



---

# 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

<b>1</b>	<b>会社概要</b> .....	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>サービス概要</b> .....	<b>10</b>
<b>3</b>	<b>市場の状況</b> .....	<b>17</b>
<b>4</b>	<b>自社分析</b> .....	<b>20</b>
<b>5</b>	<b>事業計画</b> .....	<b>25</b>
<b>6</b>	<b>成長戦略</b> .....	<b>33</b>

# 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 (2024/5末)
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>「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</li> <li>ECコンサルサービス「ebisu growth」の提供</li> </ul>
セグメント	<ul style="list-style-type: none"> <li>クラウドコマースプラットフォーム事業</li> <li>ECビジネス成長支援事業</li> </ul>
従業員数	157名 (2024/5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。**

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年5月期 業績

## 通期実績

売上高 **25.95** 億円 前期比：104.3%

セグメント別 売上高 **24.88** 億円 クラウドコマース  
プラットフォーム事業  
**1.06** 億円 ECビジネス成長支援事業

営業利益 **▲0.24** 億円 前期：0.53億円

セグメント別 利益/損失 **5.19** 億円 クラウドコマース  
プラットフォーム事業  
**▲0.30** 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)

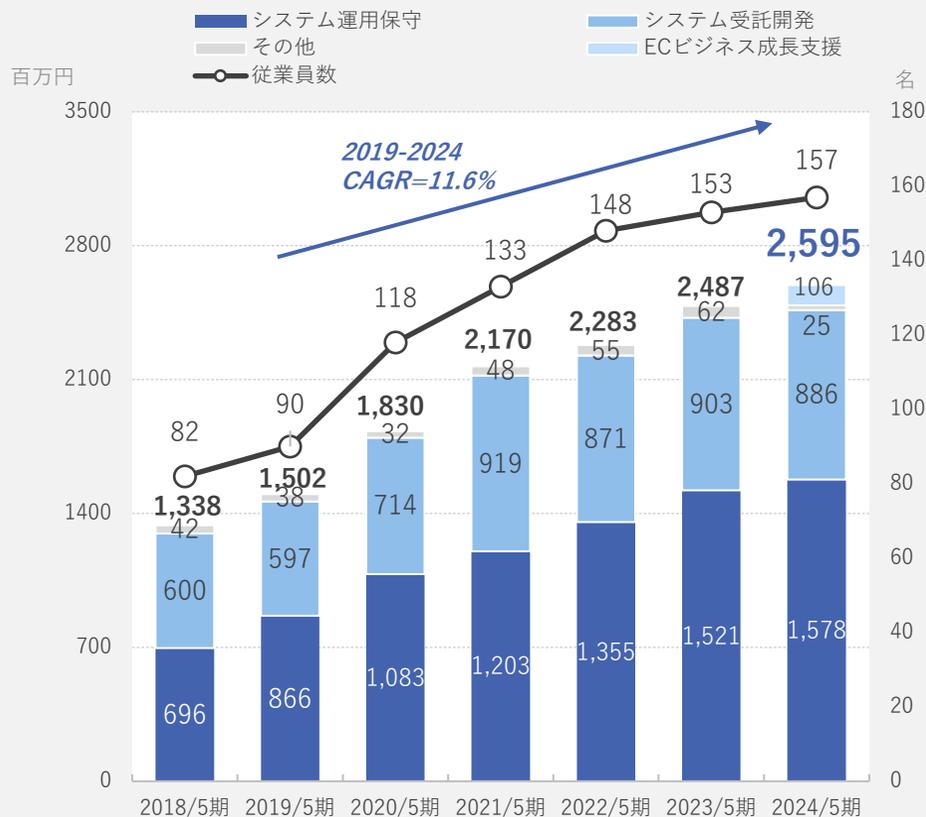
新規受注金額 **9.99** 億円 前期比：109.7%

システム運用保守  
ARPU **360** 千円 前期：343千円

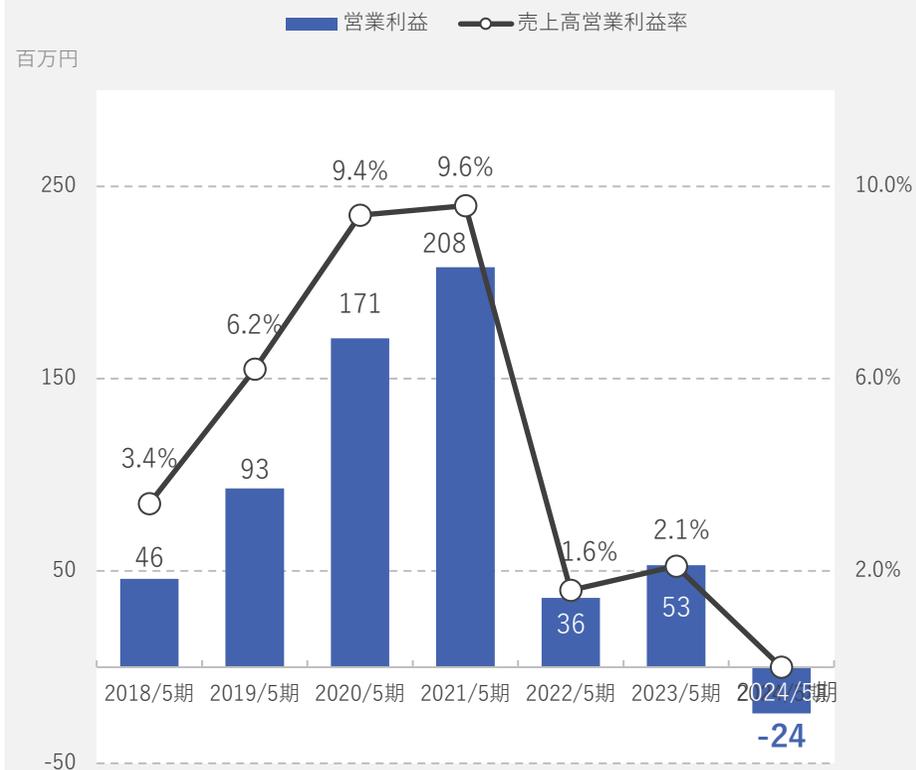
GMV **1,497** 億円 前期比：101.0%

直近6期間の売上高成長率は年平均で**11.6%** 従業員数については同期間において**67人増加 (74.4%増)**。  
 運用保守のARPU及び新規事業としてスタートしたECビジネス成長支援事業の成長もあり売上高は伸長。  
 営業利益に関しては、2024/5期に新規ECプラットフォームの償却開始に伴う減価償却費の増加及びマーケティング活動強化に伴う広告宣伝費等の増加により減少。

