



---

**2025年5月期  
第3四半期決算説明資料**

株式会社インターファクトリー

証券コード：4057

2025年4月11日

© Interfactory, inc.

# 会社概要

EBISUMARTを主としたECシステムの開発および運用保守を提供する「クラウドコマースプラットフォーム事業」、EC事業者の成長に必要なソリューションを提供する「ECビジネス成長支援事業」、データの一元管理により顧客の業務を最適化するためのソリューションを提供する「データ利活用プラットフォーム事業」の3つの事業を展開。

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 (2025/2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> <li>・商品データ統合プラットフォーム「EBISU PIM」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> <li>・データ利活用プラットフォーム事業</li> </ul>
従業員数	153名 (2025/2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

### クラウドコマースプラットフォーム事業

スタートアップ・中規模向け EC



EBISUMART  
Lite

中規模向け EC



EBISUMART

大規模向け EC



EBISUMART  
Enterprise

大規模 BtoB事業者向け EC



EBISUMART  
BtoB

### ECビジネス成長支援事業

EC事業者向け支援サービス



EBISU  
GROWTH

### データ利活用プラットフォーム事業

EC事業者向け  
商品データ統合プラットフォーム



EBISU PIM

# 2025/5期第3四半期業績

## 業績ハイライト

## 実績（累計）

売上高 **20.53** 億円 前年同期比：109.5%

セグメント別 売上高 **18.73** 億円 クラウドコマース  
プラットフォーム事業  
**1.80** 億円 ECビジネス成長支援事業

営業利益 **1.54** 億円 前年同期：▲0.75億円

セグメント別 利益/損失 **6.38** 億円 クラウドコマース  
プラットフォーム事業  
**▲0.1** 億円 ECビジネス成長支援事業  
**▲0.2** 億円 データ利活用プラット  
フォーム事業

## 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 **9.28** 億円 前年同期比：127.7%

システム運用保守  
ARPU **385** 千円 前年同期：362千円

GMV **1,205** 億円 前年同期比：111.0%

# 業績サマリー

## 売上高



増加

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、  
売上高は増加。

## 営業利益



大幅に増加

システム運用保守が堅調なことに加え  
業務効率化の成果が出ており、  
営業利益は前年同期比+229百万円と  
大幅に増加。

## 新規受注金額 ARPU



増加

新規受注金額は  
前年同期比127.7%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。

これまでの取り組みが支持され、EBISUMARTが構築実績800サイトを突破。

2025年1月には、提供する各サービスのブランドリニューアルを行う。

また、EBISUMARTとEBISUMART BtoBがデロイトトーマツミック経済研究所発行の市場調査資料とEC専門メディアの「日本ネット経済新聞」にそれぞれ紹介される。

2024年12月6日

「EBISUMART」が構築実績  
800サイトを突破！



多くの事業者様にご利用いただけたことで「EBISUMART」が構築実績800サイトを突破いたしました。

2025年1月9日

提供する各サービスの  
ブランドをリニューアル



インターファクトリーが提供する各サービス名の統一や、EC事業のインフラとして企業を支える「安定感」「信頼性」を分かりやすく伝えるため、ブランドリニューアルを行いました。

2024年12月12日

デロイト トーマツ ミック経済  
研究所に取材いただきました。



デロイト トーマツ ミック経済研究所発行 市場調査資料「マーテック市場の現状と展望 2024年度版 クラウド型CRM市場編（第8版）」（2024年12月12日発刊）に「EBISUMART（エビスマート）」が掲載されました。

2025年2月27日

「日本ネット経済新聞」に弊社  
BtoB事業部長 湯浅のインタ  
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 BtoB事業部長 湯浅のインタビュー記事が掲載されました。

中堅大手企業向けのBtoB専用クラウドコマースプラットフォーム「EBISUMART BtoB」の機能面の特徴や、アップデートの展望を紹介しております。

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、継続してコスト管理及び業務効率化を徹底した結果、計画を大きく上回り、営業利益は計画に対し+73百万円となった。※計画は2024年7月発表の当初計画値

