

# 2021年5月期 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

2021年7月19日

<b>1</b>	会社概要 .....	<b>3</b>
<b>2</b>	2021/5期通期決算 .....	<b>9</b>
<b>3</b>	市場の状況 .....	<b>20</b>
<b>4</b>	自社分析 .....	<b>23</b>
<b>5</b>	成長戦略 .....	<b>26</b>

# 会社概要

ソフトウェア受託開発の豊富な経験を生かし、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	392百万円 (2021/5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	2,170百万円 / 193百万円 (2021/5期)
総資産	1,448百万円 (2021/5末)
従業員数	133名 (2021/5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」



代表取締役社長 兼 CEO

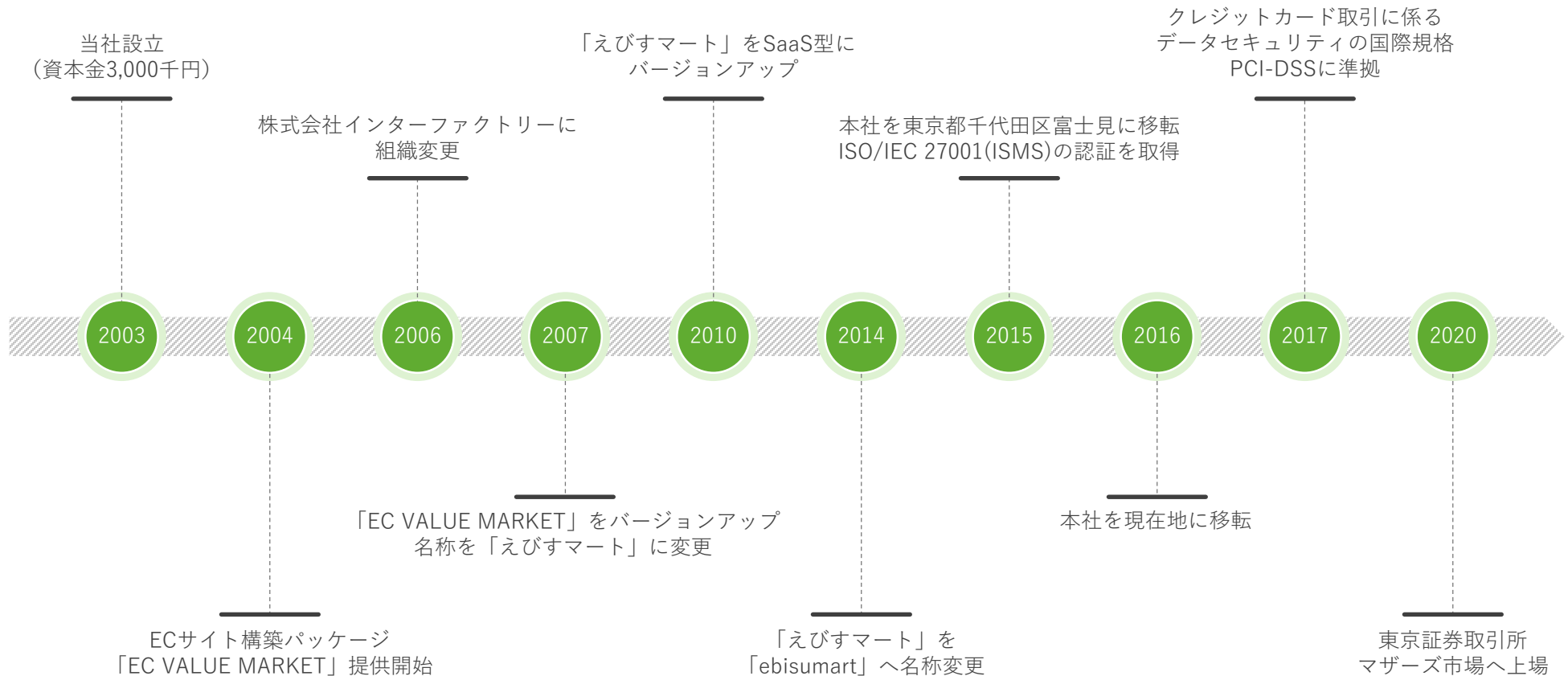
蕪木 登

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。2020年8月に東京証券取引所マザーズ市場へ上場。



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」



### 3つの特長

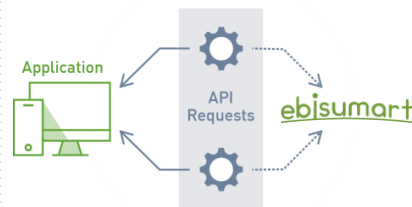
#### 最新性

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

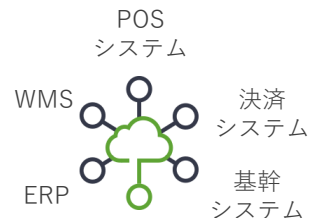


#### 拡張性

API公開によるオープン化  
累計公開API数959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



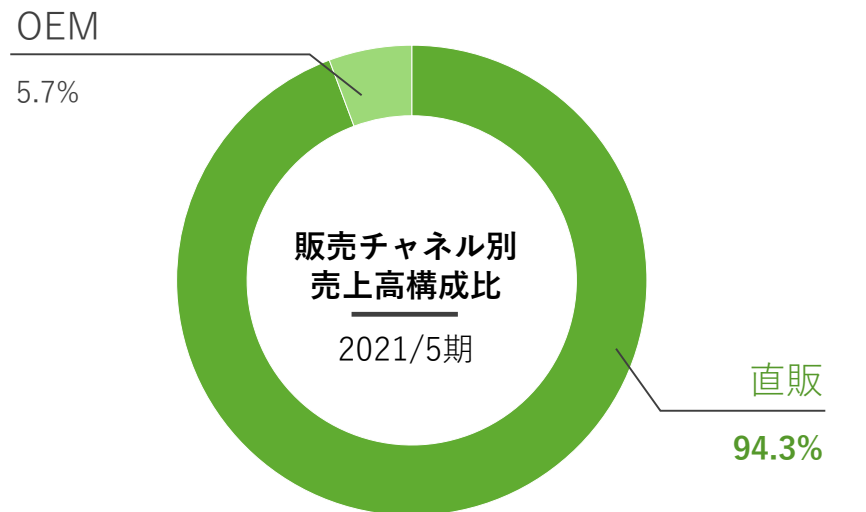
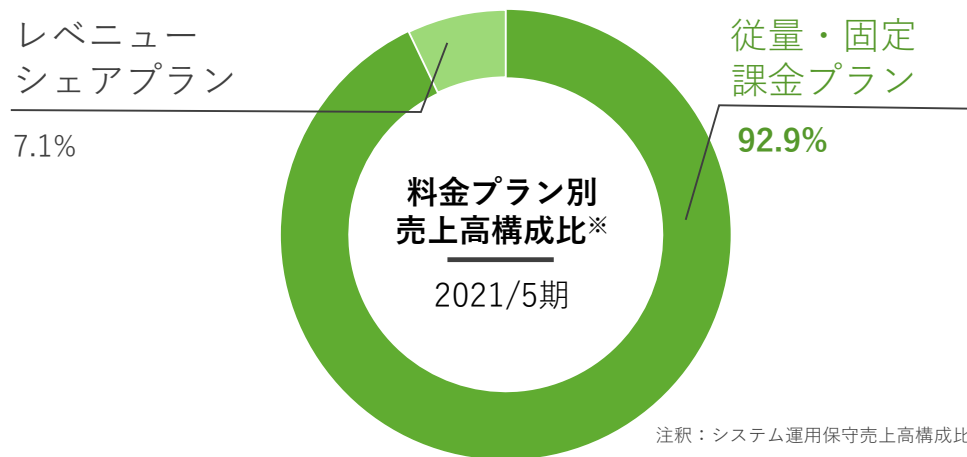
WAFオプションなどによる強固なセキュリティ

# 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（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～	<b>従量課金</b>	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～	<b>固定課金</b>	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～	<b>レベニューシェア</b>	月額売上の2.5%～



