

【07/11期 中間決算説明資料】

**輸入青果物の流通サポートで蓄積したノウハウを  
大手量販店、国内生産者向けビジネスに展開**

～ XML-EDIシステムを「次世代生鮮システム」と「業務受託(BPO)」で差別化 ～

**イーサポートリンク株式会社**

大証ヘラクレス（銘柄コード:2493）

2007年 8月 2日

<b>I. イーサポートリンクの事業概要</b>	<b>ークライアント企業向け基幹事業をベースに、新規投資を実行中ー</b>	
・ 会社概要	.....	3
・ 企業理念とビジネスコンセプト	.....	4
・ サプライチェーンとデマンドチェーン	.....	5
・ システム構築によるイーサポートリンクの事業展開 ①	.....	6
・ 主要クライアント企業の紹介	.....	7
・ 過去5年の業績推移	.....	8
<b>II. 07/11期 中間決算報告</b>	<b>ー売上はほぼ計画どおりであったが、先行投資費用の発生により利益は未達ー</b>	
・ 中間決算ハイライト	.....	10
・ 経常利益変動要因分析 ー07/11上期経常利益の変動要因ー	.....	11
・ 貸借対照表	.....	12
・ 上期の事業概況	.....	13
<b>III. 07/11期 業績見通し</b>	<b>ー個別は、当初計画達成を目指す、連結は、売上の季節性が大きい子会社が一時的に業績の足を引っ張るー</b>	
・ 07/11期売上高・利益計画	.....	15
・ 07/11期セグメント別売上高計画	.....	16
・ 経常利益変動要因分析 ー07/11期経常利益の変動要因ー	.....	17
<b>IV. 今後の事業展開と戦略</b>	<b>ーさらなる事業拡大と経営基盤の強化ー</b>	
・ システム構築によるイーサポートリンクの事業展開 ②	.....	19
・ システム構築によるイーサポートリンクの事業展開 ③	.....	21
・ 第3の事業の柱、津軽りんご販売	.....	22 ~ 23
・ イーサポートリンクの営農管理システム	.....	24
・ トレーサビリティ公開システム「りれき見る. com」	.....	25
・ 安全・安心のフィードバック	.....	26
・ イーサポートリンクが目指すビジネスの方向性	.....	27

# I. イーサポートリンクの事業概要

クライアント企業向け基幹事業をベースに  
新規投資を実行中

## ■ 設立 / 上場年

設立： 1998年10月

上場： 2006年8月10日

## ■ 事業概要

青果を中心とした生鮮品・花卉の流通におけるシステム事業および業務受託事業を展開

## ■ 従業員数

連結： 314名 / 個別： 311名 (07/11上期末)

\* 他、臨時従業員数(派遣社員、パートタイマー) 91名

### < システム事業 (ASP) >

- \* 生鮮青果流通システムをオンデマンドでサービス提供
- \* 計画管理、データベース管理、在庫・出荷管理、経路管理、コスト管理等を、イーサポートリンクソリューションで解決

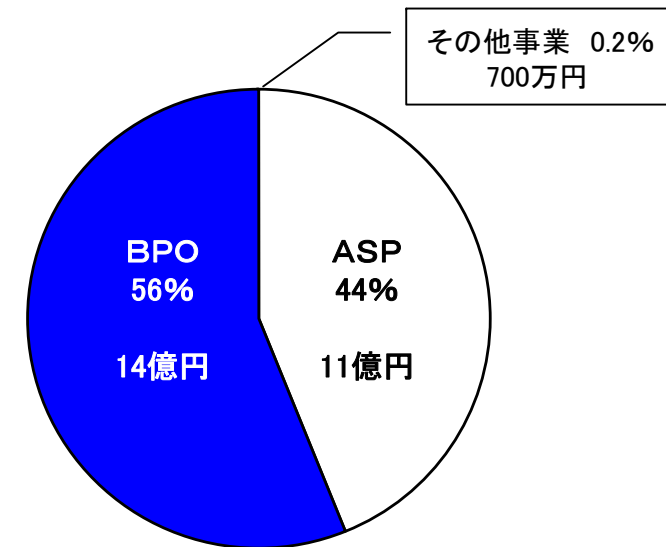
### < 業務受託事業 (BPO) >

- \* 単なる業務代行にとどまらない青果物流通を知り尽くした万全の代行サービス
- \* システムだけでは対応しきれないプロセスを、プロの判断に基づき人的に対応

### < その他事業 >

- \* りんごの受託販売事業

## ■ 売上構成 (07/11上期)



■ 業務受託事業 (BPO) □ システム事業 (ASP)

## イーサポートリンクは、業界のオンリーワン企業です！

### ● 企業理念

… 生鮮流通の“新しいスタンダード”を目指す！

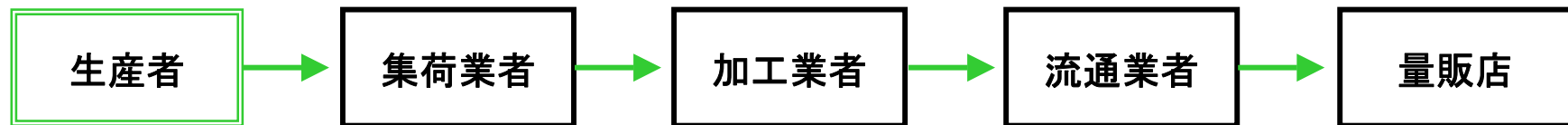
### ● ビジネスコンセプト

… 長年にわたる生鮮青果流通活動の経験から蓄積された独自のノウハウと、ビジネスプロセスアウトソーシングにより生産者・中間流通業者・小売業者・生活者の全てを **Win-Win**の関係にしていきます！

