

Inter **Factory**

2023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

2022年10月13日

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。大規模EC事業者から中小規模EC事業者の成長を支援する。

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	393百万円 (2022/8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の開発および保守サービスの提供
セグメント	クラウドソリューション事業
従業員数	143名 (2022/8末)

取締役紹介



代表取締役社長 兼 CEO

蕪木 登



取締役 COO
兼井 聡



取締役 CMO
三石 祐輔



取締役 CFO
赤荻 隆

社外取締役
菅野 雅之

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。

2023/5期第1四半期業績

2023/5期 第1四半期業績ハイライト

第1四半期実績

売上高 **6.43** 億円
前年同期比：128.9%
前四半期比：109.7%

営業利益 **0.29** 億円
前年同期：▲0.29億円
前四半期：▲0.07億円

事業KPI

新規受注金額 **2.58** 億円
前年同期比：86.7%
前四半期比：115.6%

システム運用保守
ARPU※1 **312** 千円
前年同期：265千円
前四半期：298千円

GMV
(第1四半期累計) **337** 億円
前年同期比：110.4%
前四半期比：90.7%

注釈(1)：2023/5期より主要事業KPIを「期末店舗数」から「システム運用保守の月額ARPU」に変更しております。

2023/5期 第1四半期業績サマリー

売上高・ARPU



伸長

システム受託開発、運用保守が前四半期より成長し、併せて運用保守の月額ARPUも増加

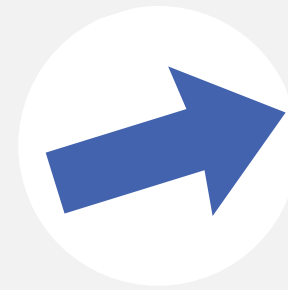
営業利益



回復

新システム移行が完了し移行原価が削減、及び受託開発運用保守売上共に伸長し回復

新規受注金額・GMV



堅調

前四半期の水準以上に新規受注金額を獲得GMVも季節要因に影響なく堅調に推移

資本業務提携先である株式会社ジグザグの越境EC対応サービス「WorldShopping BIZ」とのシステム標準連携を開始する他、複数のメディアにてカスタマイズ型クラウドECプラットフォーム国内実績トップとして取り上げられた。

「ebisumart zero」においては、さらなる販売力強化のため、パートナープログラムを発表した。

2022年6月16日

「日本ネット経済新聞」にて
ebisumartが国内実績トップ
として紹介されました



「日本ネット経済新聞」の特集記事にて、「ebisumart」がカスタマイズ対応するクラウドECプラットフォームにおいて国内実績トップと紹介されました。



2022年7月13日

越境EC対応サービス「WorldShopping BIZ」との
標準連携を開始しました

「ebisumart」および「ebisumart zero」における海外販売支援機能を強化するため、越境EC支援を行う株式会社ジグザグが提供する「WorldShopping BIZ（ワールドショッピング ビズ）」とのシステム標準連携を開始いたしました。

2022年7月11日

「ebisumart zero」が
パートナープログラムを開始
しました



ECサイトのソリューションプロバイダーやデベロッパーに対する公式認定制度「ebisumart zeroパートナープログラム」を開始いたしました。

売上高は、システム運用保守が計画通りに推移し、システム受託開発においても安定的な稼働となり期初予想に対し+28百万円 (+4.6%)を達成。利益面は、前期までの新クラウドシステム移行の残作業における費用が第1四半期にも掛かる想定だったが、想定以下で推移。また移行に伴うサーバー費用の削減（現状約5%～）も表れており、営業利益は当初の予想に対し+36百万円を達成。

2023/5期

単位：百万円

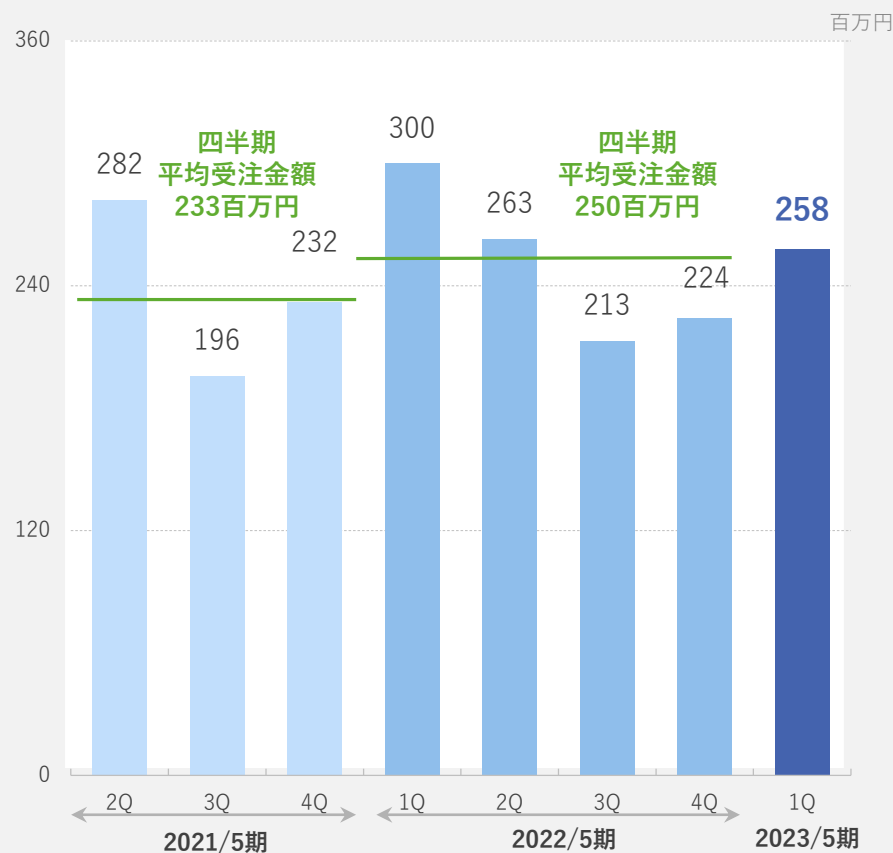
	期初予想	第1四半期累計 実績	期初予想増減額 (増減率)	進捗率	通期 期初予想
売上高	615	643	<u>+28(+4.6%)</u>	22.6%	2,843
システム受託開発	248	275	+27(+10.9%)	22.8%	1,205
システム運用保守	349	355	+6(+1.7%)	23.4%	1,517
その他	18	13	▲5(▲27.8%)	10.7%	121
売上総利益	214	240	+26(+12.1%)	20.9%	1,149
利益率	34.8%	37.3%	-	-	40.4%
営業利益	-7	29	<u>+36(-)</u>	12.7%	229
利益率	-	4.5%	-	-	8.1%
経常利益	-8	29	+37(-)	12.8%	226
利益率	-	4.5%	-	-	7.9%
四半期（当期）純利益	-6	19	+25(-)	12.3%	155
利益率	-	2.9%	-	-	5.5%

