ONLINE MARKETING AND SYSTEMS
Estore

株式会社Eストアー

Corporate Profile

第6期事業報告書

平成15年 4月1日～平成16年 3月31日

ビジネス インフラ プロバイダー
The Business Infrastructure Provider

日本中にウェブショップを！

インターネット社会における事業活動のインフラとして拡大を続けるEコマース市場。
私たちEストアーは、“ 誰もが簡単にEコマースを実践できる環境 ” を創造する企業です。

ウェブショップのための
運営・販促ツール
◆運用実績
1,500ユーザー

ウェブショップのための
高機能レンタルサーバー
◆運用実績
18,800ユーザー

Core Businesses

contents

01 サービスの優位性
02 社長メッセージ
06 お客様紹介
08 財務ハイライト（単体）
09 貸借対照表（単体）／損益計算書（単体）
10 キャッシュ・フロー計算書（単体）／財務指標（単体）
11 サービス別状況／トピックス
12 株式の分布状況／株主メモ／株価推移
13 会社概要／沿革

当社サービスは20,000ユーザーにご利用いただいています。

サービスの優位性
Estore Services

ストアツールの強み

ショッピングカート機能と豊富な決済機能、そして、より本格的なウェブショップの運営に必要な受注管理機能や販促機能が装備されています。さらに、ネット上に設置した個別専用口座（ビリングプラス）に売上代金を翌日から引出すこともできますので、資金運用を自由自在にコントロールすることが可能です。Eコマースサービスにおける先駆者として、Eストアーが培ってきたノウハウを凝縮し、利用者の視点で設計したストアツールは、Eコマースで成功する本格的なウェブショップの運営を実現します。

※決済機能は、法人に限らず個人事業主の方もご利用いただけます。

サイトサーブの強み

ストアツールで実績を積んできたショッピングカート機能と決済機能を、レンタルサーバーに標準で装備しました。独自ドメインを取得してホームページを運営する、一般的なレンタルサーバーではなく、誰でも簡単にウェブショップを実践できる機能を兼ね備えたサイトサーブは、低価格な料金設定と豊富なラインナップでお客様のニーズに最適なサーバー環境を提供します。また、サーバー機材は、高速で安定した運用を主眼に構築しており、データセンターでの「24時間365日」の有人監視により、万全なセキュリティーを誇ります。

万全なサポート体制

年中無休（年末年始を除く）で電話・メールでのサポートを無料で提供しています。自らホームページを運営するサポートスタッフがお客様と同じ視点に立って一緒に考え、より良くサービスをご利用いただくためのアドバイスをさせていただきます。また、日々、お客様とのコミュニケーションを重ねることで、スタッフ自身がお客様から多くのことを学び、サービスの「質」の向上と、お客様との「信頼」の構築に努めています。

◆お客様から届いた「はがき」や「メール」の数々

Eストアーは、お客様を全力でサポートいたします

成功ノウハウ公開本

お客様との距離を縮め、強い信頼関係の構築に努めています。

市場環境と業績報告

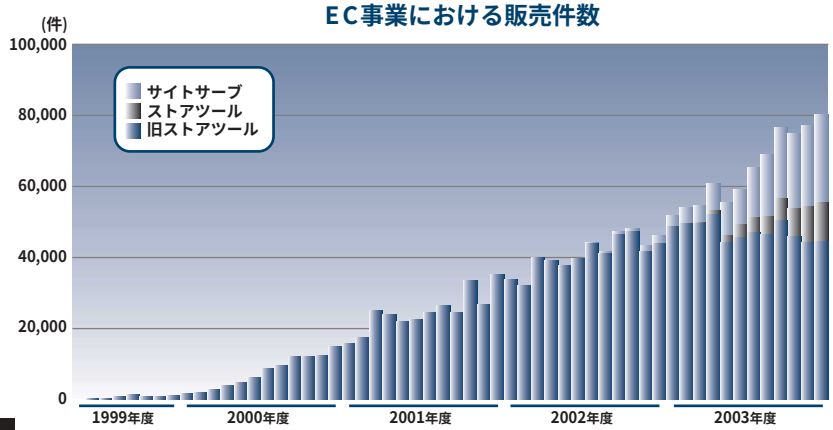
Eメールが、郵便や電話と並ぶ通信インフラに発展したように、Eコマースも社会に欠くことのできない一般的なインフラになる ── 。1999年の会社設立以来、そのように考え、今日に至っています。この5年間は、ITバブルの発生とその崩壊が象徴するように、トレンドが目まぐるしく変化してきましたが、そのような状況においても、当社顧客の業績が示すように、Eコマース市場は着実に拡大し続けています。

当社の業績に目を向けますと、2002年度は、それまでの急激な成長の反動によって解約数が増加し、ITバブルの崩壊に伴って新規契約の獲得数が伸び悩む状況にありました。結果、減収減益を余儀なくされました。翌年の2003年度は、景気の長期的な低迷が続く中での幕開けでしたが、当社は、ここを重要なターニングポイントと捉え、それまでの代理店依存型の販売形態を見直し、直販による、長期的で安定した顧客の獲得を目指す施策をとりました。顧客ニーズを反映させたサービスのバージョンアップはもちろんのこと、顧客との直接的なコミュニケーションを図ることで、それまで以上に、顧客との距離を縮めるための施策に取り組み、代理店依存型の販売体制では実現することが難しかった「顧客の信頼を得ること」に終始した1年でした。その結果、売上、利益とも1年ぶりの回復を実現しました。財務数値としては決して大きな進歩とはいえませんが、私どもは、その中身の濃さに満足しております。現在では、直販の展開によって顧客との距離が縮まり、そこに生まれた信頼関係から「顧客が顧客をつくる」という新たな展開が生まれ、新規の契約数が大きく増加しています。この施策により、今後の当社の戦略における、極めて重要な基礎を築くことができたと考えております。

