

2020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**

2020年7月29日（水）

2020年11月期 第2四半期 決算概要

2020/11期 第2四半期決算ハイライト（連結）

金額：百万円

	2019年11月期 第2四半期	2020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	2,739	2,822	83	103.1	2,844	▲ 22	99.2
営業利益	166	96	▲ 70	58.0	32	64	301.5
経常利益	164	93	▲ 70	56.9	32	61	289.1
親会社株主に帰属 する四半期純利益	90	51	▲ 38	57.6	19	32	262.2

※百万円未満切り捨て

売上高

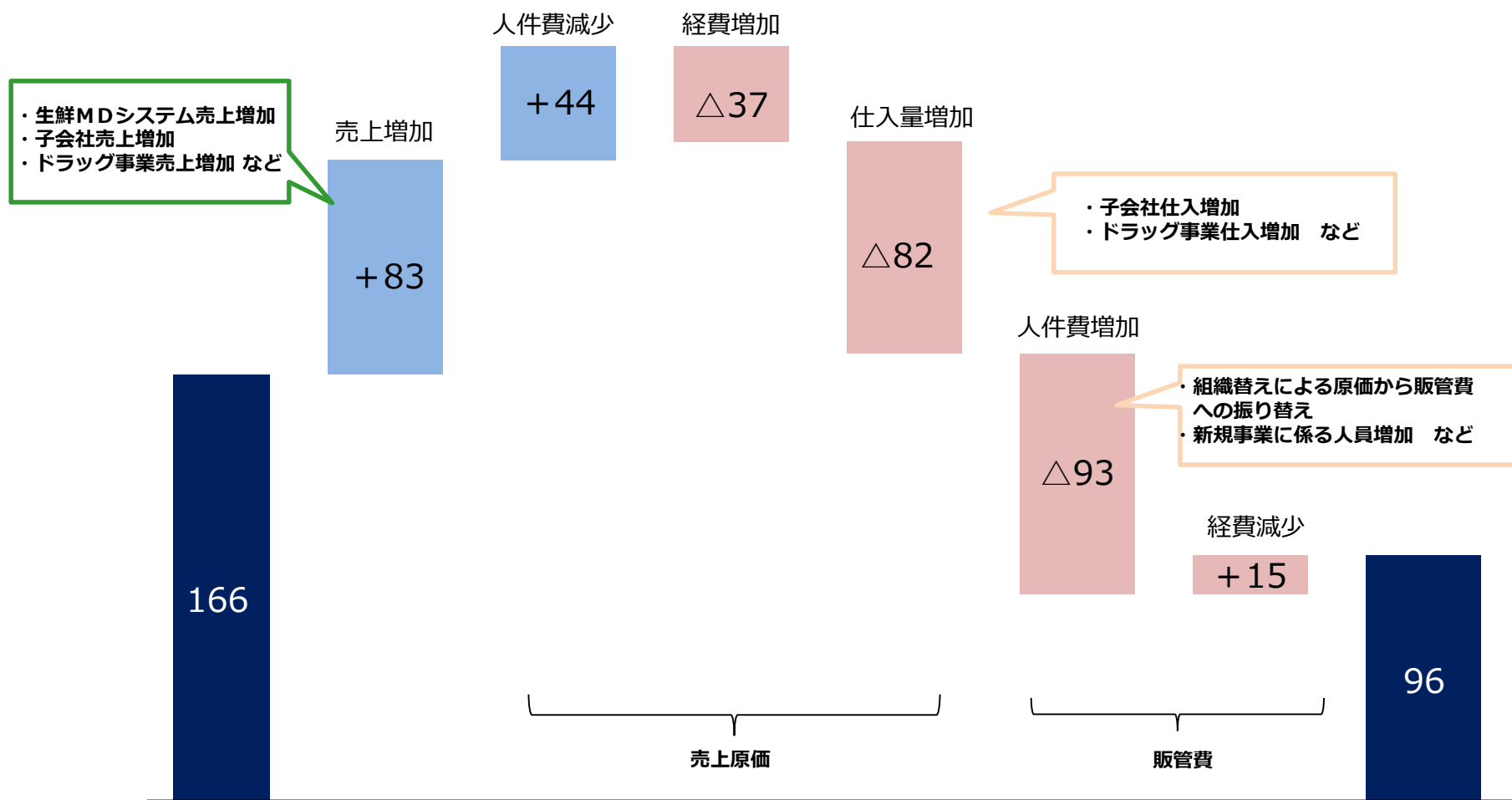
- ・売上高については、計画数値はわずかに達成できなかったものの、前年同期は上回った。
- ・主な理由として、
 - ①対前年同期については、生鮮MDシステムのトランザクション量の増加、有機農産物販売の伸長、ドラッグストア向けビジネスの拡大、などがある。
 - ②対計画数値については、ほぼ想定通りであった。

