

**14/11期第2四半期は
生鮮MDシステムのデータ件数増加と
コスト抑制で増収増益**

～ 生鮮MDシステムは着実に成長中 ～

2014年 7月 23日（水）

**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。



サボ君



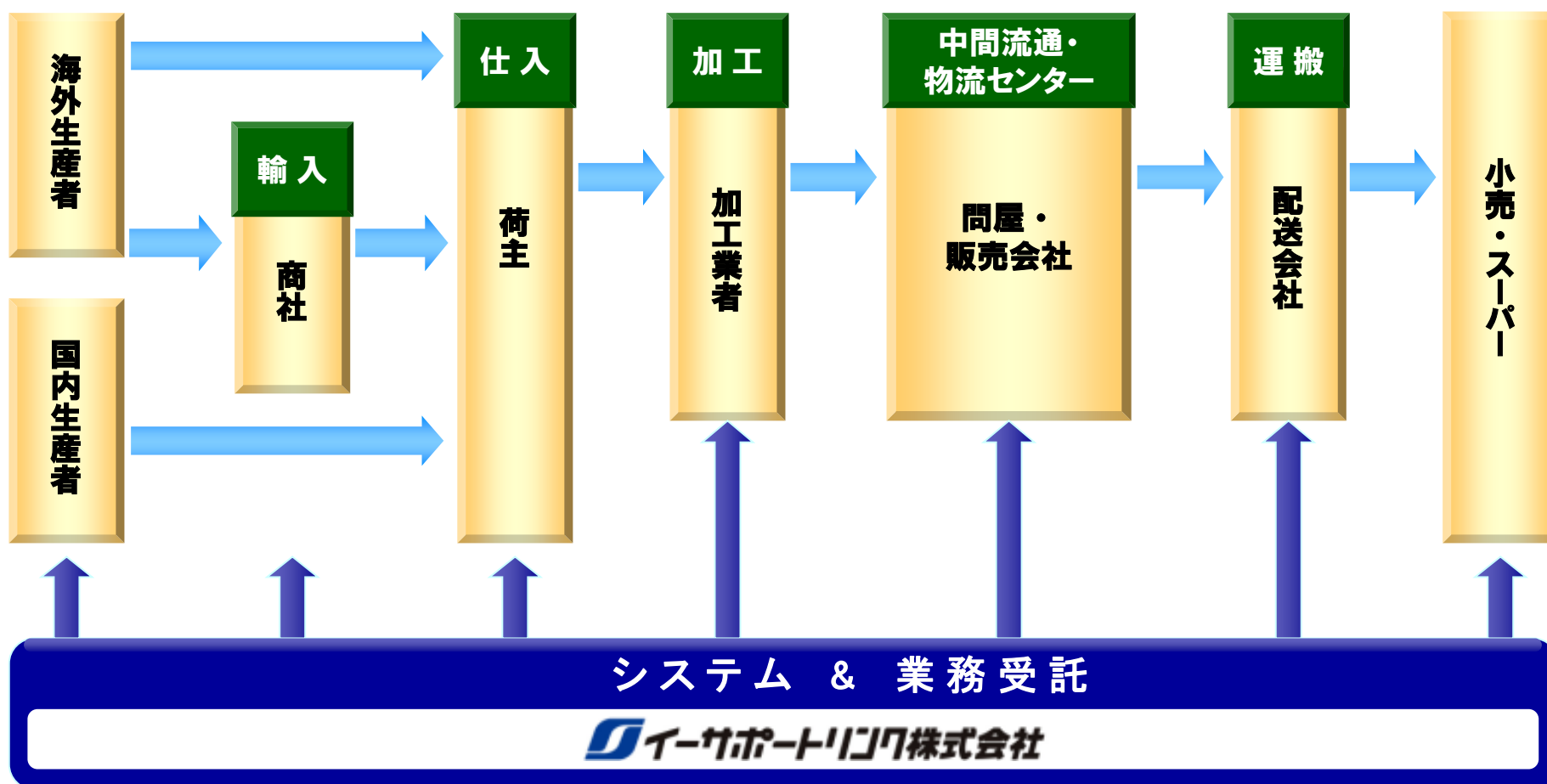
イー君

（イー君・サボ君は、当社のオリジナルキャラクターです。 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

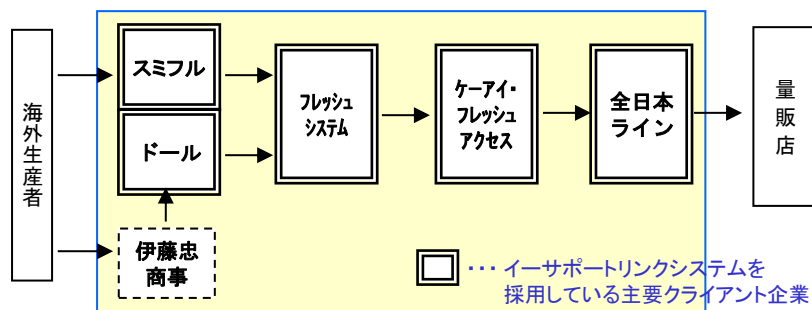


※この図解はあくまでイメージ図で、全ての取り引きがこの限りではありません。

システム事業

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

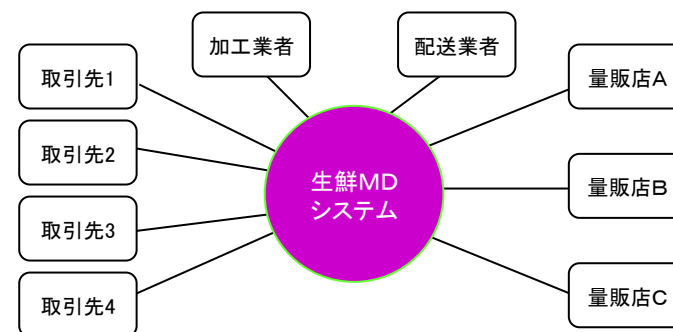


トランザクション件数に応じて従量課金
(システム上に発生する件数)

システム事業

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



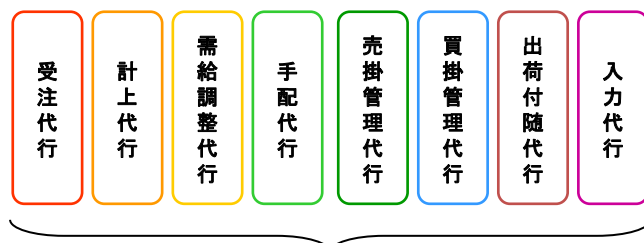
- ① システム使用料 (トランザクション件数) : 1メッセージあたりに従量課金
- ② ID取得・使用料 : 1IDに対して課金

* 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

業務受託事業

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

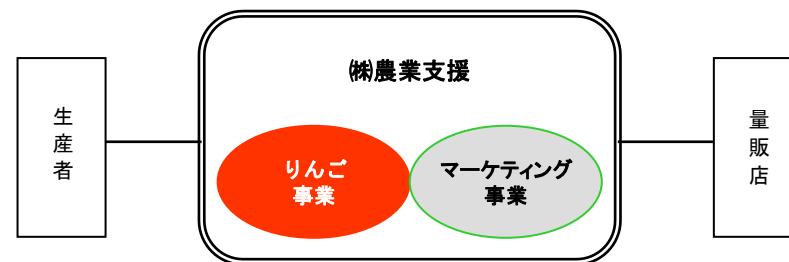


それぞれの業務代行の一取り引きに対して従量課金

農産物販売事業

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

《ビジネス》

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

「国内青果物生産者」
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、子会社
(株)農業支援がビジネスを
牽引

《セグメント》

システム事業

＜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
企業の事業がベース

＜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、流通に携わる方々が使用

業務受託事業

＜8つの代行業務＞

受注／計上／受給調整／手配／
売掛管理／買掛管理／出荷付随／入力
生鮮流通に携わる、どの業種の人達にも
サービス提供が可能

農産物販売事業

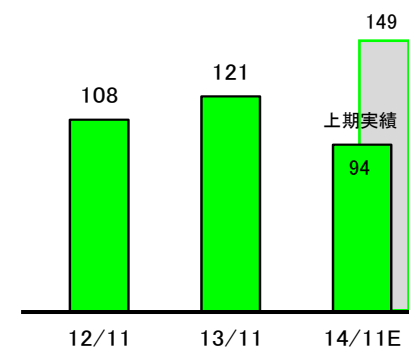
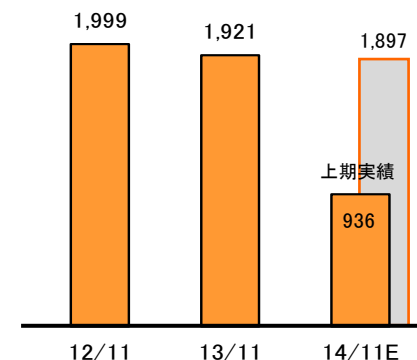
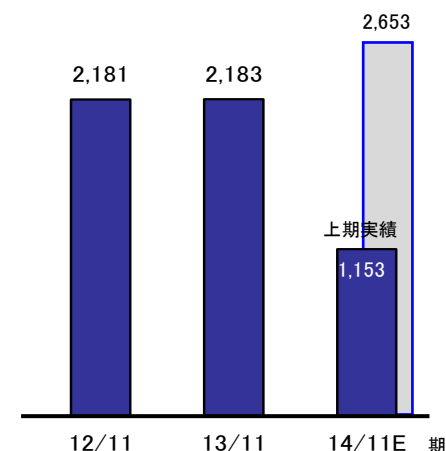
＜りんご事業＞

