

【 10/11期 決算説明会資料 】

10/11期は黒字化を達成

11/11期はさらなる成長に向けた取り組みを強化

～ 生鮮MDシステムの利便性が浸透し、口座数が順調に拡大中 ～

イーサポートリンク株式会社

(JASDAQ : 2493)

2011年 1月 27日

**イーサポートリンクは
生鮮青果物流通を効率化させるためのシステムを構築し
生鮮流通のシステムインフラを
開発・推進している企業です！**

“食の安全・安心”へ

生鮮青果物のトレーサビリティを確立し、生活者の皆様に
新鮮で安心な商品をお届けすることに貢献しています。



サボ君



イー君

(イー君・サボ君は、当社のイメージキャラクターです。当社HP~トップページの「バナナ物語」の中で紹介していますので、ご覧ください。)

「基幹」、「調達支援」、「販売支援」～ 3つのビジネスを柱に事業を推進

<ビジネス>

<セグメント>

《売上高構成比》

《売上高推移》

基幹ビジネス

**「輸入青果物生産者」
向けのビジネス**

トロピカルフルーツなどの輸入商材を中心とした流通で主要クライアント企業がビジネスを牽引

システム事業

イーサポートリンクシステム

生鮮MDシステム

業務受託事業

< 代行業務 >

受注／計上／需給調整／手配／売掛管理／買掛管理／出荷付随／入力

調達支援ビジネス

**「小売・量販店」
向けのビジネス**

小売・量販店の商品調達を支援するために開発された「生鮮MDシステム」がビジネスを牽引

販売支援ビジネス

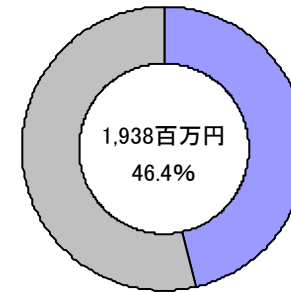
**「国産青果物生産者」
向けのビジネス**

国内の青果物生産者のために当社の機能を発揮していくビジネス。連結子会社の(株)農業支援がビジネスを牽引

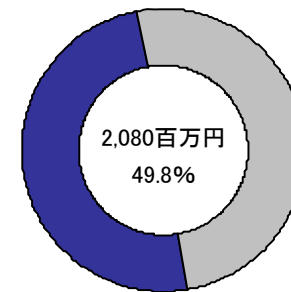
農産物販売事業

りんご事業

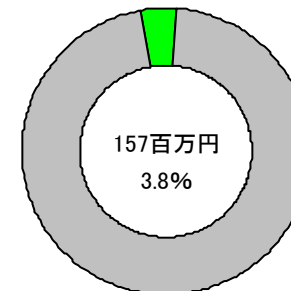
マーケティング事業



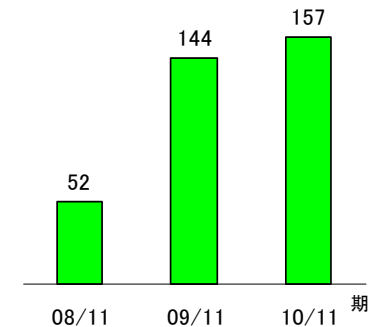
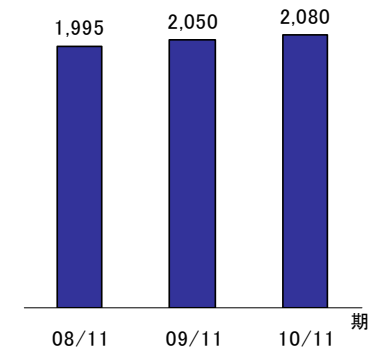
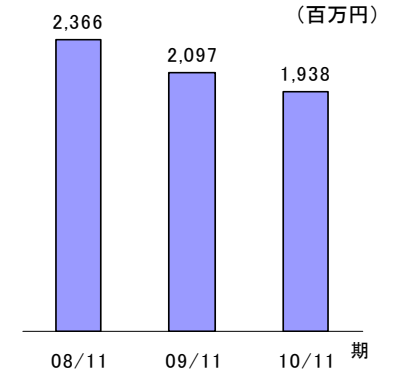
業務受託事業



システム事業



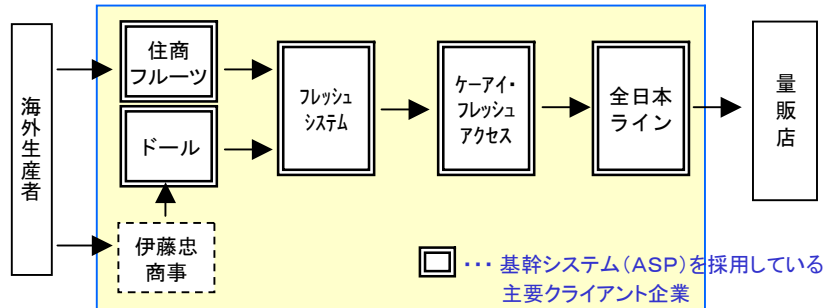
農産物販売事業



基幹ビジネス

基幹システム

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

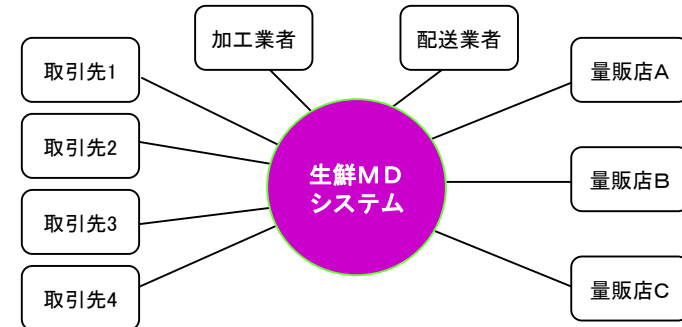


トランザクション件数に応じて従量課金
(システム上に発生する件数)

調達支援ビジネス

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、グリーンリーにも展開



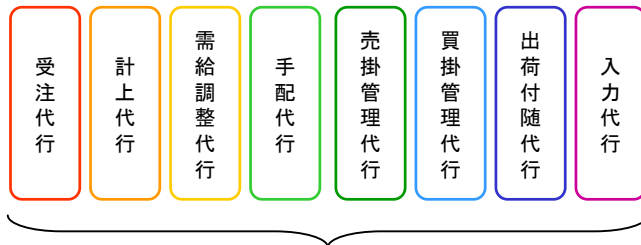
- ① システム使用料 (トランザクション件数) : 1メッセージあたりに従量課金
- ② ID取得・使用料 : 1IDに対して課金