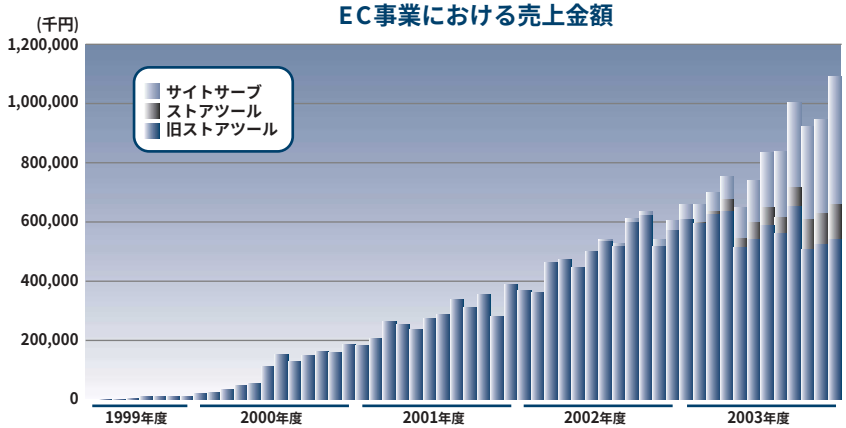
代表取締役　石村 賢一

◆伸びている当社顧客のEC実績

EC事業における販売件数



EC事業における売上金額



経営戦略

当社の収益構造においては、着実に顧客の数を積み上げていくことが最も効果的であると考え、それに基づいた施策をスピーディーに行うことを戦略の柱としています。

私どものビジネスは、顧客から定期的に支払われる料金の積み上げによって成り立ちます。つまり、顧客数と単価によって収益が構成されますので、収益を増やすことにおいて最も大切なことは、短期間にたくさんの顧客を得ることよりも、長期的に安定した顧客を獲得し、その顧客から支払われる単価を上げることにあります。すなわち、何事もシンプルに考え営々黙々と顧客数を増やしつつ、顧客ニーズに適したサービスを提供していくことが、業績の向上につながると考えます。顧客数を大きく増やし体力を増強するという面においては、大型のM＆Aなどは戦略の切り口のひとつとして有効ですが、一方で、一時的・表面的な側面を持っていることも否定できません。当社では、単体でキャッシュを増やすことこそが、経営の最重要事項であると認識しており、子会社との連結による成長や多額の投資による業績の向上などは、当面の間は避けるべきであると考えています。

一方、当社の属するインターネット関連の業界においても、価格競争、資本競争が本格化しておりますので、適切な時期に、ある程度の資本力を生かした施策をとりつつ、価格競争に陥ることのないよう、戦略の方向性を的確に見極める必要があると心得ています。

これからの企業経営においては、顧客との信頼関係がより重要性を増していくものと考えます。当社は、これからも、顧客との強い信頼関係の構築に努めるとともに、Eコマースを事業の中核として、社会への貢献とEコマース市場の発展に寄与し、それに伴った業績の向上を目指してまいります。

何卒、今後とも変わらぬご支援、ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願いいたします。

Estore's Vision
Eストアーの考え方

大企業が大量生産し、マスメディアを駆使した商売のやり方がこれまでの100年。ところが、インターネットはニーズの多様化と極少分散、そしてマーケットの変化を産み出しました。中小零細企業や個人事業主が、特化少量品種で、インターネットを駆使できるやり方がこれからの100年。いや1000年でしょう。30年ふたむかしまえの高度成長期、大きいことはいいことだというチョコレートのコマーシャル。10年ひとむかしまえ、資産と湧いた不動産が負債になってしまったことは記憶に新しいですが、このように、『大、多、力、量』の時代から『小、少、心、質』の時代に変わったのです。ゆえに、小さな会社が、少ない商品を、心と品質で売る経済に切り替わってきたのです。

そして、経済どころか、法律の意味と意義も変化を強いられています。たとえばネットオークションにおいて、すべての個人は消費税や古物商の届け出なく、自由に取引をする時代がそれを象徴しています。

もうお気づきと思いますが、このとおり、経済構造そのものが政治構造も伴って逆転しはじめたのが十世紀の境である2000年前後。その立役者がインターネットというインフラなのです。

インターネットというインフラと、パソコン、携帯、デジタルTVといったITデバイス、これらが産んだマーケットは新しい市場なのではなく、既存市場がもうひとつのサイバーな（古い言い方ですが）市場を創り出したわけです。ゆえに、世界中がいっせいにドットコム「だけ」に走った98年頃のドットコムバブルが崩壊し、そして今、一辺倒でない調和の取れた経済構造を皆がやっと理解する段階が来ました。ドットコムバブル一辺倒の考えとは、大量にメールを送りつけて、反応率何パーセントという仕事の仕方でしたが、調和が取れてきた今は、少量のロイヤリティユーザーとつながりあい、そこで商売が成立するというわけです。

そして、上述のとおり、これからは、資金、資本力や権力ではなく、知恵と誠実、権威が成功を導く時代に重なっているので、チャンスが地球規模で公平に創造されたのです。

こういった理由から、私たちEストアーは、インフラとマーケットの中間に位置するソフトウェア産業という形で消費者と事業者をつなぐ仕事をしてきました。ご存じのとおり、つながるために最初に必要となる『セン』というインフラが十分に発達した今、ソフトウェアの基本がサーバーという『ハコ』の環境であり、そこに乗るのが決済や情報流通といった『シュダン』なのです。ゆえに、必要なものは『モクテキ』、それがウェブショップひとつひとつなのです。

インターネットの持つ、もうひとつの面白い点は、事業者とか消費者という非対等一方通行なものではなく、どちら側もどちら側にもなれるという構造です。事実、検索サイトやEメール、ホームページといったものは、探す側、探される側、送信側、受信側、掲載側、閲覧側、皆がどちらにもなれるし、どっちにもなっているということにお気づきでしょうか。

