

2018年11月期 第2四半期 決算説明会

 **イーサポートリンク株式会社**

2018年 7月 24日 (火)

旧セグメント

システム事業

業務受託事業

農産物販売事業

新セグメント

オペレーション
支援事業

<主なサービス内容>

- イーサポートリンクシステムVer2
- 生鮮MDシステム
- 農場物語
その他 システム提供
- 業務受託
- 国産青果展開
(システム+業務受託)
- 海外マイクロファイナンス
(システム)

「システム+業務受託」を組み合わせたインフラ支援

農業支援事業

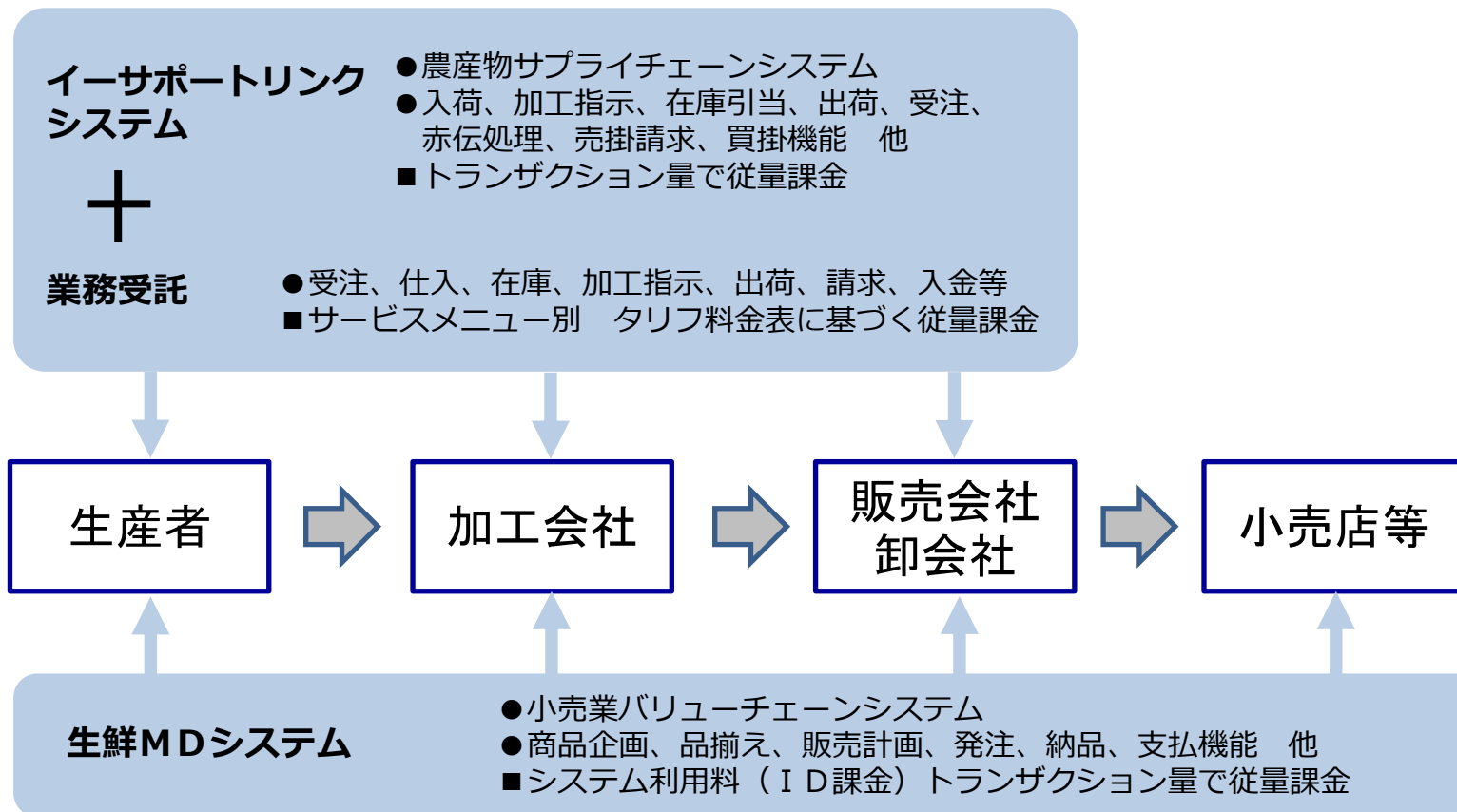
<主なサービス内容>

- りんご販売
- 子会社 (有機農産物販売)
- ドラッグストア展開

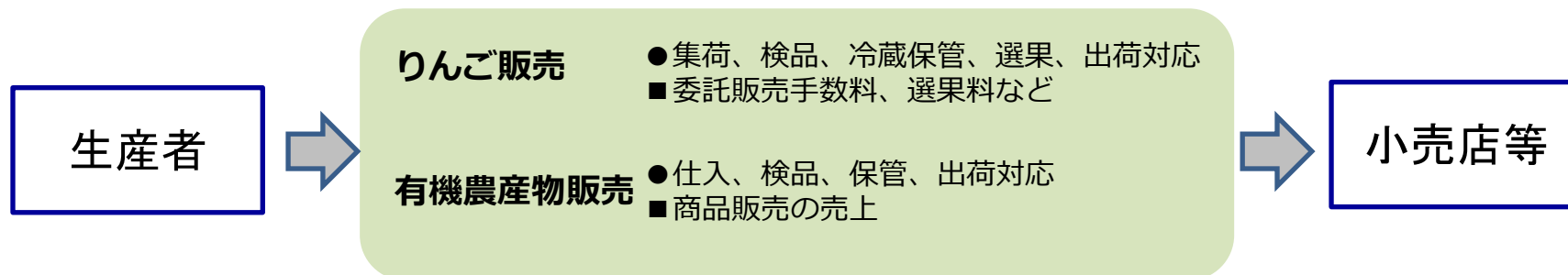
生産者の出口戦略としての販売支援


※青字は、新規に取り組んでいる事業

<オペレーション支援事業>



<農業支援事業>



	オペレーション支援事業			農業支援事業
主な顧客	イーサポートリンクシステム	業務受託	生鮮MDシステム	農産物販売
ドール、スミフル、ファーマインド 等	○	○	○ ※一部利用	
イオングループ及び取引先等			○	
小売店、外食等				○
取引規模 特徴など	約450社の小売企業からの受注により、日本のバナナ流通量の約6割が同システムで供給されている	生鮮業界に精通したオペレータが、365日対応している	小売店2,950店舗、その仕入先1,147社で利用されている ※数値は、2018年6月末時点 当社調べ	青森「岩木山りんご生産出荷組合」のりんごを受託販売している 

2018年11月期 第2四半期決算概要

金額：百万円

	2017年11月期 第2四半期	2018年11月期第2四半期					
		実績	前年同期増減	前年同期比 (%)	計画	計画増減	計画比 (%)
売上高	2,204	2,233	29	101.3	2,258	-25	98.9
