

【 08/11期決算および修正中期経営計画説明会資料 】

**2009年 1月、調達支援ビジネスの  
[生鮮MDシステム] が稼動開始！**

～ 新システムを基に、事業基盤の強化と拡大を目指す ～

**イーサポートリンク株式会社**

大証ヘラクレス（銘柄コード:2493）

2009年 2月 5日

## 本日のポイント

1. **生鮮青果物流通の効率性を革新する「生鮮MDシステム」が1月21日より稼動開始！**
2. **「生鮮MDシステム」が当初計画より遅れたが、商品の拡大や取り組みなど、さらに進化している！**
3. **販売支援ビジネスで特別損失が発生したが、100%の損失処理と再発防止策は完了！**

<b>I. 事業概要</b>	
・イーサポートリンクとは	4
・事業概要	5
・ビジネスの紹介	6
・収益構造	7
・ビジネス別利益計画	8
<b>II. 08/11期 決算説明</b>	
・決算ハイライト	10
・セグメント別売上高／売上総利益	11
・損益計算書	12
・経常利益変動要因分析	13
・貸借対照表	14
・キャッシュフローの状況	15
<b>III. 【修正】中期経営計画</b>	
・修正中期経営計画 全体像	17
・ビジネス別 売上高・利益計画	18
・経常利益変動要因分析	19
・調達支援ビジネスの見通しと要因	21
・調達支援ビジネス: 売上と費用	22
・調達支援ビジネス: 計画の変更点	23
・生鮮MDシステム: 導入スケジュール(農産物)	24
・生鮮MDシステムの概要図	25
・基幹ビジネスの見通しと要因	27
・販売支援ビジネスの見通しと要因	29
<b>※ 参考資料</b>	
・会社概要	31
・当社の強み	32
・流通経路 《従来の市場流通》	33
・流通経路 《市場外流通》	34
・イーサポートリンクシステムの特徴	35
・システム構築によるイーサポートリンクの事業展開	36

# I. 事業概要

**イーサポートリンクは  
生鮮青果物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

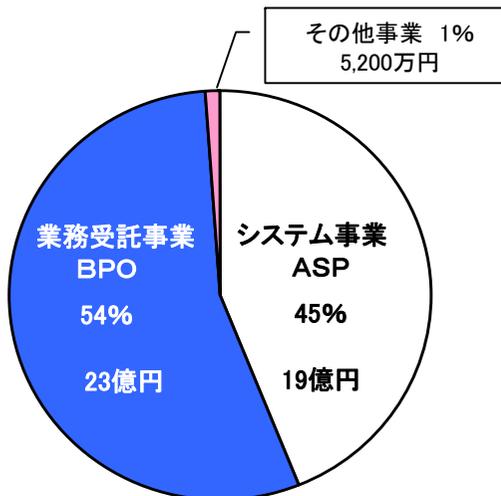


イー君

(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。)

## 確固たるインフラで、生鮮青果物流通の効率化に貢献するオンリーワン企業

■ 売上構成 (08/11期)



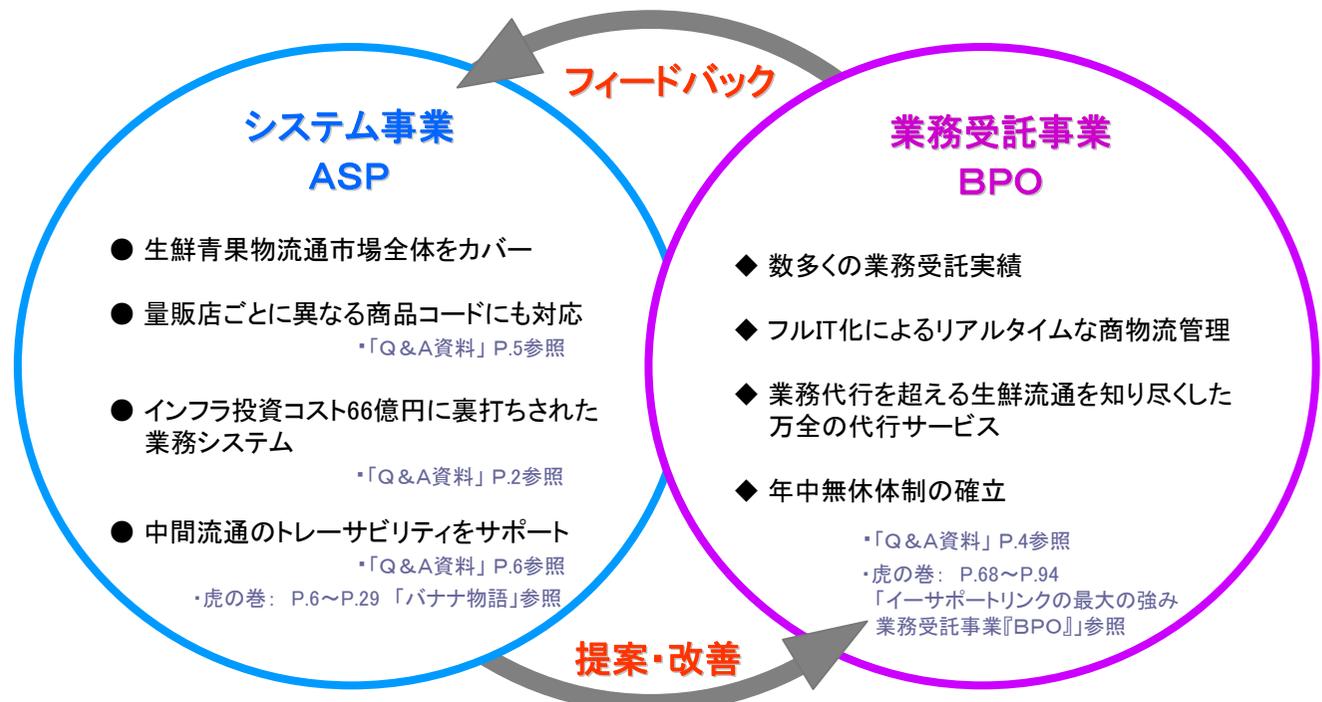
### 基幹ビジネス

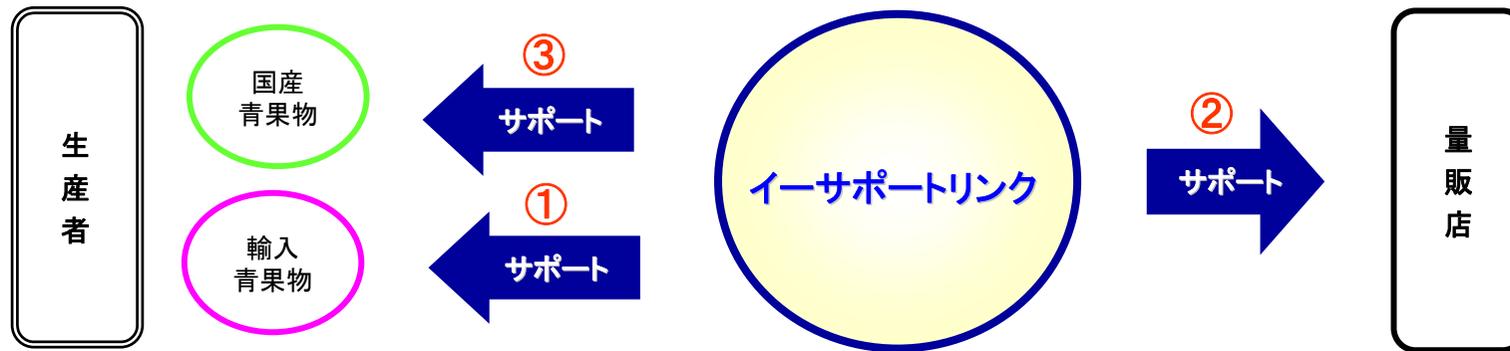
- システム事業 ASP
- 業務受託事業 BPO

### 販売支援ビジネス

- その他事業  
(りんごの受託販売とマーケティング事業)

**ASPによるシステム提供と、業務受託で  
他社に真似のできない  
サービスを提供！**





## 基幹ビジネス

### 輸入青果物生産者の効率的流通をサポートするビジネス

生産者、中間流通業者、量販店を結ぶ、独自の情報システムにより、生鮮青果物流通における“ムダ”、“ロス”を排し、ローコスト化を可能とするビジネス  
流通過程を一元管理することでトレーサビリティも実現！

## 調達支援ビジネス

### 小売・量販店バイヤーの戦略的な商品調達をサポートするビジネス

小売・量販店バイヤーの経験や勘に頼っていた商品調達を「生鮮MDシステム」で支援！  
“ムダ”の元である見込みを排し、実需に合わせた商品調達や損益把握をサポートする

## 販売支援ビジネス

### 国産青果物生産者の商品販売をサポートするビジネス

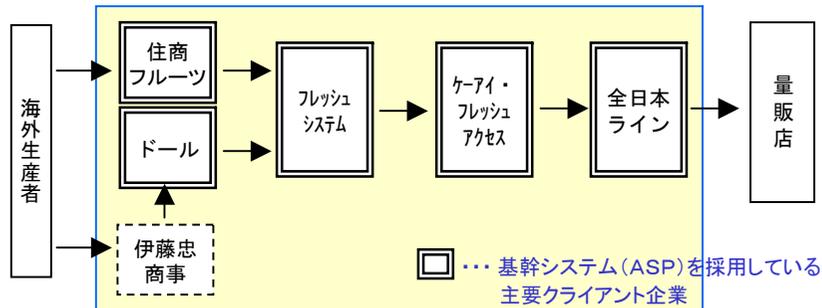
良い作物を生産しても適正な値段で販売する術を持っていなかった生産者を支援するビジネス  
(株)農業支援によるマーケティングでサポートする

