



2023年12月期 第4四半期・通期決算

株式会社インフォマート

東証プライム市場 (2492)

2024年2月14日

I.	2023年12月期 第4四半期・通期決算	・・・	P3
II.	セグメント別の状況	・・・	P14
III.	事業ビジョン及び中期経営方針	・・・	P25
IV.	2024年12月期 連結業績予想	・・・	P32
V.	株主還元について	・・・	P40
VI.	Appendix（インフォマートについて）	・・・	P42

I . 2023年12月期 第4四半期・通期決算

- 第4四半期の連結業績は引き続き堅調に推移
 - ・ 売上高は**3,649百万円 (+24.3% YoY)**
- 通期の連結業績は売上高・営業利益ともに**大幅増**で着地
 - ・ 売上高は**13,363百万円 (+21.4% YoY)**
 - ・ 営業利益は**830百万円 (+57.8% YoY)**
- CAGR (2022年→2023年) は**21.4%**と高水準で推移
- BtoBプラットフォーム利用企業数が**100万社突破!**
2023年1月～12月のBtoBプラットフォーム全体の流通金額は**44兆円**超に
内、FOOD事業（受発注及び受発注ライト）の流通金額は**2兆円**超

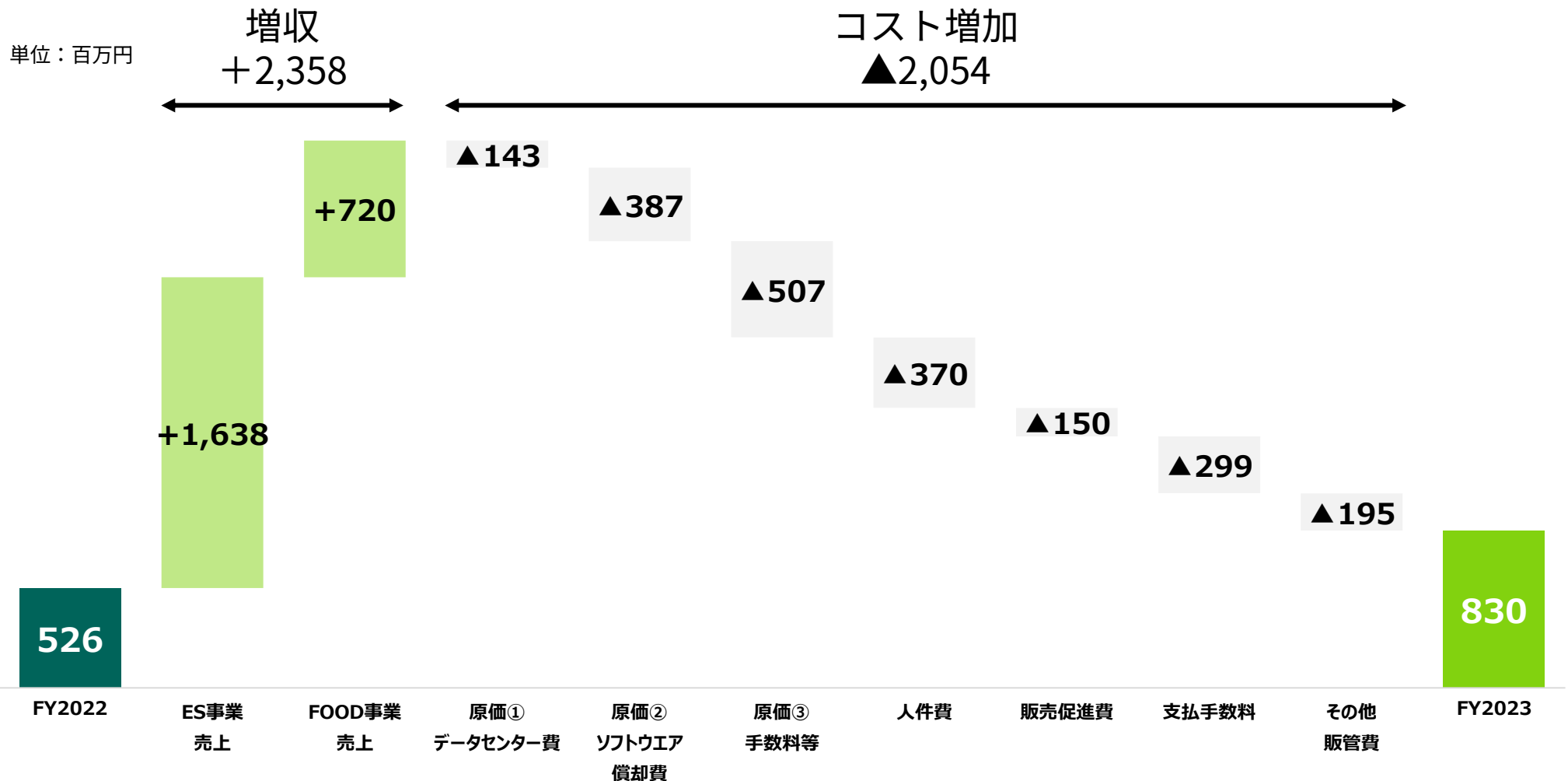
売上高・営業利益ともに大幅増で着地

※FY2023通期計画：2023年7月21日公表 連結業績数値

単位：百万円

	FY2022 通期実績	FY2023 通期計画	FY2023 通期実績	前期比	計画比
売上高	11,004	13,132	13,363	21.4%	1.8%
売上原価	4,740	5,793	5,777	21.9%	-0.3%
売上総利益	6,264	7,339	7,585	21.1%	3.4%
売上高売上総利益率	56.9%	55.9%	56.8%		
販売費及び一般管理費	5,738	6,699	6,755	17.7%	0.8%
営業利益	526	640	830	57.8%	29.7%
売上高営業利益率	4.8%	4.9%	6.2%		
経常利益	465	535	632	35.9%	18.0%
売上高経常利益率	4.2%	4.1%	4.7%		
法人税	115	113	115	0.3%	1.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	286	356	298	4.2%	-16.2%

売上高の増加がコストの増加を吸収し増益で着地



(単位：百万円 / %：前年同期比増減率)

	FY2023 1Q		FY2023 2Q		FY2023 3Q		FY2023 4Q		FY2023 通期	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	実績	前年同期比	実績	前年同期比	実績	前期比
BtoB-PF FOOD	2,003	10.9%	2,091	8.4%	2,127	9.0%	2,225	9.1%	8,447	9.3%
BtoB-PF ES	1,012	34.3%	1,162	46.5%	1,317	58.1%	1,423	58.6%	4,916	50.0%
【売上高】	3,016	17.8%	3,253	19.5%	3,444	23.7%	3,649	24.3%	13,363	21.4%
BtoB-PF FOOD	785	7.0%	778	9.6%	816	12.4%	864	7.1%	3,245	8.9%
BtoB-PF ES	529	42.4%	609	48.7%	696	58.6%	701	28.1%	2,537	43.5%
【売上原価】	1,313	19.0%	1,386	24.0%	1,512	29.9%	1,565	15.6%	5,777	21.9%
BtoB-PF FOOD	1,217	13.5%	1,312	7.7%	1,310	7.0%	1,361	10.5%	5,201	9.6%
BtoB-PF ES	483	26.5%	553	44.2%	620	57.6%	722	106.3%	2,378	57.6%
【売上総利益】	1,702	16.8%	1,867	16.4%	1,931	19.3%	2,083	31.6%	7,585	21.1%
BtoB-PF FOOD	740	27.0%	801	30.9%	787	26.0%	896	19.9%	3,225	25.6%
BtoB-PF ES	796	15.0%	865	17.8%	875	22.9%	991	-4.1%	3,528	11.2%
【販管費】	1,536	20.7%	1,667	23.9%	1,663	24.3%	1,887	6.0%	6,755	17.7%
BtoB-PF FOOD	477	-2.6%	511	-15.8%	522	-12.7%	464	-4.0%	1,975	-9.4%
BtoB-PF ES	-312	-	-312	-	-255	-	-269	-	-1,149	-
【営業利益】	166	-9.6%	199	-22.9%	268	-4.4%	196	-	830	57.8%
【経常利益】	149	-12.1%	161	-33.9%	234	-12.1%	86	-	632	35.9%
【親会社株主に帰属する 当期純利益】	98	-10.4%	118	-27.7%	156	-25.2%	-75	-	298	4.2%

BtoB-PF FOOD	60.8%		62.8%		61.6%		61.2%		61.6%	
BtoB-PF ES	47.7%		47.6%		47.1%		50.7%		48.4%	
売上高売上総利益率	56.4%		57.4%		56.1%		57.1%		56.8%	
BtoB-PF FOOD	23.8%		24.4%		24.6%		20.9%		23.4%	
売上高営業利益率	5.5%		6.1%		7.8%		5.4%		6.2%	
売上高経常利益率	4.9%		5.0%		6.8%		2.4%		4.7%	

■ 売上高

〔BtoB-PF FOOD〕

「BtoBプラットフォーム受発注」の買い手企業は、管理システム・クラウド化を求めるフード業界の買い手企業（外食チェーン、ホテル、給食等）とその店舗の新規契約数が増加し、システム使用料売上が増加しました。売り手企業は、外食の復調に伴う食材等の流通金額増加により、従量制システム使用料売上が増加しました。また、「BtoBプラットフォーム受発注ライト」、「TANOMU」の利用も拡大し、システム使用料売上が増加しました。

〔BtoB-PF ES〕

「BtoBプラットフォーム請求書」は、企業のデジタル化推進、インボイス制度の開始と電子帳簿保存法の改正に向けた顧客ニーズの大きな高まりにより、受取モデル・発行モデルの利用企業数が増加、大手企業を中心とした稼働（請求書の電子データ化）が順調に進み、システム使用料売上げ及びセットアップ売上げが増加しました。また「BtoBプラットフォーム TRADE」の利用も拡大し、システム使用料売上げが増加しました。

■ 売上原価

企業のデジタル化を推進する新機能の開発強化、セキュリティ強化を目的としたソフトウェア開発を進めたことにより、ソフトウェア償却費が増加しました。

また、「BtoBプラットフォーム請求書」におけるアライアンスパートナーへの紹介手数料等が増加しました。

■ 販管費

「BtoBプラットフォーム受発注」、「BtoBプラットフォーム請求書」における稼働業務の外注化により支払手数料が増加しました。また、事業拡大に必要な営業及び営業サポート人員の補強により人件費が増加、BtoBプラットフォーム各サービスの認知向上に向けた積極的なプロモーション活動の展開により販売促進費が増加しました。

■ 営業利益

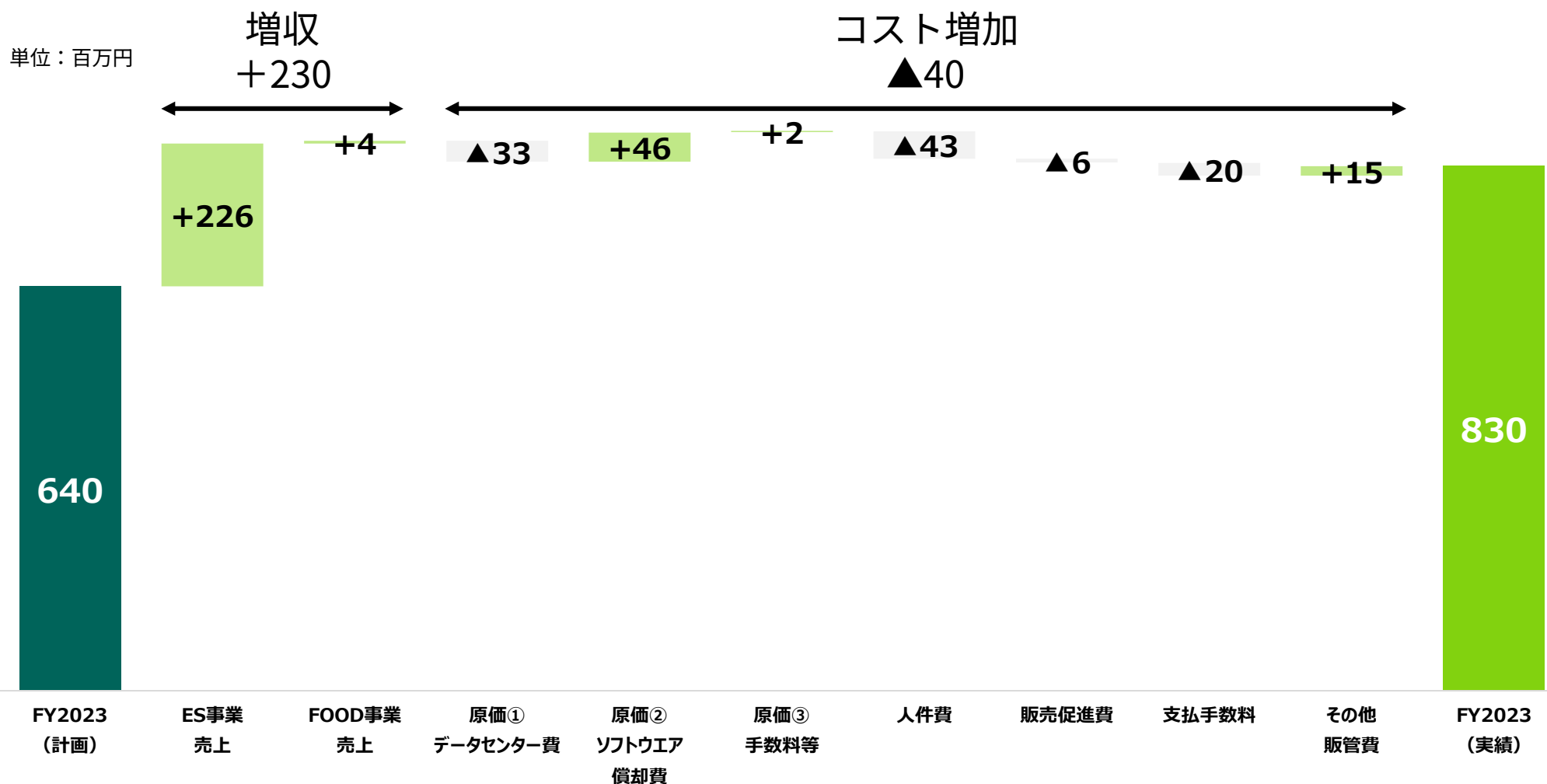
売上高の増加がコストの増加を吸収し増益となりました。

■ 当期純利益

投資有価証券の減損損失1.5億円を計上したことにより当期純利益は微増にとどまりました。

ES事業（主にBtoBプラットフォーム 請求書）の増収が営業利益増に寄与

※FY2023通期計画：2023年7月21日公表 連結業績数値



2023年12月期 第4四半期・通期 (計画比)

※FY2023通期計画：2023年7月21日公表 連結業績数値

(単位：百万円 / %)

