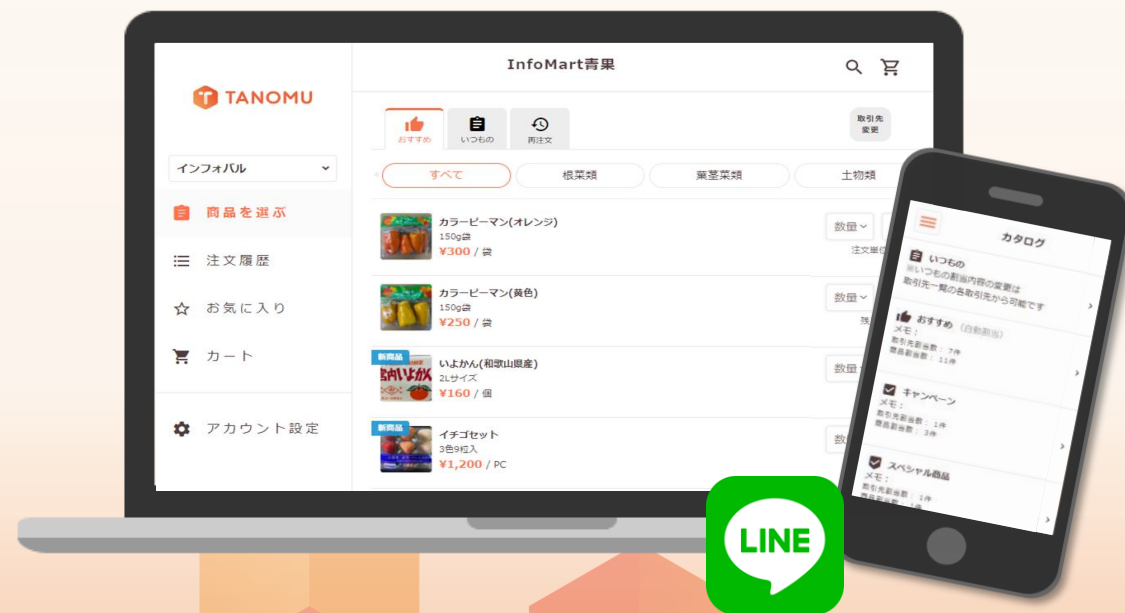


～受注業務の効率化と売上UPを実現～

食品卸企業様向けの受発注システム





業務効率・売上アップに
貢献する受注・販促サービス

TANOMUとは

実際のデモ画面のご紹介

導入効果、導入事例のご紹介

導入までのスケジュール

料金体系

会社概要

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 中島 健／代表取締役副社長 木村 慎
事業内容	BtoB（企業間電子商取引）プラットフォームの運営
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
所在地	・札幌営業所（北海道札幌市）・名古屋営業所（愛知県名古屋市） ・西日本営業所（大阪府大阪市）・福岡営業所（福岡県福岡市） ・沖縄営業所（沖縄県那覇市）・三軒茶屋ラボ（東京都世田谷区）
設立	1998年（平成10年）2月13日
資本金	32億1,251万円（2025年3月末現在）
従業員数	732名（連結）、704名（単体）（2025年3月末現在）
主要取引銀行	株式会社三井住友銀行（新橋法人営業部） 株式会社三菱UFJ銀行（麻布支店） 株式会社みずほ銀行（赤坂支店） 株式会社りそな銀行（虎ノ門支店）
上場市場	東京証券取引所プライム市場（証券コード2492）

インフォマートはタノムを連結子会社化しました。

2021年2月にタノムと資本業務提携し、販売代理店として「TANOMU」の拡販に取り組んでまいりましたが、フード業界全体へのDXをさらに浸透させ、卸企業の受注デジタル化100%の実現を加速化できると判断し、2024年3月、タノムの連結子会社化しました。

卸 企 業 様
り 添 い 宣 言

株 式 会 社 イ ン フ ォ マ ー ト



BtoBプラットフォーム 利用実績

（2025年3月末）

・企業数……………	1,174,263社
・事業所数……………	2,187,561事業所
・担当者数……………	3,178,396名
・年間流通金額…………… （2024年度）	62兆9,565億円



**食品業界の企業間取引を
デジタル化し**

**経営課題に対応できる
環境を整える**



食品業界を取り巻く大きな課題

人手不足



物価高騰



薄利

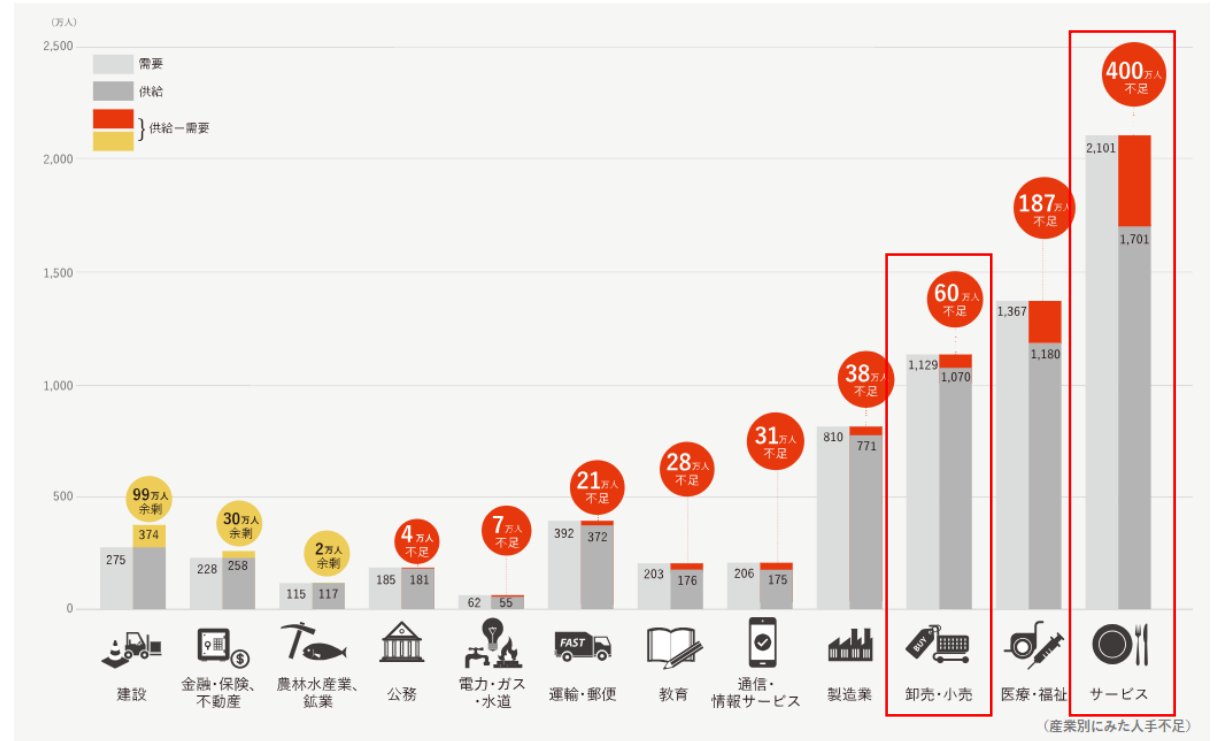
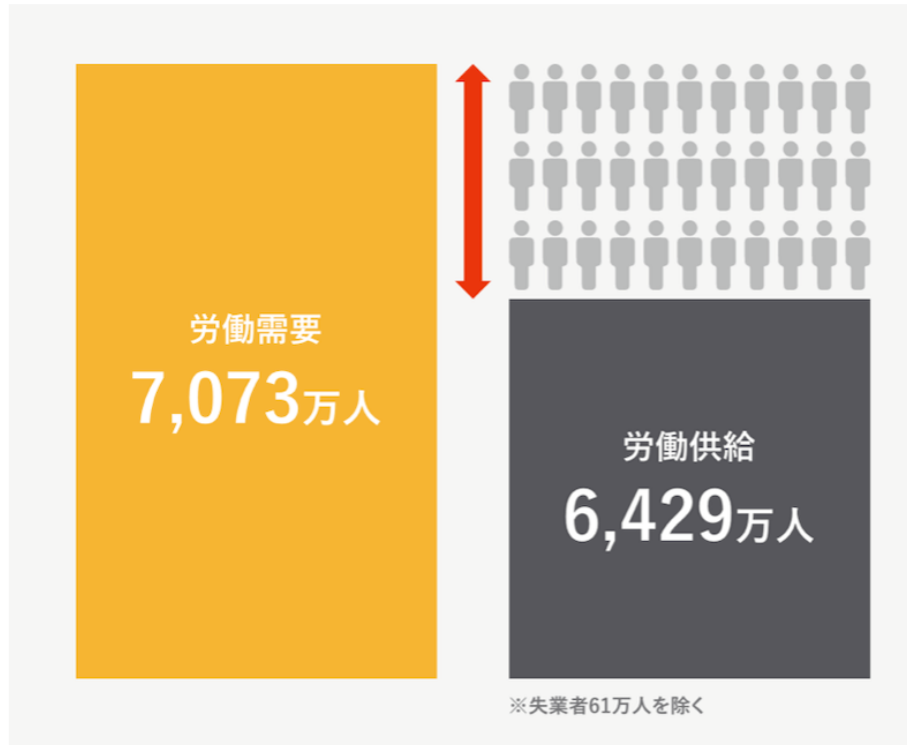