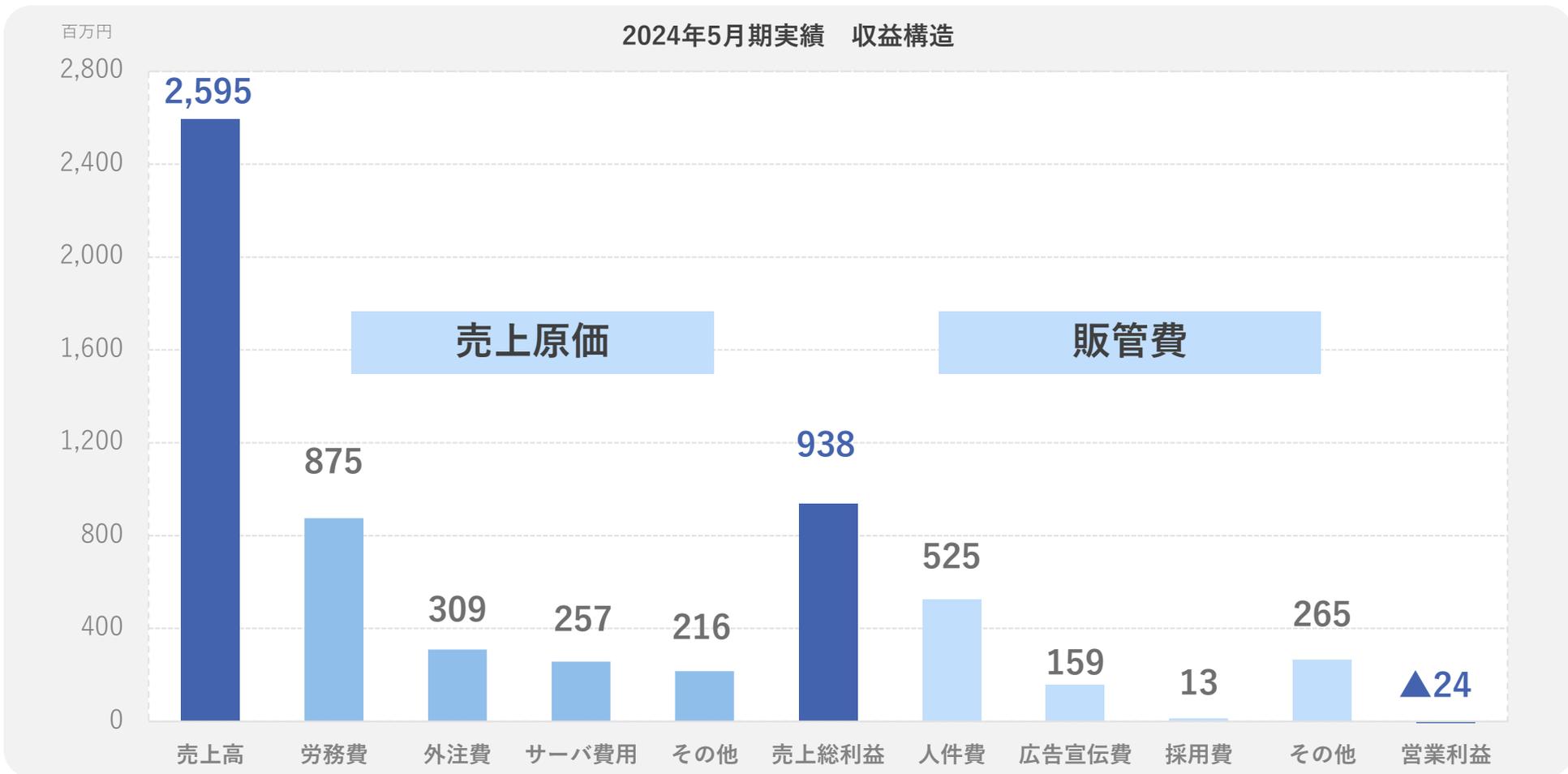
売上高・従業員数の推移



営業利益・売上高営業利益率の推移



売上原価のうち労務費が約5割を占める。新規サービスである「ebisu commerce」の償却開始による減価償却費が増加したため、売上原価は前期+132百万円増加。販管費においてはマーケティング活動強化ならびに販促強化のため、2024年5月期において広告宣伝費は前期+43百万円の増強を図った。



# サービス概要

カスタマイズ対応するクラウド型ECサイト構築サービスにおいて7年連続シェア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。

## 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」**

### 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

カスタマイズ対応するクラウド型ECサイト構築サービス  
日本ネット経済新聞調べ  
**7年連続国内構築実績No.1**

BtoC

BtoB

オムニチャネル

モール型

マルチブランド

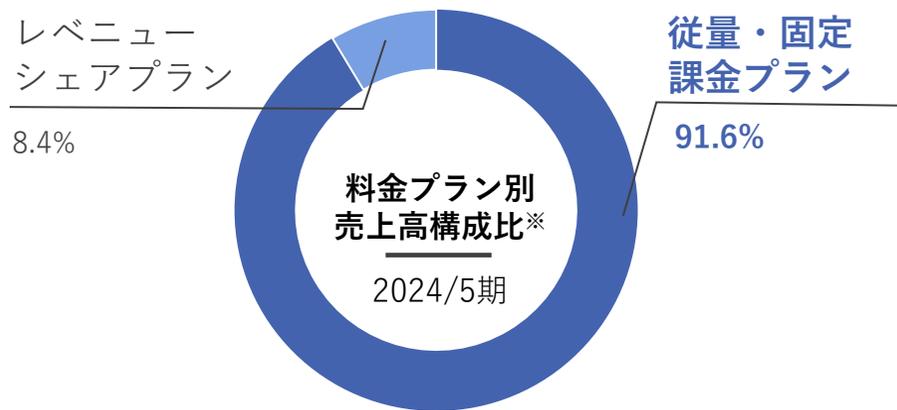
ふるさと納税サイト

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。

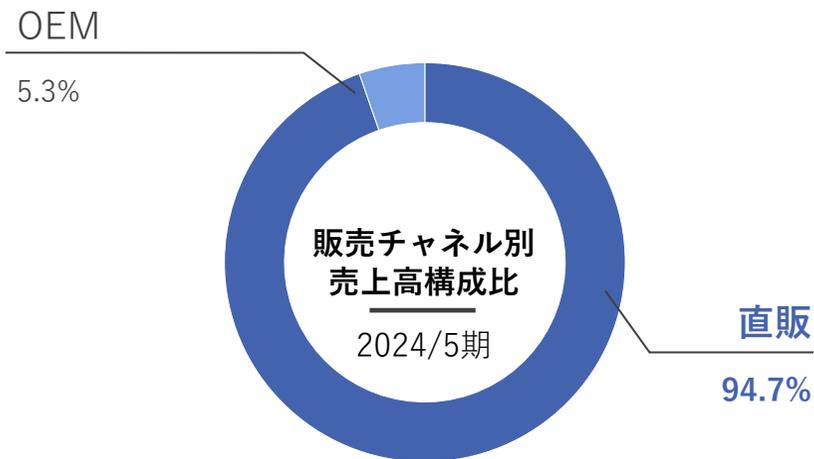
売上高区分

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  
 カスタマイズ対応するクラウド型EC構築サービスにおいて7年連続シェアNo.1を獲得

※日本ネット経済新聞調べ



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

お客様の事業フェーズに合わせた柔軟な提案を行い、コマースの最適化を実現する伴走型のDX/EC支援サービス\*です。BtoC/B問わずさまざまな業種業界を支援してきたプロフェッショナルが、課題の特定や戦略分析から、システム連携・構築、販促・マーケティング、グローバル化まで、ECの枠に“とらわれない”DX/ECの成長をご支援します。

\*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。

# ECコンサルサービス 「ebisu growth」

EC事業を運営する全ての事業者様を対象に、  
圧倒的なDX/EC支援経験でコマースの最適化を実現

### 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

ebisumartの標準機能をBtoB-EC向けに見直し、不要な機能を削減することで、BtoBの商習慣に合わせた機能の提供や既存ビジネスの踏襲を実現しやすくしたBtoB-EC構築サービスです。  
これまでebisumartで提供していたクラウド型のメリットはそのままに、より業務に対応したBtoB-ECを構築することが可能になります。

