

2006年度 第9期 決算説明資料 (2007年3月期)

2007年5月16日

株式会社Eストアー

ONLINE MARKETING AND SYSTEMS
Estore

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、閲覧性を考慮し、掲載されている取引先様の会社名など敬称を省略させて頂いております。

2006年度（2007年3月期）
第9期 決算説明資料

- 1** 会社と事業概要
- 2 決算概要と活動結果
- 3 決算ハイライト
- 4 業績背景
- 5 来期の課題

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
従業員	127名（前年同期比18名増）社員82名、契約派遣社員等45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、教育・コンサル、決済・代金回収

41,651顧客（店舗利用 27,983社 + サーバー利用 12,501社 + その他 1,167社）

事業概要

独自ドメイン店の「経営総合支援」

なぜ独自ドメインなのか？

なぜ総合支援なのか？

エンド・ツー・エンドの中抜きで売買ニーズが繋がる事、
他人力の連鎖で相互に自動発展する事、
おおきな一人勝ちでなく、ちいさな勝ちが沢山発生する事、
これがインターネット社会の経済構造に無理なくフィットする

システム

店舗構築

受注管理

収納決済

在庫管理

独自ドメイン店用
ショップシステム

ショップへの
送客

集客商品の
販売

ノウハウ提供
学習プログラム提供

店舗分析
コンサルティング

当社事業3軸

大手ポータルサイト

大手アフィリエイト

大手ブログ

商流

各種事業者

オプトインメール

検索サイト

懸賞サイト

クリック広告

SEO実施

HP制作・運営

消費者

商品概要

ストアツール



1999年7月 サービス開始
2003年4月 アップデート版開始
流通総額 637百万円/月 (07年3月単月)

サイトサーブ



1999年9月 サービス開始
2002年4月 アップデート版開始
流通総額 1,600百万円/月 (07年3月単月)

ショップサーブ



2006年1月 サービス開始
流通総額 1,439百万円/月 (07年3月単月)

提供サービス内容	サイトサーブ (2000モデル)	ストアツール (2001・2003モデル)	サイトサーブ (2003モデル)	ショップサーブ	その他
店舗(サーバー・ホームページ・セキュリティ・・・)	○		○	○	各サービスの OEM インフォストア (情報販売サービス)
内外装・陳列(CMS⇒ページ制作システム・・・)				○	
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(クレジットカード/コンビニ/電子決済)		○	○	○	
集客・宣伝(ショッピングフィード・SEO・メルマガ・アフィリエイト・支店・広告)				○	その他 サービス
学習(開店アシスト・成功教育・ECアドバイザー・セミナー)				○	
契約ユーザー数 ※ () 内は取次販売分	4,803件 (4,730件)	1,528件 (601件)	16,246件 (9,919件)	3,552件 (675件)	15,522件 (131件)
月額基本料金	2,980円～			9,800円～	—
2006年度サービス別売上	286,795千円	251,184千円	1,211,344千円	347,997千円	—

