

【 09/11期 決算付属資料 】

**大幅なコスト削減を実施し
10/11期は黒字決算を目指す！**

～ 足元を固めるとともに、将来の成長に備え、導入先拡大の活動は継続する ～

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）

2010年 1月

**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。)

「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**

トロピカルフルーツなどの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

その他の事業

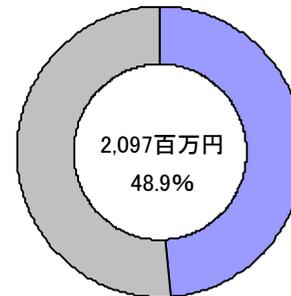
りんご事業

マーケティング事業

販売支援ビジネス

**「国産青果物生産者」
向けのビジネス**

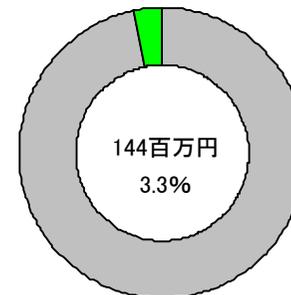
国内の青果物生産者のために当社の機能を発揮していくビジネス。連結子会社の(株)農業支援がビジネスを牽引



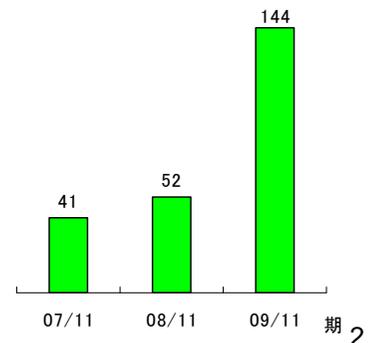
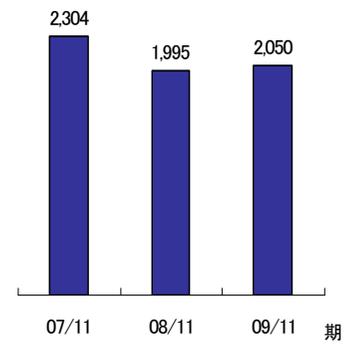
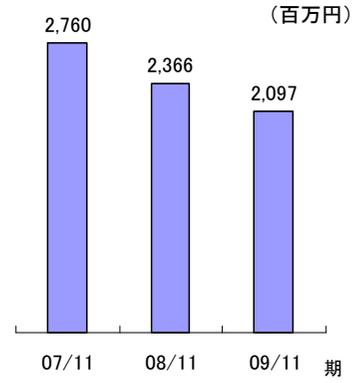
業務受託事業



システム事業



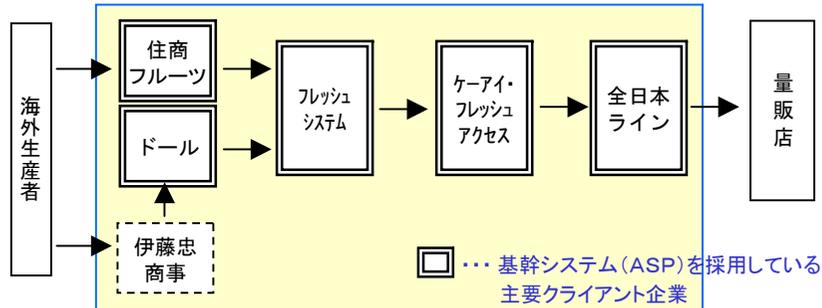
その他の事業



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

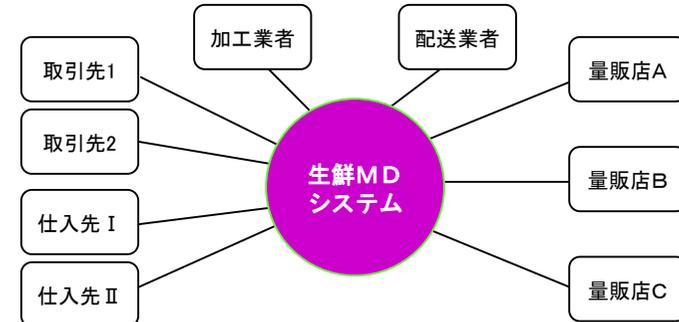


トランザクション件数に応じて従量課金
(システム上に発生する件数)

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



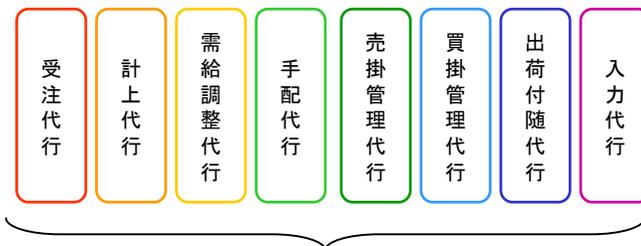
- ① システム使用料 (トランザクション件数) : 1メッセージあたりに従量課金
- ② ID取得・使用料 : 1IDに対して課金

