

# 2005年度 第8期 決算説明資料

(2006年3月期)

2006年5月16日

株式会社Eストアー



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、読性を考慮し、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。

2005年度 (2006年3月期)  
決算説明資料

- 1 会社と事業の紹介
- 2 決算概要と活動結果
- 3 決算ハイライト
- 4 業績背景
- 5 課題と来期計画

# 会社の概要

日本中をウェブショップだらけにして民間活力を作りたい

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

本社 東京都港区西新橋1-10-2 (今期に新宿より移転)

従業員 109名 (前期比37名増) うち社員60名、契約派遣社員49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)

35,615顧客 (店舗利用 24,740社 + サーバー利用 10,059社 + その他 816社)

第8期スローガン 資金投下で態勢変革

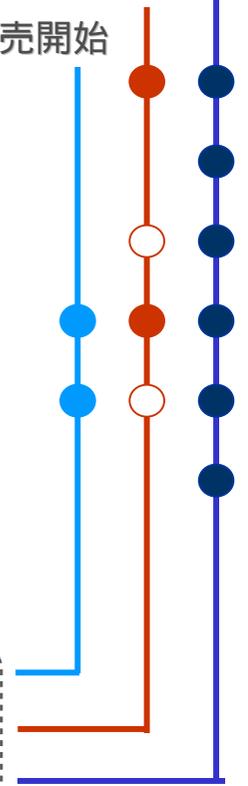
# 事業概要と商品

ワンストップ

## ウェブショップ総合支援業

店舗	サーバー、ホームページ、メール、セキュリティ、、、
内外装・陳列	CMS(ページ制作システム)、、、
集客・宣伝	SEO、メルマガ、アフィリエイト、支店、検索登録、広告、、、
ショッピングカート	受注システム、受注管理、商品管理、顧客管理、、、
決済・回収	カード決済、コンビニ決済、電子決済、、、
学習	開店アシスト、成功教育(通信教育)、ショップアドバイザー

2006.1月 販売開始  
 1999.9月 販売開始  
 1999.7月 販売開始



## 販売形態 (累計)

直販	9,836 契約	— 当社直販
取次	17,748 契約	— USEN、ITテレコム 他1,663社
OEM	8,031 契約	— テレウェイヴ、 ネコ・パブリッシング

## 販売商品

ストアツール	月2,980円 ( 1,735ユーザ)
サイトサーバ	月2,980円 (24,315ユーザ)
ショップサーバ	月9,800円 ( 705ユーザ)
OEM	( 8,031ユーザ)
その他(コンテンツ販売等)	( 829ユーザ)

集客商品(検索登録、クリック広告、SEO対応など  
 セミナー(集客、宣伝、運営など)

