

10/11期通期計画を上方修正！

費用負担の減少により、黒字化に向け前進中

～ 新規顧客獲得に向けた取り組みは継続 ～

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 7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

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

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

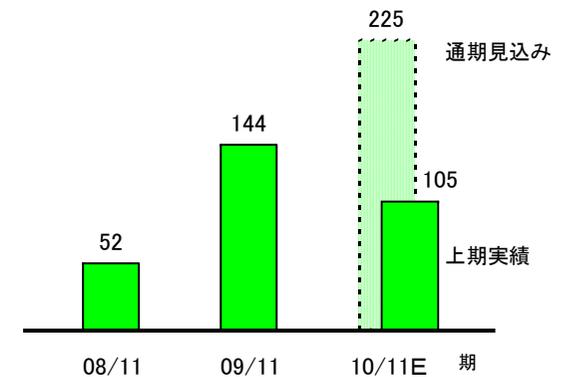
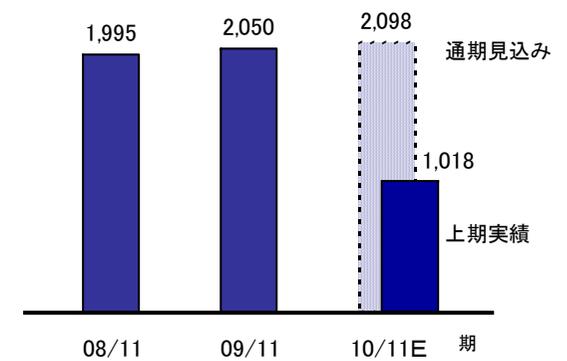
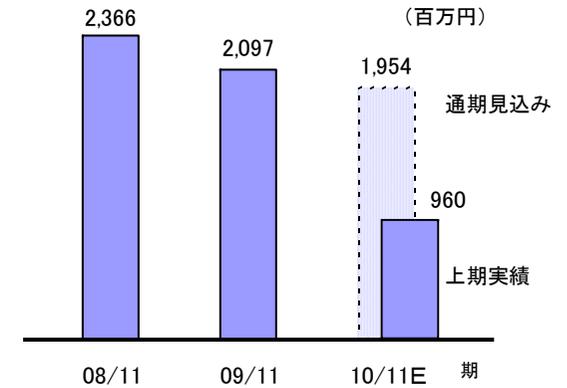
< 代行業務 >

受注／計上／
需給調整／
手配／売掛管理／
買掛管理／
出荷付随／
入力

農産物販売事業

りんご事業

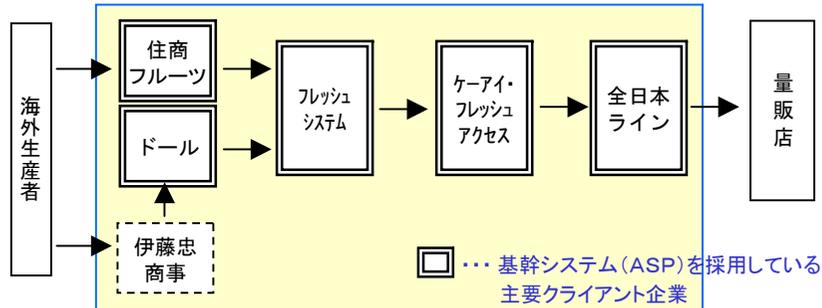
マーケティング
事業



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

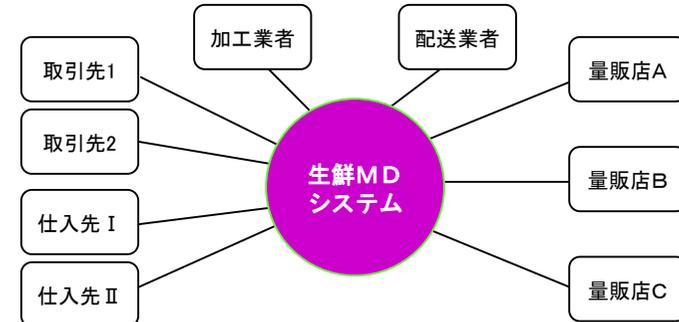


トランザクション件数に応じて従量課金
(システム上に発生する件数)

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



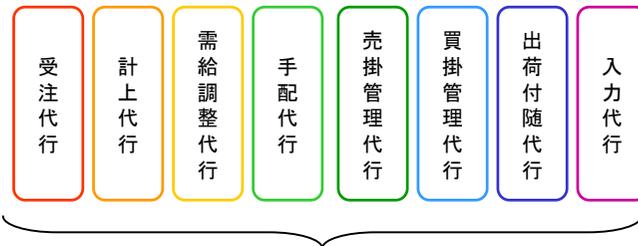
- ① システム使用料 (トランザクション件数) : 1メッセージあたりに従量課金
- ② ID取得・使用料 : 1IDに対して課金