<各ビジネスの詳細は、虎の巻をご覧ください。>

## 基幹ビジネス

### 基幹システム

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

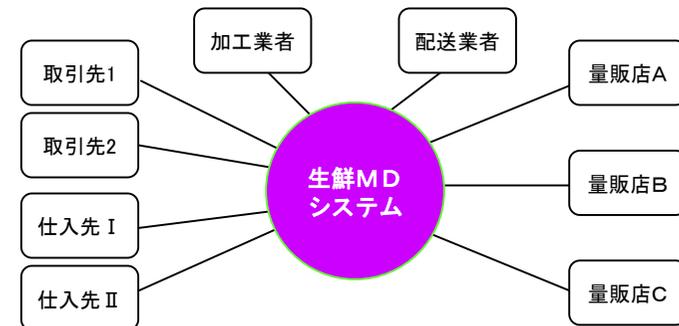


**トランザクション件数に応じて従量課金**  
(システム上に発生する件数)

## 調達支援ビジネス

### 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、グリーンリーにも展開



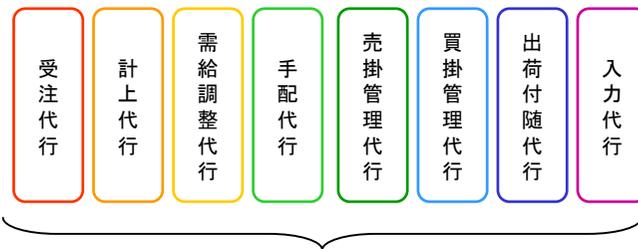
- ① システム使用料 (トランザクション件数) : 1メッセージあたりに従量課金
- ② ID取得・使用料 : 1IDに対して課金

\* デイリー: 豆腐、納豆、乳製品など / デリカ: 弁当、惣菜 / グリーンリー: 花卉

## 基幹ビジネス

### 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

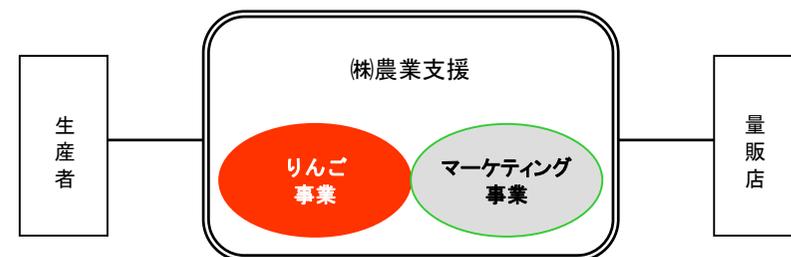


それぞれの業務代行の一取り引きに対して従量課金

## 販売支援ビジネス

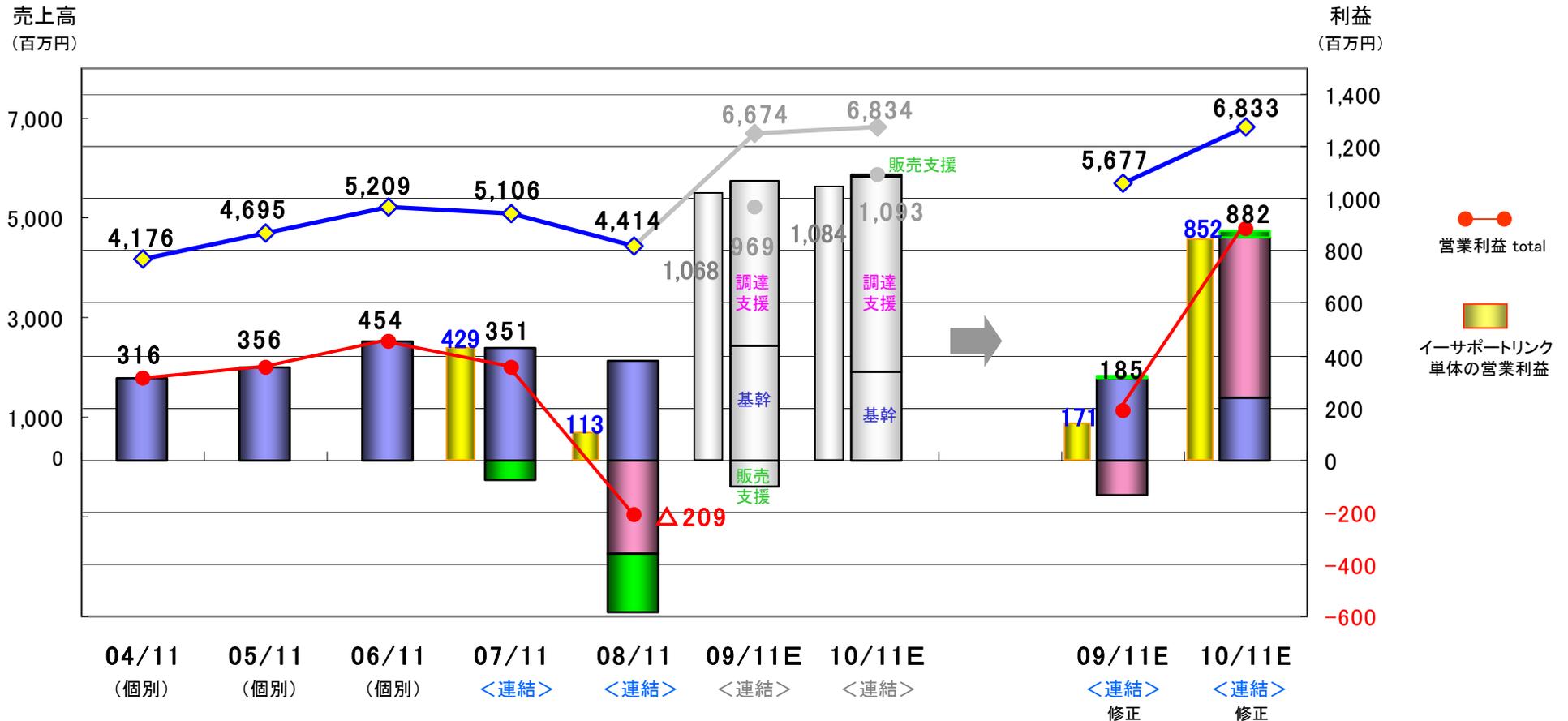
### 子会社: (株)農業支援

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
- ・マーケティング事業: マーケティングにおける業務委託料

## 事業構造に変革をもたらす、「生鮮MDシステム」が稼動開始！



		04/11	05/11	06/11	07/11	08/11	09/11E	10/11E	09/11E	10/11E
■ 基幹ビジネス	売上高	4,176	4,695	5,209	5,065	4,311	4,408	4,182	3,900	3,727
	営業利益	316	356	454	429	377	435	341	310	242
■ 調達支援ビジネス	売上高	—	—	—	—	51	1,897	1,991	1,496	2,709
	営業利益	—	—	—	—	△ 358	633	743	△ 139	610
■ 販売支援ビジネス	売上高	—	—	—	41	52	373	665	279	396
	営業利益	—	—	—	△ 77	△ 228	△ 99	8	14	29

## Ⅱ. 08/11期 決算説明

(単位:百万円)

	07/11期 実績	08/11期 実績	前期比	08/11期 計画 (08/10/15修正発表)	計画達成率
売上高	5,106	4,414	86.4%	4,391	100.5%
営業利益	351	△ 209	—	△ 241	—
経常利益	310	△ 223	—	△ 253	—
当期純利益	125	△ 645	—	△ 261	—

※百万円未満切捨てで表記

## ■ 売上高 . . .

基幹ビジネスにおけるシステム上のトランザクション件数の減少、受託業務量の減少により前年比減少

## ■ 営業利益 . . .

- ・ 「生鮮MDシステム」導入準備費用の発生
- ・ 連結子会社による、りんご事業の計画未達と、マーケティング事業の立ち上げ費用の発生

## ■ 当期純利益 . . .

- ・ 経常利益のマイナス
- ・ 資産除却・資産減損・有価証券評価損の発生
- ・ 繰延税金資産の取り崩し

# セグメント別売上高／売上総利益

(単位:百万円、%)

	07/11期		08/11期		金額増減	前期比
	金額	売上比	金額	売上比		
<b>売上高</b>	<b>5,106</b>	<b>100.0%</b>	<b>4,414</b>	<b>100.0%</b>	<b>△ 692</b>	<b>86.4%</b>
システム事業	2,304	45.1%	1,995	45.2%	△ 308	86.6%
業務受託事業	2,760	54.1%	2,366	53.6%	△ 394	85.7%
その他の事業	41	0.8%	52	1.2%	11	126.9%
<b>売上原価</b>	<b>3,979</b>	<b>77.9%</b>	<b>3,458</b>	<b>78.3%</b>	<b>△ 520</b>	<b>86.9%</b>
システム事業	2,046	40.1%	1,722	39.0%	△ 324	84.2%
減価償却費	972	19.0%	592	13.4%	△ 379	60.9%
保守管理費	694	13.6%	729	16.5%	35	105.1%
その他	379	7.4%	400	9.1%	20	105.5%
業務受託事業	1,886	36.9%	1,635	37.1%	△ 250	86.7%
給与	829	16.2%	728	16.5%	△ 101	87.8%
派遣料	293	5.8%	196	4.4%	△ 97	66.8%
その他	763	15.0%	711	16.1%	△ 52	93.2%
その他の事業	45	0.9%	99	2.3%	54	218.4%
<b>売上総利益</b>	<b>1,127</b>	<b>22.1%</b>	<b>956</b>	<b>21.7%</b>	<b>△ 171</b>	<b>84.8%</b>
システム事業	258	5.1%	273	6.2%	15	105.9%
業務受託事業	874	17.1%	730	16.6%	△ 143	83.6%
その他の事業	△ 4	—	△ 47	—	△ 43	—

<主な要因>

システム事業:  
システム上カウントされるトランザクション  
件数が減少

業務受託事業:  
主要顧客の商品・販売先の見直しに  
伴い、受託業務量が減少

システム事業:  
基幹システムの一部の減価償却が終了

業務受託事業:  
受託業務量減少を受け、人員削減・  
総労働時間を削減

その他の事業:  
りんごの選果等の費用が増加

※百万円未満切捨てで表記

(単位:百万円、%)

