

平成30年3月期 第2四半期累計
決算説明資料



平成29年11月9日
株式会社Eストアー



決算概要

1

今後の計画

2

補足資料

3

売上高は、販売システム件数の継続低下、マーケティングが続伸し増収
営業利益は、売上高伸長および費用の見直しにより増益

・売上高 2,452 百万円（対前年比 +6% +142百万円）

・営業利益 230 百万円（ // +8% +16百万円）

マーケティング売上高が順調に成長、通期で10億円台に乗る見通し

・マーケティング売上高 515百万円（対前年比 +47%増 +164百万円）

販促システム開始（名称バックストアー（群））

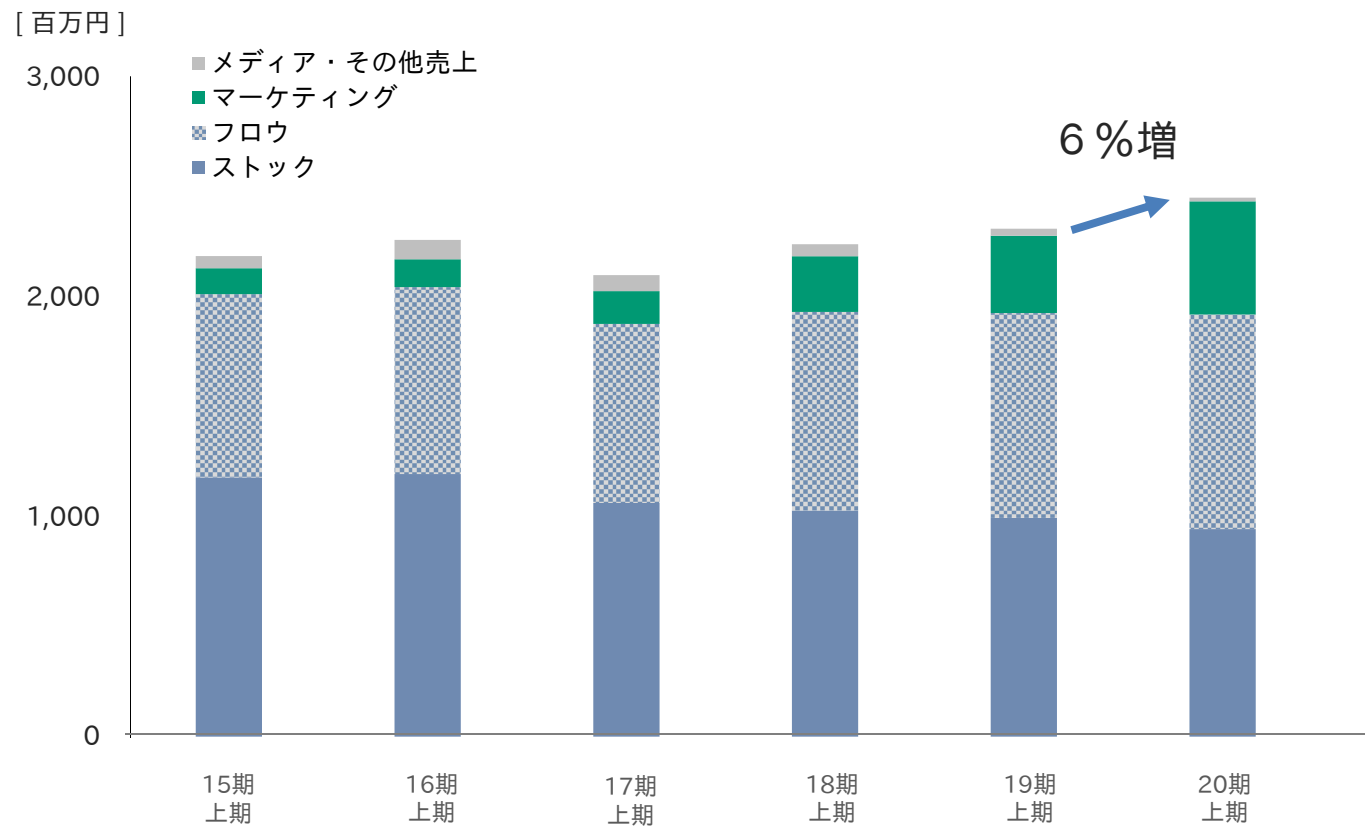
・ A Bテストの「Eストアコンペア」～収益（購買転換率）を増やすソリューション～

