

株式会社インフォーマート

2010年12月期 第2四半期

決算説明資料



2010年8月3日

東証マザーズ(2492)

I. インフォマートについて	・・・ P1
II. 2010年12月期 第2四半期決算	・・・ P6
III. 事業別概況	・・・ P16
IV. 当社の中期目標	・・・ P21
V. 補足資料	・・・ P24

I . インフォマートについて

1

顧客利便性追及による“高品質”な商品・サービス

- ◆「顧客ニーズを標準プラットフォームで実現する」PDCAサイクルを高頻度で実施

2

ストック型ビジネスによる“低価格”サービスの実現

- ◆ ASP(クラウド)型(※)システムであるため、顧客企業のシステム投資・運用コスト負担の低減を実現
- ◆ 月々のシステム使用料が主な収益源であるため、安定した積み上げ型の収益モデルを構築

3

顧客維持率の高さ

- ◆ 顧客企業の“日常業務”として組み込まれるシステム形態
- ◆ “取引先との商取引”に組み込まれるシステム形態

(※)ASP(クラウド)型…“個”のシステムではなく“1つの仕組みをみんなで使う”方式。
現在最も注目されている仕組みです。



売り手企業

卸企業
メーカー
生産者
：



卸企業
食品卸
総合卸
酒販卸
備品資材卸

共通機能



発注機能

ASP 受注・営業システム

受注機能

共通機能



飲食店
全国
約72万店舗

買い手企業

外食
ホテル
給食
：



商品案内

ASP 商談システム

商品募集



決済代行

- 商談業務の効率化
- 取引先との関係強化
- 新規取引先の発掘

見積
サンプル
取得



規格書
提出

ASP 規格書システム

規格書
取得



- 製配販の商品情報共有
- 安心・安全体制の構築



受注

ASP 受発注システム

発注

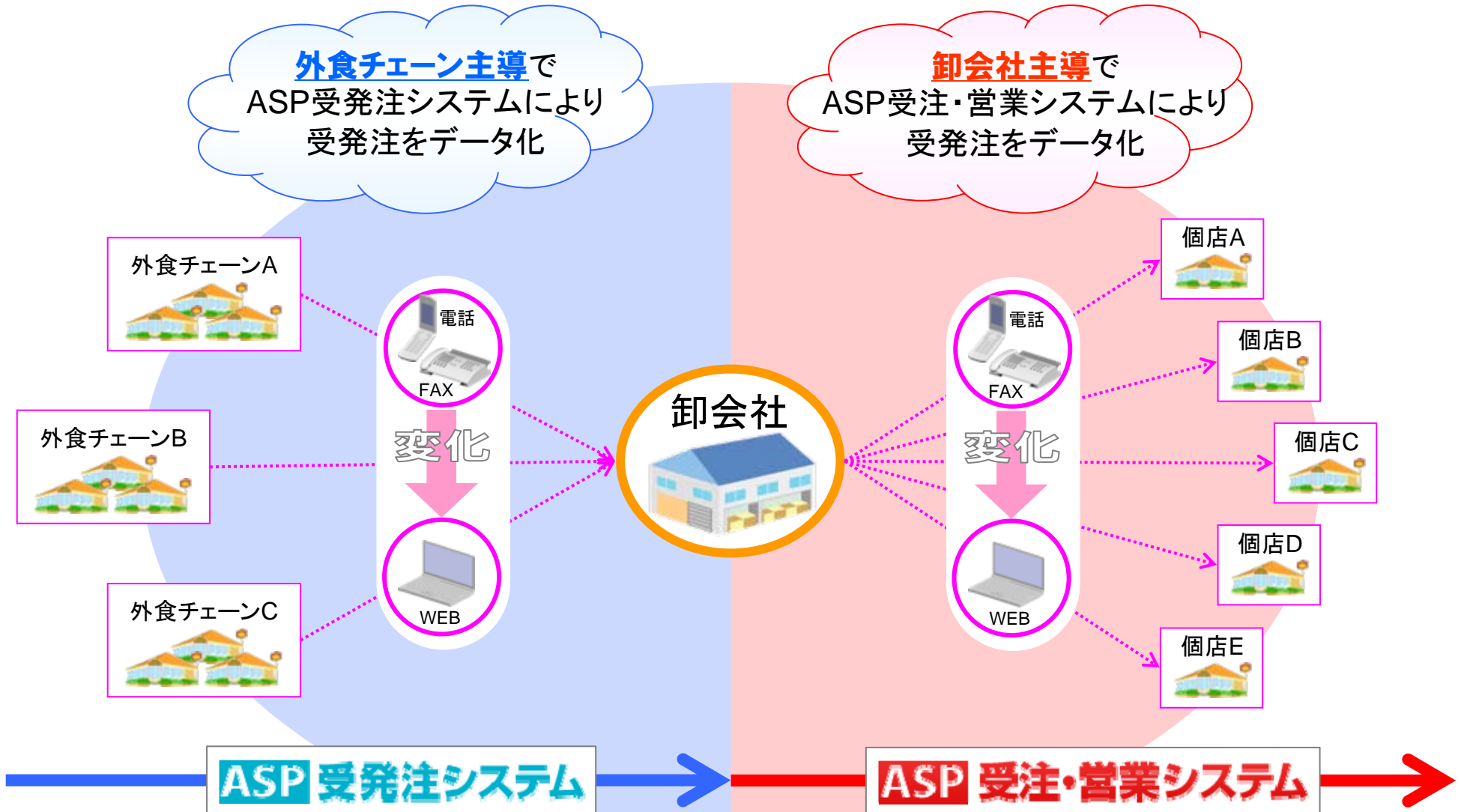
納品

- 業務上のミス・ロス削減
- コスト削減
- 受発注業務の効率化

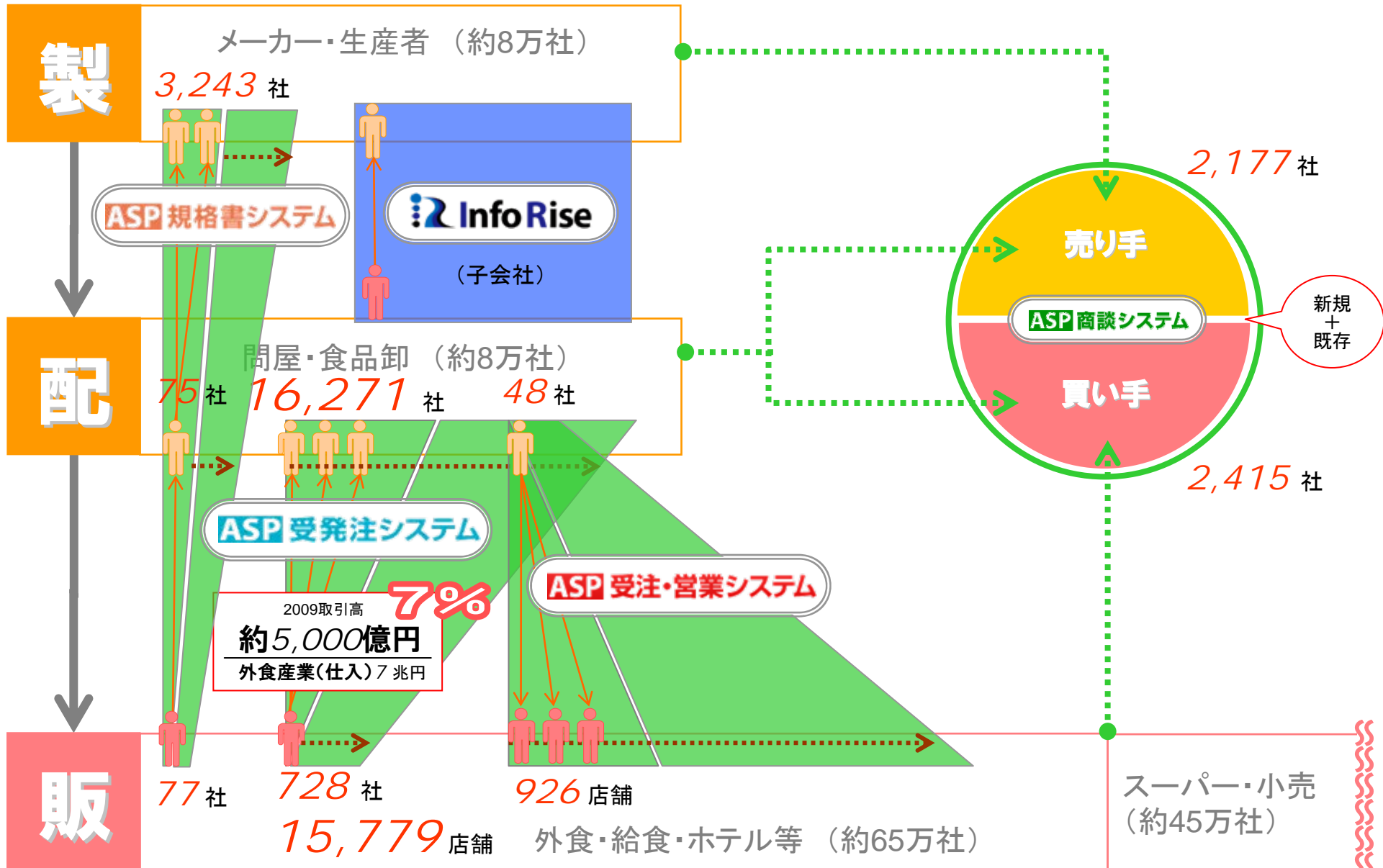
支払



両システムの利用拡大シナジーで 卸会社のデータ受注率が加速度的に向上しています。



《日本における食品流通》



II . 2010年12月期 第2四半期決算

<p>全体</p>	<p>当第2四半期は、引き続き「ASP商談、受発注、規格書」の既存システムの利用拡大と新システム「ASP受注・営業システム」の推進に注力。 新事業の「海外ライセンス事業」、「クラウドサービス事業」の立ち上げに投資。 ーFOODS Info Mart利用企業数(10/6末)：前期末比878社増の21,118社 ー月額顧客単価(2Q平均)：前年同期比522円増の11,880円</p>
<p>ASP商談事業</p>	<p>「ASP受注・営業システム」の食品卸会社の稼働数は48社に増加。 6月単月のシステム取引高は1億円を超え、今後の利用拡大へ向け弾み。 「ASP商談システム」は、新規数減少により利用企業数が純減。取引活性化策で対応。</p>
<p>ASP受発注事業</p>	<p>「ASP受発注システム」は外食チェーンに加え、ホテル等の他業態での利用も進み、 また、キャンペーンによる売り手からの買い手の紹介が継続し、新規稼働が順調に推移。</p>
<p>ASP規格書事業</p>	<p>「ASP規格書システム」は昨年のリニューアル効果により、食の安全・安心をサポートする商品規格書データベースとして利用拡大が継続。自社管理システムとしての導入も進む。</p>
<p>海外ライセンス事業</p>	<p>北京パートナー企業が、現地外食チェーンに向け「ASP受発注システム」の利用を推進。 買い手1社稼働中。</p>
<p>クラウドサービス事業</p>	<p>メーカー・卸会社間のクラウド型プラットフォーム「FOODS Info Rise 販促支援システム」を6月にリリース、卸会社113社が新規利用。メーカーの利用は8月から開始。</p>

