

調達支援ビジネスが収益に貢献

経常利益を上方修正

～ イーサポートリンクシステムVer.2は、今秋稼動に向けて邁進中 ～

**イーサポートリンクは
生鮮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。



サポ君



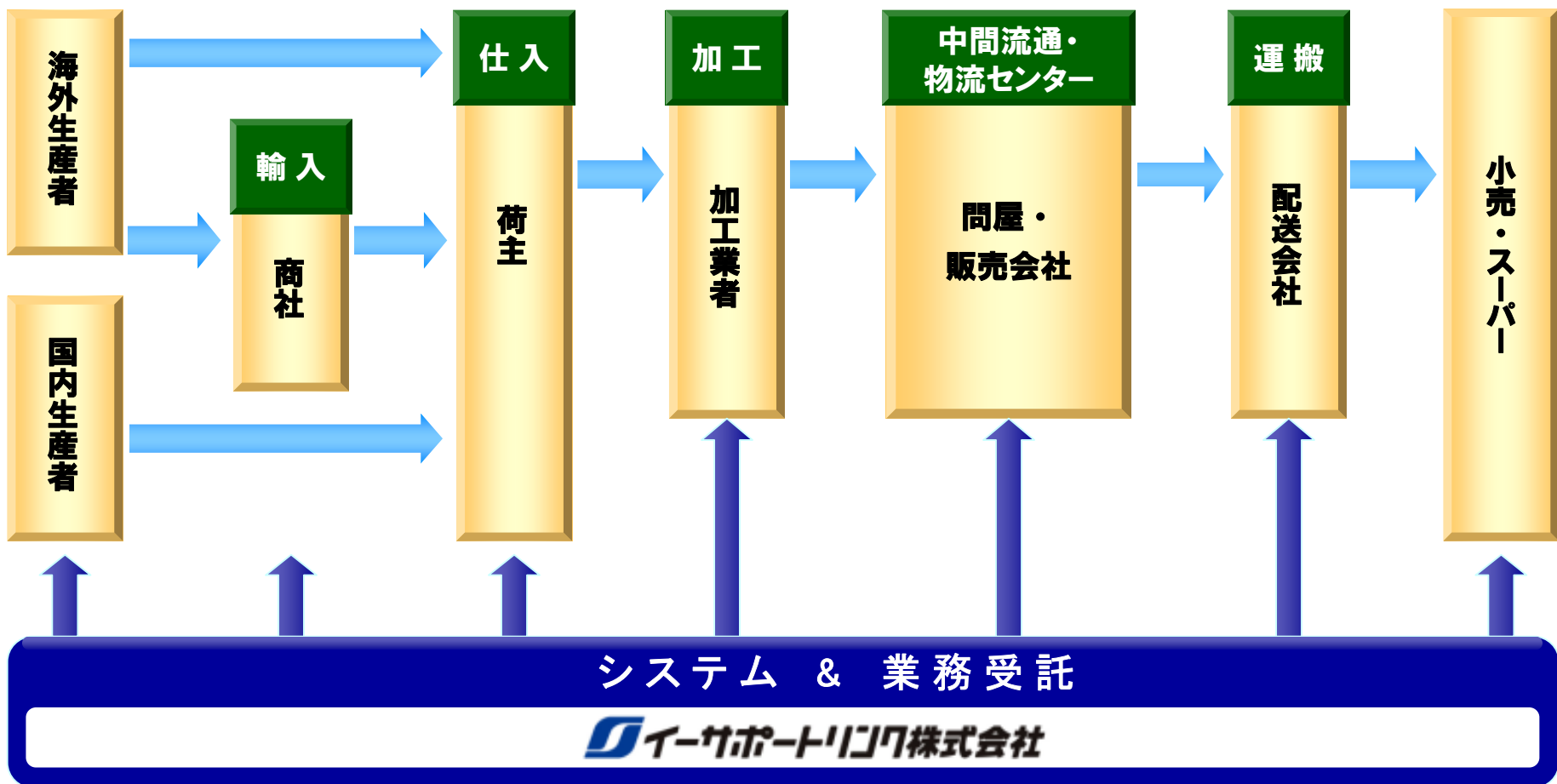
イー君

(イー君・サポ君は、当社のイメージキャラクターです。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。)

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々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 ↑ イーサポートリンクのサービス

※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。

「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》

(百万円)

