



株式会社 E ストアー

2025 年 3 月期中間期決算説明会

2024 年 11 月 20 日

登壇

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2025 年 3 月期中間期決算説明会を開催いたします

柳田：皆様、本日はお忙しい中お集まりいただきまして、誠に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 社長の柳田要一でございます。

これより、2025 年 3 月期中間期決算説明について、ご報告させていただきます。よろしくお願いいたします。

表紙、いつものように書いてあるんですけども、資料の中には書いてございませんが、まず市況の概況から簡単にご説明いたします。ご案内のように、E コマース市場は年々伸びておりまして、10%に近いぐらいの成長を示しております。

見立てとしては、当然これが今後も当面続いていくであろうという前提に乗って、E コマースないしは DX 領域における事業の進展を志しているというところでございます。

EC 化率もご案内のように、まだまだ日本は 9%ぐらいですか、経産省さんの発表でいくと 14 兆ぐらいありますので、9%、10%ぐらいだと思いますけれども、世界の標準、中国が引っ張っていますけれども、20%平均というふうな試算も出ておりますが、まだまだ白地は大きいという領域だと思っております。

その中で、下のほうに書いてありますけれども、E ストアーグループとして、このグループが一つと、SHIFFON というグループが一つあって、説明の中では、この左側を EC 事業ないしは DX 事業と呼んでいます。こちらを HOI、ハンズオンインキュベーションと呼んでおります。

両方とも DX の世の中のニーズが進展していくであろうという大きなステージの上での事業展開でございます。EC、DX 事業って書きましたけれども、こちらは事業会社さんが EC 化とか DX 化を進めるための支援業でございまして、これはもう古く、2025 年からやり始めているところでございます。

ここでも十分に市場の成長に伴って、その波に乗っていくと成長はできるかなというような形では思っておるんですけども、プラスで数年前から始めたのが、この HOI 事業でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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



要は、先ほど申し上げた EC 化比率というのは、私どもの支援業とは関係なく、やっぱり事業者さんが、GDP の内訳で言うと、個人消費の物販が 150 兆円ぐらいありますけれども、この中の 150 兆円の中でどれぐらい EC 化、DX 化を進めていくかという話でございますので、むしろ事業者さん自らが成長していくというところに、私どもの元からある EC、DX のノウハウを注入して、事業者さんに成長していってもらおうという中で、私どももその事業者になっていけば、同時に成長していくという事業モデルが、このハンズオンインキュベーション事業でございます。

現在は 2 年前に M&A させていただいた、一言で言うとアパレルというくくりになりますけれども、SHIFFON という会社を傘下に持ちまして、ここの DX 化を推進することで、ここの事業成長を支援していくというモデルがこの HOI 事業になってございます。

始めたばかりとは言いつつも、売上規模で言うともうほぼ、後で出てきますけれど大体この EC のほうが 60~70 億円、SHIFFON のほうも 70 億円ぐらいですので、大体売上で言うと 1 対 1 ぐらい、6 対 4 から 1 対 1 ぐらいの比率でございます。

利益のほうは、SHIFFON の業態がアパレルの卸売というところもあるんですけども、少し利益率が悪くなりまして、利益の比率で言うと、EC、DX が 2 に対して、HOI、SHIFFON のほうが 1 ぐらいのウエートで、合計で大体 130 億円ぐらいの企業グループで、営業利益で言うと十数億円、EBITDA で言うと 20 億円弱ぐらいの規模感を持っているグループでございます。

いずれにしましても、大きく EC 市場、DX 市場の伸長の波に乗って事業を伸長させていこうというような事業領域となっております。

前置きはさておいて、今日のお話のところでございますが、一言で言うと、上期は計画通りに着手しておりますというところでございます。ちょっと数字の見え方で去年との比較しか出てないので、ややもすると少しマイナスの部分も出ているんですけども、もともと当初の予定通り、上期はすごく、去年に比較してですけども少し低調で、下期にもものすごく大きな増大をする計画でございましたので、これについては予定通りというところでございます。

ここに大型案件の特需と書いてありますけれども、去年の上期に 2 億円とか 3 億円ぐらいの特需が 1 個ありまして、これが今期はないことはもう最初から想定していたことですし、元から何もなくても下期偏重の事業構造ではあるんですけども、そもそも大型顧客の追加開発案件が今年はまだ下期に集中しておりましたので、かなり売上も利益も下期に集中していくという計画を立てておりましたので、計画通りの着地を見込むと書いていますけれども、中間期においても計画通りの進捗というところがメッセージでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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



それから、中計の最終年でございますが、これは前期末の決算説明会でも申し上げましたが、計画達成の射程圏によりまして、計画が上期の計画額、当然計画予定通りでございますので、こちらの計画も変わってございませんで、達成圏にいますというところ。