総ユーザー数

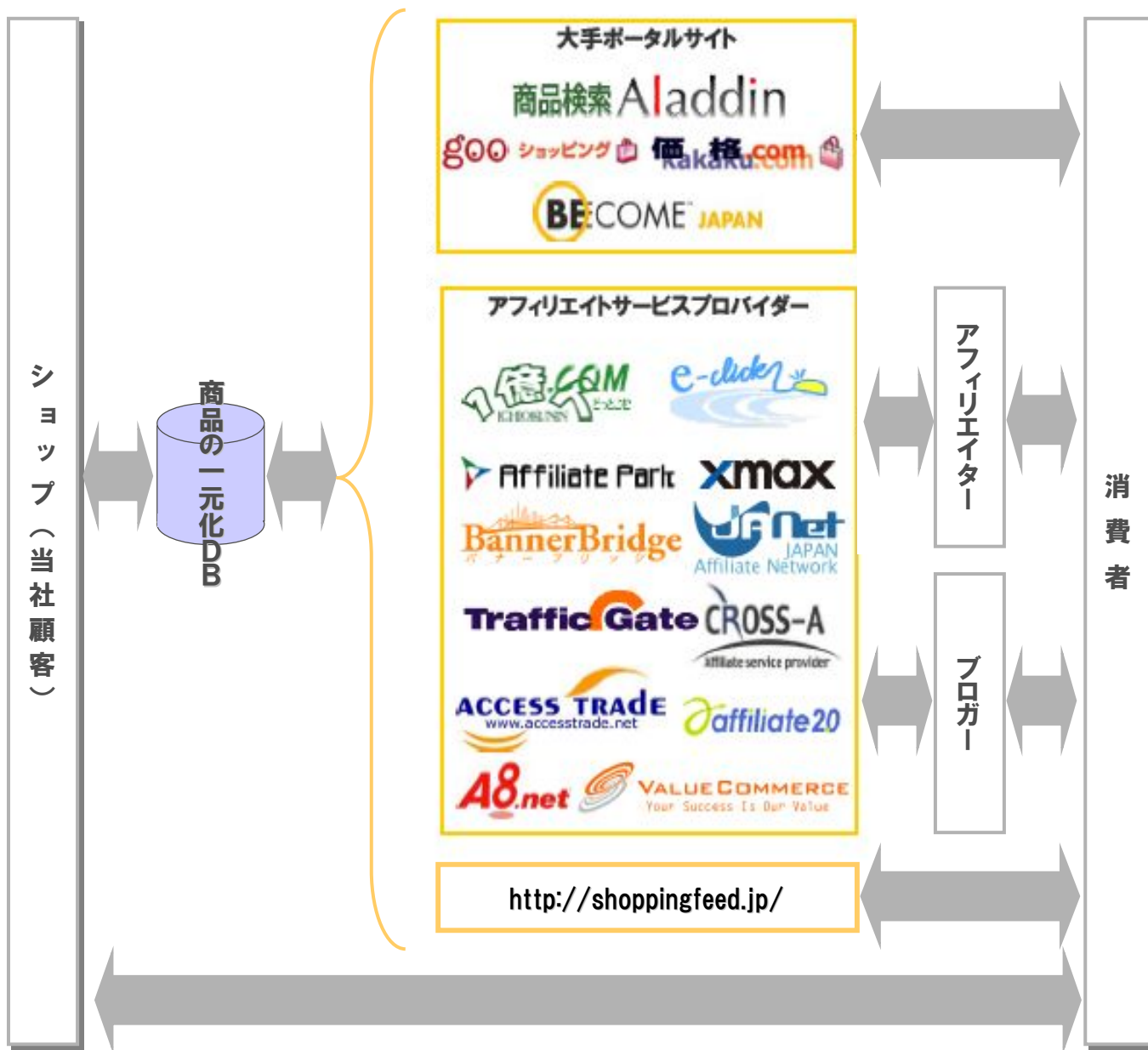
41,651件

販売代理店

2,198社

売上高 = 月額利用料 + オプションサービス利用料 + 集客・学習等 + 決済代行サービス手数料など

独自ドメイン店の集客 = ショッピングフィード = 小×多×他



「ショッピングフィード」とは

独自ドメイン店の弱点である、集客をカバーする仕組。当社サービス(ショッピングサブ)に標準でバンドル。

当社の顧客であるウェブショップの商品を一元化したデータベースを、消費者が集まるサイトに接続したものの。

「RSSフィード機能」を搭載し、アップデートされた商品や店舗情報を配信。

提携サイト

5社の大手ポータルサイト
12社の大手アフィリエイトサイト
ひきつづき続々提携中。