イーサポートリンクは、どちらからのニーズにも応えられるノウハウと機能があります！

< サプライチェーン >

大手輸入業者・国産生産者が求めるニーズ

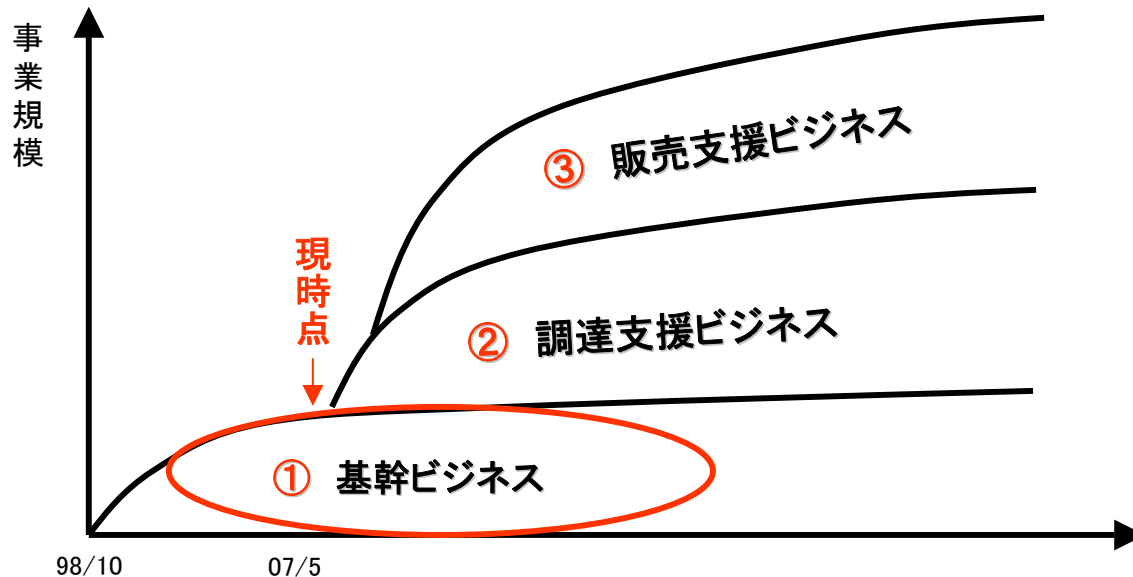
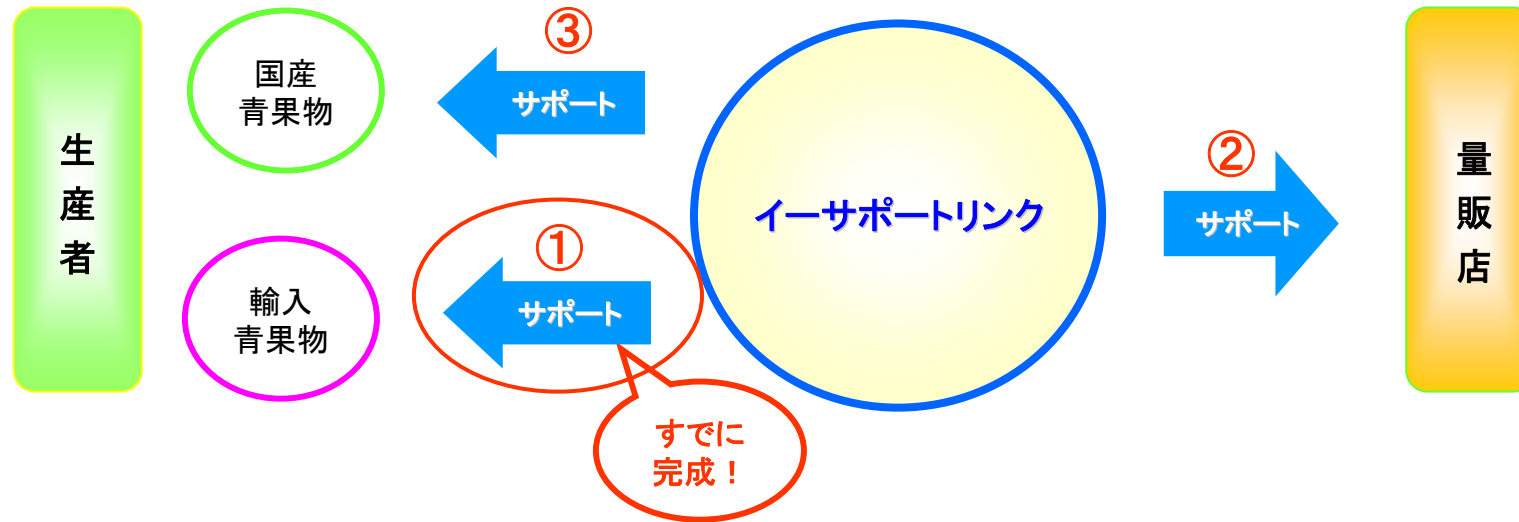


< デマンドチェーン >

量販店が求めるニーズ



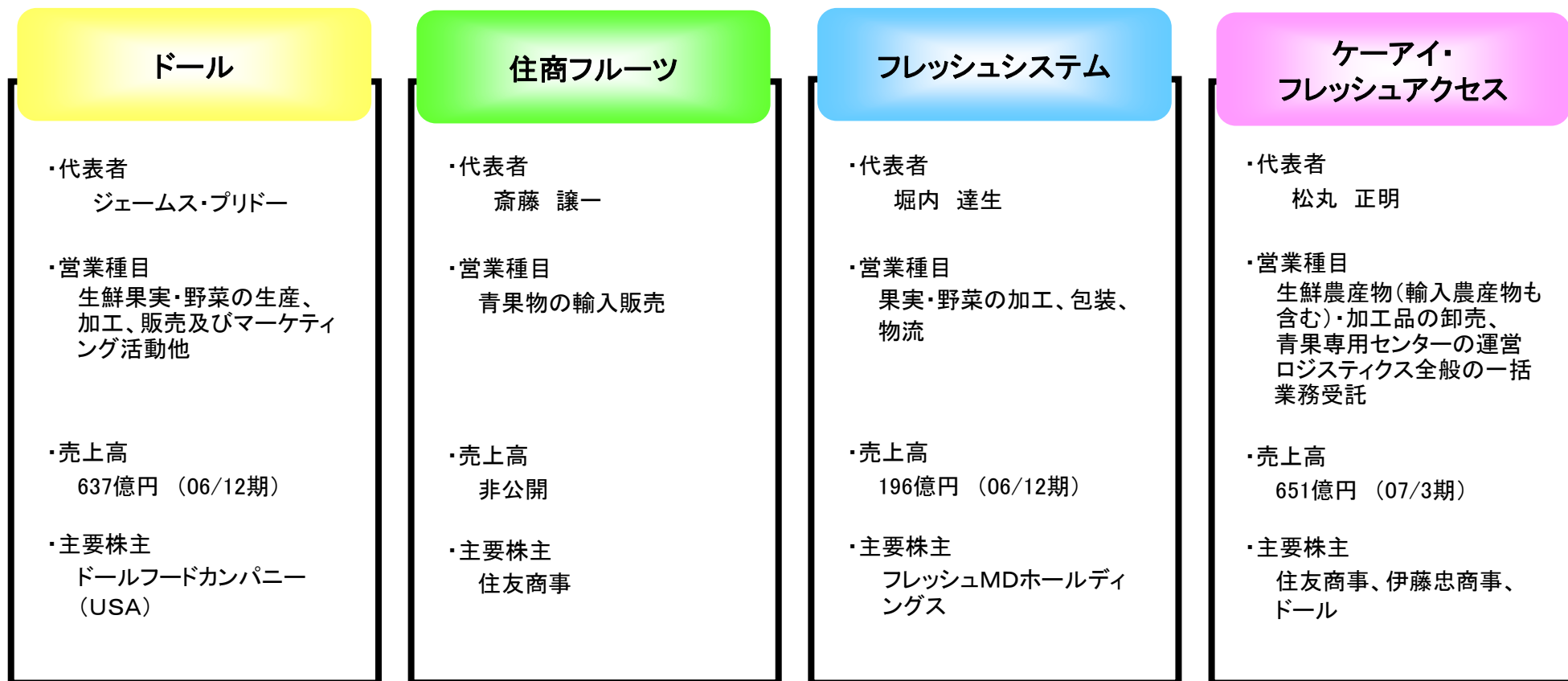
輸入青果物の流通支援で蓄積したノウハウを武器に新しいビジネスへ展開



<ターゲット顧客>

- ... 国産青果物の生産者・生産グループ
- ... 大手量販店
- ... 主要クライアント企業  
(ドール、住商フルーツ 他)

