

# ESTORE STAKEHOLDER SALON

株主通信 2019 通期

(2019年4月1日～2020年3月31日)



## 2社のM&Aでグループ経営に

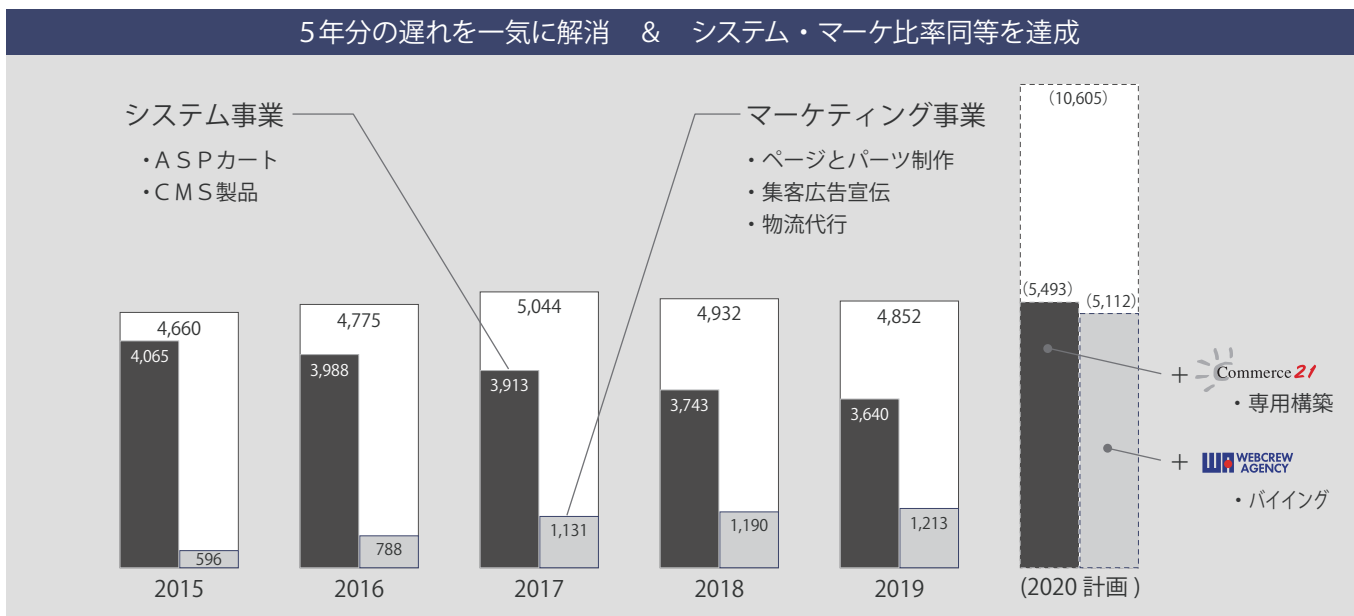
### 長かったシーソーゲーム

長らくフォーカス下さっている株主さんをご存知の当社の中期戦略ですが、競争激化のカート事業への注力度を下げ、逆に市場ニーズが高いマーケ事業を強化するというものです。それぞれを「販売システム事業」と「販促サービス事業」と呼んでいます。しかし足掛け5年ものあいだ、伸びた販促サービス事業があっても、販売システム事業の減少をカバーできない事から「いってこい」のシーソー状態が続いてしまいました。

### 目的は中期計画遅れの解消だけでなく

目的はシーソーゲームからの離脱だけではないのですが、この5年間の後半は、足元事業だけでなく、垂直型グループ経営となるM&Aを模索し、本年度にそれが集中的に実現しました。中期戦略でいうと、ファンドの誘致によってそれまでの経営とは異なった視座と資金を得てスタートしたのが前年度で、従前にもM&Aの案件は常にあり、協議もずっといくつも進めてきていますが、水平型グループ経営というシャープな目的を持って取り組める案件が揃ったのが、本年度でした。結果的に、お互いに極めてシナジーある2社に出逢う事ができました。

