

個人投資家向け オンライン会社説明会資料

Inter **Factory**

株式会社インターファクトリー

証券コード：4057

2021年4月19日

1	会社概要	3
2	2021/5期第3四半期決算および通期見通し	9
3	市場の状況	20
4	自社分析	24
5	成長戦略	27

| 会社概要

ソフトウェア受託開発の豊富な経験を活かし、大規模EC事業者の成長を支援するクラウドコマースプラットフォーム「ebisumart」の開発および運用保守サービスを提供。

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	390百万円 (2021/2末)
事業内容	クラウドコマースプラットフォーム「ebisumart」の開発および保守サービスの提供
セグメント	クラウドコマースプラットフォーム構築事業
売上高/経常利益	1,830百万円 / 162百万円 (2020/5期)
総資産	1,416百万円 (2021/2末)
従業員数	123名 (2021/2末)

企業理念

「関わる従業員、お客様、取引先様の幸せを実現する」



代表取締役社長 兼 CEO

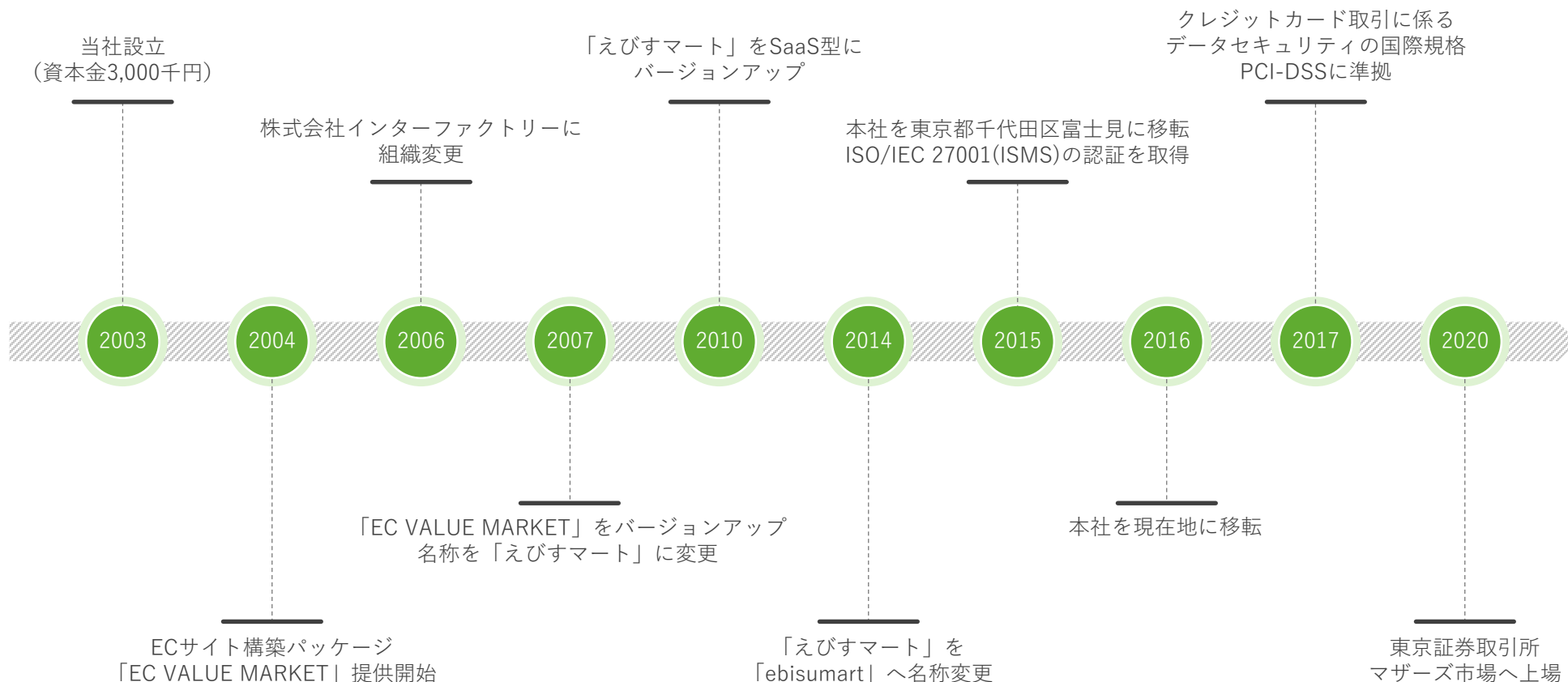
蕪木 登

Kaburaki Noboru

(略歴)

- 1998年4月 株式会社システムマネジメント入社
- 2001年1月 株式会社ケーソフト入社
- 2003年6月 有限会社インターファクトリー設立
- 2006年7月 株式会社インターファクトリーへ組織変更、代表取締役就任 (現任)

ソフトウェア受託開発を目的に2003年に創業。当初はECパッケージを主力とするも、世界的なクラウドサービスの潮流の中で2010年よりクラウドECに特化したサービスの提供を開始。



大規模EC事業者を対象としたクラウドコマースプラットフォームとして幅広いソリューションに対応。「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。

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」



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

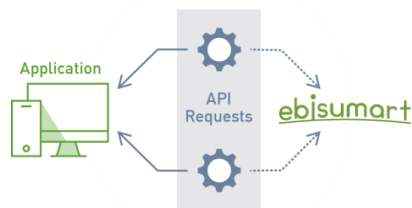
最新性

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

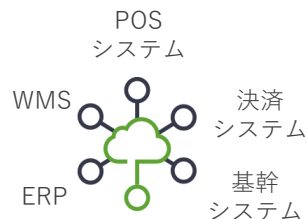


拡張性

API公開によるオープン化
累計公開API数954個



幅広いシステム連携



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

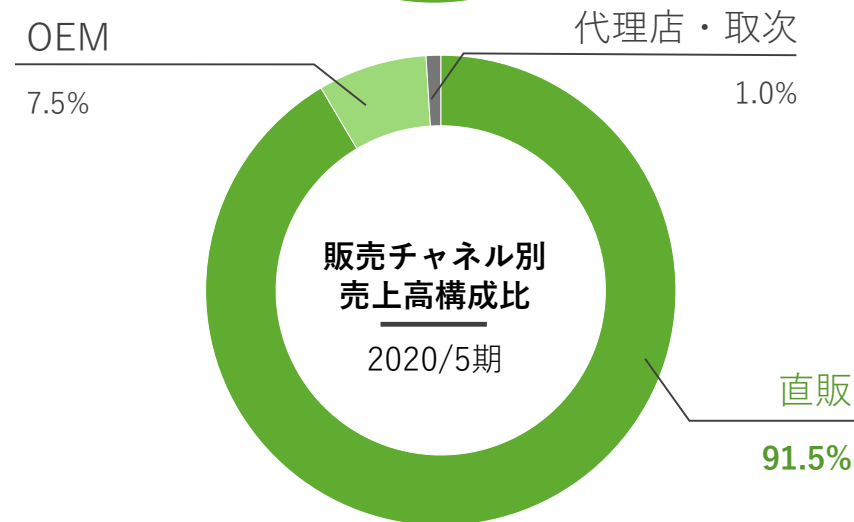
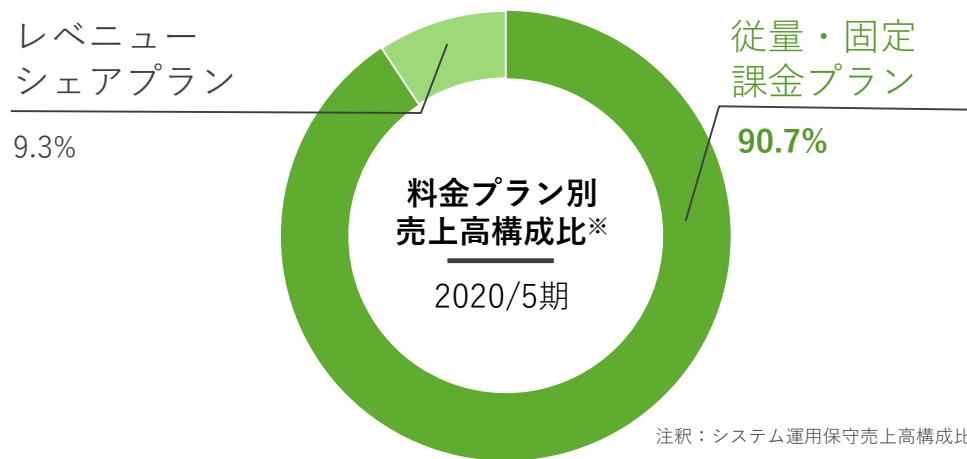
クラウドコマースプラットフォーム「ebisumart」の収益モデル InterFactory

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 +PV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 +PV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



