

**[生鮮MDシステム] は立ち上がりに
時間を要したが、着実に前進中！**

～ 2月の農産に続き、6月より水産／畜産も取引スタート ～

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）

2009年 8月 4日

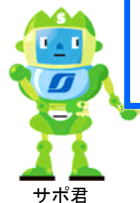
I. 事業概要	
・イーサポートリンクとは	3
・事業概要	4
・ビジネスの紹介	5
・収益構造	6
・ビジネス別利益計画	7
II. 09/11期 第2四半期決算説明	
・第2四半期決算ハイライト	9
・セグメント別売上高／売上総利益	10
・損益計算書	11
・経常利益変動要因分析 ー09/11上期経常利益の変動要因ー	12
・貸借対照表	13
III. 09/11期 業績見通し	
・09/11期売上高・利益計画	15
・09/11期セグメント別売上高計画	16
・経常利益変動要因分析 ー09/11期経常利益の変動要因ー	17
IV. 今後の事業展開	
・調達支援ビジネスの見通しと要因	20
・収益構造	21
・「生鮮MDシステム」稼動状況：売上高	22
・「生鮮MDシステム」稼動状況：小売・量販店の店舗数	23
・「生鮮MDシステム」稼動状況：取引先数	24
・09/11下期以降の計画	25
・基幹ビジネスの見通しと要因	27
・販売支援ビジネスの見通しと要因	29
※ 参考資料	
・会社概要	31
・当社の強み	32
・流通経路 《従来の市場流通》	33
・流通経路 《市場外流通》	34
・イーサポートリンクシステムの特徴	35

I. 事業概要

**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

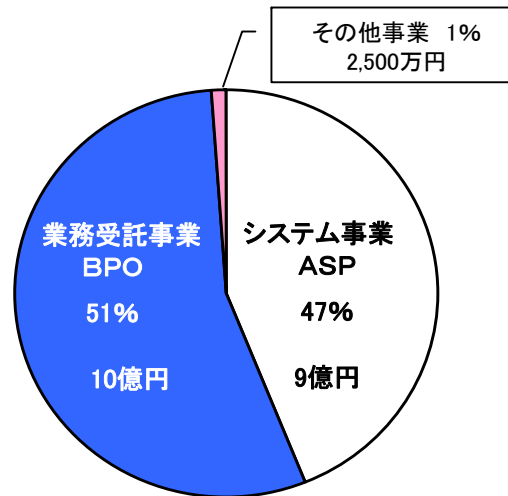
生鮮青果物のトレーサビリティを確立し、生活者の皆様に
新鮮で安心な商品をお届けすることに貢献しています



(イー君・サポ君は、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。)

確固たるインフラで、生鮮青果物流通の効率化に貢献するオンリーワン企業

■ 売上構成 (09/11上期)



基幹ビジネス

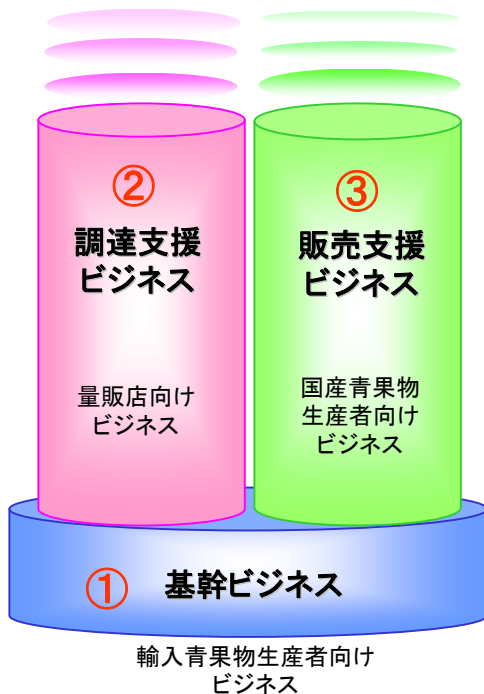
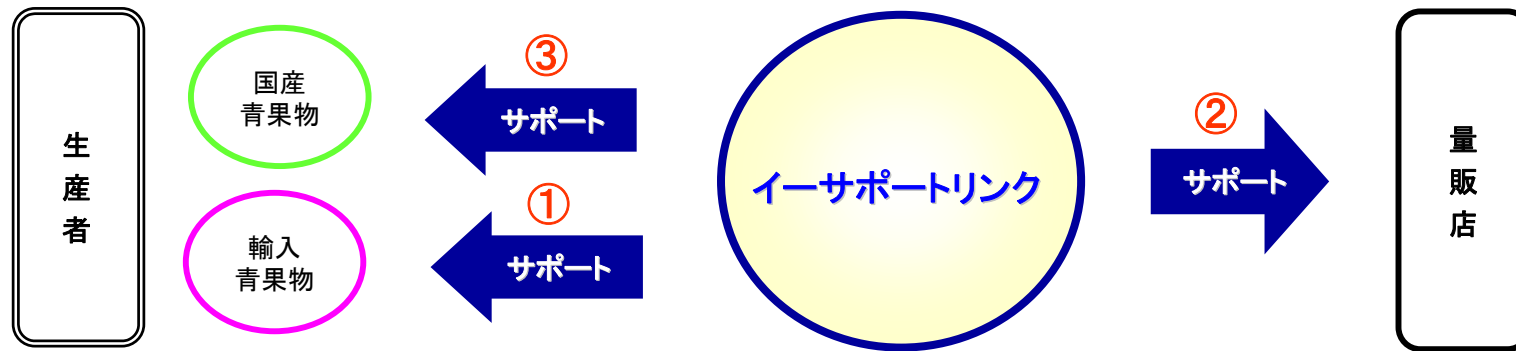
- システム事業 ASP
- 業務受託事業 BPO

販売支援ビジネス

- その他事業
(りんごの受託販売とマーケティング事業)

**ASPによるシステム提供と、業務受託で
他社に真似のできない
サービスを提供！**





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

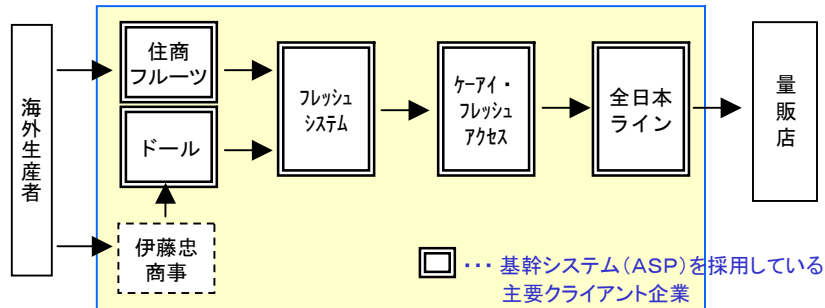
良い作物を生産しても適正な値段で販売する術を持っていなかった生産者を支援するビジネス
(株)農業支援によるマーケティングでサポートする

<各ビジネスの詳細は、虎の巻をご覧ください。>

基幹ビジネス

基幹システム

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

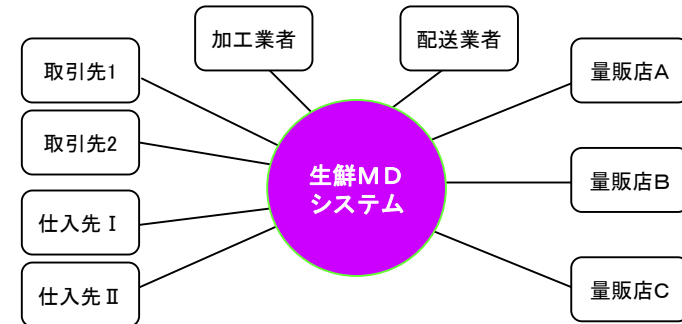


トランザクション件数に応じて従量課金
(システム上に発生する件数)

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



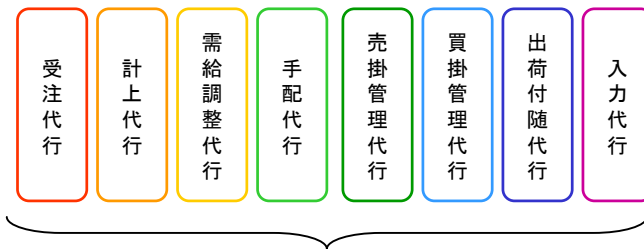
- ① システム使用料 (トランザクション件数) : 1メッセージあたりに従量課金
- ② ID取得・使用料 : 1IDに対して課金

