

第24期 中間

 イーサポートリンク株式会社

# 株主通信

2020年12月1日—2021年5月31日

## 安全と安心、詰まっています！

【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】進化し続ける生鮮MDシステム、強さの理由とは？



証券コード 2493

## 青果物流通にかかるCO2排出量を削減、 持続可能な社会の実現に貢献します。

株主・投資家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24期中間「株主通信」をお届けするにあたり、  
謹んでご挨拶申し上げます。

代表取締役社長 堀内 信介

### 生産者、小売業、生活者に「三方よし」を 実現する「地産地消」のシステム

2021年も、昨年に引き続き新型コロナウイルスの感染拡大に収束の兆しが見えない状況が続いており、日本経済は大きな打撃を受けています。ただ、外出自粛やリモートワークの普及による家庭内食品需要拡大を受けて、当社グループの主要取引先であるスーパーマーケット業界の売上高は増加傾向にあることから、当社のメイン事業である生鮮流通については、現在までのところ比較的好調に推移しています。しかし、その一方で感染拡大予防の観点から、今年本格化する予定だった新規事業（ドラッグストア向けの青果売場構築支援事業や国産青果物流通事業など）の推進を一時中断せざるを得ず、事業計画に遅れが生じる結果となりました。

また、バナナ等の輸入青果物サプライチェーン事業は、RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）による生産性向上に向けた体制の整備を進めた一方で、既存顧客との契約満了により、売上高が減少しました。

これらの結果、2021年11月期第2四半期連結累計期間の売上高は27億30百万円（前年同期比3.3%減）、営業利益は71百万円（同26.2%減）、経常利益は62百万円（同33.1%減）となりました。

コロナ禍による影響は限定的だったスーパーマーケット業界および生鮮流通業界ですが、その一方で、コロナ以前から生活者ニーズの変化や労働力不足、異業種からの生鮮食品分野への参入などにより、業界を取り巻く状況は厳しさを増し、抜本的な構造改革に迫られています。中でも特に緊急の課題となっているのが、多様化する生活者ニーズへの対応です。これまでスーパーマーケットでは本部が大量の商品を一括で仕入れ、「安さ」で集客をするビジネスモデルが一般的でしたが、「安さ」だけで商品を選ばない生活者が増えている今、従来のやり方では生活者に愛される店・魅力的な売場を創ることが難しくなり、地域での競争に勝てなくなっています。「安全・安心な食品を買いたい」、「より新鮮なものを食べたい」、「信頼できる生産者の作った野菜が欲しい」と

いった生活者の多様なニーズに応えるためには、個々の店舗ごとに柔軟な品揃えができるシステムの整備が不可欠です。

また、生産地から東京や大阪などの大消費地の中央卸売市場に商品を集約させる従来の青果物の流通方式も、大きな課題に直面しています。生産地と消費地が離れているため、長距離輸送のためのコストがかかる上、近年はドライバーの高齢化やドライバーの労働時間規制の強化などにより、人材の確保も難しくなっています。長距離を輸送することで収穫から店頭までにかかる時間が長くなり、鮮度の高い商品を生活者に届けられないというデメリットも指摘されています。また、何より、大量のCO2（二酸化炭素）を排出する長距離輸送は、SDGs（持続可能な開発目標）を達成しようとする世界的な流れに逆行していると言わざるを得ません。

こうした問題をすべて解決できるのが、「地産地消」の発想です。生産者が近隣地域の小売・量販店に直接青果物を卸せるようになれば、生産者は低コストで新鮮な商品を生活者に届けることができ、一方の小売・量販店は新鮮でトレーサビリティに優れた青果物を取り揃え、魅力ある売場づくりを実現できることとなります。また、輸送距離・時間を短縮できるため、CO2の排出量削減にも大きく貢献できるはずですが、これまで日本では生産者と小売業が直接取引できる仕組みは整備されておらず、特に深刻な人手不足や高齢化に直面している生産者側には受発注や納品、決済といった経営ノウハウがほとんど蓄積されていないのが現実です。