大規模EC事業者を中心に導入累計実績650店舗以上を誇る。
サービス提供先は、「BtoC」「BtoB」問わず、多岐にわたる業種への導入実績がある。

アパレル

- ラルフローレン株式会社
- 株式会社デイトナ・インターナショナル
- GUESS JAPAN合同会社
- ヒットユニオン株式会社
- 株式会社ジョンブル
- 株式会社イケガミ
- 株式会社CA4LA
- 尾上繊維株式会社
- 株式会社メイウッド
- 株式会社ジュニア
- 有限会社クークス
- トムス株式会社

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
- 株式会社アイデアインターナショナル
- 株式会社エアウィーヴ
- アンカー・ジャパン株式会社
- 株式会社ジョイフル本田
- エレクター株式会社
- 株式会社caramo
- 株式会社三省堂
- 株式会社小学館集英社プロダクション

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
- 株式会社カズマ

食品・飲料

- クリスピー・クリーム・ドーナツ・ジャパン株式会社
- 株式会社平田牧場
- 株式会社ケイシイシイ
- 株式会社ホリ
- 株式会社北菓楼
- 勝山ネクステージ株式会社
- 株式会社フィラディス
- 株式会社菊廼舎本店
- 上士幌町役場

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SNKエンタテインメント
- 東京メトロポリタンテレビジョン株式会社
- レノボ・ジャパン合同会社
- 札幌テレビ放送株式会社
- 株式会社ボックス

デジタルコンテンツ

- 株式会社東京証券取引所
- 株式会社ゼンリン
- 西日本電信電話株式会社
- 株式会社NTTデータNJK

アウトドア・スポーツ

- 一般社団法人 日本自動車連盟 (JAF)
- 富士スピードウェイ株式会社
- 株式会社タマス
- 株式会社ミカサ
- 株式会社谷沢製作所

法人向け

- 株式会社MTG
- 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
- 株式会社日東
- 大洋製器工業株式会社

■ 2021/5期第3四半期決算および 通期見通し

コロナ禍でのEC市場への追い風、上場効果により継続して大幅受注増を達成。大規模案件の納期延伸が影響し、売上高は期初予想を未達とするが、コロナ対応による費用抑制があり、利益面では想定を上回る進捗率となる。

第3四半期累計期間業績

事業KPI

売上高 **15.2** 億円
 期初予想比 : ▲4.5%
 予想進捗率 : 71.9%

受注件数増加率 **+23.7%**
 (前期四半期平均受注件数比)

営業利益 **1.6** 億円
 期初予想比 : +4.3%
 予想進捗率 : 81.9%

受注残高増加率 **+42.6%**
 (前期四半期平均残高比)

四半期純利益 **1.0** 億円
 期初予想比 : +8.1%
 予想進捗率 : 79.3%

GMV **960.8** 億円
 (第3四半期累計)

期末店舗数 **386** 店
 (第3四半期末)

事業拡大に伴う採用の強化と「新しい働き方」「地方創生」の推進を目的に、東京本社と福岡開発ラボにある開発拠点を日本全国へ拡大

クラウドコマースプラットフォーム「ebisumart」を日本一のECプラットフォームとするため、エンジニア採用における母集団形成の最大化を目的に、地方に開発拠点を開設しさまざまな地域での**エンジニア採用を強化**。

2021年2月22日、宮崎市に宮崎開発ラボを開設、7月に那覇市、その後、札幌市、仙台市、金沢市に順次開設を予定（*注1）。

（*注1）地方拠点の開設時期は今後変更する場合がございます。

【2020年 12月 23日】スマホ決済サービス「d払い®」の対応を開始

ユーザー数2,999万人、取扱高3,320億円（*注2）を抱える「d払い」との連携を開始。

（*注2）出典：NTTドコモ「2020年度 第2四半期 決算説明会」（2020年10月29日発表）

◆d払い取扱高は2020年度第2四半期累計であり、d払いコード決済及びネット決済、d払い(iD)決済の取扱高の合計。

◆d払いユーザー数はd払いアプリダウンロード数とd払い(iD)会員数の合計。

【2021年 01月 13日】「Amazon Pay V2」の対応を開始

ユーザー数5,000万人以上（*注3）のAmazonが提供する決済サービスAmazon Payの新しいバージョンに対応。弊社はAmazon Payの公式認定制度「グローバルパートナープログラム」のPremier Partnerです。

（*注3）出典：ネットショップ担当者フォーラム「アマゾンvs楽天vsヤフー。EC利用者、利用回数はどこが多い？ 一番見られているモールは？【ニールセン調査】

システム受託開発の大規模案件での納品時期が延伸していることで売上高は期初予想を若干未達。
システム運用保守売上は、既存顧客全体のEC売上が横ばいとなったものの、計画通りの進捗となる。

前四半期同様に運用保守の開発費用増の影響もあり、売上総利益は67.6%の進捗に留まるが、コロナ対応による交際費・各種経費の抑制効果から営業利益以下の段階利益は期初予想を超過。

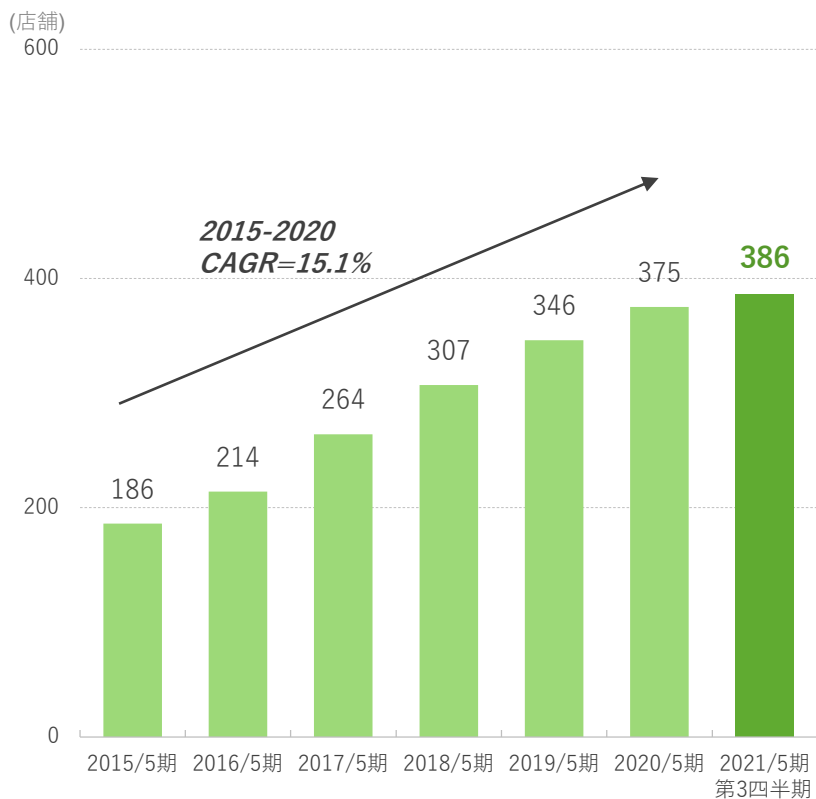
(百万円)	2021/5期				
	第3四半期累計 期初予想	第3四半期累計 実績	期初予想比	進捗率	通期 期初予想
売上高	1,597	1,525	▲4.5%	71.9%	2,121
システム受託開発	—	605	—	67.9%	891
システム運用保守	—	885	—	75.1%	1,178
その他	—	34	—	68.0%	50
売上総利益	—	646	—	67.6%	955
利益率	—	42.4%	—	—	45.0%
営業利益	161	168	+4.3%	81.9%	205
利益率	10.0%	11.0%	+1.0ppt	—	9.7%
経常利益	141	154	+9.2%	84.6%	182
利益率	8.8%	10.1%	+1.3ppt	—	5.6%
四半期（当期）純利益	97	106	+9.3%	84.8%	125
利益率	6.0%	6.9%	+0.9ppt	—	5.9%

当第3四半期では、大規模案件の納期延伸が影響しシステム受託開発売上が前四半期比で減収。原価および利益面でも、システム受託開発売上に連動して減収。販売管理費は、コロナ対応による費用抑制が続き前四半期同様の水準で進捗。

