

Inter **Factory**

2023年5月期 第3四半期決算説明資料

株式会社インターファクトリー

証券コード：4057

2023年4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事業者の成長を戦略立案から実務まで一気通貫にて支援する、ECコンサルサービス「ebisu growth」の提供。

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	427百万円 (2023/2末)
事業内容	<ul style="list-style-type: none">「ebisumart」を主とするクラウドコマースプラットフォームサービスの提供ECコンサルサービス「ebisu growth」の提供
セグメント	<ul style="list-style-type: none">クラウドコマースプラットフォーム事業ECビジネス成長支援事業
従業員数	145名 (2023/2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3四半期業績

2023/5期 第3四半期業績ハイライト

第3四半期実績

売上高 **6.34** 億円
前年同期比：99.3%
前四半期比：101.8%

営業利益 **0.33** 億円
前年同期：0.74億円
前四半期：0.23億円

事業KPI

新規受注金額 **1.56** 億円
前年同期比：72.4%
前四半期比：62.0%

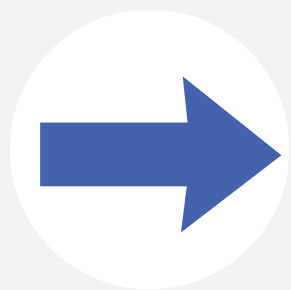
システム運用保守
ARPU※1 **356** 千円
前年同期：326千円
前四半期：330千円

GMV
(第3四半期累計) **1,094** 億円
前年同期比：109.6%
前四半期比：104.5%

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3四半期業績サマリー

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するが、運用保守の価格改定等の要因で全体の売上高は継続成長。営業利益は前四半期同等に横ばい

新規受注金額



低調

過去のリード減もあり
既存、新規共に受注金額は
単価含め例年より低調に推移

ARPU・GMV



堅調

ARPU及びGMVは
前年同期比、前四半期比共に
堅調に推移

ECコンサルサービスを行うマクロジ社との協業による、ECコンサル新サービス「ebisu growth」の提供開始の他、来期より開始する新事業「データ統合プラットフォーム」開発を発表。

2022年12月21日

新事業「データ統合プラットフォーム」の開発開始に関するお知らせを発表しました

Inter **Factory**

新たな収益機会の構築と事業の多角化を行うため、EC事業の基幹システムと各販売チャネル、タッチポイントを繋ぎ、リアルとECデータの統合および活用を可能とする「データ統合プラットフォーム」の開発を開始いたします（事業開始期日：2023年12月1日予定）。



2023年1月20日

ECコンサルサービス「ebisu growth」の提供を開始しました

2022年12月14日に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の業務提携契約締結後、ECコンサルサービス「ebisu growth」の提供を開始。先行してECモール向けのコンサルサービスをリリースいたしました。

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とし、EC事業の成長を戦略立案から実務まで一貫して支援してまいります。

2023年2月15日

経済金融メディア「ZUU online」にインタビュー記事が掲載されました

Inter **Factory**

特集「令和IPO企業トップに聞く ～経済激変時代における上場ストーリーと事業戦略」として、上場の経緯と今後の戦略や課題について、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。

売上高について、システム運用保守は計画通りに推移しているが、システム受託開発における直近の受注減に伴い稼働が減少し▲41百万円（▲2.1%）となった。利益面では、利益率の高いシステム受託開発売上が伸長していないため、予想に対し営業利益▲24百万円となった。

2023/5期

単位：百万円

	予想	第3四半期累計 実績	予想増減額 (増減率)	進捗率	通期 予想
売上高	1,941	1,900	▲41(▲2.1%)	71.6%	2,653
システム受託開発	747	716	▲31(▲4.1%)	71.4%	1,003
システム運用保守	1,126	1,135	9(+0.8%)	73.5%	1,544
その他	66	48	▲18(▲27.3%)	45.3%	106
売上総利益	772	753	▲19(▲2.5%)	71.2%	1,058
利益率	39.8%	39.6%	—	—	39.9%
営業利益	109	85	▲24(▲22.0%)	50.3%	169
利益率	5.6%	4.5%	—	—	6.4%
経常利益	100	78	▲22(▲22.0%)	48.1%	162
利益率	5.2%	4.1%	—	—	6.1%
四半期（当期）純利益	80	53	▲27(▲33.8%)	47.3%	112
利益率	4.1%	2.8%	—	—	4.2%

P/L：前四半期比較

Inter Factory

システム受託開発売上は、直近の新規受注の減少等が影響したため、前四半期より13百万円（5.7%）の減少。システム運用保守は2月に保守単価の改定実施や年末年始のPVの大幅増加もあり前四半期より27百万円（7.2%）の増加。営業利益はWebマーケティングへの継続的な販促費強化とシステム受託開発売上の減少もあり、前四半期と同様水準の33百万円にて推移。

