

平成30年3月期
(20期2017年度)
決算説明資料



平成30年5月10日

株式会社Eストアー

JASDAQ

4304

決算概要

1

今後の計画

2

補足資料

3

売上高 5,044百万円 昨対 +269百万円 (+6%)

- ・マーケティングサービス（注力軸）売上が計画を上回り伸長
- ・販売システムは、件数継続低下で契約品質が増加（いずれも意図どおり）

営業利益 554百万円 昨対 +147百万円 (+36%)

- ・マーケティングサービスに伴う全体成果
- ・広宣費削減、人件費と採用費削減

事業と営業

- ・マーケティングサービスを強化（コンサル、制作、広告宣伝）
- ・マーケティングシステムを始動（A Bテスト、メールマーケティング）

業務と運営

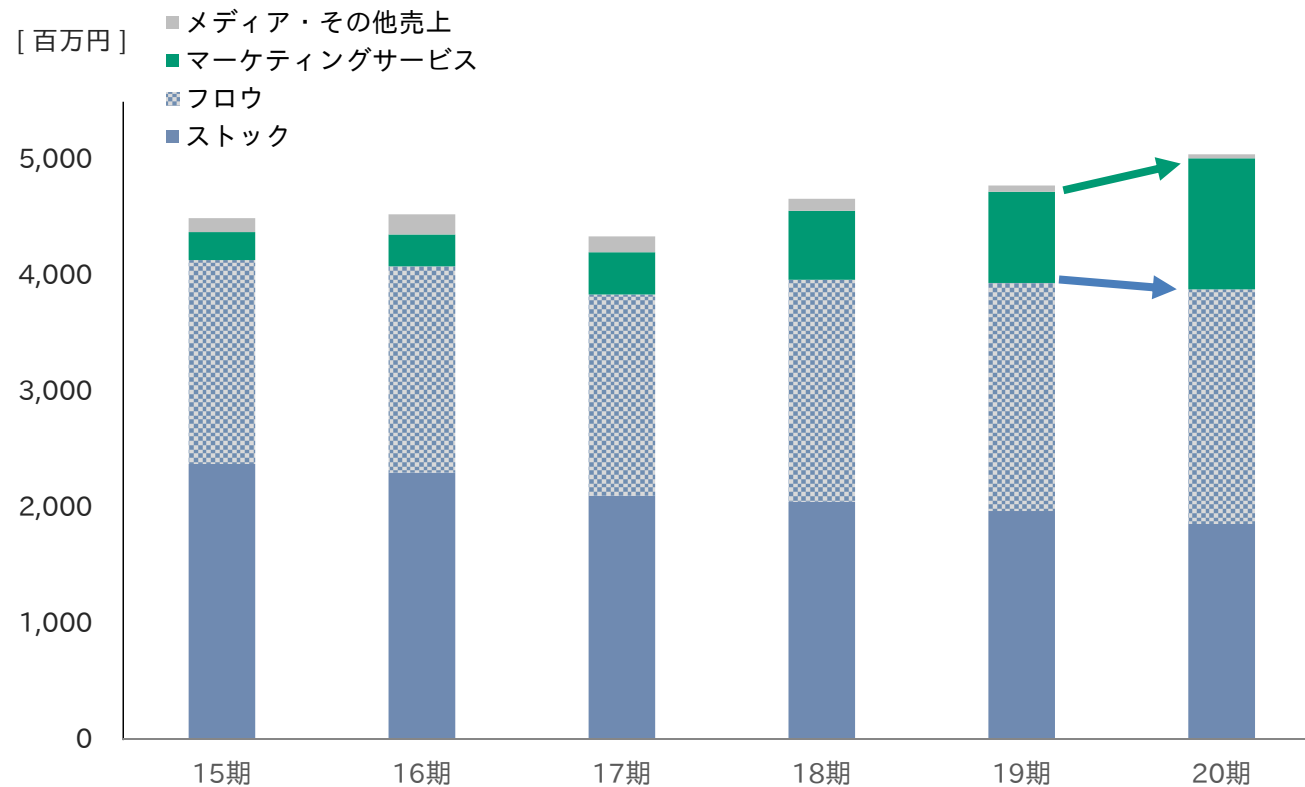
- ・スマホネイティブ世代への若返りを目的とした体制変更と育成強化

	前期実績 平成29年3月期	今期実績 平成30年3月期	対前年増減額	対前年比 (%)
売上高	4,775	5,044	+269	106%
ストック	1,967	1,855	△112	94%
フロウ	1,967	2,024	+57	103%
マーケティングサービス	788	1,131	+344	144%
メディア・その他	54	34	△20	63%
営業利益	407	554	+147	136%
経常利益	402	582	+180	145%
当期純利益	286	412	+126	144%