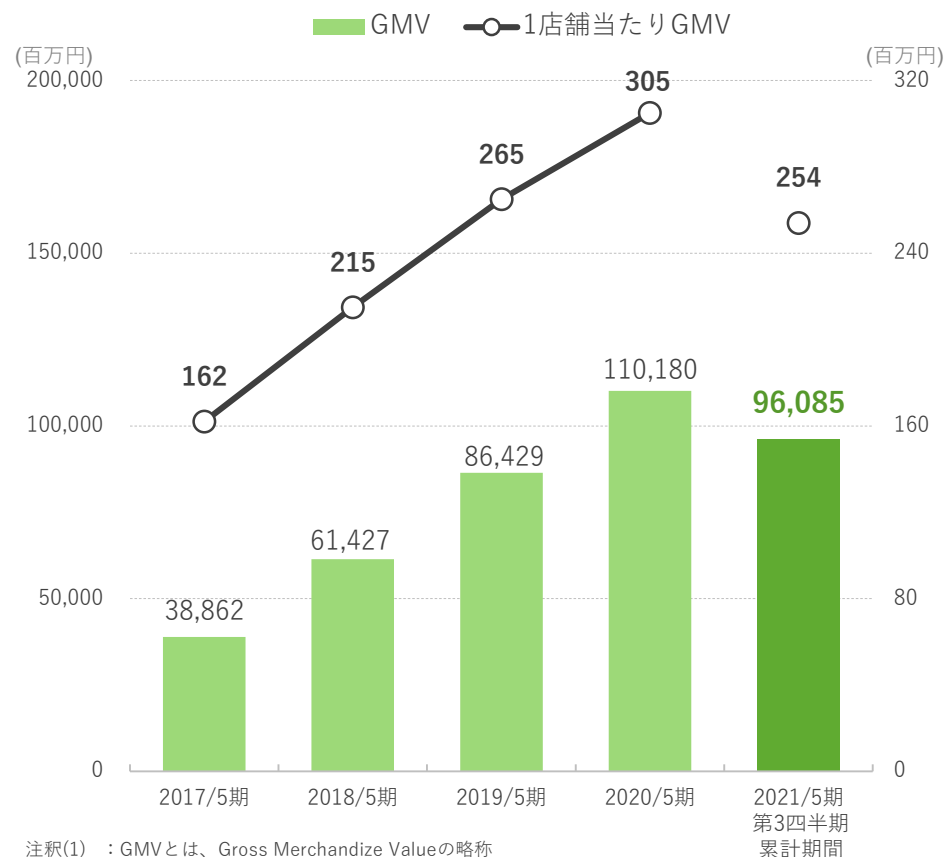
(百万円)	2021/5期			
	第2四半期 実績	第3四半期 実績	前四半期比	通期 期初予想
売上高	574	490	▲14.6%	2,121
システム受託開発	266	182	▲31.5%	891
システム運用保守	297	296	▲0.3%	1,178
その他	10	11	+10.0%	50
売上原価	327	271	▲17.1%	—
原価率	56.9%	55.5%	▲1.4ppt	—
売上総利益	247	218	▲11.7%	955
利益率	43.0%	44.5%	+1.5ppt	45.0%
販売管理費	160	161	+0.6%	—
販管費率	27.9%	33.0%	+5.1ppt	—
営業利益	87	56	▲35.6%	205
利益率	15.2%	11.5%	▲3.7ppt	9.7%
経常利益	84	55	▲34.5%	182
利益率	14.8%	11.4%	▲3.4ppt	5.6%
四半期（当期）純利益	55	41	▲25.4%	125
利益率	9.6%	8.6%	▲1.0ppt	5.9%

新規受注における大型案件化をしている影響で、納期について伸長があり、顧客数については微増。GMVは上期より若干の減少はありつつも、コロナ禍において引き続き高い水準で進捗しており、当第3四半期累計期間では960億円に到達。

顧客数（期末店舗数）の推移

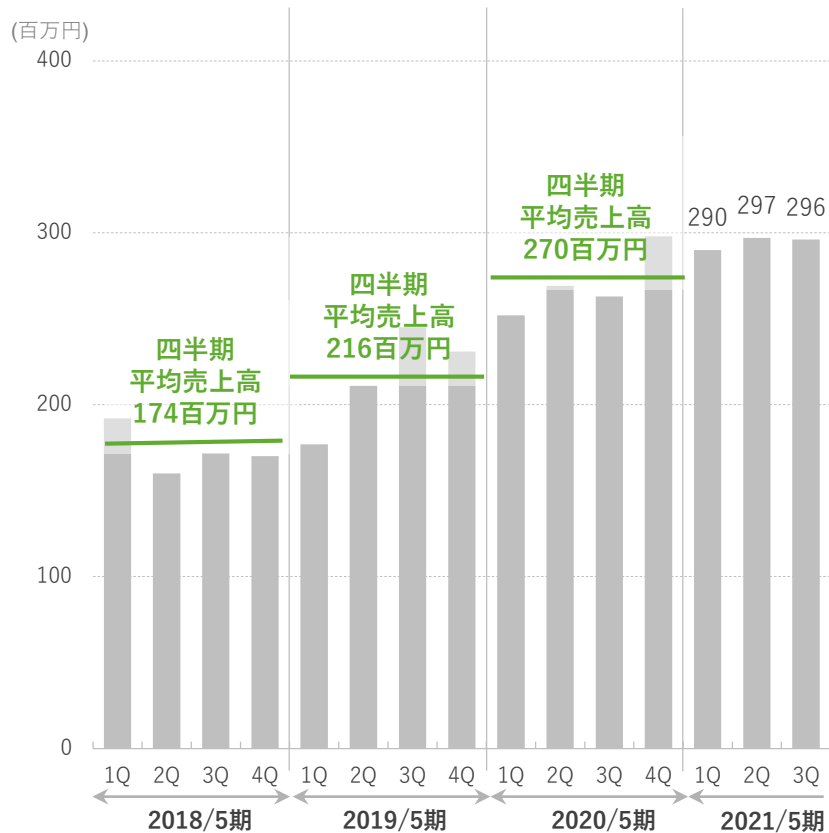


GMV^{*1}および店舗あたりGMVの推移

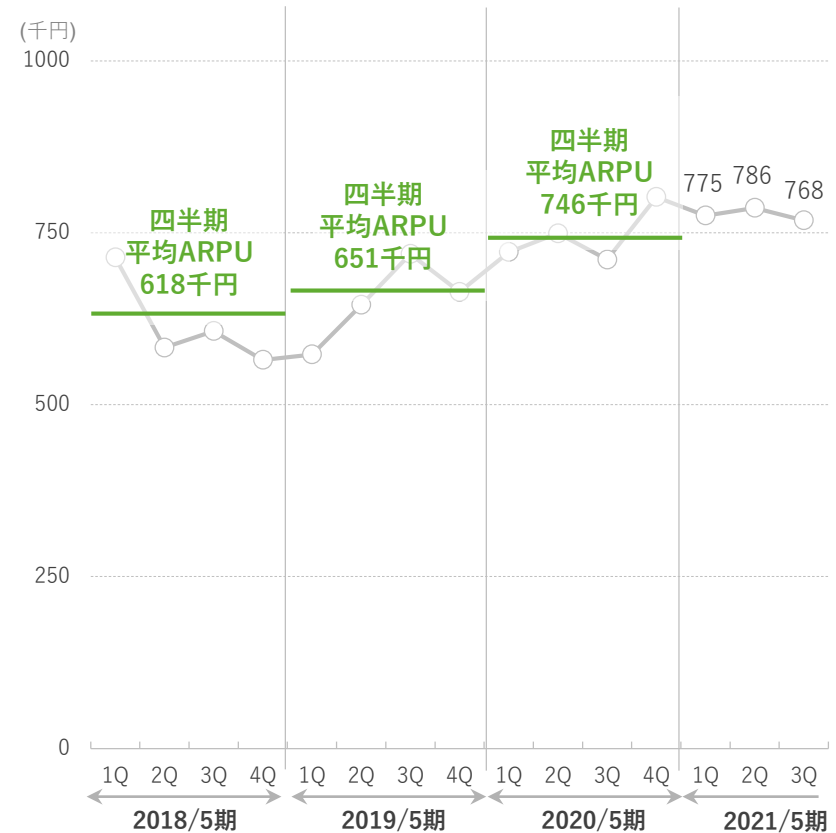


システム運用保守売上は、新規店舗数微増の影響もあり、前四半期比で横ばい。
また、既存顧客全体のEC売上が上期からは落ち着いており、ARPUについて若干の減少。

システム運用保守売上高の四半期推移



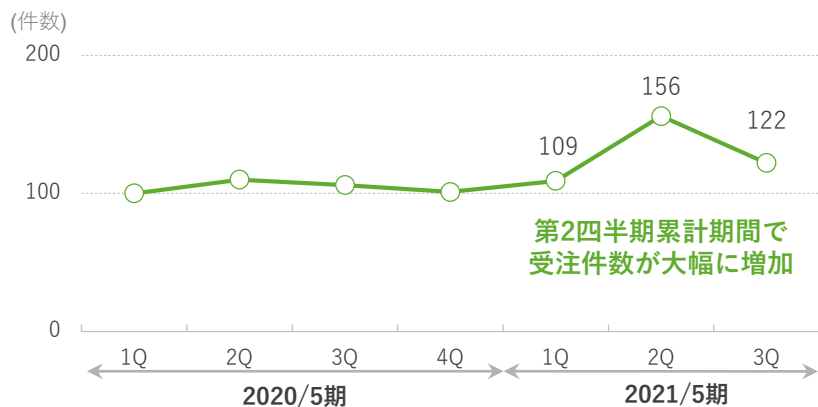
ARPU※1の四半期推移



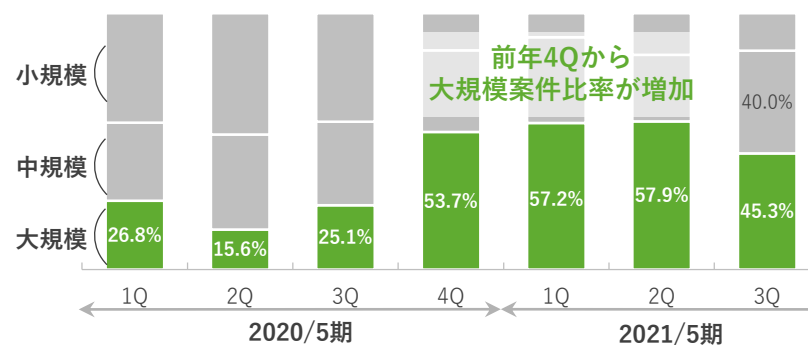
注釈(1) : ARPU=システム運用保守売上高÷期中平均顧客数にて算出

受注件数は前四半期より減少したものの、引き続き高い水準で推移。案件比率において中規模案件比率が29.8%から40.0%に大幅増加。受注残高は20百万円を積み上げ。