* デイリー: 豆腐、納豆、乳製品など / デリカ: 弁当、惣菜 / グリーンリー: 花卉

基幹ビジネス

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

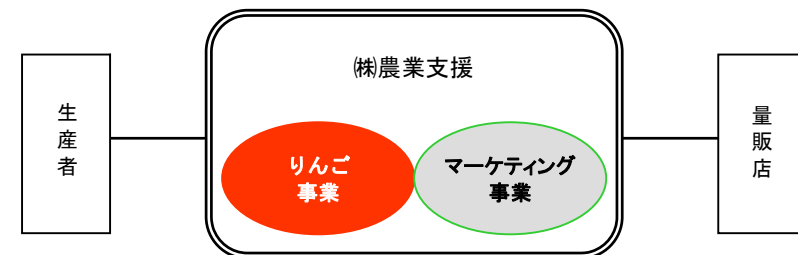


それぞれの業務代行の一取り引きに対して従量課金

販売支援ビジネス

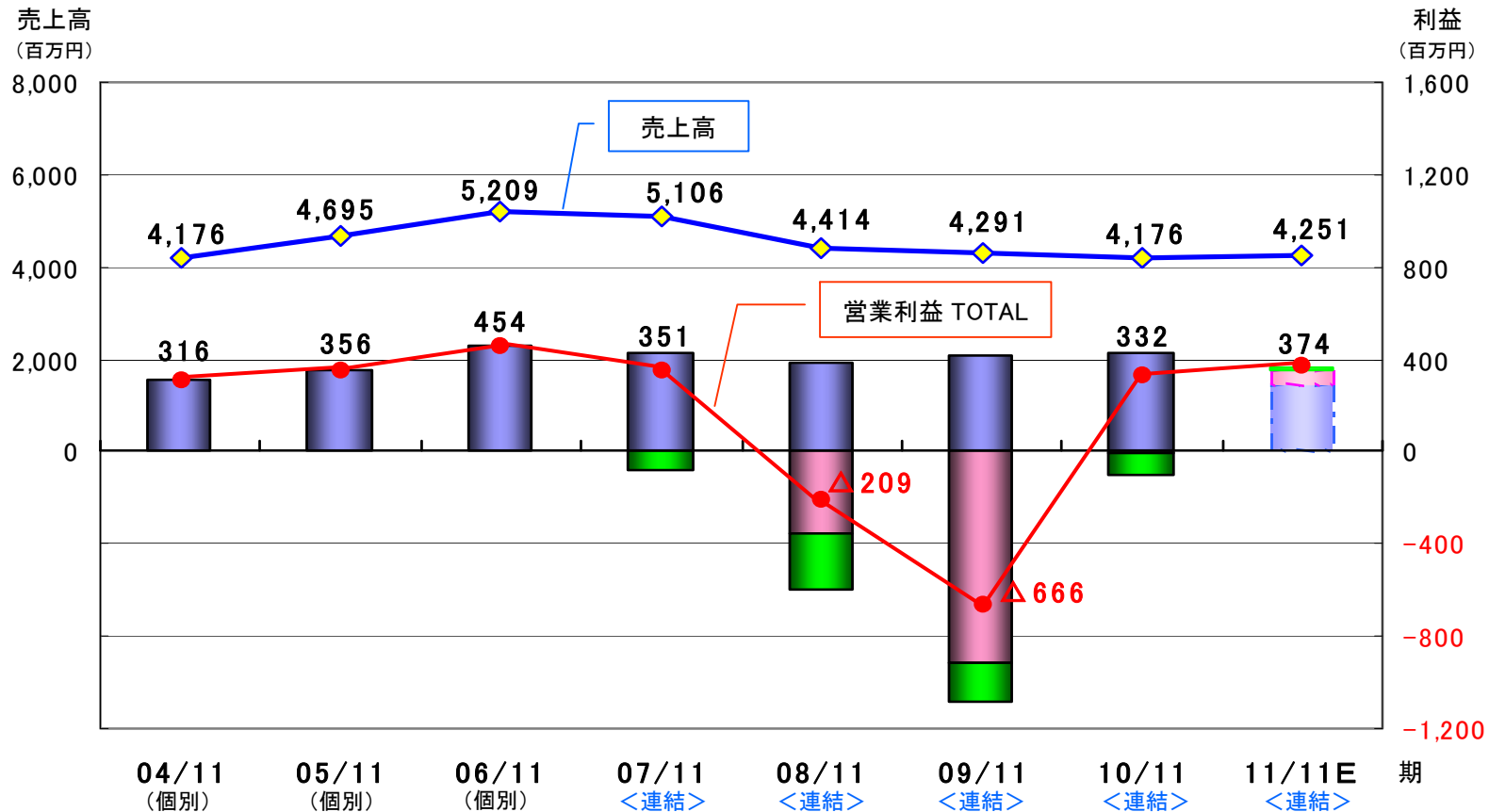
子会社: (株)農業支援

マーケティングを通じて、量販店等への販路を拡大



- ・りんご事業 : 受託販売手数料と販売収入
- ・マーケティング事業 : マーケティングにおける業務委託料

10/11期はコスト削減等により黒字化、11/11期は収益拡大に向けた取り組みを強化



		04/11	05/11	06/11	07/11	08/11	09/11	10/11	11/11E
■ 基幹ビジネス	売上高	4,176	4,695	5,209	5,065	4,317	3,971	3,629	3,506
	営業利益	316	356	454	429	383	413	432	287
■ 調達支援ビジネス	売上高	—	—	—	—	51	184	401	510
	営業利益	—	—	—	—	△358	△910	△7	68
■ 販売支援ビジネス	売上高	—	—	—	41	52	148	164	263
	営業利益	—	—	—	△77	△237	△178	△97	9
■ 相殺消去	売上高	—	—	—	—	△6	△12	△19	△29
	営業利益	—	—	—	—	2	9	4	9

* 百万円未満は切捨てて表記

■ 10/11期 決算概要

(単位: 百万円、%)

	09/11期 実績	10/11期 実績	前期比	10/11期 計画 (10/6/30発表)	計画達成率
売上高	4,291	4,176	97.3%	4,278	97.6%
営業利益	△ 666	332	—	304	109.4%
経常利益	△ 684	323	—	293	110.1%
当期純利益	△ 2,443	299	—	290	103.2%

※百万円未満切捨てで表記

■ 売上高 . . .

- ・ 調達支援ビジネス（生鮮MDシステム）と、販売支援ビジネスの売上高が増加。
- ・ 基幹ビジネスにおける業務受託作業量の減少で、全体では微減。

■ 営業利益 . . .

- ・ 09/11期の減損処理によるソフトウェア償却費の減少、保守費・運用コストの削減により、黒字回復となった。
- ・ 業務の集約、生産性の向上、効率的な運用などのコスト削減に努めたことで、計画を上回った。

セグメント別売上高／売上総利益

(単位: 百万円、%)

	09/11期		10/11期		金額増減	前期比
	金額	売上比	金額	売上比		
売上高	4,291	100.0%	4,176	100.0%	△ 115	97.3%
システム事業	2,056	47.9%	2,086	50.0%	29	101.5%
業務受託事業	2,098	48.9%	1,944	46.6%	△ 154	92.6%
農産物販売事業	148	3.5%	164	3.9%	16	111.3%
内部売上高	△ 12	△ 0.3%	△ 19	△ 0.5%	△ 7	—
売上原価	3,622	84.4%	2,788	66.8%	△ 834	77.0%
システム事業	2,125	49.5%	1,471	35.2%	△ 654	69.2%
減価償却費	692	16.1%	291	7.0%	△ 400	42.1%
保守管理費	927	21.6%	775	18.6%	△ 151	83.6%
その他	506	11.8%	404	9.7%	△ 101	79.9%
業務受託事業	1,347	31.4%	1,153	27.6%	△ 193	85.6%
人件費	1,107	25.8%	962	23.0%	△ 145	86.9%
経費	239	5.6%	191	4.6%	△ 48	79.9%
農産物販売事業	151	3.5%	167	4.0%	15	110.5%
消去	△ 1	0.0%	△ 3	△ 0.1%	△ 2	—
売上総利益	668	15.6%	1,387	33.2%	718	207.5%
システム事業	△ 68	△ 1.6%	615	14.7%	684	—
業務受託事業	751	17.5%	790	18.9%	38	105.2%
農産物販売事業	△ 3	△ 0.1%	△ 2	△ 0.1%	0	—
消去	△ 10	△ 0.3%	△ 16	△ 0.4%	△ 5	—

<主な要因>

システム事業:
生鮮MDシステムの導入企業数の増加

業務受託事業:
取扱受託作業量の減少

農産物販売事業:
販路の拡大による販売数量の増加

システム事業:
・09/11期減損処理によるソフトウェア償却費の減少
・保守費／投資等の削減、運用コストの削減

業務受託事業:
業務集約、生産性の向上、効率的な運用による人件費削減

※百万円未満切捨てで表記

損益計算書

(単位:百万円、%)

科目	09/11期		10/11期		前期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	4,291	100.0%	4,176	100.0%	97.3%
売上原価	3,622	84.4%	2,788	66.8%	77.0%
売上総利益	668	15.6%	1,387	33.2%	207.5%
販売費及び一般管理費	1,335	31.1%	1,055	25.3%	79.0%
営業利益	△ 666	—	332	8.0%	—
営業外損益	△ 17	—	△ 9	—	—
経常利益	△ 684	—	323	7.7%	—
特別損益	△ 1,766	—	△ 20	—	—
税引前当期純利益	△ 2,451	—	302	7.3%	—
法人税等	8	0.2%	7	0.2%	88.0%
少数株主持分損益	△ 16	—	△ 3	—	—
当期純利益	△ 2,443	—	299	7.2%	—
1株当たり当期純利益	△ 83,960.84円		7,441.98円		

