

**13/11期は経常利益で過去最高益を達成
生鮮MDシステムの導入拡大と新規顧客獲得で
14/11期も増収増益を目指す**

～ 新規顧客獲得のため、営業部門を強化 ～

**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。



サボ君



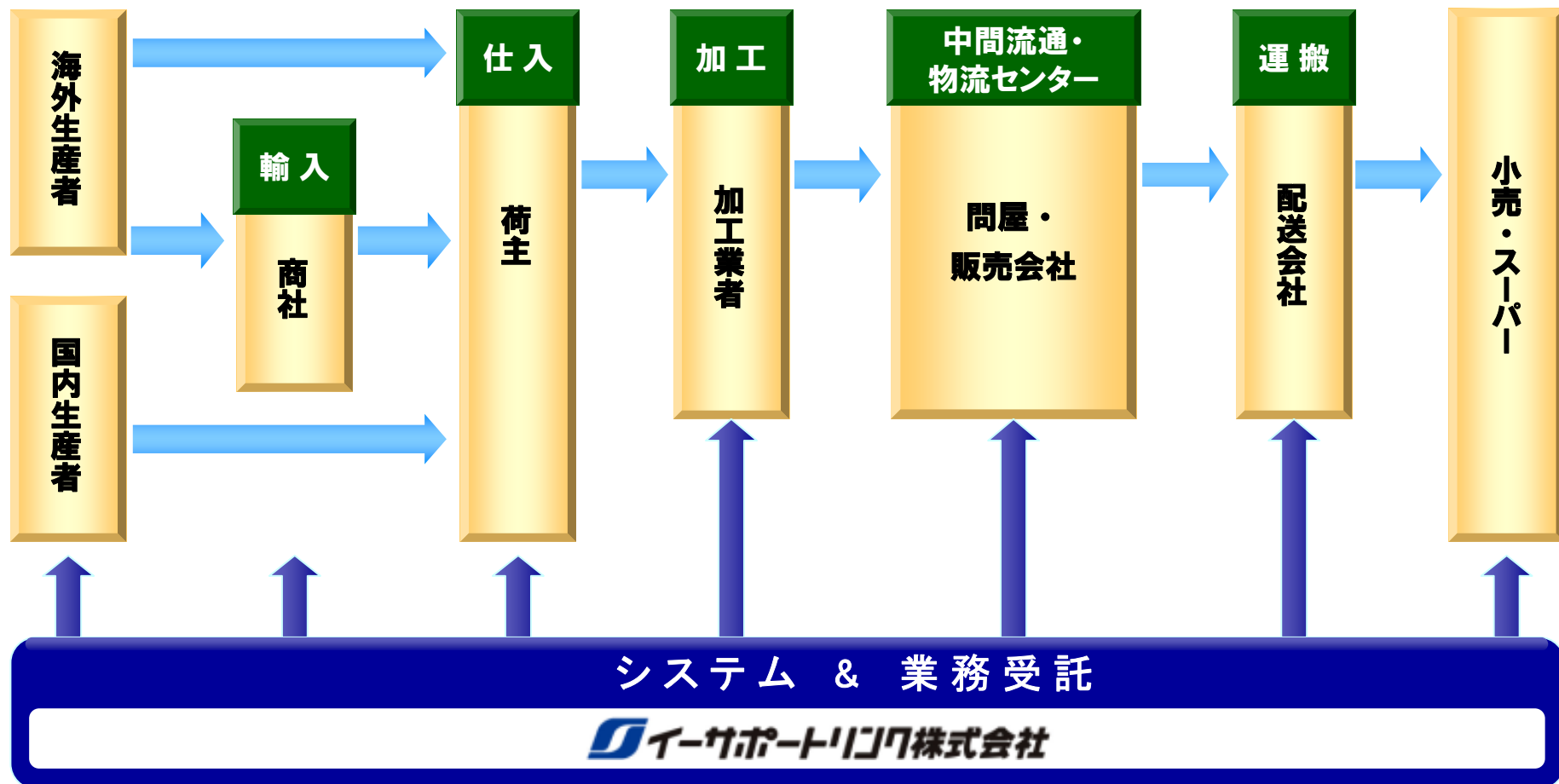
イー君

(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。)

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。

セグメント別売上高推移

《ビジネス》

《セグメント》

《売上高構成比》

《売上高推移》

(百万円)

基幹ビジネス

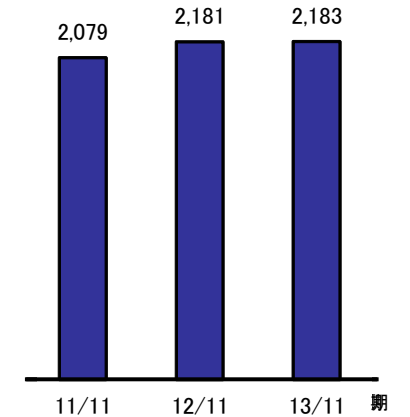
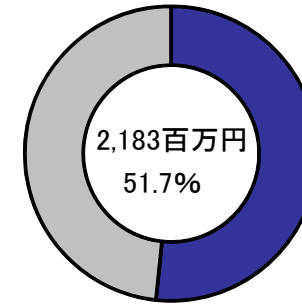
「輸入青果物生産者」向けのビジネス

