

株式会社インフォマート
2012年12月期 第1四半期決算



2012年4月27日
東証マザーズ(2492)

I. 2012年12月期 第1四半期決算	… P1
II. 2012-2014年度 中期経営計画	… P13
(2012年2月14日発表内容のハイライト)	
III. 補足資料	… P18

I . 2012年12月期 第1四半期決算

（単位：百万円 / %：前年同期比増減率）

	2011/12期（実績）					2012/12期（実績）	
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期合計	1Q	
ASP受発注	486	505	526	552	2,071	548	12.7%
ASP規格書	83	86	92	99	362	102	23.0%
ASP商談	181	176	172	169	700	161	-11.1%
ASP受注・営業	25	39	50	58	173	56	124.6%
クラウドサービス	4	3	5	6	20	7	75.9%
海外	0	0	0	2	2	0	-
【売上高】	779	809	845	888	3,324	875	12.3%
ASP受発注	130	133	115	116	495	121	-6.7%
ASP規格書	23	24	25	26	99	33	41.4%
ASP商談	67	69	72	71	280	89	33.3%
ASP受注・営業	19	23	27	31	102	51	161.4%
クラウドサービス	11	12	12	12	48	13	11.7%
海外	13	15	10	12	51	7	-45.5%
【売上原価】	267	277	262	271	1,078	317	18.8%
ASP受発注	355	372	411	436	1,575	426	19.8%
ASP規格書	60	62	67	73	263	69	15.9%
ASP商談	114	106	100	98	419	71	-37.2%
ASP受注・営業	5	15	22	26	70	5	0.0%
クラウドサービス	-7	-8	-6	-5	-28	-5	-
海外	-13	-15	-9	-10	-49	-7	-
【売上総利益】	512	531	583	617	2,245	558	8.9%
ASP受発注	125	133	132	140	531	148	18.6%
ASP規格書	54	54	55	63	228	65	19.9%
ASP商談	72	71	76	63	282	74	2.4%
ASP受注・営業	99	91	115	102	408	80	-19.1%
クラウドサービス	18	16	19	17	72	17	-4.1%
海外	13	22	21	20	77	17	28.6%
【販管費】	381	389	418	405	1,595	401	5.2%
ASP受発注	230	238	278	296	1,044	277	20.4%
ASP規格書	5	7	11	10	34	4	-22.0%
ASP商談	41	35	24	35	136	-2	-
ASP受注・営業	-93	-75	-92	-75	-337	-74	-
クラウドサービス	-26	-24	-26	-23	-101	-23	-
海外	-27	-38	-30	-30	-127	-24	-
【営業利益】	131	142	164	211	649	157	19.9%
【経常利益】	132	139	162	210	645	159	20.6%
【四半期純利益】	72	78	93	116	360	91	26.0%

■売上高

「ASP受発注システム」、「ASP規格書システム」の順調な利用企業数の増加、「ASP受注・営業システム」の利用拡大により、システム使用料が増加し、売上高は前年同期比12.3%増の875百万円。

■売上原価

2/14発表の中期経営計画でお伝えしました通り、2012年度は、「開発スピードの向上」、「開発コストの削減」、「新技術の導入」を目的とした「BtoB & クラウドプラットフォーム（次世代プラットフォーム）」の開発を進め、年度内に構築、始動する計画です。それに伴い、2012・2013年度は、既存プラットフォームの償却期間を短縮（5年定額償却から2013年度末までに償却を完了する方法に変更）し、既存と次世代プラットフォーム、両方の償却費を計上するため、ソフトウェア償却費が一時的に前年同期比で大幅に増加します。当第1四半期は、既存システムの償却期間短縮により、売上原価は、前年同期比18.8%増の317百万円。

■販管費

主に今後の事業成長、組織体制の強化へ向けた採用（新卒が中心）による人件費増で、販管費は、前年同期比5.2%増の401百万円。

■経常利益

「ASP受発注システム」等の売上高の増加がソフトウェア償却費の増加を吸収し、経常利益は、前年同期比20.6%増の159百万円。

(単位:百万円)

	1Q			2012/12期			通期合計	
	計画	実績	差異	2Q 計画	3Q 計画	4Q 計画	計画	
ASP受発注	526	548	22	551	572	591	2,241	8.2%
ASP規格書	101	102	1	108	117	125	452	25.0%
ASP商談	160	161	1	158	160	165	645	-7.9%
ASP受注・営業	60	56	-4	95	122	147	425	145.9%
ｸﾞﾗﾌﾞﾞｰｼﾞｽ	9	7	-2	11	15	20	56	179.5%
海外	4	0	-4	8	17	24	55	2101.6%
【売上高】	861	875	14	933	1,003	1,073	3,871	16.5%
ASP受発注	135	121	-14	140	159	153	589	19.0%
ASP規格書	36	33	-3	37	46	47	167	69.2%
ASP商談	96	89	-7	97	110	108	413	47.3%
ASP受注・営業	53	51	-2	55	71	72	252	147.2%
ｸﾞﾗﾌﾞﾞｰｼﾞｽ	13	13	0	13	13	13	54	12.0%
海外	9	7	-2	11	13	16	50	-2.1%
【売上原価】	345	317	-28	355	414	412	1,529	41.8%
ASP受発注	390	426	36	410	412	437	1,651	4.8%
ASP規格書	64	69	5	71	70	78	284	8.3%
ASP商談	63	71	8	61	50	56	231	-44.7%
ASP受注・営業	6	5	-1	40	51	74	172	144.0%
ｸﾞﾗﾌﾞﾞｰｼﾞｽ	-4	-5	-1	-1	1	6	2	-
海外	-4	-7	-3	-3	4	8	4	-
【売上総利益】	515	558	43	577	588	660	2,342	4.3%
ASP受発注	143	148	5	156	157	160	617	16.0%
ASP規格書	73	65	-8	73	74	75	297	29.9%
ASP商談	74	74	0	69	64	65	274	-2.9%
ASP受注・営業	104	80	-24	106	102	97	410	0.6%
ｸﾞﾗﾌﾞﾞｰｼﾞｽ	19	17	-2	23	21	21	85	18.2%
海外	25	17	-8	22	22	24	94	22.0%
【販管費】	439	401	-38	449	441	443	1,774	11.2%
ASP受発注	247	277	30	254	255	277	1,034	-0.9%
ASP規格書	-8	4	12	-2	-3	2	-12	-
ASP商談	-11	-2	9	-8	-13	-9	-42	-
ASP受注・営業	-97	-74	23	-65	-51	-22	-237	-
ｸﾞﾗﾌﾞﾞｰｼﾞｽ	-23	-23	0	-25	-20	-14	-83	-
海外	-30	-24	6	-25	-18	-16	-90	-
【営業利益】	76	157	81	127	147	216	568	-12.5%
【経常利益】	74	159	85	125	145	214	559	-13.3%
【当期純利益】	42	91	49	73	85	125	327	-9.3%

■売上高

「ASP受発注システム」の計画を上回る順調な新規稼働により、売上高は計画比+14百万円。

■売上原価

システム開発関連コスト(データセンター費、ソフトウェア償却費)の期ズレにより売上原価は計画比-28百万円。

■販管費

「ASP受注・営業システム」等の販促費の期ズレ及び増員(採用)のタイミングによる人件費の差異により販管費は計画比-38百万円。

■経常利益

「ASP受発注システム」の売上高のプラス及びコストの期ズレ等により、経常利益は計画比+85百万円。

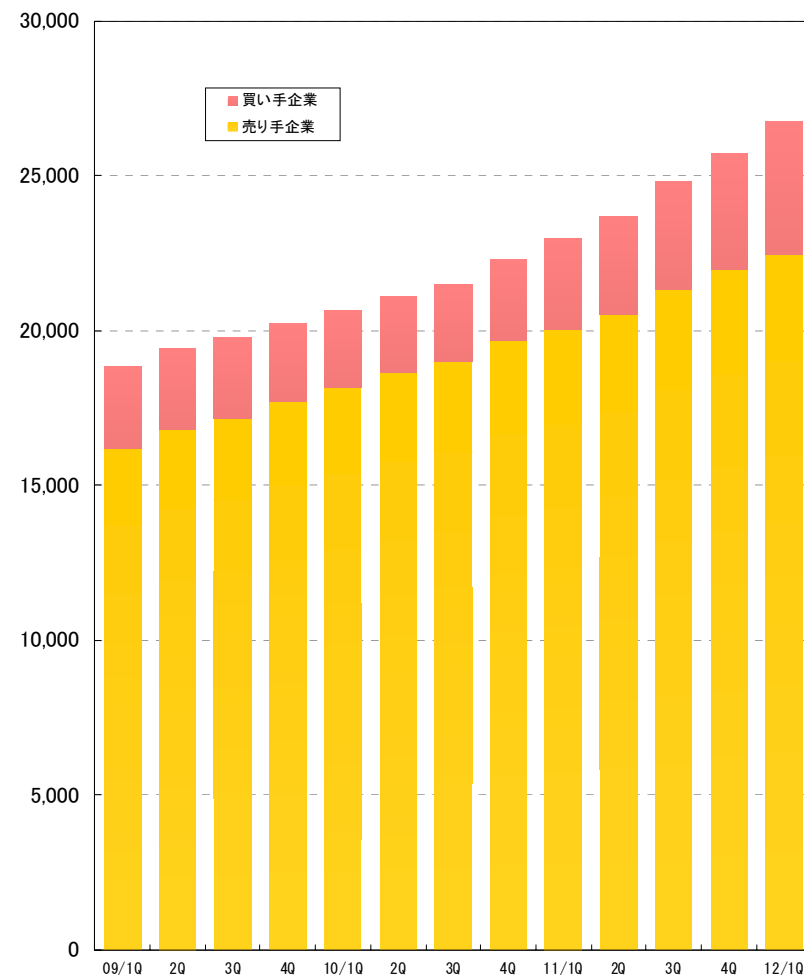
※第2四半期(累計)・通期連結業績予想は前回(2/14)公表数値と変更はありません。

