

# Inter Factory

---

## 2024年5月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社インターファクトリー

証券コード：4057

2024年1月12日

© Interfactory, inc.

# 会社概要

ソフトウェア受託開発の豊富な経験を生かし「ebisumart」を主とするクラウドコマースプラットフォームの開発および運用保守サービスを提供。また、大規模EC事業者から中小規模EC事業者の成長を戦略立案から実務まで一気通貫にて支援する、ECコンサルサービス「ebisu growth」の提供。

## 概要

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	435百万円 (2023/11末)
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>「ebisumart」を主とするクラウドコマースプラットフォームサービスの提供</li> <li>ECコンサルサービス「ebisu growth」の提供</li> </ul>
セグメント	<ul style="list-style-type: none"> <li>クラウドコマースプラットフォーム事業</li> <li>ECビジネス成長支援事業</li> </ul>
従業員数	154名 (2023/11末)

## 取締役紹介



代表取締役社長 兼 CEO

**蕪木 登**



取締役  
**兼井 聡**



取締役  
**三石 祐輔**



取締役 CFO  
**赤荻 隆**

社外取締役  
**笹川 大介**

社外取締役  
**鳥山 亜弓**

私たちは事業の運営を通じて、関わるさまざまな人々の幸せを実現することを目指しています。  
私たちは、最終的な人の幸福は人や社会の役に立つことだと考えています。  
そうした姿勢で社員一丸となって日々を過ごすことを、会社経営の目的としています。

## 企業理念

**私たちは関わる従業員、お客様、取引先様の  
幸せを実現します**

**ECで、すべての人を豊かに。**

ECのプラットフォームだけでなく、複数の事業を展開するにあたり、改めて会社として事業目的を定めました。Eを除いた「コマース」という言葉に、私たちがコマースに関わるデータやサービスを扱っていくという意味を込めています。私たちは、目の前のニーズに確実に応えていくことで進化を実現し、お客様の事業を成長させていきたいと考えています。

## 事業目的

# コマースを進化させる

スタートアップ・中小規模向け EC

**ebisumart  
zero**

中大規模向け EC

**ebisumart**

大規模向け EC

**ebisu  
commerce**

EC 事業者向け支援サービス

**ebisu  
growth**

# 2024/5期第2四半期業績

# 第2四半期業績ハイライト

## 第2四半期実績

売上高 **6.18** 億円  
前年同期比：99.3%  
前四半期比：104.0%

セグメント別 売上高  
5.93 億円 クラウドコマース  
プラットフォーム事業  
0.25 億円 ECビジネス成長支援事業

営業利益 **▲0.41** 億円  
前年同期：0.23億円  
前四半期：▲0.67億円

セグメント別 利益/損失  
1.03 億円 クラウドコマース  
プラットフォーム事業  
▲0.07 億円 ECビジネス成長支援事業

## 事業KPI

(クラウドコマースプラットフォーム事業)

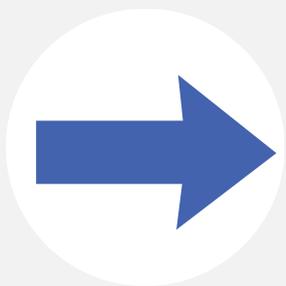
新規受注金額 **3.38** 億円  
前年同期比：148.2%  
前四半期比：180.7%

システム運用保守  
ARPU **359** 千円  
前年同期：330千円  
前四半期：360千円

GMV  
(第2四半期累計) **714** 億円  
前年同期比：101.0%  
前四半期比：106.2%

# 第2四半期業績サマリー

## 売上高



### 横ばい

システム運用保守売上、ECビジネス成長支援事業の売上は堅調に推移した一方で、システム受託開発の売上回復に至っておらず横ばいで推移。

## 営業利益



### 低調

システム運用保守売上の利益は堅調な反面、システム受託開発の売上が低迷したことにより低調に推移。

## 新規受注金額 ARPU・GMV



### 堅調

新規受注金額は四半期としては過去最高。  
ARPU、GMVは既存顧客の伸長もあり前年同期比で堅調に推移。

主要サービス「ebisumart」のサービス向上に向けて、各企業との業務提携契約や機能連携を実施し、機能面ならびにサービス面からの支援を目指していく。また、EC支援サービス「ebisu growth」は新たなパートナー企業を追加し、支援範囲を自社ECサイトおよびモールECを運営する全てのEC事業者様に拡大させ本格始動した。

2023年9月14日

### ebisu growthの支援範囲を拡大し、全てのEC運営者様を対象にサービスを本格始動



新たに株式会社Tsuzucleと業務提携契約を締結。EC支援サービス「ebisu growth」の支援範囲を拡大し、全てのEC事業者様を対象としたECビジネス成長支援サービスを本格始動いたしました。

2023年9月21日

### ebisumartがChatGPTを活用した機能「AIアシスタント」オプションをリリース



ebisumartは、「ChatGPT（チャットGPT）」を活用した機能「AIアシスタント（商品コメント）」を無償オプション機能としてリリースいたしました。

2023年9月29日

### BtoB向けWeb支援を行う「イントリックス」との業務提携契約を締結



製造業を中心としたBtoB企業のデジタルコミュニケーションを支援するイントリックス株式会社と業務提携契約を締結いたしました。

2023年11月16日

### ebisumartがデータマーケティングツール「b→dash」との連携を開始



ebisumartは、株式会社データXが提供するデータマーケティングクラウドシステム「b→dash（ビーダッシュ）」とのAPI連携を開始しました。

## P/L：計画比と進捗率

InterFactory

売上高について、システム運用保守は計画通りに推移しており、今期から開始したECビジネス成長支援事業も計画を上回り推移したが、システム受託開発は前期における受注低迷が影響し、計画を大きく下回っている。直近での受注回復の傾向はあるものの、当四半期中の売上増にはつながっておらず、結果として営業利益も予想に対し▲93百万円となった。

### 2024/5期

単位：百万円

	予想	第2四半期累計 実績	予想増減額 (増減率)	進捗率	通期 予想
<b>売上高</b>	1,396	<b>1,213</b>	▲183(▲13.1%)	42.1%	2,883
クラウドコマース プラットフォーム事業	1,353	<b>1,165</b>	▲188(▲13.9%)	42.2%	2,763
システム運用保守	784	<b>788</b>	+4(+0.64%)	51.0%	1,547
システム受託開発	556	<b>366</b>	▲190(▲34.2%)	30.7%	1,193
ECビジネス成長支援事業	42	<b>47</b>	+5(+10.8%)	39.7%	120
<b>売上総利益</b>	498	389	▲36(▲16.7%)	35.7%	1,091
利益率	35.7%	32.1%	—	—	37.8%
<b>営業利益</b>	-16	-109	▲93(-)	—	69
利益率	—	—	—	—	2.4%
<b>経常利益</b>	-17	-110	▲93(-)	—	66
利益率	—	—	—	—	2.3%
<b>四半期（当期）純利益</b>	-18	-111	▲93(-)	—	45
利益率	—	—	—	—	1.6%

売上高はクラウドコマースプラットフォーム事業、ECビジネス成長支援事業ともに増加。  
売上原価はコスト削減の効果もあり減少傾向となり、売上総利益は前四半期比+16.1%で着地。

