

2004年度 中間決算

(2005年3月期)

2004年11月9日

株式会社Eストアー



会社概要

目的

日本中をWEBショップにしたい！

小少個の時代、混沌の21世紀社会で
民間経済からの経済発展を

方法

スモールな時代、スモールECを普及、中小零細SOHO企業の本格参入を支援

サービス

レンタルサーバー
サイトサーブ
月額積上料金

レンタルサーバー
サイトサーブ
決済手数料

ショッピングカート
ストアツール
月額積上料金+決済手数料

情報事業
本屋・学
非直接収益事業

当期戦略

商品面：

販売面：

設立年月日	1999年2月17日	(2004年9月末現在)
資本金	5億2,332万円	
発行済株式総数	25,818株	
本社	東京都新宿区新宿五丁目5番3号	
代表者	石村 賢一	
従業員	68名 (社員40名、契約派遣社員28名)	
株式	大阪証券取引所 ニッポン・ニュー・マーケット「ヘラクレス」市場	(2001年9月19日上場)

短期成長の為に

◆製品戦略

さらなる得意分野への傾注、顧客単価のアップ
ウェブショップ(EC)機能を強化・集客を強化

◆販売戦略

2年にわたる直販ノウハウの拡大
広告宣伝を強化・直販を強化

中期成長の為に

◆加速戦略

2004年度を拡大強化期と位置付け
資本投下による施策の加速

中間決算説明

2004年度中間期の活動と成果①

過去最高水準の売上高を達成、サービスと販売の強化

- 売上利益 ⇒ 売上高 837百万円、 28.2%増
(前年同期比較) ⇒ 経常利益 102百万円、 272.6%増
 - ⇒ 増収要因 受託案件の増加・直販契約の堅調な伸び
 - ⇒ 増益要因 増収およびコスト削減

- 製品戦略 ⇒ ストアツールに「Mobile Edy」決済機能を追加(7月) >> 決済経路追加
 - ⇒ コンテンツ販売サービス「インフォストア」提供開始(11月) >> コンテンツ決済

- 販売戦略 ⇒ 直販新規1,488件獲得(4月~9月累計) >> 順調に推移
 - ⇒ 新料金体系「年払」コースを新設(10月) >> 見込顧客の第一ハードルを低く
 - ⇒ 公開コンサルティング型 セミナー「学家」を開講 >> 利用促進、新規顧客醸成

2004年度中間期の活動と成果②

過去最高水準の売上高を確保、サービスの強化に注力

●中期戦略

⇒ 株式会社テレウェイヴと資本提携(7月)



⇒ 当社ショッピングカートを販売管理ソフト「おてがる通販」へ対応(9月)

⇒ 「IBMホームページビルダー」プラグイン提供開始(9月)



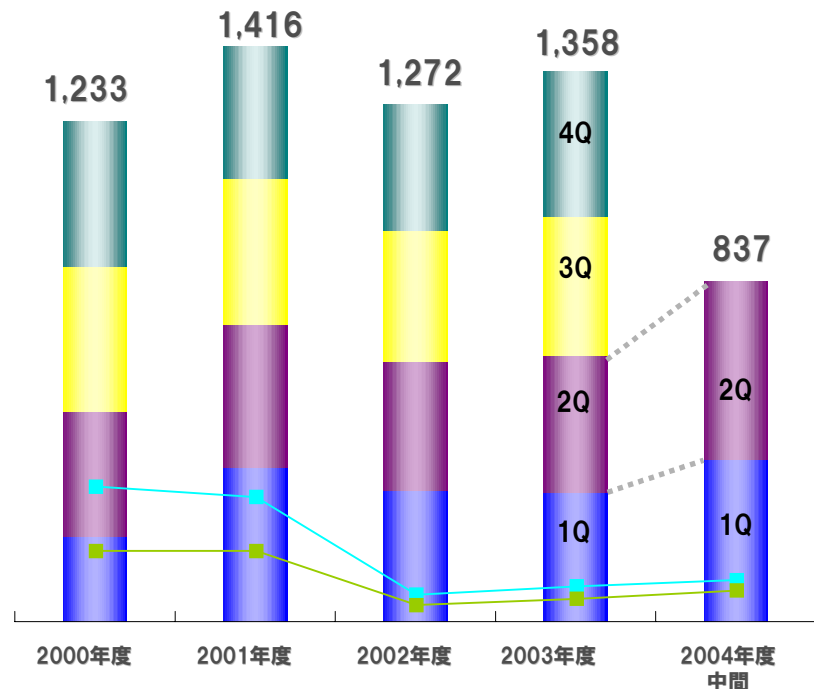
⇒ ネットショップ開業本「3日でできた！はじめてのネットショップ」へのレンタルサーバー提供(10月)



