

株式会社E ストアー 2024年3月期第2四半期決算説明会

開催日 2024年11月20日(月)

登壇者 代表取締役COO 柳田要一

司会：お時間になりましたので、これより株式会社E ストアー、2024年3月期第2四半期決算説明会を開催いたします。本日はご多忙の中、決算説明会にご参加いただき誠にありがとうございます。

これより2024年3月期第2四半期決算について、代表取締役COO 社長、柳田要一よりご報告させていただきます。

柳田：ありがとうございます。株式会社E ストアー、代表取締役COOの柳田でございます。本日はありがとうございます。貴重なお時間頂きまして。短い時間でございますけれども、お付き合いいただければと思っております。

それでは早速始めさせていただきます。資料、ありがとうございます。

まず表紙でございます。2023年11月、これ13日ってなってますけれども、発表した日付そのままになってございます。ご了承ください。第2四半期の決算説明でございます。

下の方にグループ各社の社名、ロゴが出ております。1、2、3、4、5ありますが、この後出てきます、セグメントというのが出てきますけれども、冒頭それだけちょっとご説明いたしますと、この左側の四つがEC支援事業というのかな、ECセグメントというふうに呼んでいるところでございます。

それからこの右側の一つ、SHIFFONがHOIという、セグメント名でいうとハンズ・オン・インキュベーションの略で、HOIという記述がございますが、ほぼほぼイコールSHIFFONのことだと思っただけであれば結構です。

ちょうどSHIFFONが私どものグループに入って、1年がたちます。去年の2クォーター末、PL的には3クォーターの頭から連結を開始しております、1年がたちます。

本日の説明の中で、繰り返しになりますけれども、まずSHIFFONについていうと、当初の見込み通り業績を上げることができておりまして、私どものグループの成長に寄与しておるところが、今日の一つのメッセージ。

それから、それに加えて、これも比較的今までのメッセージと変わらないんですけども、市場の世の中のDX投資の需要っていうんですかね、あんまり最近DXっていう言葉も聞かれなく、もう飽きちゃって聞かれなくなってるんですけども、デジタル投資の需要は引き続き堅調というふうに

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



見ておりまして、この需要を的確に刈り取ることができておりまして、こっちの EC 支援事業の方も成長することができております。

両方合わさっての計画をしておりますけれども、当初の見込み通り、まだ半期過ぎたところですが、見込み通りの推移をしております、このままいけば、通期の計画の予測を5月に開示させていただいておりますが、計画通りの着地という見込みをしておりますというのが、今日全体のメッセージでございます。

あとは各論でございますので、1 ページずつご説明を差し上げたいと思っております。

2 ページ目、業績のサマリー、読み上げます。今と同じメッセージです。

SHIFFON の連結、企業の旺盛な DX 需要の取り込みで業績が拡大しております、というところがございます。

DX 需要の取り込みは、EC 支援事業全体にいえることですけれども、特にコマース 21 が比較的大型のクライアントの、比較的個々別々の各社の需要を的確に取り込むことができ、伸長しておるところでございます。

売上高は 28 億 5,000 万が 52 億 1,400 万で、183%の増でございます。

お話しした通り SHIFFON です。これ HOI 事業っていうのは SHIFFON になりますけれども、約 20 億乗ってきてますんでこれだけの数字をたたき出してありますが、目論見通りでございますけれども、EC の事業の方もちゃんと成長、需要を刈り取ることができておりまして成長しております、というところを補足でございます。

それから営業利益についていうと、2 億 4,700 万が 2 億 3,200 万で 94%、少し実績を割り込んでおりますが、セグメントに分けますとこっちがマイナスなんですね。

EC のところは非常に順調に成長しておるんですけれども、HOI の方の SHIFFON を M&A させていただいたときからののれんの償却、ないしは顧客関連資産の償却というところが 1 億強ございまして。

のれんの償却の話が比較的大きく出てきておりますから、最近では EBITDA をよく注視するようにしておるんですけれども、事業の本質的な収益力というところという、全体で EBITDA は 132% の伸びで、e コマース当然伸びておりますけれども、SHIFFON の方も当然収益は出しておるところでございます。ご安心いただければと思っております。

