



 **イーサポートリング株式会社**

# 第11期 株主通信

2007年12月1日から 2008年11月30日まで



## 株主の皆様へ

### 3つの事業を柱に事業拡大を目指します



代表取締役社長

堀内信介

株主の皆様におかれましては、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。第11期「株主通信」をお届けするにあたり、謹んでご挨拶申し上げます。

わが国経済は、米国のサブプライムローンの問題に起因した国際的な金融資本市場の混乱や、原油をはじめとする原材料の高騰や輸出の停滞などにより企業収益が減少いたしました。また、倒産件数の増加や生産調整などの影響を受け、雇用情勢も悪化するという状況となっております。

生鮮青果物流通業界においては、主要卸売市場の卸売数量およびバナナ等の輸入量が前年を上回ったものの、量販店の農産品販売額が前年実績を割り込む状況で推移しました。

このような状況のもと、当社の2008年11月期は、2007年11月期比売上は約86%、単体では、コスト削減並びに生産性の向上に努め経常利益ではなんとか黒字を確保できましたが、連結においては、監査法人の指導もあり、現在の事業環境から将来の損益状況並びに今後の見通しを慎重かつ保守的に検討し、多額の特別損失を計上いたしました。

「調達支援ビジネス」については、種々の要因により、当初稼働予定からスタート時期が遅れましたが、本格稼働が始まりました。いよいよ今後の当社の事業の柱になるビジネスが発進し、2010年11月期には、売上、収益に貢献できるものと考えております。

この「調達支援ビジネス」を柱とし、従来輸入青果物を中心とした「基幹ビジネス」、「食の安全・安心」をテーマに(株)農業支援を中心に展開してきた「販売支援ビジネス」はターゲットを絞り、黒字化を必達の目標とし、引き続き推進してまいります。未曾有の世界恐慌も予想される激変する大変厳しい環境下、足元をしっかりと固め、これら3本の柱を中心に業績進展に邁進していく所存でございます。

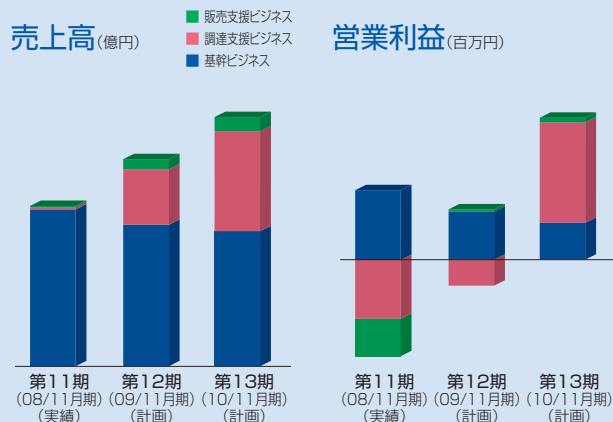
株主の皆様におかれましては、今後共引き続きご指導・ご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

# 【修正】中期経営計画

当社は、2008年1月に中期経営計画を公表しましたが、新システム「生鮮MDシステム」の稼働時期の変更などにより、計画の見直しを行い、修正中期経営計画を策定いたしました。

## ●2010年度連結目標数値

	従来の計画	今回の計画
売上高	68億円	<b>68</b> 億円
営業利益	10億円	<b>8</b> 億円
経常利益	10億円	<b>8</b> 億円
当期純利益	5億円	<b>4</b> 億円



