

# ESTORE STAKEHOLDER SALON

株主通信 2020 通期

(2020年4月1日～2021年3月31日)





### 代表取締役 CEO 石村賢一

1986年に㈱アスキー入社。社長室広報担当、事業開発担当部長、アスキーネット取締役、㈱アスキーインターネットサービスカンパニー副事業部長などを歴任。1999年に当社設立。インターネット黎明期より一貫してピアツーピアインターネットサービスに携わり、自社本店ECで当社創業。

当社は、2021年6月24日より代表取締役を増員し、創業者である石村賢一が代表取締役CEO、柳田要一が代表取締役社長COOに就任し、二代表による経営になりました。これを機に、そのメリットと戦略展開をお話します。

### 社長交代の理由

**石村：**代表取締役でCEOに就任しました。よく聞かれるのですが、引退ではありません（笑）。

グループ化による統合で組織が大きくなり、判断やすべきことが増えました。また世の中の高速激変にもあわせ、二代表によって役割を分担し、素早くて確かな判断により、行動のスピードアップを図ることが目的です。そのため、私がシステムやマーケティングの事業面や未来軸を中心に、柳田がヒトモノカネといった経営面の最適化と、中計をメインに日々の舵取りをしていくという分業制にすることで、スピード化を図ります。

これまで当社では社長というタイトルを設置してこなかった為、実質私が社長でしたが、今回社長を明示し、その権責はCOOである柳田に委譲します。船頭はあくまでもひとり社長です。代表権を複数人で持つ企業はありますが、CEOとCOO社長という組み合わせはあまり見かけません。しかし今の時代と当社の場合、お話ししたとおり、この体制がベストと判断しました。

### 分業の内容と中計の進捗

**柳田：**代表取締役社長COOに就任しました柳田です。よろしくお願いたします。今回、社長としての私の必達事項は「中期経営計画を達成させること」（2020年11月発表/至2025年3月期）で、これに注力してまいります。石村は中計のさらに先の5年10年に注力していくことで分業していきます。

当社は、前年度よりコマースニジュウイチとウェブクルーエージェンシーとのグループ経営をスタートしています。社会全体でDX化が叫ばれる中、当社中計ではEC市場の波に乗るために3つの収益モデル（ECシステム・マーケティングサービス・決済サービス）のワンストップ提供と、その循環が顧客にとっての大きなベネフィットであるとともに、当社グループの収益構造においても、戦略の中心となります。中計実現のためには、「システムの高速安定化に取り組む」ことが重要課題の1つであり、本年5月にシステム会社をM&Aしたことで、開発のスピードアップと安定稼働のリソースを確保しました。

次に、前期より実施している、顧客企業の「量から質」への転換をさらに進展してまいります。当社創業当時は未開拓市場であった自社本店ECも現在は競合ひしめく状態で価格競争に陥っています。そこから離脱し、量から質へ方向転換することで、良客顧客（例えばGMVがより大きい企業など）と長く濃い関係を築くことにより、顧客数は減少していますが、広告宣伝費が激化する中での顧客獲得競争から逃れることが

### 取締役



取締役  
田中 裕之

#### プロフィール

2000年に㈱アイル（現GMOGローバルサインホールディングス㈱）に入社。その後、現アマゾンジャパン合同会社などを経て、2017年に㈱エストアーに入社。2020年に㈱コマースニジュウイチの代表取締役社長に就任。一貫してインターネット業界とEC業界に携わる。

#### 株主の皆様へ一言

IT業界とEC業界での経験と見識を活かして、3つの収益の柱を強化し、さらなる業績向上を目指してまいります。



社外取締役  
古川 徳厚

#### プロフィール

2007年にマッキンゼー・アンド・カンパニー・インク・ジャパンに入社し、大企業の経営コンサルティングに従事。2010年に㈱アドバンテッジパートナーズに入社し、現在同社の上場企業成長支援プライベート投資事業の責任者。2019年に㈱エストアー社外取締役に就任。

#### 株主の皆様へ一言

経営コンサルティングや投資家として企業成長を支援してきた経験を活かし、株主価値の向上に寄与してまいります。



## 代表取締役 社長 C O O 柳田要一

1986年に㈱リクルートに入社し、サービス企画(移動体通信事業)、法人営業(情報誌事業)・事業企画・経営企画に従事。2005年に㈱Eストアーに入社。2009年に最高情報責任者、2018年に常務取締役に就任。2021年6月24日より現職。

でき、収益は上がっていきます。

「決済サービス」では、これまで当社のショップサーブのみを提供していましたが、コマースニジュウイチの顧客(大型ECシステム顧客)に提供開始することも、今回の中計の目玉となります。顧客企業の売上と連動する収益モデルなので、提供開始により利益が増額することは明らかです。

