）受発注：外食と卸会社、卸会社と食品メーカーの受発注をインターネット上で容易に行うプラットフォーム、2) BtoB-PF 規格書：食品メーカーが製造する加工食品の商品規格をデータベース化して卸会社や外食産業へ提供するプラットフォーム、3) BtoB-PF 請求書：電子化された請求書を容易に作成、発信、受取、管理することが可能となるプラットフォーム、4) BtoB-PF 商談：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するプラットフォーム、5) BtoB-PF 契約書：企業間における契約書の締結・管理・ワークフロー（社内承認）を電子化し、Web上で一元管理できるプラットフォーム、が挙げられる。BtoB-PF 受発注は外食や卸企業を中心に着実に利用社数が増加している。また、BtoB-PF 請求書はフード業界にとどまらず、多産業に亘って顧客企業が急速に広がっている。
- 同社の業績はプラットフォームの利用料に依存するが、同社のプラットフォーム上で流通するデータの価値に注目が集まる可能性がある。同社のプラットフォーム利用社数は38.8万社、82.5万事業所に及び、同社のプラットフォームを利用した取引の総額は11兆円を超える（2019年12月期）。データの活用策等が注目を集める可能性がある。

業績動向

- 2019年12月期の業績は売上高が8,541百万円（前期比11.8%増）、営業利益が2,470百万円（同4.9%増）、当期利益が1,695百万円（同9.2%増）。BtoB-PF Food事業、BtoB-PF ES事業とも、国内における利用拡大によりシステム使用料が増加。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の償却負担が軽減し売上総利益率が改善。人件費の増加など経費増はあるものの営業利益は増益を確保した。
- 2020年12月期は売上高9,649百万円（同13.0%増）、営業利益1,505百万円（同39.0%減）、当期利益1,026百万円（同39.5%減）、EPS 4.49円と増収減益を見込む。中期的な業績目標（売上高100億円突破、営業利益30億円超、売上高営業利益率30%以上）を目指しつつ、短期的にはサーバー体制、営業人員、販促・マーケティングに積極投資し、売上高成長の加速を図る計画。
- 同社は中期的な業績目標として、売上高100億円突破、営業利益30億円超、売上高営業利益率30%以上を掲げる。3年程度をめどとしており、2021年12月期頃の達成を目指している。

同社の強みと弱み

SR社では、同社の強みを、1) トップシェアの地位にある取引システムであること、2) データを活用した経営トップ主導の新価値創造、3) 高い財務健全性などと捉えている。一方、弱みとしては、1) 相対的な規模の小ささ、2) 新規サービスでの立ち上げ負担、3) 業界内で（完全に）標準化されるまでには至っていない点が挙げられる。（後述の「SW (Strengths, Weaknesses) 分析」の項参照）

主要経営指標の推移

損益計算書 (百万円)	11年12月期 連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結	14年12月期 連結	15年12月期 連結	16年12月期 連結	17年12月期 連結	18年12月期 連結	19年12月期 連結	20年12月期 会予
売上高	3,324	3,785	4,339	4,980	5,633	6,155	6,709	7,640	8,541	9,649
YoY	9.2%	13.9%	14.7%	14.8%	13.1%	9.3%	9.0%	13.9%	11.8%	13.0%
売上総利益	2,246	2,478	2,849	3,835	4,104	4,340	4,311	5,233	6,252	6,689
YoY	8.5%	10.4%	15.0%	34.6%	7.0%	5.8%	-0.7%	21.4%	19.5%	7.0%
利益率	67.6%	65.5%	65.7%	77.0%	72.9%	70.5%	64.2%	68.5%	73.2%	69.3%
販管費	1,596	1,663	1,754	1,890	2,009	2,383	2,545	2,880	3,782	5,185
YoY	9.1%	4.2%	5.5%	7.7%	6.3%	18.6%	6.8%	13.2%	31.3%	37.1%
売上比	48.0%	43.9%	40.4%	37.9%	35.7%	38.7%	37.9%	37.7%	44.3%	53.7%
営業利益	650	815	1,095	1,945	2,095	1,957	1,766	2,354	2,470	1,505
YoY	7.3%	25.5%	34.3%	77.7%	7.7%	-6.6%	-9.8%	33.3%	4.9%	-39.1%
利益率	19.5%	21.5%	25.2%	39.1%	37.2%	31.8%	26.3%	30.8%	28.9%	15.6%
経常利益	645	815	1,107	1,962	2,041	1,947	1,752	2,336	2,460	1,500
YoY	6.6%	26.4%	35.8%	77.2%	4.0%	-4.6%	-10.0%	33.4%	5.3%	-39.0%
利益率	19.4%	21.5%	25.5%	39.4%	36.2%	31.6%	26.1%	30.6%	28.8%	15.5%
当期純利益	361	496	631	1,178	1,309	1,205	384	1,553	1,695	1,026
YoY	2.2%	37.6%	27.1%	86.6%	11.1%	-7.9%	-68.1%	304.3%	9.2%	-39.5%
利益率	10.9%	13.1%	14.5%	23.7%	23.2%	19.6%	5.7%	20.3%	19.8%	10.6%
一株当たりデータ (円、株式分割調整後)										
期末発行済株式数 (自己株式除く、百万株)	228.8	231.3	236.3	241.4	259.4	259.4	228.6	228.6	228.6	228.6
EPS (円)	1.6	2.2	2.7	5.0	5.3	4.6	1.6	6.8	7.4	4.5
EPS (潜在株式調整後) (円)	1.5	2.1	2.6	5.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
DPS (円)	1.1	0.9	1.3	2.4	2.9	3.0	3.3	3.7	3.7	3.7
配当性向	70.9%	42.1%	48.9%	48.8%	55.0%	63.5%	206.3%	54.0%	50.0%	50.0%
BPS (円)	11.3	12.4	13.8	16.7	36.3	38.0	41.5	44.9	48.6	48.6
貸借対照表 (百万円)										
流動資産	1,910	1,564	1,786	2,233	7,205	6,490	6,652	7,995	9,054	
現金・預金	1,020	584	620	801	5,601	4,863	5,116	6,338	7,268	
売掛金	796	886	1,036	1,277	1,441	1,494	1,413	1,538	1,671	
その他	94	94	130	154	163	133	123	119	116	
固定資産	2,522	3,093	3,202	3,457	3,841	4,936	4,527	4,136	3,889	
有形固定資産	42	51	45	37	77	232	223	184	161	
無形固定資産	2,386	2,840	2,849	3,221	3,451	3,874	3,095	2,769	2,410	
ソフトウェア	1,805	1,186	2,725	2,768	2,970	3,408	2,915	2,650	2,364	
ソフトウェア仮勘定	487	1,640	109	438	466	453	168	103	32	
その他	94	14	15	15	14	12	12	16	14	
投資その他の資産計	94	202	307	200	313	830	1,208	1,183	1,318	
資産合計	4,431	4,657	4,988	5,690	11,046	11,426	11,179	12,130	12,943	
流動負債合計	1,124	1,468	1,689	1,647	1,627	1,537	1,655	1,841	1,797	
買掛金	177	148	160	157	151	139	114	104	88	
短期有利子負債	424	688	688	520	520	520	820	770	770	
その他	523	632	841	970	956	878	721	967	940	
固定負債合計	587	299	13	13	4	28	28	28	28	
長期有利子負債	576	288	-	-	-	-	-	-	-	
その他	11	11	13	13	4	28	28	28	28	
負債合計	1,711	1,767	1,702	1,661	1,631	1,565	1,683	1,870	1,826	
株主資本	2,619	2,899	3,326	4,117	9,503	9,945	9,572	10,332	11,186	
評価・換算差額等合計	-29	-33	-68	-88	-89	-84	-77	-71	-69	
少数株主持分	131	24	28	-	-	-	-	-	-	
純資産合計	2,720	2,890	3,286	4,029	9,414	9,861	9,495	10,261	11,118	
キャッシュフロー計算書 (百万円)										
営業活動によるキャッシュフロー	895	1,284	1,710	1,878	2,078	2,394	2,529	3,113	2,678	
税金等調整前当期純利益	623	702	1,077	1,929	2,038	1,789	570	2,216	2,240	
減価償却費	618	929	1,113	749	981	1,214	1,378	1,249	1,002	
減損損失	18	112	-	32	-	158	1,181	119	210	
投資活動によるキャッシュフロー	-1,311	-1,482	-1,186	-1,145	-1,369	-2,398	-1,818	-1,047	-907	
投資有価証券取得	3	9	8	4	3	4	-	-	-3	
有形固定資産取得	-	-	-	-	26	-	-30	-28	-14	
無形固定資産取得	3	1	-	0	3	-	-1,788	-1,011	-787	
その他	-1,317	-1,492	-1,193	-1,149	-1,401	-2,402	-0	-8	-104	
財務活動によるキャッシュフロー	892	-241	-491	-555	4,091	-733	-457	-843	-841	
短期借入金増減	400	-	-	120	-	-	300	-50	-	
長期借入金増減	600	-24	-288	-288	-	-	-	-	-	
配当金の支払額	-236	-244	-258	-443	-608	-733	-757	-793	-840	
株式発行収入	-	-	56	56	4,285	-	-	-	-	
財務指標										
自己資本	2,589	2,866	3,258	4,029	9,414	9,861	9,495	10,261	11,118	
有利子負債 (短期及び長期)	1,000	976	688	520	520	520	820	770	770	
ネット・キャッシュ	20	-392	-68	281	5,081	4,343	4,296	5,568	6,498	
ROE	14.4%	18.2%	20.6%	32.3%	19.5%	12.5%	4.0%	15.7%	15.9%	
ROA	16.9%	17.9%	23.0%	36.8%	24.4%	17.3%	15.5%	20.0%	19.6%	
自己資本比率	58.4%	61.5%	65.3%	70.8%	85.2%	86.3%	84.9%	84.6%	85.9%	

出所：会社資料よりSR社作成

表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

注意：2017年1月1日に1:2の株式分割を実施、2020年1月1日に1:2の株式分割を実施。上記は遡及修正済

直近更新内容

概略

2020年3月13日、株式会社インフォマートへの取材を踏まえてレポートを更新した。

2020年2月14日、同社は2019年12月期通期決算を発表した。
(決算短信へのリンクは[こちら](#)、詳細は業績動向の項目を参照)

2020年1月30日、同社はGMOペイメントゲートウェイ（東証1部、3769、GMO-PG）と「電子請求書早払い」サービス提供を開始したことを発表した。
(リリース文へのリンクは[こちら](#))

「電子請求書早払い」サービスは、同社の「BtoB-PF 請求書」を利用している顧客に対して、ワンクリックで売掛金を最短で2営業日後に資金化が可能とするもの（利用開始前にGMO-PGに必要書類等の提出が必要、利用開始後は必要なときにワンクリックで売掛金の買取を依頼できる）。手数料は1～6%と業界最安水準（同社調べ）。同サービスは、保有する売掛債権をGMO-PGに譲渡する既存サービスの「GMO BtoB早払い」がベースとなり、代金回収はGMO-PGが行うため未回収リスクが軽減できる。

過去の会社発表はニュース&トピックスへ

業績動向

四半期実績推移

累計 (百万円)	17年12月期				18年12月期				19年12月期				20年12月期 通期会予
	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	Q1-Q4	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	Q1-Q4	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	Q1-Q4	
売上高	1,588	3,221	4,929	6,709	1,789	3,661	5,603	7,640	2,000	4,097	6,274	8,541	9,649
YoY	8.2%	8.0%	8.5%	9.0%	12.7%	13.7%	13.7%	13.9%	11.8%	11.9%	12.0%	11.8%	13.0%
売上総利益	1,074	2,139	3,151	4,311	1,163	2,418	3,762	5,233	1,482	3,057	4,689	6,252	6,689
YoY	3.6%	1.6%	-1.8%	-0.7%	8.3%	13.1%	19.4%	21.4%	27.5%	26.4%	24.6%	19.5%	7.0%
売上総利益率	67.6%	66.4%	63.9%	64.2%	65.0%	66.1%	67.1%	68.5%	74.1%	74.6%	74.7%	73.2%	69.3%
販管費	557	1,185	1,873	2,545	681	1,414	2,131	2,880	826	1,726	2,638	3,782	5,185
YoY	-1.1%	4.4%	4.9%	6.8%	22.2%	19.4%	13.8%	13.2%	21.3%	22.1%	23.8%	31.3%	37.1%
売上高販管費比率	35.1%	36.8%	38.0%	37.9%	38.1%	38.6%	38.0%	37.7%	41.3%	42.1%	42.0%	44.3%	53.7%
営業利益	517	954	1,278	1,766	482	1,004	1,630	2,354	656	1,331	2,051	2,470	1,505
YoY	9.2%	-1.7%	-10.1%	-9.8%	-6.7%	5.2%	27.6%	33.3%	36.2%	32.6%	25.8%	4.9%	-39.1%
営業利益率	32.5%	29.6%	25.9%	26.3%	26.9%	27.4%	29.1%	30.8%	32.8%	32.5%	32.7%	28.9%	15.6%
経常利益	508	944	1,266	1,752	465	992	1,622	2,336	654	1,320	2,038	2,460	1,500
YoY	11.2%	1.2%	-8.4%	-10.0%	-8.3%	5.2%	28.1%	33.4%	40.5%	33.1%	25.6%	5.3%	-39.0%
経常利益率	32.0%	29.3%	25.7%	26.1%	26.0%	27.1%	29.0%	30.6%	32.7%	32.2%	32.5%	28.8%	15.5%
四半期純利益	341	-208	12	384	311	670	1,085	1,553	601	1,058	1,553	1,695	1,026
YoY	15.6%	-	-98.7%	-68.1%	-8.7%	-	9283.7%	304.3%	93.1%	57.9%	43.2%	9.2%	-39.5%
純利益率	21.5%	-	0.2%	5.7%	17.4%	18.3%	19.4%	20.3%	30.1%	25.8%	24.8%	19.8%	10.6%

四半期 (百万円)	17年12月期				18年12月期				19年12月期				20年12月期 通期会予
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
売上高	1,588	1,633	1,708	1,780	1,789	1,872	1,942	2,037	2,000	2,097	2,176	2,267	9,649
YoY	8.2%	7.9%	9.4%	10.5%	12.7%	14.6%	13.7%	14.4%	11.8%	12.0%	12.1%	11.3%	13.0%
売上総利益	1,074	1,065	1,012	1,160	1,163	1,255	1,344	1,472	1,482	1,575	1,632	1,563	6,689
YoY	3.6%	-0.3%	-8.3%	2.4%	8.3%	17.9%	32.8%	26.9%	27.5%	25.4%	21.4%	6.2%	7.0%
売上総利益率	67.6%	65.2%	59.3%	65.1%	65.0%	67.1%	69.2%	72.3%	74.1%	75.1%	75.0%	69.0%	69.3%
販管費	557	628	688	672	681	734	717	749	826	900	911	1,145	5,185
YoY	-1.1%	9.9%	5.7%	12.4%	22.2%	16.8%	4.2%	11.3%	21.3%	22.7%	27.1%	52.9%	37.1%
売上高販管費比率	35.1%	38.4%	40.3%	37.8%	38.1%	39.2%	36.9%	36.8%	41.3%	42.9%	41.9%	50.5%	53.7%
営業利益	517	437	324	488	482	522	627	723	656	675	720	419	1,505
YoY	9.2%	-12.0%	-28.3%	-8.8%	-6.7%	19.3%	93.3%	48.3%	36.2%	29.3%	14.9%	-42.1%	-39.1%
営業利益率	32.5%	26.8%	19.0%	27.4%	26.9%	27.9%	32.3%	35.5%	32.8%	32.2%	33.1%	18.5%	15.6%
経常利益	508	436	323	485	465	527	630	713	654	666	718	422	1,500
YoY	11.2%	-8.5%	-28.2%	-14.1%	-8.3%	20.9%	95.2%	47.0%	40.5%	26.5%	13.9%	-40.9%	-39.0%
経常利益率	32.0%	26.7%	18.9%	27.3%	26.0%	28.1%	32.4%	35.0%	32.7%	31.8%	33.0%	18.6%	15.5%
四半期純利益	341	-549	219	372	311	359	414	468	601	457	495	142	1,026
YoY	15.6%	-	-24.4%	18.2%	-8.7%	-	89.0%	25.6%	93.1%	27.4%	19.4%	-69.7%	-39.5%
純利益率	21.5%	-	12.8%	20.9%	17.4%	19.2%	21.3%	23.0%	30.1%	21.8%	22.7%	6.2%	10.6%

セグメント別 四半期 (百万円)	17年12月期				18年12月期				19年12月期				20年12月期 通期会予
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
売上高	1,588	1,633	1,708	1,780	1,789	1,872	1,942	2,037	2,000	2,097	2,176	2,267	9,649
YoY	8.2%	7.9%	9.4%	10.5%	12.7%	14.6%	13.7%	14.4%	11.8%	12.0%	12.1%	11.3%	13.0%
BtoB-PF Food事業					1,492	1,557	1,581	1,650	1,621	1,688	1,732	1,786	7,287
YoY					-	-	-	-	8.7%	8.4%	9.5%	8.2%	6.7%
BtoB-PF ES事業					295	314	360	386	378	408	444	480	2,358
YoY					-	-	-	-	28.0%	29.9%	23.2%	24.4%	37.9%
その他					11	11	11	11	11	11	11	11	42
YoY					-	-	-	-	-0.3%	-2.1%	-0.6%	1.6%	-5.0%
調整額					-10	-10	-10	-10	-10	-10	-10	-10	-
営業利益	517	437	324	488	482	522	627	723	656	675	720	419	1,505
YoY	9.2%	-12.0%	-28.3%	-8.8%	-6.7%	19.3%	93.3%	48.3%	36.2%	29.3%	14.9%	-42.1%	-39.1%
利益率	32.5%	26.8%	19.0%	27.4%	26.9%	27.9%	32.3%	35.5%	32.8%	32.2%	33.1%	18.5%	15.6%
BtoB-PF Food事業					644	692	775	871	815	859	887	813	2,806
YoY					-	-	-	-	26.5%	24.1%	14.5%	-6.6%	-16.8%
利益率					43.1%	44.5%	49.0%	52.8%	50.2%	50.9%	51.2%	45.5%	38.5%
BtoB-PF ES事業					-159	-168	-145	-144	-157	-182	-165	-394	-1,292
YoY					-	-	-	-	-	-	-	-	-
利益率					-54.0%	-53.3%	-40.3%	-37.2%	-41.5%	-44.7%	-37.3%	-82.1%	-54.8%
その他					-1	-2	-3	-4	-2	-2	-2	-3	-8
YoY					-	-	-	-	-	-	-	-	-
利益率					-9.1%	-17.1%	-24.3%	-37.0%	-16.4%	-16.1%	-16.5%	-30.9%	-19.0%
調整額					-1	-1	-0	0	1	0	0	3	-

出所：会社資料よりSR作成

表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

	17年12月期				18年12月期				19年12月期				
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
利用企業数	134,293	144,839	156,115	175,399	191,254	214,563	245,056	278,554	300,965	328,401	354,303	387,624	39.2%
YoY	100.0%	82.2%	37.1%	40.3%	42.4%	48.1%	57.0%	58.8%	57.4%	53.1%	44.6%	39.2%	39.2%
利用事業所数	423,615	442,332	463,097	480,727	515,776	555,487	598,367	648,145	681,476	729,257	771,288	824,920	27.3%
YoY	28.5%	26.0%	19.9%	18.8%	21.8%	25.6%	29.2%	34.8%	32.1%	31.3%	28.9%	27.3%	27.3%

出所：会社資料よりSR作成

主要な経営指標

BtoB PF Food事業 (社)	17年12月期				18年12月期				19年12月期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
受発注												
(外食-卸)												
買い手企業数 (外食)	2,083	2,140	2,268	2,356	2,436	2,538	2,605	2,690	2,779	2,882	2,991	3,064
QoQ増減	57	57	128	88	80	102	67	85	89	103	109	73
YoY増減	247	226	289	330	353	398	337	334	343	344	386	374
売り手企業数 (卸)	30,497	30,982	31,453	31,939	32,454	32,954	33,579	34,095	34,725	35,262	35,784	36,196
QoQ増減	602	485	471	486	515	500	625	516	630	537	522	412
YoY増減	1,884	1,958	1,926	2,044	1,957	1,972	2,126	2,156	2,271	2,308	2,205	2,101
買い手店舗数	43,089	44,248	45,595	46,441	47,986	49,427	50,817	52,648	54,382	55,399	56,841	58,236
QoQ増減	2,021	1,159	1,347	846	1,545	1,441	1,390	1,831	1,734	1,017	1,442	1,395
YoY増減	6,273	6,262	6,352	5,373	4,897	5,179	5,222	6,207	6,396	5,972	6,024	5,588
規格書												
買い手機能 企業数	478	501	525	558	575	613	634	646	666	693	716	734
卸機能 企業数	547	556	574	592	602	601	610	615	622	631	651	667
メーカー機能 企業数	6,201	6,211	6,222	6,264	6,234	6,300	6,320	6,514	6,695	6,786	6,918	7,148
BtoB PF ES事業 (社)												
請求書												
有料契約数 (受取モデル)	1,519	1,663	1,853	1,990	2,147	2,321	2,459	2,603	2,729	2,843	2,959	3,085
(発行モデル)	553	600	682	741	813	874	975	1,084	1,143	1,208	1,292	1,362
有料契約数合計	2,072	2,263	2,535	2,731	2,960	3,195	3,434	3,687	3,872	4,051	4,251	4,447
QoQ増減	256	191	272	196	229	235	239	253	185	179	200	196
YoY増減	896	855	884	915	888	932	899	956	912	856	817	760
利用企業数	133,671	144,217	155,235	168,056	180,430	203,955	234,566	268,179	290,700	318,231	344,234	377,677
QoQ増減	9,270	10,546	11,018	12,821	12,374	23,525	30,611	33,613	22,521	27,531	26,003	33,443
YoY増減	78,585	70,019	42,351	43,655	46,759	59,738	79,331	100,123	110,270	114,276	109,668	109,498
商談												
買い手企業数	6,857	6,838	6,902	6,962	6,989	7,057	7,110	7,168	7,228	7,305	7,398	7,439
売り手企業数	1,676	1,584	1,556	1,554	1,571	1,614	1,617	1,620	1,642	1,619	1,584	1,528
利用企業合計	8,533	8,422	8,458	8,516	8,560	8,671	8,727	8,788	8,870	8,924	8,982	8,967
QoQ増減	-34	-111	36	58	44	111	56	61	82	54	58	-15
YoY増減	-142	-278	-166	-51	27	249	269	272	310	253	255	179

出所：会社資料よりSR作成

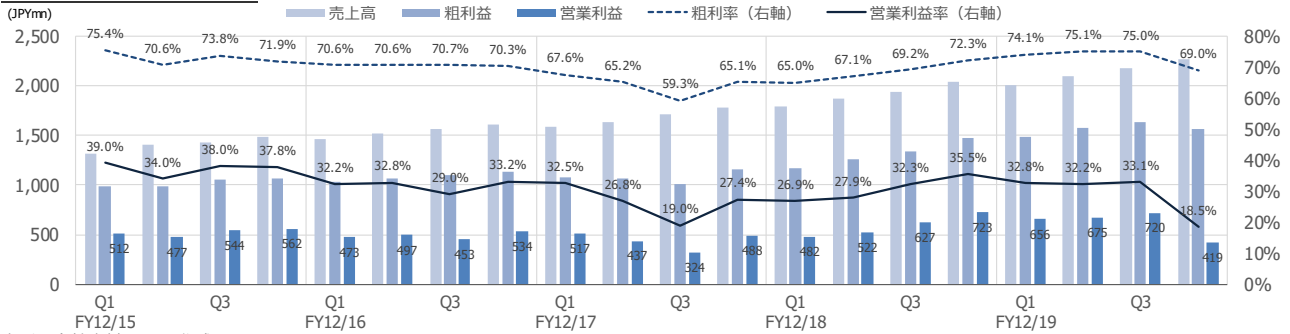
注：表の数値が会社資料と異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