	07/11期		08/11期		
	金額	売上比	金額	売上比	前期比
売上高	5,106	100.0%	4,414	100.0%	86.4%
売上原価	3,979	77.9%	3,458	78.3%	86.9%
売上総利益	1,127	22.1%	956	21.7%	84.8%
販売費及び一般管理費	776	15.2%	1,166	26.4%	150.2%
営業利益	351	6.9%	△ 209	—	—
営業外損益	△ 41	—	△ 13	—	—
経常利益	310	6.1%	△ 223	—	—
特別利益	—	—	31	0.7%	—
特別損失	14	0.3%	332	7.5%	2218.0%
税引前当期純利益	295	5.8%	△ 523	—	—
法人税等	169	3.3%	121	2.7%	71.6%
当期純利益	125	2.5%	△ 645	—	—
1株当たり当期利益	4,324.68		△ 22,176.52		

## < 主な要因 >

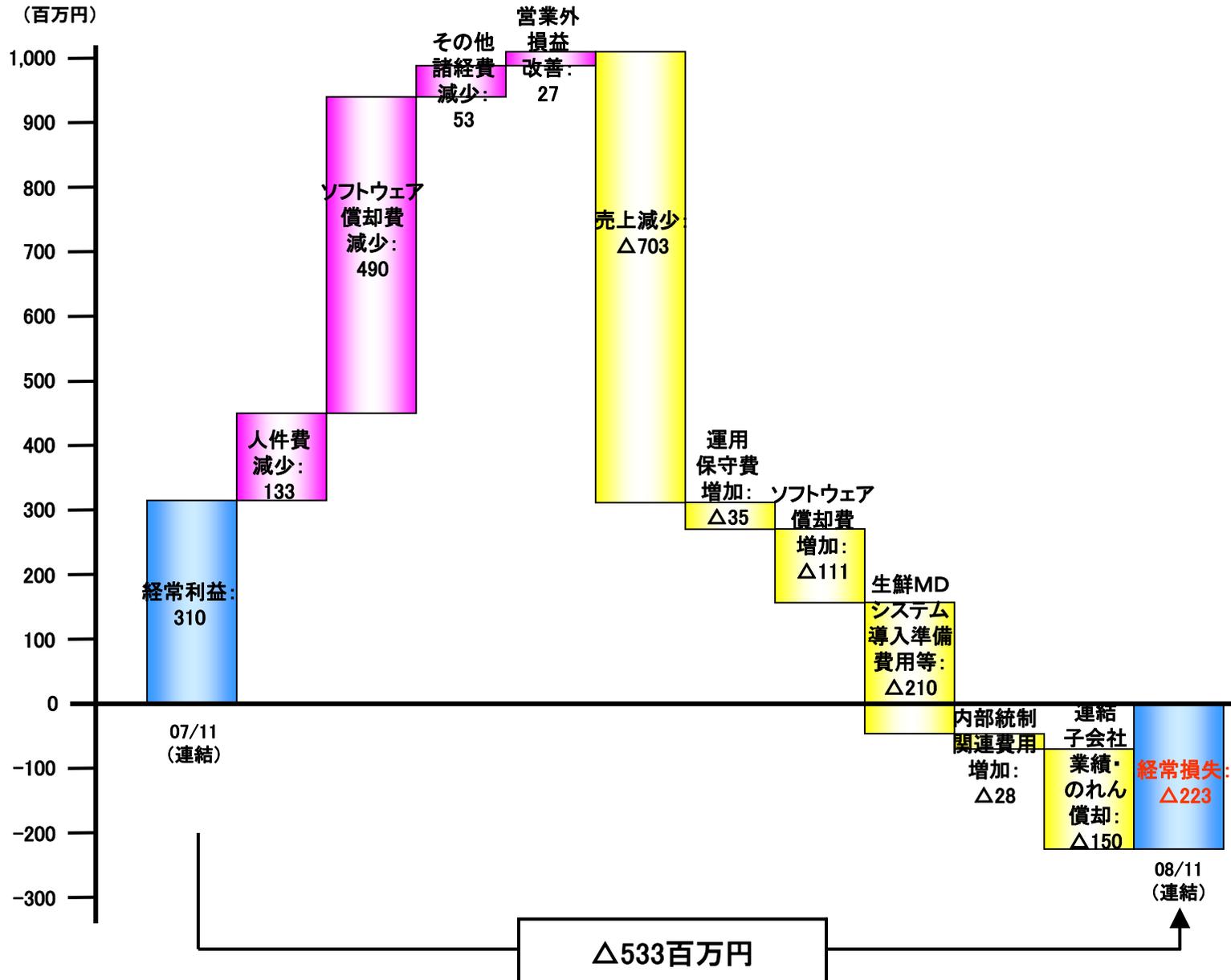
(単位:百万円)

- ・「生鮮MDシステム」の導入準備費用の発生：210
- ・マーケティング事業への先行投資費用、その他管理費用の増加：51

- ・資産除却：30
- ・資産減損処理：157
- ・投資有価証券評価損等の発生：144

※百万円未満切捨てで表記

## 売上の減少と新規事業への投資負担が影響し、経常損失に



(単位: 百万円)

● **売上減少: △703**

システム事業は、システム上に発生するトランザクション件数が減少。  
業務受託事業は、バナナ等の輸入量が前年を上回ったものの、主要顧客が商品・販売先を見直したことにより、受託作業量が減少。

● **生鮮MDシステム導入準備費用: △210**

システム導入支援体制、カスタマーセンター体制の構築などの費用が発生。

● **連結子会社業績およびのれん償却費: △150**

りんご事業は、受託選果・加工機能の強化、生産性の向上、販売の強化に取り組んだものの、収益を確保できず。マーケティング事業は、産地開発など事業基盤確立に向けた先行投資費用が発生。

# 貸借対照表

(単位:百万円)

	07/11期	08/11期	増減額
【流動資産】	1,410	1,564	154
【固定資産】	3,460	3,217	△ 242
有形固定資産	311	243	△ 68
無形固定資産	2,735	2,709	△ 26
投資その他の資産	412	265	△ 147
【繰延資産】	2	0	△ 1
<b>資産合計</b>	<b>4,873</b>	<b>4,783</b>	<b>△ 89</b>
【流動負債】	962	1,370	407
【固定負債】	228	376	148
<b>負債合計</b>	<b>1,190</b>	<b>1,746</b>	<b>555</b>
資本金	2,471	2,471	—
【資本剰余金】	1,233	1,233	—
【利益剰余金】	△ 22	△ 667	△ 645
【その他】	—	0	0
<b>純資産合計</b>	<b>3,682</b>	<b>3,036</b>	<b>△ 645</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>4,873</b>	<b>4,783</b>	<b>△ 89</b>

< 主な要因 >

- ・資産除却、減損の発生
- ・投資有価証券評価損の発生
- ・借入金の増加
- ・当期純損失の計上

※百万円未満切捨てで表記

(単位:百万円)

	07/11期	08/11期	増減額
営業活動によるキャッシュフロー	1,107	300	△ 806
投資活動によるキャッシュフロー	△ 1,012	△ 821	190
財務活動によるキャッシュフロー	△ 590	655	1,245
現金及び預金同等物の増減額	△ 495	133	629
現金及び預金同等物の期首残高	1,233	738	△ 495
現金及び預金同等物の期末残高	738	872	133

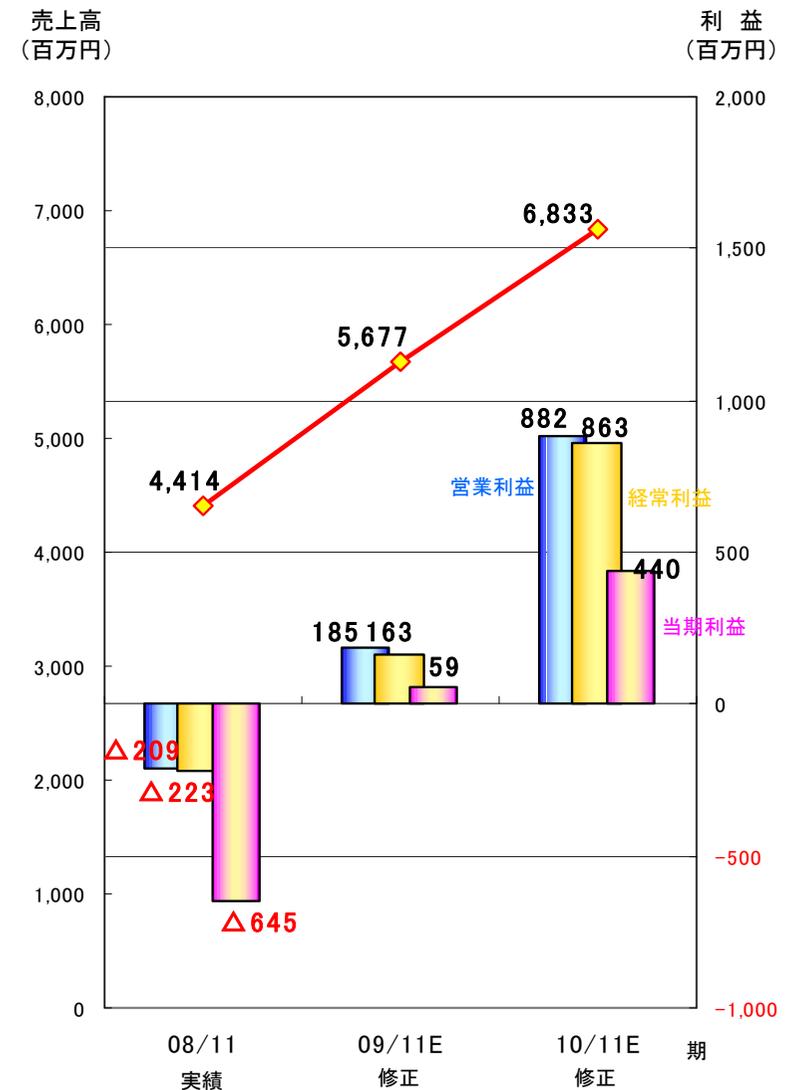
※百万円未満切捨てで表記

## Ⅲ. 【修正】 中期経営計画

## 「生鮮MDシステム」の稼働開始の遅れで、中期経営計画は約1年後ろ倒しに

	08/11期 実績	09/11期 計画	10/11期 計画	(修正) 中期経営計画	
				09/11期 計画	10/11期 計画
売上高	4,414	6,674	6,834	5,677	6,833
営業利益	△209	969	1,093	185	882
経常利益	△223	964	1,089	163	863
当期利益	△645	490	594	59	440