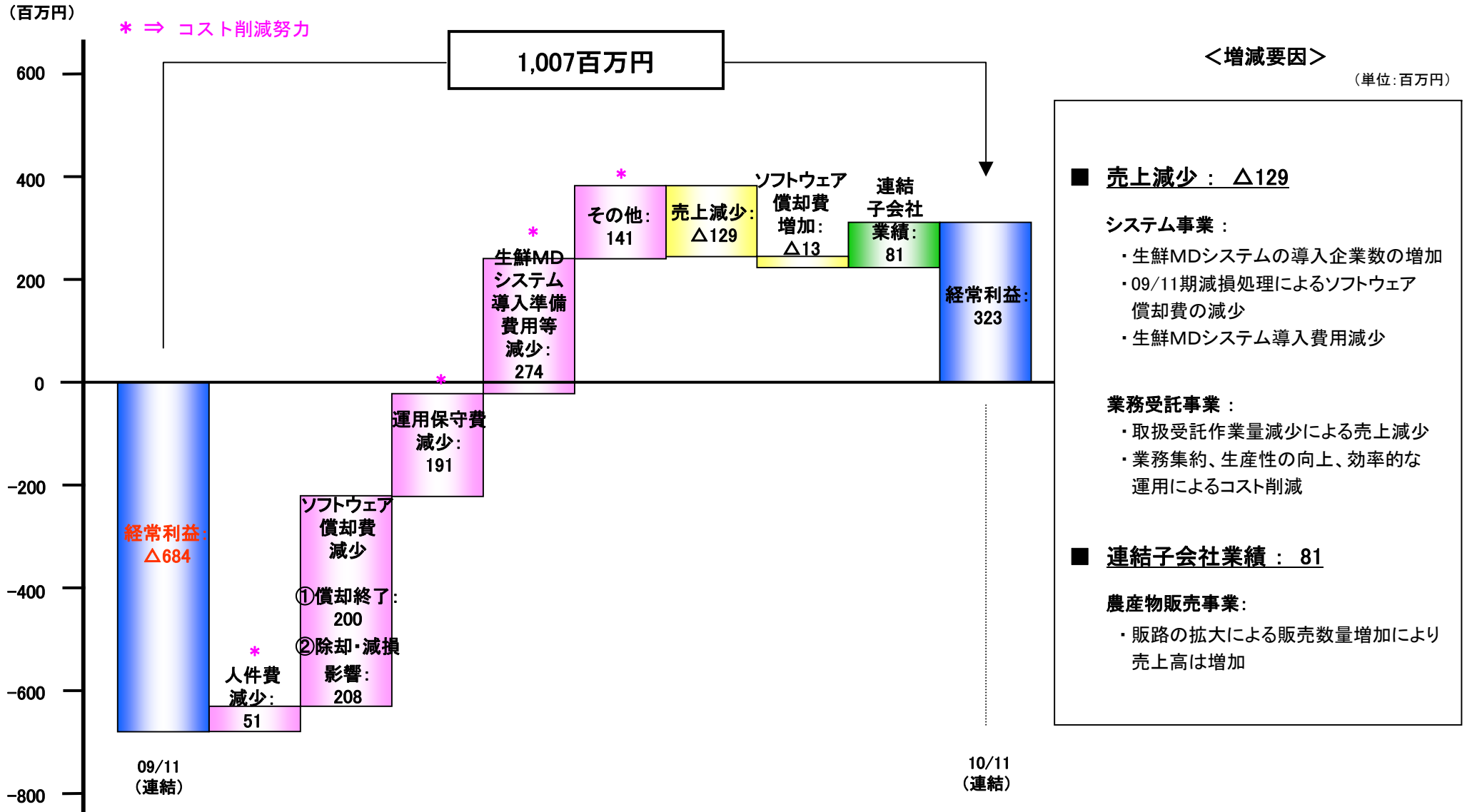
< 主な要因 >

- ・ 09/11期減損処理によるソフトウェア償却費の減少
- ・ 保守費／投資等の削減、運用コストの削減
- ・ 人件費削減
- ・ 生鮮MDシステム導入費用減少

- ・ ソフトウェア減損損失

※百万円未満切捨てで表記

コスト削減努力と償却負担の大幅な減少により、黒字化を実現



貸借対照表

(単位:百万円)

	09/11期	10/11期	増減額
【流動資産】	1,138	1,854	715
【固定資産】	1,241	970	△271
有形固定資産	225	229	4
無形固定資産	767	529	△238
投資その他の資産	249	212	△37
【繰延資産】	6	7	0
資産合計	2,387	2,832	444
【流動負債】	1,103	922	△181
【固定負債】	687	518	△169
負債合計	1,790	1,440	△350
資本金	2,471	2,721	249
【資本剰余金】	370	620	249
【利益剰余金】	△2,248	△1,948	299
【その他】	2	△1	△4
純資産合計	596	1,391	794
負債純資産合計	2,387	2,832	444

< 主な要因 >

第三者割当増資により現預金増加
ソフトウェア減価償却

有利子負債の減少

第三者割当増資の実施

※百万円未満切捨てで表記

(単位:百万円)

	09/11期	10/11期	増減額
営業活動によるキャッシュフロー	168	717	548
投資活動によるキャッシュフロー	△ 416	△ 95	321
財務活動によるキャッシュフロー	△ 45	124	169
現金及び預金同等物の増減額	△ 293	746	1,039
現金及び預金同等物の期首残高	872	579	△ 293
現金及び預金同等物の期末残高	579	1,325	746

※百万円未満切捨てで表記

■ 11/11期 業績見通し

11/11期売上高・利益計画

- ・ 11/11期は、2桁増益を目指す。
- ・ 次期基幹システム等の開発のため、ソフトウェア投資額 517百万円を計上予定。

(単位:百万円、%)

	08/11期 実績	09/11期 実績	10/11期 実績	11/11期 計画	前期対比
売上高	4,414	4,291	4,176	4,251	101.8%
営業利益	△209	△666	332	374	112.6%
経常利益	△223	△684	323	352	109.1%
当期純利益	△645	△2,443	299	337	112.8%
1株当たり当期純利益	△22,176.52円	△83,960.84円	7,441.98円	7,629.89円	102.5%
ソフトウェア投資額	742	325	89	517	
ソフトウェア償却費	603	703	310	243	

※百万円未満切捨てで表記

11/11期セグメント別売上高計画

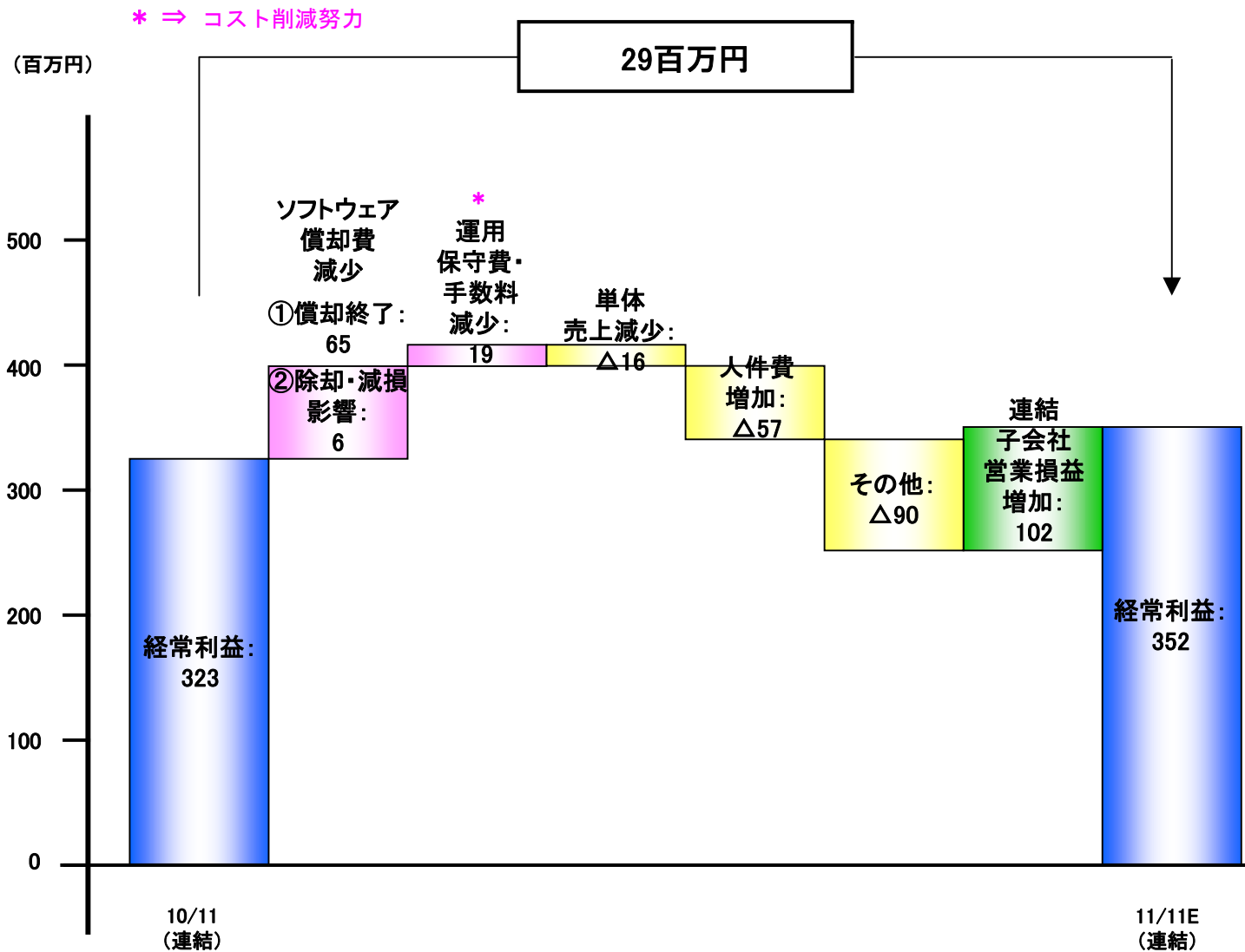
- システム事業：生鮮MDシステムの取引先数増加による収益拡大を目指す。
- 業務受託事業：顧客からの作業量減少の懸念はあるが、生産性の向上などによるコスト削減や効率的な運用で収益を確保する。
- 農産物販売事業：生産者との連携強化および販路の拡大により、収支均衡を目指す。

(単位:百万円、%)