* 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

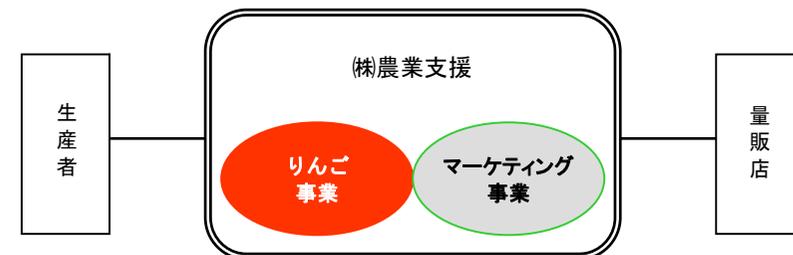


それぞれの業務代行の一取り引きに対して従量課金

販売支援ビジネス

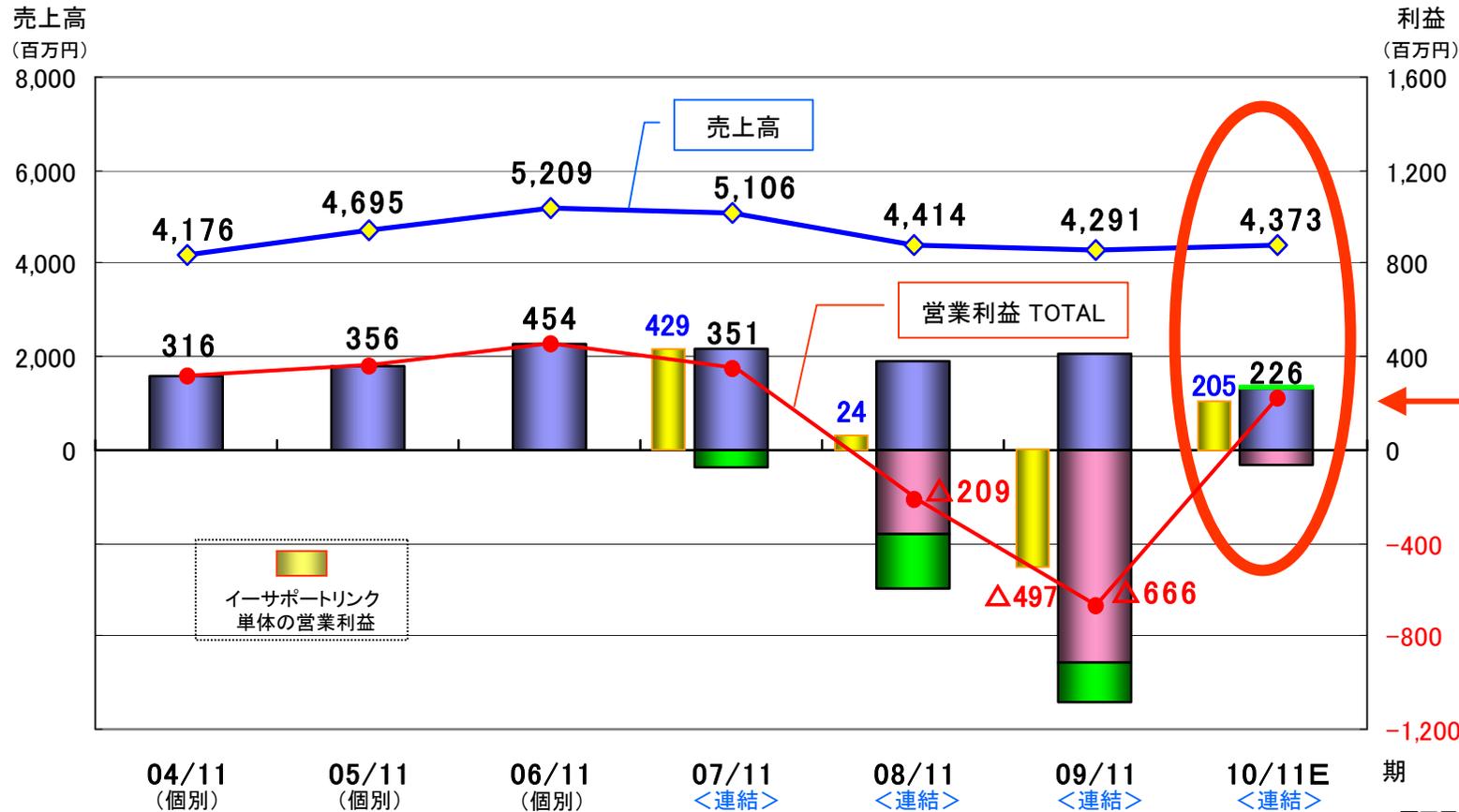
子会社：(株)農業支援

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

10/11期は減損処理でコスト負担が軽減し、損益は上向きに



09/11期に減損損失を計上したことにより、費用負担が軽減されるため、10/11期の損益は上向き！

		04/11	05/11	06/11	07/11	08/11	09/11	10/11E
■ 基幹ビジネス	売上高	4,176	4,695	5,209	5,065	4,317	3,971	3,557
	営業利益	316	356	454	429	383	413	266
■ 調達支援ビジネス	売上高	—	—	—	—	51	184	321
	営業利益	—	—	—	—	△ 358	△ 910	△ 60
■ 販売支援ビジネス	売上高	—	—	—	41	52	148	501
	営業利益	—	—	—	△ 77	△ 237	△ 178	13
■ 相殺消去	売上高	—	—	—	—	△ 6	△ 12	△ 6
	営業利益	—	—	—	—	2	9	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。

■ 09/11期 決算概要

(単位：百万円、%)

	08/11期 実績	09/11期 実績	前期比	09/11期 計画 (09/10/9発表)	計画達成率
売上高	4,414	4,291	97.2%	4,232	101.4%
営業利益	△ 209	△ 666	—	△ 776	—
経常利益	△ 223	△ 684	—	△ 795	—
当期純利益	△ 645	△ 2,443	—	△ 2,553	—

※百万円未満切捨てで表記

■ 売上高・・・

- ・ 基幹ビジネスにおけるシステム上のトランザクション件数の減少、受託業務量の減少により前年比減少
- ・ 生鮮MDシステムの導入件数、データ件数等が、想定よりも低く推移
- ・ コスト削減等に努めた結果、計画よりも上ブレして着地

■ 営業利益・・・

- ・ 生鮮MDシステムにおいて、導入企業数は拡大したものの、導入準備時に発生するコストや運用コストを吸収できる水準までは至らず、赤字幅が拡大
- ・ 連結子会社のりんご事業は、売上高は増加したものの収益の改善までには至らず

■ 当期純利益・・・

生鮮MDシステムへの投資金額の会計処理において、慎重かつ保守的に検討し、監査法人とも協議の結果、固定資産減損損失として17億円を特別損失に計上。

但し、生鮮MDシステム関連ビジネスは、従来どおり拡大を目指す！

セグメント別売上高／売上総利益

(単位：百万円、%)

	08/11期		09/11期		金額増減	前期比
	金額	売上比	金額	売上比		
売上高	4,414	100.0%	4,291	100.0%	△ 123	97.2%
システム事業	2,001	45.3%	2,056	47.9%	55	102.7%
業務受託事業	2,366	53.6%	2,098	48.9%	△ 267	88.7%
その他の事業	52	1.2%	148	3.5%	95	283.7%
内部売上高	△ 6	△0.1%	△ 12	△0.3%	△ 6	—
売上原価	3,458	78.3%	3,622	84.4%	164	104.8%
システム事業	1,722	39.0%	2,125	49.5%	403	123.4%
減価償却費	592	13.4%	692	16.1%	99	116.9%
保守管理費	729	16.5%	927	21.6%	197	127.0%
その他	400	9.1%	506	11.8%	105	126.4%
業務受託事業	1,635	37.1%	1,347	31.4%	△ 288	82.3%
人件費	1,343	30.4%	1,107	25.8%	△ 235	82.5%
経費	292	6.6%	239	5.6%	△ 53	81.7%
その他の事業	99	2.3%	151	3.5%	51	151.6%
消去	—	—	△ 1	0.0%	△ 1	—
売上総利益	956	21.7%	668	15.6%	△ 287	69.9%
システム事業	279	6.3%	△ 68	△1.6%	△ 348	—
業務受託事業	730	16.6%	751	17.5%	20	102.9%
その他の事業	△ 47	△1.1%	△ 3	△0.1%	44	—
消去	△ 6	△0.1%	△ 10	△0.3%	△ 4	—

<主な要因>

システム事業：
生鮮MDシステムの売上の増加

業務受託事業：
取扱業務受託量の減少

その他の事業：
りんご受託販売に加え仕入販売開始

システム事業：
生鮮MDシステム償却費、運用保守費等の増加

業務受託事業：
取扱業務受託量減少による人員・総労働時間の削減

その他の事業：
仕入販売の開始等で収支改善

※百万円未満切捨てで表記

損益計算書

(単位：百万円、%)

	08/11期		09/11期		前期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	4,414	100.0%	4,291	100.0%	97.2%
売上原価	3,458	78.3%	3,622	84.4%	104.8%
売上総利益	956	21.7%	668	15.6%	69.9%
販売費及び一般管理費	1,166	26.4%	1,335	31.1%	114.5%
営業利益	△ 209	—	△ 666	—	—
営業外損益	△ 13	—	△ 17	—	—
経常利益	△ 223	—	△ 684	—	—
特別損益	△ 300	—	△ 1,766	—	—
税引前当期純利益	△ 523	—	△ 2,451	—	—
法人税等	121	2.7%	8	0.2%	6.7%
少数株主損失	—	—	△ 16	—	—
当期純利益	△ 645	—	△ 2,443	—	—
1株当たり当期純利益	△ 22,176.52円		△ 83,960.84円		