大規模EC事業者を中心に導入累計実績700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

- ラルフローレン株式会社
- 株式会社デイトナ・インターナショナル
- GUESS JAPAN合同会社
- ヒットユニオン株式会社
- 株式会社ジョンブル
- 株式会社イケガミ
- 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
- 有限会社クークス
- トムス株式会社

## 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
- 株式会社アイデアインターナショナル
- 株式会社エアウィーヴ
- 象印マホービン株式会社
- 株式会社ジョイフル本田
- エレクター株式会社
- 株式会社caramo
- 株式会社三省堂
- 株式会社小学館集英社プロダクション

## 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
- 株式会社カズマ

## 食品・飲料

- クリスピー・クリーム・ドーナツ・ジャパン株式会社
- 株式会社平田牧場
- 株式会社ケイシイシイ
- 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
- 株式会社フィラディス
- 株式会社菊廼舎本店
- 上士幌町役場
- ビオセボン・ジャポン株式会社

## 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
- レノボ・ジャパン合同会社
- 札幌テレビ放送株式会社
- 株式会社ボックス

## 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
- 株式会社KDDIエボルバ

## 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
- 株式会社タマス
- 株式会社ミカサ
- 株式会社谷沢製作所

## 法人向け

- 株式会社MTG
- 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
- 株式会社日東
- 大洋製器工業株式会社



# | 2021/5期通期決算

過去最高売上利益を更新し、増収増益。

コロナ禍でのEC市場への追い風、上場効果により大規模案件の獲得数増加や新規受注件数および受注金額が大幅に拡大。GMVは1,277億円（前期比+15.9%）となり順調に成長。店舗数はコロナ禍での一時的な要因を受け微増となる。

## 通期累計期間業績

売上高 **21.7**億円 前期比 : 118.6%

営業利益 **2.08**億円 前期比 : 121.7%

当期  
純利益 **1.31**億円 前期比 : 126.5%

## 事業KPI

受注件数増加率 **+25.6%**  
(前期平均受注件数比)

受注金額増加率 **+26.0%**  
(前期平均受注金額比)

GMV **1,277**億円  
(通期累計) 前期 : 1,101億円

期末店舗数 **384**店  
(通期) 前期 : 375店

コロナ禍におけるECの需要増から新規引き合いが増加し、システム受託開発の受注が増加。また既存店舗のアクセス増や流通総額の堅調な成長があり、システム運用保守も伸長し**売上高前期比+18.6%の増収**となる。さらに利益面においてもコロナ禍での社内リモートワークおよび対面営業のWEB化が起こり、販管費を想定以下に抑えることができ**営業利益前期比+21.7%の増益**となる。

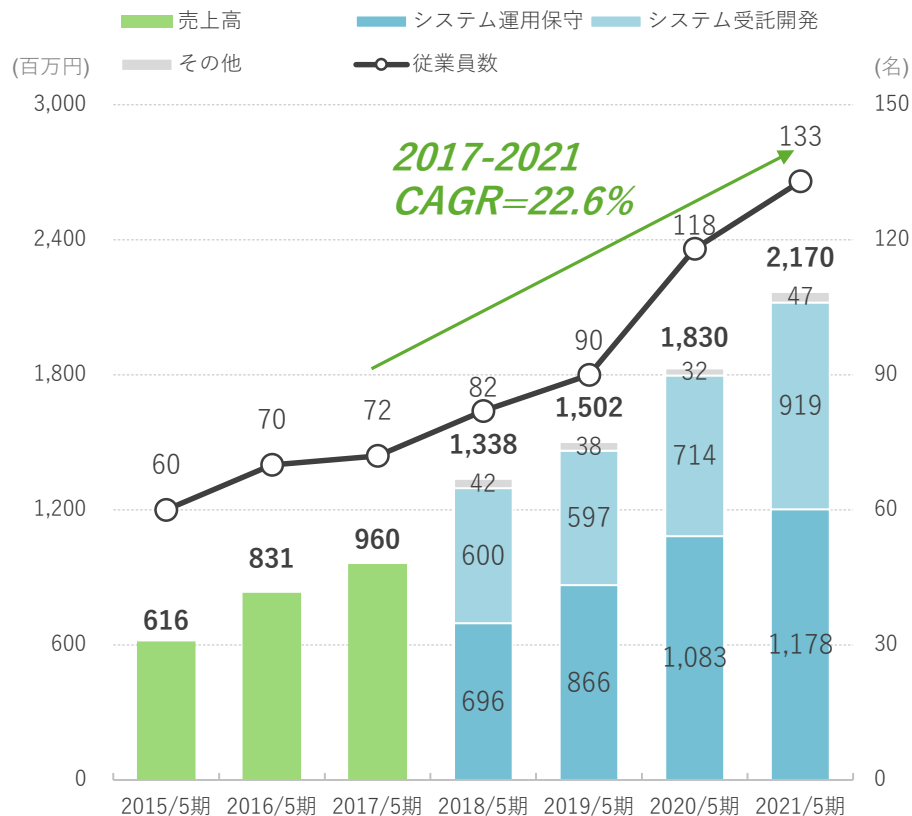
(百万円)	2020/5期 実績	2021/5期		
		実績	前期差	前期比
<b>売上高</b>	1,830	<b>2,170</b>	+340	+18.6%
システム受託開発	714	<b>919</b>	+205	+28.7%
システム運用保守	1,083	<b>1,203</b>	+120	+11.1%
その他	32	<b>48</b>	+16	+50.0%
<b>売上総利益</b>	778	<b>907</b>	+129	+16.6%
利益率	42.5%	<b>41.8%</b>	▲0.7ppt	—
<b>営業利益</b>	171	<b>208</b>	+37	+21.7%
利益率	9.4%	<b>9.6%</b>	+0.2ppt	—
<b>経常利益</b>	162	<b>193</b>	+31	+19.2%
利益率	8.9%	<b>8.9%</b>	± 0.0ppt	—
<b>当期純利益</b>	103	<b>131</b>	+28	+26.5%
利益率	5.6%	<b>6.0%</b>	+0.4ppt	—

当第4四半期では、大規模案件等の納品が一部完了しシステム受託開発売上が前四半期比で大幅増収。売上原価もシステム受託開発売上に連動して増加し、販売管理費も期末での賞与ならびに採用費増により増加したため、利益面において前四半期比で減収。