2019年12月期通期決算（2020年2月14日発表）

- ▷ 2019年12月期の業績は売上高が8,541百万円（前期比11.8%増）、営業利益が2,470百万円（同4.9%増）、当期利益が1,695百万円（同9.2%増）。BtoB-PF Food事業、BtoB-PF ES事業とも、国内における利用拡大によりシステム使用料が増加。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の償却負担が軽減し売上総利益率が改善。人件費の増加など経費増はあるものの営業利益は増益を確保した。会社計画（売上高8,439百万円、営業利益2,419百万円、当期利益1,623百万円）をやや上回った。2020年12月期は売上高9,649百万円（同13.0%増）、営業利益1,505百万円（同39.0%減）、当期利益1,026百万円（同39.5%減）、EPS 4.49円と増収減益を見込む。中期的な業績目標（売上高100億円突破、営業利益30億円超、売上高営業利益率30%以上）を目指しつつ、短期的にはサーバー体制、営業人員、販促・マーケティングに積極投資し、売上高成長の加速を図る計画。
- ▷ BtoBプラットフォーム（PF）の利用企業数：2019年12月期末の利用企業数は387,624社（前期比39.2%増）となった。利用事業所数は824,920事業所（同27.3%増）。流通総額は11.3兆円（同40.0%増）。国内最大級のBtoBプラットフォームを提供する企業としての地位を高めている。
- ▷ BtoB-PF Food：BtoB-PF Foodの売上高は前期比8.7%増の6,827百万円、営業利益は同13.1%増の3,373百万円。「BtoB-PF 受発注」の買い手（外食）企業数は同13.9%増の3,064社、同売り手（卸）企業数は同6.2%増の36,196社となった。外食チェーン、ホテルを中心に増加が続いており、アライアンスパートナーからの紹介案件も継続的に発生しているという。「BtoB-PF 規格書」を使うメーカーは同9.7%増の7,148社に達した。過年度の大型システム開発投資の償却満了に伴ってソフトウェア償却費の減少傾向が続き、売上総利益率は80.5%と前期（75.0%）から上昇。営業人員、営業サポート人員の増強、販売促進費などで販管費は増加したが、売上高営業利益率は49.4%と前期（47.5%）を上回った。
- ▷ BtoB-PF ES：売上高は前期比26.1%増の1,710百万円、営業損失は899百万円（前期は616百万円の損失）。「BtoB-PF 請求書」の利用企業数（ログイン社数）は同40.8%増の377,677社に達し、BtoBプラットフォームとして浸透率が高まっている。フード以外にも医薬品卸売、アミューズメント、金融、IT、サービスなどの業界へ利用が広がっているとのこと。有料契約数は同20.6%増の4,447社。「BtoB-PF 商談」の利用社数は同2.0%増の8,967社。
- ▷ 10-12月期実績：第4四半期（Q4）の売上高は2,267百万円（前年同期比11.3%増）、営業利益は419百万円（同42.1%減）であった。サーバーの増強に伴い売上原価が増加、売上総利益率は69.0%と前年同期（72.3%）から低下した。販管費は人件費や販売促進費の増加で1,145百万円（同52.9%増）と大きく増えた。セグメント別ではBtoB-PF Foodの売上高は1,786百万円（同8.2%増）、営業利益は813百万円（同6.6%減）、BtoB-PF ESの売上高は480百万円（同24.4%増）、営業損失は394百万円（前年同期は144百万円の損失）であった。
- ▷ 2020年12月期予想：2020年12月期は増収減益予想。BtoB-PF Foodは売上高7,287百万円（同6.7%増）、営業利益2,806百万円（同16.8%減）、BtoB-PF ESは売上高2,358百万円（同37.9%増）、営業損失1,292百万円（前期は899百万円の損失）を見込む。利用拡大に対応したサーバー体制とするためデータセンター費（売上原価）が増加し、利用企業数の増加を加速させるために営業関連の人員や、販売促進・マーケティング増強への投資（費用）を増やす計画。同社は、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になる見通しとしている。2020年12月期の年間配当金は3.71円/株と前期並みが見込まれている。同社は個別業績に基づく配当性向50%を配当の基本方針としているが、2020年12月期は一時的な減益とみており、前期並みの配当を維持する方針。

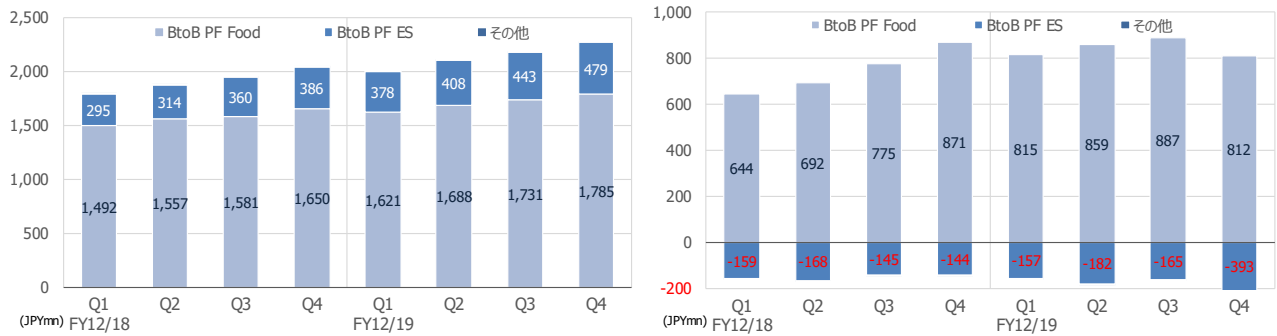
セグメント変更：FY12/18まで「受発注事業」、「規格書事業」、「ES事業」としていたが、FY12/19から「BtoB-PF（プラットフォーム）FOOD事業」、「BtoB-PF ES事業」へ変更。「受発注事業」と「規格書事業」を「BtoB-PF FOOD事業」として統合、「ES事業」を「BtoB-PF ES事業」へ名称変更。なお、株式会社インフォライズを2019年1月1日付けで吸収合併したことにより、「その他」の区分から「BtoB-PF ES事業」へ移管。

四半期業績推移 (百万円)

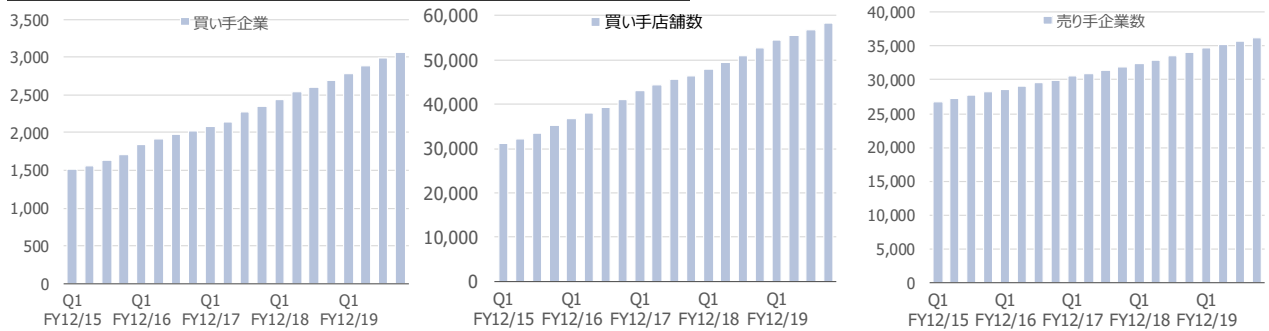


出所：会社資料よりSR作成

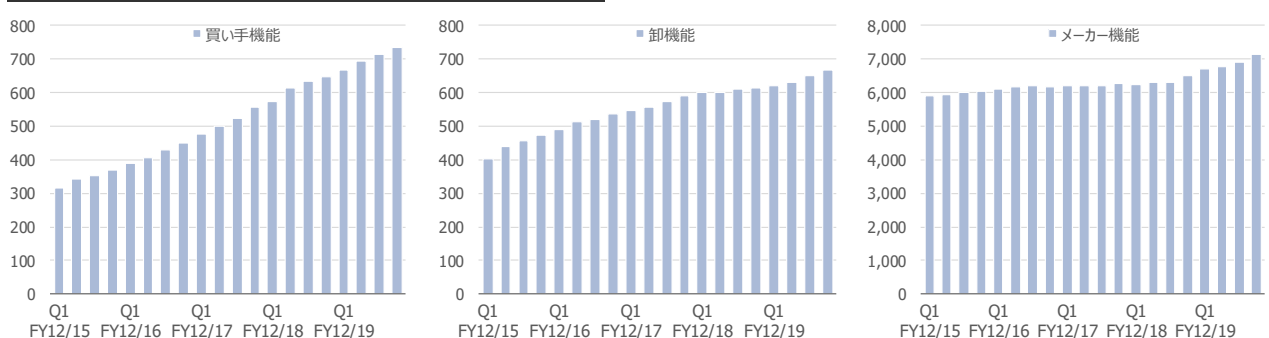
セグメント別売上高、営業利益



受発注買い手企業数 (左)、買い手店舗数 (中)、売り手企業数 (右)

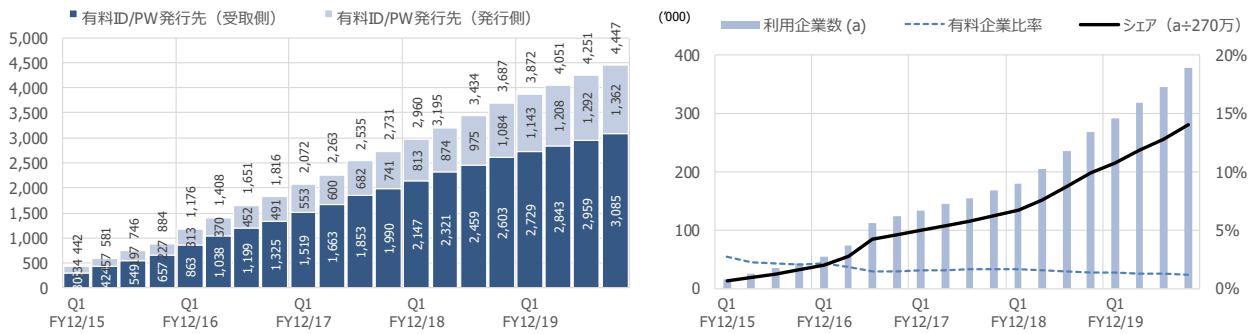


規格書買い手機能 (左)、卸機能 (中)、メーカー機能 (右)



出所：会社資料よりSR作成

「BtoBプラットフォーム請求書」契約社数及び登録中企業数、有料ID/PW発行先社数推移（社）



出所：会社資料よりSR作成

BtoB-PF Food事業

BtoB-PF Food事業 (百万円)	18年12月期				19年12月期				19年12月期 期初予想				20年12月期 会予
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
売上高	1,492	1,557	1,581	1,650	1,621	1,688	1,731	1,785	1,608	1,663	1,706	1,770	7,287
YoY	-	-	-	-	8.7%	8.4%	9.5%	8.2%	7.8%	6.8%	7.9%	7.3%	93.7%
粗利益	1,069	1,139	1,199	1,303	1,288	1,371	1,413	1,426	1,270	1,325	1,357	1,380	5,567
YoY	-	-	-	-	20.5%	20.3%	17.8%	9.4%	18.8%	16.3%	13.2%	5.9%	98.8%
利益率	71.6%	73.2%	75.8%	79.0%	79.5%	81.2%	81.6%	79.9%	79.0%	79.7%	79.5%	78.0%	76.4%
販管費	425	447	424	432	473	512	526	613	485	542	529	540	2,761
YoY	-	-	-	-	11.2%	14.5%	23.9%	41.8%	14.0%	21.2%	24.6%	25.0%	76.9%
売上比	28.5%	28.7%	26.8%	26.2%	29.2%	30.3%	30.4%	34.3%	30.2%	32.6%	31.0%	30.5%	37.9%
営業利益	644	692	775	870	815	859	887	812	785	783	827	840	2,806
YoY	-	-	-	-	26.5%	24.1%	14.5%	-6.7%	21.9%	13.1%	6.8%	-3.5%	120.2%
利益率	43.1%	44.5%	49.0%	52.8%	50.2%	50.9%	51.2%	45.5%	48.8%	47.1%	48.5%	47.5%	38.5%
受発注													
利用企業合計	35,415	36,096	36,833	37,507	37,504	38,144	38,775	39,260					
外食・卸間	34,890	35,492	36,184	36,785	37,504	38,144	38,775	39,260					
買い手企業数	2,436	2,538	2,605	2,690	2,779	2,882	2,991	3,064					
売り手企業数	32,454	32,954	33,579	34,095	34,725	35,262	35,784	36,196					
買い手店舗数	47,986	49,427	50,817	52,648	54,382	55,399	56,841	58,236					
規格書													
利用企業合計	8,013	8,115	8,174	8,390	8,605	8,741	8,936	9,216					
買い手機能	575	613	634	646	666	693	716	734					
卸機能	602	601	610	615	622	631	651	667					
メーカー機能	6,234	6,300	6,320	6,514	6,695	6,786	6,918	7,148					

出所：会社資料よりSR作成

BtoB-PF Foodの2019年12月期の売上高は6,827百万円（前期比8.7%増）、営業利益は3,373百万円（同13.1%増）となった。「BtoB-PF 受発注」を利用する買い手（外食）企業数は3,064社（同13.9%増）、利用店舗数は58,236店（同10.6%増）に達した。同売り手（卸）企業数は36,196社（同6.2%増）となった。「BtoB-PF 規格書」の利用企業数は同9.8%増の9,216社となった。

「BtoB-PF 受発注」では5店舗以上を展開する外食チェーンやホテルと、これらに食品を納入する食品卸を中心に顧客獲得を進めてきたが、順調に利用企業数、利用店舗数が増加した。同社によると、5店舗以上を展開する外食チェーンは国内に約7,600社、250千店あるとのこと。同社はこのうち社数ベースで40%強、店舗数ベースで20%強を取り込むことに成功した計算になる。今後は、未開拓となっている5店舗未満のチェーン店や1店舗のみで運営する飲食店にも対象を広げて、顧客数を伸ばす計画である。

「BtoB-PF 規格書」は、食の安全・安心を確保すべく、利用食材にどのようなアレルギー物質が含まれているか確認する必要のある外食チェーンや、これらの情報を逐次更新して提供する必要のあるメーカーの利用が増えている。

売上総利益は5,499百万円（同16.7%増）となり、売上総利益率は80.5%と前期（75.0%）に比べて上昇した。過年度の大型システム開発投資の償却満了に伴うソフトウェア償却費の減少が通期に亘って寄与した。販管費は2,125百万円（同22.9%増）。営業人員、営業サポート人員の増強に伴う人件費の増加や販売促進費の増加が主な要因。

第4四半期（Q4）の売上高は1,785百万円（前年同期比8.2%増）、営業利益は812百万円（同6.7%減）であった。顧客獲得は順調に進捗しており、売上高は堅調に伸び、売上総利益も1,426百万円（同9.4%増、売上総利益率は79.9%）と伸びたが、販管費が営業人員、営業サポート人員の増強などに伴って613百万円（同41.8%増）と増加し、営業減益になった。

BtoB-PF ES事業

BtoB-PF ES事業 (百万円)	18年12月期				19年12月期				19年12月期 期初予想				20年12月期 会予
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
売上高	295	314	360	385	378	408	443	479	375	399	451	465	2,358
YoY	-	-	-	-	28.0%	29.9%	23.0%	24.3%	27.0%	27.0%	25.2%	20.6%	72.4%
粗利益	92	114	143	165	191	202	215	130	165	178	198	237	1,114
YoY	-	-	-	-	108.7%	77.5%	50.0%	-21.4%	80.3%	56.4%	38.2%	43.3%	66.2%
利益率	31.0%	36.2%	39.8%	42.9%	50.5%	49.5%	48.5%	27.1%	44.0%	44.6%	43.9%	51.0%	47.2%
販管費	251	281	288	309	348	384	380	524	376	399	398	406	2,406
YoY	-	-	-	-	38.7%	36.5%	31.8%	69.3%	49.8%	41.8%	38.0%	31.2%	68.0%
売上比	85.0%	89.6%	80.0%	80.3%	92.1%	94.1%	85.8%	109.4%	100.3%	100.0%	88.2%	87.3%	102.0%
営業利益	-159	-168	-145	-143	-157	-182	-165	-393	-211	-222	-200	-169	-1,292
YoY	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
利益率	-54.0%	-53.3%	-40.3%	-37.1%	-41.5%	-44.7%	-37.2%	-82.0%	-56.3%	-55.6%	-44.3%	-36.3%	-54.8%
有料契約社数合計	2,960	3,195	3,434	3,687	3,872	4,051	4,251	4,447					
受取モデル	2,147	2,321	2,459	2,603	2,729	2,843	2,959	3,085					
発行モデル	813	874	975	1,084	1,143	1,208	1,292	1,362					
利用企業数	180,430	203,955	234,566	268,179	290,700	318,231	344,234	377,677					
商談	8,560	8,671	8,727	8,788	8,870	8,924	8,982	8,967					
買い手企業数	6,989	7,057	7,110	7,168	7,228	7,305	7,398	7,439					
売り手企業数	1,571	1,614	1,617	1,620	1,642	1,619	1,584	1,528					

出所：会社計画よりSR作成

BtoB-PF ESの2019年12月期の売上高は1,710百万円（前期比26.1%増）、営業損失は899百万円（前期は616百万円の損失）であった。「BtoB-PF 請求書」の利用企業数（ログイン社数）は377,677社（同40.8%増）に達し、BtoBプラットフォームとして浸透率が高まっている。収益源となる有料契約数は4,447社（同20.6%増）であった。請求書の利用企業は受発注を通じて築いてきたフード業界だけでなく、医薬品卸売、アミューズメント、金融、IT、サービスなどの業界へ利用が広がっているとのこと。「BtoB-PF 商談」の利用社数は8,967社（同2.0%増）であった。

売上総利益は739百万円（同43.8%増）となり、売上総利益率は43.2%と前期（37.9%）に比べて上昇。BtoB-PF Foodと同様に償却期間の満了に伴うソフトウェア償却費の減少が売上総利益率の上昇に貢献した。販管費は1,638百万円（同45.0%増）。営業関連を中心に人件費が増加した他、売上高の増加に向けて地方テレビCMを利用するなど広告宣伝費も増加した。

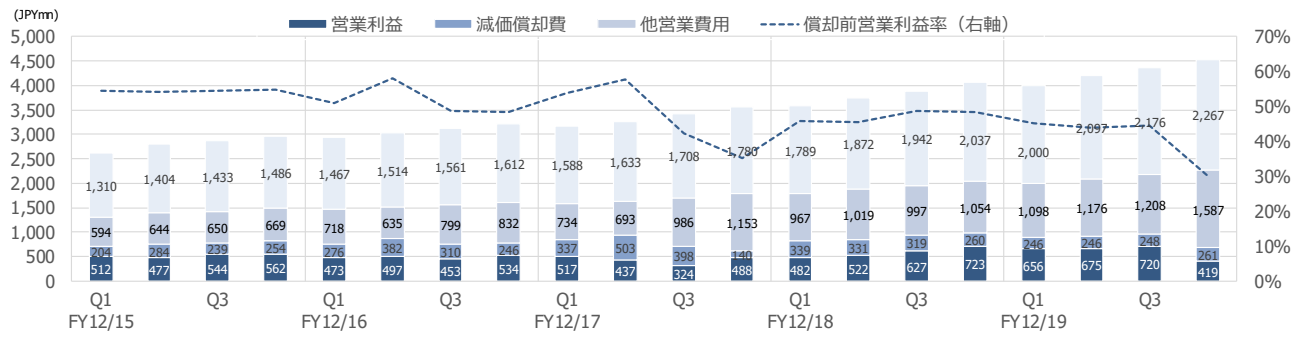
Q4の売上高は479百万円（前年同期比24.3%増）、営業損失は393百万円（前年同期比143百万円）と損失が拡大した。有料契約の増加に伴って売上高は堅調に増加した一方、Q4からはサーバーの増強に伴って原価が上昇、Q4の売上総利益率は27.1%（前年同期は42.9%）へ低下、売上総利益は130百万円（同21.4%減）となった。また、販管費については人員増強の加速等で524百万円（前年同期比69.3%増）と増加した。

その他の事業

その他 (百万円)	18年12月期				19年12月期				19年12月期 期初予想				20年12月期 会予
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
売上高	11	11	11	11	11	11	10	11	11	11	11	10	42
YoY	-	-	-	-	-0.3%	-2.1%	-7.8%	2.4%	-2.3%	-1.4%	1.4%	-6.9%	102.7%
粗利益	3	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	9
YoY	-	-	-	-	-32.5%	-16.9%	59.6%	-15.9%	-32.5%	-16.9%	59.6%	-15.9%	88.9%
利益率	26.3%	21.6%	11.6%	22.1%	17.8%	18.3%	20.0%	18.2%	18.2%	18.2%	18.2%	20.0%	21.4%
販管費	4	4	4	7	3	4	4	5	4	4	4	7	17
YoY	-	-	-	-	-24.8%	-7.3%	2.7%	-26.5%	0.3%	-7.3%	2.7%	2.9%	94.1%
売上比	35.4%	38.7%	35.9%	63.3%	26.7%	36.6%	40.0%	45.5%	36.4%	36.4%	36.4%	70.0%	40.5%
営業利益	-1	-2	-3	-3	-2	-2	-1	-3	-2	-2	-2	-5	-8
YoY	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
利益率	-9.1%	-17.1%	-24.3%	-31.9%	-16.4%	-16.1%	-10.0%	-27.3%	-18.2%	-18.2%	-18.2%	-50.0%	-19.0%

出所：会社計画よりSR作成

営業利益、減価償却費等推移 (百万円)



出所：会社資料よりSR作成

過去の四半期実績と通期実績は、過去の業績および財務諸表へ

今期会社予想

(百万円)	18年12月期			19年12月期			20年12月期 期初予想		
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期
売上高	3,661	3,979	7,640	4,097	4,443	8,541	4,525	5,124	9,649
YoY	13.7%	14.1%	13.9%	11.9%	11.7%	11.8%	10.4%	15.3%	13.0%
売上原価	1,243	1,164	2,406	1,040	1,248	2,289	1,390	1,572	2,962
売上総利益	2,418	2,815	5,233	3,057	3,195	6,252	3,136	3,553	6,689
YoY	13.1%	29.6%	21.4%	26.4%	13.5%	19.5%	2.6%	11.2%	7.0%
売上総利益率	66.1%	70.8%	68.5%	74.6%	71.9%	73.2%	69.3%	69.3%	69.3%
販管費	1,414	1,466	2,880	1,726	2,056	3,782	2,535	2,650	5,185
YoY	19.4%	7.8%	13.2%	22.1%	40.3%	31.3%	46.9%	28.9%	37.1%
販管費比率	38.6%	36.8%	37.7%	42.1%	46.3%	44.3%	56.0%	51.7%	53.7%
営業利益	1,004	1,350	2,354	1,331	1,139	2,470	602	903	1,505
YoY	5.2%	66.3%	33.3%	32.6%	-15.6%	4.9%	-54.8%	-20.7%	-39.1%
営業利益率	27.4%	33.9%	30.8%	32.5%	25.6%	28.9%	13.3%	17.6%	15.6%
経常利益	992	1,344	2,336	1,320	1,140	2,460	600	900	1,500
YoY	5.2%	66.3%	33.4%	33.1%	-15.2%	5.3%	-54.6%	-21.1%	-39.0%
経常利益率	27.1%	33.8%	30.6%	32.2%	25.7%	28.8%	13.3%	17.6%	15.5%
当期純利益	670	882	1,553	1,058	636	1,695	410	616	1,026
YoY	-	49.1%	304.3%	57.9%	-27.9%	9.2%	-61.3%	-3.2%	-39.5%
純利益率	18.3%	22.2%	20.3%	25.8%	14.3%	19.8%	9.1%	12.0%	10.6%

出所：会社資料よりSR作成

注：表の数値が会社資料と異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

2020年12月期の会社予想（期初予想）は売上高9,649百万円（前期比13.0%増）、営業利益は1,505百万円（同39.1%減）、当期利益は1,026百万円（同39.5%減）、EPSは4.5円。同社は中期的な目標である売上高10,000百万円突破、営業利益3,000百万円超、売上高営業利益率30%以上を維持しつつも、短期的には営業関連のコストを積み増し、売上成長の加速を優先する考えである。2020年12月期の年間配当金は3.71円/株と前期並みが見込まれている。同社は「個別業績に基づく配当性向50%」を配当の基本方針としているが、2020年12月期は一時的な減益とみており、前期並みの配当を維持する方針。

売上総利益は6,689百万円（同7.0%）が見込まれている。原価の主な増加要因はサーバーの増強に伴うデータセンター費の増加、ソフトウェア償却費・制作費の増加である。同社は、2019年秋に中期的なプラットフォームユーザー数の増加を見据えデータ処理能力の拡大、サービスを停止させない冗長性確保のためにサーバーを増強した。2019年12月期はQ4のみにその影響が表れたが、2020年12月期はこの影響が通期に亘る。また、2019年12月期は過年度のシステム投資に関する償却期間の満了でソフトウェア償却費が減少したが、2020年12月期は増加へ転じる見通しである。