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、前年同期は下回ったものの、計画数値は上回った。
- ・主な理由として、
 - ①対前年同期については、新規事業への先行投資等による人件費、経費等の増加。
 - ②対計画数値については、コロナ禍による影響により、第2四半期に予定していた採用・研修費、広告宣伝費、出張・交通費用等の経費が未発生になったことがある。

営業利益の増減要因（第2四半期 連結）

単位：百万円



2019年11月期
第2Q営業利益

2020年11月期
第2Q営業利益

※百万円未満切り捨て

連結損益計算書

金額：百万円

	2019年11月期 第2四半期	2020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	2,739	2,822	83	103.1	・生鮮MDシステムのトランザクション量増加 ・有機農産物の販売量増加
売上原価	1,652	1,727	75	104.6	・農産物仕入増加
売上総利益	1,086	1,095	8	100.8	
販売費および一般管理費	919	998	78	108.5	
営業利益	166	96	▲ 70	58.0	
経常利益	164	93	▲ 70	56.9	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	90	51	▲ 38	57.6	
一株当たり四半期純利益 (円)	20.39	11.75	▲ 9	57.6	

※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

	2019年11月期 第2四半期	2020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	2,739	2,822	83	103.1	
オペレーション支援事業	2,244	2,220	▲ 23	98.9	主要顧客1社の業務受託契約終了
農業支援事業	496	604	107	121.6	子会社の売上増加
内部売上高	△ 1	△ 1	0	—	
売上原価・販管費	2,572	2,725	153	106.0	
オペレーション支援事業	1,492	1,528	36	102.4	新規事業に係る人件費、経費増加
農業支援事業	569	695	125	122.1	農産物仕入量増加
全社消去	510	501	▲ 8	98.3	間接部門人件費、経費削減
営業利益	166	96	▲ 70	58.0	
オペレーション支援事業	751	691	▲ 60	92.0	
農業支援事業	△ 72	△ 91	▲ 18	—	
全社消去	△ 512	△ 503	8	—	

※百万円未満切り捨て

※前第3四半期連結会計期間より、従来「オペレーション支援事業」に含めてきた海外事業の担当部門を「農業支援事業」に含めております。
 これは、当社グループでは激しく変化する経営環境や多様化する顧客ニーズに対応し、事業戦略遂行のためにより迅速かつ的確な意思決定を行う体制の構築と業務の効率化を図ることを目的とし、前第3四半期連結会計期間に組織変更を実施したためであります。
 前年四半期比較については、前年同四半期の数値を変更後のセグメント区分に組替えた数値で比較しております。

連結貸借対照表

金額：百万円

科目	2019年11月期	2020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	3,609	3,865	255	107.1	現金及び預金の増加
固定資産	2,012	1,851	△ 161	92.0	
有形固定資産	363	326	△ 37	89.8	
無形固定資産	762	637	△ 124	83.7	ソフトウェアの減少
投資その他の資産	886	886	0	99.9	
繰延資産	0	0	0	-	
資産合計	5,622	5,716	93	101.7	
流動負債	976	1,064	88	109.1	買掛金、賞与引当金の増加
固定負債	594	565	△ 28	95.1	長期借入金の減少
負債合計	1,570	1,630	60	103.8	
株主資本	4,082	4,112	29	100.7	
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	742	772	29	104.0	
自己株式	0	0	-	-	
その他	△ 30	△ 26	-	-	
純資産合計	4,052	4,086	33	100.8	
負債・純資産合計	5,622	5,716	93	101.7	

