

2019年11月期 決算説明会

 **イーサポートリンク株式会社**

2020年 1月 29日（水）

2019年11月期 決算概要

金額：百万円

	2018年11月期	2019年11月期					
		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	4,884	5,562	677	113.9	5,722	-160	97.2
営業利益	145	261	115	179.5	323	-62	80.7
経常利益	126	253	127	200.6	324	-71	78.3
親会社株主に帰属 する当期純利益	18	89	70	486.3	193	-104	46.1

※百万円未満切り捨て

売上高

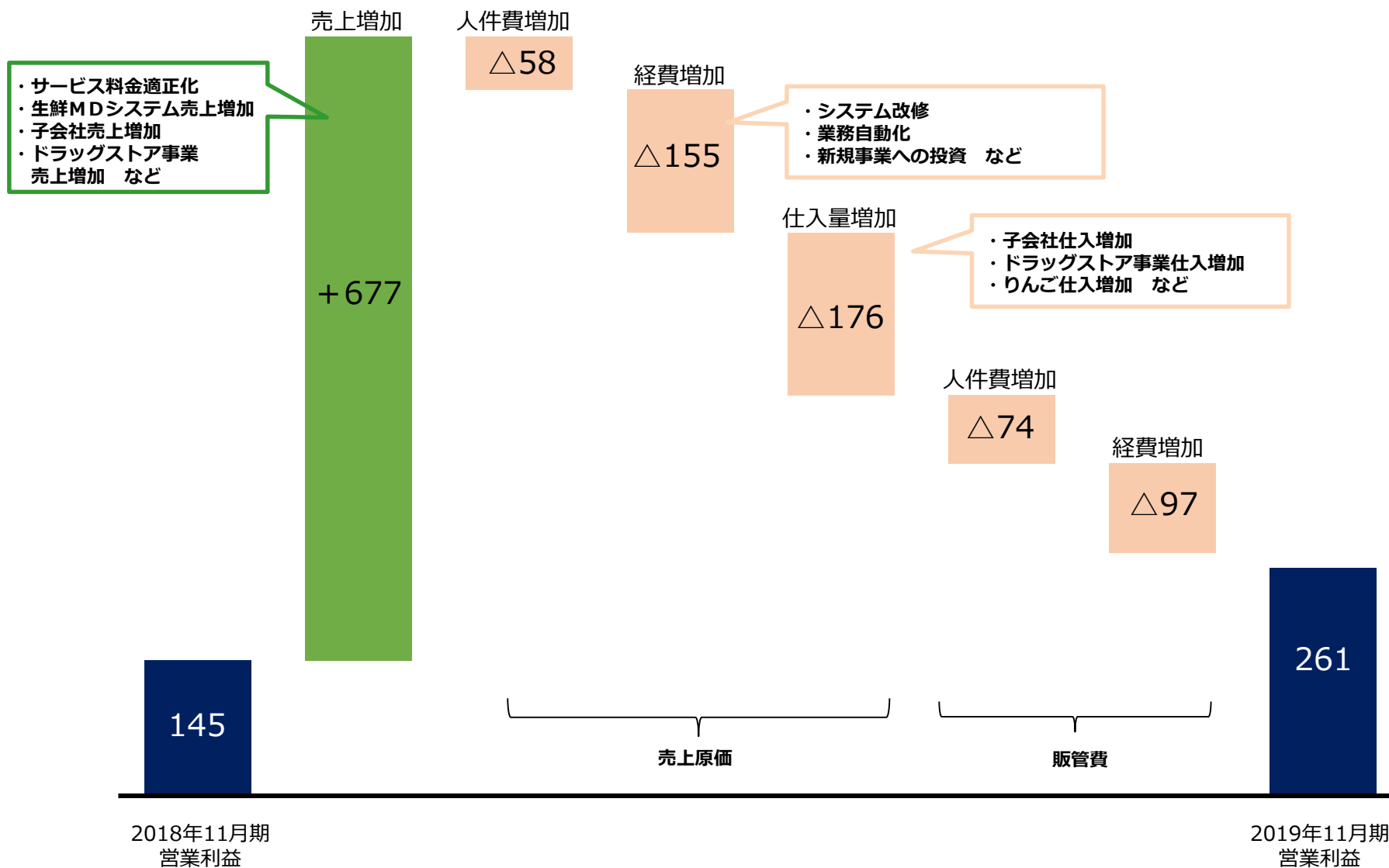
- ・売上高については、計画数値は達成できなかったものの、前年同期は上回った。
- ・前年を上回った主な理由として、バナナサプライチェーン向けの顧客に対するサービス料金の適正化、生鮮MDシステムのトランザクション量増加などがある。
また、計画数値を下回った主な理由としては、計画に織り込んでいた新規事業について、売上未達成などがある。