システム受託開発売上は、安定的な新規受注もあり堅調に稼働し、前四半期より+46百万円（+20.1%）の増加にて進捗。「ebisumart zero」はまだ売上に大きく寄与していないが、パートナー販売戦略を強化する方針。売上原価は、前期までの新クラウド移行完了に伴うサーバーコスト削減が進み原価率5.0ptの減少につながる。営業利益は、前四半期より+36百万円と大きく改善。

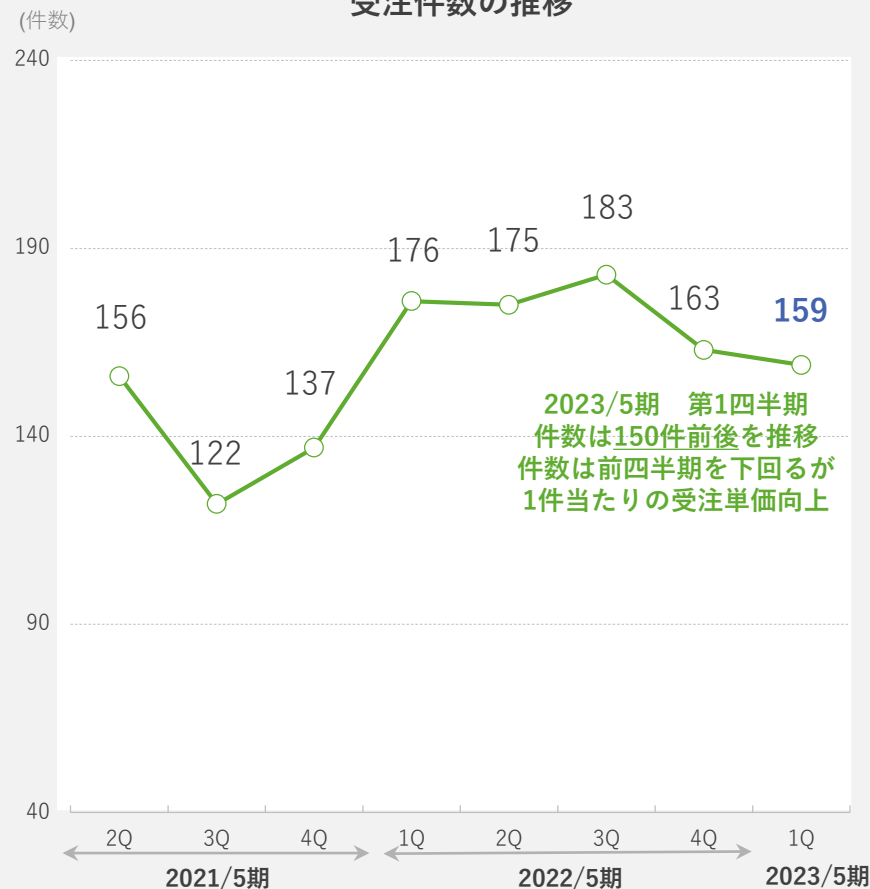
	2022/5期	2023/5期			単位：百万円
	第4四半期実績	第1四半期実績	前四半期比	通期期初予想	
売上高	586	643	+9.7%	2,577	
システム受託開発	229	275	<u>+20.1%</u>	1,198	
システム運用保守	342	355	+3.8%	1,308	
その他	14	13	▲7.1%	71	
売上原価	397	403	+1.5%	1,510	
原価率	67.7%	62.7%	<u>▲5.0pt</u>	58.5%	
売上総利益	188	240	27.7%	1,066	
利益率	32.1%	37.3%	+5.2pt	41.4%	
販売管理費	195	210	+21.2%	907	
販管费率	33.3%	32.7%	▲0.6pt	35.1%	
営業利益	-7	<u>29</u>	-	159	
利益率	-	4.5%	-	6.1%	
経常利益	-8	29	-	157	
利益率	-	4.5%	-	6.0%	
四半期（当期）純利益	-4	19	-	108	
利益率	-	2.9%	-	4.1%	

新規受注金額は、前四半期比15.6%増の**258百万円**。前年の四半期平均受注金額250百万円を上回る形で推移。受注件数については、前四半期からの若干の減少はあったが、1件当たりの受注単価が向上しており、引き続き大型案件の獲得等、高い水準で推移。

新規受注金額の推移



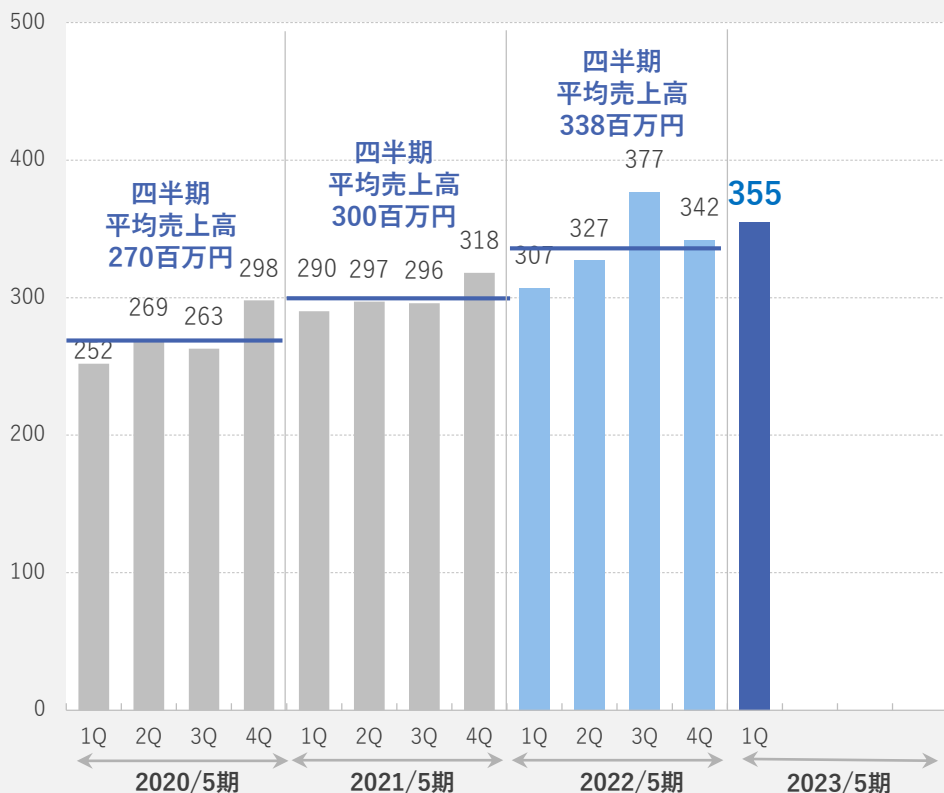
受注件数の推移



システム運用保守売上は、ECサイトPV数及びレベニューシェア売上増加の影響を受け、前四半期3.8%増の**355百万円**となる。前年の四半期平均売上高338百万円も超えており、堅調に伸長。月額平均ARPUは、前年同期比17.7%増の**312千円**となり年間を通して大幅に増加。

