



**2025年5月期
第1四半期決算説明資料**

株式会社インターファクトリー

証券コード：4057

2024年10月10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 (2024/8末)
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> 「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	<ul style="list-style-type: none"> 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 (2024/8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**

2025/5期第1四半期業績

業績ハイライト

通期実績

売上高 **6.31** 億円 前四半期比：106.2%

セグメント別 売上高 **5.74** 億円 クラウドコマース
プラットフォーム事業
0.57 億円 ECビジネス成長支援事業

営業利益 **0.16** 億円 前四半期：▲0.67億円

セグメント別 利益/損失 **1.62** 億円 クラウドコマース
プラットフォーム事業
▲0.5 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 **2.62** 億円 前四半期比：141.3%

システム運用保守
ARPU **376** 千円 前四半期：360千円

GMV **382** 億円 前四半期比：110.4%

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



増加

システム運用保守が堅調なことに加え、
各種コスト削減効果が出ており、
営業利益は増加。

新規受注金額 ARPU



増加

新規受注金額は
前四半期比141.3%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。

2003年の設立以来、初めてロゴをリニューアル。事業目的である「コマースを進化させる」を形にするべく、さらなる事業成長と企業価値の向上を目指す。また、ebisumartが、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7年連続シェアNo.1を獲得する。

2024年6月3日

コーポレートロゴを
リニューアル



さらなる事業成長と企業価値の向上を目指し、コーポレートロゴをリニューアルいたしました。

2024年6月13日

「日本ネット経済新聞」に弊社
取締役 三石のインタビュー記事
を掲載



日本で最も歴史のあるEC業界の専門メディア「日本ネット経済新聞」に、弊社 取締役 三石のインタビュー記事が掲載されました。

2024年7月10日

ebisumartが7年連続シェア
No.1を獲得



ebisumartは、日本ネット経済新聞が発表した「クラウド型ECサイト構築サービス」調査にて、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7年連続シェアNo.1を獲得いたしました。

2024年7月23日

ebisumartが「KOMOJU」と
の連携を開始



ebisumartは、株式会社DEGICAが提供するデジタル決済プラットフォーム「KOMOJU」との連携を開始しました。

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。システム受託開発の受注は改善しているが、開発中の案件が多く計画を下回った。粗利については、各種コスト削減効果が寄与し計画を上回り、結果として営業利益は予想に対し+43百万円となった。

2025/5期第1四半期

単位：百万円

	計画	実績	予想増減額 (増減率)	前期差	通期予想
売上高	659	631	▲28(▲4.2%)	+37	3,014
クラウドコマース プラットフォーム事業	621	574	▲47(▲7.6%)	+2	2,860
システム運用保守	366	410	+44(+12.0%)	+11	1,465
システム受託開発	202	141	▲61(▲30.2%)	▲32	1,326
ECビジネス成長支援事業	33	57	+24(+70.6%)	+35	133
データの統合及び活用を目的 とした事業	—	—	—	—	20
売上総利益	213	248	+35(+16.4%)	+68	1,141
利益率	32.3%	39.3%	—	+9.0pt	37.9%
営業利益	▲27	16	+43(-)	+83	100
利益率	—	2.6%	—	—	3.3%
経常利益	▲28	15	+43(-)	+83	95
利益率	—	2.4%	—	—	3.2%
四半期（当期）純利益	▲29	12	+41(-)	+82	79
利益率	—	2.0%	—	—	2.7%

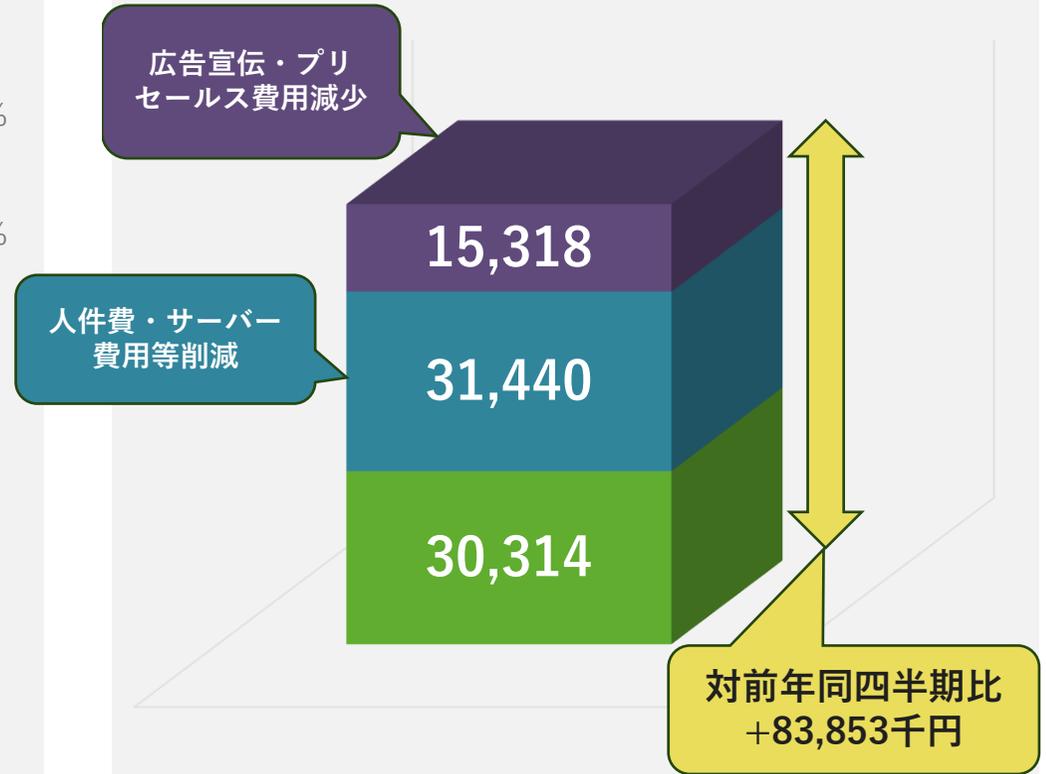
売上総利益率は前年同期の30.3%から39.3%に上昇。販管費率は前年同期の41.6%から36.7%に減少、将来的には30%を目指す。前年同期からの営業利益+83,853千円の主要因は、売上高の増加に加え、コスト削減効果による原価（人件費・サーバー費用等）31,440千円削減と販管費（広告宣伝・プリセールス費用）15,318千円減少となる。