* 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

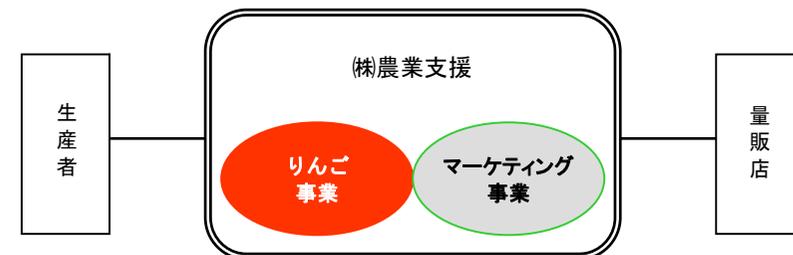


それぞれの業務代行の一取り引きに対して従量課金

販売支援ビジネス

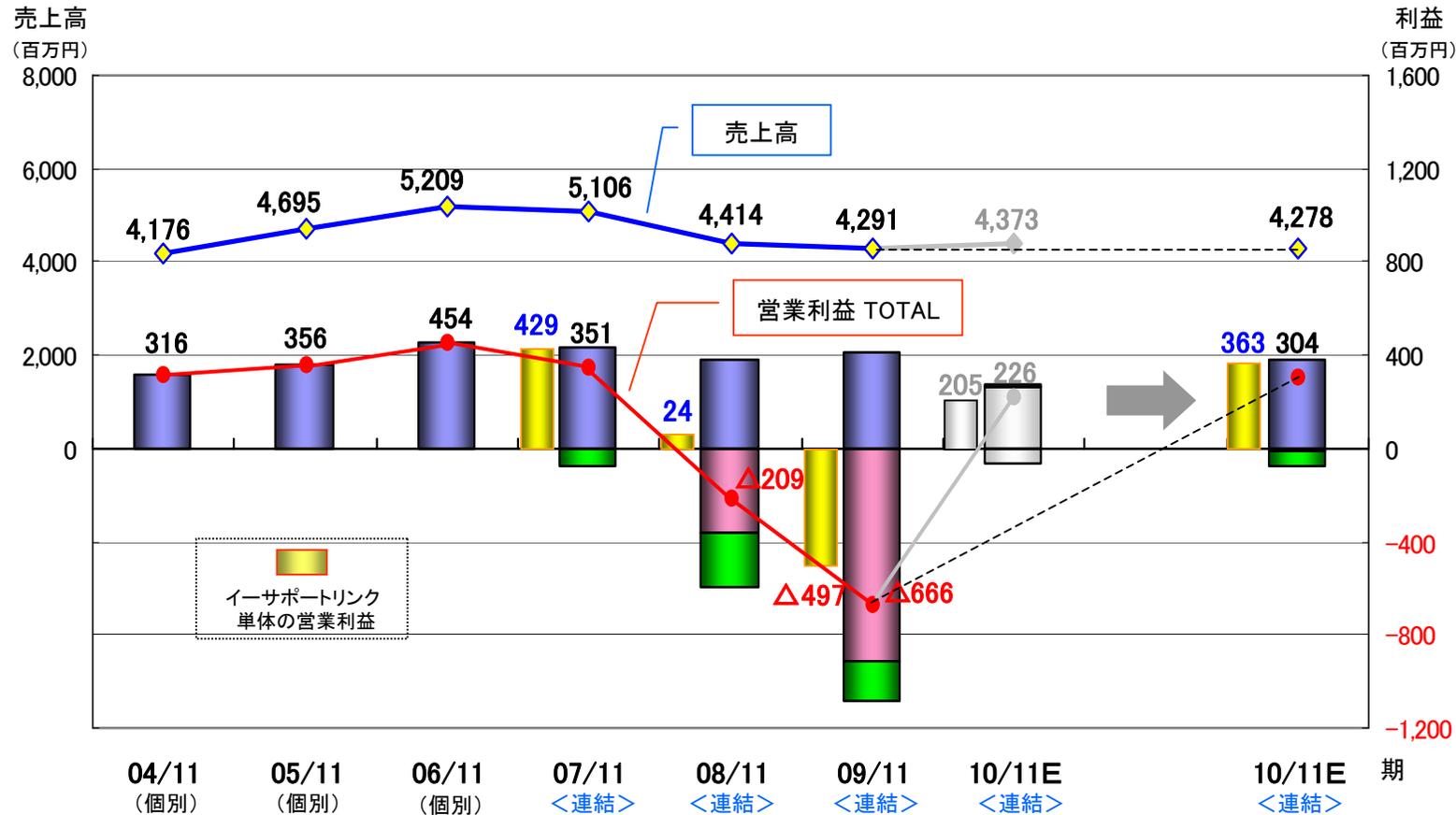
子会社：(株)農業支援

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期はコスト管理の強化や前期の減損処理が奏功し、黒字化に目処



09/11期に減損損失を約18億円計上したことにより、10/11期以降はソフトウェア償却費負担などが軽減され、損益は上向く！

* 百万円未満は切捨てて表記

		04/11	05/11	06/11	07/11	08/11	09/11	10/11E	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	3,669
	営業利益	316	356	454	429	383	413	266	380
■ 調達支援ビジネス	売上高	—	—	—	—	51	184	321	395
	営業利益	—	—	—	—	△ 358	△ 910	△ 60	△ 17
■ 販売支援ビジネス	売上高	—	—	—	41	52	148	501	225
	営業利益	—	—	—	△ 77	△ 237	△ 178	13	△ 64
■ 相殺消去	売上高	—	—	—	—	△ 6	△ 12	△ 6	△ 11
	営業利益	—	—	—	—	2	9	7	4

* 百万円未満は切捨てて表記

■ 10/11期 第2四半期決算概要

(単位: 百万円、%)

	09/11上期 実績	10/11上期 実績	前年同期比	10/11上期 計画 (10/1/19発表)	計画達成率
売上高	2,006	2,084	103.9%	2,206	94.5%
営業利益	△ 527	137	—	49	280.3%
経常利益	△ 533	136	—	42	320.6%
四半期純利益	△ 507	136	—	37	368.3%

※百万円未満切捨てで表記

■ 売上高 . . .

- ・ 10/11上期の前年同期比では、調達支援ビジネスと販売支援ビジネスが増加要因となる
- ・ 計画比では、販売支援ビジネスの売上高が想定ほど伸びず、計画達成率94.5%となった

■ 営業利益 . . .

- ・ 09/11期、減損損失を計上したことに伴うソフトウェア償却費の減少等、費用負担の減少により黒字回復となった
- ・ コスト管理を徹底し、総労働時間の削減など、生産性向上・効率的な運用に努めた結果、計画を上回った

セグメント別売上高／売上総利益

(単位: 百万円、%)

	09/11上期		10/11上期		金額増減	前年同期比
	金額	売上比	金額	売上比		
売上高	2,006	100.0%	2,084	100.0%	78	103.9%
システム事業	951	47.4%	1,021	49.0%	69	107.3%
業務受託事業	1,032	51.4%	963	46.2%	△ 68	93.4%
農産物販売事業	25	1.3%	105	5.1%	79	412.2%
内部売上高	△ 3	△ 0.2%	△ 6	△ 0.3%	△ 3	192.8%
売上原価	1,815	90.5%	1,424	68.3%	△ 390	78.5%
システム事業	1,079	53.8%	760	36.5%	△ 318	70.5%
減価償却費	387	19.3%	156	7.5%	△ 230	40.4%
保守管理費	456	22.7%	394	18.9%	△ 61	86.5%
その他	235	11.7%	209	10.1%	△ 25	89.0%
業務受託事業	697	34.8%	567	27.2%	△ 130	81.3%
人件費	575	28.7%	472	22.7%	△ 102	82.2%
経費	122	6.1%	94	4.5%	△ 27	77.1%
農産物販売事業	38	1.9%	96	4.6%	58	251.8%
消去	0	0.0%	0	0.0%	0	-
売上総利益	191	9.5%	659	31.7%	468	345.4%
システム事業	△ 127	△ 6.3%	261	12.5%	388	-
業務受託事業	334	16.7%	396	19.0%	62	118.7%
農産物販売事業	△ 12	△ 0.6%	8	0.4%	21	-
消去	△ 3	△ 0.2%	△ 6	△ 0.3%	△ 3	-

<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売上増加
- 業務受託事業：
- ・ 業務受託量の減少に伴う売上減少
- 農産物販売事業：
- ・ (株)フレッシュシステムとの提携により販売数量が増え、売上増加

- システム事業：
- ・ 09/11期減損損失計上による、ソフトウェア償却費の減少
 - ・ ソフトウェアの一部償却終了
- 業務受託事業：
- ・ 業務受託量減少を受け、生産性向上に努め人件費、経費削減

※百万円未満切捨てで表記

(単位:百万円、%)

