

2019年3月期
(21期2018年度)
決算説明資料



2019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

｜ 従前より進めてきた競争激化のカート事業依存からの脱却をより強化

｜ 前年度比 増収減益を計画も、結果は減収減益

減収要因は、多くの投資を行うが、計画を下回る結果へ。

なお、クロストラスト社を新設（子会社化）したことに伴い、連結決算を開始。関連会社1社の持分法による投資利益38百万円を計上していること等もあり、利益については、計画（予想）比で微増。

	前期実績 2018年3月期 (単体)	今期予想 2019年3月期 (連結)	今期実績 2019年3月期 (連結)
売上高	5,044	5,546	4,932
営業利益	554	509	516
経常利益	582	561	583
当期純利益	412	393	410

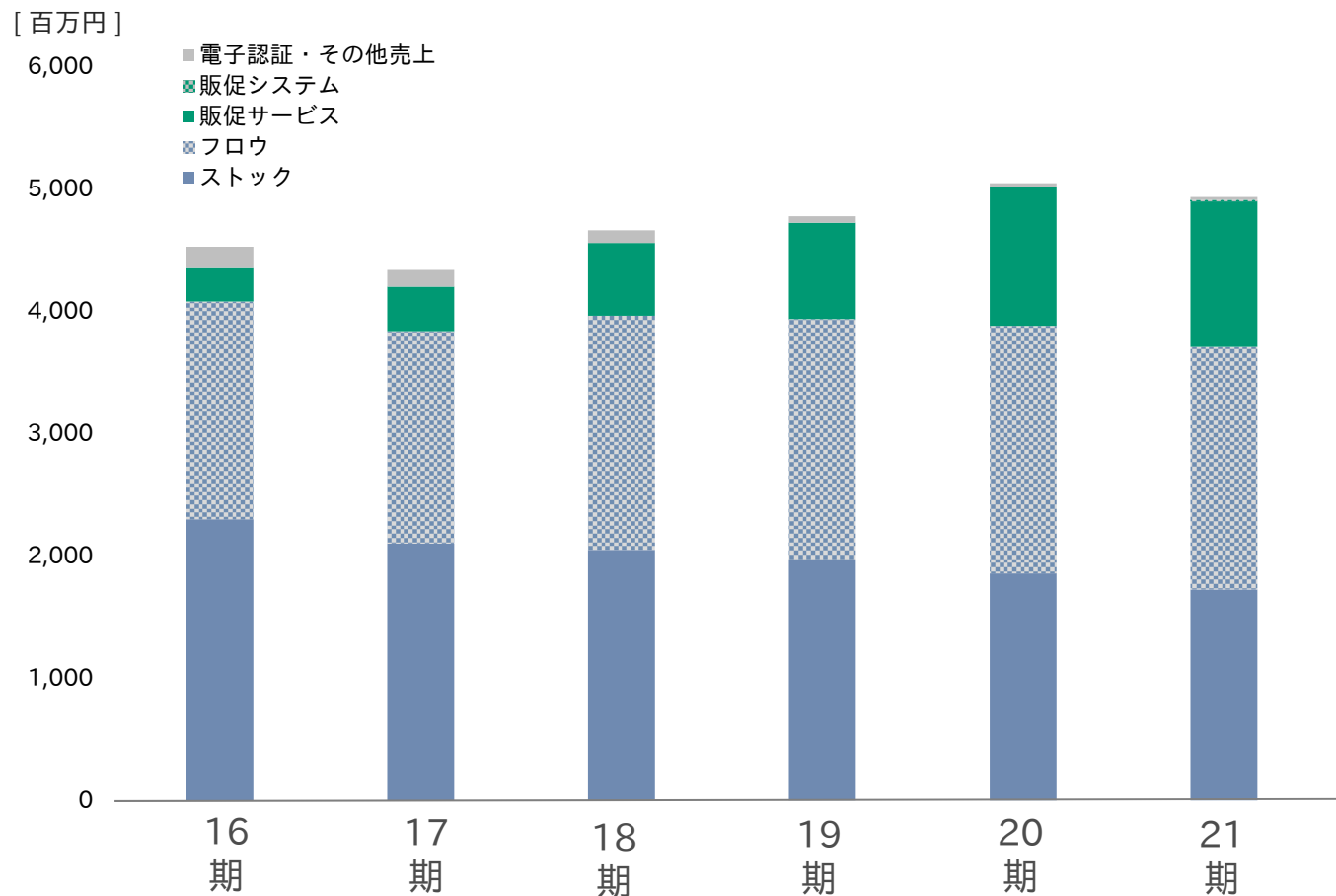
※ 単位百万円、表示桁数未満を四捨五入

※ 2019年3月期より連結財務諸表を作成しています。

競争激化のカート事業依存からの脱却、行動の概要は3点

- ① 販促サービス事業の営業強化 ② 新商品拡販 ③ 貿易事業

いずれも計画を下回り、業績は前年比で微減



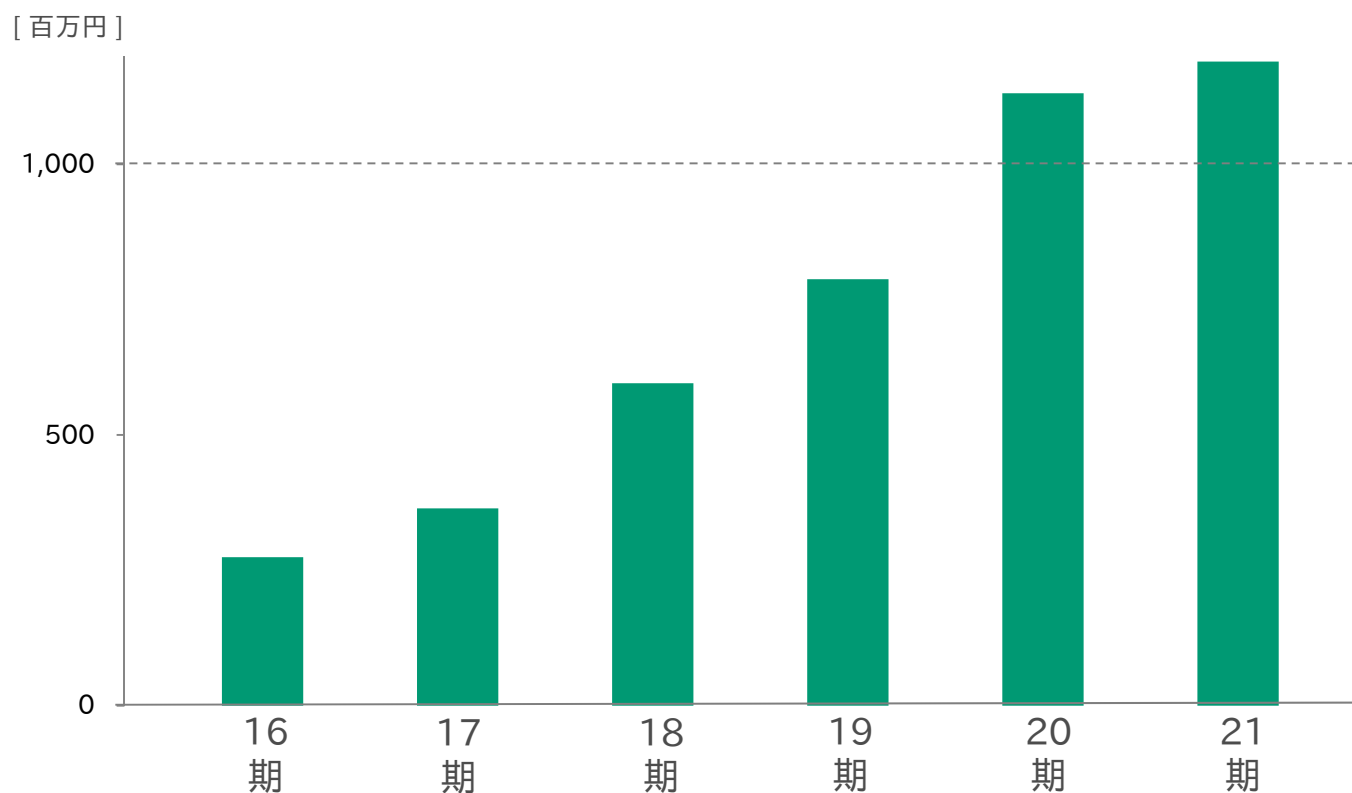
※ 2019年3月期より連結財務諸表を作成しています。

