

第11期 平成21年3月期

第2四半期

決算説明資料

平成20年11月12日

株式会社**Eストアー**

本資料については、現在入手可能な情報から作成しておりますが、事業環境が大きく変動すること考えられます。

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、閲覧性を考慮し、中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。



1,885契約の増加により、
46,650サイトになりました。

今期中に50,000サイト弱までに
届くよう、ひきつづき施策を
展開してまいります。

46,650サイト





なかでも、主力であり、
かつ利益率の高い、
ショップサーブの直販
ならびに小口代理店での顧客獲得が、
2,502店舗の増加で、
28,165店舗となりました。

期中に30,000店舗超えを、
目指しています。

28,165店舗



NPO法人 全国イーコマース協議会
ベストECショップ大賞2008
— エストアー賞 金田油店 様

平成21年3月期 第2四半期
【 第11期 】 決算説明資料

1 第2四半期決算概要と活動

2 第2四半期決算ハイライト

3 業績背景

4 下期施策

5 会社と事業の概要

平成21年3月期の第2四半期業績

前半期比、売上高 8.9%の増加、営業利益 6.7%の増加

●売上利益（前年同期・前半期比較）

前年同期比、売上は順調に伸長
広告宣伝、サービス運営費等の増加で（前年同期比）減益

	金額(百万円)	前年同期比	前半期比
売上高	1,585	112.1%	108.9%
サービス売上高	1,355	112.6%	109.1%
ストック	865	104.0%	106.9%
フロー	378	167.9%	122.2%
その他	111	76.1%	90.8%
受託売上高	229	108.9%	107.8%
ストック	174	128.7%	114.9%
フロー	25	101.6%	97.6%
その他	29	59.0%	84.5%
営業利益	210	99.2%	106.7%
経常利益	211	98.0%	102.5%
純利益	114	94.0%	104.7%

月額利用料
×
店舗数

店舗収益連動
決済代行
送客料など

前年同期の比較で、平成21年3月期の第2四半期業績
今決算発表における着目点は、

売上高が12ポイント増、
営業利益が約1ポイント減、
経常利益が2ポイント減となりました。
ストック収益約4ポイントの伸長とともに、
フロウ収益が約68ポイントの伸長
であった事です。

前年2007年度の上期は、
商品投入の失敗があり、
そのため前年は宣伝広告を抑えたため、
前年同期比でみると利益が減じますが、
これを加味しない傾向値として、
前半期で比較すると、
売上高が約9ポイント増、
営業利益が約7ポイント増、
経常利益が約3ポイント増となっています。
いずれの視点においても、
後述する「積極投資」のなかでの数値です。

ストックとは、
保有店舗数×月額利用料から成り、
フロウとは、
店舗の成果に応じた収益で、その構成は、
決済の代行、消費者の店舗への送客、
決済ごとや、トラフィックの量に応じた、
大量×少額な、課金の集合です。

	金額(百万円)	前年同期比	前半期比
売上高	1,585	112.1%	108.9%
売上高	1,355	112.6%	109.1%
営業利益	865	104.0%	106.9%
営業利益	378	167.9%	122.2%
経常利益	111	76.1%	85.5%
経常利益	229	8.5%	17.8%
ストック	174	128.7%	114.9%
フロウ	25	101.6%	97.6%
その他	29	59.0%	84.5%
営業利益	210	99.2%	106.7%
経常利益	211	98.0%	102.5%
経常利益	114	94.0%	104.7%

第2四半期までの活動内容

次の5年の $\pm\alpha$ 収益 造りのために積極投資

店舗増、顧客売上増、フロー収益造りに向けて施策を強化

●店舗増（ストック）

主力のショップサーブ	:	6,957	→	9,459 件
全 体	:	44,765	→	46,650 件

- ・「制作パック」の販売を開始、早期開店をあとおしし、店舗収益化を加速
- ・さらなる店舗増をめざして大阪営業所での拡販を継続（セミナー開催）

●顧客売上増大（フロー）

対前年同期比	138.4%	:	281億	→	389億
--------	--------	---	------	---	------

- ・店舗への送客支援（ショッピングフィード）を強化 → 高速化、検索改善、経路分析
- ・送客サイトの多面展開（サテライトサイト） → ワンソースマルチユース
- ・店舗へのコンサルティングを定型化 → 店舗増に対応
（上期に積極投資＜準備＝利益率低下＞を行い、下期完成を目指す。期中収益開始）

●サービスの高速化、安定化へ

- ・システムの構築と安定運用のため、積極的に人員を登用。作業の外注も活発化

第2四半期までの活動内容は、今期全般として、

次の5年の α 収益 造り出すための積極投資
事業投資をしています。

店舗増、顧客売上増、フロー収益造りに向けて施策を強化
その内容はおおきくふたつで、

ひとつは、これまでどおり、店舗を増やす
ストック収益モデルの伸長が目的で、
主力のショッピングセンター 6,957 9,459 件
店舗増 46,650 件

もうひとつは、店舗の業績に応じた、
決済代行手数料や店舗への消費者送り込みの、
手数料から成るフロー収益の伸長が目的です。

それぞれの増大のために、1億 → 389億

人員と機材を中心に、資金を投下しています。

その結果、ストックも順調にのびつつ、

また、早くもフロウは大きく伸びはじめ、

顧客店舗の流通総額は、前年同期比較で、
約38ポイント成長し、約390億円となり、
通年にならすと、約800億円となりました。

これは大手モール平均値の約1/5の実力です。

●店舗増（ストック）

- ・「制作パック」の販売を開始、早期開店をあおる
- ・さらなる店舗増をめざして大阪営業所での

●顧客売上増大（フロー）

- ・店舗への送客支援(ショッピングフィード)
- ・送客サイトの多面展開(サテライトサイト)
- ・店舗へのコンサルティングを定型化 →
(上期に積極投資<準備=利益率低下>を

●サービスの高速化、安定化へ

- ・システムの構築と安定運用のため、積極的に人員を登用。作業の効率化

ショッピングフィード

●ショッピングフィードでの顧客売上が月間 1億円を突破(7月)

●特集サイトの開設 → 多面展開 → 次代トレンドに対応



「ナントカ女子部」



「男の買い物」



「お歳暮特集2008」等

●ショッピングフィードリニューアル (08年8月)