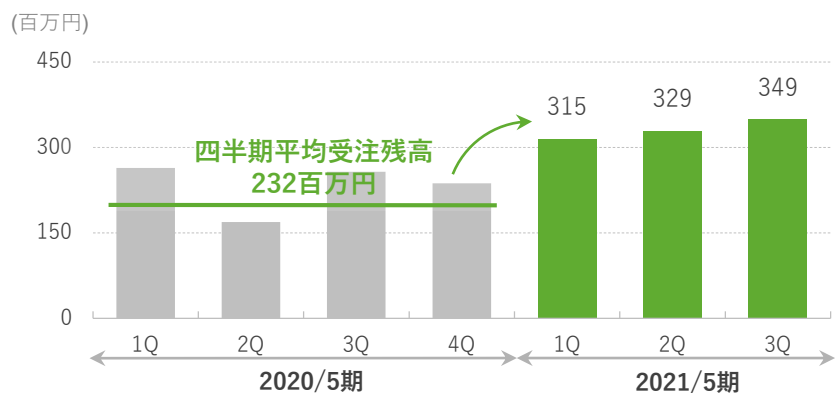
受注件数の推移



大規模案件比率※2の推移



受注残高の推移



受注規模	案件金額目安	およその納品期間
大規模	600万円以上	約6か月ほど
中規模	100万円以上 600万円未満	約3か月ほど
小規模	100万円未満	約1か月ほど

注釈(2) : 大規模案件比率は受注金額ベース

IPOによる現預金の増加を中心に流動資産は388百万円の増加。純資産は440百万円の増加。短期借入金的大幅減少により、負債合計は214百万円の減少。自己資本比率は前期末31.4%から71.3%へ大幅上昇。

(百万円)	2020/5期末	2021/5期	
		第3四半期末	前期末差
流動資産	617	1,005	+388
現金及び預金	273	632	+359
売掛金	278	270	▲8
固定資産	237	289	+52
有形固定資産	32	31	▲1
無形固定資産（ソフトウェア）	122	178	+56
総資産	854	1,294	+440
負債	585	371	▲214
流動負債	569	355	▲214
有利子負債	275	100	▲175
固定負債	15	15	±0
有利子負債	1	0	▲1
純資産	268	923	+655
負債純資産合計	854	1,294	+440

第3四半期では継続的な受注残高の積み上がりおよびコロナ対応における費用抑制を認識。

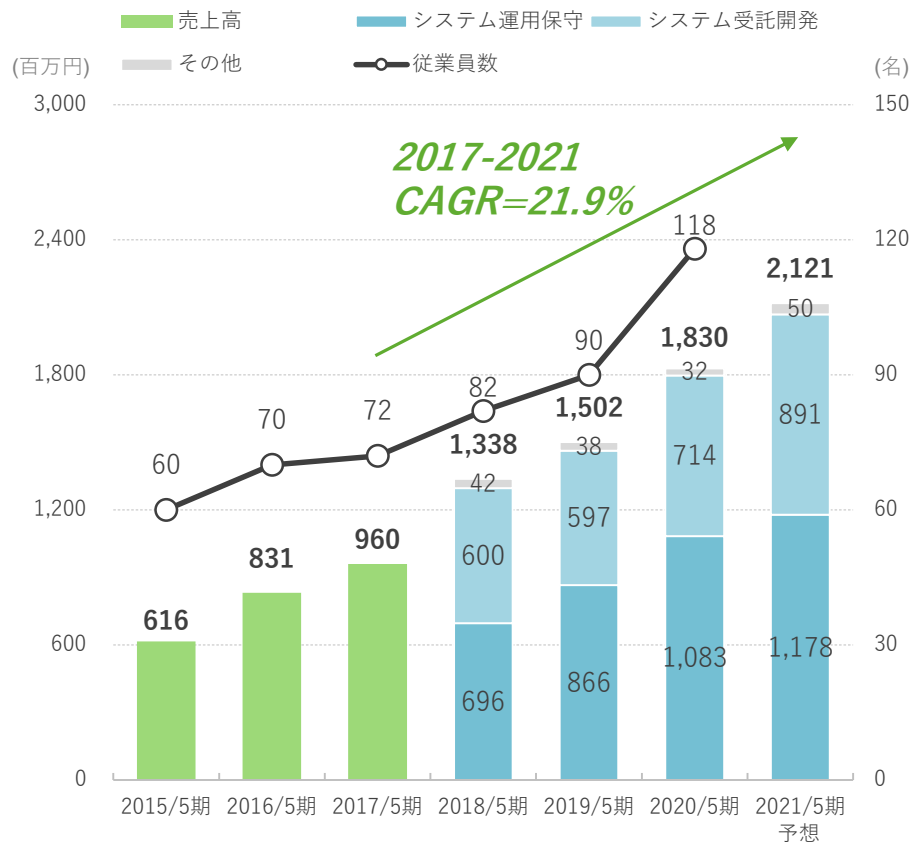
上期獲得し納品が伸長していた大規模案件の第4四半期での売上計上を予定するも当初の予想範囲内と想定。利益面においても継続して採用の強化を図っており販売管理費を考慮し、上場時の通期計画を据え置く。

(百万円)	2020/5期 実績	2021/5期		
		予想	前期差	前期比
売上高	1,830	2,121	+291	+15.9%
システム受託開発	714	891	+177	+24.8%
システム運用保守	1,083	1,178	+95	+8.8%
その他	32	50	+18	+55.1%
売上総利益	778	955	+177	+22.6%
利益率	42.5%	45.0%	+2.5ppt	-
営業利益	171	205	+34	+19.7%
利益率	9.4%	9.7%	+0.3ppt	-
経常利益	162	182	+20	+12.2%
利益率	8.9%	8.6%	▲0.3ppt	-
当期純利益	103	125	+22	+21.5%
利益率	5.7%	5.9%	+0.2ppt	-
1株当たり当期純利益	32.1円	34.8円	+2.7円	-