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、前年数値は上回ったが計画数値は下回った。
- ・主な理由として
 - ①営業利益については、新規事業への準備として、人的投資やシステム改修を含め、原価率が上昇したこと等による。
 - ②経常利益については、非連結子会社への貸付金に対する引当金の計上処理等による。
 - ③親会社に帰属する当期純利益については、のれんの減損処理、ソフトウェア仮勘定の減損処理等による。

営業利益の増減要因（連結）

金額：百万円



※百万円未満切り捨て

連結損益計算書

金額：百万円

	2018年11月期	2019年11月期			主な増減理由
		実績	前年同期増減	前年同期比	
売上高	4,884	5,562	677	113.9	・ サービス料金の適正化 ・ 生鮮MDシステムのトランザクション量増加
売上原価	2,942	3,332	389	113.2	・ 新規事業における人員の増員等 ・ 農産物販売の仕入増加
売上総利益	1,942	2,229	287	114.8	
販売費および一般管理費	1,796	1,968	172	109.6	
営業利益	145	261	115	179.5	
経常利益	126	253	127	200.6	・ 非連結子会社への貸付金に対する引当金の計上
親会社株主に帰属する 当期純利益	18	89	70	486.3	・ のれん減損処理 ・ ソフトウェア仮勘定の減損処理
一株当たり当期純利益 (円)	4.14	28.84	24.70	696.62	

※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	2019年11月期			主な増減理由
		実績	前年同期増減	前年同期比 (%)	
売上高	4,884	5,562	677	113.9	
オペレーション支援事業	4,186	4,629	443	110.6	・ サービス料金適正化 ・ 生鮮MDシステムのトランザクション量増加
農業支援事業	698	932	233	133.4	・ 子会社の売上増加
内部売上高	△ 3	△ 3	0	－	
売上原価・販管費	4,739	5,300	561	111.9	
オペレーション支援事業	2,838	3,070	232	108.2	・ 新規事業要員の確保（人件費増）
農業支援事業	866	1,136	269	131.1	・ 農産物仕入量増加
全社消去	1,030	1,090	60	105.8	
営業利益	145	261	115	179.5	
オペレーション支援事業	1,347	1,559	211	115.7	
農業支援事業	△ 167	△ 203	△ 35	－	
全社消去	△ 1,034	△ 1,094	△ 60	－	

※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			主な増減理由
		実績	前年同期増減	前年同期比 (%)	
流動資産	3,257	3,609	352	110.8	現金預金、売掛金の増加
固定資産	2,080	2,012	△ 67	96.8	
有形固定資産	326	363	37	111.4	
無形固定資産	948	762	△ 186	80.4	ソフトウェアの減少
投資その他の資産	805	886	81	110.1	
繰延資産	0	0	0	－	
資産合計	5,337	5,622	285	105.3	
流動負債	756	976	219	128.9	未払金の増加
固定負債	596	594	△ 1	99.7	
負債合計	1,353	1,570	217	116.1	
株主資本	4,015	4,082	66	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	742	67	109.9	
自己株式	0	0	－	－	
その他	△ 31	△ 30	－	－	
純資産合計	3,984	4,052	68	101.7	
負債・純資産合計	5,337	5,622	285	105.3	

※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	2019年11月期	主な増減理由
営業活動によるキャッシュフロー	424	674	・ 売上債権の増加 ・ 当期純利益の増加
投資活動によるキャッシュフロー	△ 449	△ 464	・ 有形固定資産の支出 ・ 無形固定資産の支出
財務活動によるキャッシュフロー	△ 165	△ 40	・ 長期借入による収入
現金及び現金同等物の増減額	△ 190	169	
現金及び現金同等物の期首残高	2,726	2,535	
現金及び現金同等物の期末残高	2,535	2,704	

