

2020年3月期（22期）

決算説明資料



2020年5月15日

株式会社Eストアー

4304

中期戦略の「案件の大型化と、販促サービス強化」に引き続き注力

- ・ 新規大型案件への営業活動の遅れにより、計画比で「減収」
- ・ 人材投資等の投資遅れにより、計画比で「増益」

	前期実績 2019年3月期	今期計画 2020年3月期	今期実績 2020年3月期	対前年比 (%)	対計画比 (%)
売上高	4,932	5,048	4,853	98%	96%
営業利益	516	347	478	93%	138%
経常利益	583	384	527	90%	137%
当期純利益	410	298	368	90%	123%

※ 単位百万円、表示桁数未満を四捨五入

構造改革と売上業績数値

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

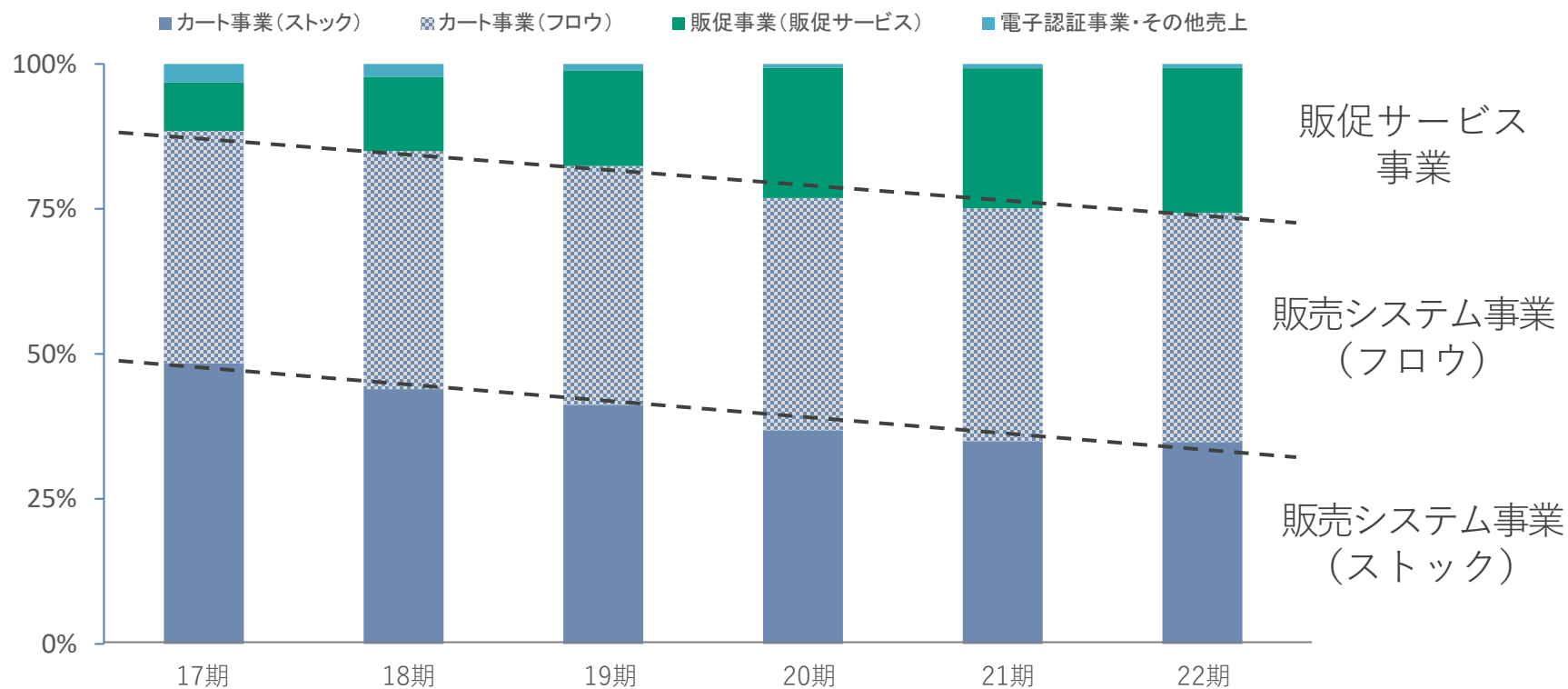
戦略

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



「販促事業の強化」により「カート事業のフロー収益維持」

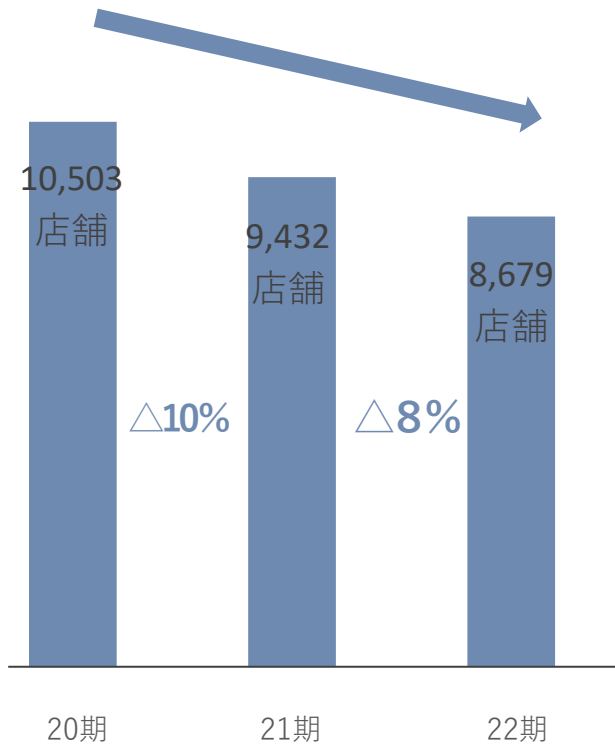
ストック = 月額固定利用料、オプション機能の収益
 フロー = 決済代行など各店の売上に応じた当社収益



