

生鮮MDシステムの伸長により 14/11期、経常利益は過去最高に

～ 15/11期、イーサポートリンクシステムVer.2稼働開始 ～

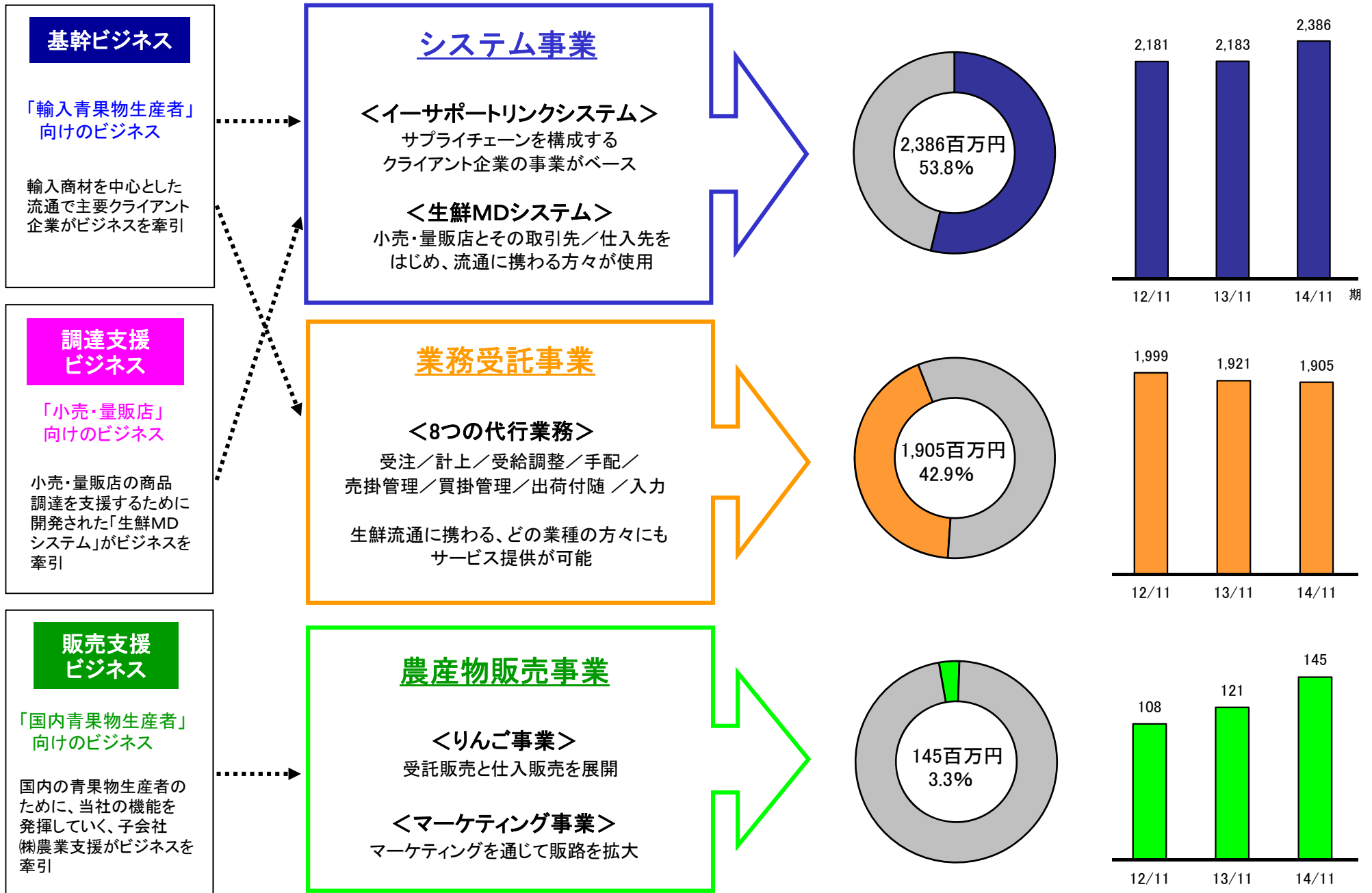
2015年 1月 28日 (水)

