

2021年5月期 第1四半期決算説明資料

Inter **Factory**

株式会社インターファクトリー

証券コード：4057

2020年10月14日

1	会社概要	3
2	2021/5期第1四半期決算および通期見通し	10
3	市場の状況	18
4	自社分析	23
5	成長戦略	28

会社概要

ソフトウェア受託開発の豊富な経験を活かし、大規模EC事業者の成長を支援するクラウドコマースプラットフォーム「ebisumart」の開発および運用保守サービスを提供。

会社名	株式会社インターファクトリー
設立	2003年6月
代表者	代表取締役社長 兼 CEO 蕪木 登
本社所在地	東京都千代田区富士見二丁目10番2号
資本金	322百万円 (2020/8末)
事業内容	クラウドコマースプラットフォーム「ebisumart」の開発および保守サービスの提供
セグメント	クラウドコマースプラットフォーム構築事業
売上高/経常利益	1,830百万円 / 162百万円 (2020/5期)
総資産	1,200百万円 (2020/8末)
従業員数	118名 (2020/8末)

企業理念

「関わる従業員、お客様、取引先様の幸せを実現する」

スローガン

「いつも最新、常に最適」



代表取締役社長 兼 CEO

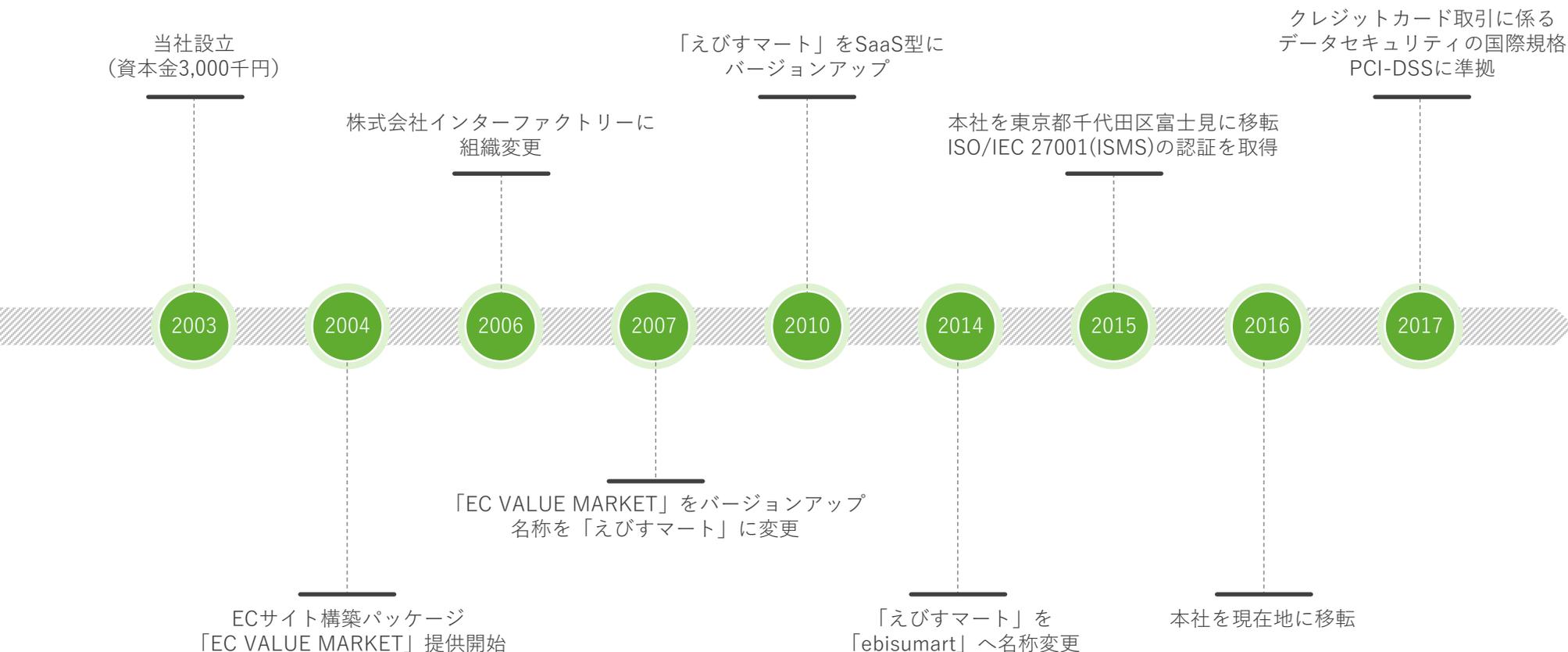
蕪木 登

Kaburaki Noboru

(略歴)

- 1998年4月 株式会社システムマネジメント入社
- 2001年1月 株式会社ケーソフト入社
- 2003年6月 有限会社インターファクトリー設立
- 2006年7月 株式会社インターファクトリーへ組織変更、代表取締役就任 (現任)

ソフトウェア受託開発を目的に2003年に創業。当初はECパッケージを主力とするも、世界的なクラウドサービスの潮流の中で2010年よりクラウドECに特化したサービスの提供を開始。



大規模EC事業者を対象としたクラウドコマースプラットフォームとして幅広いソリューションに対応。「拡張性・最新性・安心性」の3つの特長を持ち、フルカスタマイズを可能とすることで、大規模EC事業者のニーズに最適化されたソリューション提供を行う。

ebisumart

業種業界は問わず、大規模EC事業者で一層の国内売上拡大を目指す顧客を対象としたフルカスタマイズが可能な「クラウドコマースプラットフォーム」



BtoC



BtoB



オムニチャネル



モール型



マルチブランド



越境EC

3つの特長

最新性

システム基盤の毎週アップデートにより常に最新のシステムが利用可能



拡張性

API公開によるオープン化
累計公開API数954個



幅広いシステム連携



安心性



年間稼働率99.95%



セキュリティ基準の継続的な更新



WAFオプションなどによる強固なセキュリティ

クラウドコマースプラットフォーム「ebisumart」の収益モデル InterFactory

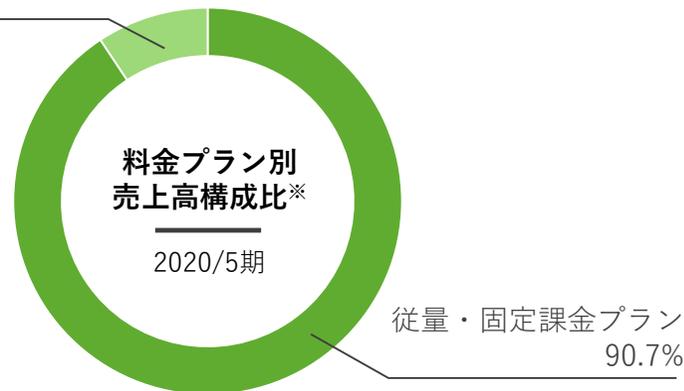
売上高は、導入の初期費用となるシステム受託開発と月額費用のシステム運用保守に区分。月額費用では、「従量課金」「固定課金」「レベニューシェア」の3つの料金プランを設定。また、販売モデルは、顧客ニーズを把握可能なダイレクトセールスを中心にサービスを提供。

売上高区分

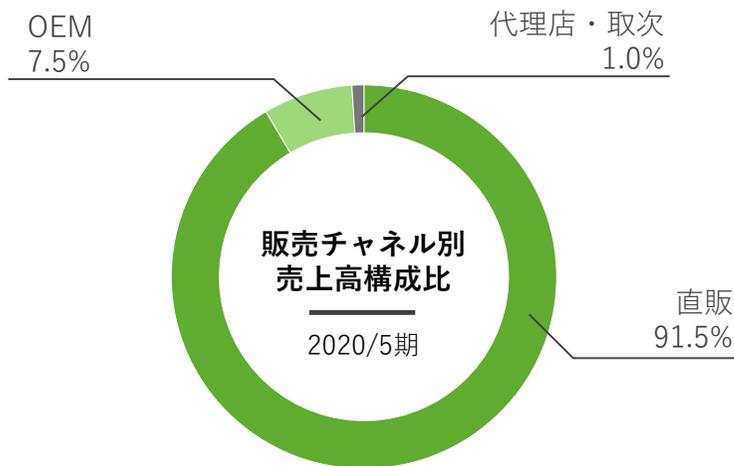
システム受託開発		システム運用保守	
初期費用		月額費用	
300万円～	従量課金	保守料+カスタマイズ保守 +オプション+PV課金 (変動)	
300万円～	固定課金	保守料+カスタマイズ保守 +オプション+PV課金 (固定)	
1,000万円～	レベニュー シェア	月額売上の2.5%～	

基本保守料金：13.5万円 オプション料金：0～30万円

レベニューシェアプラン
9.3%



注釈：システム運用保守売上高構成比



大規模EC事業者を中心に導入累計実績650店舗以上を誇る。サービス提供先は、「BtoC」「BtoB」問わず、多岐にわたる業種への導入実績がある。

アパレル

- ヒットユニオン株式会社
- 株式会社デイトナ・インターナショナル
- 株式会社ジョンブル
- 株式会社イケガミ
- デサントジャパン株式会社
- 株式会社CA4LA
- 尾上繊維株式会社
- 株式会社メイウッド
- 株式会社ジュニア
- 有限会社ークス
- GUESS JAPAN合同会社
- トムス株式会社

インテリア・雑貨・書籍

- 株式会社アイデアインターナショナル
- 株式会社パーク・コーポレーション
- 株式会社伊東屋
- 株式会社caramo
- 株式会社エアウィーヴ
- アンカー・ジャパン株式会社
- 株式会社三省堂
- 株式会社小学館集英社プロダクション
- エレクター株式会社
- 株式会社ジョイフル本田

美容・健康・医療

- カシオ計算機株式会社
- 株式会社カズマ
- 株式会社バスクリン

食品・飲料

- 株式会社福光屋
- クリスピー・クリーム・ドーナツ・ジャパン株式会社
- 株式会社ホリ
- 株式会社北菓楼
- 勝山ネクステージ株式会社
- 株式会社平田牧場
- 株式会社フィラディス
- 株式会社菊廼舎本店
- 株式会社ケイシイシイ

