2024年5月期
通期決算説明資料

株式会社インターファクトリー

証券コード：4057

2024年7月11日

© Interfactory, inc.

会社概要

© Interfactory, inc.

会社概要

interfactory

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（2024/5末）
事業内容	・「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 ・ECコンサルサービス「ebisu growth」の提供
セグメント	・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
従業員数	157名（2024/5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

© Interfactory, inc.

interfactory

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。

© Interfactory, inc.

interfactory

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	中大規模向け EC	大規模向け EC	EC 事業者向け支援サービス
ebisumart zero	ebisumart	ebisu commerce	ebisu growth

© Interfactory, inc.

2024/5期通期業績

© Interfactory, inc.

interfactory

業績ハイライト

通期実績

売上高 **25.95**億円 前期比：104.3%

セグメント別 売上高
- 24.88億円 クラウドコマースプラットフォーム事業
- 1.06億円 ECビジネス成長支援事業

営業利益 **▲0.24**億円 前期：0.53億円

セグメント別 利益/損失
- 5.19億円 クラウドコマースプラットフォーム事業
- ▲0.30億円 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 **9.99**億円 前期比：109.7%

システム運用保守ARPU **360**千円 前期：343千円

GMV **1,497**億円 前期比：101.0%

© Interfactory, inc.

interfactory

業績サマリー

売上高

微増

システム運用保守売上とECビジネス成長支援事業が堅調に推移し、売上高は微増で推移。

営業利益

減少

システム運用保守は堅調であったが、システム受託開発が低調に推移し、営業利益は減少。

新規受注金額 ARPU

増加

新規受注金額は前年比109.7%と増加。システム運用保守が堅調であり、ARPUも前年比で増加。

© Interfactory, inc.

interfactory

BtoB-EC特化型「ebisumart BtoB」の提供を開始。主要サービス「ebisumart」のサービス向上に向けて、各企業との機能連携を実施し、さらなる機能面の拡充を目指していく。また、メディアにてebisumart利用企業との対談記事を掲載。サービスの優位性を伝える。

2024年3月7日

ebisumartがeギフトサービス「AnyGift」との連携を開始

ebisumartは、AnyReach株式会社が提供するeギフト機能を自社ECサイトに導入できる「AnyGift」との連携を開始しました。

2024年3月21日

ebisumartが「楽天ポイント（オンライン）」との連携を開始

ebisumartは、楽天ペイメント株式会社が提供する「楽天ポイント（オンライン）」との連携を開始しました。

2024年5月14日

BtoB-EC特化型「ebisumart BtoB」の提供開始

BtoB-EC特化型「ebisumart BtoB」の提供を開始いたしました。

2024年5月31日

「日経MJ」に朝日放送グループ 株式会社ABCファンライフ様との対談記事を掲載

日本経済新聞社が発行する消費と流通、マーケティング情報に特化した専門紙「日経MJ」紙面にebisumartをご利用いただく朝日放送グループ 株式会社ABCファンライフ様との対談記事が掲載されました。

© Interfactory, inc.

P/L：計画比と進捗率

interfactory

売上高について、既存店舗の流通総額およびPV数は堅調であり、システム運用保守は計画を上回って着地した。一方で、システム受託開発は受注回復の傾向が見られるものの、今期前半での低迷が響き計画を下回って着地。結果として営業利益は予想に対し**▲93百万円**となった。

2024/5期

単位：百万円

	2023/5期 実績	実績	予想増減額 (増減率)	前期差	通期期初 予想
売上高	2,487	**2,595**	▲288(▲10.0%)	+108	2,883
クラウドコマース プラットフォーム事業	2,487	**2,488**	▲275(▲10.0%)	+1	2,763
システム運用保守	1,521	**1,578**	+57(+2.0%)	+57	1,547
システム受託開発	903	**886**	▲258(▲25.7%)	▲17	1,193
ECビジネス成長支援事業	–	**106**	▲14(▲11.7%)	–	120
売上総利益	963	938	▲153(▲14.0%)	▲25	1,091
利益率	38.7%	36.2%	–	▲2.5pt	37.8%
営業利益	53	-24	▲93(–)	▲77	69
利益率	2.1%	–	–	–	2.4%
経常利益	34	-28	▲94(–)	▲62	66
利益率	1.5%	–	–	–	2.3%
四半期（当期）純利益	20	-31	▲76(–)	▲51	45
利益率	0.9%	–	–	–	1.6%

© Interfactory, inc.

P/L：前四半期比較

interfactory

売上高はクラウドコマースプラットフォーム事業は増加、ECビジネス成長支援事業は横ばい。
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+15.3%で着地。

2024/5期　　単位：百万円

	第3四半期実績	第4四半期実績	前四半期比	通期期初予想
売上高	662	**719**	+8.6%	2,883
クラウドコマース プラットフォーム事業	637	**686**	+7.7%	2,763
システム運用保守	394	**400**	+1.5 %	1,547
システム受託開発	234	**282**	+20.5%	1,193
その他	8	**4**	▲39.2%	22
ECビジネス成長支援事業	25	**33**	+33.1%	120
売上原価	406	425	+4.7%	1,791
原価率	61.5%	59.2%	▲2.3pt	62.1%
売上総利益	255	294	+15.3%	1,091
利益率	38.6%	40.8%	+2.2pt	37.8%
販売管理費	221	243	+10.0%	1,022
販管費率	33.5%	33.8%	+0.3pt	35.4%
営業利益	33	50	+17	69
利益率	5.1%	7.0%	+1.9%	2.4%
経常利益	32	49	+17	66
利益率	4.9%	6.9%	+2.0%	2.3%
四半期（当期）純利益	29	50	+21	45
利益率	4.4%	7.0%	+2.6%	1.6%

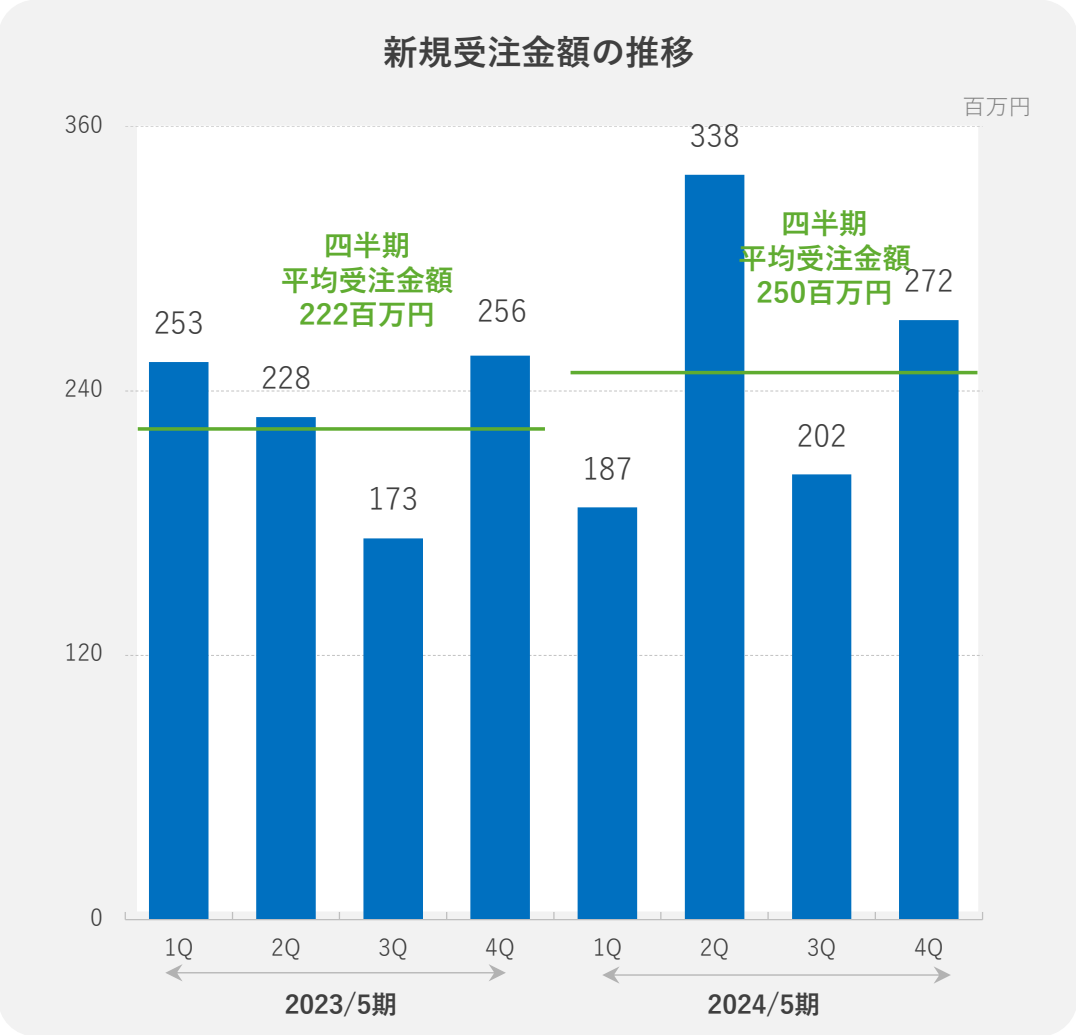
© Interfactory, inc.