《ビジネス》

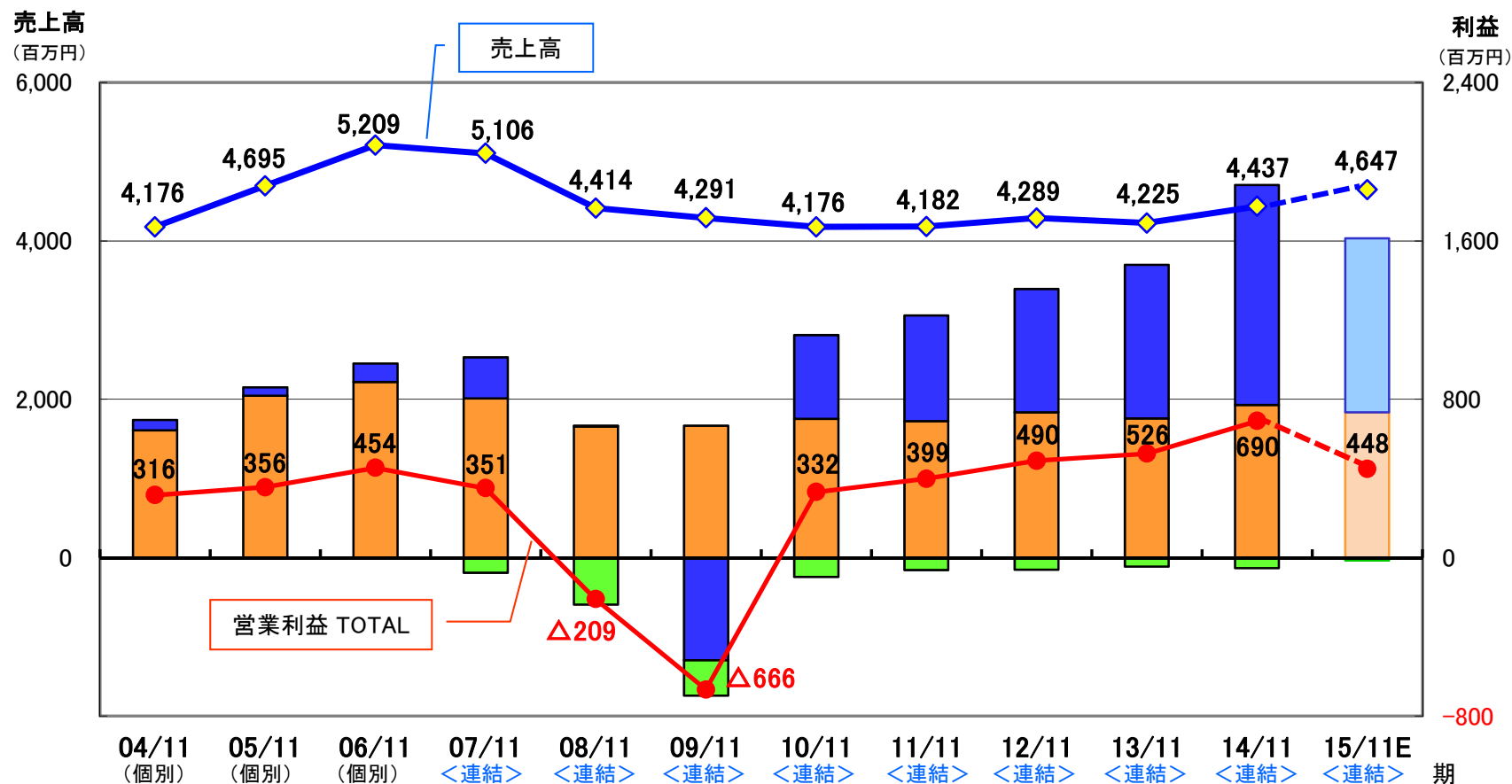
《セグメント》

《売上高構成比》

《売上高推移》

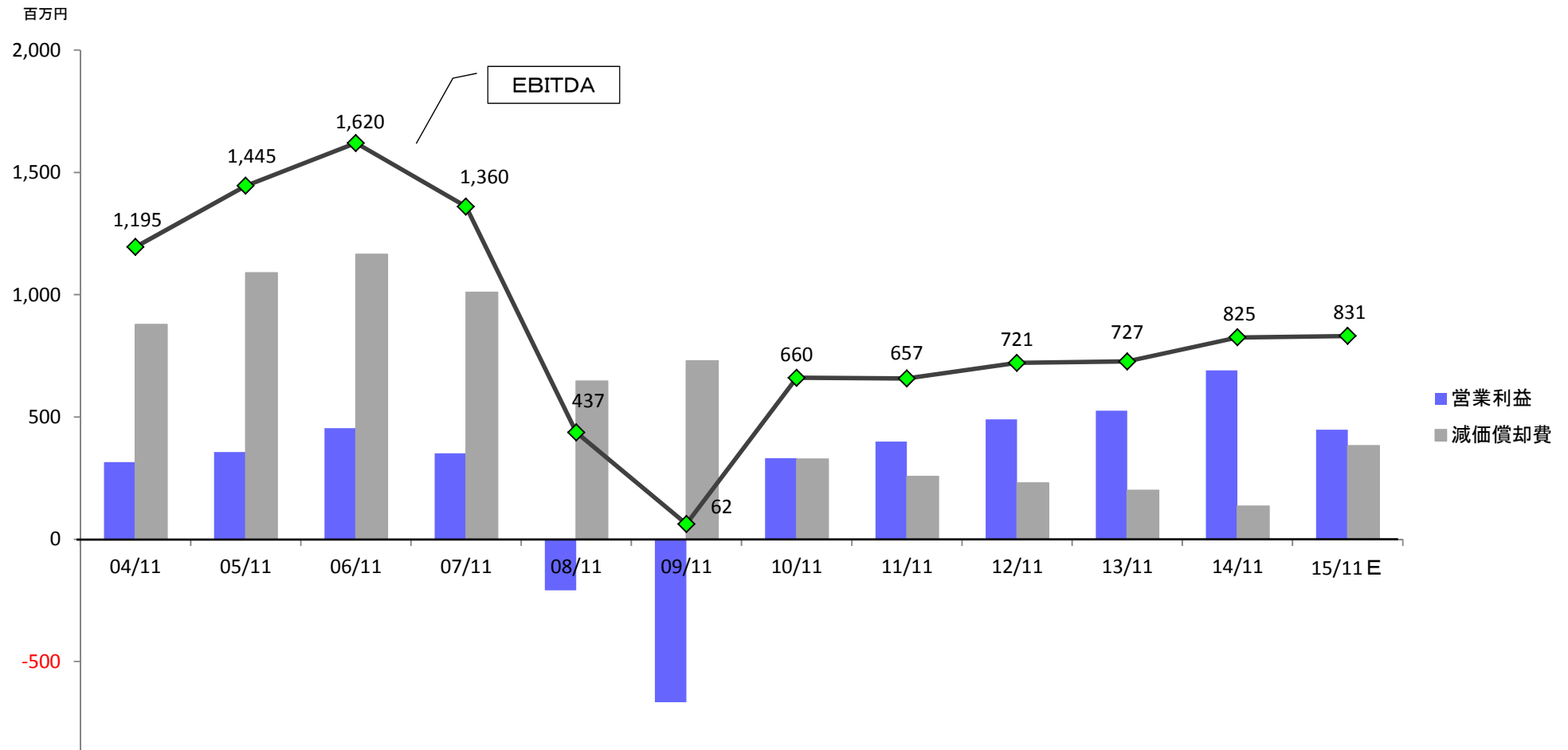


14/11期は生鮮MDシステムが貢献し、システム事業が業績を牽引



		04/11	05/11	06/11	07/11	08/11	09/11	10/11	11/11	12/11	13/11	14/11	15/11E
システム事業	売上高	1,753	2,034	2,294	2,304	2,001	2,056	2,086	2,085	2,187	2,188	2,390	2,564
	営業利益	52	42	92	207	4	△ 518	422	533	623	777	1,111	878
業務受託事業	売上高	2,422	2,660	2,915	2,760	2,366	2,098	1,944	1,961	2,005	1,928	1,912	1,918
	営業利益	643	818	888	805	662	667	702	690	734	703	771	735
農産物販売事業	売上高	—	—	—	41	52	148	164	165	135	143	174	207
	営業利益	—	—	—	△ 77	△ 237	△ 178	△ 97	△ 63	△ 60	△ 45	△ 53	△ 14
相殺消去	売上高	—	—	—	—	△ 6	△ 12	△ 19	△ 29	△ 39	△ 34	△ 39	△ 43
	営業利益	△ 379	△ 504	△ 526	△ 583	△ 639	△ 636	△ 694	△ 760	△ 806	△ 909	△ 1,138	△ 1,150

* 百万円未満は切捨てて表記



<主なソフトウェア投資内容>

イーサポート リンク システム 稼動開始 → 償却発生	初期構築費用: 償却終了	Ver.2 投資開始	サブシステム 繰上償還	Ver.2 稼動開始 → 償却発生
生鮮MD システム 投資開始	稼動開始 減損処理	投資 (店舗発注 システム)	投資 (機能追加)	・新システム稼動開始 ・サーバ増設 → 償却発生

注: イーサポートリンクシステムの“サブシステム”においては、随時開発→稼動→償却発生

■ 14/11期 決算概要

(単位: 百万円、%)

	13/11期 実績	14/11期 実績	前期比	14/11期 計画 (14/9/30発表)	計画達成率
売上高	4,225	4,437	105.0%	4,478	99.1%
営業利益	526	690	131.3%	685	100.7%
経常利益	517	693	134.1%	687	100.8%
当期純利益	316	334	105.8%	395	84.6%

※ 百万円未満切捨てで表記

■ 売上高 . . .

- ・ システム事業において売上増となり、前期を上回る。
- ・ 生鮮MDシステムのデータ件数が増加し、売上に貢献。

■ 利益 . . .

ソフトウェア等の減損処理が発生したが、システム事業の売上伸長と保守費用等の抑制に努め、経常利益においては過去最高益となる。

損益計算書／包括利益計算書

(単位:百万円、%)

科目	13/11期		14/11期		前期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	4,225	100.0%	4,437	100.0%	105.0%
売上原価	2,382	56.4%	1,887	42.5%	79.2%
売上総利益	1,842	43.6%	2,550	57.5%	138.4%
販売費及び一般管理費	1,316	31.2%	1,860	41.9%	141.3%
営業利益	526	12.5%	690	15.6%	131.3%
営業外損益	△ 8	—	2	0.1%	—
経常利益	517	12.2%	693	15.6%	134.1%
特別損益	△ 16	—	△ 122	—	—
税引前当期純利益	500	11.9%	570	12.9%	113.9%
法人税等	184	4.4%	235	5.3%	127.7%
当期純利益	316	7.5%	334	7.5%	105.8%
1株当たり当期純利益	71.46円		75.64円		
少数株主損益調整前 当期純利益	316	7.5%	334	7.5%	105.8%
その他の包括利益	1	0.0%	3	0.1%	270.6%
包括利益	317	7.5%	337	7.6%	106.4%

< 主な要因 >

→ 組織変更に伴う組み換え

→ 保守費、ソフトウェア償却費減少

→ ソフトウェア等（商物流管理システム等）の減損

※百万円未満切捨てで表記

セグメント別売上高／営業利益

(単位:百万円、%)

	13/11期		14/11期		金額増減	前期比
	金額	売上比	金額	売上比		
売上高	4,225	100.0%	4,437	100.0%	212	105.0%
システム事業	2,188	51.8%	2,390	53.9%	202	109.3%
業務受託事業	1,928	45.6%	1,912	43.1%	△ 16	99.2%
農産物販売事業	143	3.4%	174	3.9%	31	121.6%
内部売上高	△ 34	-0.8%	△ 39	-0.9%	△ 5	—
売上原価、販管費	3,699	87.5%	3,747	84.4%	48	101.3%
システム事業	1,359	32.2%	1,279	28.8%	△ 79	94.1%
業務受託事業	1,194	28.3%	1,140	25.7%	△ 53	95.5%
農産物販売事業	189	4.5%	228	5.1%	38	120.6%
全社消去	△ 47	-1.1%	△ 52	-1.2%	△ 5	—
営業利益	526	12.5%	690	15.6%	164	131.3%
システム事業	829	19.6%	1,111	25.0%	282	134.1%
業務受託事業	733	17.4%	771	17.4%	37	105.1%
農産物販売事業	△ 45	-1.1%	△ 53	-1.2%	△ 7	—
全社消去	12	0.3%	13	0.3%	0	101.2%

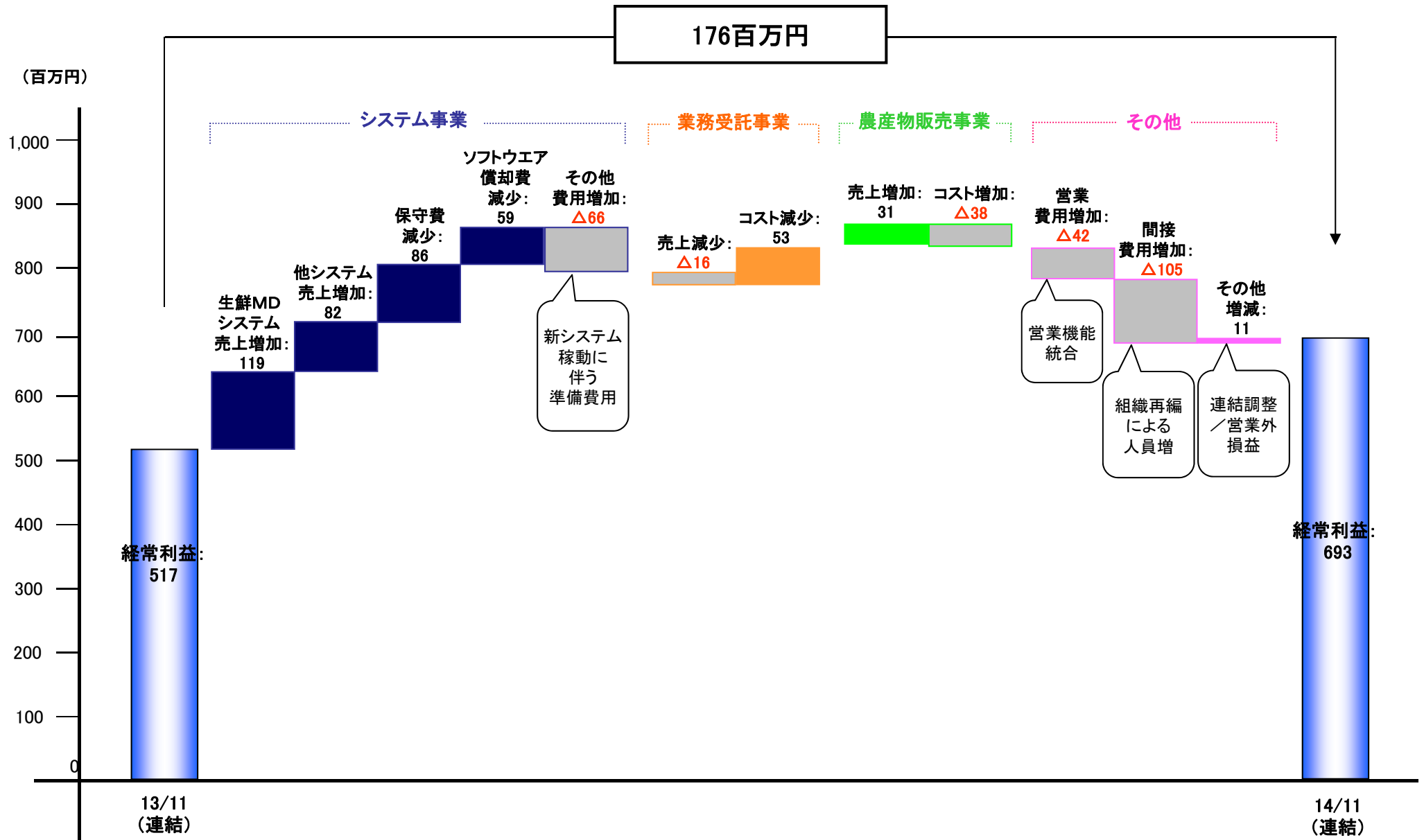
<主な要因>

システム事業が伸長
 ・生鮮MDシステムのデータ量増
 ・輸入青果流通向けシステム順調

保守費、ソフトウェア償却費減少

※百万円未満切捨てで表記

生鮮MDシステムの導入拡大と費用の抑制により増益



貸借対照表

(単位:百万円)