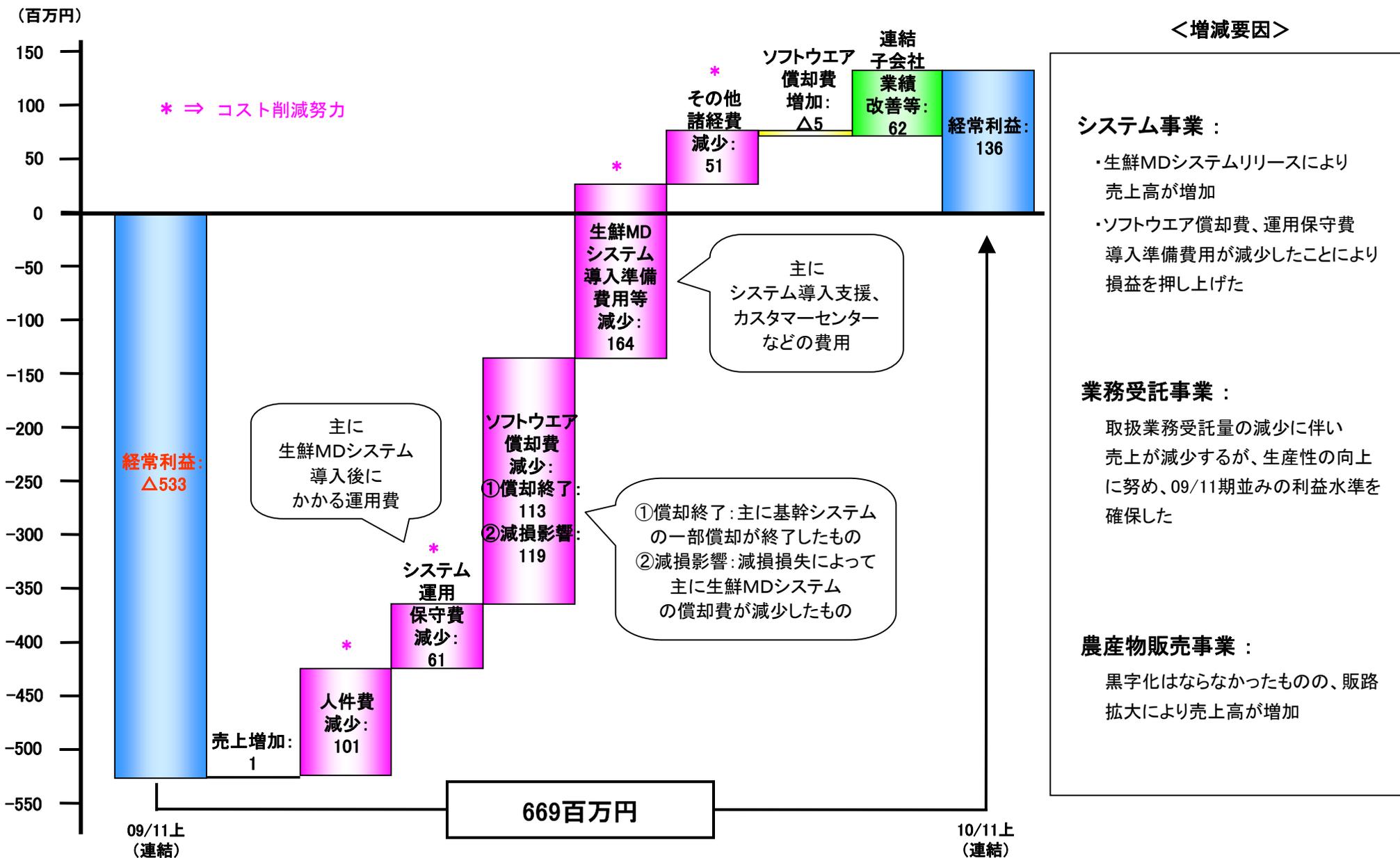
	09/11上期		10/11上期		前年同期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	2,006	100.0%	2,084	100.0%	103.9%
売上原価	1,815	90.5%	1,424	68.3%	78.5%
売上総利益	191	9.5%	659	31.7%	345.4%
販売費及び一般管理費	718	35.8%	522	25.1%	72.7%
営業利益	△ 527	—	137	6.6%	—
営業外損益	△ 5	—	0	—	—
経常利益	△ 533	—	136	6.5%	—
特別損益	18	0.9%	0	0.0%	2.6%
税引前四半期純利益	△ 515	—	136	6.6%	—
法人税等	4	0.2%	3	0.2%	78.7%
少数株主持分損益	△ 12	—	△ 3	—	—
四半期純利益	△ 507	—	136	6.6%	—
1株当たり四半期純利益	△ 17,449.32円		3,784.12円		

< 主な要因 >

- ・ 09/11期減損損失計上によるソフトウェア償却費の減少
- ・ ソフトウェアの一部償却終了
- ・ 人件費の減少
- ・ 生鮮MDシステム関連費用の減少

※百万円未満切捨てで表記

費用負担の減少と子会社業績改善等により、損益はV字回復



貸借対照表

(単位: 百万円)

	09/11 期末	10/11 上期末	増減額
【 流 動 資 産 】	1,138	1,634	495
【 固 定 資 産 】	1,241	1,099	△ 142
有 形 固 定 資 産	225	230	5
無 形 固 定 資 産	767	650	△ 116
投 資 そ の 他 の 資 産	249	217	△ 31
【 繰 延 資 産 】	6	8	2
資 産 合 計	2,387	2,742	355
【 流 動 負 債 】	1,103	925	△ 178
【 固 定 負 債 】	687	587	△ 100
負 債 合 計	1,790	1,512	△ 278
資 本 金	2,471	2,721	249
【 資 本 剰 余 金 】	370	620	249
【 利 益 剰 余 金 】	△ 2,248	△ 2,111	136
【 そ の 他 】	2	0	△ 3
純 資 産 合 計	596	1,230	633
負 債 純 資 産 合 計	2,387	2,742	355

< 主な要因 >

- ・ 第三者割当増資の実施
※ 詳細は P.12「第三者割当増資」参照
- ・ 四半期純利益計上

※百万円未満切捨てで表記

(単位:百万円)

	09/11上期	10/11上期	増減額
営業活動によるキャッシュフロー	24	351	327
投資活動によるキャッシュフロー	△ 392	△ 57	334
財務活動によるキャッシュフロー	44	207	163
現金及び預金同等物の増減額	△ 323	501	825
現金及び預金同等物の期首残高	872	579	△ 293
現金及び預金同等物の期末残高	548	1,080	532

※百万円未満切捨てで表記

安定的な成長のため、第三者割当増資により、約5億円を調達

■ 2009年11月30日現在

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
1. 株式会社ケーアイ・フレッシュアクセス	4,333	14.89
2. フレッシュMDホールディングス株式会社	3,012	10.35

2010年 3月 8日
第三者割当増資実施

■ 2010年5月31日現在

1. フレッシュMDホールディングス株式会社	18,194	41.11
2. 株式会社ケーアイ・フレッシュアクセス	4,333	9.79

＜経緯・目的＞

- ・ 2009年11月期の約18億円の減損損失により純資産が減少
- ・ 金融情勢を考慮し、早期の資金調達を実施
- ・ 次期基幹システムの開発等を視野に入れる

＜割当先＞

フレッシュMDホールディングス株式会社

＜発行新株式数＞

15,151株

＜発行済み株式数＞

割当前・・・ 29,097株



割当後・・・ 44,248株

フレッシュMDホールディングス株式会社

青果物の加工・流通に関わる「総合青果物流通」企業グループ

中核企業である、(株)フレッシュシステムは、当社のシステム事業・業務受託事業の主要顧客であり、より一層の関係強化を図る

また、フレッシュMDホールディング株式会社は長期保有の方針を示している

■ 10/11期 業績見通し

10/11期売上高・利益計画

- ・ 基幹ビジネスを収益の基盤とし、調達支援ビジネスは、ひとまず収支均衡に努める
- ・ 販売支援ビジネスは、生産者との連携強化及び販路の拡大、収益力の改善を図る
- ・ 生鮮MDシステムは、売上原価・販売費及び一般管理費の削減の実施などにより、利益の安定化を図る

(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 修正前	10/11期 計画 修正後
売上高	5,106	4,414	4,291	4,373	4,278
営業利益	351	△209	△666	226	304
経常利益	310	△223	△684	207	293
当期純利益	125	△645	△2,443	196	290
1株当たり当期純利益	4,324.68	△22,176.52	△83,960.84	6,758.68	7,214.38
ソフトウェア投資額	938	742	325	147	147
ソフトウェア償却費	977	603	703	323	311

