

**第11期** 平成21年3月期

# 決算説明資料

平成21年5月13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。



28,881店舗

48,426サイト

年間流通額789億円

**第11期** 平成21年3月期

決算説明資料

**1** 決算概要と活動結果

2 決算ハイライト

3 業績背景

4 来期の課題

5 会社と事業の概要

# 第11期 平成21年3月期 の業績

前期比で、売上高 13.5%の増加、営業利益 2.8%の増加

## 売上利益（前期比較）

- ・ 6期連続の増収・増益
- ・ 顧客売上増 632億円 ▶ 789億円 ...25%増
- ・ サービス運営費等へ積極投資で微増益に留まる

開通料（新規）  
月額料（毎月）

利用料  
×  
店舗数

店舗収益連動  
×  
各種サービス

送客手数料  
カード決済代行  
コンビニ決済代行  
電子決済代行  
受注手数料

	金額 百万円	前期比
売上高	3,257	113.5%
ストック	2,242	107.5%
フロー	881	150.2%
その他	133	67.5%
営業利益	420	102.8%
経常利益	423	100.1%
当期純利益	238	102.9%

# 第11期 活動内容 (1)

## 次5年の「+α収益」造りに積極投資 店舗増、顧客売上増、フロウ収益造りに向けて施策を強化

### 店舗数増 ストック収益部

- ・ 直 販 → 広宣費の調整、顧客獲得の効率化、営業の定型化
- ・ 小口取次 → チャンネルの強化、担当人員増、コミッション強化

ショップサーブ (主力)

6,957件 ▶ 11,777件

全サービス合計

44,765件 ▶ 48,426件

### 流通額増 フロウ収益部

- ・ 店舗への送客支援(ショッピングフィード)を強化  
モバイルサイト開設、レコメンド機能、高速化、検索改善、経路分析  
送客サイトの多面展開(サテライトサイト) ワンソースマルチユース
- ・ 店舗コンサルティングを定型化 → 店舗増に対応
- ・ 「制作パック」の販売を開始、早期開店を後押し、店舗の早期収益化

対前期比 125%

632億円 ▶ 789億円

### サービスの高速化、安定化

- ・ システムの構築と安定運用に、積極的に人員登用。作業の外注も活発化 (含オフショア)

# 第11期 活動内容 (2) ショッピングフィード

独自ドメイン店に来客をもたらす商品DB 平均で1店舗あたり月間581人を誘導

## リニューアル 08年8月

特集サイトの開設 → 多面展開 → トrendに対応 総計61特集

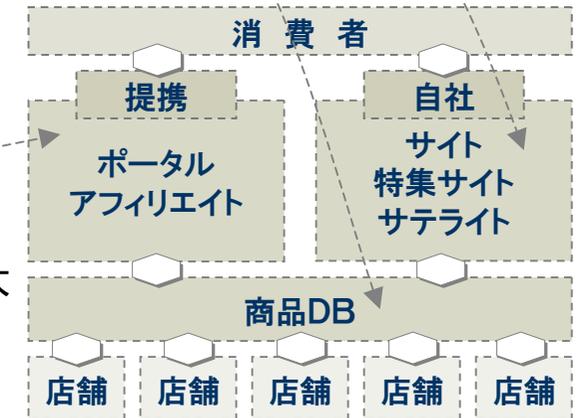
消費者へより快適な買い物環境を提供、高精度分析プログラムを導入



## 提携サイト数の増加

ECナビをはじめとした大手サイト・ASPとの提携により更に販路拡大

2009年3月現在 35サイトと提携 前期末比+12



## ショッピングフィードの顧客売上が月間1.4億円を突破 09年3月

## 携帯サイト「ショッピングフィード・モバイル」開設 09年2月

# ショッピングフィード

## 提携サイト・商流総額

2006  
11月

2007  
5月

2007  
11月

2008  
5月

開始

ショッピングフィード  
SHOPPINGFEED

ショッピングフィード  
経由の商流総額

ECナビ

ショッピングサーチ・アラジン

Aladdin

A8.net

Buy.jp

価格.com

「買ってよかった」をすべてのひとに。

QOOPIE.net

Enjoy Shopping!