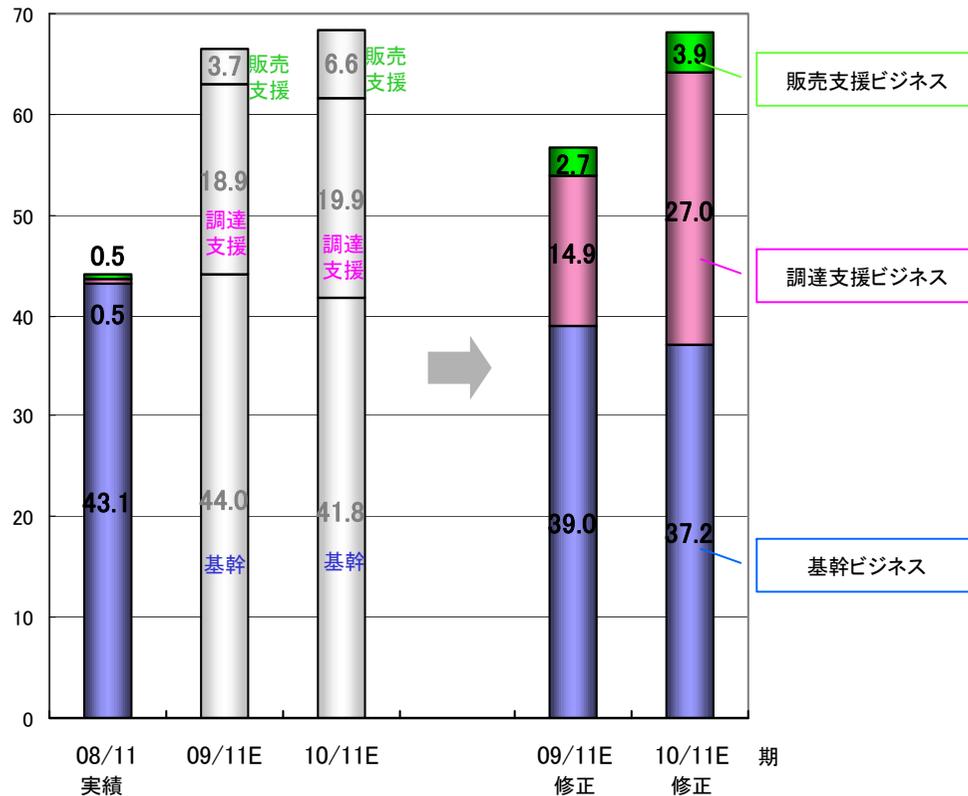
(百万円)



## 調達支援ビジネスによる売上、利益の牽引は10/11期から本格化

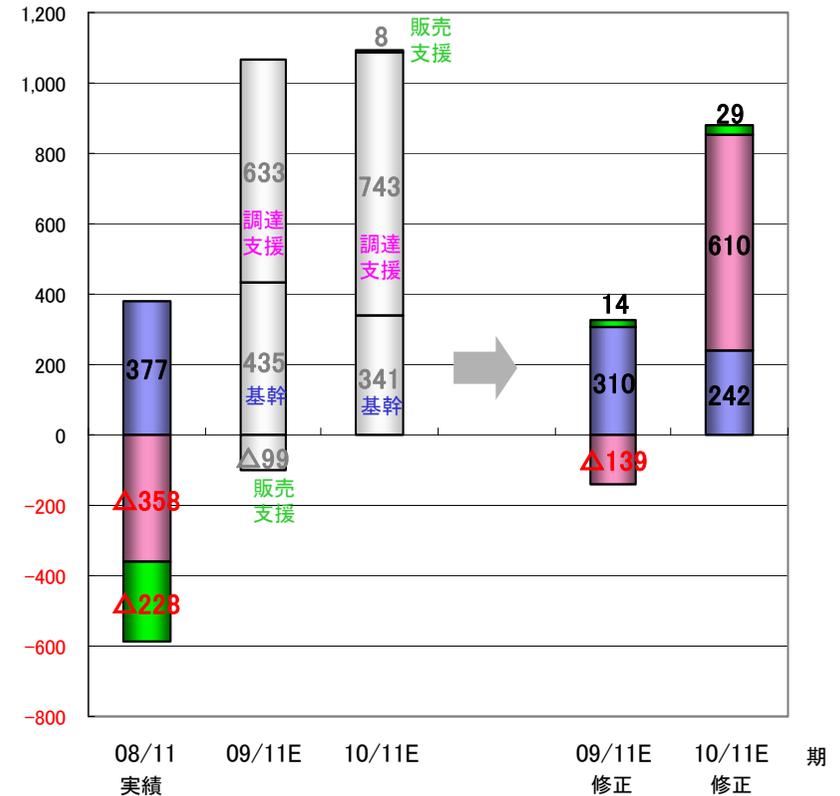
< 売上高 >

(億円)



< 営業利益 >

(百万円)



	08/11	09/11E	10/11E
基幹ビジネス	43.1	44.0	41.8
調達支援ビジネス	0.5	18.9	19.9
販売支援ビジネス	0.5	3.7	6.6

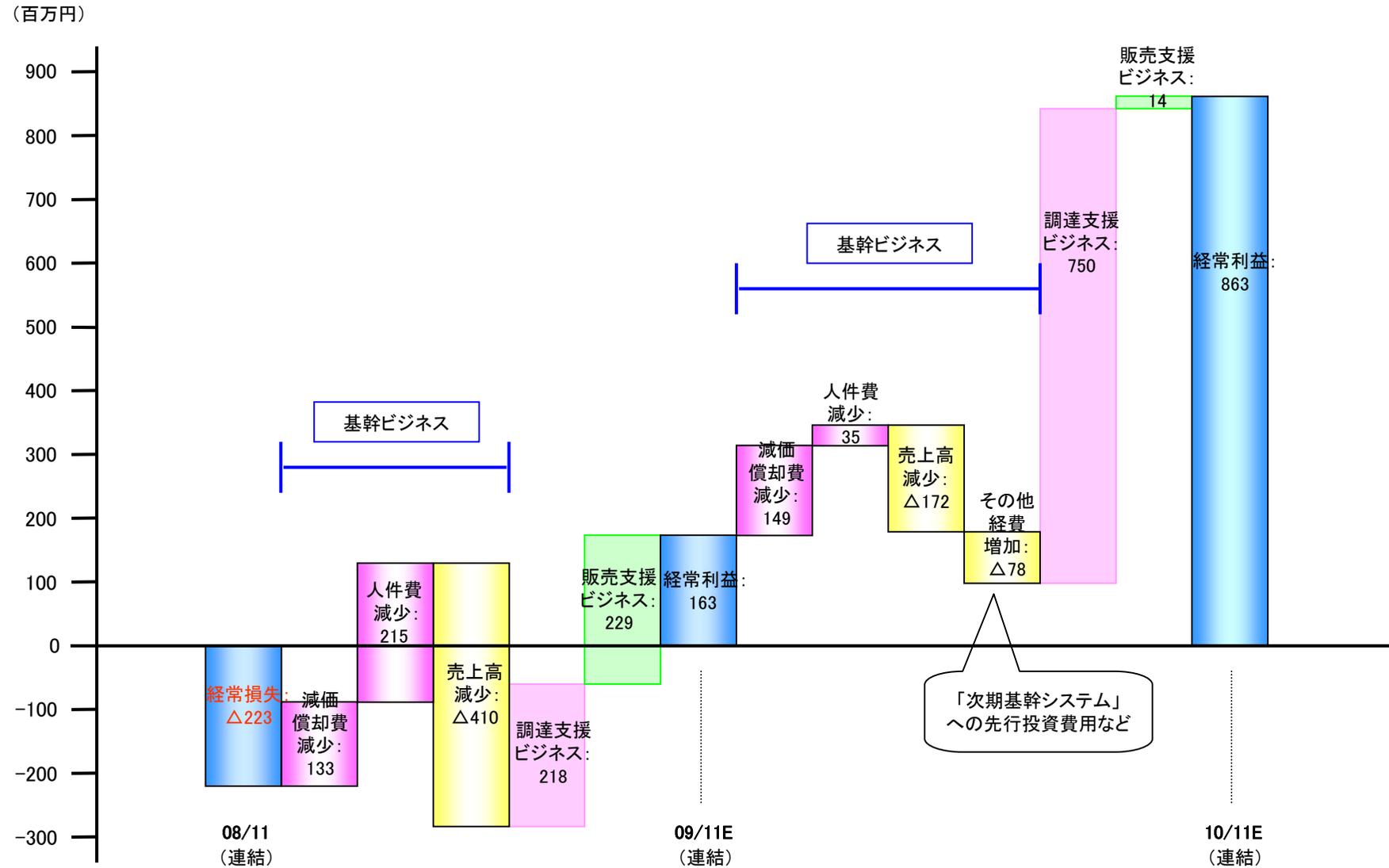
	09/11E	10/11E
基幹ビジネス	39.0	37.2
調達支援ビジネス	14.9	27.0
販売支援ビジネス	2.7	3.9