受託販売と仕入販売を展開

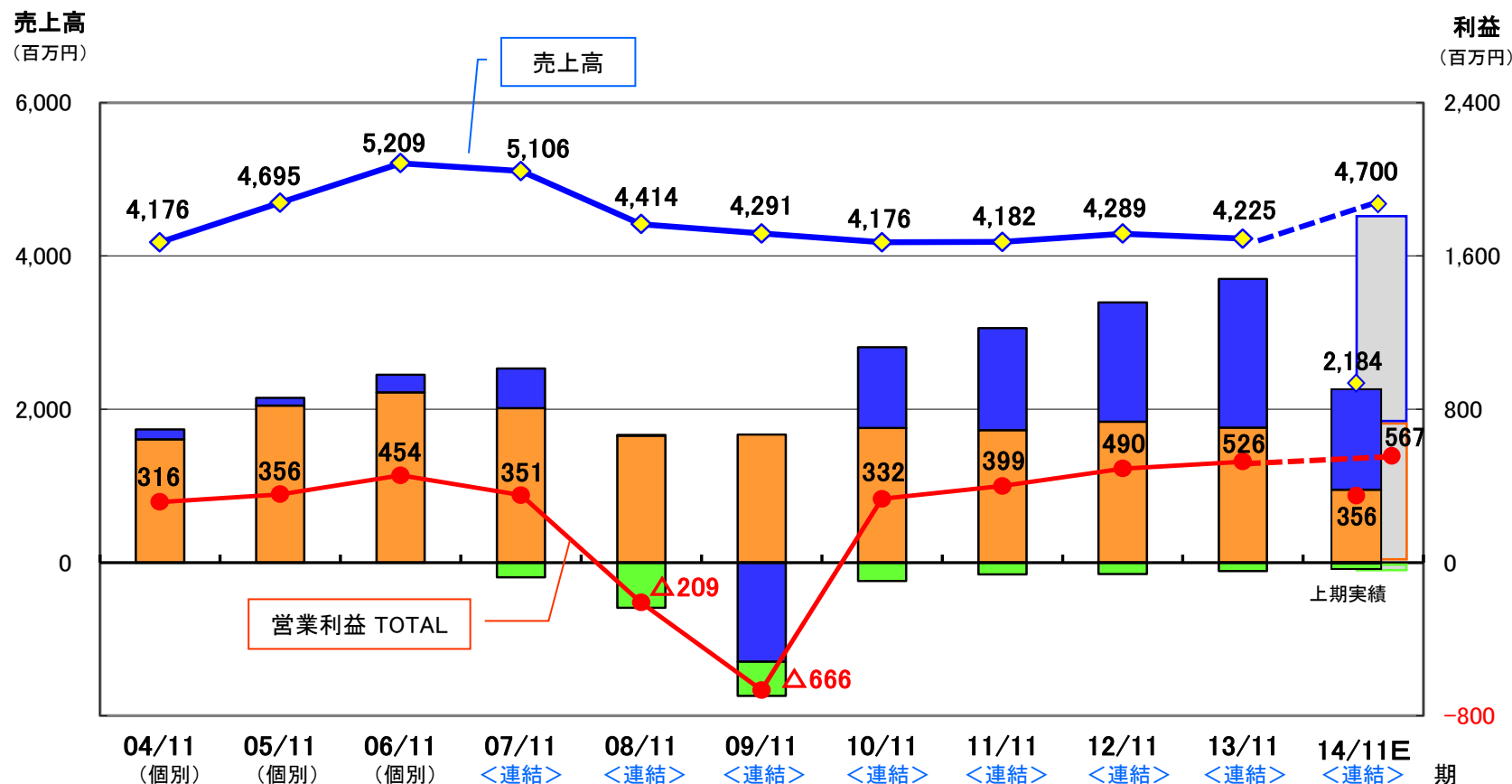
＜マーケティング事業＞
マーケティングを通じて販路を拡大

《売上高推移》

(百万円)



生鮮MDシステムのデータ件数増加に伴い、システム事業が堅調に推移



		04/11	05/11	06/11	07/11	08/11	09/11	10/11	11/11	12/11	13/11	14/11E
システム事業	売上高	1,753	2,034	2,294	2,304	2,001	2,056	2,086	2,085	2,187	2,188	2,657
	営業利益	52	42	92	207	4	△ 518	422	533	623	777	1,080
業務受託事業	売上高	2,422	2,660	2,915	2,760	2,366	2,098	1,944	1,961	2,005	1,928	1,904
	営業利益	643	818	888	805	662	667	702	690	734	703	728
農産物販売事業	売上高	—	—	—	41	52	148	164	165	135	143	171
	営業利益	—	—	—	△ 77	△ 237	△ 178	△ 97	△ 63	△ 60	△ 45	△ 34
相殺消去	売上高	—	—	—	—	△ 6	△ 12	△ 19	△ 29	△ 39	△ 34	△ 33
	営業利益	△ 379	△ 504	△ 526	△ 583	△ 639	△ 636	△ 694	△ 760	△ 806	△ 909	△ 1,207

* 百万円未満は切捨てて表記

■ 14/11期 第2四半期決算概要

(単位: 百万円、%)

	13/11上期 実績	14/11上期 実績	前年同期比	14/11上期 計画	計画達成率
売上高	2,107	2,184	103.6%	2,164	100.9%
営業利益	320	356	111.4%	262	135.6%
経常利益	319	361	113.1%	253	142.5%
当期純利益	157	188	119.8%	142	132.4%

※ 百万円未満切捨てで表記

■ 売上高・・・

主要クライアント企業の取り扱い商品の絞込みなどで、業務受託量が減少したものの、生鮮MDシステムのデータ件数の増加により、前年同期を上回る。

■ 利益・・・

営業利益／経常利益は、費用が当初予定より抑えられた結果、計画を上回る。

通期業績予想数値につきましては、当社グループを取り巻く生鮮流通業界の環境が依然として不透明であることから、前回公表の数値を変更しておりません。

損益計算書／包括利益計算書

(単位: 百万円、%)

科 目	13/11上期		14/11上期		前年 同期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	2,107	100.0%	2,184	100.0%	103.6%
売上原価	1,188	56.4%	936	42.9%	78.8%
売上総利益	919	43.6%	1,247	57.1%	135.7%
販売費及び一般管理費	599	28.4%	891	40.8%	148.7%
営業利益	320	15.2%	356	16.3%	111.4%
営業外損益	0	—	5	0.2%	—
経常利益	319	15.2%	361	16.5%	113.1%
特別損益	0	—	0	—	—
税引前当期純利益	319	15.2%	360	16.5%	112.9%
法人税等	162	7.7%	172	7.9%	106.2%
当期純利益	157	7.5%	188	8.6%	119.8%
1株当たり当期純利益	35.62円		42.69円		
少数株主損益調整前 当期純利益	157	7.5%	188	8.6%	119.8%
その他の包括利益	0	0.0%	3	0.1%	595.2%
包括利益	158	7.5%	192	8.8%	121.4%

< 主な要因 >

組織変更に伴う、組み替えによるもの

売上増とコスト抑制

※百万円未満切捨てで表記

セグメント別売上高／売上総利益

(単位: 百万円、%)