人手不足



2025年現在でも「人手不足」が顕著だが、
2030年には大幅な労働供給不足が想定される。

【出典】株式会社パーソル総合研究所「労働市場の未来推計2030」



サービス業、卸売・小売業全体で460万人の不足が見込まれる。

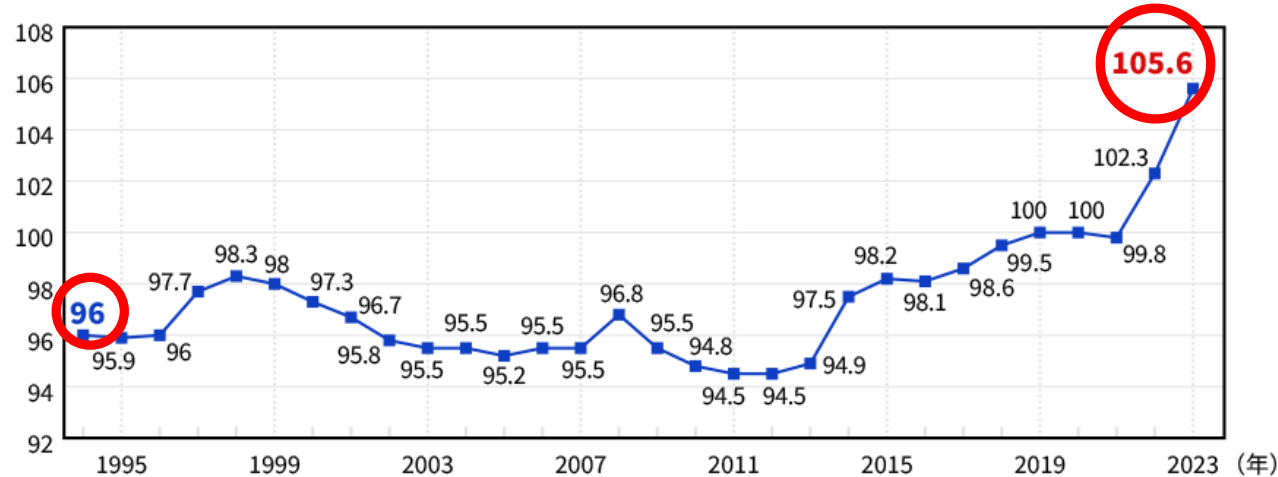
物価高騰



とまらない物価高騰。

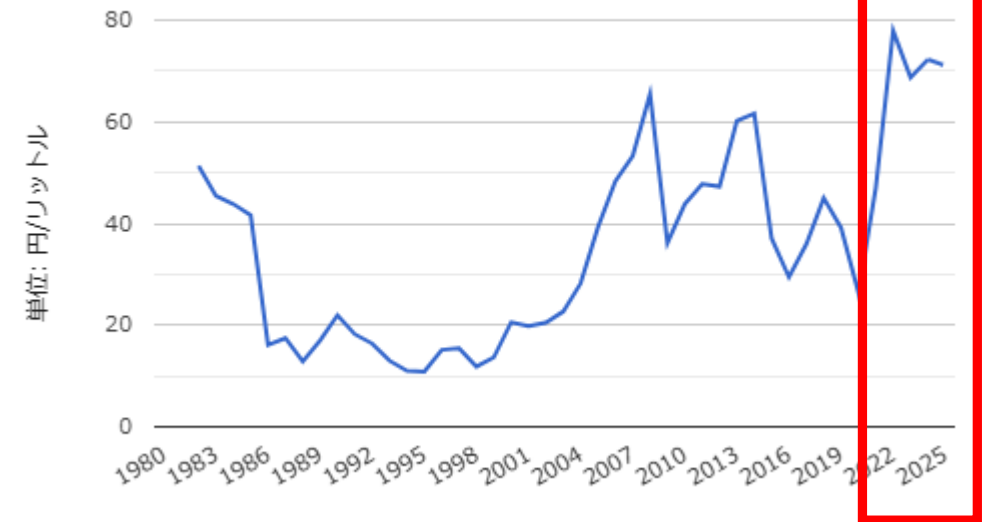
約30年で物価は約1割上昇。原油価格も依然高値を推移。

約30年間の日本の消費者物価指数(総合指数)の推移



【出典】明治安田生命保険相互会社「ライフフィールドマガジン」

WTI原油価格の推移(1980~2025年)



【出典】世界の経済・統計 情報サイト「世界経済のネタ帳」

物価高の影響でコストが増え、利益率低下のリスクが高まっている。

薄利



食品関連業界は、あらゆる産業の中でも利益率が最低水準であるのが現状。

産業大分類	売上高経常利益率
不動産業，物品賃貸業	10.9%
学術研究，専門・技術サービス業	9.5%
情報通信業	6.5%
建設業	5.2%
製造業	5.1%
サービス業（他に分類されないもの）	4.3%
生活関連サービス業，娯楽業	2.8%
卸売業	2.7%
小売業	2.6%
運輸業，郵便業	1.9%
宿泊業，飲食サービス業	1.3%