販管費は5,185百万円（同37.1%増）の計画。営業関連の費用の増加が見込まれている。最大の増加要因となるのは人件費で、同社では「BtoB-PF 受発注」や「BtoB-PF 請求書」の契約増加に向けて営業人員、営業サポート人員を増強、エンジニア数も増やす計画。同社では「人手不足」や「働き方改革」を背景に業務を効率化しようという企業が増加していること、同社のプラットフォームとしての認知度が高まってきていること、既顧客からの紹介も増えていることから、売上成長に向けてアクセルを踏む。これに合わせて、地方テレビを中心としたTV広告なども活用する。同社によると、通常、営業人員は採用の後、3～6か月後から戦力化するという。2020年12月期下期からの売上成長の加速に期待したい。

BtoB-PF Food事業

BtoB-PF Food事業の2020年12月期は、売上高7,287百万円（同6.7%増）、営業利益2,806百万円（同16.8%減）の計画。これまで同様、5店舗以上を運営する外食チェーンを主なターゲットとしつつ、2020年からは1店舗運営の外食企業もターゲットに加える。同社によると、5店舗以上を運営するの外食企業（バー、キャバレー、ナイトクラブを除く）の店舗数が約25万店であるのに対し、1～4店舗の外食企業の店舗数は約27万店という。5店舗以上を運営する企業への声掛けに一定の目的を付けたことを踏まえ、ターゲットを広げて売上高の積み上げを図る。

受発注の拡大に向けては、2015年12月に提供を開始した「BtoB-PF 受発注 ライト」を活用する。既に同社の顧客となっている卸会社を通じて外食企業に無料IDを付与、取引高の1.2%に相当する額を卸会社に課金するもの（外食企業の費用負担はない）。1～4店舗の外食企業は、依然として電話やFAXを通じて発注することが多いという。卸会社は外食企業に

受発注ライトの利用を促すことで、「受注ルートの一体化」「販売管理システムとの連携」「発注マスタ管理」が可能になる。業務効率の改善が期待できるため、一定の費用負担をしてでも外食企業にIT化を促したいと考える卸会社が増えていくという。同社では営業人員の増強などを通じて、こうしたニーズの刈り取りを進める考え。

BtoB-PF ES事業

BtoB-PF ES事業は売上高2,358百万円（同37.9%増）、営業損失1,292百万円（前期は899百万円の損失）の計画。同社は「BtoB-PF 請求書」が普及期に入る局面と捉えており、有料契約社数の拡大を図る。同社の「BtoB-PF 請求書」を利用する企業（無料ユーザーを含む）は377,677社（2019年12月時点）となり、日本の法人数（約270万社、2017年、国税庁）の約14%に達している。「人手不足」や「働き方改革」を背景とした業務の効率化や、積極的なコスト削減策として「BtoB-PF 請求書」の利用を促したい考え。

同社では既に営業人員、サポート人員の増強などに着手している。同社によると、営業人員を採用してから業績に寄与し始めるまで、概ね3～6か月を要するという。BtoB-PF ES事業の売上高は上期が998百万円（前年同期比27.0%増）、下期が1,360百万円（同47.2%増）と予想されている。下期には人員増強の効果が顕在化するとの見立てである。

2020年12月期の売上総利益は1,114百万円（前期比50.7%増）、売上総利益率は47.2%（前期は43.2%）が見込まれている。上期はサーバー増強に伴う原価の上昇が影響し、売上総利益率は42.2%へ低下すると見込まれている。一方、下期は売上高の増加に伴って売上高の増加に伴って51.0%へ高まると見通しとしている。2020年12月期の販管費は2,406百万円（同46.9%増）の計画。上期が1,179百万円（前年同期比61.1%増）と費用負担が先行するが、下期は1,227百万円（同35.4%増）と増加ペースが鈍化する見通し。

なお、同社は2020年1月からの「BtoB-PF 請求書」を利用している顧客に対して「電子請求書早払い」サービスを開始した。既に、2020年2月時点で既に数十社の予約エントリーを受けているという。ただし、実際にどの程度、需要を取り込めるかは、やってみなければわからない面があるという。2020年12月期予想には数百万円の売上貢献として、予想に織り込んでいるとのこと。

電子請求書早払い：2020年1月、同社とGMOペイメントゲートウェイ（東証1部、3769、GMO-PG）は「電子請求書早払い」サービスを開始した。同サービスは「BtoB-PF 請求書」を利用している顧客に対して、ワンクリックで売掛金を早期（2営業日後）に資金化するもの。事業パートナーであるGMO-PGは、既に顧客が保有する売掛債権を譲受して資金を提供するサービス「GMO BtoB早払い」を展開。「電子請求書早払い」はこれをベースとしている。顧客は資金ニーズに合わせて売掛金を早期に資金化でき、GMO-PGは資金ニーズのある有望顧客の紹介を受けることができる。同社はGMO-PGが受け取る手数料（1～6%、金利相当額）の一定割合を受け取る。GMO-PGが融資主体のため、インフォマートは貸倒リスクを負わず、バランスシートにも大きな影響をない。プラットフォームの構築で蓄積したデータをマネタイズする事業として注目される。

2020年12月期の会社予想 (四半期、半期別)

(百万円)	20年12月期 期初予想				19年12月期			20年12月期 期初予想		
	Q1	Q2	Q3	Q4	上期	下期	通期	上期	下期	通期
売上高	2,199	2,325	2,482	2,642	4,097	4,443	8,541	4,525	5,124	9,649
YoY	9.9%	10.9%	14.0%	16.6%	11.9%	11.7%	11.8%	10.4%	15.3%	13.0%
BtoB-PF FOOD事業	1,724	1,800	1,850	1,913	3,310	3,518	6,827	3,524	3,763	7,287
YoY	6.3%	6.6%	6.9%	7.2%	8.5%	8.9%	8.7%	6.5%	7.0%	6.7%
BtoB-PF ES事業	474	523	631	728	786	924	1,710	998	1,360	2,358
YoY	25.4%	28.2%	42.4%	52.0%	29.0%	23.8%	26.1%	27.0%	47.2%	37.9%
その他	11	11	10	10	22	22	44	22	20	42
YoY	-2.1%	0.7%	0.0%	-9.1%	-1.2%	0.5%	-0.3%	-0.7%	-9.3%	-5.0%
売上原価	684	706	735	837	1,040	1,248	2,289	1,390	1,572	2,962
YoY	32.0%	35.2%	34.9%	19.0%	-16.3%	7.3%	-4.9%	33.6%	25.9%	29.4%
BtoB-PF FOOD事業	397	416	418	489	651	676	1,327	813	907	1,720
YoY	19.2%	31.1%	31.4%	36.6%	-22.6%	-7.0%	-15.4%	25.0%	34.1%	29.6%
BtoB-PF ES事業	286	290	318	349	393	577	970	577	667	1,244
YoY	52.9%	40.8%	39.5%	0.0%	-2.7%	32.3%	15.5%	46.8%	15.6%	28.2%
その他	9	9	8	8	18	16	34	18	16	34
YoY	-2.5%	0.9%	0.0%	0.0%	6.5%	-6.5%	0.0%	-0.8%	1.0%	0.0%
売上総利益	1,516	1,620	1,748	1,805	3,057	3,195	6,252	3,136	3,553	6,689
YoY	2.3%	2.9%	7.1%	15.5%	26.4%	13.5%	19.5%	2.6%	11.2%	7.0%
売上総利益率	68.9%	69.7%	70.4%	68.3%	74.6%	71.9%	73.2%	69.3%	69.3%	69.3%
BtoB-PF FOOD事業	1,326	1,385	1,432	1,424	2,659	2,840	5,499	2,711	2,856	5,567
YoY	2.9%	1.0%	1.3%	-0.1%	20.4%	13.5%	16.7%	2.0%	0.6%	1.2%
売上総利益率	76.9%	76.9%	77.4%	74.4%	80.3%	80.7%	80.5%	76.9%	75.9%	76.4%
BtoB-PF ES事業	188	233	314	379	393	346	739	421	693	1,114
YoY	-1.6%	15.3%	46.0%	191.5%	91.4%	12.1%	43.8%	7.1%	100.3%	50.7%
売上総利益率	39.7%	44.6%	49.8%	52.1%	50.0%	37.5%	43.2%	42.2%	51.0%	47.2%
その他	3	2	2	2	4	5	9	5	4	9
YoY	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-25.5%	37.7%	0.0%	25.0%	-20.0%	0.0%
売上総利益率	27.3%	18.2%	20.0%	20.0%	18.1%	22.7%	20.4%	22.7%	20.0%	21.4%
販管費	1,208	1,327	1,296	1,353	1,726	2,056	3,782	2,535	2,650	5,185
YoY	46.3%	47.4%	42.2%	18.2%	22.1%	40.3%	31.3%	46.9%	28.9%	37.1%
販管費比率	54.9%	57.1%	52.2%	51.2%	42.1%	46.3%	44.3%	56.0%	51.7%	53.7%
BtoB-PF FOOD事業	645	701	697	718	985	1,140	2,125	1,346	1,415	2,761
YoY	36.4%	36.9%	32.5%	17.1%	12.9%	33.1%	22.9%	36.6%	24.1%	29.9%
販管費比率	37.4%	38.9%	37.7%	37.5%	29.8%	32.4%	31.1%	38.2%	37.6%	37.9%
BtoB-PF ES事業	557	622	596	631	732	906	1,638	1,179	1,227	2,406
YoY	60.1%	62.0%	56.8%	20.4%	37.5%	51.6%	45.0%	61.1%	35.4%	46.9%
販管費比率	117.5%	118.9%	94.5%	86.7%	93.1%	98.1%	95.8%	118.1%	90.2%	102.0%
その他	5	4	4	4	7	11	18	9	8	17
YoY	66.7%	33.3%	0.0%	-20.0%	-15.7%	2.9%	-5.3%	28.6%	-27.3%	-5.6%
販管費比率	45.5%	36.4%	40.0%	40.0%	31.6%	49.9%	40.7%	40.9%	40.0%	40.5%
営業利益	309	292	451	452	1,331	1,139	2,470	602	903	1,505
YoY	-52.9%	-56.7%	-37.4%	7.9%	32.6%	-15.6%	4.9%	-54.8%	-20.7%	-39.1%
営業利益率	14.1%	12.6%	18.2%	17.1%	32.5%	25.6%	28.9%	13.3%	17.6%	15.6%
BtoB-PF FOOD事業	681	684	735	706	1,673	1,700	3,373	1,365	1,441	2,806
YoY	-16.4%	-20.3%	-17.1%	-13.1%	25.2%	3.3%	13.1%	-18.4%	-15.2%	-16.8%
営業利益率	39.5%	38.0%	39.7%	36.9%	50.6%	48.3%	49.4%	38.7%	38.3%	38.5%
BtoB-PF ES事業	-369	-389	-282	-252	-339	-559	-899	-758	-534	-1,292
YoY	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
営業利益率	-77.8%	-74.4%	-44.7%	-34.6%	-43.2%	-60.5%	-52.6%	-76.0%	-39.3%	-54.8%
その他	-2	-2	-2	-2	-4	-5	-9	-4	-4	-8
YoY	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
営業利益率	-18.2%	-18.2%	-20.0%	-20.0%	-16.2%	-23.9%	-20.0%	-18.2%	-20.0%	-19.0%
経常利益	308	291	450	450	1,320	1,140	2,460	600	900	1,500
YoY	-52.9%	-56.3%	-37.3%	6.9%	33.0%	-15.2%	5.3%	-54.5%	-21.1%	-39.0%
経常利益率	14.0%	12.5%	18.1%	17.0%	32.2%	25.7%	28.8%	13.3%	17.6%	15.5%
当期純利益	211	200	308	308	1,058	636	1,694	410	616	1,026
YoY	-64.9%	-56.2%	-37.7%	118.4%	57.8%	-27.9%	9.1%	-61.2%	-3.1%	-39.4%
純利益率	9.6%	8.6%	12.4%	11.7%	25.8%	14.3%	19.8%	9.1%	12.0%	10.6%

出所：会社資料よりSR作成

注：表の数値が会社資料と異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

注：FY12/19から事業セグメントが変更され、「受発注事業」と「規格書事業」を「BtoB-PF FOOD事業」として統合、「ES事業」を「BtoB-PF ES事業」へ名称変更

中長期見通し

中期経営方針

2019年2月14日の決算発表に合わせて、同社は今後の経営方針を改めて発表した。大きな柱としては、1) 成長と利益の両立、2) 収益源の多角化への仕掛け、に取り組むとしている。

成長と利益の両立：これまで培ってきたBtoBプラットフォームを拡充することにより、これまでの成長と利益率を基本的に継続しながら、社外の経営資源も適宜取り入れ、BtoBプラットフォームの価値増大を図っていくというもの。2018年3月に就任した長尾収社長は、三井物産（東証一部8031）時代に企業投資等に積極的に関わってきた経験を持つ。社外の経営資源の活用は、長尾社長の知見を活用した新しい経営方針といえる。

収益の多角化への仕掛け：同社は、「世界のBtoB空間を覆いつくす同社事業の将来像に向け、個々の取り組みで事業採算をとりながら、戦略的な布石を打つ」としている。当面は既存のBtoBプラットフォーム事業の成長に力点を置きつつも、事業の大半が国内向けにとどまっている現状を打破し海外展開へ向けて具体的な手を打つとともに、現在のBtoBプラットフォームから得られるデータ等を活用し、新たなビジネスを展開することが念頭にあると考えられる。

具体的な施策としては、「BtoBプラットフォームの徹底的拡充」、「同社の優位性を活かした新収益の獲得開始」、「将来を見据えた仕掛けへの取り組み」を掲げる。

BtoBプラットフォームの徹底的拡充：現在展開しているBtoBプラットフォームを拡充させることにより、基礎的な収益基盤として確りと育てていくことに力点が置かれる。経営資源の投入割合としては40～60%が想定されている。既に高い浸透率に達してきているフード関連業界に向けては、BtoB-PF 受発注やBtoB-PF 規格書を軸に、圧倒的なポジションの確立を目指している。同社の提供するBtoBプラットフォームの採用率は卸企業で50%程度に達してきていると推察される。同社は更に採用率を高められると考えており、フード業界向けのプラットフォームとして圧倒的な地位を築きたいとの方針である。

BtoB-PF 請求書については、「収益の柱」化への目途をつけたいとしている。2018年12月期は有料契約数（受取と発行の合計）が前期比35%増の3,687社と伸び、同社の中で最も成長性の高い事業と位置付けられるが、請求書を主体とするES事業の営業損益は依然として赤字である。短期的には営業人員を積極的に投入し、無料ユーザーの取り込みを加速させることが優先されるとみられるが、中期的にはフード業界向け事業と並ぶ収益の柱へと育てる方針。

BtoB-PF 契約書は、まだ立ち上げたばかりの事業ではあるが、強健な立ち上げを目指していく。BtoB-PF商談や業界チャネルについては、同業他社との差別化や付加価値の創出が難しい分野ではあるが、利益を改善しつつ将来発展を目指していく方針。

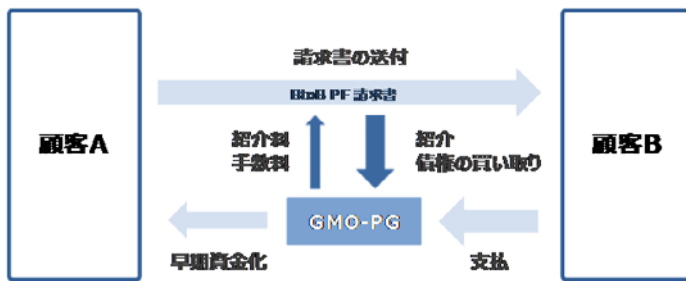
同社の優位性を活かした新収益の獲得開始：同社は、BtoBプラットフォームの価値最大化のため、商流データ/受発注データや利用者へのアクセス、業界・事業知見を活用し、成果の収穫を開始するとしている。経営資源の投入割合としては30～40%が想定されている。現状、同社のプラットフォーム事業は、受発注や規格書、請求書等の発信、受信、管理を効率化することに力点が置かれており、受発注、規格書、請求書に書き込まれているデータの活用については未着手の状態である。一方、同社のプラットフォームを通じて行われている商取引の流通金額は2018年12月期で8兆497億円と膨大である。中期の経営方針では、こうしたデータを活かして事業を拡大させる方法が模索されるとみられる。

具体的には、トランザクションレンディングや受発注予測などのサービスから収益を上げられる可能性があるという。トランザクションレンディングでは、社歴は浅いものの成長性が高い企業への融資をサポートし、そこから手数料等を受け

取ることが想定される。同社は、顧客企業の発注データを第三者として管理しており、月次ベース（あるいは日次ベース）での発注状況がわかる。成長著しい企業は、調達（資金流出）が先行する傾向がある一方、実績としての財務諸表がそろわないため、金融機関から低金利での融資を受けるのは難しいという面がある。同社が、直近の発注データをもとに、成長著しい企業に対して格付を付与する、金融機関に対するスコア情報を提供する、発注データを開示する等を行えば、新たな信用情報となる。発注データの活用により、成長企業は融資を受けることができ、金融機関は新しい融資先を見つけることができ、同社は手数料等を受け取ることができるようになると考えられる。

電子請求書早払い：2020年1月、同社とGMOペイメントゲートウェイ（東証1部、3769、GMO-PG）は「電子請求書早払い」サービスを開始した。同サービスは「BtoB-PF 請求書」を利用している顧客に対して、ワンクリックで売掛金を早期（2営業日後）に資金化するもの。事業パートナーであるGMO-PGは、既に顧客が保有する売掛債権を譲受して資金を提供するサービス「GMO BtoB早払い」を展開。「電子請求書早払い」はこれをベースとしている。顧客は資金ニーズに合わせて売掛金を早期に資金化でき、GMO-PGは資金ニーズのある有望顧客の紹介を受けることができる。同社はGMO-PGが受け取る手数料（1～6%、金利相当額）の一定割合を受け取る。GMO-PGが融資主体のため、インフォマートは貸倒リスクを負わず、バランスシートにも大きな影響をない。プラットフォームの構築で蓄積したデータをマネタイズする事業として注目される。

「電子請求書早払い」のイメージ



出所：SR作成

受発注データから将来の需要を予測し、メーカーに提供するサービスも検討されているもよう。一般的に、メーカーには卸企業からの受注情報はあるが、外食企業や卸企業に滞留する在庫情報を把握するのが難しい。同社は、足元でどのようなメニューが人気を呼んでいるのか、外食企業が卸企業に対してどのような食材の調達を増やしているのかを知り得る立場にある。需要予測の提供は、メーカーにとって早目の増減産の対応を可能にし、事業リスクを低下させることができる。外食サプライチェーンの効率化に資する新サービスの実現にも期待したい。

将来を見据えた仕掛けへの取り組み：現在、同社は収入の約95%をシステム使用料に依存しているが、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すること、次世代BtoBプラットフォームの構築に向け、最先端のテクノロジーの研究を継続することを掲げている。経営資源の投入割合は10-20%を想定。多様な収益源確保への道筋を明確化することについては、これまでフード関連業界向けのシステムとなっている受発注を多業界向けに展開する、フード業界向けについては縦横展開を進める、海外進出について取り組みを進める方針。最先端のテクノロジーについては、社内で蓄積が進みつつあるブロックチェーン技術の活用などが検討されている。

数値目標

同社は中期的な業績目標として、売上高100億円突破、営業利益30億円超、営業利益率30%以上を掲げた。同社は3年程度を念頭に置いており、買収効果等のないオーガニック成長だけでも上記の目標を達成したいとしている。仮に2021年12月期をめどと考えると、売上高の年率成長率は9.4%の想定となる。

SR社では、同社のこれまでの中期計画は、「高い目標を掲げ、その達成に向けて邁進していく」というイメージが強かったとの認識である。今回の計画については、これまでの成長ペースを持続させることによって、十分に達成可能な数字を示したと言える。今後は、成長加速に向けた施策や新しい事業の立ち上げを付加して、中期的な業績目標を上回ることに期待したい。

事業内容

会社概要

同社は、フード業界向けを中心に企業間商取引のプラットフォームを提供、顧客からの月額使用料(定額制または従量制)を得るとともに、新規顧客からはシステム利用に向けたセットアップ費用を得ている。売上高の約95%が月額使用料となっており、解約率も低いことから安定した収入基盤を確立している企業と位置付けられる。

同社が提供する主なプラットフォームとしては、1) BtoBプラットフォーム (PF) 受発注：外食と卸会社、卸会社と食品メーカーの受発注をインターネット上で容易に行うプラットフォーム、2) BtoB-PF 規格書：食品メーカーが製造する加工食品の商品規格をデータベース化して卸会社や外食産業へ提供するプラットフォーム、3) BtoB-PF 請求書：電子化された請求書を容易に作成、発信、受取、管理することが可能となるプラットフォーム、4) BtoB-PF 商談：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するプラットフォーム、5) BtoB-PF 契約書：企業間における契約書の締結・管理・ワークフロー（社内承認）を電子化し、Web上で一元管理できるプラットフォーム、が挙げられる。

2019年12月期の売上高は8,541百万円、営業利益は2,470百万円。売上構成比はBtoB-PF 受発注、BtoB-PF規格書を取り扱うBtoB-PF Food事業が79.9%、BtoB-PF 請求書、BtoB-PF 商談などを展開するBtoB-PF ES事業が20.0%、その他が0.1%。

1998年創業、2006年東証マザーズ上場、2015年東証一部へ市場変更。2019年12月期末の従業員数は520名（正社員462名、派遣58名）。

ビジネスモデル

BtoBプラットフォームを提供

同社は、クラウドを介して受発注業務や請求書発行業務を電子化するプラットフォームを提供。企業間取引を効率化するサービスを多数の企業に提供、月額課金を中心とした課金モデルで収入を得ている。サービス導入前にシステム開発負担（財務上は一旦無形固定資産へ計上した上で減価償却）が先行的に発生する一方、サービス提供後は売上原価が増加しにくく、限界利益率の高いビジネスとなるのが特徴。同社は「受発注」「規格書」「請求書」「商談」「契約書」など7つのプラットフォームを展開している。特に主に、フード業界（注）向けに展開する「受発注」や「規格書」は、同業界において浸透率が高く、標準的なプラットフォームとなりつつある。

注：「フード業界」とは、食品業界及び小売業界、サービス業界の一部を含む「食」に関連する業界を示す。具体的には、食品製造・特産品販売者・農協・漁協・卸売業・生産社・外食・ホテル・旅館・スーパー・小売・百貨店・惣菜、給食、弁当等を取扱う業種の企業

クラウド型サービス、ストック型収益モデルが大きな特長

「BtoBプラットフォーム」の特長は、1) クラウド型サービス：取引先との日常業務に用いられるシステムをネット経由で提供。汎用性の高いシステムとし、顧客ごとのカスタマイズは行わないため、顧客企業はネット環境さえあれば、高額な導入費用なしで安価な月額料金で最新のサービスを利用可能、2) スtock型収益モデル：月額システム利用料の積み重ねによる安定したストック型収益モデルを構築、の主に2点。

その他の特徴としては、新規取引先開拓から商談・取引・受発注・決済までをワンストップで行うことができるほか、社内や既存取引先間でグループウェアとして情報を共有して業務を効率化できることなどがあげられる。

主なサービスと料金体系 (2018年12月時点)