※百万円未満切捨てで表記

10/11期セグメント別売上高計画

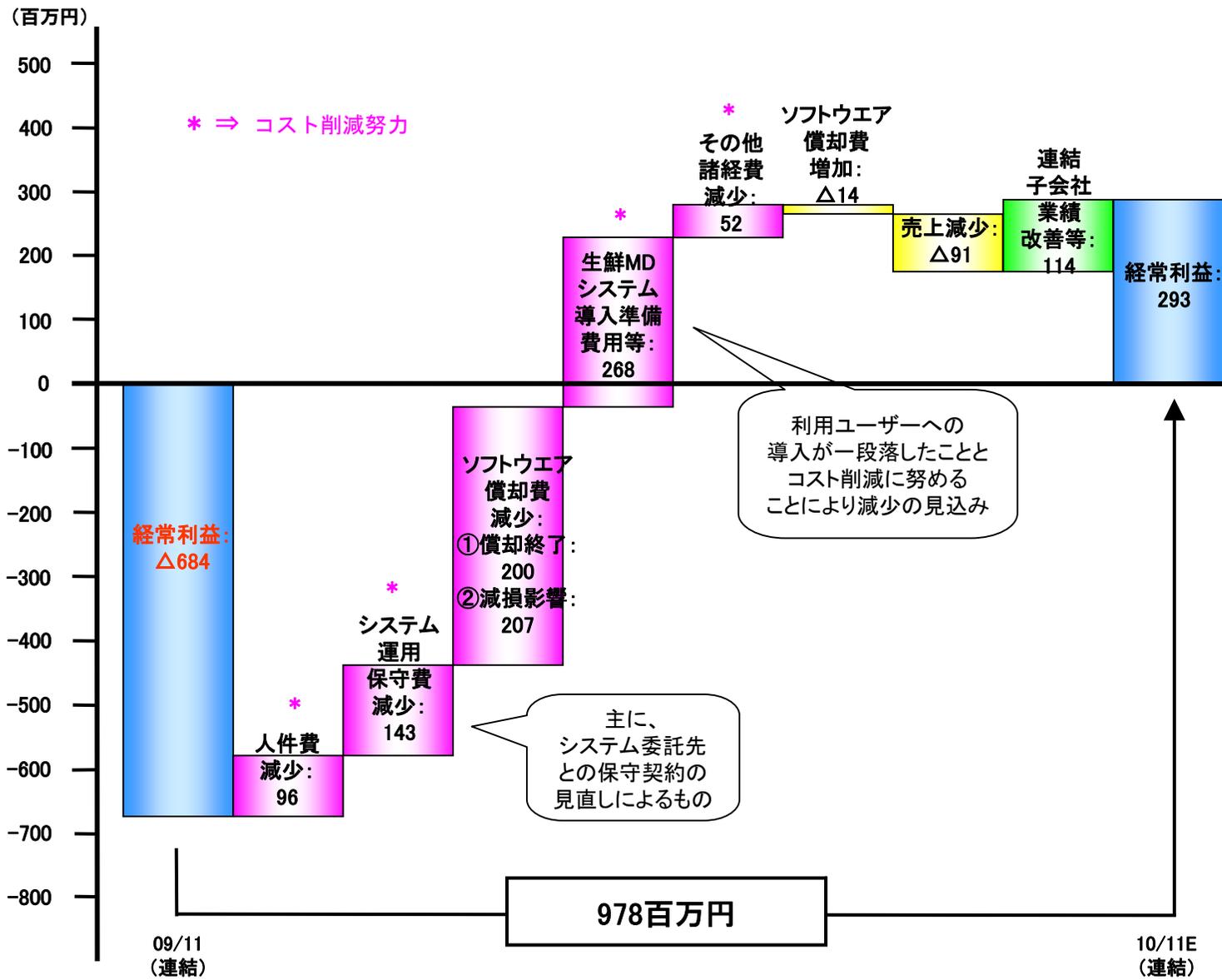
- システム事業 : 生鮮MDシステムは新規取引先数の増加と、店舗発注システム(一部地域導入)により売上増加を図る
- 業務受託事業 : 主要顧客による商材絞込み実施などにより、当社の取扱業務受託量が減少を見込んでいたが、想定していたよりも増加したことにより、上方修正となる
- 農産物販売事業 : 販売価格と調達価格の乖離が大きく、想定していた販売数量・売上高が伸び悩むも生産者との連携強化及び販路の拡大により、売上向上に努める

(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 修正前	10/11期 計画 修正後
売上高	5,106	4,414	4,291	4,373	4,278
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%	2,105 49.2%
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%	1,959 45.8%
農産物販売事業 売上比	41 0.8%	52 1.2%	148 3.5%	501 11.5%	225 5.3%
* 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%	△11 △0.3%

※百万円未満切捨てで表記

費用負担軽減の通期寄与で、計画を4割上回る経常利益を目指す



<増減要因>

システム事業：

- ・基幹ビジネスでは売上の低下を見込むが、生産性の向上により、収益安定化に努める
- ・生鮮MDシステムリリースにより売上高が増加する見通し
- ・09/11期に減損処理を行った結果費用負担が小さくなる
- ・運用保守費、導入準備費用が減少したことにより、コスト負担が大幅に軽減される

業務受託事業：

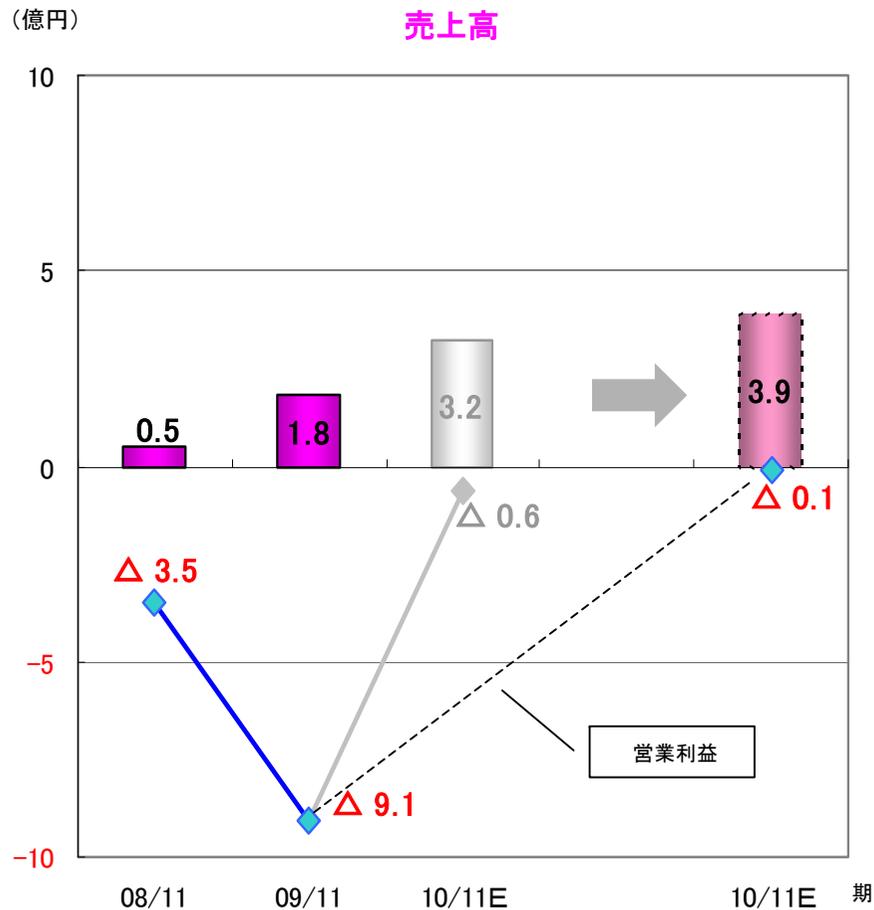
取扱業務受託量の減少に伴い売上が減少するが、生産性の向上に努め、08/11期並みの利益水準の確保を目指す

農産物販売事業：

仕入販売の販路拡大により、売上が増加し、収益改善するも赤字縮小に留まる

調達支援ビジネス

着実に売上が増加し、調達支援ビジネスは黒字化目前



10/11上期の概況と見通し

- 「生鮮MDシステム」の利用取引先数増加、既存取引先の取扱品目の拡大により、データ件数・売上高が増加
- 運用保守体制の抜本的な見直し、導入準備費用等の減少
- 09/11期減損処理による償却費負担が減少し、損益分岐点が大幅に下がる
- 未導入店舗・取引先への「生鮮MDシステム」導入促進を図る