※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

	2019年11月期 第2四半期	2020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	513	336	▲ 177	四半期純利益の減少、法人税等の支払額、棚卸資産の減少 等
投資活動によるキャッシュフロー	▲ 198	▲ 36	161	
財務活動によるキャッシュフロー	▲ 28	▲ 97	▲ 69	長期借入金の返済
現金及び現金同等物の増減額	286	201	▲ 85	
現金及び現金同等物の期首残高	2,535	2,535	0	
現金及び現金同等物の期末残高	2,822	2,906	84	

※百万円未満切り捨て

2020年11月期 通期の見通し

参考) 2020年11月期 通期業績見通し

2019年11月期決算説明会資料より

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>

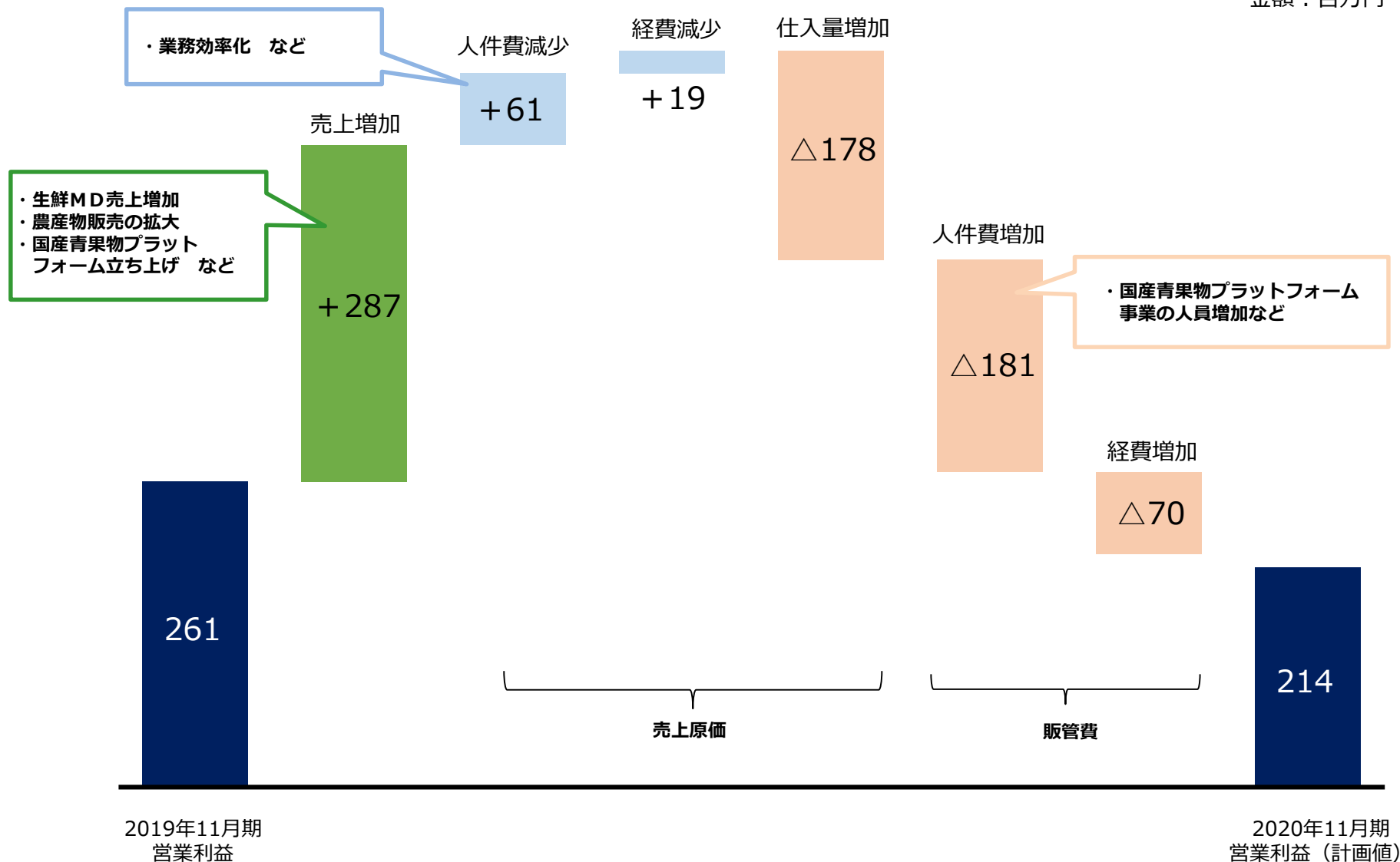
生鮮MDシステム機能追加、国産青果物プラットフォーム開発、新規事業対応人員増加など