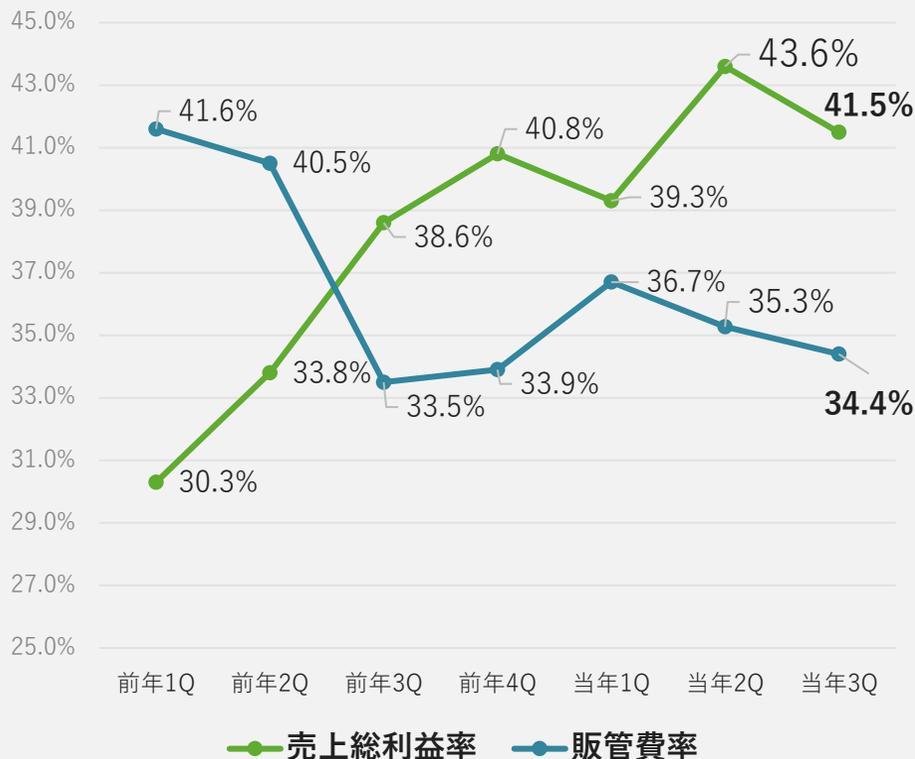
## 2025/5期第3四半期（累計）

単位：百万円

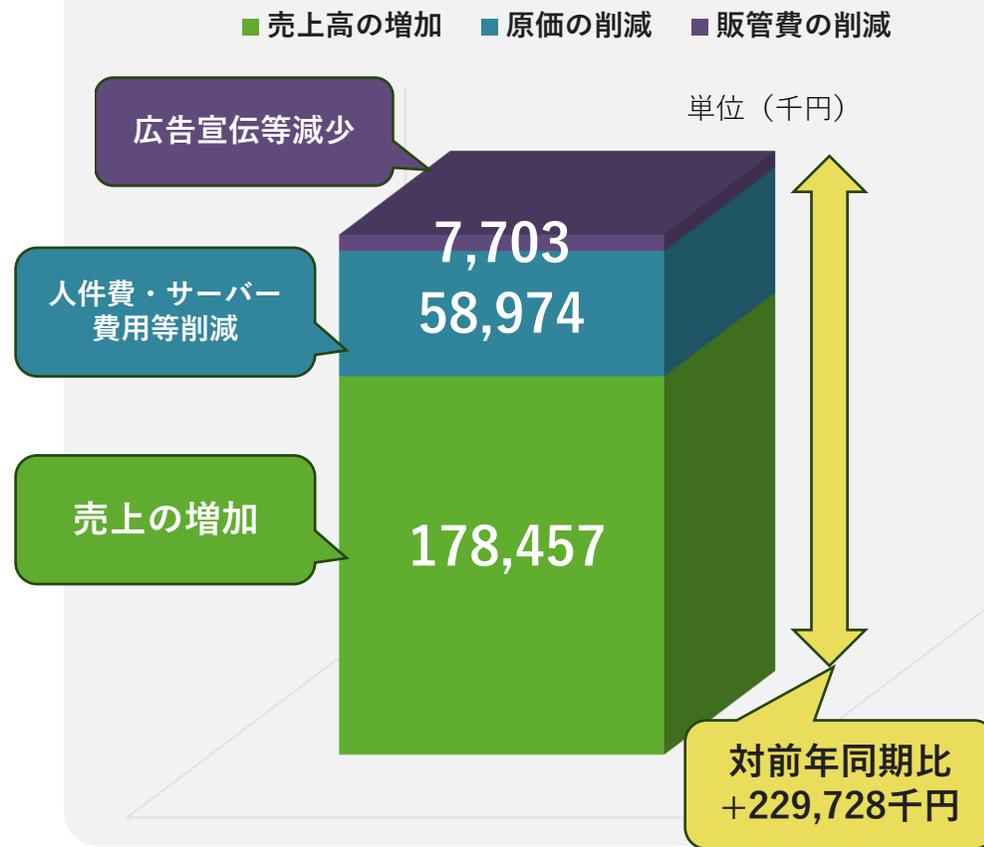
	計画	実績	予想増減額 (増減率)	前期差	通期予想（当初）
<b>売上高</b>	2,214	<b>2,053</b>	▲161(▲7.3%)	+200	3,014
クラウドコマース プラットフォーム事業	2,078	<b>1,873</b>	▲205(▲9.9%)	+71	2,860
システム運用保守	1,091	<b>1,240</b>	+149(+13.7%)	+59	1,465
システム受託開発	973	<b>616</b>	▲357(▲36.7%)	+19	1,326
ECビジネス成長支援事業	100	<b>180</b>	+80(+79.5%)	+108	133
データ活用プラットフォーム事業	—	—	—	—	20
<b>売上総利益</b>	835	<b>882</b>	+47(+5.6%)	+238	1,141
利益率	37.7%	<b>42.9%</b>	+5.2pt	+8.5pt	37.9%
<b>営業利益</b>	81	<b>154</b>	<b>+73(+89.6%)</b>	+229	100
利益率	3.7%	<b>7.5%</b>	+3.8%	—	3.3%
<b>経常利益</b>	77	<b>150</b>	+73(+93.7%)	+228	95
利益率	3.5%	<b>7.3%</b>	+3.8pt	—	3.2%
<b>四半期（当期）純利益</b>	53	<b>112</b>	+59(+110.4%)	+194	79
利益率	2.4%	<b>5.5%</b>	+3.1pt	—	2.7%

売上総利益率は前年同期（3Q）の38.6%から41.5%に上昇。販管费率は前年同期（3Q）の33.5%から34.4%と横ばい。前年同期（累計）からの営業利益+229,728千円の主要因は、売上高の増加に加え、コスト管理及び業務効率化の徹底による原価削減（58,974千円）や販管費削減（7,703千円）となる。