BtoB-EC構築サービス  
「ebisumart BtoB」

2024年5月リリース

DX推進を目的に受注業務のシステム化・業務効率化データ利活用をお考えの事業社様に、  
さまざまなビジネス形態に対応した受注システムをご提供

さまざまな商材に対応

個数単位の発注に加え、  
長さ・量単位を指定し発注可能なため、  
さまざまな商材に対応可能

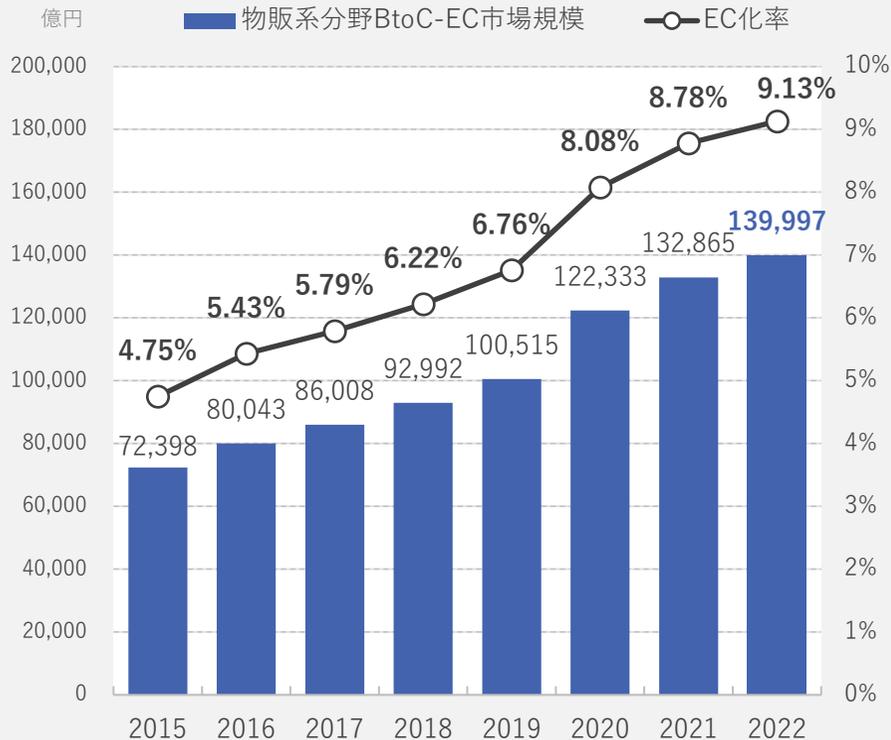
取引先とのコミュニケーション強化

取引に関わる全情報を発信  
することで、欲しい情報がいつでも  
入手可能な環境をご提供

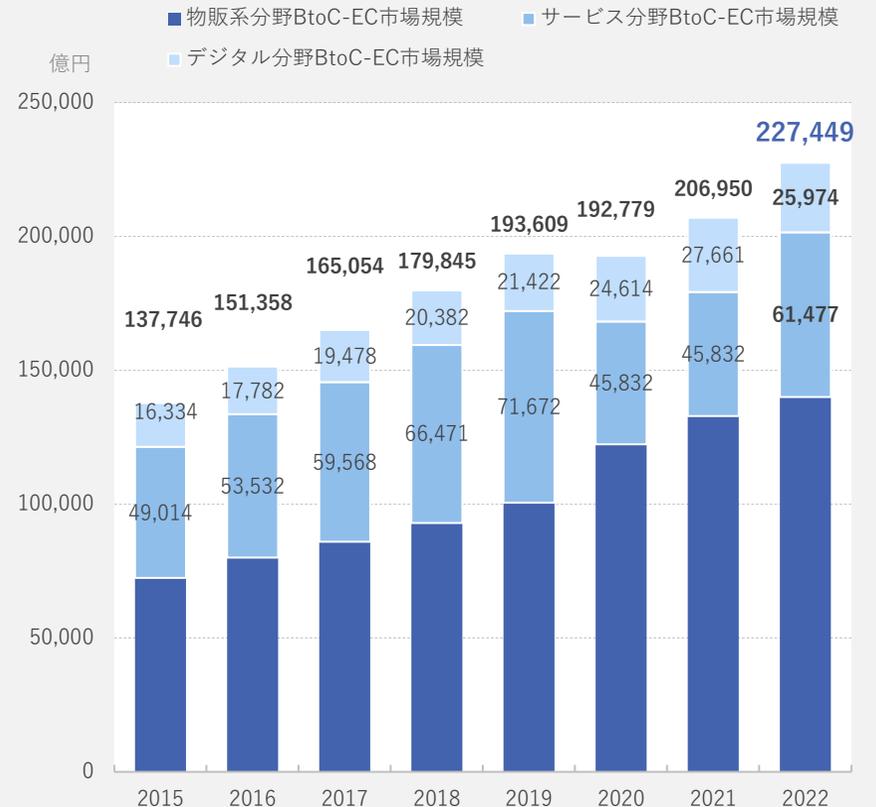
# 市場の状況

2022年の国内BtoC-EC市場は、2021年に20兆円を超え前年比9.91%増の22.7兆円に拡大。デジタル系分野（オンラインゲーム）の市場規模の減少があったものの、サービス分野（旅行や飲食）は外出需要の増加と共に大幅回復。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（書籍、映像・音楽ソフト）におけるEC化率への動きも活発であり、今後も市場は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

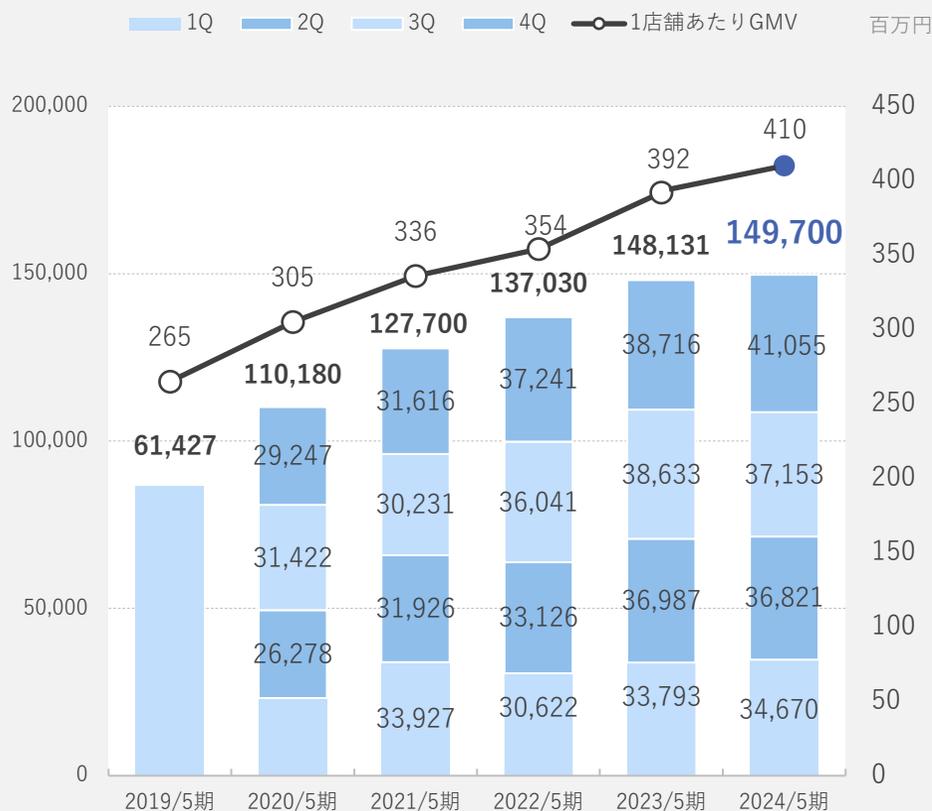
- 定期便や期日指定便等の幅広い対応
- 在庫管理等、バックヤード業務との連携

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

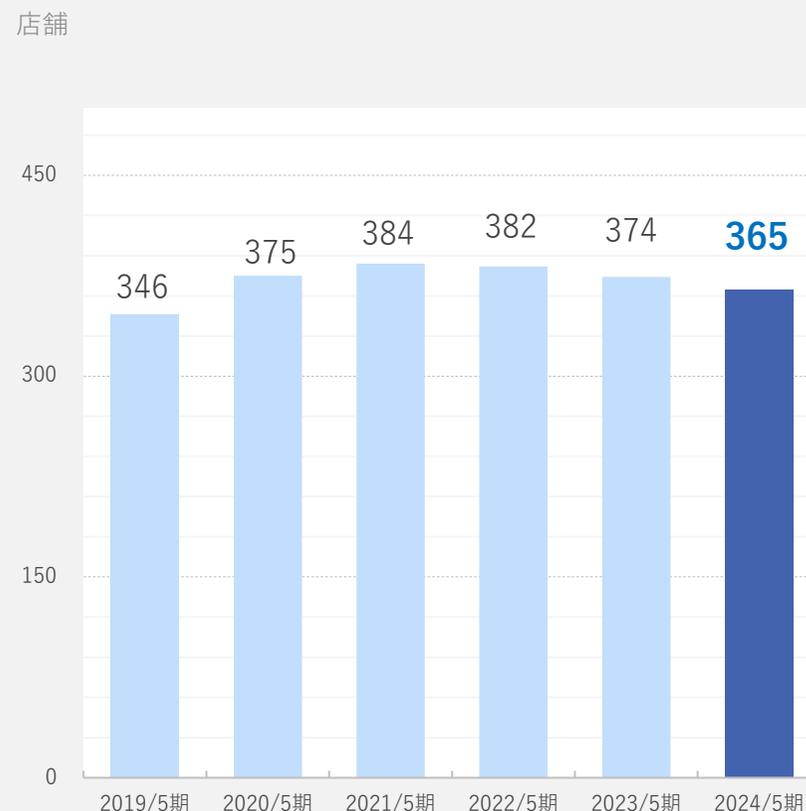
# 自社分析

GMVは前年比101%となり、1店舗あたりGMVも410百万円と過去最高となった。2025年5月期は複数の大型案件のリリースが予定されており、さらなる増加を目指す。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

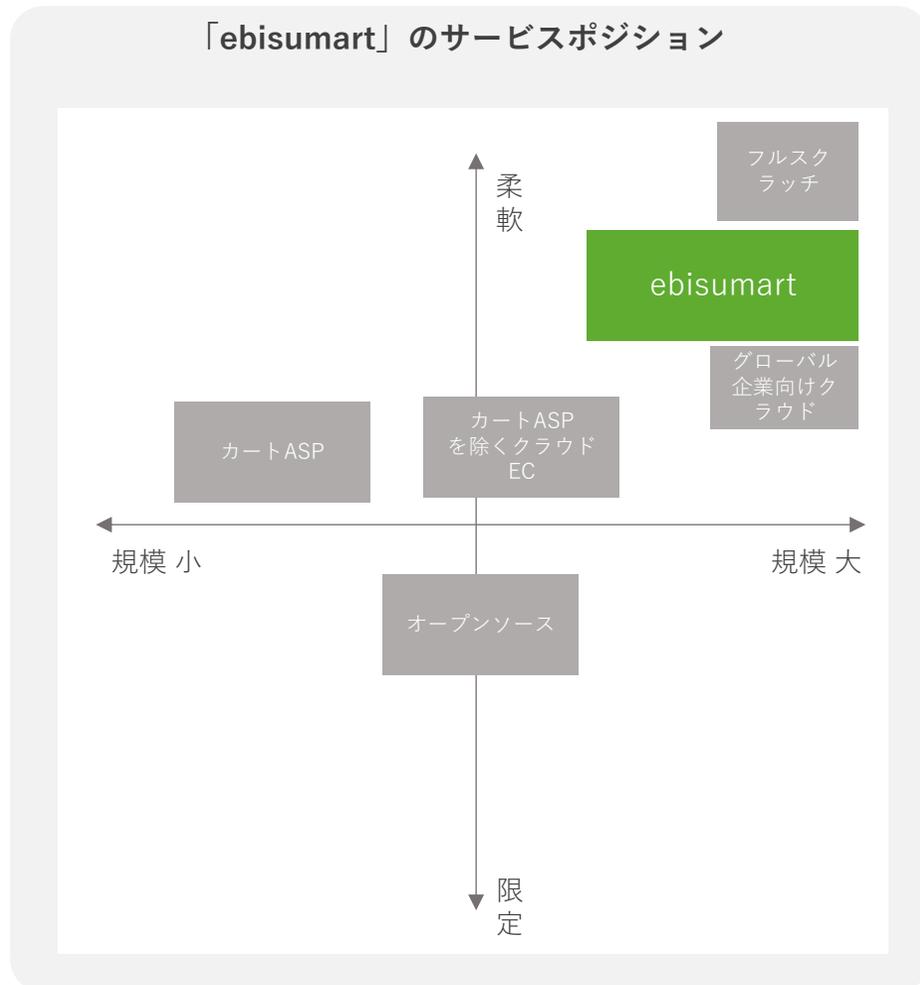
当社サービスは、主に大規模ECを対象とするため、パッケージやフルスクラッチで提供する企業と競争する。常に最新のシステムを提供するクラウドの特性に加え、柔軟なカスタマイズを可能とすることで業界でも稀有なサービスポジションに位置している。

