

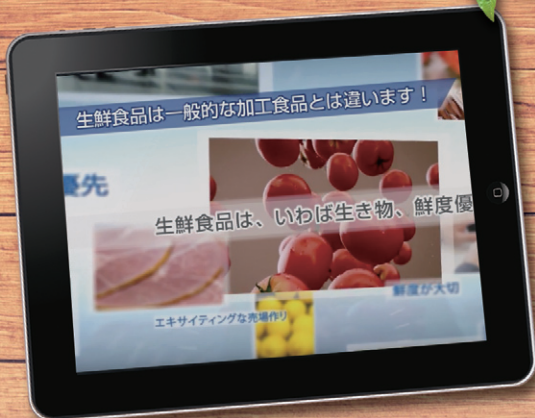
第20期

株主通信

2016年12月1日～2017年11月30日

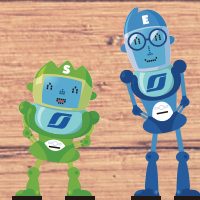
 イーサポートリング株式会社

安心な食の未来をつくります



【社長インタビュー】
株主の皆様へ

【特集 おしえて！イー君・サボ君】
生鮮MDシステム



証券コード2493

今後、激変する農産物流通をチャンスととらえ、川上から川下までの関係者に対して、ご支援の量と質を拡大していきます。

株主の皆様におかれましては、日頃より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。第20期「株主通信」をお届けするに当たり、謹んでご挨拶申し上げます。



代表取締役社長 堀内 信介

2017年11月期の決算の総括をお聞かせください

2017年11月期は、既存事業の安定化を進め、チャンスに向けた新規事業への投資を積極的に実施しました。主要顧客のメイン商材であるバナナの業務受託量が減少していましたが、下期には回復しつつあります。当社は人件費や経費の削減を行い利益の確保に努め、新規事業等についても有機農産物の販売会社へ出資し、食品流通の川下へのサービス提供分野を拡大しました。

その結果、売上につきましては45億95百万円（前期比3.1%増）、営業利益は1億86百万円（前期比50.9%減）、経常利益は1億97百万円（前期比46.6%減）、親会社株主に帰属する当期純利益は2億22百万（前期比

24.9%減）となりました。

セグメント別の総括をお願いします。 まず、システム事業はいかがですか

「イーサポートリンクシステム」の利用料についてはデータ量で従量課金をしております。今期については主要顧客のメイン商材の回復等が見られ、売上も前年並みに戻りつつあります。また現在、同システムの売上拡大のために、輸入青果物だけでなく国産青果物へのサプライチェーンシステムとしての展開も進めております。2016年11月期の静岡県磐田市の生産法人向けのサービス提供に引き続き、2017年11月期は、大手金融機

関が行っている国内農業事業向けにサービスの提供を始めております。

「生鮮MDシステム」につきましては、大手チェーンストアの各店舗と、その納入業社をつなぐ、生鮮青果物の受発注システムとして2009年にリリースいたしました。現在、同システムの利便性が評価され、生鮮青果物だけでなく広く専門店などのへの導入も進んでおり、売上にかかわるデータ量については現在も増加しております。

クラウド型の農産物の生産履歴管理システムである「農場物語」については、現在約5,000個のID利用数があります。このシステムは、将来のデータビジネスに向けて、生産者のリアルタイム生産履歴情報を収集することを主目的としており、2017年11月期には、国が推奨しているGAP（適正農業規範）の認証のためのドキュメント出力に対応する機能追加を行いました。利便性を高め、サービス価格もリーズナブルに設定して、引き続き導入促進を図ります。

システム事業につきましては、2017年11月期は売上高26億6百万円（前期比2.6%増） 営業利益10億77百万円（前期比5.4%減）となりました。

次に業務受託事業はいかがですか

業務受託事業は、青果物の受注から仕入、在庫管理、出荷、請求、入金処理など生鮮品の販売事務処理について、専門スタッフがシステムを使って365日、17時間体制で代行するサービスです。2017年11月期は、主

要顧客のメイン商材である輸入青果物の取扱い数量の減少の影響を受け、業務受託量が減少しました。一方、新たに国産青果流通の業務受託を開始しサービスの商材を増やしています。また、2017年11月期は、同事業の生産性を向上させるために業務の自動化を積極的に進め、拠点の統廃合も実施しました。これにより、売上高15億80百万円（前期比8.6%減） 営業利益4億89百万円（前期比13.4%減）となりました。