売上総利益率/販管费率推移（%）

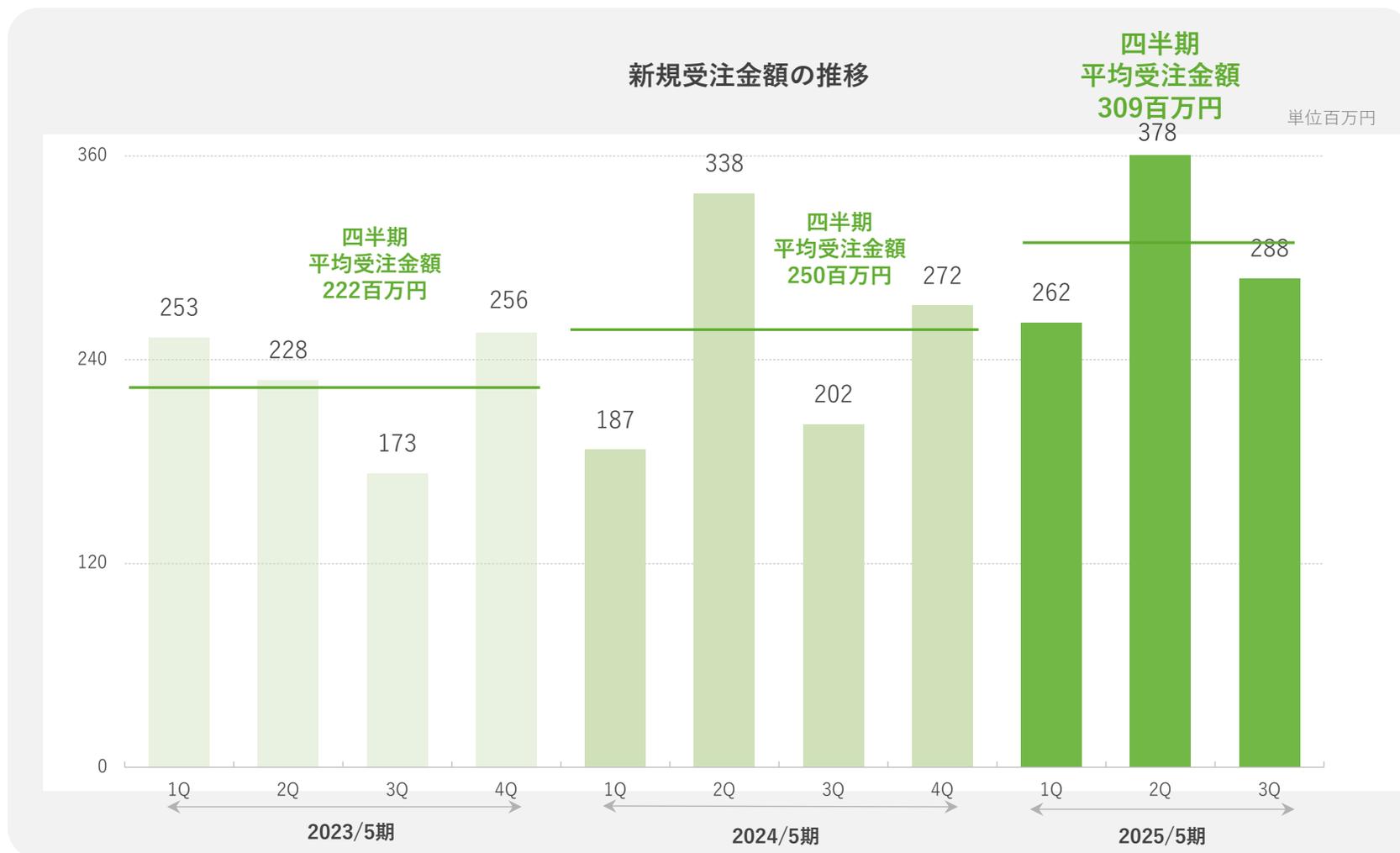


対前年同期(累計) 営業利益差異内訳



# クラウドコマースプラットフォーム事業

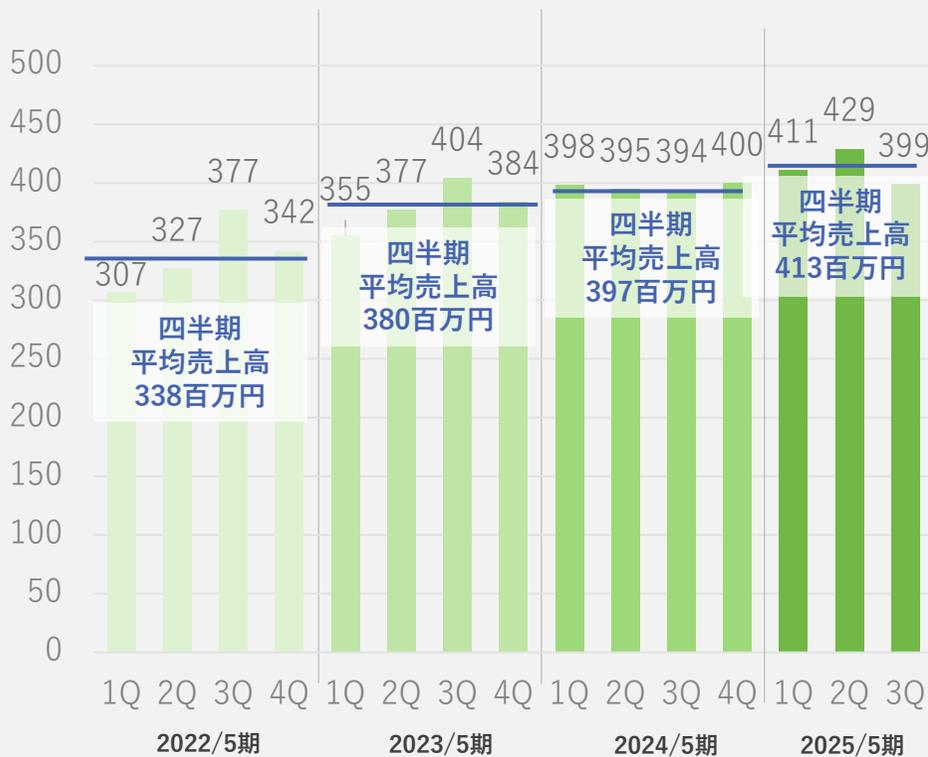
新規受注金額は、インサイドセールスの強化やマーケティング戦略の見直し等が奏功し前年同期比126.4%で着地。営業体制の再編およびBtoB-ECに特化した「EBISUMART BtoB」の拡販を進め、引き続き受注拡大に努めていく。



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113.7%で着地。月額平均ARPUの推移も堅調で、今後も安定して新規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。