売上総利益率/販管費率推移 (%)



対前年四半期営業利益差異内訳 (単位：千円)

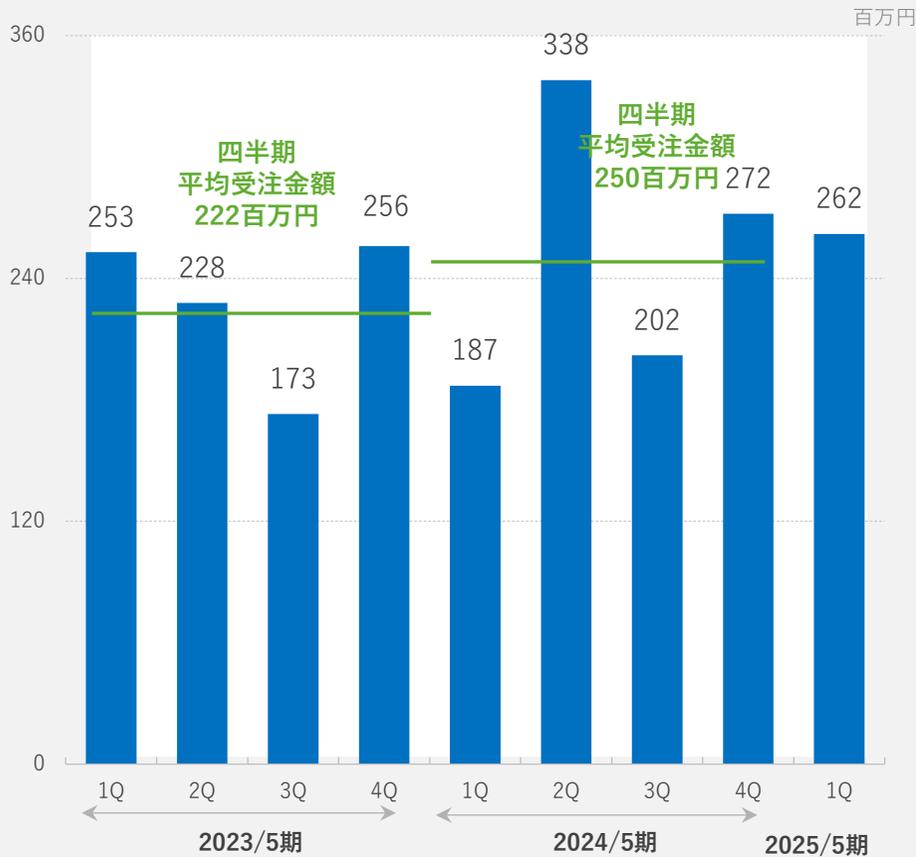
■ 売上総利益の増加 ■ 原価の削減 ■ 販管費の削減



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、インサイドセールスの強化やマーケティング戦略の見直し等が奏功し前年同期比141.3%で着地。受注件数については、新規案件は好調なもの既存案件が奮わず減少した。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受注拡大に努めていく。

新規受注金額の推移



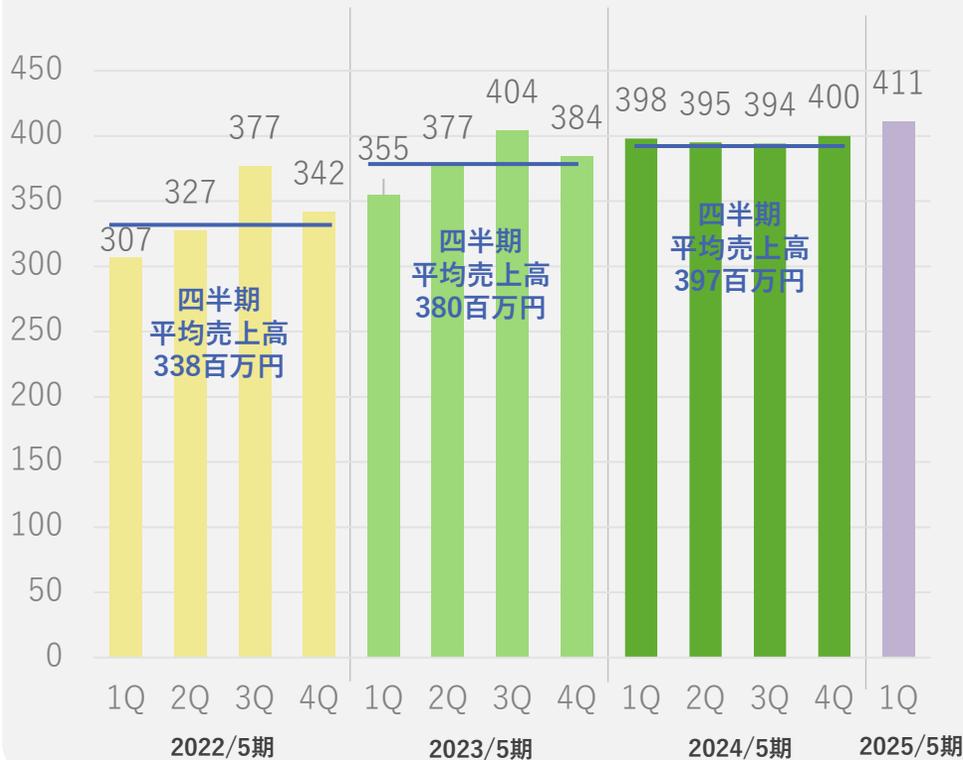
受注件数の推移



システム運用保守売上は、既存顧客のPV数が引き続き堅調に推移し当初計画比112.0%で着地。月額平均ARPUの推移も堅調で、直近で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、安定した伸長を見込む。