市場と商品戦略 沿革

1999 EC-ASP ストアツール

インターネット経済は「小×多」の構造と定義し、ECをASPで創業

2000 HOSTING サイトサーバ

市場が大きなレンタルサーバーで、収益と見込客醸成を優先

2003 EC-HOSTING 新サイトサーバ・新ストアツール

同業種との差別化と得意分野注力で、“ショップ専用レンタルサーバー” にシフト

2006 SHOP-CMS ショップサーバ

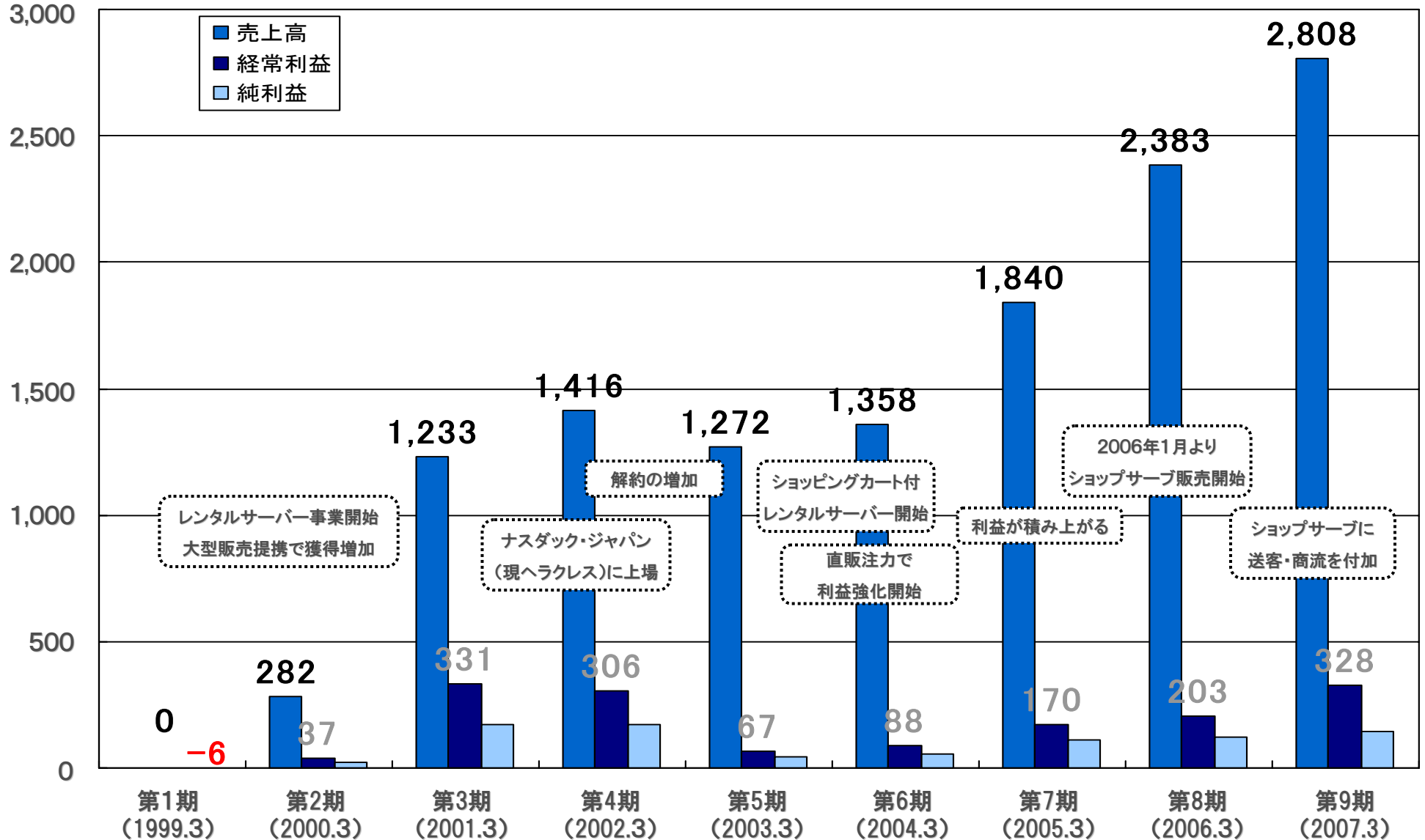
価格競争のレンタルサーバー事業から離脱し、ショップCMS事業にシフト

2006 CONSUMER FEED ショッピングフィード

WEB2.0 と呼ばれる「小×多」社会がやってきたので、顧客を消費者サイトと接続

業績推移(売上高・経常利益)