	08/11期 実績	09/11期 実績	10/11期 実績	11/11期 計画	前期対比
売上高	4,414	4,291	4,176	4,251	101.8%
システム事業 売上比	2,001 45.3%	2,056 47.9%	2,086 50.0%	2,106 49.5%	100.9%
業務受託事業 売上比	2,366 53.6%	2,098 48.9%	1,944 46.6%	1,910 44.9%	98.3%
農産物販売事業 売上比	52 1.2%	148 3.5%	164 3.9%	263 6.2%	159.8%
* 相殺消去分 売上比 (連結による相殺)	△6 △0.1%	△12 △0.3%	△19 △0.5%	△29 △0.7%	—

※百万円未満切捨てで表記

生鮮MDシステムの導入企業数増加とコスト削減努力の継続により微増を見込む



<増減要因>

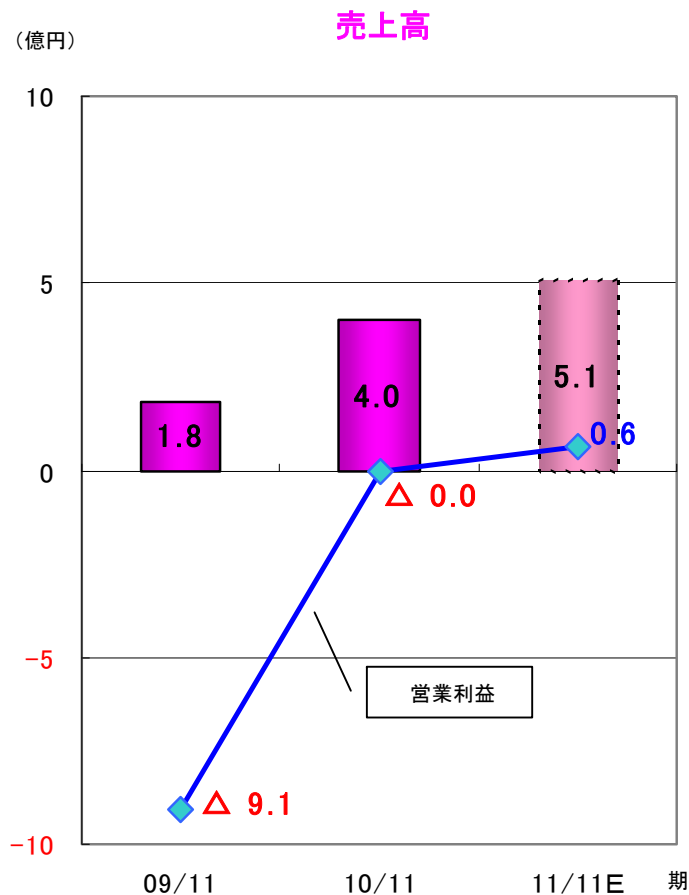
(単位:百万円)

- **売上減少 : △16**
 システム事業 :
 イーサポートリンクシステムの売上減少を見込むが、生鮮MDシステムの導入企業数増加により利益減少を抑える。
 ソフトウェア償却の減少とコスト削減努力で収支向上を図る。
- **連結子会社業績 : 102**
 業務受託事業 :
 取扱受託作業量減少による売上減少。生産性の向上に取り組む。
- **連結子会社業績 : 102**
 農産物販売事業 :
 取扱量の拡大及び販売力の強化により収支均衡を目指す。

■ 今後の事業展開

調達支援ビジネス

10/11期は収支均衡、11/11期は本格成長へ向けて営業活動を強化



	09/11	10/11	11/11E
売上高	1.8	4.0	5.1
営業利益	△ 9.1	△ 0.0	0.6

※ 売上高には内部売上高が含まれる

10/11期の概況

- 生鮮三品（農産・水産・畜産）の稼働を中心に取り組み、利用取引先数、データ件数、売上高が増加
- 運用保守体制の抜本的な見直し、導入準備費用等の減少
- 09/11期の減損処理による償却費負担減少。損益分岐点が低下
- 未導入の店舗・取引先への生鮮MDシステム導入促進を継続

生鮮MDシステム単独の損益では
通期黒字を達成！

11/11期の見通し

- * 引き続き未導入店舗・取引先への導入促進を継続
- * 新規量販店への導入取り組み強化

12/11期からの事業拡大に繋げる

生鮮MDシステムの施策

$$\begin{array}{c} \text{生鮮MD} \\ \text{システムの} \\ \text{売上高} \end{array} = \begin{array}{c} \text{【数量】} \\ \text{量販店舗数} \end{array} \times \begin{array}{c} \text{【@】} \\ \text{1店舗あたり} \\ \text{課金単価} \end{array} + \begin{array}{c} \text{【数量】} \\ \text{取引先数} \\ \text{(卸、仲卸など)} \end{array} \times \begin{array}{c} \text{【@】} \\ \text{1社あたりの} \\ \text{システム} \\ \text{使用料} \end{array}$$

*すべての取引先がこの限りではありません。

現状	売上高 4.0億円	小売・量販店 1,199店舗 P.21参照	システム導入取引先 P.21参照	

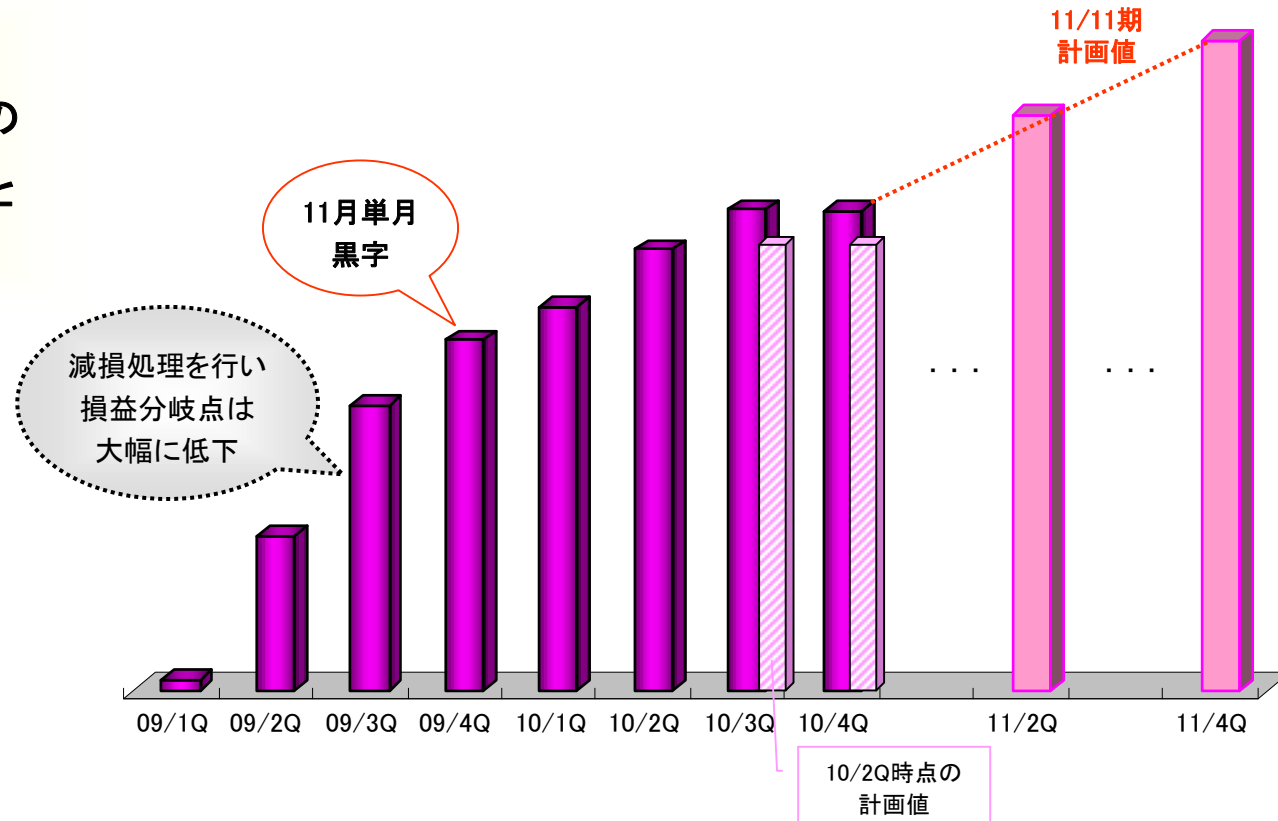
量販店・取引先ともにシステムはある程度導入されたので、次はシステム利用量を増やす戦略