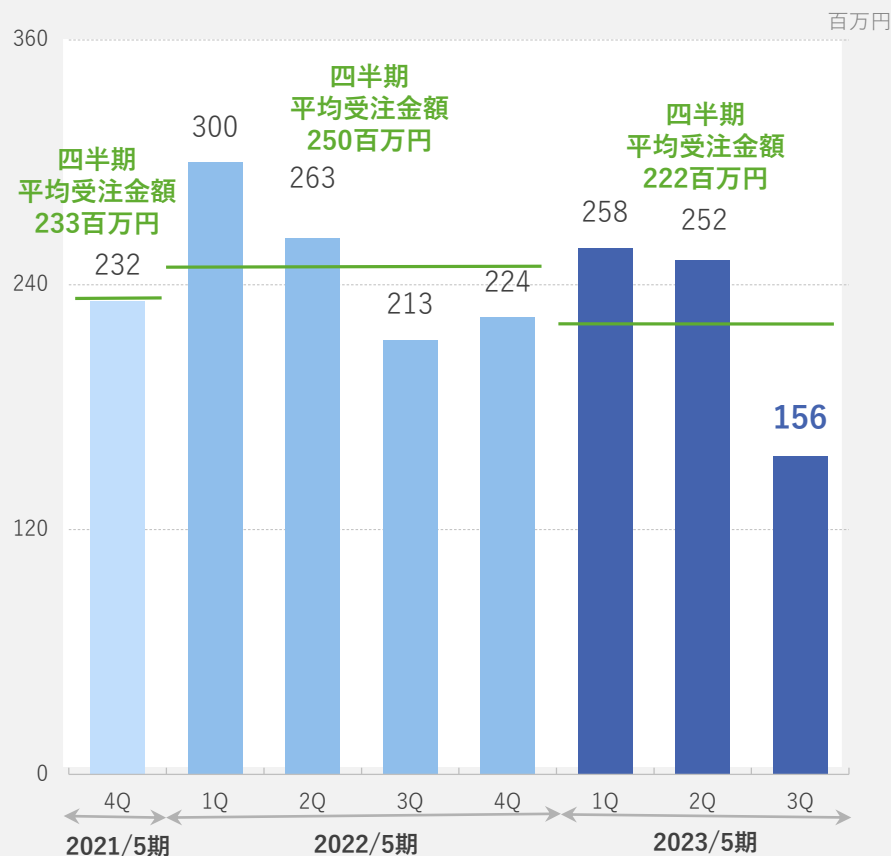
2023/5期

単位：百万円

	第2四半期実績	第3四半期実績	前四半期比	通期予想
売上高	623	634	+1.8%	2,653
システム受託開発	227	214	<u>▲5.7%</u>	1,003
システム運用保守	377	404	<u>+7.2%</u>	1,544
その他	19	16	▲15.8%	106
売上原価	372	371	▲0.3%	1,594
原価率	59.7%	58.5%	▲1.2pt	60.1%
売上総利益	250	262	+4.8%	1,058
利益率	40.1%	41.3%	+1.2pt	39.9%
販売管理費	227	229	+0.9%	889
販管費率	36.4%	36.5%	+0.1pt	33.5%
営業利益	23	33	+43.5%	169
利益率	3.7%	5.2%	+1.5pt	6.4%
経常利益	22	27	+22.7%	162
利益率	3.5%	4.3%	+0.8pt	6.1%
四半期（当期）純利益	15	18	+20.0%	112
利益率	2.4%	2.8%	+0.4pt	4.2%

新規受注金額は、直近3期において最も低い**156百万円**。前期からのリード減少や直近での案件獲得が減少しており前年四半期平均受注金額250百万円を大きく下回る形で推移。受注件数については、今期最高で前四半期比4.6%増の**180件**。ただし1件当たりの受注単価及び大規模案件が減少したため、営業対応の強化等、施策を増やし大規模案件の獲得強化を図る。

新規受注金額の推移



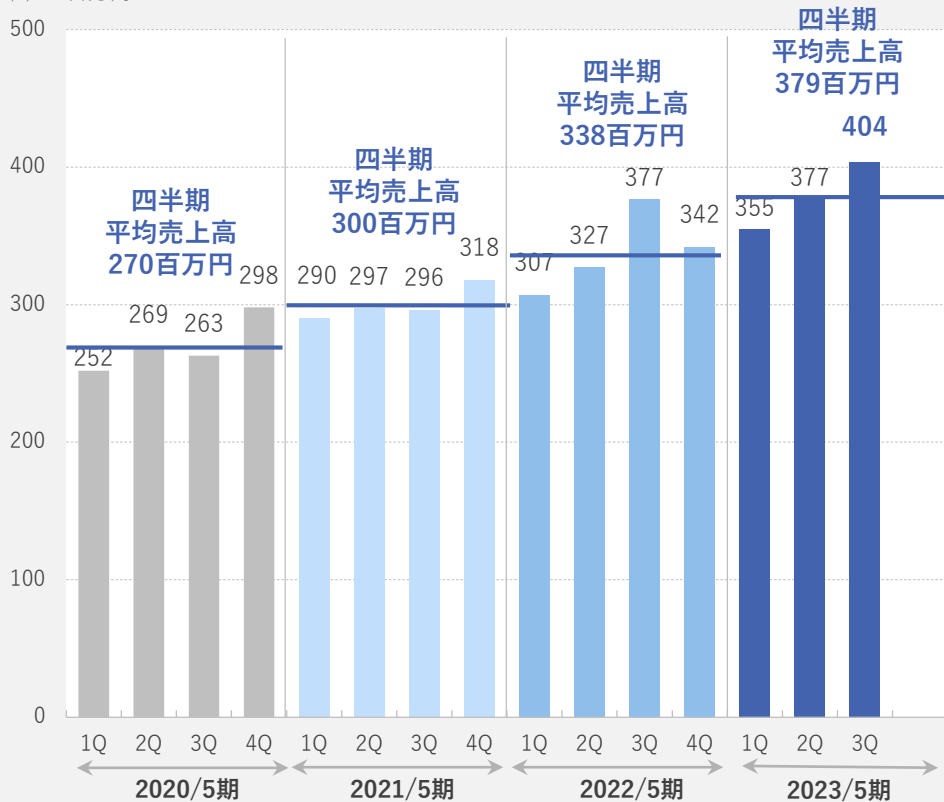
受注件数の推移



システム運用保守売上は、2月に保守費用の一部料金改定と年末年始における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、四半期売上高で**404百万円**と過去最高を更新した。今期の四半期平均売上高は379百万円となり、堅調に伸長。月額平均ARPUは、今期継続して伸長しており前四半期7.5%増の**356千円**となる。