言い換えるならば、自社単独での強化では、越えられない壁、あるいは時間が掛かるという事を認識していた事も事実であり、M&Aを敢行する決断理由でもありましたが、この事の裡には、時代背景を大きな前提として鑑みた事があげられます。それはプロジェクト型経営組織です。人材の流動性が高まり、在宅やりリモートが進み、VUCAと呼ばれる高速・変化・不確実な世の中である事から、社会という事業環境そのものが離合集散、合従連衡である事が、これからとても重要になってくると考えてきた為です。おなじ意味から、事業の方向が同一なうで、異なる収益構造でポートフォリオが組めるという安定さも、大きなメリットと判断し、この3社でグループ形成しました。



## システム案件にプラスマーケティング、マーケティング案件にプラスシステム

M & Aは他の構造づくりという選択肢もありましたが、最大重視した相互シナジーにより決めました。顧客とその課題が同一であり、そこにともに不足する提供ソリューションを補完しあえる関係です。これは私たちグループにとってはカバー領域が増える事から、より俯瞰でワンストップの対応ができ、良質かつ経済的な提供ができますので、ほかでもなく顧客にとって大きなメリットとなります。また前述のとおりプロジェクト型組織である為、判断や行動の早さが最大のアドバンテージになると自負いたします。

大型から中小型案件までを、プロジェクト型組織で、クロスセルシナジー



## 連結売上高 100億円台へ

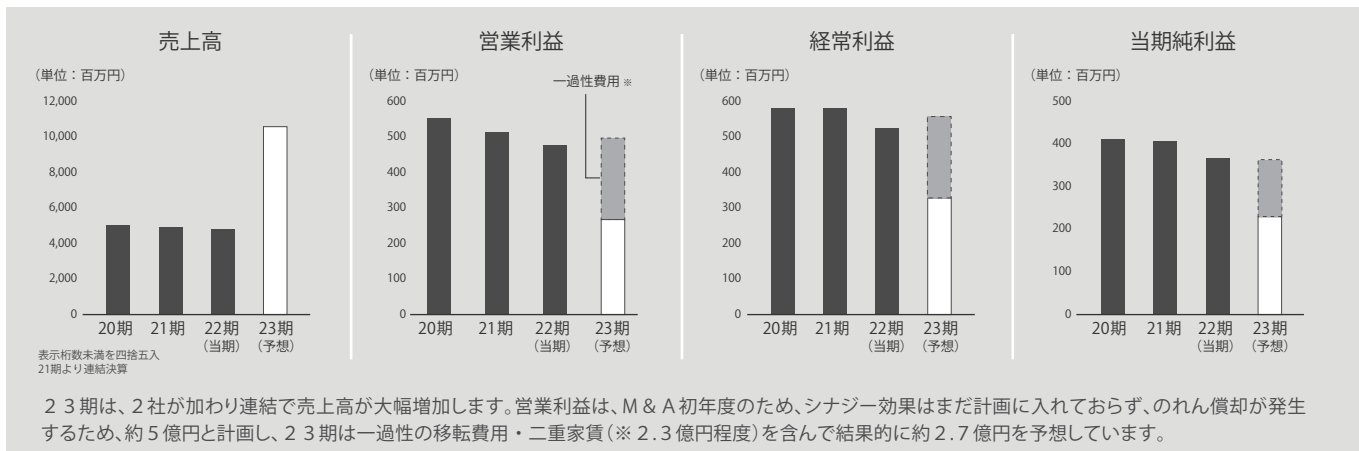
東証は2019年12月に、金融審査会の報告を受け、新たな市場区分の報告案を発表しましたが、当社もこれまで現在でいうところの市場一部上場を目指して整備と手続きを何度か進めてきた事があります。しかし、現在ストップしています。理由はヒトコトで表すならば、事業への集中を優先すべき時という判断で、その足が引っ張られる事を危惧して停止しています。新しい制度によって市場替えの意義がどれほどあるか未だ分かりませんが、それを鑑みながらも、今しばらくは事業集中を続けます。