## 生鮮青果取扱い大手4社が、イーサポートリンクの基幹ビジネスを採用



システム利用率

100%

100%

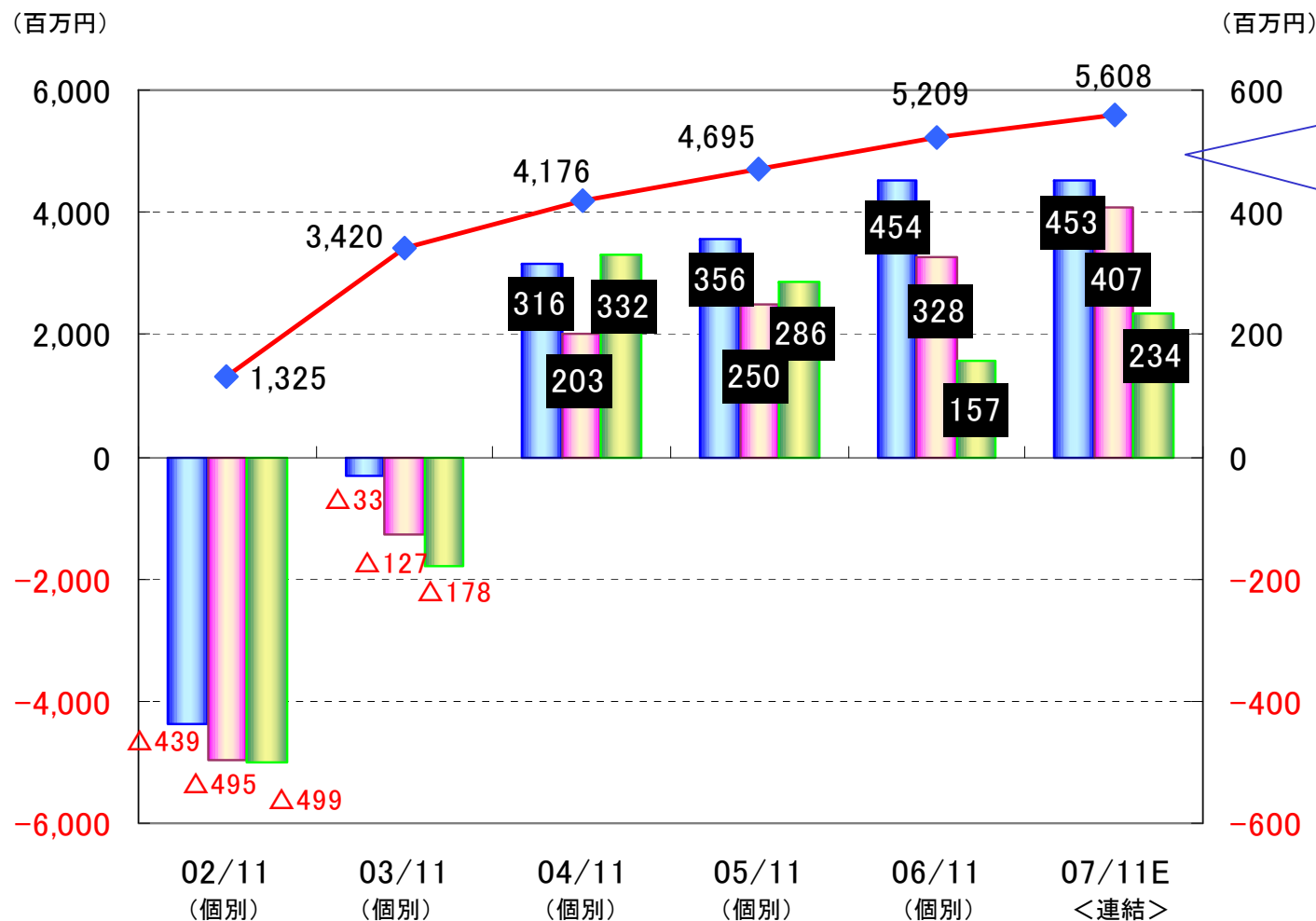
100%

100%

イーサポートリンク



増加する売上高に牽引される形で利益も着実に増加



2007.4.1より  
子会社が  
加わったので  
07/11期より  
連結ベースで  
表示しています



## Ⅱ. 07/11期 中間決算報告

売上高はほぼ計画どおりであったが、  
先行投資費用の発生により利益は未達

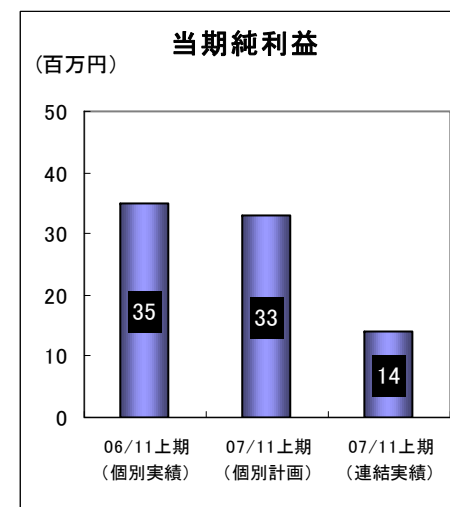
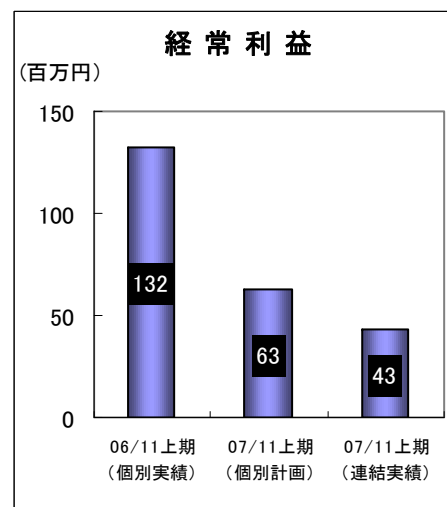
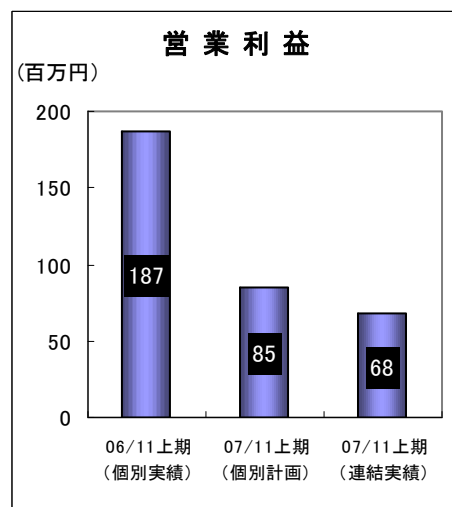
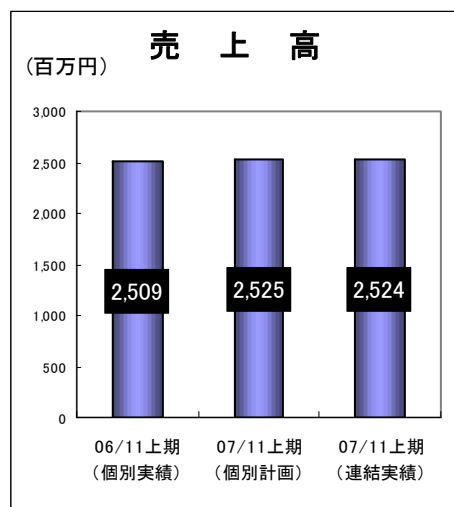
# 中間決算ハイライト

	06/11上期 (個別)	07/11上期 (個別)				07/11上期 (連結)	06/11 (個別)
	実績 (百万円)	計画 (百万円)	実績 (百万円)	計画比 増減率 (%)	前期比 増減率 (%)	実績 (百万円)	実績 (百万円)
売上高	2,509	2,525	2,516	99.6%	100.3%	2,524	5,209
営業利益	187	85	78	91.6%	41.8%	68	454
経常利益	132	63	56	89.0%	42.7%	43	328
当期純利益	35	33	27	82.2%	78.2%	14	157

ソフトウェア投資額	470	* 1,097	* 541	49.4%	115.0%	541	920
ソフトウェア償却費	566	594	583	98.3%	103.1%	583	1,146