goo ショッピング

価格.com

お買い物サーチ  
アラジン

takusan.net  
たくさんとくさん

smarter

yourguide  
商品専門検索エンジン

0141万画!  
oishii bonzai

イーバンク銀行  
ショッピングフィード

Seeq  
Shopping Search

YAHOO! JAPAN  
商品検索

freec  
商品検索のフリーク

モバイル

Smart-C

CROSS-A  
the service provider

yourguide  
商品検索β

xmax

e-dicker

ACCESS TRADE  
Mobile

BECOME JAPAN

億.COM  
ICHIOKUNIN  
とくとび

JFnet  
JAPAN  
Affiliate Network

Affiliate Park

T-MALL  
Tサイト・ショッピングモール

ValueCommerce/Affiliate  
Japan's Leading Affiliate Service Provider

ACCESS TRADE  
www.accesstrade.net

Traffic Gate

BannerBridge  
バナーブリッジ

永久不滅.com  
ドットコム

ANA  
ネットショッピングでマイル  
マイレージモール

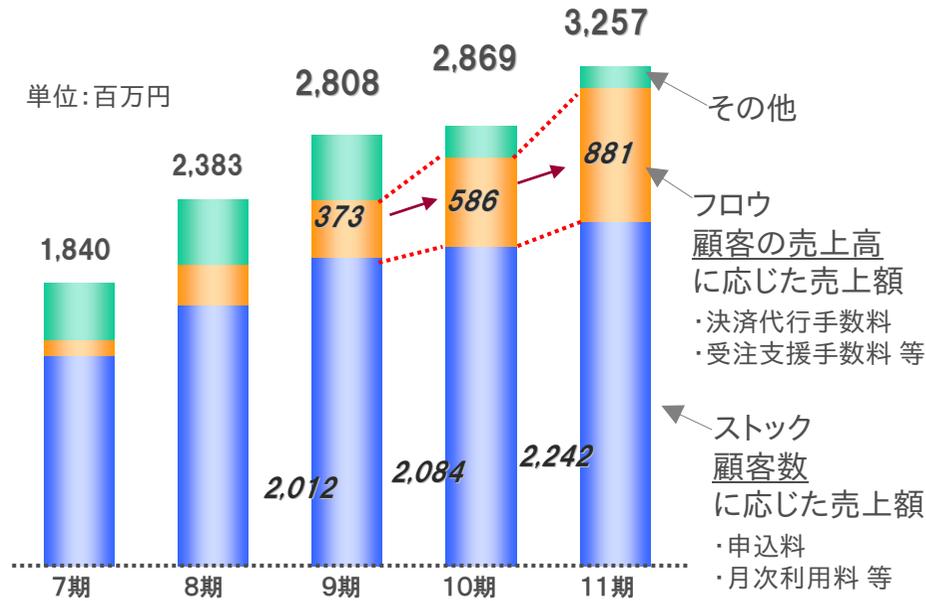
YAMADA ポイントモール

**第11期** 平成21年3月期

決算説明資料

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

# 第11期 平成21年3月期 P/L ハイライト (売上)



## 売上高が順調に増大

3,257百万円

前期比3.87億円増

## 店舗売上高連動のフロウ売上のシェアを高めている

フロウ売上比率 27.1% 前期比6.6%増

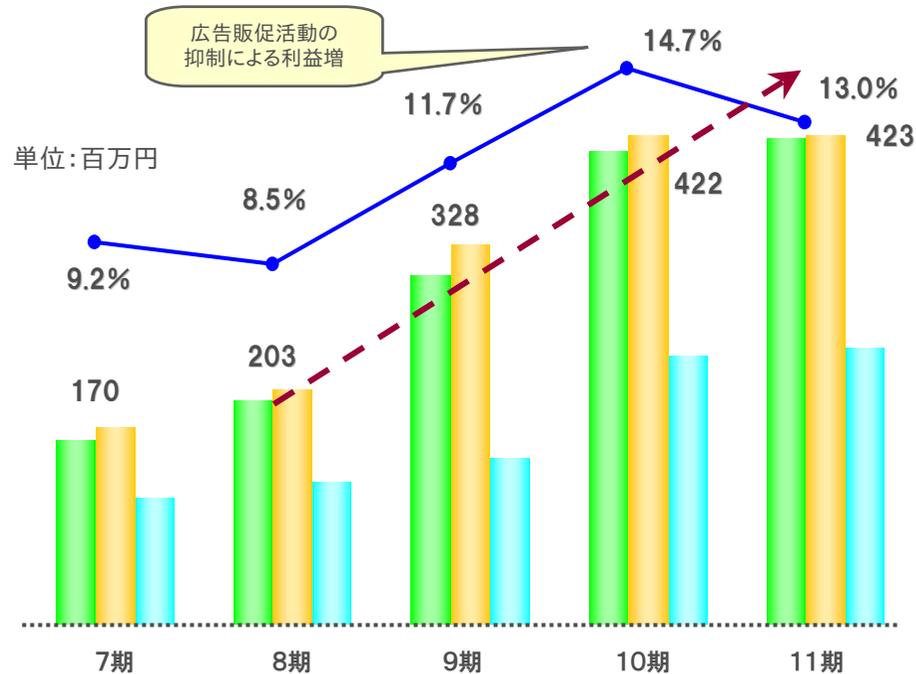
ストック(顧客数に応じた売上額)	+157百万円
フロウ(顧客売上高に応じた売上額)	+294百万円
その他	▲64百万円

## 売上高(構成)の推移

単位:百万円、百分率

	第7期 平成17年3月	第8期 平成18年3月	第9期 平成19年3月	第10期 平成20年3月	第11期 平成21年3月	前期比
売上高	1,840	2,383	2,808	2,869	3,257	113.5%
ストック	1,279	1,701	2,012	2,084	2,242	107.5%
フロウ	142	267	373	586	881	150.2%
その他	418	415	422	197	133	67.5%