農産物販売事業はいかがでしょう。

当社は、青森県の「岩木山りんご生産出荷組合」のりんごの受託販売を行っております。これは、りんごの入荷、冷蔵保管から、選果、出荷までを自社で行い、大手量販店などに販売を行う事業です。株主の皆様にお配りしている優待のりんごジュースも同事業の商品の1つです。また、2017年3月には有機農産物の販売会社に出資を行いました。日本における有機農産物の認知度は東京オリンピック、パラリンピックを機会に向上すると見ており、ビジネスチャンスと認識しています。2017年11月期の実績については、売上高4億9百万円（前期比117.1%増） 営業損失40百万円（前連結会計年度は営業損失8百万円）となりました。

2018年11月期の業績見通しはいかがでしょう。

2017年11月期第2四半期の決算説明会でもご説明させて頂きましたが、当社は2022年には売上高80億

円を目指して事業を進めております。既存事業については利益を確保するために生産性をより向上させ、主要顧客との関係を強化していきます。また、2018年から2020年までの3年間は投資フェーズと位置付けており、新規事業への投資を積極的に進めていきます。2018年11月期の業績見通しについては売上高は49億38百万円、営業利益は2億1百万円、経常利益は1億96百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は1億17百万円を見込んでおります。

数年後の見通しについて、生鮮業界の動向もふまえてお聞かせください

農産物流通は激動の時代を迎えております。川上ではやる気のある若い経営感覚をもった生産者や異業種からの参入企業が、データやコンピュータを駆使して生産性を向上させる取り組みが本格化してきており、そのような生産者が市場を経由しない販売チャネルも開拓してい



ます。川中では農協改革・卸売市場法の改正の影響により、中間流通業者の機能について見直しがされています。川下では農産物の安全安心への関心の高まりなどから小売業者の生産者の囲い込みや、ドラッグストアなどの異業種も生鮮食品の販売を強化しています。当社は生鮮品流通のインフラ企業として情報システムや業務代行を提供するサービスやノウハウを保有しており、この変革の波に乗り、農産物流通のインフラ企業としての成長をしていきたいと考えています。また、将来、農業は生産量などを様々なデータから予測して廃棄等の無駄なコストを省くため、ビッグデータを活用したサプライチェーンの構築が必須になってくると考えており、そのための投資も積極的に行ってまいります。

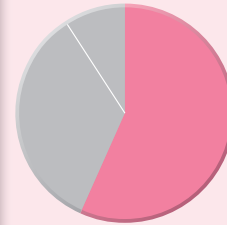
最後に株主還元についてお聞かせください

当社は、株主様への利益還元を重要な経営課題のひとつとして位置付け、経営体質の強化と将来の事業展開に必要な内部留保を確保しつつ、安定的な配当を継続的に実施することを基本方針としております。2017年11月期の期末配当金につきましては、1株につき5円とさせて頂きました。また、株主の皆様からの日頃のご支援に感謝するとともに、投資魅力を高め、当社事業へのご理解を一層深めて頂くことを目的として株主優待制度も実施しております。当社の更なる成長のために、国産青果へのシステム展開や機能追加、新規顧客の開拓など、新規事業への取り組みも進めております。株主の皆様のご理解とご支援の程、何卒よろしくお願いたします。

セグメント別概況

売上高構成比

2,606百万円
56.7%



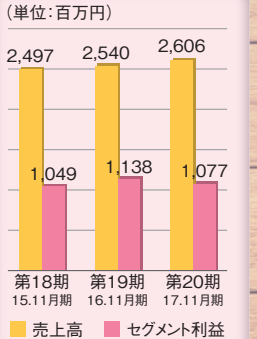
システム事業

業況

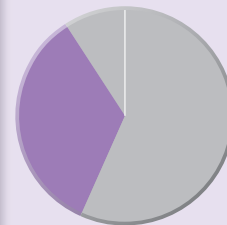
生鮮青果物サプライチェーン向けに提供する「イーサポートリンクシステム」におきましては、前期に本稼働したVer.2の安定稼働に努めてまいりました。Ver.2はクラウド化されたシステムとしてセキュリティ機能を強化し、インターネット環境があれば、時間と場所を選ばず利用が可能になりました。当社はこのシステムを輸入青果物のみでなく、国産青果物のサプライチェーン構築のインフラシステムとしてもサービス提供を始め、国産青果物流通企業などへの導入を進めております。大手量販店デマンドチェーン向けに提供する生鮮MDシステムにおきましては、農産、水産、畜産カテゴリーの商品調達のみでなく、他カテゴリーの商品へもサービスを拡大しており、取り扱いデータ件数は前年対比で増加しました。

