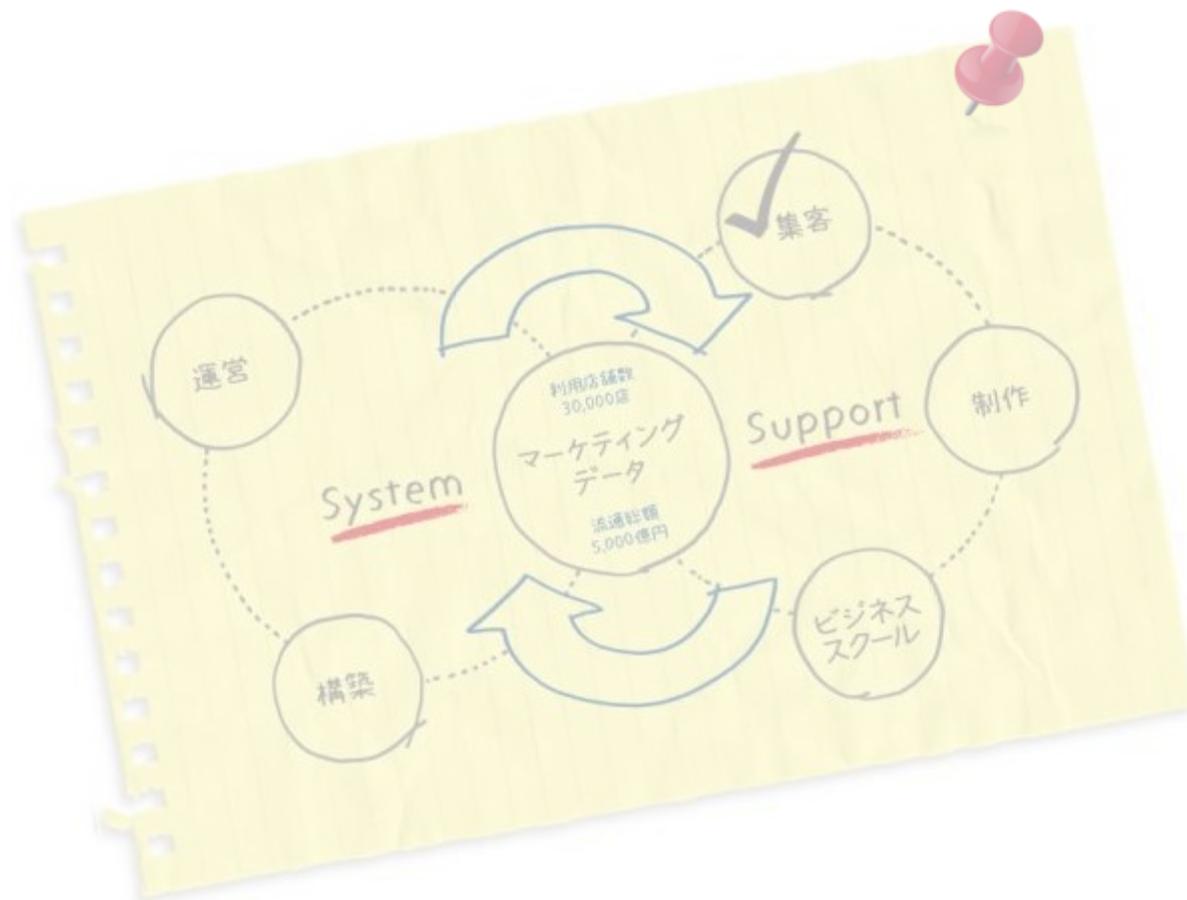


第14期
2011年度

ONLINE MARKETING AND SYSTEMS
Estore



平成24年3月期
第2四半期累計

決算説明資料

平成23年11月9日
株式会社Eストアー

JASDAQ 4304

本資料および説明会での内容については、現在入手可能な情報から説明しておりますが、事業環境が大きく変動すること考えられます。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せよう、お願い申し上げます。なお、読読性を考慮し、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。