2024/5期

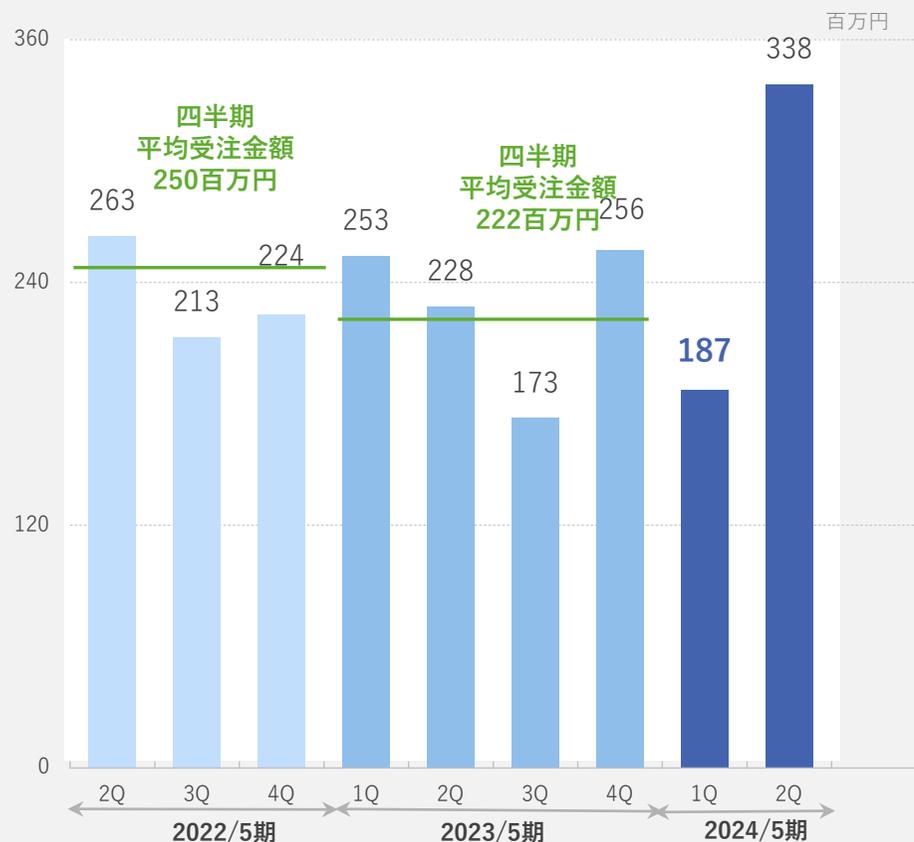
単位：百万円

	第1四半期実績	第2四半期実績	前四半期比	通期予想
<b>売上高</b>	594	<b>618</b>	+4.0%	2,883
クラウドコマース プラットフォーム事業	572	<b>593</b>	+3.6%	2,763
システム運用保守	399	<b>395</b>	▲1.1%	1,547
システム受託開発	173	<b>193</b>	+11.6%	1,193
その他	4	<b>5</b>	+16.3%	22
ECビジネス成長支援事業	22	<b>25</b>	+14.8%	120
<b>売上原価</b>	414	409	▲1.2%	1,791
原価率	69.7%	67.9%	▲1.8pt	62.1%
<b>売上総利益</b>	180	209	+16.1%	1,091
利益率	30.3%	32.1%	+1.8pt	37.8%
<b>販売管理費</b>	248	250	+2.9%	1,022
販管費率	41.8%	41.1%	▲0.7pt	35.4%
<b>営業利益</b>	-67	-41	—	69
利益率	—	—	—	2.4%
<b>経常利益</b>	-67	-42	—	66
利益率	—	—	—	2.3%
<b>四半期（当期）純利益</b>	-70	-41	—	45
利益率	—	—	—	1.6%

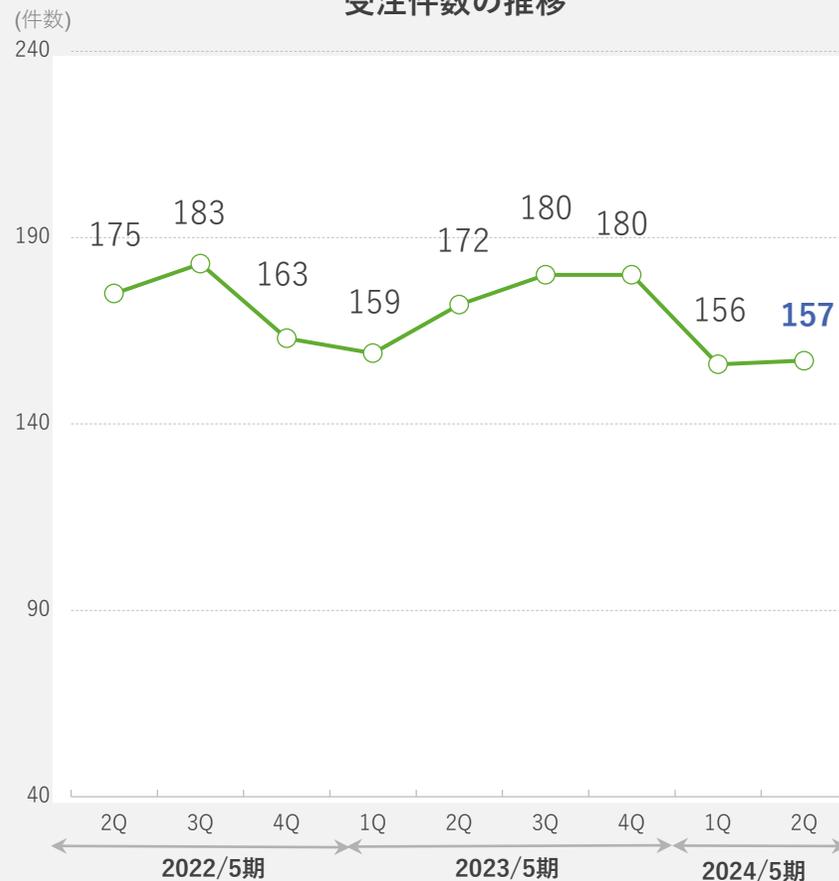
# クラウドコマースプラットフォーム事業

新規受注金額は、大規模イベントへの出展や営業体制の強化により当四半期において**四半期として過去最高となる338百万円**。受注件数は前四半期とほぼ同等であったが、案件規模の大きい新規案件の受注が拡大している傾向にある。引き続き新規案件の獲得強化に努めていく。

新規受注金額の推移



受注件数の推移



システム運用保守売上は、既存顧客のGMVおよびPV数が引き続き堅調に推移し当初の計画通りに進捗している。月額平均ARPUも堅調に推移しており、直近で規模の大きい開発案件の受注もあり、さらなる伸長を見込む。