### 販路拡大支援を通じて持続可能な農業をサポート、 未来の食生活をより豊かに

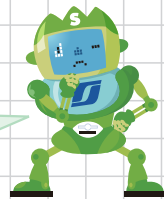
そこで当社では数年前から、生産者と小売業を直接つないで地産地消を促進する仕組み「国産青果物流通プラットフォーム」の整備・普及に力を入れており、まずはエスマルシェ（es-Marché）の開発に着手してまいりました。これまで、小売業向けの生鮮食品受発注・決済クラウドサービス「生鮮MDシステム」や輸入青果物サプライチェーン事業で培ってきた技術とノウハウを生かして、受発注や納品、請求入金等の事務作業を簡易化もしくは代行するサービスを提供、生産者と小売業が直接取引できる体制を確立し、青果物の地産地消、ひいてはCO2排出量の少ない、環境に優しい国内青果物流通の実現を目指しています。

また、生産者には、りんご・青果物の受託販売や、将来的に成長が見込まれる有機野菜の市場開拓支援など販路拡大支援も同時に行っており、後継者不足に悩む生産者の皆さんとともに持続可能な農業の実現にも取り組んでいます。こうして生産者の皆さんが安心して農作物の生産に取り組み、適当な利益を確保できる体制をサポートすることが、10年後、20年後の私たちの豊かな食生活につながっていくことを確信しているからです。

当社はこれからも「全ては生産者と生活者のために」の経営理念のもと、生産者の「おいしい野菜や果物を届けたい」という想いと、生活者の「おいしい野菜や果物が食べたい」という想いが循環する持続可能な社会の実現に向けて、努力して参ります。これからのイーサポートリンクに、どうぞご期待ください。

## 進化し続ける生鮮MDシステム、 強さの理由とは?

2009年にリリースされた「生鮮MDシステム」。  
今は、どのくらいの店舗で使われているの?



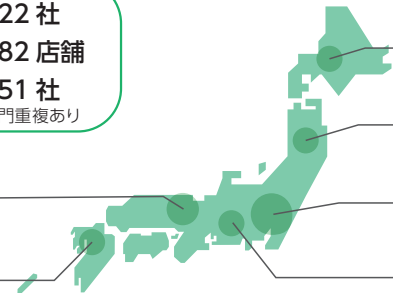
生鮮MDシステムは、スーパーなどの小売店で青果物を中心とした生鮮品などの仕入れに使われていて、2021年5月末時点の累計では、全国の小売店3,282店舗が導入、お取引先は1,751社にまで増えているよ。生鮮MDシステムは、オンラインで生鮮品の発注ができる「店舗発注システム」と、従来は紙の伝票でやりとりしていた発注・請求などのデータをオンラインでやり取りできる「生鮮EDIシステム」の2つを組み合わせたシステムで、リリース当時は、生鮮品の受発注やデータ管理を効率化する非常に画期的なシステムとして注目を集めたんだ。

### ● 導入実績 ●

※各数値は 2021年  
5月末時点

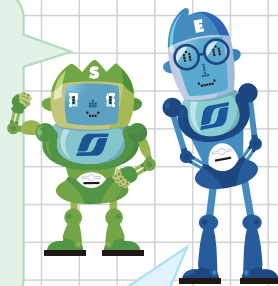
導入社数 22社  
店舗数 3,282店舗  
取引先社数 1,751社  
※部門重複あり