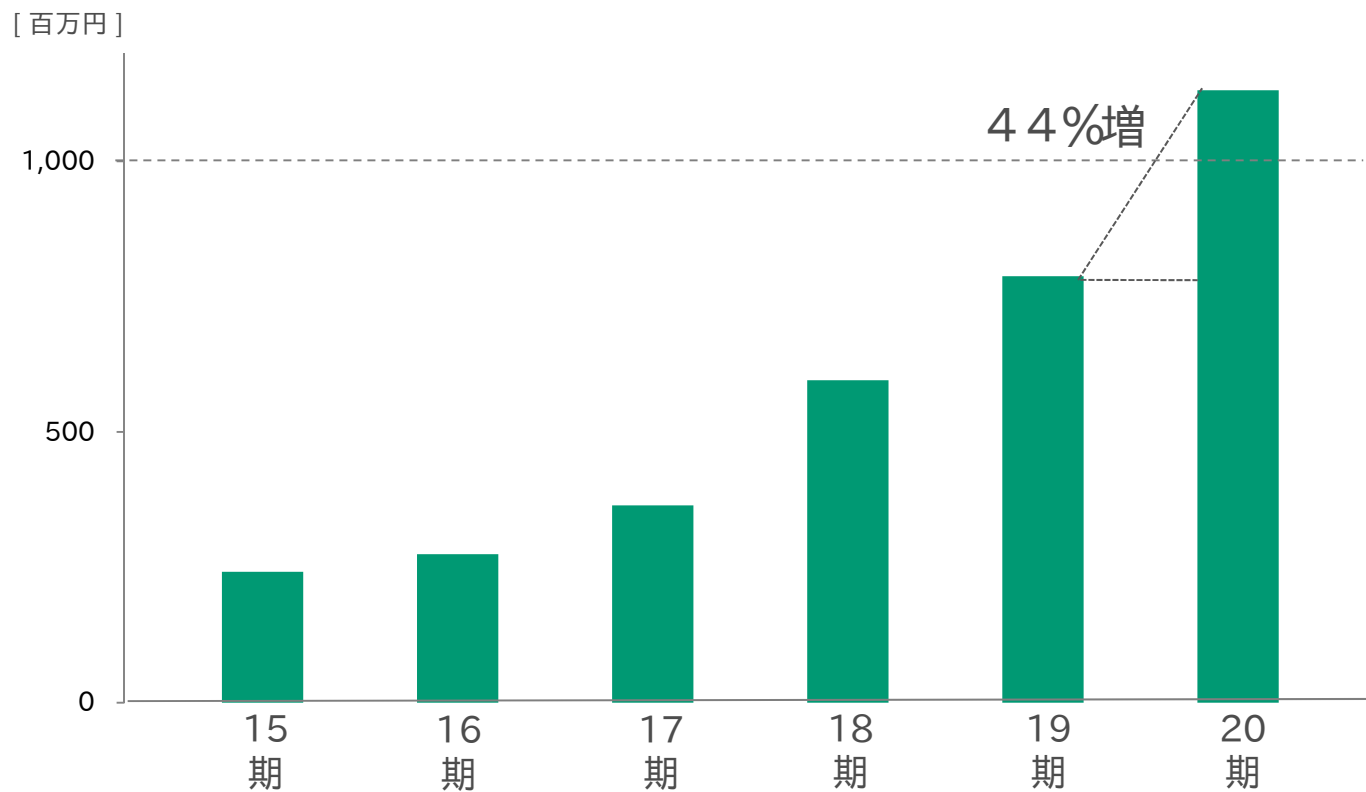
※ 単位百万円、表示桁数未満を四捨五入

マーケティングサービスが続伸

