



株式会社インフォマート

2014年12月期 第1四半期決算

(2014年1月1日～3月31日)

2014年4月30日

東証マザーズ(2492)

 **Info Mart Corporation**

I. インフォマートについて	・・・ P 1
II. 2014年12月期 第1四半期決算	・・・ P 7
III. 2014年12月期 計画	・・・ P19
IV. 株主還元について	・・・ P24
V. 補足資料	・・・ P26

I . インフォマートについて

株式会社インフォマート

(Infomart Corporation)

東京証券取引所マザーズ市場

(上場日:平成18年8月8日)

証券コード 2492

- 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
 「フーズインフォマート(FOODS Info Mart)」の運営
- 本社所在地 東京都港区芝大門1-16-3 芝大門116ビル
- 営業所 西日本営業所(大阪市淀川区西中島)
 カスタマーセンター(福岡市中央区天神)
- 設立 1998年(平成10年)2月13日
- 資本金 10億2,902万円 (2014年3月末現在)
- 従業員数 287名(正社員229／派遣58) (2014年3月末現在)



創業から17年 BtoB(企業間電子商取引)に特化

1998年創業時から取引関係のある企業と企業をつないでむすぶ「BtoBプラットフォーム」をフード業界に提供。

フード業界 No1 BtoBプラットフォームへ成長

「FOODS Info Mart」: 利用企業数34,830社、161,829事業所、年間取引高8,618億円、業界シェア12.4%。

ASP(クラウド)システム

広く多くの企業が、同じ画面で取引先との日常業務に使えるシステムをネット経由で提供。

顧客企業は、ネット環境さえあれば、高額な導入費なしで月々の低料金で最新サービスを利用。

ストック型収益モデル

月々のシステム使用料収入により安定したストック型の収益モデルを構築。

IT テクノロジー重視の経営へ

「BtoB&クラウドプラットフォーム(次世代プラットフォーム)」を昨年度リリースし、始動。

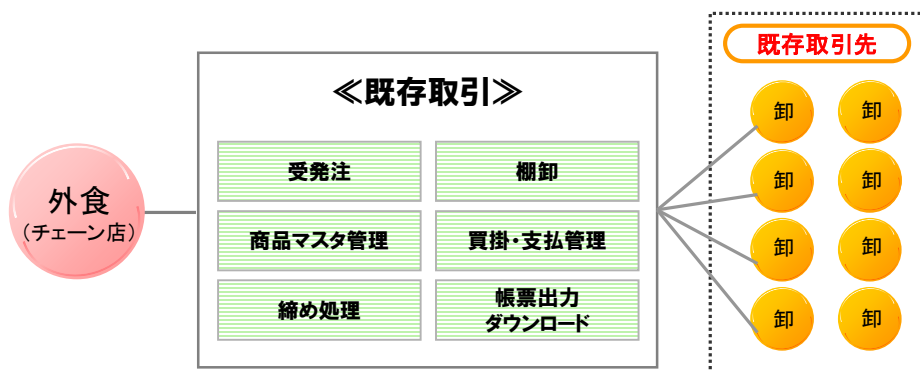
2020年までに

あらゆる業界にBtoB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ます。



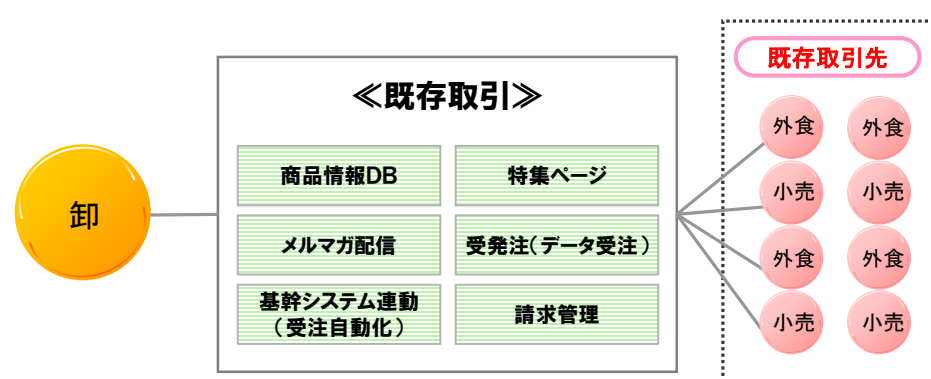
ASP 受発注システム

(外食チェーンと卸の受発注)



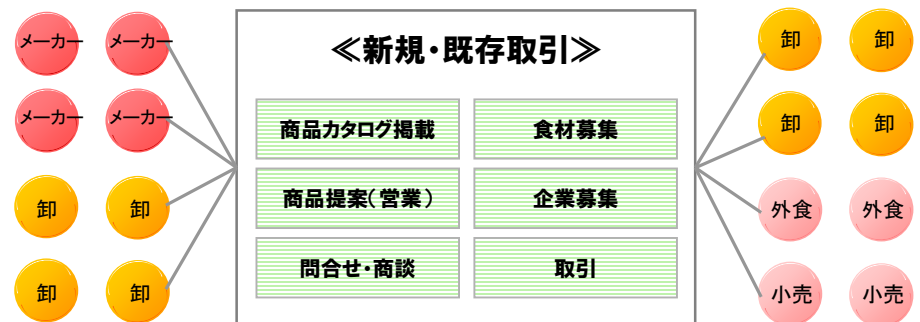
ASP 受注・営業システム

(卸企業と外食店舗との営業と受注)



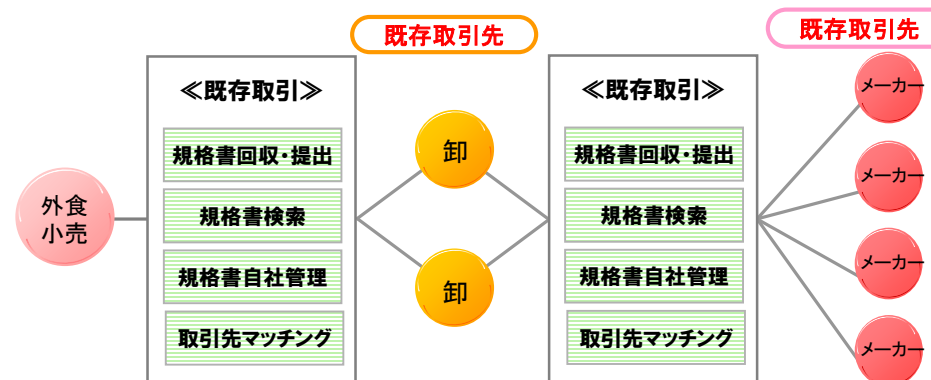
ASP 商談システム

(新しい取引の場合)



ASP 規格書システム

(食の安全・安心の商品仕様書DB)



■〔外食産業の市場規模〕

外食産業市場規模(2012年)	23兆2,386億円
仕入金額(市場規模の30%を前提に算出)	6兆9,715億円

※外食産業市場規模は外食産業総合調査研究センターのデータより引用

当社システム取引高
(2013年実績)

8,618億円
(全体の12.4%)

■〔フード業界の事業所数〕

区分	事業所数
メーカー・製造業等	59,458 事業所
問屋・食品卸	73,004 事業所
外食・給食・ホテル等	766,615 事業所
スーパー・小売等	355,461 事業所
合 計	1,254,538 事業所

※総務省「平成24年経済センサスー活動調査」(2013年8月27日公表)

当社システム利用
(2014年3月末)

161,829事業所
(全体の12.9%)

3社6事業で事業を構成しています

社名	事業名(セグメント)
(株)インフォマート	ASP受発注事業
	ASP受注・営業事業
	ASP規格書事業
	ASP商談事業
(株)インフォライズ	クラウドサービス事業
(株)インフォマートインターナショナル	海外事業

Ⅱ . 2014年12月期 第1四半期決算

（単位：百万円）

	2013/12期 1Q実績	2014/12期 1Q実績	前年同期比 増減率
売上高	1,005	1,157	15.1%
売上原価	327	271	-17.0%
売上総利益	678	886	30.5%
販管費	431	462	7.2%
営業利益	247	423	71.3%
経常利益	253	419	65.7%
四半期純利益	155	243	56.9%
売上高経常利益率	25.2%	36.2%	11.1%

