

株式会社 Eストアー

2002年3月期 決算説明会

2002年5月27日



会社概要

インターネット ビジネスインフラASP

設立年月日	1999年2月17日
資本金	4億1,442万円
発行済み株式総数	10,327株（無額面）
本 社	東京都新宿区新宿五丁目5番3号 建成新宿ビル
代表者	石村 賢一
従業員	社員40名、契約・派遣社員11名 合計51名（2002年3月末現在）
株 式	ナスダック・ジャパン上場（スタンダード） 2001年9月19日

2002年3月期 決算概要

2002年3月期決算 B/S

単位:百万円

前期 2001年3月期		当期 2002年3月期		前期比 (増減)
資産の部		資産の部		
流動資産	870	流動資産	1,152	281
現金及び預金	676	現金及び預金	884	207
売掛金	141	売掛金	127	△13
固定資産	124	固定資産	225	100
資産合計	995	資産合計	1,377	382
負債の部		負債の部		
流動負債	331	流動負債	169	△162
固定負債	1	固定負債	—	△1
負債合計	333	負債合計	169	△163
資本の部		資本の部		
資本金	244	資本金	414	170
資本準備金	228	資本準備金	430	202
剰余金	188	剰余金	361	172
資本合計	661	資本合計	1,207	546
負債資本合計	995	負債資本合計	1,377	382

2002年3月期決算 P/L

単位：百万円
括弧内：百分比

前期 2001年3月期		当期 2002年3月期		前期比 (増減率)
売上高	1,233	売上高	1,416	14.8%
売上原価	522	売上原価	642	23.1%
売上総利益	710	売上総利益	773	8.8%
営業利益	298	営業利益	308	3.4%
営業外収益	36	営業外収益	8	△77.9%
営業外費用	3	営業外費用	10	165.4%
経常利益	331	経常利益	306	△7.6%
特別利益	0	特別利益	2	945.3%
特別損失	4	特別損失	0	△87.1%
税引前当期純利益	327	税引前当期純利益	308	△5.7%
法人税等	177	法人税等	121	△31.3%
法人税等調整額	△22	法人税等調整額	13	—
当期純利益	172	当期純利益	172	0.4%

2002年3月期決算 キャッシュ・フロー

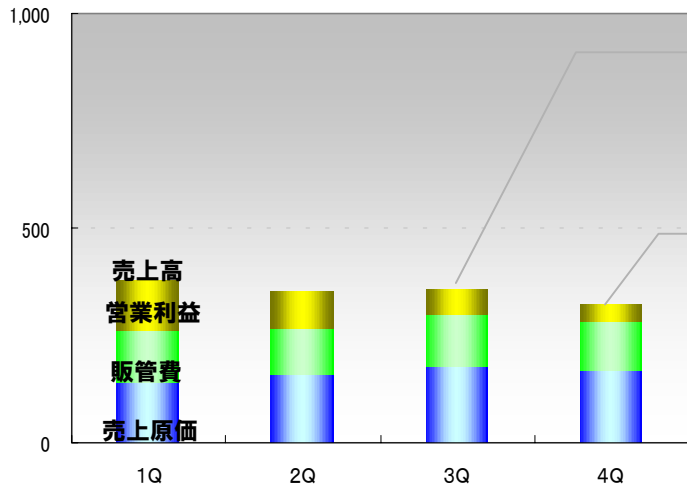
単位:百万円

前期 2001年3月期		当期 2002年3月期	
営業活動によるキャッシュ・フロー	354	営業活動によるキャッシュ・フロー	94
税引前当期純利益	327	税引前当期純利益	308
売上債権の増減額	△71	売上債権の増減額	13
未払金の増減額	59	未払金の増減額	△39
法人税等の支払額	△21	法人税等の支払額	△258
その他増減	61	その他増減	23
投資活動によるキャッシュ・フロー	△310	投資活動によるキャッシュ・フロー	11
有形固定資産の取得による支出	△71	有形固定資産の取得による支出	△50
その他増減	△239	その他増減	61
財務活動によるキャッシュ・フロー	△50	財務活動によるキャッシュ・フロー	372
株式の発行によるキャッシュ・フロー	—	株式の発行によるキャッシュ・フロー	372
その他増減	△50	その他増減	—
キャッシュ・フロー合計	△6	キャッシュ・フロー合計	478
キャッシュ・フロー期末残高	476	キャッシュ・フロー期末残高	955

2002年業績

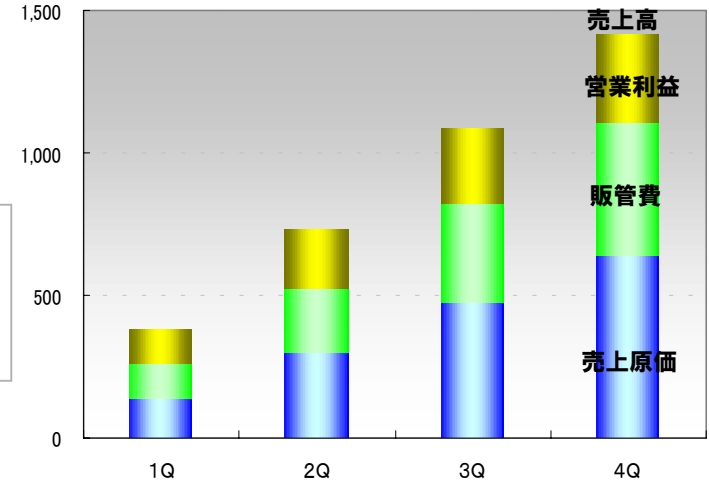
四半期業績推移(単独)

(百万円)



四半期業績推移(累計)

(百万円)