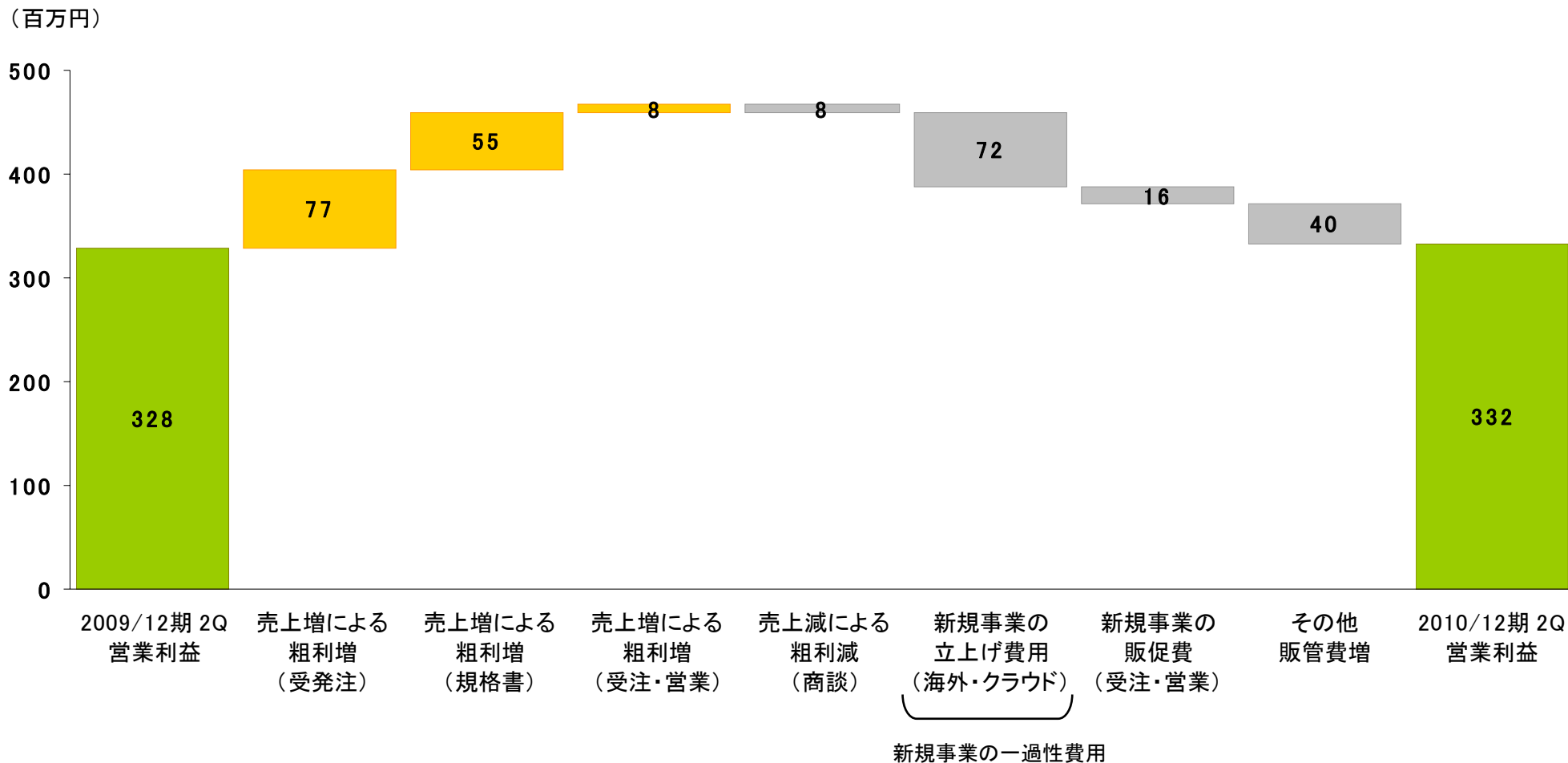
■ 前年同期比

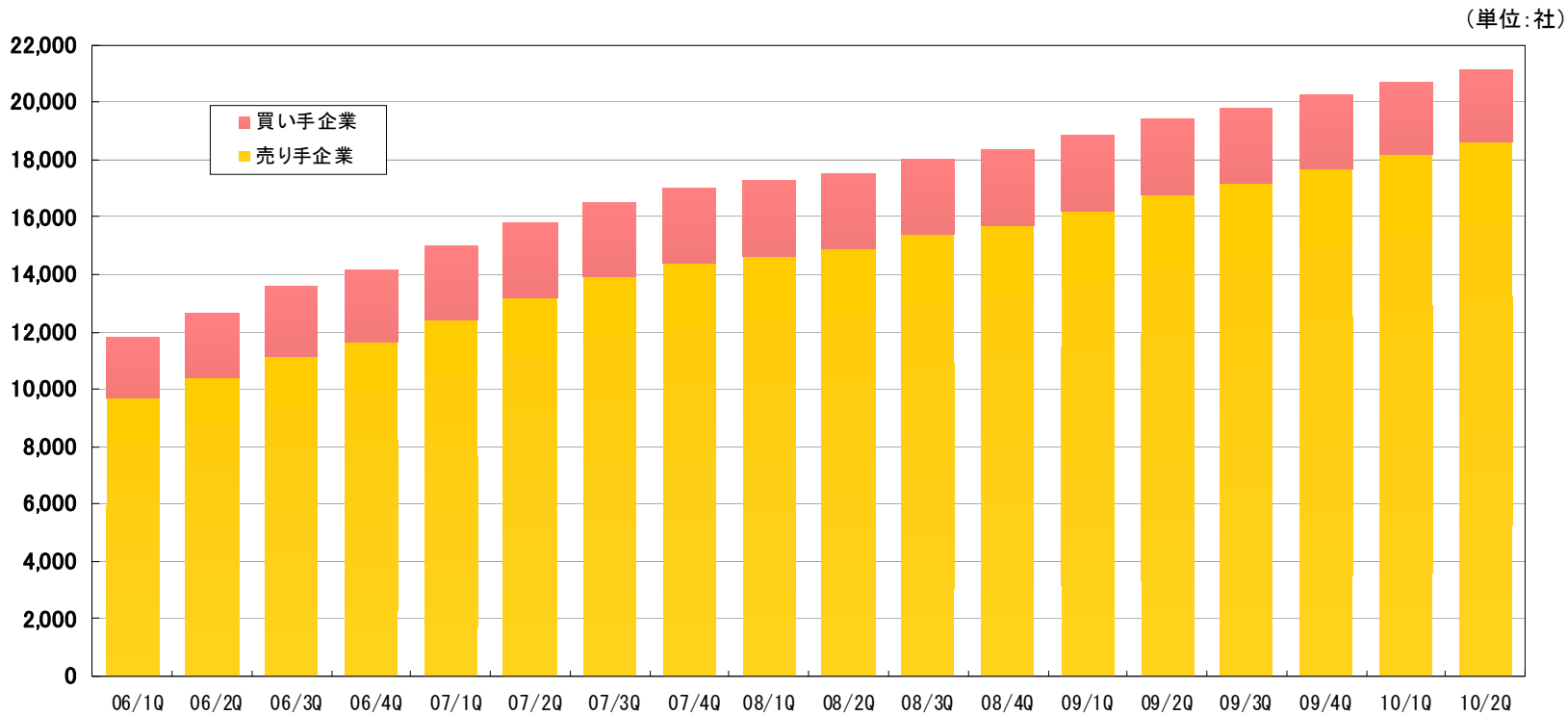
(単位: 百万円)

			2009/12期 2Q累計		2010/12期 2Q累計	
			実績	実績	増減額	増減率
売上高	ASP商談	システム使用料	396	404	8	1.9%
		アウトレット	130	13	-117	-89.7%
		合計	527	417	-110	-20.8%
	ASP受発注	793	901	108	13.6%	
	ASP規格書	78	145	67	85.8%	
	海外ライセンス	-	0	-	-	
	クラウドサービス	-	-	-	-	
合計			1,399	1,464	65	4.7%
売上原価			496	463	-33	-6.8%
売上総利益			903	1,001	98	11.0%
販管費			574	669	95	16.4%
営業利益	ASP商談	1	-34	-35	-	
	ASP受発注	359	429	70	19.5%	
	ASP規格書	-19	21	40	-	
	海外ライセンス	-12	-33	-21	-	