⇒ 株式会社テレウェイヴ、デジタルハリウッド株式会社とWEB関連企画・制作、人材派遣共同事業の展開を合意し、株式会社ウェブ・ワークスへ出資(11月)

2004年度 中間決算P/L ハイライト

売上高・経常利益・当期純利益の推移



売上高 前年同期比(4月~9月) **28.2%増**
(前下期比(10月~3月) 18.7%増)

経常利益 前年同期比(4月~9月) **272.6%増**
(前下期比(10月~3月) 67.0%増)

- ・売上高 — 過去最高(837百万)
 サービス売上 737百万(前年同期比 17.2%増)
 受託売上 100百万(前年同期比 315.7%増)
- ・経常利益 — 広告宣伝費等が増加
 データセンター移転によるコスト削減
 営業外の利息収入
- ・特別利益 — IPOによる株式売却 60百万
- ・特別損失 — 貸倒引当 46百万

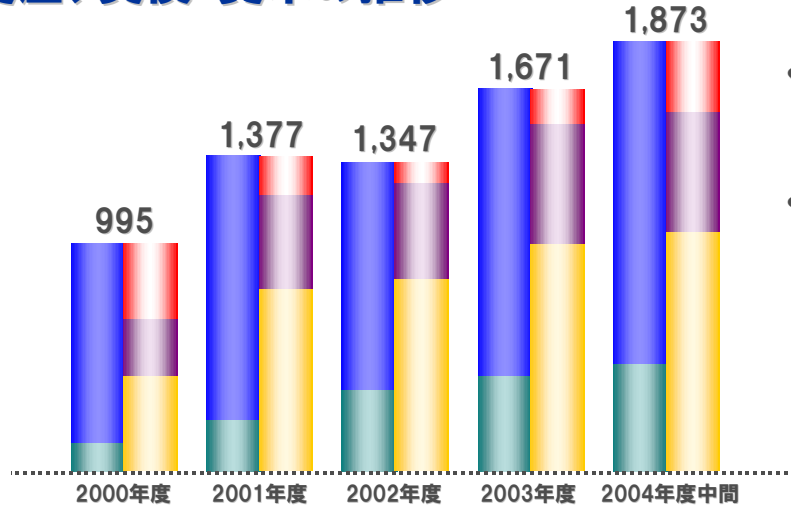
単位: 百万円、百分率

	2000年度	2001年度	2002年度	2003年度
売上高	1,233	1,416	1,272	1,358
経常利益	331	306	67	88
当期純利益	172	172	42	57

2003年度 中間(4月~9月)	2003年度 下期(10月~3月)	2004年度 中間(4月~9月)	前年同期比
653	705	837	128.2%
27	61	102	372.6%
14	42	75	512.7%

2004年度 中間決算B/S ハイライト

資産、負債・資本の推移



引き続き財務内容安定

・着実なる利益の積み上げ

中間純利益 75百万

・2003年末比

総資産 202百万増

現預金 131百万増

有形固定資産 36百万増(サーバー購入等)

未払金 45百万増(前期末は代理店前渡金と相殺)

