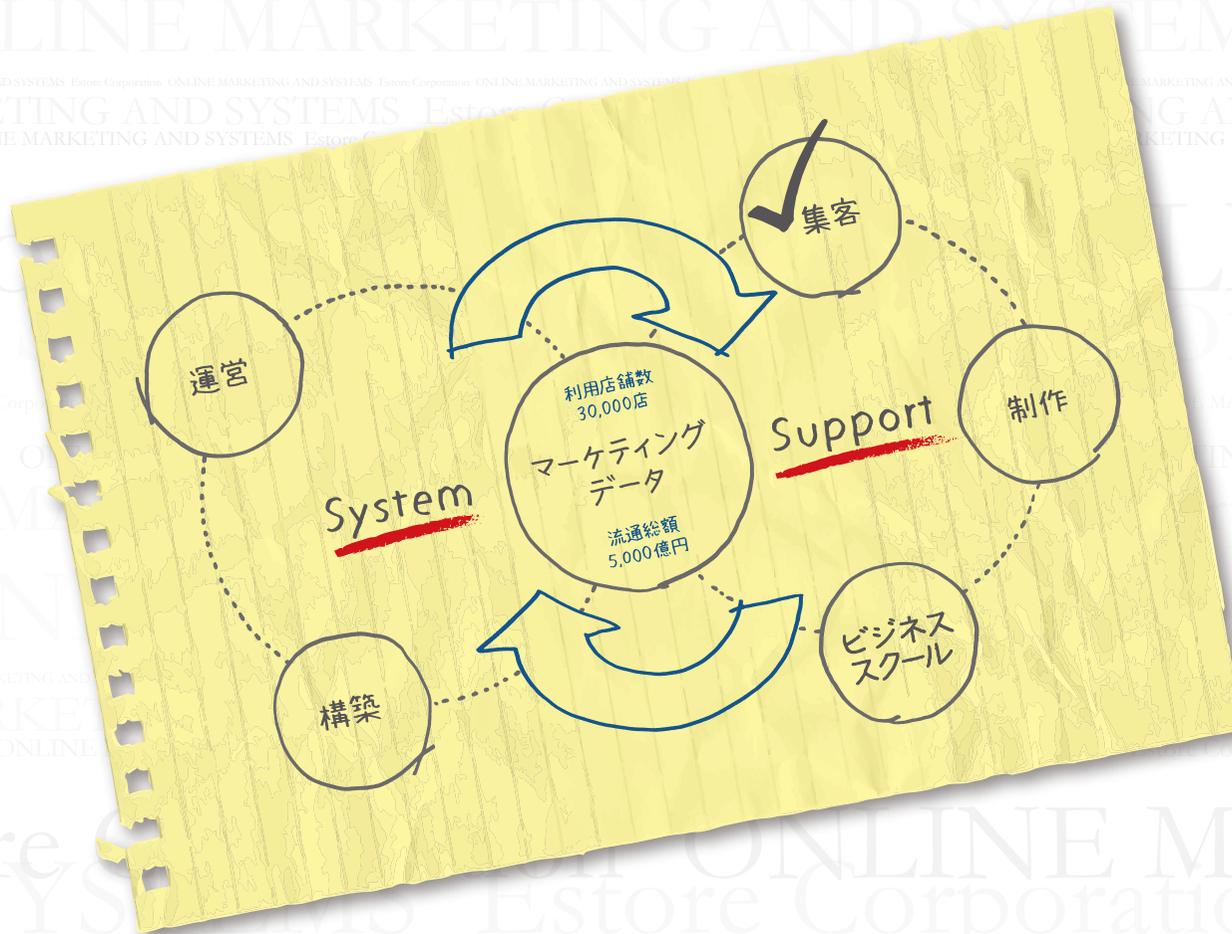


## 第14期 事業報告書

平成23年4月1日 - 平成24年3月31日



## 日本中を ウェブショップ だらけにする

インターネットがもたらすチカラにより  
時代は「大、多、力、量」から「小、少、心、質」へ。

小さな会社が小ロットの商品でも  
「心と品質」で売れる時代となり  
そこにひとが集まり始める……。

ウェブショップだからこそ  
日本中が幸せになります。

## お客様の笑顔が 自分の宝物である

お金を払う相手が悦ぶことこそ  
自分がトクできる。それが商いの基本。

人気がある商品や良いものごと  
心地良いサービスなどは  
お客様が笑顔になるだけでなく  
必ず「いいね!」と、心から宣伝してもらえる。

お客様の笑顔イコール商いとなり  
その結果、経済が動き、私達も儲かります。

## 事業をとおして 日本経済を活性する

インターネットがもたらした、もうひとつの功績。

それは、企業やマスメディアの発信する情報が  
ある一偏に過ぎない、と気づかせてくれたこと。

情報の多様化と、個人発信、自由な発言  
そして、それを一瞬で大量にシェアできる仕組みが  
情報経済をリードする世の中に変まりました。

今や、人々のもつ情報と意見が  
消費行動の圧倒的主導権を握り、主催者が居ない  
ネットの総合メディアが、経済を動かすようになっています。

# お客様のために、蓄積した膨大なデータを活用。 さらなる成長に向け積極投資を継続

**Q** ウェブショップの市場環境について聞かせてください。

**A** 電子商取引（Eコマース、EC）市場は現在も拡大を続けており、この傾向は今後もまだまだ続いていくと予想しています。当社が創業した前後、インターネットショッピングの草創期からの10年と比べて、今後の10年は市場の質が大きく変化し、いわば「ECの第二楽章」が展開されると考えています。その背景には、事業者側の提供する商品・サービスが質的に向上してきたことに加え、利用者の皆様の「インターネットリテラシー」も大きく向上してきたことがあります。さらに、一般の消費者に認知された大手事業者の市場参入も相次いでいます。

**Q** 改めてEストアの事業内容、ビジネスモデルを教えてください。

**A** 一言でいえば、「企業におけるECのあらゆるサービスの提供」です。このうち、1999年の創業以来、ウェブショップ構築やホスティングなどネット通販企業を支援するEC事業を主な事業内容としており、EC事業の売上は、契約店舗数に連動して毎月得られるサービス利用料等（ストック）と、各店舗の売上に連動して得られる代行料（フロー）で構成されます。加えて、株式取得により2012年3月期（当期）から株式会社プレジジョンマーケティングを連結子会社として



代表取締役 石村 賢一