決算サマリー（単体）

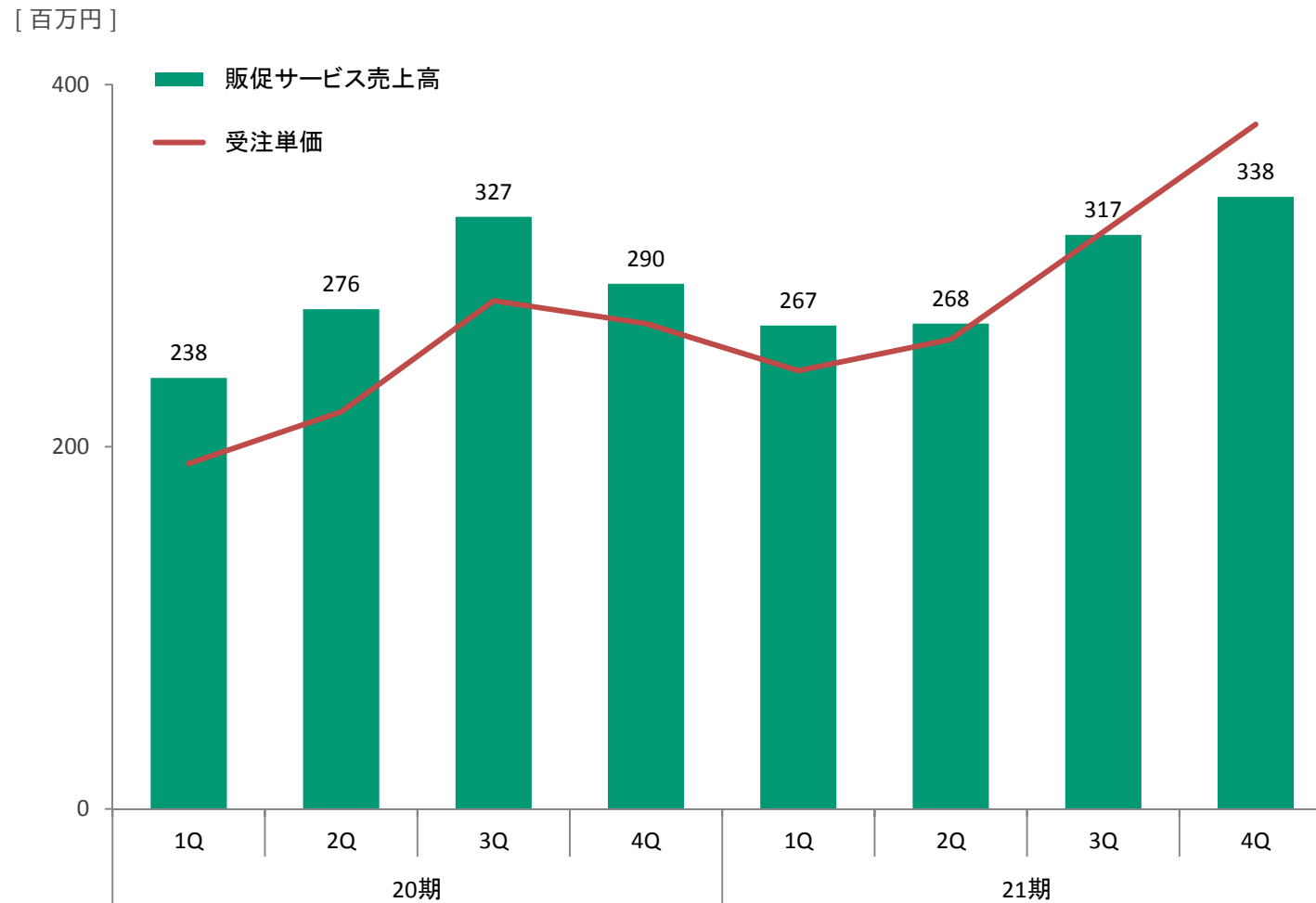
	前期実績 2018年3月期 (単体)	今期実績 2019年3月期 (単体)	対前年増減額	対前年比 (%)
売上高	5,044	4,926	△118	98%
ストック	1,855	1,724	△131	93%
フロー	2,024	1,983	△41	98%
販促サービス	1,131	1,190	+59	105%
(新) 販促システム	3	14	+11	520%
その他	31	16	△15	52%
営業利益	554	494	△60	89%
経常利益	582	524	△58	90%
当期純利益	412	359	△53	87%