	FY2023	FY2022	FY2023	FY2023	FY2023		
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期		
	実績	実績	実績	実績	計画	実績	差異
BtoB-PF FOOD	2,003	2,091	2,127	2,225	8,442	8,447	4
BtoB-PF ES	1,012	1,162	1,317	1,423	4,689	4,916	226
【売上高】	3,016	3,253	3,444	3,649	13,132	13,363	230
BtoB-PF FOOD	785	778	816	864	3,258	3,245	-13
BtoB-PF ES	529	609	696	701	2,534	2,537	2
【売上原価】	1,313	1,386	1,512	1,565	5,793	5,777	-15
BtoB-PF FOOD	1,217	1,312	1,310	1,361	5,184	5,201	17
BtoB-PF ES	483	553	620	722	2,154	2,378	224
【売上総利益】	1,702	1,867	1,931	2,083	7,339	7,585	246
BtoB-PF FOOD	740	801	787	896	3,167	3,225	58
BtoB-PF ES	796	865	875	991	3,531	3,528	-2
【販管費】	1,536	1,667	1,663	1,887	6,699	6,755	55
BtoB-PF FOOD	477	511	522	464	2,016	1,975	-40
BtoB-PF ES	-312	-312	-255	-269	-1,376	-1,149	226
【営業利益】	166	199	268	196	640	830	190
【経常利益】	149	161	234	86	535	632	96
【親会社株主に帰属する 当期純利益】	98	118	156	-75	356	298	-57
BtoB-PF FOOD	60.8%	62.8%	61.6%	61.2%	61.4%	61.6%	0.2%
BtoB-PF ES	47.7%	47.6%	47.1%	50.7%	45.9%	48.4%	2.4%
売上高売上総利益率	56.4%	57.4%	56.1%	57.1%	55.9%	56.8%	0.9%
BtoB-PF FOOD	23.8%	24.4%	24.6%	20.9%	23.9%	23.4%	-0.5%
売上高営業利益率	5.5%	6.1%	7.8%	5.4%	4.9%	6.2%	1.3%
売上高経常利益率	4.9%	5.0%	6.8%	2.4%	4.1%	4.7%	0.7%

■ 売上高

〔BtoB-PF FOOD〕

概ね計画どおりの進捗となりました。

〔BtoB-PF ES〕

「BtoBプラットフォーム請求書」は、インボイス制度の開始により、受取モデル・発行モデルの新規有料契約数の増加が順調に推移し、システム使用料売上及びセットアップ売上が計画を上回りました。

■ 売上原価

概ね計画どおりとなりました。

■ 販管費

概ね計画どおりとなりました。

■ 営業利益

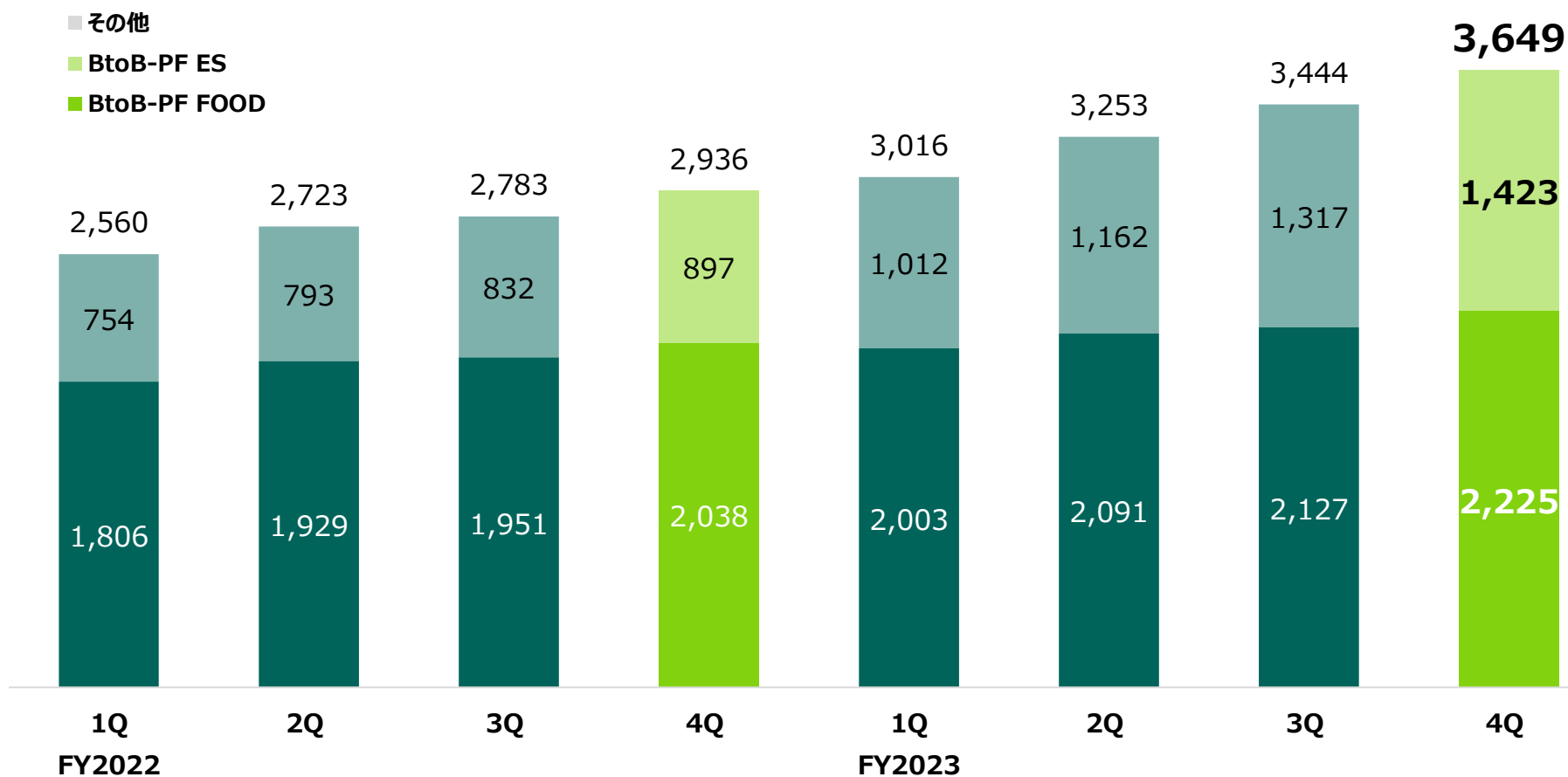
BtoB-PF ES事業の「BtoBプラットフォーム請求書」の売上高の増加により計画を上回りました。