エンターテインメント

- 株式会社スクウェア・エニックス
- 株式会社SNKエンタテインメント
- 東京メトロポリタンテレビジョン株式会社

デジタルコンテンツ

- 株式会社東京証券取引所
- 株式会社ゼンリン
- 西日本電信電話株式会社
- 株式会社NTTデータNJK

アウトドア・スポーツ

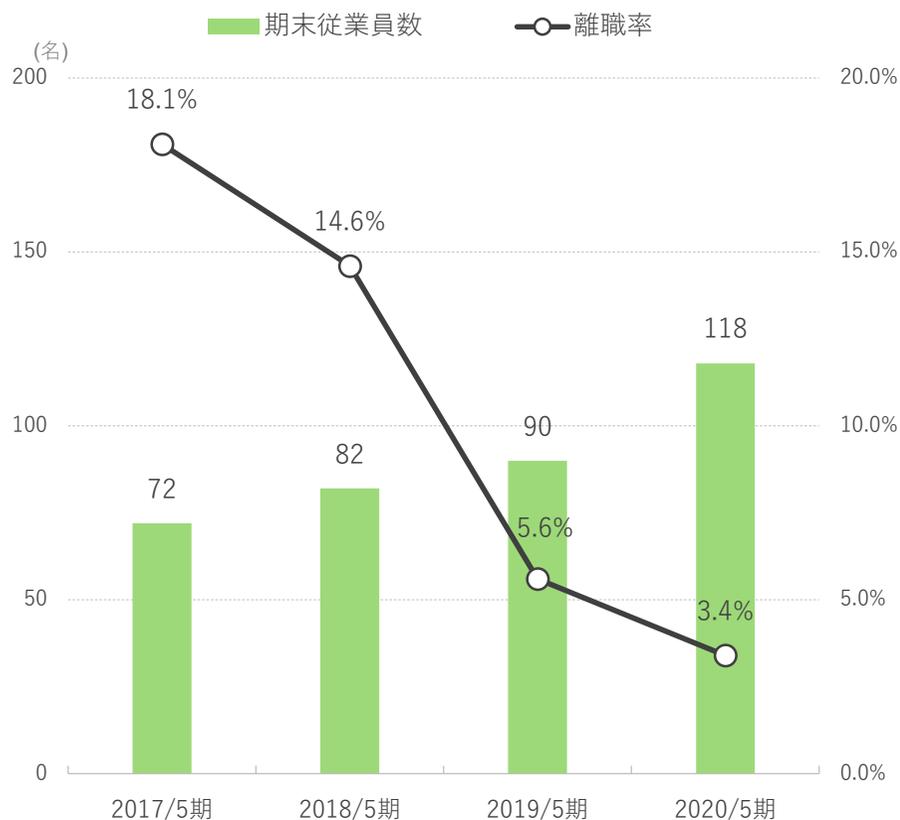
- 一般社団法人 日本自動車連盟 (JAF)
- 富士スピードウェイ株式会社
- 株式会社谷沢製作所
- 株式会社タマス
- 株式会社ミカサ

法人向け

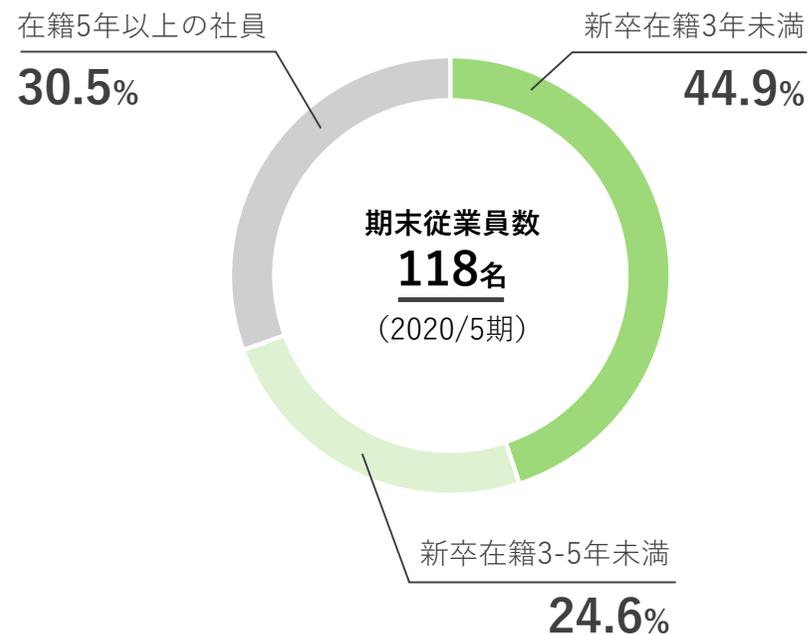
- 株式会社MTG
- 第一園芸株式会社
- 株式会社日東
- 株式会社カワダ
- 大洋製器工業株式会社

独自の社風文化の定着により大幅な離職率低下を達成し、人員の安定的な拡大を可能とする。2018年6月よりプロジェクトマネージャー制へ移行し、従業員の更なる育成が進みつつある。

従業員数と離職率の進捗



在籍年数別従業員数分布



■ 2021/5期第1四半期決算および 通期見通し

システム運用保守の順調な伸張および受託開発の増加に伴い、前年同期比29.1%の増収で進捗。
運用保守の開発費用が一時的に増加し、売上総利益率が4.0ppt低下。一方で、固定費の増加を吸収し、前年同期比49.1%の営業増益。売上総利益を除く全科目で前年同期の進捗率を上回る。

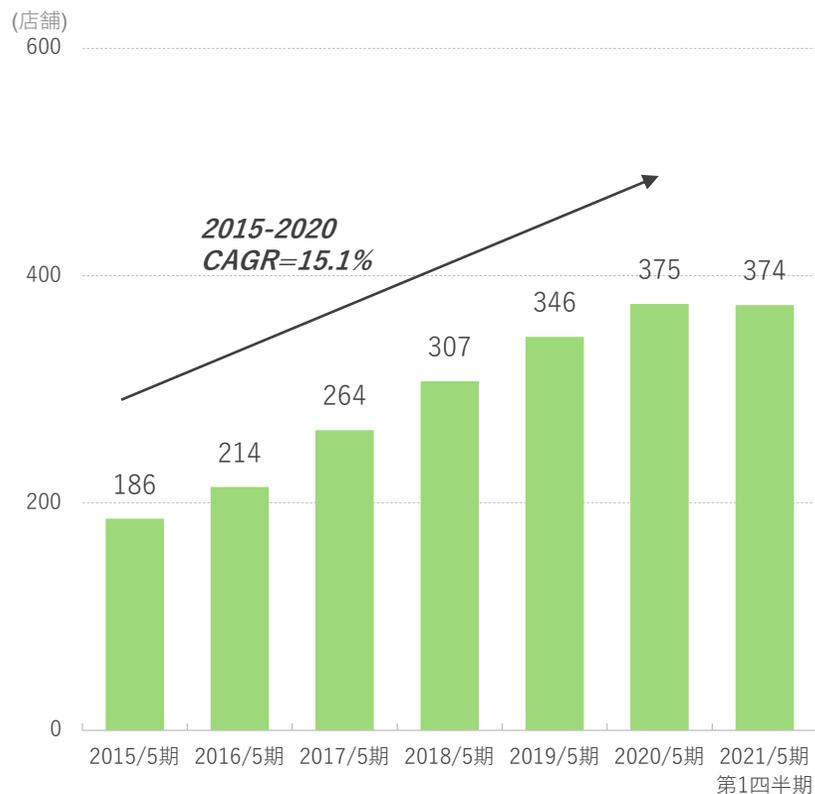
(百万円)	2020/5期			2021/5期			
	第1四半期*1	進捗率	通期	第1四半期	前年同期比	進捗率	通期予想
売上高	356	19.5%	1,830	460	+29.1%	21.7%	2,121
システム受託開発	96	13.5%	714	157	+62.5%	17.6%	891
システム運用保守	252	23.3%	1,083	290	+15.0%	24.7%	1,178
その他	7	22.8%	32	12	+71.3%	25.6%	50
売上総利益	154	19.8%	778	180	+17.1%	18.9%	955
利益率	43.3%	—	42.5%	39.3%	▲4.0ppt	—	45.0%
営業利益	17	9.9%	171	25	+49.1%	12.4%	205
利益率	4.8%	—	9.4%	5.5%	+0.7ppt	—	9.7%
経常利益	9	6.0%	162	13	+41.3%	7.6%	182
利益率	2.7%	—	8.9%	3.0%	+0.3ppt	—	5.6%
四半期(当期)純利益	6	6.3%	103	9	+44.1%	7.6%	125
利益率	1.8%	—	5.7%	2.0%	+0.2ppt	—	5.9%

注釈(1) : 2020/5期第1四半期は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査は未了であり、監査報告書は受領しておりません。

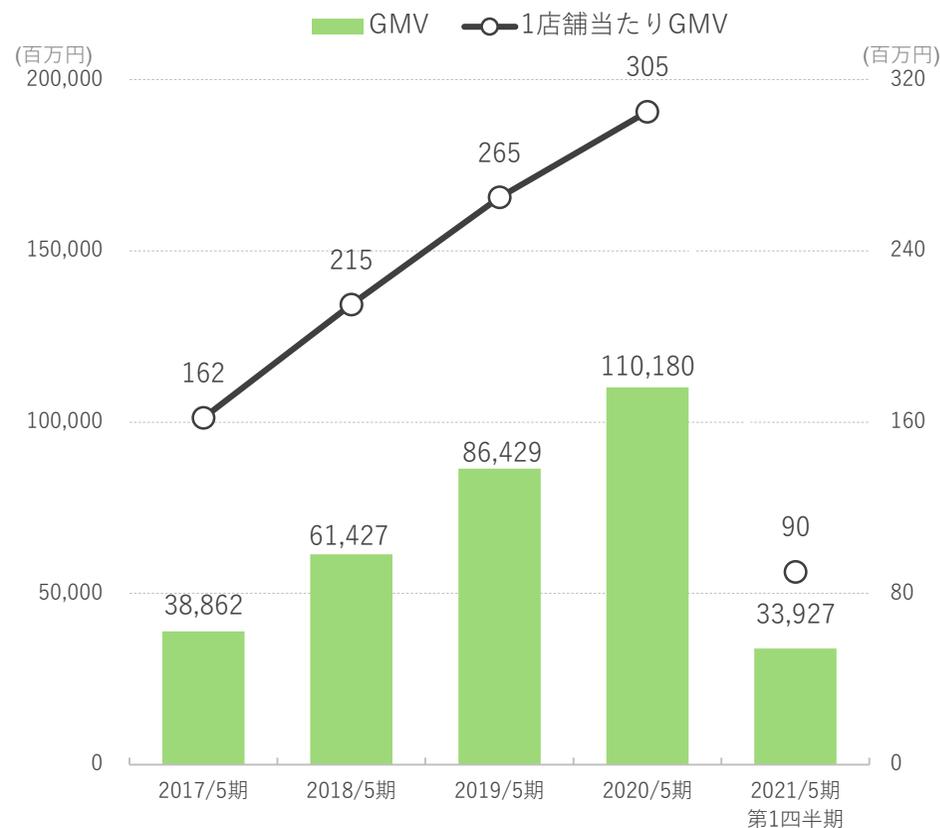
新型コロナウイルス感染症拡大の影響から当第1四半期の顧客数は前期末比でほぼ横ばい。