そこでEストアーでは、モール型の発展に矛盾を感じ、ピアツーピアーで両者が対等になれるサービスを、確信を持って展開しているのです。決してモールやポータルを否定するのではなく、百貨店に小間を借り、集客を依存する代わりにのれん代や顧客リストを差し出すか、あるいは逆に努力してリスクを背負ってでも、自店舗で利益を100パーセント取るか、いずれも通常の経済活動となんら変わらず、単なる選択でしかありません。これが、ドットコムバブル後、ようやく調和が取れてきた段階ということであり、どちらにもメリット、デメリットが存在していることがあたりまえに語られる時代になりました。

以上のように考え、マーケットという社会構造変化から事業を行っていることが、私たちEストアーの特徴であり、マーケットという社会構造変化から作っているサービスが、私たちEストアーの商品群なのです。

企業規模や資本力に関係なく、平等のチャンスに恵まれ、極めて低いリスクと低い投資で構成することができるこのような、新しい経済構造社会において、たくさんの、小さなウェブショップが、社会を作り、そこに経済が成立することができるのです。

日本中をウェブショップにしたい。そして、皆が儲けて、皆で消費するゆたかな経済にいちはやく切り替えたい。これが21世紀経済の在り方で、私たちEストアーの考え方です。そして、その主役が、私どものお客様ご自身であると確信しています。楽しいウェブショップで楽しく仕事をしていただきたい、そう願っています。

当社は、創業以来一貫して、市場の発達とそれに求められるインフラの発展順序を前提に事業を展開してまいりました。そして、この展望は本年も変わりません。
なぜなら、下のチャートが示すように、消費者市場が整うことで、当社の顧客である事業者の市場が成り立ち、その結果として、当社のサービスに対するニーズが生まれてくるからです。

❶消費者市場が整うことで

●消費者市場【当社顧客の顧客】

極少 → 成長 → 発展 → 完成 → 熟成

❷事業者の市場が成り立つ

●事業者市場【当社顧客】

極少 → 成長 → 発展 → 完成 → 熟成

❸ゆえに、当社サービスへのニーズが発生する

●求められる商売

IT黎明期	通信インフラ	サーバーインフラ	流通決済インフラ	IP社会サービス
	ブロードバンド モバイル ワイヤレス	ドメイン ホスティング IP	物流 決済 認証	マーケットプレイス ポータル、基幹連動、 TV、携帯、家電

ADSL　WEB & Mail　FTTH　USIM　GB-SIM　Digital-TV　CA　Very Chip

●当社サービス

siteserve　storetool

現在

私たちEストアーは、お客様のウェブビジネスを強力にサポートします。

株式会社天童佐藤敬商店様

ご利用サービス：siteserve

http://www.shogi-koma.jp/

「天童の将棋駒」の販路拡大に向けて、手作り生産者がウェブ直販で再起を目指す。

知人の一言に、一念発起

「いずれ、うちの駒を売ってくれる店はなくなってしまうのでは…？」。
将棋駒製造卸業を営む佐藤稔さんは数年前から、危機感を感じていました。
かつては、伝統工芸ともてはやされたものの、後継者不足や遊びの多様化で、販路は減少するばかりでした。そんなある日、「インターネットで、駒を売ってみたら？」という知人の言葉に、「行動を起こして駄目なら諦めがつく」と、これまでPCに関心のなかった佐藤さんも早速PCを購入し、わずか3ヶ月後の昨年2月にウェブショップをオープンしました。

駒の現品写真を掲載して、“ ウェブ上の対面販売 ” を実現

「以前、カタログ通販を試したときに、写真と商品が違うといわれたことがありました。手作りの木製品なので、ひとつずつ微妙に違うんですね」。そんなお客様の声を活かして、同一商品でもひとつ売れる度に写真を入れ替えたりと、対面販売の良さを取り入れ、販売額を順調に増やされています。

「一点もの」の製造販売に、「フォームメールファイル」を活用

また、当ショップの目玉のひとつ「オーダーメイド商品」の注文受付に、サイトサーブの機能のひとつである「フォームメールファイル（専用注文書）」を利用。この「フォームメール」は画面上で各項目にチェック欄や記入欄を明示でき、記入漏れを防げるばかりでなく、「木地」「書体」「仕上げ」などお客様による特注駒の注文受付も可能にするため、「今やなくてはならない機能のひとつ」と佐藤さんはうれしそうに語っていらっしゃいました。

天童佐藤敬商店 プロフィール

山形県天童市の伝統産業である「将棋駒」の製造卸業を営む。昭和元年に父親が創業、二代目「光匠」はNHK杯の一字彫駒の作者として将棋ファンの間で有名。一品ごとに顔が違う手作り工芸品のウェブ販売は、予想をはるかに超える人気を呼んでいる。

株式会社ゴールドライフ様
ご利用サービス：storetool

SSL装備のカゴ・レジがついたホームページで安心感UP。

SSL装備がなかったウェブショップではお客様が安心できず

株式会社ゴールドライフ様は、自社オリジナル健康食品の通信販売のさらなる拡大を目指し、3年程前にホームページを開設しました。一通りのコンテンツがあり、メールでも商品をオーダーできるようにしましたが、プログラムエラーが度々発生しました。また、SSL機能がなかったため、購入者がセキュリティーに不安を感じ、ウェブからの購入を中断して電話してくることが多かったのです。

安全性が高く操作しやすいホームページにリニューアル

ホームページを開設したものの、販売窓口として完全なものではないと感じた現在のウェブショップ担当者の伊藤さんは、既存のホームページで使っているサーバー機能との兼ね合い、SSLが装備されていること、運営コスト、そして社内での評価が高かったことから、ストアツールを導入しました。カゴ・レジを設置して以来、購入されるお客様からの不満の声はなくなりました。さらに、商品がトップページからツークリックで買い物カゴに入るという「購入しやすいページ」となり、リニューアルの効果は確実に上がっています。