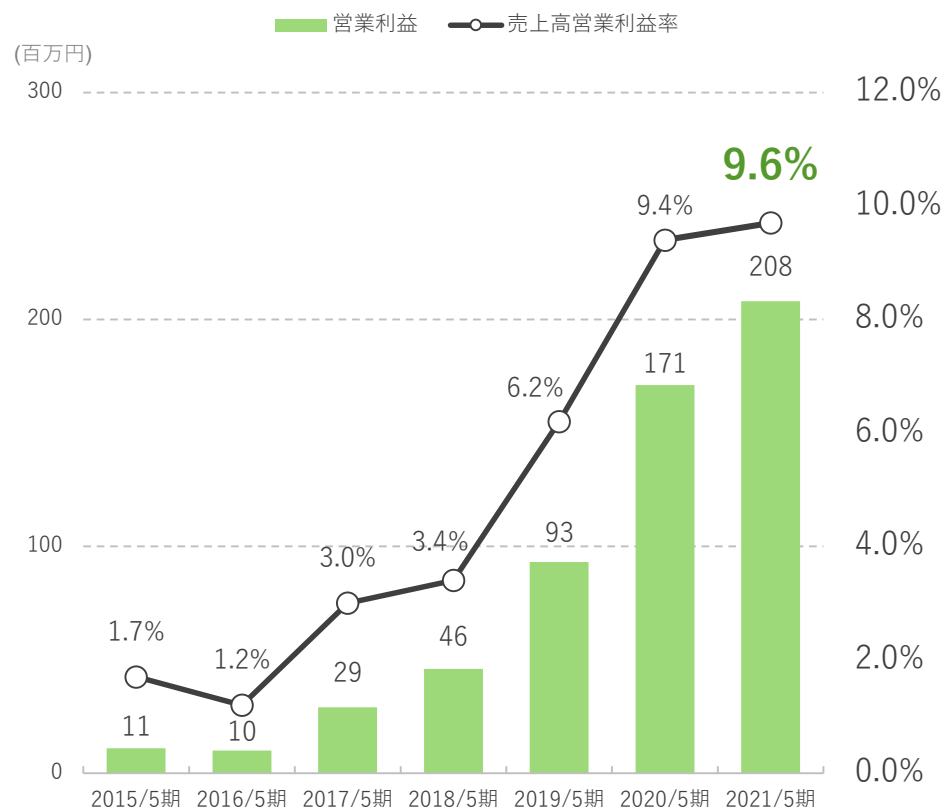
(百万円)	2021/5期			
	第3四半期 実績	第4四半期 実績	前四半期比	2021/5期 実績
売上高	490	644	+31.4%	2,170
システム受託開発	182	313	+71.9%	919
システム運用保守	296	318	+7.4%	1,203
その他	11	13	+18.1%	48
売上原価	271	383	+41.3%	1,247
原価率	55.5%	59.4%	+3.9ppt	57.5%
売上総利益	218	261	+19.7%	907
利益率	44.5%	40.5%	▲4.0ppt	41.8%
販売管理費	161	221	+37.2%	699
販管費率	33.0%	34.3%	+1.3ppt	32.2%
営業利益	56	39	▲30.3%	208
利益率	11.5%	6.0%	▲5.5ppt	9.6%
経常利益	55	39	▲29.0%	193
利益率	11.4%	6.0%	▲5.4ppt	8.9%
四半期（当期）純利益	41	24	▲41.4%	131
利益率	8.6%	3.7%	▲4.9ppt	6.0%

直近5期間の売上高成長率は年平均で22.6%。従業員数についても同期間において61人増加（84.7%増）。新卒中途共にエンジニアの採用を強化しており、従業員数の増加に合わせて売上も伸長。売上高営業利益率に関しては、2021/5期の期末での販売管理費増加もあり微増となる。

売上高・従業員数の推移

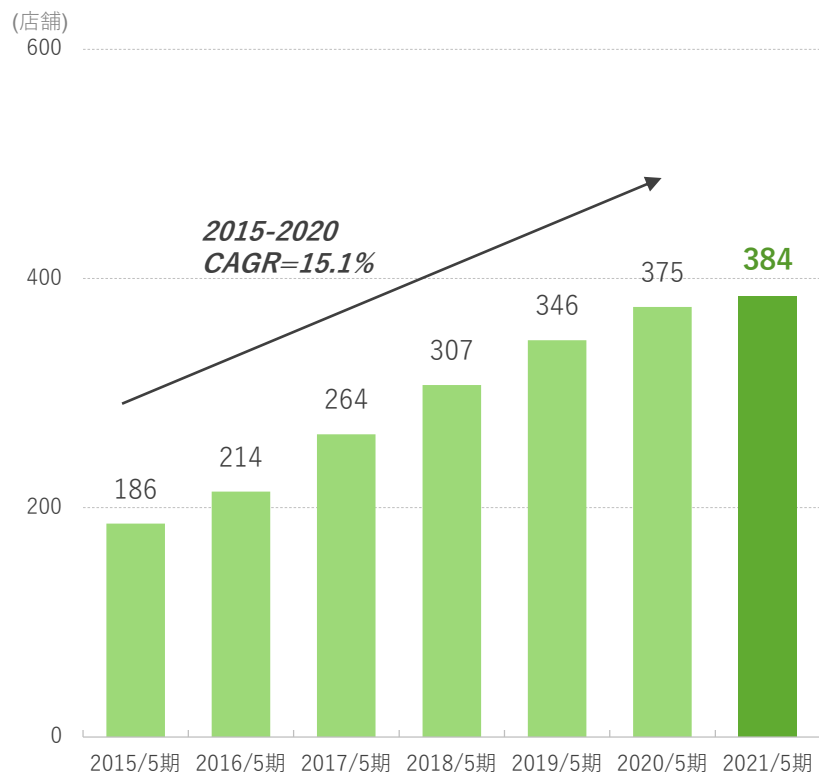


営業利益・売上高営業利益率の推移

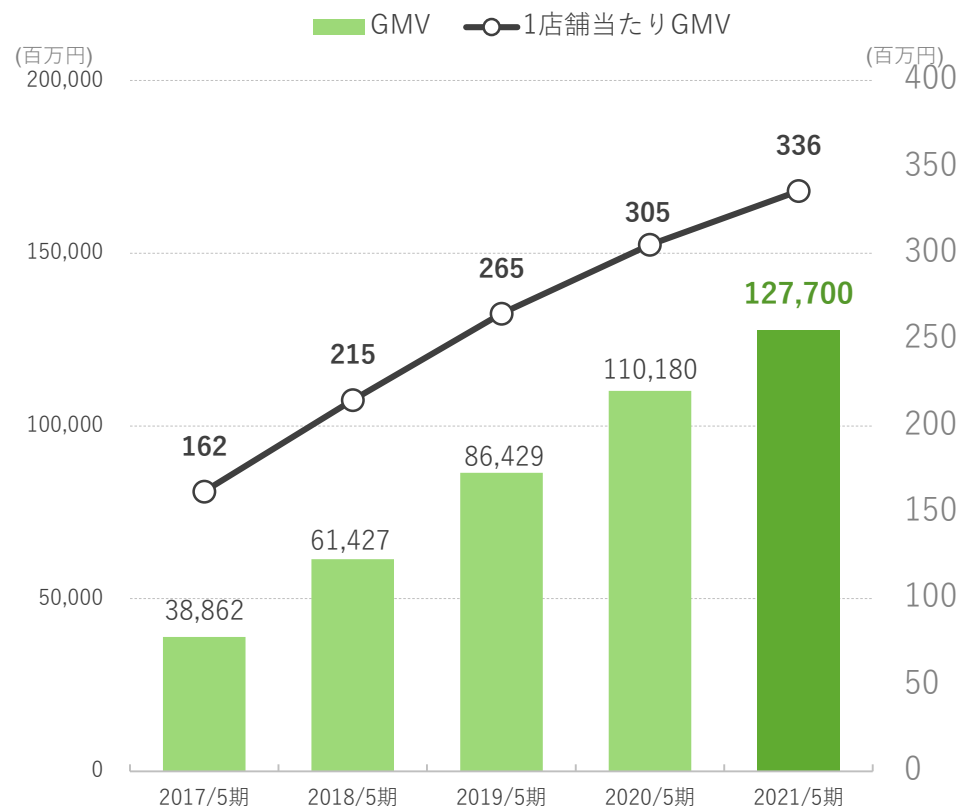


新規受注における大規模化の影響で納品数減少ならびにコロナ禍における小規模店舗の退店が多くあり顧客数については微増。ただし既存店舗含めてGMVは順調に成長しており、1店舗当たりのGMVは3.36億円（前期比+10.4%）となり通期累計期間では1,277億円（前期比+15.9%）となる。