1Q TOPICS

□売上高：「ASP受発注システム」、「ASP規格書システム」を始め、各システムの国内での利用拡大により、システム使用料が増加。

□売上原価：「次世代プラットフォーム」のリリースに伴う既存プラットフォームの期間短縮償却が前期末に完了し、ソフトウェア償却費が大幅減少。

□販管費：今後の事業成長へ向けた人員増（新卒採用中心）による人件費の増加等。

□営業利益：売上高の増加及び原価低減で大幅増加。「ASP受注・営業システム」が黒字転化。

（単位：百万円 / %：前年同期比増減率）

	2013/12期(実績)						2014/12期(実績)	
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期合計		1Q	
ASP受発注	613	644	671	701	2,631	11.8%	685	11.7%
ASP規格書	131	139	153	161	585	27.5%	168	28.8%
ASP商談	171	176	181	187	717	8.5%	187	9.2%
ASP受注・営業	72	81	87	92	334	24.7%	89	22.5%
クライアントサービス	17	18	16	20	72	75.2%	27	56.7%
海外	3	15	9	9	39	147.2%	10	168.1%
【売上高】	1,005	1,060	1,110	1,162	4,339	14.7%	1,157	15.1%
ASP受発注	131	132	154	232	652	28.4%	160	22.0%
ASP規格書	32	49	50	50	182	40.7%	32	-0.4%
ASP商談	83	82	83	92	341	-7.2%	37	-54.7%
ASP受注・営業	56	56	59	58	231	7.0%	19	-65.5%
クライアントサービス	15	16	14	17	63	15.5%	19	31.1%
海外	11	15	10	6	43	33.7%	9	-18.2%
【売上原価】	327	342	367	452	1,490	14.1%	271	-17.0%
ASP受発注	481	511	516	468	1,979	7.3%	524	8.9%
ASP規格書	98	90	102	110	402	22.3%	136	38.4%
ASP商談	88	94	97	94	375	28.2%	149	69.4%
ASP受注・営業	16	25	28	34	103	98.3%	69	333.9%
クライアントサービス	2	2	1	3	9	-	7	219.1%
海外	-7	0	0	3	-4	-	1	-
【売上総利益】	678	717	742	710	2,849	15.0%	886	30.5%
ASP受発注	189	193	192	194	768	18.1%	196	4.0%
ASP規格書	86	86	87	88	348	22.5%	91	4.9%
ASP商談	71	73	80	79	305	8.4%	85	20.0%
ASP受注・営業	54	56	56	58	225	-27.5%	62	14.9%
クライアントサービス	15	14	15	14	59	-12.8%	16	6.0%
海外	15	11	11	12	51	-31.0%	10	-30.3%
【販管費】	431	433	442	446	1,754	5.5%	462	7.2%
ASP受発注	292	318	324	274	1,210	1.4%	327	12.0%
ASP規格書	11	4	15	22	54	21.1%	45	284.8%
ASP商談	16	21	17	14	70	514.2%	63	279.1%
ASP受注・営業	-38	-31	-28	-24	-122	-	6	-
クライアントサービス	-12	-11	-13	-11	-50	-	-8	-
海外	-22	-11	-12	-9	-56	-	-9	-
【営業利益】	247	283	300	263	1,094	34.3%	423	71.3%
【経常利益】	253	286	297	270	1,107	35.8%	419	65.7%
【四半期/当期純利益】	155	166	176	132	631	27.1%	243	56.9%
売上高経常利益率	25.2%	27.0%	26.8%	23.2%	25.5%	4.0%	36.2%	11.1%

（単位：百万円）

	2014/12期 1Q計画	2014/12期 1Q実績	差異
売上高	1,137	1,157	20
売上原価	273	271	-2
売上総利益	864	886	22
販管費	501	462	-39
営業利益	363	423	60
経常利益	361	419	58
四半期純利益	215	243	28
売上高経常利益率	31.7%	36.2%	4.5%

1Q TOPICS

第1四半期は、通期計画の売上高52億、経常利益20億に向けて、順調な立ち上がり。

□売上高：「ASP受発注システム」の買い手新規稼動が計画を上回り推移し、システム使用料が増加。

□売上原価：ソフトウェア償却費の低減は計画通りに進む。

□販管費：販促費等が第2四半期以降へ期ずれ。

□営業利益：「ASP受発注システム」等の売上高の増加及び販管費の期ずれにより計画を上回る。

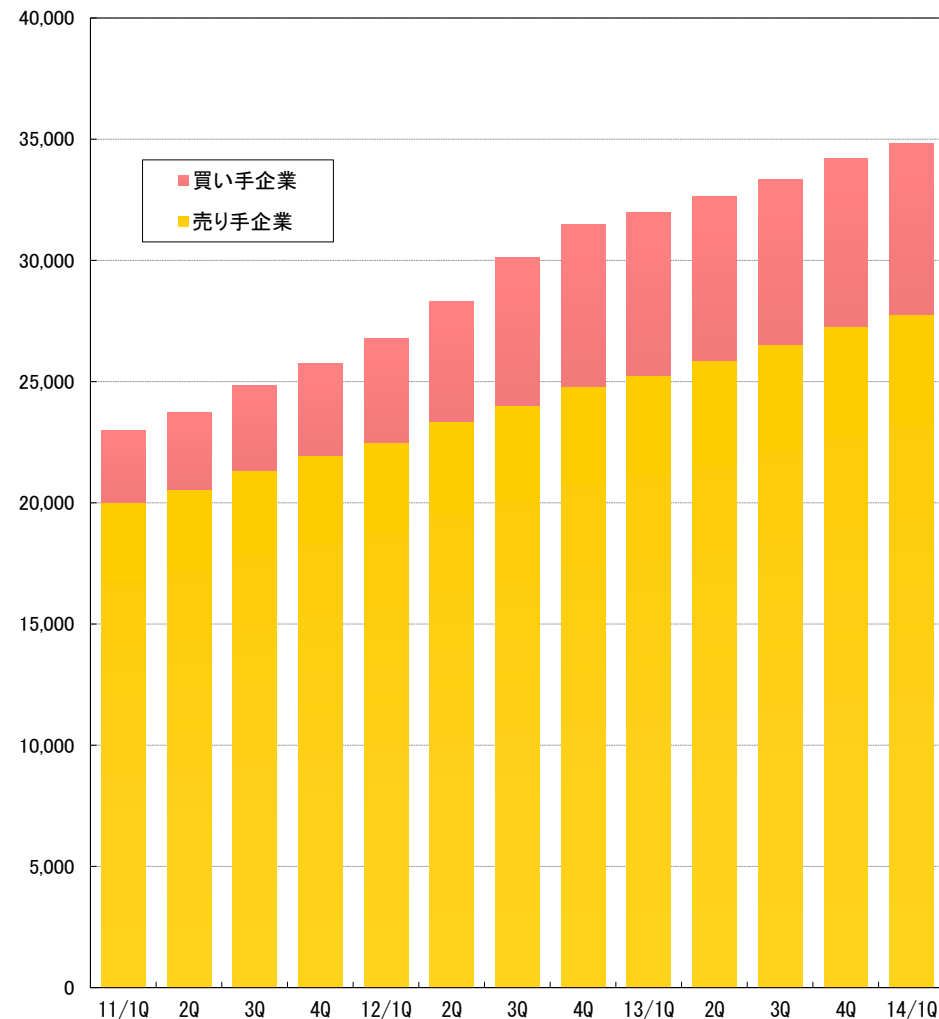
（単位：百万円 / %：前期比増減率）

	2014/12期									
	1Q			2Q		3Q	4Q	通期合計		
	計画	実績	差異	計画	計画	計画	計画	計画		
ASP受発注	674	685	11	701	722	750	2,847	8.2%		
ASP規格書	168	168	0	179	190	200	737	25.9%		
ASP商談	190	187	-3	198	207	217	812	13.2%		
ASP受注・営業	83	89	6	134	189	233	639	91.2%		
クラウドサービス	22	27	5	31	40	63	156	116.7%		
海外	10	10	0	11	21	22	64	64.1%		
【売上高】	1,137	1,157	20	1,244	1,358	1,475	5,212	20.1%		
ASP受発注	165	160	-5	169	174	177	686	5.2%		
ASP規格書	32	32	0	32	33	34	131	-28.1%		
ASP商談	38	37	-1	39	39	40	156	-54.2%		
ASP受注・営業	19	19	0	22	26	30	97	-58.1%		
クラウドサービス	18	19	1	20	20	24	82	29.5%		
海外	8	9	1	9	11	11	40	-8.0%		
【売上原価】	273	271	-2	285	296	308	1,161	-22.1%		
ASP受発注	508	524	16	532	547	574	2,161	9.2%		
ASP規格書	136	136	0	146	157	166	606	50.7%		
ASP商談	152	149	-3	159	167	177	656	74.8%		
ASP受注・営業	64	69	5	112	163	203	542	426.2%		
クラウドサービス	5	7	2	11	20	39	74	727.3%		
海外	1	1	0	2	10	11	24	-		
【売上総利益】	864	886	22	960	1,063	1,166	4,053	42.3%		
ASP受発注	206	196	-10	196	207	210	819	6.7%		
ASP規格書	106	91	-15	104	107	108	425	22.1%		
ASP商談	93	85	-8	95	98	99	385	26.4%		
ASP受注・営業	69	62	-7	65	68	69	270	20.2%		
クラウドサービス	17	16	-1	19	19	19	73	24.2%		
海外	11	10	-1	12	11	13	47	-7.1%		
【販管費】	501	462	-39	489	509	517	2,017	15.0%		
ASP受発注	303	327	24	336	340	363	1,342	10.9%		
ASP規格書	30	45	15	43	50	58	181	235.0%		
ASP商談	59	63	4	64	70	77	270	286.1%		
ASP受注・営業	-5	6	11	48	95	134	272	-		
クラウドサービス	-13	-8	5	-8	1	20	1	-		
海外	-10	-9	1	-10	-1	-2	-23	-		
【営業利益】	363	423	60	470	554	649	2,035	85.9%		
【経常利益】	361	419	58	468	551	647	2,026	83.0%		
【四半期/当期純利益】	215	243	28	279	332	388	1,214	92.4%		
売上高経常利益率	31.7%	36.2%	4.5%	37.6%	40.6%	43.8%	38.9%	+13.4%		

「ASP受発注システム」の順調な利用拡大により、
FOODS Info Mart利用企業数は、前期末比 **628社増の34,830社**（全ID数は、**161,829 ID**）

