

【 11/11期 第2四半期決算説明会資料 】

**11/11期第2四半期の業績は
コスト削減等により順調に推移**

～ 生鮮MDシステムは上期から下期への期ズレが発生するも、計画通り進捗 ～

イーサポートリンク株式会社

(JASDAQ : 2493)

2011年 7月21日

このたびの「東日本大震災」における

被害者の方々に

謹んでお見舞い申し上げますとともに

1日も早い、被災地の復旧を

心より祈念申し上げます。

■ 当社グループ従業員／事務所等の被害状況

- * 人的被害はありません

- * 事務所の設備に被害はありません

すべての拠点（目白本社／札幌サブセンター／名古屋テクニカルセンター／神戸テクニカルセンター／福岡テクニカルセンター、子会社：弘前事業所）で、通常通りに業務を運営しています。

■ 震災発生後の対策

- * 一部業務を、札幌サブセンターに移行

今後、東京電力管内の電力事情に不確実な状況が予想されることから、リスク対応力の強化を図るべく本社（東京都豊島区）の「受注系主要業務」を札幌サブセンターへ移行し、業務の分散を行いました。

- * システムの災害対策、データセンターの対応レベルの強化

- * 関東での震災を考慮したBCP（事業継続計画）の抜本的な改定

■ 支援物資

- * 被災地に緊急支援物資をお届け

当社は、3月26日と4月2日に、子会社（株）農業支援の取り扱い商品である“りんご”（1ケース 10Kg）を300ケースずつ、合計600ケースを宅配会社の地域主管支店等を経由して福島県内の避難所へお届けしました。

**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>

<<売上高推移>>

基幹ビジネス

**「輸入青果物生産者」
向けのビジネス**

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

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

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

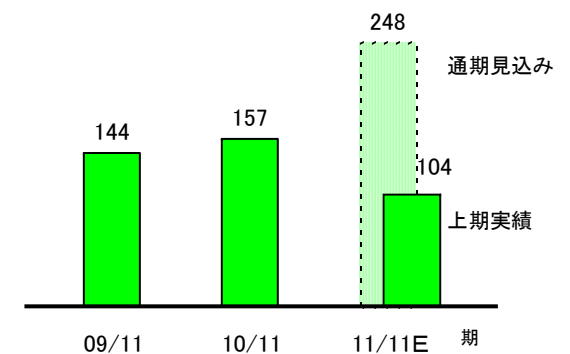
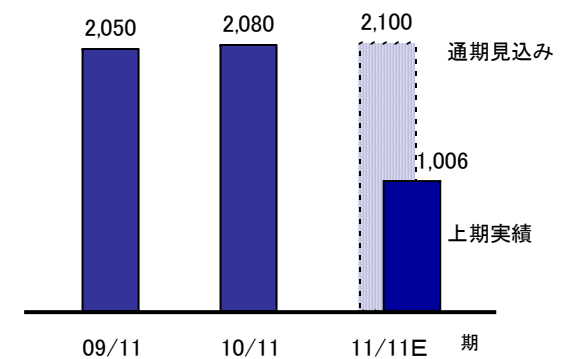
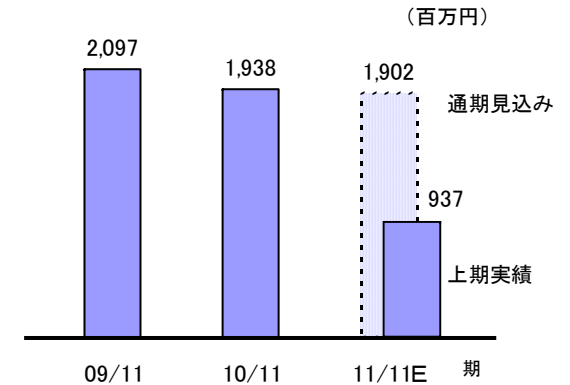
業務受託事業

< 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

農産物販売事業

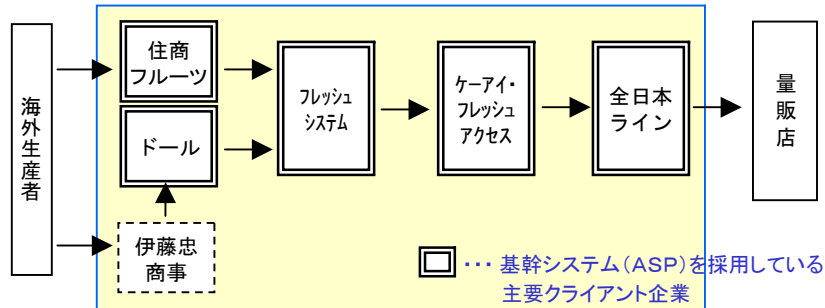
りんご事業
マーケティング
事業



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

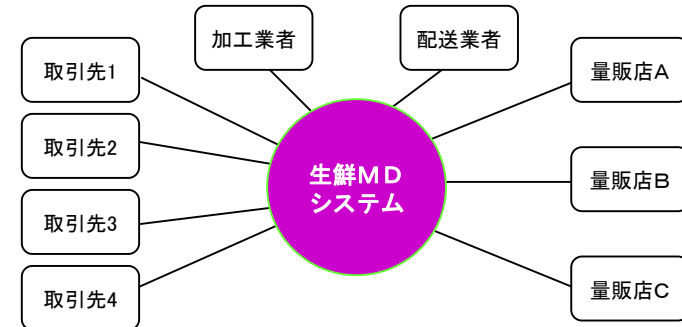


トランザクション件数に応じて従量課金
(システム上に発生する件数)

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



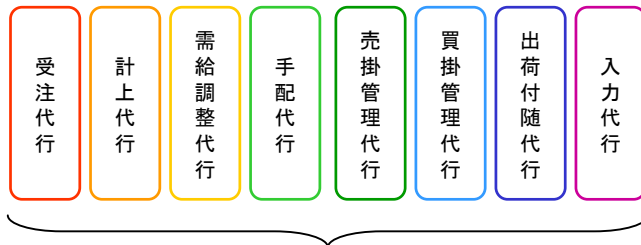
- ① システム使用料 (トランザクション件数) : 1メッセージあたりに従量課金
- ② ID取得・使用料 : 1IDに対して課金

