

第19期 事業報告書

2016年4月1日 ▶ 2017年3月31日



日本中をウェブショップ だらけにしたい

当社は、未だ誰も見たことがないEC社会を
すなおに確信した1998年

日本中をウェブショップだらけにしたい
という思いから、その価値創造を今日まで行なっています

EC強化と人手不足を一気に解決
がより一層現実になっている今、

ITだけでなく人肌体温を伴う仕事として
最先端のモノを作るのではなく、
地に足が着いたコトをしています

以上の3つが、当社Eストアーのスローガンです

アタマで考えず
ココロで想わず
ハラで決める、
胆力を評価

これは社内で最も重視している
従業員の在り方

優良顧客の獲得、人材の育成強化を進めてまいります。

代表取締役 石村 賢一



Q 当期の業績と主な取り組みについて教えてください。

A 当期の業績は、売上高は 4,775,426 千円（対前年比2.5%増）、営業利益は407,400千円（同 35.2%減）、経常利益は401,764千円（同36.1%減）、当期純利益は285,506千円（同32.1%減）と増収減益となりました。

業績についてご説明いたしますと、この減益は当社が意図したものであり、主に次なる成長に必要な先行投資によるものです。ここ数年の主な取り組みとしましては、ECサイト構築のシステム市場では、参入業者の増加や時代の変遷により近い将来過当競争になると従前より予測し、EC市場でのポテンシャルが見込める優良顧客の獲得に偏重し、また今後の顧客ニーズはEC全般を総合的に支援するマーケティングと考え、当社は事業をシフトさせてまいりました。

そして、その活動からマーケットの存在と方向性が確

インタビュー紹介 榎戸 教子（えのきど のりこ）

7月24日生まれ、静岡県出身。

■経歴

さくらんぼテレビジョン、テレビ大阪のアナウンサーを経て2008年より経済キャスターに。常葉大学の非常勤講師も務め10年目になる。

■主な出演番組・イベント

テレビ大阪：
『ニュースBIZ』キャスター
BSジャパン：
『日経モーニングプラス』キャスター 出演中
テレビ東京：
『Mプラス11』マーケットキャスター 出演中
日経フォーラム 世界経営者会議 司会



認でき、これからドライブをかけていくためにも当期は大きく投資が必要と判断し、事業シフトに取り組んでまいりました。

積極的に投資を行った内容は、主には人材の採用と育成およびマーケティング企業としてのブランディングとなります。

これらに当期取り組んだ結果、全体の顧客店舗は減少したものの、優良顧客の店舗は増加し販促支援を行ったことで、顧客店舗の業績を増加させることができました。また、マーケティングの売上高は8億円弱（対前年比32%増）と伸長しました。ただし、顧客ニーズにまだ応

えきれていないのが現状のため、ここに人材を投入することですます拡大が図れると確信しています。

Q 積極的に行われた人材投資についてもうすこし詳しくお聞かせください。

A 社員の育成に関してECの知識、教育は相当な時間をかけて自ら行ってきました。その甲斐あって、人材育成プログラムを完成させることができました。

また、採用に関しては、人材育成プログラムが完成したこともあり、この2年はあえてEC業界未経験者を大量に採用してきました。重視した採用基準は、「コミュニケーション能力」です。それ以外は、当社が3年間で徹底的に教育するというもので、社内では「キャリアデザイン採用」と呼んでいます。特にアパレル業界や飲食業界など接客業務を行っていた人材が育ってきています。このメンバーが順調に育つことで、マーケットニーズがあるマーケティングサービスの拡大が今以上に見込めると確信しています。