以上の結果、売上高26億6百万円（前連結会計年度比2.6%増）、営業利益は10億77百万円（同5.4%減）となりました。

売上高推移



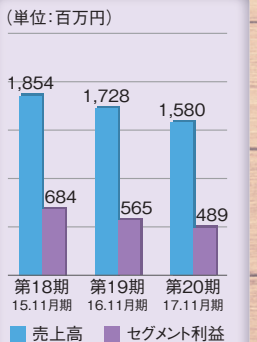
1,580百万円
34.4%



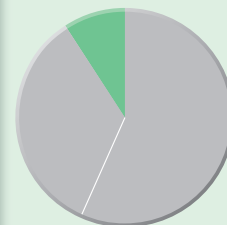
業務受託事業

前期比ベースでの業務受託量の減少に伴い、輸入青果物サプライチェーンにおける業務の見直し、及び合理化を実施してまいりました。定型業務の自動化比率を高め、コスト削減と品質向上を図り、生産性の向上を進めております。また、併せて組織の機動力を高め、事業拠点の統合も実施いたしました。

以上の結果、売上高15億80百万円（前連結会計年度比8.6%減）、営業利益は4億89百万円（同13.4%減）となりました。



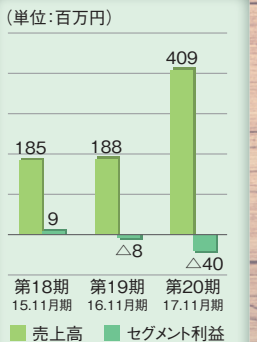
409百万円
8.9%



農産物販売事業

りんご販売については、安定的な集荷数量の確保と販売先の拡大に努めておりますが、天候不順の影響もあり集荷数量が前年より減少いたしました。また、出資により子会社化した有機農産物販売会社については、経営管理体制の強化、及び展示会などのイベントへの積極的な参加による販促活動を実施した結果、売上増加に寄与しました。

以上の結果、売上高4億9百万円（前連結会計年度比117.1%増）、営業損失40百万円（前連結会計年度は営業損失8百万円）となりました。



連結財務諸表

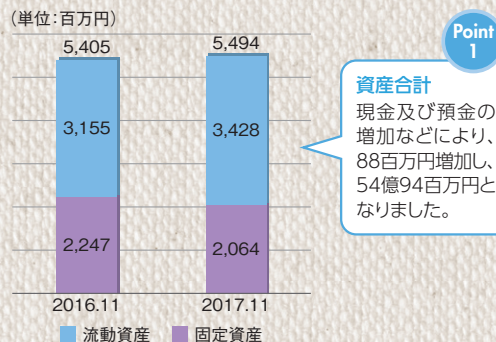
※記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

連結貸借対照表

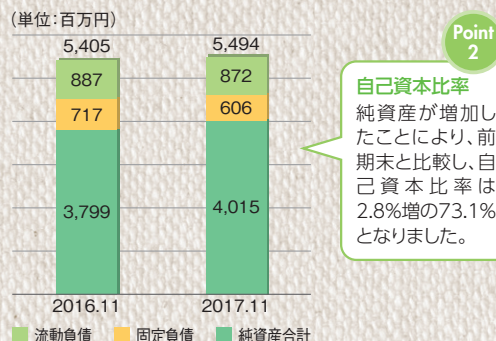
(単位:百万円)

