

生鮮MDシステムの導入拡大で増益を確保！

**12/11期は、事業拡大のための先行投資を実施し
成長の礎を築く**

～ イーサポートリンクシステムVer.2の開発から新規顧客の獲得に注力 ～

イーサポートリンク株式会社

(JASDAQ : 2493)

2012年 1月27日

**イーサポートリンクは
生鮮青果物流通を効率化させるためのシステムを構築し
生鮮流通のシステムインフラを
開発・推進している企業です！**

“食の安全・安心”へ

生鮮青果物のトレーサビリティを確立し、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



イー君

(イー君・サボ君は、当社のイメージキャラクターです。当社HP~トップページの「バナナ物語」の中で紹介していますので、ご覧ください。)

生鮮青果物流通に特化した、“システム”と“ノウハウ”を併せ持っている！



流通過程に関わる業務すべてを、一元的に結ぶシステムを提供し
他に類のないSCM（サプライチェーンマネジメント）を実現

時代の要請に応えるネットワーク型システムを提供できる！



経済産業省推奨の“流通BMS”^{*}に準拠し開発した「生鮮MDシステム」を
大手量販店とその取引先が採用

生鮮青果物流通を知り尽くした万全の代行サービスを提供できる！



生鮮流通の生産から販売までに発生するすべての工程（受発注、入出荷、売上・仕入計上処理など）に
おいて、プロの判断とノウハウを活かした業務受託事業（BPO）で人的に対応

* 流通BMS・・・流通ビジネスメッセージ標準。メッセージフォーマットを標準化させ電子的にやり取りするための形式。

「基幹」、「調達支援」、「販売支援」～ 3つのビジネスを柱に事業を推進

<ビジネス>

<セグメント>

《売上高構成比》

《売上高推移》

基幹ビジネス

**「輸入青果物生産者」
向けのビジネス**

輸入商材を中心とした流通で
主要クライアント企業が
ビジネスを牽引

システム事業

イーサポート
リンクシステム

生鮮MDシステム

業務受託事業

< 代行業務 >

受注／計上／
需給調整／
手配／売掛管
理／買掛管理
／出荷付随／
入力

調達支援ビジネス

**「小売・量販店」
向けのビジネス**

小売・量販店の
商品調達を支援するために開発
された「生鮮MDシステム」が
ビジネスを牽引

販売支援ビジネス

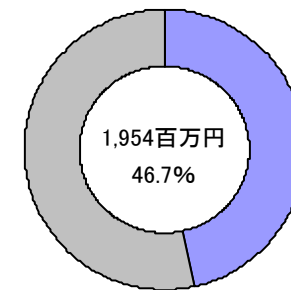
**「国産青果物生産者」
向けのビジネス**

国内の青果物生産者のために
当社の機能を発揮していくビジネス
連結子会社の(株)農業支援が
ビジネスを牽引

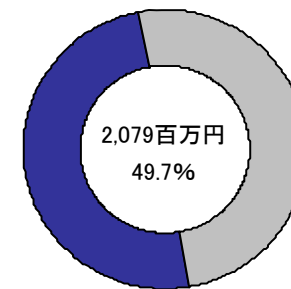
農産物販売事業

りんご事業

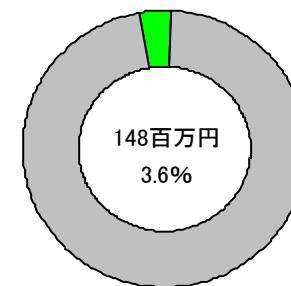
マーケティング
事業



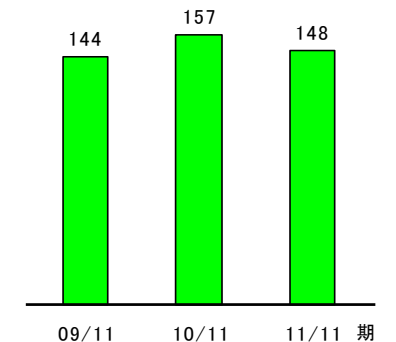
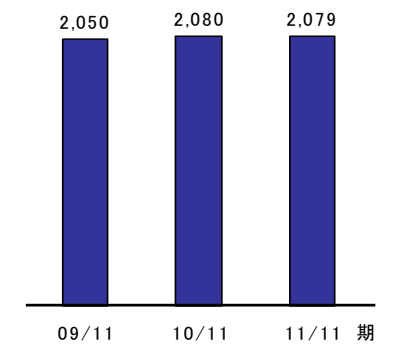
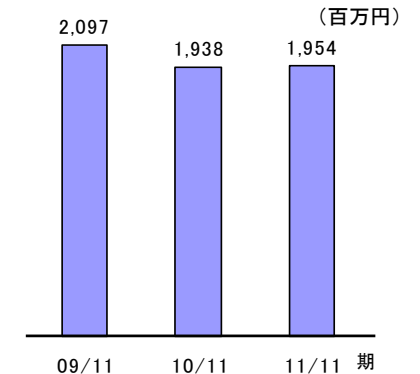
業務受託事業



システム事業



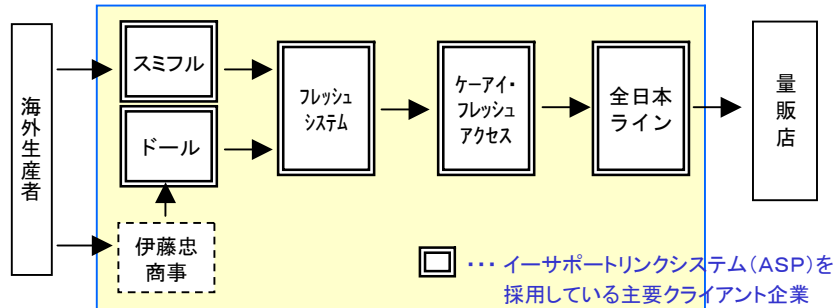
農産物販売事業



基幹ビジネス

イーサポートリンクシステム

サプライチェーンを構成するクライアント企業の堅実な事業をベースに収益を確保

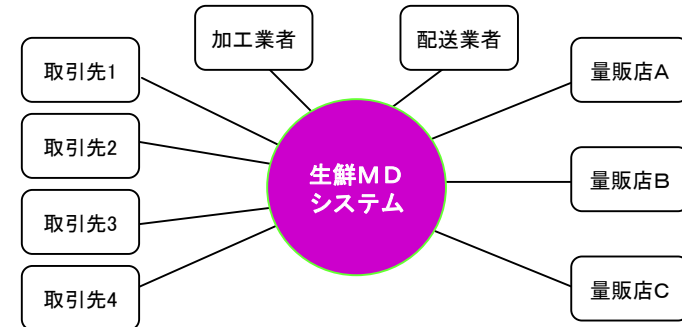


トランザクション件数に応じて従量課金
(システム上に発生する件数)

調達支援ビジネス

生鮮MDシステム

小売・量販店とその取引先、仕入先をはじめ、流通に携わる全ての方が使用
農産物にとどまらず、水産、畜産、デイリー*、デリカ、グリーンリーにも展開



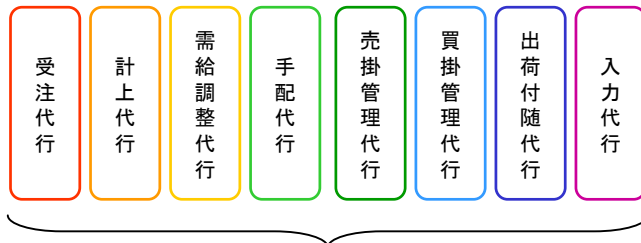
- ① システム使用料 (トランザクション件数) : 1メッセージあたりに従量課金
- ② ID取得・使用料 : 1IDに対して課金

* デイリー: 豆腐、納豆、乳製品など / デリカ: 弁当、惣菜 / グリーンリー: 花卉、植物

基幹ビジネス

業務受託 (BPO)