## インタビュー 紹介

### 内田 まさみ

#### プロフィール

ラジオNIKKEIで活躍するフリーアナウンサー。現在の担当番組は「ザ☆スマートトレーダープラス」、「GMMA! 陳満栄社のFXトレンドの真実」、「夜トレ」など。オールアバウトのFXガイドも担当している。



## トップインタビュー



おり、今後は広告事業をもう一つの大きな柱としていく計画です。

### Q 当期に取り組んだ活動の概要を教えてください。

A 当期を一言でいえば、3年間にわたる事業モデル転換期間の2年目に当たる年で、そのための投資等の施策を進めた年でした。当社はお客様に対するメッセージを従来の「さあ「トビラ」を開けましょう。」から、「Eストアーは、マーケティングプロバイダーです。」へと変更しました。これは、当社が追求する目標・企業像をネットショップの普及、顧客数の拡大から、お客様の売上・利益創出の支援へと、大きく転換したことを意味します。社内的なスローガンをそのま

ま使うと、「開店屋10年」から「売上屋10年」への転換を、当社は今まさに推し進めています。何よりも重要なのは「お客様の商品が売れる」ことです。それによって、当社も業績を高め、さらに成長していこうとしています。お客様の出品される商品が売れるために、Eストアーは、持ち前のシステム力とサポート力をご提供しています。そして、その際には、過去13年にわたって蓄積してきた膨大なデータを最大の武器として活用しています。加えて、プレジジョンマーケティング社などによる広告事業の強化や、安定かつ高速な稼働のための機材強化、技術者採用などの施策を実施しています。

### Q 当期の業績とその評価を聞かせてください。

A 当期はプレジジョンマーケティング社を連結子会社とし、その2011年6月30日から2012年3月31日までの損益計算書を連結しています。その結果、当社グループの当期における売上高は53億37百万円、営業利益は4億97百万円となりました。経常利益は5億3百万円となり、当期純利益については、連結による特別利益の発生や株式評価損による特別損失もあり、2億80百万円となりました。プレジジョンマーケティング社は赤字を計上し、単体でも人材・事業への積極投資により減益となりました。ただ、震災による一時的な影響や、OEM供給による依存販路の契約減少があったものの、収益

