

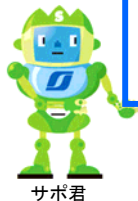
13/11期 新システムが稼動予定 中長期的成長に向けた“チャレンジ”

～ 更なる成長を目指して、積極的な投資に取り組む ～

**イーサポートリンクは
生鮮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。

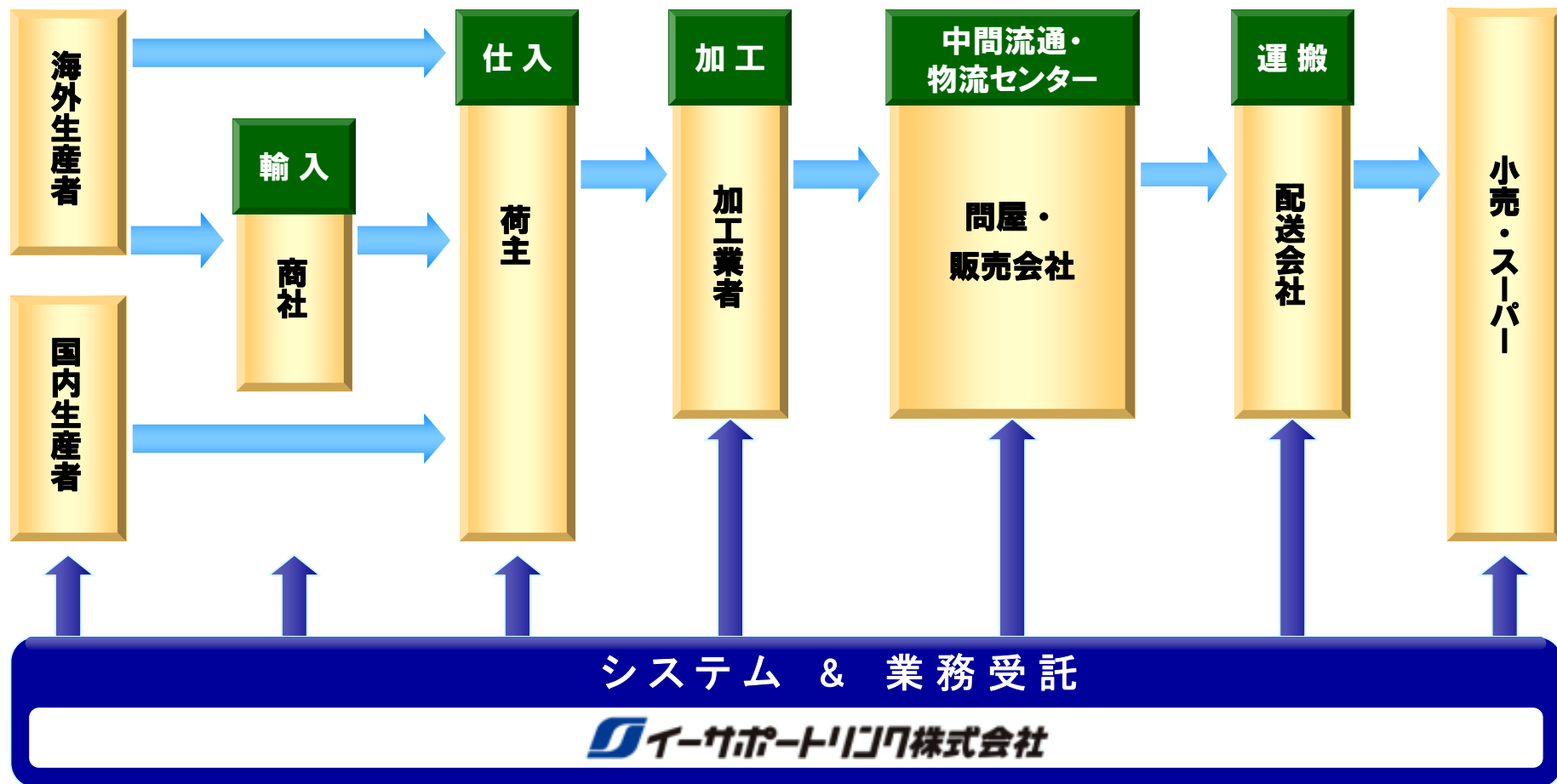


(イー君・サボ君は、当社のイメージキャラクターです。当社HP~トップページの「バナナ物語」の中で紹介していますので、ご覧ください。)