それから、最終的な純利益でございますけれども、これも大きく伸ばすことができておりますが、なかなか予測が難しい為替のところが多分今プラスで出ておりまして、大きく EBITDA に比べてプラスになっておりますけれども、事業の本質的な収益力というところという、この EBITDA を注目しておるというところが内情でございます。

それから、今お話し申し上げたところを文字にしたところがこちらです。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



一応読み上げますと、SHIFFON の連結、企業の旺盛な DX 需要の取り込みで業績が拡大しておると。同じ文言ですね。

一つ目、売上のところがちらに書いてございます。SHIFFON の連結と DX 事業の取り込みでございます。

それから営業利益についていうと、特にこれは先ほど申し上げなかったですけども、コマース 21 が旺盛な DX 需要を取り込むにおいて、コンサルティング営業って使い古された言葉ではございませぬけれども、軸足をシフトしてございます。

これが大きく利益に貢献しております、後ほど参考のスライドが出てきますけれども、大まかに申し上げますと、お客様から言われたことを単純に受託して開発するだけではなくて、先手先手のビジネスの提案も含めたところまで入り込む活動をここ 2~3 年ずっと続けております、そういった企業能力を身につけること、努力も、一方で血を流しながら続けておったんですけども、これが奏功しまして、結果的にお客様との顧客接点が非常に強くなるっていうことと、結果的にですけども、1 件 1 件の案件の収益性が非常に高くなってきておるというところが、コンサルティング営業という言葉を使っておりますが、結実して大きく利益を伸ばしておるというところでございます。

それから先ほど出てこなかったお話でいうと、システム先行投資も当然ながら昨年に引き続きしておりますが、昨年に比べても大きめの額をしております。

それから従業員に対する臨時的な賞与も支給するなどして、利益的にはマイナスにはなってございますが、EBITDA をご覧いただきますと、本質的な事業の収益というところでいうと増やしておるといいう状況でございます。

それから、今申し上げたところを絵にしたのがこちらでございまして、これが今期の今回のファーストハーフの話、それからここが前期です。前々期まで数字出しておりますけども、比較しましたのは、この 28 億 5,000 万と 52 億 1,400 万で伸びてますよというお話を差し上げましたが、SHIFFON の分でこれだけありますよというのを絵にしております。

それから、この点線は SHIFFON の去年の数値なんですけど、連結してないので当然入ってございませぬけれども、しかも監査の対象ではございませぬので正確な数字ではないですけども、これぐらいの分量がありましたよというところを指し示しております。

もう 1 個後から出てきますけれども、上期上期では当然伸ばしておるんですけども、上期下期っていうところでも大幅にストレッチする事業構造でございまして、という特徴がありますということも、去年の数字を出すことでちょっとご理解いただければと思っております。

それから、これは利益と EBITDA のところでございますけれども、これも同じでございまして、営業利益はほぼ横ばいですけど少し減ぐらいで終わってますが、本質的な事業の収益性のところでいうと、EBITDA は大幅に伸ばすことができますよと。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



この営業利益でございますが、ここに改めて書いてまして、先ほどのセグメントごと、EC事業で稼いでますが、のれんの償却でだいぶマイナスしちゃってるんで結果的にこうなってますよということ、このマイナス98っていうのをスタートしたSHIFFONのEBITDAの話を書かせていただきますと、1億2,200万分ののれんの償却等がございますんで、実収益としてはプラスを維持しておるといところでございます。

ここでは上下の比較は書いてないですけども、先ほどの売上と同じように、利益についても当社EC事業も特にSHIFFONも上下でいうと下期偏重の構造でございます、これが実力値かっていうとそうではなくて、もっと構造的には高いところが、構造的にはあるというふうに認識しております。

これが先ほど申し上げた、コマース21のコンサルティング営業です。繰り返しになりますけれども、システムの受託屋さんが通常のSlerといわれている業態だとすると、ビジネスの提案をしっかりとしていくことで顧客とのグリップを強く、結果的に収益性の高い案件を獲得できている、プラス、うまく循環が回るというか、次のビジネスの提案に回りやすい構造をとっているというところが、利益的には功を奏しているところだというふうに分析しております。