性の高い自社販路の契約が増加し、フロウ売上高が前期比13.7%増の16.8億円、フロウ構成比は3.2ポイント増の39.6%となり、当社単体の売上高は前期比4.5%増の42億50百万円となりました。単体の各利益において減益となりましたが、今後の長期的な成長のための施策を講じた結果ですので、想定内であり、問題はありません。

### Q 今後の市場動向をどのように見込んでいますか。

A 第一に、業界そのものが今後も引き続き拡大していくことが見込まれます。有名大企業がウェブショップを開店する現在の動きがさらに強まるとともに、今まで出店していなかった中小の企業・事業者や利用していなかった消費者にとっても、出店や利用への敷居がさらに低



くなるでしょう。現在、急速に普及しつつあるスマートフォンや、さらに加入者数の増加が見込まれるソーシャル・ネットワーク・サービス（SNS）は、直接に利用者の購買行動を促進するとは限らない面もありますが、それらを介してより多くの皆さんがより多くの商品情報に接するようになることで、結果的にインターネットを介した購買行動が拡大していくと考えられます。

今、日本全体を見渡してみると、およそ570万に及ぶ事業所、150万に及ぶ企業があり、そのうちEコマースに参加している16万社ほどを、ヤフーや楽天などの大手から中小まで1万社ほどのEコマース企業が取り合っているのが現状です。しかし、その一方で、圧倒的多数の事業所や企業がまだこの市場に参加していない現実もあります。こうした膨大な潜在市場を攻略し、顧客を増やしていくことは、当社の将来的な課題といえます。

## Q そうした中での今後の課題と施策について教えてください。

A 先に述べましたように、「開店の10年から売上の10年へ」シフトするための積極的な投資を継続していきます。具体的には、SNSによる消費者の導線や消費時間の変化に対応するため、システムの安定高速な稼働を最優先します。そして、引き続き投資により獲得した資産を収益源とする取り組みを続け、そのためにも組織面での若返りと意思決定の迅速化を実行

していきます。  
今後も、お客様により多くの商品を買っていただくことによって、当社も業績を高め、さらに成長していく所存です。当社が現在まで蓄積してきた膨大なデータは、そうしたお客様サポートに威力を発揮する資産であり、今後もこの資産は増え続けていきます。

## Q 最後に、株主の皆様へのメッセージをお願いします。

A 今まで述べてきましたように、現在、当社は、今後さらに成長していくための投資と準備の段階にあると考えています。増収増益の継続よりも、将来のための資産づくりがもっと重要です。その点を考慮しながらEストアーを見守っていただければ幸いです。また、2012年3月期は、システムの障害によって、店舗および利用者の皆様にご迷惑をおかけいたしました。今期はスマートフォン等の急速な普及による「トラフィッ

ク爆発」(\*)が予想される中で、安定化と高速化を機軸とした施策を展開し、障害なしに受注増に対応できるよう努めてまいります。  
株主の皆様には、今後とも一層のご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

\*トラフィックは、通信網を通過する情報の流れ。その量（通信網や通信機器を占有する延べ時間）が急増し、障害が起きることが懸念されています。

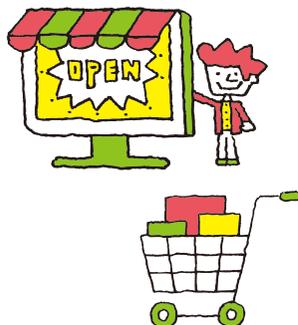


## 主要サービス紹介

### Eストアーショップサーバ

自社ウェブショップのサイト構築から集客、運営、宣伝まで、必要な機能を初めからすべて揃えて店舗様に提供するウェブショップ開店・運営の総合パッケージです。

ブログ感覚であつという間にショップが完成し、注文処理も機能的でラクに運営できます。成功のためのノウハウが身に付く「売れる仕組み」も充実。2006年1月よりサービスを開始して以来、多くのご利用者様からご好評いただいています。



### Eストアーショッピングフィード

ショップサーバ、サイトサーバに標準装備された集客サービスです。消費者がたくさん訪れる50以上の有名サイトと提携しており、ブログなどの個人ページや情報サイトの“口コミ”等から、消費者が舞い込んでくる仕組みです。提携サイトも続々増加中で、当社サービスをご利用中の店舗様の業績向上に貢献しています。