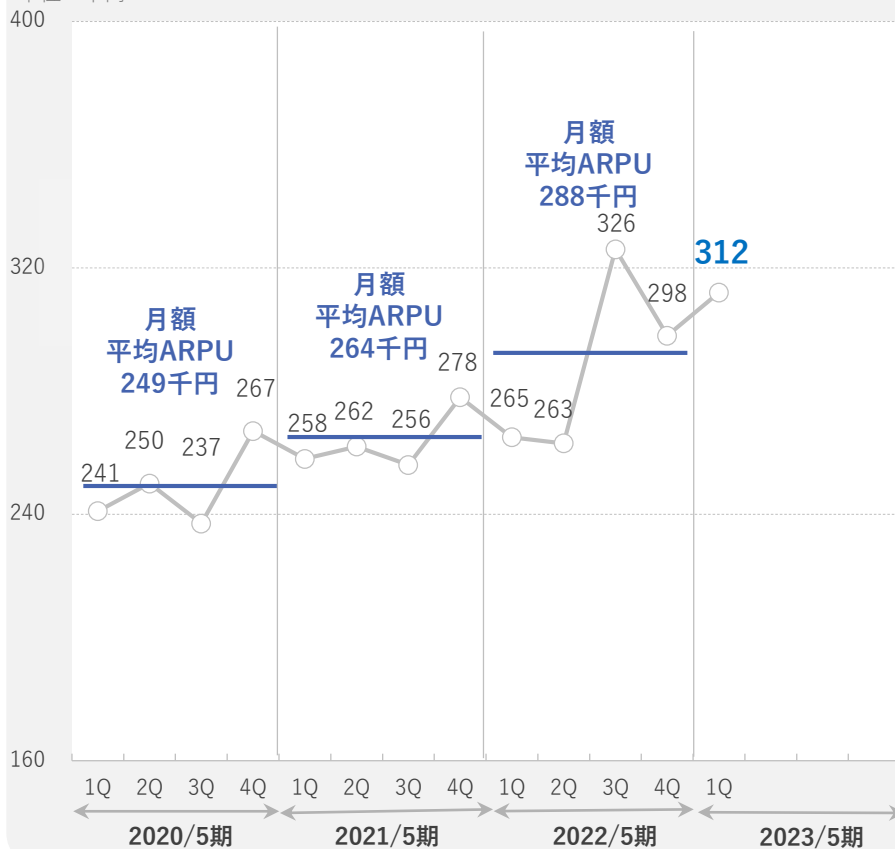
システム運用保守売上高の四半期推移

単位：百万円



ARPU※1の四半期推移

単位：千円

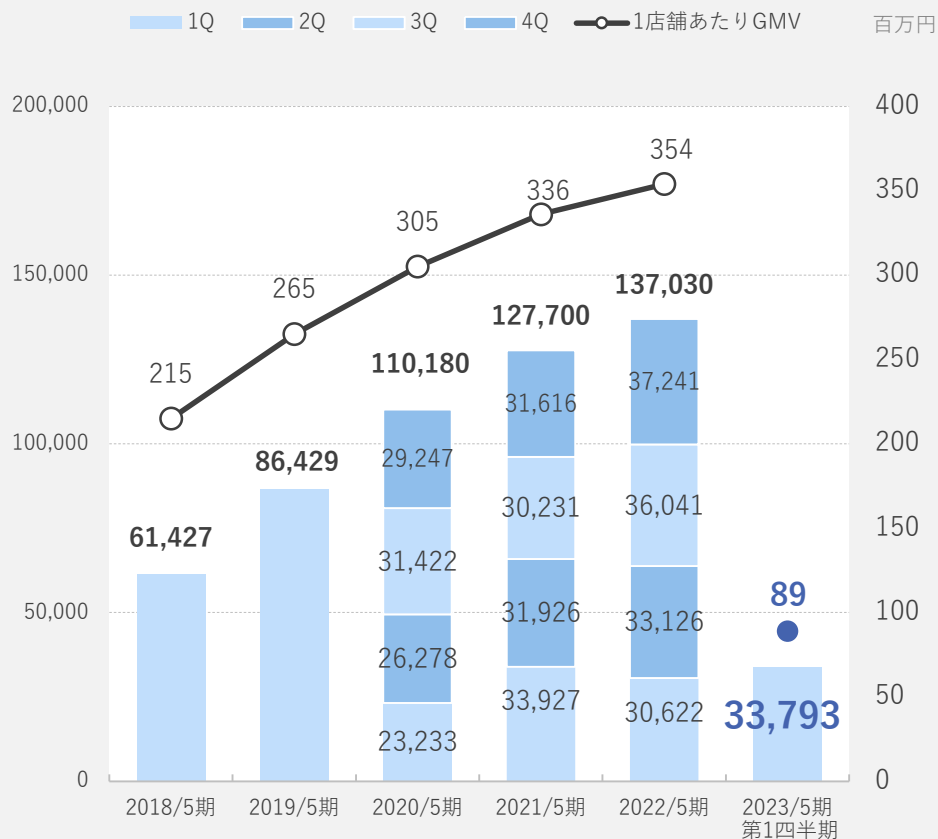


注釈(1)：月額のARPU = 四半期ARPU ÷ 3 (月数) にて算出

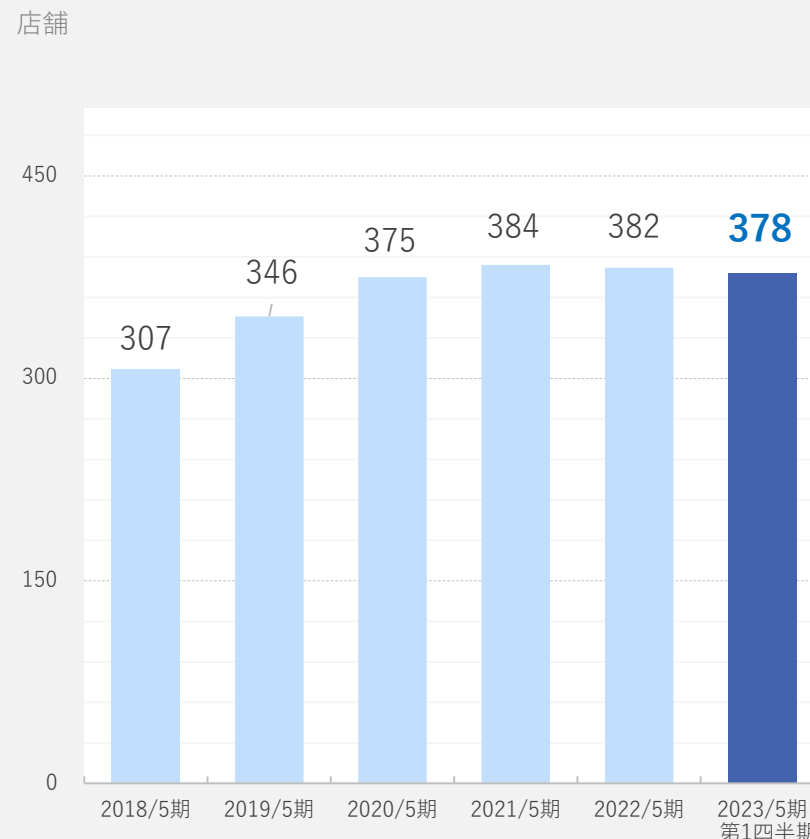
※ 四半期ARPU = 四半期システム運用保守売上高 ÷ 期中平均顧客数にて算出