(単位:百万円)



2006年度（2007年3月期）
第9期 決算説明資料

- 1 会社と事業概要
- 2 決算概要と活動結果
- 3 決算ハイライト
- 4 業績背景
- 5 来期の課題

2006年度の業績

売上高 約18%の増加、経常利益 約61%の増加

●売上利益（前年同期比較）

・売上高	2,808百万円	（ 117.8% ）		
・営業利益	301百万円	（ 156.1% ）	営業利益率	10.7%
・経常利益	328百万円	（ 161.3% ）	経常利益率	11.7%
・当期純利益	144百万円	（ 116.8% ）	純利益率	5.2%

5月15日発表の上場企業決算
売上高前年比 平均8.9%増
経常利益前年比 平均7.4%増

●売上要因

- ・ショップサーブの堅調な販売
- ・既存契約からの利用料
- ・OEMによる販売件数の増加

●利益要因

- ・コスト投下の見直しによる利益率向上
- ・投融資先の再評価による減損処理等

2006年度の活動

●ウェブショップへの集客機能強化 ▶ 商流発生 of 仕組みを開発

- ・ RSS配信型集客エンジン『ショッピングフィード』スタート (11月)

●ショップサーバ ▶ 発売と機能向上

- ・ 発売開始(2006年1月)
- ・ ショップサーバの『携帯カート』を提供標準化(10月)
- ・ 不正受注を未然に防ぐ『不正注文シグナル』を開発し標準装備(12月)

●旧商品の安定化、トラフィック増大対応 ▶ 高トラフィック時代対応

- ・ サーバー等、器具及び備品の設備投資額113百万円 (2006年度末)

●販路の拡大 ▶ 販売代理店の活性化(9月～)

- ・ 全国キャラバンにより代理店数は2,198社へ(前期末比533社増加)

●関連ビジネスの他社連携 ▶ ECマーチャント支援を強化

- ・ 株式会社ECホールディングスと共同で『ECおまかせ』をスタート(7月)

●組織体制 ▶ 強化(顧客コンサルティングなど)

- ・ 2007年3月末現在で、従業員数127名(前期末比18名増加)



ECおまかせ.COM 担当者不在の社長さんへ、貴社のEC部門をまるごと代行!