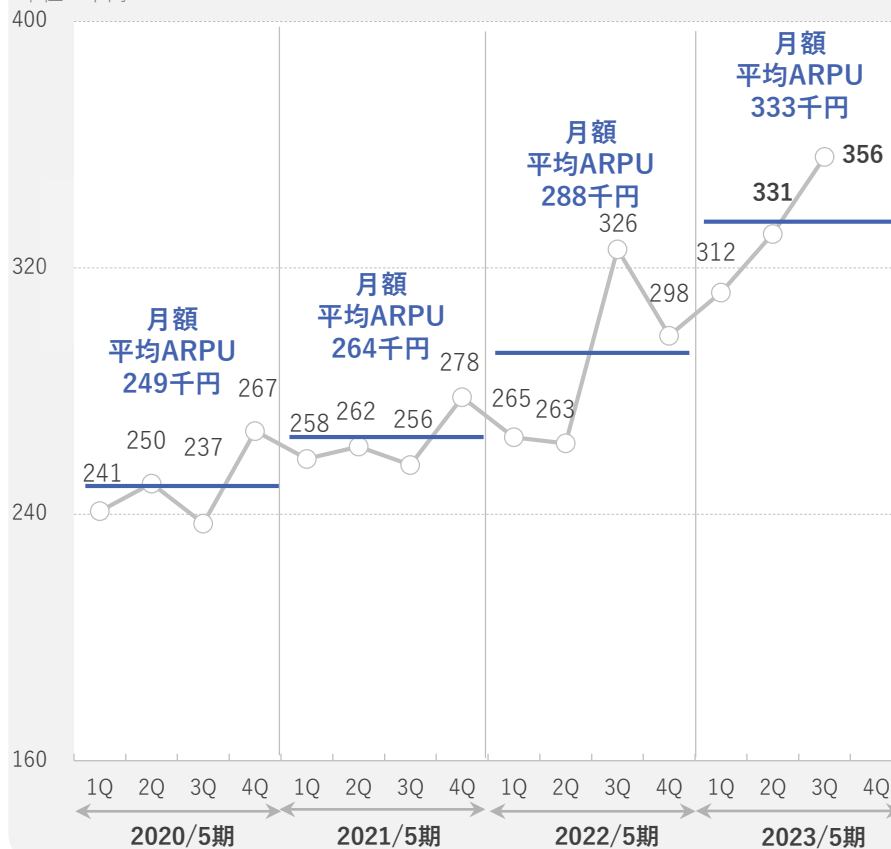
システム運用保守売上高の四半期推移

単位：百万円



ARPU※1の四半期推移

単位：千円

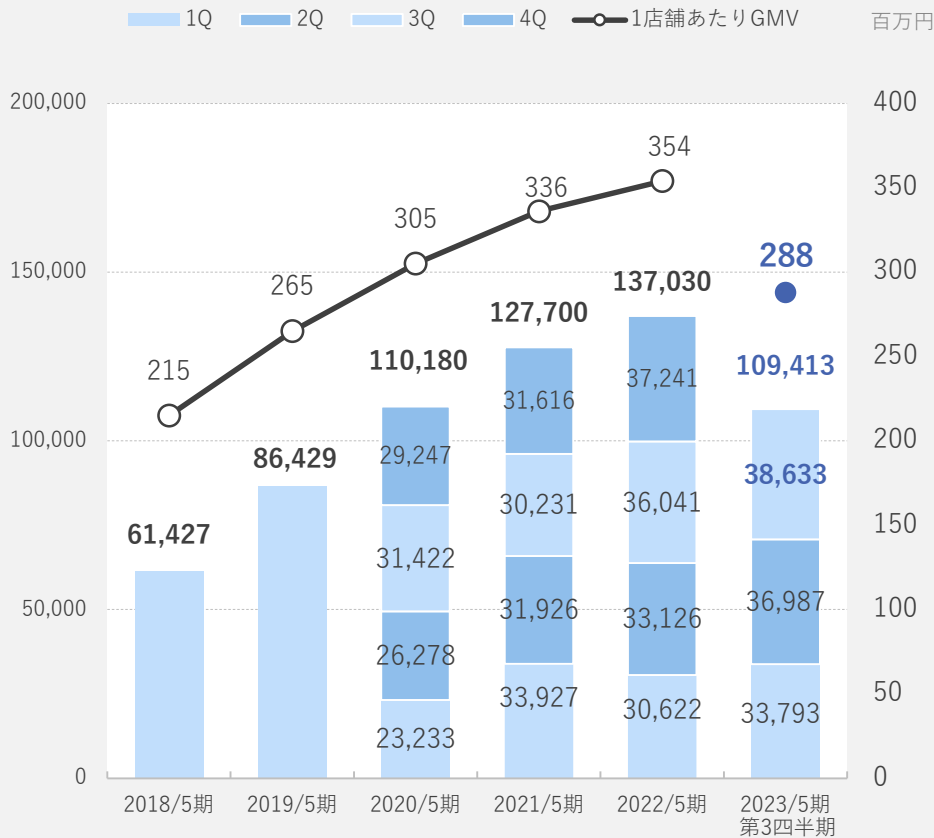


注釈(1)：月額のARPU = 四半期ARPU ÷ 3 (月数) にて算出

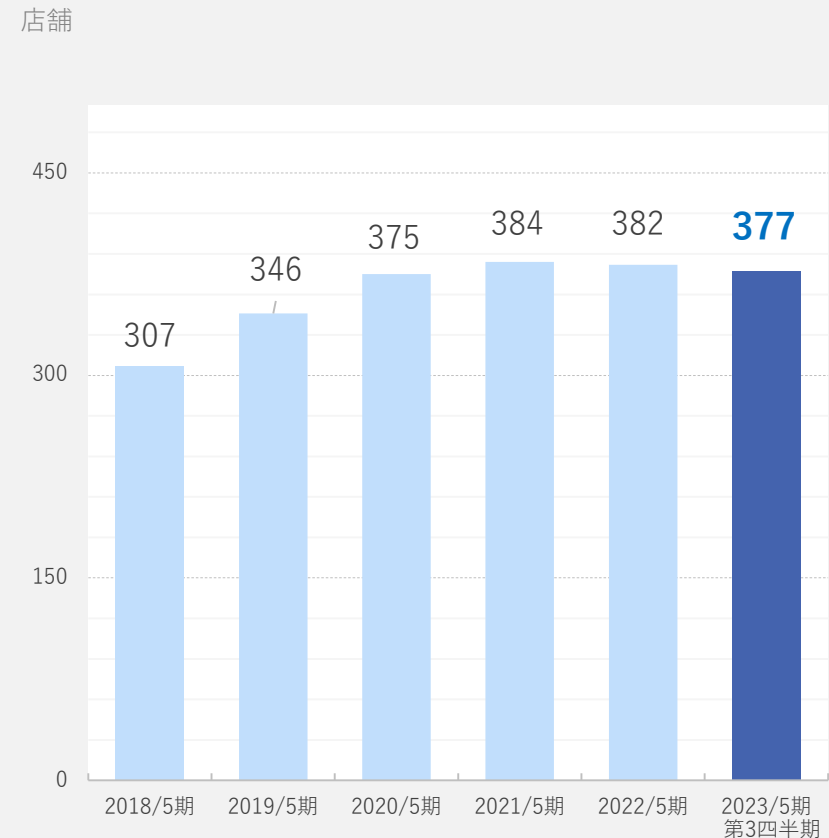
※ 四半期ARPU = 四半期システム運用保守売上高 ÷ 期中平均顧客数にて算出

GMVにおいては、四半期での最高額**386億円**となり年末年始商戦の影響もあるが第3四半期までの累積で**1,000億円**を突破し堅調に推移。今後も継続してお客様のEC売上拡大を支援し過去最高の年間GMV更新を目指す。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横ばい傾向、既存及び新規の大規模案件獲得でGMVの成長は促進できると想定。

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

B/Sの状況

Inter **Factory**

総資産は、ハイエンド層向けのクラウドコマースプラットフォームの開発等に伴い無形固定資産（ソフトウェア）が216百万円増加したこと等により231百万円増加。負債合計は、短期借入金が100百万円増加したこと等により、106百万円増加。純資産は新株の発行により資本金及び資本剰余金がそれぞれ33百万円増加したこと等により125百万円増加。自己資本比率は、前期末67.2%から65.2%に減少。

単位：百万円

	2022/5期末	2023/5期	
		第3四半期末	前期末差
流動資産	971	983	+12
現金及び預金	376	370	▲6
売掛金	465	494	+29
固定資産	528	747	+219
有形固定資産	27	29	+2
無形固定資産（ソフトウェア）	411	628	+216
総資産	1,499	1,731	+231
負債	491	597	+106
流動負債	476	581	+105
有利子負債	150	250	+100
固定負債	14	15	+1
有利子負債	0	0	±0
純資産	1,008	1,133	+125
負債純資産合計	1,499	1,731	+231