| 科目 | 第19期末 2016年11月30日現在 | 第20期 2017年11月30日現在 | 増減額 |
|----------------|------------------------|-----------------------|-------------|
| 資産の部 | | | |
| 流動資産 | 3,155 | 3,428 | 272 |
| 固定資産 | 2,247 | 2,064 | △183 |
| 有形固定資産 | 487 | 396 | △90 |
| 無形固定資産 | 1,319 | 1,184 | △134 |
| 投資その他の資産 | 440 | 483 | 42 |
| 繰延資産 | 1 | 0 | △1 |
| 資産合計 | 5,405 | 5,494 | 88 |
| 負債の部 | | | |
| 流動負債 | 887 | 872 | △15 |
| 固定負債 | 717 | 606 | △111 |
| 負債合計 | 1,605 | 1,478 | △126 |
| 純資産の部 | | | |
| 株主資本 | 3,821 | 4,019 | 198 |
| 資本金 | 2,721 | 2,721 | — |
| 資本剰余金 | 620 | 618 | △1 |
| 利益剰余金 | 479 | 679 | 200 |
| 自己株式 | △0 | △0 | △0 |
| その他の包括利益累計額 | △21 | △3 | 17 |
| 純資産合計 | 3,799 | 4,015 | 215 |
| 負債純資産合計 | 5,405 | 5,494 | 88 |

資産合計



負債純資産合計



■ 財政状態に関する分析

資産の部

当連結会計年度末における資産の残高は、前連結会計年度末と比べて88百万円増加し、54億94百万円（前連結会計年度末比1.6%増）となりました。内訳としては、流動資産が34億28百万円（同8.6%増）、固定資産が20億64百万円（同8.1%減）、繰延資産が0百万円（同68.2%減）となりました。流動資産の主な増加要因は、現金及び預金が3億86百万円増加したことによるものです。固定資産の主な減少要因は、ソフトウェアが1億29百万円減少したことによるものです。

負債の部

当連結会計年度末における負債の残高は、前連結会計年度末と比べて1億26百万円減少し、14億78百万円（同7.9%減）となりました。内

訳としては、流動負債が8億72百万円（同1.7%減）、固定負債が6億6百万円（同15.5%減）となりました。流動負債の主な減少要因は、短期借入金83百万円減少したことによるものです。固定負債の主な減少要因は、リース債務が61百万円減少したことによるものです。

純資産の部

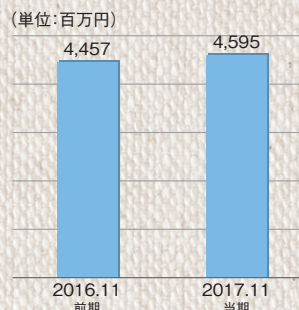
当連結会計年度末における純資産の残高は、前連結会計年度末と比べて2億15百万円増加し、40億15百万円（同5.7%増）となりました。この結果、自己資本比率は73.1%となりました。その主な増加要因は、利益剰余金について親会社株主に帰属する当期純利益を2億22百万円計上した一方、配当により22百万円減少したことによるものです。

連結損益計算書

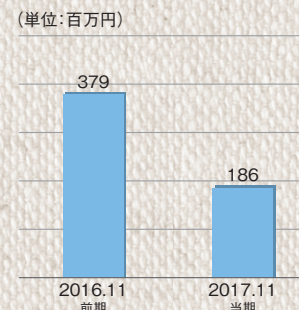
(単位:百万円)

| 科目 | 第19期 (前期) 自2015年12月1日 至2016年11月30日 | 第20期 (当期) 自2016年12月1日 至2017年11月30日 | 増減額 |
|------------------------|---|---|-------------|
| 売上高 | 4,457 | 4,595 | 138 |
| 売上原価 | 2,252 | 2,546 | 294 |
| 売上総利益 | 2,205 | 2,049 | △156 |
| 販売費及び一般管理費 | 1,826 | 1,863 | 36 |
| 営業利益 | 379 | 186 | △193 |
| 営業外収益 | 6 | 21 | 14 |
| 営業外費用 | 15 | 10 | △5 |
| 経常利益 | 370 | 197 | △172 |
| 特別利益 | — | 6 | 6 |
| 特別損失 | 32 | 16 | △16 |
| 税金等調整前当期純利益 | 338 | 188 | △149 |
| 法人税等 | 41 | △28 | △70 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 296 | 222 | △73 |