西日本エリア 7社 715店舗  
九州・沖縄エリア 3社 336店舗

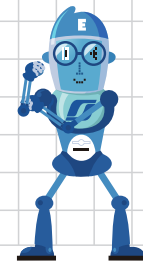


北海道エリア 2社 171店舗  
東北エリア 4社 213店舗  
関東エリア 11社 1,479店舗  
中部エリア 7社 368店舗

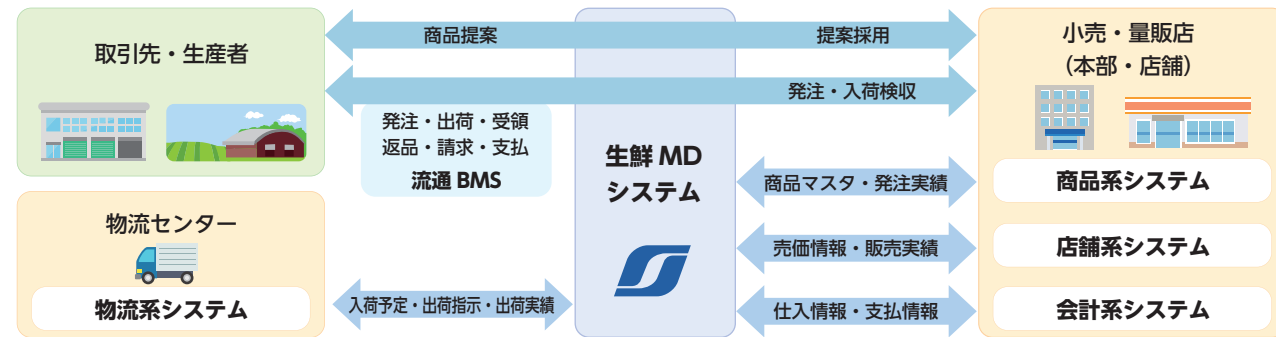
確かに、生鮮品は日用品と違って、産地や天候によって出荷量や価格が変動するのでEDIの構築ができないと言われていて、2000年代に入ってもまだ電話やファックスでの発注やデータのやり取りが主流だったから、急な産地や納品数の変更が起きると、対応できずに欠品してしまうことも珍しくなかったよね。仮に対応できたとしても、実際に納品された商品のデータが発注時のデータと異なってしまうので、請求書作成や実績管理に役立てられなくなってしまう点も問題視されていたんだ。しかも、店舗や流通業者がそれぞれ違うシステムを使っていたから、自社システムにデータを入力し直したり伝票処理したりするための人件費も発生、受発注担当者の負担も大きかったよね。



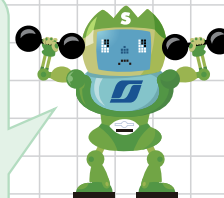
そういった生鮮品ならではの特殊事情を鑑み、生鮮品の発注とデータ管理に特化して開発されたのが生鮮MDシステムなんだ。このシステムなら各店舗・流通業者・生産者が共通のシステムをオンライン（クラウド）で利用することによって、発注・欠品・入荷などの情報をリアルタイムで共有できるから、突然の産地変更や数量の変更にも迅速に対応できるし、欠品などのトラブルを防げる。しかも、変更が共通のシステム上のデータに反映されるので、請求や実績管理にそのまま活用できるんだ。



さらに、発注から入荷、請求、支払までオンラインで完結できるので、紙の伝票は一切不要。受発注担当者の労力や人件費を削減できる点でも喜ばれているよ。



店舗の皆さんからは「受発注の負担が減ったことで、他の業務に時間と労力を割けるようになった」、「欠品が防ぎやすくなったので、お客様にご迷惑をかけるリスクが減った」、「過去のデータを正確に把握できるので、商品の調達計画立案がしやすくなった」、「自社用にシステムをカスタマイズでき、使い勝手がとても良い」という声もいただいているよ。それにインターネット環境さえあれば、どこからでもシステムにアクセスできるので、たとえば自然災害で担当者が出勤できないときや、新型コロナウイルスの感染拡大予防などで在宅勤務を余儀なくされているときも、滞りなく業務ができる点も評価されているんだ。



業界で初めて生鮮品に特化したシステムの開発に真摯に取り組んだことで、青果物流通にデジタル化のイノベーションをもたらすことができたのは、私たちイーサポートリンクにとって大変名誉なこと。これからも、何があっても止まらないシステムとしての「信頼性」、外部からの攻撃や自然災害に強い「安全性」、そして費用対効果の高い「効率性」の3つを満たすシステムとして、さらなる品質向上を目指して、機能のブラッシュアップを図っていきたくて考えているよ。

ECの普及や、新型コロナウイルスの影響による生活様式の変化などを背景に、小売業界へのニーズも大きく変わりつつあるよね。その変化に対応するための「武器」として、生鮮MDシステムを活用していただけるよう、ニーズを先読みした機能やサービスを小売業者や中間流通業者の皆さんにお届けできるように、準備を進めているよ。これからも進化し続ける生鮮MDシステムにご期待くださいね!