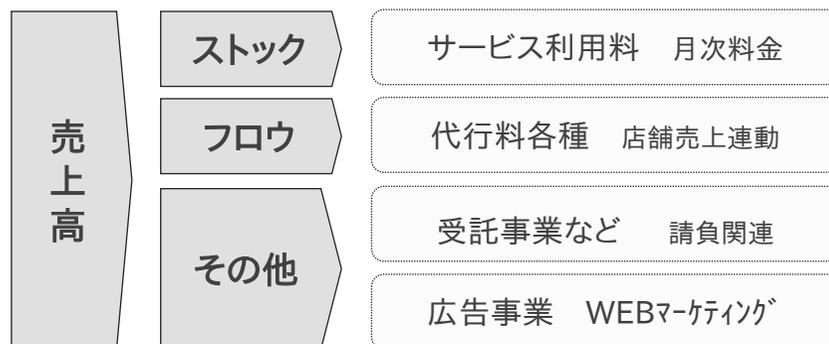
- 1 概要
- 2 決算ハイライト
- 3 活動概要および
今後の課題と施策
- 4 会社と事業の概要

平成24年3月期 第2四半期決算説明資料

連結損益	百万円	前年同期比増減
売上高	2,375	—
ストック	1,258	—
フロウ	787	—
その他	329	—
営業利益	250	—
経常利益	251	—
半期純利益	152	—

※1. 当期より連結会計を適用しているため、前年同期比については記載していません。

※2. 売上高/その他に子会社売上高を含めています。



当期よりプレジジョンマーケティングを連結子会社化
(6/30~9/30までの3ヶ月間を連結)

売上高 23.7億円
 プレシ社売上高 2.9億円
 プレシ社売上高の割合 12.3%

営業利益 2.5億円
 プレシ社損益 △2百万円
 のれん償却 △1百万円

経常利益 2.5億円

半期純利益 1.5億円

単体損益	百万円	前年同期比増減
売上高	2,082	+5.5%
ストック	1,258	+1.3%
フロウ	787	+14.3%
その他	36	-12.9%
営業利益	253	-12.4%
経常利益	255	-12.8%
半期純利益	141	-11.0%

売上高が順調に増加

近未来への積極投資(人材、事業投資)により利益減

売上高 20.8億円 (対前年同期比 +5.5%)

営業利益 2.5億円 (対前年同期比 △12.4%)

フロウ売上続伸

自社販路の店舗系サービスが、フロウ売上拡大に寄与

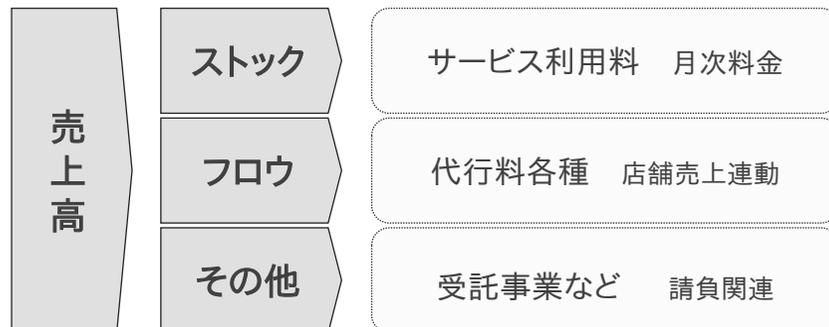
売上高 7.8億円 (対前年同期比 +14.3%)

構成比 37.8% (対前年同期比 +2.9%)

自社販路経由の獲得に注力

2,3年をかけ、依存販路からの切替実施

契約数減からストック売上にはしばらくマイナス影響があるが、
 自社販路顧客の店舗売上を拡大する施策により
 将来的にはフロウ売上により更なるプラス



累計契約数・前年同期比

累計 37,825 契約		自社販路	依存販路
		19,766 +1,595	18,059 -11,635
前年同期比 -10,040			
ショップ系サービス	30,600 +336	18,377 +1,600	12,223 -1,264
ホスティング系サービス	7,225 -10,376	1,389 -5	5,836 -10,371

