

Inter Factory

2024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

2024年4月12日

© Interfactory, inc.

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。また、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	435百万円 (2024/2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	153名 (2024/2末)

取締役紹介



代表取締役社長 兼 CEO

蕪木 登



取締役
兼井 聡



取締役
三石 祐輔



取締役 CFO
赤荻 隆

社外取締役
笹川 大介

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。

ECのプラットフォームだけでなく、複数の事業を展開するにあたり、改めて会社として事業目的を定めました。Eを除いた「コマース」という言葉に、私たちがコマースに関わるデータやサービスを扱っていくという意味を込めています。私たちは、目の前のニーズに確実に応えていくことで進化を実現し、お客様の事業を成長させていきたいと考えています。

事業目的

コマースを進化させる

スタートアップ・中小規模向け EC

**ebisumart
zero**

中大規模向け EC

ebisumart

大規模向け EC

**ebisu
commerce**

EC 事業者向け支援サービス

**ebisu
growth**

2024/5期第3四半期業績

第3四半期業績ハイライト

第3四半期実績

売上高 **6.62** 億円
前年同期比：104.4%
前四半期比：107.1%

セグメント別 売上高
6.37 億円 クラウドコマース
プラットフォーム事業
0.25 億円 ECビジネス成長支援事業

営業利益 **0.33** 億円
前年同期：0.33億円
前四半期：▲0.41億円

セグメント別 利益/損失
1.57 億円 クラウドコマース
プラットフォーム事業
▲0.08 億円 ECビジネス成長支援事業

事業KPI

(クラウドコマースプラットフォーム事業)

新規受注金額 **2.02** 億円
前年同期比：116.8%
前四半期比：59.8%

システム運用保守
ARPU **362** 千円
前年同期：356千円
前四半期：359千円

GMV
(第3四半期累計) **1,086** 億円
前年同期比：99.3%

第3四半期業績サマリー

売上高



微増

システム運用保守売上は堅調に推移し、システム受託開発売上も回復傾向にあり、売上高は微増で推移。

営業利益 ARPU



増加

コスト削減効果が徐々に始まっており、営業利益は増加傾向。
ARPUはシステム運用保守が堅調なことと、小規模店舗の解約もあり増加。

新規受注金額



低調

新規受注金額は前四半期好調の反動による減少、前年比ではプラス。
3月以降は増加の見込み。

2024年4月対応義務化に向け、主要サービス「ebisumart」はクラウドECとして初のウェブアクセシビリティサービス「ユニウェブ」との提携を開始。また、複数のメディアにてebisumart利用企業との対談記事を掲載。サービスの優位性を伝える。

2024年1月10日

「ネットショップ担当者フォーラム」に阿波銀コネクト様との対談記事を掲載



株式会社インプレスが運営する通販・ECのビジネスに関する情報サイト「ネットショップ担当者フォーラム」に、ebisumartをご利用いただく阿波銀コネクト株式会社様との対談記事が掲載されました。

2024年2月2日

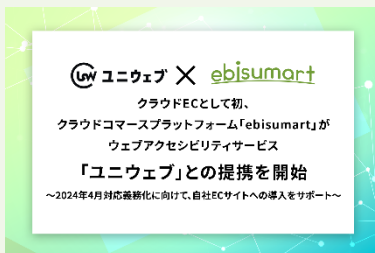
「西日本新聞me」に弊社 取締役 兼井のインタビュー記事を掲載



九州No.1の発行部数を誇る西日本新聞が運営するニュースサイト「西日本新聞me」に弊社 取締役 兼井のインタビュー記事が掲載されました。

2024年2月8日

クラウドECとして初ebisumartがウェブアクセシビリティサービス「ユニウェブ」との提携を開始



ebisumartは、株式会社Kivaが提供するウェブアクセシビリティサービス「ユニウェブ」との提携を開始しました。

2024年2月29日

「日本ネット経済新聞」にエレクトー株式会社様との対談記事を掲載



EC&流通のデジタル化をリードする専門紙「日本ネット経済新聞」にebisumartをご利用いただくエレクトー株式会社様との対談記事が掲載されました。

P/L：計画比と進捗率

Inter Factory

売上高について、既存店舗の流通総額およびPV数は堅調であり、システム運用保守は計画通りに推移している。一方で、システム受託開発は前四半期で受注回復が見られ持ち直しの傾向はあるものの、売上の大幅増加にはつながっておらず、計画を下回って推移している。結果として営業利益は予想に対し▲96百万円となった。

2024/5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	通期期初 予想
売上高	2,118	1,875	▲243(▲11.5%)	65.0%	2,883
クラウドコマース プラットフォーム事業	2,043	1,802	▲241(▲11.8%)	65.2%	2,763
システム運用保守	1,156	1,181	+25(+2.2%)	76.3%	1,547
システム受託開発	855	597	▲258(▲30.1%)	50.0%	1,193
ECビジネス成長支援事業	75	72	▲3(▲3.2%)	60.8%	120
売上総利益	780	644	▲136(▲17.4%)	59.0%	1,091
利益率	36.8%	34.4%	—	—	37.8%
営業利益	21	-75	▲96(-)	—	69
利益率	1.0%	—	—	—	2.4%
経常利益	19	-78	▲97(-)	—	66
利益率	0.9%	—	—	—	2.3%
四半期（当期）純利益	13	-82	▲95(-)	—	45
利益率	0.6%	—	—	—	1.6%

売上高はクラウドコマースプラットフォーム事業は増加、ECビジネス成長支援事業は横ばい。
売上原価はコスト削減の効果もあり減少傾向となり、売上総利益は前四半期比+22.3%で着地。