事業区分	サービス名	料金 (税別)			
BtoB-PF Food事業	BtoBプラットフォーム	【外食-卸】 <買い手企業> 月額システム使用料: 18,000円 (本部) 1,300円 (店舗) セットアップ費用: 300,000円 ~ (店舗数に応じて)		<売り手企業> 月額システム利用料は、定額制・従量制を選択可能 月額システム使用料: 30,000円 (定額制) 月間取引金額の1.2% (従量制) (10万円未満無料) 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> 月額システム利用料は、定額制・従量制を選択可能 月額システム使用料: 100,000円 (定額制) 月間取引金額の1.2% (従量制) (10万円未満無料) ID追加: 2,000円	
	BtoBプラットフォーム 規格書	<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~
BtoB-PF ES事業	BtoBプラットフォーム 請求書	2018年10月~ <受取側> 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 ~500通 固定料金に含む ~1,000通 100円/通 1,001通超 90円/通 セットアップ費用: 300,000円 ~		2018年10月~ <発行側> 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 固定料金に含む ~1,000通 60円/通 1,001通超 50円/通 セットアップ費用: 300,000円 ~	
	BtoBプラットフォーム 商談	<買い手企業> 月額システム使用料: 5,000円		<売り手企業> 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 ~1,000万円 1.2% ~1億円 0.5% 1億円超 0.1%	
	BtoBプラットフォーム 契約書	<契約書サービス使用料> 月額システム使用料: 基本料金: 10,000円 従量料金: 1契約発行50円 1契約受領50円 PDF・添付ストレージ追加料金: 1,000円/10GB セットアップ費用: 200,000円 オプション (招待代行・取引先/社内説明会): 別途見積		<ワークフロー使用料> 月額システム使用料: 基本料金: 300円/ユーザー 添付ストレージ追加料金: 1,000円/10GB	
		旧料金 <受取側> 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 ~2,000社 10,000円 ~ 95,000円 セットアップ費用: 100,000円 ~		旧料金 <発行側> 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 固定料金に含む ~1,000通 40円/通 1,001通超 30円/通 セットアップ費用: 300,000円 ~	

出所: 会社資料よりSR作成

BtoB-PF Food事業

BtoB PF Food事業では、「BtoBプラットフォーム受発注（以下「受発注）」」「BtoBプラットフォーム規格書」など外食産業を顧客としたプラットフォームの運営を行う（両者を統合した「食の安心・安全 受発注 パッケージ」も展開）。

BtoBプラットフォーム受発注

BtoB PF 受発注 (百万円)	11年12月期 連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結	14年12月期 連結	15年12月期 連結	16年12月期 連結	17年12月期 連結	18年12月期 連結	19年12月期 連結
売上高	2,071	2,353	2,631	2,945	3,358	3,730	4,127	4,573	-
YoY	10.1%	13.6%	11.8%	11.9%	14.0%	11.1%	10.6%	10.8%	-
売上総利益	1,575	1,844	1,979	2,269	2,553	2,853	3,024	3,457	-
YoY	14.1%	17.1%	7.3%	14.7%	12.5%	11.8%	6.0%	14.3%	-
売上総利益率	76.0%	78.4%	75.2%	77.1%	76.0%	76.5%	73.3%	75.6%	-
販管費	531	651	768	794	818	870	1,111	1,325	-
YoY	12.7%	22.6%	18.0%	3.4%	3.0%	6.4%	27.7%	19.3%	-
売上高販管費比率	25.6%	27.7%	29.2%	27.0%	24.4%	23.3%	26.9%	29.0%	-
営業利益	1,044	1,194	1,210	1,475	1,735	1,983	1,913	2,131	-
YoY	14.9%	14.3%	1.4%	21.8%	17.6%	14.3%	-3.5%	11.4%	-
営業利益率	50.4%	50.7%	46.0%	50.1%	51.7%	53.2%	46.4%	46.6%	-
利用企業合計	20,408	22,924	25,311	27,814	29,946	31,921	34,718	37,507	39,260
外食・卸間	20,408	22,924	25,311	27,814	29,946	31,921	34,295	36,785	39,260
買い手企業数	906	1,082	1,265	1,458	1,706	2,026	2,356	2,690	3,064
売り手企業数	19,502	21,842	24,046	26,356	28,240	29,895	31,939	34,095	36,196
買い手店舗数	19,307	23,053	27,013	30,304	35,314	41,068	46,441	52,648	58,236

出所：会社資料よりSR作成

注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入等による相違である点に留意。2019年12月期からのセグメント変更に伴い、売上高や営業利益のデータは非開示となった。

BtoB-PF 受発注は、外食ビジネスの受発注を管理システムで、売り手企業と買い手企業の間で日常的に発生する受発注業務・伝票処理等をクラウド上で行うというもの。市場シェアは年々高まっており、且つ、顧客企業やアライアンスパートナーからの紹介案件が増加していることから、同社が中長期的に狙っている「営業コストをかけなくても自然に拡がりを見せるプラットフォーム」になりつつある。

受発注業務のシステム化による顧客メリットは多岐に亘る

同システムの狙いは、発注側である買い手企業の本部・店舗と、受注側である売り手企業との間で行われる日々の受発注業務を効率化しデータ化することで、業務コストの削減を実現。加えて、リアルタイムな売上・仕入状況の把握、店舗管理、買掛・売掛の早期確定など、システム化することによるメリットは多岐に亘る。

顧客は外食企業が中心だったが、業態の拡大が図られている

受発注事業は、2003年に開始した事業であるが、その後の成長が著しく、同社の主力事業となっている。買い手企業は、総合レストランや居酒屋を中心とした外食企業が大半だが、給食・中食、ホテル・結婚式場・ゴルフ場などの施設においても導入が進んでいる。当初は15店舗以上のチェーン店を対象にスタートしたシステムだが、小規模チェーンにも電子化、効率化を志向する企業は多く、その後、対象を5店舗以下にも広げ、2020年からは1店舗で経営する外食企業にもサービスを拡げている。同社では外食企業以外への販路拡大として、ホテルや給食会社、商業施設などの他業態へも同システムの普及拡大を狙っており、順調に導入が進んでいる。

食品卸売業向けではデファクトスタンダード化が進みつつある

売り手企業は総合及び専門の業務用食品卸企業であるが、買い手企業の紹介が進んだことで、事実上の標準化（デファクトスタンダード）が進みつつある。実際、5店舗以上を有する外食チェーンは日本に7,600社程度とされる中、同社の受発注を導入している企業は3,064社（2019年12月末時点）に達し、浸透率は40%程度まで高まっている。また、外食に関連する卸企業など約73,000社のうち36,196社（同）が受発注を活用しており、浸透率は50%程度に達する。

「受発注」採用企業例（2020年2月時点）

LUMINE

ROYAL

MOS BURGER

uniserv

AYURA CAFE

APA

VILLAGE VANGUARD
FLYING BREAD STORE木曾路
GROUP快活
CLUBCOFFEE DALLAR
カフェダラー

DOMINO'S

Diamond Dining Group

WORLD DINING INSPIRATIONS

大江戸温泉物語

ABC
Cooking StudioSTEAK HOUSE
BRONCO BILLY
SINCE 1978SANKO
MARKETING FOODSすき家
SUKIYAKI

出所：会社資料

アライアンスパートナー制度

「受発注」は、1社の大手買い手企業（売り手企業）が取引先である複数の売り手（買い手）と共に導入するケースが多い。実際、受発注事業が拡大する上で牽引役の一つとなったのが、「アライアンスパートナー制度（2006年10月開始）」。

「受発注」は、従来から既存顧客による紹介や知名度向上による問い合わせなどでの顧客が増加傾向にあった。同制度は、そうした流れをさらに加速させるために、同社の受発注システムを利用している業務用食品卸企業等をアライアンスパートナーとして選定し、アライアンスパートナーからその取引先である買い手企業の紹介を受け、紹介先に「受発注」の導入を図っていくという制度である。

アライアンスパートナーとしては、受発注システムを自社の取引先に広げることにより、双方の業務の効率化につながるというインセンティブが生じる。そのインセンティブをうまく活用した制度といえる。

「食の安心・安全・受発注」～「規格書」と連携～

そして、2017年6月に卸と食品メーカー間の「BtoB プラットフォーム 受発注」と「BtoB プラットフォーム 規格書」を連携させた「食の安心・安全・受発注」が稼働した。同システムは、未だにFAXや電話で行われている卸と食品メーカー間の受発注業務のIT化を推進するとともに、社会的な関心の高まる食の安心・安全にかかわる情報のIT化、共有化を図っている。顧客にとっては、食品の受発注情報と食品規格情報の一元管理が可能になった。

受発注事業は外食産業など「買い手」と卸や小売企業など「売り手」との間に「受発注」を提供しており、流通金額は年間1.5兆円（2017年度）に及ぶ。新システムでは「卸」と「食品メーカー」間の新しい受発注システムを提供。店舗・卸間、卸・メーカー間では商慣習の違いから既存システムを流用することが難しかったが、卸・メーカー双方からの要望も追い風にハードルをクリアして開発に成功した。

既に「規格書」を「卸機能」で667社（2019年12月期）、「メーカー機能」を7,148社（同）に提供している点は営業面では強み。これら既存顧客には新システムを付加機能として提案していく考え。同社では卸1社はメーカー約200社と取引しているとみている。ただ、外食企業・卸間では「買い手」である外食企業が強い立場にあり、外食企業の顧客獲得が卸の開拓にも繋がった。しかし、卸・メーカー間では一般に「売り手」であるメーカー側に主導権があることが多い。そのため、同社ではメーカーに発言力を有している大手卸を中心に顧客開拓を進めている。外食企業・卸間に加え、卸・メーカー間の取引を取り込むことで、外食産業における流通金額シェアが更に高まる可能性がある。

BtoB-PF 規格書

BtoB PF 規格書 (百万円)	11年12月期	12年12月期	13年12月期	14年12月期	15年12月期	16年12月期	17年12月期	18年12月期	19年12月期
	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
売上高	362	459	586	742	959	1,158	1,269	1,400	-
YoY	14.1%	26.7%	27.5%	26.7%	29.3%	20.7%	9.6%	10.4%	-
売上総利益	263	329	402	604	764	908	882	1,024	-
YoY	21.2%	25.1%	22.2%	50.2%	26.5%	18.8%	-2.9%	16.1%	-
売上総利益率	72.6%	71.6%	68.6%	81.4%	79.6%	78.4%	69.5%	73.1%	-
販管費	228	284	348	382	435	601	344	404	-
YoY	39.9%	24.6%	22.5%	9.8%	13.9%	38.2%	-42.8%	17.4%	-
売上高販管費比率	62.9%	61.8%	59.4%	51.5%	45.3%	51.9%	27.1%	28.9%	-
営業利益	35	45	54	222	328	307	538	621	-
YoY	-36.3%	30.0%	21.1%	308.3%	47.9%	-6.5%	75.1%	15.4%	-
営業利益率	9.5%	9.8%	9.3%	29.9%	34.2%	26.5%	42.4%	44.3%	-
利用企業合計	4,315	5,049	5,772	6,768	7,371	7,709	8,006	8,390	9,216
買い手企業数	304	381	517	649	843	987	1,150	1,261	1,401
売り手企業数	4,011	4,668	5,255	6,119	6,528	6,722	6,856	7,129	7,815

出所：会社資料よりSR作成

注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入等による相違である点に留意。2019年12月期からのセグメント変更に伴い、売上高や営業利益のデータは非開示となった。

BtoB-PF 規格書は、「食の安全・安心」の創出を狙いとし、多品種に及ぶ食品に関する商品規格書をデータベース化し、外食企業と情報共有するサービスである。

商品規格書とは、取扱商品の仕様を確認するために、売り手企業が買い手企業に提出する帳票。商品規格・商品特徴などの基本情報、原材料情報、包装への表示情報、製造工程・品質情報など多種多様な情報が記載される。同社は企業毎に異なるフォーマットとなっていた商品規格書を業界で初めて標準化し、情報交換が可能なようにデータベース化した。

仕入情報の整備、アレルギー管理強化が、主な顧客の採用動機

大手外食・ホテルといった管理意識の高い顧客層を中心に仕入情報の整備やアレルギー管理の強化を目的とした利用が進んでいる。

「アレルギーチェック補助機能」

2015年4月に「アレルギーチェック補助機能」をリリース。同機能では、商品規格書に表示されている原材料とアレルギー情報を自動判定（例えば「しょうゆ」であれば「大豆」にチェックがあるか）を可能にし、外食企業におけるチェック業務の大幅な時間短縮及びコスト削減を実現できる。

「食品情報DB」

2015年11月には「食品情報DB」をリリースした。これは、業界商品情報データベースとして外食チェーン・ホテル・給食等の買い手企業と卸企業が規格書の取得・閲覧を可能にするもの。食品表示法、改正景品表示法の法令変更に伴って、「規格書」における新規商品の規格書提出依頼数（年間）は2012年の19万件から2014年には46万件と2倍超の増加となっており、食品メーカーでは規格書対応業務の急増により人件費等のコストが増加した。また、食品卸企業においても、取扱商品数が多いため、個別商品の特徴を十分に理解し、外食企業へ紹介するのが難しい現状にあった。

同機能はこうしたニーズに応えたもので、食品メーカー・卸企業における規格書対応業務の大幅な軽減と商品販促に繋がるものである。あるモデルケースによる試算では、従来60時間かかっていた規格書対応業務は同機能を活用することで12時間まで減少するとのこと。

また、食品メーカーではこれまで、多数の商品に共通の原材料を使用しているケースで、原材料を変更した際に各商品の規格書を一つ一つ変更する必要があった。同社のプラットフォームを利用することで、複数の規格書を一度に更新することができる。食品メーカーにとっても規格書改定の手間（コスト）を低減できるメリットがある。

食品誤表示や期限切れ食肉出荷問題等を受けた食品に対する管理意識の高まり

同社では、2013年後半に国内で起きた食品誤表示の問題や、2014年7月に中国で起こった期限切れ食肉出荷問題などを受けて、多くの外食産業は危機感を抱いた。また、2015年4月施行の法改正（アレルギー物質の表示推奨項目に新たにカシューナッツとごまが加わる。加工食品と添加物は5年間、生鮮食品は1年6か月の移行措置（猶予）期間あり）に伴い、食品に対する管理意識の向上、同事業への注目度が増した。

「規格書」採用企業例（2020年2月時点）



出所：会社資料

BtoB-PF ES事業

BtoB PF ES (百万円)	11年12月期	12年12月期	13年12月期	14年12月期	15年12月期	16年12月期	17年12月期	18年12月期	19年12月期
売上高	873	929	1,052	1,201	1,221	1,211	1,279	1,355	1,710
YoY	4.8%	6.4%	13.2%	14.1%	1.7%	-0.8%	5.6%	-	26.1%
売上総利益	489	344	478	944	723	541	379	514	739
YoY	-10.3%	-29.7%	39.0%	97.5%	-23.4%	-25.2%	-29.9%	-	43.8%
売上総利益率	56.0%	37.0%	45.4%	78.6%	59.2%	44.7%	29.6%	37.9%	43.2%
販管費	690	592	530	617	669	833	1,000	1,130	1,638
YoY	-3.4%	-14.2%	-10.5%	16.4%	8.4%	24.5%	20.0%	-	45.0%
売上高販管費比率	79.0%	63.7%	50.4%	51.4%	54.8%	68.8%	78.2%	83.4%	95.8%
営業利益	-201	-248	-52	327	54	-292	-621	-616	-899
YoY	-	-	-	-	-83.5%	-	-	-	-
営業利益率	-23.0%	-26.7%	-5.0%	27.2%	4.4%	-24.1%	-48.6%	-45.4%	-52.6%
有料契約社数合計	-	-	-	296	884	1,816	2,731	3,687	4,447
受取モデル	-	-	-	199	657	1,325	1,990	2,603	3,085
発行モデル	-	-	-	97	227	491	741	1,084	1,362
利用企業数	-	-	-	-	40,723	124,401	168,056	268,179	377,677
商談									
買い手企業数	3,654	6,540	6,753	7,011	6,915	6,855	6,962	7,168	7,439
売り手企業数	1,899	2,024	2,159	2,207	1,952	1,712	1,554	1,620	1,528

出所：会社資料よりSR作成

注：2019年12月期にセグメントを変更。上表では2017年12月期以前についてセグメント変更前のES事業を表示しているため、2018年12月期の前期比は非開示。

全業界に対応したBtoBプラットフォームを展開

BtoB-PF ES事業では、「BtoBプラットフォーム請求書」、「BtoBプラットフォーム商談」、「BtoBプラットフォーム契約書」など各種プラットフォームを運営。また、2019年12月期以降は地方自治体向けデータベースサービス「さとむすび」なども加わった。狙いは、外食関連業界だけではなく「全業界へのBtoBプラットフォームの提供」である。

BtoBプラットフォーム請求書

「BtoBプラットフォーム請求書」は2015年1月からサービスが開始された。同社の「BtoBプラットフォーム受発注」で利便性を享受した顧客から、電子請求化の範囲を食品食材取引からさらに拡大して欲しいとの要望に応えたもので、潜在顧客は外食・食品産業にとどまらない。

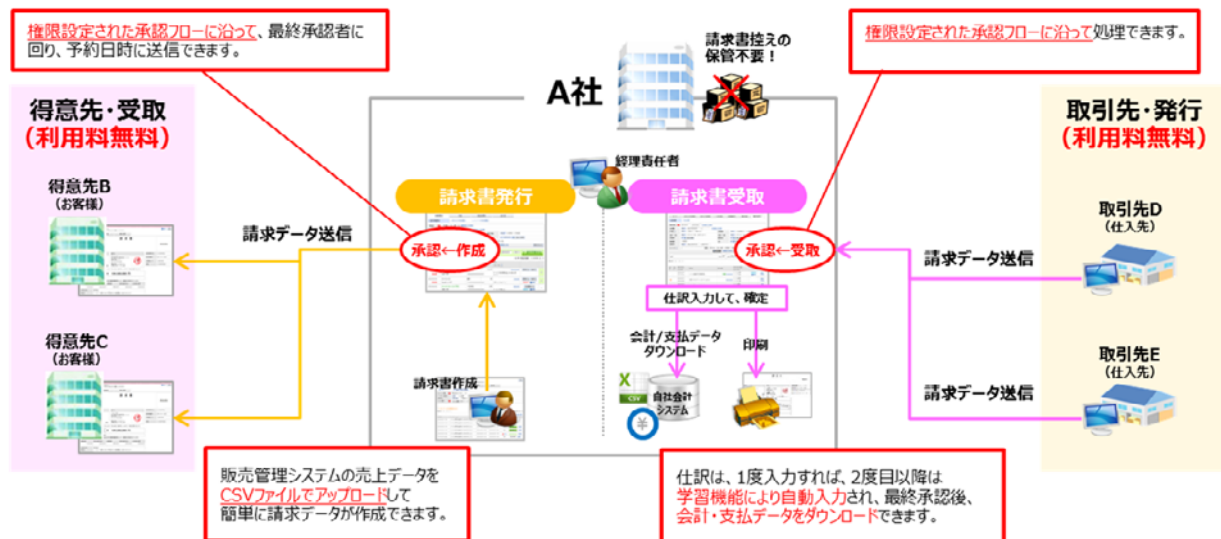
同プラットフォームは、企業間で発生する請求書の受渡業務すべてをひとつのWeb（クラウド）システム上で行うことが

できるというもの。同社の提供するプラットフォーム事業の多くは、企業毎もしくは店舗毎の月額定額課金となっているが、同プラットフォームは固定の月額使用料に加えて、発行件数/受領件数に応じた従量料金を受け取る価格体系となっている点が特徴といえる。

請求書の発行サイドにとっては、1) 請求書の作成、印刷、封入などの作業がなくなる（販売管理システムの売掛データをプラットフォームに取り込むだけで請求書の作成作業が完了する）、2) 印刷、封入、郵送などの経費を削減できる、3) 取引先の請求書確認状況が確認できる、4) 入金管理まで一元化管理できる（銀行口座と連携させることで、入出金データの取り込みと入金消込業務が自動化できる。また、未入金先にはシステム上から督促することもできる）、などのメリットがある。

一方、請求書の受領サイドにとっては、1) 月次決算の早期化が可能（取引先の請求書発行直後に請求書を受け取れる）、2) 仕分け入力作業が大幅に削減できる（学習機能で自動仕訳でき、会計システムにも自動取り込みが可能）、3) 承認リレーの見える化が可能、4) 大量の支払通知書の一括送信が可能、などのメリットがある。

BtoBプラットフォーム請求書の概念図



出所：会社資料

実際、同社には、採用企業から郵送費や人件費などの請求書発行関連費用が大幅に低減できた、月次管理や連結決算の早期化を実現できた、ペーパーレス化が進んだなどの声が届いている。最近では、取引先数の多い大手企業での採用が広がりつつあり、同社のプラットフォームが事実上の標準となる可能性もある。

「請求書」採用企業例（2020年2月時点）



出所：会社資料

BtoB-PF 請求書から派生したビジネスとして、2020年1月から「電子請求書早払い」サービスが開始された。利用者にとっ

ては、請求書の送付先に知られずに、請求書に基づく受け取り予定金額を早期に資金化できる（利用には金額の1~6%の手数料が発生する）。BtoB-PF 請求書から得られる膨大なデータをマネタイズするビジネスとして注目される。

電子請求書早払い：2020年1月、同社とGMOペイメントゲートウェイ（東証1部、3769、GMO-PG）は「電子請求書早払い」サービスを開始した。同サービスは「BtoB-PF 請求書」を利用している顧客に対して、ワンクリックで売掛金を早期（2営業日後）に資金化するもの。事業パートナーであるGMO-PGは、既に顧客が保有する売掛債権を譲受して資金を提供するサービス「GMO BtoB早払い」を展開。「電子請求書早払い」はこれをベースとしている。顧客は資金ニーズに合わせて売掛金を早期に資金化でき、GMO-PGは資金ニーズのある有望顧客の紹介を受けることができる。同社はGMO-PGが受け取る手数料（1~6%、金利相当額）の一定割合を受け取る。GMO-PGが融資主体のため、インフォマートは貸倒リスクを負わず、バランスシートにも大きな影響をない。プラットフォームの構築で蓄積したデータをマネタイズする事業として注目される。

BtoBプラットフォーム商談

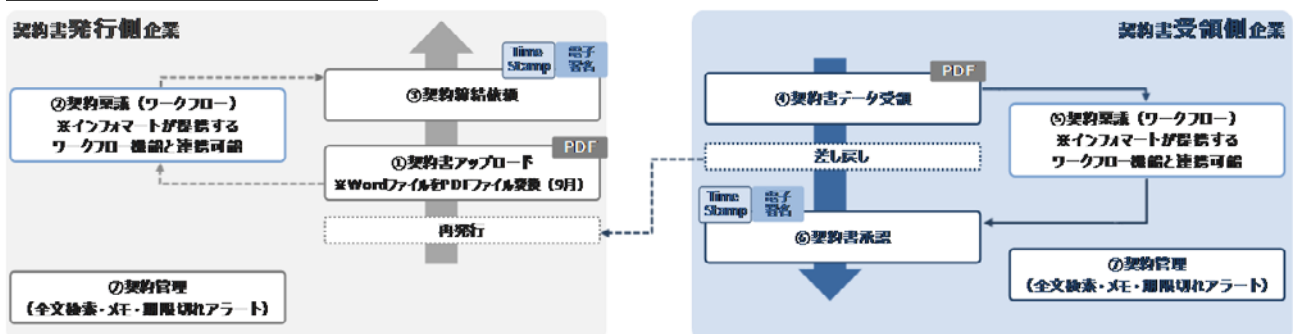
「BtoBプラットフォーム商談」は商談に関する一連の業務をインターネット上で行うことを可能にする、同社創業以来のサービス。食品・食材の仕入を行う「（複数の）買い手企業」と食品・食材の販売を行う「（複数の）売り手企業」が参加し、売り手と買い手のマッチングから既存取引先との商談業務までを行える仕組みである。利用企業は「取引先」「業界」「社内」間で使えるグループウェアとして使用することができる。受発注や規格書を活用している企業にとっては、ワンストップで取引先を開拓できるメリットがある。ただし、同業他社との差別化が難しいプラットフォームといえ、同社が提供するその他のプラットフォームに比べて成長性で見劣りする面がある。

BtoBプラットフォーム契約書

「BtoBプラットフォーム契約書」は企業間における契約書の締結・管理・ワークフロー（社内承認）を電子化し、Web上で一元管理するプラットフォーム。2018年7月からサービスが開始された。ブロックチェーン技術により、契約内容の信頼性（機密性）を確保している、PDF電子署名やタイムスタンプとの組み合わせで本人・時刻認証と改ざん耐性に強い仕組みとなっている、ワークフロー機能（契約稟議）により社内稟議をWeb上で完結できる、などの特徴を持つ。

ユーザーにとっては、1) 電子保管のため、保管スペースが不要になる上、契約書の一元管理や検索性の向上が見込める、2) 取引先とクラウド上で電子締結するため、進捗管理を含め、契約業務が効率化する、3) 電子契約のため、紙ベースの契約書の郵送が不要になり印紙税もかからず、コスト削減が可能、4) 契約書をサーバーに保管するため、紙ベースに比べて、紛失、劣化、棄損、データ改ざんのリスクが軽減する、などのメリットがある。