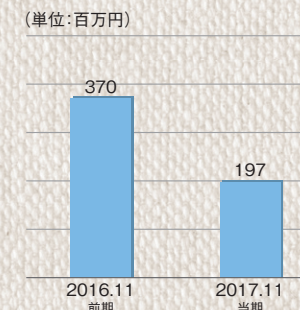
売上高



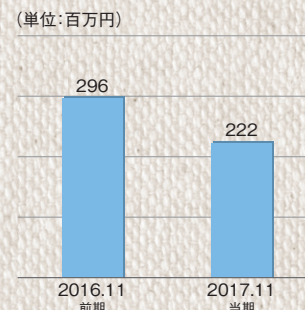
営業利益



経常利益



親会社株主に帰属する当期純利益



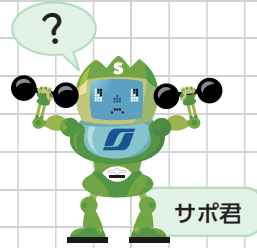
■ 経営成績に関する分析

当社グループは、新規事業に向けた営業活動を実施するとともに、既存事業の売上拡大、生産性向上に努めてまいりました。

業績につきましては、「生鮮MDシステム」の取り扱いデータ量の伸長や、当社が想定していたよりもバナナ等の業務受託量が回復してきたことなどにより、売上高は前年を上回る結果となりました。損益面では、主に「イーサポートリンクシステムVer.2」に関する減価償却費の

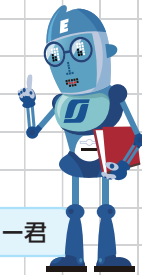
増加等により、減益となりました。

以上の結果、売上高45億95百万円（前連結会計年度比3.1%増）、営業利益1億86百万円（同50.9%減）、経常利益1億97百万円（同46.6%減）、親会社株主に帰属する当期純利益2億22百万円（同24.9%減）となりました。



今回は、大手流通企業グループに利用頂いている「生鮮MDシステム」について、説明するよ。

イー君



このシステムは、2009年からリリースしていて、当社第20期（2017年11月末）の累計では、小売店2400店舗以上、中間流通業者（加工メーカー、卸など）1000社以上で利用されているんだ。小売店と中間流通業者を、インターネットで接続して、オンラインで生鮮品の発注をする「店舗発注システム」と「生鮮EDI^{*1}システム」の2つを合わせて「生鮮MDシステム」と呼んでいるんだ。クラウド型の従量課金のシステムだから、導入先は自社でのシステム投資の必要がなく、利用した分の料金だけ支払えばいいんだよ。

食品スーパー等は過去、電話、FAX受発注⇒EOS^{*2}発注⇒生鮮品以外のEDI受発注⇒生鮮品のEDI受発注という流れで受発注等の伝票のやり取りについて、電子化してきた経緯があるんだよ。

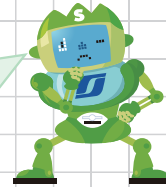
電話/FAXでの発注等のやり取り

1980年頃から、EOS（JCA手順^{*3}）での発注

1995年頃から、EDI（JCA手順）での取引

2009年頃から、次世代EDI（流通BMS^{*4}）での取引

現在、小売店や流通業者の規模や取引量等により、複数の取引手段が混在しているんだ。2024年に、NTT社の電話網を利用したINSネット（デジタル通信モード）サービスが終了予定なので、流通BMSに準拠したEDIに切り替わっていくだろうね。



^{*1} EDI (Electronic Data Interchange 電子データ交換の略。従来は紙の伝票で対応していた発注、出荷、納品、請求などの情報を、直接、コンピュータ同士でデータのやり取りをする仕組みのこと)
^{*2} EOS (E lectronic Ordering System 電子発注システムの略。小売店が取引先にオンラインで発注を行い、その後、取引先からは伝票等の紙媒体でやり取りを行う仕組み)
^{*3} JCA手順 (日本チェーンストア協会による、取引先データ交換標準通信制御手順のこと。電話回線を利用して接続している)
^{*4} 流通BMS (通信回線を電話回線からインターネットに変更し回線スピードを上げ、業界標準の手順でやり取りができる次世代EDIの仕組み。経済産業省が音頭をとり、小売業界関係者が中心となって検討、実証を経て実用化された)