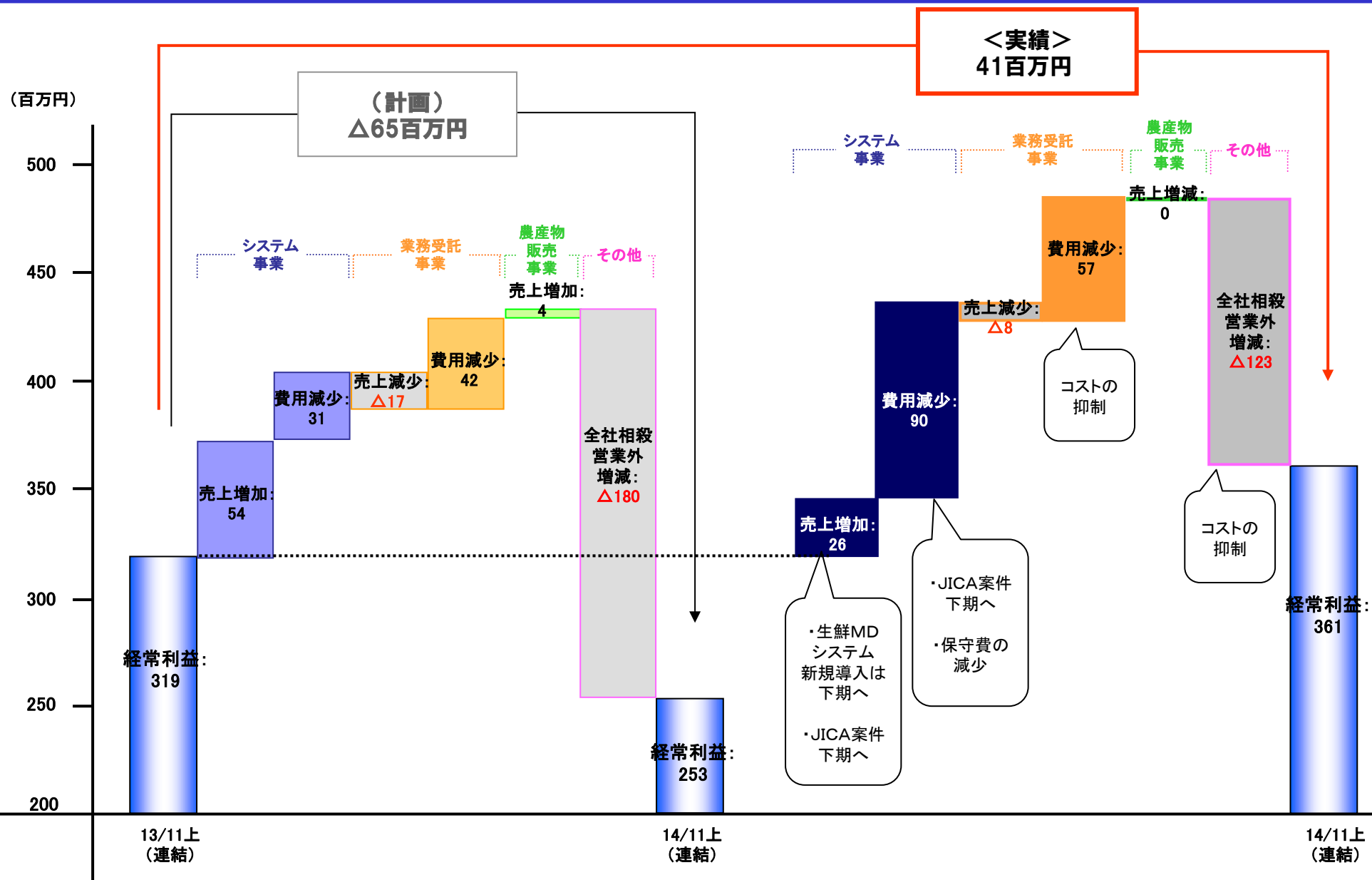
	13/11上期		14/11上期		金額増減	前年同期比
	金額	売上比	金額	売上比		
売上高	2,107	100.0%	2,184	100.0%	76	103.6%
システム事業	1,129	53.6%	1,155	52.9%	26	102.3%
業務受託事業	948	45.0%	940	43.0%	△ 8	99.1%
農産物販売事業	41	2.0%	100	4.6%	59	243.2%
内部売上高	△ 11	-0.5%	△ 11	-0.5%	0	—
売上原価、販管費	1,787	84.8%	1,828	83.7%	40	102.3%
システム事業	713	33.9%	623	28.5%	△ 90	87.3%
業務受託事業	616	29.2%	560	25.6%	△ 55	90.9%
農産物販売事業	62	3.0%	122	5.6%	59	194.9%
全社消去	394	18.7%	522	23.9%	127	132.3%
営業利益	320	15.2%	356	16.3%	36	111.4%
システム事業	415	19.7%	532	24.4%	117	128.2%
業務受託事業	332	15.8%	379	17.4%	47	114.3%
農産物販売事業	△ 21	-1.0%	△ 22	-1.0%	0	—
全社消去	△ 406	-19.3%	△ 533	-24.4%	△ 127	—

<主な要因>

- ・本精算前倒実施
- ・コスト抑制
- ・組織変更に伴う組み替え

※百万円未満切捨てで表記

輸入青果流通の厳しい環境の中、費用の抑制に努め、収益を確保



貸借対照表

(単位:百万円)

	13/11期末	14/11上期末	増減額
【流動資産】	3,154	2,929	△ 224
【固定資産】	1,836	1,996	159
有形固定資産	434	420	△ 13
無形固定資産	1,076	1,252	176
投資その他の資産	325	323	△ 2
【繰延資産】	5	4	△ 1
資産合計	4,996	4,930	△ 65
【流動負債】	1,121	972	△ 149
【固定負債】	1,094	985	△ 108
負債合計	2,215	1,958	△ 257
資本金	2,721	2,721	—
【資本剰余金】	620	620	—
【利益剰余金】	△ 563	△ 375	188
【その他】	2	5	3
純資産合計	2,780	2,972	191
負債純資産合計	4,996	4,930	△ 65

< 主な要因 >

現金および預金の減少
(借入金の返済等)

借入金の返済

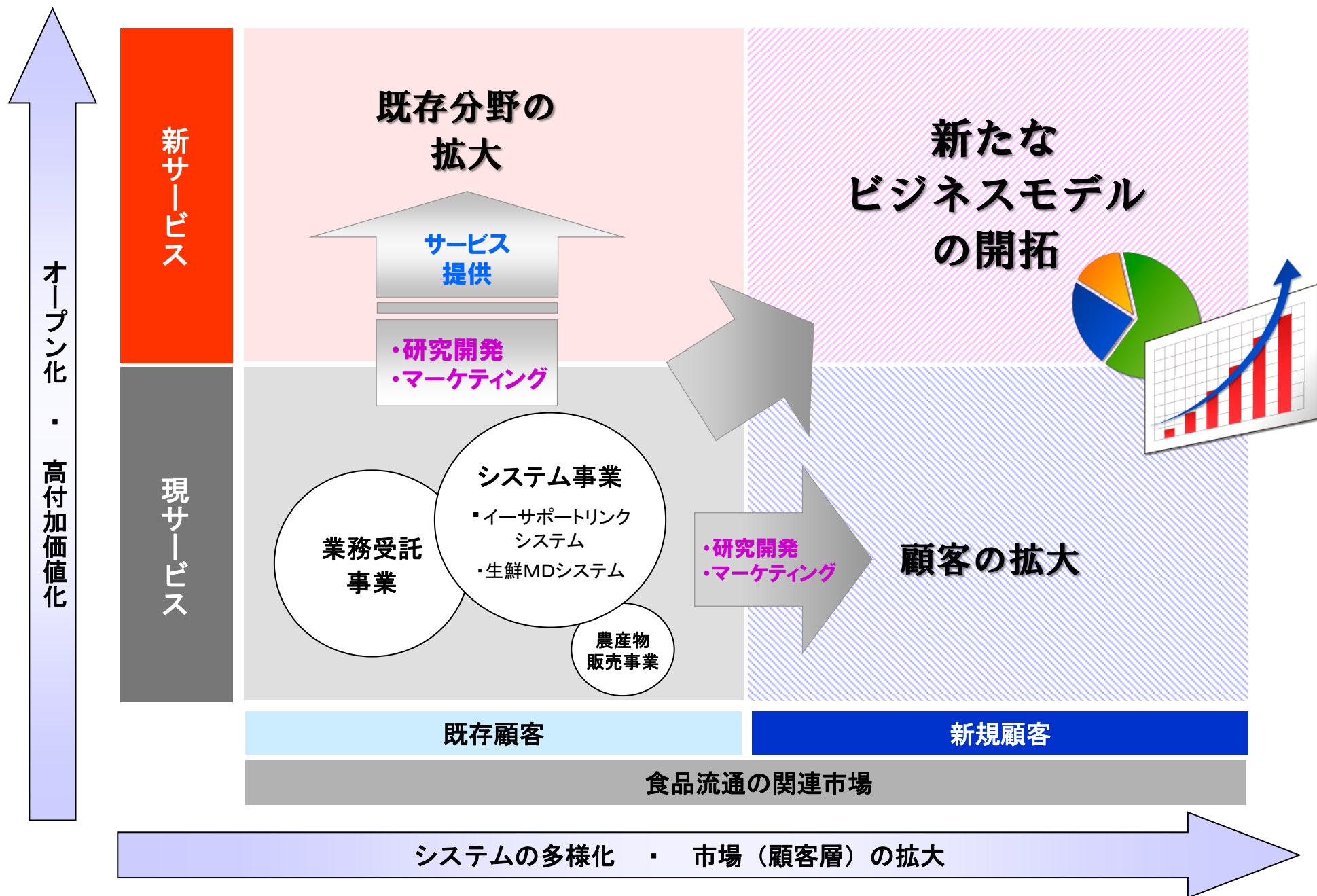
※百万円未満切捨てで表記

(単位: 百万円)

	13/11 上期	14/11 上期	増減額
営業活動によるキャッシュフロー	409	98	△ 310
投資活動によるキャッシュフロー	△ 205	△ 151	53
財務活動によるキャッシュフロー	△ 30	△ 306	△ 276
現金及び預金同等物の増減額	172	△ 359	△ 532
現金及び預金同等物の期首残高	2,169	2,625	455
現金及び預金同等物の期末残高	2,342	2,265	△ 77