* 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

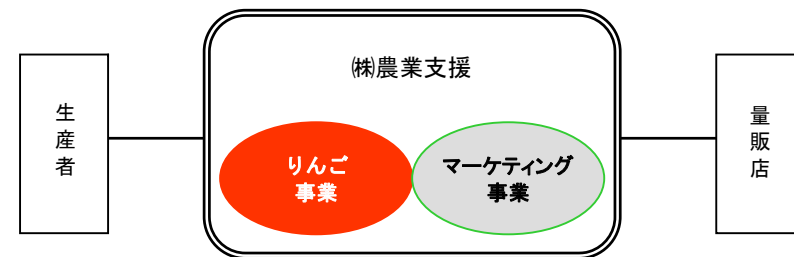


それぞれの業務代行の一取り引きに対して従量課金

販売支援ビジネス

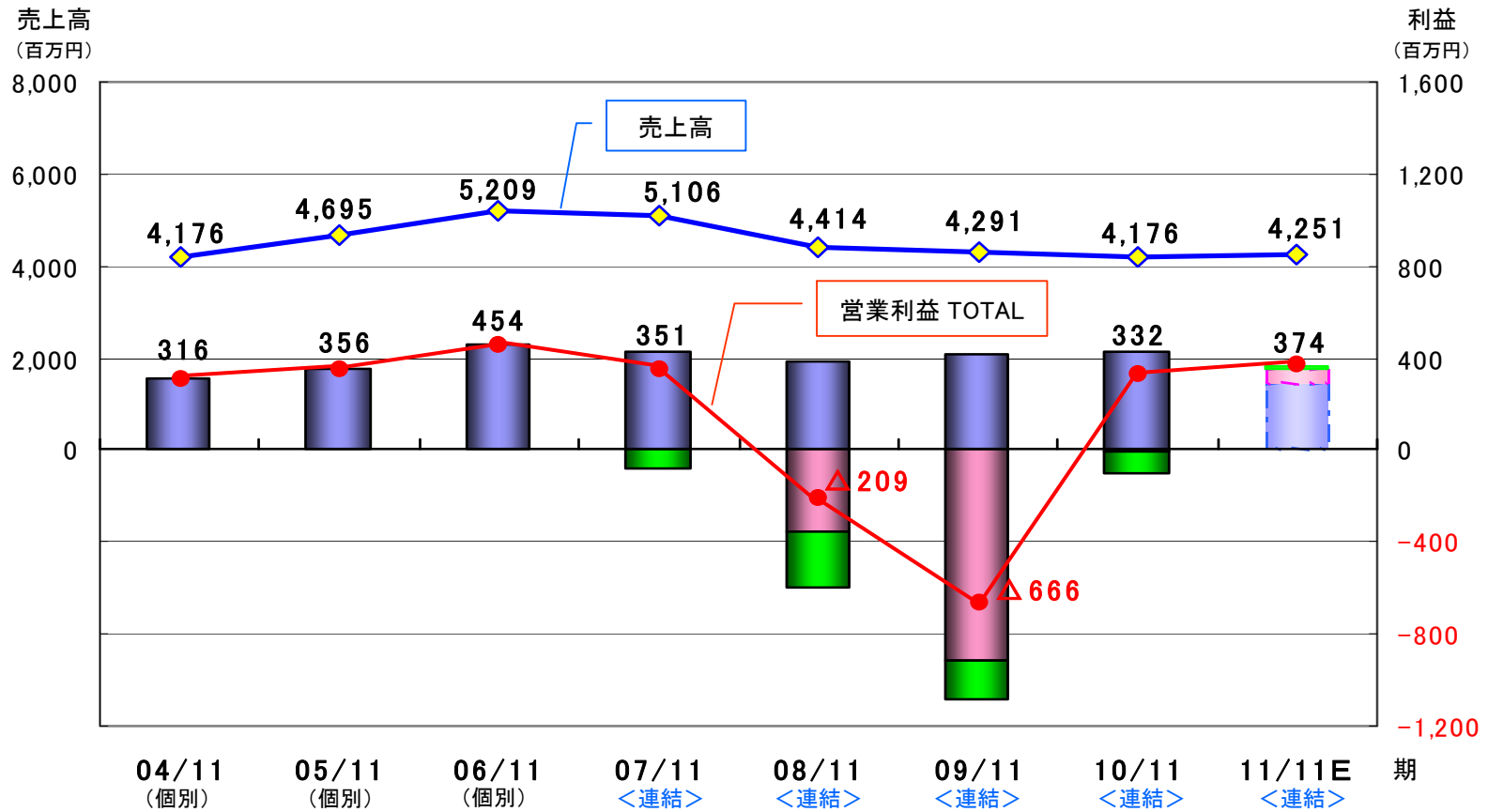
子会社：(株)農業支援

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

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

■ 11/11期 第2四半期決算概要

(単位:百万円、%)

	10/11上期 実績	11/11上期 実績	前年同期比	11/11上期 計画 (11/1/19発表)	計画達成率
売上高	2,084	2,048	98.3%	2,101	97.5%
営業利益	137	207	151.0%	151	136.8%
経常利益	136	200	146.7%	141	141.5%
四半期純利益	136	175	128.2%	130	134.9%

※百万円未満切捨てで表記

■ 売上高 . . .

- ・ 11/11上期の前年同期比では、基幹ビジネスの売上が減少するも、調達支援ビジネスの売上が増加。
- ・ 計画比では、基幹ビジネスは計画通り推移したものの、販売支援ビジネスが計画未達のため、達成率 97.5%となった。

■ 営業利益 . . .

- ・ 経費の圧縮や、運用保守・カスタマイズを抑制したことにより増益になった。

セグメント別売上高／売上総利益

(単位:百万円、%)

	10/11上期		11/11上期		金額増減	前年同期比
	金額	売上比	金額	売上比		
売上高	2,084	100.0%	2,048	100.0%	△ 35	98.3%
システム事業	1,021	49.0%	1,009	49.3%	△ 11	98.8%
業務受託事業	963	46.2%	941	45.9%	△ 22	97.7%
農産物販売事業	105	5.1%	105	5.1%	0	100.2%
内部売上高	△ 6	△0.3%	△ 7	△0.4%	△ 1	—
売上原価	1,424	68.3%	1,300	63.5%	△ 124	91.3%
システム事業	760	36.5%	633	30.9%	△ 126	83.3%
減価償却費	156	7.5%	115	5.6%	△ 41	73.7%
保守管理費	394	18.9%	354	17.3%	△ 40	89.7%
その他	209	10.1%	164	8.0%	△ 45	78.5%
業務受託事業	567	27.2%	577	28.2%	9	101.7%
人件費	472	22.7%	481	23.5%	8	101.7%
経費	94	4.5%	95	4.7%	1	101.8%
農産物販売事業	96	4.6%	90	4.4%	△ 6	93.3%
消去	0	△0.0%	0	△0.0%	0	—
売上総利益	659	31.7%	748	36.5%	88	113.4%
システム事業	261	12.5%	375	18.3%	114	143.9%
業務受託事業	396	19.0%	364	17.8%	△ 32	91.8%
農産物販売事業	8	0.4%	15	0.7%	6	177.8%
消去	△ 6	△0.3%	△ 7	△0.3%	0	—

<主な要因>

システム事業:
生鮮MDシステムの売上増加

業務受託事業:
取扱受託作業量の減少

・ソフトウェアの一部償却終了

・運用保守等の抑制

※百万円未満切捨てで表記

(単位:百万円、%)

	10/11上期		11/11上期		前年同期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	2,084	100.0%	2,048	100.0%	98.3%
売上原価	1,424	68.3%	1,300	63.5%	91.3%
売上総利益	659	31.7%	748	36.5%	113.4%
販売費及び一般管理費	522	25.1%	540	26.4%	103.5%
営業利益	137	6.6%	207	10.1%	151.0%
営業外損益	0	—	△ 7	—	—
経常利益	136	6.5%	200	9.8%	146.7%
特別損益	0	0.0%	△ 17	—	—
法人税等	3	0.2%	7	0.4%	197.3%
少数株主損益	△ 3	—	—	—	—
四半期純利益	136	6.6%	175	8.6%	128.2%
1株当たり四半期純利益	3,784.12円		3,965.08円		