ネットショップ事業の丸ごとおまかせサービス 月額費用: 29万円~
初期費用: 290万円

ECおまかせ .com

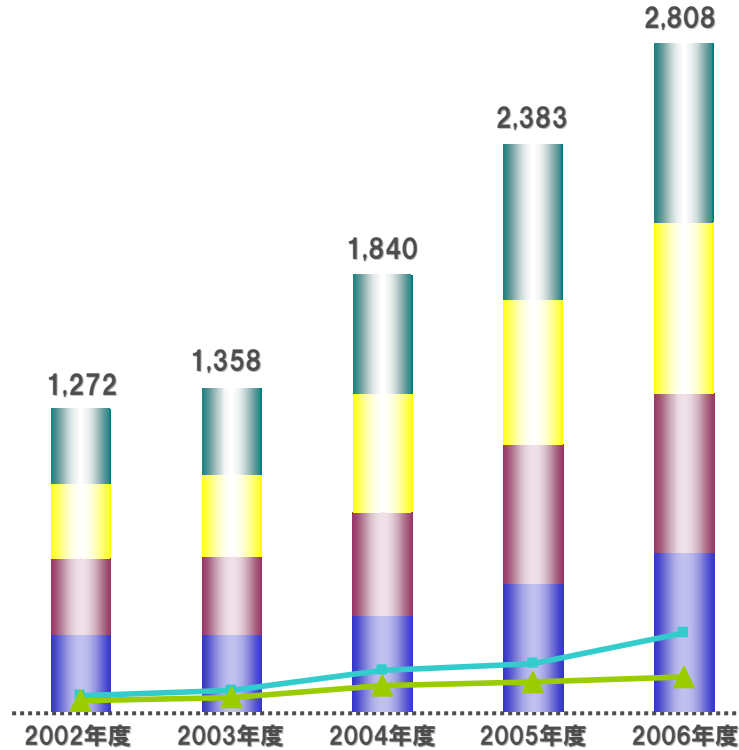
サービス提供: 株式会社Eホールディングス

2006年度（2007年3月期）
第9期 決算説明資料

- 1 会社と事業概要
- 2 決算概要と活動結果
- 3 決算ハイライト**
- 4 業績背景
- 5 来期の課題

2006年度 P/L ハイライト

増収増益 売上高17.8%増・経常利益61.3%増



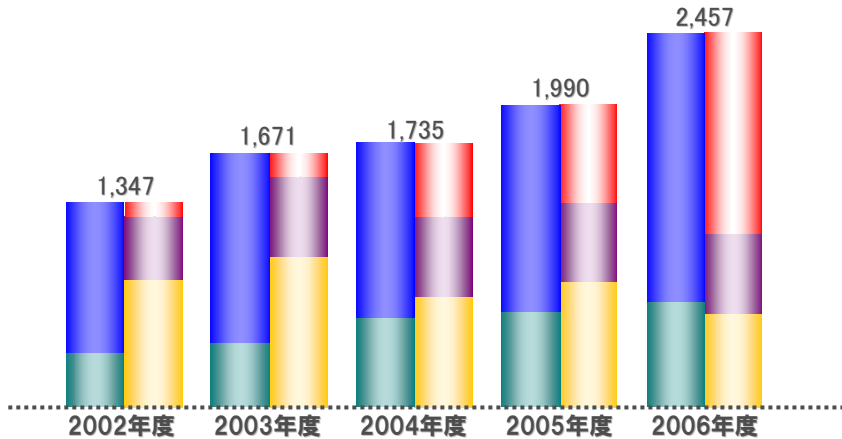
売上高・経常利益・当期純利益の推移

売上高	サービス売上	2,371百万円 (388百万円増)
	・ショップサーブ	347百万円 (326百万円増)
	・サイトサーブ	1,498百万円 (6百万円減)
	・ストアツール	251百万円 (36百万円減)
	・その他	274百万円 (104百万円増)
	受託売上(OEMを含む)	437百万円 (36百万円増)
	・テレウェイヴ関連	354百万円 (51百万円増)
	・その他	82百万円 (14百万円減)
経常利益	・総人件費	739百万円 (86百万円増)
	・顧客増に比例する原価経費	713百万円 (171百万円増)
	・顧客獲得のための広告宣伝費	229百万円 (24百万円増)
	・投資有価証券売却益	21百万円 (18百万円増)
特別利益 特別損失	・固定資産、関係会社株式の売却益	30百万円
	・投資有価証券、関係会社株式の評価損	63百万円
	・貸倒引当金繰入	44百万円

単位：百万円、百分率

	2002年度	2003年度	2004年度	2005年度	2006年度	前期比
売上高	1,272	1,358	1,840	2,383	2,808	117.8%
経常利益	67	88	170	203	328	161.3%
当期純利益	42	57	109	123	144	116.8%

2006年度 B/S ハイライト



財務内容安定

現金及び預金	1,245百万円 (349百万増)
器具及び備品	497百万円 (100百万増)
投資有価証券	242百万円 (48百万増)
預り金	791百万円 (571百万増)
未払法人税等	127百万円 (98百万増)
その他資本剰余金	269百万円 (269百万増)
自己株式	661百万円 (304百万増)