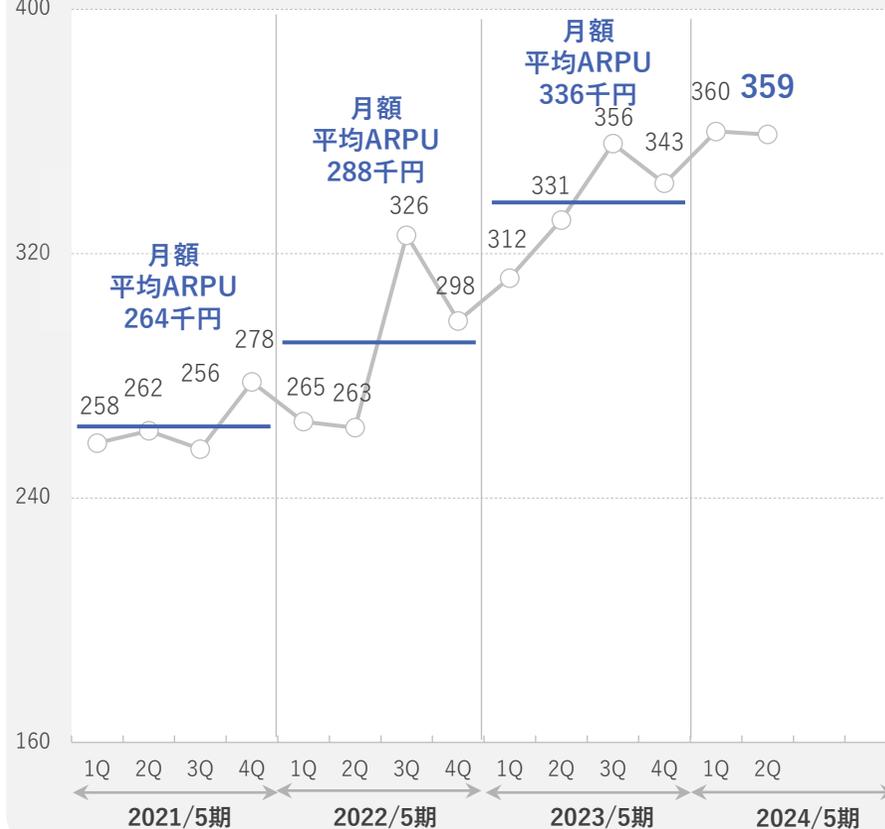
システム運用保守売上高の四半期推移

単位：百万円



ARPU※1の四半期推移

単位：千円

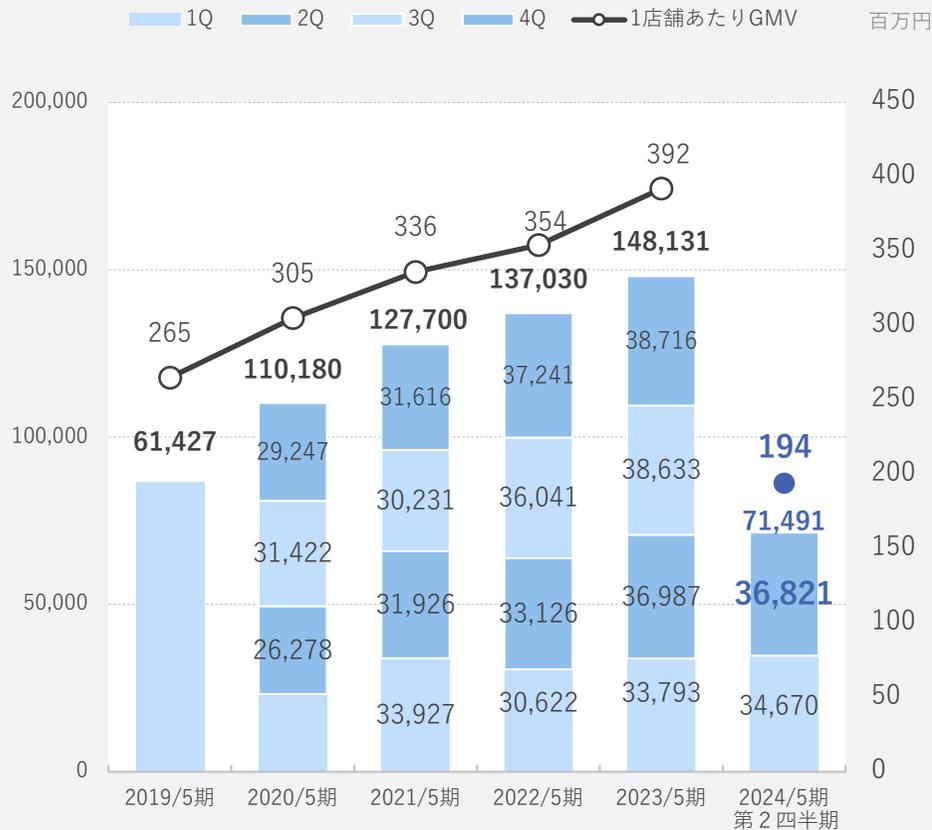


注釈(1)：月額のARPU = 四半期ARPU ÷ 3 (月数) にて算出

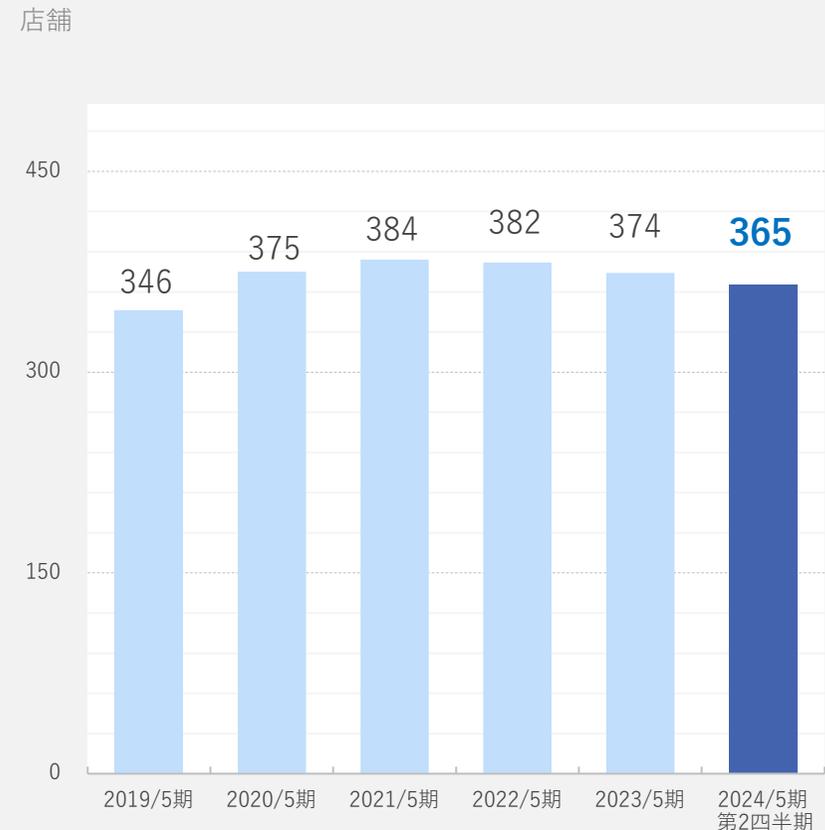
※ 四半期ARPU = 四半期システム運用保守売上高 ÷ 期中平均顧客数にて算出

GMVは第2四半期としては前年同四半期比と同等となり、第2四半期累計期間では微増で推移。大型案件の受注も増加してきており、既存顧客の販売支援と合わせて過去最高の年間GMV更新を目指す。顧客数は、小規模ECサイト縮退に伴う解約が継続しており、若干の減少となった。