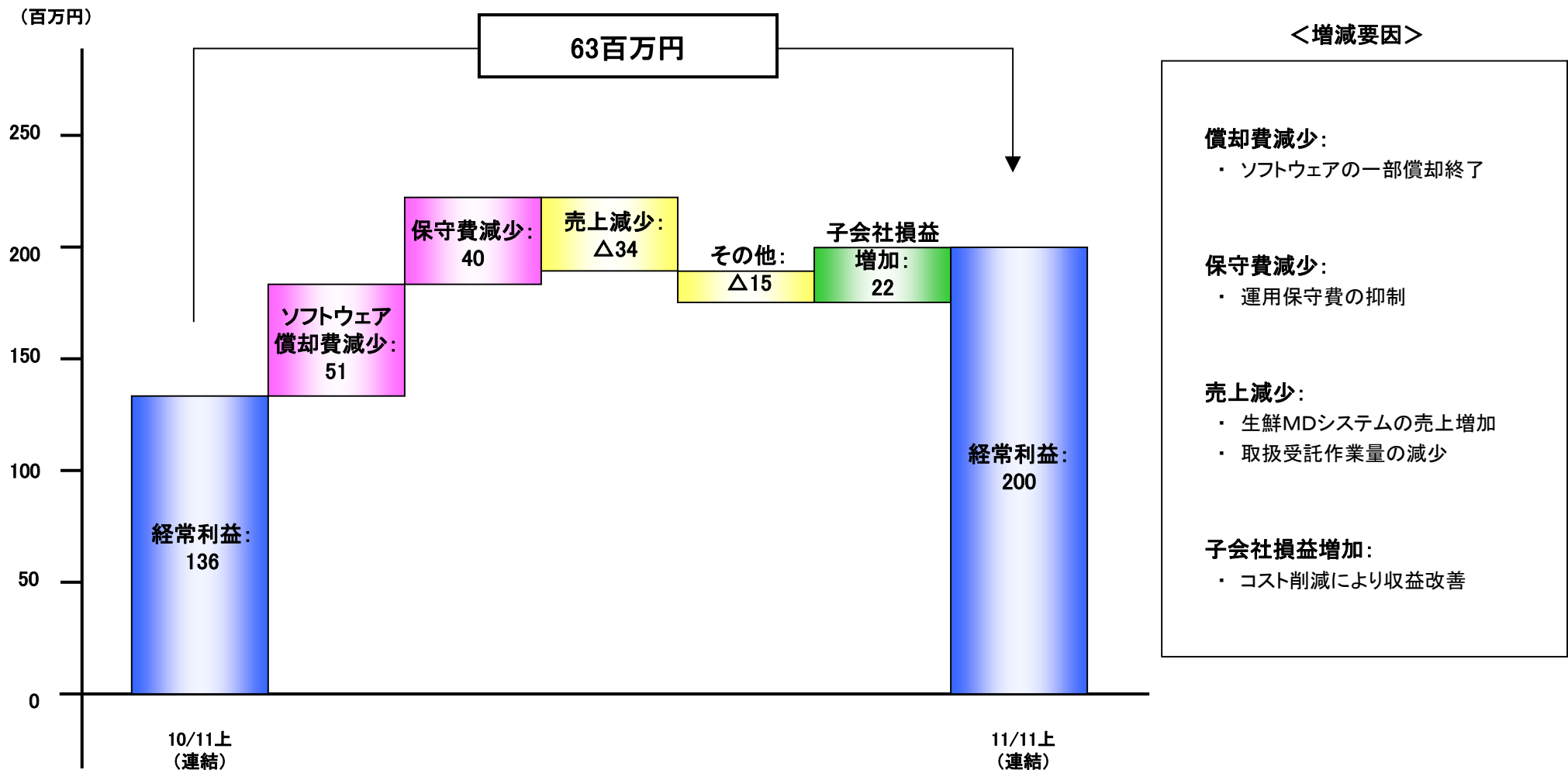
< 主な要因 >

- ・ ソフトウェアの一部償却終了
- ・ 運用保守等の抑制

- ・ 資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額

※百万円未満切捨てで表記

生鮮MDシステムの新規導入先の増加とコスト削減により増収



貸借対照表

(単位:百万円)

	10/11期末	11/11上期末	増減額
【流動資産】	1,854	2,022	168
(現金及び現金同等物)	(1,325)	(1,595)	(269)
【固定資産】	970	915	△ 55
有形固定資産	229	232	2
無形固定資産	529	476	△ 52
投資その他の資産	212	206	△ 5
【繰延資産】	7	6	△ 1
資産合計	2,832	2,944	111
【流動負債】	922	868	△ 54
【固定負債】	518	508	△ 9
負債合計	1,440	1,376	△ 63
資本金	2,721	2,721	—
【資本剰余金】	620	620	—
【利益剰余金】	△ 1,948	△ 1,773	175
【その他】	△ 1	△ 1	0
純資産合計	1,391	1,567	175
負債純資産合計	2,832	2,944	111

< 主な要因 >

・ソフトウェア減価償却

・有利子負債の減少

※百万円未満切捨てで表記

(単位:百万円)

	10/11上期	11/11上期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	351	458	106
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 57	△ 50	6
財務活動によるキャッシュ・フロー	207	△ 137	△ 345
現金及び預金同等物の増減額	501	269	△ 232
現金及び預金同等物の期首残高	579	1,325	746
現金及び預金同等物の期末残高	1,080	1,595	514

※百万円未満切捨てで表記

■ 11/11期 業績見通し

- ・ 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。
- ・ 今後の震災対策費用等の発生や、連結子会社の業績の動向などを勘案し、通期の業績予想は据え置く。

(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

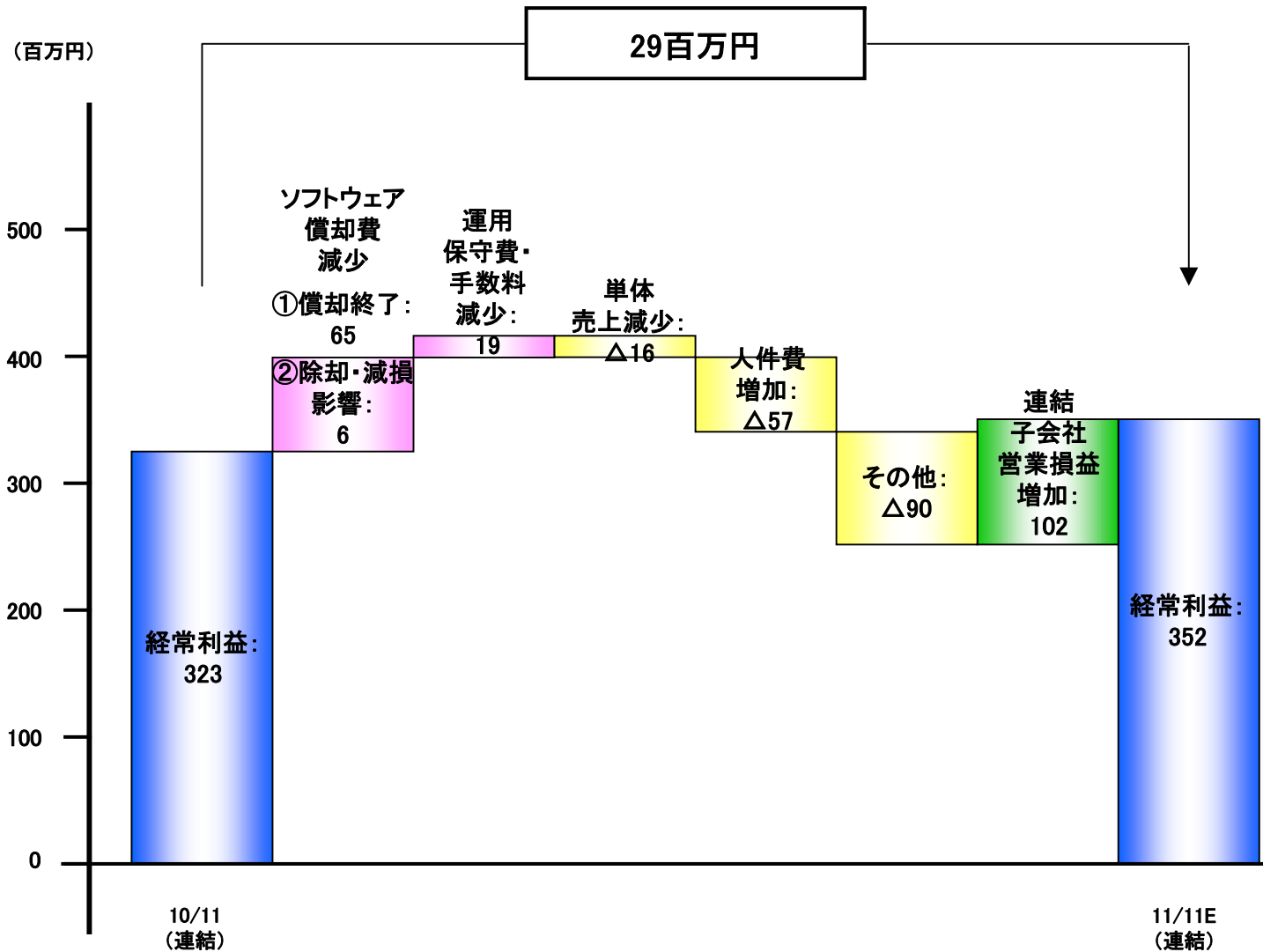
11/11期セグメント別売上高計画

- システム事業：震災の影響により生鮮MDシステムの導入が上期から下期へ期ズレしたことで、下期からの導入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%	—