### Eストアーサイトサーバ

当社が提供する、ウェブショップ専用の高機能レンタルサーバーです。ウェブショップ運営に必要な機能がまとめて標準装備されたサーバーで、当社が1999年から運用を続ける安心のブランドです。

## お客様ショップ紹介

### 株式会社アマガサ

<http://www.jelly-beansshop.com>

JELLY BEANS Online Shop 【公式通販サイト】

10代から20代前半の女性向けに「JELLY BEANS」(ジェリービーンズ)などのブランドを中心に、婦人靴を企画・販売する株式会社アマガサの公式ショップ。



お取扱商品 婦人靴

### 株式会社 Amazing Sports Lab Japan

<http://www.fcbotiga.jp>

FCバルセロナ オフィシャルオンラインストア

株式会社Amazing Sports Lab JapanのFCバルセロナ公式オンラインショップ。ユニフォームやマフラー、フラッグ等、FCバルセロナの公式グッズを販売中。



お取扱商品 スポーツウェア、スポーツグッズ

### 株式会社 ワコールアートセンター

<http://store.spiral.co.jp>

(株)ワコールの100%出資会社が運営するSpiral Online Store

東京・青山の複合文化施設「スパイラル」が運営するオンラインショップ。シンプルなデザインアイテムが揃うインテリアショップ「スパイラルマーケット」のアイテムを中心に、注目の作家・クリエイターのアイテムも販売している。



お取扱商品 デザイン雑貨等

## 活動報告

### ASP業から集客コンサル業へ拡張

「開店屋」から「売上屋」へと転換を推し進め、サービスをご利用されている店舗様の売上・利益創出の支援を追求しております。

何より最も重要な「お客様の商品が売れる」ための施策として、広告事業を強化しました。

#### 株式会社プレジジョンマーケティングの子会社化

株式会社プレジジョンマーケティングを子会社化したことにより、同社のWEBマーケティング手法と、これまでEストアーに蓄積された膨大な実績データを併せた、費用対効果の高い広告運用が可能になりました。

また、同社はEストアーと顧客層を連携することにより、収益増大を目指してまいります。



#### 【会社概要】

所在地：〒160-0022  
東京都新宿区新宿1-5-1  
設立：2007年5月10日  
資本金：39,930,000円  
代表取締役：高崎 青史  
事業内容：各種マーケティングのコンサルティング・代行、インターネット広告の販売等

売上高：第3期	6億7,170万円
第4期	8億4,266万円
第5期	13億9,031万円

#### Google AdWords Premier SME Partnerプログラム(PSP)パートナーに認定



当社は、Google AdWords Premier SME Partnerプログラム(PSP)パートナーに認定されております。

Google AdWords Premier SME Partnerは、Googleの最高水準の認定基準、透明性、カスタマーサービスレベルに達しており、各種Google製品及びアカウント管理のトレーニングを完了しております。これにより、中小企業の皆様に対して最も効果的なAdWords広告のソリューションを提供することが出来ます。

### プレミアムショップミーティング(2011年度)を開催

昨年より開催しているプレミアムショップミーティングでは、Eストアーのサービスを利用するすべての店舗様の中から、優秀な成績を収められた店舗をネットショップ大賞として表彰しています。今年も約100店舗を、売上高や顧客満足度などを基準に選定し表彰しました。



当日は授賞式のほか、店長さんによるパネルディスカッションや店長交流会も開催しました。

### 機能強化策の実施

システムの高速安定稼働を目指すために、機材増強や人材採用を積極的に実施したものの、システム障害が多発し、お客様に多大なご迷惑をお掛けしてしまった1年となりました。一方で、インターネットの世界は刻々と進化していることから、ウェブショップ業界も市場のニーズに対応した、お客様の商売繁盛に役立つさまざまな機能を新たに追加いたしました。

