

# 第17期 事業報告書

2014年4月1日 ▶ 2015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

「量から質へ」。専門店型に特化した良品良店に集中し、システム事業から今後さらなる市場拡大が見込まれるマーケティング事業への構造転換を進めます。

**Q** 2015年3月期における市場環境と業績の評価についてお聞かせください。

**A** 消費税増税の反動からはじまった2015年3月期は、新聞報道によると小売業・サービス業・商社と苦戦していた中で、当社は売上高57億71百万円（対前期比1.7%減）、営業利益は5億71百万円（同3.7%増）、経常利益は5億76百万円（同4.0%増）、当期純利益は3億32百万円（同2.8%増）と地味ながら善戦したと言えます。事業の中身については、売上全体の70%を占めるシステム事業では、「量から質」へのシフトを進め、新規顧客獲得や販売支援を良品良店に集中して取り組んだことが奏功し、1顧客店舗当たりの業績は、対前年比で16%の伸びとなりました。しかしながら、量の

減少を質の向上で補えきれず、収益化までには届きませんでした。また、注力しておりますマーケティング事業は、今後の成長分野と位置づけ、積極的に投資をおこなっている段階です。総じて2015年3月期は、地味な結果となりましたが、注力事業のマーケットが確認できたことで今後が楽しみです。

**Q** 今まで注力されてきた取り組みをあらためて振り返っていただけますか？

**A** Eコマースが市民権を得て10年くらいになりますが、最初は参入企業も少なく、やれば売れるところがあり、システム提供事業を積極的に進めてまい

**インタビュー紹介** 叶内 文子 (かのうち あやこ)

山形県出身。1996年、日本短波放送＝ラジオたんぱ（現日経ラジオ社＝ラジオNIKKEI）入社。現在はフリー。「マーケット・プレス」月・水・木曜日後場「和島英樹の週末株！」などに出演中。日本証券アナリスト協会検定会員の資格を持つ。  
ラジオNIKKEI 現在の出演番組「マーケットプレス」（月・水・木の後場）  
<http://market.radionikkei.jp/marketpress/>  
夜トレ <http://market.radionikkei.jp/yourutore/>  
和島英樹のウィークエンドストック！  
<http://market.radionikkei.jp/stock/>

櫻井英明の投資知識研究所・場外乱闘編(木)  
<http://www.radionikkei.jp/sm/>  
その他 デモクラTV「月刊エコノミスト」第2月曜日  
[https://dmcr.tv/mypage/dmcr\\_spc.php?prog=economist](https://dmcr.tv/mypage/dmcr_spc.php?prog=economist)





りました。しかし、Eコマース市場の成長と共に、無料システムや後発参入企業が非常に増え、システム提供事業としての個々の企業の収益性は悪くなると以前から予想していたため、当社はこの3年、「システム事業からマーケティング事業」へと事業シフトを進めてきました。まず、3年前の第15期（2013年3月期）は事業シフトの開始の年です。その取り組みとして、社内における事業改革を掲げ、これまでのようにお客様の事業のサポートではなく、当社自らが集客、購買率向上などのコンサルティングやその運営代行をおこなえる体制となるため、ノウハウを持ったプレジジョンマーケティング社と提携し、ノウハウの享受をおこないました。第16期（2014年3月期）は

実践の年のはずだったのですが、社員の意識改革に予想以上に時間がかかったことやインバウンド（訪日外国人旅行者）需要により、実店舗（リアル店舗）で購入が増加するようになり、Eコマースでの繁盛意欲が低下し、当社には逆風となったことでマーケティング事業の新規顧客部門（ソリューション事業）が立ち上げられませんでした。ここで当初の計画より約1年の遅れが生じました。ようやく軌道に乗りだしてきたのが、第17期（2015年3月期）です。社員の意識改革も進み、行動したことでマーケットの存在が確認できました。具体的には、インターネット上にいないお客様へ目を向けることで、当社の潜在顧客としてのマーケットが拡大し、今までインターネットと無縁であったお店など、手つかずの領域があることに気がつきました。このように、マーケティングリサーチを経て市場も確実に存在し、将来的に大きな利益を生むことがわかったため、人材投入をおこなってきました。現在、事業シフトは8合目くらいまで進んできており、来期がその仕上げの年となるよう行動しております。