■ 当期純利益

投資有価証券の減損損失1.5億円を計上したことにより計画を下回りました。

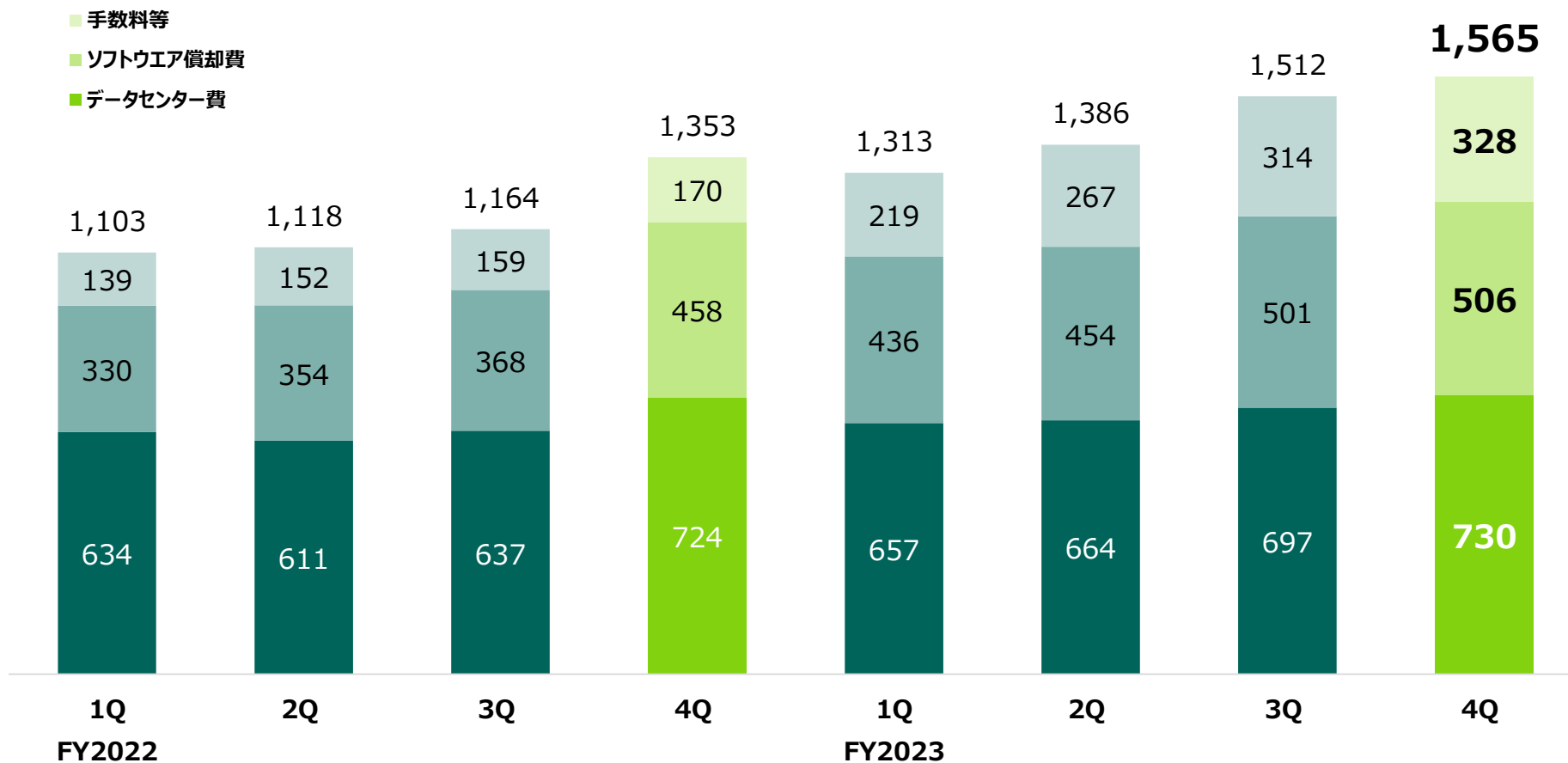
FOOD事業の復調、ES事業の請求書が大きく進捗

単位：百万円



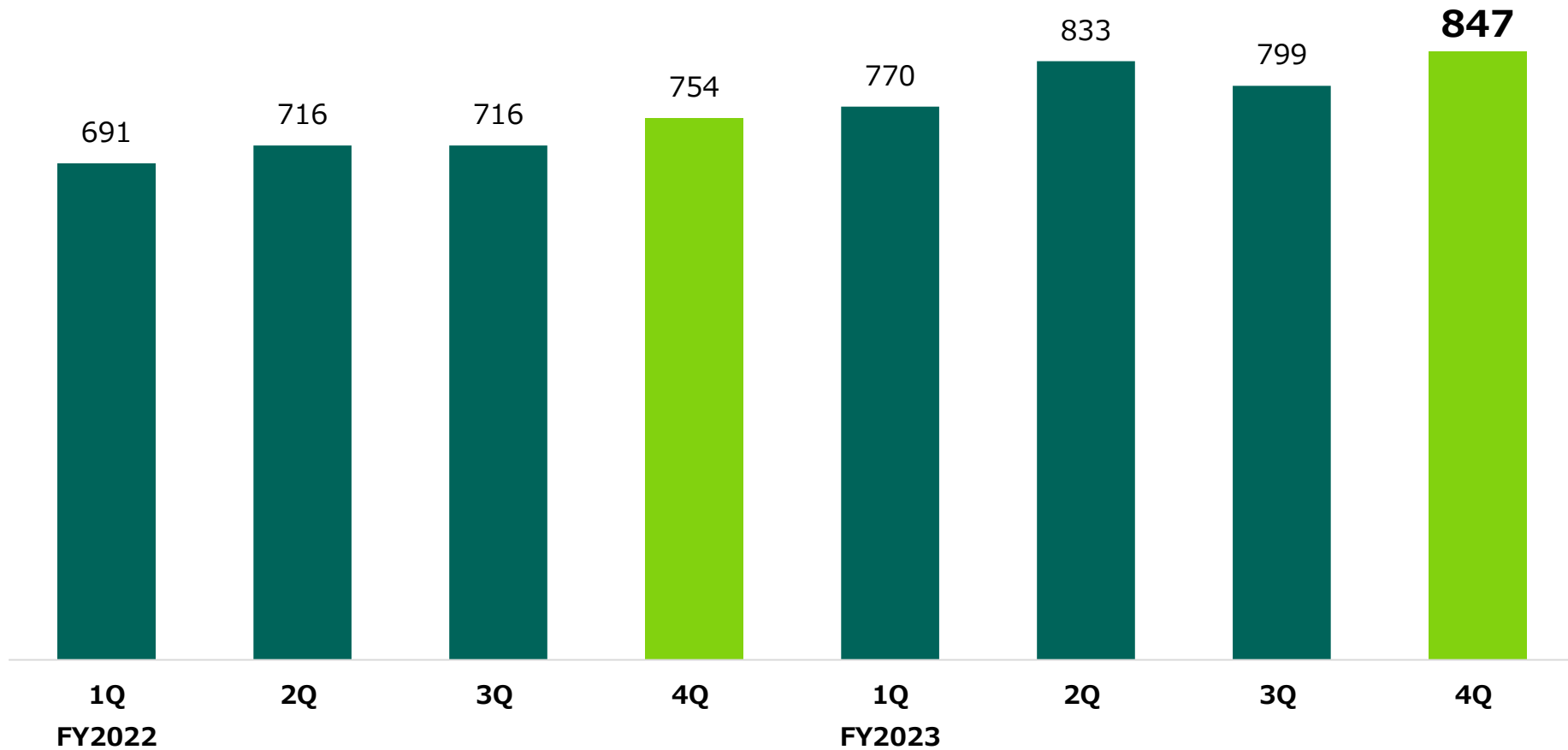
サーバーの一部構成変更により、データセンター費の増加を抑制

単位：百万円



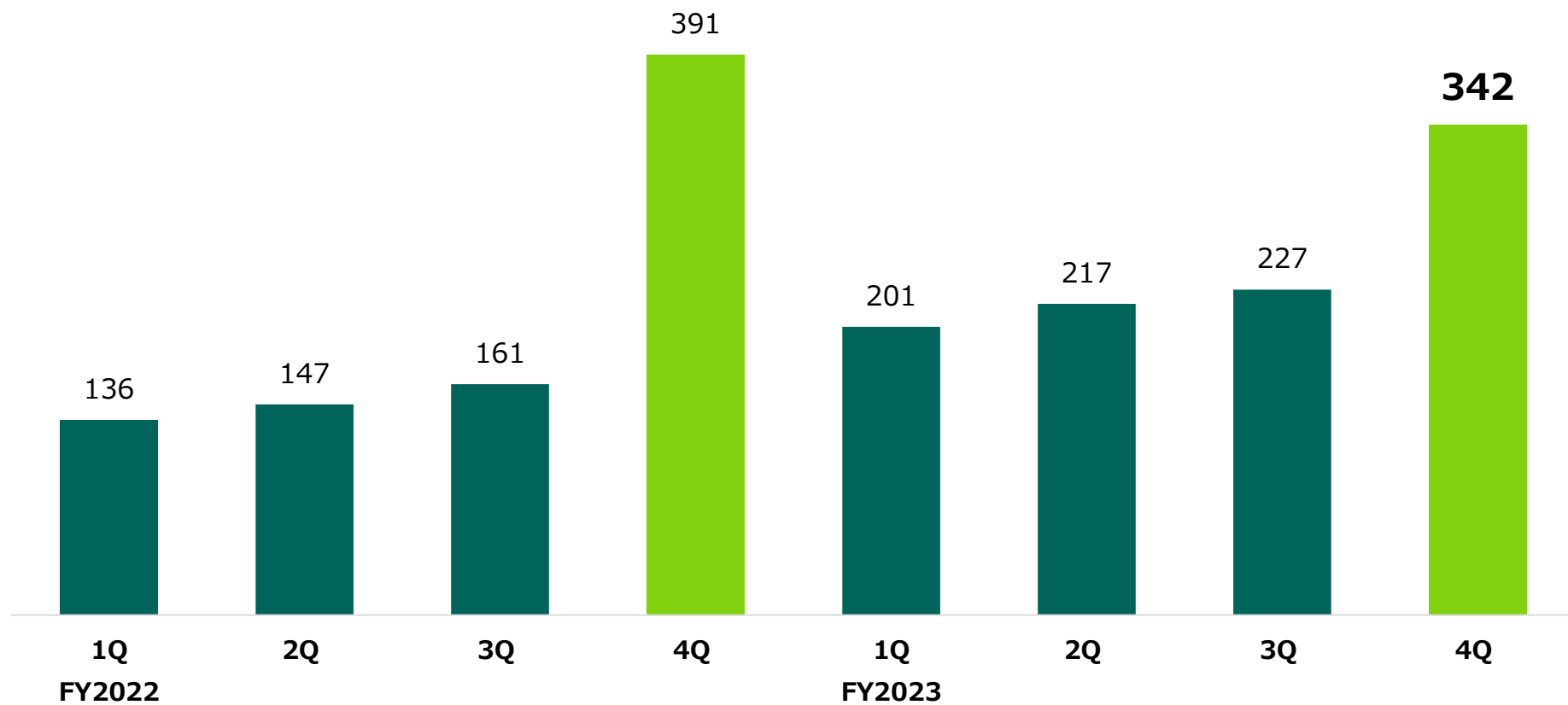
事業拡大に必要な営業及び営業サポート人員の補強を継続

単位：百万円



各サービスの認知向上に向けた積極的なプロモーション活動を継続

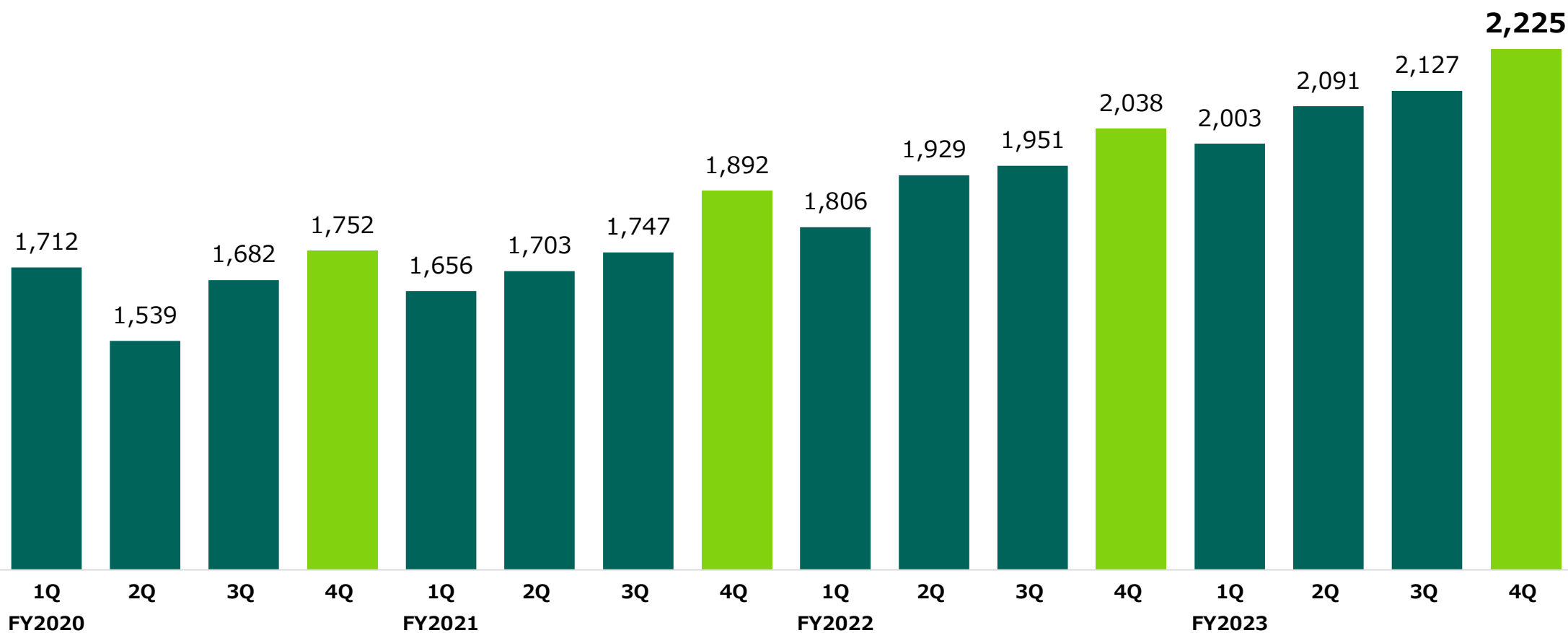
単位：百万円



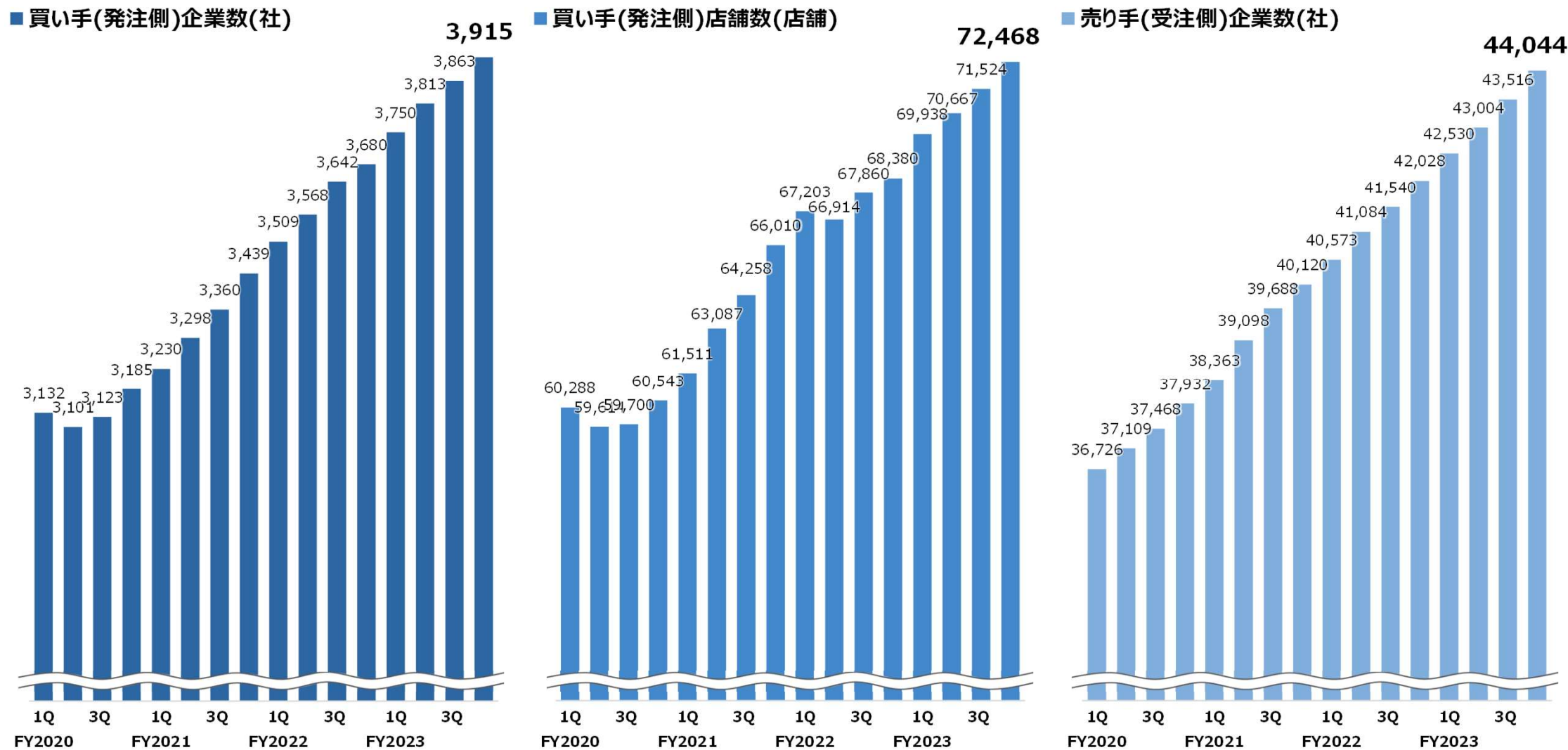
II. セグメント別の状況

利用企業数の増加と食材等の流通金額増加により、システム使用料売上が増加

単位：百万円



管理システム・クラウド化を求めるフード業界の買い手企業（外食チェーン、ホテル、給食等）、さらに取引先である売り手企業が増加

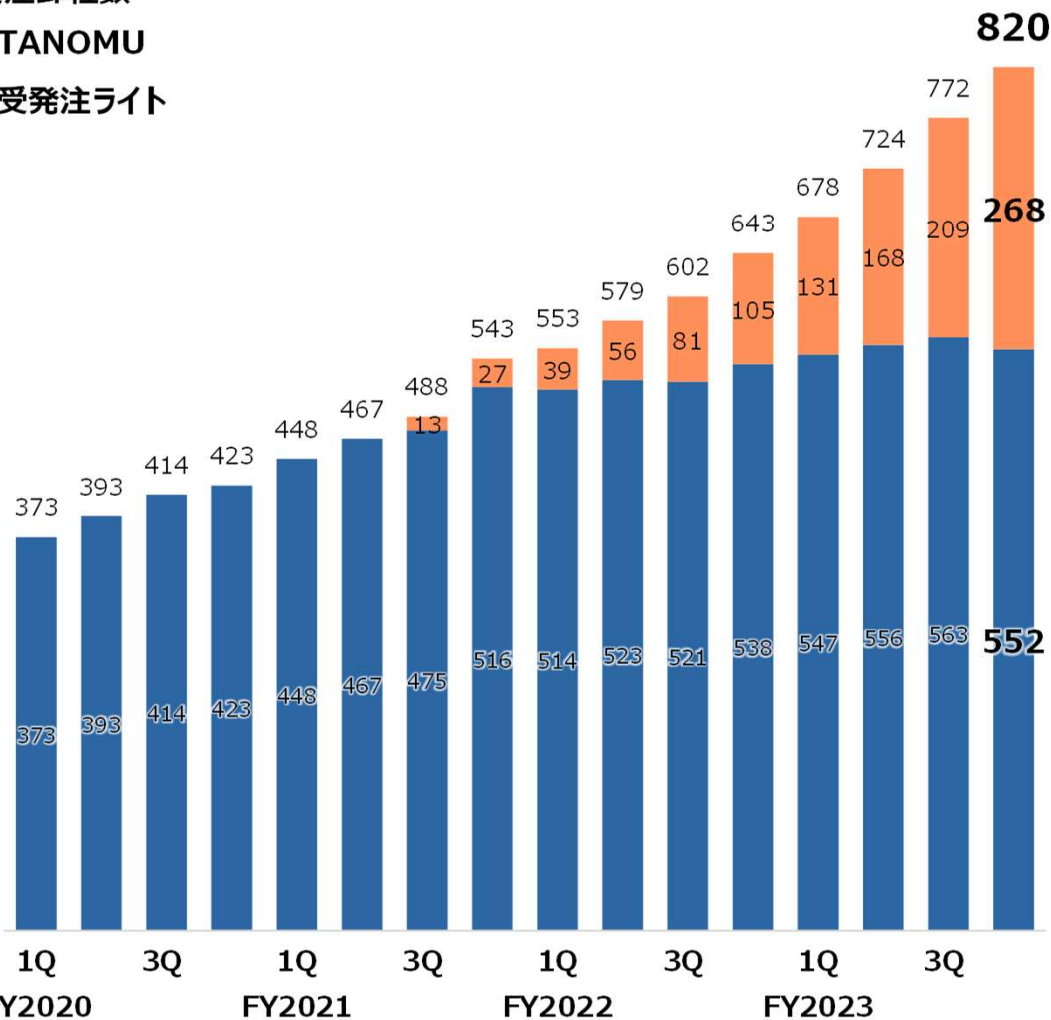


※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