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		←→		
カートASPを除くクラウドEC		←→		
<b>ebisumart</b>		←→		
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			←→	

競争領域

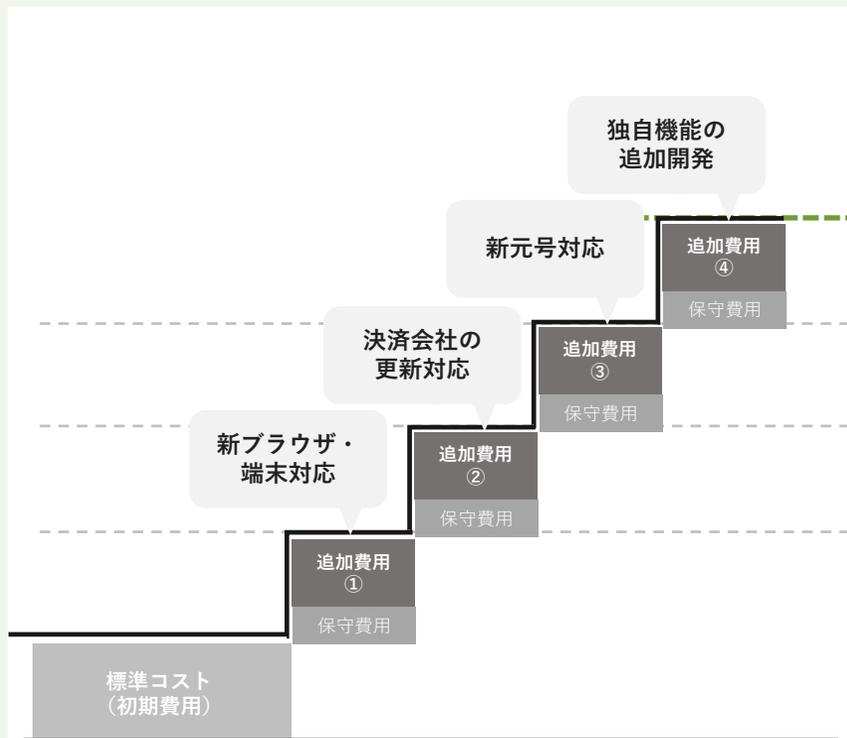
「ebisumart」のサービスポジション



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

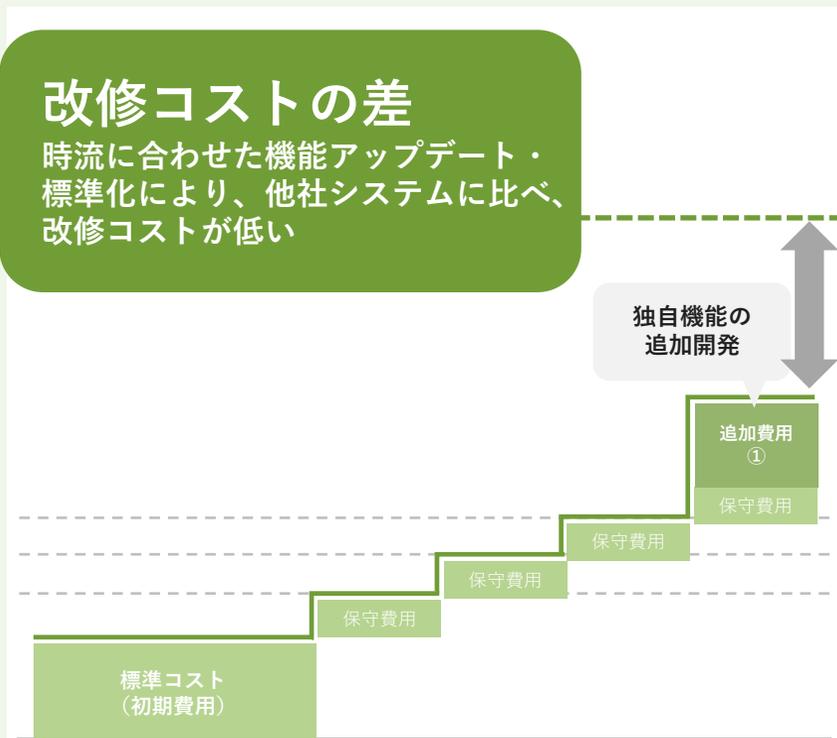


大規模EC事業者向けクラウドECのコスト推移

ebisumart

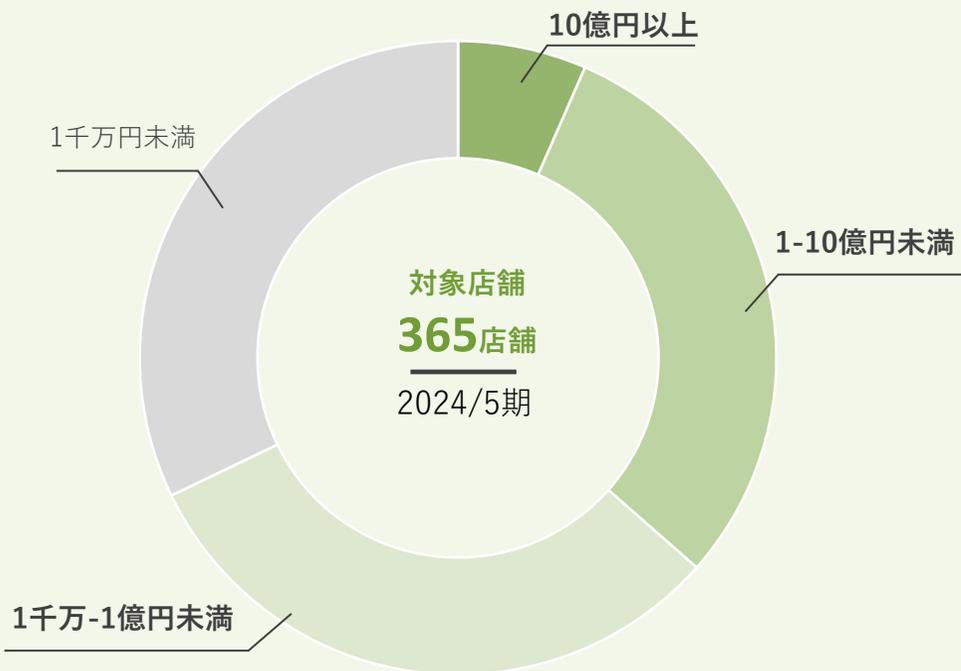
改修コストの差

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



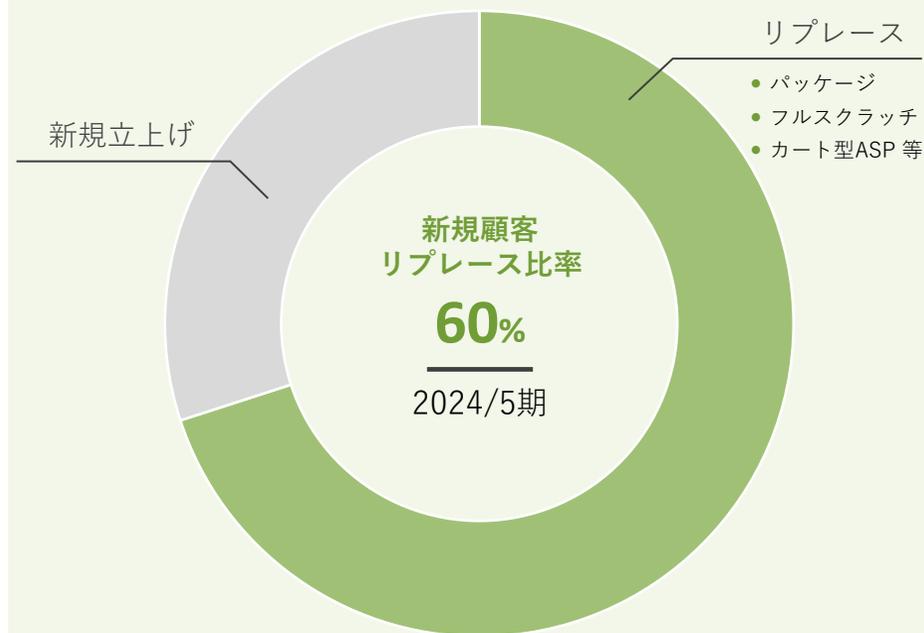
当社の顧客基盤は、既にEC運営基盤を有する事業者で過半数を占める。  
 また、新規顧客のリプレース割合が高く、さらなるEC売上の拡大を志向する事業者を選好される。