※ 2020年7月1日に開示した「第2四半期業績予想の修正に関するお知らせ」に記載の通り、通期業績予想につきましては変更ありません。

参考) 営業利益の増減要因 (連結 計画値)

2019年11月期決算説明会資料より

金額：百万円



※百万円未満切り捨て

2020年11月期 第2四半期 進捗と今後の対応策

事業への影響

- 当社の主要顧客である小売業界やドラッグストア業界などで、家庭内での食需要が高まった為、食品関連の売上が増加した。

それに伴い、当社の既存サービスのトランザクション処理量や、農産物の平均日版も伸長した。

- 緊急事態宣言の発令中、顧客との商談や地方への出張ができなかったことで、第2四半期における事業計画に、遅延が発生した。

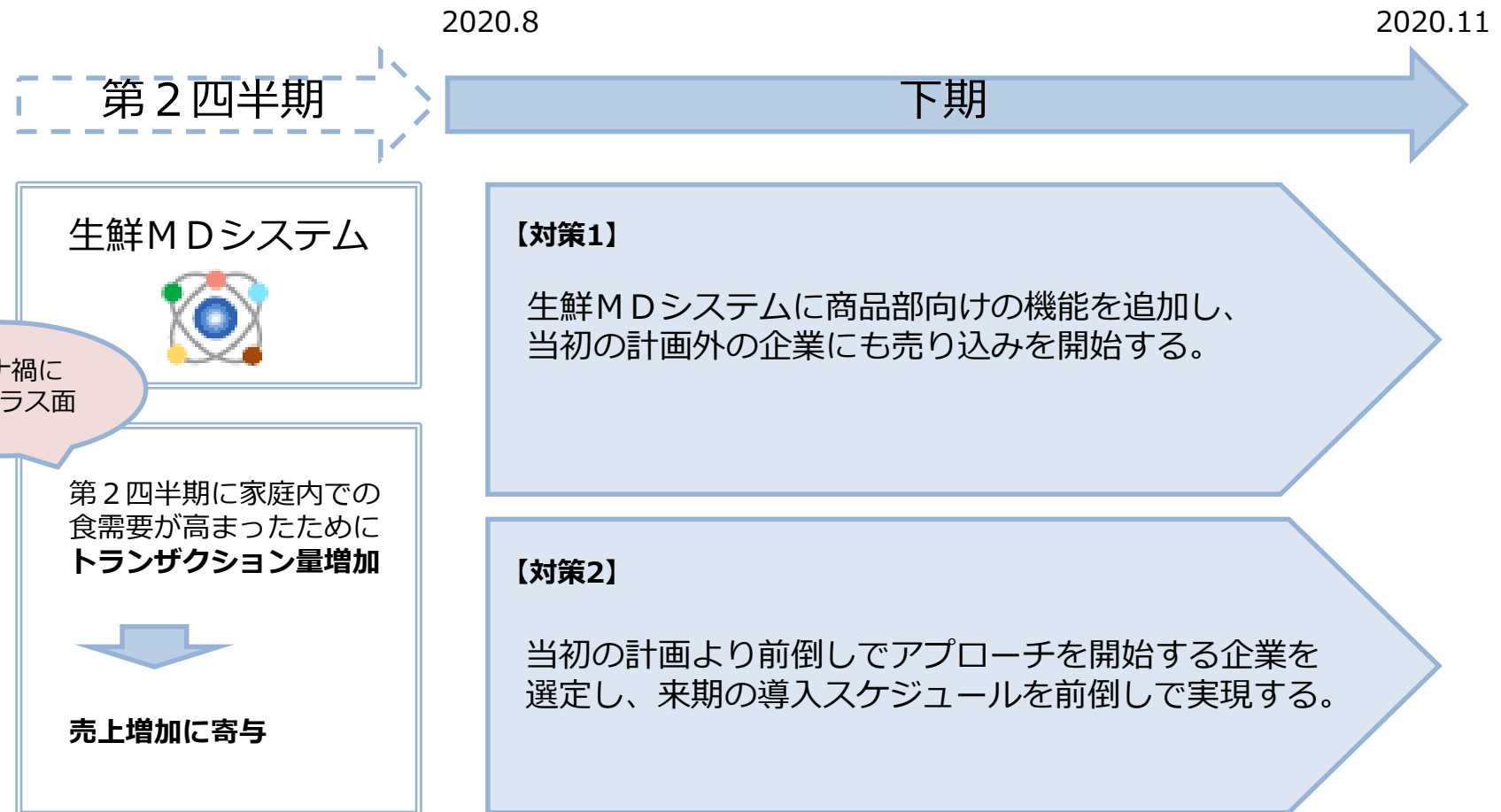
- 下期については、新規事業の売上を計画に織り込んでいた。案件によってはリリース等が更にズレ込む可能性がある。（現在、調整中）

現在、および今後の見通し

- 顧客との商談も通常に戻ってきており、第2四半期で予定していた計画のリカバリー策や代替案について、顧客と調整しながら検討している。
- 緊急事態宣言解除後、在宅勤務比率は一部緩和（7割⇒5割）したが、時差出勤、リモート会議など、緊急事態宣言下で対応した働き方を現在も継続し、社員の安全性を確保するとともに、より最適な働き方の構築を目的として、コロナ後の働き方についてプロジェクト化して取り組んでいる。