※百万円未満切捨てで表記

\* 07/11上期実績が計画を下回ったのは、一部システム投資のスケジュールが後ろ倒しになったため。通期では計画通りとなる予定。

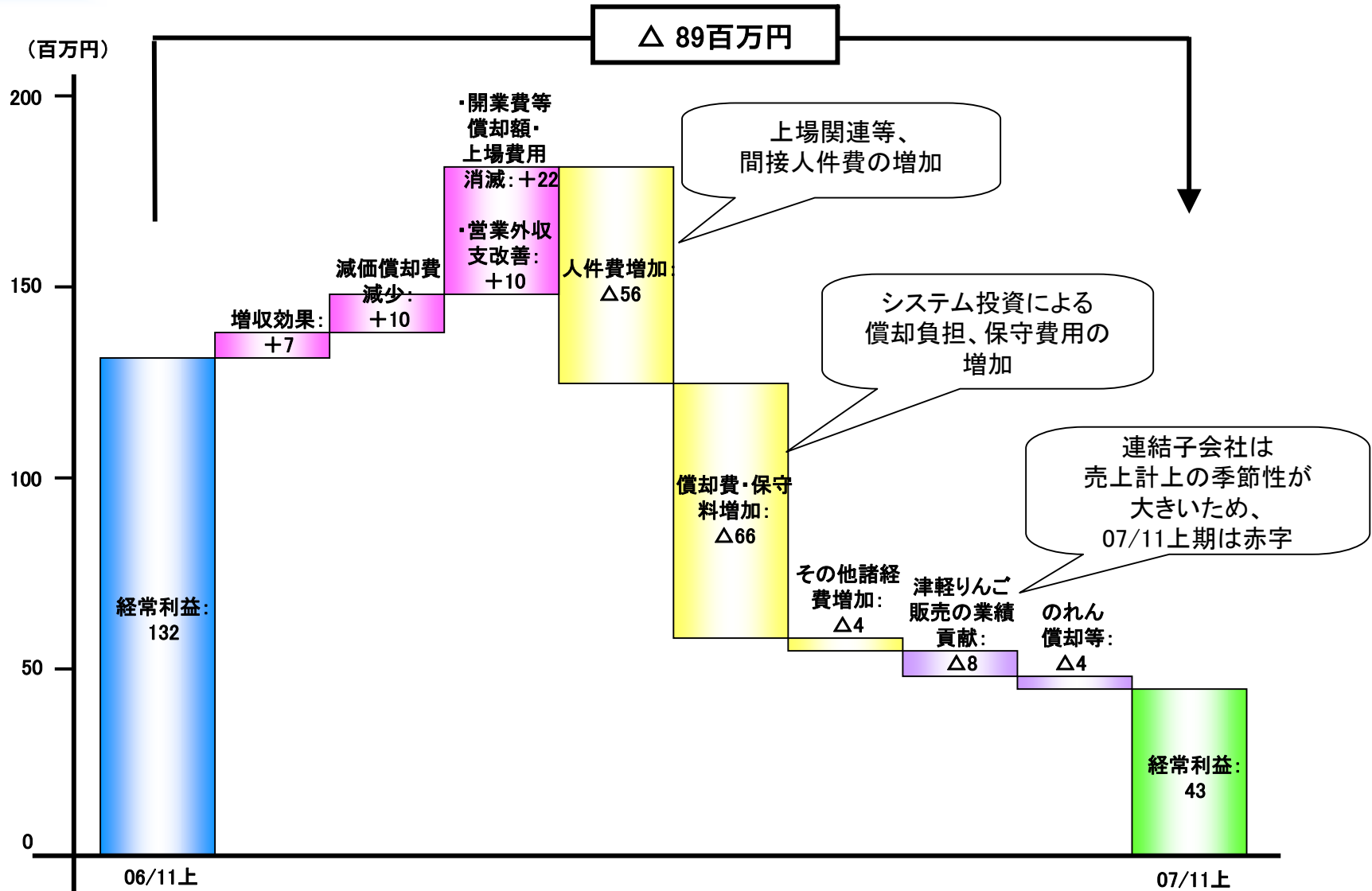


営業利益 ... 主な計画比減少要因 (△17):  
 ・売上減少(個別) △8  
 ・経費削減(個別) +1  
 ・連結子会社損益等 △10

経常利益 ... 主な計画比減少要因 (△20):  
 ・売上減少による営業利益減少(個別) △7  
 ・連結子会社損益等 △13

投資先行で経費が増加、経常利益は減少となった

< 連結 >



# 貸借対照表

	06/11上期 (個別) (百万円)	07/11上期 (個別) (百万円)	07/11上期 (連結) (百万円)	06/11(個別) (百万円)
【流動資産】	1,078	1,625	1,721	2,114
【固定資産】	3,023	3,114	3,250	2,921
有形固定資産	83	94	250	89
無形固定資産	2,807	2,624	2,754	2,677
投資その他の資産	132	395	245	154
【繰延資産】	22	3	3	5
<b>資産の部計</b>	<b>4,124</b>	<b>4,743</b>	<b>4,975</b>	<b>5,040</b>
【流動負債】	937	844	1,089	1,058
【固定負債】	614	314	314	426
<b>負債の部計</b>	<b>1,551</b>	<b>1,158</b>	<b>1,404</b>	<b>1,484</b>
【資本金】	2,040	2,471	2,471	2,471
【資本剰余金】	802	1,233	1,233	1,233
【利益剰余金】	△ 269	△ 120	△ 133	△ 148
【少数株主持分】	—	—	0	—
<b>純資産の部計</b>	<b>2,572</b>	<b>3,584</b>	<b>3,571</b>	<b>3,556</b>
<b>負債の部 / 純資産の部計</b>	<b>4,124</b>	<b>4,743</b>	<b>4,975</b>	<b>5,040</b>

※1 06/11(個別)⇒07/11上期の主なBS増減要因

※2 流動資産  
2,114百万円(個別)⇒1,721百万円(連結)  
・(株)津軽りんご販売への出資 △150百万円  
・FTPS(株)への出資 △75百万円

※3 (株)津軽りんご販売  
流動資産 96百万円 増加

※4 有形固定資産  
89百万円(個別)⇒250百万円(連結)  
・(株)津軽りんご販売  
有形固定資産 156百万円 増加

※3 無形固定資産  
2,677百万円(個別)⇒2,754百万円(連結)  
・ソフトウェア投資額 541百万円  
・ソフトウェア償却 △583百万円

※4 投資その他の資産  
154百万円(個別)⇒395百万円(個別)  
・(株)津軽りんご販売への出資 150百万円  
・FTPS(株)への出資 75百万円

※百万円未満切捨てで表記

07/11上期には、新事業の立ち上げに向けて着々と布石を打っています

- 2007年 3月 津軽りんご販売の株式取得(子会社化) …… 150百万円の株式投資
- 2007年 3月 エフティピーエスへ出資 …… 75百万円の株式投資
- 2007年 6月 「イーサポートリンクの営農管理システム」の開発 …… 49百万円のシステム投資
- 2007年 7月 「生産性管理システム」の開発 …… 37百万円のシステム投資
- 2007年 7月 「車両管理システム」の開発 …… 48百万円のシステム投資