基幹ビジネス

**「輸入青果物生産者」
向けのビジネス**

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

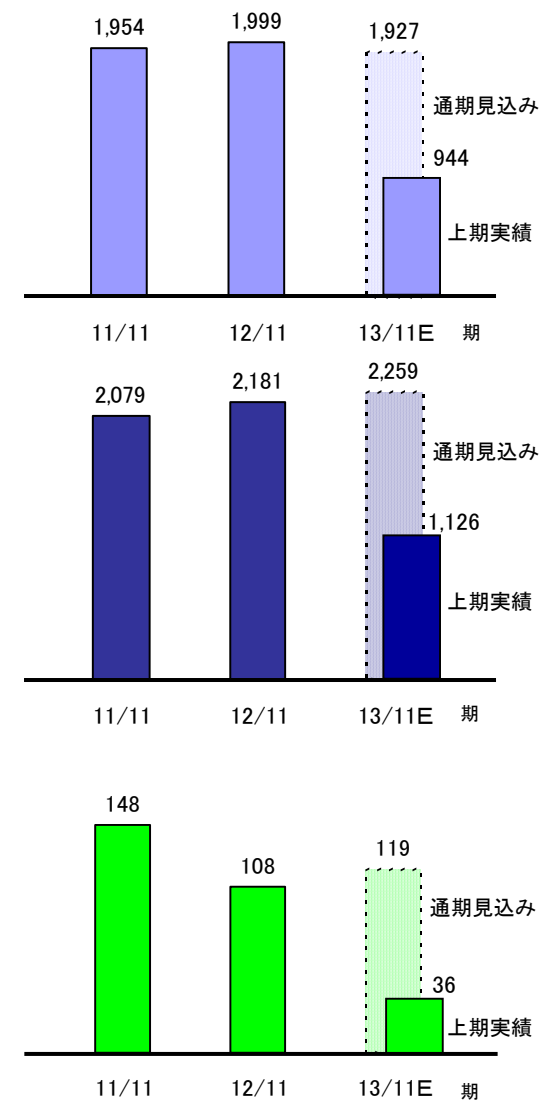
< 代行業務 >

受注／計上／
需給調整／
手配／売掛管
理／買掛管理
／出荷付随／
入力

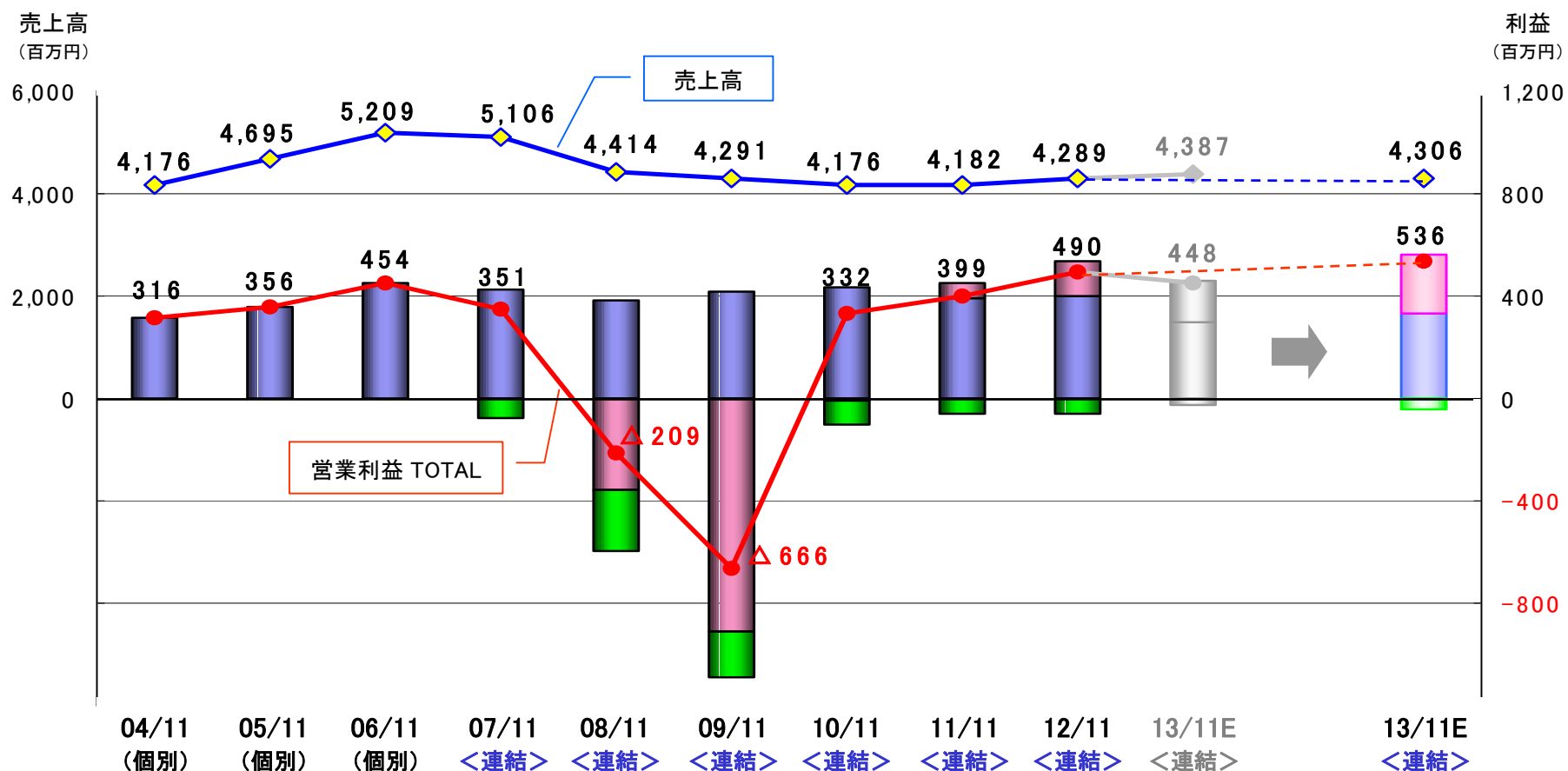
農産物販売事業

りんご事業

マーケティング
事業



「調達支援ビジネス」の拡大で、最高益を目指す



		04/11	05/11	06/11	07/11	08/11	09/11	10/11	11/11	12/11	13/11E	13/11E
■ 基幹ビジネス	売上高	4,176	4,695	5,209	5,065	4,317	3,971	3,629	3,568	3,615	3,542	3,464
	営業利益	316	356	454	429	383	413	432	389	403	301	335
■ 調達支援ビジネス	売上高	—	—	—	—	51	184	401	478	577	698	734
	営業利益	—	—	—	—	△358	△910	△7	64	134	162	229
■ 販売支援ビジネス	売上高	—	—	—	41	52	148	164	165	135	183	143
	営業利益	—	—	—	△77	△237	△178	△97	△63	△60	△28	△41
■ 相殺消去	売上高	—	—	—	—	△6	△12	△19	△29	△39	△37	△36
	営業利益	—	—	—	—	2	9	4	9	12	12	12

* 百万円未満は切捨てて表記

■ 13/11期 第2四半期決算概要

(単位:百万円、%)

	12/11上期 実績	13/11上期 実績	前年同期比	13/11上期 計画 (13/1/11発表)	計画達成率
売上高	2,109	2,107	99.9%	2,191	96.2%
営業利益	278	320	114.8%	238	133.9%
経常利益	270	319	118.1%	229	139.5%
当期純利益	252	157	62.5%	213	73.8%

※百万円未満切捨てで表記

■ 売上高・・・

- ・ 生鮮MDシステムの導入拡大があったものの、主要クライアント企業のメイン商材（バナナ）が災害の影響から輸入量が減少したことと、農産物販売事業の売上減少で計画値を下回った。

■ 利益・・・

- ・ 営業利益／経常利益は、費用の抑制などにより当初計画を上回った。
- ・ 税金費用の増加等により、四半期純利益が当初計画を下回る見通しとなった。

以上の業績動向をふまえ、2013年7月1日に第2四半期累計期間及び通期業績予想を修正いたしました。

セグメント別売上高／売上総利益

(単位:百万円、%)

	12/11上期		13/11上期		金額増減	前年同期比
	金額	売上比	金額	売上比		
売上高	2,109	100.0%	2,107	100.0%	△ 1	99.9%
システム事業	1,049	49.8%	1,129	53.6%	79	107.6%
業務受託事業	983	46.6%	948	45.0%	△ 34	96.5%
農産物販売事業	86	4.1%	41	2.0%	△ 45	47.7%
内部売上高	△ 9	-0.5%	△ 11	-0.5%	△ 1	—
売上原価	1,266	60.0%	1,188	56.4%	△ 78	93.8%
システム事業	605	28.7%	602	28.6%	△ 2	99.5%
減価償却費	103	4.9%	113	5.4%	9	108.9%
保守管理費	361	17.1%	353	16.8%	△ 7	97.9%
その他	140	6.7%	135	6.4%	△ 4	96.6%
業務受託事業	584	27.7%	561	26.6%	△ 23	96.0%
人件費	475	22.6%	468	22.2%	△ 7	98.3%
経費	108	5.2%	93	4.4%	△ 15	85.7%
農産物販売事業	76	3.6%	27	1.3%	△ 49	35.4%
消去	0	0.0%	△ 2	-0.1%	△ 2	—
売上総利益	843	40.0%	919	43.6%	76	109.0%
システム事業	444	21.1%	526	25.0%	82	118.6%
業務受託事業	398	18.9%	387	18.4%	△ 11	97.2%
農産物販売事業	10	0.5%	14	0.7%	4	140.8%
消去	△ 9	-0.5%	△ 8	-0.4%	0	—

システム事業:
生鮮MDシステムの導入企業数増加

業務受託事業:
災害による輸入量の減少に伴う、
受託業務量の減少

農産物販売事業:
売上計上時期のズレが発生

生鮮MDシステムによる増収効果

※百万円未満切捨てで表記

損益計算書／包括利益計算書

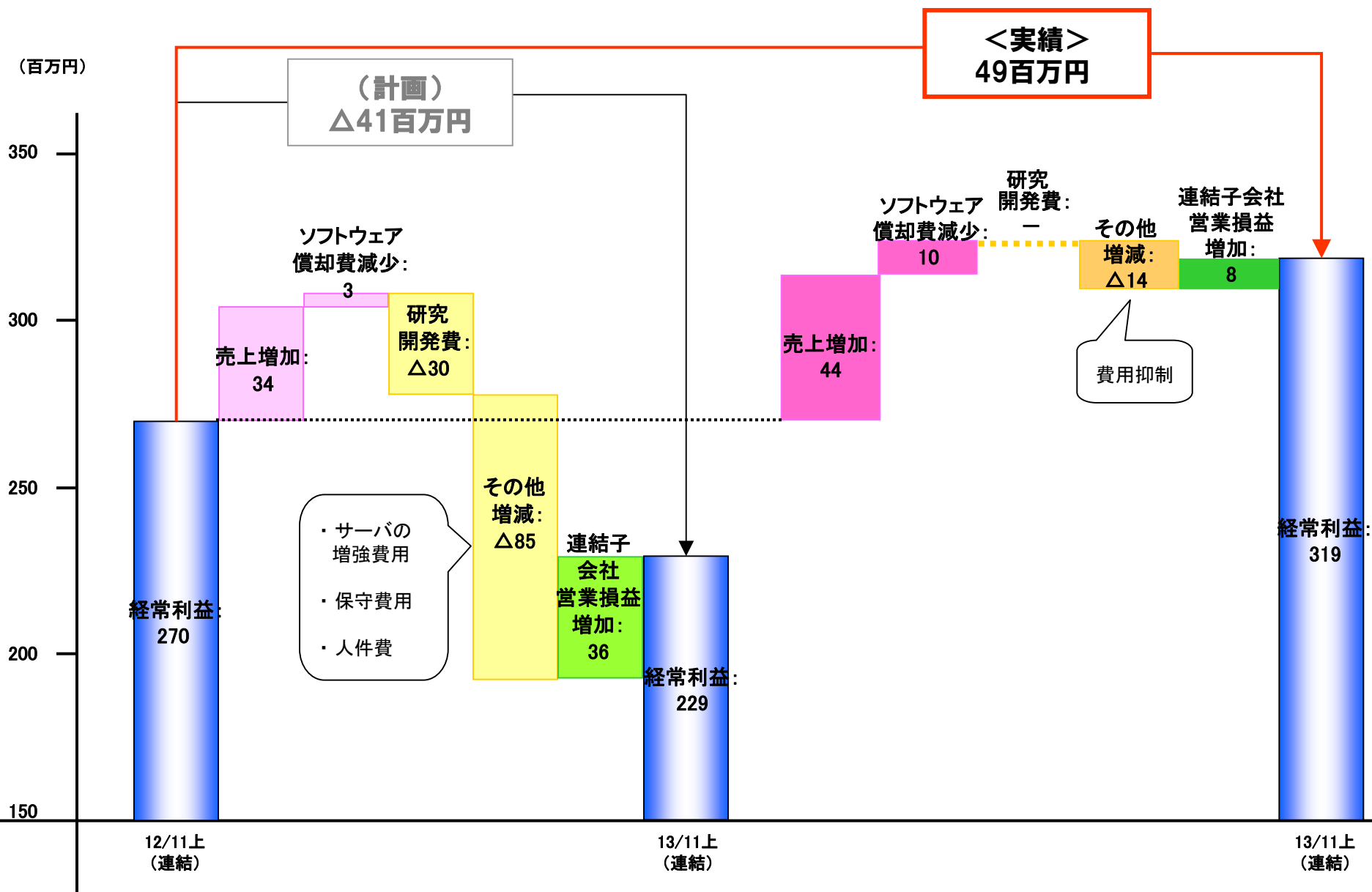
(単位:百万円、%)