	08/11	09/11E	10/11E
基幹ビジネス	377	435	341
調達支援ビジネス	△358	633	743
販売支援ビジネス	△228	△99	8

	09/11E	10/11E
基幹ビジネス	310	242
調達支援ビジネス	△139	610
販売支援ビジネス	14	29

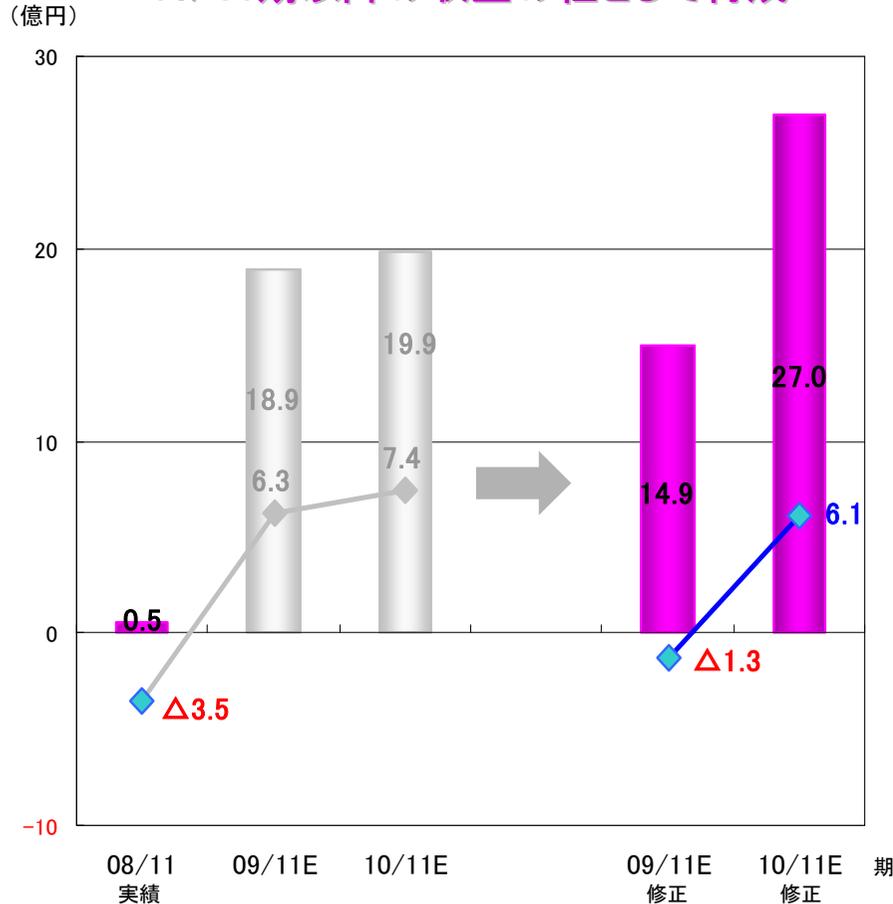
## 動き始めた調達支援ビジネスからは、段階的な業績寄与が見込まれる



# 調達支援ビジネス

## 「生鮮MDシステム」が稼働開始！ 取扱い品目も順次拡大へ

### 10/11期以降の収益の柱として育成



当初の予定

今回の見直し

・稼働時期：08年8月

・システムの一斉導入を想定

・稼働時期の遅れ

<09年1月稼働開始>

・システムの利用者数と、取扱い品目の拡大

・導入支援コストの継続発生を見込む

<当初予定からの追加コスト>

システムメンテナンス、冗長化等のコストを保守的に見込む

**料金体系の変更**

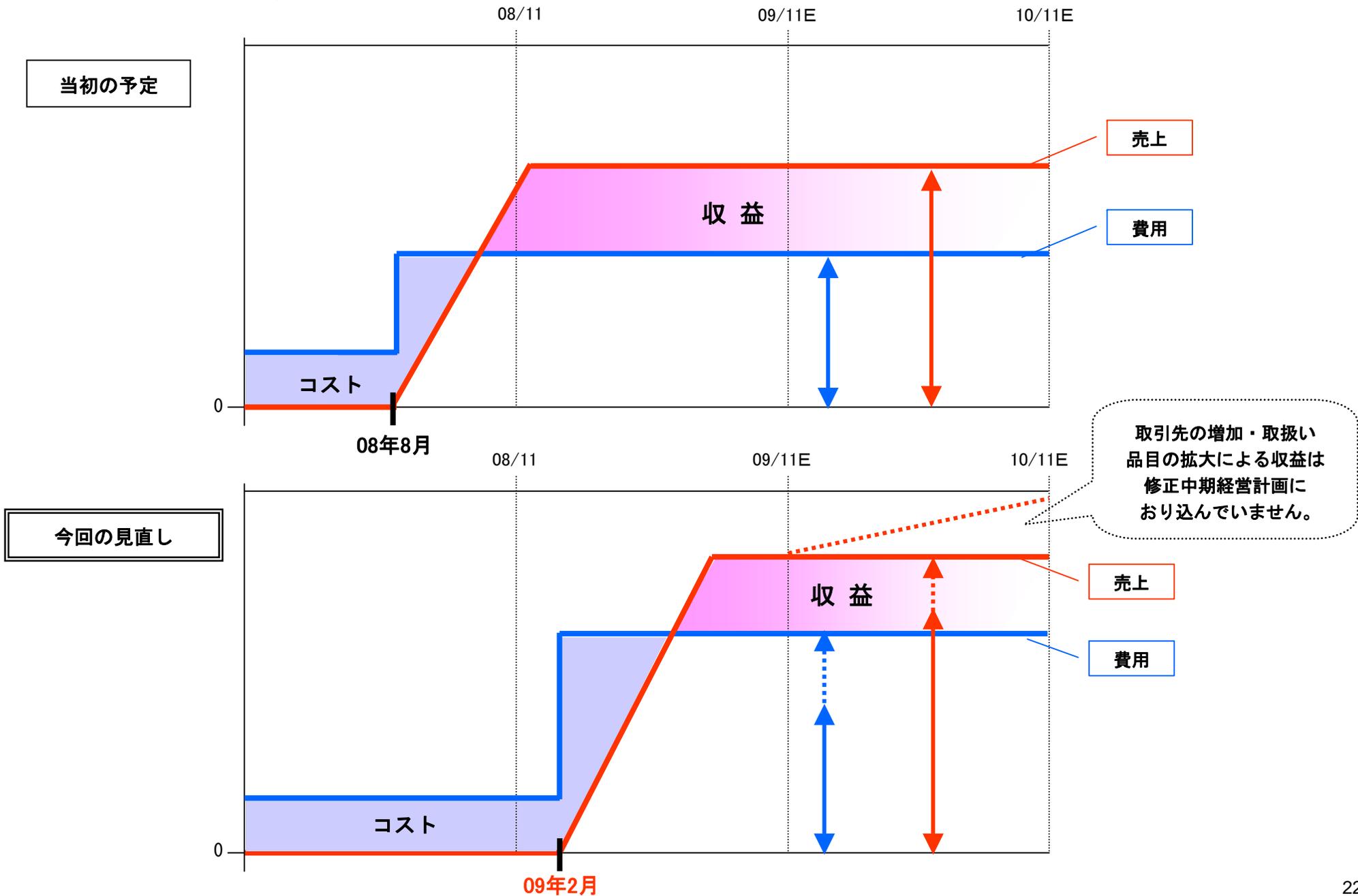
(ID課金が発生)

	08/11	09/11E	10/11E
売上高	0.5	18.9	19.9
営業利益	△3.5	6.3	7.4

	09/11E	10/11E
売上高	14.9	27.0
営業利益	△1.3	6.1

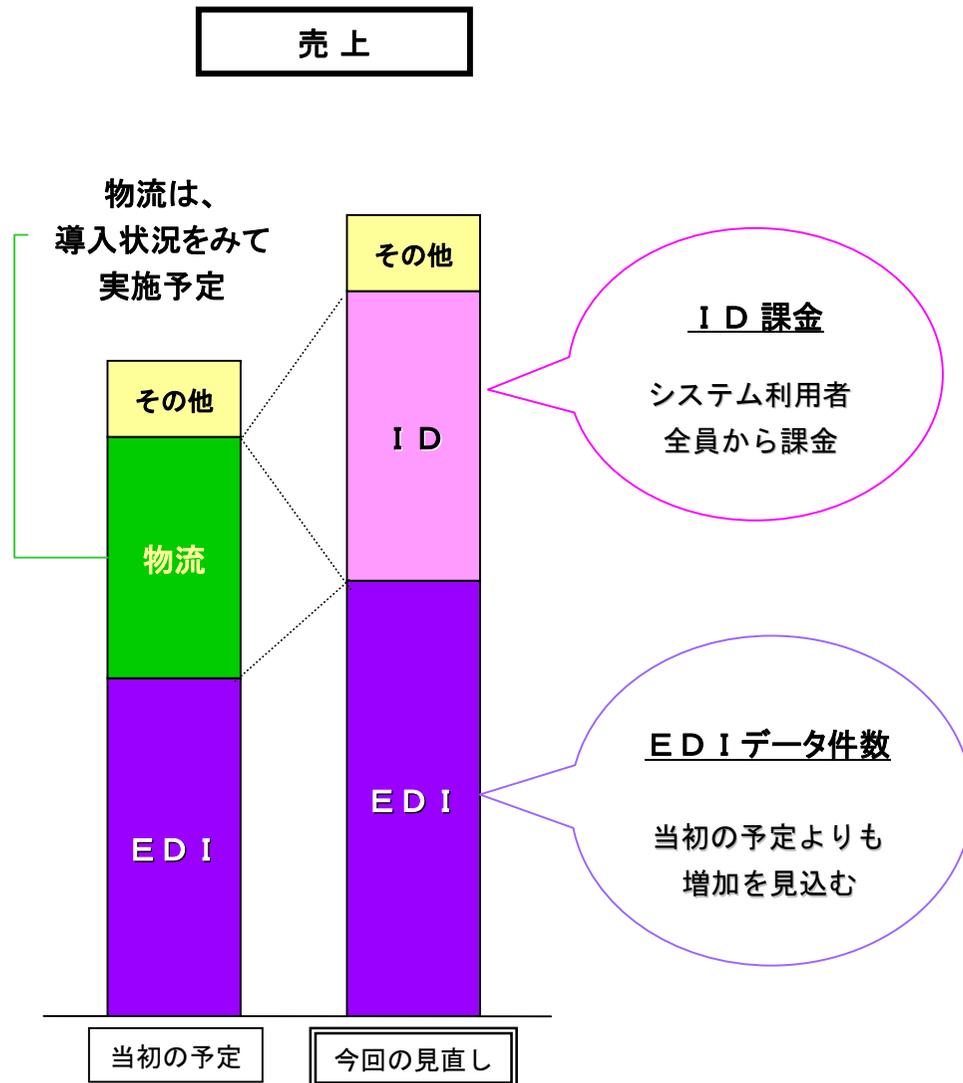
# 調達支援ビジネス: 売上と費用

★ グラフはあくまで09/11期の収益構造のイメージ図です



## 前提条件の変更によりコストは増加するが、課金体系も同時に見直す

★ グラフはイメージ図です



- ◆ 取扱い品目の増加  
 [ 生鮮三品 (農産、水産、畜産) → デイリー・デリカ・グリナリー にも拡大 ]
- ◆ データ交換件数の増加等を見込む



- 安定化に向けたネットワーク増設の  
コスト増

# 生鮮MDシステム:導入スケジュール(農産物)

	2008年			2009年					
	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月
取引先説明会	全国	東北	西日本 中部 関東 九州	北海道					
操作研修会		東北			中部 九州 北海道 西日本 関東				
テスト稼動					東北	中部 九州 北海道 西日本 関東			
本稼動						東北			