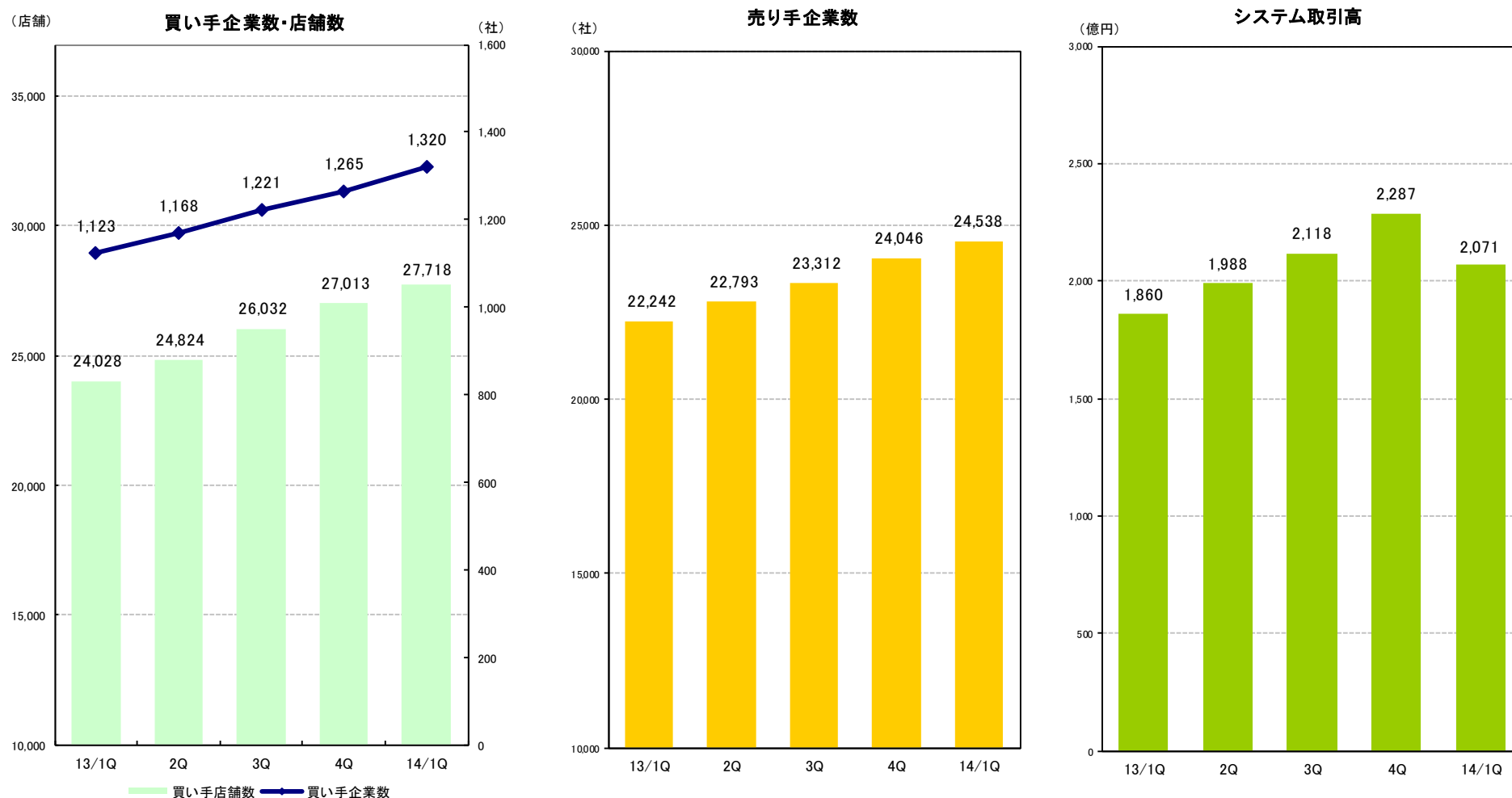
			(単位: 社)				
			13/1Q	13/2Q	13/3Q	13/4Q	14/1Q
ASP受発注システム	新規数	売り手	431	600	563	781	536
		買い手	47	56	63	57	66
		合計	478	656	626	838	602
	解約数	売り手	△ 31	△ 49	△ 44	△ 47	△ 44
		買い手	△ 6	△ 11	△ 10	△ 13	△ 11
		合計	△ 37	△ 60	△ 54	△ 60	△ 55
	増減数	売り手	400	551	519	734	492
		買い手	41	45	53	44	55
		合計	441	596	572	778	547
	期末数	売り手	22,242	22,793	23,312	24,046	24,538
		買い手	1,123	1,168	1,221	1,265	1,320
		合計	23,365	23,961	24,533	25,311	25,858
ASP規格書システム	新規数	売り手	137	212	313	166	149
		買い手	12	27	51	57	24
		合計	149	239	364	223	173
	解約数	売り手	△ 50	△ 73	△ 52	△ 66	△ 51
		買い手	△ 4	0	△ 2	△ 5	0
		合計	△ 54	△ 73	△ 54	△ 71	△ 51
	増減数	売り手	87	139	261	100	98
		買い手	8	27	49	52	24
		合計	95	166	310	152	122
	期末数	売り手	4,755	4,894	5,155	5,255	5,353
		買い手	389	416	465	517	541
		合計	5,144	5,310	5,620	5,772	5,894
ASP商談システム	新規数	売り手	167	153	161	90	150
		買い手	106	130	130	164	177
		合計	273	283	291	254	327
	解約数	売り手	△ 100	△ 122	△ 104	△ 110	△ 134
		買い手	△ 79	△ 91	△ 79	△ 68	△ 68
		合計	△ 179	△ 213	△ 183	△ 178	△ 202
	増減数	売り手	67	31	57	△ 20	16
		買い手	27	39	51	96	109
		合計	94	70	108	76	125
	期末数	売り手	2,091	2,122	2,179	2,159	2,175
		買い手	6,567	6,606	6,657	6,753	6,862
		合計	8,658	8,728	8,836	8,912	9,037
FOODS Info Mart 合計	調整値	売り手	△ 3,827	△ 3,942	△ 4,137	△ 4,203	△ 4,294
		買い手	△ 1,349	△ 1,421	△ 1,503	△ 1,590	△ 1,665
		合計	△ 5,176	△ 5,363	△ 5,640	△ 5,793	△ 5,959
	増減数	売り手	486	606	642	748	515
		買い手	26	39	71	105	113
		合計	512	645	713	853	628
	期末数	売り手	25,261	25,867	26,509	27,257	27,772
		買い手	6,730	6,769	6,840	6,945	7,058
		合計	31,991	32,636	33,349	34,202	34,830

(単位: 社)



※グラフの社数は、各四半期末の数値です。

買い手企業数は外食チェーンを中心に前期末比**55社増**の**1,320社**、店舗数は**705店舗増**の**27,718店舗**。
売り手企業数は前期末比**492社増**の**24,538社**、システム取引高は前年同期比**11.3%増**の**2,071億円**。
アライアンスパートナー（既存売り手企業・提携システム会社）からの紹介による新規稼働数は**全体の45%**。

