

【 12/11期 第2四半期決算説明会資料 】

**12/11期通期計画を上方修正
営業利益・経常利益の増益を見込む**

～ イーサポートリンクシステムVer.2は、13/11期稼動に向け順調に進捗 ～

イーサポートリンク株式会社

(JASDAQ : 2493)

2012年 7月26日

**イーサポートリンクは
生鮮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。



(イー君・サボ君は、当社のイメージキャラクターです。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。)

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、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”^{*}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標準。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。

「基幹」、「調達支援」、「販売支援」～ 3つのビジネスを柱に事業を推進

<ビジネス>

<セグメント>

<<売上高推移>>

(百万円)

基幹ビジネス

**「輸入青果物生産者」
向けのビジネス**

輸入商材を中心とした流通で
主要クライアント企業が
ビジネスを牽引

調達支援ビジネス

**「小売・量販店」
向けのビジネス**

小売・量販店の
商品調達を支援するために開発
された「生鮮MDシステム」が
ビジネスを牽引

販売支援ビジネス

**「国産青果物生産者」
向けのビジネス**

国内の青果物生産者のために
当社の機能を発揮していくビジネス
連結子会社の(株)農業支援が
ビジネスを牽引

システム事業

イーサポート
リンクシステム

生鮮MDシステム

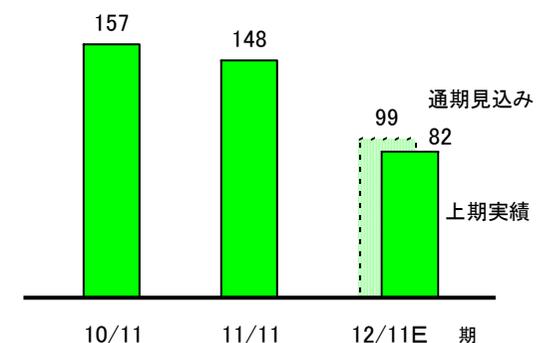
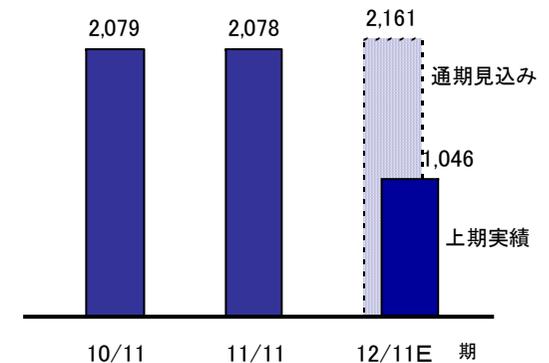
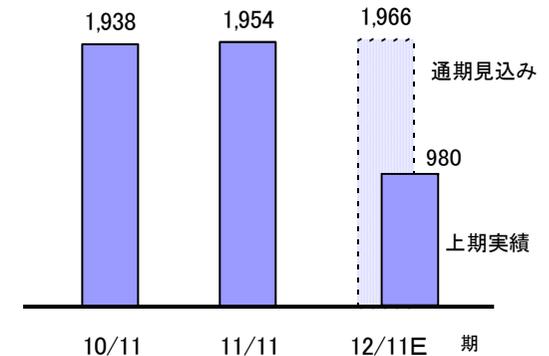
業務受託事業

< 代行業務 >

受注／計上／
需給調整／
手配／売掛管
理／買掛管理
／出荷付随／
入力

農産物販売事業

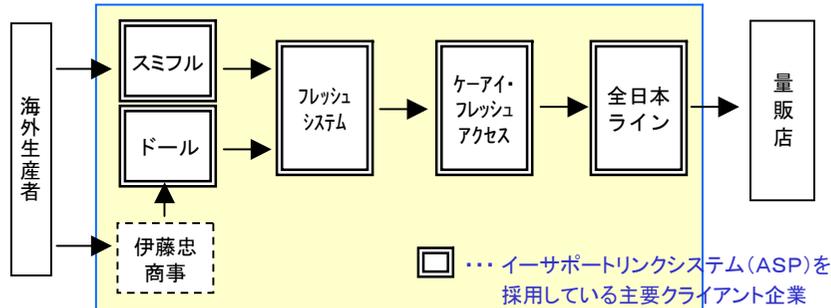
りんご事業
マーケティング
事業



基幹ビジネス

イーサポートリンクシステム

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

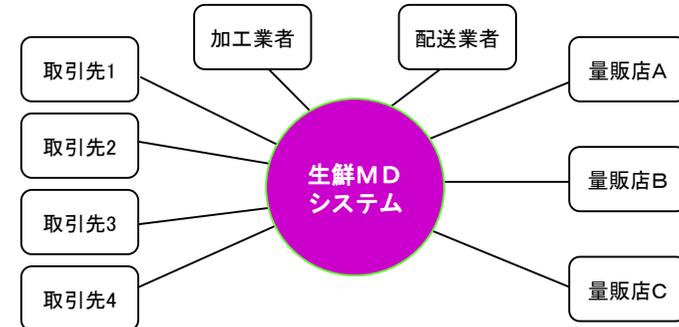


トランザクション件数に応じて従量課金
(システム上に発生する件数)

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



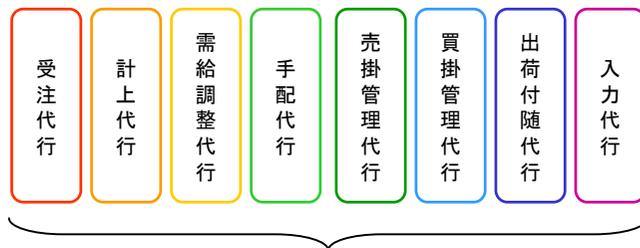
- ① システム使用料 (トランザクション件数) : 1メッセージあたりに従量課金
- ② ID取得・使用料 : 1IDに対して課金

* 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、植物

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

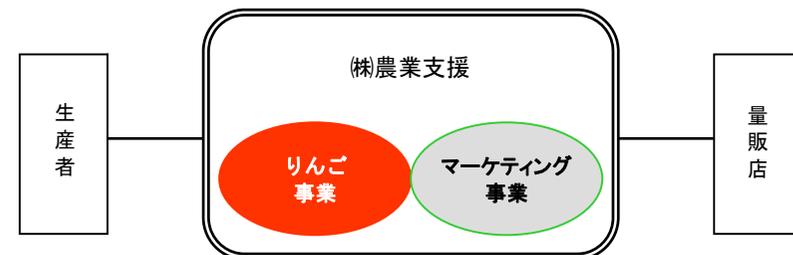


それぞれの業務代行の一取り引きに対して従量課金

販売支援ビジネス

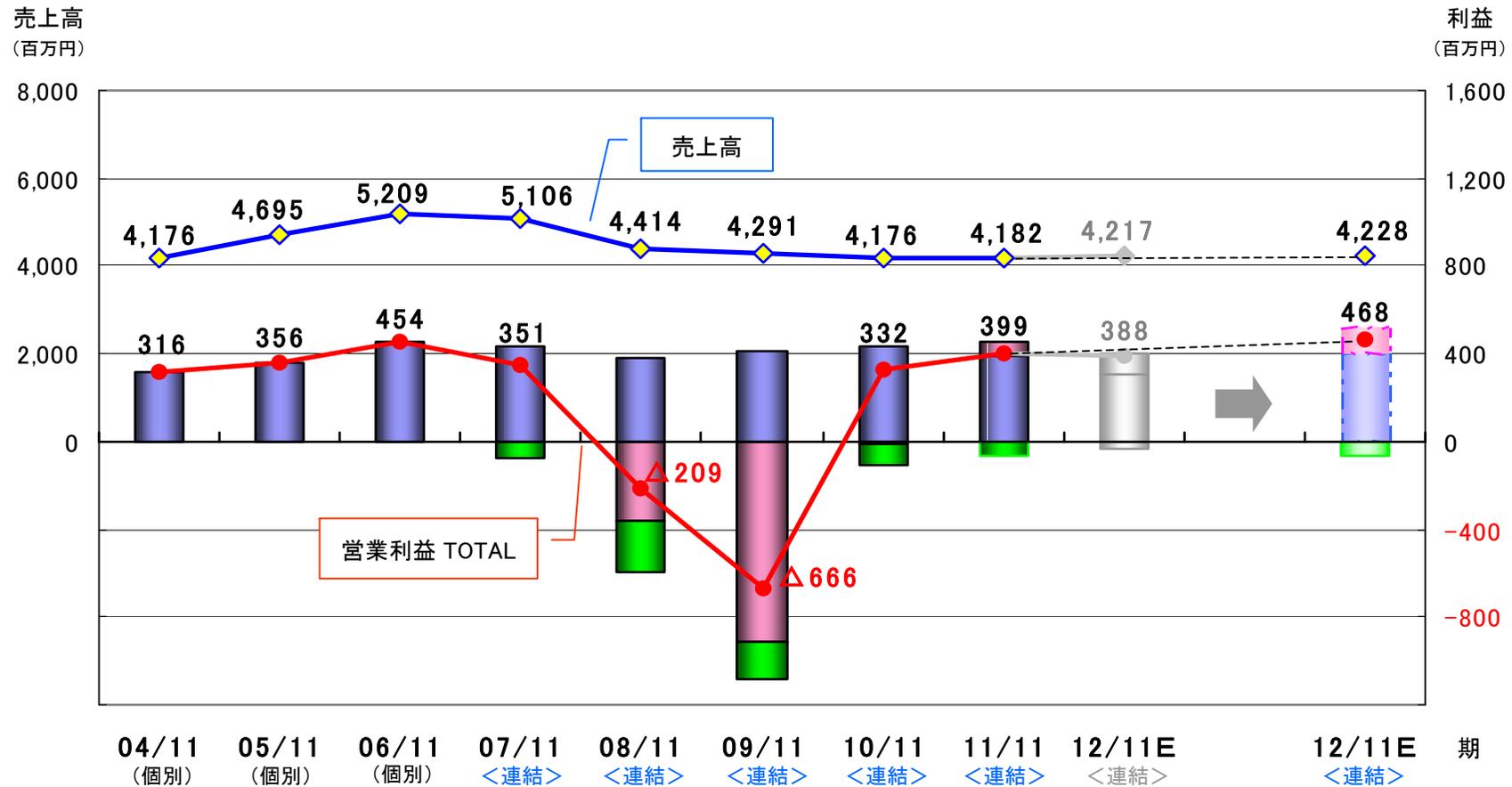
子会社：(株)農業支援

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 : 受託販売手数料と販売収入
- ・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