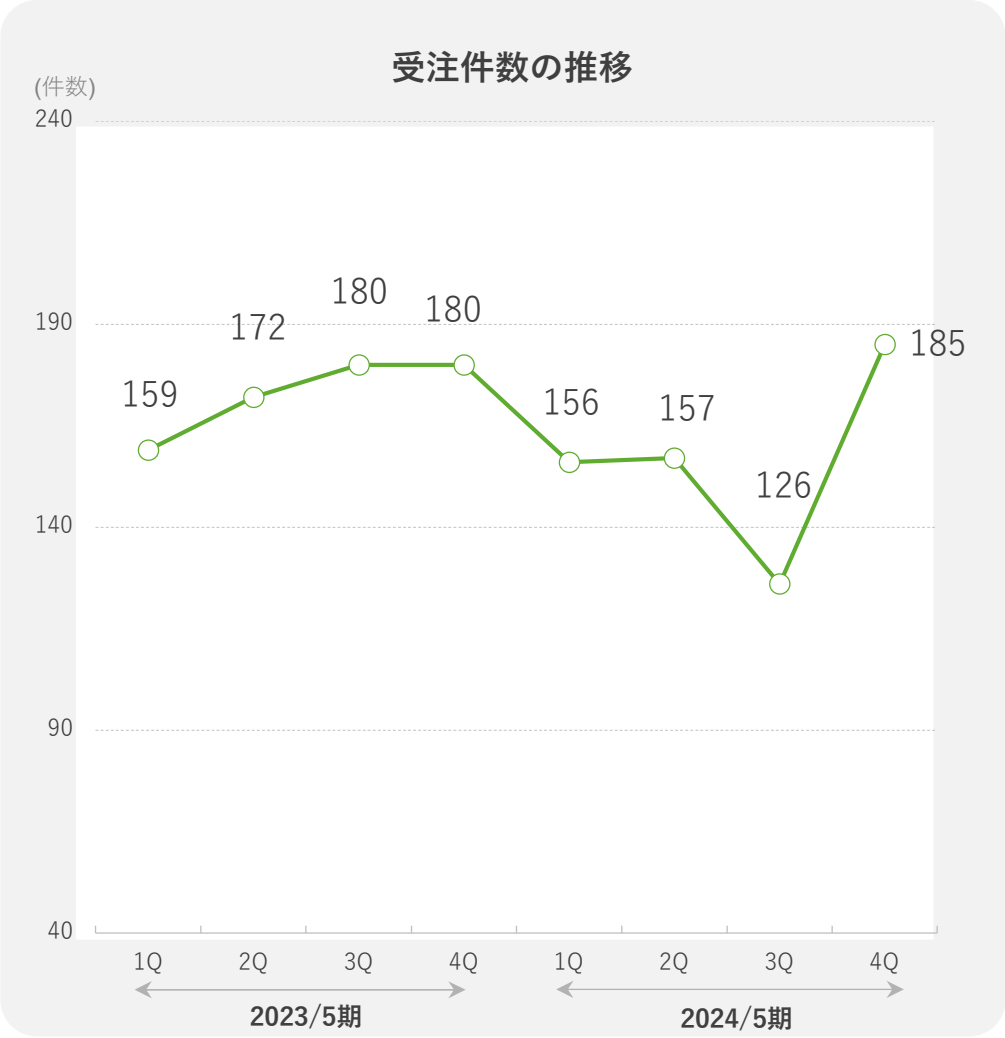
クラウドコマースプラットフォーム事業

© Interfactory, inc.

interfactory

新規受注金額は、今期前半は低迷したものの徐々に回復傾向にあり前年比109.7％で着地。受注件数については、案件の大型化が進んでおり減少傾向。2025年5月期は営業体制の再編およびBtoB-ECに特化した「ebisumart BtoB」を新たに展開し引き続き新規案件の獲得強化に努めていく。