※百万円未満切捨てで表記

● 14/11期 業績見通し



14/11期売上高・利益計画

- ・ 主要顧客による安定収益と、生鮮MDシステムの導入拡大で増収増益を見込む
- ・ 中長期的な成長に向けた研究開発活動を積極的に推進

(単位: 百万円、%)

	11/11期 実績	12/11期 実績	13/11期 実績	14/11期 計画	前期対比
売上高	4,182	4,289	4,225	4,700	111.2%
営業利益	399	490	526	567	107.8%
経常利益	385	474	517	550	106.5%
当期純利益	629	439	316	326	103.2%
1株当たり当期純利益	14,226.45円	9,927.15円	※ 71.46円	※ 73.77円	—
ソフトウェア投資額	148	620	316	331	
ソフトウェア償却費	232	190	121	111	

※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。

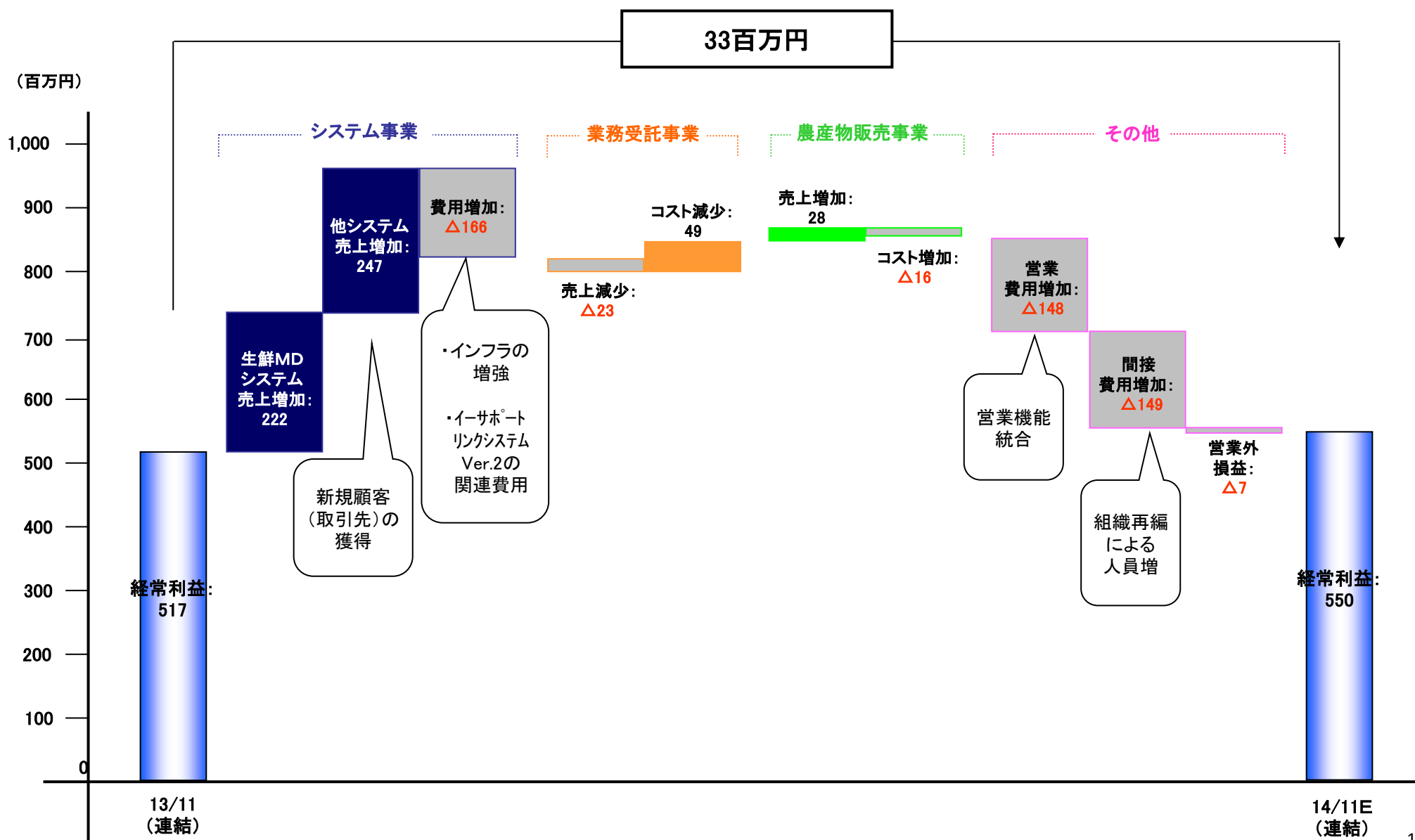
14/11期セグメント別売上高計画

- システム事業 : 生鮮MDシステムの導入拡大から売上増加を見込む
- 業務受託事業 : サービスレベルおよび生産性の向上に取り組み、業務受託範囲の拡大に取り組む
- 農産物販売事業 : 生産者との関係性と販売力の強化により、収益性の向上に努める

(単位: 百万円、%)

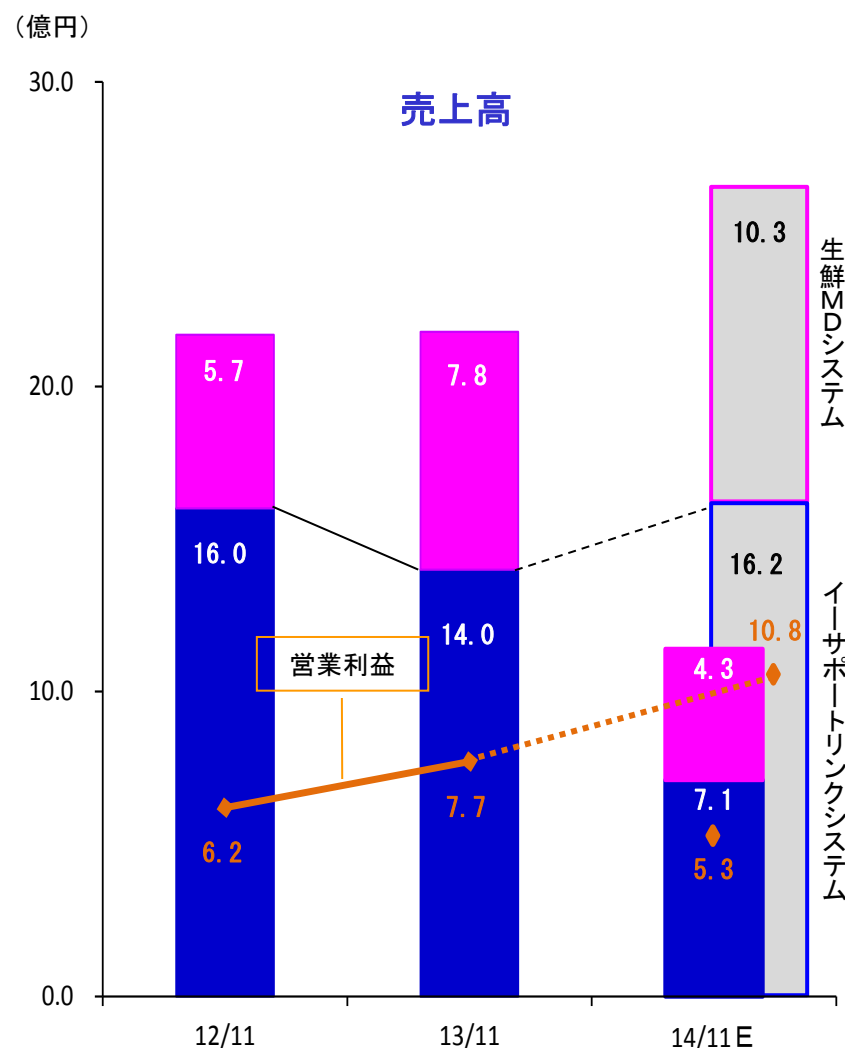
	11/11期 実績	12/11期 実績	13/11期 実績	14/11期 計画	前期対比
売上高	4,182	4,289	4,225	4,700	111.2%
システム事業 売上比	2,085 49.9%	2,187 51.0%	2,188 51.8%	2,657 56.5%	121.5%
業務受託事業 売上比	1,961 46.9%	2,005 46.8%	1,928 45.6%	1,904 40.5%	98.8%
農産物販売事業 売上比	165 3.9%	135 3.2%	143 3.4%	171 3.6%	119.5%
* 相殺消去分 売上比 (連結による相殺)	△29 △0.7%	△39 △0.9%	△34 △0.8%	△33 △0.7%	—

生鮮MDシステムの導入拡大、その他システムの新規顧客獲得による収益増を目指す



— セグメント別事業展開 —

システム事業



		12/11	13/11	14/11E
売上高	基幹システム	16.0	14.0	16.2
	生鮮MDシステム	5.7	7.8	10.3
	合計	21.8	21.8	26.5
営業利益		6.2	7.7	10.8