顧客数（期末店舗数）の推移



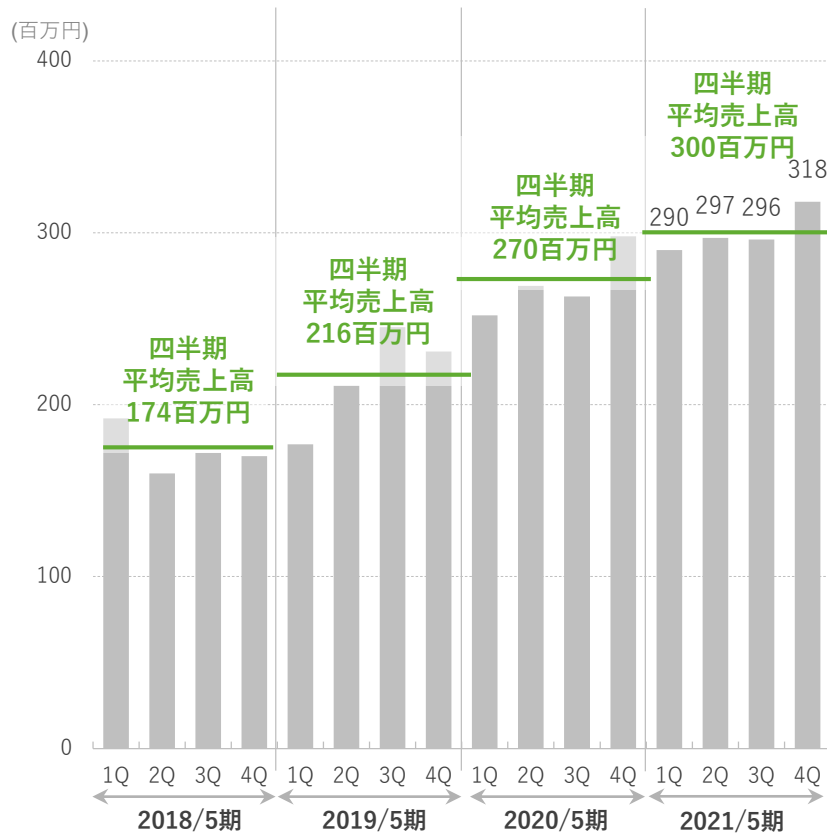
GMV※1および1店舗当たりGMVの推移



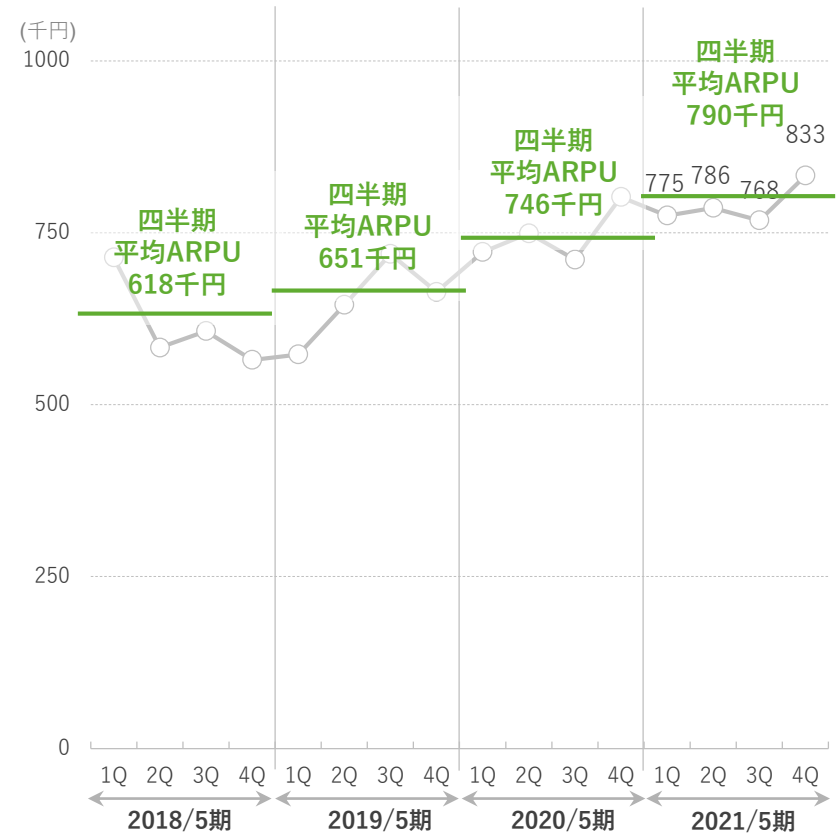
注釈(1) : GMVとは、Gross Merchandize Valueの略称

システム運用保守売上は、第4四半期でのレベニューシェア売上の増加もあり四半期平均で3億円を突破。ARPUについても着実に積み上げており四半期平均79万円（前期比+5.9%）まで到達。

システム運用保守売上高の四半期推移



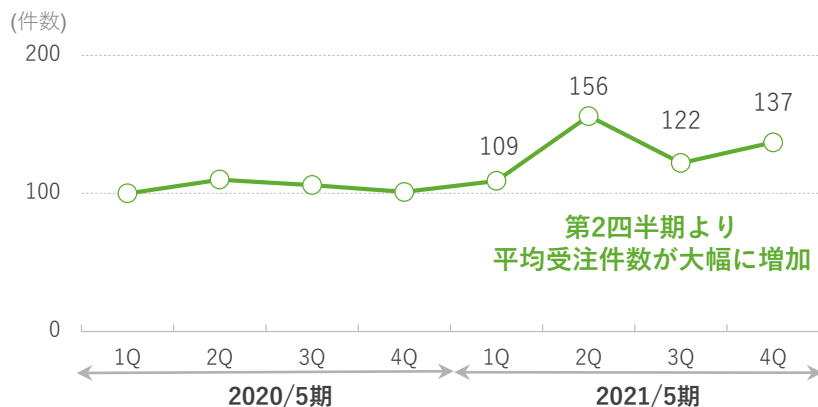
ARPU※1の四半期推移



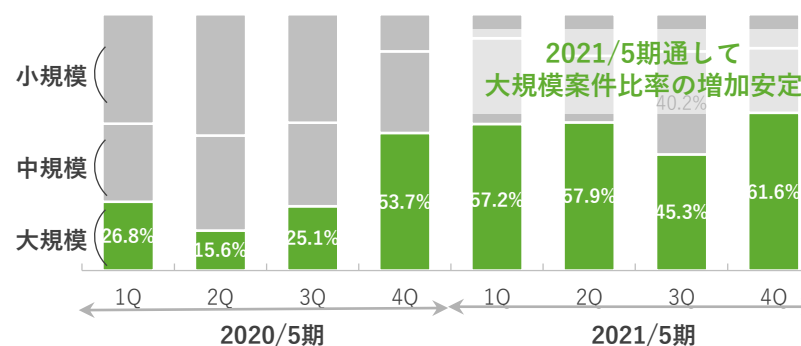
注釈(1) : ARPU=システム運用保守売上高÷期中平均顧客数にて算出

コロナ禍や上場影響により、2021/5期の受注件数は前期より107件増加。平均受注件数も2020/5期平均104件から2021/5期平均131件に大幅増加。受注規模比率は大規模案件比率が前期31.2%から55.9%となり、小規模案件比率は38.4%から12.4%へと受注金額規模の変化が起こった。

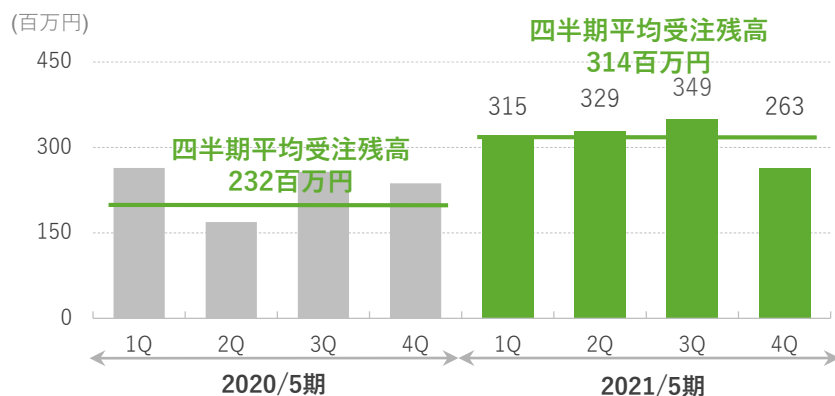
受注件数の推移



大規模案件比率※2の推移



受注残高の推移



受注規模比率※3の変化

受注規模	2020/5期	2021/5期
大規模 600万円以上	31.2%	55.9%
中規模 100万以上 600万未満	30.4%	31.7%
小規模 100万円未満	38.4%	12.4%

