

Inter **Factory**

# 2023年5月期 第2四半期決算説明資料

株式会社インターファクトリー

証券コード：4057

2023年1月12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 (2022/11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 (2022/11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2四半期業績

# 2023/5期 第2四半期業績ハイライト

## 第2四半期実績

売上高 **6.23** 億円  
前年同期比：111.4%  
前四半期比：96.9%

営業利益 **0.23** 億円  
前年同期：▲0.01億円  
前四半期：0.29億円

## 事業KPI

新規受注金額 **2.52** 億円  
前年同期比：91.3%  
前四半期比：97.6%

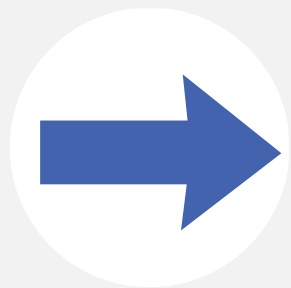
システム運用保守  
ARPU※1 **330** 千円  
前年同期：283千円  
前四半期：312千円

GMV  
(第2四半期累計) **707** 億円  
前年同期比：111.0%  
前四半期比：109.5%

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2四半期業績サマリー

## 売上高・営業利益



### 横ばい

受託開発売上が前四半期より減少したが運用保守が継続成長  
営業利益は前年同期のマイナスより回復し伸長

## 新規受注金額



### 低調

一次的なリード減もあり  
既存、新規共に受注金額は  
例年より低調に推移

## ARPU・GMV



### 堅調

ARPU及びGMVは  
前年同期比、前四半期比より  
堅調に推移

「Tableau Cloud」を基盤とした新サイト分析サービスをはじめとする ebisumartの機能強化の他、ECコンサルティング事業を行う「マクロジ」との業務提携契約を締結。今後は、システム面と運用面の両面でEC事業者様をサポートしていく。

2022年10月19日

**Tableau Cloudを基盤とした  
新サイト分析サービスをリ  
リースしました**



セールスフォースが提供する「Tableau Cloud」を基盤とした新サイト分析サービス「ビジュアルデータ分析オプション」をリリース。ebisumartにおける販売・会員・アクセスなどの実績データを視覚化し、多角的な分析を可能にしました。

2022年11月24日

**朝日新聞社の中小企業向け  
Webメディア「ツギノジダ  
イ」に取り上げられました**



「インターファクトリーの『幸せ』を追求する理念経営でECサイト事業者を成長」と題し、設立当初の思いや経営理念を作成した背景について、代表取締役社長兼CEO 蕪木のインタビュー記事が掲載されました。



2022年12月14日

**ECコンサルティング事業を行う「マクロジ」との業  
務提携契約を締結しました**

ECモールやD2Cコンサルサービスを行う株式会社マクロジと業務提携契約を締結いたしました。

今後は、ebisumartをご利用いただくEC事業者様だけでなく、ECモールおよび全ての自社ECサイトを運営する事業者様を対象に、ECビジネスの成長を戦略立案から実務まで一気通貫で支援を行うサービスを提供してまいります。



売上高について、システム運用保守は計画通りに推移したが、システム受託開発における期内単月での極端な受注減に伴い稼働が減少し▲50百万円（▲3.8%）となった。利益面では、クラウドシステム移行費用が第2四半期には発生することがなくなったが、円安の影響に伴うインフラ費用増加及びシステム受託開発売上が減少したため、当初の予想に対し▲9百万円となった。

## 2023/5期

単位：百万円

	期初予想	第2四半期累計 実績	期初予想増減額 (増減率)	進捗率	通期 期初予想
<b>売上高</b>	1,316	1,266	▲50(▲3.8%)	44.5%	2,843
システム受託開発	548	502	▲46(▲8.4%)	41.7%	1,205
システム運用保守	719	732	13(+1.8%)	48.3%	1,517
その他	47	31	▲16(▲34.0%)	25.6%	121
<b>売上総利益</b>	498	490	▲8(▲1.6%)	42.6%	1,149
利益率	37.8%	38.7%	—	—	40.4%
<b>営業利益</b>	61	52	▲9(▲14.8%)	22.7%	229
利益率	4.6%	4.1%	—	—	8.1%
<b>経常利益</b>	59	51	▲8(▲13.6%)	22.6%	226
利益率	4.5%	4.0%	—	—	7.9%
<b>四半期（当期）純利益</b>	40	34	▲6(▲15.0%)	21.9%	155
利益率	3.0%	2.7%	—	—	5.5%

## P/L：前四半期比較

Inter Factory

システム受託開発売上は、新規受注が減った月が影響し稼働が減少したため、前四半期より48百万円（17.5%）の減少。システム運用保守はPV増加や顧客単価も向上し前四半期より22百万円（6.2%）の増加。売上原価は新クラウドへの移行が完了したため、合計で3.0ptの減少。営業利益はWebマーケティングへの販促費強化とシステム受託開発売上の減少が大きく、23百万円にて推移。

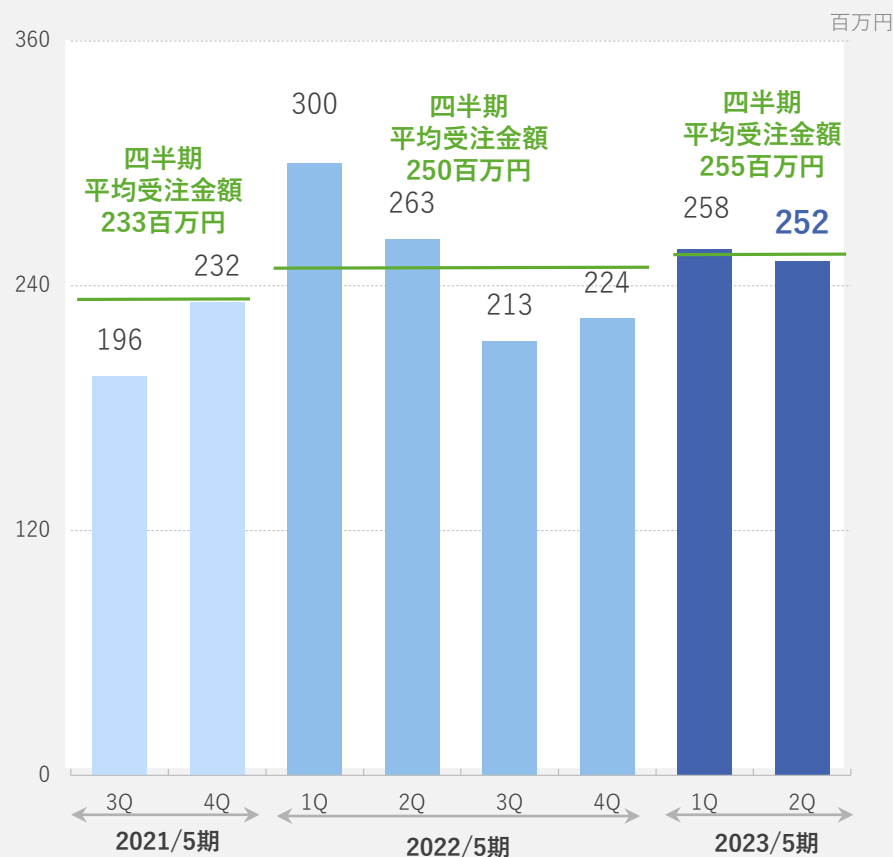
2023/5期

単位：百万円

	第1四半期実績	第2四半期実績	前四半期比	通期期初予想
<b>売上高</b>	643	<b>623</b>	▲3.1%	2,843
システム受託開発	275	<b>227</b>	<b>▲17.5%</b>	1,205
システム運用保守	355	<b>377</b>	<b>+6.2%</b>	1,517
その他	13	<b>19</b>	+46.2%	121
<b>売上原価</b>	403	372	▲7.7%	1,694
原価率	62.7%	59.7%	<b>▲3.0pt</b>	59.6%
<b>売上総利益</b>	240	250	+4.2%	1,149
利益率	37.3%	40.1%	+2.8pt	40.4%
<b>販売管理費</b>	210	227	+8.1%	920
販管費率	32.7%	36.4%	+3.7pt	32.4%
<b>営業利益</b>	29	23	▲20.7%	229
利益率	4.5%	3.7%	▲0.8pt	8.1%
<b>経常利益</b>	29	22	▲24.1%	226
利益率	4.5%	3.5%	▲1.0pt	7.9%
<b>四半期（当期）純利益</b>	19	15	▲21.1%	155
利益率	2.9%	2.4%	▲0.5pt	5.5%