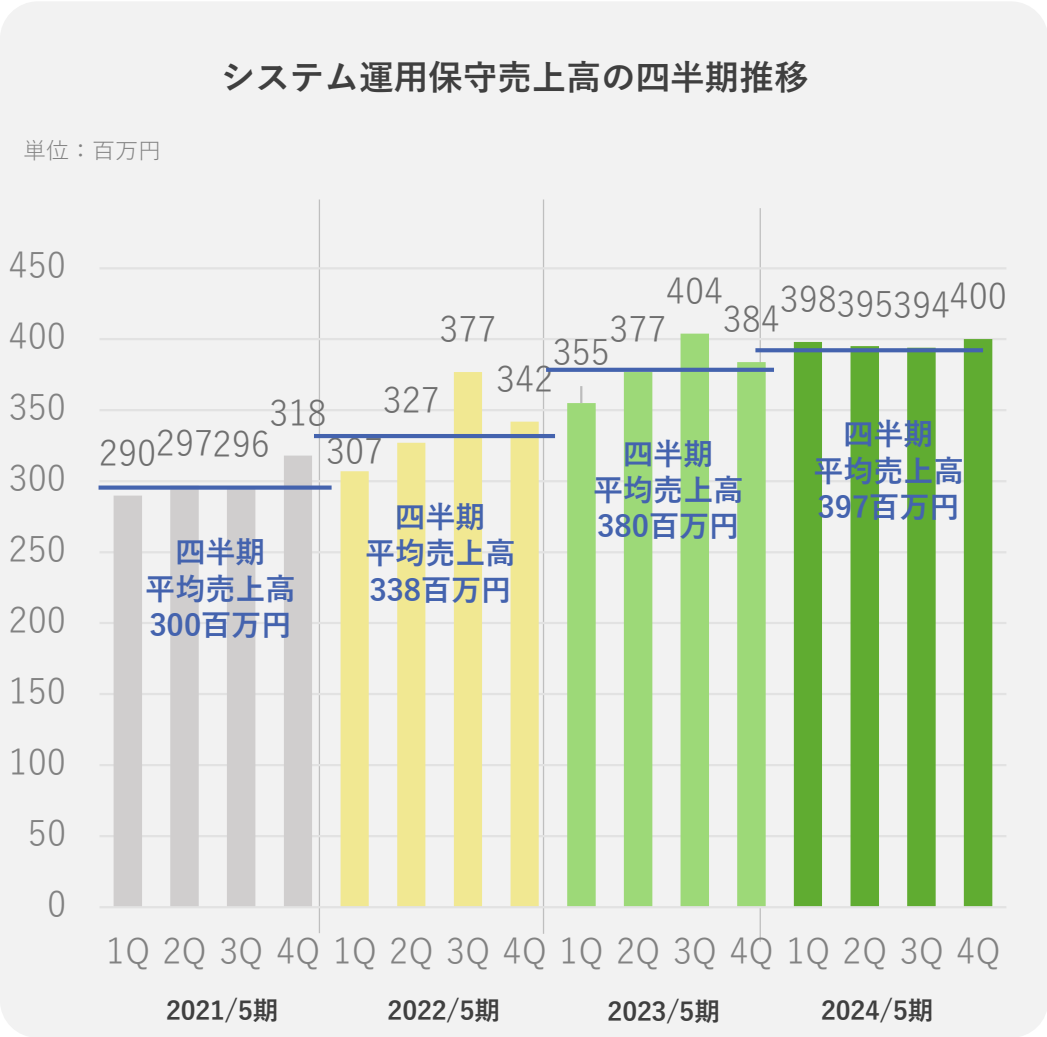


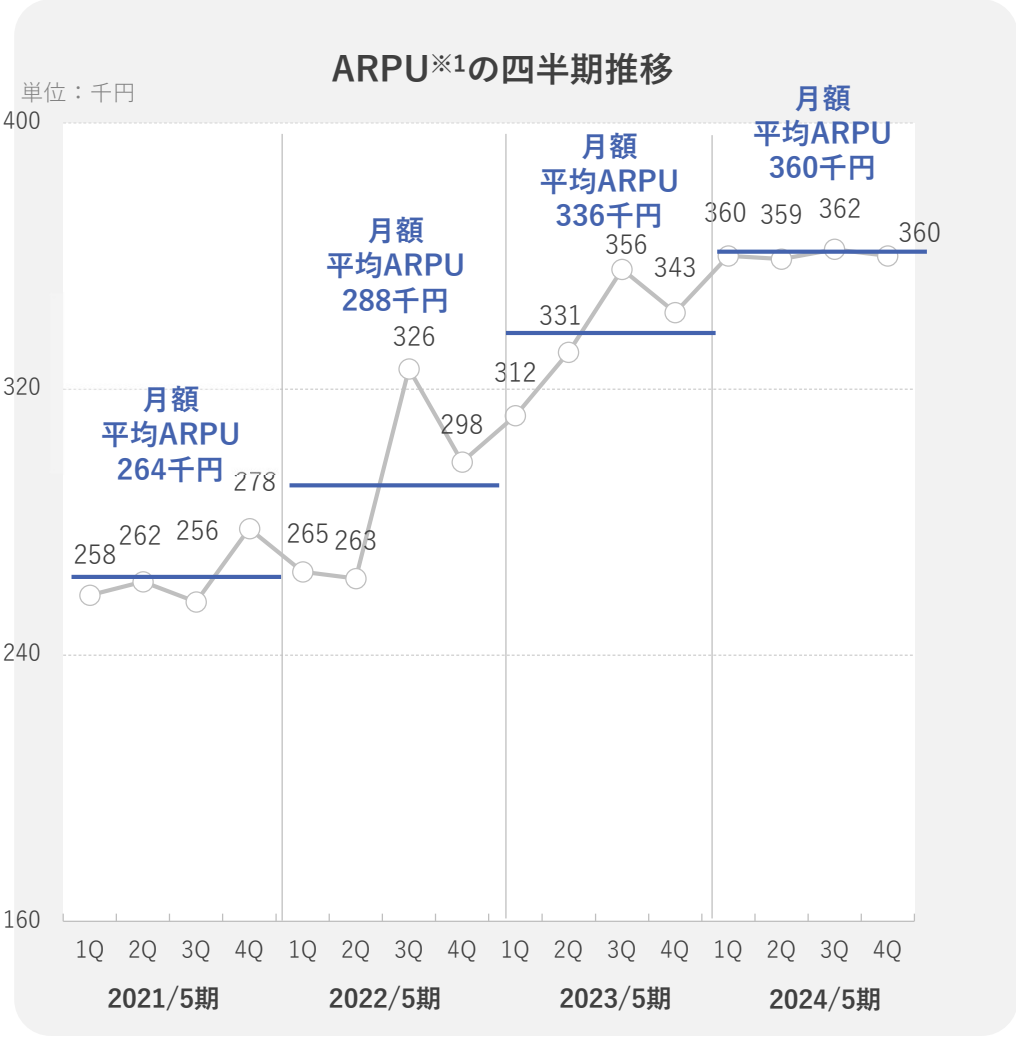


© Interfactory, inc.

interfactory

システム運用保守売上は、既存顧客のPV数が引き続き堅調に推移し当初計画比102.0%で着地。月額の平均ARPUの推移も堅調で、2025年5月期は複数の規模の大きい開発案件のリリースが予定されており、さらなる伸長を見込む。



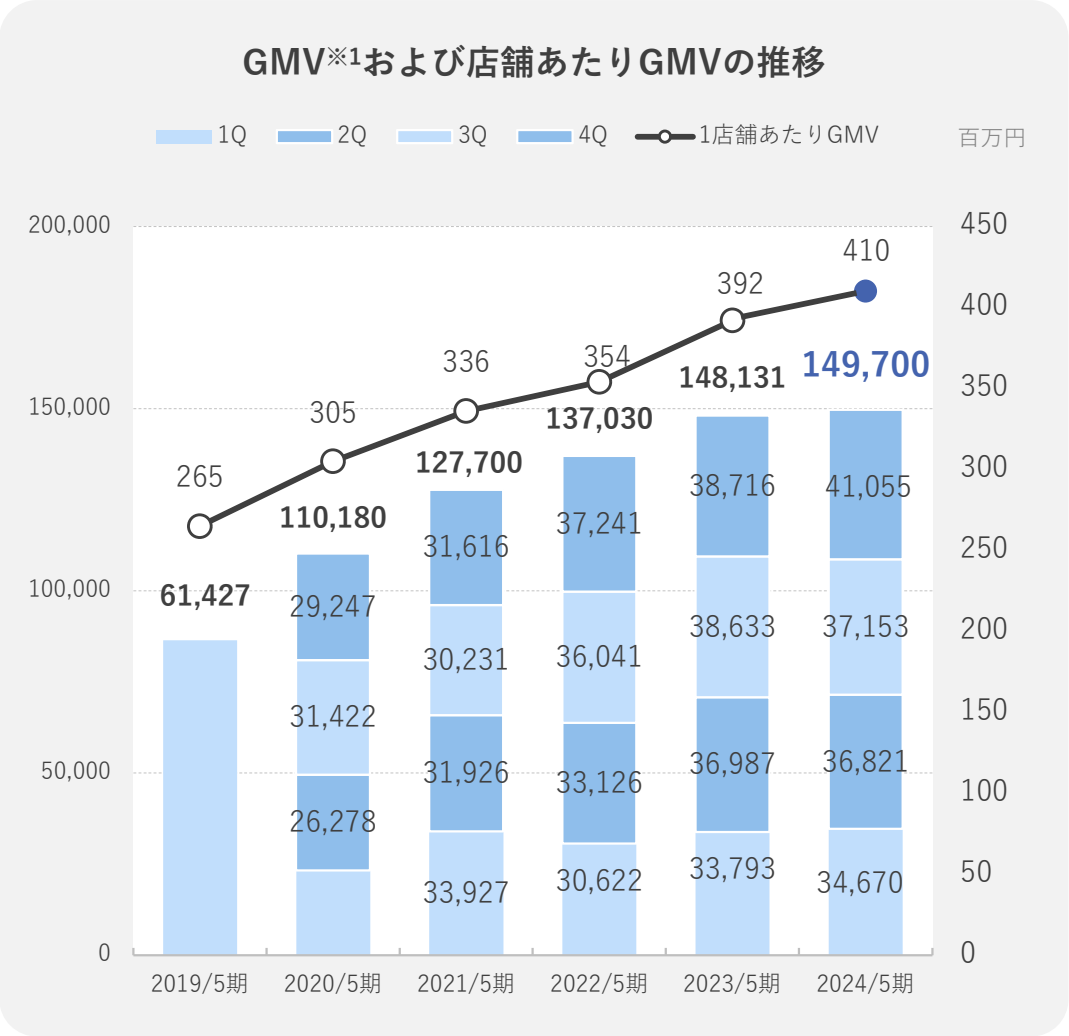


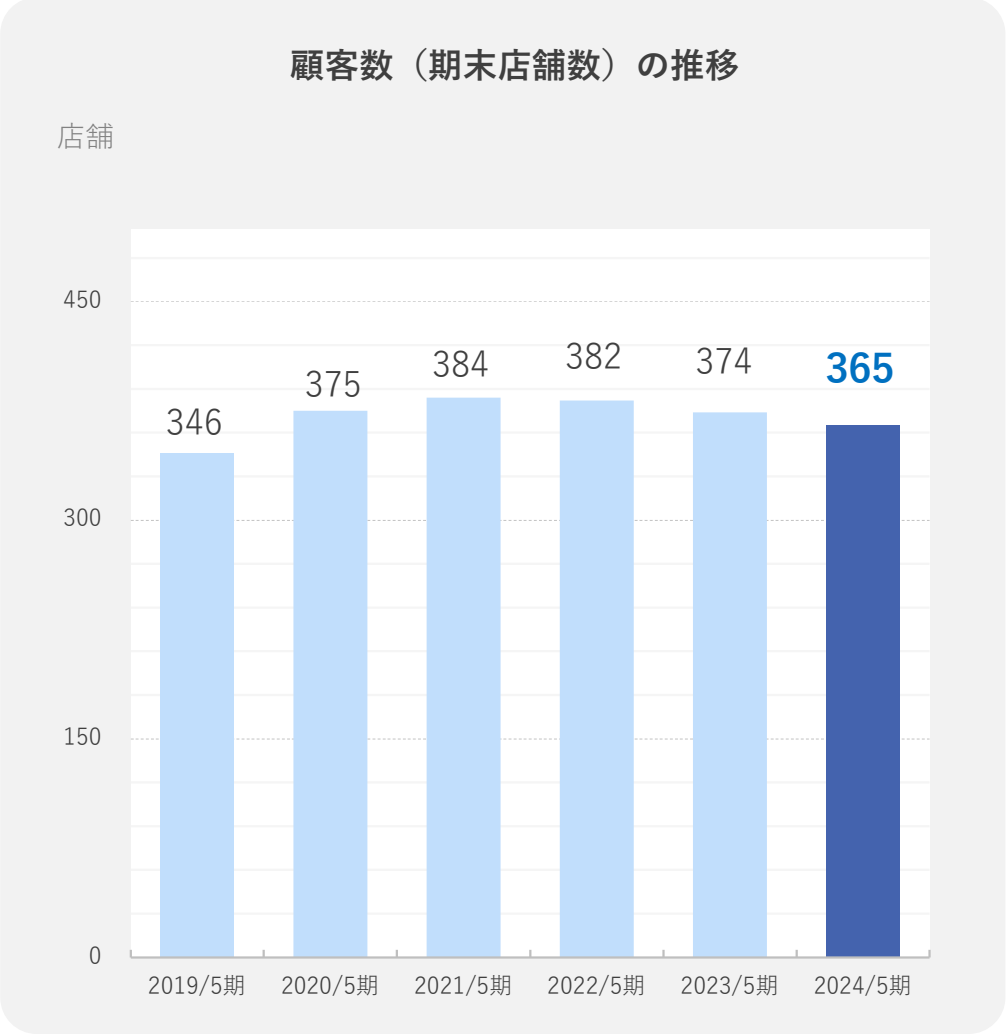
注釈(1)　：月額のARPU　=四半期ARPU÷3（月数）にて算出
↳　四半期ARPU=四半期システム運用保守売上高÷期中平均顧客数にて算出

© Interfactory, inc.

interfactory

GMVは前年比101%となり、1店舗あたりGMVも410百万円と過去最高となった。2025年5月期は複数の大型案件のリリースが予定されており、さらなる増加を目指す。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減少となった。





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

© Interfactory, inc.