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

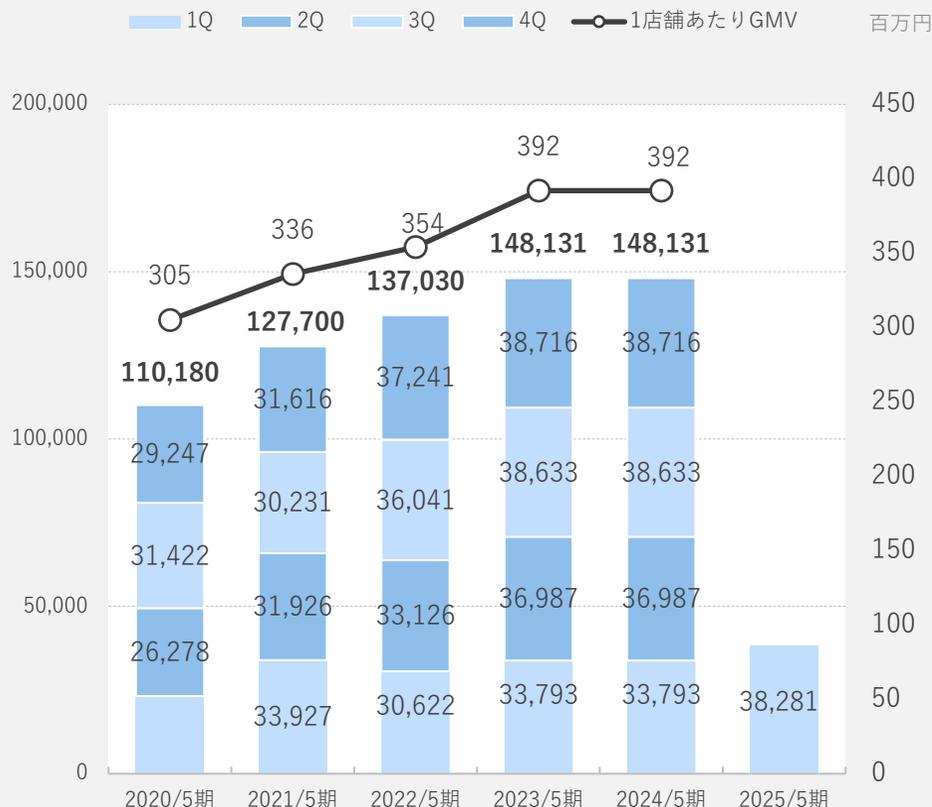


注釈(1)：月額のARPU = 四半期ARPU ÷ 3 (月数) にて算出

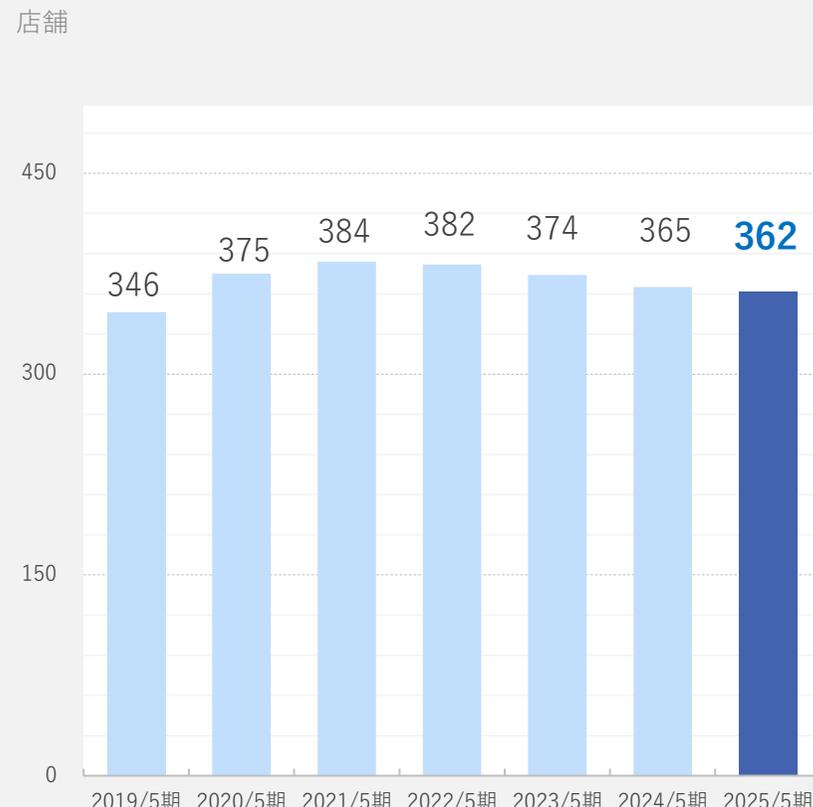
※ 四半期ARPU = 四半期システム運用保守売上高 ÷ 期中平均顧客数にて算出

GMVは前四半期比110.4%となり、1店舗あたりGMVも増加傾向。直近で複数の大型案件のリリースが予定されており、さらなる増加が見込まれる。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。

