ESTORE STAKEHOLDER SALON

株主通信 2019 上期

（2019年4月1日～2019年9月30日）

人手不足とＥＣ強化が、ミッションのキーワード

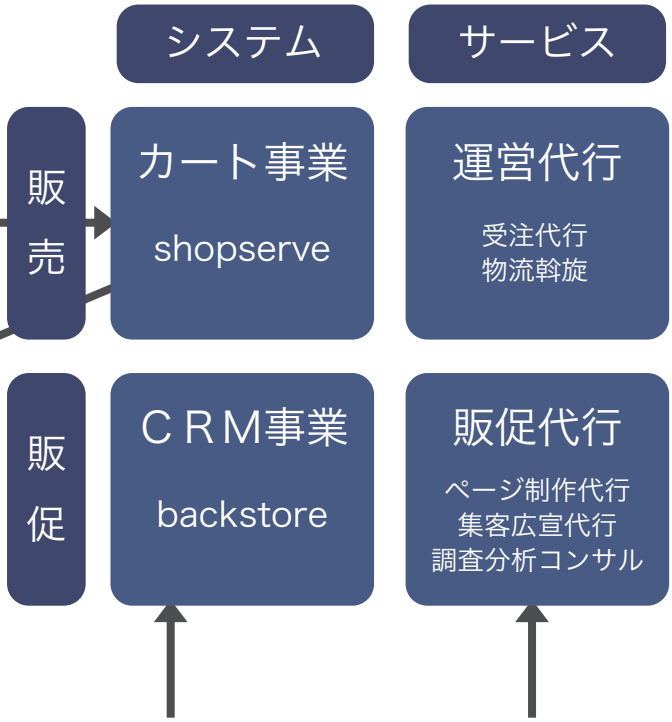
顧客数を増やす事ではなく、顧客業績を作り出す事で、
結果的に、少ない顧客で多い収益を得ていく事が戦略です。

❶ 社会背景は人口減でデフレ経済を産み出す。しかしＥＣ社会は更に発展する。この事への対応が戦略で、当社セールストークの「人手不足とＥＣ強化を同時に解決」と同様。セクターでは、サービスをシステムより強化し、販促を販売より強化する事が第１ステップです。

❷ カート事業は、顧客数を増やす事よりも、顧客業績をあげる事と、新規の顧客獲得は業績を高められる顧客を優先設定。

❺ その結果、目論見どおりカート事業の顧客数は減少しても、顧客業績はアップしています。広告宣伝費も低下しています。

❻ 顧客店の業績をあげていく事で、現在はまだ希少ながら、販売のサービスセクターも増加していく構造。



❹ 利益率の低い人的サービスをカバーする為に販促のシステムも提供。

❸ そのために、販促の運営代行を行い、人手不足に対応し、先ず単体で収益化。

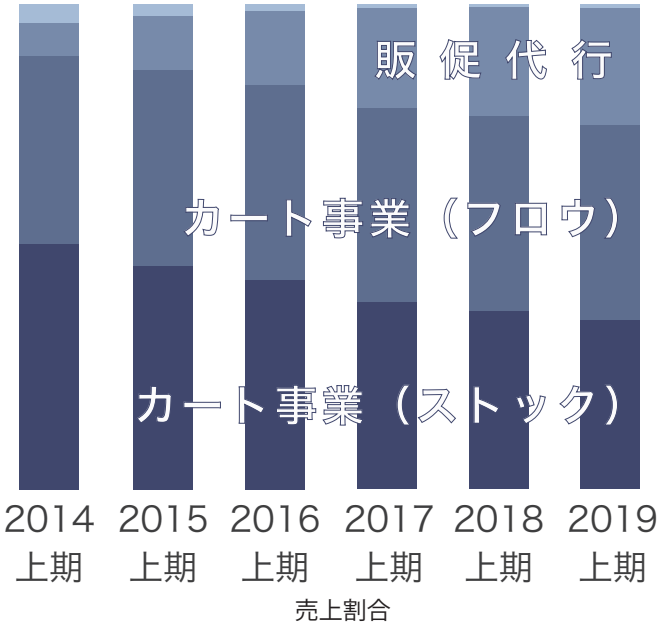
２０年前に日本初の「自社ＥＣカート」を提供した当社ですが、その後同業他社が出揃い、コモディティ化し競争が激しいカート事業になった事から、５年前に競争離脱を決めて当該戦略にシフト開始しました。

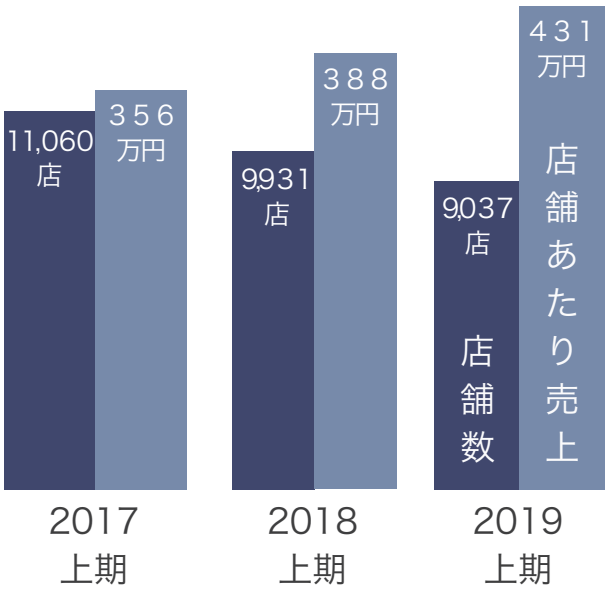
デフレ経済と１to１マーケティングが可能なスマホ普及によって、アマゾン、楽天、ZOZO などのモール型ＥＣではなく、利益率が高く、顧客を自社資産に出来る『自社ＥＣ』が発展する事を予測しました。