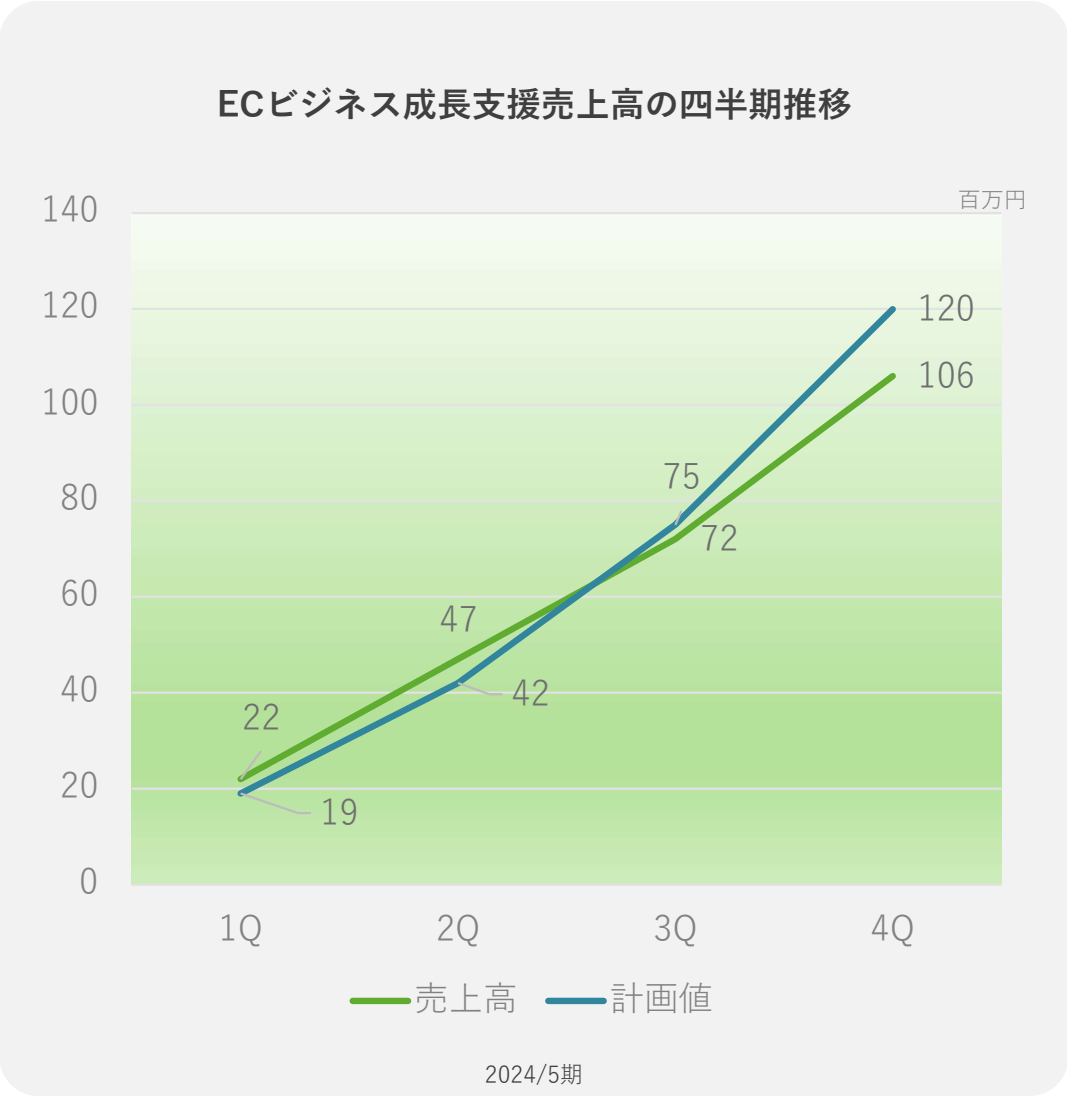
ECビジネス成長支援事業

© Interfactory, inc.

新規事業：ECビジネス成長支援サービスの動向

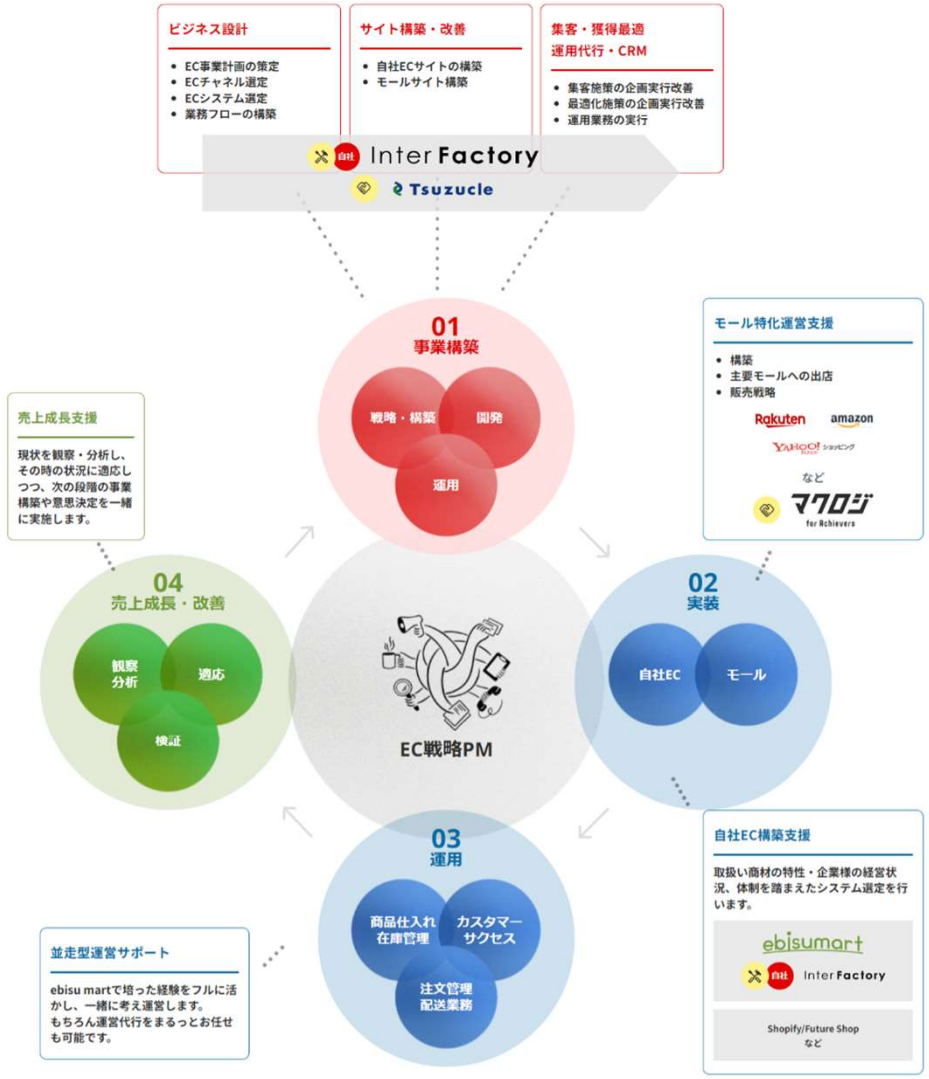
interfactory

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。当期累計では計画に対し達成率88.3％で着地。2025/5期は年間133百万円の売上高を計画。



※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



© Interfactory, inc.

