

第20期 中間

イーサポートリンク株式会社

株主通信

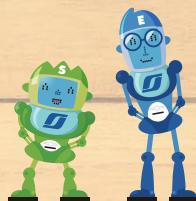
2016年12月1日—2017年5月31日

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】
有機農産物・有機食品



証券コード 2493

株主の皆様へ

株主の皆様におかれましては、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。
第20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

2017年11月期第2四半期決算の業績につきましては、生鮮MDシステムの伸長はあるものの、業務受託量が減少したため、売上高は前年同期を下回る水準となりました。損益面では、イーサポートリンクシステムVer.2の減価償却費の増加により、減益となりました。

これにより、売上高は22億4百万円（前年同期比1.7%減）、営業利益は46百万円（同82.9%減）、経常利益は49百万円（同81.2%減）、親会社に属する四半期純利益は26百万円（同82.1%減）となりました。なお、通期の業績予想につきましては、当社グループを取り巻く生鮮青果物流通業界が想定以上に変化が激しいため、2017年1月13日に公表しました予想数値を据え置いております。

近年、日本の農業を取り巻く環境は、生産者の高齢化や後継者不足問題、耕作放棄地の増加など、様々な問題があります。国はこれらの解決に取り組むべく、農政改革や法整備を進めています。農地の大規模化や農産物流通の改革、農業へのIT導入による省力化など、日本農業をとりまく構造変化に対応する対策を進めています。これらは、当社にとって、これまで培ってきた強みを活かせる好機だと判断しています。

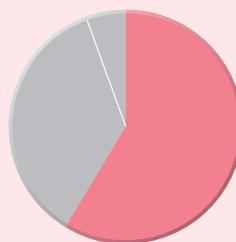
昨年リリースした「イーサポートリンクシステムVer.2」は、業務受託サービスをセットにしてサービスモデルを開発し、これまでの輸入青果物のサプライチェーンを軸に、国産農産物のサプライチェーンを構築するサービス提供を始めています。農業の成長産業化に必要なことの1つに、川上の生産者から川下の消費者に至るまでの情報連携があります。消費者のニーズを生産者に効率的に伝える手段や、情報システムを活用した中間流通コストの削減は今後のトレンドになってくるでしょう。「生鮮MDシステム」については、今までの農産、畜産、水産等の生鮮品の取り扱いだけでなく、他の商品カテゴリーの利用へ展開しております。また、農産物の生産履歴管理システムである「農場物語」は、ニーズに合わせた様々なオプション機能を追加開発し、御利用いただく生産者の数も増えております。そして、2017年3月には、有機農産物販売事業会社に出資し、当社の機能をさらに農業界に拡大するべく有機農産物の市場にも参画しました。

当社は「全ては生産者と生活者のために」という経営理念の基、変化する農業界・農産物流通業界に有益なサービスを展開し、事業を拡大していきます。株主の皆様におかれましては、今後ともご指導、ご鞭撻を賜ります様、お願い申し上げます。

セグメント別概況

売上高構成比

1,296百万円
58.8%



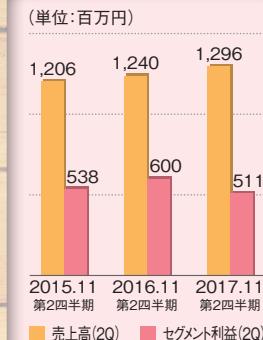
システム事業

業況

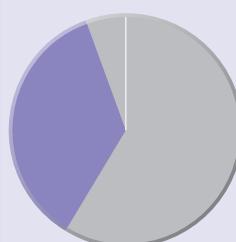
輸入青果物サプライチェーン向けに提供するイーサポートリンクシステムにおきましては、前期に本稼働したVer.2の安定運用を進めてまいりました。大手量販店デマンドチェーン向けに提供する生鮮MDシステムにおきましては、データ件数が順調に推移いたしました。

以上の結果、売上高は12億96百万円（前年同期比4.5%増）、セグメント利益は5億11百万円（同14.7%減）となりました。

売上高推移



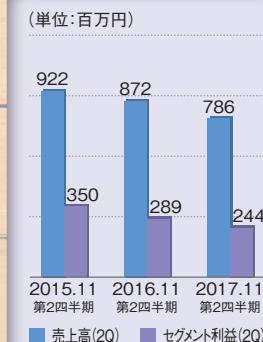
786百万円
35.7%



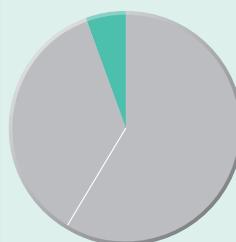
業務受託事業

顧客企業の流通合理化を図るため、生産性の向上と業務の安定運用の継続に加え、業務の付加価値を高める取り組みを進めてまいりましたが、輸入青果物サプライチェーンにおける業務量が減少いたしました。