- スーパーマーケット業界では仕入先や集荷方法などを含め、サプライチェーンの見直しが進んでくると予想しており、当社は新規事業として国産青果物プラットフォームの構築を従来より進めているが、コロナ後の環境変化は、業界に貢献できるビジネスチャンスと考えている。

重点案件		上期の状況（コロナ禍の影響含む）	下期の対策
オペレーション 支援事業	生鮮MDシステム 拡販	● 家庭内での食需要が高まった影響等により既存店舗のトランザクション量が増加。 ● 一方で新規商談がほとんどできず、新規案件のリリースの一部が遅延。	● 顧客と早急に商談を再開し、遅延のリカバリーに努める。 ● 生鮮MDシステムの機能強化による新規顧客の開拓 など。
	国産青果物 プラットフォーム	● 顧客店舗でプロトタイプの実証実験を開始。 ● 商談がほぼストップしたため、システム開発に遅延が発生。	● システムのリリースを確実に実施し、他企業へ横展開を進める。 ● システム開発手順を柔軟に組み換え、顧客ニーズに沿った機能リリースを早める。
農業 支援事業	(有機) 農産物拡販	● 有機バナナが、宅配系の顧客から取扱量増加。 ● 一方で出張できない状況が続き、産地との新規商談等ができず。	● 有機キウイや有機アボカドの販売強化による売上向上。 ● 商談再開による大型有機生産者や大規模チェーンストアとの関係強化。
	ドラッグストア 売場構築支援	● ドラッグストアの利用客増加により平均日版の増加など売上に寄与。 ● 一方で新規商談がほとんどできず、第2四半期の導入計画は未達成。	● 顧客と早急に商談を再開し、遅延のリカバリーに努める。 ● ドラッグストアの利用客は増加傾向と想定販売チャンスロス等の低減により既存店の売上向上。