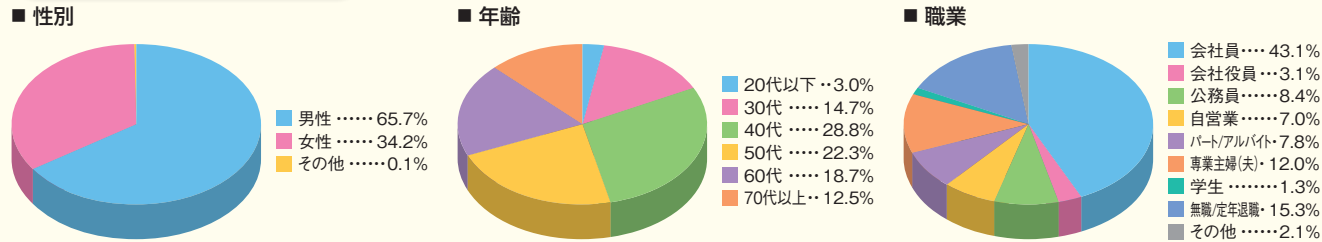




## 株主様アンケート結果報告

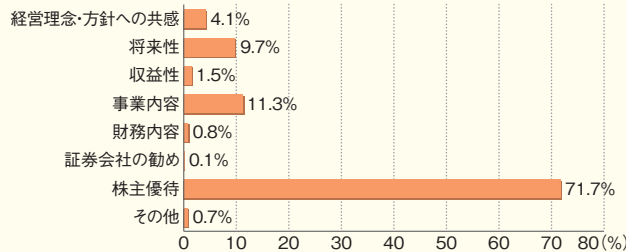
第23期「株主通信」にて、オンラインでの「株主様アンケート」のご案内をさせて頂き、当社の事業や株式に関するご意見を頂戴いたしました。第23期末（2020年11月末）の株主様14,815名のうち、1,370名からご回答を頂きました。心より感謝を申し上げますとともに、株主様1人1人のご意見を真摯に受け止め、IR活動の参考とさせていただきます。今後とも、よろしくお願い申し上げます。

### ご回答頂いた株主様の属性

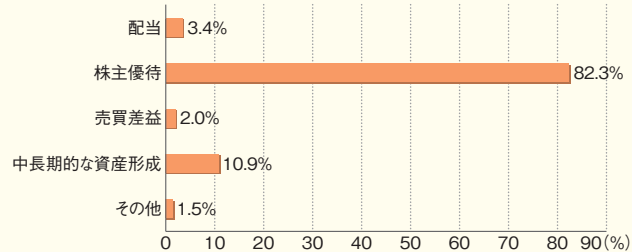


### アンケート集計結果

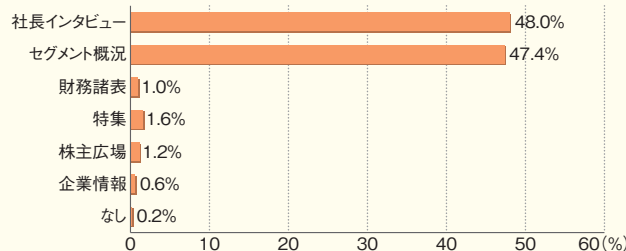
#### ■ 当社株式の購入理由 (1,370名)



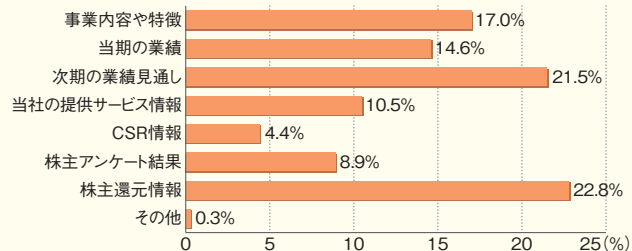
#### ■ 当社株式の保有目的 (1,370名)