しかし、そこに人手不足という状況が立ちはだかるため、販促や運営の代行が収益事業になると考え今に至ります。なおこの戦略で最も大きな着眼点は、この先ＩＴとＡＩが発達する中で、人にしか出来ない仕事が成長事業になるという考えです。

投資強化のステージを継続し、さらに加速します

戦略どおりに推移している中で、売上高５０億円近辺から抜け出せないのは、
投資の不足と判断し、より一層強化してスピードアップする考えです。





戦略どおりにトランスフォーメーションが進んでいる事を示すのが、上図ふたつです。左図はカート事業のストックが減少しながらも、販促代行という事業が成長し、右図がその結果として店舗業績があがっている事を示しています。それによって左図のとおり、店舗数で得られるストック収益が減じても、店舗業績に連動するフロウ収益が保たれている事が分かります。また、右図から分かるもうひとつの事は、店舗数の減少率は低下が続き、店舗あたり売上（店舗の業績）の増加率は向上が続いている事です。

しかしながら、トータルの売上高ではこの５年間のあいだ、５０億円前後をうろつく限りで、増加事業が減少事業を超えていない状態が、うろつく理由になっています。

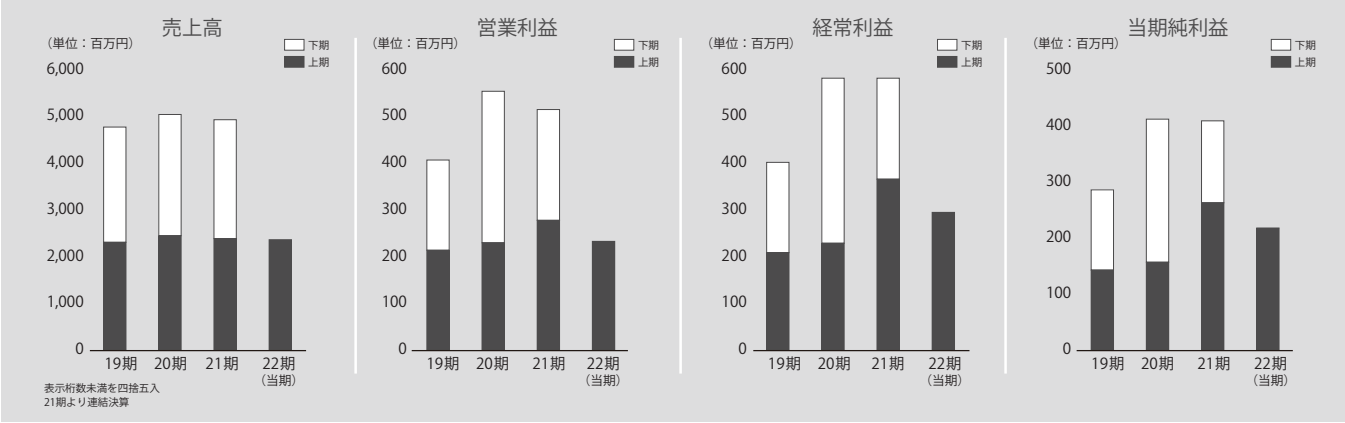
これが投資強化の背景で、２年前の下期には、販促事業に人員を集中させ、１年前の下期には、ファンドを誘致し、社債による資金とともに、社外の経営視点と叡智を手にしました。今後は利益や内部留保を、より強く投資にまわして行く事で、５０億円台を突き抜けて行こうと考えています。ご理解とご支援のほどお願い申し上げます。

お陰さまで、株主数がこの１年で倍増しました。つきましては、
今回、あらためて、当社の直近の戦略と、考えをお伝えさせて戴きました。
引き続きご支持のほど、何卒宜敷くお願い申し上げます。

代表取締役 石村賢一

業績サマリー

期初計画のとおり、構造改革の先行投資で減益の推移



「消費増税対応」による特筆事項

消費増税対応で、「コスト増」と「収益減」が発生
・通常予定の「消費増税対応」は、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」※に対応

当社は「キャッシュレス・消費者還元事業」へ決済事業者として参加しています。その参加ルールとして、カード決済部分の一部を決済事業者が負担する必要があり、2019年10月～2020年6月（予定）の期間、販売システムのフロウ売上減が一部生じる計画です。あと、この事業における政府の仕様決定が開始4ヶ月前ということもあり、この対応に多大な工数が発生しています。

CASHLESS

※【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。

株主優待について

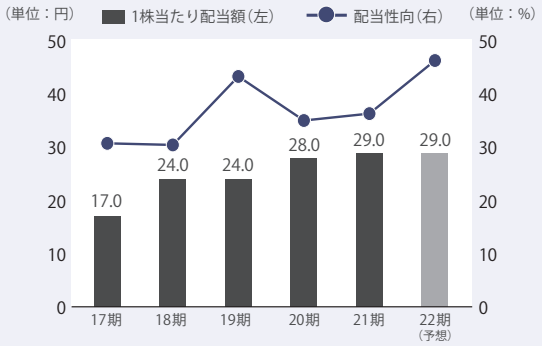
総合利回りを意識した設計へ

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

2019年9月30日現在の当社株主名簿に記載または記録された1単元（100株）以上を保有されている株主様を対象に開始いたします。

配当の状況

配当重視のスタンスを継続



当社は、2016年3月18日付で普通株式1株につき普通株式2株の割合で株式分割を行っています。

■ ご質問とアドバイスを募集中 ♪

https://Estore.co.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。

株式会社Eストアー