生鮮MDシステムは、小売店では主に生鮮3品（青果、精肉、鮮魚）の仕入れに利用されているんだ。データを直接やりとりすれば、コスト削減や経営効率の向上に役立つことは分かっていたんだよ。でも、生鮮品については、なかなかEDIを構築することができなかったんだ。例えば野菜を例にとると、天候等により収穫量や品質が変わってしまうから、商品バイヤーと中間流通業者が1週間前に商談した価格や数量が、納品前には変わってしまうことも多いんだよ。だから追加発注だったり、急に発生した産地や商品変更などに電話やFAXで即座に対応する必要があるんだ。そうすると事前に発注データを送受信していても、納品されたものが異なってしまうデータが役に立たなくなるんだよ。僕たちの提供する**生鮮MDシステム**は、それらの問題を解決した**生鮮品の特殊事情に対応したシステム**だから、小売店がとても使いやすいし、コスト削減にも役立つんだ。



図1. 従来の小売店と取引先における商品の発注から支払いまでの情報の流れ

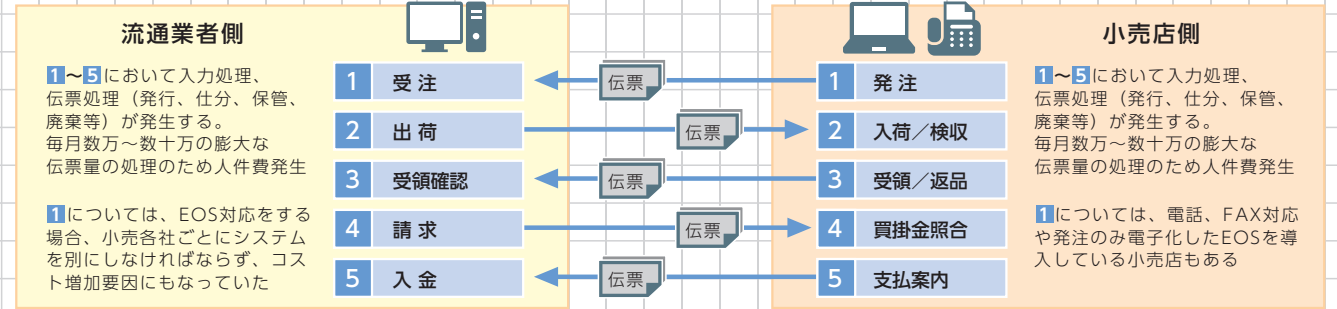
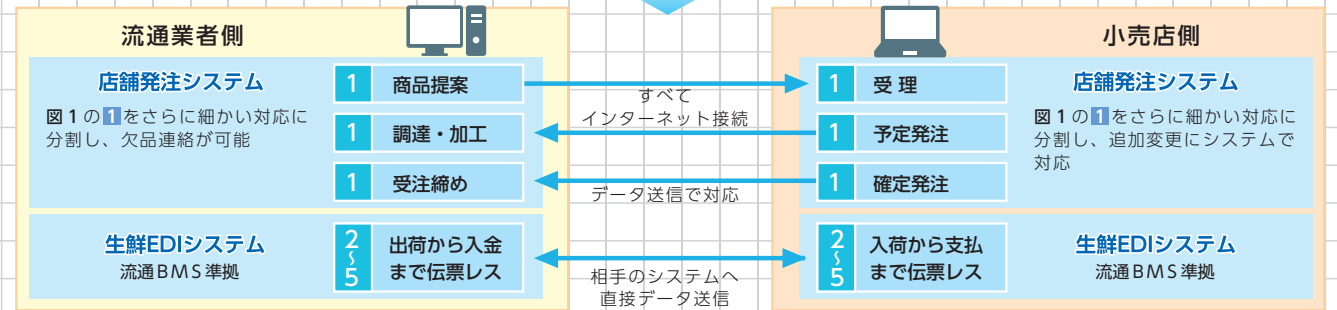


