

15/11期 決算概要 および 当社の進むべき方向性について

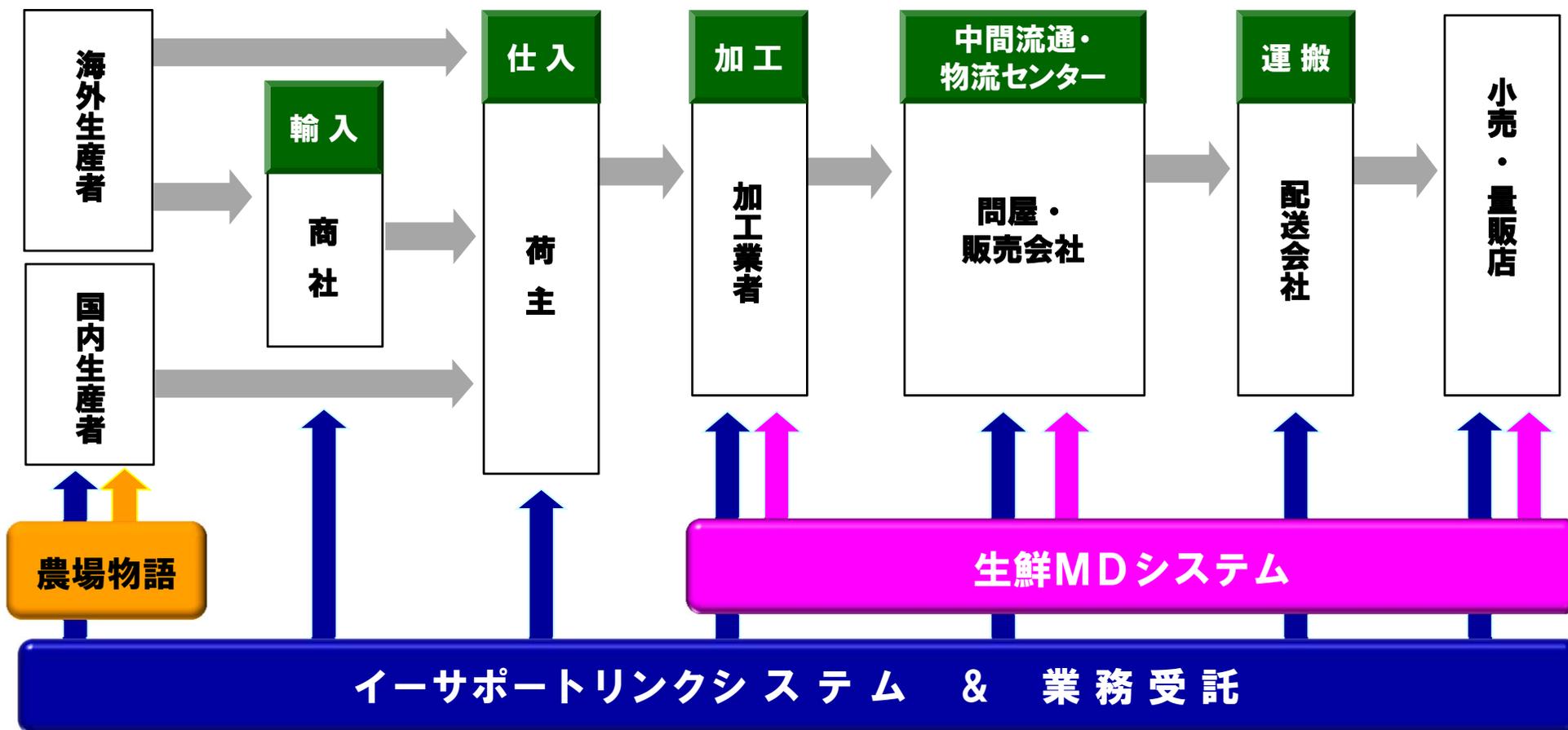
～ 農業のデータを収集、活用し、新たな農業インフラの構築に貢献する企業へ ～

2016年 1月 27日（水）

経営理念

全ては生産者と生活者のために

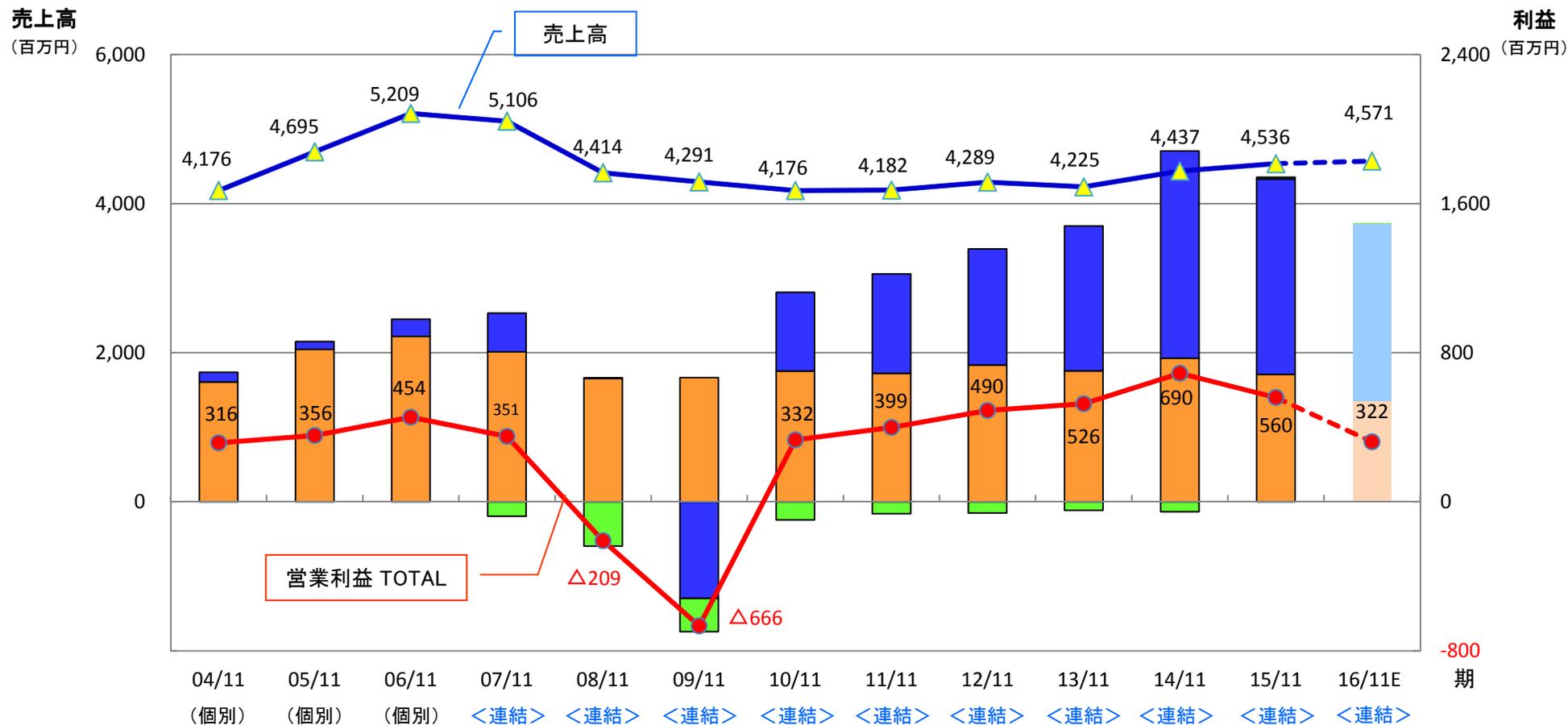
■ 生鮮流通に携わるすべての人達をシステムと業務受託でサポート



➡ 生鮮流通ルート

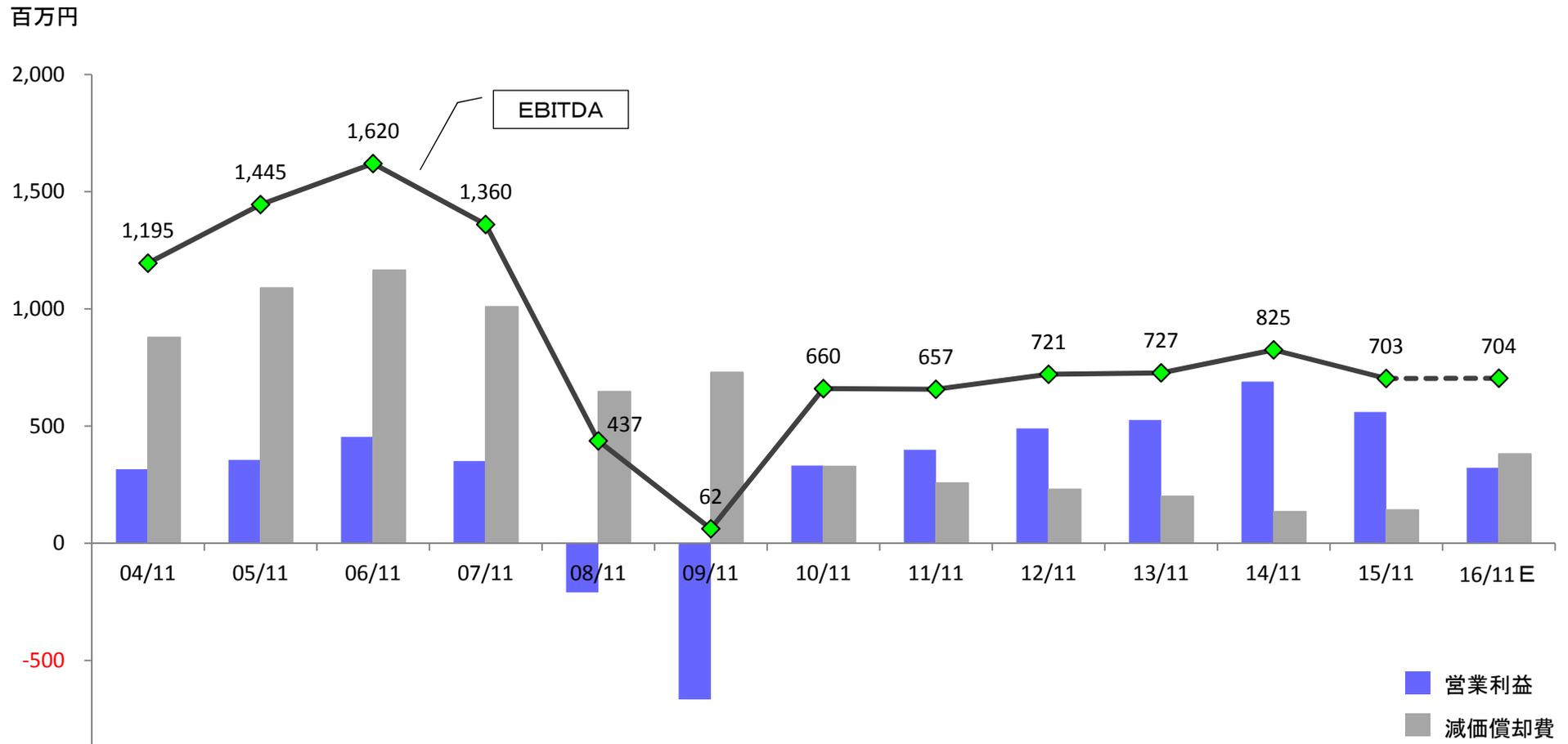
※ この図解はあくまでイメージ図で、全ての取り引きがこの限りではありません。

15/11期は一時費用により減益となるも、生鮮MDシステムは引き続き伸長



		04/11	05/11	06/11	07/11	08/11	09/11	10/11	11/11	12/11	13/11	14/11	15/11	16/11E
システム事業	売上高	1,753	2,034	2,294	2,304	2,001	2,056	2,086	2,085	2,187	2,188	2,390	2,501	2,619
	営業利益	52	42	92	207	4	△ 518	422	533	623	777	1,111	1,049	951
業務受託事業	売上高	2,422	2,660	2,915	2,760	2,366	2,098	1,944	1,961	2,005	1,928	1,912	1,859	1,744
	営業利益	643	818	888	805	662	667	702	690	734	703	771	684	542
農産物販売事業	売上高	—	—	—	41	52	148	164	165	135	143	174	229	261
	営業利益	—	—	—	△ 77	△ 237	△ 178	△ 97	△ 63	△ 60	△ 45	△ 53	9	1
相殺消去	売上高	—	—	—	—	△ 6	△ 12	△ 19	△ 29	△ 39	△ 34	△ 39	△ 53	△ 54
	営業利益	△ 379	△ 504	△ 526	△ 583	△ 639	△ 636	△ 694	△ 760	△ 806	△ 909	△ 1,138	△ 1,182	△ 1,172

* 百万円未満は切捨て表記



<主なソフトウェア投資内容>

イーサポート リンク システム 稼動開始 → 償却発生	初期構築費用: 償却終了	Ver.2 投資開始	サブシステム 繰上償還	Ver.2 稼動開始 → 償却発生
生鮮MD システム 投資開始	稼動開始 減損処理	投資 (店舗発注 システム)	投資 (機能追加)	・新システム稼動開始 ・サーバ増設 → 償却発生

※. イーサポートリンクシステムの“サブシステム”においては、随時開発→稼動→償却発生

※. EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 - 減損損失

■ 15/11期 決算概要

(単位: 百万円、%)

	14/11期 実績	15/11期 実績	前期比	15/11期 計画	計画達成率
売上高	4,437	4,536	102.2%	4,647	97.6%
営業利益	690	560	81.2%	448	125.0%