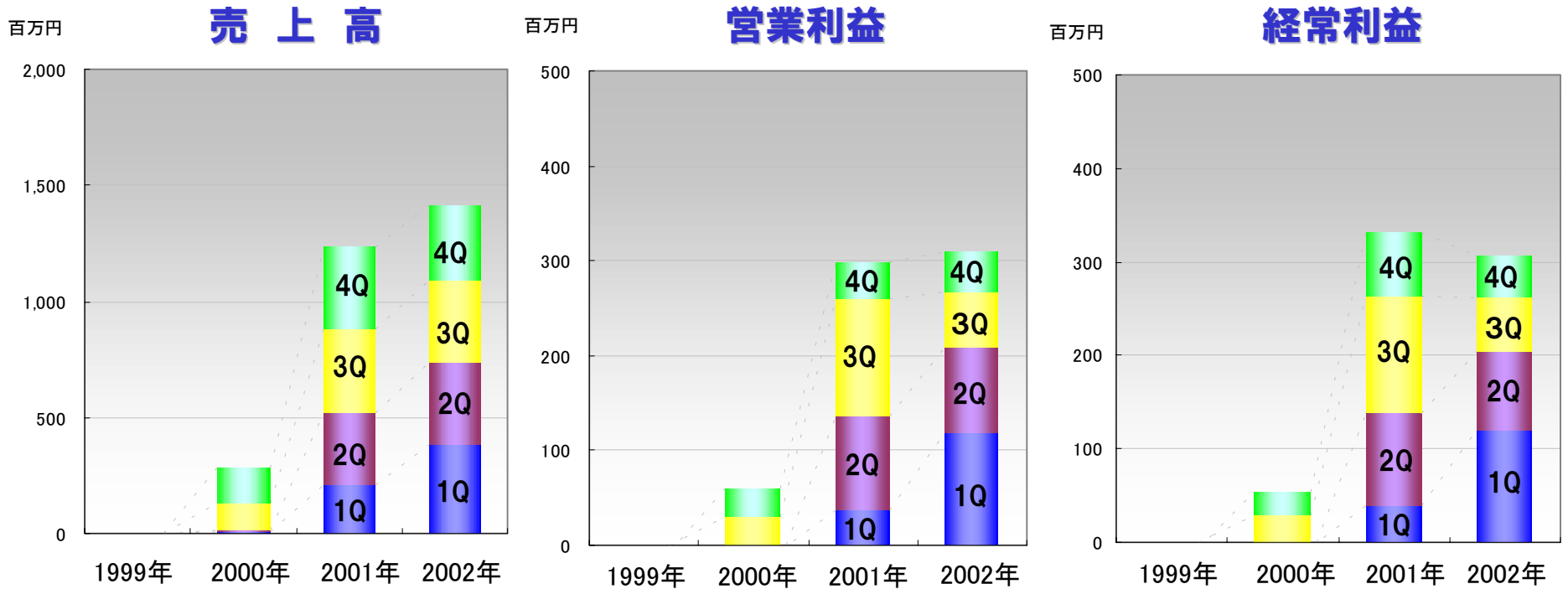
(単位:百万円)

期 間	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
売上高	379	354	357	324
売上原価	138	159	178	166
販管費	121	105	122	115
営業利益	119	89	57	42
経常利益	119	85	57	43

(単位:百万円)

期 間	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
売上高	379	734	1,091	1,416
売上原価	138	298	476	642
販管費	121	227	349	465
営業利益	119	208	266	308
経常利益	119	204	262	306

業績推移

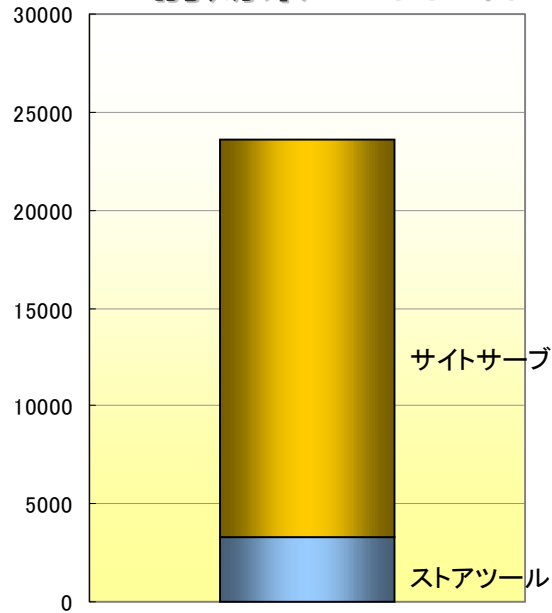


期 間	売上高	営業利益	経常利益
1999年3月期 1999年2月 ~ 1999年3月	0	△6	△6
2000年3月期 1999年4月 ~ 2000年3月	282	44	37
2001年3月期 2000年4月 ~ 2001年3月	1,233	298	331
2002年3月期 2001年4月 ~ 2002年3月	1,416	308	306

(単位:百万円)

セグメント別契約件数

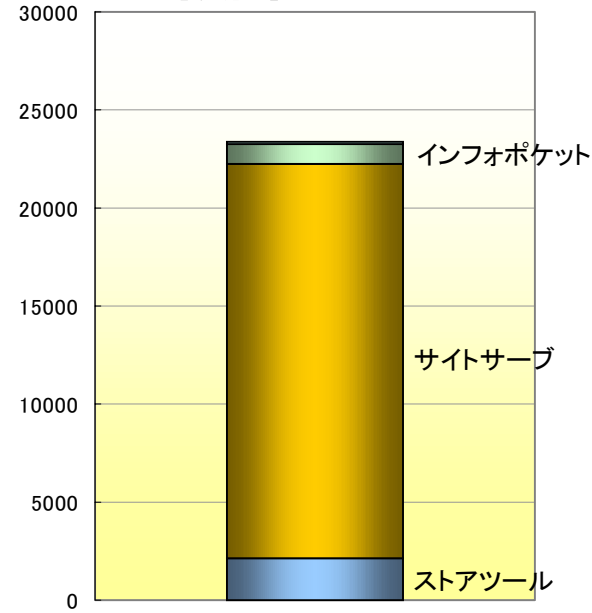
前期末 2001.3



サイトサーブ	20,232件
ストアツール	3,362件

合計	23,594件
----	---------

当期末 2002.3



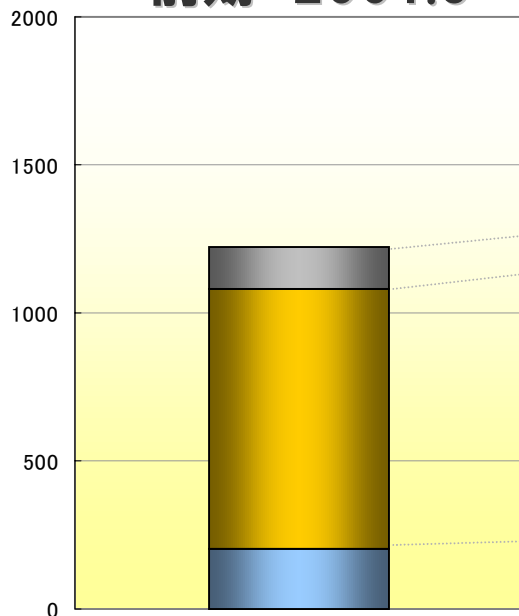
サイトサーブ	20,023件
ストアツール	2,187件
インフォポケット	1,056件
その他	61件

合計	23,327件
----	---------

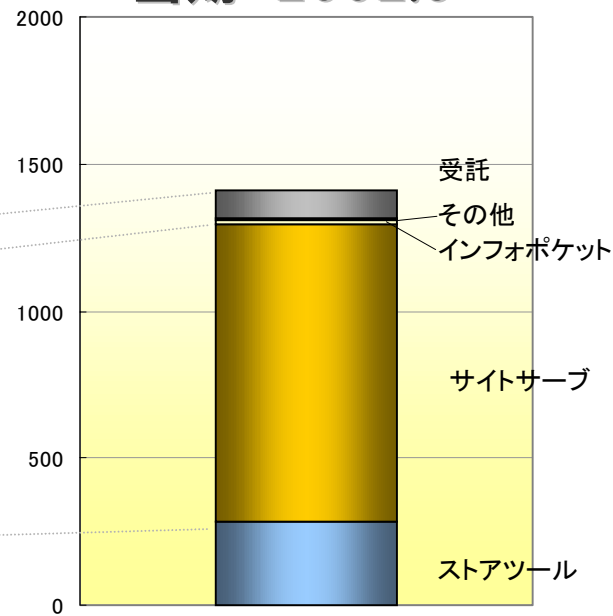


セグメント別売上高

前期 2001.3



当期 2002.3



サービス事業

サイトサーブ	878	(71.3)
ストアツール	202	(16.4)