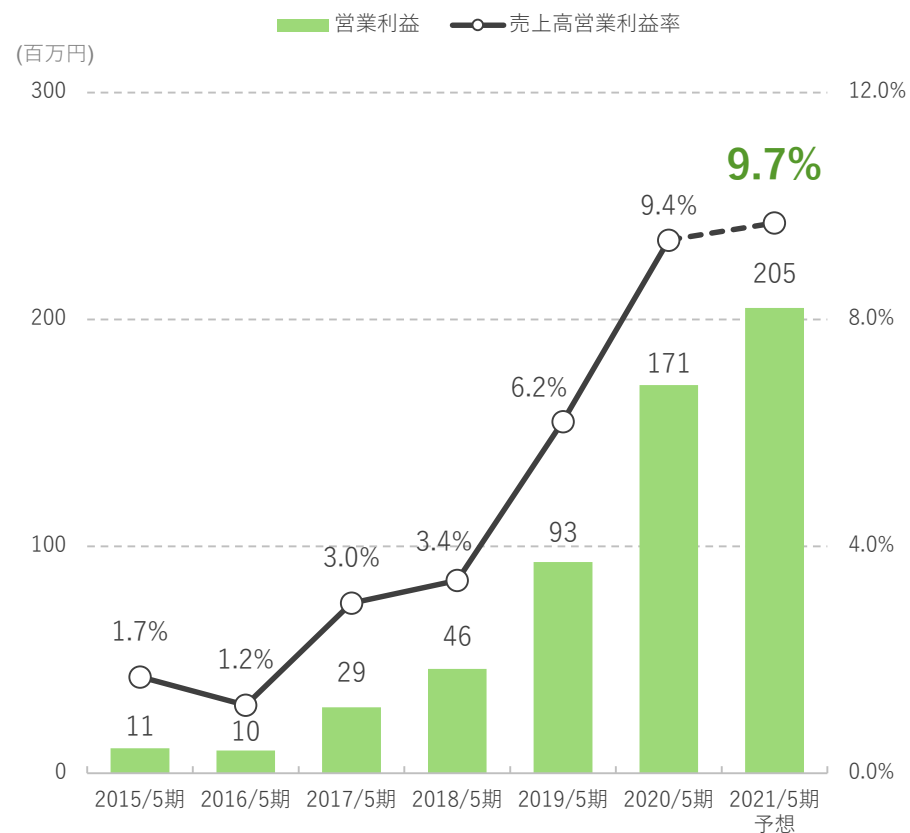
直近5期間の売上高成長率は年平均で21.9%を計画。

プロジェクトマネージャー制への移行およびサブスクリプション売上高構成比の上昇に伴い、人員の積極採用を進める中でも収益性が改善傾向。

売上高・従業員数の推移



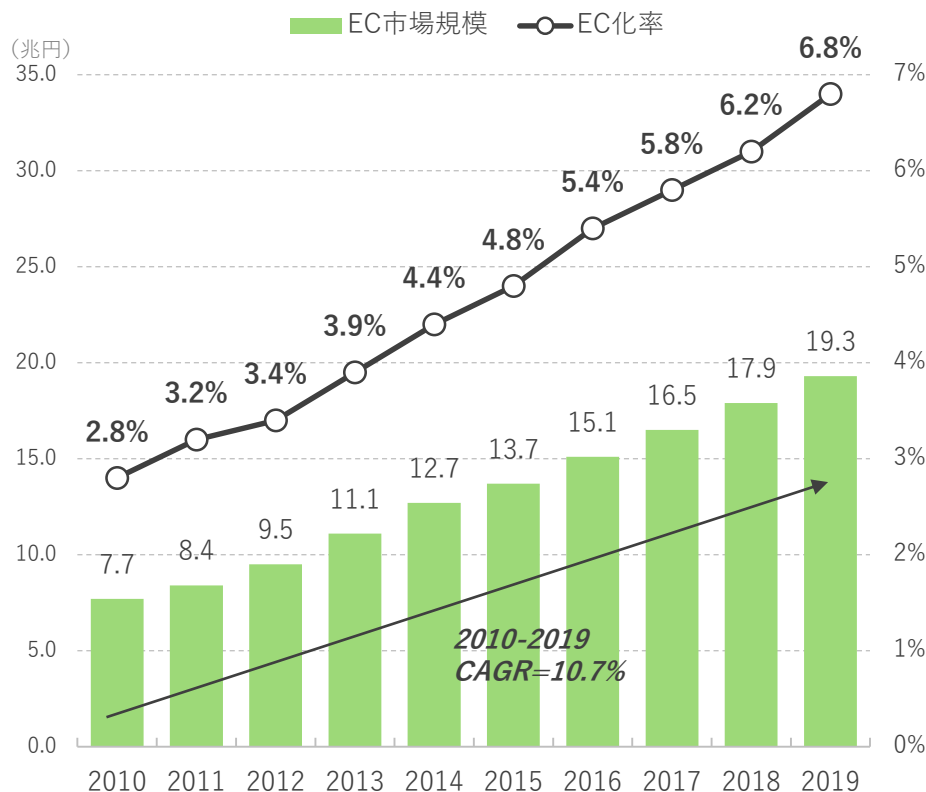
営業利益・売上高営業利益率の推移



市場の状況

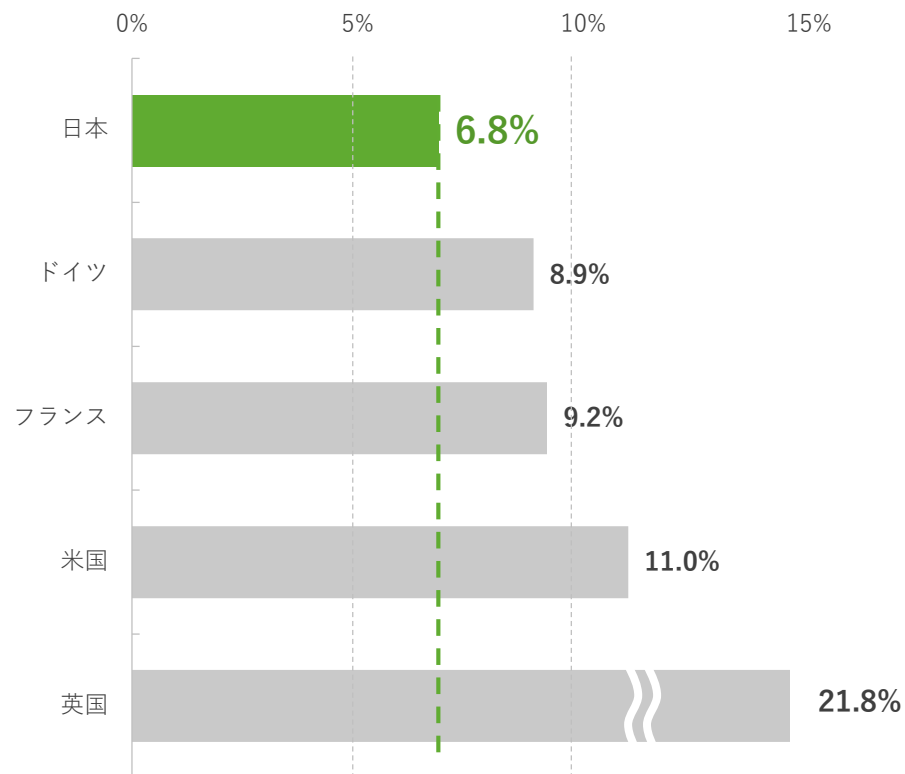
国内「BtoC-EC」市場は、インターネットの普及・利用者の増加に伴い、2桁の高成長。一方で、リテールビジネスの国内EC化率は世界的に見ても低水準にあり、成長余地が大いに存在。

国内「BtoC-EC」市場規模とEC化率の推移



出所：経済産業省「令和元年度内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業（電子商取引に関する市場調査）調査結果概要」

世界のEC化率（BtoC）の比較



出所：e Marketer「(Global Ecommerce 2020) Report Collection」

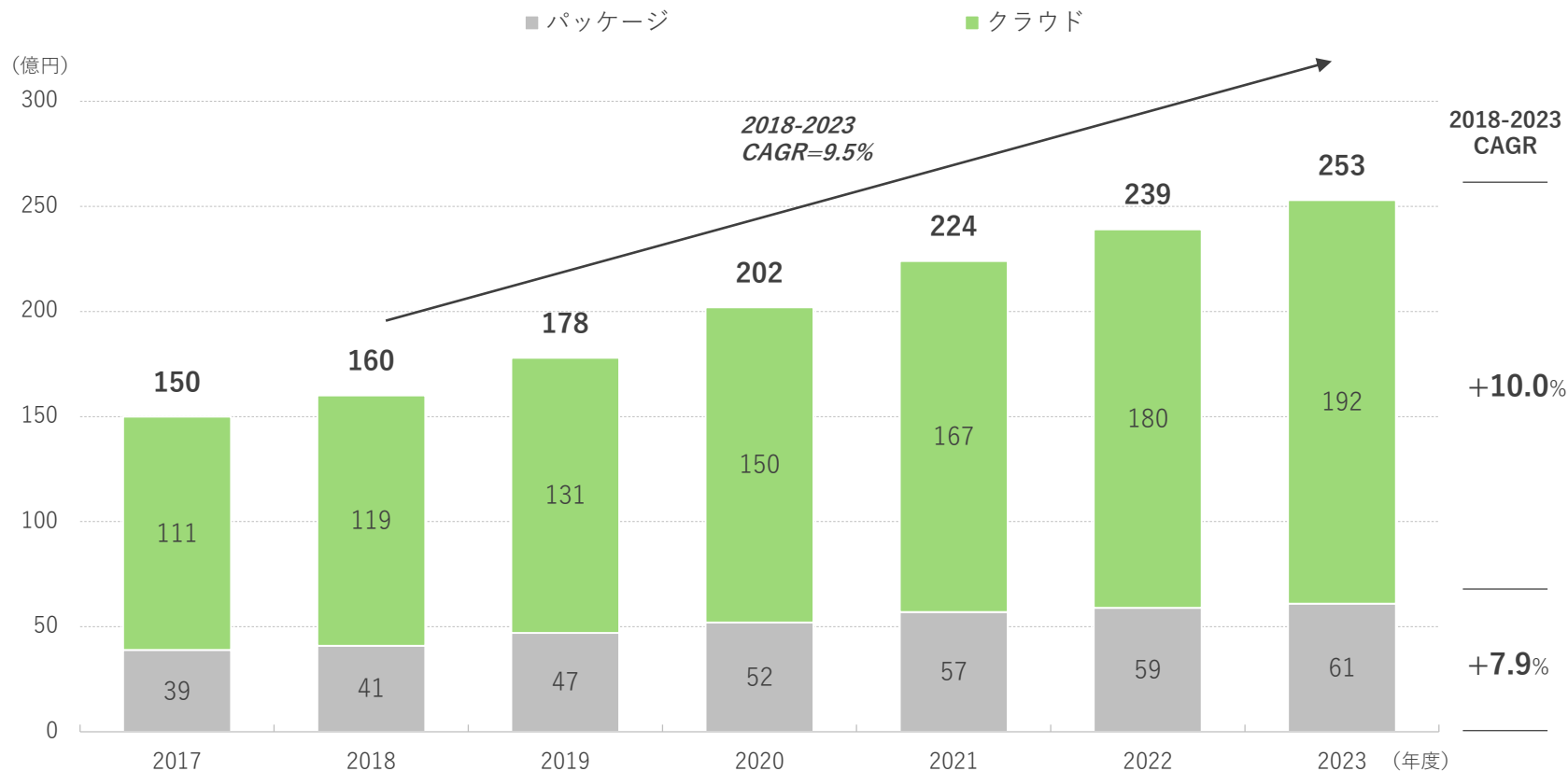
国内エンタープライズ向けEC市場は、日本特有の商習慣等を背景に海外EC構築ベンダーや大手SIerが参入しづらい特殊な市場を形成。同市場でのECサイト構築には、顧客の期待値を満たす高い技術力や知見、きめ細かい対応を必要とする。