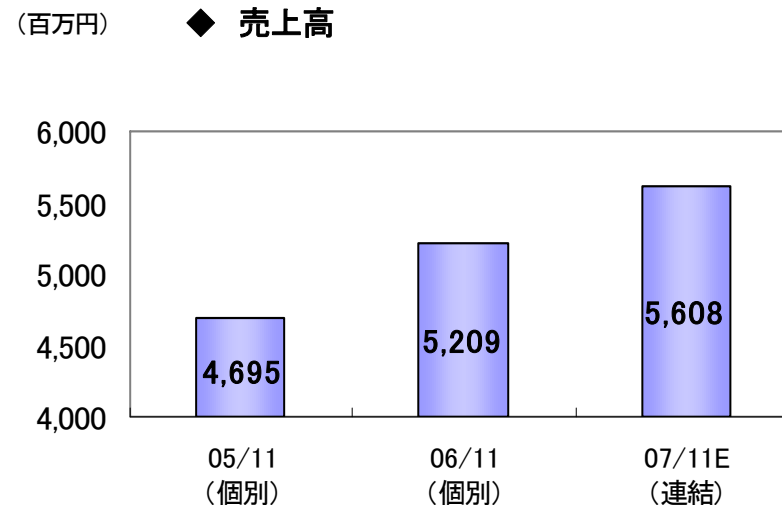
## Ⅲ. 07/11期 業績見通し

個別は、当初計画達成を目指す  
連結は、売上の季節性が大きい子会社が  
一時的に業績の足を引っ張る

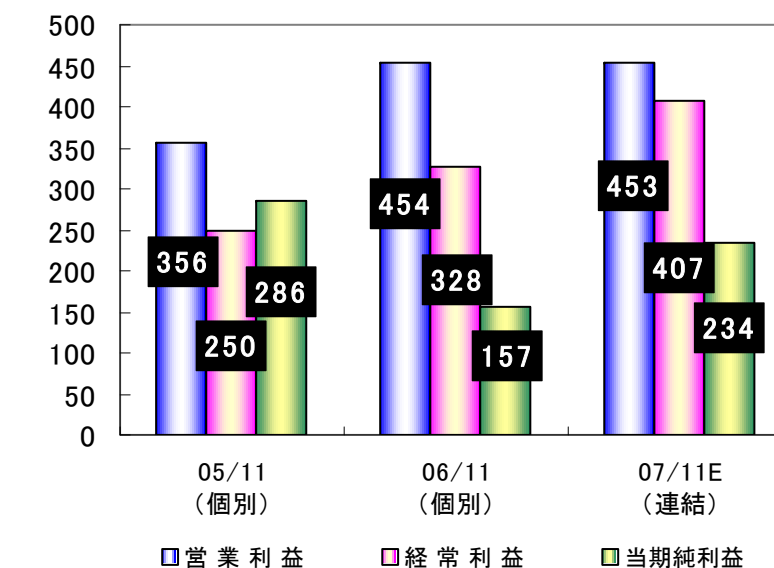
# 07/11期売上高・利益計画

	05/11 (個別)	06/11 (個別)	07/11E (連結)	07/11E (個別)
売上高 (百万円)	4,695	5,209	5,608	5,573
前期対比 (%)	112.4%	110.9%	107.7%	107.0%
営業利益 (百万円)	356	454	453	492
前期対比 (%)	112.7%	127.4%	99.8%	108.4%
売上比 (%)	7.6%	8.7%	8.1%	8.8%
経常利益 (百万円)	250	328	407	454
前期対比 (%)	123.2%	131.4%	123.9%	138.3%
売上比 (%)	5.3%	6.3%	7.3%	8.2%
当期純利益 (百万円)	286	157	234	281
前期対比 (%)	86.2%	54.8%	149.0%	179.1%
売上比 (%)	6.1%	3.0%	4.2%	5.1%
1株当たり当期純利益(円)	10,822.56	5,702.54	8,051.64	9,678.46
ソフトウェア投資額 (百万円)	697 (168)	920 (285)	1,819 (1,175)	1,819 (1,175)
ソフトウェア償却費 (百万円)	1,069	1,146	1,117	1,117

◆ 売上高



◆ 営業利益・経常利益・当期純利益



※百万円未満切捨てで表記

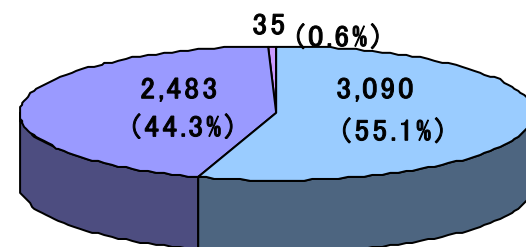
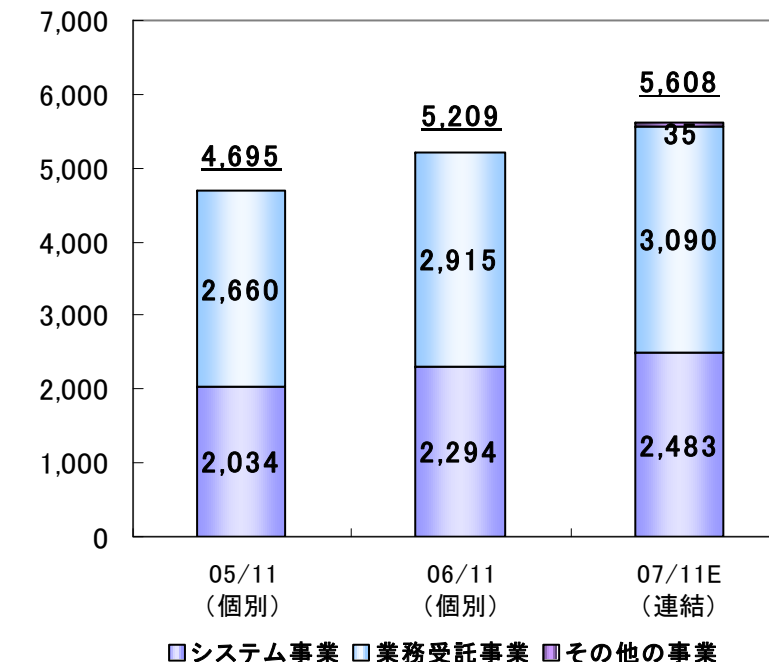
□ ( )は、次世代生鮮システム関連の投資額。この他、ハードウェア270百万円。トータル投資19億円が増加要因。



# 07/11期セグメント別売上高計画

	05/11 (個別)	06/11 (個別)	07/11E (連結)	07/11E (個別)
売上高 (百万円)	4,695	5,209	5,608	5,573
前期対比 (%)	112.4%	110.9%	107.7%	107.0%
<hr/>				
業務受託事業 (百万円)	2,660	2,915	3,090	3,090
前期対比 (%)	109.8%	109.6%	106.0%	106.0%
売上構成比 (%)	56.7%	56.0%	55.1%	55.4%
<hr/>				
システム事業 (百万円)	2,034	2,294	2,483	2,483
前期対比 (%)	116.0%	112.8%	108.3%	108.3%
売上構成比 (%)	43.3%	44.0%	44.3%	44.6%
<hr/>				
その他の事業 (百万円)	—	—	35	—
前期対比 (%)	—	—	—	—
売上構成比 (%)	—	—	0.6%	—

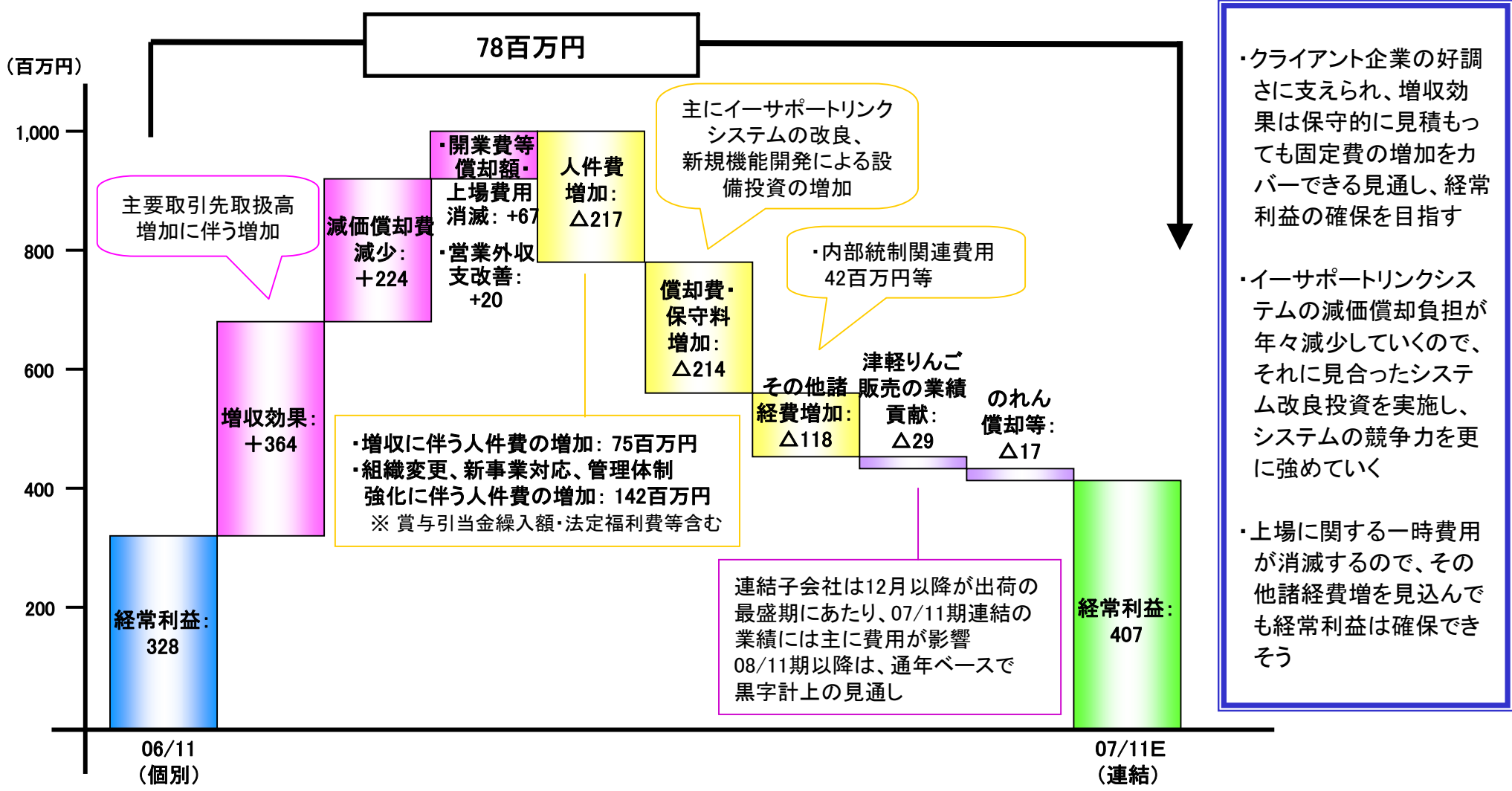
◆ セグメント別売上高 (百万円)