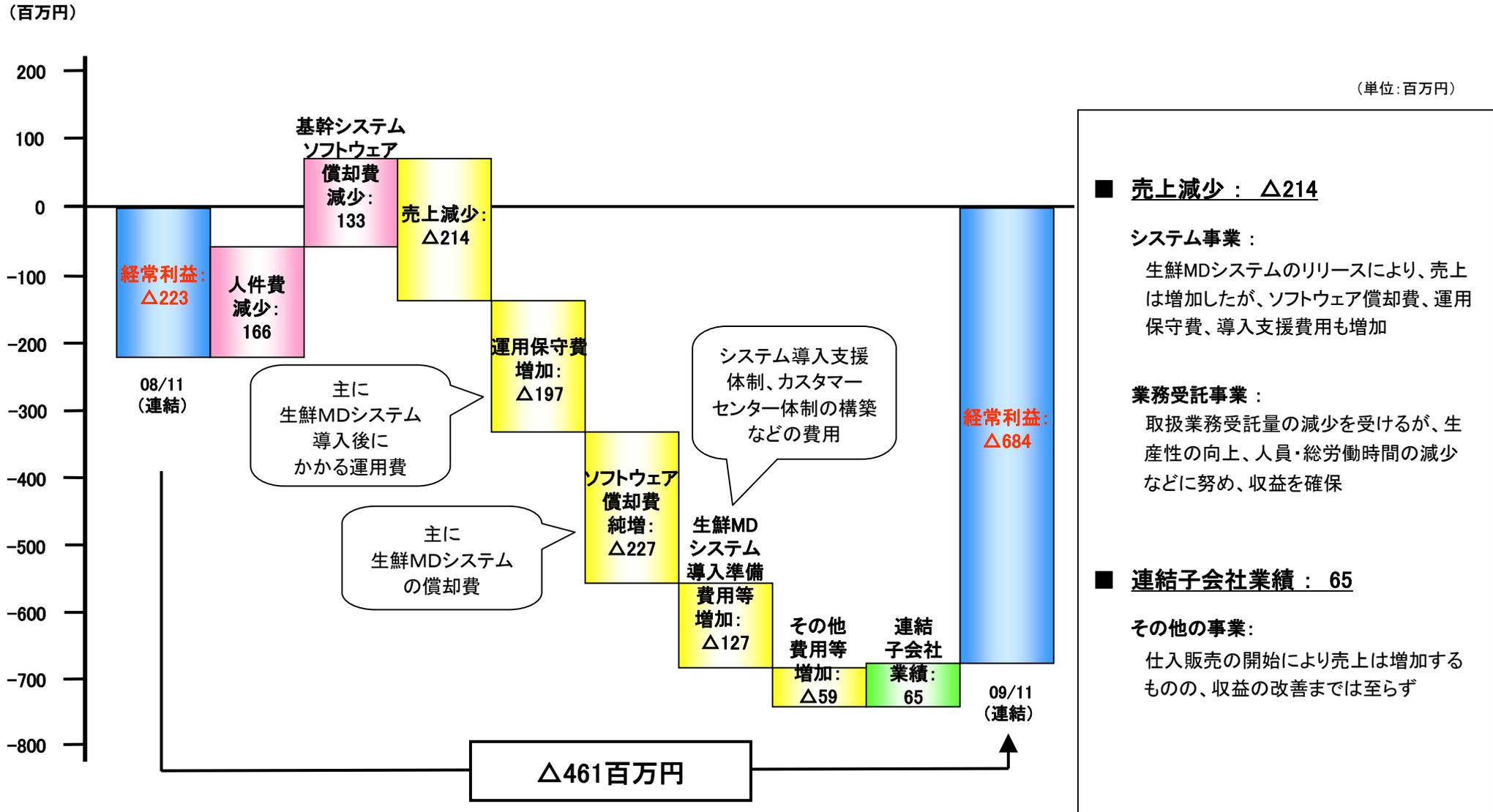
< 主な要因 >

- 生鮮MDシステム関連費用の増加
- ・ソフトウェア償却費、運用保守費等
- ・導入支援費用等

生鮮MDシステム等減損損失の計上

※百万円未満切捨てで表記

09/11期は、生鮮MDシステムの初期費用増加を吸収できず、赤字幅が拡大



貸借対照表

(単位：百万円)

	08/11期	09/11期	増減額	
【 流 動 資 産 】	1,564	1,138	△ 425	
【 固 定 資 産 】	3,217	1,241	△ 1,976	→ 減損損失の発生
有 形 固 定 資 産	243	225	△ 18	
無 形 固 定 資 産	2,709	767	△ 1,941	
投 資 そ の 他 の 資 産	265	249	△ 15	
【 繰 延 資 産 】	0	6	5	
資 産 合 計	4,783	2,387	△ 2,396	
【 流 動 負 債 】	1,370	1,103	△ 266	
【 固 定 負 債 】	376	687	310	→ 長期資金の調達
負 債 合 計	1,746	1,790	43	
資 本 金	2,471	2,471	—	
【 資 本 剰 余 金 】	1,233	370	△ 862	
【 利 益 剰 余 金 】	△ 667	△ 2,248	△ 1,580	
【 そ の 他 】	0	2	2	
純 資 産 合 計	3,036	596	△ 2,440	→ 当期純損失の計上
負 債 純 資 産 合 計	4,783	2,387	△ 2,396	

※百万円未満切捨てで表記

＜ 2010年3月、第三者割当増資の実施により約5億円増加する予定 ＞

(単位：百万円)

	08/11期	09/11期	増減額
営業活動によるキャッシュフロー	300	168	△ 131
投資活動によるキャッシュフロー	△ 821	△ 416	405
財務活動によるキャッシュフロー	655	△ 45	△ 700
現金及び預金同等物の増減額	133	△ 293	△ 426
現金及び預金同等物の期首残高	738	872	133
現金及び預金同等物の期末残高	872	579	△ 293

※百万円未満切捨てで表記

■ 10/11期 業績見通し

- ・ 基幹ビジネスを収益の柱としつつ、調達支援ビジネスと販売支援ビジネスは収支均衡に努める。
- ・ コスト削減に努め、黒字化を確実なものにする。
- ・ 生鮮MDシステムは、導入企業数の拡大を目指して営業活動を継続。中長期的な成長を牽引する事業に育てていく。

(単位:百万円、%)

	07/11期 実績	08/11期 実績	09/11期 実績	10/11期 計画	前期対比
売上高	5,106	4,414	4,291	4,373	101.9%
営業利益	351	△209	△666	226	—
経常利益	310	△223	△684	207	—
当期純利益	125	△645	△2,443	196	—
1株当たり当期純利益	4,324.68	△22,176.52	△83,960.84	6,758.68	—
ソフトウェア投資額	938	742	325	147	
ソフトウェア償却費	977	603	703	323	

※百万円未満切捨てで表記

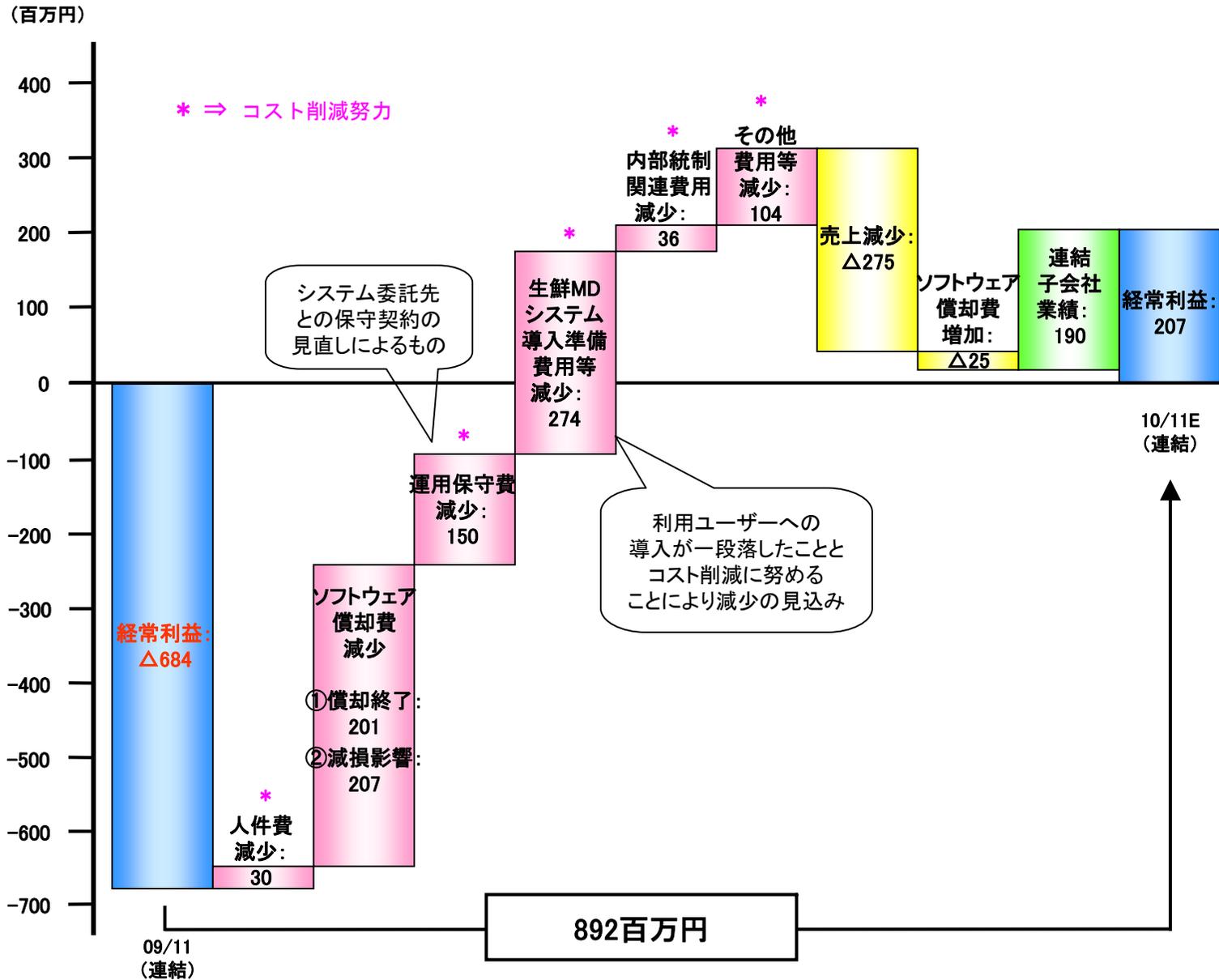
- システム事業 : 量販店およびその取引先や、新規導入先の獲得にむけた営業活動を強化。
- 業務受託事業 : サービスレベルの向上、コスト削減や業務の効率化などにより収益を確保。
- その他の事業 : りんご事業を強化する方針。販売業者と提携し、取扱高の拡大を図る。