Q 貴社の取り組みのひとつとしてビットコインの導入が挙げられます。ビットコインの可能性はいかがですか。

A 将来迎える仮想通貨の標準化時代を見据え、当社は2016年7月に、ECプラットフォームで

初めてビットコイン決済の本格導入に踏み切り、本年3月に、「ショップサブ」の11,500店の店舗すべてに対して、ビットコイン決済を標準機能として搭載しました。

現在のECでのビットコインの普及状況を見ますと、想定通り盛り上がっていない現状です。しかし、それが正しい姿だと思っています。と言いますのも、インターネットは“中間省略と中央集権の不在”が構造の本質であり、ビットコインの性質もインターネットの本質と同じく中央業者が不在のメカニズムなのです。そのため、かつてのインターネットがそうだったように、当社が創業した20年前はECを含めて、ほとんどの人はやっていなかったわけです。しかし、今の私たちの生活の中で何をするにもインターネットとスマホがあるのが、当たり前の世界になっています。そう考えると、ビットコインの現在の普及状況も正しいということです。近い将来、おそらく3年後くらいには、大きな影響力を持って市民権を得ることでしょう。ビットコインの将来性を鑑みると、その成長性は計り知れず、当社が国内初の大型導入を行うことで、社会経済の発展に大きく寄与できると考えています。

Q 当社を取り巻く環境と今後の事業展開を教えてください。

A 昨今の小売業を取り巻く環境につきましては、個人消費において先行き不透明な状況が続いています。一方で、EC市場に目を向けてみると、経済産業

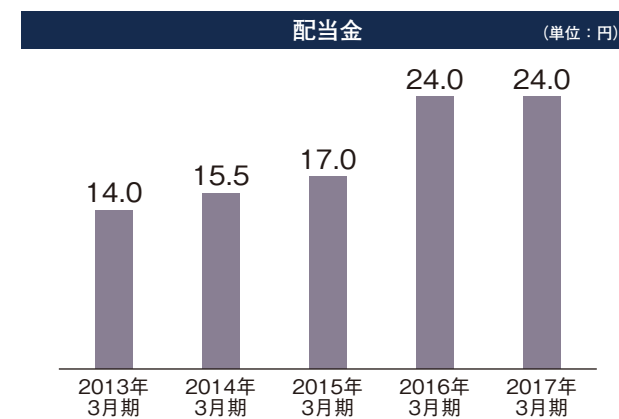
省が発表した EC（国内電子商取引）市場の調査結果では、着実な成長が続いており、小売業各社がECを活用した売上拡大を図っています。そのEC市場では二極化が進んでいくと理解しています。例えば、どの新聞を見ても人工知能（AI）を取り上げています。そして、資本力のある超大手は、人工知能を活用し大規模なマーケットの開拓を進めていくでしょう。けれども一方で、当社も当社のお客さんもそうですが、ビッグデータやAIを導入して勝とうとしてもダメで、EC本店によるダイレクトマーケティングの強みを生かした商売、『サザエさん』に出てくる御用聞き「三河屋さん」のような顧客との距離感が大切と言えます。と言いますのも、私どものお客さんの大半は、マスマーケティングを行う店舗ではないため、たくさんの新規のお客様を開拓するという視点よりも、どうすれば既存のお客様に継続的に買っていただくことができるか、さらに購買頻度を高めてもらうために何ができるか、ということが、まちがいなくこの先人口が減っていくことも含めて、重要なのです。こうした提案ができるのが当社の強みであり、それを実践できる人材を育てていくことが当社の成長の源であると考えています。その背景としては、当社には本店EC（専門店）での20年の実績と蓄積されたノウハウに基づく経験があるからです。中期的戦略である、マーケティングサービスへの傾注については、ここ数年で顕著に伸長が認められていますが、それ以上に市場のニーズが拡大しており、これに対応する体制がまだ不十分であるため、今後はより一層の体制強化を図っていきます。今後も引き続きECでのポテンシ