・ メールCRMの「Eストアクエリー」～リピート受注を高めるソリューション～

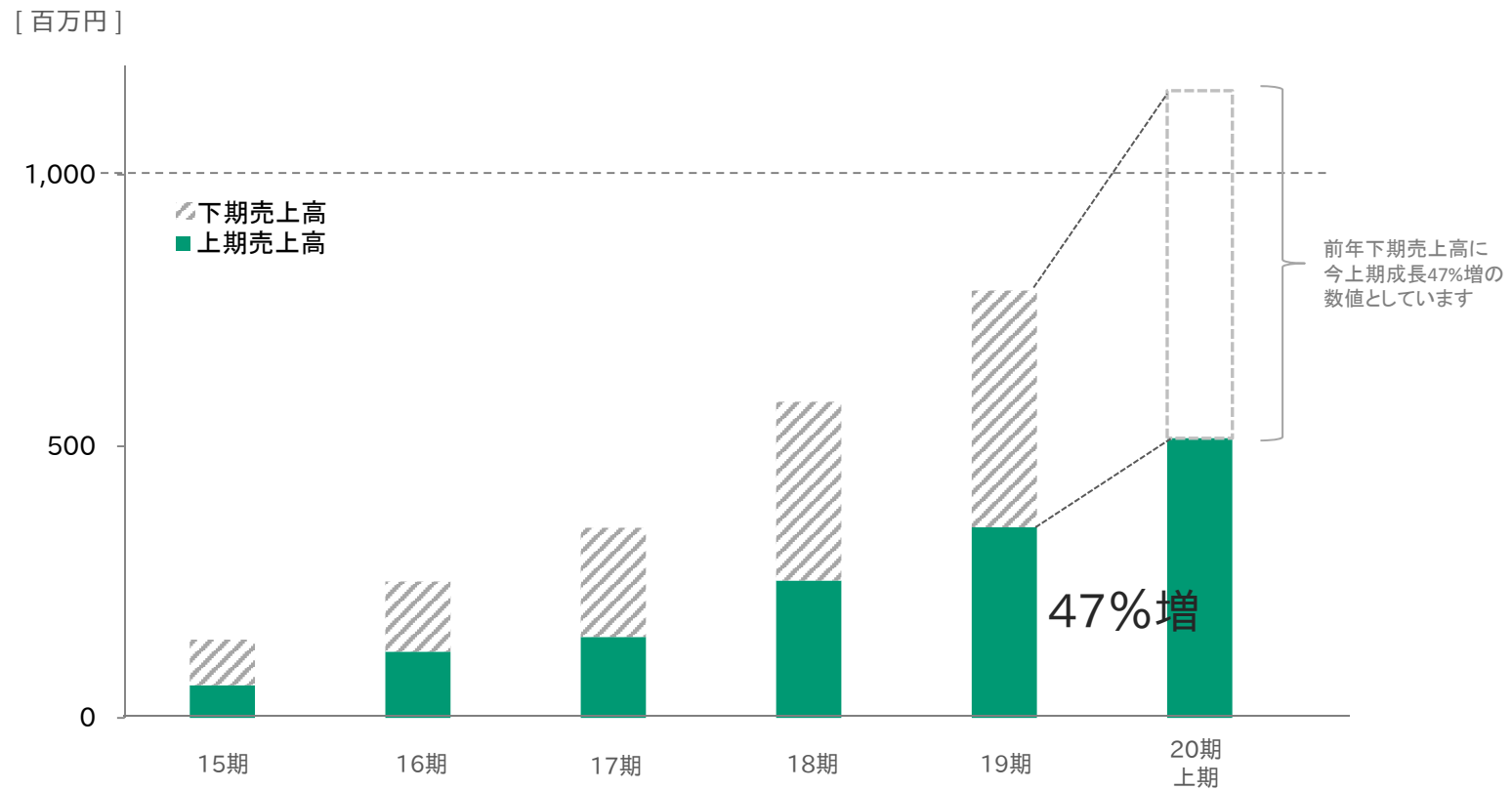
	前期実績 第二四半期累計	今期実績 第二四半期累計	対前年比 (%)	対前年増減額
売上高	2,310	2,452	106%	+142
ストック	995	944	95%	△51
フロウ	932	976	105%	+44
マーケティング	351	515	147%	+164
メディア・その他	32	17	53%	△15
営業利益	214	230	108%	+16
経常利益	209	229	110%	+20
当期純利益	143	157	110%	+14