注釈(2) : 大規模案件比率は受注金額ベース

注釈(3) : 受注規模比率は期末の受注金額合計ベース



IPOによる現預金の増加を中心に流動資産は500百万円の増加。純資産は684百万円の大幅増加。短期借入金的大幅減少により、負債合計は90百万円の減少。自己資本比率は前期末31.4%から**65.8%**へ大幅上昇。

(百万円)	2020/5期末	2021/5期末	
		第4四半期末	前期差
<b>流動資産</b>	617	<b>1,117</b>	+500
現金及び預金	273	<b>686</b>	+413
売掛金	278	<b>356</b>	+78
<b>固定資産</b>	237	<b>330</b>	+93
有形固定資産	32	<b>30</b>	▲2
無形固定資産（ソフトウェア）	122	<b>203</b>	+81
<b>総資産</b>	854	<b>1,448</b>	+594
<b>負債</b>	585	<b>495</b>	▲90
<b>流動負債</b>	569	<b>480</b>	▲89
有利子負債	275	<b>100</b>	▲175
<b>固定負債</b>	15	<b>14</b>	▲1
有利子負債	1	<b>0</b>	▲1
<b>純資産</b>	268	<b>952</b>	+684
<b>負債純資産合計</b>	854	<b>1,448</b>	+594

ECへの高い需要が継続することを想定し、大規模案件の受注および納品が続くことで受託開発の大幅な売上増を見込む。また、コロナ禍における既存顧客の成長を見込み、流通総額がさらに大きいハイエンド層向けの新しいクラウドコマースプラットフォームの開発に伴う先行投資や、現行においてさらに汎用性が高いクラウドシステムへの移行を進めるため、以下の業績予想を策定した。

(百万円)	2021/5期 実績	2022/5期		
		予想	前期差	前期比
売上高	2,170	2,577	+407	+18.7%
システム受託開発	919	1,198	+279	+30.3%
システム運用保守	1,203	1,308	+105	+8.7%
その他	48	71	+23	+47.9%
売上総利益	907	1,066	+159	+17.5%
利益率	41.8%	41.4%	▲0.4ppt	—
営業利益	208	159	▲49	▲23.4%
利益率	9.6%	6.1%	▲3.5ppt	—
経常利益	193	157	▲36	▲18.5%
利益率	8.9%	6.0%	▲2.9ppt	—
当期純利益	131	108	▲23	▲16.8%
利益率	6.0%	4.1%	▲1.9ppt	—
1株当たり当期純利益	34.6円	27.3円	▲7.3円	—

## 増収予想の主要因

- ・ 大規模案件の継続受注に伴うシステム受託開発売上の増加
- ・ 開発アウトソースパートナーの拡張と開発リソースの強化

## 減益予想の主要因（2022/5期のみ発生）

- ・ 現行クラウドシステムから新クラウドシステムへの移行作業コストに伴う

売上原価+56百万円

- ・ サービスの認知拡大とブランド力拡大およびエンジニア採用強化に伴う

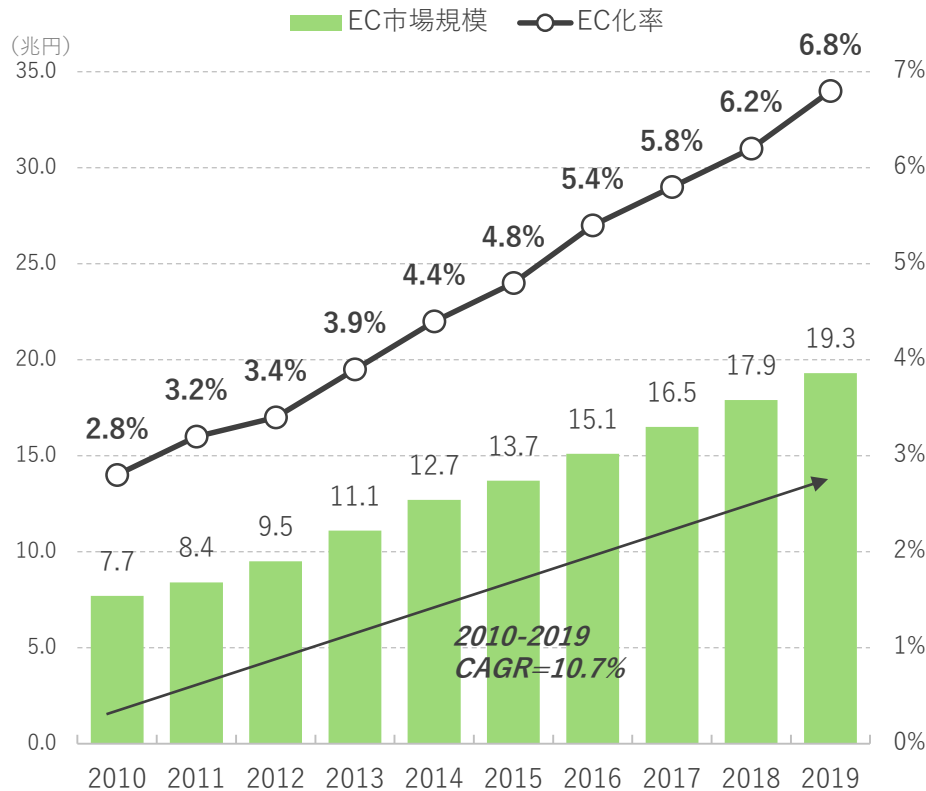
販売管理費+67百万円

2022/5期では引き続きクラウドECへの高い需要と受注案件の大規模化の継続を想定しており、開発アウトソースパートナーの拡張ならびにさらなる社内開発リソースの強化を図る。一方で中長期的にリードを獲得していくために、サービスサイトリニューアル等のWEBマーケティングの強化が必要と認識。また現行クラウドシステムにおける移行時期となり移行に伴う売上原価の増加を想定しているが、移行後におけるサービスの強化とインフラ費用の削減を想定しての実施となる。

# 市場の状況

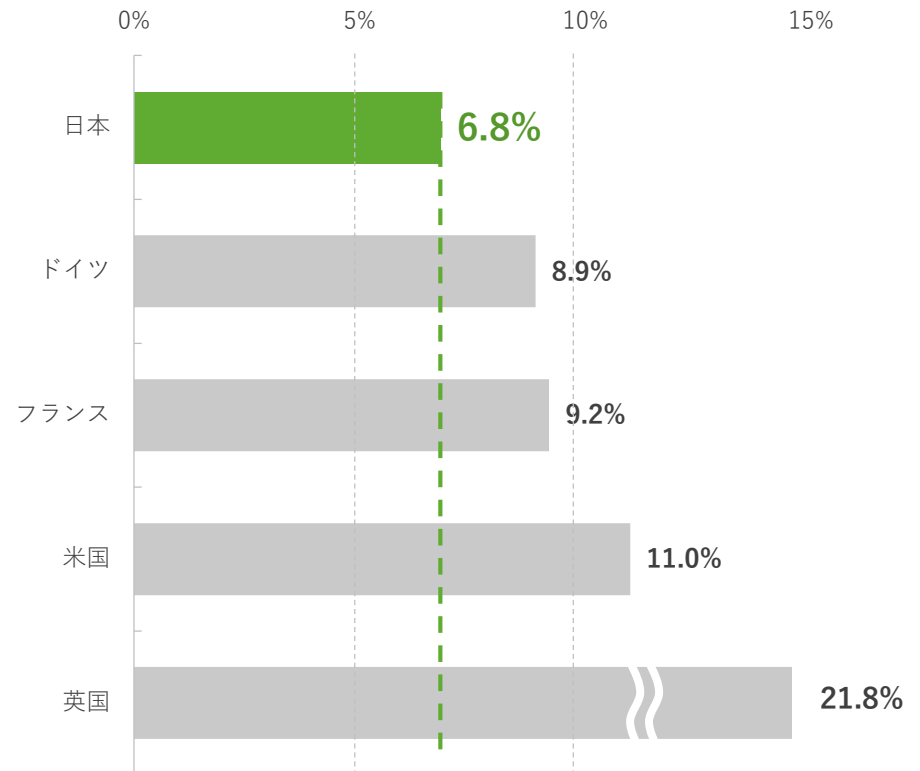
国内「BtoC-EC」市場は、インターネットの普及・利用者の増加に伴い、2桁の高成長。一方で、リテールビジネスの国内EC化率は世界的に見ても低水準にあり、成長余地が大いに存在。