2024/5期

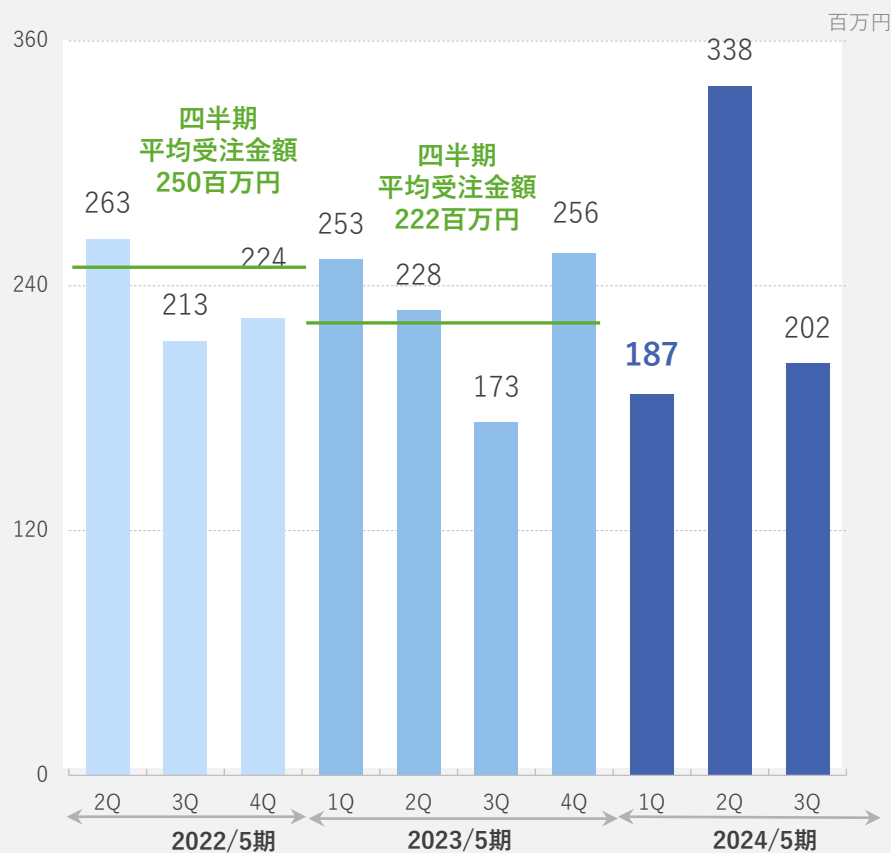
単位：百万円

	第2四半期実績	第3四半期実績	前四半期比	通期期初予想
売上高	618	662	+7.1%	2,883
クラウドコマース プラットフォーム事業	593	637	+7.4%	2,763
システム運用保守	395	394	▲0.3%	1,547
システム受託開発	193	234	+21.2%	1,193
その他	5	8	+50.8%	22
ECビジネス成長支援事業	25	25	▲0.1%	120
売上原価	409	406	▲0.7%	1,791
原価率	67.9%	61.5%	▲6.4pt	62.1%
売上総利益	209	255	+22.3%	1,091
利益率	32.1%	38.6%	+6.5pt	37.8%
販売管理費	250	221	▲11.6%	1,022
販管费率	41.1%	33.5%	▲7.6pt	35.4%
営業利益	-41	33	—	69
利益率	—	5.1%	—	2.4%
経常利益	-42	32	—	66
利益率	—	4.9%	—	2.3%
四半期（当期）純利益	-41	29	—	45
利益率	—	4.4%	—	1.6%

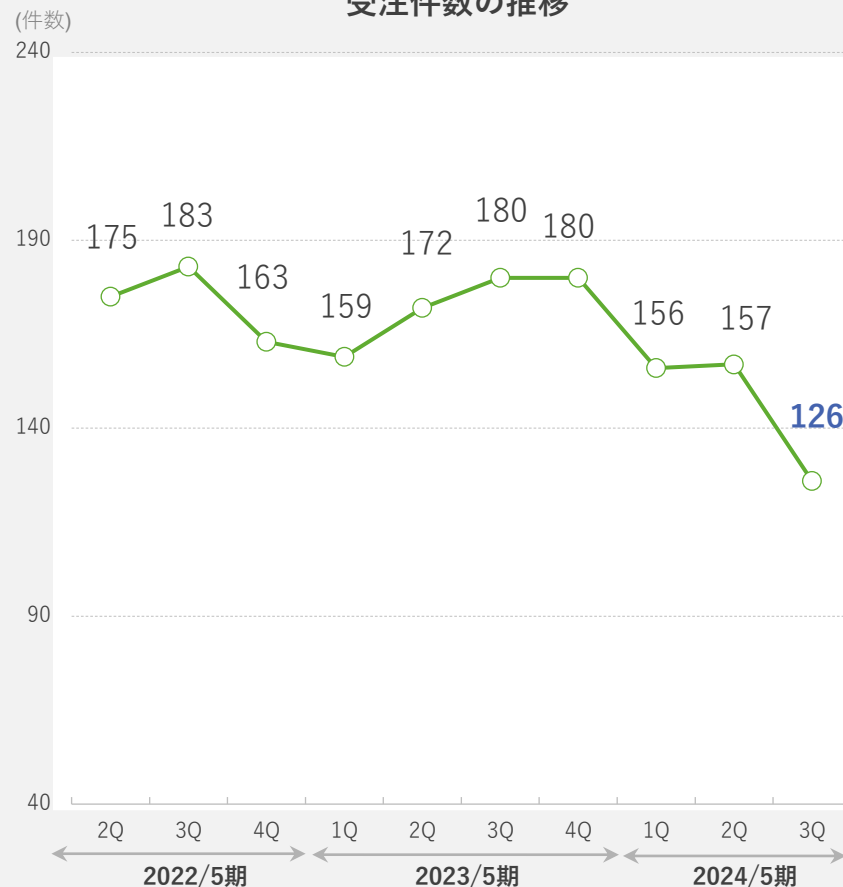
クラウドコマースプラットフォーム事業

新規受注金額は、好調であった前四半期からの反動もあり202百万円と減少。受注件数についても、案件の大型化が進んでおり減少傾向。2024年3月以降の受注見込みは増加しており、第4四半期は回復見込み。引き続き新規案件の獲得強化に努めていく。

新規受注金額の推移



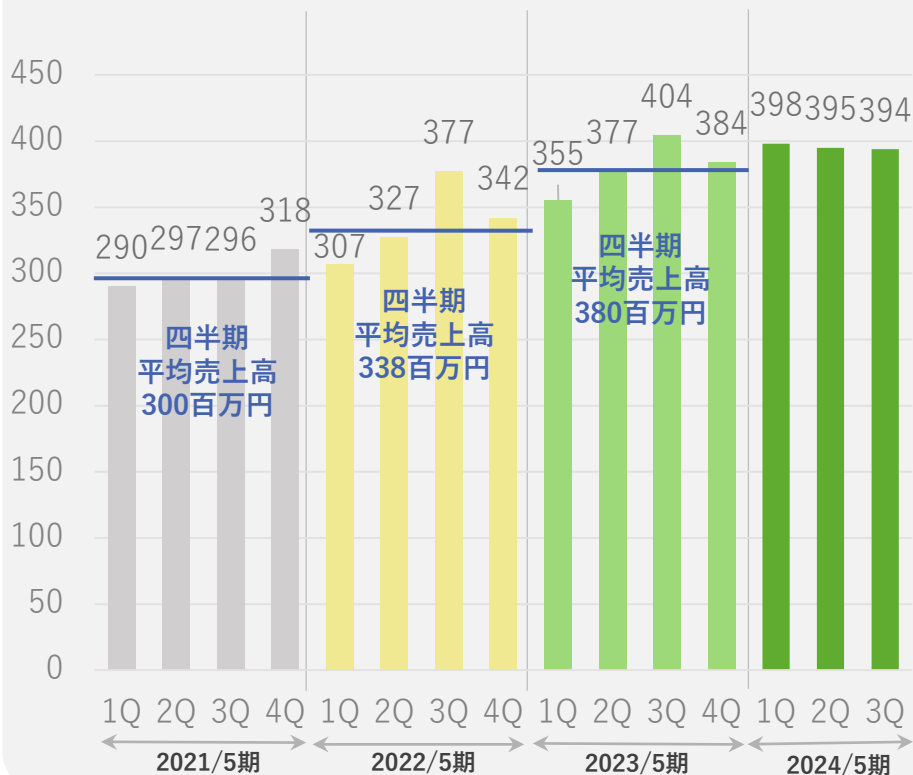
受注件数の推移



システム運用保守売上は、既存顧客のPV数が引き続き堅調に推移し当初の計画通りに進捗している。月額平均ARPUの推移も堅調で、規模の大きい開発案件のリリースもあり、さらなる伸長を見込む。