受託事業

受託	146	(11.9)
----	-----	--------

合計 1,233 (100.0)



サービス事業

サイトサーブ	1,006	(71.1)
ストアツール	288	(20.4)
インフォポケット	17	(1.2)
その他	3	(0.3)

受託事業

受託	99	(7.0)
その他	0	(0.0)

合計 1,416 (100.0)

単位: 百万円
括弧内: 百分比

トピックス

2002年度

株式公開目的に沿って順次着手

- ・解約のピーク(創業時期契約ピークのリバウンド)
- ・株式公開
- ・ITテレコムへのOEM供給開始
 - ・・・販路の拡充
- ・大阪バックアップセンターの開設
 - ・・・震災時のバックアップ目的
- ・人材育成・整備
 - ・・・採用と組織力強化
- ・次展開準備
 - ・・・サービスラインアップ整理
- ・株式分割決議(6/末日名簿)
 - ・・・流動性確保が目的

2002. 4. 1.

レンタルサーバ『サイトサーバ』をメジャーバージョンアップ

サイトサーバ提供開始より3年間を経過
社会環境が大きく前進した事にあわせたサービス内容に改良 … ASPのメリット

2002年4月1日～	サービス開始
2002年5月15日～	東京震災に備え、大阪センターを開設
2002年今後～	ECとの統合サービスを検討中 … ニーズ計測中

特 徴

- (1) レンタルサーバの普及にあわせ、より使いやすいインターフェイスに改良
- (2) Eコマースの普及にあわせ、ショッピングカート機能を標準装備
- (3) 様々な顧客のニーズに沿った、コースと価格体系の導入
- (4) 東京震災に備え、大阪センターを常時ホットスタンバイ

現状認識

主力サービス＝レンタルサーバ then α

サーバ屋とは？

✖
Eメールやホームページが、
自社ドメインで運用できるサーバをレンタル。

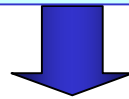
NO!

○
企業の事業活動を実現するために、
不足する技術者と、増加する低知識ユーザのもと、
誰でも、簡単に、アウトソーシングできるように、
サービスを提供する。

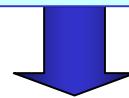
YES!

なぜレンタルサーバなのか？

社会が変わるから、
企業活動のやり方も変わらざるをえない。



大手企業では『今』当たり前のことが、
『これからは』すべての企業で必要になる。



向こう3～5年で、5～10倍の市場に成長する。

業界ランキング

レンタルサーバー会員数ランキング

会社名	合計	
1 クレイフィッシュ	35,310	2001年6月末
2 グローバルメディアオンライン	31,145	2001年6月末
3 イースター	21,410	2001年7月末



会社名	合計	
1 グローバルメディアオンライン	39,113	2001年12月末
2 イースター	20,023	2002年3月末
3 クレイフィッシュ	19,021	2002年3月末

「レンタルサーバー業界 セクターレポート」イー・リサーチ株式会社(2001年10月22日)

当社調査(KDDI・NTTコミュニケーションズについては不明)

企業活動のネット社会化(社外活動)

これまでの社会

通信

宣伝

パンフレット

営業

これからの社会

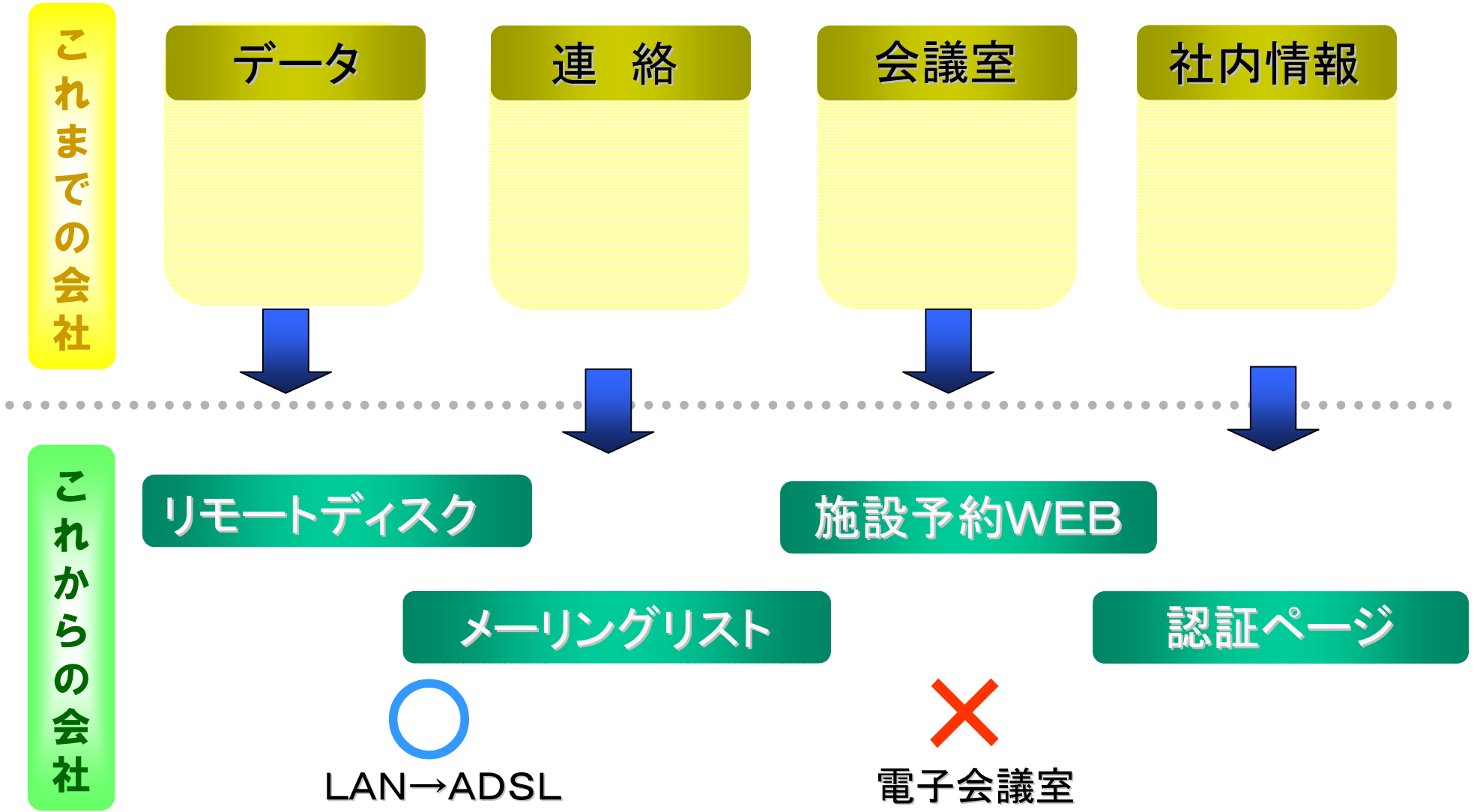
Eメール

Eメール
アプリケーション

ホームページ

ホームページ
アプリケーション

企業活動のネット会社化(社内活動)