【参考】中小企業庁＞中小企業実態基本調査＞令和5年確報（令和4年度決算実績）

＜利益を圧迫する要因＞

激しい価格競争

- ・顧客（飲食店・小売店）優位な価格設定
- ・仕入れ価格と販売価格の差（粗利）が小

外的要因

物流コストの負担大

- ・原油価格高騰によるガソリン代のコスト増
- ・短期配送、且つ冷蔵冷凍便によるコスト増

外的要因

DX・自動化の遅れ

- ・属人化、且つ慣習化したアナログ業務によるコスト増
- ・他業界に後れを取っている業務のデジタル化

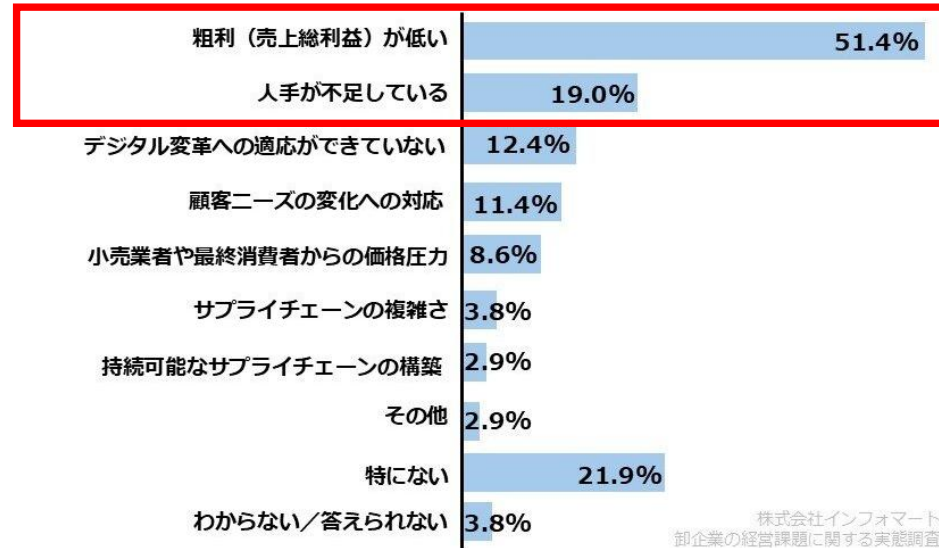
内的要因

外的要因に対する打ち手は見つけにくい。
⇒**内的要因に対する打ち手で利益を確保する必要がある。**

食品卸企業の経営課題に関する実態調査

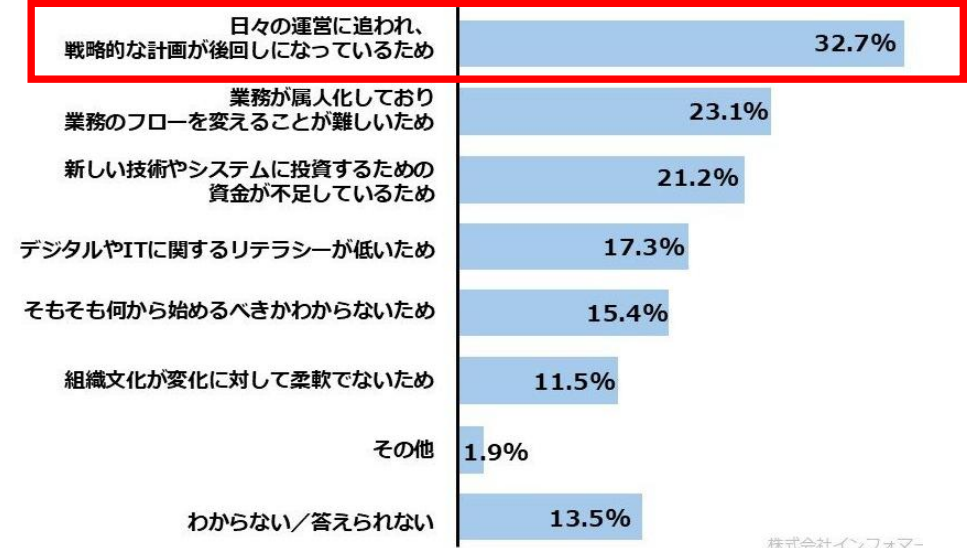
＜当社BtoBプラットフォーム受発注ユーザーである卸企業の経営者・役員105名に、経営課題に関する実態調査の結果＞

あなたが現在感じている課題を教えてください。（複数回答）



株式会社インフォーマー
卸企業の経営課題に関する実態調査
(n=105)

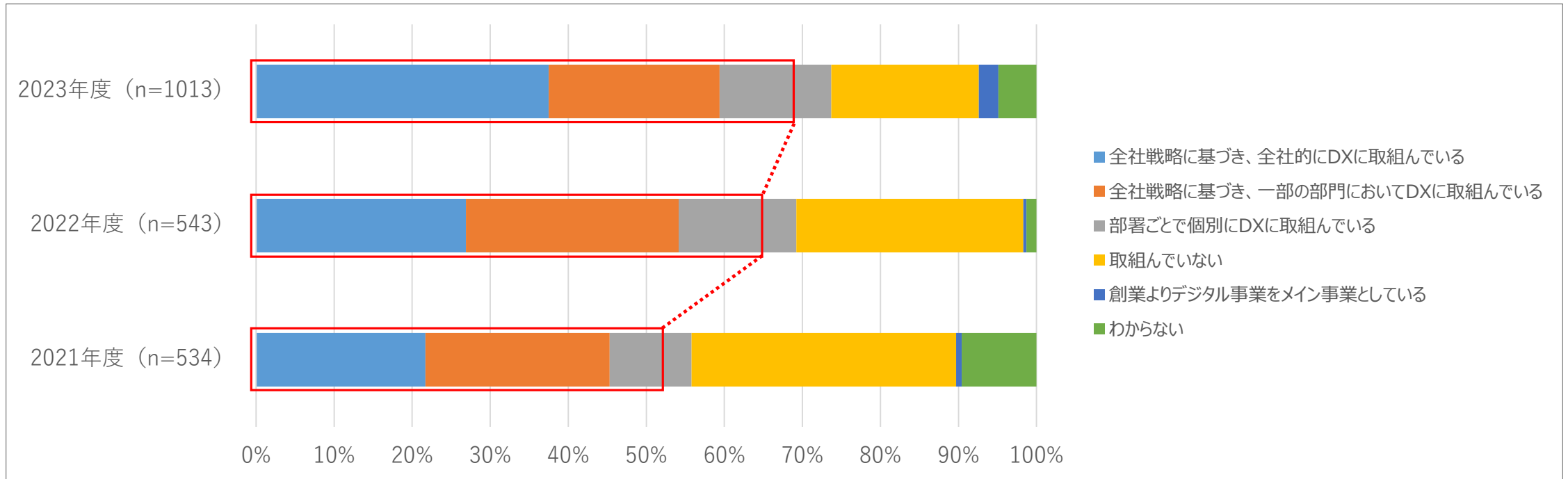
経営課題に対して対策がとれていないと思う理由を教えてください。（複数回答）



株式会社インフォーマー
卸企業の経営課題に関する実態調査
(n=105)

