

ESTORE STAKEHOLDER SALON

株主通信 2017 上期

(2017年4月1日～2017年9月30日)



日頃応援くださり誠にありがとうございます。まもなく20周年を迎える小社は、これまでずっと、お客様、株主様に支えられ、私達従業員ともにステークホルダー一丸となって今日に至っております。これを機に、株主通信（すべてのステークホルダー通信）として、近況のご報告をさせて頂く事に致しました。これからもご支援のほど、何卒に宜敷くお願い申し上げます。

代表取締役 石村賢一

マーケサービ事業が年間で10億円水準に

中間決算でご報告しましたが、マーケティングサービス事業の売り上げが、通期で10億円台に乗るレベルに達しております。前期末が7億88百万円、その前年が6億84百万円です。

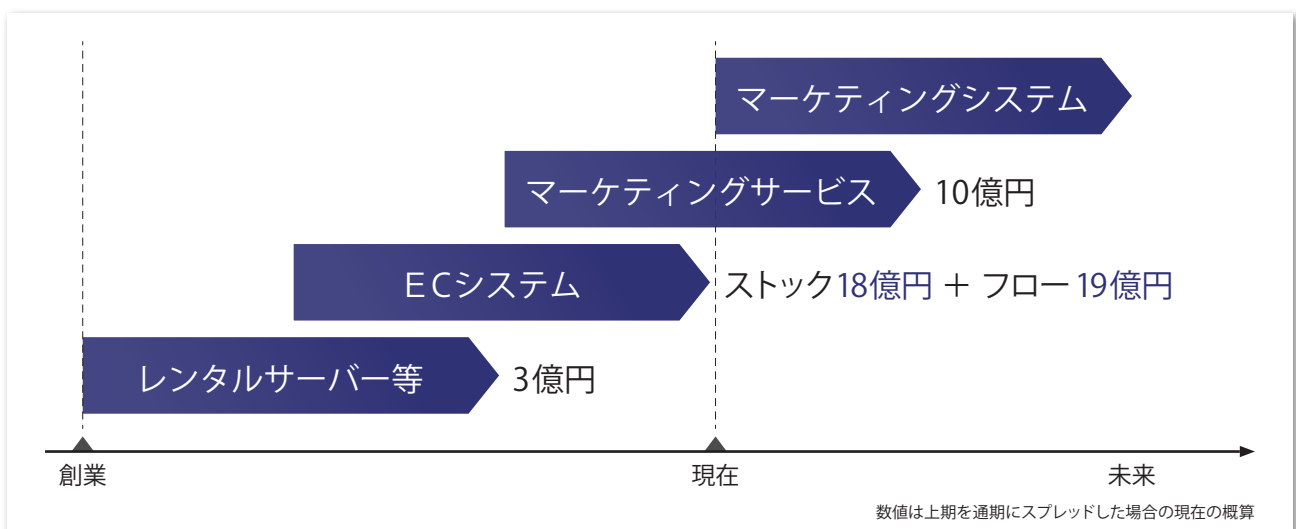
創業以来だいたい7年刻みで新しい収益軸づくりをしてきており、それまでの収益軸がコスト投下を終えて「カネのなる木」に成るとともに、その収益を使って、次の新たな収益軸づくりを繰り返してきています。換言すると、そのセグメントが激戦に陥る前に次のセグメントを準備するというのが、IT業界における正しい方法と考えて行っています。これを過去から説明しますと、最初はレンサバが生業の時代、その後がECシステムの時代、そして今回のマーケティングサービスの時代です [図]。

マーケサービスとは、ページの制作や、広告宣伝による集客の代行、あるいはこれらのための調査や分析と、戦略立案といったコンサルティングの役務サービスです。叡智ノウハウを伴った代行サービス、頭脳提供ということから「EC強化と人手不足を一気に解決」というコピーで広報宣伝してきています。

このマーケサービスは、2013年より開始し、かぞえて4年経った現在が通期で10億円台の水準に育っており、前の収益セグメントのECシステムの4分の1に成長したことになり、あと数年で2分の1である20億円を目指しています（ECシステムも伸ばして参ります）。