「ASP受発注システム」の順調な利用拡大、「ASP商談システム」の買い手向けキャンペーンにより、
利用企業数は前期末比1,044社増の26,779社

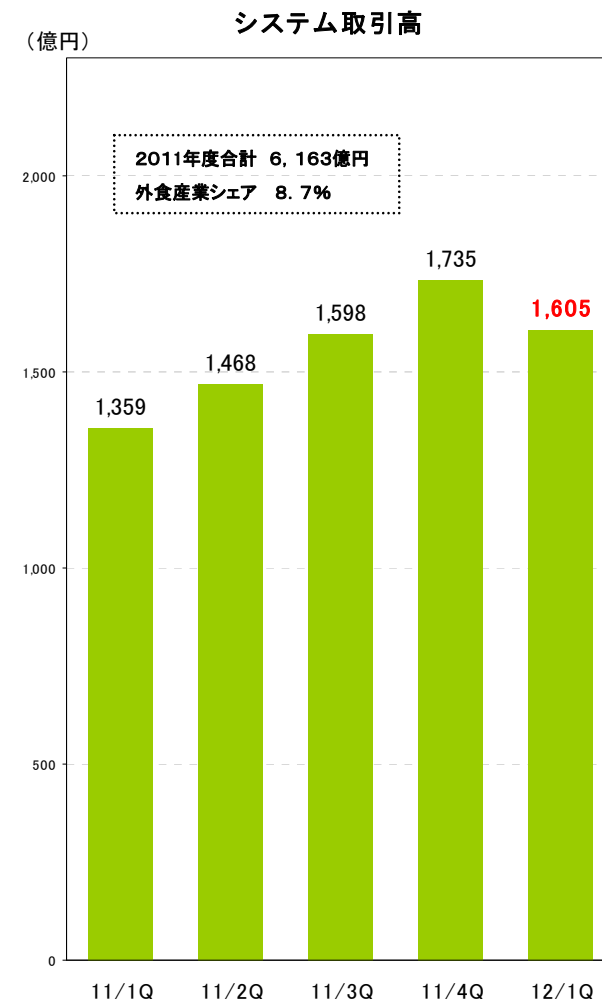
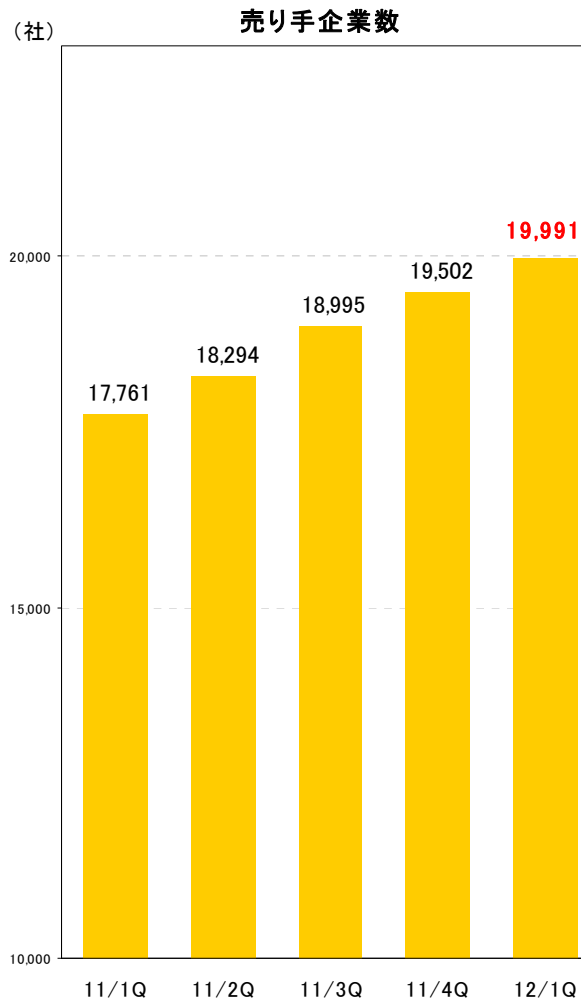
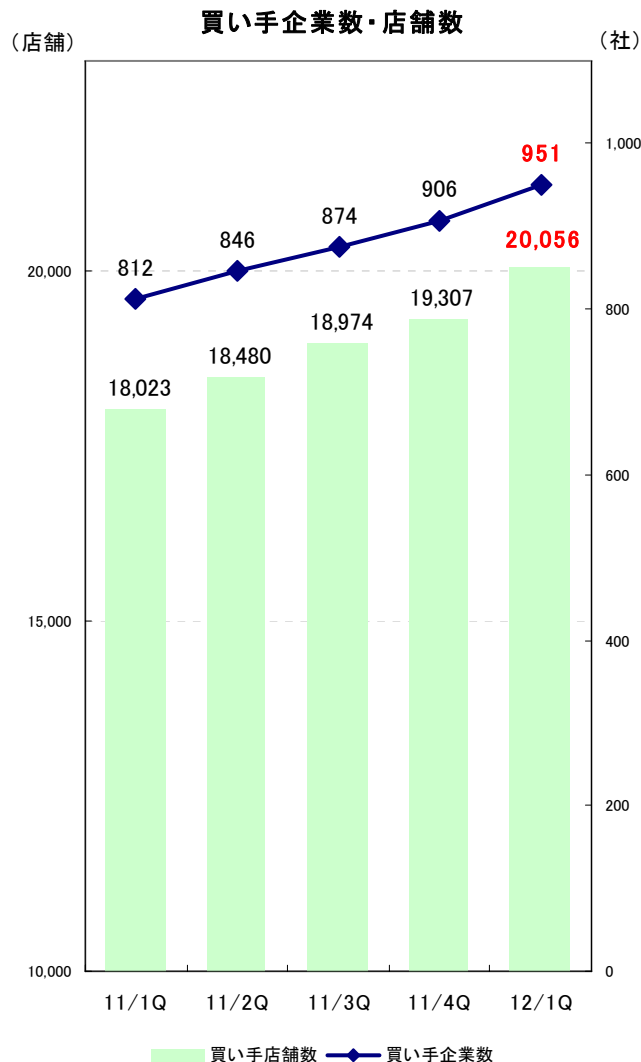
(単位:社)

			11/12期				12/12期
			1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
ASP受発注システム	新規数	売り手	520	594	745	576	530
		買い手	41	42	40	44	51
		合計	561	636	785	620	581
	解約数	売り手	△ 76	△ 61	△ 44	△ 69	△ 41
		買い手	△ 13	△ 8	△ 12	△ 12	△ 6
		合計	△ 89	△ 69	△ 56	△ 81	△ 47
増減数	売り手	444	533	701	507	489	
	買い手	28	34	28	32	45	
	合計	472	567	729	539	534	
期末数	売り手	17,761	18,294	18,995	19,502	19,991	
	買い手	812	846	874	906	951	
	合計	18,573	19,140	19,869	20,408	20,942	
ASP規格書システム	新規数	売り手	43	209	315	233	227
		買い手	9	38	57	40	27
		合計	52	247	372	273	254
	解約数	売り手	△ 53	△ 102	△ 56	△ 53	△ 66
		買い手	△ 2	△ 2	△ 5	△ 2	△ 7
		合計	△ 55	△ 104	△ 61	△ 55	△ 73
増減数	売り手	△ 10	107	259	180	161	
	買い手	7	36	52	38	20	
	合計	△ 3	143	311	218	181	
期末数	売り手	3,465	3,572	3,831	4,011	4,172	
	買い手	178	214	266	304	324	
	合計	3,643	3,786	4,097	4,315	4,496	
ASP商談システム	新規数	売り手	79	90	119	103	96
		買い手	398	311	373	355	580
		合計	477	401	492	458	676
	解約数	売り手	△ 114	△ 134	△ 134	△ 142	△ 103
		買い手	△ 109	△ 86	△ 100	△ 72	△ 77
		合計	△ 223	△ 220	△ 234	△ 214	△ 180
増減数	売り手	△ 35	△ 44	△ 15	△ 39	△ 7	
	買い手	289	225	273	283	503	
	合計	254	181	258	244	496	
期末数	売り手	1,997	1,953	1,938	1,899	1,892	
	買い手	2,873	3,098	3,371	3,654	4,157	
	合計	4,870	5,051	5,309	5,553	6,049	
FOODS Info Mart 合計	調整値	売り手	△ 3,196	△ 3,282	△ 3,416	△ 3,474	△ 3,589
		買い手	△ 908	△ 967	△ 1,016	△ 1,067	△ 1,119
		合計	△ 4,104	△ 4,249	△ 4,432	△ 4,541	△ 4,708
	増減数	売り手	363	510	811	590	528
		買い手	295	236	304	302	516
		合計	658	746	1,115	892	1,044
期末数	売り手	20,027	20,537	21,348	21,938	22,466	
	買い手	2,955	3,191	3,495	3,797	4,313	
	合計	22,982	23,728	24,843	25,735	26,779	