## ●当社は、3つのビジネスに分けて事業を推進しております。

### ■ 調達支援ビジネス

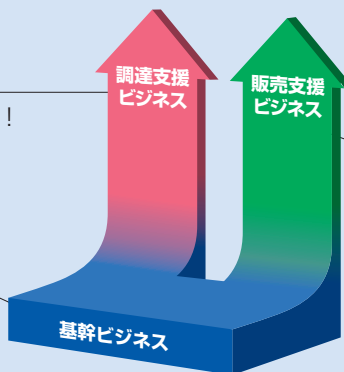
量販店(スーパー等)向けビジネス

「生鮮MDシステム」がいよいよ稼働開始！  
今後の成長を牽引

### ■ 基幹ビジネス

輸入青果物生産者向けビジネス

基幹システムの機能強化とノウハウが活きる  
業務受託で、安定的な収益の確保を目指す！



### ■ 販売支援ビジネス

国内の青果物生産者向けビジネス

事業の基礎固めを完了。農産物の流通と販売において、農業生産者側が主役になる仕組みを提供！

「修正中期経営計画」の詳細につきましては3頁~6頁をご覧ください。



# 【修正】中期経営計画の背景と目標達成

前ページにてお伝えした修正中期経営計画について、株主の皆様によりご理解いただくために堀内社長にお聞きしました。

## Q まず、中期経営計画の見直しに至った主な要因と今後の事業展開について、お聞かせください。

A 調達支援ビジネスの要となる生鮮MDシステムの稼働開始時期の変更が主な要因です。当初計画（2008年1月発表）においては調達支援ビジネスにおける生鮮MDシステムの取扱品目の前提を農産品、水産品、畜産品の生鮮三品としておりましたが、その後の折衝の過程で花や加工品（豆腐、乳製品など）等の取扱品目が増え、この範囲拡大に対する対応および取引先への操作説明の準備を勘案し、稼働開始時期を変更する判断をいたしました。この度イオングループとその取引先向けに、生鮮MDシステムの導入が決定したことで、調達支援ビジネスの事業計画を改めたこ

とから中期経営計画の見直しに至ったものです。

今後、基幹ビジネスにおいては、さまざまな環境変化もありますが、底堅いクライアント企業に支えられ、確固たる事業基盤で今後も収益を確保してまいります。また、システム運用やコスト削減等の企業努力を行い、利益を確保してまいります。ここで培ったノウハウをベースとして第二、第三の事業である調達支援、販売支援の両ビジネスを展開してまいります。

調達支援ビジネスは、当初計画から生鮮MDシステムの稼働開始時期を変更したものの、導入取引先数、導入品目範囲の拡大が見込まれております。今後はイオングループとその取引先への導入を皮切りに、その他の量販店およびその取引先に対しても積極的に営業活動を行っていく所存です。

販売支援ビジネスにおいては、りんごの受託販売事業をベースに、全国の農業生産者と協力して農産物ブラ

# に向けて



代表取締役社長  
堀内 信介

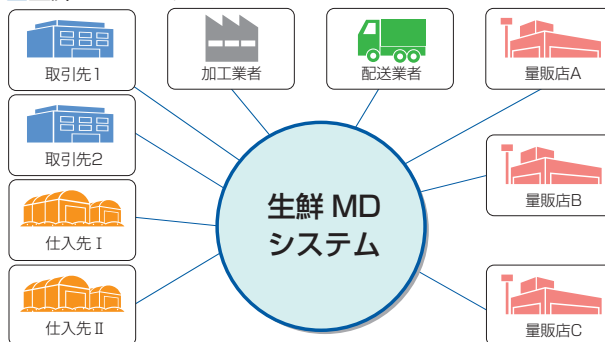
ンドを創り上げるマーケティング事業へと展開してまいります。

## 成長を牽引するといわれる Q 「生鮮MDシステム」が 収益に寄与するのは いつごろになるのでしょうか？

**A** 生鮮MDシステムが当社の収益に大きく寄与するのは2010年11月期になると考えております。使用していただく顧客の生鮮MDシステムへの切り替えは、順次進行していくことから、今期収益への寄与は少ないと考えており、本格的な収益寄与は2010年11月期からと想定しております。生鮮MDシステムは農産品から導入を開始し、水産

品、畜産品、花、加工品（豆腐、乳製品など）へと拡充を図ってまいります。また導入先も順次増えていく予定です。当初計画から稼動開始時期が変更になりましたが、導入取引先数、導入品目の拡大、広範囲にわたる量販店への営業活動も積極的に行いながら収益の確保に努めてまいります。

### ■生鮮 MD システム



## Q 基幹ビジネスの 売上減少が気になりますが、 今後も減少するのでしょうか？

A 近年、国産青果物、輸入青果物共に消費量は減少傾向にあり、また生鮮青果物流通業界における環境も著しく変化しております。このような状況下、当社の主要顧客が商品・販売先を見直したことや、業務受託（BPO）の一部の業務をインターネットを活用した生鮮MDシステムに移行する予定もあることな