* 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

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

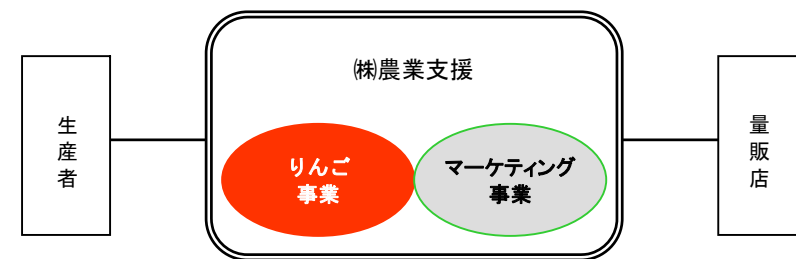


それぞれの業務代行の一取り引きに対して従量課金

販売支援ビジネス

子会社: (株)農業支援

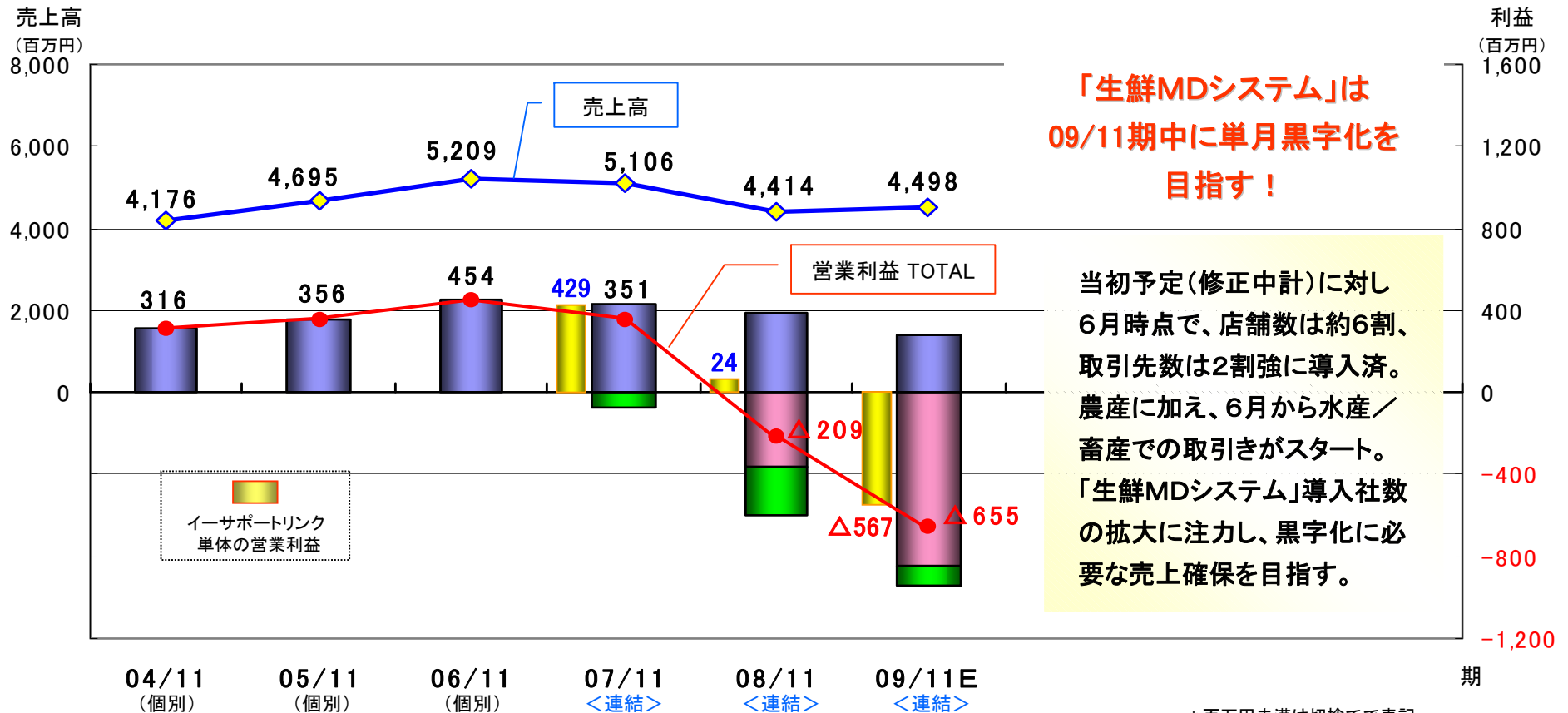
マーケティングを通じて、量販店等への販路を拡大



- ・りんご事業: 受託販売手数料
- ・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

(詳しくは、「虎の巻」をご覧ください。)

「生鮮MDシステム」の遅れにより、調達支援ビジネスで損失が拡大



		04/11	05/11	06/11	07/11	08/11	09/11E
■ 基幹ビジネス	売上高	4,176	4,695	5,209	5,065	4,311	3,847
	営業利益	316	356	454	429	383	284
■ 調達支援ビジネス	売上高	—	—	—	—	51	478
	営業利益	—	—	—	—	△ 358	△ 851
■ 販売支援ビジネス	売上高	—	—	—	41	52	172
	営業利益	—	—	—	△ 77	△ 237	△ 96
■ 相殺消去	営業利益					2	7

※営業利益 … 08/11期の営業利益は、消去項目を控除して記載しておりましたが、09/11期より別表記しております。これにより、08/11期の営業利益を変更しておりますが、全社営業利益に変更はございません。

II. 09/11期 第2四半期決算説明

(単位:百万円、%)

	08/11上期 実績	09/11上期 実績	前年同期比	09/11上期 計画 (09/1/19発表)	計画達成率
売上高	2,150	2,006	93.3%	2,245	89.4%
営業利益	△ 121	△ 527	—	△ 488	—
経常利益	△ 128	△ 533	—	△ 499	—
純利益	△ 120	△ 507	—	△ 519	—

※百万円未満切捨てで表記

■ 売上高 . . .

09/11上期の売上高は、基幹ビジネスにおける受託業務量減少の影響を受けた。
また、生鮮MDシステムの稼働が始まったものの、立ち上がり時の調整に手間取った結果、
計画達成率は89.4%となった。

■ 営業利益 . . .

売上の立ち上がりが当初計画より遅れたため、固定費負担のうち吸収できない部分が増えたことが赤字幅拡大の原因。

セグメント別売上高／売上総利益

(単位:百万円、%)

	08/11上期		09/11上期		金額増減	前年同期比
	金額	売上比	金額	売上比		
売上高	2,150	100.0%	2,006	100.0%	△ 144	93.3%
システム事業	943	43.9%	951	47.4%	8	100.9%
業務受託事業	1,192	55.5%	1,032	51.4%	△ 160	86.6%
その他の事業	17	0.8%	25	1.3%	8	149.0%
内部売上高	△ 2	△ 0.1%	△ 3	△ 0.2%	△ 1	—
売上原価	1,757	81.7%	1,815	90.5%	57	103.3%
システム事業	872	40.6%	1,079	53.8%	206	123.7%
減価償却費	306	14.3%	387	19.3%	80	126.3%
保守管理費	367	17.1%	456	22.7%	88	124.1%
その他	198	9.2%	235	11.7%	37	119.0%
業務受託事業	841	39.1%	697	34.8%	△ 143	83.0%
人件費	695	32.3%	575	28.7%	△ 119	82.8%
経費	146	6.8%	122	6.1%	△ 23	83.7%
その他の事業	44	2.1%	38	1.9%	△ 5	86.9%
消去	—	—	0	0.0%	0	—
売上総利益	392	18.3%	191	9.5%	△ 201	48.7%
システム事業	70	3.3%	△ 127	△ 6.3%	△ 197	—
業務受託事業	351	16.3%	334	16.7%	△ 17	95.2%
その他の事業	△ 27	△ 1.3%	△ 12	△ 0.6%	14	—
消去	△ 2	△ 0.1%	△ 3	△ 0.2%	0	—

<主な要因>

システム事業：
生鮮MDシステムのリリースによる増加

業務受託事業：
主要顧客の商品・販売先の見直しに伴い
業務受託量が減少

システム事業：
生鮮MDシステムリリースにより、新たな
償却負担が発生

業務受託事業：
業務受託量減少を受け、人員削減・
総労働時間を削減

※百万円未満切捨てで表記

(単位:百万円、%)

科目	08/11上期		09/11上期		前年同期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	2,150	100.0%	2,006	100.0%	93.3%
売上原価	1,757	81.7%	1,815	90.5%	103.3%
売上総利益	392	18.3%	191	9.5%	48.7%
販売費及び一般管理費	514	23.9%	718	35.8%	139.7%
営業利益	△ 121	△ 5.7%	△ 527	△ 26.3%	—
営業外損益	△ 6	△ 0.3%	△ 5	△ 0.3%	—
経常利益	△ 128	△ 6.0%	△ 533	△ 26.6%	—
特別損益	14	0.7%	18	0.9%	125.2%
税引前四半期純利益	△ 114	△ 5.3%	△ 515	△ 25.7%	—
法人税等	6	0.3%	4	0.2%	73.8%
少数株主持分損益	—	—	△ 12	△ 0.6%	—
四半期純利益	△ 120	△ 5.6%	△ 507	△ 25.3%	—
1株当たり四半期純利益	△ 4,144.06円		△ 17,449.32円		