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

システム事業

＜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事業がベース

＜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、流通に携わる方々が使用



調達支援ビジネス

「小売・量販店」向けのビジネス

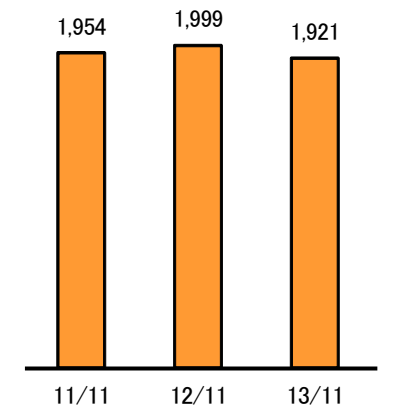
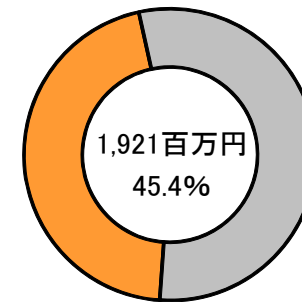
小売・量販店の商品調達を支援するために開発された「生鮮MDシステム」がビジネスを牽引

業務受託事業

＜8つの代行業務＞

受注／計上／受給調整／手配／
売掛管理／買掛管理／出荷付随／入力

生鮮流通に携わる、どの業種の方たちにもサービス提供が可能



販売支援ビジネス

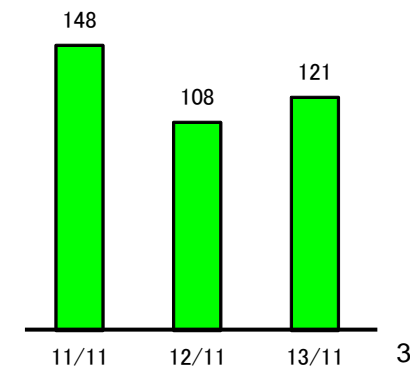
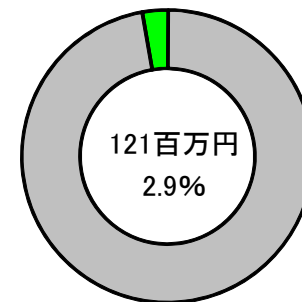
「国内青果物生産者」向けのビジネス