一方で、コロナ禍でのEC活用の高まりに伴い既存顧客のEC事業の拡大が進展。当第1四半期のGMVは339億円に到達。

顧客数（期末店舗数）の推移



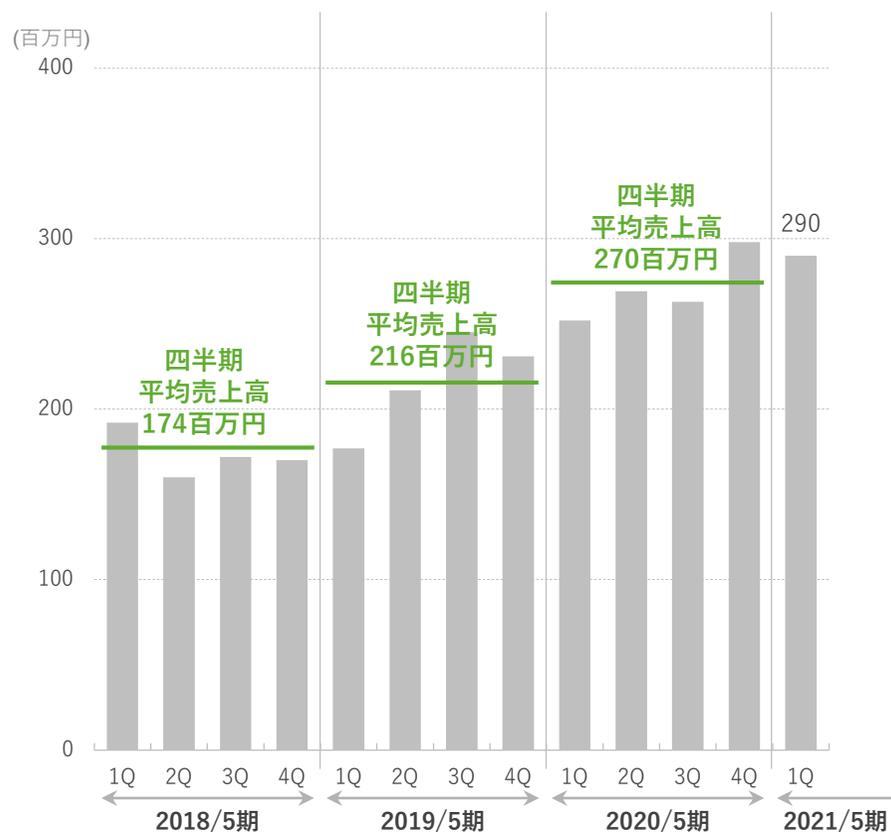
GMV※1および店舗あたりGMVの推移



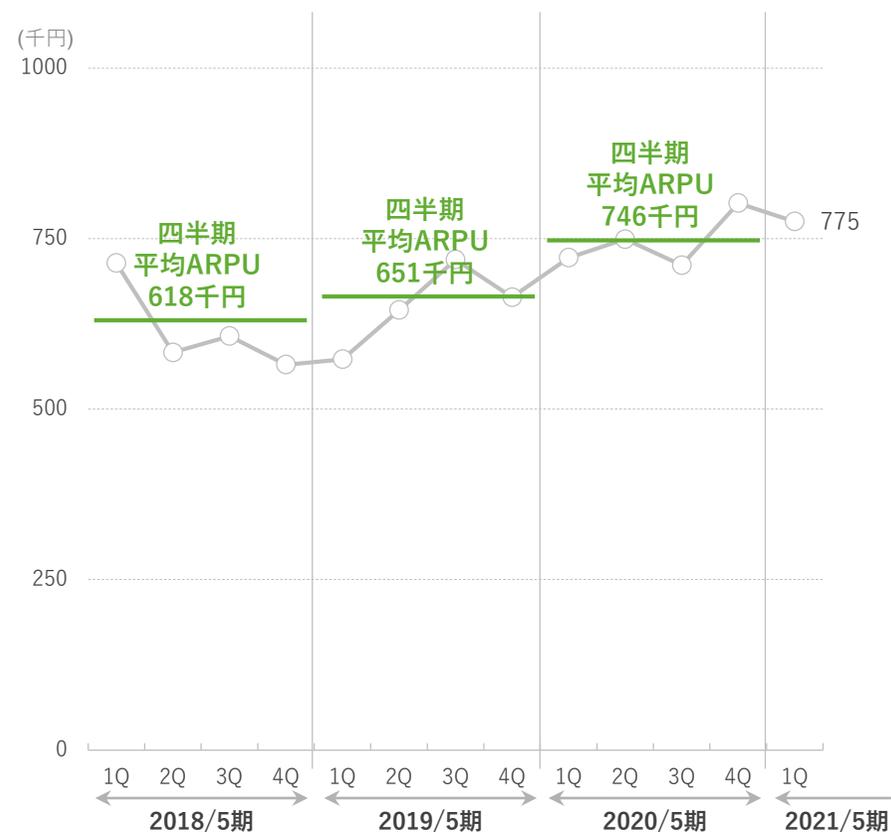
注釈(1) : GMVとは、Gross Merchandize Valueの略称

システム運用保守売上高は、順調な顧客数の増加や既存EC事業者の事業拡大に伴い、順調に積み上がる。当第1四半期では、前期四半期平均売上高および四半期平均ARPUを上回る水準に到達。

システム運用保守売上高の四半期推移



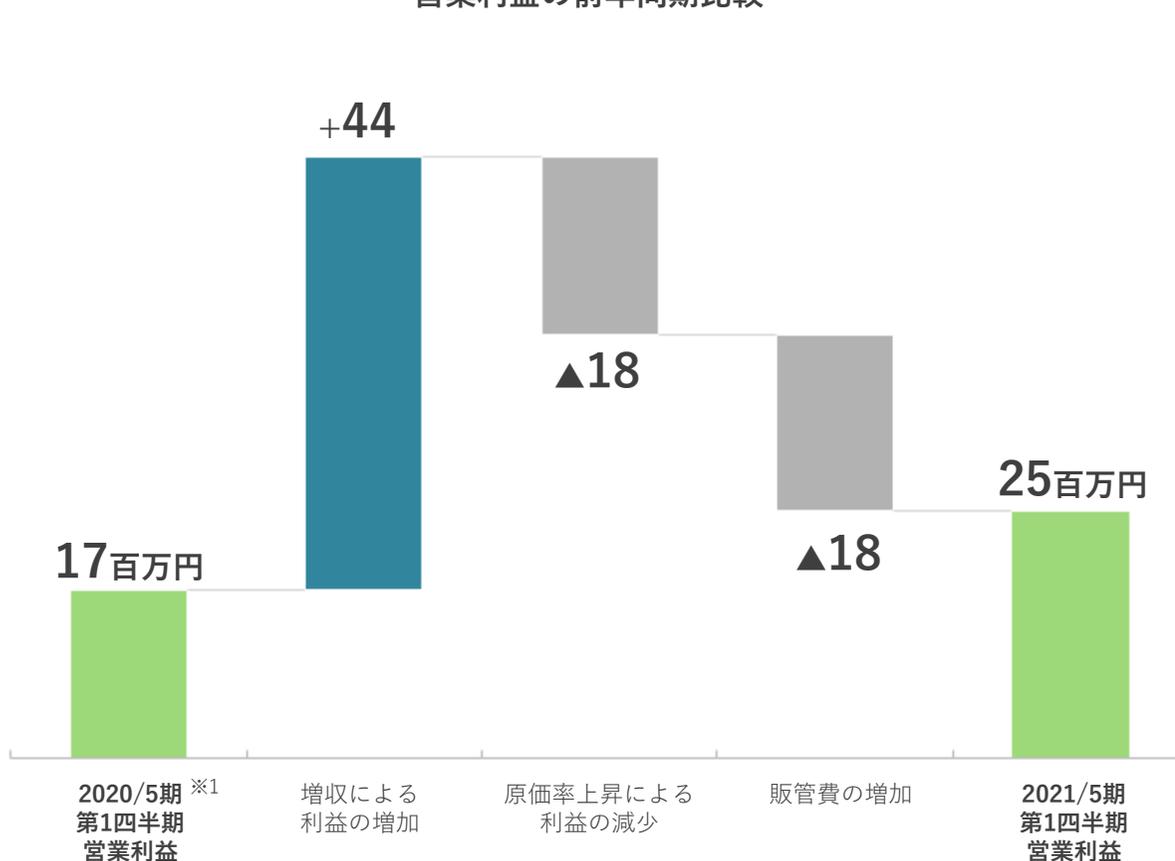
ARPU※1の四半期推移



注釈(1) : ARPU=システム運用保守売上高÷期中平均顧客数にて算出

当第1四半期は、新規の受託開発および運用保守売上の増収により利益を押し上げ、運用保守に関わる開発費用の一時的な増加による利益減少分と人件費を中心とした固定費増を吸収し、8百万円の営業増益。

営業利益の前年同期比較



増収による利益の増加

- 新規受託開発件数の増加によるシステム受託開発売上の増加（前年同期差+61百万円）
- 既存顧客のEC事業拡大によるシステム運用・保守売上の増加（前年同期差+38百万円）

原価率上昇による利益の減少

- システム運用保守に関わる開発費用の一時的な増加

販管費の増加

- 積極的な採用活動による人件費の増加（前年同期差+12百万円）
- その他一般管理費の増加

注釈(1) : 2020/5期第1四半期は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査は未了であり、監査報告書は受領していません。

IPOによる現預金の増加を中心に流動資産は336百万円の増加。純資産は421百万円の増加。前受金や未払費用、有利子負債等の減少により、負債合計は74百万円の減少。自己資本比率は前期末31.4%から57.4%へ上昇。

(百万円)	2020/5期末	2021/5期	
		第1四半期	前期末差
流動資産	617	953	+336
現金及び預金	273	583	+310
売掛金	278	288	+10
固定資産	237	247	+10
有形固定資産	32	32	±0
無形固定資産（ソフトウェア）	122	137	+15
総資産	854	1,200	+346
負債	585	511	▲74
流動負債	569	496	▲73
有利子負債	275	264	▲11
固定負債	15	14	▲1
有利子負債	1	0	▲1
純資産	268	689	+421
負債純資産合計	854	1,200	+346

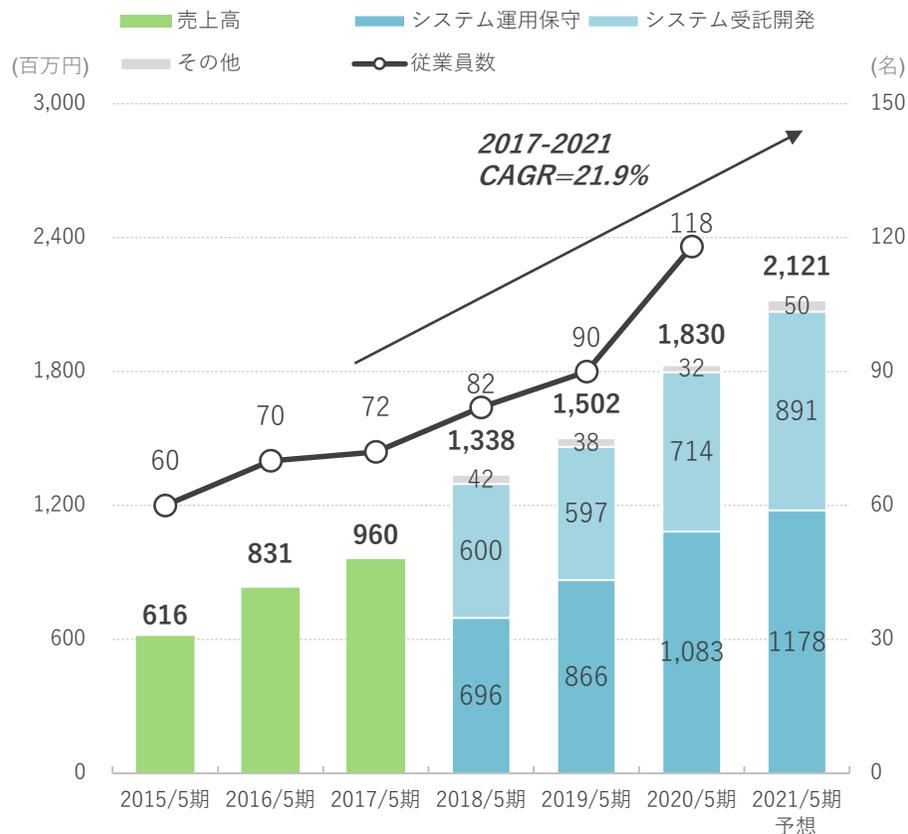
第1四半期の順調な進捗、コロナ禍によるEC市場への追い風を認識しつつも、先行きへの不透明感が強いことを考慮し、上場時の通期計画は据え置き。経常利益率は、上場関連費用の計上により一時的な停滞を想定するも、新規顧客獲得および既存顧客のGMV拡大による二桁増収・増益を計画。