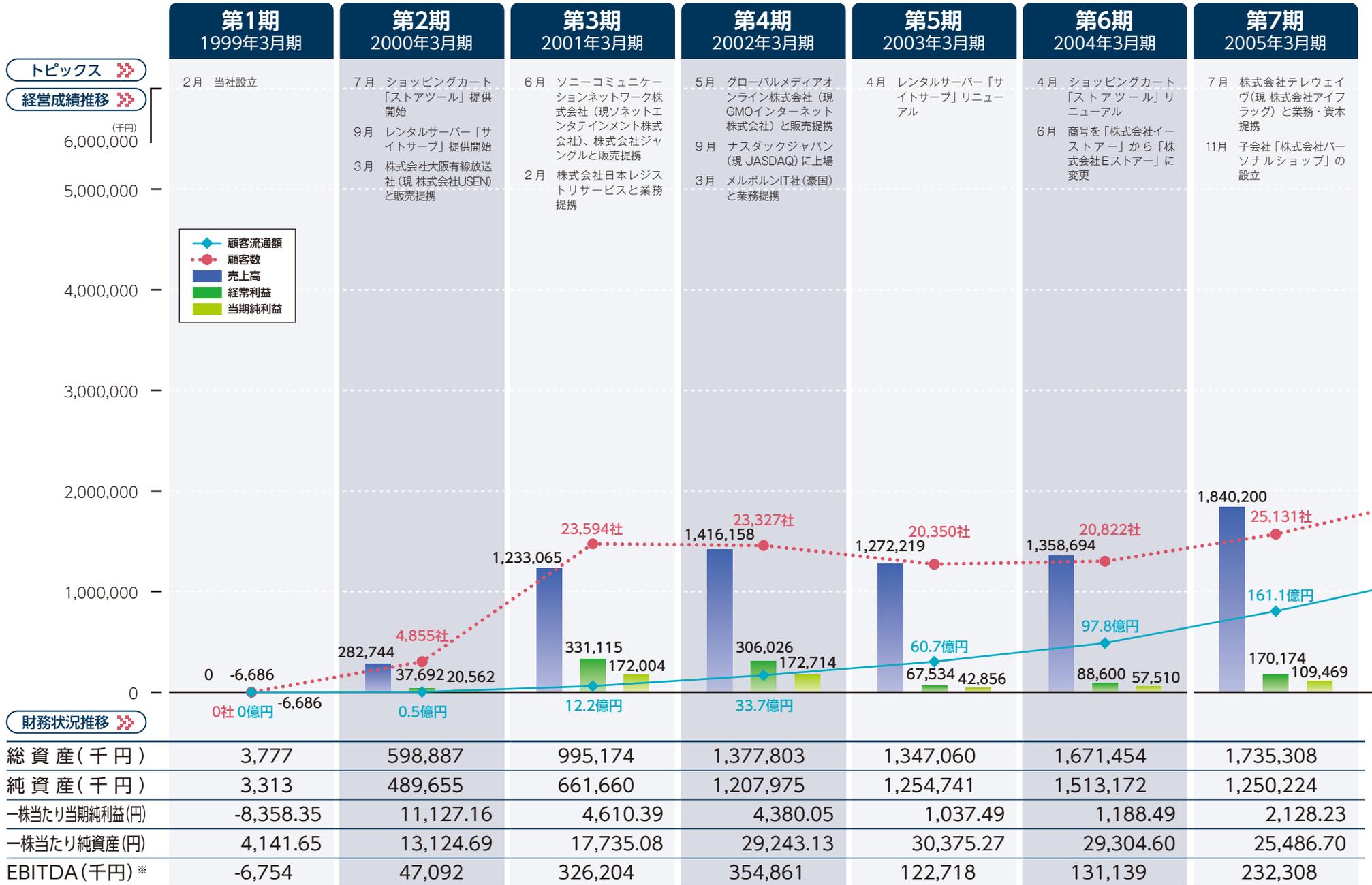
#### 主な新機能

- スマートフォン対応  
携帯電話やスマートフォンに完全対応したモバイルサイトの構築が可能となりました。
- SNS対応  
Facebookと完全連動した店舗運営が可能となりました。