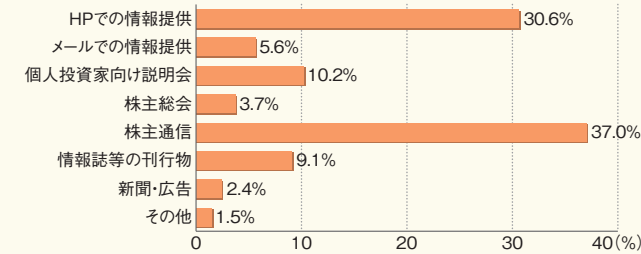
#### ■ 第23期株主通信で興味・関心のあったページ (複数回答) (2,728名)



#### ■ 今後、株主通信でより詳しく知りたい情報 (複数回答) (3,305名)



#### ■ 当社のIR活動でより充実化を求めるもの (複数回答) (1,935名)



#### ■ フリーコメント

636名からコメントをいただきました。特にご意見が多かった内容から代表的なものをピックアップしてご紹介します。

- インターネットでの株主総会、決算説明会、個人投資家向けのIRを開いていただくと現在の状態が少しでもわかり、投資の判断の助けになります。(岐阜県/40代/女性)
- 少なくとも、優良な株主優待品の提供により、個人株主とのパイプには太いものがある。安定株主の育成や維持、通販サイトへの誘導などの可能性を秘めており、さらなるチャネルの充実により、そのポテンシャルを最大化してほしい。(栃木県/70代/男性)
- 事業の背景にある情報なども企業への親近感醸成や理解促進によいと思いますので、掲載スペース等に余裕があれば、非財務情報についても掲載いただけたらと思います。(東京都/30代/男性)
- 決算説明会の動画、資料は、大変わかりやすく、今後の取り組みも理解できるので、今後も続けてほしいです。貴社の事業内容は、SDGsの面でもアピールできると思うので、その面でも力を入れてほしいと思います。(愛知県/40代/男性)
- コロナや異常気象など、食品に影響を与えることが多く大変かと思いますが、ITで改善できることが多くあると思います。私は特に食品ロスや環境問題に関心があります。貴社にはまだまだ可能性がたくさんあると思いますのでこれからも応援しています。(東京都/30代/女性)
- おしえて！イー君・サポ君のコーナーで、地産地消の実証実験の様子を知りたいです。(石川県/40代/女性)
- 他社に比べ、今後の目標が曖昧です。以前は数値目標を例示されていた。最近「～が」改善しました等で、数値結果が余り反映されていません。貴社が考えているサービスと顧客が求めているサービスが異なっているのではないのでしょうか。検証を是非ともお願いし、成長に向かって欲しいです。(東京都/40代/男性)
- 実際に御社のシステムが導入されている企業を紹介していただけると、世の中に貢献されていることがイメージできて良いかと思えます。(三重県/40代/男性)
- システム会社の割に、システムに関する記載が少ない(他社比の強みのアピールがない)資料だと感じております。(大阪府/40代/男性)
- いつも美味しいジュースをありがとうございます。2021年11月期について、取り組まれる内容と赤字計画を拝見し、良い取り組みの結果がなぜ赤字に繋がる計画になってしまうのかが理解できませんでした。現時点でわかっている理由については、ステークホルダーへの説明として、是非記載いただけたら良かったと感じます。(東京都/50代/女性)
- ほぼB to Bなので、個人投資家に対するPRの充実をしてください。(東京都/60代/男性)
- 社員様の顔が何らかの形で見られるとよろしいかと存じます。(熊本県/40代/男性)
- 中長期的な企業価値を向上するための経営戦略を説明してほしい。(千葉県/50代/男性)

当社では、株主の皆様からの貴重なご意見を今後の経営やIR活動に反映させるべく努め、企業価値の向上に取り組んでまいります。「株主様アンケート」は、期末のみ実施いたします。次回の「株主通信」で案内いたしますので、ご協力くださいますようお願い申し上げます。

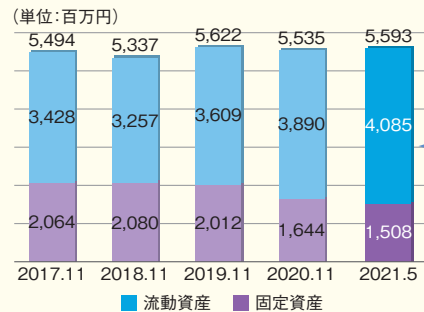


## 四半期連結貸借対照表

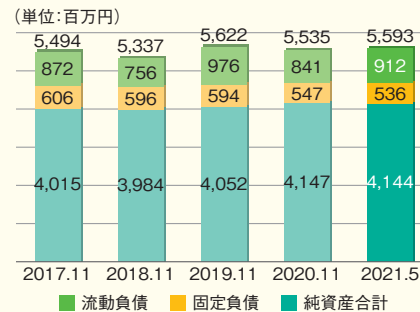
(単位:百万円)