# 第11期 平成21年3月期 P/L ハイライト (利益)



## 利益額は微増

店舗売上増、システム安定高速化、  
広告宣伝費を元の水準に戻した為

売上原価 / 販管費 …… 2,836百万円  
前期比 375百万円増

- ・店舗売上増、システム安定高速化の投資  
+264百万円
- ・新規顧客獲得費用(適切な水準に戻す)  
+50百万円

## 営業利益・経常利益・当期純利益・経常利益率の推移

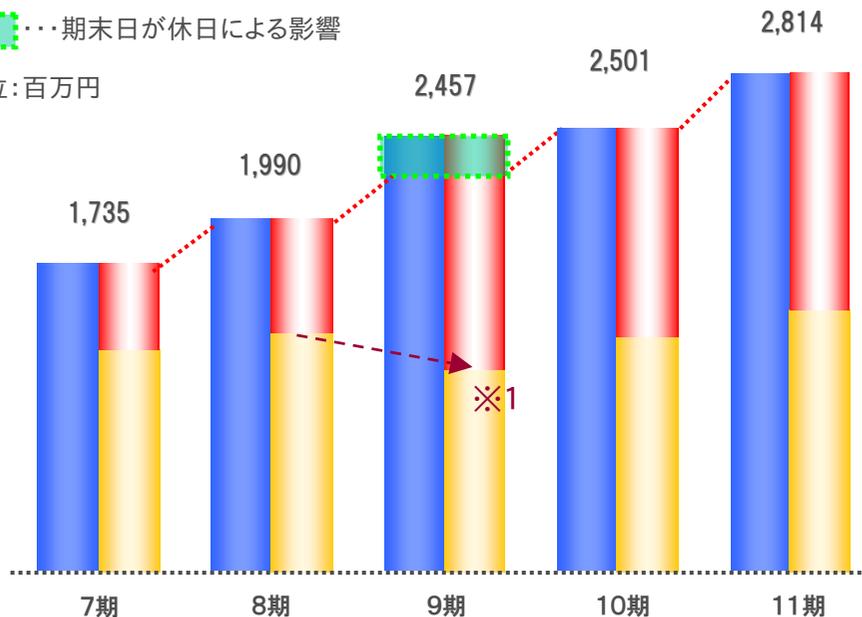
単位: 百万円、百分率

	第7期 平成17年3月	第8期 平成18年3月	第9期 平成19年3月	第10期 平成20年3月	第11期 平成21年3月	前期比
営業利益	158	193	301	409	420	102.8%
経常利益	170	203	328	422	423	100.1%
当期純利益	109	123	144	231	238	102.9%
経常利益率	9.2%	8.5%	11.7%	14.7%	13.0%	—

# 第11期 平成21年3月期 B/S ハイライト

…期末日が休日による影響

単位:百万円



## 引き続き財務内容安定

### 利益剰余金をシステムの安定高速化に積極投資

総資産 …… 2,814百万円 +312百万円

#### 借方

現金及び預金 1,558百万円 +171百万円

有形・無形固定資産 348百万円 +113百万円

→ システムの安定高速化のための積極投資

#### 貸方

預り金 897百万円 +191百万円

利益剰余金 1,084百万円 +168百万円

→ 顧客の売上増に伴い回収代行額が増加

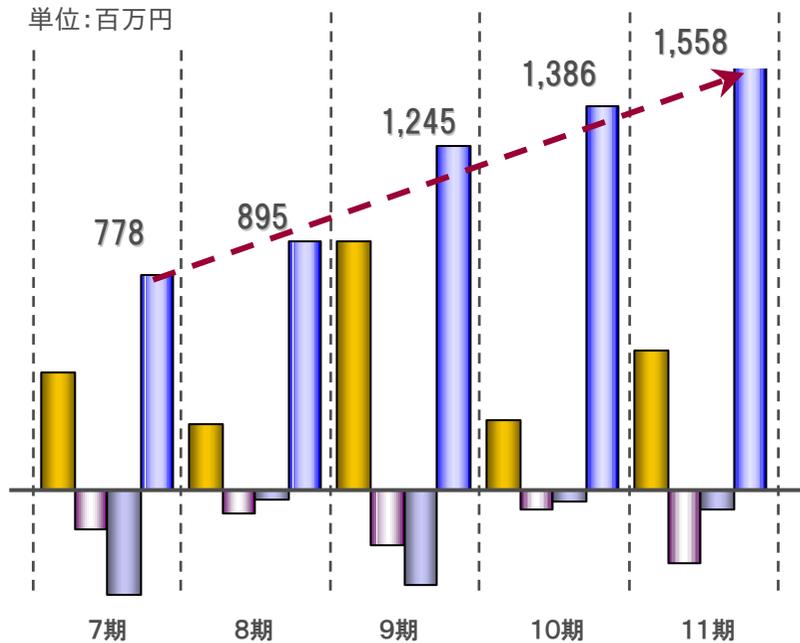
## 資産、負債・純資産(資本)の推移

単位:百万円、百分率

	第7期 平成17年3月	第8期 平成18年3月	第9期 平成19年3月	第10期 平成20年3月	第11期 平成21年3月	前期末比
■ 資産の部	1,735	1,990	2,457	2,501	2,814	112.5%
■ 負債の部	485	643	1,314	1,175	1,338	113.8%
■ 純資産の部	1,250	1,346	1,143	1,326	1,476	111.3%
(参考) 自己株式	△356	△356	△661	△661	△661	100.0%