**Q** 第18期（2016年3月期）の業績予想をお聞かせください。

**A** 今後さらに市場の拡大が見込めるマーケティング事業への事業シフトを進めるための行動と投資を加速させてまいります。中身については、良品良

店にシフトしたマーケティング事業などへの人材投資（採用と教育）やマーケティング企業としてのブランディング強化のための宣伝広告と販促への投資を中心に、顧客店舗および購入者が安全にお買い物できるようにクレジットカード情報、取引情報を保護するPCI DSS\*対応などのシステム投資も実施する予定です。ここが勝負の年と捉え、17期比で約3億円を追加投資させていただきます。

以上を踏まえ、2016年3月期は、売上高61億31百万円（対前期比6.2%増）、営業利益2億15百万円（同62.3%減）、経常利益2億15百万円（同62.6%減）、親会社株主に帰属する当期純利益1億34百万円（同59.6%減）を見込んでおります。

※PCI DSSとは、加盟店・決済代行事業者が取り扱うカード会員様のクレジットカード情報・取引情報を安全に守るために、JCB、American Express、Discover、MasterCard、VISAの国際ペイメントブランド5社が共同で策定した、クレジット業界におけるグローバルセキュリティ基準です。

**Q** 人材投資についてもう少し詳しくお聞かせください。

**A** 注力しておりますマーケティング事業および顧客店舗に対する販売支援への投資の中心は、人材の採用と教育になります。Eコマースコンサルティングやウェブ広告運用、販売支援には、専門性を有する人

材が必要であり、継続した人材の確保や教育が欠かせません。ですのでここに大きく投資をおこなってまいります。最近、その採用面で少し変化が起きております。3年前までIT業界については、「数少ない成長分野」と言われ採用は順調でしたが、アベノミクスが始まってからは、それまであまり成長分野と思われていなかった金融・建設・不動産などが脚光を浴び、IT業界は脇に追いやられてしまった感があります。そういった意味では、人材採用の面で少し苦戦する可能性はあります。今後も人材の採用と教育は、重要課題として取り組んでまいります。

**Q** 課題を教えていただきましたので、逆に貴社の強みも教えてください。

**A** 当社の強みは、創業以来「本店・専門店」に特化し、過去15年間にわたりEコマースのノウハウを積み上げてきたところにあります。当社の提供するサービスは具体的には、ショッピングカート機能や決済機能、Eコマースサイトの制作・運営など個々のサービスを、クラウドでバラ売りあるいは総合したパッケージとして提供しており、専門店特有の売り方や商品ごとの売り方についてノウハウを積み上げてきました。

こういう商品はこの季節に売れる、こういう人たちに売れるといった思い込みは、けっこう外れているもので、例えば、カニは一般的に年末年始に売れますが、意外に夏

場にも売れます。それを知らないと、競合の多い年末時期にだけ広告をだして無駄にお金をかけたりしています。競合のいない場所や時期に広告することも、利益を上げるうえで非常に重要なポイントのひとつです。また、当社がコンサルティングをおこなったお客様の極端な成功例では、売上げが86倍になったケースがあります。平均でも約3倍の売上げです。こうしたプロモーションは今後も強化していく方針で、専門店型に向いている良品良店の獲得にも注力する方針です。

**Q** 最後に株主の皆様へメッセージをお願いします。

**A** 当社は、会社方針として創業以来、当社グループ全体の経営成績、財政状態、配当性向および将来の事業展開のための内部留保の充実など、バランスを総合的に勘案して成果の配分をおこなうことを基本方針としていますが、株主の皆様へ安定した利益還元をおこなうことを最重要課題として考えております。2015年度3月期末における期末配当につきましては、1株当たり当期純利益が14%増加したことなどを勘案し、株主の皆様のご支援に感謝すべく、1株当たり3円増配し、34円とさせていただきます。