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



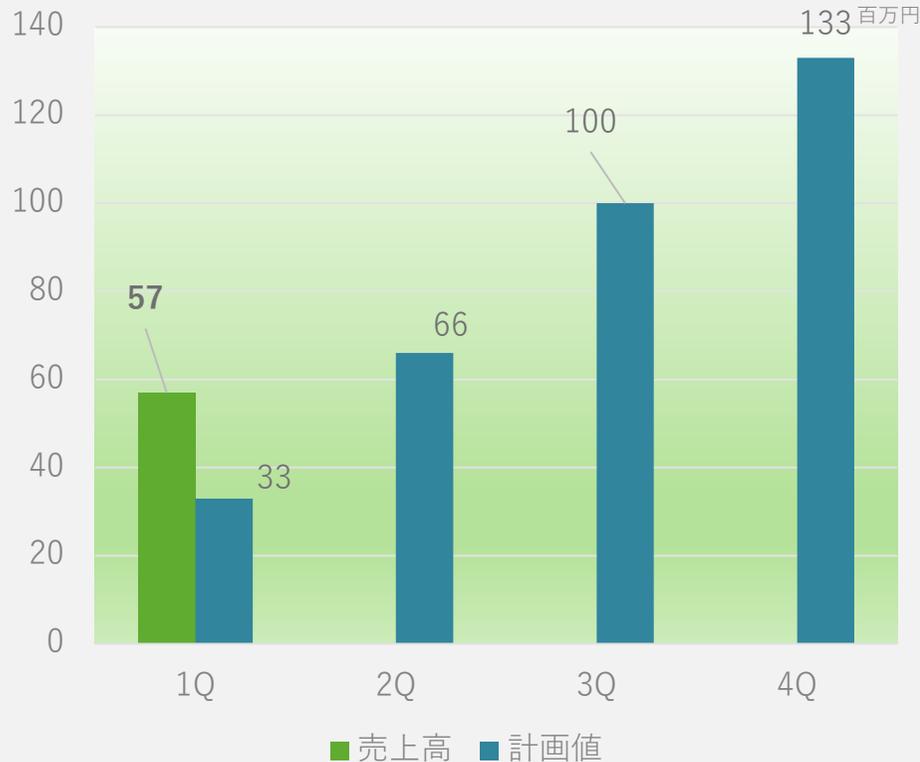
注釈(1) : GMVとは、Gross Merchandize Valueの略称

※2025/5期は第1四半期の数値

ECビジネス成長支援事業

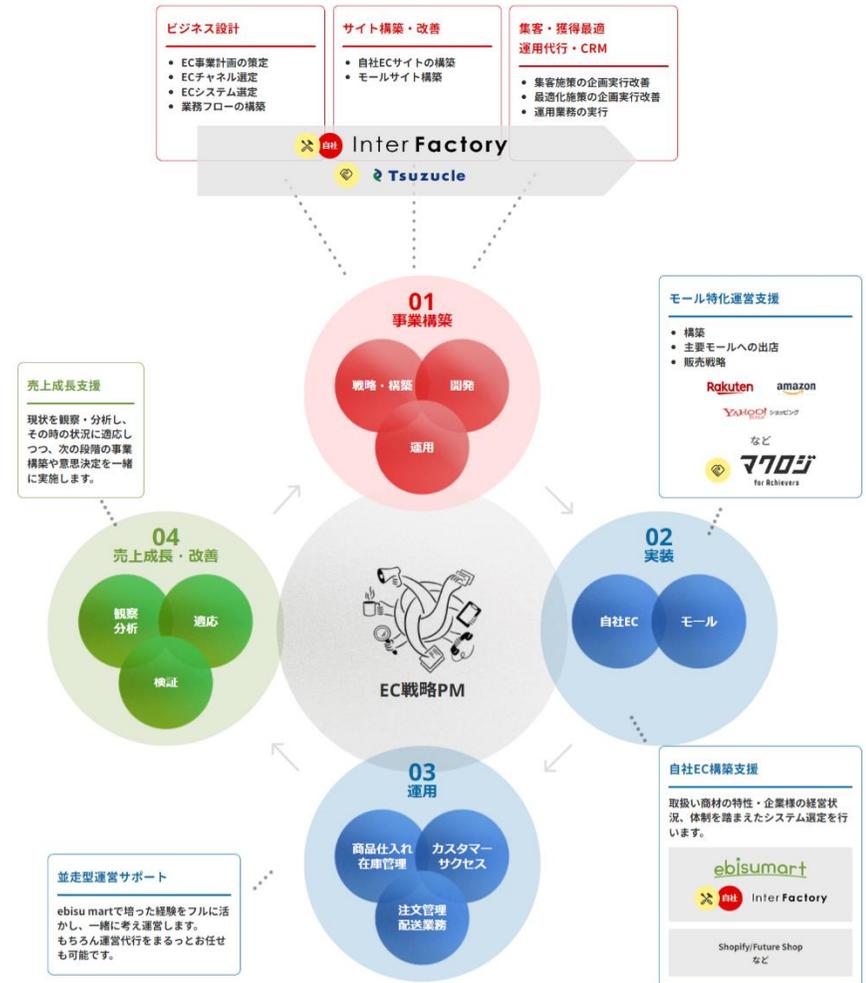
ECビジネス成長支援サービスは、2023年1月に提供を開始した「ebisu growth(エビス グロース)」を中心とした、顧客であるEC事業者の事業ステージや事業領域に合わせて最適なECビジネス成長のソリューションを提案。第1四半期での進捗は計画比170.6%と好調な推移。通期では年間133百万円の売上高を計画。

ECビジネス成長支援売上高の四半期推移



2025/5期

ebisu growthの関わり方



総資産は、システムの年間契約等により前払費用が40百万円増加したこと等により30百万円増加。負債は、人件費等の未払費用が15百万円増加したこと等により19百万円増加。自己資本比率は四半期純利益を12百万円計上したものの、負債純資産の増加により前期末57.6%から57.2%に減少。

