

# ESTORE STAKEHOLDER SALON

株主通信 2018 上期

(2018年4月1日～2018年9月30日)





# 新たな事業セクターとなる「バックストア」

バックストアが何かというと、ショップサーバが「販売システム」なのに対してバックストアは「販促システム」です。端的に言うとも顧客店舗から見ると「売るため」のショップサーバ、「売れるための」バックストアです(Fig.1)。当社視点からすると、この5年で醸成してきた「マーケティングサービス」の一部機能をシステム化したのがバックストアですので、これは「マーケティングシステム」です。このバックストアが新たな事業セクターと捉えております。その背景を少し過去の事業を振り返りお話しすると、国内初であり15年前にリリースし「どくどめかーと(独自ドメインカート)」というジャンルを作った「ショップサーバ」販売システム事業は、この10年の収益柱ですが、ジャンルを作ったとおり後発の同業社もすっかり増えてコモディティ化が始まったのが5年前頃からです。この頃より当社は次の収益柱として旗揚げしたのがマーケティングサービス事業です。予想していたとおり販売システム事業の新規の顧客獲得コストがこの5年で2倍増している事が、コモディティ化の裏付けでもあります。

これを予測し、たった5年ほど前より着手してきたのがマーケティングサービス事業(販促のサービス)ですが、こちらは現在10億円台の売り上げに届き、引き続き強化している時期です。このような中で、さらに次の種として時き始めているのがマーケティングシステム事業(販促のシステム)の「バックストア」です。昨年までの2年間は製造段階でしたが、今期からは販売段階に移行し始めています。こちらの顧客獲得構造は、販売システム事業の激戦と異なり、むしろ販売システムのコンペにより広がったマーケットのすべてが対象となり、販促システムは競合他社もまだ少ないので、業績上も力を注ぎ育てていくセクターとしています。

さて、いま巷で言われているように、今後AI&IT化が進む世の中で、人にしかできない仕事と、機械のほうが有利な仕事に分かれてゆきますが、これをマーケティング事業領域で整理すると、「調査、分析、企画、クリエイティブ、そして課題発掘」が人にしかできない仕事となり、機械のほうが有利な仕事は「情報収集、計算、処理、そして課題解決」であると規定しています。この違いが当社事業では「マーケティングのサービス」と「マーケティングのシステム」に分かれ、後者がバックストアです。今日現在、バックストアはコンペアとクエリーという2つの商品があり、それぞれ図(Fig.2)のような特徴を有しています。コンペアの実例(Fig.3)をご覧くださいと、本システムの導入により驚異的な売上増&利益増が叶い、益々高騰していくであろうデジタル広告のコスト削減に寄与する商品です。なおこの例での当社売上は約10万円、システム事業ですので高利益率となります。

	販売	販促
システム	ショップサーバ shopserve	バックストア Estore COMPARE Estore QUERY
サービス	調査、分析、コンサル 受注代行・ロジスティクス	クリエイション(制作) プロモーション(集客)

Fig.1

ABテストツール  
**Estore COMPARE** 売上利益の拡大と広告費削減  
用意された2つのページをアクセスごとに交互に自動表示  
購入転換率の高いほうを突き止められる  
・従前ヒトがやってきたこの作業を完全自動化  
・CVRだけでなくLTVが計測できる仕様  
・単純交互表示でなくアクセス者が最初に掴んだページを継続表示

カスタマーコミュニケーションツール  
**Estore QUERY** リピート注文の拡大と購買行動把握  
メールなどのデジタルコミュニケーションを  
セグメントとタイミングで自由に設計&運用できる  
・セグメントメール、ステップメールの組み合わせを可視化で設計  
・メールに限らずSMSやSNSにも対応  
・運用結果を計測するだけでなく運用効果の比較も可能

Fig.2

Aページ	Bページ
<p>ヘアビューラー エクセシミアム 2D Plus プロフェッショナル [HBE2D-P]</p> <p>CVR 0.32%</p>	<p>ヘアビューラー エクセシミアム 2D Plus プロフェッショナル [HBE2D-P]</p> <p>CVR 1.43%</p>
<p>コンペア前 1,056,000円</p>	
<p>コンペア後 2,887,000円</p>	

Fig.3

# 「クロストラスト」中間認証局の買収は「潮目」への先行投資

本年8月に、電子認証事業(サイト証明書や企業証明書の登録(発行)事業)を行うクロストラスト社を買収した子会社との連携により開始しました。これに先立って4月より当社顧客店へのSSL証明書の取得&実装をプロモート推進してきましたが、これには重要な理由があります。すでにこの9月より始まったブラウザベンダーによる「危険サイト表示」の防止が目的です。いうまでもなく、この表示は顧客店舗の収益に重大な影響を及ぼします。なお、この危険サイト表示については1年前よりベンダー各社が表明しており、これはフィッシング詐欺などから消費者(アクセス者)を守る為にグーグル(クローム)を筆頭に、アップル(サファリ)など、ブラウザベンダーは一斉にこの方向に向かっていて、SSL証明書がインストールされていないサイトを対象に「危険表示」を出しています。

このような中で、プロモートによりSSL証明書の実装が進んでいたものの、100%実装を9月までに目指す目的でこの事業の買収を行いました。具体的には既存店すべてに対して、コスト当社負担により完全実装する事が目的で、受注において9月末日段階で100%を達成しています(いろいろな理由で辞退される顧客を除く)。また、顧客負担の価格を下げる事や、当社にとって原価構造を劇的に良くする事も狙いです。当社の収益面でいえば現在は単純にコストですが、証明書のアップグレード(サイト証明から企業証明へなど)により、コストから収益に変えていく事を今後して参ります。