※ 単位百万円、表示桁数未満を四捨五入

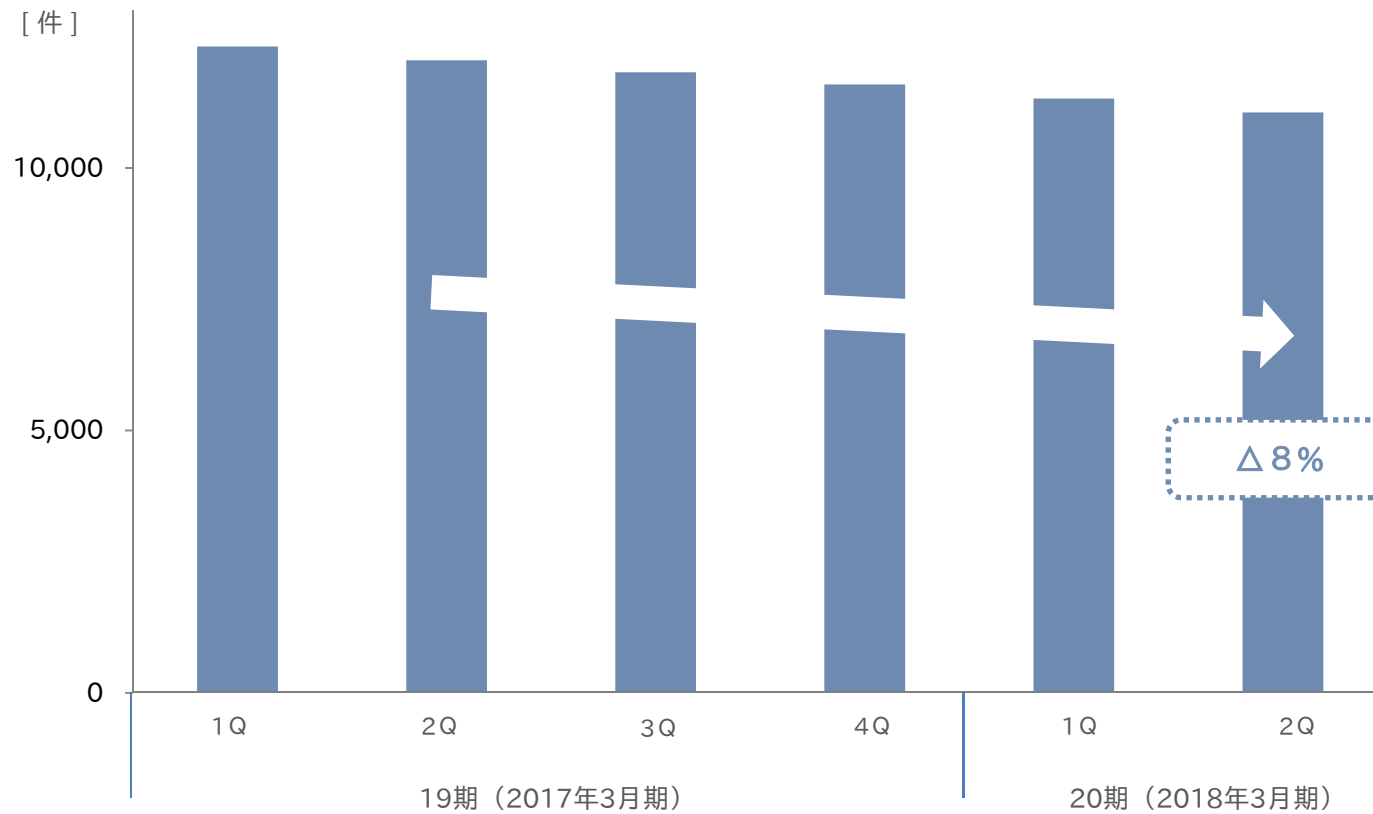
販売システム件数の継続低下、マーケティングが続伸
売上高は、前年同期間比106%の24.5億円