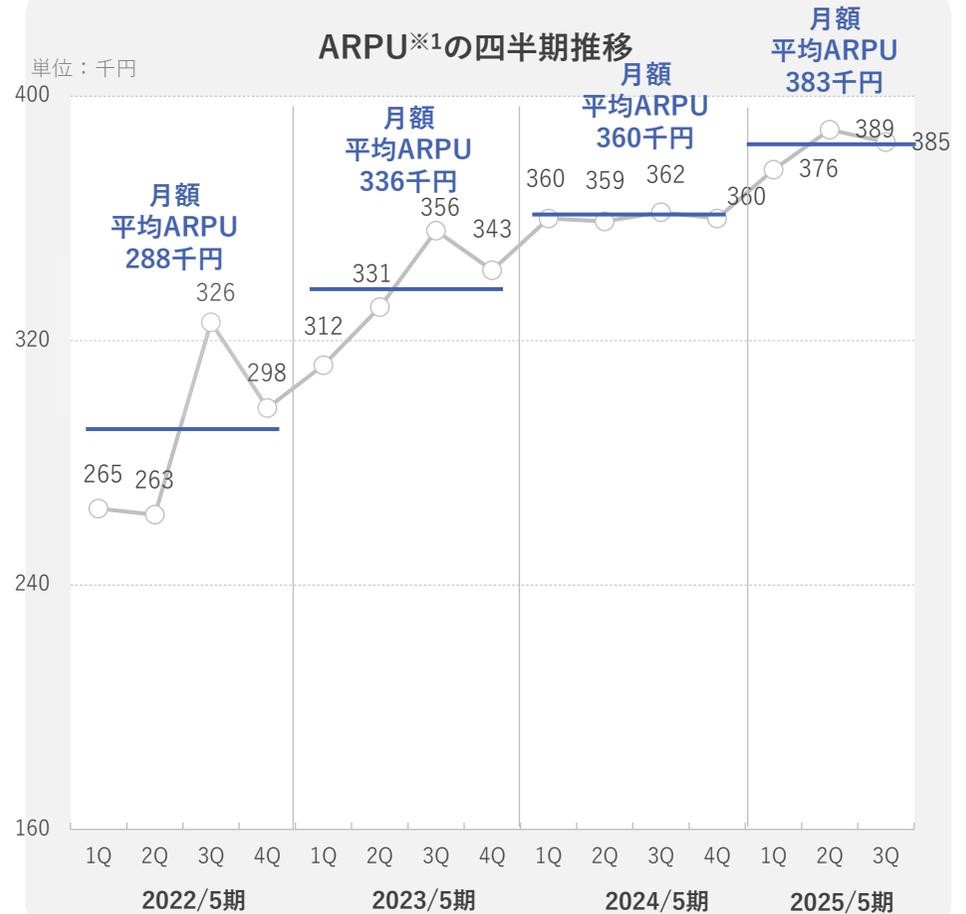
システム運用保守売上高の四半期推移

単位：百万円



ARPU※1の四半期推移

単位：千円

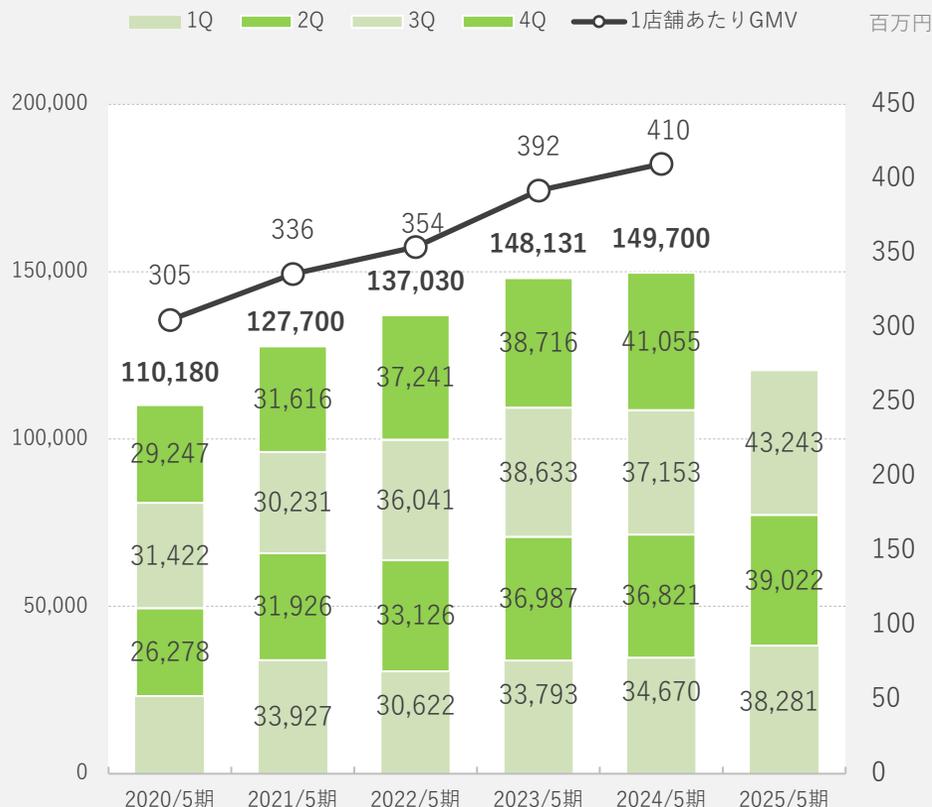


注釈(1)：月額のARPU = 四半期ARPU ÷ 3 (月数) にて算出

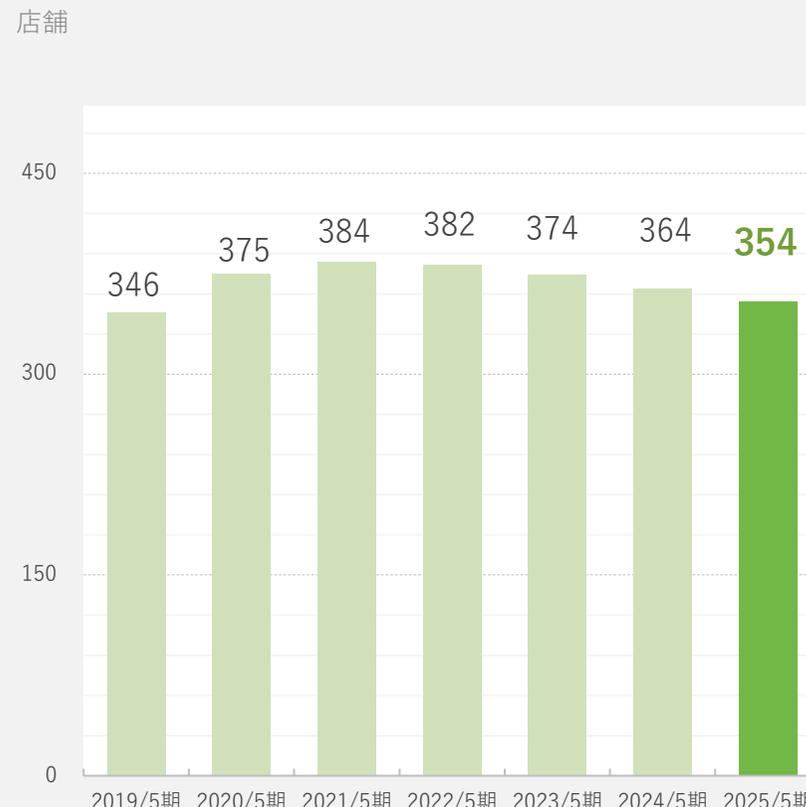
↳ 四半期ARPU = 四半期システム運用保守売上高 ÷ 期中平均顧客数にて算出

GMVは前年同期比111.0%となり、1店舗あたりGMVも増加傾向。今後も安定して新規案件のリリースが予定されており、安定した増加が見込まれる。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