「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

# 事業計画

テーマ：「売上高成長率 年平均13%を目指し、事業の多角化と安定した利益構造の確立」  
売上高の成長を重視しつつ、既存事業における安定した収益基盤の構築を図る。

## 経営目標

2027年5月期度

売上高 38.7億円 (2024年5月期度：25.9億円)

2027年5月期度

営業利益 3.68億円 (2024年5月期度：▲0.24億円)

売上高は2026年5月期に34.1億円、2027年5月期に38.7億円を目標とする。売上高において、年平均13%成長を目指し更なる売上高を構築するため、大規模向けECプラットフォームの拡販やECビジネス支援サービスの拡充、商品情報等、各種データを利用した新規サービスの提供を実施していく。

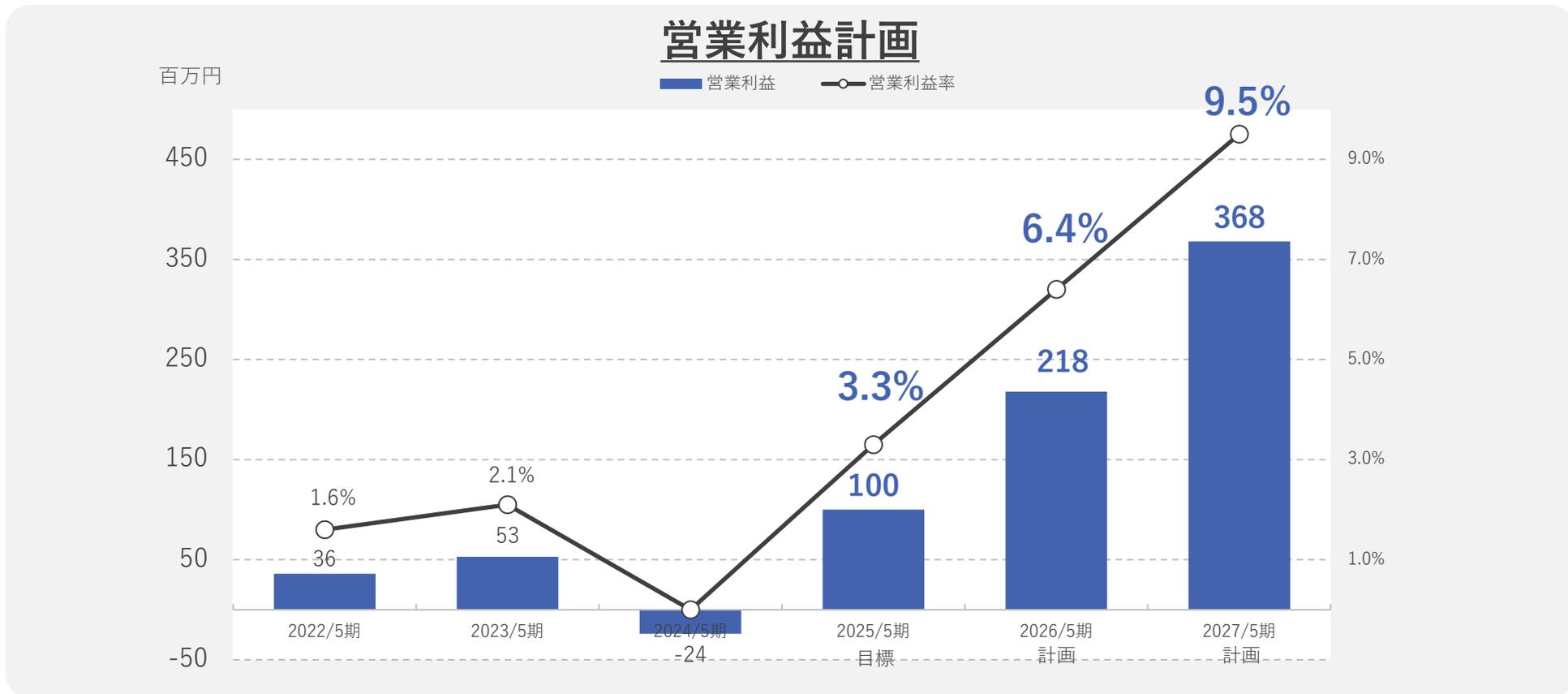
## 売上高計画



■前期開示の売上高計画（2024年5月期-2026年5月期）との差異について

- ・2024/5期 前期開示**目標2,883百万円**：システム運用保守は計画通りだったものの受託開発の稼働減少が想定より大きく、目標を下回った。
- ・2025/5期 **計画3,400百万円** 2026/5期 **計画4,060百万円**：2025/5期において一部店舗の解約を想定することとなったため、システム運用保守において2026/5期共に計画値を変更しております。（主要変更箇所：システム運用保守 2025/5期 **計画1,740百万円** 2026/5期 **計画2,010百万円**）

営業利益は2026年5月期に2.18億円、2027年5月期に3.68億円を目標とする。営業利益率は主事業であるクラウドコマースプラットフォーム事業の原価構造を見直し、2026年5月期は6.4%、2027年5月期は9.5%を計画する。



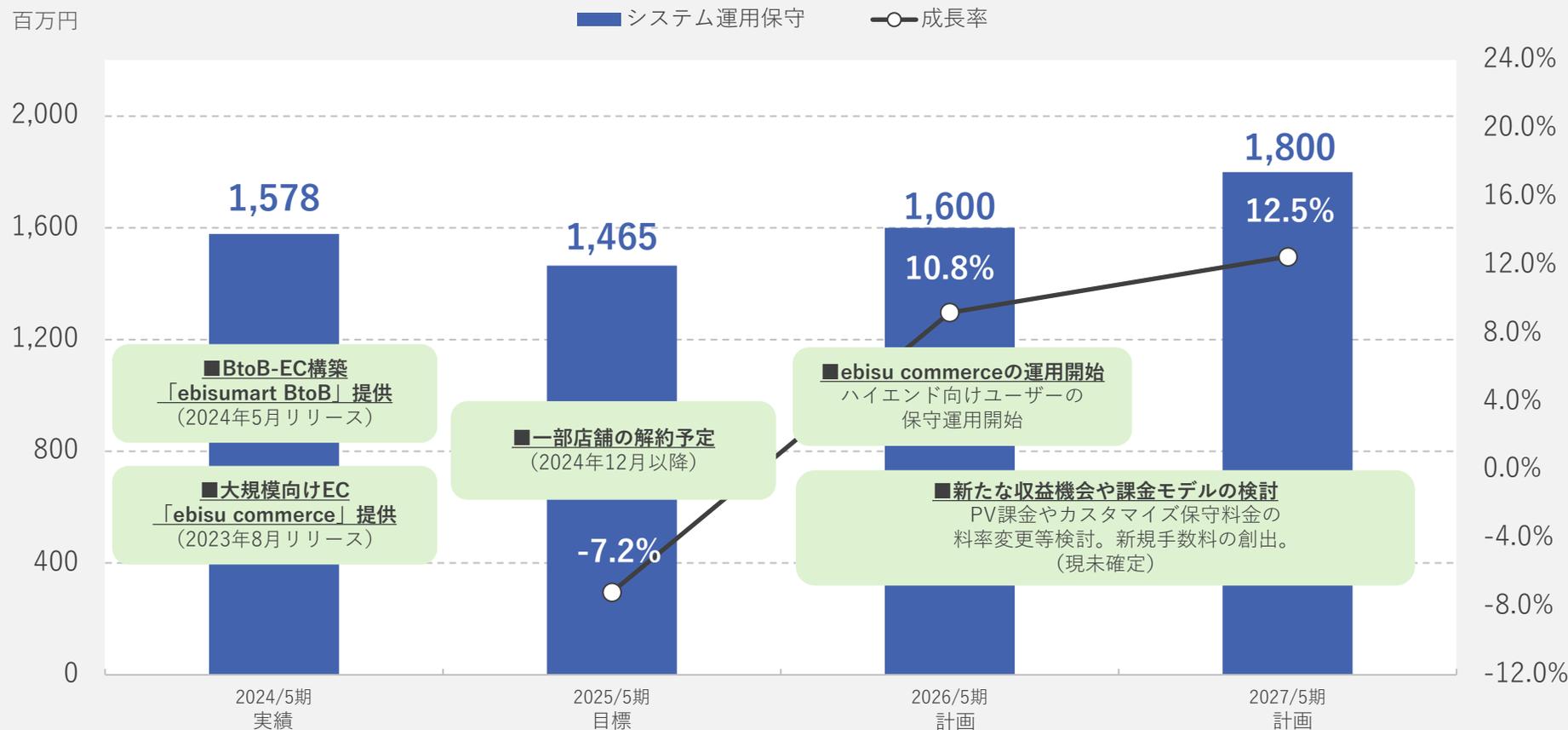
■前期開示の営業利益計画（2024年5月期-2026年5月期）との差異について

2024/5期 前期開示目標69百万円（営業利益率2.4%）：新規プラットフォーム償却開始に伴う減価償却費の増加及びマーケティング活動費用増加  
 2025/5期 計画106百万円（営業利益率3.1%） 2026/5期 計画308百万円（営業利益率7.6%）：2025/5期については原価構造の見直しもあり大きな差異はなし。2026/5期は、2025/5期におけるシステム運用保守売上減少による影響を鑑み、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＞