流通額・前年同期比

453億円

△9億円
2.1%減

受注件数・前年同期比

382万受注

+20万受注
5.6%増

主力のショップ系統伸

ショップ系	336店増	30,600店
ホスティング系	10,376サイト減	7,225サイト
合計	10,040契約減	37,825契約

高収益性の自社販路が続伸

自社販路	1,595件増
依存販路	11,635件減

…… 依存販路から自社販路への切替による

流通額 453億円 (対前年同期比 2.1%減)

受注件数 382万件 (対前年同期比 5.6%増)

…… 震災の影響による一時的な流通額減

…… 一部大型家電店の解約による流通額減

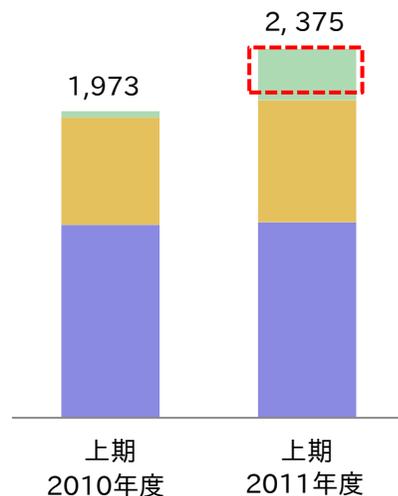
⇒ 当社収益への影響は限定的

- 1 概要
- 2 決算ハイライト
- 3 活動概要および
今後の課題と施策
- 4 会社と事業の概要

平成24年3月期 第2四半期決算説明資料

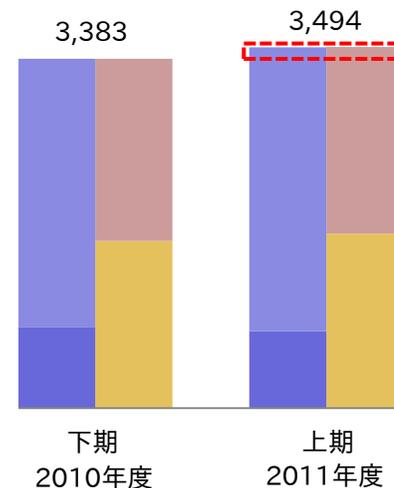
売上高と構成

(単位:百万円)



貸借対照表

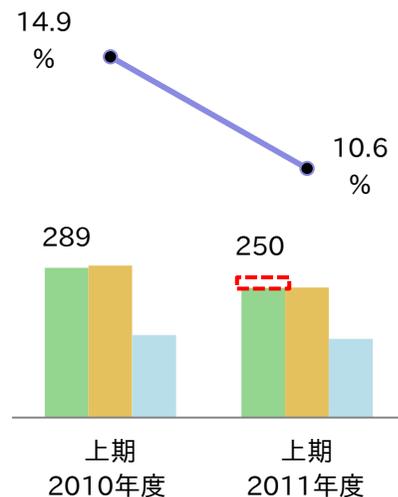
(単位:百万円)