#### 今後の対応

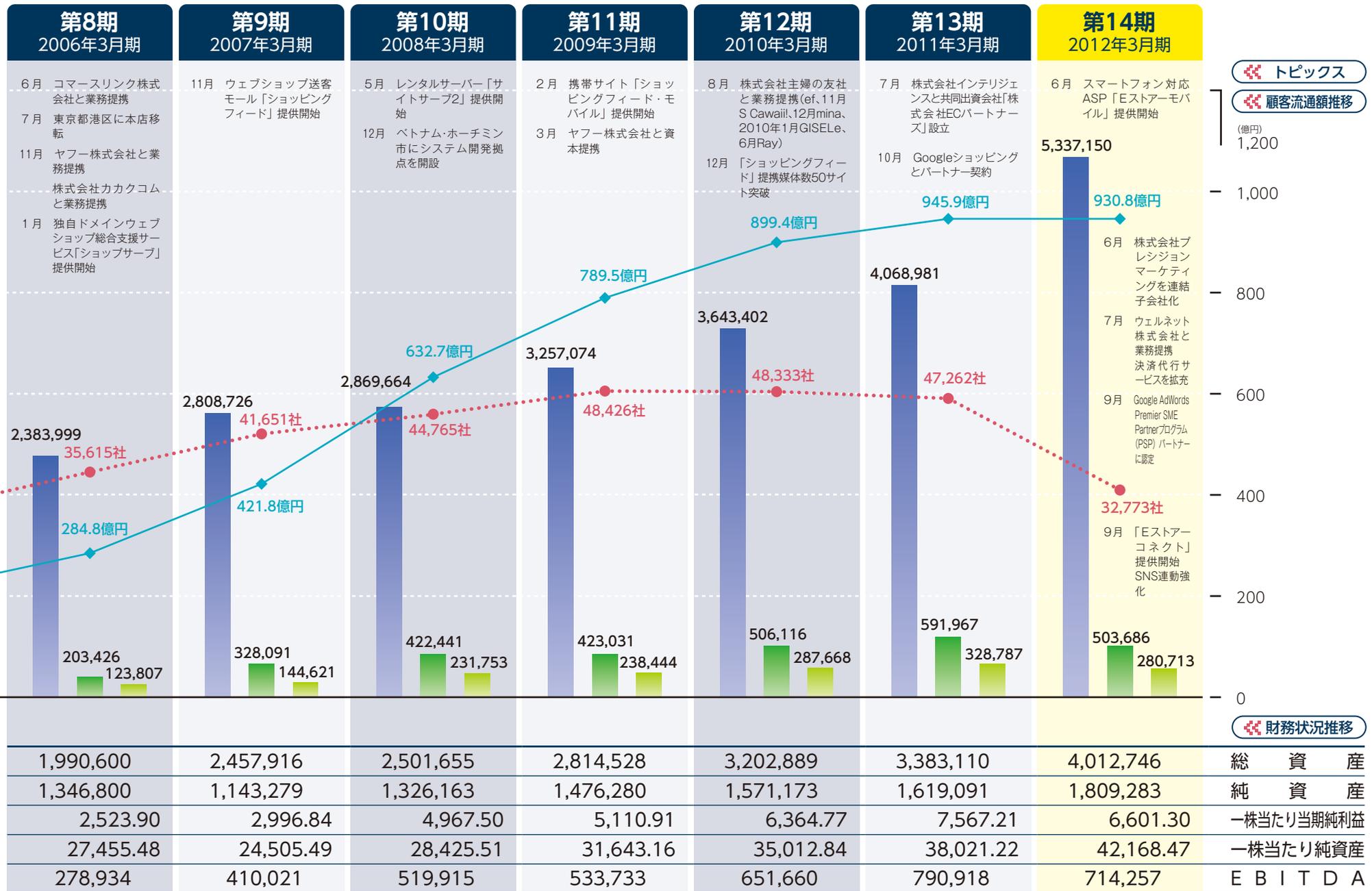
- 「トラフィック爆発」に備える  
スマートフォン等の急速な普及による「トラフィック爆発」が予想されるなかで、安定化と高速化を基軸とした施策を展開し、障害なしに受注増に対応できるよう努めてまいります。

## Eストアーの歩み



\*営業利益+減価償却費(CF)

株式会社 Eストアー



注：第13期までは非連結のため、Eストアー単体の数字を用いています。

## 連結財務諸表 (要旨)

## 連結貸借対照表

平成24年3月31日現在

区 分	金額 (千円)
<b>(資産の部)</b>	
流動資産	3,325,958
固定資産	686,787
有形固定資産	186,974
無形固定資産	310,325
投資その他の資産	189,487
<b>資産合計</b>	<b>4,012,746</b>
<b>(負債の部)</b>	
流動負債	2,177,960
固定負債	25,502
<b>負債合計</b>	<b>2,203,463</b>
<b>(純資産の部)</b>	
株主資本	1,795,265
資本金	523,328
資本剰余金	539,416
利益剰余金	1,724,373
自己株式	△991,853
その他の包括利益累計額	△2,051
新株予約権	2,239
少数株主持分	13,829
<b>純資産合計</b>	<b>1,809,283</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>4,012,746</b>