GMV※1および店舗あたりGMVの推移



顧客数（期末店舗数）の推移

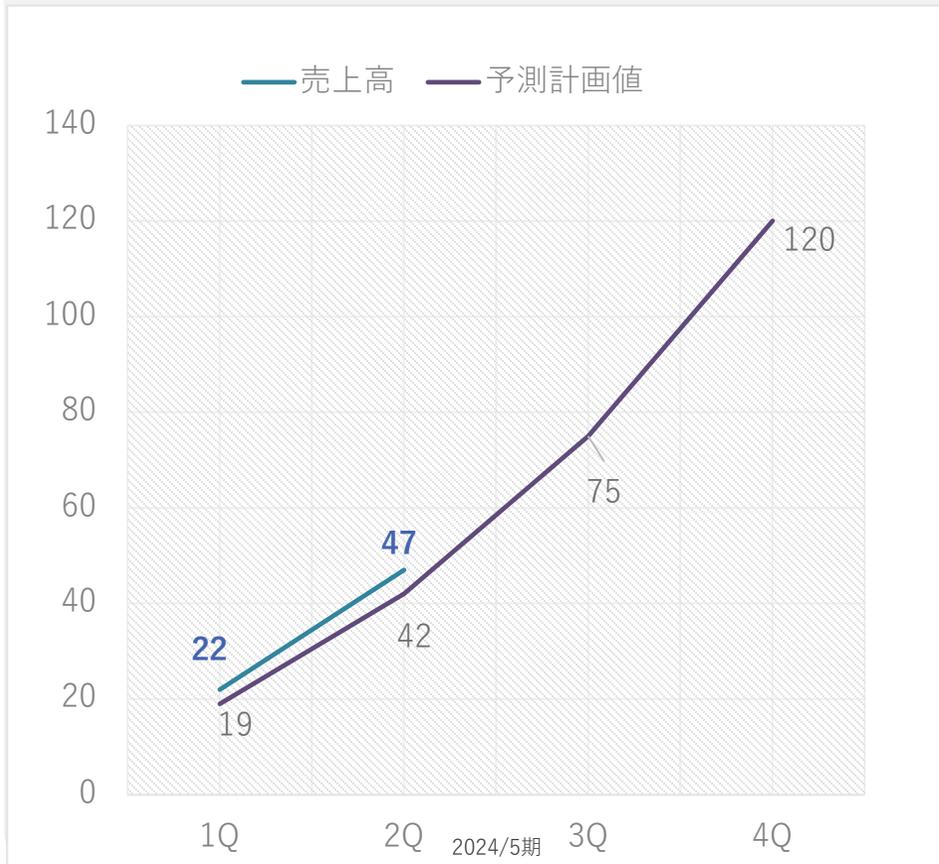


注釈(1) : GMVとは、Gross Merchandize Valueの略称

# ECビジネス成長支援事業

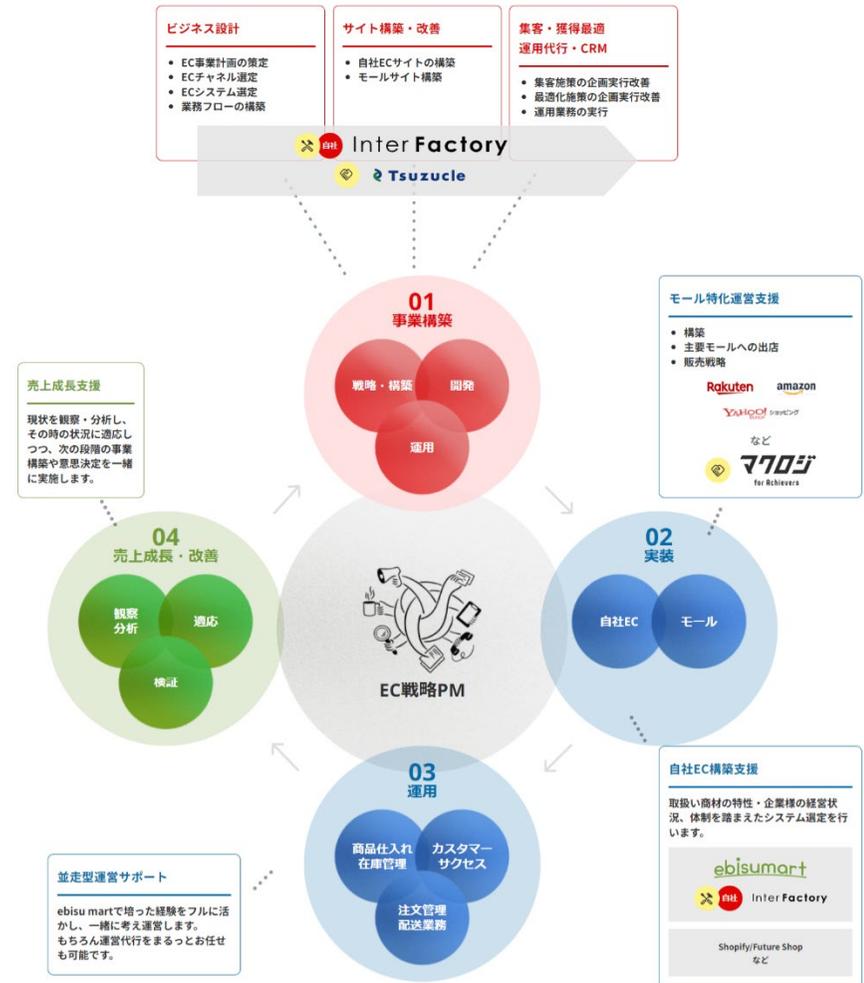
ECビジネス成長支援サービスは、2023年1月に提供を開始した「ebisu growth(エビス グロース)」を中心とした、顧客であるEC事業者の事業ステージや事業領域に合わせて最適なECビジネス成長のソリューションを提案。当四半期売上は25百万円（計画比6.5%増）となり累計でも予想を上回って推移。2024/5期は年間120百万円の売上高を計画。

ECビジネス成長支援売上高の四半期推移



※2024/5期より新規事業としてセグメント別売上高を公表してまいります。

ebisu growthの関わり方



総資産は、現金及び預金が37百万円減少したことや無形固定資産（ソフトウェア）の償却等により無形固定資産が17百万円減少したこと等により26百万円の減少。負債合計は、短期借入金が増加したこと等により、89百万円増加。純資産は四半期純損失を111百万円計上したことや新株予約権を消却したことにより115百万円減少。自己資本比率は、前期末65.4%から59.8%に減少。

単位：百万円

	2023/5期末	2024/5期	
		第2四半期末	前期末差
<b>流動資産</b>	<b>878</b>	<b>872</b>	<b>▲6</b>
現金及び預金	301	264	▲37
受取手形、売掛金及び契約資産	455	469	+14
<b>固定資産</b>	<b>826</b>	<b>805</b>	<b>▲21</b>
有形固定資産	26	23	▲3
無形固定資産（ソフトウェア）	719	701	▲17
<b>総資産</b>	<b>1,704</b>	<b>1,678</b>	<b>▲26</b>
<b>負債</b>	<b>585</b>	<b>675</b>	<b>+89</b>
<b>流動負債</b>	<b>571</b>	<b>660</b>	<b>+89</b>
有利子負債	250	350	+100
<b>固定負債</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>±0</b>
有利子負債	0	0	±0
<b>純資産</b>	<b>1,118</b>	<b>1,002</b>	<b>▲115</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>1,704</b>	<b>1,678</b>	<b>▲26</b>

## 2024/5期業績予想

Inter Factory

2024/5期より、売上高において「ebisumart」を中心としたクラウドコマースプラットフォームの既存事業と、顧客のECビジネスをグローバルアップすることを目的とした新規ECビジネス成長支援事業の2つの事業を軸に公表。クラウドコマースプラットフォーム事業としては営業体制の刷新とマーケティング施策の強化、新しいクラウドコマースプラットフォームの提供により受託開発の売上増を見込み、運用保守については一部解約や店舗数減少を考慮しながらも継続したストック収入の成長を目指す。また、直近において受注状況は大幅に改善してきており、下半期の売上の改善に寄与する見込みのため以下の業績予想を据え置く。

	2023/5期	2024/5期			単位：百万円
	実績	予測	前期差	前期時比	
<b>売上高</b>	2,487	<b>2,883</b>	+ 396	+ 15.9%	
クラウドコマースプラットフォーム事業	-	<b>2,763</b>	-	-	
システム受託開発	903	<b>1,193</b>	+ 290	+ 32.1%	
システム運用保守	1,521	<b>1,570</b>	+ 49	+ 3.2%	
その他	62	-	-	-	
ECビジネス成長支援事業	-	<b>120</b>	-	-	
<b>売上総利益</b>	963	<b>1,091</b>	+ 128	+ 13.3%	
利益率	38.7%	<b>37.8%</b>	▲0.9pt	-	
<b>営業利益</b>	53	<b>69</b>	+ 16	+ 30.2%	
利益率	2.1%	<b>2.4%</b>	+ 0.3pt	-	
<b>経常利益</b>	46	<b>66</b>	+ 20	+ 43.5%	
利益率	1.8%	<b>2.3%</b>	+ 0.5pt	-	
<b>当期純利益</b>	22	<b>45</b>	+ 23	+ 104.5%	
利益率	0.9%	<b>1.6%</b>	+ 0.7pt	-	
<b>1株当たりの当期純利益</b>	5.4円	<b>11.0円</b>	+ 5.6円	-	