生鮮青果物流通に携わる、どの業種の人達にもBPOの提供が可能

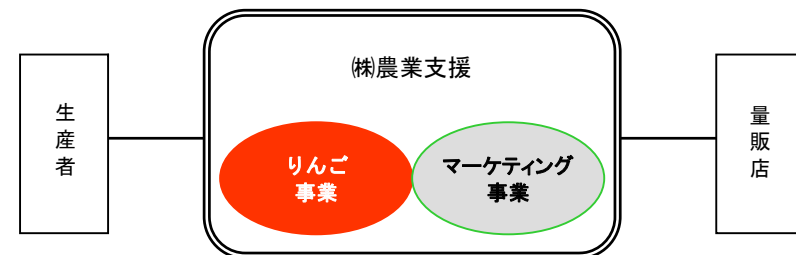


それぞれの業務代行の一取り引きに対して従量課金

販売支援ビジネス

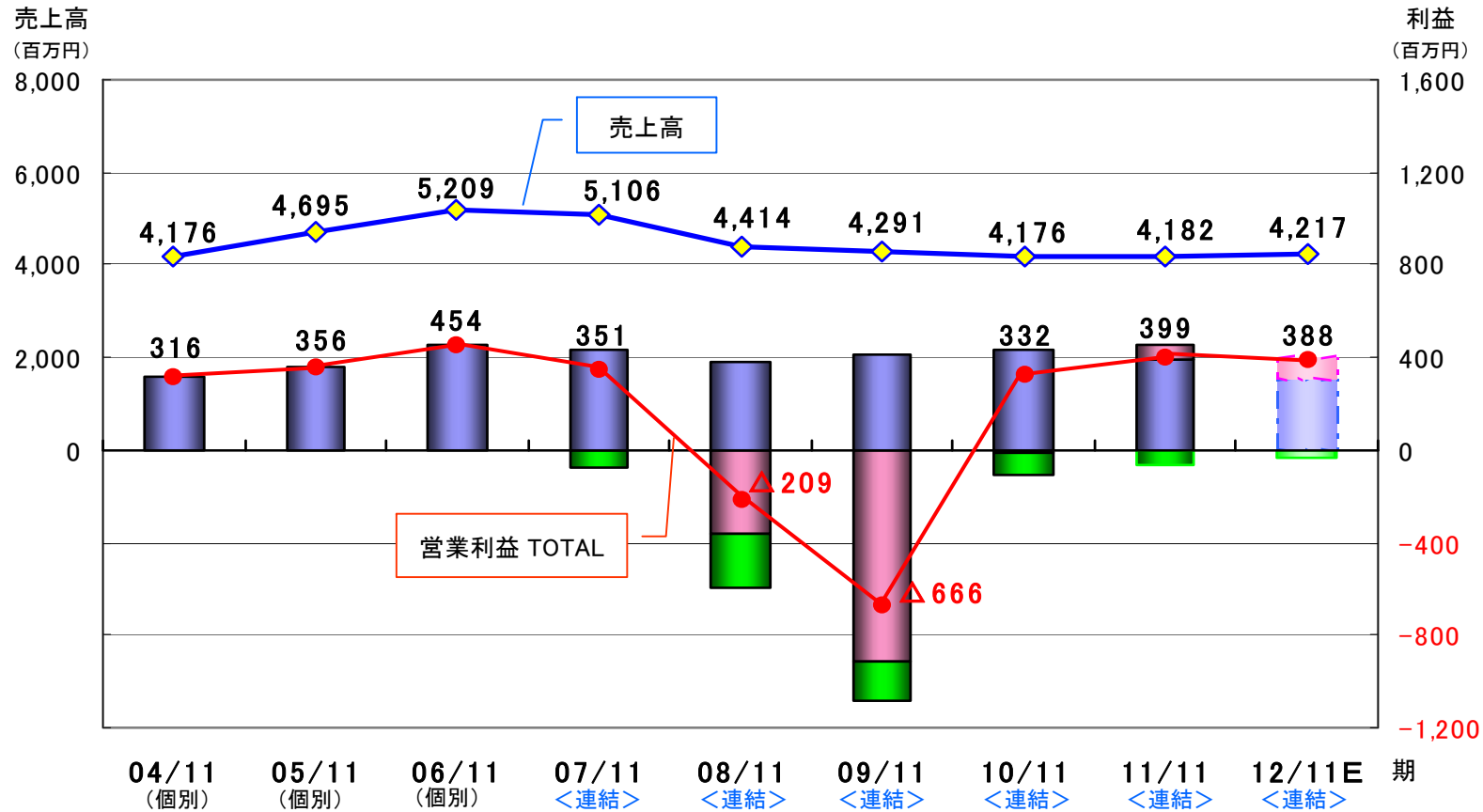
子会社：(株)農業支援

マーケティングを通じて、量販店等への販路を拡大



- ・りんご事業 : 受託販売手数料と販売収入
- ・マーケティング事業 : マーケティングにおける業務委託料

イーサポートリンクシステムVer.2の開発により、新規顧客獲得を積極的に推進



		04/11	05/11	06/11	07/11	08/11	09/11	10/11	11/11	12/11E
■	基幹ビジネス	売上高	4,176	4,695	5,209	5,065	4,317	3,971	3,629	3,448
	営業利益	316	356	454	429	383	413	432	389	310
■	調達支援ビジネス	売上高	—	—	—	—	51	184	401	478
	営業利益	—	—	—	—	△358	△910	△7	64	94
■	販売支援ビジネス	売上高	—	—	—	41	52	148	164	165
	営業利益	—	—	—	△77	△237	△178	△97	△63	△29
	相殺消去	売上高	—	—	—	—	△6	△12	△19	△29
	営業利益	—	—	—	—	2	9	4	9	12

* 百万円未満は切捨てて表記

■ 11/11期 決算概要

(単位:百万円、%)

	10/11期 実績	11/11期 実績	前期比	11/11期 計画 (11/1/19発表)	計画達成率
売上高	4,176	4,182	100.2%	4,251	98.4%
営業利益	332	399	120.2%	374	106.8%
経常利益	323	385	119.3%	352	109.3%
当期純利益	299	629	210.3%	337	186.5%

※百万円未満切捨てで表記

■ 売上高 . . .

- ・ 前年（10/11期）同期比では、基幹ビジネスの売上が減少するも、調達支援ビジネスの売上増加でカバー。
- ・ 計画比では、基幹ビジネスは計画通り推移したものの、販売支援ビジネスが計画未達のため、達成率 98.4%となった。

■ 営業利益 . . .

- ・ 災害対策費用なども嵩んだが、経費の圧縮や運用保守・カスタマイズの抑制などに努めた結果、増益となった。

セグメント別売上高／売上総利益

(単位:百万円、%)

	10/11期		11/11期		金額増減	前期比
	金額	売上比	金額	売上比		
売上高	4,176	100.0%	4,182	100.0%	6	100.2%
システム事業	2,086	50.0%	2,085	49.9%	△ 1	99.9%
業務受託事業	1,944	46.6%	1,961	46.9%	17	100.9%
農産物販売事業	164	3.9%	165	3.9%	0	100.1%
内部売上高	△ 19	△0.5%	△ 29	△0.7%	△ 9	—
売上原価	2,788	66.8%	2,657	63.5%	△ 130	95.3%
システム事業	1,471	35.2%	1,344	32.1%	△ 126	91.4%
減価償却費	291	7.0%	224	5.4%	△ 67	76.9%
保守管理費	775	18.6%	702	16.8%	△ 72	90.6%
その他	404	9.7%	417	10.0%	13	103.2%
業務受託事業	1,153	27.6%	1,173	28.1%	20	101.8%
人件費	962	23.0%	973	23.3%	10	101.1%
経費	191	4.6%	200	4.8%	9	105.0%
農産物販売事業	167	4.0%	147	3.5%	△ 19	88.2%
消去	△ 3	△0.1%	△ 7	△0.2%	△ 4	—
売上総利益	1,387	33.2%	1,525	36.5%	137	109.9%
システム事業	615	14.7%	741	17.7%	125	120.4%
業務受託事業	790	18.9%	787	18.8%	△ 3	99.6%
農産物販売事業	△ 2	△0.1%	17	0.4%	19	—
消去	△ 16	△0.4%	△ 21	△0.5%	△ 5	—

<主な要因>

システム事業:
生鮮MDシステム導入企業数増加

業務受託事業:
取扱受託作業量の増加

- ・ 償却費の減少
- ・ 保守・投資の抑制、運用コストの減少

※百万円未満切捨てで表記

損益計算書／包括利益計算書

(単位:百万円、%)

	10/11期		11/11期		前期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	4,176	100.0%	4,182	100.0%	100.2%
売上原価	2,788	66.8%	2,657	63.5%	95.3%
売上総利益	1,387	33.2%	1,525	36.5%	109.9%
販売費及び一般管理費	1,055	25.3%	1,125	26.9%	106.6%
営業利益	332	8.0%	399	9.6%	120.2%
営業外損益	△ 9	—	△ 14	—	—
経常利益	323	7.7%	385	9.2%	119.3%
特別損益	△ 20	—	△ 22	—	—
税引前当期純利益	302	7.3%	363	8.7%	120.0%
法人税等	7	0.2%	△ 266	—	—
少数株主損益	△ 3	—	—	—	—
当期純利益	299	7.2%	629	15.0%	210.3%
1株当たり当期純利益	7,441.98円		14,226.45円		
少数株主損益調整前 当期純利益	295	7.1%	629	15.0%	212.9%
その他の包括利益	△ 0	—	△ 0	—	—
包括利益	294	7.1%	628	15.0%	213.2%

< 主な要因 >

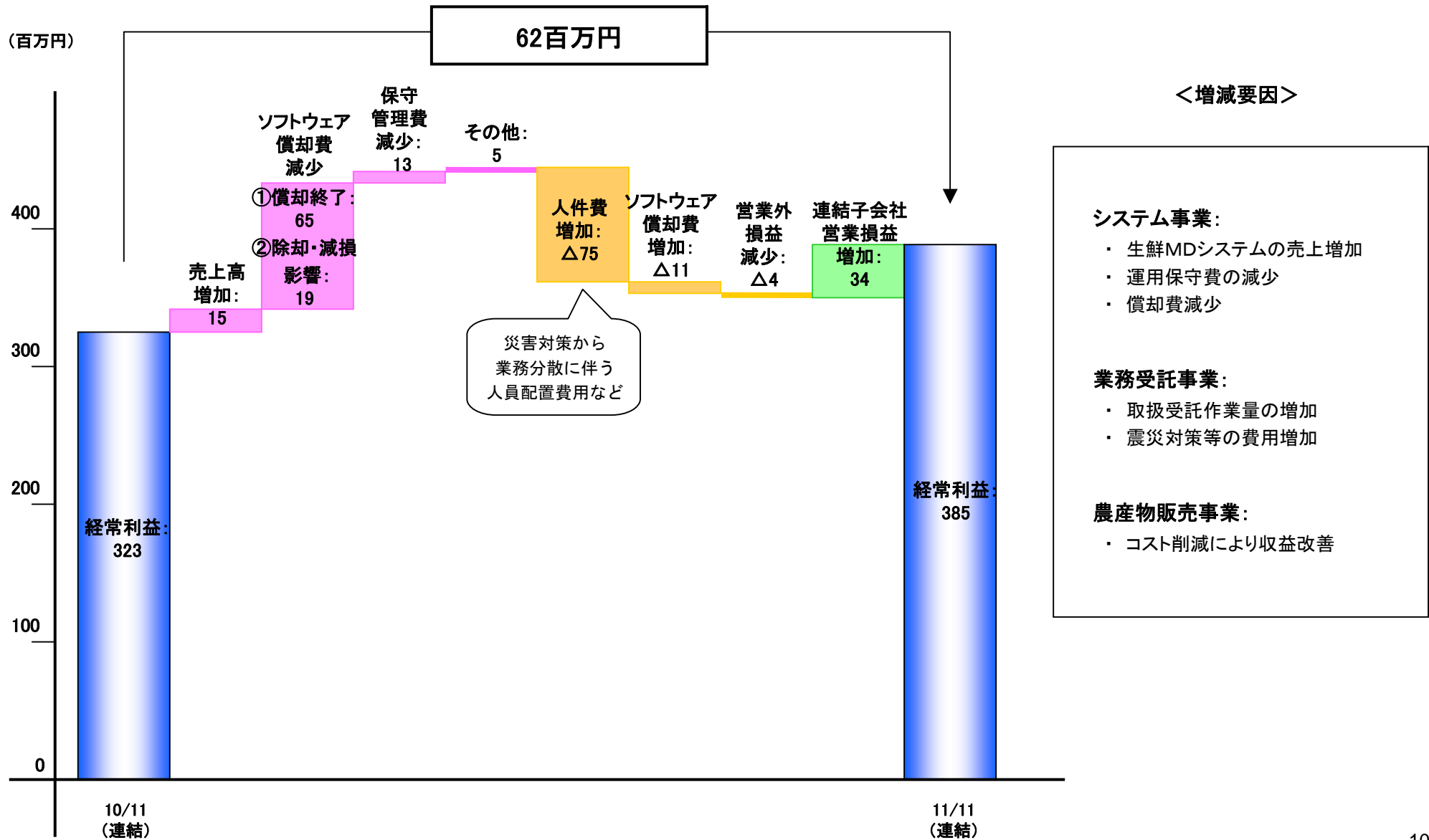
- ・償却費の減少
- ・保守・投資の抑制、運用コストの減少

- ・人件費増加

- ・法人税等調整額

※百万円未満切捨てで表記

災害対策費用が嵩むも、運用保守費／償却費の減少により収益を確保



貸借対照表

(単位:百万円)