	13/11期末	14/11期末	増減額
【 流 動 資 産 】	3,154	3,203	48
【 固 定 資 産 】	1,836	2,005	168
有 形 固 定 資 産	434	378	△ 56
無 形 固 定 資 産	1,076	1,279	203
投 資 そ の 他 の 資 産	325	347	21
【 繰 延 資 産 】	5	3	△ 1
資 産 合 計	4,996	5,211	215
【 流 動 負 債 】	1,121	1,217	95
【 固 定 負 債 】	1,094	934	△ 159
負 債 合 計	2,215	2,151	△ 63
資 本 金	2,721	2,721	—
【 資 本 剰 余 金 】	620	620	—
【 利 益 剰 余 金 】	△ 563	△ 229	334
【 そ の 他 】	2	△ 52	△ 55
純 資 産 合 計	2,780	3,059	279
負 債 純 資 産 合 計	4,996	5,211	215

< 主な要因 >

ソフトウェア仮勘定増加

社債、長期借入金の減少

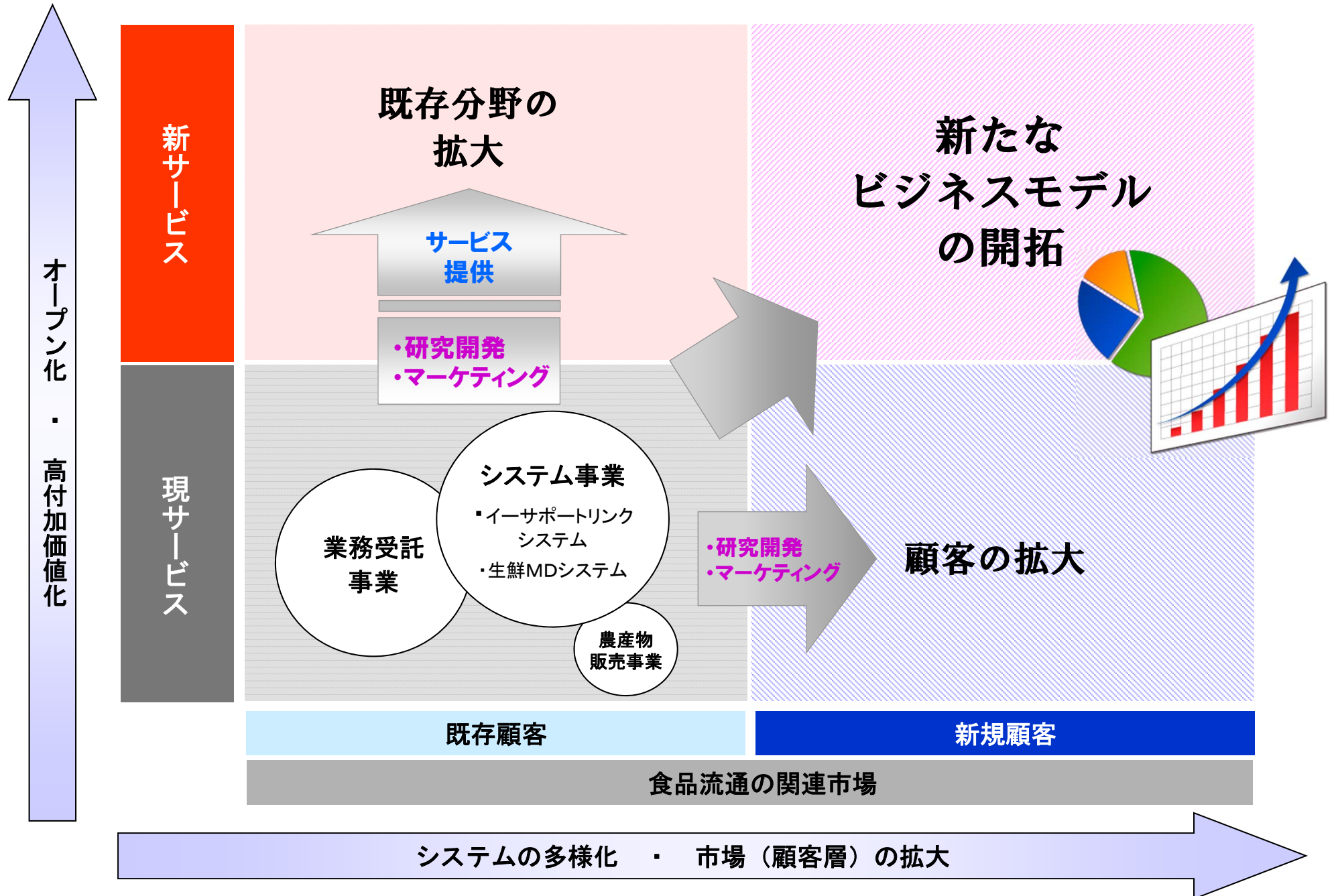
※百万円未満切捨てで表記

(単位:百万円)

	13/11通期	14/11通期	増減額
営業活動によるキャッシュフロー	809	587	△ 221
投資活動によるキャッシュフロー	△ 346	△ 384	△ 38
財務活動によるキャッシュフロー	△ 7	△ 317	△ 309
現金及び預金同等物の増減額	455	△ 114	△ 570
現金及び預金同等物の期首残高	2,169	2,625	455
現金及び預金同等物の期末残高	2,625	2,511	△ 114

※百万円未満切捨てで表記

● 15/11期 業績見通し



- ・ 主要顧客による安定収益と、生鮮MDシステムのデータ量増加で売上拡大を見込む
- ・ 新システムの稼動に伴い償却費／導入費用等が嵩み、利益は減少
- ・ 中長期的な成長に向けた研究開発活動を積極的に推進

(単位:百万円、%)

	12/11期 実績	13/11期 実績	14/11期 実績	15/11期 計画	前期対比
売上高	4,289	4,225	4,437	4,647	104.7%
営業利益	490	526	690	448	65.0%
経常利益	474	517	693	435	62.9%
当期純利益	439	316	334	250	74.8%
1株当たり当期純利益	9,927.15円	※ 71.46円	※ 75.64円	※ 56.56円	74.8%
ソフトウェア投資額	620	316	451	119	
ソフトウェア償却費	190	121	56	234	

