

Inter **Factory**

事業計画及び成長可能性に 関する説明資料

株式会社インターファクトリー

証券コード：4057

2023年8月

1	会社概要	3
2	サービス概要	9
3	市場の状況	15
4	自社分析	19
5	事業計画	23
6	成長戦略	31

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貫通貫にて支援する、ECコンサルサービス「ebisu growth」サービスの提供。

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 (2023/5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 (2023/5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。

2023年5月期 業績

通期実績

売上高 **24.8** 億円 2022/5期対比
成長率：8.9%

営業利益 **0.53** 億円 2022/5期：0.36億円

事業KPI

新規受注金額 **9.10** 億円 2022/5期：9.99億円

システム運用保守
ARPU※1 **343** 千円 2022/5期：298千円

GMV **1,481** 億円 2022/5期対比
成長率：8.1%

注釈(1)：2023/5期より、店舗数の増減に伴う実績に及ぼす影響が軽微であるため、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。

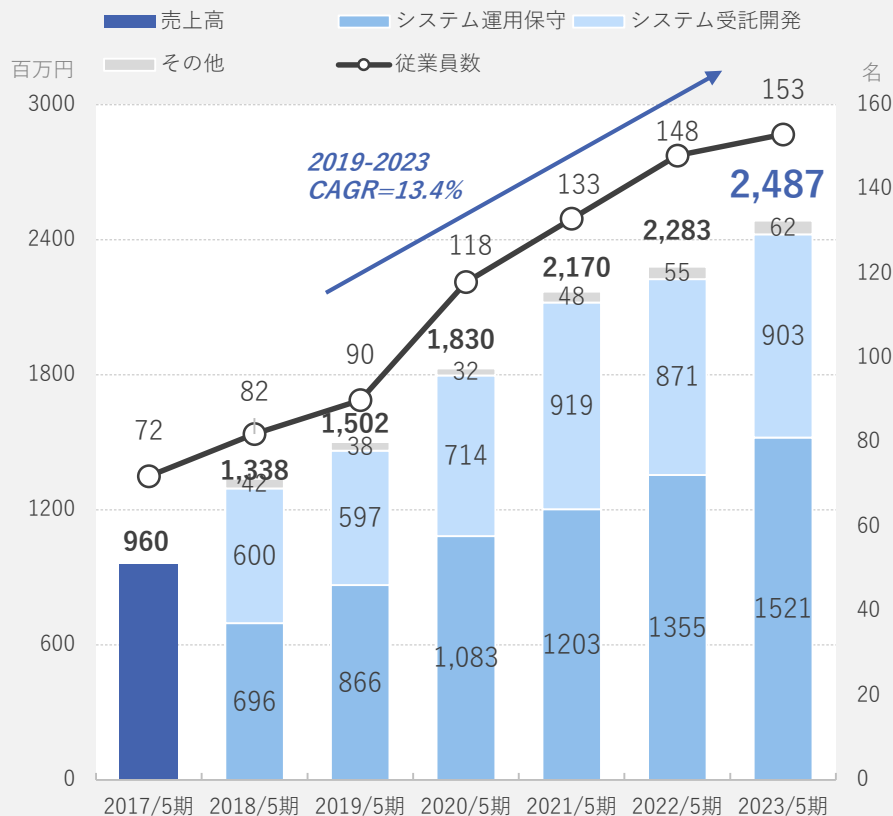
会社概要-業績ハイライト(2017/5期-2023/5期)

直近5期間の売上高成長率は年平均で**13.4%** 従業員数については同期間において**63人増加(70.0%増)**。

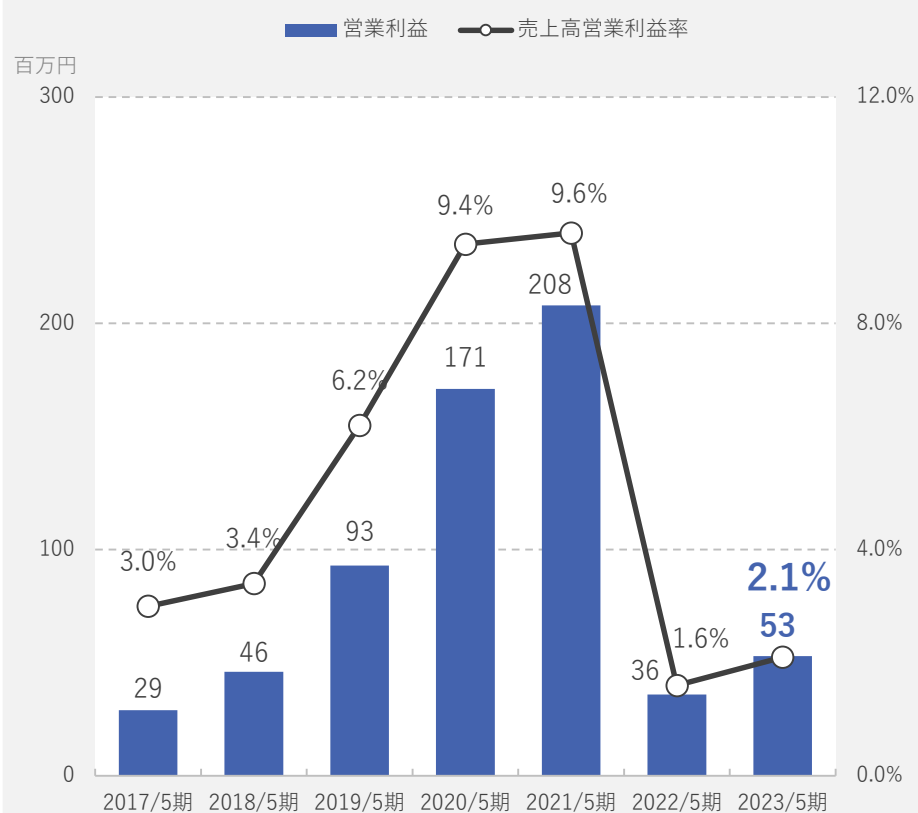
新卒を中心にエンジニアの採用を継続して強化しており従業員数の増加、ARPUの成長に合わせて売上高も伸長。

売上高営業利益率に関しては、2022/5期におけるシステム移行費用の売上原価の増加は解消されたが、継続して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)を増強しており微増。

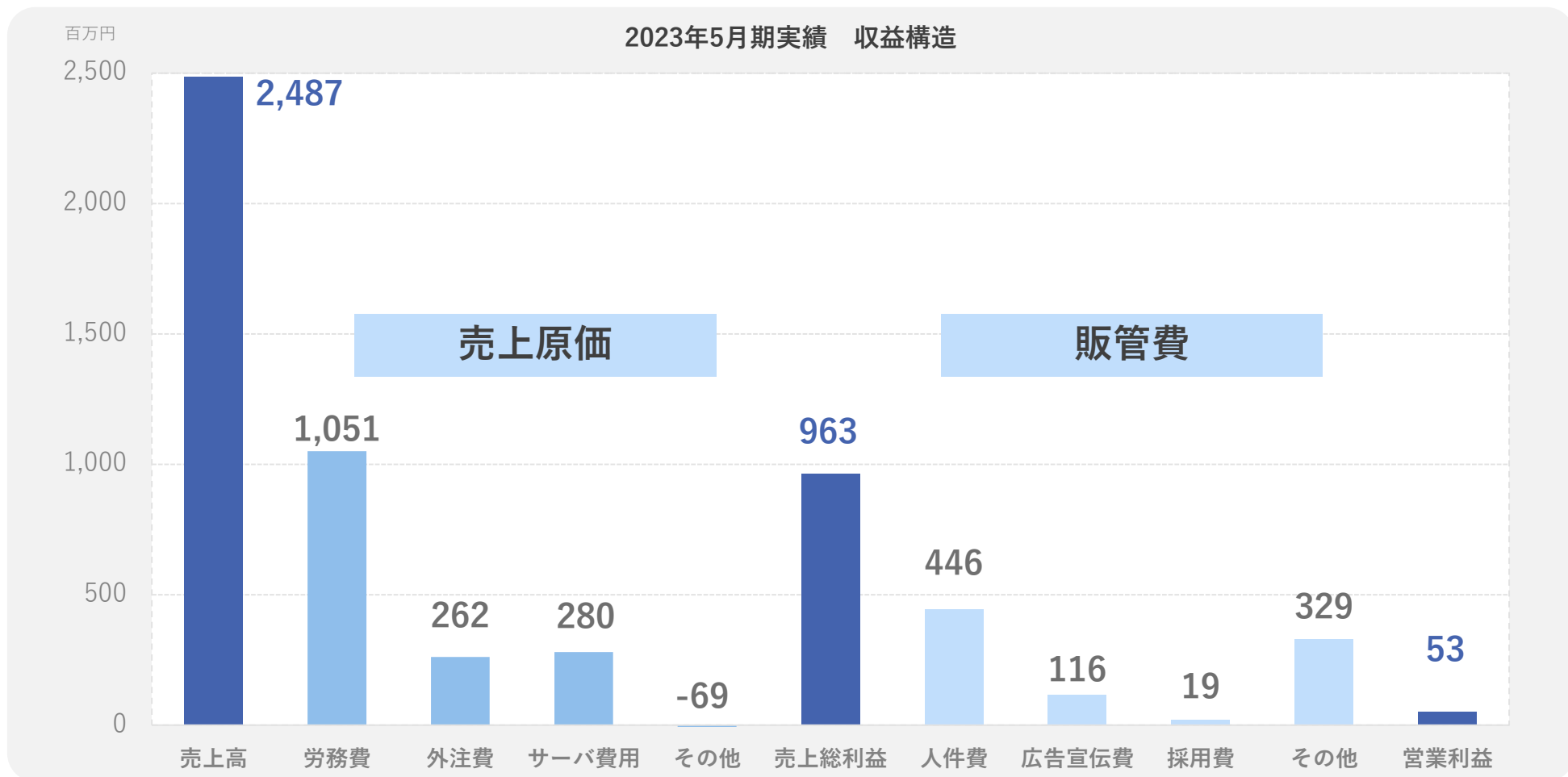
売上高・従業員数の推移



営業利益・売上高営業利益率の推移



売上原価のうち労務費が約4割を占める。サーバ費用については2022年5月期において新システムへの移行完了もあり（前期-44百万円）減少。販管費においてはブランディング強化ならびに販促強化のため、2023年5月期において広告宣伝費（前期+47百万円）の増強を図った。