	12/11上期		13/11上期		前年 同期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	2,109	100.0%	2,107	100.0%	99.9%
売上原価	1,266	60.0%	1,188	56.4%	93.8%
売上総利益	843	40.0%	919	43.6%	109.0%
販売費及び一般管理費	564	26.7%	599	28.4%	106.2%
営業利益	278	13.2%	320	15.2%	114.8%
営業外損益	△ 8	—	0	—	—
経常利益	270	12.8%	319	15.2%	118.1%
特別損益	0	—	0	—	—
税引前当期純利益	270	12.8%	319	15.2%	118.3%
法人税等	18	0.9%	162	7.7%	894.8%
当期純利益	252	11.9%	157	7.5%	62.5%
1株当たり当期純利益	56.96円		35.62円		
少数株主損益調整前 当期純利益	252	11.9%	157	7.5%	62.5%
その他の包括利益	1	0.1%	0	0.0%	37.7%
包括利益	253	12.0%	158	7.5%	62.4%

見積税金費用の増加

※百万円未満切捨てで表記

生鮮MDシステムの売上増加と費用抑制による利益増



貸借対照表

(単位:百万円)

	12/11期末	13/11上期末	増減額
【 流 動 資 産 】	2,812	3,036	223
【 固 定 資 産 】	1,517	1,830	313
有 形 固 定 資 産	274	475	200
無 形 固 定 資 産	892	1,010	118
投 資 そ の 他 の 資 産	350	345	△ 4
【 繰 延 資 産 】	4	3	△ 1
資 産 合 計	4,334	4,870	535
【 流 動 負 債 】	1,077	1,362	285
【 固 定 負 債 】	794	886	92
負 債 合 計	1,871	2,249	377
資 本 金	2,721	2,721	—
【 資 本 剰 余 金 】	620	620	—
【 利 益 剰 余 金 】	△ 880	△ 722	157
【 そ の 他 】	1	1	0
純 資 産 合 計	2,463	2,621	158
負 債 純 資 産 合 計	4,334	4,870	535

→ 新システムのサーバ投資

→ ・ソフトウェア投資に対する借入金の増加
・見積税金費用の増加

※百万円未満切捨てで表記

(単位:百万円)

	12/11上期	13/11上期	増減額
営業活動によるキャッシュフロー	322	409	86
投資活動によるキャッシュフロー	△ 234	△ 205	28
財務活動によるキャッシュフロー	32	△ 30	△ 62
現金及び預金同等物の増減額	120	172	52
現金及び預金同等物の期首残高	1,932	2,169	237
現金及び預金同等物の期末残高	2,052	2,342	290

※百万円未満切捨てで表記

■ 13/11期 業績見通し

- ・ 主要顧客による安定した収益基盤と、生鮮MDシステムの新規取引先の拡大で売上増加を見込む
- ・ 今後の成長の実現に向け、研究開発活動を積極的に推進
- ・ 税金費用の増加等により、純利益が当初計画を下回る見込み

(単位:百万円、%)

	11/11期 実績	12/11期 実績	13/11期 当初計画	13/11期計画 (13/7/1発表)	前期対比
売上高	4,182	4,289	4,387	4,306	100.4%
営業利益	399	490	448	536	109.4%
経常利益	385	474	428	529	111.5%
当期純利益	629	439	389	330	75.2%
1株当たり当期純利益	14,226.45円	9,927.15円	※ 88.00円	※ 74.66円	—
ソフトウェア投資額	148	620	335	408	
ソフトウェア償却費	232	190	216	171	

※百万円未満切捨てで表記

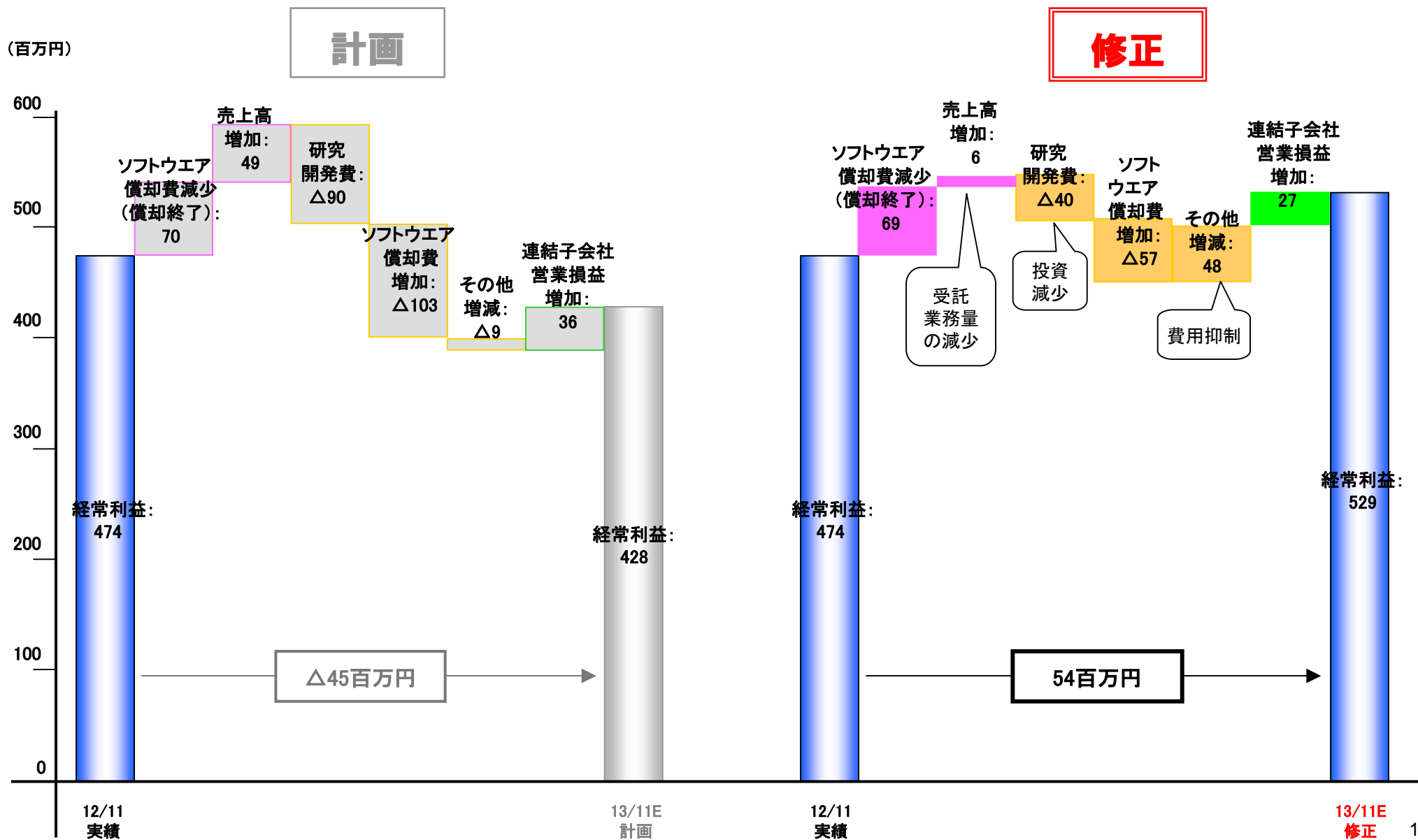
※ 2013/6/1をもって単元株制度を採用し、
単元株式数を1株から100株に変更。

- システム事業 : イーサポートリンクシステムVer.2の稼動と、生鮮MDシステムの導入拡大から売上増加
- 業務受託事業 : 上期の災害による輸入量減少がひびくが、下期は平年並みに戻ると見込む
- 農産物販売事業 : 販売数量の減少により、前年並みを見込む

(単位:百万円、%)

	11/11期 実績	12/11期 実績	13/11期 当初計画	13/11期計画 (13/7/1発表)	前期対比
売上高	4,182	4,289	4,387	4,306	100.4%
システム事業 売上比	2,085 49.9%	2,187 51.0%	2,268 51.7%	2,264 52.6%	103.5%
業務受託事業 売上比	1,961 46.9%	2,005 46.8%	1,972 45.0%	1,934 44.9%	96.5%
農産物販売事業 売上比	165 3.9%	135 3.2%	183 4.2%	143 3.3%	106.5%
* 相殺消去分 売上比 (連結による相殺)	△29 △0.7%	△39 △0.9%	△37 △0.9%	△36 △0.9%	—

売上は前年並みに落ち着く中、費用抑制により増益



システム

基幹システムを

イーサポートリンクシステムVer.2

として、オープン系で顧客の高度なニーズにも対応すべく構築。
今期中にリリース予定。

生鮮MDシステム は、

生鮮三品(農産/水産/畜産)を中心に
その他部門への導入拡大へ。
新サービスの提供で、顧客層の
拡大を目指す。

研究開発

研究開発 により、新規事業の
開発・推進へつなげる。

- ・システム開発
- ・海外の食品流通における調査
など



BCP

(事業継続計画)