12/11期通期計画を上方修正 増収増益を目指す



		04/11	05/11	06/11	07/11	08/11	09/11	10/11	11/11	12/11E	12/11E
■ 基幹ビジネス	売上高	4,176	4,695	5,209	5,065	4,317	3,971	3,629	3,568	3,448	3,558
	営業利益	316	356	454	429	383	413	432	389	310	406
■ 調達支援ビジネス	売上高	—	—	—	—	51	184	401	478	592	583
	営業利益	—	—	—	—	△ 358	△ 910	△ 7	64	94	111
■ 販売支援ビジネス	売上高	—	—	—	41	52	148	164	165	221	128
	営業利益	—	—	—	△ 77	△ 237	△ 178	△ 97	△ 63	△ 29	△ 62
■ 相殺消去	売上高	—	—	—	—	△ 6	△ 12	△ 19	△ 29	△ 45	△ 41
	営業利益	—	—	—	—	2	9	4	9	12	12

* 百万円未満は切捨てて表記

■ 12/11期 第2四半期決算概要

(単位:百万円、%)

	11/11上期 実績	12/11上期 実績	前年同期比	12/11上期 計画 (12/1/19発表)	計画達成率
売上高	2,048	2,109	103.0%	2,068	102.0%
営業利益	207	278	134.5%	117	237.3%
経常利益	200	270	135.1%	110	245.7%
四半期純利益	175	252	143.7%	105	239.5%

※百万円未満切捨てで表記

■ 売上高・・・

- ・業務受託事業において業務量が当初の計画を上回ったことと、生鮮MDシステムの導入拡大により計画比 102%となった。

■ 営業利益・・・

- ・システムの再構築を見据えて、現行イーサポートリンクシステムの保守・カスタマイズを抑制したことと、費用の期ズレが発生したことにより、当初計画を上回る結果となった。

以上の業績動向をふまえ、2012年7月2日に第2四半期累計期間および通期業績予想の修正をいたしました。

セグメント別売上高／売上総利益

(単位:百万円、%)

	11/11上期		12/11上期		金額増減	前年同期比
	金額	売上比	金額	売上比		
売上高	2,048	100.0%	2,109	100.0%	60	103.0%
システム事業	1,009	49.3%	1,049	49.8%	39	104.0%
業務受託事業	941	45.9%	983	46.6%	41	104.5%
農産物販売事業	105	5.1%	86	4.1%	△ 19	81.8%
内部売上高	△ 7	△ 0.4%	△ 9	△ 0.5%	△ 1	—
売上原価	1,300	63.5%	1,266	60.0%	△ 34	97.4%
システム事業	633	30.9%	605	28.7%	△ 28	95.5%
減価償却費	115	5.6%	103	4.9%	△ 11	90.2%
保守管理費	354	17.3%	361	17.1%	7	102.0%
その他	164	8.0%	140	6.7%	△ 24	85.3%
業務受託事業	577	28.2%	584	27.7%	7	101.3%
人件費	481	23.5%	475	22.6%	△ 5	98.9%
経費	95	4.7%	108	5.2%	12	113.4%
農産物販売事業	90	4.4%	76	3.6%	△ 14	84.5%
消去	0	0.0%	0	0.0%	0	—
売上総利益	748	36.5%	843	40.0%	94	112.7%
システム事業	375	18.3%	444	21.1%	68	118.2%
業務受託事業	364	17.8%	398	18.9%	34	109.4%
農産物販売事業	15	0.7%	10	0.5%	△ 5	66.3%
消去	△ 7	△ 0.3%	△ 9	△ 0.5%	△ 2	—

<主な要因>

システム事業:
生鮮MDシステム導入企業数増加

業務受託事業:
バナナ・野菜を中心とした業務量増加による業務受託売上増

農産物販売事業:
不作による取り扱い数量減少

・ソフトウェアの償却費減少

・拠点の移転費用など

※百万円未満切捨てで表記

損益計算書／包括利益計算書

(単位:百万円、%)

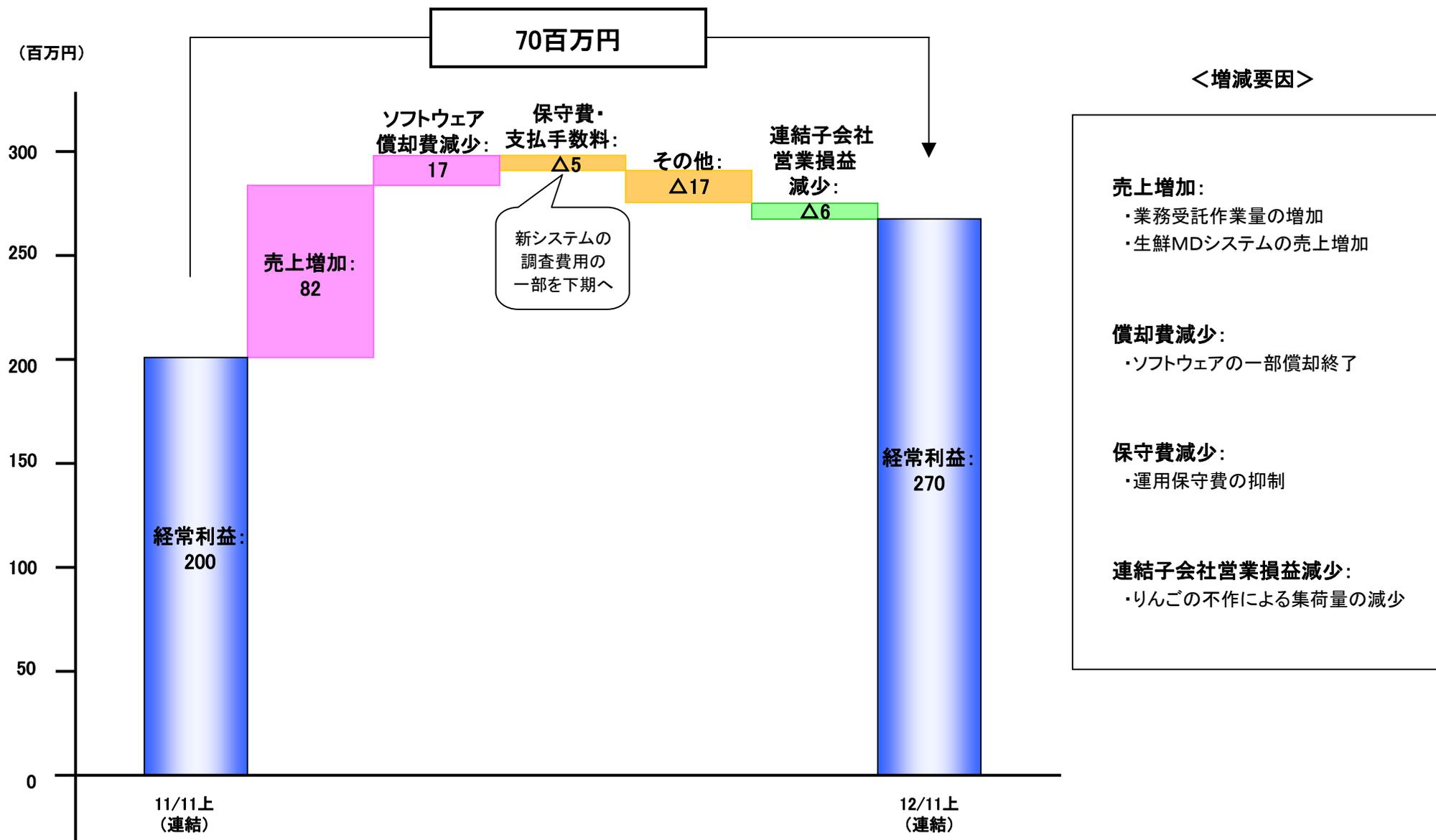
	11/11上期		12/11上期		前年同期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	2,048	100.0%	2,109	100.0%	103.0%
売上原価	1,300	63.5%	1,266	60.0%	97.4%
売上総利益	748	36.5%	843	40.0%	112.7%
販売費及び一般管理費	540	26.4%	564	26.7%	104.3%
営業利益	207	10.1%	278	13.2%	134.5%
営業外損益	△ 7	—	△ 8	—	—
経常利益	200	9.8%	270	12.8%	135.1%
特別損益	△ 17	—	0	—	—
税引前四半期純利益	182	8.9%	270	12.8%	147.8%
法人税等	7	0.4%	18	0.9%	245.0%
少数株主損益	—	—	—	—	—
四半期純利益	175	8.6%	252	11.9%	143.7%
1株当たり四半期純利益	3,965.08円		5,696.13円		
少数株主損益調整前 四半期純利益	175	8.6%	252	11.9%	143.7%
その他の包括利益	0	0.0%	1	0.1%	1961.9%
四半期包括利益	175	8.6%	253	12.0%	144.4%

< 主な要因 >

- ・ソフトウェアの償却費減少
- ・人件費の増加

※百万円未満切捨てで表記

業務受託の処理量の増加と生鮮MDシステムの導入拡大による売上増加



貸借対照表

(単位:百万円)