それから、これは数字の計画には載せてないんですけれども、当然、先ほど申し上げた HOI 事業の新しい案件をどうグループ化していくかということについて言うと、水面下ではいろいろ動いております、これが顕在化されると今の計画のプラスオンになるというところ。つまり、現在の、上のここまでの計画においては、これは含めていませんというところだけ、メッセージとして付加させていただきます。

これが本日申し上げたいところのサマリーでございます。

指標の話は前回からさせていただいていますが、先行投資コスト控除前 EBITDA と、ちょっと長いんですけれども、利益としてこういう指標を重要視しております。

申し上げた通り、市場として非常に伸長していますので、まずわれわれとしては投資を積極的にしていかなければいけないというような認識をしております。

その投資をたくさんすると、当然コストがかさみますので、営業利益とかに及ぼす影響が、要するにコスト、先行投資を増やすと利益が減るとい、ご案内の通りそういう構造でございますが、積極的な投資をしていくところが重要だと思っておりますので、年度の営業利益も大切ですが、積極的な先行投資をしていくことが大事だと思っておりますので、これが一つ。これは外で、ちょっと語ろうというのが一つ目です。

それから、HOI 事業のほうも積極的に投資していこうと。どんどんグループ化していく事業会社を増やしていこうとしておるんですけれども、M&A させていただくと、当然のれんの償却みたいのが発生して営業利益に影響を与えます。これもある種、投資を少し足踏みしないようにするために、この二つの投資の部分を除いたところで事業の実態を把握するのが一番適切ではないかというところで、前回からこちらの指標を用いておるといところでございます。

さて前置きが長くなりましたけれども、具体的なところで言うと微減しておりますが、計画通りです。計画通りとは、この上では上期の振り返りなので言っていないですが、計画通りでございます。

売上で言うと、ほぼ前年並み、利益ベースで言うとちょっと微減ぐらいな感じで着地しておりますが、先ほど申し上げた通り、大型の特需が去年はありましたけれども、今年はそれが無いというこ

サポート

日本 050-5212-7790 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



とが最初からわかっておりましたので、これぐらいの着地になるだろうというところで終わっております。

あと、一応システム利用料値上げとかということもちょこちょこやっていますけれども、こんなのも下期に向けてベースとして効いてくるような仕掛けをしております。

それから、HOI の SHIFFON ですけれども、インターネットでの売上を増大させておまして、売上が 21 億円から 24 億円ぐらいか、少し増やしておるといような状況でございます。

これは全く同じメッセージですけれども、グラフにすると、これは同じです。書いてあることは前ページと全く同じでございます、グラフにすると、上期の段階では大体半々ぐらい。これが EC、DX 事業で、こっちが HOI ですけれども、大体半々ぐらいで終わっておりますが、後で申し上げますけれども、通期で言うと、この 5,213 と 5,170 というのが、これが去年でこちらが今期ですけれども、大体 HOI というのは下期に爆発するような事業構造になっておまして、なので、上期で言うと 1 対 1 ぐらいですけれども、全体で言うとこれがもっと伸びてくるという、そんなような構造になっているというところ。

同じく利益について言うと、上期はほとんど EC、DX が占めております。これも同じような状況でございます、こっちが利益ですが、下期にドーンと乗ってくる。もっと言うと HOI 事業の上期の利益というのはほぼゼロで、あんまりこれで何か語るべきものでもないなというような感覚を持っています、下期に売上が稼げれば利益も稼げるよという事業構造になっておるといところでございますので、一応グラフにはしてみましたけれども、これはあまり気にするところはないかなという感じで思っております。

一部もう通期の売上と利益についての話を申し上げましたが、計画通りの着手を見込んでおりますので、これが通期の期初に開示させていただいた予想で、これが今回の実績で、ここに去年の実績が出ていますけれども、一応参考として、これ引くこれの引き算の数値を書いております。

なので、下期これぐらいやれそうだよというメッセージでございますが、通期で言うと 133 億円、利益で言うと約 20 億円で、EC 事業と HOI 事業の構成で言うと 64 億円の 70 億円ぐらい。利益で言うと 14 億円の 6 億円弱ぐらいのような構成で着地すると見込んでおります。

いずれにしても、ちょっと戻りますけれども、この絵に。一つは、HOI のほうは去年 21 が 43 で、2 倍ぐらいになっていますが、これも 2 倍ぐらいになるというのは何かイメージしやすいかなという感じで思っていますけれども、E コマースのほうを少しジャンプさせています。

サポート

日本 050-5212-7790 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



これは先ほど申し上げたように、去年これに特需が2億円ぐらいあったのがなくなっているのもともと下期偏重だということと、特に今期は下期からスタートするビッグプロジェクトがいくつか受注が確定しておりますので、これが積み重なってこれぐらいの伸びの着地がみえておるといふ状況でございます。

それから利益については、売上がそれぐらいいけば、これぐらいいくだろうという数値になっておりますので、売上をちゃんと獲得する、予定通り取り込むというところが、下期ないしは通期に向けてのキーかなと思っております。

