

第16期 事業報告書

2013年4月1日 ▶ 2014年3月31日



Corporate Philosophy

1 日本中をウェブショップ だらけにする

インターネットがもたらすチカラにより
時代は「大、多、力、量」から
「小、少、心、質」へ。

小さな会社が小ロットの商品でも
「心と品質」で売れる時代となり
そこにひとが集まり始める……。

ウェブショップだからこそ
日本中が幸せになります。

2 お客様の笑顔が 自分の宝物である

お金を払う相手が悦ぶことこそ
自分がトクできる。それが商いの基本。

人気がある商品や良いものごと
心地良いサービスなどは
お客様が笑顔になるだけでなく
必ず「いいね!」と、心から宣伝してもらえる。

お客様の笑顔イコール商いとなり
その結果、経済が動き、私達も儲かります。

3 事業をとおして 日本経済を活性する

インターネットがもたらした、もうひとつの功績。
それは、企業やマスメディアの発信する情報がある一偏に過ぎない、と気づかせてくれたこと。

情報の多様化と、個人発信、自由な発言
そして、それを一瞬で大量にシェアできる仕組みが
情報経済をリードする世の中になりました。

今や、人々のもつ情報と意見が
消費行動の圧倒的主導権を握り、主催者が居ない
ネットの総合メディアが、経済を動かすようになっています。



代表取締役 石村 賢一

システム事業で培ったノウハウをマーケティング事業の拡大へ生かすための取り組みを積極的に進めてまいります

Q 2014年3月期は、量から質への転換を進められ、減収減益ながら注力分野で成果を残されました。それらを反映した業績面についてお話しください。また、2015年3月期の業績見通しもお聞かせください。

A 当社は、創業以来、お客様がネットショップを開設するためのシステムの提供を中心に事業を拡大してきましたが、現在は、ネットショップを開設したお客様の売上高を拡大させることで、当社自身も収益を上げるという共存共栄のビジネスモデルへ事業構造を変革しています。2014年3月期の連結業績は、ヤフーショッピングの完全無料化や、競争の増加など外部環境の変化に加え、マーケティング事業への積極投資による費用負担の先行発生があり、売上高58億71百万円、営

業利益5億51百万円、経常利益5億54百万円、当期純利益3億23百万円と、減収減益となりました。主力のシステム事業においては、利益率の低い依存販路（OEM）の完全終了とともに、競争激化により新規顧客の獲得が進まず、顧客店舗数は減少しました。しかしながら、1店舗当たりの顧客店舗業績は前年と比較して7%増加しており、お客様の業績を上げることで当社のフロウ売上も上がるという収益構造の確立を図っています。2015年3月期も先行投資を継続させることで、連結業績は、売上高60億83百万円、営業利益4億59百万円、経常利益4億59百万円、当期純利益2億68百万円を見込んでいます。今期以降も、システム事業で培ったノウハウをマーケティング事業の拡大へ生かすための取り組みを積極的に進めてまいります。

インタビュー紹介 高沖 春日（たかおき はるひ）

中小企業診断士。
日本証券新聞社記者、奈良新聞社政治経済部記者を経て、フリーライターとして「サンデー毎日」など雑誌媒体に経済記事を執筆。2001年より中小企業診断士としてコンサルティング事業を開始。全国各地の商業施設の集客力向上に向けた研修、テナント調査、店長面談及び指導を行う。

（2013年実績：JRタワー札幌、キャナルシティ博多OPA、イオンモール高崎、モレラ岐阜など）
現在、JRタワー札幌（アピア、エスタ、パセオ、ステラブレイス）店舗支援プロジェクトのコンサルティングリーダーをはじめ、各地の店舗指導を継続中。
國學院大学、大東文化大学にて販売士養成講座の講師を務める。





Q 今後の収益柱となるマーケティング事業の育成に力を入れておられますが、貴社のマーケティング事業の特徴と、事業拡大に向けての具体的な取り組みについて教えてください。