# 補足資料

SaaS型カスタマイズ型市場において、5年連続でECサイト構築ツールシェアNo.1を獲得したクラウドコマースプラットフォーム。「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。

※カスタマイズ型とは、SaaSでありながらパッケージ同様に拡張性に富んでおり自由度の高いECサイトを構築可能な製品。

## 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

ふるさと納税サイト

### 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

- ・幅広いシステム連携
- ・API公開によるオープン化  
累計公開API数1,018個

#### 安心性

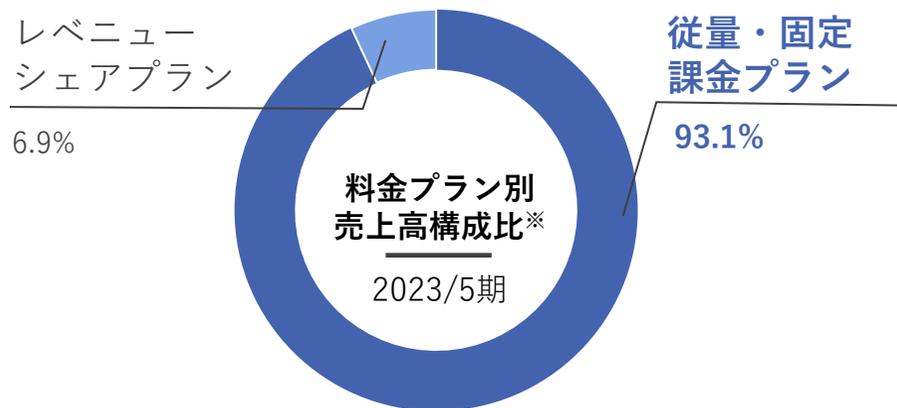
- ・年間稼働率99.95%
- ・セキュリティ基準の継続的な更新
- ・WAFオプションなどによる強固なセキュリティ

売上高は、導入の初期費用となるシステム受託開発（フロー収益）と月額費用のシステム運用保守（ストック収益）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。

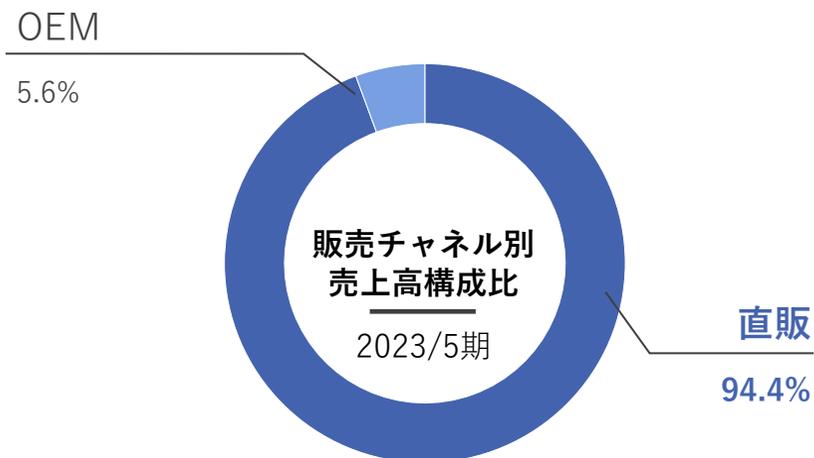
売上高区分

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	基本保守料金
		+ カスタマイズ保守料
		+ オプション料金
		+ アクセス課金（変動）
300万円～	固定課金	基本保守料金
		+ カスタマイズ保守料
		+ オプション料金
		+ アクセス課金（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：20.0万円～ オプション料金：0～30万円



注釈：システム運用保守売上高構成比



「BtoC」「BtoB」問わず、大規模EC事業者を中心に累計750サイト以上の導入実績  
5年連続ECサイト構築ツールSaaS型カスタマイズ型市場においてシェアNo.1を獲得

※出典：富士キメラ総研 ソフトウェアビジネス新市場 2019-2023年版（数量ベース2018年度-2022年度）



アパレル

- ラルフローレン合同会社
- 株式会社西松屋チェーン
- GUESS JAPAN合同会社

美容・健康・医療

- カシオ計算機株式会社
- 株式会社バスクリン
- ファイテン株式会社

デジタルコンテンツ

- 株式会社JPX総研
- 株式会社ゼンリン
- 西日本電信電話株式会社

インテリア・雑貨・書籍

- 株式会社パーク・コーポレーション
- 株式会社伊東屋
- BRUNO株式会社

食品・飲料

- UCC上島珈琲株式会社
- クリスピー・クリーム・ドーナツ・ジャパン株式会社

アウトドア・スポーツ

- 株式会社ダンロップスポーツマーケティング
- ヤマハ株式会社
- 株式会社タマス

エンターテインメント

- 株式会社スクウェア・エニックス
- 株式会社バンダイナムコアミューズメント
- 東京メトロポリタンテレビジョン株式会社

法人向け

- 第一園芸株式会社
- 株式会社カワダ
- 株式会社ヤマハミュージックジャパン

さまざまなEC関連システムと連携し、お客様のEC事業を包括的に支援。  
各種決済ツールとの連携も強化



### 接客ツール

- MATTRZ CX (マターズCX)
- CVゲッター
- Zendesk

### ログイン連携

- ソーシャルPlus
- 楽天ID Connect オプション

### メール配信・リターゲティング

- メールディーラー
- 配配メール
- NaviPlus リタゲメール

### 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
- GORILLA EFO

### CRM・MAツール

- カスタマーリングス
- Repro
- Insider

### 在庫管理・商品管理

- zaiko Robot
- ネクストエンジン
- eシェルパモール2.0

### アクセス解析・行動分析

- UserInsight
- SocialInsight
- WebAntenna

### セキュリティ

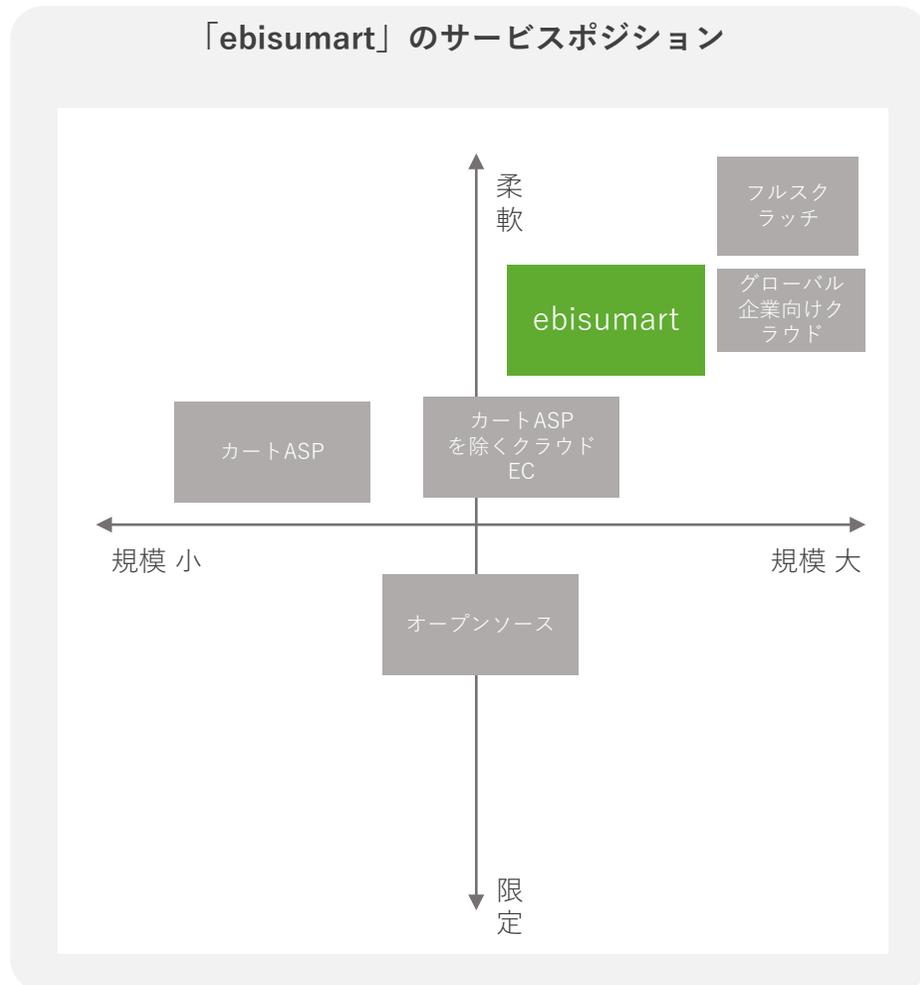
- アクル チャージバック保証サービス
- O-PLUX (オーブラックス)
- ASUKA