利益や人手不足に対する課題は感じているが、そこに取り組む時間を創出できない状況。
⇒今まさに、デジタル、DXで時間を創出し、課題解決に取り組むべきタイミング

日本国内におけるDXの取り組み状況



【参考】中小企業庁＞IPA（独立行政法人情報処理推進機構）＞DX動向2024（データ集）

2021年度の55.8%から2023年度は73.7%に増加。着実にDXが企業に浸透。

⇒DXによる課題解決が標準化しています！

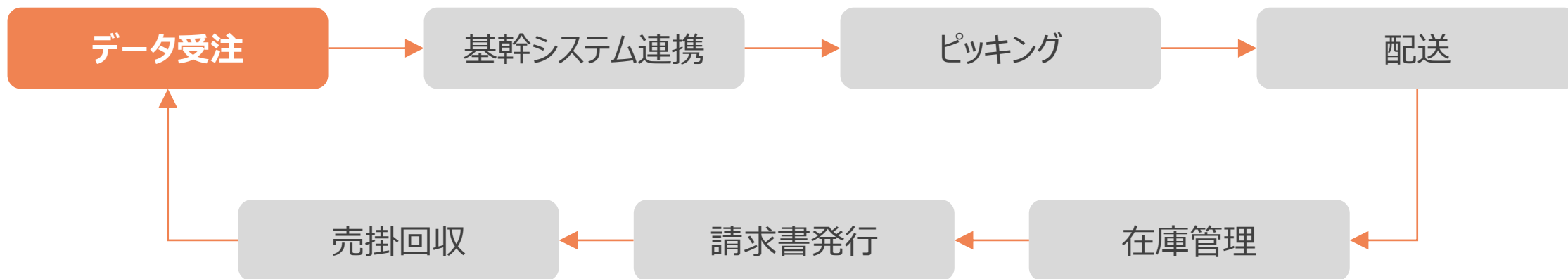
**DXに取り組むと言っても、
どこから手を付ければ良い？**

答えは、

受注のデジタル化

受注をデジタル化すべき理由①

受注は全ての業務の起点



データ受注をすることで、基幹システム連携により手入力が不要となり、その後の業務工程を大幅に効率化することができます。

受注をデジタル化すべき理由②

データ受注ならではの優位性

履歴が残る

「言った」「言わない」を
解消

転用できる

販売システムの手入力を
解消

明確になる

商品/数量/単位の間違いを
解消

データ受注をすることで、言い間違い、聞き間違い、思い込み
などの人的ミスを解消することができます。

受注デジタル化による成功事例

大和物産株式会社



FAX-OCRとCSV取込で、
受注**7割**をデジタル化。

point☞

1日の受注業務にかかる時間を
90分から30分に削減

カネジン食品株式会社



電話・FAX受注を**99%**
デジタル化。DXでストレス削減。

point☞

ほとんどの取引先がLINEに
よる発注に賛同

株式会社スープ工房



受注**8割**をデジタル化。労働環境
の改善で離職率を減らしました。

point☞

受注ミスが解消！飲食店の
ほとんどが発注切り替え

受注のデジタル化による4つのメリット

業務の効率化



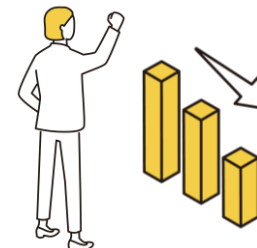
リアルタイムでの
状況把握



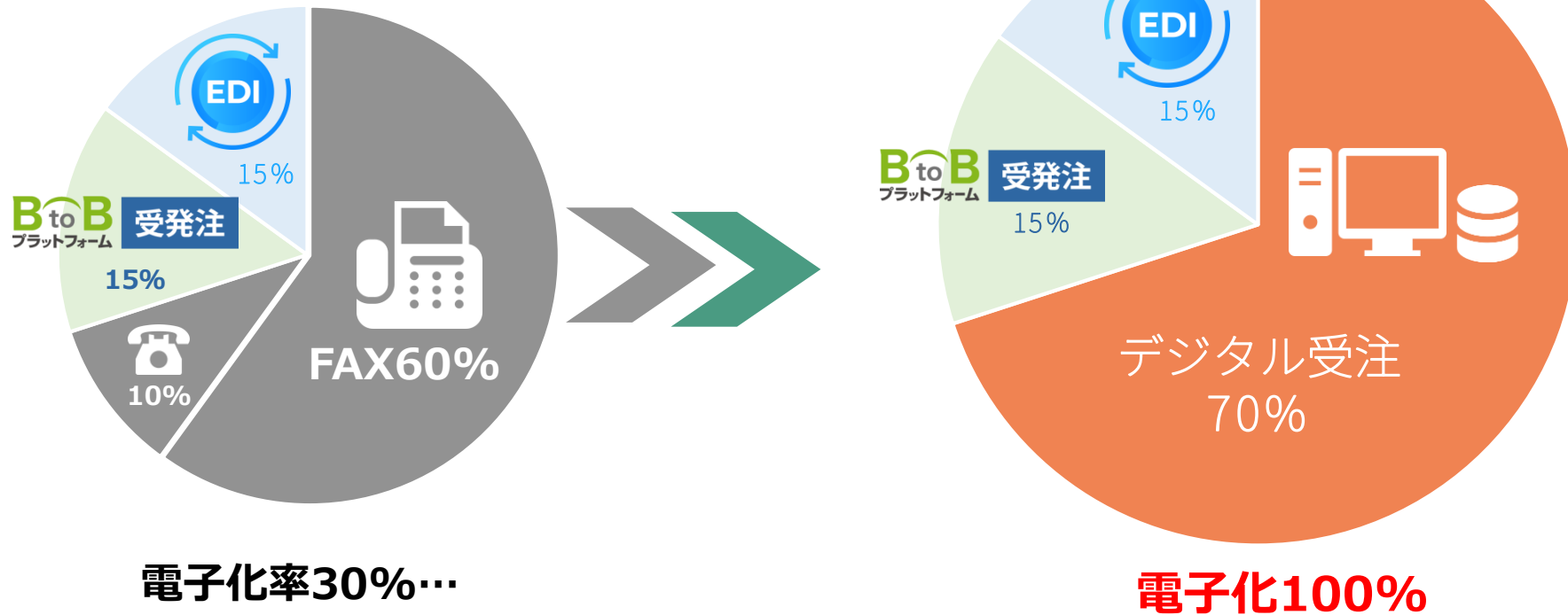
人手不足対策



コスト削減



受注の現状と、目指すべき姿

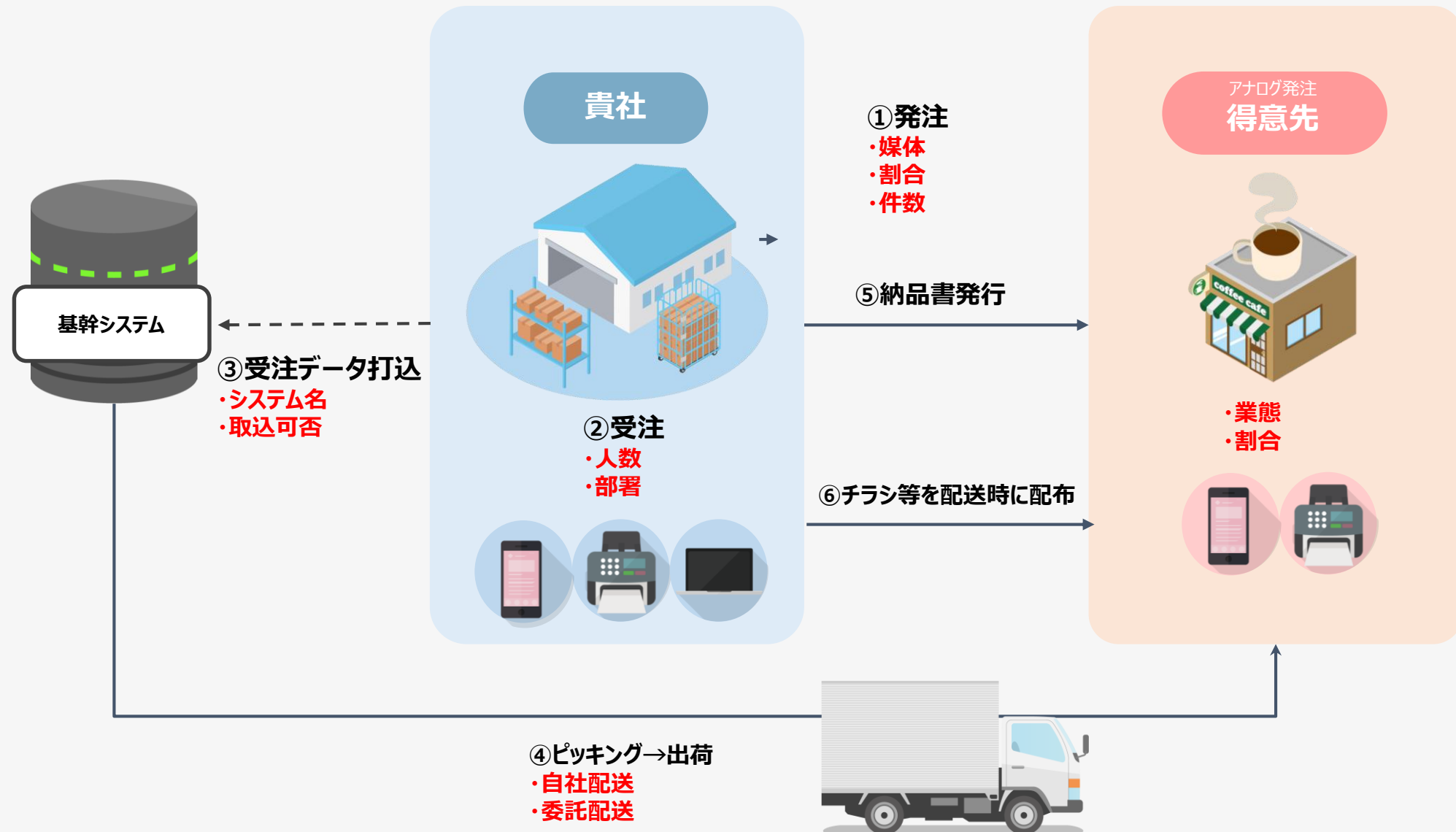


アナログな部分を可能な限り減らし、DX化することで業務効率化を実現します



最適なお提案の為に...

よくある卸企業の業務フロー



受注管理の課題

「FAX
送った送って
ない」で得意
先とトラブル
に

受注手段の
増加

営業マンへの
直接発注で
困っている...