	10/11期	11/11期	増減額	
				＜ 主な要因 ＞
【 流 動 資 産 】	1,854	2,536	682	・ 現預金増加
【 固 定 資 産 】	970	1,087	116	
有 形 固 定 資 産	229	250	21	
無 形 固 定 資 産	529	472	△ 56	・ ソフトウェア減価償却により減少 ・ 繰延税金資産計上
投 資 そ の 他 の 資 産	212	364	152	
【 繰 延 資 産 】	7	4	△ 2	
資 産 合 計	2,832	3,629	796	
【 流 動 負 債 】	922	1,065	142	
【 固 定 負 債 】	518	543	25	
負 債 合 計	1,440	1,608	168	・ 有利子負債の増加
資 本 金	2,721	2,721	—	
【 資 本 剰 余 金 】	620	620	—	
【 利 益 剰 余 金 】	△ 1,948	△ 1,319	629	
【 そ の 他 】	△ 1	△ 2	0	
純 資 産 合 計	1,391	2,020	628	
負 債 純 資 産 合 計	2,832	3,629	796	

※百万円未満切捨てで表記

(単位:百万円)

	10/11期	11/11期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	717	684	△ 33
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 95	△ 142	△ 47
財務活動によるキャッシュ・フロー	124	64	△ 59
現金及び預金同等物の増減額	746	606	△ 140
現金及び預金同等物の期首残高	579	1,325	746
現金及び預金同等物の期末残高	1,325	1,932	606

※百万円未満切捨てで表記

■ 12/11期 業績見通し

12/11期は、将来の成長への礎を築く期と位置づける

【12/11期】

今後の成長に向けた投資(研究開発など)を積極的に行い、事業規模拡大へつなげる

生鮮三品(農産、水産、畜産)を中心に
その他食品部門(デリー・デリカ)への
導入拡大へ

生鮮MDシステム

大手量販店が
システムを採用し
農産物を中心に導入開始

拡大努力

拡大努力

新規顧客層

イーサポートリンクシステム
(基幹システム)

主要クライアント企業により
事業基盤を確立

開発期間

イーサポートリンク
システムVer.2

イーサポートリンク
システムVer.2の
構築により
新規顧客の獲得で
今後の事業拡大を
目指す!

2004 . . . 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 . . .

年

- ✓ イーサポートリンクシステムの再構築
- ✓ 新規事業の開発・推進
- ✓ 事業継続計画の再構築

イーサポートリンクシステム(基幹システム)をオープン系に
再設計し、新規顧客獲得を目指していく！

さらには、システム／業務受託の災害対応力を強化する！

- ・ 12/11期は、次のビジネス展開に向けた準備期間と位置づけ、成長を視野に研究開発も推進
- ・ イーサポートリンクシステムVer. 2等の開発のため、ソフトウェア投資額 576百万円を計上
- ・ 今後の震災対策から、リスク分散（新拠点設置など）費用も盛り込む

(単位:百万円、%)

	09/11期 実績	10/11期 実績	11/11期 実績	12/11期 計画	前期対比
売上高	4,291	4,176	4,182	4,217	100.8%
営業利益	△666	332	399	388	97.1%
経常利益	△684	323	385	371	96.4%
当期純利益	△2,443	299	629	361	57.5%
1株当たり当期純利益	△83,960.84円	7,441.98円	14,226.45円	8,175.34円	57.5%
ソフトウェア投資額	325	89	148	576	
ソフトウェア償却費	703	310	232	192	

※百万円未満切捨てで表記

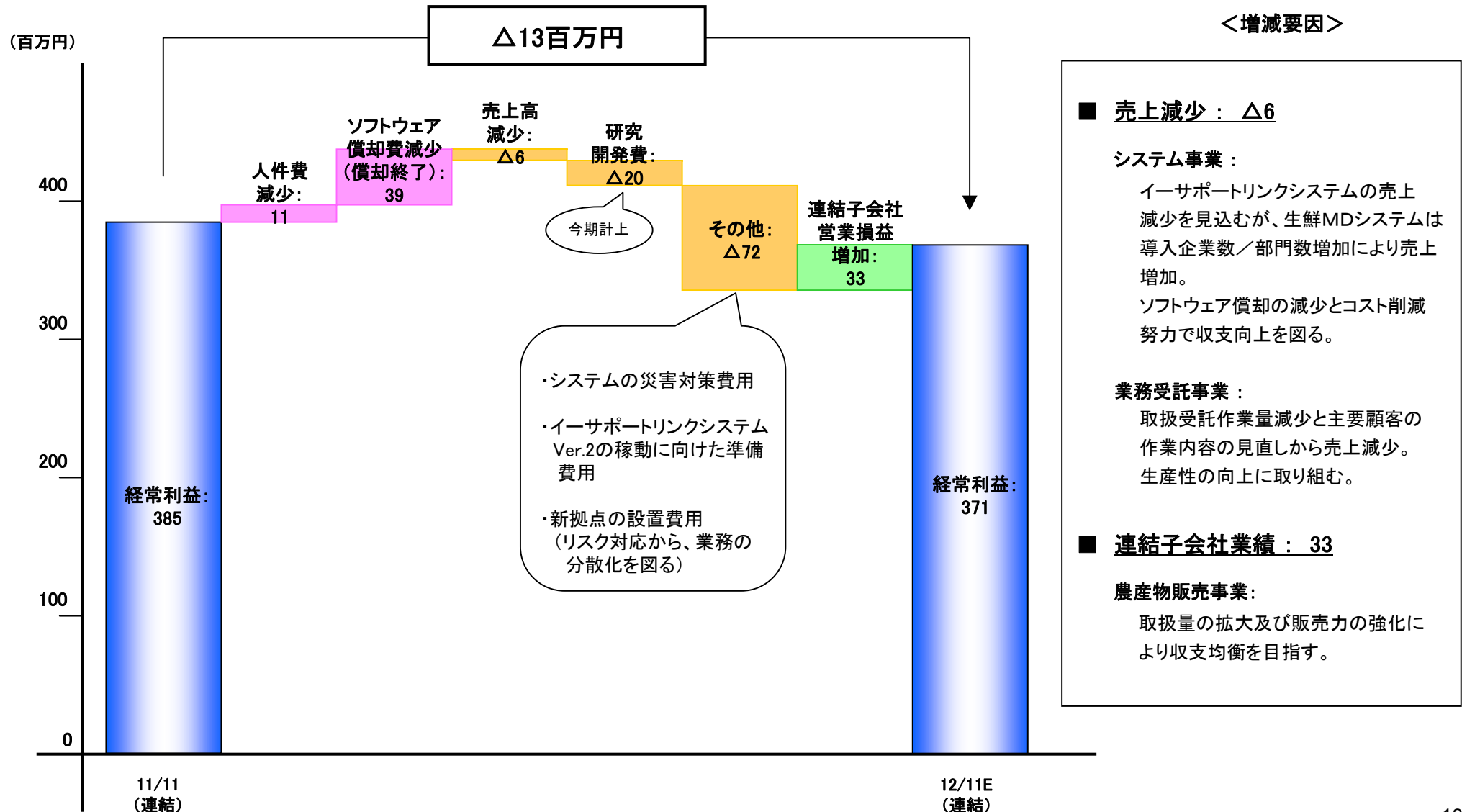
12/11期セグメント別売上高計画

- システム事業：震災の影響が残るものの、生鮮MDシステムの導入拡大により売上の落ち込みをカバー
- 業務受託事業：生鮮流通の市場環境から、主要顧客からの作業量の減少や商材の見直しなどを勘案
- 農産物販売事業：生産者との連携強化および販路の拡大に努め、受託販売を中心に事業を推進

(単位:百万円、%)

	09/11期 実績	10/11期 実績	11/11期 実績	12/11期 計画	前期対比
売上高	4,291	4,176	4,182	4,217	100.8%
システム事業 売上比	2,056 47.9%	2,086 50.0%	2,085 49.9%	2,150 51.0%	103.1%
業務受託事業 売上比	2,098 48.9%	1,944 46.6%	1,961 46.9%	1,890 44.8%	96.4%
農産物販売事業 売上比	148 3.5%	164 3.9%	165 3.9%	221 5.3%	134.4%
* 相殺消去分 売上比 (連結による相殺)	△12 △0.3%	△19 △0.5%	△29 △0.7%	△45 △1.1%	—