プレジジョンマーケティング社の連結開始

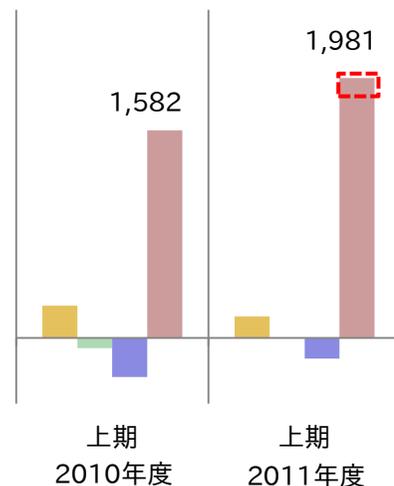
損益計算書

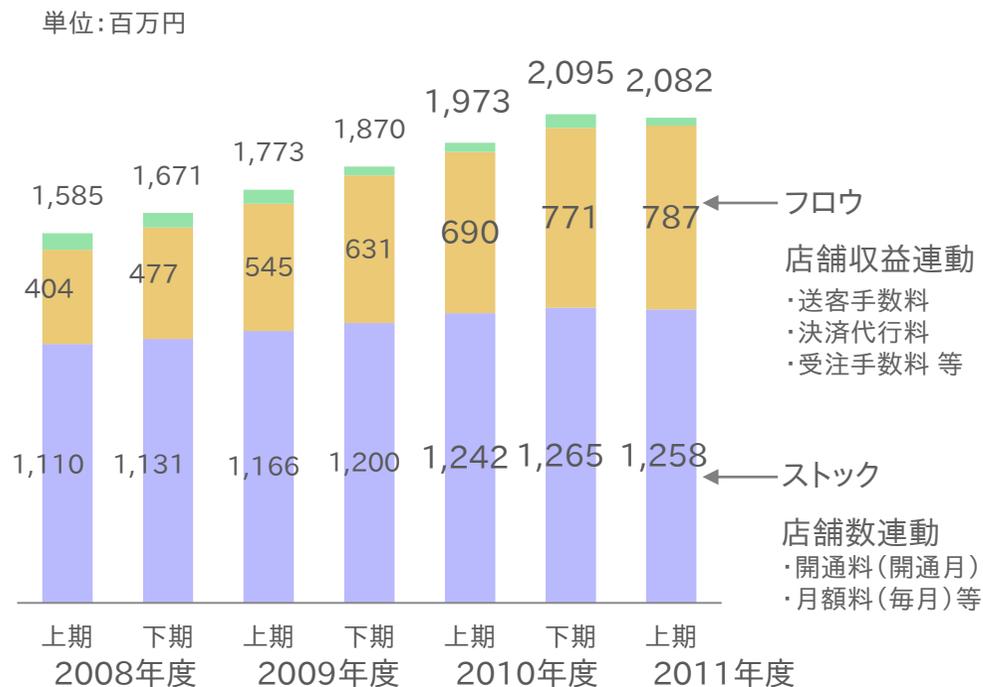
(単位:百万円)



キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)