マーケティング売上高は、前年同期間比47%成長
通期で10億円台に乗る見通し

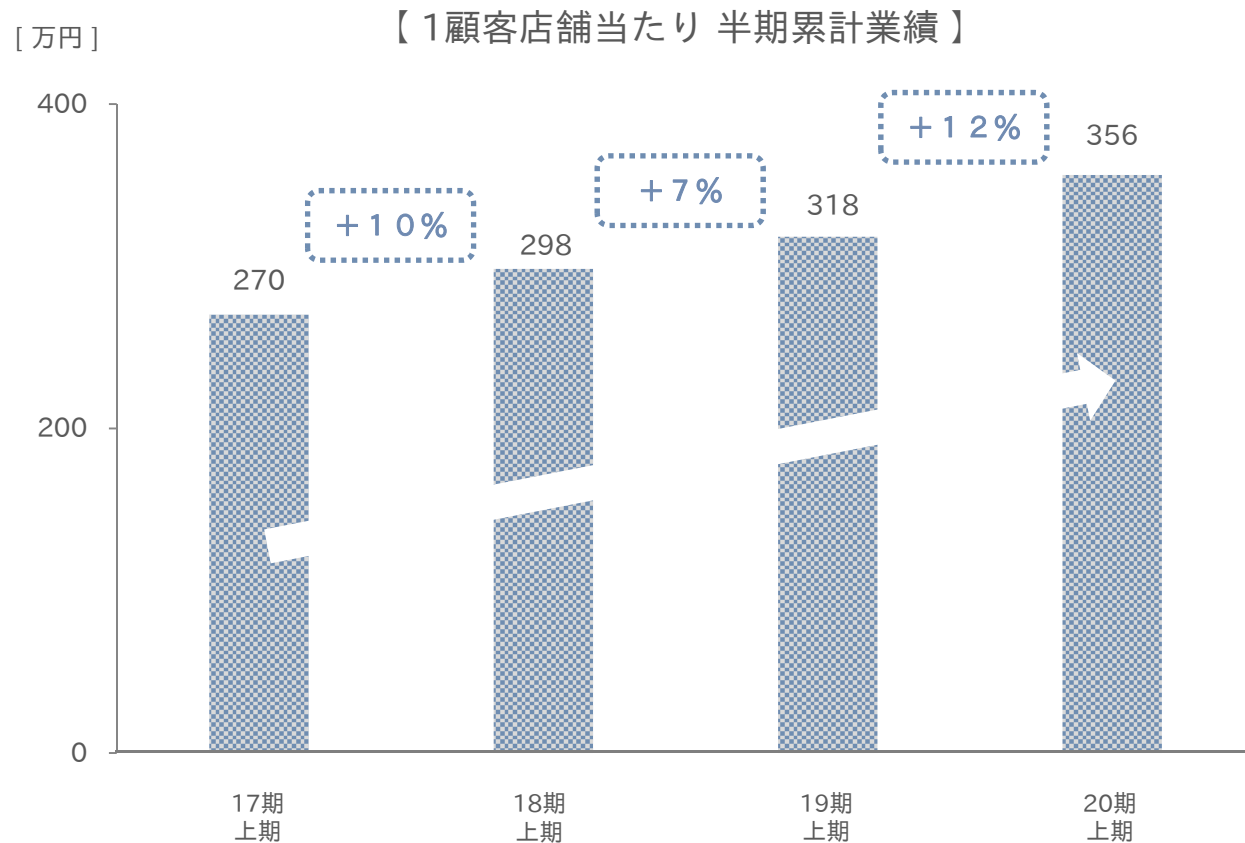


顧客店舗数は継続的に減少（前年同期比8%減少）、
ただし優良顧客店舗（受注単価増）は増加



※ 数値は、通販システム（ショップサーブ）になります

優良顧客店舗（受注単価増）獲得を主とした営業面の効果により、顧客店舗業績伸長



※ 数値は、通販システム（ショップサーブ）になります

決算概要

1

今後の計画

2

補足資料

3

販売システム

- ・ 新規顧客獲得を優良顧客へ偏重
- ・ 展示会へ参加し、来場者、出展社への営業強化
- ・ 北洋銀行など地銀とのビジネスマッチング促進
- ・ 顧客店舗業績の向上