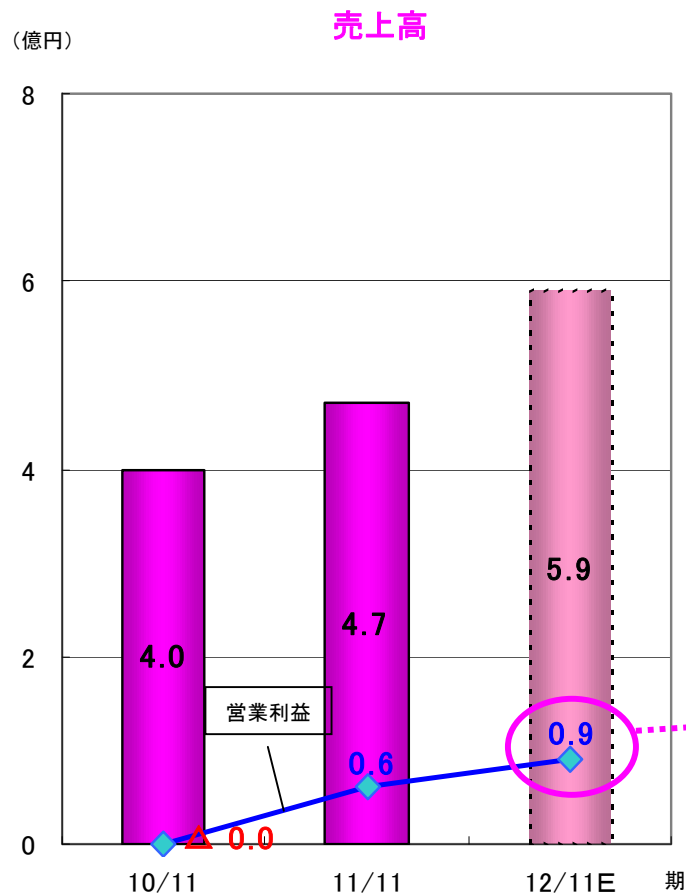
今後の成長に向けた準備期間から先行投資を行い、収益は微減と見込む



■ 今後の事業展開

調達支援ビジネス

システムの導入拡大により売上は増加するも、先行投資のコストを見込み利益は微増



11/11期の概況

- ・ 震災の影響により、システム導入の期ズレが発生
- ・ 取り扱い部門の拡大等により、収益を確保
- ・ 運用保守体制の見直しによる保守費の減少

売上は順調に拡大

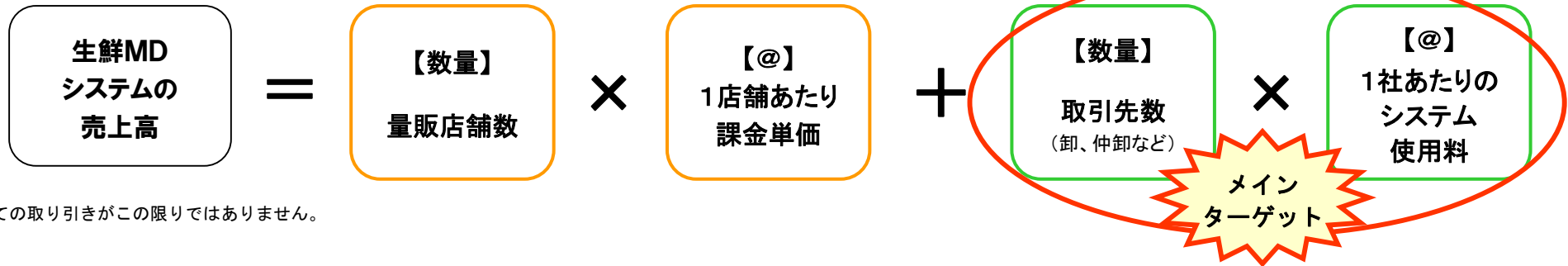
12/11期の見通し

- * 先行投資…
取り扱い部門(デ일리・デリカ)の拡大を見込み、サーバーの増強を行う
- * 店舗発注システムの導入促進など、取り組みの強化を図る

収益性の向上と事業の安定化を図る

	10/11	11/11	12/11E
売上高	4.0	4.7	5.9
営業利益	△ 0.0	0.6	0.9

※ 売上高には内部売上高を含む

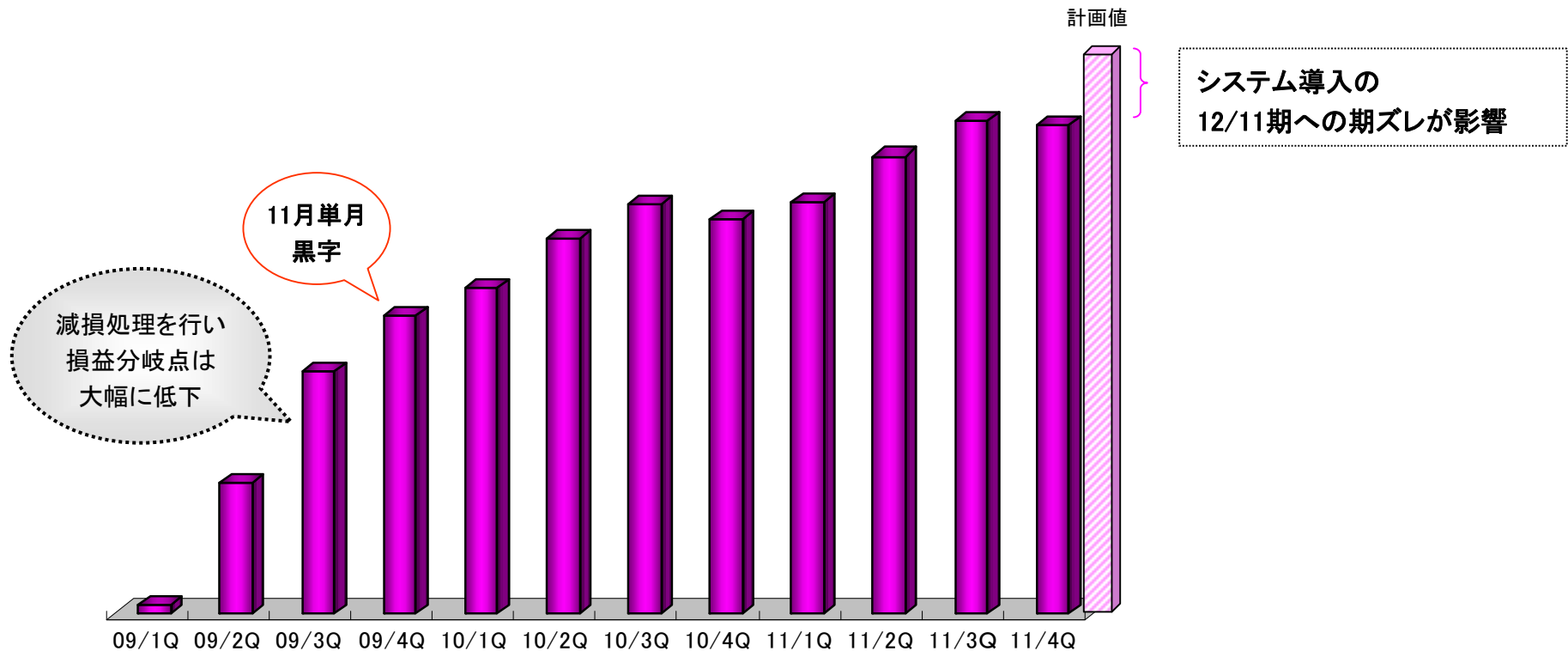


*すべての取り引きがこの限りではありません。

	11/11期		11/11期	
	【量販店】		【取引先】	
<p style="text-align: center;">今後の事業規模拡大余地</p> <p>(記号は、業績に与えるインパクトの大きさ、決算期は業績に大きく寄与するタイミングのイメージ)</p> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>* デイリー: 豆腐、納豆、乳製品など</p> <p>* デリカ: 弁当、惣菜</p> </div>	<ul style="list-style-type: none"> * システム導入が済んでいない店舗に、システム導入を提案 △ * システムを採用していない量販店に、システム導入を提案 ○ 	<ul style="list-style-type: none"> 数量アップ戦略 (店舗数拡大) 数量アップ戦略 (店舗数拡大) 	<ul style="list-style-type: none"> * システム導入済の取引先に、生鮮三品(農・水・畜)を中心とした口座数拡大を促進 ○ * システムを導入していない取引先に対し、システム導入を提案 ○ 	<ul style="list-style-type: none"> @アップ戦略 (1社あたりの売上拡大) 数量アップ戦略 (社数拡大)
	12/11期～		12/11期～	
	<ul style="list-style-type: none"> * システム導入済みの店舗内における取り扱い部門の拡大 ○ * システムを採用していない量販店に、システム導入を提案 ○ 	<ul style="list-style-type: none"> @アップ戦略 (取り扱い部門の拡大) 数量アップ戦略 (店舗数拡大) 	<ul style="list-style-type: none"> * 取引先拡大で、生鮮三品とその他食品部門(デ일리・デリカ)でのシステム利用拡大へ ◎ * 未導入の取引先に対して生鮮三品を中心とする導入促進 ○ 	<ul style="list-style-type: none"> @アップ戦略 (1社あたりの売上拡大) 数量アップ戦略 (社数拡大)

12/11期以降も各種施策を実施し、今後の事業拡大へ繋げる

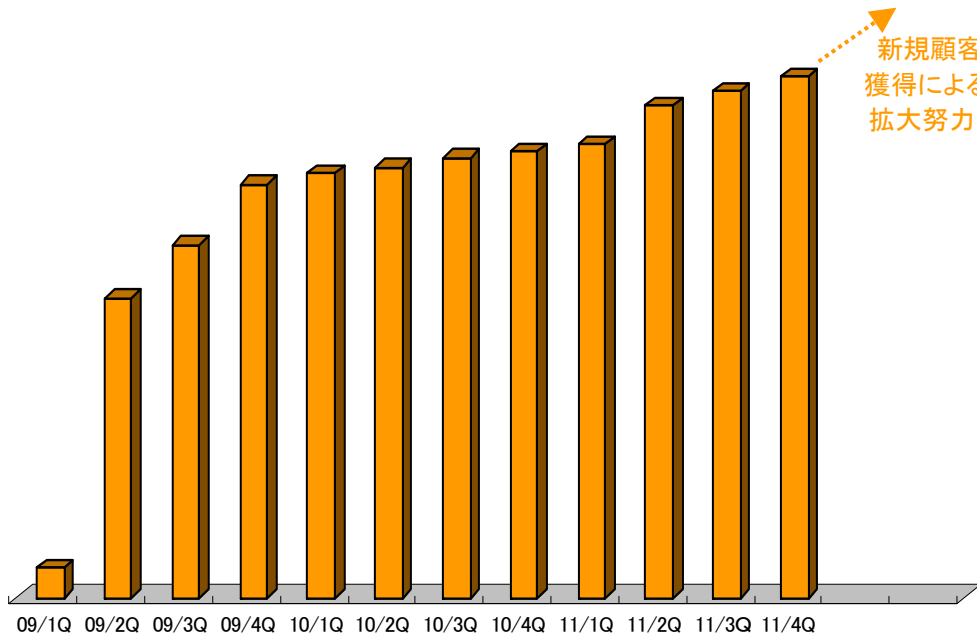
■ 売上高推移 (イメージ図)