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、子会社(株)農業支援がビジネスを牽引

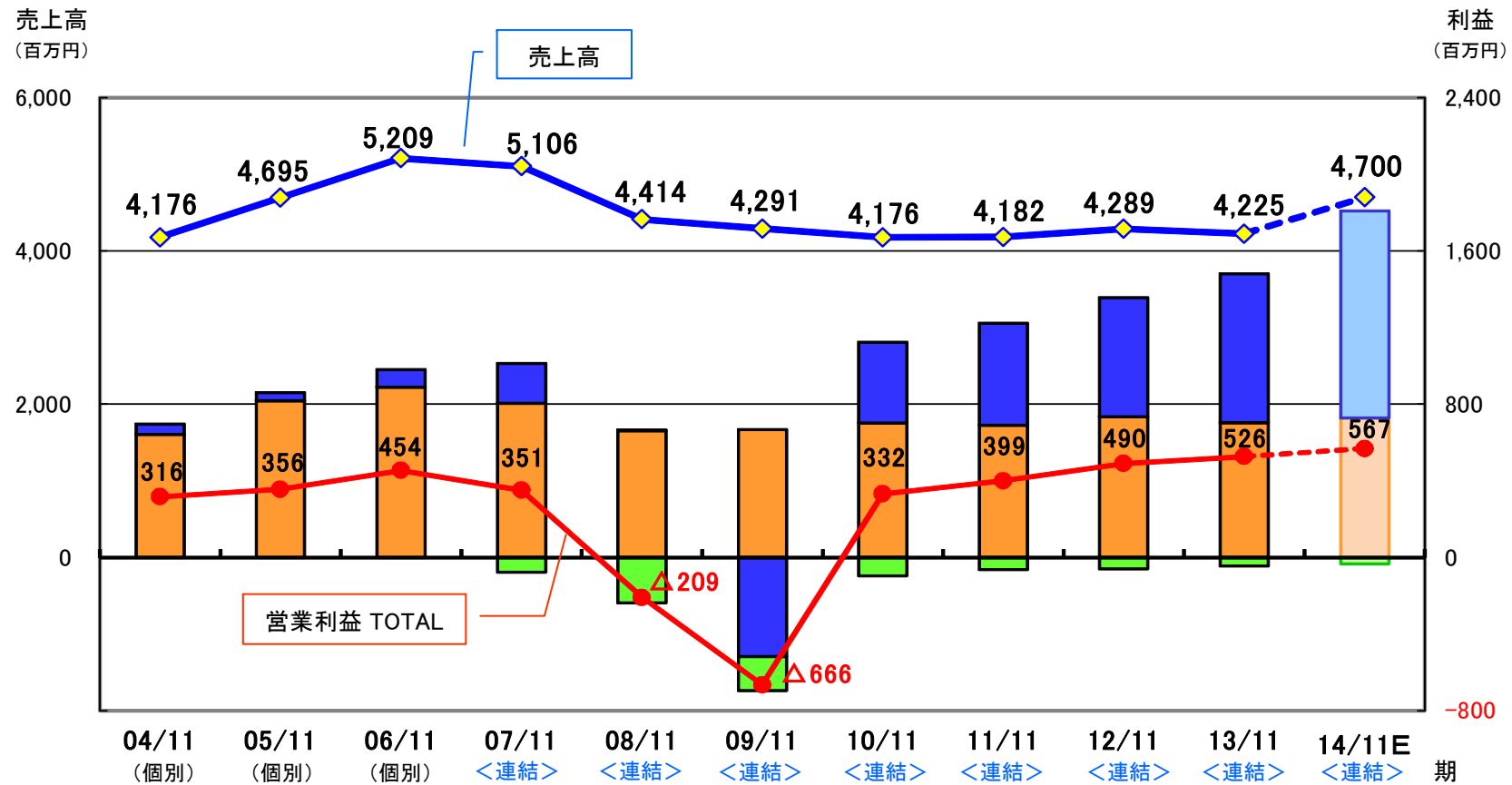
農産物販売事業

＜りんご事業＞
受託販売と仕入販売を展開

＜マーケティング事業＞
マーケティングを通じて販路を拡大



生鮮MDシステムの導入拡大に伴い、システム事業が堅調に推移



		04/11	05/11	06/11	07/11	08/11	09/11	10/11	11/11	12/11	13/11	14/11E
システム事業	売上高	1,753	2,034	2,294	2,304	2,001	2,056	2,086	2,085	2,187	2,188	2,657
	営業利益	52	42	92	207	4	△518	422	533	623	777	1,080
業務受託事業	売上高	2,422	2,660	2,915	2,760	2,366	2,098	1,944	1,961	2,005	1,928	1,904
	営業利益	643	818	888	805	662	667	702	690	734	703	728
農産物販売事業	売上高	—	—	—	41	52	148	164	165	135	143	171
	営業利益	—	—	—	△77	△237	△178	△97	△63	△60	△45	△34
相殺消去	売上高	—	—	—	—	△6	△12	△19	△29	△39	△34	△33
	営業利益	△379	△504	△526	△583	△639	△636	△694	△760	△806	△909	△1,207

* 百万円未満は切捨てて表記

■ 13/11期 決算概要

(単位:百万円、%)

	12/11期 実績	13/11期 実績	前期比	13/11期 計画 (13/7/1発表)	計画達成率
売上高	4,289	4,225	98.5%	4,306	98.1%
営業利益	490	526	107.2%	536	98.0%
経常利益	474	517	109.0%	529	97.7%
当期純利益	439	316	72.0%	330	95.7%

※百万円未満切捨てで表記

■ 売上高 . . .

- ・ 主要クライアント企業のメイン商材（バナナ）が災害の影響から輸入量が減少し、業務受託量が減少したものの、生鮮MDシステムの導入拡大で計画値より微減にとどまる。

■ 利益 . . .

- ・ 営業利益／経常利益は、計画値では下回ったものの、費用の抑制などにより前期比を上回った。
- ・ 純利益は、税金費用の増加等により、前期を下回った。

セグメント別売上高／売上総利益

(単位:百万円、%)

	12/11期		13/11期		金額増減	前期比
	金額	売上比	金額	売上比		
売上高	4,289	100.0%	4,225	100.0%	△ 63	98.5%
システム事業	2,187	51.0%	2,188	51.8%	0	100.0%
業務受託事業	2,005	46.8%	1,928	45.6%	△ 77	96.1%
農産物販売事業	135	3.2%	143	3.4%	8	106.2%
内部売上高	△ 39	-0.9%	△ 34	-0.8%	4	—
売上原価	2,622	61.2%	2,382	56.4%	△ 240	90.8%
システム事業	1,342	31.3%	1,176	27.8%	△ 166	87.6%
減価償却費	196	4.6%	175	4.2%	△ 20	89.4%
保守管理費	722	16.8%	702	16.6%	△ 19	97.3%
その他	423	9.9%	298	7.1%	△ 125	70.4%
業務受託事業	1,178	27.5%	1,108	26.2%	△ 70	94.1%
人件費	958	22.3%	926	21.9%	△ 31	96.7%
経費	220	5.1%	182	4.3%	△ 38	82.7%
農産物販売事業	110	2.6%	106	2.5%	△ 4	95.9%
消去	△ 9	-0.2%	△ 9	-0.2%	0	—
売上総利益	1,666	38.8%	1,842	43.6%	176	110.6%
システム事業	844	19.7%	1,011	23.9%	166	119.7%
業務受託事業	826	19.3%	819	19.4%	△ 7	99.1%
農産物販売事業	24	0.6%	37	0.9%	12	153.2%
消去	△ 29	-0.7%	△ 25	-0.6%	3	—

<主な要因>

システム事業:

- ・生鮮MDシステムの導入拡大
- ・輸入青果流通向けシステムの使用料減少

業務受託事業:

- メイン商材を中心とした業務受託量の減少

農産物販売事業:

- 取扱数量の増加

システム開発・調査費用の減少

※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	12/11期		13/11期		前期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	4,289	100.0%	4,225	100.0%	98.5%
売上原価	2,622	61.2%	2,382	56.4%	90.8%
売上総利益	1,666	38.8%	1,842	43.6%	110.6%
販売費及び一般管理費	1,175	27.4%	1,316	31.2%	112.0%
営業利益	490	11.4%	526	12.5%	107.2%
営業外損益	△ 16	—	△ 8	—	—
経常利益	474	11.1%	517	12.2%	109.0%
特別損益	△ 11	—	△ 16	—	—
税引前当期純利益	463	10.8%	500	11.9%	108.2%
法人税等	23	0.6%	184	4.4%	775.2%
当期純利益	439	10.2%	316	7.5%	72.0%
1株当たり当期純利益	99.27円		71.46円		
少数株主損益調整前 当期純利益	439	10.2%	316	7.5%	72.0%
その他の包括利益	3	0.1%	1	0.0%	33.2%
包括利益	442	10.3%	317	7.5%	71.7%

