

E ストアー (ヘラ・4340)

堅実な事業成長と安定配当を続けているのがヘラクレス上場のEストアード。同社はネットショップ開設・運営システムの貸与と運営サポート事業を手がける企業。数少ない成長分野のひとつであるEコマース市場で快走を続けているが、好調要因として配当性向約三〇%をキープしている点が挙げられる。その理由を石村賢一社長に聞いた。

配当性向三〇%が安定成長への鍵

―前期決算の配当性向は約三〇%だった。前々期も同様だが、三〇%をひとつの目安としているのか。

石村社長 利益配分の基本方針として、事業・株主・従業員に三分配すると決めています。いずれの要素も満たさないといけない。いずれかが欠けてしまつては事業として継続できないとの考えです。上場して以来ずっと継続しており、私が社長を務めている限りこの方針に変更はありません。幸いにしてこれまで赤字には陥っておりませんが、泣くときにはその三者で泣くつもりです。

―事業に利益を還元していくとは、具体的に何を指すのか。

石村社長 事業全体のベースアップに投資をするということです。広告費や開発人員の増強、研究開発費や新規事業投資などです。現在、Eコマースの市場そのものが拡大していますし、今後も続くと言えます。市場成長の波に乗っ

て行けるように適切な投資を行っています。

―Eコマース市場の成長スピードやその規模感はどう捉えているのか。

石村社長 日本の個人消費約一五〇兆円の内、Eコマースは最新のデータで八兆円と言われています。二〇一二年には約一四兆円と試算されていますが、個人的な感覚としては一四兆円は軽く突破するのではないかと思っています。現在は消費スタイルとしても

ネットショッピングが普及しています。歯ブラシ一本からでもネットで買える時代です。先日、名古屋にある某大手百貨店の閉店セールの模様をテレビで拝見したのですが、涙の閉店セールで最終日の売り上げが約二億円と報じられていました。これは当社の一日の流通総額とほぼ同額です。ネットショッピングの市場拡大とともに当社も成長していると改めて感じました。

―Eコマース市場の隆盛という追い風を力に換えるためには、しっかりと帆を張っていることが重要なはず。安定配当を続けるのと同じレベルで、事業に対しても継続投資をしてきたのか。

石村社長 そのために利益の三割を事業に配分してきました

たし、現在も行っているとも言えます。具体的な実行策としては細かい事が沢山あるのですが、私が社員にいつも言っているのは「微差力」を追求しようということ。問い合わせ対応のスピードやシステムの応答速度の向上など、少しでもユーザー様を使いやすいと感じてくれることを徹底的に底上げしています。結果として、同業比較で安価ではないにも関わらず約五万店舗ものユーザーから支持を戴いています。

―六月末に総合人材サービスのインテリジェンスと合併会社ECパートナーズの設立を発表しているが、これもその一環ということか。

石村社長 そうです。当社が一〇〇〇万円出資(三三・五%)しています。インテリジ

エンスの人材供給力と当社のネットショップ運営ノウハウ・独自の教育プログラムを活用して、Eコマース事業の拡大や立ち上げを目指す企業に向けて業務設計や業務改善コンサルティングとアウトソーシングを組み合わせた業務支援や専門人材の採用支援を行っています。

―市場拡大に合わせた新たな取り組みが、更なる事業成長へとつながるイメージは、個人投資家にとっても理解できる。それが事業の継続成長を促し、安定配当にも直結しているのとも言える。一方、現在も九月末を期限とする自社株買いを行っているが、流動性確保に関してはどのような考えか。

石村社長 利益の三割を株主に還元していますが、その予算の中から自社株買いの費用を捻出しています。既存株主に対する貢献もさることながら、流動性を確保する意味でも臨機応変に対応していく方針です。



代表取締役 石村賢一

PROFILE

いしむら けんいち

1962年生まれ。東京都出身。日本大学理工学部を中退後、86年にアスキーに入社。90年、アスキーエクスプレス取締役企画部長、アスキーネット取締役などを歴任。98年セコムに入社しネットワークセキュリティ事業部スーパーバイザーを務めた後、99年に同社を設立し代表取締役に就任。