## Q 販売支援ビジネスの (株)農業支援は、今後どのような 事業展開となるのでしょうか？

A (株)農業支援においては、2008年11月期の実績をふまえ事業基盤を固め、りんごの受託販売事業を中心に実績を上げ、それを基にマーケティング事業を展開してまいります。りんごの受託販売事業においては、農業生産の規範「JGAP認証」を取得した農業生産者を含む岩木山りんご生産出荷組合を中心としたりんごの販売をサポートしています。大手量販店と販売者を直接つなげるこの事業を更に大きくしていく方針であります。マーケティング事業においては、

どから、基幹ビジネスは減少傾向という見通しを立てた次第です。しかしながら、このビジネスは底堅い主要クライアント企業に支えられており、当社の確固たる事業基盤で今後も収益を確保してまいります。なお、最大の強みとしている業務受託（BPO）においては、今までは主要顧客を中心とした事業展開をしてまいりましたが、今後は大手量販店をはじめ、JA、卸、仲卸、中間流通業者など生鮮流通に携わる全ての人を対象に営業活動を行い、顧客層の拡大に尽力してまいります。

全国の生産者の協力により農産物ブランドを創り上げます。全国の生産者が季節ごとに産地をリレーし、商品を年間52週安定供給することにより、単一生産者では不可能だった量販店での売り場の拡張、販売促進を行うことが可能になります。販売支援ビジネスは長期的視野に基づく戦略で動いており、今後も農業生産者を支援すべく邁進してまいります。





**Q** 中期経営計画とは  
直接関係ありませんが、  
イーサポートリンクの事業は  
生活者（消費者）には  
何かメリットはあるのでしょうか？

**A** 生活者の皆様は、当社の事業（システムや業務受託（BPO））を通じて、新鮮で安心な商品を手にすることができるということです。工業製品と違い、コンピューター管理することが困難とされてきた青果物を独自の発想でシステム化することに成功し、生鮮青果物流通業界で初めて商品のトレーサビリティ（情報追跡）を実現いたしました。トレーサビリティというのは、商品が、どこの誰が、どのようにして作り、いつどのような経路でスーパーに届いたのかなどが明確になる仕組みです。

また、当社はトータライズされた生鮮流通システムに加え、生産者が生産履歴を記録するためのシステム「農場物語」も構築し、生活者の皆様が生産履歴を見られる仕組みを提供することにより、更なる安全な食品提供に貢献しております。生活者の皆様が安心して買えることができる環境を提供するために、生鮮青果物流通に携わる皆さんが当社のシステムを採用してくれるよう努力し邁進してまいります。

**Q** 最後に、株主の皆様へ  
メッセージをお願いします。

**A** 株主の皆様におかれましては、2008年11月期の計画未達成により、ご心配をおかけしましたことを深くお詫び申し上げます。

今回当社は生鮮MDシステムの稼動開始時期を変更したことにより中期経営計画を見直しましたが、2010年11月期の計画目標値達成を目指し、邁進してまいります。今後は事業基盤の強化と拡大を図りながら、生鮮青果物流通業界のスタンダードとなるよう努めてまいります。株主の皆様には今後ご指導・ご鞭撻を賜りますよう、何卒よろしくご願ひ申し上げます。