「BtoBプラットフォーム契約書」概要



出所：会社資料よりSR作成

さとむすび

「さとむすび」は、市町村の各担当者が個別に管理、あるいは、協会や団体・個人などが発信していた情報を集約し、地方自治体が一元管理できるデータベース。集約した情報は「さとむすび」サイトからまとめて発信可能。自治体の概要や各地で収穫、水揚げ、生産・製造されている「産品情報」、郷土料理などの「料理情報」、イベント含む「観光情報」など、地域活性化につながる情報を提供している。また、海外輸出やインバウンドを考えた海外発信（多言語化）も予定。

自治体にとっては、1) 自治体が制作する紙冊子やHPの情報、個別に管理していた情報を全てデータ化することで自治体内で一元管理でき、迅速な情報共有が可能、2) 情報追加・編集などの作業を簡素化しており、担当者の変更をスムーズに行える、3) データ管理することで情報を即日反映することができ、効率的な情報発信を継続し、販路拡大、観光客増加、さらにインバウンド対策にも利用できる、4) BtoBプラットフォーム商談との連携などにより、個人消費者だけでなく、外食企業、小売、食品メーカー等へのダイレクトな情報発信が可能になる、などのメリットがある。

その他事業

その他事業 (百万円)	18年12月期	19年12月期
	連結	連結
売上高	44	44
YoY	-	-0.3%
売上総利益	9	9
YoY	-	0.0%
売上総利益率	20.3%	20.4%
販管費	19	18
YoY	-	-5.3%
売上高販管費比率	42.8%	40.7%
営業利益	-10	-9
YoY	-	-
営業利益率	-21.8%	-20.0%

出所：会社資料よりSR作成

海外事業

同社は、2009年5月に三井ベンチャーズ・グローバル・ファンド投資事業組合（運営会社MVC、現三井物産グローバル投資株式会社（三井物産株式会社（東証1部8031）の子会社））と共同でインフォマートインターナショナル社（Infomart International Ltd.）を香港に設立した。参考までに、2018年3月に就任の長尾社長は当時、MVCの社長を務めていた。

当初は、中国フード業界の情報サイト運営会社ETONG（易通世界（北京）咨询有限公司）との提携を通じ、ライセンス販売を計画していたが、契約企業が伸びなかったことから、ETONG（易通世界（北京）咨询有限公司）を100%子会社化し、自社で中国市場を開拓する方針に転じた。

中国版BtoBシステム

中国では、食品メーカーと食品卸企業をつなぐ「SaaSメーカーシステム」、食品卸会社と外食企業等をつなぐ「SaaS卸・代理店システム（日本の「BtoBプラットフォーム商談」に相当）」、「SaaS受発注システム（日本の「BtoBプラットフォーム受発注」に相当）」を2011年7月から展開している。名称は異なるが、基本的には日本における既存のシステムとほぼ同様の内容となっている。

台湾版BtoBシステム

台湾へは、2014年4月より「SaaS食品受発注システム」、「SaaS食品営業システム」を提供している（本格的なサービス開始は2014年6月から）。既に台湾で展開している、もしくは今後台湾進出を予定している日系企業を中心に現地企業を含めて、台湾版「FOODS Info Mart」サービスを提供する。「SaaS食品受発注システム」は、日本で提供している「ASP受発注システム」を台湾向けにローカライズしたシステム。現地での営業・フォローは代理店のサイファークテクノロジー有限会社が行う。サイファークテクノロジーは、IT関連商材を現地で多数扱っている企業である。

同社は台湾版「FOODS Info Mart」の提供を2014年4月より本格的に開始。台湾進出を予定している日系企業を中心に現地企業の取り込みも狙っている。台湾の外食市場は飲食店店舗数189,000店、市場規模1.4兆円（2010年、Euromonitor International）で、飲食店はチェーン展開が進んでいるという。日本よりも規模は小さいながら、台湾のフード業界での受発注業務は電話・FAXがまだ主流となっており、ここに業務効率化をサポートする台湾版「FOODS Info Mart」を提供している

他国への展開

他国への進出については、1) まずは日本国内でプラットフォームを完成させた後に、2) 日本国内から多数の企業が進出している海外諸国において、3) その国に特化したシステムを普及させていく考え。現在、中国事業が伸び悩みを見せているが、この反省を踏まえて日本で足固めをした後に進出する方針に転換している。

収益性・財務指標

		11年12月期	12年12月期	13年12月期	14年12月期	15年12月期	16年12月期	17年12月期	18年12月期	19年12月期	
(百万円)											
売上高	連結	3,324	3,785	4,339	4,980	5,633	6,155	6,709	7,640	8,541	
	単体	3,307	3,741	4,269	4,887	5,538	6,099	6,674	7,596	8,537	
	連串差異	17	43	70	92	95	55	35	44	4	
売上原価	連結	1,079	1,306	1,490	1,145	1,529	1,815	2,399	2,406	2,289	
	単体	978	1,223	1,408	1,069	1,497	1,796	2,389	2,392	2,298	
	ソフトウェア償却費	548	852	1,038	682	938	1,106	1,255	1,100	860	
	データセンター費	381	303	322	340	421	435	516	536	679	
	支払手数料及び決済代行システム利用料	49	69	48	46	44	47	58	106	6	
	ほか					93	208	560	651	753	
	[対単体売上比率]		29.6%	32.7%	33.0%	21.9%	27.0%	29.4%	35.8%	31.5%	26.9%
	ソフトウェア償却費		16.6%	22.8%	24.3%	14.0%	16.9%	18.1%	18.8%	14.5%	10.1%
	データセンター費 (i)		11.5%	8.1%	7.6%	7.0%	7.6%	7.1%	7.7%	7.0%	8.0%
	支払手数料及び決済代行システム利用料 (j)		1.5%	1.8%	1.1%	1.0%	0.8%	0.8%	0.9%	1.4%	0.1%
	ほか (k)					1.7%	3.4%	8.4%	8.6%	8.8%	
	連串差異		101	83	82	76	32	19	10	15	-9
	販管費	連結	1,596	1,663	1,754	1,890	2,009	2,383	2,545	2,880	3,782
単体		1,452	1,528	1,648	1,795	1,924	2,311	2,463	2,800	3,764	
人件費関連		887	947	1,010	1,103	1,153	1,214	1,216	1,452	2,061	
減価償却費 (単独)		17	26	31	28	36	97	110	140	159	
支払手数料		135	126	133	141	190	238	291	287	268	
旅費交通費 (単独)		17	26	31	28	36	97	110	140	159	
販売促進費 (単独)		112	126	146	143	133	110	144	151	179	
貸倒損失・貸倒引当金繰入額		9	9	14	11	21	20	11	10	17	
その他		276	267	283	341	356	536	581	620	923	
対連結売上比率			48.0%	43.9%	40.4%	37.9%	35.7%	38.7%	37.9%	37.7%	44.3%
人件費関連			26.7%	25.0%	23.3%	22.1%	20.5%	19.7%	18.1%	19.0%	24.1%
旅費交通費 (単独)			0.5%	0.7%	0.7%	0.6%	0.6%	1.6%	1.6%	1.8%	1.9%
支払手数料 (l)			4.1%	3.3%	3.1%	2.8%	3.4%	3.9%	4.3%	3.8%	3.1%
販売促進費 (単独) (m)		3.4%	3.3%	3.4%	2.9%	2.4%	1.8%	2.1%	2.0%	2.1%	
貸倒損失・貸倒引当金繰入額 (n)		0.3%	0.2%	0.3%	0.2%	0.4%	0.3%	0.2%	0.1%	0.2%	
変動費関連 (i)+(j)+(k)+(l)+(m)+(n)		20.7%	16.8%	15.4%	13.8%	16.2%	17.3%	23.6%	22.9%	22.3%	
固定費関連 (償却除く)		1,179	1,241	1,324	1,472	1,544	1,847	1,907	2,212	3,142	
YoY		19.0%	5.2%	6.7%	11.2%	4.9%	19.6%	3.3%	16.0%	42.1%	
固定費関連 (償却込み)		1,744	2,119	2,393	2,183	2,518	3,049	3,272	3,451	4,161	
YoY		20.1%	21.5%	12.9%	-8.8%	15.4%	21.1%	7.3%	5.5%	20.6%	
営業利益	連結	650	815	1,095	1,945	2,095	1,957	1,766	2,354	2,470	
	単体	878	990	1,213	2,023	2,117	1,992	1,822	2,405	2,406	
	連串差異	-228	-175	-118	-78	-23	-35	-57	-51	64	
営業利益率	連結	19.5%	21.5%	25.2%	39.1%	37.2%	31.8%	26.3%	30.8%	28.9%	
	単体	26.5%	26.5%	28.4%	41.4%	38.2%	32.7%	27.3%	31.7%	28.2%	

出所：会社資料よりSR作成

財務諸指標

収益性 (百万円)	L1年12月期	L2年12月期	L3年12月期	L4年12月期	L5年12月期	L6年12月期	L7年12月期	L8年12月期	L9年12月期
	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
売上総利益	2,246	2,478	2,849	3,835	4,104	4,340	4,311	5,233	6,252
売上総利益率	67.6%	65.5%	65.7%	77.0%	72.9%	70.5%	64.2%	68.5%	73.2%
営業利益	650	815	1,095	1,945	2,095	1,957	1,766	2,354	2,470
営業利益率	19.5%	21.5%	25.2%	39.1%	37.2%	31.8%	26.3%	30.8%	28.9%
EBITDA	1,268	1,744	2,208	2,695	3,075	3,171	3,143	3,602	3,472
EBITDA マージン	38.1%	46.1%	50.9%	54.1%	54.6%	51.5%	46.9%	47.2%	40.7%
利益率 (マージン)	10.9%	13.1%	14.5%	23.7%	23.2%	19.6%	5.7%	20.3%	19.8%
財務指標									
総資産経常利益率 (ROA)	16.9%	17.9%	23.0%	36.8%	24.4%	17.3%	15.5%	20.0%	19.6%
自己資本利益率 (ROE)	14.4%	18.2%	20.6%	32.3%	19.5%	12.5%	4.0%	15.7%	15.9%
総資産回転率	0.87	0.83	0.90	0.93	0.67	0.55	0.59	0.66	0.68
運転資金 (百万円)	619	738	875	1,120	1,290	1,356	1,298	1,434	1,583
流動比率	169.9%	106.5%	105.7%	135.5%	442.9%	422.3%	401.9%	434.2%	503.7%
営業活動によるCF/流動負債	1.02	0.99	1.08	1.13	1.27	1.51	1.58	1.78	1.47
営業活動によるCF/負債合計	52.3%	72.6%	100.4%	113.1%	127.4%	153.0%	150.2%	166.5%	146.7%
キャッシュ・サイクル (日)	24	36	44	36	52	58	60	54	54
運転資金増減	80	119	137	245	170	65	-57	135	150

出所：会社資料よりSR作成

SW (Strengths, Weaknesses) 分析

強み (Strengths)

- **トップシェアの地位にある取引システムであること**：フード業界向けに提供する「BtoBプラットフォーム受発注」や「BtoBプラットフォーム規格書」は利用企業数が多く、事実上の標準となりつつある。また、「BtoBプラットフォーム請求書」では、取引先数の多い企業を顧客として取り込みつつある。同事業への新規参入にはシステム開発コストなど先行投資が発生すること、同社が競争力のある価格でサービスを提供していることを踏まえると、トップシェアの地位が脅かされるリスクは小さいと考えられる。
- **データを活用した経営トップ主導の新価値創造**：2018年3月に長尾收氏が代表取締役社長に就任した。同氏は三井物産時代に企業投資などの実績を持つ。同氏の視点からは、同社で培ってきた資産を活用すればBtoBプラットフォームの価値をさらに高められる可能性があるという。現状では、同社はプラットフォームで行き交うデータの中身を十分に活用できていないが、同社のプラットフォームでは年間11兆円超（2019年12月期）の取引データが扱われている。経営トップ主導でデータを持つ者の強みが顕在化される可能性がある。
- **高い財務健全性**：同社の事業は、比較的大きなソフトウェア投資等を要するが、運転資金をほとんど必要としないという特徴を持つ。加えて、収益性の高さもあって自己資本比率は高く有利子負債も抑制されている。こうしたクリーンなバランスシートは、今後の新規投資や新規事業の立ち上げ等の際に有利に働き、外部環境の悪化に対する耐久性を高めるだろう。

弱み (Weaknesses)

- **相対的な規模の小ささ**：規模の大きな企業と違い、同社は相対的な規模の小ささゆえの弱さも存在する。例として、新規事業分野等に関する投資負担、費用などが全社的な収益に及ぼす影響が大きいなど、いわゆる「分散効果」が作用しにくいことが挙げられる。
- **新規サービスの立ち上げ負担**：プラットフォーム事業をベースに成長を持続するには、継続的な新サービスの提供が不可欠と考えられる。新サービスは導入前には、ソフトウェア開発費等の先行費用を負担する必要がある。新たな成長に向けた取り組みとはいえ、成長が期待される時期に利益が伸び悩む可能性がある。
- **業界内で（完全に）標準化されるまでには至っていない**：現状の価格水準などを踏まえれば、同社のプラットフォームの利用料金は引き上げ余地があるのではないかとSR社は考える。しかしながら、同社は価格の引き上げよりも利用企業の拡大に重きを置いている。SR社は同社が利用料金の引き上げに踏み切らない背景として、同社のBtoBプラットフォームは、BtoBプラットフォームとしては存在感があるものの、外食産業の取引高に占める比率がまだ20%程度（2019年12月期）にとどまっているなど、完全に業界内で標準化されるまでには至っていないことも一因とみている。

市場とバリューチェーン

市場概況

外食産業は2012年以降緩やかな拡大が続く

(財)食の安全・安心財団 附属機関 外食産業総合調査センターによれば、2017年の外食産業（一般飲食店、宿泊施設の飲食、集団給食、料飲店など）の市場規模は25.6兆円であった。仮に食材の仕入原価率をこのうち約3割として計算すると、外食産業の食材仕入市場の規模は7.6兆円となる。対する同社の2017年12月期のシステム取引高は1.5兆円であり、同社の推定市場シェアは約20%となる。外食産業の市場規模は1998年以降2006年、2007年を除いて縮小基調が続いていたが、2012年以降は増加基調が続いている。

市場動向 (億円)	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	CAGR (2012-2017)
外食産業の市場規模 (a)	245,068	236,599	234,887	228,282	232,217	240,099	246,148	254,078	254,553	256,804	257,692	
YoY	-0.3%	-3.5%	-0.7%	-2.8%	1.7%	3.4%	2.5%	3.2%	0.2%	0.9%	0.3%	2.0%
同社の推定対象市場規模(a×0.3)	73,521	70,980	70,466	68,485	69,665	72,030	73,844	76,223	76,366	77,041	77,308	
FOODS Info Martシステム取引高	4,201	4,952	5,647	6,335	7,394	8,618	9,806	11,768	13,847	15,000		
YoY	23.2%	17.9%	14.0%	12.2%	16.7%	16.6%	13.8%	20.0%	17.7%	8.3%		15.2%
推定シェア	5.7%	7.0%	8.0%	9.3%	10.6%	12.0%	13.3%	15.4%	18.2%	19.6%		
同システム利用企業数 (社)	18,382	20,240	22,324	25,735	31,479	34,202	37,160	39,028	40,000	43,000		
YoY	7.9%	10.1%	10.3%	15.3%	22.3%	8.7%	8.6%	5.0%	2.5%	7.5%		6.4%

市場動向 (億円)	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
市場規模											
外食市場 (a)	245,068	236,599	234,887	228,282	232,217	240,099	246,148	254,078	254,553	256,804	257,692
広義の外食市場 (b)	300,381	292,281	291,780	286,065	291,775	299,902	308,616	320,131	324,521	328,430	330,929
全国の食品・飲料支出 (c)	668,953	659,707	660,948	640,707	646,253	680,902	704,939	736,467	745,305	744,813	
YoY											
外食市場	-0.3%	-3.5%	-0.7%	-2.8%	1.7%	3.4%	2.5%	3.2%	0.2%	0.9%	0.3%
広義の外食市場	-0.7%	-2.7%	-0.2%	-2.0%	2.0%	2.8%	2.9%	3.7%	1.4%	1.2%	0.8%
全国の食品・飲料支出額	-0.0%	-1.4%	0.2%	-3.1%	0.9%	5.4%	3.5%	4.5%	1.2%	-0.1%	
外食率 (a) / (c)	36.6%	35.9%	35.5%	35.6%	35.9%	35.3%	34.9%	34.5%	34.2%	34.5%	
食の外部化率 (b) / (c)	44.9%	44.3%	44.1%	44.6%	45.1%	44.0%	43.8%	43.5%	43.5%	44.1%	

出所：内閣府、外食産業総合調査研究センター、日本たばこ協会よりSR作成

注：「広義の外食市場規模」は、外食市場規模に料理品小売市場規模（弁当給食分を除く）を加えたもの

日本のBtoB-EC市場 (兆円)	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
BtoB-EC市場規模 (狭義)	158.9	131.1	168.5	171.4	178.5	183.1	195.6	201.7	204.1		
前年比	-1.7%	-17.5%	28.6%	1.7%	4.1%	2.6%	6.8%	3.1%	1.2%		
EC化率	13.5%	13.7%	15.6%	16.1%	17.5%	18.0%	18.5%	19.2%	19.8%		
内、食品	2.7	3.0	4.0	4.1	5.0	5.0	5.1	5.2	5.6		
前年比	-	10.5%	32.9%	3.0%	21.4%	0.7%	2.2%	0.4%	8.2%		
EC化率	-	6.8%	8.2%	8.8%	10.4%	11.1%	11.8%	12.5%	12.8%		
内、卸売	45.7	37.9	51.6	50.6	50.9	51.8	56.0	55.3	55.6		
前年比	-	-17.0%	36.1%	-1.8%	0.5%	1.8%	8.0%	-1.1%	0.4%		
EC化率	-	12.1%	13.5%	14.1%	15.5%	15.9%	16.3%	16.7%	17.3%		
BtoB-EC市場規模 (広義)	249.6	204.9	256.3	257.8	262.1	265.4	280.0	287.2	291.0	317.2	344.2
前年比	-1.5%	-17.9%	25.1%	0.6%	1.7%	1.3%	5.5%	2.6%	1.3%	9.0%	8.5%
EC化率	21.2%	21.5%	23.7%	24.3%	25.7%	26.1%	26.5%	27.4%	28.3%	29.4%	30.2%
内、食品	17.8	18.2	21.0	20.5	21.8	20.9	24.4	20.5	22.2	23.0	24.4
前年比	-	2.1%	15.2%	-2.3%	6.7%	-4.2%	16.7%	-16.0%	8.1%	3.6%	6.2%
EC化率	-	41.1%	43.1%	44.1%	45.7%	46.4%	47.1%	49.0%	50.9%	53.6%	55.6%
内、卸売	77.4	63.1	82.6	80.3	78.3	79.0	84.5	83.6	83.9	94.0	103.9
前年比	-	-18.5%	31.0%	-2.8%	-2.5%	0.9%	7.0%	-1.1%	0.4%	12.0%	10.5%
EC化率	-	20.1%	21.7%	22.4%	23.8%	24.2%	24.6%	25.4%	26.1%	26.9%	27.7%

出所：経済産業省「我が国情報経済社会における基盤整備（電子商取引に関する市場調査）報告書

注：広義のBtoB-EC市場規模は「コンピュータネットワークシステム」を介し、かつその成約金額が捕捉される商取引

注：狭義の同市場規模は「インターネット技術を用いたコンピュータネットワークシステム」を介し、かつその成約金額が捕捉される商取引

注：2017年より、将来的にIP網への移行に伴うINSネット廃止が行われる事、インターネット網の普及が進んでいる事から、広義・狭義に分けた集計を取り止めた

参入障壁

インターネットを通じたサービスであり、似たような事業を開始するのはさほど難しくないとされる。しかし、システム開発及びそのメンテナンスに係る固定費負担、フード業界におけるネットワーク構築などを踏まえれば、同様のビジネスで同社に匹敵する規模まで拡大させるのは難しいとSR社は考える。

競合環境

企業間電子商取引のプラットフォームを提供している企業は多数存在する。しかし、同社が注力しているフード業界における企業間電子商取引における競合他社は、ほとんど存在しないものとみられる。BtoB-PF ES事業においては、ラクス(3923、東証マザーズ)の「楽楽明細」(電子帳票発行システム)、弁護士ドットコム(6027、東証マザーズ)の「クラウドサイン」(クラウド型電子契約サービス)などが競合とされることがある。

代替

卸、小売など流通事業者が自社物流システムなどを構築しているケースは多い。その最たる例がファーストフード業界であろう。しかしながら、同社のように他社も含めた汎用性の高いBtoBプラットフォームの代替手段はほとんど存在しない。

過去の財務諸表

2019年12月期第3四半期決算（2019年10月31日発表）

- ▷ 2019年12月期第3四半期累計の業績は、売上高が6,274百万円（前年同期比12.0%増）、営業利益が2,051百万円（同25.8%増）、当期利益が1,553百万円（同43.2%増）。BtoB-PF Food事業、BtoB-PF ES事業とも、国内における利用拡大によりシステム使用料が増加。人件費の増加など経費増はあるものの業績は堅調に拡大した。実績は会社計画を上回って推移したものの、同社の2019年12月期通期の予想は従来予想（売上高8,439百万円、営業利益2,419百万円、当期利益1,623百万円）を据え置いた。通期予想に対する進捗率は、売上高で74.3%（前年同期は73.3%）、営業利益で84.8%（同69.3%）、当期利益で95.7%（同69.9%）と高い。
- ▷ 第3四半期（Q3）：Q3（7-9月期）の売上高は2,176百万円（前年同期比12.1%増）、売上総利益は1,632百万円（同21.4%増）、販管費は911百万円（同27.1%増）、営業利益は720百万円（同14.9%増）であった。「BtoB-PF 受発注」、「BtoB-PF 請求書」の有料契約企業数の増加が売上高の増加に寄与。過年度に資産計上した大型システム開発投資に伴う償却負担が償却期間満了に伴い軽減したことが売上総利益率の改善に寄与した。販管費は営業及び営業サポート人員の補強等で増加したものの、売上総利益の増加が上回った。同社のQ3の計画にはデータセンター費の計上が見込まれていたがQ3時点では未発生であった。また、販管費のうちQ3に発生を見込んでいた販促費・支払手数料の一部がQ4の計上になる見通しとしている。
- ▷ BtoBプラットフォーム（PF）の利用企業数：利用企業数は7-9月期に25,902社の純増、Q3末は354,303社（前年同期比44.6%増）となった。利用事業所数は7-9月期に42,031事業所の純増、Q3末は771,288事業所（同28.9%増）。国内最大級のBtoBプラットフォームを提供する企業としての地位を高めている。
- ▷ BtoB PF Food：Q3のBtoB PF Foodの売上高は前年同期比9.5%増の1,731百万円、営業利益は同14.5%増の887百万円。「BtoB-PF 受発注」の買い手（外食）企業数は同14.8%増の2,991社、同売り手（卸）企業数は同6.6%増の35,784社となった。外食チェーン、ホテルを中心に増加が続いており、アライアンスパートナーからの紹介案件も継続的に発生しているという。「BtoB-PF 規格書」を使うメーカーは同9.5%増の6,918社に達した。外食企業からの問い合わせの増加や、卸からの依頼を契機に、導入するメーカーもあるという。売上総利益率は81.6%と前年同期比で5.8%pt上昇。過年度の大型システム開発投資の償却満了に伴ってソフトウェア償却費の減少傾向が続いていることなどが寄与。営業人員、営業サポート人員の増強で販管費は増加したが、売上高営業利益率は51.2%と同2.2%pt上昇。
- ▷ BtoB PF ES：売上高は前年同期比23.0%増の443百万円、営業損失は165百万円（前年同期は145百万円の損失）。「BtoB-PF 請求書」の利用企業数（ログイン社数）は同46.8%増の344,234社に達し、BtoBプラットフォームとして浸透率が高まる。フード以外にも医薬品卸売、アミューズメント、金融、IT、サービスなどの業界へ利用が広がる。有料契約企業数は同23.8%増の4,251社。「BtoB-PF 商談」の利用社数は同2.9%増の8,982社。売上総利益は215百万円（同50.0%増）、売上総利益率は48.5%と前年同期（39.8%）を上回った。販管費は380百万円（同31.8%増）。営業人員、営業サポート人員を先行投入しているため、営業損失となっている。