GMVは季節要因の影響なく**337億円**となり堅調。コロナ禍初期（2021/5期 1Q）の巣ごもり需要拡大した同時期と同等規模までに成長しており、今後も大規模案件の納品に伴うGMV拡大に期待。顧客数は、市況に合わせて小規模ECサイト縮退に伴う解約が続いているが、既存及び新規の大規模案件の納品が継続していくことで、GMVへのマイナス影響は小さいと想定している。

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

現預金は、運転資金の借り入れ等により44百万円の増加。売掛金は売上高増加により44百万円の増加。無形固定資産（ソフトウェア）は、ハイエンド向けECプラットフォームおよび新機能の開発により73百万円の増加。総資産全体として185百万円の増加。

自己資本比率は、前期末67.2%から**61.0%**へ減少。

単位：百万円

	2022/5期末	2023/5期	
		第1四半期末	前期末差
流動資産	971	1,080	+109
現金及び預金	376	420	+44
売掛金	465	509	+44
固定資産	528	604	+76
有形固定資産	27	30	+3
無形固定資産（ソフトウェア）	411	484	+73
総資産	1,499	1,684	+185
負債	491	656	+165
流動負債	476	640	+164
有利子負債	150	260	+110
固定負債	14	16	+2
有利子負債	0	1	+1
純資産	1,008	1,027	+19
負債純資産合計	1,499	1,684	+185

2023/5期業績予想

Inter Factory

ECの高い需要と大規模案件のニーズが継続することを想定し、さらなる受託開発を積極的に獲得していくために現営業体制の刷新と強化を図ることで大幅な売上増を見込む。GMV1千万円前後の中小規模の顧客獲得にあたり新パートナー制度の制定や既存顧客へのマーケティング支援サービスを拡充し、顧客単価向上、運用保守費用増加につなげていく。また、前期限りでのクラウドシステム移行に伴う費用は収束し、かつ新しいクラウドプラットフォームの開発に伴う先行投資やM&A、外部への出資も積極的に進めていくため、以下の業績予想を据え置く。

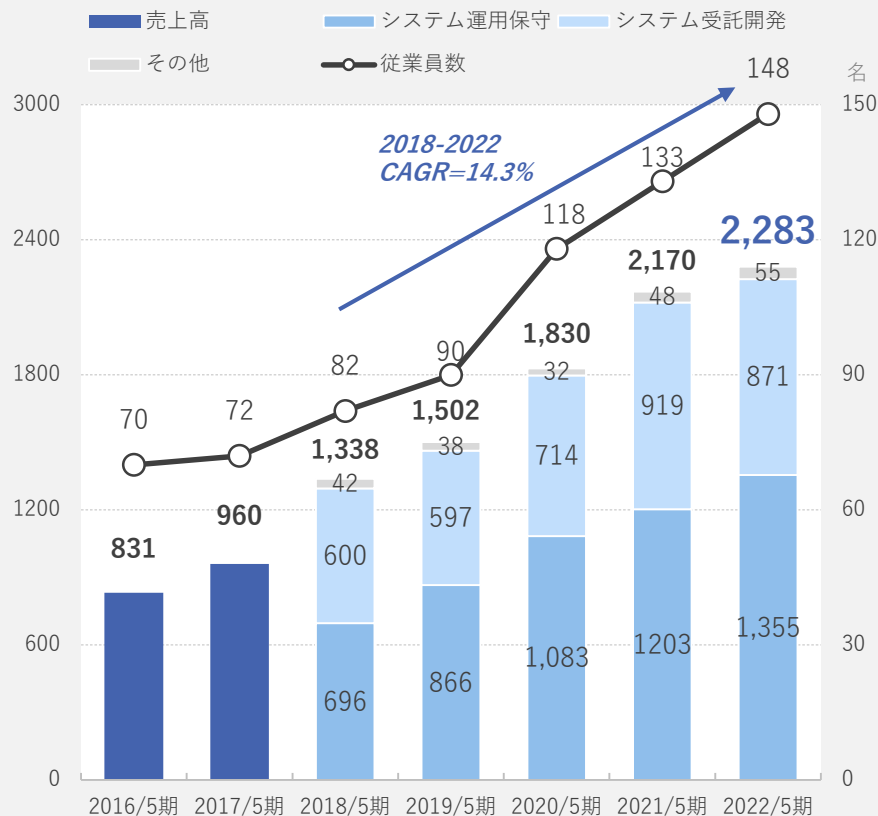
	2022/5期	2023/5期			単位：百万円
	実績	予測	前期差	前期時比	
売上高	2,283	2,843	+ 560	+ 24.6%	
システム受託開発	871	1,205	+ 334	+ 38.3%	
システム運用保守	1,355	1,517	+ 162	+ 12.0%	
その他	55	121	+ 66	+ 120.0%	
売上総利益	806	1,149	+ 343	+ 42.6%	
利益率	35.3%	40.4%	+ 5.1pt	-	
営業利益	36	229	+ 193	+ 530.8%	
利益率	1.6%	8.1%	+ 6.5pt	-	
経常利益	34	226	+ 192	+ 558.0%	
利益率	1.5%	7.9%	+ 6.5pt	-	
当期純利益	20	155	+ 135	+ 677.1%	
利益率	0.9%	5.5%	+ 4.6pt	-	
1株当たりの当期純利益	5.0円	38.9円	+ 33.9円	-	

直近5期間の売上高成長率は年平均で**14.3%**。従業員数についても同期間において**66人増加（80.5%増）**。

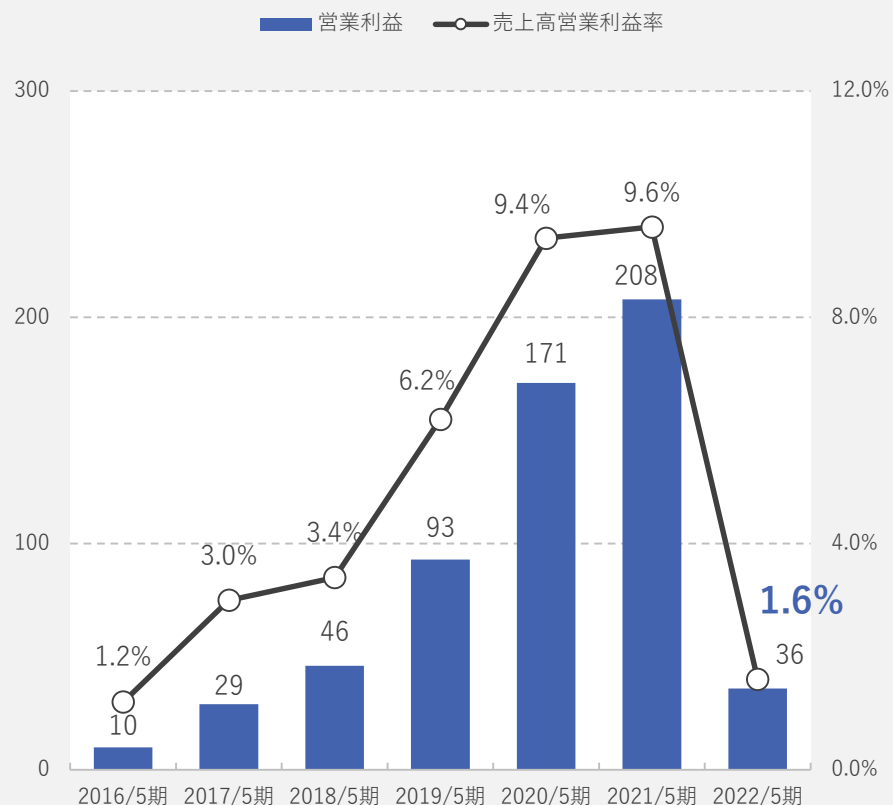
新卒中途共にエンジニアの採用を継続して強化しており、従業員数の増加に合わせて売上も伸長。