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>

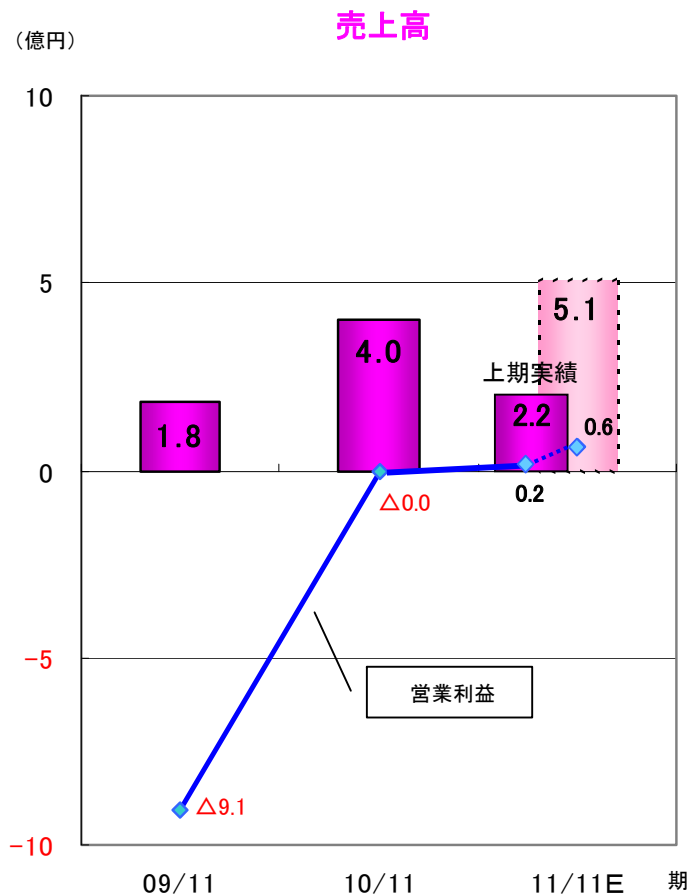
(単位:百万円)

- **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。
- **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

11/11上期の概況

- ・ 震災による影響があったものの、システム導入が進み売上高が増加
- ・ 運用保守体制の見直しによる保守費の減少
- ・ 店舗発注システムの導入促進

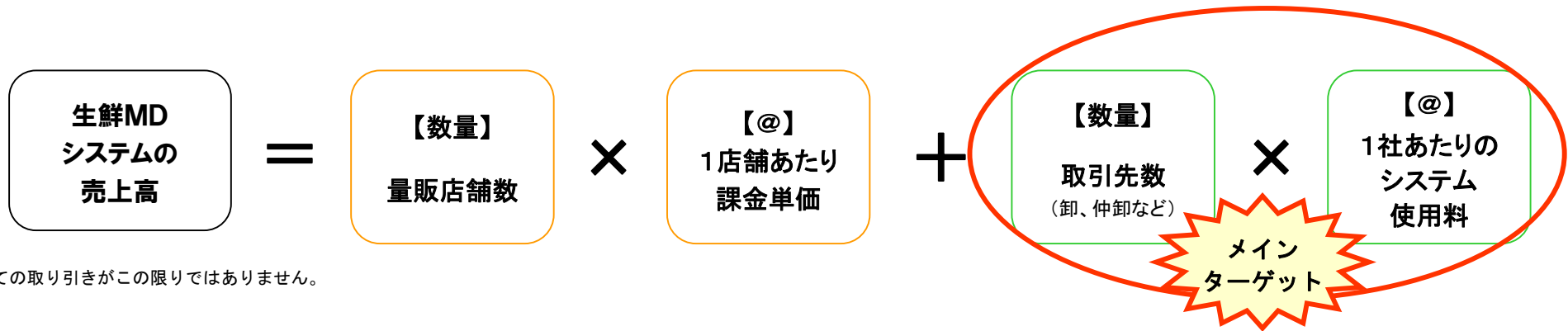


計画通り順調に取り引き拡大

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

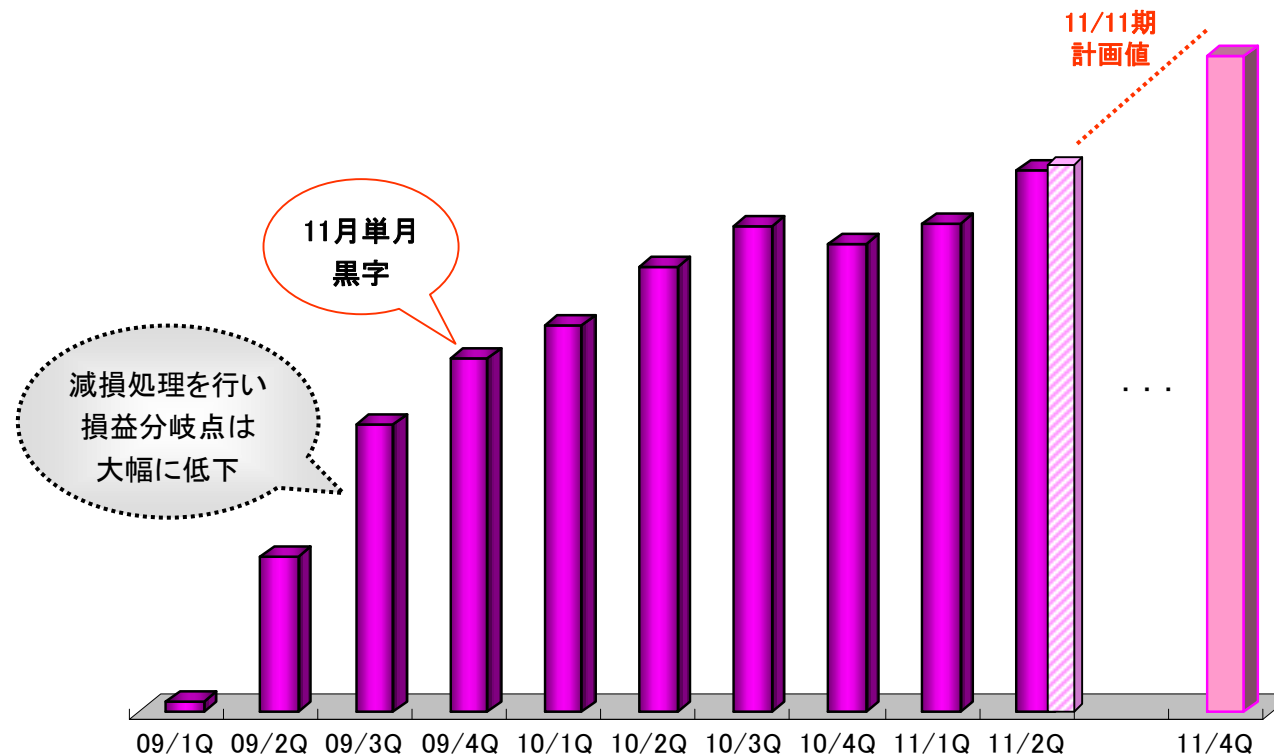


*すべての取り引きがこの限りではありません。

<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>* デイリー: 豆腐、納豆、乳製品など * デリカ: 弁当、惣菜</p>	11/11期～	<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>	11/11期～	<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>		
	12/11期～		<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>	