	11/11期末	12/11上期末	増減額
【流動資産】	2,536	2,644	108
【固定資産】	1,087	1,209	121
有形固定資産	250	258	7
無形固定資産	472	578	106
投資その他の資産	364	372	7
【繰延資産】	4	3	△1
資産合計	3,629	3,857	228
【流動負債】	1,065	1,001	△63
【固定負債】	543	582	38
負債合計	1,608	1,583	△25
資本金	2,721	2,721	—
【資本剰余金】	620	620	—
【利益剰余金】	△1,319	△1,067	252
【その他】	△2	△1	1
純資産合計	2,020	2,273	253
負債純資産合計	3,629	3,857	228

< 主な要因 >

・有価証券の増加

・新システムの開発に伴い、ソフトウェア仮勘定の増加

・未払い金の減少

・長期借入金の増加

※百万円未満切捨てで表記

キャッシュフローの状況

(単位:百万円)

	11/11上期	12/11上期	増減額
営業活動によるキャッシュフロー	458	322	△ 135
投資活動によるキャッシュフロー	△ 50	△ 234	△ 183
財務活動によるキャッシュフロー	△ 137	32	169
現金及び預金同等物の増減額	269	120	△ 149
現金及び預金同等物の期首残高	1,325	1,932	606
現金及び預金同等物の期末残高	1,595	2,052	456

※百万円未満切捨てで表記

■ 12/11期 業績見通し

12/11期は、将来の成長への礎を築く期と位置づける

【12/11期】

今後の成長に向けた投資(研究開発など)を積極的に行い、事業規模拡大へつなげる

生鮮三品(農産、水産、畜産)を中心に
その他食品部門(デリー・デリカ)への
導入拡大へ

生鮮MDシステム

大手量販店が
システムを採用し
農産物を中心に導入開始

拡大努力

拡大努力

新規顧客層

イーサポートリンクシステム
(基幹システム)

主要クライアント企業により
事業基盤を確立

開発期間

イーサポートリンク
システムVer.2

イーサポートリンク
システムVer.2の
構築により
新規顧客の獲得で
今後の事業拡大を
目指す!

2004 . . . 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 . . .

年

イーサポートリンクシステムの再構築

- ▶ 「イーサポートリンクシステムVer. 2」として、オープン系に再設計し、顧客からのより高度なニーズにも対応すべく構築中
- ▶ 13/11期下期からの稼働に向け、順調な進捗

新規事業の開発・推進

- ▶ 新分野への開発を積極的に推進 ⇒ 鶏卵業界への展開を図る
- ▶ 既存分野の取り引き拡大

BCP（事業継続計画）の再構築

- ▶ 災害対策をはじめ、さまざまなリスクに対応すべく、経営体質の強化を図る
 - ・本社の“受注系主要業務”を一部「札幌テクニカルセンター」へ移行
 - ・業務の分散化を図るべく、「福岡テクニカルセンター」新事務所を開設
 - ・システムの災害対策、データセンターの対応レベルの強化

- ・ 12/11期は、次のビジネス展開に向けた準備期間と位置づけ、成長を視野に研究開発を推進
- ・ 当期純利益は、法人税等調整額が前期と比べ影響が少ないことから、4億4百万円を見込む
- ・ システムの運用管理費用などの低減を見込む

(単位:百万円、%)

	10/11期 実績	11/11期 実績	12/11期 当初計画	12/11期計画 (12/7/2 発表)	前期対比
売上高	4,176	4,182	4,217	4,228	101.1%
営業利益	332	399	388	468	117.1%
経常利益	323	385	371	449	116.5%
当期純利益	299	629	361	404	64.3%
1株当たり当期純利益	7,441.98円	14,226.45円	8,175.34円	9,141.02円	64.3%
ソフトウェア投資額	89	148	576	576	
ソフトウェア償却費	310	232	192	188	

※百万円未満切捨てで表記

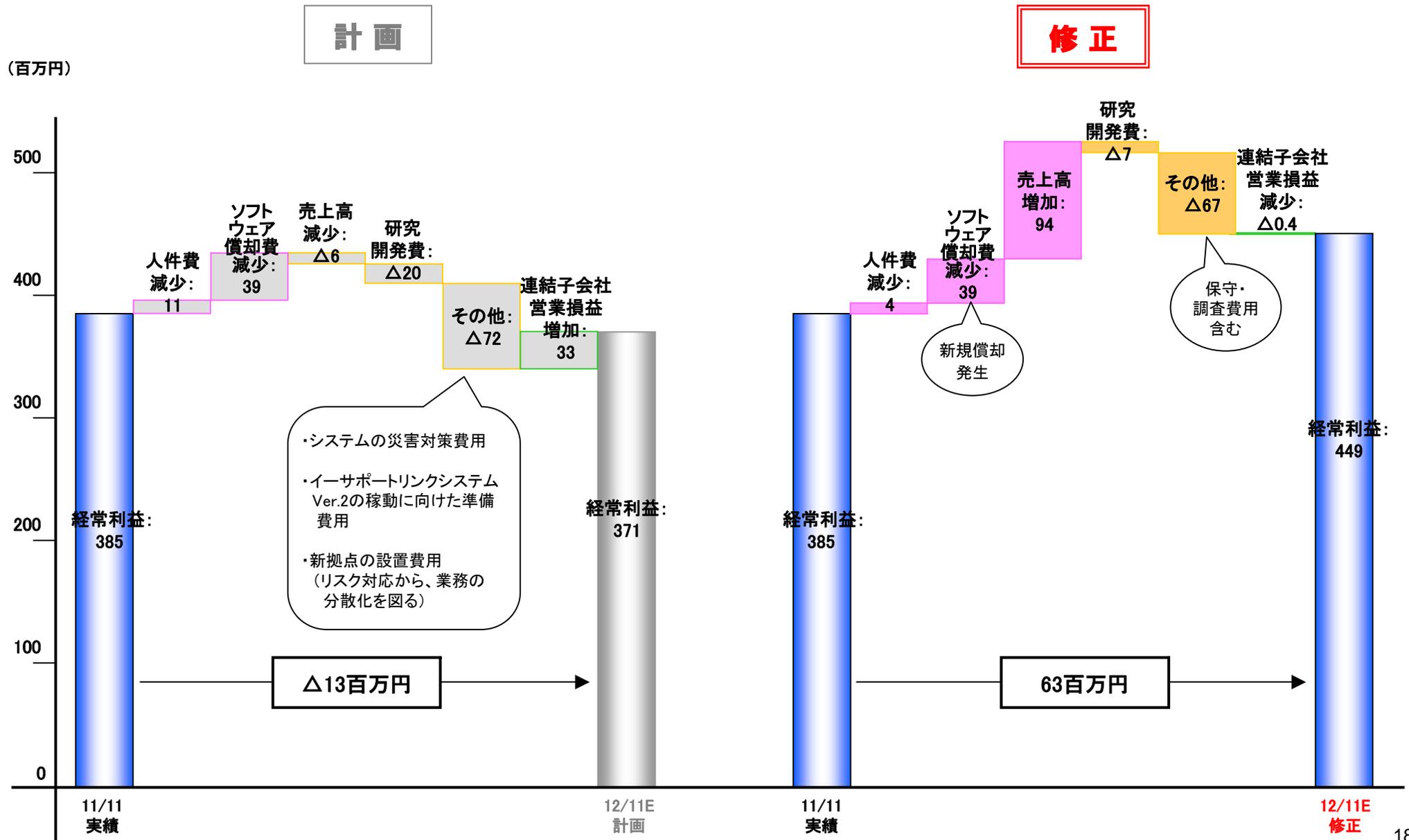
12/11期セグメント別売上高計画

- システム事業：下期に、新システムに関する運用管理費用の増加を見込むが、生鮮MDシステムの導入拡大でカバー
- 業務受託事業：上期は業務量が計画を上回ったが、下期も引き続き堅調に推移する見通し
- 農産物販売事業：上期の状況に鑑み、計画を前期比 22%減に修正

(単位:百万円、%)

	10/11期 実績	11/11期 実績	12/11期 計画	12/11期計画 (12/7/2 発表)	前期対比
売上高	4,176	4,182	4,217	4,228	101.1%
システム事業 売上比	2,086 50.0%	2,085 49.9%	2,150 51.0%	2,168 51.3%	104.0%
業務受託事業 売上比	1,944 46.6%	1,961 46.9%	1,890 44.8%	1,973 46.7%	100.6%
農産物販売事業 売上比	164 3.9%	165 3.9%	221 5.3%	128 3.0%	77.8%
* 相殺消去分 売上比 (連結による相殺)	△19 △0.5%	△29 △0.7%	△45 △1.1%	△41 △1.0%	—