売上高営業利益率に関しては、システム受託開発売上の減少と限定的（2022/5期のみ）なシステム移行費用の発生による売上原価の増加、将来に向けての先行投資（新規サービス開発及び新事業領域への投資）により減少。

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



補足資料

SaaS型カスタマイズ型市場において、4年連続でECサイト構築ツールシェア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。

※カスタマイズ型とは、SaaSでありながらパッケージ同様に拡張性に富んでおり自由度の高いECサイトを構築可能な製品。

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」**

ECサイト構築ツールSaaS型カスタマイズ型市場



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954個

安心性

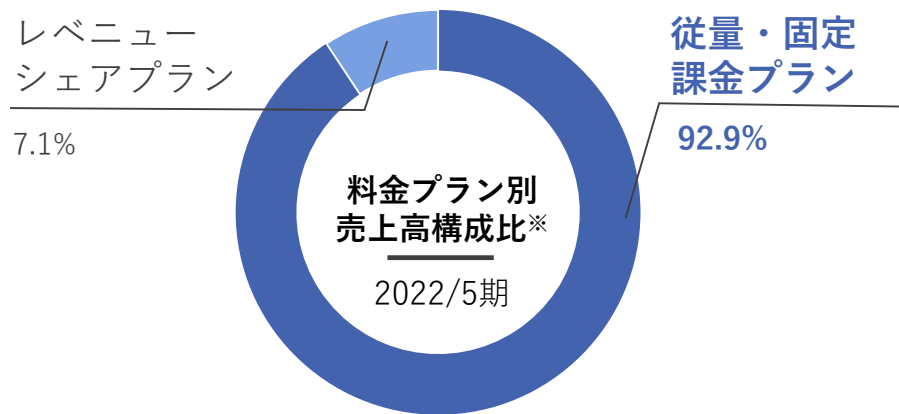
- ・ 年間稼働率99.95%
- ・ セキュリティ基準の継続的な更新
- ・ WAFオプションなどによる強固なセキュリティ

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。

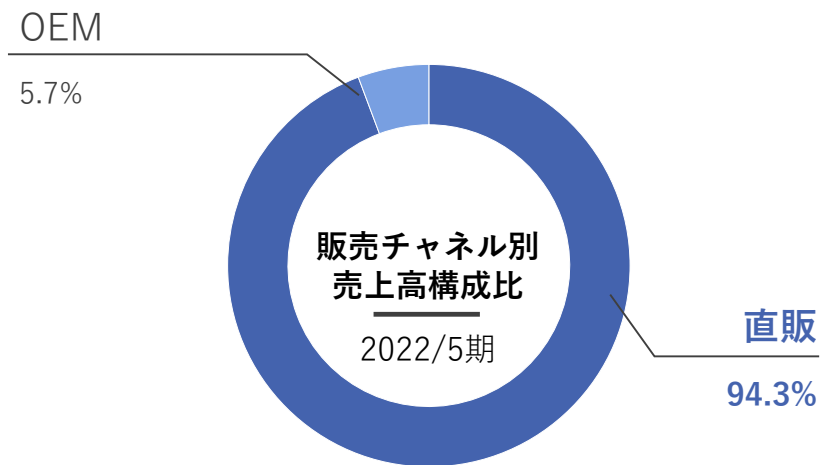
売上高区分

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：13.5万円～ 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700サイト以上の導入実績
4年連続ECサイト構築ツールSaaS型カスタマイズ型市場においてシェアNO.1を獲得

※出典：富士キメラ総研 ソフトウェアビジネス新市場 2019-2022年版（数量ベース2018年度-2021年度）



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

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

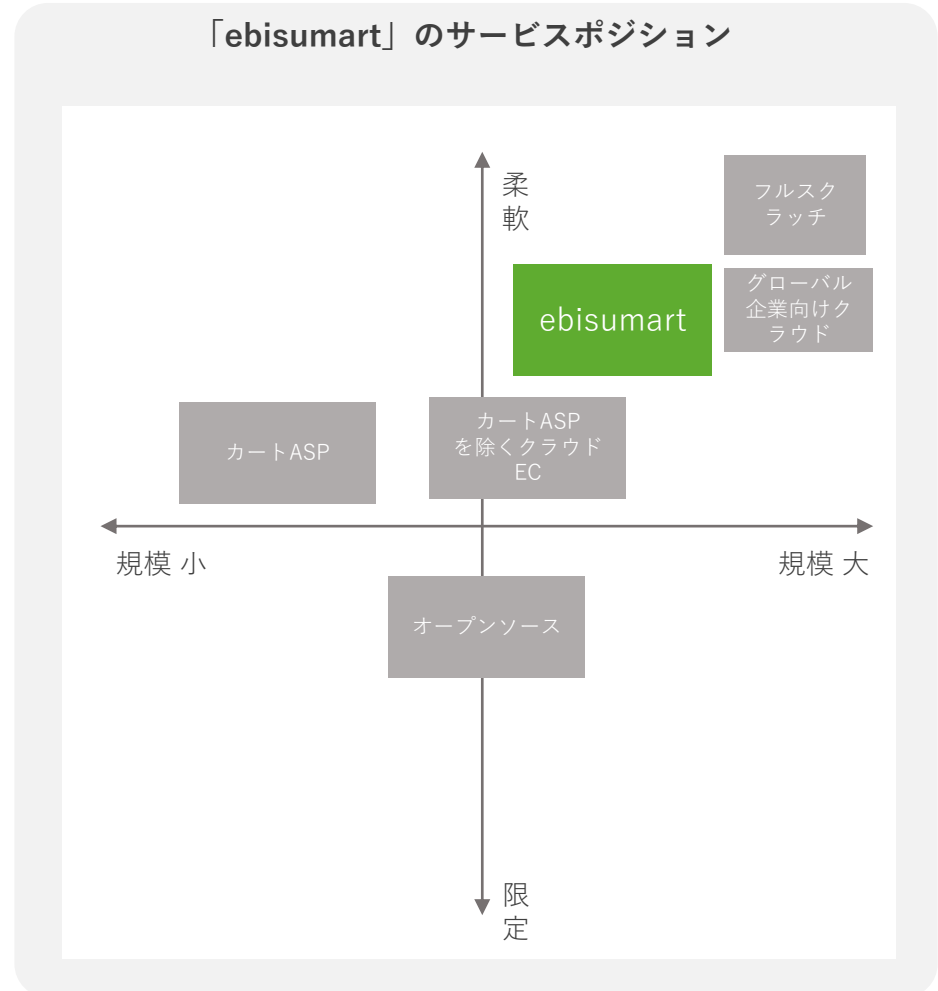
当社サービスは、主に大規模ECを対象とするため、パッケージやフルスクラッチで提供する企業と競合する。常に最新のシステムを提供するクラウドの特性に加え、柔軟なカスタマイズを可能とすることで業界でも稀有なサービスポジションに位置している。