A 当社のマーケティング事業は、商品検索サイト「park」によるシステム提供と、コンサルティングを中心としたサービス提供で構成されています。「park」は、同業他社に多いモールのような形状ではありませんが、実態は大きく異なります。一般的なモールは、会員店舗が出店している集合体のようなものですが、当社の「park」は、会員制という枠がないために開放的であり、より多くの店舗に場所を提供している本部のよう

な感覚です。その先に特定の分野に強い提携先（提携メディア）をたくさんもっているという構造になっています。

また、当社が最近、力を入れているコンサルティング業務にも独自性があります。学術的なメカニズムロジック手法をとるコンサルティング会社も多い中で、当社は、お客様にとって有益な数値データの分析を得意としています。また、お客様の事例に応じた改善を目指すために、より密度の高いコンサルティングサービスを展開している点も特徴です。Eコマース市場におけるコンサルティング業務では、一般的に集客業務を手がけるコンサルティングが中心となっていて、結果が求められる密度の高いサービスを提供できる企業はわずかですが、当社はこの分野を強化していく方針です。

ASP事業はすでに市場成熟期に突入しています。この先、目指す方向性としては、ターゲットが絞り込まれる一方、付加価値の高いサービスを提供することで高い利益率を確保できるアッパーゾーンと、価格面では期待できないものの多くの潜在需要が見込まれるボリュームゾーンの2極に分かれます。当社は、この2極化するマーケットにおいて、それぞれ独自の事業戦略で市場開拓を推進する方針です。アッパーゾーンにおいては、大型店を対象に、人手によるきめ細かいコンサルティング業務を行い、ボリュームゾーンにおいては、超小型店を対象に、なるべく手間をかけずに安価でサービス提供するという事業戦略です。当社では、ボリュームゾーンに向けて、リスティング広告のノウハウや知識をシステム化し、零細企業や個人企業が簡単に利用できるソフトウェアを開発

しました。この「シングルハンド」サービスは、他社に類を見ない業界パイオニアのサービスです。

Q Eコマースの今後の市場動向と、その中で高成長が期待できるショップの特性について教えてください。

A Eコマース市場は、今後も高い成長が見込まれています。Eコマース市場の発展を牽引してきたのは、何でも揃う「モール」と、中小企業を主体とするB to C取引の「アグリゲーター」のみで、個人間取引が中心の「オークション」や、中小企業から大企業を主体



Top Interview

とする専門店「ポータル」は、まだ開拓余地が大きい状況です。このため、両分野は少なくとも現在の2倍以上の市場規模があると見込んでいます。

当社では、ネットショップの成功ファクターとして「専門」と「唯一」というキーワードを挙げています。経営資源が限られている中小ネットショップにとって、様々な顧客層を対象とし、どこでも買えるような商品を扱う「総花経営」では今後の成長が期待できません。例を申し上げますと、当社では毎年、当社のサービスを利用するすべてのネットショップの中から、受注件数、売上、成長率、リピート率、会員数の5つの指標から判断し、優秀な店舗を表彰していますが、優秀店舗の中に、マタニティ服に特化した専門店があります。同店の商品は、マタニティ服の概念を覆すお洒落なデザインに特徴があり、多くのリピーターを集めています。専門性はもちろん、他社にはない「唯一」の存在となるネットショップが今後も高い成長力を有しており、当社もこうしたショップを多く輩出するためのサポートに力を入れていきたいと考えています。

Q 最後に、株主様へメッセージをお願いします。

A 株主様には、当社のお客様も多く、会社のポリシーに共感したというお声を多数いただいでいて、大変感謝しています。私は、情報テクノロジーやインターネットの世界観に早くから触れることができ、その

本質や構造を深く知ることができました。その経験上、インターネットの世界では、過度な利益追求の結果、正道から外れると、いずれお客様の信頼を失うという認識があります。お客様とともに成長することをベースに築いた当社のビジネスモデルは、企業として正しい姿勢を貫いているという自負があるからこそ、基本となる経営方針はこの先も変えるつもりはありません。今後も、当社の経営方針に賛同していただく株主様のために、できる限り安定した利益還元を維持していくことが当社の努めであると考えています。