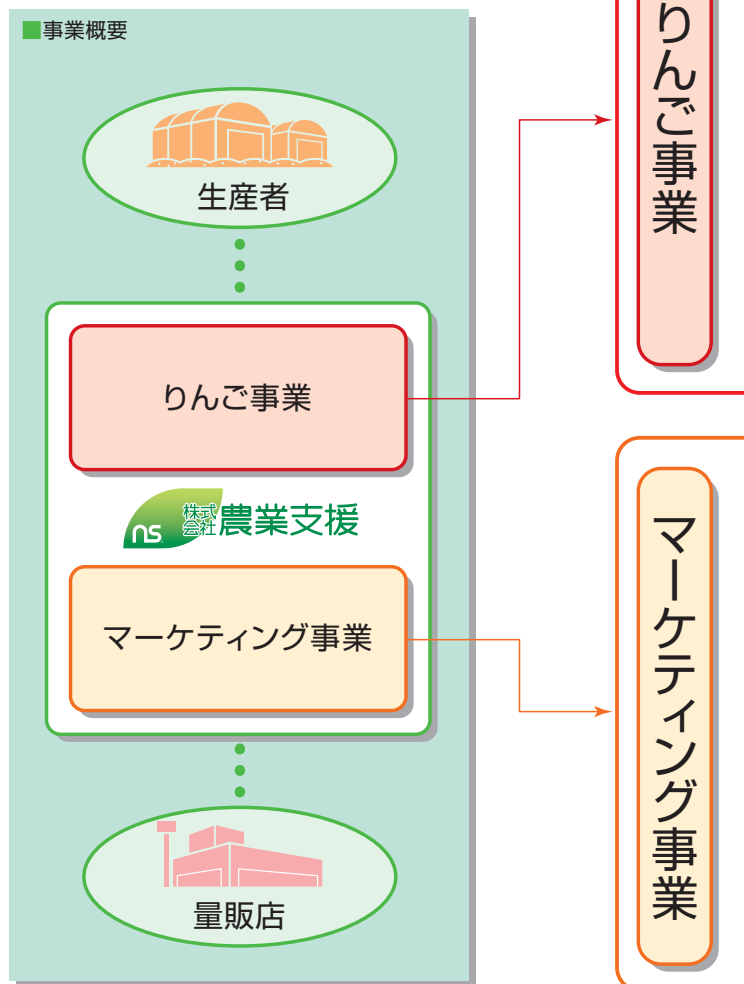
## 会社概要

商号：株式会社農業支援  
所在地：東京都中央区新富2-14-7  
役員：代表取締役社長 堀内 信介

## 全ては農業生産者と生活者のために!

- 農産物の流通と販売において、生産者が主役になる仕組みを提供します
- 生活者が農産物に求める“本当の価値”を真剣に探求し、提供します
- 本気で農業に取り組む生産者を、本気で支援します

## 事業概要





りんご事業では、青森県に本拠地を置く岩木山りんご生産出荷組合を中心としたりんごの受託販売事業を行っています。岩木山りんご生産出荷組合は、生産基準を満たす必要がある「GAP 認証」を取得した生産者を含む生産者団体で、農業支援は組合からの委託を受け、選果・保管・出荷等を行います。そして量販店・生産者の双方の需給バランスを調整し、必要な情報を生産者にもたらず役割を担っています。当事業で販売されるりんごはイーサポートリンクの生鮮流通システムを通じて大手量販店等に納品されています。