※百万円未満切り捨て

2020年11月期 業績予想と取組み

金額：百万円

	2019年11月期実績	2020年11月期計画		
		計画	前年同期増減	前年同期比
売上高	5,562	5,849	287	105.2
営業利益	261	214	△ 47	81.9
経常利益	253	212	△ 40	83.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	89	127	38	143.2
一株当たり当期純利益（円）	20.14	28.84	－	－

※百万円未満切り捨て

<売上増加要因>

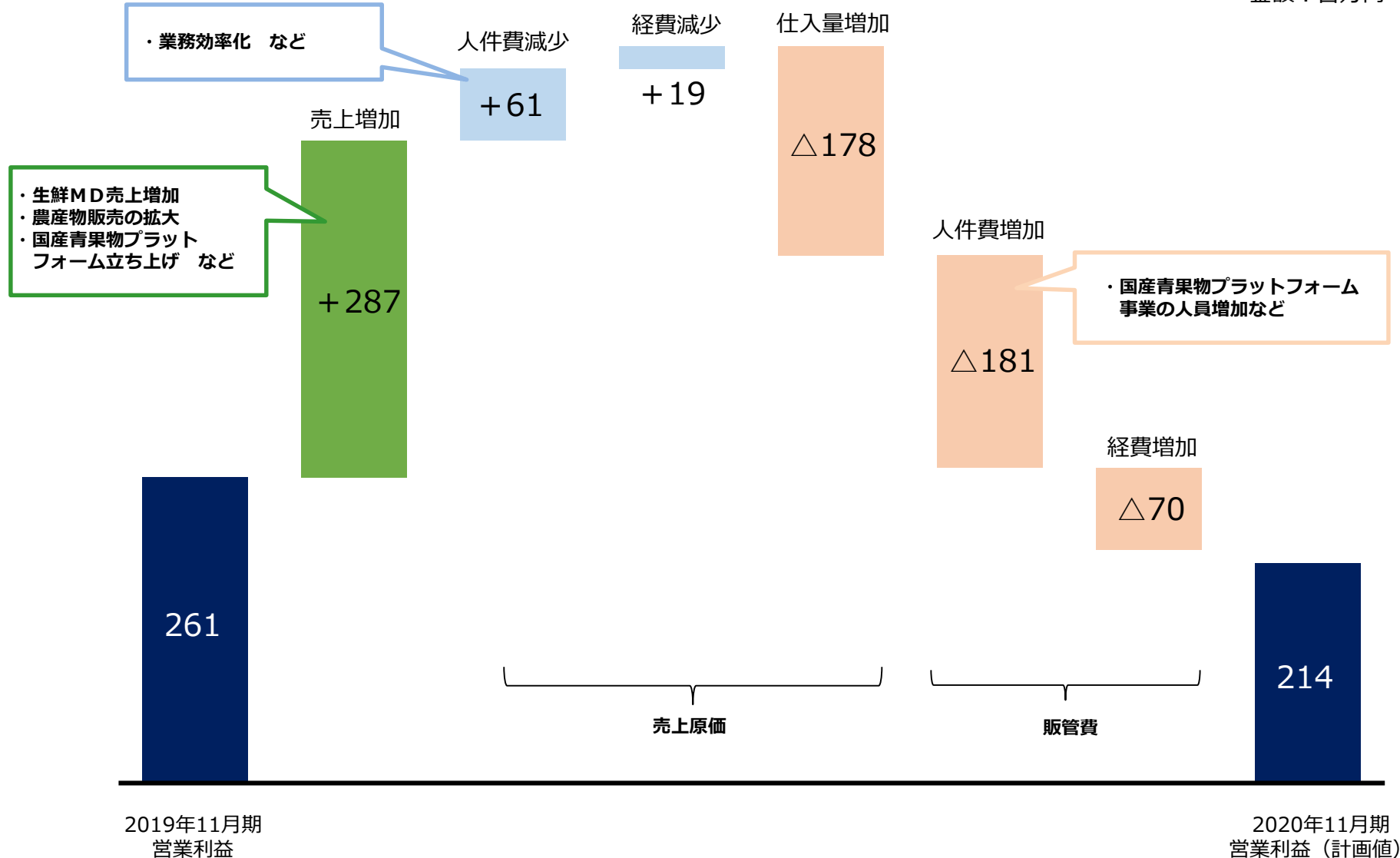
生鮮MDシステム導入拡大、農産物販売拡大、国産青果物プラットフォームリリースなど