単位：百万円

	2024/5期末	2025/5期	
		当期末	前期末差
流動資産	1,015	1,045	+30
現金及び預金	306	355	+49
受取手形、売掛金及び契約資産	589	512	▲77
固定資産	784	785	+1
有形固定資産	18	16	▲2
無形固定資産（ソフトウェア）	691	694	+3
総資産	1,799	1,831	+31
負債	764	783	+19
流動負債	750	769	+19
有利子負債	400	400	±0
固定負債	13	13	±0
有利子負債	0	0	±0
純資産	1,035	1,048	+12
負債純資産合計	1,799	1,831	+31

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	—

補足資料

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」**

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

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

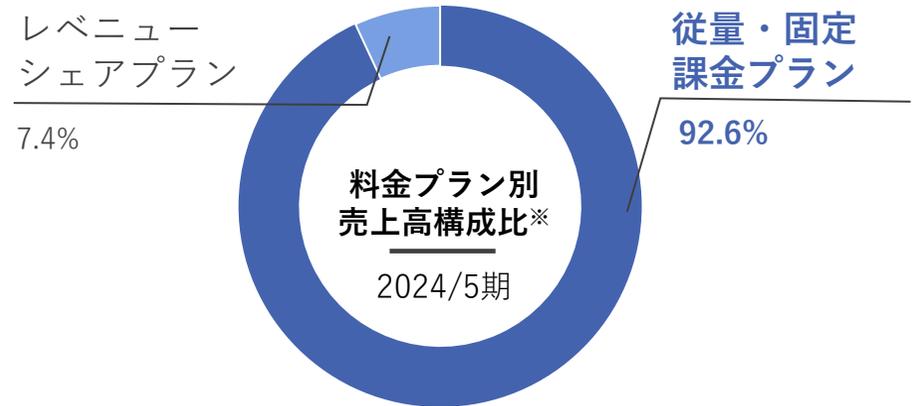
ふるさと納税サイト

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。

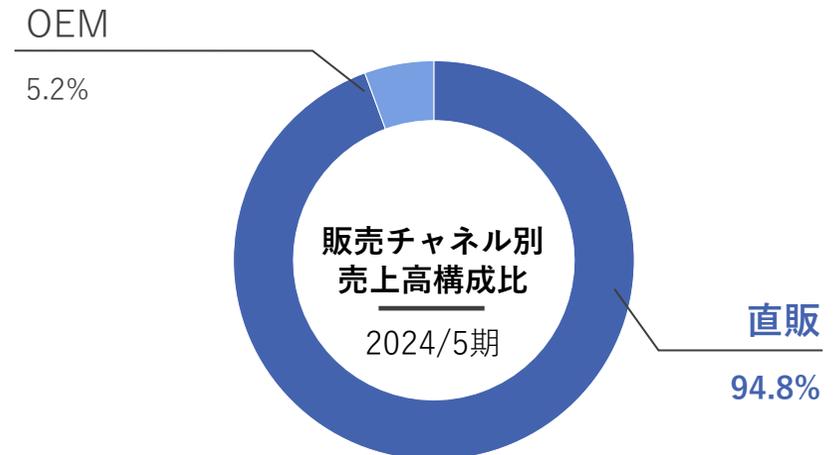
売上高区分

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
 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
- 株式会社平田牧場
- 株式会社ケイシイシイ

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

サービス概要 - 外部連携

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

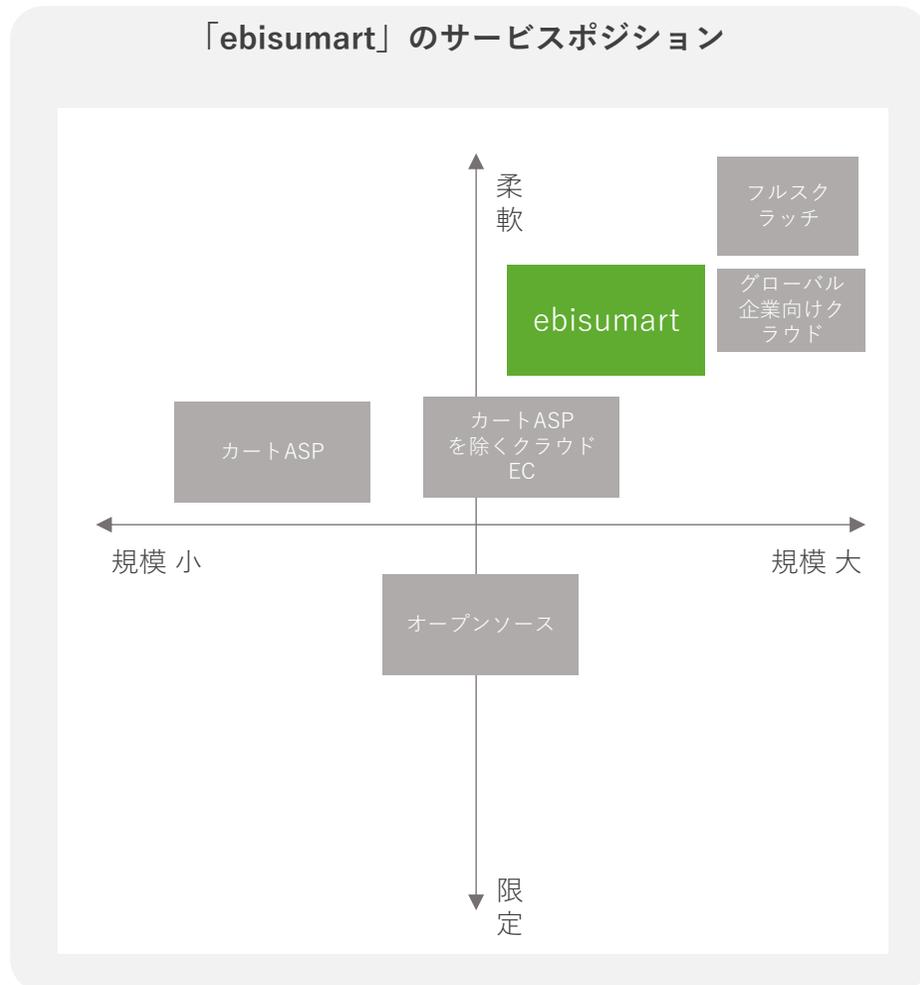
当社サービスは、主に大規模ECを対象とするため、パッケージやフルスクラッチで提供する企業と競争する。常に最新のシステムを提供するクラウドの特性に加え、柔軟なカスタマイズを可能とすることで業界でも稀有なサービスポジションに位置している。