経常利益	693	595	85.8%	435	136.7%
当期純利益	334	407	121.9%	250	162.8%

※ 百万円未満切捨てで表記

■ 売上高

- ・ システム事業の伸長により増加
- ・ 生鮮MDシステムのデータ件数が増加し増収

■ 利益

- ・ イーサポートリンクシステムVer. 2 の稼働にむけた外注費の増加により減益

損益計算書／包括利益計算書

(単位:百万円、%)

科目	14/11期		15/11期		前期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	4,437	100.0%	4,536	100.0%	102.2%
売上原価	1,887	42.5%	2,120	46.7%	112.4%
売上総利益	2,550	57.5%	2,416	53.3%	94.7%
販売費及び一般管理費	1,860	41.9%	1,855	40.9%	99.7%
営業利益	690	15.6%	560	12.4%	81.2%
営業外損益	2	0.1%	34	0.8%	—
経常利益	693	15.6%	595	13.1%	85.8%
特別損益	△ 122	—	△ 26	—	—
税引前当期純利益	570	12.9%	568	12.5%	99.7%
法人税等	235	5.3%	160	3.5%	68.1%
当期純利益	334	7.5%	407	9.0%	121.9%
1株当たり当期純利益	75.64円		92.20円		
少数株主損益調整前 当期純利益	334	7.5%	407	9.0%	121.9%
その他の包括利益	3	0.1%	32	0.7%	—
包括利益	337	7.6%	440	9.7%	130.4%

< 主な要因 >

イーサポートリンクシステムVer.2
稼働にむけた外注費の増加

税効果会計の適用による

※百万円未満切捨て表記

セグメント別売上高／営業利益

(単位:百万円、%)

	14/11期		15/11期		金額増減	前期比
	金額	売上比	金額	売上比		
売上高	4,437	100.0%	4,536	100.0%	98	102.2%
システム事業	2,390	53.9%	2,501	55.1%	110	104.6%
業務受託事業	1,912	43.1%	1,859	41.0%	△ 52	97.3%
農産物販売事業	174	3.9%	229	5.0%	54	131.2%
内部売上高	△ 39	-0.9%	△ 53	-1.2%	△ 13	—
売上原価、販管費	3,747	84.4%	3,975	87.6%	228	106.0%
システム事業	1,279	28.8%	1,451	32.0%	171	113.4%
業務受託事業	1,140	25.7%	1,175	25.9%	34	103.0%
農産物販売事業	228	5.1%	219	4.8%	△ 8	96.3%
全社消去	△ 52	-1.2%	△ 66	-1.5%	△ 13	—
営業利益	690	15.6%	560	12.4%	△ 129	81.2%
システム事業	1,111	25.0%	1,049	23.1%	△ 61	94.4%
業務受託事業	771	17.4%	684	15.1%	△ 86	88.7%
農産物販売事業	△ 53	-1.2%	9	0.2%	62	—
全社消去	13	0.3%	13	0.3%	0	99.7%

