

# PRESS RELEASE

## 株式会社Eストアー

各位

会社名	株式会社Eストアー
代表者	代表取締役 石村 賢一
コード番号	4304 : 東証 JASDAQ
問い合わせ先	執行役員 経営管理本部長 森 淳
TEL	03-3595-1106

### 中期経営計画策定に関するお知らせ

当社グループは、2024年度を最終年度とする中期経営計画「Dynamic Ascension」を策定いたしました。

前事業年度に2社M&Aをし、中型から大型のEコマース支援事業者として、グループ経営基盤を大幅に強化しました。また、社会のパラダイムシフトが急速に進む昨今である事から、当社もパラダイムシフトし、従来の常識と非連続なダイナミック行動を能動的にとり、次元を変更する必要があると考えている事から、今回、新生Eストアーグループとして再定義し、目指す方向性を纏めた中期経営計画「Dynamic Ascension」を策定しました。

概要につきましては、添付資料をご参照ください。

以上

# Eストアグループ

## 中期経営計画 2020～2024

### 概要

中期経営計画の詳細は11月下旬に当社ホームページより発表予定

#### 1. M & A後の現在（2019年度末の単純合計。連結調整、のれん償却費等を除く）

	M & A 前		M & A 後
売上高	49.3 億円		108.8 億円
営業利益	4.7 億円	▶	6.4 億円
取引先	8,534 社		9,545 社
GMV	853 億円		4,053 億円
<b>事業ポートフォリオ</b>			
大型PaaS	0.0 %		16.6 %
中型SaaS	74.8 %	▶	34.1 %
マーケティング	25.2 %		49.3 %

※上記は2021年度からの新会計基準ではなく、2020年度までの現行会計基準ベースです。

#### 2. 中期経営計画の目的と背景

人口減、デフレ、デジタル社会の3要素より、全業種において経営の変革が求められる環境がもたされ、インターネット普及20年、スマホ普及の10年を経た事が重なって、パラダイムシフトと言われる文字のとおり、企業経営には急激で非連続の大変化が求められています。

そのため、過去最大の企業IT化であるDX（デジタルトランスフォーメーション）が始まり、当面続くこのトレンドにおいては、いかなる企業もDXの中心といえるECへの対応や促進が重要となって来るとともに、その手法もパラダイムシフトしている今、これまでとは異なる取り組みが必要になってくるものと認識しています。

その根幹が、システム（販売）、販促、流通といった個々別々の成長足し算ではなく、一連の流れのうえでの総合効率化という掛け算がカナメであり、当社においては、シナジーグループの形成により、より大型、高度、迅速な「総合EC環境の提供」が、クライアントである企業経営に最大に寄与すると判断し、このたびのM & Aから始まる事業戦略を開始しました。

### 3. 中期経営計画の目標とゴール

中期経営計画の5カ年は、2020年度現在の水準に対して売上高で2倍の100億円、営業利益で4倍の20億円を目指すもので、株式市場の変更や子会社上場も可能な水準の業績とガバナンスの整備を行ってまいります。※単位は億円、いずれも新会計基準値に統一、当該新会計基準になぞらえると、営業利益は変わりませんが、売上高の計上方法が変更になり、現在公表の2020年度業績予想の売上高96億円は、51億円になります。また、一時費用はM&Aによるオフィス統合経費などです。

	2020年度			▶	2024年度		
	売上高	営業利益	利益率		売上高	営業利益	利益率
大型PaaS	19.0	1.2	6%		44.0	6.0	15%
中型SaaS	24.4	4.9	20%		26.0	8.0	30%
マーケティング	7.4	0.1	1%		16.0	2.0	12%
ハンズオンDX	—	—	—		15.0	5.0	34%
<b>合計（のれん前）</b>	<b>50.8</b>	<b>6.2</b>	<b>12%</b>		<b>101.0</b>	<b>21.0</b>	<b>21%</b>
<b>のれん償却後</b>		<b>5.0</b>	<b>10%</b>			<b>20.0</b>	<b>20%</b>
<b>一時費用後</b>		<b>4.0</b>					

### 4. 中期経営計画の戦略概要

#### E C支援事業（拡張既存事業）

グループ全体で、改めて「E Cビジネスプラットフォーム提供事業者」と再定義し、システム、マーケティング、フルフィルメント、決済などの総合的な提供により、世の中が一斉にDX化していく激戦の時代において、高いクオリティーかつ迅速にE C支援事業を展開していきます。

これまでの10年間は、システムやマーケティングなどが個別に提供、活用されてきましたが、広告などITの手法が極度に発達し、消費者の心理状態も情報監視など声高に叫ばれる今、顧客であるE C事業者（マーチャント）はデジタル社会における販売、販促、流通と、顧客（消費者）が完全に連携された、高度な運用、分析、速い対応が重要になっている為、当社はそのポートフォリオを満たす盤石なチーム体制で対応してまいります。

#### ハンズオンDX事業（新規事業）

上記のE C支援事業のほかに、20年間培ったナレッジ&ノウハウを活かし、自社が主催者となるE C事業にも参入していきます。これは今回の中計期間よりスタートしますが、長期戦略に位置付けています。

長期戦略に位置付ける理由は、この中計期間のさらに先には、いずれもいっそうに深まる人口減、デフレ、デジタル社会の予測から、ARPUとLTVが経営の主軸になる事が安易に予想されるため、その準備に資するもので、優良な商品、製品、顧客基盤を持ちながらも、E Cノウハウや運営人材、資金の不足から、秀逸な事業資産を活かしきれていない企業に対して出資を伴うハンズオンにより、必要なソリューション全てを提供するものです。