※百万円未満切捨てで表記

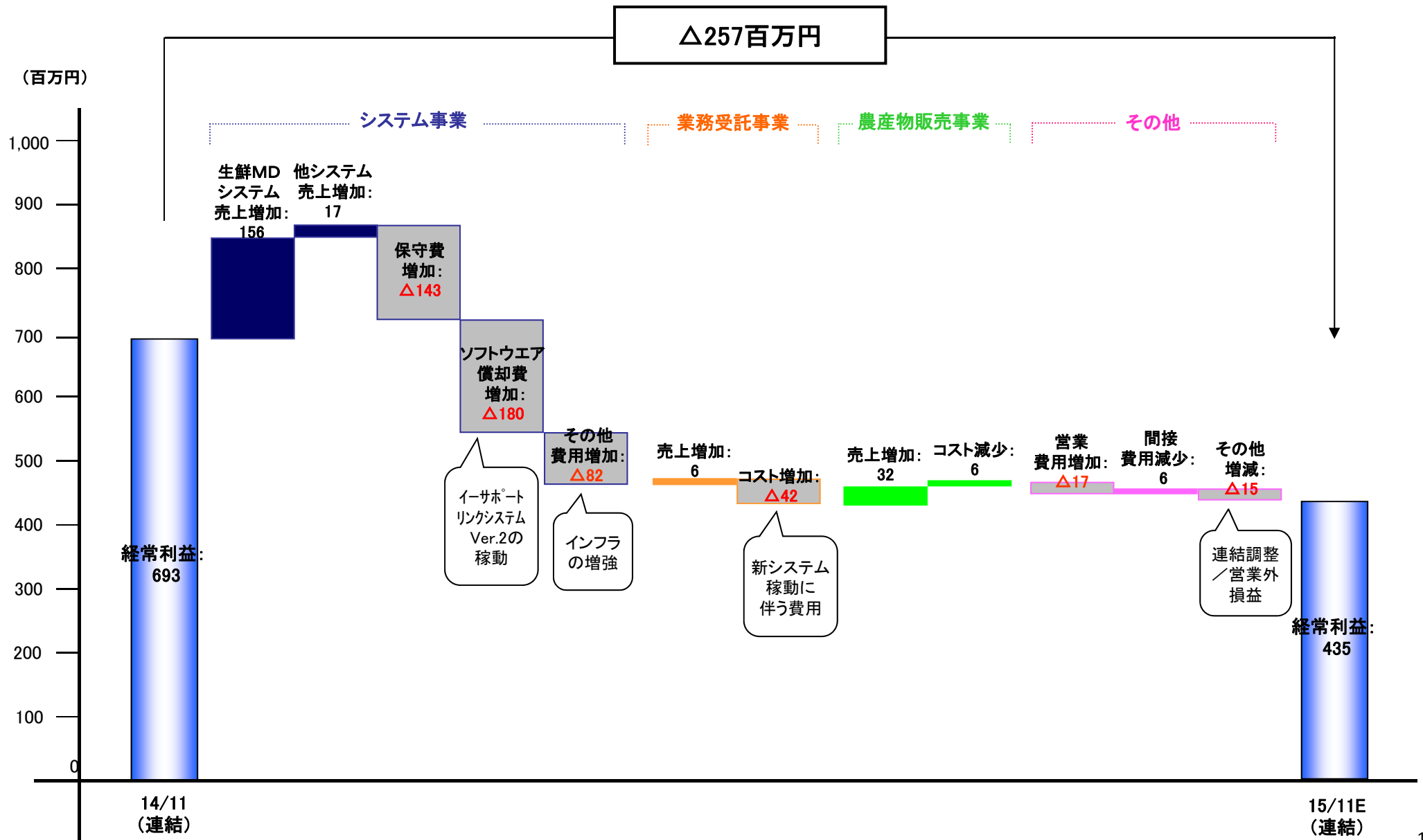
※ 2013/6/1より単元株制度を採用し、単元株式数を1株から100株に変更

- システム事業 : 生鮮MDシステムの導入拡大から売上増加を見込む
- 業務受託事業 : サービスレベルおよび生産性の向上に取り組み、業務受託範囲の拡大に取り組む
- 農産物販売事業 : 生産者との関係性と販売力の強化により、収益性の向上に努める

(単位:百万円、%)

	12/11期 実績	13/11期 実績	14/11期 実績	15/11期 計画	前期対比
売上高	4,289	4,225	4,437	4,647	104.7%
システム事業 売上比	2,187 51.0%	2,188 51.8%	2,390 53.9%	2,564 55.2%	107.3%
業務受託事業 売上比	2,005 46.8%	1,928 45.6%	1,912 43.1%	1,918 41.3%	100.3%
農産物販売事業 売上比	135 3.2%	143 3.4%	174 3.9%	207 4.5%	118.8%
* 相殺消去分 売上比 (連結による相殺)	△39 △0.9%	△34 △0.8%	△39 △0.9%	△43 △0.9%	—

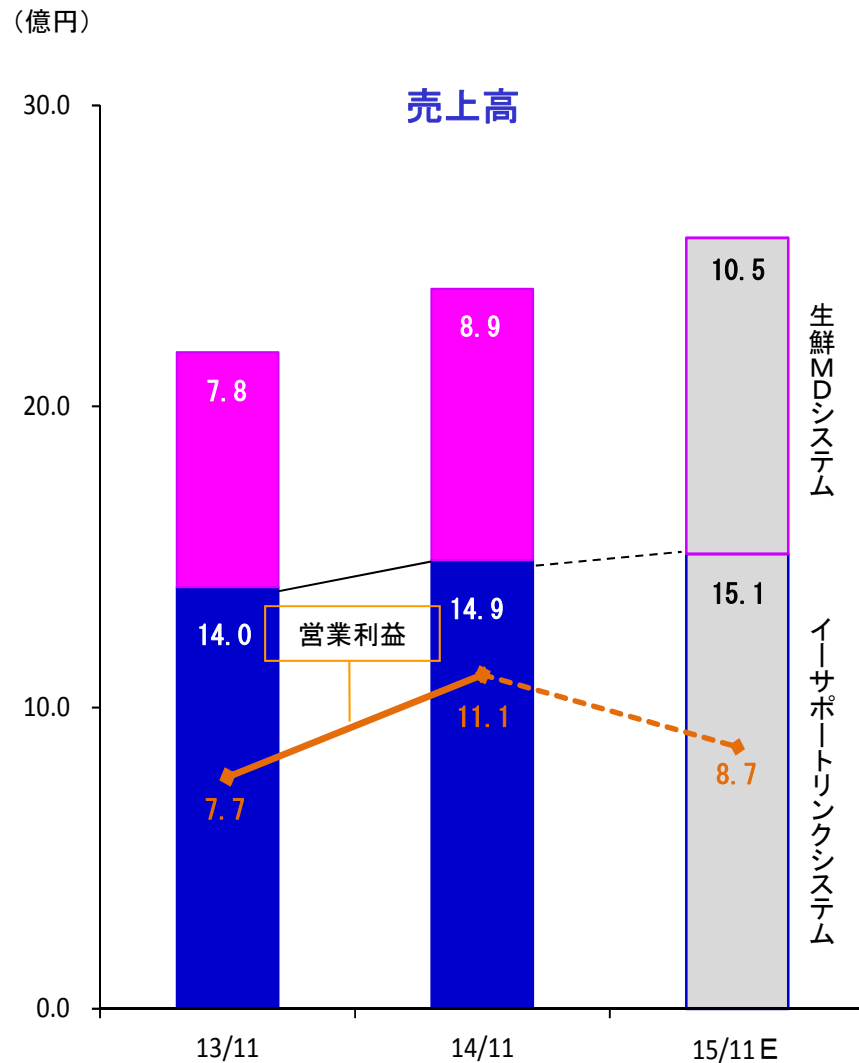
イーサポートリンクシステムVer.2の稼動に伴う準備費用／償却負担で、減益を見込む



— セグメント別事業展開 —



システム事業



		13/11	14/11	15/11E
売上高	基幹システム	14.0	14.9	15.1
	生鮮MDシステム	7.8	8.9	10.5
	合計	21.8	23.9	25.6
営業利益		7.7	11.1	8.7

※ 売上高には内部売上高が含まれる

<イーサポートリンクシステム> - 基幹システム -

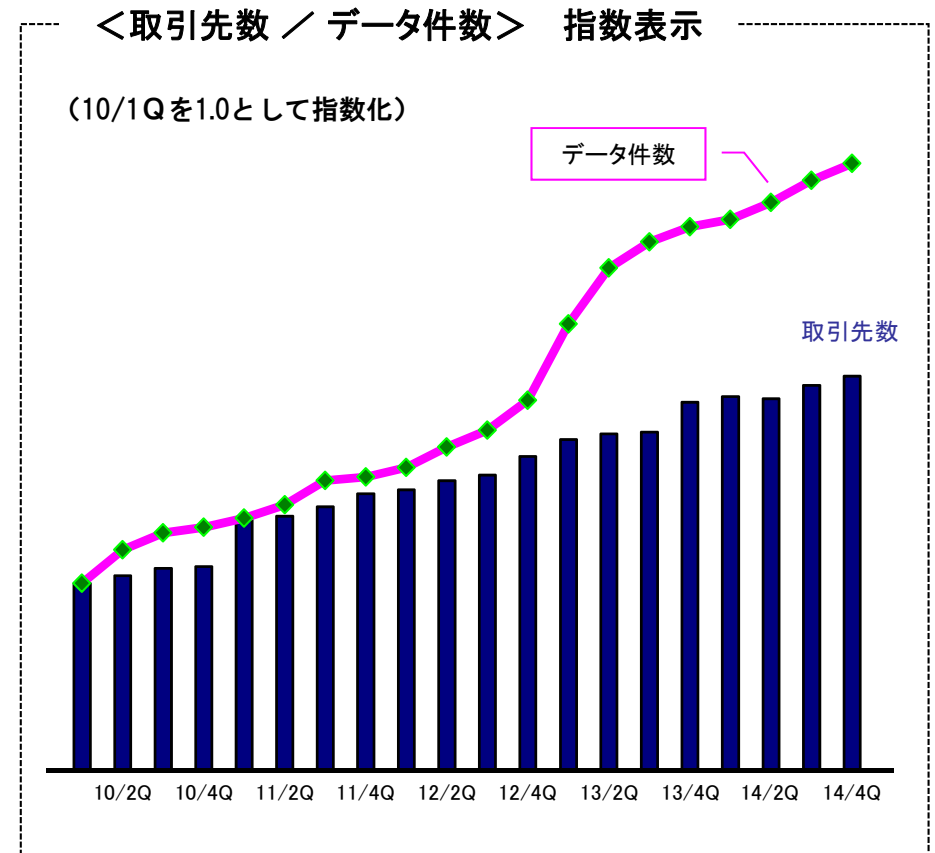
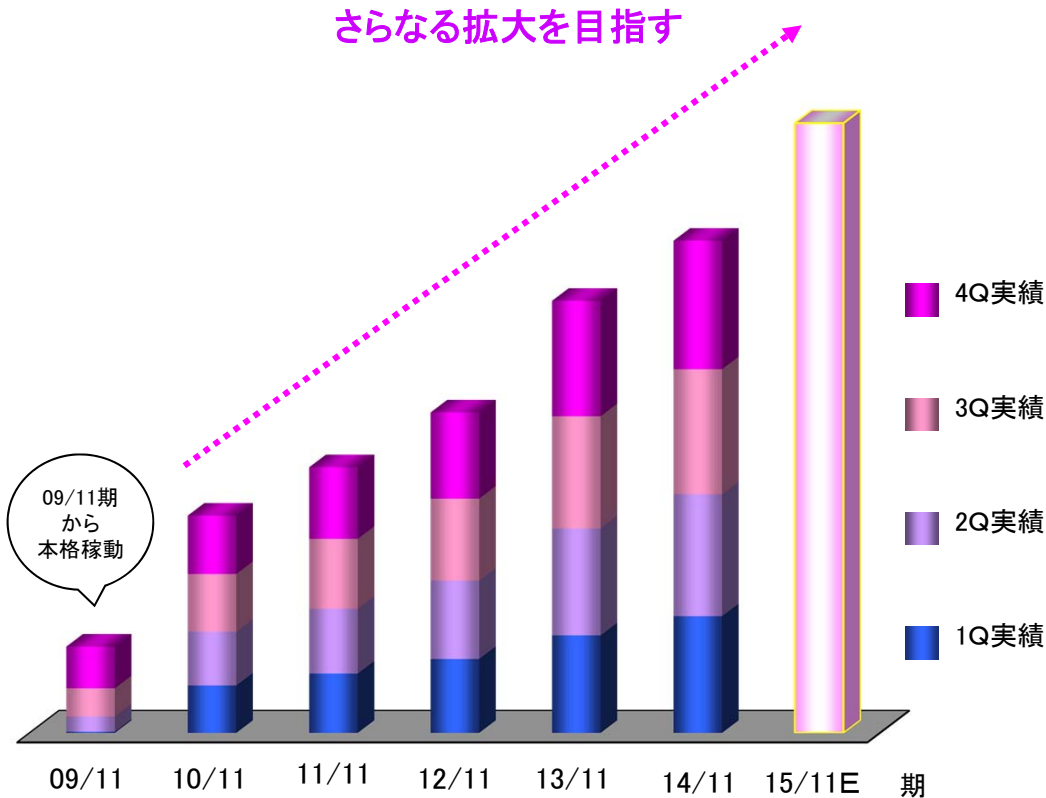
- ◆ 14/11期の概況
 - ・主要クライアント企業のトランザクション数は、堅調に推移
- 15/11期の見通し
 - ・イーサポートリンクシステムVer.2の稼働
主要クライアント企業の安定運用に注力