(単位:百万円、%)

	07/11期 実績	08/11期 実績	09/11期 実績	10/11期 計画	前期対比
売上高	5,106	4,414	4,291	4,373	101.9%
システム事業 売上比	2,304 45.1%	2,001 45.3%	2,056 47.9%	2,052 46.9%	99.8%
業務受託事業 売上比	2,760 54.1%	2,366 53.6%	2,098 48.9%	1,825 41.7%	87.0%
その他の事業 売上比	41 0.8%	52 1.2%	148 3.5%	501 11.5%	338.3%
* 相殺消去分 売上比 (連結による相殺)	0 0.0%	△6 △0.1%	△12 △0.3%	△6 △0.1%	—

※百万円未満切捨てで表記

10/11期は、システム導入費用の一巡と償却負担の減少で、黒字化が視野に



<増減要因>

■ システム事業:

基幹ビジネスで売上の低下を見込むが、ソフトウェア償却費等の減少などコスト減少により、収支向上を見込む。生鮮MDシステムは、09/11期に減損処理を行った結果、10/11期以降の費用負担が小さくなり、収益は改善する見通し。営業活動は継続し、2011年以降の成長の足がかりとするが、10/11期の事業計画は、売上が成長しない前提で作成。

■ 業務受託事業:

生産性の向上、人員・総労働時間の減少などにより、収益の低下を最低限に抑制していく。

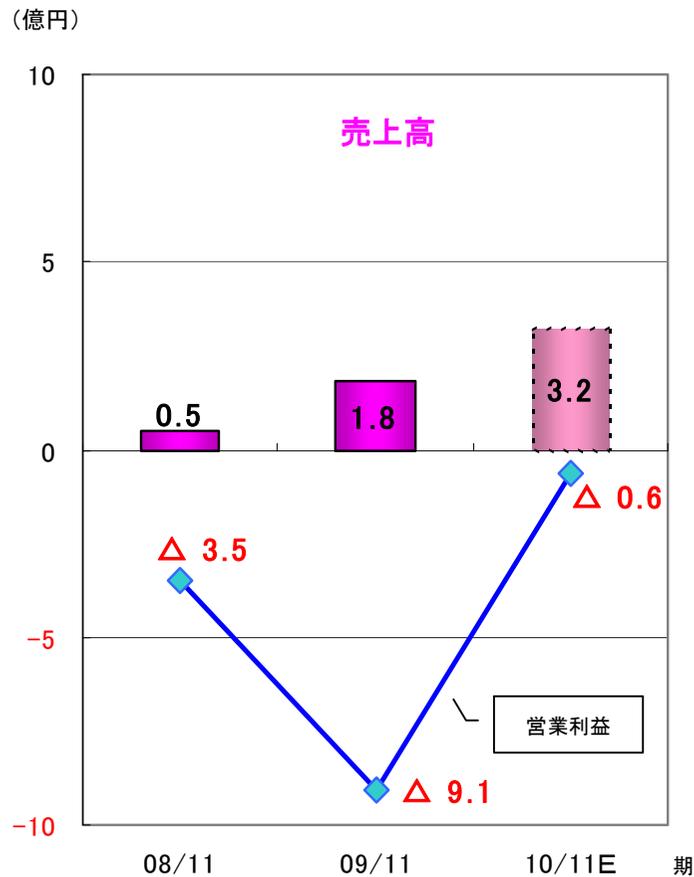
■ その他の事業:

(株)農業支援については、りんご事業を強化し、販売業者との提携により取扱い拡大を図る。マーケティング事業の拡大は見込まずコスト削減を進め、収支均衡にしていく。

■ 今後の事業展開

調達支援ビジネス

拡販に向けて営業活動を強化し、新規顧客の獲得を目指す！



	08/11	09/11	10/11E
売上高	0.5	1.8	3.2
営業利益	△ 3.5	△ 9.1	△ 0.6

※ 売上高には内部売上高が含まれる

09/11期の概況

- ・ 生鮮三品(農産・水産・畜産)の稼働を中心に取り組み、導入企業数は増加するも、取引件数/データ件数が想定よりも低い状況で推移
- ・ 生鮮MDシステムの導入コストや運用コスト等の増加が主な要因となり減益