<p>今後の事業規模 拡大余地</p> <p>(記号は、業績に与えるインパクトの大きさ、決算期は業績に大きく寄与するタイミングのイメージ)</p>	<p>11/11期～</p> <p>【生鮮MDシステム導入量販店】</p> <p>システム導入が済んでいない店舗にシステム導入を提案 △ 数量アップ戦略 (店舗数拡大)</p>	<p>11/11期～</p> <p>【生鮮MDシステム導入取引先】</p> <p>生鮮三品を中心とした口座数拡大を見込む ○ @アップ戦略 (1社あたりの売上拡大)</p>
	<p>【生鮮MDシステム未導入量販店】</p> <p>システムを採用していない小売・量販店へシステム導入を提案 ○ 数量アップ戦略 (店舗数拡大)</p>	<p>【生鮮MDシステム未導入取引先】</p> <p>システムを導入していない取引先に対し、システム導入の提案を行う ○ 数量アップ戦略 (社数拡大)</p>
	<p>12/11期～</p> <p>【生鮮MDシステム未導入取引先】</p> <p>取引先の拡大によりその他食品部門(デイリー・デリカ)でのシステム利用を目指す ◎ @アップ戦略 (1社あたりの売上拡大)</p>	
	<p>* デイリー: 豆腐、納豆、乳製品など * デリカ: 弁当、惣菜</p>	

11/11期は5.0億円の売上高と、12/11期以降の事業拡大に繋がる各種施策を実施

■ 売上高推移 (イメージ図)

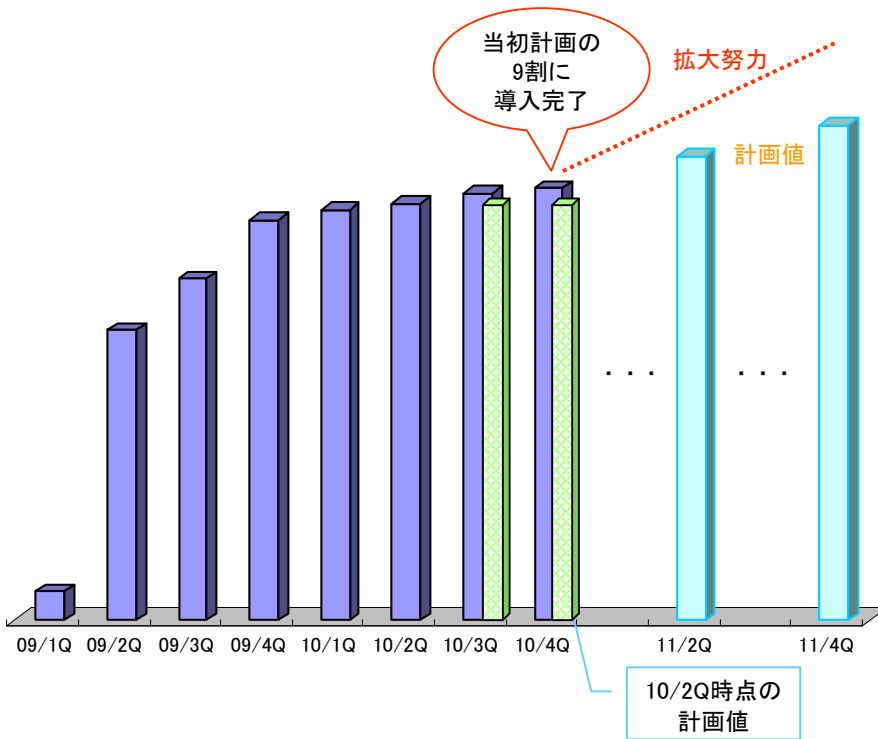
損益面の安定化、
売上原価・販管費などの
削減により、前年同期と
比較して増益となる



- 導入取引先数の増加から売上の拡大を見込み、計画値も大幅にアップ
- 既存取引先の取り扱い品目の拡大に伴い、データ件数も増加
- 「店舗発注システム」も一部地域で導入開始するが、収益寄与はまだ少額

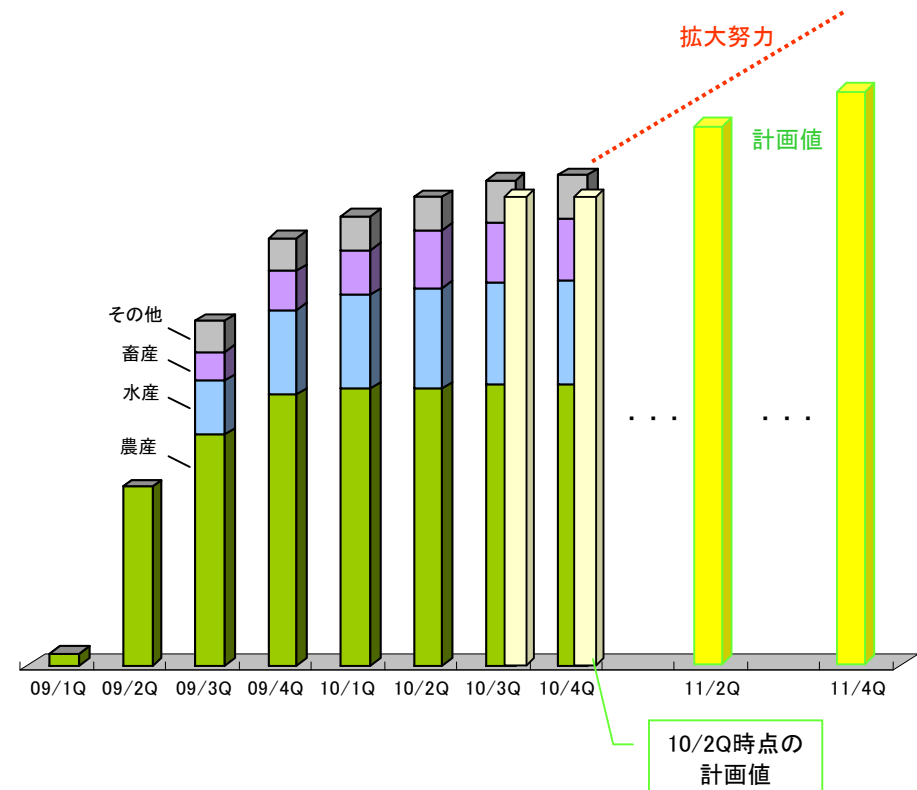
生鮮MDシステムの稼働状況： 店舗数と取引先数

■ 小売・量販店の店舗数 (イメージ図)



- 2010年11月時点で、1,199 店舗に導入完了
(当初計画～ 小売17社の店舗に対し、約9割)
- 店舗数は、今後も拡大の見込みあり

■ 取引先数 (イメージ図)



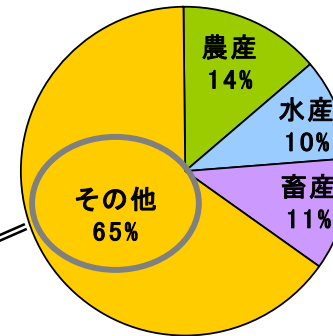
- 水産、畜産を中心に利用取引先が増加
- その他食品部門(デイリー・デリカ)は、11/11期は準備段階とし、12/11期からの導入拡大を目指す
- 11月時点で、計画(見込み)の7割に導入完了

取引先（卸・仲卸など）ごとの取引数の拡大を見込む

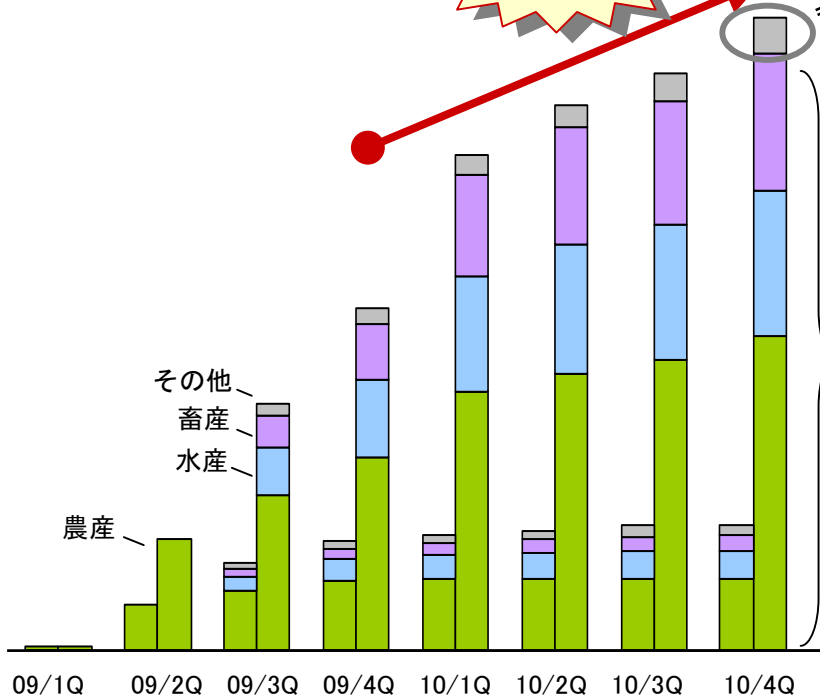
		A社は現在 ①社との取引分のみ ②社+αまで 拡大を見込む		B社は現在 ②社との取引分のみ ①社+③社+αまで 拡大を見込む		C社は現在 ①社+③社との取引 新規量販店を 増やすことで取引数 拡大を見込む		新規取引先の 拡大	
大手量販店グループ 17社		取引先 A社	取引先 B社	取引先 C社	...	取引先 Z社			
	①社 → 200店舗	○	△	○		△	○ は、導入済み △ は、これから導入 - は、取引なし		
	②社 → 90店舗	△	○	-		△			
	③社 → 150店舗	-	△	○		△			
新規量販店の拡大 ⑱社		△	△	△	...	△	11/11期は、△を○に変えることで売上拡大を見込む		
		12/11期から、量販店の増加に伴う、取引数の拡大を目指す！							