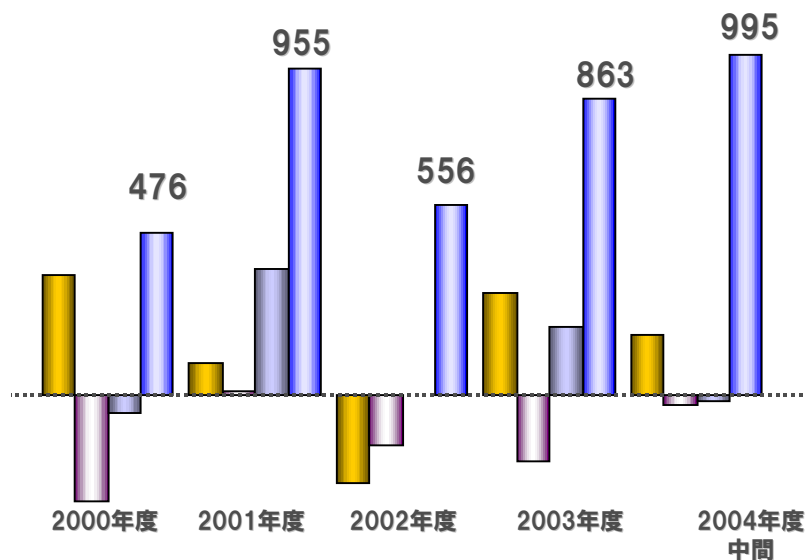
未払法人税 42百万増

単位: 百万円

		2000年度	2001年度	2002年度	2003年度	2004年度 中間	前期末比 (増減)
資産の部	流動資産	870	1,152	989	1,253	1,401	148
	固定資産	124	225	357	418	472	53
	資産合計	995	1,377	1,347	1,671	1,873	202
負債の部	流動負債	331	169	92	156	303	146
	固定負債	1	-	0	1	-	△1
	負債合計	333	169	92	158	303	144
資本の部	資本金	244	414	414	523	523	-
	資本準備金	228	430	430	539	539	-
	剰余金	188	361	404	446	502	56
	資本合計	661	1,207	1,254	1,513	1,570	57
	負債資本合計	995	1,377	1,347	1,671	1,873	202

2004年度 中間決算C/F ハイライト

キャッシュフローの推移



営業キャッシュフロー増加傾向

営業活動CF

税引前純利益、減価償却費、貸倒引当金、未払金等の要因により175百万円のプラス

投資活動CF

投資有価証券の売却収入が63百万円あったものの、貸付金、投資有価証券の購入により27百万円のマイナス

財務活動CF

配当金の支払により、18百万円のマイナス

単位: 百万円

	2000年度	2001年度	2002年度	2003年度	2003年度 中間(4月~9月)	2003年度 下期(10月~3月)	2004年度 中間(4月~9月)
	フリーキャッシュフロー※	44	106	△397	111	232	△121
営業活動による キャッシュフロー	354	94	△254	299	138	160	175
投資活動による キャッシュフロー	△310	11	△143	△188	93	△282	△27
財務活動による キャッシュフロー	△50	372	-	202	202	0	△18
年度末残高	476	955	556	863	985	863	995

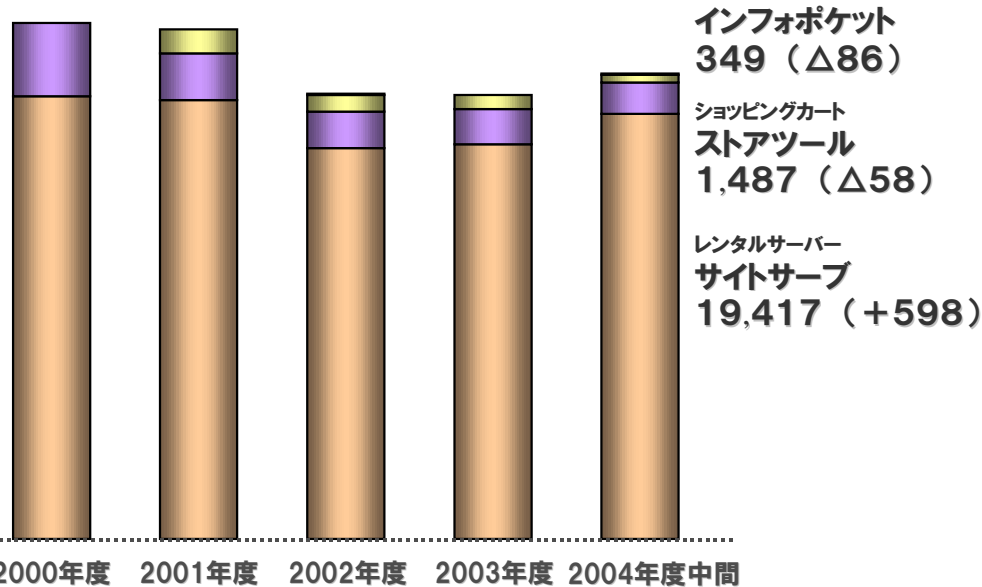
※フリーキャッシュフロー＝営業活動によるキャッシュフロー + 投資活動によるキャッシュフロー