< 主な要因 >

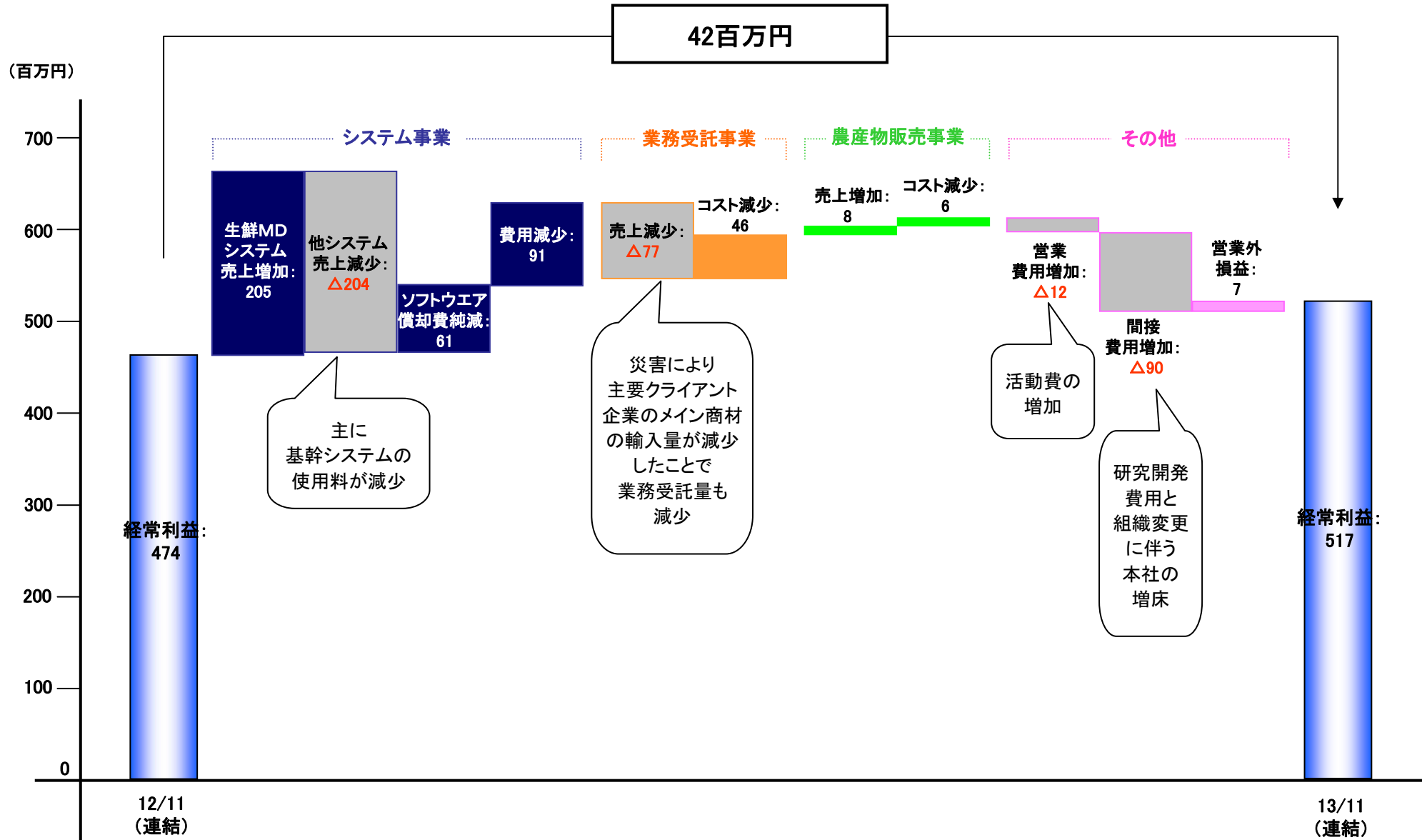
研究開発費の増加

・子会社: 農業支援
土地、倉庫等の減損処理

・税金費用の増加

※百万円未満切捨てで表記

輸入青果流通に厳しさが残る中、生鮮MDシステムの導入拡大により収益増加



貸借対照表

(単位:百万円)

	12/11期末	13/11期末	増減額
【流動資産】	2,812	3,154	341
【固定資産】	1,517	1,836	319
有形固定資産	274	434	159
無形固定資産	892	1,076	184
投資その他の資産	350	325	△24
【繰延資産】	4	5	1
資産合計	4,334	4,996	661
【流動負債】	1,077	1,121	44
【固定負債】	794	1,094	300
負債合計	1,871	2,215	344
資本金	2,721	2,721	—
【資本剰余金】	620	620	—
【利益剰余金】	△880	△563	316
【その他】	1	2	1
純資産合計	2,463	2,780	317
負債純資産合計	4,334	4,996	661

< 主な要因 >

- ・新システムの開発に伴う、サーバーリースの増加
- ・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)

	12/11通期	13/11通期	増減額
営業活動によるキャッシュフロー	646	809	162
投資活動によるキャッシュフロー	△ 567	△ 346	221
財務活動によるキャッシュフロー	158	△ 7	△ 166
現金及び預金同等物の増減額	237	455	217
現金及び預金同等物の期首残高	1,932	2,169	237
現金及び預金同等物の期末残高	2,169	2,625	455