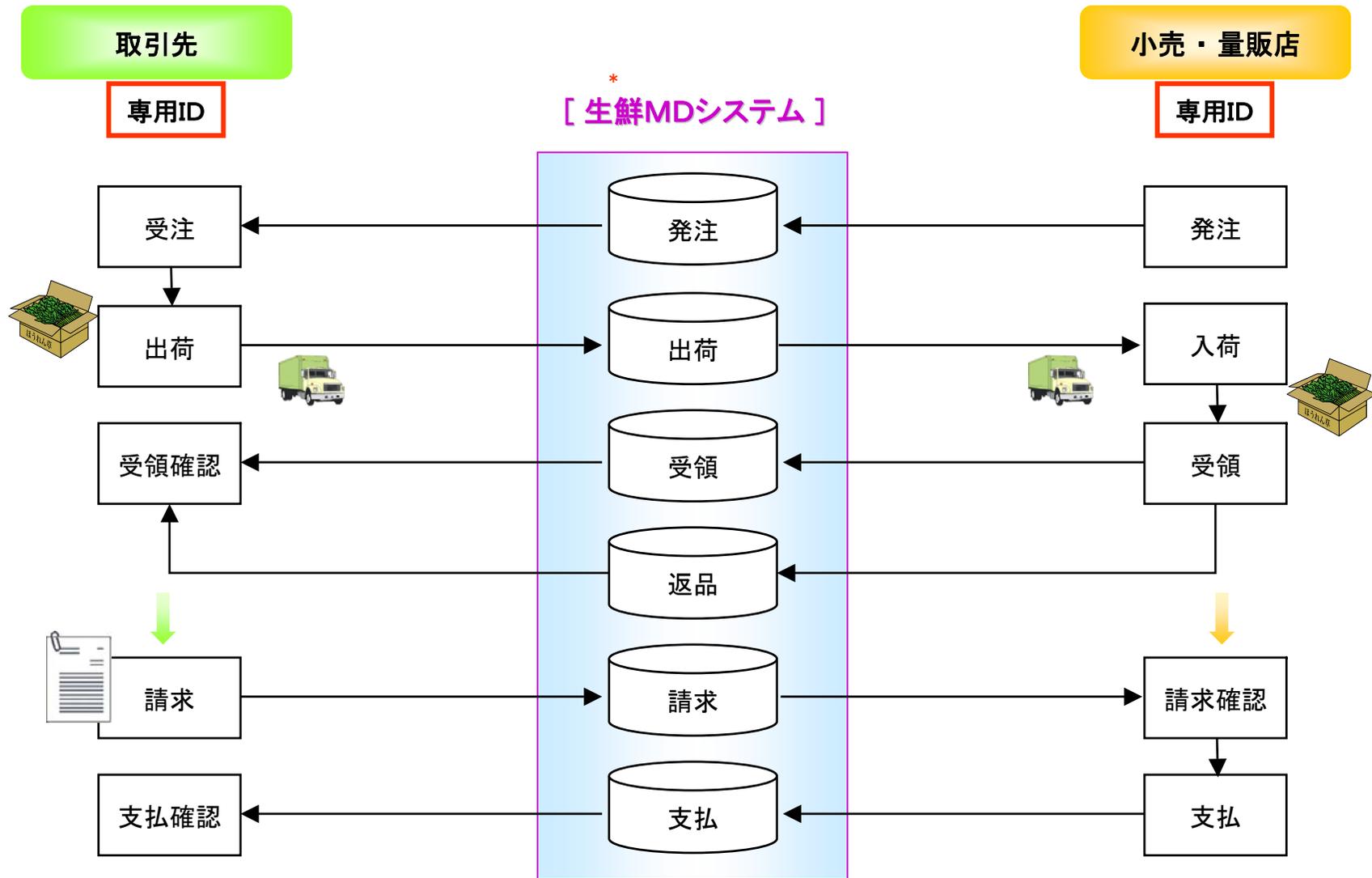
**主要取引先への  
説明会および  
操作研修会は  
完了!**

**1月21日、  
稼動を開始  
しました!**

東北

東北以外の全エリア

## 商流と物流に関する情報が明確になります

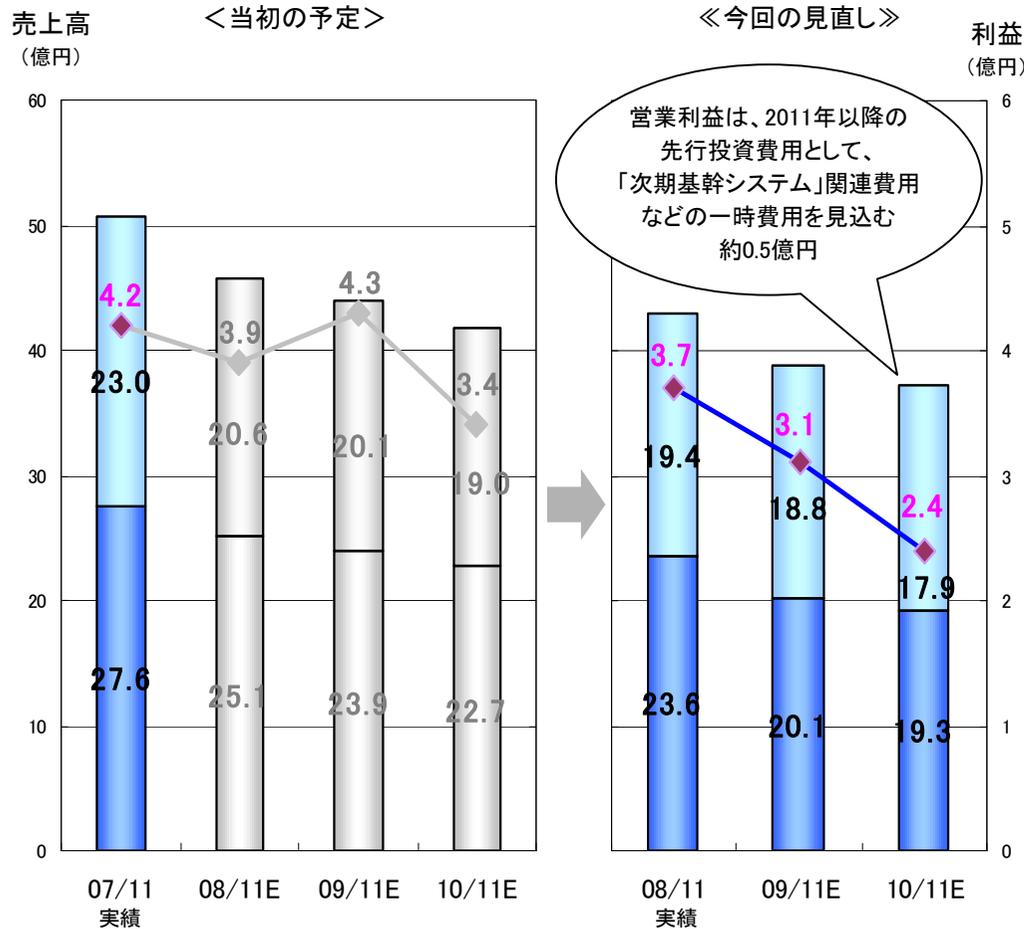


当社の「生鮮MDシステム」は、経済産業省の流通システム標準化事業の業務プロセスモデル(流通BMS)に準拠し、作られています。

\* 虎の巻: P.30~P.50  
「生鮮青果物流通を革新する「生鮮MDシステム」の取り組み」参照

# 基幹ビジネス

## 予想前提を保守的に考慮。コスト削減で一定の利益水準を確保する



### ■ 売上高

#### ＜当初の予定＞

- ・国際的な食材料市況の高騰を反映した輸入商材の減少を見込み、前年比(07/11期～)95%の傾向が続く見通し

#### 《今回の見直し》

- ・顧客の商品・販売先の見直しや、08/11期の実績などをふまえ、保守的な見直しへ

### ◆ 費用

#### 【システム事業】

- ・基幹システムの初期投資償却の終了により、コスト減少

#### 【業務受託事業】

- ・受託作業量の減少にあわせ、人件費減少



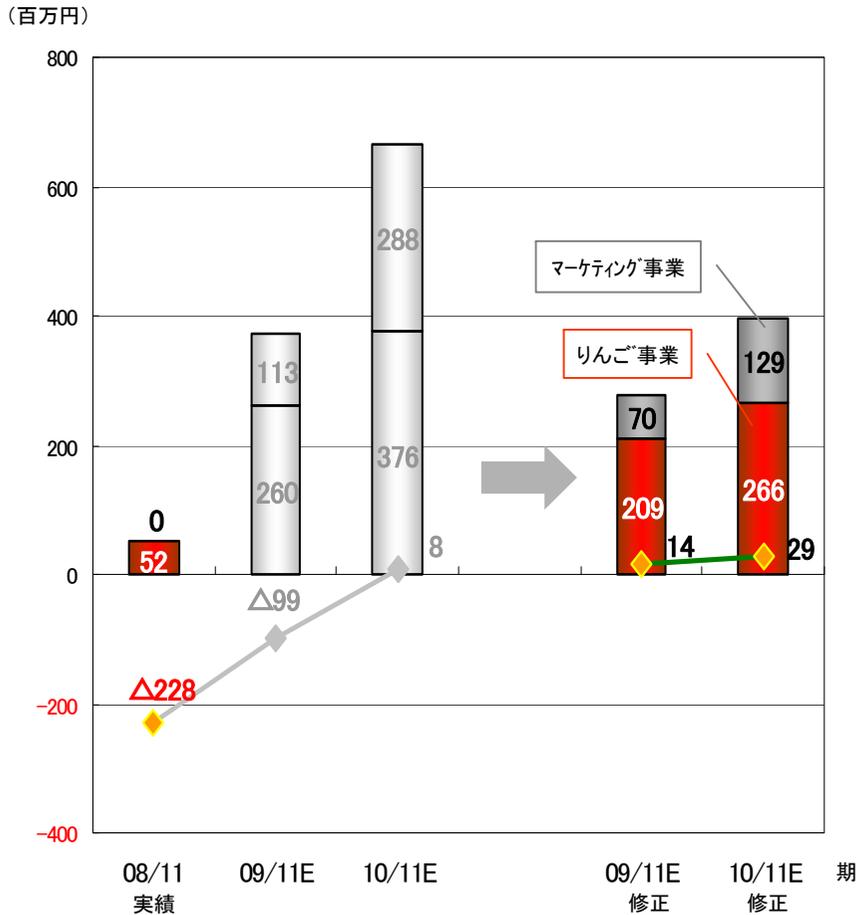
主要顧客の堅実な事業と全体的なコスト削減などにより、収益確保へ

		08/11	09/11E	10/11E		09/11E	10/11E
売上高	システム事業	19.4	20.1	19.0	→	18.8	17.9
	業務受託事業	23.6	23.9	22.7		20.1	19.3
営業利益		3.7	4.3	3.4		3.1	2.4

# 販売支援ビジネス

## 08/11期の損失は手当て済み。 リスクを回避する仕組みへ変更！

### 事業の仕組みを大幅に変更！



#### 《りんご事業》

- ・実質的に一部販売責任を負っていた