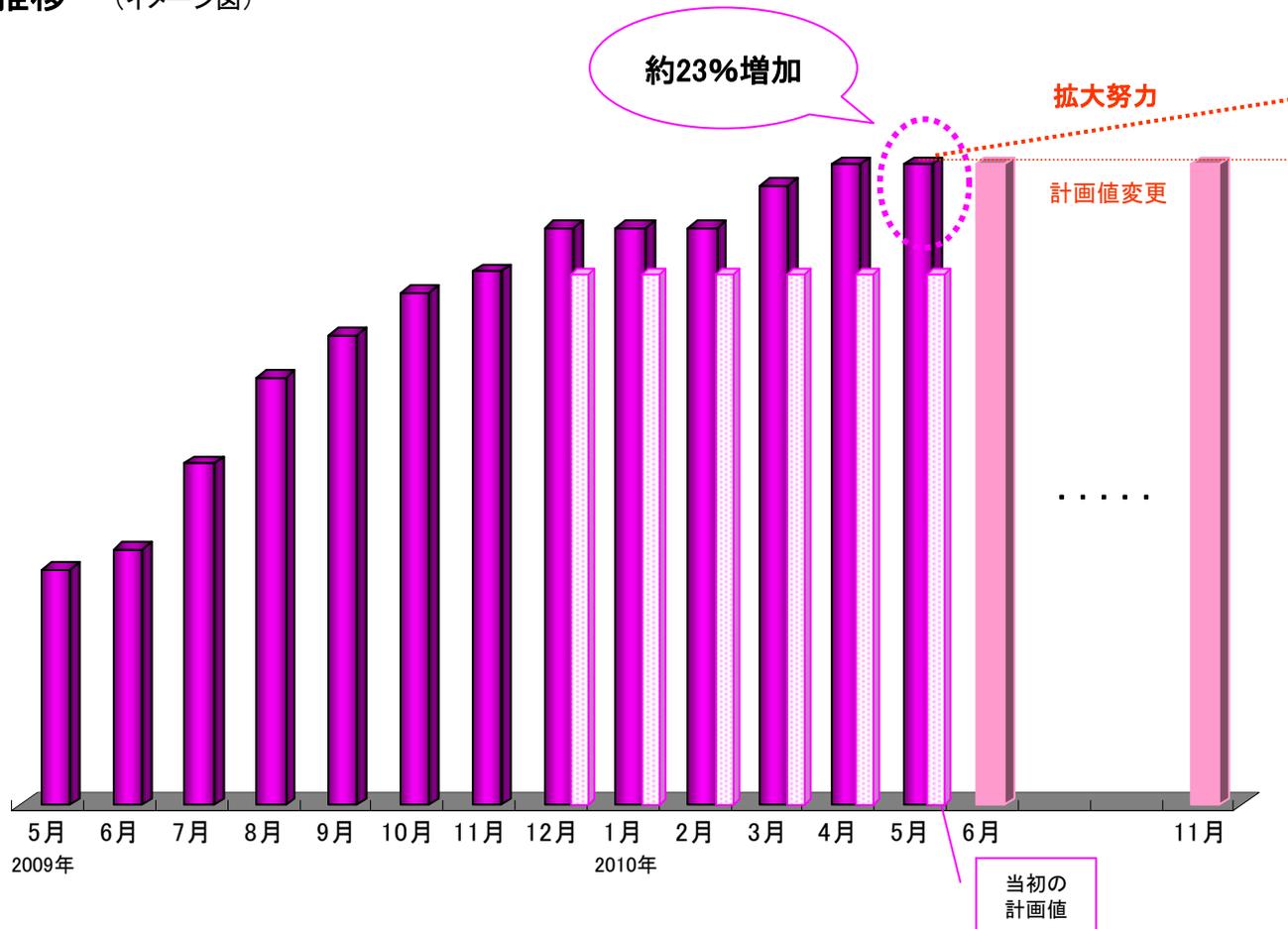


● 黒字化へ向けて引き続き営業活動に注力

	08/11	09/11	10/11E	10/11E
売上高	0.5	1.8	3.2	3.9
営業利益	△ 3.5	△ 9.1	△ 0.6	△ 0.1

※ 売上高には内部売上高が含まれる

■ 売上高推移 (イメージ図)

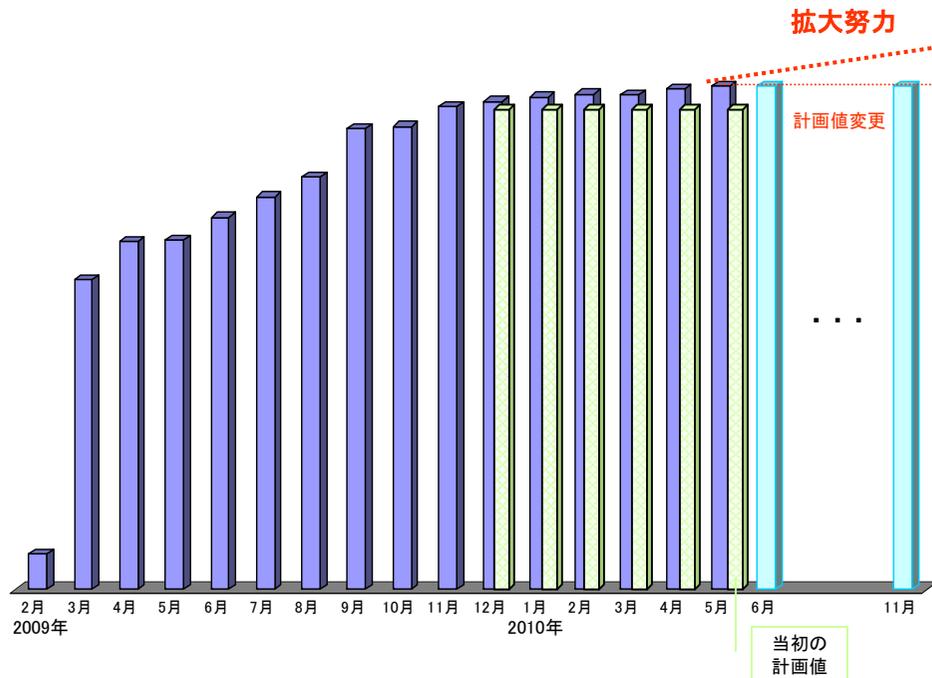


間接費配賦前の「生鮮MDシステム」の損益は黒字転換済み。配賦後の営業利益では黒字化目前まで迫る。

- 水産、畜産を中心に「生鮮MDシステム」の導入取引先数が緩やかながら増加
- 既存取引先の取扱い品目の拡大に伴い、データ件数増加
- 当初の計画と比べ、5月時点で売上高は約23%増加
- 「店舗発注システム」も一部地域で導入開始するが、収益寄与は現段階では小額にとどまる

生鮮MDシステムの稼働状況： 店舗数と取引先数

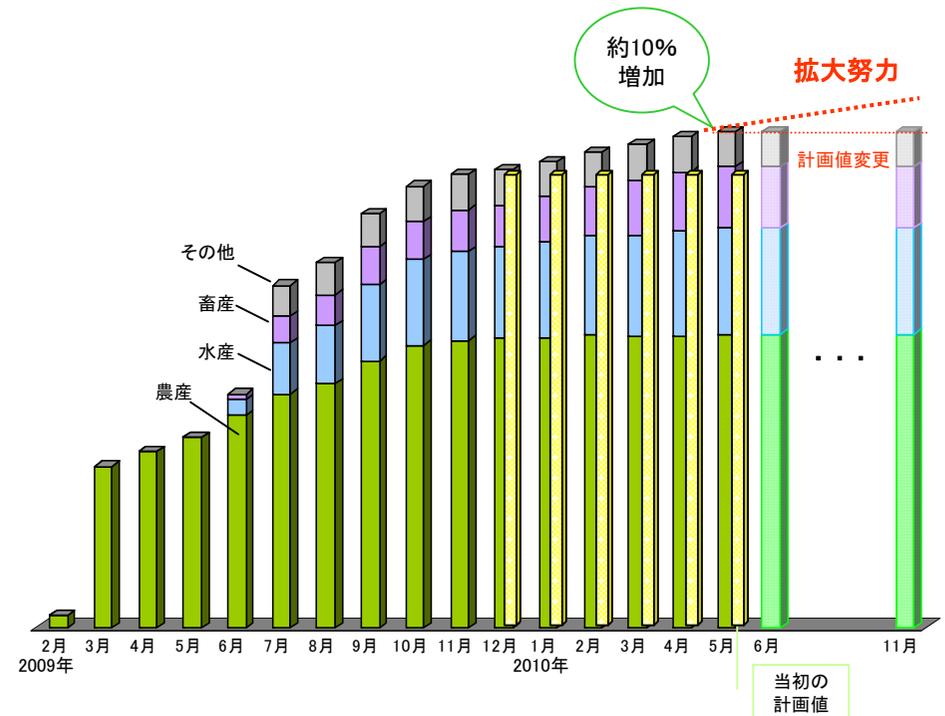
■ 小売・量販店の店舗数 (イメージ図)