	クラウドサービス	-	-50	-50	-	
合計			328	332	5	1.4%
経常利益			328	332	5	1.5%
当期純利益			191	192	1	0.7%

(売上面) 外食チェーンを中心とした「ASP受発注システム」の順調な利用拡大及び昨年のリニューアル効果による「ASP規格書システム」の堅調な利用拡大により、システム使用料が増加しました。また、新システム「ASP受注・営業システム」の新規売上分(約800万円)も加わり、売上高は前年同期比4.7%増の1,464百万円となりました。
なお、「アウトレット」の減少は、IFRS対応により計上方法を純利方式へ変更したためです(売上総利益には影響はありません)。

(利益面) 「ASP受発注、規格書システム」からのシステム使用料の増加が、システム関連コスト(データセンター費、ソフトウェア償却費)及び販管費(主に人件費、販促費)の増加、新規事業(海外ライセンス、クラウドサービス)への投資経費を吸収し、営業利益は、前年同期比1.4%増の332百万円となり、増益を確保しました。

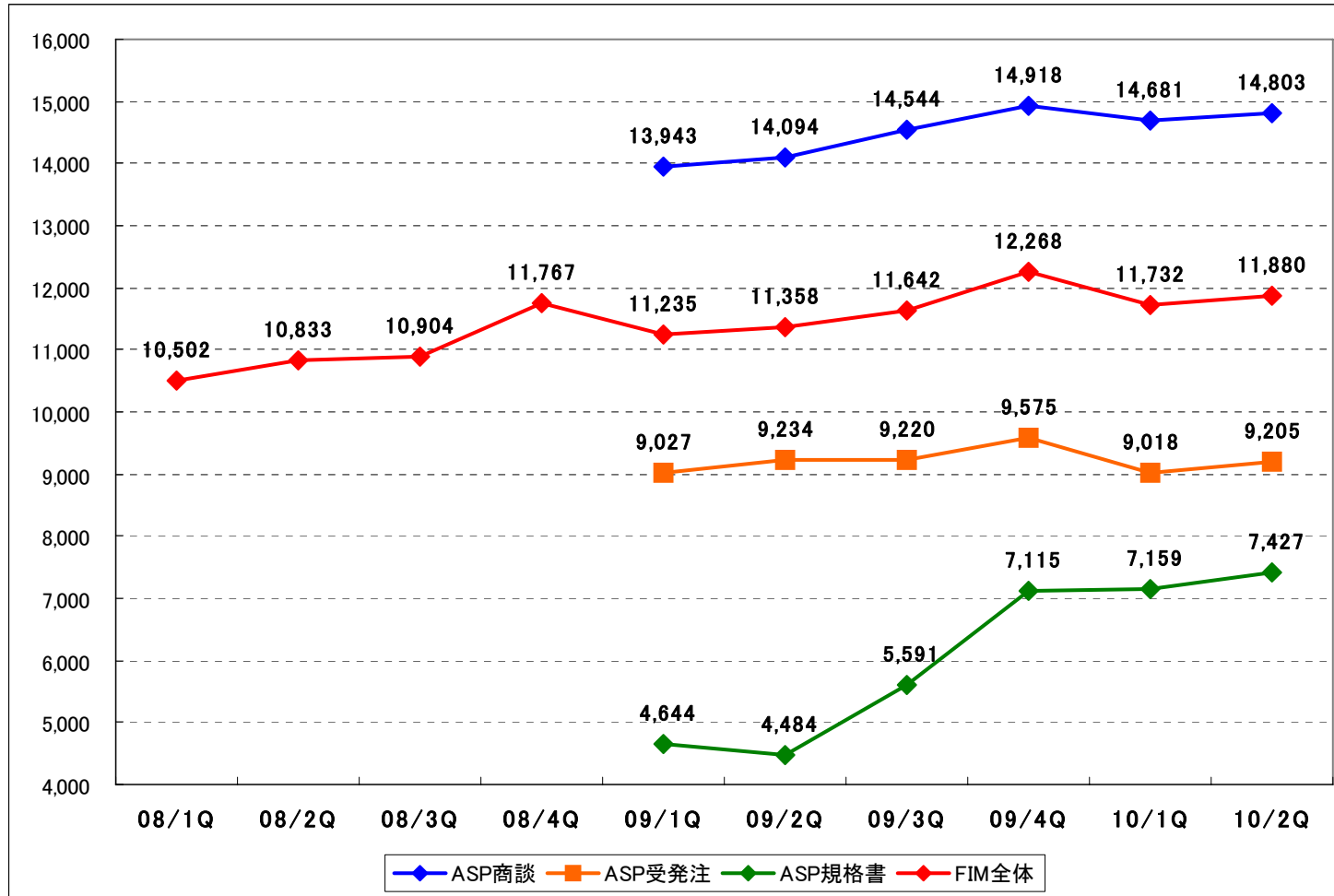




(単位:社)