取引先の導入は緩やかな進捗だが、
取引口座数は順調に拡大中！

「チェーンストア販売統計」2009年
(出所：日本チェーンストア協会)



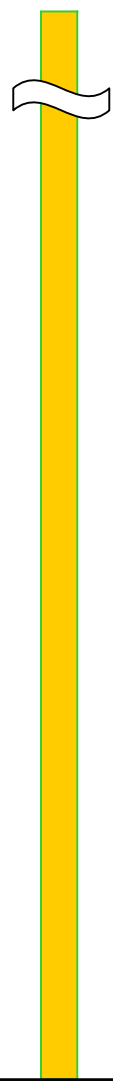
78%
アップ



— その他食品分野（デイリー・デリカ）の
取引口座数は、拡大の伸びシロが大きい
12/11期からの収益拡大を目指し、
導入準備を開始！

生鮮三品の11/11期は、
さらなる導入数の拡大と、システム利用数の
増加を見込む

見込み



- ・左棒・・・取引先数（全国展開していても1社＝1件でカウント）
- ・右棒・・・取引口座数（カテゴリー毎にカウント）

* デイリー：豆腐、納豆、乳製品など
* デリカ：弁当、惣菜

量販店（店舗）からの声

■ 実績データによる分析ができるようになった

→ 発注から納品までのデータを1つのデータとして管理できるため、いつ、どこから、何を、いくらで、どれだけ仕入れたかが把握できるようになった。

■ 入荷予定情報の把握ができるようになった

→ 取引先からの出荷データにより、店舗は入荷状況や産地変更等の情報が事前にわかるようになった。その結果、これまで負担の大きかった代替商品の対応作業が軽減されるようになった。

■ 伝票入力作業の負荷が軽減された

→ 伝票レスにより、伝票入力作業が激減し、人件費の削減ができた。

今後の取り組み

未導入店舗への導入促進を図る

取引先からの声

● 照合業務が軽減された

→ 以前は、請求金額と入金額の差異が発生し、照合作業に手間がかかっていたが、データ交換による自動照合により、差異はほとんどなくなり、請求モレも激減。何より、作業時間が大幅に短縮された。

● 伝票費用が激減し、コスト削減につながった

→ 伝票レスになったことにより、伝票費用がほとんどなくなった。また、伝票を納品先に届ける必要がなくなったので、産地からの直送時は自社からの伝票データ送信で、仮伝票が不要となった。

● 初期投資費用の負担が少ない

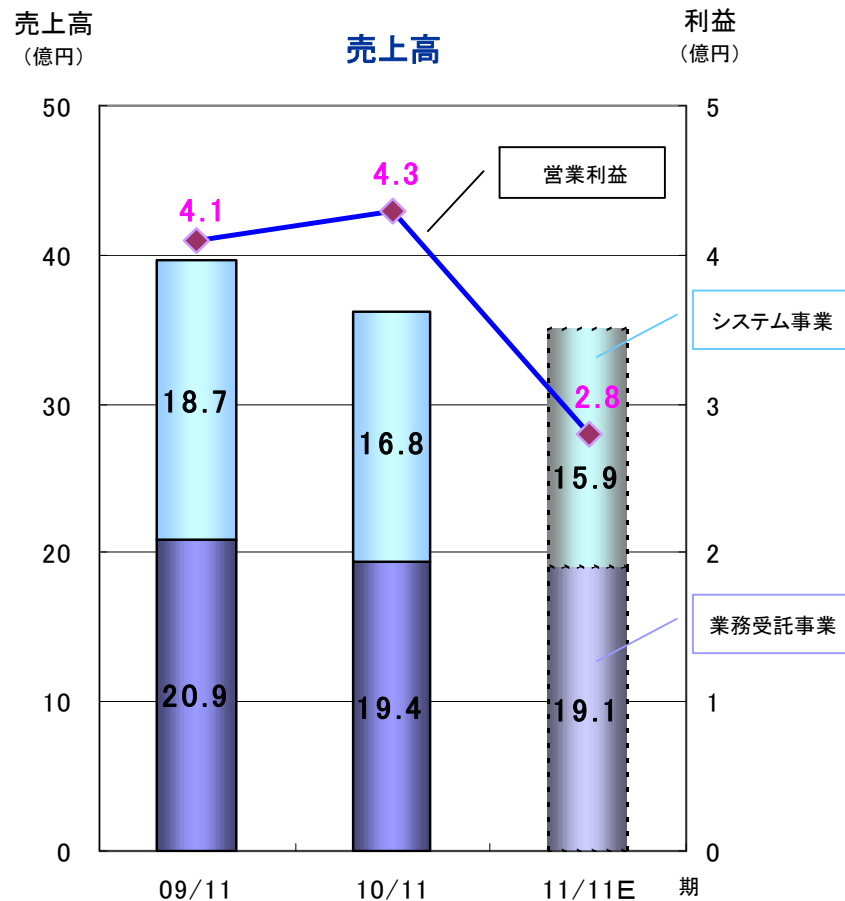
→ インターネット環境があれば使えるため、導入しやすかった。（自社で受注システム開発の必要がなくなった。）

今後の取り組み

取引数の拡大促進に努める

基幹ビジネス

11/11期は次期基幹システムの開発をスタート、新規顧客獲得を図る



10/11期の概況

- ▶ 主要顧客が、生鮮青果物流通業界の低迷の影響を受ける
- ▶ コスト管理を徹底し、生産性向上に取り組む



人件費、運用保守費などの
コスト削減により減収となるも
営業利益は増益となる

11/11期の見通し

- * 引き続き生鮮青果物流通業界は厳しい状況が続くと予想
- * 売上減少が懸念されるが、利益の減少を最低限に止める
- * 顧客の幅を拡げるなど将来の成長のために、次期基幹システムの開発を、11/11期からスタートさせる

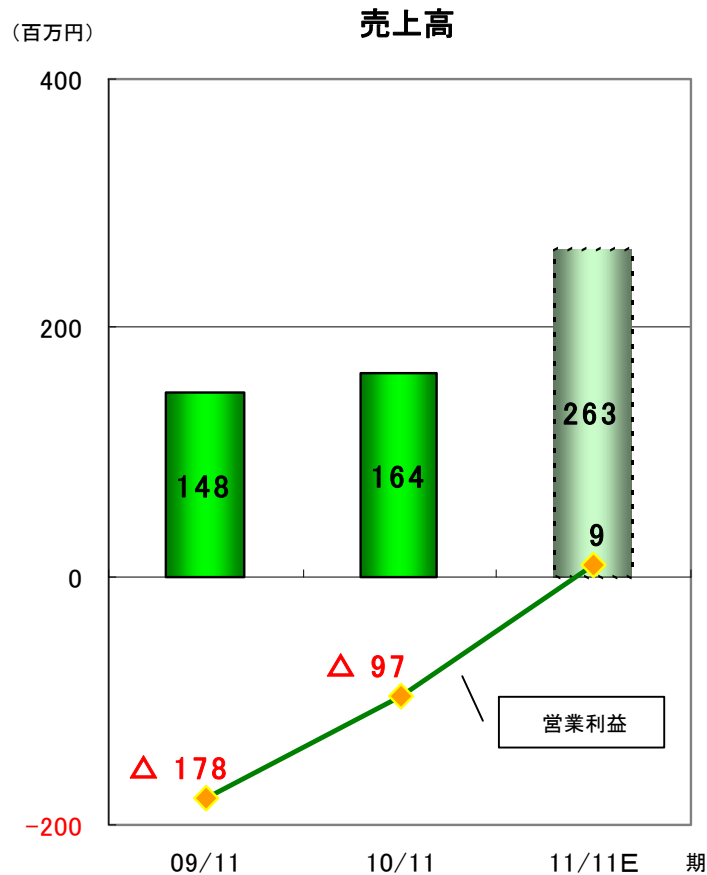
**次期基幹システムの開発で、新規顧客獲得の
アプローチを進め、今後の収益拡大を図る！**

		09/11	10/11	11/11E
売上高	システム事業	18.7	16.8	15.9
	業務受託事業	20.9	19.4	19.1
営業利益		4.1	4.3	2.8

※ 売上高には内部売上高が含まれる

販売支援ビジネス

生産者との連携強化および販路の拡大により、収益性の向上に努める



	09/11	10/11	11/11E
売上高	148	164	263
営業利益	△ 178	△ 97	9

※ 売上高には内部売上高が含まれる

10/11期の概況

- 販売数量の減少および、利益率改善の遅れ
 - ・販売価格と調達価格の乖離が大きく、想定していた販売数量、売上高が伸び悩む
 - ・販売先との調整遅れから、出荷数量が想定よりも下回る
- マーケティング事業は縮小

11/11期の見通し

- * 集荷力、販売力の強化と、販売ルートの開拓に注力
- * 安定的な集荷体制の構築と商品力の強化に取り組む

**販売数量・売上増加に取り組み
損益の安定化を目指す！**

参 考 资 料

- 設立 / 上場年 設立： 1998年10月 / 上場： 2006年8月10日

- 代表者 代表取締役社長 堀内 信介

- 事業概要 生鮮青果物流通を効率化させるためのシステムを構築し、
システム事業（ASP）と業務受託事業（BPO）を展開

- 資本金 27.2億円 （10/11期末）

- 本 社 東京都豊島区高田二丁目17番22号

- 従業員数 連結： 252名 / 個別： 242名 （10/11期末）
 (他、臨時従業員数（派遣社員、契約社員、パートタイマー等）)
 連結： 72名 / 個別： 54名

2010年9月、株主優待を拡充しました!