図2. 生鮮MDシステムを導入した、小売店と取引先における商品の発注から、支払いまでの情報の流れ



生鮮MDシステム

=

店舗発注システム

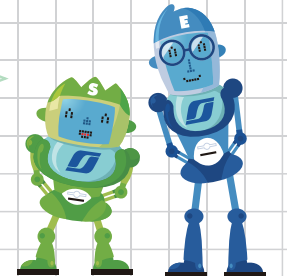
- ①商品部、各店舗、流通業者が共通のシステムを利用し、発注、欠品、入荷等の情報を共有することにより、在庫の適正化、作業の煩雑さが解消できる
- ②商品マスタの情報は流通業者から送信されるため、店舗側でマスタを作成する作業が短縮される
- ③生鮮品特有の、重さによって価格が変わる不定買商品（100gが158円の牛肉など）への発注にも対応している

+

生鮮EDIシステム（流通BMSに準拠）

- ①伝票の作成、仕分け、処理、保管業務が不要になり、事務コスト（伝票代、人件費等）が削減できる
- ②出荷データと受領データを日々システムで自動照合をして事前対応することにより、月末の請求データと支払データに差異がほぼなくなる
- ③単品別日別の正確な在庫データの把握による予算・実績管理を実現できる

小売店はPOSによる売上データと連動させれば、日次での単品別粗利が把握できるよね。正確なデータに基づく日次決算が可能になることや、過去の実績から調達計画立案に役立つよね。伝票ベースの対応では仕入の確定処理が遅れるので、こうはいかないよ。コスト削減だけでなく、実は販売強化にもつながるんだね。取引相手との情報の一元化やリアルタイムでの情報更新は、いままでの業務効率を各段に向上させるよ。小売業者さん、中間流通業者さん、僕たちのノウハウを是非、活用して自社の成長に役立ててくださいね。



株主広場



オーガニックライフスタイルEXPOでは、イーサポートリンクは特別協賛しているよ。2017年3月に出席したシェアガーデン社とオーガニックパートナーズ社と3社共同で出店したんだ。オーガニックパートナーズは有機野菜の販売会社だから、有機野菜に関心のある来場者から大盛況だったよ。2017年8月には、国際オーガニックEXPOにも出展したよ。

Organic Partners

●2017年7月
オーガニックライフスタイルEXPO



生産履歴管理システムである「農場物語」も販促活動をしているんだけど、2017年11月期は、自治体から依頼されて講演することも多かったんだ。当社の生産者に対する支援活動が認知されてきていると感じているよ。

農場物語

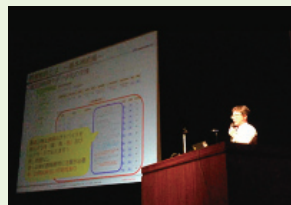
●2017年2月
とくしま安2GAP農産物認証制度
管理者研修会



●2017年3月
スマートアグリシンポジウム
2017in富山



●2017年9月
香川県ICTを活用したGAP情報
交換会



とくしま★GAP 安心 安全 安心 安心 当社の「農場物語」の実績や機能が認められ、徳島県のGAP認証におけるシステム開発を受託しました

IR活動報告

当社は、経営の透明性を高めるため、情報開示をはじめ投資家向け説明会を定期的に行っています。

- 2017年7月26日(水) 機関投資家向け「2017年11月期 第2四半期決算説明会」を開催
- 2018年1月24日(水) 機関投資家向け「2017年11月期 決算説明会」を開催

説明会資料は、当社ホームページ「株主・投資家情報」の「IRライブラリー」に掲載しておりますので、ご覧ください。

URL : <https://www.e-supportlink.com/ir/library/>

企業情報

(2017年11月30日現在)

会社概要

商号 イーサポートリンク株式会社
(英字商号 E-SUPPORTLINK, Ltd.)
本社所在地 東京都豊島区高田二丁目17番22号
設立 1998年10月6日
資本金 2,721百万円
従業員 220名(連結) 217名(個別)

株式の状況

発行可能株式総数 10,700,000株
発行済株式総数 4,424,800株
株主総数 14,094名

役員

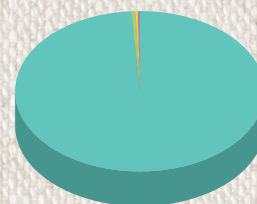
代表取締役社長 堀内 信介
取締役副社長 仲村 淳
取締役 森田 和彦
取締役 松丸 正明
取締役 深津 弘行
取締役 柴田 好久
社外取締役 村井 勝
社外取締役 関根 近子
常勤監査役 升田 和一
監査役 吉田 茂
監査役 細川 昌彦