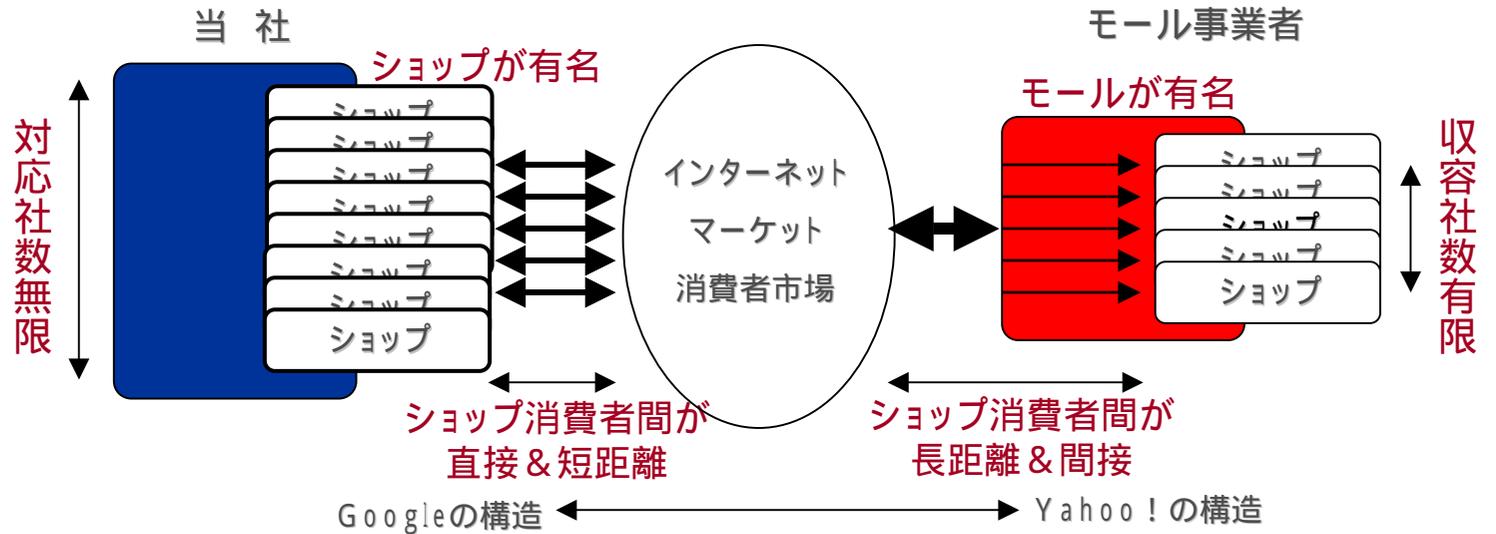
# 当社の業態

## モール事業者との違い

### 当社モデル特徴

そもそもの構造が

WEB2.0  
LongTail  
マッシュアップ



## レンタルサーバ事業者との違い

### 当社モデル特徴

ハードレンタル  
でなく  
ソフトサービス

当社 他社

店舗	
内外装・陳列	×
集客宣伝	×
ショッピングカート	
決済回収	×
学習・通信教育	×
専用 ノウハウ提供	汎用 インフラ貸し

2005年度 (2006年3月期)  
決算説明資料

- 1 会社と事業の紹介
- 2 決算概要と活動結果
- 3 決算ハイライト
- 4 業績背景
- 5 課題と来期計画

## 2005年度の業績

売上高 約30ポイント増収(過去最高額)、経常利益 約20ポイント増益

### 売上利益 (前期比)

・売上高	2,383百万円	( 129.6% )	
・営業利益	193百万円	( 121.7% )	営業利益率 8.1%
・経常利益	203百万円	( 119.5% )	経常利益率 8.5%
・当期純利益	123百万円	( 113.1% )	純利益率 5.2%

### 売上要因

- ・マーケットの拡大
- ・新規契約の堅調な伸び
- ・OEM件数の増加
- ・新商品(新態勢)の伸長

### 利益要因

- ・契約伸長による利益額増大
- ・新規顧客獲得費用増大
- ・広告宣伝費増大(宣伝広告強化)
- ・研究開発費増大(新サービス開発)

モノ提供 から コト提供 へ サービスと態勢の変革

・ウェブショップワンストップサービス(開店～学習～集客)を開始

- ・「ショップサーブ」提供開始(06年1月)
- ・コンサルティングサポート「ショップパートナー」制度開始(06年1月)



・ウェブショップへの 消費者集客強化、顧客利便の強化

- ・独自運営が可能となる「MYアフィリエイト」提供(7月)
- ・9つ目の大型支店として「ショッピングサーチ・アラジン」販売(7月)
- ・集客強化となる「価格.com」販売(11月)
- ・集客強化となる「Yahoo!オークションストア、ショッピングストア」販売(11月)
- ・複数店舗同時管理サービス株式会社サイオと業務提携(06年4月)、資本提携