営業利益	46	29	-16	64.5	-40	69	-
経常利益	49	25	-23	52.4	-42	67	-
親会社株主に帰属 する四半期純利益	26	8	-18	30.8	-46	54	-

※百万円未満切り捨て

売上高

- ・売上高については、計画数値はわずかに達成できなかったものの、前年同期は上回った。
- ・主な理由として、バナナサプライチェーンを構成する顧客からの業務量が減少し売上は減少したが、一方で、生鮮MDシステムのトランザクション量の増加、子会社の農産物販売が増加し、総合的には売上増加に寄与したことによる。

利益

- ・営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益については、計画数値は上回ったものの、前年同期は下回った。
- ・計画数値より上回った主な理由として、人件費や経費のコスト削減に努めたこと、新規事業などの投資計画が一部下期に延期となったこと等による。
- ・前年同期より下回った主な理由として、農業支援事業を強化するために、人的投資も含め原価率が上昇したこと等による。

連結損益計算書

金額：百万円

	2017年11月期 第2四半期	2018年11月期第2四半期			主な増減理由
		実績	前年同期増減	前年同期比 (%)	
売上高	2,204	2,233	29	101.3	・生鮮MDシステムのトランザクション量増加 ・子会社の売上増加
売上原価	1,213	1,322	109	109.0	・新規事業等における農産物仕入の増加
売上総利益	991	911	△ 79	92.0	
販売費および一般管理費	945	881	△ 63	93.3	・人件費、経費等の削減
営業利益	46	29	△ 16	64.5	
経常利益	49	25	△ 23	52.4	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	26	8	△ 18	30.8	
一株当たり四半期純利益 (円)	5.91	1.82	△ 4.09	30.80	