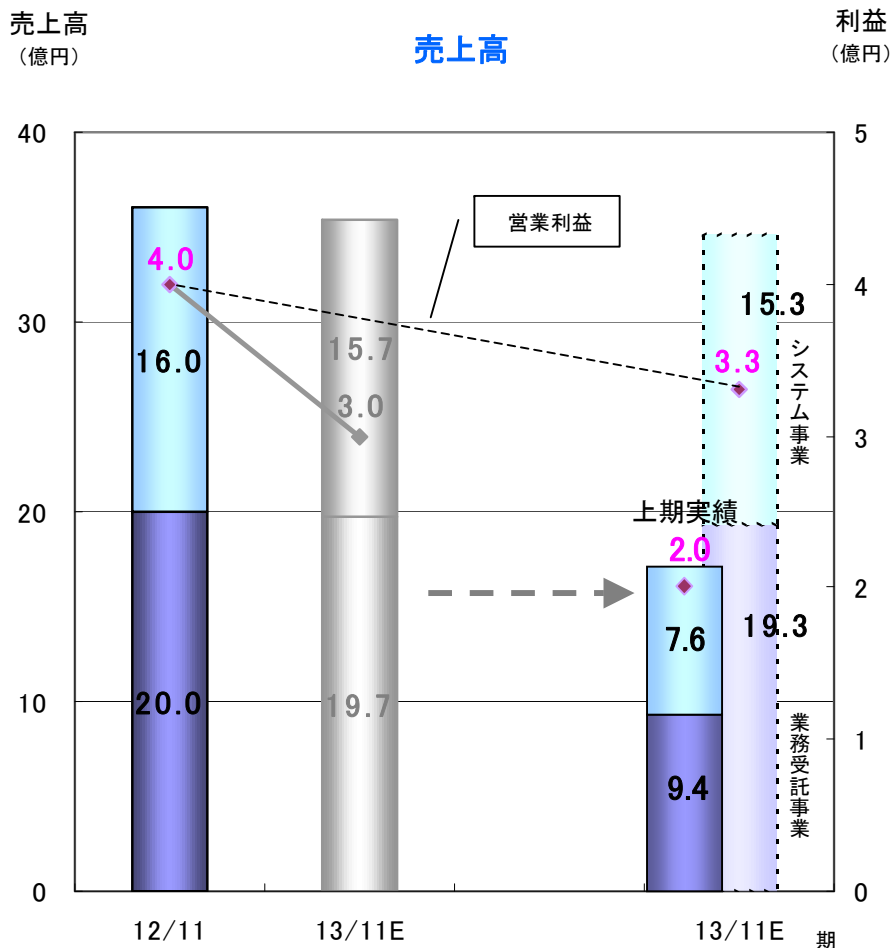
災害対策をはじめとする、様々な
リスクに対応すべく、

経営体質の強化 を図っていく。

■ ビジネス別事業展開

基幹ビジネス

バナナの輸入量の減少等により業務受託処理量が減少する中、収益確保に努める



13/11上期の概況

輸入青果物の減少がひびき、計画値を下回る

- ・ 主要クライアント企業のメイン商材である“バナナ”が、2012年秋のフィリピンの台風と、2013年1月の長雨の影響で輸入量が減少
- ・ 他の商材でカバーするも、計画値にとどかず

13/11期の見通し

- * 下期は、輸入量が戻ると判断するが、平年並みと見込む
- * イーサポートリンクシステムVer.2稼動に伴う費用を計上

確固たるクライアント企業の収益基盤と
イーサポートリンクシステムVer.2の稼動で
収益を確保していく

		12/11	13/11E	13/11E
売上高	システム事業	16.0	15.7	15.3
	業務受託事業	20.0	19.7	19.3
営業利益		4.0	3.0	3.3

※ 売上高には内部売上高が含まれる

1

アプリケーション構造、インフラ基盤・運用の最適化へ

- ◇ “必要な機能のみ利用” することができるので、安価での利用が可能
- ◇ 短時間でシステム導入が可能
- ◇ カスタマイズに要する時間や費用を低減

2

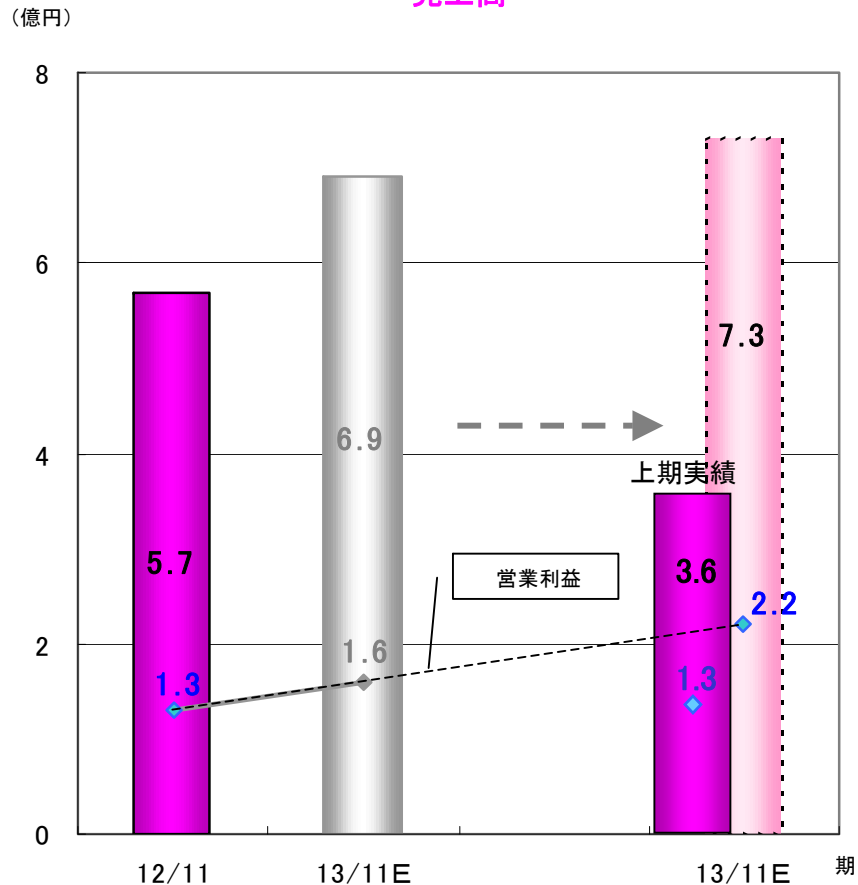
専用線を介したASPサービスからインターネットによるクラウドサービスへ

- ◇ パソコンとインターネット環境があれば、誰にでも簡単にシステムの利用が可能
- ◇ 室外での業務にも対応が可能
- ◇ タブレット端末での利用が可能

調達支援ビジネス

引き続き、新規導入先と取り扱い部門の拡大から、収益増加を見込む

売上高



13/11上期の概況

順調に取り引き拡大

- ・ 導入店舗／取引先数および、生鮮三品やその他部門の拡大により、トランザクション件数(料)が増加
- ・ サーバ増強を下期に延期

13/11期の見通し

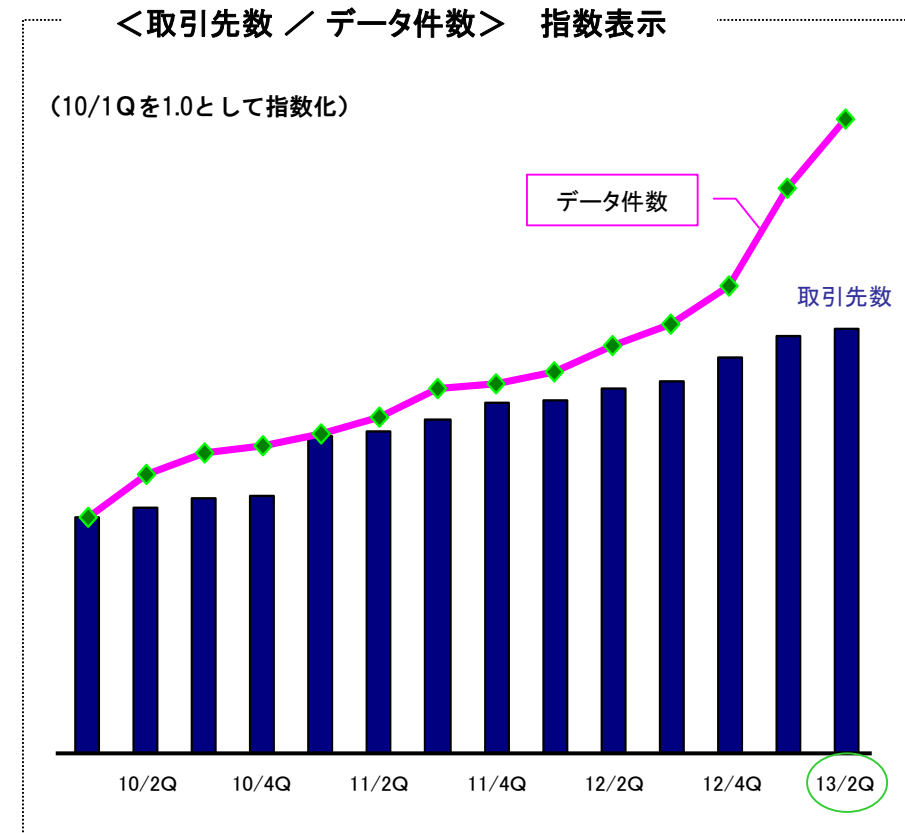
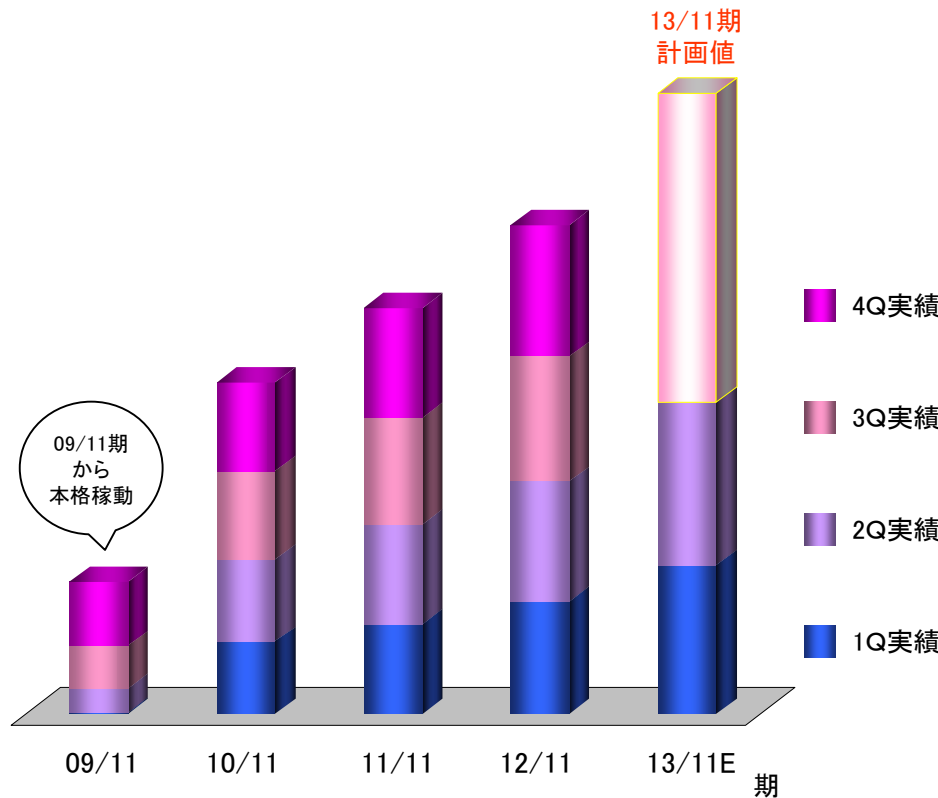
- * 新サービスの提供により、顧客拡大を目指す
- * 生鮮三品以外の部門への導入を促進