消費者へより快適な買い物環境を提供、高精度分析プログラムを導入

●提携サイト数の増加

2008年9月現在 31サイトと提携 (前期比+5)

ショッピングフィード

フロー収益のおおきなポイントとして、

店舗に消費者を流し込む、ショッピング
フィード（一元化総合商品データベース）は、
開始から1年10ヶ月が経ち、

アクセスの増大から、大幅な改良をしました。
高速化と、検索精度と、分析機能が中心です。

●ショッピングフィードでの顧客売上が月間1億円を突破(7月)

●特集サイトの開設 → 多面展開 → 次代トレンドに対応



「ナントカ女子部」



「男の買い物」



「お歳暮特集2008」等

また商品が集約されたひとつのデータベースを
多面的に展開できる、特集サイトは、合計で

●ショッピングフィードリニューアル(08年8月)

消費者へより快適な買い物環境を提供、高精度分析プログラムを導入
30を超えるまでになり、月間の生産量も、
4から6サイトというピッチで、
高速にプロデュースできる体制が整いました。

総合的な結果として、

●提携サイト数の増加

2008年9月現在 31サイトと提携

開始から10ヶ月後に、累計1億円の商流
となり、その10ヶ月後には、月間の商流が
1億円を突破しました。

現在も順調に推移しています。

ショッピングフィード（提携サイト・送客数）

ValueCommerce / Affiliate
Japan's Leading Affiliate Service Provider

ショッピングフィード提携サイト一覧

ショッピングフィード経由の送客数

JFne
JAPAN
Affiliate Network

Seeq
Shopping Search

BannerBridge
バナーブリッジ

yourguide
商品検索β

e-clicker

YAHOO! 商品検索
JAPAN

— Tサイト・ショッピングモール —
T-MALL

SaleNavi

ショッピングサーチ・アラジン

Aladdin

A8.net

ACCESS TRADE
www.accesstrade.net

CAGUIDE

永久不滅.com
ドットコム

TrafficGate

お買い物サーチ
アラジン

CROSS-A
Affiliate service provider

gOO ショッピング

xmax

Buy.jp

smarter.

BECOME JAPAN

YAMADA ポイントモール

価格.com

QOOPIE.net
Enjoy Shopping!

1億.COM
ICHIOKUNIN
どとこむ

yourguide
商品専門検索エンジン

ANA ネットショッピングでマイル
マイレージモール

Affiliate Park

takusan.net
たくさんとくさん

ショッピングフィード（提携サイト・送客数）

ValueCommerce / Affiliate
Japan's Leading Affiliate Service Provider

JFne
JAPAN
Affiliate Network

Seeq
Shopping Search

BannerBridge
バナーブリッジ

ーTサイト・ショッピングモールー

T-MALL

ショッピングサーチ・アラジン

Aladdin

永久不滅.com
ドットコム

CAGUIDE

CROSS-A

Affiliate service provider

smarter.

BECOME JAPAN

QOOPIE.net
Enjoy Shopping!

1億.COM
ICHIOKUNIN

➤ Affiliate Park

takusan.net
たくさんとくさん

もうひとつの大きな特徴は、ショッピングフィード経由の送客数

この商品データ群を、

提携いただいた数々の消費者サイトに露出し、
多面的な商流を作ることにあります。

提携先は31サイトとなり、

消費者に強い提携先様と、

マーチャントに強い当社という、

理想的なコラボレーションが進んでいます。

収益構造は、こうして発生する商流について、
販売成立額のおおむね5%を店舗から頂き、
その額を提携先様とシェアしています。

なお、その商流総額は、図中の緑線のグラフの
とおりとなっております。左端が開始の06年
11月、右端が08年9月です。

平成21年3月期 第2四半期
【 第11期 】 決算説明資料

➤ 1 第2四半期決算概要と活動

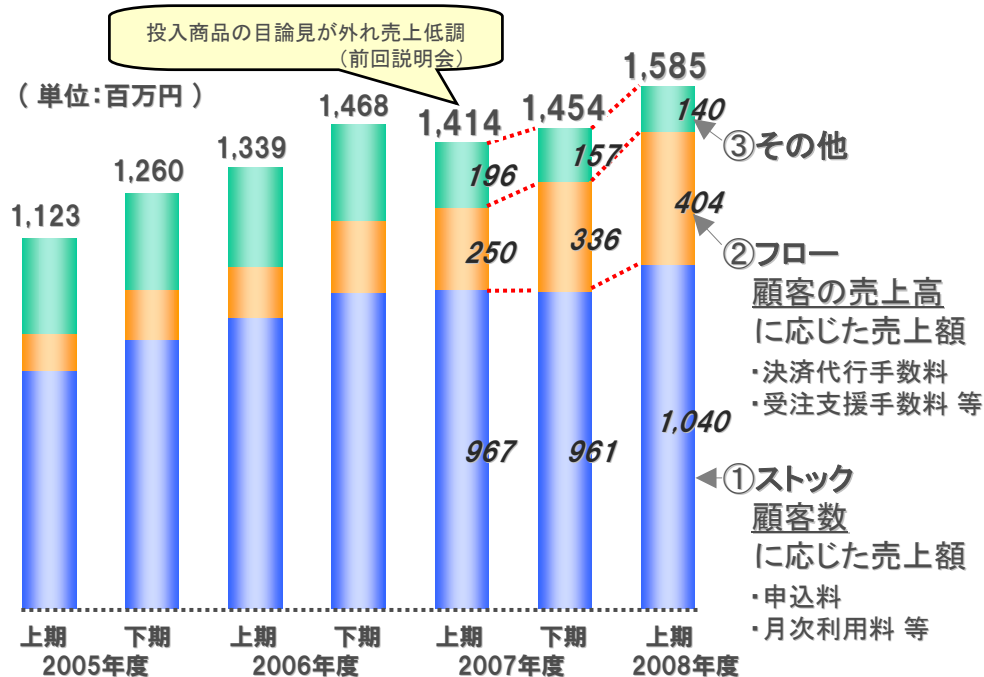
➤ 2 第2四半期決算ハイライト

➤ 3 業績背景

➤ 4 下期施策

➤ 5 会社と事業の概要

平成21年3月期 第2四半期 P/L ハイライト (売上)



▶ 売上高が順調に増大

▶ 顧客(店舗)の売上高に応じた フロー売上のシェアを高めている

●売上高 …… 1,585百万円
(前半期比 130百万円増)