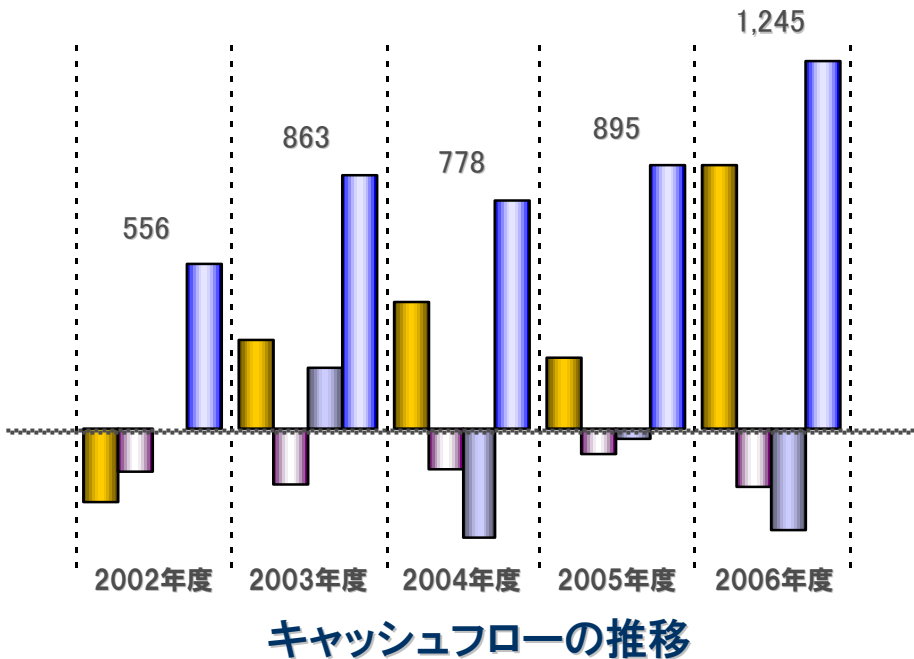
資産、負債・純資産(資本)の推移

単位: 百万円

		2002年度	2003年度	2004年度	2005年度	2006年度	前期比(増減)
資産の部	流動資産	989	1,253	1,155	1,359	1,770	411
	固定資産	357	418	580	631	687	55
	資産合計	1,347	1,671	1,735	1,990	2,457	467
負債の部	流動負債	92	156	485	640	1,314	674
	固定負債	0	1	-	3	-	△3
	負債合計	92	158	485	643	1,314	670
純資産(資本)の部	資本金	414	523	523	523	523	-
	資本準備金	430	539	539	539	269	△269
	その他資本剰余金	-	-	-	-	269	269
	利益剰余金	404	446	536	623	728	105
	自己株式	-	-	△356	△356	△661	△304
	評価・換算差額等	5	4	7	16	12	△4
	純資産(資本)合計	1,254	1,513	1,250	1,346	1,143	△203
負債純資産(負債資本)合計	1,347	1,671	1,735	1,990	2,457	467	

2006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	+249百万円
減価償却費	+108百万円
預り金の増加	+571百万円

投資活動CF

有形固定資産の取得	△113百万円
無形固定資産の取得	△34百万円
投資有価証券の取得・売却	△69百万円

財務活動CF

自己株式の取得	△304百万円
配当金の支払い	△38百万円

単位：百万円

	2002年度	2003年度	2004年度	2005年度	2006年度	前期比(増減)
営業活動による キャッシュフロー	△254	299	428	239	895	655
投資活動による キャッシュフロー	△143	△188	△139	△86	△202	△115
財務活動による キャッシュフロー	—	202	△375	△36	△343	△307
年度末残高	556	863	778	895	1,245	349