契約件数の推移(商品別)

契約件数の推移(累計)

合計21,272 (+450)

総契約件数は450件増加



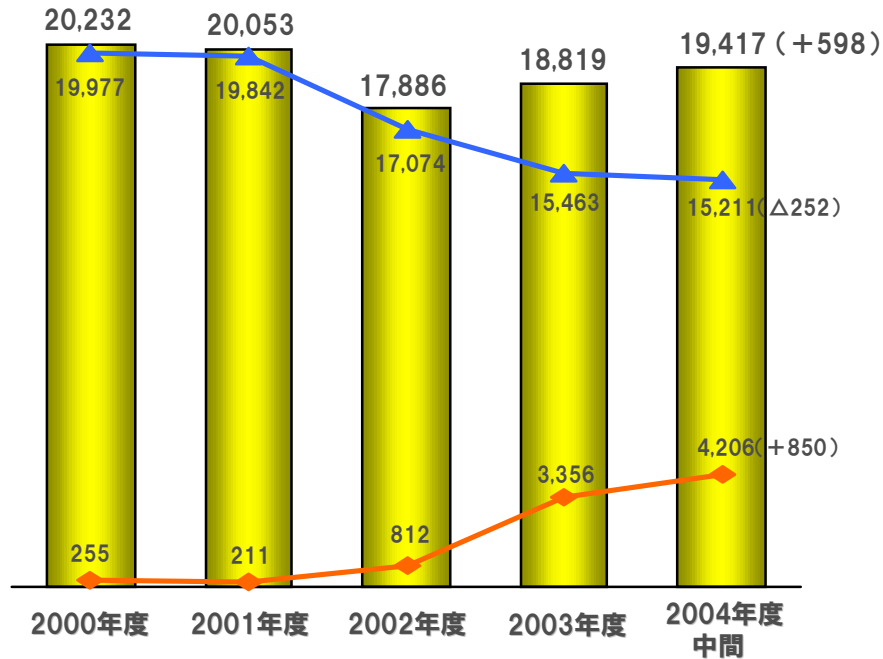
・サイトサーブのEC機能の強化により、ストアツールの減少が発生しているが、両サービスを合わせて、半期で540件の純増となっている

単位:件

	2000年度	2001年度	2002年度	2003年度	2004年度 中間
レンタルサーバー サイトサーブ	20,232	20,053	17,886	18,819	19,417
ショッピングカート ストアツール	3,362	2,187	1,703	1,545	1,487
インフォポケット	0	1,056	725	435	349
その他 <small>※OEM受け商品の ストレージサービス</small>	0	31	36	23	19
合計	23,594	23,327	20,350	20,822	21,272

契約件数の推移(販路別 レンタルサーバー サイトサブ)

契約件数の推移(レンタルサーバー サイトサブ累計)