繰り返しになりますが、Eコマース全般の市場成長はまだ高く見込んでいますが、後続企業の増加によりシス

テム提供事業としての個々の企業の収益性は悪くなると以前から予想していたため、システム事業から、今後さらなる市場拡大が見込まれるマーケティング事業への構造転換を進めます。また、投資すべき点が明確になりましたので、第18期については第17期以上に積極的に投資をおこない、力強い収益基盤を確立いたしますので、ご理解ください。

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。



“月商1,000万円”を狙える仕組みが満載

## ショッピングサーブ

### 流通額『業界No.1』のカートシステム

- 7,089億円の取引データを徹底分析したシステム
- 売れる為の機能を惜しみなく投入
- 専任の担当者が徹底サポート
- 運営負荷が最小限。売れた後がラクラク

通販サイトの健康診断

## ECクリニック

### ボトルネックを浮き彫りにできる

- 集客、転換、客単などからズバリボトルネックを抽出
- 問題ないところに、お金を掛けていませんか？
- 課題があるところを、見逃していませんか？
- 何処から手をつけるのが、資金最大効率かを指南

EC強化と人手不足を一気に解決

## EC運営代行

### 分析とコンサルに留まらず、集客、制作、運用を代行いたします

- モール内競争ではなく、ネット支持の方法を知っています
- 特定業者ではないので、第三者的な強みを発揮できます
- 部分でも、全体でも、これまでにない丁寧さと驚かれます
- 効果が高いと、95%のリピート率を誇っています

### 株式会社赤坂柿山

おかきの専門店 赤坂柿山

「もち米本来の香りとうま味を感じてもらえるおかき」をコンセプトに、定番商品から季節を感じる限定商品まで、豊富な種類のあられ・おかきを取り扱う専門店です。

お取扱商品：あられ、おかき、おせんべい

[kakiyama.com](http://kakiyama.com)



### 株式会社ネットワーク

DOG DEPT ONLINESHOP

ゴールデンレトリバーのロゴでおなじみのDOG DEPTは、犬と自然を愛するすべての人達にカジュアルライフスタイルを提案する、アパレルと雑貨の専門店です。

お取扱商品：アパレル、雑貨、ドッググッズ

[dogdept.jp](http://dogdept.jp)



### 株式会社ビーバイー

SINCERE GARDEN Web Shop

東京青山の人気オーガニックアロマスパ「シンシア・ガーデン」の公式通販サイト。植物の恵み溢れるママバター、リンレンなどオリジナルコスメを販売しています。

お取扱商品：フェイスクア、ボディケア、ヘアケア、エッセンシャルオイル

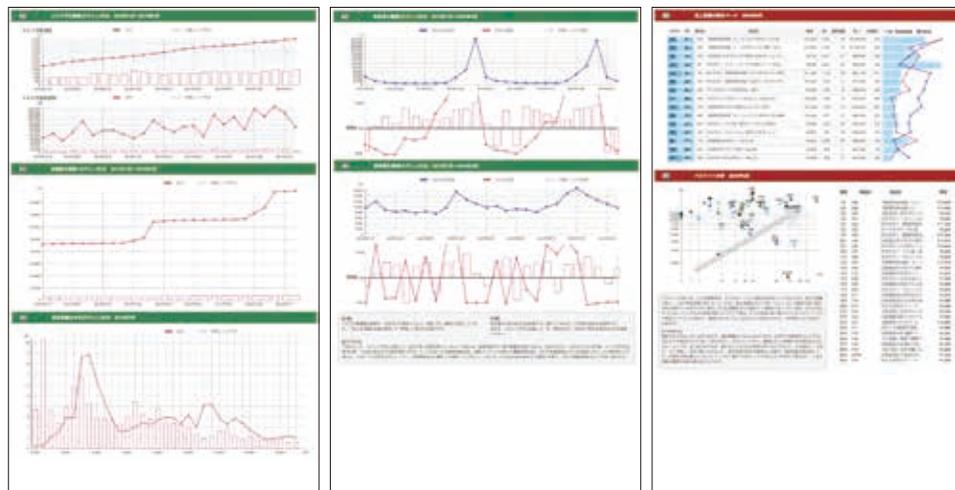
[sincere-garden.jp](http://sincere-garden.jp)