(百万円)	2020/5期 実績	2021/5期		
		予想	前期差	前期比
売上高	1,830	2,121	+291	+15.9%
システム受託開発	714	891	+177	+24.8%
システム運用保守	1,083	1,178	+95	+8.8%
その他	32	50	+18	+55.1%
売上総利益	778	955	+177	+22.6%
利益率	42.5%	45.0%	+2.5ppt	-
営業利益	171	205	+34	+19.7%
利益率	9.4%	9.7%	+0.3ppt	-
経常利益	162	182	+20	+12.2%
利益率	8.9%	8.6%	▲0.3ppt	-
当期純利益	103	125	+22	+21.5%
利益率	5.7%	5.9%	+0.2ppt	-
1株当たり当期純利益	32.1円	34.8円	+2.7円	-

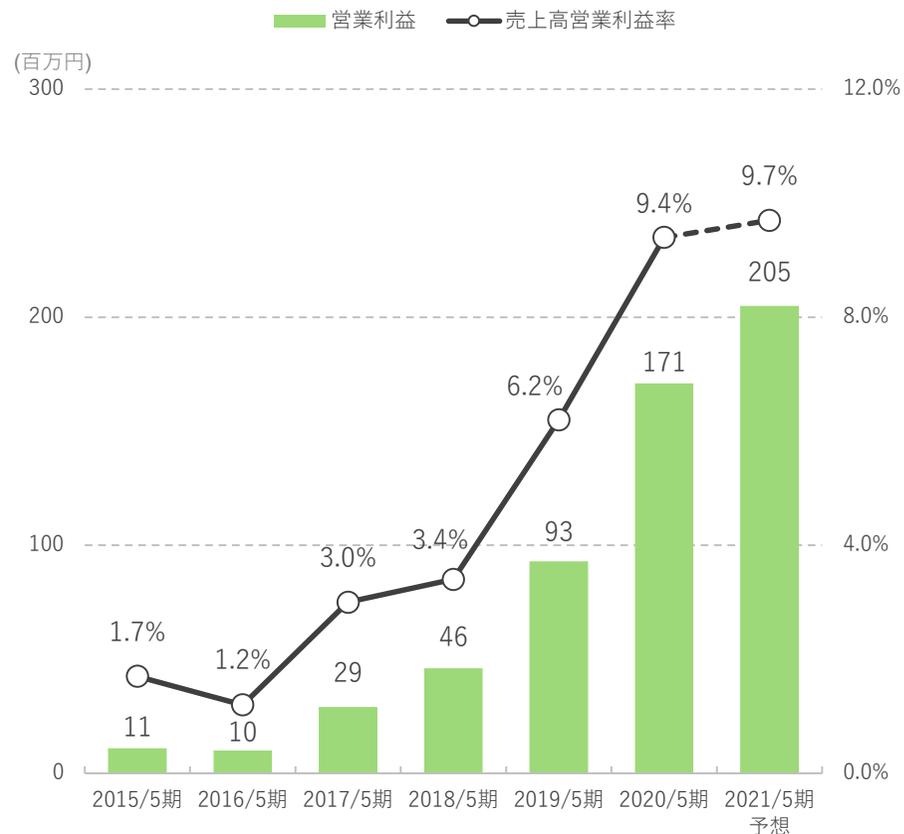
直近5期間の売上高成長率は年平均で21.9%を計画。

プロジェクトマネージャー制への移行およびサブスクリプション売上高構成比の上昇に伴い、人員の積極採用を進める中でも収益性が改善傾向。

売上高・従業員数の推移



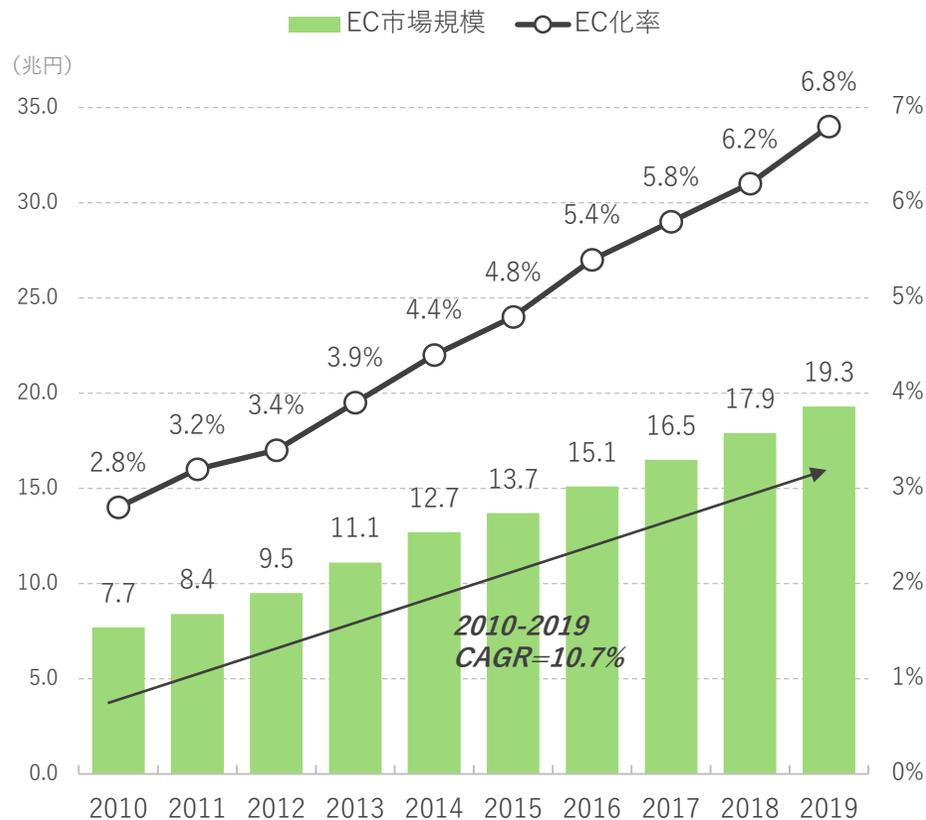
営業利益・売上高営業利益率の推移



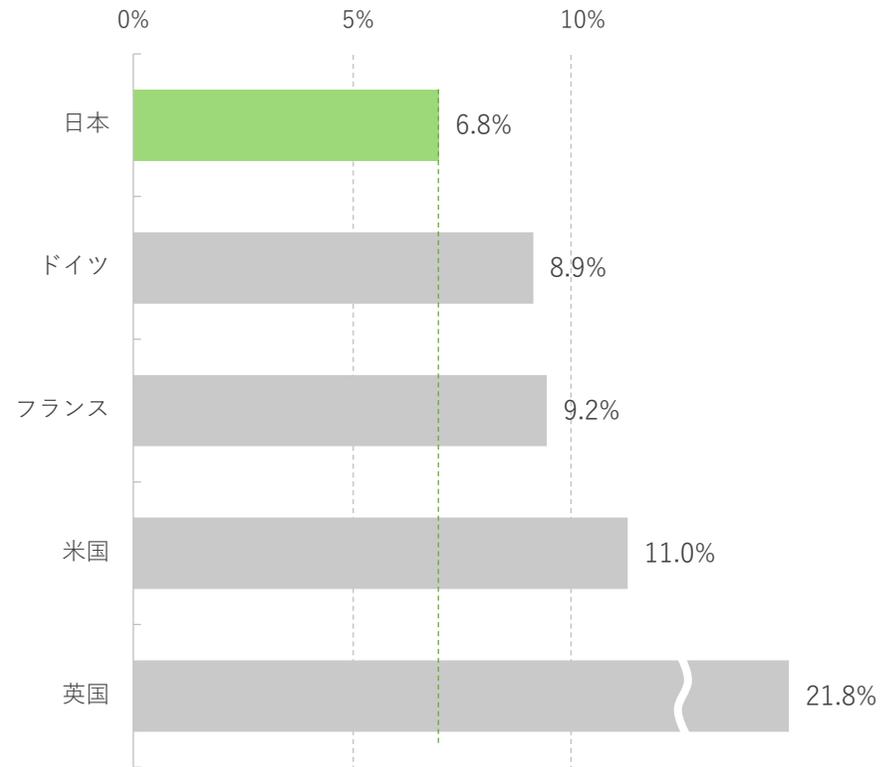
市場の状況

国内「BtoC-EC」市場は、インターネットの普及・利用者の増加に伴い、2桁の高成長。一方で、リテールビジネスの国内EC化率は世界的に見ても低水準にあり、成長余地が大いに存在。

国内「BtoC-EC」市場規模とEC化率の推移



世界のEC化率 (BtoC) の比較



出所：経済産業省「令和元年度内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業（電子商取引に関する市場調査）調査結果概要」