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

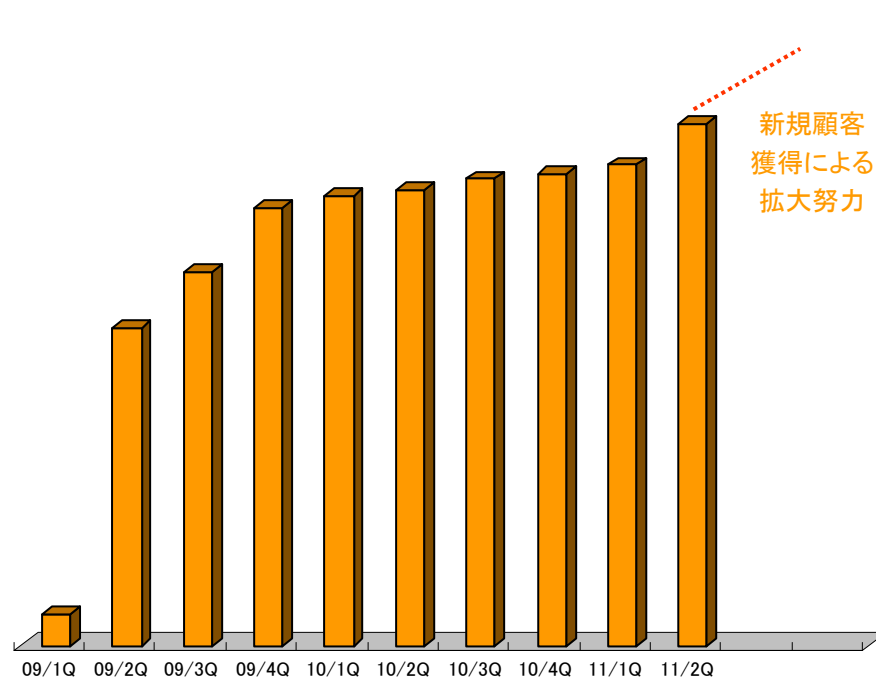
■ 売上高推移 (イメージ図)



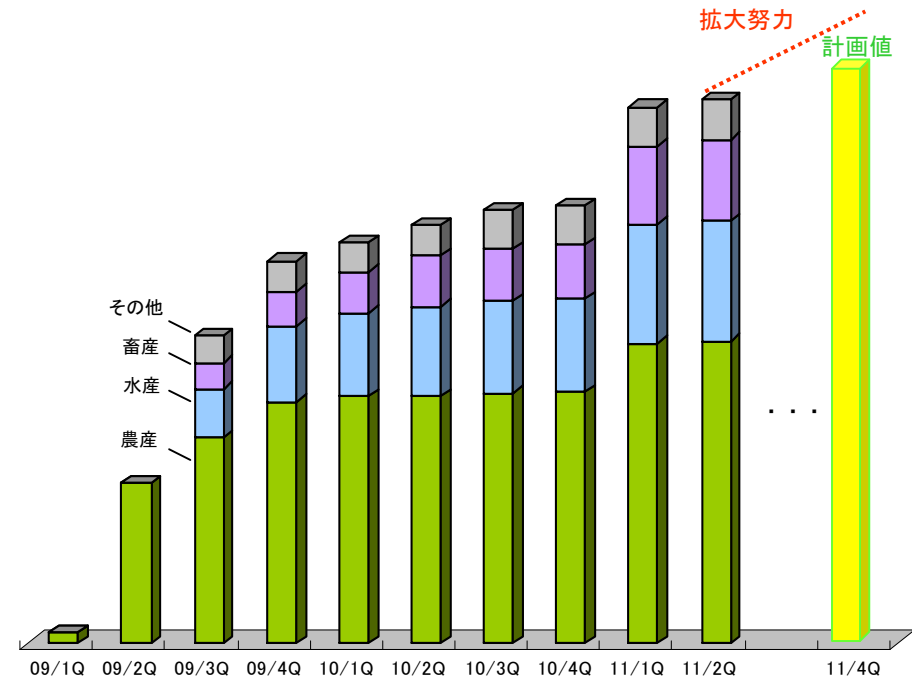
- 震災の影響で導入延期などがあったものの、大手量販店グループの新規導入が進み、ほぼ計画通りに推移
- 新規導入先の増加から売上の拡大を見込み、計画値も大幅にアップ
- 既存取引先の取り扱い品目の拡大に伴い、データ件数も増加
- 「店舗発注システム」も一部地域で導入開始するが、収益寄与はまだ少額

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)



■ 取引先数 (イメージ図)

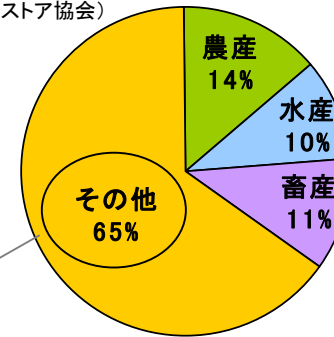


- 2011年5月時点で、1,324 店舗に導入完了
(2010年11月末時点：1,199店舗)
当初計画～小売17社の店舗に対しては導入完了
- 大手量販店の統合により、新規導入先が拡大
- 震災の影響により導入が上期から下期へ期ズレ

- 新規導入先の拡大により、取引先数も増加
- 生鮮三品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

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」2010年
(出所：日本チェーンストア協会)