(単位:社)



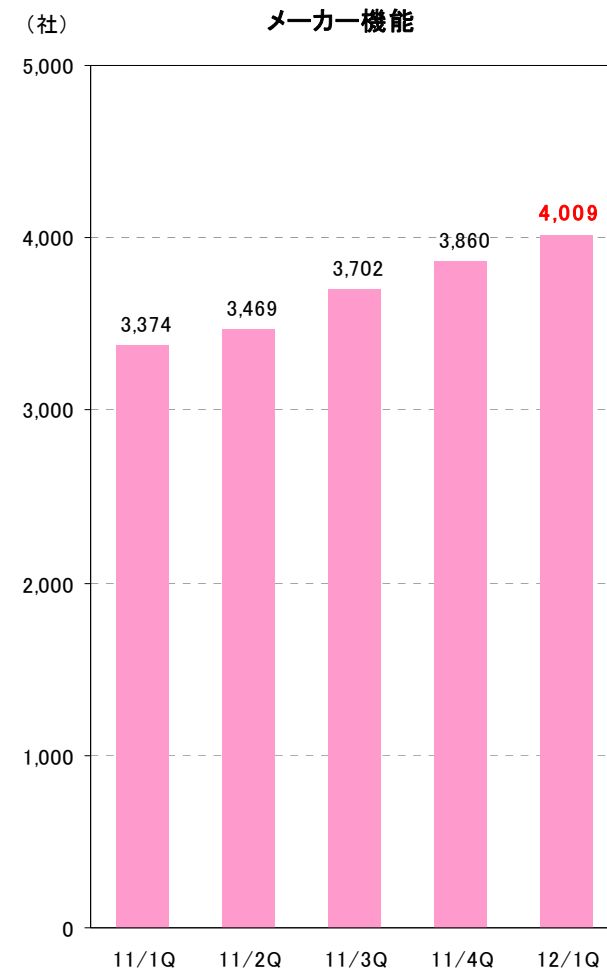
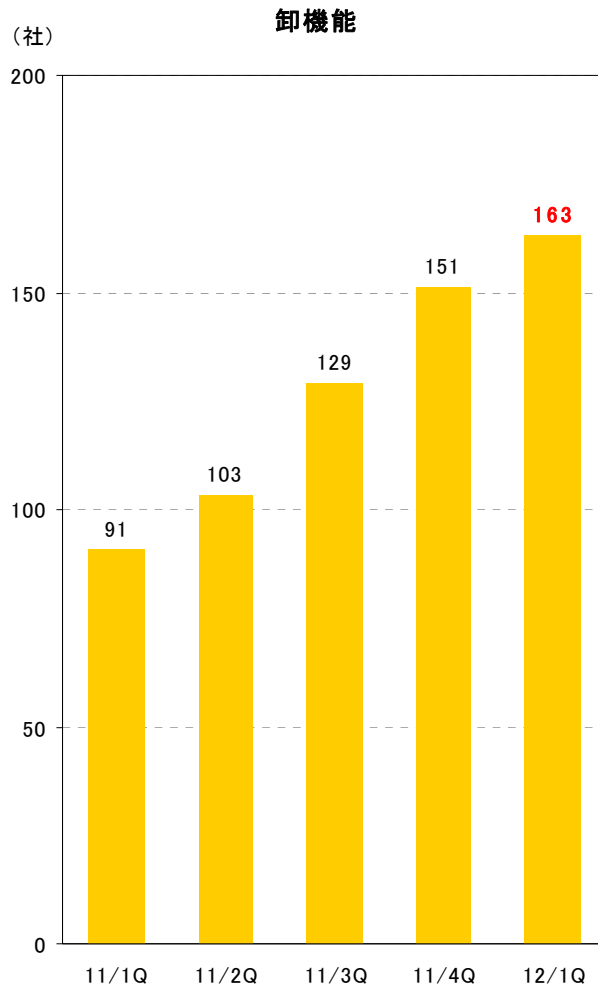
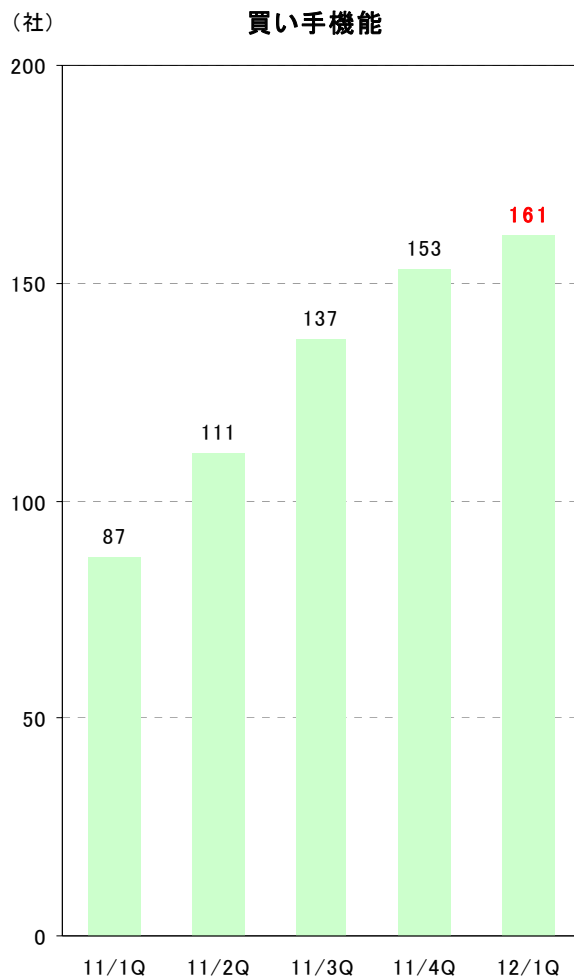
アライアンスパートナー(売り手企業・システム会社等)からの紹介による新規案件の増加、東名阪に加え西日本等の新規案件も増加し、外食チェーンを中心に買い手新規稼働が順調。



※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

(注)2010年外食産業市場規模、23兆6,450億円(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7兆935億円となり、当社2011年度取引高6,163億円は8.7%にあたります。(当社計算による)