		2009/12期								2010/12期			
		1Q末		2Q末		3Q末		4Q末		1Q末		2Q末	
			増減		増減		増減		増減		増減		増減
ASP商談	売り手	2,228	-45	2,249	21	2,337	88	2,341	4	2,267	-74	2,177	-90
	買い手	2,602	-48	2,583	-19	2,550	-33	2,501	-49	2,460	-41	2,415	-45
	合計	4,830	-93	4,832	2	4,887	55	4,842	-45	4,727	-115	4,592	-135
ASP受発注	売り手	13,875	455	14,478	603	14,831	353	15,333	502	15,770	437	16,271	501
	買い手	572	35	605	33	636	31	671	35	697	26	728	31
	合計	14,447	490	15,083	636	15,467	384	16,004	537	16,467	463	16,999	532
ASP規格書	売り手	2,764	169	2,859	95	2,953	94	3,065	112	3,195	130	3,318	123
	買い手	125	6	130	5	126	-4	130	4	141	11	152	11
	合計	2,889	175	2,989	100	3,079	90	3,195	116	3,336	141	3,470	134
FIM合計	売り手	16,188	513	16,802	614	17,179	377	17,692	513	18,166	474	18,640	474
	買い手	2,672	-35	2,656	-16	2,612	-44	2,548	-64	2,513	-35	2,478	-35
	合計	18,860	478	19,458	598	19,791	333	20,240	449	20,679	439	21,118	439

(単位:円)



(注) 月額顧客単価 (ARPU) の計算

四半期平均売上高 ÷ 四半期平均利用企業数

09年度の商談事業のARPUは、アウトレット取引を売上総利益で計算、10年度は売上計上を純利方式へ変更したため、そのままの売上高で計算。

■ 計画比(業績予想比)

(単位:百万円)

			2010/12期 2Q累計			
			計画	実績	増減額	増減率
売上高	ASP商談	システム使用料	461	404	-57	-12.4%
		アウトレット	13	13	0	0.0%
	合計		474	417	-57	-12.0%
	ASP受発注		888	901	13	1.5%
	ASP規格書		147	145	-2	-1.4%
	海外ライセンス		4	0	-4	-
	クラウドサービス		17	-	-17	-
合計			1,531	1,464	-67	-4.4%
売上原価			459	463	4	0.9%
売上総利益			1,072	1,001	-71	-6.6%
販管費			814	669	-145	-17.8%
営業利益	ASP商談		-49	-34	15	-
	ASP受発注		386	429	43	11.1%
	ASP規格書		16	21	5	31.3%
	海外ライセンス		-22	-33	-11	-
	クラウドサービス		-72	-50	22	-
合計			258	332	74	28.7%
経常利益			258	332	74	28.7%
当期純利益			152	192	40	26.3%

(売上面) 「ASP受発注システム」は売り手新規数の増加によりシステム使用料が計画を上回りましたが、「ASP商談システム」の新規数減少による利用企業数の純減及び「ASP受注・営業システム」の計画に対する遅れ、又、クラウドサービス事業の売上計上開始が下期にずれ込んだことから、計画比4.4%減となりました。

(利益面) 売上高の計画比の状況から売上総利益も計画比6.6%減となりましたが、「ASP受注・営業システム」の販促費発生の下期へのずれ込みや一部販管費の未発生により、営業利益は計画比28.7%増となりました。

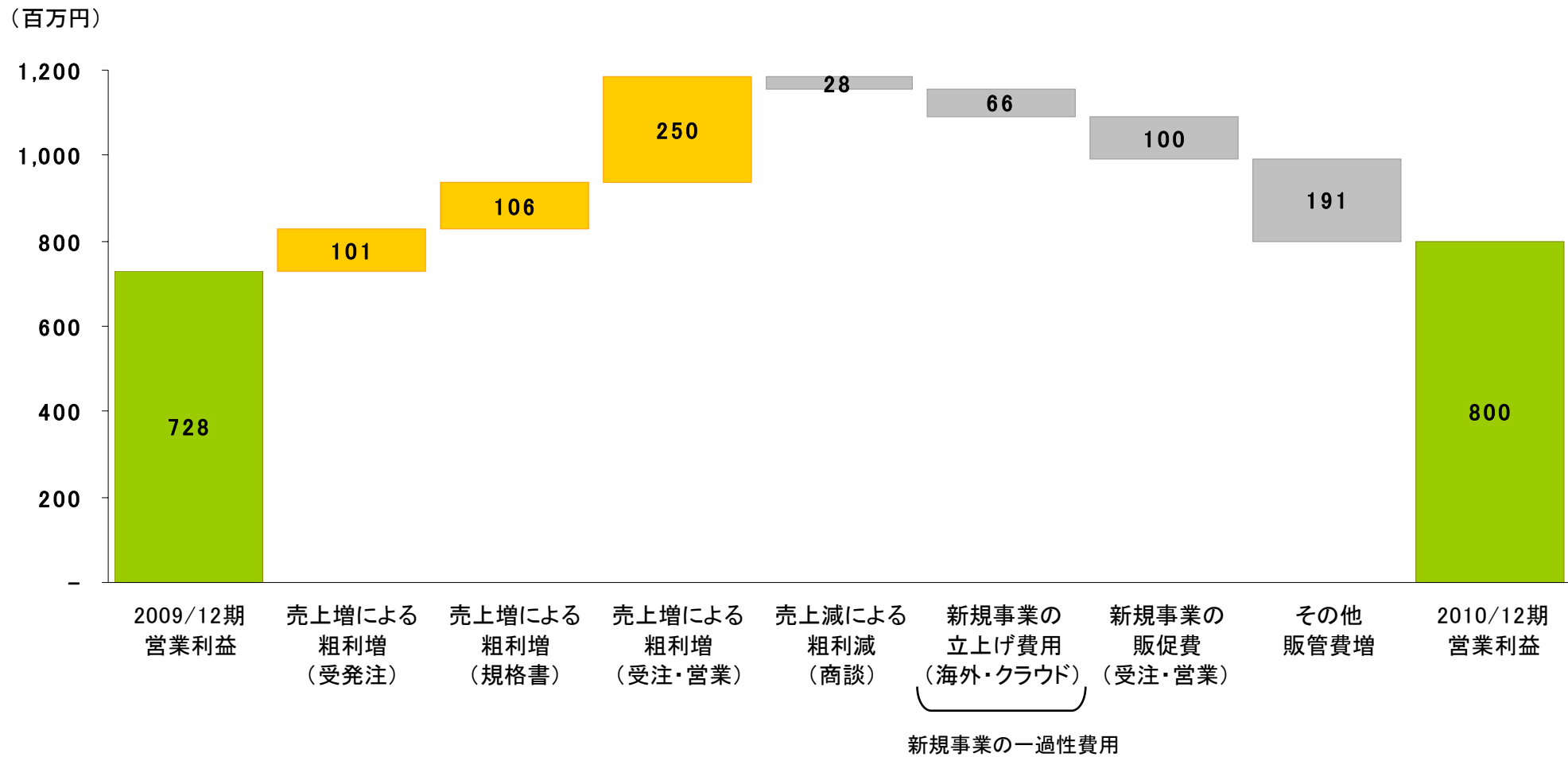
(単位:百万円)

			2009/12期			2010/12期					
			2Q累計(上期)	下期	通期	2Q累計(上期)		下期		通期	
			実績	実績	実績	実績	前期比	計画	前期比	計画	前期比
売上高	ASP商談	システム使用料	396	418	814	404	1.9%	674	61.2%	1,078	32.4%
		アウトレット	130	131	261	13	-89.7%	13	-90.1%	26	-90.0%
		合計	527	549	1,076	417	-20.8%	687	25.1%	1,104	2.6%
	ASP受発注	793	875	1,668	901	13.6%	959	9.6%	1,860	11.5%	
	ASP規格書	78	118	196	145	85.8%	175	48.3%	320	63.3%	
	海外ライセンス	-	4	4	0	-	20	400.0%	20	400.0%	
	クラウドサービス	-	-	-	-	-	140	-	140	-	
	合計	1,399	1,546	2,945	1,464	4.7%	1,981	28.1%	3,445	17.0%	
売上原価		496	515	1,011	463	-6.8%	516	0.2%	979	-3.2%	
売上総利益		903	1,030	1,933	1,001	11.0%	1,465	42.2%	2,466	27.6%	
販管費		574	631	1,205	669	16.4%	997	58.0%	1,666	38.3%	
営業利益	ASP商談	1	5	5	-34	-	44	877.8%	10	100.0%	
	ASP受発注	359	404	763	429	19.5%	404	0.0%	833	9.2%	
	ASP規格書	-19	12	-7	21	-	36	200.0%	57	-	
	海外ライセンス	-12	-21	-33	-33	-	-17	-	-50	-	
	クラウドサービス	-	-	-	-50	-	0	-	-50	-	
合計	328	400	727	332	1.4%	468	17.1%	800	10.0%		
経常利益		328	399	727	332	1.5%	468	17.3%	800	10.0%	
当期純利益		191	215	406	192	0.7%	271	26.0%	463	14.0%	