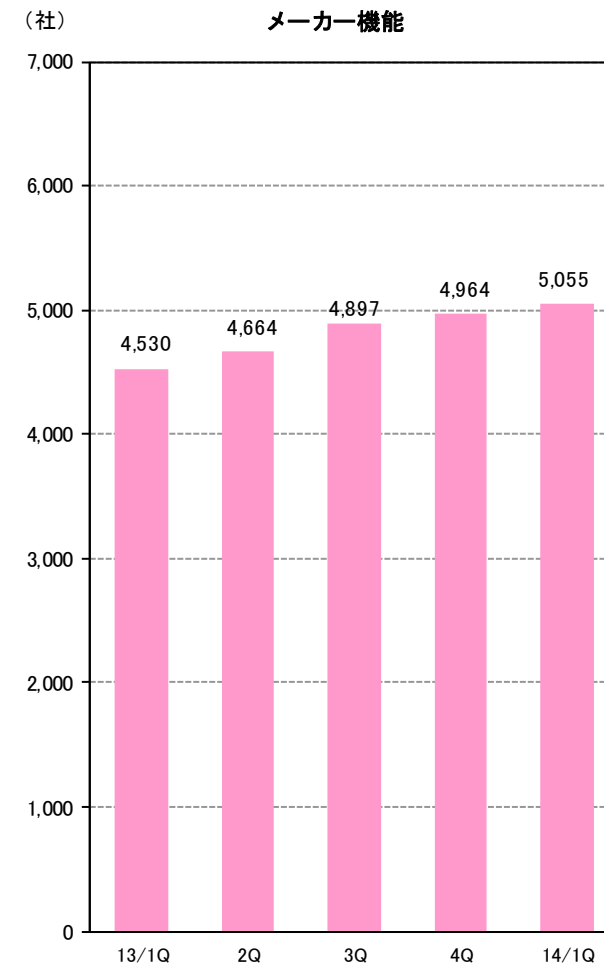
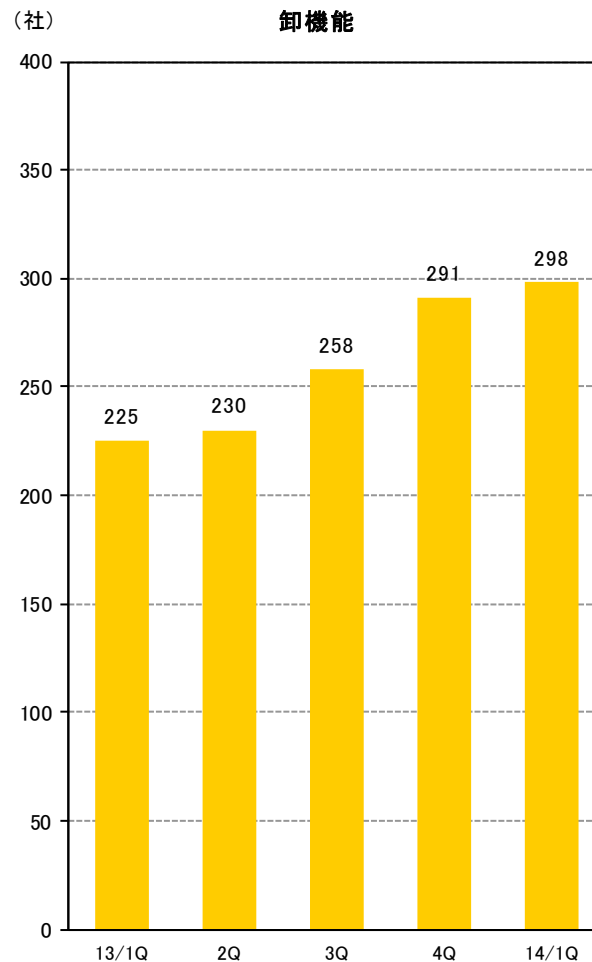
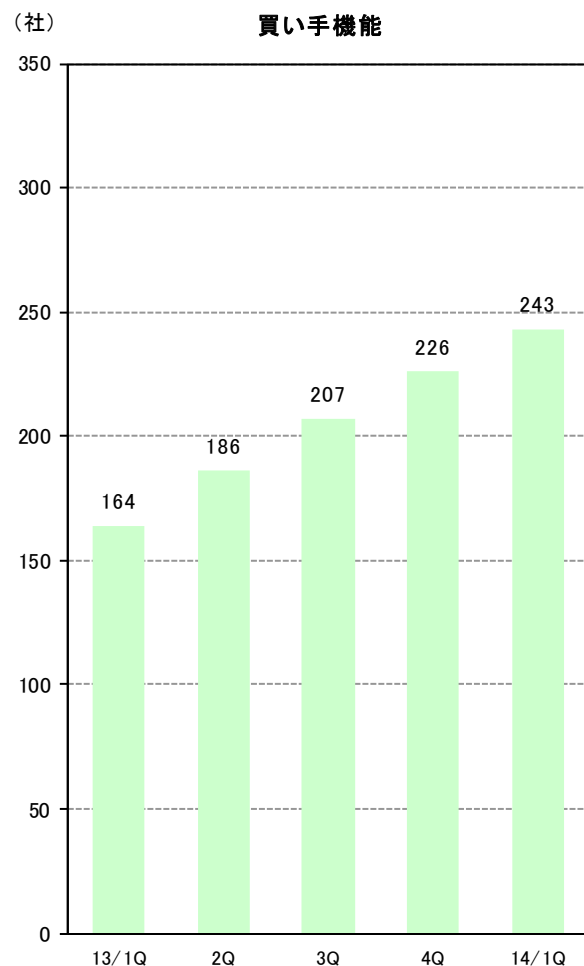


※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

買い手機能は前期末比**17社増**の**243社**、卸機能は**7社増**の**298社**、メーカー機能は**91社増**の**5,055社**。

自社システムでの利用及び取引先との利用が拡大。

新システム「ASPメニュー管理システム」の利用はサービス開始1年で**100社**を達成。

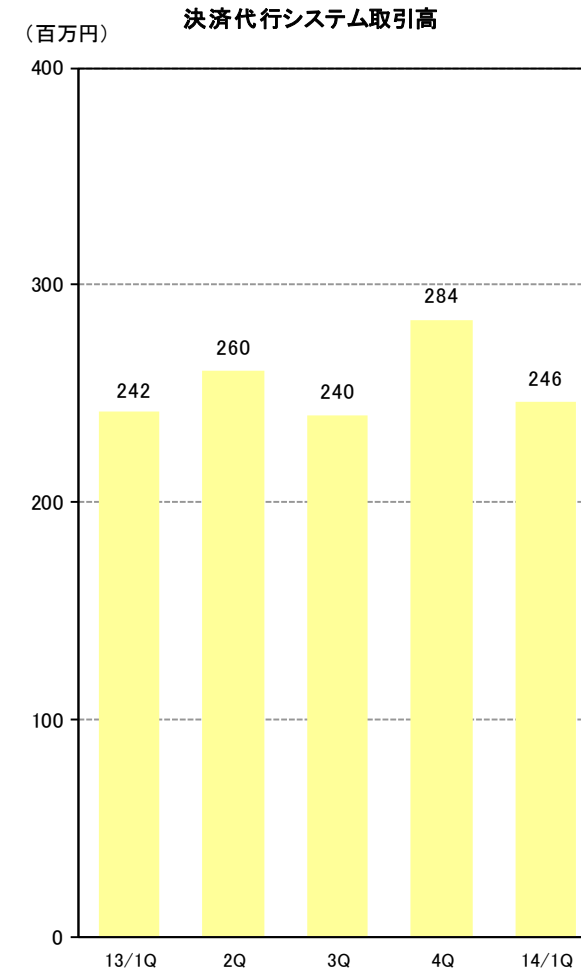
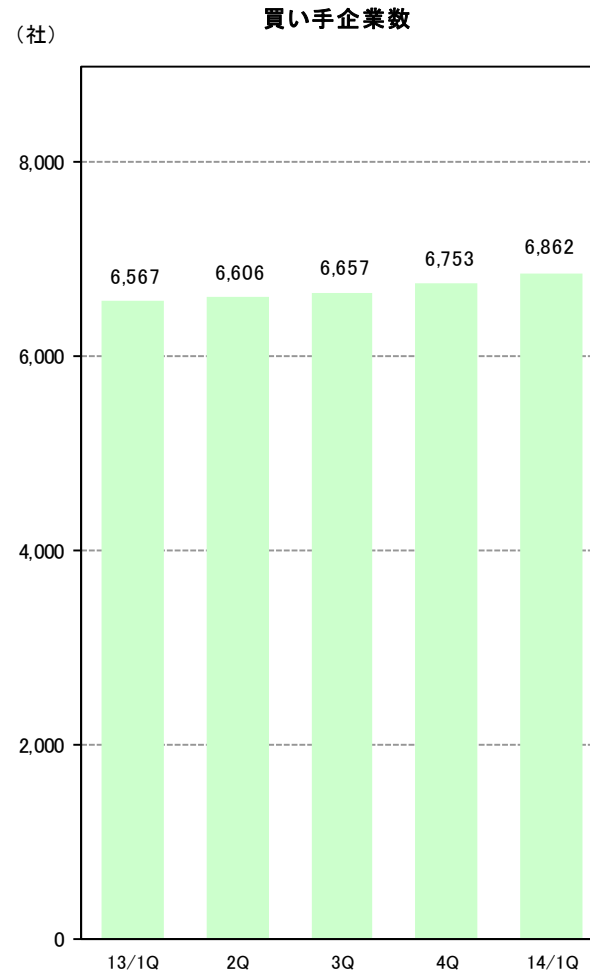
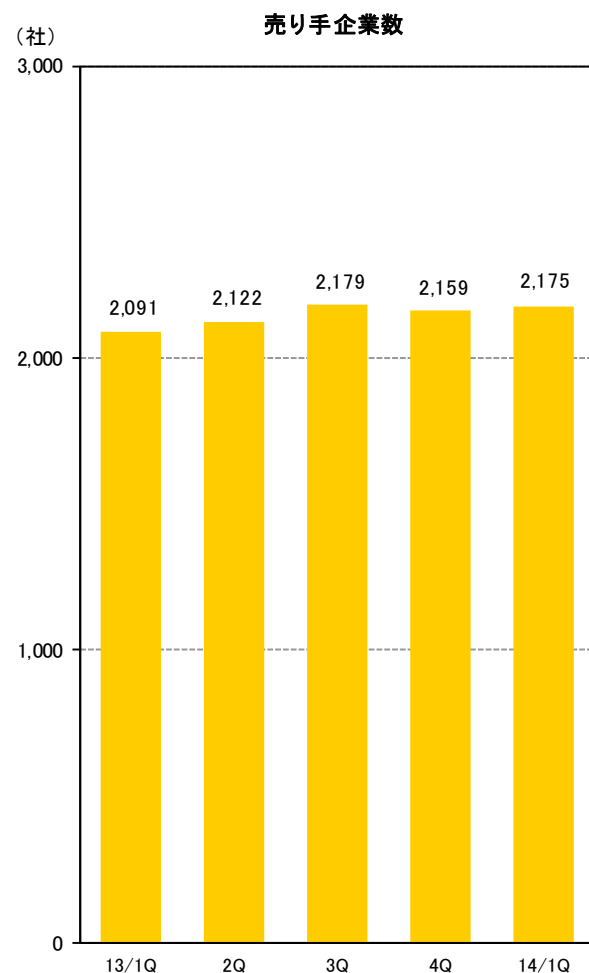