新規受注金額は、前四半期比2.3%減の**252百万円**。前年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、前四半期比8.2%増の**172件**。ただし1件当たりの受注単価が減少したため、大型案件の獲得等強化を図る。

新規受注金額の推移



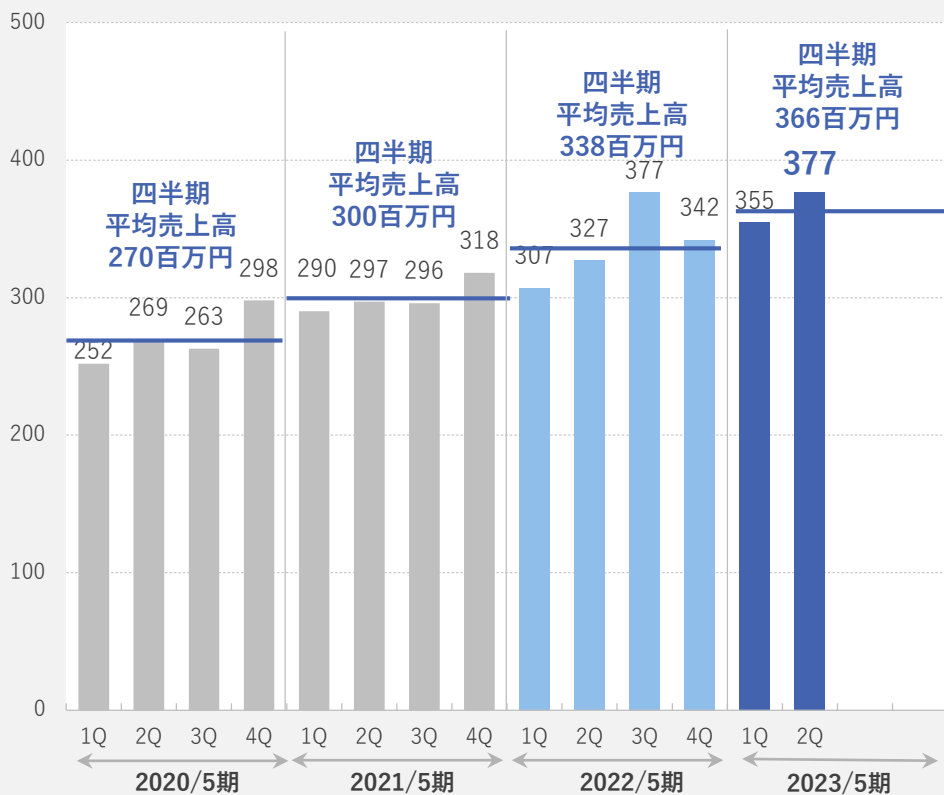
受注件数の推移



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6.2%増の**377百万円**となる。今期の四半期平均売上高は366百万円となり、堅調に伸長。月額の平均ARPUは、前期第3四半期の326千円を超して**331千円**となり過去最高のARPUを達成。