5月末現在の株主様

送付時期 — 7月

11月末現在の株主様

送付時期 — 1月

青森県産りんご100%ストレートジュース

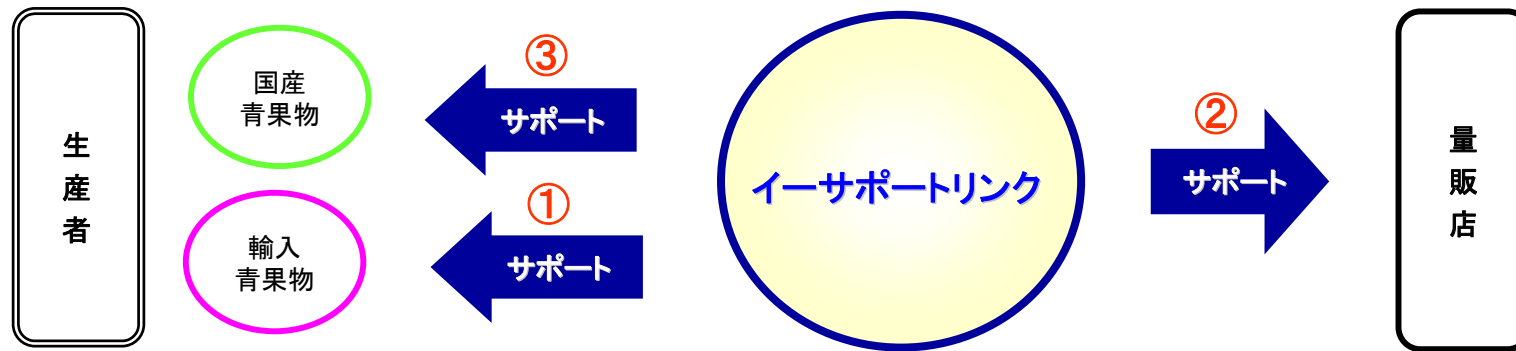
- ・ 1~4株 ——— 1リットル×6本
- ・ 5株以上 ——— 1リットル×12本



青森県産りんご

- ・ 1~4株 ——— 3kg
- ・ 5株以上 ——— 5kg





輸入青果物生産者向け
ビジネス

基幹ビジネス

輸入青果物生産者の効率的流通をサポートするビジネス

生産者、中間流通業者、量販店を結ぶ、独自の情報システムにより、生鮮青果物流通における“ムダ”、“ロス”を排し、ローコスト化を可能とするビジネス
流通過程を一元管理することでトレーサビリティも実現！

調達支援ビジネス

小売・量販店バイヤーの戦略的な商品調達をサポートするビジネス

小売・量販店バイヤーの経験や勘に頼っていた商品調達を「生鮮MDシステム」で支援！
“ムダ”の元である見込みを排し、実需に合わせた商品調達や損益把握をサポートする

販売支援ビジネス

国産青果物生産者の商品販売をサポートするビジネス

良い作物を生産しても適正な値段で販売する術を持っていなかった生産者を支援するビジネス
(株)農業支援によるマーケティングでサポートする

生鮮青果物流通に特化した、“システム”と“ノウハウ”を併せ持っている！



流通過程に関わる業務すべてを、有機的・一元的に結ぶシステムを提供し
他に類のないSCM(サプライチェーンマネジメント)を実現

時代の要請に応えるネットワーク型システムを提供できる！



経済産業省推奨の“流通BMS”^{*}に準拠し開発した「生鮮MDシステム」を
大手量販店とその取引先が採用

生鮮青果物流通を知り尽くした万全の代行サービスを提供できる！

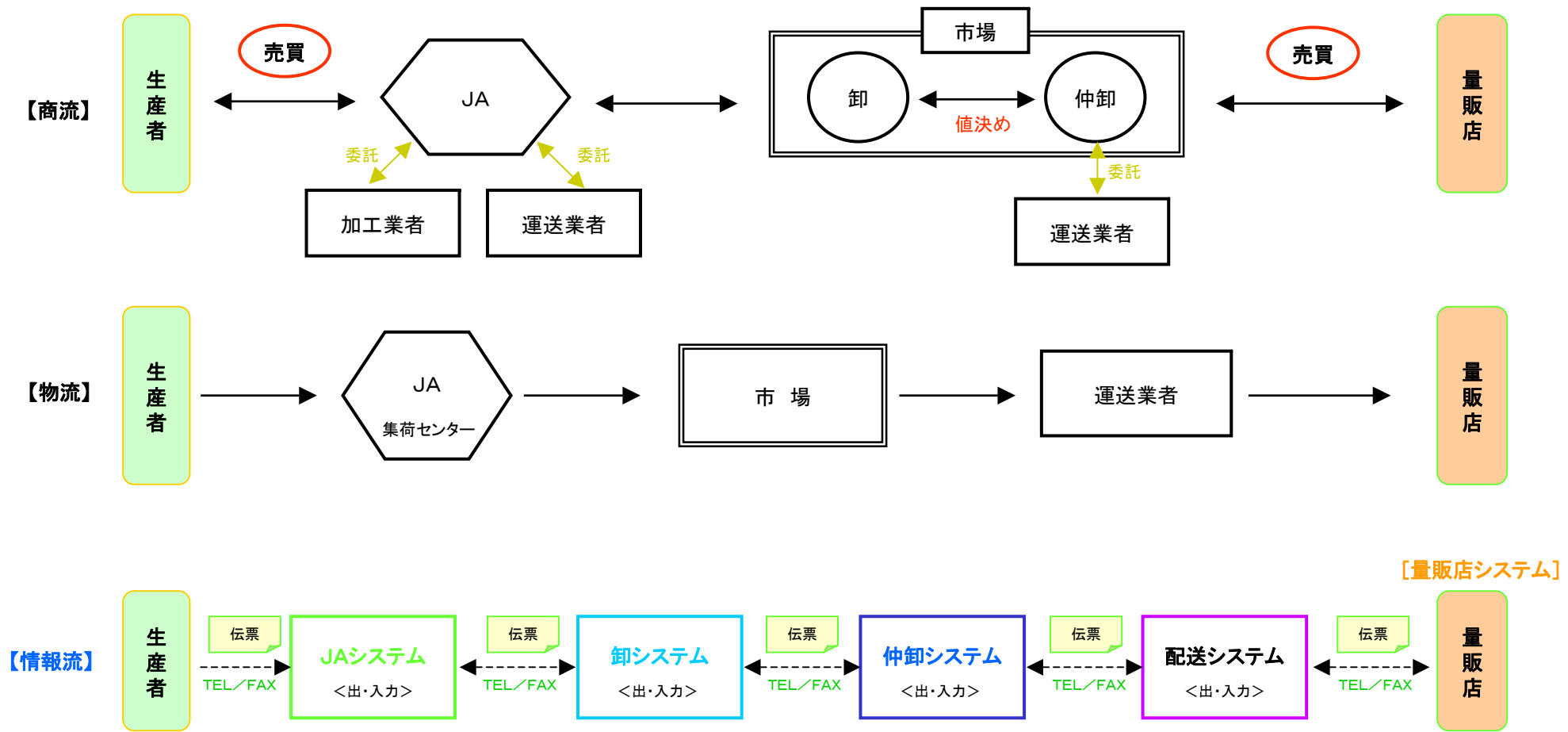


生鮮流通の生産から販売までに発生するすべての工程（受発注、入出荷、売上・仕入計上処理など）に
おいて、プロの判断とノウハウを活かした業務受託事業(BPO)で人的に対応