※グラフの社数は、各四半期末の数値です。

売り手企業数は前期末比**16社増**の**2,175社**、買い手企業数は**109社増**の**6,862社**。

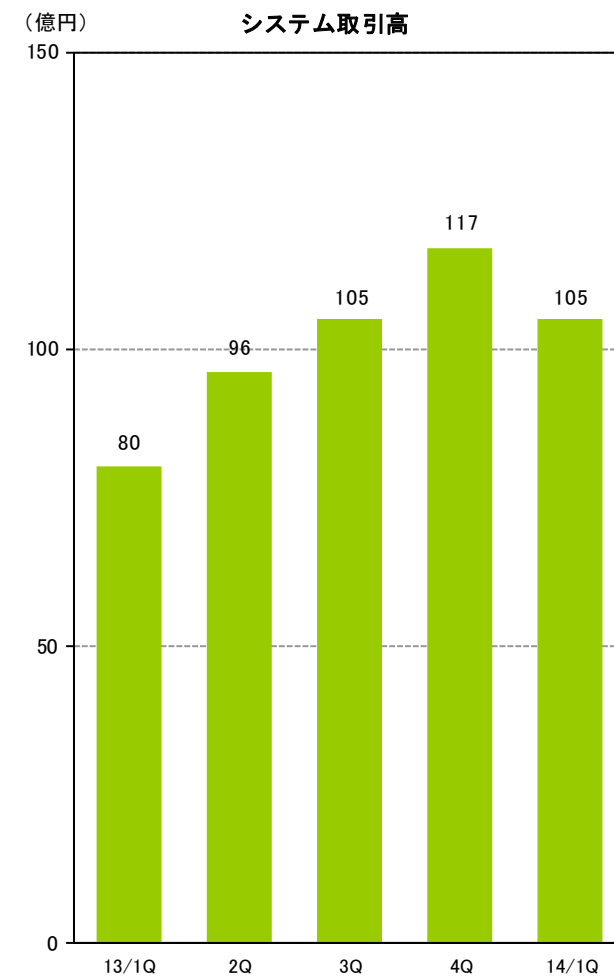
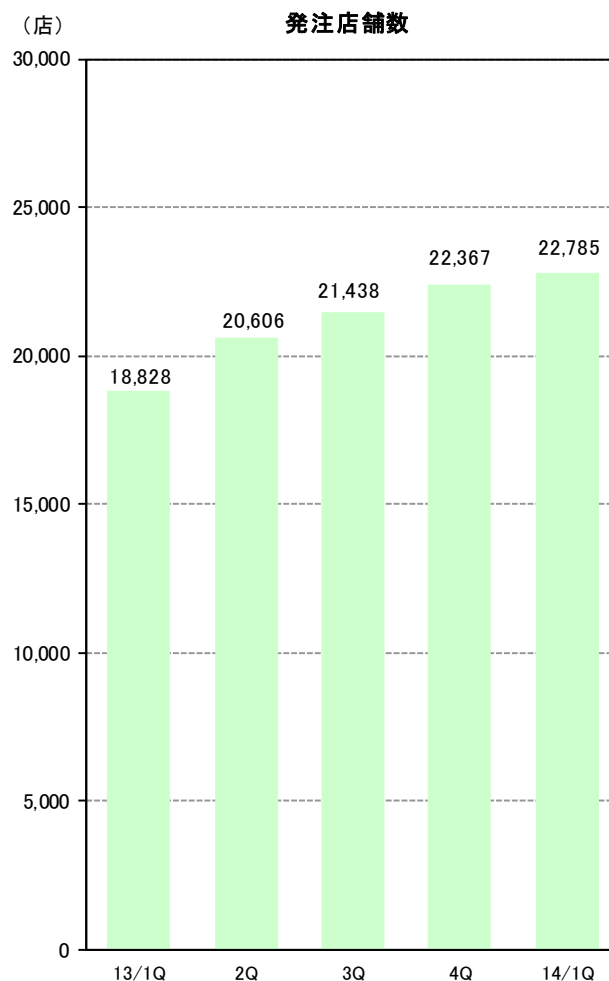
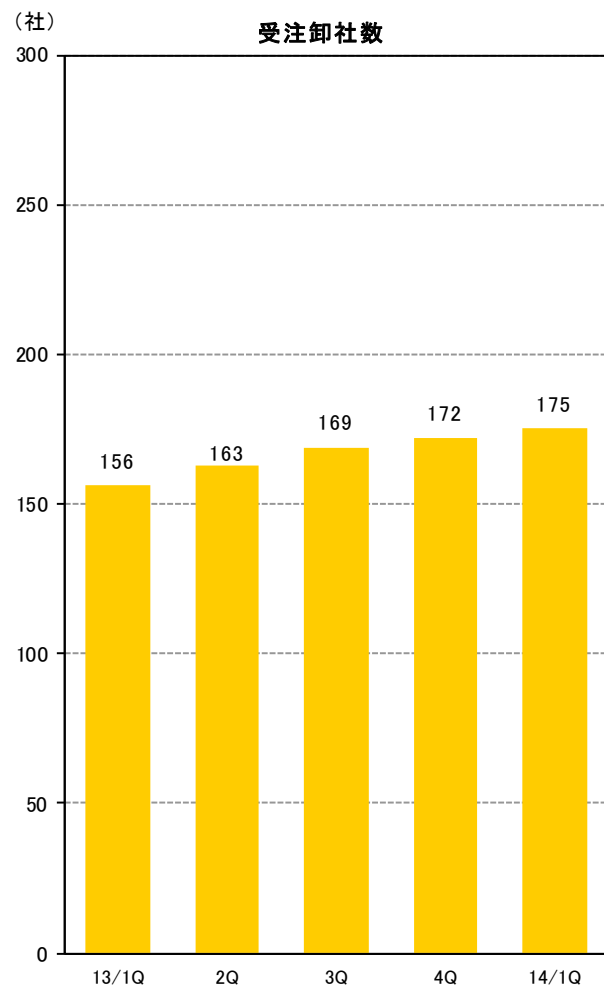
全国でのセミナー開催による新規獲得の強化を図る。

決済代行システム、アウトレットマートは3月に取引が増加。



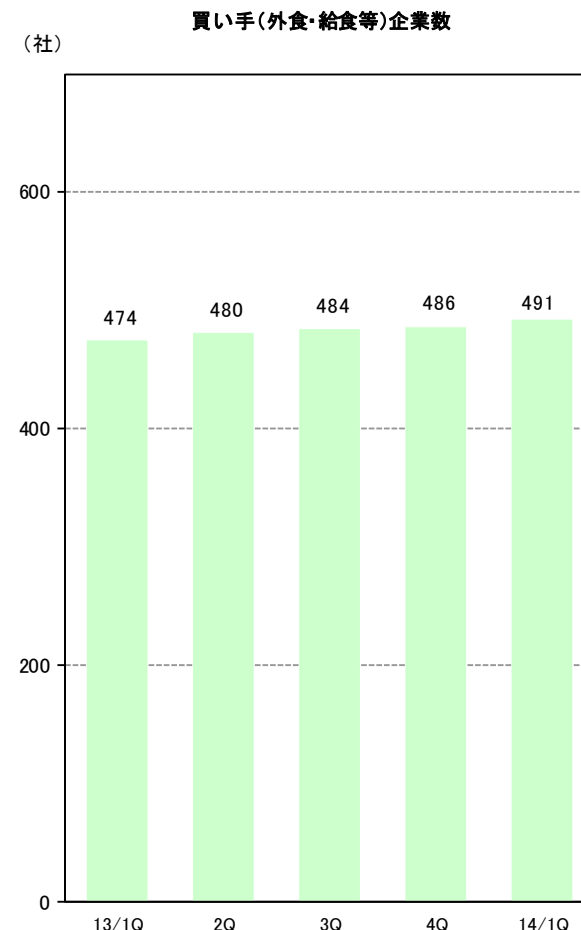
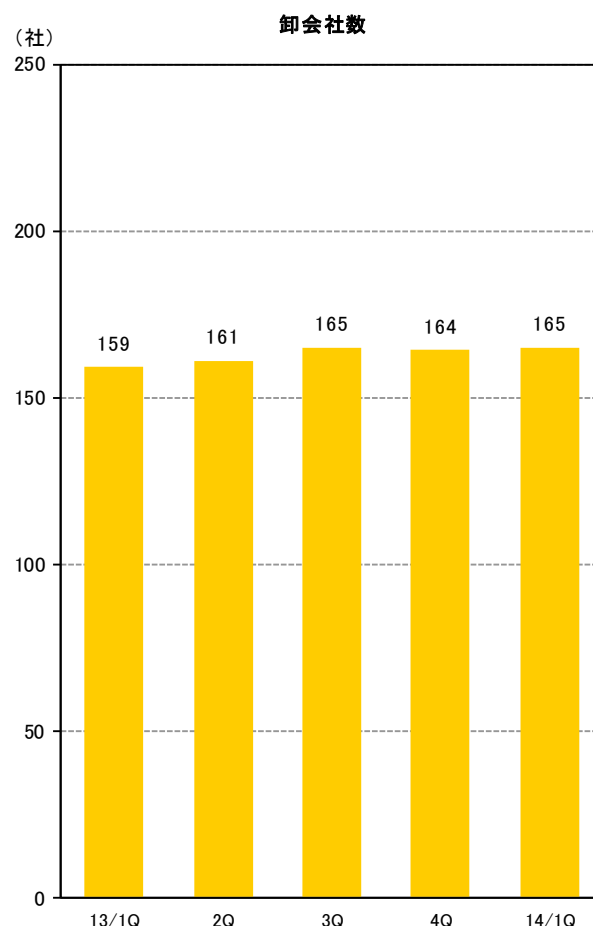
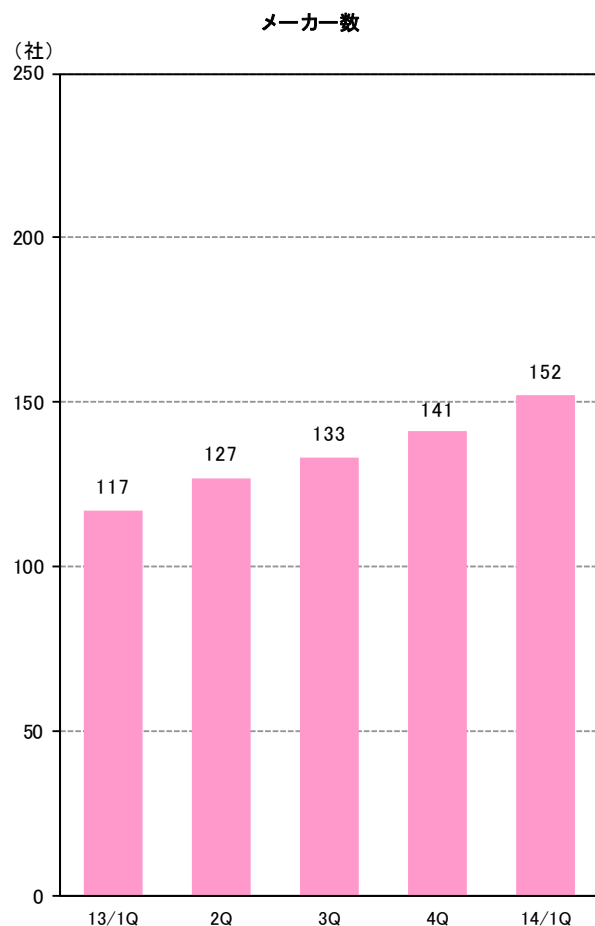
※グラフの社数は、各四半期末の数値です。