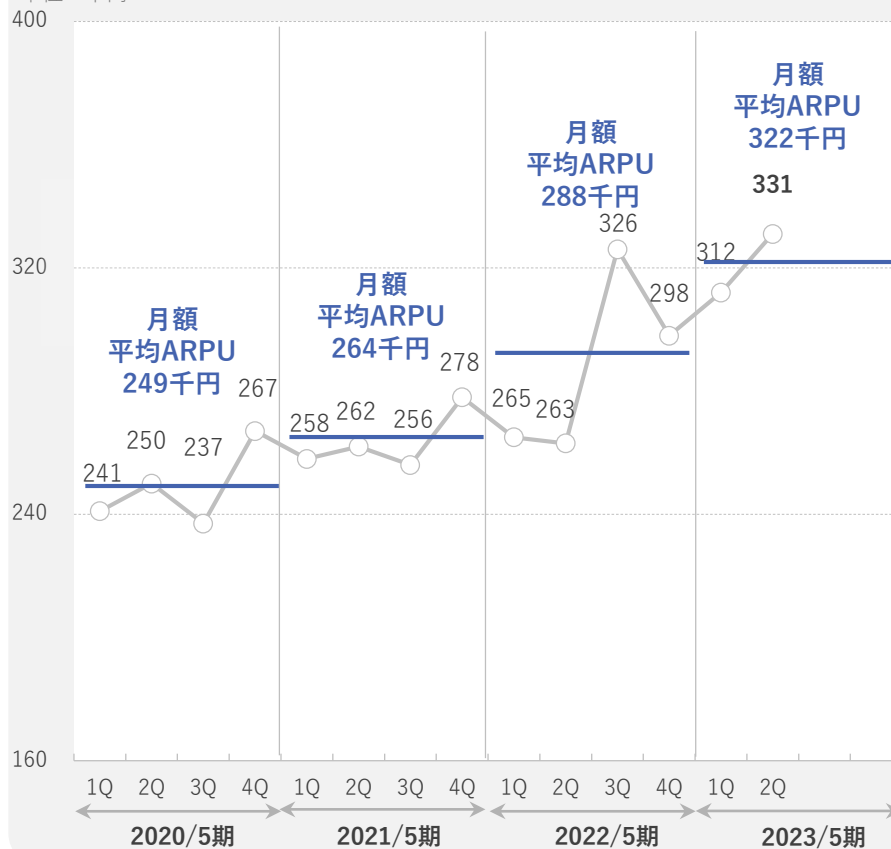
システム運用保守売上高の四半期推移

単位：百万円



ARPU※1の四半期推移

単位：千円

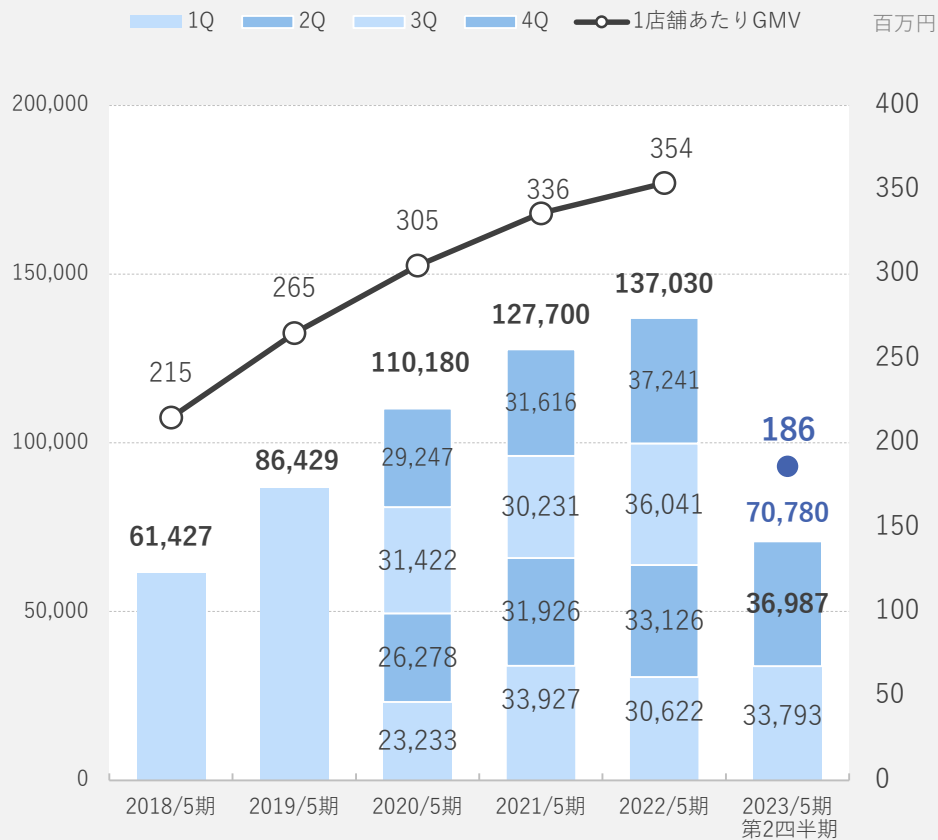


注釈(1)：月額のARPU = 四半期ARPU ÷ 3 (月数) にて算出

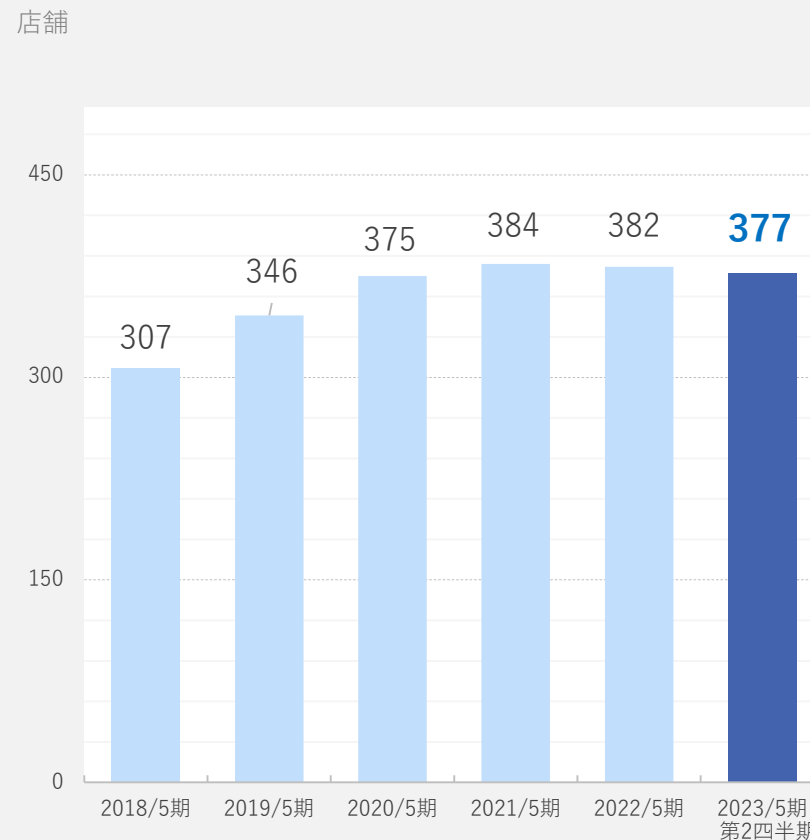
※ 四半期ARPU = 四半期システム運用保守売上高 ÷ 期中平均顧客数 にて算出

GMVにおいては、第2四半期での最高額となり季節要因の影響なく**707億円**と堅調に推移。今後も年末年始商戦もあり大規模案件の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おり減少傾向ではあるが、既存及び新規の大規模案件の成長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。

### 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、無形固定資産（ソフトウェア）の取得等により50百万円の減少。売掛金は売上高増加により79百万円の増加。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152百万円の増加。総資産全体として173百万円の増加。自己資本比率は、前期末67.2%から**62.4%**へ減少。

単位：百万円

	2022/5期末	2023/5期	
		第2四半期末	前期末差
<b>流動資産</b>	971	<b>990</b>	<b>+19</b>
現金及び預金	376	<b>326</b>	<b>▲50</b>
売掛金	465	<b>544</b>	<b>+79</b>
<b>固定資産</b>	528	<b>681</b>	<b>+153</b>
有形固定資産	27	<b>29</b>	<b>+2</b>
無形固定資産（ソフトウェア）	411	<b>563</b>	<b>+152</b>
<b>総資産</b>	1,499	<b>1,672</b>	<b>+173</b>
<b>負債</b>	491	<b>629</b>	<b>+138</b>
<b>流動負債</b>	476	<b>614</b>	<b>+138</b>
有利子負債	150	<b>250</b>	<b>+100</b>
<b>固定負債</b>	14	<b>14</b>	<b>±0</b>
有利子負債	0	<b>0</b>	<b>±0</b>
<b>純資産</b>	1,008	<b>1,043</b>	<b>+35</b>
<b>負債純資産合計</b>	1,499	<b>1,672</b>	<b>+173</b>