- 小売・量販店の店舗数は計画値より若干増加
- 未導入店舗への導入を促進し、店舗数拡大に努める

■ 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>



- 水産、畜産を中心に利用取引先増加
- デイリー、デリカ、グリナリーは、ほぼ横ばいで推移
- 当初の計画と比べ、5月時点で約10%の増加
- 「店舗発注システム」の導入に伴い、新規取引先が増加するも収益寄与は小額にとどまる

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。

今後の取り組み

- ・ **営業活動を強化し、商談を重ねることで未導入店舗への導入促進を図る**

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

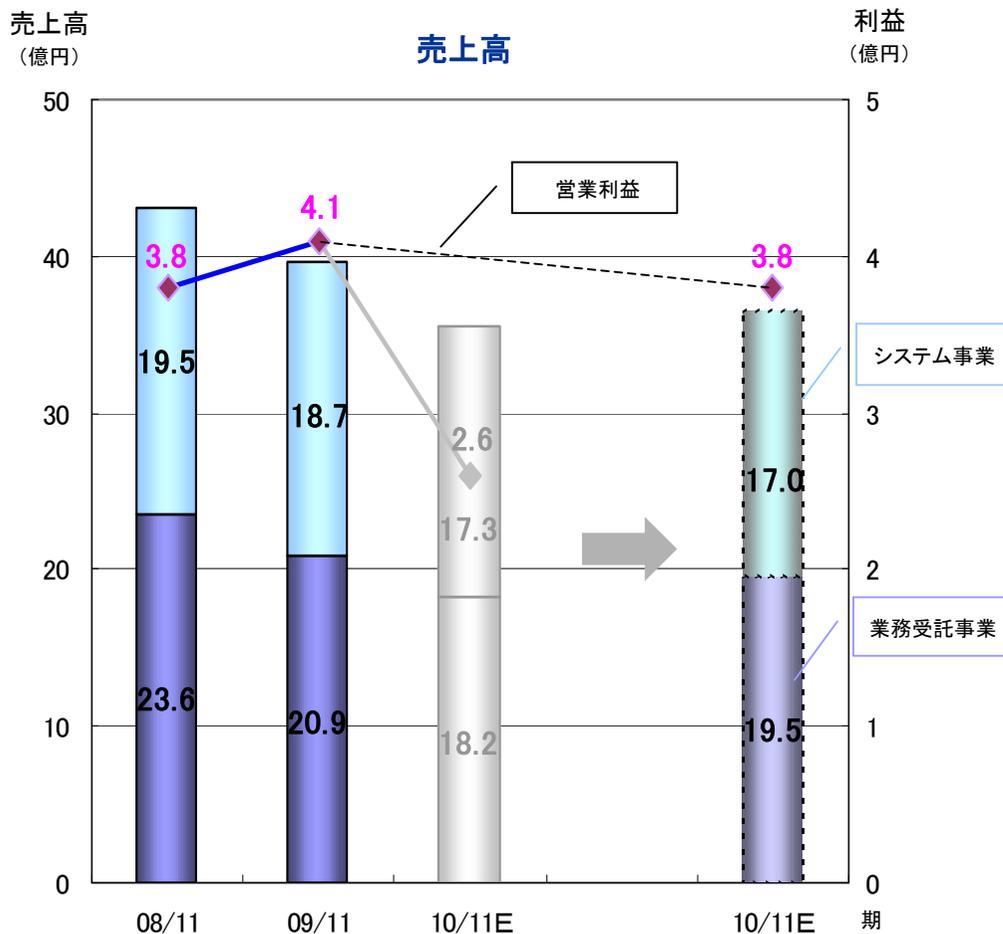
→ インターネット環境があれば使えるため、導入しやすかった。
(自社で受注システム開発の必要がなくなった。)