< 主な要因 >

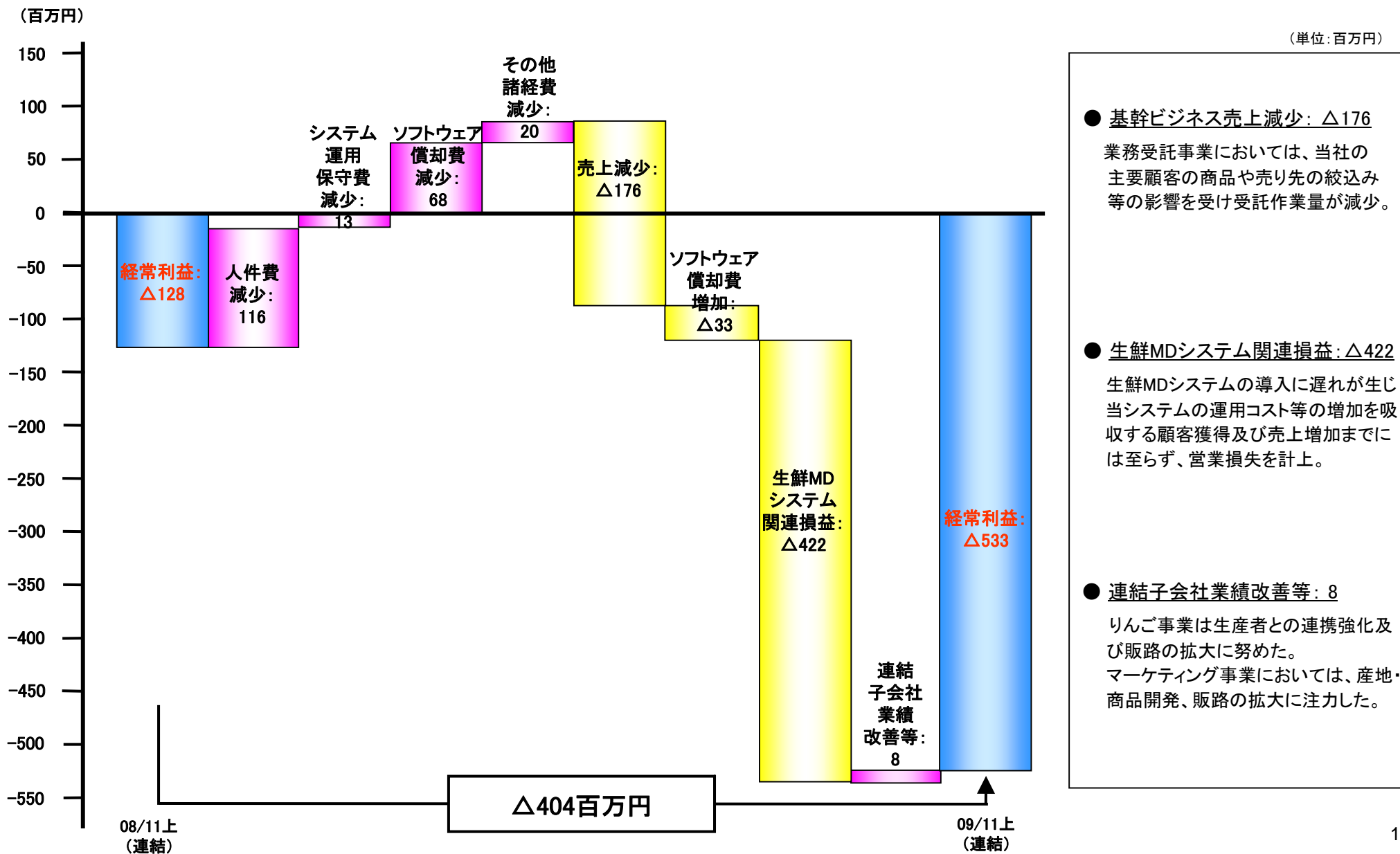
(単位:百万円)

生鮮MDシステムの稼動開始により、一部の売上原価、販売費及び一般管理費項目が増加

- ・ 売上原価、ソフトウェア償却費 : 111
- ・ 販売費及び一般管理費、導入準備費用
顧客センター等 : 151

※百万円未満切捨てで表記

新たな固定費（生鮮MDシステム関連）の発生で、経常損失が拡大



貸借対照表

(単位:百万円)

	08/11期末	09/11上期末	増減額
【 流 動 資 産 】	1,564	1,240	△ 324
【 固 定 資 産 】	3,217	3,136	△ 81
有 形 固 定 資 産	243	272	29
無 形 固 定 資 産	2,709	2,615	△ 93
投 資 そ の 他 の 資 産	265	247	△ 17
【 繰 延 資 産 】	0	2	1
資 産 合 計	4,783	4,379	△ 404
【 流 動 負 債 】	1,370	1,347	△ 22
【 固 定 負 債 】	376	498	121
負 債 合 計	1,746	1,846	99
資 本 金	2,471	2,471	0
【 資 本 剰 余 金 】	1,233	370	△ 862
【 利 益 剰 余 金 】	△ 667	△ 312	354
【 そ の 他 】	0	3	3
純 資 産 合 計	3,036	2,533	△ 503
負 債 純 資 産 合 計	4,783	4,379	△ 404

< 主な要因 >

・ソフトウェア資産取得等

・資本準備金の取り崩し
・純損失の計上

※百万円未満切捨てで表記

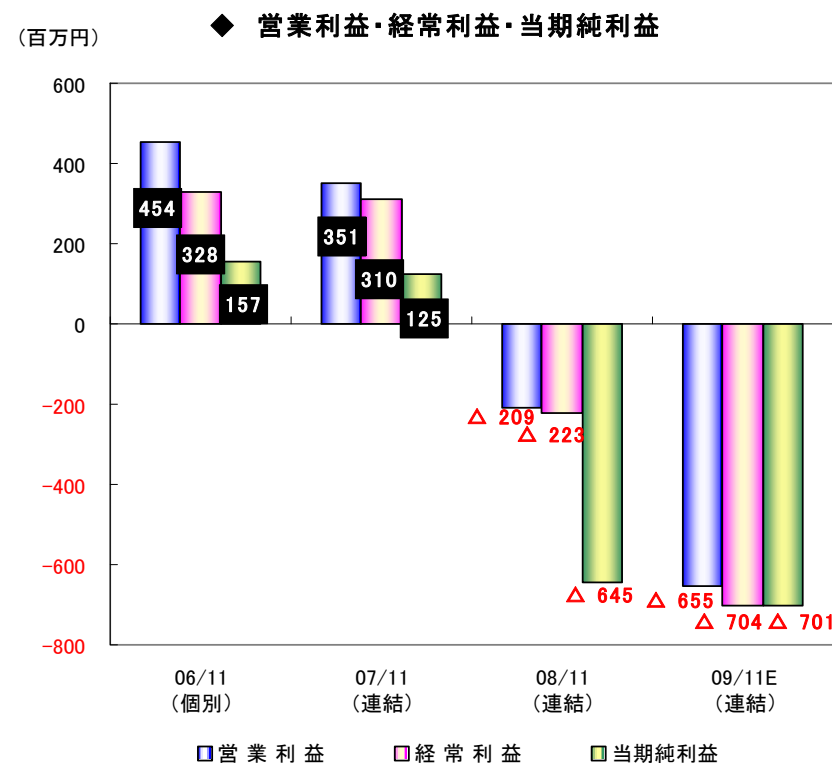
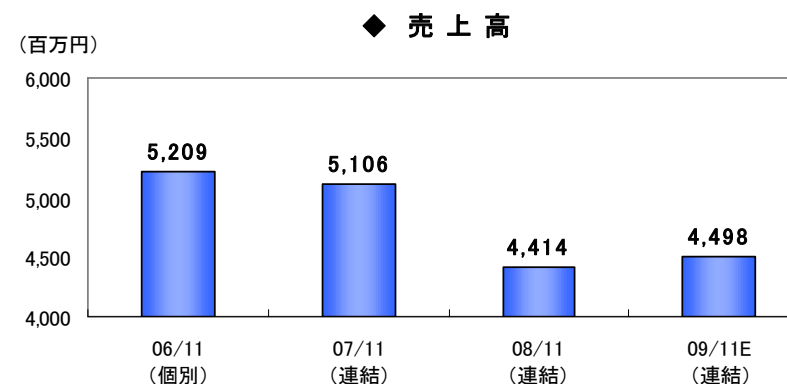
Ⅲ. 09/11期 業績見通し

09/11期売上高・利益計画

(単位:百万円、%)

	06/11 (個別)	07/11 (連結)	08/11 (連結)	09/11E (連結)
売上高 (百万円)	5,209	5,106	4,414	4,498
前期対比 (%)	110.9%	98.0%	86.4%	101.9%
営業利益 (百万円)	454	351	△ 209	△ 655
前期対比 (%)	127.4%	77.4%	-	-
売上比 (%)	8.7%	6.9%	-	-
経常利益 (百万円)	328	310	△ 223	△ 704
前期対比 (%)	131.4%	94.3%	-	-
売上比 (%)	6.3%	6.1%	-	-
当期純利益 (百万円)	157	125	△ 645	△ 701
前期対比 (%)	54.8%	80.0%	-	-
売上比 (%)	3.0%	2.5%	-	-
1株当たり当期純利益(円)	5,702.54	4,324.68	△ 22,176.52	△ 24,099.50
ソフトウェア投資額 (百万円)	920	938	742	480
ソフトウェア償却費 (百万円)	1,146	977	603	805

※百万円未満切捨てで表記



09/11期セグメント別売上高計画

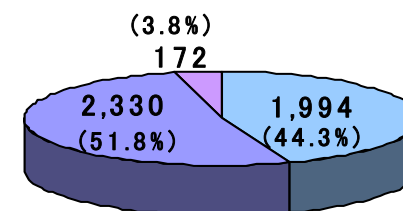
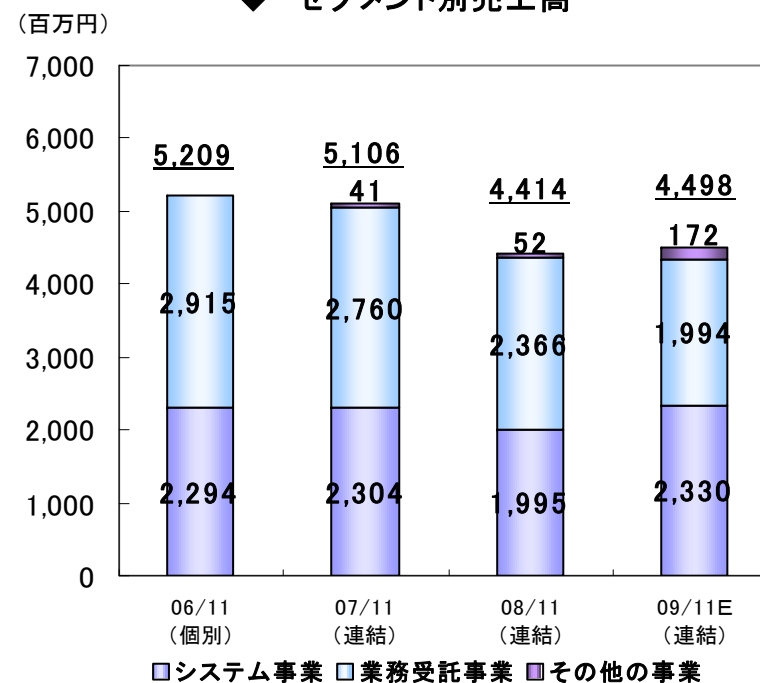
(単位: 百万円、%)