業務受託事業が堅調に推移すると見込み、計画値を上方修正



■ 今後の事業展開

調達支援ビジネス

新規導入先と取り扱い部門の拡大から、収益増加を見込む

12/11上期の概況

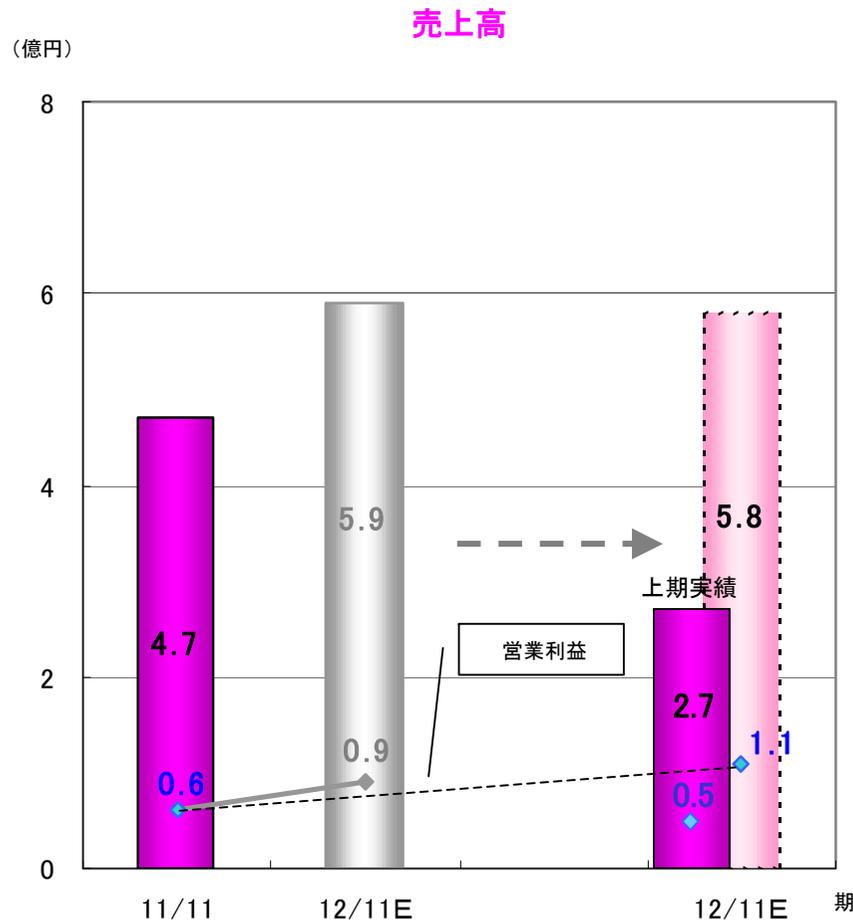
ほぼ計画通りに取り引き拡大

- ・ 取り扱い部門の拡大等により、収益を確保
- ・ 運用保守体制の見直しによる保守費の減少

12/11期の見通し

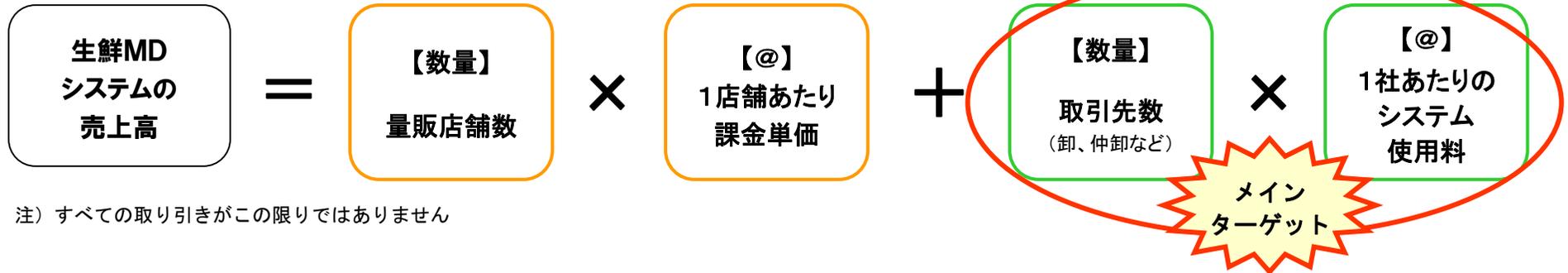
- * 先行投資・・・
取り扱い部門（デイリー・デリカ）の拡大を見込んだ
サーバーの増強は下期へ
- * その他食品部門の導入促進を図る

未導入店舗・取引先への導入促進を継続



	11/11	12/11E	12/11E
売上高	4.7	5.9	5.8
営業利益	0.6	0.9	1.1

※ 売上高には内部売上高が含まれる

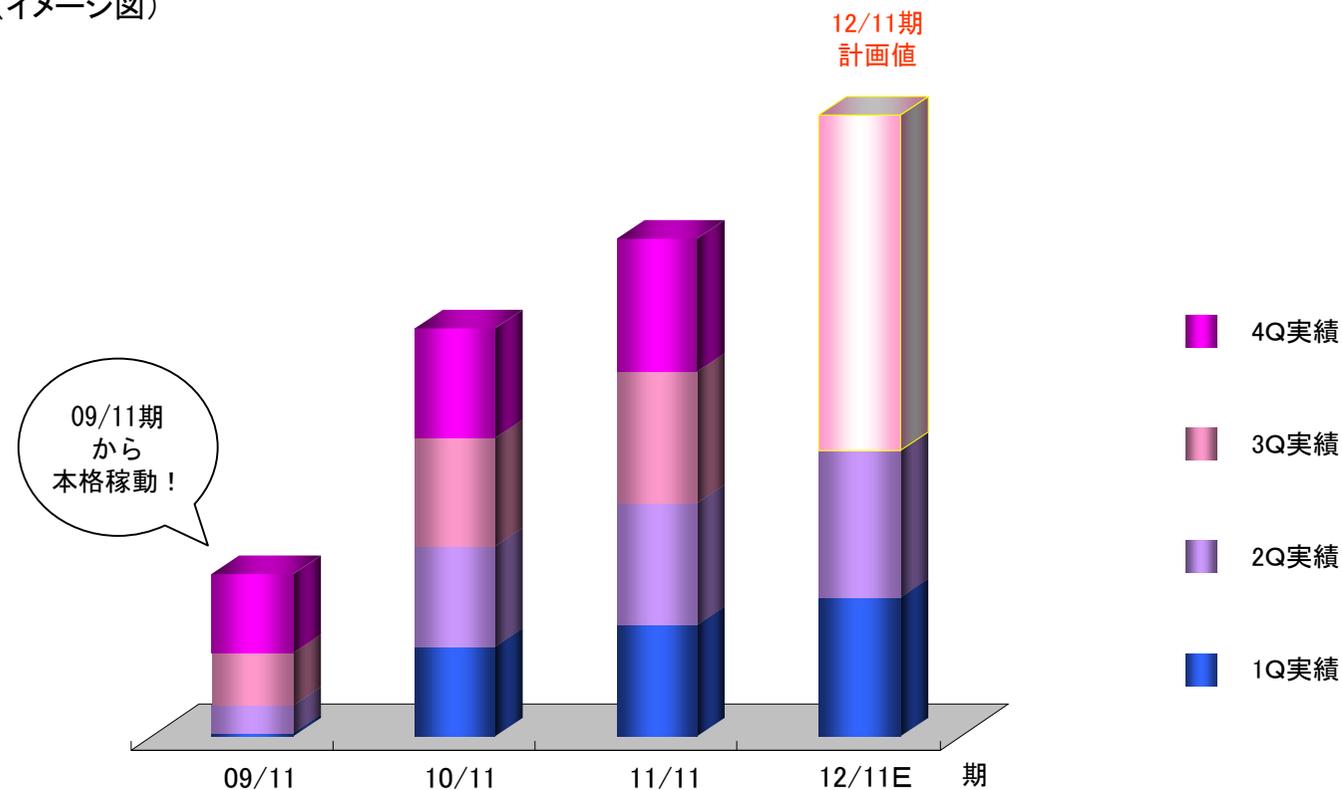


注) すべての取り引きがこの限りではありません

<p>今後の事業規模拡大余地</p> <p>(記号は、業績に与えるインパクトの大きさ、決算期は業績に大きく寄与するタイミングのイメージ)</p> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>※ <その他部門></p> <ul style="list-style-type: none"> ・デイリー: 豆腐、納豆、乳製品など ・デリカ: 弁当、惣菜 ・グリナリー: 花卉、植物、園芸 </div>	11/11期			
	【量販店】	【取引先】		
	<ul style="list-style-type: none"> * システム導入が済んでいない店舗に、システム導入を提案 △ * システムを採用していない量販店に、システム導入を提案 ○ 	<ul style="list-style-type: none"> 数量アップ戦略 (店舗数拡大) 数量アップ戦略 (店舗数拡大) 	<ul style="list-style-type: none"> * システム導入済の取引先に、生鮮三品(農・水・畜)を中心とした口座数拡大を促進 ○ * システムを導入していない取引先に対し、システム導入を提案 ○ 	<ul style="list-style-type: none"> @アップ戦略 (1社あたりの売上拡大) 数量アップ戦略 (社数拡大)
	12/11期～			
<ul style="list-style-type: none"> * システム導入済みの店舗内における取り扱い部門の拡大 ○ * システムを採用していない量販店に、システム導入を提案 ○ 	<ul style="list-style-type: none"> @アップ戦略 (取扱い部門の拡大) 数量アップ戦略 (店舗数拡大) 	<ul style="list-style-type: none"> * 取引先拡大で、生鮮三品と ※ その他部門でのシステム利用拡大へ ◎ * 未導入の取引先に対して生鮮三品を中心とする導入促進 ○ 	<ul style="list-style-type: none"> @アップ戦略 (1社あたりの売上拡大) 数量アップ戦略 (社数拡大) 	