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。

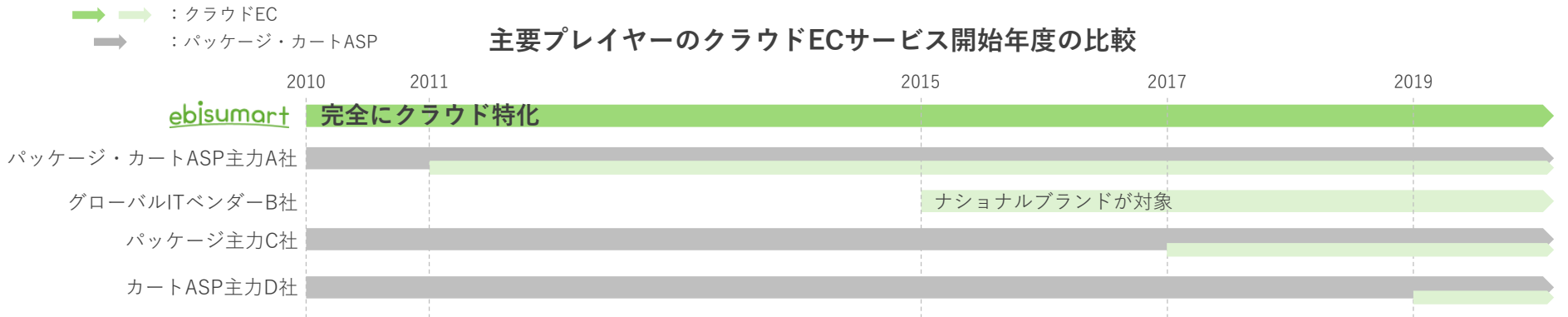
ECサイト構築市場規模の推移と予測（提供形態別）



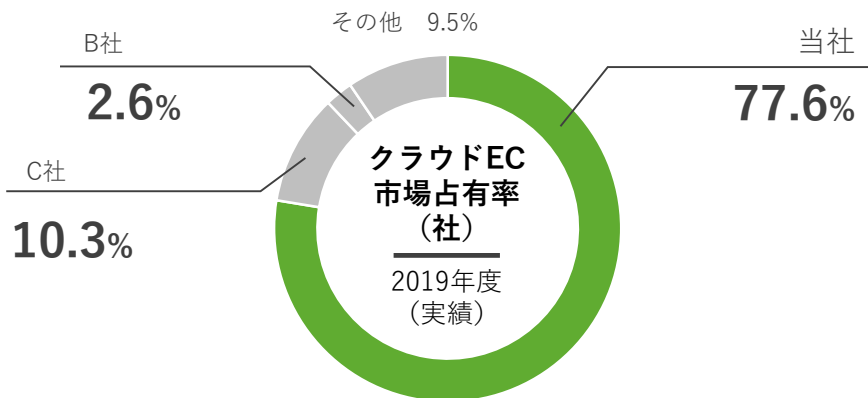
出所：ITR「ITR Market View：ECサイト構築／CMS／SMS送信サービス／電子契約サービス市場2020」※2019年度以降は予測値

■ 自社分析

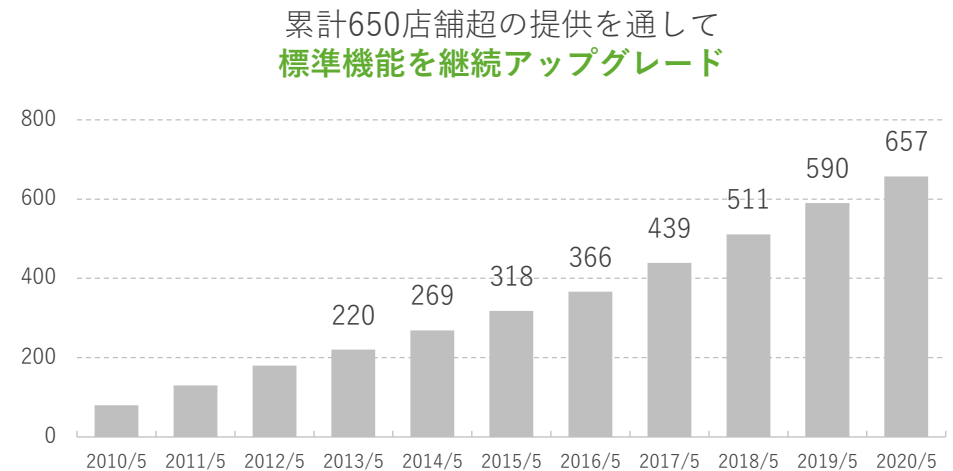
大規模EC事業者向けのクラウドEC提供においてパイオニア的存在。クラウドEC市場※¹でトップシェアを獲得し、豊富なサービス提供数を通して標準機能のアップグレードが進捗。