新サービスの提供により導入拡大を目指す

	12/11	13/11E	13/11E
売上高	5.7	6.9	7.3
営業利益	1.3	1.6	2.2

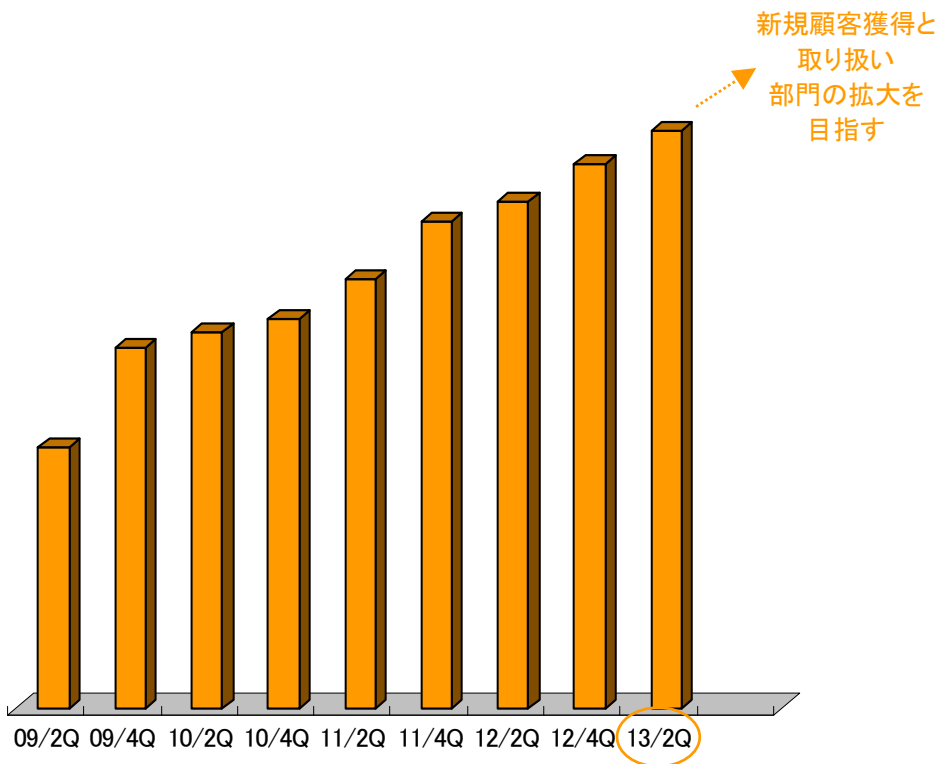
※ 売上高には内部売上高が含まれる

売上高推移 (イメージ図)

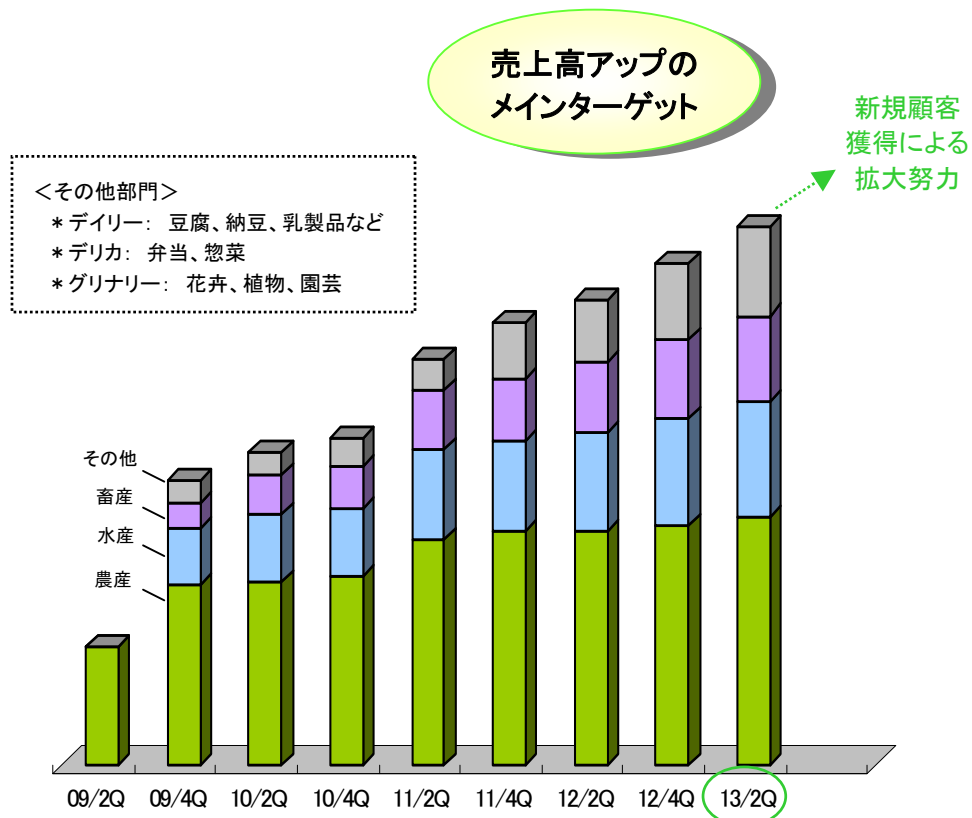


- ▶ 大手量販店グループの取り扱い部門の拡大から、ほぼ計画通りに推移
- ▶ 取り扱い部門の拡大に伴う、データ／トランザクション件数(料)の増加を見込む
- ▶ 新規小売業者の増加から、売上拡大を見込む

■ 小売・量販店の店舗数 (イメージ図)



■ 取引先数 (イメージ図)