ここまでが上期の振り返りでございますが、通期の見通しのお話をここで書かせていただいております。

メッセージは、計画通りに進捗しておりますよということで、冒頭に申し上げた通りでございますが、ここが今回の上期の数値でございます。これが5月に発表させていただいた計画値でございます。

実際は売上と営業利益しか出してないんですけども、内実としてはそれぞれ当然セグメントごとの計画値を持っていたりとか、EBITDAの計画値を持っていたりとかするんですけども、ここでは全部書かせていただいております。

ここが、通期の計画から単純に上期の実績を引き算して計算した数値です。なので、残数値というふうに書いてございますが、残数値を書かせていただきました。

とすると、下期これだけの数値をやると計画通りの数値が達成されるよという目安でございますが、例えば売上で申し上げますと去年の下期が、これ去年の下期ですが66億なのに対して72億で、ちょっとストレッチ大きいんじゃないのっていうことも感じられる方多いと思いますけれども、実際にはSHIFFON自体、HOI自体も成長しておりますし、EC自体も成長しておりますので、これぐらいのところの着地は、多少前後する可能性はありますけれども、十分に見込めるところというふうに今のところ見ております。

それから営業利益でいいますと、残数値が6億なのに、去年も6億3,600万なのに対して、むしろ少ない数字で済むぐらいの数値になっております。

eコマース事業についてとHOI事業について、それぞれ書かせていただいておりますが、あくまでも残数値でございますんで、これがこのまま着地するかっていうとそういうわけではございません

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



で、何となく先ほど申し上げた下期偏重の事業構造ということも併せて、順調に推移しておるとい
うところをご理解いただければと思っております。

今のところ業績見込みを修正するほどの要因は手元にごいませんので、当初の計画通りの着地見
込みというところがございます。

同様にこの通期の着地見込みを絵にしたのが、次のページのところでございまして、先ほどと似た
ような絵ですね。これが去年です。これが今年でございます。残数値を、先ほどの、あくまでも残
数値を書かせていただきました。上期のこの実績に対して、これだけやれば計画通りいきますよと
いう数値でございます。

これだけ伸ばす計画ですけれども、去年も同じような形してございますので、さほど心配はいらな
いというメッセージでございます。これよくお問い合わせいただくところなんでご説明に含め
ておりますが、似たような形でございますのでご心配いらないというところと、営業利益と
EBITDAについても同じようなメッセージでございます。

営業利益、今年がこれで、残数値これで、上期これなのにこんなにできんのかっていう話、若干
見られがちなんですけども、去年もこれぐらい伸ばしてございますので、十分と。EBITDAにつ
いても十分同じような形ができれば、当然達成できるかなというところで見込んでおりますとい
うところでございます。

冒頭申し上げた通り、SHIFFON の連結も既存の e コマース事業も見込み通り着実に進んでおりま
して、成長しております、グループ全体の成長に寄与しておるといところと伴って、通期の見
込みも予定通りというふうに進んでおるといところが、本日のメインメッセージとさせていただ
きたいと思っております。

以上簡単になりますが、ご説明させていただきました。ありがとうございます。

司会：ありがとうございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

質疑応答

司会 [M]：それでは、これより質疑応答に移らせていただきます。

事前に頂いております質問を幾つか回答したいと思います。まず一つ目です。

質問者 [Q]：今年は大変夏も暑く、ユニクロなど秋冬物の出だしで苦労しているようですが、SHIFFON 社も下期偏重ということで、秋冬物の売れ具合が業績に影響するのではないかと思います。どのように見られていますか。

柳田 [A]：はい。暖冬だけど下期偏重の事業構造大丈夫かというご心配頂きました。ありがとうございます。

いわれてる通り暖冬でございまして、当然季節の環境の変化によっていろいろ戦略を変えていかなきゃいけないんですけども、10月のアパレル各社さんの発表を見ると、少しスタートダッシュ厳しいみたいなお話がありますが、私どもの見立てで申し上げますと、通年を通すと、さほど影響は大きくない事業体でございまして、10月スタートダッシュが悪くても、昨今だいぶ寒くなっておりますが、最近の足元の直近でいうと売れ始めてるってこともございまして、通年で見ると帳尻が合うというのが通年の傾向でございまして、さほど心配はしておりません。