* 流通BMS・・・流通ビジネスメッセージスタンダード。メッセージフォーマットを標準化させ電子的にやり取りするための形式。

生鮮青果物流通は、“複雑なプロセス”を人的に対応しています

■ 卸売市場流通

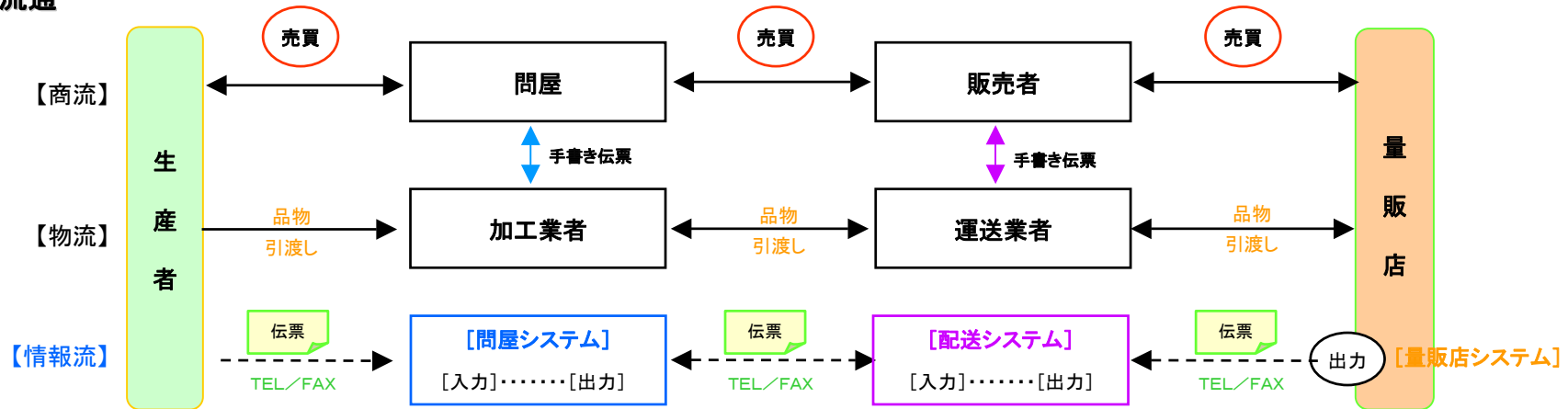


それぞれのシステムを使用しており、量販店が情報追跡を行いたくても困難！

注：この図解はあくまでイメージ図で、全ての取引がこの限りではありません。

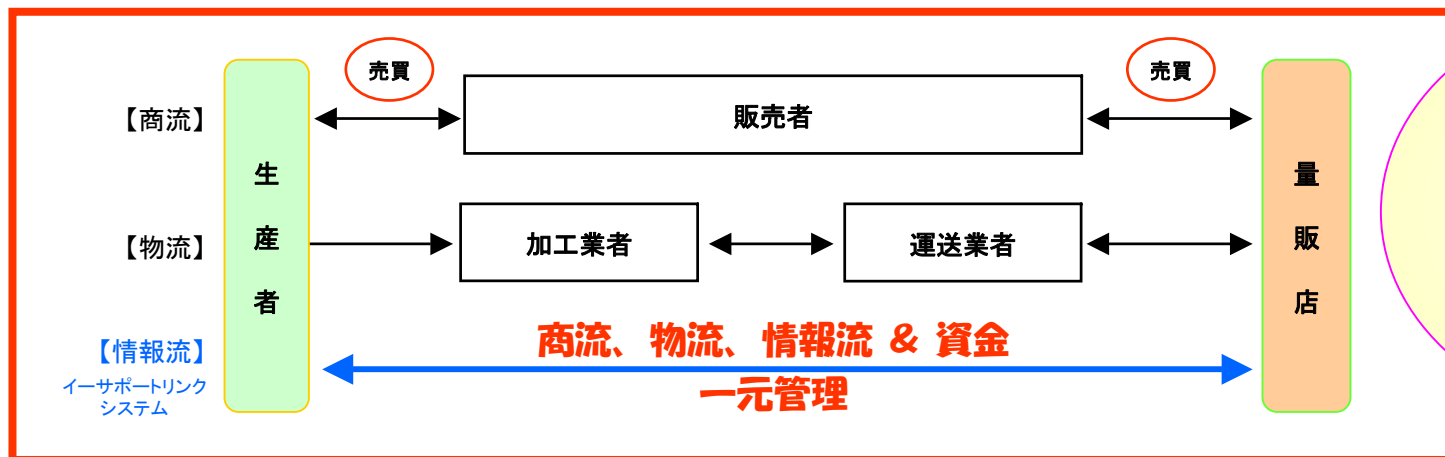
「イーサポートリンクシステム」により情報が一元管理されるため、トレーサビリティが実現！

■ 市場外流通



全体を管理するシステムがなく、全体のコスト管理もトレーサビリティもできていない！

■ イーサポートリンクシステムを採用すると…

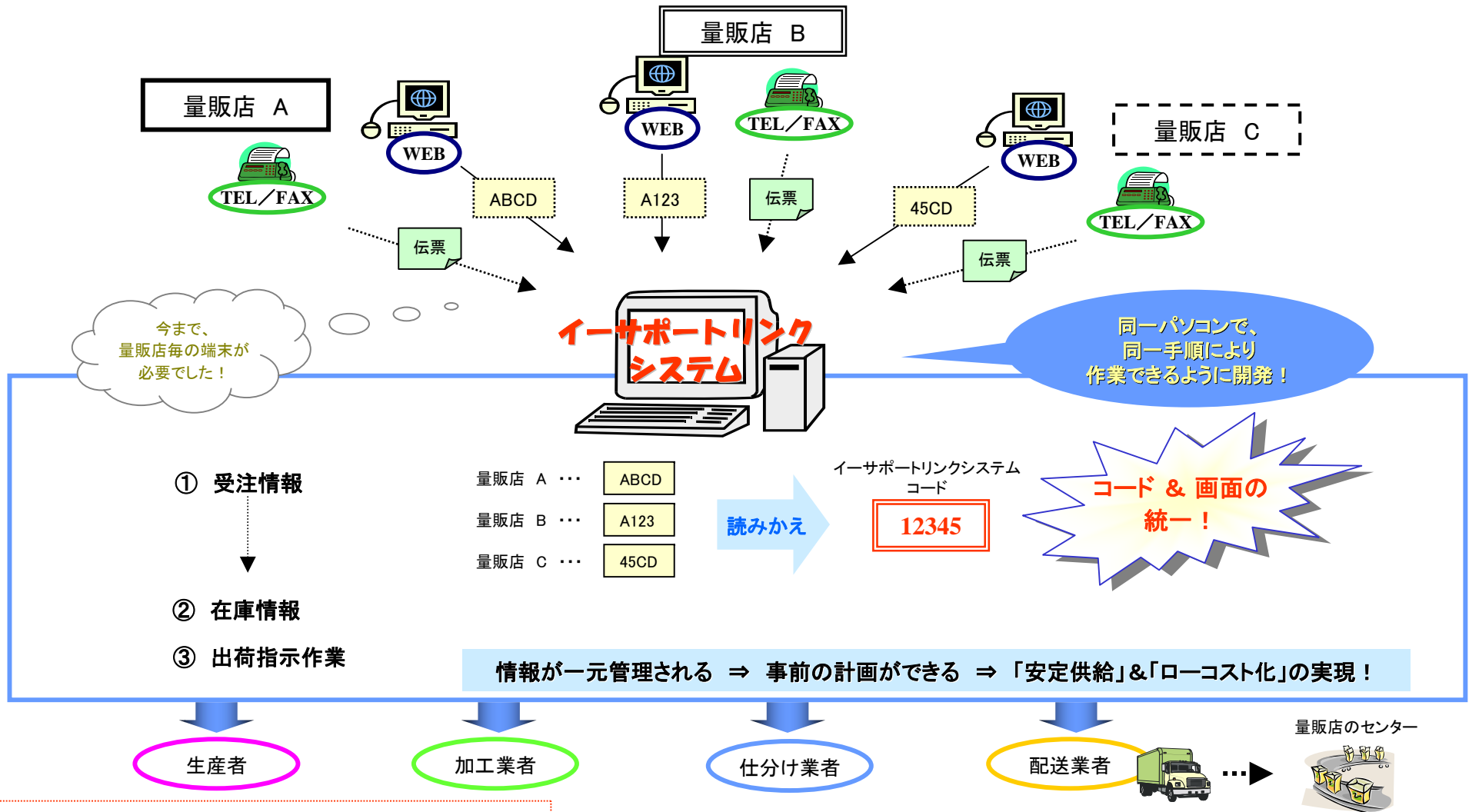


全体をデータ管理しているためすべての情報を共有することができる！コスト管理もでき、商材の安定供給が可能に！

注：この図解はあくまでイメージ図で、全ての取引がこの限りではありません。

コードの統一化により、流通に携わる全ての人達と「情報を共有」することが可能に！

[WEB-EDI] や [TEL/FAX] により、さまざまな量販店 から、それぞれの商品コード で注文を受ける！
 < 同じ商品でも、量販店ごとにコードはバラバラです！ >



注：この図解はあくまでイメージ図で、全ての取引がこの限りではありません。

当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。

【本件に関するお問い合わせ】

イーサポートリンク株式会社

管理グループ 人事総務部 広報課

TEL: 03-5979-0784 E-mail: IR@e-supportlink.co.jp