マーケサービスは、これまで2ラウンドのシステム事業時代と異なり、生産性がヒト依存なので、収益だけで見ると決して良くありません。ではなぜやっているかという、この先の時代を鑑みたとき、労働人口減とデフレ社会も手伝って、その頃にはIT&AI化がかなり進んでいることから、ヒトにしかできない仕事が価値化すると目論んでいるからです。そのため、かなりのコストを掛けて採用と育成を継続していて、まだしばらくは、利益の範囲からこの投資を継続していくことで、次の時代のポジションを得ようと考えています。

なお、このマーケサービスにとどまらず、4つめの循環に向けた、マーケティングシステム事業も始動しています（過去の循環より早めのスタートです）。これとのバランスで低利益をカバーしながら、健全、安全、確実に舵取りをしてゆく所存です。これからも利益の中から能動、積極的な投資を継続してゆく事で、より早く大きく、時代をリードしてゆく計画です。未来に期待いただけましたら、たいへん有り難く存じます。



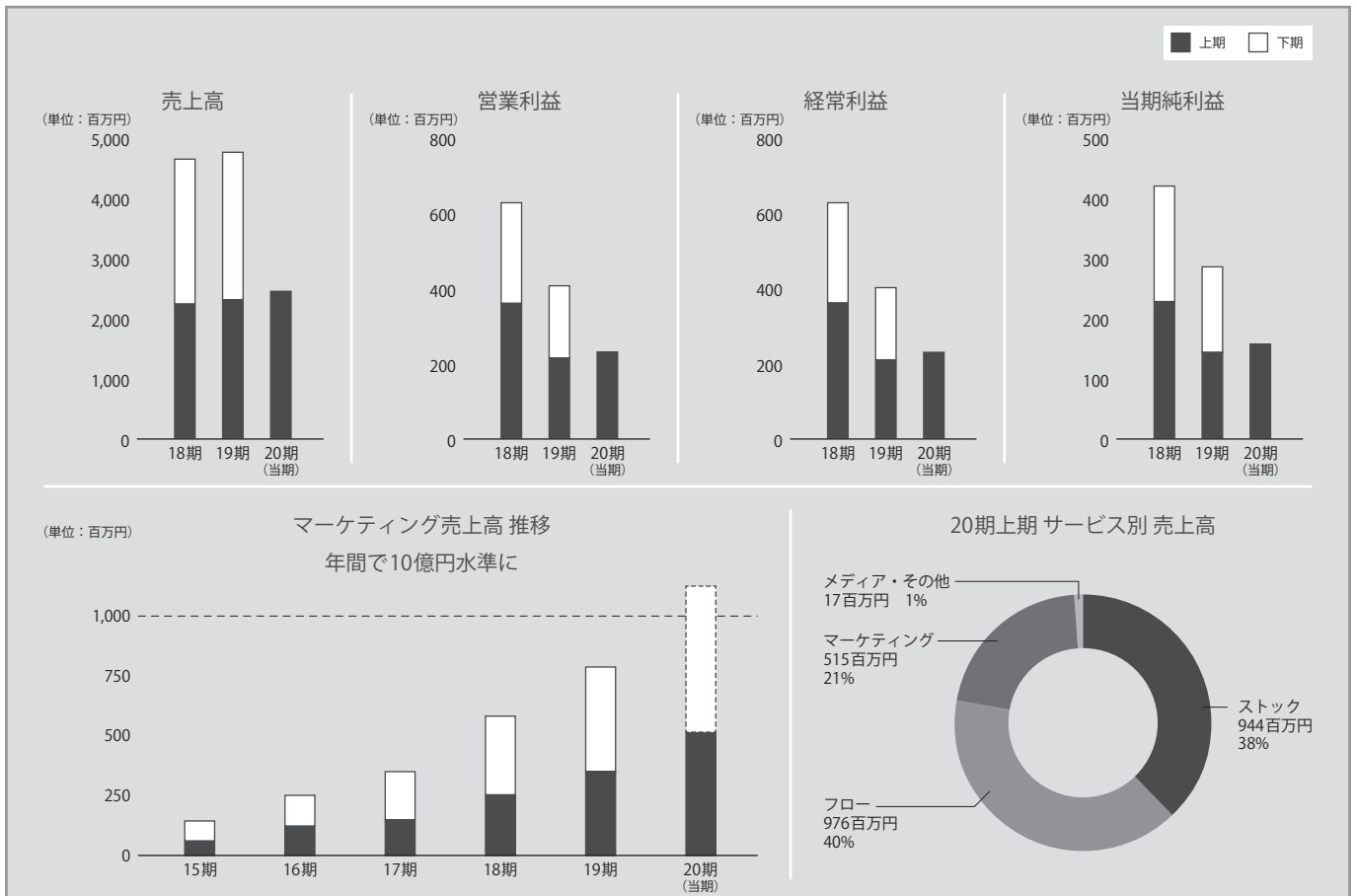
若返り人事を実施し30代を大幅抜擢

社内の話をさせて戴きます。当社では4～5年おきに、リストラクチャリングを敢行してきました。これは世の中でいう“クビ的なリストラ”ではなく、文字どおり事業の追加や転換に伴う構造の転換です。この慣例のなか、当期の丁度中間8月末日に、過去最大目的のリストラクチャリングが行われました。その目的は「若返り」です。

言うに及ばず現在の35歳は、10年後には45歳という、ビジネスマンとして極めて旺盛な世代に突入します。従いまして主たるキーマンについて、この5～10年でしっかり育ててきた30歳前後をアサイン強化した人事としました。重要視したのは感覚のところです。社内では「ちりけり」という用語があり、「知識・理解・経験・リアリティ」を意味していますが、ECにおけるこの「ちりけり」感覚の会得がひとつ、そしてもうひとつが挑戦意識、ベンチャーマインドです。また、パソコン世代（現在の40～50代）ではこれからの時代の発想が困難ですので、スマホネイティブの世代であることも大きなポイントです。