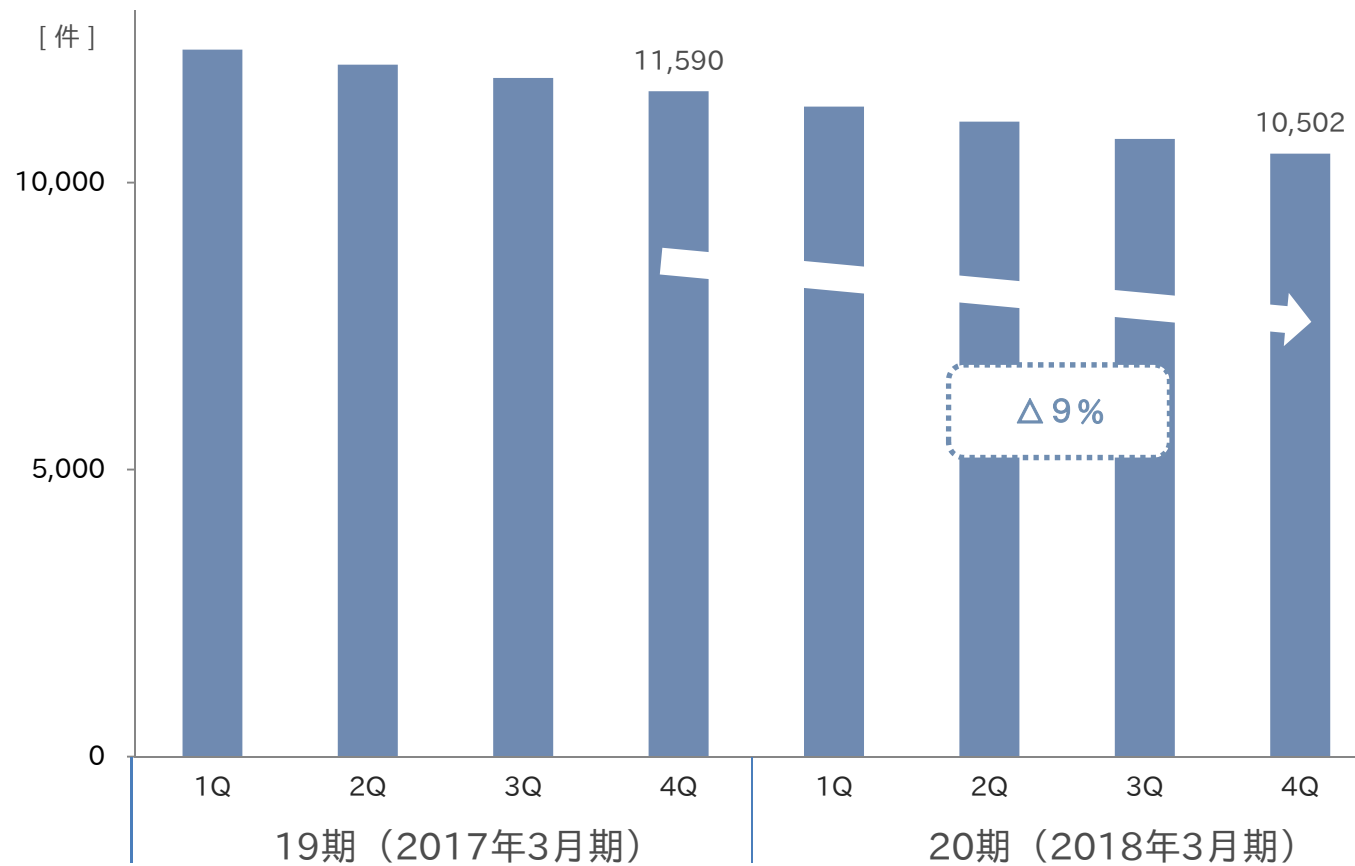
低価格競争下の販売システム件数は、計画的非集中で継続低下を予測する中で
マーケティングサービスが販売システムの減を上回る成長