システム部分のOEM提供の縮小により ストック売上が減少

1,258百万円 前半期比 99.5%

OEM提供の縮小によるマイナス影響は最大2~3年

自社販路への集中投資により フロウ売上(店舗売上連動)は伸長

店舗繁盛のためのトータルサービスの提供が可能である

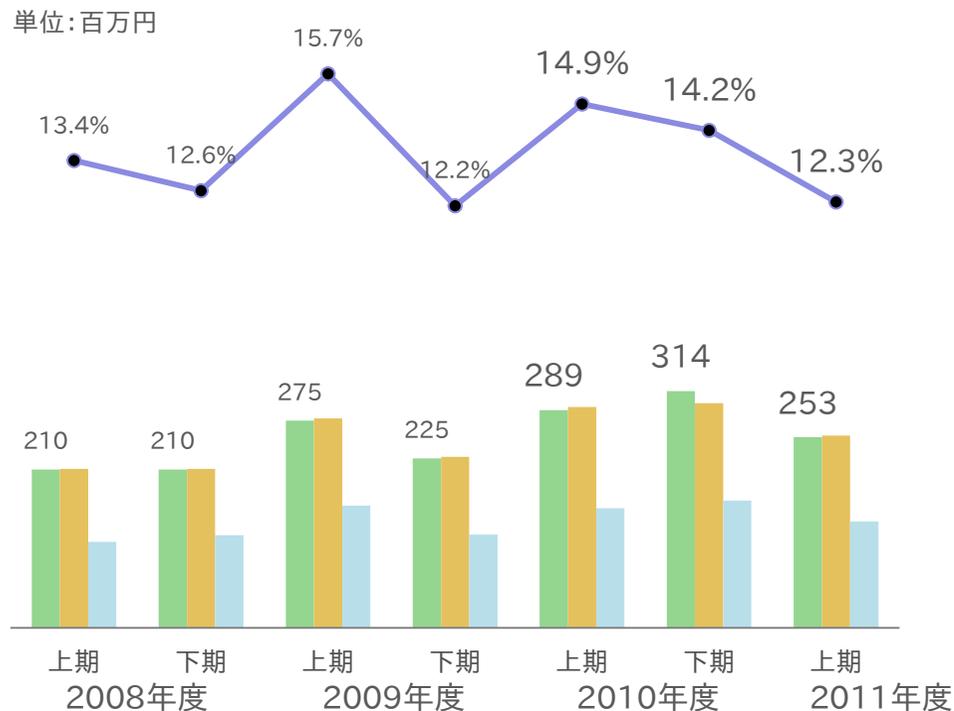
自社販路獲得と店舗繁盛施策に注力

787百万円 前半期比 102.1%

OEM提供の縮小による影響は軽微

売上高(構成)推移

	2008 上期	2008 下期	2009 上期	2009 下期	2010 上期	2010 下期	2011 上期	前年同期比
売上高	1,585	1,671	1,773	1,870	1,973	2,095	2,082	105.5%
ストック	1,110	1,131	1,166	1,200	1,242	1,265	1,258	101.3%
フロウ	404	477	545	631	690	771	787	114.3%
その他	70	63	60	38	40	58	36	87.1%