経 営 理 念

全ては生産者と生活者のために

■ 生鮮流通に携わるすべての人々をシステムと業務受託サービスでサポート



→ 生鮮流通ルート ↑ イーサポートリンクのサービス

※この図解はあくまでイメージ図で、全ての取り引きがこの限りではありません。

「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

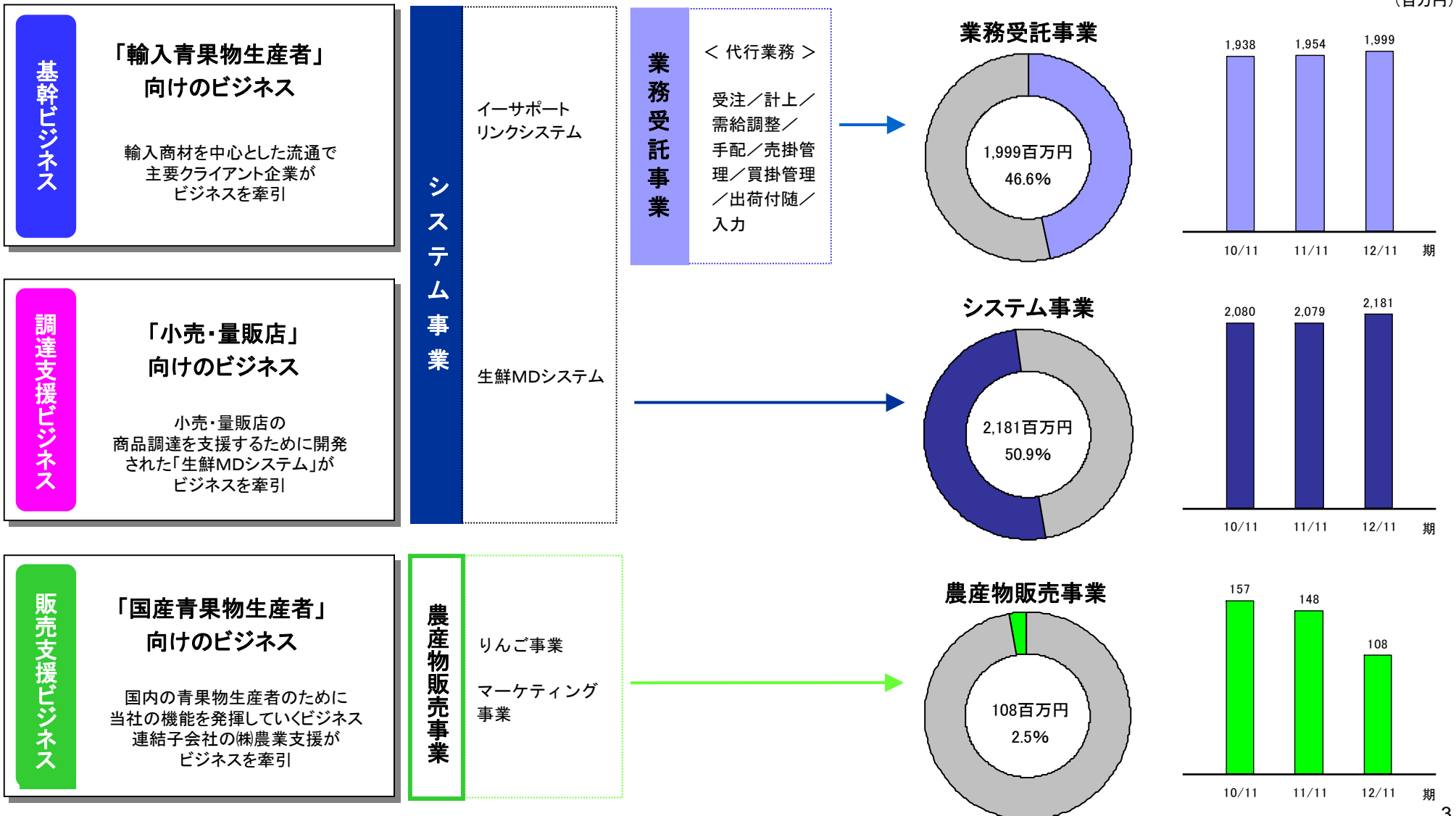
<ビジネス>

<セグメント>

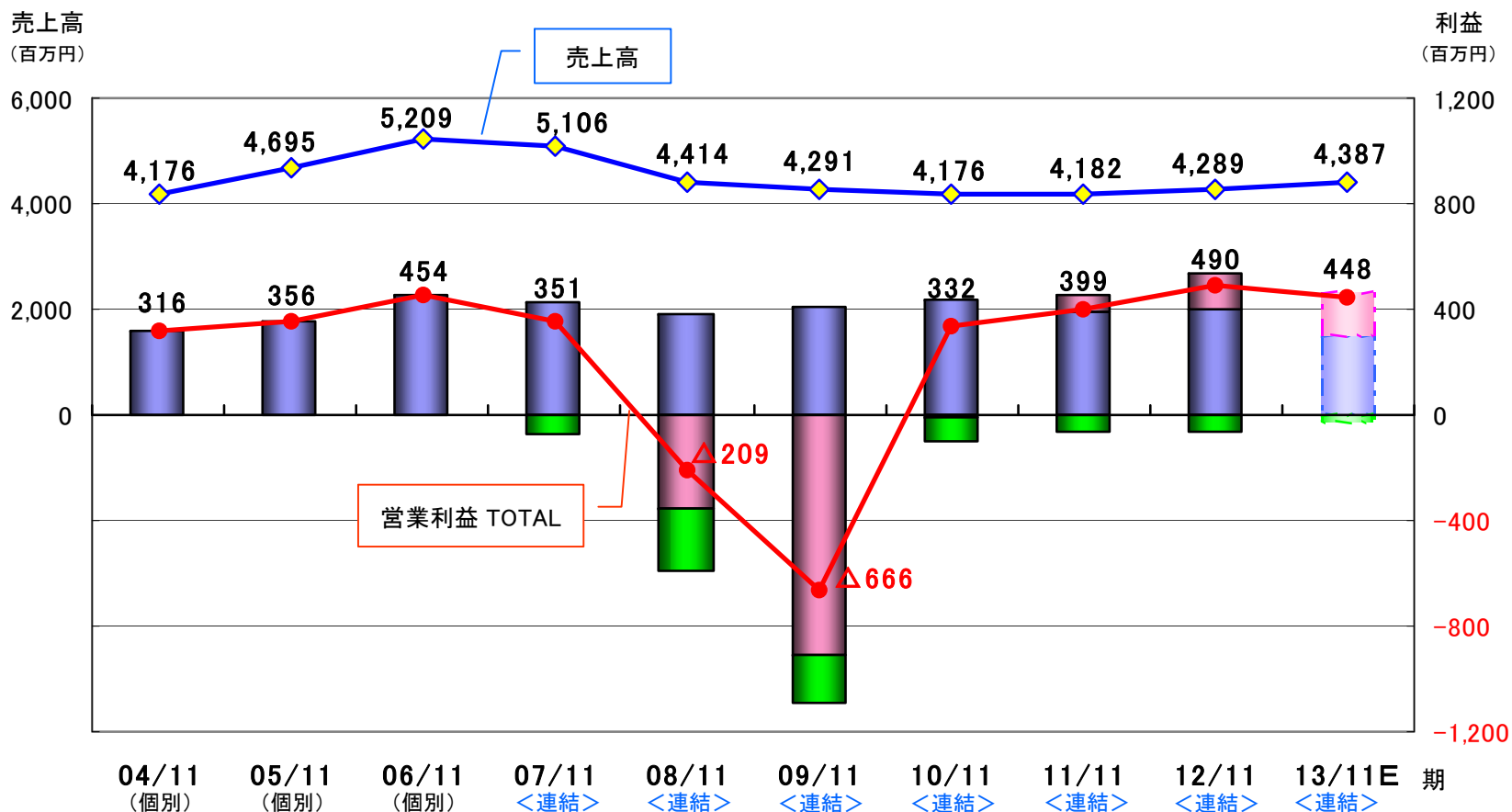
《売上高構成比》

《売上高推移》

(百万円)



13/11期は「チャレンジ」の期！ 今後の成長を見据え、研究開発に取り組む



		04/11	05/11	06/11	07/11	08/11	09/11	10/11	11/11	12/11	13/11E
■ 基幹ビジネス	売上高	4,176	4,695	5,209	5,065	4,317	3,971	3,629	3,568	3,615	3,542
	営業利益	316	356	454	429	383	413	432	389	403	301
■ 調達支援ビジネス	売上高	—	—	—	—	51	184	401	478	577	698
	営業利益	—	—	—	—	△ 358	△ 910	△ 7	64	134	162
■ 販売支援ビジネス	売上高	—	—	—	41	52	148	164	165	135	183
	営業利益	—	—	—	△ 77	△ 237	△ 178	△ 97	△ 63	△ 60	△ 28
■ 相殺消去	売上高	—	—	—	—	△ 6	△ 12	△ 19	△ 29	△ 39	△ 37
	営業利益	—	—	—	—	2	9	4	9	12	12

* 百万円未満は切捨てて表記

■ 12/11期 決算概要

(単位:百万円、%)

	11/11期 実績	12/11期 実績	前期比	12/11期 計画 (12/7/2発表)	計画達成率
売上高	4,182	4,289	102.5%	4,228	101.4%
営業利益	399	490	122.8%	468	104.8%
経常利益	385	474	123.1%	449	105.7%
当期純利益	629	439	69.8%	404	108.6%

※百万円未満切捨てで表記

■ 売上高・・・

業務受託事業において業務量が計画を上回ったことと、生鮮MDシステムの導入拡大により前期比 2.5%の増加となった。

■ 営業利益・・・

業務受託事業の安定した収益力と生鮮MDシステムの収益拡大で、計画を上回る結果となった。

■ 当期純利益・・・

11/11期の税効果会計適用による税金費用軽減が今期はなくなったことが影響し、減益となった。

セグメント別売上高／売上総利益

(単位:百万円、%)

	11/11期		12/11期		金額増減	前期比
	金額	売上比	金額	売上比		
売上高	4,182	100.0%	4,289	100.0%	106	102.5%
システム事業	2,085	49.9%	2,187	51.0%	101	104.9%
業務受託事業	1,961	46.9%	2,005	46.8%	44	102.3%
農産物販売事業	165	3.9%	135	3.2%	△ 29	81.9%
内部売上高	△ 29	-0.7%	△ 39	-0.9%	△ 9	—
売上原価	2,657	63.5%	2,622	61.2%	△ 34	98.7%
システム事業	1,344	32.1%	1,342	31.3%	△ 1	99.9%
減価償却費	224	5.4%	196	4.6%	△ 27	87.9%
保守管理費	702	16.8%	722	16.8%	19	102.8%
その他	417	10.0%	423	9.9%	6	101.5%
業務受託事業	1,173	28.1%	1,178	27.5%	5	100.4%
人件費	973	23.3%	958	22.3%	△ 14	98.5%
経費	200	4.8%	220	5.1%	19	109.9%
農産物販売事業	147	3.5%	110	2.6%	△ 36	75.2%
消去	△ 7	-0.2%	△ 9	-0.2%	△ 1	—
売上総利益	1,525	36.5%	1,666	38.8%	141	109.3%
システム事業	741	17.7%	844	19.7%	103	113.9%
業務受託事業	787	18.8%	826	19.3%	39	105.0%
農産物販売事業	17	0.4%	24	0.6%	6	137.8%
消去	△ 21	-0.5%	△ 29	-0.7%	△ 7	—

<主な要因>

システム事業:
生鮮MDシステム導入企業数増加

業務受託事業:
バナナを中心とした業務量増加による
業務受託売上増

農産物販売事業:
不作による取り扱い数量減少

・ソフトウェア償却費減少

・拠点の移転費用など

※百万円未満切捨てで表記

損益計算書／包括利益計算書

(単位:百万円、%)

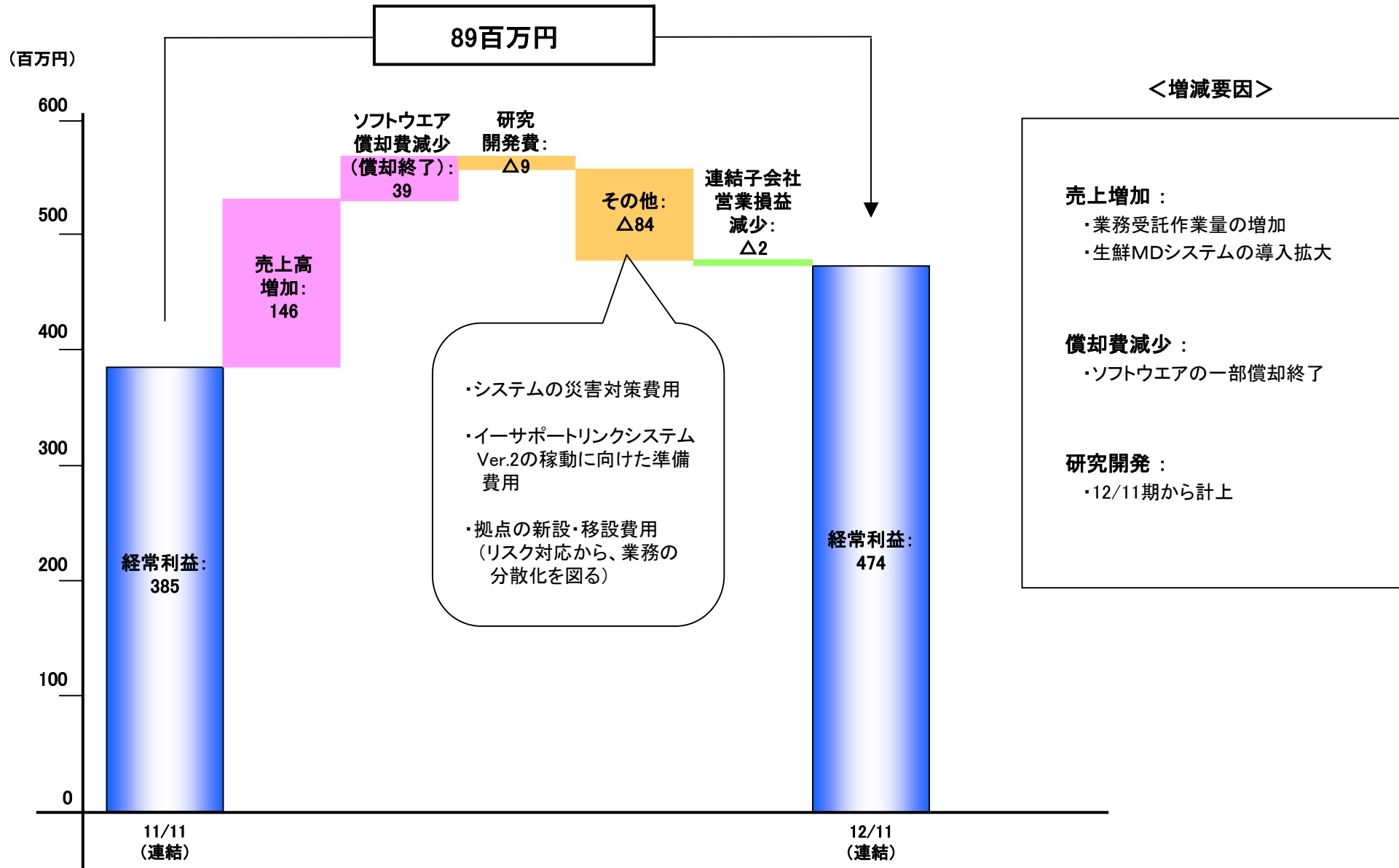
科目	11/11期		12/11期		前期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	4,182	100.0%	4,289	100.0%	102.5%
売上原価	2,657	63.5%	2,622	61.2%	98.7%
売上総利益	1,525	36.5%	1,666	38.8%	109.3%
販売費及び一般管理費	1,125	26.9%	1,175	27.4%	104.5%
営業利益	399	9.6%	490	11.4%	122.8%
営業外損益	△ 14	—	△ 16	—	—
経常利益	385	9.2%	474	11.1%	123.1%
特別損益	△ 22	—	△ 11	—	—
税引前当期純利益	363	8.7%	463	10.8%	127.4%
法人税等	△ 266	—	23	0.6%	—
当期純利益	629	15.0%	439	10.2%	69.8%
1株当たり当期純利益	14,226.45円		9,927.15円		
少数株主損益調整前 当期純利益	629	15.0%	439	10.2%	69.8%
その他の包括利益	△ 0	—	3	0.1%	—
包括利益	628	15.0%	442	10.3%	70.4%