B/Sの状況

interfactory

総資産は、案件の大型化により売掛金等が134百万円増加したことや現金及び預金が5百万増加したこと等により88百万円の増加。負債合計は、短期借入金が150百万円増加したこと等により、171百万円増加。自己資本比率は四半期純損失を31百万円計上したことや自己株式が46百万円増加したことにより前期末65.4%から57.8%に減少。

単位：百万円

	2023/5期末	2024/5期	
		当期末	前期末差
流動資産	878	1,007	+129
現金及び預金	301	306	+5
受取手形、売掛金及び契約資産	455	589	+134
固定資産	826	784	▲42
有形固定資産	26	18	▲8
無形固定資産（ソフトウエア）	719	691	▲28
総資産	1,704	1,792	+88
負債	585	756	+171
流動負債	571	743	+172
有利子負債	250	400	+150
固定負債	14	13	-1
有利子負債	0	0	±0
純資産	1,118	1,035	▲83
負債純資産合計	1,704	1,792	+88

© Interfactory, inc.

2025/5期業績予想

interfactory

クラウドコマースプラットフォーム事業においては、一部店舗の解約予定よりシステム運用保守売上は減少見込みであるが、システム受託開発売上は営業体制の再編とBtoB営業の強化、またebisu commerceの拡販により伸長する見込みである。合わせて、ECビジネス成長支援事業の伸長とデータの統合及び活用を目的とした事業における新サービスの提供開始により、全社として売上高は前期比+16.1%、売上総利益は前期比+21.6%を目指す。販管費については、新サービスを含めたマーケティング施策の強化等により前年比108.1%を見込んでおり、通期の営業利益は100百万円を見込む。

単位：百万円

	2024/5期実績	予測	前期差	前期比
売上高	2,595	**3,014**	+419	+16.1%
クラウドコマースプラットフォーム事業	2,488	**2,860**	+372	+15.0%
システム運用保守	1,578	**1,465**	▲113	▲7.2%
システム受託開発	886	**1,326**	+440	+49.7%
その他	23	**68**	+45	+197.3%
ECビジネス成長支援事業	106	**133**	+27	+25.5%
データの統合及び活用を目的とした事業	–	**20**	–	–
売上総利益	938	**1,141**	+203	+21.6 %
利益率	36.2%	**37.9%**	+1.7pt	–
営業利益	▲24	**100**	+124	–
利益率	–	**3.3%**	–	–
経常利益	▲28	**95**	+123	–
利益率	–	**3.2%**	–	–
当期純利益	▲31	**66**	+97	–
利益率	–	**2.2%**	–	–
1株当たりの当期純利益	▲7.76円	**16.40円**	+24.16円	–

© Interfactory, inc.

補足資料

© Interfactory, inc.

interfactory

カスタマイズ対応するクラウド型ECサイト構築サービスにおいて7年連続シェア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。

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」

カスタマイズ対応するクラウド型ECサイト構築サービス
日本ネット経済新聞調べ
7年連続国内構築実績No.1

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

© Interfactory, inc.

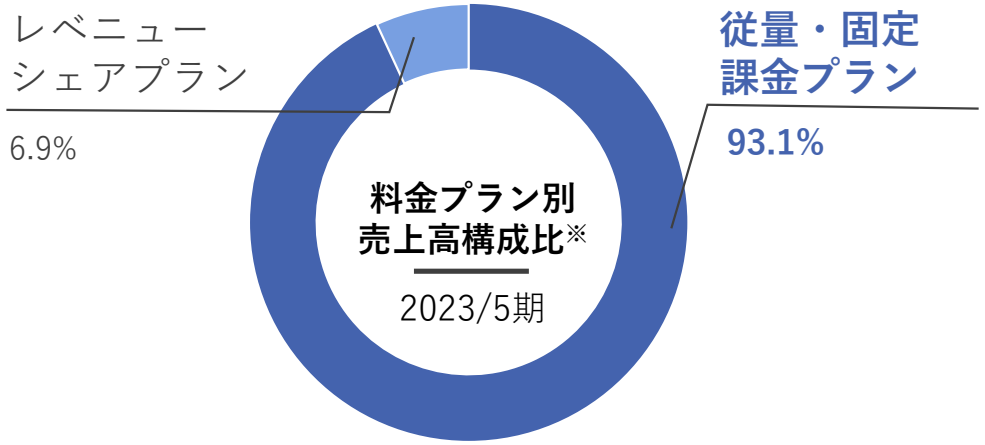
interfactory

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。

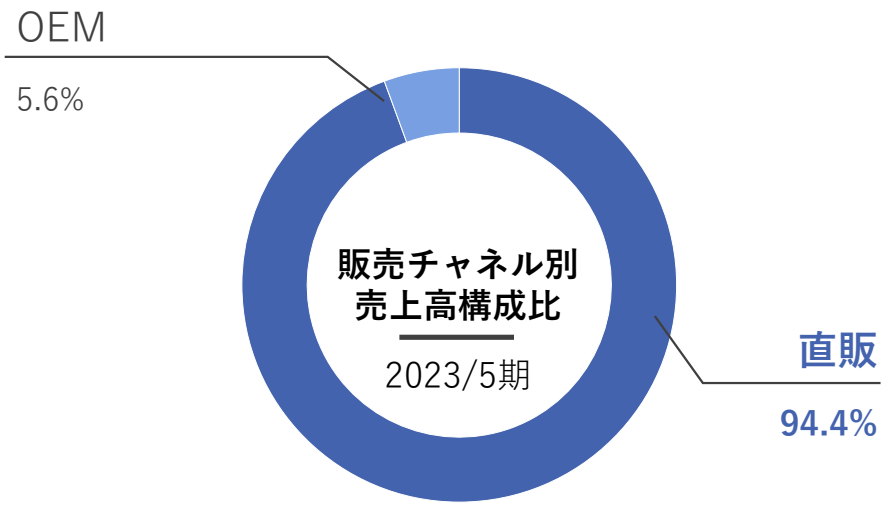
売上高区分

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



© Interfactory, inc.

interfactory

「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
カスタマイズ対応するクラウド型EC構築サービスにおいて7年連続シェアNo.1を獲得
※日本ネット経済新聞調べ

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

© Interfactory, inc.

サービス概要-外部連携

interfactory

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

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

CRM・MAツール

- カスタマーリングス
- Repro
- Insider

アクセス解析・行動分析

- 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
- GORILLA EFO

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

セキュリティ

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

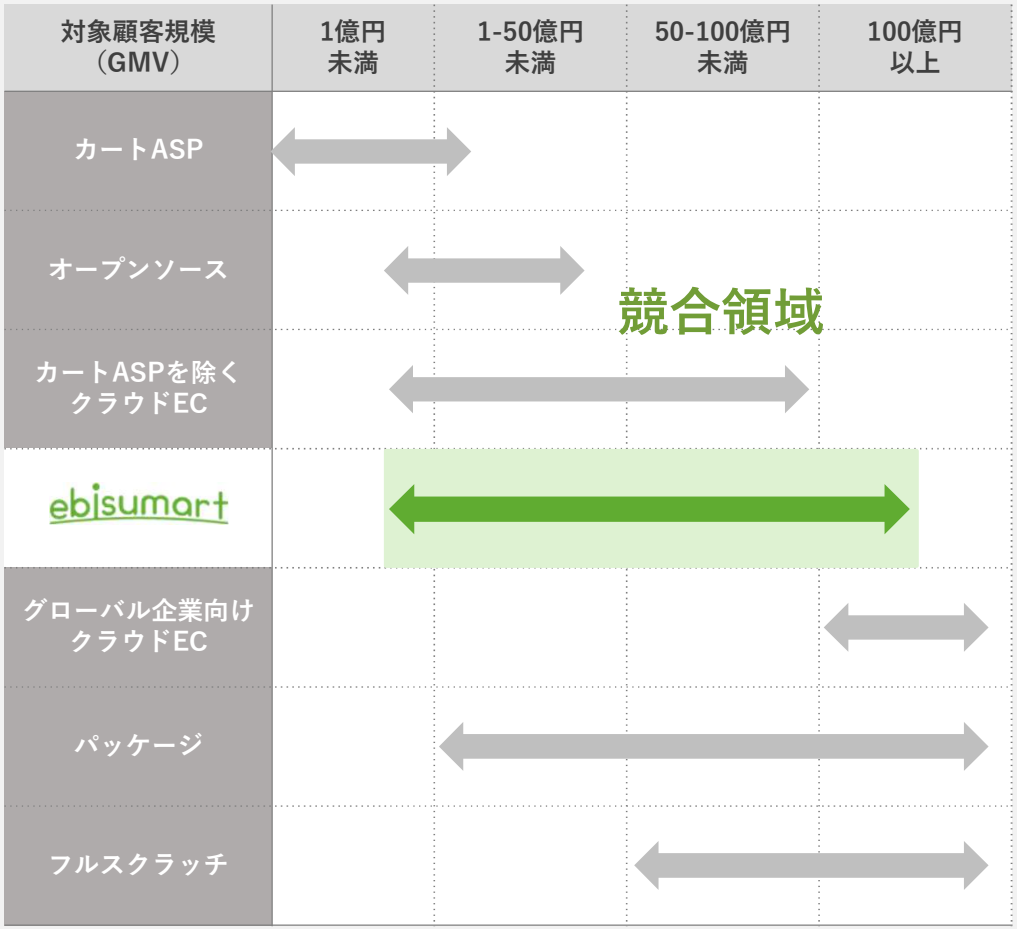
© Interfactory, inc.