卸企業の受注DXニーズを受け、堅調に推移

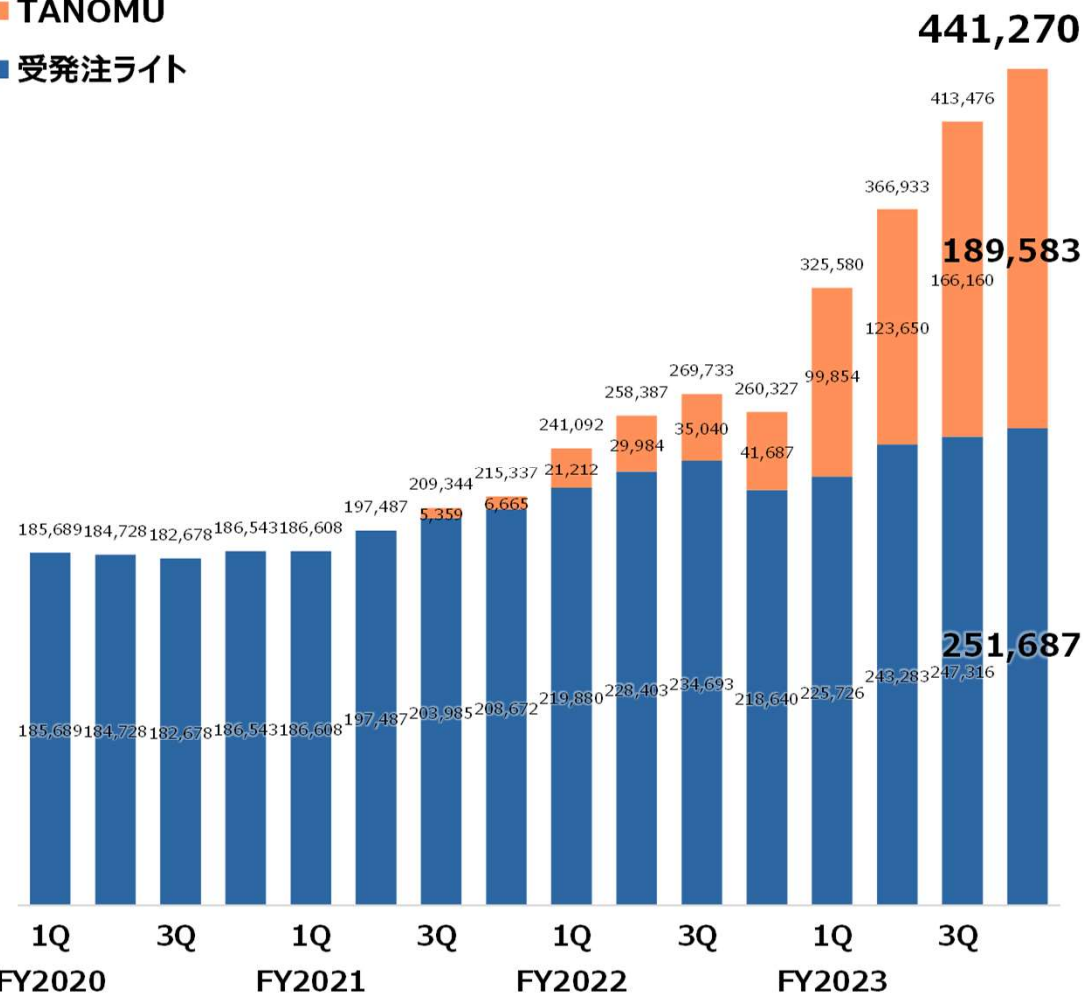
受注卸社数

- TANOMU
- 受発注ライト



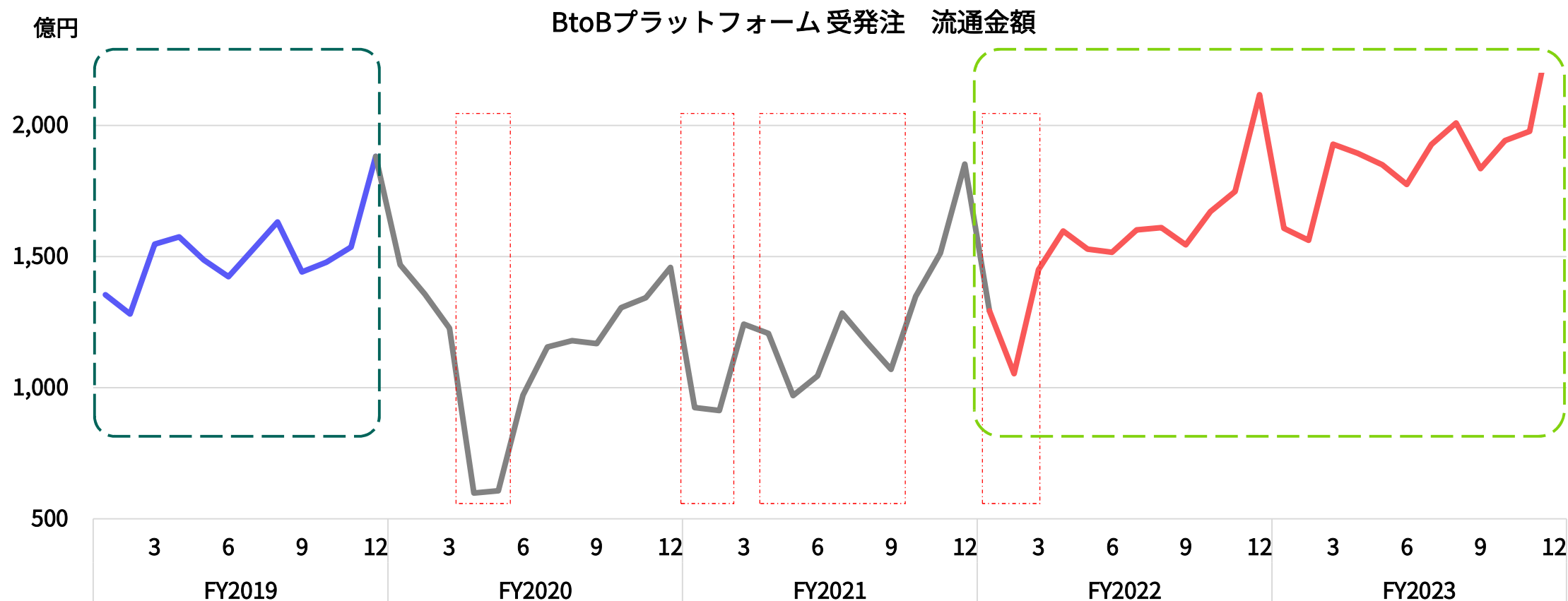
登録取引先数

- TANOMU
- 受発注ライト



※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。また、卸社数及び飲食店舗数は各サービス単体の利用社数及び店舗数です。

2023年1月～12月の食材流通金額はコロナ前の水準を上回る 2兆円を達成！

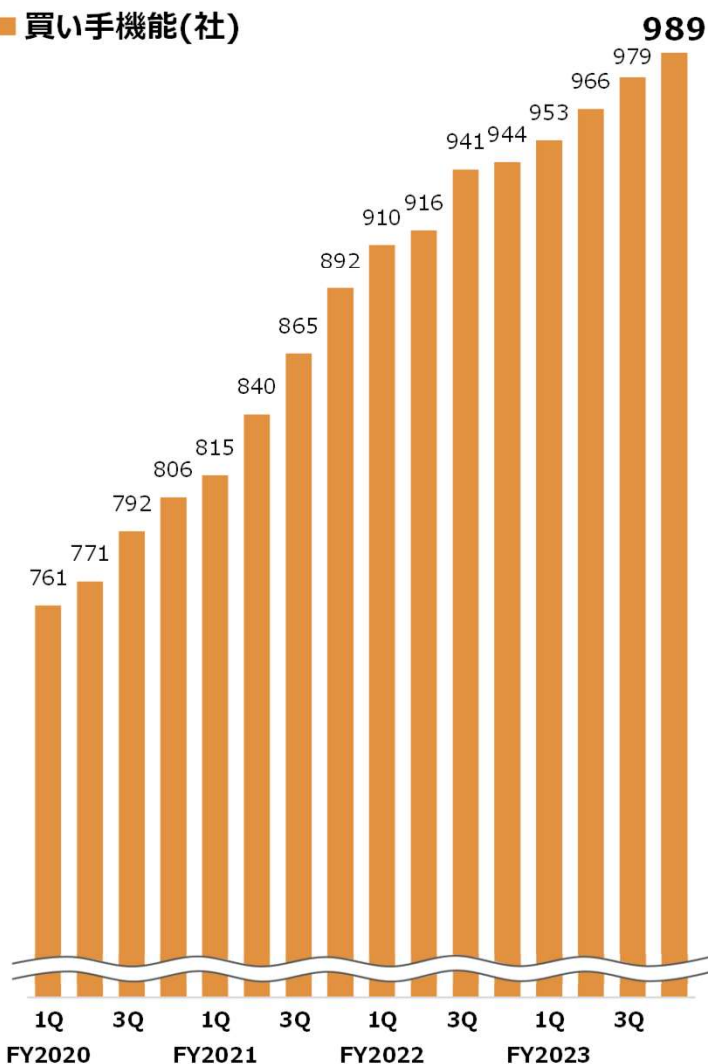


緊急事態宣言・まん延防止等重点措置(東京)

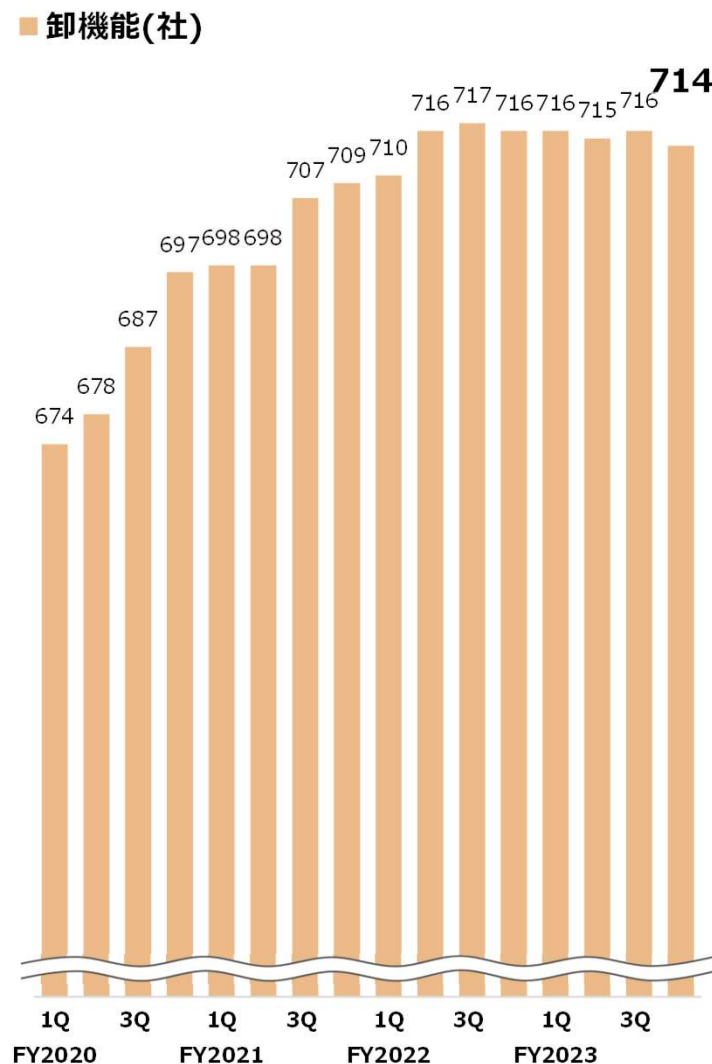
※当社の全売上高の内、10数%が食材の流通金額に概ね比例

食の安心・安全、アレルギー対応の意識の高まりから利用企業数が増加

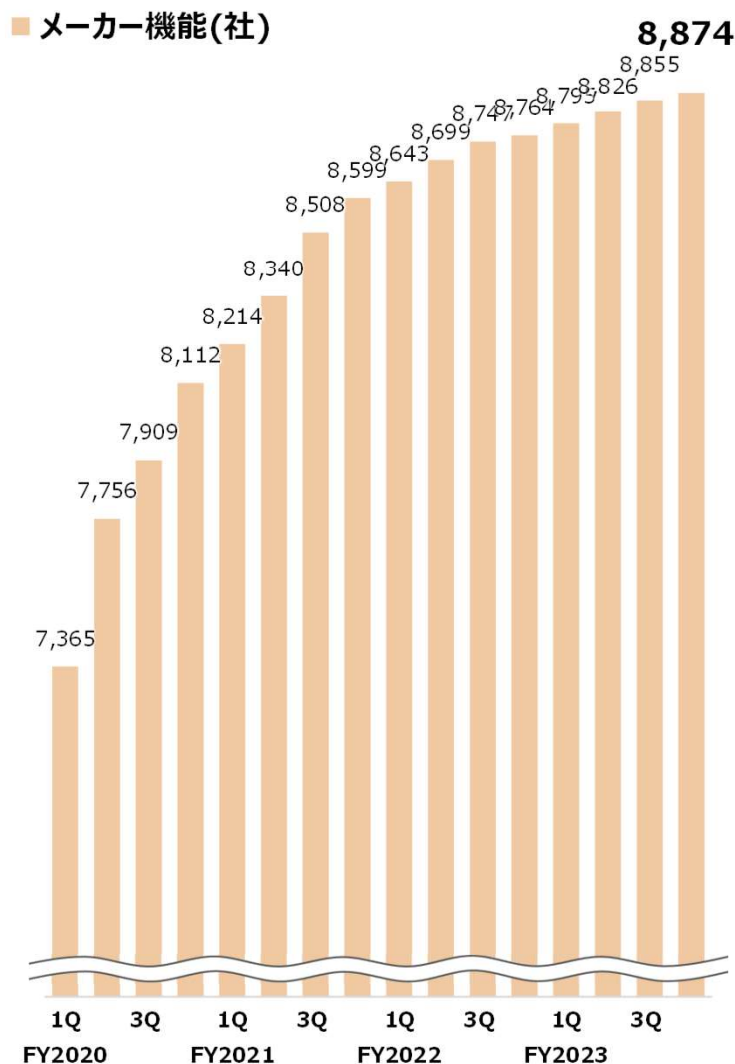
■ 買い手機能(社)



■ 卸機能(社)



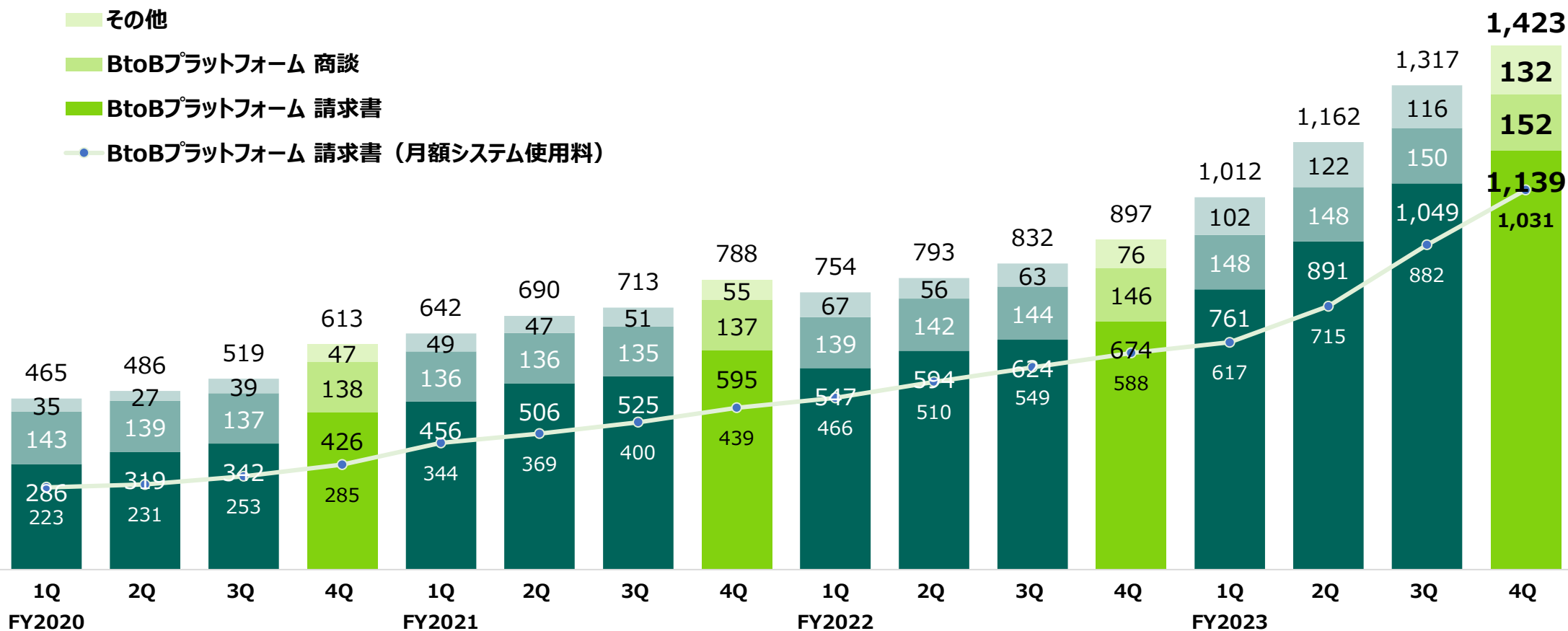
■ メーカー機能(社)