会員の方には会員価格ですぐに買える工夫

一度商品を購入された方は会員となり、2回目以降の購入が会員価格となります。会員の方がホームページから購入される場合のために、ホームページの各商品に会員価格でのカゴ・レジを設定しました。今後は、購入金額が大きくなると代金引換では用意する現金も多くなることが考えられることから、「ストアツールの主な機能であるクレジットカード決済やコンビニ決済の導入が今後の検討課題です」と伊藤さんは語っていらっしゃいます。

http://www.goldlife.co.jp/

株式会社ゴールドライフ プロフィール

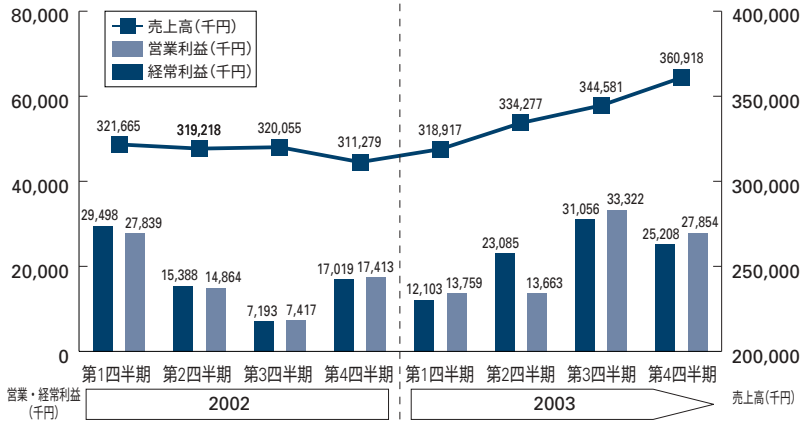
東京都江戸川区で自社オリジナルの健康食品を製造販売する。昭和58年葛飾区にて業務開始。一般個人のほか、現代医療を補完する「代替医療」の考えを導入している医師・医療機関へも販売を行っている。ヘアケア商品は特に人気。

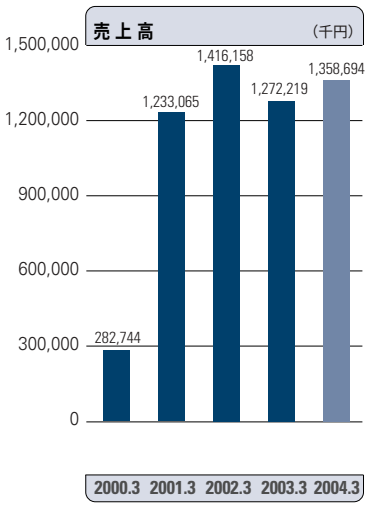
財務ハイライト（単体）
Financial Highlights (on a non-consolidated basis)

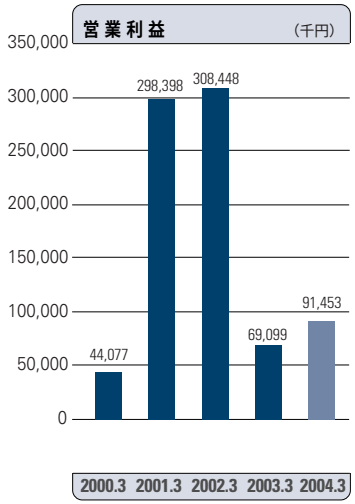
	2000.3	2001.3	2002.3	2003.3	2004.3
売上高（千円）	282,744	1,233,065	1,416,158	1,272,219	1,358,694
営業利益（千円）	44,077	298,398	308,448	69,099	91,453
経常利益（千円）	37,692	331,115	306,026	67,534	88,600
当期純利益（千円）	20,562	172,004	172,714	42,856	57,510
総資産（千円）	598,887	995,174	1,377,803	1,347,060	1,671,454
純資産（千円）	489,655	661,660	1,207,975	1,254,741	1,513,172
一株当たり当期純利益（円）	22,254.31	9,220.78	8,760.10	2,074.98	2,376.98
一株当たり純資産（円）	26,249.37	35,470.15	58,486.26	60,750.54	58,609.20

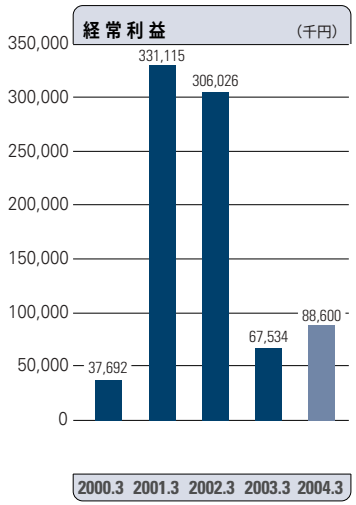
※2002年8月に1：2の株式分割を行っているため、一株当たり当期純利益および一株当たり純資産は、各期首に分割が行われたものとして計算しています。