これからが本番の社会変化

市場形成の順序と時期

NOW



ネット社会・消費者市場



ネット社会・事業者市場



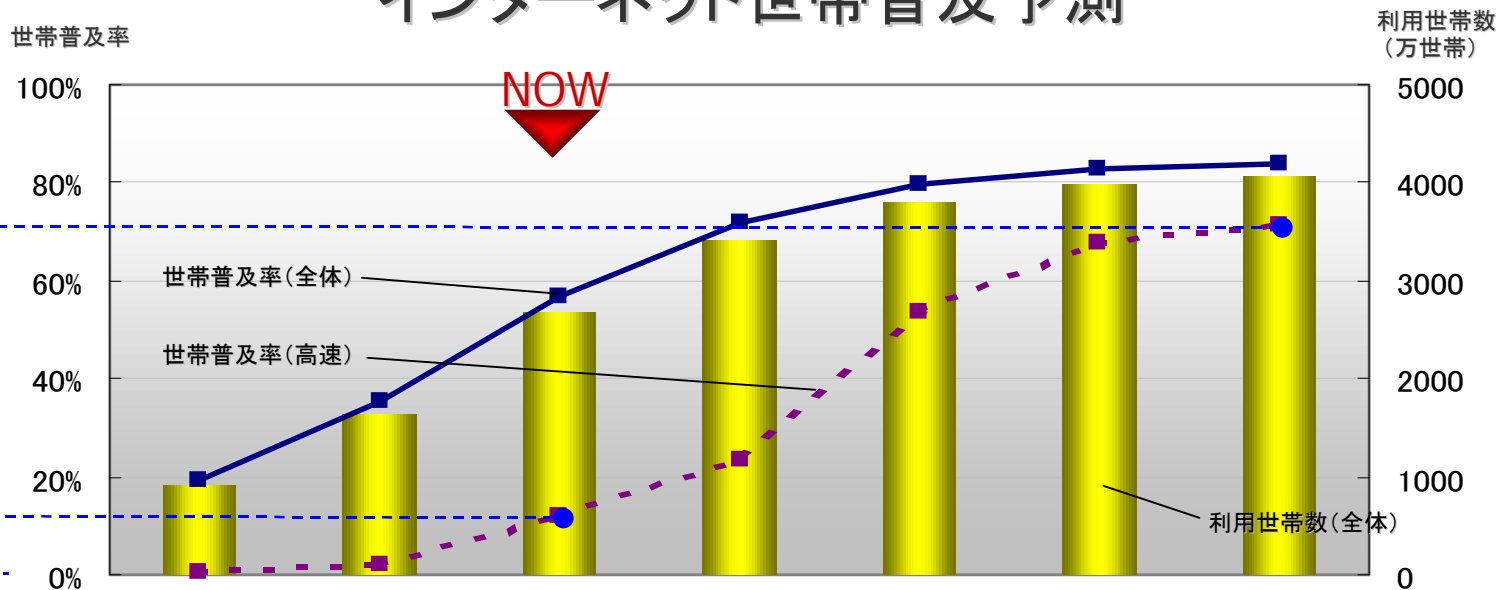
まもなく転換期をむかえる...



消費者サイド3年後4倍（事業者サイド6倍）

ブロードバンド普及により、インターネット利用世帯は、約1,600万世帯(2000年)から、約4,000万世帯(2004年)に増加

インターネット世帯普及予測



	1999年度 [2000.03]	2000年度 [2001.03]	2001年度 [2002.03]	2002年度 [2003.03]	2003年度 [2004.03]	2004年度 [2005.03]	2005年度 [2006.03]
世帯普及率(全体) ———	19.2%	35.3%	56.8%	71.8%	79.5%	82.8%	84.1%
世帯普及率(高速) - - - - -	0.5%	1.9%	11.8%	23.5%	53.6%	67.8%	71.3%
利用世帯数(全体)	900	1640	2670	3400	3800	3990	4070
内訳							
高速利用世帯数(光ファイバー)		1	75	160	320	610	1080
高速利用世帯数(ADSL・CATV等)	22	95	475	950	2240	2650	2370
低速利用世帯数(加入電話・ISDN)	878	1544	2120	2290	1240	730	620

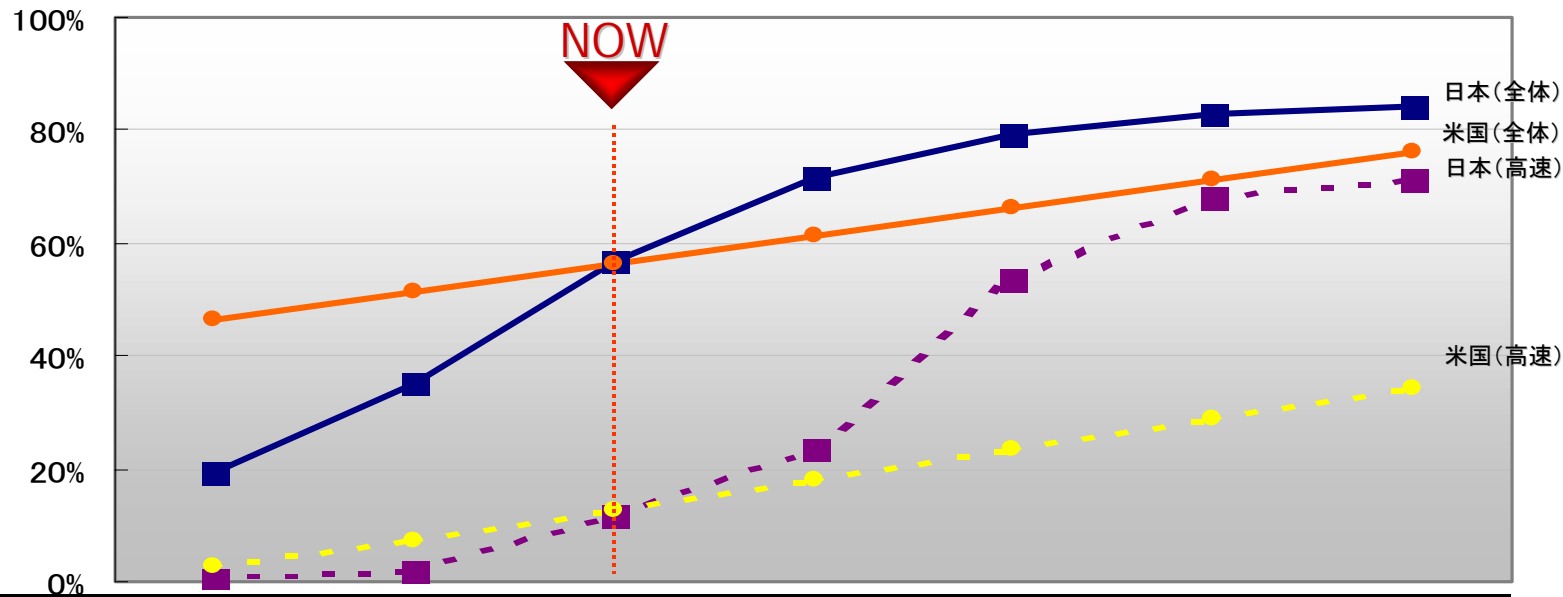
出所：株式会社情報通信総合研究所 (2001/4/24)