ショップシステム  
開店アシスト  
テキスト・DVD  
通信教育

集客アシスト

・社内組織、態勢の強化

- ・管理職採用と育成強化、新卒採用強化

運営アシスト

(ショップパートナー) ↓

### サービスと態勢の変革に、資金を投下

#### ・宣伝広告の強化

- ・前期比134.8% (35ポイント増 52百万円増)の投下
- ・広報の強化(マーケット調査とプレス開示)

#### ・セミナー、教育事業の強化

- ・事業所移転、週2～3講座開設、東京以外でも開設(大阪、福岡)
- ・株式会社アスキーより当社ショップサーブ公式ガイドを発売開始(06年1月)



#### ・新しい販売チャネルとしての小型代理店展開

- ・小型代理店(ビジネスパートナー)本格化、1,665社が代理店契約

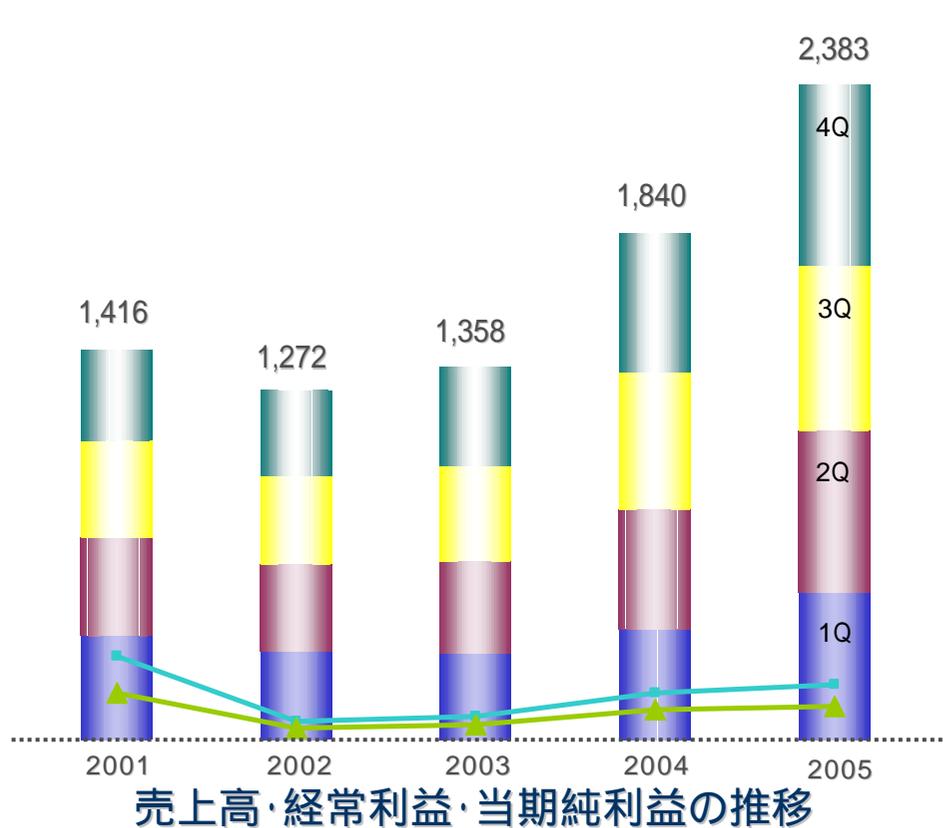
#### ・OEMチャネル開拓

- ・株式会社ネコ・パブリッシングの総合趣味ポータルサイトへのシステム提供(6月)
- ・株式会社テレウェイヴとの資本提携強化、株式会社USENより株式の異動(06年3月)

2005年度 (2006年3月期)  
決算説明資料

- 1 会社と事業の紹介
- 2 決算概要と活動結果
- 3 決算ハイライト**
- 4 業績背景
- 5 課題と来期計画

# 2005年度 P/Lハイライト



売上高 2,383百万円 (前期比 129.6%)  
 営業利益 193百万円 (前期比 121.7%)  
 経常利益 203百万円 (前期比 119.5%)