## ■ソリューション事業が立ち上がりました 「ECクリニック」「EC運営代行」サービス本格稼働

ソリューション事業のマーケットが確認できたことで、本格的にサービスを稼働させています。「ECクリニック」は、通販サイトの健康診断サービスです。店舗のサイトを分析することで、売れるためのボトルネックを浮き彫りにし、目標達成に向けた全体シナリオの設計、提案をおこないます。また、「EC運営代行」では、ネット通販事業をはじめたいが、ネットのノウハウやネット人材が不足していて運営できない課題を当社が、部分的、総合的に代行することで解決していきます。

こんなことが見えてきます



### ソリューション事業のマーケットが拡大

2015年1月28日～29日、東京ビックサイトで開催の「イーコマースEXPO 2015 東京」に当社サービス「ECクリニック EC運営代行」を出展しました。

EC事業規模の拡大や売上アップを目指す方々からたくさんの要望をいただきました。

目標達成のシナリオをわたしたちが設計していきます。

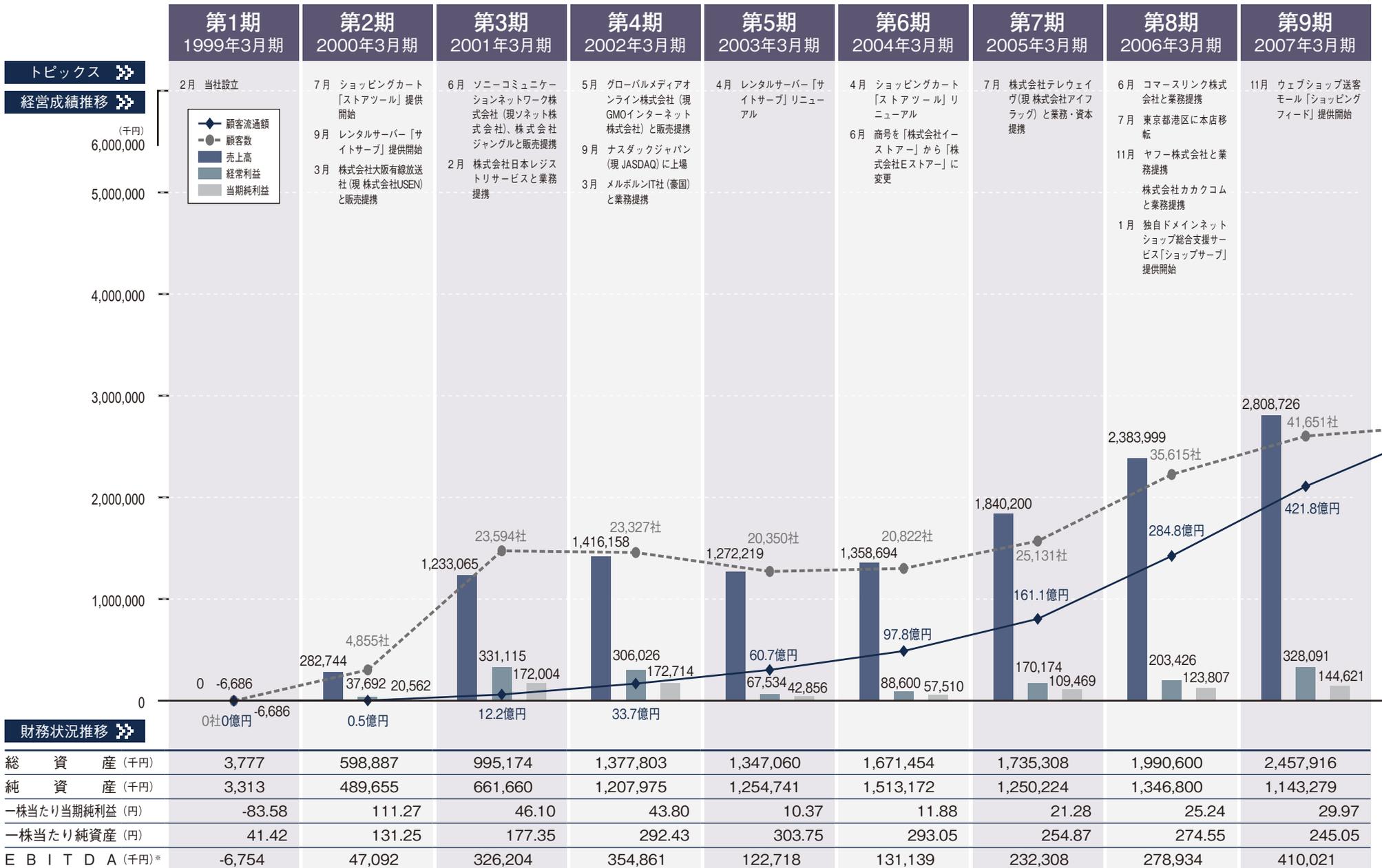
## ■仕入価格『円安』を跳ね返し 前年より高売上！ ネットショップ大賞®2014 年間グランプリ 71店舗を発表