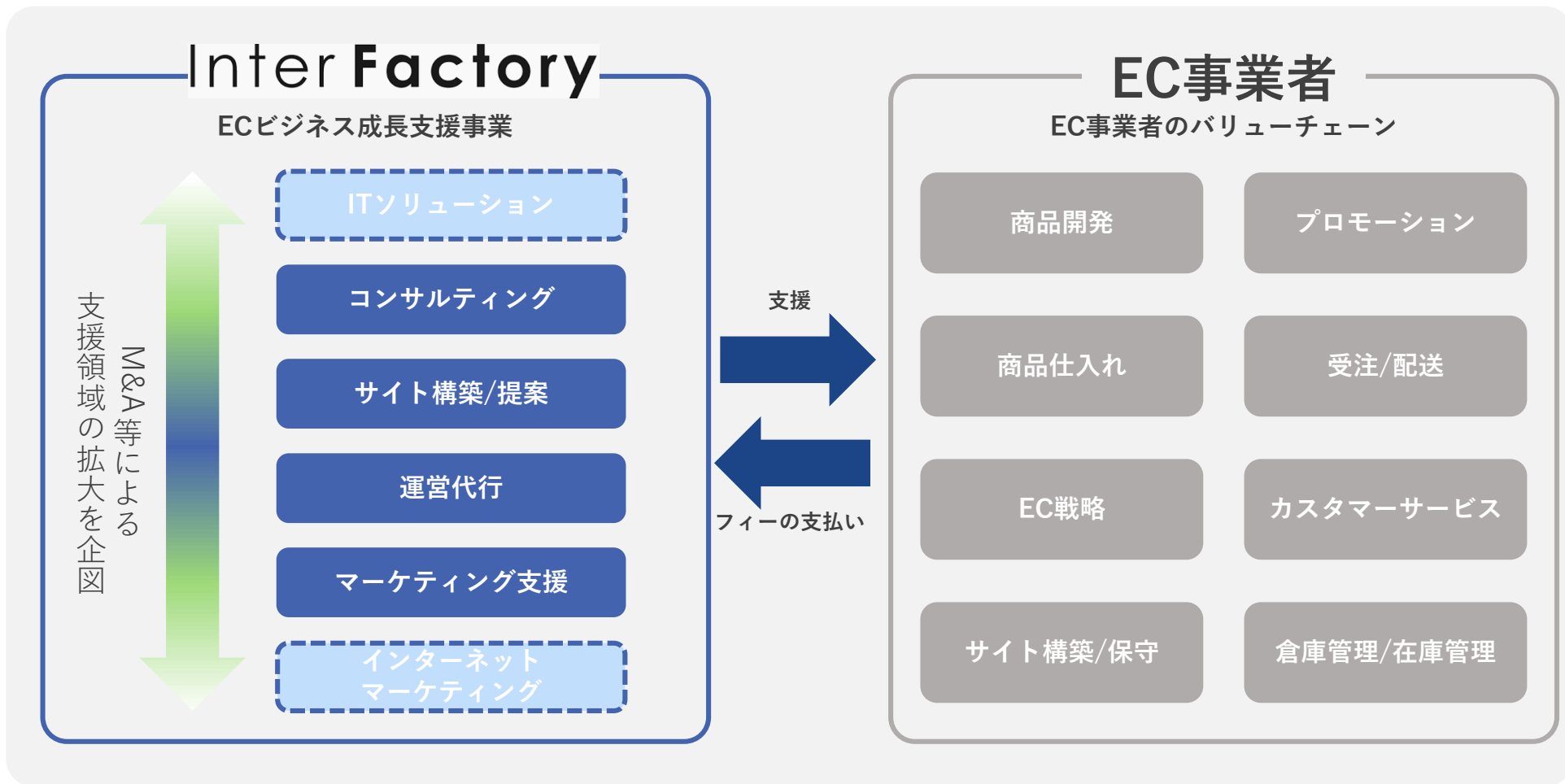
## 2023/5期業績予想

Inter Factory

ECを利用したGMVは増加傾向にあるものの、コロナ禍による特需が落ち着き、EC構築に関する問い合わせが減少傾向にある。この状況下で既存顧客店舗のPV数、GMVはともに安定して増加しており、システム運用保守売上については計画通りに推移すると予想。一方、システム受託開発売上については、新規受注が一時的な落ち込みもあり、当初の計画を下回る見込みとなったため、以下の業績予想へと変更。新規案件の減少に対応すべく営業体制の再構築を実施、Webマーケティングの強化対策も講じており、一時的な問い合わせの減少はあったが、現状では計画の目標値を上回った問い合わせの獲得、回復ができています。

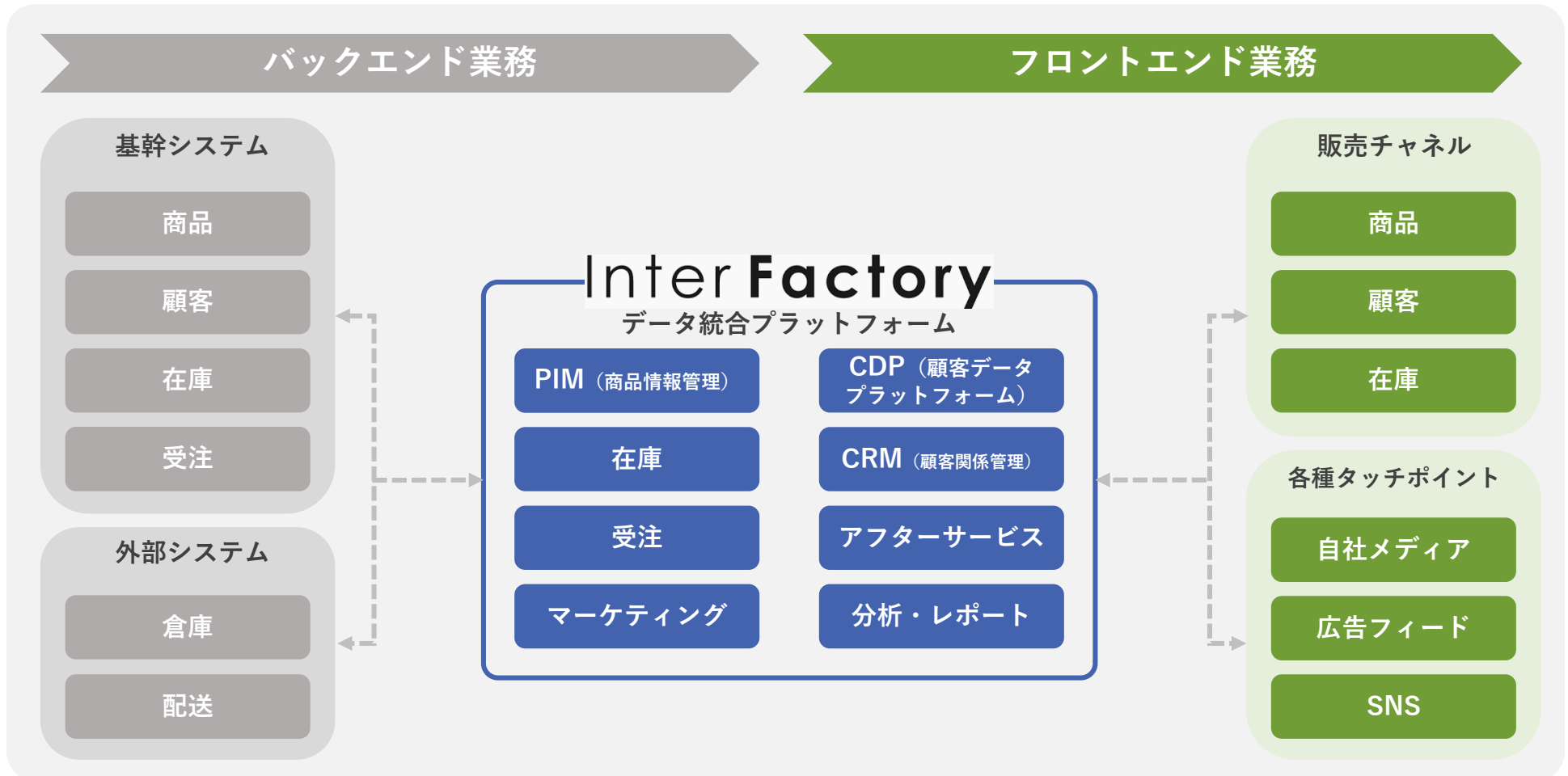
	2022/5期	2023/5期			単位：百万円
	実績	予測	前期差	前期時比	
<b>売上高</b>	2,283	<b>2,653</b>	+ 370	+ 16.2%	
システム受託開発	871	<b>1,003</b>	+ 132	+ 15.2%	
システム運用保守	1,355	<b>1,544</b>	+ 189	+ 13.9%	
その他	55	<b>106</b>	+ 51	+ 92.7%	
<b>売上総利益</b>	806	<b>1,058</b>	+ 252	+ 31.3%	
利益率	35.3%	<b>39.9%</b>	+ 4.6pt	-	
<b>営業利益</b>	36	<b>169</b>	+ 133	+ 369.4%	
利益率	1.6%	<b>6.4%</b>	+ 4.8pt	-	
<b>経常利益</b>	34	<b>162</b>	+ 128	+ 376.5%	
利益率	1.5%	<b>6.1%</b>	+ 4.6pt	-	
<b>当期純利益</b>	20	<b>112</b>	+ 92	+ 460.0%	
利益率	0.9%	<b>4.2%</b>	+ 3.3pt	-	
<b>1株当たりの当期純利益</b>	5.0円	<b>28.1円</b>	+ 23.1円	-	