以上の結果、売上高は7億86百万円（前年同期比9.9%減）、セグメント利益は2億44百万円（同15.5%減）となりました。



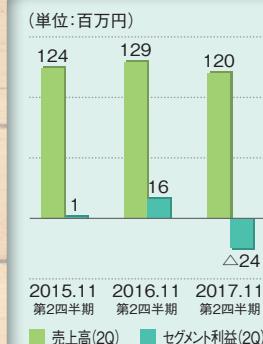
120百万円
5.5%



農産物販売事業

安定収益の確立に向けて、新規販売先の開拓、集荷数及び販売数の拡大に努めてまいりました。

以上の結果、売上高は1億20百万円（前年同期比6.7%減）、セグメント損失は24百万円（前年同期はセグメント利益16百万円）となりました。



連結財務諸表

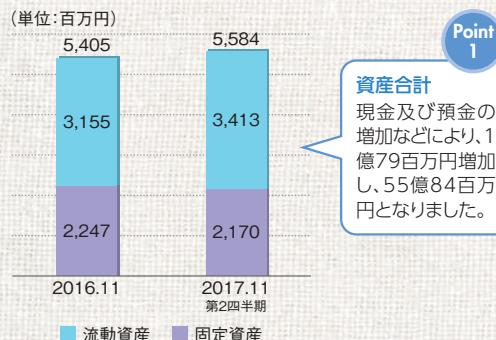
※記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

四半期連結貸借対照表

(単位:百万円)

科目	第19期末 2016年11月30日現在	第20期 (当第2四半期) 2017年5月31日現在	増減額
資産の部			
流動資産	3,155	3,413	257
固定資産	2,247	2,170	△77
有形固定資産	487	441	△46
無形固定資産	1,319	1,284	△34
投資その他の資産	440	444	3
繰延資産	1	0	△0
資産合計	5,405	5,584	179
負債の部			
流動負債	887	1,093	205
固定負債	717	683	△34
負債合計	1,605	1,776	171
純資産の部			
株主資本	3,821	3,824	3
資本金	2,721	2,721	—
資本剰余金	620	620	—
利益剰余金	479	482	3
自己株式	△0	△0	—
その他の包括利益累計額	△21	△16	4
純資産合計	3,799	3,808	8
負債純資産合計	5,405	5,584	179

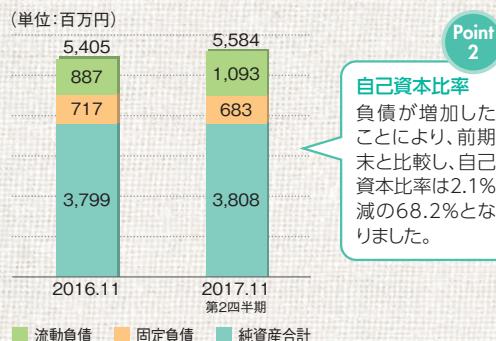
資産合計



Point 1

資産合計
現金及び預金の増加などにより、1億79百万円増加し、55億84百万円となりました。

負債純資産合計



Point 2

自己資本比率
負債が増加したことにより、前期末と比較し、自己資本比率は2.1%減の68.2%となりました。

財政状態に関する分析

資産の部

当第2四半期連結会計期間末における資産の残高は、前連結会計年度末と比べて1億79百万円増加し、55億84百万円（前連結会計年度末比3.3%増）となりました。内訳としては、流動資産が34億13百万円（同8.2%増）、固定資産が21億70百万円（同3.5%減）、繰延資産が0百万円（同36.1%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2億88百万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、ソフトウェア仮勘定が57百万円減少したことによるものです。

負債の部

当第2四半期連結会計期間末における負債の残高は、前連結会計年度末と比べて1億71百万円増加し、17億76百万円（同10.7%増）となり

ました。内訳としては、流動負債が10億93百万円（同23.1%増）、固定負債が6億83百万円（同4.8%減）となりました。流動負債の主な増加要因は、賞与引当金が1億23百万円増加したことによるものです。固定負債の主な減少要因は、社債が20百万円減少したことによるものです。