※百万円未満切捨てで表記

● 14/11期 業績見通し

将来に向けた持続的成長の“礎”を築きあげる

システム

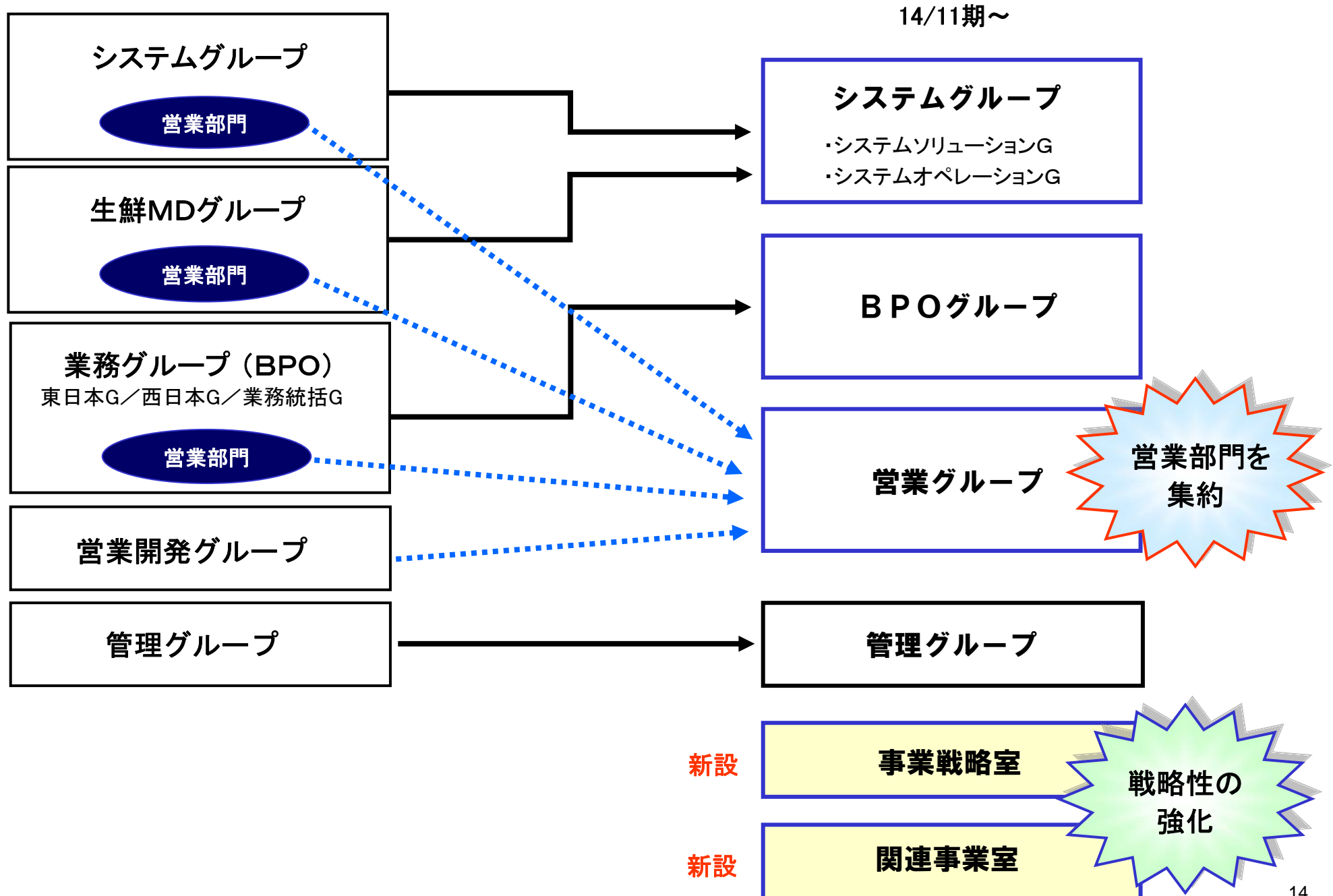
- **イーサポートリンクシステム Ver. 2の開発**
オープン系で顧客の高度なニーズにも対応すべく構築。2014年秋頃稼働予定
- **生鮮MDシステムの導入拡大**
生鮮三品(農産/水産/畜産)を中心に、その他部門への導入拡大へ新サービスの提供で、顧客層の拡大を目指す