< 主な要因 >

- ・人件費増加
- ・研究開発費発生

※百万円未満切捨てで表記

業務受託の処理量の増加と生鮮MDシステムの導入拡大による収益増加



貸借対照表

(単位:百万円)

	11/11期末	12/11期末	増減額
【流動資産】	2,536	2,812	276
【固定資産】	1,087	1,517	429
有形固定資産	250	274	24
無形固定資産	472	892	419
投資その他の資産	364	350	△14
【繰延資産】	4	4	0
資産合計	3,629	4,334	705
【流動負債】	1,065	1,077	11
【固定負債】	543	794	250
負債合計	1,608	1,871	262
資本金	2,721	2,721	—
【資本剰余金】	620	620	—
【利益剰余金】	△1,319	△880	439
【その他】	△2	1	3
純資産合計	2,020	2,463	442
負債純資産合計	3,629	4,334	705

< 主な要因 >

・新システムの開発に伴い、ソフトウェア仮勘定の増加

・長期借入金の増加

※百万円未満切捨てで表記

(単位:百万円)

	11/11通期	12/11通期	増減額
営業活動によるキャッシュフロー	684	646	△ 37
投資活動によるキャッシュフロー	△ 142	△ 567	△ 425
財務活動によるキャッシュフロー	64	158	93
現金及び預金同等物の増減額	606	237	△ 368
現金及び預金同等物の期首残高	1,325	1,932	606
現金及び預金同等物の期末残高	1,932	2,169	237

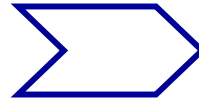
※百万円未満切捨てで表記

■ 13/11期 業績見通し

12/11期 重点課題

13/11期 取り組み

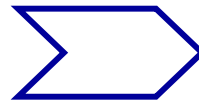
イーサポートリンクシステムの再構築



継続

イーサポートリンクシステムVer.2の本格稼動に向け構築を進める

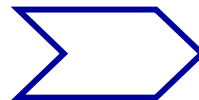
新規事業の開発・推進



継続

研究開発に積極的に取り組み、既存分野の取り引き拡大へ

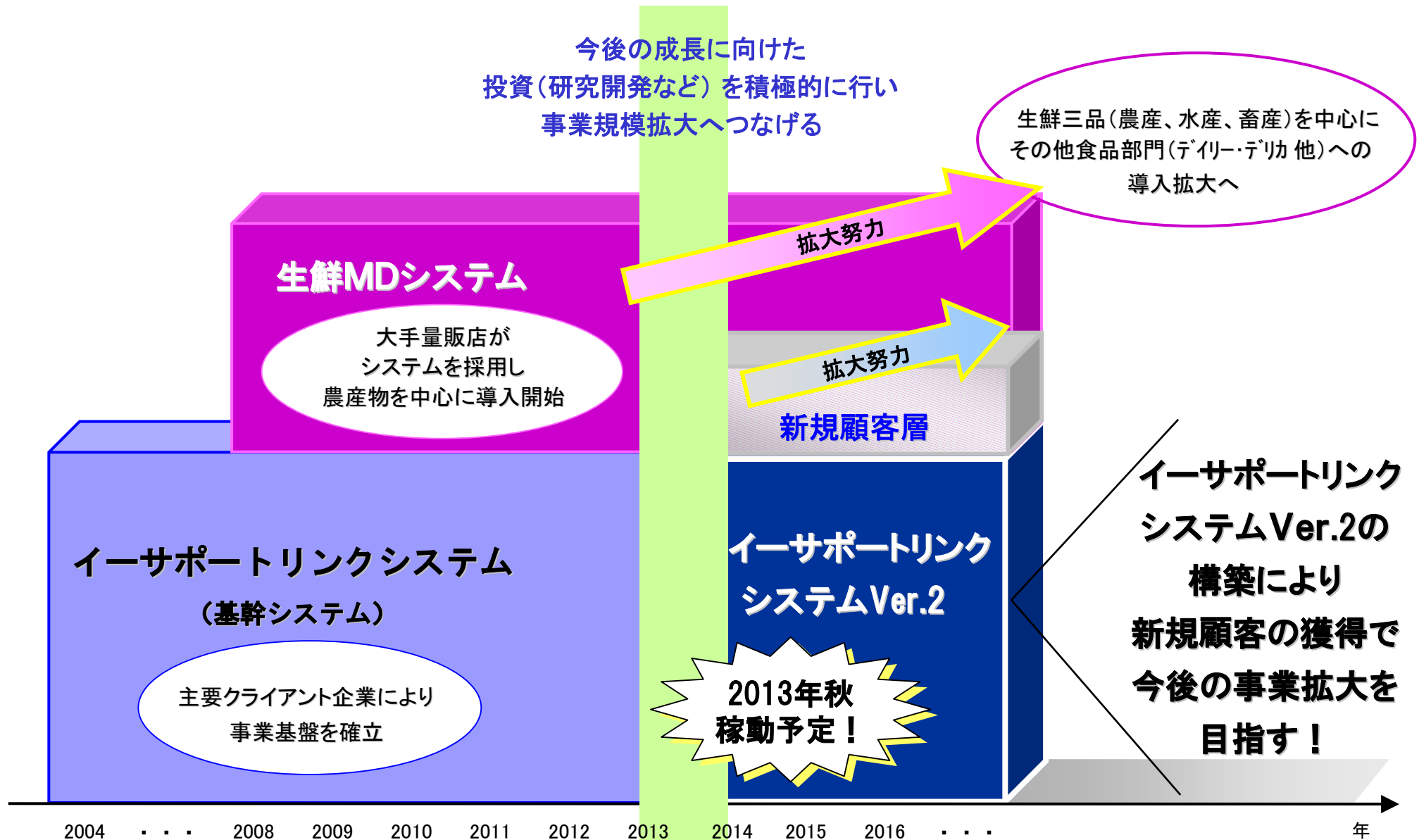
事業継続計画の再構築



継続

12/11期にほぼ完了
災害対策をはじめ様々なリスクに対応すべく、経営体質の強化を図る

13/11期はイーサポートリンクシステムVer.2が稼動予定 事業拡大に向け研究開発も実施



- 主要顧客による安定した収益基盤と、新規顧客の拡大で売上高増加を見込む
- 今後の成長の実現に向け、研究開発活動を積極的に推進
- 将来の売上拡大を見込み、サーバ増強などの投資を行う

(単位:百万円、%)

	10/11期 実績	11/11期 実績	12/11期 実績	13/11期 計画	前期対比
売上高	4,176	4,182	4,289	4,387	102.3%
営業利益	332	399	490	448	91.5%
経常利益	323	385	474	428	90.3%
当期純利益	299	629	439	389	88.6%
1株当たり当期純利益	7,441.98円	14,226.45円	9,927.15円	※ 88.00円	—
ソフトウェア投資額	89	148	620	335	
ソフトウェア償却費	310	232	190	216	