## ■新規ECプラットフォーム投入により運用保守の単価及び売上の底上げを想定

システム運用保守売上の推移

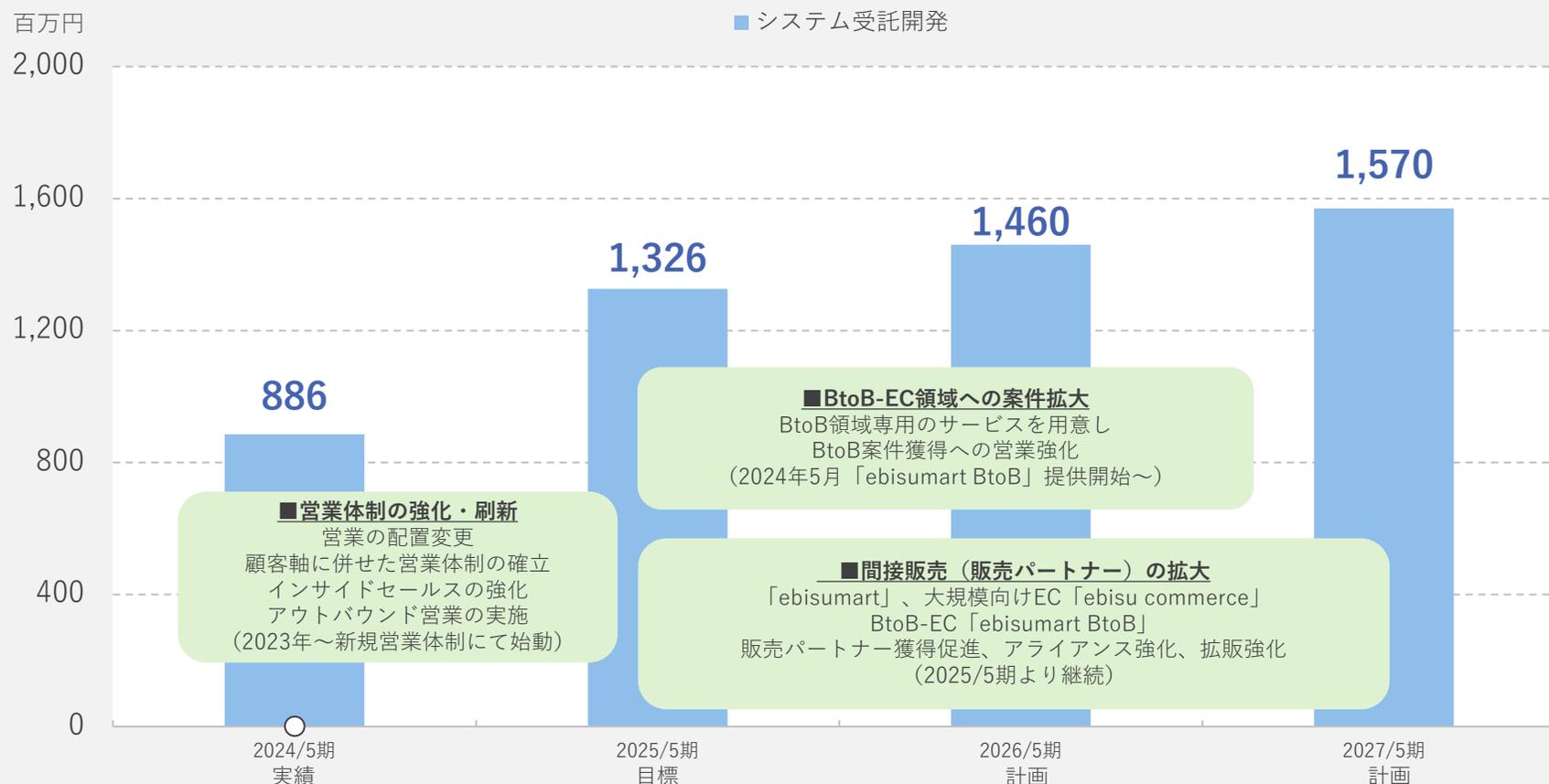


# クラウドコマースプラットフォーム事業 売上高の成長＜フロー収益成長＞

## ■システム受託開発受注における営業体制の強化・刷新

システム受託開発売上の推移

■システム受託開発



# ECビジネス成長支援事業 新規セグメントによる売上高の成長

## ■ECコンサルサービス「ebisu growth」販売強化による売上創出

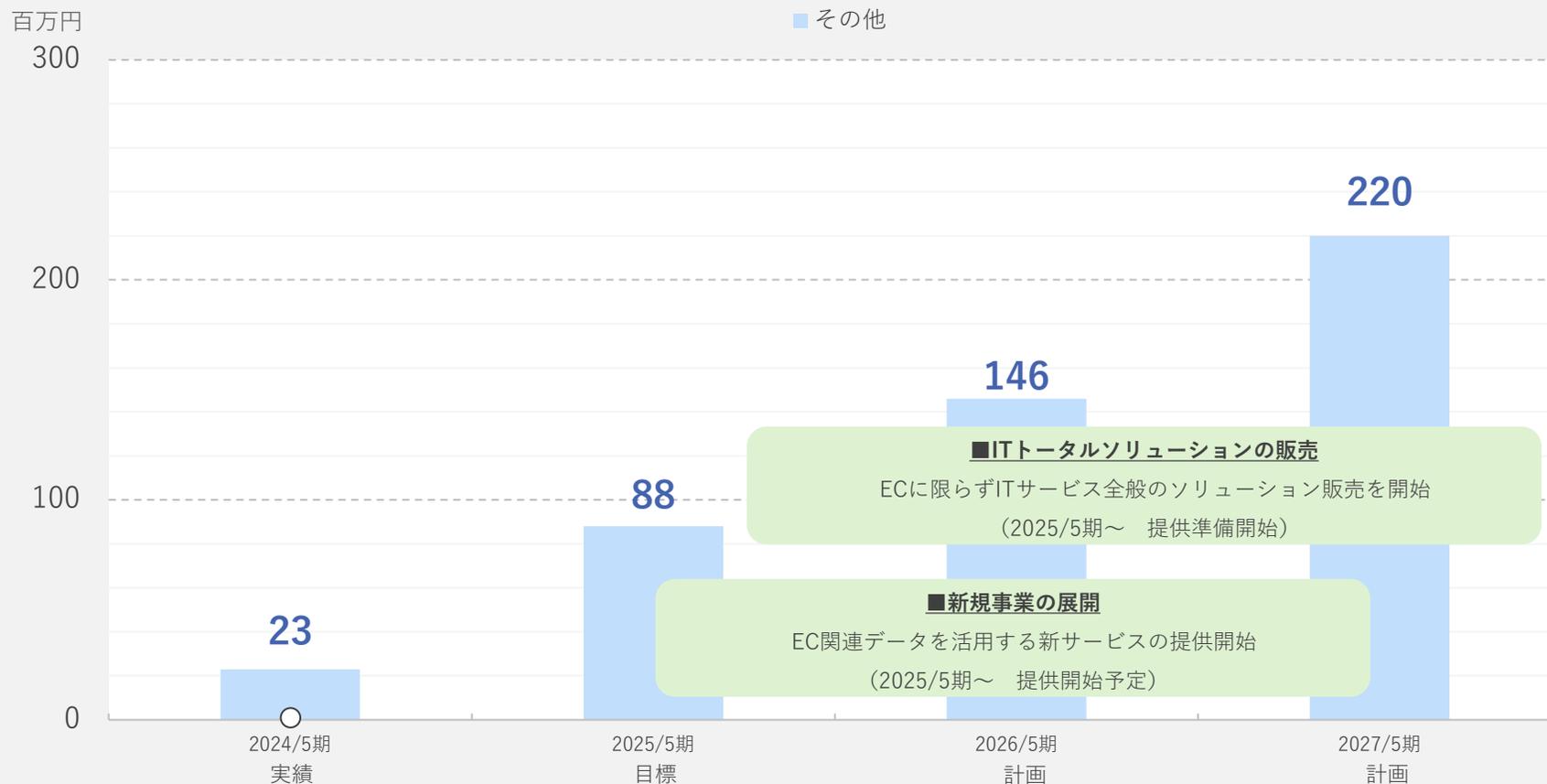
「ebisu growth」売上の推移



# 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 提供開始  
中小規模向け EC

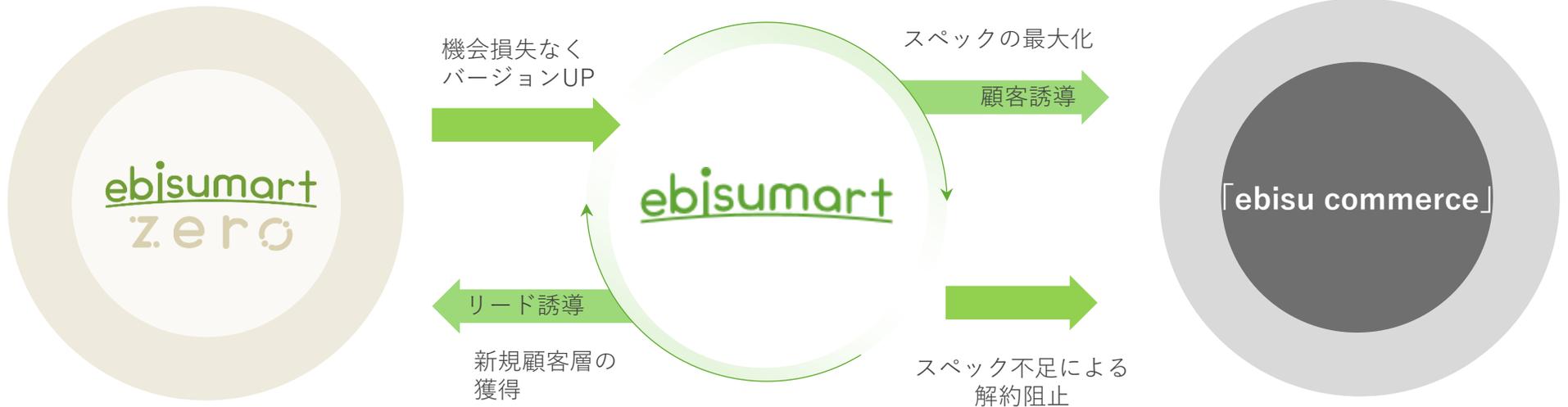
年間GMV 1千万円～1億円

メインターゲット層  
中大規模向け EC

年間GMV 1億円～100億円

2023年8月 提供開始  
大規模向け EC