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、新規受注の落ち込みもあり、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及び強化を実施、Webマーケティングの対策も講じており、現状は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	2,653	+ 370	+ 16.2%	
システム受託開発	871	1,003	+ 132	+ 15.2%	
システム運用保守	1,355	1,544	+ 189	+ 13.9%	
その他	55	106	+ 51	+ 92.7%	
売上総利益	806	1,058	+ 252	+ 31.3%	
利益率	35.3%	39.9%	+ 4.6pt	-	
営業利益	36	169	+ 133	+ 369.4%	
利益率	1.6%	6.4%	+ 4.8pt	-	
経常利益	34	162	+ 128	+ 376.5%	
利益率	1.5%	6.1%	+ 4.6pt	-	
当期純利益	20	112	+ 92	+ 460.0%	
利益率	0.9%	4.2%	+ 3.3pt	-	
1株当たりの当期純利益	5.0円	28.1円	+ 23.1円	-	

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とした、EC事業の成長を戦略立案から実務まで支援するサービス。ECモールと自社ECサイトの運営に不安を抱える事業者様の課題解決のため、双方のプロフェッショナルが戦略の立案から店舗運営代行、プロモーション施策をお客様と伴走しながら進めることで、運営するECサイトの売上と利益の最大化を進めます。

*インターファクトリーが提供するサービス「ebisumart」および「ebisumart zero」以外のECシステムを利用される事業者様も対象となります。



2023年1月リリース

EC事業を運営する全ての事業者様を対象に、
EC事業の成長を戦略立案から実務まで一気通貫で支援

ECコンサルサービス 「ebisu growth」

Rakuten **Yahoo!**
ショッピング

amazon

ECモール 向け

coming soon

自社ECサイト向け

ebisumart ebisumart
zero

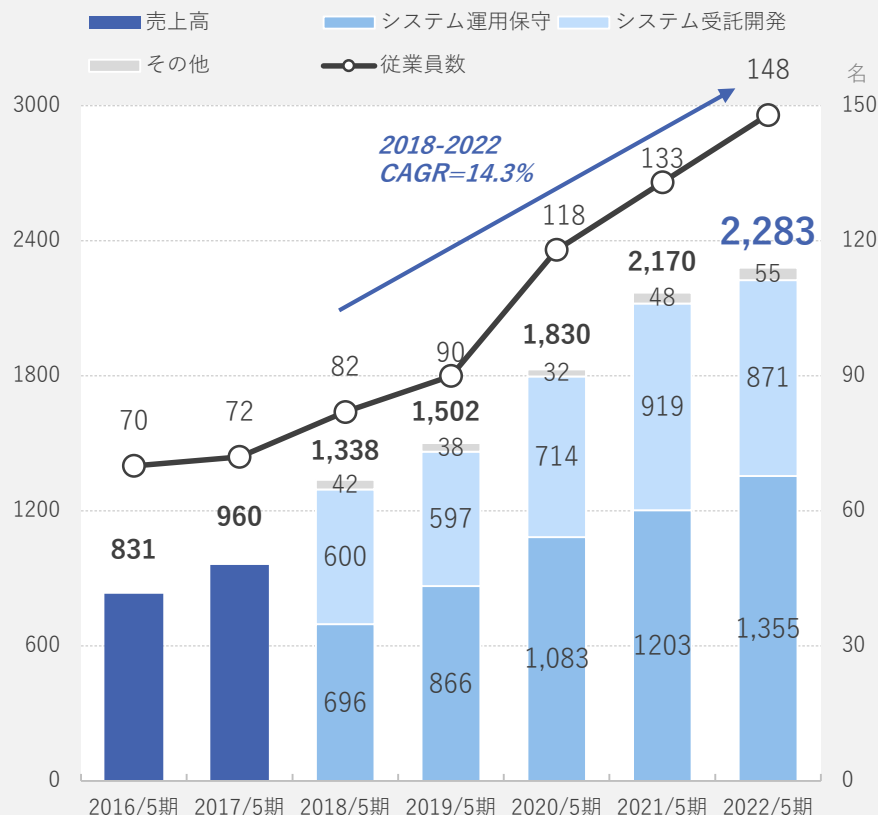
ebisumart/
ebisumart zero向け

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）**。

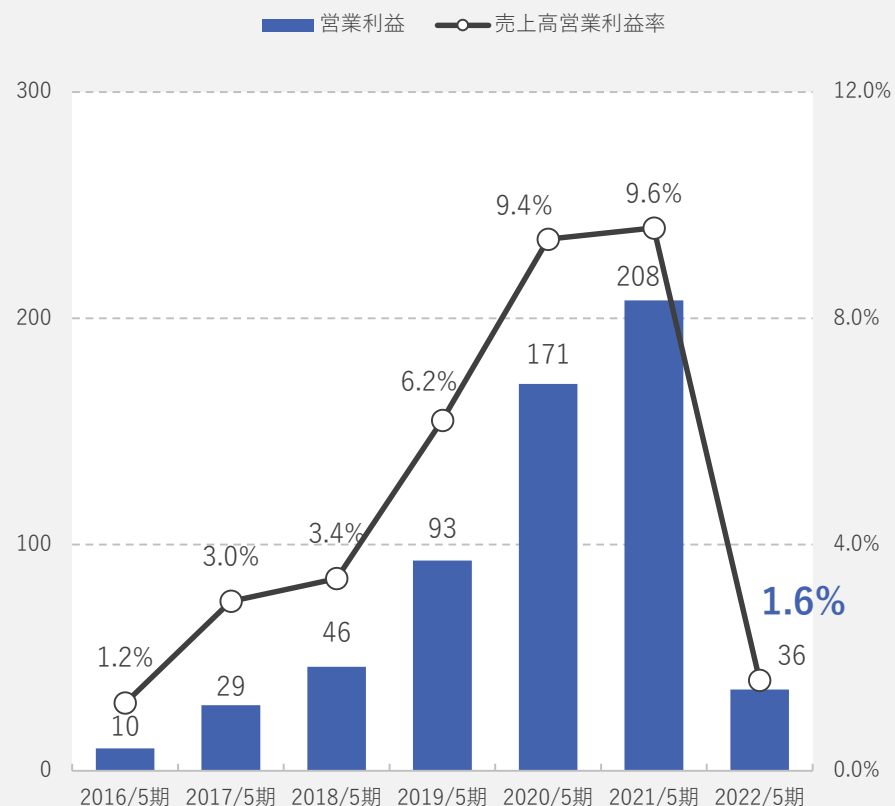
新卒中途共にエンジニアの採用を継続して強化しており、従業員数の増加に合わせて売上も伸長。