(売上面) 通期売上計画に向けてのポイントは、下期に売上高の伸長を計画するASP商談事業の「ASP受注・営業システム」の利用拡大にあります。現在、卸会社とその取引先である個店間のネット発注の広がりは着実に進んでおり、今後の稼働数、システム取引高の増加を見込んでいます。また、「ASP受発注、規格書システム」は引き続き、堅調に推移する見込みで、クラウドサービス事業からの売上も下期に計上される予定です。

(利益面) 売上計画の達成と上期での販管費の未消化分(主に「ASP受注・営業システム」の販促費等)が下期に発生する予定から営業利益以下は計画通りとなる見込みです。

以上から、通期業績予想は前回公表数値と変更はありません。



増収増益予想、基本配当性向50%の継続により増配

◆ 1株当たり配当金予想

(単位:円)

	2009/12期 実績	2010/12期 予想	前期比
中間配当	3,000	※ 3,300	+300
期末配当	3,000	3,300	+300
年間合計	6,000	6,600	+600

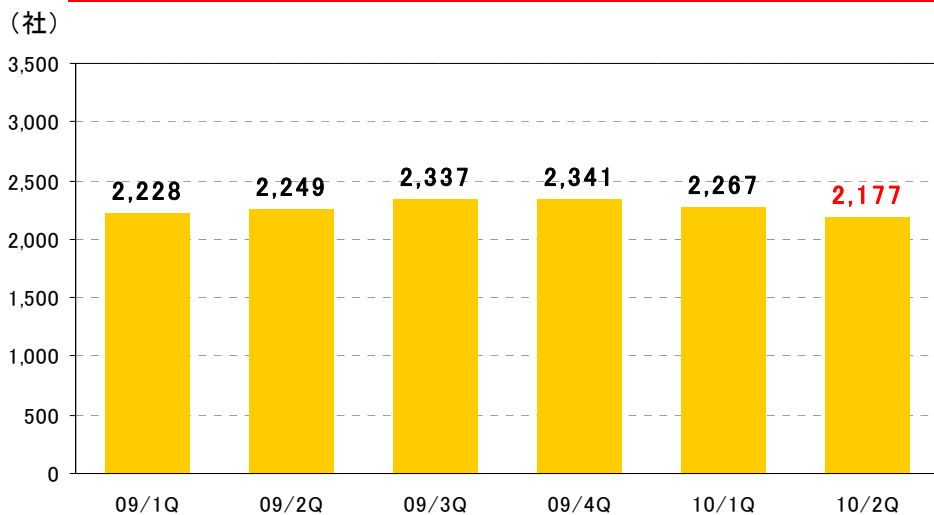
1株当たり当期純利益	11,786.29	13,200.00	+12.0%
------------	-----------	-----------	--------

※2010/12期中間配当は、2010年8月3日開催の取締役会で決議いたしました。(効力発生日:2010年8月31日)

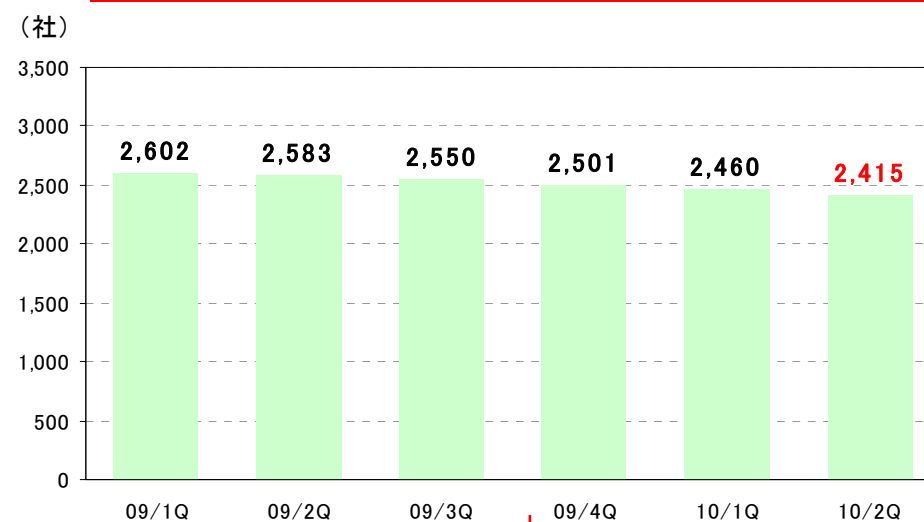
当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題と認識しており、経営成績の向上及び財務体質の強化を図りつつ、業績に応じた成果の配分(基本配当性向50.0%)を継続的に行うことを配当政策の基本方針としております。