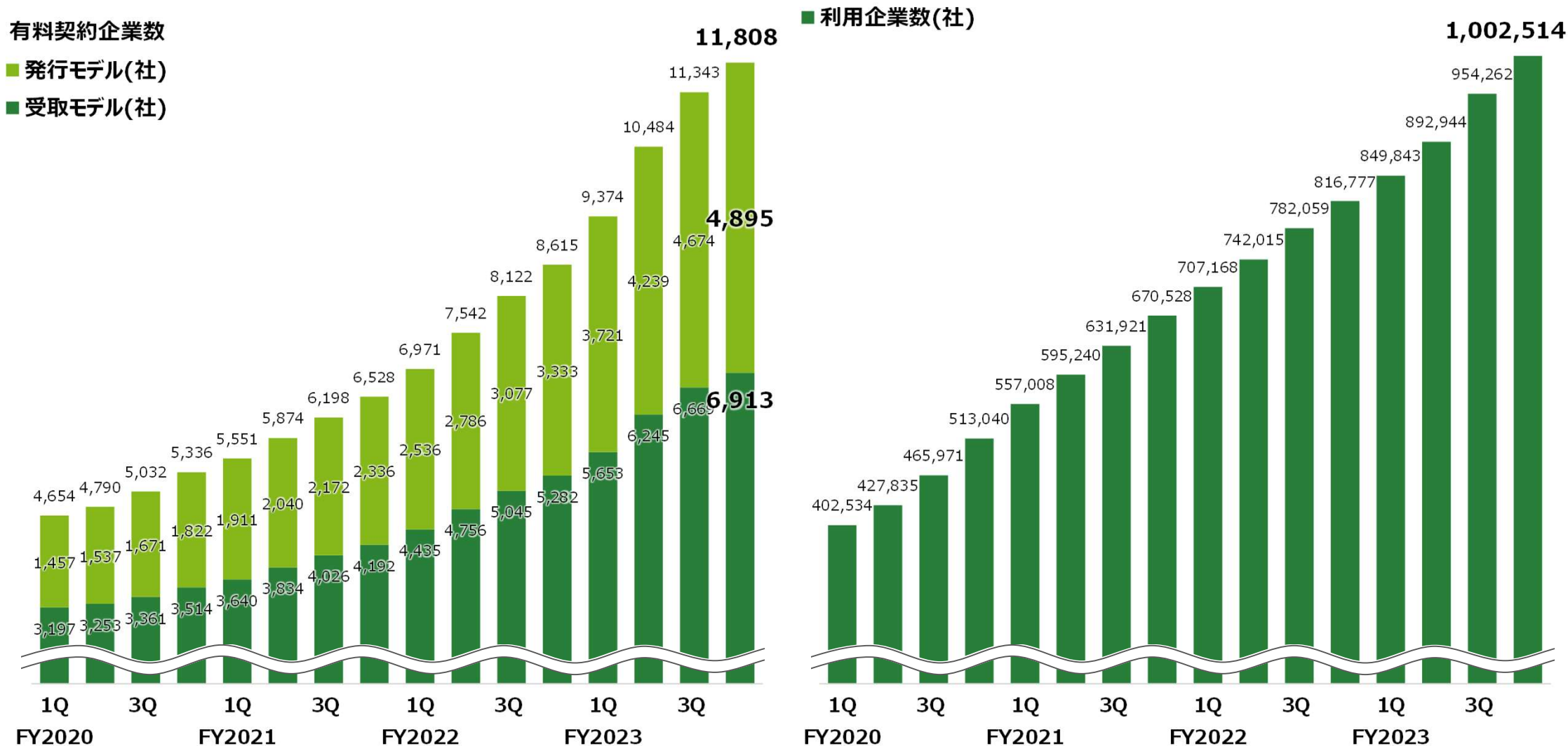
※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

企業のデジタル化推進、インボイス制度の開始と電子帳簿保存法の改正を追い風に、「BtoBプラットフォーム 請求書」の新規有料契約数及び稼働(請求書の電子データ化)が順調に推移

単位：百万円



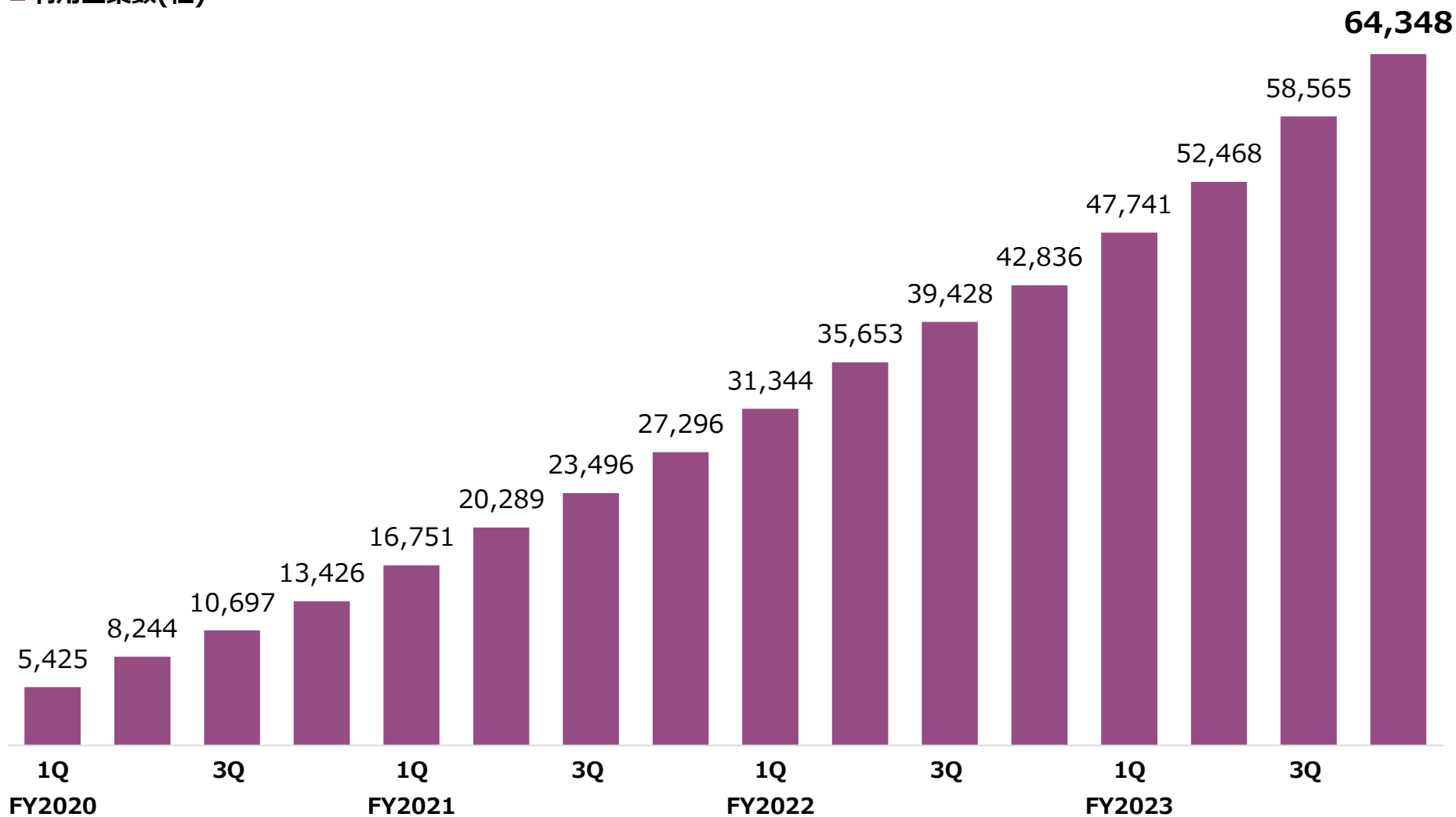
大手企業を中心とした有料契約企業の増加により、利用企業数が100万社を突破



※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。また、発行及び受取モデルの社数は各機能の利用社数です。

契約書電子化の流れを受け、利用企業数が6万4千社を突破

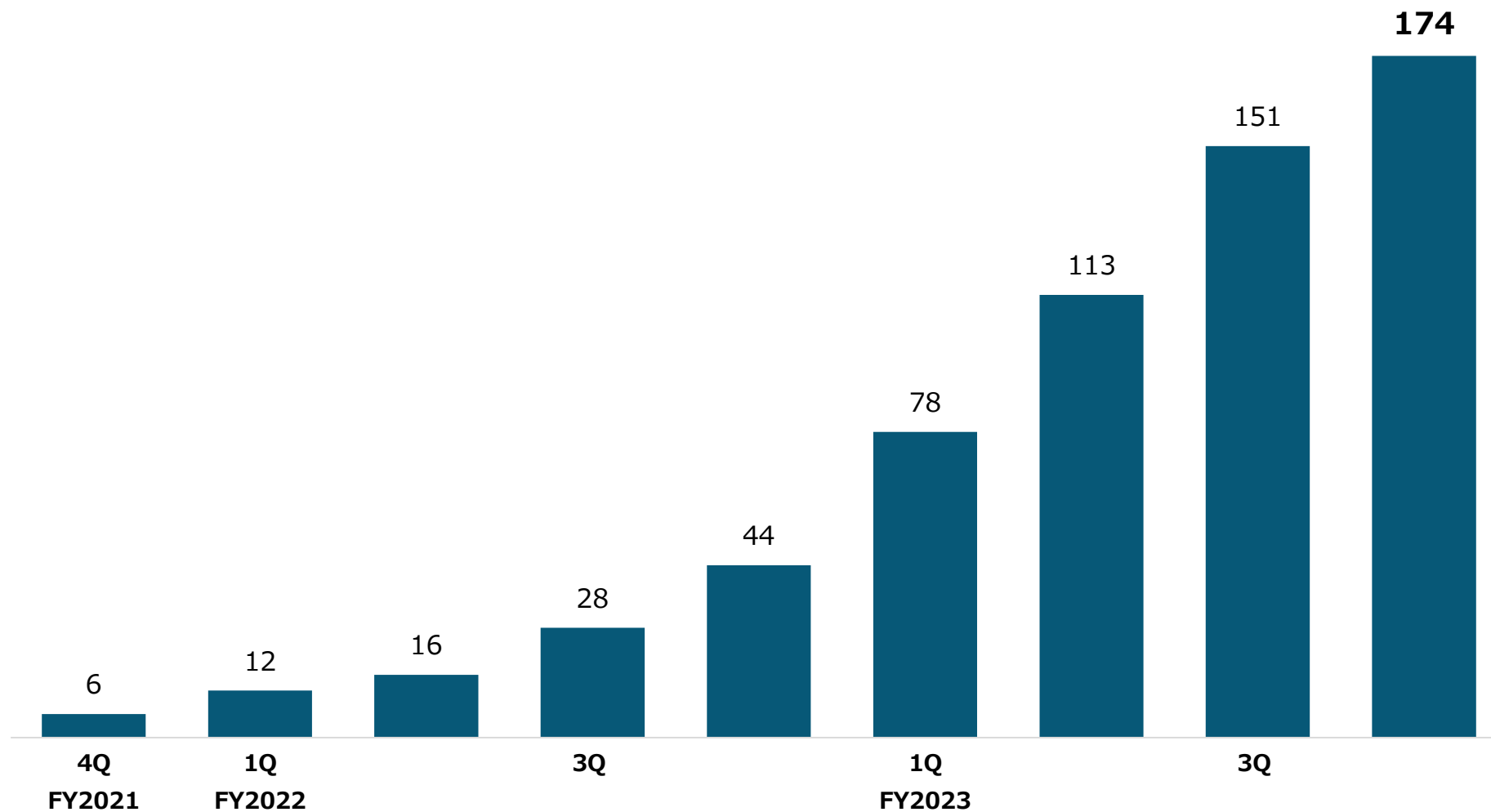
■ 利用企業数(社)



※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

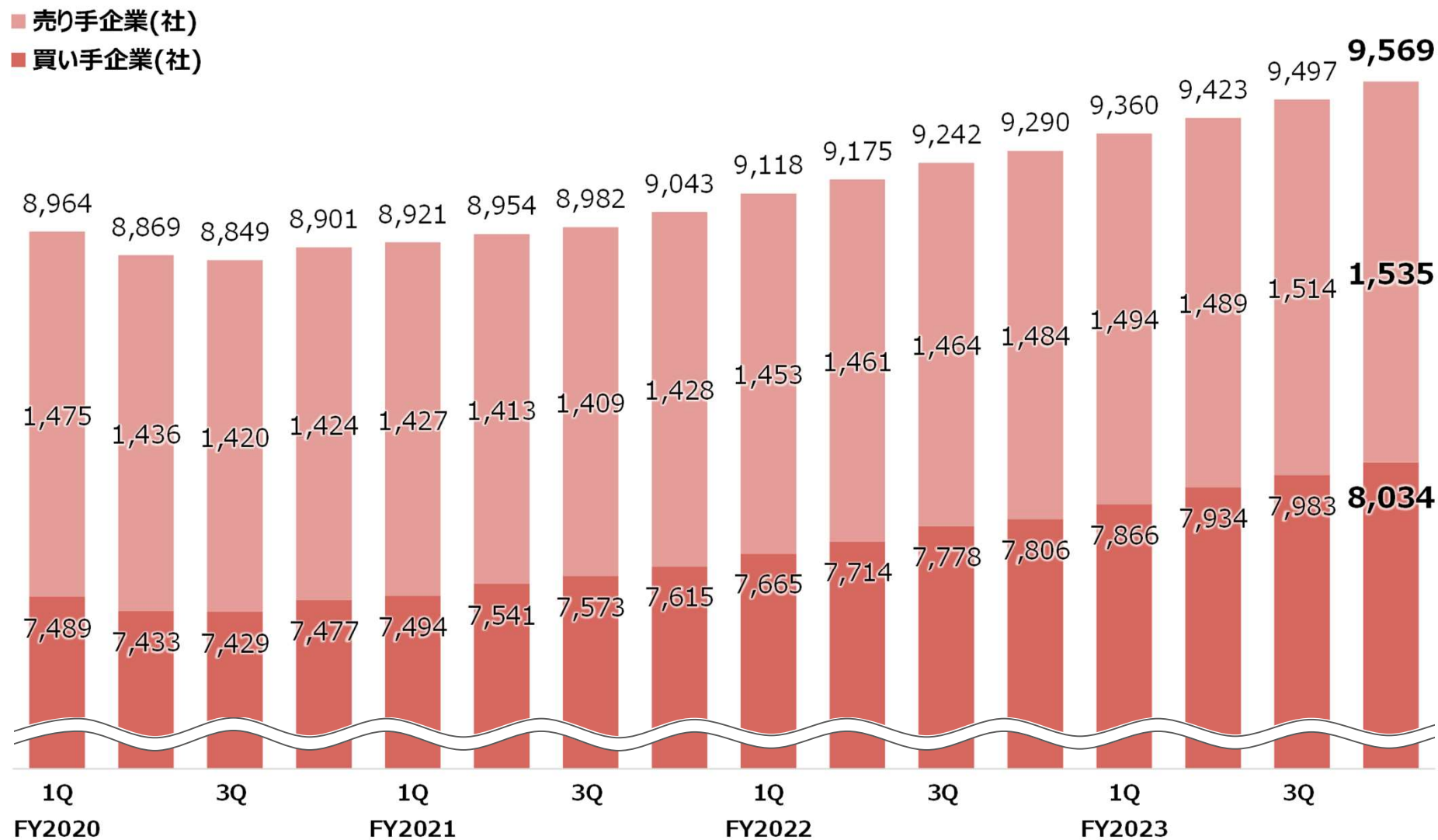
全商流DXニーズを取り込み、新規展開が加速し有料契約企業数も増加

■ 有料契約企業数(社)