<利益減少要因>

生鮮MDシステム機能追加、国産青果物プラットフォーム開発、新規事業対応人員増加など

営業利益の増減要因（連結 計画値）

金額：百万円



※百万円未満切り捨て

2020年11月期 セグメント別業務見通し

金額：百万円

	2019年11月期 実績	2020年11月期計画		
		計画	前年同期増減	前年同期比(%)
ハ°レーション支援事業 売上高	4,633	4,665	31	100.7
ハ°レーション支援事業 営業利益	1,559	1,439	△ 120	92.3
農業支援事業 売上高	932	1,189	256	128
農業支援事業 営業利益	△ 203	△ 120	83	—

※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

	今期アクションプラン	目標
イーサ°-リンクシステムVer2 業務受託	- 新規顧客の獲得 - 業務オペレーションの自動化等の推進による生産性向上	- 国産青果の流通業者へサービスを開始 - 時間当たり売上を22期比15%向上
生鮮MDシステム	- システムの利便性等を向上させる機能強化 - 新規顧客への導入拡大	新しい機能を追加し、未導入先にシステムを導入
国産青果物 プラットフォーム	- 協力企業とシステムテスト、プロトタイプ開発 - 顧客導入開始	サービスのリリースによるマネタイズ化
りんご販売	- 倉庫オペレーションの見直しによる生産性向上 - 販売強化	- 入荷、選果、精算プロセスなどの改善 - ブランド化、粗利確保
有機農産物販売	- 有機バナナの拡販 - 有機野菜の拡販	金額ベースで約1.2倍の販売を目指す
ドラッグストア 売場構築	- 導入店舗数の拡大 - 新規顧客の開拓	- 導入数100店舗を目指す - 第2のドラッグストアチェーンへビジネスを横展開

2030年に向けて

＜2030年の当社のあるべき姿＞

変化する市場の役割に対して、システムとBPOで青果流通にかかわるすべてのプレイヤーをサポートすることで、圧倒的優位性をもつ農産物のオペレーション会社になる。

＜2030年に向けた方針＞

1. 青果物流通業界に**必要なサービスを新たに創造**し、高いレベルで提供する。
2. どこよりも**安く、高品質**なオペレーションサービスを提供する。
3. **誰でもどこでも簡単に利用できる**サービスを提供する。
4. 時代の変化にリアルタイムで対応し、**常に新しい技術を導入**し、成長し続ける。