その今後ですが、現在はサイトの実在を証明する「DV証明書」、企業の実在を証明する「OV証明書」、それがより強化された「EV証明書」の類がありますが、想像するにこれからは消費者保護のセキュリティが高まるので、「取引の証明書」「信用の証明書」あるいはこれを利用した「エスクローサービス(預かり金の商品受取後の支払)」などが予想でき、こういったサービス作りには認証局自体である事が優位(またはWEBトラスト監査により必須になる可能性が高いと予見)と判断し買収に及んでいます。

これは単に認証局、SSLというアジェンダではなく、私達はこれを「大きな潮流」と捉えています。なぜなら上述に留まらず、グーグルがアナウンスしている「サイト推奨記述」の項目に目を通すと、いずれも嘘偽りや騙しのない正当なサイトが求められています。ヨーロッパやインドが今年発効した法律など(GDPRやUDI)も同様に、この10年で発達してきたインターネット社会が「やったもん勝ち」であったならば、これからの10年は「安心安全でまっとう」が勝つ時代になる「潮目」が見えてきます。都合の良い話に聞こえるかもしれませんが、私たち「専門店EC」にはフォローの潮流といえ、ポイント合戦やメルマガ合戦という競争の沈静化が向かう方向と思っています。バックストアシリーズも、この予見に矛盾なくぴったり収まっています(都合良すぎでしょうか)。

## 社長メッセージ

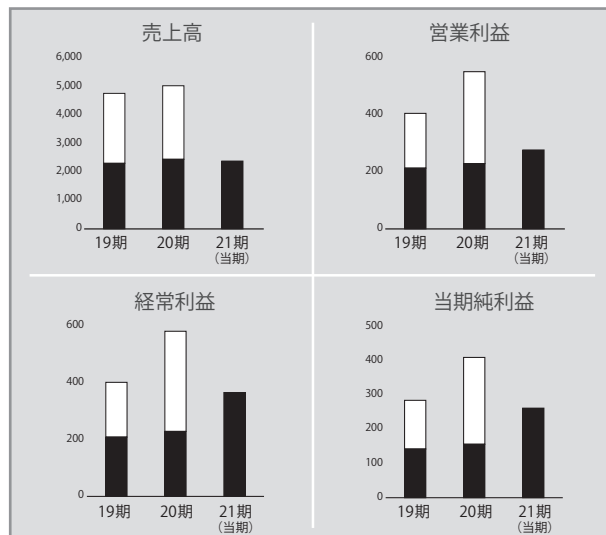
### 転換社債型新株予約権付社債の狙い

11月に発表した表題の件ですが、これの目的は「外の経営視点の導入」です。従前社内からでは見えない盲点をあぶり出せる経営体制にする事により、言ってみれば事業や蓄積からのアプローチではなく、経営や目的からのアプローチを強化して行く事です。あわせて予実管理などの迅速化などが含まれます。主題はこれに尽きるものの、性質上同時に資金も得るため、事前の調査プロセスからも浮き彫りになっているTOCとして、人的リソースに関わる育成、採用、労働環境整備に活用する事を主とし、事業を成長拡大させてゆく事が狙いです。以上よりTOB型でなく、金融よりもITや小売方向から実施できる先を求め、当該のアドバンテッジアドバイザーズ社と進めて行く事にしました。

代表取締役 石村賢一

## 業績サマリー

(単位：百万円) ■ 上期 □ 下期



21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ので、当第2四半期より連結数値となっております。

## 「株主ミーティング」開催のお知らせ

株主の皆様には、日頃よりご支援をいただき、誠にありがとうございます。

さて、株主の皆様にはEストアーをさらに深く知っていただき、そして私たちも直接、皆様のご質問やアドバイスをお聞きする機会を増やしていきたいと考え、「株主ミーティング」を各地域で定期的で開催していくことにいたしました。

第1回目は、2019年2月21日(木曜)に当社福岡支社において開催を予定しています。

当日は株主の皆様とコミュニケーションを図りながら、当社事業の概況やビジョンなどをご説明させていただき、その後、皆様のご質問やアドバイスを頂戴する予定です。

場所：Eストアー 福岡支社  
(博多祇園)

日時：2019年2月21日(木曜日)  
14時～ 15時

参加のお申し込みは、03-3595-2931  
またはir@Estore.co.jpにて承っております。

※10名様程度での開催とさせていただきます。なお、お連れ様もご参加いただけます。お気軽にご連絡ください。



博多のVIP店長会の様子

## 個人投資家向け会社説明会のお知らせ

当社では、外部主催の開催ではございますが、個人投資家向けに「会社説明会」を各地域にて行っています。お近くの開催がございましたら、株主の皆様も是非ご参加ください。

ご連絡いただけましたら、こちらから主催者へお伝えいたします。

開催日	主催者	開催都市	会場
2019年1月19日(土)	源太塾	大阪	TKP新大阪駅前カンファレンスセンター
2019年2月27日(水)	日本証券新聞	鳥取米子	米子コンベンションセンター BiG SHiP
2019年3月12日(火)	日本証券新聞	岐阜大垣	大垣フォーラムホテル
2019年3月16日(土)	東京IPO	東京	三菱ビル エムプラス グランド

※詳しくはIRサイト([https://estore.co.jp/know/post\\_3121/](https://estore.co.jp/know/post_3121/))よりご確認ください。

## ■ ご質問とアドバイスを募集中 ♪



<https://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。