Ⅲ. 事業別概況

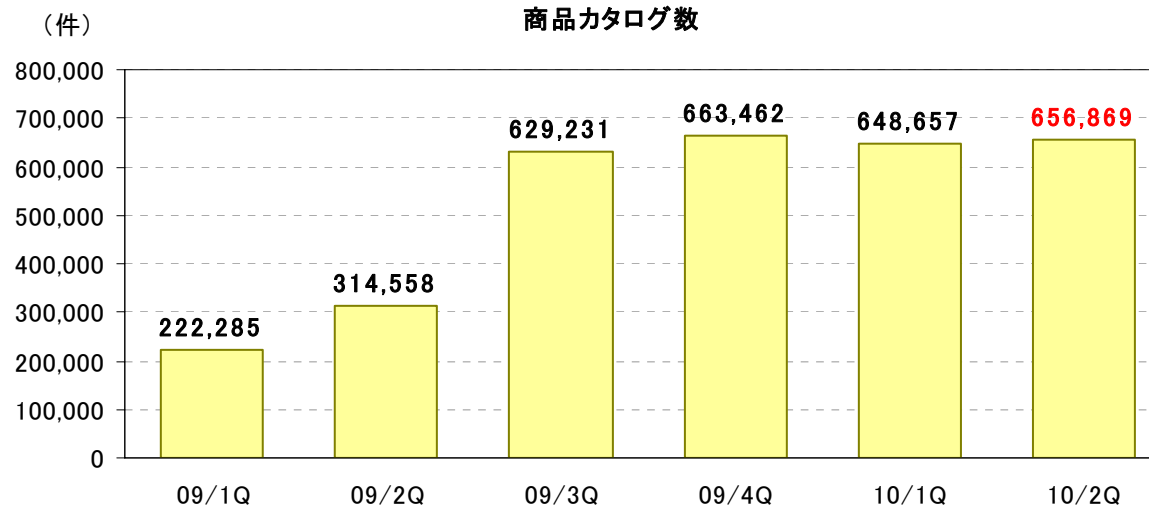
売り手企業



買い手企業

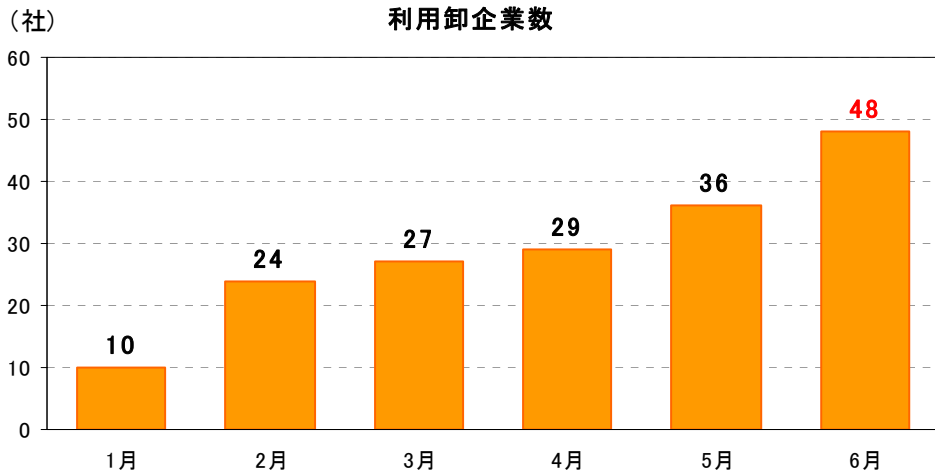


商品カタログ数



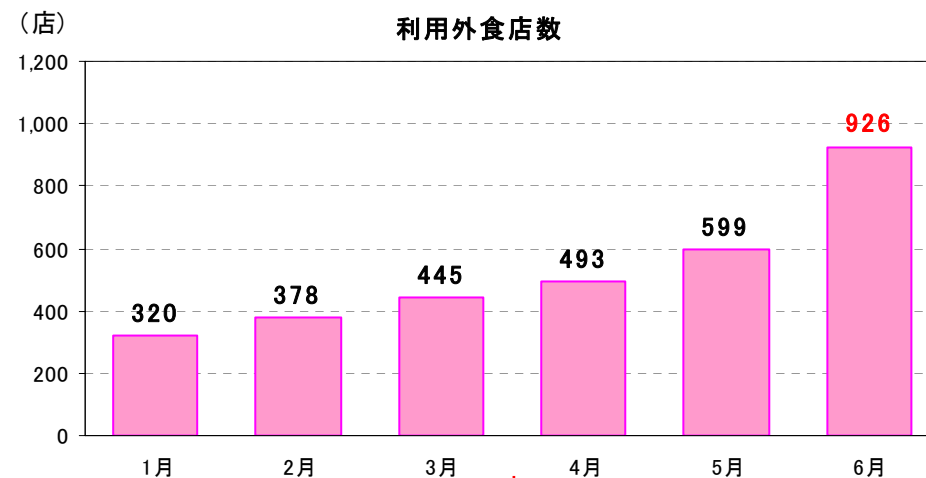
売り手（卸会社）

利用卸企業数



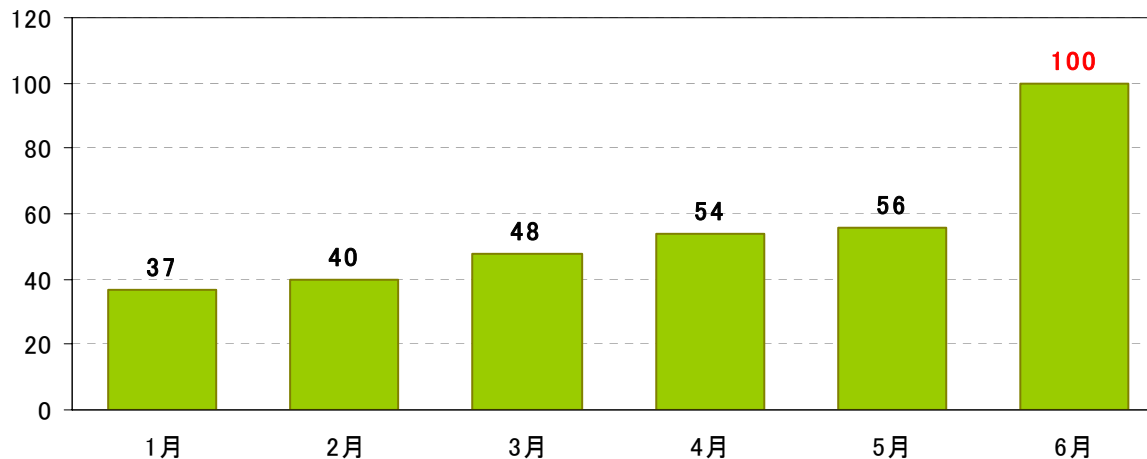
買い手（個店等）

利用外食店数

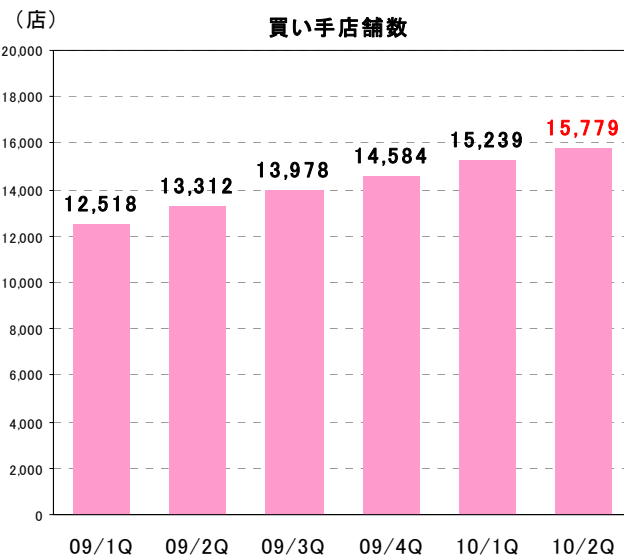
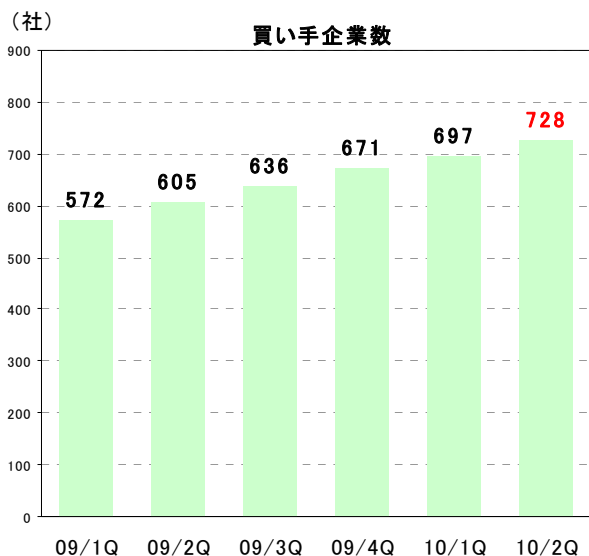


ASP受注・営業システム取引高

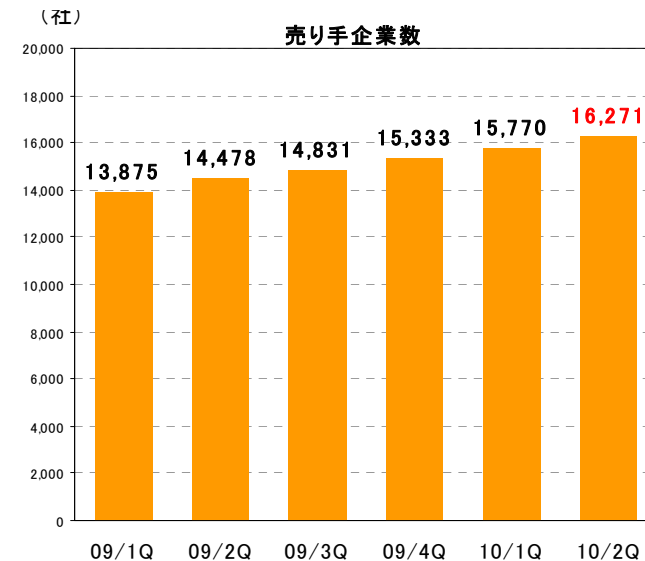
(百万円)