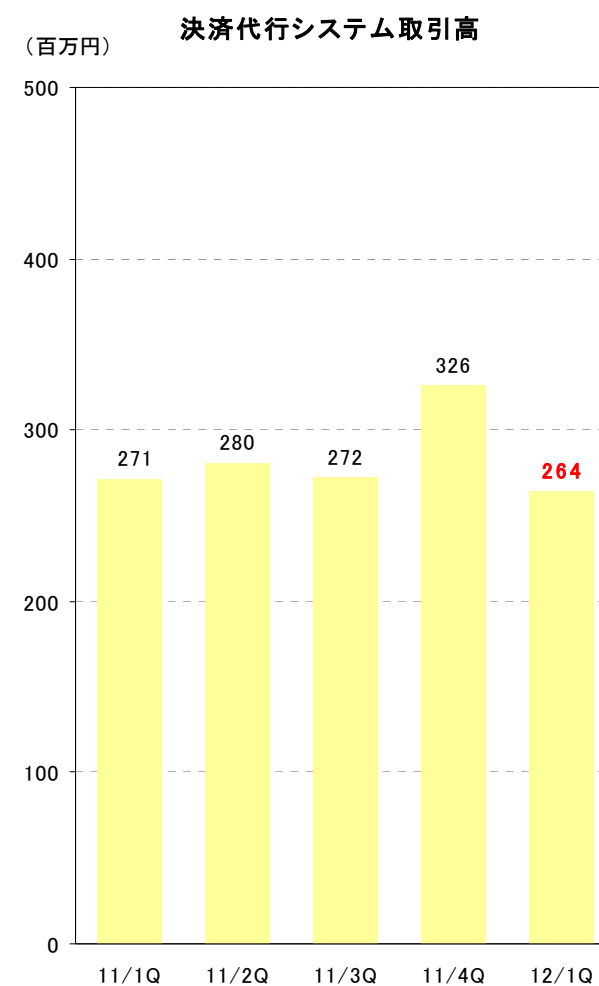
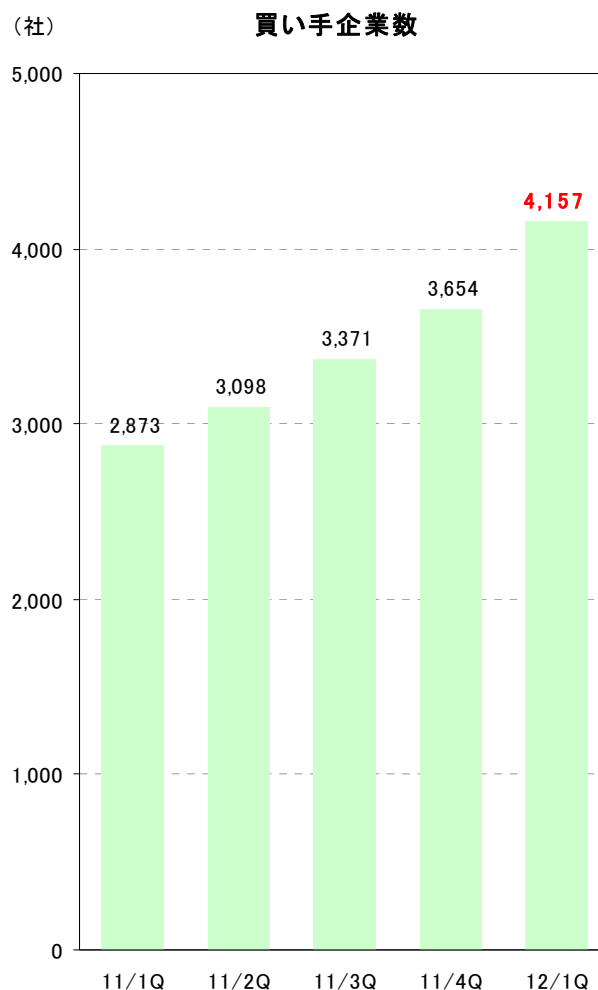
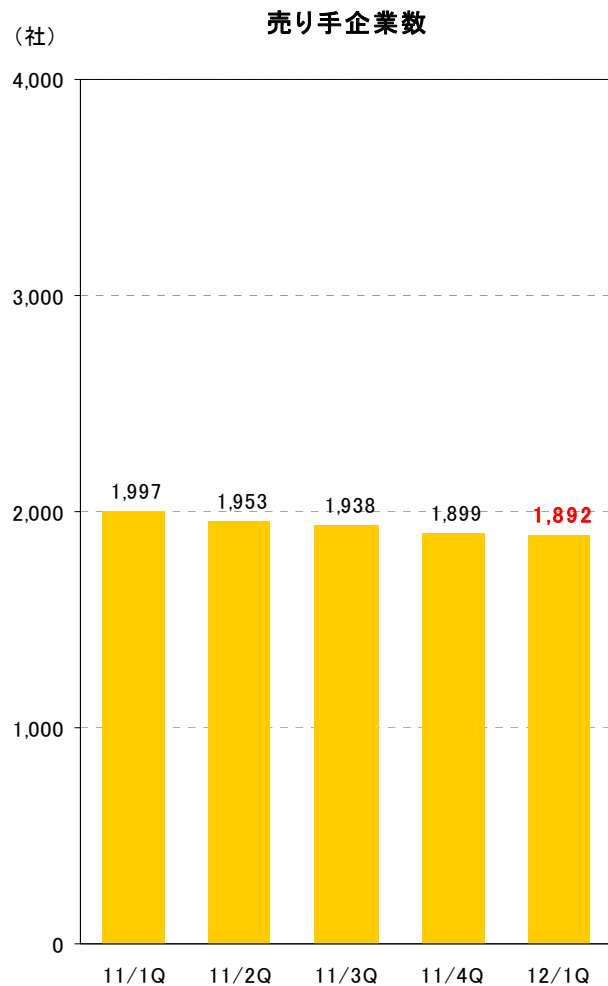
食の安全・安心を支える「商品規格書」データベースシステムとして、買い手機能・卸機能・メーカー機能とも堅調に増加。
 自社管理機能を中心とした既存ユーザーの利用度アップとアレルギー情報管理に特化した「ASP規格書ライト」の拡販を推進。



※グラフの社数は、各四半期末の数値です。

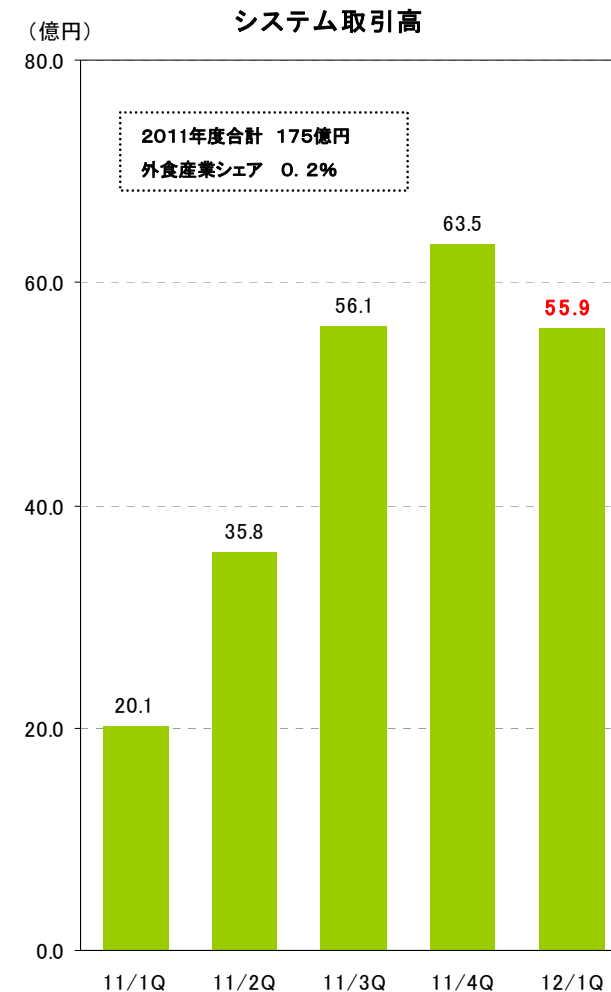
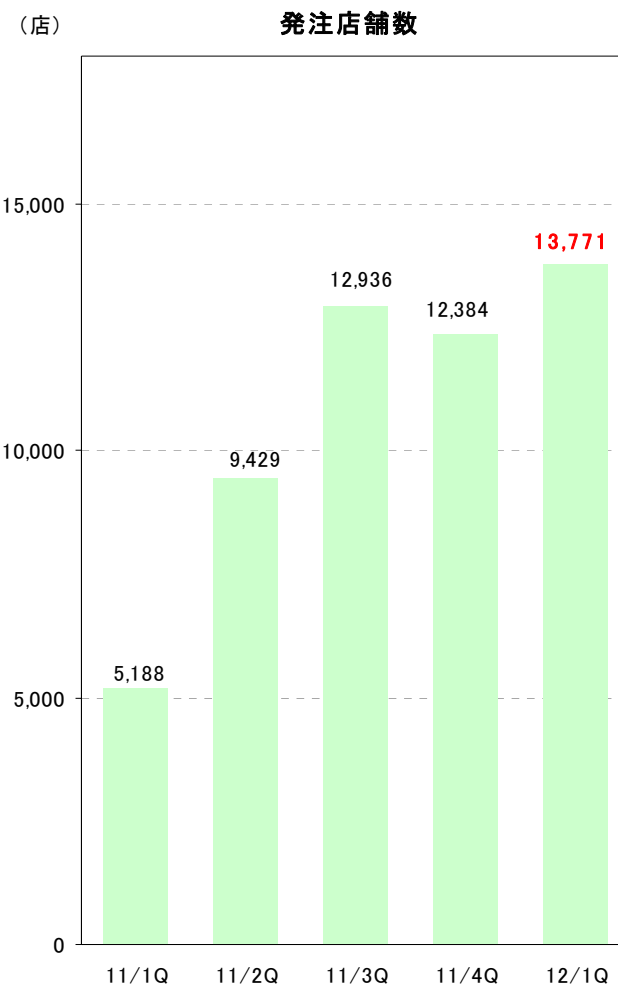
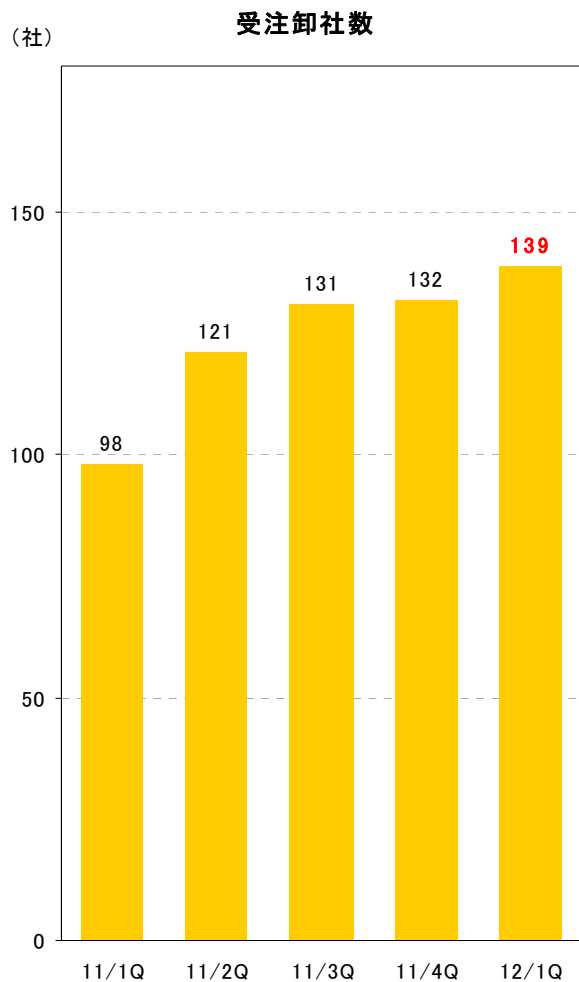
売り手企業は、セミナーによる新規数増加と解約数の減少により純減数が縮小。