マーケットについてのもうひとつの裏付け

国内のインターネット世帯普及率は2001年度に米国を上回る。
2002年からインターネットビジネスが本格的にブレイクする。

インターネット世帯普及率の比較

世帯普及率



	1999年度 [2000.03]	2000年度 [2001.03]	2001年度 [2002.03]	2002年度 [2003.03]	2003年度 [2004.03]	2004年度 [2005.03]	2005年度 [2006.03]
日本(全体)	19.2%	35.3%	56.8%	71.8%	79.5%	82.8%	84.1%
日本(高速)	0.5%	1.9%	11.8%	23.5%	53.6%	67.8%	71.3%
米国(全体)	46.3%	51.3%	56.3%	61.3%	66.3%	71.3%	76.3%
米国(高速)	2.8%	7.2%	12.4%	17.9%	23.3%	28.7%	34.1%

出所：(日本) 株式会社情報通信総合研究所 (米国) 高速: The Strategis Group社資料を元に情総研にて作成 全体: Gartner Group社資料を元に情総研にて作成

当社の顧客である中小企業にとって、これからがインターネットビジネス(顧客の目的)のチャンス

事業の軸足

他社との違い

先見重視

- ・より、普通（低知識層）のユーザが増えてゆく前提
- ・EコマースがEメール並みに普及する社会を前提
- ・なんでも無理矢理ネット化することに異論

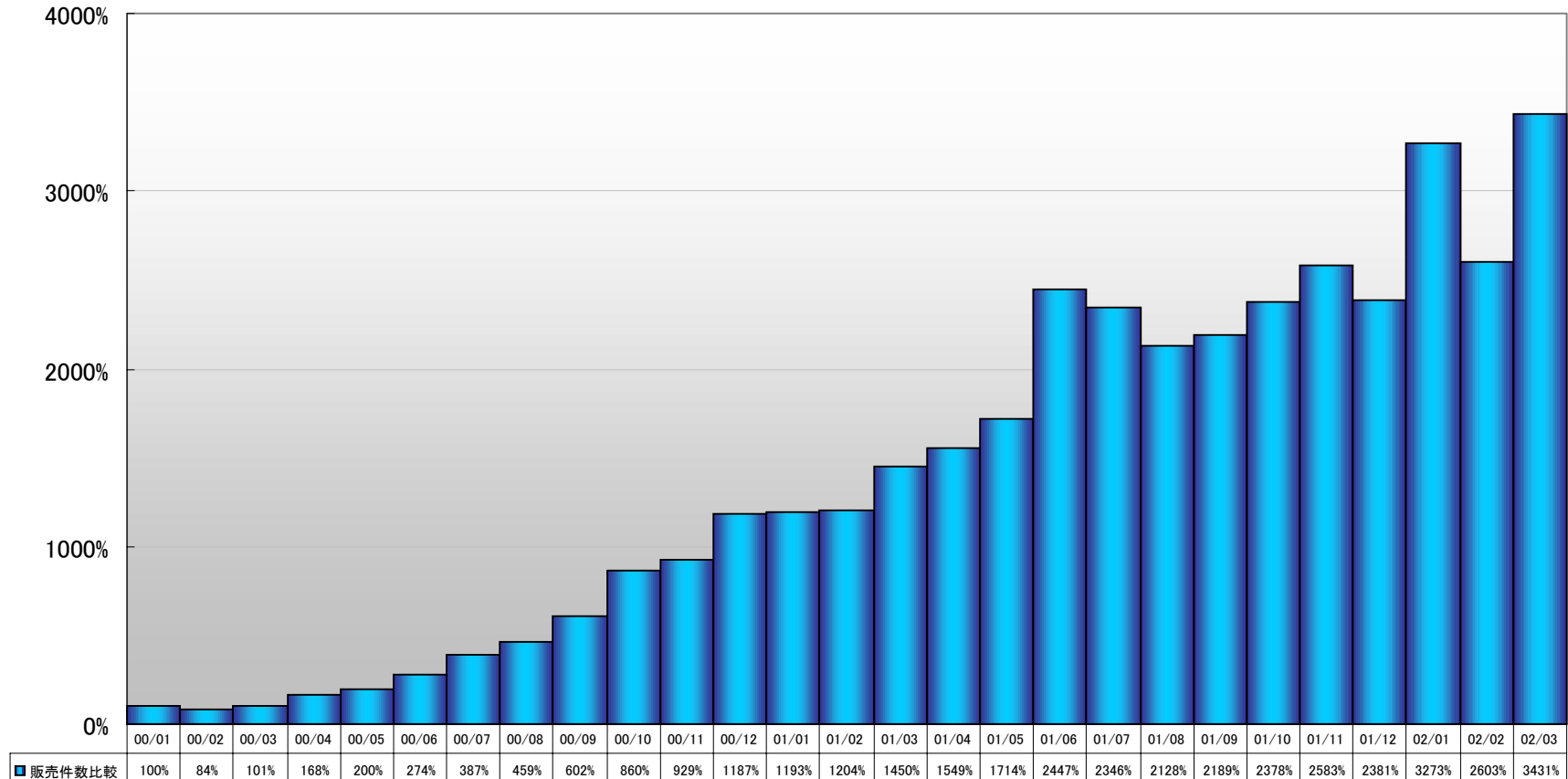
実態直視

- ・近年の応用技術でなく、基礎の技術から理解
- ・業務、営業、経営を前提とした商品や価格の設計
- ・2万社を超える運用実績、それ以上の過去経験

顧客の概況(1)