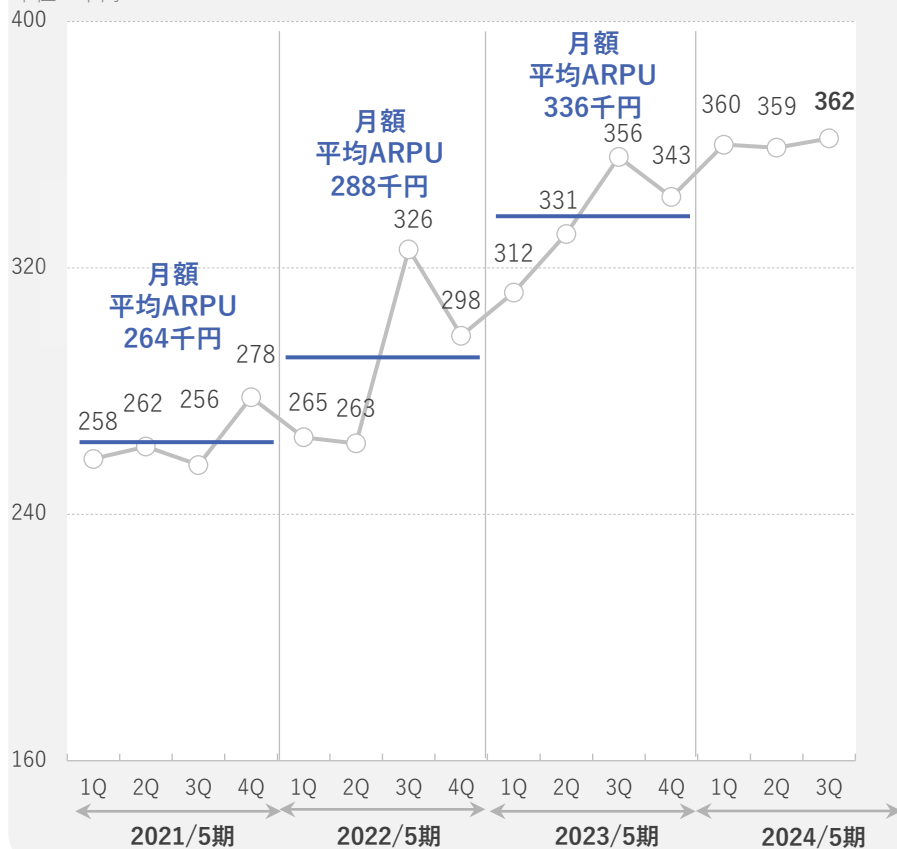
システム運用保守売上高の四半期推移

単位：百万円



ARPU※1の四半期推移

単位：千円

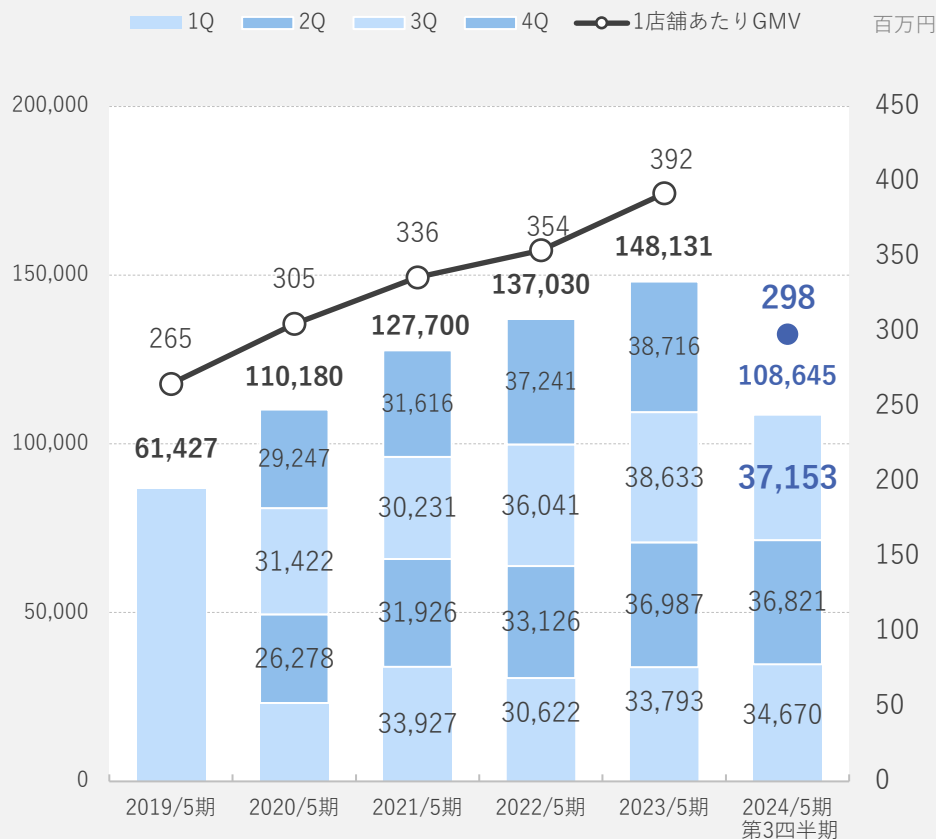


注釈(1)：月額のARPU = 四半期ARPU ÷ 3 (月数) にて算出

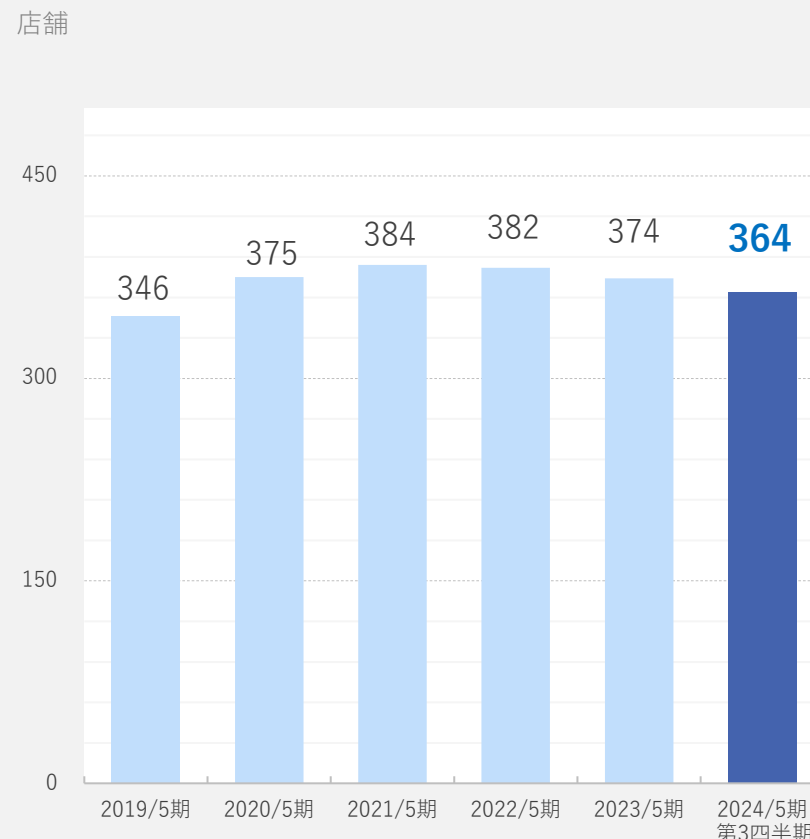
※ 四半期ARPU = 四半期システム運用保守売上高 ÷ 期中平均顧客数にて算出