12/11期以降も各種施策を実施し、今後の事業拡大へ繋げる

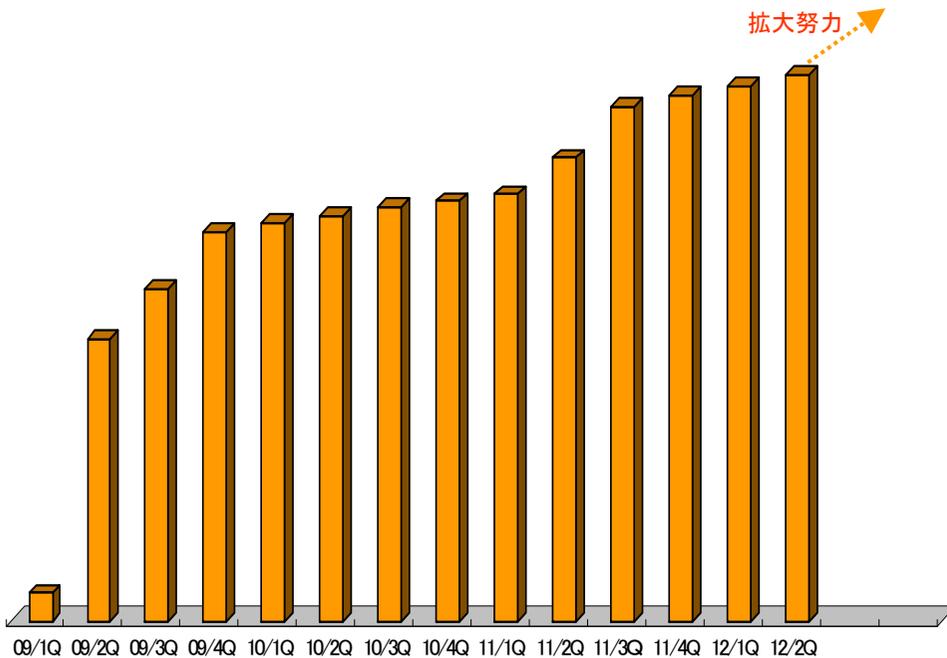
■ 売上高推移 (イメージ図)



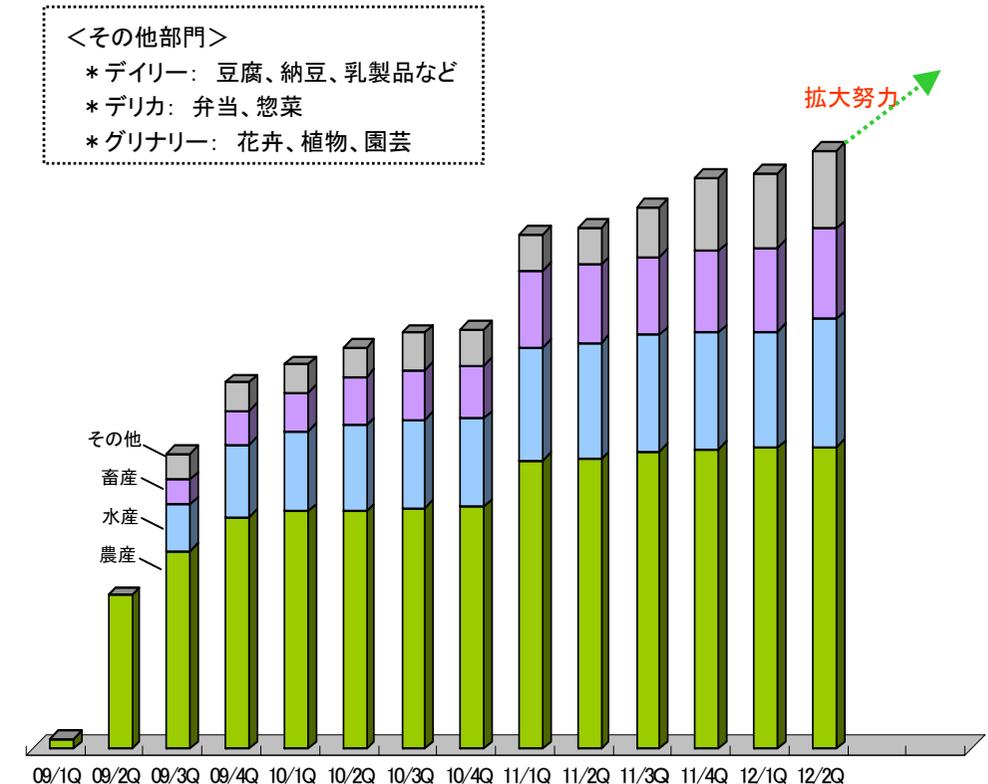
- 大手量販店グループの取り扱い部門の拡大から、ほぼ計画通りに推移
- デイリー・デリカなど、取り扱い部門の拡大に伴う、データ件数の増加を見込む
- 新規小売業者の増加から、売上拡大を見込む

生鮮MDシステムの稼働状況： 店舗数と取引先数

■ 小売・量販店の店舗数 (イメージ図)



■ 取引先数 (イメージ図)

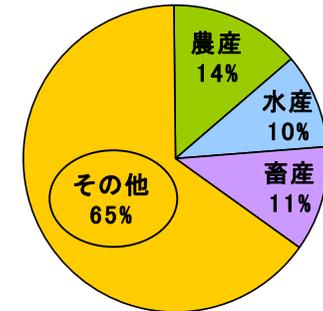
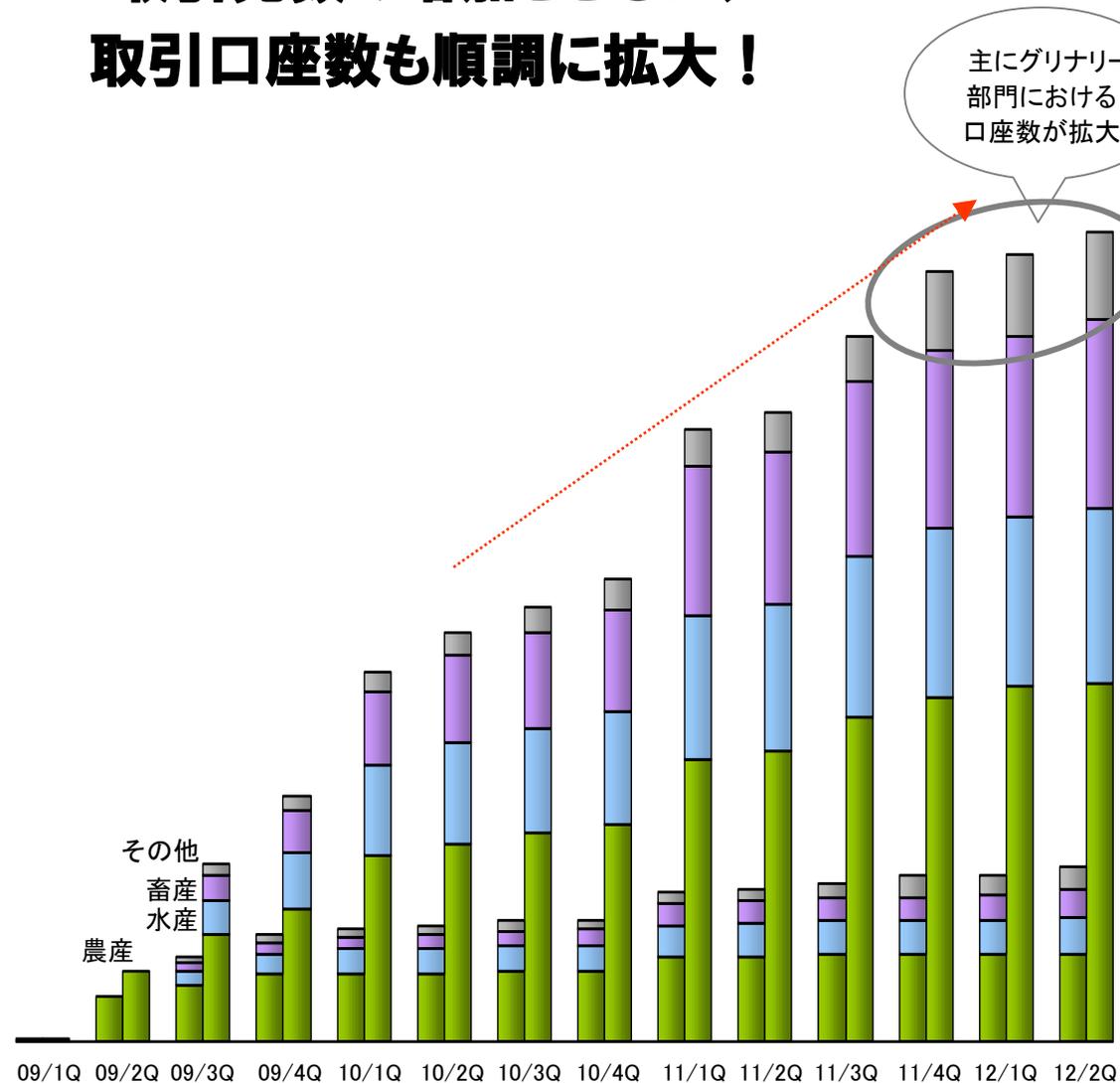


- 2012年 5月末時点で、1,561 店舗に導入
(2011年11月末時点：1,502店舗)
小売20社の店舗に導入
- 大手量販店の統合により、新規導入先が拡大

- 新規導入先の拡大により、取引先数も増加
- 生鮮三品を中心に、その他部門 (グリナリー等) の利用取引先数が増加
- その他食品部門は、導入拡大を目指す

「チェーンストア販売統計」2012年5月
(出所: 日本チェーンストア協会)