販促・売上の課題

売上UPを
図りたいが、
営業する時間
が足りない

新しい
営業手法を
見い出せない

商品提案機会
の減少

入力業務の課題

留守電の
書きおこし

入力間違いに
よる納品ミ
ス、クレーム

様々な手段に
よる受注の入
力の手間

不測の事態の課題

営業担当が急な
クレーム対応が
できず役職者の
業務負担

予測できない欠
勤があり、
事務作業、配送
手配が遅れてし
まう

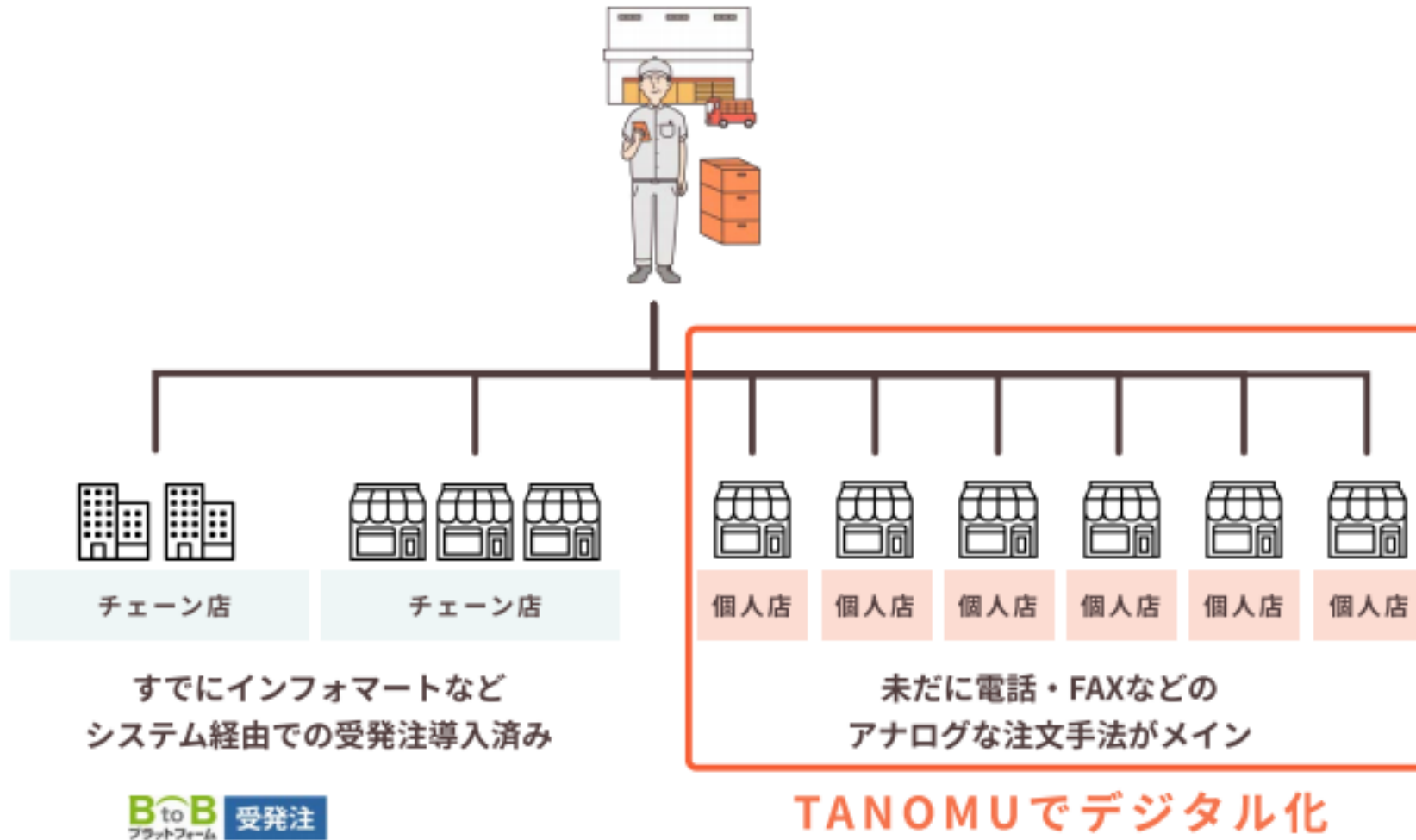
貴社もこのような課題にお悩みではありませんか？



TANOMUについて

TANOMUについて

TANOMUは、今までアナログで大変だった個人店からの受注や、販促案内をパソコンやスマートフォンで簡単に行うことができるサービスです。



導入実績（一部抜粋）

食肉

太金畜産株式会社



CHEERFUL FOODS CORPORATION

丸山 業務用食肉卸



トーチ

東日本食肉株式会社

SFS
SAPPORO FOOD SERVICE

Shokuryu KYOWA
株式会社 ショクリュー

安政三年 1856年 創業
牡蠣・水産物の仲卸

山川
やまこさ

築地 中島水産

水産

青果

ベジクル 株式会社 恵千フーズ



SANSEI

やさいのマルヤス



HOMOTO FOODS

西山製麺株式会社

はしづめ製麺



伊勢うどん販売

muramen



製麺

酒販

SAKAZ
CORPORATION

業務用酒類・食品総合卸
石丸 株式会社



Kishimoto co., Ltd.
株式会社 岸本



KIYAN

総合食品卸問屋
株式会社 **井**

株式会社 **金城商事** 株式会社 **高速**



みやぎ米屋



島根さんれい株式会社



国分北海道株式会社

その他

得意先様の導入店舗数

2018年11月のサービス提供開始から多くの得意先様にご利用頂いております。



得意先様の利用しやすさも**TANOMU**の特徴です。

BtoBプラットフォーム受発注とTANOMUについて

- 貴社 -



販売管理
システム

受注データDL

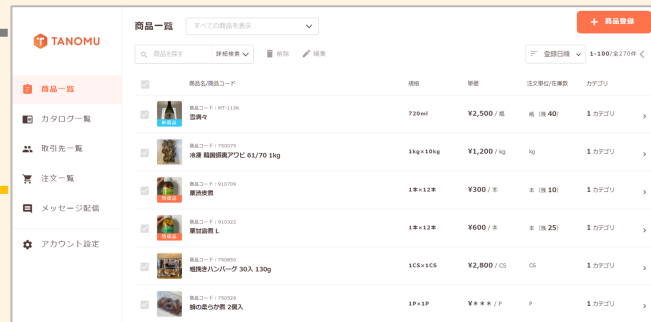


受注データDL

BtoB
プラットフォーム
受発注



TANOMU



得意先様主導
のシステム

発注

発送

支払通知

食品卸様主導
のシステム

招待

発注

メッセージ・
チラシ販促

- 得意先様 -

BtoBプラットフォーム
受発注を有料契約
いただいているお客様



利用料無料

FAXや電話などアナログ発注
をされているお客様



お客様は3パターンの発注方法が可能

TANOMUの発注方法

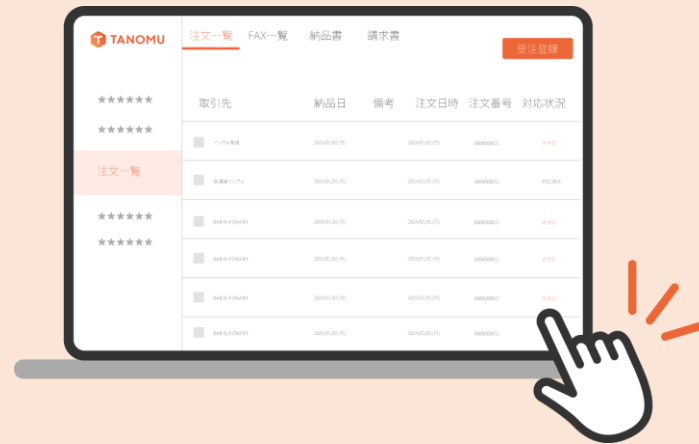
TANOMUの特徴としてお客様（得意先様）は以下の3つの方法のいずれかで発注が可能です。
選べることで、幅広い年齢層にも対応でき、高い導入率を実現できます。

LINE



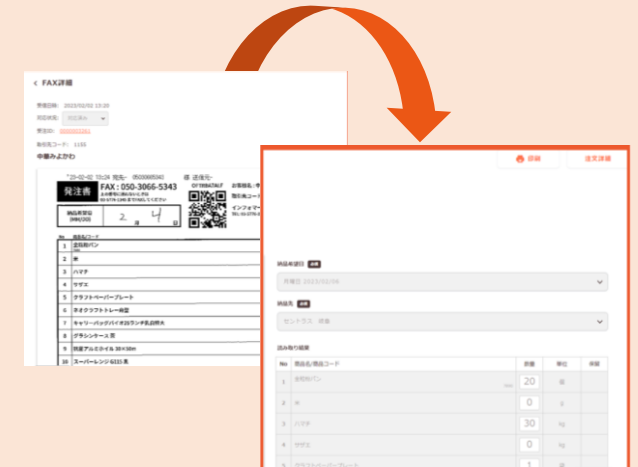
- ・日本の86%以上が利用
- ・利用しやすさNo.1
- ・だれでも利用可能

PCブラウザ



- ・タブレットでも利用可能
- ・LINE不可でもOK
- ・商品数が多くても楽々

FAX-OCR



- ・どうしてもFAX発注の方へ
- ・貴社も無料で利用可能
- ・読み取り率90%以上



画面イメージ・機能紹介

利用開始もカンタン！

①～③のいずれかの方法で登録～発注開始までスピーディー！



①メールで登録

②QRコードで登録

③LINEで登録

招待用チラシサンプル

[いつもの発注]



発注イメージ

[発注履歴]



LINEでの注文履歴確認イメージ

受注する側（貴社）の画面イメージ

[商品一覧]

1

2

3

4

5

TANOMU

商品一覧

すべての商品を表示

+ 商品登録

商品を探す

詳細検索

削除

編集

登録日順

1-100/全270件

商品名/商品コード	規格	単価	注文単位/在庫数	カテゴリ
商品コード: MT-113K 雲霧々	720ml	¥2,500 / 瓶	瓶 (残 40)	1 カテゴリ
商品コード: 750075 冷凍 韓国蝦夷アワビ 61/70 1kg	1kg×10kg	¥1,200 / kg	kg	1 カテゴリ
商品コード: 910709 栗渋皮煮	1本×12本	¥300 / 本	本 (残 10)	1 カテゴリ
商品コード: 910322 栗甘露煮 L	1本×12本	¥600 / 本	本 (残 25)	1 カテゴリ
商品コード: 750850 粗挽きハンバーグ 30入 130g	1CS×1CS	¥2,800 / CS	CS	1 カテゴリ
商品コード: 750529 鯖の柔らか煮 2個入	1P×1P	¥*** / P	P	1 カテゴリ