GMVは第3四半期としては前年同四半期比と同等となり、第3四半期累計期間では微減で推移。大型案件の受注も増加してきており、既存顧客の販売支援と合わせて昨年対比で増加を目指す。顧客数は、小規模ECサイト縮退に伴う解約が継続しており減少となった。

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

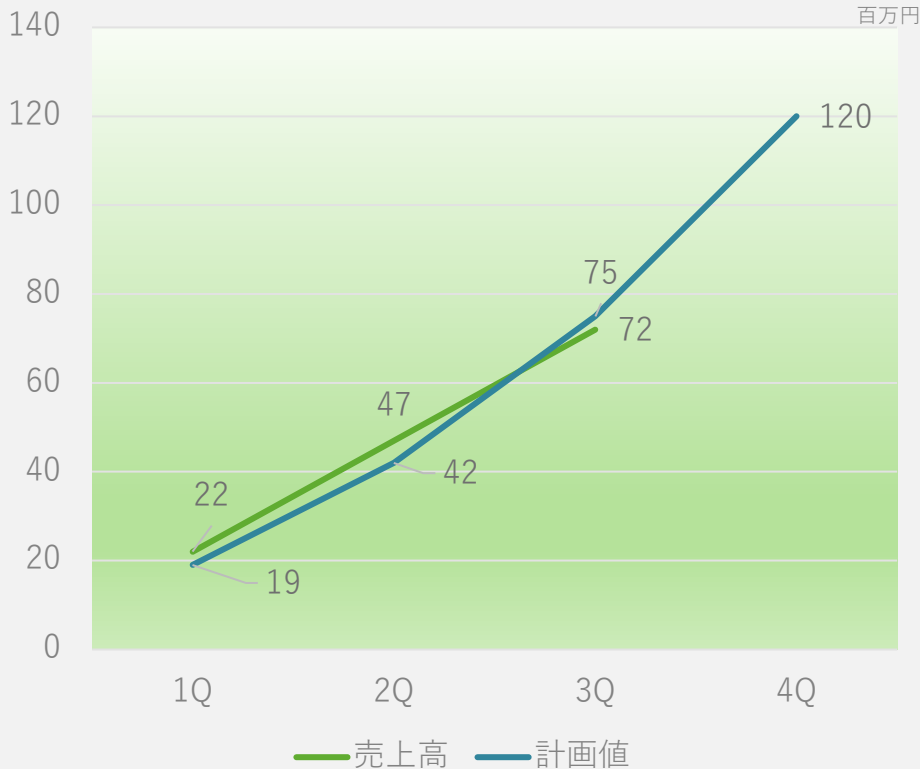


注釈(1) : GMVとは、Gross Merchandize Valueの略称

ECビジネス成長支援事業

ECビジネス成長支援サービスは、2023年1月に提供を開始した「ebisu growth(エビス グロース)」を中心とした、顧客であるEC事業者の事業ステージや事業領域に合わせて最適なECビジネス成長のソリューションを提案。当四半期売上は25百万円（計画比21.7%減）となり累計では計画に対し微減で推移。2024/5期は年間103百万円の売上高を計画。

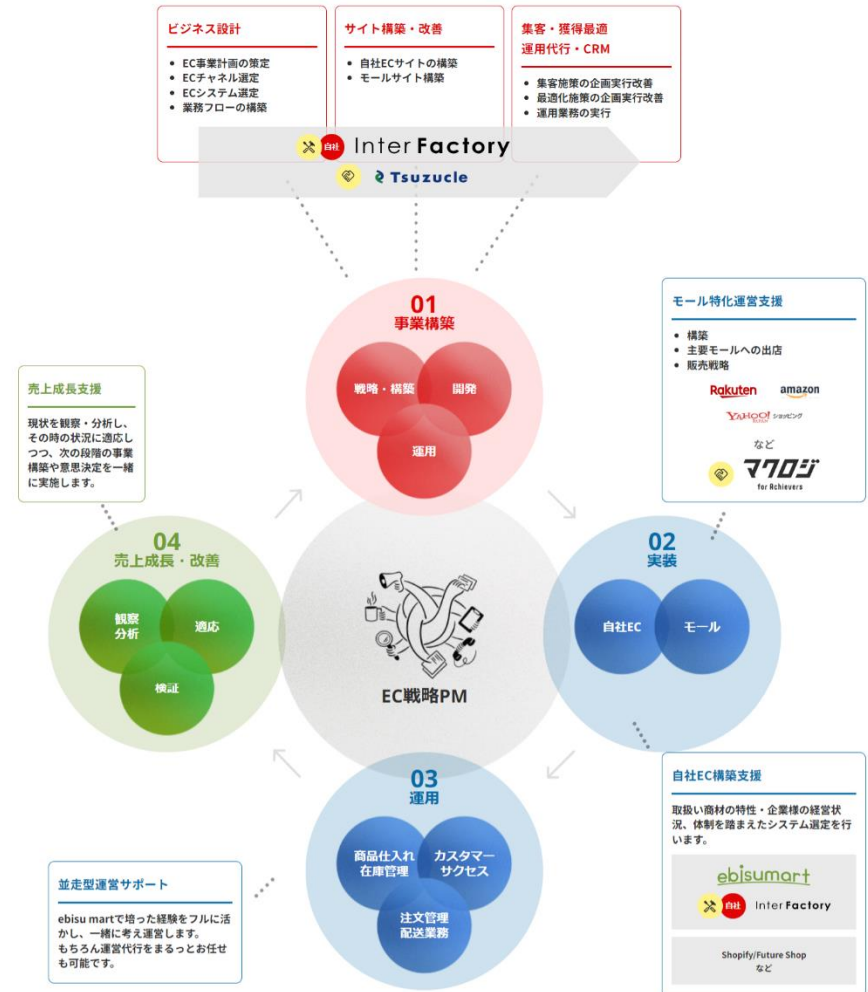
ECビジネス成長支援売上高の四半期推移



2024/5期

※2024/5期より新規事業としてセグメント別売上高を公表してまいります。

ebisu growthの関わり方



総資産は、案件の大型化により売掛金等が101百万円増加したことや現金及び預金が45百万円減少したこと等により35百万円の増加。負債合計は、短期借入金が150百万円増加したこと等により、169百万円増加。自己資本比率は四半期純損失を82百万円計上したことや自己株式が46百万円増加したことにより前期末65.4%から56.6%に減少。