ECサイト構築方式別対象顧客規模

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			←→	

競合領域

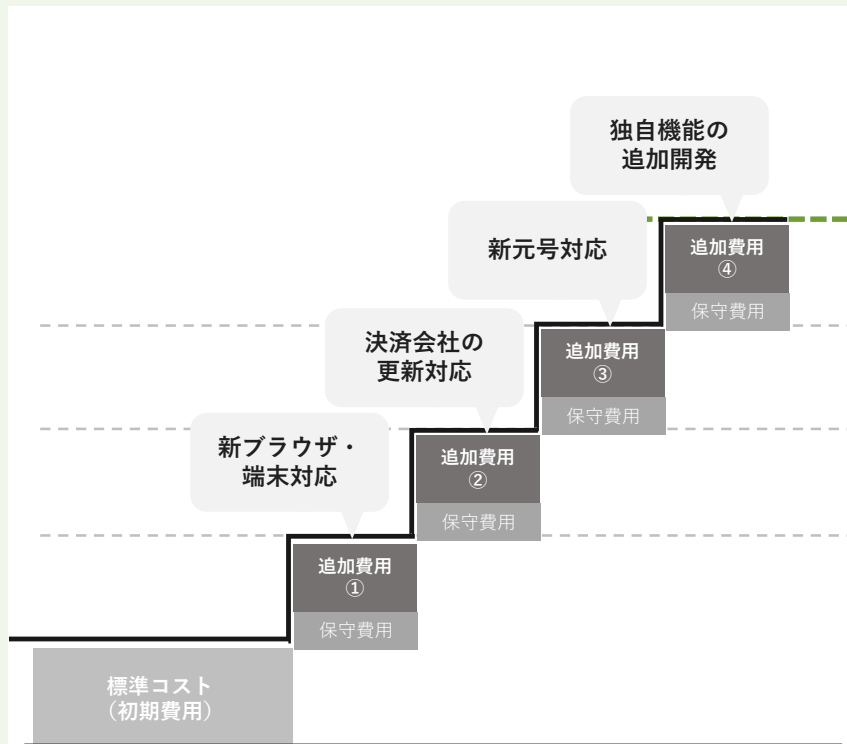
「ebisumart」のサービスポジション



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

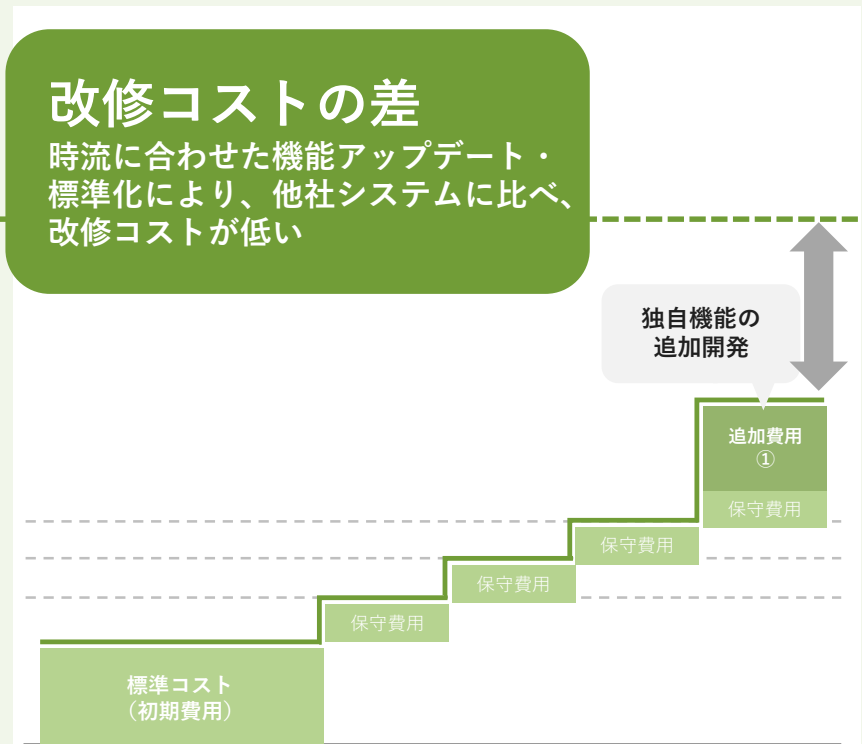


大規模EC事業者向けクラウドECのコスト推移

ebisumart

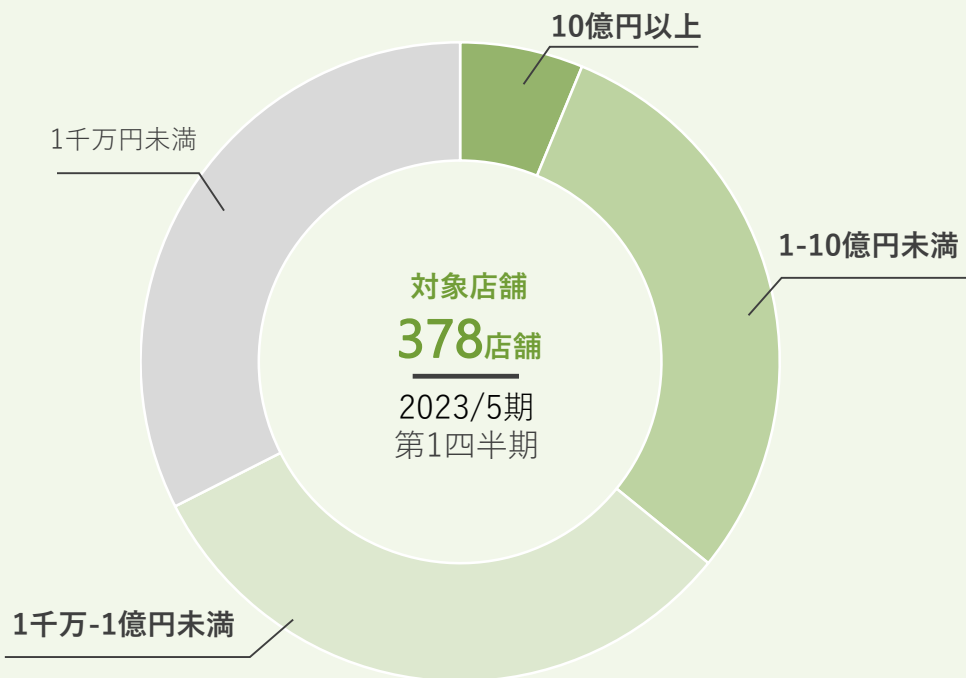
改修コストの差

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



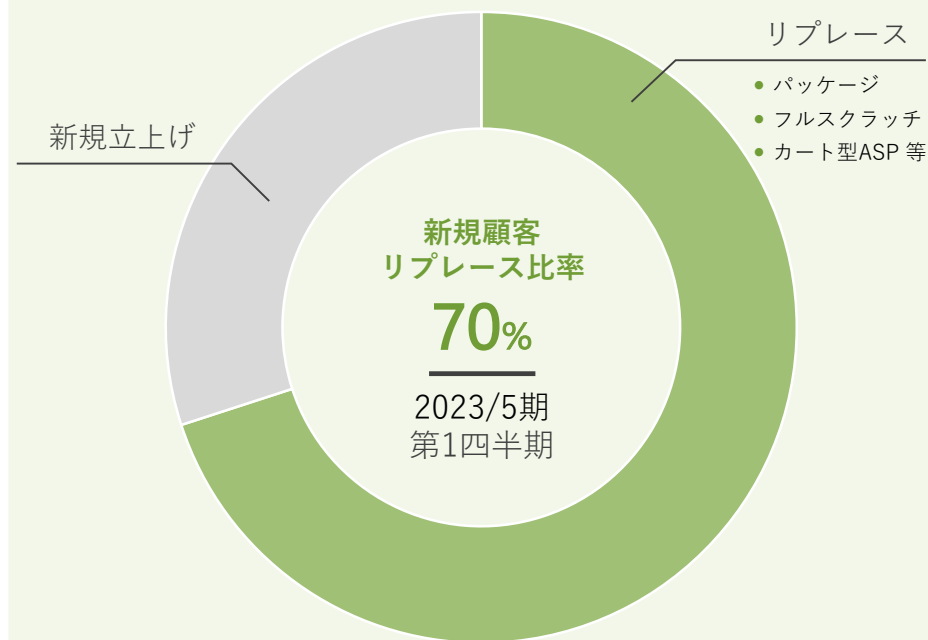
当社の顧客基盤は、既にEC運営基盤を有する事業者で過半数を占める。
また、新規顧客のリプレース割合が高く、さらなるEC売上の拡大を志向する事業者を選好される。

「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多い