マーケティングサービス売上高 11.3億円、昨対44%増
組織改革の効果もあり、さらに売上高増加へ期待

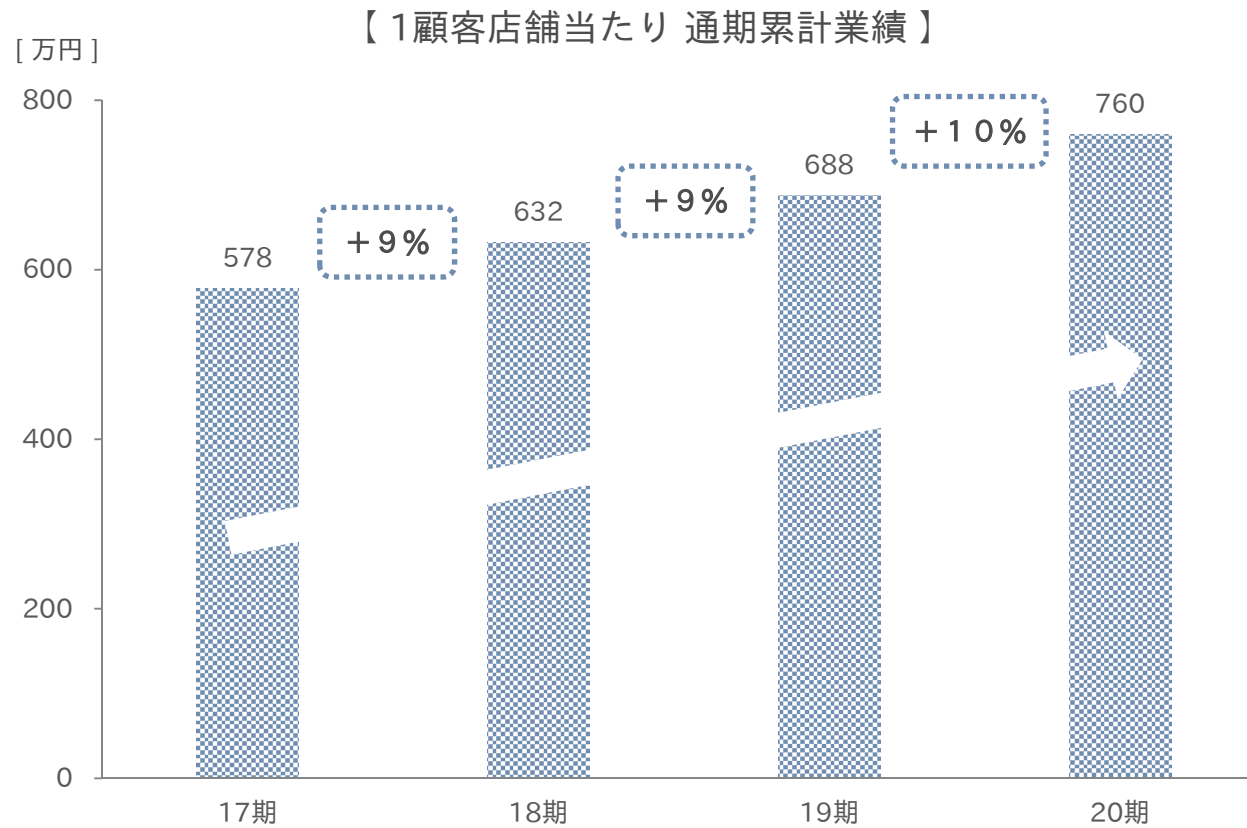


システム単体売りから総合支援ソリューションにシフト、
顧客店舗数は継続的に減少（対前年比 9%減少）



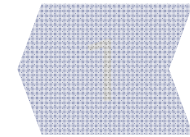
※ 数値は、通販システム（ショップサブ）の契約件数

顧客店舗業績が伸長 総合支援ソリューションが奏功



※ 数値は、通販システム（ショップサブ）の業績

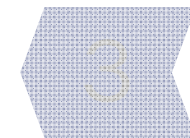
決算概要



今後の計画

2

補足資料



マーケティング サービス

- ・ 今後数年で売上高は 2倍以上を目指す
- ・ 利益率を良くするために生産性を向上
低利益率改善の「効率化、仕組化、非属人」に取り組む

販売システム

- ・ 専門店 E C のポテンシャルが見込める見込顧客を開拓
- ・ 流通増のための消費者満足機能の向上
- ・ ビジネスパートナーを強化

マーケティング システム

- ・ 確実な立ち上げ、次の収益軸への道筋づくり
- ・ 精度向上と、良質なマーケティングノウハウを蓄積

上記すべて、積極的な投資を伴って、継続強化する。（次頁）

挑戦的な積極投資を継続実施、実質利益と留保は確保

	20期 実績	21期 業績予想	対前年比 (%)	対前年 増減額
売上高	5,044	5,540	110%	+496
営業利益	554	531	96%	△23
経常利益	582	531	91%	△51
当期純利益	412	367	89%	△44