2015年3月14日(土)、『ネットショップ大賞®2014 年間』の受賞店(71店舗)を発表いたしました。本賞は、当社提供サービスを利用する全国のネットショップ約2万の本店サイトから、受注件数、売上高、成長率、リピート率、会員数の5つの指標に基づき評価計測し、その年の優秀店を選ぶものです。今回で22回目を迎え、のべ1,025店舗が受賞。円安や消費税増税の影響を受けつつも、今回の受賞店の売上高は、119.6%の成長(同一店比較)となりました。拡大するEC市場の動きに比例し、本店サイトも成長し続けていることが明らかになりました。



# Eストアの歩み

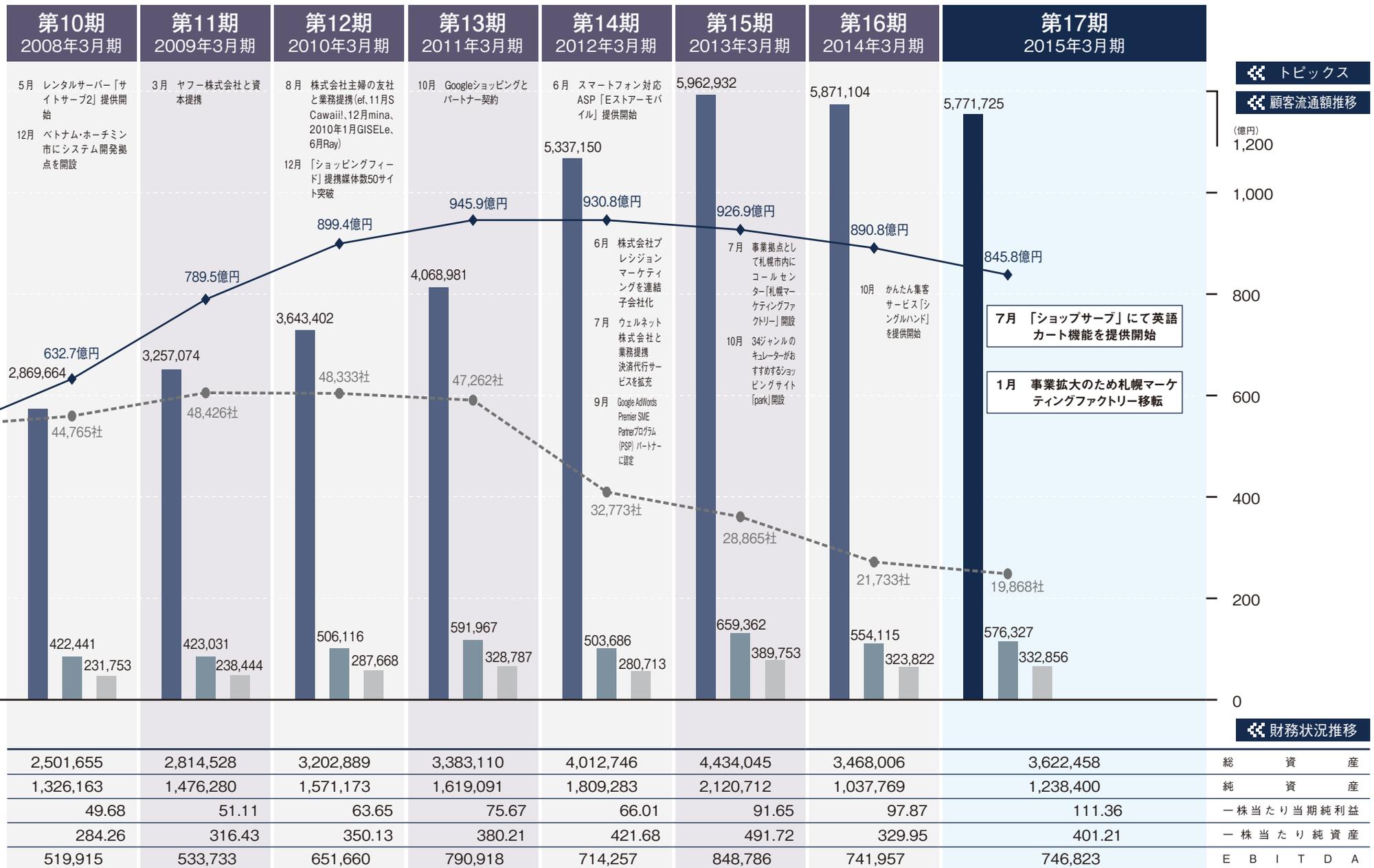
History



\*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

2015年3月31日現在

区 分	金額 (千円)
(資産の部)	
流動資産	3,118,407
固定資産	504,050
有形固定資産	103,236
無形固定資産	121,519
投資その他の資産	279,294
資産合計	3,622,458
(負債の部)	
流動負債	2,340,918
固定負債	43,139
負債合計	2,384,057
(純資産の部)	
株主資本	1,183,342
資本金	523,328
資本剰余金	539,480
利益剰余金	2,460,352
自己株式	△2,339,819
その他の包括利益累計額	6,298
新株予約権	746
少数株主持分	48,013
純資産合計	1,238,400
負債純資産合計	3,622,458

### ■ 連結損益計算書

自 2014年4月1日  
至 2015年3月31日

区 分	金額 (千円)
売上高	5,771,725
売上原価	4,031,981
売上総利益	1,739,744
販売費及び一般管理費	1,167,936
営業利益	571,808
営業外収益	6,564
営業外費用	2,045
経常利益	576,327
特別損失	32,586
税金等調整前当期純利益	543,740
法人税、住民税及び事業税	214,890
法人税等調整額	△10,774