## 連結損益計算書

自 平成23年4月1日  
至 平成24年3月31日

区 分	金額 (千円)
売上高	5,337,150
売上原価	3,568,828
売上総利益	1,768,322
販売費及び一般管理費	1,270,564
営業利益	497,758
営業外収益	14,435
営業外費用	8,506
経常利益	503,686
特別利益	14,689
特別損失	33,694
税金等調整前当期純利益	484,681
法人税、住民税及び事業税	192,163
法人税等調整額	21,525
少数株主損益調整前当期純利益	270,993
少数株主損失 (△)	△9,720
当期純利益	280,713

## 連結包括利益計算書

自 平成23年4月1日  
至 平成24年3月31日

区 分	金額 (千円)
少数株主損益調整前当期純利益	270,993
その他の包括利益	△6,806
包括利益	264,186
(内訳)	
親会社株主に係る包括利益	274,157
少数株主に係る包括利益	△9,970

## 連結キャッシュ・フロー計算書

自 平成23年4月1日  
至 平成24年3月31日

区 分	金額 (千円)
営業活動による キャッシュ・フロー	592,548
投資活動による キャッシュ・フロー	△82,083
財務活動による キャッシュ・フロー	△159,155
現金及び現金同等物に 係る換算差額	2,567
現金及び現金同等物の 増加額	353,877
現金及び現金同等物の 期首残高	1,973,289
現金及び現金同等物の 期末残高	2,327,166

## 財務のポイント

## Point 1 資産

当連結会計年度末における資産の残高は、4,012,746千円となりました。その主な内訳は、現金及び預金2,327,166千円、売掛金749,471千円、ソフトウェア292,807千円、工具、器具及び備品171,566千円、敷金116,439千円です。

## Point 2 負債

当連結会計年度末における負債の残高は、2,203,463千円となりました。その主な内訳は、預り金1,465,405千円、買掛金276,188千円、未払金144,639千円です。

## Point 3 純資産

当連結会計年度末における純資産の残高は、1,809,283千円となりました。その主な内訳は、資本金523,328千円、資本剰余金539,416千円、利益剰余金1,724,373千円、自己株式991,853千円であり、自己資本比率は44.7%となりました。

## Point 4 キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度における営業活動による資金の増加は、592,548千円となりました。主な増加要因は、税金等調整前当期純利益484,681千円、EC事業における顧客の決済代行額増加による預り金の増加258,635千円、減価償却費216,499千円であり、減少要因は、法人税等の支払額259,226千円、売上債権の増加252,174千円によるものです。

## 連結株主資本等変動計算書 自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日

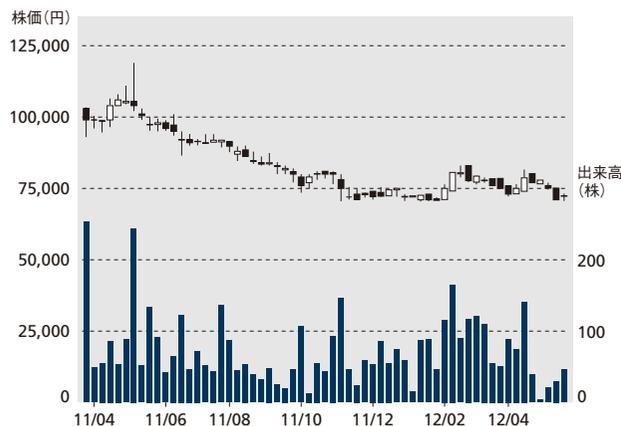
(単位：千円)

	株主資本					その他の 包括利益 累計額	新株 予約権	少数株主 持分	純資産 合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本 合計				
平成23年4月1日 残高	523,328	539,408	1,541,462	△991,853	1,612,347	4,504	2,239	—	1,619,091
事業年度中の変動額									
剰余金の配当			△97,802		△97,802				△97,802
当期純利益			280,713		280,713				280,713
新規連結子会社が所有する親会社株式				△60	△60				△60
連結子会社所有の親会社株式の処分				60	60				60
連結子会社所有の親会社株式の処分差益		7			7				7
株主資本以外の項目の事業年度中の変動額 (純額)						△6,556		13,829	7,273
事業年度中の変動額合計	—	7	182,910	—	182,918	△6,556	—	13,829	190,191
平成24年3月31日 残高	523,328	539,416	1,724,373	△991,853	1,795,265	△2,051	2,239	13,829	1,809,283

