

2020年3月期（22期）
第2四半期累計

決算説明資料



2019年11月11日

株式会社Eストアー



| 期初計画（IR）のとおり、構造改革の先行投資で減益の推移

	前期実績 第2四半期累計	今期実績 第2四半期累計	対前年比 (%)	対前年 増減額
売上高	2,389	2,365	99%	△24
カート事業：販売システム	1,832	1,766	96%	△66
販促事業：販促サービス	535	583	109%	+48
その他：販促システム	22	17	77%	△5
営業利益	278	233	84%	△45
経常利益	366	295	81%	△71
四半期利益	263	218	83%	△45

※ 単位百万円、表示桁数未満を四捨五入

※ 2019年3月期 第2四半期より四半期連結財務諸表を作成しています。

※ 例年、上期よりも下期のほうが、年末商戦により商いが大きくなる傾向です。

構造改革と上半期の進捗

コモディティのカート事業よりも
マーケットがこれから広がる
販促事業の運営代行にシフト
ここへの先行投資を続ける

戦略

バックストア = マーケティングシステム群
電子認証等 = ホームページのSSL安全証明書
マーケ運営代行 = ページ制作、集客宣伝、これらに伴う調査分析
ショップサブ = SaaS提供型カートシステム

販促事業を重視



販促事業

その他SSLやバックストア

17百万円
△5百万円
77%

マーケ運営代行

583百万円
+48百万円
109%

コスト削減を優先



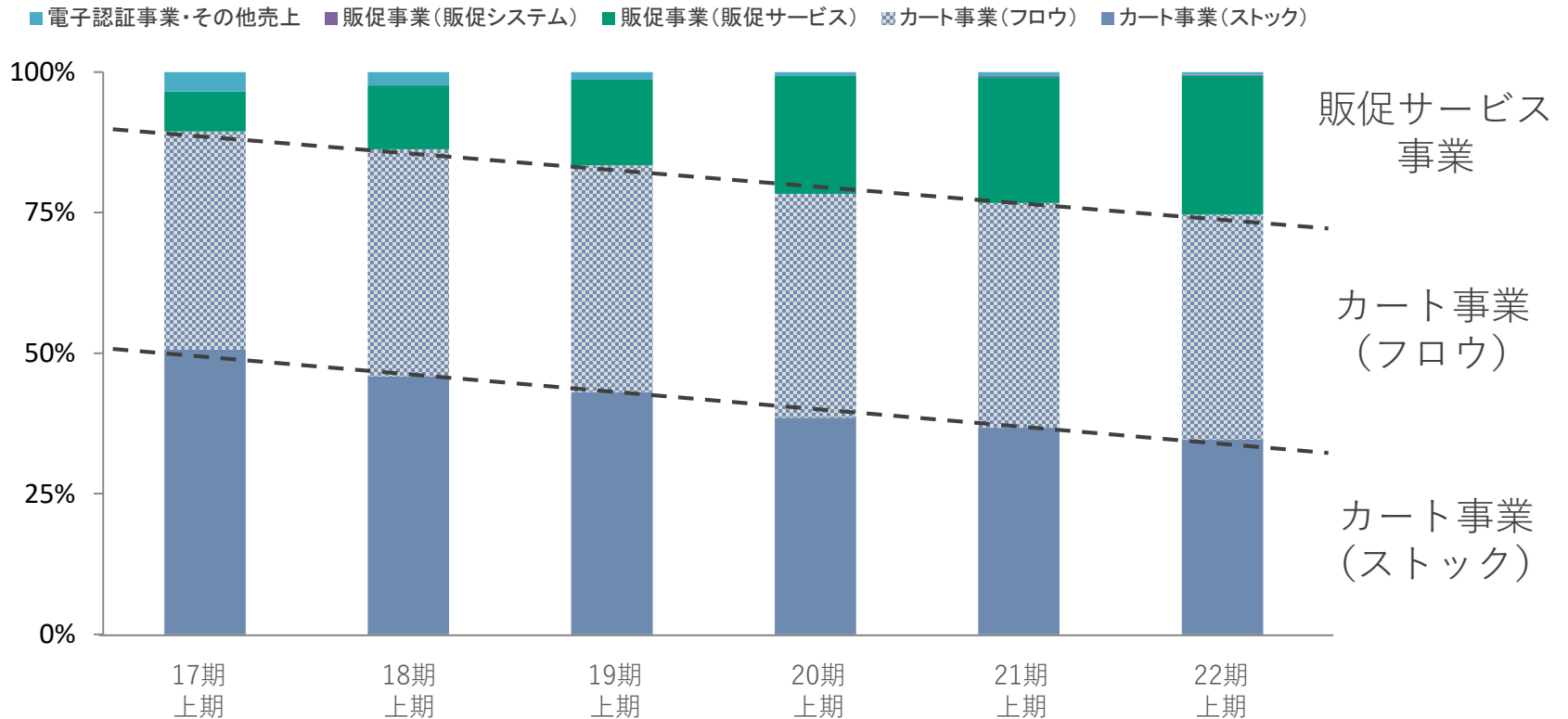
販売事業

カート (ショップサブ)