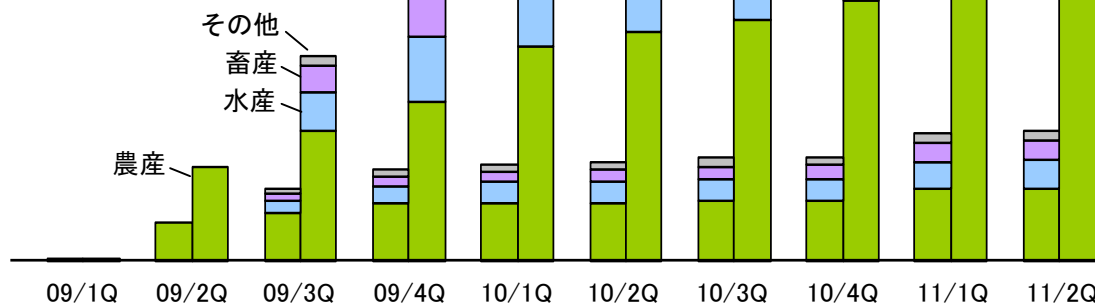


見込み

67%
アップ

その他食品分野（ Dairy・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！

新規導入先の増加に伴い、
取引先数および取引口座数も拡大！

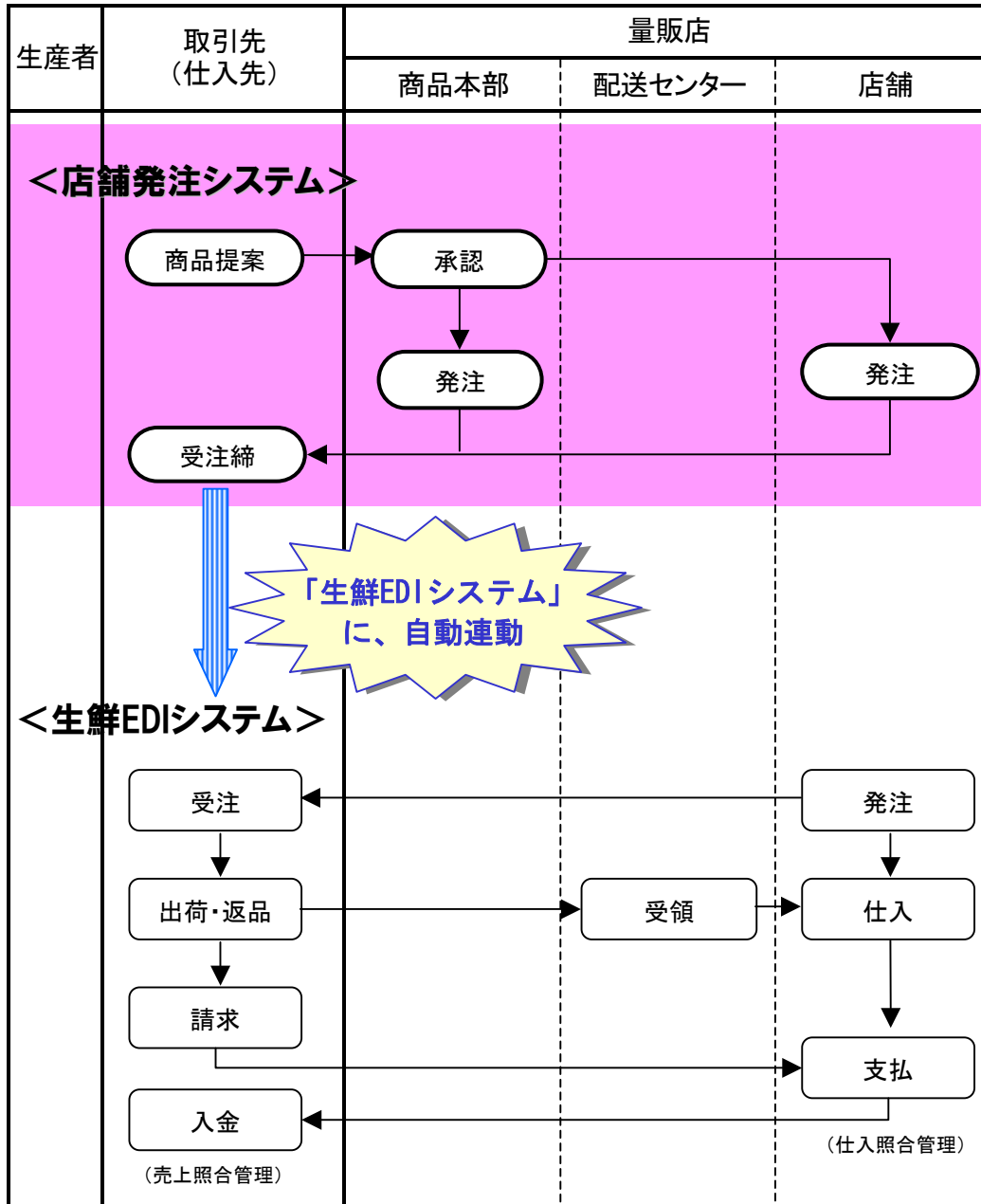


- ・左棒 … 取引先数 （全国展開していても1社＝1件でカウント）
- ・右棒 … 取引口座数 （カテゴリー毎にカウント）

* Dairy：豆腐、納豆、乳製品など
* デリカ：弁当、惣菜

－ 生鮮MDシステム －

「生鮮MDシステム」はさまざまなシステムから成り立っています。



「店舗発注システム」の稼働により 取引先の利用量の増加から 売上の拡大へ

<店舗発注システム> の特徴

- 量販店は、商品の調達（仕入）計画を重視
 - 生鮮品の特性に即した「日々、売り切り」を指向し、商品の「ロスの削減」を実現
- クラウドシステムのため、インターネット環境さえあれば情報を、いつでも・どこでもリアルタイムに、システムに反映
 - システム発注で時間的制約がなくなるので、従来のTEL/FAXによる追加発注などが減る

すべてシステム上で情報共有ができるので
システムの利用量～データ量は
必然的に増える！

量販店（店舗）からの声

■ 発注作業に余裕ができた

→ 開店後、品出しと発注業務に忙殺されていたが、発注時間の短縮が実現。これにより、締め時間を遅くすることが可能になり、売場の状況を見て発注をかけられるので、お客様満足度がアップ。出荷精度の向上にもつながった。

■ 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。

取引先からの声

● 納品までのリードタイムが短縮された

→ インターネット回線で、発注情報をすばやく入手できるので、出荷業務、物流業務にとりかかる時間が前倒しされ、余裕ができた。また、人件費の削減や深夜作業の軽減など、業務効率の向上につながった。

● 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

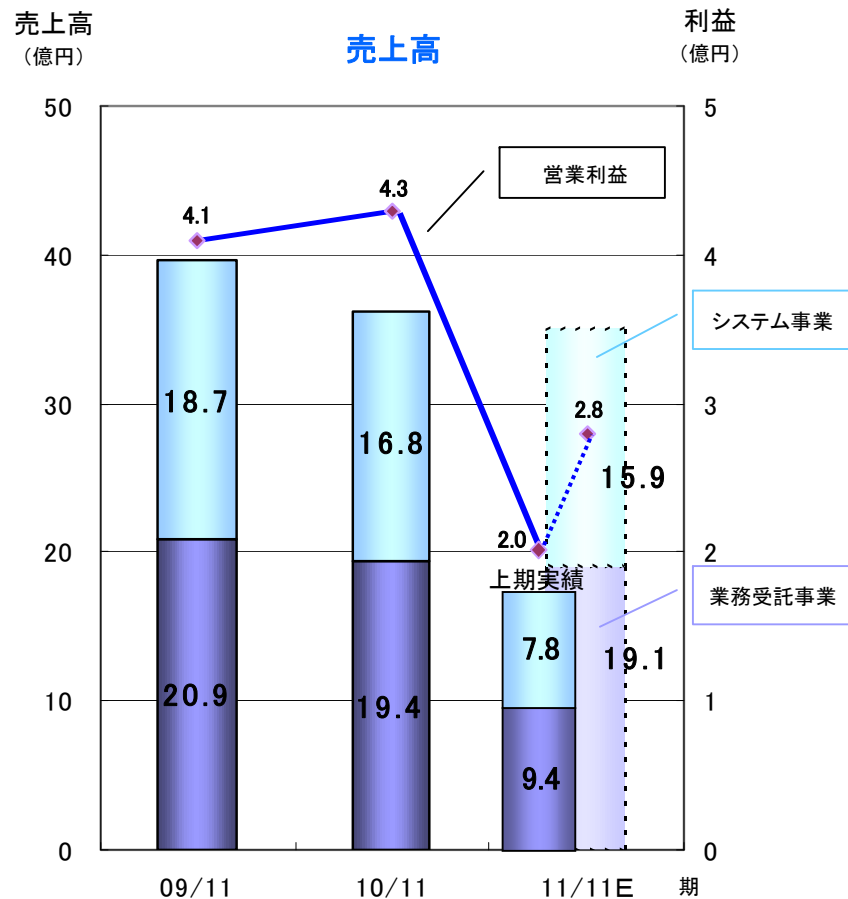
→ 伝票レスになったことにより、伝票費用がほとんどなくなった。また、伝票を納品先に届ける必要がなくなったので、産地からの直送時は自社からの伝票データ送信で、仮伝票が不要となった。

● 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。）

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



11/11上期の概況

- ・業務受託量が減少
- ・コスト管理を徹底し、生産性向上に努める



経費削減や、運用保守費用等を抑制したことにより
ほぼ計画通り堅調に推移

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
- * 顧客の幅を広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スタート

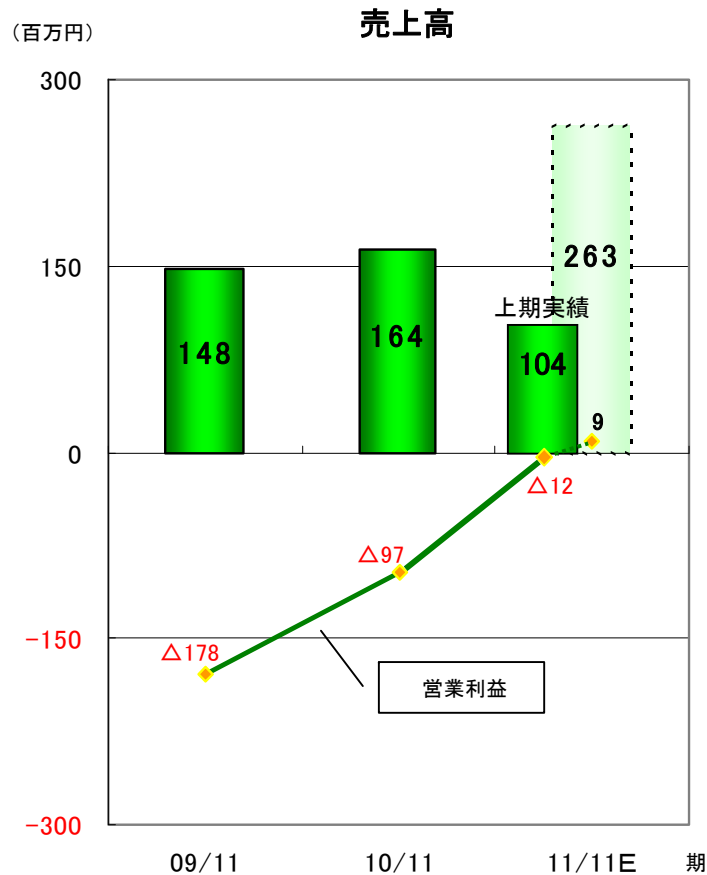
**次期基幹システムの開発で、新規顧客獲得の
アプローチを進め、今後の収益拡大を図る！**