売上高 2,383百万(過去最高)  
 サービス売上 1,983百万 (前期比 128.4%)  
 受託売上 400百万 (前期比 135.6%)

経常利益 新規顧客獲得のための代理店手数料、  
 販売促進費、広告宣伝費等が増加  
 新サービス開発による研究開発費が増加  
 組織体制強化による人件費が増加

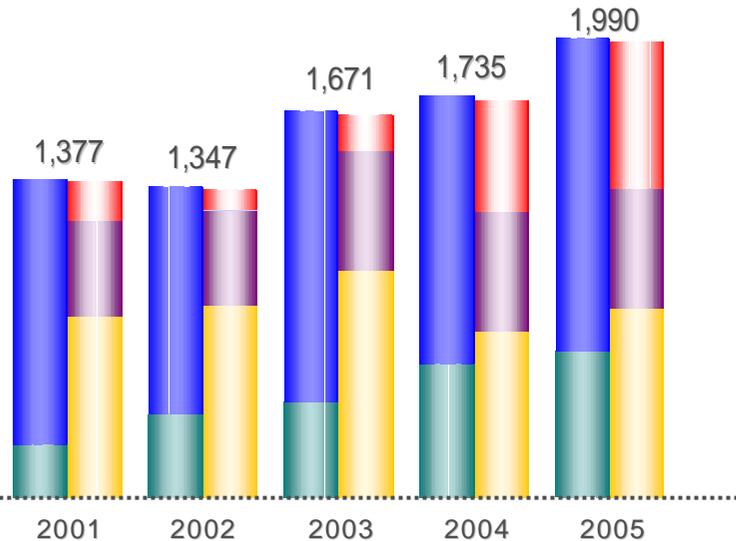
特別利益 投資有価証券売却 17百万

特別損失 本社移転 29百万

単位: 百万円、百分率

	2001年度	2002年度	2003年度	2004年度	2005年度	前期比
売上高	1,416	1,272	1,358	1,840	2,383	129.6%
経常利益	306	67	88	170	203	119.5%
当期純利益	172	42	57	109	123	113.1%

# 2005年度 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

着実な利益の積み上げ 当期純利益 123百万

総資産 255百万 増  
 固定資産 51百万 増 (サーバー購入等)  
 預り金 97百万 増 (顧客決済金額の増加)  
 前受金 103百万 増 ('年払'利用顧客の増加)  
 未払法人税等 46百万 減

単位：百万円

		2001年度	2002年度	2003年度	2004年度	2005年度	前期比(増減)
 流動資産  固定資産 資産合計	流動資産	1,152	989	1,253	1,155	1,359	204
	固定資産	225	357	418	580	631	51
	資産合計	1,377	1,347	1,671	1,735	1,990	255
 流動負債  固定負債 負債合計	流動負債	169	92	156	485	640	154
	固定負債	-	0	1	-	3	3
	負債合計	169	92	158	485	643	158
 資本金  資本準備金 剰余金  自己株式 資本合計 負債資本合計	資本金	414	414	523	523	523	-
	資本準備金	430	430	539	539	539	-
	剰余金	361	404	446	536	623	87
	自己株式	0	0	0	356	356	-
	資本合計	1,207	1,254	1,513	1,250	1,346	96
	負債資本合計	1,377	1,347	1,671	1,735	1,990	255