※百万円未満切捨てで表記

※ 2013/6/1をもって単元株制度を採用し、単元株式数を1株から100株に変更するため、分割後の株式数で算出

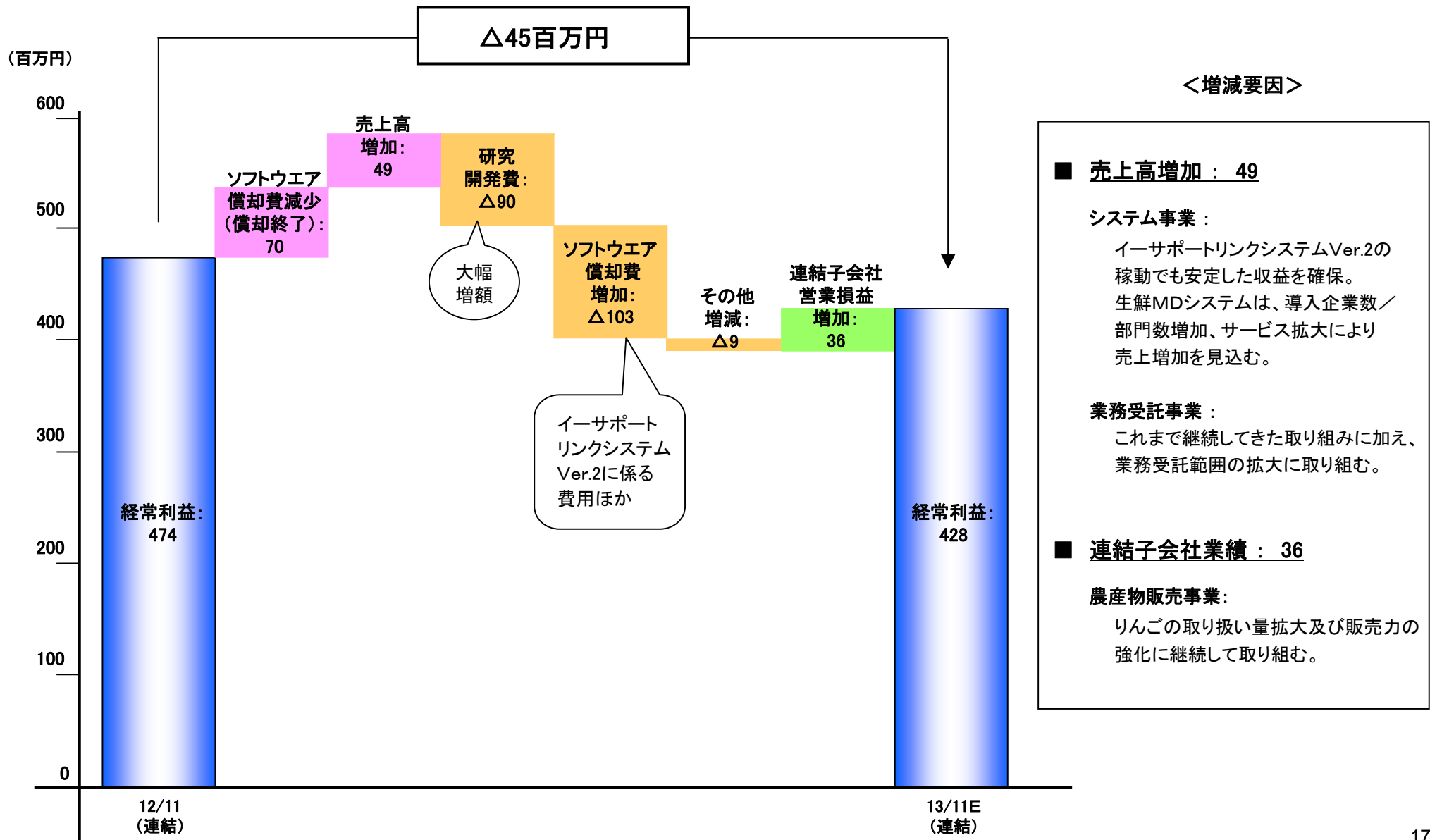
13/11期セグメント別売上高計画

- システム事業 : イーサポートリンクシステムVer.2の稼動と、生鮮MDシステムの導入拡大から売上増加
- 業務受託事業 : 主要顧客との安定した取り引き継続から、売上規模の維持・拡大を目指す
- 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努め、受託販売を中心に事業を推進

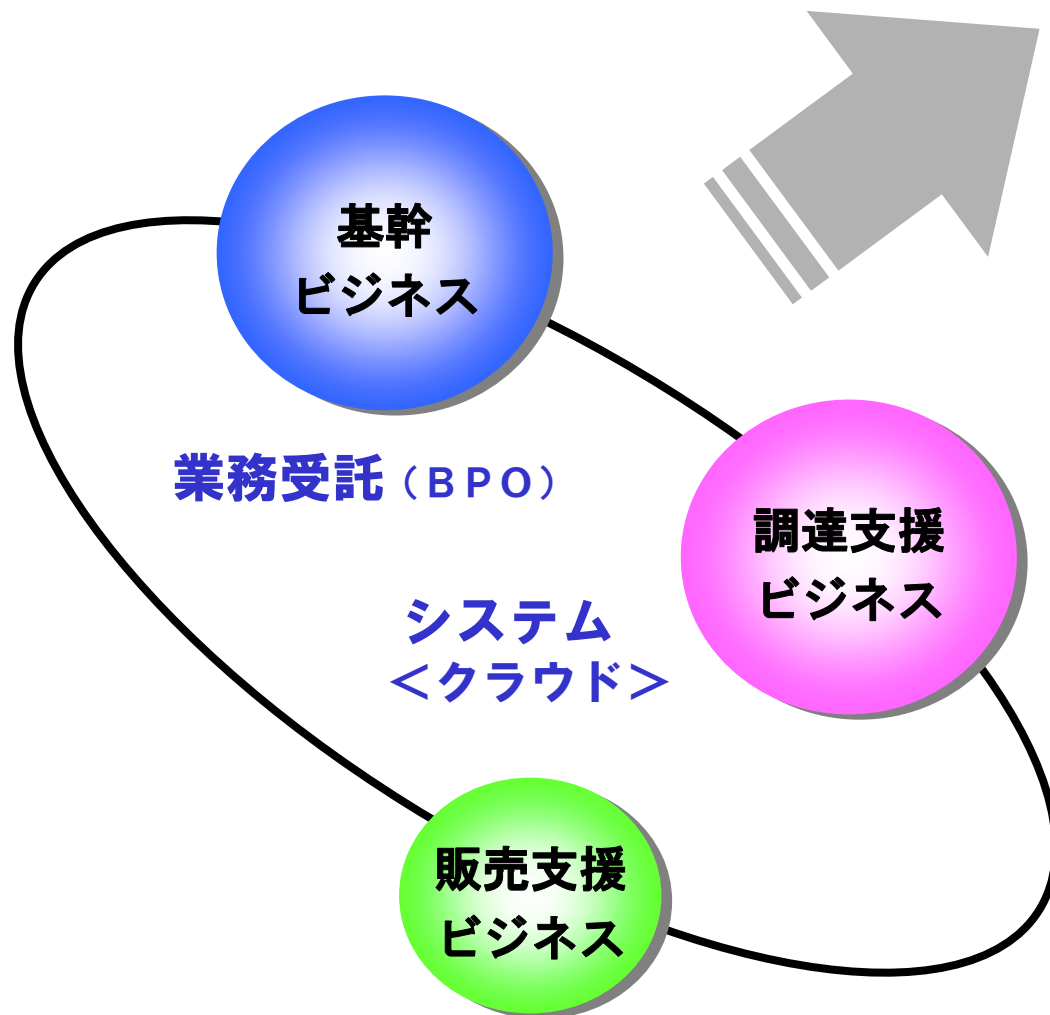
(単位:百万円、%)

	10/11期 実績	11/11期 実績	12/11期 実績	13/11期 計画	前期対比
売上高	4,176	4,182	4,289	4,387	102.3%
システム事業 売上比	2,086 50.0%	2,085 49.9%	2,187 51.0%	2,268 51.7%	103.7%
業務受託事業 売上比	1,944 46.6%	1,961 46.9%	2,005 46.8%	1,972 45.0%	98.4%
農産物販売事業 売上比	164 3.9%	165 3.9%	135 3.2%	183 4.2%	135.4%
* 相殺消去分 売上比 (連結による相殺)	△19 △0.5%	△29 △0.7%	△39 △0.9%	△37 △0.9%	—