<主な要因>

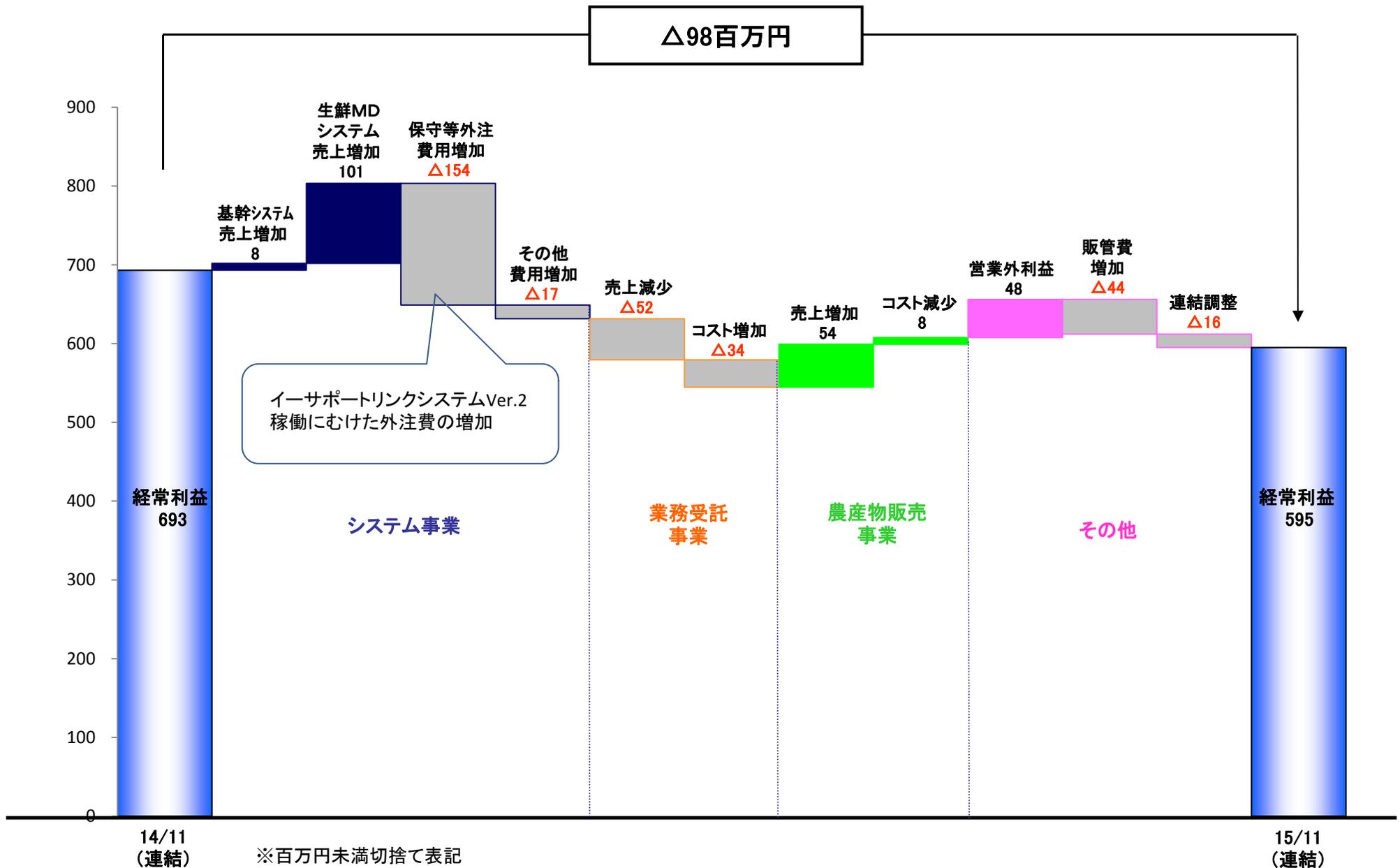
生鮮MDシステムのデータ量増加

りんご販売数量の増加

イーサポートリンクシステムVer.2稼働にむけた外注費の増加

※百万円未満切捨て表記

生鮮MDシステムの導入が進むが、新システム稼働にむけた一時費用が増加



貸借対照表

(単位:百万円)

	14/11期末	15/11期末	増減額
【流動資産】	3,203	3,199	△ 3
【固定資産】	2,005	2,349	344
有形固定資産	378	568	190
無形固定資産	1,279	1,354	74
投資その他の資産	347	425	78
【繰延資産】	3	2	△ 1
資産合計	5,211	5,551	339
【流動負債】	1,217	1,117	△ 99
【固定負債】	934	929	△ 5
負債合計	2,151	2,046	△ 104
資本金	2,721	2,721	—
【資本剰余金】	620	620	—
【利益剰余金】	△ 229	182	411
【その他】	△ 52	△ 20	32
純資産合計	3,059	3,504	444
負債純資産合計	5,211	5,551	339

< 主な要因 >

リース資産(サーバー等)の増加

累積損失解消

※百万円未満切捨て表記

(単位:百万円)

	14/11通期	15/11通期	増減額
営業活動によるキャッシュフロー	587	371	△ 216
投資活動によるキャッシュフロー	△ 384	△ 164	219
財務活動によるキャッシュフロー	△ 317	△ 208	109
現金及び預金同等物の増減額	△ 114	△ 1	113
現金及び預金同等物の期首残高	2,625	2,511	△ 114
現金及び預金同等物の期末残高	2,511	2,509	△ 1

※百万円未満切捨て表記

● 16/11期 業績見通し

- ・ 生鮮MDシステムのデータ量増加と新たな顧客の獲得で、売上拡大を見込む
- ・ イーサポートリンクシステムVer.2 の稼働に伴い、償却費・保守費の増加により、利益は減少
- ・ 中長期的な成長にむけた新サービスの開発を積極的に推進

(単位:百万円、%)

	13/11期 実績	14/11期 実績	15/11期 実績	16/11期 計画	前期対比
売上高	4,225	4,437	4,536	4,571	100.8%
営業利益	526	690	560	322	57.5%
経常利益	517	693	595	369	62.1%
当期純利益	316	334	407	245	60.2%
1株当たり当期純利益	71.46円	75.64円	92.20円	55.49円	60.2%
ソフトウェア投資額	316	451	124	50	
ソフトウェア償却費	121	56	43	255	