<位置付け>

2020年から2022年までの3カ年の目標
2030年までの最初のマイルストーン

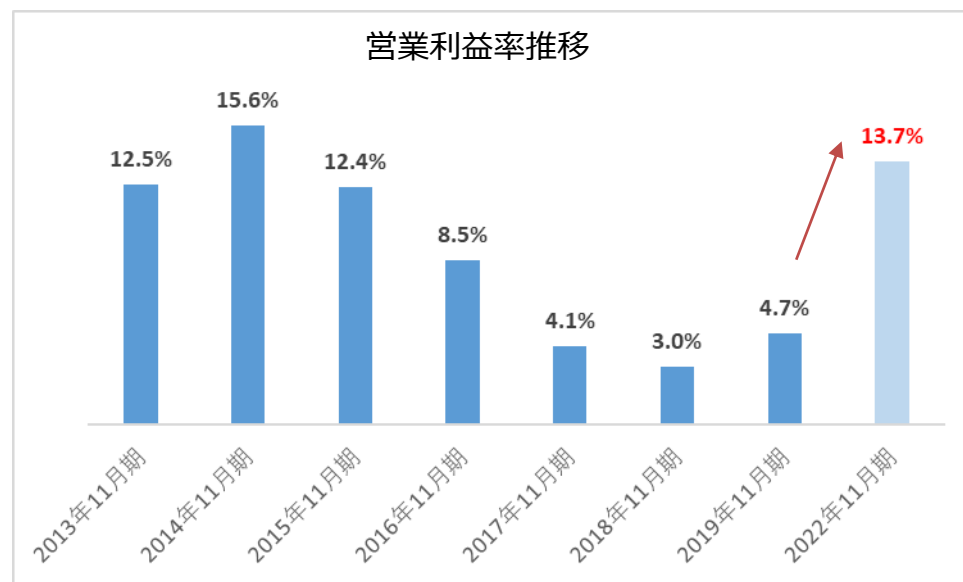


2022年11月期

売上 約1.4倍 営業利益 約4.0倍

(2019年11月期 対比)

営業利益率推移

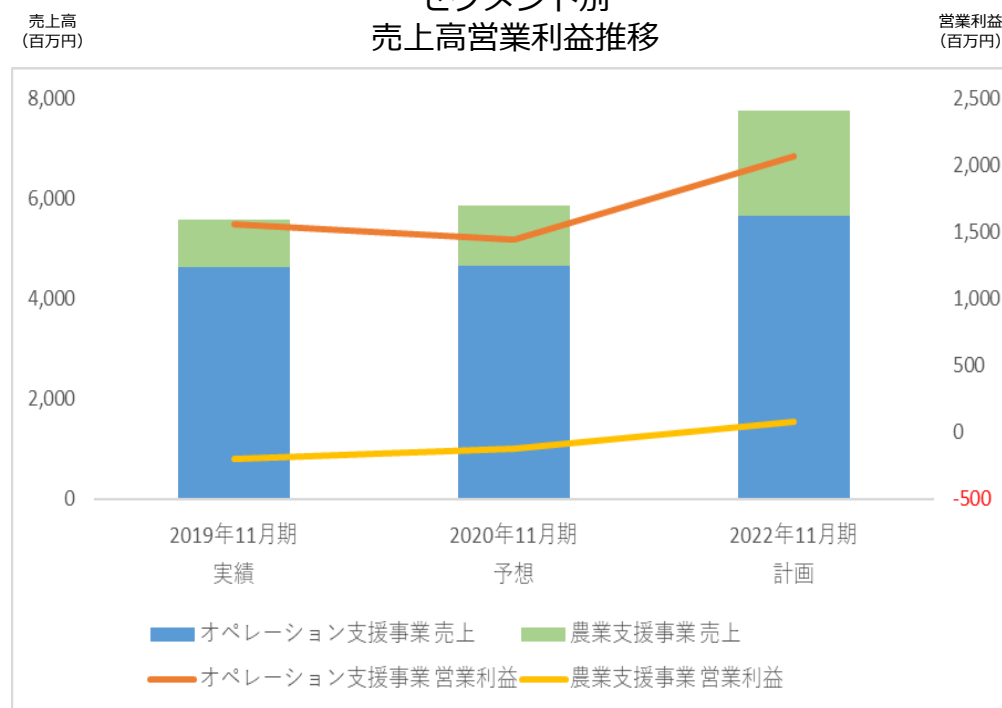


(百万円)

セグメント	科目	2019年11月期 実績	2020年11月期 予想	2022年11月期 計画
オペレーション支援事業	売上	4,633	4,665	5,653
	営業利益	1,559	1,439	2,068
農業支援事業	売上	932	1,189	2,103
	営業利益	-203	-120	80
合計	売上合計	5,562	5,849	7,750
	営業利益合計	261	214	1,062

※セグメント数値は、間接費等の相殺などの処理前の金額となります

セグメント別 売上高営業利益推移



2020年

人口減少、高齢化の進展

2022年

第1の柱

Ver 2
業務受託

- 輸入青果物（バナナ）のマーケットは成熟している
 - 顧客の戦略が変化してきており、当社との関係も変化する
- ⇒ 今後は、このビジネスモデルを国産青果の運用へ広げていく