期首計画：大手チェーンストアの分社化により、いままで未導入であったグループ企業へ生鮮MDシステムの導入を進める。



顧客と調整しながら導入スケジュールを柔軟に組み換え、来期計画から前倒し可能な案件については、下期に対応していく。

期首計画：国産プラットフォームのプロトタイプを開発し、実店舗へ展開する。

2020.8

2020.11

第2四半期

下期

国産青果物
プラットフォーム

遅延はしたが、
計画は進行中

顧客店舗での実証実験開始

「地場調達機能」について
テスト実施中

↓
下期にシステムをリリース
予定（生鮮MDシステムとの
データリンク含む）

【対策1】

チェーンストアのグループ企業にプラットフォームの
「地場調達機能」を営業展開する。

コロナ禍により顧客企業の受け入れ状況も異なっている
ため、少しでも導入の早い企業へアプローチ。

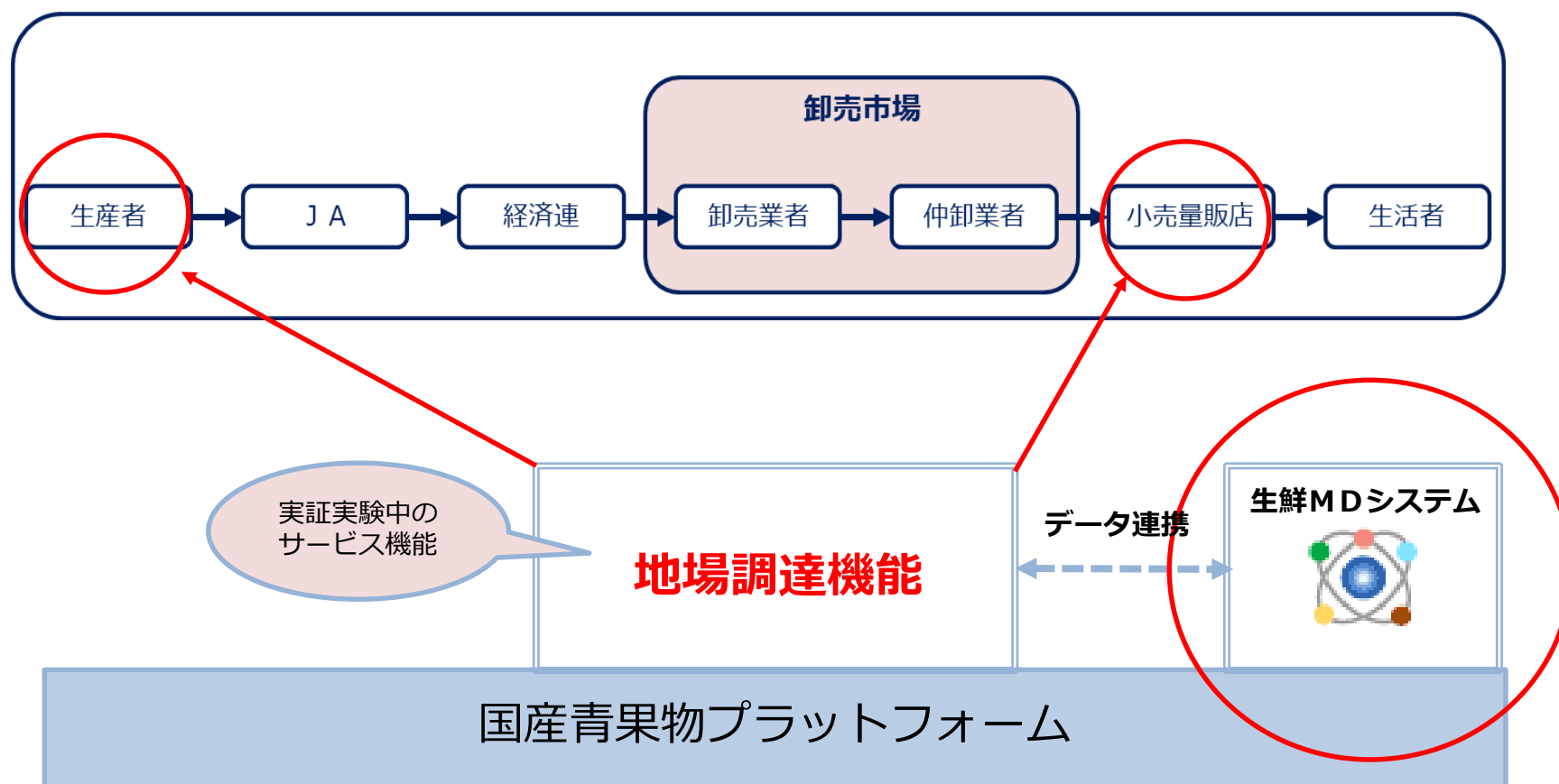
【対策2】

チェーンストアだけでなく、大型生産者との産直周年
調達の仕組みを運用ベースでテストを開始する。
運用確認⇒システム開発⇒テスト⇒リリースと
柔軟に導入プロセスを組み替えて対応する。

顧客と調整しながらリリースする機能やスケジュールの組み換えを行う。
また、リリースした機能による新たな顧客の開拓など、展開を柔軟に変更していく。

- ・生産者と大手チェーンストアの1店舗で、プラットフォーム上の「地場調達機能」の実証実験を実施中。
- ・下期には、生鮮MDシステムともデータ連携して、仕入れ、納品、請求、支払までをプラットフォームで実施していく。
- ・また、地場調達機能を他店舗やグループ企業などへ横展開していく。

今期のリリース予定部分



期首計画：有機果実および有機野菜の販売強化。

2020.8

2020.11

第2四半期

下期

農産物販売

コロナ禍によるプラス面

第2四半期に宅配系の顧客の取引量増加による