当社サービスは、主に大規模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争する。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

対象顧客規模 (GMV)	1億円未満	1-50億円未満	50-100億円未満	100億円以上
カートASP	←→			
オープンソース	←→		<b>競争領域</b>	
カートASPを除くクラウドEC	←→			
<b>ebisumart</b>	←→			
グローバル企業向けクラウドEC				←→
パッケージ	←→			
フルスクラッチ			←→	

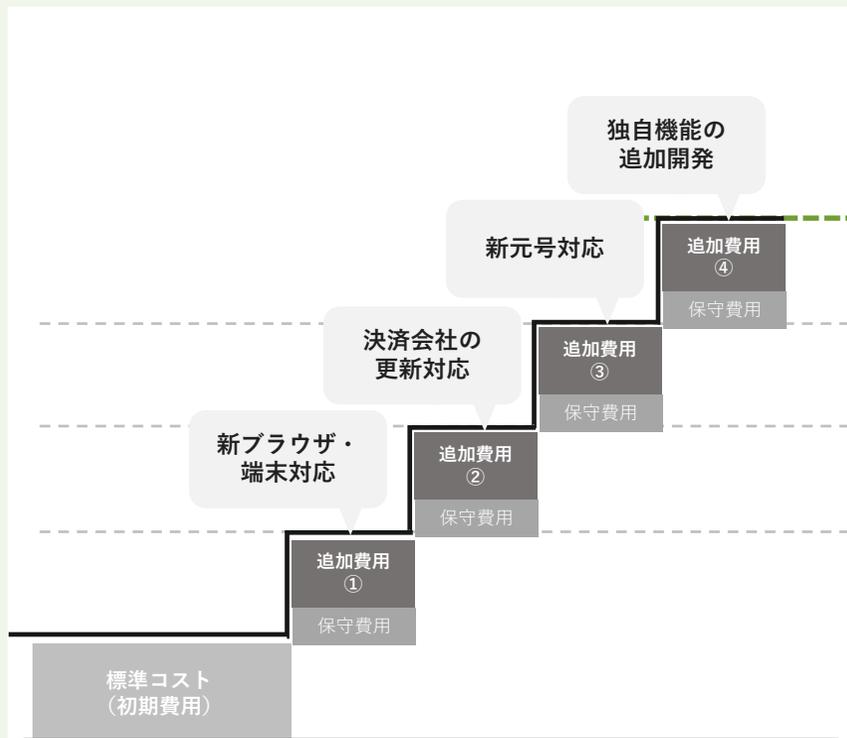
「ebisumart」のサービスポジション



大規模EC事業者のクラウドECの構築では、一般的なパッケージ型やフルスクラッチ型システムに比べ、ebisumartは基幹システムの継続的な機能アップデート・標準化を実施しており、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