2014年3月期の期末配当は、業績及び保有自己株式の増加により、1株当たり当期純利益が増加したことなどを勘案し、1株当たり3円増配し、31円とさせていただきます。マーケティング事業を拡大し力強い収益基盤を確立する当社の成長力にご期待いただき、なお一層のご支援・ご鞭撻を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。



主要サービス紹介

Product and Service

🛒 ショップサーバ

ネットショップのサイト構築から集客、運営、宣伝まで、必要な機能を初めからすべて揃えて店舗さんに提供するネットショップ開店・運営の総合パッケージです。

ブログ感覚であっという間にショップが完成し、注文処理も機能的でラクに運営できます。成功のためのノウハウが身に付く「売れる仕組み」も充実。2006年1月よりサービスを開始して以来、多くの店舗さんからご好評いただいています。



park (パーク)

ショップサーバ、サイトサーバ2に標準装備された集客サービスです。

購入意欲の高い消費者がたくさん訪れるショッピングサイトと多数提携しているほか、ブログなどの個人ページや情報サイトのクチコミ等からも、消費者が舞い込んでくる仕組みです。

出品もワンクリック操作で完了し、手数料も成果報酬型なので、費用対効果の高い集客サービスと評判です。



@ サイトサーバ

当社が提供する、ネットショップ専用の高機能レンタルサーバーです。ネットショップ運営に必要な機能がまとめて標準装備されたサーバーで、当社が1999年から運用を続ける安心のブランドです。

お客様ショップ紹介

Shop

■ スカイネット株式会社

厳選特産品専門店 匠本舗

産地アラスカへ出向いて直接買付けるカニや、料亭と消費者双方の意見を取り入れ考案されたオリジナルおせちなど、厳選した食品を取り扱う専門店です。

お取扱商品：カニ、おせち、海産物などの食品

skynet-c.jp



■ 亀田製菓株式会社

亀田製菓ネットショップ

亀田製菓の人気商品である、柿の種・ハッピーターンなどのお煎餅や、亀田製菓が選ぶ、こだわりの新潟県産のお米を販売しています。

お取扱商品：お煎餅、お米、おかゆ、発芽玄米、お赤飯、おこわ、サプリメント

kameda-netshop.jp



■ 株式会社アイシス

オーガニック生活便

オーガニックコスメ、自然食品など本物のオーガニック・ナチュラル商品だけを厳選した、人と地球にやさしいオーガニックな暮らしを提案するセレクトショップです。

お取扱商品：オーガニックコスメ、自然食品

isis-gaia.net



■かんたん集客サービス

「シングルハンド」提供開始

(2013年10月)

singlehand.jp

初心者でもわかりやすい、かんたん集客サービス「シングルハンド」を提供開始しました。複雑で高コストなイメージのリスティング広告運用を、わかりやすくシンプルにすることで、店舗さんの広告運用の手間を省いて効率的な運営に貢献します。

- ・1万円から広告を掲載できます。
- ・Eコマースの豊富なノウハウを持つ当社コンサルタントが最適な広告運用をおこないます。
- ・レポートで日々の進捗（キーワード毎の状況など）を確認できます。