サービス概要

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

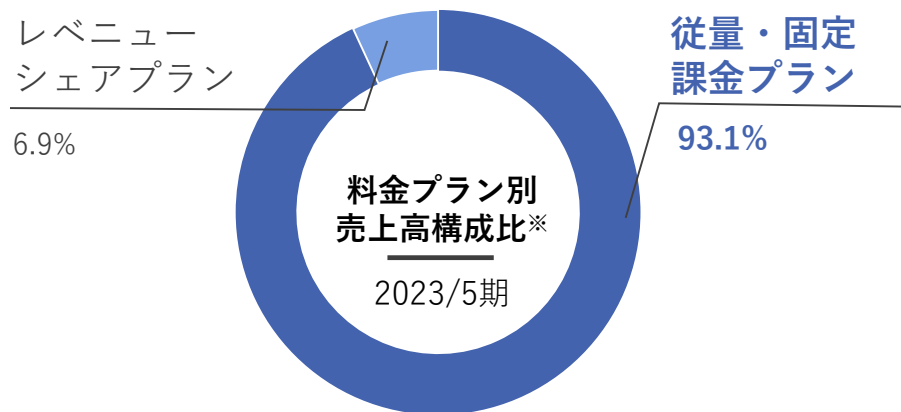
- ・ 年間稼働率99.95%
- ・ セキュリティ基準の継続的な更新
- ・ WAFオプションなどによる強固なセキュリティ

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。

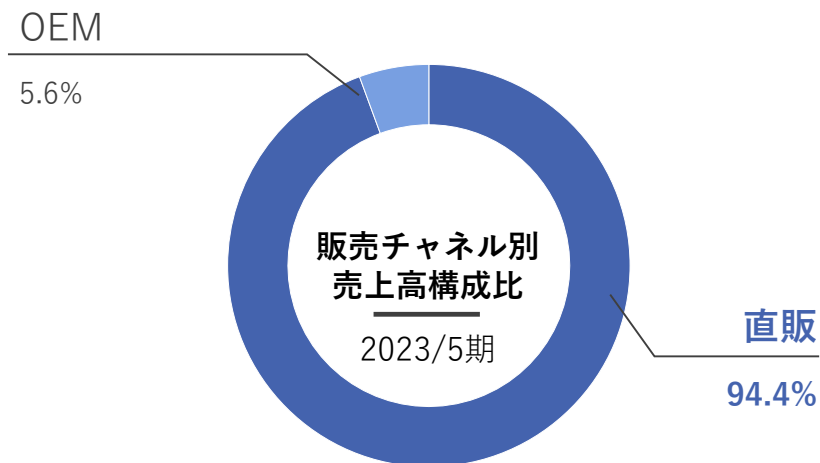
売上高区分

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） ※2023年5月末時点の導入事例



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-「ebisumart」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

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

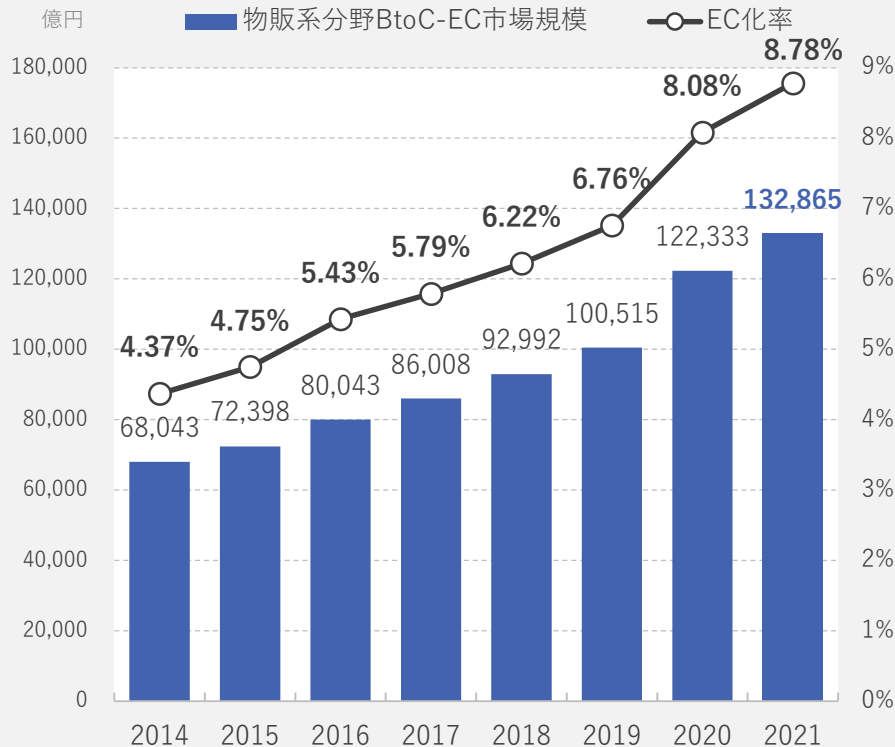
ebisumart ebisumart
zero

ebisumart/
ebisumart zero向け

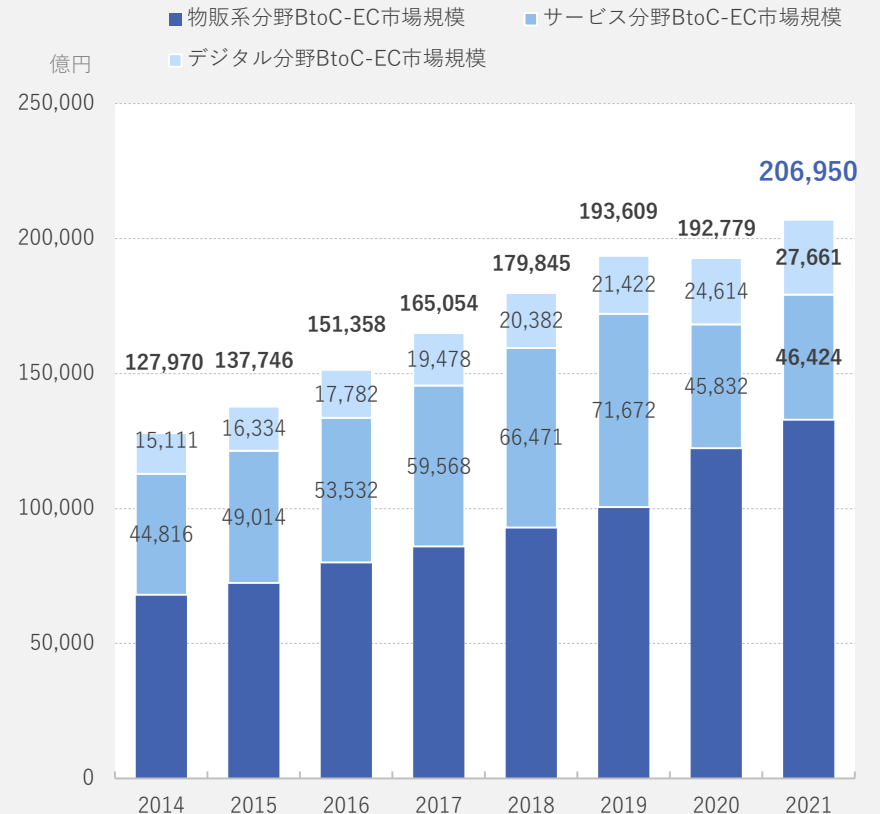
市場の状況

2021年の国内BtoC-EC市場は、コロナ禍の影響が強まる前の2019年の市場規模を超え20兆円に到達。サービス分野（旅行や飲食）のEC市場が引き続きコロナ禍前までには戻ってきてはいないが上昇傾向。一方で巣ごもり消費の影響が緩和されてきている状況においても、物販系分野のEC市場は継続して大幅に拡大しており、物販系分野におけるEC化への動き共に今後も成長していくと見込む。

物販系分野BtoC-EC市場規模及びEC化率の経年推移



BtoC-EC市場規模の経年推移



国内エンタープライズ向けEC市場は、日本特有の商習慣等を背景に海外EC構築ベンダーや大手SIerが参入しづらい特殊な市場を形成。同市場でのECサイト構築には、顧客の期待値を満たす高い技術力や知見、きめ細かい対応を必要とする。

海外大手EC構築ベンダー参入し難い

国内エンター
プライズ向け
EC市場のハードル

国内大手SIerは参入意欲が低い

言語

- 低いバイリンガル比率
- 英語圏・中国圏に比した相対的なマーケット規模の小ささ

決済方法

- 根強いキャッシュ文化による幅広い決済方法対応の必要性
- 各ECベンダー経理部門との連携

商習慣

- クーポン・ポイント制等の独自、かつ、目まぐるしく変遷するマーケティング施策
- 建値制・リベート制などの複雑な流通慣行
- 全般に、返品対応等も含め、消費者の期待値・要求水準が高い

