

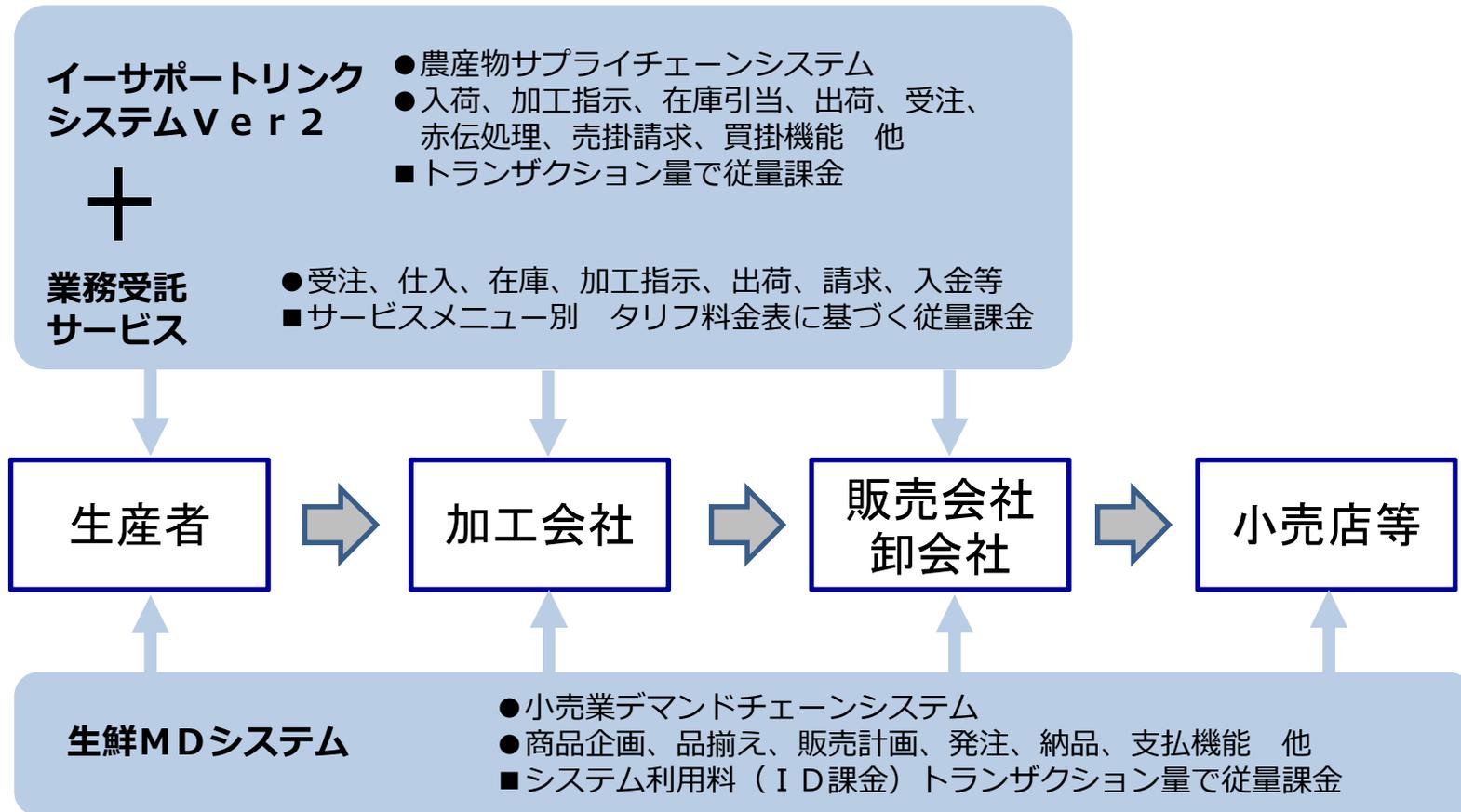
# 2019年11月期 第2四半期 決算説明会

---

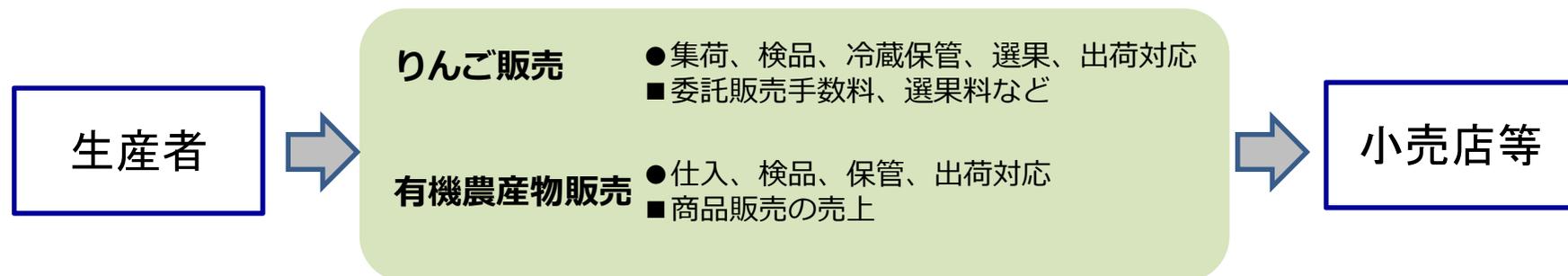
 **イーサポートリンク株式会社**

2019年7月25日（木）

## <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	小売店約3,100店舗、その仕入先約1,200社で利用されている  ※数値は、2019年5月末時点 当社調べ	青森「岩木山りんご生産出荷組合」のりんごを販売している  

# 2019年11月期 第2四半期 決算概要

金額：百万円

	2018年11月期 第2四半期	2019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	2,233	2,739	505	122.6	2,742	△ 3	99.9
営業利益	29	166	137	561.0	59	107	282.4
経常利益	25	164	138	632.4	59	105	278.4
親会社株主に帰属 する四半期純利益	8	90	82	1,119.2	34	56	261.8

※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、
  - ①対前年同期については、バナナサプライチェーン向けの顧客に対するサービス料金の改定、生鮮MDシステムのトランザクション量増加などがある。
  - ②対計画数値については、ほぼ計画通りに進捗している

## 利益

- ・営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益については、計画数値、前年同期ともに上回った。
- ・主な理由として、
  - ①対前年同期については、サービス料金改定等により売上が大幅に増加したこと
  - ②対計画数値については、システム投資や事務所開設費用などの一部が、第3四半期以降に期ズレしたことがある

※ 2019年7月3日に開示した通り、下期には費用の発生を予定しているため、通期の業績予想につきましては変更ありません。

金額：百万円