- ・集荷量の計画未達による採算悪化
- ・りんごの良品率が低かったが、他社比遜色ない精算をするため、売上値引きを実施

- ・販売責任を、すべて生産組合に整理
- ・集荷量の確保、採算性良化
- ・選果時点で、良品質の確保を強化 (良・不良を組合を通じ出荷者に明示)

#### 《マーケティング事業》

- ・顧客基盤の開拓や産地開発に努力するも、実現の遅れと先行費用発生

- ・小売の厳しい状況を勘案し、採算に見合う商品の絞込みと、コストの抑制へ

※「販売支援ビジネス」の特別損失内訳

のれん減損損失： 0.7億円 (連結)

固定資産減損損失(選果機等)： 0.6億円 (連結)

関係会社株式評価損： 2.3億円 (個別)

貸倒引当金繰入額： 4.0億円 (個別)

2009年以降の  
リスクは極小化

		08/11	09/11E	10/11E		
売上高	りんご事業	52	260	376	209	266
	マーケティング事業	0	113	288	70	129
営業利益		△228	△99	8	14	29

貸倒引当金繰入額は、実質100%引当て済みです。



**参 考 資 料**



**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、有機的・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”<sup>\*</sup>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！**

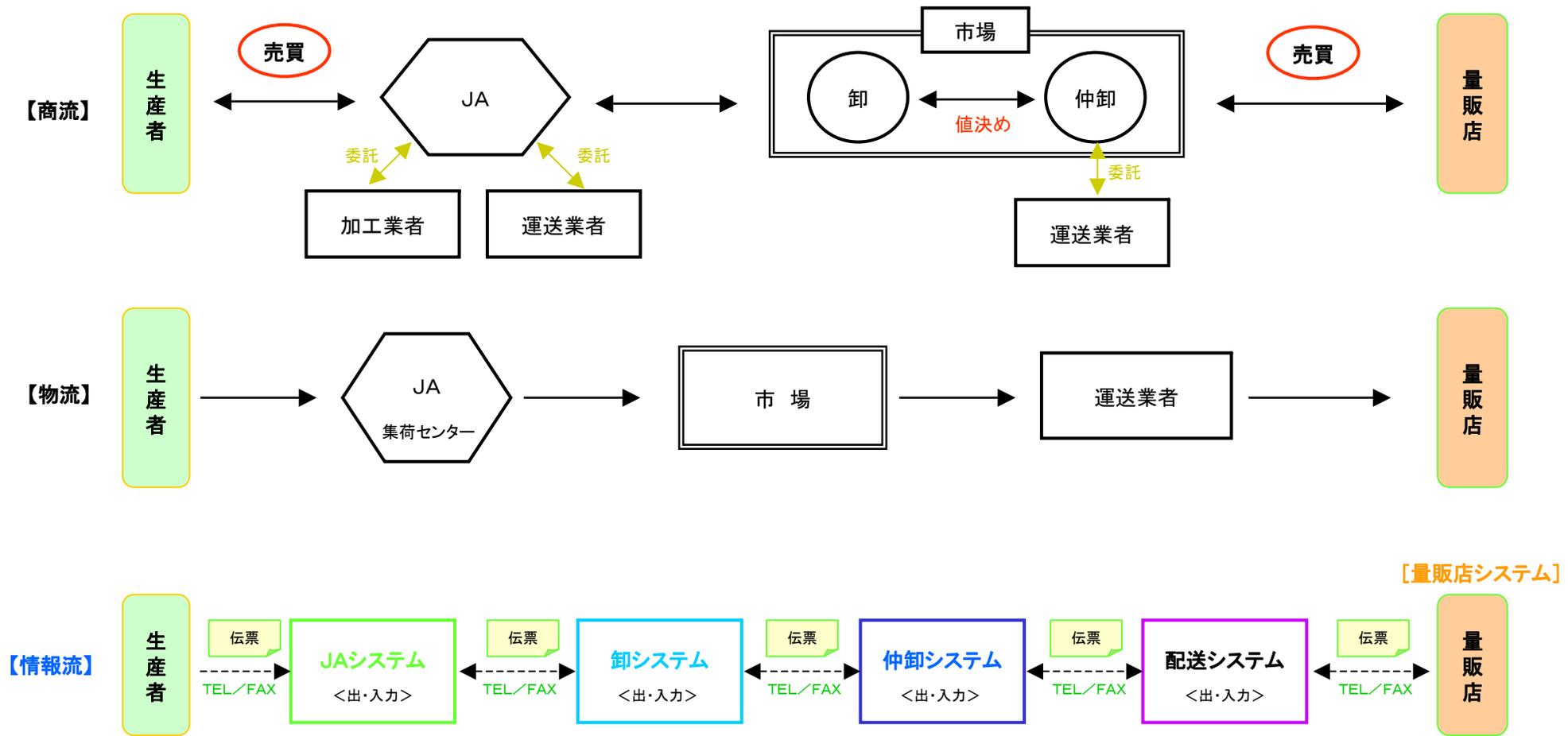


生鮮流通の生産から販売までに発生するすべての工程（受発注、入出荷、売上・仕入計上処理など）に  
おいて、プロの判断とノウハウを活かした業務受託事業(BPO)で人的に対応

\* 流通BMS・・・流通ビジネスメッセージスタンダード。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