セグメント変更：従来、「受発注事業」、「規格書事業」、「ES事業」としていたが、FY12/19から「BtoB-PF（プラットフォーム）FOOD事業」、「BtoB-PF ES事業」へ変更。「受発注事業」と「規格書事業」を「BtoB-PF FOOD事業」として統合、「ES事業」を「BtoB-PF ES事業」へ名称変更。なお、株式会社インフォライズを2019年1月1日付けで吸収合併したことにより、「その他」の区分から「BtoB-PF ES事業」へ移管。

2019年12月期第3四半期累計の業績は、売上高が6,274百万円（前年同期比12.0%増）、営業利益が2,051百万円（同25.8%増）、当期利益が1,553百万円（同43.2%増）。実績は会社計画を上回って推移した。同社の2019年12月期通期の予想は

従来予想（売上高8,439百万円、営業利益2,419百万円、当期利益1,623百万円）が据え置かれた。通期予想に対する進捗率は、売上高で74.3%（前年同期は73.3%）、営業利益で84.8%（同69.3%）、当期利益で95.7%（同69.9%）と高い。

第3四半期累計の営業利益は会社計画（1,754百万円）を297百万円上回った。主な上振れの要因は、1) BtoB PF Food、BtoB PF ESとも、有料利用企業数が順調に増加し、売上高が計画を上回っていること、2) データセンターの増強費用を計画よりも抑制できたこと（売上原価の減少）、3) 計画していたソフトウェア償却費が未発生となったこと（一部ソフトウェアの減損処理と新規開発案件の無形資産計上）、4) 計画ではQ3までに発生すると見込んでいた販促費・支払手数料がQ4に計上される見通しとなったこと。なお、データセンターは9月下旬に増強が完了し、運用を開始したとのこと。

BtoB PF Food事業のQ3（7-9月期）の売上高は1,731百万円（前年同期比9.5%増）、営業利益は887百万円（同14.5%増）となった。「BtoB-PF 受発注」の利用社数は買い手（外食企業）、売り手（卸売企業）の双方で増加。「BtoB-PF 規格書」の利用者数も外食企業、卸売企業、メーカーのいずれも増加した。

「BtoB-PF 受発注」の買い手（外食）企業数は、同14.8%増の2,991社、同売り手（卸）企業数は同6.6%増の35,784社となった。受発注の効率化に向けて外食チェーン、ホテルを中心に増加が続いている。また、アライアンスパートナー（受発注システムを利用している業務用食品卸企業等）からの紹介案件も継続的に発生しているという。買い手企業数は同14.8%増の2,991社、同売り手企業数は同6.6%増の35,784社となった。

「BtoB-PF 規格書」を使うメーカーは同9.5%増の6,918社に達した。外食産業においてアレルギー物質を含む食材の管理を厳格化していることが背景にある。外食企業からの問い合わせの増加や、卸からの依頼を契機に、導入するメーカーもあるという。メーカーが規格書を最新版に更新すると、即時に外食チェーンが利用する規格書の画面にも反映されるなど、業務の効率化にもつながることが利用企業数の増加に繋がっている。

売上総利益率は81.6%と前年同期比で5.8%pt上昇。過年度の大型システム開発投資の償却満了に伴ってソフトウェア償却費の減少傾向が続いていることなどが寄与した。営業人員、営業サポート人員の増強で販管費は増加したが、売上高営業利益率は51.2%と同2.2%pt上昇した。

BtoB PF ES事業

BtoB PF ES事業のQ3の売上高は443百万円（前年同期比23.0%増）、営業損失は165百万円（前年同期は145百万円の損失）であった。営業人員、営業サポート人員の先行投入で赤字ではあるが、「BtoB-PF 請求書」の有料契約企業数の増加を背景に前年同期比20%超の売上増が続いており、またデータの蓄積も進んでいる。

「BtoB-PF 請求書」の利用企業数（ログイン社数、無料ユーザーを含む）は同46.8%増の344,234社に達し、BtoBプラットフォームとして浸透率が高まっている。フード以外にも医薬品卸売、アミューズメント、金融、IT、サービスなど様々な業界へ利用が広がっている。取引先が数百社あるいは千社超に及ぶ大手企業の利用開始（多くは人手不足対応、コスト効率化、ペーパーレス化が導入動機）が、多くの企業での利用開始に繋がっているという。

「BtoB-PF 請求書」のQ3末の有料契約数は4,251社（同23.8%増）に留まる。ただ、複数の企業から同社のシステムを経由して請求書を受領する企業（無料ユーザー）も増えているとみられる。また、各種会計システムソフト、販売管理システムソフトとAPI連携も増えてきている。人手不足対応やコストの効率化、各種会計・販売管理システムとの連携などを目的に今後は無料ユーザーが、有料契約に切り替えるケースも増えてくると予想される。「BtoB-PF 商談」の利用社数は同2.9%増の8,982社であった。現在、BtoB PF ES事業では、請求書のユーザー獲得に力点を置いており、商談のユーザーを伸ばすには時間がかかる可能性がある。

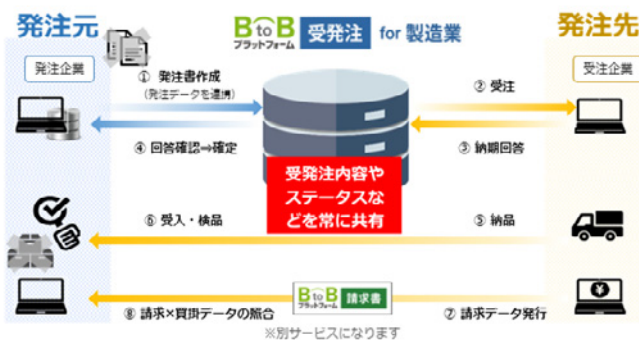
売上総利益は215百万円（同50.0%増）、売上総利益率は48.5%と前年同期（39.8%）を上回った。販管費は380百万円（同31.8%増）。営業人員、営業サポート人員を先行投入しているため、営業損失となっている。

中期成長に向けた取り組みの進捗

電子請求早払い：2019年4月に同社とGMOペイメントゲートウェイ（東証1部、3769、GMO-PG）が発表した「電子請求書早払い」サービスは、2020年1月のサービス開始に向けて準備が着実に進んでいるとのこと。同サービスは、同社の「BtoB-PF 請求書」を利用している顧客に対して、ワンクリックで売掛金を早期（2営業日後）に資金化するもの。まだ、複数年の実績は伴っていないものの、成長性が高い企業の資金ニーズに応える（借り手の信用リスクは、パートナー側が管理する）。「BtoB-PF 請求書」で扱うデータを収益化するものとして注目される。なお、同サービスは同社とGMOペイメントゲートウェイとの提携ではあるが、同社はほかの金融機関とも提携ができる契約になっている。

製造業向け受発注：2019年10月、同社は「BtoB プラットフォーム受発注 for 製造業」のサービスを2020年3月に開始すると発表した。食品業界（外食、卸売、食品メーカー）向けで普及が進む「BtoB-PF 受発注」の製造業版という位置づけ。生産管理システム、3Dシミュレーション、受託開発などを主力事業とする株式会社テクノア（非上場）との業務提携の下、「BtoB-PF 受発注」で培った経験やノウハウと、テクノアの製造業における業務知識や顧客ネットワークを活用する。発注企業と受注企業の双方が、発注情報、納期、単価等をプラットフォーム上で共有できるようになり、認識のずれや金額相違のリスクがなくなり、両社の生産性向上に貢献すると期待される。今後、3年間で約9,000社への納入を目指すとしている（価格体系は未発表だが、BtoB-PF 受発注に似た価格体系になるとみられる）。

「BtoB プラットフォーム受発注 for 製造業」の概要



出所：会社資料よりSR作成

2019年12月期第2四半期決算（2019年7月31日発表）

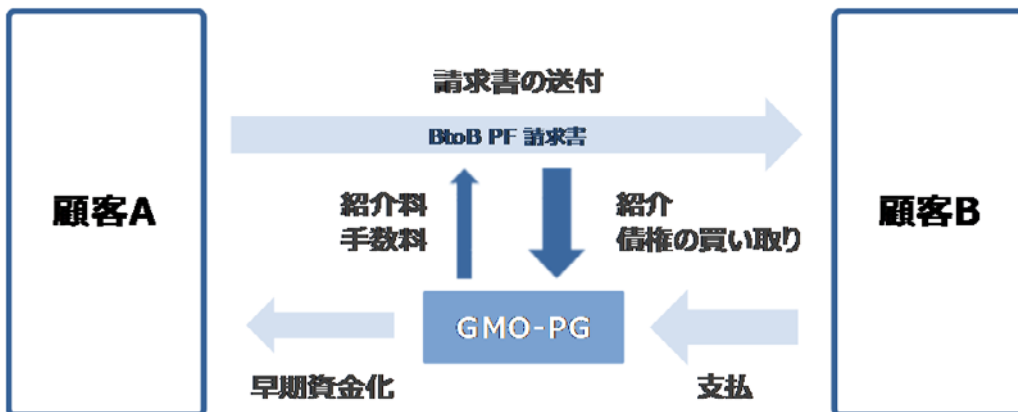
- ▷ 2019年12月期第2四半期累計の業績は、売上高が4,097百万円（前年同期比11.9%増）、営業利益が1,331百万円（同32.6%増）、当期利益（親会社に帰属する純利益）が1,058百万円（同57.9%増）。Q2（4-6月期）は、売上高が2,097百万円（同12.0%増）、営業利益が675百万円（同29.3%増）、当期利益が457百万円（同27.4%増）。
- ▷ BtoBプラットフォーム（PF）の利用企業数が着実に増加。利用企業数は4-6月期に27,436社の純増、Q2末の利用社数は328,401社（前年同期比53.1%増）となった。利用事業所数は4-6月期に47,781社の純増、Q2末は729,257事業所（同31.3%増）。国内最大級のBtoBプラットフォームを提供する企業としての地位を高めている。
- ▷ BtoB-PF Food：Q2のBtoB PF Foodの売上高は前年同期比8.4%増の1,688百万円、営業利益は同24.1%増の859百万円。「BtoB-PF 受発注」の買い手（外食）企業数は同13.6%増の2,882社、同売り手（卸）企業数は同7.0%増の35,262社となった。外食チェーン、ホテルを中心に増加が続いており、アライアンスパートナーからの紹介案件も継続的に発生しているという。「BtoB-PF 規格書」を使うメーカーは同7.7%増の6,786社に達した。過年度の大型システム開発投資の償却

満了に伴ってソフトウェア償却費の減少傾向が続き、売上総利益率は81.2%と前年同期比で8.0%pt上昇。営業人員、営業サポート人員の増強で販管費は増加したが、売上高営業利益率は50.9%と同6.4%pt上昇。

- ▷ BtoB-PF ES：売上高は前年同期比29.9%増の408百万円、営業損失は182百万円（前年同期は168百万円の損失）。「BtoB-PF 請求書」の利用企業数（ログイン社数）は同56.0%増の318,231社に達し、BtoBプラットフォームとして浸透率が高まる。フード以外にも医薬品卸売、アミューズメント、金融、IT、サービスなどの業界へ利用が広がる。有料契約数は同26.8%増の4,051社。「BtoB-PF 商談」の利用社数は同2.9%増の8,924社。
- ▷ 電子請求書早払い：2019年4月に発表された「電子請求書早払い」のサービス開始（2020年1月の予定）に向けて、準備が進んでいる。同サービスは「BtoB-PF 請求書」を利用している顧客に対して、ワンクリックで売掛金を早期（2営業日後）に資金化するもの。事業パートナーであるGMOペイメントゲートウェイ（東証1部、3769、GMO-PG）は、既に顧客が保有する売掛債権を譲受して資金を提供するサービス「GMO BtoB早払い」を展開しており、これをベースとする。顧客は資金ニーズに合わせて売掛金を早期に資金化でき、GMO-PGは資金ニーズのある有望顧客の紹介を受けることができる。同社はGMO-PGが受け取る金利相当額（割引額）の一定割合を受け取る（GMO-PGが融資を実行、インフォマートのバランスシートは使わない）。プラットフォームの構築で蓄積したデータをマネタイズする事業として注目される。
- ▷ 期初予想を据え置き：同社は通期の会社予想（売上高8,439百万円、営業利益2,419百万円、当期利益1,623百万円）を据え置いた。Q2までの進捗率は売上高で48.6%（前年同期は47.9%）、営業利益で55.0%（同42.6%）、当期利益で65.2%（同43.2%）。同社は、1）「BtoB-PF 受発注」、「BtoB-PF 請求書」が計画を上回ったこと（売上増）、2）データセンター費のQ3以降への期ずれ（売上原価減）、3）販促費・支払手数料のQ3以降への期ずれ（販管費減）、により営業利益は期初計画比で上振れたが、2）及び3）については期ずれ要因とし、通期では解消される見込みとしている。

セグメント変更：従来、「受発注事業」、「規格書事業」、「ES事業」としていたが、FY12/19から「BtoB-PF（プラットフォーム）FOOD事業」、「BtoB-PF ES事業」へ変更。「受発注事業」と「規格書事業」を「BtoB-PF FOOD事業」として統合、「ES事業」を「BtoB-PF ES事業」へ名称変更。なお、株式会社インフォライズを2019年1月1日付けで吸収合併したことにより、「その他」の区分から「BtoB-PF ES事業」へ移管。

「電子請求書早払い」のイメージ



出所：SR作成

BtoB-PF Food事業

Q2のBtoB-PF Food事業の売上高は1,688百万円（前年同期比8.4%増）、営業利益は859百万円（同24.1%増）。「BtoB-PF 受発注」の買い手（外食）企業数はQ2で103社の純増となり2,882社（同13.6%増）、同売り手（卸）企業数はQ2で537社純増し35,262社（同7.0%増）となった。外食チェーン、ホテルを中心に増加が続いており、アライアンスパートナーからの紹介案件も継続的に発生しているという。

同社では従来、5店舗以上を運営する外食企業を主なターゲットとして営業を展開していたが、最近5店舗以下でも将来的な店舗増を念頭に早めに「受発注」の利用を開始し、取引の電子化を進める外食企業も増えているという。また、卸の紹介による「受発注ライト」（買い手はスマートフォン等で発注が可能。買い手に利用料は発生せず、卸に従量課金が発生）も増加しており、1-2店舗の運営に留まる外食企業も同社のプラットフォームを利用するようになってきている。

「BtoB-PF 規格書」を使うメーカーはQ2で91社の純増となり6,786社（同7.7%増）に、買い手（外食企業）は27社純増の693社となった。食の安心・安全やアレルギー対応の意識の高まり、データの入力・更新・問い合わせ対応の手間（コスト）の軽減を契機に導入する企業が増えているという。

売上総利益率は81.2%と前年同期比で8.0%pt上昇。過年度の大型システム開発投資の償却満了に伴ってソフトウェア償却費の減少傾向が続き、売上原価が減少している。販管費は営業人員、営業サポート人員の増強で増加し、売上高販管費比率は30.3%と同1.6%pt上昇したが、売上総利益率の改善が大きく、売上高営業利益率は50.9%と同6.4%pt上昇。

上期の実績は、会社の期初計画を売上高で38百万円、売上総利益で64百万円、営業利益で105百万円上回った。売上高の上振れについては、解約率が低いという同社の事業特性を踏まえると、2019年12月期通期に亘って持続する可能性が高いと考えられる。売上原価については、2019年秋のデータセンター増強に関わる費用がQ1から発生するとみていたが、費用の発生が遅れているとのこと。同社はQ3以降に費用が発生する見込みとしている。販管費は、販促費や支払手数料が計画よりも低くなっているとしている。同社はこちらに関してもQ3以降に期ずれになったためとしている。

BtoB-PF ES事業

BtoB-PF ES事業のQ2の売上高は408百万円（前年同期比29.9%増）、営業損失は182百万円（前年同期は168百万円の損失）であった。「BtoB-PF 請求書」の利用企業数（ログイン社数）は、Q2で27,531社の純増となり、318,231社（同56.0%増）に達した。同社が強みを持つフード業界以外にも医薬品卸売、アミューズメント、金融、IT、サービスなどの業界へ利用が広がっている。取引先の多い上場企業であれば、70%以上が同社の「BtoB-PF 請求書」で請求書の受取・発行をしたことがあるという（2019年3月末時点では71.2%）。BtoBプラットフォームとして浸透率が着実に高まっていると言える（国内の法人数を260万社とするとシェアは約12%）。

有料契約社数はQ2で179社の純増となり、4,051社（同26.8%増）に達した。同社は、有料契約企業に対するサービスの強化（発行/受取枚数の増加によるユーザーのコスト削減をサポートすると同時に、同社としては当該企業からの収入が増える）や利用企業数の増加に注力しているという（無料ユーザーを有料契約へ転化することの優先順位は低いとみられる）。プラットフォームとしての地位を盤石にし、将来的には無料ユーザーの有償化やトランザクションデータの活用を念頭に置いているとみられる。

「BtoB-PF 商談」の利用社数は、Q2で54社の純増となり、8,924社（同2.9%増）になった。買い手企業（外食）で利用社数が着実に増えており、広告媒体としての価値が高まっている可能性がある。

Q2の売上総利益は202百万円（同77.5%増）となり、売上総利益率は49.5%と前年同期から13.3%pt改善した。開発費等の増加はあるものの、売上高の増加が上回っているとみられる。販管費は384百万円（同36.5%増）。営業人員、営業サポート人員の補強による人件費増が主な要因。有料契約企業に対するサービスの強化、利用企業数の増加を推進する時期にあり、売上高販管費比率は94.1%と依然として高い。

上期の実績は、会社期初計画に比べて、売上高で11百万円、売上総利益で50百万円、営業利益で94百万円上回って推移した。当事業も解約率が低く、ストック型のビジネスのため、売上高は上振れ傾向が続くとSRではみている。売上原価、

販管費については、BtoB-PF Food事業と同様にデータセンター費、販促費・支払手数料の期ずれが上振れの要因になったとみられ、Q3以降にまとめて費用計上となる可能性がある。

なお、同社は2019年7月にミロク情報サービス（東証1部、9928、MJS）が提供するクラウドサービス連携基盤「MJS-Connect」とのAPI（Application Programming Interface）連携を開始したと発表。「BtoB-PF 請求書」で作成・発行した請求書データ（売掛金）をMJSのERPシステムに自動連携し、仕訳データとして取り込むことが可能になった。MJSの会計システムは、約8,400件の会計事務所を通じて、約50万件の中小企業・小規模事業者の会計処理で使われているという。当API連携を通じて、利用社数が更に増える可能性がある。

2019年12月期第1四半期決算（2019年4月26日発表）

▷FY12/19 Q1実績：2019年12月期第1四半期の業績は、売上高が2,000百万円（前年同期比11.8%増）、営業利益が656百万円（同36.2%増）、当期利益（親会社に帰属する純利益）が601百万円（同93.1%増）。

- ▶ BtoBプラットフォーム（PF）の利用企業数が着実に増加。利用企業数は前年同期比57%増の300,965社、事業所数は同32%増の681,476事業所に達し、国内最大級のBtoBプラットフォームを提供。
- ▶ BtoB PF Food：BtoB PF Foodの売上高は前年同期比8.7%増の1,621百万円、営業利益は同26.5%増の815百万円。「BtoB-PF 受発注」の買い手（外食）企業数は同14%増の2,779社、同売り手（卸）企業数は同7%増の34,725社、「BtoB-PF 規格書」を使うメーカーは同7%増の6,695社に達した。
- ▶ BtoB PF ES：売上高は前年同期比28.0%増の378百万円、営業損失は157百万円（前年同期は159百万円の損失）。「BtoB-PF 請求書」の利用企業数（ログイン社数）は同61%増の290,700社に達し、BtoBプラットフォームとして浸透率が高まる。フード以外にも医薬品卸売、アミューズメント、金融、IT、サービスなどの業界へ利用が広がる。有料契約数は同31%増の3,872社。「BtoB-PF 商談」の利用社数は同4%増の8,870社。

▷進捗率：会社予想（売上高8,439百万円、営業利益2,419百万円、当期利益1,623百万円）に対する進捗率は売上高で23.7%（前年同期は23.4%）、営業利益で27.1%（同20.5%）、当期利益で37.0%（同20.1%）。

- ▶ 同社は、1) 「BtoB-PF 受発注」の買い手の新規数が計画を上回ったこと、2) データセンター費がQ2以降に期ずれとなったこと、3) 販促費・支払手数料がQ2以降に期ずれとなったことが営業利益の計画比での上振れに繋がったとしている。
- ▶ なお、2019年1月1日付けで吸収合併した連結子会社（株式会社インフォライズ）の繰越欠損金に係る繰延税金資産の計上により法人税等が減少。Q2以降は通常税率となる見通し。

▷新サービス：同社はGMOペイメントゲートウェイ（東証1部、3769）と共同で、「BtoB-PF 請求書」の利用者（請求書発行者）に対し、請求書をワンクリックで資金化するサービス「電子請求書早払い」を、2020年1月から提供する予定と発表（4月25日付）。同社の提供するBtoBプラットフォームが新たなサービスを生み出す好事例と言える。

セグメント変更：従来、「受発注事業」、「規格書事業」、「ES事業」としていたが、FY12/19から「BtoB-PF（プラットフォーム）FOOD事業」、「BtoB-PF ES事業」へ変更。「受発注事業」と「規格書事業」を「BtoB-PF FOOD事業」として統合、「ES事業」を「BtoB-PF ES事業」へ名称変更。なお、株式会社インフォライズを2019年1月1日付けで吸収合併したことにより、「その他」の区分から「BtoB-PF ES事業」へ移管。

BtoB PF Food事業

BtoB PF Food事業の2019年1-3月期（Q1）の業績は、売上高が1,621百万円（前年同期比8.7%増）、営業利益が815百万円（同26.5%増）であった。BtoB-PF 受発注を利用する買い手（外食）の企業数は2,779社と前年同期比14%増、Q1は89社の純増、利用店舗数は54,382店舗と同13%増、Q1は1,734店舗の純増となった。外食チェーンやホテルを中心に順調

に拡大した。従来は5店舗以上を持つ外食企業を主要ターゲットとしていたが、更なるシェアの拡大に向けて4店舗以下でも成長余地のある外食企業へも積極的なアプローチを開始し、計画を上回るペースで利用企業が拡大。アライアンスパートナー（既顧客となっている卸や提携システム会社など）からの紹介案件も継続的に発生している。

BtoB-PF 受発注を利用する売り手（卸）の企業数は34,725社と同7%増、Q1は630社の純増。食品の卸企業にも順調に同社プラットフォームの採用が広がっている。

BtoB-PF 規格書を利用する買い手企業数は666社と同16%増でQ1は20社の純増、卸企業数は622社と同3%増でQ1は7社の純増、メーカー企業数は6,695社と同7%増でQ1は181社の純増だった。食の安心・安全、アレルギー対応の意識の高まりから外食産業での利用が広がっているほか、メーカーでもデータ更新の手間やコストを低減できるメリットが評価されているもよう。同社では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しており、マーケティングの改善も顧客数の拡大につながった。

顧客数の増加に従ってシステム使用料としての売上高が増加する一方、償却満了に伴ってソフトウェア償却費が減少。売上原価は前年同期比21.2%減少、売上総利益は1,288百万円（前年同期比20.5%増）となり、売上総利益率は79.5%と前年同期に比べて7.9%pt向上した。営業人員/営業サポート人員の増加等で販管費は473百万円（同11.3%増）へ増加したものの、売上総利益の増加が大きく、前年同期比26.5%増の営業増益を確保した。

Q1の会社計画は、売上高が1,608百万円、営業利益が785百万円であった。実績が上振れた主な要因は、1) 新規顧客の獲得が計画以上のペースで進んだこと、2) データセンターの増強に関する費用がQ1から発生するとみていたが、Q2以降の計上となったこと、3) 販促費・支払手数料が計画よりも少なかったこと（Q2以降にプロモーション関連の費用が増加する可能性がある）、である。

BtoB PF ES事業

BtoB PF ES事業の売上高は378百万円（前年同期比28.0%増）、営業損失は157百万円（前年同期は159百万円の損失）であった。BtoB-PF 請求書の契約企業数は、発行モデルが1,143社と前年同期比41%増、Q1は59社の純増、受取モデルが2,729社と同27%増、Q1は126社の純増だった。食品業界以外でも、医薬品卸売、アミューズメント、金融、IT、サービスなど他業界でも有料契約が順調に増加した。無償利用の企業を含めた利用企業数は290,700社と前年同期比61.1%増と伸びており、潜在顧客の裾野も広がっている。BtoB-PF 商談の買い手企業数は7,228社（前年同期比3%増）、売り手企業数は1,642社（同5%増）であった。