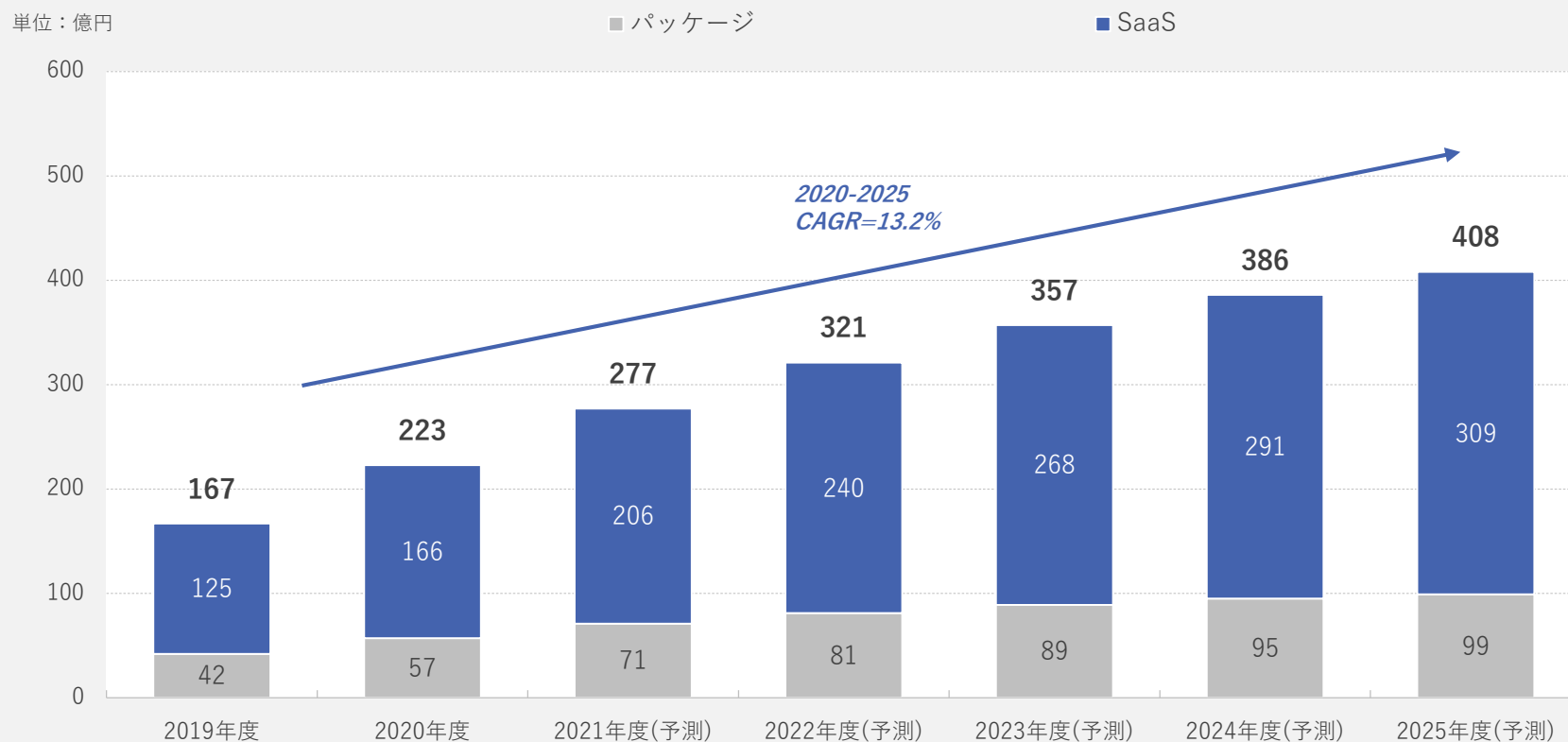
物流

- 定期便や期日指定便等の幅広い対応
- 在庫管理等、バックヤード業務との連携

特殊な国内市場に対し、当社は**カスタマイズ**や**機能連携**により対応

弊社では、ECサイト構築市場は課題であったセキュリティ対応の進展等が認知され、柔軟性・拡張性に富むクラウド（SaaS型）サービスが市場の成長ドライバーになっていると見ている。