■今年も約70店舗を表彰しました。

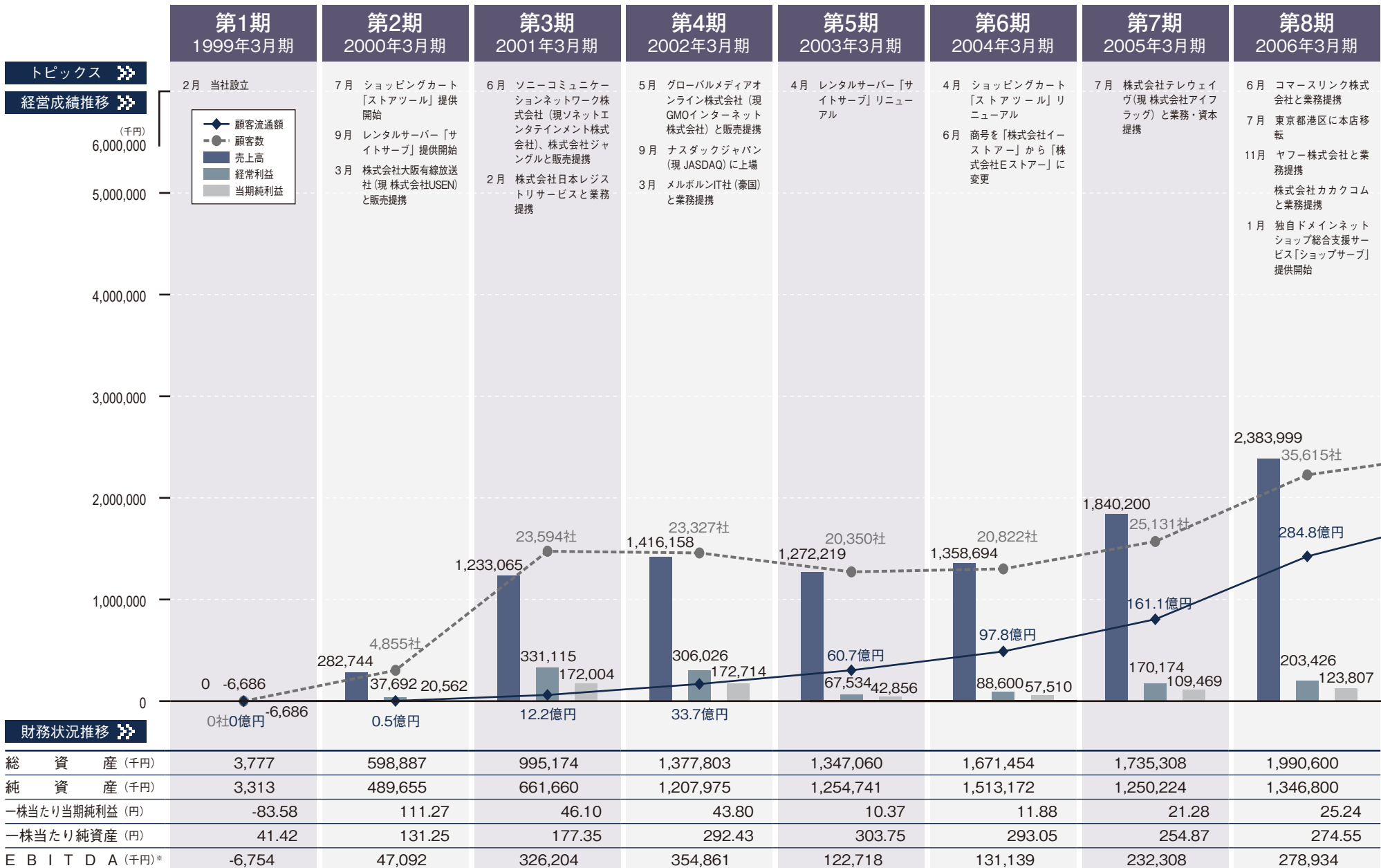
ネットショップ大賞®2013を開催しました

毎年、当社サービスを利用するすべての店舗さんの中から、優秀な成績を収められた店舗さんをネットショップ大賞として表彰しています。今年も約70店舗を、売上高や成長率などを基準に選定し表彰しました。当日は授賞式のほか、交流会も開催し、大手企業や個人事業主、初めてネットショップを始めた方など、キャリアも商売の規模もジャンルもさまざまな店長さんが一堂に会し、活発な意見交換がおこなわれました。