科目	第20期末 2017年11月30日時点	第21期末 2018年11月30日時点	第22期末 2019年11月30日時点	第23期末 2020年11月30日時点	第24期 (当第2四半期) 2021年5月31日時点	増減額 (前期比較)
<b>資産の部</b>						
流動資産	3,428	3,257	3,609	3,890	4,085	194
固定資産	2,064	2,080	2,012	1,644	1,508	△136
有形固定資産	396	326	363	296	292	△3
無形固定資産	1,184	948	762	504	374	△129
投資その他の資産	483	805	886	843	840	△2
<b>資産合計</b>	<b>5,494</b>	<b>5,337</b>	<b>5,622</b>	<b>5,535</b>	<b>5,593</b>	<b>58</b>
<b>負債の部</b>						
流動負債	872	756	976	841	912	71
固定負債	606	596	594	547	536	△10
<b>負債合計</b>	<b>1,478</b>	<b>1,353</b>	<b>1,570</b>	<b>1,388</b>	<b>1,448</b>	<b>60</b>
<b>純資産の部</b>						
株主資本	4,019	4,015	4,082	4,177	4,175	△1
資本金	2,721	2,721	2,721	2,721	2,721	—
資本剰余金	618	618	618	618	618	—
利益剰余金	679	675	742	837	835	△1
自己株式	△0	△0	△0	△0	△0	—
その他の包括利益累計額	△3	△31	△30	△29	△30	△0
<b>純資産合計</b>	<b>4,015</b>	<b>3,984</b>	<b>4,052</b>	<b>4,147</b>	<b>4,144</b>	<b>△2</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>5,494</b>	<b>5,337</b>	<b>5,622</b>	<b>5,535</b>	<b>5,593</b>	<b>58</b>

資産合計



負債純資産合計

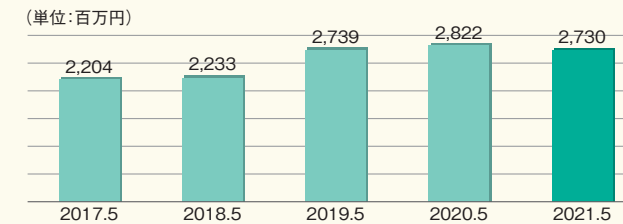


## 四半期連結損益計算書

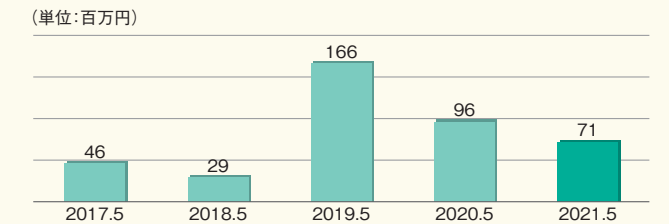
(単位:百万円)

科目	第20期 (第2四半期累計) 自2016年12月1日 至2017年5月31日	第21期 (第2四半期累計) 自2017年12月1日 至2018年5月31日	第22期 (第2四半期累計) 自2018年12月1日 至2019年5月31日	第23期 (前第2四半期累計) 自2019年12月1日 至2020年5月31日	第24期 (当第2四半期累計) 自2020年12月1日 至2021年5月31日	増減額 (前期比較)
売上高	2,204	2,233	2,739	2,822	2,730	△92
売上原価	1,213	1,322	1,652	1,727	1,650	△77
売上総利益	991	911	1,086	1,095	1,080	△14
販売費及び一般管理費	945	881	919	998	1,008	10
<b>営業利益</b>	<b>46</b>	<b>29</b>	<b>166</b>	<b>96</b>	<b>71</b>	<b>△25</b>
営業外収益	9	0	9	3	4	0
営業外費用	5	4	12	6	13	6
<b>経常利益</b>	<b>49</b>	<b>25</b>	<b>164</b>	<b>93</b>	<b>62</b>	<b>△30</b>
特別損失	0	—	6	—	0	0
税金等調整前四半期純利益	56	25	157	93	61	△31
法人税等	34	17	67	41	40	△0
<b>親会社株主に帰属する四半期純利益</b>	<b>26</b>	<b>8</b>	<b>90</b>	<b>51</b>	<b>20</b>	<b>△31</b>