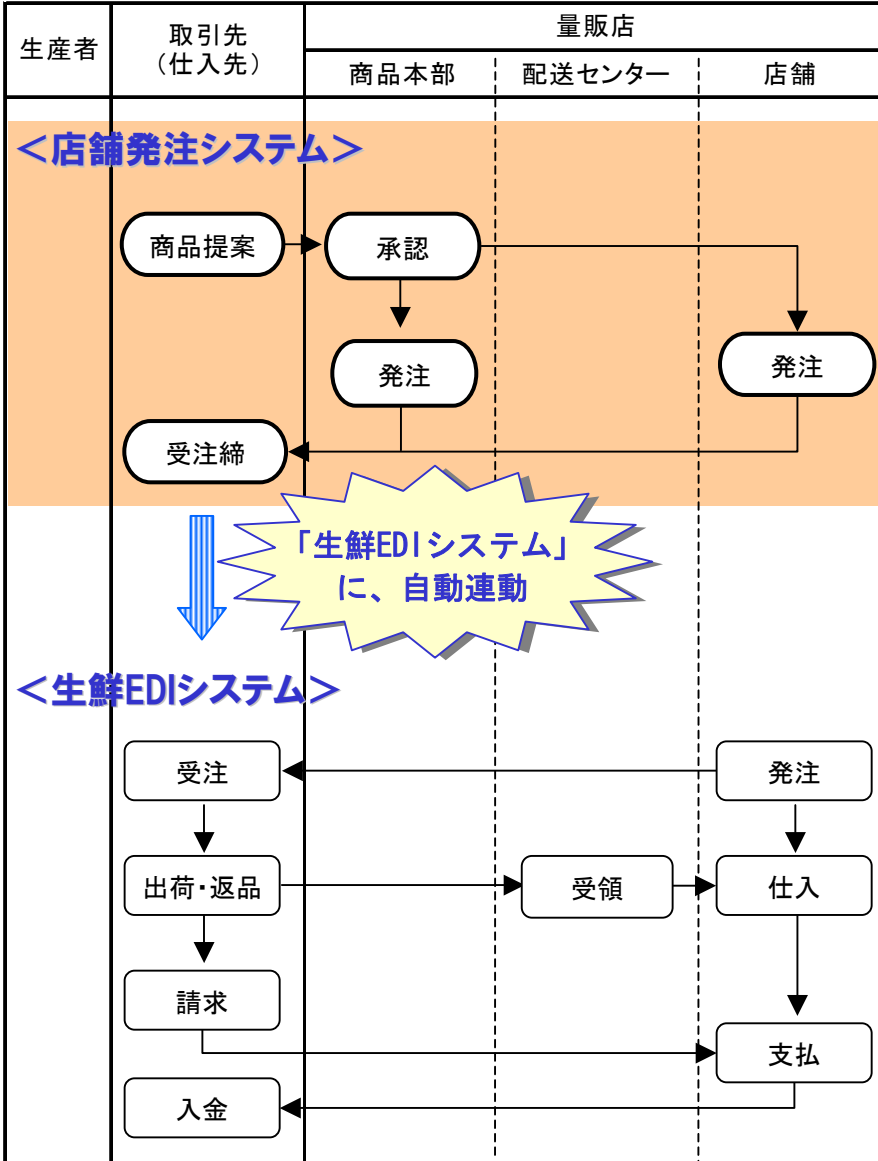


- 2013年 5月末時点で、1,778 店舗に導入
(2012年11月末時点：1,676店舗)
- 大手量販店の統合により、新規導入先が拡大
- 取扱い部門の拡大にも注力

- 生鮮三品を中心に、利用取引先数が増加
- 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 －

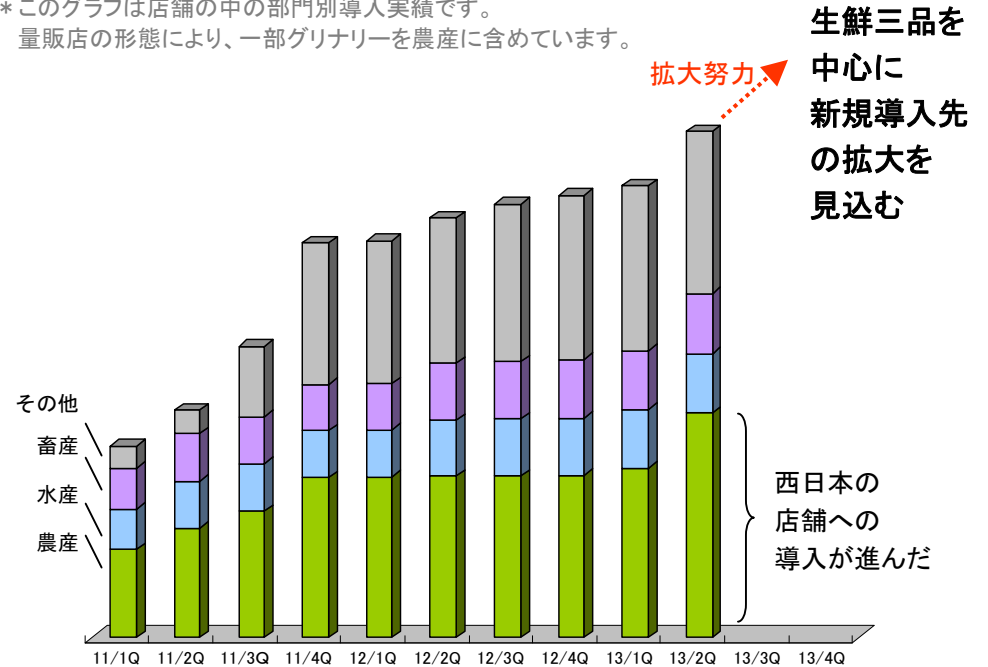
「生鮮MDシステム」はさまざまなシステムから成り立っています。



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、一部グリナリーを農産に含めています。



－ 導入状況 －



量販店（店舗）からの声

■ 商品調達(MD)計画の精度向上が図れるようになった

→ 量販店の店舗・商品部・取引先が1つのシステムを使うことで、情報の共有化が図れ、ロスの削減へつながった。

■ 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

● 通信時間が大幅に削減された

→ 従来1時間かかっていたものが、インターネット回線により3~4分に短縮され、出荷の時間に余裕ができた。

● 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

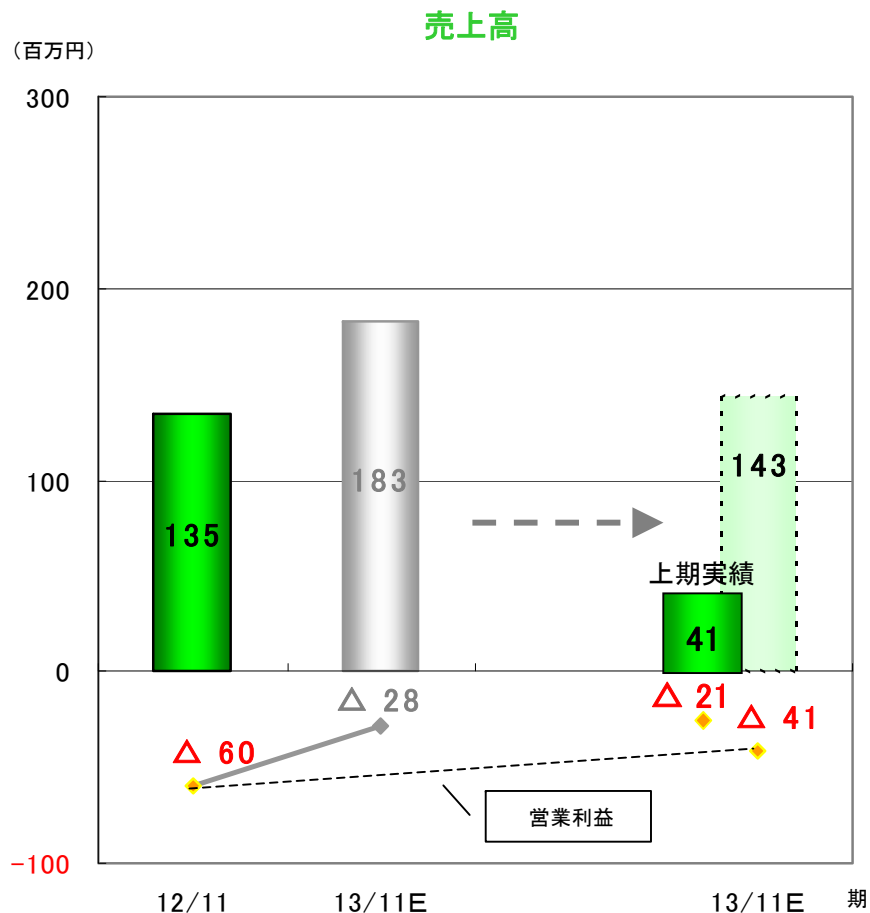
→ 伝票レスになったことにより、伝票費用がほとんどなくなった。また、伝票を納品先に届ける必要がなくなったので、産地からの直送時は自社からの伝票データ送信で、仮伝票が不要となった。

● 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。)

販売支援ビジネス

生産者との連携強化および販路の拡大により、収益性の向上に努める



13/11上期の概況

- 主要品種の本精算の実施が、6月にズレ込んだことで
予算比大幅減

受託販売の精算時期のズレにより
売上のお大半は下期へ

13/11期の見通し

- * 生産者との連携を強化し、集荷量・販売量の増加を図る
- * コストの抑制に努める

安定的な集荷体制の確立と
継続的な取り組み

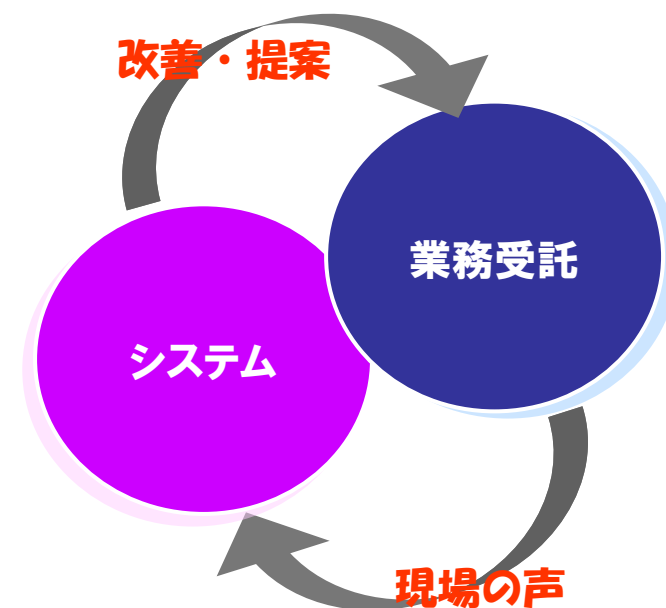
	12/11	13/11E	13/11E
売上高	135	183	143
営業利益	△ 60	△ 28	△ 41

※ 売上高には内部売上高が含まれる

参考資料

- 設立 : 1998年10月
- 上場 : 2006年 8月
大証ヘラクレス市場 (現:JASDAQ市場スタンダード)
- 決算期 : 11月30日
- 資本金 : 2,721百万円 (13/11上期末)
- 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 : 237名 / 個別 : 230名 (13/11上期末)
〔 他、臨時従業員数 (派遣社員、契約社員 他) 〕
連結: 66名 / 個別: 53名
- 事業内容 : 生鮮流通に関わるシステム提供および業務受託

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!