※1. 自己株式取得による

# 第11期 平成21年3月期 C/F ハイライト



## 着実なキャッシュの積み増し

期末残高 … 1,558百万円

営業活動CF … 505百万円のプラス

税引前当期純利益、預り金の増加、法人税等の支払額等

投資活動CF … 264百万円のマイナス

有形固定資産、無形固定資産、投資有価証券の取得等

財務活動CF … 69百万円のマイナス

配当金の支払

## キャッシュフローの推移

単位:百万円

	第7期 平成17年3月	第8期 平成18年3月	第9期 平成19年3月	第10期 平成20年3月	第11期 平成21年3月	前期比(増減)
営業活動による キャッシュフロー	428	239	895	254	505	251
投資活動による キャッシュフロー	△139	△86	△202	△69	△264	△194
財務活動による キャッシュフロー	△375	△36	△343	△44	△69	△25
年度末残高	778	895	1,245	1,386	1,558	171

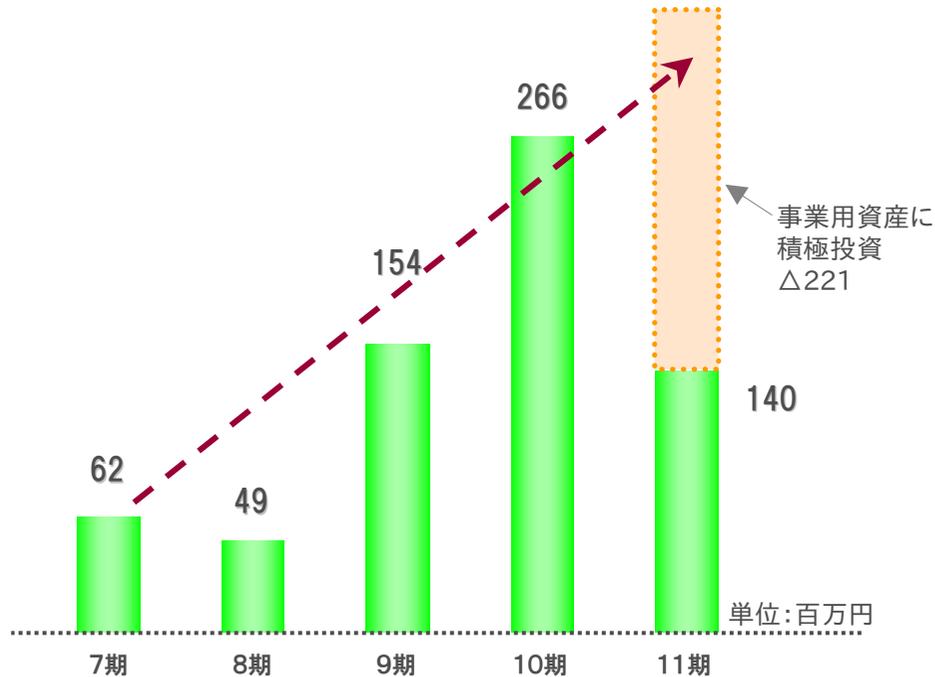
規定のキャッシュフロー計算では本業の実態がつかみにくいため、くわしくは、次ページで説明します。

# 第11期 平成21年3月期 フリーキャッシュフロー

## 事業で蓄えたキャッシュを 事業用資産に積極投資

店舗への送客を強化  
送客システムの高速安定化  
店舗システムの高速安定化

- ・有形固定資産の取得による支出  
..... 78百万円
- ・無形固定資産の取得による支出  
..... 142百万円



## フリーキャッシュフローの推移

単位:百万円

	第7期 平成17年3月	第8期 平成18年3月	第9期 平成19年3月	第10期 平成20年3月	第11期 平成21年3月	前期比(増減)
税引後営業利益 (実効税率40.69%)	94	114	178	242	249	6
減価償却費(CF)	75	85	108	110	113	▼2
有形・無形固定資産の 取得売却による支出(CF)	△107	△150	△132	△86	△221	△135
フリーキャッシュフロー	62	49	154	266	140	△125