中長期的な成長に向け、研究開発に積極的に取り組むための費用を増額



ノウハウと
強固な顧客基盤



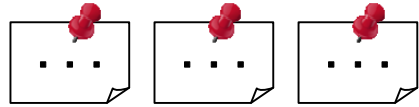
研究開発による
新分野の開拓

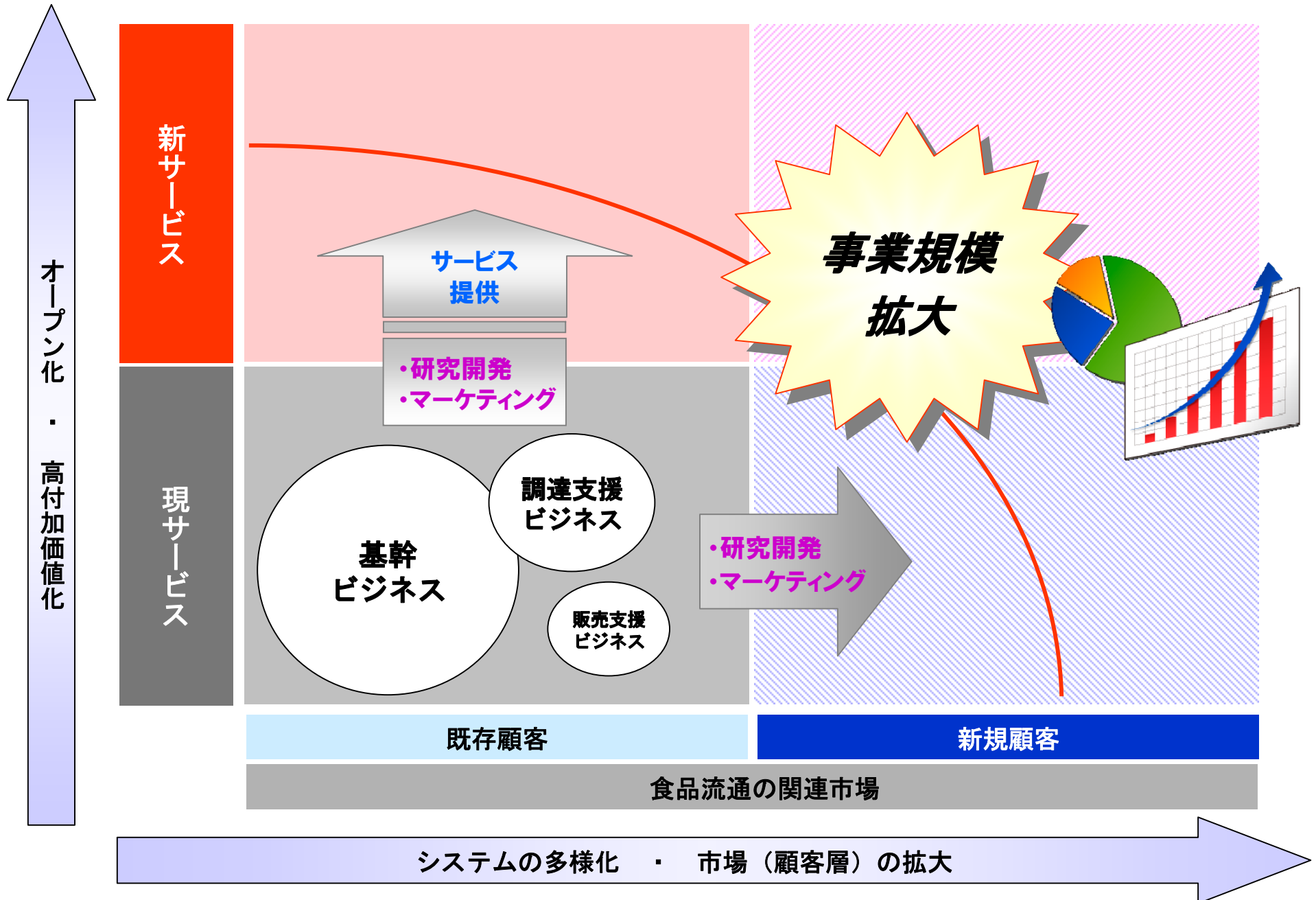
次世代ビジネス構想

海外市場調査・研究

新技術の研究・習得

顧客層の開拓・拡大





スマートフォン／タブレット型端末によるサービス提供

◆ スマートフォン／タブレット型端末を利用したシステム開発

スマートフォン／タブレット型端末の特性(携帯性・操作性)を活かした、サービス提供体制を強化していく



海外の食品流通における調査

◆ 農産物流通のIT化導入に関する調査

対象国主要都市における、農産物流通システム導入による流通効率化、生産性向上等の調査活動



■ ビジネス別事業展開

基幹ビジネス

イーサポートリンクシステムVer.2の稼動により、収益拡大を図る

12/11期の概況

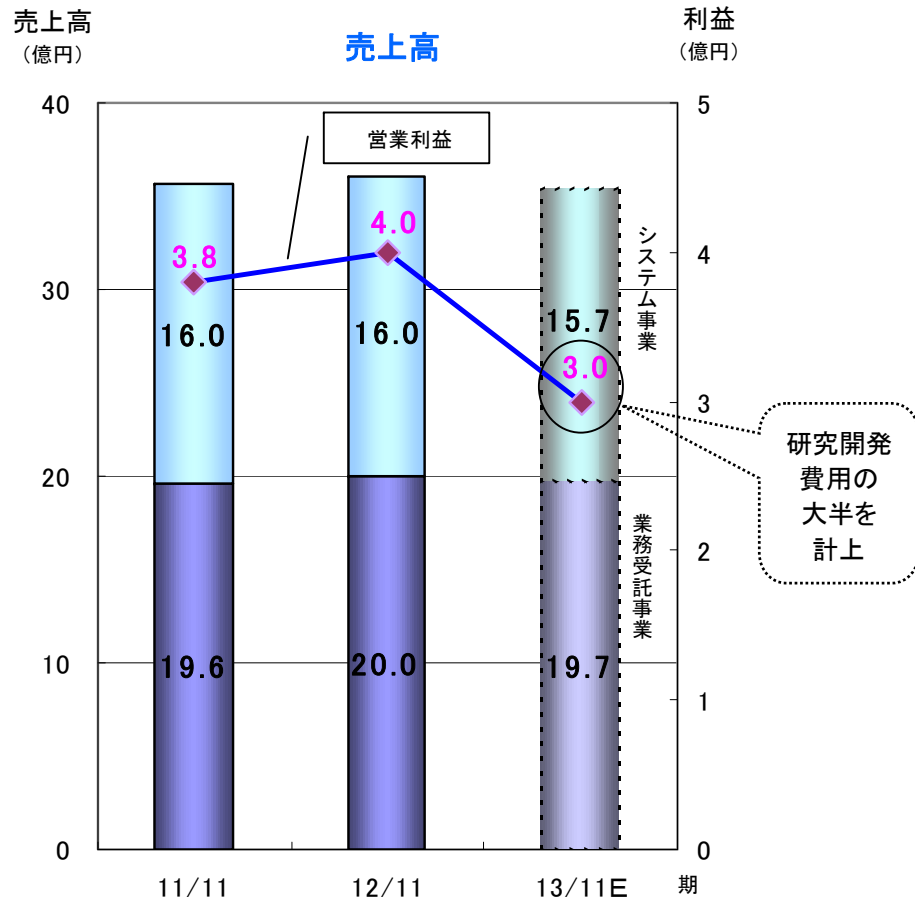
業務受託量の増加により、計画値を上回る

- ・ 主要クライアント企業のメイン商材であるバナナの輸入量が概ね前年並みで推移
- ・ 災害対策から、人員と拠点の再配置などを実施
- ・ イーサポートリンクシステムVer.2の調査・準備費用を計上

13/11期の見通し

- * 確固たる主要顧客と、生産性・サービスレベルの向上で収益を確保
- * 顧客の幅を広げるなど将来の成長を見据え、イーサポートリンクシステムVer.2が稼動
- * イーサポートリンクシステムVer.2に係る費用を計上

イーサポートリンクシステムVer.2の稼動で
顧客の幅を広げていく



		11/11	12/11	13/11E
売上高	システム事業	16.0	16.0	15.7
	業務受託事業	19.6	20.0	19.7
営業利益		3.8	4.0	3.0

※ 売上高には内部売上高を含む

1

アプリケーション構造、インフラ基盤・運用の最適化へ

- ◇ “必要な機能のみ利用” することができるので、安価での利用が可能
- ◇ 短時間でシステム導入が可能
- ◇ カスタマイズに要する時間や費用を低減

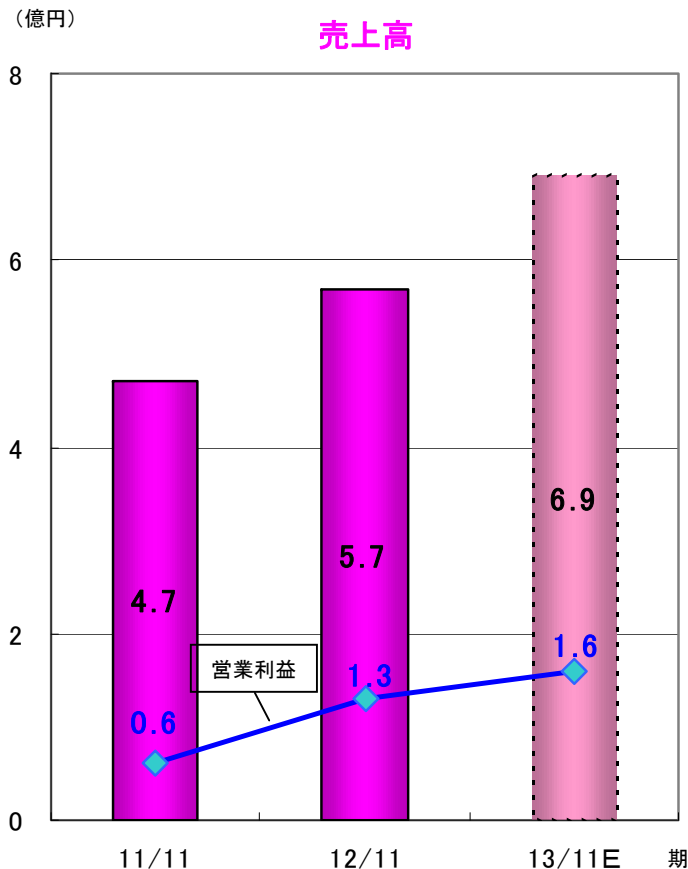
2

専用線を介したASPサービスからインターネットによるクラウドサービスへ

- ◇ パソコンとインターネット環境があれば、誰にでも簡単にシステムの利用が可能
- ◇ 室外での業務にも対応が可能
- ◇ タブレット端末での利用が可能

調達支援ビジネス

新規導入先と取り扱い部門の拡大から、収益増加を見込む



	11/11	12/11	13/11E
売上高	4.7	5.7	6.9
営業利益	0.6	1.3	1.6

※ 売上高には内部売上高を含む

12/11期の概況

ほぼ計画通りに取り引き拡大

- ・ 導入店舗／取引先数および、生鮮三品やその他食品部門の拡大により、収益を確保

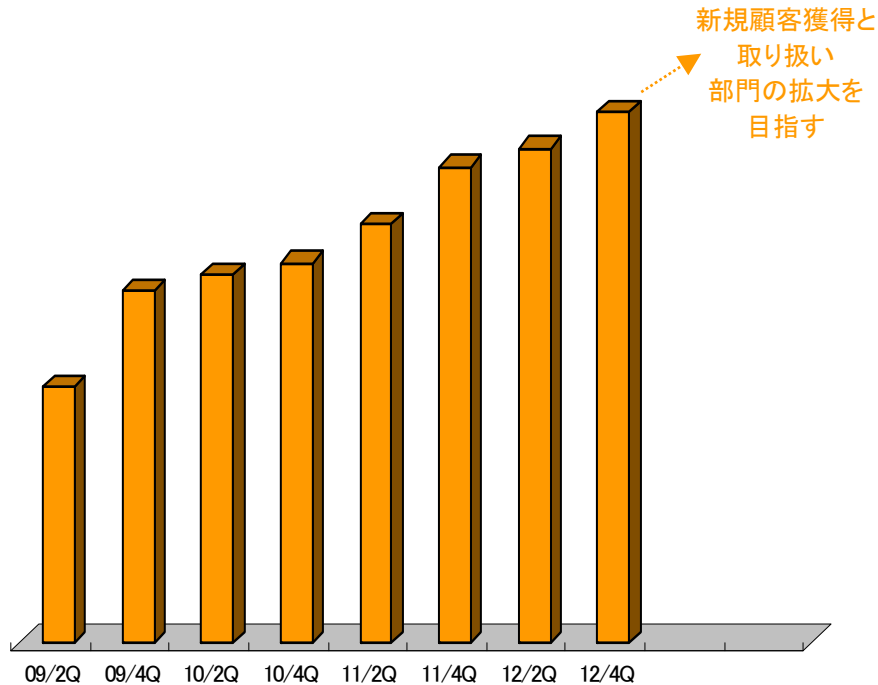
13/11期の見通し

- * 新サービスの提供により、顧客拡大を目指す
- * その他食品部門への導入を促進
- * 取り扱い部門拡大を見込み、サーバ増強を計画

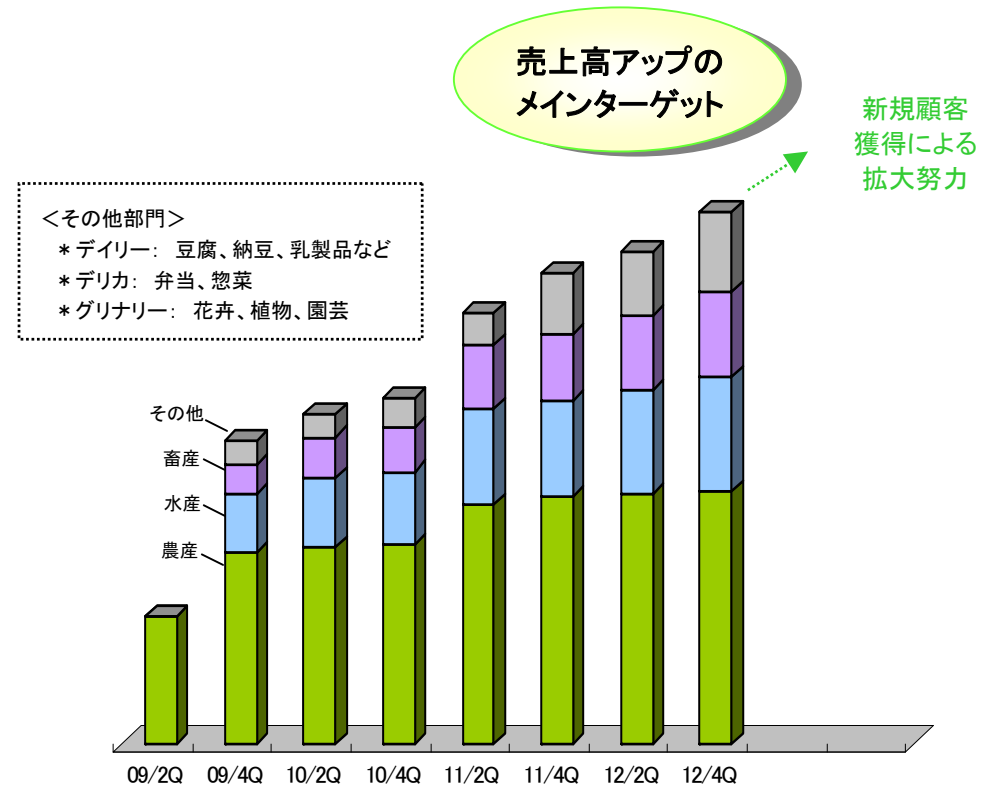
新サービスの提供により導入拡大を目指す

生鮮MDシステムの稼動状況： 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)