# 2005年度 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

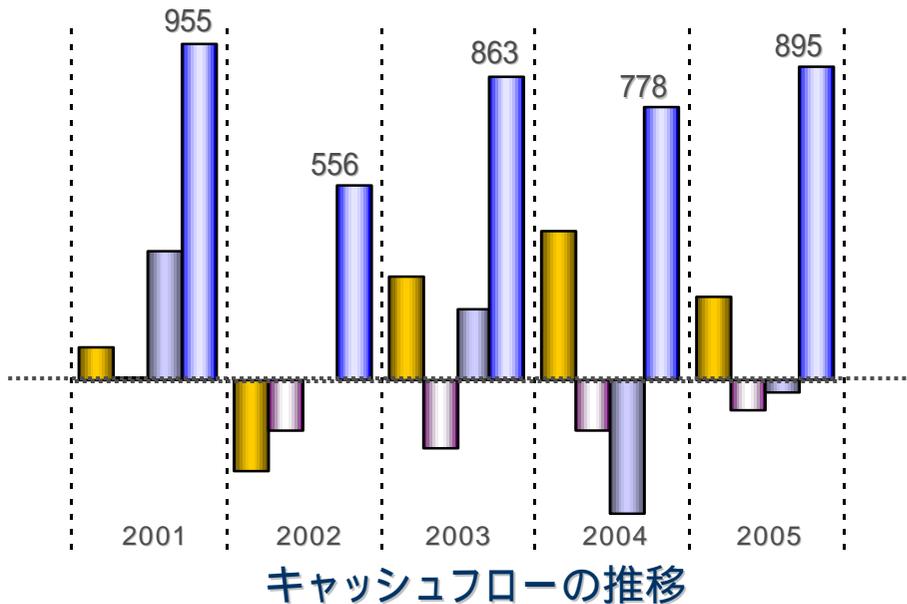
税引前当期純利益、減価償却費、前受金、預り金等により、239百万円のプラス

### 投資活動CF

投資有価証券の売却収入が80百万円あったものの、本社移転による敷金の増加、固定資産・投資有価証券の購入により、86百万円のマイナス

### 財務活動CF

配当金支払により、36百万円のマイナス



単位：百万円

	2001年度	2002年度	2003年度	2004年度	2005年度	前期比(増減)
営業活動によるキャッシュフロー	94	254	299	428	239	189
投資活動によるキャッシュフロー	11	143	188	139	86	52
財務活動によるキャッシュフロー	372	-	202	375	36	338
年度末残高	955	556	863	778	895	117

2005年度 (2006年3月期)  
決算説明資料

- 1 会社と事業の紹介
- 2 決算概要と活動結果
- 3 決算ハイライト
- 4 業績背景**
- 5 課題と来期計画

# 2005年度 サービス別 契約件数 (累計)

## ショップ系サービスに、より傾注

単位:件

サービスラインアップ	直 販	取次販売	O E M 卸売	合 計
S ショップサーブ	630	75	0	705
H サイトサーブ【2000モデル】	87	5,862	3,987	9,936
S サイトサーブ【2003モデル】	7,321	10,935	4,044	22,300
S ストアツール【2000モデル】	109	531	0	640
S ストアツール【2003モデル】	924	171	0	1,095
H ドメインフォワード(ドメイン所有サービス)	107	3	0	110
O インフォポケット(携帯集客サービス)	3	158	0	161
H リモートディスク(データストレージ)	N/A	13	N/A	13
O インフォストア(情報販売サービス)	655	N/A	N/A	655
合 計	9,836	17,748	8,031	35,615
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1,665社、 USEN、ITテレコム	テレウェイヴ、 ネコ・パブリッシング	