単位：百万円

	2023/5期末	2024/5期	
		第3四半期末	前期末差
流動資産	878	954	+76
現金及び預金	301	256	▲45
受取手形、売掛金及び契約資産	455	556	+101
固定資産	826	785	▲41
有形固定資産	26	20	▲6
無形固定資産（ソフトウェア）	719	690	▲29
総資産	1,704	1,739	+35
負債	585	754	+169
流動負債	571	740	+169
有利子負債	250	400	+150
固定負債	14	14	±0
有利子負債	0	0	±0
純資産	1,118	985	▲133
負債純資産合計	1,704	1739	+35

2024/5期業績予想

Inter Factory

クラウドコマースプラットフォーム事業においては営業体制の刷新とマーケティング施策の強化を実施し、システム運用保守売上は計画通りに推移しているものの、システム受託開発の新規受注が計画を下回っており、また一部案件での利益率が計画を下回って推移。受注状況は回復傾向にあるものの、当初計画値までの売上回復には至らない見込みであり、以下の業績予想へと変更。

単位：百万円

	当初予想	修正後予想	当初予想差	当初予想比
売上高	2,883	2,625	▲258	▲8.9%
クラウドコマースプラットフォーム事業	2,763	2,521	▲242	▲8.8%
システム受託開発	1,167	917	▲250	▲21.4%
システム運用保守	1,541	1,575	+34	+2.2%
その他	55	29	▲26	▲47.3%
ECビジネス成長支援事業	119	103	▲16	▲13.4%
売上総利益	1,091	971	▲120	▲11.0%
利益率	37.9%	36.9%	▲1.0pt	-
営業利益	69	2	▲67	▲96.8%
利益率	2.4%	0.1%	▲2.3pt	-
経常利益	66	▲2	▲68	-
利益率	2.3%	-	-	-
当期純利益	45	▲6	▲51	-
利益率	1.6%	-	-	-
1株当たりの当期純利益	11.09円	▲1.46円	▲12.55円	-

補足資料

SaaS型カスタマイズ型市場において、5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
5年連続シェアNo.1
富士キメラ総研 ソフトウェアビジネス新市場2019-2023年版(数量ベース2018年度-2022年度)

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1,018個

安心性

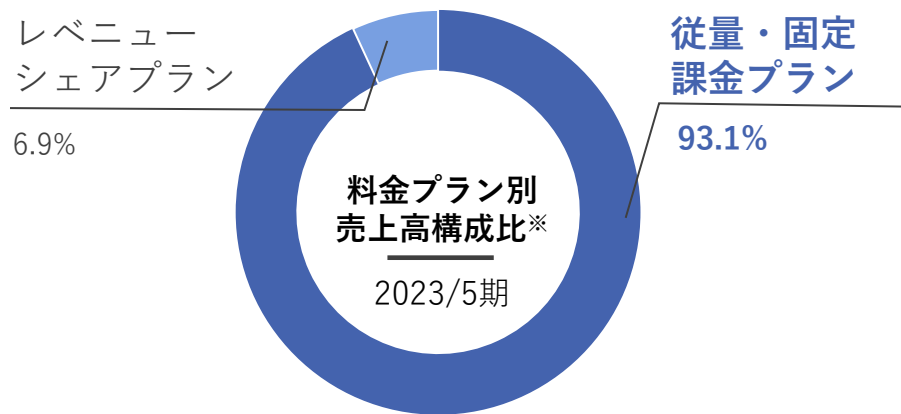
- ・年間稼働率99.95%
- ・セキュリティ基準の継続的な更新
- ・WAFオプションなどによる強固なセキュリティ

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。

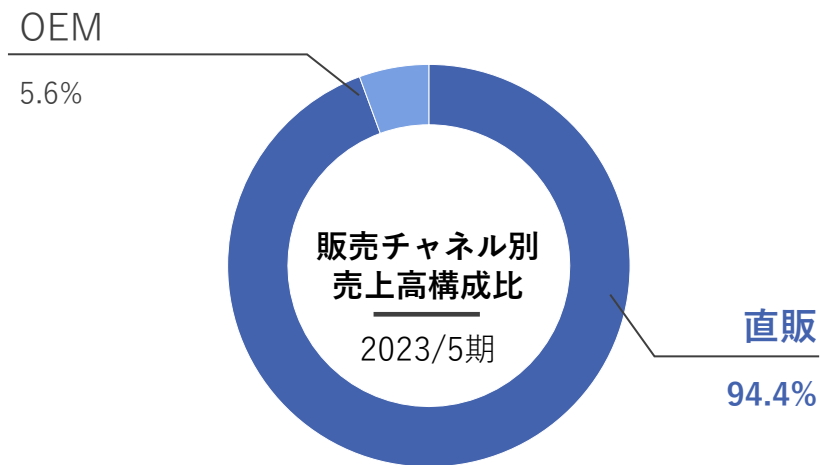
売上高区分

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：20.0万円～ 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750サイト以上の導入実績
5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 2019-2023年版（数量ベース2018年度-2022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

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

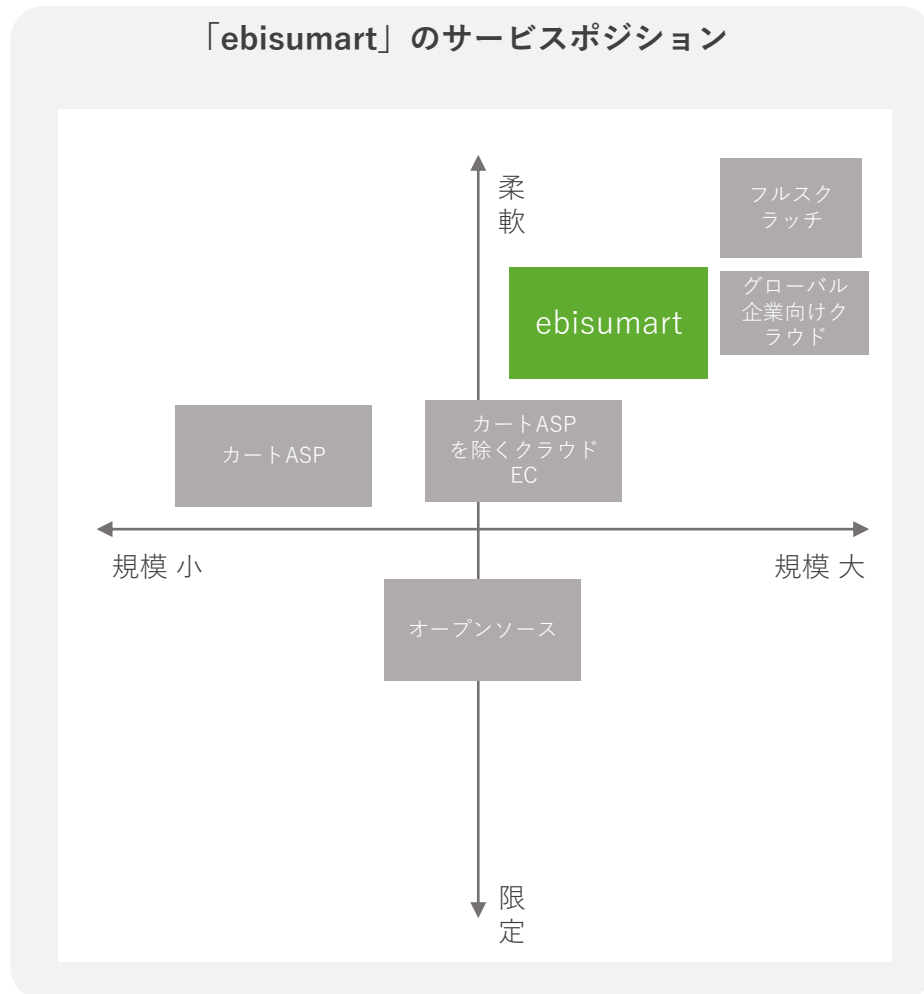
- アクル チャージバック保証サービス
- O-PLUX (オーブラックス)
- ASUKA