ルが見込める優良顧客の獲得を進め、さらに人材の育成強化に引き続き取り組んでまいります。

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、株主の皆様へ安定した利益還元を行うことを最重要課題のひとつと考えており経営成績、財政状況、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行うことを基本方針としています。2017年3月期末における剰余金の配当につきましては、当社の業績および財務状況を勘案し、1株当たり24円といたしました。また、当社はこのほど新たに株主優待制度も導入いたしました。株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式への投資の魅力を高め、より多くの株主様に中長期的に株式を保有していただきたいと願っております。

当社は、「量より質」をスローガンとして、優良顧客の獲得を進め、さらには、顧客ニーズの中心である「EC強化と人手不足」に対してはコンサルティング、集客、制作などのマーケティングサービスへ傾注させることで顧客店舗の業績拡大を図ってまいります。そのためにも、人材育成の強化を中心に積極的に事業を進めてまいります。株主の皆様には、当社事業にご期待いただき、より一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。



当社は、2013年10月1日付で普通株式1株につき普通株式100株の割合で、2016年3月18日付で普通株式1株につき普通株式2株の割合で株式分割を行っています。

通販システム

ネット通販に必要なお店ページ、ドメイン、メールから、各種決済、受注や顧客の管理システムがひとつになった通販システム。11,590社が利用する流通額1兆円、国内1位の実績を誇ります。特徴はふたつ。集客力のあるページを作れる設計と売れた後の運用がとてもラクなこと。

高機能サーバー、API、Wordpress対応

事業の成長とともに膨らむ経営負担が最小限

制作代行

転換率をあげるページ作りは20年の通販事業で蓄積された5万社のデータ・経験に基づいています。職人の感性や勘に頼らず、通販を目的として制作します。パッケージだけでなく、写真撮影、バナー、ランディングページ、商品入れ替え、情報コンテンツ制作など、個別にも対応。

トータルリニューアル、ランディングページ制作、
モールデータコピー、バナー制作、商品登録、商品撮影など

きれいなサイトではなく
売れるサイトをつくります

集客代行

創業以来20年、5万社からなる他社にはないデータとノウハウを活用し、ROAS（広告費用対効果）、ROI（投資対効果）、LTV（顧客生涯価値）を重視した費用対効果の高い売れる広告を提案しています。広告運用の手腕を高く評価されており、契約の継続率は95%を超えています。

リスティング広告、商品リスト広告（PLA）、ディスプレイ広告、
リマーケティング広告、アフィリエイト広告、アドネットワーク広告など

集めるだけの広告ではなく
売れる広告を

調査分析・戦略設計

20年分の取引データから導き出された、繁盛するために必要なメソッドと豊富なノウハウを、企業様の課題にあわせてご提案します。企業様のEC事業全体をケアするワンストップの体制だからこそ、時間・コスト負担の無駄を省きます。

アクセス解析、顧客分析、購買分析、メールマーケティング、施策提案・企画、キャンペーン企画立案など

EC強化と人手不足を一気に解決

運営代行

受注処理、在庫登録、問い合わせ対応、物流など、毎日発生するECの運営作業に対応。事業の規模に応じてご提案します。また、外注した業務の標準化・効率化は当社が行うので、煩雑だった作業の管理もスムーズに。商品開発や企画など、本来の業務に集中できます。

受注処理代行、発送指示代行、問い合わせ対応（インバウンド）、
問い合わせ対応（アウトバウンド）、決済処理代行、商品登録代行、
在庫登録代行、在庫管理代行、物流代行など

事業に集中
作業は外注

活動報告

Topics

■ ネットショップ大賞®2016グランプリ 82店舗を発表

2017年3月18日（土）、『ネットショップ大賞®2016グランプリ』の受賞店（82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1万2,500社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、今回で30回目を迎えました。

同日に開催した表彰パーティでは、全国から108社、203名のネットショップ運営者が集まり、業界を騒がせている送料や総数制限などの打開策を話し合いました。乾杯挨拶に登壇した昨年金賞受賞店舗からは、「かつて軽自動車の開発技術が、その後の低燃費時代に応用され発展した自動車業界にならい、ある程度、規制や抑制があったうえで、それをどう対処していくか、一生懸命取り組んでいくことで、通常では成し得ない大きな成長ができると信じております。できるだけみなさんと情報交換を行い、対策を考えて、今後の日本のECを一緒になって盛り上げていきたいと思います」と力強い言葉がありました。