買い手企業は、初年度無料キャンペーンの継続で新規数が大幅増加。決済代行システムを中心に取引活性化を推進。



※グラフの社数は、各四半期末の数値です。

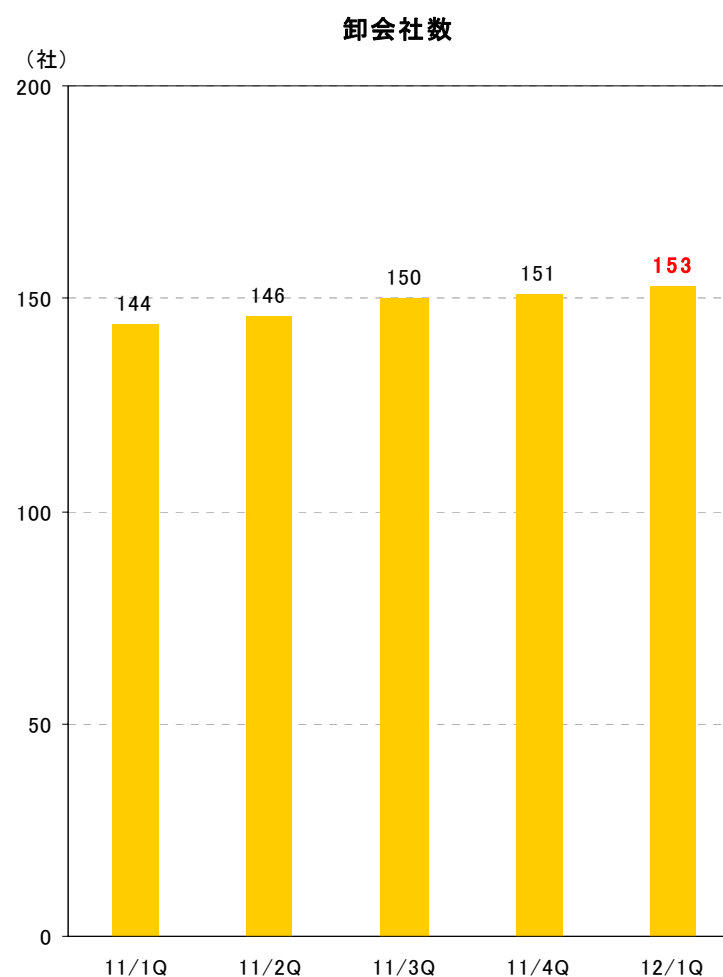
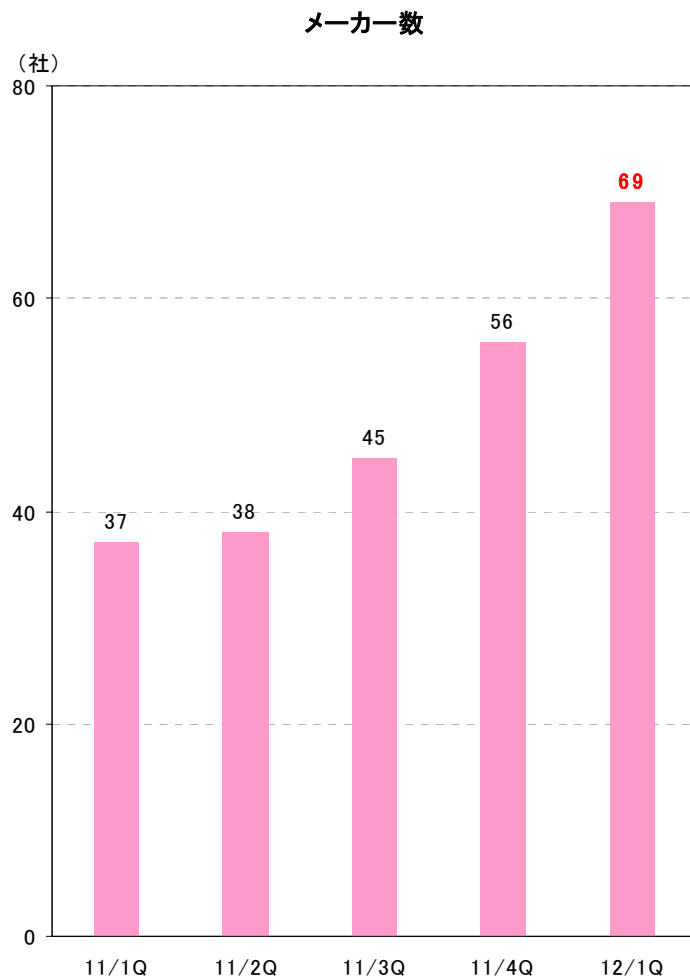
卸会社の新規稼働と既存卸会社の利用拡大を推進し、受注卸社数及び発注店舗数とも着実に増加。
前年度に開始した美容業界、医療業界でのシステム提供の実績作りを推進。



※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

(注)2010年外食産業市場規模、23兆6,450億円(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7兆0,935億円となり、当社2011年度取引高175億円は0.2%にあたります。(当社計算による)

食品メーカー・卸間におけるクラウド型プラットフォーム「Foods Info Rise 販促支援システム」のメーカー利用社数の増加に注力。
 メーカー利用社の増加数は、前年度の各四半期実績を上回る。



※グラフの社数は、各四半期末の数値です。

中国のグループ会社を中心に北京・上海を拠点として各システムの新規営業・新規稼働を推進。

「SaaS受発注システム」、「SaaS卸・代理店システム」の利用社数が増加。

[中国でのBtoBシステム稼働状況]

	稼働数		増加数
	2011/4Q末	2012/1Q末	
SaaSメーカーシステム SaaS受発注システム	1社	5社	+4社
SaaS卸・代理店システム	10社	12社	+2社
合計	11社	17社	+6社

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、
インフォマートの個別業績に応じた成果の配分（基本配当性向50.0%）を
 配当政策の基本方針としております。

◆ 1株当たり配当金

（単位：円）

	2011年度		2012年度		2013年度		2014年度	
	実績	前期比	計画	前期比	計画	前期比	計画	前期比
中間配当	3,365	+65	2,925	-440	4,225	+1,300	7,750	+3,525
期末配当	3,890	+568	2,925	-965	4,225	+1,300	7,750	+3,525
年間合計	7,255	+633	5,850	-1,405	8,450	+2,600	15,500	+7,050

※上記の2012年度～2014年度の配当計画は、
 2012年2月14日発表の「中期経営計画」に基づいています。

企業のエコ活動推進サイト

エコ マート
「ECO Mart」提供開始

開始日 ... 2012年 3月 21日(水)

概要 ... ①企業のエコ活動を推進

②電子商取引(EC)のエコ効果を訴求

従来の取引で発生していた伝票などを電子データ化することで削減できるCO2量などを可視化、その効果を実証できます。

背景:

電子商取引(EC)は、取引で発生していた伝票類などを電子データ化することで、CO2排出量および紙資源の節減に大きく寄与してまいりました。

特に、企業間電子商取引(BtoB)の市場規模は年々拡大傾向にあり、現在約256兆円相当であると推計される程、その影響力は絶大です。

そこで、まずは当社サービスご利用の約26,000社の企業様におけるエコ活動と実績を具体的な数値として可視化することで、その効果を広く世の中にご理解をいただく為提供を開始しました。

現在までの実績(過去3年間):

- ・削減できた伝票枚数...約2億6,800万枚
- ・CO2削減量...約158万kg
- ・CO2を吸収する杉の木で換算...136万7,700本(月間)

→ガソリン換算すると、地球約562周分の走行が可能との試算になります。



>賛同企業
当社サービスご利用企業様の中から、ご賛同いただける企業様を募集して掲載しています。

※現時点で25社の企業様にご賛同いただいています。

>チャレンジ25
当サイトは、会員企業様と共にエコ活動実践のために設立されたことから、国民運動であるチャレンジ25へ参加しています。

より広く電子商取引によるエコ活動と効果が普及することを目指します。

Ⅱ . 2012－2014年度 中期経営計画

(2012年2月14日発表内容のハイライト)

業界標準化へ向けたフード業界BtoBの強化

「ASP受発注システム」、「ASP規格書システム」、「ASP商談システム」、「ASP受注・営業システム」、4システムのフード業界での利用拡大により、2014年度に「FOODS Info Mart」利用企業数36,000社、システム取引高1兆円。