	2018年11月期 第2四半期	2019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	2,233	2,739	505	122.6	・サービス料金改定 ・生鮮MDシステムのトランザクション量増加
売上原価	1,322	1,652	330	125.0	・りんご計上変更、農産物仕入増加
売上総利益	911	1,086	175	119.2	
販売費および一般管理費	881	919	37	104.3	
営業利益	29	166	137	561.0	
経常利益	25	164	138	632.4	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	8	90	82	1,119.2	
一株当たり四半期純利益 (円)	1.82	20.39	18.57	1,120.3	

※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

	2018年11月期 第2四半期	2019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 (%)	
<b>売上高</b>	2,233	2,739	505	122.6	
<b>オペレーション支援事業</b>	1,986	2,242	256	112.9	サービス料金見直し
<b>農業支援事業</b>	247	496	248	200.4	りんご事業計上変更、子会社売上増加
<b>内部売上高</b>	△ 1	△ 1	0	-	
<b>売上原価・販管費</b>	2,204	2,572	368	116.7	
<b>オペレーション支援事業</b>	1,416	1,515	99	107.0	人件費増、外注費用増
<b>農業支援事業</b>	289	546	257	188.9	りんご事業計上変更、仕入増加
<b>全社消去</b>	498	510	11	102.4	
<b>営業利益</b>	29	166	137	566.7	
<b>オペレーション支援事業</b>	571	729	157	127.5	
<b>農業支援事業</b>	△ 41	△ 50	△ 8	-	
<b>全社消去</b>	△ 500	△ 512	△ 11	-	