少数株主損益調整前 当期純利益	339,624
少数株主利益	6,768
当期純利益	332,856

### ■ 連結包括利益計算書

自 2014年4月1日  
至 2015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	339,624
その他の包括利益	6,911
包括利益 (内訳)	346,536
親会社株主に係る包括利益	339,596
少数株主に係る包括利益	6,939

### ■ 連結キャッシュ・フロー計算書

自 2014年4月1日  
至 2015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	678,131
投資活動による キャッシュ・フロー	△122,112
財務活動による キャッシュ・フロー	△252,263
現金及び現金同等物に 係る換算差額	1,472
現金及び現金同等物の 増減額	305,228
現金及び現金同等物の 期首残高	2,005,405
現金及び現金同等物の 期末残高	2,310,634

## 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、36億2,200万円となりました。その主な内訳は、現金及び預金23億1,000万円、売掛金6億6,700万円です。

### Point 2 負債

当連結会計年度末における負債の残高は、23億8,400万円となりました。その主な内訳は、預り金13億9,400万円と買掛金3億7,800万円です。

### Point 3 純資産

当連結会計年度末における純資産の残高は、12億3,800万円となりました。その主な内訳は、株主資本11億8,300万円です。

### 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、6億7,800万円となりました。その主な増加要因は、税金等調整前当期純利益5億4,300万円、減価償却費1億7,500万円、売上債権の減少5,400万円、減損損失3,200万円であり、減少要因は、法人税等の支払額1億7,800万円、仕入債務の減少5,100万円です。