1,766百万円
△66百万円
96%

「販促事業の強化」でそれに伴う「カート事業のフロー増」を遂行中
 カート事業は、フローの減率がストックの減率よりも大幅に善化中

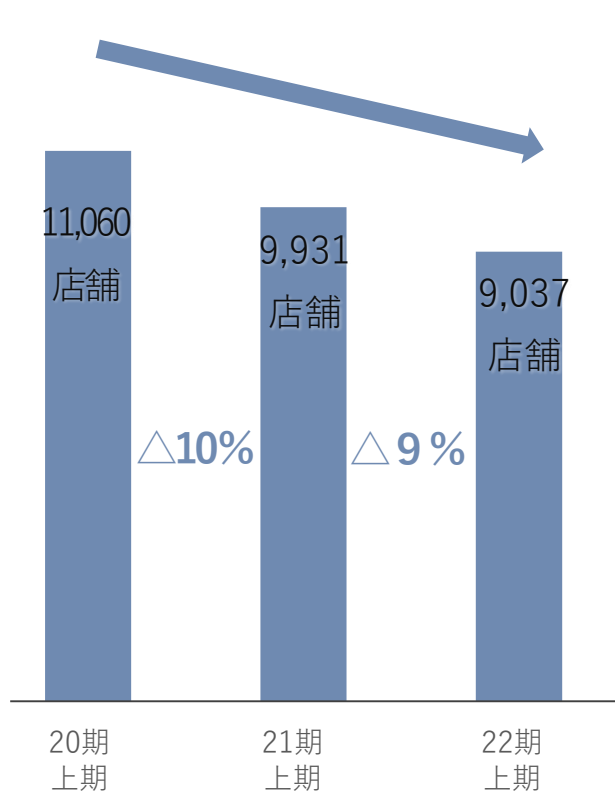
ストック = 月額固定利用料、オプション機能の収益
 フロー = 決済代行など各店の売上に応じた当社収益