パソコンや
スマートフォンからも
確認できます！

①商品一覧

登録済み商品一覧の確認と、新規登録や編集が可能です。

②カタログ一覧

作成した商品カタログの確認と編集が可能です。

③取引先一覧

登録済みの取引先の確認と追加招待が可能です。

④注文一覧

新着順、カレンダーなどで取引先からの注文を確認できます。

⑤メッセージ配信

登録済み取引先に、商品案内などのメッセージを送ることができます。

注文一覧

新着順

納品日別

+ 受注登録

注文で探す

詳細検索

データ出力

対応状況

集計

1-21/全21件

取引先コード: 2021 レストラン多摩川	2021/03/02 (火)	—	2021/03/01 16:28	0000000042	対応済み
取引先コード: 2021 レストラン多摩川	2021/02/26 (金)	—	2021/02/22 16:55	0000000040	未対応

備考欄
記載なし

No.	商品コード	商品名	規格	単価/単位	注文数
1	971467	ぶどう豆 L 2P瓶	1本×1本	¥*** / 本	2 本
2	910322	栗甘露煮 L	1本×12本	¥800 / 本	2 本
3	911757	四日市とんてきソース 800ml	1本×1本	¥400 / 本	2 本
4	750384	淡路島の塩で作った塩豚角煮 1kg	1P×12P	¥*** / P	2 P

編集

[注文一覧]

受注課題 を解決

受注がデータでまとめ管理が楽に！

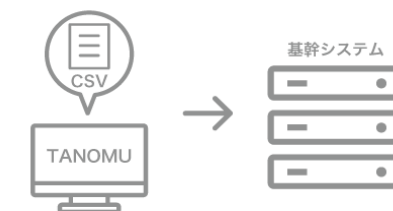
受注の窓口をTANOMUに一本化できるので、
煩雑だったFAXや電話、メール、LINEなど複数の受注管理が不要になります。



入力課題 を解決

入力業務が大幅削減！手間なし、ミスなし！！

FAX, TEL注文が減少することで、FAXの確認作業、留守電の書き起こしが減少。
発注書のフォーマットが統一されるので、入力ミスの減少に役立ちます。



販促課題 を解決

LINEを活用し増える提案機会！効率・売上UP！

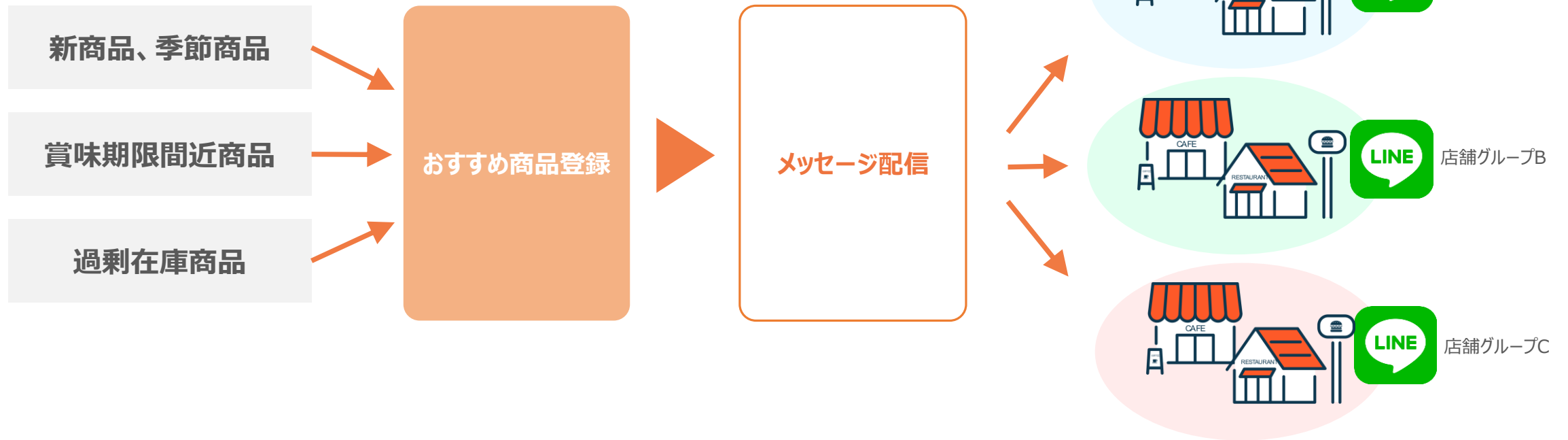
いつでもどこでも、LINEを使って簡単に商品提案。
今売りたい商品をデジタルカタログで提案でき、発注側の購買意欲を促進することができます。

※PCやタブレットの操作も可能です。スマートフォンをお持ちでない方もご安心ください。



効率的な販売促進から受注まで

取引先のLINEに新商品や特価品の案内が可能になります。
配信メッセージから直接注文まで繋げることが可能



LINEを利用したメッセージ配信により、商品案内はもちろん**休日のお知らせなど、様々な用途で活用できます。**

チラシ機能で期間限定のカatalog公開

デジタルチラシを配信できる機能になります。

一定期間のみ注文可能なチラシページを取引先様へ配信できる機能。



【使用例】

- ・毎週月曜に「今週のおすすめ」
- ・毎日「本日の入荷情報」を配信

FAX発注書のような取引先ごとの商品一覧を作成できるのはどのツールでも当たり前。

デジタルカタログで自由自在な販促活動を実現できるのはTANOMUだけ。

社内の情報伝達コストも削減可能

受注や事務の方はPCで、営業マンは外出先からスマホで操作可能。
全社で使えるから社内の情報伝達コスト、ミスが削減。

営業がお客さんと話す→営業が会社に連絡
→内容を聞きながらPCへ登録



営業がお客さんから口頭で伺った内容を
その場でスマホから**代理発注登録**できる



一般的なフローで発生する社内情報伝達時間、伝達ミスがゼロに。

FAX注文をデータ化することが可能

FAXOCR機能を活用することで、紙から受注のデータ化が実現。

専門発注用紙イメージ



品名	単位	数量	価格	備考
赤玉ねぎ	kg	100	¥400	
万願寺唐辛子	100g	100	¥580	

取引先に対して「いつもの商品」を設定すると、TANOMU専用の発注用紙が出力可能になります。発注書を取引先に配布し、取引先からTANOMU専用のFAX番号に発注用紙が送信されると、管理画面からFAXを確認できます！