## 株式の状況 (平成24年3月31日現在)

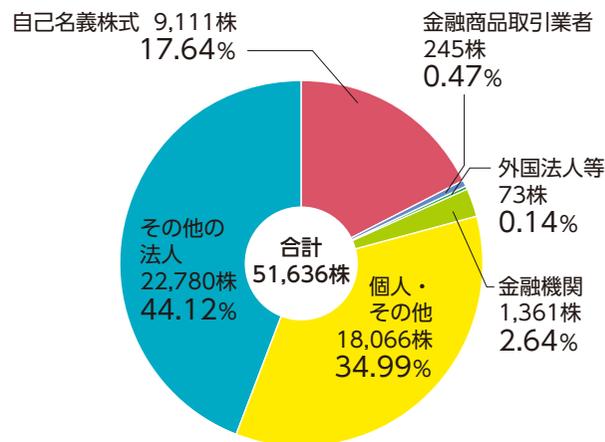
発行可能株式総数 206,544株  
 発行済株式総数 51,636株  
 株主数 1,626名

### ■ 株価チャート

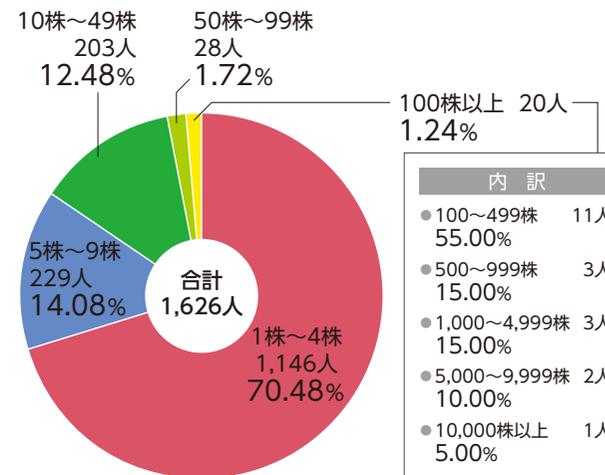


### ■ 株主分布状況

#### 所有者別分布状況



#### 所有株数別分布状況



### 株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
期末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
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 TEL: 0120-232-711(受付時間: 平日 9:00~17:00)
公告方法	電子公告により行う。 <a href="http://Estore.co.jp/">http://Estore.co.jp/</a> (ただし、電子公告によることができない事故その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。)

### 〈ご注意〉

- 株券電子化に伴い、株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人（三菱UFJ信託銀行）ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関（三菱UFJ信託銀行）にお問い合わせください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取扱いいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

## 会社概要 (平成24年3月31日現在)

■ 会社名	株式会社Eストアー
■ 証券コード	4304
■ 上場証券取引所	大阪証券取引所 JASDAQ
■ 本社所在地	〒105-0003 東京都港区西新橋一丁目10番2号
■ 設立	1999年2月17日
■ 資本金	5億2,332万円
■ 従業員数	連結163名 単体143名
■ 役員	代表取締役 石村 賢一 取締役 曾根 弘一 取締役 柳田 要一 取締役 高崎 青史 社外取締役 畑中 基 常勤監査役 田村 誠 社外監査役 岩出 誠 社外監査役 中村 渡 (2012年6月22日現在)
■ 連結子会社	株式会社プレジジョンマーケティング

■ 事業内容	Eストアーは企業における電子商取引（EC）のあらゆるサービスの提供によりEコマースの成長と発展に寄与しています。 <ul style="list-style-type: none"><li>・ドメイン取得手続代行</li><li>・ウェブショップ構築</li><li>・ホスティング、決済、認証、販促、管理、コンサルテーション、集客支援</li><li>・当社システムならびにサービスのライセンス・OEM供給</li><li>・広告販売</li><li>・書籍販売</li><li>・セミナー企画、開催</li><li>・ショッピングカート機能 「Eストアーストアツール」</li><li>・レンタルサーバー 「Eストアーサイトサーバ」</li><li>・ネットショップ総合パッケージ 「Eストアーショップサーバ」</li><li>・独自ドメインウェブショップ用集客サイト 「ショッピングフィード」</li></ul>
--------	---