戦略子会社による2事業の黒字化

「クラウドサービス事業」は、インフォライズによる販促支援システムの利用拡大、

「海外事業」は、インターナショナルによる中国市場でのシステムの利用拡大を図り、両事業とも2014年度に黒字化。

他業界BtoBの展開

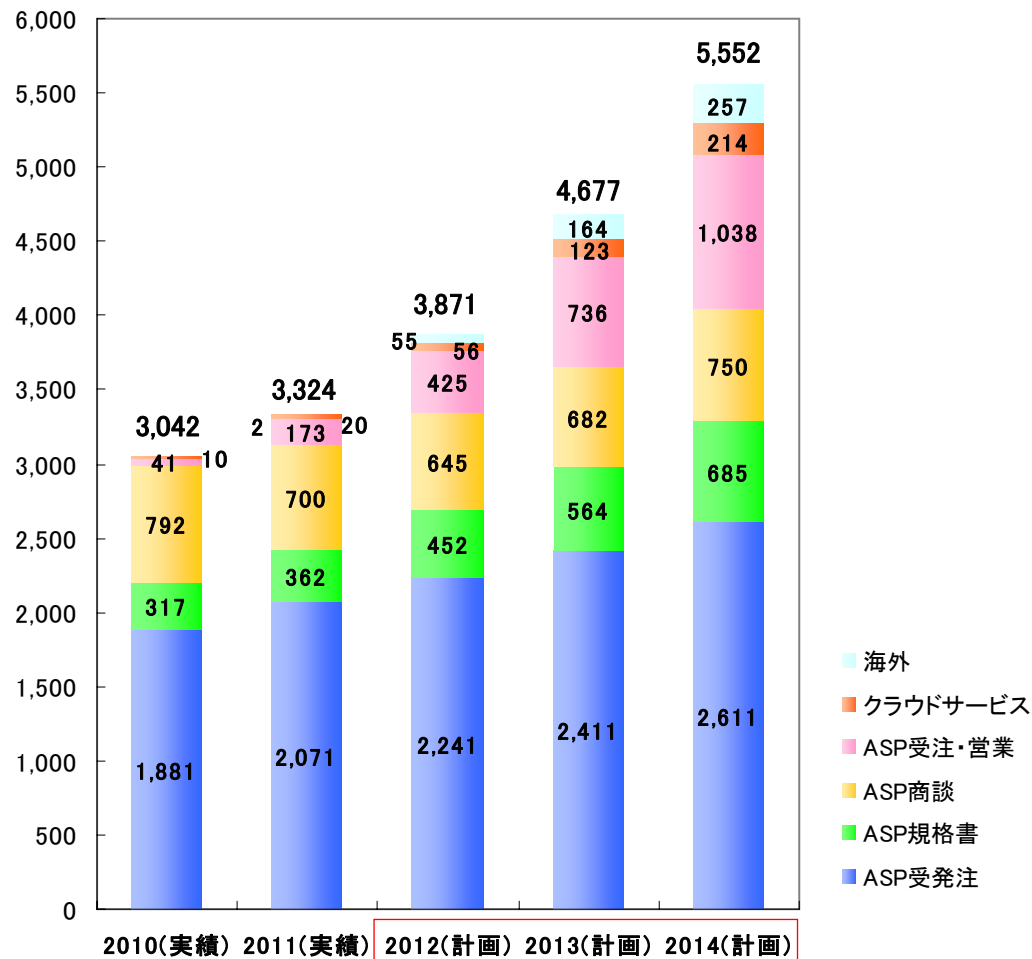
美容業界向け「BEAUTY Info Mart」・医療業界向け「MEDICAL Info Mart」を中心に他業界BtoBシステムを展開し、各業界でのIT化に向けた仕組みづくりを行う。

BtoB & クラウドプラットフォームの構築と始動

システム投資総額12.6億円で「次世代プラットフォーム」を構築し、2012年度下期から始動。
テクノロジーを重視する経営戦略の起点とする。

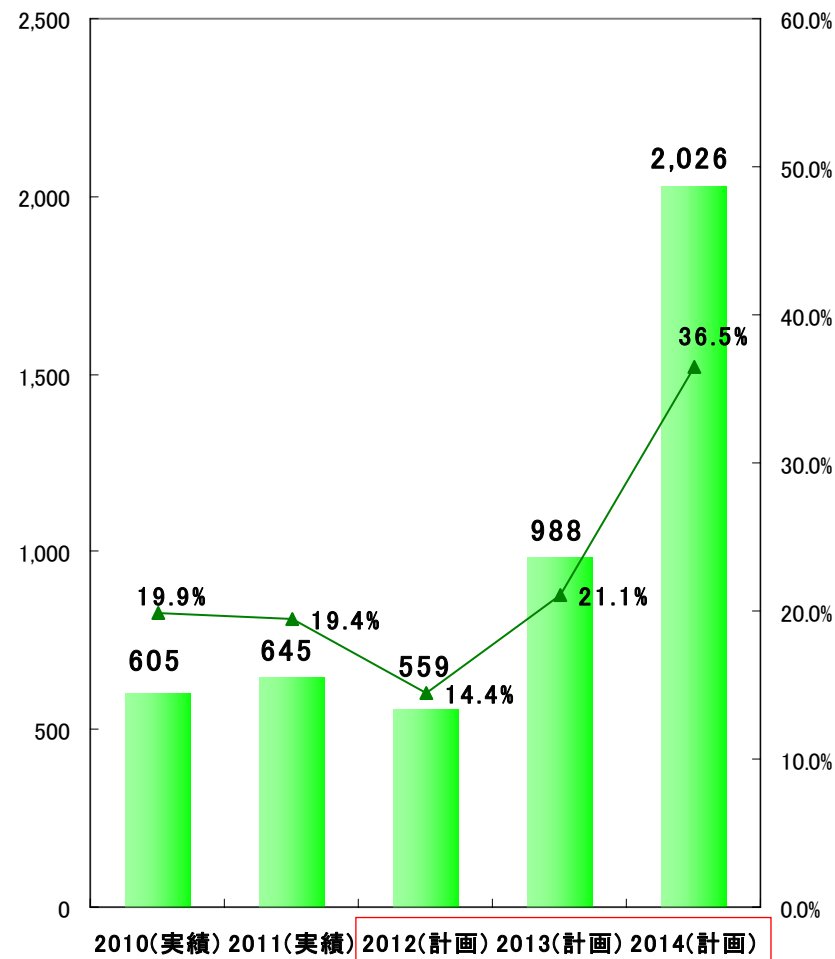
2014年度、2ケタ成長の継続で売上高55億円、経常利益20億円、売上高経常利益率36%

(百万円) 売上高



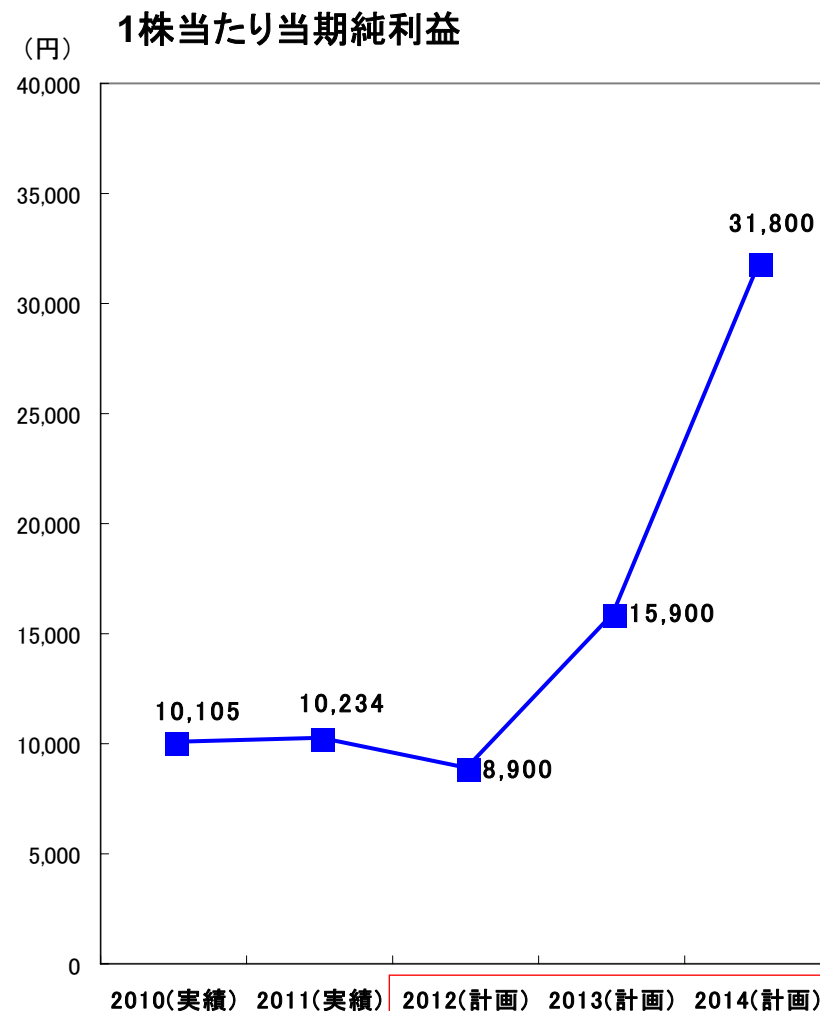
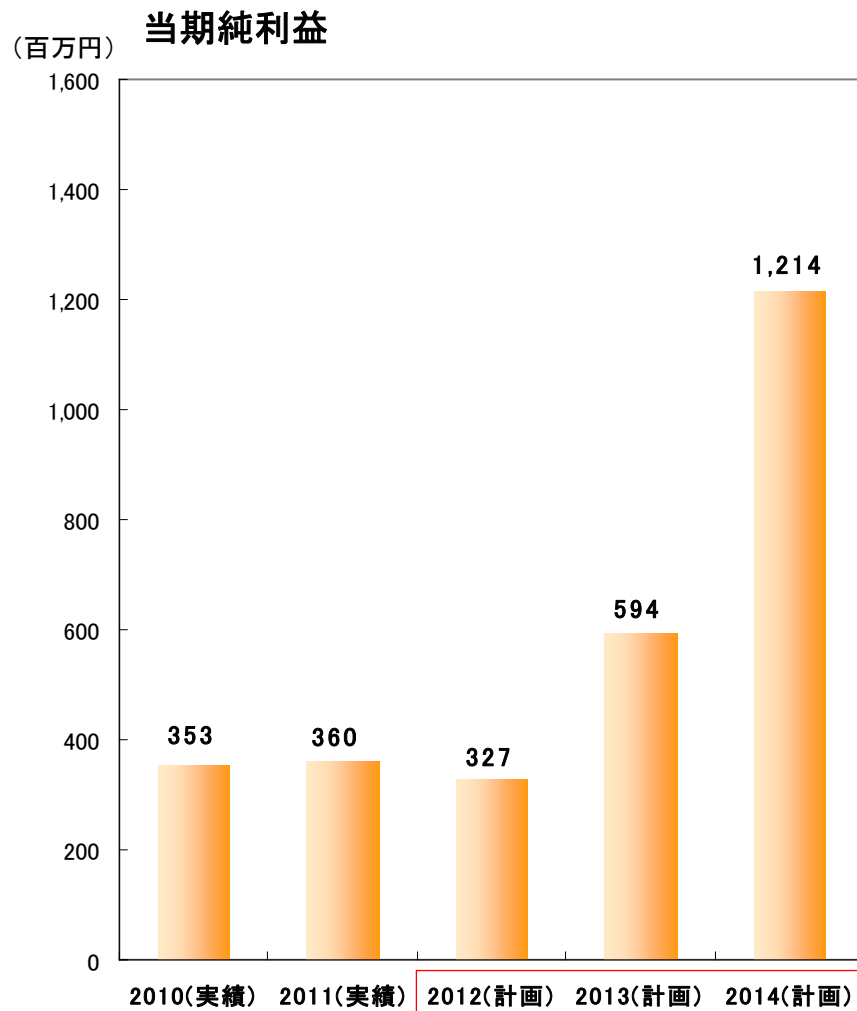
売上高は、「ASP受発注システム」、「ASP規格書システム」の堅調な増加に加え、「ASP受注・営業システム」が大きく伸び、2ケタ成長を継続。「ASP商談システム」は反転。「クラウドサービス」「海外」も一定の売上高に増加。

