



平成21年1月19日

各 位

上場会社名 イーサポートリンク株式会社
(コード番号:2493 大証ヘラクレス)
本社所在地 東京都豊島区高田二丁目17番22号
代表者 代表取締役社長 堀内 信介
問合せ先 取締役管理本部長 仲村 淳
電話番号 (03)5979-0784
U R L <http://www.e-supportlink.com/>

中期経営計画の見直しに関するお知らせ

当社は、平成20年1月21日に公表いたしました中期経営計画を、下記のとおり見直しましたので、お知らせいたします。

記

1. 数値目標

【実績及び見直し後の数値目標】

(連結)

(単位:百万円)

	平成20年11月期 [実績]	平成21年11月期 [目標]	平成22年11月期 [目標]
売上高	4,414	5,677	6,833
営業利益	△209	185	882
経常利益	△223	163	863
当期純利益	△645	59	440

(事業別売上高及び営業利益)

(単位:百万円)

	平成20年11月期 [実績]		平成21年11月期 [目標]		平成22年11月期 [目標]	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
基幹ビジネス	4,311	377	3,900	310	3,727	242
調達支援ビジネス	51	△358	1,496	△139	2,709	610
販売支援ビジネス	52	△228	279	14	396	29

(個別)

(単位:百万円)

	平成20年11月期 [実績]	平成21年11月期 [目標]	平成22年11月期 [目標]
売上高	4,368	5,397	6,437
営業利益	24	171	853
経常利益	18	160	844
当期純利益	△925	55	422

【当初の数値目標】

(連結)

(単位：百万円)

	平成20年11月期	平成21年11月期	平成22年11月期
売上高	5,177	6,674	6,834
営業利益	△32	969	1,093
経常利益	△50	964	1,089
当期純利益	△119	490	594

(事業別売上高及び営業利益)

(単位：百万円)

	平成20年11月期		平成21年11月期		平成22年11月期	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
基幹ビジネス	4,585	396	4,408	435	4,183	342
調達支援ビジネス	376	△282	1,898	634	1,992	743
販売支援ビジネス	221	△146	374	△99	665	8

(注) 売上高は、連結相殺取引未考慮のため連結合計値と一致していない。

(個別)

(単位：百万円)

	平成20年11月期	平成21年11月期	平成22年11月期
売上高	4,961	6,306	6,174
営業利益	113	1,068	1,084
経常利益	96	1,065	1,082
当期純利益	28	591	601

2. 見直しの理由

中期経営計画の修正の要因は、主に生鮮MDシステムの稼動開始時期の遅れによるものであります。

中期経営計画初年度の平成20年8月中に生鮮MDシステムの提供開始を計画しておりましたが、当初計画における農産品、水産品、畜産品の生鮮3品に加え、花卉や加工品(豆腐など)の新規取扱品目への対応及び取引先への操作説明の準備を勘案し、稼動開始時期を変更する判断をいたしました。

その他の事業(基幹ビジネス・販売支援ビジネス)につきましては、平成20年11月期の業績を踏まえ、見直しを行っております。

本計画の柱となる基本方針・重点施策につきましては、生鮮MDシステムが収益に寄与する時期を変更したものの、大幅な変更はございません。

3. 基本方針

当社グループは、生鮮流通の新しいスタンダードを目指して、長年の生鮮青果流通活動の経験から蓄積された独自のノウハウと、ビジネスプロセスアウトソーシングにより、生産者・中間流通業者・小売業者・生活者の全てをWIN-WINの関係にしていくということを基本的なビジネスコンセプトとして、企業運営をまいりました。

平成22年11月末を最終年度とする中期経営計画において、当社グループは、固い顧客基盤に支えられる「基幹ビジネス」に加え、大手量販店とその納入業者を対象とした「調達支援ビジネス」、国産青果物等の生産者・生産者グループを対象とした「販売支援ビジネス」の新たな事業展開に取り組み、企業

価値の増大に邁進する所存です。

4. 重点施策

- ・ 「基幹ビジネス」において、更なるローコスト化・生産性向上を追及
近年の輸入青果物量の伸び悩みを勘案し、当社の取扱数量は減少するという前提としております。こうした中でコストダウンに鋭意努力し、安定的な利益の確保を目指します。
- ・ 生鮮MDシステム（「調達支援ビジネス」）の販売に注力
第2の事業の柱として、平成21年2月の運用開始を予定しております。平成21年11月期は、利用者への段階的導入及び初期費用の影響で赤字となりますが、平成22年11月期以降の収益の柱として育成してまいります。スピードと集中を旗印に、全力で本事業を推進していく所存です。
- ・ 「販売支援ビジネス」における基礎固めを完了
㈱農業支援において、りんごの受託販売に加え、国産農産物のマーケティング事業等を平成20年11月期に開始いたしました。当初計画よりも一年前倒し、平成21年11月期の黒字化を達成するべく、体制の構築、販路の確保に努めてまいります。
- ・ コーポレートガバナンス、内部統制の充実
コンプライアンスはもちろんのこと、業務の効率性等も視野に入れたコーポレートガバナンスの強化を図ってまいります。

(注) 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、本資料の発表日現在において当社が入手可能な情報に基づいて当社が判断したものであり、実際の業績等は今後様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以 上