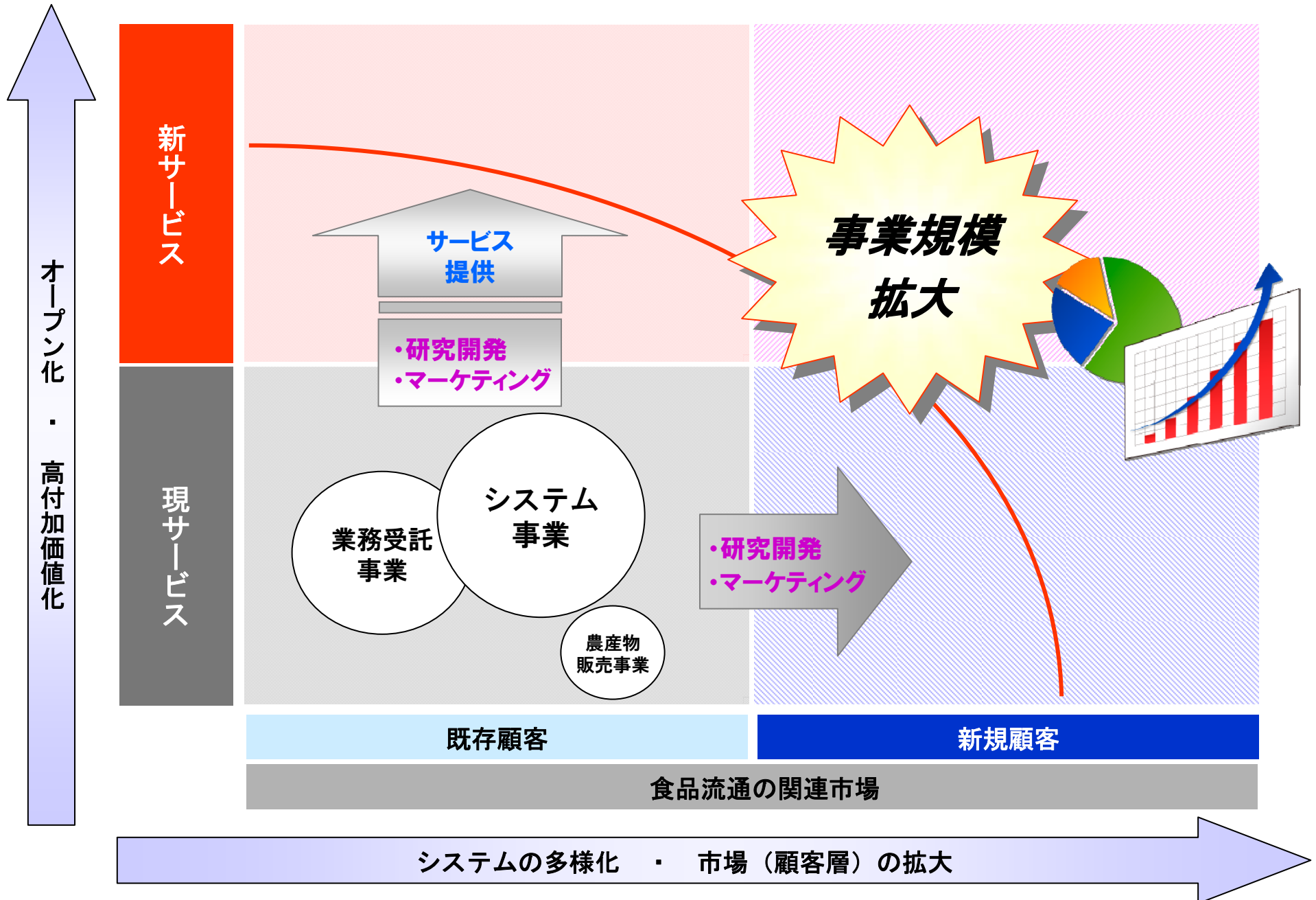
研究開発

- ◆ **システム開発**
スマートフォン/タブレット端末を活用したシステムサービス等
- ◆ **海外における農産物流通の調査**
JICAとの取り組みで、農産物流通へのIT導入に関する調査をフィリピンで行う
国内事業にとどまらず海外展開も視野に入れた調査・研究を進める

組織改編

- **戦略性を高める組織変更**
営業部門の強化、事業戦略部門の新設を実施





14/11期売上高・利益計画

- ・ 主要顧客による安定収益と、生鮮MDシステムの新規取引先の拡大で増収増益を見込む
- ・ 中長期的な成長に向けた研究開発活動を積極的に推進

(単位:百万円、%)

	11/11期 実績	12/11期 実績	13/11期 実績	14/11期 計画	前期対比
売上高	4,182	4,289	4,225	4,700	111.2%
営業利益	399	490	526	567	107.8%
経常利益	385	474	517	550	106.5%
当期純利益	629	439	316	326	103.2%
1株当たり当期純利益	14,226.45円	9,927.15円	* 71.46円	* 73.77円	—
ソフトウェア投資額	148	620	316	331	
ソフトウェア償却費	232	190	121	111	