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		←→		
カートASPを除くクラウドEC		←→		
ebisumart		←→		
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			←→	

競争領域

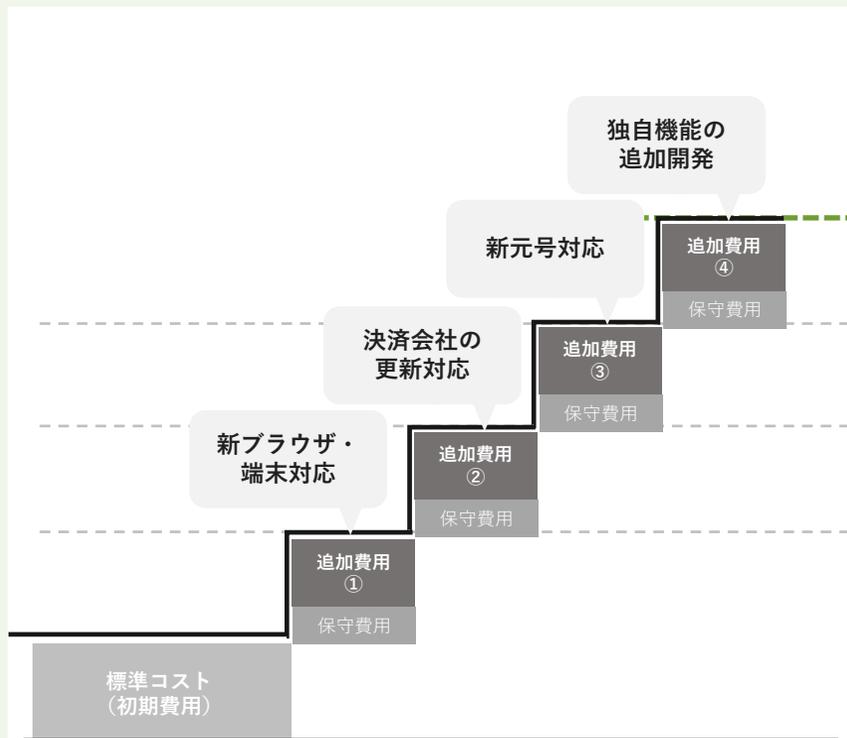
「ebisumart」のサービスポジション



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