※百万円未満切捨て表記

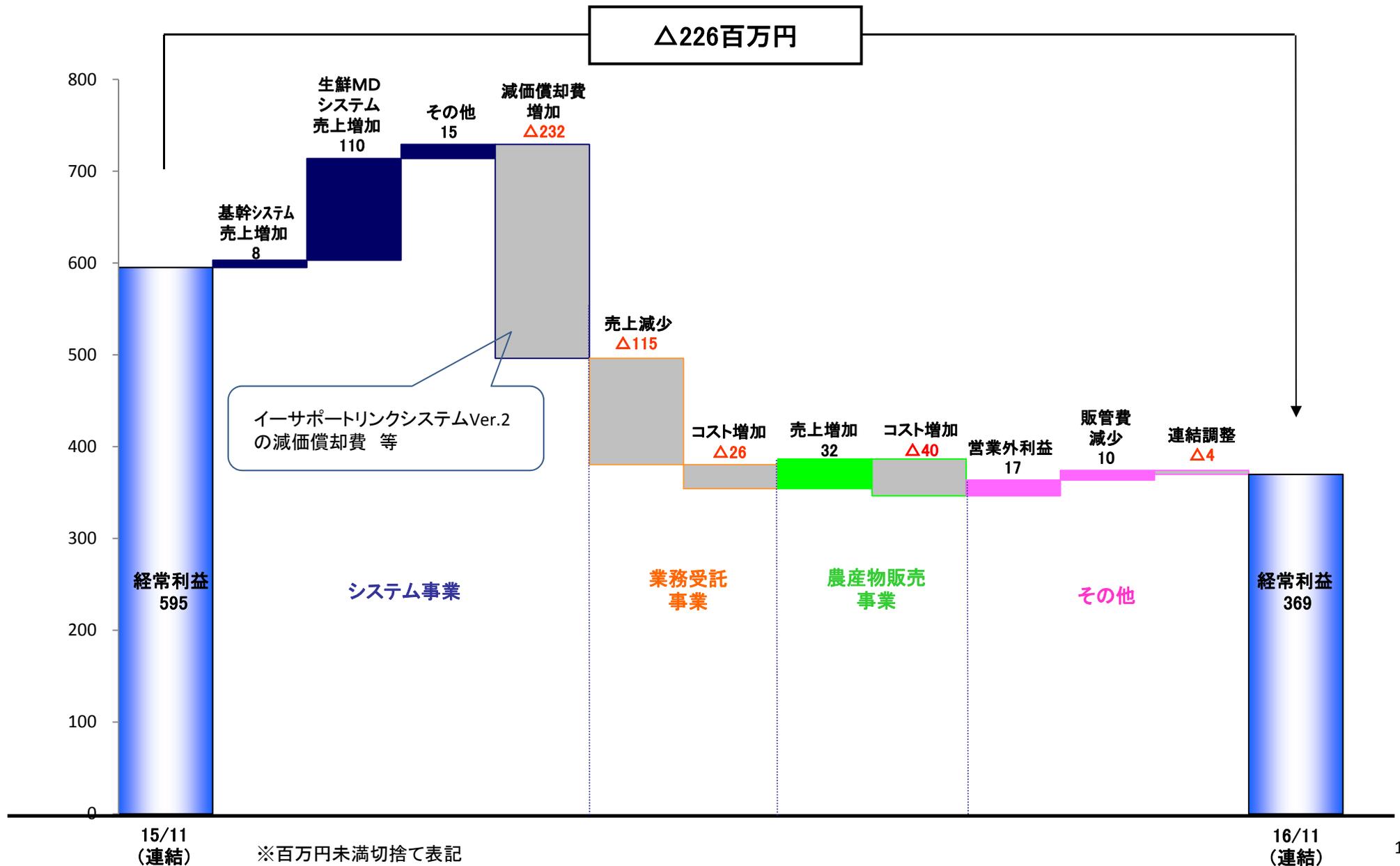
- システム事業 : 生鮮MDシステムの導入拡大から、売上増加を見込む
- 業務受託事業 : サービスレベルおよび生産性の向上に取り組み、業務受託範囲の拡大を目指す
- 農産物販売事業 : 生産者との関係性強化と販売力の強化により、収益性の向上に努める

(単位:百万円、%)

	13/11期 実績	14/11期 実績	15/11期 実績	16/11期 計画	前期対比
売上高	4,225	4,437	4,536	4,571	100.8%
システム事業 売上比	2,188 51.8%	2,390 53.9%	2,501 55.1%	2,619 57.3%	104.7%
業務受託事業 売上比	1,928 45.6%	1,912 43.1%	1,859 41.0%	1,744 38.2%	93.8%
農産物販売事業 売上比	143 3.4%	174 3.9%	229 5.0%	261 5.7%	114.2%
* 相殺消去分 売上比 (連結による相殺)	△34 △0.8%	△39 △0.9%	△53 △1.2%	△54 △1.2%	—

※百万円未満切捨て表記

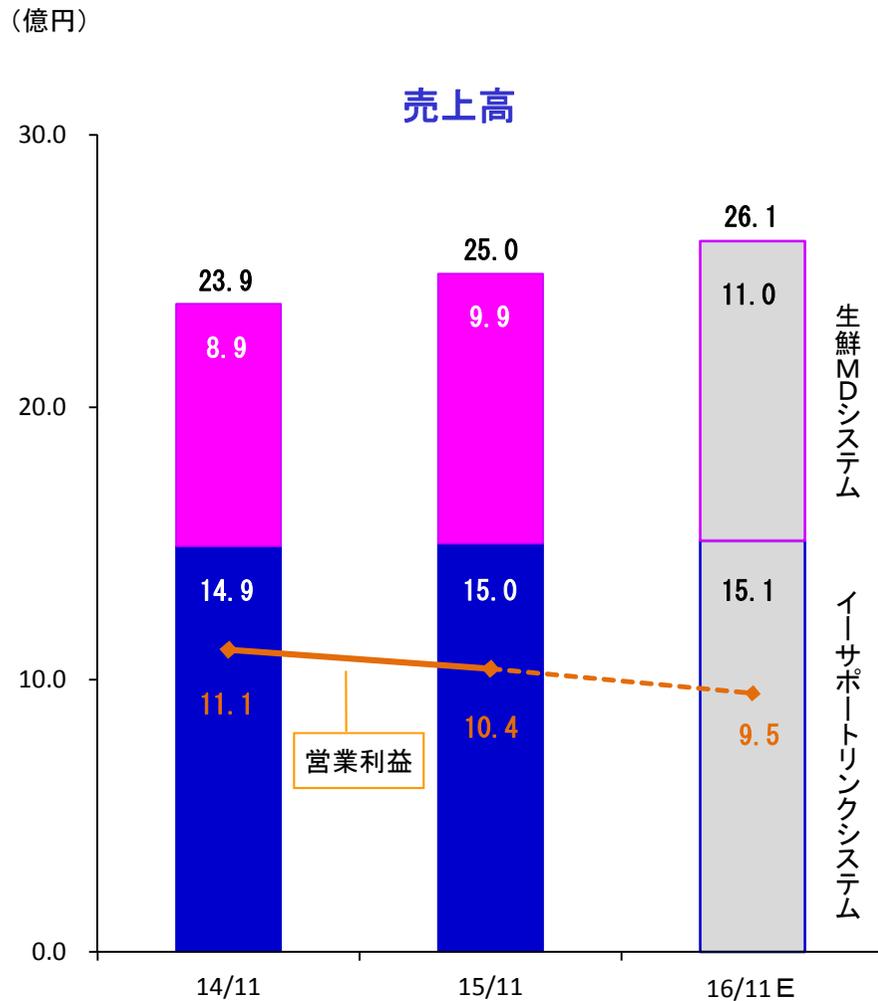
イーサポートリンクシステムVer.2の稼働に伴う償却負担で、減益を見込む



— セグメント別事業展開 —



システム事業



		14/11	15/11	16/11E
売上高	基幹システム	14.9	15.0	15.1
	生鮮MDシステム	8.9	9.9	11.0
	合計	23.9	25.0	26.1
営業利益		11.1	10.4	9.5