当社顧客のEC事業者における販売件数推移

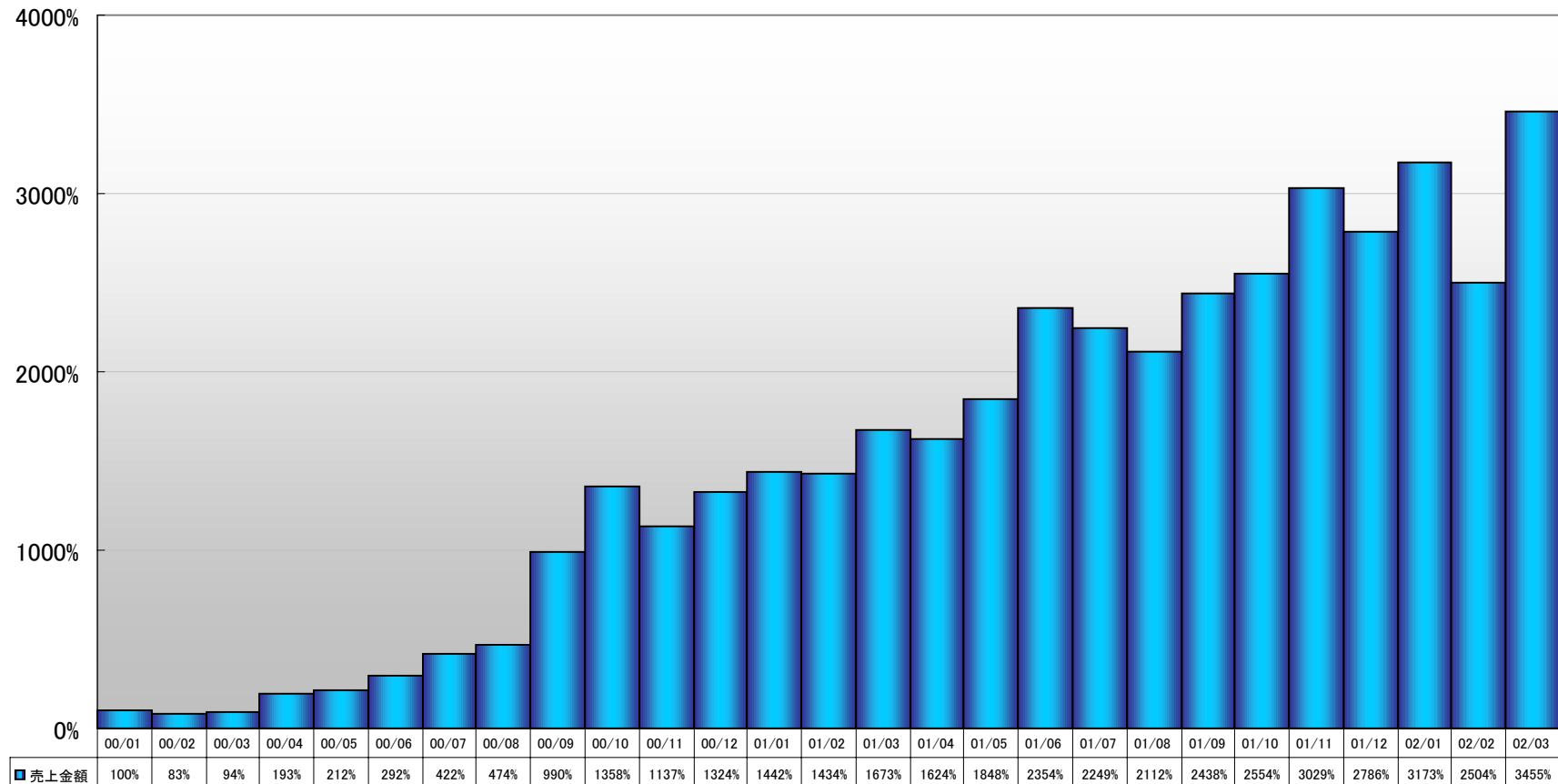
(2000年1月=100%とする)



顧客の概況(2)

当社顧客のEC事業者における売上金額推移

(2000年1月=100%とする)