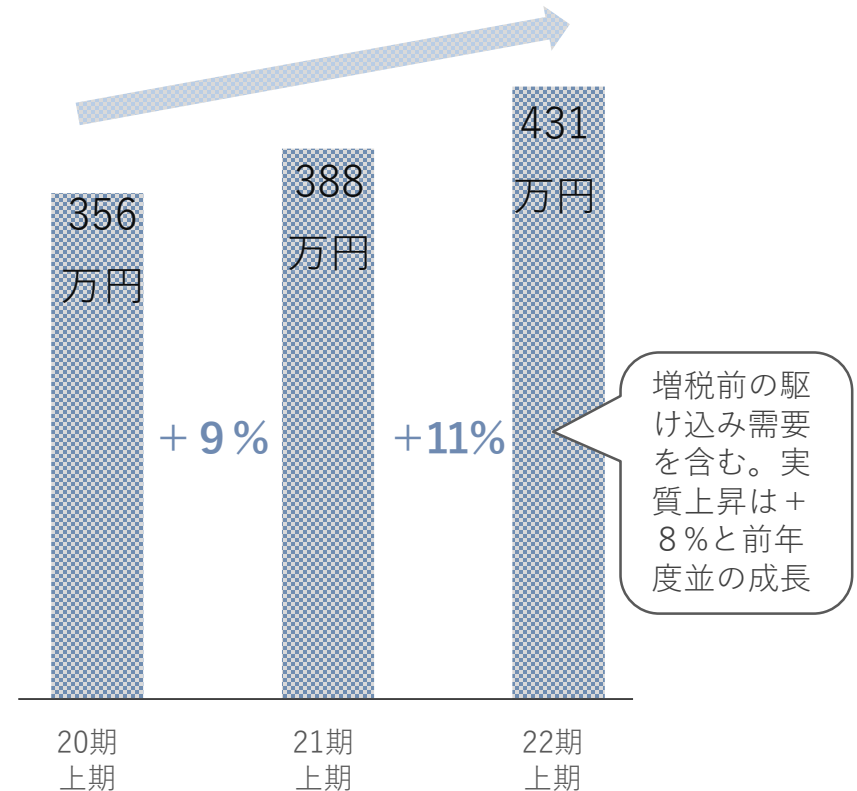
| 店舗当たりの業績が順調にアップ

フローによって、ストック減を補っていく方針

顧客店舗数の推移



1店舗当たりの半期流通額



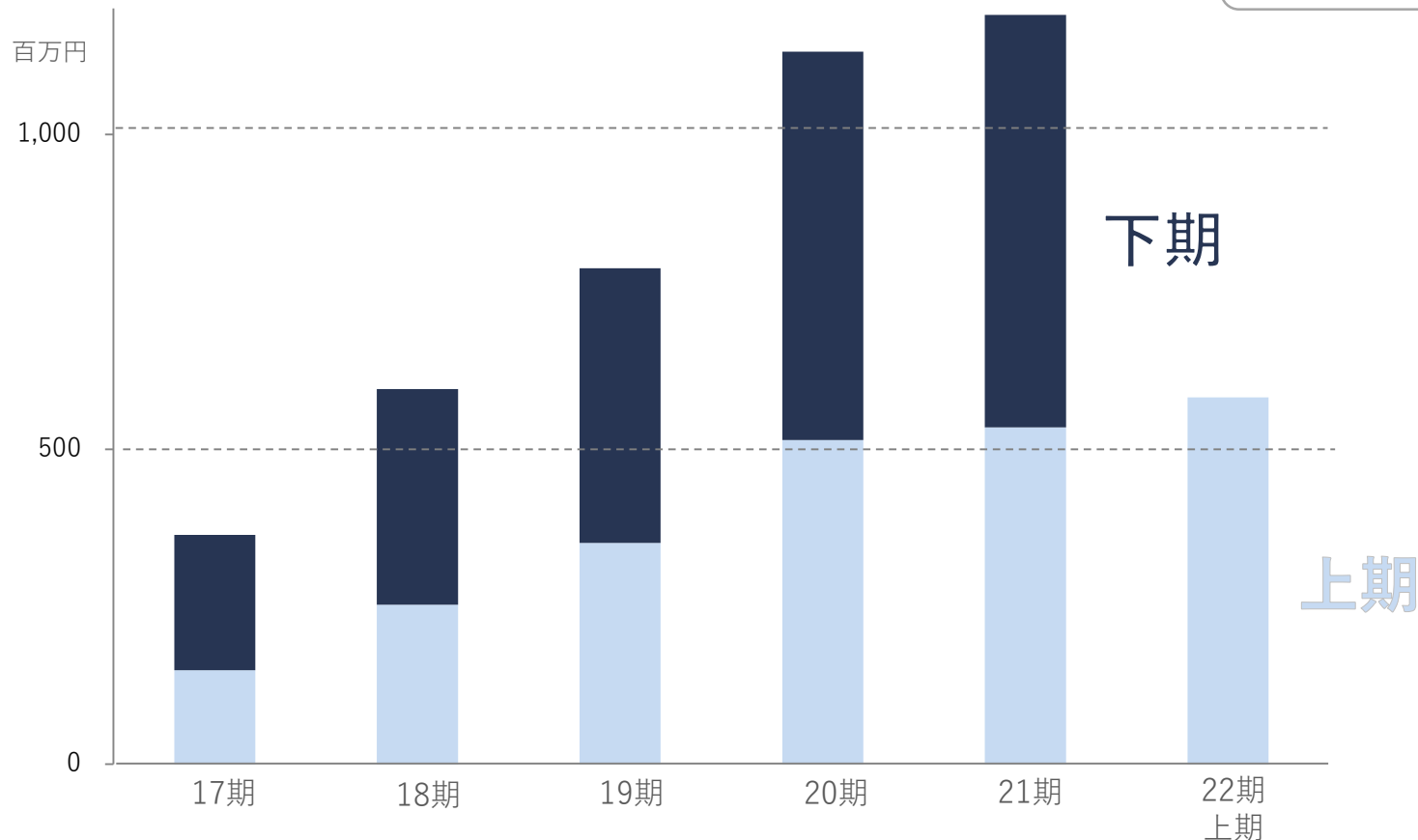
※ 数値は、販売システムのショップサーブ

■ 販促サービスは計画より若干遅れて成長中

成長要因：安定した継続受注と受注単価の上昇

遅れ要因：大型案件の受注リードタイムが計画より長く時期がズレ込む

下期の計画値に、ヒットする可能性を含む



消費増税対応による「収益の減少」と「コスト増加」

通常予定の「消費増税対応」

- ・ 時間とコストは計画織り込み済み

政府主導の「キャッシュレス・消費者還元事業」への参加

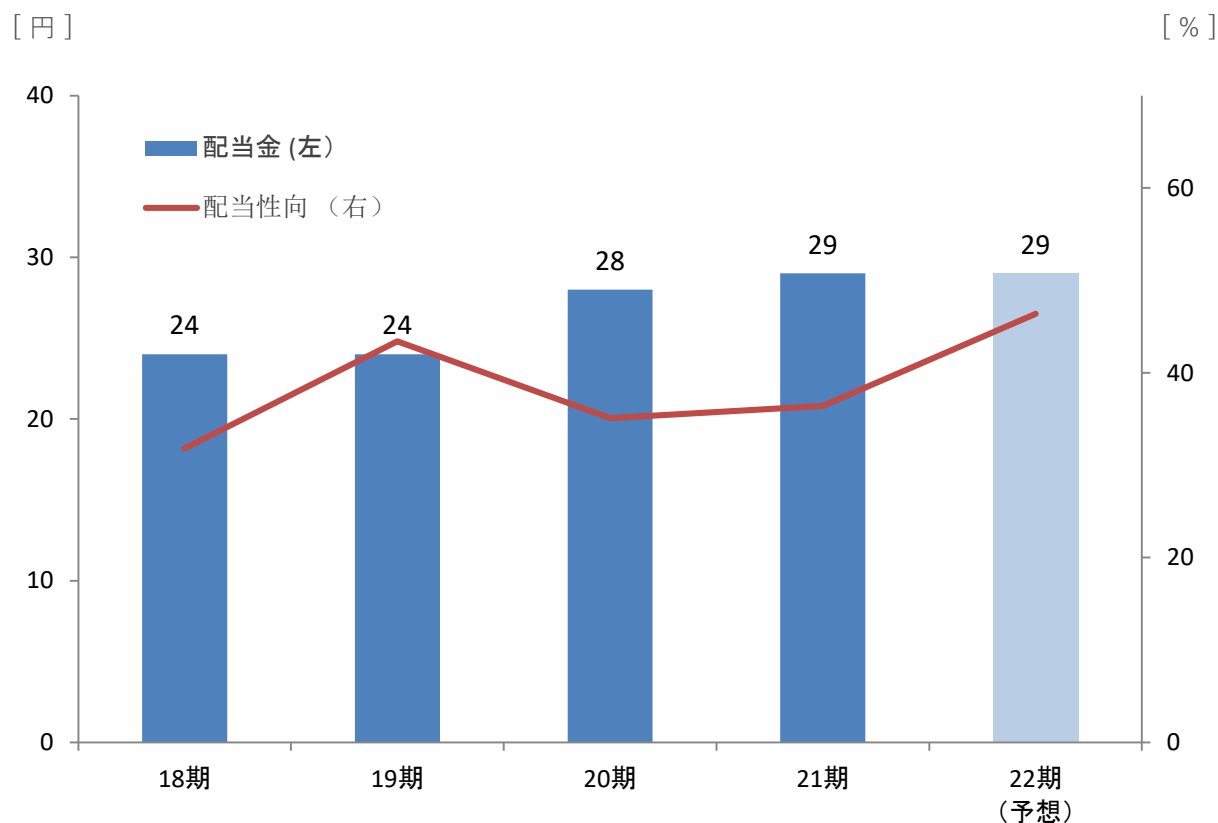
- ・ 減収原因となる仕組（カード決済部分の事業者負担ルール）により、減収が2019年10月以降発生（2020年6月までの予定 ※フロウ売上に影響）
- ・ 政府の仕様決定が6月に迫ったことから多大な工数が発生



【キャッシュレス・消費者還元事業とは】

2019年10月1日の消費税率引上げに伴い、需要平準化対策として、キャッシュレス対応による生産性向上や消費者の利便性向上の観点も含め、消費税率引上げ後の一定期間（9ヶ月間）に限り、中小・小規模事業者によるキャッシュレス手段を使ったポイント還元を支援する事業です。また、本支援を実施することで中小・小規模事業者における消費喚起を後押しするとともに、事業者・消費者双方におけるキャッシュレス化を推進します。

| 配当重視の方針は変わらず、配当金は前年度を維持する方向



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。



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、読性を考慮し、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。