クラウドECの市場※¹シェア



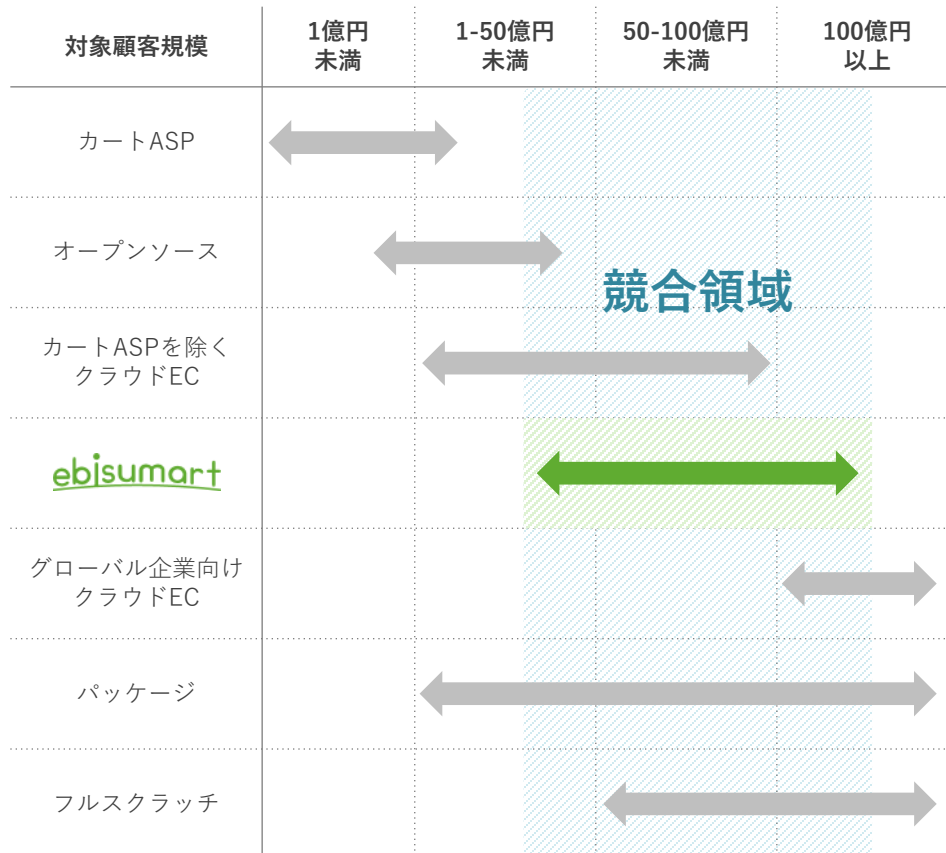
「ebisumart」の累計店舗数の推移



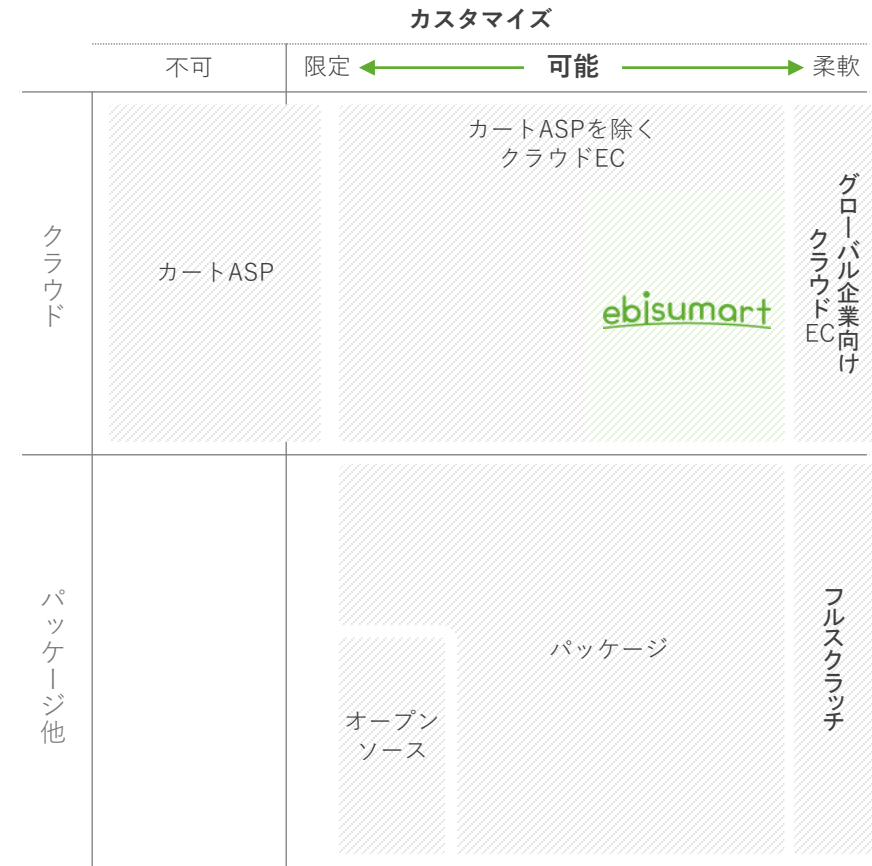
注釈(1) : クラウドEC市場とは、SaaS市場におけるカート型の市場規模を除いたもの
 出所 : 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2020年版～国内の主要パッケージおよびSaaSを徹底調査～」
 < ECサイト構築ツール・SaaS (非カート型) >

当社サービスは、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

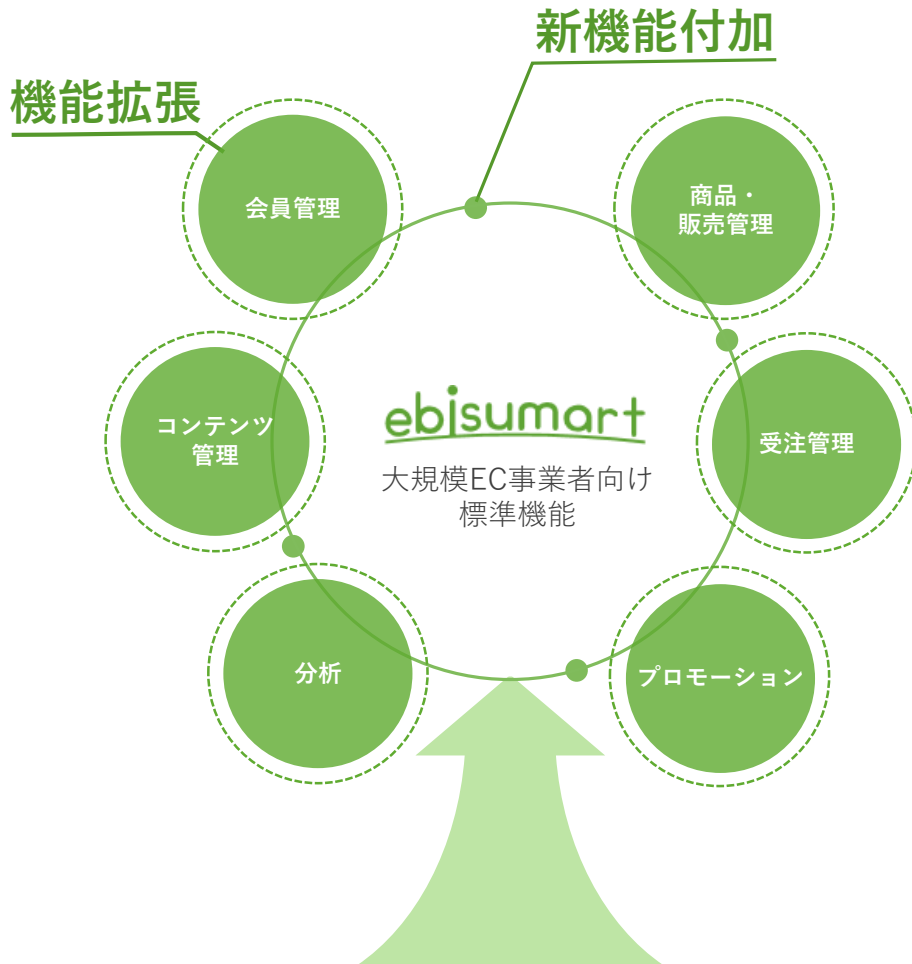


「ebisumart」のサービスポジション



成長戦略

大規模EC事業者向けクラウドコマースプラットフォームとして標準機能を確立。
 今後は、顧客ニーズへのさらなる対応を進め、標準機能拡充を提供価格へ反映することで収益力を向上させていく。



価格反映



初期費用

基本費用
カスタマイズ費用

価格反映



固定費用

基本保守料
PV課金
カスタマイズ保守
オプション

※ 基本保守料については2018/5期に初めて値上げを実施

国内トップシェアのクラウドコマースプラットフォームとして、幅広く国内のEC関連システムと連携。また、かねてからAPI公開を進めてきたことで、外部ベンダーに利用可能なプラットフォームとして確立しつつある。

外部システム連携

CRM・MAツール

- カスタマーリングス
- Repra
- Insider
- うちのこづち
- KARTE
- アクションリンク

在庫管理・商品管理

- zaiko Robot
- ネクストエンジン
- eシエルパモール2.0
- CAM MACS
- クラウドK テレビ通販オプション

レコメンド

- コンビーズレコ
- アイジェント・レコメンダー
- EC RECOMMENDER
- レコガゾウ
- さぶみっと！レコメンド
- NaviPlus レコメンド

店舗連携

- ATEMS Retail
- Seeds (シーズ)

接客ツール

- Spark (スパーク)
- CVゲッター
- Zendesk
- Flipdesk
- ecコンシェル
- 売れるネット広告つくーる
- Sprocket
- Aideal
- BOTCHAN PAYMENT

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
- ReDM (レディエム)

アクセス解析・行動分析

- UserInsight
- SocialInsight
- WebAntenna

ログイン連携

- ソーシャルPlus
- 楽天ID Connect オプション

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

サイト内検索・サジェスト

- EXPLOSION SEARCH
- NaviPlusサーチ
- probo EC (プロボ イーシー)
- ポップリンク
- ポップファインド
- sui-sei