※百万円未満切り捨て

セグメント別売上高／営業利益

金額：百万円

	2017年11月期 第2四半期	2018年11月期第2四半期			主な増減理由
		実績	前年同期増減	前年同期比 (%)	
売上高	2,204	2,233	29	101.3	
オペレーション支援事業	2,083	1,986	△ 97	95.3	主要顧客の業務受託量減少
農業支援事業	120	247	126	204.7	子会社の売上増加
内部売上高	0	△ 1	△ 1	-	
売上原価・販管費	2,158	2,204	45	102.1	
オペレーション支援事業	1,429	1,416	△ 13	99.1	人件費、経費削減
農業支援事業	145	289	143	198.2	農産物仕入量増加
全社消去	582	498	△ 84	85.6	人件費、経費削減
営業利益	46	29	△ 16	63.9	
オペレーション支援事業	653	571	△ 81	87.5	
農業支援事業	△ 24	△ 41	△ 16	-	
全社消去	△ 582	△ 500	82	-	

※百万円未満切り捨て

連結貸借対照表

金額：百万円

科目	2017年11月期	2018年11月期第2四半期			主な増減理由
		実績	前年同期増減	前年同期比 (%)	
流動資産	3,428	3,599	170	105.0	現預金増加、りんご仕掛品増加
固定資産	2,064	1,952	△ 112	94.6	
有形固定資産	396	364	△ 32	91.8	
無形固定資産	1,184	1,093	△ 90	92.3	減価償却費計上
投資その他の資産	483	494	10	102.2	
繰延資産	0	0	0	24.9	
資産合計	5,494	5,551	57	101.0	
流動負債	872	950	77	108.9	預り金増加（りんご本精算分）
固定負債	606	600	△ 5	99.1	
負債合計	1,478	1,550	71	104.9	
株主資本	4,019	4,005	△ 14	99.6	
資本金	2,721	2,721	0	100.0	
資本剰余金	618	618	0	100.0	
利益剰余金	679	665	△ 14	97.9	
自己株式	0	0	-	-	
その他	△ 3	△ 4	-	-	
純資産合計	4,015	4,000	△ 14	99.6	
負債・純資産合計	5,494	5,551	57	101.0	

※百万円未満切り捨て

連結キャッシュフロー計算書

金額：百万円

	2016年11月期 第2四半期	2017年11月期 第2四半期	主な増減理由
営業活動によるキャッシュフロー	580	350	四半期純利益の減少、棚卸資産の増加 等
投資活動によるキャッシュフロー	△ 71	△ 107	投資有価証券の取得による支出 等
財務活動によるキャッシュフロー	△ 219	△ 81	
現金及び現金同等物の増減額	289	161	
現金及び現金同等物の期首残高	2,439	2,726	
現金及び現金同等物の期末残高	2,728	2,887	

※百万円未満切り捨て

2018年11月期 通期予想と進捗状況

金額：百万円

	2017年11月期	2018年11月期		
		計画	前年同期増減	前年同期比(%)
売上高	4,595	4,938	342	107.5
営業利益	186	201	15	108.1
経常利益	197	196	△ 1	99.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	222	117	△ 104	52.9
一株当たり当期純利益	50.36	26.63	—	—

※百万円未満切り捨て

期末業績見通し

当初計画通りの着地を見込む

金額：百万円

オペレーション 支援事業	2017年11月期	2018年11月期		
		計画	前年同期増減	前年同期比 (%)
売上高	4,188	4,237	49	101.2
営業利益	1,566	1,549	△ 17	98.9