国内「BtoC-EC」市場規模とEC化率の推移



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」

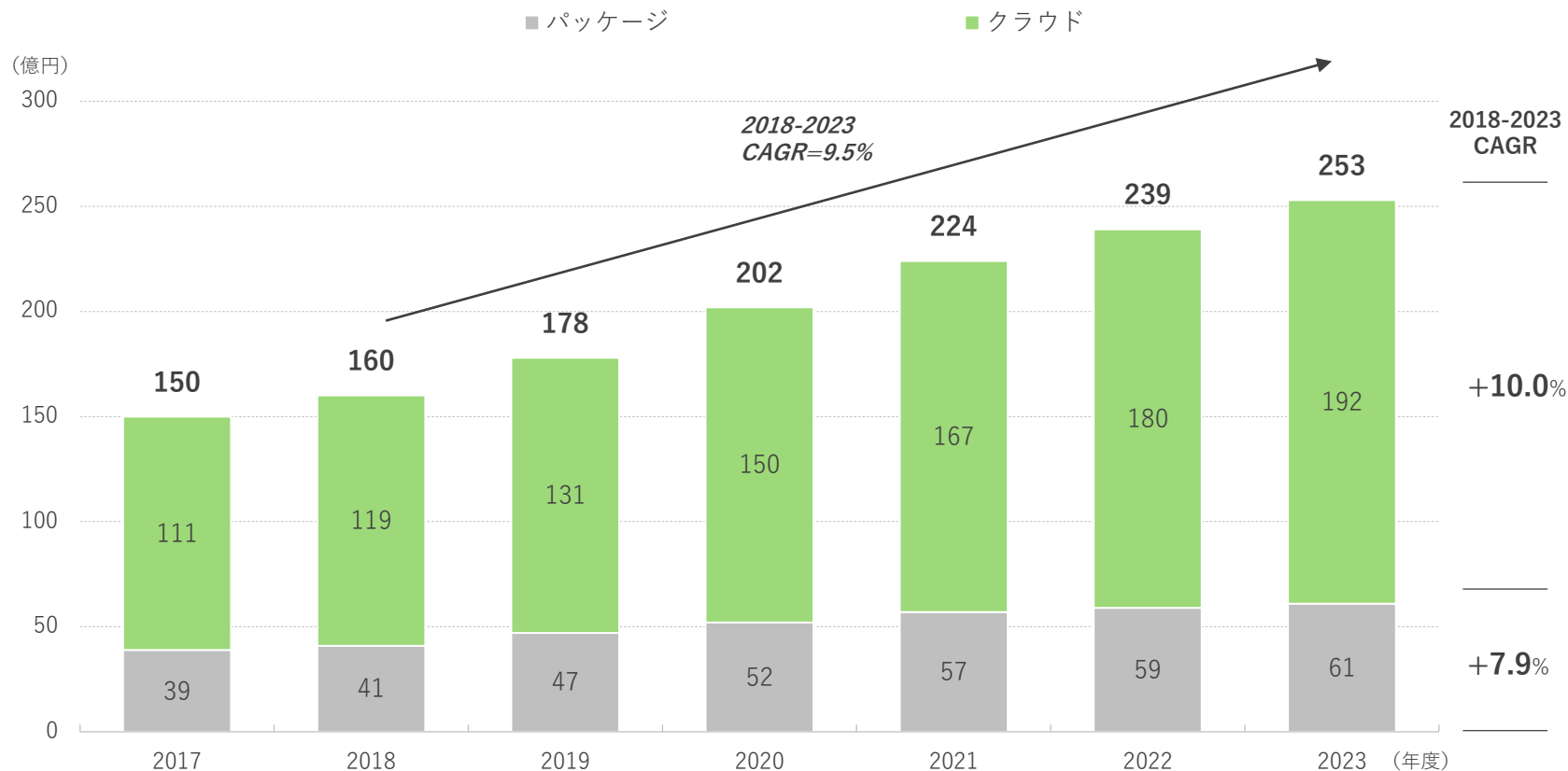
世界のEC化率（BtoC）の比較



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

弊社では、ECサイト構築市場の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になっていると見ている。

ECサイト構築市場規模の推移と予測（提供形態別）



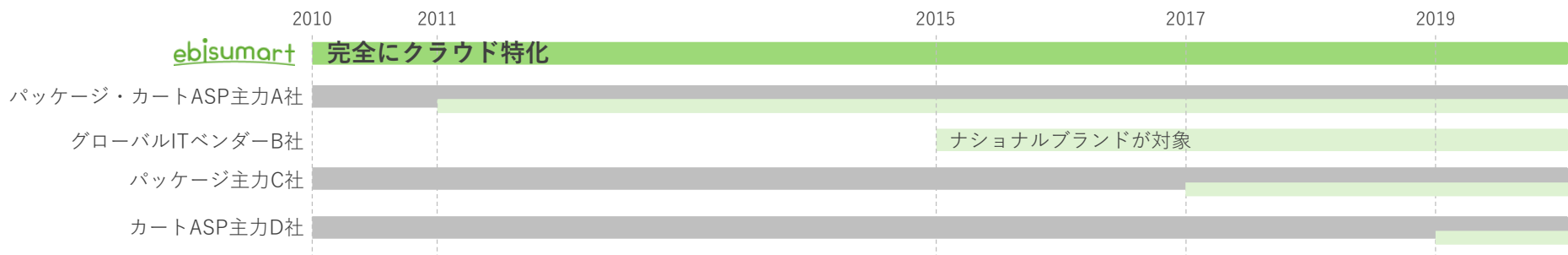
出所：ITR「ITR Market View：ECサイト構築／CMS／SMS送信サービス／電子契約サービス市場2020」※2019年度以降は予測値

# ■ 自社分析

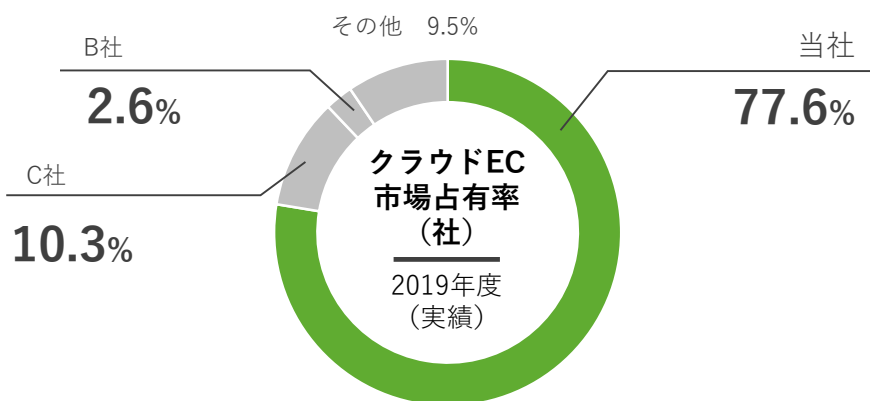
大規模EC事業者向けのクラウドEC提供においてパイオニア的存在。クラウドEC市場※<sup>1</sup>でトップシェアを獲得し、豊富なサービス提供数を通して標準機能のアップデートが進捗。