↓
固定資産減損損失を計上

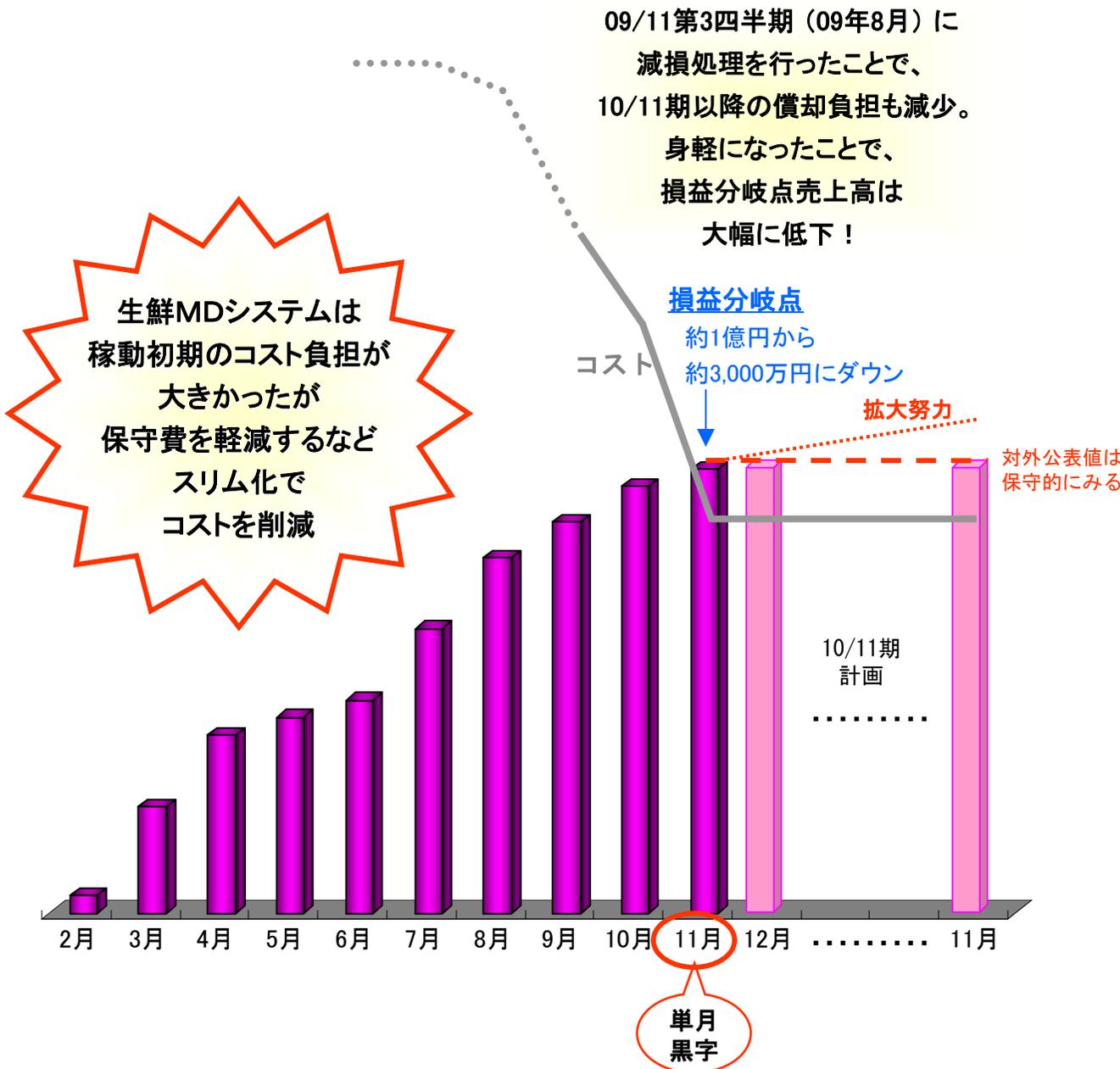
10/11期の見通し

- * コスト負担は続くものの、09/11期の減損処理で損益分岐点は下がる
- * 09/11期中に運用保守体制の抜本的な見直しを実行し、大幅なスリム化を実現

**拡販の営業活動を強化し、
新規顧客獲得にも注力！**

■ 売上高推移 (イメージ図)

デイリー：豆腐、納豆、乳製品など
 デリカ：弁当、惣菜
 グリナリー：花卉



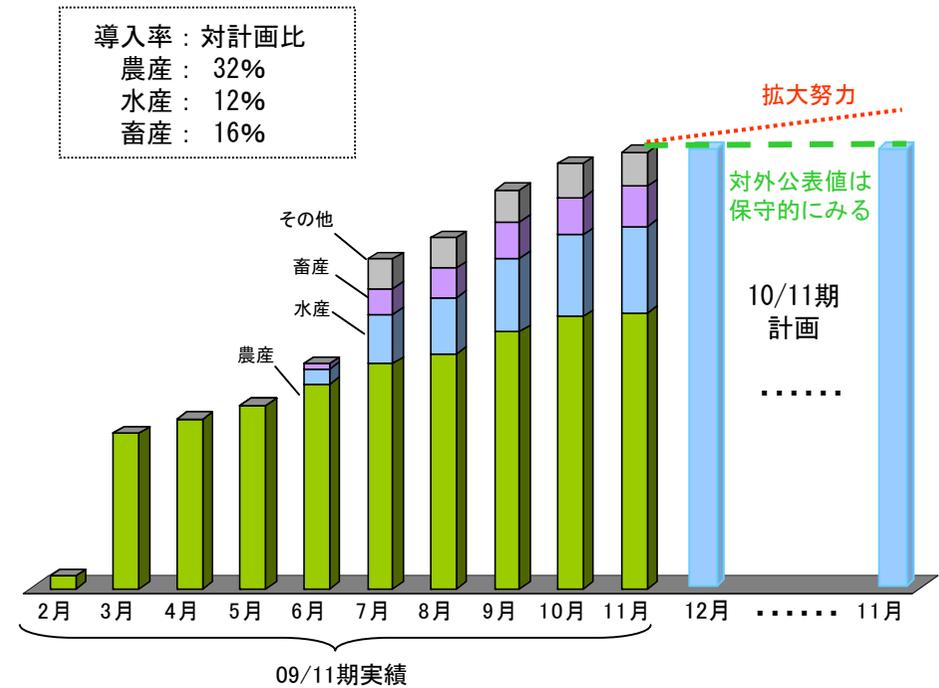
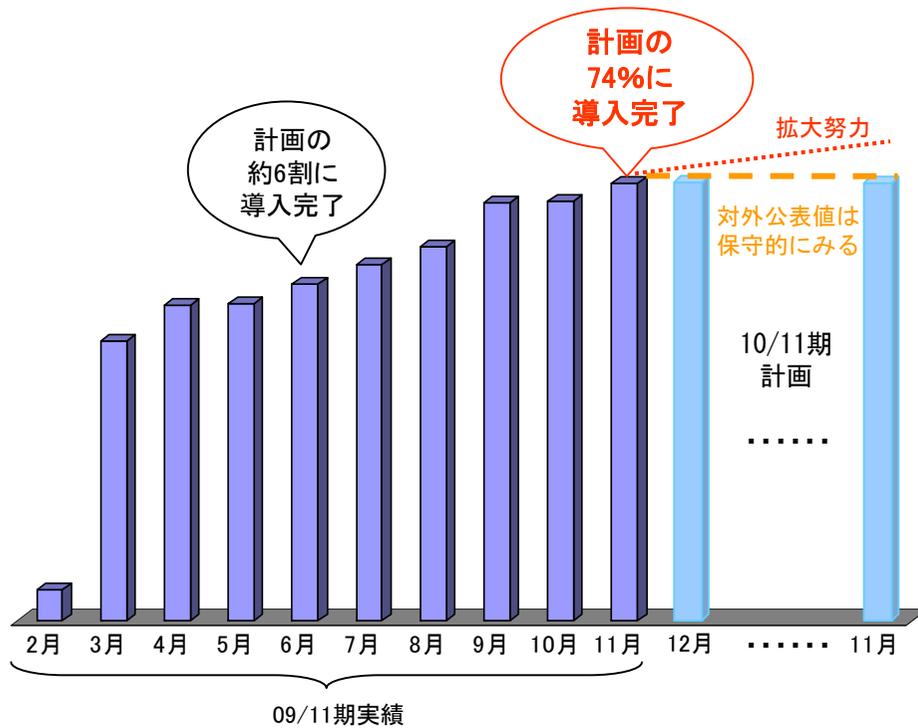
- ▶ 「生鮮MDシステム」で、11月に黒字化達成！
- ▶ 09年2月の「農産物」に続き、6月には「水産」・「畜産」、7月には「デイリー」・「デリカ」・「グリナリー」が稼働を開始！
(デイリー・デリカは、一部の店舗のみで稼働)
- ▶ 「店舗発注システム」、「配送支援システム」も一部地域で稼働開始するが収益寄与は現段階では小額にとどまる

生鮮MDシステムの稼動状況： 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)

<取引先数は、全国展開していても「1社=1件」でカウント>



- 第2四半期 (前回IR時) ...
09/11期中に約1,300店舗への導入を完了予定
- ↓
- 1,111 店舗に導入完了 (計画の7割強)

- 取引先独自のシステム形態 (VANなど) からの切り替えに時間を要し、計画に遅れが生じる
- 第2四半期 (前回IR時) ...
「農産」部門において09/11期中に4割導入

↓

3割にとどまる

量販店（店舗）からの声

■ 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

● 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。)