※百万円未満切り捨て

※内部売上の相殺、間接費等配賦前の金額になります

項目	期首アクションプラン	進捗状況（2018年5月末時点）
サービス料金見直し	輸入青果物サプライチェーン向けイーサポートリンクシステム、および業務受託料金の適正化、及びシステム運用コストの削減	<ul style="list-style-type: none"> ● 料金適正化は、対象顧客と調整中 ● システム運用コストは、リース見直し等を実施
生鮮MDシステム	生鮮MDシステムの新規量販店への展開、機能強化等による既存量販店の利用部門拡大、及び取り扱い商材の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● 期首に計画していたグループ企業全店への導入完了 ● 大手量販店の専門店への導入拡大
農場物語	農場物語のJA向け新機能強化、及び生産者向けGAP取得支援機能強化等による導入促進	<ul style="list-style-type: none"> ● J A 向け機能強化版を3月にリリース ● G A P 対応版を3月にリリース
海外事業	フィリピン国内の農協組織に対し、マイクロファイナンス支援システムの提供を開始	<ul style="list-style-type: none"> ● 2月から3つの組織でテスト導入開始
業務受託	R P A や AI 活用等により、人手に頼らない運用を拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● 業務効率化、R P A 化を順次対応中
業務運用	働き方改革を実行し、新しい労務スタイルでの業務受託要員の確保に向けた体制構築	<ul style="list-style-type: none"> ● 北海道岩見沢市にて、柔軟な勤務体系等で運用開始のための準備中

2018年11月期 業績見通し（農業支援事業）

金額：百万円

農業支援事業	2017年11月期	2018年11月期		
		計画	前年同期増減	前年同期比 (%)
売上高	409	705	296	172.4
営業利益	△ 40	△ 34	5	—

※百万円未満切り捨て

※内部売上の相殺、間接費等配賦前の金額になります

項目	期首アクションプラン	進捗状況（2018年5月末時点）
りんご販売	新規生産者の開拓やGAP農産物の集荷体制を確立	<ul style="list-style-type: none"> ●生産者98名（前期末±0名）、 ●GAP取得者57名（前期末+14名）
有機農産物販売	更なる成長に向けた事業推進体制の構築	<ul style="list-style-type: none"> ●仕入先の見直し、販売強化、販促活動の実施
ドラッグストア 売場構築	人材やシステムへの投資を行い、ビジネスモデルを構築	<ul style="list-style-type: none"> ●ドラッグストア累計21店舗（前期末9店舗）への導入完了 ●ビジネスモデル構築中

※ドラッグストアの導入店舗数は6月末の数値です

2022年に向けて

	2017年11月期 実績 (百万円)	2018年11月期 計画 (百万円)	2022年11月期 目標
売上高	4,595	4,938	80億円
営業利益	186	201	5.5億円

※2022年11月期の目標数値については、当社を取り巻く環境の変化により、今期中に見直し予定

2022年11月期に向けて、以下の重点実施事項（新規事業）に取り組む

- (1) 国産青果への事業展開（システム＋業務受託）**
- (2) 新業態開発（ドラッグストア）**
- (3) 海外事業展開の強化**

既存事業の今後の方向性

オペレーション支援事業

イーサポートリンク
システム

- 小売から見た輸入青果バリューチェーンシステムへの展開
- 既存顧客からの新規業務の受託やシステム（追加）開発の受託

業務受託

- AI、RPA等を活用した業務効率化によるコスト削減

生鮮MD
システム

- 既存導入先への機能追加等によるサービス拡大と利用部門拡大
- 農・水・畜産以外のカテゴリーへ導入展開
- 新規顧客の獲得

農場物語

- 顧客ニーズに合わせた機能追加による新規顧客開拓
- 利用者数の拡大

農業支援事業

りんご販売

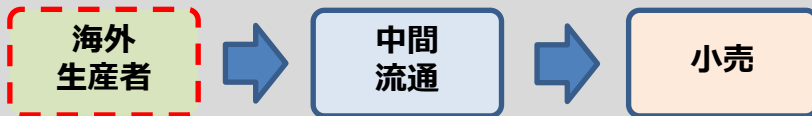
- 販売量増加
- 若手契約生産者の獲得、安定的な仕入量確保

有機農産物販売
(子会社)

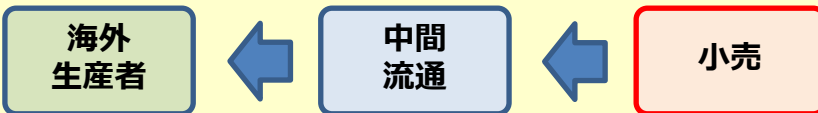
- 販売量増加
- 仕入先や物流の見直しによる利益率改善

輸入青果バリューチェーン (2018年11月期 下期にリリース予定)