<生鮮MDシステム>

- ◆ 14/11期の概況
 - ・既存顧客のシステム利用によるデータ件数の増加により
前期を上回る
 - ・店舗発注システムの導入が進む
- 15/11期の見通し
 - ・新規顧客への導入により、売上増加を見込む
 - ・取引先(仕入先)への新サービス提供により、更なる
顧客拡大を目指す

**イーサポートリンクシステムVer.2の完成リリース、
生鮮MDシステムの稼働率アップを目指す**

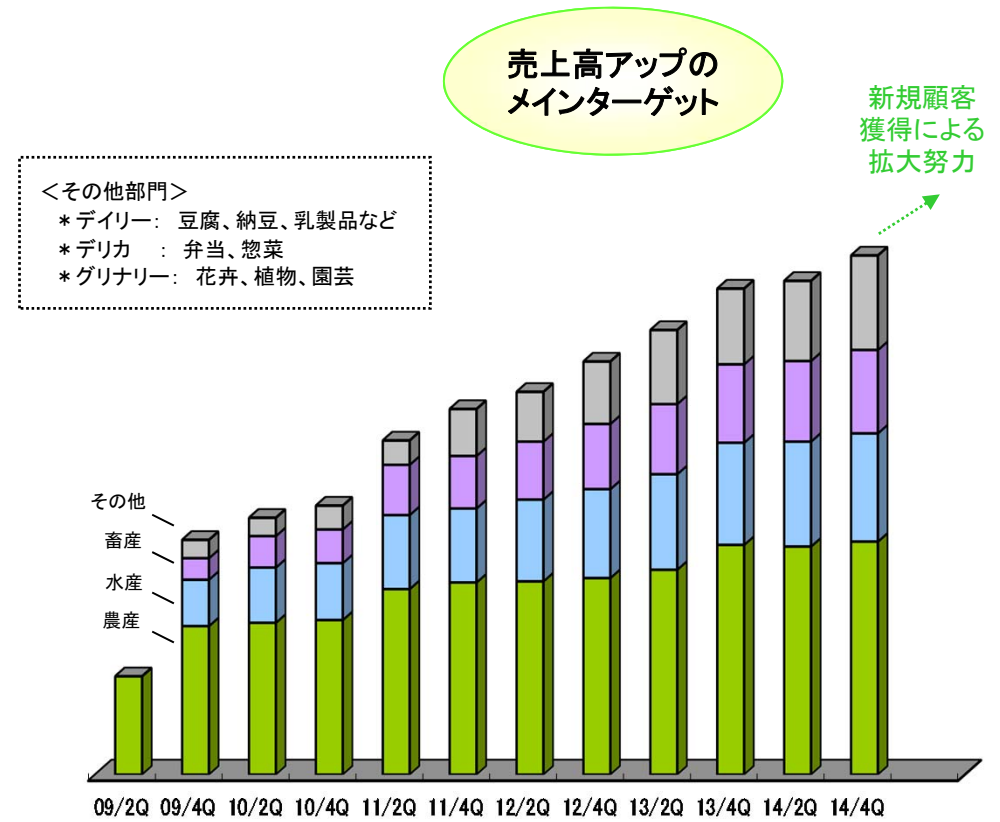
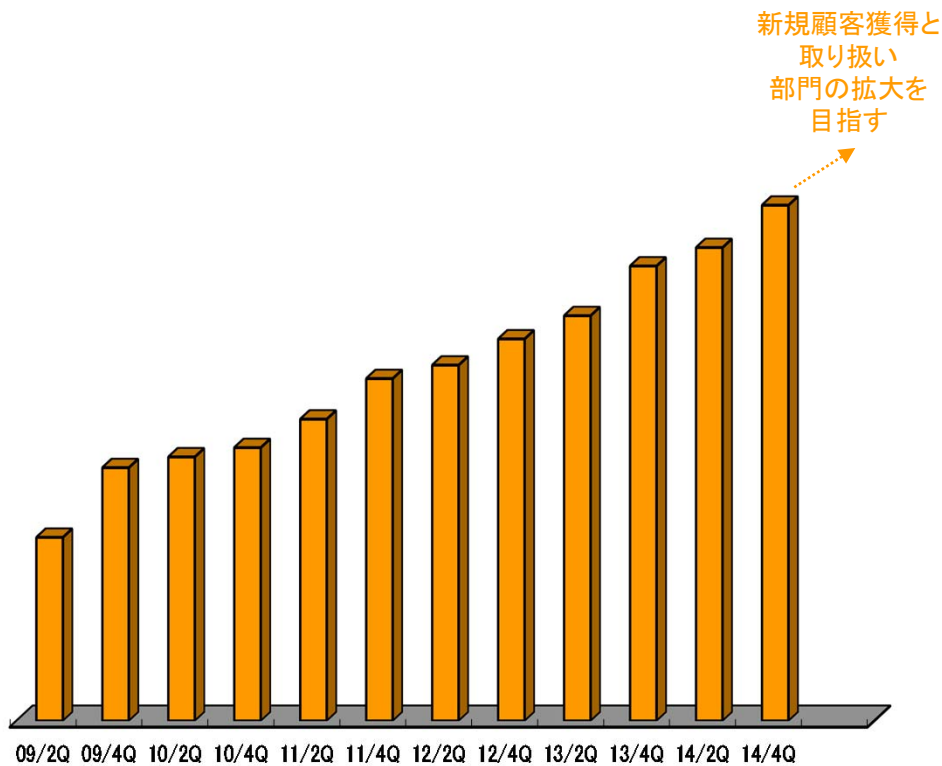
■ 売上高推移 (イメージ図)



- 既存顧客の取り扱い部門の拡大により、データ／トランザクション件数(量)の増加へ
- 大手量販店の統合に伴い、新規顧客への導入も進む
- ISO20000 (ITサービスマネジメント)、ISO27001 (情報セキュリティマネジメントシステム) の取得で、顧客信頼度の向上から導入数の拡大を図る

■ 小売・量販店の店舗数 (イメージ図)

■ 取引先数 (イメージ図)



➤ 2014年 11月末時点で、2,263 店舗に導入

(2013年11月末時点：1,996店舗)