同じように、同じメッセージかもしれないですけども、10月結構暖かったんで、SSですね、Spring Summer のものが例年ですと10月なんか売れないんですけども、逆にeコマースで結構売れたりとかいうようなこともありまして、全体で見ると、ならずと、さほど影響するところではないと思っております。

司会 [M]：ありがとうございます。それでは、Zoom で頂きました質問にご回答いたします。

質問者 [Q]：第1四半期の利益水準が低かった理由と、第2四半期の利益水準が高くなった違いはどこにあるのか。第3四半期以降は、どのようになりそうと見ているか。

柳田 [A]：はい、ありがとうございます。四半期ごとの収益性のでこぼこが、すごく心配だというふうなメッセージというふうに承りました。1クォーターの決算は利益水準は非常に低くて、マイナスの決算でご心配をおかけいたしました。私どもとしては計画通りの数値でございましたので、さほど心配はしておりませんというメッセージを書かせていただいたかと思っております。

SHIFFON の事業が特になんですけれども、結構なロット、SHIFFON だけで今年60億強の売上の計画を立てておりますが、平均でならずと12カ月ですから5億ぐらいになるんですけども、一月。月によっては10億の売上になったりとか、月によっては2億の売上だったりとか、ものすごくでこぼこでございます。

これ納品の日が1日ずれるだけで結構月の売上にも影響しますし、クォーターの売上にも利益にも影響するという事業構造でございまして、月次ないしはクォーターごとの、もちろん通年では帳

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



尻を合わせるようにしておりますけれども、そのでこぼこについてはあまり気にしてもしょうがなく、できるだけ帳尻が合うような納品活動を心掛けているとはいうものの、さほど事業の本質的な構造については心配するところではないかなというふうに、社内では分析しております、同じように捉えていただくとよろしいかと思っております。以上でございます。

司会 [M]：ありがとうございます。それでは、事前に頂いておりました質問をもう1問、回答していただきたいと思えます。

質問者 [Q]：以前、前回の説明会で、ハンズ・オン・インキュベーション事業において、M&Aの案件が複数進行しているというお話があったと思えます。現在の状況を教えてください。

柳田 [A]：はい、そうですね。この決算期までに新しい案件を発表できていないのは非常に残念でございますが、前回は発表させていただいた通り、引き続き複数の案件をウォッチしながら、先様のあることでございますので、協議しながら詰めていってるという状況は変化ございません。

これまで、コマース21も含めてSHIFFONも、M&Aについてはうまくいっているという企業体というふうに先様から見ていただくこともございまして、非常に友好的に話は進んでおりますが、残念ながら今発表できてないというだけっていうと変ですけども、いう状況であることをご理解いただければと思っております。引き続き進めております。

司会 [M]：ありがとうございます。それでは、ご参加の皆様からご質問はございませんでしょうか。はい、追加のご質問を頂きました。先ほどご質問を頂いた方が追加ということです。

質問者 [Q]：第1四半期と第2四半期で何か変化があったわけではないという解釈で、よろしいでしょうか。

柳田 [A]：大まかにいうと何か変化があったわけではなくて、SHIFFONの業績も計画通り順調でございますし、eコマースの業績もDX需要を刈り取るというところで順調でございますし、その傾向は1クォーターも2クォーターも変わってございません。

3~4クォーターも、そのつもりでございます。以上でございます。

司会 [M]：ありがとうございます。

それでは、株式会社Eストアー、2024年3月期第2四半期決算説明会を終了させていただきます。

柳田 [M]：はい、ありがとうございます。短い時間となりましたが、引き続き私どもグループに注目していただいていることを非常に光栄に思っております。ぜひ期待していただいて、今後も見守っていただければと思っております。本日はありがとうございました。

[了]

脚注

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com