イーサポートリンクシステムと業務受託サービスは、生産者から見たサプライチェーンの仕組み



小売がSPA化を推進する場合は、そのままの仕組みが流用できる
(輸入PB青果への展開)



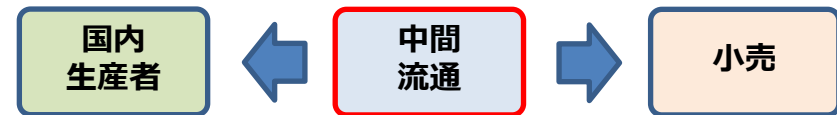
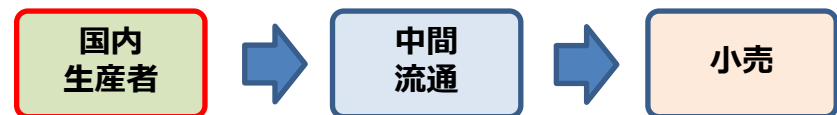
赤枠の主体者が、川上のコストを把握、コントロールしたいというニーズに対応していく。

⇩ 商材の拡大

国産青果サプライチェーン (2016年11月期 から取組開始)

イーサポートリンクシステムと業務受託サービスを国内生産者、中間流通業者へ適用

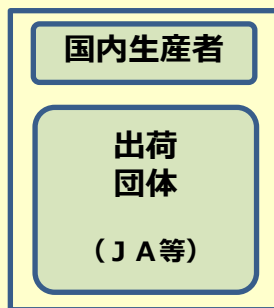
収穫貯蔵型農産物と収穫出荷型農産物の運用ノウハウ蓄積



赤枠の主体者が、川下や川上の流通インフラ（システム+業務）を当社に委託したいというニーズに対応していく。

⇩ ノウハウの流用

国産青果バリューチェーン (2019年11月期 にリリース予定)



【特徴】

- 小売を中心とする情報プラットフォーム
- 国産青果の運用に最適化されたスピーディなシステム
- 早期支払機能などの追加
- 業務受託コストは輸入青果運用の40%に抑える

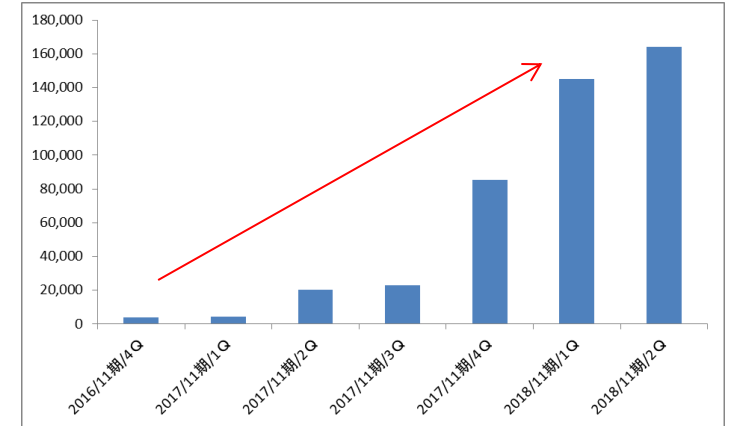
**国産青果
サプライチェーン**

イーサポートリンク
システムVer 2
+
業務受託

- 2016年11月期
農業に新規参入した大手情報サービス企業に
イーサポートリンクシステムVer 2と業務受託
サービスを提供開始
- 2017年11月期
農業に参入した大手金融会社へサービス提供開始
- 2018年11月期
上記大手金融会社の農場（計4農場）へ
サービス拡大

■ 2022年に向けて、農業への新規参入企業や大手
生産法人、大手中間流通業者へ向けた営業アプローチ
を強化し、顧客数の増加を図る

トランザクション量の推移



出所：当社実績により作成

＜サービスモデル例＞

生産

**新規参入
農業生産法人
など**

農産物を作った後に
小売りまで届ける
ノウハウ、システム
オペレーションがない

これらの対応をどうする？

- 受注管理
- 在庫管理
- 商品加工管理
- 出荷管理
- 欠品管理
- 販売管理
- 納期管理
- 売掛、買掛管理 など

流通

**イーサポートリンク
システム+業務受託**

- イーサポートリンクシステムによるサプライチェーンの
構築・運用の提供
- 業務受託サービスの提供により、農産物を生産した後の
流通過程を受託
- クラウドサービスにより、従量課金