今後の取り組み

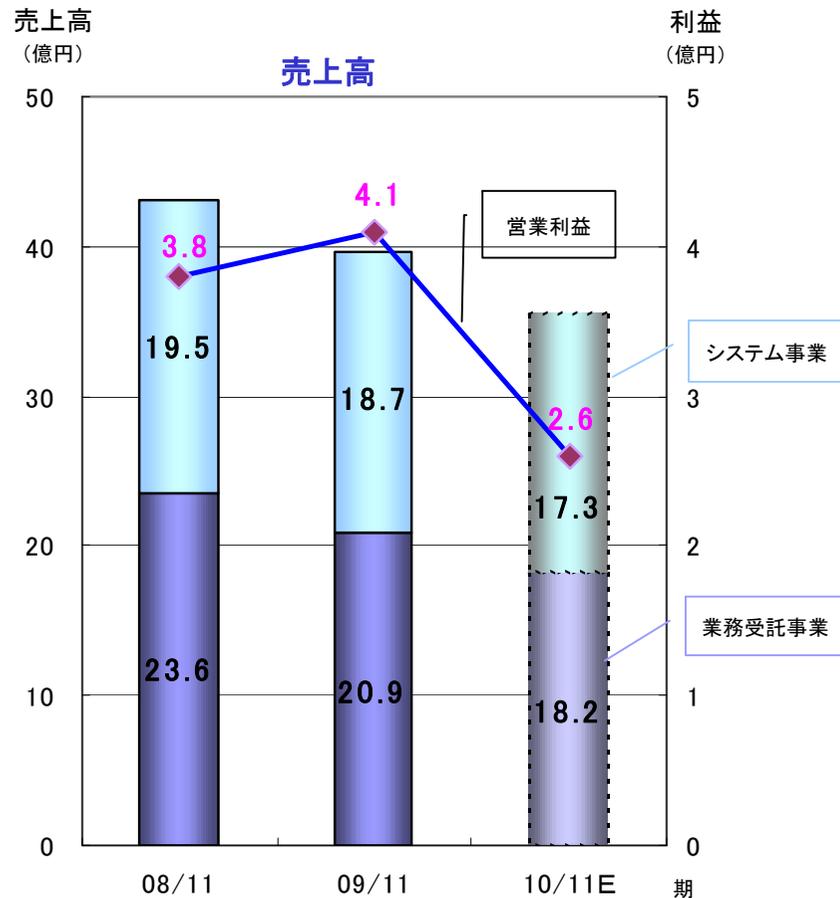
生鮮三品～「農産」、「水産」、「畜産」に加え
その他取扱い品目の拡充を図る

今後の取り組み

従来の取引き方法である
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

基幹ビジネス

コスト削減や業務の効率化などにより、一定の利益水準を確保する



09/11期の概況

- ・ 拠点を集約させるなどコスト削減に努め、増益を確保
- ・ 生鮮青果物業界において、主要卸売市場の卸売数量が下降するなどの影響を受け、取扱業務受託量が減少

10/11期の見通し

<減益見込み要因>

- * 輸入青果物の規模縮小の懸念
- * 主要顧客からのコスト削減等の要請

<取り組み>

- * 新規開拓の営業部隊を設置
新規顧客を獲得することで、収益の拡大を図る
- * 当初予定より上ブレした09/11期を元に、引き続きコスト削減等の企業努力をしていく

**主要顧客の堅実な事業を下支えに
新たな取り組みで11/11期以降の成長基盤を作る**

		08/11	09/11	10/11E
売上高	システム事業	19.5	18.7	17.3
	業務受託事業	23.6	20.9	18.2
営業利益		3.8	4.1	2.6

※ 売上高には内部売上高が含まれる

販売支援ビジネス

手数料収入のほか、販売収入も加わり、10/11期は単体の黒字化を目指す！

09/11期の概況

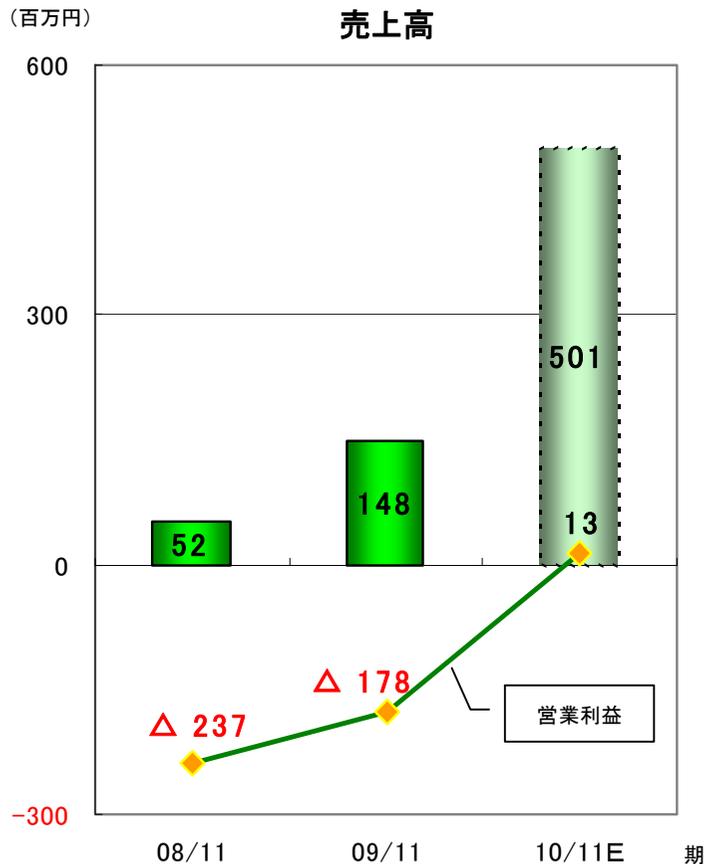
- ・りんごの受託販売に加え、仕入販売を開始したことで売上を伸ばす
- ・販売先の拡大がすすみ、売上高は増加したものの、収益の改善に至らず

10/11期の見通し

- * “りんご事業”を強化し、事業を展開していく
- * 主要顧客：(株)フレッシュシステムとの提携により、仕入販売の確立へ

↓
09/11期に続き、売上拡大の足がかりに

**事業基盤の確立にむけて取り組み
(株)農業支援単体での黒字化を目指す！**



	08/11	09/11	10/11E
売上高	52	148	501
営業利益	△ 237	△ 178	13

※ 売上高には内部売上高が含まれる

* (株)フレッシュシステム・・・

果物および野菜の加工製造(バナナなどの追熟加工、カットフルーツ・カット野菜の製造、農産物の小分け包装)、青果物の営業販売を展開する、国内最大手の青果加工企業。

(08/12期売上高：230億93百万円)



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

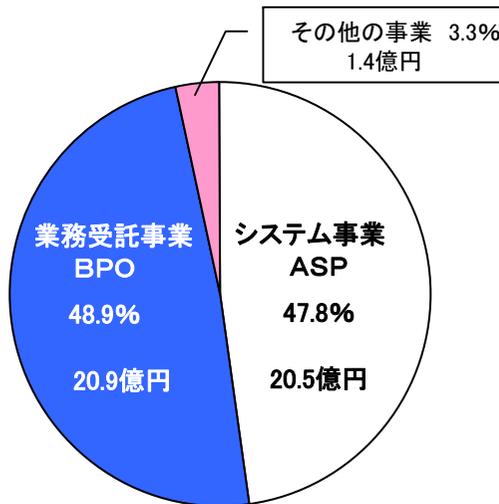
- 資本金 24.7億円 （09/11期末）

- 本 社 東京都豊島区高田二丁目17番22号

- 従業員数 連結： 276名 / 個別： 264名 （09/11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： 46名 / 個別： 33名

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)