純資産の部

当第2四半期連結会計期間末における純資産の残高は、前連結会計年度末と比べて8百万円増加し、38億8百万円（同0.2%増）となりました。この結果、自己資本比率は68.2%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四半期純利益を26百万円計上した一方、配当により22百万円減少したことによるものです。

四半期連結損益計算書

(単位:百万円)

科目	第19期 (前第2四半期累計) 自2015年12月1日 至2016年5月31日	第20期 (当第2四半期累計) 自2016年12月1日 至2017年5月31日	増減額
売上高	2,243	2,204	△38
売上原価	1,076	1,213	136
売上総利益	1,166	991	△175
販売費及び一般管理費	896	945	48
営業利益	269	46	△223
営業外収益	2	9	6
営業外費用	8	5	△2
経常利益	263	49	△214
特別利益	—	6	6
特別損失	0	0	△0
税金等調整前四半期純利益	263	56	△206
法人税等	116	34	△82
親会社株主に帰属する四半期純利益	146	26	△120

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

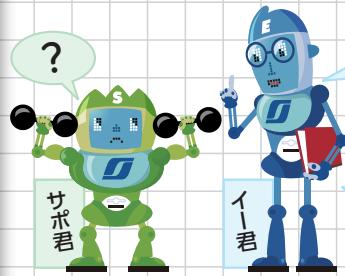


経営成績に関する分析

当社グループは、効率的な営業活動を実施するとともに、新規顧客の獲得、生鮮MDシステムの導入拡大、既存事業の生産性向上、将来への投資活動に努めてまいりました。

業績につきましては、生鮮MDシステムの伸長はあるものの、業務受託量が減少したため、売上高は前年同期を下回る水準となりました。損益面では、イーサポートリンクシステムVer.2の減価償却費の増加によ

り、減益となりました。以上の結果、売上高は22億4百万円（前年同期比1.7%減）、営業利益は46百万円（同82.9%減）、経常利益は49百万円（同81.2%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益は26百万円（同82.1%減）となりました。



サボ君、「オーガニック」って知ってる？オーガニック化粧品とかオーガニックコットンとか、オーガニックレストランとか聞いたことある？

オーガニックは、「有機」という意味なんだけど、ぼくたちは、食品流通にかかわるシステムを提供しているので、今回は、「有機農産物・有機食品」に限定した話をするよ

表-1 有機食品の市場規模

地域、国	有機食品	
	市場規模	市場成長率
欧州	総売上額 3.1 兆円 ・ドイツ約 1 兆円 (約 8,100 万人)、フランス約 5,700 億円 (約 6,600 万人)、イギリス約 2,700 億円 (約 6,500 万人)	6%
米国	総売上額 3.2 兆円 (約 3.2 億人) ・大型量販店が牽引、日本市場への進出も視野	8%
日本	総売上額 約 1,300 億円 (約 1.2 億人) ・政府がビジネス環境の整備を進めている	微増

※市場成長率は 2012 年～2013 年の数値、() 内の数値は人口

表-2 有機食品関係者の意向と課題

関係者	関係者の意向	課題
生産者	・新規就農希望者の約 3 割が有機農業での就農を希望している ・慣行農業者の約 5 割が生産技術が確立される等、条件次第で有機農業に取り組みたいと希望している	生産に高い技術が必要
中間流通業者	・流通加工業者の約 4 割が、既に有機農産物を購入している ・流通加工業者の約 6 割が、安定供給、価格等、条件次第で取扱いを希望している	効率的、安定的な農産物の確保
消費者	・消費者の約 4 割が既に有機農産物を購入している ・消費者の約 6 割が、表示への信頼、入手性等、条件次第で購入を希望している	品質保証の担保、適正価格