というわけで、着地見込みとしては133億円、前期が125億円ですから、少しアップの、EBITDA利益で言うと20億円ぐらいの着地を見込んでいるというところがおわかりいただけたかなと思っております。

下段には、通常の開示させていただいております営業利益までの、じゃあどれぐらい投資するんだという話を書いてございますが、上期については先行投資コストと、のれん償却等でそれぞれ2億円ぐらいずつ使っています。評価で言うと、この先行投資コストが2億円というのは、ほぼ予定通りではきているのかなという感じがしています。

一方で、のれん償却等の部分については、計画通りではあるんですけども、本当にやりたいことは新たなHOI事業の柱をもう1本作ることでございますので、本来で言うとここがもっと投資できていいのかなとは振り返っております。

それから、営業利益から下のところで言うと、少しマイナス数が大きいんですけども、去年に比べて。たまたまビットコインを少し、2億ぐらい保有しておるんですけども、4月に1,000万円ぐらいだったやつが今930万円ぐらいになって、少し下がっているよとか、今日の時点で言うともっと上がっているんですけども、その変動があるので、そういうところが影響して少しマイナスになっているという見え方はしておりますが、事業構造的にどうのこうのという話ではございません。

同じく通期の着地見込みのところでも触れていますが、営業利益で言うと11億円ぐらいだったやつが12億円ぐらいに少し増えるという感じのところトレンドというような感じで、最終利益もみていただければなと思っております。

それから、ここから先は中期経営計画の進捗という資料をつけさせていただいておりますけれども、これは半年前にご説明したものと全く同じ資料をつけさせていただいておりますので、再掲と書いておりますけれども、本日は説明を割愛させていただいております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



一言で言うと、5年前に計画したものの数字通りいっていますよということ。だけれど、中身は大きく戦略を変えていますよ。だけれど数値としては計画通りですよということが書いてある資料だと思っていただければと思っております。

以上、大まかに、ちょっと早足だったかもしれませんが、ご説明を申し上げました。以上でございます。

司会：ありがとうございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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。ご質問のある方は、Zoom の Q&A 機能からご質問をテキストで投稿してください。まず、事前にいただいております質問から読み上げさせていただきます。

質問者 [Q]：今、中期経営計画についても計画通り、中身は変わったけれどというお話があったんですけれども、今度の 2025 年 3 月期が最終年度となっております。これ以降、中期の計画などを発表する予定はあるのでしょうか。

柳田 [A]：ありがとうございます。中計で 5 年間やってきましたけれども、先ほども申し上げたように、少し数字としては計画通りいっているんですが、戦略としては大幅な変更をしております。振り返りとしては、ちょっと 5 年間というスパンで計画を出すというのも、不確実性が非常に高いのかなという感じを、今振り返って思っております。

なので、その次の中計云々というところまではまだ発表しますよというところは断言できませんけれども、ちょっと 5 年間で発表するのは長いかなと思っておりますが、ベースとしては E コマース、DX 事業、E コマース事業もハンズオン事業も拡大する市場に乗っかっているというところと言うと、その波に乗って十分成長できるということは、申し上げておきます。以上でございます。

質問者 [Q]：ありがとうございます。続いても事前にいただいているご質問です。業績予想について、営業利益の予想までしか出ていないのだが、今後も予想は出てこないのでしょうか。

柳田 [A]：これは、確か前回もいただいた質問のような気がしております。大変申し訳ない。出せてないというのが、本来出すべきだとは当然思っていますが、出せてごさいませんというのが実態でございまして、為替ですとか、新しく HOI 事業を始めた際に新たな会計的要因が入ってきて、本当は要約していくら、ベースで読むといくらというのは出せると思うんですけれども、ちょっと残念ながらそこまではいっておりませんので、営業利益にとどめておるといような状況でございまして。すみません。

質問者 [Q]：ありがとうございます。続きまして、今期中間期で最終利益が減少しているが、今後も株主優待や配当は継続していくのですか。

サポート

日本 050-5212-7790 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



柳田 [A]：上期の決算ではマイナスになっているという見え方は、先ほど申し上げた通りですが、最終的には利益で言うと去年並み以上には出てくる着地を見込んでおりますので、質問いただいた件について、変更する予定は今のところございません。

司会 [M]：お時間早いのですが、これをもちまして株式会社 E ストアー 2025 年 3 月期中間期決算説明会を終了させていただきます。

柳田 [M]：ありがとうございます。いずれにしても、市場全体は堅調に成長しておりますので、その上で事業展開しているわれわれは、言葉はあれですけど、その波にうまく乗れるような事業領域を保持して、皆様のご期待に添えるような形で精進してまいります。ありがとうございました。

司会 [M]：本日はご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

[了]

脚注

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 050-5212-7790 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



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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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 050-5212-7790 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