取引先数の増加とともに、 取引口座数も順調に拡大！



その他食品部門の導入拡大を見込み
先行投資を行う

その他食品部門（デイリー・デリカ）は
拡大の伸びシロが大きい

その他食品部門（デイリー・デリカ）は
順次導入予定



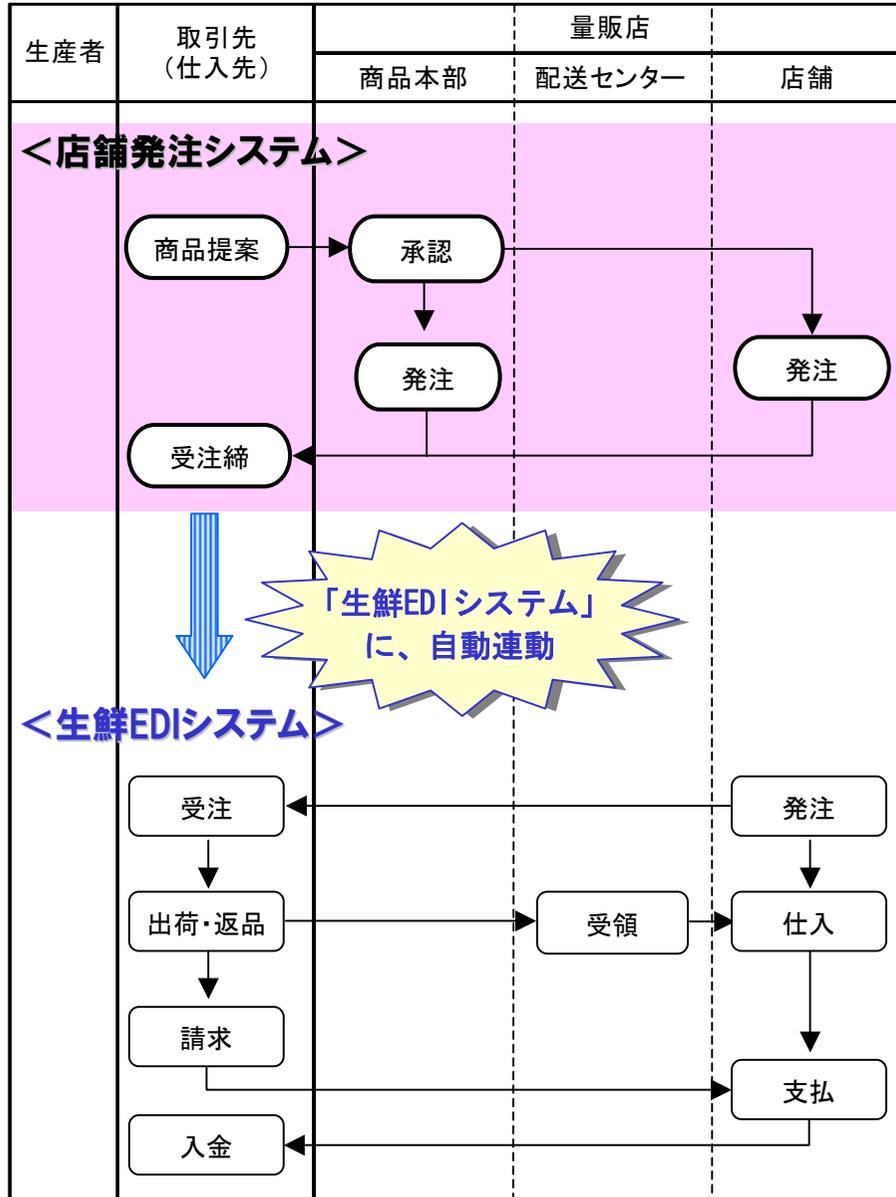
ASPによるサービス提供で
導入数拡大を図る！

- ・左棒・・・取引先数（全国展開していても1社=1件でカウント）
- ・右棒・・・取引口座数（カテゴリー毎にカウント）

* デイリー：豆腐、納豆、乳製品など
* デリカ：弁当、惣菜
* グリナリー：花卉、植物、園芸

－ 生鮮MDシステム －

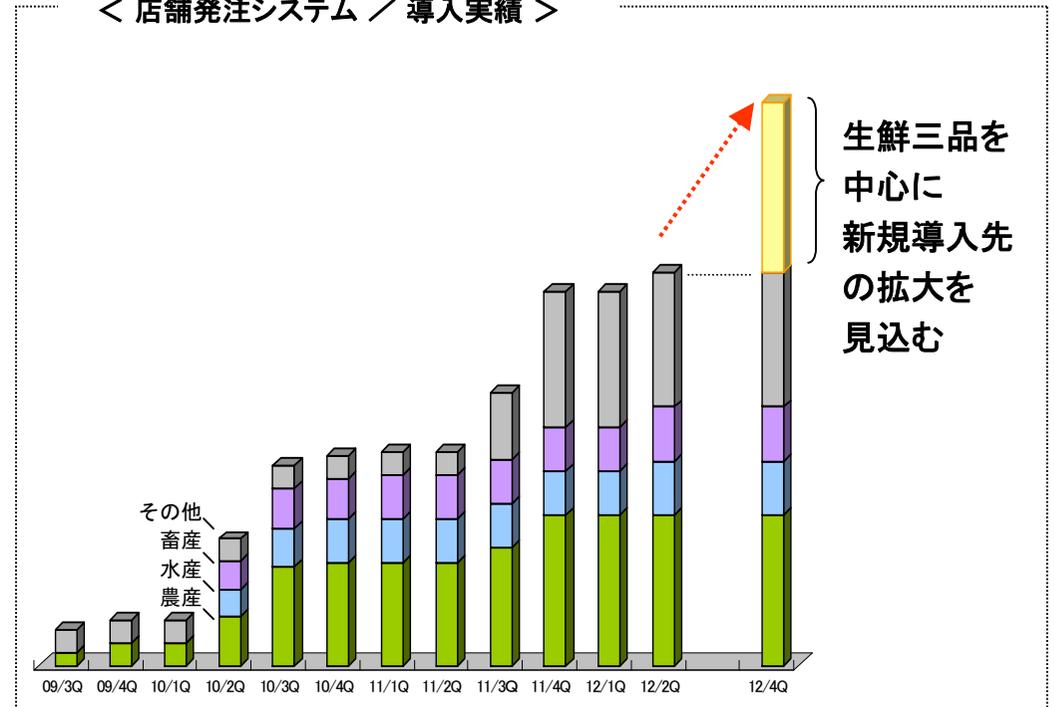
「生鮮MDシステム」はさまざまなシステムから成り立っています。



「店舗発注システム」の稼働により 取引先の利用量の増加から 売上の拡大へ！

すべてシステム上で情報共有ができるので
システムの利用量 = データ量は、必然的に増える

< 店舗発注システム / 導入実績 >



(量販店の形態により、一部グリーンリーを農産に含めています。)

量販店（店舗）からの声

■ 商品調達(MD)計画の精度向上が図れるようになった

→ 量販店の店舗・商品部・取引先が1つのシステムを使うことで、情報の共有化が図れ、ロスの削減へつながった。

■ 実績データによる分析ができるようになった

→ 発注から納品までのデータを1つのデータとして管理できるためいつ、どこから、何を、いくらで、どれだけ仕入れたかが把握できるようになった。

■ 入荷予定情報の把握ができるようになった

→ 取引先からの出荷データにより、店舗は入荷状況や産地変更等の情報が事前にわかるようになった。その結果、これまで負担の大きかった代替商品の対応作業が軽減されるようになった。

■ 伝票入力作業の負荷が軽減された

→ 伝票レスにより、伝票入力作業が激減し、人件費の削減ができた。

取引先からの声

● 通信時間が大幅に削減された

→ 従来1時間かかっていたものが、インターネット回線により3~4分に短縮され、出荷の時間に余裕ができた。

● 照合業務が軽減された

→ 以前は、請求金額と入金額の差異が発生し、照合作業に手間がかかっていたが、データ交換による自動照合により、差異はほとんどなくなり、請求モレも激減。何より、作業時間が大幅に短縮された。

● 伝票費用が激減し、コスト削減につながった

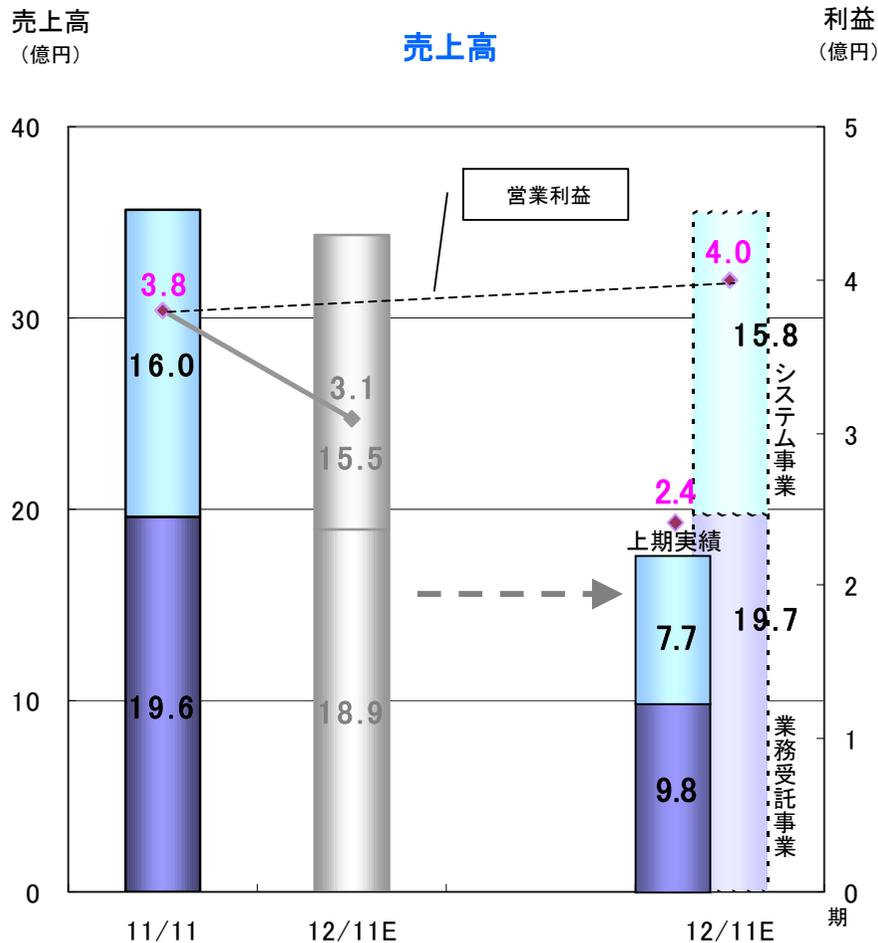
→ 伝票レスになったことにより、伝票費用がほとんどなくなった。また、伝票を納品先に届ける必要がなくなったので、産地からの直送時は自社からの伝票データ送信で、仮伝票が不要となった。