表1、表2 出所：農林水産省 生産局農業環境対策課の資料から引用、当社にて一部追記

欧米の有機食品市場は伸びていて、日本市場は 1 桁小さいね。これは、日本の潜在市場規模が大きいとも言えるね

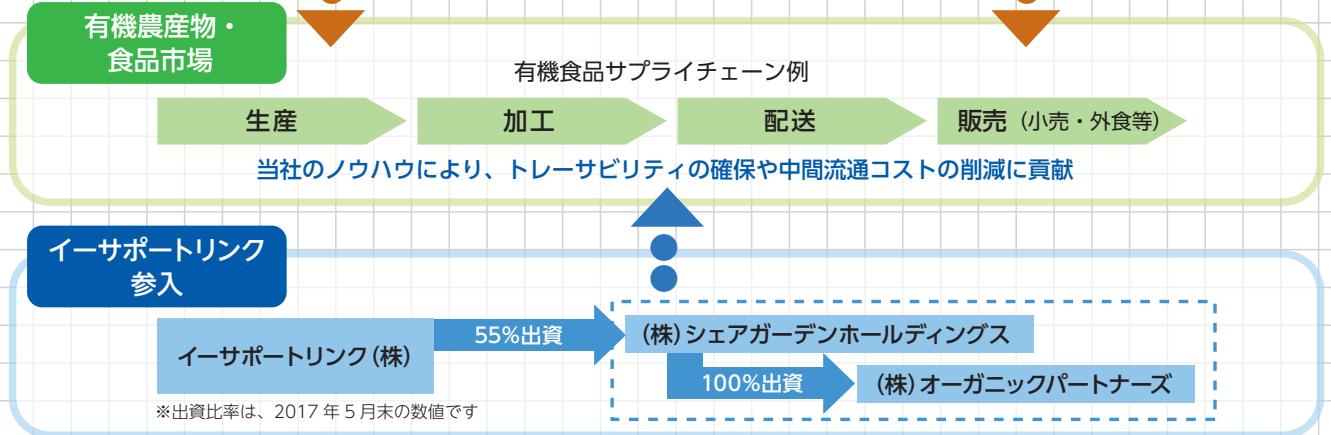
生産者、中間流通業者、消費者いずれにも拡大のための課題はあるけど、条件がそろえば市場の拡大余地は大きいとも言えるね

機会 -1 政府の有機食品の普及に向けた各種支援事業、補助金、法改正等

- 有機生産者、流通・販売、技術開発、消費者の理解促進などへの支援実施

機会 -2 2020 年の東京オリンピック、パラリンピックの開催

- 外国人観光客向け食材としての有機農産物の提供
- 選手村や各種競技場、プレスセンターのケータリング等へ有機食品の提供



有機農産物を広げていく取組みは、ビジネスチャンスの 1 つと考えているんだ。輸入青果物のノウハウを利用して、必要な販売支援や事務処理支援などを行っていくよ。僕たちイーサポートリンクは、2017 年 3 月に有機農産物流通事業者である、株式会社シェアガーデンホールディングスに出資したんだ。株式会社オーガニックパートナーズは、シェアガーデンホールディングスの 100% 子会社で、有機農産物などの販売をしている会社なんだよ

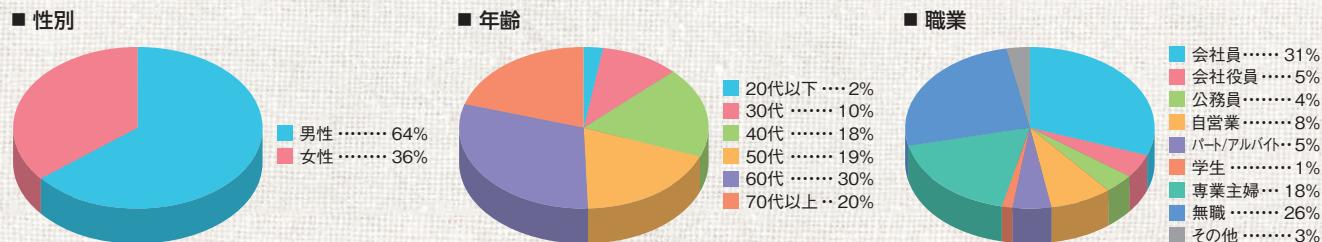
	連結子会社	孫会社
名称	株式会社シェアガーデンホールディングス	株式会社オーガニックパートナーズ
所在地	東京都豊島区高田二丁目 17 番 22 号	東京都大田区大森北 3 丁目 5-7
代表者	代表取締役社長 後藤 幸男	代表取締役会長 徳江 倫明 代表取締役社長 武内 智
事業内容	グループの経営戦略策定、経営管理	・有機・特別栽培農産物等の企画開発、卸販売及び輸出入事業 ・店舗、販売に関する企画立案とコンサルティング事業
資本金	20 百万円	20 百万円
設立年月日	2017 年 1 月 6 日	2005 年 5 月 2 日