ご利用開始までの流れ・料金体系

充実のサポート体制について

3つのマスタを共有するだけで セットアップが完了



取引先、商品マスタ初期設定をタノムが代行。
必要なマスタを抽出して提出頂くだけで、デジタル受注をスタートできます。

取引先毎の商品一覧ページも タノムが代行作成



過去の注文履歴を元に、取引先毎の「いつもの」商品一覧を作成。
普段発注している商品が並んでいるため、取引先は登録後すぐに利用できます。

基幹システムに合わせて CSVを無料カスタマイズ



受注情報のCSV列、値のフォーマットをタノムがカスタマイズします。
貴社の基幹システムに合わせた形で出力できるため、新規開発が不要です。

導入促進支援と 導入後の継続的なフォロー

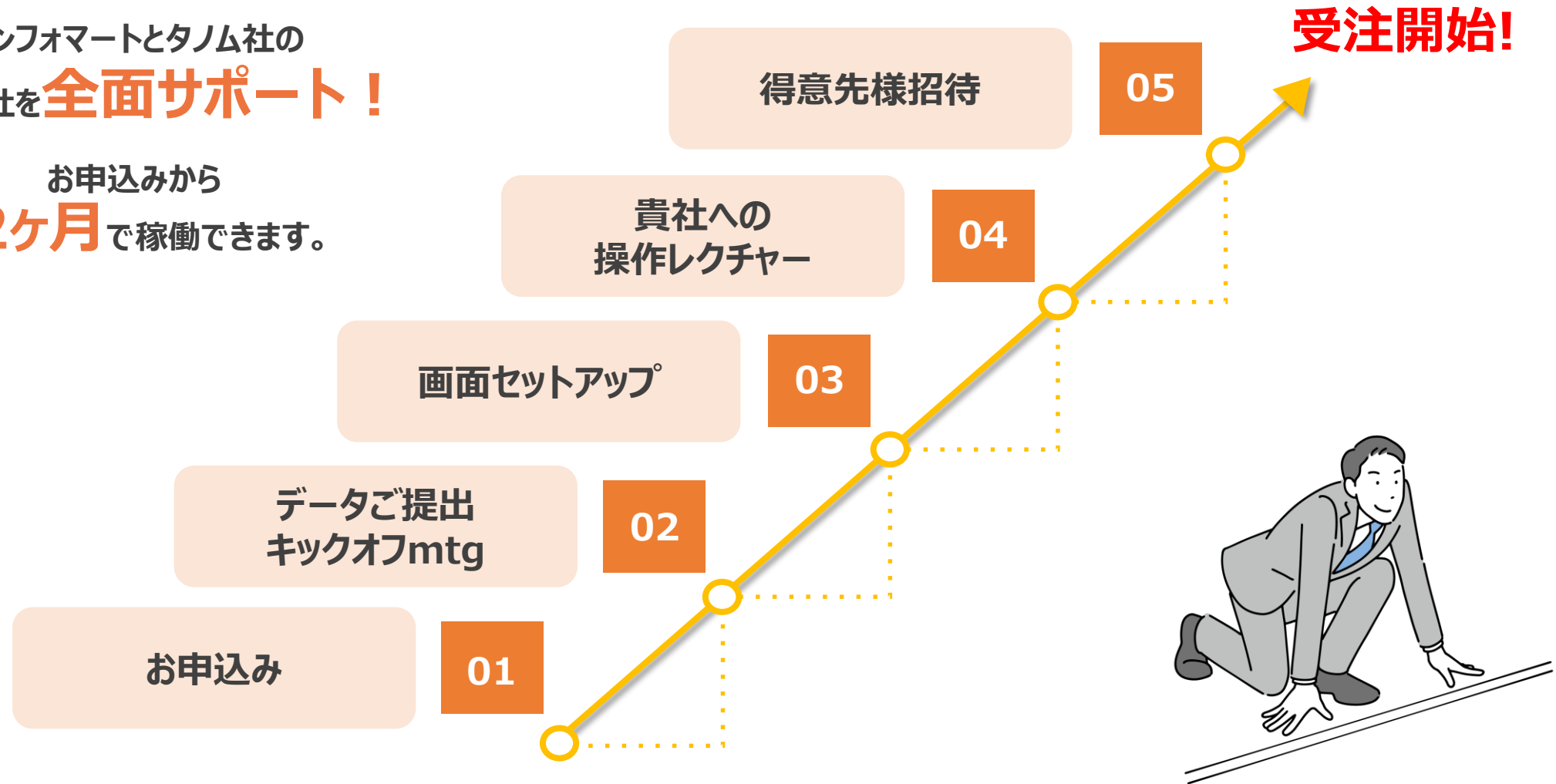


案内用チラシや使い方ガイドを作成し、店舗への導入をサポート。
導入後も、新機能のご案内や取引先との活用方法を長期的にご提案します。

稼働スケジュール

インフォマートとタノム社の
2社で貴社を**全面サポート**！

お申込みから
約**2ヶ月**で稼働できます。



料金体系 -用途に合わせて選べる5プラン-

	ライト50	＼ おすすめ / ベーシック100	ベーシック150	エンタープライズ200	エンタープライズ300
月額料金※1	50,000円	100,000円	150,000円	200,000円	300,000円
初期費用	20万円	20万円	20万円	30万円	30万円
受注可能件数※2	1,000件	3,000件	5,000件	7,500件	12,000件
配信可能件数※3	1,000件	3,000件	5,000件	7,500件	12,500件
オプション機能	【基本OP】 ・配信グループ ・価格グループ ・配送ルート ・宅配便対応	【基本OP+下記OP】 ・ロット ・複数納品先 ・商品の販売期間設定 ・配送リードタイム	ベーシック100同様	【ベーシック100+下記OP】 ・商品価格改定設定 ・担当者設定・ユーザー別権限 ・FTP連携	ベーシック200同様
超過時追加料金	受注35円/1回 配信10円/1回	受注35円/1回 配信10円/1回	受注35円/1回 配信10円/1回	受注35円/1回 配信10円/1回	受注25円/1回 配信10円/1回

エンタープライズ300以上のプランのご用意もございます。詳しくは営業担当までお問い合わせください。

※1 ご契約期間は年間契約となります。※2 受注可能数とは、月の受注回数です。※3 配信可能数とは、月のメッセージ配信送信先数です。

SU内訳：ID登録・PW発行/ 稼働打ち合わせ / 画面作成サポート/社内説明会・レクチャー含む

機能一覧

受注画面

	取引先管理	商品管理	カタログ管理	受注管理		メッセージ配信	その他
基本機能	取引先登録・招待	商品一括登録	カタログ作成	受注情報編集	対応状況管理	メッセージ・チラシ配信	配信グループ設定
	締め時間設定	カテゴリ設定	発注画面プレビュー	注文集計	帳票出力	メッセージ予約配信	価格グループ設定
	納品不可日設定	在庫数管理	注文分析	CSVダウンロード	代理注文登録	メッセージテンプレート	配送ルート設定
		取引先別単価設定		FAXOCR		署名カスタマイズ	宅配便対応
オプション機能 ※プランによる	複数納品先設定	販売ロット設定	カタログ作成可能数				担当者権限設定
		販売期間設定					FTP連携
		配送リードタイム設定					拠点機能
		商品価格改定設定					

発注画面

LINEを使った発注
商品一覧表示
商品検索
カテゴリ検索
備考欄入力
納品日選択
発注履歴確認

よくある質問 Q&A

Q

商品や得意様等のマスタ登録方法はどうような方法がありますか？

A

単品登録・一括登録・CSVやExcelを使った一括登録の方法がございます。

Q

活用している基幹システムとの連携実績があるのか確認頂けますか？

A

基幹システム名を教えて頂けると、確認させていただきます。

Q

得意先様は発注担当者が複数人いますが、対応可能でしょうか？

A

得意先様側でスタッフ招待という機能を活用し発注担当者を増やす事が可能です。

Q

不定買商品を扱っているため、単価変動が多いのですが運用できますか？

A

得意先様に単価非表示の運用も出来ますし、単価登録も簡単に出来ますのでご安心ください。

Q

初期登録のフォロー体制はどうなっていますか？

A

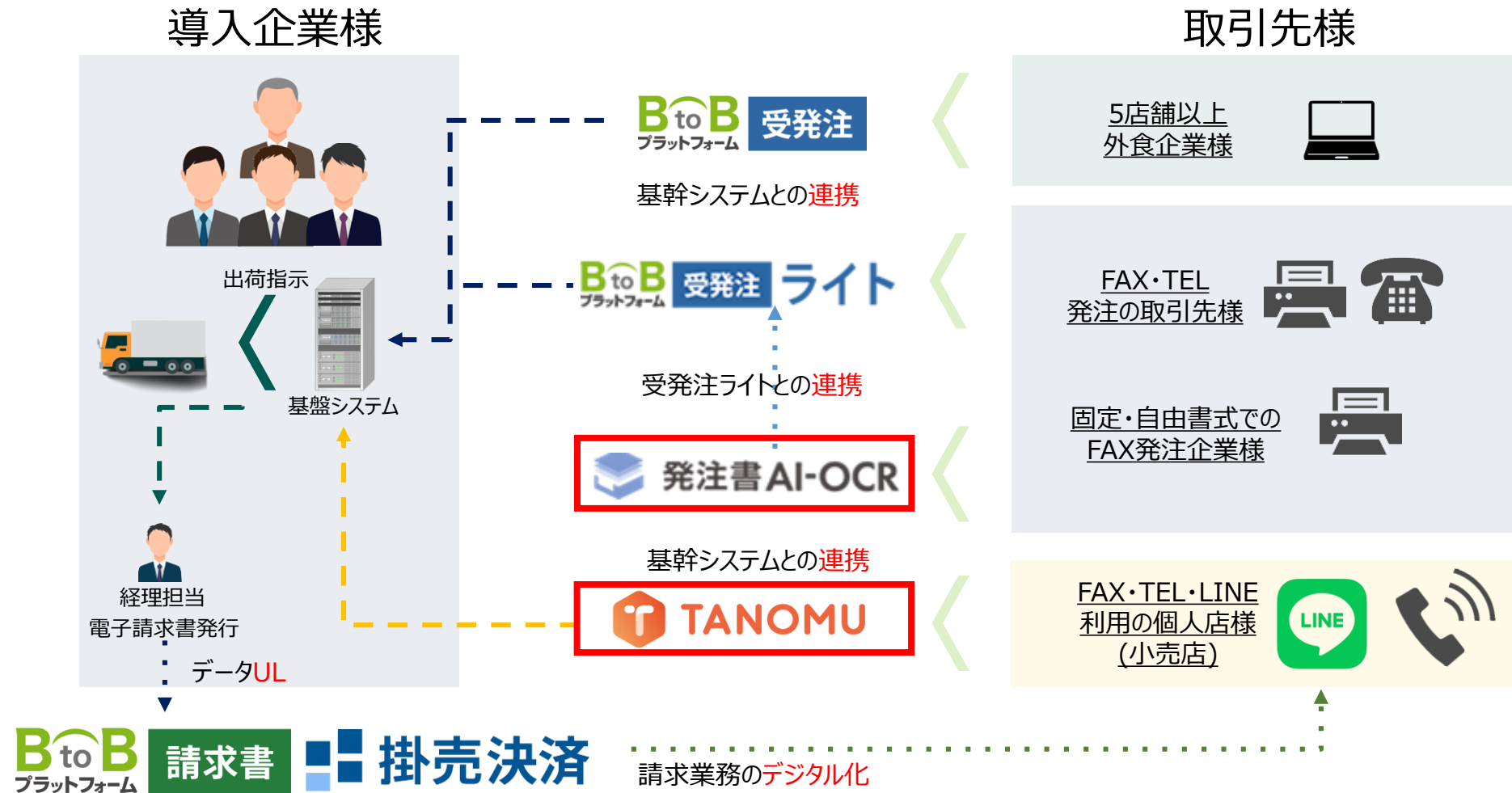
商品・取引先・納品実績のデータをExcelでご提出頂けると、タノム社で代理登録致します。