### ■りんご取扱い品種



#### 【早生種】

9月中旬頃までに収穫するもの

・早生ふじ ・サンつがる  
・黄王 他多種



#### 【中生種】

10月中旬頃までに収穫するもの

・サンジョナ ・世界一  
・あいかの香り 他多種



#### 【晩生種】

10月中旬以降に収穫するもの

・サンふじ ・王林  
・シナノゴールド 他多種

## りんごのパワー！

#### 高血圧予防

りんごに含まれるカリウムがナトリウムを体外へ排出し、血圧の上昇を助けません。

#### 貧血予防

鉄分の吸収を高め、りんご酸をはじめとする有機酸が貧血の予防に役立ちます。

#### 動脈硬化予防

余分なコレステロールを血液に入る前に体の外へ運び出します。



#### 糖尿病予防

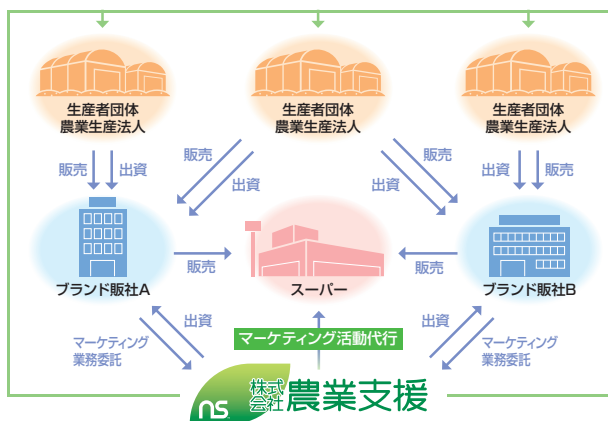
コレステロールを下げたり、血糖の上昇を抑えます。

#### 大腸がん予防

発ガン物質を吸収して体の外へ排出します。

マーケティング事業では全国の農業生産者団体の協力で、年間52週の安定供給と「安全・安心」で「おいしい」農産物ブランドを創りあげます。農産物マーケティングという概念はこれまでほとんどありませんでした。それは農産物が常に季節商品で年間通じて同じ商品を提供することが困難であったためです。全国の生産者が季節ごとに産地リレーを構成することができれば、同じ品質の商品を同じ価格で供給し続けることが可能になります。こうして構成された農産物ブランドはブランド販社が一括して販売し、生産・販売・マーケティングが一体となった農産物ブランドが実現できます。現在はりんご事業をモデルとして、農産物ブランド構築の取組みを行っています。

### 短期資金の融資支援



# セグメント別概況

## 〔セグメント別売上高の状況〕

### ◎システム事業

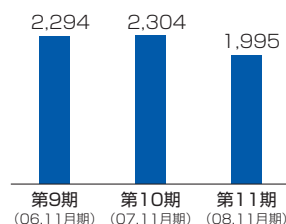
システム事業におきましては、イーサポートリンクシステムに対する改良及び各種新規機能開発により、ユーザーの利便性を高めてまいりました。システム上に発生するデータ件数(トランザクション件数)は前連結会計年度比で減少いたしました。また、新規システムのリリース等を進めてまいりました。また、生鮮MDシステムのリリースに向けて、開発及び導入支援準備を進めてまいりました。

以上の結果、売上高は19億95百万円、営業利益は4百万円となりました。

売上高構成比率



売上高(百万円)



### ◎業務受託事業

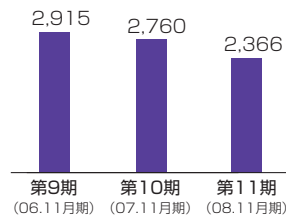
業務受託事業におきましては、主要卸売市場の卸売数量およびバナナ等の輸入量が前年を上回ったものの、量販店の農産品販売額が前年実績を割り込む状況で推移いたしました。このような状況の中、当社主要顧客が商品・販売先等を見直したことなどにより、当社の取扱受注作業量が減少いたしました。

以上の結果、売上高は23億66百万円、営業利益は6億62百万円となりました。

売上高構成比率



売上高(百万円)

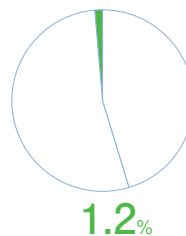


### ◎その他の事業

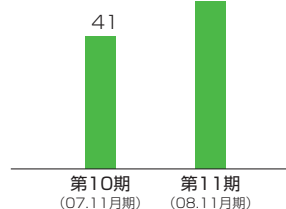
その他の事業におきましては、主に連結子会社の株式会社農業支援において、GAP認証取得農産物を中心としたりんごの受託販売事業を行っております。当事業におきましては、当期の収入の過半を占める平成19年産りんごでは、販路の拡大に努めましたが、集荷量が計画対比若干の未達となりました。また、平成20年産については、豊作傾向や雹害等で価格が下落する環境の中、生産者との連携強化を図ってまいりました。

以上の結果、売上高は52百万円、営業損失は1億48百万円となりました。

売上高構成比率



売上高(百万円)



# 個別財務諸表 (要旨)

## ▶▶▶ 個別貸借対照表

(単位：百万円)

科目	当期 (2008年11月30日現在)	前期 (2007年11月30日現在)
<b>(資産の部)</b>		
流動資産	1,411	1,551
固定資産	3,016	3,271
有形固定資産	78	91
無形固定資産	2,704	2,617
投資その他の資産	233	562
繰延資産	0	2
資産合計	4,428	4,825
<b>(負債の部)</b>		
流動負債	1,210	829
固定負債	376	228
負債合計	1,586	1,058
<b>(純資産の部)</b>		
株主資本	2,842	3,767
資本金	2,471	2,471
資本剰余金	1,233	1,233
利益剰余金	△862	62
評価・換算差額等	△0	—
純資産合計	2,842	3,767
負債純資産合計	4,428	4,825