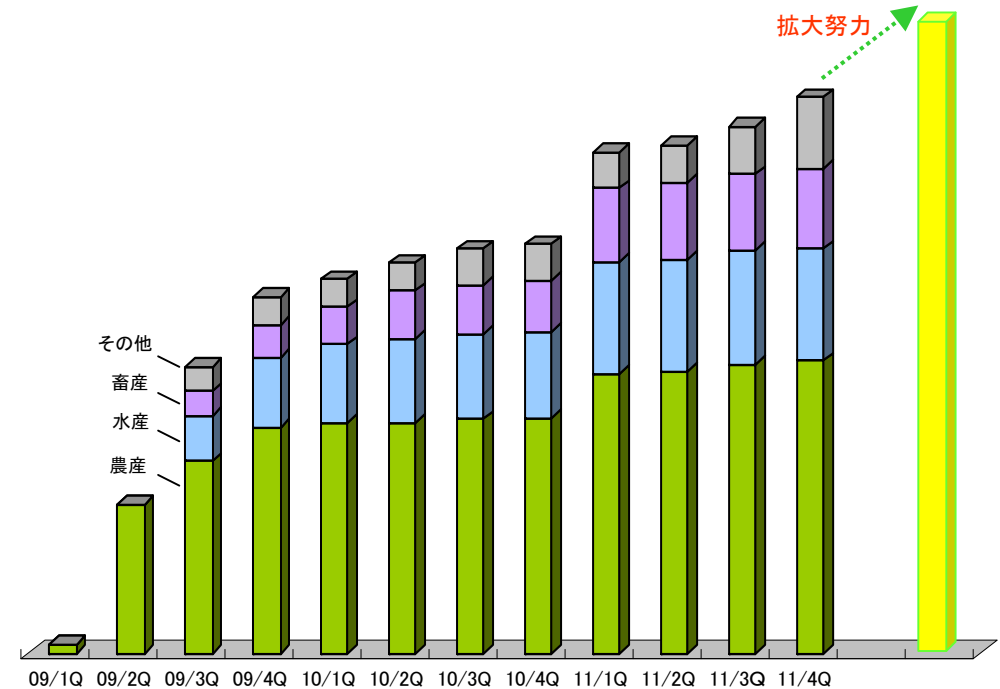
- 上半期は、震災の影響で導入延期などがあったものの、大手量販店グループの新規導入が進み、ほぼ計画通りに推移
- 震災対応と量販店のグループ企業合併により、システム導入が12/11期へ期ズレ発生
- 既存取引先の取り扱い部門の拡大に伴い、データ件数も増加
- 「店舗発注システム」も一部地域で導入開始するが、収益寄与はまだ少額

生鮮MDシステムの稼働状況： 店舗数と取引先数

■ 小売・量販店の店舗数 (イメージ図)



■ 取引先数 (イメージ図)

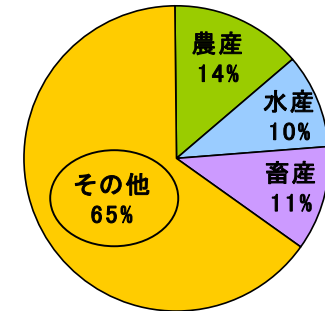
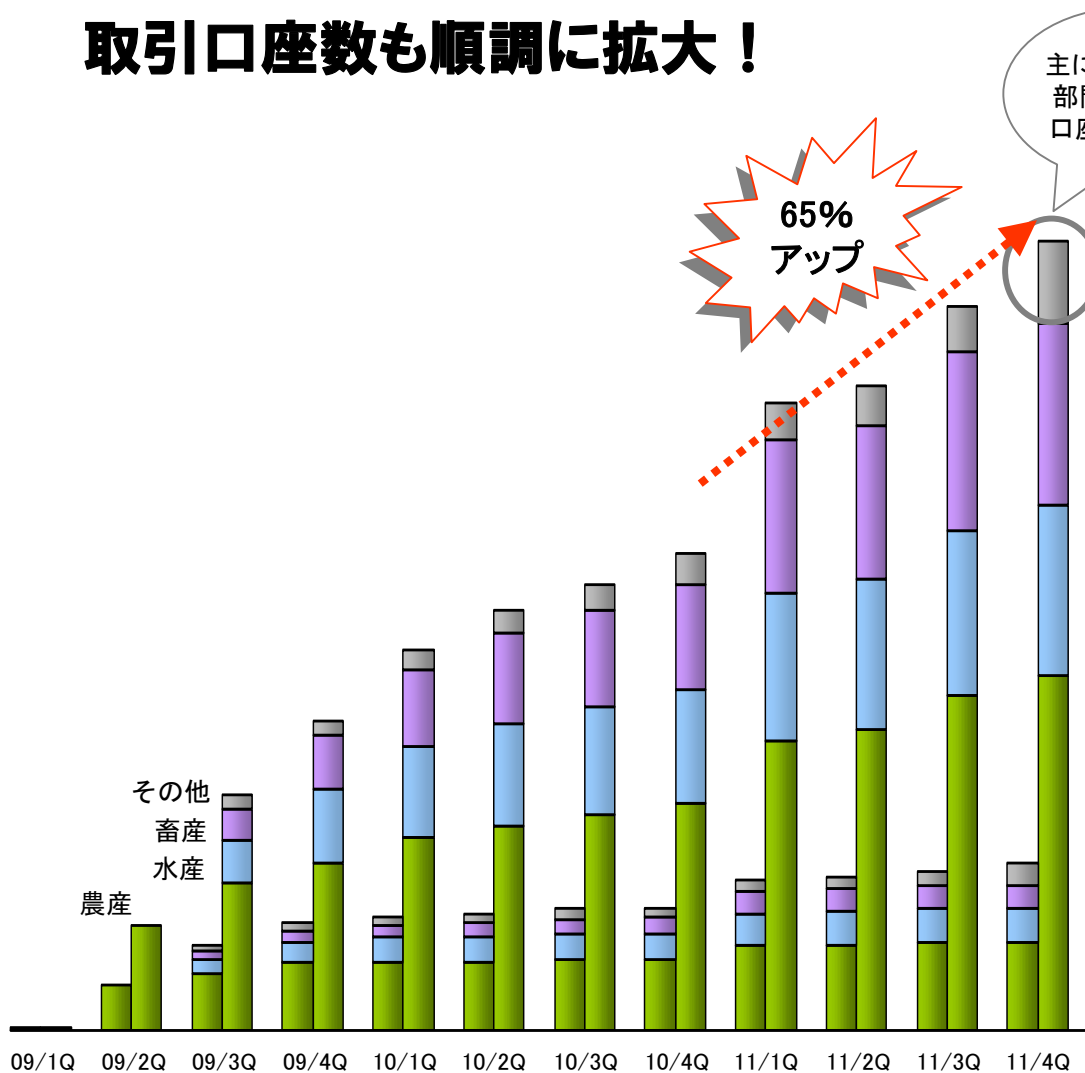


- 2011年11月末時点で、1,502 店舗に導入
(2010年11月末時点：1,199店舗)
小売20社の店舗に導入完了
- 大手量販店の統合により、新規導入先が拡大
- 震災の影響などにより導入が12/11期へ期ズレ

- 新規導入先の拡大により、取引先数も増加
- 生鮮三品を中心に、その他部門 (グリナリー等) の利用取引先数が増加
- その他食品部門は、12/11期も導入拡大を目指す

「チェーンストア販売統計」2010年
(出所:日本チェーンストア協会)

取引先数の増加とともに、 取引口座数も順調に拡大！



その他食品部門 (デューリー・デリカ) は
拡大の伸びシロが大きい

その他食品部門
の導入拡大を
見込み
先行投資を行う

その他食品部門 (デューリー・デリカ) は
12/11期から順次導入予定



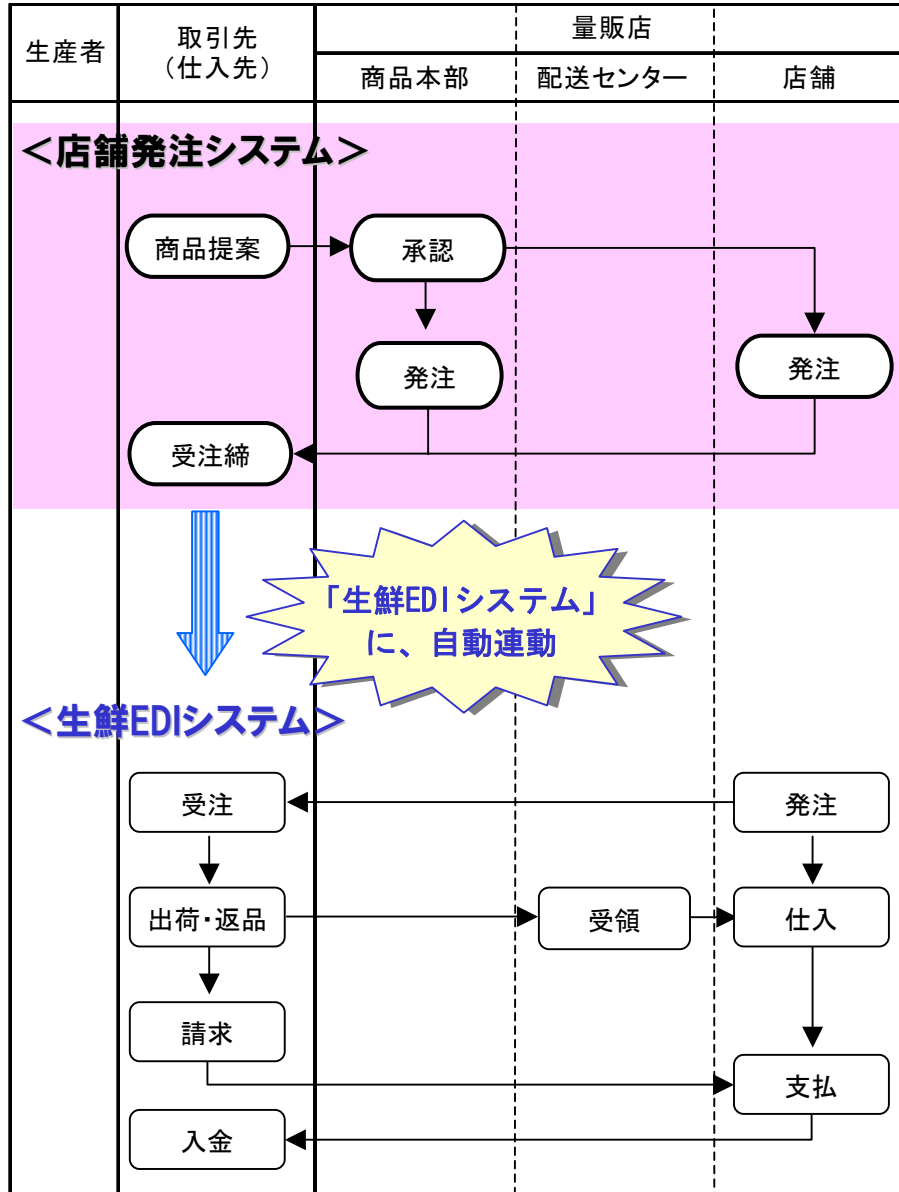
ASPによるサービス提供で
導入数拡大を図る！

- ・左棒・・・取引先数 (全国展開していても1社=1件でカウント)
- ・右棒・・・取引口座数 (カテゴリー毎にカウント)