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！



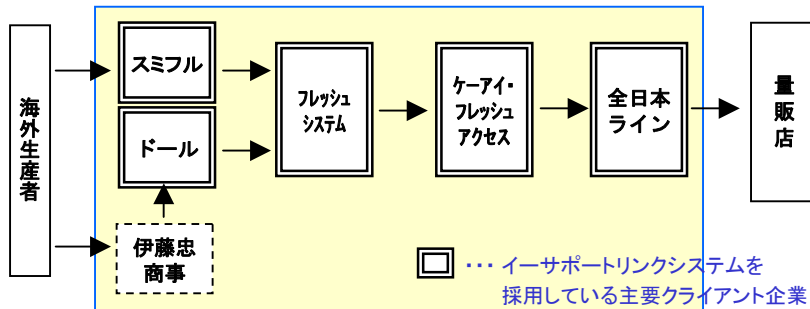
生鮮流通の生産から販売までに発生するすべての工程（受発注、入出荷、売上・仕入計上処理など）に
おいて、プロの判断とノウハウを活かした業務受託事業（BPO）で人的に対応

* 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。

基幹ビジネス

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

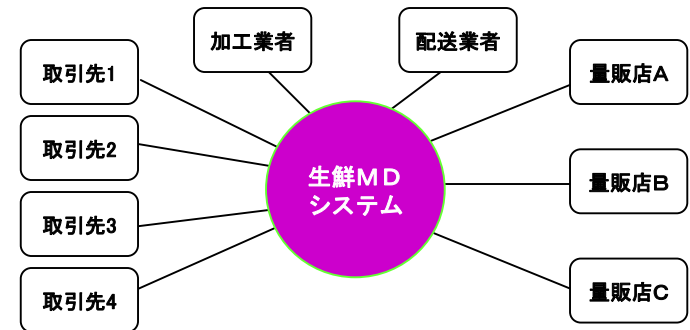


トランザクション件数に応じて従量課金
(システム上に発生する件数)

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、グリナリーにも展開



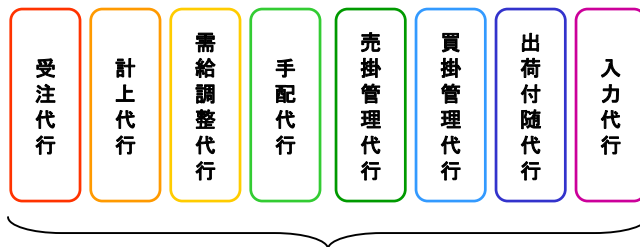
- ① システム使用料 (トランザクション件数) : 1メッセージあたりに従量課金
- ② ID取得・使用料 : 1IDに対して課金