※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

新規契約数の増加により、売り手企業及び買い手企業ともに純増



※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

III. 事業ビジョン及び中期経営方針

当社の強みであるDtoD※1方式の「BtoBプラットフォーム」を最大限活かし、

「**DtoDを業界特化でスピーディーに世に広め、
顧客満足度も当然高めつつ、
フードの様な業界を沢山作る**」

＝“業界DtoD戦略”※2で事業領域の深化拡大を目指す。

※1 DtoD : Data to Data

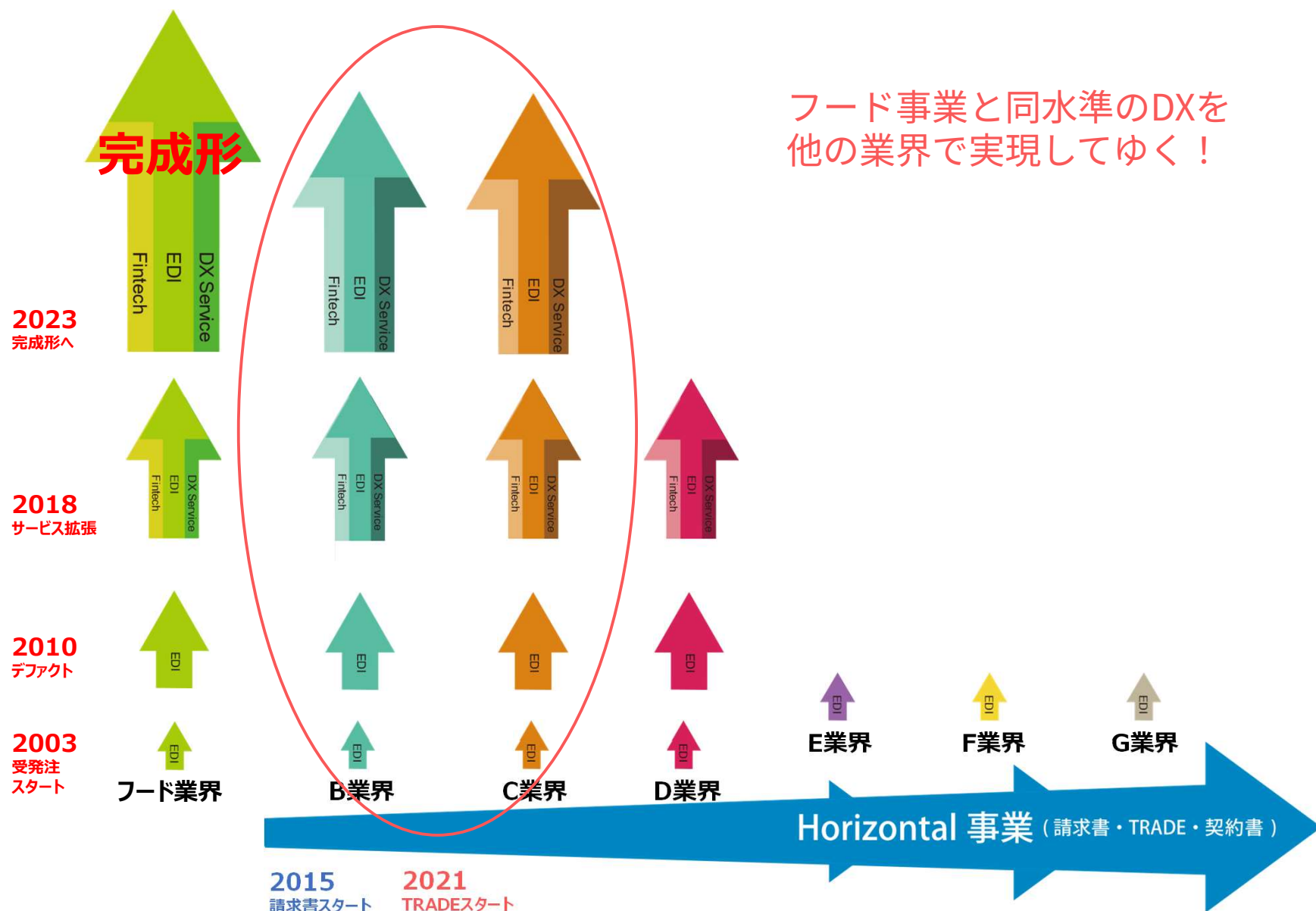
商談・契約・見積・受発注・請求書・帳票保管などの企業間で発生する全ての工程がデジタルデータのまま推移する、アナログデータへの変換によるムダが一切ない“完全デジタル化”を実現

※2 業界DtoD戦略

全業界向けサービス(BtoBプラットフォーム 請求書やBtoBプラットフォーム TRADE等)を普及(Horizontal展開)させ普及活動の中から商流DXニーズが高い特定の業界を深掘り(Vertical展開)することで大きな業界貢献と収益をあげてゆく戦略

業界DtoDのトップ企業

- ▶ 業界DtoD戦略で本物のデジタル化を提供しているNo.1企業
- ▶ フード事業と同水準のDXを多くの業界で実現
- ▶ 会社レベルのDXを超え、業界全体のDXを実現



フード事業と同水準のDXを
他の業界で実現してゆく！

中期経営方針を以下のとおり見直しました。

■ 本業（BtoBプラットフォーム）の強化

- 強化とは、「機能強化（新サービス・新プロダクトの創出含む）」 「販売力強化」 「認知度向上」 「CS向上」のことを指す
今後は、これらに資源を集中する

■ 増収増益基調の継続、高収益性への回帰

※従前方針は「成長に向けた積極投資」

- 低水準利益&減益のトレンドは2022年度(3期連続)で終え、2023年度以降は増益基調に
- 2026年度の業績目標（売上高 **200億円**、営業利益 **50億円**、売上高営業利益率 **25%**）
- 3年間平均のCAGR（売上高成長率）16%（FOOD事業：8%、ES事業：30%）

■ 出資先の「シナジー拡大」&「収益化」

※従前方針は「収益源多角化の加速」

- 既存出資先の出資目的の実現に注力
- 新規出資は買収を見据えた中型以上のものへシフト

”本業（BtoBプラットフォーム）の強化”の推進

● 既存事業の推進

BtoB-PF FOOD事業

- ・ 「BotBプラットフォーム 受発注」の事業領域拡大（外食チェーン、ホテル、給食に加え、地方や他業態（ホテル旅館）のDX推進）
- ・ 卸の受注100%デジタル化（「TANOMU」拡販）
- ・ 店舗オペレーション管理ツール「V-Manage」拡販
- ・ 料金改定とCustomer Success強化

BtoB-PF ES事業

- ・ 「BtoBプラットフォーム 請求書」の
 - ①更なる拡大（地方営業強化、地方自治体展開、認知拡大、パートナー強化等）及び
 - ②既存ユーザーのCustomer Success強化（ARPU向上）
- ・ 「BtoBプラットフォーム TRADE」の躍進（業界特化の受発注を推進）

● 10年後ビジョンに向けた布石

BtoB-PF FOOD事業

- ・ 個別業界深堀り（Vertical展開）の完成形追求と確立

BtoB-PF ES事業



- ・ 全業界サービス普及（Horizontal展開）を足掛かりとした特定業界へのVertical展開

100万社の顧客基盤に基づく商流データを活用し、新たな収益源を育てる

BtoB Finance

●：リリース済 ●：開発中

債権（売り手）側の取組み

- 1 請求書の早期資金化** 
 - ▶ 発行済みの請求書（売掛金）をオンラインで素早く資金化
- 2 請求業務代行、売掛保証** 
 - ▶ 与信管理、代金回収、督促等の請求業務の代行から、売掛保証までを一気通貫でアウトソース
- 3 ネットバンキング上で入金消込**
 - ▶ 金融機関のインターネットバンキングサービスと連携し、入金消込業務を簡単に

債務（買い手）側の取組み

- 1 受領した請求書と決済のデジタル接続**
 - ▶ 請求書受領から決済までをシームレスにデジタル完結
- 2 支払い延長**
 - ▶ プラットフォーム上の簡単な手続きにより、支払い期限の延長を実現

IV. 2024年12月期 連結業績予想

前年の高い売上成長と増収増益を継続

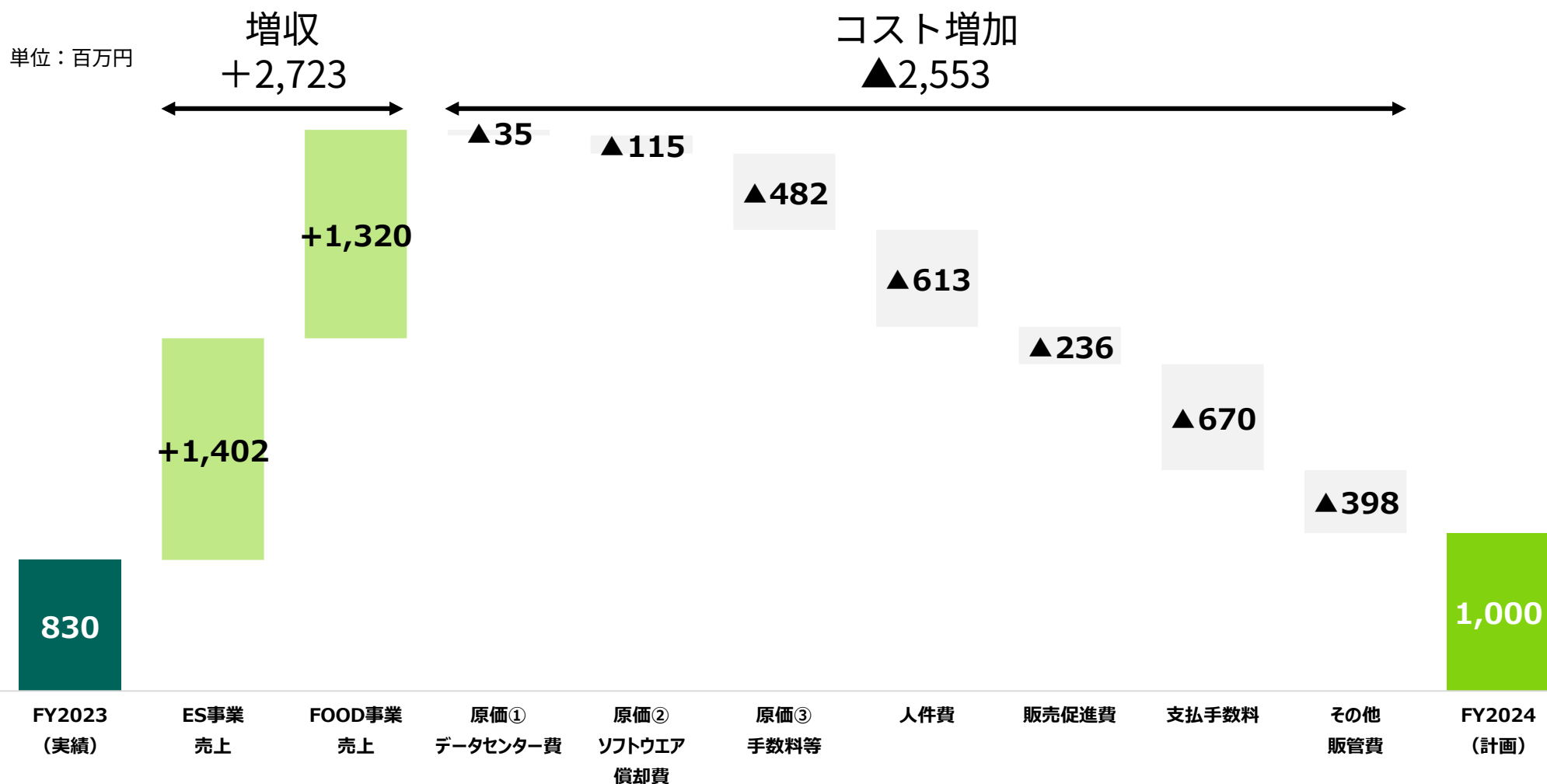
単位：百万円

	FY2023 実績	FY2024 計画	前期比
売上高	13,363	16,086	20.4%
売上原価	5,777	6,412	11.0%
売上総利益	7,585	9,674	27.5%
売上高売上総利益率	56.8%	60.1%	
販売費及び一般管理費	6,755	8,674	28.4%
営業利益	830	1,000	20.4%
売上高営業利益率	6.2%	6.2%	
経常利益	632	780	23.5%
売上高経常利益率	4.7%	4.9%	
法人税	115	327	182.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	298	539	80.6%

<年間平均のCAGR（売上高成長率）>

- ⇒ 会社全体 : 20%
- ✓FOOD事業 : 16%
(受発注: 15%、ライト: 55%)
- ✓ES事業 : 29%
(請求書: 38%※)
- ※月額システム使用料（ストック型売上）のみ

売上高の順調な増加により増益が継続、営業利益は10億円へ



2024年12月期 連結業績予想 (詳細)

(単位：百万円 / %：前年同期比増減率)

	FY2023実績		FY2024計画			
	通期	前期比	2Q累計	前年同期比	通期	前期比
BtoB-PF FOOD	8,447	9.3%	4,406	7.6%	9,767	15.6%
BtoB-PF ES	4,916	50.0%	2,883	32.5%	6,318	28.5%
【売上高】	13,363	21.4%	7,289	16.3%	16,086	20.4%
BtoB-PF FOOD	3,245	8.9%	1,871	19.6%	3,482	7.3%
BtoB-PF ES	2,537	43.5%	1,367	20.1%	2,929	15.5%
【売上原価】	5,777	21.9%	3,238	19.9%	6,412	11.0%
BtoB-PF FOOD	5,201	9.6%	2,535	0.2%	6,284	20.8%
BtoB-PF ES	2,378	57.6%	1,515	46.2%	3,389	42.5%
【売上総利益】	7,585	21.1%	4,051	13.5%	9,674	27.5%
BtoB-PF FOOD	3,225	25.6%	2,012	30.6%	4,755	47.4%
BtoB-PF ES	3,528	11.2%	1,637	-1.5%	3,918	11.1%
【販管費】	6,755	17.7%	3,649	13.9%	8,674	28.4%
BtoB-PF FOOD	1,975	-9.4%	522	-47.1%	1,529	-22.6%
BtoB-PF ES	-1,149	-	-121	-	-529	-
【営業利益】	830	57.8%	401	9.7%	1,000	20.4%
【経常利益】	632	35.9%	326	5.1%	780	23.5%
【親会社株主に帰属する当期純利益】	298	4.2%	281	29.4%	539	80.6%
BtoB-PF FOOD	61.6%		57.5%		64.3%	
BtoB-PF ES	48.4%		52.6%		53.6%	
売上高売上総利益率	56.8%		55.6%		60.1%	
BtoB-PF FOOD	23.4%		11.9%		15.7%	
売上高営業利益率	6.2%		5.5%		6.2%	
売上高経常利益率	4.7%		4.5%		4.9%	

■ 売上高

〔BtoB-PF FOOD〕

本事業の売上高予想は、コロナ禍を契機としたフード業界におけるデジタル化進展により「BtoBプラットフォーム受発注」の利用企業数が増加することに加え、「BtoBプラットフォーム受発注」の料金改定を2024年8月に実施することにより、システム使用料が増加する見通しです。また、「BtoBプラットフォーム受発注ライト」、「TANOMU」の利用も拡大し、システム使用料売上が増加する見通しです。