今後の取り組み

- ・ **システム機能を強化することで、既存取引先における、取引の拡大促進に努める**

基幹ビジネス

生産性の向上に取り組み、08/11期並みの営業利益確保を目指す



		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

10/11上期の概況

- ・ 業務受託量が予算比増加
- ・ コスト管理を徹底し、生産性向上に取り組む

⇒ 営業利益は計画値よりも上回る

10/11期見通し

〈減益見込み要因〉

- ・ 輸入青果物の規模縮小の懸念
- ・ 顧客からの商材絞込み実施などにより取扱業務受託量の減少

〈取り組み〉

- ・ 社内コストを精査、削減するなど生産性の向上に注力



- 売上は減少する見通しだが生産性向上に取り組む、08/11期並みの利益水準を確保

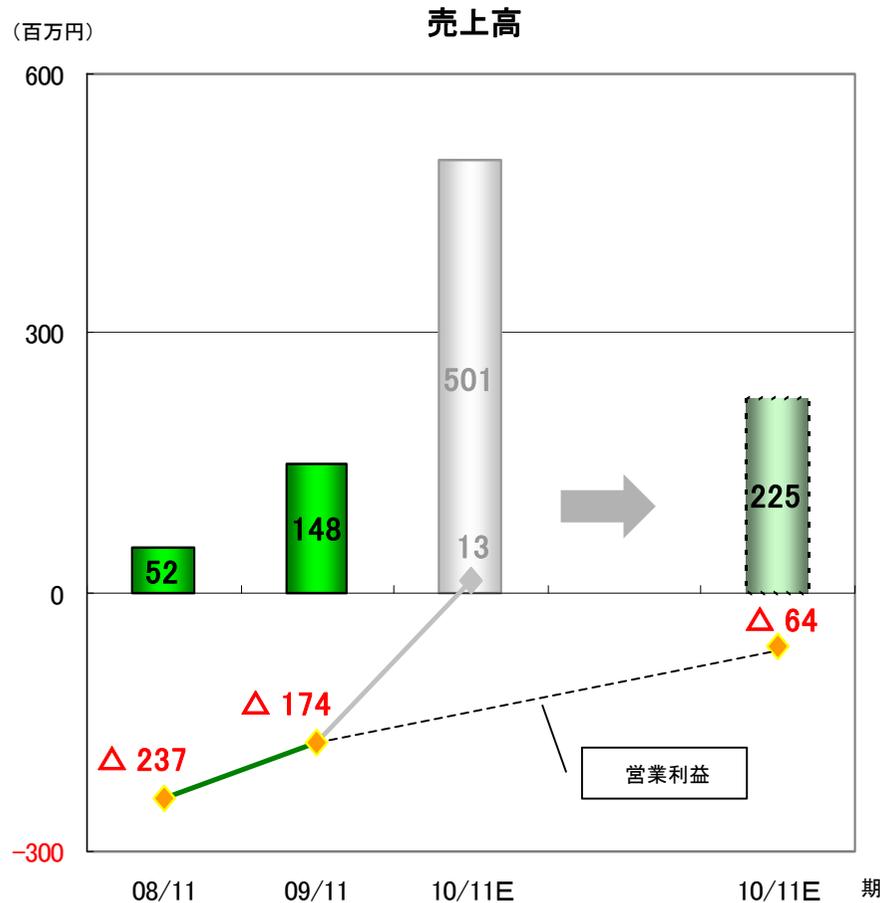
11/11期に向けて

- ・ 新規顧客獲得を目指し、数社契約に向け協議中
- ・ 新規顧客獲得のため、ホームページの拡充を図る

※ 売上高には内部売上高が含まれる

販売支援ビジネス

10/11期は仕入販売が強化されたことにより、赤字幅が縮小



	08/11	09/11	10/11E	10/11E
売上高	52	148	501	225
営業利益	△ 237	△ 174	13	△ 64

※ 売上高には内部売上高が含まれる

10/11上期の概況

- ・ (株)フレッシュシステムとの提携により、販売数量・売上高ともに増加
- ・ 仕入販売が強化されたことにより、売上高は増加したものの、赤字縮小に止まる

10/11期見通し

〈見通し下方修正〉

- ・ 販売価格と調達価格の乖離が大きく、想定していた販売数量、売上高が伸び悩む
- ・ 販売先との調整が遅れ、出荷数量が想定よりも下回る

〈取り組み〉

- ・ (株)フレッシュシステムとの提携により、販路確保の強化
- ・ 安定的な集荷体制の構築、商品力の強化
- ・ 調達仕入の仕組みの確立
- ・ 選果効率改善



- 販売数量・売上増加に取り組み、損益安定化を目指す



参考資料

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

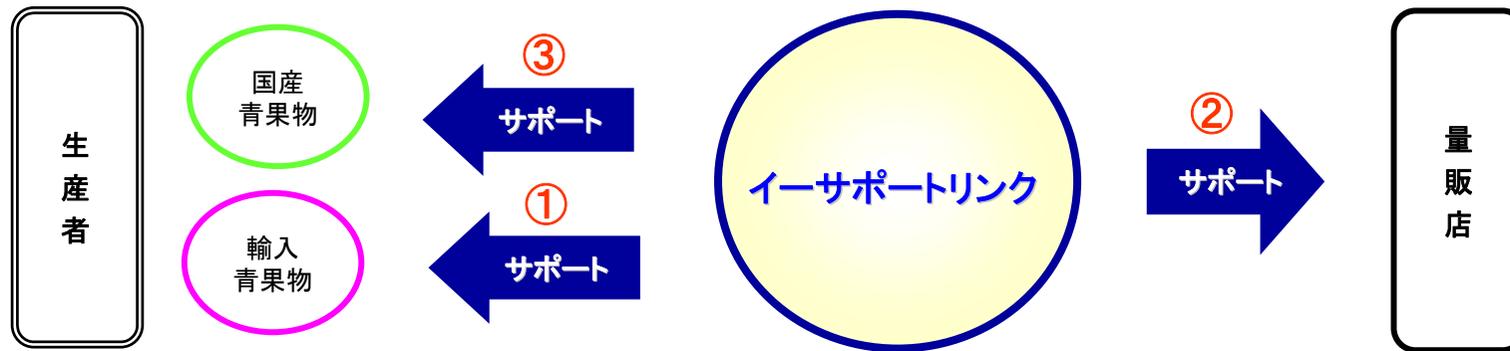
- 代表者 代表取締役社長 堀内 信介

- 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 （10/11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： 266名 / 個別： 256名 （09/11上期）
 〔 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： 42名 / 個別： 31名 〕



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！

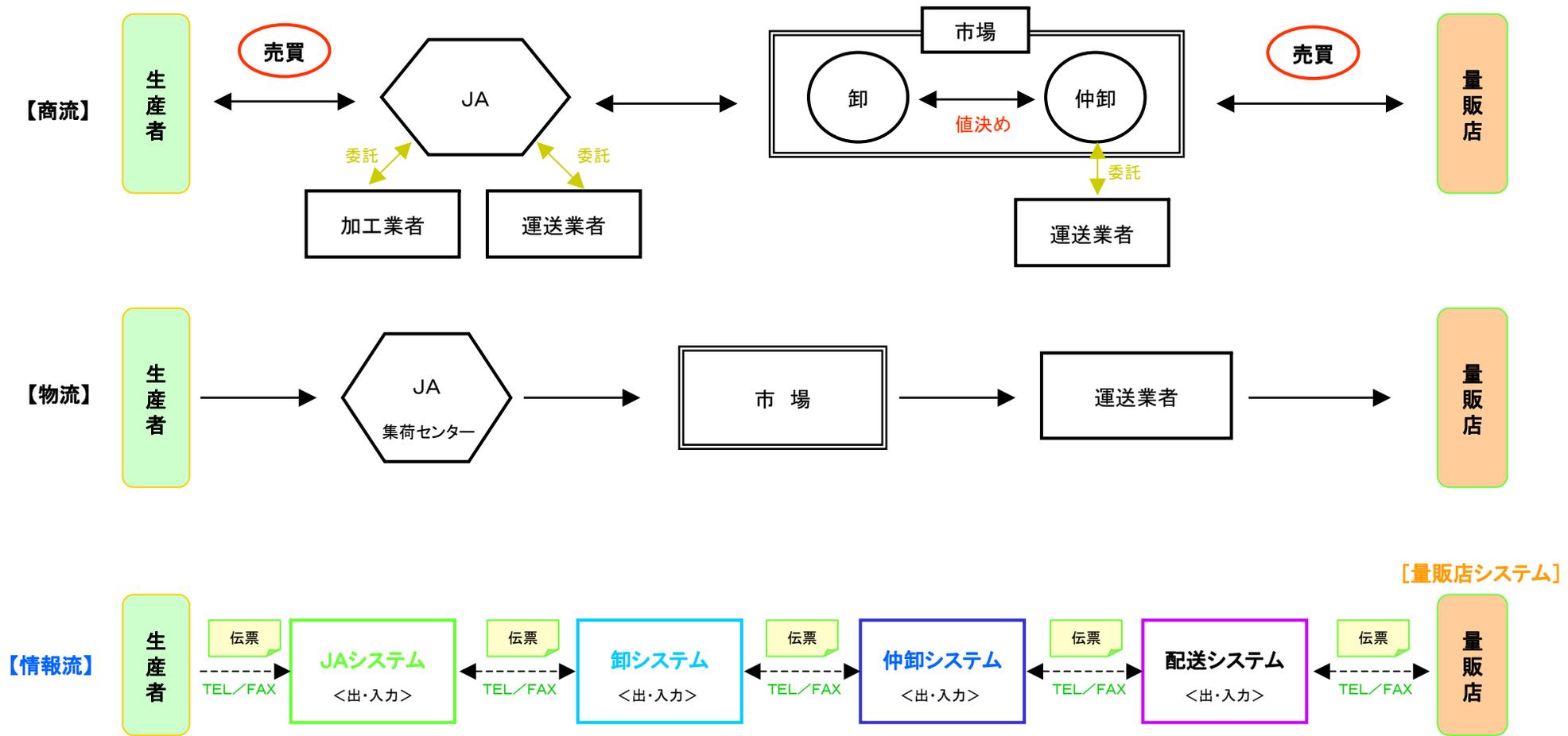


生鮮流通の生産から販売までに発生するすべての工程（受発注、入出荷、売上・仕入計上処理など）に
おいて、プロの判断とノウハウを活かした業務受託事業(BPO)で人的に対応