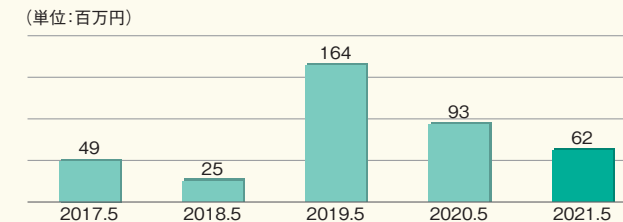
売上高



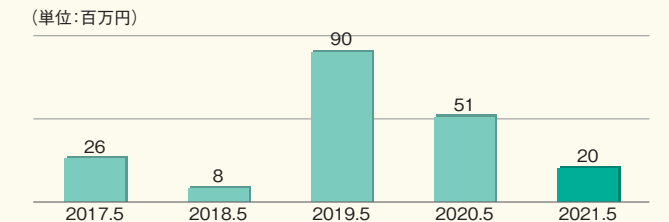
営業利益



経常利益



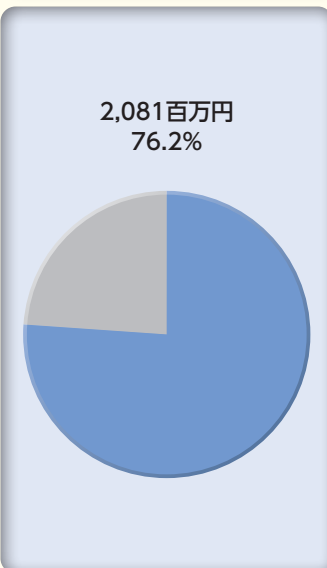
親会社株主に帰属する四半期純利益





売上高構成比

オペレーション支援事業



業況

「輸入青果物サプライチェーン事業」は、RPA導入等による生産性向上に向けた体制の整備を進める一方で、既存顧客との契約満了により売上高は減少いたしました。

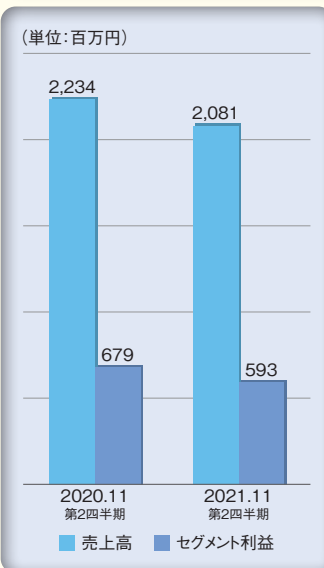
「生鮮MDシステム」は、継続して大手量販店のグループ企業、子会社等への導入を進め、課金対象のトランザクション量が増加したため、売上高は増加いたしました。

「国産青果物流通プラットフォーム」は、生産者と小売企業の地産地消や、直取引にかかる国産青果の業務受託等が寄与したため、売上高は増加いたしました。

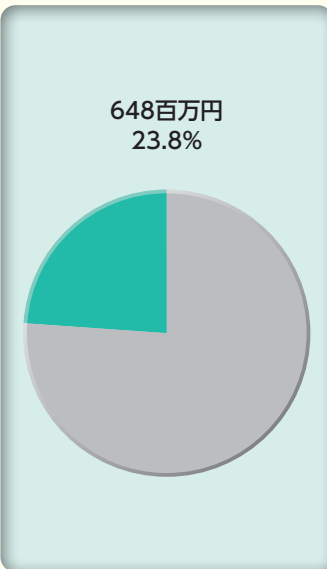
「青果売場構築支援事業」は、前期末より導入店舗36店舗が増加したため、売上高は増加いたしました。