〔BtoB-PF ES〕

本事業の成長を牽引してきた「BtoBプラットフォーム請求書」は、インボイス制度の開始後もDXのニーズが継続することにより新規有料契約企業数が増加。さらに既存有料契約企業における請求書の電子化が進むことによりARPUが上昇。引き続き高い成長を維持する見通しです。また、「BtoBプラットフォームTRADE」の利用も拡大し、システム使用料売上が増加する見通しです。

■ 売上原価

「BtoBプラットフォーム請求書」の顧客紹介手数料が増加する見通しです。また、データセンター費は昨年と同程度となる見通しです。

■ 販管費

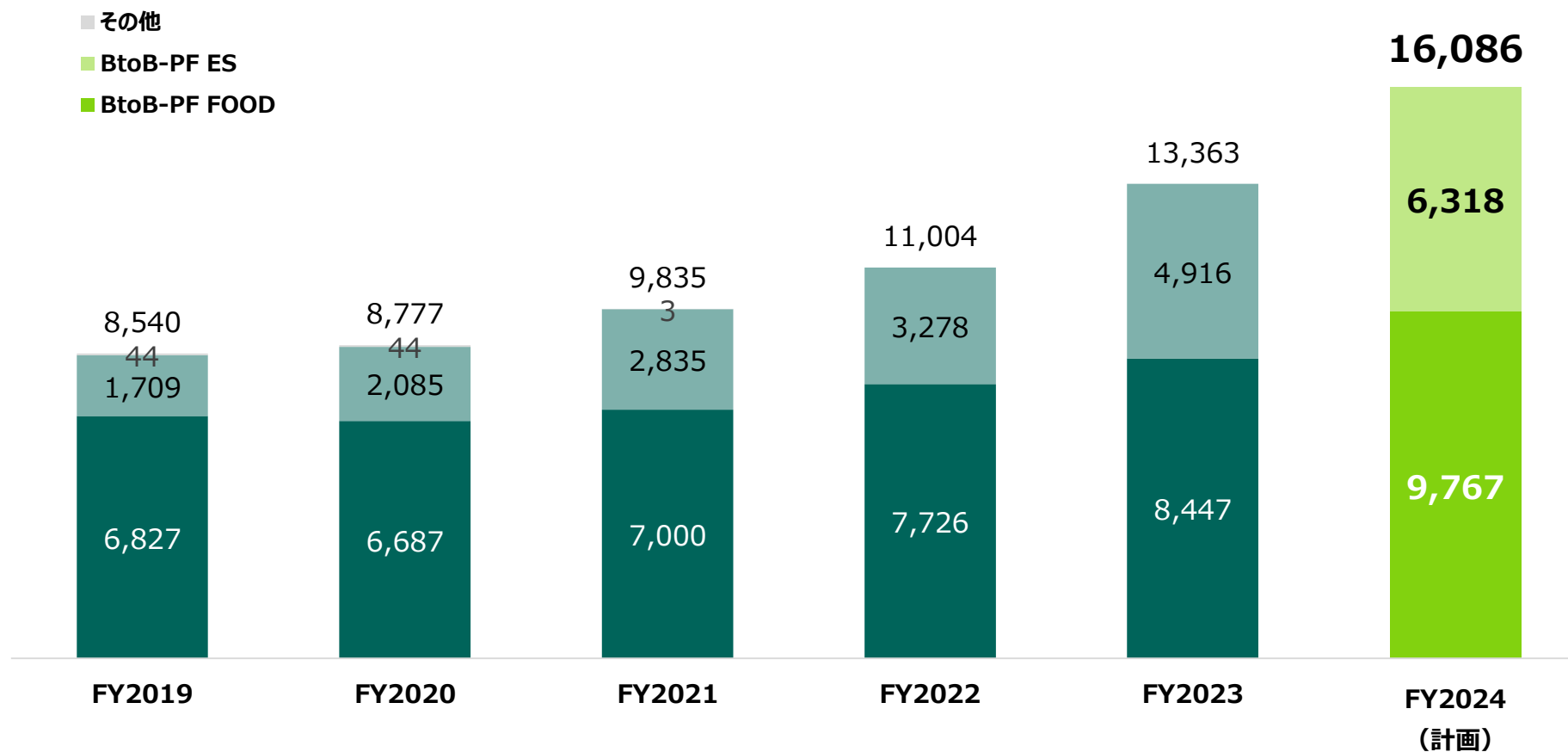
事業拡大に必要な営業及び営業サポートの補強により人件費が増加する見通しです。また、会社全体のブランディング推進等により支払手数料が増加する見通しです。

■ 営業利益

売上高の増加がコストの増加を吸収し増益となる見通しです。

FOOD事業、ES事業共にDXニーズの拡大により売上成長が継続

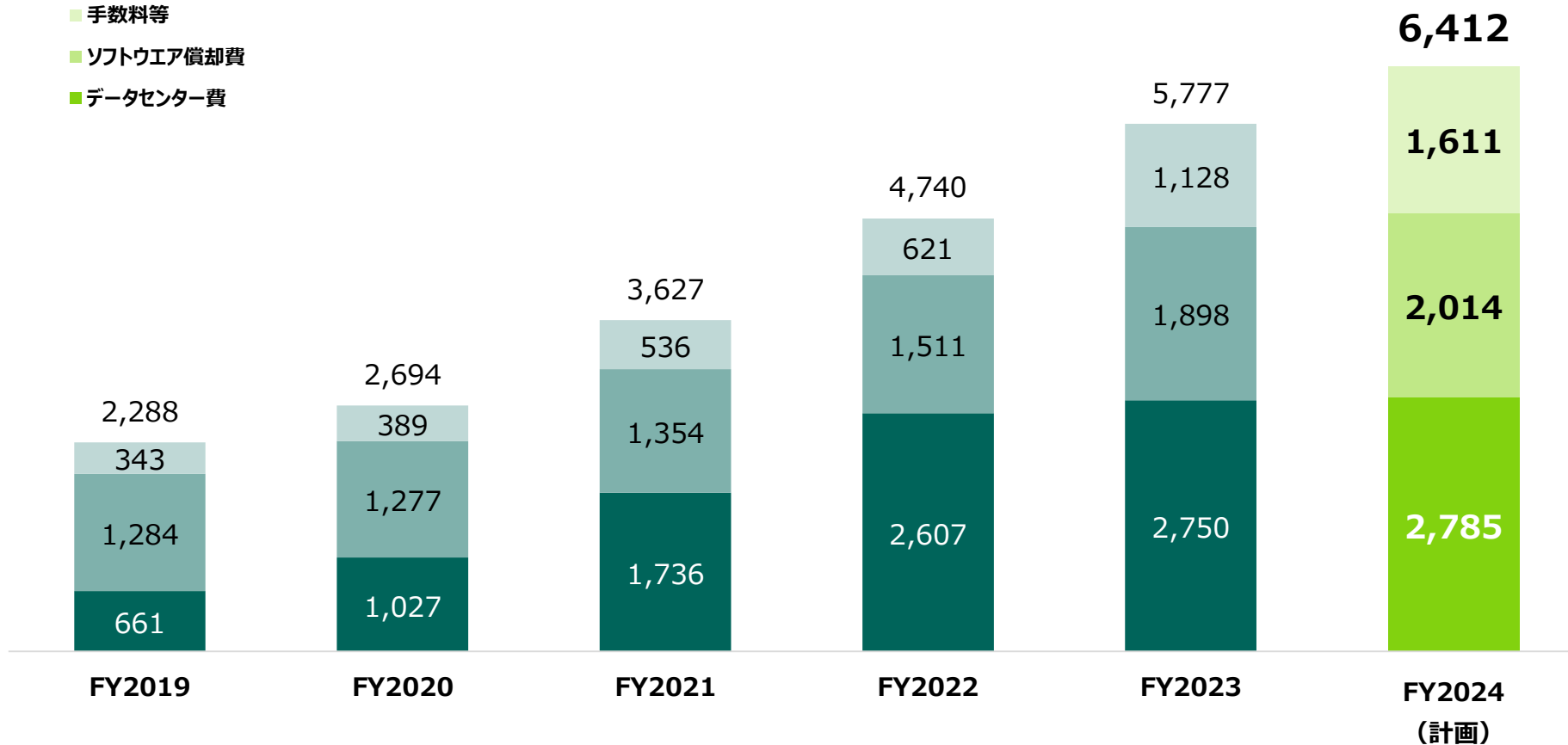
単位：百万円



サーバーの構成変更により、データセンター費の増加を抑制

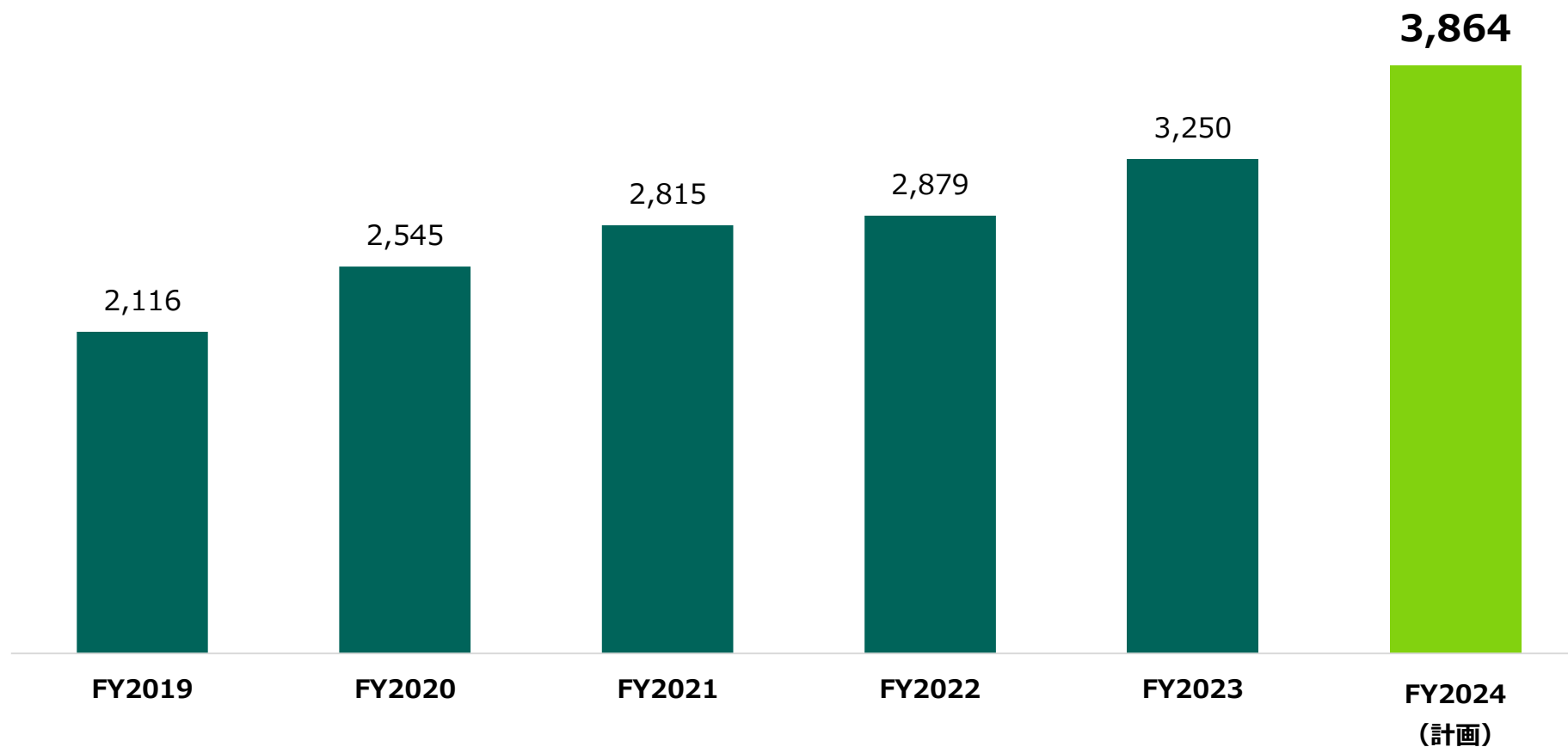
単位：百万円

- 手数料等
- ソフトウェア償却費
- データセンター費



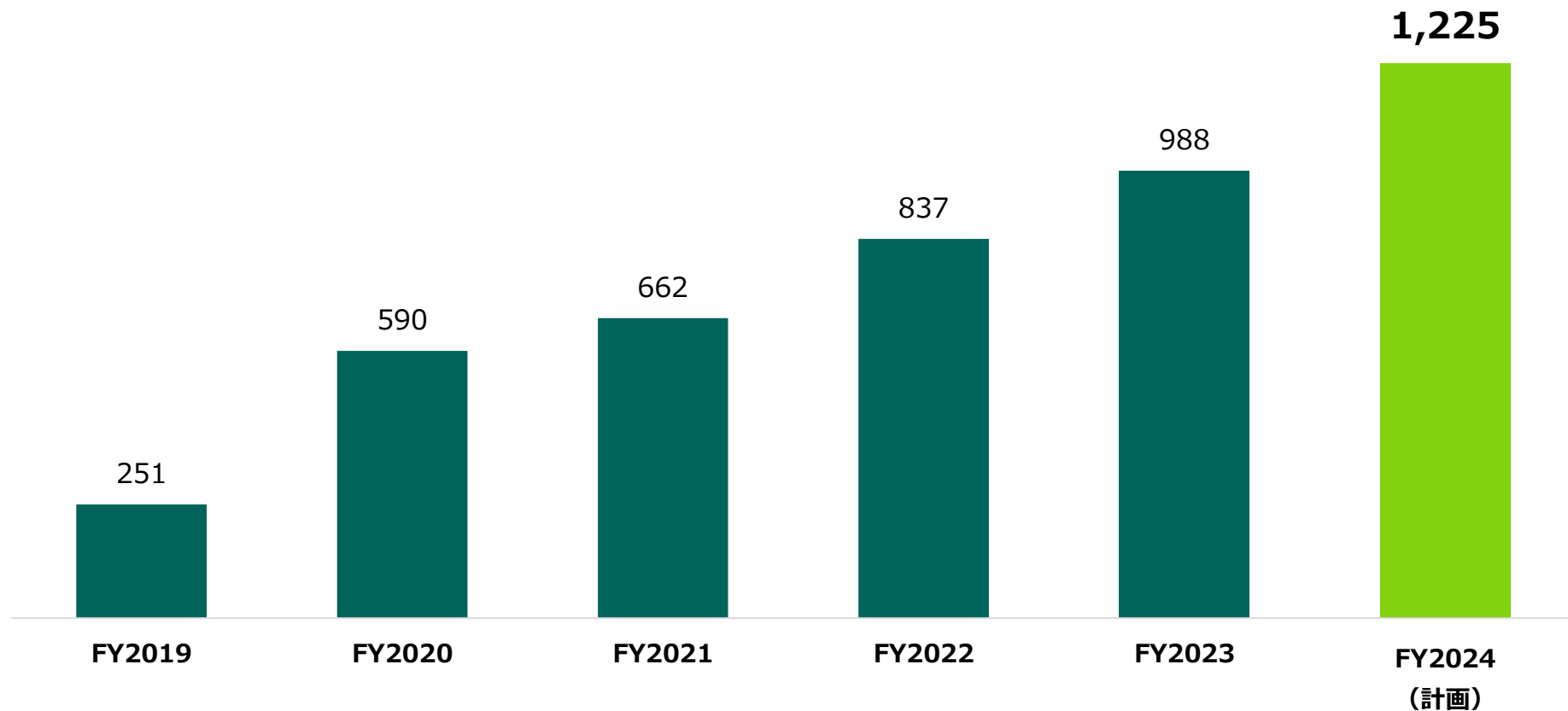
営業及び営業サポートの補強を目的とした採用を継続

単位：百万円



各サービスの認知向上に向けた積極的なプロモーション活動を継続

単位：百万円



V. 株主還元について

配当方針

当社は、配当金を株主の皆様への還元の中核をなすものと考え、
「インフォマートの個別業績に基づく基本配当性向 50%」を配当の基本方針としております。
 今後、財務体質の強化を図りつつ、業績向上を通じて株主様への一層の還元拡大に努めてまいります。