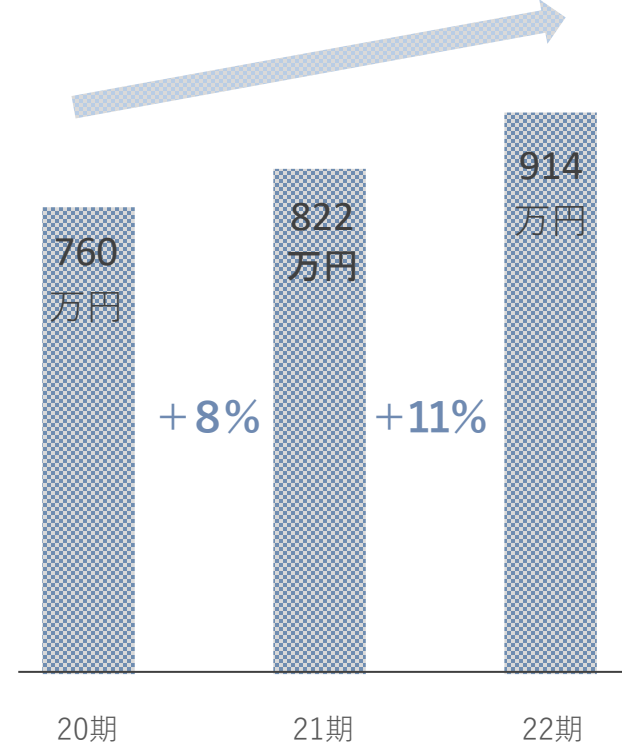
店舗当たりの業績が順調にアップ

優良顧客へのシフトおよび販促支援が引き続き奏功している

顧客店舗数の推移



1店舗当たりの流通額

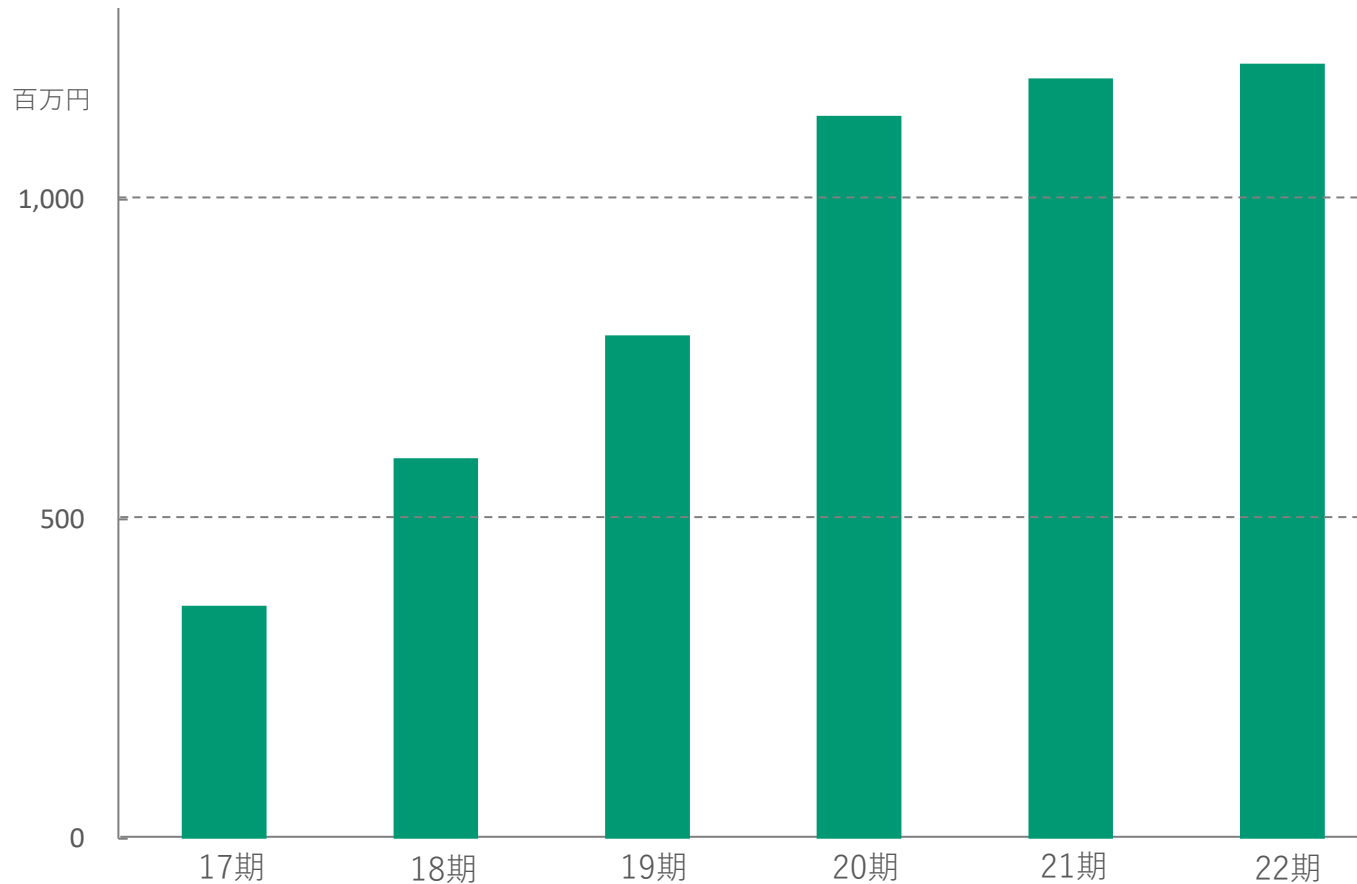


※ 数値は、販売システムのショップサーブ

■ 販促サービスは計画より遅れての成長

成長要因：継続受注と受注単価の上昇

遅れ要因：新規大型案件へのケイパビリティ不足



中期戦略の遅れの改善策としてM & Aを模索し、実施した1年
グループ経営基盤を整備

株式会社コマースニジュウイチ



専用E C向けの大型インテグレーションシステムの構築と運営保守

E Cパッケージ構築で業界トップクラスの1社

2019年度売上高 18億円