※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。

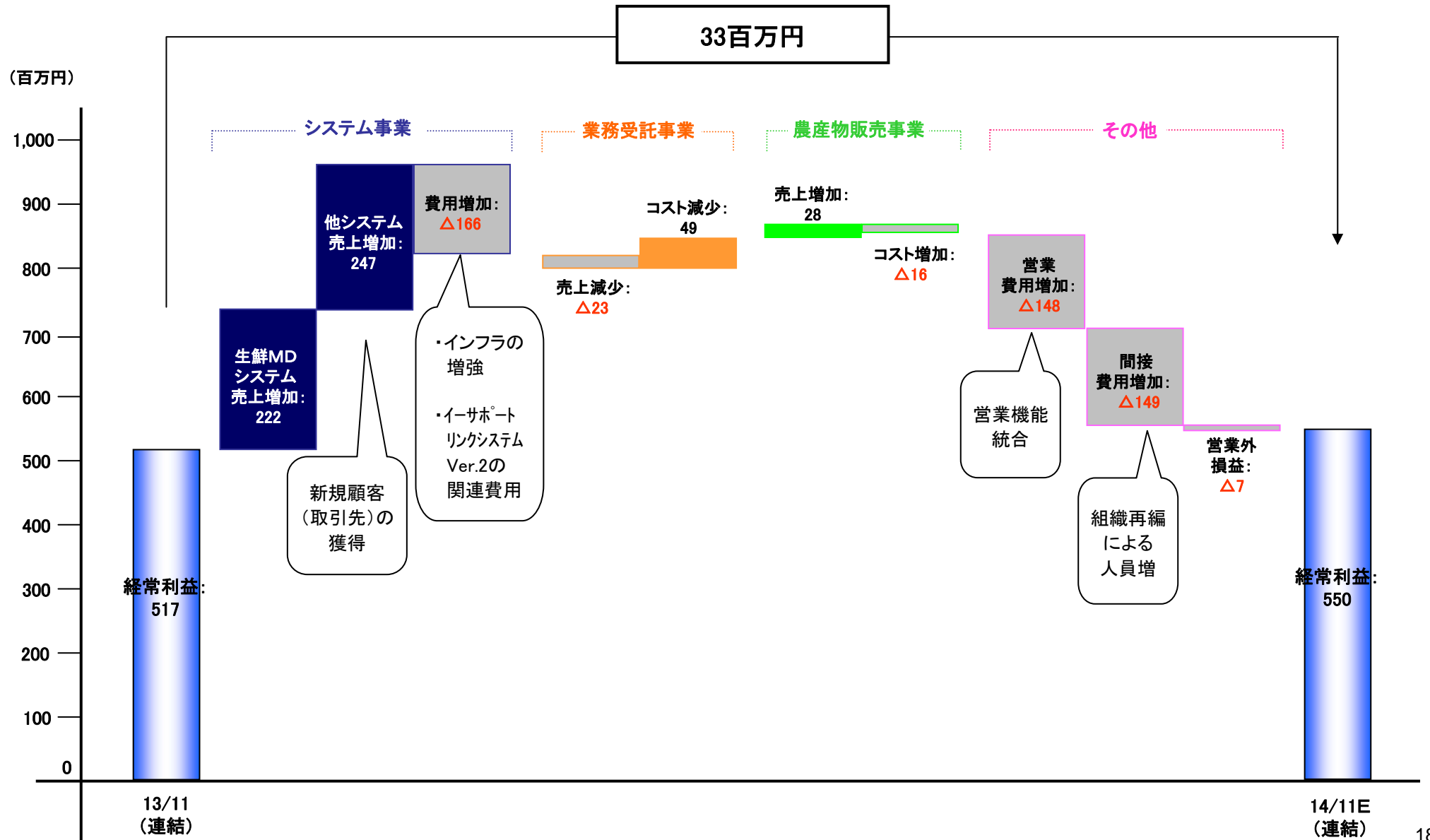
14/11期セグメント別売上高計画

- 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を見込む
- 業務受託事業 : サービスレベルおよび生産性の向上に取り組み、業務受託範囲の拡大に取り組む
- 農産物販売事業 : 生産者との関係性と販売力の強化により、収益性の向上に努める

(単位:百万円、%)

	11/11期 実績	12/11期 実績	13/11期 実績	14/11期 計画	前期対比
売上高	4,182	4,289	4,225	4,700	111.2%
システム事業 売上比	2,085 49.9%	2,187 51.0%	2,188 51.8%	2,657 56.5%	121.5%
業務受託事業 売上比	1,961 46.9%	2,005 46.8%	1,928 45.6%	1,904 40.5%	98.8%
農産物販売事業 売上比	165 3.9%	135 3.2%	143 3.4%	171 3.6%	119.5%
* 相殺消去分 売上比 (連結による相殺)	△29 △0.7%	△39 △0.9%	△34 △0.8%	△33 △0.7%	—

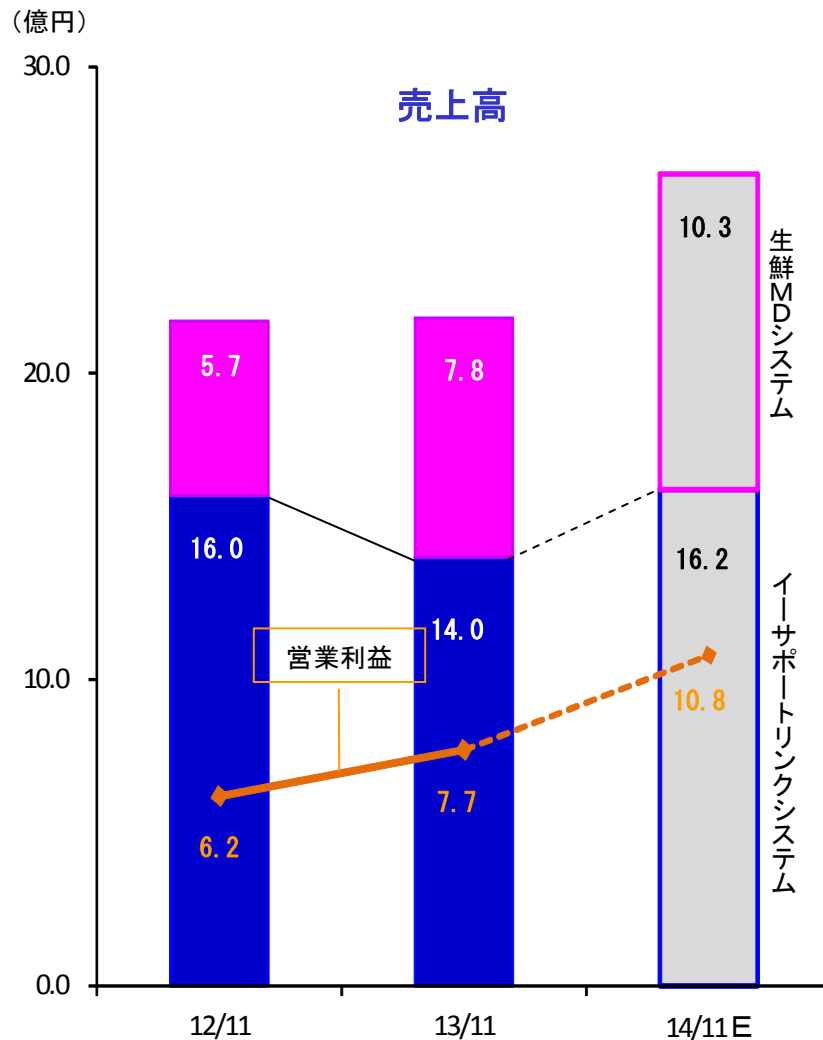
生鮮MDシステムの新規導入先の拡大、その他システムの新規顧客獲得による収益増を目指す