マーケティングサービス

- ・ マーケティングサービスの品質と生産性の向上
- ・ マーケティング支援の体制構築および人材投資

販促システム

- ・ 次の収益ブロックをめざしたマーケティングシステム「Eストアコンペア」「Eストアクエリー」をリリース

■ 期初に掲げた全体方針は変更なし

方針：マーケティングサービスへの傾注

施策：次世代に向けた、人材、システムへの投資を継続

■ 売上高は、対前年比5%の成長

営業利益は前年度並みを維持しつつ、次世代への投資を強化

	前年実績	今期 業績予想	対前年比 (%)	対前年 増減額
売上高	4,775	4,990	105%	+215
営業利益	407	403	99%	△4

※ 単位百万円、表示桁数未満を四捨五入

決算概要

1

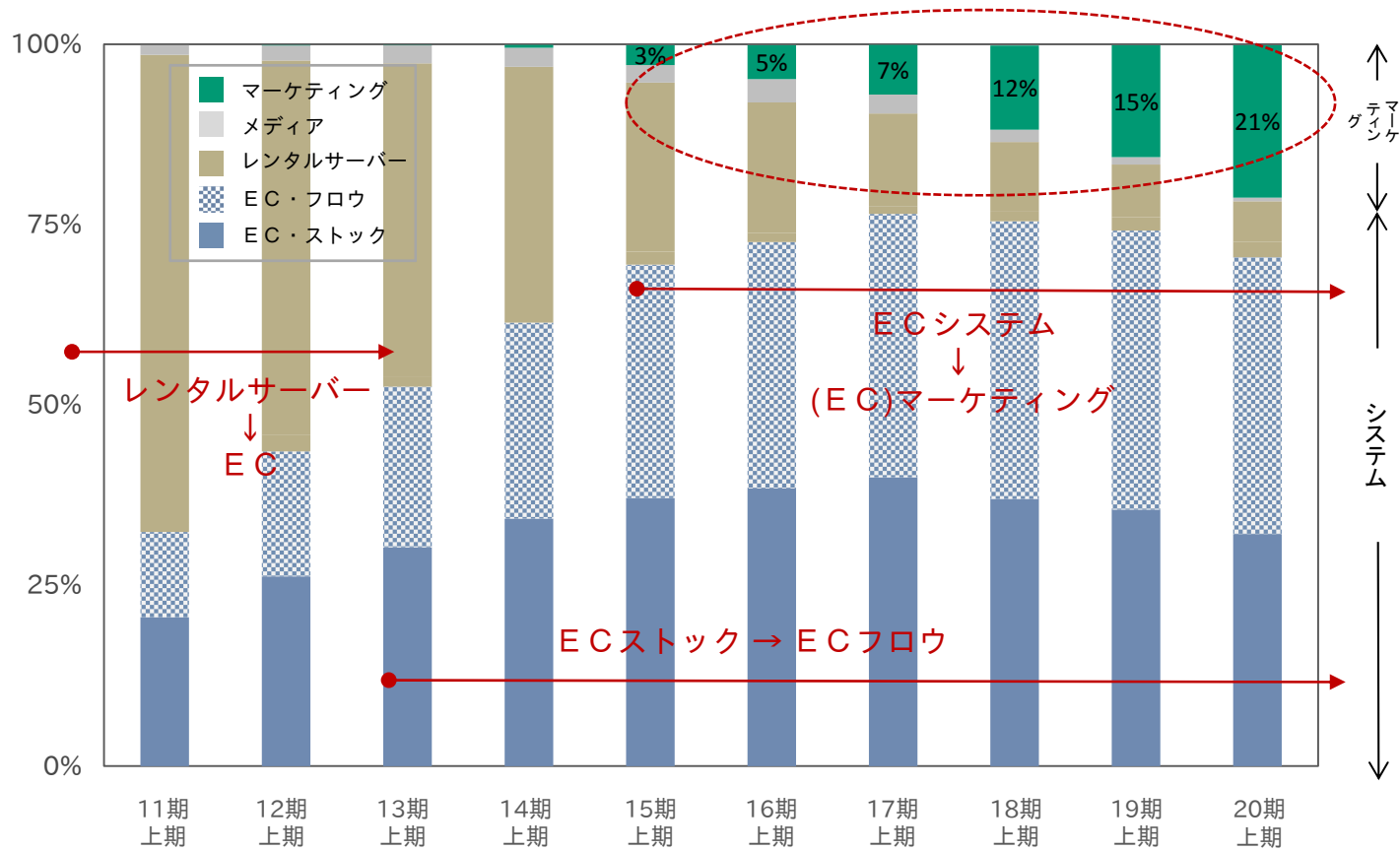
今後の計画

2

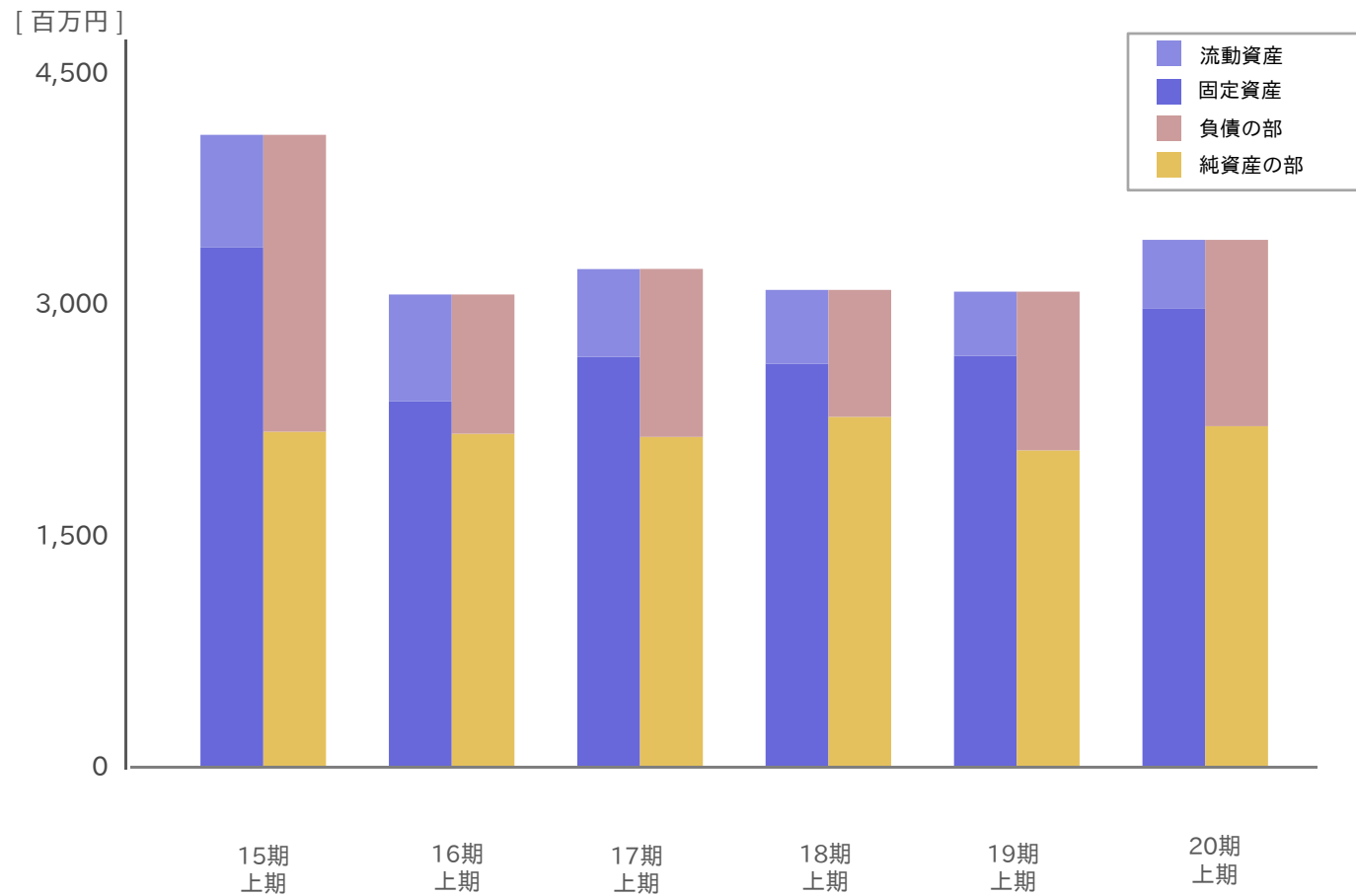