■ 年間最優秀賞 ■

からだのレシピ 公式オンラインショップ様
<http://www.karadano-recipe.com/top/index.html>



■ 最高一日売上賞1位 ■

厳選特産品専門店 匠本舗様
<http://skynet-c.jp/>



■ 最多レビュー賞1位 ■ エアガン市場様
<http://www.airgunmarket.jp/>



■ 最優秀新人賞1位 ■ 協和医療器 ONLINE SHOP様
<http://kyowa-online.com/>

■ ビットコイン決済を標準搭載

2017年3月15日（水）に、通販システム「ショップサーブ」の12,500店の利用社すべてに対して、ビットコイン決済を標準機能として搭載いたしました。当社ではこれまで、通販システム「ショップサーブ」における購入者の支払い手段として、各種クレジットカード決済、コンビニ決済（前払い、後払い）をはじめ、各種電子決済ならびに事業者決済のYahoo!ウォレット、楽天ペイ、Amazon Payなどを実装し提供してきましたが、このたび従前の決済方式に加え、ビットコインを使用した決済が可能になりました。

ビットコイン決済の利用は、「ショップサーブ」の契約に含まれるため、他の決済のような別事業者との契約は不要であり、また、当社が日本円に交換して店舗に入金しますので、ビットコインの口座を所有していない店舗でもご利用できます。なお、手数料につきましては、ビットコインの性質に即し、手数料の負担なく導入が可能で、購入者も同様です。

株主優待制度の導入に関するお知らせ

当社は、株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資の魅力を高め、より多くの方々に中長期的に保有していただくことを目的として、2016年7月20日（水）開催の取締役会において株主優待制度の導入を決議いたしました。

株主優待制度の内容

対象となる株主様：

毎年3月31日現在の当社株主名簿に記載または記録された1単元（100株）以上を保有されている株主様を対象といたします。

株主優待の内容：

保有株式数	優待内容
100株以上	クオカード 500円分

贈呈の時期：

毎年、定時株主総会終了後の6月下旬にお送りします「定時株主総会決議ご通知」とともに発送いたします。

株主優待制度の開始時期：

2017年3月31日現在の当社株主名簿に記載または記録された1単元（100株）以上を保有されている株主様を対象に開始いたします。

Eストアの歩み

History

単体

トピックス

経営成績推移

(千円)

6,000,000

5,000,000

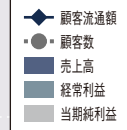
4,000,000

3,000,000

2,000,000

1,000,000

0



2月 当社設立

7月 ショッピングカート「ストアツール」提供開始

9月 レンタルサーバー「サイトサブ」提供開始

3月 株式会社大阪有線放送社（現 株式会社USEN）と販売提携

6月 ソニーコミュニケーションネットワーク株式会社（現ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社）、株式会社ジャングルと販売提携