* デューリー: 豆腐、納豆、乳製品など
* デリカ: 弁当、惣菜
* グリナリー: 花卉、植物、園芸

－ 生鮮MDシステム －

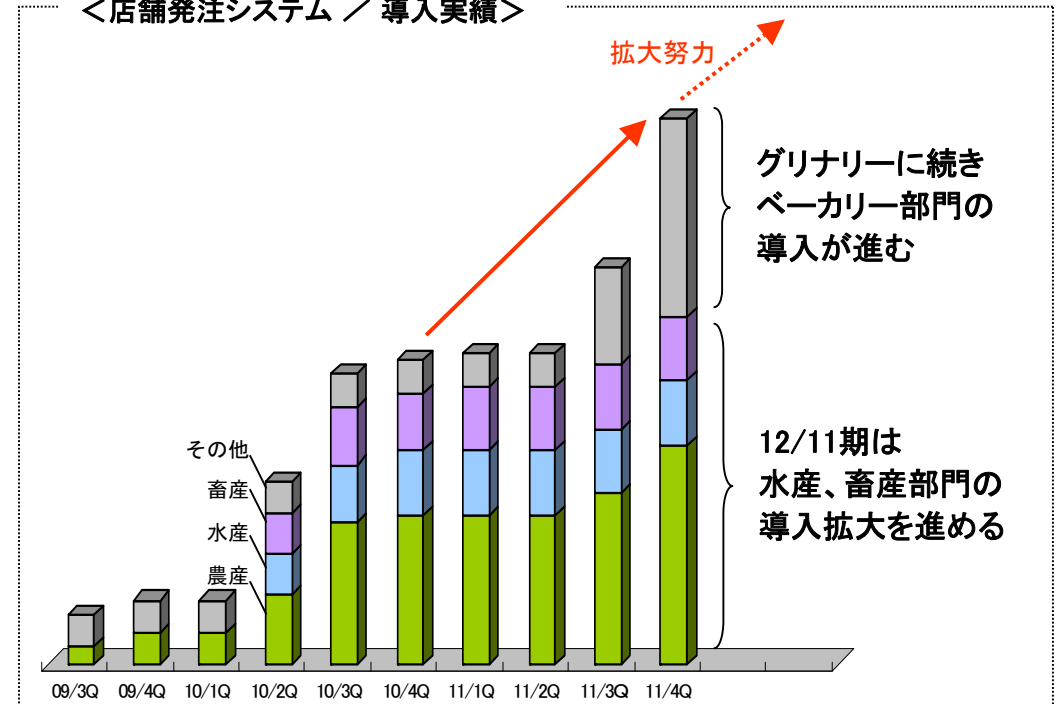
「生鮮MDシステム」はさまざまなシステムから成り立っています。



「店舗発注システム」の稼働により 取引先の利用量の増加から 売上の拡大へ！

すべてシステム上で情報共有ができるので
システムの利用量＝データ量は、必然的に増える

<店舗発注システム / 導入実績>



(量販店の形態により、一部グリナリーを農産に含めています。)

量販店（店舗）からの声

■ 商品調達(MD)計画の精度向上が図れるようになった

→ 量販店の店舗・商品部・取引先が1つのシステムを使うことで、情報の共有化が図れ、ロスの削減へつながった。

■ 実績データによる分析ができるようになった

→ 発注から納品までのデータを1つのデータとして管理できるため、いつ、どこから、何を、いくらで、どれだけ仕入れたかが把握できるようになった。

■ 入荷予定情報の把握ができるようになった

→ 取引先からの出荷データにより、店舗は入荷状況や産地変更等の情報が事前にわかるようになった。その結果、これまで負担の大きかった代替商品の対応作業が軽減されるようになった。

■ 伝票入力作業の負荷が軽減された

→ 伝票レスにより、伝票入力作業が激減し、人件費の削減ができた。

取引先からの声

● 通信時間が大幅に削減された

→ 従来1時間かかっていたものが、インターネット回線により3~4分に短縮され、出荷の時間に余裕ができた。

● 照合業務が軽減された

→ 以前は、請求金額と入金額の差異が発生し、照合作業に手間がかかっていたが、データ交換による自動照合により、差異はほとんどなくなり、請求モレも激減。何より、作業時間が大幅に短縮された。

● 伝票費用が激減し、コスト削減につながった

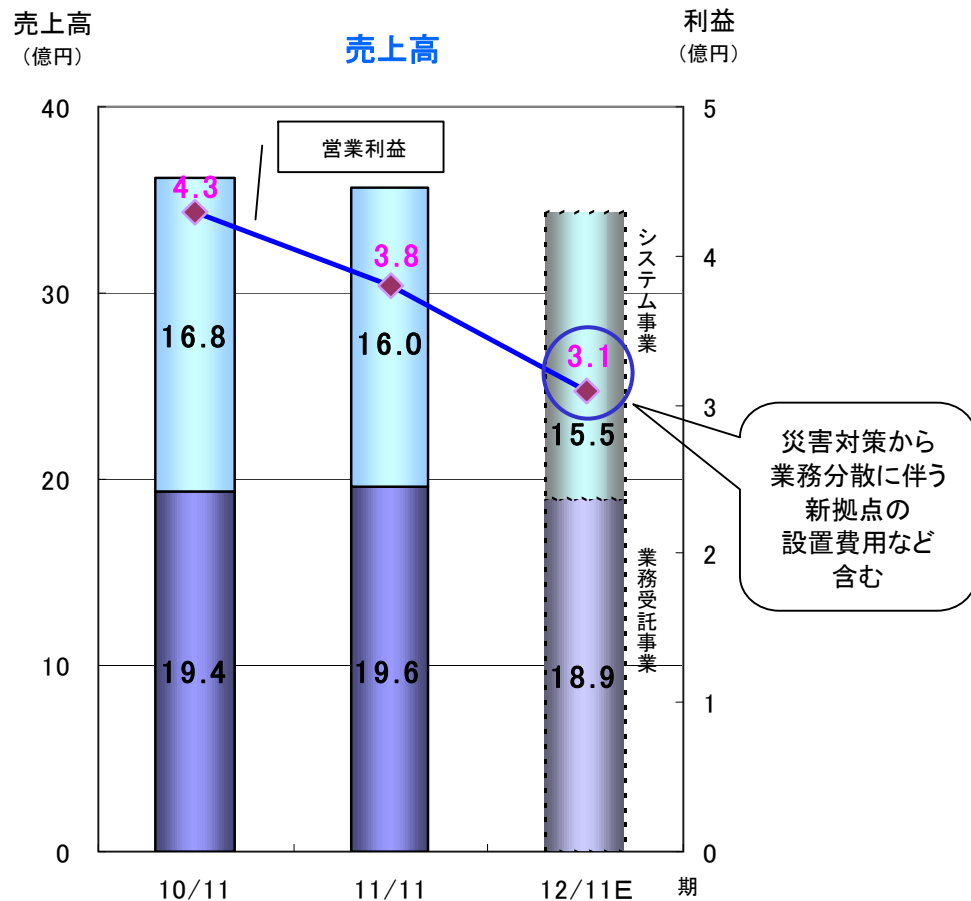
→ 伝票レスになったことにより、伝票費用がほとんどなくなった。また、伝票を納品先に届ける必要がなくなったので、産地からの直送時は自社からの伝票データ送信で、仮伝票が不要となった。

● 初期投資費用の負担が少ない

→ インターネット環境があれば使えるため、導入しやすかった。
(自社で受注システム開発の必要がなくなった。)

基幹ビジネス

イーサポートリンクシステムVer.2の開発から、新規顧客の獲得で事業拡大を進める



11/11期の概況

- ・ 輸入商材の数量が減少する中、主要顧客が輸入量を増やしたことなどから、売上の減少幅は軽微に
- ・ 災害対策から、人員配置の適正化などを実施



経費削減や、運用保守費用等を抑制したことにより
ほぼ計画通り堅調に推移

12/11期の見通し

- * 引き続き生鮮青果物流通業界は厳しい状況が続くと予想
- * 売上減少が懸念されるが、利益の減少を最低限に止める
- * 顧客の幅を広げるなど将来の成長のために、イーサポートリンクシステムVer. 2の開発をスタート