当社の事業領域

レイヤー5 **サービス（広告、マーケットプレイス、エージェント）**

レイヤー4 **ビジネス（カタログ、販売、予約）**

レイヤー3 **ビジネスインフラ（ASP、SI）**

レイヤー2 **回線サービス（プロバイダー、ポータル）**

レイヤー1 **回線インフラ（キャリア）**

レンタルサーバを事業軸としている理由

ハイリターン

得られる権益

作れる事業構造は酷似

商用市場サイズは

約1/10

1/10でも
充分ハイリターン

電話(携帯電話)事業

電話番号

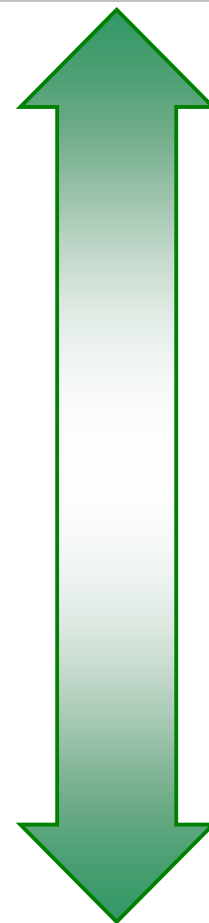
プロバイダー事業

IPアドレス

サーバ事業

インターネットドメイン

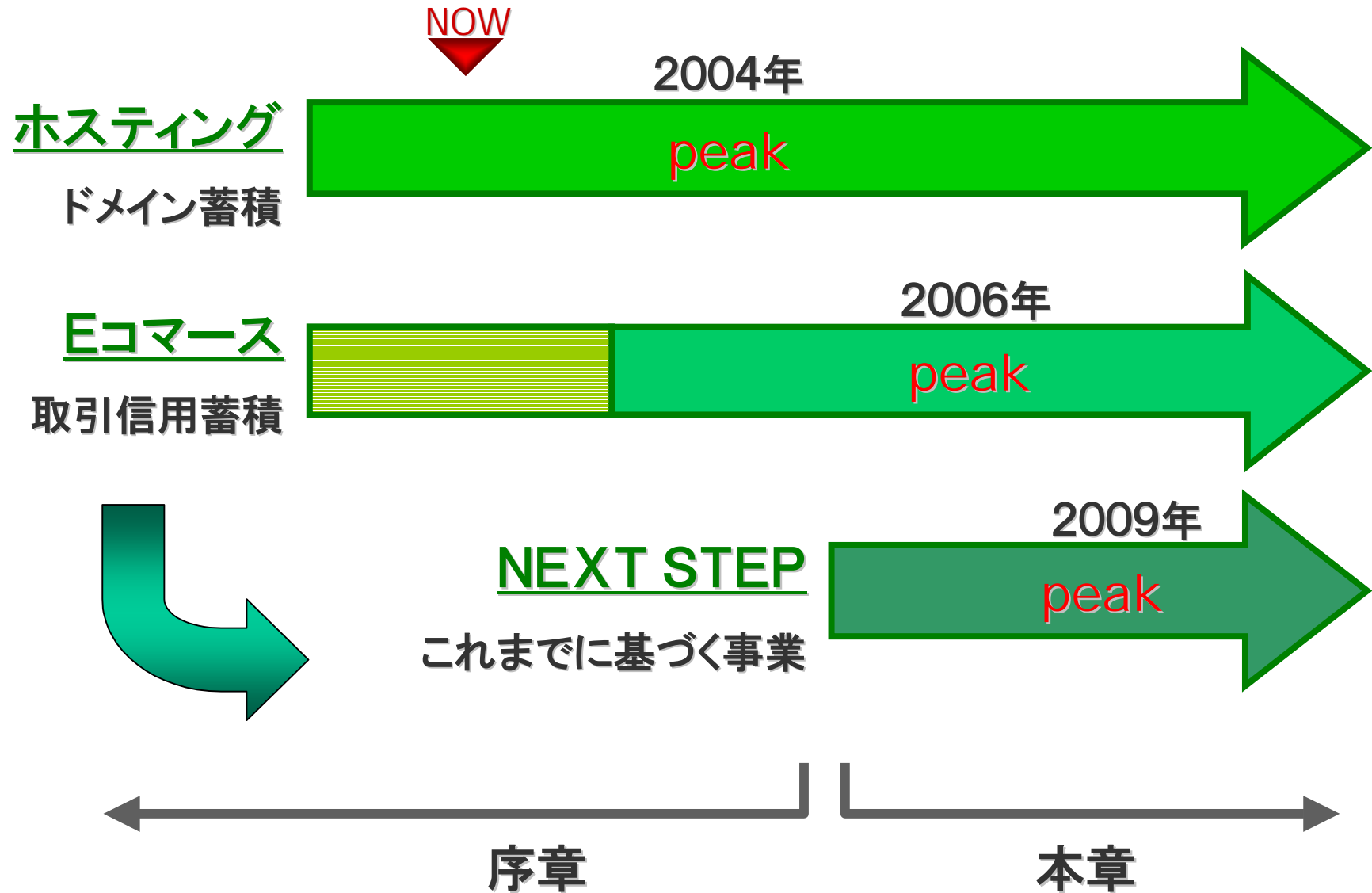
高投資&高リスク



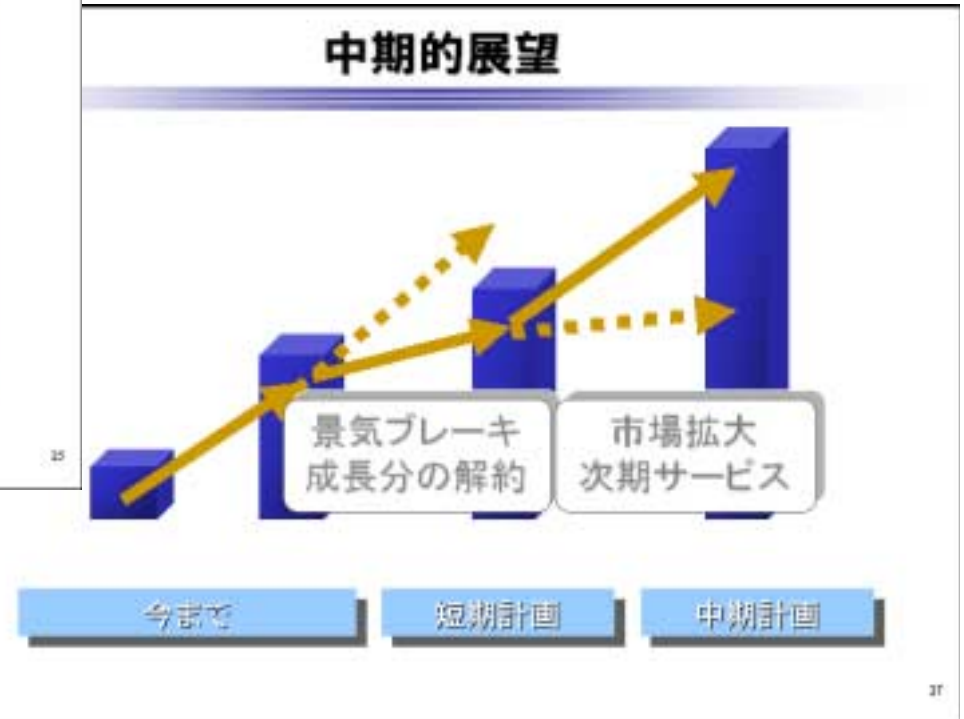
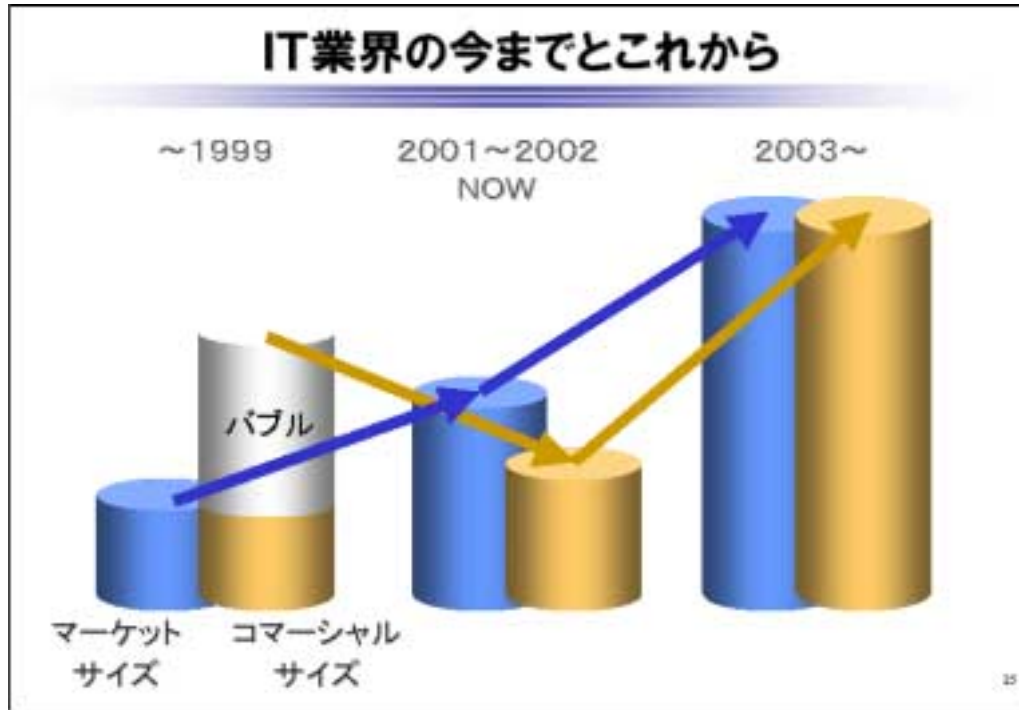
低投資&低リスク