※ 単位百万円、表示桁数未満を四捨五入

販促サービス売上高 11.9 億円、昨対 5% 増
前年実績に特需含む、今期大口案件の停止もあり微増に留まる



案件サイズ（受注単価）は拡大傾向、方向性は目論見どおり



※ 受注単価は、販促サービス・集客代行の数値を表示

| 今期より営業組織を新規構築し販売を開始

A Bテストツール

Estore COMPARE

売上利益の拡大と広告費削減

メールマーケティングツール

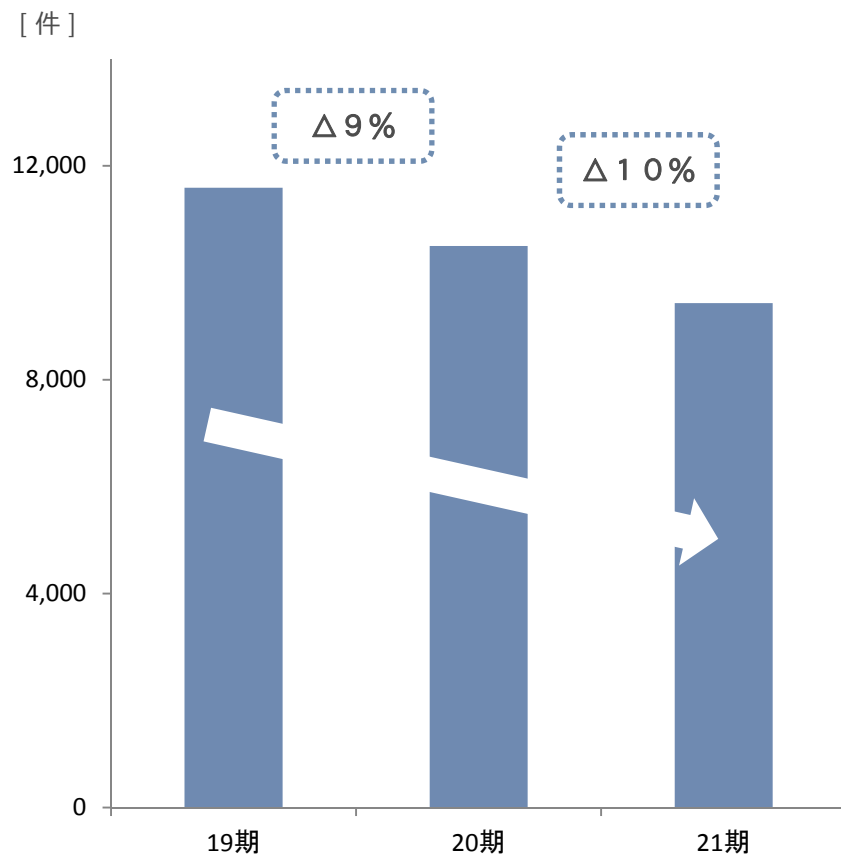
Estore QUERY

リピート購入の拡大と購買行動把握

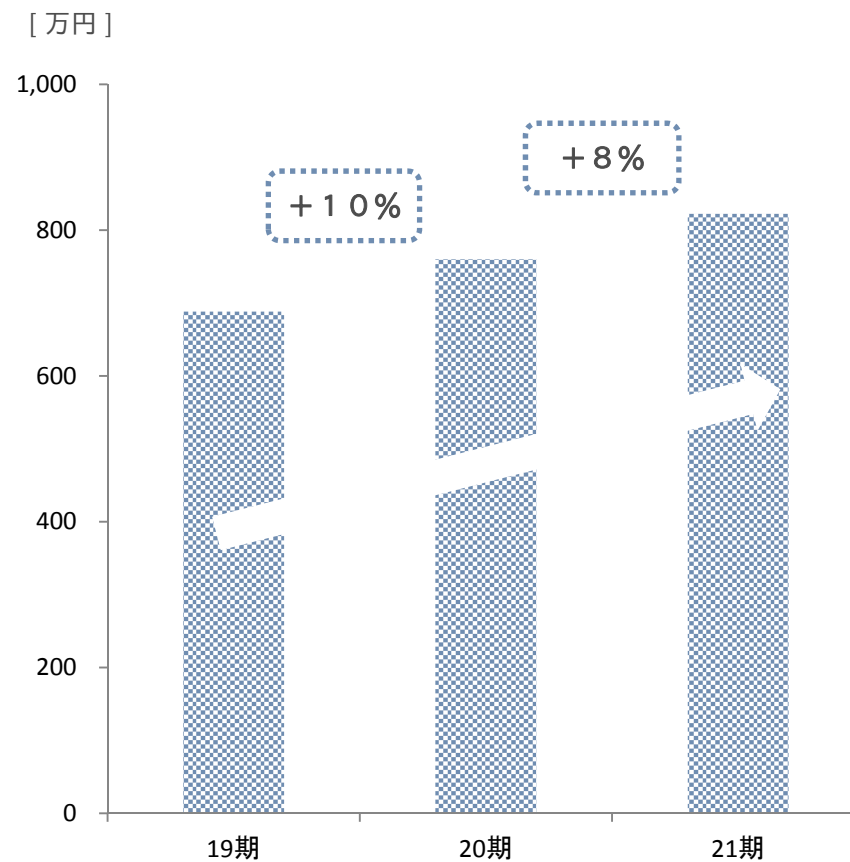
結果は、計画を大幅に下回る受注、売り先のミスマッチと分析
マーケットニーズにおいては、時期尚早という反応を得る