なるほど。少し勉強になったよ。ぼくも、応援しようっと。今度、有機野菜を買ってみようかな

株主さまアンケート結果報告

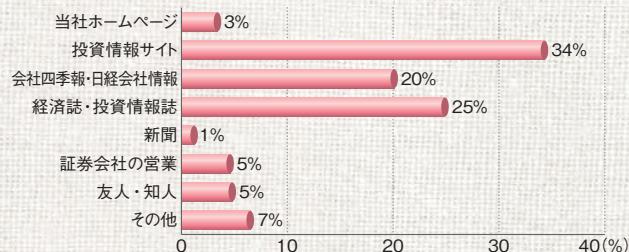
第19期「株主通信」の送付に関して、「株主さまアンケート」を同封し、当社の事業や株式に対するご意見を聞かせて頂きました。第19期末（2016年11月末）の株主様15,609名のうち、**6,180名**から返信を頂きました。返信率**39.6%**という高い関心をお寄せくださいましたこと、心より御礼申し上げます。当社では、株主様の1人1人のご意見を真摯に受け止め、IR活動の参考とさせていただきます。今後とも、よろしくお願いいたします。

ご回答頂いた株主様の属性

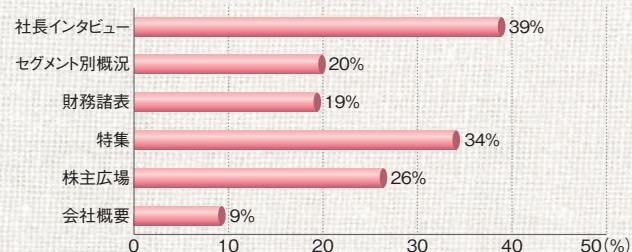


アンケート集計結果

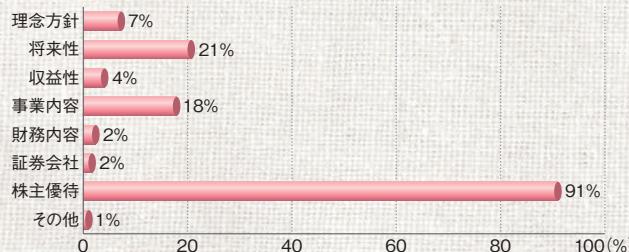
■ 当社をどのようにしてお知りになりましたか？（複数回答）



■ 第19期株主通信で、よかったページはどれですか？（複数回答）



■ 当社の株式を購入された理由は何ですか？（複数回答）



■ 当社のIR活動等に充実を求めるものは何ですか？（複数回答）



農産物育成モニタリングによる生産予測・出荷調整システムの開発について

当社は、国立研究開発法人農業・食品産業技術総合研究機構 生物系特定産業技術研究支援センターが行う「革新的技術開発・緊急展開事業（うち経営体強化プロジェクト）」に応募し、当社が所属している共同事業体が採択されました。これにより、「産地間連携による周年安定供給のための生産予測・出荷調整支援システム開発」という研究課題に、2017年から2019年の3年間に渡り、農研機構や農業生産法人等と取り組むことになりました。

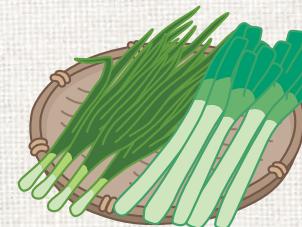
京都の大手農業生産法人が中心となり、複数の農業生産法人や農家が生産する青ネギを、当社が開発するシステムを使って生産予測や出荷調整をしながら、香川県から静岡県までの産地リレーで顧客に安定供給できる体制を構築していきます。

ご存じのように、農産物は工業製品と異なり、天候により生産できる量や品質にバラつきが発生し、周年での安定供給が難しいという特徴があります。また、周年供給するために複数の産地が連携して出荷を行いますが、熟練した生産管理者が数週間から数か月おきに近隣農家や遠隔地の農家に、電話やFAXなどの方法で生育状況を確認しています。結果として、生産情報が十分に把握できなかったり、出荷調整が十分に対応できずにロスが発生するなどの課題が発生しています。

この研究課題で当社が取り組むのは、イーサポートリンクシステムをベースにし、青ネギの収穫1ヶ月前に収穫開始時期を±2日、収穫量を±10%の精度で予測可能なサプライチェーンシステムの開発です。このシステムにより、各産地の生産者や流通業者、加工業者など間で必要な情報を入手、共有できれば、周年を通じた出荷や、計画に基づいた加工作業などが実現でき、適切な作業員の確保や事務の効率化など、システム化によるコストダウンが図れます。