将来的には、戦略的な業務提携等のM&A及び資本・業務提携を実施し、専門領域を拡大。戦略立案から実務までを一気通貫で請け負うことが可能になり、顧客ビジネスの高い成長を創り出し、将来的にはECバリューチェーン全体をシステムとサービスで補完。





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・分析する、**データ統合プラットフォーム**を新規開発し、サービスを提供する予定。

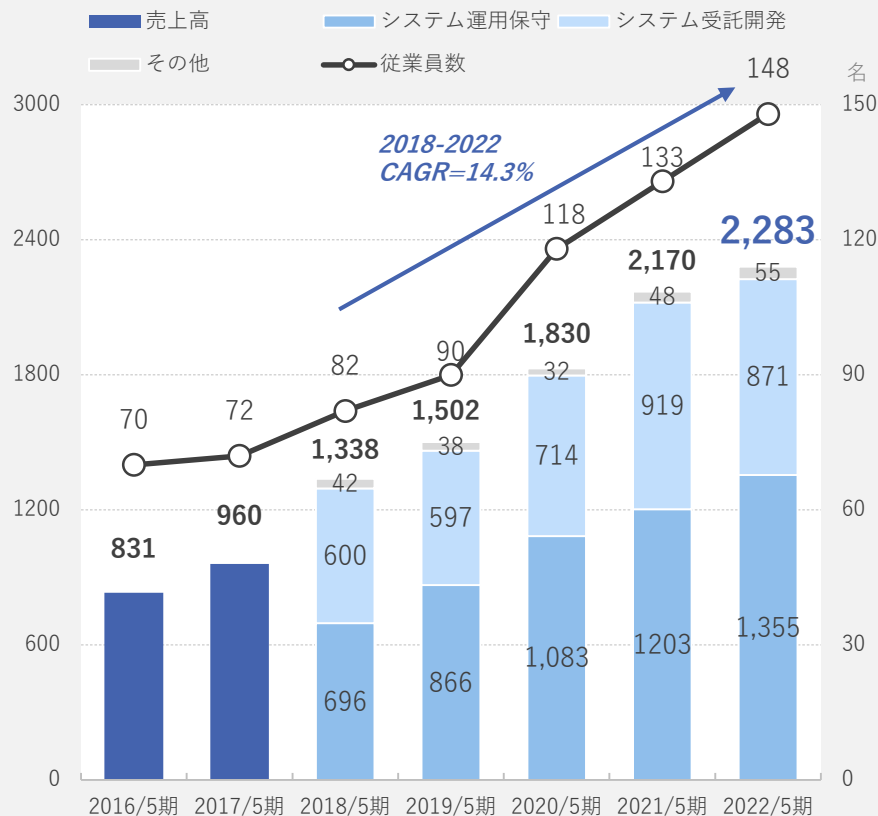


直近5期間の売上高成長率は年平均で**14.3%**。従業員数についても同期間において**66人増加（80.5%増）**。

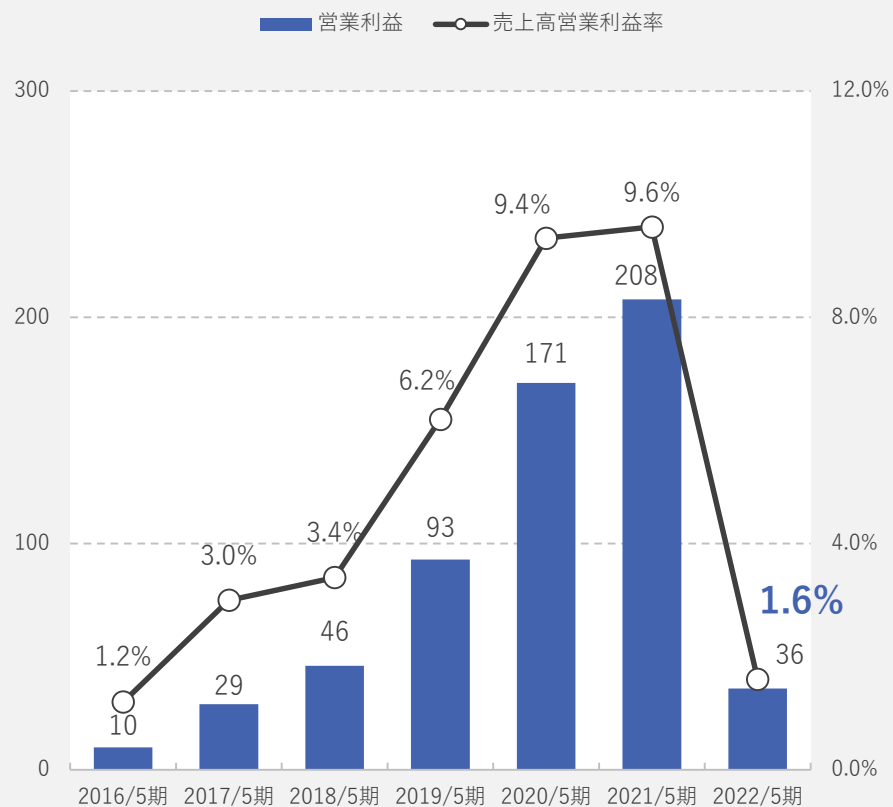
新卒中途共にエンジニアの採用を継続して強化しており、従業員数の増加に合わせて売上も伸長。

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

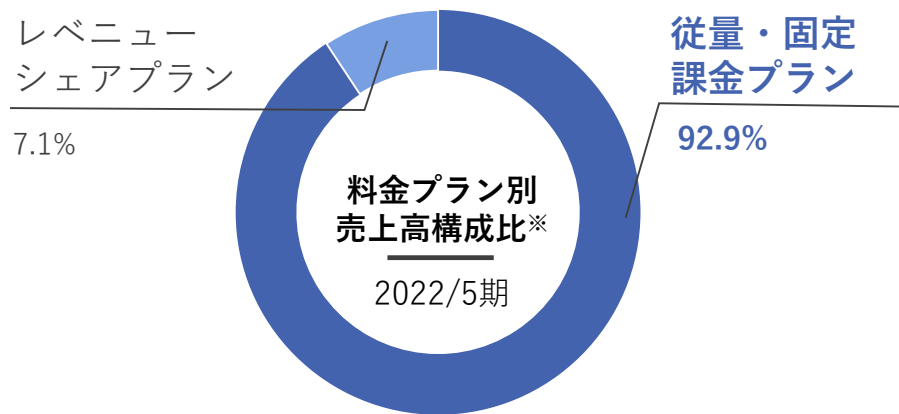
- ・ 年間稼働率99.95%
- ・ セキュリティ基準の継続的な更新
- ・ WAFオプションなどによる強固なセキュリティ