品質向上
生産コスト削減に専念

流通コストの見える化

<前期>

2017年11月期
9店舗導入



【実施・検証事項】

- 計画日販金額の確保
- 店舗オペレーション検証
- 商品構成検証
- 運営方針（直営、委託）の検証
- 仕入先確保
- 物流構築 など

2017年11月期は、主に「各店舗」ごとの様々な運用パターンを検証し、情報収集を実施した。

【課題】

店舗数を増やした場合の効率的な運用モデル

<今期>

2018年11月期6月末
21店舗導入

ドミナントモデルの展開



【実施・検証事項】

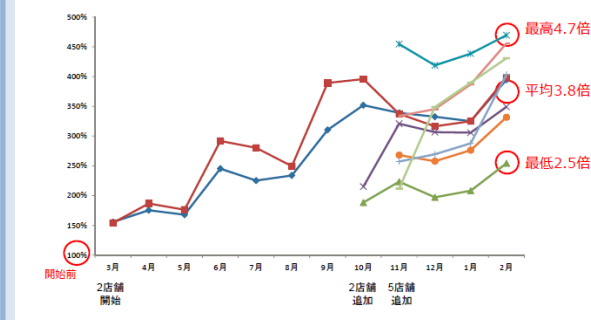
- ドミナント単位での売上、粗利、オペレーションコストの明確化
- 売場構成（標準モデル）
- 店舗作業の切り分け（SV、ラウンダー等）
- 当社直営と業者委託のバランス など

⇒ 当社としての採算ラインが明確になった



2018年11月期末
50店舗導入を目指す

既存店における当社実験開始後の青果部門日販推移（新店は除く）



日販の増加率

最低2.5倍 ~ 最高4.7倍

【課題】

関係者の適正利潤を確保したビジネスモデルの構築

<フィリピンでのマイクロファイナンス支援システムの提供>

- 2018年2月より3組織でテスト導入開始
- 現在、使い方の指導、機能修正等、リリース前の最終調整を実施している
- 下期より本稼働予定



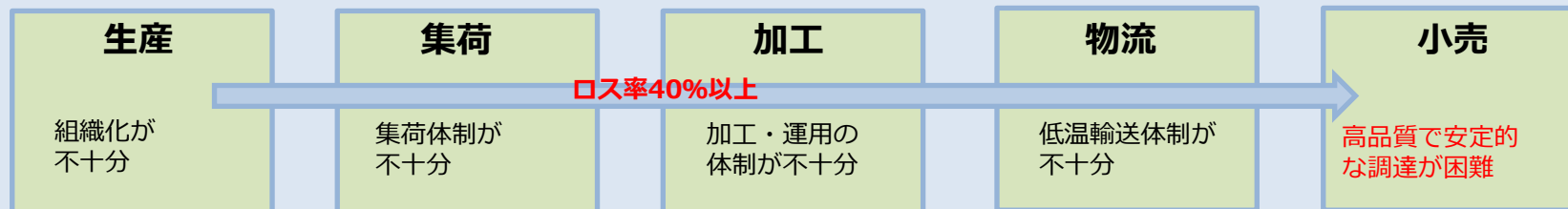
テスト導入の様子



画面例

<インドネシアでの生鮮品流通の近代化支援への取り組み>

- 2017年7月から J I C A の案件化調査にて、インドネシアにおける生鮮青果物流通の現状を調査
- 人口2.6億人という日本の約2倍のマーケットであるが、生鮮流通の仕組みは不十分
- 日系の大手量販店や外食チェーンが進出しており、安定的で高品質な生鮮品調達というニーズがある



- 当社のサプライチェーンのノウハウや仕組みで、インドネシアの生鮮品流通を支援していく

本資料における注意点

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 I R 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

経営企画室

T E L : 03-6863-8523 /

Email : IR@e-supportlink.co.jp