そして、「マーケティングサービス」は、マーケティング業務を専業で行っているウェブクルーエージェンシーに集約することで、グループ内での利益アップを図ります。また、マーケティング提供によりGMVを増加させ、収益を更に上げてまいります。これらはいずれも今期は基礎固めの年なので、実際に数字として反映されてくるのは来期以降となります。

## 今後の展開

**石村**：まずは、中計達成が必達事項であるということをお知らせしますが、その上で、基本となるシナジーチェーンの上に載せるモデルとして、中計戦略の延長上にある「ハンズオンDX」を加速させていきます。言ってみれば2段ロケット

トの2段目と言えます。

例えば大型企業で、実店舗では成功しているけれどEC化の波に乗り遅れてしまった企業や、ノウハウを必要とする企業に対して、当社が資金や資本、あるいは、マーケティングノウハウを提供し、利益を享受するというビジネスモデルです。最近では米国のセラシオ社の日本上陸が話題になっていますが、それと同じモデルと言えます。方法はM&Aに限らずですが、現在のEC事業5億だったとするなら、それが10億円の利益に伸び、10社の提携で100億円になります。いわゆるレイトマジョリティと呼ばれる大型企業は世の中にまだ沢山ありますので、余地がじゅうぶんにあります。

## 株主の皆様へメッセージ

**柳田**：当社は、株主の皆様へ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ており、グループ全体の経営成績、財政状況、および将来の事業展開のための内部留保の充実など、総合的に勘案して成果の配分を行うことを基本方針としています。2021年3月期末における剰余金の配当につきましては、事業が好調に推移したことにより、1株当たり3円増配し、32円とさせていただきます。

今後は、引き続き配当による株主還元を重視する方針を継続しつつ、業績向上による株価アップや、積極的な情報開示と市場との対話機会の増加などIR活動の積極化による評価上昇を目指し、パブリックカンパニーとしての体制強化を図ってまいります。

また、中長期的な目標として、東証プライム市場への昇格に向けた準備、IPOを利用したグループの成長、自己株式の有効活用など、株式市場を活用した積極的な資本施策を展開してまいります。

株主の皆様には、なお一層のご支援・ご鞭撻を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

## 監査等委員である取締役



社外取締役  
越後屋 真弓

### プロフィール

元当社取締役経営管理本部長

### 株主の皆様へ一言

当社での経験と外部から当社を見て気づいた知見を活かし、コーポレートガバナンスの強化とグループの健全な成長に取り組んでまいります。



社外取締役  
岩出 誠

### プロフィール

弁護士  
(東京弁護士会登録)