年間GMV 100億円～



顧客拡大

- ebisumart層からのリード誘導 (実施中)
- 販売パートナー制度の確立
- ★パートナー制度の提供開始
- ECプラットフォーム間移行ツールの提供
- 2024年以降にて検討

GMV拡大

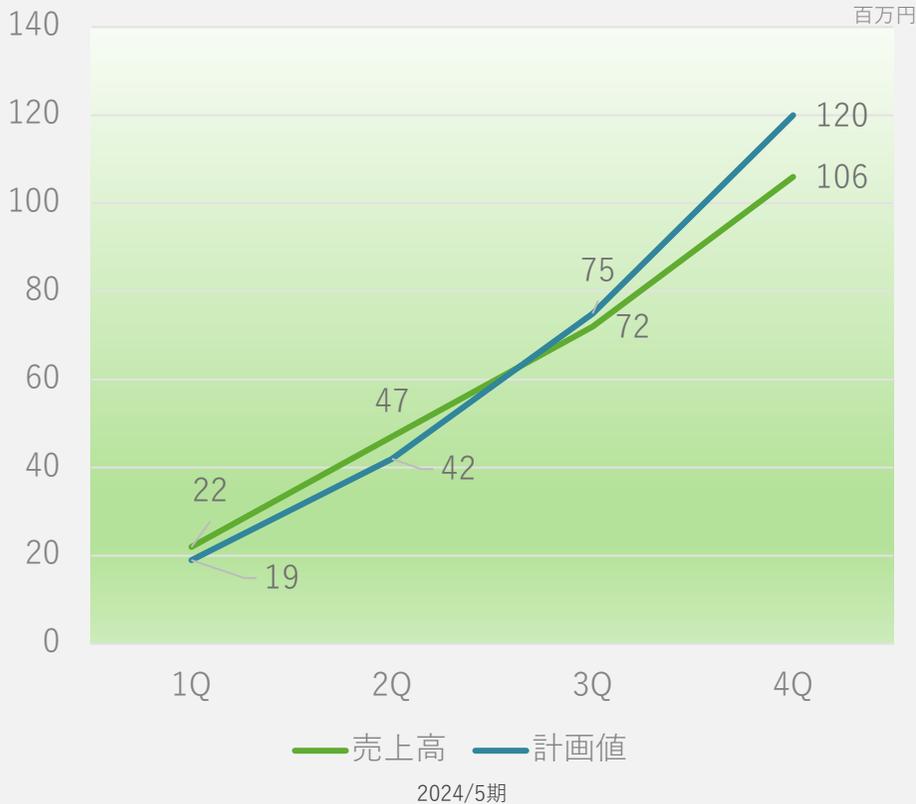
- BtoB-EC市場へのサービス展開
- ★2024年「ebisumart BtoB」提供開始
- ビジネスグローアップサポートの強化 (実施中)
- オプションサービスの拡充
- ★2023年アプリ構築「ebisu mobile」提供開始

顧客拡大

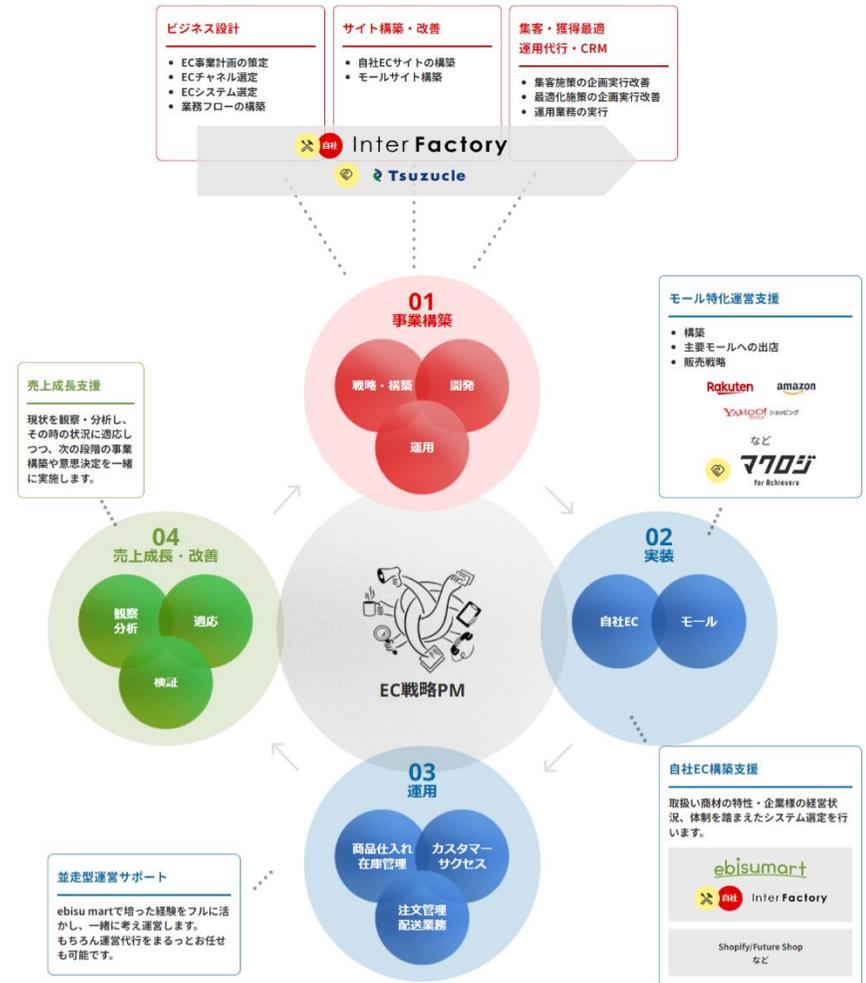
- 営業手法の強化-アウトバウンド営業等
- ★2024年 営業体制の強化刷新
- 大手販売パートナーとの共同提案
- ★随時案件に併せて共同提案開始
- EC全般のトータルソリューション販売開始

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。当期累計では計画に対し達成率88.3%で着地。2025/5期は年間133百万円の売上高を計画。