累計契約件数は、6ヶ月で3.2%増加

直販による獲得は、
6ヶ月で25.3%増加

- ・代理店件数は解約により微減
- ・直販による累計直販契約件数は6ヶ月で25.3%成長
- ・その結果、累計契約件数は598件(3.2%)増加

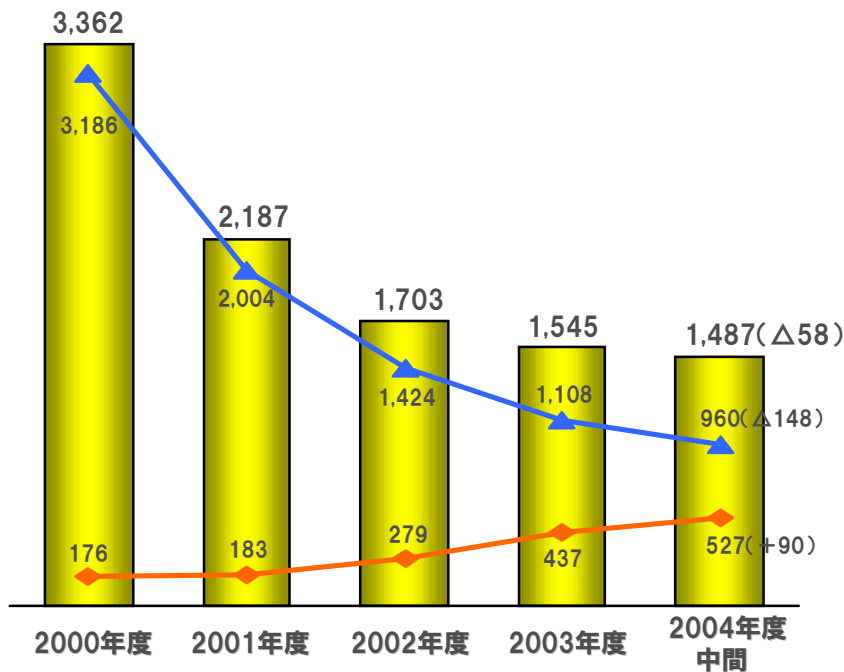
850件増 + 252件減 = 598件増

単位: 件、百分率

	2000年度	2001年度	2002年度	2003年度	2004年度 中間	前期末比
直販	255	211	812	3,356	4,206	125.3%
販売代理店	19,977	19,842	17,074	15,463	15,211	98.4%
合計	20,232	20,053	17,886	18,819	19,417	103.2%

契約件数の推移(販路別 ショッピングカート ストアツール)

契約件数の推移(ショッピングカート ストアツール累計)