出所：e Marketer「(Global Ecommerce 2020) Report Collection」

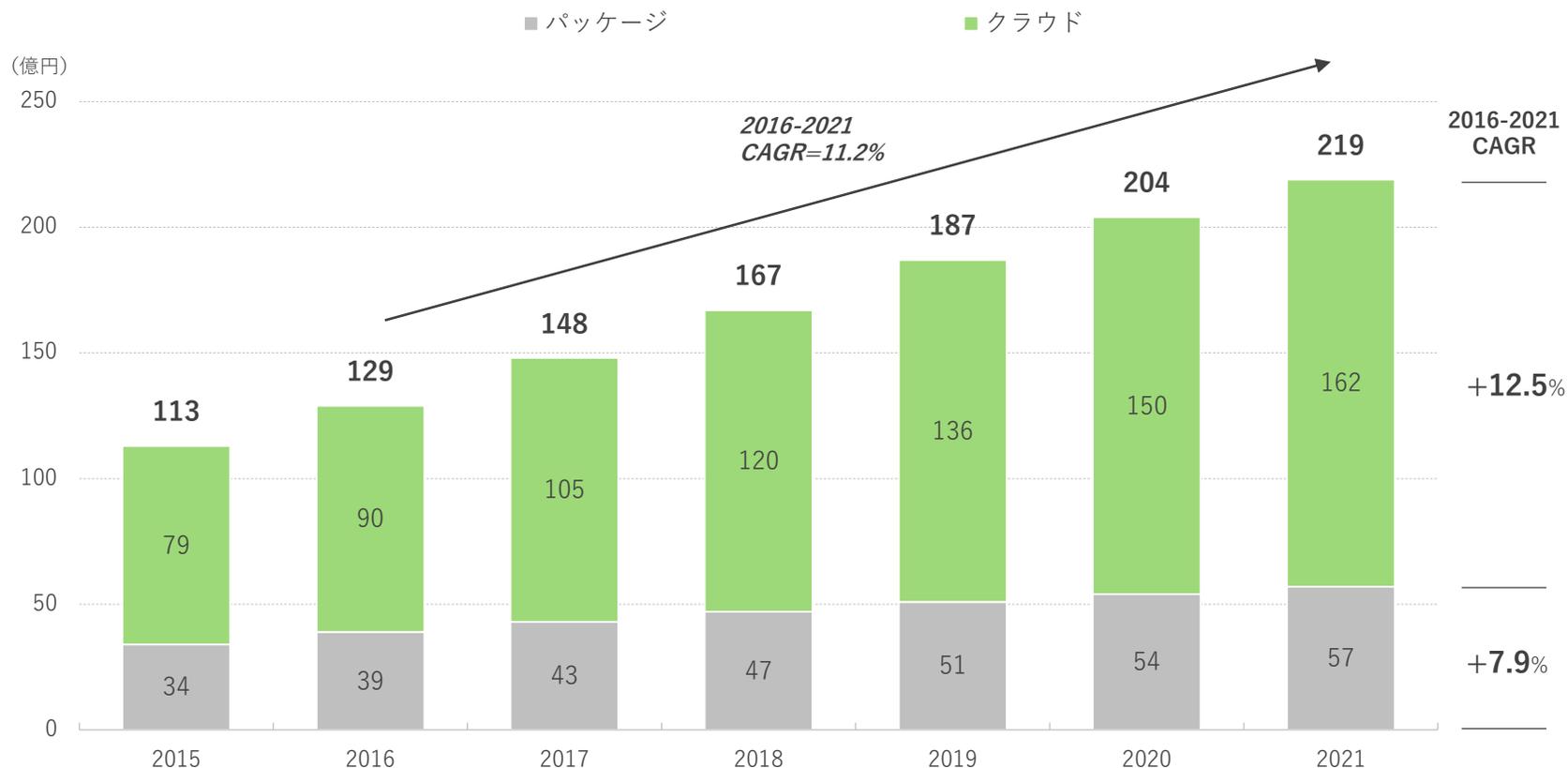
国内エンタープライズ向けEC市場は、日本特有の商習慣等を背景に海外EC構築ベンダーや大手SIerが参入しづらい特殊な市場を形成。同市場でのECサイト構築には、顧客の期待値を満たす高い技術力や知見、きめ細かい対応を必要とする。



特殊な国内市場に対し、当社はカスタマイズや機能連携により対応

ECサイト構築市場は、課題であったセキュリティ対応の進展等が認知され、柔軟性・拡張性に富むクラウド（SaaS型）サービスが市場の成長ドライバーとなり、年平均2桁成長を継続。

ECサイト構築市場規模の推移と予測（提供形態別）

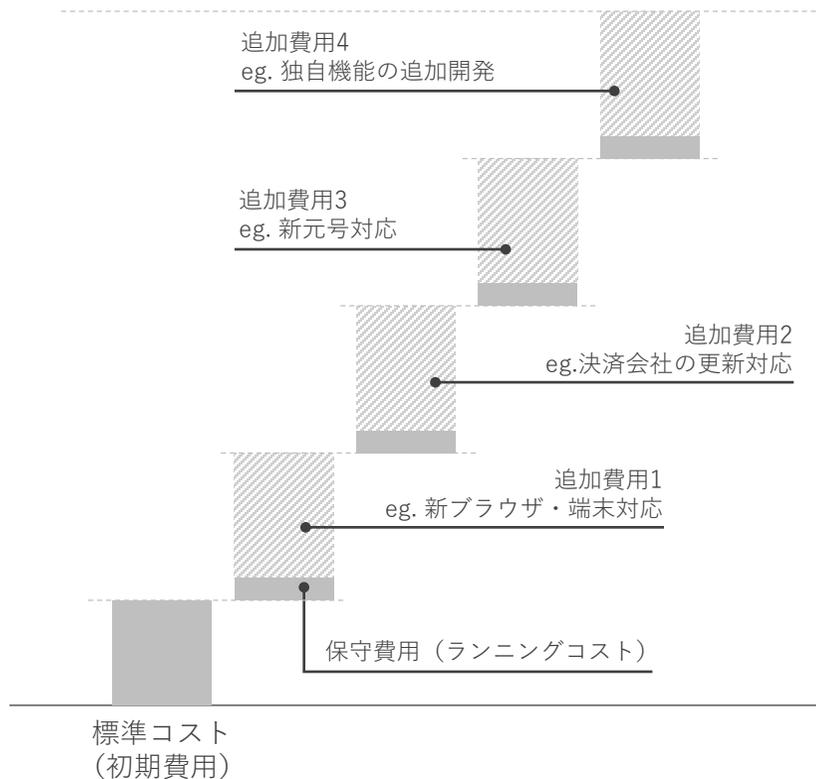


出所 : ITR Market View 「ECサイト構築/決済代行/CMS/SMS送信市場2018」 ※2017年度以降は予測値

大規模EC事業者のクラウドECの構築では、一般的なシステムに比べ、基幹システムの継続的な機能アップデート・標準化を実施することで、中長期的な改修コストを抑えることが可能となる。

一般的なECシステムのコスト推移

【パッケージやフルスクラッチ】

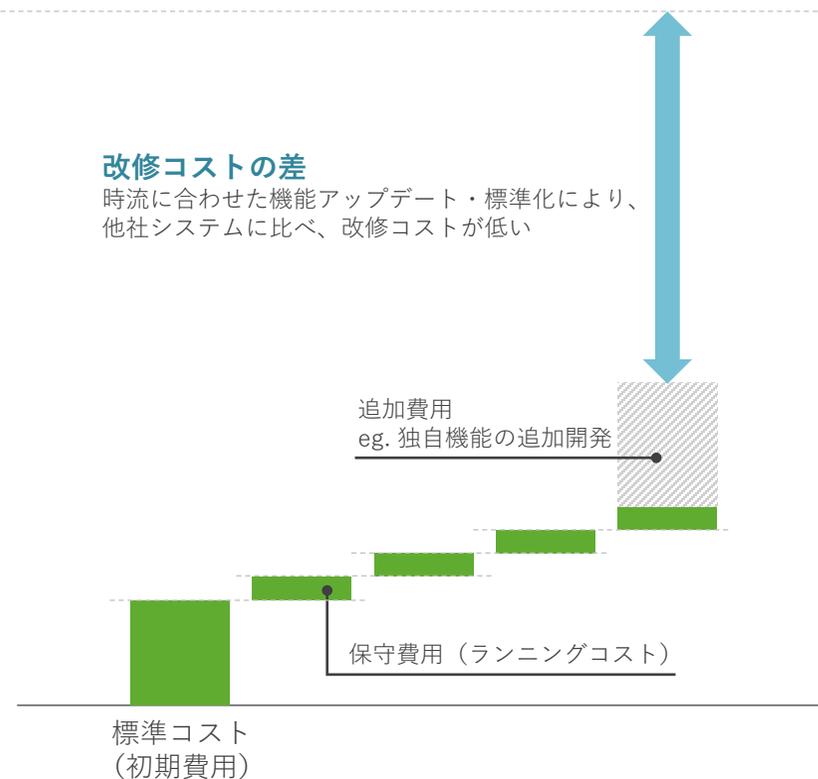


大規模EC事業者向けクラウドECのコスト推移

ebisumart

改修コストの差

時流に合わせた機能アップデート・標準化により、他社システムに比べ、改修コストが低い

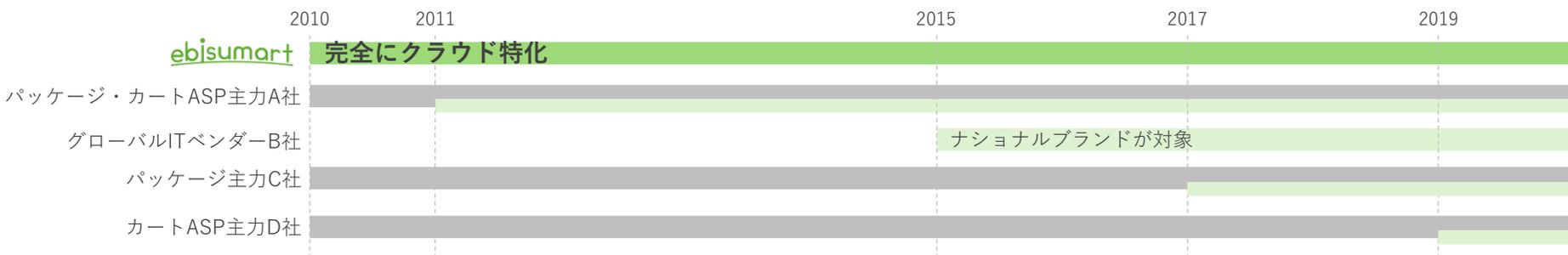


■ 自社分析

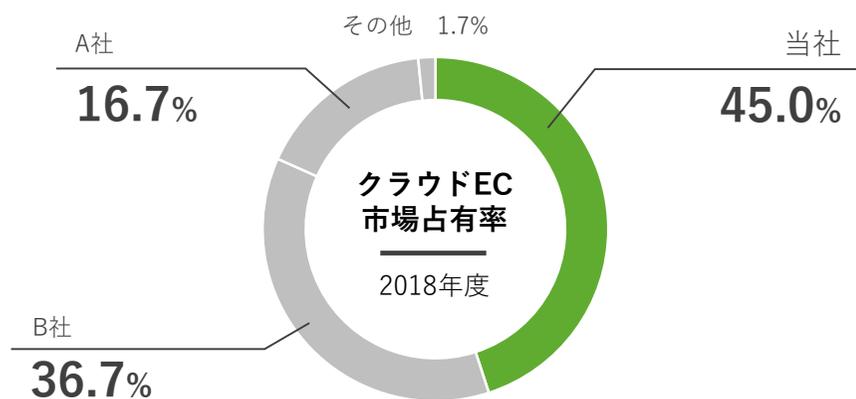
大規模EC事業者向けのクラウドEC提供においてパイオニア的存在。クラウドEC市場※¹でトップシェアを獲得し、豊富なサービス提供数を通して標準機能のアップグレードが進捗。