人事については他にもいくつかの課題が設定され、皆で戦っている（笑）最中です。ひとつは大転職時代、もうひとつは介護時代への対応です。なお課題設定ではないものの、従業員の約5%が妊娠中か乳幼児中というのも時代と感じ、在宅ワークの可能性なども試行実験中です。言ってみれば核家族を超えた個家族化と、社会保障の限界、またダブルインカムで生計を立てることが常識となった今、これらは社会的にかなり大きな課題と認識しています。基本的には育児とおなじ制度で、介護時短などを実施対応していますが、育児よりも先行き負担が増大するので、さらに深掘り検討していく所存です。

業績サマリー



経営者による経営者セミナー@福岡支社

札幌から米のさくら屋、代表取締役の藤川さんが福岡支社にお越し下さり、博多のVIP店長に苦労話を赤裸々に語っていただきました。PLとBSを全開示され、商品調達や資金繰りという根幹から、梱包の工夫など、リアルなお話が満載でした。(11月)



ご質問とアドバイスを募集中 ♪



<http://Estore.jp/com/>

IRページや、メール、お電話で、ご回答させていただきます。



薄謝進呈

ご連絡の為に、通信欄にメールアドレスをお書きください。

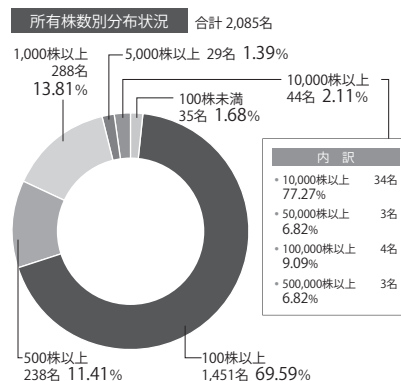
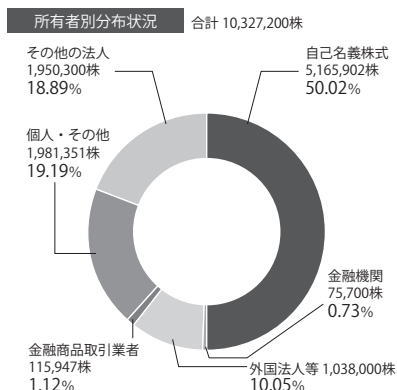
株式の状況 2017年9月30日現在

■発行可能株式総数：41,308,800株 ■発行済株式総数：10,327,200株 ■株主数：2,085名 (2017年3月末比 302名増)

■株価チャート (2017年11月30日現在)



■株主分布状況



株式会社Eストアー