※ 単位百万円

- ・ 投資の強さにより、表面に現れる利益がさらに低下する事も見込むが、確実に得られる利益のなかからの拠出である為、実質収益性は保全されている範囲。

決算概要

1

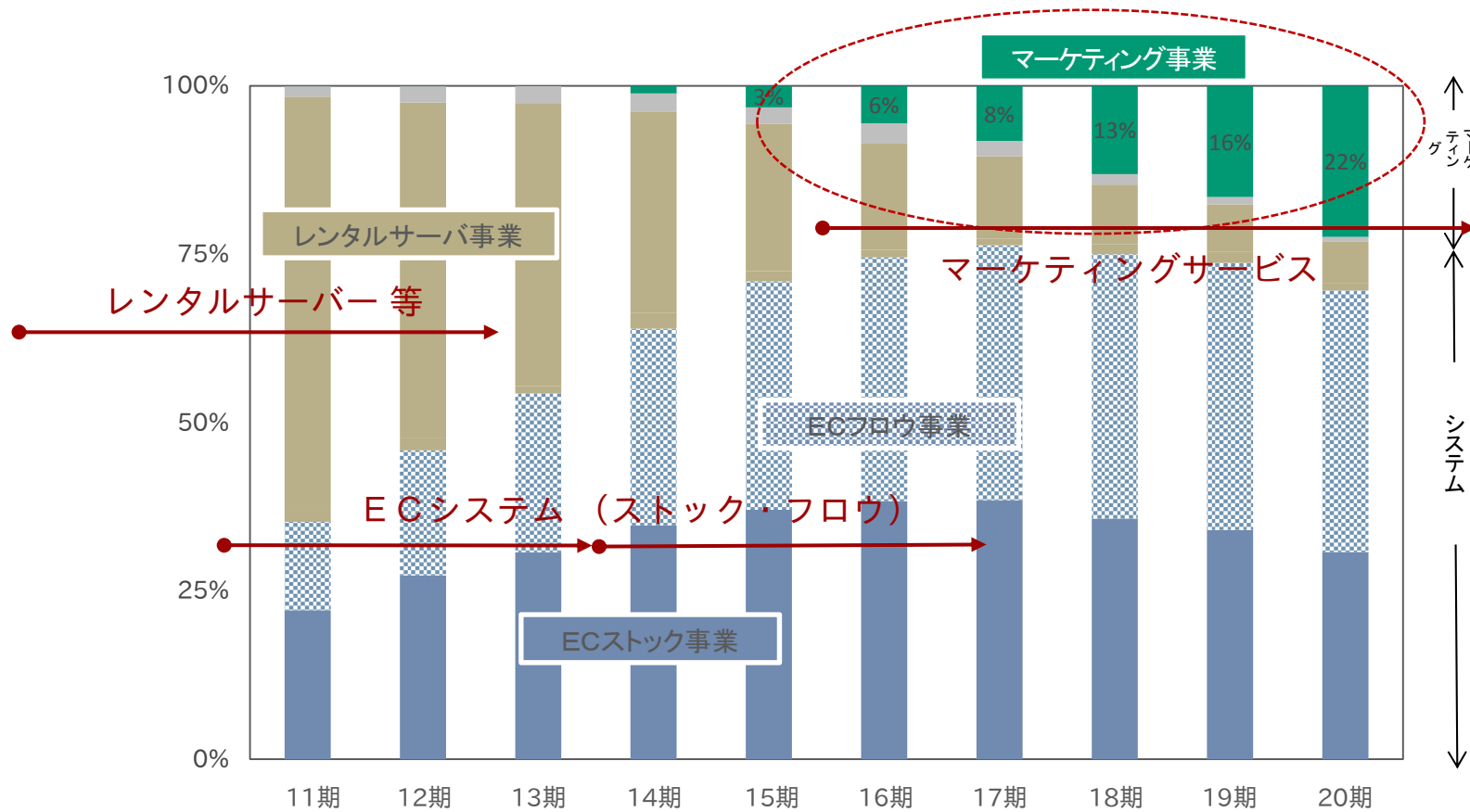
今後の計画

2

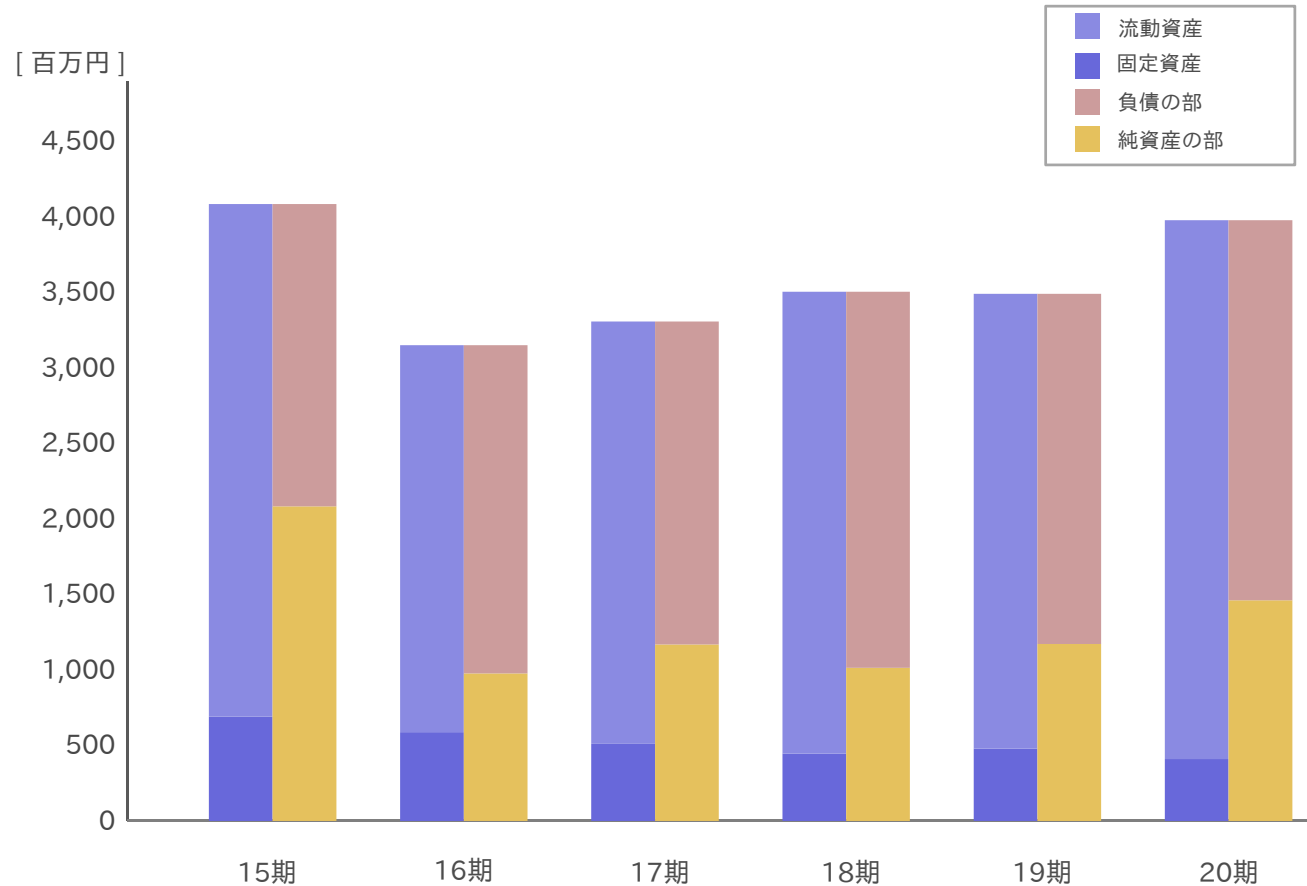