→ : クラウドEC
 → : パッケージ・カートASP

主要プレイヤーのクラウドECサービス開始年度の比較

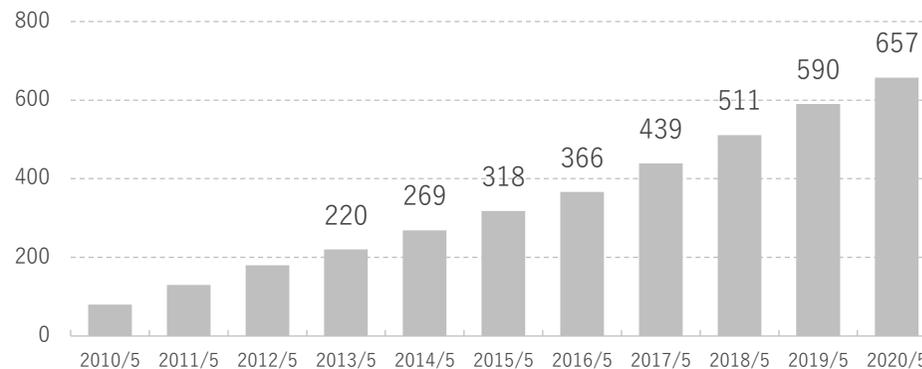


クラウドECの市場※¹シェア



「ebisumart」の累計店舗数の推移

累計650店舗超の提供を通して
標準機能を継続アップグレード



注釈(1) : クラウドEC市場とは、SaaS市場におけるカート型の市場規模を除いたもの

出所 : 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2019年版～国内の主要パッケージおよびSaaSを徹底調査～」
 <ECサイト構築ツール・SaaS（非カート型）・2018年度・金額>

クラウドEC業界のトップランナーとして大規模ECに適応した開発ノウハウを蓄積。一般的なクラウドECでは対応が難しいカスタマイズ案件でも当社は対応を可能とする。

オムニチャネル・O2O



- 実店舗接客用iPadとの連携
- 実店舗とECサイトのポイント連携
- 実店舗とECサイトの顧客データ連携
- 実店舗とECサイトの在庫連携、在庫表示
- ECサイトでの注文商品の店舗受取

モール / 多店舗 / 複合店舗



- マーケットプレイス型 (Amazon型)
- モール型 (楽天型) ECサイト構築
- モール決済 (楽天ID決済・LINEPay等)
- クローズド、オープンオークションサイト構築
- マルチドメイン型サイト構築

越境EC



- 言語選択に連動した通貨設定
- 通貨毎の商品価格設定
- 多言語対応
- 外貨建て対応
- 「銀聯」「アリペイ」「PayPal」対応

BtoB



- 見積機能・価格交渉機能
- 得意先マスタの階層化
- 得意先別閲覧制限
- 承認制の注文機能
- 社内管理システム構築
- カタログコード一括注文機能

サービス提携型サイト



- デジタルコンテンツ販売サイト
- セミナー予約サイト
- eラーニングサイト
- 情報 (データ)、知財、権利販売サイト
- チケット販売サイト

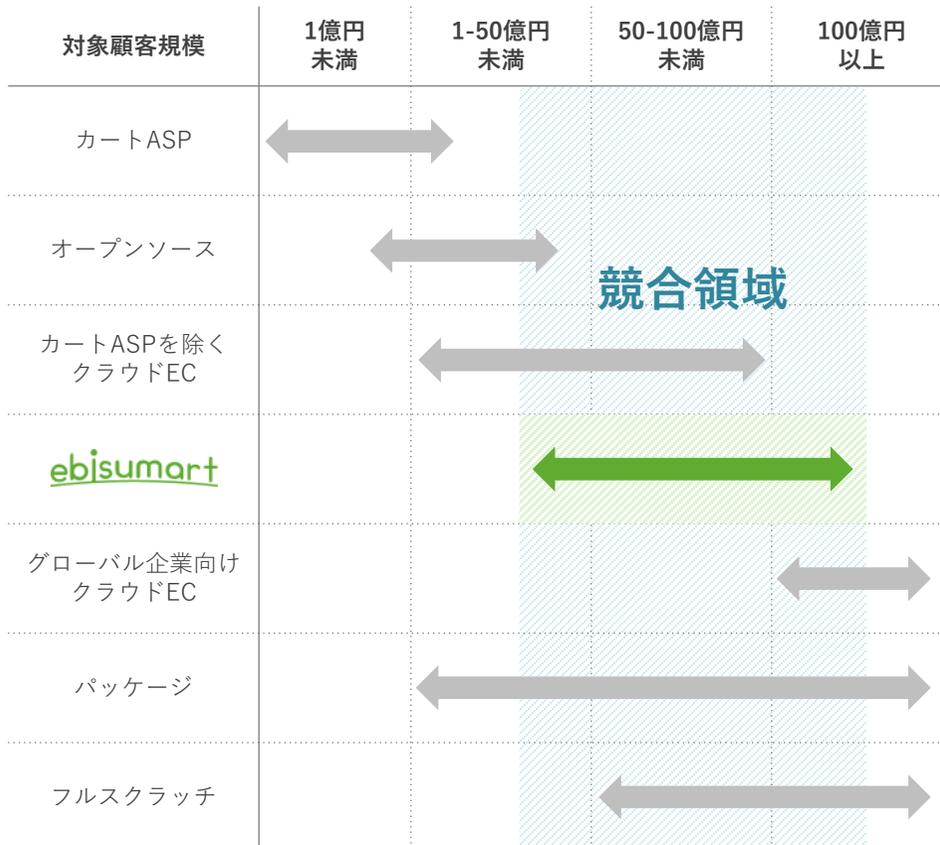
その他



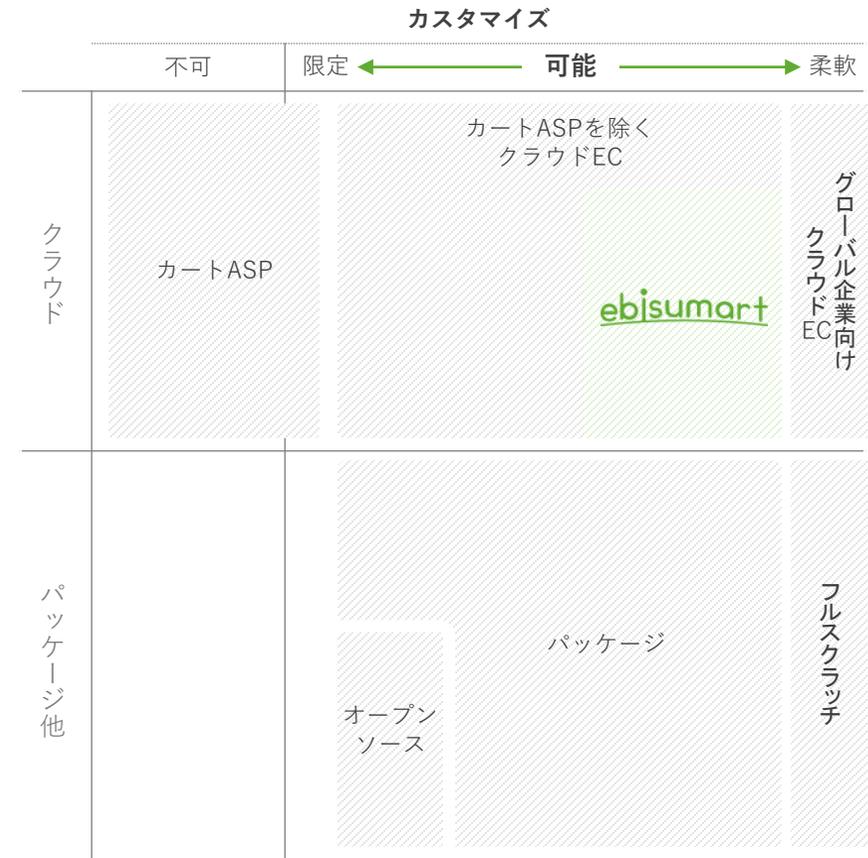
- 予約申込金機能 (商品代金前払い徴収)
- 会員ランク設定機能
- SMSを活用した実店舗での会員登録機能
- 電子カタログ連携
- コールセンター連携

当社サービスは、大規模ECを対象とするため、パッケージやフルスクラッチで提供する企業と競合する。常に最新のシステムを提供するクラウドの特性に加え、柔軟なカスタマイズを可能とすることで業界でも稀有なサービスポジションに位置している。

ECサイト構築方式別対象顧客規模

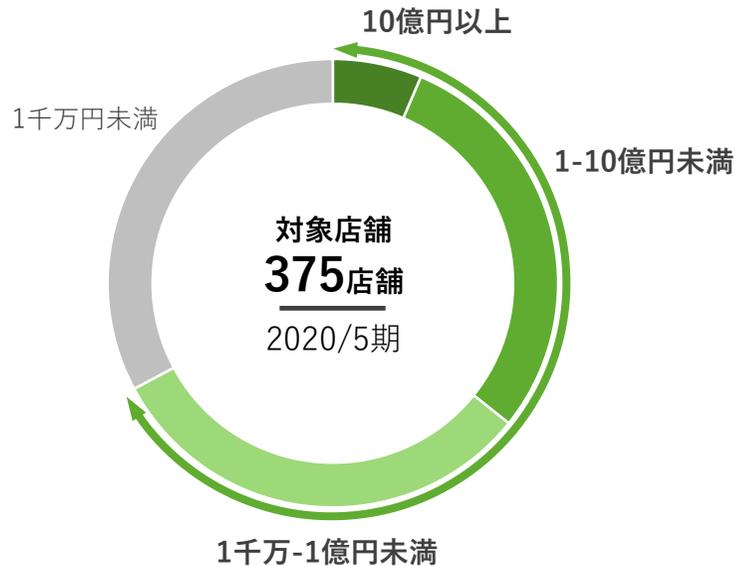


「ebisumart」のサービスポジション



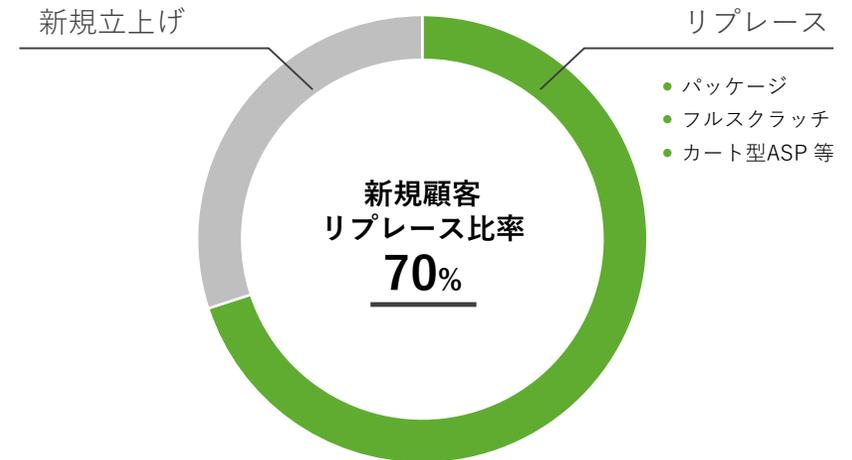
当社の顧客基盤は、既にEC運営基盤を有する事業者で過半数を占める。また、新規顧客のリプレース割合が高く、更なるEC売上の拡大を志向する事業者に選好される。