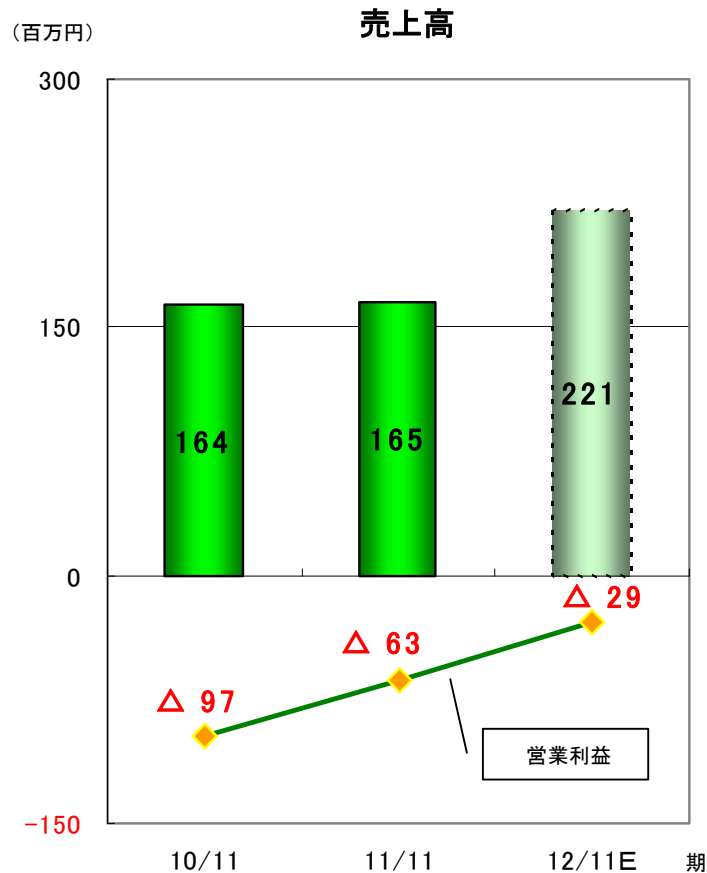
イーサポートリンクシステムVer.2の開発で、新規顧客獲得のアプローチを進め、今後の収益拡大を図る！

		10/11	11/11	12/11E
売上高	システム事業	16.8	16.0	15.5
	業務受託事業	19.4	19.6	18.9
営業利益		4.3	3.8	3.1

※ 売上高には内部売上高を含む

販売支援ビジネス

生産者との連携強化および販路の拡大により、収益性の向上に努める



11/11期の概況

生産者との連携強化および販路の拡大、
収益力の改善に努めたものの、収益均衡には至らず

12/11期の見通し

- * 集荷力、販売力の強化と、販売ルートの開拓に注力
- * 安定的な集荷体制の構築と商品力の強化に取り組む

**販売数量・売上増加に取り組み
損益の安定化を目指す！**

	10/11	11/11	12/11E
売上高	164	165	221
営業利益	△ 97	△ 63	△ 29

※ 売上高には内部売上高を含む



参 考 資 料

- 設立 / 上場年 設立： 1998年10月 / 上場： 2006年8月10日

- 代表者 代表取締役社長 堀内 信介

- 事業概要 生鮮青果物流通を効率化させるためのシステムを構築し、
システム事業（ASP）と業務受託事業（BPO）を展開

- 資本金 27.2億円 （11/11期末）

- 本 社 東京都豊島区高田二丁目17番22号

- 従業員数 連結： 238名 / 個別： 230名 （11/11期末）
 (他、臨時従業員数（派遣社員、契約社員、パートタイマー等）)
 連結： 70名 / 個別： 55名

2010年9月、株主優待を拡充しました!

5月末現在の株主様

送付時期 — 7月

青森県産100%りんごジュース
青森県産人参とりんごのミックスジュース

- ・ 1株～4株 … りんごジュース 1ℓ × 4本
人参とりんごのミックスジュース 1ℓ × 2本
- ・ 5株以上 … りんごジュース 1ℓ × 8本
人参とりんごのミックスジュース 1ℓ × 4本



11月末現在の株主様

送付時期 — 1月

青森県産りんご

- ・ 1株～4株 3Kg
- ・ 5株以上 5Kg



お届けする優待品は、連結子会社である(株)農業支援において、日頃から“安全・安心”で“おいしい”りんご作りに取り組んでいる青森県弘前市を中心とした『岩木山りんご生産出荷組合』のものを使用しています。

■ 当社グループ従業員／事務所等の被害状況

- * 人的被害はありません

- * 事務所の設備に被害はありません

すべての拠点（目白本社／札幌テクニカルセンター／名古屋テクニカルセンター／神戸テクニカルセンター／福岡テクニカルセンター、子会社：弘前事業所）で、通常通りに業務を運営しています。

■ 震災発生後の対策

- * 一部業務を、札幌テクニカルセンターに移行

今後、東京電力管内の電力事情に不確実な状況が予想されることから、リスク対応力の強化を図るべく本社（東京都豊島区）の「受注系主要業務」を札幌テクニカルセンターへ移行し、業務の分散を行いました。

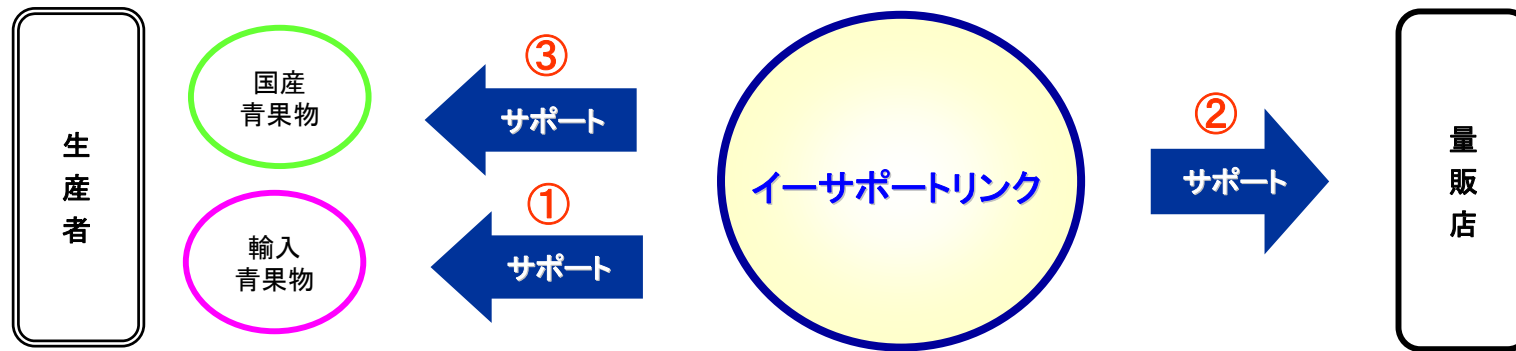
- * システムの災害対策、データセンターの対応レベルの強化

- * 関東での震災を考慮したBCP（事業継続計画）の抜本的な改定

■ 支援物資

- * 被災地に緊急支援物資をお届け

当社は、2011年3月26日と4月2日に、子会社（株）農業支援の取り扱い商品である“りんご”（1ケース 10Kg）を300ケースずつ、合計600ケースを宅配会社の地域主管支店等を経由して福島県内の避難所へお届けしました。



輸入青果物生産者向け
ビジネス

基幹ビジネス

輸入青果物生産者の効率的流通をサポートするビジネス

生産者、中間流通業者、量販店を結ぶ、独自の情報システムにより、生鮮青果物流通における“ムダ”、“ロス”を排し、ローコスト化を可能とするビジネス
流通過程を一元管理することでトレーサビリティも実現！