※ 売上高には内部売上高が含まれる

<イーサポートリンクシステム> - 基幹システム -

◆ 14/11上期の概況

- ・主要クライアント企業の取り扱い商材の絞込みなどにより、計画を下回る

■ 14/11期の見通し

- ・イーサポートリンクシステムVer.2の完成、稼働に向けて、主要クライアント企業を中心に最終調整

<生鮮MDシステム>

◆ 14/11上期の概況

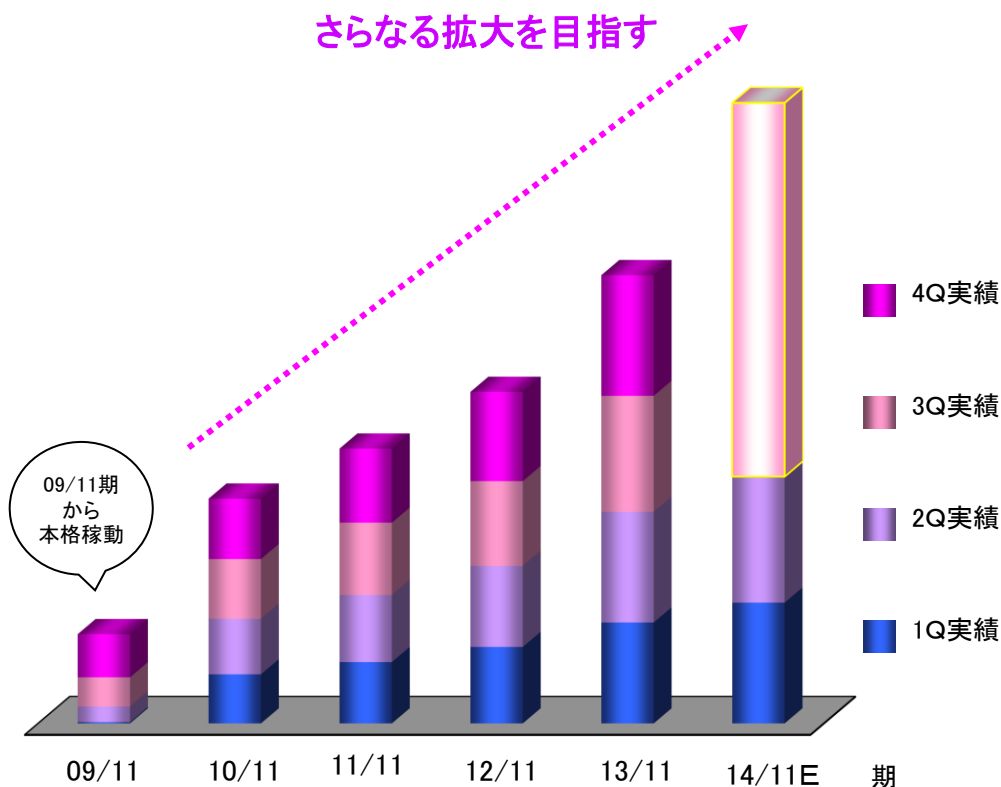
- ・既存顧客のシステム利用によるデータ件数の増加により、前年同期比を上回る
- ・店舗発注システムの導入が進む

■ 14/11期の見通し

- ・新規顧客への導入により、売上増加を見込む
- ・取引先(仕入先)への新サービス提供により、更なる顧客拡大を目指す

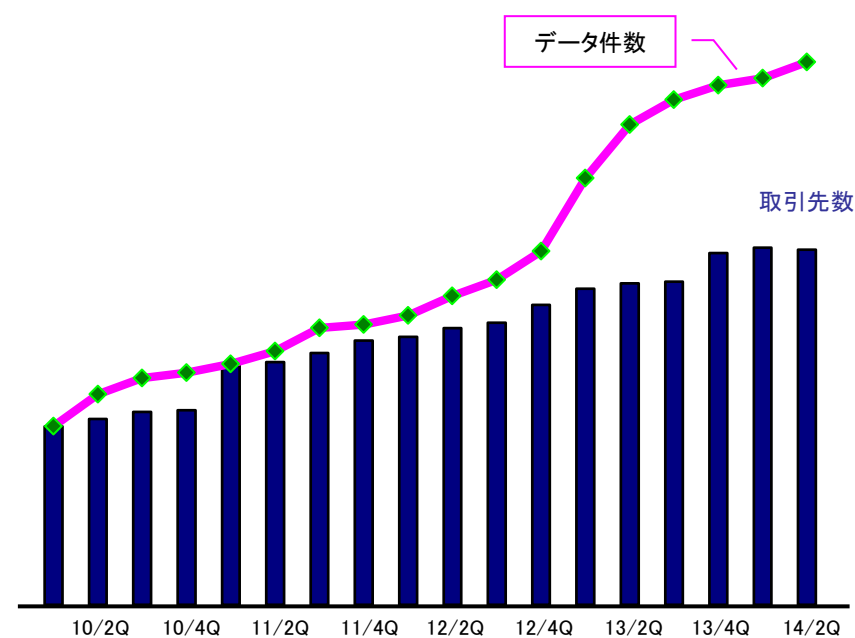
**イーサポートリンクシステムVer.2の完成リリース、
生鮮MDシステムの稼働率アップを目指す**

■ 売上高推移 (イメージ図)



＜取引先数 / データ件数＞ 指数表示

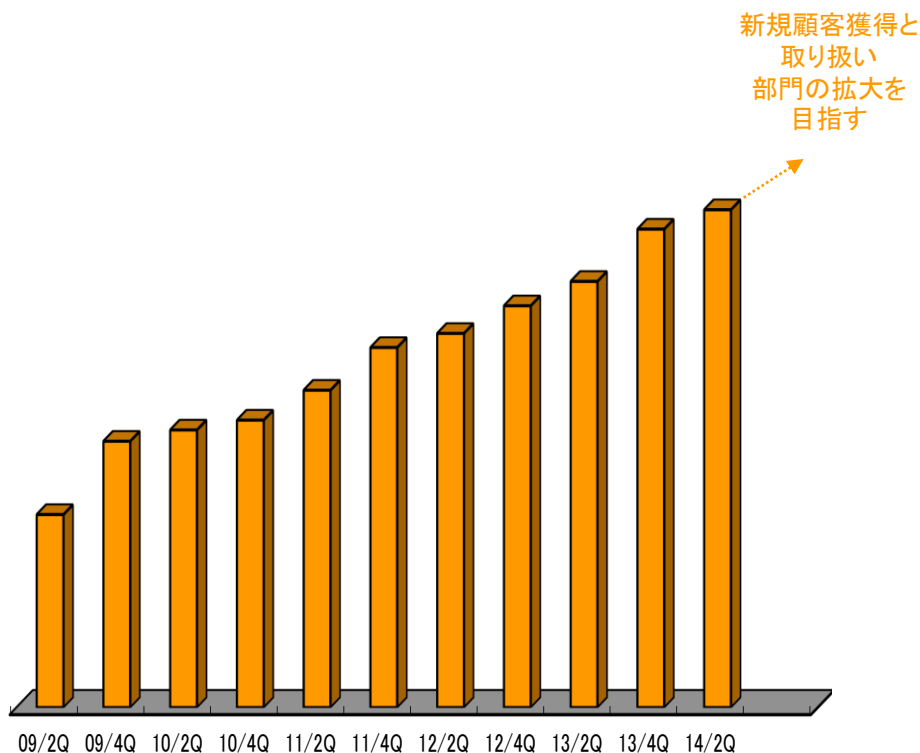
(10/1Qを1.0として指数化)



- 既存顧客の取り扱い部門の拡大により、データ／トランザクション件数(量)の増加へ
- 大手量販店の統合に伴う、新規顧客への導入は下期へ
- IT サービスマネジメント「ISO20000」の取得で、顧客信頼度の向上から導入数の拡大を図る

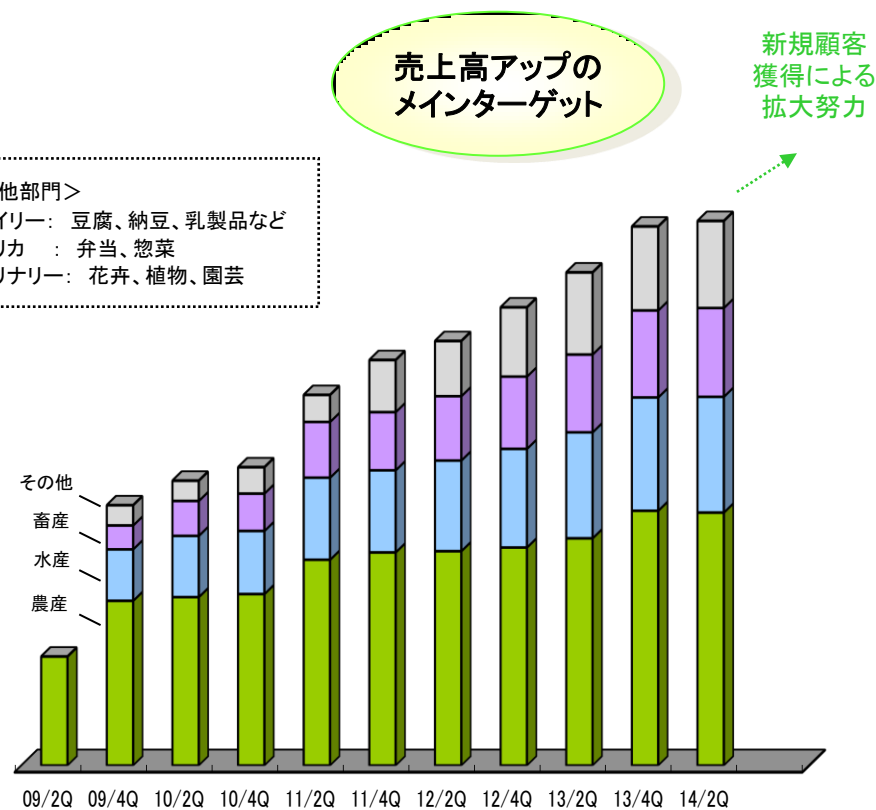
生鮮MDシステムの稼動状況： 店舗数と取引先数

小売・量販店の店舗数 (イメージ図)