→ 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

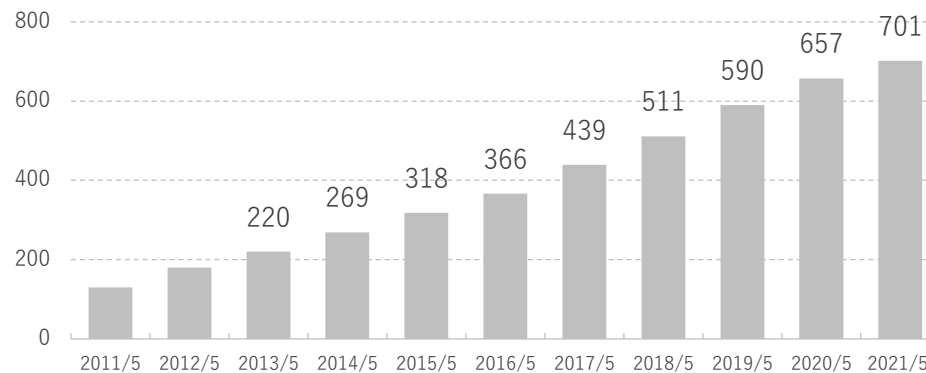


### クラウドECの市場※<sup>1</sup>シェア



### 「ebisumart」の累計店舗数の推移

累計700店舗超の提供を通して  
標準機能を継続アップデート

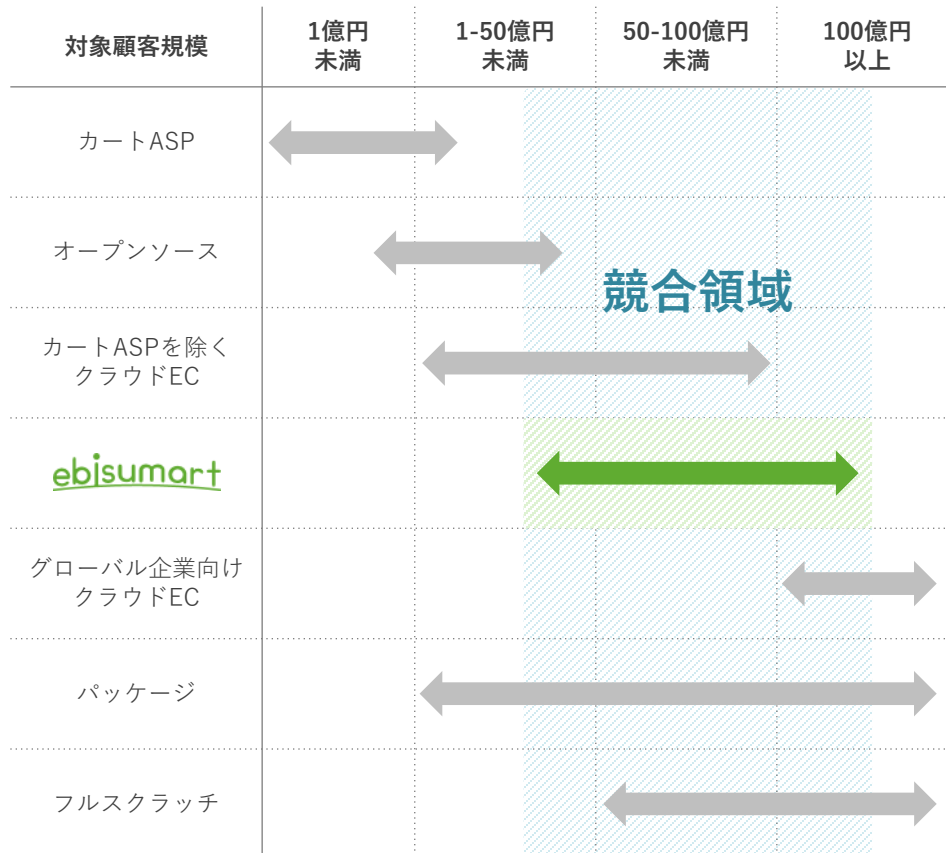


注釈(1) : クラウドEC市場とは、SaaS市場におけるカート型の市場規模を除いたもの  
 出所 : 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2020年版～国内の主要パッケージおよびSaaSを徹底調査～」  
 <ECサイト構築ツール・SaaS (非カート型)>

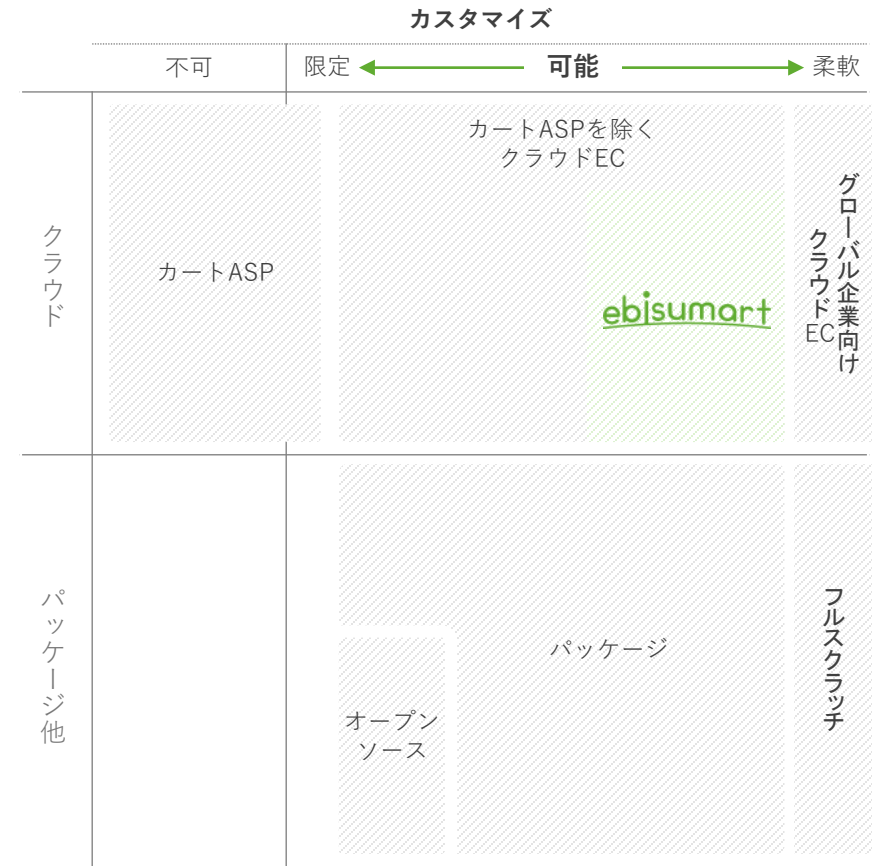


当社サービスは、大規模ECを対象とするため、パッケージやフルスクラッチで提供する企業と競争する。常に最新のシステムを提供するクラウドの特性に加え、柔軟なカスタマイズを可能とすることで業界でも稀有なサービスポジションに位置している。

ECサイト構築方式別対象顧客規模



「ebisumart」のサービスポジション



# 成長戦略

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、かねてから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
- Repra
- Insider
- うちのこづち
- KARTE
- アクションリンク

### 在庫管理・商品管理

- zaiko Robot
- ネクストエンジン
- eシエルパモール2.0
- CAM MACS
- クラウドK テレビ通販オプション

### レコメンド

- 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

### 店舗連携

- ATEMS Retail
- Seeds (シーズ)

### 接客ツール

- Spark (スパーク)
- CVゲッター
- Zendesk
- Flipdesk
- ecコンシェル
- 売れるネット広告つくーる
- Sprocket
- Aideal
- BOTCHAN PAYMENT