2月 株式会社日本レジストリサービスと業務提携

9月 ナスダックジャパン（現 JASDAQ）に上場

3月 メルボルンIT社（豪国）と業務提携

4月 レンタルサーバー「サイトサブ」リニューアル

4月 ショッピングカート「ストアツール」リニューアル

6月 商号を「株式会社イーストアー」から「株式会社Eストアー」に変更

7月 株式会社テレウェイヴ（現 株式会社アイフラッグ）と業務・資本提携

6月 コマースリンク株式会社と業務提携

7月 東京都港区に本店移転

11月 ヤフー株式会社と業務提携

株式会社カカコムと業務提携

1月 独自ドメインネットショップ総合支援サービス「ショップサブ」提供開始

11月 ウェブショップ送客モール「ショッピングフィード」提供開始

5月 レンタルサーバー「サイトサブ2」提供開始

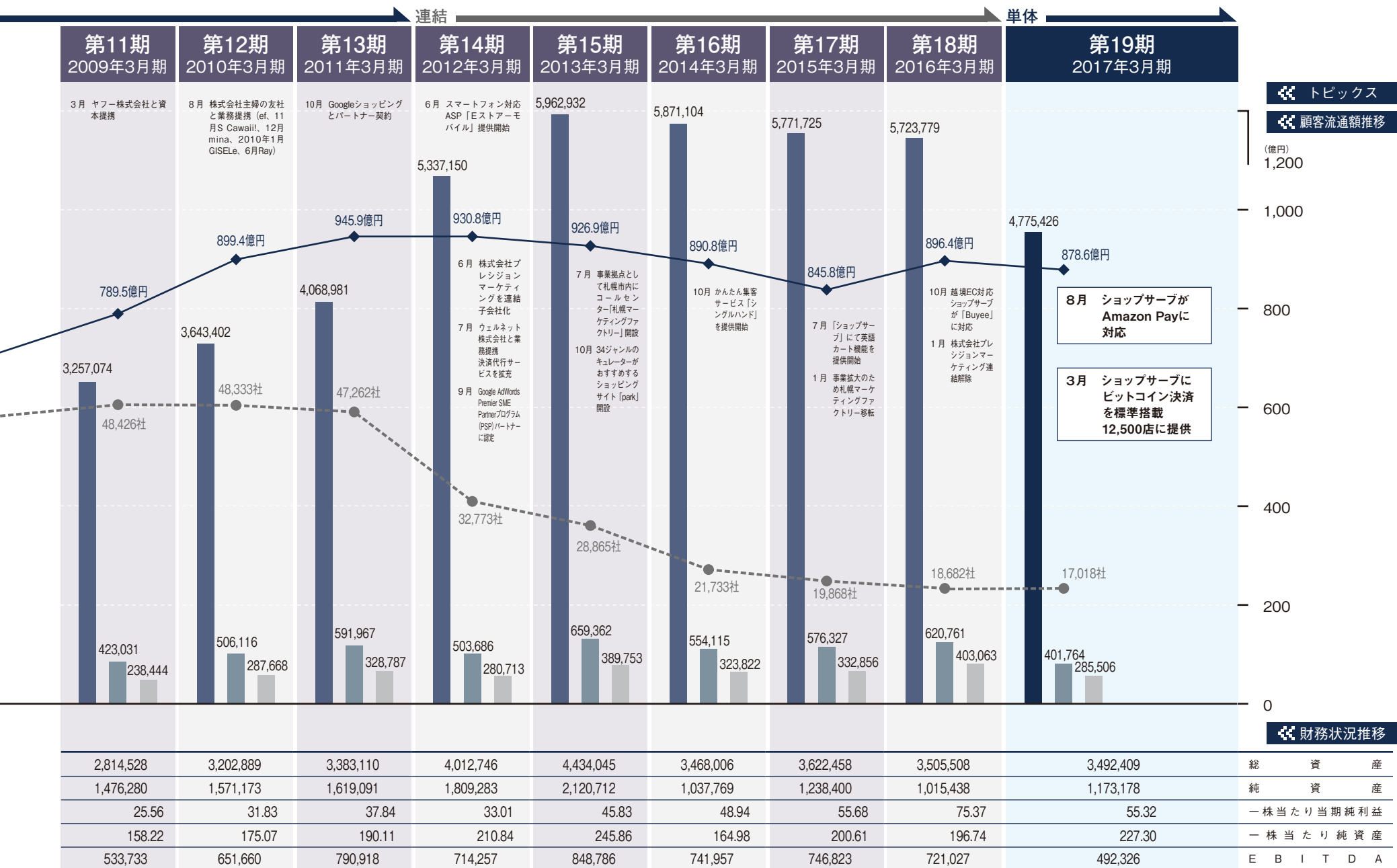
12月 ベトナム・ホーチミン市にシステム開発拠点を開設

財務状況推移

総 資 産 (千円)	3,777	598,887	995,174	1,377,803	1,347,060	1,671,454	1,735,308	1,990,600	2,457,916	2,501,655
純 資 産 (千円)	3,313	489,655	661,660	1,207,975	1,254,741	1,513,172	1,250,224	1,346,800	1,143,279	1,326,163
一株当たり当期純利益 (円)	-41.79	55.64	23.05	21.9	5.19	5.94	10.64	12.62	14.99	24.84
一株当たり純資産 (円)	20.71	65.63	88.68	146.22	151.88	146.53	127.44	137.28	122.53	142.13
E B I T D A (千円)*	-6,754	47,092	326,204	354,861	122,718	131,139	232,308	278,934	410,021	519,915

※営業利益+減価償却費 (CF)

(注1) 当社は、2013年10月1日付で普通株式1株につき普通株式100株の割合で、2016年3月18日付で普通株式1株につき普通株式2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が行われたと仮定して数値を記載しております。(注2) 第13期までと第19期は非連結のため、Eストアー単体の数字を用いています。

財務諸表（要旨）

Financial Data

■ 貸借対照表

2017年3月31日現在	
区 分	金額（千円）