取引先数 (イメージ図)

<その他部門>
* 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、園芸

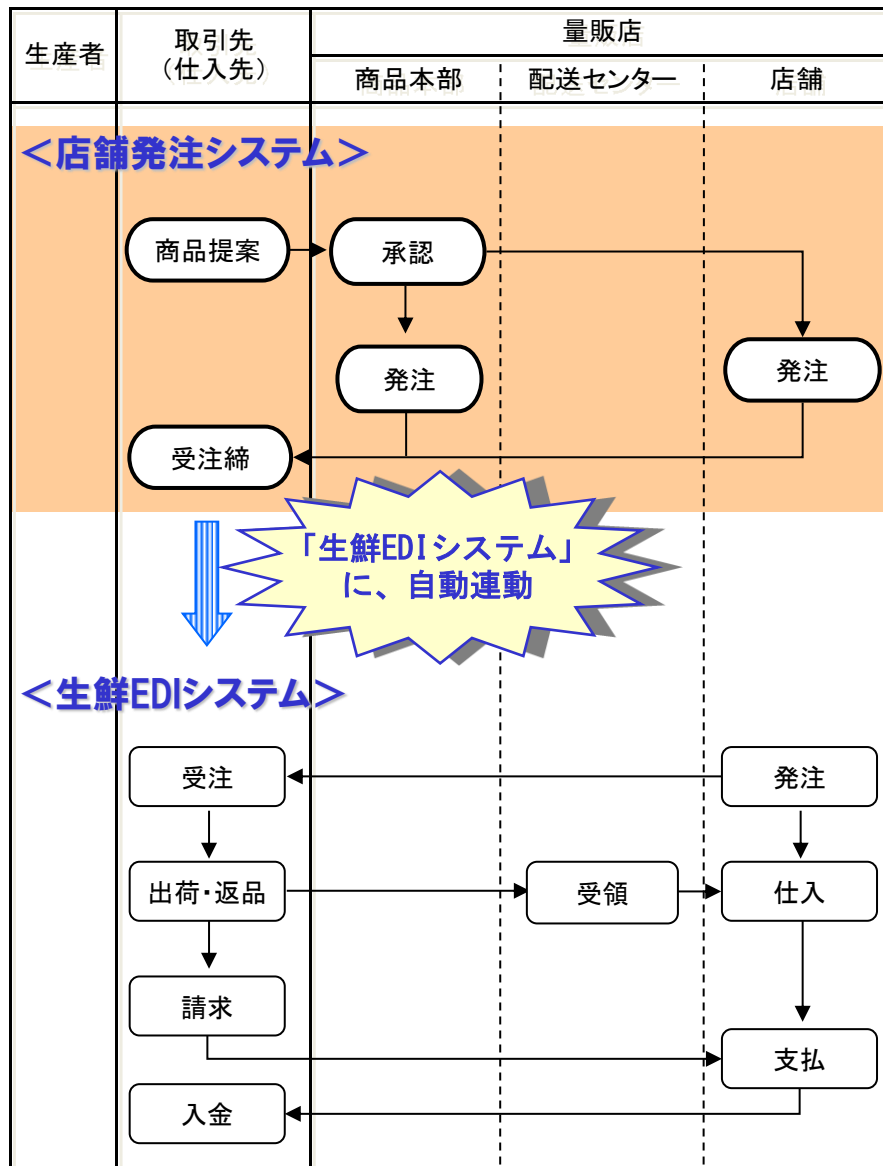


- 2014年 5月末時点で、2, 077 店舗に導入
(2013年11月末時点：1,996店舗)
- 取扱い部門の拡大にも注力
- 大手量販店の統合により、新規導入の拡大へ