- ①ストック(顧客数に応じた売上額) : +78百万円
- ②フロー(顧客の売上高に応じた売上額) : +68百万円
- ③その他 : ▲16百万円

※結果、フロー売上比率が25.5%へと2.4%増加

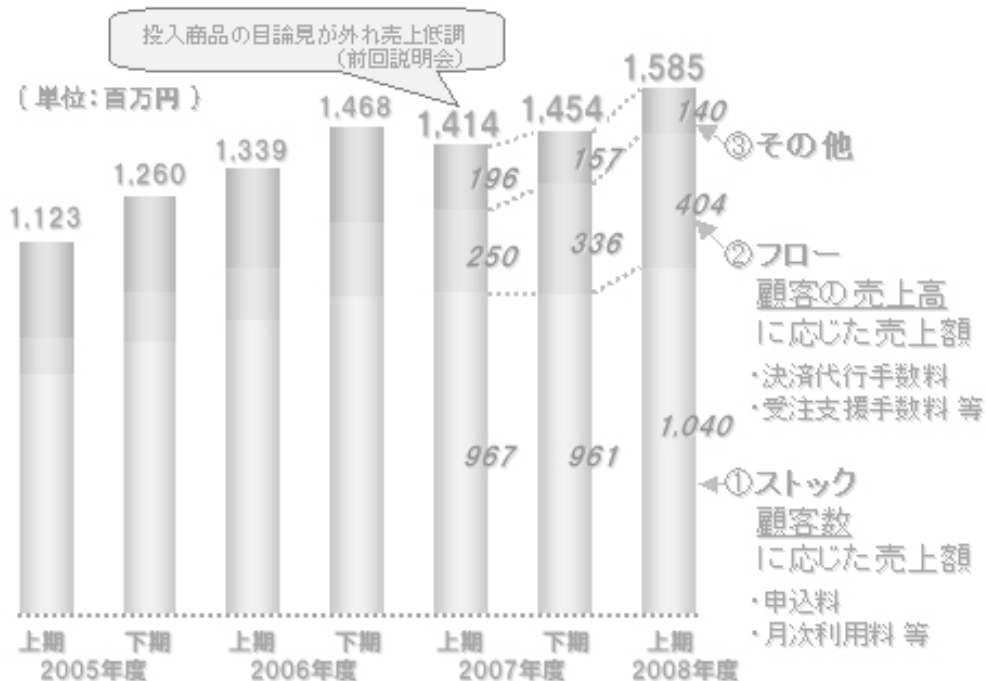
売上高(構成)の推移

単位:百万円、百分率

	2005年度 上期(4月～9月)	2005年度 下期(10月～3月)	2006年度 上期(4月～9月)	2006年度 下期(10月～3月)	2007年度 上期(4月～9月)	2007年度 下期(10月～3月)	2008年度 上期(4月～9月)	前年同期比	前半期比
売上高	1,123	1,260	1,339	1,468	1,414	1,454	1,585	112.1%	108.9%
① ストック	719	818	883	959	967	961	1,040	107.5%	108.2%
② フロー	116	150	156	216	250	336	404	161.2%	120.3%
③ その他	286	292	299	293	196	157	140	71.7%	89.4%

平成21年3月期 第2四半期

売上高の推移について、（売上）



売上高(構成)の推移

	2005年度 上期(4月～8月)	2005年度 下期(10月～8月)	2006年度 上期(4月～8月)	2006年度 下期(10月～8月)	2007年度 上期(4月～8月)	2007年度 下期(10月～8月)	2008年度 上期(4月～8月)	前年同期比	前半期比
売上高	1,123	1,260	1,339	1,468	1,414	1,454	1,585	112.1%	108.9%
① ストック	719	818	883	959	967	961	1,040	107.5%	108.2%
② フロー	116	150	156	216	250	336	404	161.2%	120.3%
③ その他	286	292	299	293	196	157	140	71.7%	89.4%

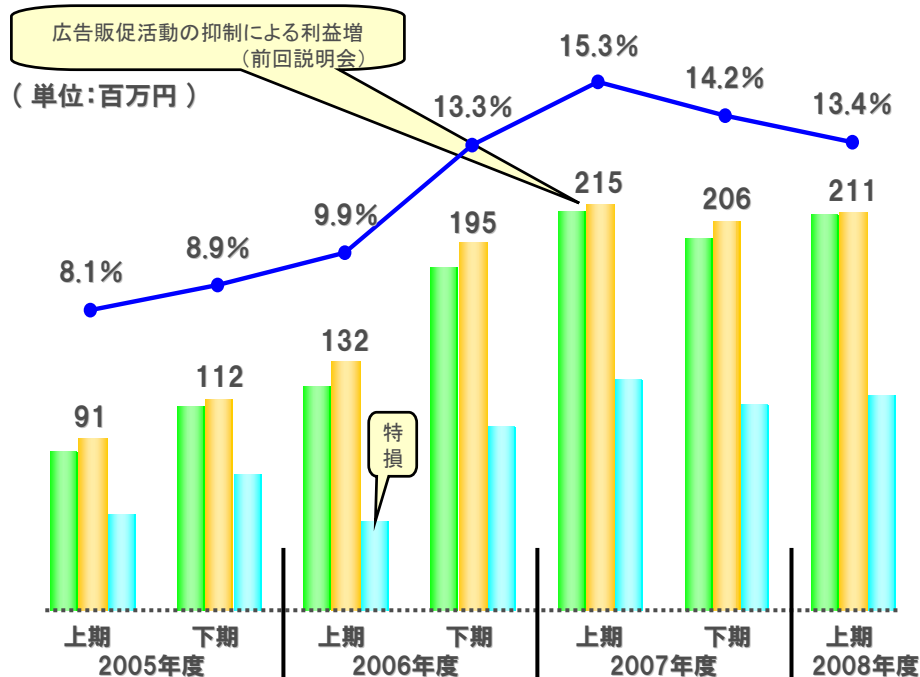
過去最高の記録となっています。

前述のとおり、前年に商品投入の失敗があったため、2007年度はいったんへこみましたが、前年下期に失敗の修正をした結果、今期は過去最高の値で、中間期を経過しています。