大株主一覧表

| 株主名 | 持株数(株) | 持株比率(%) |
|-------------------------|---------|---------|
| 株式会社ファーマインド | 446,200 | 10.08 |
| 株式会社ケーアイ・フレッシュアクセス | 198,300 | 4.48 |
| ピー・エス・アセット・ホールディングス株式会社 | 188,300 | 4.25 |
| 株式会社上組 | 166,700 | 3.76 |
| 東洋埠頭株式会社 | 111,100 | 2.51 |
| 株式会社フレッシュプロデュースドットコム | 105,000 | 2.37 |
| 株式会社SBI証券 | 87,600 | 1.97 |
| 楽天証券株式会社 | 86,600 | 1.95 |
| 野村證券株式会社 | 60,100 | 1.35 |
| イーサポートリンク従業員持株会 | 50,300 | 1.13 |

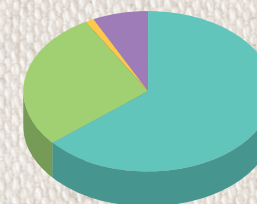
株式分布状況

■ 所有者別株主数比率



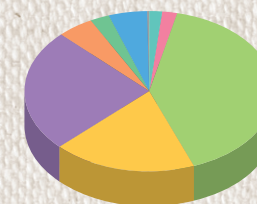
個人・その他……99.31%
金融機関……0.01%
その他国内法人……0.38%
外国人……0.15%
証券会社・その他……0.15%

■ 所有者別株式数比率



個人・その他……63.99%
金融機関……0.03%
その他国内法人……27.78%
外国人……1.10%
証券会社・その他……7.10%

■ 所在地別株主数比率



北海道……1.82%
東北地方……2.00%
関東地方……40.47%
中部地方……18.56%
近畿地方……24.73%
中国地方……4.90%
四国地方……2.44%
九州・沖縄地方……4.96%
国外・その他……0.12%

株主メモ

| | |
|---------|---------------------------------|
| 事業年度 | 毎年12月1日～翌年11月30日 |
| 定時株主総会 | 毎年2月下旬 |
| 基準日 | 11月30日 |
| 単元株式数 | 100株 |
| 株主名簿管理人 | 東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社 |

| | 証券会社等に 口座をお持ち の場合 | 証券会社等に口座を お持ちでない場合 (特別口座の場合) |
|-------------------------------|-------------------------|--|
| 郵便物送付先 | お取引の証券 会社等になり ます。 | 〒168-8507 東京都杉並区和泉2-8-4 みずほ信託銀行 証券代行部 |
| 電話お問い合わせ先 | | フリーダイヤル 0120-288-324 (土・日・祝日を除く9:00～17:00) |
| 各種手続お取扱店(住所変更、株主配当金受取り方法の変更等) | | みずほ証券 本店および全国各支店 プラネットブース(みずほ銀行内の店舗)でもお取扱いいたします。 みずほ信託銀行 本店および全国各支店* |
| 未払配当金のお支払 | | みずほ信託銀行およびみずほ銀行の本店および全国各支店(みずほ証券では取次のみとなります。) |

*：トラストラウンジではお取扱できませんのでご了承ください。

公告方法 電子公告(当社ホームページ)
ただし、やむを得ない事由によって、電子公告による公告をすることができない場合には、日本経済新聞に掲載して行います。

住所変更手続きについて

当社株式関係書類及び株主優待等ご送付にあたり、ご引越し等により住所が変更となられている場合、お手元に届かないことがございます。住所が変更となる際は、大変お手数ではございますが、なるべく早めに当社株式をお持ちの証券会社にて住所変更手続きをお願いいたします。

イーサポートリンク株式会社

〒171-0033 東京都豊島区高田二丁目17番22号
TEL：03-5979-0666 FAX：03-5979-0667

ホームページのご案内

当社では、「株主通信」ではお伝えしきれない情報をホームページにて開示しています。株主・投資家の皆様に向けて、決算情報、決算説明資料、PR情報など、タイムリーな情報提供を心がけております。ぜひ、ご覧ください。

<https://www.e-supportlink.com/>



UD FONT

本文に見やすいユニバーサルデザインフォントを採用しています。