ECサイト構築市場規模の推移と予測（提供形態別）



出所：ITR 「ITR Market View：ECサイト構築／CMS／SMS送信サービス／CLM／電子契約サービス市場2021」 ※2021年度以降は予測値

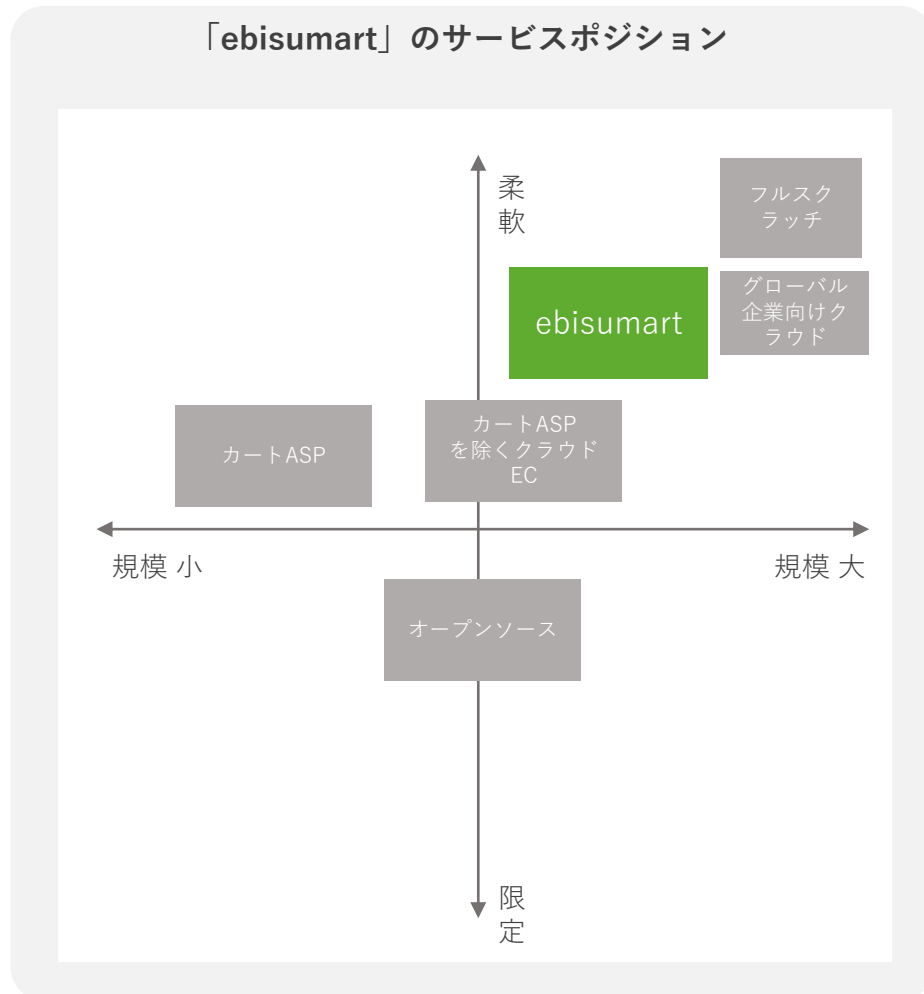
自社分析

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			←→	

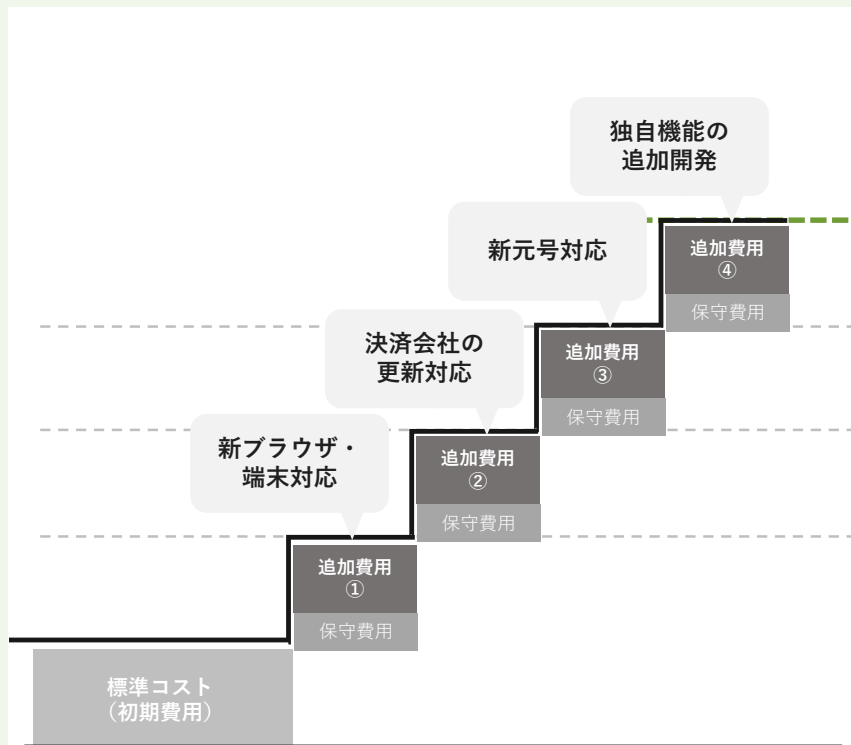
「ebisumart」のサービスポジション



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

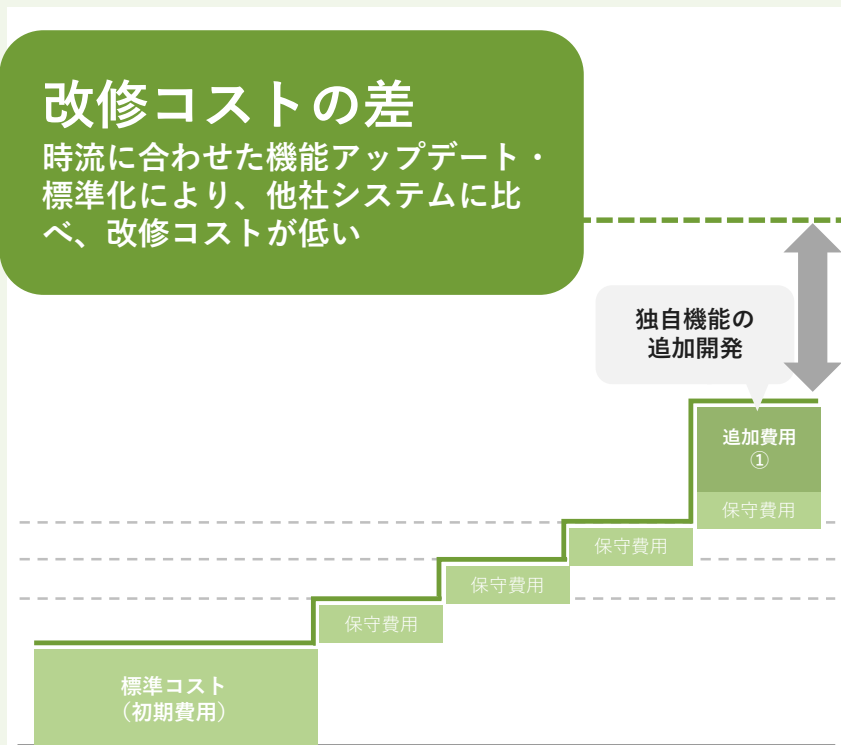


大規模EC事業者向けクラウドECのコスト推移

ebisumart

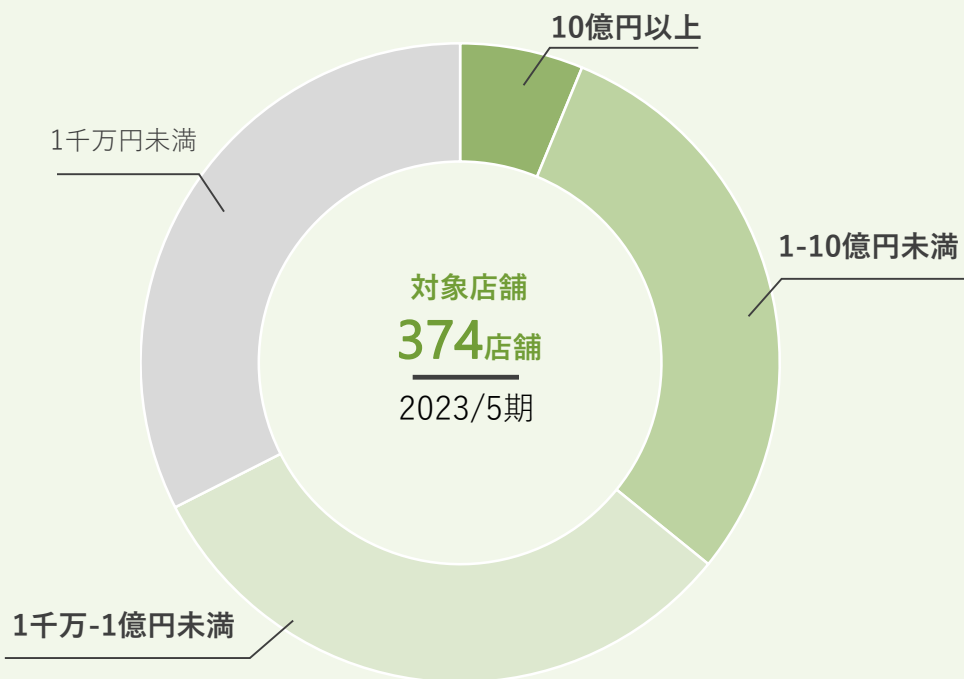
改修コストの差

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



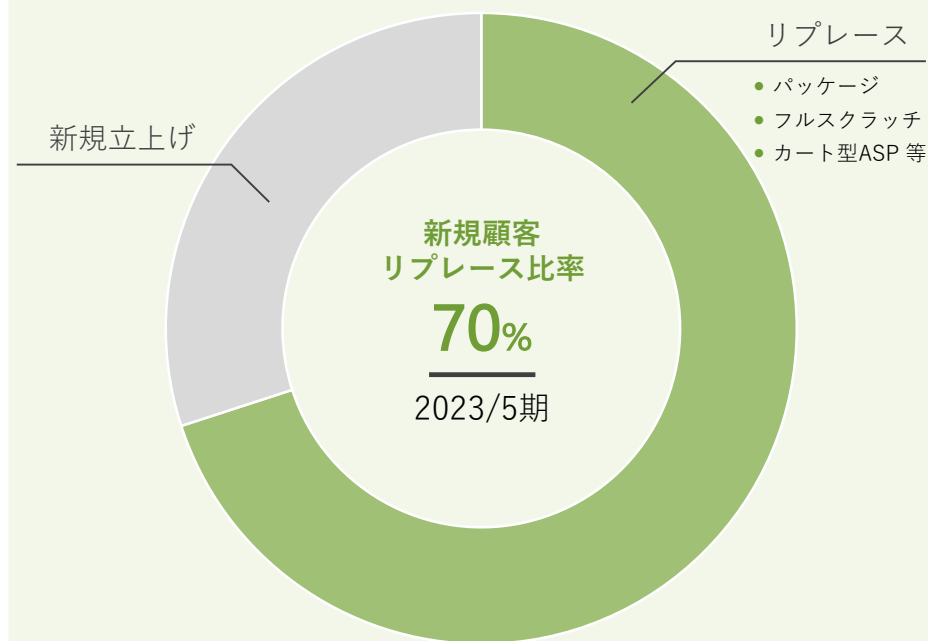
当社の顧客基盤は、既にEC運営基盤を有する事業者で過半数を占める。
また、新規顧客のリプレース割合が高く、さらなるEC売上の拡大を志向する事業者には選好される。

「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

事業計画

テーマ：「売上高成長率 年20%を目指し、新規事業の確立と組織成長を促進」

売上高の成長を重視し、事業の土台を確立させ安定した収益基盤の構築を図る。

経営目標

2026年5月期度

売上高 40.6億円 (2023年5月期度：24.8億円)

2026年5月期度

営業利益 3.08億円 (2023年5月期度：0.53億円)

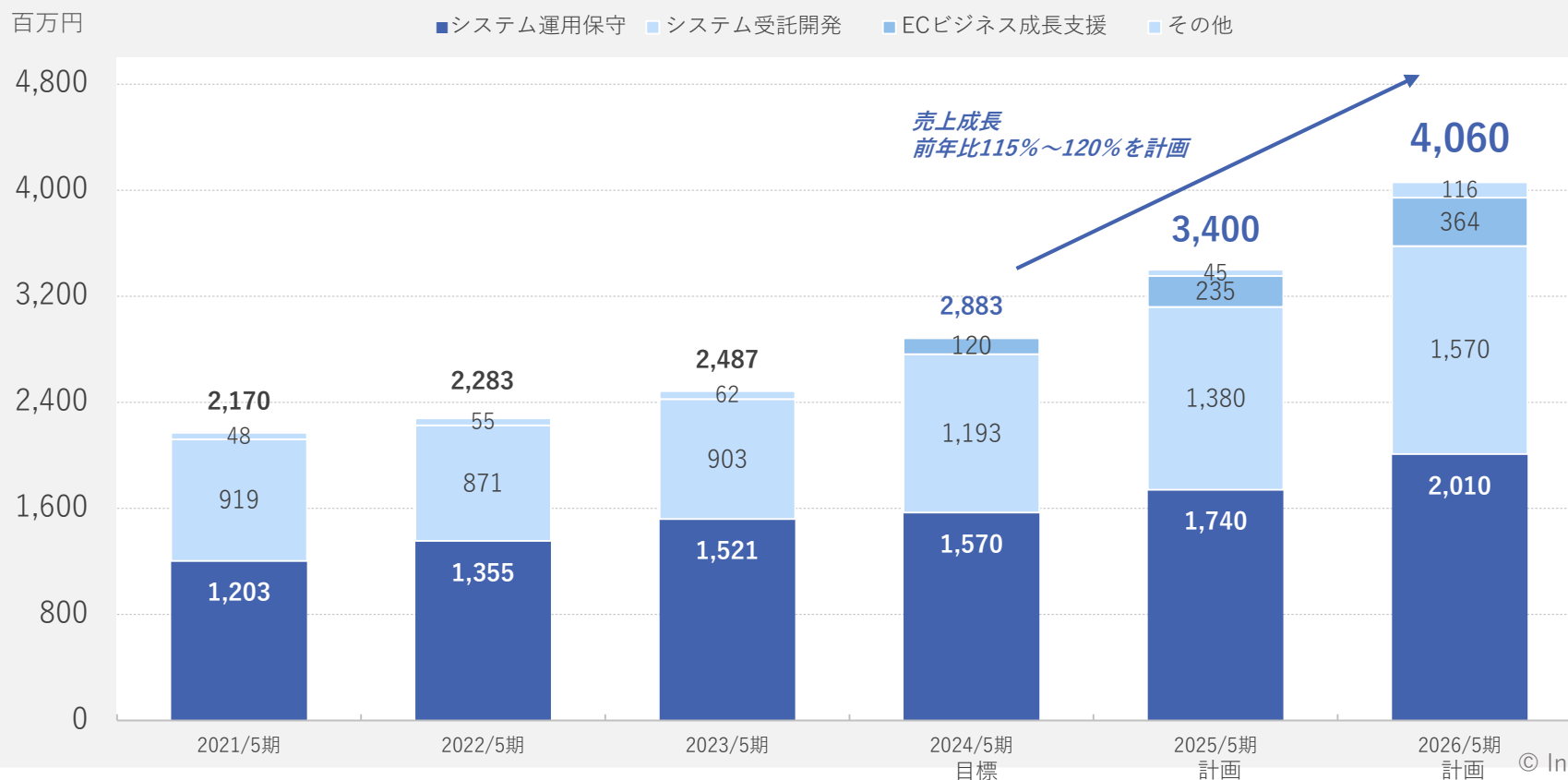
売上高は2025年5月期に34.0億円、2026年5月期に40.6億円を目標とする。