- 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 －

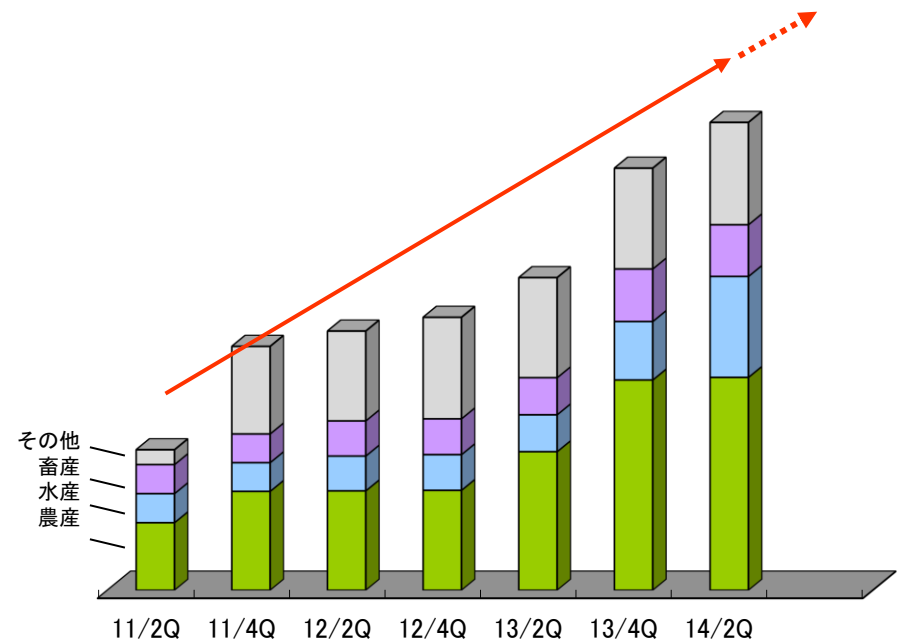
「生鮮MDシステム」はさまざまなシステムから成り立っています。



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

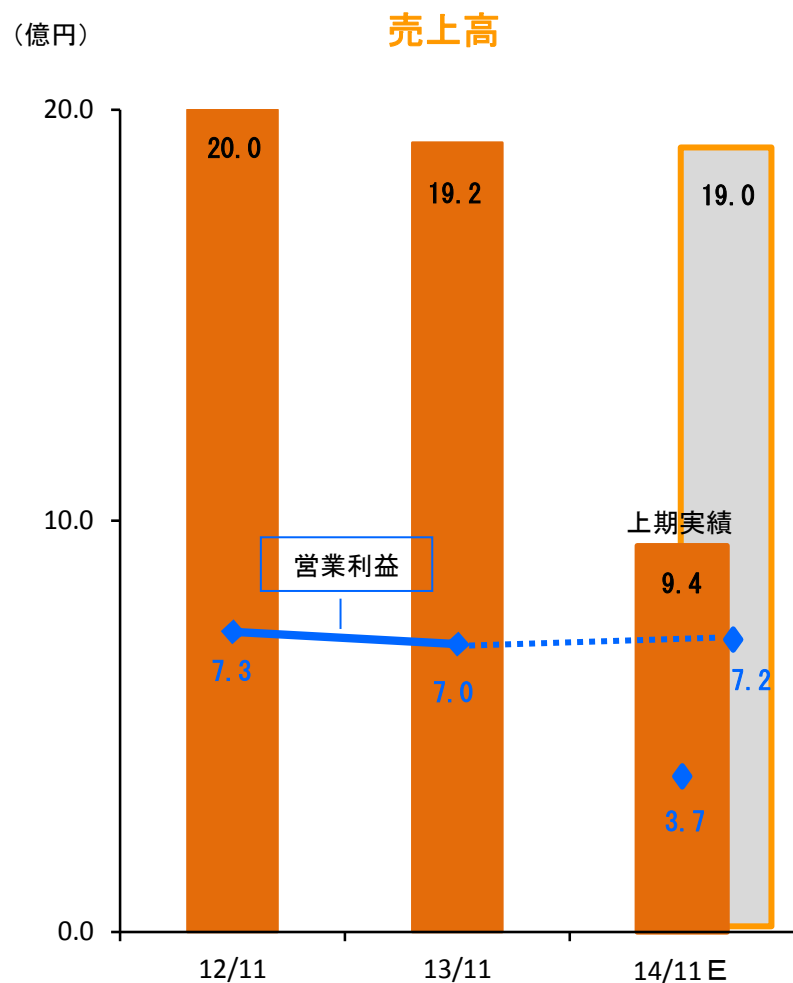
< 店舗発注システム：導入実績 >

* 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。



14/11上期は、<水産部門>への導入が進んだ
下期は、「畜産部門」への導入拡大も図る

業務受託事業



◆ 14/11上期の概況

- ・ 主要クライアント企業の取り扱い商品の見直し、絞込みにより、業務受託量が減少
- ・ 人員配置適正化により、費用を保守的にみる

■ 14/11期の見通し

- ・ 主要顧客との関係強化と生産性の維持で安定した収益を確保
- ・ 付加価値をつけ、受託業務範囲の拡大を目指す

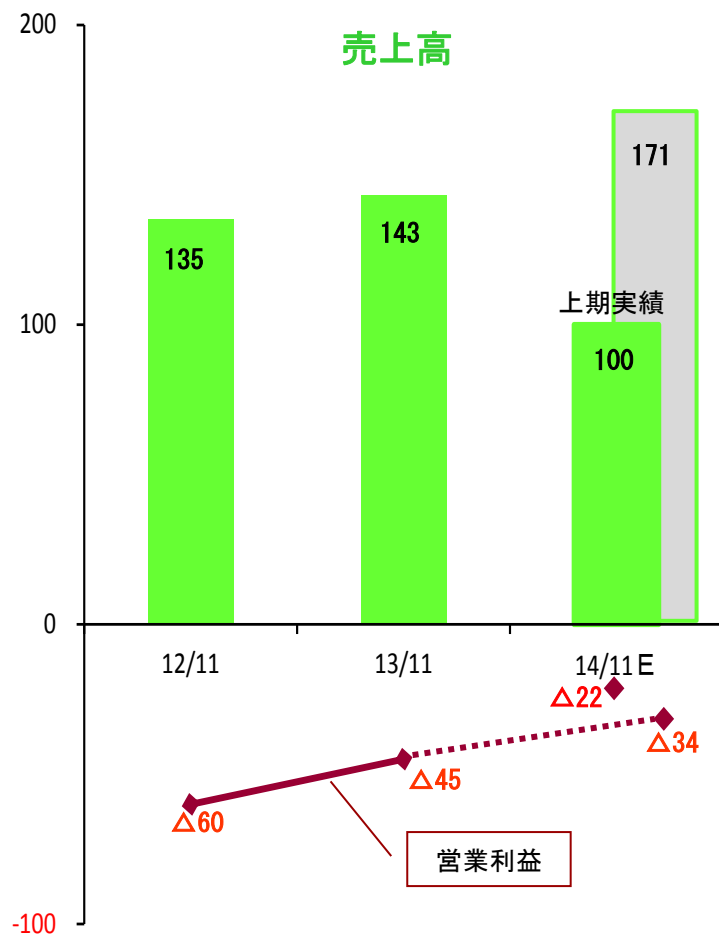
**付加価値をつけ、
顧客満足度の向上に取り組む**

	12/11	13/11	14/11E
売上高	20.0	19.2	19.0
営業利益	7.3	7.0	7.2

※ 売上高には内部売上高が含まれる

農産物販売事業

(百万円)



◆ 14/11上期の概況

- ・ 平成25年度産は、台風被害による減産の影響
(計画比 95%)
- ・ 本精算を前倒実施により、前年同期比増収

■ 14/11期の見通し

- ・ 新規組合員の増加と関係性の強化、集荷数量の増強を図る
- ・ 主要商品の多様化を図る
- ・ りんごの受託数／販売数の拡大に努め、収益力の改善を図る

**安定的な集荷体制の確立と
収益力の改善に取り組む**

	12/11	13/11	14/11E
売上高	135	143	171
営業利益	△ 60	△ 45	△ 34

※ 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 (JASDAQ市場スタンダード)

決 算 期 : 11月30日

資 本 金 : 2,721百万円 (14/11上期末)

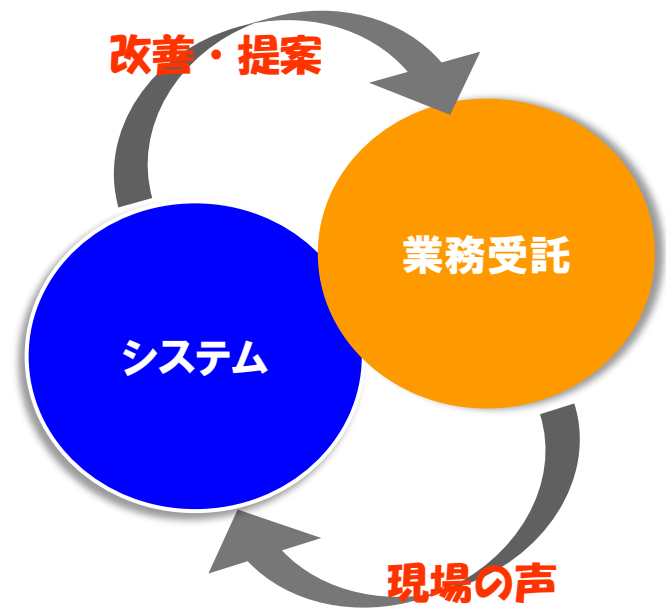
代 表 者 : 代表取締役社長 堀内 信介

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 : 244名 / 個別 : 237名 (14/11上期末)
〔 他、臨時従業員数 (派遣社員、契約社員 他) 〕
連結: 67名 / 個別: 52名

事 業 内 容 : 生鮮流通に関わるシステムおよび
業務受託サービスを提供

**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！

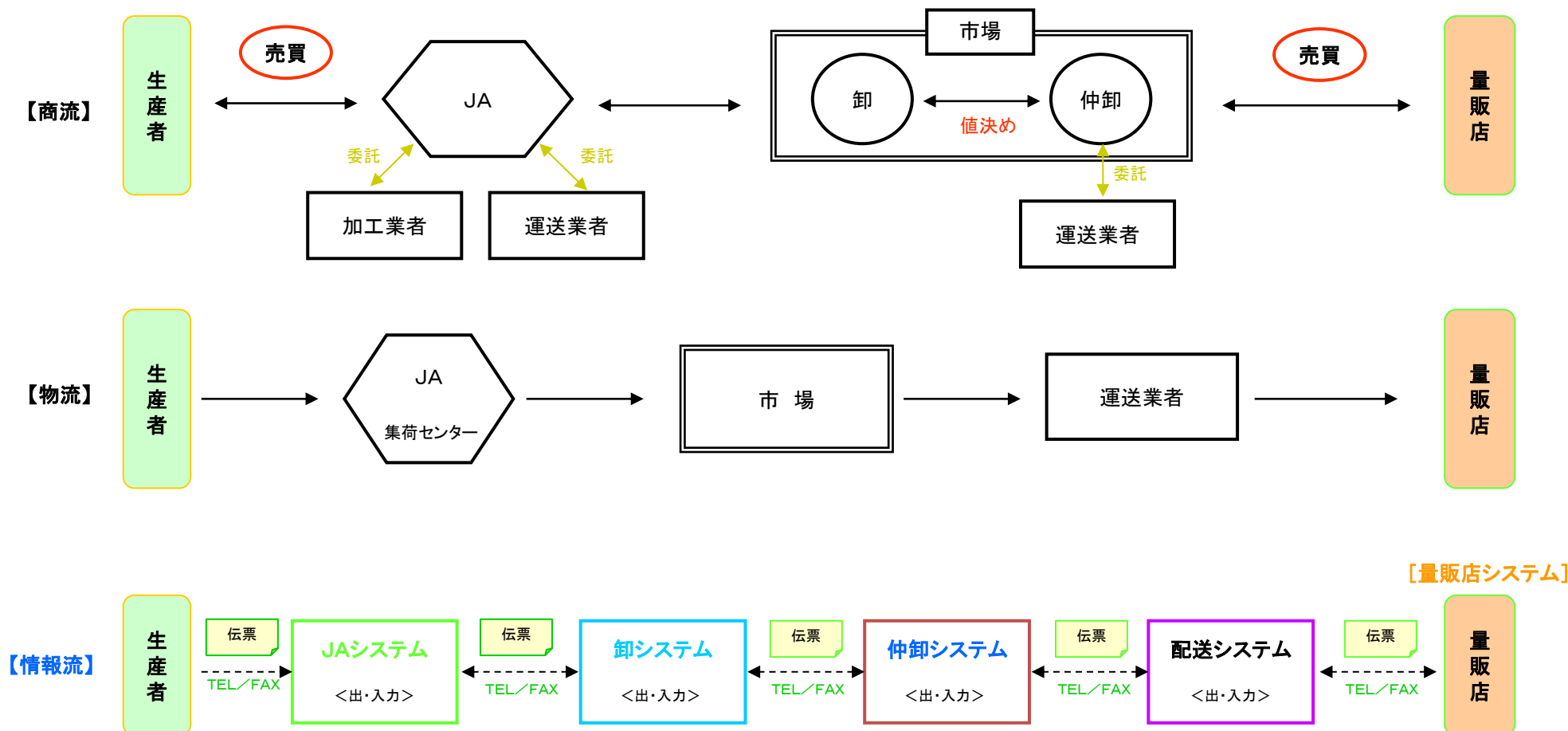


生鮮流通の生産から販売までに発生するすべての工程（受発注、入出荷、売上・仕入計上処理など）に
おいて、プロの判断とノウハウを活かした業務受託事業（BPO）で人的に対応