ふたつめの特徴は、ストック収益の伸長とともに、フロー収益がおおきく伸長していることにあります。左図橙色部分。

みつつめの特徴は、2006年度以来、収益性の悪い受託系を意図的に減らしてきた結果、過去最低となっている事です。左図緑色部分。

平成21年3月期 第2四半期 P/L ハイライト（利益）



▶ 利益額は順調に増大

▶ ただし、今期は顧客(店舗)売上増の為積極投資を行っている

● 売上原価 / 販管費・・・ 1,374百万円
(前半期比 116百万円増)

- ・ 顧客の開店支援のための制作パック費用
 - ・ フロー売上増によるサービス運営費の増加
 - ・ 人財力向上に伴う人件費の増加
- ： +72百万円
- ： +32百万円

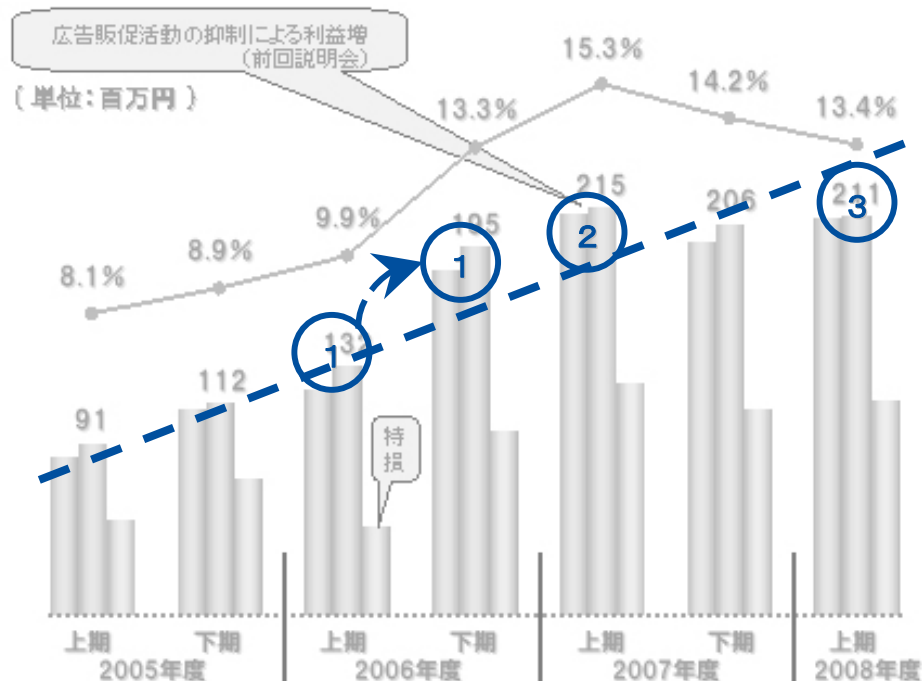
営業利益・経常利益・四半期純利益・経常利益率の推移

単位:百万円、百分率

	2005年度 上期(4月～9月)	2005年度 下期(10月～3月)	2006年度 上期(4月～9月)	2006年度 下期(10月～3月)	2007年度 上期(4月～9月)	2007年度 下期(10月～3月)	2008年度 上期(4月～9月)	前年同期比	前半期比
営業利益	84	108	119	182	212	197	210	99.2%	106.7%
経常利益	91	112	132	195	215	206	211	98.0%	102.5%
四半期純利益	51	72	47	97	122	109	114	94.0%	104.7%
経常利益率	8.1%	8.9%	9.9%	13.3%	15.3%	14.2%	13.4%	—	—

平成21年3月期 第2四半期

利益の推移について（利益）



図では凸凹がありますが、
▶ 利益額は順調に増大
点線のとおり、順調な伸長です。

▶ ただし、今期は顧客(店舗)売上増の為
積極投資を行っている

2006年度の下期は、

● 売上原価 / 販管費... 1,374百万円
本来上期下期に分散されるべき
(前年同期比 116百万円増)

ホールセラーからの利益分が、費用
・フロア売上増によるサービス運営費の増加
点線を超えて突出しています。①

・人財力向上に伴う人件費の増加 : +72百万円
: +32百万円

前述のとおり、2007年度の上期は、

新商品投入の失敗により宣伝広告を抑えた為、

利益が計画を超えて出た事で、
点線を超えています。②

今期は利益率を下げながら、
前述の通り積極的な

事業投資を行っています。③

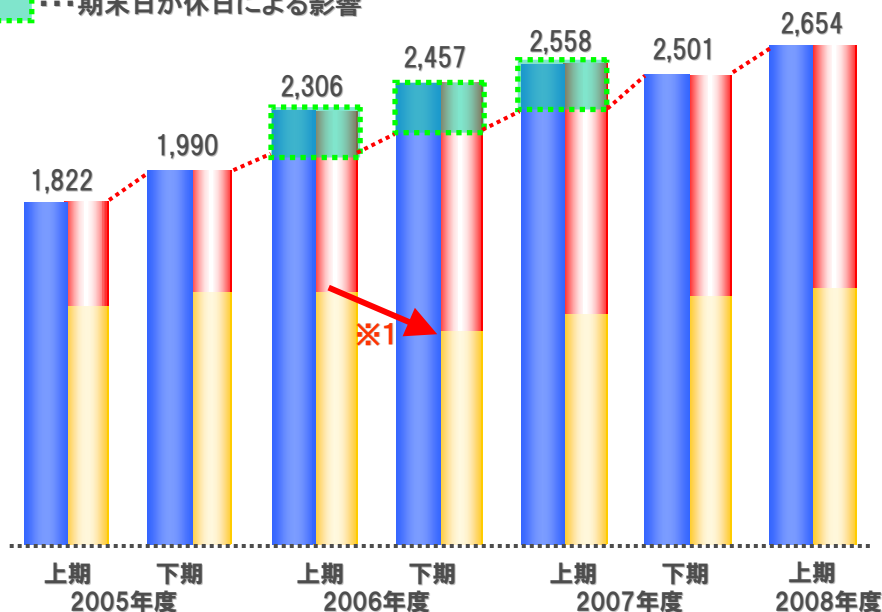
営業利益・経常利益・四半期純利益・経常利益率の推移

	2005年度 上期(4月～8月)	2005年度 下期(10月～8月)	2006年度 上期(4月～8月)	2006年度 下期(10月～8月)	2006年度 上期(4月～8月)	2006年度 下期(10月～8月)	2006年度 上期(4月～8月)	前年同期比	前半期比
営業利益	84	108	119	182	212	197	210	99.2%	106.7%
経常利益	91	112	132	195	215	206	211	98.0%	102.5%
四半期純利益	51	72	47	97	122	109	114	94.0%	104.7%
経常利益率	8.1%	8.9%	9.9%	13.3%	15.3%	14.2%	13.4%	—	—