補足資料

3

約7年刻みで新しい収益軸づくりをおこない事業成長を続けている
注力のマーケティングサービス売上比率は、全体の22%に成長

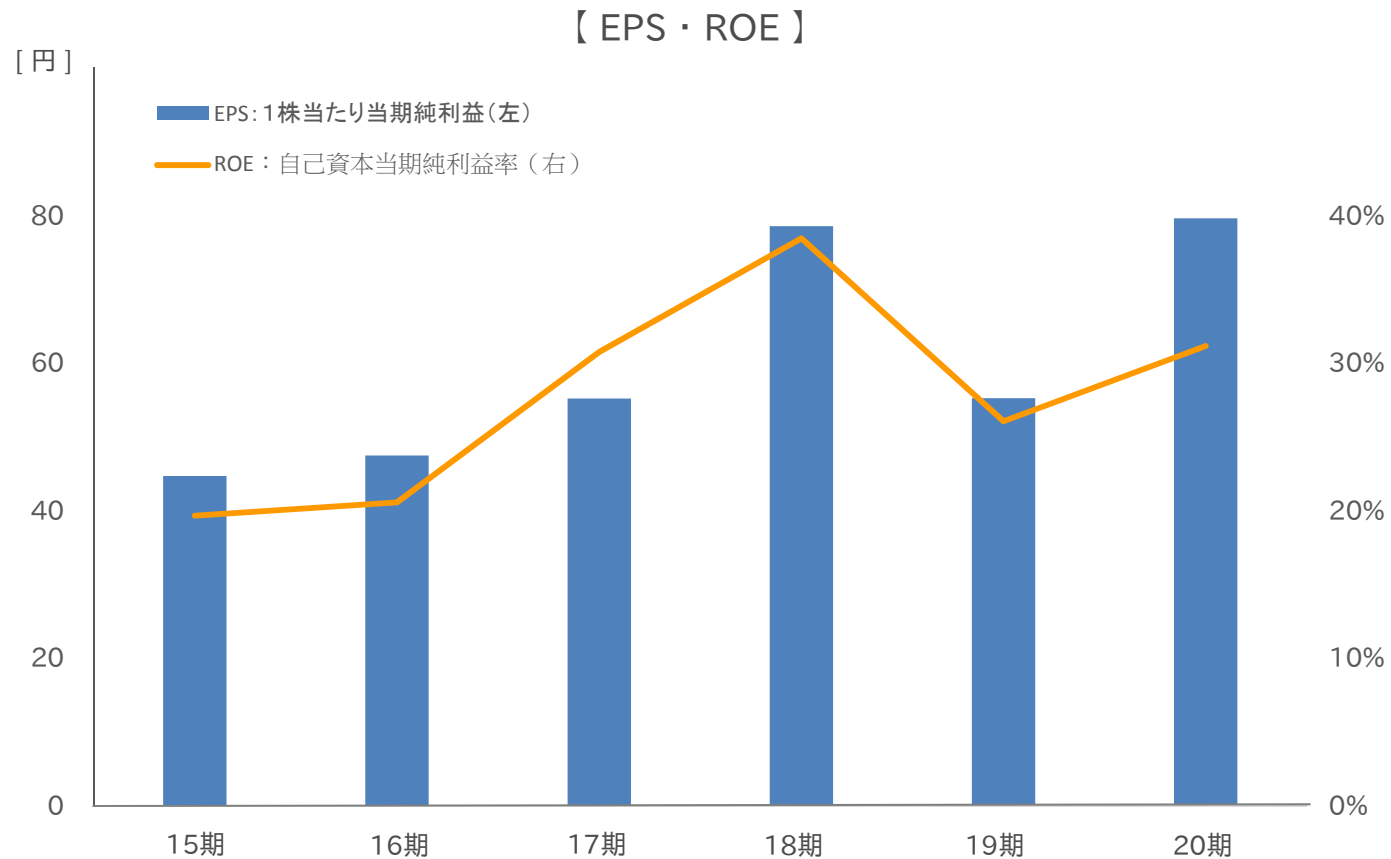


■ 着実に利益を積み上げ純資産は前年度と比べ増額



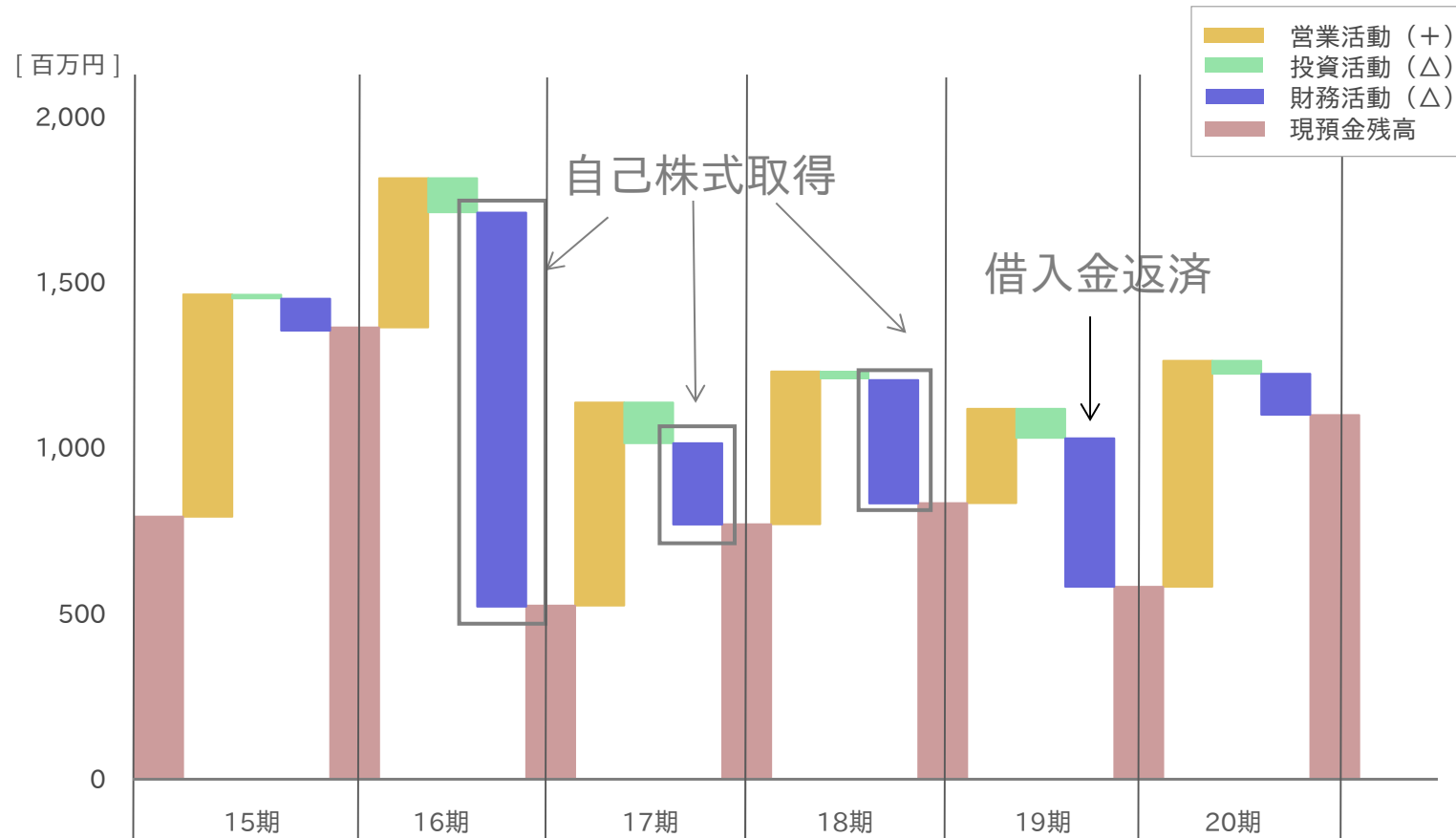
※ 表示桁数未満を四捨五入しています。

1株当たり当期純利益、ROEともに前年度に比べ増加



※ 表示桁数未滿を四捨五入しています。

法人税や配当金の支払いをするもキャッシュは比較的潤沢



※ 当累計期間において、影響排除した「顧客預り金」は、1,737百万円になります。
 また、当期間以前においても、「顧客預り金」と「定期預金」の影響を排除しております。
 ※ 表示桁数未満を四捨五入しています



本資料の内容については、現在入手可能な情報から説明しておりますが、事業環境が大きく変動することも考えられます。投資のご判断の際には、本資料に併せて、有価証券報告書などの法定開示書類をご参考にして下さいますよう、お願い申し上げます。なお、閱讀性を考慮し、掲載されている取引先様の機関名、会社名など敬称を省略させて頂いております。