以上の結果、売上高は20億81百万円（前年同期比6.8%減）、セグメント利益は5億93百万円（同12.8%減）となりました。

売上高推移



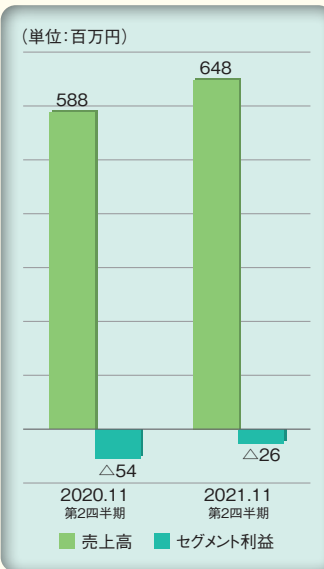
農業支援事業



「りんご・国産青果物販売」については、「りんご」の集荷数量は増加したものの、販売単価の下落により売上高は減少した一方、「国産青果物販売」は伸長したため、「りんご・国産青果物販売事業」全体では売上高は増加しました。

子会社の「有機農産物販売」については、輸入有機バナナが堅調に推移し、国産有機野菜は引き続き、安定調達に向けての仕組み作りに取り組んでおります。これにより「有機農産物販売事業」全体では売上高は増加いたしました。

以上の結果、売上高は6億48百万円（前年同期比10.2%増）、セグメント損失は26百万円（前年同期はセグメント損失54百万円）となりました。



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 257名（連結） 252名（個別）

役員

代表取締役社長 堀内 信介  
 取締役副社長 仲村 淳  
 取締役副社長 森田 和彦  
 取締役 相原 和徹  
 取締役 深津 弘行  
 取締役 柴田 好久  
 社外取締役 細川 昌彦  
 社外取締役 大島 孝之  
 常勤監査役 鈴庄 一喜  
 監査役 大西 洋澄  
 監査役 白石 真澄

株式の状況

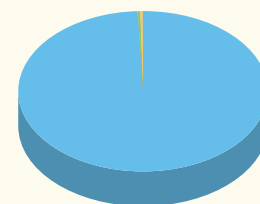
発行可能株式総数 10,700,000株  
 発行済株式総数 4,424,800株  
 株主総数 18,303名

大株主一覧表

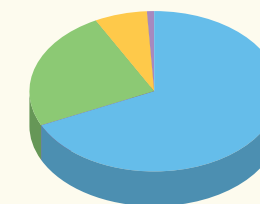
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社ファーマインド	446,200	10.08
株式会社ケーアイ・フレッシュアクセス	198,300	4.48
ピー・エス・アセット・ホールディングス株式会社	188,300	4.25
株式会社協和	107,200	2.42
株式会社フォーカスシステムズ	102,100	2.30
INTERACTIVE BROKERS LLC	77,000	1.74
J.P.MORGAN SECURITIES PLC	61,600	1.39
イーサポートリンク従業員持株会	52,600	1.18
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140040	48,400	1.09
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140042	41,700	0.94

株式分布状況

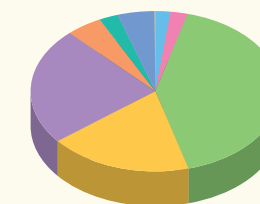
■所有者別株主数比率



■所有者別株式数比率



■所在地別株主数比率



## 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」でお伝えしきれない情報をホームページ上に開示しています。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/>

## IR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が、機関投資家向け「2021年11月期 中間決算説明会」につきましては、依然として新型コロナウイルス感染症拡大を懸念し、皆様の健康と安全確保を最優先とさせていただくために開催を中止し、決算説明資料をホームページにて開示することにいたしました。詳細は、当社ホームページをご覧ください。

なお、過去の説明資料も当社ホームページ「株主・投資家情報」の「IRライブラリー」に掲載しております。

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

## 株主優待について

■ 対象  
毎年5月31日時点の株主名簿に記載、または記録された100株(1単元)以上の当社株式を保有されている株主様

■ 内容  
青森県産100%りんごジュース 3本

■ 贈呈時期  
毎年7月を予定



**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。