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

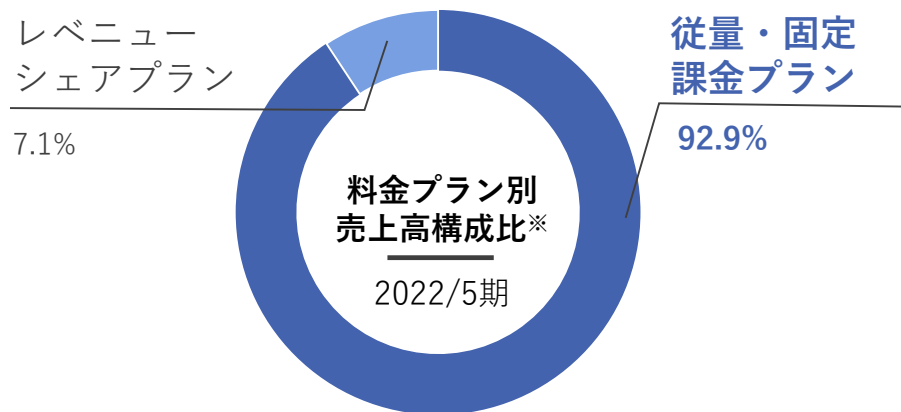
- ・ 年間稼働率99.95%
- ・ セキュリティ基準の継続的な更新
- ・ WAFオプションなどによる強固なセキュリティ

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。

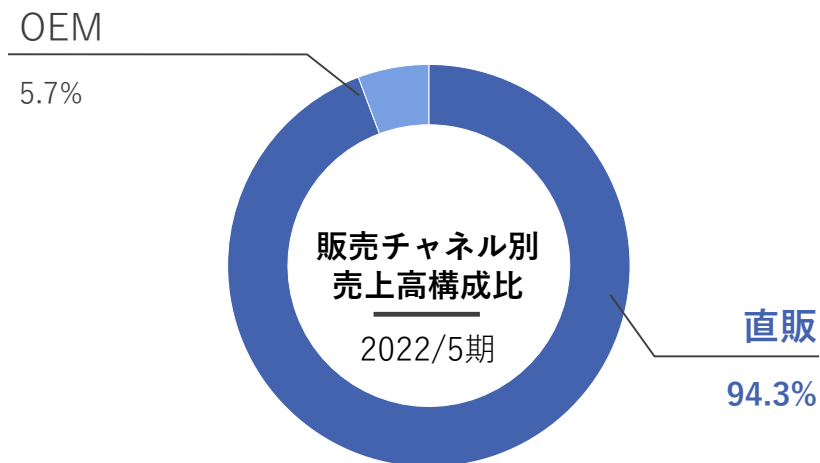
売上高区分

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

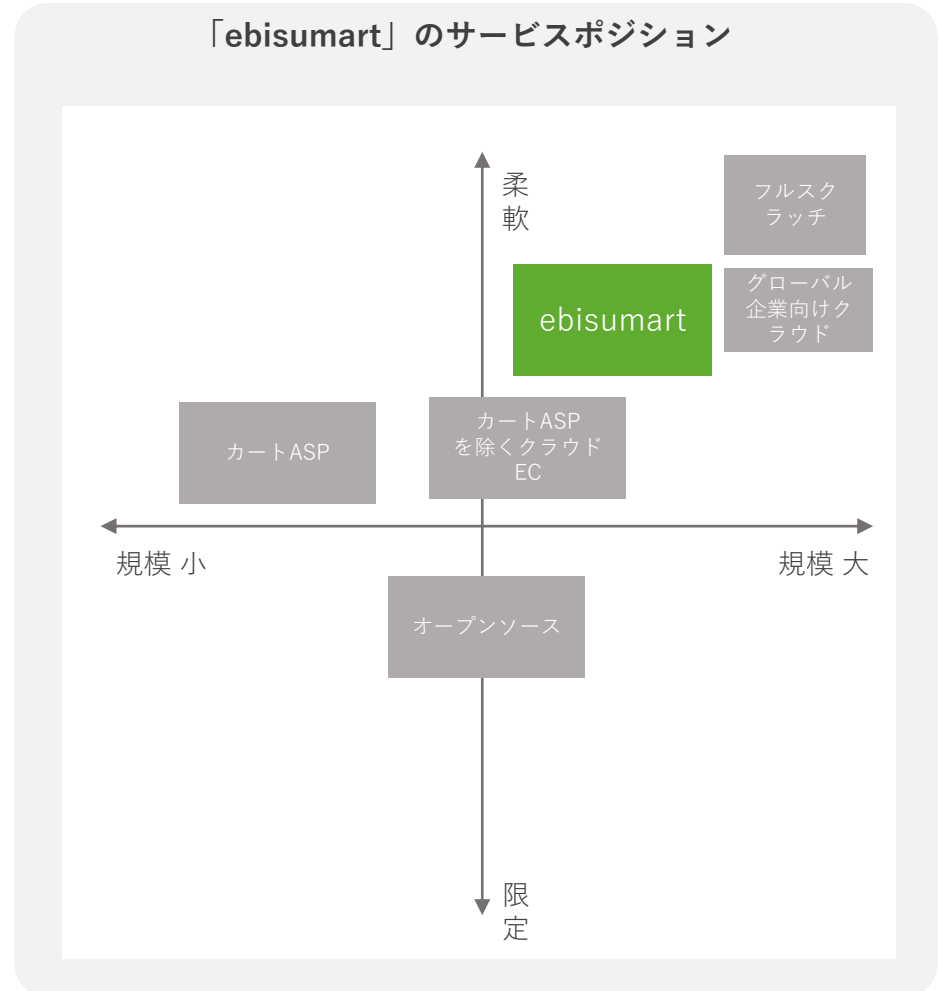
- アクル チャージバック保証サービス
- O-PLUX (オーブラックス)
- ASUKA

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	←→		競争領域	
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			←→	