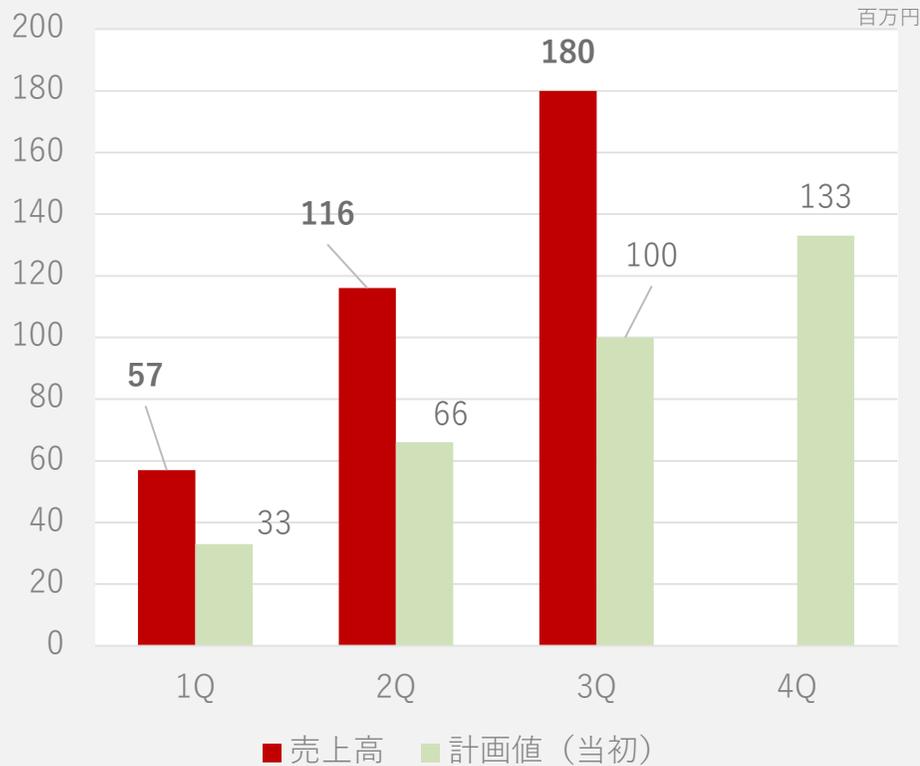
注釈(1) : GMVとは、Gross Merchandize Valueの略称

※2025/5期は第1四半期の数値

# ECビジネス成長支援事業

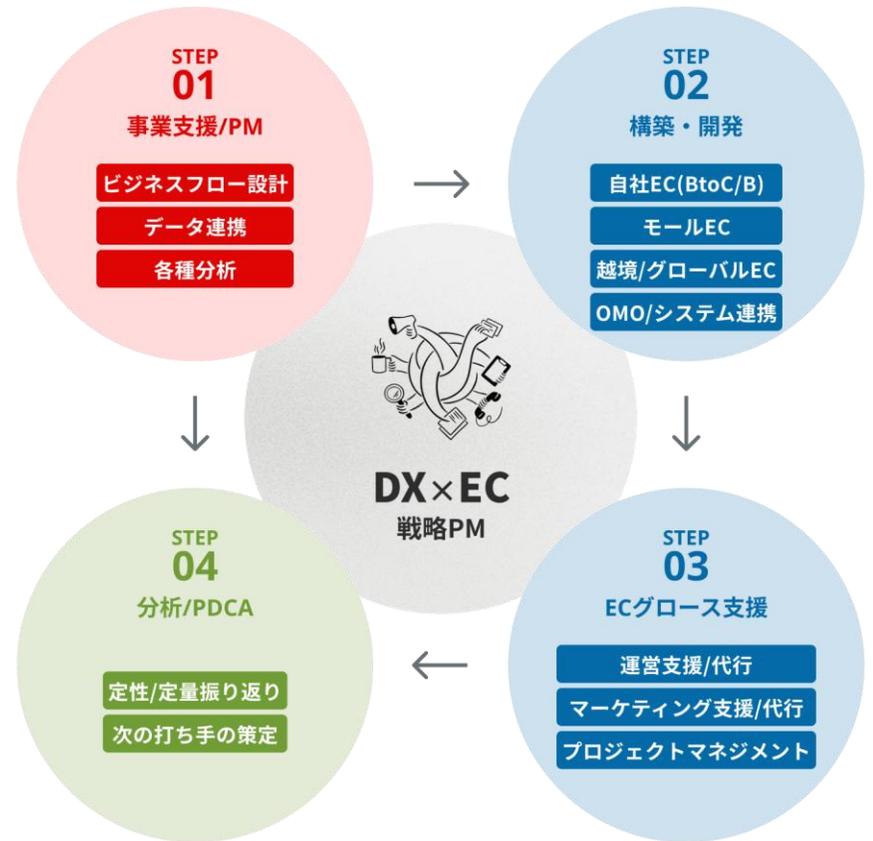
ECビジネス成長支援サービスは、「EBISU GROWTH(エビス グロース)」を中心とした、顧客であるEC事業者の事業ステージや事業領域に合わせて最適なECビジネス成長のソリューションを提案。第3四半期での進捗は計画比179.5%と好調な推移。通期では当初計画の年間133百万円を大幅に超過。

ECビジネス成長支援売上高の四半期推移（累計）



2025/5期

EBISU GROWTHの関わり方



総資産は、売掛金及び契約資産が増加したこと等により129百万円増加。負債は、未払法人税等の増加等により16百万円増加。自己資本比率は四半期純利益を112百万円計上したことにより前期末57.5%から59.6%に上昇。

単位：百万円

	2024/5期末	2025/5期	
		当期末	前期末差
<b>流動資産</b>	<b>1,015</b>	<b>1,155</b>	<b>+140</b>
現金及び預金	306	308	+2
売掛金及び契約資産	589	701	+112
<b>固定資産</b>	<b>784</b>	<b>772</b>	<b>△12</b>
有形固定資産	18	20	+2
無形固定資産（ソフトウェア）	691	676	△15
<b>総資産</b>	<b>1,799</b>	<b>1,928</b>	<b>+129</b>
<b>負債</b>	<b>764</b>	<b>780</b>	<b>+16</b>
<b>流動負債</b>	<b>750</b>	<b>766</b>	<b>+16</b>
有利子負債	400	370	△30
<b>固定負債</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>±0</b>
有利子負債	0	0	±0
<b>純資産</b>	<b>1,035</b>	<b>1,148</b>	<b>+113</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>1,799</b>	<b>1,928</b>	<b>+129</b>