※ 売上高には内部売上高が含まれる

<イーサポートリンクシステム> - 基幹システム -

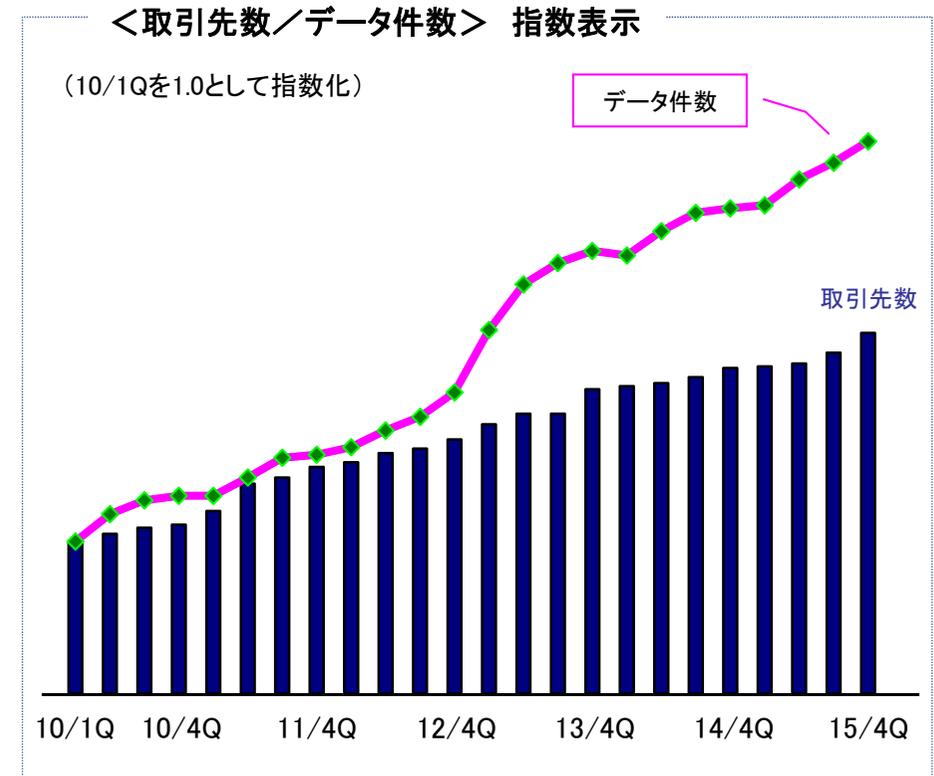
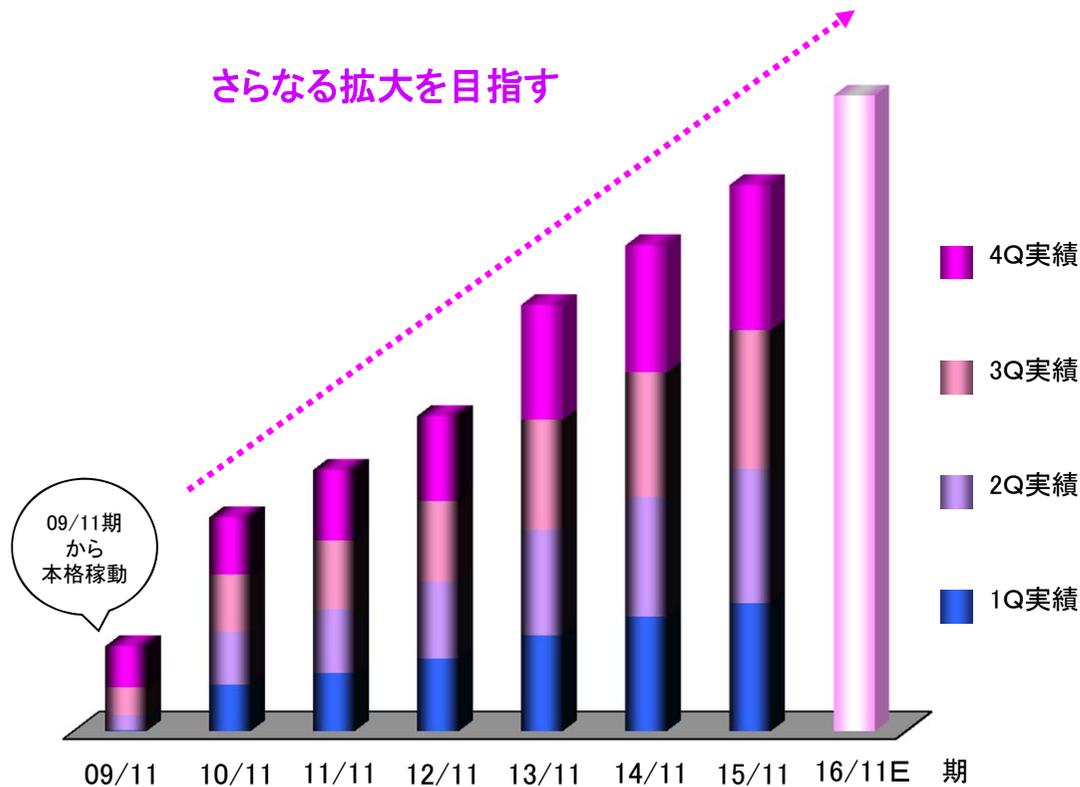
- ◆ 15/11期の概況
 - ・主要クライアント企業のトランザクション数は前年並み
- 16/11期の見通し
 - ・イーサポートリンクシステムVer.2の稼働
 - ・主要クライアント企業の安定運用に注力
 - ・新規顧客の獲得へ

<生鮮MDシステム>

- ◆ 15/11期の概況
 - ・既存顧客のシステム利用によるデータ件数の増加により前期を上回る
- 16/11期の見通し
 - ・新規顧客への導入により、売上増加を見込む
 - ・取引先(仕入先)への新サービス提供により、さらなる顧客拡大を目指す

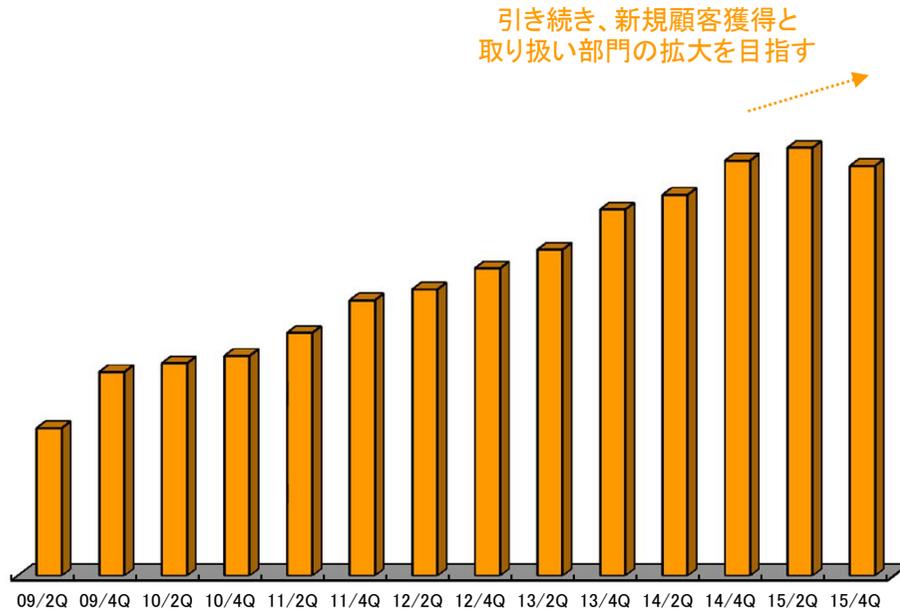
**イーサポートリンクシステムVer.2の稼働、
生鮮MDシステムの稼働率アップを目指す**

■ 売上高推移 (イメージ図)

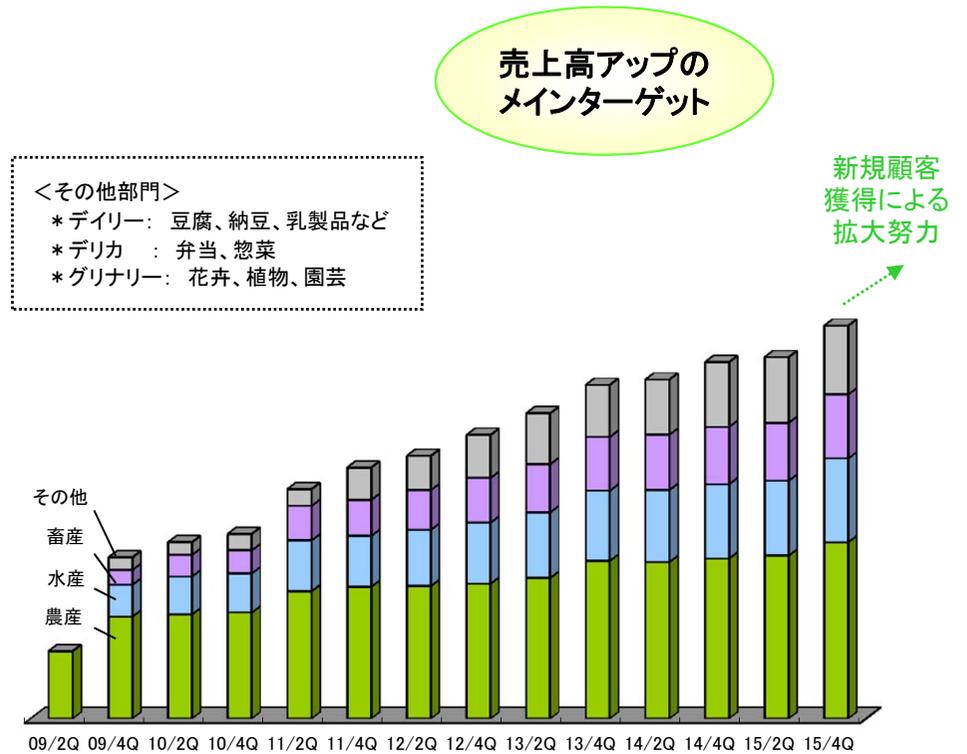


- 既存顧客の取り扱い部門の拡大により、データ/トランザクション件数(量)の増加へ
- 大手量販店の統合に伴い、新規顧客への導入も進む
- ISO20000 (ITサービスマネジメント)、ISO27001 (情報セキュリティマネジメントシステム) の取得で、顧客信頼度の向上から導入数の拡大を図る