● 初期投資費用の負担が少ない

→ インターネット環境があれば使えるため、導入しやすかった。
(自社で受注システム開発の必要がなくなった。)

基幹ビジネス

下期へ費用の期ズレがあるものの、業務受託事業が引き続き堅調と見込む



12/11上期の概況

業務受託量の増加により、計画値を上回る

- ・ 主要クライアント企業のメイン商材であるバナナの輸入量が概ね前年並みで推移
- ・ 新システムに関するコストの低減により増益
- ・ 災害対策から、人員と拠点の再配置などを実施

12/11期の見通し

- * システム運用管理費用の増加を見込む（下期へズレ）
- * 業務受託事業が堅調に推移する見通し
- * 顧客の幅を広げるなど将来の成長のために、イーサポートリンクシステムVer. 2の開発を進める

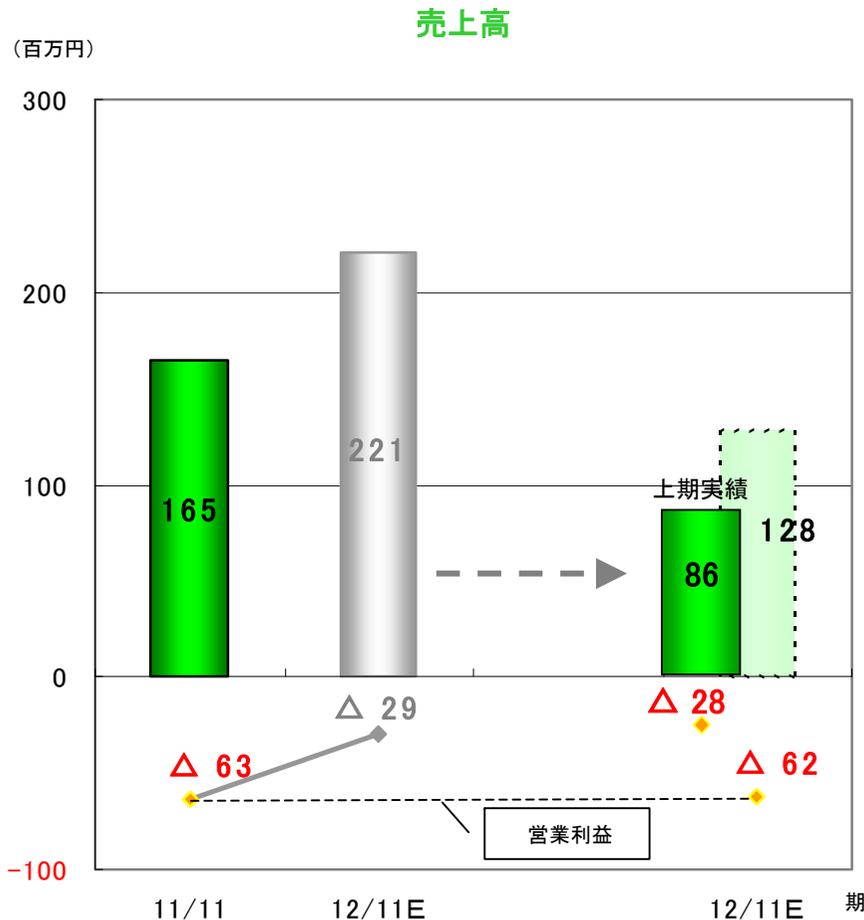
イーサポートリンクシステムVer.2の開発で 今後の収益拡大を図る！

		11/11	12/11E	12/11E
売上高	システム事業	16.0	15.5	15.8
	業務受託事業	19.6	18.9	19.7
営業利益		3.8	3.1	4.0

※ 売上高には内部売上高が含まれる

販売支援ビジネス

生産者との連携強化および販路の拡大により、収益性の向上に努める



12/11上期の概況

- ・天候の影響により不作・減産が影響し、集荷量が計画未達となる

収益力の改善に努めたものの、収益均衡には至らず

12/11期の見通し

- * 下期は、夏場の閑散期にコストがひびく
- * 秋以降(平成24年産)のりんごの集荷力・販売力の強化を図る

安定的な集荷体制の構築と
商品力の強化に取り組む

	11/11	12/11E	12/11E
売上高	165	221	128
営業利益	△ 63	△ 29	△ 62

※ 売上高には内部売上高が含まれる



参 考 資 料

5月末現在の株主様

送付時期：7月

青森県産100%りんごジュース

- ・ 1株 ~ 4株 ... 1リットル × 6本
- ・ 5株以上 ... 1リットル × 12本



11月末現在の株主様

送付時期：1月

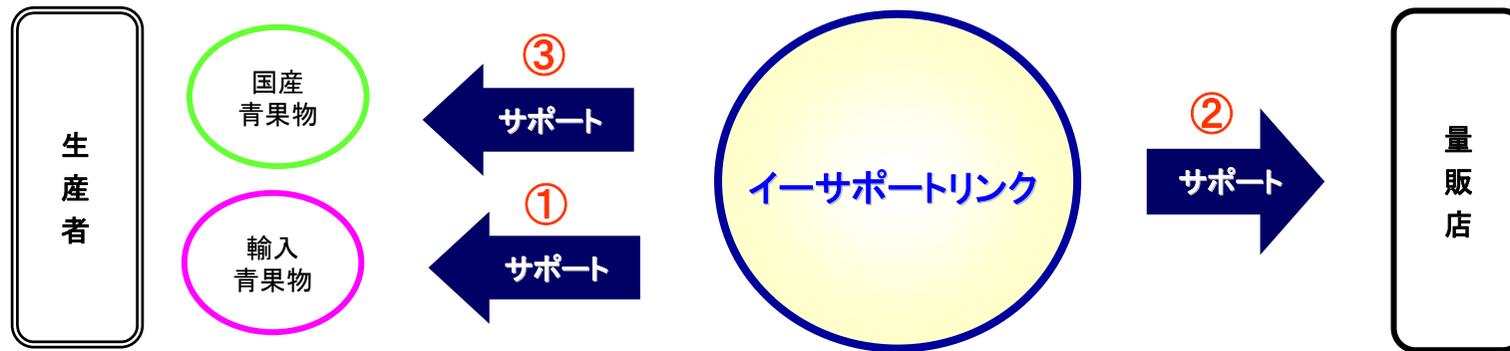
青森県産りんご

- ・ 1株 ~ 4株 ... 3Kg
- ・ 5株以上 ... 5Kg



お届けする優待品は、連結子会社である(株)農業支援において、日頃から“安全・安心”で“おいしい”りんご作りに取り組んでいる、青森県弘前市を中心とした『岩木山りんご生産出荷組合』のものを使用しています。