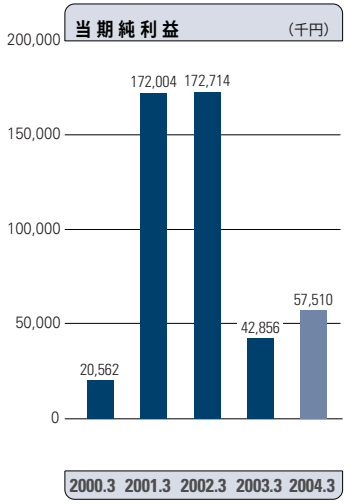
売上・利益の推移











貸借対照表（単体）
Non-Consolidated Balance Sheets

（千円）

資産の部	2002.3	2003.3	2004.3
流動資産			
現金及び預金	884,339	556,558	863,858
売掛金	127,429	211,805	238,023
有価証券	71,277	—	—
貯蔵品	3,121	4,752	4,785
前渡金	11,417	147,520	12,917
前払費用	12,592	26,071	14,116
繰延税金資産	6,666	4,346	18,928
未収入金	37,861	10,060	410
未収法人税等	—	29,692	—
短期貸付金	—	—	101,174
その他	24	120	632
貸倒引当金	(2,661)	(1,322)	(1,817)
流動資産合計	1,152,069	989,605	1,253,030
固定資産			
有形固定資産			
建物	4,829	6,226	6,992
器具及び備品	73,857	58,660	114,985
有形固定資産合計	78,687	64,887	121,978
無形固定資産			
ソフトウェア	22,275	17,157	32,909
その他	145	145	145
無形固定資産合計	22,421	17,302	33,054
投資その他の資産			
投資有価証券	88,182	218,079	208,165
関係会社株式	2,850	2,850	2,850
長期前払費用	9,600	—	—
繰延税金資産	1,905	—	—
賃貸資産	—	14,679	13,650
敷金	21,025	38,515	38,515
その他	800	1,010	210
投資その他の資産合計	124,364	275,135	263,391
固定資産合計	225,472	357,324	418,424
繰延資産			
開業費	260	130	—
繰延資産合計	260	130	—
資産合計	1,377,803	1,347,060	1,671,454

負債の部	2002.3	2003.3	2004.3
流動負債			
買掛金	31,375	27,708	28,258
未払金	44,216	33,205	45,853
未払費用	5,932	2,528	4,657
未払法人税等	33,104	—	28,763
未払消費税等	31,060	378	2,161
預り金	11,152	15,237	31,247
賞与引当金	12,986	13,052	15,056
その他	—	—	385
流動負債合計	169,828	92,111	156,384
固定負債			
繰延税金負債	—	207	1,897
固定負債合計	—	207	1,897
負債合計	169,828	92,318	158,282
資本の部			
資本金	414,420	414,420	523,328
資本剰余金			
資本準備金	430,500	430,500	539,408
資本剰余金合計	430,500	430,500	539,408
利益剰余金			
任意積立金			
特別償却準備金	11,883	10,185	8,671
当期未処分利益	349,570	394,125	437,660
利益剰余金合計	361,454	404,311	446,331
その他有価証券評価差額金	1,600	5,510	4,103
資本合計	1,207,975	1,254,741	1,513,172
負債及び資本合計	1,377,803	1,347,060	1,671,454

損益計算書（単体）
Non-Consolidated Statements of Income

（千円）

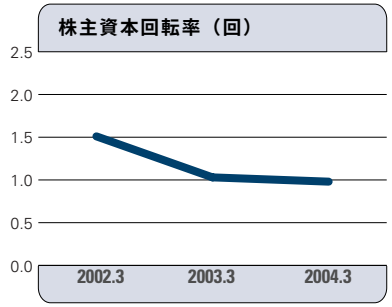
	2002.3	2003.3	2004.3
売上高	1,416,158	1,272,219	1,358,694
サービス売上高	1,315,948	1,192,616	1,309,090
受託売上高	100,209	79,603	49,604
売上原価	642,684	615,342	540,922
サービス売上原価	578,586	544,291	491,842
受託売上原価	64,098	71,050	49,080
売上総利益	773,473	656,876	817,771
販売費及び一般管理費	465,025	587,777	726,318
営業利益	**308,448**	**69,099**	**91,453**
営業外収益			
受取利息	278	78	2,892
有価証券利息	—	1,318	857
受取配当金	—	—	615
雇用調整助成金収入	5,897	870	816
賃貸収入	—	—	902
投資有価証券売却益	—	—	5,829
雑収入	1,918	1,410	1,095
営業外費用			
為替差損	—	2,196	10,693
新株発行費	8,714	2,090	3,043
賃貸資産減価償却費	—	—	1,029
雑損失	1,800	956	1,093
経常利益	**306,026**	**67,534**	**88,600**
特別利益			
投資有価証券売却益	2,683	8,242	927
償却債権取立益	258	—	—
貸倒引当金戻入益	—	718	—
特別損失			
固定資産除却損	543	—	—
移転費用	—	—	2,547
税引前当期純利益	308,426	76,495	86,981
法人税、住民税及び事業税	121,869	32,042	41,178
法人税等調整額	13,842	1,596	(11,707)
当期純利益	**172,714**	**42,856**	**57,510**
前期繰越利益	176,856	351,268	380,149
当期未処分利益	349,570	394,125	437,660