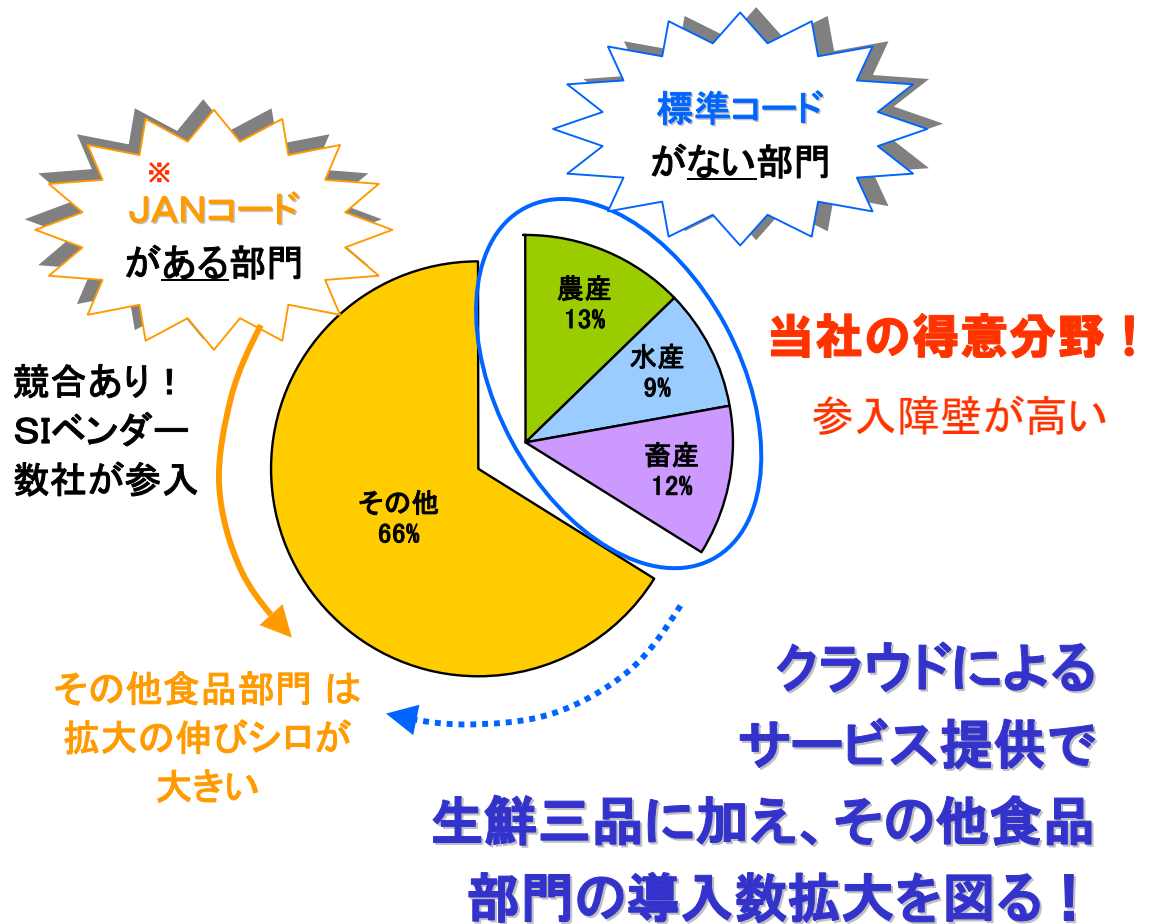
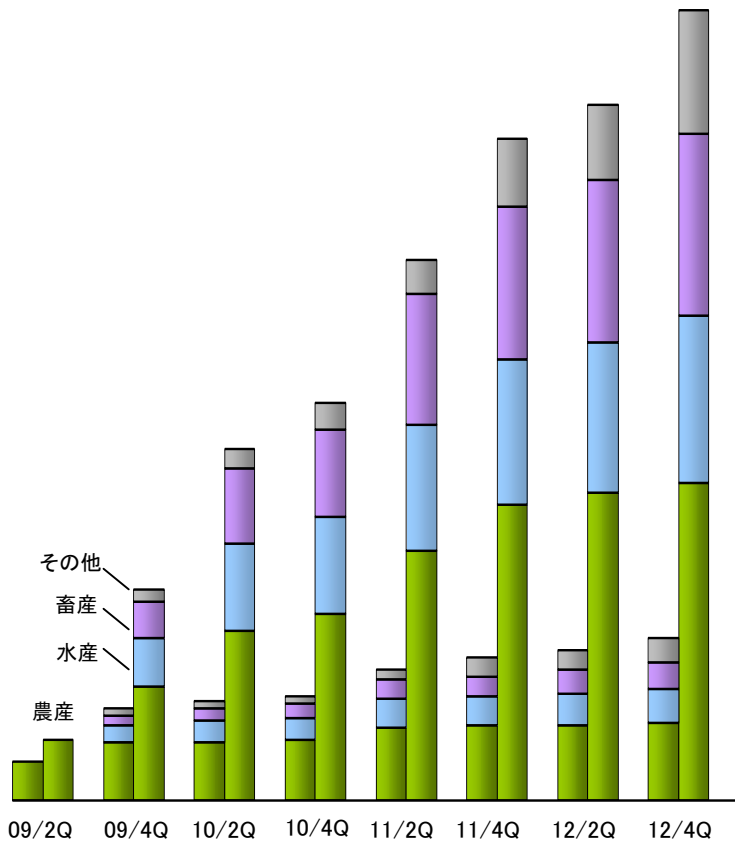


- 2012年 11月末時点で、1,676 店舗に導入
(2011年11月末時点：1,502店舗)
小売20社の店舗に導入
- 大手量販店の統合により、新規導入先が拡大

- 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、その他部門の利用取引先数が増加
- システムを採用していない取引先へのアプローチを強化

円グラフは、「チェーンストア販売統計」2012年11月
(出所：日本チェーンストア協会)

取引先数の増加とともに 取引口座数も順調に拡大！



- ・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)

※ JANコードとは・・・
日本工業規格制定の標準商品表示。バーコードとして商品などに表示される。

<その他食品部門>
* 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

■ 商品調達(MD)計画の精度向上が図れるようになった

→ 量販店の店舗・商品部・取引先が1つのシステムを使うことで、情報の共有化が図れ、ロスの削減へつながった。

■ 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

● 通信時間が大幅に削減された

→ 従来1時間かかっていたものが、インターネット回線により3~4分に短縮され、出荷の時間に余裕ができた。

● 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

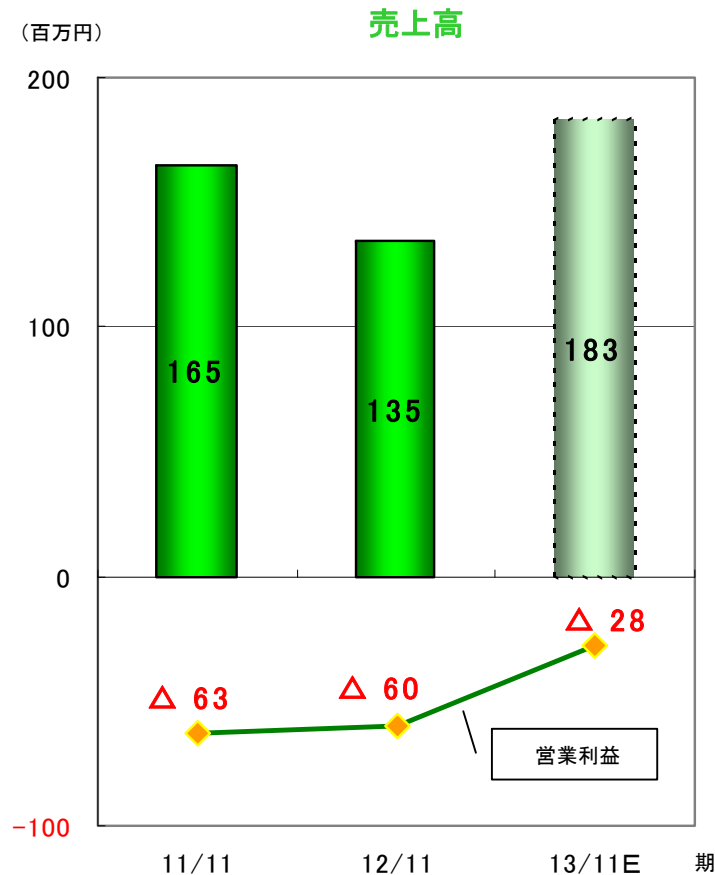
→ 伝票レスになったことにより、伝票費用がほとんどなくなった。また、伝票を納品先に届ける必要がなくなったので、産地からの直送時は自社からの伝票データ送信で、仮伝票が不要となった。