（資産の部）	
流動資産	3,012,050
固定資産	480,358
有形固定資産	129,211
無形固定資産	103,606
投資その他の資産	247,541
資産合計	3,492,409
（負債の部）	
流動負債	2,296,660
固定負債	22,569
負債合計	2,319,230
（純資産の部）	
株主資本	1,173,945
資本金	523,328
資本剰余金	539,461
利益剰余金	2,921,470
自己株式	△2,810,314
評価換算差額等	△767
純資産合計	1,173,178
負債純資産合計	3,492,409

■ 損益計算書

自 2016年4月1日 至 2017年3月31日	
区 分	金額（千円）
売上高	4,775,426
売上原価	3,226,970
売上総利益	1,548,456
販売費及び一般管理費	1,141,055
営業利益	407,400
営業外収益	638
営業外費用	6,274
経常利益	401,764
税金等調整前当期純利益	401,764
法人税、住民税及び事業税	115,858
法人税等調整額	398
当期純利益	285,506

■ キャッシュ・フロー計算書

自 2016年4月1日 至 2017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	465,953
投資活動による キャッシュ・フロー	△88,614
財務活動による キャッシュ・フロー	△449,489
現金及び現金同等物に 係る換算差額	△254
現金及び現金同等物の 増減額	△72,404
現金及び現金同等物の 期首残高	2,385,026
現金及び現金同等物の 期末残高	2,312,622

財務のポイント

Point 1 資産

当事業年度末における資産の残高は、34億9,200万円となりました。その主な内訳は、現金及び預金23億1,200万円、売掛金5億7,500万円であります。

Point 2 負債

当事業年度末の負債の残高は、23億1,900万円となりました。その主な内訳は、預り金17億4,000万円と買掛金1億9,000万円であります。

Point 3 純資産

当事業年度末の純資産の残高は、11億7,300万円となりました。その主な内訳は、株主資本11億7,300万円であります。

Point 4 キャッシュ・フローの状況

当事業年度における営業活動による資金の増加は、4億6,500万円となりました。その主な増加要因は、税金等調整前当期純利益4億100万円、預り金の増加1億8,100万円、減価償却費8,400万円であり、減少要因は、法人税等の支払額1億8,900万円によるものです。