	06/11 (個別)	07/11 (連結)	08/11 (連結)	09/11E (連結)
売上高 (百万円)	5,209	5,106	4,414	4,498
前期対比 (%)	110.9%	98.0%	86.4%	101.9%
システム事業 (百万円)	2,294	2,304	1,995	2,330
前期対比 (%)	112.8%	100.5%	86.6%	116.8%
売上構成比 (%)	44.0%	45.1%	45.2%	51.8%
業務受託事業 (百万円)	2,915	2,760	2,366	1,994
前期対比 (%)	109.6%	94.7%	85.7%	84.3%
売上構成比 (%)	56.0%	54.1%	53.6%	44.3%
その他の事業 (百万円)	—	41	52	172
前期対比 (%)	—	—	126.9%	330.9%
売上構成比 (%)	—	0.8%	1.2%	3.8%

※百万円未満切捨てで表記

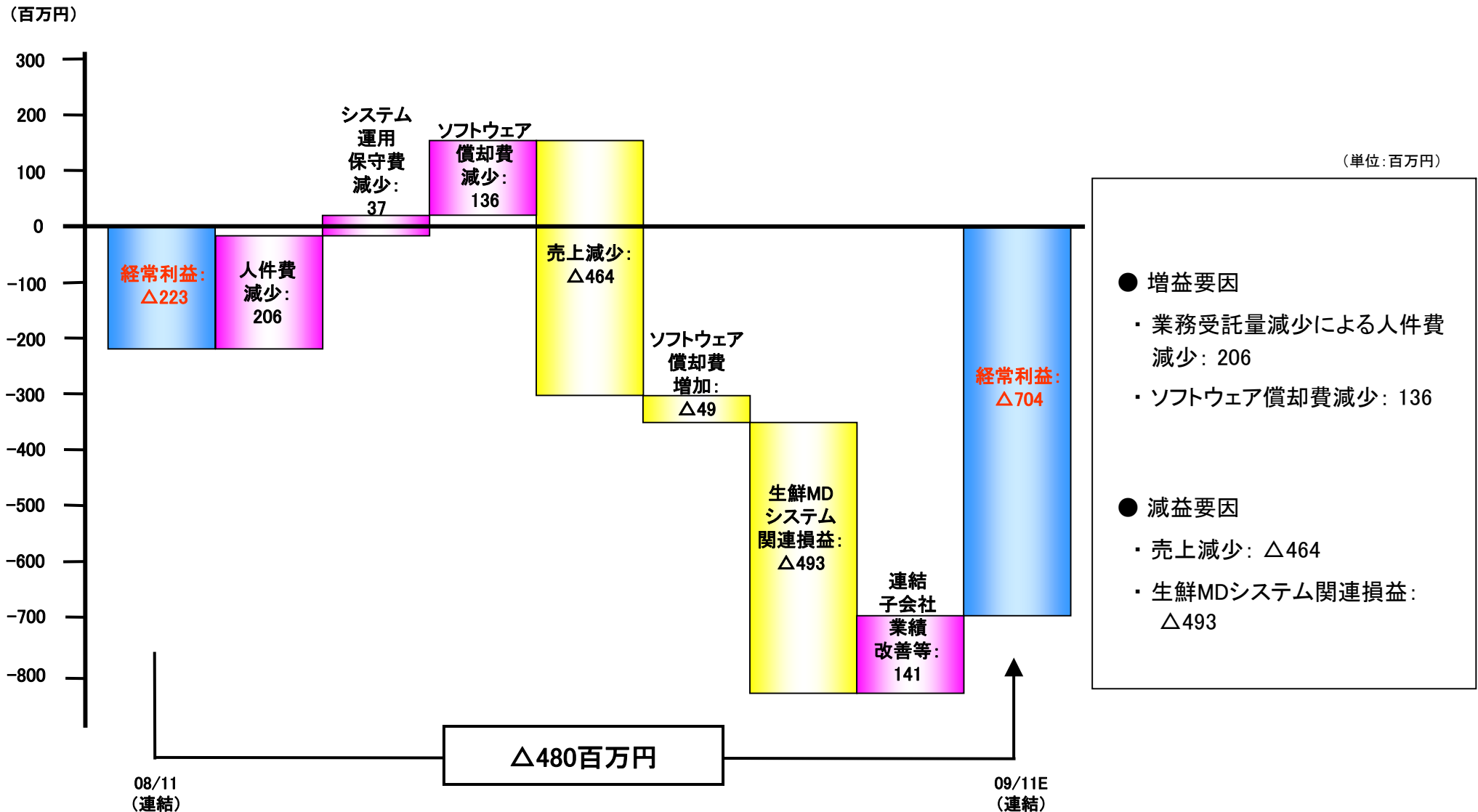
※内部売上高控除後

◆ セグメント別売上高



09/11E

「生鮮MDシステム」の展開の遅れにより、09/11通期は経常赤字