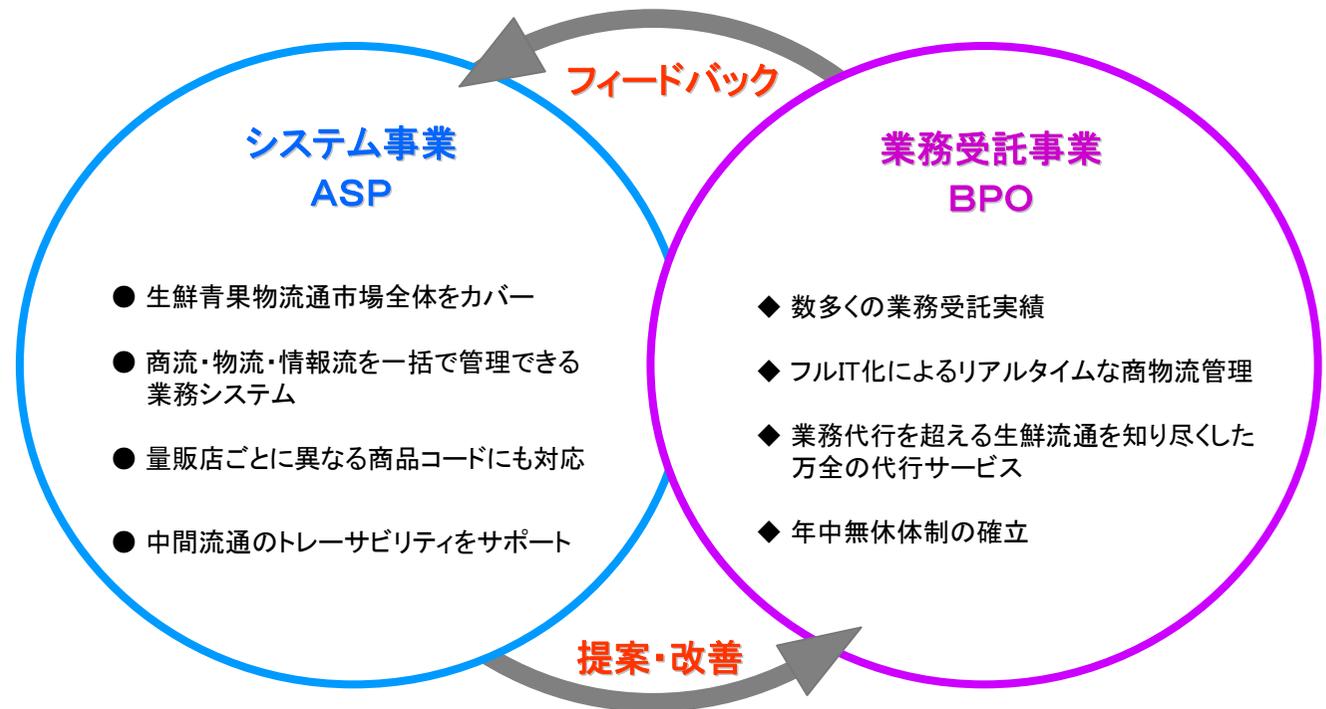
基幹ビジネス

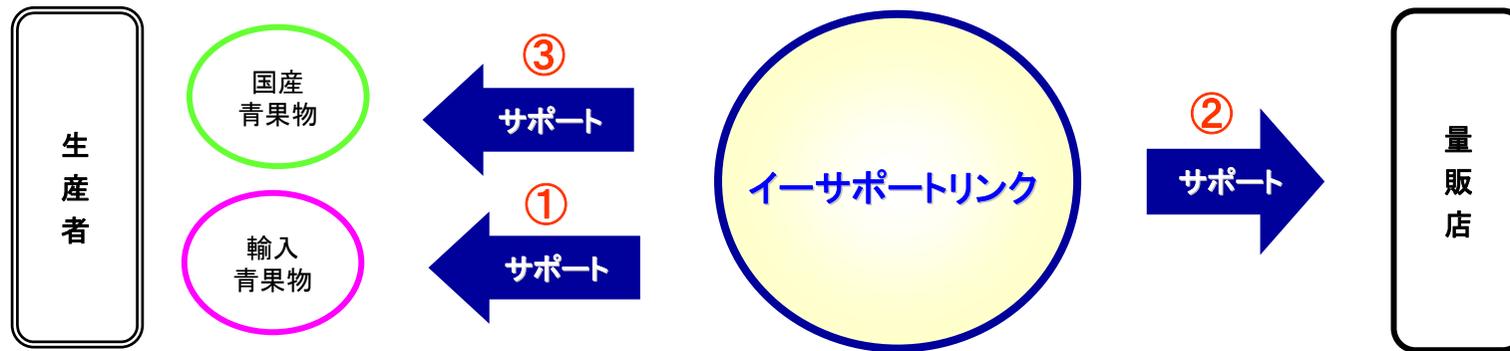
- システム事業 ASP
- 業務受託事業 BPO

販売支援ビジネス

- その他の事業
(りんごの受託販売と仕入れ販売 および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！**





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
(株)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！

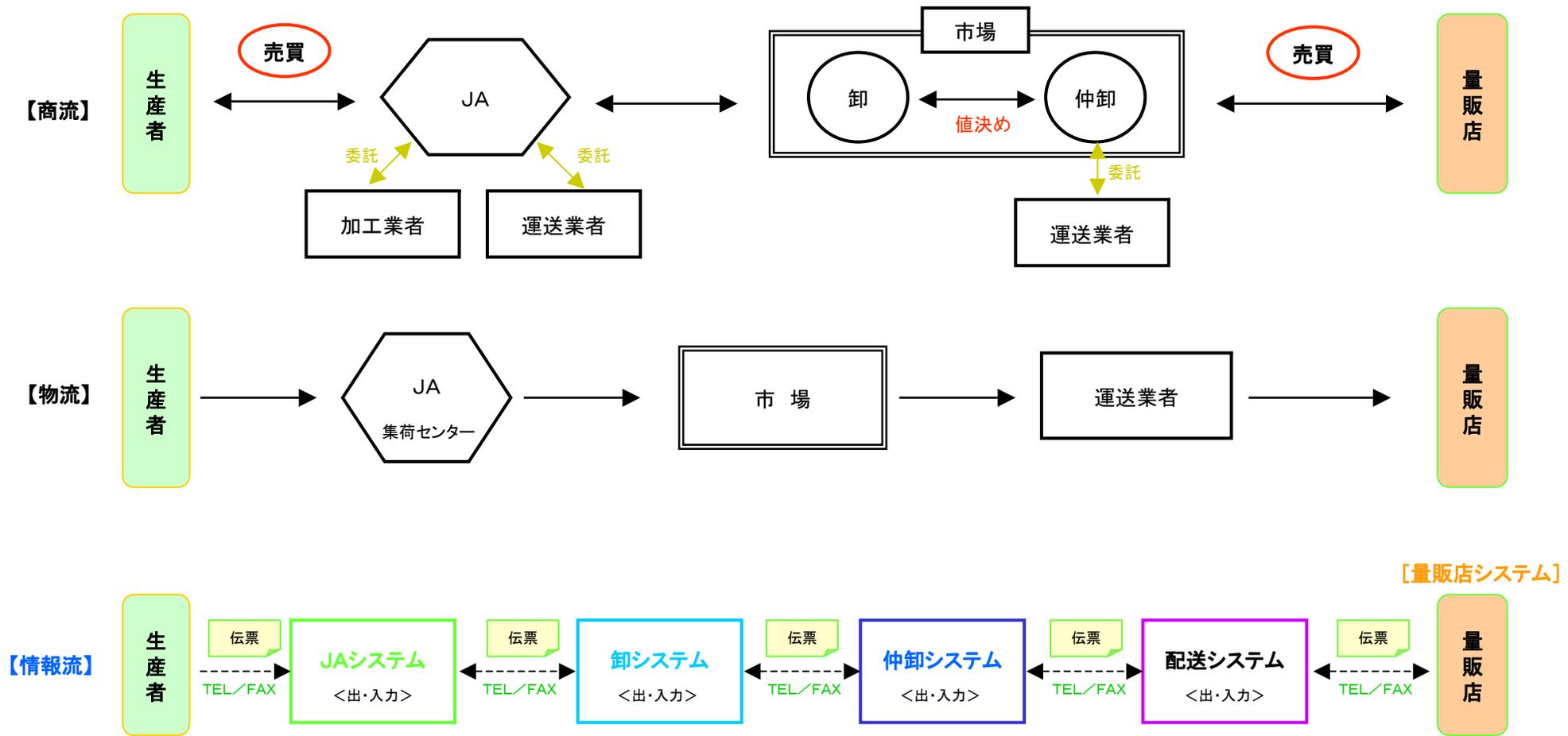


生鮮流通の生産から販売までに発生するすべての工程（受発注、入出荷、売上・仕入計上処理など）に
おいて、プロの判断とノウハウを活かした業務受託事業(BPO)で人的に対応