売上高において、中期的に年平均15%~20%成長を目指し更なる売上高を構築するため、コマースに関連する様々なデータを利用した新規サービスの提供やハイエンド向けサービスを強化していく。

■前期開示の売上高計画（2023年5月期-2025年5月期）との差異について

- ・新規セグメントの追加：**ECビジネス成長支援**（2024/5期より「その他」から独立して新規セグメント追加）
- ・2023/5期 前期開示**目標2,843百万円**：コロナ禍におけるEC特需の落ち着きもあり、一時的なリード数の減少により新規受注金額が目標を下回った。
- ・2024/5期 **計画3,550百万円** 2025/5期 **計画4,440百万円**：2023/5期のシステム受託開発の実績及びコロナ明けEC市場における競合との獲得競争激化を鑑み、計画値を変更しております。（主要変更箇所：システム受託開発 2024/5期 **計画1,500百万円** 2025/5期 **計画1,800百万円**）

売上高計画



事業計画：営業利益計画

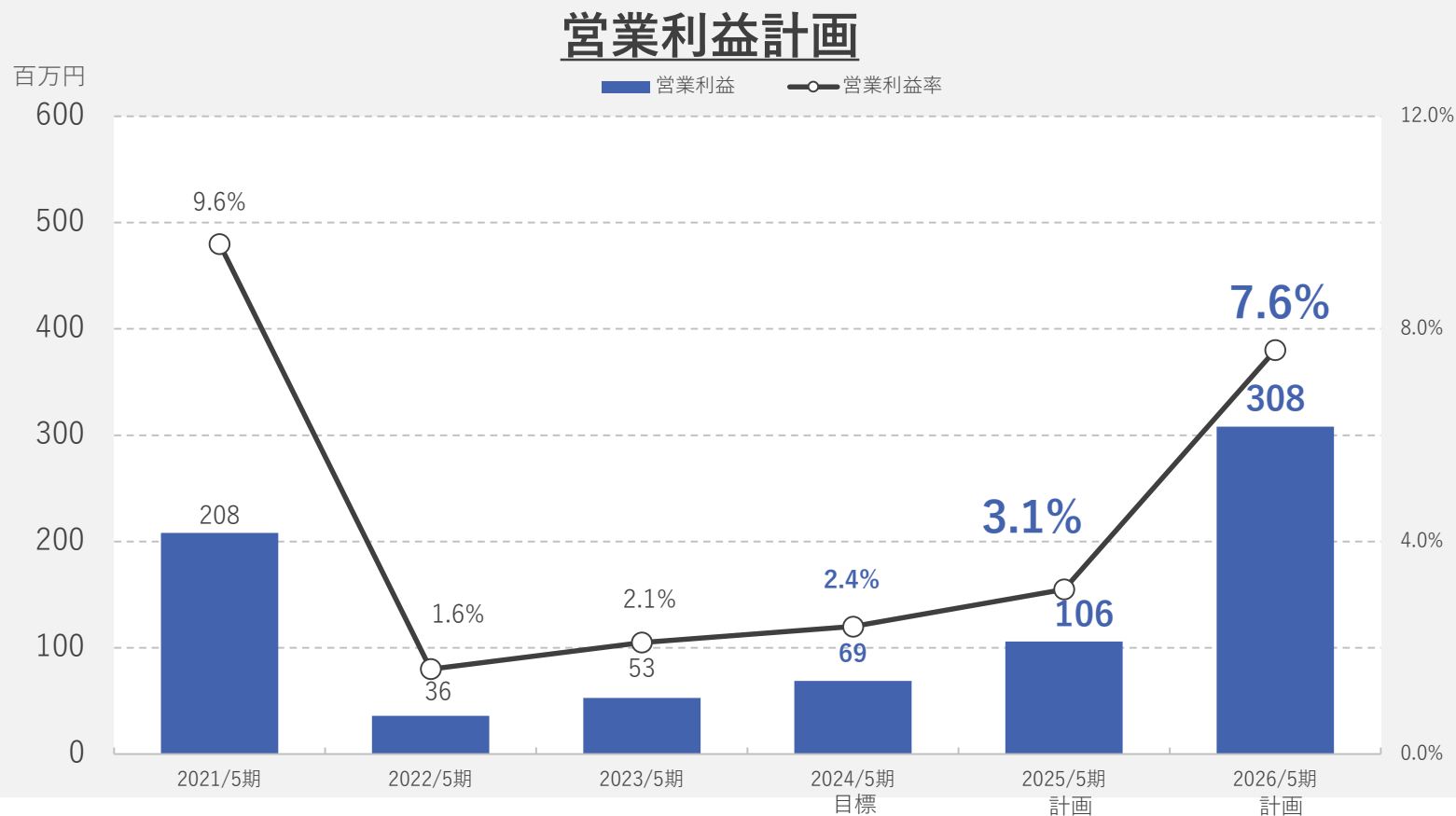
営業利益は2025年5月期に1.06億円、2026年5月期に3.08億円を目標とする。

売上高の成長と新規事業の確立を優先するため、2025年5月期は3.1%、2026年5月期は7.6%を計画

■前期開示の営業利益計画（2023年5月期-2025年5月期）との差異について

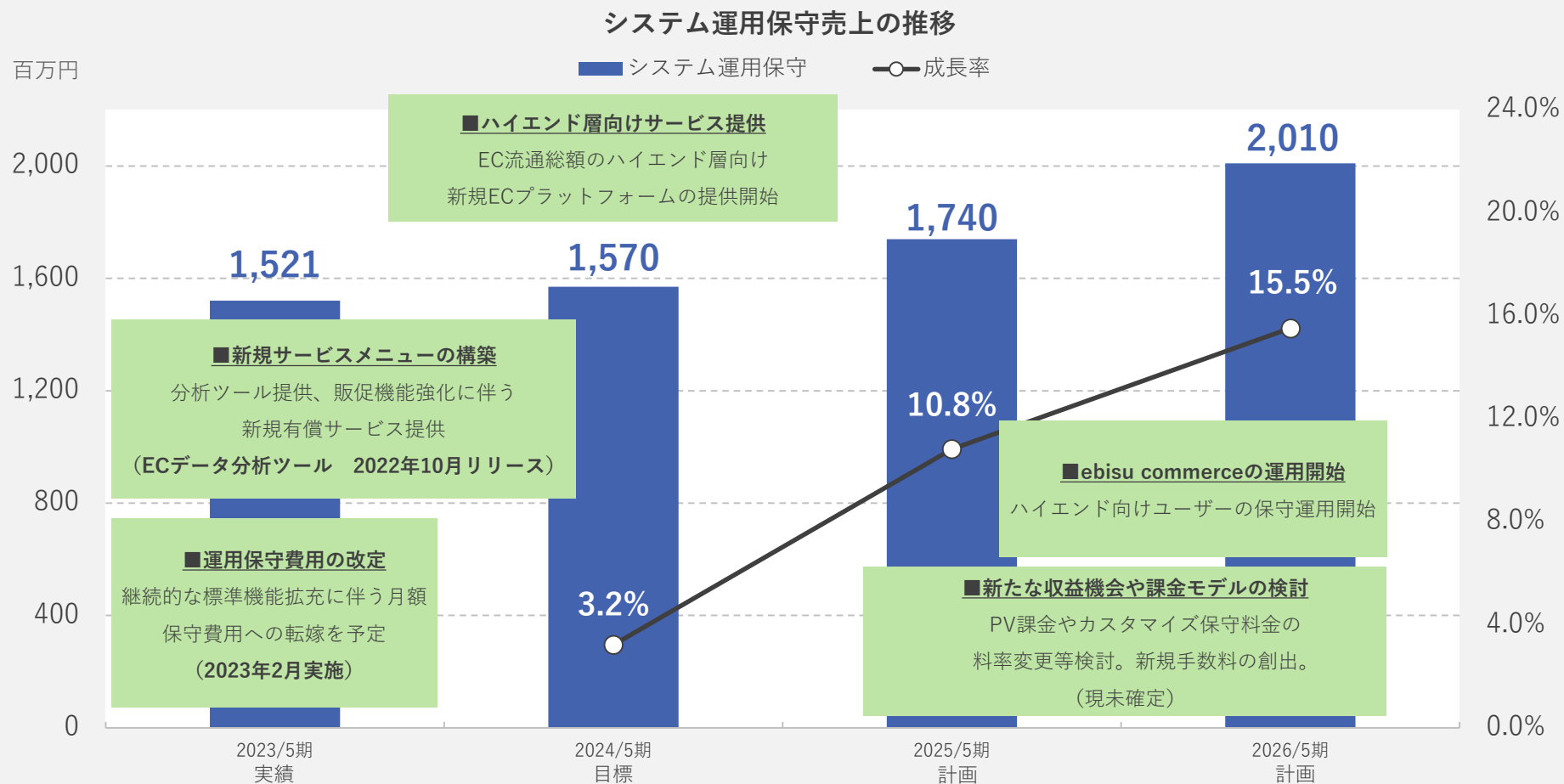
2023/5期 前期開示目標229百万円（営業利率8.1%）：新規事業開発に伴う原価増強および販促強化に伴う広告宣伝費の増加が大きい。

2024/5期 計画355百万円（営業利益率10.0%） 2025/5期 計画444百万円（営業利益率10.0%）：2023/5期のシステム受託開発の実績及びコロナ明けEC市場における競合との獲得競争激化を鑑みた売上減少により、計画値を変更しております。