受注卸社数は前期末比**3社増**の**175社**、発注店舗数は**418店舗増**の**22,785店舗**、取引高は前年同期比**31.6%増**の**105億円**。
卸会社のデータ受注率・売上のアップを目的としたコンサルティング、基幹システムとのデータ連動を推進。
他業界BtoB（ビューティー、メディカル インフォマート）の実績作りを推進。



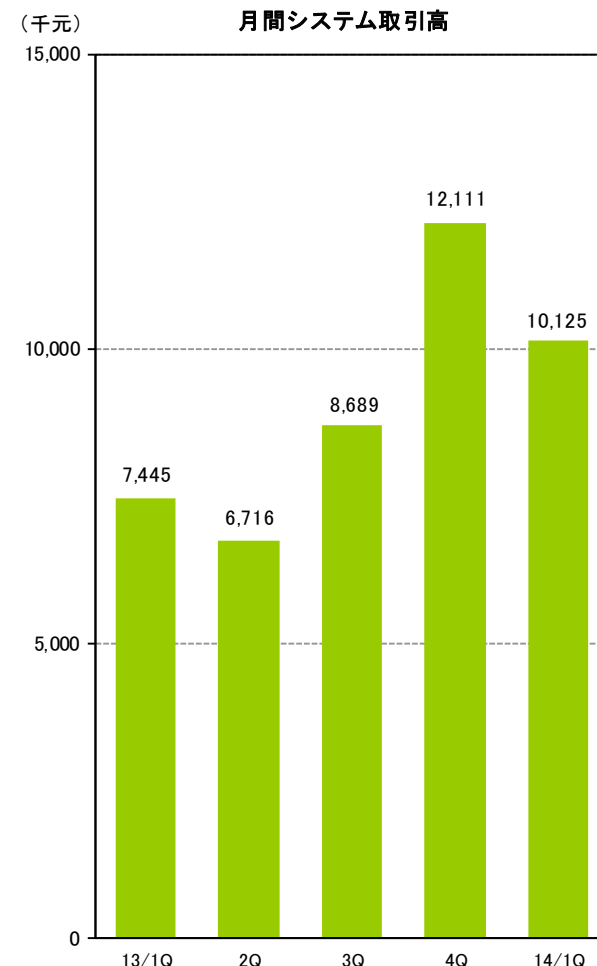
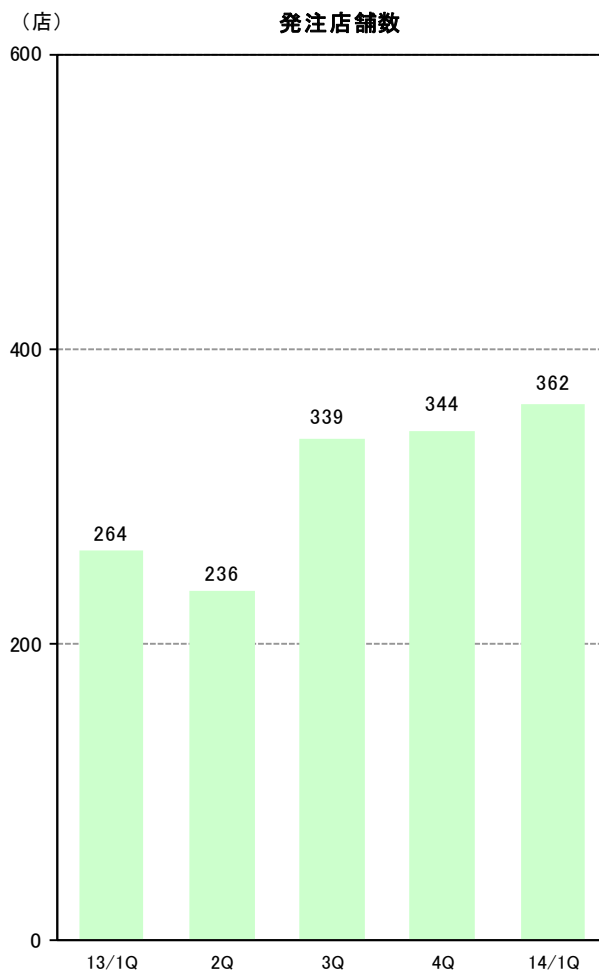
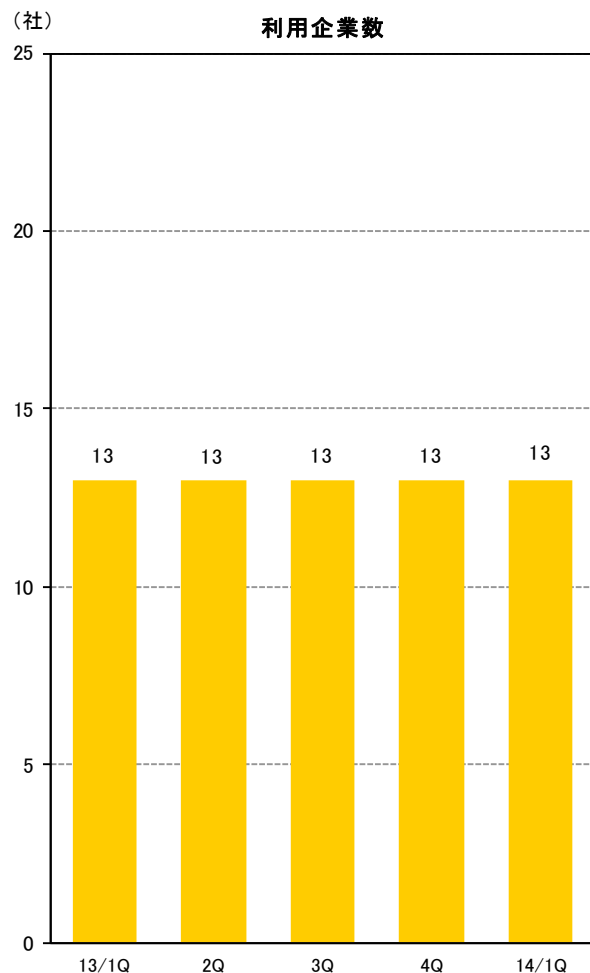
※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

「販促支援システム」のメーカー数は前期末比**11社増の152社**、卸会社数は**1社増の165社**、買い手企業数は**5社増の491社**。
メニュー（レシピ）開発サービス、ソーシャルデータ活用・分析サービスの利用が増加。



※グラフの社数は、各四半期末の数値です。

中国の「SaaSシステム」利用企業数は、新規稼動が第2四半期以降となった関係で増減がなく**13社**。
発注店舗数は前期末比**18店舗増の362店舗**、月間システム取引高は前年同期比**36.0%増の1千万元**（約1.7億円）。
システムの受託開発は計画通り進み、売上高が増加。



※グラフの社数・店舗数は、各四半期末の数値です。

※グラフの取引高は、各四半期の最終月1ヶ月の数値です。

Ⅲ. 2014年12月期 計画

※2012年2月14日公表の「2012-2014年度中期経営計画」の3年目(最終年度)になります。

業界標準化へ向けたフード業界BtoBの強化

「FOODS Info Mart」利用企業数36,000社超、システム取引高1兆円を目指す。

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」、「海外事業」の利用企業数の増加を推進し、両事業を黒字化する。