積極投資による計画的利益減

利益率は10-15%で安定

営業利益	253百万円	△12.4%
経常利益	255百万円	△12.8%
半期純利益	141百万円	△11.0%

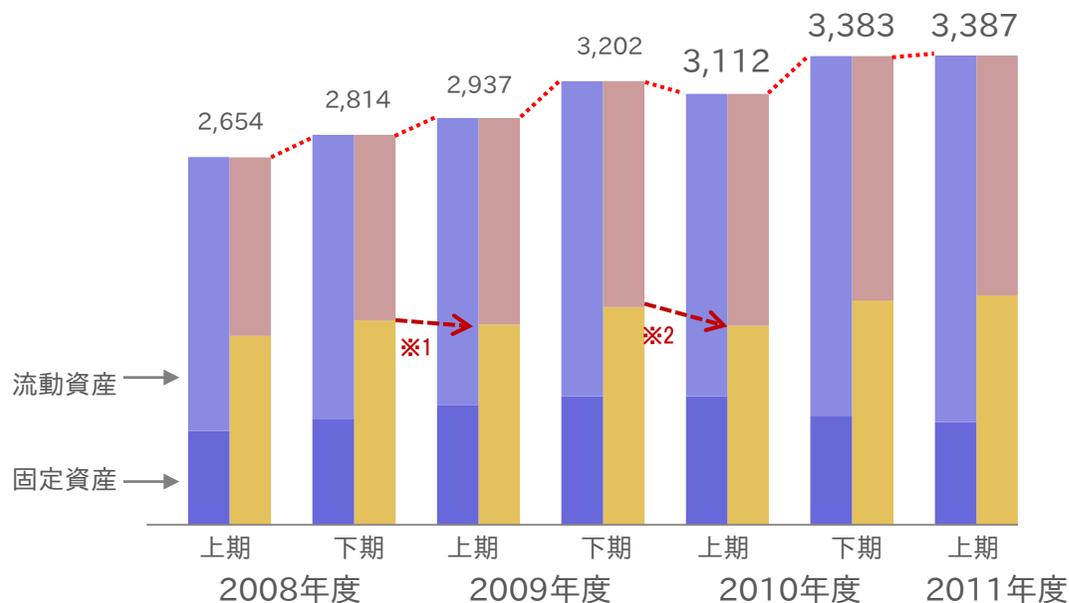
自社販路獲得と店舗繁盛施策への積極投資

人件費(外部委託含)、人材紹介料	+50百万円
広告宣伝、販売促進費	+32百万円
広告フルケアーサービス	+16百万円

営業利益・経常利益・半期純利益・経常利益率

	2008 上期	2008 下期	2009 上期	2009 下期	2010 上期	2010 下期	2011 上期	前年同期比
営業利益	210	210	275	225	289	314	253	87.6%
経常利益	211	211	278	227	293	298	255	87.2%
半期純利益	114	123	162	124	159	169	141	89.0%
経常利益率	13.4%	12.6%	15.7%	12.2%	14.9%	14.2%	12.3%	-

単位:百万円



引き続き財務内容安定

利益を事業資産への投資及び株主還元

資産3,387百万円 前期末比 +4百万円

資産	+4	負債	△34
現預金	△52	未払法人税等	△47
投資有価証券	△38	純資産	+38
子会社への短期貸付	+137	半期純利益	+141
		配当金	△97

資産、負債・純資産の推移

	2008 上期	2008 下期	2009 上期	2009 下期	2010 上期	2010 下期	2011 上期	前期末比
資産の部	2,654	2,814	2,937	3,202	3,112	3,383	3,387	100.1%
負債の部	1,290	1,338	1,492	1,631	1,674	1,764	1,730	98.1%
純資産の部	1,363	1,476	1,445	1,571	1,437	1,619	1,657	102.4%
自己株式	△661	△661	△782	△782	△991	△991	△991	—

※1

※2

単位:百万円



事業蓄積キャッシュを事業投資と株主還元

期末残高 1,921百万円 前期末比 △52百万円

営業活動CF … +265百万円

投資活動CF … △216百万円

子会社・関係会社への貸付・回収 △148百万円

子会社・関係会社株式取得 △27百万円

財務活動CF … △97百万円

配当金の支払 △97百万円

キャッシュフローの推移

	2008 上期	2008 下期	2009 上期	2009 下期	2010 上期	2010 下期	2011 上期	前年同期比 (増減)
営業活動	256	249	331	349	247	387	265	17
投資活動	△90	△173	△156	△180	△77	4	△216	△139
財務活動	△69	△0	△193	△0	△297	△0	△97	199
期末残高	1,483	1,558	1,539	1,708	1,582	1,973	1,921	N/A

