

EC関連業界セクターアップデート

2022年版

JUNE 2022 | CONFIDENTIAL

EC関連企業の概観

ECモール、EC構築支援を行う企業、EC運営者に関連ソリューションを提供する企業に大別される



EC関連ソリューション

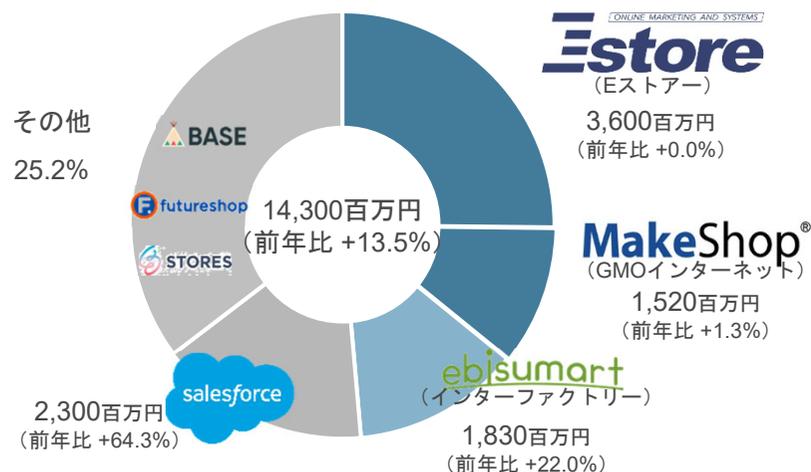


ECサイト構築ツールのシェアと動向

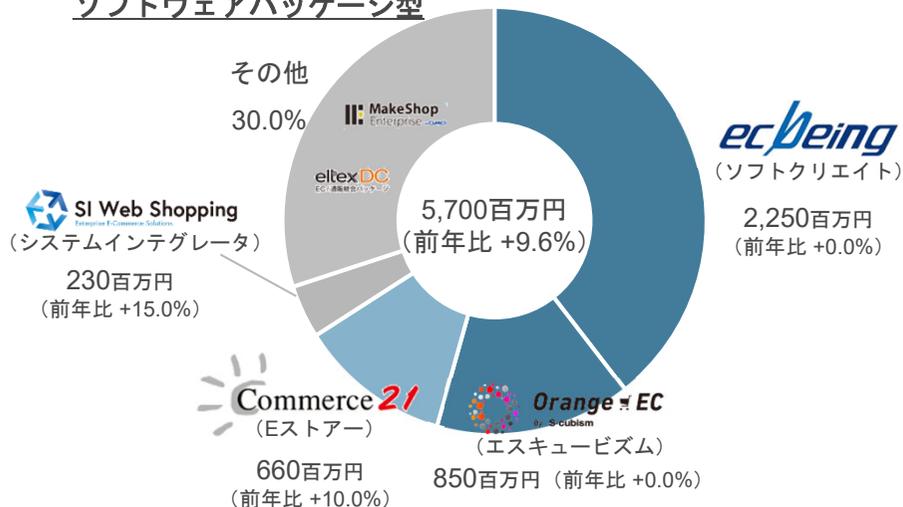
DX需要と、COVID-19によるEC化の追い風を受け、EC市場が拡大。導入ハードルの低いクラウド型を中心に市場が大きく成長

ECサイト構築ツールのシェア（2020年）

ASP/クラウド型



ソフトウェアパッケージ型



主要サービスの動向

 (Eストアー)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ COVID-19の影響による巣ごもり需要が追い風となり、大型ECシステムの需要が大幅に増加 ✓ 2020年3月に広告代理事業・ウェブクルーを買収、マーケティング領域の強化を図る
 (GMOインターネット)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2020年8月にGMOシステムコンサルティンググループをグループ会社化。開発面だけでなく運用面の強化を図る ✓ スマートフォンユーザー向けの機能強化に注力
 (インターファクトリー)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ BtoB向け需要が大きく増加。COVID-19の影響により対面が主であったBtoBサービスがWeb化。 ✓ 今後の戦略としてBtoB向けビジネスへの注力、ハイエンドプランの展開を掲げ、人員拡充を行う
 (ソフトクリエイト)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ COVID-19を追い風にEC需要が伸長。 ✓ 20年5月にBtoB営業支援ツール「Webセールス・オフィス」、21年1月にデジタル接客支援「STAFF START」を買収。オムニチャンネル支援を強化
 (エスクュービズム)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 動画コンテンツとの連動やVRによるライブコマースなど体験型ECサイト事業に注力、差別化を図る ✓ 2019年に大型案件を獲得、オムニチャンネル支援を中心に売り上げ増加を狙う
 (Eストアー)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 自由度の高いECパッケージが特徴。大型案件を得意とする。 ✓ Eストアーの傘下にて、大型かつ高度な案件の獲得を狙った組織体制の再編を実施