第2の柱

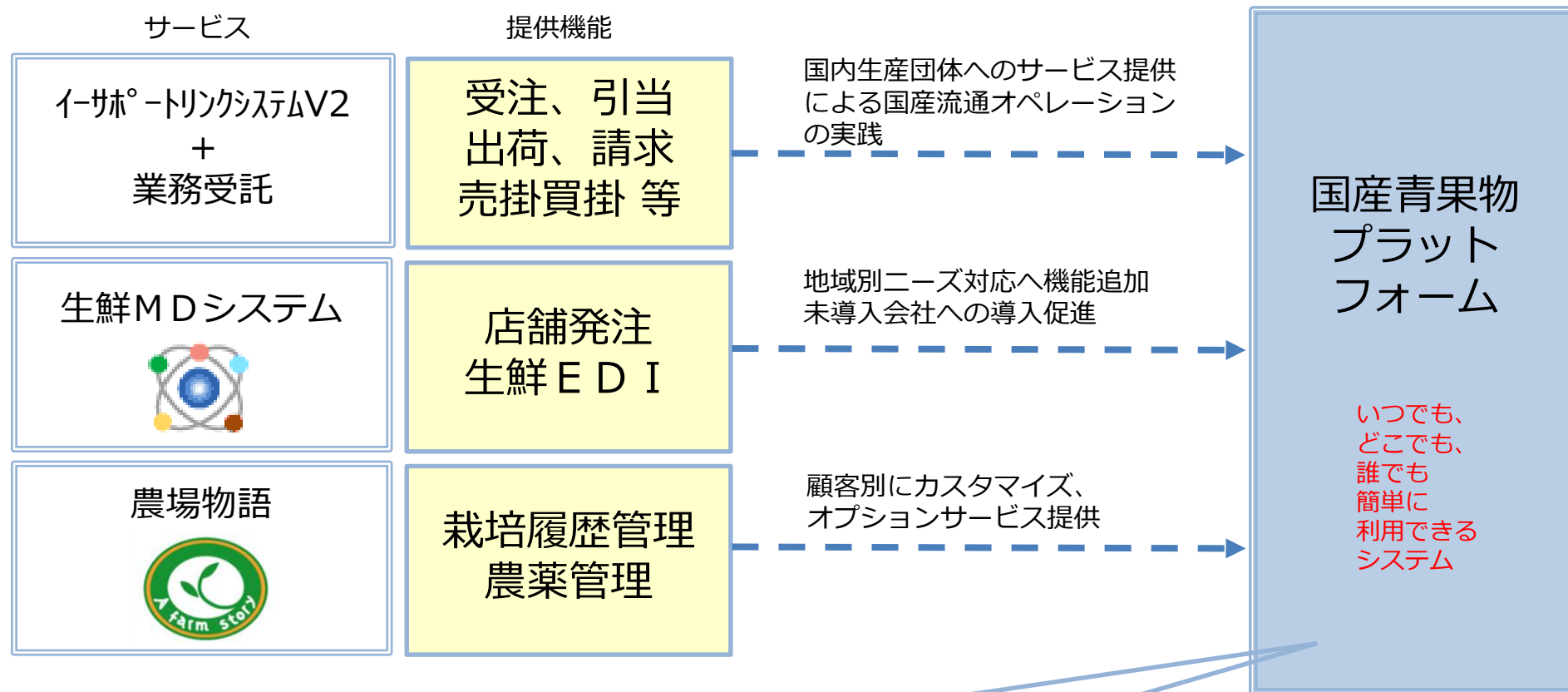
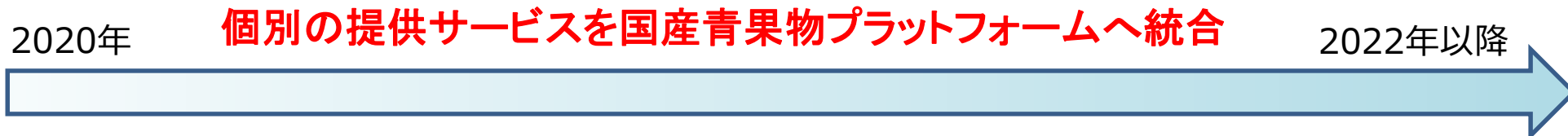
生鮮MD
システム

- 顧客が事業再編を実施し、地域毎に別会社へ移行
 - 地域毎の顧客ニーズに合わせた機能追加を実施する
- ⇒ 今まで未導入だったグループ企業へ導入をすすめていく