「ebisumart」で培った経験とノウハウを生かし、EC構築市場における幅広いターゲット層に向けた新たなECプラットフォームの提供によって事業を拡大する。年間GMVの規模において中小規模から大規模ハイエンド層を網羅し、一気通貫でのECプラットフォームを提供していく。

2023/5期 新規提供

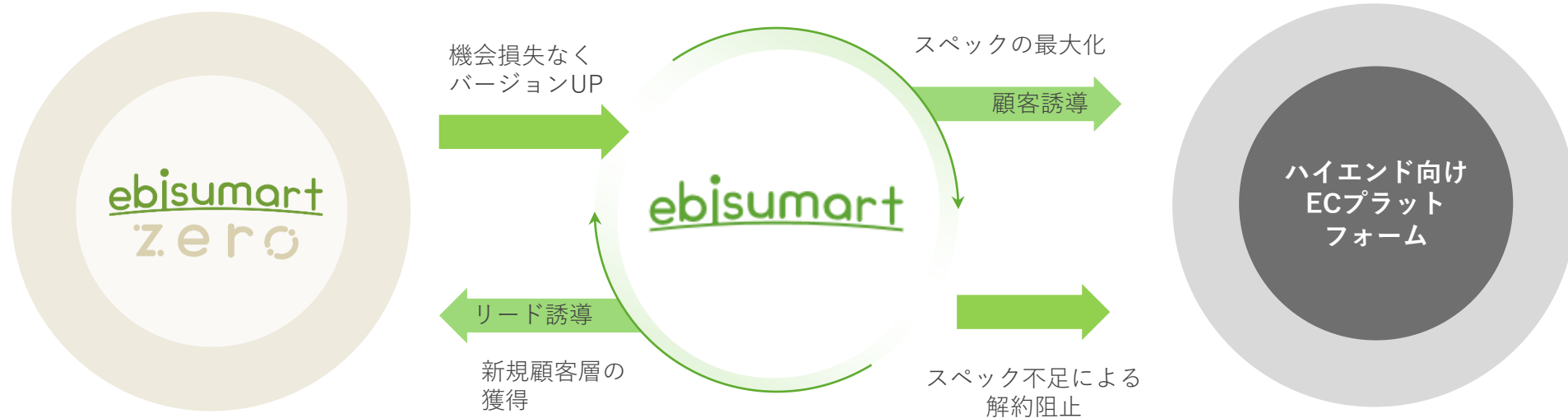
年間GMV 1千万円～1億円

現ターゲット層

年間GMV 1億円～100億円

2024/5期 新規提供

年間GMV 100億円～



顧客拡大

- Webマーケティング施策の強化（強化中）
- 販売パートナー制度の新規設立
- ★2022年7月パートナー制度 提供開始
- ECプラットフォーム移行ツールの提供
- 2023年1月以降にて検討

GMV拡大

- マーケティング支援サービスの提供
- 2022年10月以降より新サービス提供予定
- 越境やEC向上に繋がるソリューション提供
- ★2022年7月越境EC対応サービス提供開始
- ビジネスグローアップサポートの強化（強化中）

顧客拡大

- 営業手法の強化-アウトバウンド営業等
- ★2022年6月より営業体制の強化実施
- 大手販売パートナーとの共同提案
- サービスリリースに併せて企画中
- レベニューシェアプランの拡充（検討中）