## ▶▶▶ 個別損益計算書

(単位：百万円)

科目	当期 (自2007年12月1日 至2008年11月30日)	前期 (自2006年12月1日 至2007年11月30日)
売上高	4,368	5,065
売上原価	3,358	3,933
売上総利益	1,010	1,132
販売費及び一般管理費	985	703
営業利益	24	429
営業外収益	13	5
営業外費用	19	40
経常利益	18	394
特別損失	823	14
税引前当期純利益 又は純損失 (△)	△804	380
法人税、住民税及び事業税	12	194
法人税等調整額	108	△24
当期純利益又は純損失 (△)	△925	210

## ▶▶▶ 個別株主資本等変動計算書

(自2007年12月1日 至2008年11月30日)

(単位：百万円)

	株主資本					株主資本合計	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			その他有価証券 評価差額金	評価・換算 差額等合計	
		資本準備金	資本剰余金合計	その他利益剰余金 繰越利益剰余金	利益剰余金合計				
2007年11月30日 残高	2,471	1,233	1,233	62	62	3,767	—	—	3,767
事業年度中の変動額									
当期純損失				△925	△925	△925			△925
株主資本以外の項目の事業年度中の変動額(純額)							△0	△0	△0
事業年度中の変動額合計	—	—	—	△925	△925	△925	△0	△0	△925
2008年11月30日 残高	2,471	1,233	1,233	△862	△862	2,842	△0	△0	2,842

# 連結財務諸表（要旨）

## ▶▶ 連結貸借対照表

（単位：百万円）

科目	当期 (2008年11月30日現在)	前期 (2007年11月30日現在)
<b>(資産の部)</b>		
① 流動資産	1,564	1,410
② 固定資産	3,217	3,460
有形固定資産	243	311
無形固定資産	2,709	2,735
投資その他の資産	265	412
繰延資産	0	2
資産合計	4,783	4,873
<b>(負債の部)</b>		
流動負債	1,370	962
固定負債	376	228
負債合計	1,746	1,190
<b>(純資産の部)</b>		
株主資本	3,037	3,682
資本金	2,471	2,471
資本剰余金	1,233	1,233
利益剰余金	△667	△22
評価・換算差額等	△0	—
純資産合計	3,036	3,682
負債純資産合計	4,783	4,873

### Point ① 流動資産

流動資産は、15億64百万円となりました。主な内訳は、現金及び預金が8億72百万円、売上債権が3億84百万円であります。

### Point ② 固定資産

当連結会計年度の設備投資の総額は、7億94百万円であり、ソフトウェアであるイーサポートリンクシステムの改良および新機能開発、生鮮MDシステムの開発に投資をいたしました。

### Point ③ 売上高

事業基盤の強化等更なる事業拡大に向けて、顧客満足度を高めるため、システムの機能強化、業務受託サービスの生産性の向上、新規顧客獲得等に取り組んでまいりました。

### Point ④ 特別損失

政策的に投資を行ってきた有価証券評価損や固定資産の除却損を計上いたしました。また、連結子会社において、今後の事業計画を慎重かつ保守的に検討した結果、固定資産の減損損失を計上いたしました。

### Point ⑤ 営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動の結果得られた資金は3億円となりました。これは主に、減価償却費を6億47百万円計上した一方で、税金等調整前当期純損失を5億23百万円計上したこと、法人税等の支払額が2億30百万円あったことによるものであります。

### ▶▶▶ 連結損益計算書

(単位：百万円)

科目	当期 (自 2007年12月1日 至 2008年11月30日)	前期 (自 2006年12月1日 至 2007年11月30日)
③ 売上高	4,414	5,106
売上原価	3,458	3,979
売上総利益	956	1,127
販売費及び一般管理費	1,166	776
営業利益又は損失(△)	△209	351
営業外収益	8	12
営業外費用	21	53
経常利益又は損失(△)	△223	310
特別利益	31	-
④ 特別損失	332	14
税金等調整前当期純利益 又は純損失(△)	△523	295
法人税、住民税及び事業税	13	194
法人税等調整額	108	△24
少数株主損失	-	0
当期純利益又は純損失(△)	△645	125