また、産地で農産物が豊作で、計画より収穫量が多くなりそうな場合にも、1ヶ月前から予測できるため、既存顧客との納品数の調整や新規顧客開拓などの事前対応も可能になり、販売機会ロスの低減も図れると考えています。

当社は、今まで輸入青果物のサプライチェーン構築や、大手量販店の商品調達デマンドチェーンを構築してきました。それらで培ったノウハウをさらに進化させ、生産予測に基づいた出荷調整が可能なシステムを開発し、生産者や流通業者の皆様にご貢献していきます。



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1月25日（水） 機関投資家向け「2016年11月期 決算説明会」を開催

■ 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

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。

美味しい味と香りで、ぜひ“HAPPY”に。

香りも十分にお届けするために、ご注文いただいてから一つひとつ箱詰めして、産地から配送いたします。

届いた箱を開けた瞬間から漂ってくる、りんごのいい香りもご堪能ください。

皆さんがHAPPYになっていただけたら、私達もHAPPYです。



りんごとりんごジュースの通販サイトのご案内

青森県産「りんご生果」と果汁100%無調整の「りんごジュース」が、通信販売で手軽にご購入いただけます。

葉とらずりんごストレートジュース (1000ml)

■ 販売価格 3本セット 2,465円 (税込2,662円)
6本セット 4,369円 (税込4,719円)

■ 全国送料無料 (一部離島除く)

※お支払い方法により、手数料等がかかる場合がございます。詳しくはお問い合わせください。

りんごジュースは、一年を通して販売しています。

りんご生果は季節商材のため、美味しく提供できる期間が限られています。

取扱品目	8月		9月		10月		11月		12月		1月		2月		3月		4月	
	上旬	下旬	上旬	下旬	上旬	下旬	上旬	下旬	上旬	下旬	上旬	下旬	上旬	下旬	上旬	下旬	上旬	下旬
葉とらずサン津軽			●	●	●													
未希ライフ			●	●	●													
早生ふじ				●	●	●												
とき				●	●	●												
シナノスイート					●	●	●											
紅玉					●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
葉とらずサンジョナ					●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
王林							●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
葉とらずサンふじ												●	●	●	●	●	●	●

※シーズンによってりんごの販売時期にズレが生じることがあります。

通販サイトはこちらからご覧いただけます



- ・ で検索。
- ・ イーサポートリンク(株)のホームページにもバナーを貼り付けています。

お電話でもご注文を承ります！

・フリーコール
0800-888-1565

・受付時間
平日 10:00~17:00 祝日を除く

企業情報

(2017年5月31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 228名(連結) 225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 16,577名

役員

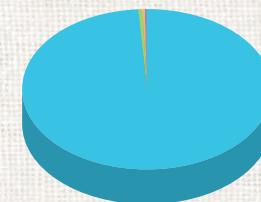
代表取締役社長 堀内 信介
取締役副社長 仲村 淳
取締役 森田 和彦
取締役 松丸 正明
取締役 深津 弘行
取締役 柴田 好久
社外取締役 村井 勝
社外取締役 関根 近子
常勤監査役 升田 和一
監査役 吉田 茂
監査役 細川 昌彦

大株主一覧表

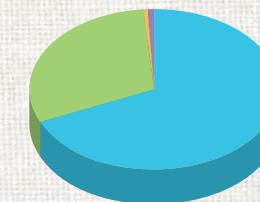
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社ファーマインド	446,200	10.08
株式会社ケアアイ・フレッシュアクセス	198,300	4.48
ピー・エス・アセット・ホールディングス株式会社	188,300	4.25
株式会社上組	166,700	3.76
東洋埠頭株式会社	111,100	2.51
オリックス株式会社	111,100	2.51
株式会社フレッシュプロデュースドットコム	105,000	2.37
イーサポートリンク従業員持株会	56,500	1.27
堀内信介	25,000	0.56
尾崎清史	12,000	0.27

株式分布状況

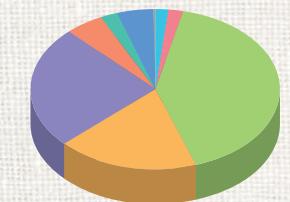
■ 所有者別株主数比率



■ 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。

<http://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。