## 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、既存店舗の流通総額およびPV数が堅調に推移し、システム運用保守売上は当初計画を上回り推移。一方で、システム受託開発案件においては、受注状況は改善しているものの、大型案件における売上の寄与が来期以降になる見込みであり、売上高は前期比では上回るものの、当初計画を下回る見込み。製造原価においては、コスト管理及び業務効率化を徹底した結果、労務費や外注加工費が当初計画を下回り、結果として売上総利益率は前期を大きく上回る見込み。ECビジネス成長支援事業においては、「EBISU GROWTH（エビスグロース）」の引き合いが好調であり、売上高は当初計画大きく上回る見込み。以上の結果、通期業績予想を下記のとおり修正する。

単位：百万円

	2024/5期実績	修正後業績予想	前期差	当初業績予想
<b>売上高</b>	2,595	<b>2,832</b>	+237	3,014
クラウドコマースプラットフォーム事業	2,488	<b>2,598</b>	+110	2,860
システム運用保守	1,578	<b>1,626</b>	+48	1,465
システム受託開発	886	<b>948</b>	+62	1,326
その他	23	<b>22</b>	▲1	68
ECビジネス成長支援事業	106	<b>232</b>	+126	133
データの統合及び活用を目的とした事業	—	<b>2</b>	—	20
<b>売上総利益</b>	938	<b>1,208</b>	+270	1,141
利益率	36.2%	<b>42.7%</b>	+6.5pt	37.9%
<b>営業利益</b>	▲24	<b>180</b>	+204	100
利益率	—	<b>6.4%</b>	—	3.3%
<b>経常利益</b>	▲28	<b>175</b>	+203	95
利益率	—	<b>6.2%</b>	—	3.2%
<b>当期純利益</b>	▲31	<b>125</b>	+156	66
利益率	—	<b>4.4%</b>	—	2.2%
<b>1株当たりの当期純利益</b>	▲7.76円	<b>31.06円</b>	+38.82円	16.40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。

## E 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

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。

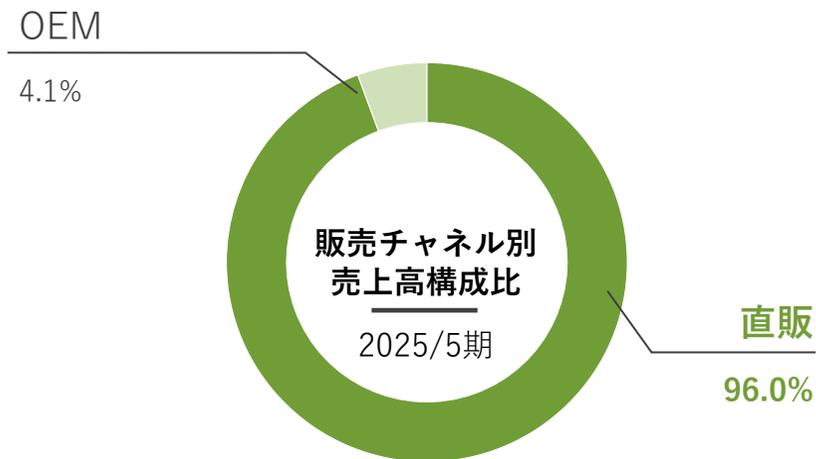
売上高区分

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800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

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

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

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

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

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

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

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

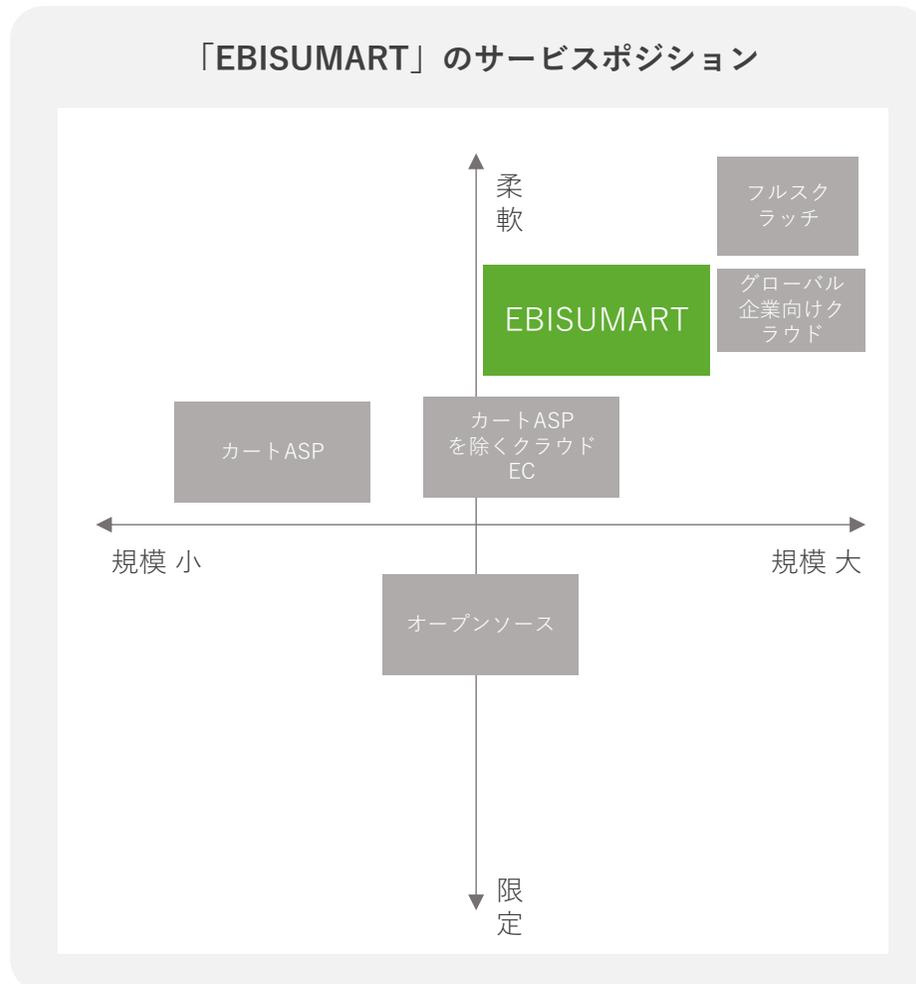
- アクル チャージバック保証サービス
- O-PLUX (オーブラックス)
- ASUKA