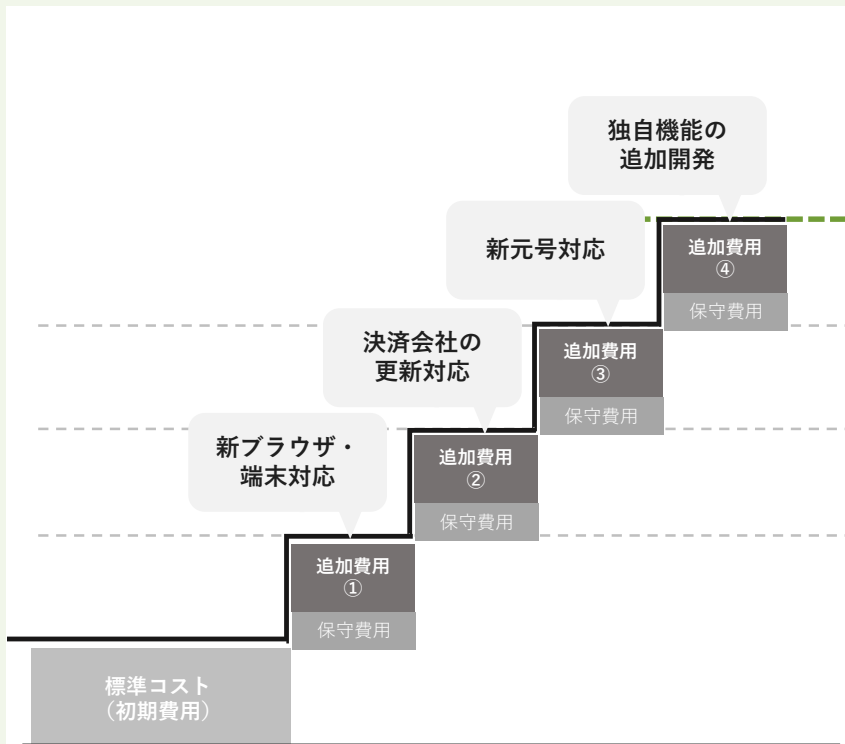
「ebisumart」のサービスポジション



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

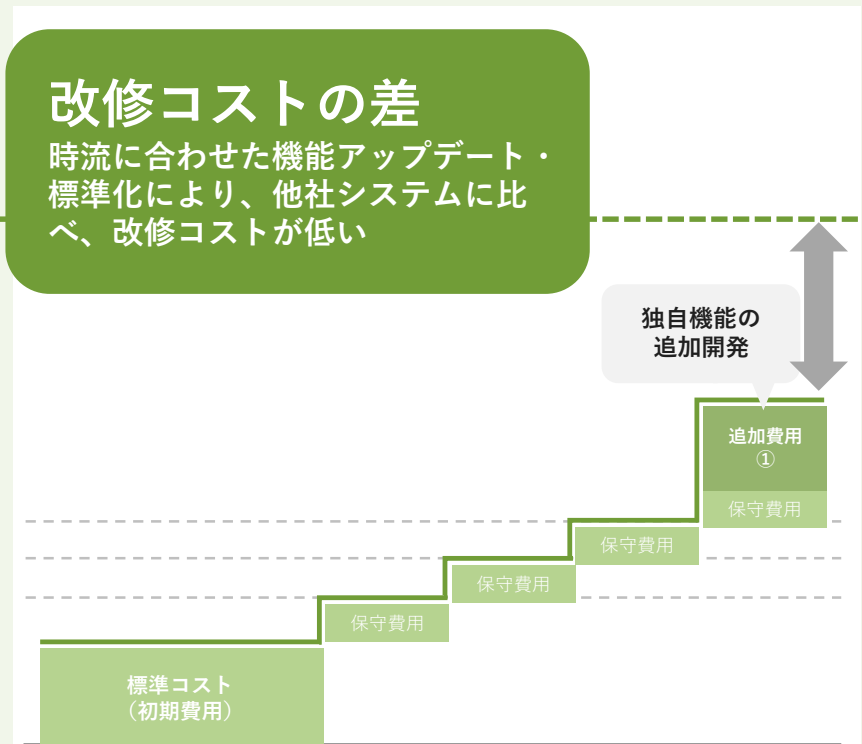


大規模EC事業者向けクラウドECのコスト推移

ebisumart

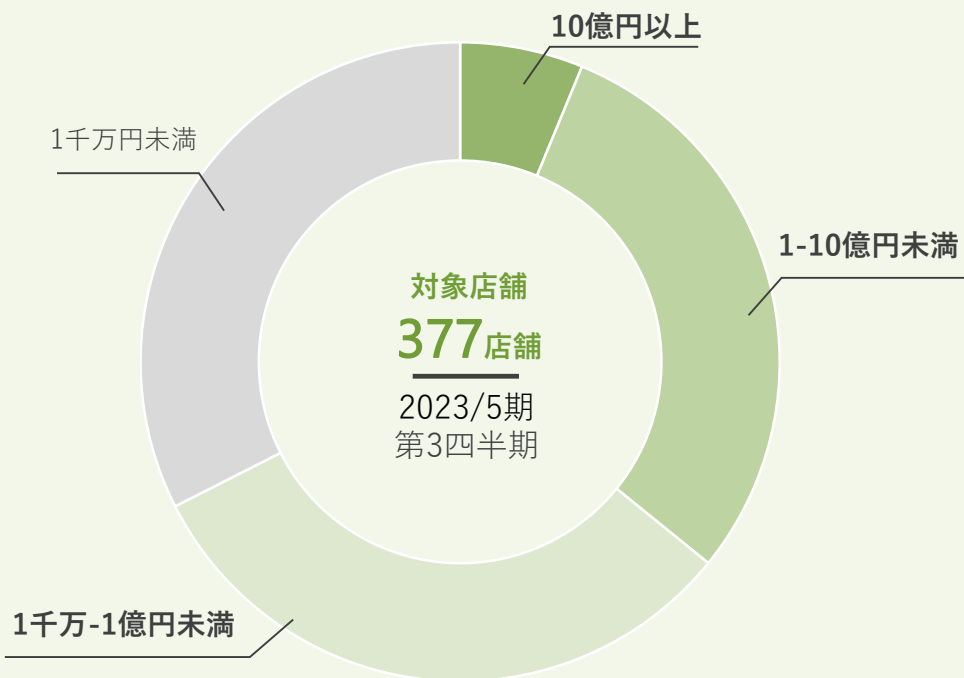
改修コストの差

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



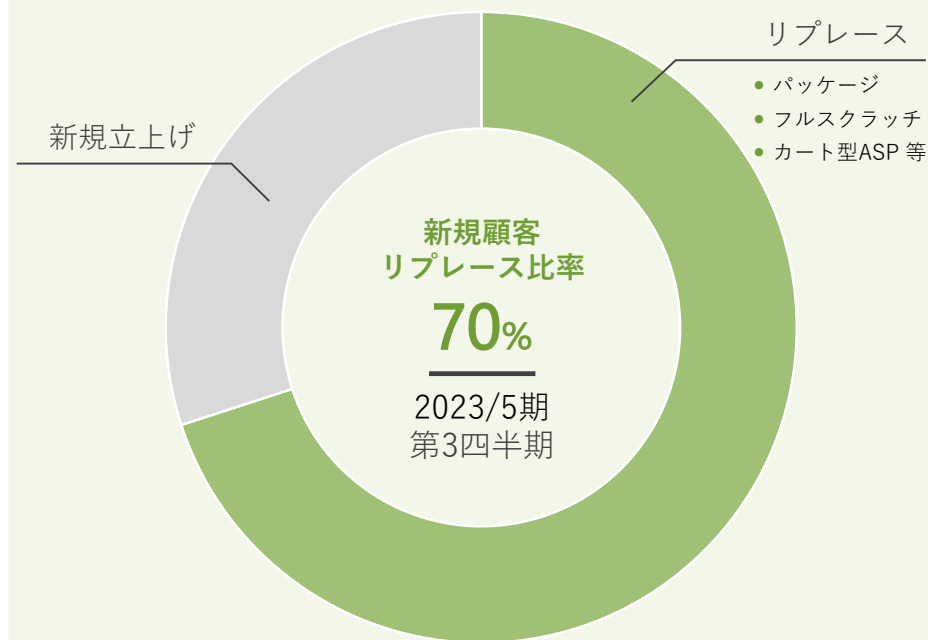
当社の顧客基盤は、既にEC運営基盤を有する事業者で過半数を占める。
また、新規顧客のリプレース割合が高く、さらなるEC売上の拡大を志向する事業者に選好される。