クラウドコマースプラットフォーム事業 売上高の成長＜ストック収益成長＞

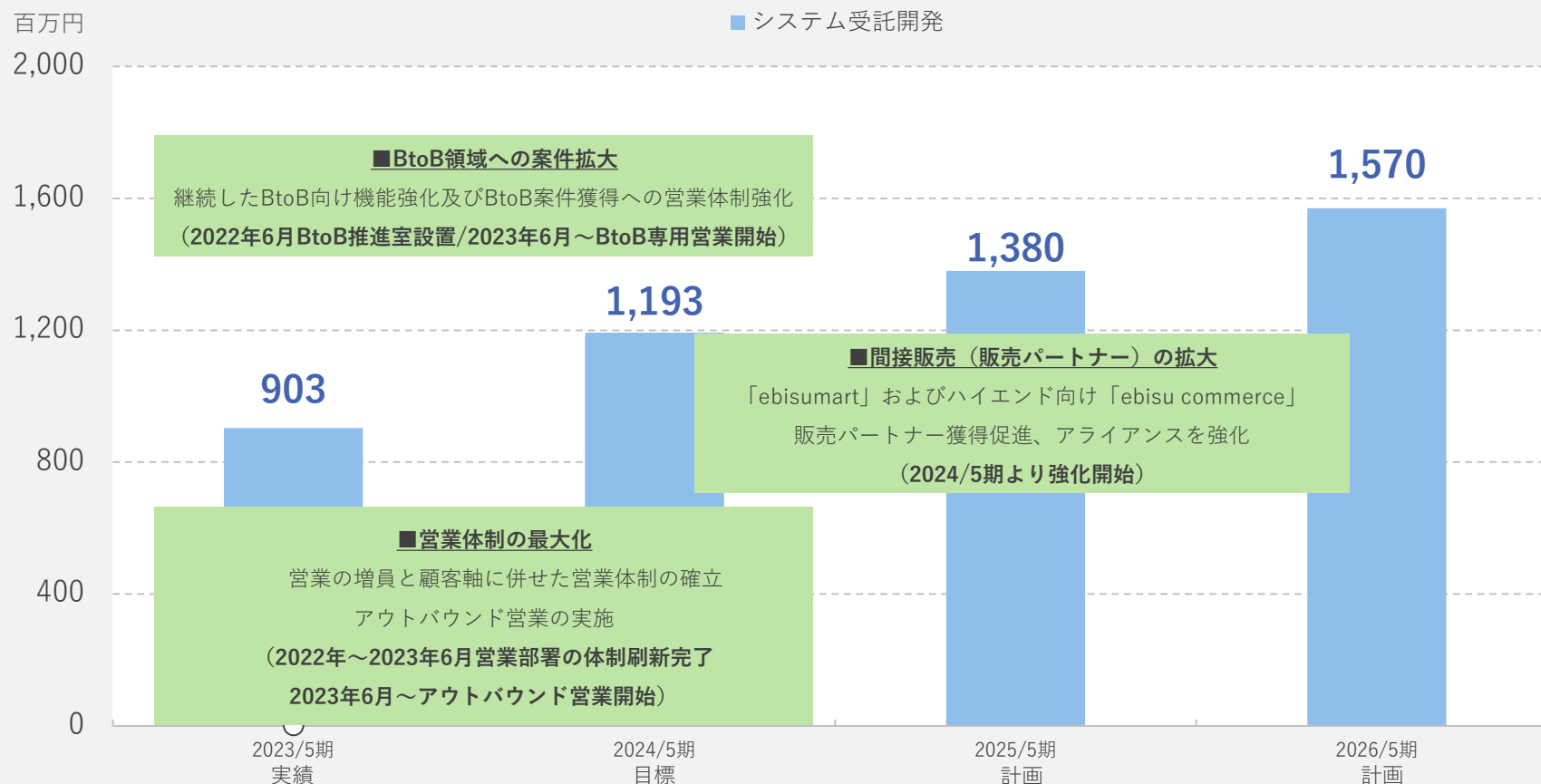
「ebisumart」システム運用保守売上の継続的な成長を想定



クラウドコマースプラットフォーム事業 売上高の成長＜フロー収益成長＞

■ 「ebisumart」 システム受託開発受注における営業体制の強化

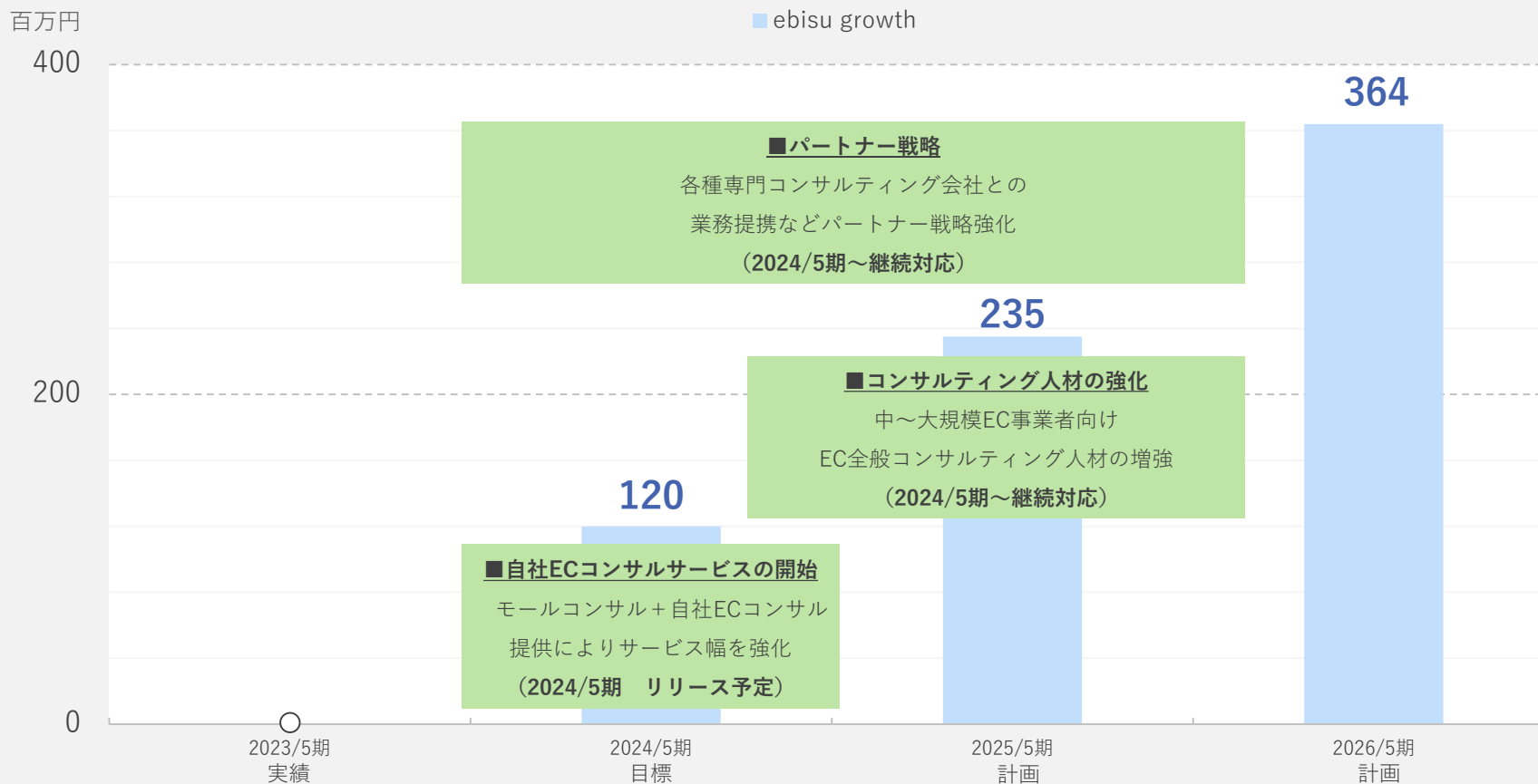
システム受託開発売上の推移



ECビジネス成長支援事業 新規セグメントによる売上創出

■新たな事業(ECコンサル「ebisu growth」) 開始に伴う売上創出

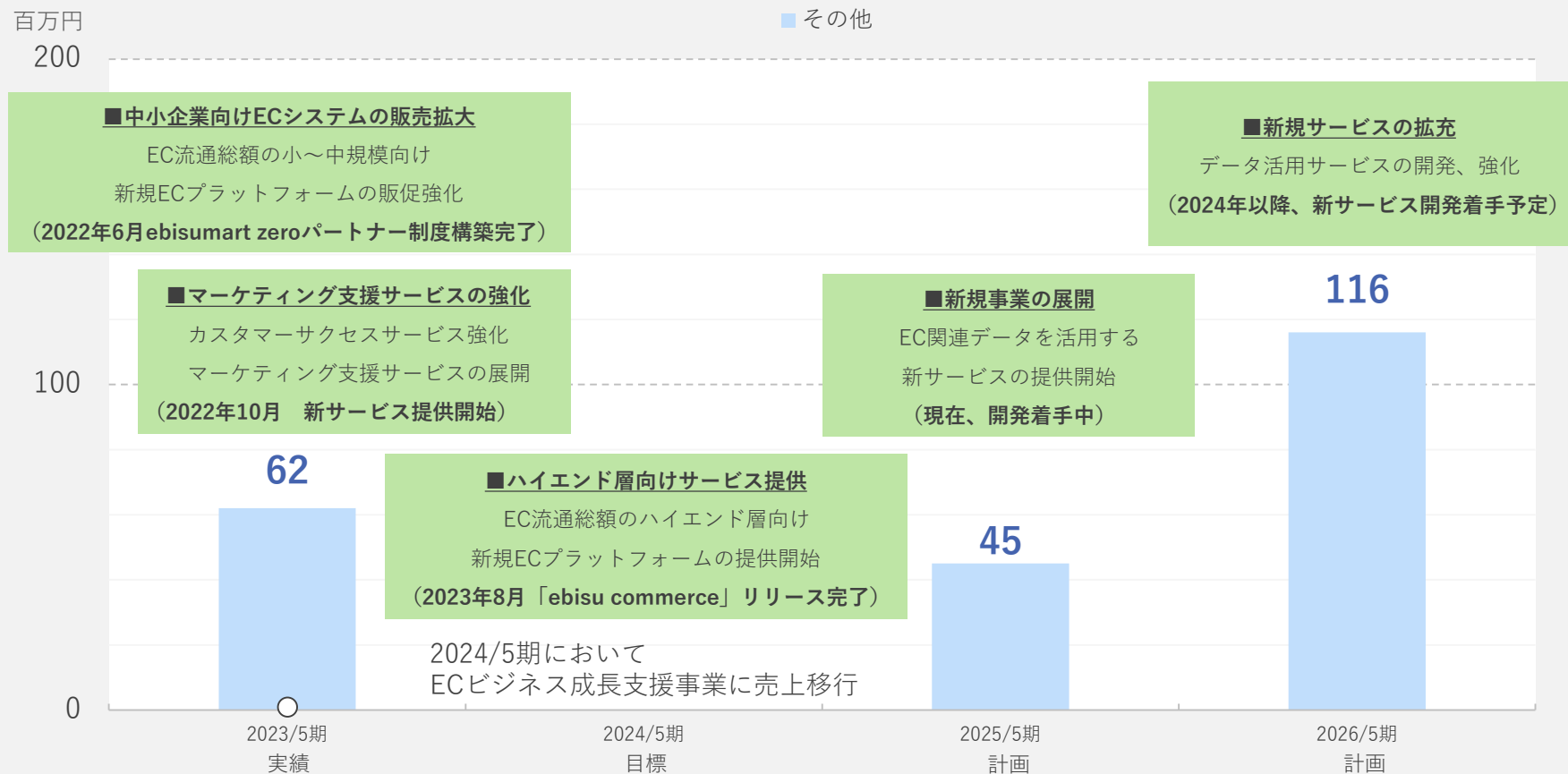
「ebisu growth」売上の推移



新規事業 売上高の成長 < 新規収益成長 >

■新たな収益機会（新規事業）の構築と事業の多角化への挑戦

その他（新規事業等）売上の推移



成長戦略

「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。

2022年1月 新規提供

年間GMV 1千万円～1億円

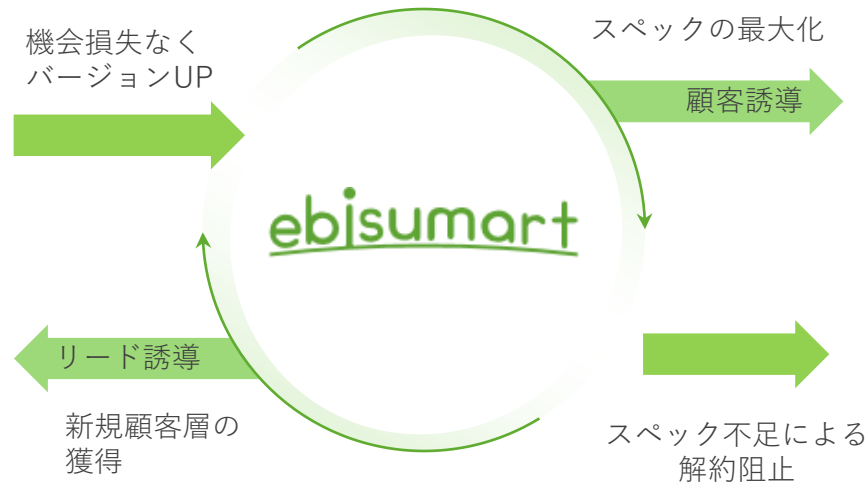


顧客拡大