2006年度（2007年3月期）
第9期 決算説明資料

- 1 会社と事業概要
- 2 決算概要と活動結果
- 3 決算ハイライト
- 4 業績背景**
- 5 来期の課題

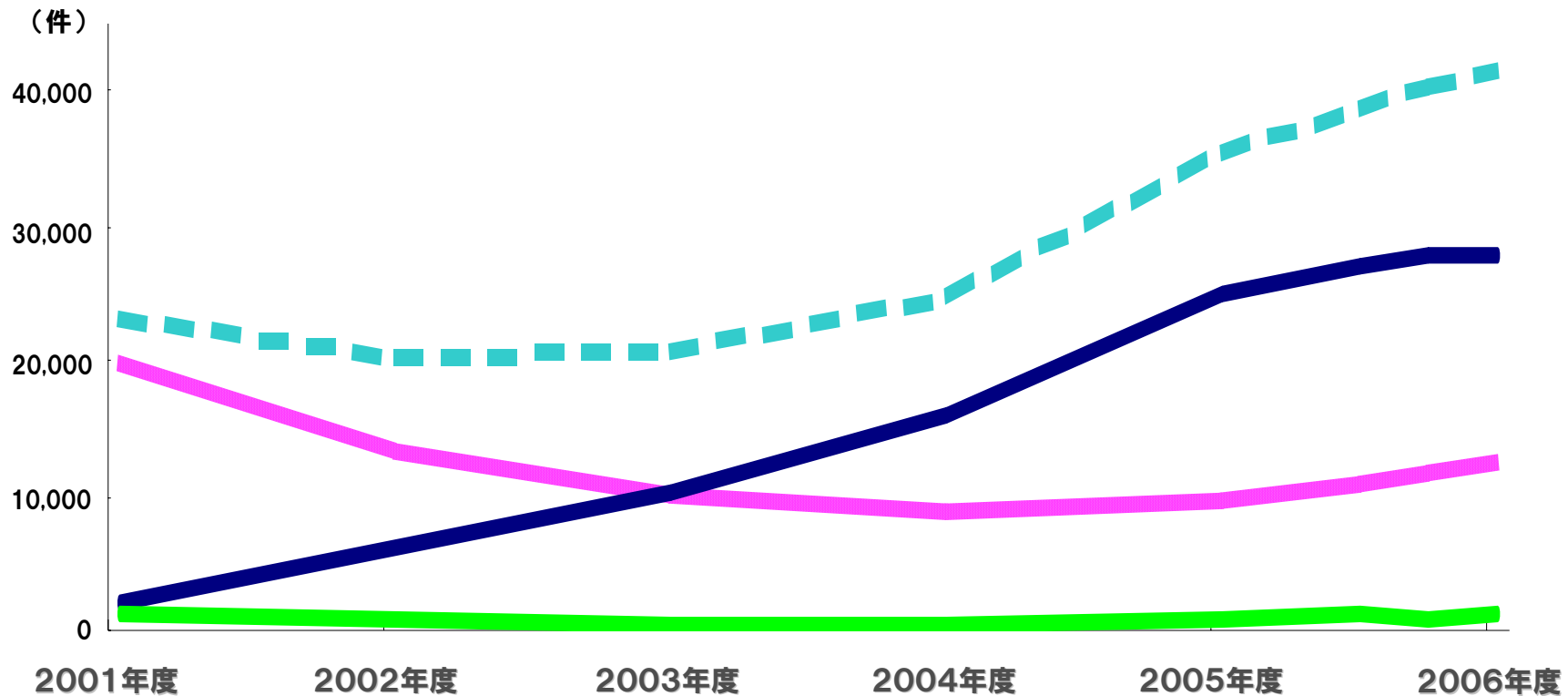
サービス別・販売経路別 契約件数（累計）

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		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	累計件数	前期末比
S ショップサーブ	2,877	▲2,247	675	▲600	525	▲525	4,077	▲3,372
S サイトサーブ【2003モデル】	6,327	▼994	9,919	▼1,016	6,132	▲1,937	22,378	▼73
S ストアツール【2003モデル】	848	▼76	196	▲25	—	—	1,044	▼51
R サイトサーブ【2000モデル】	73	▼14	4,730	▼1,132	7,601	▲3,765	12,404	▲2,619
S ストアツール【2000モデル】	79	▼30	405	▼126	—	—	484	▼156
R ドメインフォワード(ドメイン所有サービス)	82	▼25	3	—	—	—	85	▼25
O インフォポケット(携帯集客サービス)	2	▼1	116	▼42	—	—	118	▼43
R リモートディスク(データストレージ)	—	—	12	▼1	—	—	12	▼1
O インフォストア(情報販売サービス)	1,049	▲394	—	—	—	—	1,049	▲394
合 計	11,337	▲1,501	16,056	▼1,692	14,258	▲6,227	41,651	▲6,036
S ショップ関連サービス R レンタルサーバー関連サービス O その他サービス			・代理店2,196社 ・USEN ・ITテレコム		・テレウェイヴ ・ネコ・パブリッシング			