サービスポジションから見る「ebisumart」の競争力

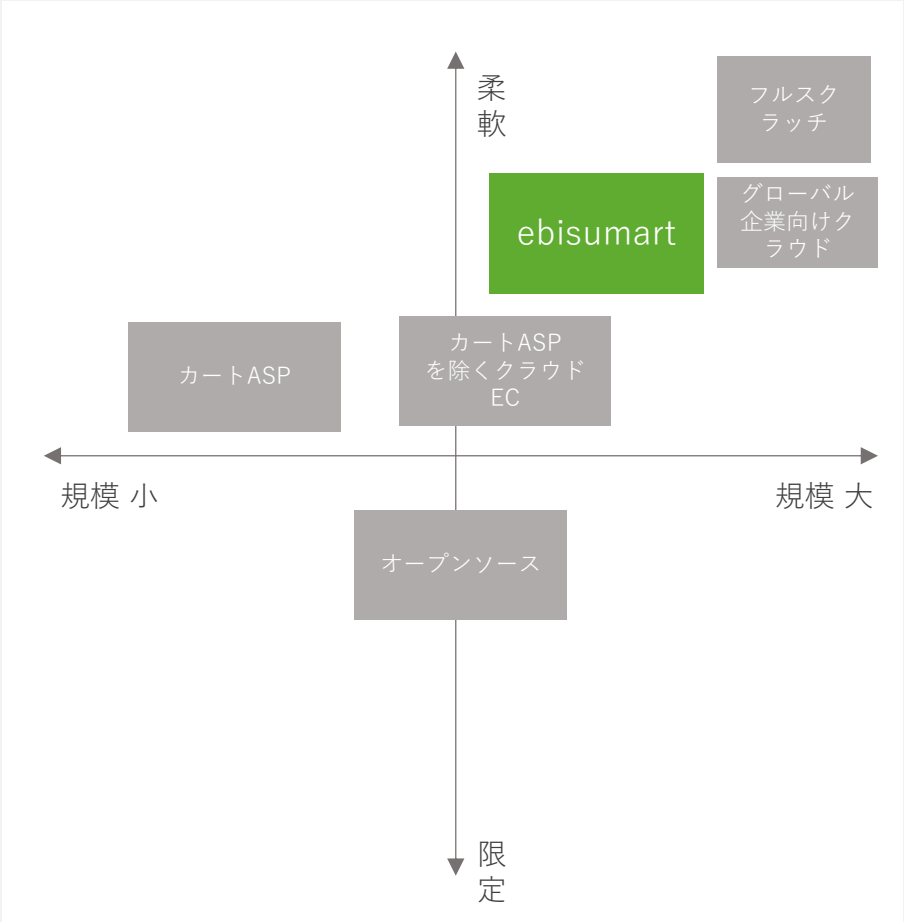
interfactory

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



© Interfactory, inc.