^{*} 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。

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

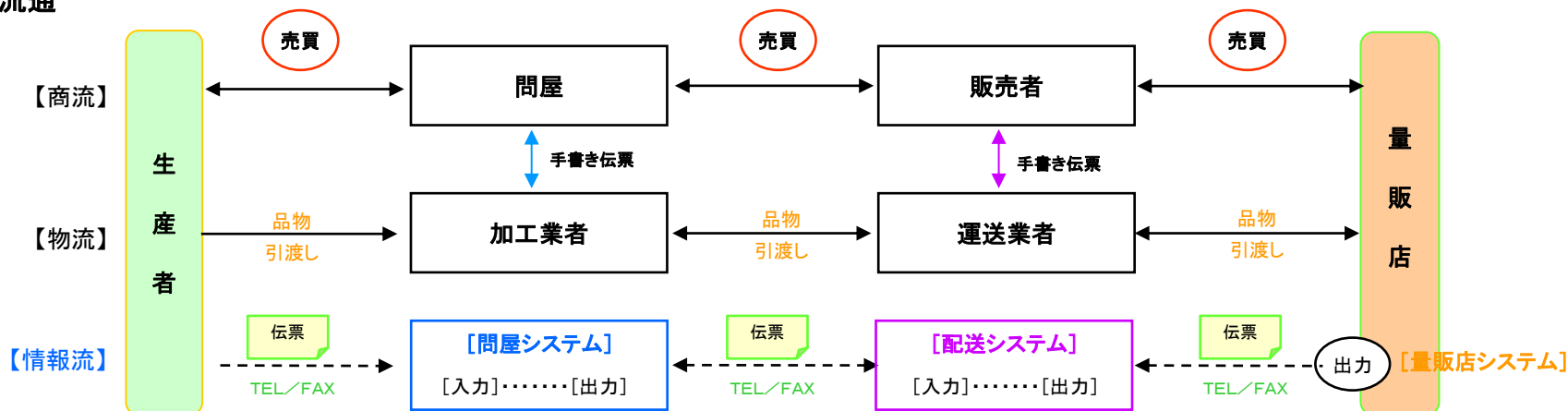
＜卸売市場流通＞



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！

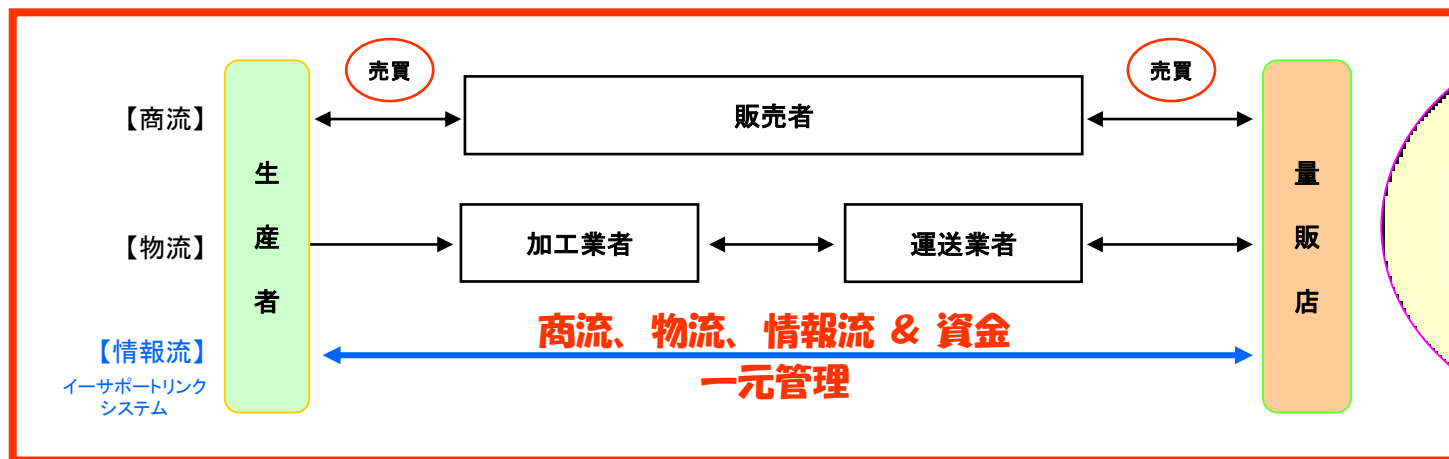
「イーサポートリンクシステム」により情報が一元管理されるため、トレーサビリティが実現！

■ 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！

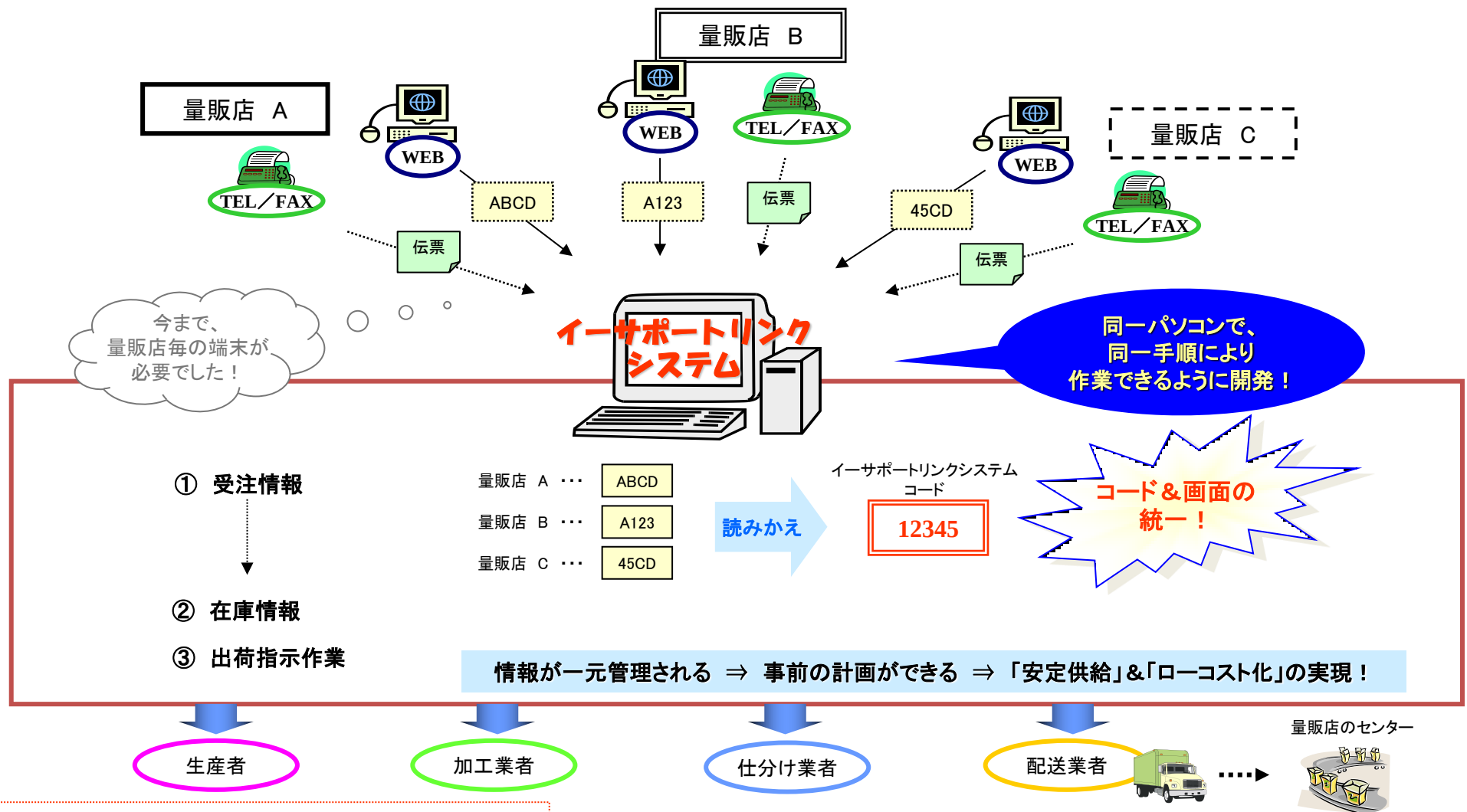
■ イーサポートリンクシステムを採用すると...



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！

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！ >>



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 事業戦略室 IR担当
TEL : 03-5979-0784 / Email : IR@e-supportlink.co.jp