良店獲得で店舗数の継続減少も、1顧客店舗当たり業績の向上が目的

【顧客店舗数】



【1顧客店舗当たり 通期累計業績】



※ 数値は、販売システム（ショップサーブ）の業績

※ 表示桁数未満を四捨五入しています。

| 子会社を設立 株式会社クロストラスト

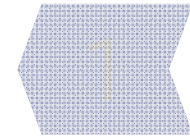
2018年8月にサイト証明書事業を買収、子会社化へ

※サイト証明書や企業証明書の登録（発行）事業

目的：ブラウザベンダーによる「危険サイト表示」を防止し、顧客店舗の売上、利益低下を保全する事

コスト投下による投資費用体効果は未知数だが、顧客店舗の受注減防止は、昨年10月からの「危険サイト表示」開始以降一定の効果が出ていると予想し、トントン程度の収支となっている。

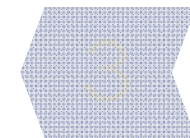
決算概要



今後の計画



補足資料



引き続き、カート事業依存からの脱却を目的に、販促サービス事業を強化

理由：カート事業は足元では収益事業でありながらも、競争激化だけに留まらず、増大一途のITコスト、またIT自体によってIT事業が浸食されていく途中であるため「人にしかできない事であるサービス事業の強化」が、未来の収益優位と考える。

販促サービス

- ・ 平均値での案件サイズ拡大を継続させ、大口案件増加を目指す

販促システム

- ・ 専用組織の見直し
- ・ Eストアークエリー新バージョンのリリース、継続的に拡販

販売システム (ショップサーバ)

- ・ 店舗数より顧客単価を重視した戦略を継続
- ・ 顧客店舗支援を行うことにより、顧客店舗業績を伸ばす

販売システム (電子認証事業)

- ・ 引き続き「危険サイト表示」を防止し、顧客店舗売上、利益低下を保全
- ・ 証明書種類の拡充など、プラス収益化を目論む

収益構造の改革を目的とした減益を計画

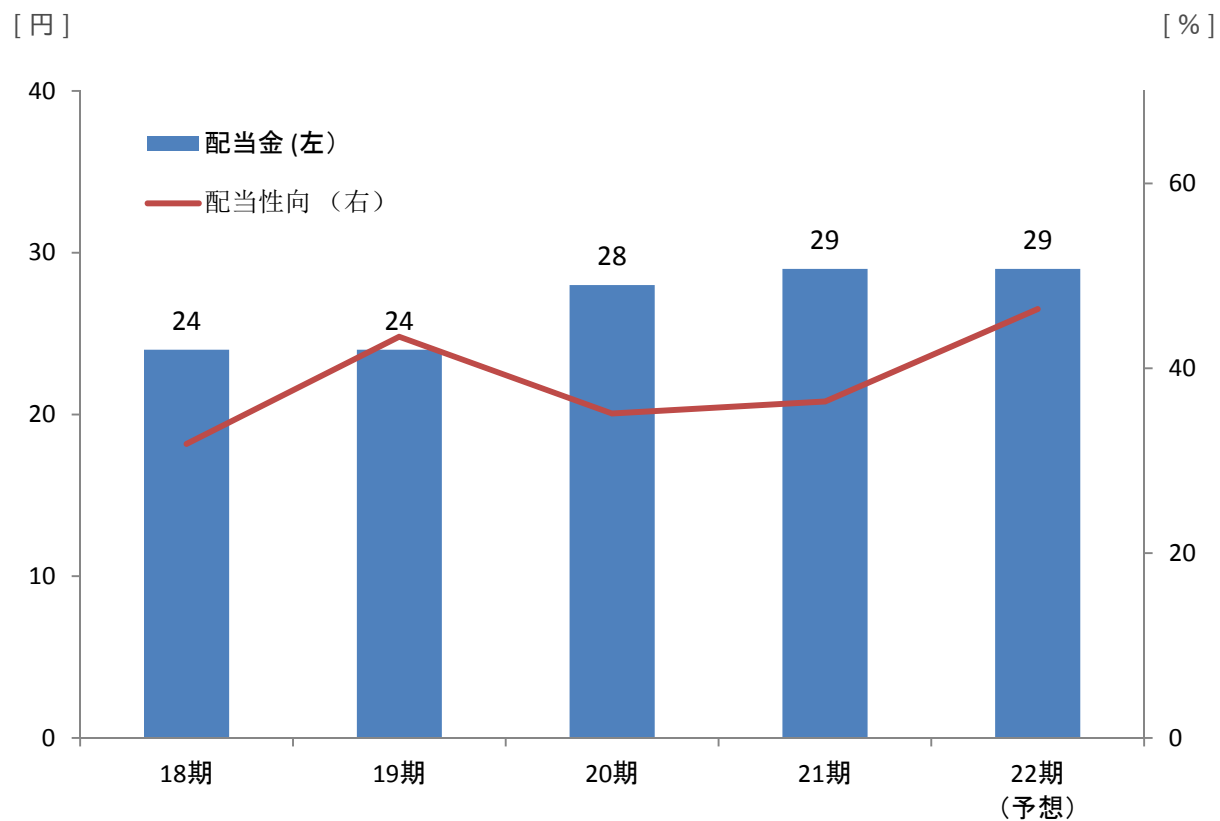
	21期実績	22期業績予想	対前年比 (%)	対前年 増減額
売上高	4,932	5,048	102%	+115
営業利益	516	347	67%	△168
経常利益	583	384	66%	△198
当期純利益	410	298	73%	△112