# 当社顧客の業績推移

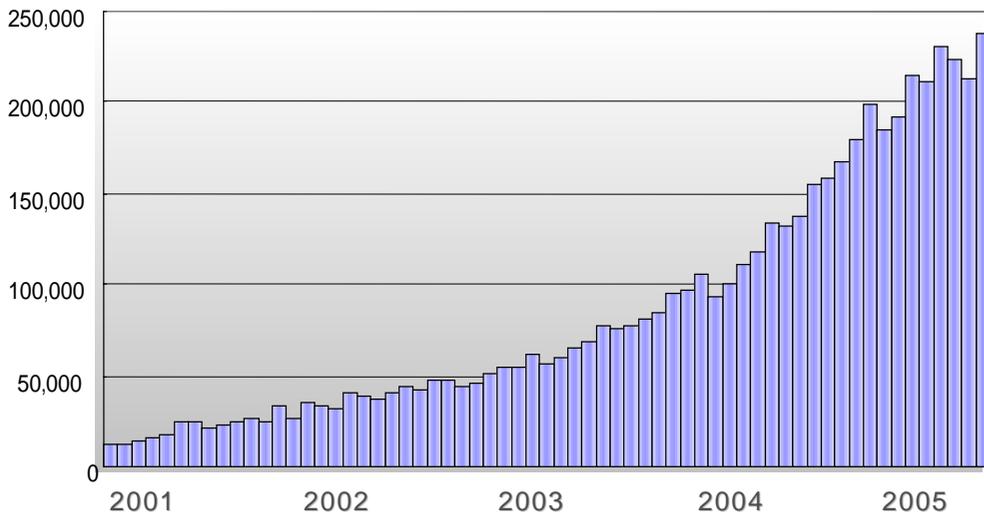
店舗あたりの  
年間販売額と平均店舗数の推移



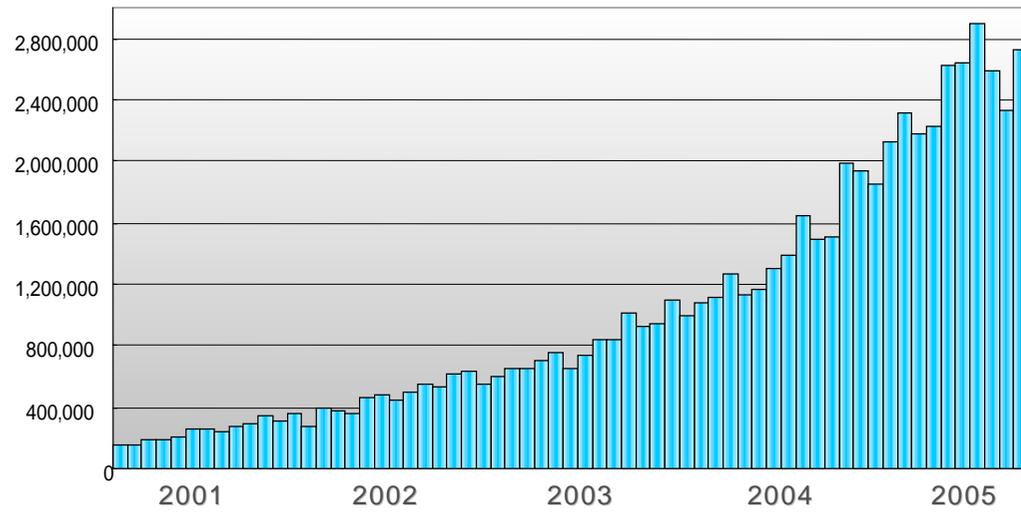
## Eコマース市場が引続き成長中

- ・創業以来、顧客の商売実績が続伸中
- ・前期比で、年間取引数は1.77倍
- ・前期比で、年間取引額は1.76倍
- ・稼働店舗平均で年商5,292千円
- ・流通額28,434百万円 (コンテンツ販売除く)

取引件数(件)



売上金額(千円)



2005年度 (2006年3月期)  
決算説明資料

- 1 会社と事業の紹介
- 2 決算概要と活動結果
- 3 決算ハイライト
- 4 業績背景
- 5 課題と来期計画

ショップへの集客力を強化、資金投下を続行

商品戦略

新商品のブラッシュアップ ▶ 機能向上

WEBショップへの集客機能(商品)強化 ▶ 顧客の収益拡大をサポート

旧商品の安定化、トラフィック増大対応 ▶ 時代背景対応

集客関連ビジネスの他社連携 ▶ マーチャント支援への特化鮮明

販売戦略

新商品のラインアップ増強 ▶ 対象市場を拡大

旧商品顧客への新商品誘導 ▶ ショップ利用の拡大 ▶ 顧客満足度向上

集客関連商品の販売 ▶ 顧客の収益拡大をサポート ▶ プラスアルファ売上