平成21年3月期 第2四半期 B/S ハイライト

(単位:百万円)

…期末日が休日による影響



資産、負債・純資産(資本)の推移

単位:百万円、百分率

	2005年度 上期(2005年9月)	2005年度 下期(2006年3月)	2006年度 上期(2006年9月)	2006年度 下期(2007年3月)	2007年度 上期(2007年9月)	2007年度 下期(2008年3月)	2008年度 上期(2008年9月)	前年同期比	前半期比
資産の部	1,822	1,990	2,306	2,457	2,558	2,501	2,654	103.7%	106.1%
負債の部	553	643	959	1,314	1,332	1,175	1,290	96.9%	109.8%
純資産の部	1,268	1,346	1,346	1,143	1,226	1,326	1,363	111.2%	102.8%
(参考) 自己株式	△356	△356	△356	※1 △661	△661	△661	△661	100.0%	100.0%

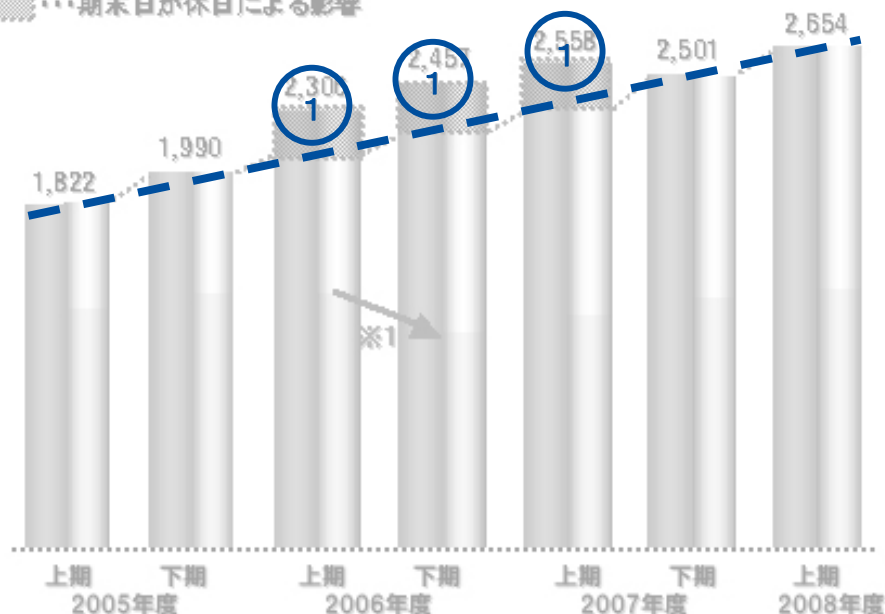
引き続き財務内容安定

- 総資産 …… 2,654百万円
(2007年度末比 152百万円増)
- 現金及び預金 1,483百万円 (+97百万円)
- 売掛金 360百万円 (+13百万円)
- 有形固定資産 196百万円 (+9百万円)
- 無形固定資産 90百万円 (+41百万円)
- 投資有価証券 253百万円 (△19百万円)
- 預り金 841百万円 (+135百万円)
- 利益剰余金 961百万円 (+44百万円)

平成21年3月期 第2四半期 B Sの推移について、ポイント

(単位:百万円)

…期末日が休日による影響



資産、負債・純資産(資本)の推移

	2005年度 上期(2005年8月)	2005年度 下期(2006年8月)	2006年度 上期(2006年8月)	2006年度 下期(2007年8月)
資産の部	1,822	1,990	2,306	2,457
負債の部	553	643	959	1,314
純資産の部	1,268	1,346	1,346	1,143
(参考) 自己株式	△356	△356	△356	△661

売り上げ利益同様に、
図では凸凹がありますが、
点線のとおり、順調な伸長です。

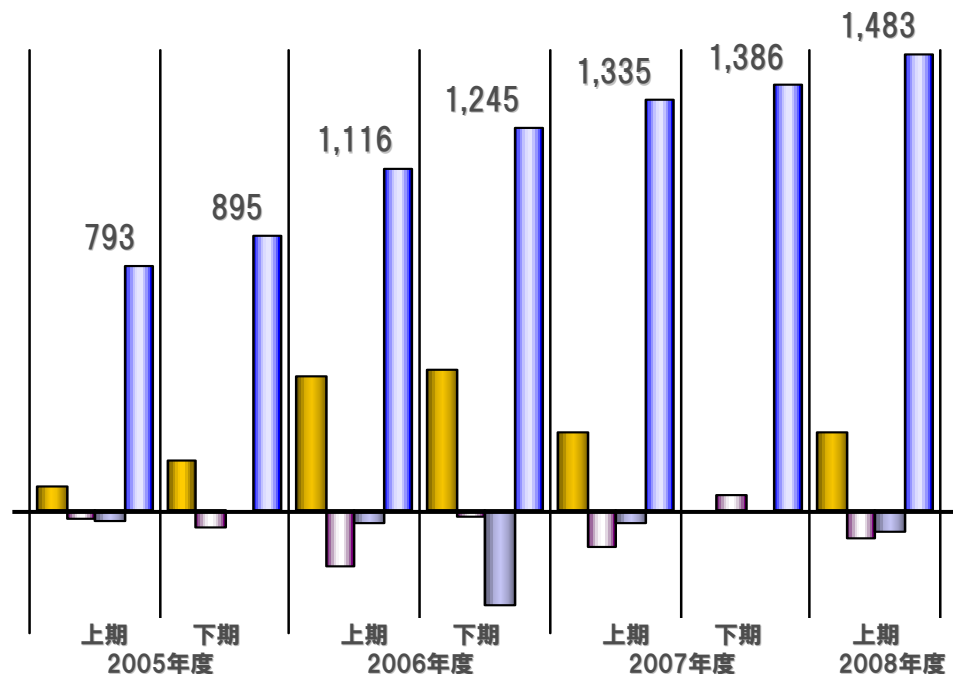
2006年度の上、下期ともに、
また2007年度の上期について、
いずれも、決算日の関係から、
顧客売り上げの預かり金が、
計上されているため、