※ フリーキャッシュフロー = 税引後営業利益 + 減価償却費 ± 有形・無形固定資産の取得売却による支出

**第11期** 平成21年3月期

決算説明資料

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

# 第11期 平成21年3月期 サービス別 販路別 契約件数（累計）

		自社販路		依存販路		(単位:件)	
サービスラインナップ		直販 + 小口取次		大口取次 + 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
強化商品	S ショップサーバ	7,739	▲ 2,994	4,038	▲ 1,826	11,777	▲ 4,820
	S サイトサーバ2 【sシリーズ】	268	▲ 81	38	▲ 13	306	▲ 94
	H サイトサーバ2 【vシリーズ】	1,045	▲ 444	536	▲ 245	1,581	▲ 689
直販終了商品	S サイトサーバ 【2003モデル】	5,184	▼ 1,388	10,557	▼ 1,903	15,741	▼ 3,291
	S ストアツール 【2003モデル】	746	▼ 208	4	—	750	▼ 208
	H サイトサーバ 【2000モデル】	62	▼ 17	16,778	▲ 1,681	16,840	▲ 1,664
	S ストアツール 【2000モデル】	81	▼ 16	226	▼ 54	307	▼ 70
	H ドメイン所有サービス	61	▼ 7	—	—	61	▼ 7
	H データストレージサービス	—	—	4	▼ 4	4	▼ 4
	O 情報販売サービス	1,059	▼ 26	—	—	1,059	▼ 26
<b>合計</b>		<b>16,245</b>	<b>▲ 1,857</b>	<b>32,181</b>	<b>▲ 1,804</b>	<b>48,426</b>	<b>▲ 3,661</b>
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 3,266社		・ SBR(旧テレウェイヴ) ・ USEN ・ ITテレコム			

**第11期** 平成21年3月期

決算説明資料

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

# 第12期 平成22年3月期 の 課題と計画

市場拡大に対する、コスト増抑制策を強化  
次4年の「+α収益」造りについて、財務資産を未来収益に転換

## システム増強

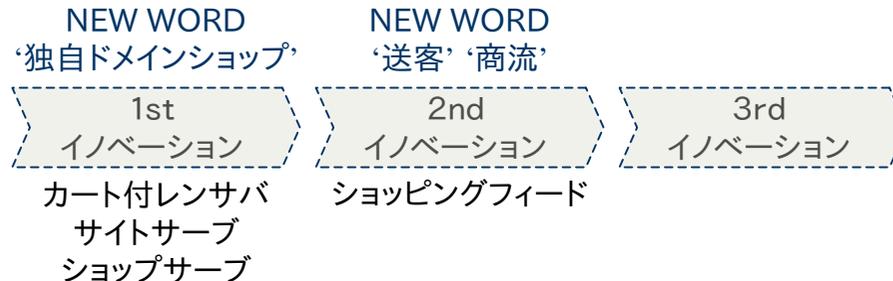
- ・ 店舗システムを、新アーキテクチャに刷新 ..... ショップサーバ  
→ 消費市場拡大に対応、スケーラビリティの確保、次世代SEOなどに対応
- ・ 消費者接続システムの増強 ..... ショッピングフィード  
→ 消費市場拡大に対応、多面的導線増への対応

## 顧客のビジネスサポートの定型化を強化

- ・ テクニカルサポートの導線強化 → 顧客幅拡大によるコスト圧迫を抑制
- ・ ビジネスサポートの定型化を強化 → 顧客数拡大によるコスト増を抑制

## 新規サービスの投入

- ・ マーチャント周辺事業を計画  
3rd イノベーション



**第11期** 平成21年3月期

決算説明資料

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

# 会社概要

日本中をウェブショップだらけに

企業スローガン



小×多の日本経済創造

少数の大企業よりも大量の中小企業で

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1-10-2

従業員 131名 前期比12名増 正社員88名、契約・派遣社員・アルバイト43名

代表者 石村 賢一

株式市場 4304 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、ECインフラ、ツール、コンサル、教育

48,426顧客 28,881店舗 + 18,486サイト + その他ECなど1,059社