主要EC構築支援サービス各社のKPI一覧

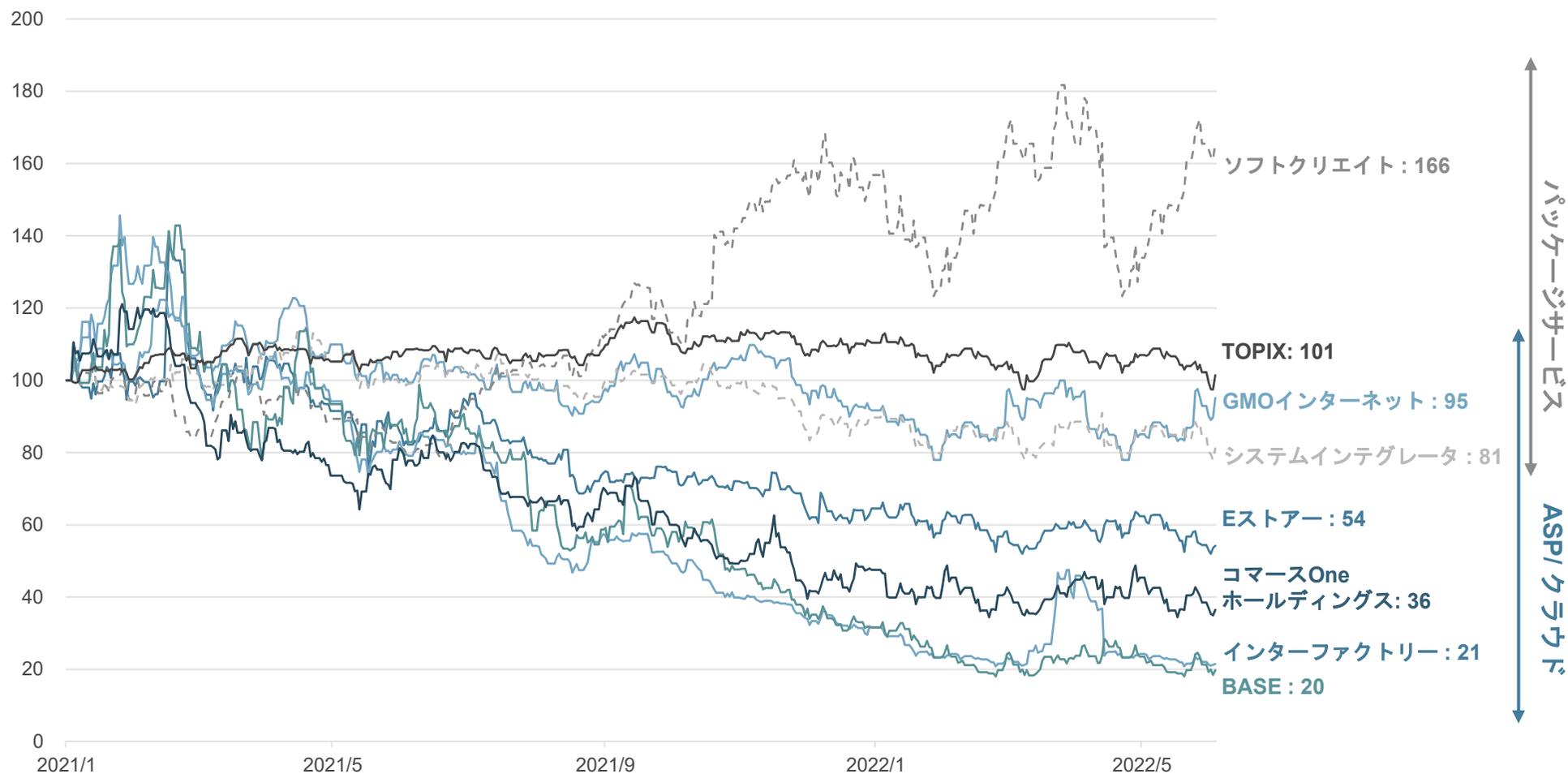
(単位：億円)	EC構築支援関連																EC関連ソリューション			
	ASP型				クラウド型								ソフトウェアパッケージ型				Hamee		ラクーンHD	
会社名	BASE		へい		Eストアー		GMOインターネット		インターファクトリー		コマースOneHD		ソフトクリエイト		エスキュービズム					
サービス																				
決算期	'20/12	'21/12	'19/12	'20/12	'21/3	'22/3	'19/12	'21/12	'20/5	'21/5	'21/3	'22/3	'21/3	'22/3	'20/3	'21/3	'20/4	'21/4	'20/4	'21/4
売上高 ^{*1}	73	84	70 ^{*1}	75 ^{*1}	39	43	148	166	18	21	19	22	116	116	24 ^{*1}	29 ^{*1}	16	19	19	27
売上高成長率	15%		7%		10%		12%		19%		16%		0%		20%		23%		39%	
GMV	951	1,136	NA	NA	1,003	1,004	4,369	4,880	1,830	2,170	1,703	1,849	NA	NA	NA	NA	7,219	9,444	128	198
GMV成長率	19%		NA		1%		12%		19%		9%		NA		NA		31%		55%	
登録店舗/サイト数	51,558	62,049	NA	NA	NA	NA	6.4万	6.3万	375	384	2,827	2,928	NA	NA	NA	NA	3,997	4,739	NA	NA
備考	<ul style="list-style-type: none"> ✓需要は引き続き堅調も、COVID-19の影響縮小により前年比では横ばい ✓販促支援等の強化により既存顧客の売上増、継続率向上を狙う 		<ul style="list-style-type: none"> ✓EC構築、及びキャッシュレス決済サービスの引き合い強 ✓EC関連のほか、予約管理システムが社会的注目を集める 		<ul style="list-style-type: none"> ✓コマース21等の買収を通じECポートフォリオを整備 ✓インフラ/決済/マーケティングを包括的にサポートする体制を強化 		<ul style="list-style-type: none"> ✓オンライン消費の定着に伴い伸長 ✓今期はECプラットフォームサービス「COLOR ME」を強化 ✓新規顧客の獲得を狙う 		<ul style="list-style-type: none"> ✓2020年8月のIPOを受け、大規模案件の獲得数が増加 ✓COVID-19によるEC化へのシフトも追い風となった 		<ul style="list-style-type: none"> ✓中堅規模のEC事業者を対象に、EC構築からバックヤード管理を包括的にサポート ✓COVID-19の追風受け、過去最高益を達成 		<ul style="list-style-type: none"> ✓パッケージ販売に加え、基盤構築等、トータルサービスを提供 ✓ECソリューションに加え、セキュリティ事業にも展開 		<ul style="list-style-type: none"> ✓2019年に大型案件獲得 ✓オムニチャネル支援を中心に売り上げ増加を狙う 		<ul style="list-style-type: none"> ✓新規顧客が増加。組織改善が寄与し、コンサルサービスも順調に推移 ✓'21年もコンサルによる新規獲得、クロスセルを強化 		<ul style="list-style-type: none"> ✓アパレル・雑貨メーカーと店舗を対象としたBtoB ECプラットフォーム ✓COVID-19関連グッズ、アパレルのEC化に伴う需要が急増 	

Source: SPEEDA、各社適時開示資料

*1BASEは「BASE事業」、GMOインターネットは「EC支援事業」、コマースOneHDは「FutureShop」、Hameeは「ネクストエンジン」、ラクーンホールディングスは「EC事業」の売上高、へい、Eストアー、インターファクトリー、エスキュービズムは全社売上高。*2へい、及び、エスキュービズムの売上高は非公開。帝国データバンクおよび東京商工リサーチによる予想値を掲載

株価推移(EC関連事業者)

米国での金融引き締め等によりグロース株・東証マザーズ市場が全体的に下落。特にASP/クラウド系EC構築事業者は収益成長力が鈍化による期待感の剥落もあり、株価の下落が大きい