Eストアの歩み

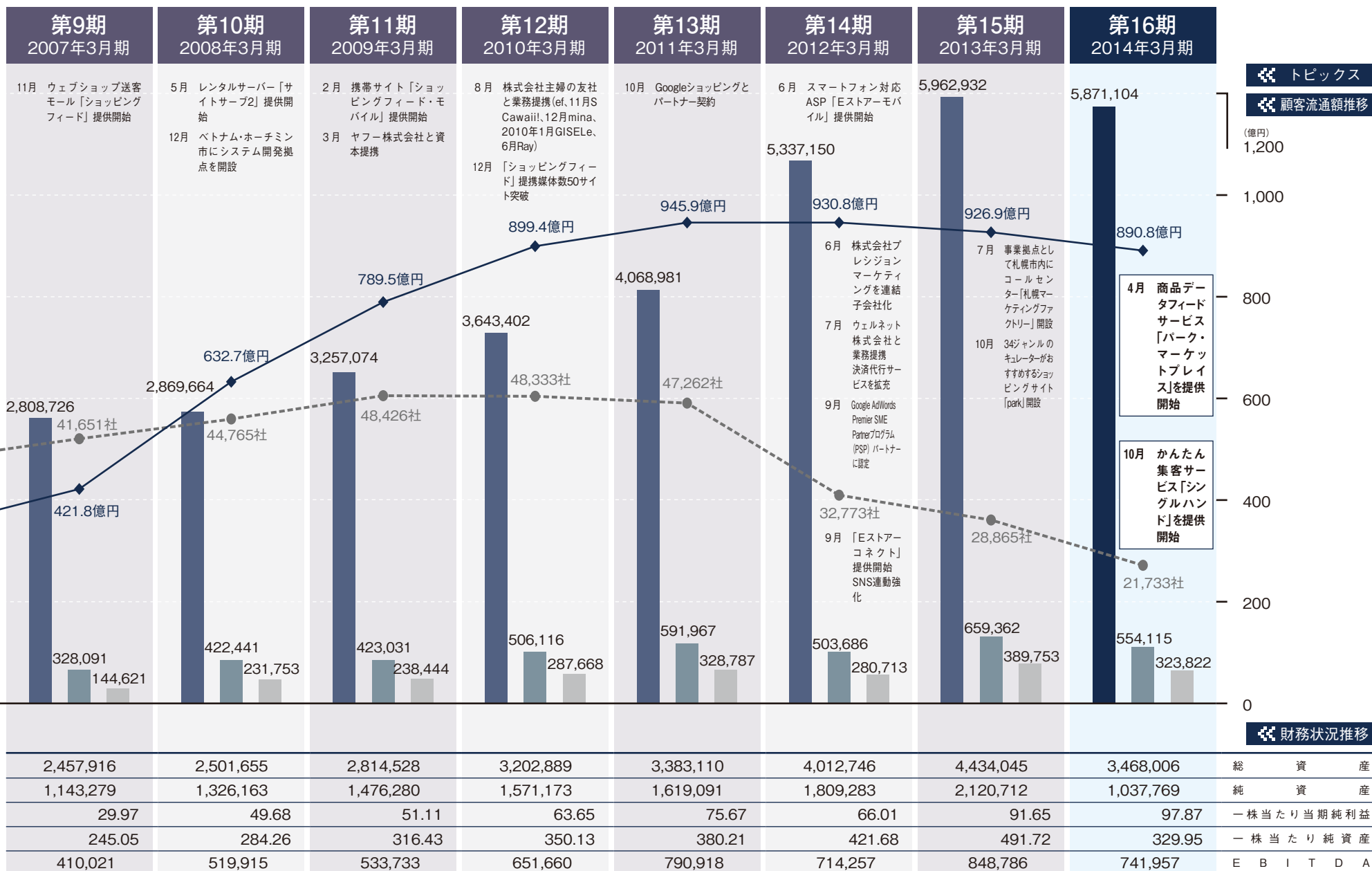
History



*営業利益+減価償却費(CF)

(注1) 当社は、2013年10月1日付けで普通株式1株につき普通株式100株の割合で株式分割を行っています。上表の一株当たり当期純利益及び一株当たり純資産は、1999年より当該株式分割を行われたと仮定して数値を記載しております。

History



(注2) 第13期までは非連結のため、Eストア単体の数字を用いています。

連結財務諸表 (要旨)

Financial Data

■ 連結貸借対照表

2014年3月31日現在

区 分	金額 (千円)
(資産の部)	
流動資産	2,847,360
固定資産	620,646
有形固定資産	159,486
無形固定資産	216,212
投資その他の資産	244,948
資産合計	3,468,006
(負債の部)	
流動負債	2,291,068
固定負債	139,168
負債合計	2,430,237
(純資産の部)	
株主資本	996,391
資本金	523,328
資本剰余金	539,480
利益剰余金	2,221,070
自己株式	△2,287,487
その他の包括利益累計額	△442
新株予約権	746
少数株主持分	41,073
純資産合計	1,037,769
負債純資産合計	3,468,006