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。

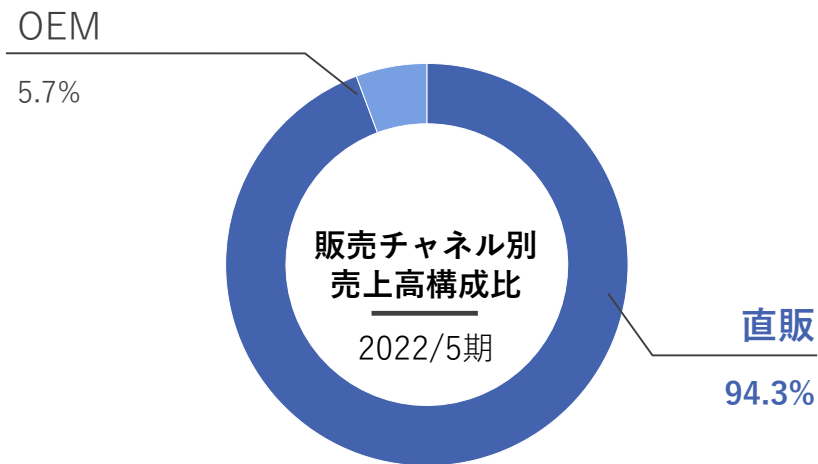
売上高区分

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

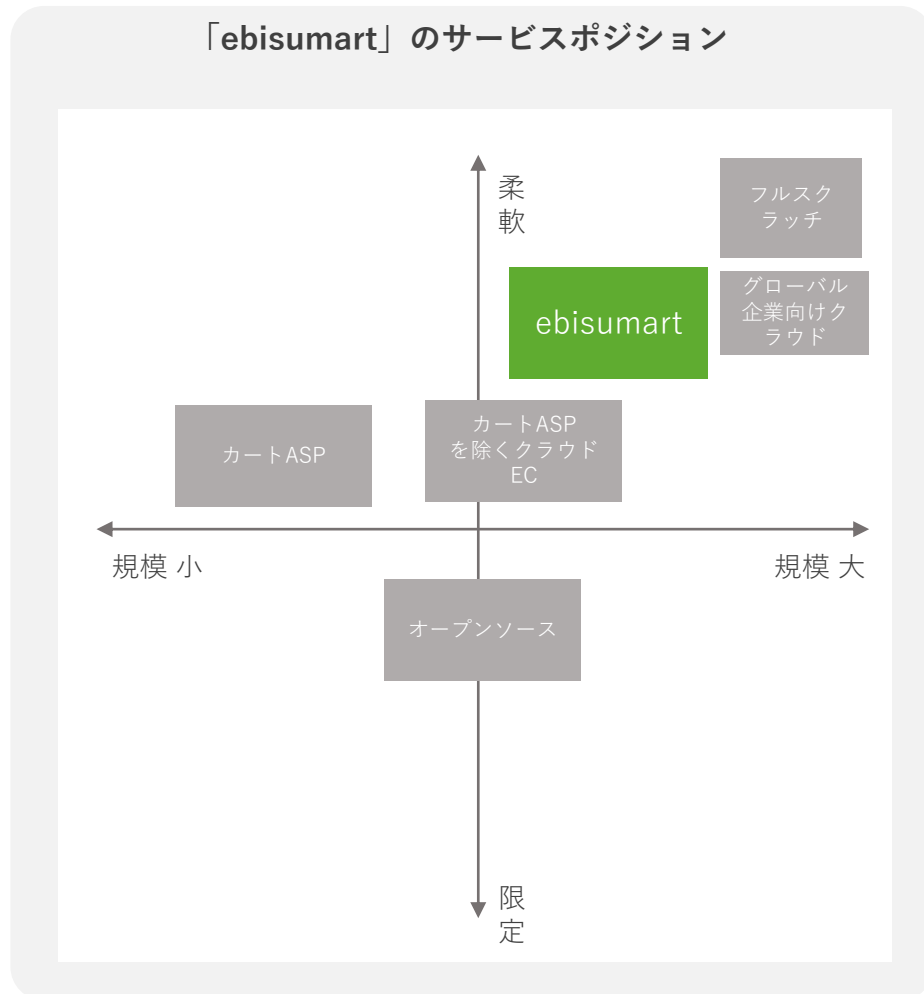
当社サービスは、主に大規模ECを対象とするため、パッケージやフルスクラッチで提供する企業と競争する。常に最新のシステムを提供するクラウドの特性に加え、柔軟なカスタマイズを可能とすることで業界でも稀有なサービスポジションに位置している。

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		←→		
<b>ebisumart</b>		←→		
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

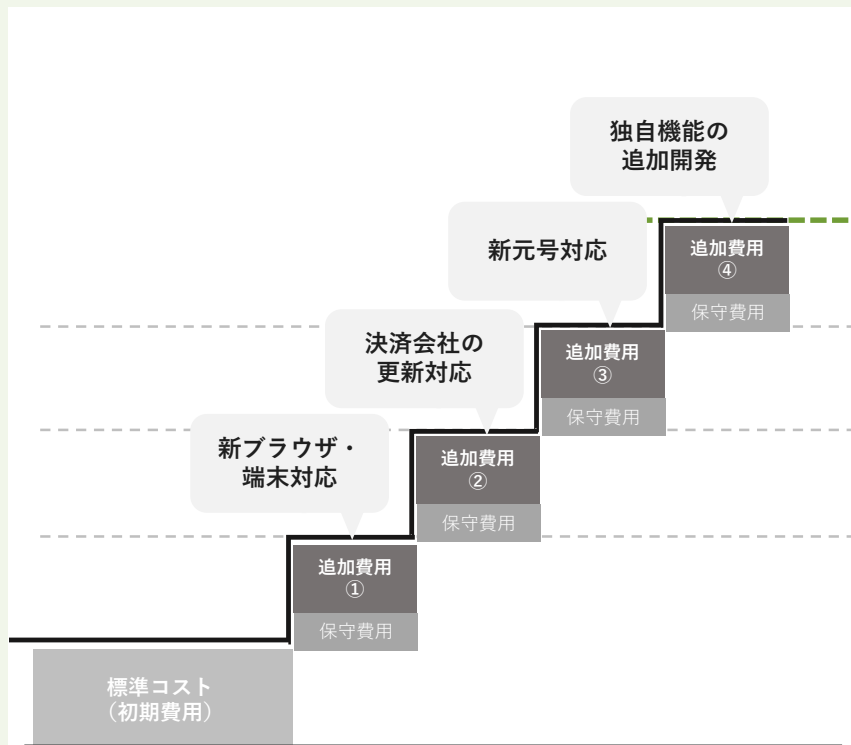




大規模EC事業者のクラウドECの構築では、一般的なパッケージ型やフルスクラッチ型システムに比べ、ebisumartは基幹システムの継続的な機能アップデート・標準化を実施しており、中長期的な改修コストを抑えることが可能となる。