同組合は、NPO法人日本GAP協会の「放射能検査プログラム」を導入し、土壌分析、りんごの検体検査を実施し、問題がないことを確認しています。



輸入青果物生産者向け
ビジネス

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

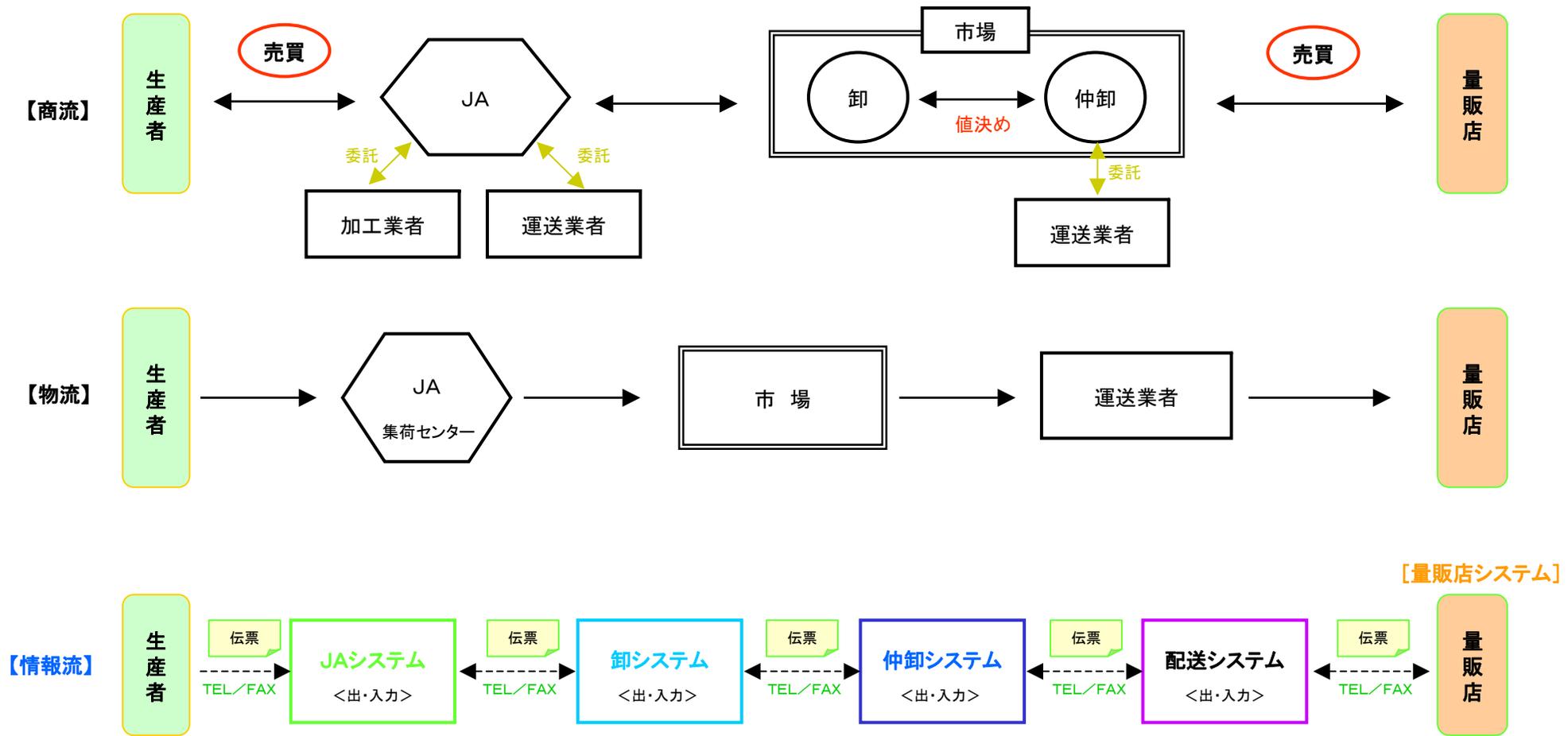
販売支援ビジネス

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

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

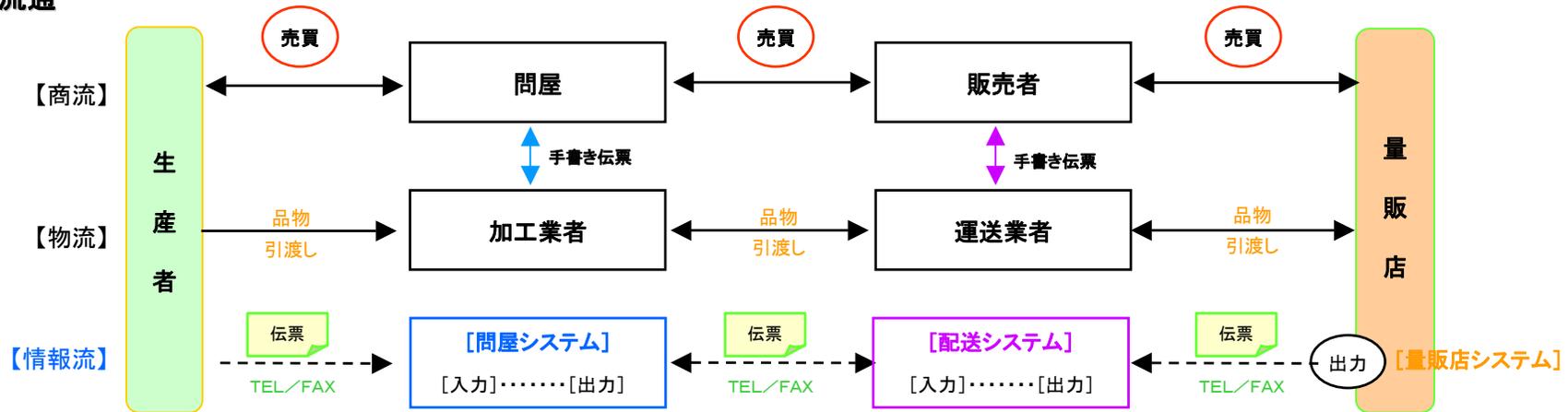


それぞれのシステムを使用しており、量販店が情報追跡を行いたくても困難！

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。

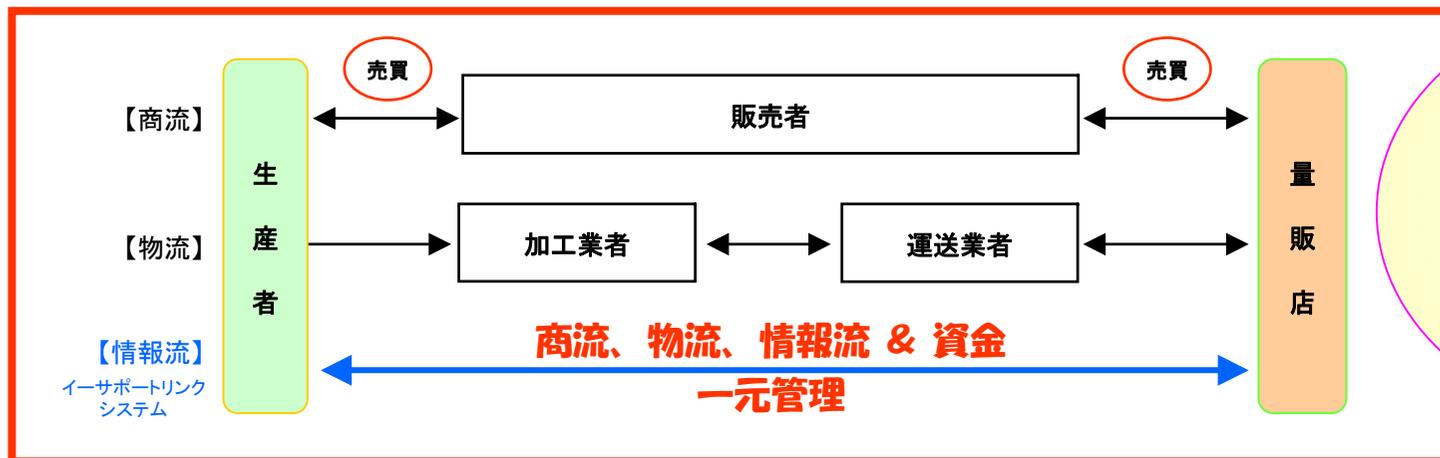
「イーサポートリンクシステム」により情報が一元管理されるため、トレーサビリティが実現！

■ 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…

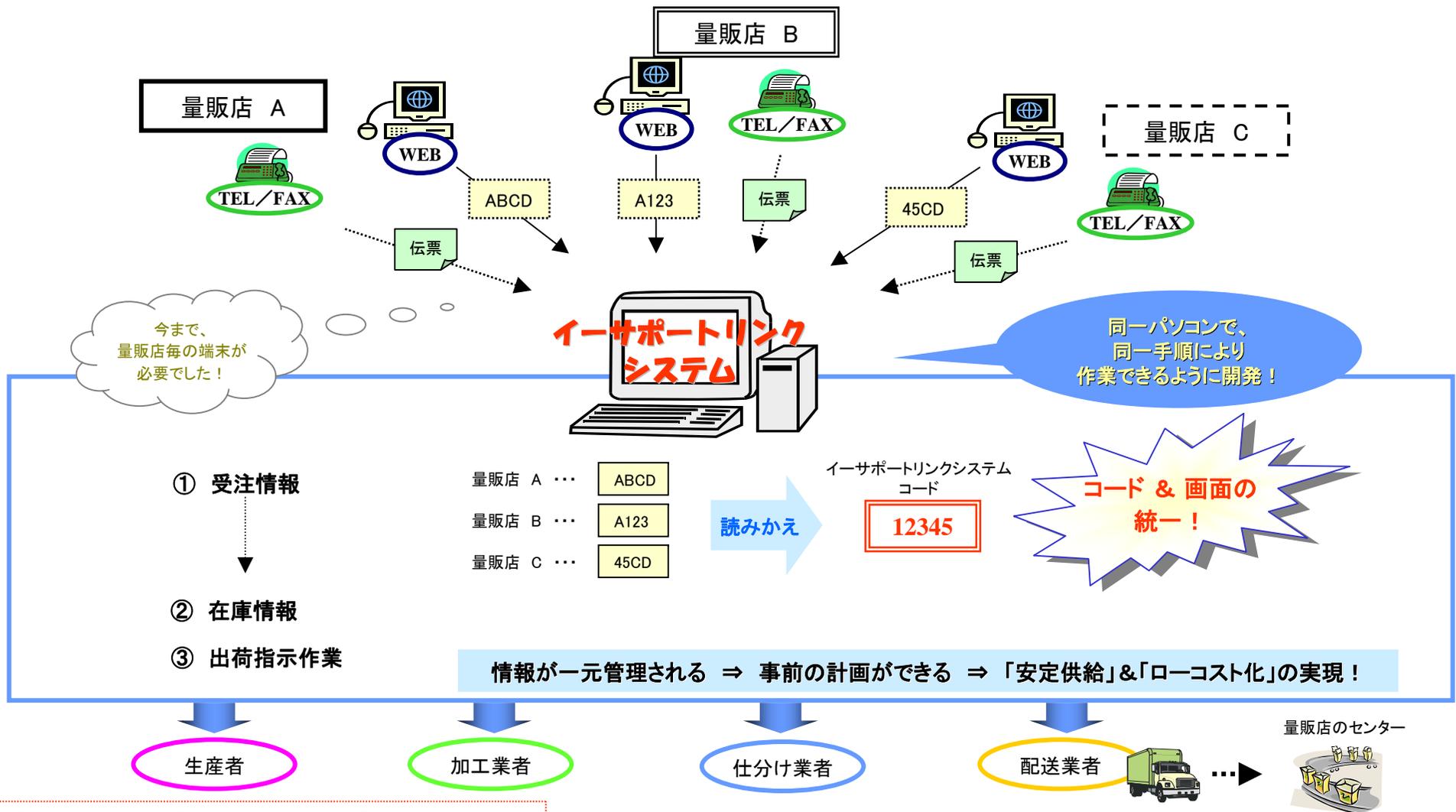


全体をデータ管理しているためすべての情報を共有することができる！コスト管理もでき、商材の安定供給が可能に！

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！ >



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。

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

管理グループ 経営管理部 IR広報課

TEL: 03-5979-0784 E-mail: IR@e-supportlink.co.jp