キャッシュ・フロー計算書（単体）
Non-Consolidated Statements of Cash Flows

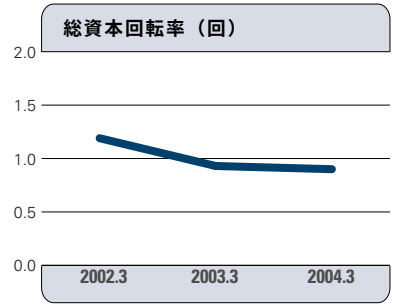
（千円）	2002.3	2003.3	2004.3
I 営業活動によるキャッシュ・フロー			
税引前当期純利益	308,426	76,495	86,981
減価償却費	46,413	53,619	39,686
貸倒引当金の増減額	316	(1,338)	495
賞与引当金の増加額	4,228	66	2,003
受取利息及び受取配当金	(716)	(1,605)	(4,364)
為替差損	—	2,196	10,693
投資有価証券売却益	(2,683)	(8,242)	(6,756)
有形固定資産除却損	543	—	—
売上債権の増減額	13,818	(84,376)	(26,131)
仕入債務の増減額	(9,971)	4,671	(1,070)
未払金の増減額	(39,925)	(12,145)	13,220
その他の流動資産の増減額	8,317	(160,441)	144,447
その他の流動負債の増減額	23,798	(30,000)	19,922
小計	352,563	(161,102)	279,127
利息及び配当金の受取額	566	1,605	2,757
法人税等の還付額（支払額）	(258,553)	(94,839)	17,277
営業活動によるキャッシュ・フロー	94,576	(254,335)	299,162
II 投資活動によるキャッシュ・フロー			
定期預金の解約による収入	200,100	—	—
有価証券の売却による収入	489	—	—
有形固定資産の取得による支出	(50,433)	(18,966)	(89,877)
無形固定資産の取得による支出	(10,588)	(4,629)	(22,195)
投資有価証券の取得による支出	(124,686)	(173,564)	(106,952)
投資有価証券の売却による収入	9,323	86,684	130,127
関係会社株式の取得による支出	(2,850)	—	—
賃貸資産の取得による支出	—	(15,050)	—
貸付けによる支出	—	—	(130,000)
貸付金の回収による収入	—	—	30,000
敷金増加による支出	—	(17,490)	—
その他	(10,000)	(210)	800
投資活動によるキャッシュ・フロー	11,354	(143,225)	(188,098)
III 財務活動によるキャッシュ・フロー			
株式の発行による収入	372,000	—	217,817
配当金の支払額	—	—	(15,191)
財務活動によるキャッシュ・フロー	372,000	—	202,626
IV 現金及び現金同等物に係る換算差額	1,008	(1,498)	(6,389)
V 現金及び現金同等物の増減額	478,938	(399,059)	307,300
VI 現金及び現金同等物の期首残高	476,678	955,617	556,558
VII 現金及び現金同等物の期末残高	955,617	556,558	863,858

財務指標（単体）
Financial Ratios (on a non-consolidated basis)

効率性

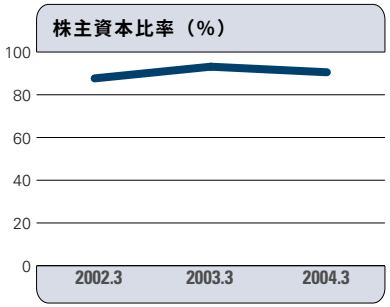


	2002.3	2003.3	2004.3	
株主資本回転率	1.51	1.03	0.98	(回)

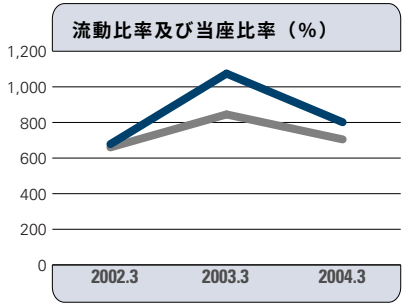


	2002.3	2003.3	2004.3	
総資本回転率	1.19	0.93	0.90	(回)

安定性

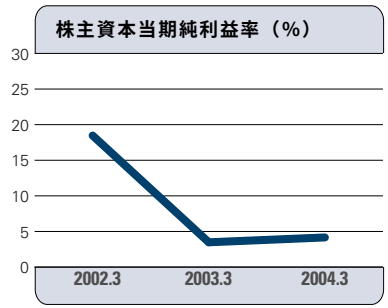


	2002.3	2003.3	2004.3	
株主資本比率	87.67	93.15	90.53	(%)

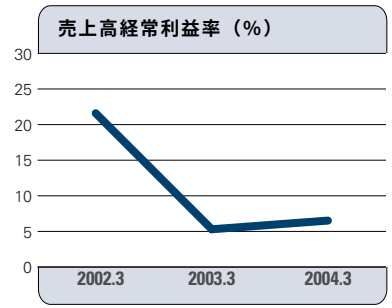


	2002.3	2003.3	2004.3	
流動比率	678.37	1,074.36	801.25	
当座比率	660.02	845.09	704.86	(%)

収益性



	2002.3	2003.3	2004.3	
株主資本当期純利益率	18.47	3.48	4.16	(%)



	2002.3	2003.3	2004.3	
売上高経常利益率	21.60	5.31	6.52	(%)

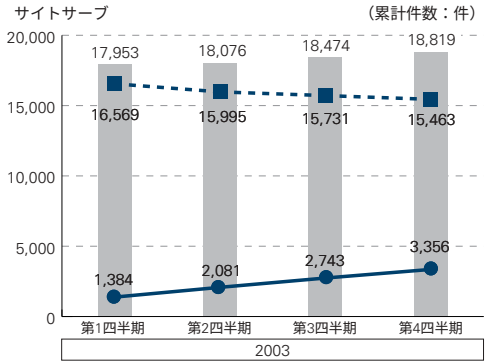
サービス別状況

Service Contracts in Fiscal 2003

主要サービス別の契約件数（四半期推移）

レンタルサーバー件数推移（サイトサーブ）

	2003			
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
新規契約件数	1,568	1,477	1,340	1,364
（内　直販件数）	(592)	(775)	(770)	(783)
（内　代理店販売件数）	(976)	(702)	(570)	(581)
解約件数	1,501	1,354	942	1,019
（内　直販件数）	(20)	(78)	(108)	(170)
（内　代理店販売件数）	(1,481)	(1,276)	(834)	(849)
累計件数	17,953	18,076	18,474	18,819
（内　直販件数）	(1,384)	(2,081)	(2,743)	(3,356)
（内　代理店販売件数）	(16,569)	(15,995)	(15,731)	(15,463)