※FY2023計画：2023年7月21日公表数値

(単位：円)

	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023 (計画)	FY2024 (計画)
中間配当	1.84	1.85	0.47	0.36	0.48	0.77
期末配当	1.87	1.86	0.96	0.36	0.49	0.77
合計	3.71	3.71	1.43	0.72	0.97	1.54

※ 2020年1月1日付で株式1株につき2株の株式分割を行っております。表中の配当金は当該株式分割が行われたと仮定して算定しております。

VI. Appendix (インフォーマートについて)

- 会社名 株式会社インフォマート（東証プライム市場：2492）
- 代表者 代表取締役社長 中島 健
- 本社所在地 東京都港区海岸1-2-3 汐留芝離宮ビルディング13階
- 西日本営業所 大阪市淀川区西中島
- 福岡営業所 福岡市博多区博多駅前
- 設立 1998年（平成10年）2月13日
- 資本金 32億1,251万円
- 事業内容 BtoB（企業間電子商取引）プラットフォームの運営
- 連結子会社 株式会社Restartz
- 従業員数（連結） 791名（正社員597名／派遣194名）
- URL <https://corp.infomart.co.jp/>

▼「BtoBプラットフォーム」が目指す世界を動画でご覧いただけます。
<https://www.infomart.co.jp/movie/>



創業来、**BtoBプラットフォーム** に特化

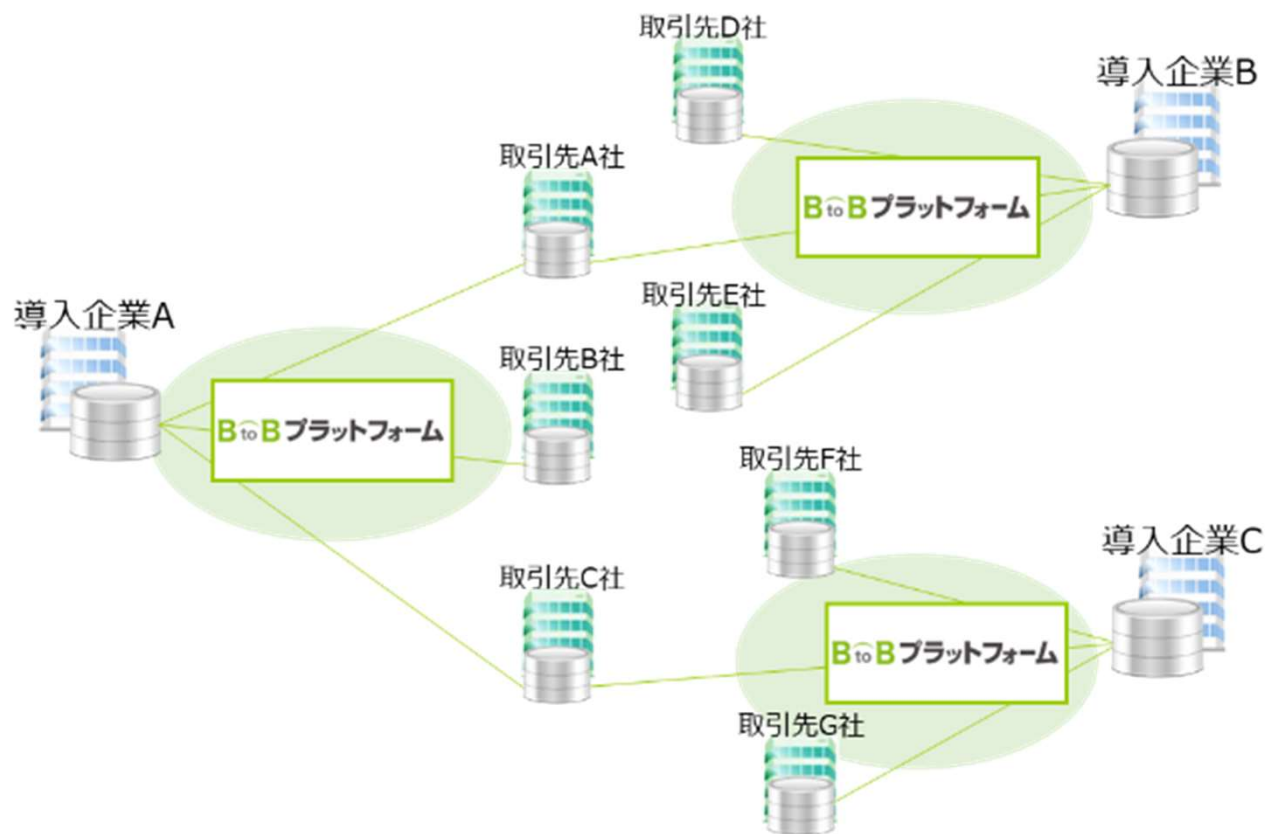
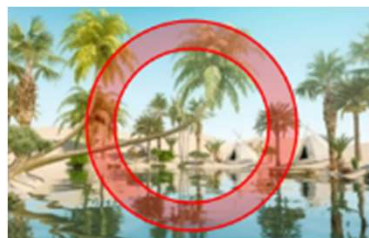
BtoBプラットフォーム = 企業間の取引を電子化するサービス

従来、紙で行われていた取引情報のペーパーレス化を実現する、標準化された共通の基盤（プラットフォーム）を提供

「1対1」のサービス提供



価値ある「場」の構築と提供



B to B プラットフォーム の特徴

B to B プラットフォーム

クラウド型システム：
企業が取引先との間で共通化された
同一画面で日常業務に使用可能

標準化

カスタマイズを避ける



多数企業の参加



デファクト化

デジタル化

業務効率の向上



経営の高度化



資源負荷の低減

低料率

顧客数増 ≠ 比例的費用増



高い費用対効果

使用継続 = お客様の自然な選択

『ストック型』 安定収益：売上高の90%以上が月額システム使用料

▶ 顧客数が一定水準を超えると利益率上昇

事業区分

サービス名

概要

BtoB-PF
FOOD事業



飲食店（主に外食チェーン）向けデジタル発注プラットフォーム
飲食店と卸・メーカー間の受発注を電子化、従来の電話・FAXによる受発注から大幅な効率化を実現



食の安心・安全管理を実現する商品規格書プラットフォーム
アレルギーや原産地情報など、バラバラの様式で管理されていた商品規格書を統一フォーマットで電子管理



卸売企業向け、受注デジタル化・受注一括管理ツール
小・中規模の個人店からの受注管理や販促案内もデジタル化が可能
（TANOMUはLINEを使った発注が可能）



店舗オペレーション管理ツール
店舗への指示、タスクのチェック、新人教育、衛生管理などをアプリでマニュアル化・管理・まとめて報告

事業区分

サービス名

概要

BtoB-PF
ES事業

 **請求書**

請求書をデジタル化（電子化）する電子請求書プラットフォーム
時間・コスト・手間のかかる経理業務を大幅に改善、経理・経営のDXを実現
電子帳簿保存法・インボイス制度に対応

 **契約書**

安心・安全な契約管理を実現する電子契約書プラットフォーム
社内ワークフロー機能も搭載し、企業間の商行為のさらなる利便性の向上と
ペーパーレスを実現

 **TRADE**

取引先との見積書・発注書・納品書・検収書をデジタル化するプラットフォーム
「BtoBプラットフォーム 請求書」「BtoBプラットフォーム 契約書」との
連携を通じて、企業間で行われる一連の商取引をシームレスに完結

 **商談**

国内最大級の業務用食品食材の商談プラットフォーム
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

事業区分

サービス名

料金（金額：税別）

BtoB-PF
FOOD事業

 **受発注**

<買い手企業>

《月額システム使用料》
・本部：18,000円
・店舗：1,300円
《セットアップ費用》 300,000円～

<売り手企業>

《月額システム使用料》（定額制・従量制を選択）
・定額制：30,000円
・従量制：月間取引金額の1.2%（10万未満無料）
・ID追加：800円

 **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》 300,000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

 **受発注 ライト**

<売り手企業>

《月額システム使用料》
・1～1,000万円：月間受注金額の1.2%
・1,000万円超～1億円：月間受注金額の0.5%
・1億円超～：月間受注金額の0.1%
《セットアップ費用》 別途見積



<売り手企業>

《月額システム使用料》 30,000円～500,000円
《セットアップ費用》 100,000円～300,000円
(受注・受信可能数に応じる)



<買い手企業>

《月額システム使用料》
・店舗：5,000円
《セットアップ費用》 300,000円～

サービス別料金体系（2 / 2）

2023年12月末現在

事業区分

サービス名

料金（金額：税別）

BtoB-PF
ES事業

B to B
プラットフォーム **請求書**

《月額システム使用料》〔基本料金〕 20,000円
+〔従量料金①〕 月間請求書 受取通数

- ・ 50通までは基本料金に含む
- ・ 51～1,000通・・・ 100円／1通
- ・ 1,001通～・・・ 90円／1通

+〔従量料金②〕 月間請求書 発行通数

- ・ 100通までは基本料金に含む
- ・ 101～1,000通・・・ 60円／1通
- ・ 1,001通～・・・ 50円／1通

《セットアップ費用》 100,000円～

B to B
プラットフォーム **契約書**

<p><ゴールドプラン></p> <p>《月額システム使用料》 〔基本料金〕 30,000円 +〔従量料金〕 月間契約発行・受領数</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 100契約までは基本料金に含む ・ 101契約～・・・ 50円／1通 ・ 自社保管 無制限 <p>《セットアップ費用》 要望に応じ別途見積</p>	<p><シルバープラン></p> <p>《月額システム使用料》 〔基本料金〕 10,000円 +〔従量料金〕 月間契約発行・受領数</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 1契約～・・・ 50円／1通 ・ 自社保管 3通まで／月 <p>《セットアップ費用》 要望に応じ別途見積</p>
---	---

B to B
プラットフォーム **TRADE**

《月額システム使用料》〔基本料金〕 50,000円
+〔追加料金〕 月間発注書 発注件数

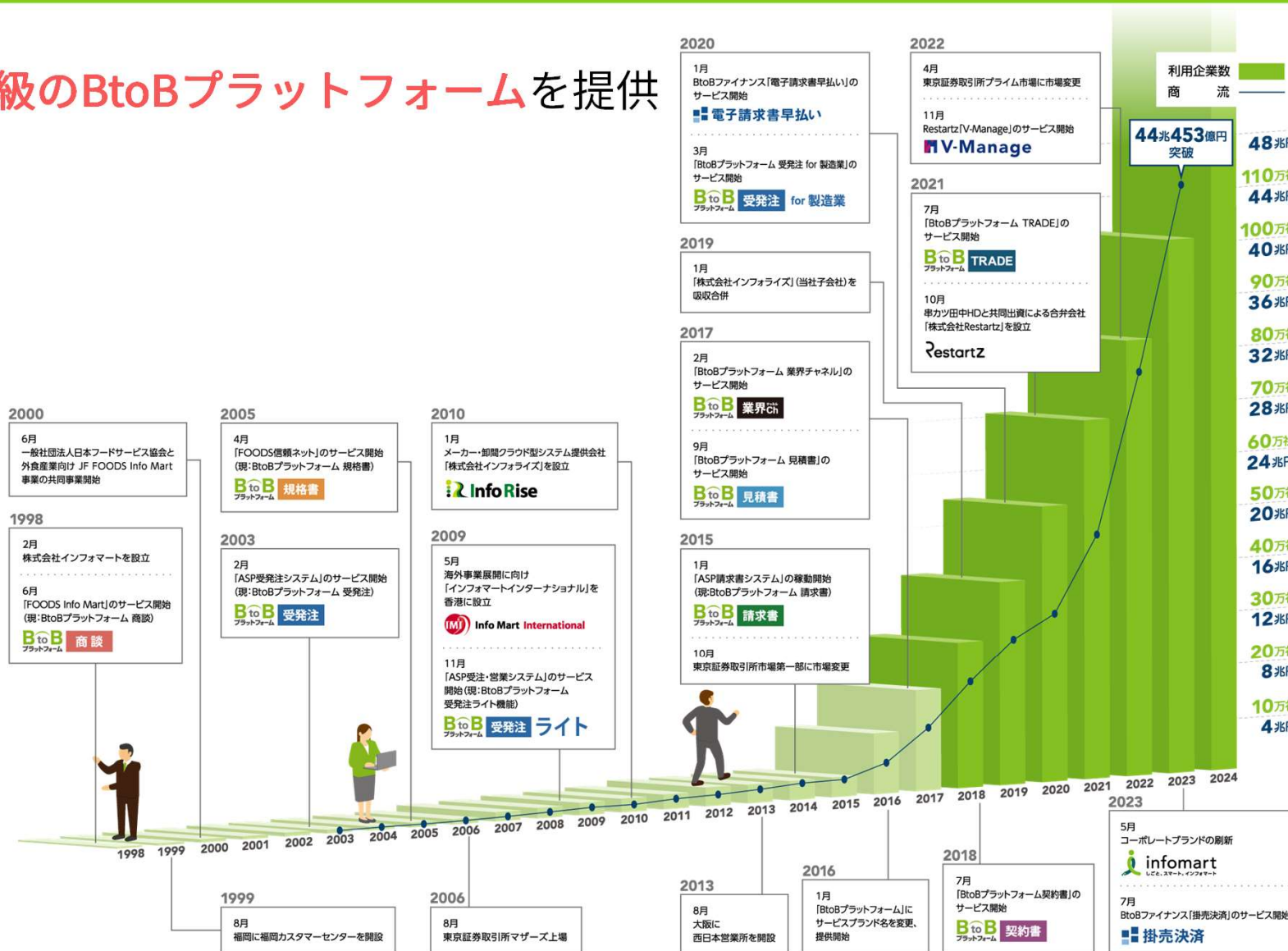
- ・ 200件まで基本料金に含む
- ・ 201～500件・・・ 20,000円／月
- ・ 501～700件・・・ 40,000円／月
- ・ 701～1,000件・・・ 60,000円／月
- ・ 1,001～・・・ 別途見積

《セットアップ費用》 300,000円～

B to B
プラットフォーム **商談**

<p><買い手企業></p> <p>《月額システム使用料》 〔固定料金〕 5,000円</p>	<p><売り手企業></p> <p>《月額システム使用料》 〔固定料金〕 25,000円</p>
---	--

国内最大級のBtoBプラットフォームを提供



企業数 (2023年12月末)

1,011,176社

事業所数 (2023年12月末)

1,888,288事業所

流通金額 (2023年1~12月)

44兆453億円

当資料に記載された内容は、2024年2月14日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

投資に際しての最終的な判断は、お客様自身がなされるよう、お願いいたします。

本資料は株式会社インフォーマットによって作成されたものです。



infomart