売上総利益は前年同期比2.1倍の191百万円へ増加したものの、営業力の強化に向けて販管費も同38.7%増の348百万円と増加し、営業損失は前年同期並みであった。

2018年12月期通期決算（2019年2月14日発表）

- ▷ FY12/18：2018年12月期の業績は、売上高が7,640百万円（前期比13.9%増）、営業利益が2,354百万円（同33.3%増）、当期利益（親会社に帰属する純利益）が1,553百万円（同4.04倍）
- ▶ BtoBプラットフォーム（PF）の利用企業数が着実に増加。受発注事業の売上高が前期比10.8%増の4,573百万円、規格書事業が同10.4%増の1,400百万円と伸び業績を牽引
 - ▶ 大型システム開発に伴うソフトウェア償却費が償却期間満了により順次減少。特に下期以降の収益性が高まる。売上総利益率は68.5%（Q1=65.0%、Q2=67.1%、Q3=69.2%、Q4=72.3%）と前期の64.2%から向上
 - ▶ 計画比：会社の期初計画に対しては、売上高で4.1%、営業利益で6.3%、当期利益で7.2%届かなかった。受発注事業では「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、その他事業では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ったことが背景

- ▷ FY12/19予想：会社予想は売上高が8,439百万円（前期比10.5%増）、営業利益が2,419百万円（同2.8%増）、当期利益が1,623百万円（同4.6%増）、EPSは14.30円。配当予想は7.36円/株（配当性向51.8%）
 - 売上高はBtoB-PF FOODで6,748百万円（前期比7.5%増）、BtoB-PF ESで1,690百万円（同24.7%増）を予想
 - 粗利率は72.4%を想定。償却負担の軽減が通年寄与。販管費は前期比28.3%増を見込む。人件費（事業拡大に必要な営業及び営業サポート人員の補強）、販売促進費が増加の見通し
- ▷ 今後の経営方針：「成長と利益の両立」と「収益源の多角化への仕掛け」に注力する方針
 - 利益と成長の両立：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しながら、社外の経営資源も適宜取り入れ、BtoBプラットフォームの価値増大を図る方針
 - 収益源の多角化への仕掛け：世界のBtoB空間を覆い尽くす同社事業の将来像の実現に向け、個々の取り組みで事業採算をとりながら、戦略的な布石を打つ
 - 中期的な目標：売上高100億円の突破、営業利益30億円超、営業利益率30%以上（具体的な時期は明示されていない）

業績概要

FY12/18実績：BtoBプラットフォーム（PF）の利用企業数の増加が牽引

2018年12月期の業績は、売上高が7,640百万円（前期比13.9%増）、営業利益が2,354百万円（同33.3%増）、当期利益（親会社に帰属する純利益）が1,553百万円（同4.04倍）となった。2018年12月期末におけるBtoBプラットフォーム（PF）の利用企業数は前期比59%増の278,554社、事業所数ベースでは34%増の648,145事業所と増加し、同社の提供するBtoB PFの浸透率が着実に高まっている。同社の売上の95%が月額制のシステム使用料であり、有料利用企業数の増加が売上高の増加に繋がっている。

売上総利益は5,233百万円（同21.4%増）と売上高以上の成長率となった。大型システム開発に伴うソフトウェア償却費が償却期間満了により順次減少、売上原価は前期比0.3%増と微増にとどまった。売上総利益率は68.5%と前期の64.2%から向上。四半期ごとにみるとQ1=65.0%、Q2=67.1%、Q3=69.2%、Q4=72.3%と年度後半の収益性改善が大きかった。販管費は2,879百万円と前期比で13.2%増加した。営業人員の増強等で人件費が増加したことが主な要因。

受発注事業

受発注事業（売上構成比59.9%）の2018年12月期の売上高は前期比10.8%増の4,573百万円、営業利益は同11.4%増の2,131百万円となった。外食企業/店舗と卸会社の受発注等をつなぐプラットフォームについては、買い手企業（外食）の数は2018年12月期末で2,690社と前期比14.2%増、店舗数では52,648店舗と同13.4%増と拡大基調が続いている。外食チェーンやホテルを中心に採用が広がっている。これに伴い卸企業側での採用企業数も増加、卸企業の稼働数は34,095社と前年比6.8%の増加となった。外食-卸企業間での利用企業数の増加が受発注事業の売上増加を牽引した。

一方、卸企業とメーカー間の受発注をつなぐプラットフォームについては、卸企業側の稼働数が42社（前期比16.6%増）、メーカー側が680社（同75.7%増）と伸びてはいるもののまだ稼働件数は少なく、成長の余地が大きいと言える。現状では、メーカー側に同社のプラットフォームへ変更したときの利点（受発注作業時間や人数の削減や書類管理負担の軽減など）が、十分に浸透していないことが普及促進に向けた課題となっているもよう。今後は、1) 既にメーカーで利用が広がっているBtoB-PF規格書との協業、2) 外食-卸企業間のプラットフォームを利用している卸企業からのアプローチなどを通じて、採用企業の拡大を図っていく方針とみられる。

受発注事業の営業利益は前期比11.4%増の2,131百万円であった。営業人員の増加などに伴い販管費は1,325百万円と同19.3%の増加となったが、償却負担の軽減などで売上原価の増加が同1.2%と小幅にとどまり、営業利益率が改善した。

規格書事業

規格書事業（売上構成比18.3%）の2018年12月期の売上高は前期比10.4%増の1,400百万円であった。BtoB PF規格書の利用企業数は買い手機能が646社（前期比15.8%増）、卸機能が615社（同3.9%増）、メーカー機能が6,514社（同4.0%増）と着実に積みあがっている。BtoB- PF 規格書は、インターネット上で商品規格、食品の特徴などの基本情報、原材料情報、包装への表示情報、製造工程・品質情報などの情報が記載された商品規格書を確認できる。1) 食の安心・安全やアレルギー対応への意識の高まりからニーズが増していること、2) メーカーにおいては原材料の変更などに伴う規格書変更の手間を軽減できること、3) 外食チェーンではメニュー管理機能として活用されつつあること、4) 同社においては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していることが、採用企業の増加に結び付いている。

同事業の営業利益は前期比15.4%増の620百万円であった。販管費は404百万円と同17.4%増となったが、売上原価は売上高の増加にもかかわらず同2.8%減の375百万円と前期を下回り増益を確保した。

ES事業

ES事業（売上構成比21.2%）の売上高は1,623百万円と前期比26.9%増加、同社にとって最も成長性の高いセグメントとなっている。ES事業では「BtoBプラットフォーム請求書」を提供。BtoB- PF 受発注やBtoB- PF 企画書が食品関連企業に顧客が限られているのに対し、BtoB-PF 請求書は幅広い業種の企業が利用している。有料契約数は受取モデルで2,603社（前期比30.8%増）、発行モデルが1,084社（同46.3%増）と増加、食品関連以外では、医薬品卸売、アミューズメント、金融、サービスなど様々な業種で有料契約が増加している。

無償利用ユーザー（少数の請求書の受取に限定されるなど）を含めたBtoB-PF 請求書のログイン社数は、268,179社（前期比59.6%増）に達する。国税庁統計年報によると2016年度の日本における会社数は約262万社であり、同社の浸透率は10%程度に達したとみることができる。無償ユーザーは、取引先が同社のプラットフォームを利用しはじめたことを受け、受動的に利用している企業が多いとみられる。同社のプラットフォームを使うことにより、請求書の発行、受取、管理の業務負担（時間・コスト）軽減やペーパーレス化に繋がることが体感できれば、有料契約への転換につながるものと期待される。

営業損益は339百万円の損失と前期（621百万円の損失）に比べて赤字幅が縮小。売上高の増加にもかかわらず売上原価は前期比0.1%増と前期並みにとどまり、販管費の増加（前期比6.1%増）を吸収して損益の改善が進んだ。

その他の事業

その他事業（売上構成比0.6%）の売上高は前期比10.3%増の84百万円、営業損益は57百万円の損失（前期は62百万円の損失）であった。子会社「インフォライズ」を通じて、地方自治体向けデータベースサービス「さとむすび」の提供や、国内フード業界に向けたメニュー開発、リサーチ&プロモーション等の提供を行ってきた。同社は2019年1月1日付でインフォライズ社を吸収合併しており、その他事業の多くはBtoB-PF ES事業に含まれることになる。

売上原価

売上原価率は2017年12月期をピークに低下傾向以降。サーバーの増強によるデータセンター費の増加はあるものの、過年度の大型システム開発投資（次世代BtoBプラットフォーム開発）が順次償却期間満了、償却費負担が軽くなっている。

販管費

今後の継続的な事業成長に向けて新卒採用を中心に人員増を予定。2020年度に向けて顧客数拡大のために、中期経営期間中は関連費用が先行的に発生する見通し。

損益計算書

損益計算書 (百万円)	11年12月期 連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結	14年12月期 連結	15年12月期 連結	16年12月期 連結	17年12月期 連結	18年12月期 連結	19年12月期 連結
売上高	3,324	3,785	4,339	4,980	5,633	6,155	6,709	7,640	8,541
YoY	9.2%	13.9%	14.7%	14.8%	13.1%	9.3%	9.0%	13.9%	11.8%
売上原価	1,079	1,306	1,490	1,145	1,529	1,815	2,399	2,406	2,289
売上総利益	2,246	2,478	2,849	3,835	4,104	4,340	4,311	5,233	6,252
YoY	8.5%	10.4%	15.0%	34.6%	7.0%	5.8%	-0.7%	21.4%	19.5%
利益率	67.6%	65.5%	65.7%	77.0%	72.9%	70.5%	64.2%	68.5%	73.2%
販管費	1,596	1,663	1,754	1,890	2,009	2,383	2,545	2,880	3,782
売上高比	48.0%	43.9%	40.4%	37.9%	35.7%	38.7%	37.9%	37.7%	44.3%
営業利益	650	815	1,095	1,945	2,095	1,957	1,766	2,354	2,470
YoY	7.3%	25.5%	34.3%	77.7%	7.7%	-6.6%	-9.8%	33.3%	4.9%
利益率	19.5%	21.5%	25.2%	39.1%	37.2%	31.8%	26.3%	30.8%	28.9%
営業外損益	-4	0	12	17	-54	-10	-14	-18	-10
金融収益	-3	-9	-8	-5	-3	-3	-2	-1	-0
為替差損益	-2	1	0	21	1	-8	-8	-6	-2
株式関連費用	-	-	-	-	-51	-	-	-	-
その他	1	9	20	0	-1	1	-5	-11	-7
経常利益	645	815	1,107	1,962	2,041	1,947	1,752	2,336	2,460
YoY	6.6%	26.4%	35.8%	77.2%	4.0%	-4.6%	-10.0%	33.4%	5.3%
利益率	19.4%	21.5%	25.5%	39.4%	36.2%	31.6%	26.1%	30.6%	28.8%
特別損失	23	114	30	33	3	158	1,181	119	220
税前利益	623	702	1,077	1,929	2,038	1,789	570	2,216	2,240
法人税等	361	311	458	779	729	583	186	664	545
税率	58.0%	44.3%	42.6%	40.4%	35.8%	32.6%	32.7%	29.9%	24.3%
少数株主損益	-99	-105	-12	-28	-	-	-	-	-
当期純利益	361	496	631	1,178	1,309	1,205	384	1,553	1,695
YoY	2.2%	37.6%	27.1%	86.6%	11.1%	-7.9%	-68.1%	304.3%	9.2%
利益率	10.9%	13.1%	14.5%	23.7%	23.2%	19.6%	5.7%	20.3%	19.8%

出所：会社資料よりSR作成

貸借対照表

貸借対照表 (百万円)	11年12月期 連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結	14年12月期 連結	15年12月期 連結	16年12月期 連結	17年12月期 連結	18年12月期 連結	19年12月期 連結
流動資産合計	1,910	1,564	1,786	2,233	7,205	6,490	6,652	7,995	9,054
現預金・有価証券	1,020	584	620	801	5,601	4,863	5,116	6,338	7,268
売掛金	796	886	1,036	1,277	1,441	1,494	1,413	1,538	1,671
貯蔵品	3	2	5	4	2	1	1	2	4
貸倒引当金	-10	-9	-15	-15	-29	-39	-16	-16	-25
その他	101	101	140	165	190	171	137	132	137
固定資産合計	2,522	3,093	3,202	3,457	3,841	4,936	4,527	4,136	3,889
有形固定資産合計	42	51	45	37	77	232	223	184	161
建物	26	22	25	20	49	148	140	128	120
工具、器具及び備品	16	28	20	17	28	84	83	56	41
無形固定資産合計	2,386	2,840	2,849	3,221	3,451	3,874	3,095	2,769	2,410
ソフトウェア	1,805	1,186	2,725	2,768	2,970	3,408	2,915	2,650	2,364
ソフトウェア仮勘定	487	1,640	109	438	466	453	168	103	32
のれん	80	-	-	-	-	-	-	-	-
商標権	-	-	-	-	-	-	-	-	-
その他	14	14	15	15	14	12	12	16	14
投資その他の資産合計	94	202	307	200	313	830	1,208	1,183	1,318
資産合計	4,431	4,657	4,988	5,690	11,046	11,426	11,179	12,130	12,943
流動負債合計	1,124	1,468	1,689	1,647	1,627	1,537	1,655	1,841	1,797
買掛金	177	148	160	157	151	139	114	104	88
短期有利子負債	424	688	688	520	520	520	820	770	770
未払金	100	130	64	84	146	248	167	134	240
未払法人税等	210	250	427	389	389	306	269	424	283
賞与引当金	41	44	48	57	-	-	-	-	-
その他	172	208	302	440	420	324	285	410	417
固定負債合計	587	299	13	13	4	28	28	28	28
長期有利子負債	576	288	-	-	-	-	-	-	-
その他	11	11	13	13	4	28	28	28	28
負債合計	1,711	1,767	1,702	1,661	1,631	1,565	1,683	1,870	1,826
資本金	1,001	1,001	1,029	1,057	3,213	3,213	3,213	3,213	3,213
資本剰余金	438	438	466	494	3,027	3,027	3,027	3,027	3,027
利益剰余金	1,269	1,494	1,867	2,602	3,264	3,705	3,333	4,092	4,947
自己株式	-90	-35	-36	-36	-0	-0	-0	-0	-1
評価・換算差額等合計	-29	-33	-68	-88	-89	-84	-77	-71	-69
少数株主持分	131	24	28	-	-	-	-	-	-
純資産合計	2,720	2,890	3,286	4,029	9,414	9,861	9,495	10,261	11,118
運転資金	619	738	875	1,120	1,290	1,356	1,298	1,434	1,583
有利子負債合計	1,000	976	688	520	520	520	820	770	770
ネットキャッシュ	20	-392	-68	281	5,081	4,343	4,296	5,568	6,498

出所：会社資料よりSR作成

資産

2012年12月期及び2013年12月期は、無形固定資産に含まれるソフトウェア、ソフトウェア仮勘定が増加した。自社開発のソフトウェアは見込利用期間（5年以内）で定額償却される。

負債

2019年12月期の有利子負債770百万円に対して、現預金・有価証券7,268百万円を有する、実質無借金企業。

キャッシュフロー計算書

キャッシュフロー計算書 (百万円)	11年12月期	12年12月期	13年12月期	14年12月期	15年12月期	16年12月期	17年12月期	18年12月期	19年12月期
	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
税金等調整前当期純利益	623	702	1,077	1,929	2,038	1,789	570	2,216	2,240
減価償却費	618	929	1,113	749	981	1,214	1,378	1,249	1,002
のれん償却額	20	15	-	-	-	-	-	-	-
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	-4	-1	6	-0	14	10	-23	-0	9
減損損失	18	112	-	32	-	158	1,181	119	210
売上債権の増減額 (△は増加)	-83	-90	-149	-241	-164	-53	82	-126	-133
仕入債務の増減額 (△は減少)	3	-29	12	-3	-6	-12	-25	-10	-17
未払消費税等の増減額 (△は減少)	-	18	36	68	-44	-69	49	109	-41
その他	35	19	87	56	-67	58	-109	27	100
小計	1,230	1,676	2,182	2,590	2,752	3,096	3,103	3,585	3,371
利息及び配当金の受取額	0	0	0	0	0	0	9	9	9
利息の支払額	-3	-10	-9	-4	-3	-4	-6	-4	-4
法人税等の支払額	-332	-382	-464	-708	-670	-699	-577	-476	-698
法人税等の還付額	-	-	-	-	-	1	-	-	-
営業活動によるキャッシュフロー	895	1,284	1,710	1,878	2,078	2,394	2,529	3,113	2,678
投資有価証券の取得による支出	-30	-	-	-	-10	-538	-	-	-3
有形固定資産の取得による支出	-16	-29	-15	-10	-50	-197	-30	-28	-14
無形固定資産の取得による支出	-1,261	-1,458	-1,168	-1,126	-1,148	-1,705	-1,788	-1,011	-787
その他	-4	5	-3	-9	-161	42	-0	-8	-104
投資活動によるキャッシュフロー	-1,311	-1,482	-1,186	-1,145	-1,369	-2,398	-1,818	-1,047	-907
短期借入金の純増減額 (△は減少)	400	-	-	120	-	-	300	-50	-
長期借入による収入	600	-	-	-	-	-	-	-	-
長期借入金の返済による支出	-	-24	-288	-288	-	-	-	-	-
配当金の支払額	-236	-244	-258	-443	-608	-733	-757	-793	-840
株式の発行による収入	-	-	56	56	4,285	-	-	-	-
自己株式の取得による支出	-	-	-1	-0	-0	-0	-0	-0	-0
自己株の処分による収入	36	27	-	-	414	-	-	-	-
少数株主からの払込による収入	92	-	-	-	-	-	-	-	-
その他	-0	-	-0	-	-0	-	-	-	-
財務活動によるキャッシュフロー	892	-241	-491	-555	4,091	-733	-457	-843	-841
現金及び現金同等物に係る換算差額	-7	3	3	3	-0	-1	-0	-2	-0
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	469	-436	37	181	4,800	-738	236	1,221	930
現金及び現金同等物の期首残高	551	1,020	584	620	801	5,601	4,863	5,116	6,338
現金及び現金同等物の期末残高	1,020	584	620	801	5,601	4,863	5,116	6,338	7,268
減価償却費及びのれん償却費 (A)	618	929	1,113	749	981	1,214	1,378	1,249	1,002
設備投資 (B)	-1,277	-1,487	-1,182	-1,136	-1,198	-1,902	-1,818	-1,039	-800
運転資金増減 (C)	80	119	137	245	170	65	-57	135	150
単純FCF (NI+A+B-C)	-378	-181	425	546	922	452	1	1,627	1,747

営業キャッシュフロー

同社の場合、運転資金は少額であり、営業キャッシュフローは当期純利益や減価償却費によって主に変動してきた。

投資キャッシュフロー

設備投資はシステム開発に伴うソフトウェアへの投資が主体である。

財務キャッシュフロー

2011年12月期に借入を行った後は、基本的には配当金の支払い及び借入金の返済による支出等が主な変動要因である。

ESG関連

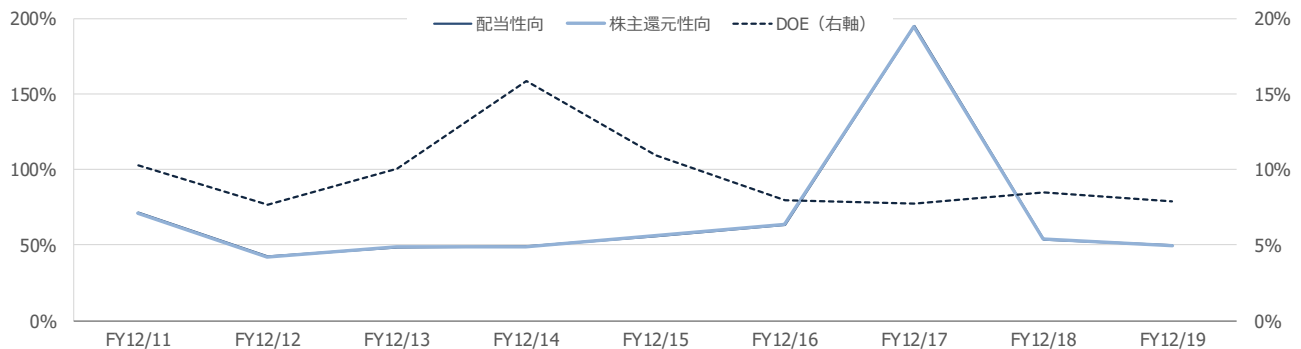
(2019年3月時点)		
組織形態・資本構成等	組織形態	監査役設置会社
	支配株主の有無	無
取締役関係	親会社コード	無
	定款上の取締役数	10名
	定款上の取締役任期	2年
	取締役人数	7名
	社外取締役人数 内、独立役員に指定されている人数	2名 2名
監査役関係	監査役会の設置有無	有
	定款上の監査役数	4名
	監査役人数	3名
	社外監査役人数 内、独立役員に指定されている人数	2名 2名
IR	アナリスト・機関投資家向け定期的説明会	有
	代表者自身による説明	有
	個人投資家向け定期的説明会	有
	IR資料の掲載	有 WEB開示有
	IRに関する部署（担当者）の設置	有
その他	外国人株式保有比率（2019年3月末）	30%以上
	独立役員	4名
	取締役へのインセンティブ付与に関する施策	その他
	個別取締役報酬の開示	無
	報酬の額またその算定方法の決定方針の有無	有
	買収防衛策の有無	無

出所：会社資料よりSR作成

配当等

(百万円)		11年12月期	12年12月期	13年12月期	14年12月期	15年12月期	16年12月期	17年12月期	18年12月期	19年12月期
		連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
配当総額	a)	257	210	308	578	736	765	747	838	846
自己株式取得総額	b)	-	-	1	0	0	0	0	0	0
株主還元総額	c) = a) + b)	257	210	309	578	736	765	747	838	846
親会社株主帰属当期利益	d)	361	496	631	1,178	1,309	1,205	384	1,553	1,695
配当性向	a) / d)	71.2%	42.3%	48.8%	49.1%	56.2%	63.5%	194.5%	54.0%	49.9%
株主還元性向	c) / d)	71.2%	42.3%	49.0%	49.1%	56.3%	63.5%	194.6%	54.0%	49.9%
普通株式に係る期末純資産		2,589	2,866	3,258	4,029	9,414	9,861	9,495	10,261	11,118
同、前期末・当期末平均	f)	2,511	2,728	3,062	3,644	6,722	9,638	9,678	9,878	10,689
EPS	(円)	10,234.0	13,881.6	21.7	39.7	21.4	9.3	3.2	13.6	7.4
一株あたり配当金	(円)	7,255.0	5,850.0	10.6	19.4	11.8	5.9	6.5	7.3	7.4
DOE	a) / f)	10.2%	7.7%	10.1%	15.9%	10.9%	7.9%	7.7%	8.5%	7.9%

出所：会社資料よりSR作成



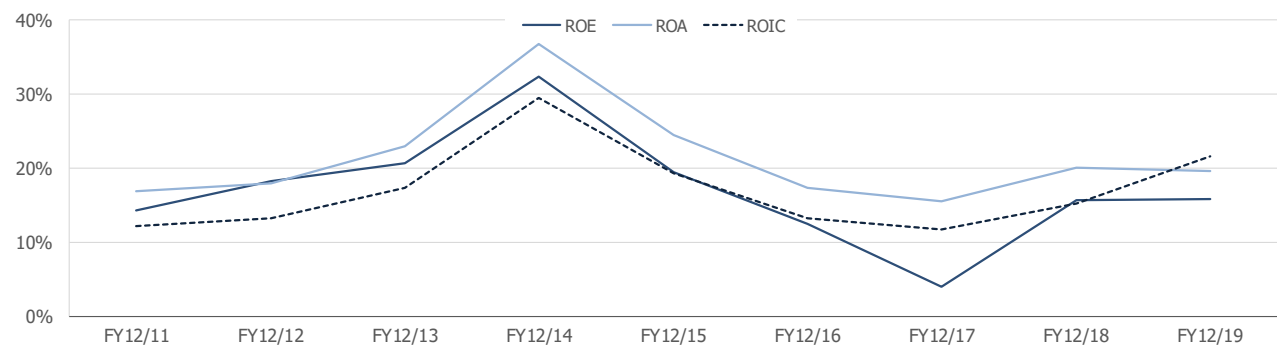
出所：会社資料よりSR作成

同社は配当方針として、個別業績に基づいた配当性向50%以上を目標としている。

(百万円)	11年12月期	12年12月期	13年12月期	14年12月期	15年12月期	16年12月期	17年12月期	18年12月期	19年12月期
	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
ROE	14.4%	18.2%	20.6%	32.3%	19.5%	12.5%	4.0%	15.7%	15.9%
ネット・マージン	10.9%	13.1%	14.5%	23.7%	23.2%	19.6%	5.7%	20.3%	19.8%
総資産回転率	0.87	0.83	0.90	0.93	0.67	0.55	0.59	0.66	0.68
財務レバレッジ	1.52	1.67	1.57	1.47	1.24	1.17	1.17	1.18	1.17
ROA	16.9%	17.9%	23.0%	36.8%	24.4%	17.3%	15.5%	20.0%	19.6%
ROIC	12.2%	13.3%	17.3%	29.4%	19.4%	13.3%	11.8%	15.2%	21.6%
NOPAT	385	505	679	1,252	1,402	1,353	1,221	1,623	2,470
純資産 + 有利子負債	3,146	3,793	3,920	4,261	7,242	10,158	10,348	10,673	11,459
ROIC (税引前)	20.7%	21.5%	27.9%	45.7%	28.9%	19.3%	17.1%	22.1%	21.6%
営業利益率	19.5%	21.5%	25.2%	39.1%	37.2%	31.8%	26.3%	30.8%	28.9%
投下資本回転率	1.06	1.00	1.11	1.17	0.78	0.61	0.65	0.72	0.75