- 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年以降にて検討

メインターゲット層

年間GMV 1億円～100億円



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）

2023年8月 新規提供

年間GMV 100億円～



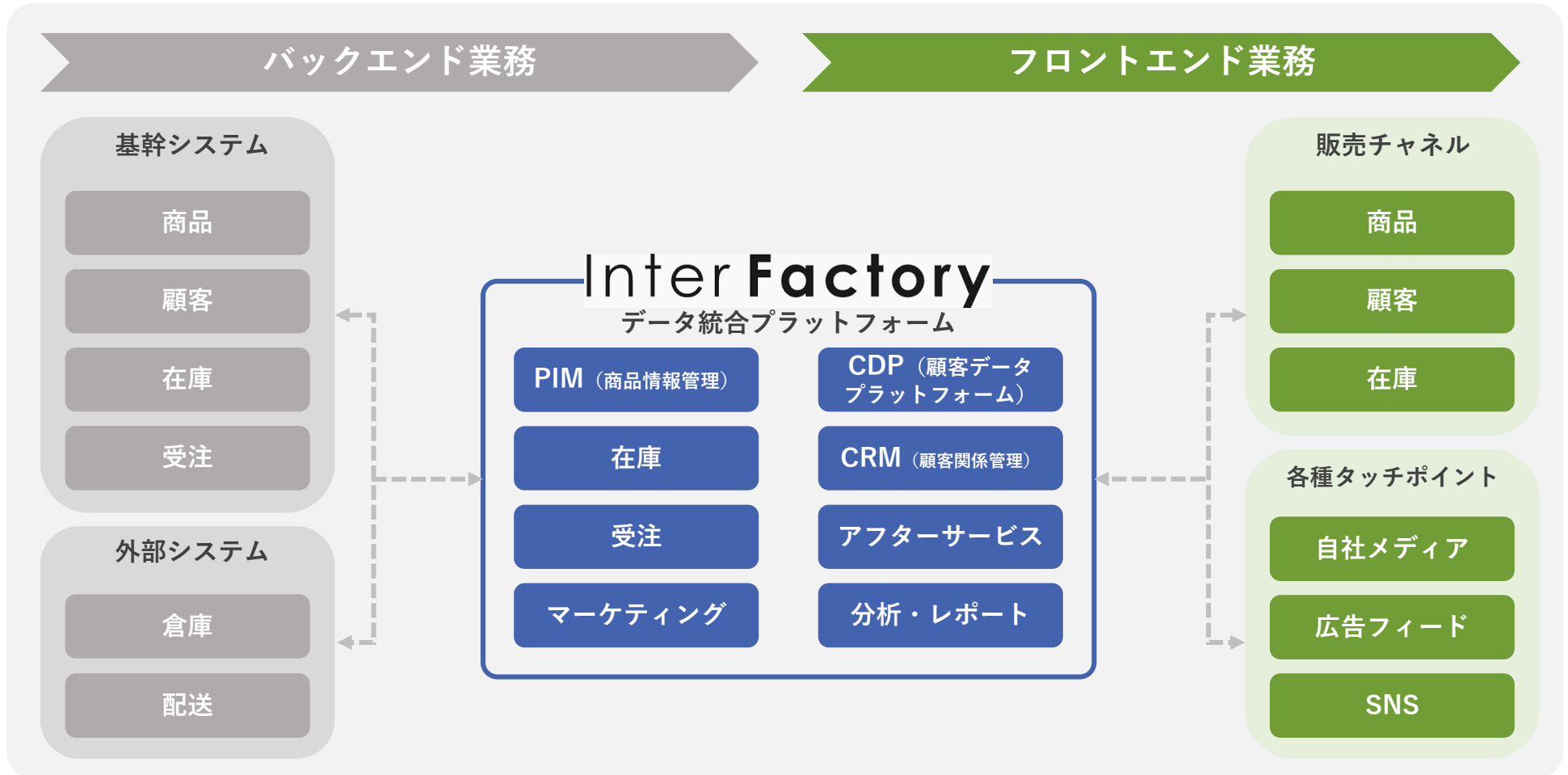
顧客拡大

- 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）

新規事業-データ統合プラットフォーム開発

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。

※2024年5月期より順次サービス提供開始を予定。



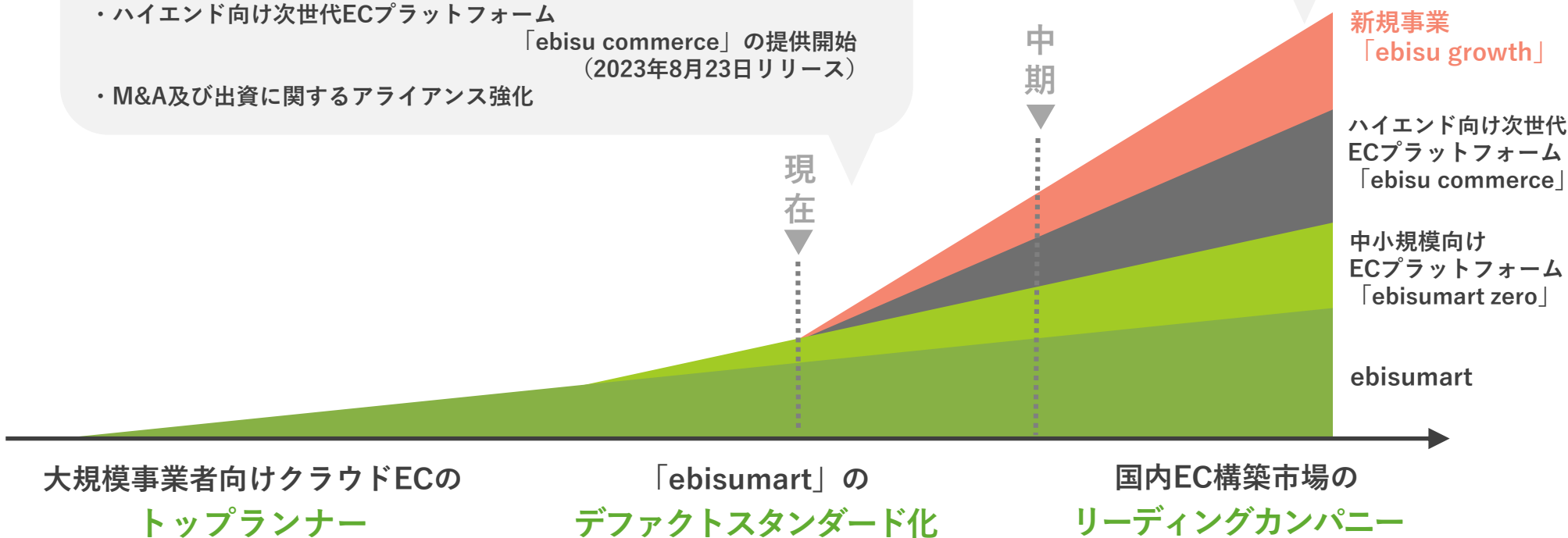
スモールスタート向け「ebisumart zero」の提供開始、今後ハイエンド向け次世代ECプラットフォームを提供することで全方位でのECプラットフォームを展開する。また、EC事業者様のECビジネスを戦略から運用まで一気通貫で担う「ebisu growth」など、新規事業を「M&A」や「出資」をからめて継続して創出をしていく。