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

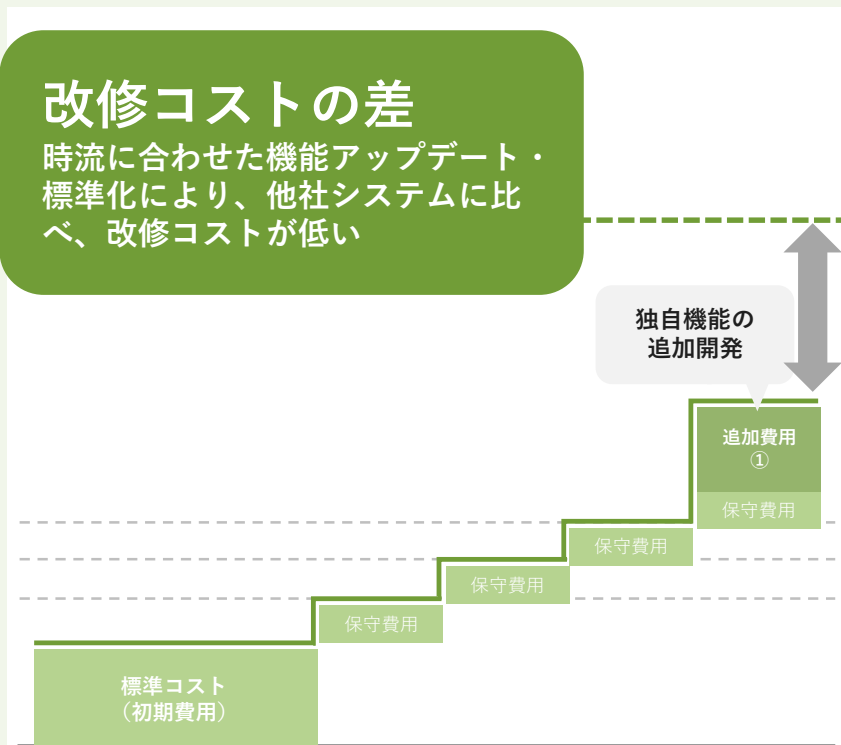


大規模EC事業者向けクラウドECのコスト推移

ebisumart

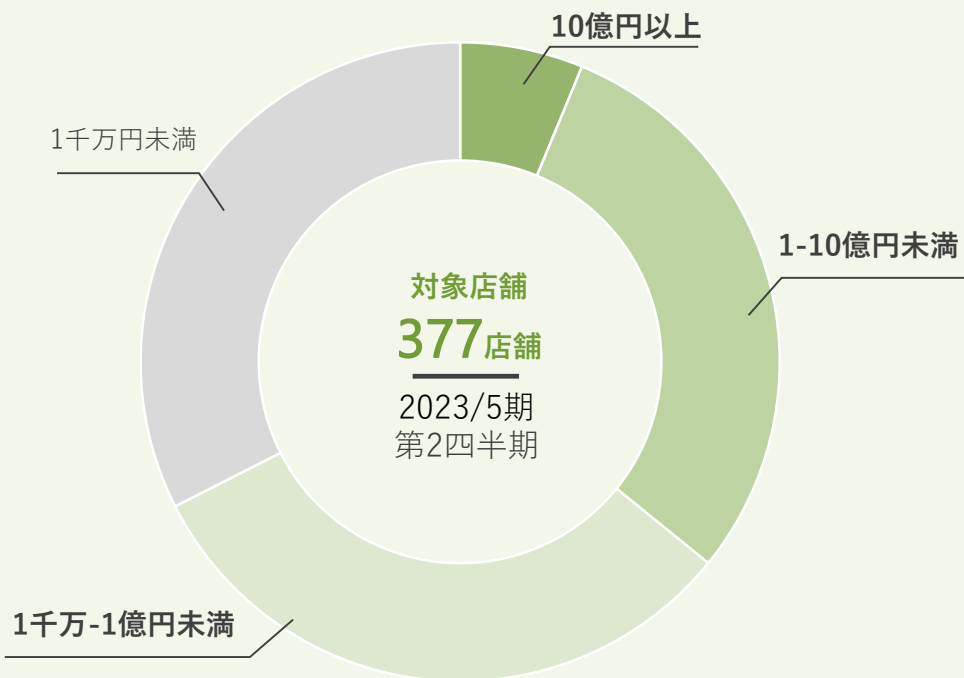
改修コストの差

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



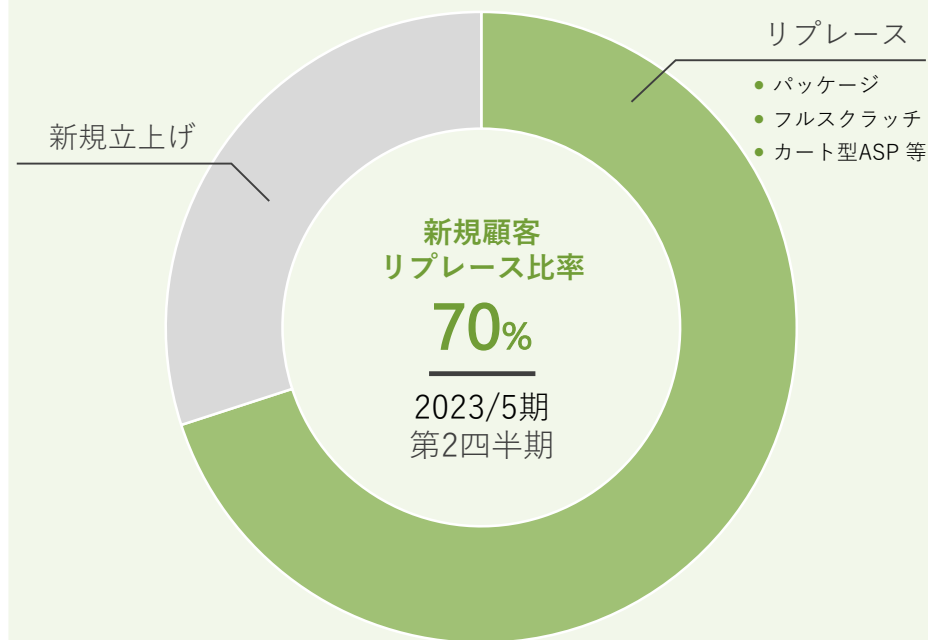
当社の顧客基盤は、既にEC運営基盤を有する事業者で過半数を占める。  
また、新規顧客のリプレース割合が高く、さらなるEC売上の拡大を志向する事業者に選好される。

### 「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

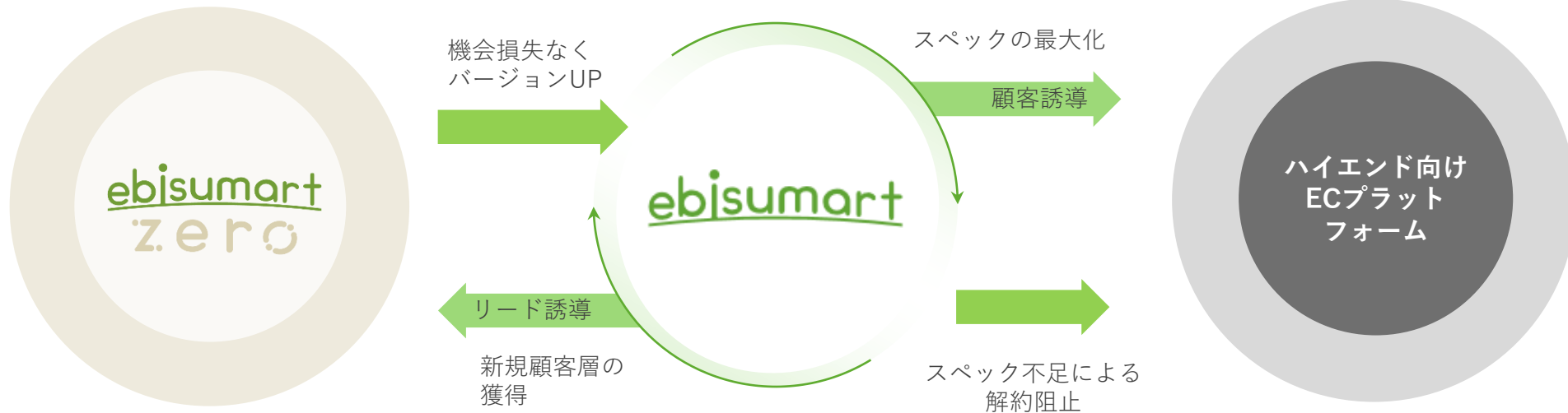
年間GMV 1千万円～1億円

## 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月サイト分析サービス提供開始
- 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）