今後の展望

長期的な考え

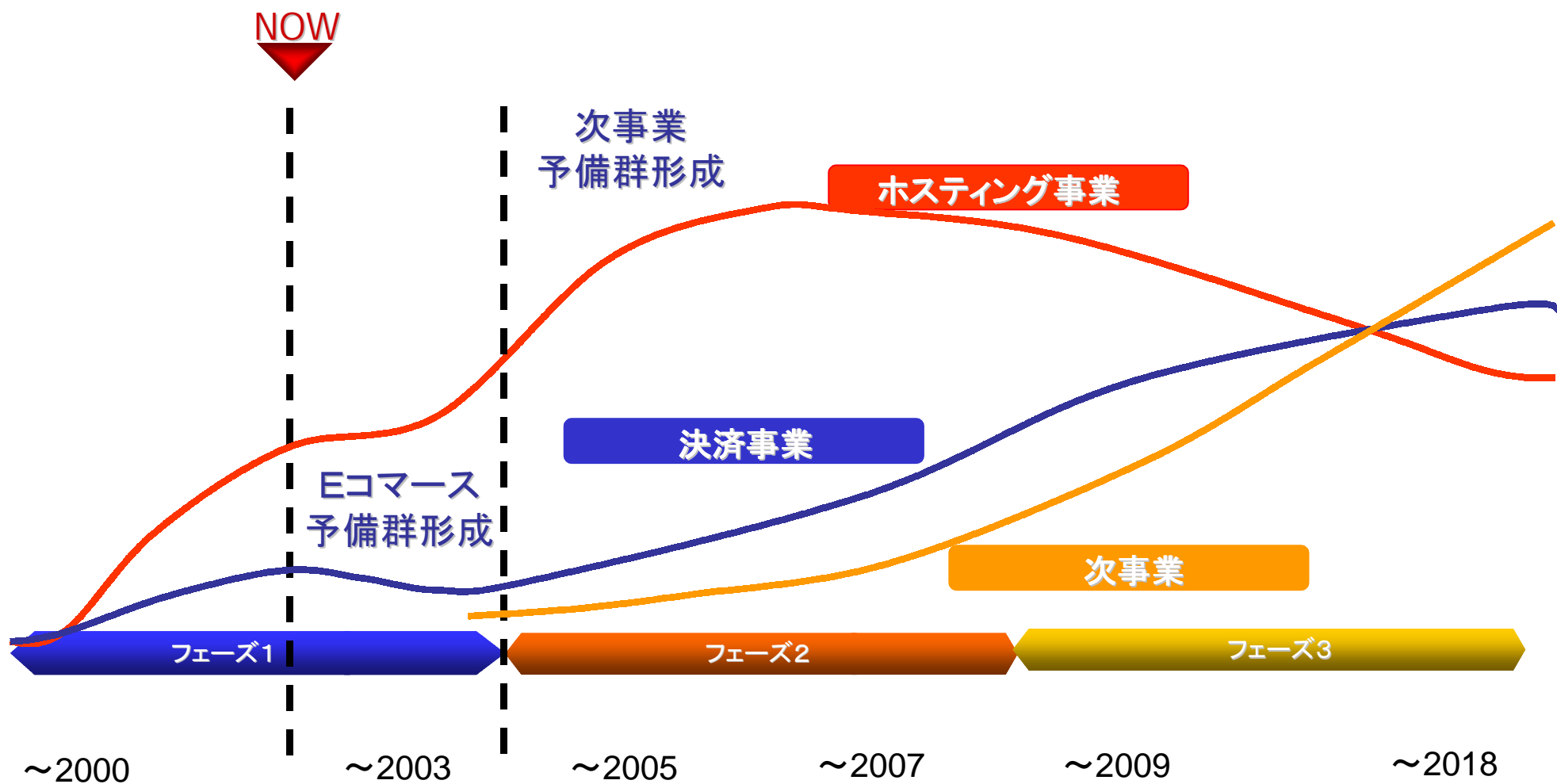


短期的見通し



2001. 9. 資料より

当社の領域と成長カーブ

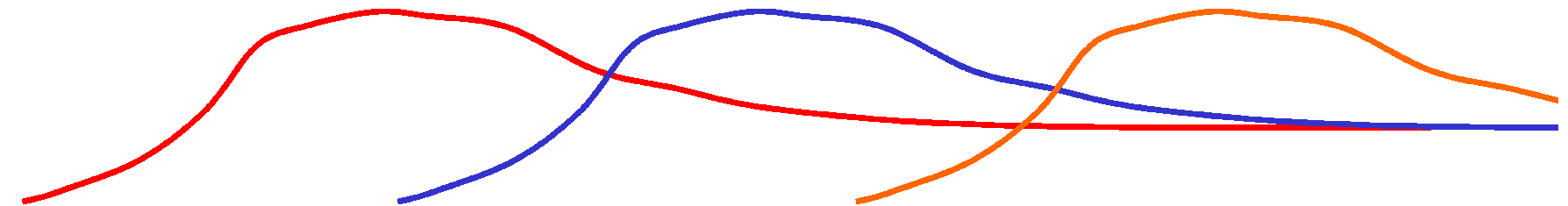


当社の成長維持のイメージ

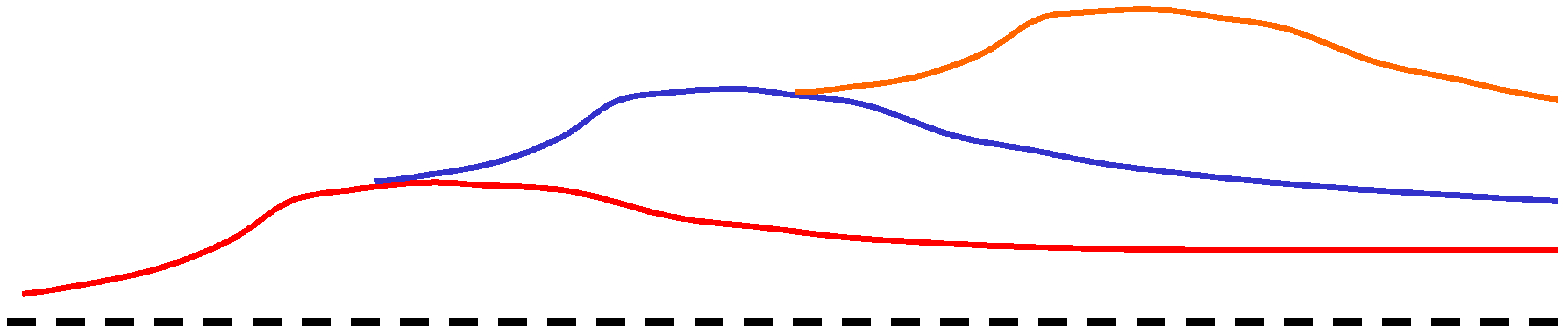
ホスティング事業

決済事業

次事業



ひとつひとつには、ライフサイクルがあるが、



積みあがると、成長が保持される。

構築した顧客の次のニーズを構築する

ホスティング事業

決済事業

次事業

ADSL社会のお陰で、
事業者の相対市場が
できあがる

事業者には、箱たる
サーバが必要となる

両市場を取り持つ
流通に対する決済がニーズ

無法大量化した決済では
持ち応えられなくなり、
取引引き信用がニーズ

そして、
クライアントサーバから、
エンドツーエンドの社会に

ありがとうございました。

The logo for Estore, featuring a stylized 'E' symbol followed by the word 'store' in a bold, sans-serif font. A thin yellow horizontal line is positioned above the 'store' text.