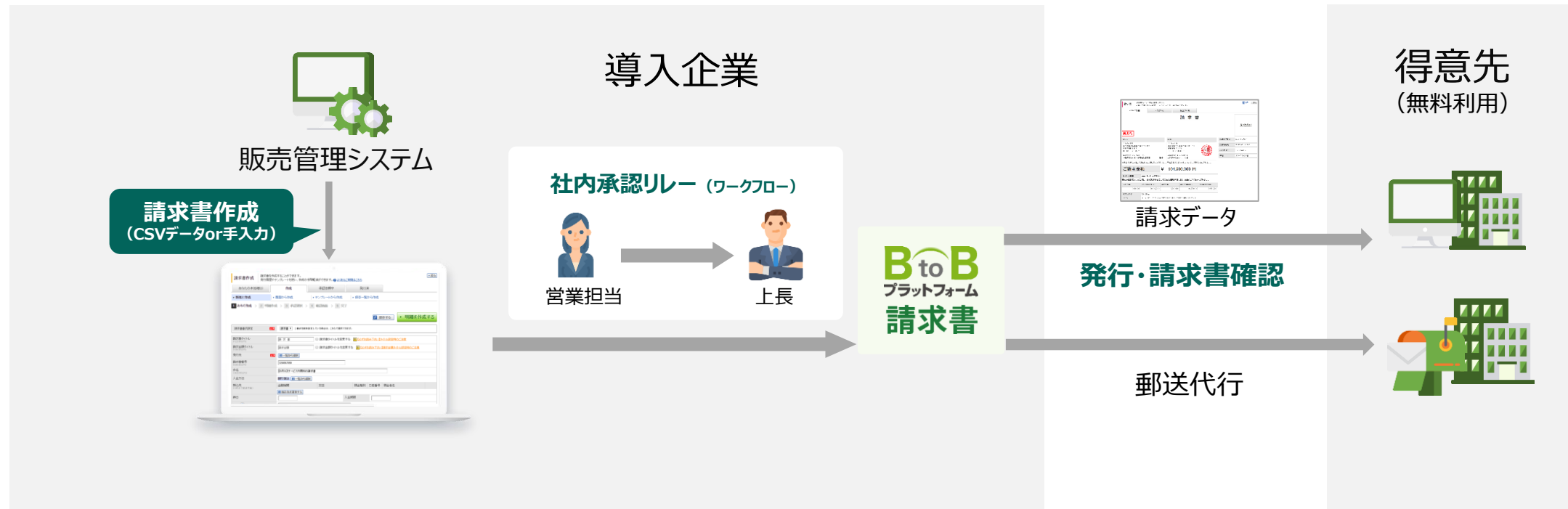
**受注デジタル化の先に目指す世界
「受注・請求100%デジタル化」**

受注・請求100%デジタル化への取組図



請求書発行を早く、楽に（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、企業間の請求業務をデジタル化し、請求書の発行・送付・管理を効率化するクラウドサービスです。
「TANOMU」のデータ受注が起点となり、自社システム上で生成された請求データをそのままインポート～請求書発行が可能です。



請求書の印刷・封入が
不要に！

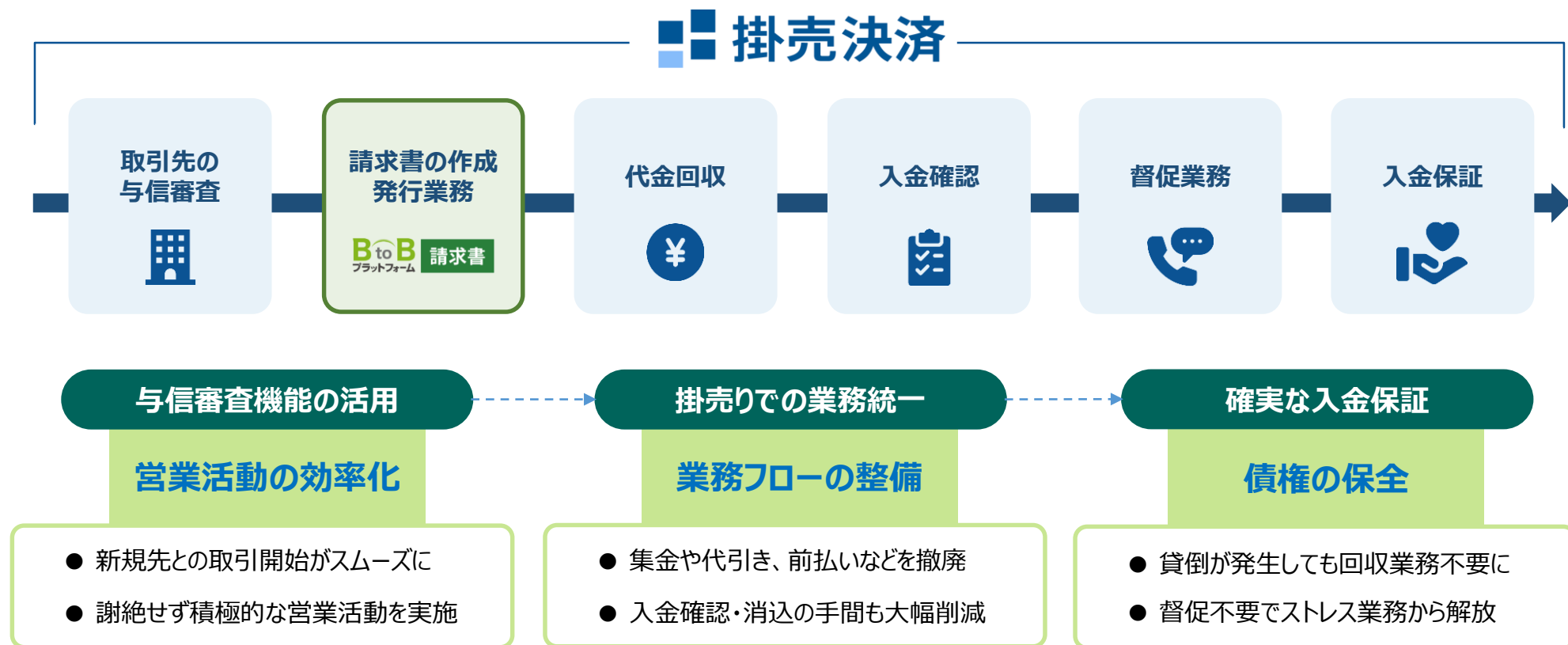
請求書発行はデータの
アップロードだけでOK！

入金消込で
漏れなく確実に回収！

インボイス、電帳法
対応！

与信審査～確実な入金保証をサポート（掛売決済サービス）

■ ■ **掛売決済** は、発行する請求書に入金保証の機能を追加すると同時に、与信・回収・入金消込・督促業務もアウトソースすることができます。



本日は、ありがとうございました。
貴社の業務効率化、更なるステップアップを
お手伝いさせていただきます。
ご不明な点や、関係者様へのご説明が必要な場合は、
いつでもお声がけください。どうぞ宜しくお願いいたします。



■ お問い合わせ先

〒105-0022 東京都港区海岸1-2-3 汐留芝離宮ビルディング13階

[TEL:03-6779-9410](tel:03-6779-9410) アドレス:

TANOMU営業推進部 TANOMUセールス 課