※百万円未満切り捨て

# 連結貸借対照表

金額：百万円

科目	2018年11月期	2019年11月期第2四半期			主な増減理由 (勘定科目)
		実績	前年同期増減	前年同期比 (%)	
流動資産	3,257	3,555	298	109.2	現金及び預金の増加
固定資産	2,080	2,055	△ 25	98.8	
有形固定資産	326	299	△ 27	91.6	
無形固定資産	948	815	△ 132	86.0	ソフトウェアの減少
投資その他の資産	805	940	134	116.8	
繰延資産	0	0	0	-	
資産合計	5,337	5,610	273	105.1	
流動負債	756	987	230	130.4	買掛金、賞与引当金の増加
固定負債	596	587	△ 8	98.5	リース債務の減少
負債合計	1,353	1,574	221	116.4	
株主資本	4,015	4,083	67	101.7	
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	675	743	68	110.1	
自己株式	0	0	-	-	
その他	△ 31	△ 47	-	-	
純資産合計	3,984	4,036	52	101.3	
負債・純資産合計	5,337	5,610	273	105.1	

※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

	2018年11月期 第2四半期	2019年11月期 第2四半期	増減	主な増減理由
営業活動によるキャッシュフロー	350	513	162	四半期純利益の増加、仕入債務の増加 等
投資活動によるキャッシュフロー	△ 107	△ 198	△ 90	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	△ 81	△ 28	53	
現金及び現金同等物の増減額	161	286	125	
現金及び現金同等物の期首残高	2,726	2,535	△ 190	
現金及び現金同等物の期末残高	2,887	2,822	△ 65	

※百万円未満切り捨て

# 2019年11月期 第2四半期 取り組み進捗

## <オペレーション支援事業>

項目	2019年11月期 アクションプラン	進捗状況（2019年5月末時点）
小売SPA支援	大手チェーンストアのプライベートブランド商品のSPA化の実践を支援。Ver2+BPOサービスの新たな展開を図る	<ul style="list-style-type: none"> <li>●厚生労働省のバナナ全品検査命令（残留農薬）等の影響により、開始時期調整中</li> </ul>
生鮮MDシステム	生鮮MDシステムの新規顧客への展開、機能強化等による既存チェーンストアの利用部門拡大、および取り扱い商材の拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>●新規取引先33社へ導入</li> <li>●トランザクション数は前年同期より約2%増加</li> </ul>
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"> <li>●新機能版は顧客獲得に向け営業を継続</li> <li>●別件で約3,000名の大口顧客獲得の見通し。成約に向け調整中</li> </ul>
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"> <li>●マイクロファイナンスについては、契約調整中</li> <li>●新バナマ病にかかったバナナを検出するシステム開発を開始（経産省の支援事業として採択）</li> </ul>
業務受託	RPA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"> <li>●効率化推進により、上期目標削減数値の約8割まで進捗 下期には組織再編による業務標準化を図り、削減を加速</li> </ul>

## <農業支援事業>

項目	2019年11月期 アクションプラン	進捗状況（2019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"> <li>●販売数増加。新規組合加入者増加。</li> <li>●GAP農産物の割合増加（前期販売分65% ⇒ 今期販売分71%）</li> </ul>
有機農産物販売	強力なパートナーシップの構築を含む、商品仕入戦略の構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>●野菜相場低迷で苦戦するも、有機バナナの販路拡大により前年同期比で売上10%増加</li> </ul>
ドラッグストア 売場構築	実証実験を継続。利益の確保できるビジネスモデルを構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>●ドラッグストア累計31店舗への導入。対象エリアを拡大 今期末には56店舗導入予定</li> </ul>