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

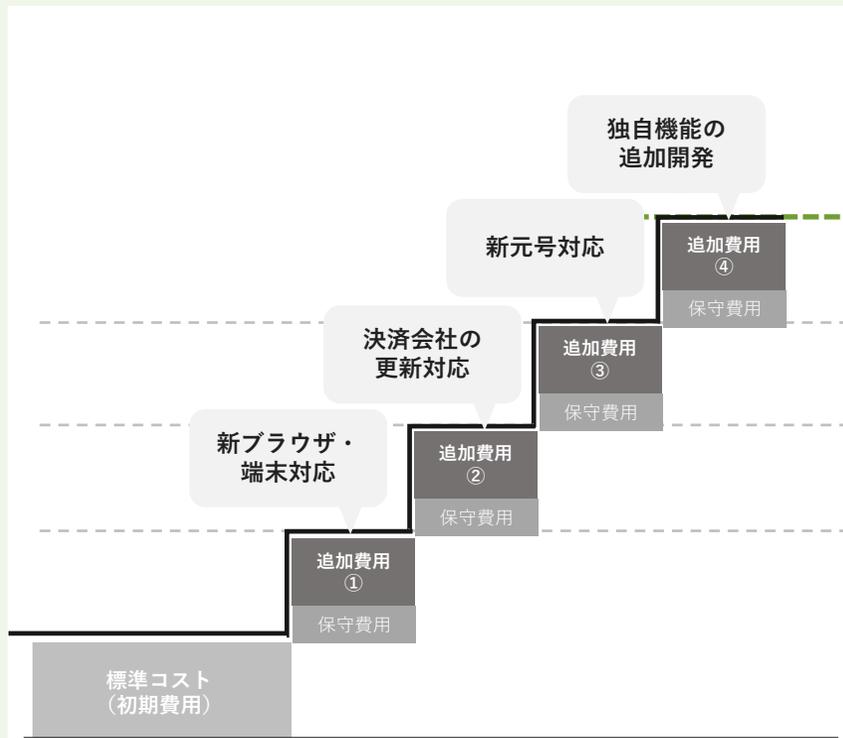
対象顧客規模 (GMV)	1億円未満	1-50億円未満	50-100億円未満	100億円以上
カートASP	←→			
オープンソース	←→		競争領域	
カートASPを除くクラウドEC	←→			
<b>E</b> EBISUMART	←→			
グローバル企業向けクラウドEC				←→
パッケージ	←→			
フルスクラッチ			←→	

「EBISUMART」のサービスポジション

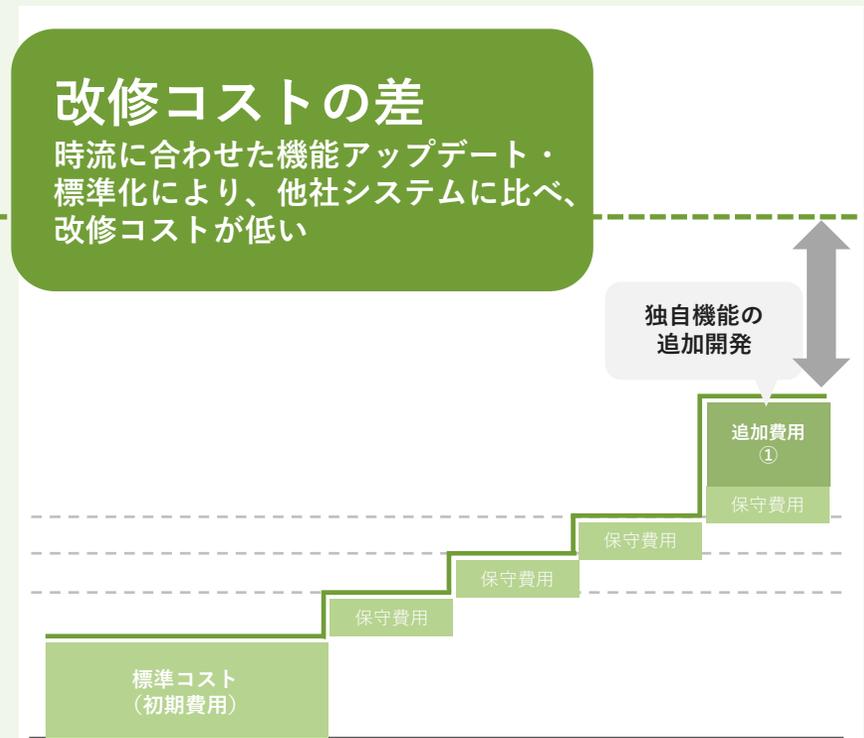


大規模EC事業者のクラウドECの構築では、一般的なパッケージ型やフルスクラッチ型システムに比べ、EBISUMARTは基幹システムの継続的な機能アップデート・標準化を実施しており、中長期的な改修コストを抑えることが可能となる。