➤ 取り扱い部門の拡大にも注力

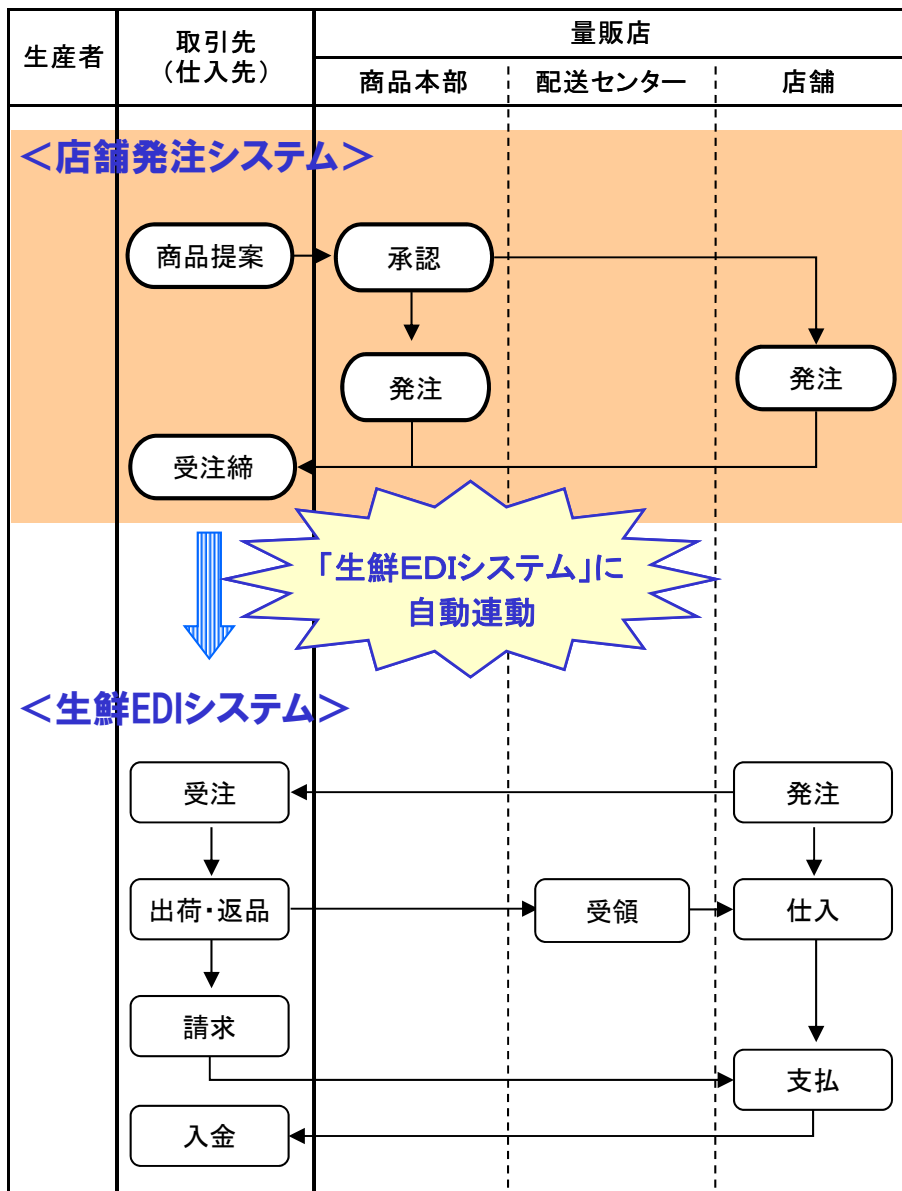
➤ 大手量販店の統合により、新規導入の拡大へ

➤ 取引先数の増加から、データ件数の拡大へ

➤ システムを採用していない取引先へのアプローチを強化

－ 生鮮MDシステム －

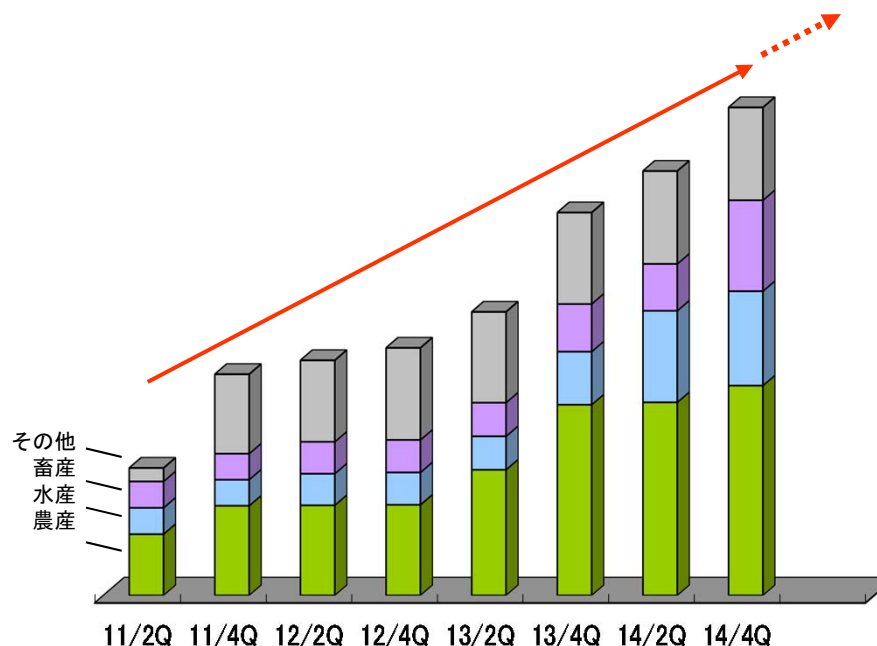
「生鮮MDシステム」はさまざまなシステムから成り立っています。



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

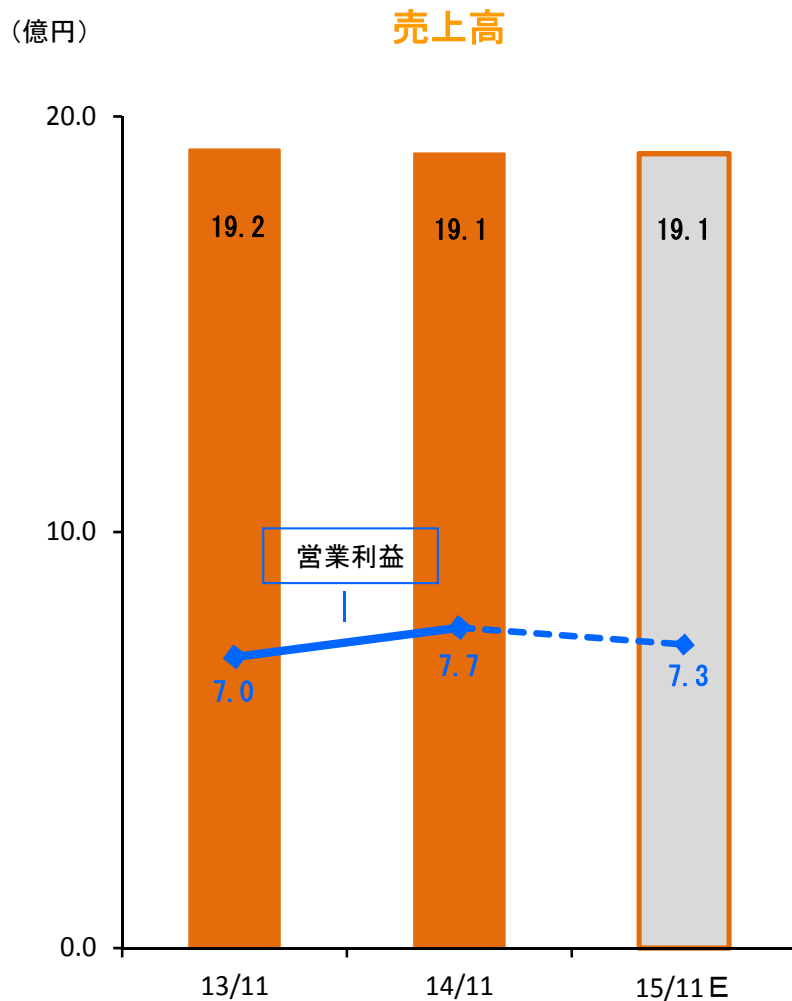
< 店舗発注システム： 導入実績 >

*このグラフは店舗の中の部門別導入実績です。
 量販店の形態により、一部グリーンアリーを「農産」に含めています。



14/11期第4Qは、**畜産部門**を中心に
 未導入店舗への導入が進んだ

業務受託事業



◆ 14/11期の概況

- ・ 主要クライアント企業の取り扱い商品の見直し、絞込みにより、業務受託量が減少

■ 15/11期の見通し

- ・ イーサポートリンクシステムVer. 2の稼働に伴い初期費用が高む
- ・ 主要顧客との関係強化と生産性の維持で安定した収益を確保
- ・ 付加価値をつけ、受託業務範囲の拡大を目指す

	13/11	14/11	15/11E
売上高	19.2	19.1	19.1
営業利益	7.0	7.7	7.3

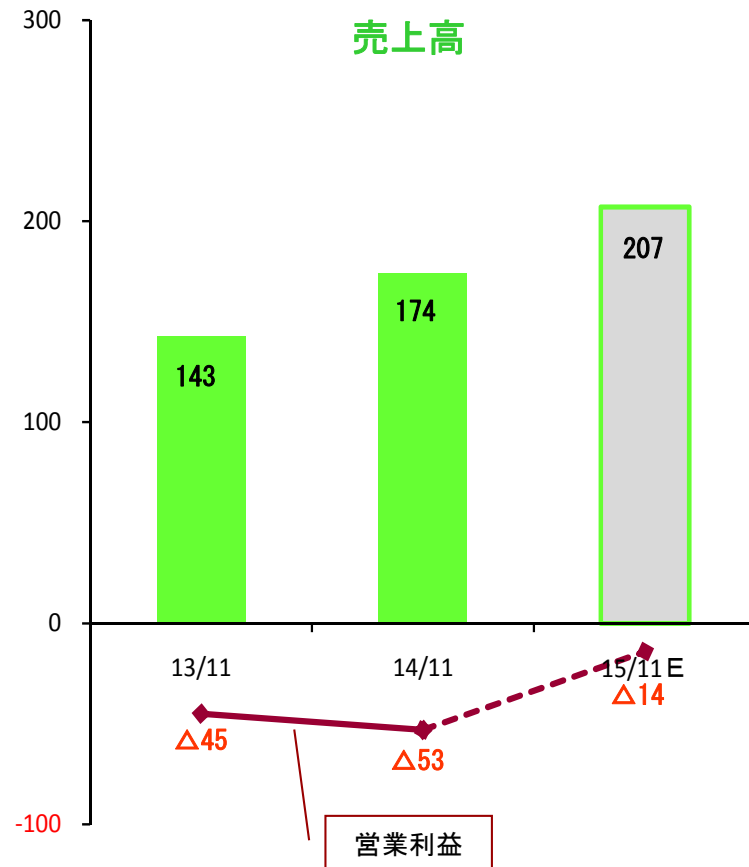
※ 売上高には内部売上高が含まれる

**付加価値をつけ、
顧客満足度の向上に取り組む**



農産物販売事業

(百万円)



	13/11	14/11	15/11E
売上高	143	174	207
営業利益	Δ 45	Δ 53	Δ 14

※ 売上高には内部売上高が含まれる

◆ 14/11期の概況

- ・平成25年度産は、台風被害の影響で減産したことが響く (計画比 95%)