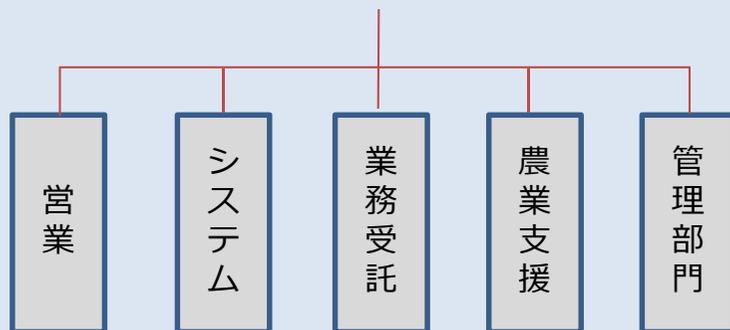
## 外部環境の変化

### ◆ 農産流通の川上から川下まで環境激変

- ・ 高齢化による専業農家数減少
- ・ 農協改革、卸売市場法改正等による中間流通の構造変化
- ・ ネット販売、ドラッグストアの参入など生鮮品販売チャネルの多様化による小売の競争激化

### ◆ 2019年5月末まで

顧客企業のコスト削減を目的とした  
「機能別組織」



- 顧客に対する部門間の連携がとりづらい
- 各部門の従業員が、歯車の一部になりがちで顧客が見えにくい

## 当社の対応

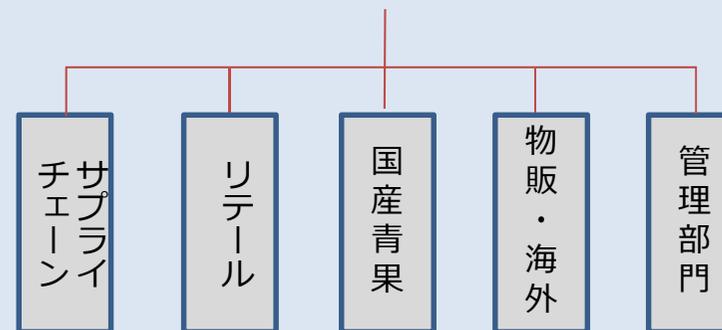
### ◆ 新しい農産流通の仕組みを構築、支援

- ・ 営農感覚を持った中、大規模生産者等への対応
- ・ システム化されていない卸売市場への支援
- ・ 顧客が提供するサービスの高付加価値化を支援

### ◆ 2019年6月から

顧客企業のサービスの付加価値化を目的とした  
「サービス目的別組織」

各部門が  
営業、シス  
テム、業務  
受託の機能  
を保有



- 各部門の従業員が、「誰に」「何のために」を理解
- 仕事に対するモチベーション向上
- 現場レベルでの素早い意思決定を実現

# 新しい国内農産物流通を目指して

## ●マクロ環境（人口減少と高齢化）

### <人口減少>

毎年減少し、5年後の2024年には約260万人減少、30年後には、約2,290万人減少する。

### <高齢化>

一方で高齢者（65歳以上）は、5年後には約78万人増加し、30年後には、約260万人増加する。

	(千人)				
	現在 2019年	5年後 2024年	10年後 2029年	20年後 2039年	30年後 2049年
人口総数	125,773	123,161	119,850	111,801	102,819
65歳以上人口	35,916	36,704	36,990	39,016	38,594
65歳以上割合	28.6%	29.8%	30.9%	34.9%	37.5%

出所：国立社会保障・人口問題研究所 日本の将来推計人口（平成29年推計）（中位推計）

## ●業界環境（国内青果物流通）

### <生産者>

- 農業従事者の減少
- 経営、ITに通じた若手との世代交代
- 耕作放棄地を活用した中、大規模化
- 年収アップを目指し直接取引の増加

### <JA（農協）>

- 政府による農協改革
- 直接取引の増加
- 事務手続きのノウハウ不足

### <卸売市場（卸・仲卸）>

- 卸売市場法改正による競争激化
- 人手不足
- 市場外取引の増加
- 働き方改革法案による勤務の見直し

### <小売（スーパーマーケット）>

- 価格競争による疲弊
- 通販やドラッグなどの異業種の生鮮販売参入
- 人手不足によるコスト上昇
- 卸売市場からの大量仕入による商品差別化難
- 生活者のニーズの変化への対応の必要性