点線を超えて突出しています。①

図の線のとおり、これを差し引くと、
一定の伸長となっています。

また、負債の拡大は、
顧客預かり金が伸長している結果で、
フロウ売上が順調なことを示しています。

平成21年3月期 第2四半期 C/F ハイライト



▶ 着実なキャッシュの積み増し

● 営業活動CF

税引前四半期純利益、減価償却費、賞与引当金、売上債権、預り金等の要因により、256百万円のプラス

● 投資活動CF

有形固定資産、無形固定資産、投資有価証券の取得による支出等の要因により 90百万円のマイナス

● 財務活動CF

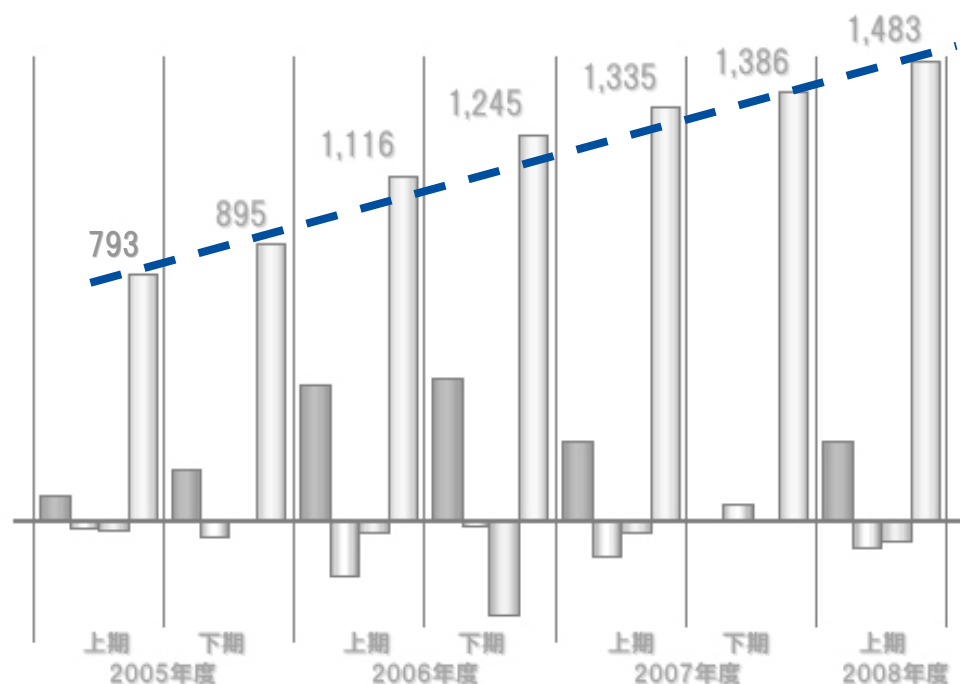
配当金の支払により、69百万円のマイナス

キャッシュ・フローの推移

単位: 百万円

	2005年度 上期(4月～9月)	2005年度 下期(10月～3月)	2006年度 上期(4月～9月)	2006年度 下期(10月～3月)	2007年度 上期(4月～9月)	2007年度 下期(10月～3月)	2008年度 上期(4月～9月)
営業活動による キャッシュフロー	79	160	438	456	252	1	256
投資活動による キャッシュフロー	△28	△58	△179	△22	△118	49	△90
財務活動による キャッシュフロー	△35	△0	△38	△304	△44	△0	△69
年度末残高	793	895	1,116	1,245	1,335	1,386	1,483

平成21年3月期 第2四半期 6ヶ月にハイライト



当社の実態を示すためには、
規定のキャッシュフロー計算では、
実態がつかみにくいため、
くわしくは、次ページで説明しますが、
結論としては、順調なキャッシュ積み上げ
となっております。

●財務活動CF

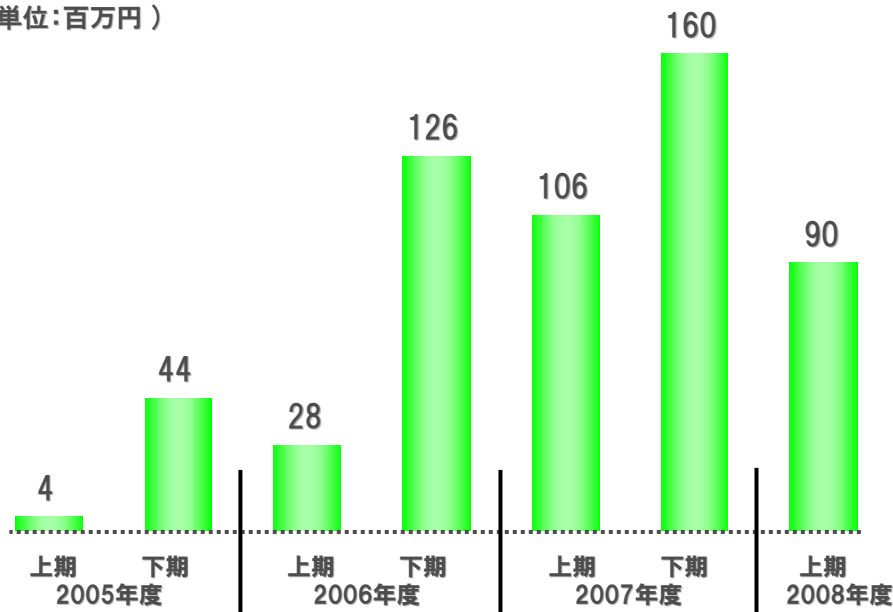
配当金の支払により、69百万円のマイナス

単位: 百万円

	2005年度 上期(4月～9月)	2005年度 下期(10月～3月)	2006年度 上期(4月～9月)	2006年度 下期(10月～3月)	2007年度 上期(4月～9月)	2007年度 下期(10月～3月)	2008年度 上期(4月～9月)
営業活動による キャッシュ・フロー	79	160	438	456	252	1	256
投資活動による キャッシュ・フロー	△28	△58	△179	△22	△118	49	△90
財務活動による キャッシュ・フロー	△35	△0	△38	△304	△44	△0	△69
年度末残高	793	895	1,116	1,245	1,335	1,386	1,483