取り扱い数量が計画未達に終わる

■ 15/11期の見通し

- ・新規組合員の増加と関係性の強化、集荷数量の増強を図る
- ・主要商品の多様化を図る
- ・りんごの受託数／販売数の拡大に努め、収益力の改善を図る

**安定的な集荷体制の確立と
収益力の改善に取り組む**

参考資料

設立： 1998年10月

上場： 2006年 8月 (JASDAQ市場スタンダード)

決算期： 11月30日

資本金： 2,721百万円 (14/11期末)

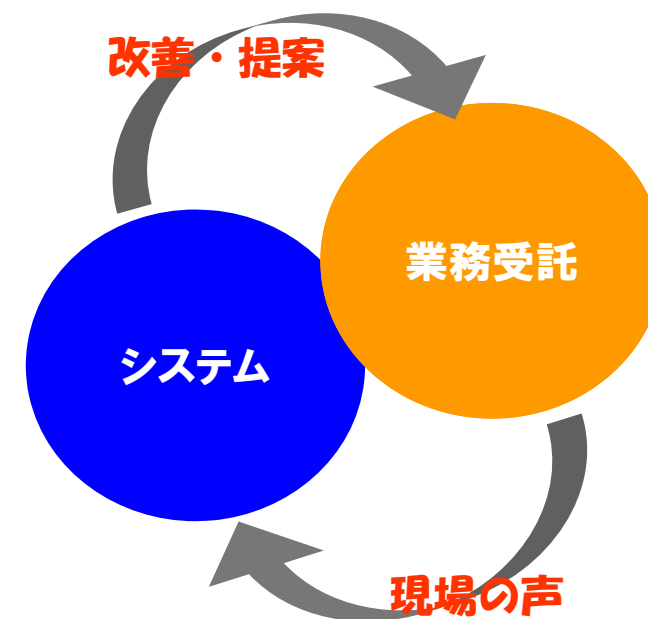
代表者： 代表取締役社長 堀内 信介

本社所在地： 東京都豊島区高田 2-17-22
(事業所： 札幌／名古屋／神戸／福岡)

従業員数： 連結： 240名 / 個別： 234名 (14/11期末)
〔 他、臨時従業員数 (派遣社員、契約社員 他) 〕
連結：83名 / 個別： 61名

事業内容： 生鮮流通に関わるシステムおよび
業務受託サービスを提供

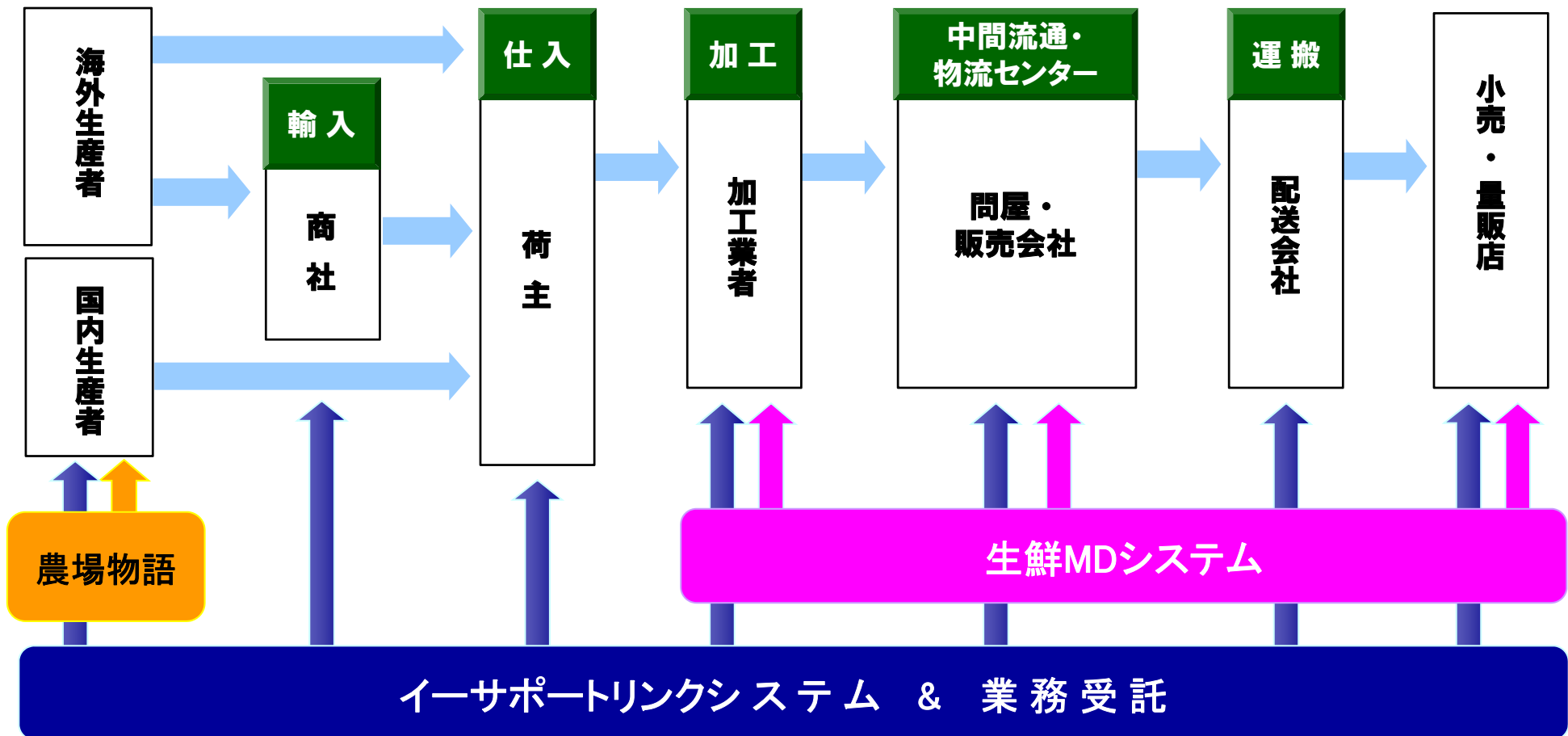
システムと業務受託を併せ持つことが
他社に真似のできない
当社の強み！



経 営 理 念

全ては生産者と生活者のために

■ 生鮮流通に携わるすべての人達をシステムと業務受託サービスでサポート



→ 生鮮流通ルート

※ この図解はあくまでイメージ図で、全ての取り引きがこの限りではありません。

システム事業 **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

海外生産者 → スミフル / ドール → フレッシュシステム → ケーアイ・フレッシュアクセス → 全日本ライン → 量販店

伊藤忠商事 (イーサポートリンクシステムを採用している主要クライアント企業)

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)

システム事業 **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

業務受託事業 **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

受注代行 / 計上代行 / 需給調整代行 / 手配代行 / 売掛管理代行 / 買掛管理代行 / 出荷付随代行 / 入力代行

それぞれの業務代行の一取り引きに対して従量課金

農産物販売事業 **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 / マーケティング事業

りんご事業 : 受託販売手数料と販売収入

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！

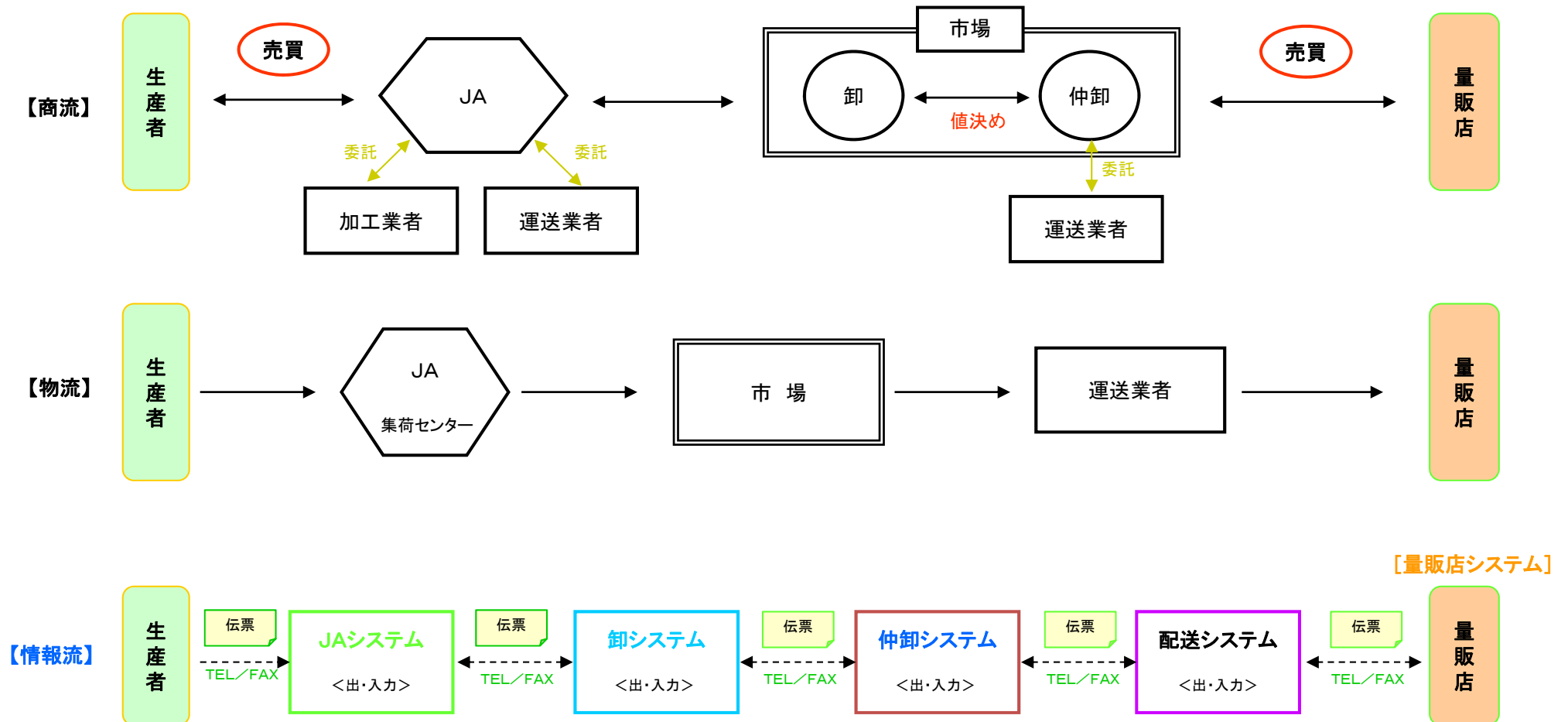


生鮮流通の生産から販売までに発生するすべての工程（受発注、入出荷、売上・仕入計上処理など）に
おいて、プロの判断とノウハウを活かした業務受託事業（BPO）で人的に対応