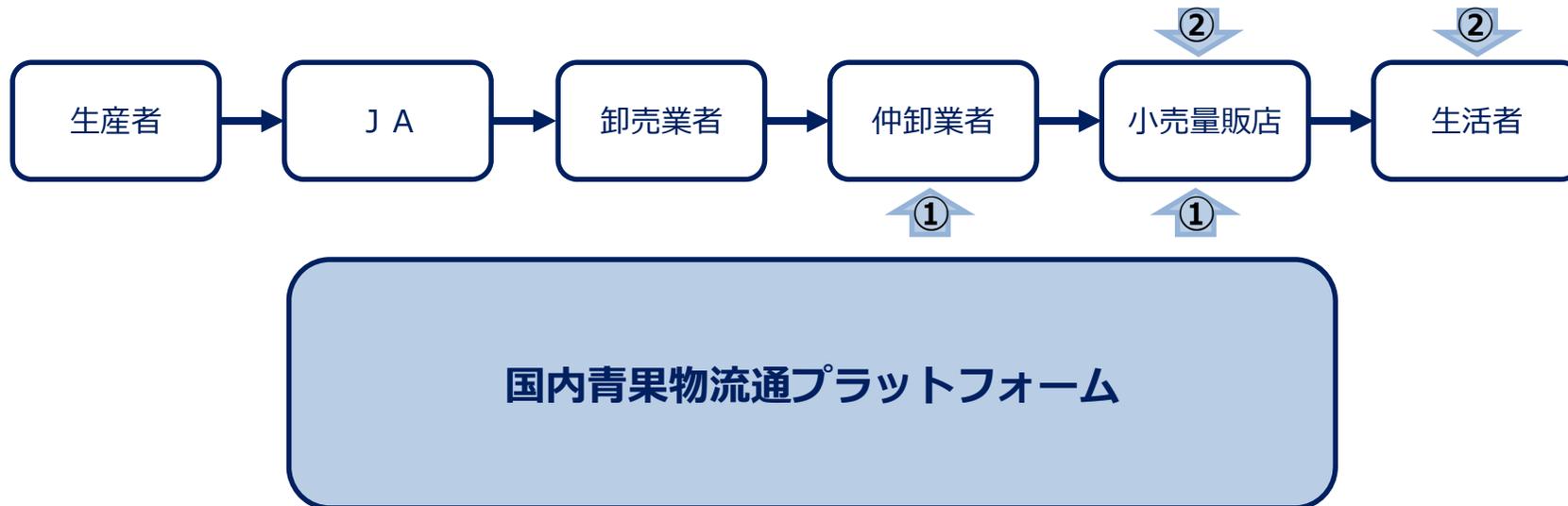
### <生活者>

- 高齢化、単身世帯の増加、女性の社会進出による冷凍、カット野菜等のニーズの拡大
- 健康志向（高くても良いものへのニーズ）
- 鮮度へのこだわり
- 買い物難民、買い物弱者問題

### <配送>

- 貨物自動車運送事業法の改正
- 人手不足による物流コストの上昇
- ラストワンマイル（再配送問題）

環境変化をチャンスと捉え、次世代の農産物プラットフォームを構築する



## ■ 上期進捗

- ① 小売店 3 社、仲卸業者 1 社 と国内青果物流通プラットフォームの実証実験を開始するためのタスクを立ち上げた。
- ② ウィルポート株式会社と資本業務提携。同社の展開する「生活支援物流サービス」の代理店としての活動を開始。