「ebisumart」の年商別顧客割合（店舗数ベース）



EC運営基盤のある店舗が
過半数を占める

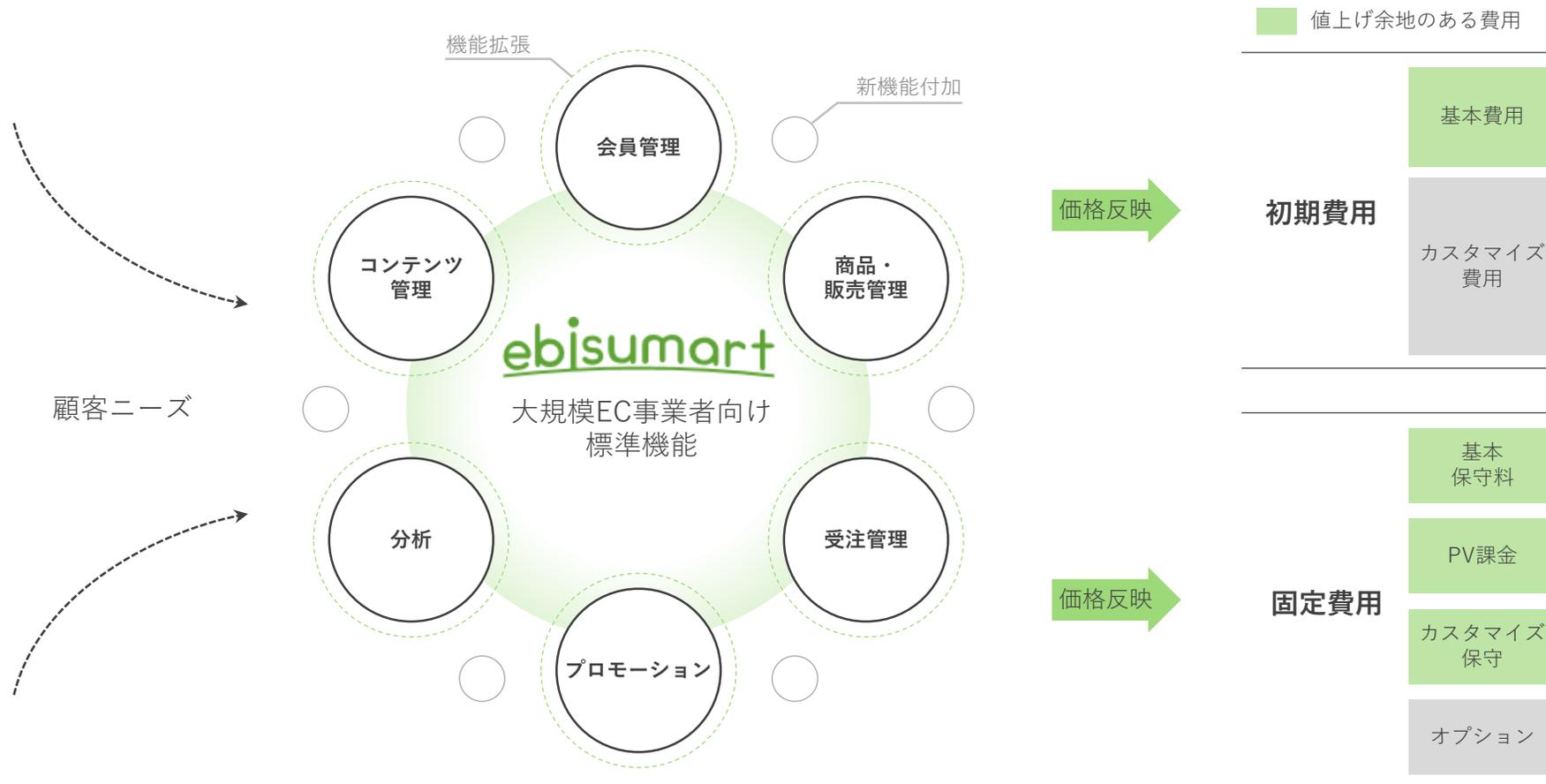
新規顧客のリプレース割合



他社パッケージやフルスクラッチで構築された
EC事業者からのリプレースが多い

成長戦略

大規模EC事業者向けクラウドコマースプラットフォームとして標準機能を確認。今後は、顧客ニーズへの更なる対応を進め、標準機能拡充を提供価格へ反映することで収益力を向上させていく。



※ 基本保守料については
2018/5期に初めて値上げを実施

国内トップシェアのクラウドコマースプラットフォームとして、幅広く国内のEC関連システムと連携。また、予めからAPI公開を進めてきたことで、外部ベンダーに利用可能なプラットフォームとして確立しつつある。

外部システム連携

CRM・MAツール

- カスタマーリングス
- KARTE
- うちのこづち

メール配信・リターゲティング

- メールディーラー
- 配信メール
- NaviPlus リタゲメール

レコメンド

- bookend (ブックエンド)
- コンビーズレコ
- アイジェント・レコメンダー
- EC RECOMMENDER
- レコガゾウ
- さぶみっと！レコメンド
- NaviPlus レコメンド

カスタムオーダー

- MyCOS

店舗連携

- ATEMS Retail
- Cloud・SaaS型基幹業務システム
- Seeds (シーズ)

接客ツール

- Spark (スパーク)
- CVゲッター
- Zendesk
- BeMatch
- Flipdesk
- ecコンシェル

サイト内検索・サジェスト

- EXPLOSION SEARCH
- NaviPlusサーチ
- probo EC (プロボ イーシー)
- ポップリンク
- ポップファインド
- sui-sei

アクセス解析・行動分析

- brick
- UserInsight
- SocialInsight
- WebAntenna

ログイン連携

- ソーシャルPlus
- 楽天ID Connect オプション

フォーム入力最適化 (EFO)

- EFO CUBE
- ナビキャスト フォームアシスト

在庫管理・商品管理

- CARTS (カーツ)
- zaiko Robot
- ネクストエンジン

アプリ・スマホ対応、表示最適化

- モビファイスピード2
- Yappli
- ナビキャスト スマートフォン・コンバータ

セキュリティ

- アクル チャージバック保証サービス
- O-PLUX (オーブラックス)

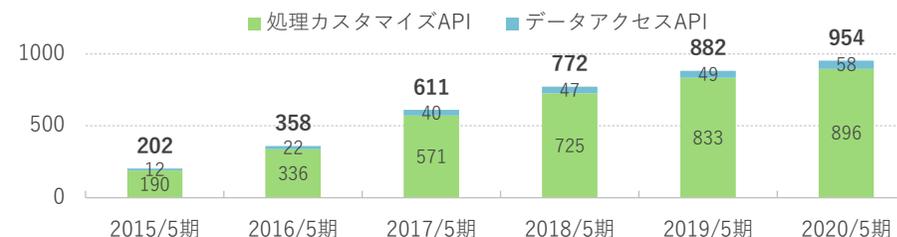
動画配信

- MOOGA (ムーガ)
- J-Stream Equipmedia

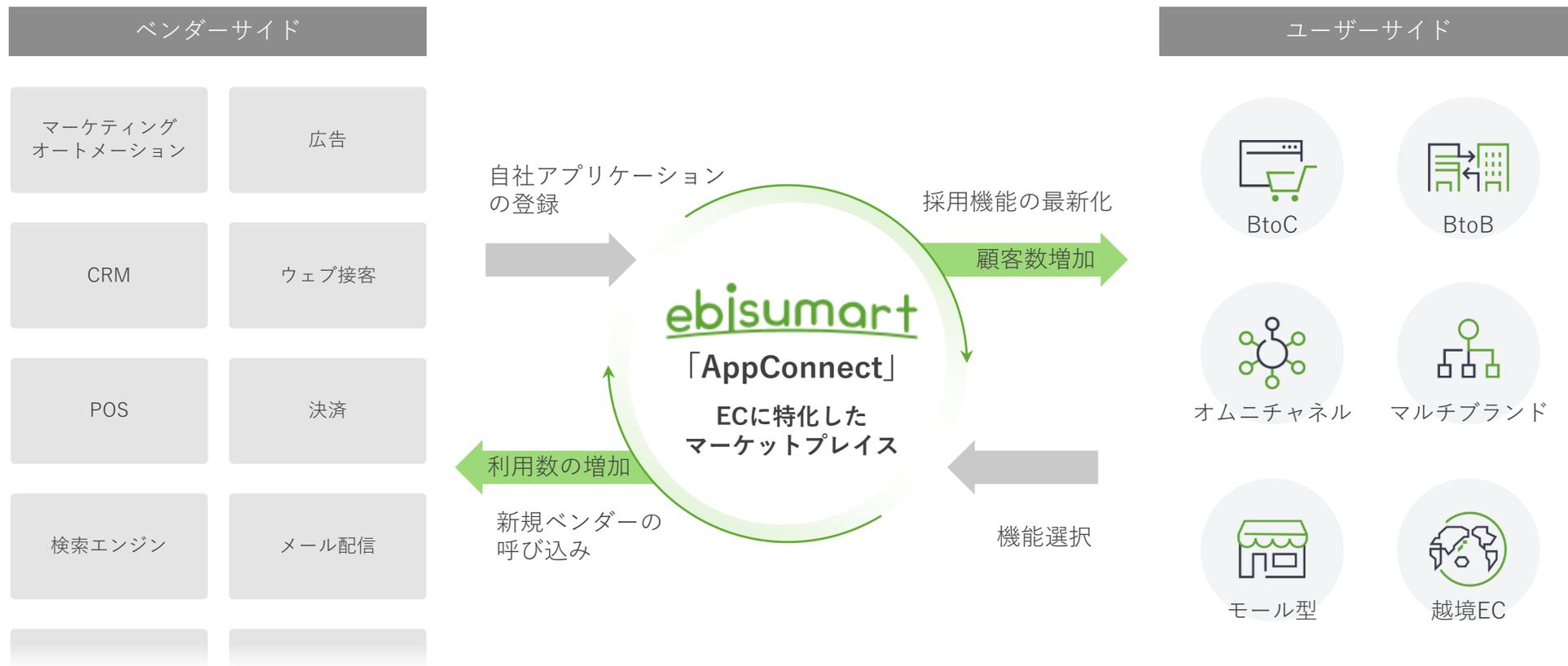
決済システム

- amazon pay
- econtext
- paidy
- SMBC GMO PAYMENT
- SMBCファイナンスサービス
- 後払い.com
- GMO EPSILON
- GMO PAYMENT GATEWAY
- JACCS
- ZEUS Credit Payment Service
- Sony Payment Services
- PAYGENT
- PayPal
- veritrans
- ヤマトクレジットファイナンス
- UNIVA PAYCAST
- Paid
- RECRUITかんたん支払い
- PayPay
- メルペイ
- NP後払い

API累計公開数の推移



豊富な機能連携先を活かし、ECに特化したアプリケーションのマーケットプレイスを提供開始。「ebisumart」をオープンプラットフォームとして確立させ、事業効率性および競争力の向上を図る。



大規模EC事業者向けクラウドECのトップランナーとして評価され、モール系や中堅企業向け、大規模企業向けのEC関連ソリューション提供企業との連携が拡大し、更なる導入数の増加が見込まれる。