● 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。)

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



	11/11	12/11	13/11E
売上高	165	135	183
営業利益	△ 63	△ 60	△ 28

※ 売上高には内部売上高を含む

12/11期の概況

- ・ 天候の影響により不作・減産が影響し、集荷量が計画未達となる

収益力の改善に努めたものの、収益均衡には至らず

13/11期の見通し

- * 既存主要顧客への販売を強化
- * 生産者との連携を強化し、集荷量・販売量の増加を図る

安定的な集荷体制の確立と
継続的な取り組み



参考資料

設立 : 1998年10月

上場 : 2006年 8月
大証ヘラクレス市場 (現:JASDAQ市場スタンダード)

決算期 : 11月30日

資本金 : 2,721百万円 (2012年11月末)

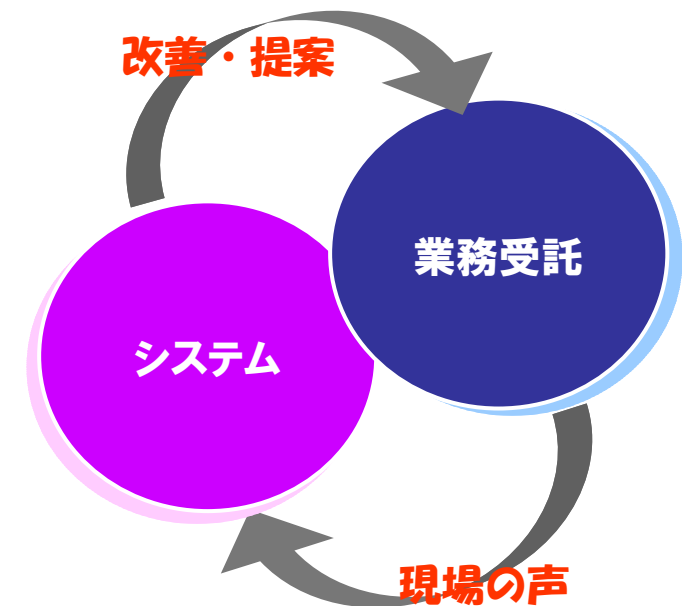
代表者 : 代表取締役社長 堀内 信介

本社所在地 : 東京都豊島区高田2-17-22
(事業所: 札幌 / 名古屋 / 神戸 / 福岡)

従業員数 : 連結 : 229名 / 個別 : 222名 (2012年11月末)
〔 他、臨時従業員数 (派遣社員、契約社員 他)
連結: 80名 / 個別: 63名 〕

事業内容 : 生鮮流通システムのASP事業および、
生鮮流通に関わる業務代行業

システムと業務受託を併せ持つことが
他社に真似のできない
当社の強み！



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、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！



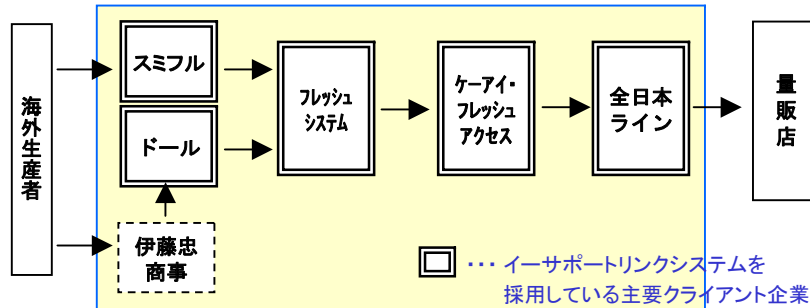
生鮮流通の生産から販売までに発生するすべての工程（受発注、入出荷、売上・仕入計上処理など）に
おいて、プロの判断とノウハウを活かした業務受託事業（BPO）で人的に対応

* 流通BMS・・・流通ビジネスメッセージ標準。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。

基幹ビジネス

イーサポートリンクシステム

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

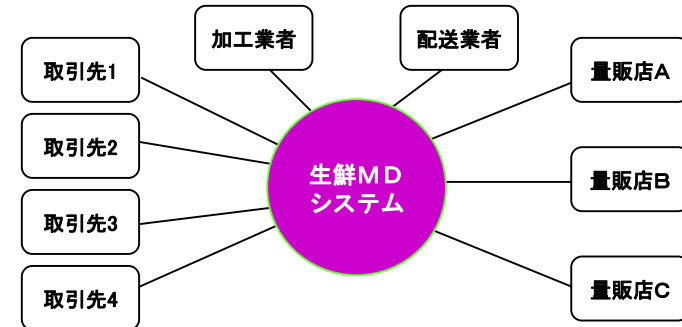


トランザクション件数に応じて従量課金
(システム上に発生する件数)

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



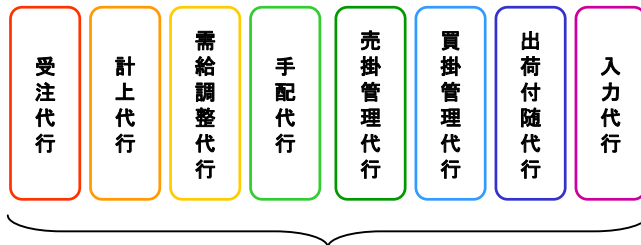
- ① システム使用料 (トランザクション件数) : 1メッセージあたりに従量課金
- ② ID取得・使用料 : 1IDに対して課金