## ■ 今後のスケジュール

- ・ 今期中には、第 1 段として各取組先（①）と国内青果物流通プラットフォームの運用を開始する。

## 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

総務部

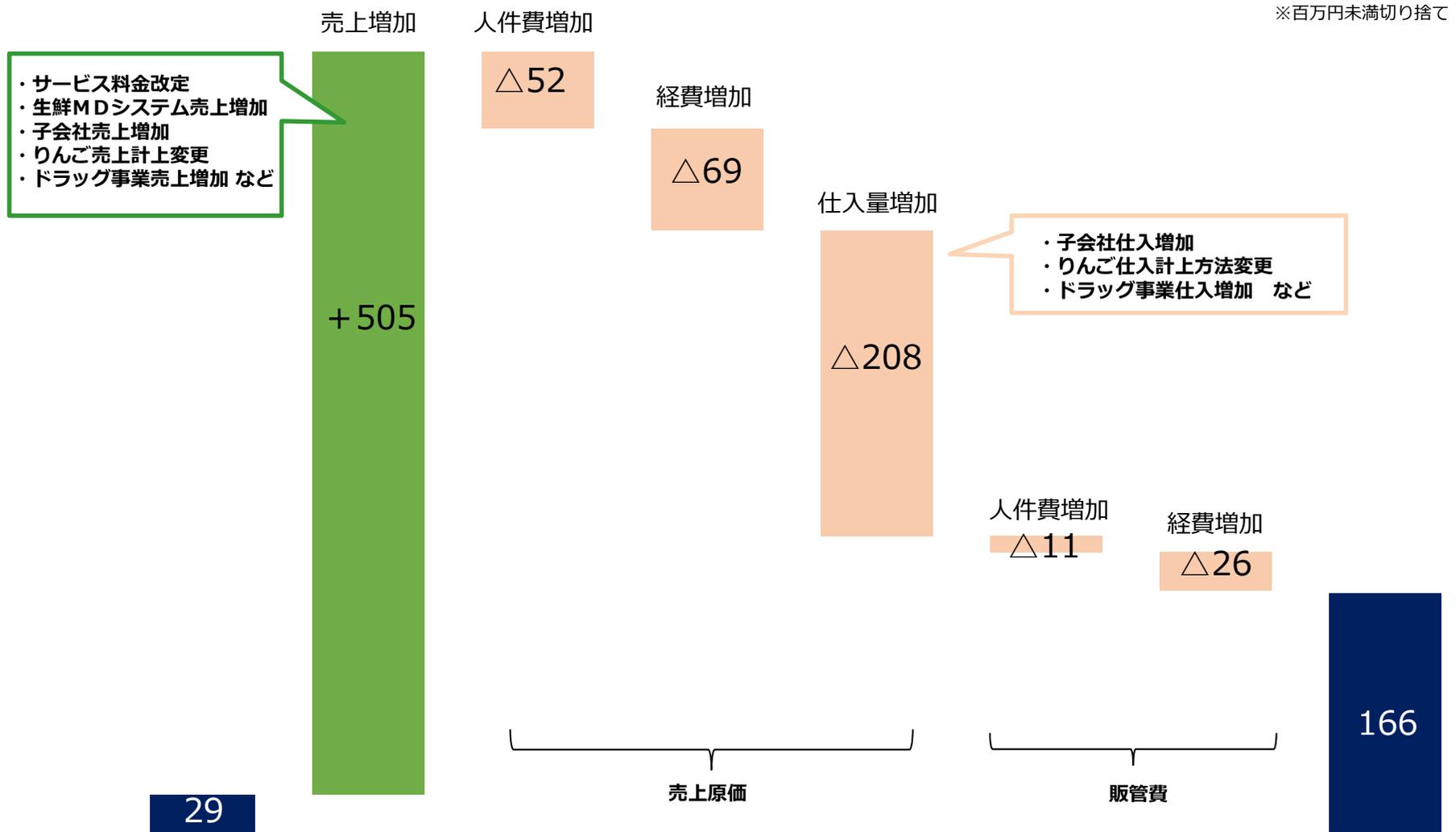
T E L : 03-5979-0666

／ Email : IR@e-supportlink.co.jp

# 添付資料

# 参考：営業利益の増減要因（第2四半期 連結）

単位：百万円  
※百万円未満切り捨て



2018年11月期  
第2Q 営業利益

2019年11月期  
第2Q 営業利益

# 参考：売上高・営業利益推移（連結）

単位：百万円

売上高

営業利益



※百万円未満切り捨て