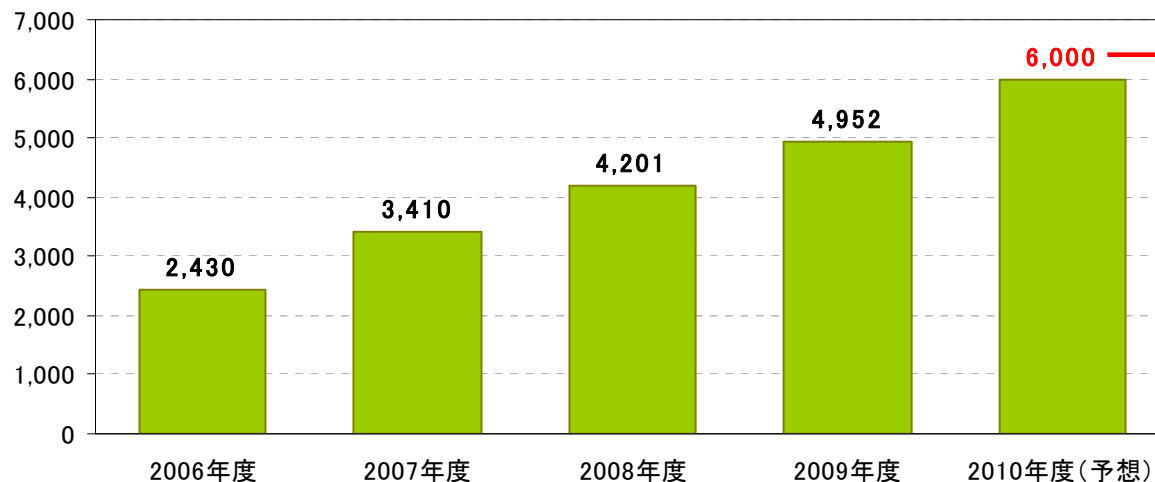
買い手



売り手

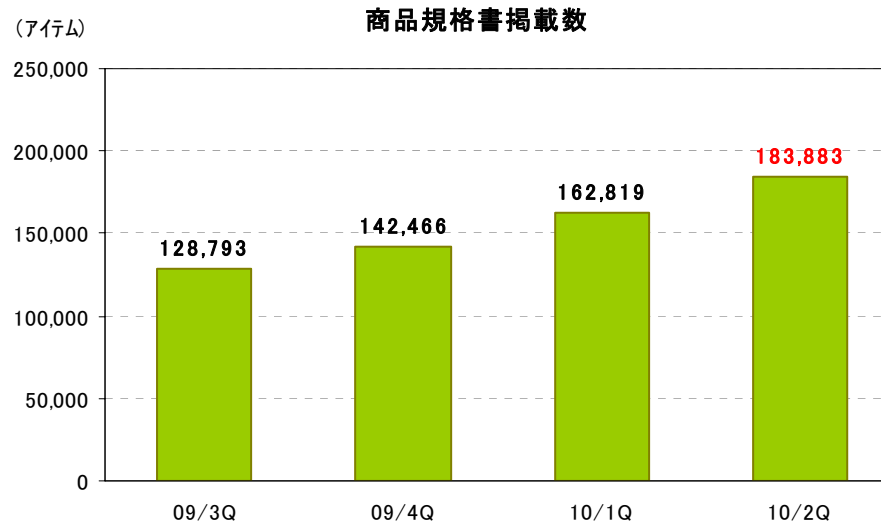
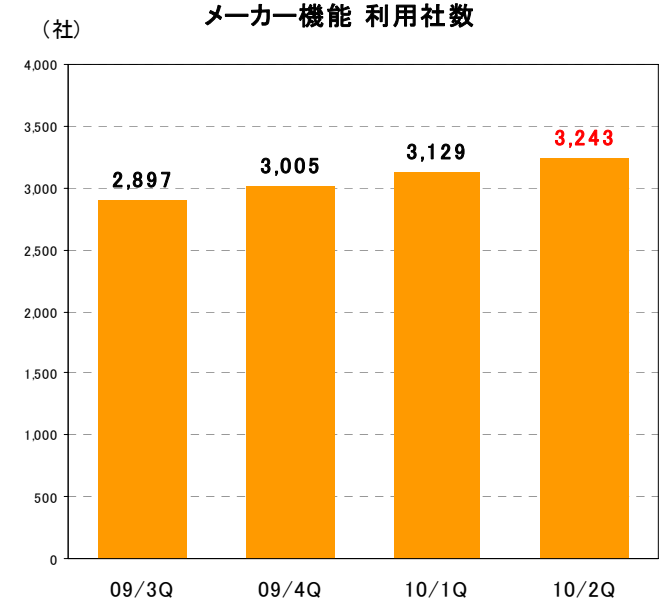
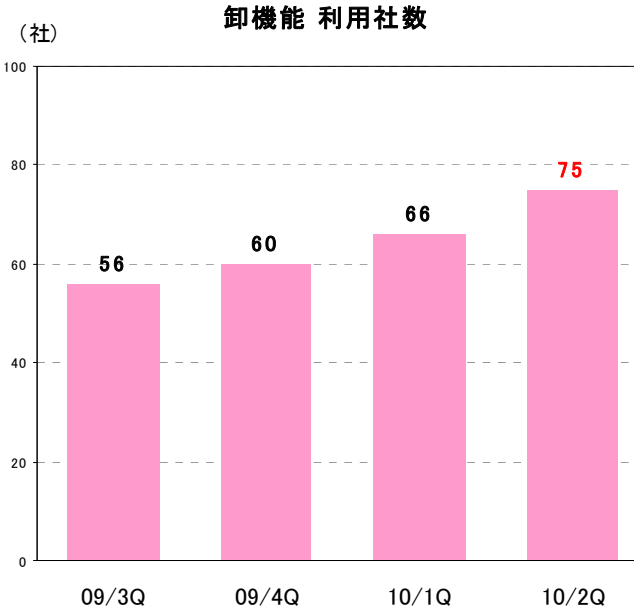
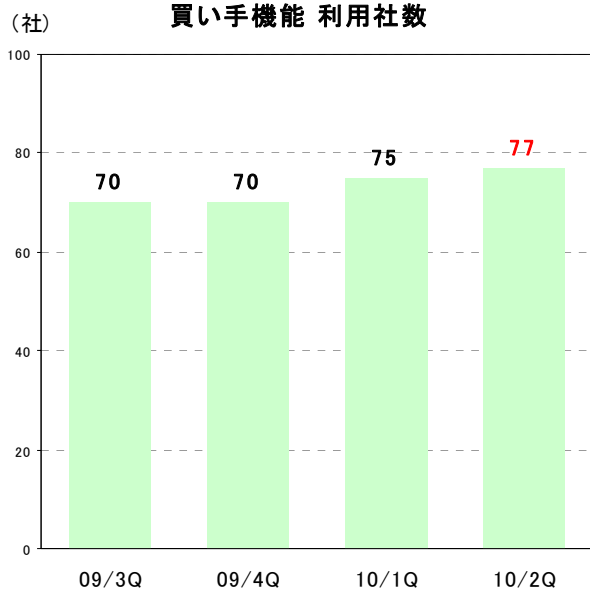


(億円) ASP受発注システム取引高(年間)



→ 外食産業シェア
8.4%(見込)へ

(注)2009年外食産業市場規模、
23兆9,156億円(外食産業総合調査研究
センター データより)から仕入金額を30%
の前提で計算すると7兆1,746億円となり、
当社2009年度取引高4,952億円は6.9%
にあたります。(当社計算による)





IV. 当社の中期目標

フード業界BtoBの強化

業界標準化へ向けて

- ・国内シェアUP
- ・+α付加価値



FAI FOODS Info Mart
B to Bプラットフォーム

ASP 商談システム **ASP 受注・営業システム**
ASP 受発注システム **ASP 規格書システム**

InfoRise

クラウド型販促支援システム



Info Mart
International

既存ビジネスの

他業界展開



既存ビジネスの
知見を活かした

海外展開

- ・中国
- ・その他アジア圏
- ・欧米他



**あらゆる業界に向けた
グローバルなBtoBインフラ企業を目指します**

1 売上高成長率 前期比2ケタ増の継続

2 FIM利用企業数 24,000社

3 月額顧客単価 17,000円

売上高 4億円

↓
年売上高

50億円

4 売上高経常利益率 35%

年経常利益
18億円

V. 補足資料

■ 株式会社インフォマート

■ Infomart International Limited

(1)	商号	株式会社インフォマート (Infomart Corporation)
(2)	代表者	代表取締役社長 村上 勝照
(3)	所在地	東京都港区芝大門
(4)	設立/決算期	1998年2月13日 / 12月期
(5)	資本金	10億120万円
(6)	事業内容	フード業界企業間電子商取引プラットフォーム「FOODS Info Mart」の提供
(7)	従業員数	209名(正社員165/派遣44)(2010年6月末)
(8)	共同事業先	(社)日本フードサービス協会 (社)日本セルフ・サービス協会