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	←→		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			←→	

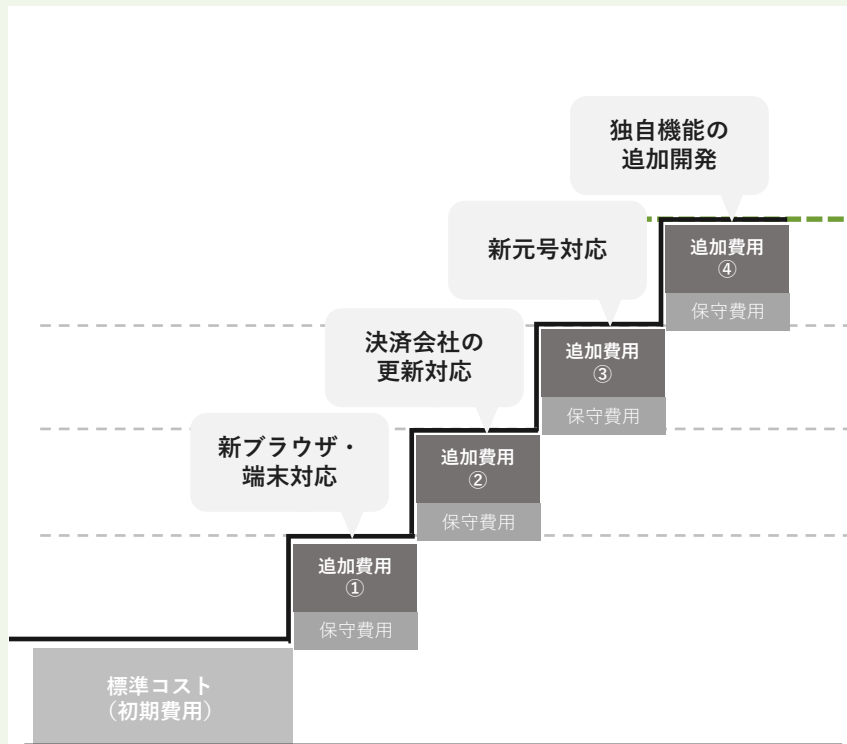
「ebisumart」のサービスポジション



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

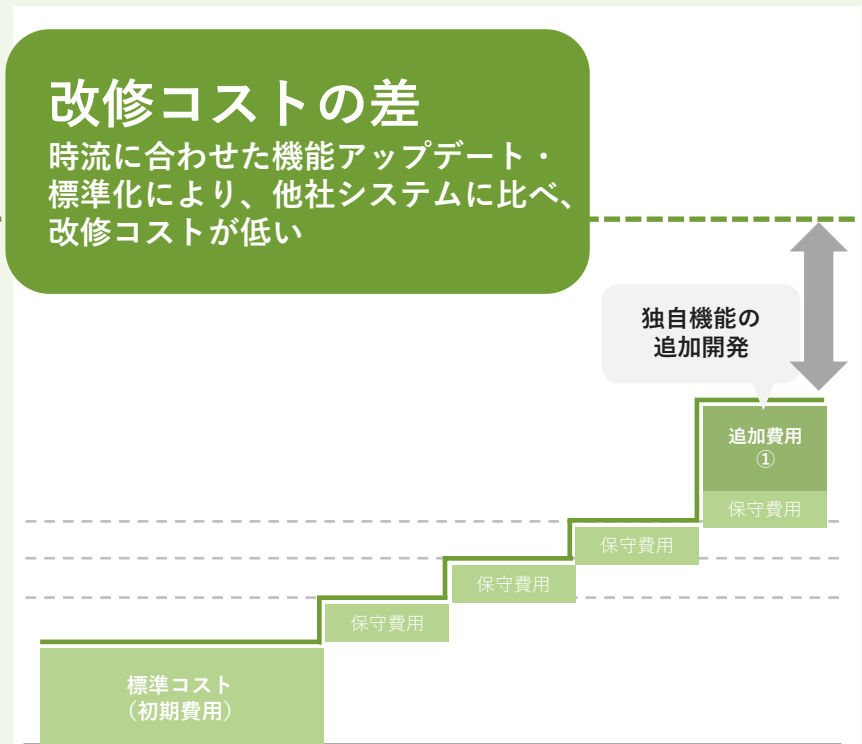


大規模EC事業者向けクラウドECのコスト推移

ebisumart

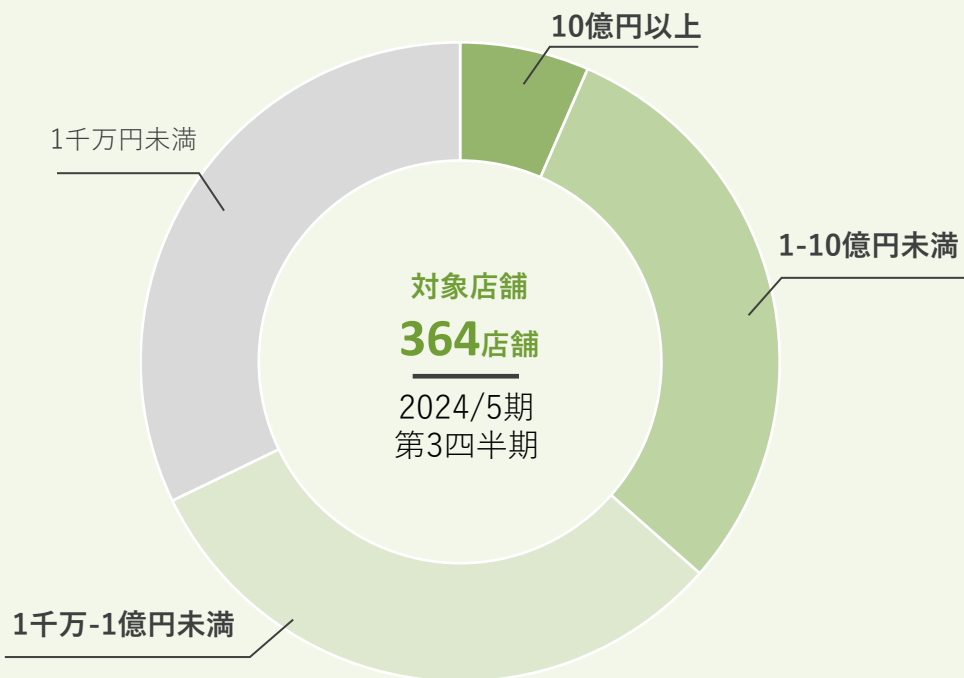
改修コストの差

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



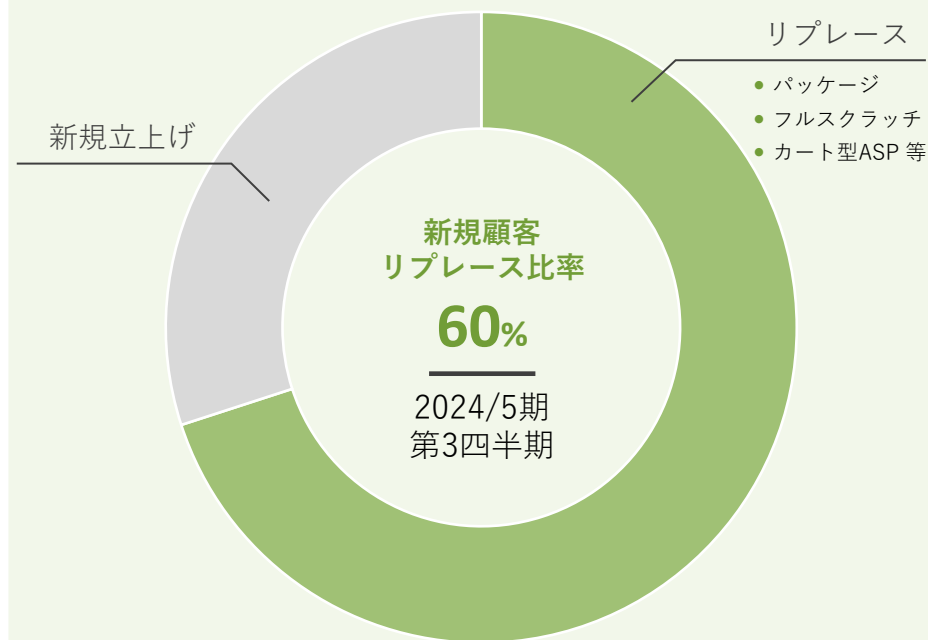
当社の顧客基盤は、既にEC運営基盤を有する事業者で過半数を占める。