調達支援ビジネス

小売・量販店バイヤーの戦略的な商品調達をサポートするビジネス

小売・量販店バイヤーの経験や勘に頼っていた商品調達を「生鮮MDシステム」で支援！
“ムダ”の元である見込みを排し、実需に合わせた商品調達や損益把握をサポートする

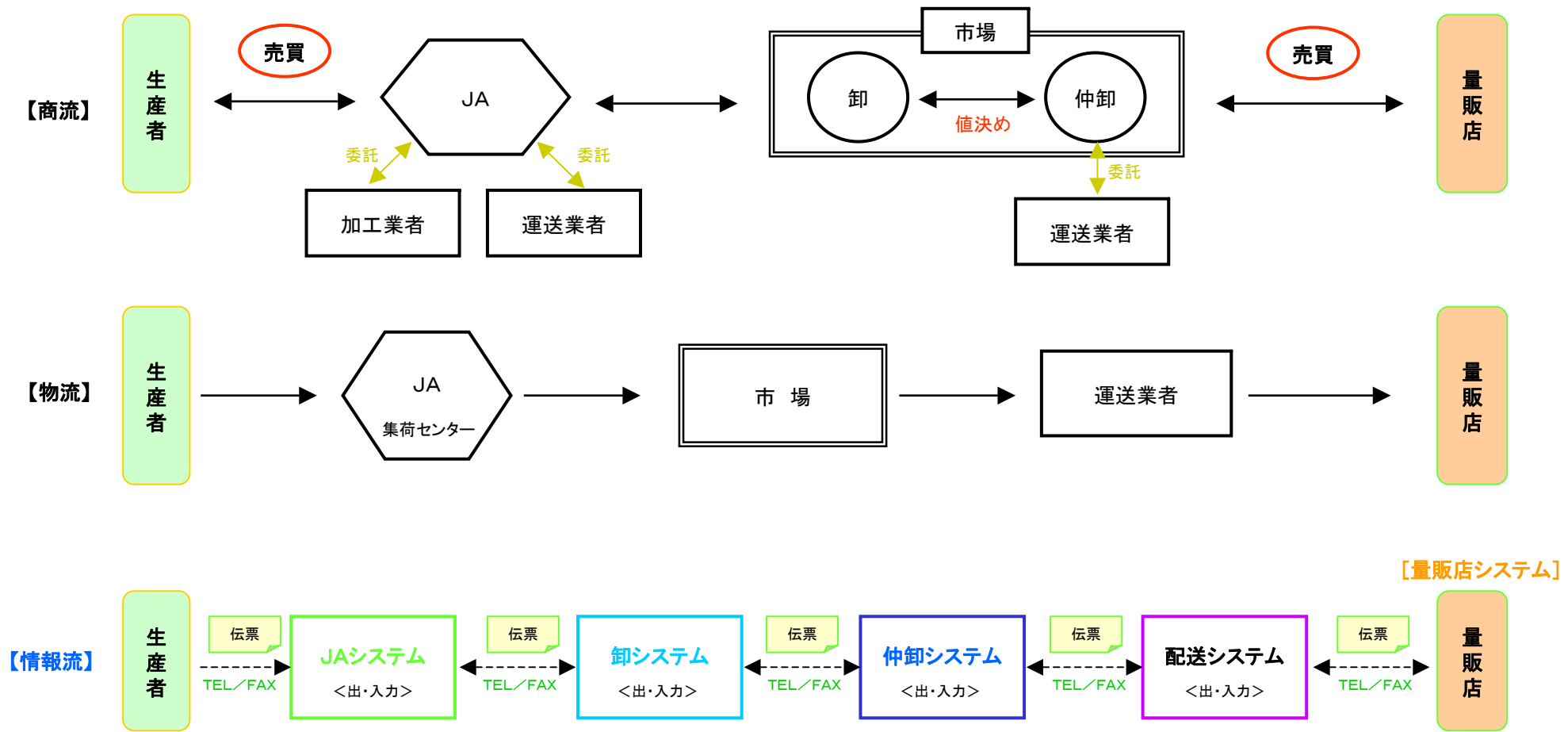
販売支援ビジネス

国産青果物生産者の商品販売をサポートするビジネス

良い作物を生産しても適正な値段で販売する術を持っていなかった生産者を支援するビジネス
㈱農業支援によるマーケティングでサポートする

生鮮青果物流通は、“複雑なプロセス”を人的に対応しています

■ 卸売市場流通

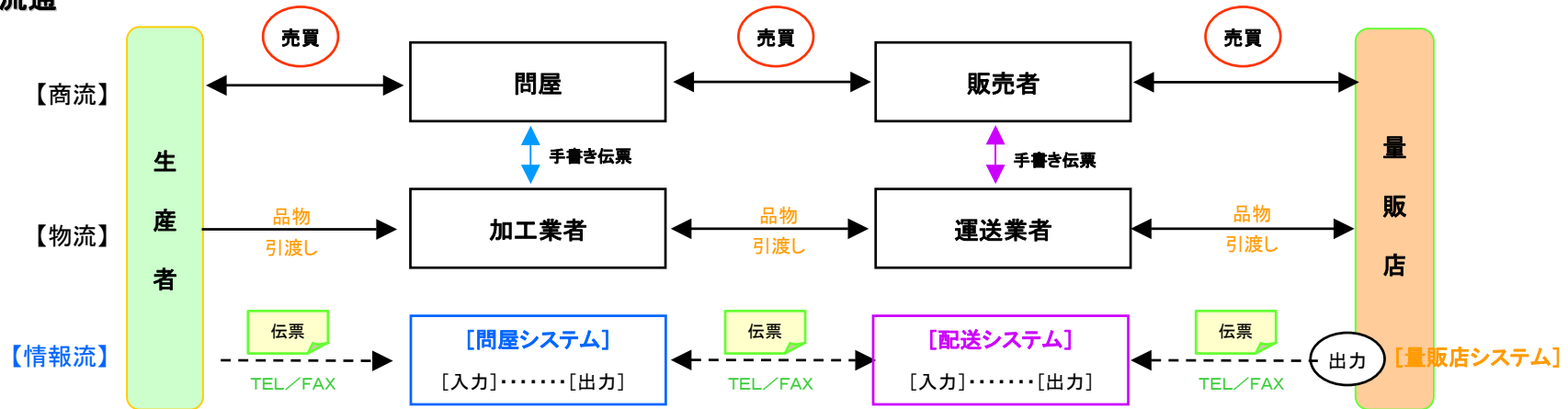


それぞれのシステムを使用しており、量販店が情報追跡を行いたくても困難！

注：この図解はあくまでイメージ図で、全ての取引がこの限りではありません。

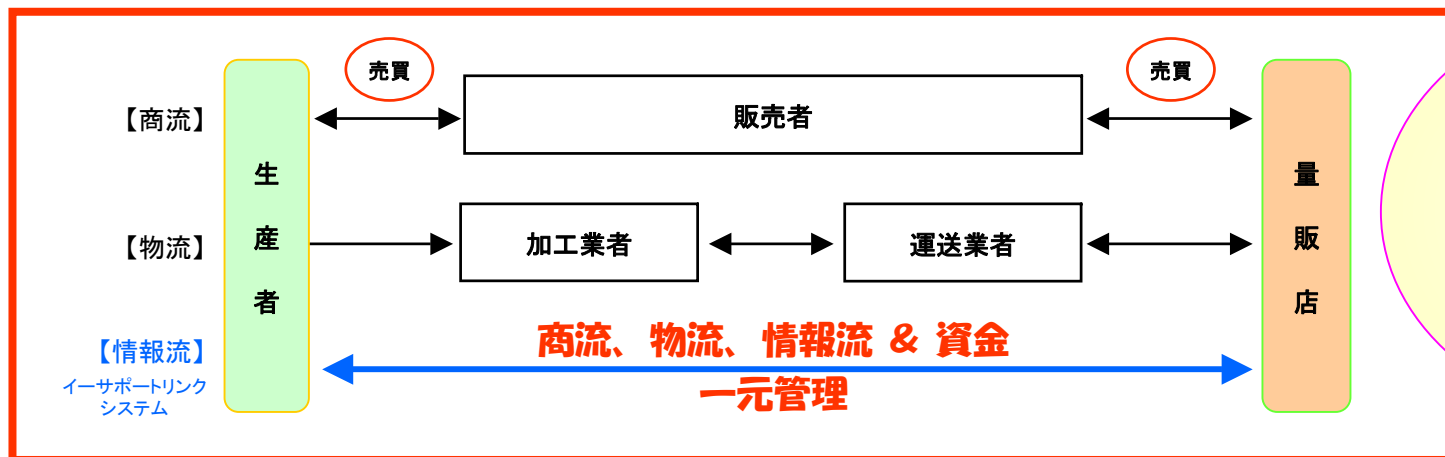
「イーサポートリンクシステム」により情報が一元管理されるため、トレーサビリティが実現！

■ 市場外流通



全体を管理するシステムがなく、全体のコスト管理もトレーサビリティもできていない！

■ イーサポートリンクシステムを採用すると…

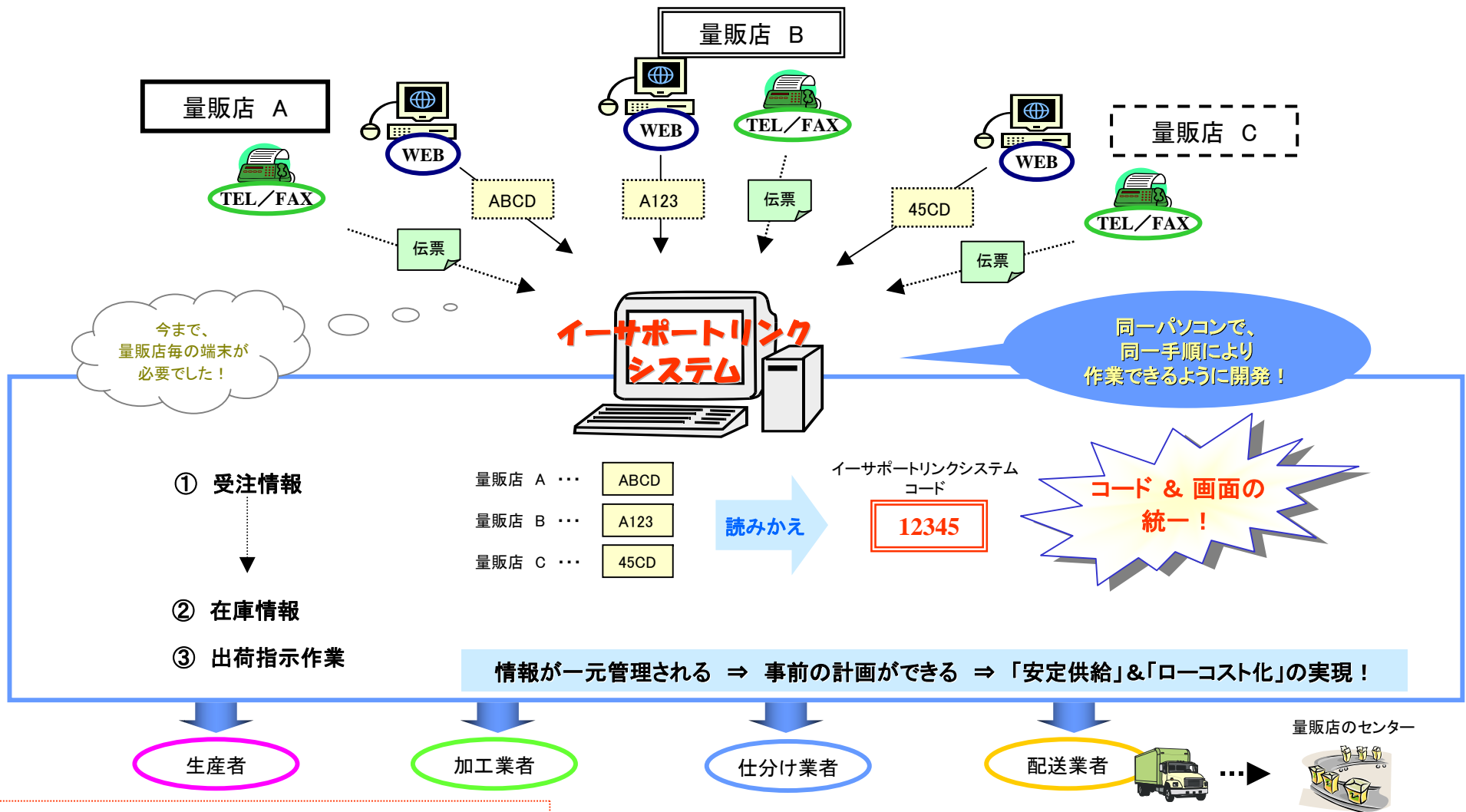


全体をデータ管理しているためすべての情報を共有することができる！コスト管理もでき、商材の安定供給が可能に！

注：この図解はあくまでイメージ図で、全ての取引がこの限りではありません。

コードの統一化により、流通に携わる全ての人達と「情報を共有」することが可能に！

[WEB-EDI] や [TEL/FAX] により、さまざまな量販店 から、それぞれの商品コード で注文を受ける！
 < 同じ商品でも、量販店ごとにコードはバラバラです！ >



注：この図解はあくまでイメージ図で、全ての取引がこの限りではありません。

当資料に記載されている内容は、資料作成時点の入手可能な情報に基づき、当社で判断したものであります。

予想に内在する様々な不確定要因や外部環境等の変化等により、実際の業績と異なる可能性がありますので、ご承知おきください。

【本件に関するお問い合わせ】

イーサポートリンク株式会社

管理グループ 経営管理部 IR広報課

TEL: 03-5979-0784 E-mail: IR@e-supportlink.co.jp