累計契約件数は、6ヶ月で 3.8%減少

直販獲得は、
6ヶ月で 20.6%増加

・代理店件数は解約による減少が続いているが、
直販による累計直販契約件数は
6ヶ月で 90件増加

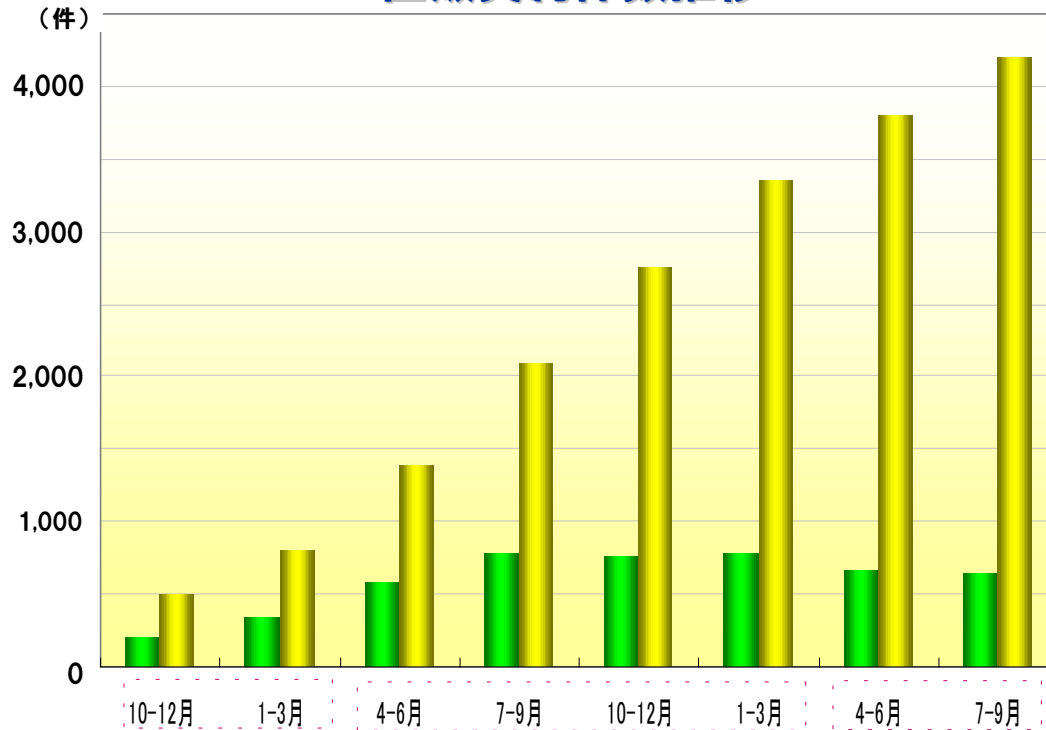
高収益の直販が伸長

単位: 件、百分率

	2000年度	2001年度	2002年度	2003年度	2004年度 中間	前期末比
直販	176	183	279	437	527	120.6%
販売代理店	3,186	2,004	1,424	1,108	960	86.6%
合計	3,362	2,187	1,703	1,545	1,487	96.2%

直販強化の成果(レンタルサーバー サイトサブ)

レンタルサーバー サイトサブ 直販契約件数推移



直販開始

直販により、
高収益の直販契約件数が順調に増加

- ・広告宣伝を中心とした直販の展開により、前年並の堅調な契約を獲得
- ・月平均の解約率は2.0%前後に安定

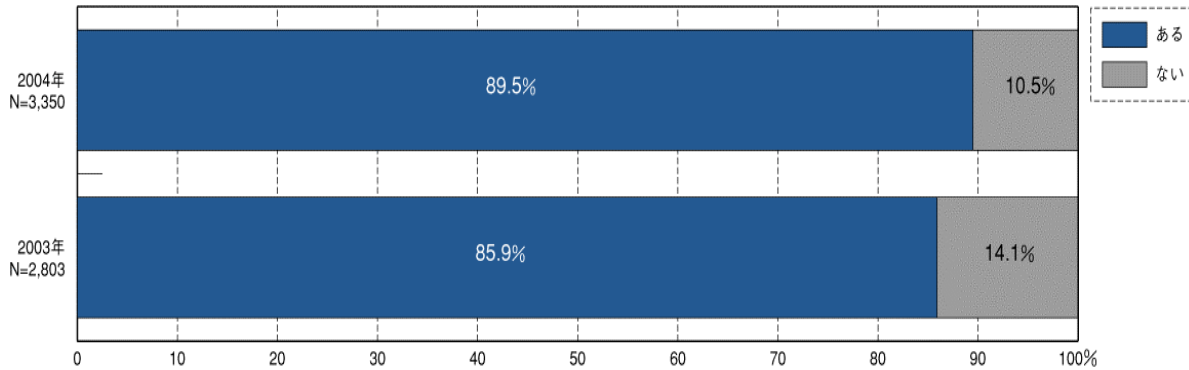
単位: 件

	2002年度		2003年度				2004年度	
	(10~12月)	(1~3月)	(4~6月)	(7~9月)	(10~12月)	(1~3月)	(4~6月)	(7~9月)
累計契約件数 (直販)	503	812	1,384	2,081	2,743	3,356	3,793	4,206
新規獲得件数 (直販)	195	349	592	775	770	783	672	650
解約件数 (直販)	15	40	20	78	108	170	235	237

今後の方針(背景)