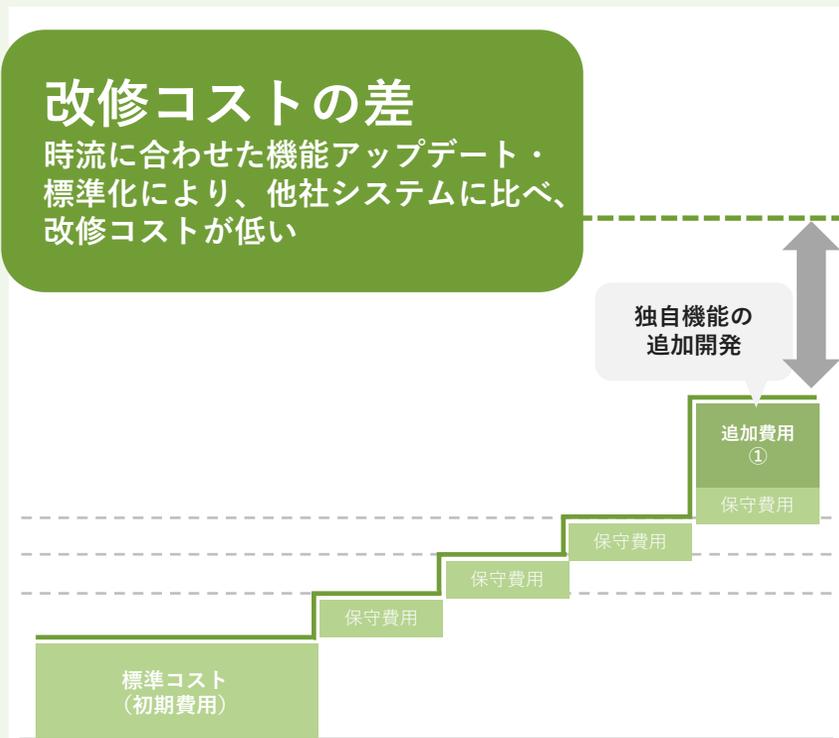


大規模EC事業者向けクラウドECのコスト推移

ebisumart

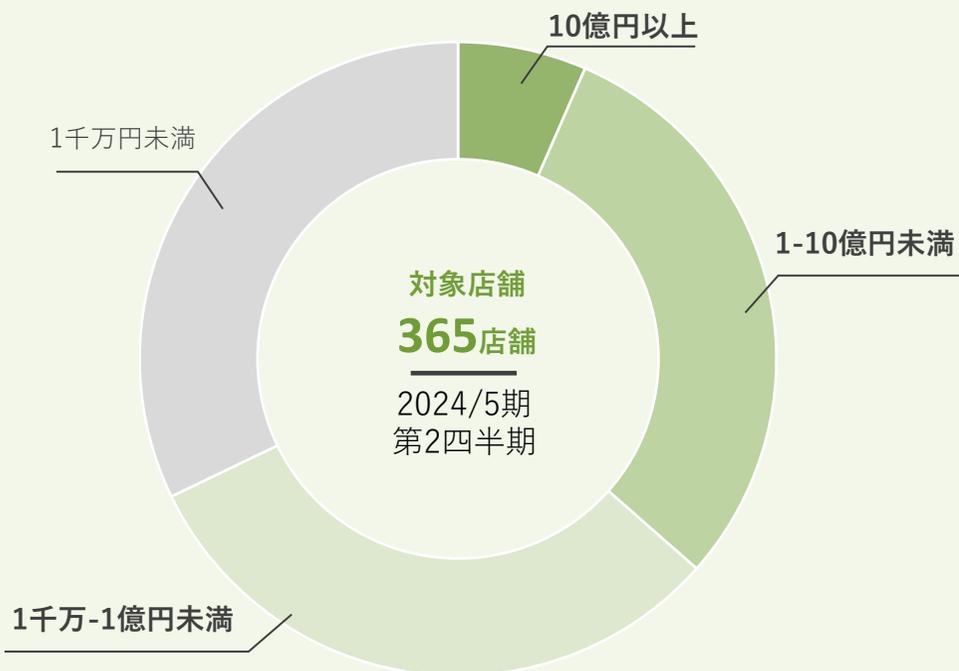
改修コストの差

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



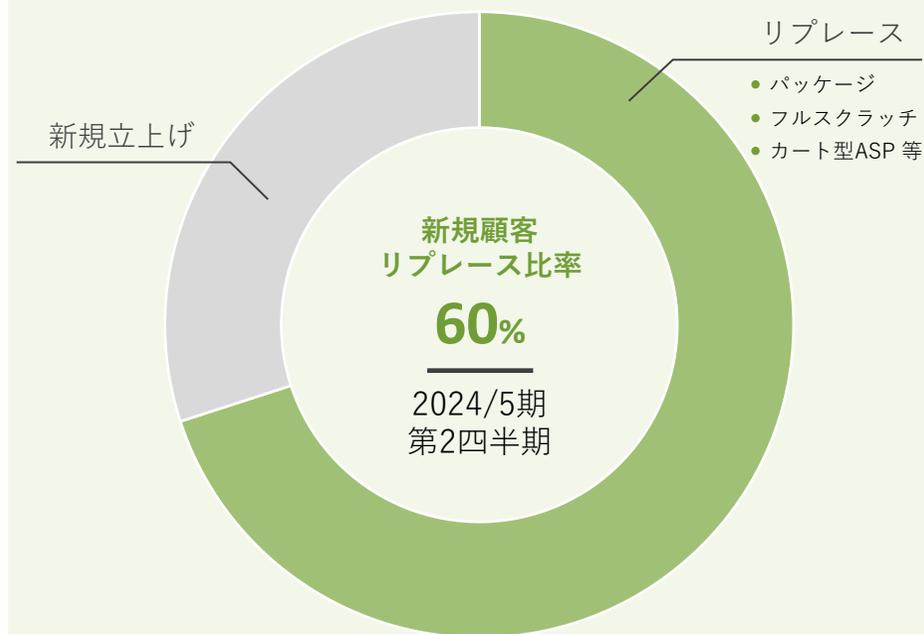
当社の顧客基盤は、既にEC運営基盤を有する事業者で過半数を占める。  
また、新規顧客のリプレース割合が高く、さらなるEC売上の拡大を志向する事業者を選好される。

「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

ECモールおよび全ての自社ECサイト\*を運営する事業者様を対象とした、EC事業の成長を戦略立案から実務まで支援するサービス。ECモールと自社ECサイトの運営に不安を抱える事業者様の課題解決のため、双方のプロフェッショナルが戦略の立案から店舗運営代行、プロモーション施策をお客様と伴走しながら進めることで、運営するECサイトの売上と利益の最大化を進めます。

\*インターファクトリーが提供するサービス「ebisumart」および「ebisumart zero」以外のECシステムを利用される事業者様も対象となります。



2023年1月リリース

EC事業を運営する全ての事業者様を対象に、  
EC事業の成長を戦略立案から実務まで一気通貫で支援

ECコンサルサービス 「ebisu growth」

### EC戦略PM支援サービス

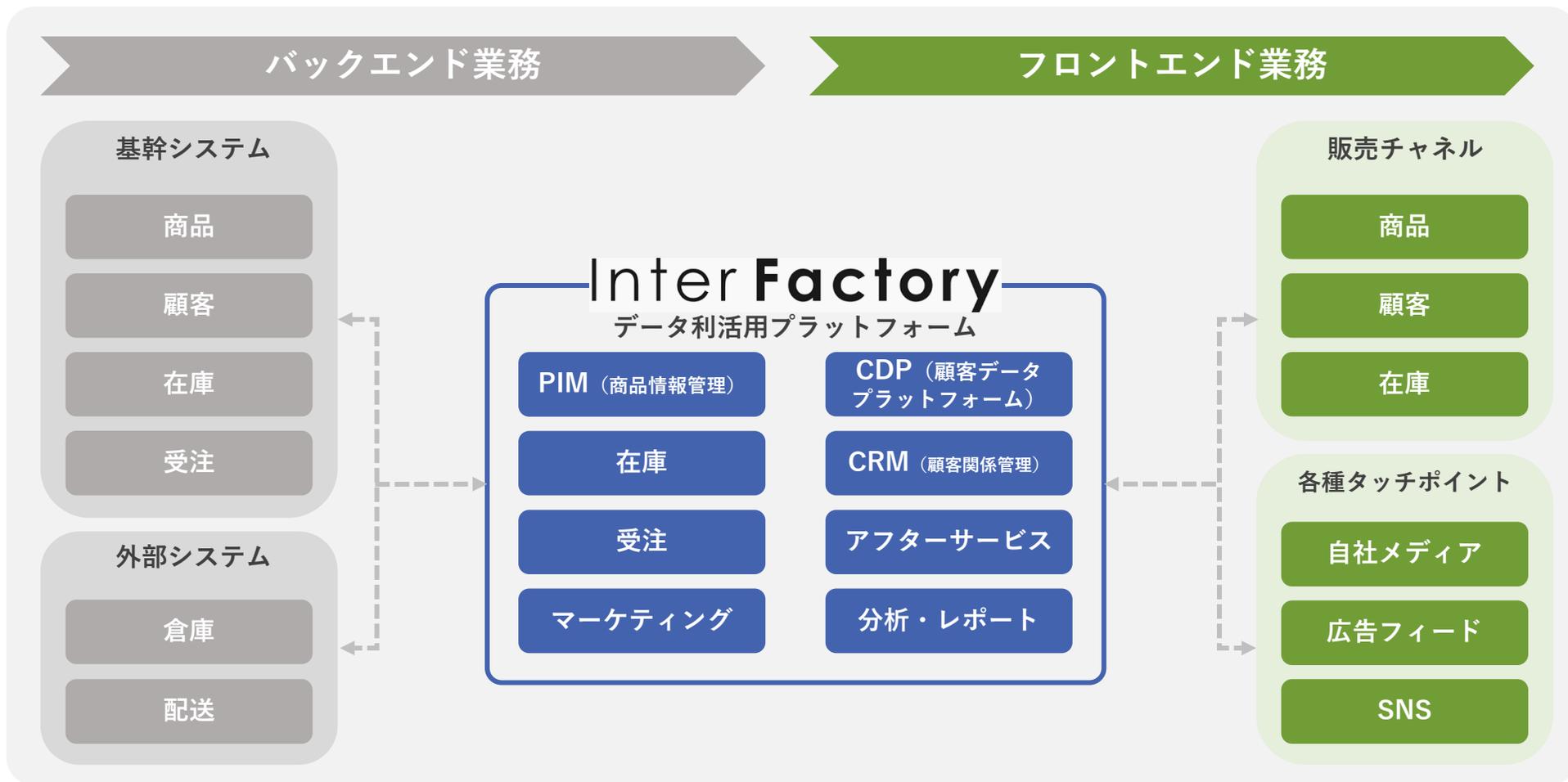
お客様のEC事業責任者の代わりに  
戦略→構築→運用のPDCAを回し  
事業の継続的な成長を支援

### ECモール特化型運営支援サービス

取り扱い商材の特性・企業様の経営状況、体制を  
十分に踏まえた上で経営戦略的にアプローチし  
短期・中期・長期でしっかりと成果につながる  
EC運営のサポート

EC事業者のバックエンド業務に係る情報とフロントエンド業務に係る情報を統合・活用し、  
 コマース業務の効率化を図る **データ利活用プラットフォーム** を新規開発し、サービス提供をする予定。