■ 連結損益計算書

自 2013年4月1日
至 2014年3月31日

区 分	金額 (千円)
売上高	5,871,104
売上原価	4,023,766
売上総利益	1,847,338
販売費及び一般管理費	1,295,809
営業利益	551,529
営業外収益	6,122
営業外費用	3,536
経常利益	554,115
特別利益	13,399
特別損失	8,729
税金等調整前当期純利益	558,786
法人税、住民税及び事業税	204,276
法人税等調整額	16,953
少数株主損益調整前 当期純利益	337,556
少数株主利益	13,733
当期純利益	323,822

■ 連結包括利益計算書

自 2013年4月1日
至 2014年3月31日

区 分	金額 (千円)
少数株主損益調整前当期純利益	337,556
その他の包括利益	△4,366
包括利益	333,189
(内訳)	
親会社株主に係る包括利益	319,565
少数株主に係る包括利益	13,624

■ 連結キャッシュ・フロー計算書

自 2013年4月1日
至 2014年3月31日

区 分	金額 (千円)
営業活動による キャッシュ・フロー	443,581
投資活動による キャッシュ・フロー	283,104
財務活動による キャッシュ・フロー	△1,197,933
現金及び現金同等物に 係る換算差額	3,118
現金及び現金同等物の 増減額 (△は減少)	△468,129
現金及び現金同等物の 期首残高	2,473,534
現金及び現金同等物の 期末残高	2,005,405

■ 連結株主資本等変動計算書 自 2013年4月1日 至 2014年3月31日

(単位：千円)

	株主資本					その他の 包括利益 累計額	新株 予約権	少数株主 持分	純資産 合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本 合計				
2013年4月1日 残高	523,328	539,416	2,016,317	△991,853	2,087,209	3,815	2,239	27,448	2,120,712
事業年度中の変動額									
剰余金の配当			△119,070		△119,070				△119,070
当期純利益			323,822		323,822				323,822
自己株式の取得				△1,299,900	△1,299,900				△1,299,900
自己株式の処分 (新株予約権の行使)		64		4,265	4,329		△1,492		2,836
株主資本以外の項目の事業年度中の変動額 (純額)						△4,257		13,624	9,367
事業年度中の変動額合計	—	64	204,752	△1,295,634	△1,090,817	△4,257	△1,492	13,624	△1,082,943
2014年3月31日 残高	523,328	539,480	2,221,070	△2,287,487	996,391	△442	746	41,073	1,037,769

財務のポイント

Point 1 資産

当連結会計年度末における資産の残高は、34億6,800万円となりました。その主な内訳は、現金及び預金20億500万円、売掛金7億2,200万円、ソフトウェア1億9,900万円、工具、器具及び備品1億4,800万円、敷金1億2,700万円です。

Point 2 負債

当連結会計年度末における負債の残高は、24億3,000万円となりました。その主な内訳は、預り金13億9,500万円、買掛金4億1,200万円、長期借入金(1年内返済予定含む)2億3,300万円です。

Point 3 純資産

当連結会計年度末における純資産の残高は、10億3,700万円となりました。その主な内訳は、資本金5億2,300万円、資本剰余金5億3,900万円、利益剰余金22億2,100万円、自己株式22億8,700万円であり、自己資本比率は28.7%となりました。

Point 4 キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度における営業活動による資金の増加は、4億4,300万円となりました。主な増加要因は、税金等調整前当期純利益5億5,800万円、減価償却費1億9,000万円であり、減少要因は、法人税等の支払額2億9,000万円、売上債権の増加7,800万円です。