フルフィルメントサービス「Fulfillment by ZOZO」との連携

Fulfillment by ZOZOとは

株式会社ZOZOが提供する自社ECとZOZOTOWN間で、在庫の集約・一元化の連携を実現したフルフィルメントサービス

導入効果

1. ZOZOTOWNとの一元管理による販売ロス・在庫ロスの削減



2. 自社ECとZOZOTOWNの運営アウトソースが可能

3. ZOZOTOWNの販売データの自社ECや実店舗運営への活用

OEMパートナーの拡大

トランスコスモス株式会社

アジアを中心に世界31か国・173拠点で顧客のビジネスプロセスをコスト最適化と売上拡大の両面から支援するサービスを展開

EC関連の提供サービス「eCommerce HUB」

「ストアフロント」「オーダーマネジメント」「ウェアハウスマネジメント」「コールトラッキング」の4つのシステムをシームレスに統合したECプラットフォーム

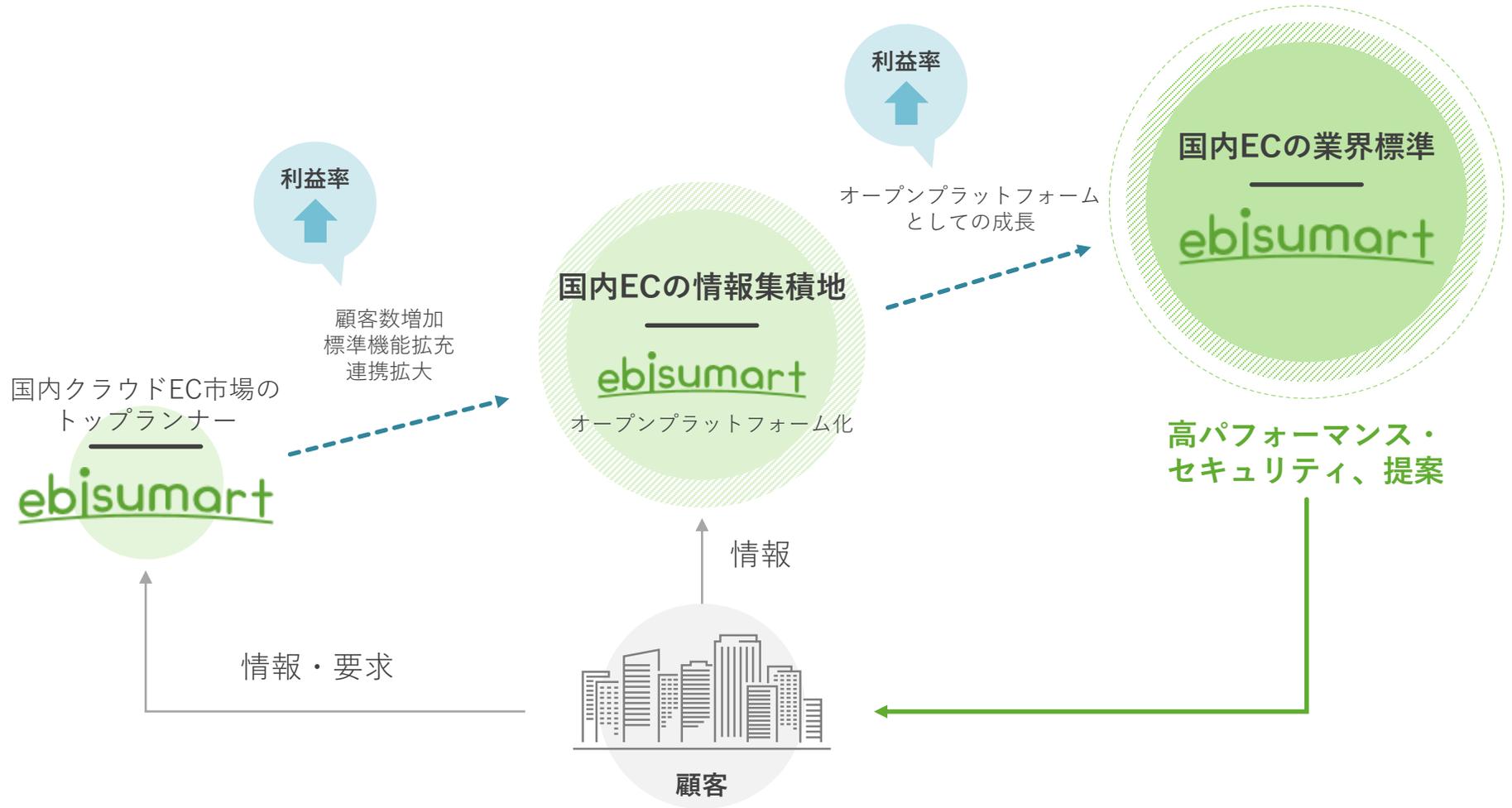


ストアフロントシステムとして「ebisumart」が採用され「eCHUB powered by ebisumart」として2019年6月より提供を開始

導入効果

最新性、拡張性、安心性に優れたフロントシステムの搭載により、お客様企業により質の高いカスタマーエクスペリエンスを実現するECワンストップサービスの提供が可能に。

国内クラウドEC市場のトップランナーとして成長を続け、オープンプラットフォーム化を進めることで、将来的にはエンタープライズ向けクラウドEC市場における「ebisumart」のデファクトスタンダード化を目指す。



国内企業のレベニューシェアモデルの採用については、ハードルが依然として高いものの、自社サービスの競争力を活かしつつ、顧客売上の拡大に直結するサービスを提供していくことで開拓を進める。

レベニューシェアモデルの現状と方針

海外 ←————→ 国内

一般的なモデル

普及していない

他社の取り組み

- フルフィルメントサービス等の幅広くECバリューチェーンを支援する形で推進

当社の取り組み

- **顧客売上拡大を支援するサービス提供により推進**
 - クラウドの特性を活かした顧客要望の標準機能への反映
 - 豊富な機能連携・パートナーを活かした外部ソリューションの紹介
 - 「ebisumart」利用企業向けの勉強会の開催
 - 無償のコンサルティングの実施
 - 運営ノウハウ・運営代行サービスの提供

カスタマーサクセスチームの業務範囲

顧客のEC売上拡大を支援するサービス領域に展開

ECバリューチェーン
(小売業)

商品企画・開発

物流 (仕入)

サイト運営

開発

運用

従来業務範囲

業務開始

- ディレクション業務
- サイト運用

マーケティング
(集客)

業務開始

- 広告運用

物流 (販売)

アフター
フォロー

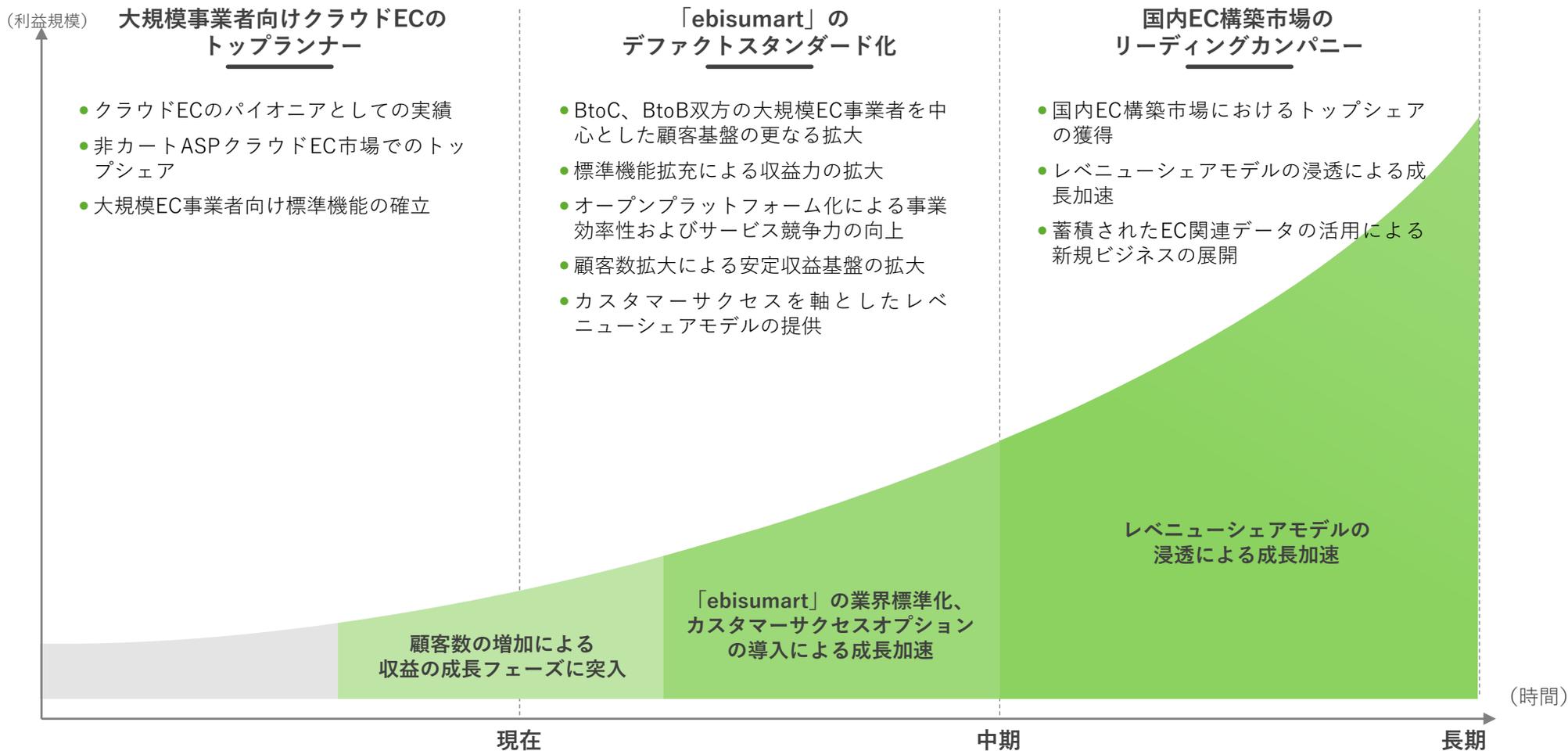
顧客

運用

業務開始

- レポート業務/分析業務

大規模事業者向けクラウドEC市場でのトップランナーとしての強みを活かし、収益拡大フェーズに突入。将来的な「ebisumart」のデファクトスタンダード化を見据えつつ、顧客数拡大や機能拡充、レベニューシェアモデルの提供を進め、成長加速を目指す。



将来的には、当社のクラウドコマースプラットフォーム「ebisumart」で蓄積された決済等を始めとした膨大な消費者・EC事業者双方に係るデータの活用を視野に

本資料は、株式会社インターファクトリーが業績及び今後の経営戦略に関する情報の提供を目的として作成したものです。

将来予想に関連する記述については、いくつかの前提に基づいたものであり、将来の計画数値や施策の実現を確約したり保証したりするものではありません。

<お問い合わせ先>

株式会社インターファクトリー
コーポレートディベロップメント部
IR担当宛
e-mail : ir@interfactory.co.jp

Inter **Factory**