* デイリー: 豆腐、納豆、乳製品など / デリカ: 弁当、惣菜 / グリナリー: 花卉、植物

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

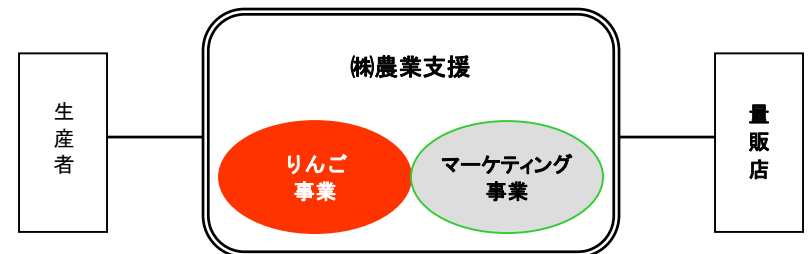


それぞれの業務代行の一取り引きに対して従量課金

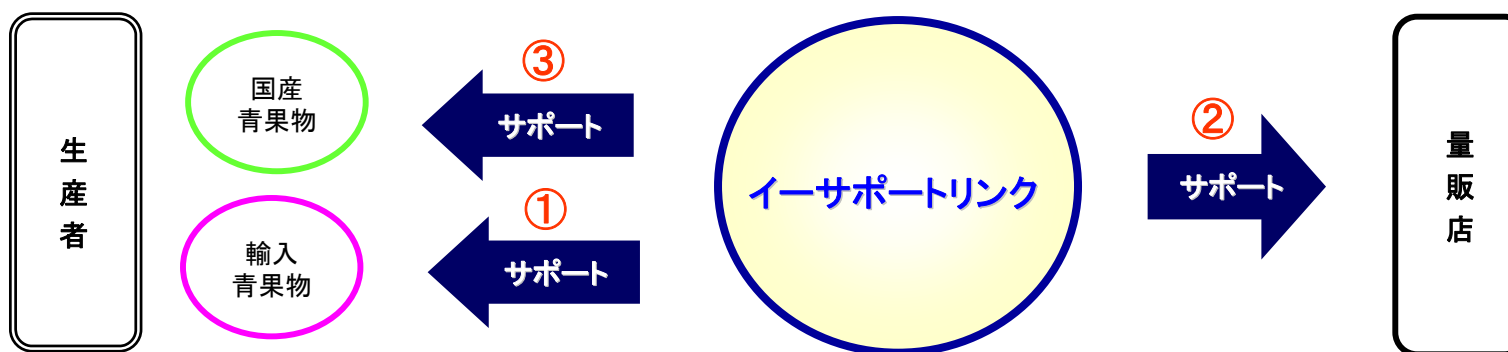
販売支援ビジネス

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



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

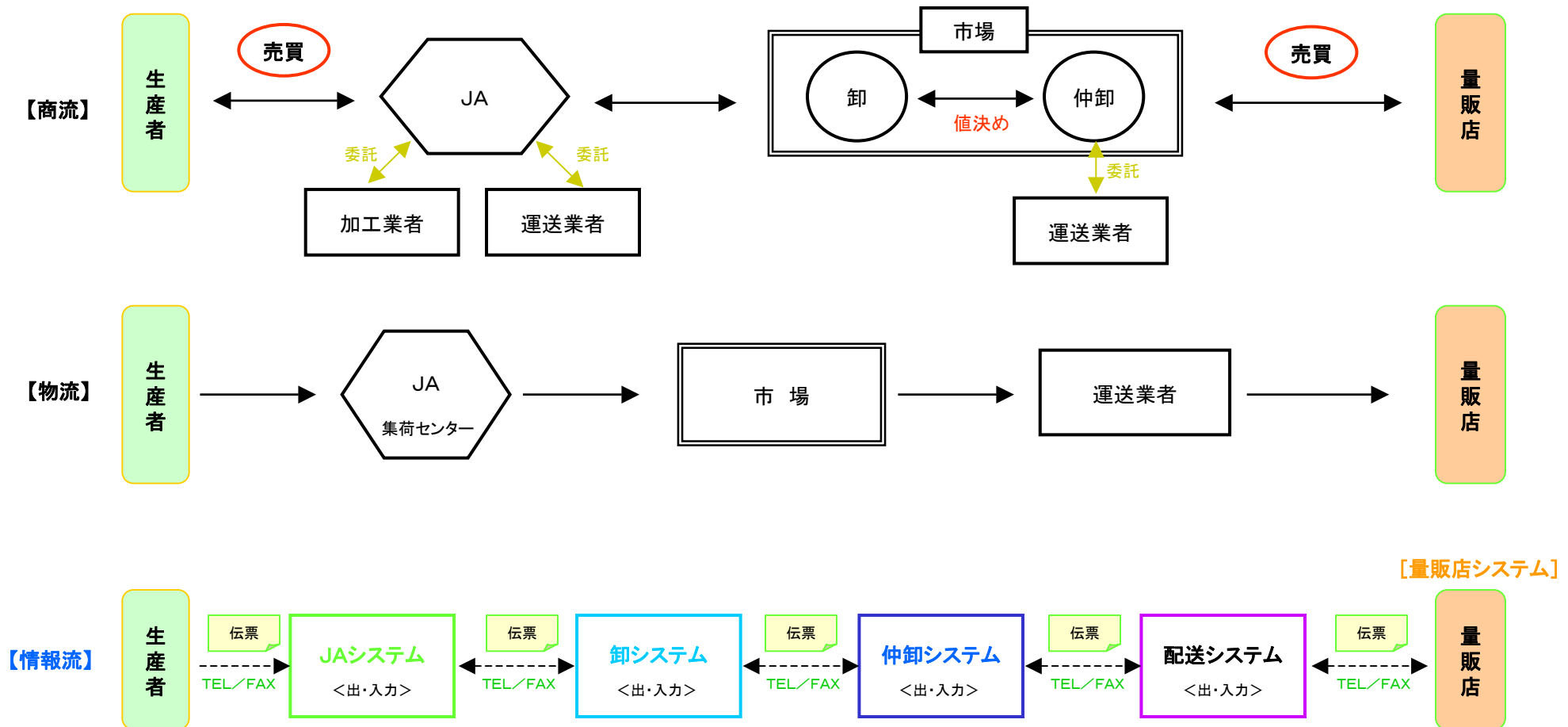
販売支援ビジネス

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

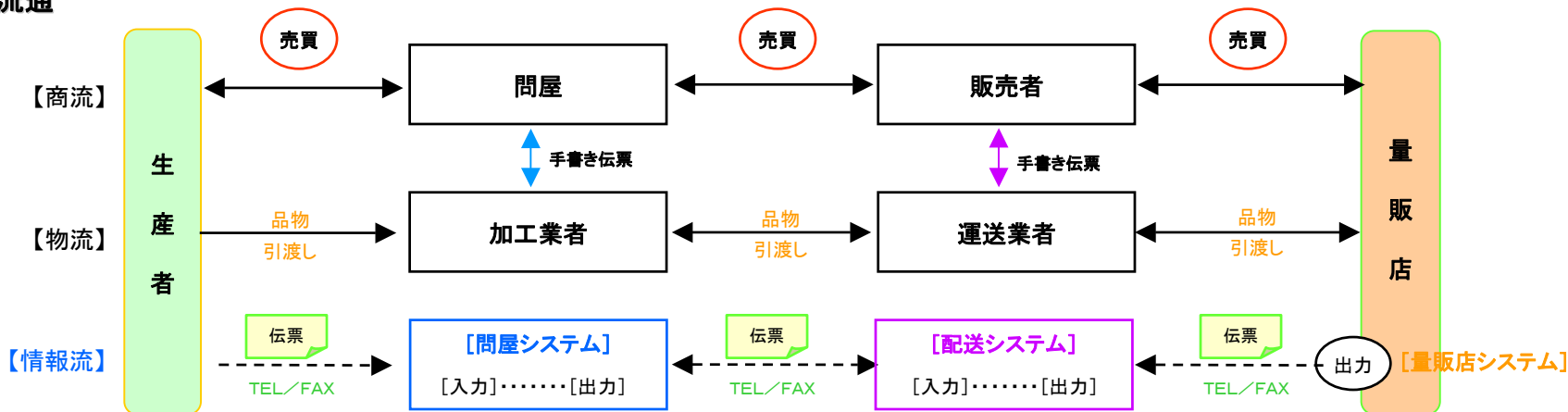
■ 卸売市場流通



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！

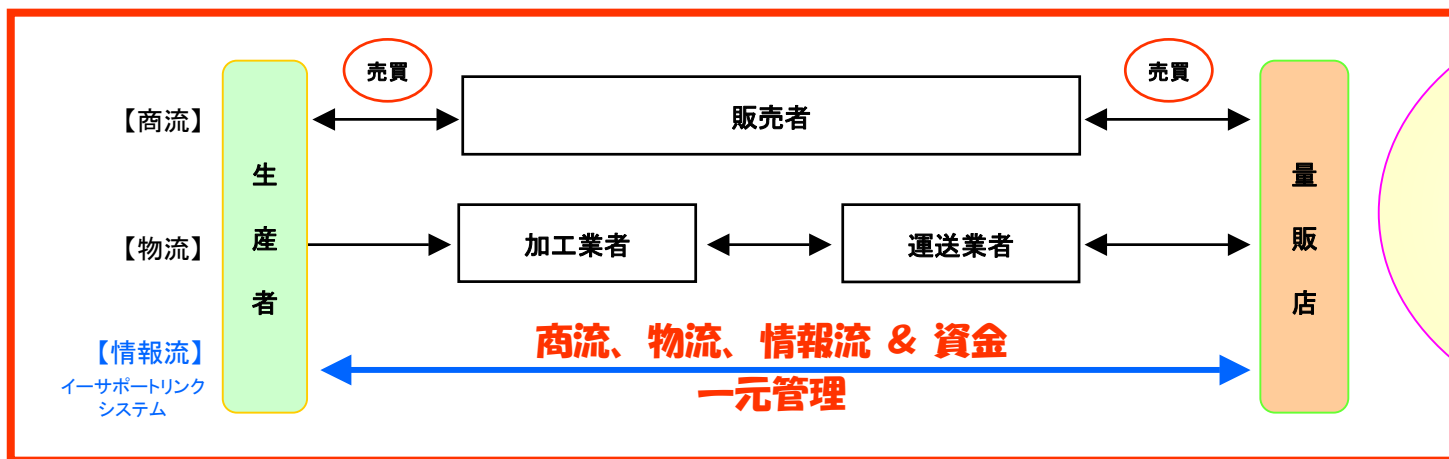
「イーサポートリンクシステム」により情報が一元管理されるため、トレーサビリティが実現！

■ 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...



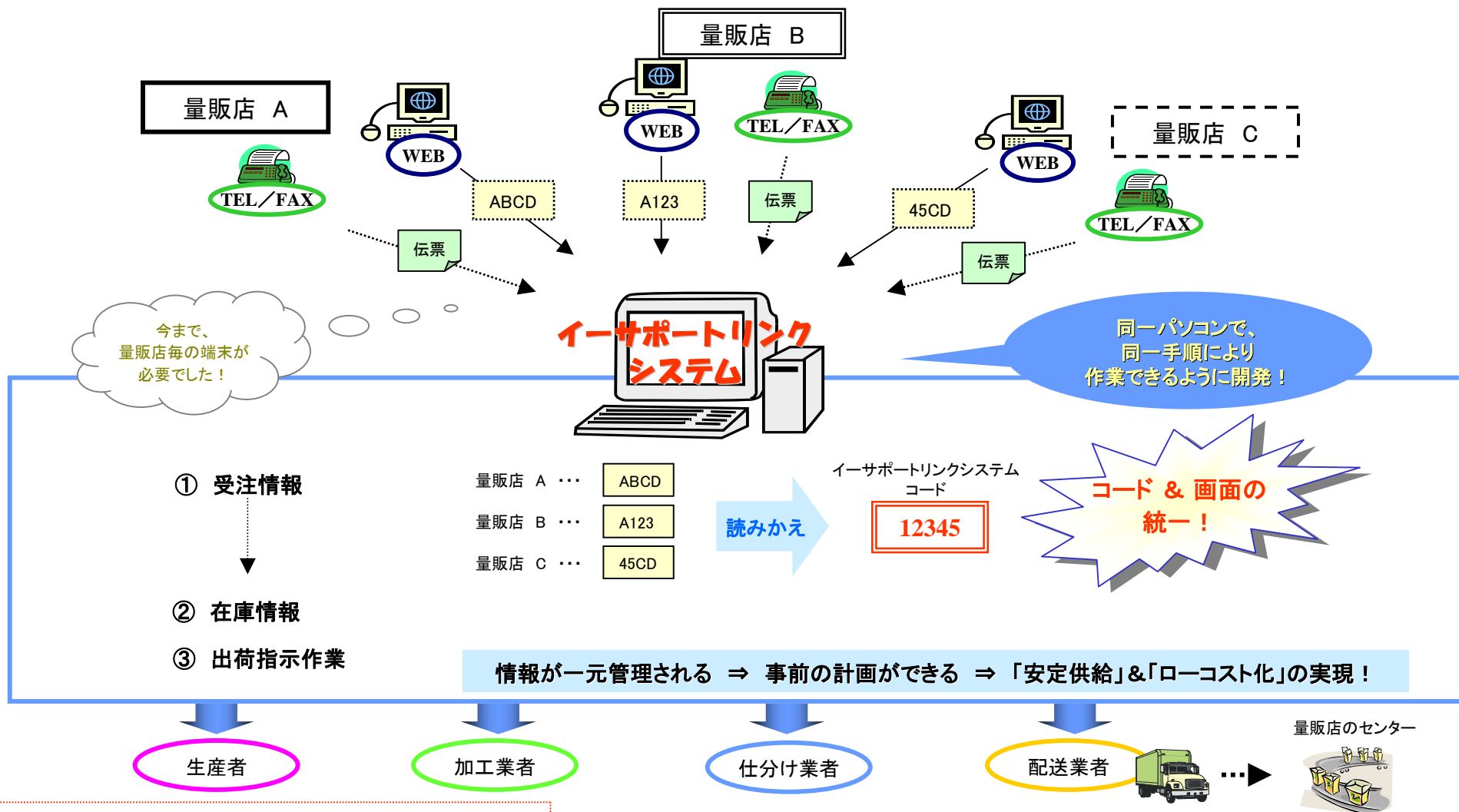
全体をデータ管理しているためすべての情報を共有することができる！コスト管理もでき、商材の安定供給が可能に！

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
管理グループ 経営管理部経営管理課 IR担当

TEL : 03-5979-0784 / Email : IR@e-supportlink.co.jp