※ 単位百万円、表示桁数未満を四捨五入

※ 平成31年3月期より連結財務諸表を作成しています。

- ・ この数年間取り組んで来た収益構造の改革について、勝算の兆しが見えてきた
- ・ 当事業年度より販促サービス事業のアクセルを踏み込み、人材資材をそちらに偏重
- ・ カート事業で得られる利益の圧迫から減益を計画
- ・ このトレンドは2～3年続く予定だが、シフトチェンジを完遂する為に続行する計画

配当性向を引き上げ、1株当たりの配当金は前年度を維持する方針



安定した利益還元を行うことを最重要課題のひとつと考え、22期における1株当たり配当金については、29円を予定。

※ 2019年3月期より連結財務諸表を作成しています。

決算概要

1

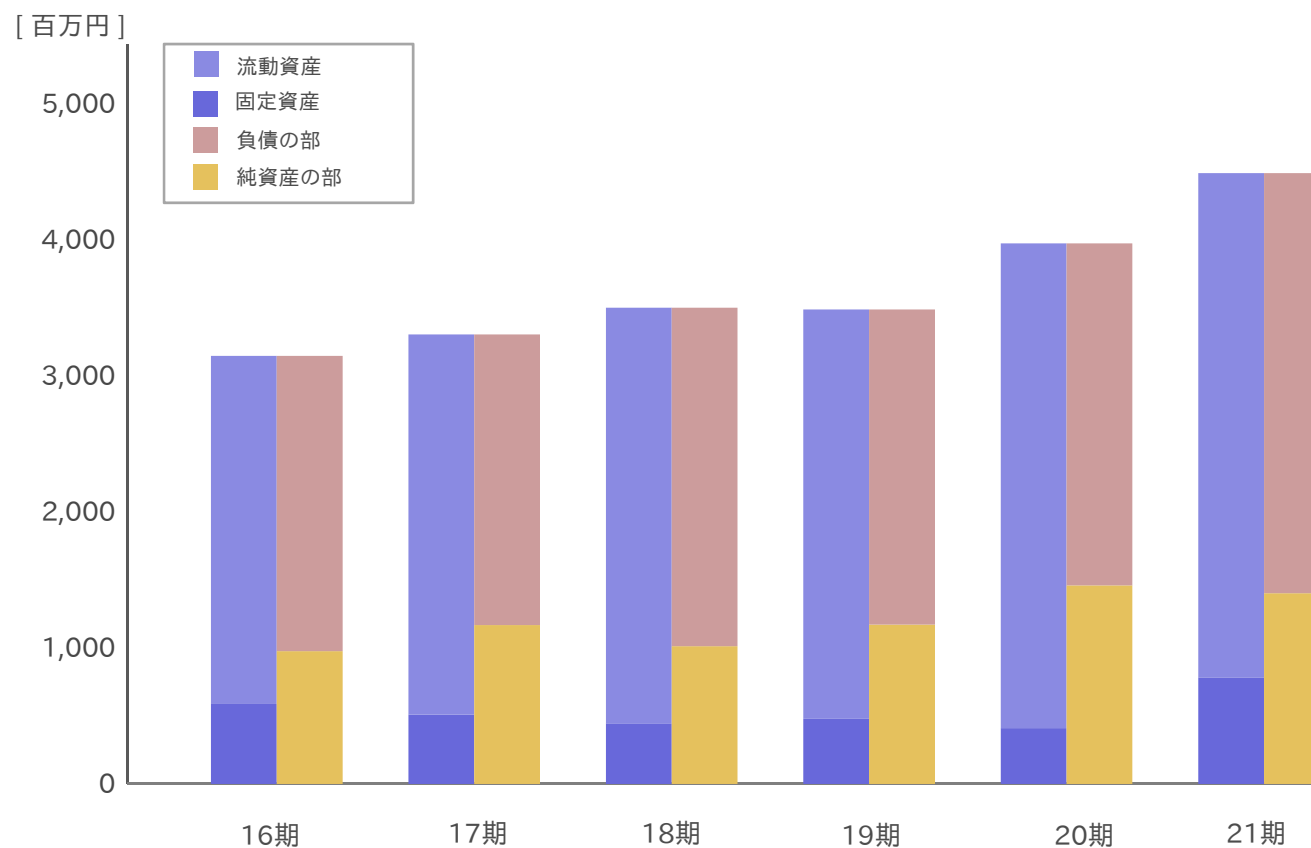
今後の計画

2

補足資料