		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



生産者との連携強化および販路の拡大、
収益力の改善に努めたものの、収支均衡には至らず

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！**

	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



参考資料

- 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 （11/11上期末）
- 本 社 東京都豊島区高田二丁目17番22号
- 従業員数 連結：248名 / 個別：240名 （11/11上期末）
 （ 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：70名 / 個別：56名 ）

5月末現在の株主様

送付時期 — 7月

青森県産100%りんごジュース 青森県産人参とりんごのミックスジュース

- ・ 1株～4株 … りんごジュース 1ℓ × 4本
人参とりんごのミックスジュース 1ℓ × 2本
- ・ 5株以上 … りんごジュース 1ℓ × 8本
人参とりんごのミックスジュース 1ℓ × 4本



11月末現在の株主様

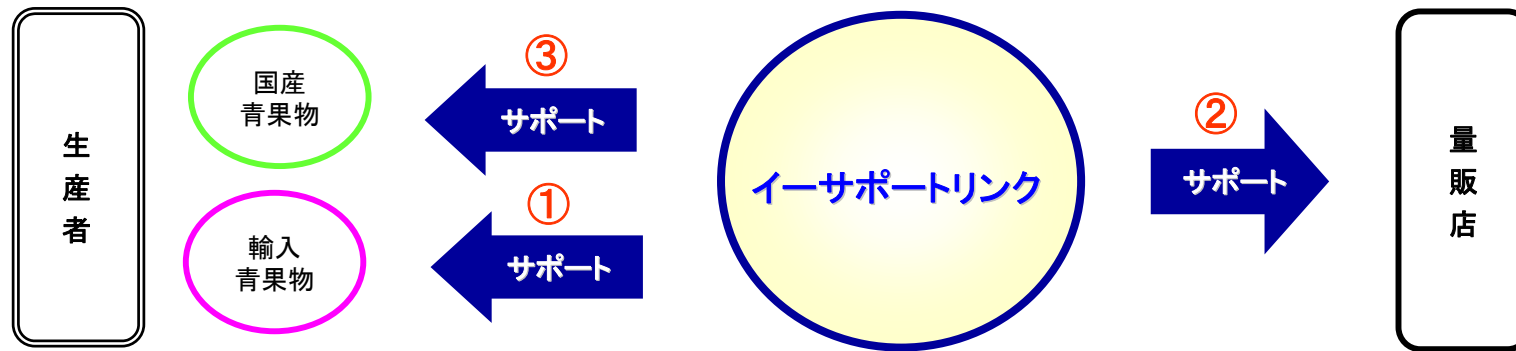
送付時期 — 1月

青森県産りんご

- ・ 1株～4株 3Kg
- ・ 5株以上 5Kg



お届けする優待品は、連結子会社である(株)農業支援において、日頃から“安全・安心”で“おいしい”りんご作りに取り組んでいる青森県弘前市を中心とした『岩木山りんご生産出荷組合』のものを使用しています。



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！

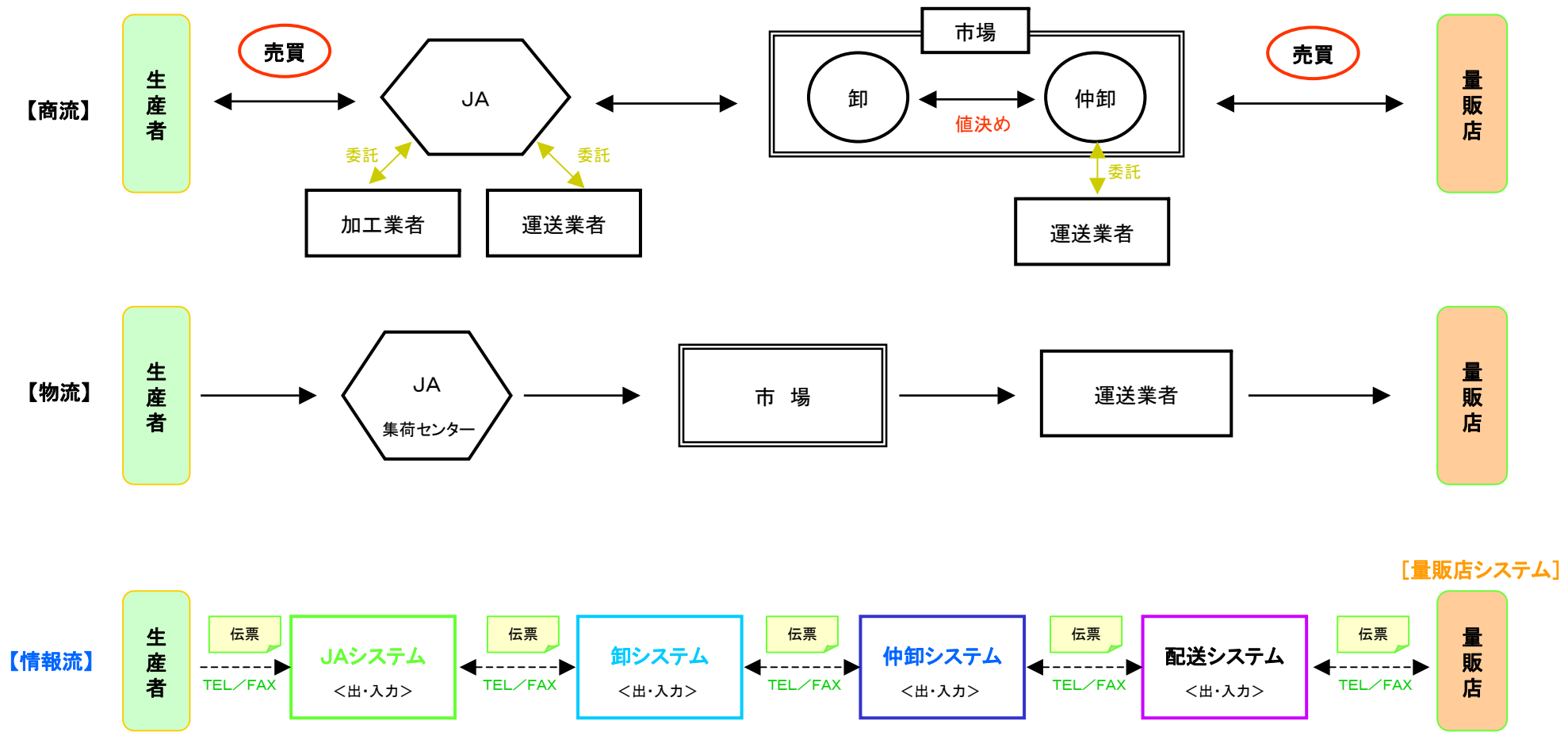


生鮮流通の生産から販売までに発生するすべての工程（受発注、入出荷、売上・仕入計上処理など）に
おいて、プロの判断とノウハウを活かした業務受託事業(BPO)で人的に対応