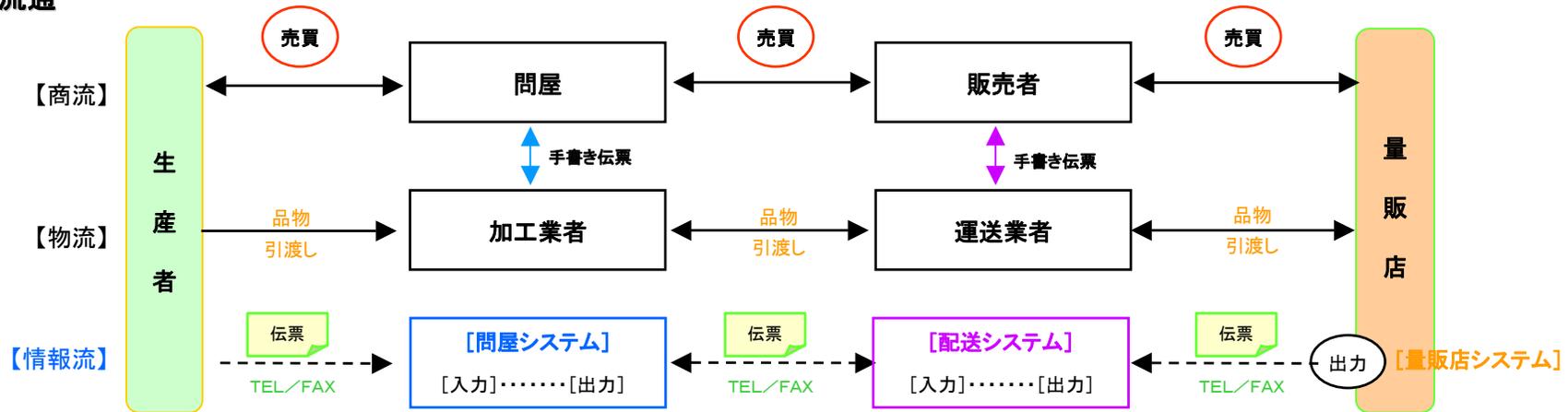


それぞれのシステムを使用しており、量販店が情報追跡を行いたくても困難！

注：この図解はあくまでイメージ図で、全ての取引がこの限りではありません。

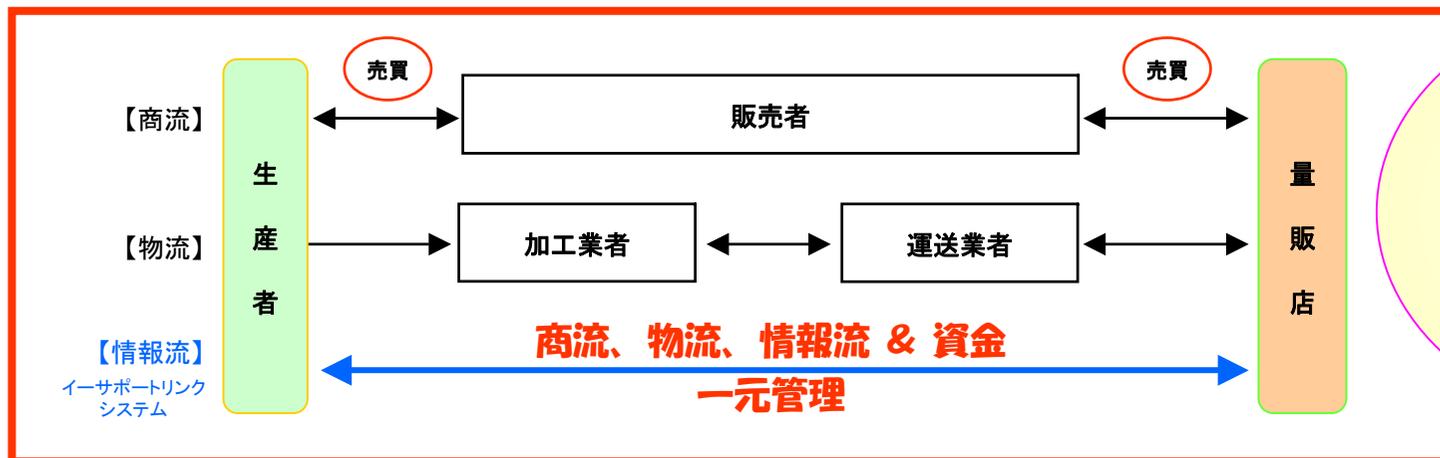
「イーサポートリンクシステム」により情報が一元管理されるため、トレーサビリティが実現！

## ■ 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！

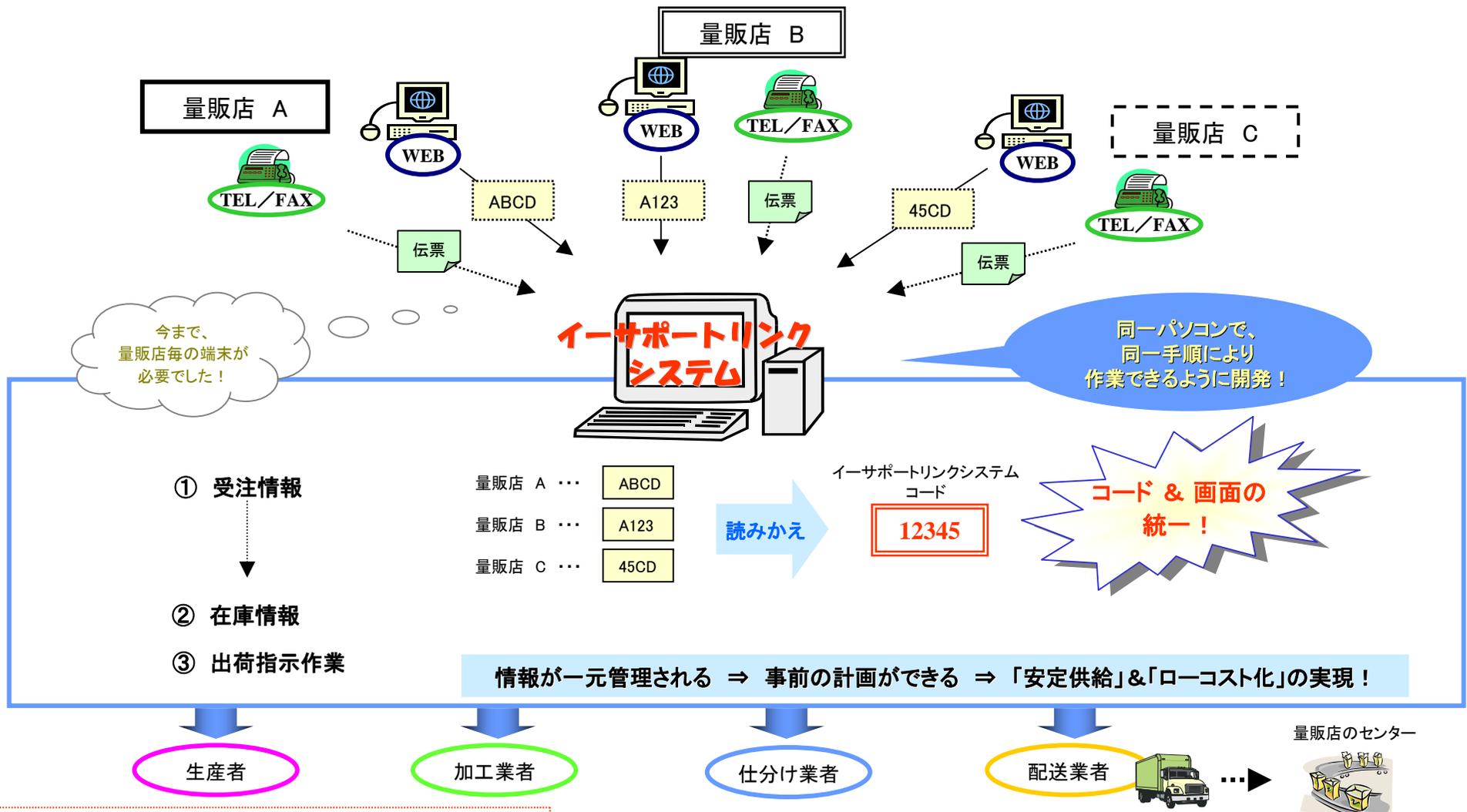
注：この図解はあくまでイメージ図で、全ての取引がこの限りではありません。

## 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！

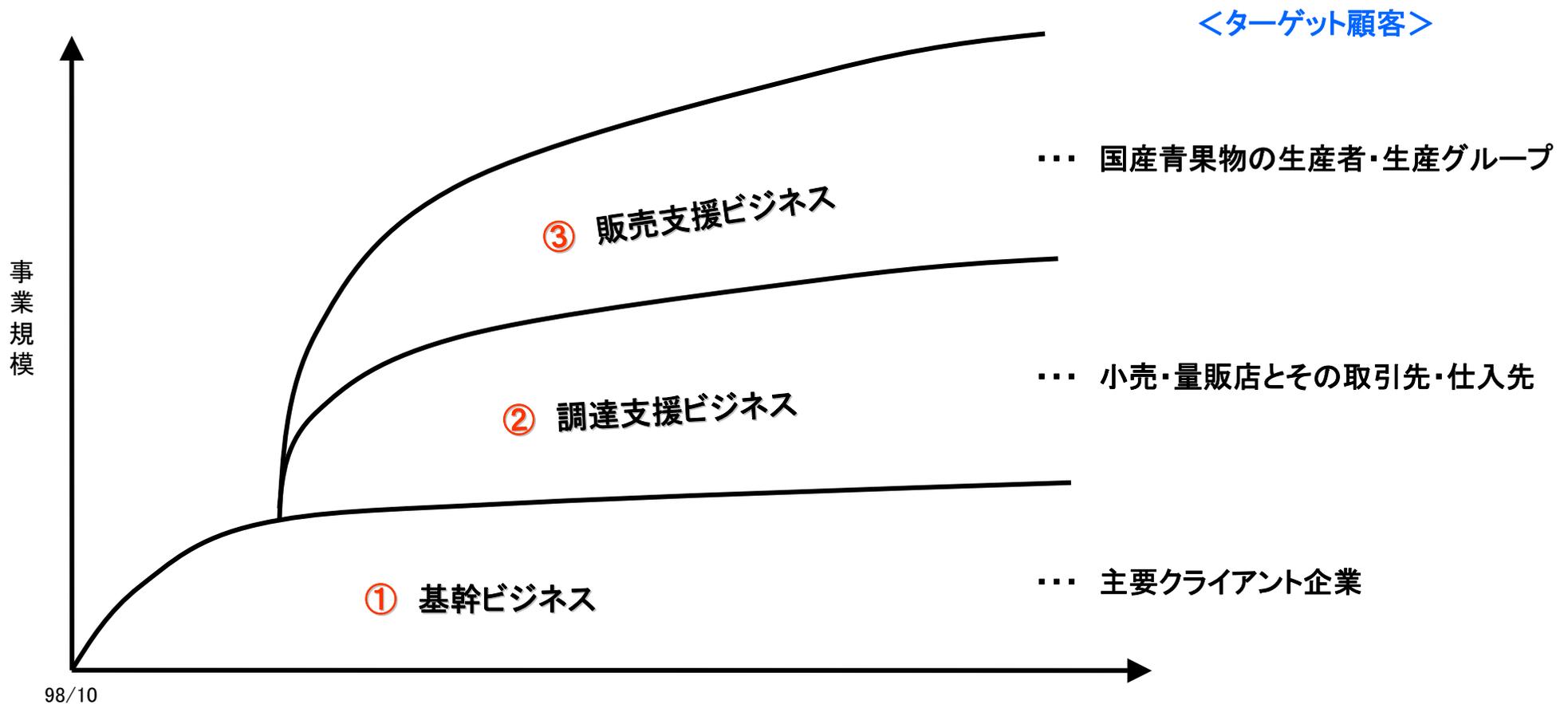
◀ 同じ商品でも、量販店ごとにコードはバラバラです！ ▶

(Q&A資料～P.5、P.7参照)



注：この図解はあくまでイメージ図で、全ての取引がこの限りではありません。

## 確かなインフラの構築により、新しいビジネスへ展開



当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。

【本件に関するお問い合わせ】

イーサポートリンク株式会社      管理本部 IR担当  
TEL: 03-5979-0784      E-mail: IR@e-supportlink.co.jp