2022-2023

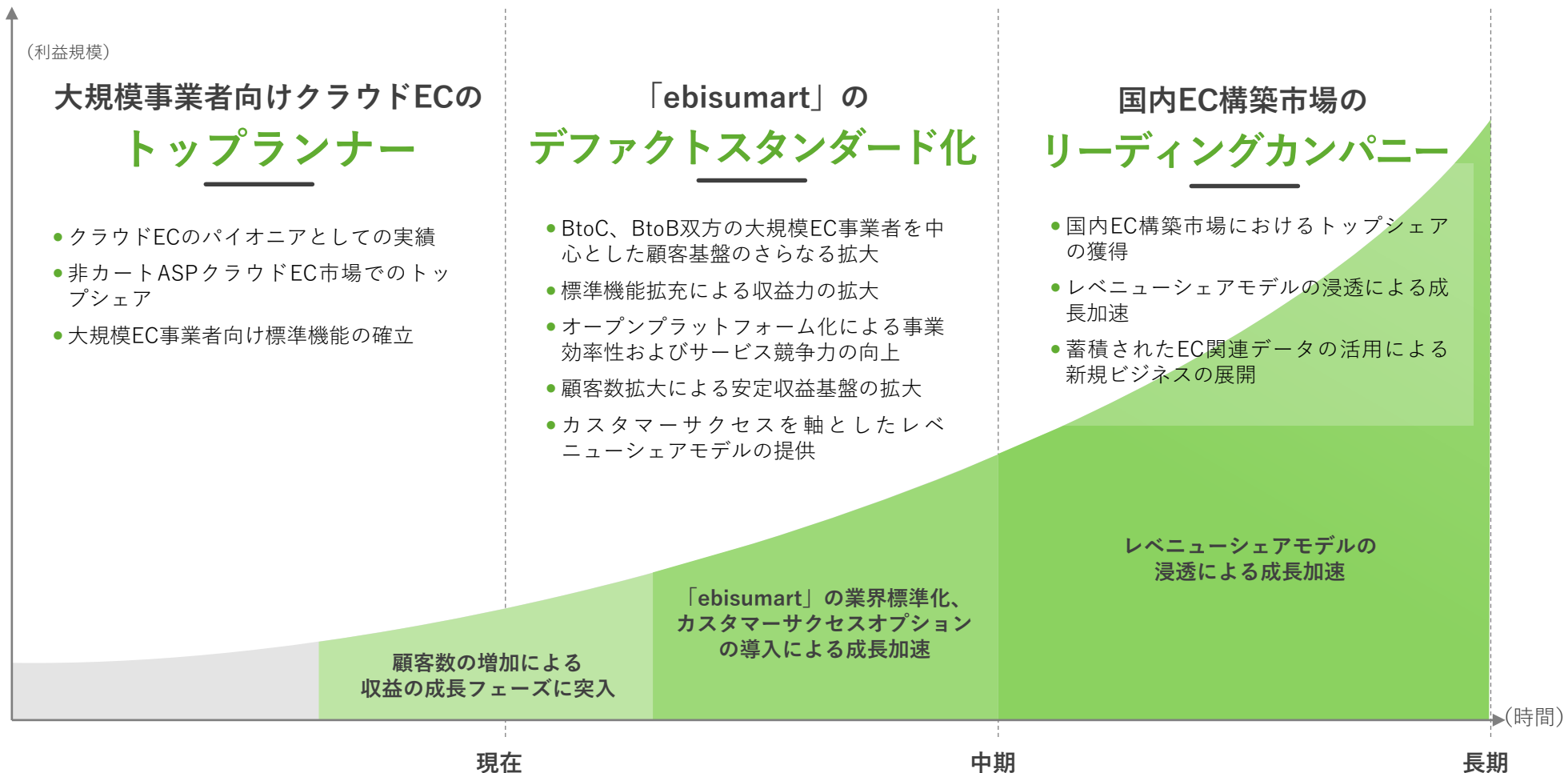
- ・ EC事業者様向けにECビジネスの戦略から運用まで支援する「ebisu growth」の提供開始
- ・ データ統合プラットフォーム（新規事業）の開発強化
- ・ ハイエンド向け次世代ECプラットフォーム「ebisu commerce」の提供開始（2023年8月23日リリース）
- ・ M&A及び出資に関するアライアンス強化


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

主要リスク	顕在化の可能性	顕在化した場合の影響度	対応策
<p>【EC市場の動向】 当社はECサイト構築を主たる事業としていることから、B to B及びB to CのEC市場のさらなる増大（流通総額の増大）が成長の基本的な条件と考えております。日本国内のB to B及びB to CのEC化率は増加傾向にあり、商取引の電子化が引き続き発展しておりますが、セキュリティの脅威や法規制、その他予期せぬ要因等によって、EC市場が順調に成長しない場合または、インターネット市場そのものが成長しない場合は、当社の業績に影響を与える可能性があります。</p>	中	中	ECサイト構築において、お客様の意向にあった大規模なカスタマイズ開発が実施できる優位性やポジショニングを活かしEC市場領域での新たなサービスの展開や対象顧客の規模拡大を図ってまいります。また継続してEC市場自体を拡張、活性化させる施策の実施、検討に取り組んでおります。
<p>【特定のサービスへの依存について】 当社はクラウドコマースプラットフォーム「ebisumart」の運用をしており、主たる収益はECサイトの新規構築時の構築収入（フロー）及び、サービス運用に伴う課金収入（ストック）であります。当事業年度における売上高のほとんどは、構築収入及びサービス課金収入に依存しております。今後、新たな技術革新、社会情勢の変化、法的規制の導入や予期せぬ事象の発生等により、サービスの競争力の低下による獲得店舗数の減少や、サービス運営が困難となった場合には、当社の事業展開及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	大	サービスの競争力が低下しないよう顧客ニーズの継続的な把握や新たな機能やサービスについては機能開発、改善、サービス強化を積極的に実施できる体制強化を図っております。また単一事業からの脱却を図るため新規事業企画部署を設置し、当事業年度においては、ECビジネス成長支援事業の立ち上げと新規サービスの開発に取り組んでおります。

特筆すべき主要な事項を抜粋しております。
 その他のリスクについては、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください。

主要リスク	顕在化の 可能性	顕在化し た場合の 影響度	対応策
<p>【システム障害・通信トラブルについて】 当社の事業では、サービスの安定的な提供を維持するため、外部の提供するクラウドサービスを通じて当社サービスを提供しております。外部のクラウドサービスを、地震、落雷、火災等の災害に対して十分な耐性を有すると判断される施設に限定し、慎重に検討した上で選定しております。しかしながら、自然災害、火災、コンピュータウイルス、通信トラブル、第三者による不正行為、サーバーへの過剰負荷、人為的ミス等あらゆる原因によりサーバー及びシステムが正常に稼働できなくなった場合、あるいは当社が過去に蓄積してきた商品及び価格情報が消失した場合、当社のサービスが停止する可能性があります。</p>	<p>中</p>	<p>大</p>	<p>クラウドサービスの脆弱性診断を継続的に実施し、早急に問題を検知できるよう対策を図っております。また自然災害等による広域での大規模停電におけるBCP対策等に取り組んでおり、引き続きDR対策の一環として、冗長化及びサーバーのロケーション変更、回避などの検討も進めております。</p>
<p>【情報セキュリティ対策の不備によるリスク】 当社は当サービスを提供することで、顧客が保有する多くの情報資産を安全かつ効率的に管理することができるプラットフォームを提供しております。また当社も事業運営に必要なさまざまな情報資産を保有しており、情報資産を安全に管理することは、重要な経営課題として認識し、適切なセキュリティ対策を講じるよう努めております。しかしながら、当社の予測を超える当社サービスへの不正アクセス、データの盗難、紛失等により、または情報セキュリティ対策の不備により、情報資産の漏洩、紛失、改竄等があった場合、当社への多額の損害賠償請求や認証資格の取消処分または罰金等が課される可能性があります。</p>	<p>中</p>	<p>中</p>	<p>ISO/IEC 27001（情報セキュリティマネジメントシステムに関する国際規格）を取得し、継続して各種セキュリティー対策の実施、システム障害の発生防止対策、社内・協力会社への教育・指導、情報漏洩やシステム障害に対する賠償に対応するための保険への加入など、情報セキュリティ体制の継続的強化に努めております。</p>

特筆すべき主要な事項を抜粋しております。
 その他のリスクについては、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください。

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。

次回、本資料更新時期は2024年8月を予定しております。

<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**