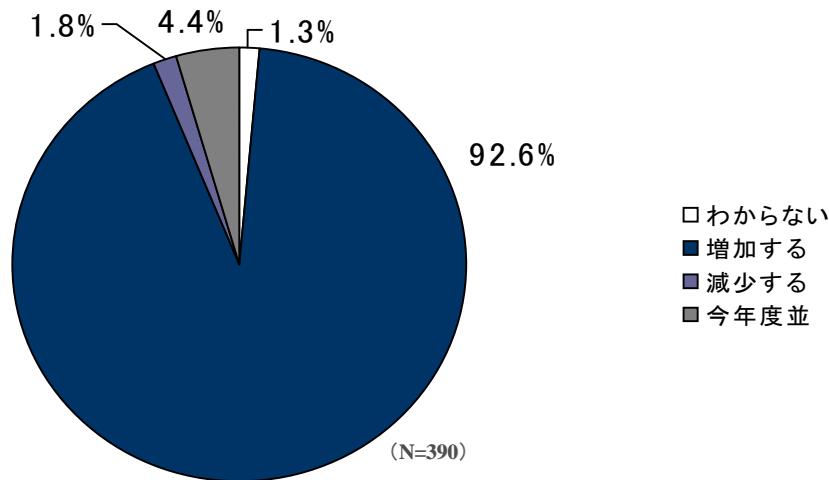
伸びている電子商取引市場

＜オンラインショッピングは9割が経験＞



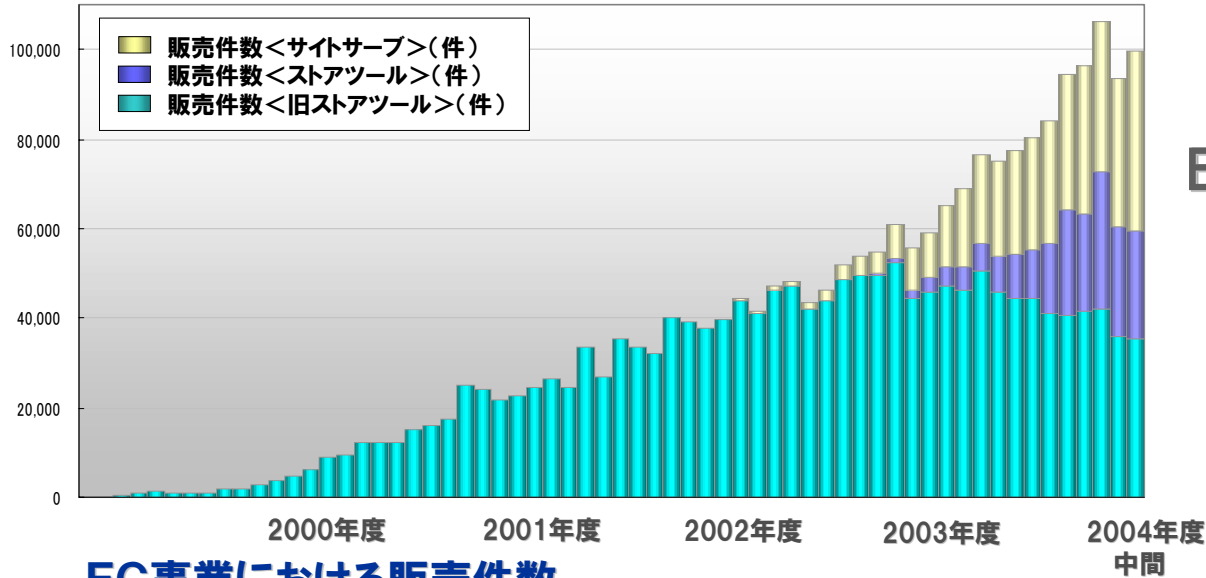
約9割のインターネットユーザーがオンラインショッピングの利用経験があり、前年と比較してもその利用者数は増加している。(本調査はウェブ調査で実施しているため、アクティブユーザーが多く含まれている。)