### ■ 連結株主資本等変動計算書

自 2014年4月1日 至 2015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				
2014年4月1日 残高	523,328	539,480	2,221,070	△2,287,487	996,391	△442	746	41,073	1,037,769
事業年度中の変動額									
剰余金の配当			△93,573		△93,573				△93,573
当期純利益			332,856		332,856				332,856
自己株式の取得				△52,332	△52,332				△52,332
株主資本以外の項目の事業年度中の変動額 (純額)						6,740		6,939	13,680
事業年度中の変動額合計	-	-	239,282	△52,332	186,950	6,740	-	6,939	200,630
2015年3月31日 残高	523,328	539,480	2,460,352	△2,339,819	1,183,342	6,298	746	48,013	1,238,400

# 株式の状況 (2015年3月31日現在)

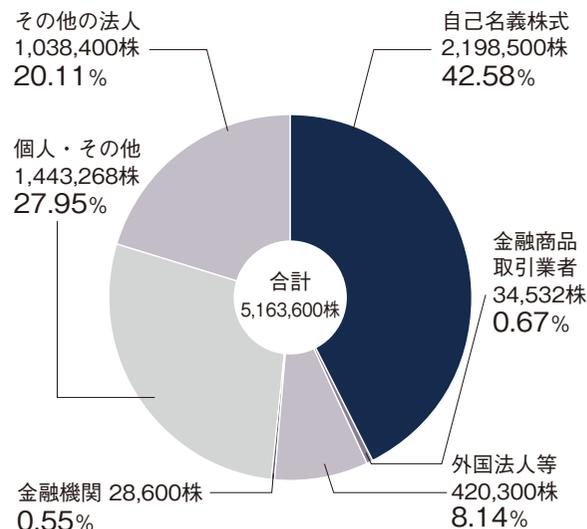
# Stock Information

Stock Information

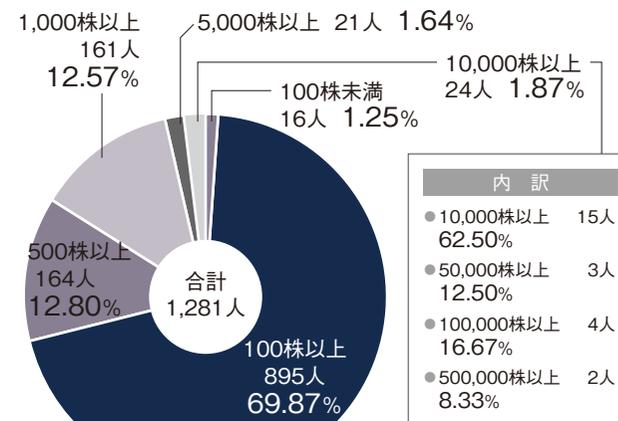
発行可能株式総数 20,654,400株  
 発行済株式総数 5,163,600株  
 株主数 1,281名

## ■ 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	
● 10,000株以上	15人 62.50%
● 50,000株以上	3人 12.50%
● 100,000株以上	4人 16.67%
● 500,000株以上	2人 8.33%

## ■ 株価チャート (2015年5月31日現在)



## 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。 <a href="http://Estore.co.jp/">http://Estore.co.jp/</a> (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 (2015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
所在地	本社： 〒105-0003 東京都港区西新橋1-10-2 札幌マーケティングファクトリー： 〒060-0001 北海道札幌市中央区北1条西4-1-2 大阪支社： 〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-1-21
設立	1999年2月17日
資本金	5億2,332万円
従業員数	連結220名 単体199名
役員	代表取締役 石村 賢一 取締役 今村 文哉 取締役 柳田 要一 常勤監査役 田村 誠 社外監査役 岩出 誠 社外監査役 中村 渡 (2015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」
- 通販サイトの健康診断  
「ECクリニック」
- EC強化と人手不足を一気に解決  
「EC運営代行」
- 日本最大級の商品検索サイト  
「park(パーク)」
- 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