(1)	商号	易安網絡交易國際有限公司
(2)	代表者	董事長 米多比 昌治 (当社専務取締役)
(3)	所在地	中国 香港
(4)	設立/決算期	2009年5月15日 / 12月期
(5)	資本金	2,400万香港ドル
(6)	事業内容	海外におけるフード業界企業間電子商取引プラットフォーム「FOODS Info Mart」のライセンス販売
(7)	役職員数	5名 (2010年6月末)
(8)	株主	(株)インフォマート 66.7% 三井ベンチャーズ 33.3%

■ 株式会社インフォライズ

■ Infomart (Beijing) Consulting Limited Company

(1)	商号	株式会社インフォライズ (Info Rise Corporation)
(2)	代表者	代表取締役社長 大島 誓二郎
(3)	所在地	東京都港区芝大門
(4)	設立/決算期	2010年1月20日 / 12月期
(5)	資本金	1億5,000万円
(6)	事業内容	メーカー・卸間におけるクラウド型販売促進情報プラットフォームの提供
(7)	役職員数	13名 (2010年6月末)
(8)	株主	(株)インフォマート 51% (株)日立情報システムズ 49%

(1)	商号	易安天下(北京)咨询有限公司
(2)	代表者	董事長 米多比 昌治 (当社専務取締役)
(3)	所在地	中国 北京
(4)	設立/決算期	2009年8月18日 / 12月期
(5)	資本金	150万USDドル
(6)	事業内容	中国におけるフード業界企業間電子商取引プラットフォーム「FOODS Info Mart」のコンサルティングサービス
(7)	役職員数	3名 (2010年6月末)
(8)	株主	Infomart International Ltd 100%

(買い手) 外食、ホテル・旅館、給食・惣菜、スーパー・小売、通販、卸売業等

(売り手) 卸売業、生鮮三品仲卸、製造・メーカー、生産者、商社、農協・漁協、特産品業者等

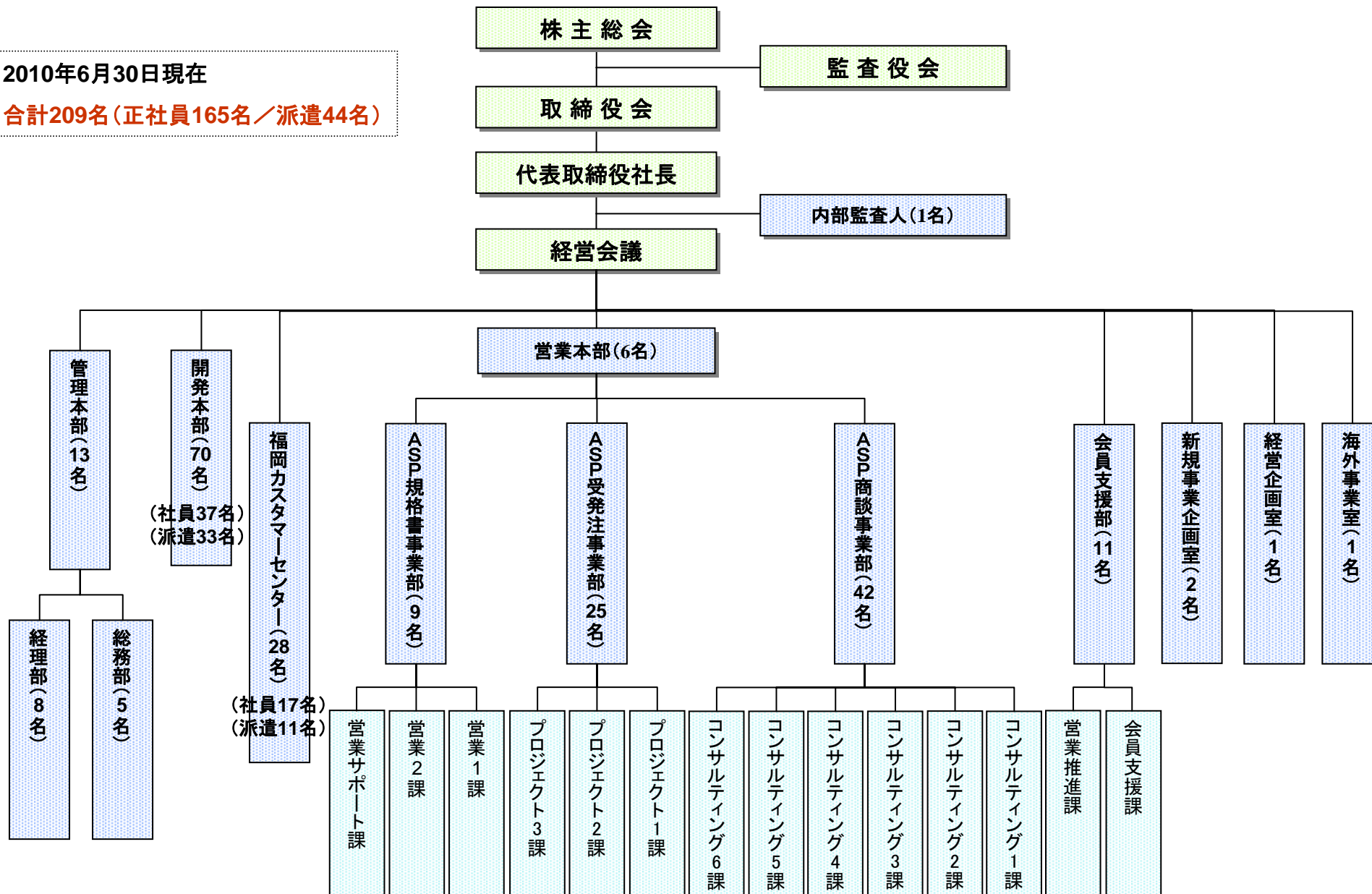
事業区分	提供システム	月額システム使用料 (金額:税別)
ASP商談事業	ASP商談システム 既存取引先との商談機能 新規取引先発掘のマーケットプレイス 自社データベースとしても利用	買い手企業 5,000円、売り手企業 25,000円 ※決済代行システム(取引金額の5%) ※アウトレット(取引金額の10%)
	ASP受注・営業システム 卸会社(売り手)が取引先の個 店・オーナー店からのデータ受 注に利用するBtoBシステム 商品カタログで営業推進	売り手企業 従量制 (①+②の合計金額) ①月間取引金額 1,000万円までの金額 ……3% ②月間取引金額 1,000万円を超える金額 ……0.5%
ASP受発注事業	ASP受発注システム 外食チェーン等(買い手)と取引 先(売り手)が日々の受発注業 務をWeb上で行うBtoBシステム	買い手企業 本部：18,000円、店舗：1,300円 売り手企業 月定額制・従量制を選択 定額制 28,000円、1ID追加：800円/月 従量制 月額取引金額の1.1% (10万未満無料) ※初期費用(買い手) 300,000円～1,000,000円 ※オプション機能 アップロード機能 売り手企業 本社：30,000円、支店：800円
ASP規格書事業	ASP規格書システム 買い手機能、卸機能、メーカー 機能で相互間の商品規格書の 提出・回収業務をWeb上で行う BtoBシステム 自社データベースとしても利用	買い手機能 30,000円 卸機能 25,000円 メーカー・製造業機能 月定額制・従量制を選択 定額制 5,000円～25,000円 従量制 1,000円～4,000円 ※初期費用(買い手) 200,000円～(卸) 50,000円～
海外ライセンス事業	中国版BtoBシステム 中国外食向けASP受発注シス テム	買い手企業 本部：300円 店舗：30円 売り手企業 取引金額の1%(最大1,500円) ※初期費用(買い手) 5,000円～15,000円
クラウドサービス事業	販促支援システム メーカー・卸会社間のクラウド型 販促プラットフォーム	情報提供企業 基本 70,000円+1担当者IDにつき 500円 +情報提供先1企業につき 800円 ※初期費用300,000円～900,000円

電話・FAX・紙 → Web データベースで《業務改善・業務効率化・コストダウン・売上・購買強化》

製(メーカー・製造)、配(卸)、販(外食、小売)向けの取引先と取引先を結ぶ業務支援のBtoBプラットフォーム

2010年6月30日現在

合計209名(正社員165名/派遣44名)



当資料に記載された内容は、2010年8月3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。