補足資料

3

傾注のマーケティング売上比率は、全体の21%に成長

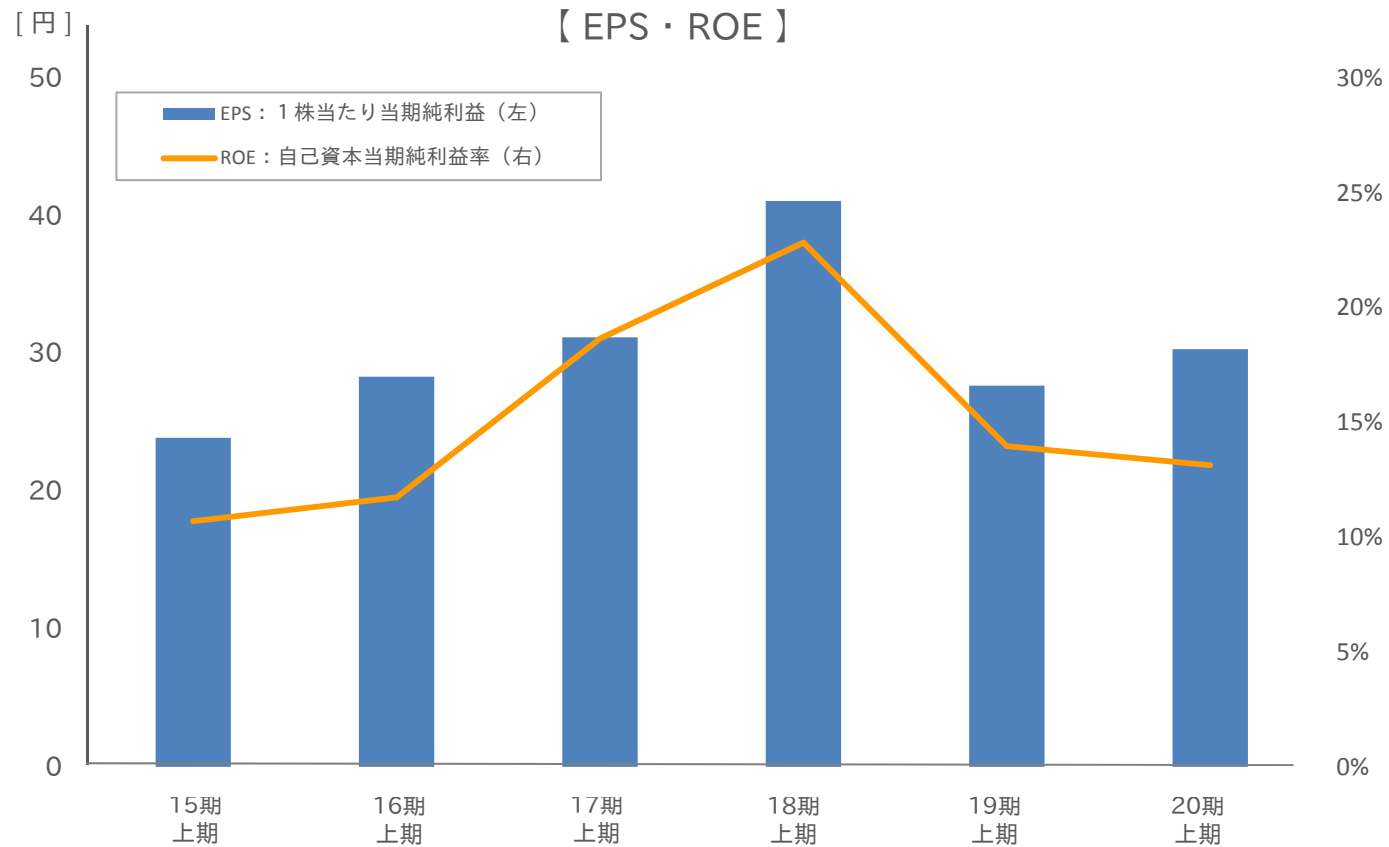


| 着実に利益を積み上げ純資産は前年同期間と比べ増額



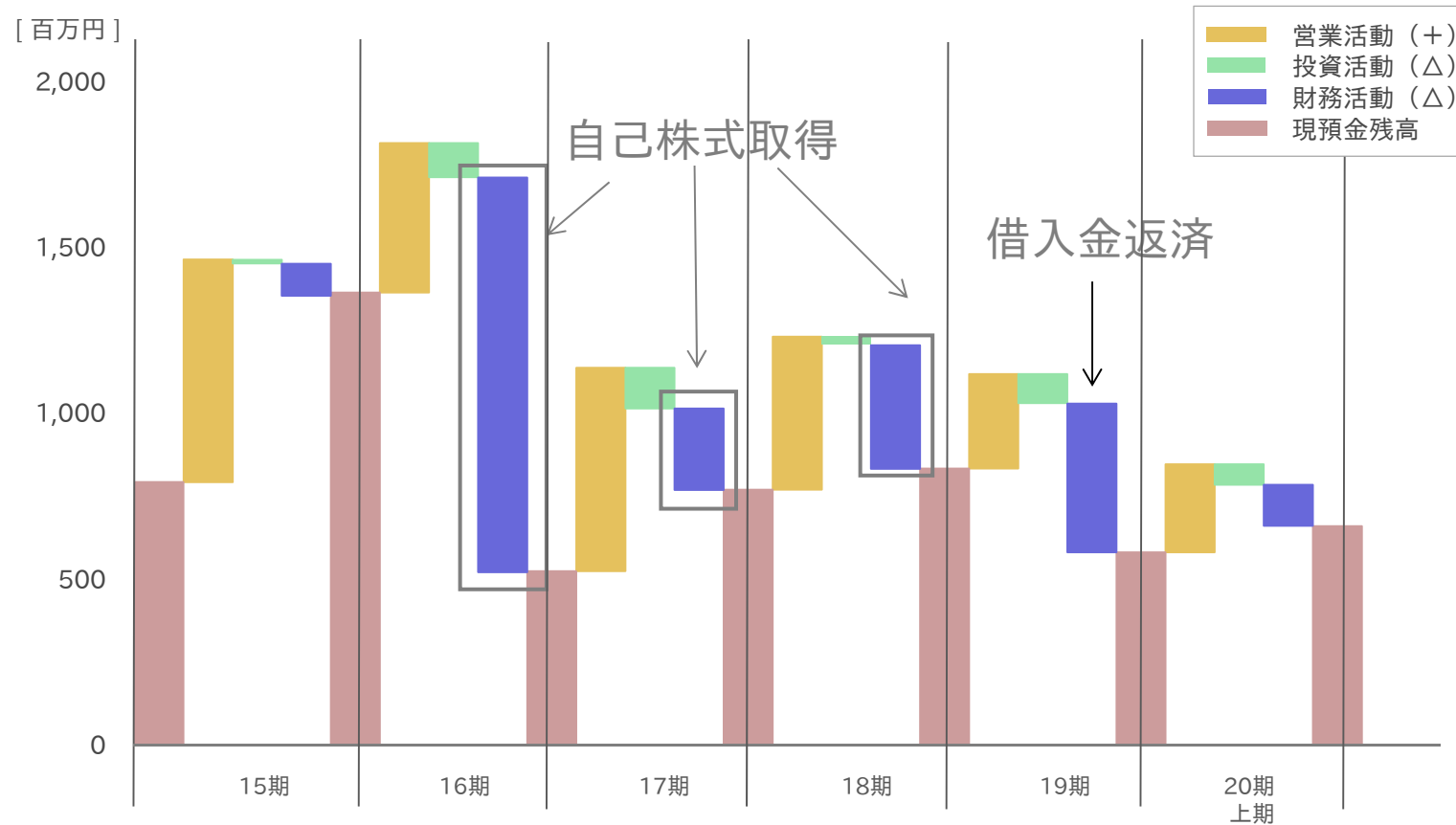
※ 表示桁数未滿を四捨五入しています。

1株当たり当期純利益は前年同期間に比べ増加



※ 表示桁数未滿を四捨五入しています。

法人税や配当金の支払いをするもキャッシュは比較的潤沢



※ 当累計期間において、影響排除した「顧客預り金」は 1,585百万円 になります。
 また、当期間以前においても、「顧客預り金」と「定期預金」の影響を排除して
 おります。

※ 表示桁数未満を四捨五入しています



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。