他業界BtoBの展開

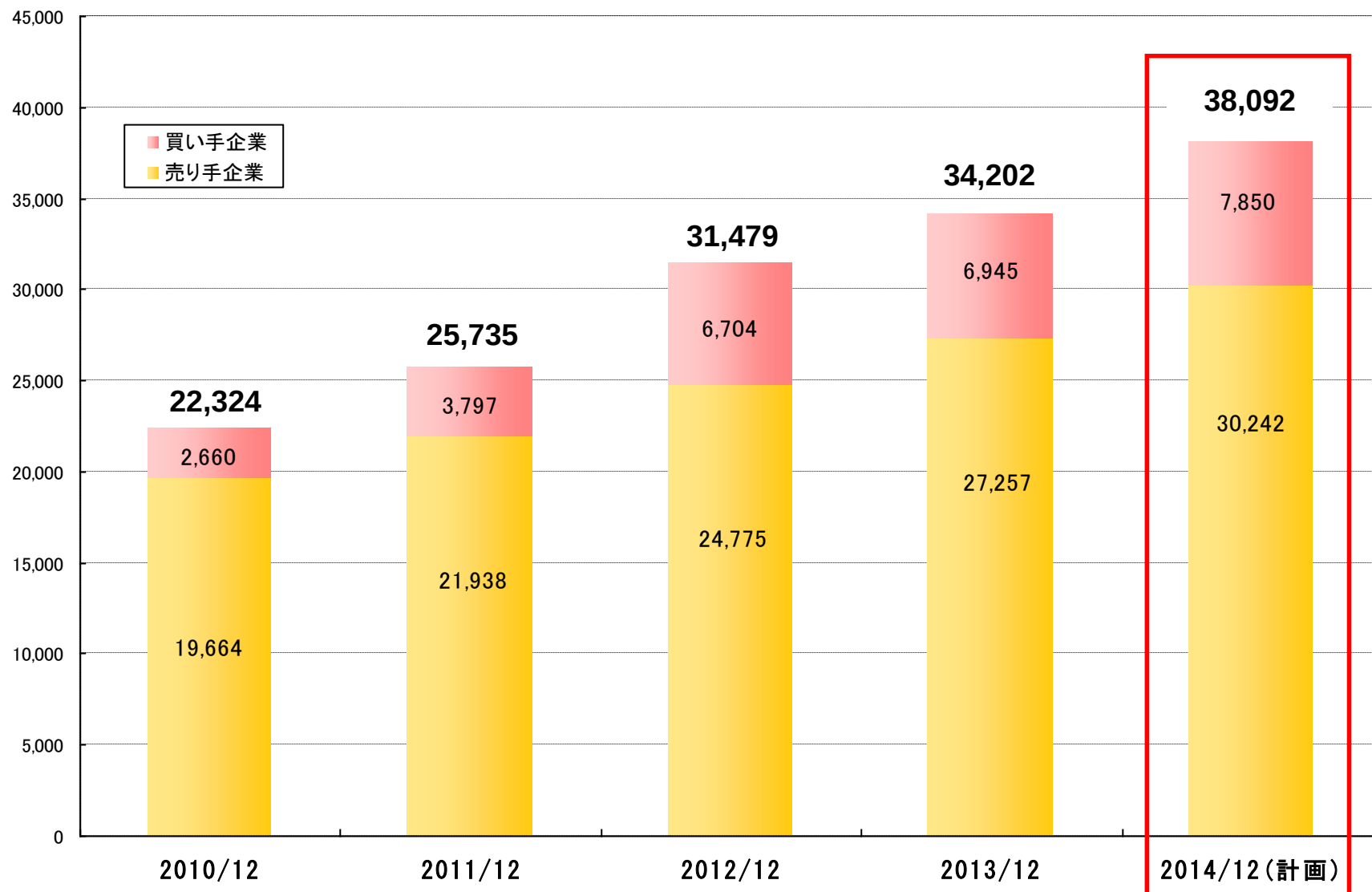
「BEAUTY Info Mart」、「MEDICAL Info Mart」を中心に他業界BtoBを展開し、各業界でのIT化に向けた仕組み作りを行う。

BtoB&クラウドプラットフォームの始動

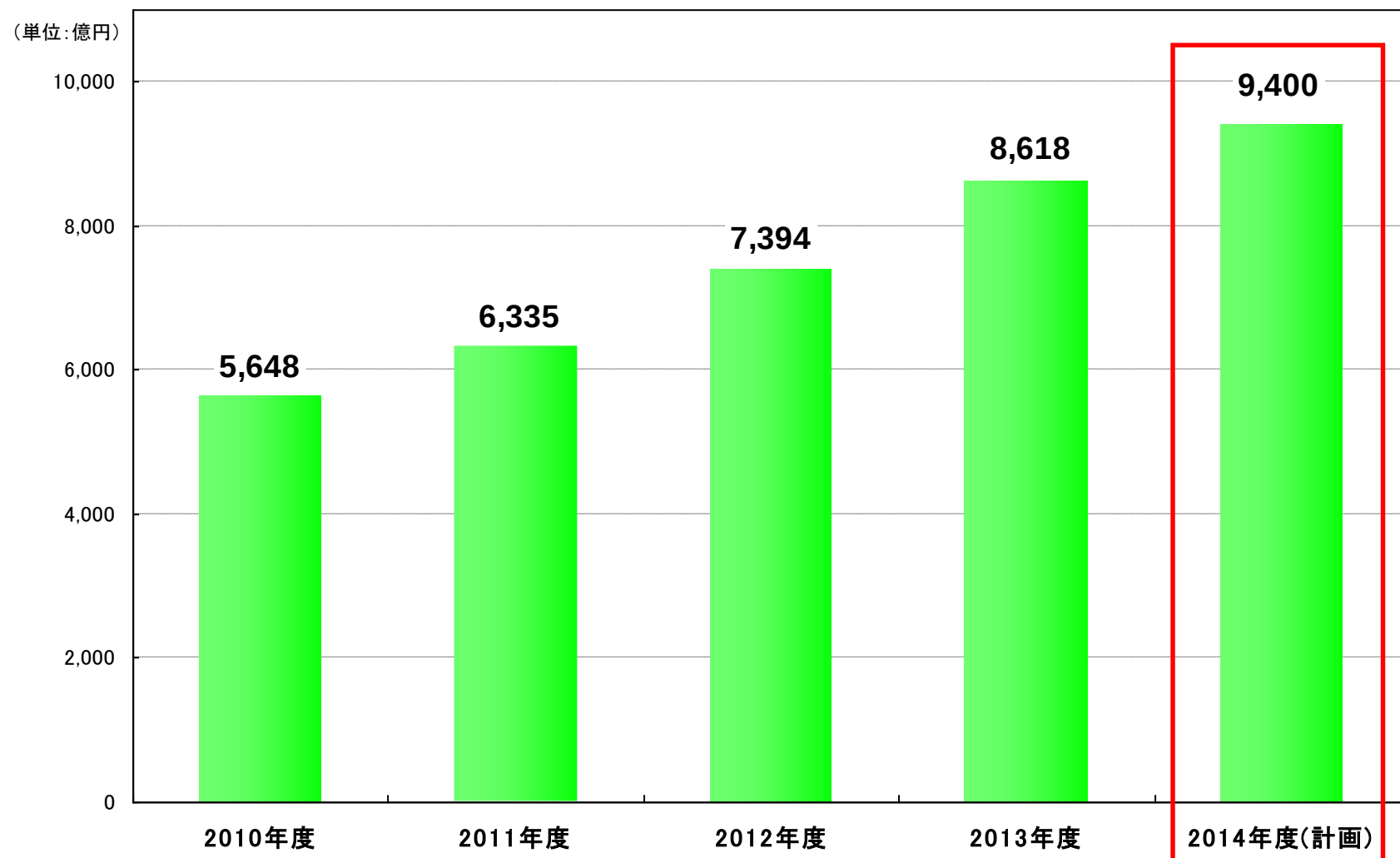
「次世代プラットフォーム」であるBtoB&クラウドプラットフォームの2013年9月リリースを起点にITテクノロジーを重視する経営を推進。

フード業界標準プラットフォームへ向け、利用企業数を前期末比**3,890増**の**38,092社**へ拡大

(単位:社)



ASP受発注、受注・営業システムで前期比**9.1%増**の**9,400億円**、外食市場シェア**13.5%**へ拡大



2012年外食産業市場規模、23兆2,386億円(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6兆9,715億円となり、当社2014年度取引高9,400億円は13.5%にあたります。(当社計算による)

（単位：百万円）

	2013/12期 実績	2014/12期 計画	前期比 増減率
売上高	4,339	5,212	20.1%
売上原価	1,490	1,161	-22.1%
売上総利益	2,849	4,053	42.3%
販管費	1,754	2,017	15.0%
営業利益	1,094	2,035	85.9%
経常利益	1,107	2,026	83.0%
当期純利益	631	1,214	92.4%
売上高経常利益率	25.5%	38.9%	13.4%