■ 小売・量販店の店舗数 (イメージ図)



■ 取引先数 (イメージ図)



- 2015年 11月末時点で、2,234 店舗に導入
- 引き続き、新規導入の拡大を継続
- 生鮮MDシステムの機能追加による関係強化

- 取引先数の増加から、データ件数の拡大へ
- システムを採用していない取引先へのアプローチを強化

『小売側』の業務効率化支援 生産者直結型取引機能の提供

地社スーパーと生鮮品の差別化をしたい

運用課題

物流課題

取引課題

当社提供の生産者直結型取引機能を利用することで...



直接、生産者と円滑に取引できるようになる



生産者が早朝、採ったものが

店舗で昼に、買い物できる



『取引先側』の業務効率化支援 E-BindPlusの提供

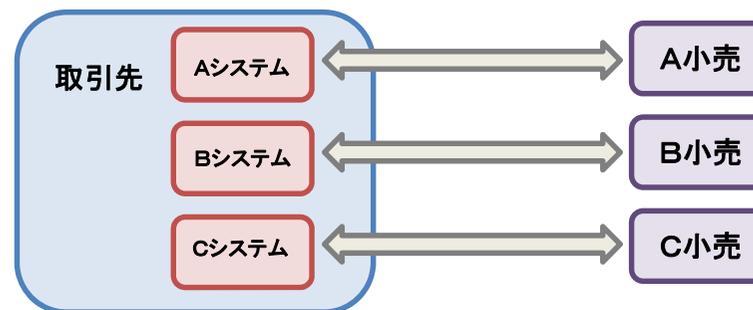
小売ごとにデータ通信形態が異なり不便

流通BMS

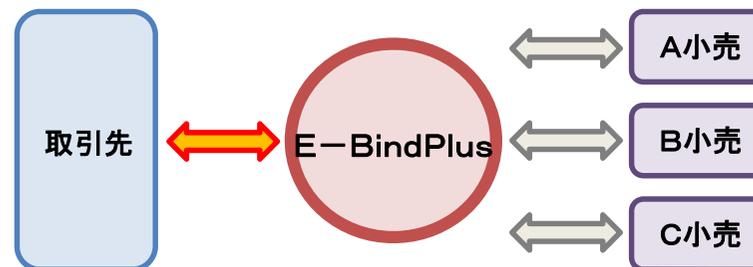
JCA・全銀

WEB-EDI

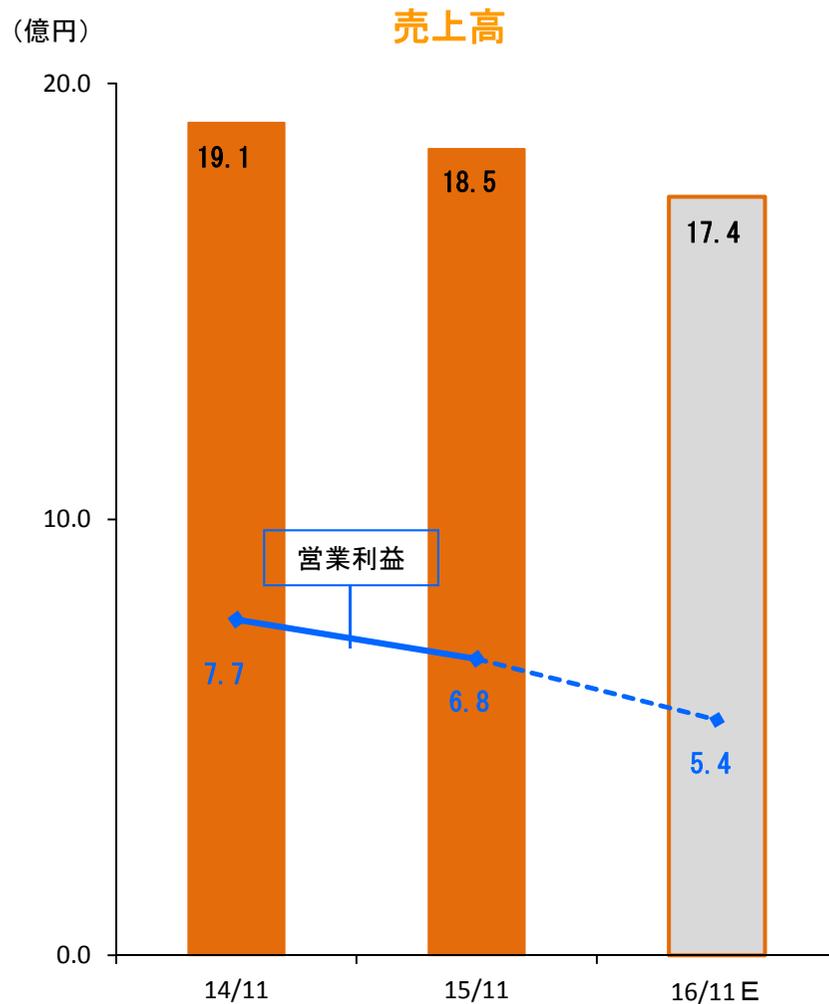
当社提供の新サービス「E-BindPlus」を利用することで...



データ通信形態の違いによる、処理手続きやシステムの違いがなくなる



業務受託事業



◆ 15/11期の概況

- ・ 主要クライアント企業の取り扱い商品の見直し、絞込みにより、業務受託量が減少

■ 16/11期の見通し

- ・ 引き続き、主要クライアント企業の取り扱い商品の見直し、絞込みにより、業務受託量が減少すると見込む
- ・ イーサポートリンクシステムVer. 2の稼動に伴い初期費用がかさむ
- ・ 主要顧客との関係強化と生産性の維持で安定した収益を確保