 また、新規顧客のリプレース割合が高く、さらなるEC売上の拡大を志向する事業者を選好される。

「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

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」

EC戦略PM支援サービス

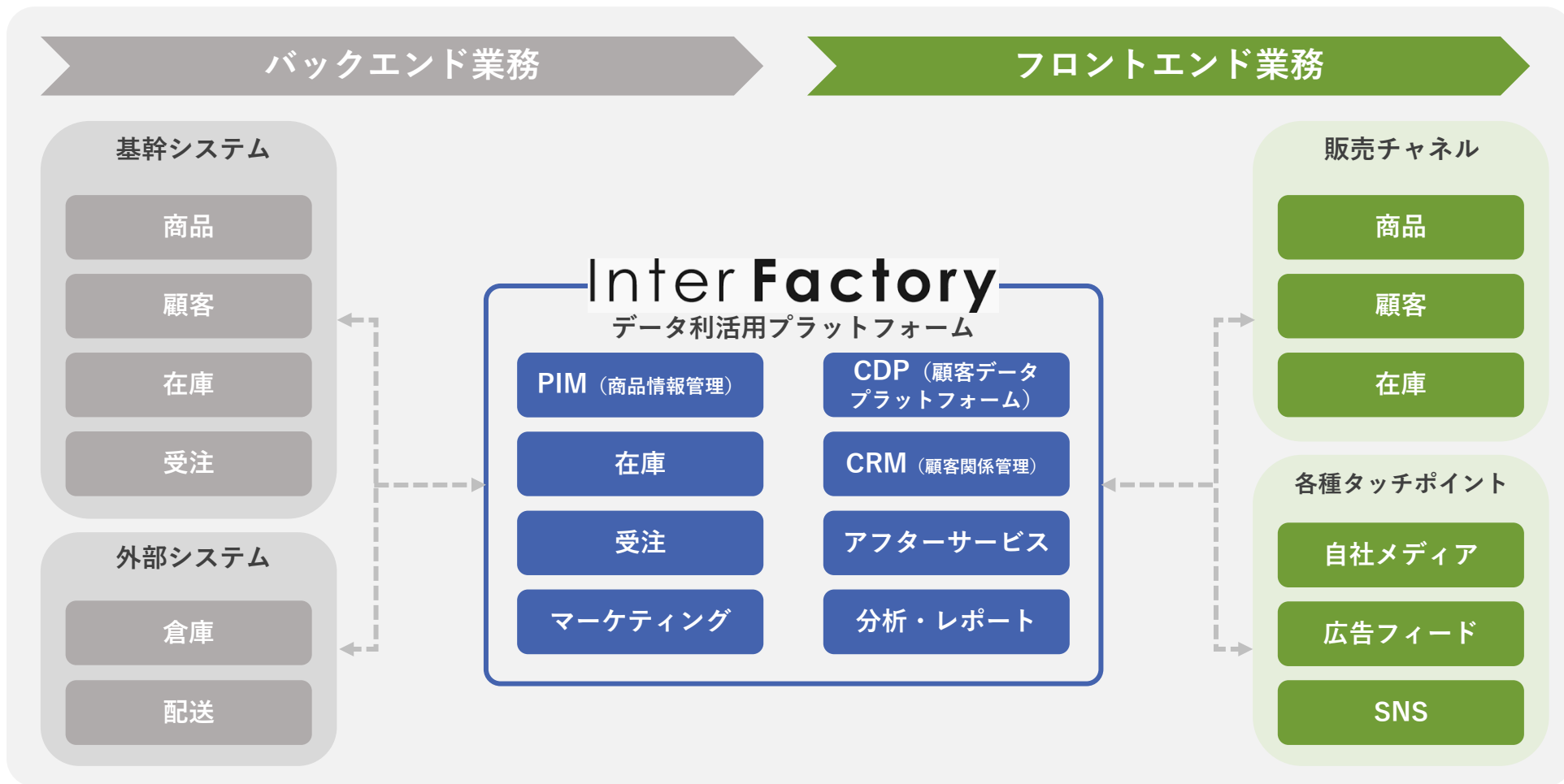
お客様のEC事業責任者の代わりに
戦略→構築→運用のPDCAを回し
事業の継続的な成長を支援

ECモール特化型運営支援サービス

取り扱い商材の特性・企業様の経営状況、体制を
十分に踏まえた上で経営戦略的にアプローチし
短期・中期・長期でしっかりと成果につながる
EC運営のサポート

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・活用し、
 コマース業務の効率化を図る **データ利活用プラットフォーム** を新規開発し、サービス提供をする予定。