カスタムオーダー

- MyCOS

アプリ・スマホ対応、表示最適化

- モビファイスピード2
- Yappli
- ナビキャスト スマートフォン・コンバータ

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
- remise

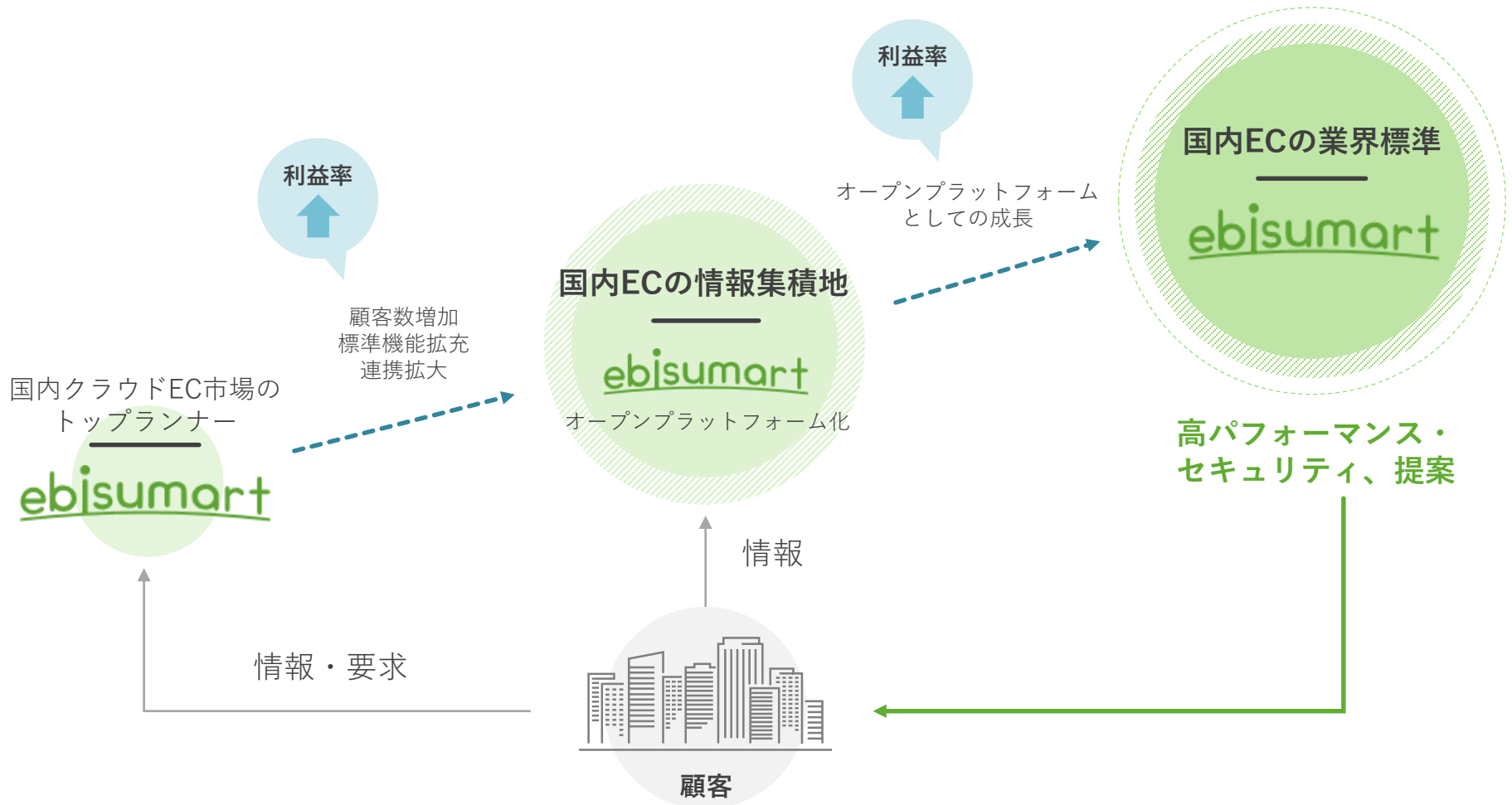
動画配信

- MOOGA (ムーガ)
- J-Stream Equipmedia

決済システム

- amazon pay
- econtext
- paidy
- SMBC GMO PAYMENT
- SMBCファイナンスサービス
- 後払い.com
- GMO EPSILON
- GMO PAYMENT GATEWAY
- ATO d ENE
- ZEUS Credit Payment Service
- Sony Payment Services
- SB Payment Service
- DSK
- NP後払い
- NP掛け払い
- PAYGENT
- PayPal
- Veritrans
- ヤマトフィナンシャル
- ヤマトクレジットファイナンス
- UNIVA PAYCAST
- Paid
- RECRUITかんたん支払い
- LINE Pay
- メルペイ
- PayPay
- d払い

国内クラウドEC市場のトップランナーとして成長を続け、オープンプラットフォーム化を進めることで、将来的にはエンタープライズ向けクラウドEC市場における「ebisumart」のデファクトスタンダード化を目指す。



国内企業のレベニューシェアモデルの採用については、ハードルが依然として高いものの、自社サービスの競争力を活かしつつ、顧客売上の拡大に直結するサービスを提供していくことで開拓を進める。

レベニューシェアモデルの現状と方針

カスタマーサクセスチームの業務範囲

顧客のEC売上拡大を支援するサービス領域に展開

海外 ←————→ 国内

一般的なモデル 普及していない

レベニューシェアに対する 当社の取り組み

- 顧客売上拡大を支援するサービス提供により推進
 - クラウドの特性を活かした顧客要望の標準機能への反映
 - 豊富な機能連携・パートナーを活かした外部ソリューションの紹介
 - 「ebisumart」利用企業向けの勉強会の開催
 - 無償のコンサルティングの実施
 - 運営ノウハウ・運営代行サービスの提供

ECバリューチェーン
(小売業)

商品企画・開発

物流（仕入）

サイト運営

開発
運用

従来業務範囲

業務開始

- ディレクション業務
- サイト運用

マーケティング
(集客)

業務開始

- 広告運用

物流（販売）

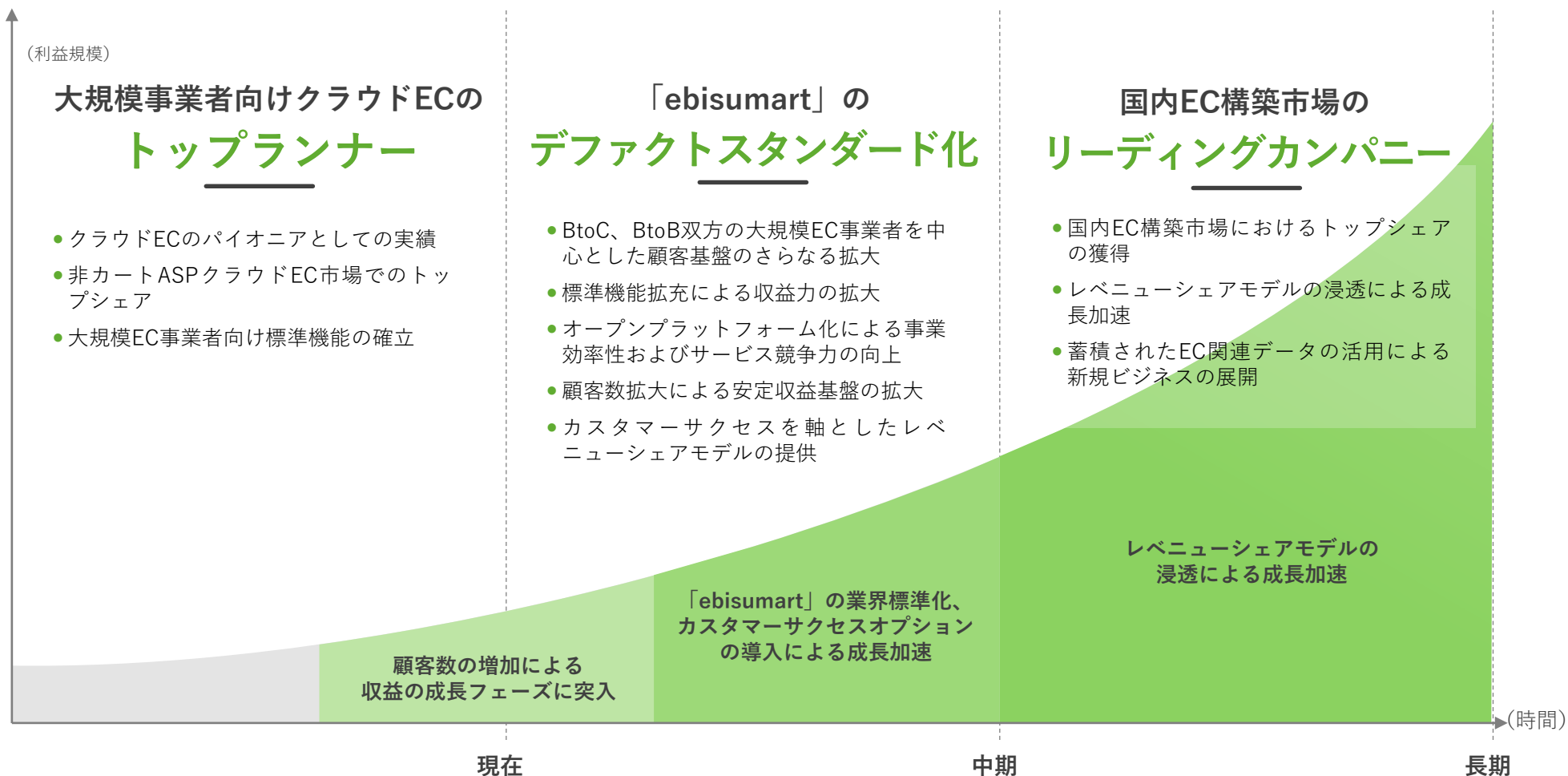
アフター
フォロー


顧客
運用

業務開始

- レポート業務/分析業務

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活かし、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始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

質疑応答

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**