

株式会社インターファクトリー 2023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、2023年1月12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。

Q1：2022年5月期、2023年5月期第1四半期に発生していた新クラウドシステムへの移行費用は、第2四半期より一切かからなくなったという認識でよろしいでしょうか。

A1：はい。ご認識の通り、第2四半期より一切かかっておりません。

Q2：システム運用保守の顧客単価は堅調に推移していますが、今後も同様に伸びていくと考えていますでしょうか。また、単価を上げる施策などがあれば教えてください。

A2：今後も ARPU は堅調に伸長すると予想しております。

単価を上げていく施策としましては、昨今のインフレ影響もあり、運用保守金額の値上げも視野に入れております。

一方で、中小事業者様向けのサービスへも力を入れていきたいと考えております。そのため、トータルで見ると ARPU が伸び悩む可能性もありますが、引き続き主要サービス「ebisumart」のターゲット層である中・大規模事業者様の獲得を行ってまいります。

Q3：今期の採用計画について、進捗状況を教えてください。

A3：新卒採用が10~15名ほど、中途採用は新卒よりもやや少ない人数で順調に進捗しております。今後も、新卒採用を中心に優秀な人材獲得を努めてまいります。

Q4：新規事業として説明されたデータ統合プラットフォームは中小企業向けを対象としていますか。

A4：現状のところは、「ebisumart」のターゲット層である中・大規模事業者様へ向けた開発をしております。その後に、中小事業者様に合わせたプラットフォームも販売していきたいと考えております。

Q5：レベニューシェアのビジネスは進捗しておりますでしょうか。

A5：レベニューシェアの進捗に関しては、大きく増加することなく従来と同様の水準となっております。今後レベニューシェア比率を進めるにあたり、この度業務提携契約を結んだ

マクロジ社との EC ビジネス成長支援事業と掛け合わせていきたいと考えております。EC ビジネス成長支援事業と弊社のインフラサポートを相乗させ、お客様にレベニューシェア型で提供していくことも検討しております。

Q6：以前、受託開発の進捗が低いのは納期の長期化とのご説明でしたが、現状は異なりますか。

A6：受託開発の進捗背景には複合的な要因が考えられます。納期の長期化も引き続き要因の一つにございますが、今期に関しましては、新規受注の減少の方が大きな要因として考えております。

以上