※2024年5月期より順次サービス提供開始を予定。



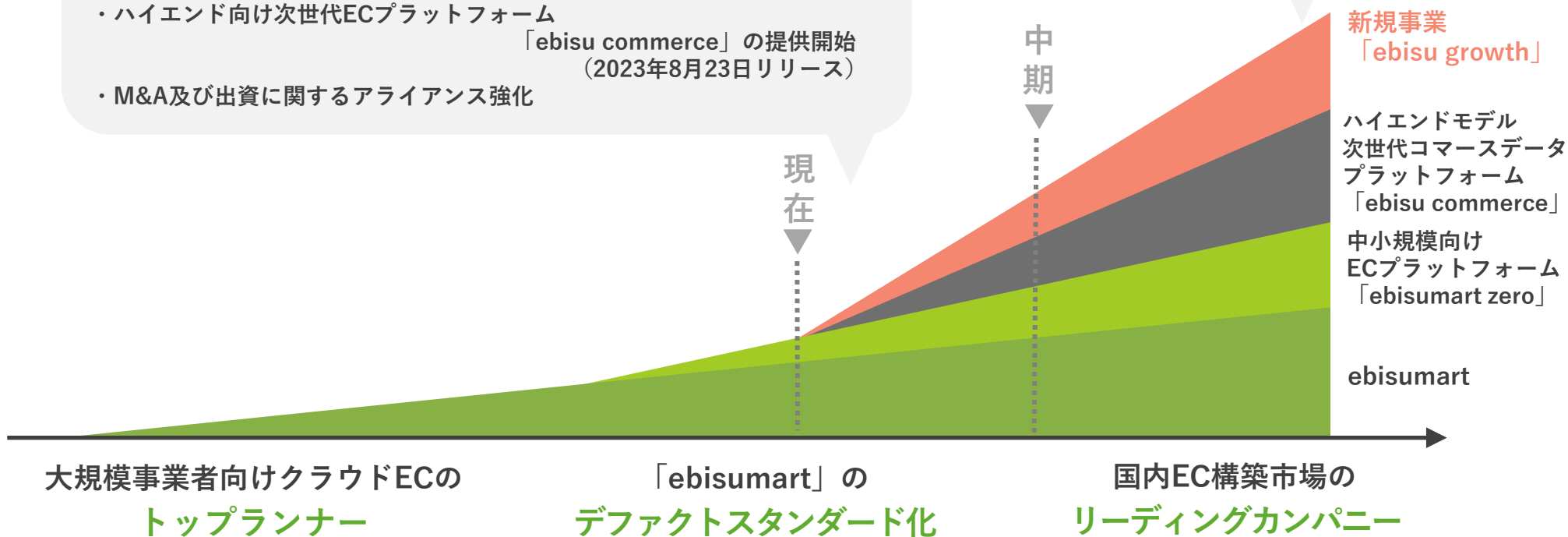
スモールスタート向け「ebisumart zero」ならびにハイエンドモデル「ebisu commerce」の提供開始により、全方位のEC事業者様に合うECプラットフォームを展開する。また、EC事業者様のECビジネスを戦略から運用まで一気通貫で担う「ebisu growth」など、新規事業を「M&A」や「出資」をからめて継続して創出をしていく。

2022-2023

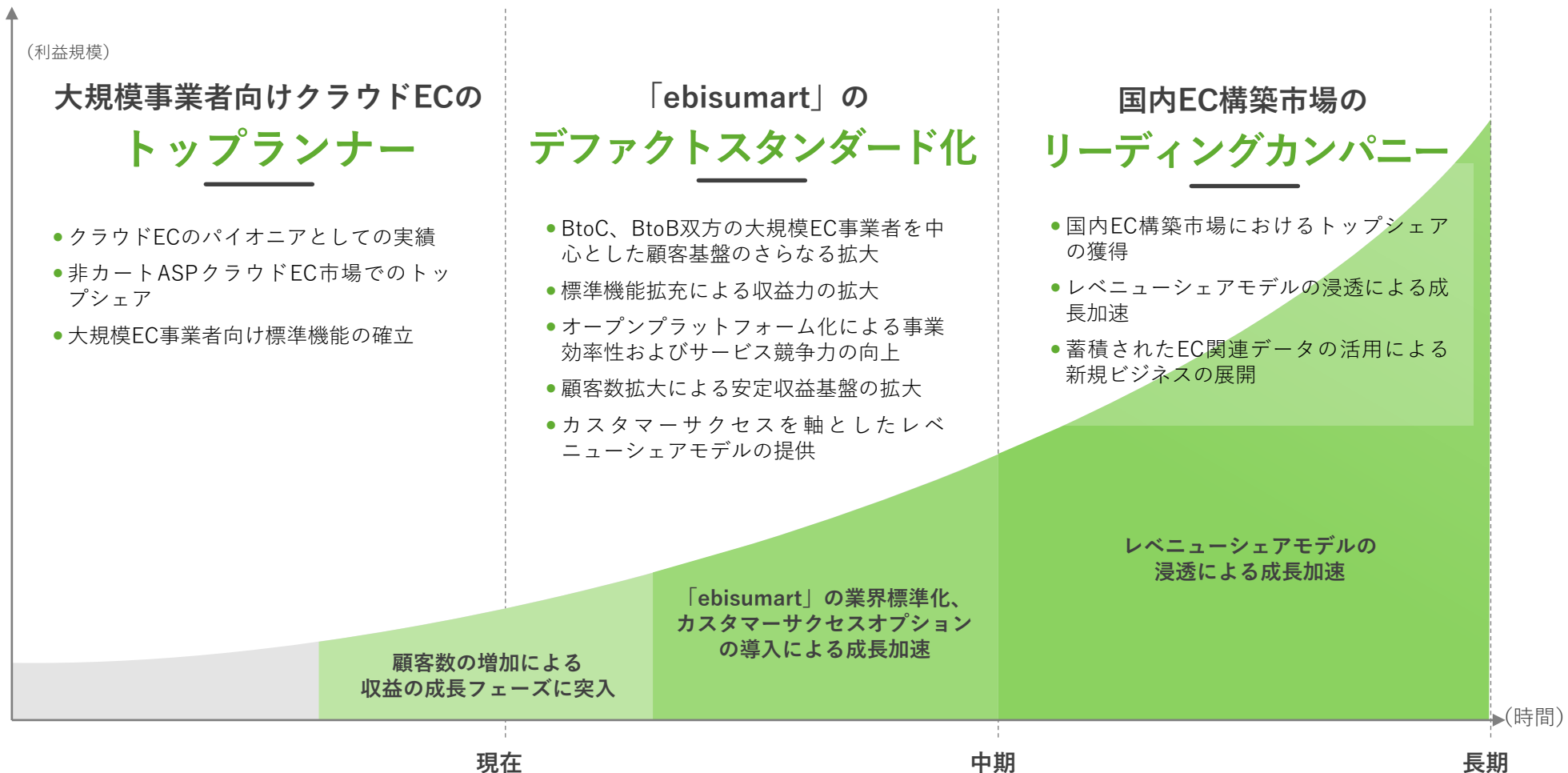
- ・ EC事業者様向けにECビジネスの戦略から運用まで支援する「ebisu growth」の提供開始
- ・ データ統合プラットフォーム（新規事業）の開発強化
- ・ ハイエンド向け次世代ECプラットフォーム「ebisu commerce」の提供開始（2023年8月23日リリース）
- ・ M&A及び出資に関するアライアンス強化


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**