07/11E

※百万円未満切捨てで表記

クライアント企業の成長を背景に、システム強化を継続しつつ、増益確保を目指す



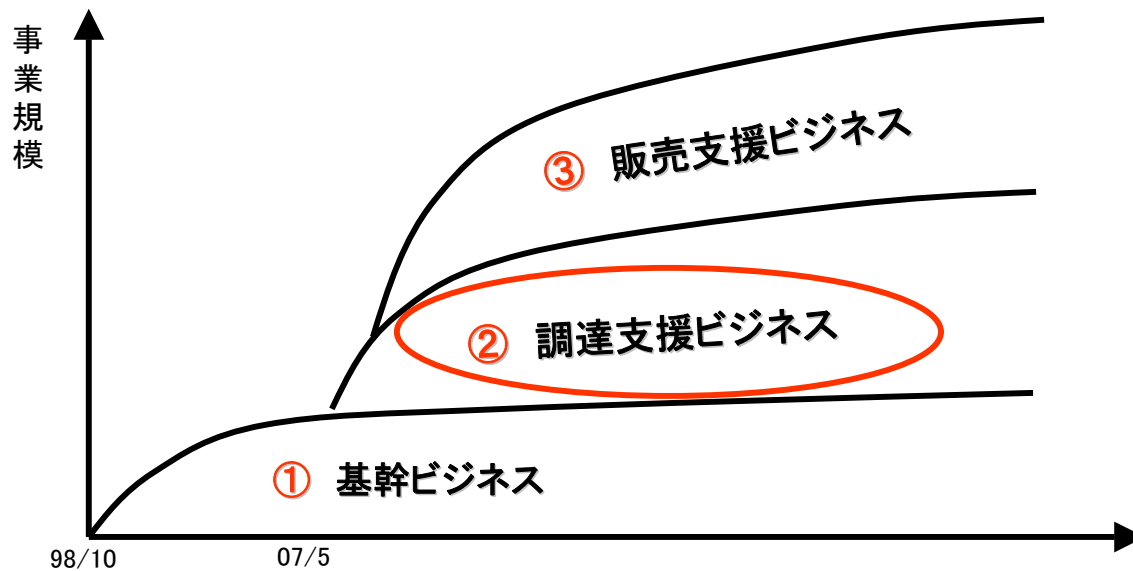
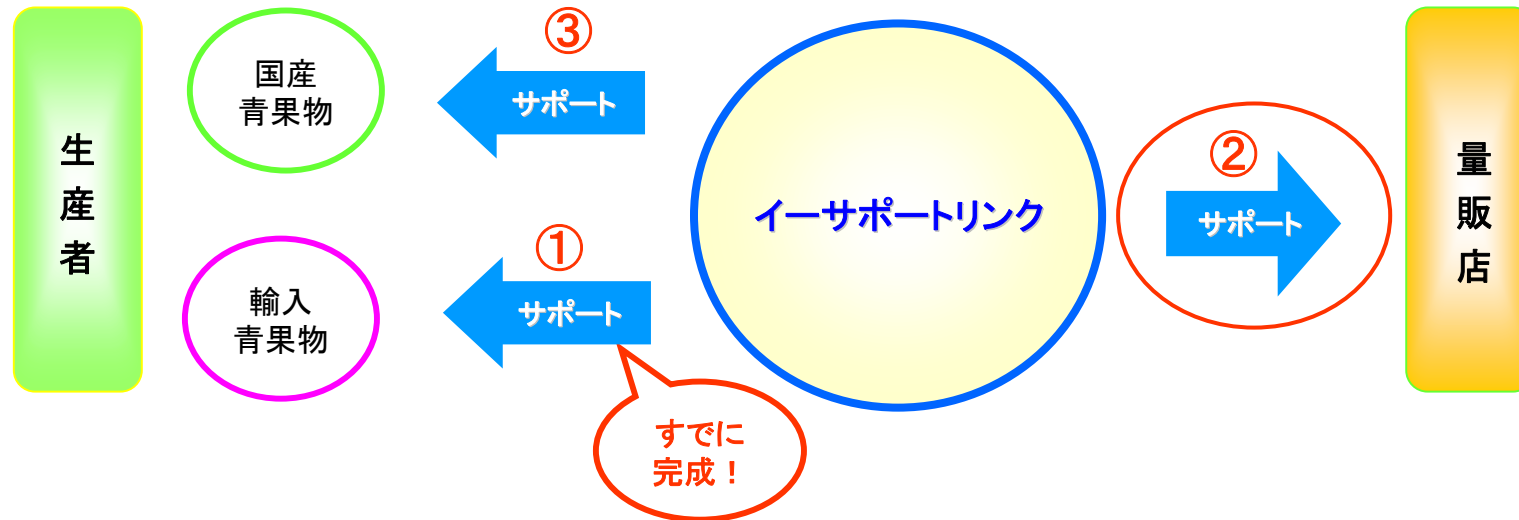
- ・クライアント企業の好調さに支えられ、増収効果は保守的に見積もっても固定費の増加をカバーできる見通し、経常利益の確保を目指す
- ・イーサポートリンクシステムの減価償却負担が年々減少していくので、それに見合ったシステム改良投資を実施し、システムの競争力を更に強めていく
- ・上場に関する一時費用が消滅するので、その他諸経費増を見込んで経常利益は確保できそう

全ては、来るべきビジネスチャンスに備えるため

## **IV. 今後の事業展開と戦略**

**さらなる事業拡大と経営基盤の強化**

輸入青果物の流通支援で蓄積したノウハウを武器に新しいビジネスへ展開



<ターゲット顧客>

- ... 国産青果物の生産者・生産グループ
- ... 大手量販店
- ... 主要クライアント企業  
(ドール、住商フルーツ 他)