平成21年3月期 第2四半期 フリーキャッシュフロー

(単位:百万円)



フリーキャッシュフローの推移

単位:百万円

	2005年度 上期(4月～9月)	2005年度 下期(10月～3月)	2006年度 上期(4月～9月)	2006年度 下期(10月～3月)	2007年度 上期(4月～9月)	2007年度 下期(10月～3月)	2008年度 上期(4月～9月)
税引後営業利益 (実効税率40.69%)	50	64	70	107	125	116	124
減価償却費(CF)	34	51	48	60	52	58	47
有形・無形固定資産の取得売却による支出(CF)	△80	△70	△90	△42	△72	△14	△82
フリー キャッシュフロー	4	44	28	126	106	160	90

▶ 事業で蓄えたキャッシュを 事業用資産に積極投資

●有形固定資産の取得による支出

.... 48百万円

●無形固定資産の取得による支出

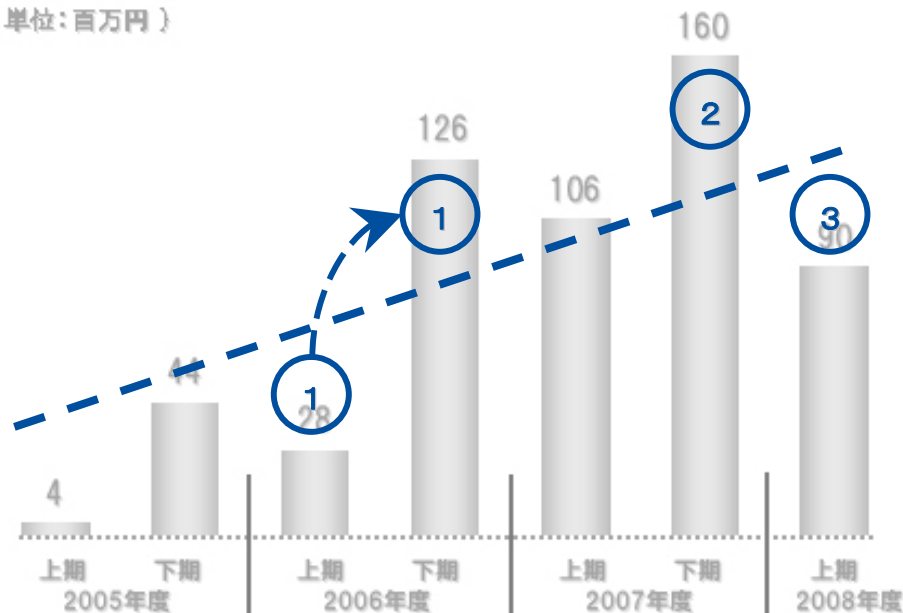
.... 33百万円

- ・ショッピングフィードを強化
(店舗への送客支援)
- ・各サービスの高速安定化

※ フリーキャッシュフロー = 税引後営業利益 + 減価償却費 ± 有形・無形固定資産の取得売却による支出

平成21年3月期 第2四半期 本業のキャッシュフロー

(単位:百万円)



フリーキャッシュフローの推移

より実態に近い形で表現するために
本ページを説明します。

結論としては、

順調なキャッシュ積み上げ

となっております。

2006年度上期が点線を下回り、

下期がこれを上回るのは、前述のとおり、

本来上期下期に分散されるべきホールセラー

からの収入が下期に集中したためです。①

単位:百万円

	2005年度 上期(4月～9月)	2005年度 下期(10月～3月)	2006年度 上期(4月～9月)	2006年度 下期(10月～3月)	2007年度 上期(4月～9月)	2007年度 下期(10月～3月)	2008年度 上期(4月～9月)
税引後営業利益 (実効税率40.69%)	50	64	70	107	125	116	124
減価償却費(CF)	34	51	48	60	52	59	47
有形・無形固定資産の取得売却による支出(CF)	△80	△70	△90	△12	△49	△59	△82
フリー キャッシュフロー	4	44	28	125	126	160	90

2007年度下期は、

上期の商品投入の失敗をカバーするために

投資を差し控えたことで点線を上回り、②

逆に2008年度上期は積極投資を行っており、

これが、点線を下まわる理由です。③

※ フリーキャッシュフロー = 税引後営業利益 + 減価償却費 ± 有形・無形固定資産の取得売却による支出

平成21年3月期 第2四半期
【 第11期 】 決算説明資料

➤ 1 第2四半期決算概要と活動

➤ 2 第2四半期決算ハイライト

➤ 3 業績背景

➤ 4 下期施策

➤ 5 会社と事業の概要

サービス別 販路別 契約件数（累計）

自社販路

依存販路

（単位：件）

サービスラインナップ	直 販 + 小口取次		ホールセール(大口取次) + OEM 卸 売		合 計	
	累計件数	前期末比	累計件数	前期末比	累計件数	前期末比
S ショップサーバ／ショップサーバ2	6,233	▲ 1,488	3,226	▲ 1,014	9,459	▲ 2,502
S サイトサーバ2【sシリーズ】	220	▲ 33	32	▲ 7	252	▲ 40
H サイトサーバ2【vシリーズ】	833	▲ 232	437	▲ 146	1,270	▲ 378
S サイトサーバ【2003 モデル】	5,807	▼ 765	11,474	▼ 986	17,281	▼ 1,751
S ストアツール【2003 モデル】	835	▼ 119	4	—	839	▼ 119
H サイトサーバ【2000 モデル】	71	▼ 8	16,002	▲ 905	16,073	▲ 897
S ストアツール【2000 モデル】	88	▼ 9	246	▼ 34	334	▼ 43
H ドメインフォワード(ドメイン所有サービス)	65	▼ 3	—	—	65	▼ 3
H リモートディスク(データストレージ)	—	—	6	▼ 2	6	▼ 2
O インフォストア(情報販売サービス)	1,071	▼ 14	—	—	1,071	▼ 14
合 計	15,223	▲ 835	31,427	▲ 1,050	46,650	▲ 1,885
S ショップ関連サービス H ホスティング関連サービス O その他サービス	・ 代理店 2,844社		・ テレウェイヴ ・ USEN ・ ITテレコム			

強化商品

直販々売終了商品

サービス別 販路別 顧客数の累計は、

自社販路

1,885件増の、

(単位:件)