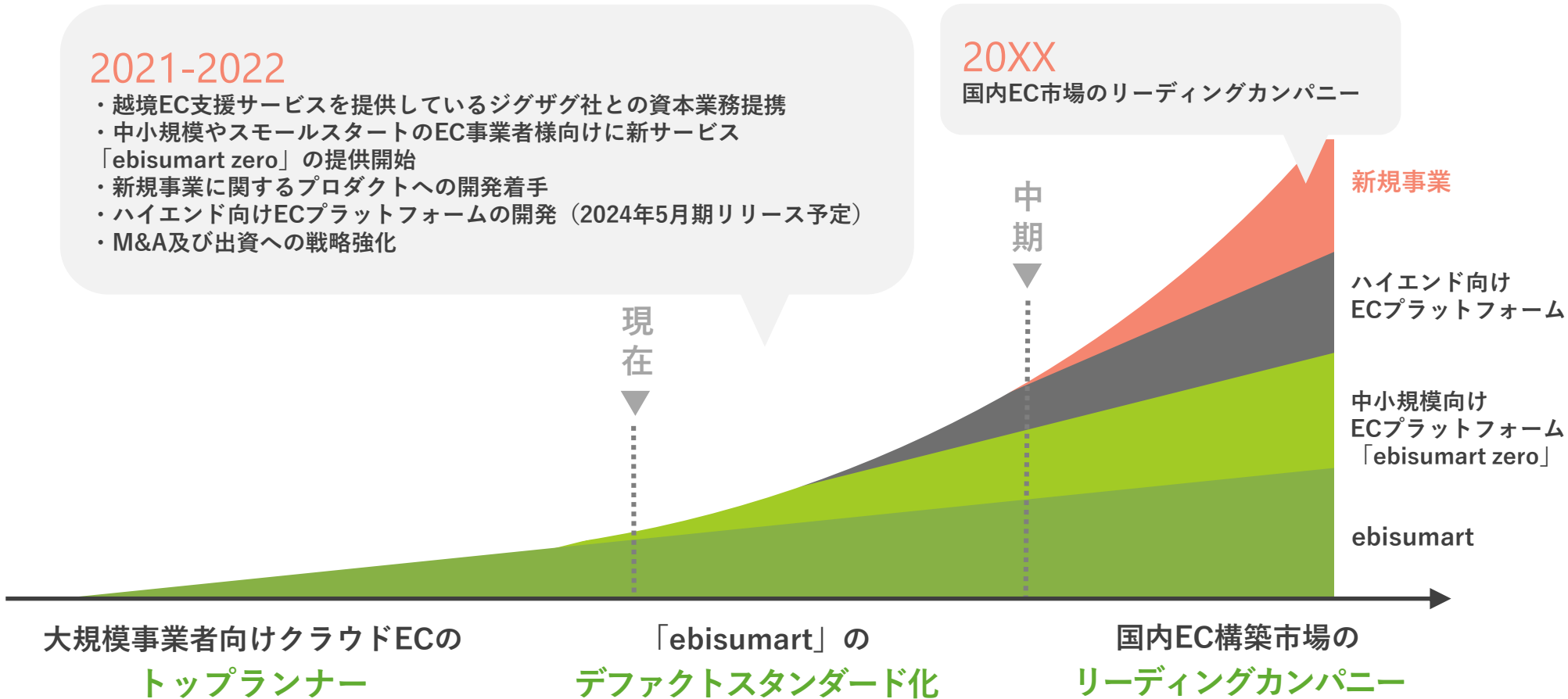
現行の「ebisumart」だけではカバーできていなかった、「中小規模」、「ハイエンド」向けのECプラットフォームを中期～長期にかけて提供していく。  
 また、単一事業の「ebisumart」だけでなくEC等のシナジーを最大限に生かせる「新規事業」の構築及び「M&A」や「出資」についても積極的に検討、実施する。

2021-2022

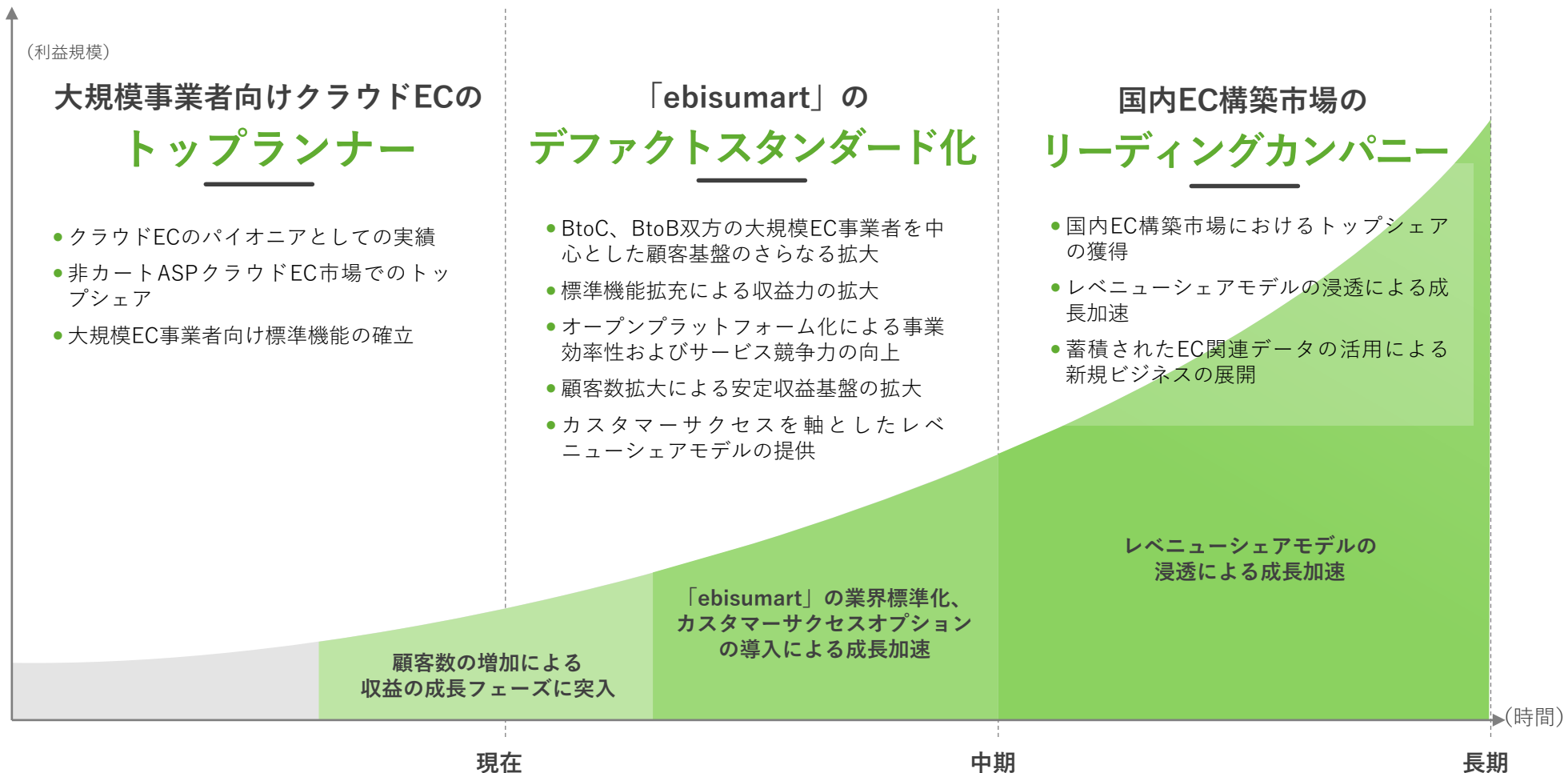
- ・越境EC支援サービスを提供しているジグザグ社との資本業務提携
- ・中小規模やスモールスタートのEC事業者様向けに新サービス「ebisumart zero」の提供開始
- ・新規事業に関するプロダクトへの開発着手
- ・ハイエンド向けECプラットフォームの開発（2024年5月期リリース予定）
- ・M&A及び出資への戦略強化


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](mailto:ir@interfactory.co.jp)

Inter **Factory**