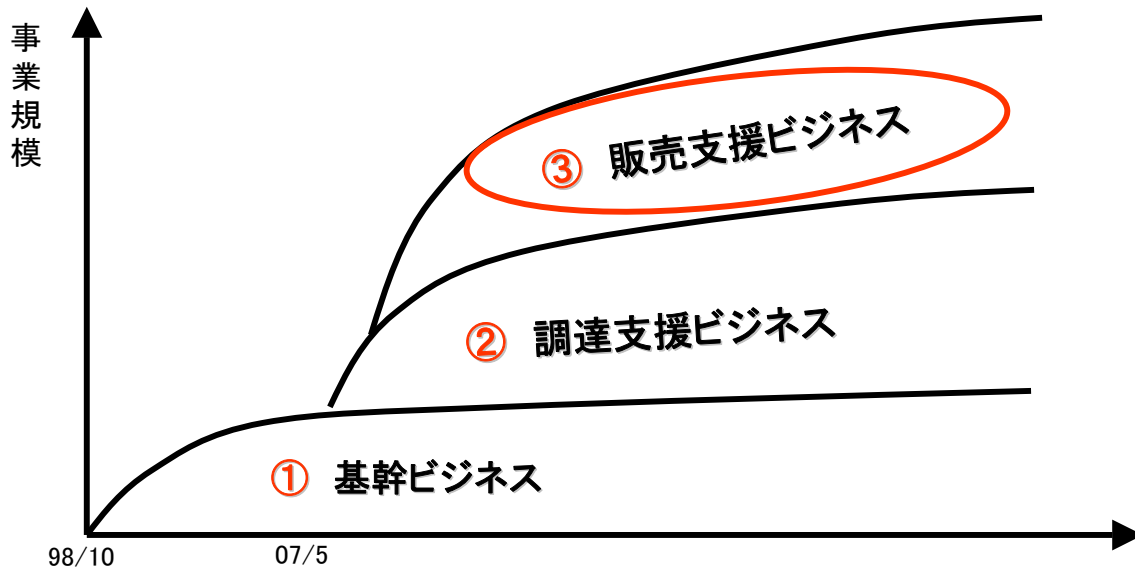
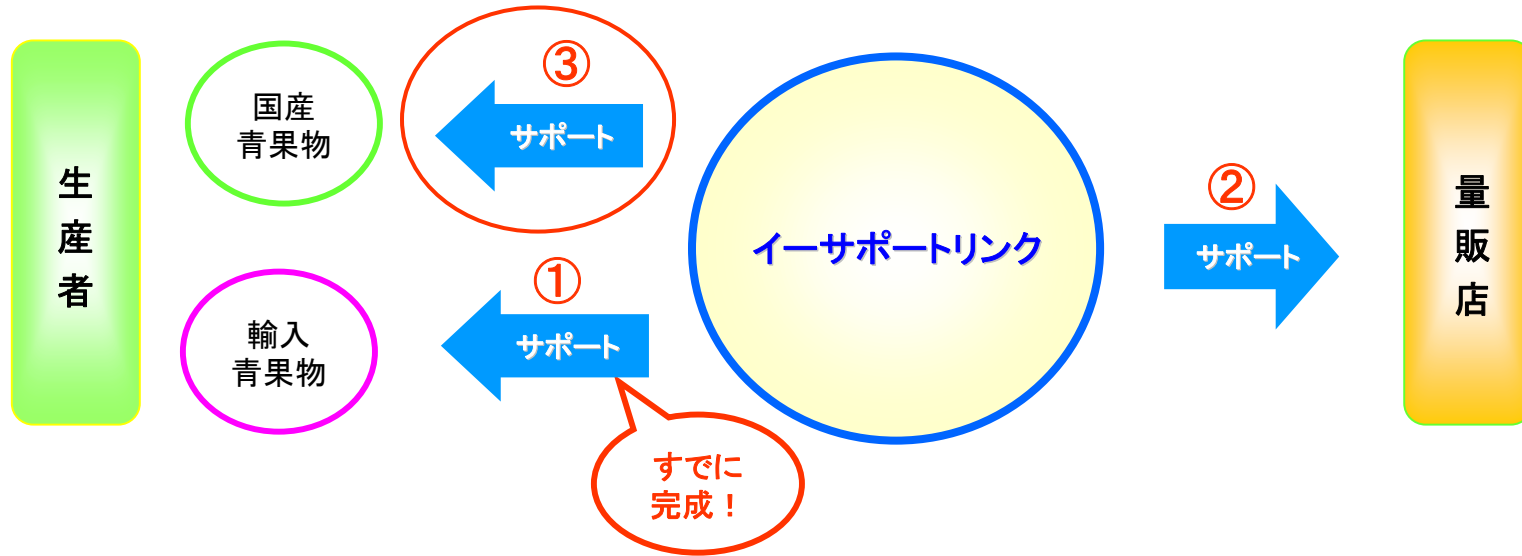
## 付属資料

「生鮮青果流通を革新する次世代生鮮システムの取組み」で

詳しくご説明しておりますので、

そちらをご覧ください。

輸入青果物の流通支援で蓄積したノウハウを武器に新しいビジネスへ展開



<ターゲット顧客>

- ... 国産青果物の生産者・生産グループ
- ... 大手量販店
- ... 主要クライアント企業  
(ドール、住商フルーツ 他)

「津軽りんご販売」を連結子会社化し、業容を拡大していきます

### < 会社概要 >

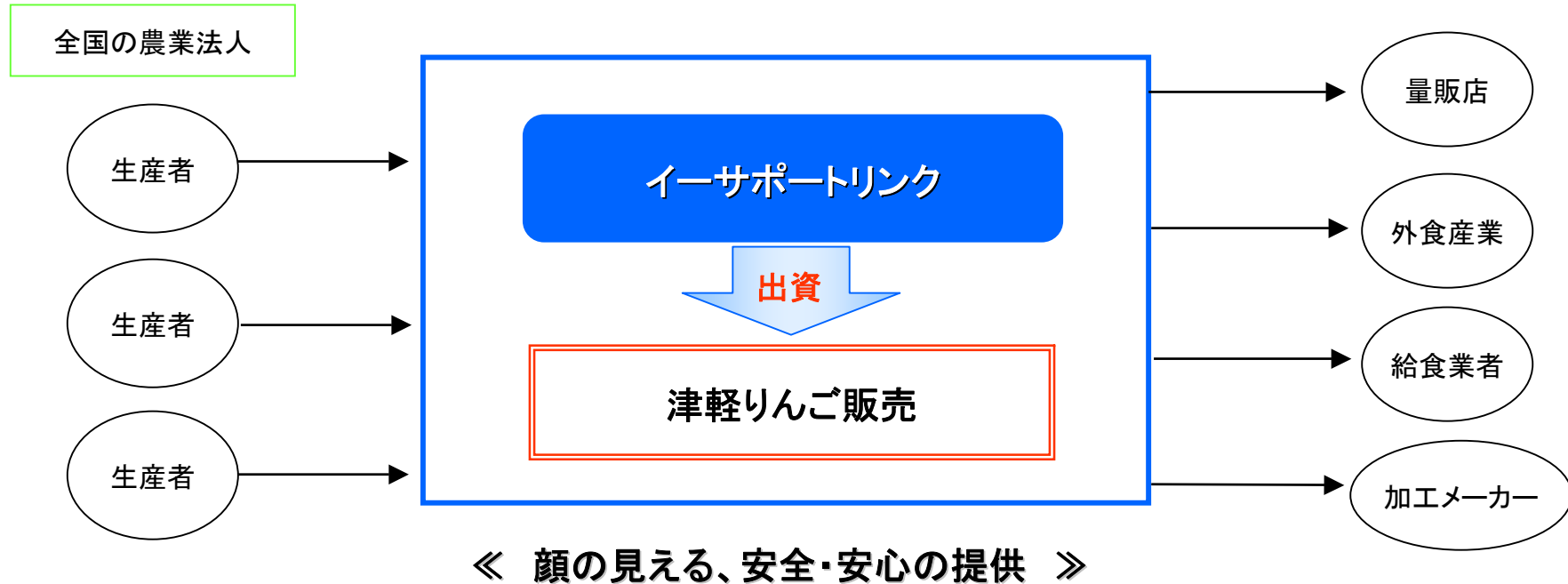


商 号 : 株式会社津軽りんご販売  
所在地 : 青森県弘前市  
代 表 者 : 堀内 信介  
資本金・準備金 : 151百万円  
従 業 員 : 4名  
保 有 施 設 : CA冷蔵庫 (りんご換算 8万箱 1,600トン)  
(CA・・・Controlled Atmosphere 貯蔵内の空気組成を調節するシステム)

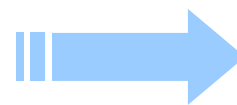
### < 事業概要 >

事 業 内 容 : りんご受託販売  
事 業 規 模 : 取扱高・・・りんご 1,500トン 3億円相当  
販 売 先 : 大手量販店 / 生協  
仕 入 先 : 岩木山りんご生産出荷組合 / 片山りんご (ユーレップ<sup>®</sup>ギャップ<sup>®</sup> EUREP GAP(\*)取得)  
(\* Q&A資料～P.11参照)

## 津軽りんご販売に“マーケティング力”を付加させ、販売支援を強化



- ◆「津軽りんご販売」の主要機能
  - ・マーケティング、ブランド育成支援
  - ・“シーズン”を越える供給
  - ・量販店への窓口機能
  - ・短期金融支援