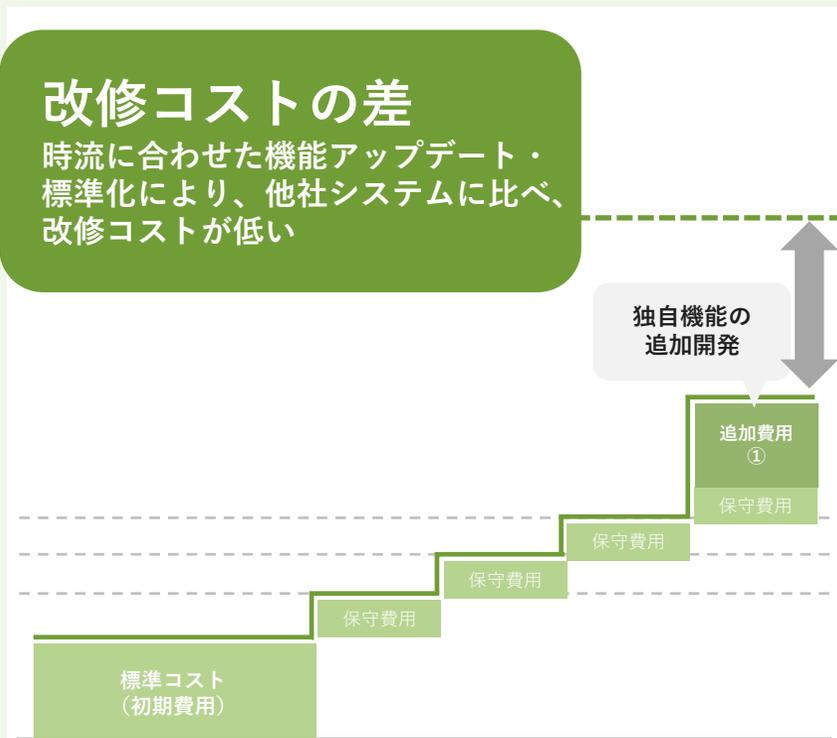


大規模EC事業者向けクラウドECのコスト推移

ebisumart

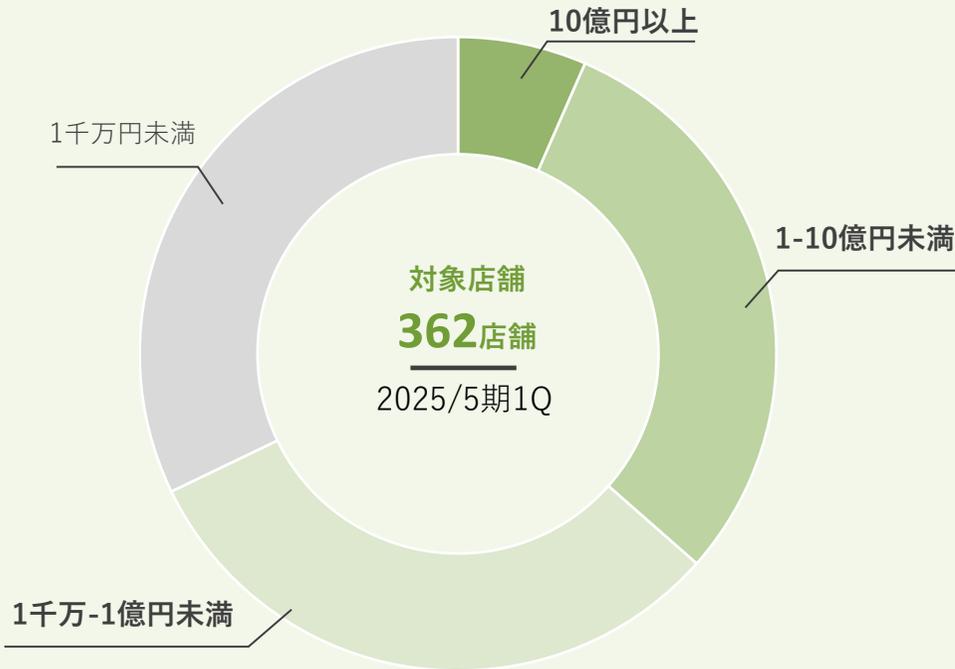
改修コストの差

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



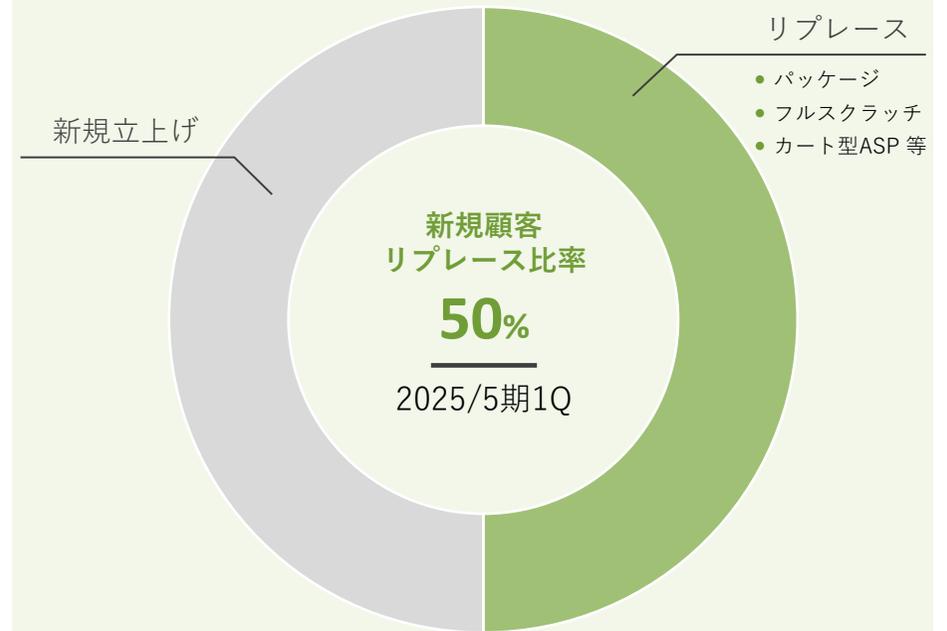
当社の顧客基盤は、既にEC運営基盤を有する事業者で過半数を占める。
 また、新規顧客のリプレース割合が高く、さらなるEC売上の拡大を志向する事業者を選好される。