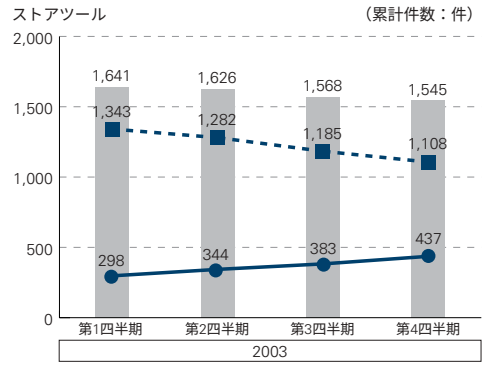


累計件数
（内　直販件数）
（内　代理店販売件数）

・直販の強化を推進
・ウェブショップに対応したレンタルサーバーとして、サイトサーブで培ったショッピングカート機能と決済機能を追加

ストアツール件数推移（ストアツール）

	2003			
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
新規契約件数	98	116	89	108
（内　直販件数）	(46)	(70)	(68)	(87)
（内　代理店販売件数）	(52)	(46)	(21)	(21)
解約件数	160	131	147	131
（内　直販件数）	(27)	(24)	(29)	(33)
（内　代理店販売件数）	(133)	(107)	(118)	(98)
累計件数	1,641	1,626	1,568	1,545
（内　直販件数）	(298)	(344)	(383)	(437)
（内　代理店販売件数）	(1,343)	(1,282)	(1,185)	(1,108)



累計件数
（内　直販件数）
（内　代理店販売件数）

・直販の強化を推進
・本格的なウェブショップの運営に必要な販促機能などをバージョンアップ

トピックス

Estore Highlights of Fiscal 2003

2003年4月25日
「ストアツール」をバージョンアップ　顧客の声と利用者の視点から「機能」と「使いやすさ」を強化

2003年6月19日
商号を変更　当社ロゴマークとの統一を図るため「株式会社イーストアー」から「株式会社Eストアー」に商号変更

2003年7月1日
クラブEストアー「本屋」を開設　情報提供、書籍販売などのウェブショップ支援サービス

2003年7月25日
株式会社インデックスと資本・業務提携

2003年12月9日
「ポイントシステム」の提供開始　お店独自で発行できるポイントサービスシステムをストアツールで開始

2004年1月21日
「モバイルエディ」の採用決定　ビットワレット株式会社が提供する携帯電話を使った電子決済サービスを当社のECサービスに採用決定

2004年3月1日
クラブEストアー「学家」（まなびや）を開設　ウェブショップオーナー、起業家、経営者を対象としたセミナーやワークショップの運営・企画

2004年3月18日
共同企画によるドメイン取得サービスの提供　株式会社ジャングルが販売する「ホームページ制作王6」シリーズ最新版に共同企画でドメイン取得サービスを提供

CLUB ESTORE

本屋
2003年7月1日
クラブEストアー「本屋」を開設

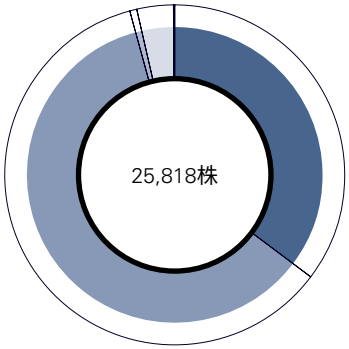
学家
2004年3月1日
クラブEストアー「学家」（まなびや）を開設

Index Corporation
2003年7月25日
株式会社インデックスと資本・業務提携

2004年3月18日
共同企画によるドメイン取得サービスの提供

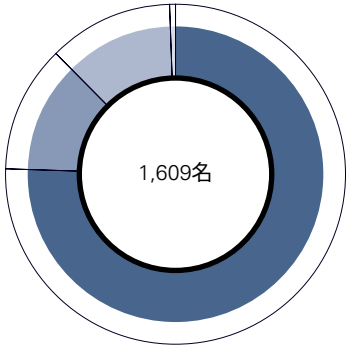
株式の分布状況
Stock Distribution Information

所有者別状況



- 個人その他　35.24%　9,098株
- その他の国内法人　60.50%　15,619株
- 証券会社　0.67%　172株
- 金融機関　3.47%　897株
- 外国人（個人含む）　0.12%　32株

所有株数別状況



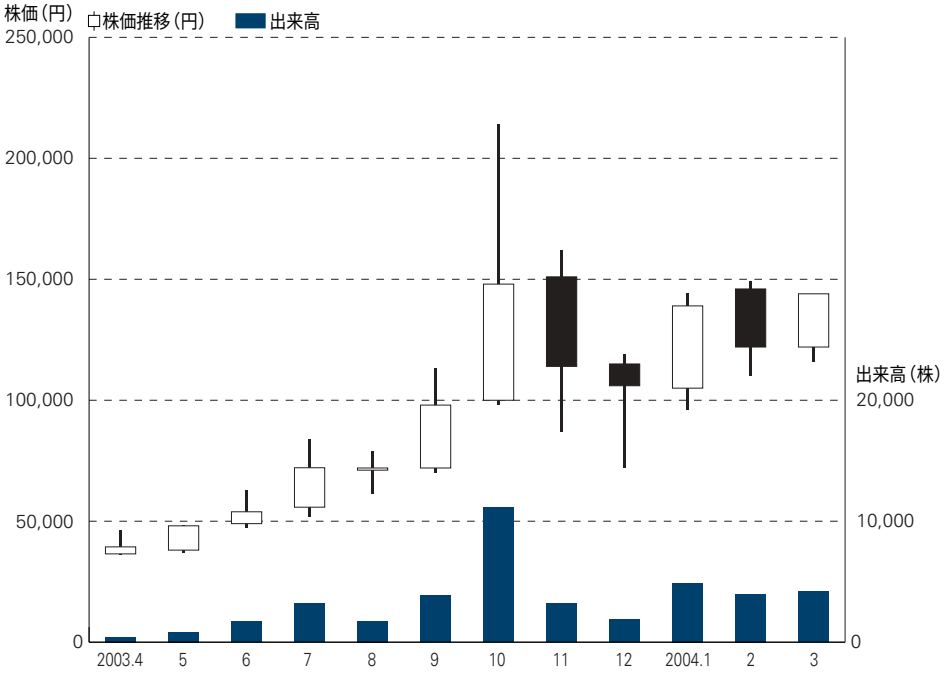
- 1株～4株　75.51%　1,215名
- 5株～9株　12.06%　194名
- 10株～99株　11.87%　191名
- 100株以上　0.56%　9名