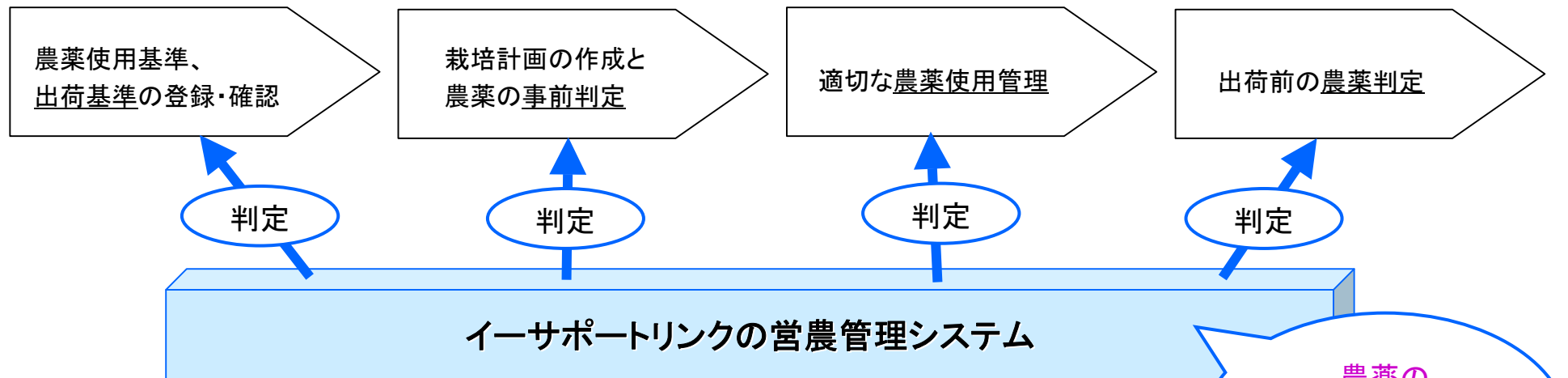


**提携農業生産法人を増やし、  
安全な産品を安定的に供給する  
ことを実現させる！**



「イーサポートリンクの営農管理システム」は、農薬使用リスクの最小化を実現します！

## ＜産地での作業の流れ＞



### ◆農薬誤使用が事後に明らかになると・・・

- ・農産物破棄、生産農家・産地・流通業者の**信用失墜**
- ・産地のブランドにも傷がつき、**地域農業の影響**も大きい

農薬の  
「計画」、「実行」、  
「チェック」、「評価」が  
簡単にできます！

そこで  
イーサポートリンクの  
営農管理システム

農薬使用を事前判定 → 事前出荷停止 = **リスクの軽減**

**農薬誤使用を事前判定・警告することで、リスクの軽減に繋がります**

「りれき見る. com」の運営会社～ エフティピーエスへ出資し、業容拡大へ

商 号 : エフティピーエス株式会社

事業内容 : インターネットによる生産履歴、トレーサビリティ公開システム「りれき見る. com」の提供と運営事業、有機商品の卸売事業 ほか

イーサポートリンクの  
営農管理システム

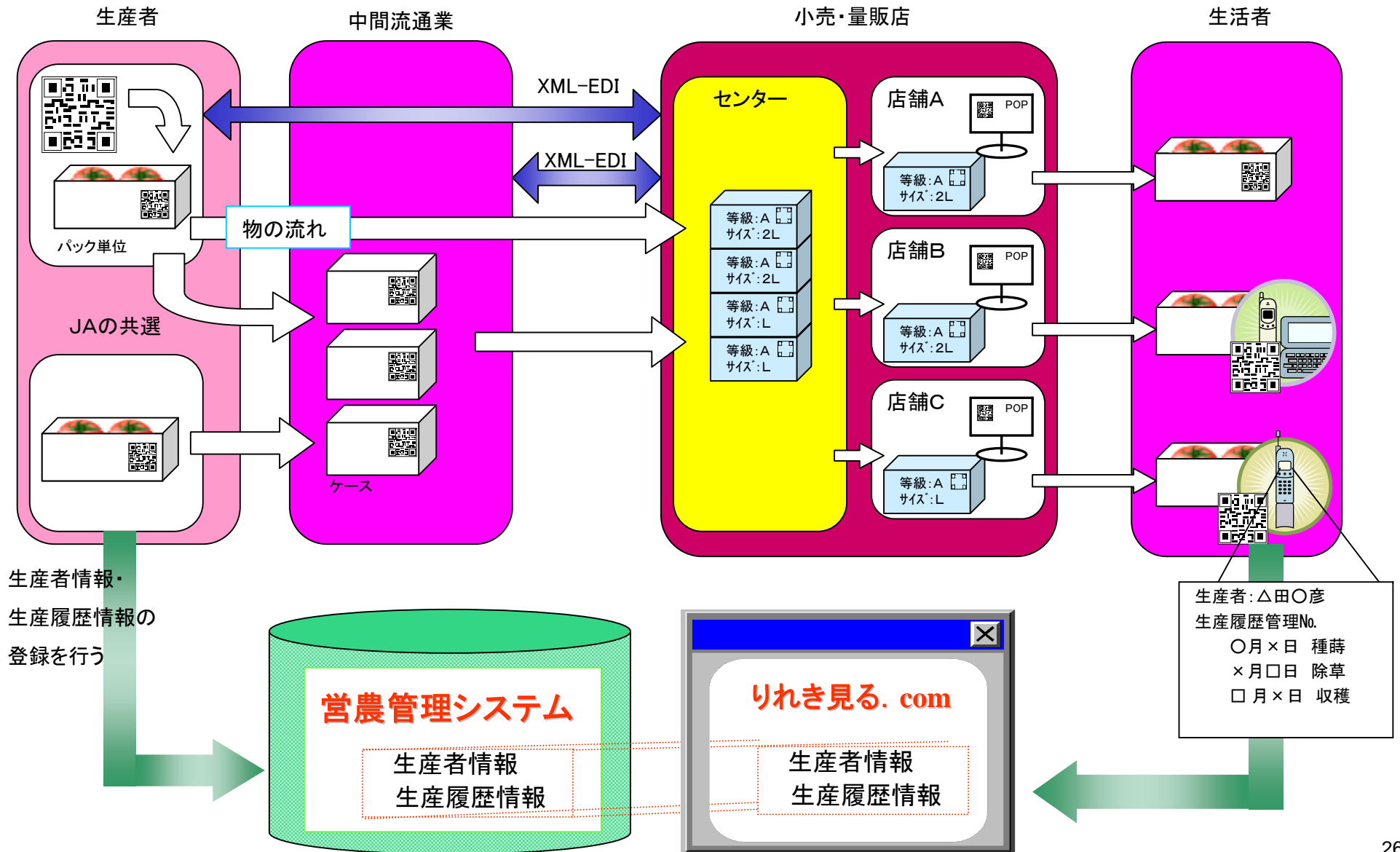
イーサポートリンクの  
営農管理システムで  
データベースとして共有化

りれき見る. com



**より商品に対する安全・安心を生活者に提供することができます！**

## 量販店を通し、生活者の安全・安心のフィードバックを実現！



## 1. 基幹ビジネス <主要クライアント向け>

- システム事業(ASP)と、業務受託事業(BPO)

- ✓ “見える” 流通で、コストの削減を実現
- ✓ 商流・物流・金流を一括管理

## 2. 調達支援ビジネス <量販店向け>

- XML-EDIを使った「次世代生鮮システム」

- ✓ 標準化により、大幅に効率改善
- ✓ イーサポートリンクのノウハウと強みを活かした調達支援のツール

## 3. 販売支援ビジネス <国内生産者向け>

- 津軽りんご販売の子会社化
- 営農管理システムの開発

- ✓ 生産者のマーケティング支援
- ✓ 生産者の農薬リスクの改善

## 4. より安全で、安心な生鮮品の提供 <生活者へ>

- エフティピーエスへの出資
- 流通のトレーサビリティ

- ✓ 生産履歴の明確化による安全・安心の提供
- ✓ 流通履歴管理による安全・安心の提供

**総合力を発揮し、生活者と生産者が  
直接会話のできる仕組みを構築しています！**

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      社長室（IR担当）

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