### ▶▶▶ 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科目	当期 (自 2007年12月1日 至 2008年11月30日)	前期 (自 2006年12月1日 至 2007年11月30日)
⑤ 営業活動による キャッシュ・フロー	300	1,107
投資活動による キャッシュ・フロー	△821	△1,012
財務活動による キャッシュ・フロー	655	△590
現金及び現金 同等物の増減額	133	△495
現金及び現金 同等物の期首残高	738	1,233
現金及び現金 同等物の期末残高	872	738

### ▶▶▶ 連結株主資本等変動計算書

(自 2007年12月1日 至 2008年11月30日)

(単位：百万円)

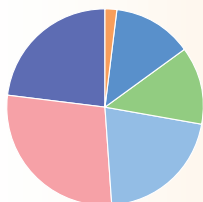
	株主資本				評価・換算差額等		純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	株主資本合計	その他有価証券 評価差額金	評価・換算 差額等合計	
2007年11月30日 残高	2,471	1,233	△22	3,682	-	-	3,682
連結会計年度中の変動額							
当期純損失			△645	△645			△645
株主資本以外の項目の連結会計年度中の変動額(純額)					△0	△0	△0
連結会計年度中の変動額合計	-	-	△645	△645	△0	△0	△645
2008年11月30日 残高	2,471	1,233	△667	3,037	△0	△0	3,036

# 株主さまアンケート結果報告

前回、第11期中間「株主通信」の送付に際して「株主さまアンケート」を同封し、当社の事業や株式に対する意識調査を実施させていただきました。アンケートには、**173名**の皆様からご協力をいただき、返信率は**17.4%**で引き続き高い関心をお寄せくださいましたこと、心より御礼申し上げます。ここにアンケートの結果、ご意見、ご要望等につきましてご報告申し上げます。

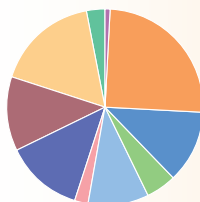
## アンケート結果

### 年代分布



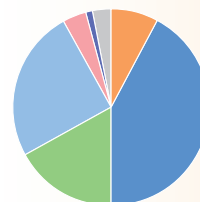
20代以下	2%
30代	13%
40代	13%
50代	21%
60代	28%
70代以上	23%

### 職業分布



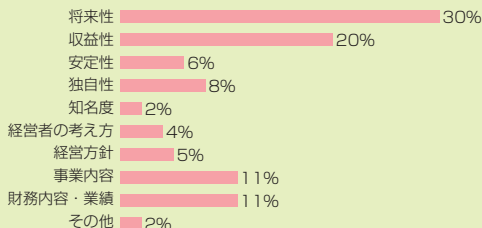
会社員	25%
会社役員	12%
公務員	5%
自営業	10%
パート・アルバイト	2%
専業主婦	13%
無職	12%
定年退職	17%
その他	3%
無回答	1%

### 居住地分布

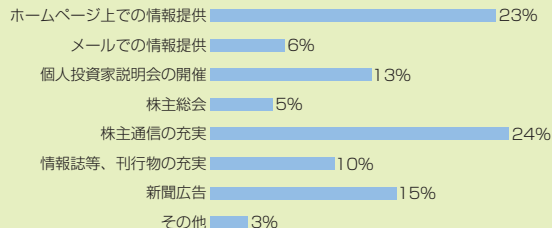


北海道	8%
東北地方	42%
関東地方	17%
中部地方	25%
近畿地方	4%
中国地方	1%
四国地方	1%
九州地方	3%

### 当社株式の方針を決定する際に特に重視するもの(複数回答)



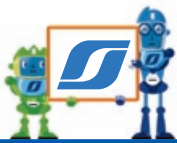
### 当社のIR活動等に充実を求めるもの(複数回答)