### 株主の皆様へ一言

弁護士として、企業法務に関する専門知識と経験を活かし、コンプライアンス遵守に努めてまいります。



社外取締役  
中村 渡

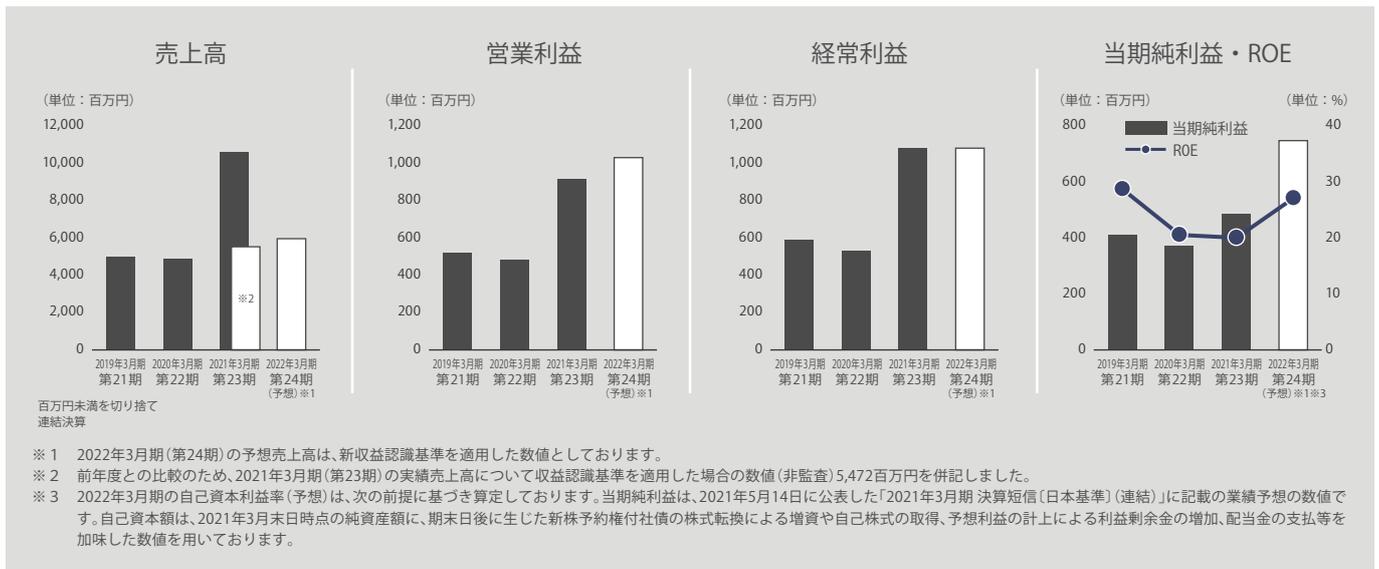
### プロフィール

公認会計士

### 株主の皆様へ一言

会計士として、財務・会計に関する専門的助言と、監査委員としての独立した立場から、監査体制の充実に貢献してまいります。

# 業績サマリー

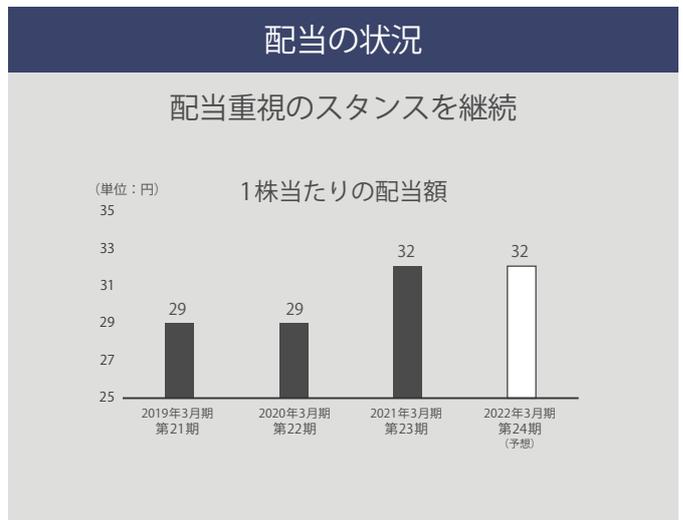


## 株主優待について

### 総合利回りを意識した設計へ

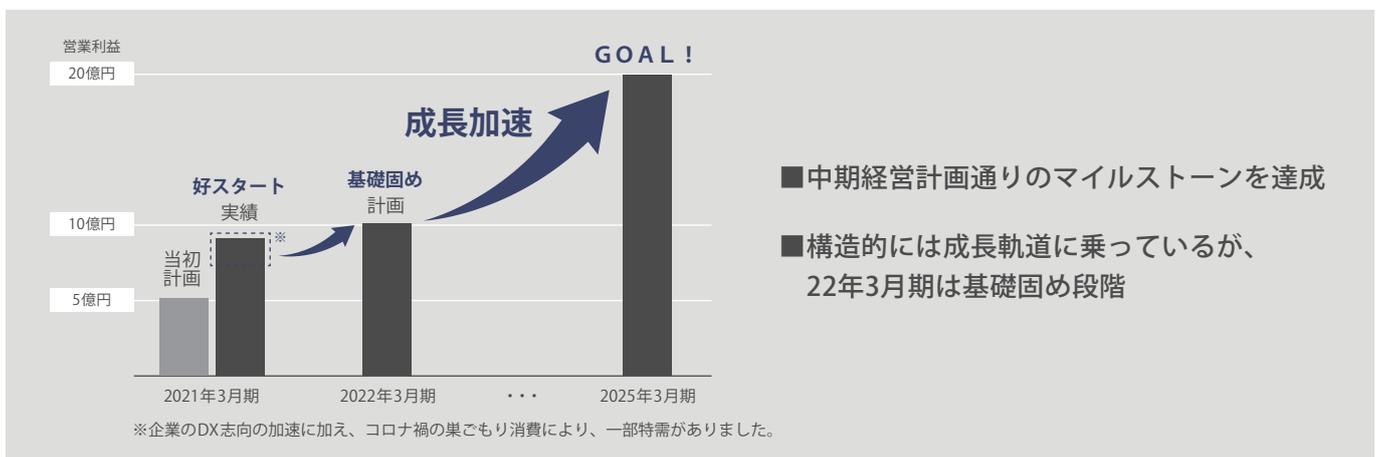
基準日	優待内容
3月31日	クオカード 1,000 円分
9月30日	クオカード 1,000 円分

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。



# トピックス

## 中期経営計画「Dynamic Ascension」の進捗 (EC市場拡大の波に乗る)



■ご質問とアドバイスを募集中♪  
<https://Estore.co.jp/com/>

株式会社Eストアー