TOPICS

□売上高：6事業の利用拡大によるシステム使用料の増加。

□売上原価：「次世代プラットフォーム」のリリースに伴う既存プラットフォームの償却が前年度末に完了し、ソフトウェア償却費が大幅に減少。

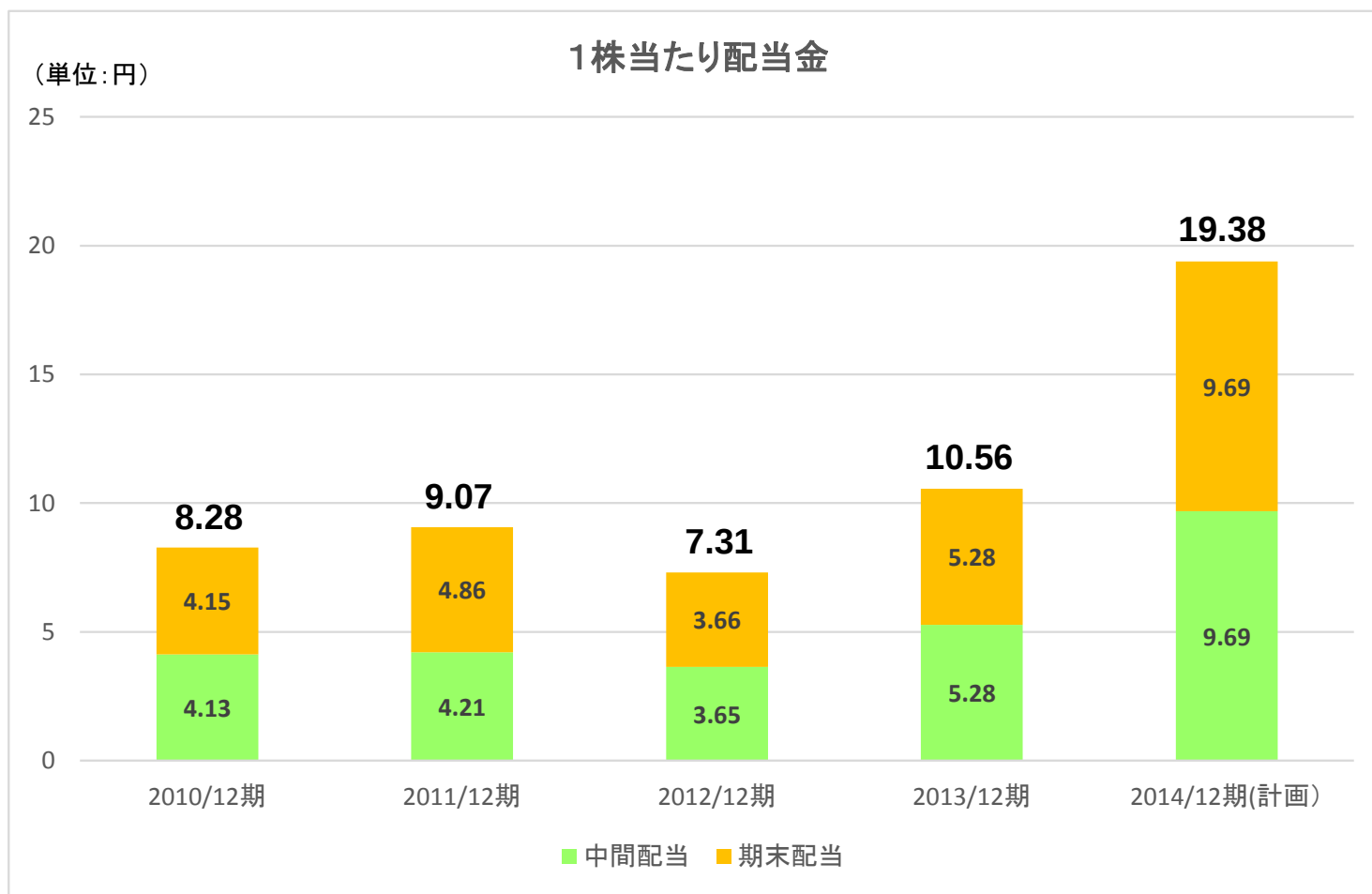
□販管費：今後の成長へ向けた人員増（新卒採用中心）による人件費の増加等。

□営業利益：売上高の増加及び原価低減で大幅増加。「ASP受注・営業システム」、「クラウドサービス」が黒字転化。

※上記売上高、営業利益、経常利益、当期純利益の計画値は2012年2月14日公表「2012-2014年度中期経営計画」の計画値と変更はありません。

IV. 株主還元について

当社は、株主の皆様への配当金が最も重要な還元と考え、経営成績の向上及び財務体質の強化を図りつつ、**「インフォマートの個別業績に基づく基本配当性向 50%」**を配当の基本方針としております。



(注) 2013年1月1日付で株式1株につき200株の株式分割、2013年7月1日付で株式1株につき2株の株式分割、
2014年1月1日付で株式1株につき2株の株式分割を行っております。グラフ中の配当金は当該株式分割が行われたと仮定して算定しております。

V. 補足資料

■ 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	10億2,902万円
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	287名(正社員229／派遣58)(2014年3月末)
共同事業先	(一般(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(2014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(2014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	223万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(2014年3月末)
株主	Infomart International Ltd 100%

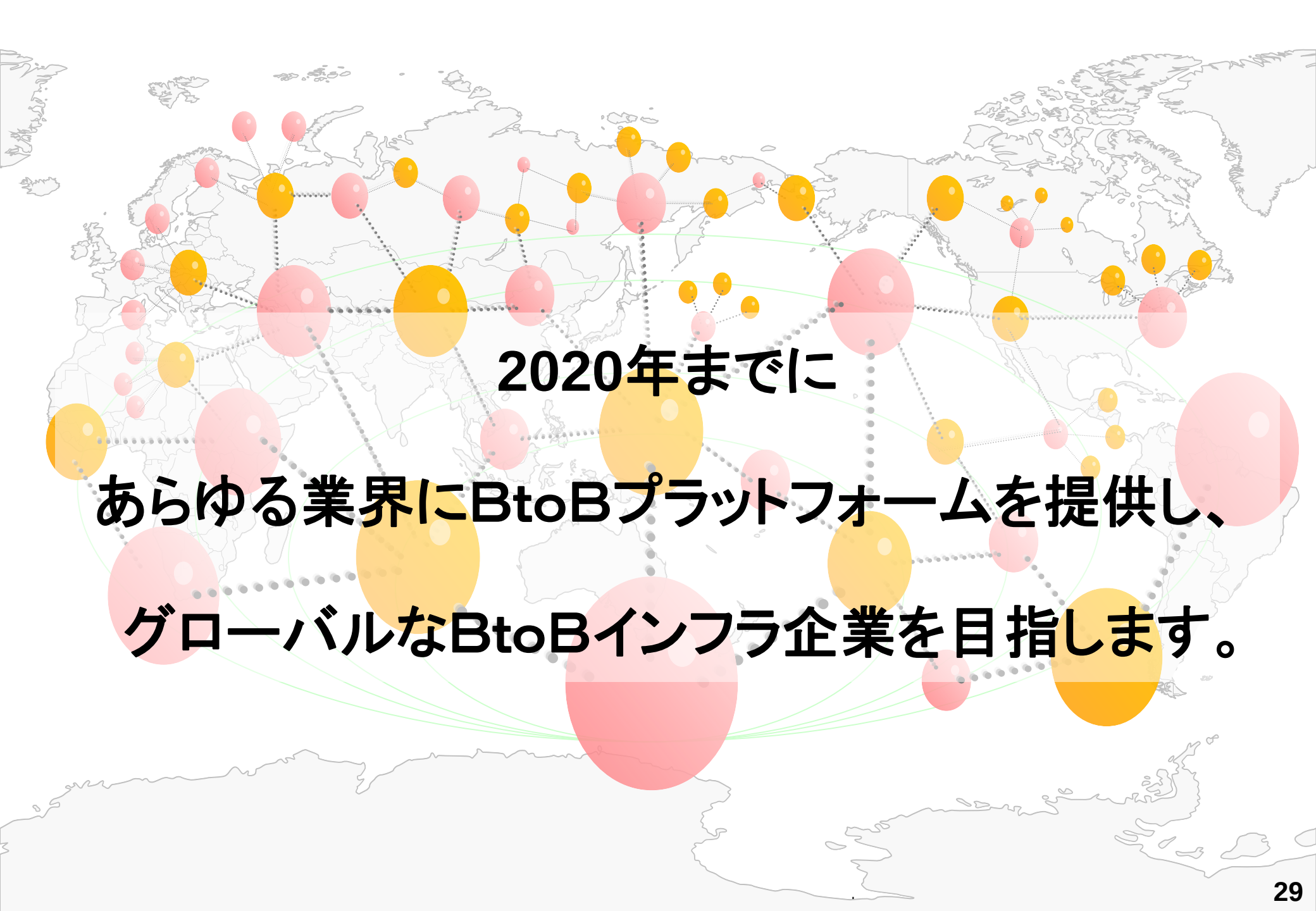
■ Etong world (Beijing) consulting Co.,LTD

商号	易通世界(北京)咨询有限公司
代表者	董事長 费磊
所在地	中国 北京
設立／決算期	2008年08月05日 / 12月期
資本金	638万中国元
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(2014年3月末)
株主	费磊 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 月間取引金額の1.1% (10万未満無料) ※初期費用(買い手) 300,000円 ~ 1,000,000円
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	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メニュー管理システム	自社メニューの原価率、調理工程等をWeb上で一元管理	本部: 10,000円、店舗: 500円 ※初期費用 300,000円 ※オプション機能 外部アップロード機能 30,000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) 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 メニュー開発、提案サービス	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200,000円~ メニュー開発 1メニュー 10,000円~20,000円
海外事業	中国版BtoBシステム	「SaaSメーカーシステム」	メーカー 2,000円 ※初期費用(メーカー) 25,000円
		「SaaS卸・代理店システム」	卸・代理店 1,000円 ※初期費用(卸・代理店) 15,000円
		「SaaS受発注システム」	買い手企業 (本部: 5,000円/店舗: 100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)



**2020年までに
あらゆる業界にBtoB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ます。**

当資料に記載された内容は、2014年4月30日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により予告なしに変更される可能性があります。

投資に際しての最終的な判断は、お客様自身がなされるよう、お願いいたします。

本資料は株式会社インフォマートによって作成されたものです。