＜ウェブショップにおける2004年度の売上見込み＞



92.6%のショップが「増加の予定」との前向きな回答。勉強会などによるネットショップ特有のマーケティング手法が確率したことも理由のひとつと考えられる。

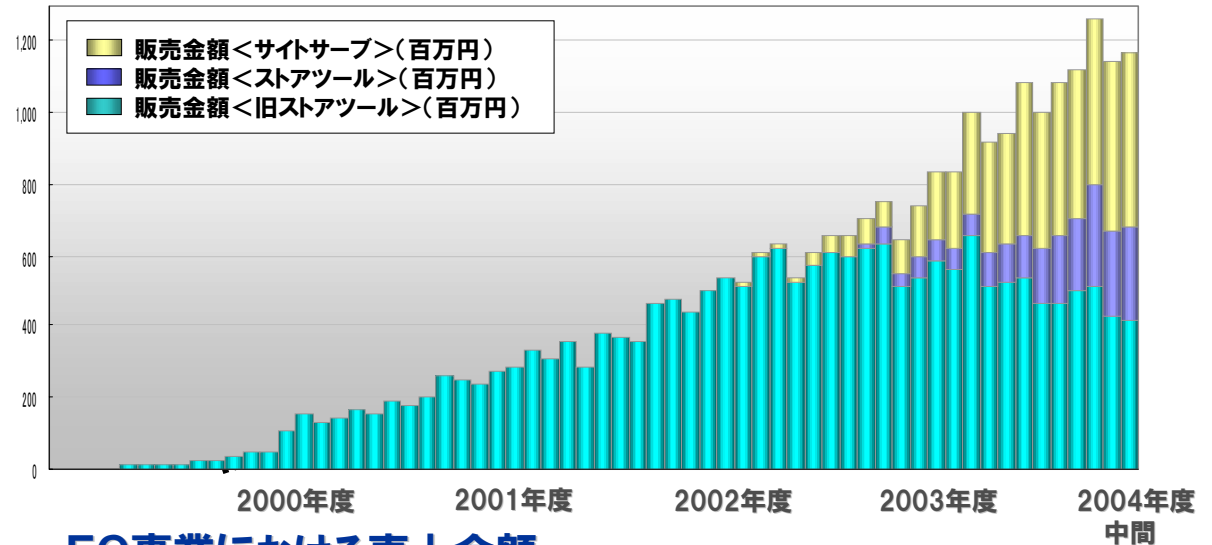
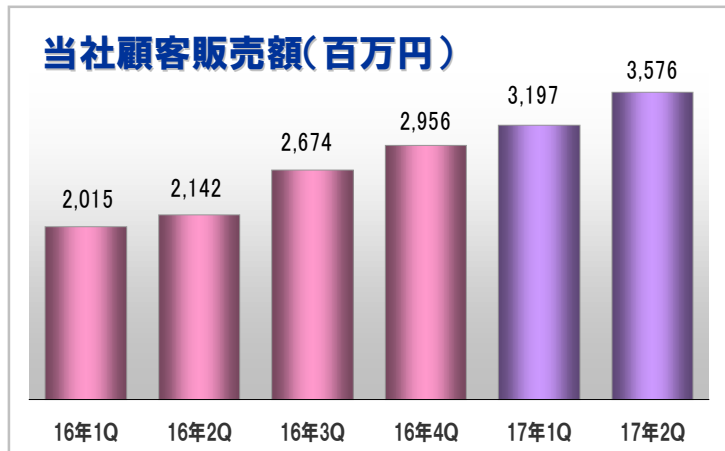
伸びている当社顧客のEC実績



EC市場が引き続き成長中

- ・創業以来、顧客のEC実績は続伸中
- ・前年同期比の取引数は1.71倍に伸長
- ・前年同期比の取引額は1.63倍に伸長

EC事業における販売件数



EC事業における売上金額

今後の方針(戦略)



◆製品戦略

当社サービスに不足する「集客」を強化

⇒集客宣伝サービスの立ち上げ・・・検索エンジン登録サービス
SEO対策サービスなど11月開始

◆販売戦略

直販経路の複数化と、

ホームページ制作会社による見込顧客の獲得を目指す

⇒株式会社ウェブワークスへの出資

◆中期戦略＝提携戦略

新規事業分野への参入

⇒提携や、新会社の設立による新規事業の機動的展開
得意分野の異なる他社との提携

本資料をご覧いただきありがとうございます

**日本中をWEBショップにしたい
そして個の時代の経済社会で
民間経済発展を！
ご支援のほどよろしく申し上げます**



あわせてご覧いただけましたら幸いです
<http://Estore.co.jp/kangae/>

本説明会での内容および本資料については、
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も考えられます。

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、閲読性を考慮し、
書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。