(百万円) 経常利益



経常利益は、次世代プラットフォームの始動で2012,2013年度のソフトウェア償却費が一時的に増加し、2012年度は減収。2013年度は売上高の伸びがコスト増を吸収し増益、2014年度は増収及び原価低減で利益倍増。

2014年度、当期純利益は12億円、1株当たり当期純利益は2011年度の3倍、31,800円



(単位:百万円 / %:前期比増減率)

	2011/12期		2012/12期		2013/12期		2014/12期	
	実績		計画		計画		計画	
ASP受発注	2,071	10.1%	2,241	8.2%	2,411	7.6%	2,611	8.3%
ASP規格書	362	14.1%	452	25.0%	564	24.7%	685	21.4%
ASP商談	700	-11.5%	645	-7.9%	682	5.9%	750	10.0%
ASP受注・営業	173	311.0%	425	145.9%	736	73.0%	1,038	41.1%
クラウドサービス	20	86.3%	56	179.5%	123	116.7%	214	73.8%
海外	2		55	2101.6%	164	195.6%	257	56.4%
(連結調整)	-6		-6		-6		-6	
【売上高】	3,324	9.2%	3,871	16.5%	4,677	20.8%	5,552	18.7%
ASP受発注	495	-1.0%	589	19.0%	641	8.8%	472	-26.4%
ASP規格書	99	-1.0%	167	69.2%	191	14.1%	110	-42.3%
ASP商談	280	14.3%	413	47.3%	423	2.6%	227	-46.3%
ASP受注・営業	102	143.7%	252	147.2%	301	19.3%	148	-50.7%
クラウドサービス	48	49.7%	54	12.0%	66	20.9%	75	14.5%
海外	51	-2.5%	50	-2.1%	85	68.1%	117	36.8%
【売上原価】	1,078	10.7%	1,529	41.8%	1,710	11.9%	1,151	-32.7%
ASP受発注	1,575	14.1%	1,651	4.8%	1,770	7.2%	2,139	20.8%
ASP規格書	263	21.1%	284	8.3%	373	30.9%	574	54.1%
ASP商談	419	-23.1%	231	-44.7%	259	11.7%	523	102.1%
ASP受注・営業	70		172	144.0%	434	151.6%	889	104.7%
クラウドサービス	-28		2		57	2563.7%	138	142.6%
海外	-49		4		78	1566.1%	140	77.8%
(連結調整)	-5		-6		-6		-6	
【売上総利益】	2,245	8.5%	2,342	4.3%	2,967	26.7%	4,400	48.3%
ASP受発注	531	12.7%	617	16.0%	706	14.4%	882	25.0%
ASP規格書	228	40.2%	297	29.9%	333	12.1%	398	19.7%
ASP商談	282	-7.8%	274	-2.9%	300	9.4%	355	18.2%
ASP受注・営業	408	0.2%	410	0.6%	433	5.6%	507	17.1%
クラウドサービス	72	-18.2%	85	18.2%	97	13.3%	112	15.9%
海外	77	203.7%	94	22.0%	105	11.6%	115	8.7%
(連結調整)	-6		-6		-6		-6	
【販管費】	1,595	9.1%	1,774	11.2%	1,970	11.1%	2,365	20.0%
ASP受発注	1,044	14.9%	1,034	-0.9%	1,064	2.9%	1,257	18.1%
ASP規格書	34	-36.5%	-12		40		176	339.0%
ASP商談	136	-42.7%	-42		-41		168	
ASP受注・営業	-337		-237		0		382	
クラウドサービス	-101		-83		-40		25	
海外	-127		-90		-27		25	
【営業利益】	649	7.3%	568	-12.5%	997	75.4%	2,035	104.1%
【経常利益】	645	6.6%	559	-13.3%	988	76.7%	2,026	105.1%
【当期純利益】	360	2.2%	327	-9.3%	594	81.6%	1,214	104.4%

コスト面

(売上原価)

次世代プラットフォームの構築によりソフトウェア償却費が2012年度、2013年度の2カ年において、一時的に増加。2014年度は、適正水準になる計画。

データセンター費は、2011年度に先駆けて実施した次世代プラットフォームのサーバー構成変更により、2012年度は前期比低減となり、2013年度以降も利用企業数、システム取引高の増加計画において、同水準のコストで対応可能。

(販管費)

2012年度、2013年度は前期比約11%の増加、2014年度は20%の増加を計画。主な増加要因は、毎年10名～15名程度の新卒採用による人件費、新しい技術の取得に向けた研究開発費。

Ⅲ. 補足資料

株式会社インフォマート

Info Mart FOODS Info Mart

- ASP受発注事業
ASP受発注システム
- ASP規格書事業
ASP規格書システム
- ASP商談事業
ASP商談システム
- ASP受注・営業事業
ASP受注・営業システム