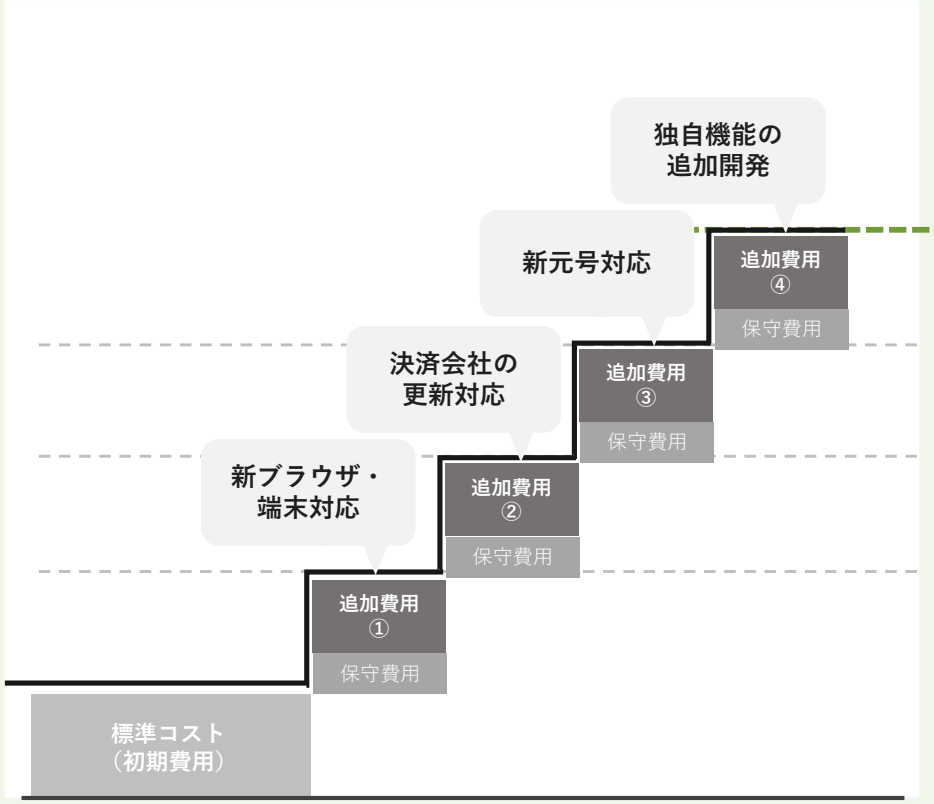
他システムと比べたクラウドECの高い経済合理性

interfactory

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。

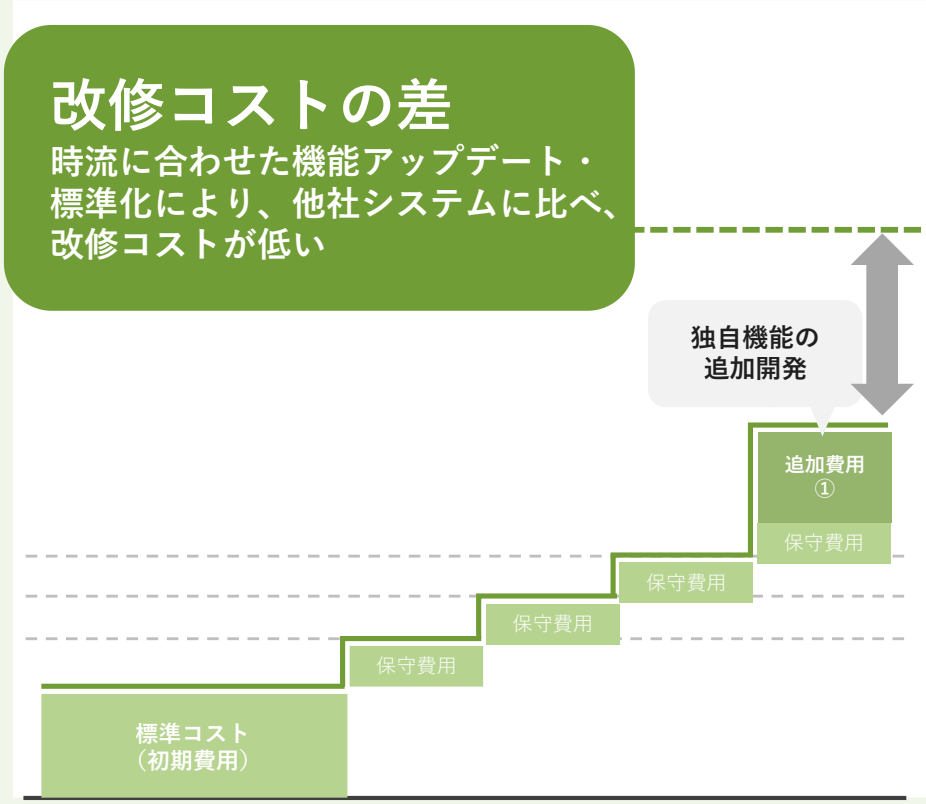
一般的なECシステムのコスト推移

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

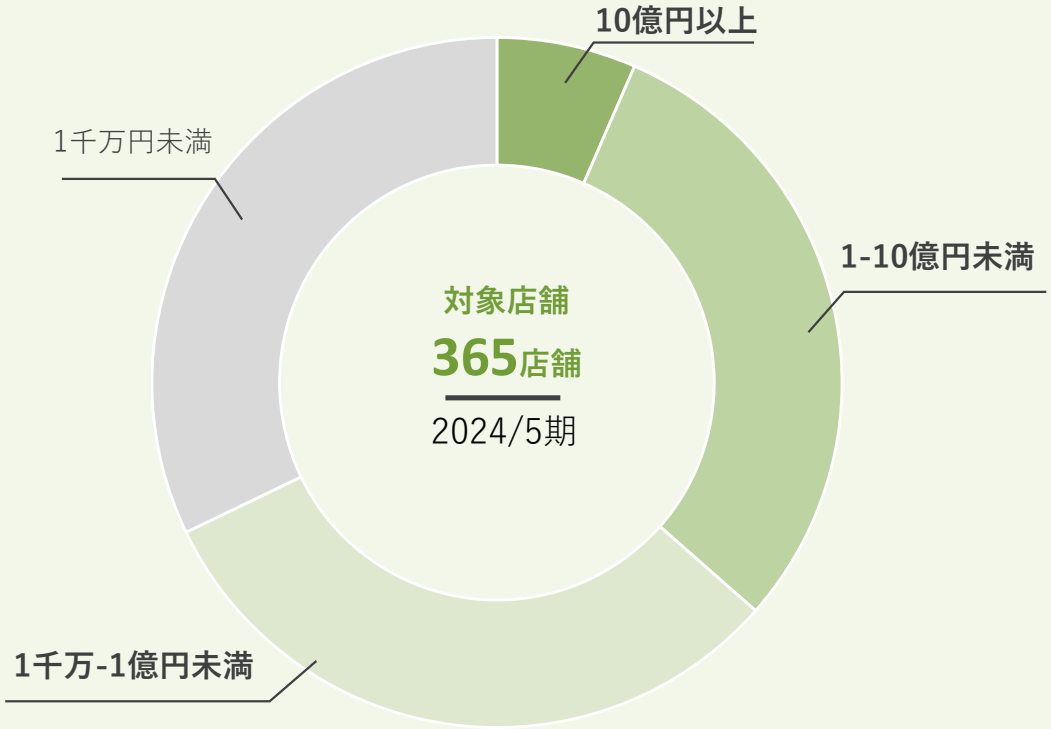


© Interfactory, inc.

interfactory

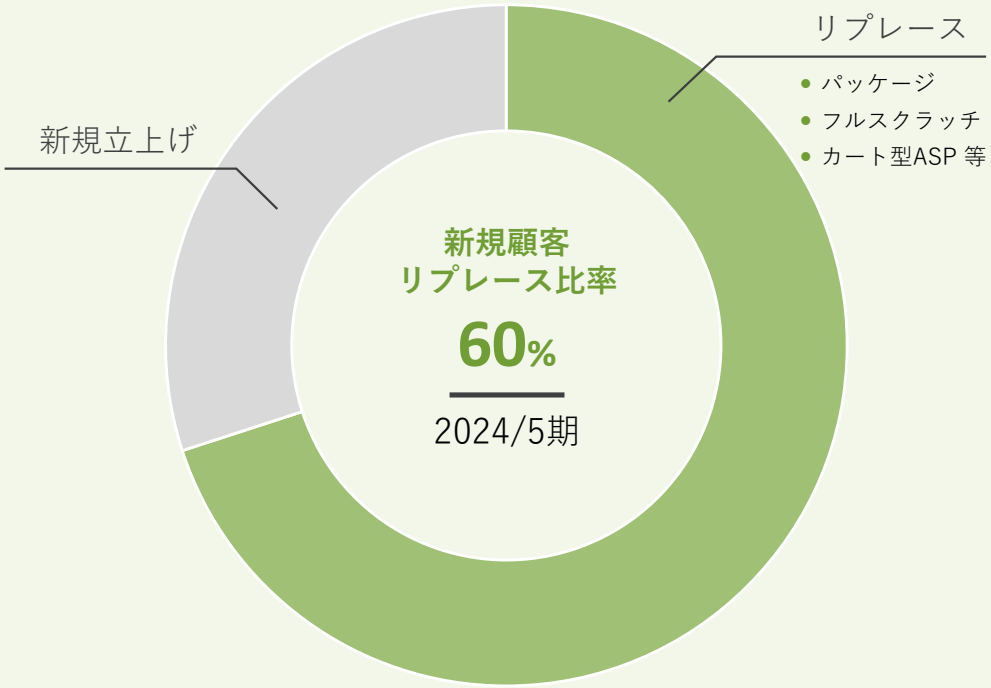
当社の顧客基盤は、既にEC運営基盤を有する事業者で過半数を占める。
また、新規顧客のリプレース割合が高く、さらなるEC売上の拡大を志向する事業者に選好される。

「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

© Interfactory, inc.

interfactory

お客様の事業フェーズに合わせた柔軟な提案を行い、コマースの最適化を実現する伴走型のDX/EC支援サービス*です。BtoC/B問わずさまざまな業種業界を支援してきたプロフェッショナルが、課題の特定や戦略分析から、システム連携・構築、販促・マーケティング、グローバル化まで、ECの枠に“とらわれない”DX/ECの成長をご支援します。

*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。

ECコンサルサービス

「ebisu growth」

EC事業を運営する全ての事業者様を対象に、

圧倒的なDX/EC支援経験でコマースの最適化を実現

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

© Interfactory, inc.

interfactory

さまざまなチャネルのデータを収集・蓄積し、在庫管理や受注～出荷処理などのEC運営業務を自動化するクラウド型の統合業務管理システムです。 データ連携コネクタによって、自社ECサイト・モール・WMS・基幹システムなどさまざまなシステムとシームレスにデータ連携。 BtoB-ECサイトなど、大量のデータを扱う企業規模にも対応可能なシステム構成、ならびに開発体制を構築しています。

統合業務管理システム

「ebisu commerce」

EC運営はもっと楽になる

あらゆるデータの一元管理で日常業務の自動化を実現

ECに関するデータを収集・蓄積

自社で保有しているECサイトやPOSシステム、モールサービスなどと連携し、保有している受注・顧客データを収集・蓄積

EC運営業務の自動化

ECサイトやモールサービスへ在庫データを自動的に反映し、WMSへ出荷データを自動連携

© Interfactory, inc.

interfactory

ebisumartの標準機能をBtoB-EC向けに見直し、不要な機能を削減することで、BtoBの商習慣に合わせた機能の提供や既存ビジネスの踏襲を実現しやすくしたBtoB-EC構築サービスです。
これまでebisumartで提供していたクラウド型のメリットはそのままに、より業務に対応したBtoB-ECを構築することが可能になります。