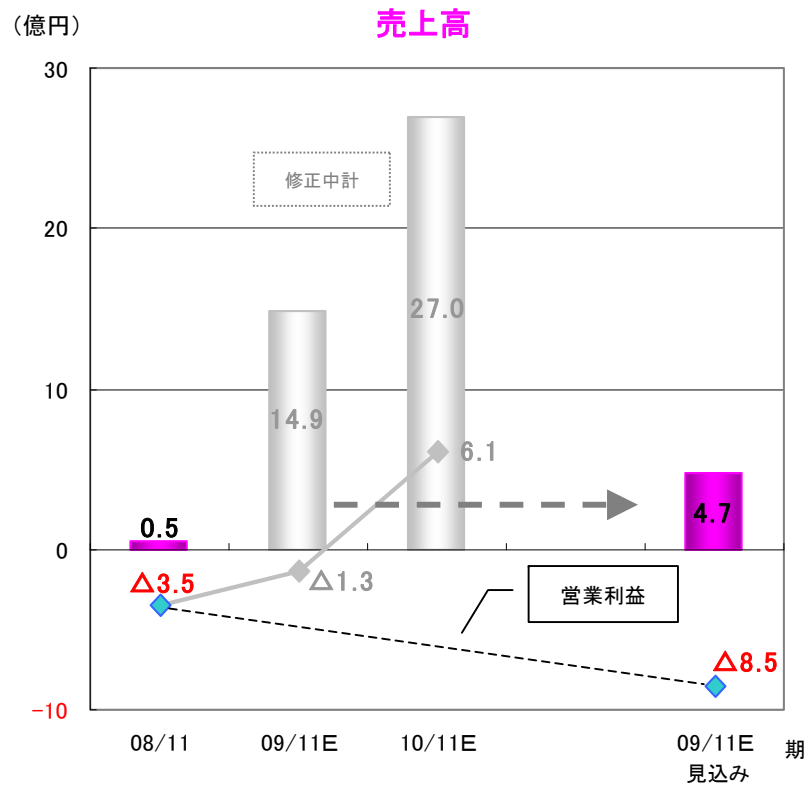


IV. 今後の事業展開

調達支援ビジネス

「生鮮MDシステム」は立ち上がりに手間取るも、システム導入は着実に進展

10/11期以降の収益の柱として育成



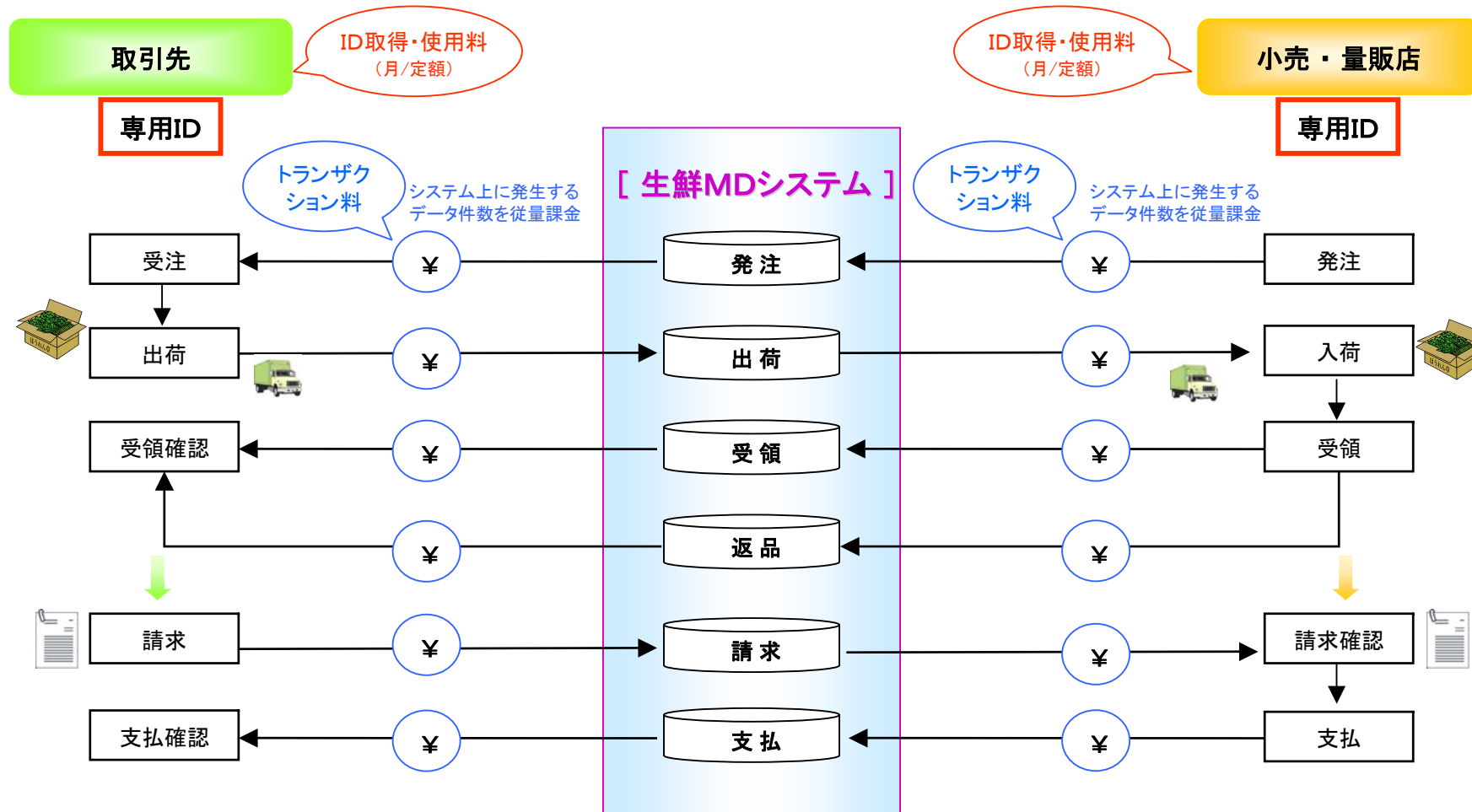
当社と顧客との間で、システムの再調整が必要となり、導入計画に遅れが生じる



- 店舗導入数においては、農産物で、6月に当初予定(修正中計)の6割に導入完了
- 09/11期中に単月黒字化を目指す

	08/11	09/11E	10/11E	09/11E
売上高	0.5	14.9	27.0	4.7
営業利益	△3.5	△1.3	6.1	△8.5

システム利用者から、システム使用料とID取得・使用料を課金



■ 実績 (当初予定に対する6月時点)

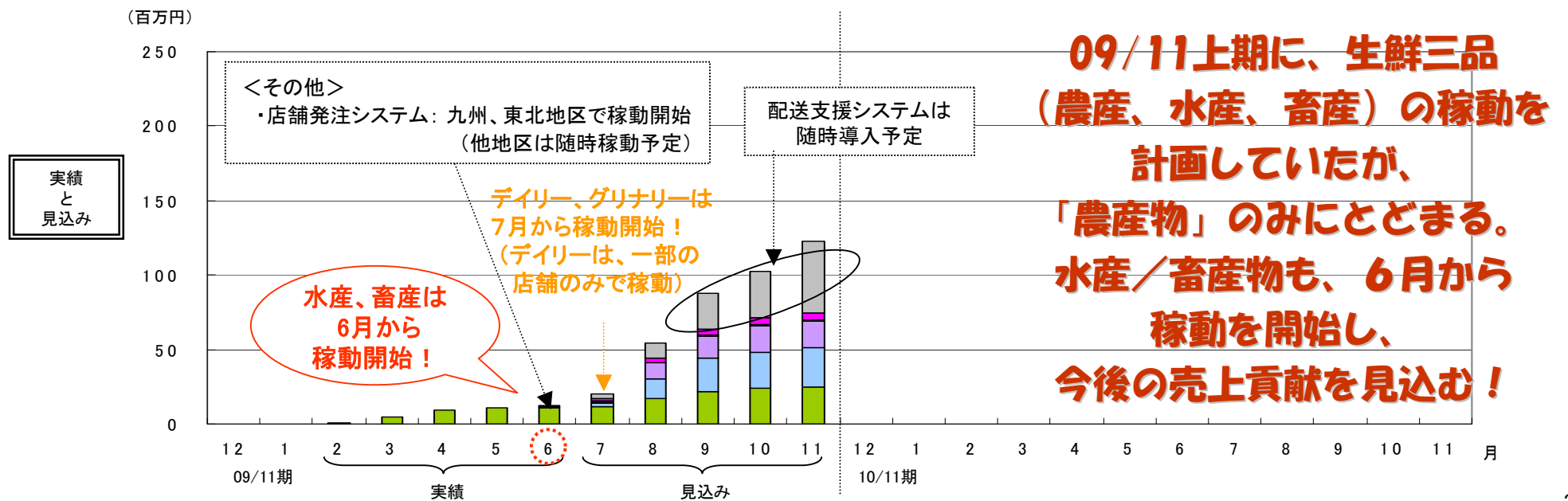
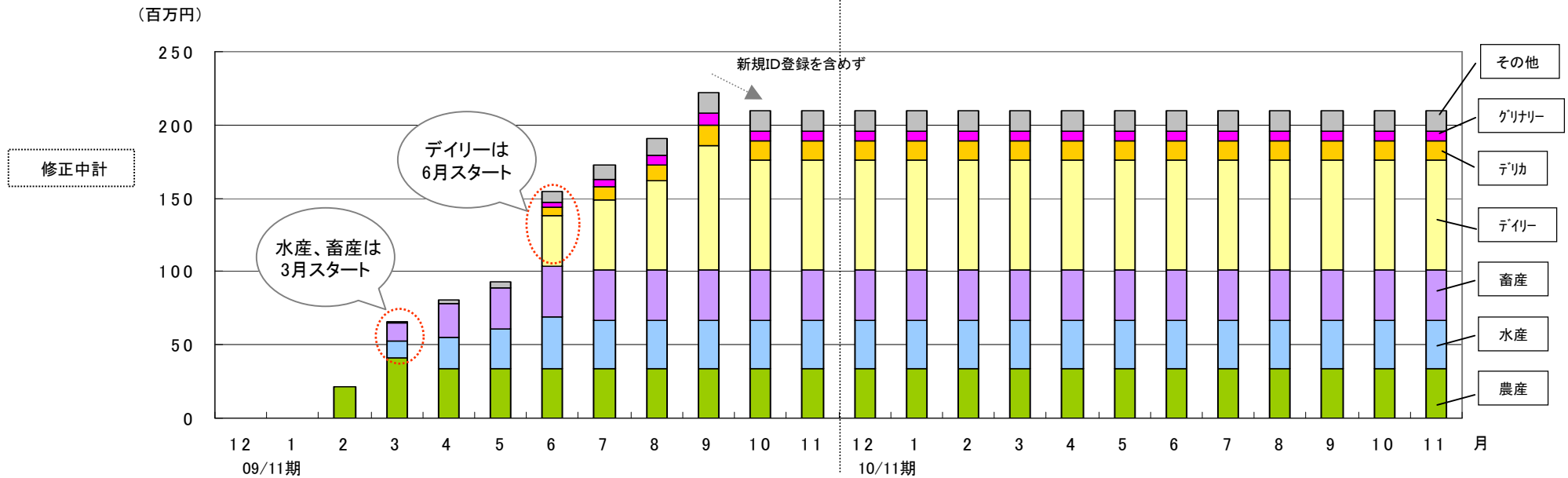
農産 : 2割に導入

■ 実績 (当初予定に対する6月時点)