ECビジネス成長支援売上高の四半期推移

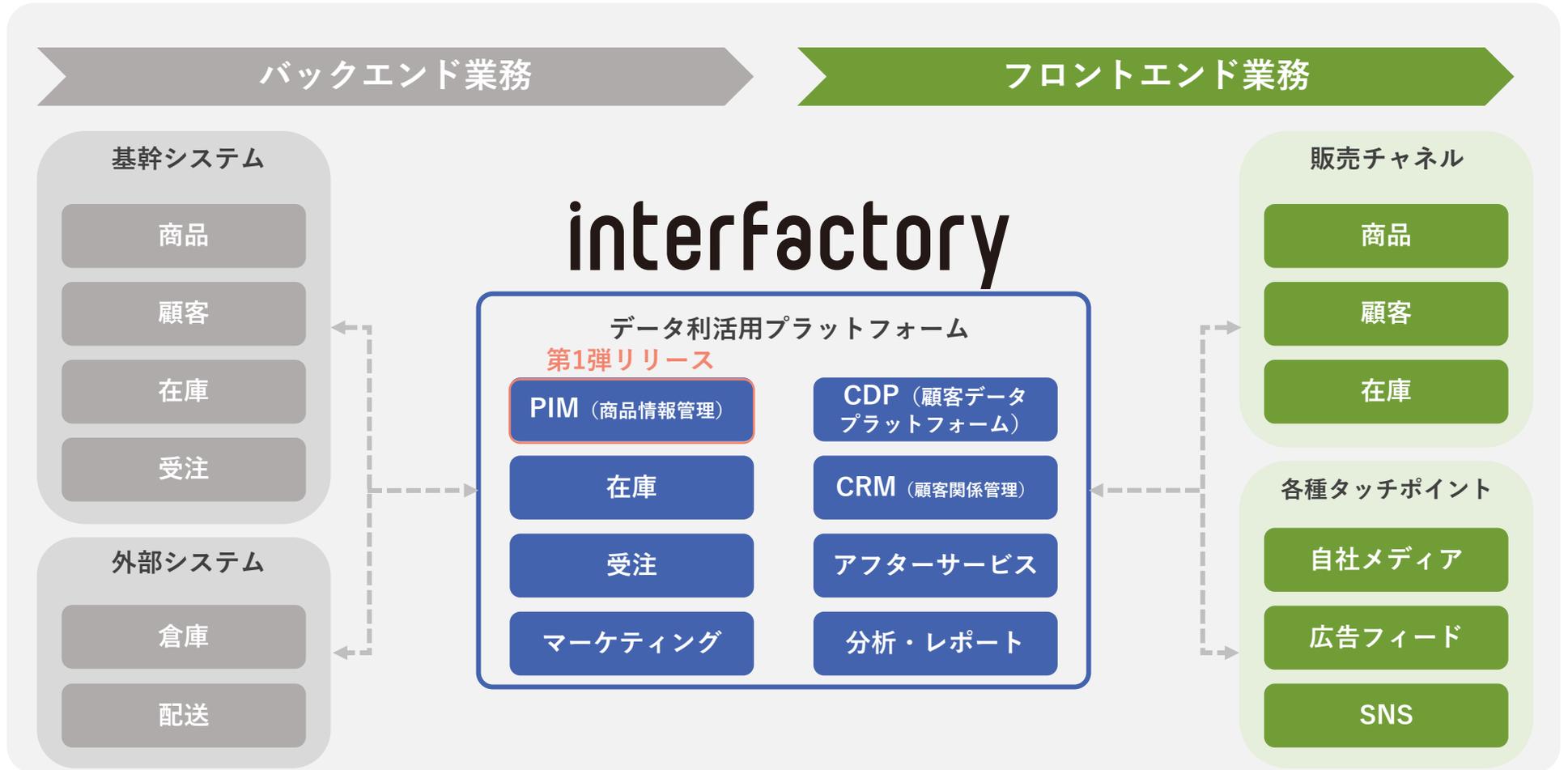


ebisu growthの関わり方



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、**データ利活用プラットフォーム**を新規開発し、順次関連サービスを提供する予定。

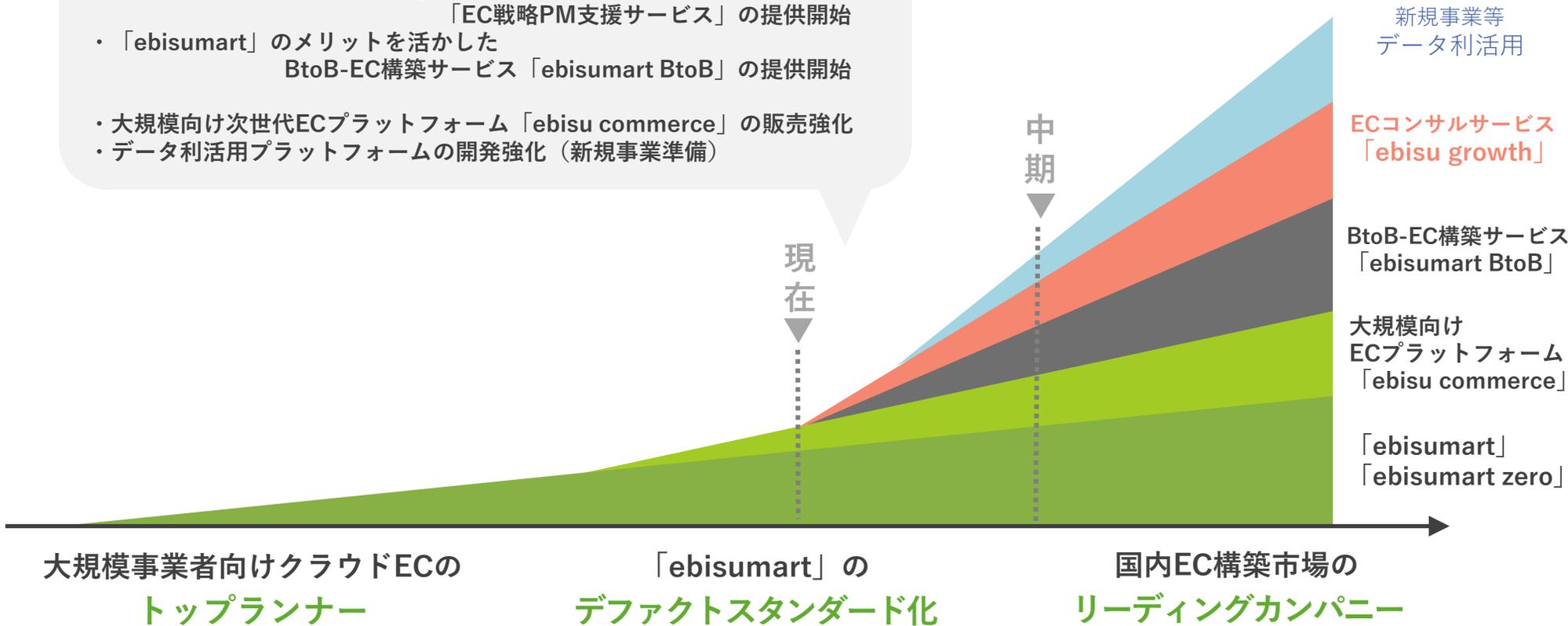
※2024年秋頃より、第1弾サービスとして商品情報管理サービス「ebisu PIM（エビスピム）」の提供を予定。



大規模向けECの「ebisu commerce」、BtoB-EC市場にむけた「ebisumart BtoB」をリリースし、ECプラットフォーム市場に全方位でサービスを展開する。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」の拡販や、様々なEC関連データを活用した新規事業を創出し、各事業間におけるシナジーを最大化することで売上の成長を図る。

2023-2024

- ・ ECコンサルサービス「ebisu growth」よりEC戦略全般を担う「EC戦略PM支援サービス」の提供開始
- ・ 「ebisumart」のメリットを活かしたBtoB-EC構築サービス「ebisumart BtoB」の提供開始
- ・ 大規模向け次世代ECプラットフォーム「ebisu commerce」の販売強化
- ・ データ利活用プラットフォームの開発強化（新規事業準備）





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><b>【EC市場の動向】</b>                      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。                      経済産業省が2022年8月に公表した「令和3年度電子商取引に関する市場調査」によると、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>	<p>中</p>	<p>中</p>	<p>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、新規サービスの投入など、様々な企画検討に取り組んでおります。</p>
<p><b>【特定のサービスへの依存について】</b>                      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>	<p>中</p>	<p>大</p>	<p>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ECビジネス成長支援事業を開始し事業の多角化を進めており、当事業年度においてはデータの統合及び活用を目的とした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。</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。

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><b>【システム障害・通信トラブルについて】</b>                      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。当社は、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、コンピュータウィルス、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><b>【情報セキュリティ対策の不備によるリスク】</b>                      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。当社では、情報セキュリティマネジメントシステムの整備を進めており、適切な情報セキュリティの実現を図っております。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、当社の事業及び業績に影響を与え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2025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](mailto:ir@interfactory.co.jp)

**interfactory**