※ 来期より販売システム事業へ連結対象

株式会社ウェブクルーエージェンシー



中堅大手を中心にアナログ媒体を含むマーケティングを提供

業界中堅の中でも、高い品質でリピートオーダーが特徴

2019年度売上高 41億円

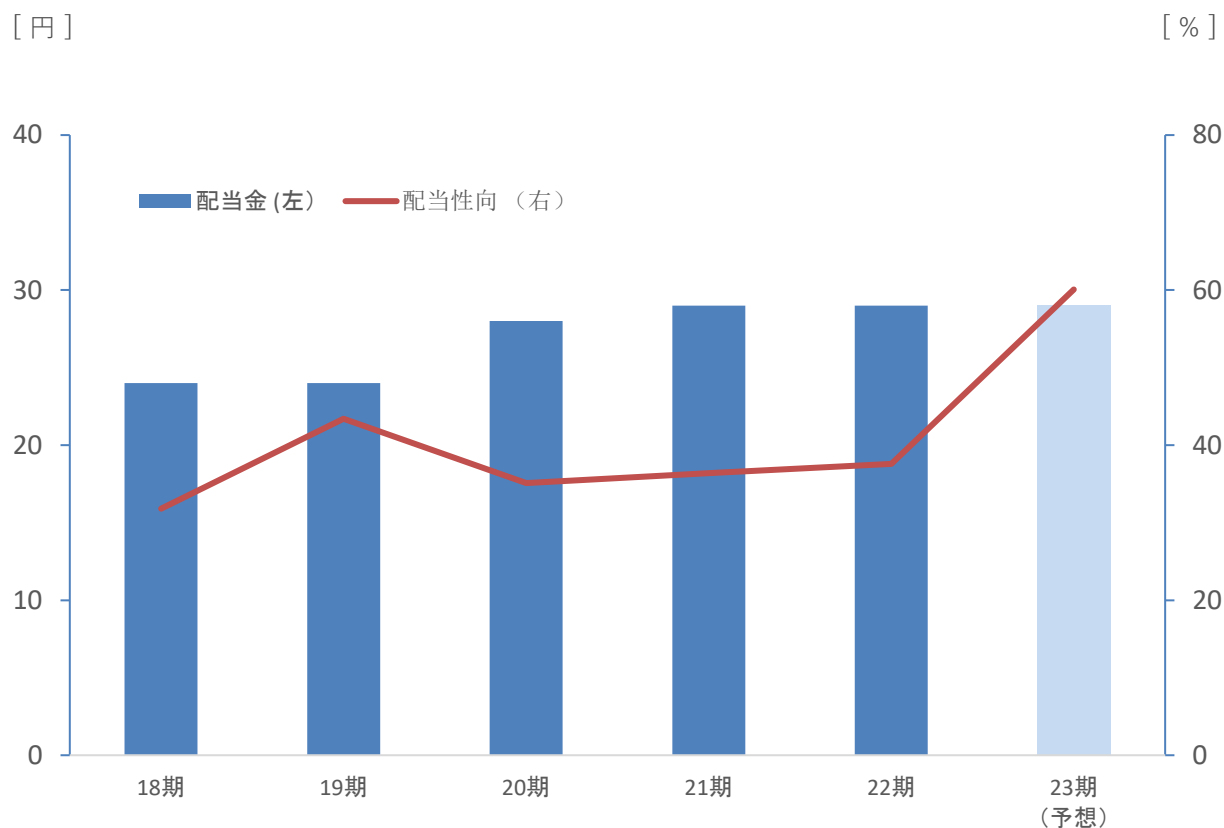
※ 来期より販促サービス事業へ連結対象

■ M & A の 2 社を加えた連結業績により、売上高は大幅に増加
 営業利益は（のれん償却1.3億円程度を加味した）5億円程度がベース
 ただし、「23期」は事務所移転（2.3億円程度）を計画し、減益を見込む

	22期実績 2020年3月期	23期計画 2021年3月期	対前年比 (%)	対前年 増減額
売上高	4,853	10,605	219%	+5,752
のれん償却前 営業利益	478	624	131%	+146
のれん償却後 営業利益	478	497	104%	+19
移転等（一時費用含む） 営業利益	478	268	56%	△210
経常利益	527	329	62%	△198
当期純利益	368	230	63%	△138

※ 単位百万円、表示桁数未満を四捨五入

| 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



23期は事務所移転を計画し、(一過性費用 2.3億円程度を)予算に織り込むが、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、1株当たり配当金については29円を予定。



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。