- ・ 農産 : 6割に導入
- ・ 水産/畜産 : 2割に導入

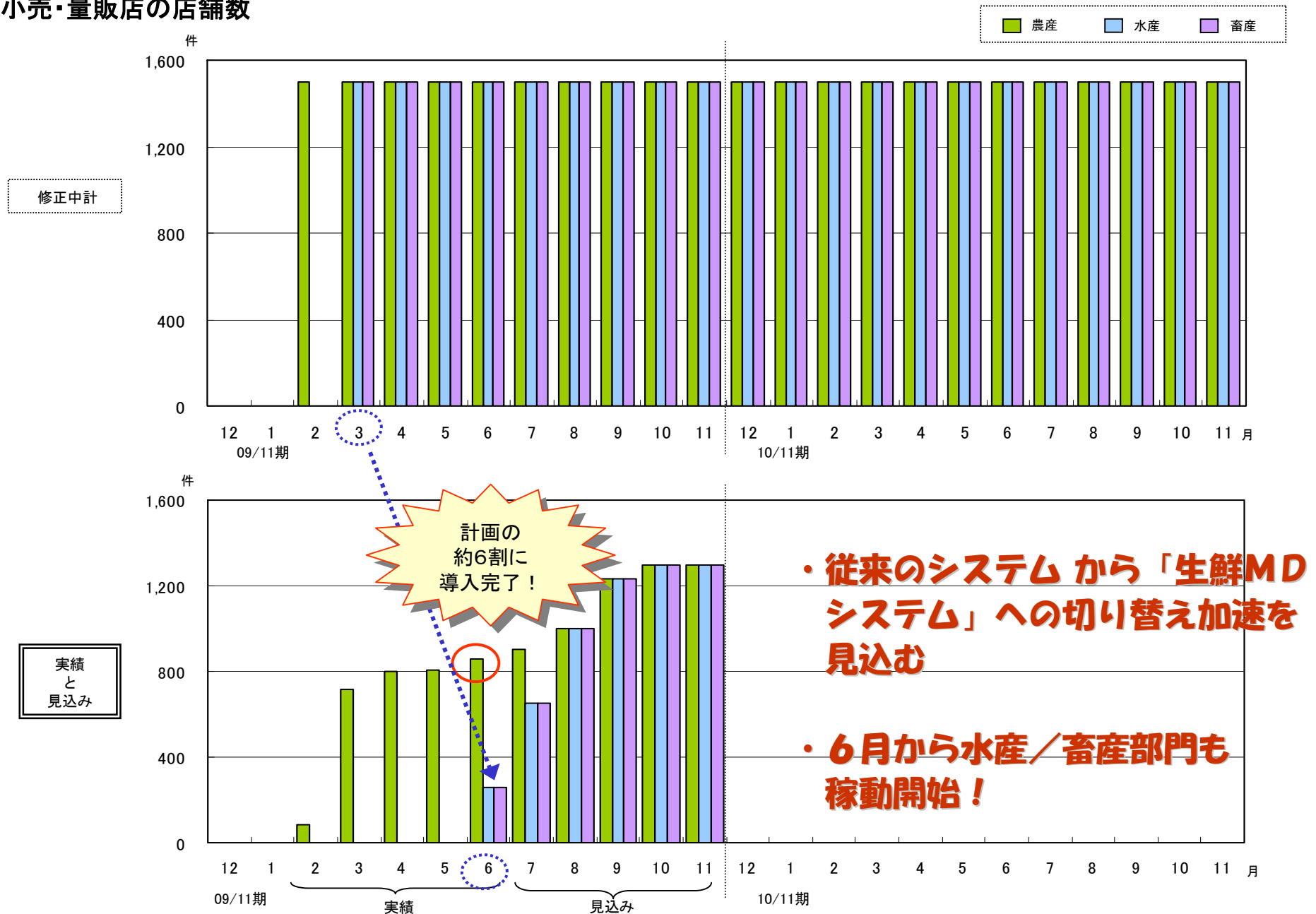
「生鮮MDシステム」稼動状況：売上高

■ 売上高



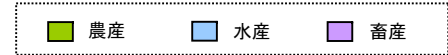
「生鮮MDシステム」稼動状況： 小売・量販店の店舗数

■ 小売・量販店の店舗数

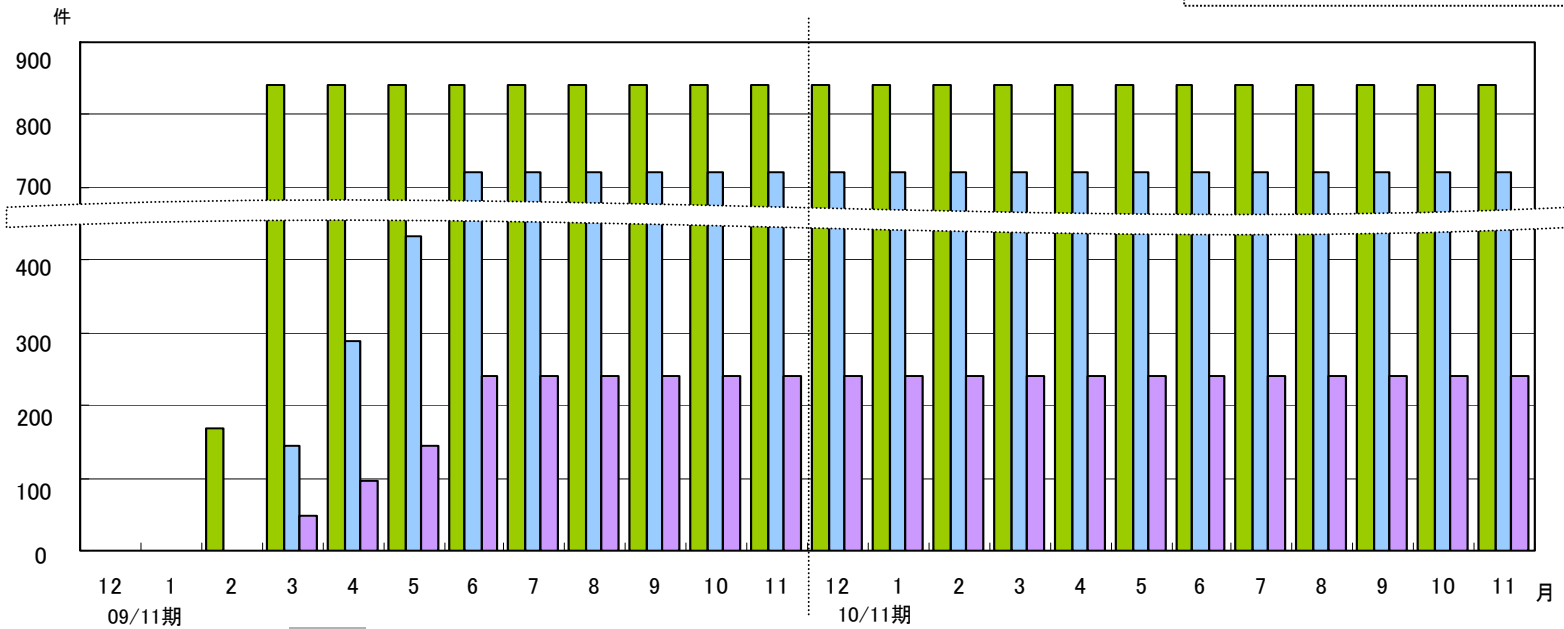


「生鮮MDシステム」稼動状況：取引先数

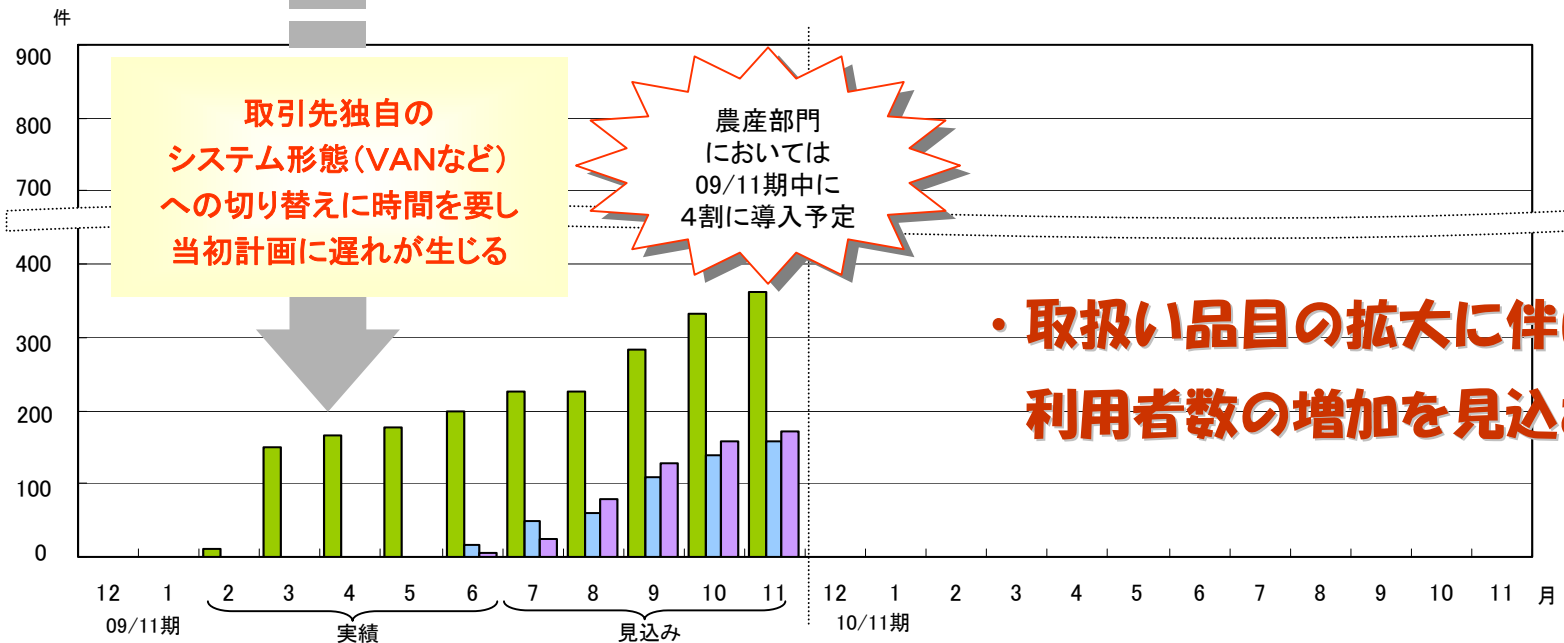
■ 取引先数



修正中計



実績と見込み



取引先独自のシステム形態(VANなど)への切り替えに時間を要し当初計画に遅れが生じる

農産部門においては09/11期中に4割に導入予定

・取扱い品目の拡大に伴い
利用者数の増加を見込む

● 小売・量販店への取り組み

- 「農産」に加え「水産」、「畜産」において、09/11期中に約1,300店舗への導入を完了する予定
- デイリー（豆腐、納豆、乳製品など）、グリナリー（花卉）は、7月から稼働開始
（デリカ（弁当、惣菜など）の導入は、10/11期以降にズレ込む）

