

株式会社インターファクトリー 2022年5月期 第2四半期決算説明会 質疑応答集

この質疑応答集は、2022年1月13日（木）に開催したアナリスト・機関投資家向け決算説明会にて、皆様からいただいたご質問をまとめたものです。

ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

Q1：現状のコロナ禍において、足元のお客様の状況（新規、既存）の変化などはあるか。

A1：2021年6月頃に新型コロナウイルスの影響を受けて、ECサイト構築に関するお問い合わせが一時的に増加しましたが、現状は新型コロナウイルスの動向や報道ニュースによってお問い合わせ数に影響があることはなく、事業運営を行っております。

Q2：「セールスフォース」などの海外資本のECシステム企業が国内に進出してきているが、海外展開やグローバルでのECサービス提供などは考えているか。

A2：今後、お客様が「越境EC」という形でプロダクトやサービスを世界に向けて商品販売するという流れが来ると考えています。「お客様のEC事業の拡大をサポートする」という私どものミッションを遂行するため、当然、弊社もそのお客様の「越境EC」という事業戦略をサポートさせていただきたく、現状決まっている具体的な取り組みはありませんが、近い将来何かしらの未来を作りたいと考えています。

Q3：中小規模事業者向けに加えて、ハイエンド向けの開発と既存サービスの追加開発もあるかと思いますが、開発人員を大きく増やすのか。

A3：すでにハイエンド向けへのシステム開発に着手していますが、5～10名程度の開発人員で進行しており、既存事業に影響を及ばない範囲で対応できています。

Q4：ハイエンド向けを提供する競合他社は数十名規模の開発人員がいると思いますが、どうして御社は5名～10名で開発できるのか。

A4：ハイエンド向けプロダクトに関してノウハウがあるというのが非常に大きいと思います。アーキテクチャという意味では新しいシステムを設計していますが、機能の設計等のノウハウは今あるものを使っているため、効率が良いと考えています。

プロダクトリリース後、受注規模が大きくなるため、開発人数の課題が生まれると思いますが、自社の人員だけではなく、ソリューションパートナー様と連携させていただき、上手く作動させていきたいと考えています。

Q5：(P18) 業績予想について、上期の状況から変更や修正の必要はないのか。

現状、システム受託開発部分が大きく遅れを取っており、着地見込みにおいて若干厳しい動向ですが、受注状況は非常に順調に推移しているため、現状は据え置きとさせていただきます。

Q6：(P34) 顧客戦略において、今後の期待や効果について改めて知りたい。

はじめに、大規模 EC サイト向けの「ebisumart」事業に関して、提供自体は非常に順調です。今後も営業体制をより強化して、継続的な大型案件受注に向けて準備してまいります。

次に、3Q よりリリースする「ebisumart zero」に関しては、よりマーケットの大きいモールスタート～中小規模事業者様に販路を広げようとしており、伸びしろが大きいと考えています。現状の国内マーケットを見たときに、無料カートシステムでネットショップを作成した事業者様が事業拡大のために、より適切なシステムを使いたいというニーズに対応できる丁度良いシステムがありません。

パッケージシステムとして対応できるシステムも存在しますが、最新性を保ちながらある程度独自性も備わっている中小規模事業者様向けのシステムは現状ないと考えています。その領域へ参入することによって、お客様のニーズにお応えできるのではないかと考えています。

Q7：GMV の成長率が Future Shop などと比べて低いのはなぜか。顧客属性などに差があるのか。

比較数値が手元がないため合理的なご説明ができませんが、可能性の一つとしては、弊社の案件 1 つ 1 つが大規模であるため、FutureShop 様の顧客獲得スピードと比べて、遅いという一面があるかもしれません。

以上