■ 株主資本等変動計算書

自 2016年4月1日 至 2017年3月31日

（単位：千円）

	株主資本					評価・換算 差額等	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		
2016年4月1日残高	523,328	539,461	2,759,835	△2,810,259	1,012,366	3,072	1,015,438
事業年度中の変動額							
剰余金の配当			△123,872		△123,872		△123,872
利益準備金の積立							—
当期純利益			285,506		285,506		285,506
自己株式の取得				△55	△55		△55
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）						△3,839	△3,839
事業年度中の変動額合計	—	—	161,634	△55	161,578	△3,839	157,739
2017年3月31日残高	523,328	539,461	2,921,470	△2,810,314	1,173,945	△767	1,173,178

株式の状況 (2017年3月31日現在)

Stock Information

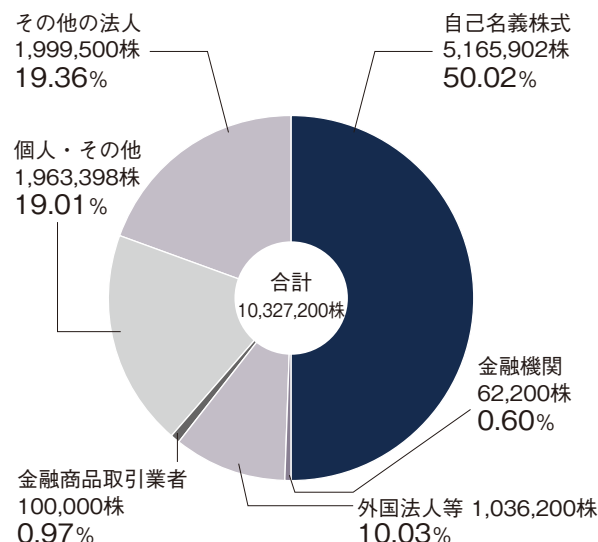
発行可能株式総数 41,308,800株
発行済株式総数 10,327,200株
株主数 1,783名

■ 株価チャート (2017年5月31日現在)

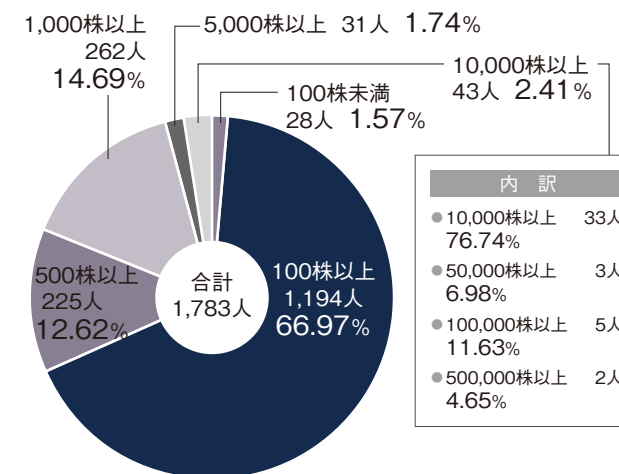


■ 株主分布状況

所有者別分布状況



所有株数別分布状況



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	三井住友信託銀行株式会社
特別口座の口座管理機関	三井住友信託銀行株式会社
同連絡先	三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 TEL：0120-782-031(フリーダイヤル)
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（三井住友信託銀行）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、三井住友信託銀行が口座管理機関となっておりますので、左記特別口座の口座管理機関（三井住友信託銀行）にお問い合わせください。なお、三井住友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、三井住友信託銀行本支店でお支払いいたします。

会社概要（2017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 札幌支社：〒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 福岡支社：〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前1-4-4	
設立	1999年2月17日	
資本金	5億2,332万円	
従業員数	229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
	社外取締役(監査等委員)	水谷 克彦
	社外取締役(監査等委員)	岩出 誠
	社外取締役(監査等委員)	中村 渡
	(2017年6月23日現在)	

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。

- ネットショップ総合パッケージ
「ショップサーブ」
- レンタルサーバー
「サイトサーブ」
- ショッピングカート機能
「ストアツール」
- 調査分析・戦略設計
- 制作代行
- 集客代行
- 運営代行
- セミナー企画、開催