第3の柱

国産青果物
プラット
フォーム

- 輸入青果物（バナナ）よりも国産青果物のマーケットが大きい
- | | | |
|--------------|------------------|---------------|
| 2018年バナナ輸入金額 | 約33倍の
マーケット規模 | 2017年卸売市場取扱金額 |
| 約1,000億円 | → | 約3.3兆円 |
- ⇒ 持続的成長の為に、国産青果物マーケットに進出する



現在の取組事例

- 大手チェーンストアとの実証実験により、直送や仕入等に関する機能を検証
- 仲卸業者との協業により、受注～請求、早期支払いまでのサービスモデルの構築
- こと京都株式会社との業務提携により、単一商材の全国仕入販売のサポート など

輸入青果物でも
国産青果物でも
当社のシステム、
業務オペレーションは
同じということが判明

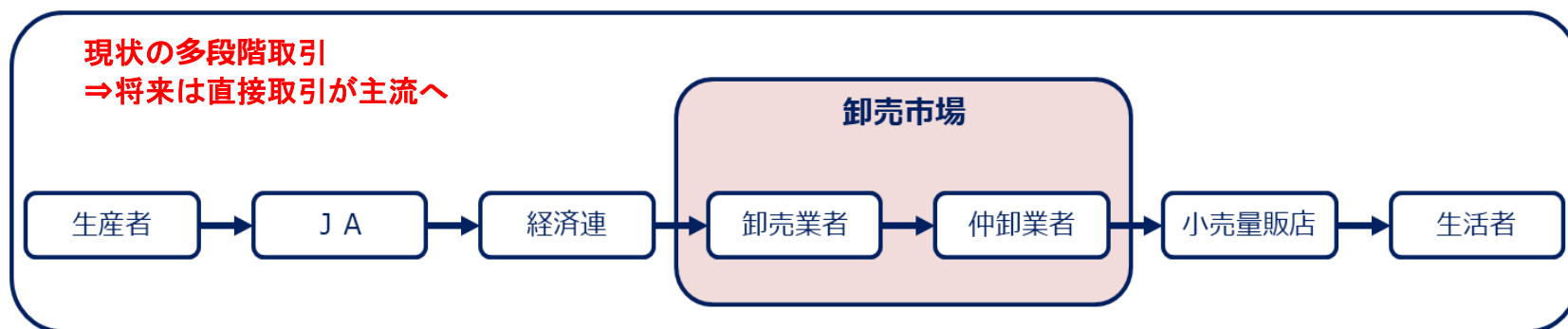
2020年

国産青果物プラットフォームはイーサポートリンクシステムVer2の国産青果対応版

2022年以降



現状の多段階取引
⇒将来は直接取引が主流へ



全関係者が必要な情報にアクセス可能
川上、川中、川下の関係者が必要な機能を「国産青果物プラットフォーム」が提供
自社で対応が困難なオペレーション業務も当社が受託可能