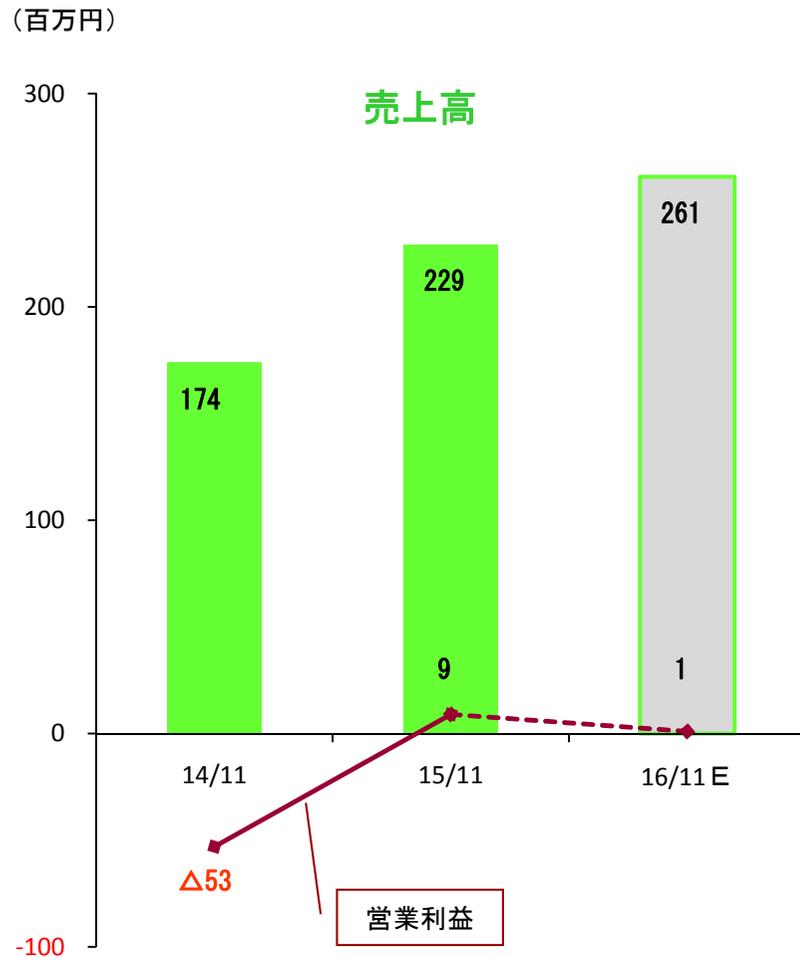
	14/11	15/11	16/11E
売上高	19.1	18.5	17.4
営業利益	7.7	6.8	5.4

※ 売上高には内部売上高が含まれる

**付加価値をつけ、
顧客満足度の向上に取り組む**



農産物販売事業



◆ 15/11期の概況

- ・ 取扱数量が前年を上回り、売上高が順調に拡大

■ 16/11期の見通し

- ・ 新規組合員の増加と関係性の強化、集荷数量の増強を図る
- ・ りんごの受託数／販売数の拡大に努め、恒常的な黒字化を実現

	14/11	15/11	16/11E
売上高	174	229	261
営業利益	△ 53	9	1

※ 売上高には内部売上高が含まれる

**安定的な集荷体制の確立と
収益力の改善に取り組む**

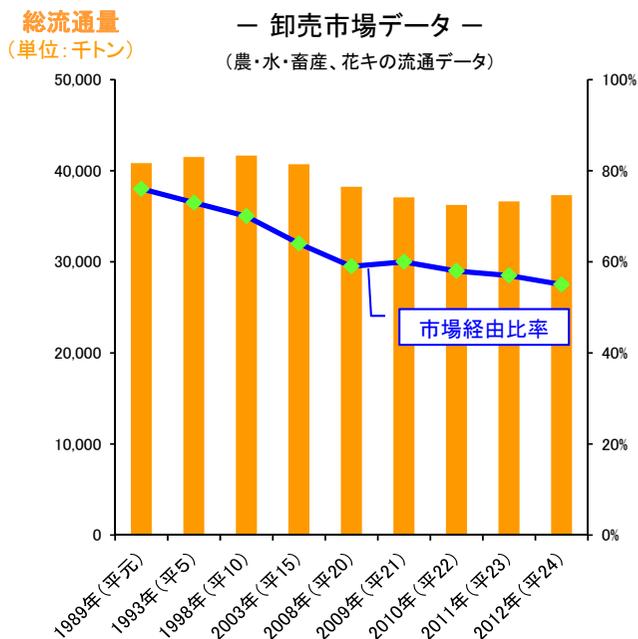
《 中長期的な成長戦略 》

<農業を取り巻く環境変化>

- TPP
 - 農政改革
 - 少子高齢化
 - 担い手の世代交代
- ・輸入品との競争激化
 - ・市場外流通の拡大
 - ・地産地消
 - ・生産農家の大規模化
 - ・トレーサビリティの重要性の高まり

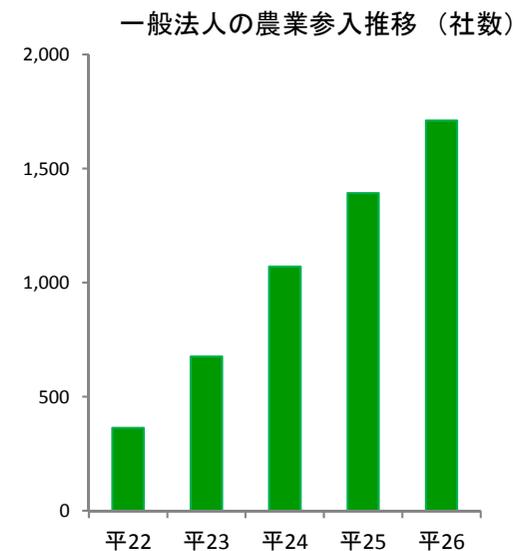
<需要動向>

- 地産地消・直販体制
- トレーサビリティの管理体制
- 参入企業のサプライチェーン構築
- 農産物のブランド化
- 農業のIT化
- 農業技術の見える化



市場を経由した流通量の割合は、年々下降

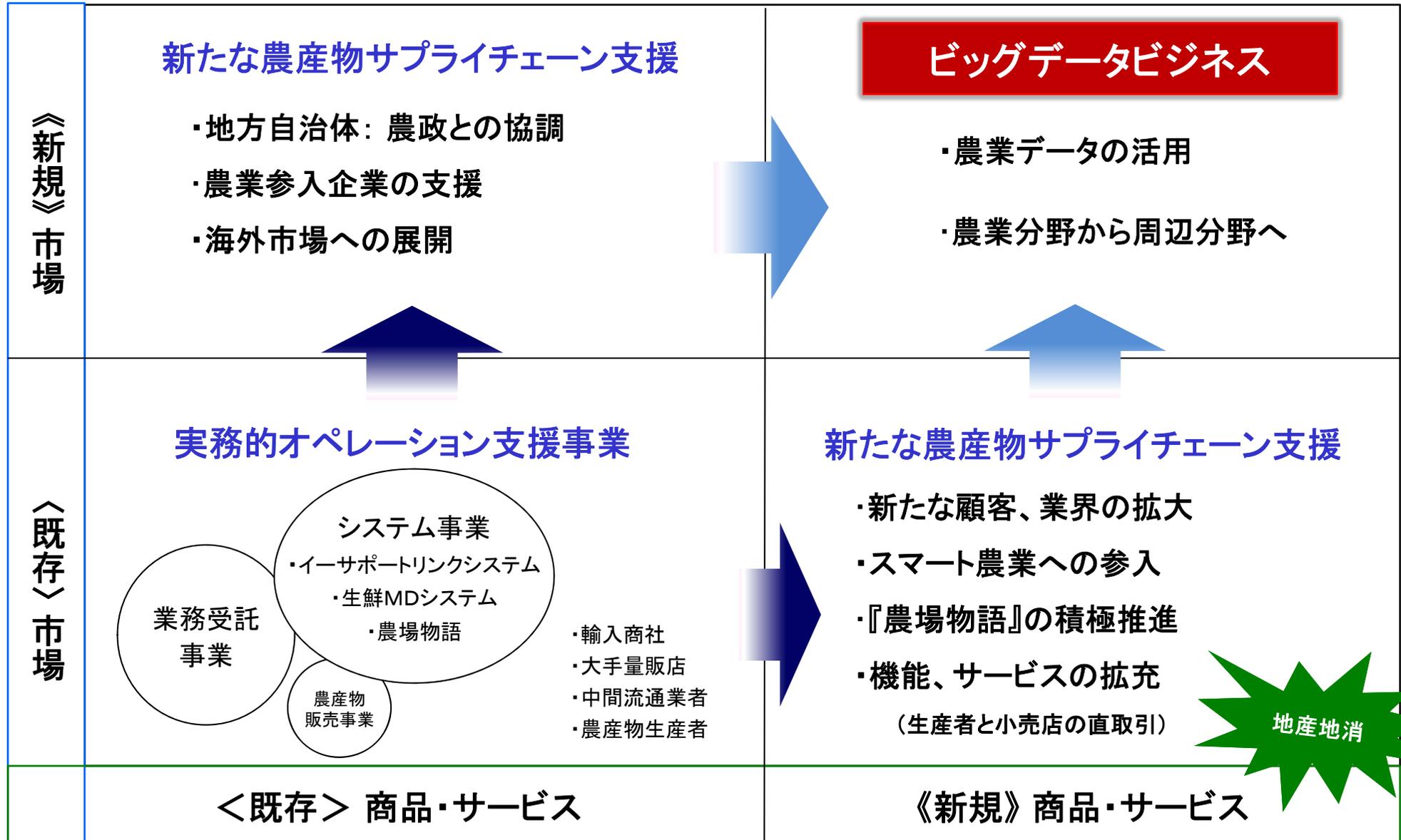
資料: 農水省「卸売市場調査報告」等より



農地法改正後約5年で、改正前(平成21年)の約5倍のペースで一般法人が参入

資料: 農水省経営局調べ(H26.12末現在)