* 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。

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＞

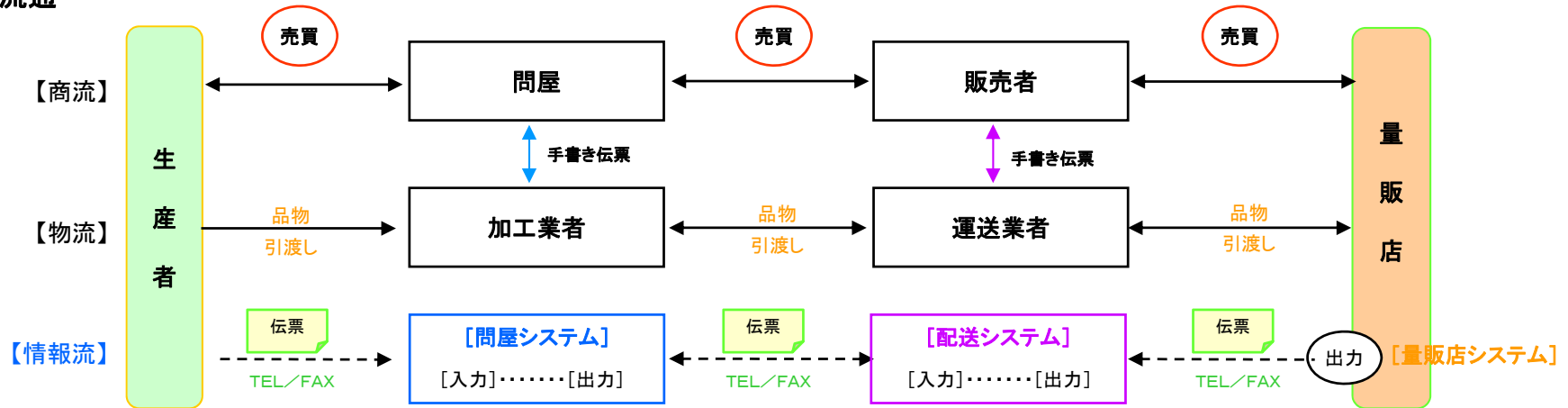


それぞれのシステムを使用しており、量販店が情報追跡を行いたくても困難！

注：この図解はあくまでイメージ図で、全ての取り引きがこの限りではありません。

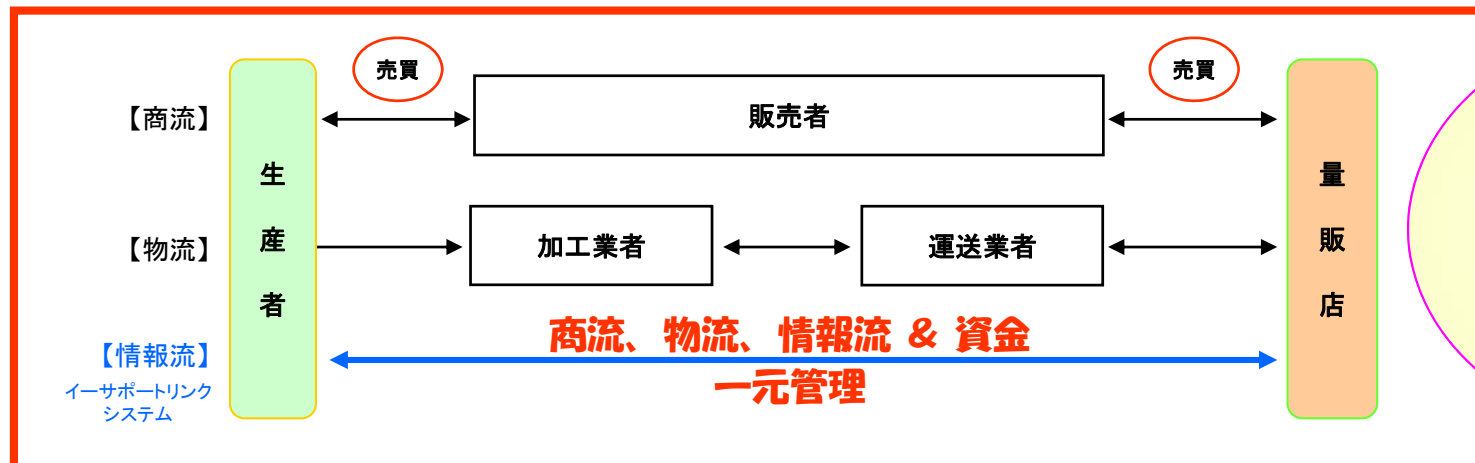
「イーサポートリンクシステム」により情報が一元管理されるため、トレーサビリティが実現！

■ 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・・・

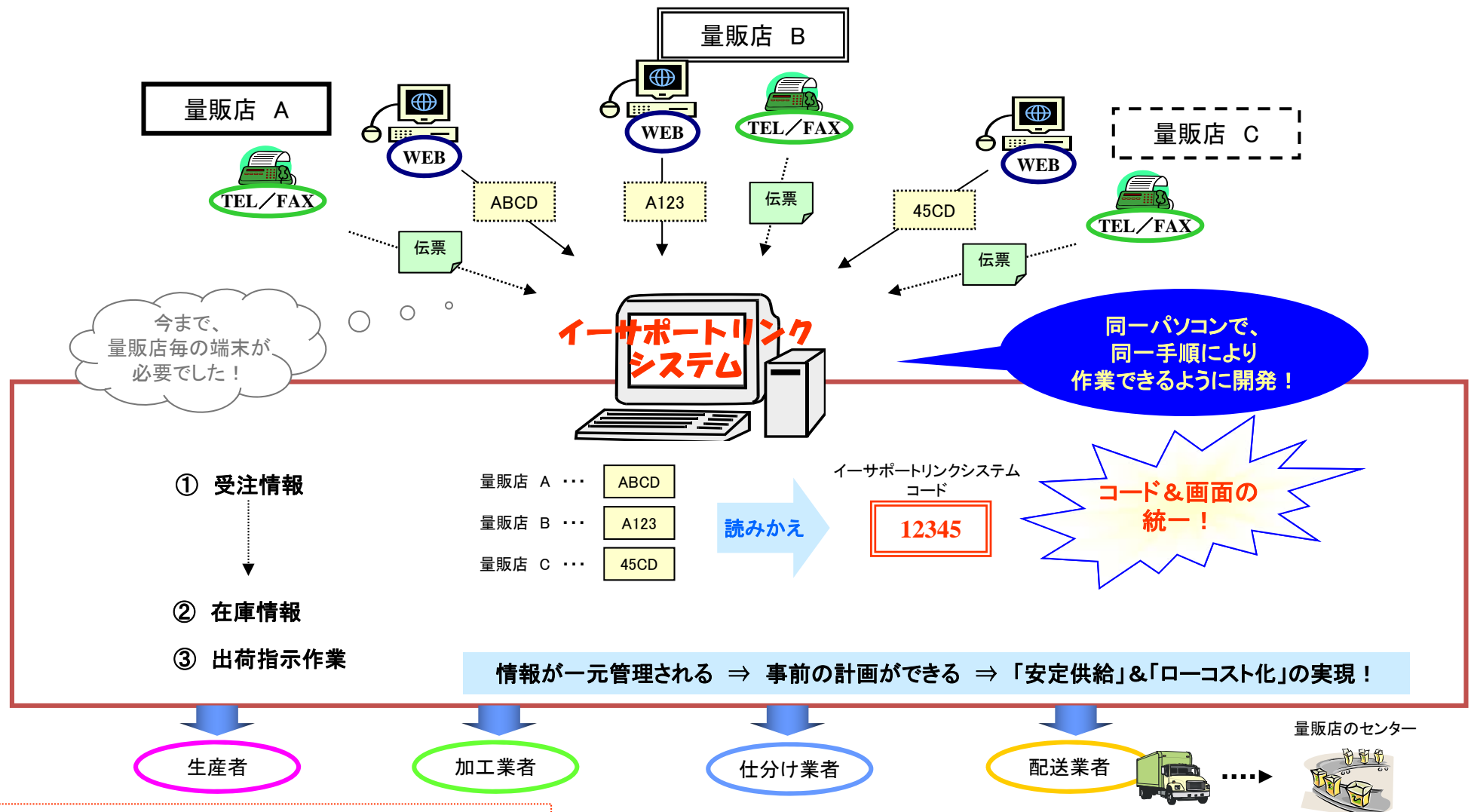


全体をデータ管理しているためすべての情報を共有することができる！コスト管理もでき、商材の安定供給が可能に！

注：この図解はあくまでイメージ図で、全ての取り引き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、全ての取り引きがこの限りではありません。

本資料における注意事項

本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。

＜本資料ならびにIR関係についてのお問い合わせ先＞

イーサポートリンク株式会社 事業戦略室 IR担当
TEL : 03-5979-0784 / Email : IR@e-supportlink.co.jp