国産青果物プラットフォーム：当社システムの必要な機能が利用できる
流通関係者が今まで不可能だった、直接のコミュニケーションが実現する

生産者、J A など

- 小売店等との直接取引
- 新規販売先の開拓

卸売、仲卸業者など

- 業務のシステム化
- 庫内作業、配送などの業務効率化

小売業者など

- 鮮度確保
- トレーサビリティ
- 有機農産物の仕入拡大

将来は
A I による

生産計画
需要予測
自動発注
価格最適化

機能を保有

2020年

小売店は高付加価値、高単価商品の取り扱い拡大へ

2022年以降



輸入
有機果実

- 2019年バナナ
 - 2020年キウイ
- ⇒商材拡大へ

新たな有機農産物として、
小売店の売場を拡大

有機農産物は物量が
集まらないのが課題

当社は、
大量の数量が確保できる
輸入有機果実と国産有機
大型産地の開拓で
小売店に必要な仕入量
を満たしていく

大型産地の
開拓

- 生産法人の業務受託
- 共同配送の構築
による集荷力強化

大量集荷を可能に

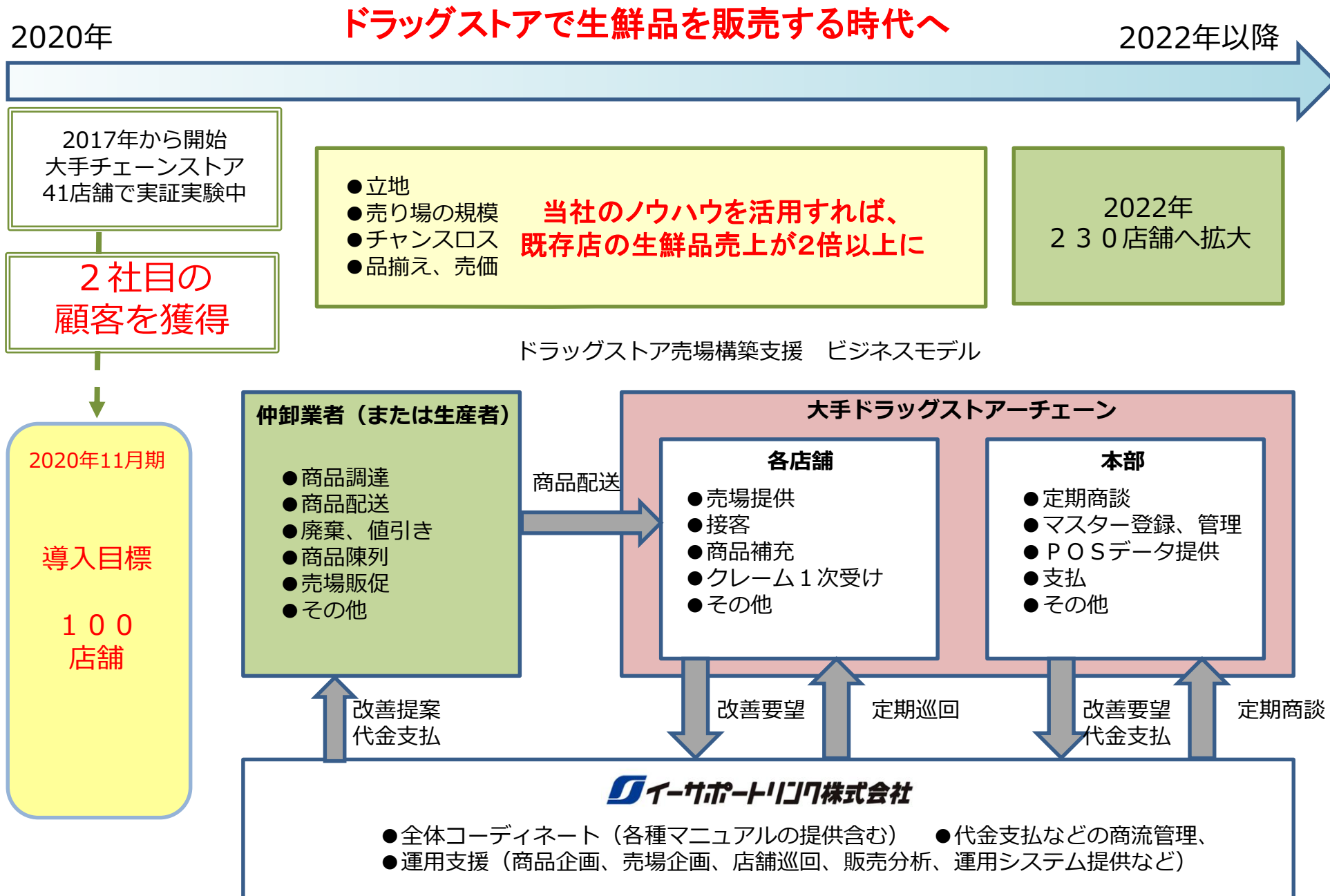
- 九州産地での数量集約
- 首都圏にロット輸送
- 消費地近郊での在庫保管

物流効率化を実現

物流効率が悪いことが
コスト高の要因の1つ

有機農産物
物流の仕組み構築

現在の有機農産物は全農産物の耕地面積の0.4% ⇒ 1%に拡大（農水省方針）
大手チェーンストアは有機農産物の売上構成比を、2020年までに5%に拡大方針



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 I R 担当

T E L : 03-5979-0666 /

E mail : IR@e-supportlink.co.jp