### 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
- ReDM (レディエム)

### 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

### 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

### カスタムオーダー

- MyCOS

### 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)
- ASUKA
- remise

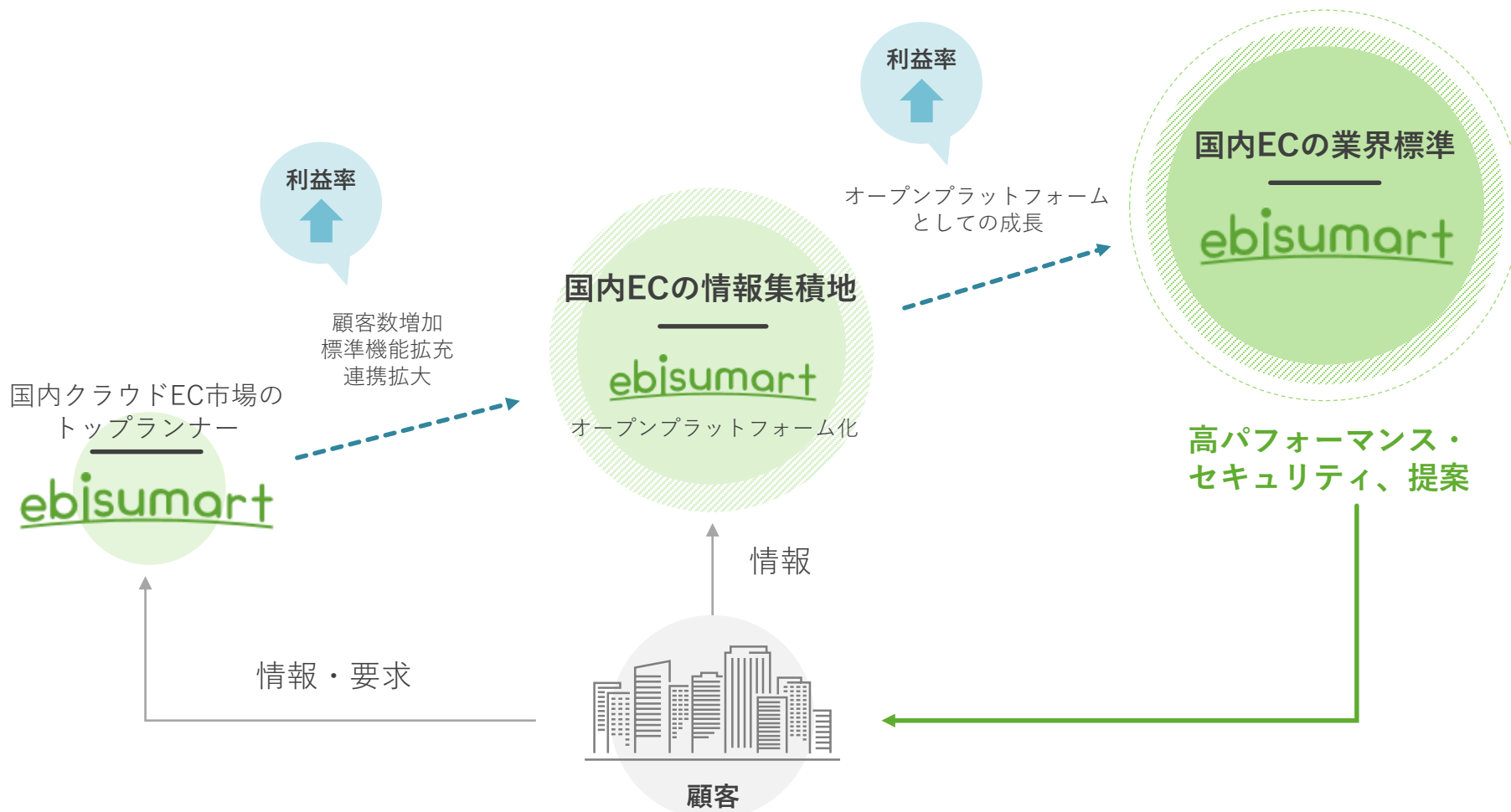
### 動画配信

- MOOGA (ムーガ)
- J-Stream Equipmedia

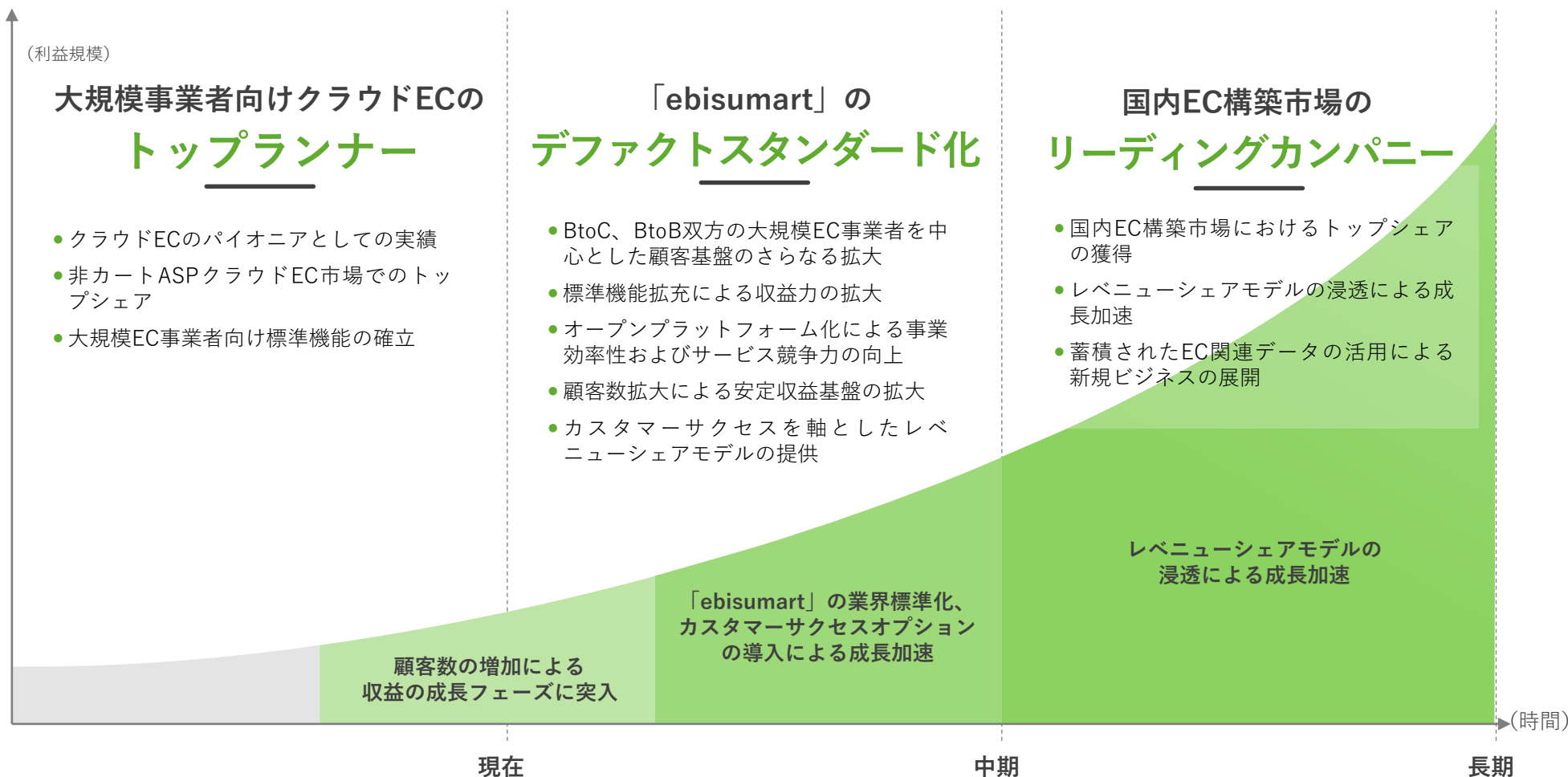
### 決済システム


- amazon pay
- 楽天ペイ
- paidy
- SMBCファイナンスサービス
- 後払い.com
- GMO EPSILON
- GMO PAYMENT GATEWAY
- ATO d ENE
- ZEUS Credit Payment Service
- Sony Payment Services
- SB Payment Service
- DSK
- NP後払い
- NP掛け払い
- PAYGENT
- PayPal
- Veritrans
- EPOSかんたん決済
- 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
- LINE Pay
- メルペイ
- PayPay
- d払い

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。



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およ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**