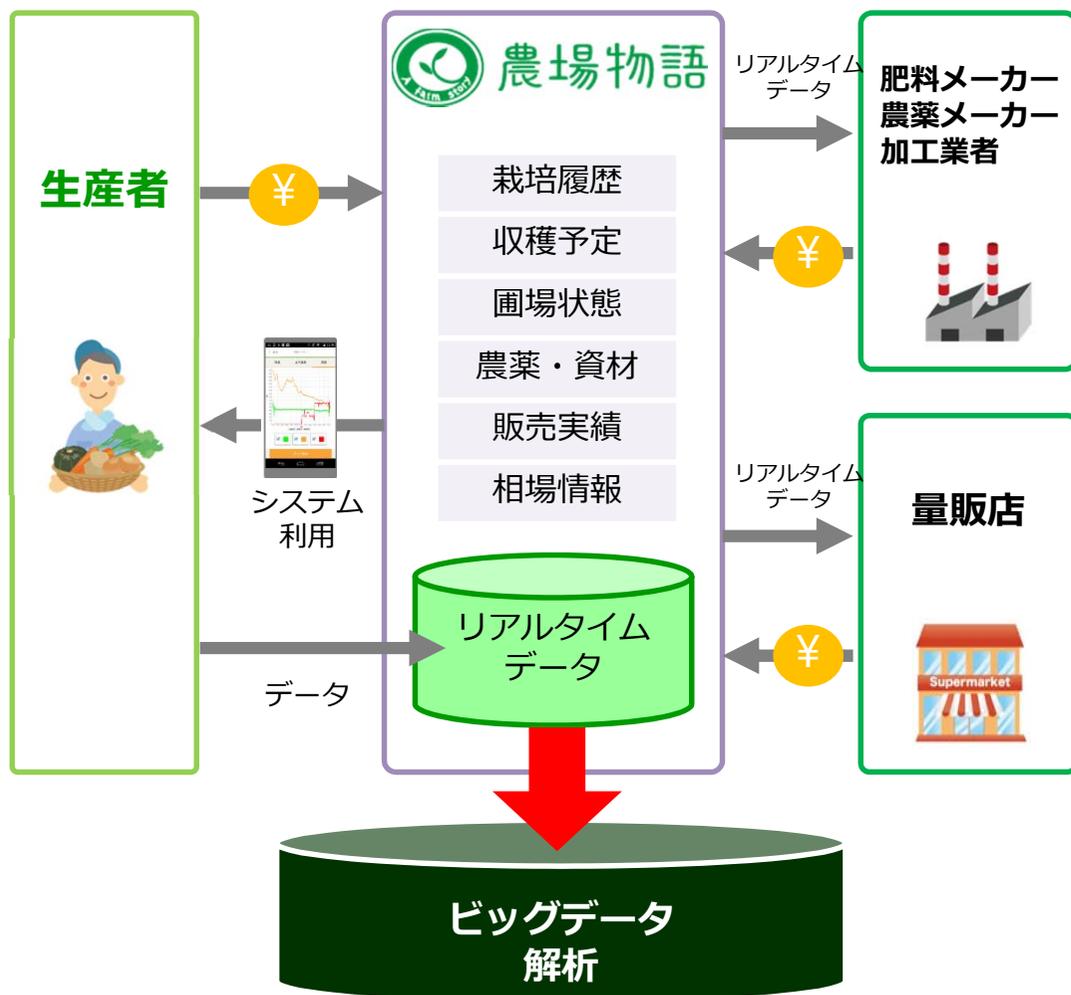
農業を取り巻くデータ（リアルタイム）を整理／活用し、
新たな農業インフラを構築する





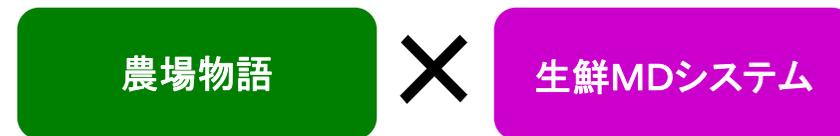
『農場物語』とは… 生産者のための生産履歴管理システム

ビジネスモデル



強み

生産者から小売を
システムで繋げられるのは
当社のみ



施策

- スマホ版の機能拡充
- PR強化
- 営業体制の強化

参考資料

設立： 1998年10月

上場： 2006年 8月 (JASDAQ市場スタンダード)

決算期： 11月30日

資本金： 2,721百万円 (15/11期末)

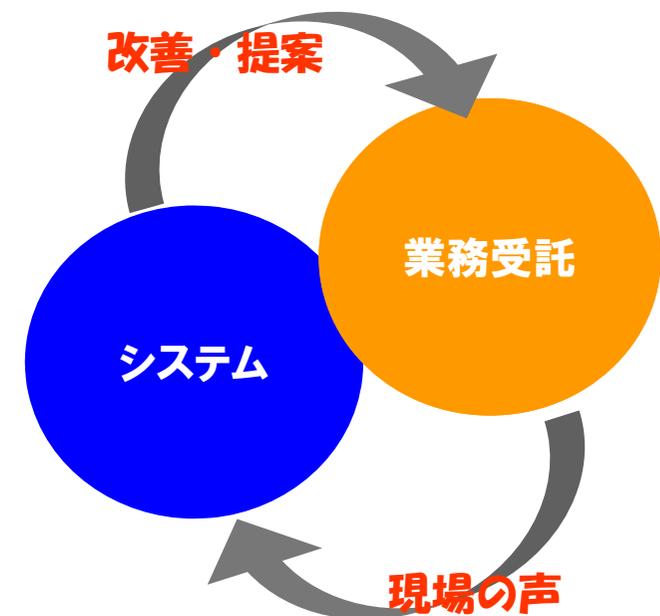
代表者： 代表取締役社長 堀内 信介

本社所在地： 東京都豊島区高田 2-17-22
(事業所： 札幌／名古屋／神戸／福岡)

従業員数： 連結： 229名 / 個別： 223名 (15/11期末)
〔 他、臨時従業員数 (派遣社員、契約社員他)
連結： 93名 / 個別： 69名 〕

事業内容： 生鮮流通に関わるシステムおよび
業務受託サービスを提供

システムと業務受託を併せ持つことが
他社に真似のできない
当社の強み！



システム事業 **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

海外生産者 → [スミフル / ドール] → ファーマインド → ケーアイ・フレッシュアクセス → 全日本ライン → 量販店

伊藤忠商事 (採用している主要クライアント企業)

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)

システム事業 **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、グリナリーにも展開

取引先1, 取引先2, 取引先3, 取引先4 → 生鮮MDシステム → 量販店A, 量販店B, 量販店C

加工業者, 配送業者

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 / グリナリー: 花卉、植物

業務受託事業 **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

受注代行, 計上代行, 需給調整代行, 手配代行, 売掛管理代行, 買掛管理代行, 出荷付随代行, 入力代行

それぞれの業務代行の一取り引きに対して従量課金

農産物販売事業 **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

生産者 → (株)農業支援 (りんご事業, マーケティング事業) → 量販店

りんご事業 : 受託販売手数料と販売収入

本資料における注意事項

本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。

〈本資料ならびにIR関係についてのお問い合わせ先〉

イーサポートリンク株式会社 IR担当
TEL : 03-5979-0784 / Email : IR@e-supportlink.co.jp