46,650件の顧客保有となりました。

サービスラインナップ	直 販 + 小口取次		OEM 卸 売		合 計	
	累計件数	前期末比	累計件数	前期末比	累計件数	前期末比
S ショップサーバ / ショップサーバ2	6,233	▲ 1,488	3,226	▲ 1,014	9,459	▲ 2,502
S サイトサーバ2【sシリーズ】	220	▲ 35	32	▲ 7	252	▲ 40
H サイトサーバ2【vシリーズ】	833	▲ 232	437	▲ 146	1,270	▲ 378
S サイトサーバ【2003モデル】	5,807	▲ 1,435	11,474	▲ 366	17,281	▲ 1,751
S ストアツール【2003モデル】	835	▲ 119	4	—	839	▲ 119
H サイトサーバ【2000モデル】	71	▲ 35	10,002	▲ 905	16,073	▲ 897
S ストアツール【2000モデル】	88	▲ 246	134	▲ 334	222	▲ 43
H ドメインフォワード(ドメイン所有サービス)	65	▲ 3	55	▲ 55	120	▲ 3
H リモートディスク(データストレージ)	—	—	2	▲ 2	6	▲ 2
O インフォストア(情報販売サービス)	1,071	▲ 835	1,071	▲ 1,071	2,142	▲ 14
合 計	15,223	▲ 335	31,427	▲ 1,050	46,650	▲ 1,885
S ショップ関連サービス H ホスティング関連サービス O その他サービス	・代理店 2,844社		・テレウェイヴ ・USEN ・ITテレコム			

商品別に見ると、

注力商品が増、

販売終了商品が減で、

合計で増となっています。

販路別に見ると、

利益率の高い直販と小口代理店が増、

ホールセール、OEMといった大口も増、

ともに増ですが、

特に後者が数の上では伸長しています。

収益性でみると、おおむね同等です。

強化商品

直販々売終了商品

平成21年3月期 第2四半期
【 第11期 】 決算説明資料

➤ 1 第2四半期決算概要と活動

➤ 2 第2四半期決算ハイライト

➤ 3 業績背景

➤ 4 下期施策

➤ 5 会社と事業の概要

2008年度下期の課題

上期に引き続き、積極投資

上期に引き続き、フロー収益造りの準備と、投資の回収開始

- ▶ 送客増..... ショッピングフィードのコンバージョンアップ、携帯電話対応など
 - ▶ 商流増..... 自社広告販売、クロスセルの強化
 - ▶ 店舗増..... サービスラインナップの拡大、小口取次店強化
-
- ▶ 人 事..... 過渡的な委託人材を減らし、併せて半数を社員化
 - ▶ 財 務..... BSの有益な活用

不況に対する懸念について

創業来継続している「小×多」で展開する事業構造と、ストックモデルの収益構造により、影響はごく少ない現状。

今後についても、無在庫、低製造原価、新興産業分野、小規模組織である事から、めぐまれた環境であると認識。

2008年度下期の課題について、

上期同様に、ひきつづき積極投資をします。

上期に引き続き、ポイント3つで、

上期に引き続き、フロー収益造りのひとつめは、フロー収益となる、

店舗への送客の向上策と、店舗成績アップ。

▶ 送客増..... ショッピングフィードのコンバージョンアップ、携帯電話対応など

ふたつめは、店舗そのものの増加策、

▶ 商流増..... 自社広告販売、クロスセルの強化

みつめは、システム全体の強化です。

▶ 店舗増..... サービスラインナップの拡充、小規模店舗強化

人員は、積極投資にともない、

一時的に委託で増員していますが、

▶ 人 事..... 過渡的な委託人材を減らし、併せて半数を社員化

期末に向けて、少しずつ減少させてゆく計画をしています。

▶ 財 務..... BSの有益な活用

なお、不況における影響については、

不況に対する懸念について、ビジネスモデルの構造上、

創業来継続している「小×多」で展開する事業構造と、ストック型で収益構造により、影響は少ない現状、他業種と比較し、もっとも軽ちょうであると、今後についても、無在庫、低製造原価、新興産業分野、小規模組織である事から、めぐまれた環境であると認識。

認識しています。

平成21年3月期 第2四半期
【 第11期 】 決算説明資料

➤ 1 第2四半期決算概要と活動

➤ 2 第2四半期決算ハイライト

➤ 3 業績背景

➤ 4 下期施策

➤ 5 会社と事業の概要

会 社 概 要

日本中をウェブショップだらけに ◀ 小×多の日本経済を創造 ▶ ネット時代の経済

設立年月日	1999年2月17日
資 本 金	5億2,332万円
発行済株式総数	51,636株 （内 自己株式数 4,982株）
本 社	東京都港区西新橋1-10-2
従 業 員	131名（前年同期比10名増） 正社員88名、契約・派遣社員43名
代 表 者	石村 賢一
株 式 市 場	大阪証券取引所ヘラクレス市場 2001年9月19日上場

ウェブショップ総合支援業

店舗、陳列、集客、宣伝、販売、代金回収（インフラ、ツール、コンサル、通信教育）

46,650顧客（店舗利用 28,165社 + サーバー利用 17,414社 + その他 1,071社）

会社概要

日本中をウェブショップだらけに

設立年月日	1999年2月17日
資本金	5億2,332万円
発行済株式総数	51,636株（内 自己株式数 4,982株）
本社	東京都港区西新橋1-10-2
従業員	131名（前年同期比10名増）
代表者	石村 賢一
株式市場	大阪証券取引所ヘラクレス市場

ウェブショップ総合支援業

店舗、陳列、集客、宣伝、販売、代金回収（インフラ、ツール、コンサル、通信教育）

46,650顧客（店舗利用 28,165社 + サーバー利用 17,414社 + その他 1,071社）

会社としての変化は、

人員数の増加です。

前年同期比で10名増となっています。

前述でくりかえしたとおり、

今期あらゆる面で、積極的に投資し、

次の5年にかかる、フロー収益向上と、

あらたなストック収益獲得を目的とし、

人員と機材への資金投下を行っている為です。

正社員88名、契約・派遣社員43名

来期前半まで、この積極投資を続けますが、

人員についてはオフショアを含む流動化により、
固定費化を避けていますので、

継続的な影響とはなりません。

なお、当社はひきつづきに、

全事業面において、

理念である「小×多」の展開をしてゆきます。