※2024年5月期より順次サービス提供開始を予定。



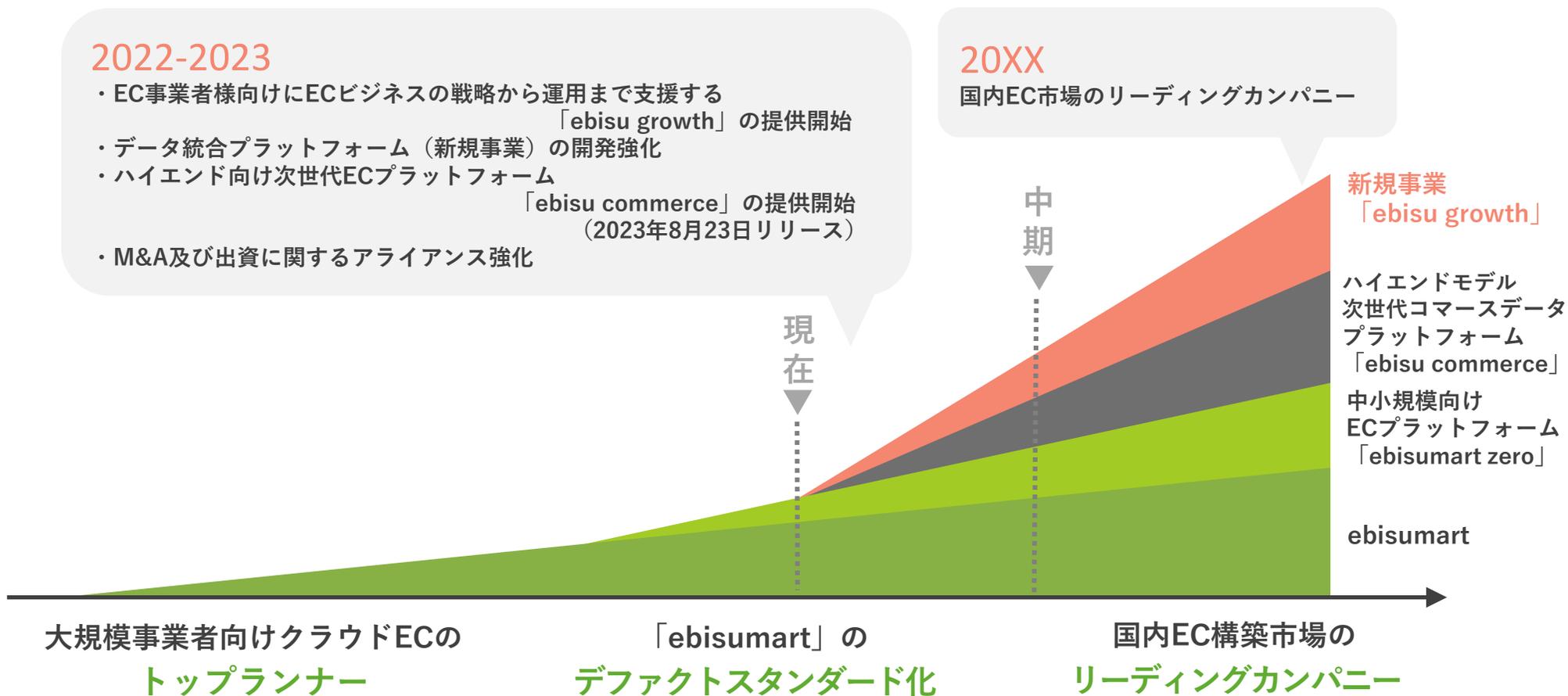
スモールスタート向け「ebisumart zero」ならびにハイエンドモデル「ebisu commerce」の提供開始により、全方位のEC事業者様に合うECプラットフォームを展開する。また、EC事業者様のECビジネスを戦略から運用まで一気通貫で担う「ebisu growth」など、新規事業を「M&A」や「出資」をからめて継続して創出をしていく。

2022-2023

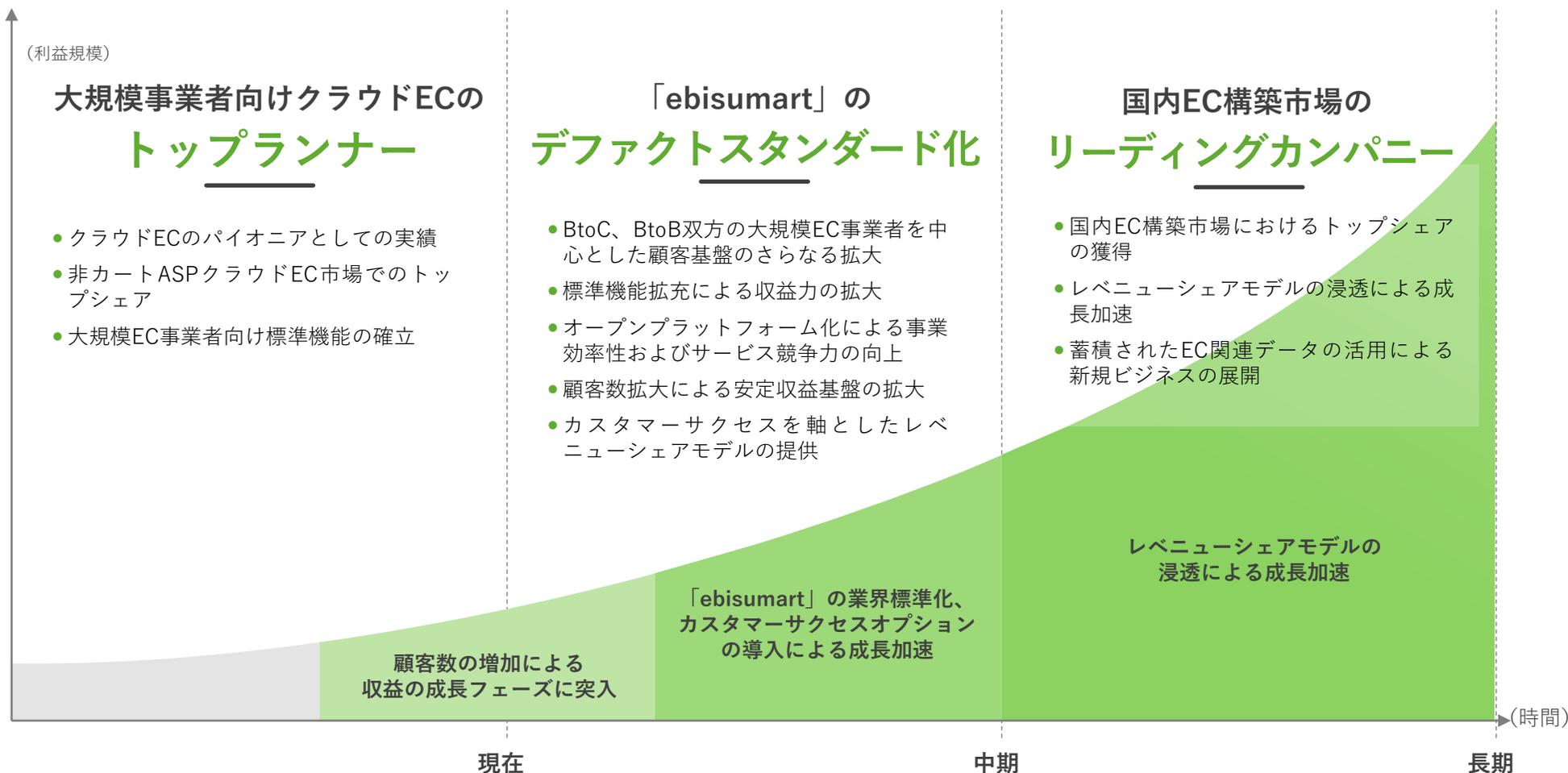
- ・ EC事業者様向けにECビジネスの戦略から運用まで支援する「ebisu growth」の提供開始
- ・ データ統合プラットフォーム（新規事業）の開発強化
- ・ ハイエンド向け次世代ECプラットフォーム「ebisu commerce」の提供開始（2023年8月23日リリース）
- ・ M&A及び出資に関するアライアンス強化

20XX

国内EC市場のリーディングカンパニー



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生かし、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](mailto:ir@interfactory.co.jp)

Inter **Factory**