有機バナナの販売量増加

売上増加に寄与

【対策1】

メキシコ産有機バナナ販売の更なる強化と、取り扱い商材を有機キウイ、有機アボカドへも展開し、商品拡大を図る。

【対策2】

上期に採用された大手チェーンストアのP B商品に当社の取り扱い品目を増やしていく。

【対策3】

大手チェーンストアへの有機農産物の取引を開始した。
有機農場での生産委託を受け、この商流の更なる強化と効率化を図っていく。

上期には、複数の大手チェーンストアとの有機農産物の販売チャネルを構築した。
悪天候の影響などで農産物の集荷が計画通りに進んでいない面はあるが、上期に構築した新たな商流での売上拡大を図る。

期首計画：ドラッグストア100店舗へのサービス導入を目指す。

2020.8

2020.11

第2四半期

下期

農産物販売

コロナ禍によるプラス面

第2四半期にドラッグストアへの来店客数増加による、**平均日版の増加**

売上増加に寄与

【対策1】

ドラッグストアへの来店客数増加は今後も継続すると判断し、品揃え、売場レイアウト、適正陳列の徹底による既存導入店の平均日版の増加分を維持する。

【対策2】

ドミナント構築やオペレーション強化により、更なる効率化を図り、単月度黒字化を目指す。

コロナ禍により第2四半期の導入計画に遅れが発生した。下期には、計画のリカバリーを進めるとともに、既存導入店での売上向上策を実施していく。
ドラッグストア売場構築事業については、「売場×データ」というビジネスモデルを構築していくのが数年後の目標であるため、ノウハウの高度化も進めていく。

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

管理本部総務部

T E L : 03-5979-0666 /

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