株式会社インフォマート
インターナショナル

Info Mart International

海外事業

- SaaSメーカーシステム
- SaaS卸・代理店システム
- SaaS受発注システム

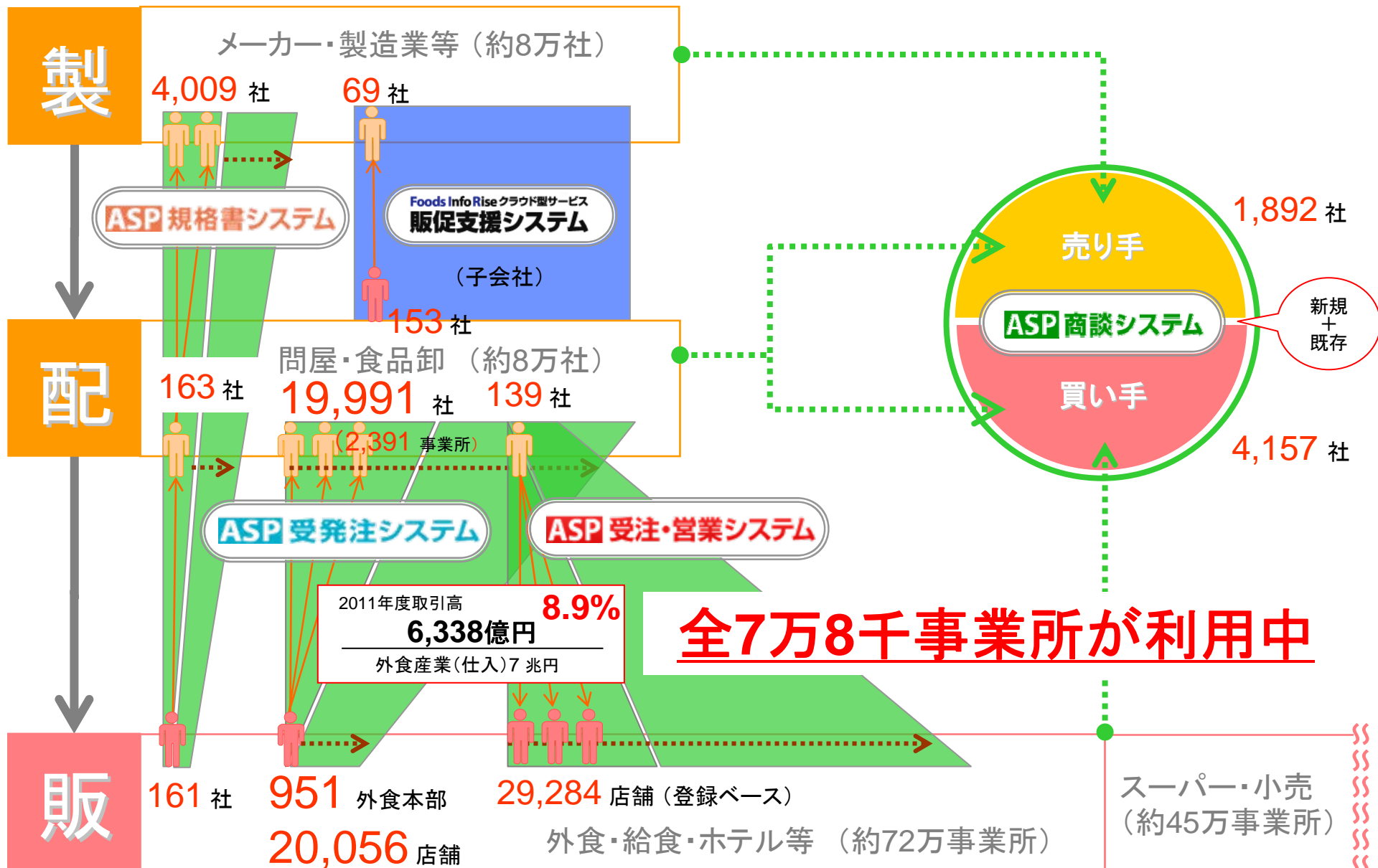
株式会社インフォライズ

Info Rise

- クラウドサービス事業
- 販促支援システム

インフォマートグループは、テクノロジー集団として、あらゆる言語で、あらゆる業界に、BtoB & クラウドプラットフォームを提供し、グローバルなBtoBインフラ企業を目指していきます。

《日本における食品流通》



(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、IID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 メーカー機能 月定額制・従量制を選択 定額制 25,000円 従量制 1,000円 ~ 15,000円 ※初期費用(買い手) 300,000円 ~ (卸) 50,000円 ~
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%) 売り手企業 全国特産品Mart/アウトレットMart、+即決Mart 決済代行/アウトレットシステム利用 ※初期費用(売り手) 100,000円
ASP受注・営業事業	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+③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% ③ 月間取引金額 1億円を超える金額0.1% ※初期費用(売り手) 100,000円 ~ 300,000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 25,000円(1拠点 ~) + 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
海外事業	「SaaSメーカーシステム」	メーカー 2,000円 ※初期費用(メーカー) 15,000円
	「SaaS卸・代理店システム」	卸・代理店 300円 ※初期費用(卸・代理店) 8,000円
	「SaaS受発注システム」	買い手企業 (本部: 300円/店舗: 30円) ※初期費用(買い手) 5,000円 ~ 売り手企業 月間取引金額の1%(最大2,000円)

■ 株式会社インフォマート

商号	株式会社インフォマート (Infomart Corporation)
代表者	代表取締役社長 村上 勝照
所在地	東京都港区芝大門
設立／決算期	1998年2月13日 / 12月期
資本金	10億120万円
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
従業員数	258名(正社員195／派遣63)(2012年3月末)
共同事業先	(社)日本フードサービス協会 (一般社)新日本スーパーマーケット協会

■ 株式会社インフォライズ

商号	株式会社インフォライズ (Info Rise Corporation)
代表者	代表取締役社長 大島 誓二郎
所在地	東京都港区芝大門
設立／決算期	2010年1月20日 / 12月期
資本金	2億円
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
役職員数	11名(2012年3月末)
株主	(株)インフォマート 51% (株)日立システムズ 49%

■ Infomart International Limited

商号	易安網絡交易國際有限公司
代表者	董事長 米多比 昌治 (当社専務取締役)
所在地	中国 香港
設立／決算期	2009年5月15日 / 12月期
資本金	3,600万香港ドル
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のライセンス販売
役職員数	5名(2012年3月末)
株主	(株)インフォマート 66.7% 三井物産グローバル投資(株) 33.3%

■ Infomart (Beijing) Consulting Limited Company

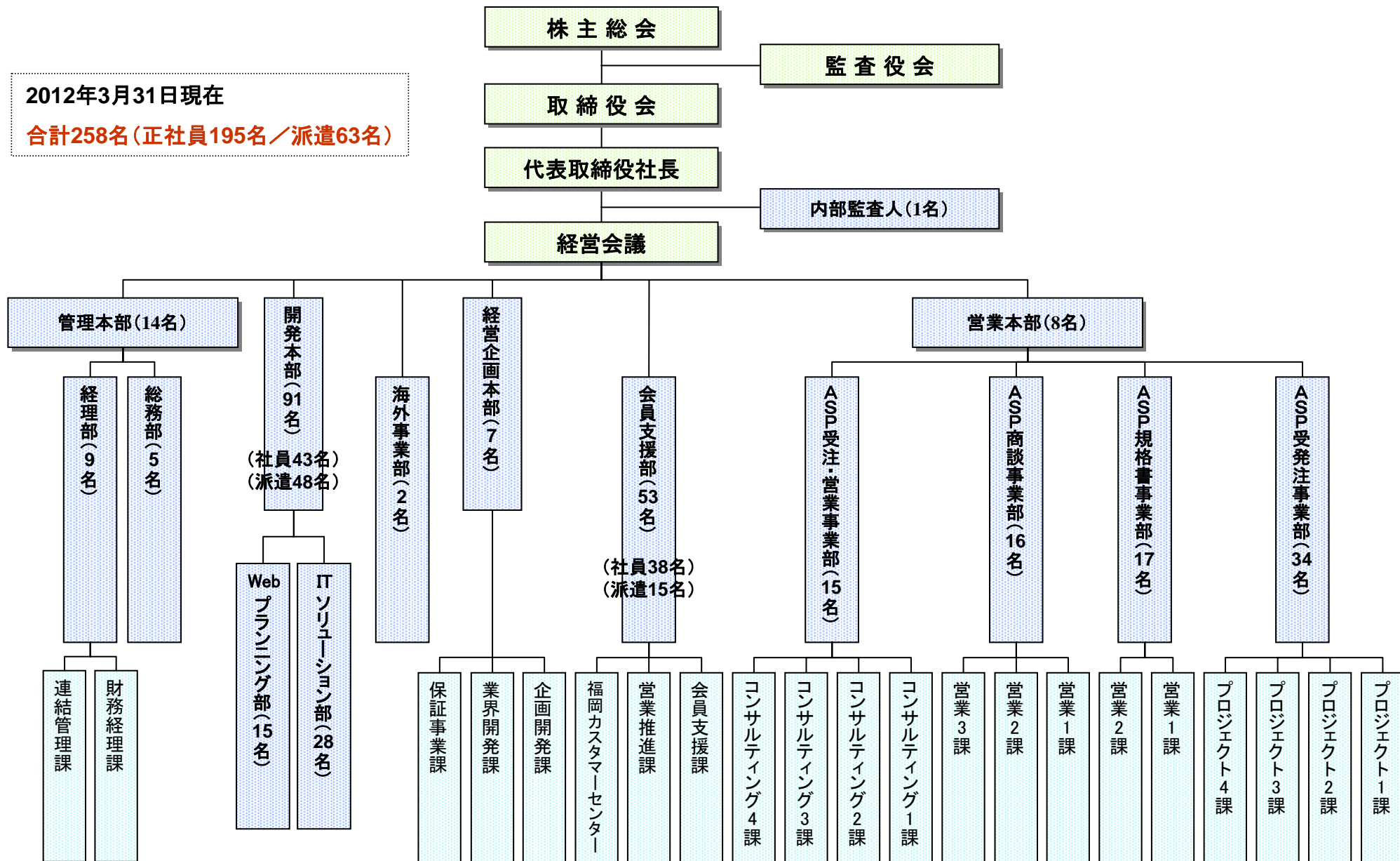
商号	易安天下(北京)咨询有限公司
代表者	董事長 樋谷 英一郎
所在地	中国 北京
設立／決算期	2009年8月18日 / 12月期
資本金	214.5万USDドル
事業内容	中国におけるフード業界企業間電子商取引プラットフォームのコンサルティングサービス
役職員数	3名(2012年3月末)
株主	Infomart International Ltd 100%

■ Etong world (Beijing) consulting Co.,LTD

商号	易通世界(北京)咨询有限公司
代表者	董事長 李晓燕
所在地	中国 北京
設立／決算期	2008年08月05日 / 12月期
資本金	469万中国元
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の提供
役職員数	13名(2012年3月末)
株主	李晓燕 100%

2012年3月31日現在

合計258名(正社員195名／派遣63名)



当資料に記載された内容は、2012年4月27日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により予告なしに変更される可能性があります。

投資に際しての最終的な判断は、お客様自身がなされるよう、お願いいたします。

本資料は株式会社インフォーマートによって作成されたものです。