* 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

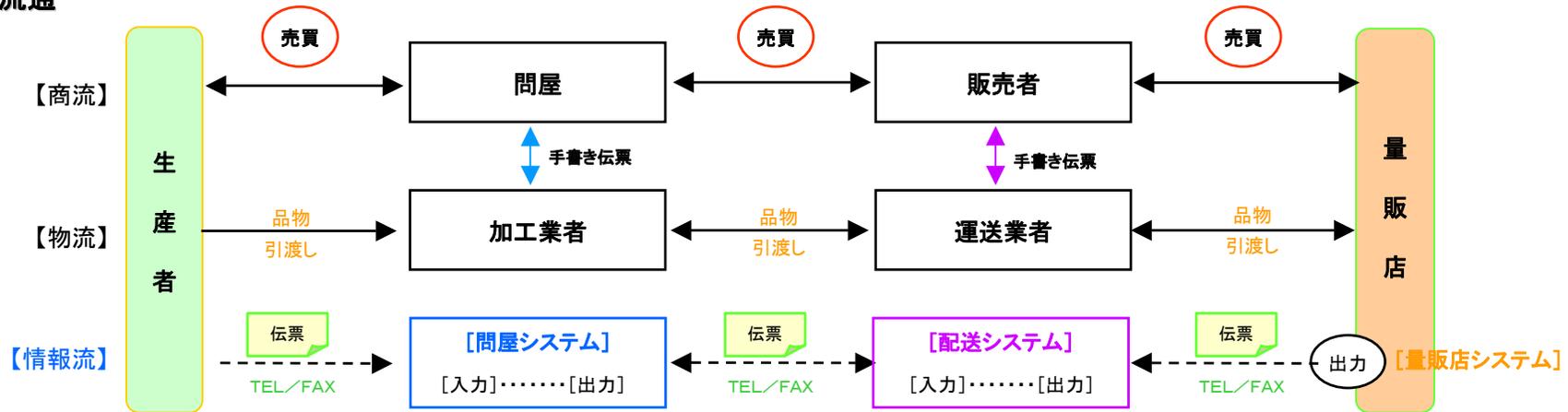


それぞれのシステムを使用しており、量販店が情報追跡を行いたくても困難！

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。

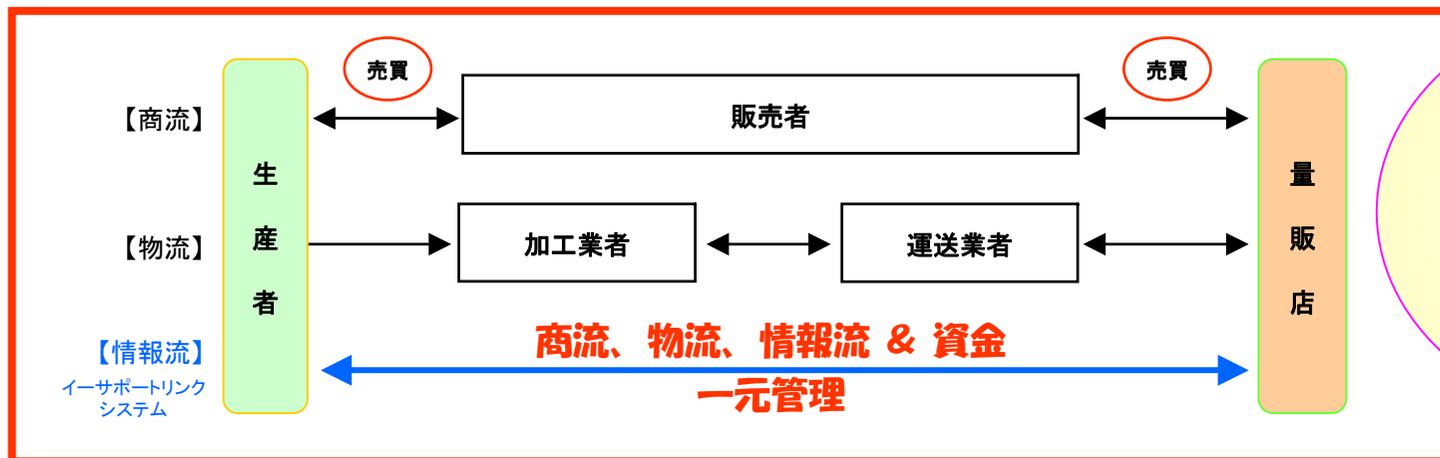
「イーサポートリンクシステム」により情報が一元管理されるため、トレーサビリティが実現！

■ 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…

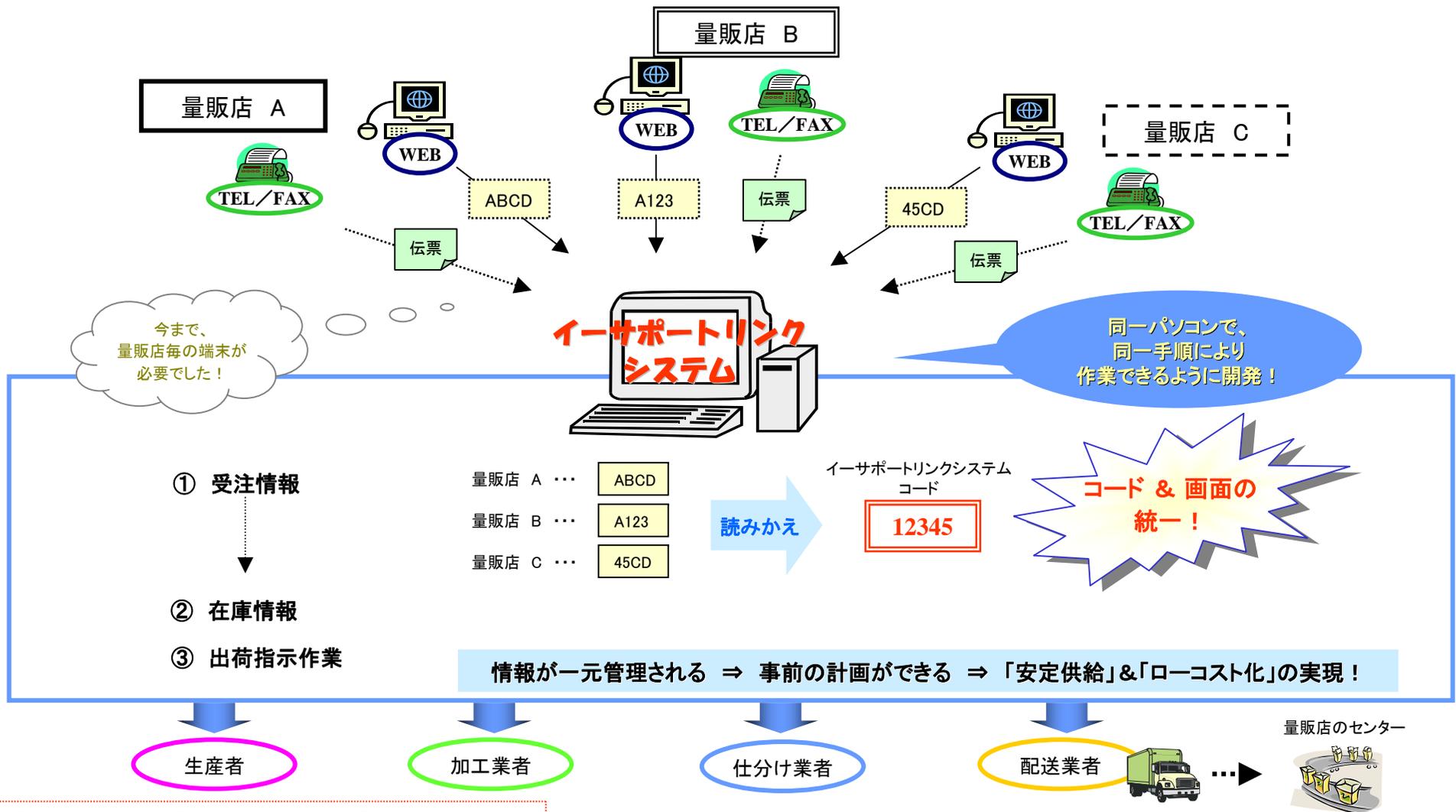


全体をデータ管理しているためすべての情報を共有することができる！コスト管理もでき、商材の安定供給が可能に！

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