BtoB-EC構築サービス

「ebisumart BtoB」

2024年5月リリース

DX推進を目的に受注業務のシステム化・業務効率化データ利活用をお考えの事業社様に、
さまざまなビジネス形態に対応した受注システムをご提供

さまざまな商材に対応

個数単位の発注に加え、
長さ・量単位を指定し発注可能なため、
さまざまな商材に対応可能

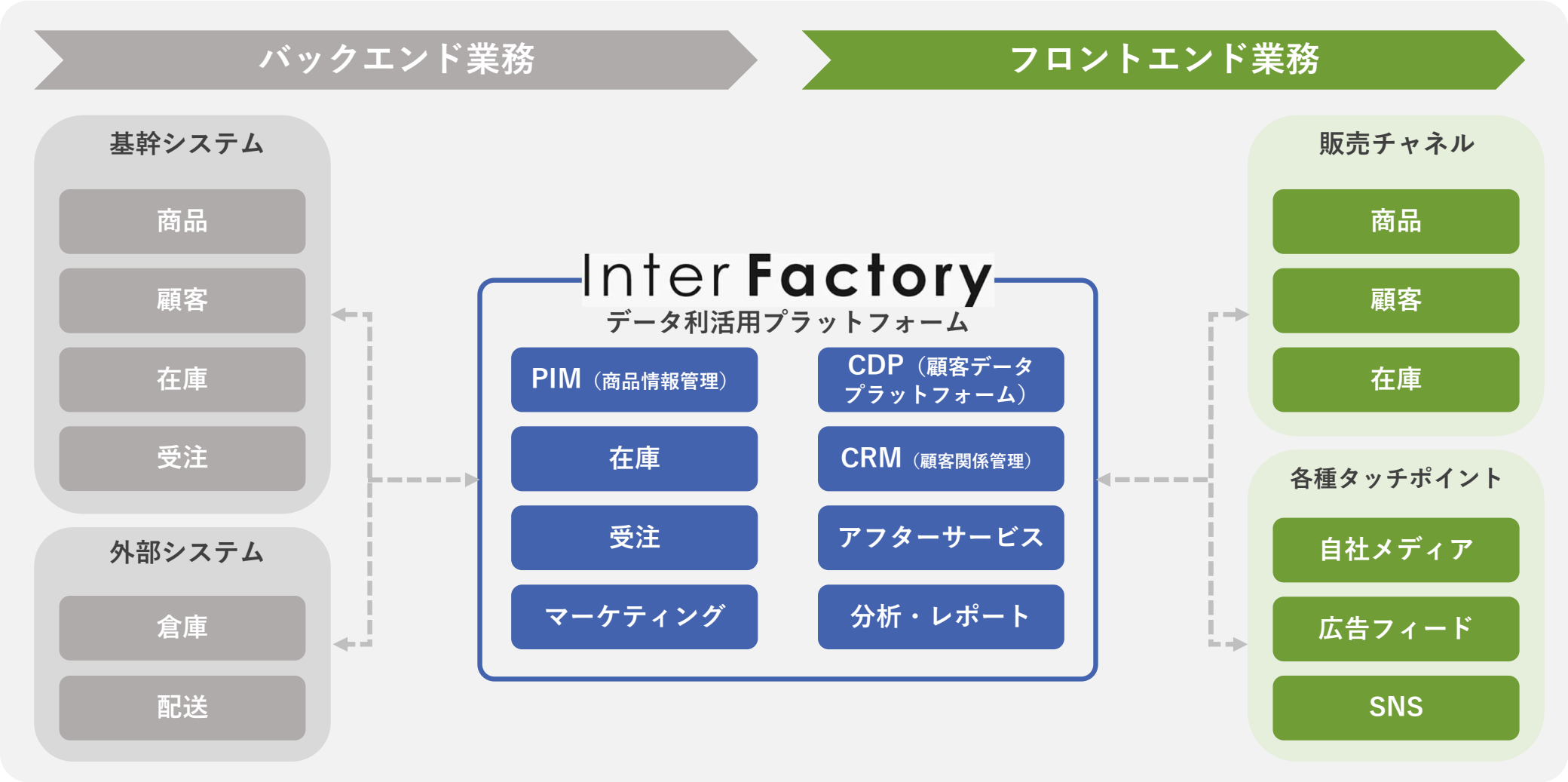
取引先とのコミュニケーション強化

取引に関わる全情報を発信
することで、欲しい情報がいつでも
入手可能な環境をご提供

© Interfactory, inc.

新規事業戦略-データ利活用プラットフォーム開発

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。



© Interfactory, inc.

interfactory

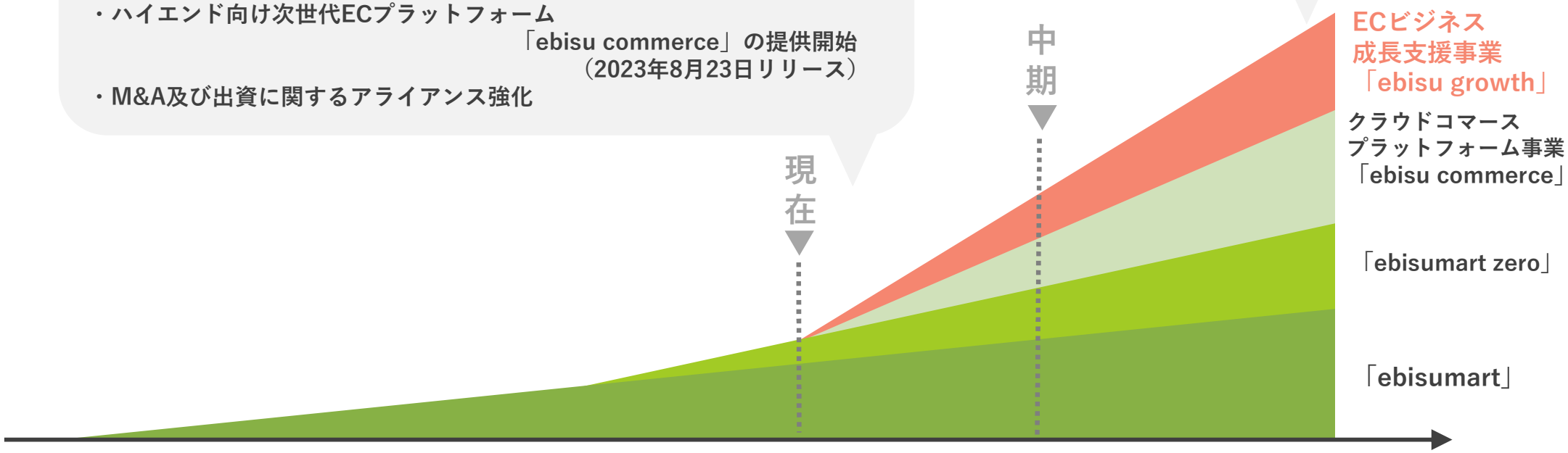
スモールスタート向け「ebisumart zero」ならびにハイエンドモデル「ebisu commerce」の提供開始により、全方位のEC事業者様に合うECプラットフォームを展開する。また、EC事業者様のECビジネスを戦略から運用まで一気通貫で担う「ebisu growth」など、新規事業を「M&A」や「出資」をからめて継続して創出をしていく。

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の
トップランナー

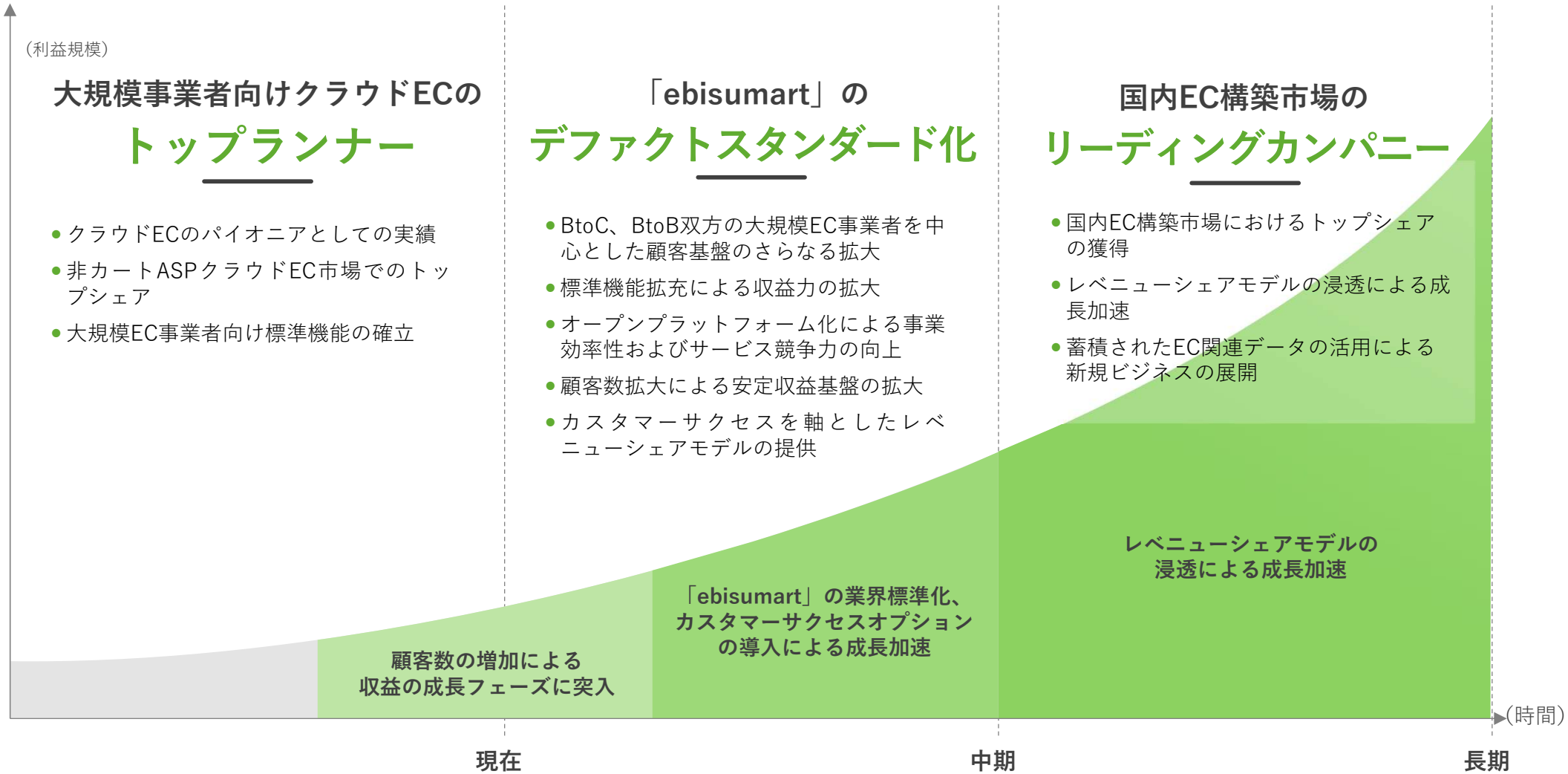
「ebisumart」の
デファクトスタンダード化

国内EC構築市場の
リーディングカンパニー

© Interfactory, inc.

interfactory

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。



© Interfactory, inc.

© Interfactory, inc.

免責事項

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

© Interfactory, inc.

interfactory