* 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

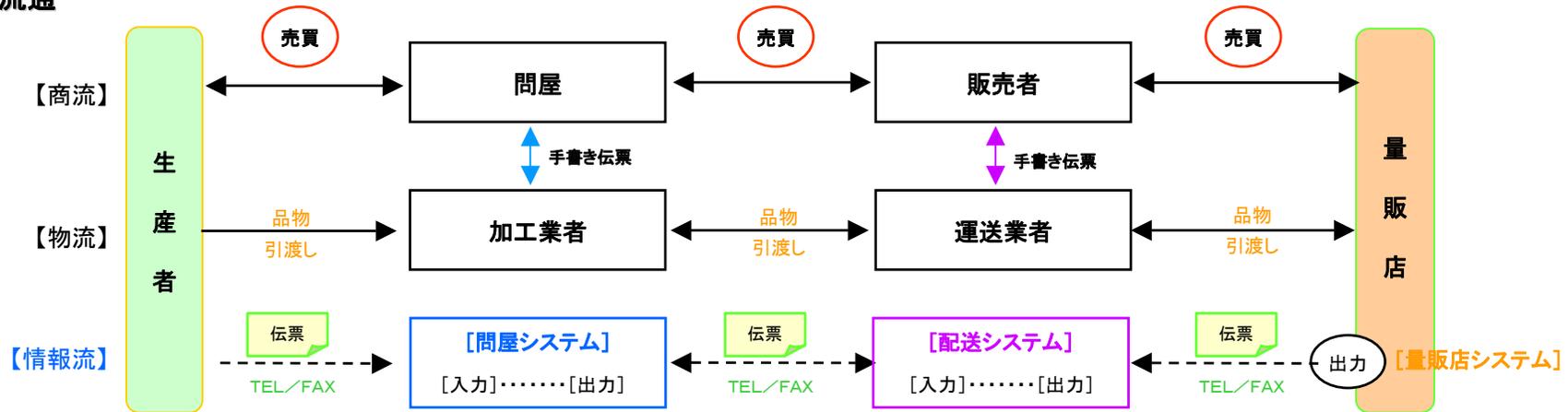


それぞれのシステムを使用しており、量販店が情報追跡を行いたくても困難！

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。

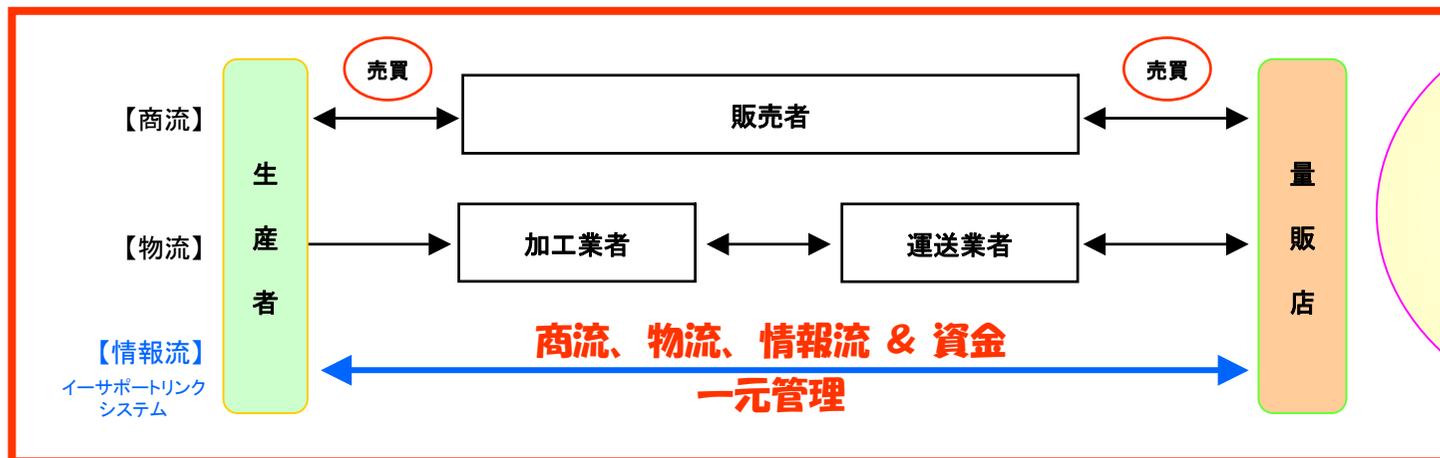
「イーサポートリンクシステム」により情報が一元管理されるため、トレーサビリティが実現！

■ 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…

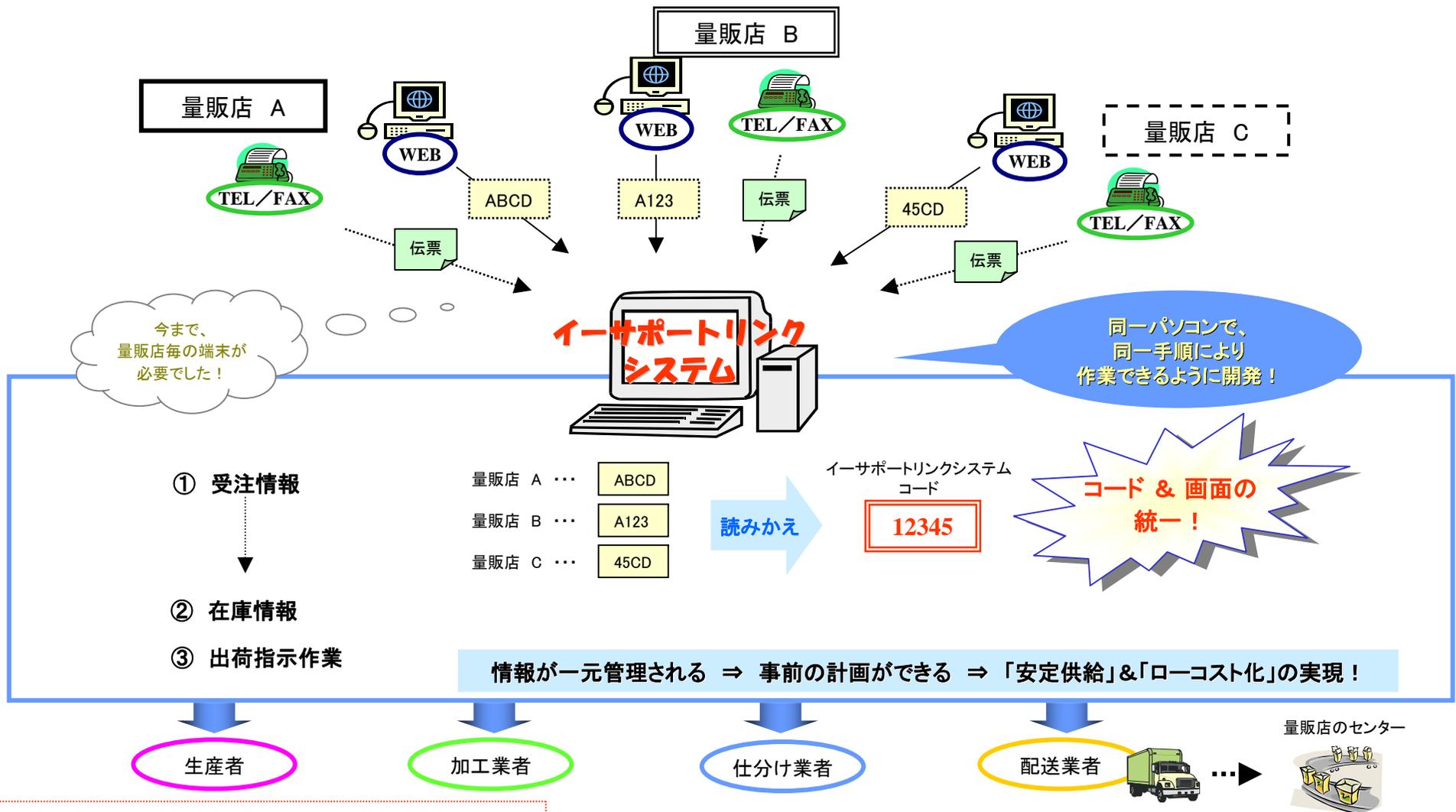


全体をデータ管理しているためすべての情報を共有することができる！コスト管理もでき、商材の安定供給が可能に！

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！ >



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 人事総務部 広報課

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