Source:Factset

Note: 2021年1月4日時点の終値を100として指数化

EC構築ツール・マルチプレー一覧

COVID-19によるEC業界への追い風が一巡。EC関連各社の売上成長は鈍化する見込み。金融引き締めによる市場環境の不安定化も受け、PER（当期予想）で10倍～20倍台に落ち着く

(単位:百万円)		直近期	時価総額	EV	売上高		EBITDA	純利益		EV/EBITDA	PER	
Ticker	社名	FY(0)	2022/6/3	2022/6/3	FY 0 (A)	FY +1 (E)	FY 0 (A)	FY 0 (A)	FY +1 (E)	FY 0 (A)	FY 0 (A)	FY +1 (E)
ASP/クラウド型												
4304	エストアー	2022/3	7,543	4,999	10,505	5,900	483	740	1,188	0.5x	0.8x	4.2x
9449	GMOインターネット	2021/12	277,498	264,981	241,446	230,000	17,527	17,000	50,613	1.1x	1.2x	5.2x
4057	インターファクトリー	2021/5	4,961	4,645	2,170	2,600	131	190	253	2.1x	1.8x	18.4x
4477	BASE	2021/12	39,437	17,433	9,931	11,000	(1,194)	(2,000)	(932)	1.8x	1.6x	-
4496	コマースOneホールディングス	2022/3	7,019	5,393	2,520	2,955	393	488	639	2.1x	1.8x	8.4x
ソフトウェアパッケージ型												
3371	ソフトクリエイイトホールディングス	2022/3	53,051	45,719	24,238	23,460	1,817	2,470	4,012	1.9x	1.9x	11.4x
3826	システムインテグレータ	2022/2	5,322	3,690	4,818	5,000	589	603	790	0.8x	0.7x	4.7x
MAX										2.1x	1.9x	18.4x
MIN										0.5x	0.7x	4.2x
MEDIAN										1.8x	1.6x	6.8x

留意事項

本プレゼンテーションは、フーリハン・ローキー株式会社（以下「フーリハン・ローキー」又は「弊社」という。）が貴社（以下「貴社」又は「受領者」という。）の為に、貴社内部限りの利用を前提として作成したものです。本プレゼンテーションは、貴社により今後実行される可能性のある一つ又は複数の取引について予備的な評価をする際の補助とすることを目的として作成されたものであり、本プレゼンテーションの内容の一部又は全部を公表する権利、また、いかなる第三者に対しても開示する権利も受領者に付与するものではありません。本プレゼンテーションは、貴社と協議する際の資料としての使用の為のみに作成されたもので、弊社による口頭説明によって補完され、かつ、その説明との関連においてのみ考察されるべきものです。弊社の事前の書面による同意なしに、本プレゼンテーション及びその内容を他のいかなる目的にも使用することはできません。

弊社は、公共の情報源から入手した情報、その他弊社が独自に入手・検討した情報が、全て正確かつ完全であることを前提として作成されたものであり、当該情報は、受領者が本取引を進めるか否かを評価するために必要とする可能性のあるすべての情報を含むとは限りません。フーリハン・ローキーならびにその役員、取締役、従業員、代理人および関係者は、本プレゼンテーションに含まれる情報（将来の予測、事業の推測、見込みまたは利益に関する成果または合理性を含む。）または受領者もしくはそのアドバイザーに対して書面もしくは口頭で提供されるその他一切の情報の正確性、完全性、クオリティ、妥当性または適切性に関し、現在または将来において、明示的にも黙示的にも表明または保証を行わず、義務または責任を負わず、かつ、それらの一切の責任は明示的に免責されます。本プレゼンテーションに含まれる一切の情報に関し、フーリハン・ローキーは独自の検証を行っていません。

本プレゼンテーションの内容は、法律、税務、規制、会計または投資に関する助言または勧告として解釈してはならないものとします。いかなる受領者も、本取引に関する法的事項その他の関連事項に関し、独自のカウンセル、税務アドバイザーおよび財務アドバイザーと相談すべきです。本プレゼンテーションは、すべての情報を網羅することを意図しておらず、また、貴社が必要とする可能性のあるすべての情報を含むことを意図していません。