「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

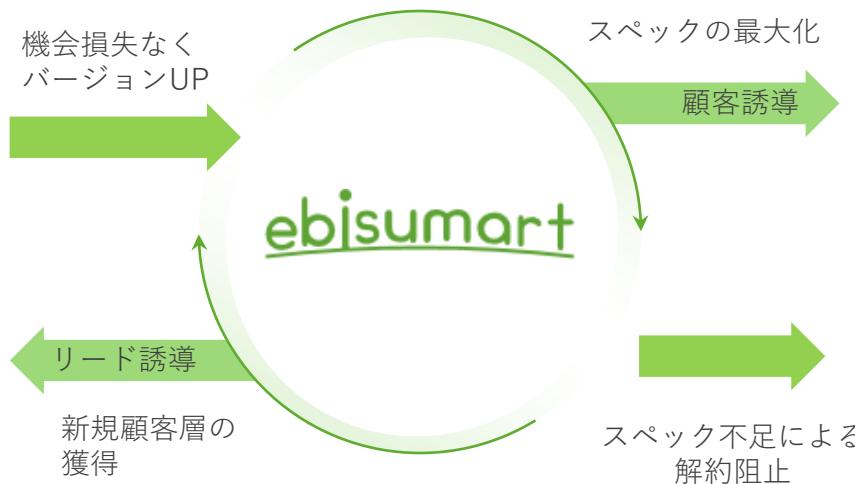
年間GMV 1千万円～1億円

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

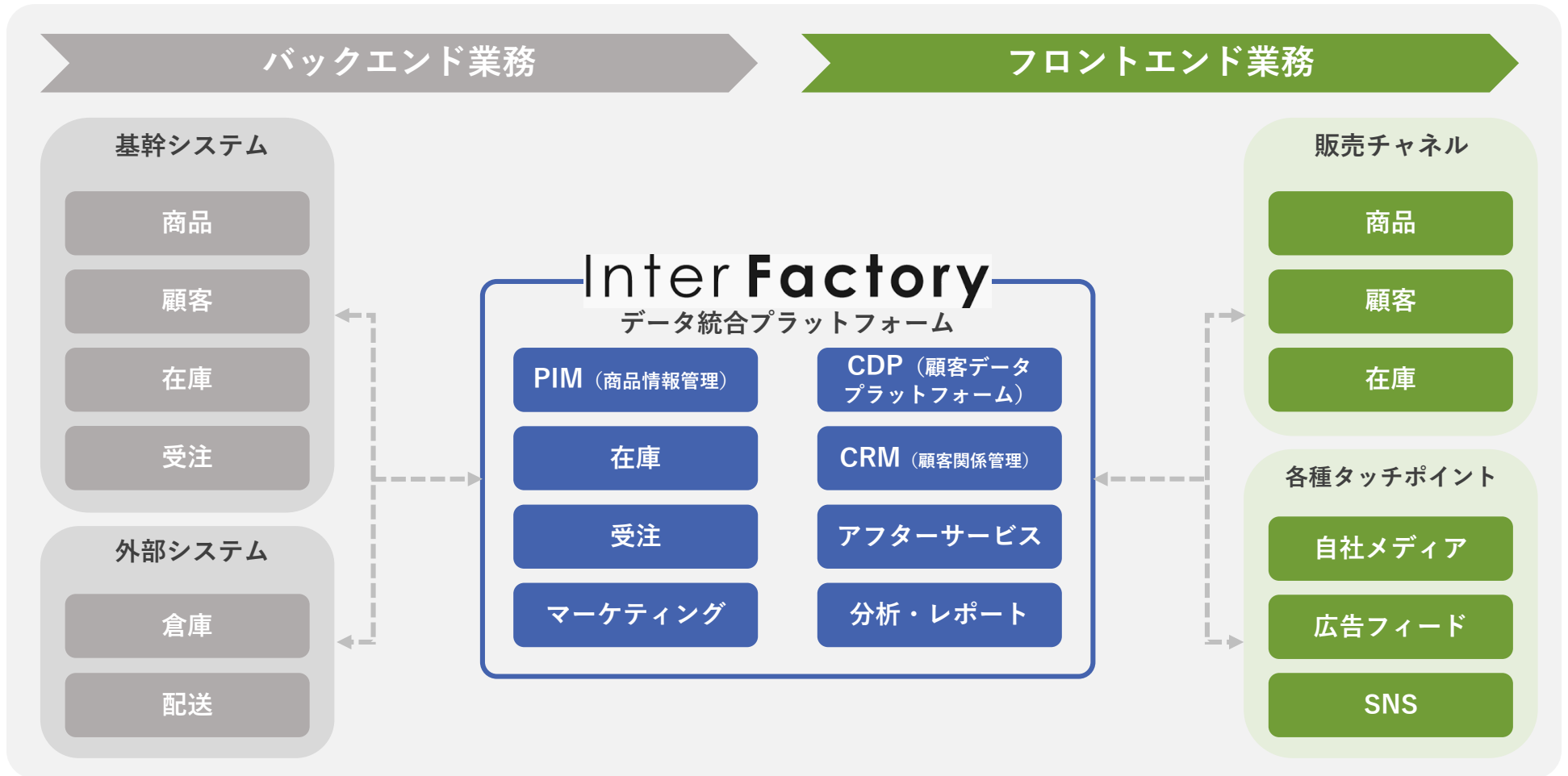
GMV拡大

- 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）

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。



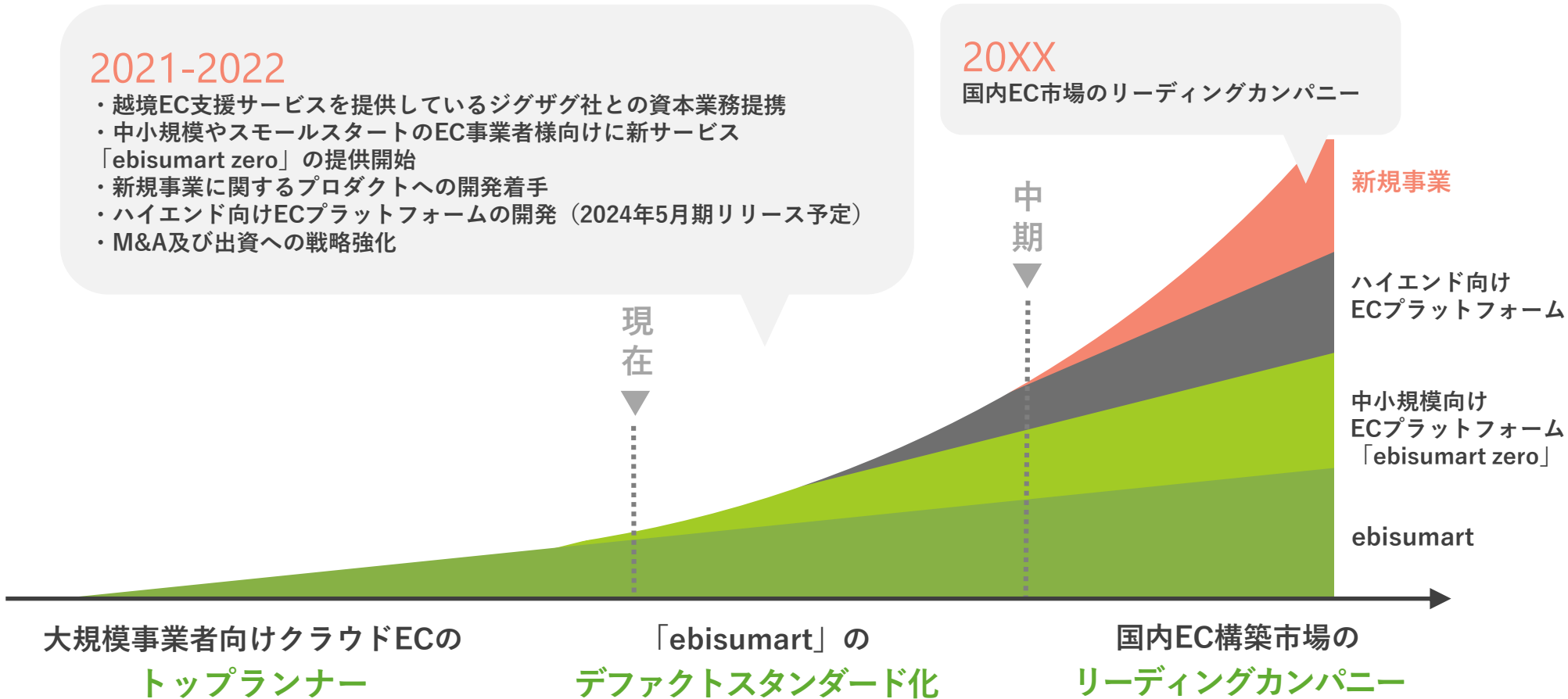