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

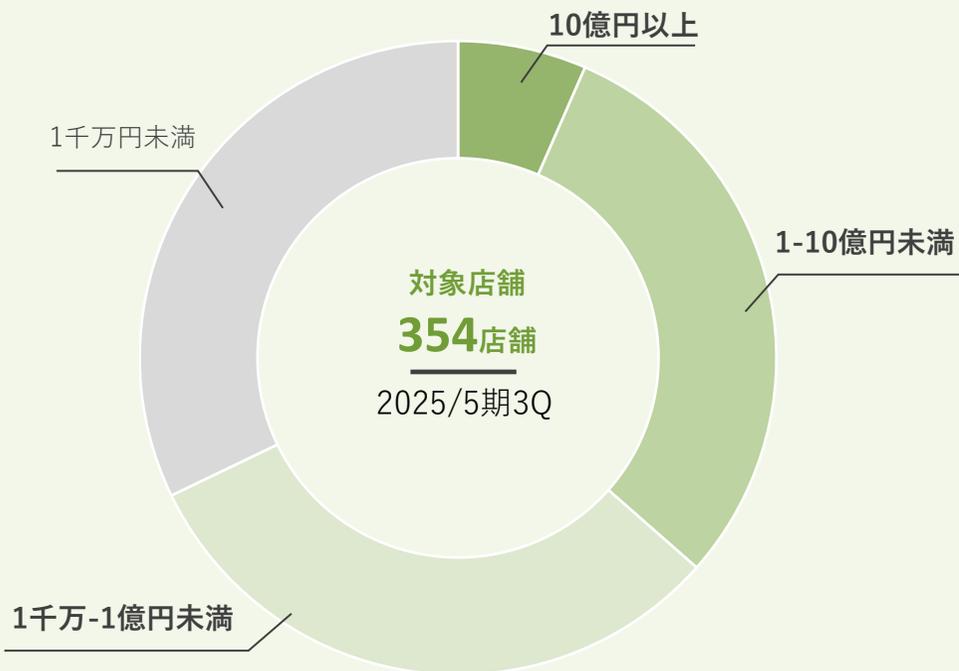


大規模EC事業者向けクラウドECのコスト推移  
EBISUMART



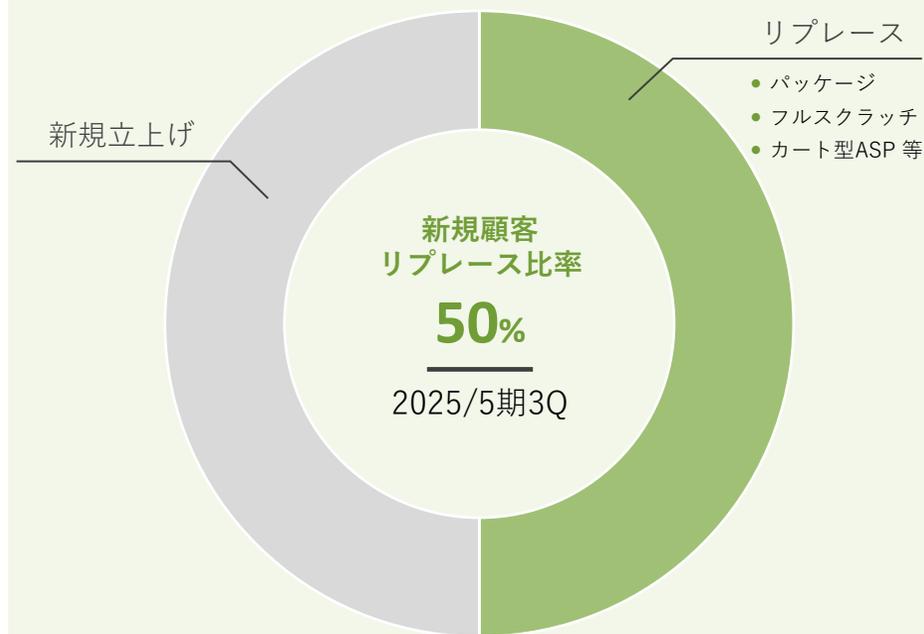
当社の顧客基盤は、既にEC運営基盤を有する事業者で過半数を占める。  
 また、新規顧客のリプレース割合が高く、さらなるEC売上の拡大を志向する事業者を選好される。

「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 Lite」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

# EBISUMART Enterprise

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

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

企業が持つ多種多様な商品データを統合し、情報の整合性を保ちながら各チャネルへシームレスに配信する商品データ統合プラットフォームです。商品情報管理（PIM）を導入することで、商品のメディアデータ管理や、さまざまなシステムへのデータ連携、自社製品の特性に合ったデータ項目の設計・構築などを実現します。

2025年2月リリース

商品データ統合プラットフォーム

**EP** **EBISU PIM**

信頼性の高い商品コンテンツをさまざまなチャネルへシームレスに配信する  
商品データ統合プラットフォーム

### 商品データは一つのシステムで管理

社内に散らばった商品データを  
マスタ管理し、各販売チャネルに  
一貫性のあるデータを提供

### データを各チャネルに自動配信

登録した内容を各チャネルへ  
リアルタイムに配信、管理コストの削減と  
市場投入速度の向上を支援

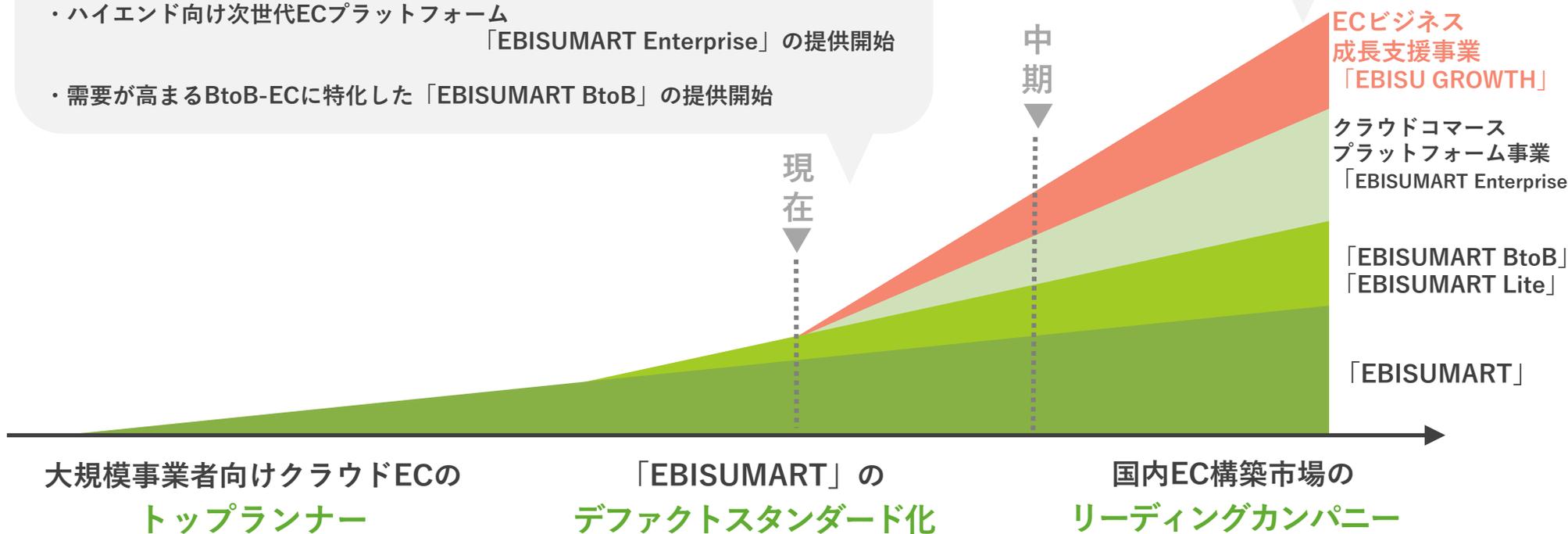
スモールスタート向け「EBISUMART Lite」、ハイエンドモデル「EBISUMART Enterprise」ならびに BtoB-EC特化型「EBISUMART BtoB」の提供開始により、全方位のEC事業者様に合うECプラットフォームを展開する。また、EC事業者様のECビジネスを戦略から運用まで一気通貫で担う「EBISU GROWTH」など、新規事業を「M&A」や「出資」をからめて継続して創出をしていく。

2023-2024

- ・ 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「EBISUMART Enterprise」の提供開始
- ・ 需要が高まるBtoB-ECに特化した「EBISUMART BtoB」の提供開始

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)

**interfactory**