## 2大セクターそれぞれ50%ずつとなる計画

グループ形成によって、2020年度の売上高は連結で100億円に届く事が見えています。もとの中期戦略が、マーケティング事業を伸ばして、システム事業と同等割合にするというものでしたが、数字でいうと正にこのとおりになります。グループ3社の事業がどう配置されるかという点、「システム事業」は、ESTの中小向け汎用ECシステム（ショップサーブ）、C21の大手向け専用インテグレーションECシステム（SSS）で構成されます。「マーケティング事業」は、3社の顧客に対応する「販促サービス」のすべてが入り、その提供元はESTとWCAになります。イメージでお伝えすると「システム事業」と「マーケティング事業」が50%ずつの売上構成になる予定です。これによって、従前に計画してきたシステム一辺倒の不安定からの脱却が叶い、同時にシステムに対するマーケティングの提供、マーケティングに対するシステムの提供という互換補助の面積も大きくなります。他方のれん償却が今後10億円ほど掛かってきますが、利益の中から吸収できる事は当然です。なおグループによる合理化も進められる事から、来期2020年度には早速オフィスの統合なども始めて参ります（詳細後述）。これも一時的な移転費用が掛かるものの、のちに経済効果が出てきます。



# 業績サマリー



### グループ3社でオフィス集中、テレワーク併用で家賃削減

	880坪	277 百万円		642坪	248 百万円
	430	113	➔		248
	400	144			642
	50	20			248

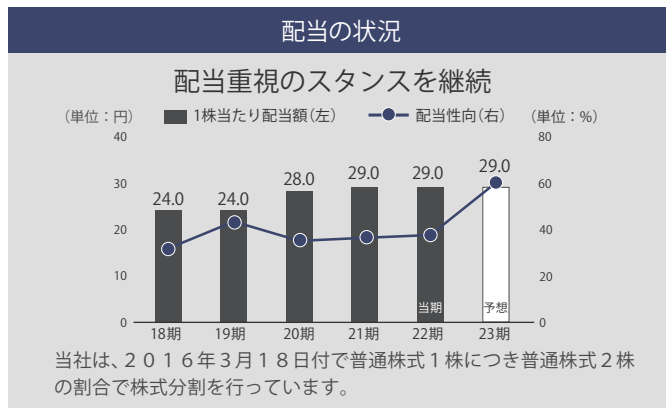
制度改定も実施し、在宅&テレワークを推進中。組み合わせによりオフィス面積の縮小を行います。会議、情報共有、共同ワーク、顧客対応オフィスとし、個々の仕事は出社とリモート50%ずつで進めていきます。2020年8月に東京虎ノ門地区に3社が集まり、今後さらに制度の近代化を行うとともに、完全ワノオフィス&フリーアドレス化していく計画です。会計上は24期から効果します。

### 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
3月31日	クオカード 1,000 円分
9月30日	クオカード 1,000 円分

基準日に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贈呈させていただきます。



**株式会社コマースニジュウイチ**

日進月歩で技術や仕組みが進化するECシステム構築業界において、注力分野の成長機会を確実にとらえ、今後の更なる事業拡大と企業価値の持続的な向上、そしてグループシナジーの最大化に取り組んで参ります。

代表取締役 田中 裕之  
株式会社Eストアー取締役

**株式会社ウェブクルーエージェンシー**

WEBを中心として広告代理事業を展開しており、広告・制作だけではなく、マーケティング戦略の策定、コミュニケーションプランの立案、施策の実行まで一貫し対応しています。今後グループシナジーを最大限活かしていきます。

代表取締役 日野 富士男  
株式会社Eストアー執行役員