### 数多くいただいた、株主さまからのお声の一部をご紹介します

- 株主に対する還元など積極的に取り組んでほしい。
- 株価が下がっており、長期保有するためにも見通しを示してほしい。
- 業績の進展と株価の回復を期待している。
- 事業内容はいいので、もっと知名度を上げるPR活動を望む。
- 会社の業務内容をもっとアピールするべきだ。
- 事業内容は、時代的にビジネスチャンスだと思うので、がんばってほしい。

当社では、皆様からの貴重なご意見を今後の経営やIR活動に反映させるべく努め、企業価値の向上に取り組んでまいりますので、今後ともご支援賜りますよう、お願い申し上げます。また、今回も「株主さまアンケート」を実施いたしますので、ご協力くださいますようお願い申し上げます。



# 株式の状況／会社概要 (2008年11月30日現在)

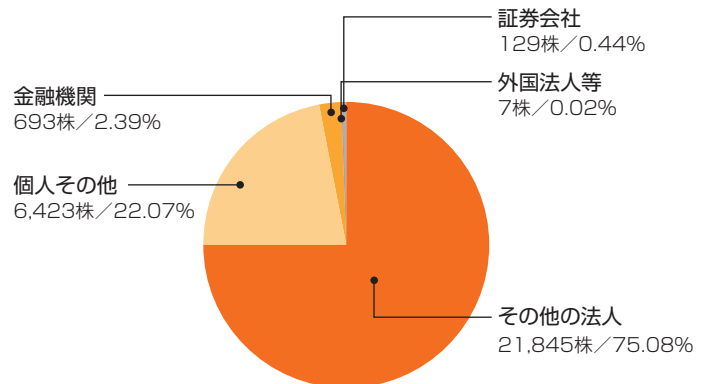
## ● 株式の状況

発行可能株式総数	107,000株
発行済株式総数	29,097株

## ● 大株主

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
株式会社ケーアイ・フレッシュアクセス	4,333	14.89
フレッシュ MD ホールディングス株式会社	2,583	8.88
全日本ライン株式会社	1,956	6.72
伊藤忠商事株式会社	1,883	6.47
ピー・エス・アセット・ホールディングス株式会社	1,883	6.47
株式会社上組	1,667	5.73
東洋埠頭株式会社	1,111	3.82
オリックス株式会社	1,111	3.82
株式会社フレッシュプロデュースドットコム	1,050	3.61
ファルコン投資事業組合	978	3.36

## ● 所有者別株式分布状況



## ● 会社概要

商号	イーサポートリンク株式会社 (英文商号 E-SUPPORTLINK.Ltd.)
本社所在地	東京都豊島区高田二丁目17番22号
設立	1998年10月6日
資本金	2,471百万円
従業員	281名(連結)／271名(個別)

## ● 役員 (2009年2月26日現在)

代表取締役社長	堀内 信介
取締役	藤本 操
取締役	仲村 淳
取締役	伊藤 史雄
取締役	森田 和彦
取締役	後藤 幸男
常勤監査役	伊藤 日出夫
監査役	佐藤 智之
監査役	吉田 茂

## ●株主メモ

事業年度	毎年12月1日から翌年11月30日まで
定時株主総会	毎年2月
基準日	定時株主総会については、11月30日 その他必要があるときは、あらかじめ公告する一定の日
公告方法	電子公告(当社ホームページ) 電子公告によることができない事由が生じたときは、 日本経済新聞に掲載して行います。
株主名簿管理人	東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社
お問い合わせ先	お取引の証券会社になります
証券コード	2493

### “食の安全・安心”へ

当社は、生活者の皆様に  
新鮮で安心な商品を  
お届けすることに貢献しています



サボ君



イヨ君

## ホームページのご案内

### 当社ホームページでも IR情報をご覧いただけます。

当社では、『株主通信』ではお伝えしきれない情報を、ホームページにて開示しています。株主・投資家の皆様に向けて、決算情報、決算説明資料、PR情報など、タイムリーな情報提供を心がけています。ぜひ、ご覧ください。



トップページ



IRページ

アドレスはこちら

<http://www.e-supportlink.com/>

**イーサポートリンク株式会社**

〒171-0033 東京都豊島区高田二丁目17番22号  
TEL:03-5979-0666 FAX:03-5979-0667