株主メモ
Estore Corporation Shareholder Memorandum

決算期	3月31日
利益配当金受領株主確定日	3月31日
中間配当金受領株主確定日	9月30日
定時株主総会	毎年6月
名義書換代理人	UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱所	UFJ信託銀行株式会社　証券代行部 〒137－8081　東京都江東区東砂7丁目10番11号 TEL03－5683－5111
同取次所	UFJ信託銀行株式会社　全国各支店
上場証券取引所	ニッポン・ニュー・マーケット−ヘラクレス
公告掲載紙	日本経済新聞社

当社は決算公告に代えて、貸借対照表ならびに損益計算書を当社のホームページ《http://Estore.co.jp/》に掲載いたしております。

株価推移
Stock Price Movement Index



会社概要
Corporate Data

会社名	株式会社Eストアー
証券コード	4304
新証券コード(ISIN)	JP3130500006
上場証券取引所	ニッポン・ニュー・マーケット−ヘラクレス
本社所在地	東京都新宿区新宿5-5-3 〒160-0022 TEL: 03-5367-3657　FAX: 03-5367-5117　URL: http://Estore.co.jp/
設立	1999年2月17日
資本金	5億2,332万円（発行済株式総数 25,818株）
事業内容	1. インターネット事業用物流、決済、認証、販促、管理等のサービス提供 2. 各種ネットワークサービスの構築、運用、コンサルテーション 3. 当社システム並びにサービスのライセンス・OEM供給
役員	代表取締役　石村　賢一 取締役　宮本　満 取締役　越後屋　真弓 取締役　内山　洋 取締役　伊能　隆男 取締役　高川　雄一郎 常勤監査役　田村　誠 監査役　岩出　誠 監査役　中村　渡

沿革
Corporate History

1999. 2　当社設立

1999. 7　ウェブショップ運営支援サービス「ストアツール」提供開始

1999. 9　レンタルサーバー「サイトサーブ」提供開始

1999.12　ネットワークソリューションズ社（米国）と業務提携

2000. 3　株式会社大阪有線放送社（現株式会社有線ブロードネットワークス）と販売提携（ストアツール・サイトサーブ）

2000. 6　ソニーコミュニケーションネットワーク株式会社、株式会社ジャングルと販売提携（ストアツール・サイトサーブ）

2000. 8　東芝デジタルフロンティア株式会社、株式会社ウェブマネーと販売提携（ストアツール・サイトサーブ）

2001. 1　ケーブル・アンド・ワイヤレスIDC株式会社と販売提携

2001. 2　株式会社日本レジストリサービスと業務提携

2001. 5　モバイルマーケティングサービス「インフォポケット」提供開始
株式会社有線ブロードネットワークスと「インフォポケット」の販売提携
グローバルメディアオンライン株式会社と販売提携（ストアツール）

2001. 9　ナスダック・ジャパン（現 ヘラクレス）上場

2001.10　アイ・ティー・テレコム株式会社と販売提携

2002. 2　ウィルスメール監視サービス「ウィルスフィルタ」販売開始

2002. 3　メルボルンIT社（豪国）と業務提携

2002. 4　レンタルサーバー「サイトサーブ」リニューアル

2002. 5　大阪データセンター開設（関東圏の震災に備えたバックアップセンターの設置）

2003. 6　商号を「株式会社イーストアー」から「株式会社Eストアー」に変更

2003. 7　株式会社インデックスと資本・業務提携

Estore ONLINE MARKETING AND SYSTEMS

起業家・経営者を応援するEストアー

Supporting Entrepreneurs and Managers

クラブEストアー

CLUB ESTORE

URL：http://Estore.co.jp/s-club/

集まる売れるウェブショップのフリーペーパー CLUB ESTORE NEWS

ウェブショップのための「もっと集まる」「もっと売れる」「もっと成功する」情報を集めたフリーペーパー「CLUB ESTORE NEWS」には、アイデアいっぱいのユーザー事例からサイトサーブの便利な活用術など、ウェブビジネス成功の秘訣が満載です。

起業家＆経営者の実践セミナー 学家

自分で実践し、ビジネスで成功を収めている方々を講師に迎え、起業家・経営者向けセミナーを開催しています。同じ悩みを抱えている仲間とのコミュニケーションの場としても人気を博しています。少人数制で、聞くだけでなく、相談できる、実践できる内容で、ウェブビジネスオーナーに最適です。

※Eストアーのホームページで参加申込みを受け付けております。
URL：http://Estore.co.jp/s-manabiya/
問い合わせ先：0570-096-211
（平日10時～18時：ナビダイヤル全国共通3分8.5円）
株式会社Eストアー　まなびや事務局

泉田豊彦氏
【泉田式】創始者
(株)泉田事務所
代表取締役社長

森英樹氏
銀座コーチングスクール代表
週末起業フォーラム発起人・チーフコンサルタント

岩上誠氏
DeeBee「インターネットビジネス実践研究会」主催
「年収900万円!! ラクラク儲けるインターネット通販」著者

ウェブショップ専門本屋さん 本屋

ウェブショップ支援の専門書店です。ホームページのデザイン、デジカメの上手な写し方、アクセスアップから経営、法律に関するものまで、ウェブショップに関する情報が集まっています。お客様からのご質問や、相談に合わせ、Eストアースタッフが厳選したオススメ本ばかりです。お忙しい方、遠方の方、どの本を選んだらいいかお悩みの方にも最適な「本屋」です。

※Eストアーのホームページからご購入いただけます。
URL：http://Estore.co.jp/s-honya/

ウェブショップ運営の成功には情報収集が欠かせません。Eストアーは、サービスのご利用開始後もお客様を応援いたします。