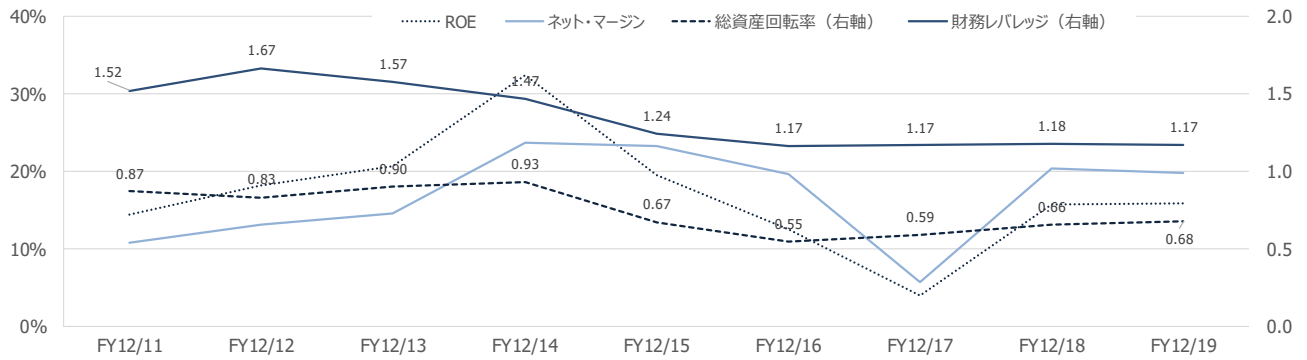
出所：会社資料よりSR作成

ROE等



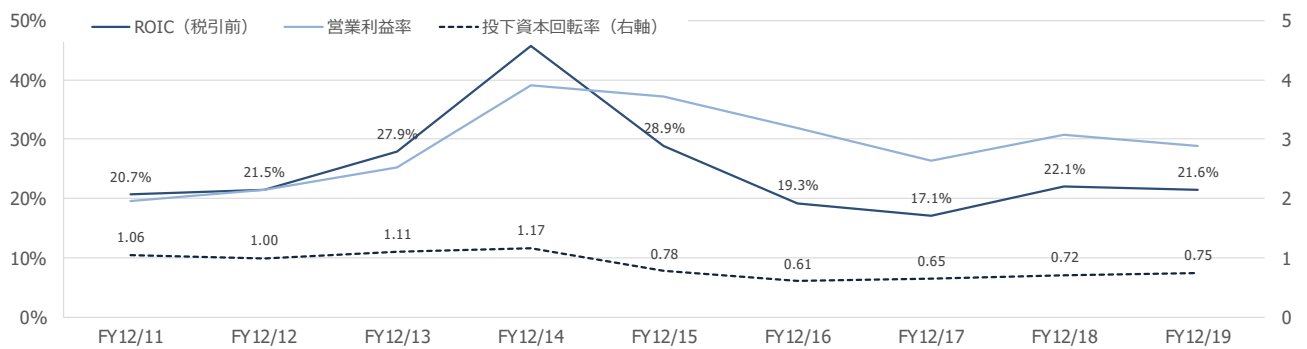
出所：会社資料よりSR作成

ROE

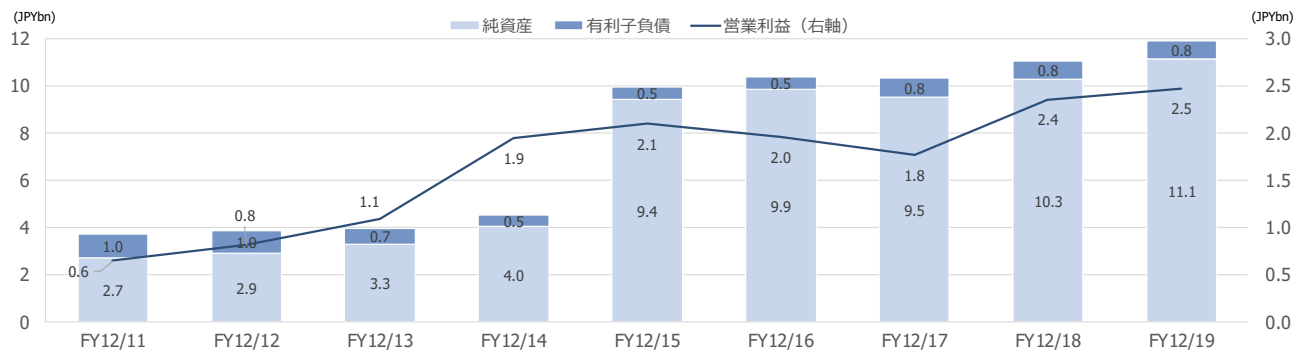


出所：会社資料よりSR作成

ROIC



出所：会社資料よりSR作成



出所：会社資料よりSR作成

その他情報

沿革

創業者の故村上氏は、事業家となることを目指しつつ様々な業界に携わってきたが、30歳を過ぎた頃から、1) 誰も手掛けていない、2) 世の中の役に立つ、3) 顧客が喜んでいることを実感できる、等を念頭に本格的に起業を決意。折しも仕事で知り合った百貨店の役員から、「百貨店の仕事で景気の影響を受けないのは食品、化粧品、ブランド品だ」というアドバイスを受け、その中では相対的に馴染みのあった食品関係の起業を思い立つに至ったという。

1997年頃からそのための市場調査を開始したが、当時は「もっと広く販売したいけど営業費用が足りない」「もっといろんな食品を仕入れたいけど情報が足りない」という売り手、買い手のニーズが確かに存在する一方、売り手と買い手をマッチングさせる媒体は皆無であった。雑誌の形で買い手に配布することや展示会形式なども考えたが、それらは資本がかなり必要になる。そこで、インターネットが今後の普及を予感させたこと、さらに食品業界に特化したB to Bサイトが当時1件もなかったことに着目し、ベンチャービジネスとして1998年2月に同社を設立した。

同年6月から「e マーケットプレイス（「食品食材市場」、現「BtoBプラットフォーム商談」）」のサービスを開始したが、同社は設立直後から「順調」な船出を切った。村上氏はこの理由について、インターネットに注目が集まりはじめていた世間の風潮と会社設立時期のタイミングの良さ、単価が小さい食品をB to Bサイトで扱うことへの潜在的なニーズ、大企業のみならず中堅中小企業をもターゲットとしたこと、などが背景にあったとみている。

実際、2000年に事業展開のための増資を行った際には、三菱商事株式会社（東証1部8058）、三井物産社のほか、米ベンチャー・キャピタルICGの日本法人であったICGジャパン株式会社（現：ハチソンハーバーリングテクノロジーインベストメンツリミテッド）も出資を行っている。また、2000年には、外食産業の業界団体である社団法人日本フードサービス協会と、2001年にはスーパーマーケットの業界団体である社団法人日本・セルフサービス協会（現：一般社団法人新日本スーパーマーケット協会）などと共同事業を立ち上げ、買い手企業へのシステム導入を図っている。

この間、国内で総合商社やベンチャー企業が2000年頃に立ち上げたeマーケットプレイスは、利用が伸びず多くが閉鎖。ピークの2001年頃に約300あった市場の数は2003年頃までには約50まで減少している。

創業後4年ほどで同社のサービスの利用企業は約3,000社までに増加した。しかし、同時に解約も増えるなど、利用企業の入れ替わりが激しくなった。その原因を利用企業へのヒアリングなどを通じて探ったところ、売り手企業である食品卸と買い手企業である外食チェーン店とで同社のシステムの利用頻度が異なることがわかったという。すなわち、売り手企業は日々使用するが、買い手企業は新規取引先を発掘する際のみ使用するケースが多く、年に数回しか使用していないということであった。買い手企業に再度ヒアリングしたところ、日常業務に使える仕組みだったらいいということと、決済代行の仕組みを新規取引先のみならず既存の取引先とも使えたらいいというニーズが圧倒的に多かったとのことである。こうした意見をブラッシュアップした上で実現したのが、2003年2月よりサービスを開始した「ASP受発注システム（現、BtoBプラットフォーム受発注）」であった。「ASP受発注システム」は、その後、順調に売上を拡大し、同社の主力事業へと育った。

その後、2005年には、食の安心・安全が揺らぐ数々の不祥事が取り沙汰される中で「FOODS信頼ネット（現BtoBプラットフォーム規格書）」のサービスを開始。2006年には東証マザーズに上場した。

2009年以降は、海外事業や他業界への横展開など、新規事業を活発化させている。2009年には、株式会社インフォーマートインターナショナルを設立し、海外、特に中国へ展開する上での足場を築いた。2011年より、医療、理美容業界へと事業の横展開を行っている。きっかけとなったのは、当該業界の卸会社からの問い合わせであったという。もっとも、村上氏は同社を起業した時から、まずはフード業界を中心に展開し、ある程度軌道に乗ったら、それをフード業界以外の業

界へと広げていくことを考えていたと述べている。

そして2014年には業界を問わない「ASP請求書システム（現BtoBプラットフォーム請求書）」をリリース、2015年には東証1部に上場した。

グループ会社

- ▷ 株式会社インフォマートインターナショナル (Infomart International Ltd.) : 出資比率は同社が66.7%、三井物産グローバル投資株式会社が33.3%。海外でフード業界企業間電子商取引プラットフォームのライセンス販売

- ▷ インフォマート北京コンサルティング有限公司 (Infomart (Beijing) Consulting Limited Company) : インフォマートインターナショナル社が100%出資。中国でフード業界企業間電子商取引プラットフォームのコンサルティングサービスを行う

ニュース&トピックス

2019年7月

2019年7月12日、同社は2019年12月期第2四半期累計の連結業績予想修正を発表した。

2019年12月期第2四半期累計連結業績予想の修正

- ▷ 売上高：4,097百万円（前回予想4,046百万円）
- ▷ 営業利益：1,331百万円（同1,130百万円）
- ▷ 経常利益：1,320百万円（同1,124百万円）
- ▷ 親会社株主に帰属する当期純利益：1,058百万円（同758百万円）
- ▷ 1株当たり当期純利益：9円26銭（同6円67銭）

修正の理由

売上高は、「BtoB-PF Food事業」の「BtoB PF 受発注」と、「BtoB PF ES事業」の「BtoB PF 請求書」が堅調に推移し、計画を上回る見込みとなった。営業利益・経常利益は、売上高の増加、売上原価（主にデータセンター費）及び販管費（主に販促費、支払手数料）の発生時期の期ずれにより、前回公表値を上回る見込みとなった。当期純利益は、経常利益の増加、2019年1月1日付で同社が吸収合併した連結子会社インフォライズ社の繰越欠損金の控除により法人税等が減少し、前回公表値を上回る見込みとなった。通期連結業績予想については、売上原価及び販管費の発生時期の期ずれ要因が通期では解消される見込みのため、変更はない。

トップ経営者

創業者：村上 勝照（1965年6月16日生、2017年3月26日逝去）

1984年に山口県信用農業協同組合連合会に入社。1995年の株式会社ホームクリエーション入社、代表取締役社長就任などを経て、1998年に同社を設立、代表取締役社長に就任。2017年3月逝去。高校時代は甲子園にレギュラー・セカンドで出場、背番号「4」。

取締役会長：米多比 昌治（めたび しょうじ）（1962年5月27日生）

1998年2月同社入社、専務取締役就任。創業メンバーの一人。2009年：インフォーマートインターナショナル董事長（現任）、2013年：グローバル事業本部長、2017年同社代表取締役社長就任。2018年3月：同社取締役会長就任

代表取締役社長：長尾 収（ながお おさむ）（1960年1月27日生）

1982年3月：東京大学法学部卒、1982年4月：三井物産入社、1993年：米国コロンビア大学ロースクール卒（法学修士取得）、1994年：米国NY州弁護士資格取得、2004年：Quintiles Transnational Japan上席副社長（コーポレート・デベロップメント担当）。2005年7月：MVC（現、三井物産グローバル投資）代表取締役社長、2009年10月：三井物産 金融・新事業推進本部 企業投資部長、2012年4月：米国三井物産 上席副社長 米州本部業務本部長、2015年4月：ホープ顧問、2017年11月：同社顧問（現任）、2018年3月代表取締役社長就任

以下、2018年2月14日ニュースリリースより

同社は、代表取締役社長である米多比 昌治のもとフード業界の徹底的なシェア拡大（「BtoBプラットフォーム 受発注、規格書」の利用拡大）、電子請求プラットフォームのデファクト化（「BtoBプラットフォーム 請求書」の全業界展開）を中期経営方針として、「BtoBプラットフォーム」の事業拡大に取り組んできた。この度、「BtoBプラットフォーム」を更に発展させるために社外から組織経営と成長企業の価値向上に通じ、海外事業や投資・買収についての経験が豊富な長尾 収氏を代表取締役社長として招聘することを決定。また、同時に社内からは長年、同社の管理部門やIR活動を統括してきた常務取締役の藤田 尚武が代表取締役副社長に昇任し、2名の代表取締役による体制とした。さらに、同社取締役の長

濱 修が専務取締役昇任し、開発体制の強化を進めるとしている。専門領域に集中した経営と業務の迅速化を図り、更なる成長を確実なものとするべく、代表取締役の交代等を行うこととしたとのこと。

長尾 収氏は、三井物産株式会社でベンチャー投資事業の責任者として、IT、外食、創薬向けに国内・海外で投資を行った実績を有している。大規模組織における事業戦略立案・実行、投資事業会社CEO、成長段階の企業に出向しての経営改善等々、多様な分野で手腕を発揮し、また、北中南米、中国・アジアを中心に、グローバルビジネスにおける幅広い経験も有している。その時代から同社と接点があり、相互に信頼関係を築いて来た。これまでの高い見識と実行力は、同社を新たなステージに向けてリードしていくに最もふさわしい人材であると判断しているとのこと。

<長尾 収氏の今後の抱負>

インフォマートは、創業以来、企業間（BtoB）取引における高付加価値の電子的仕組・仕掛を、eマーケットプレイス、プラットフォーム事業（受発注、規格書、請求書）と次々に開発・提供し、力強い成長を遂げて来ています。このユニークな基盤をいっそう強固なものとしつつ、私のもつ新事業・海外事業や成長企業への投資・価値向上に関する経験・知見も活かして、インフォマートを更なる高みへと飛躍させ、持続的に成長させるべく全力を尽くすことを決意しています。

特記事項

趣味：飲食。ラグビー高校オール徳島選出。密教研究のため2016年～2017年、高野山に在住（高野山大学大学院 文学研究科修士課程密教学専攻（通信教育課程）在籍中、2018年2月時点）

代表取締役副社長：藤田 尚武（ふじた なおたけ）（1968年6月8日生）

1992年4月：日産トレーディング入社、1997年7月：シーアイエス入社、2001年1月：同社入社管理本部長、同10月：取締役、2005年1月：常務取締役、2018年3月：代表取締役副社長就任

従業員

2018年12月末現在、連結ベースで従業員数は399名。単体ベースの従業員数は384名、平均年齢は34.5歳、平均勤続年数は5.52年であった。

大株主

大株主の状況	所有株式数（株）	割合
THE SFP VALUE REALIZATION MASTER FUND LIMITED （常任代理人 シティバンク、エヌ・エイ東京支店）	9,489,500	8.3%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001 米多比 昌治	7,194,132	6.3%
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140051（常任代理人 株式会社みずほ銀行）	6,539,700	5.7%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	5,122,000	4.5%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	4,894,500	4.3%
藤田 尚武	3,843,900	3.4%
株式会社三菱UFJ銀行	3,405,500	3.0%
株式会社ジェフグルメカード	3,200,000	2.8%
J.P. MORGAN BANK LUXEMBOURG S.A. 385576（常任代理人 株式会社みずほ銀行）	3,200,000	2.8%
J.P. MORGAN BANK LUXEMBOURG S.A. 385576（常任代理人 株式会社みずほ銀行）	2,844,700	2.5%
計	49,733,932	43.5%

出所：会社データよりSR社作成
2019年12月31日現在

IR活動

同社は、第2四半期、および決算期の業績発表後に決算説明会を開催している。

企業概要

企業正式名称	本社所在地
株式会社インフォマート	105-0022 東京都港区海岸1-2-3汐留芝離宮ビルディング
代表電話番号	上場市場
03-5776-1147	東証1部
設立年月日	上場年月日
1998年2月13日	2006年8月8日東証マザーズ、2015年10月26日東証1部
HP	決算月
http://www.infomart.co.jp/index.asp	12月
IRコンタクト	IRページ
-	http://www.infomart.co.jp/ir/press/index.asp
IRメール	IR電話
ir@infomart.co.jp	03-5777-1710

株式会社シェアードリサーチは今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供を目指しています。さらに、徹底した分析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。SR社の現在のレポートカバレッジは以下の通りです。

アイベット損害保険株式会社	株式会社オークファン	株式会社セリア	ネットワンシステムズ株式会社
あいホールディングス株式会社	株式会社カナミックネットワーク	株式会社セレス	株式会社ハウスドゥ
株式会社アイモバイル	亀田製菓株式会社	ソレイジア・ファーマ株式会社	伯東株式会社
株式会社アクセル	株式会社 CARTA HOLDINGS	ソースネクスト株式会社	株式会社ハビネット
アコーディア・ゴルフ・トラスト	カルナビオサイエンス株式会社	第一元素化学工業株式会社	Hamee株式会社
株式会社アジパンコスメジャパン	株式会社カワムシホールディングス	太陽ホールディングス株式会社	株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ
株式会社アズーム	キヤノンマーケティングジャパン株式会社	株式会社高島屋	株式会社パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス
アズビル株式会社	株式会社キャリアデザインセンター	タキヒヨー株式会社	株式会社ビジョナリーホールディングス
アズワン株式会社	キューベネットホールディングス株式会社	株式会社ダイセキ	株式会社ビジョン
株式会社アドバンスクリエイト	株式会社グッドコムアセット	中国塗料株式会社	BEENOS 株式会社
アニコムホールディングス株式会社	クミアイ化学工業株式会社	蝶理株式会社	ビジョン株式会社
アネスト岩田株式会社	グランディハウス株式会社	株式会社チヨダ	株式会社ピーロッド
A P A M A N株式会社	株式会社クリーク・アンド・リバー社	株式会社ツルハホールディングス	ファーストブラザーズ株式会社
株式会社アバント	ケイアイスター不動産株式会社	株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ	フィールズ株式会社
株式会社あらた	株式会社GameWith	株式会社ティア	株式会社フエイスネットワーク
アンジェス株式会社	株式会社ゲームカード・ジョイコホールディングス	株式会社TKC	株式会社フェローテックホールディングス
and factory株式会社	株式会社ココカラファイン	株式会社ディーケーピー	藤田観光株式会社
アンリツ株式会社	コタ株式会社	DIC株式会社	フリービット株式会社
アース製薬株式会社	コムシスホールディングス株式会社	ディップ株式会社	株式会社プロードリーフ
アートスパークホールディングス株式会社	コンドレック株式会社	デジタルアーツ株式会社	株式会社FRONTEO
株式会社RVH	サトーホールディングス株式会社	株式会社デジタルガレージ	株式会社ベネフィット・ワン
株式会社エイローハット	株式会社サニックス	株式会社出前館	株式会社ベレバーク
イオンデベlopメント株式会社	サンバイオ株式会社	株式会社デンポインノベーション	株式会社マーキュリアンベストメント
株式会社イオンファンタジー	株式会社サンリオ	株式会社ドウシヤ	松井証券株式会社
株式会社イグニス	株式会社ザッパラス	株式会社TOKAIホールディングス	マネックスグループ株式会社
伊藤忠エネクス株式会社	株式会社識学	トーカロ株式会社	株式会社 三城ホールディングス
株式会社IDOM	株式会社シグマクシス	東洋インキSCホールディングス株式会社	株式会社ミライト・ホールディングス
稲柳産業株式会社	シッパヘルスケアホールディングス株式会社	東洋紡株式会社	メディア株式会社
株式会社インテリジェントウェイブ	株式会社SHIFT	東洋紡株式会社	株式会社メディアアットホールディングス
インフォコム株式会社	株式会社シンクロ・フード	株式会社ドリムインキュベータ	株式会社メディカルシステムネットワーク
株式会社インフォマート	シンバイオ製薬株式会社	株式会社テントリスステージ	株式会社メデネット
株式会社エアトリ	株式会社シーアールイー	内外トランスライン株式会社	森永乳業株式会社
株式会社エイジア	株式会社ジズスホールディングス	長瀬産業株式会社	コシロ化学工業株式会社
株式会社エイチーム	株式会社ジェイ・エス・ピー	ナノキャリア株式会社	株式会社夢興ホールディングス
株式会社エス・エム・エス	株式会社ジェイテックコーポレーション	日医工株式会社	株式会社ユーグレナ
SBSホールディングス株式会社	Jトラスト株式会社	日進工具株式会社	株式会社吉野家ホールディングス
株式会社エディオン	株式会社JPホールディングス	日清紡ホールディングス株式会社	株式会社ラウンドワン
株式会社FPG	ジャパンベストレスキューシステム株式会社	ニロ株式会社	株式会社ラクーンホールディングス
エレコム株式会社	GCA株式会社	日本KFCホールディングス株式会社	株式会社ラックランド
エン・ジャパン株式会社	スター・マイカ・ホールディングス株式会社	日本工営株式会社	リゾートトラスト株式会社
オイシックス・ラ・大地株式会社	株式会社ストライク	日本駐車場開発株式会社	株式会社良品計画
株式会社大泉製作所	株式会社スノーピーク	日本電計株式会社	レーザーテック株式会社
沖電気工業株式会社	株式会社スリーディー・マトリックス	株式会社ネットマーケティング	株式会社レーサム
株式会社小野測器	鈴茂器工株式会社	株式会社日本マイクロニクス	株式会社ロコンド
株式会社オンワードホールディングス	生化学工業株式会社	日本モーゲーシサービス株式会社	

※投資運用先銘柄に関するレポートをご希望の場合は、弊社にレポート作成を受託するよう各企業に働きかけることをお勧めいたします。また、弊社に直接レポート作成をご依頼頂くことも可能です。

ディスクレマー: 本レポートは、情報提供のみを目的としております。投資に関する意見や判断を提供するものでも、投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。SR Inc.は、本レポートに記載されたデータの信憑性や解釈については、明示された場合と黙示の場合の両方につき、一切の保証を行わないものとします。SR Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。本レポートの著作権、ならびに本レポートとその他Shared Researchレポートの派生品の作成および利用についての権利は、SR Inc.に帰属します。本レポートは、個人目的の使用においては複製および修正が許されていますが、配布・転送その他の利用は本レポートの著作権侵害に該当し、固く禁じられています。SR Inc.の役員および従業員は、SR Inc.の調査レポートで対象としている企業の発行する有価証券に関して何らかの取引を行っており、または将来行う可能性があります。そのため、SR Inc.の役員および従業員は、該当企業に対し、本レポートの客観性に影響を与える利害を有する可能性があることにご留意ください。

金融商品取引法に基づく表示: 本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。

連絡先

株式会社シェアードリサーチ / Shared Research Inc.

東京都文京区千駄木3-31-12

HP: <https://sharedresearch.jp>

TEL: 03-5834-8787

Email: info@sharedresearch.jp