現行の「ebisumart」だけではカバーできていなかった、「中小規模」、「ハイエンド」向けのECプラットフォームを中期～長期にかけて提供していく。
 また、単一事業の「ebisumart」だけでなくEC等のシナジーを最大限に生かせる「新規事業」の構築及び「M&A」や「出資」についても積極的に検討、実施する。

2021-2022

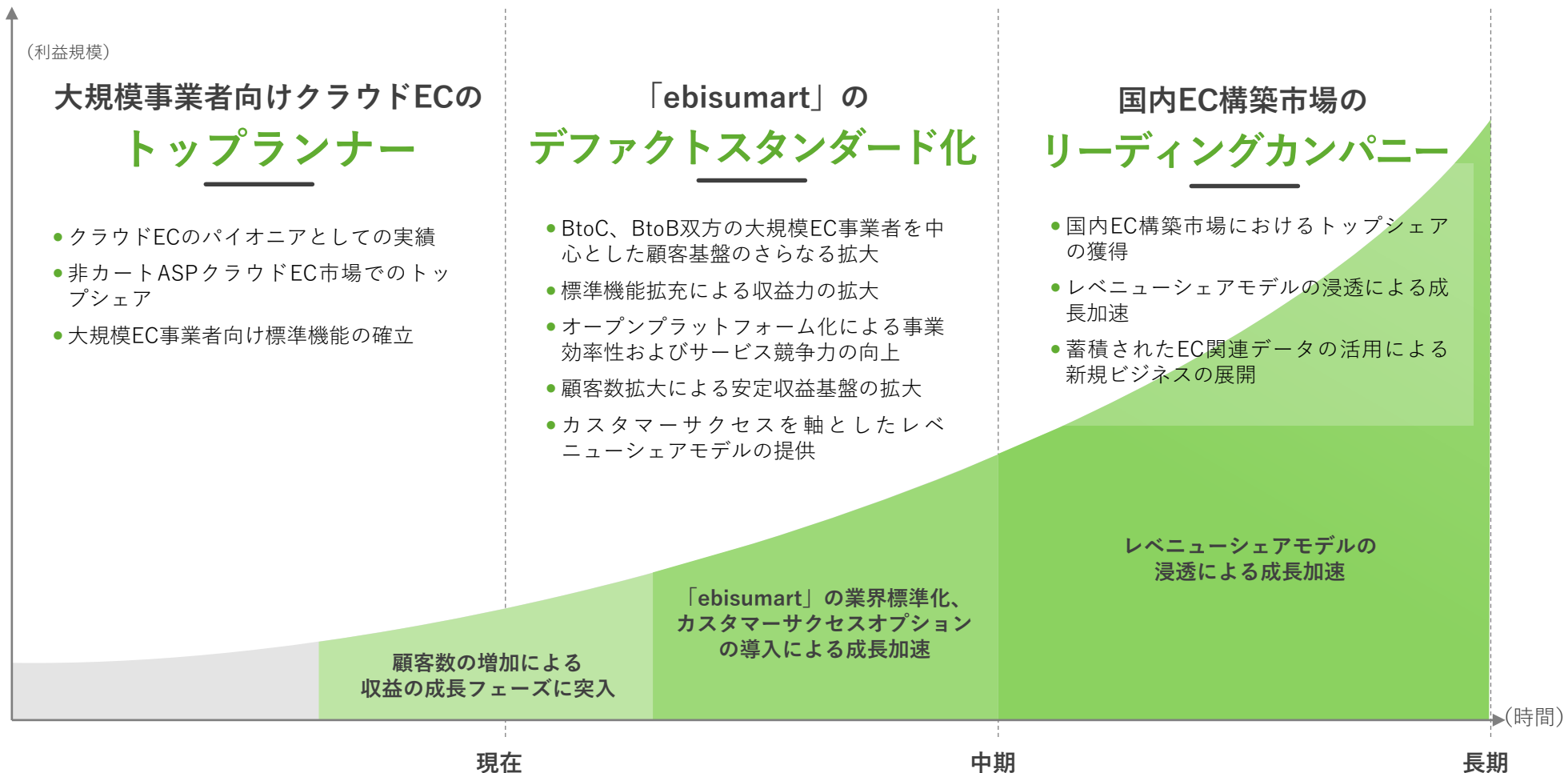
- ・越境EC支援サービスを提供しているジグザグ社との資本業務提携
- ・中小規模やスモールスタートのEC事業者様向けに新サービス「ebisumart zero」の提供開始
- ・新規事業に関するプロダクトへの開発着手
- ・ハイエンド向けECプラットフォームの開発（2024年5月期リリース予定）
- ・M&A及び出資への戦略強化


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**