現行の「ebisumart」だけではカバーできていなかった、「中小規模」、「ハイエンド」向けのECプラットフォームを中期～長期にかけて提供していく。

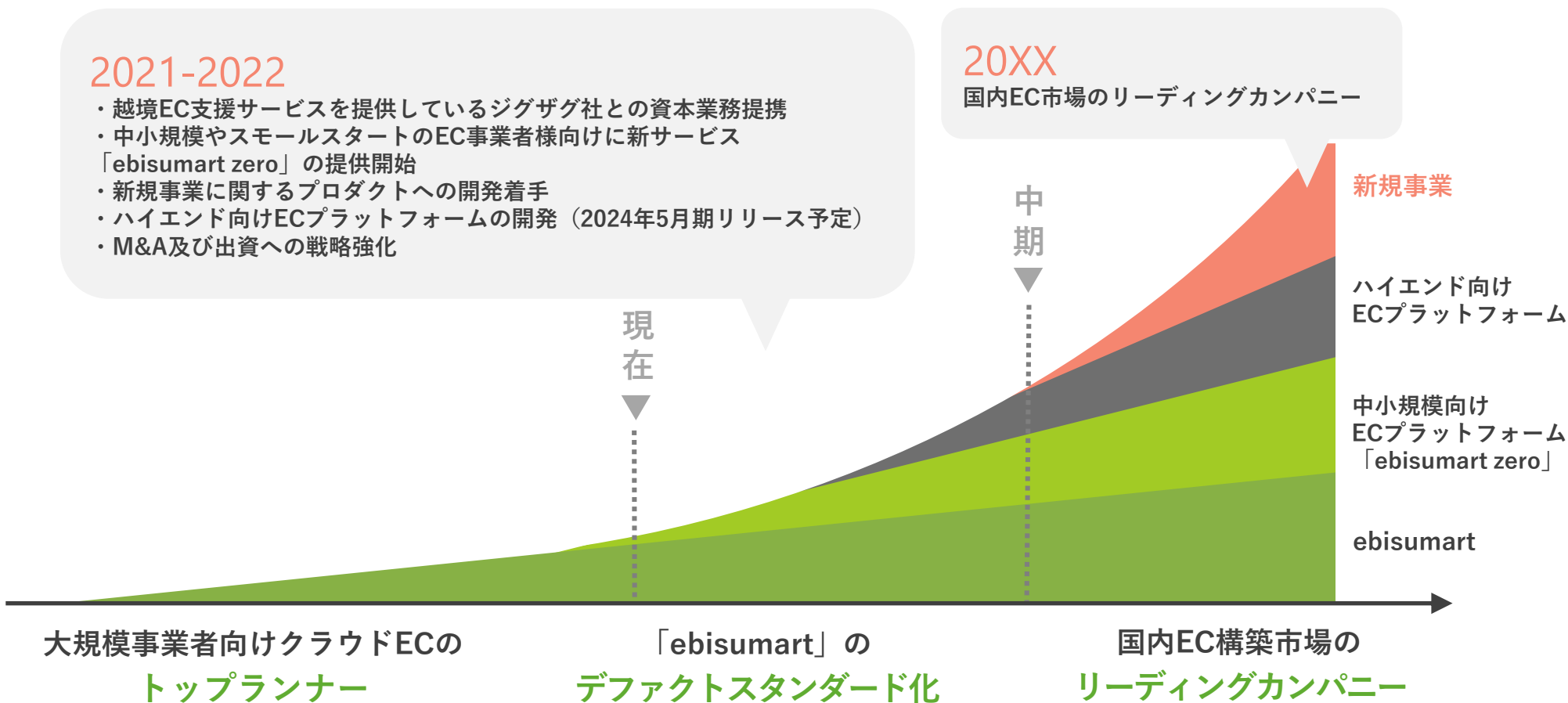
また、単一事業の「ebisumart」だけでなくEC等のシナジーを最大限に生かせる「新規事業」の構築及び「M&A」や「出資」についても積極的に検討、実施する。

2021-2022

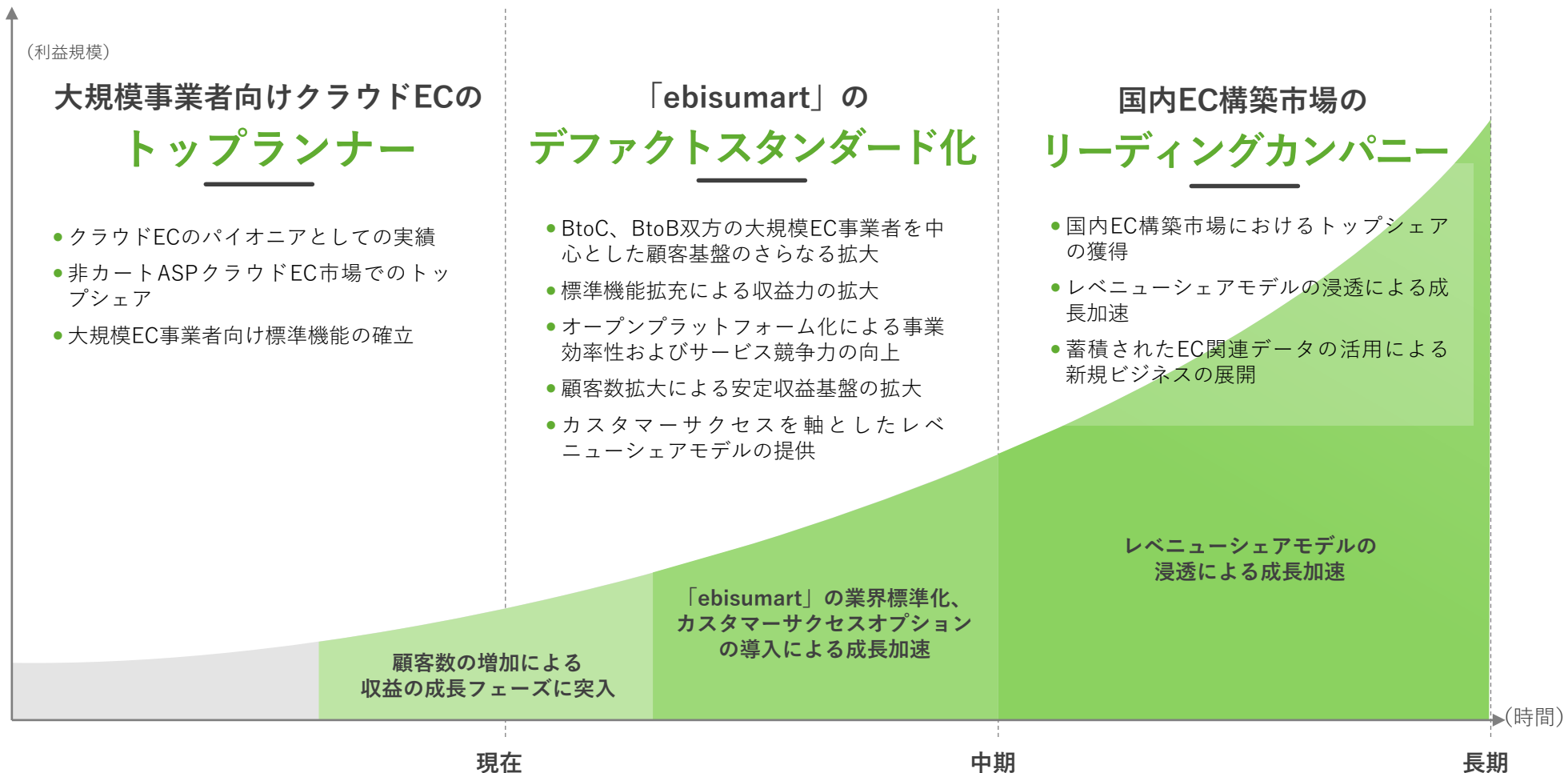
- ・越境EC支援サービスを提供しているジグザグ社との資本業務提携
- ・中小規模やスモールスタートのEC事業者様向けに新サービス「ebisumart zero」の提供開始
- ・新規事業に関するプロダクトへの開発着手
- ・ハイエンド向けECプラットフォームの開発（2024年5月期リリース予定）
- ・M&A及び出資への戦略強化


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

Inter **Factory**