◆ 取引先への取り組み

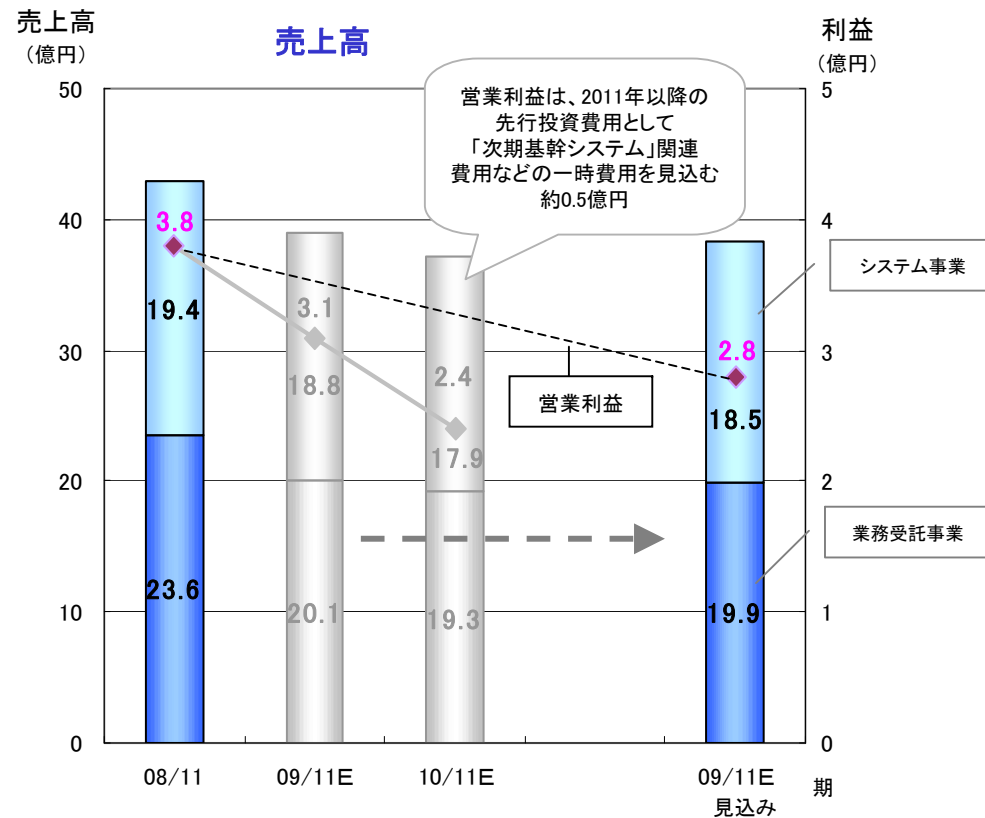
- ◇ 「農産」部門において、09/11期中に当初予定の4割に導入を予定
- ◇ 従来の取引方法である、TEL & FAX、独自のシステム形態（VANなど）から、「生鮮MDシステム」へ切り替える営業活動を強化

導入メリットを訴求し
切り替えを促進していく

- ・売買情報をシステム化することにより、「伝票レス」が可能
⇒ 伝票代／人件費の削減へ
- ・日々の出荷、受領データの照合などの精度が向上
⇒ 事務作業付加の軽減
- ・トレーサビリティの実現
⇒ 商品の納品ルートが明確化

基幹ビジネス

コスト削減で一定の利益水準を確保する



■ 売上高

顧客の商品・販売先の見直しや、08/11期の実績などをふまえ、保守的な見通しへ

◆ 利益要因

【システム事業】

基幹システムの初期投資償却は、08年7月に終了
追加要因として保守費、追加開発費、カスタマイズ等の費用が発生

【業務受託事業】

受託作業量の減少にあわせ、人件費の削減へ

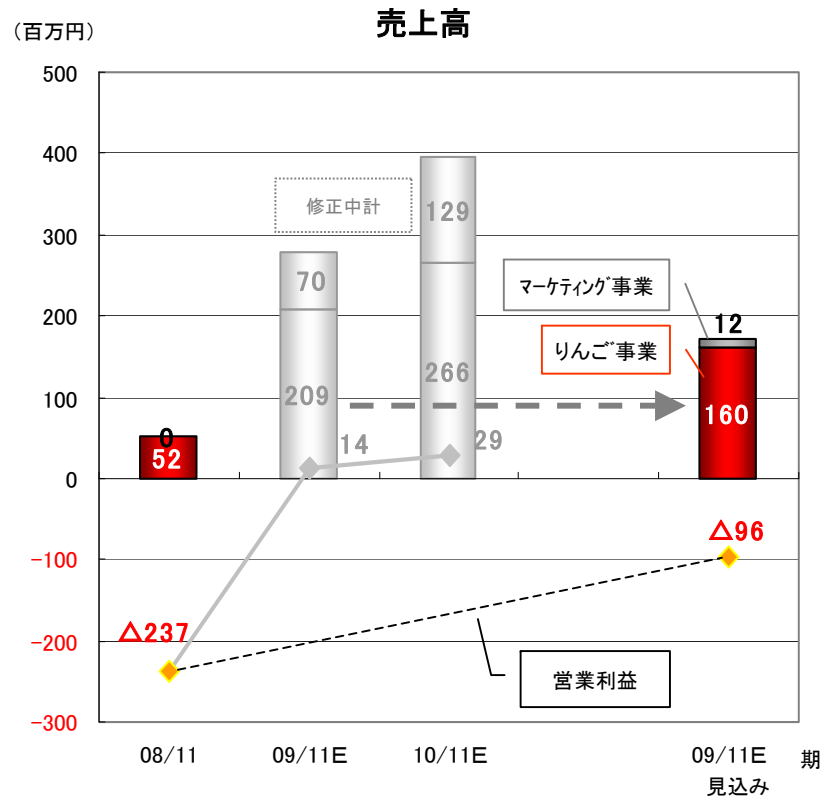


		08/11	09/11E	10/11E	09/11E
売上高	システム事業	19.4	18.8	17.9	18.5
	業務受託事業	23.6	20.1	19.3	19.9
営業利益		3.8	3.1	2.4	2.8

主要顧客の堅実な事業と全体的なコスト削減などにより、収益確保へ

販売支援ビジネス

体制の構築、販路の確保に努め、10/11期は黒字化を目指す



《りんご事業》

- ・集荷量の確保、採算性の向上
- ・選果時点で、良品質の確保を強化



平成20年産・・・

- ・豊作による販売価格の低下
- ・ひょう害により、選果などに手間がかかり生産性が低下

《マーケティング事業》

小売の厳しい状況を勘案し、採算に見合う商品の絞込みと、コストの抑制へ



産地・商品開発、販路の拡大に向け注力
事業基盤確立にむけて取り組む

		08/11	09/11E	10/11E	09/11E
売上高	りんご事業	52	209	266	160
	マーケティング事業	0	70	129	12
営業利益		△237	14	29	△96

参 考 资 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 24.7億円 (09/11上期末)

- 本 社 東京都豊島区高田二丁目17番22号

- 従業員数 連結：283名 / 個別：271名 (09/11上期末)
 (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：63名 / 個別：34名

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、有機的・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！

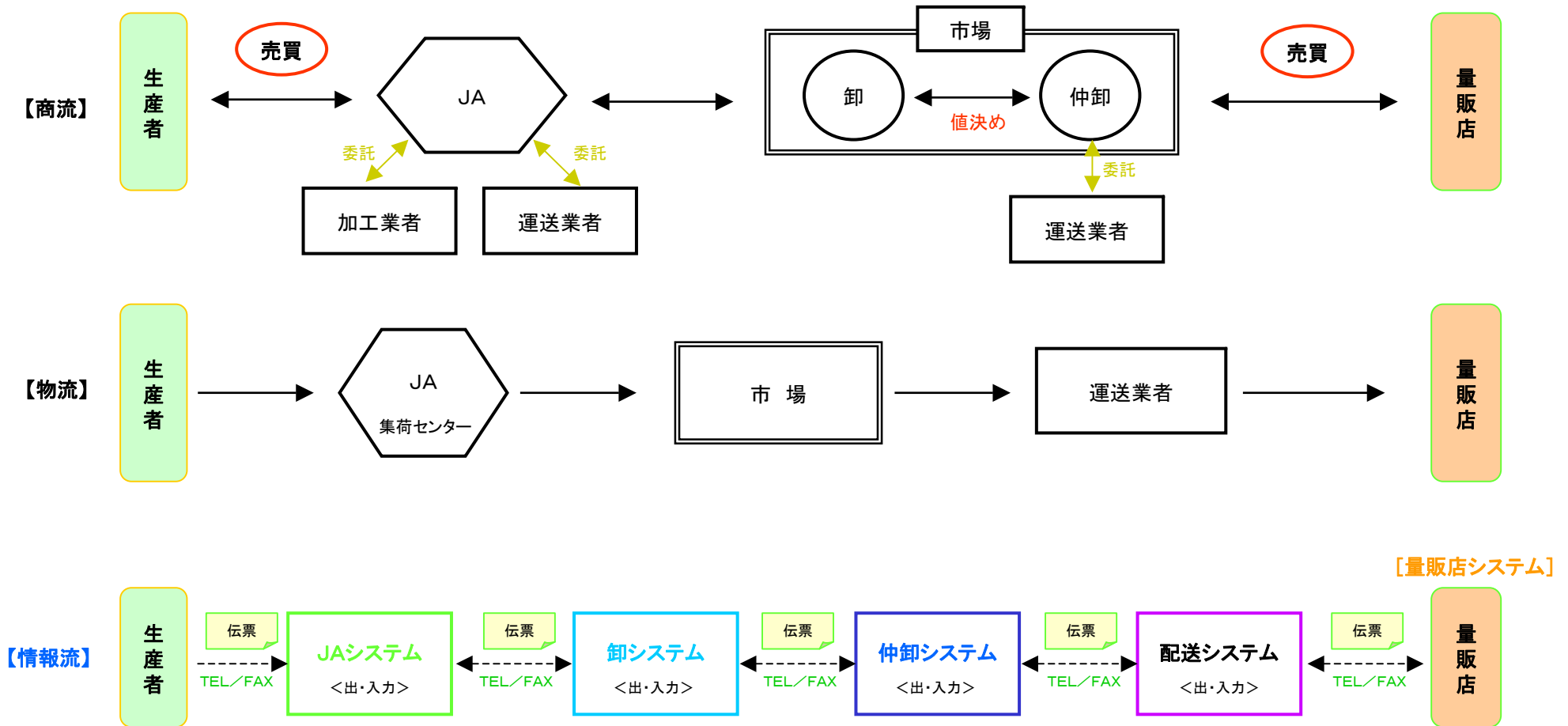


生鮮流通の生産から販売までに発生するすべての工程（受発注、入出荷、売上・仕入計上処理など）に
おいて、プロの判断とノウハウを活かした業務受託事業(BPO)で人的に対応