* 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

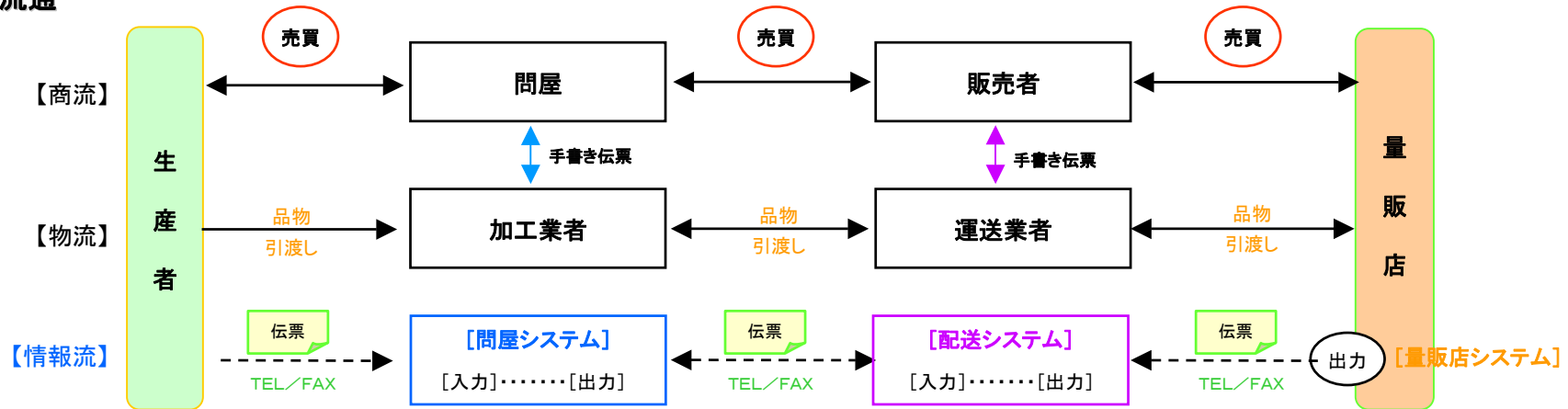


それぞれのシステムを使用しており、量販店が情報追跡を行いたくても困難！

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。

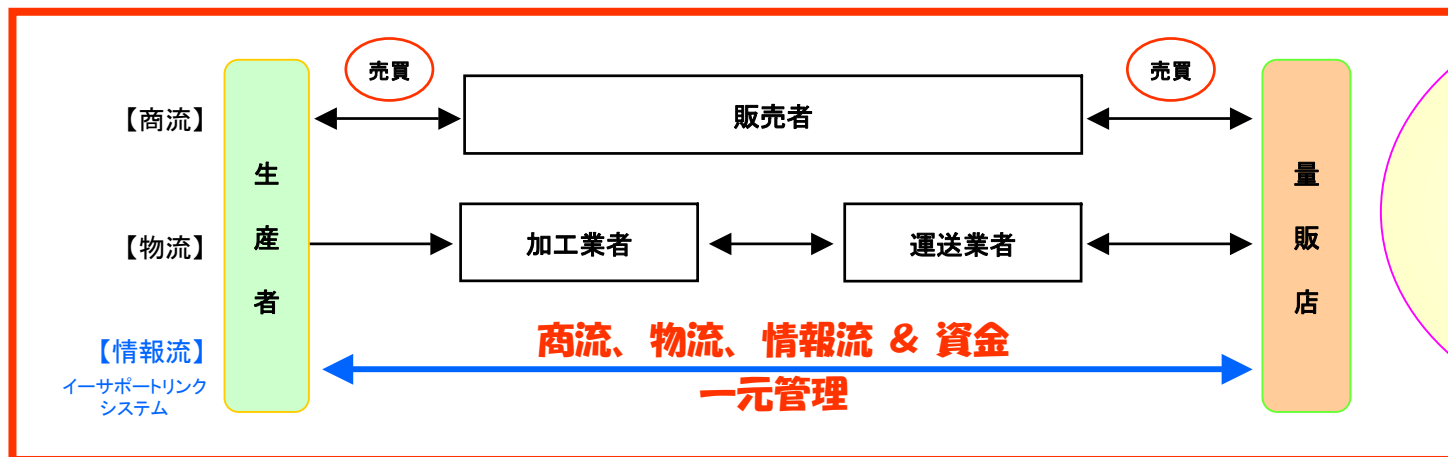
「イーサポートリンクシステム」により情報が一元管理されるため、トレーサビリティが実現！

■ 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…

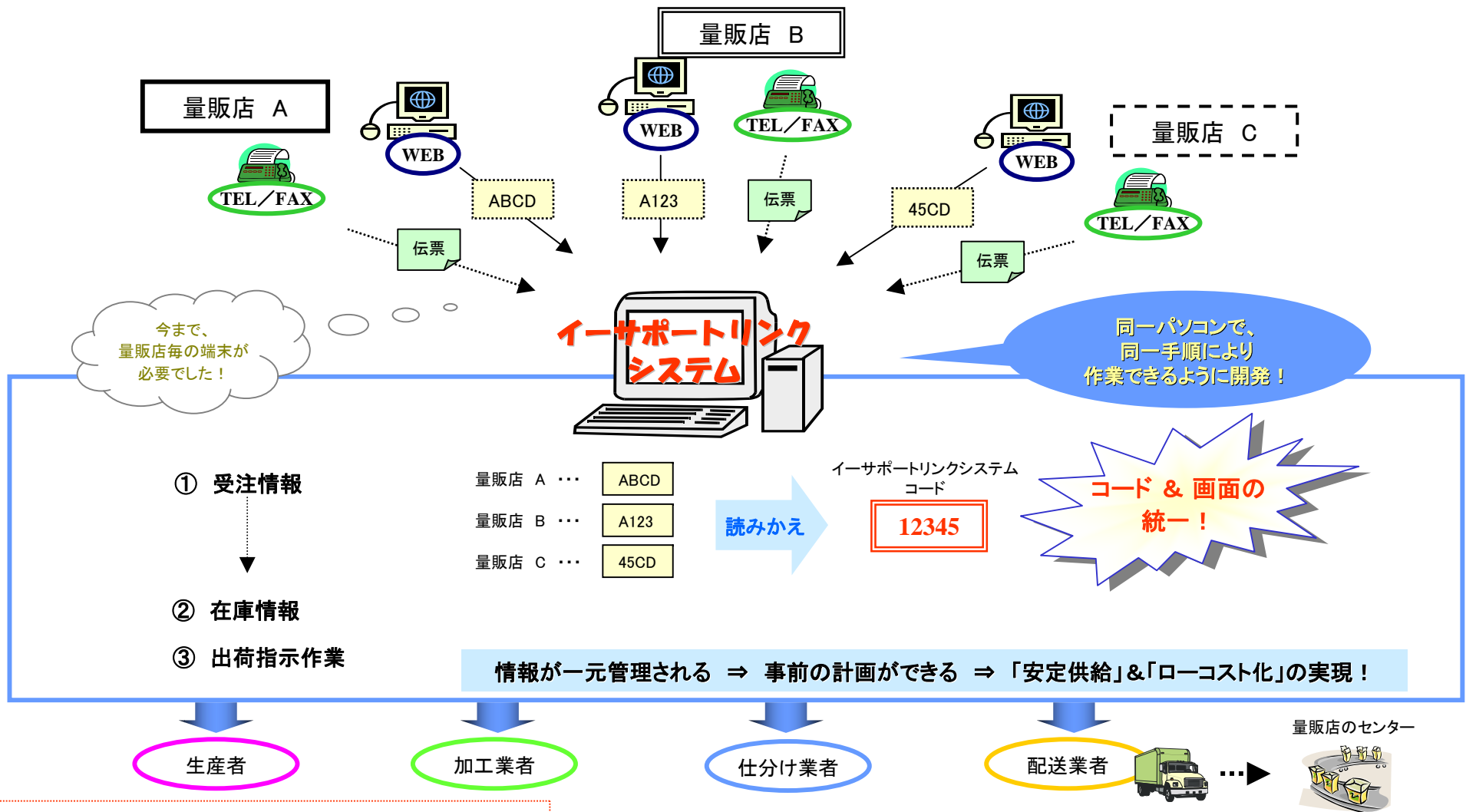


全体をデータ管理しているためすべての情報を共有することができる！コスト管理もでき、商材の安定供給が可能に！

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 経営管理部 IR広報課

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