契約件数の推移(関連商品別)



単位:件

	2001年度	2002年度	2003年度	2004年度	2005年度	2006年度
レンタルサーバ関連 —	20,084	13,661	10,033	8,829	9,908	12,501
ショップ関連 —	2,187	5,964	10,354	15,794	24,891	27,983
その他 —	1,056	725	435	508	816	1,167
合計 - - -	23,327	20,350	20,822	25,131	35,615	41,651

新規サービスと顧客業績 1年

ショップサーブ発売開始 1年の軌跡

【開発にあたっての仮説】 これまでと比べ3倍の高額商品化するかわりに、ノウハウや集客を付加するほうが、店舗にとって費用対効果が高い

店舗全体の **71.2%** が売上発生店

1店舗あたりの月商(全店平均) **39.6万円**

1店舗あたりの月商(稼働店平均) **57.5万円**

1店舗あたりの月商(目指している事業中心) **72.1万円**

★独自ドメイン店がじゅうぶんな売上を作り出すことを確認。

★商品性として、店舗の売上増に功奏することを確認。

★スモールビジネスが経営成立することを確認。

※ カート付きレンタルサーバー(カートASP)と比較して売上店がはるかに多い。

※ ゼロスタートで、コンサル無し、集客なしの店舗。この平均値は売上ゼロの店を含む。

※ ゼロスタートで、月間売上、0円と1億円以上をのぞいた、ショップサーブターゲットゾーン。

※ ゼロスタートで、コンサルを受け、集客費用(月間5万円がボリューム帯)をかけた店。

※ ショッピングカートだけではなく、学習プログラム、コンサルティング、集客商品が店舗に重要。

※ 月商72万円にたいして、商品原価、集客宣伝費、当社サービス代金を差引き、19万円の利益。

ショッピングフィード開始 4ヶ月の軌跡

【開発にあたっての仮説】 膨大な商品DBは、膨大な消費者アクセスと親和性が良く、店舗売上増になる。提携社ともにメリット。

提携16社による月間アクセス発生数 **305万回露出**

※ 続伸中

1店舗あたりの送客発生数(全店舗母数) **217消費者/月**

※ 送客とは興味消費者をショップへ送り込んだ数。参加店で絞るともっと高い数字になる。

1店舗あたりの商流発生数(参加店舗のみ) **3.7購入/月**

※ 商流とは実際に売買に至った数。際立つコンバージョンレート。店舗にとっても有利である。

※上記はショッピングフィードだけの送客・商流発生数。店舗の集客・商流には、これ以外のものが含まれる。

★当社顧客の全商品DBを“消費者があつまる事業者”に開放したことで、3者(ショップ、提携社、当社)の“自動的”利益構造を作れるところを確認。

★送客・商流が急成長中。ショッピングフィード参加店舗も全体の70.5%で続伸中。

★この半年で他社が同様の仕組みに追従して来ている。ビジネス構造の良さ。モール依存が薄れる傾向。

2006年度（2007年3月期）
第9期 決算説明資料

- 1 会社と事業概要
- 2 決算概要と活動結果
- 3 決算ハイライト
- 4 業績背景
- 5 来期の課題

商品戦略

- ▶ 顧客売上増大のためのコンサル強化（顧客業績アップ・顧客獲得増）
- ▶ ショッピングフィードの提携社数強化・送客の強化（顧客業績アップ・手数料収益増）
- ▶ ショップサーブのラインナップ増強（獲得顧客幅の拡大・契約増）
- ▶ ショップサーブの機能向上（顧客業績アップ・手数料収益増）
- ▶ レンタルサーバー系商品のリニューアル（解約防止・07年度計画から半年遅れ）

販売戦略

- ▶ 引き続き直販に最大注力
- ▶ ビジネスパートナーの活性