- 1 概要
- 2 決算ハイライト
- 3 活動概要および
今後の課題と施策
- 4 会社と事業の概要

平成24年3月期 第2四半期決算説明資料

ECの環境シフトに対応するための、抜本的な行動改革を実施中。

開店の10年から、売上げの10年に対応。これに伴う積極的な投資を継続

施策面

① 広告事業強化

GoogleAdWords認定リセラー契約

WEBマーケティングを得意とする、プレジジョンマーケティングを連結子会社化し、ノウハウ享受

② 顧客ステータスデータベース整備

資料請求時より全ステータスを部署連携共有

全部署が適宜適切にアドバイスできる体制づくり

製品面

① 安定高速を維持 ② スマートフォン・SNS対応など ③ 決済代行サービス大幅拡充

④ 商流提供(ショッピングフィード)の第二次システム開発 ⑤ 新営業経路商品の投入

財務面

上記に関わる投資の継続。 人材、機材中心

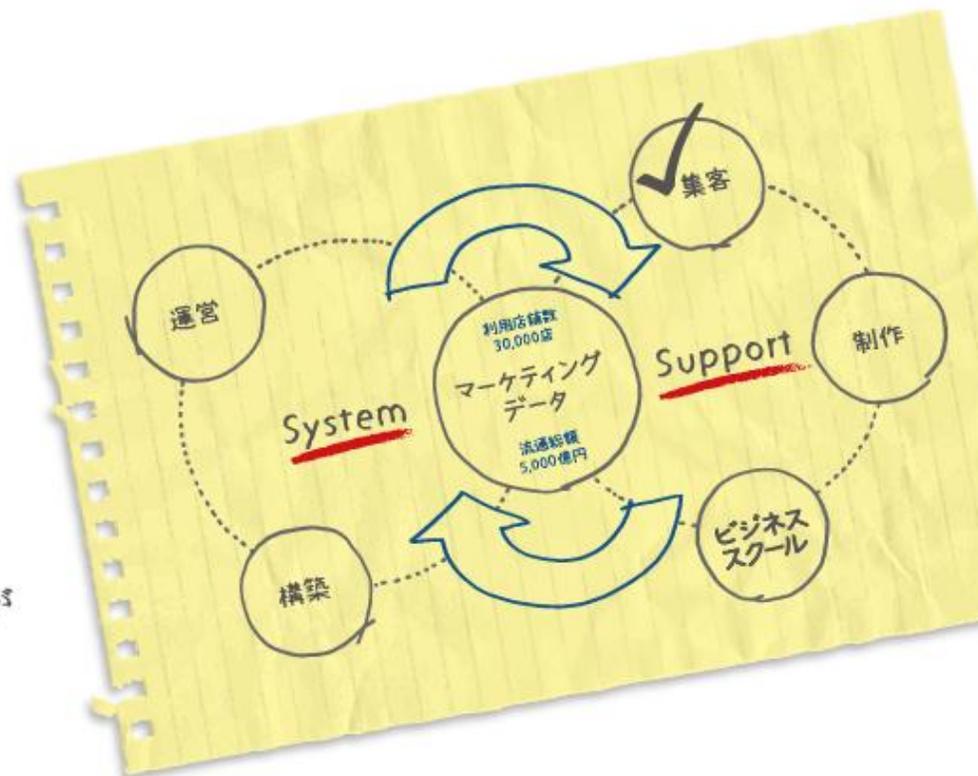
組織面

シンプル化／意思決定速度アップ。 幹部若返り(中期課題)

Eストアーは、システム屋でもサポート屋でもありません

システムがサポートにつながっています
サポートがシステムにつながっています
だから、成果が出るのが特徴です

12年、1億取引、5千億円の蓄積されたデータすべてが
たった今の、あなたのお店のために
システムとサポートになって稼働しています



Eストアーはアプリケーションサービスプロバイダー (ASP) ではありません。
マーケティングデータから、システムとサポートを提供し、お店の売上を作り、
利益を創出するための、マーケティングサービスプロバイダー (MSP) です。

インターネットという、データに精緻で正確なマーケティングが重要であり、
そして可能であることを知っているので、
全域にそれを活かし、店舗集客を上げることをする会社です。

培われたきた、Eストアーメソッドを全域にフィードバックした製品が、
Eストアーショップサーブのラインアップとオプション群です。

Eストアーは、マーケティングプロバイダーです

30,643もの店舗さんが
夢と希望と元気をもたらし
消費者の笑顔と繁盛で

日本経済を創造しています!

興味の扉を開いたとき、すでに成功は50%に達していると言われていま す。この先は、お電話で、開店セミナーで、興味を行動に移してください。

- 1 概要
- 2 決算ハイライト
- 3 活動概要および
今後の課題と施策
- 4 会社と事業の概要

平成24年3月期 第2四半期決算説明資料

当社スローガン

日本中をウェブショップだらけに



少数の大企業ではなく、大量の企業で

小×多の日本経済を創造

政治に代えて、事業で良い国づくり!

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	9,111株
本社	東京都港区西新橋1-10-2		
従業員	163名	前期末比1名増	正社員129名、契約・派遣社員・アルバイト34名
代表者	石村 賢一		
株式市場	4304	大阪証券取引所ジャスダック市場	2001年9月19日上場

ウェブショップのためのマーケティングシステムプロバイダー

店舗開設、集客宣伝、販売代行、代金回収、コンサルティング、教育

37,825顧客 30,600店舗 + 7,225サイト