* 流通BMS・・・流通ビジネスメッセージスタンダード。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

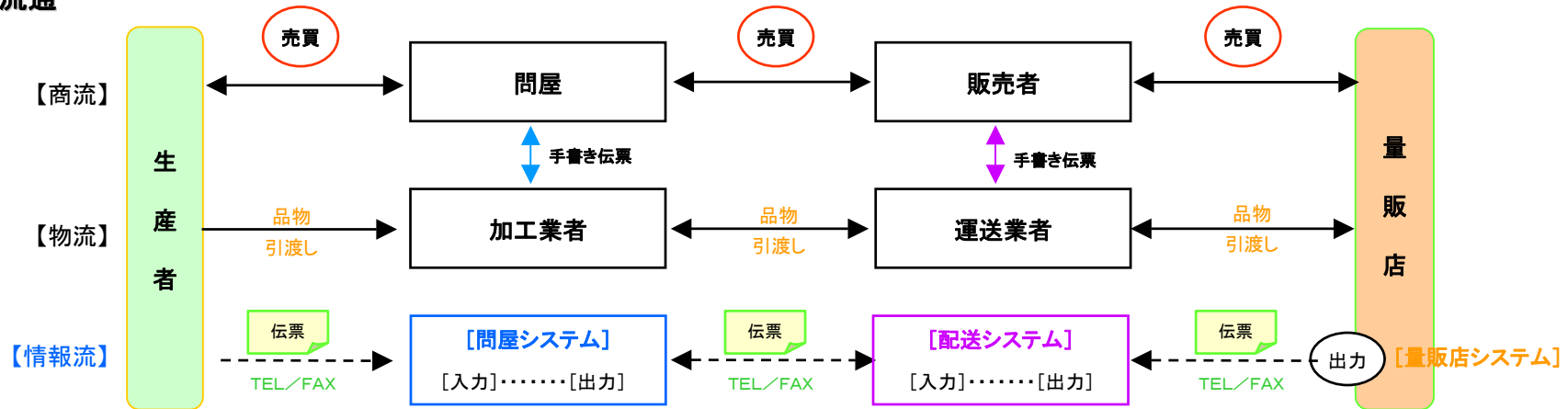


それぞれのシステムを使用しており、量販店が情報追跡を行いたくても困難！

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。

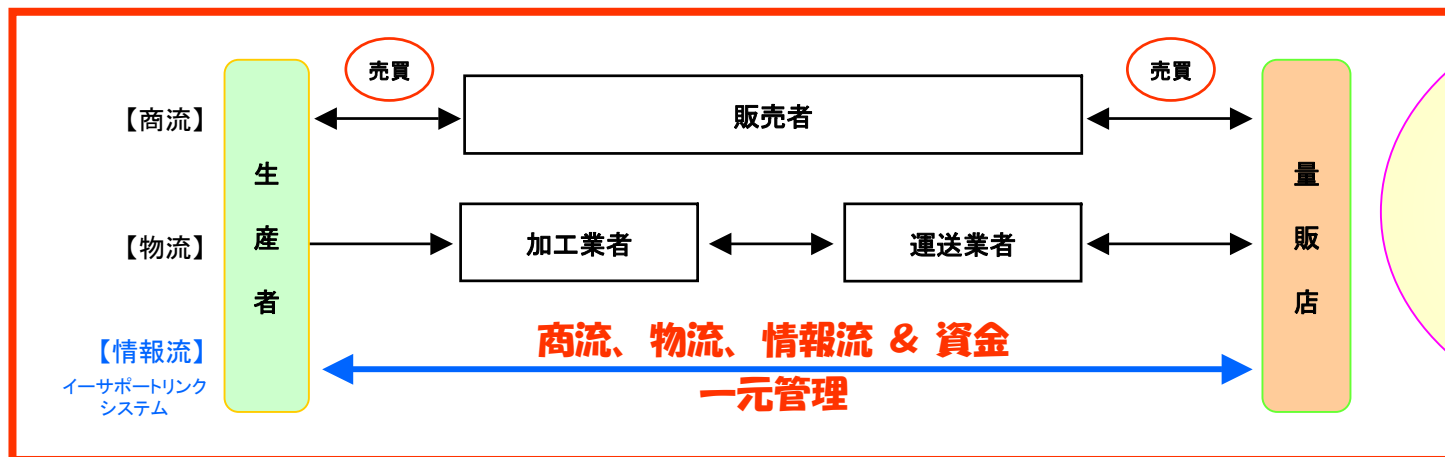
「イーサポートリンクシステム」により情報が一元管理されるため、トレーサビリティが実現！

■ 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！

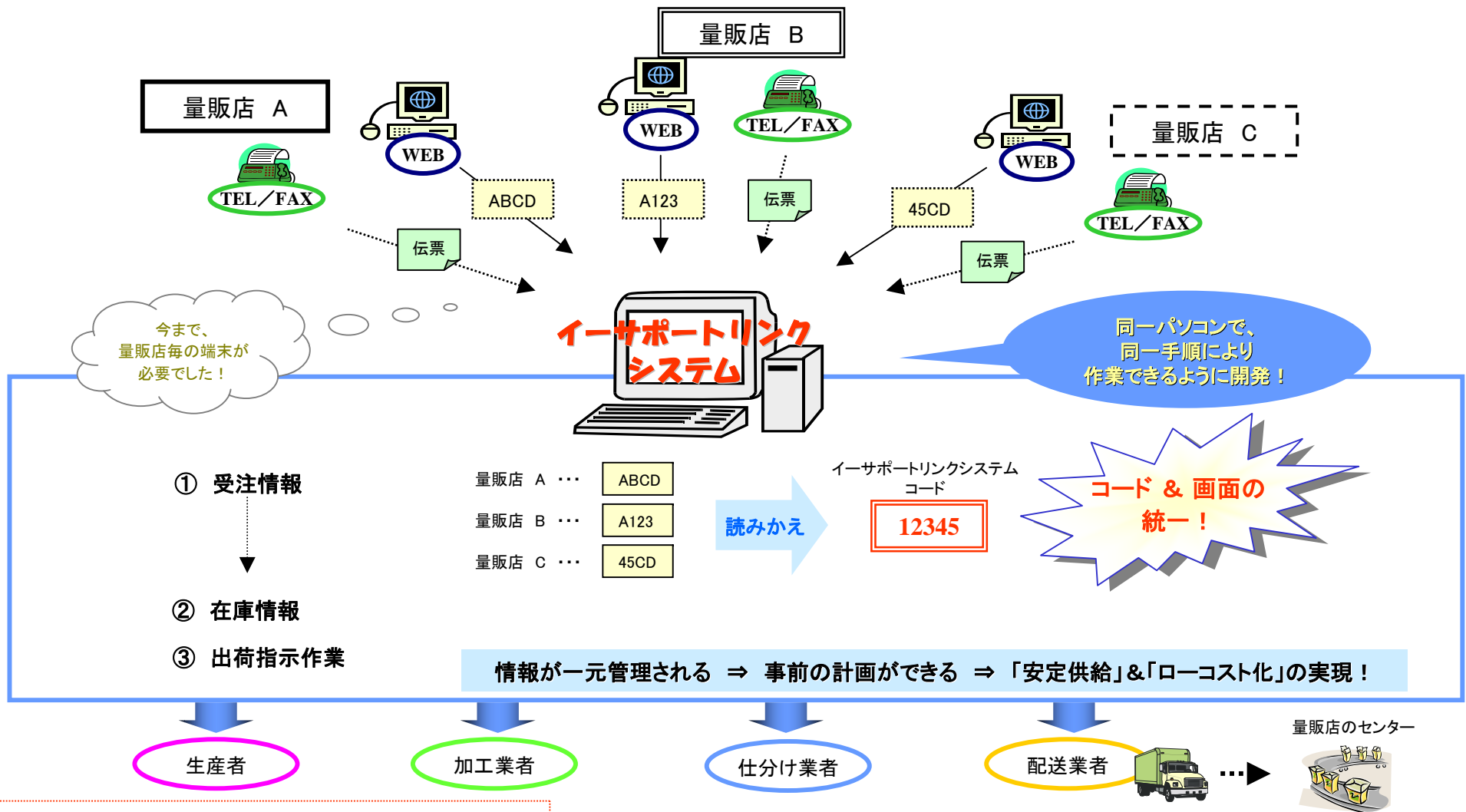
注：この図解はあくまでイメージ図で、全ての取引がこの限りではありません。

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！ ▶

(Q&A資料～P.5、P.7参照)



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 管理本部 IR担当

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