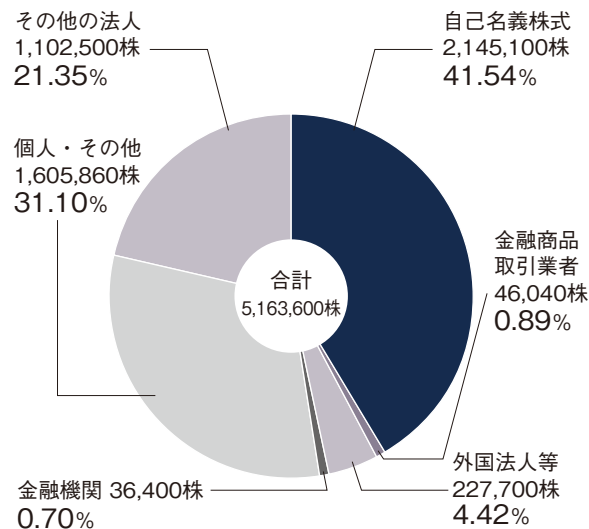
株式の状況 (2014年3月31日現在)

Stock Information

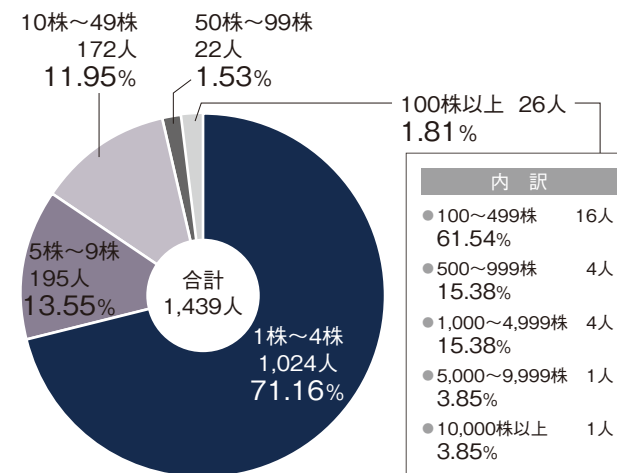
発行可能株式総数 20,654,400株
 発行済株式総数 5,163,600株
 株主数 1,439名

■ 株主分布状況

所有者別分布状況



所有株数別分布状況



内訳	
● 100～499株	16人 61.54%
● 500～999株	4人 15.38%
● 1,000～4,999株	4人 15.38%
● 5,000～9,999株	1人 3.85%
● 10,000株以上	1人 3.85%

■ 株価チャート (2014年5月31日現在)



当社は、2013年10月1日付けで普通株式1株につき普通株式100株の割合で株式分割を行っています。株価および出来高は株式分割時に権利落修正を行っています。

株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
期末配当金受領株主確定日	3月31日
中間配当金受領株主確定日	9月30日
定時株主総会	毎年6月
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 TEL: 0120-232-711(受付時間: 平日 9:00～17:00)
公告方法	電子公告により行う。 http://Estore.co.jp/ (ただし、電子公告によることができない事故その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。)

〈ご注意〉

- 株券電子化に伴い、株主様の住所変更、買取請求その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問い合わせください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

会社概要 (2014年3月31日現在)

会社名	株式会社Eストアー
証券コード	4304
上場証券取引所	東京証券取引所 JASDAQ
本社所在地	〒105-0003 東京都港区西新橋一丁目10番2号
設立	1999年2月17日
資本金	5億2,332万円
従業員数	連結185名 単体170名
役員	代表取締役 石村 賢一 取締役 高崎 青史 取締役 柳田 要一 取締役 今村 文哉 常勤監査役 田村 誠 社外監査役 岩出 誠 社外監査役 中村 渡 (2014年6月24日現在)
連結子会社	株式会社プレジジョンマーケティング

事業内容 Eストアーは企業における電子商取引(EC)のあらゆるサービスの提供によりEコマースの成長と発展に寄与しています。

- ドメイン取得手続代行
- ネットショップ構築
- ホスティング、決済、認証、販促、管理
- ECコンサルティング
- ショッピングカート機能
「ストアツール」
- レンタルサーバー
「サイトサーバ」
- ネットショップ総合パッケージ
「ショップサーバ」
- 日本最大級の商品検索サイト
「park(パーク)」
- ECサイトに特化したアドネットワーク
「parkマーケットプレイス」
- かんたん集客サービス
「シングルハンド」
- 広告販売
- 書籍販売
- セミナー企画、開催