「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半数

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

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

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

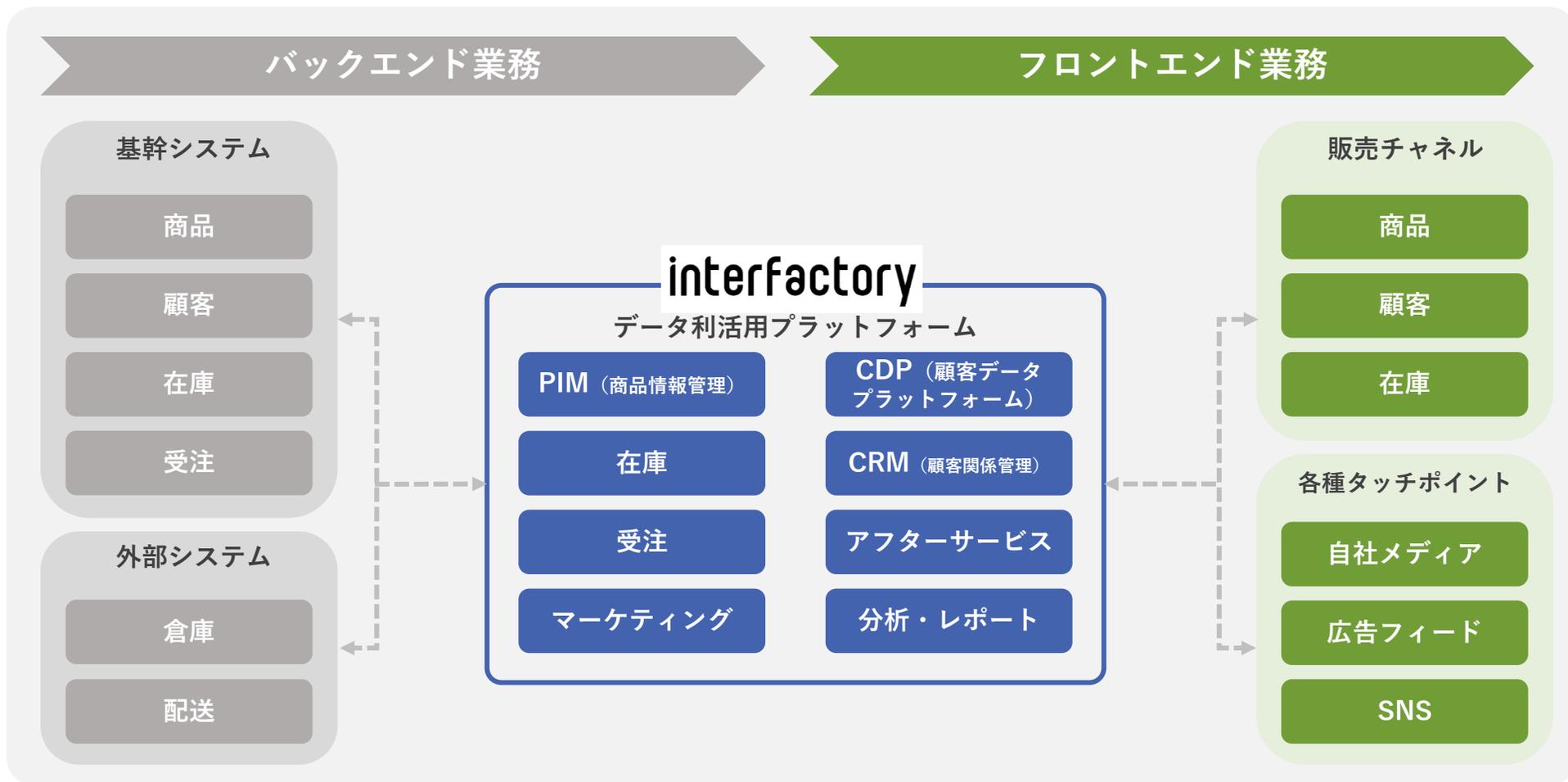
さまざまな商材に対応

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

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。



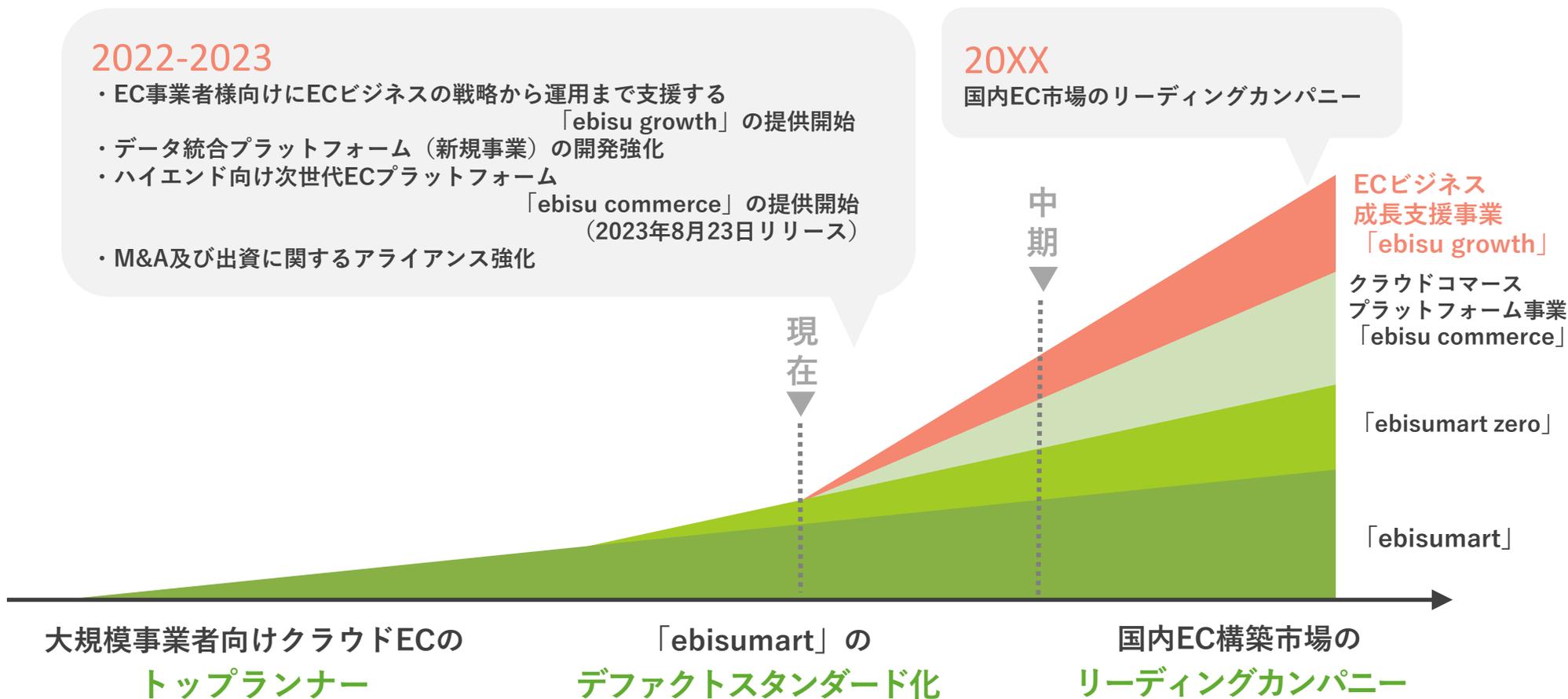
スモールスタート向け「ebisumart zero」ならびにハイエンドモデル「ebisu commerce」の提供開始により、全方位のEC事業者様に合うECプラットフォームを展開する。また、EC事業者様のECビジネスを戦略から運用まで一気通貫で担う「ebisu growth」など、新規事業を「M&A」や「出資」をからめて継続して創出をしていく。

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





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はじ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

interfactory