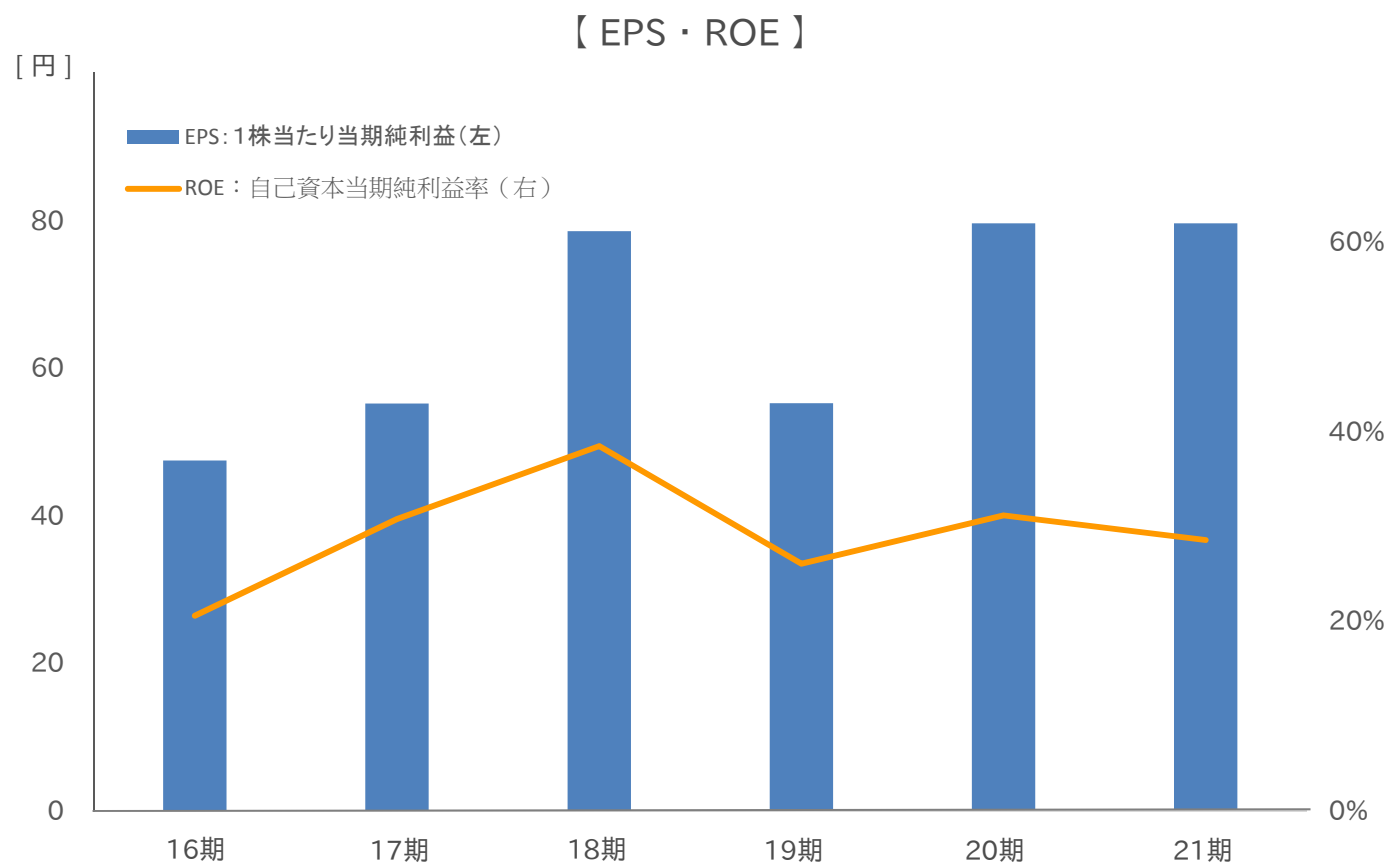
3

新株予約権付社債の発行により、総資産は増加



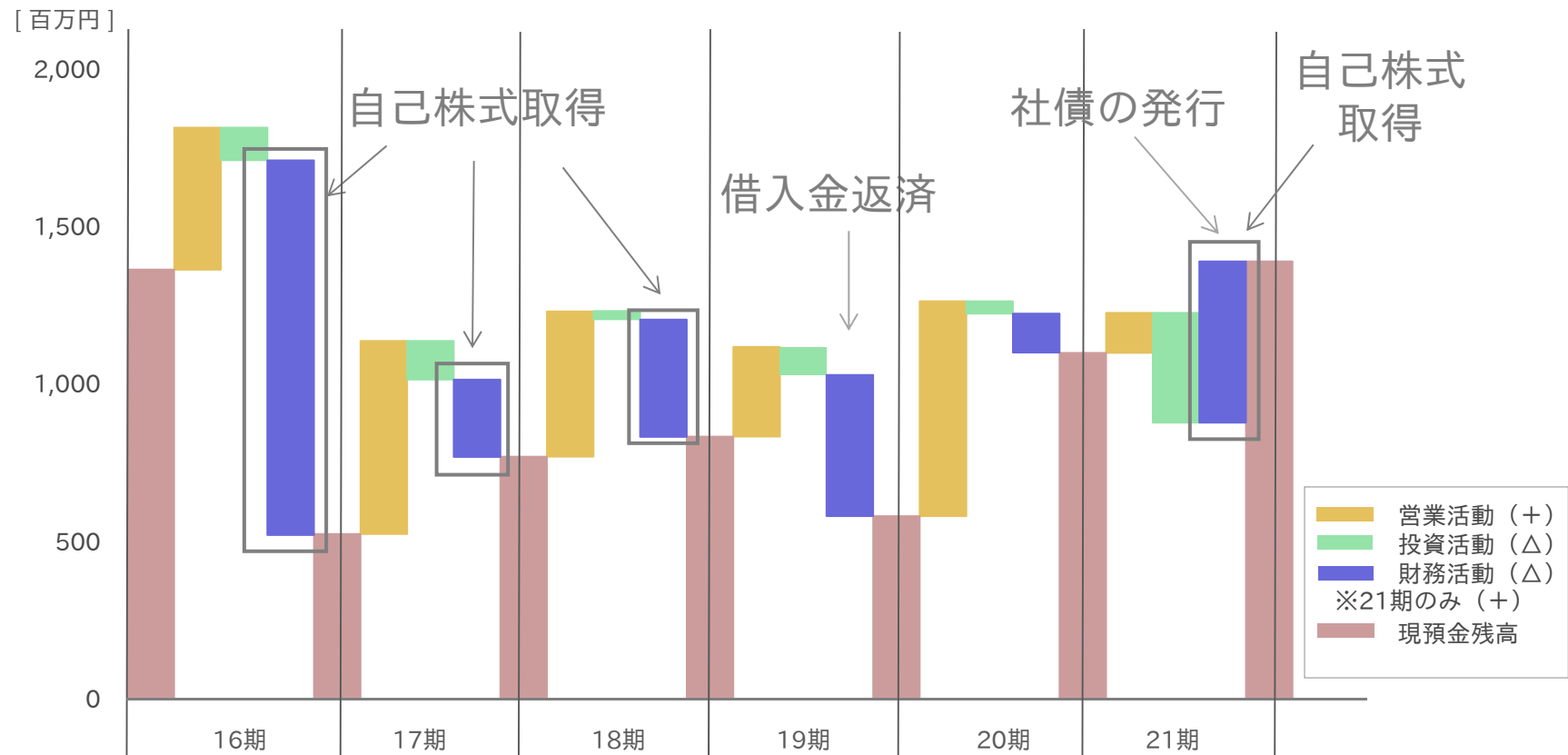
※ 2019年3月期より連結財務諸表を作成しています。

| 1株当たり当期純利益、ROEともに前年度並みを維持



※ 2019年3月期より連結財務諸表を作成しています。

新株予約権付社債を発行し、約10億円を調達
 投資活動、自己株式取得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 1,583百万円 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
 ※ 2019年3月期より連結財務諸表を作成しています。

■ 新株予約権付社債の発行

目的：経営改革の一環として、一昨年度に行った若返り人事に続き、社内にはない叡智ノウハウを得る事であり、経営に参画を当社より依頼した。

発行先：アドバンテッジアドバイザーズ

調達資金：約10億円

■ ハンズオンインキュベーション事業

資金投下を伴う顧客ビジネスコンサルティング（収益分配型）を今期より開始し、次期より分配金を営業外に計上いたします。

株主優待制度の拡充

理由：日頃のご支援に感謝すると共に、当社株式の魅力をさらに高めるために、株主優待制度を拡充する。

変更前（年1回）

基準日	優待内容
3月31日	クオカード 500円分

変更後（年2回）

基準日	優待内容
9月30日	クオカード 1,000円分
3月31日	クオカード 1,000円分



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。