* 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、植物

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

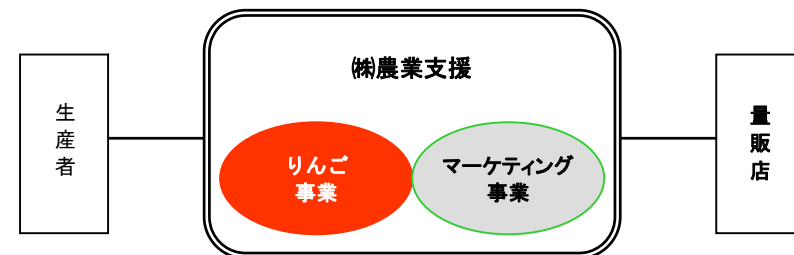


それぞれの業務代行の一取り引きに対して従量課金

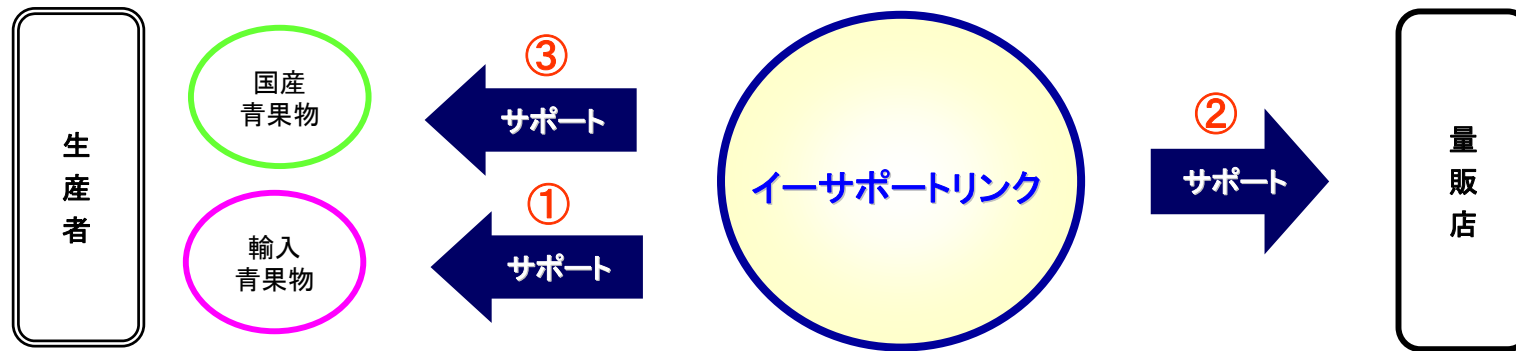
販売支援ビジネス

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



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

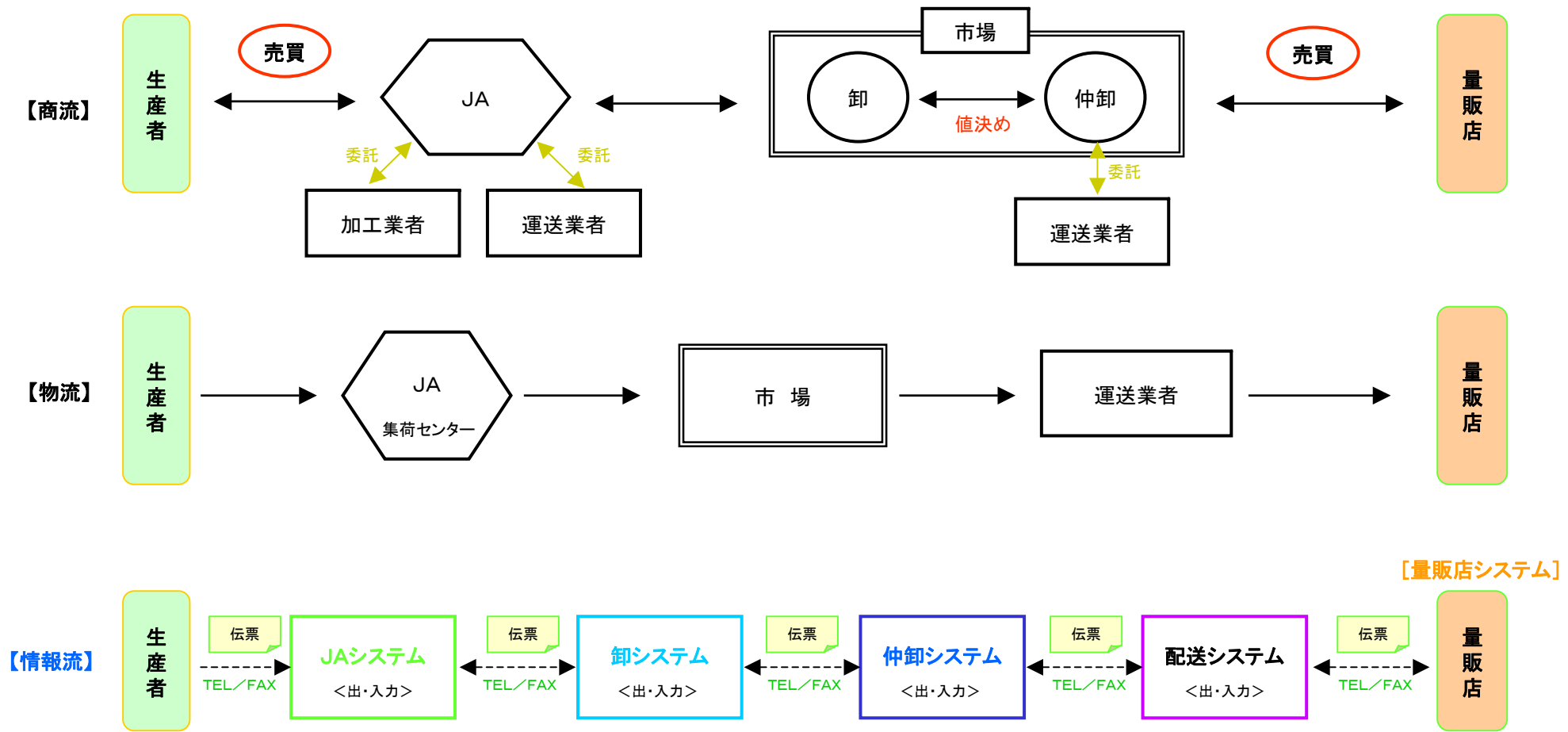
販売支援ビジネス

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

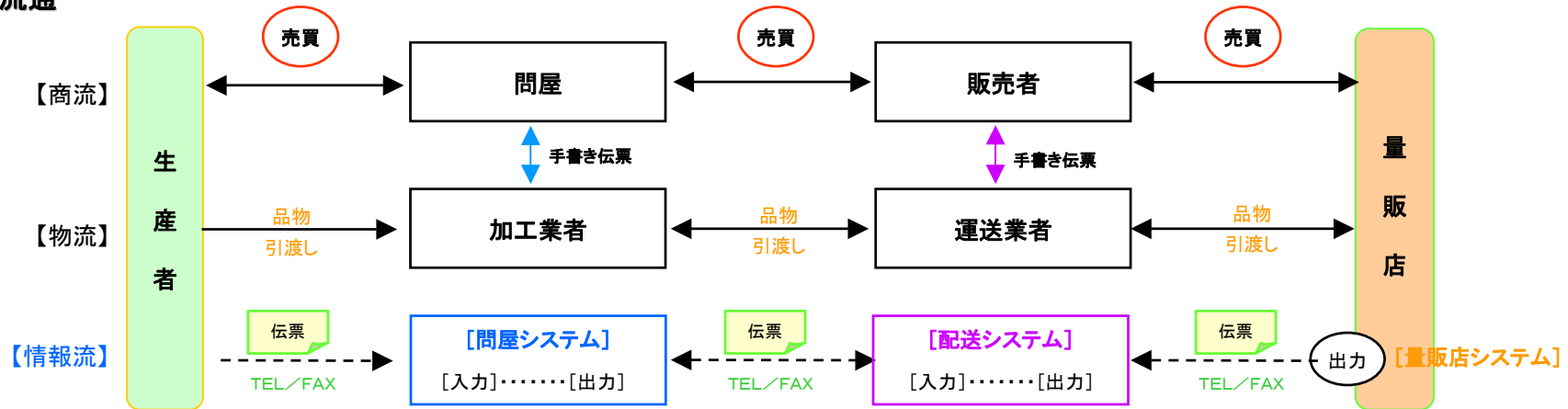


それぞれのシステムを使用しており、量販店が情報追跡を行いたくても困難！

注：この図解はあくまでイメージ図で、全ての取り引きがこの限りではありません。

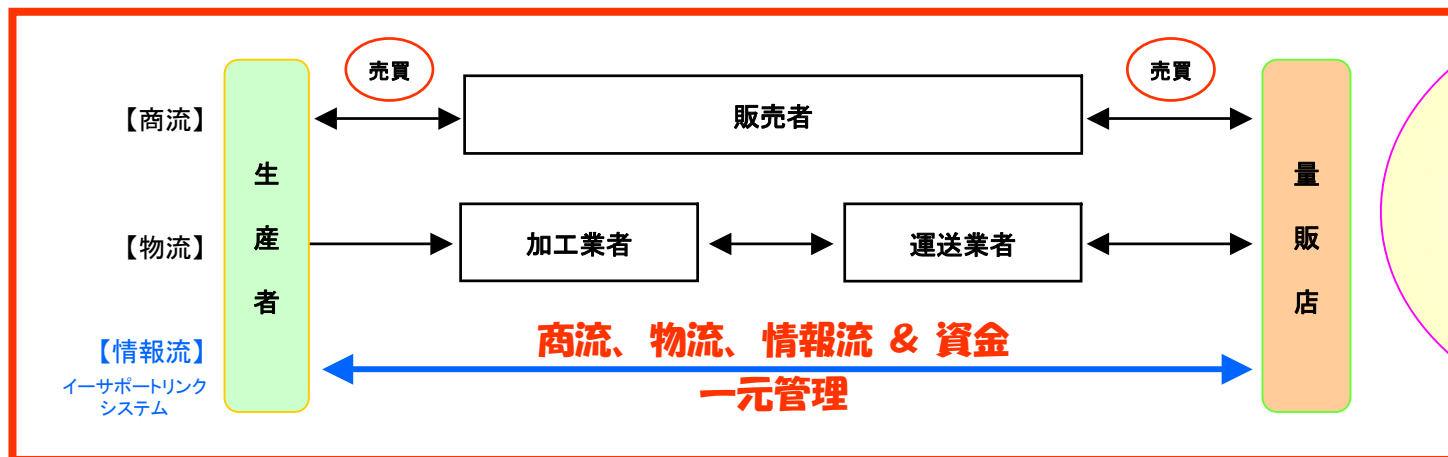
「イーサポートリンクシステム」により情報が一元管理されるため、トレーサビリティが実現！

■ 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…

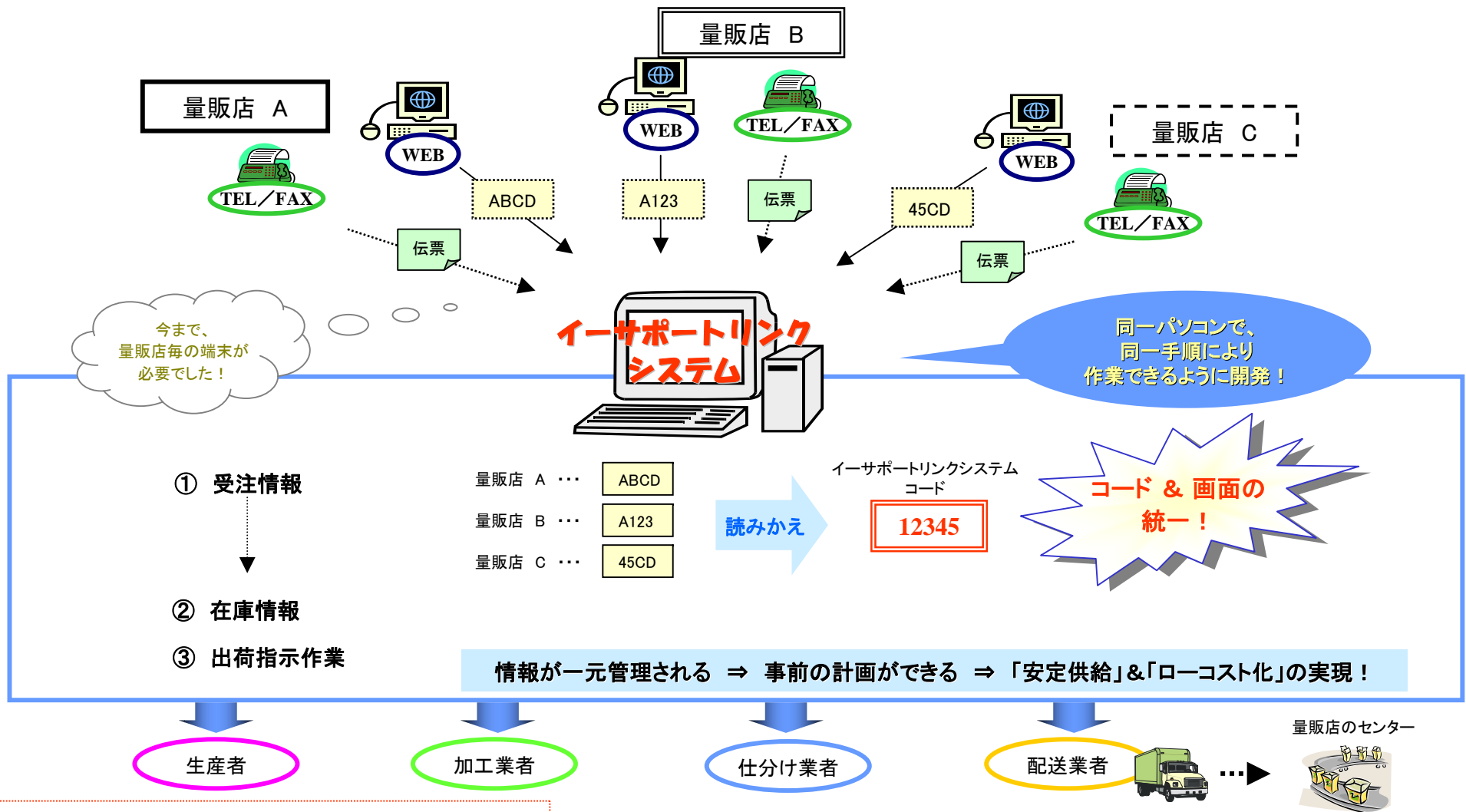


全体をデータ管理しているためすべての情報を共有することができる！コスト管理もでき、商材の安定供給が可能に！

注：この図解はあくまでイメージ図で、全ての取り引き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、全ての取り引きがこの限りではありません。

本資料における注意事項

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IR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
管理グループ 経営管理部経営管理課 IR担当

TEL : 03-5979-0784 / Email : IR@e-supportlink.co.jp