— セグメント別事業展開 —



システム事業



<イーサポートリンクシステム> - 基幹システム -

◆ 13/11期の概況

- ・主要クライアント企業のメイン商材(バナナ)の輸入量が災害の影響を受ける
- ・イーサポートリンクシステムVer.2の開発に取り組む

■ 14/11期の見通し

- ・イーサポートリンクシステムVer.2の稼働で、顧客層の幅を拡げていく

<生鮮MDシステム>

◆ 13/11期の概況

- ・導入店舗／取引先数および生鮮三品やその他部門の拡大により、トランザクション件数(料)が増加
- ・店舗発注システムの導入が進む

■ 14/11期の見通し

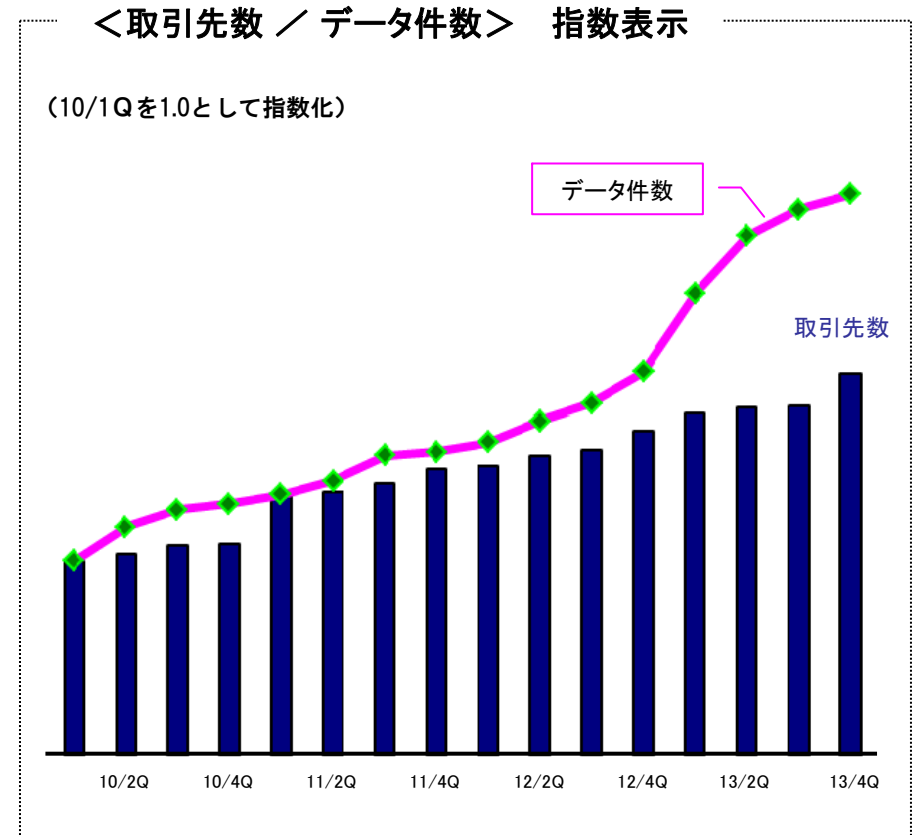
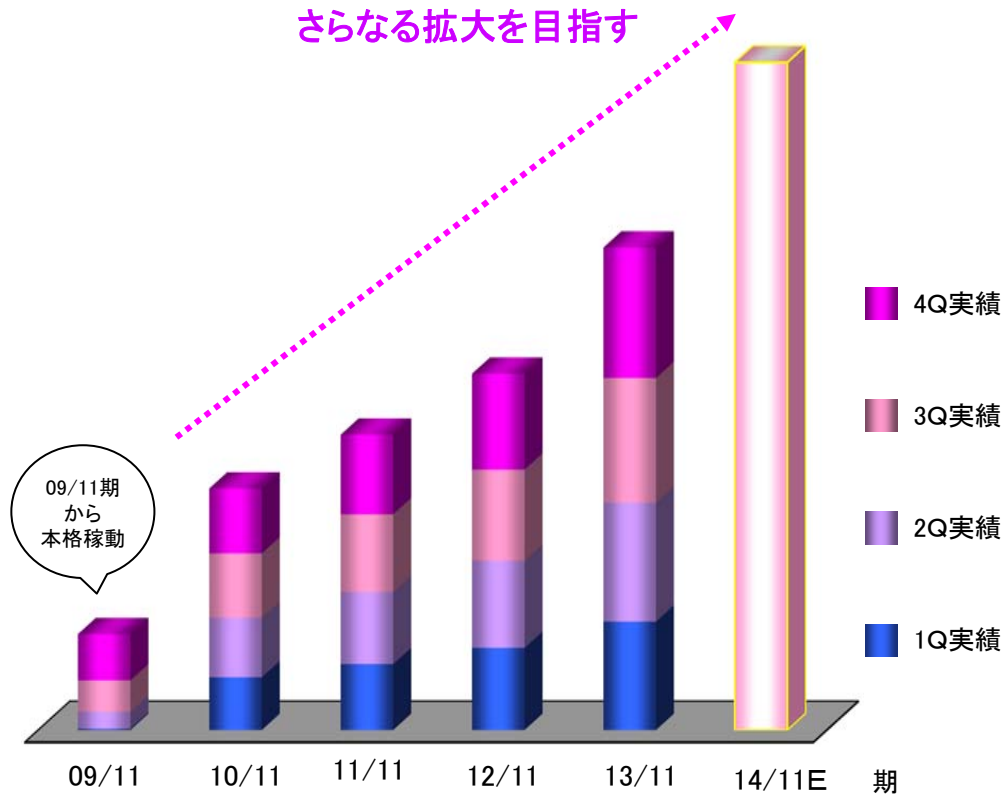
- ・取引先(仕入先)への新サービス提供により、更なる顧客拡大を目指す
- ・生鮮三品以外の部門への導入促進を図る

		12/11	13/11	14/11E
売上高	基幹システム	16.0	14.0	16.2
	生鮮MDシステム	5.7	7.8	10.3
	合計	21.8	21.8	26.5
営業利益		6.2	7.7	10.8

※ 売上高には内部売上高が含まれる

**イーサポートリンクシステムVer.2の稼働で
顧客層の幅を拡げるとともに、生鮮MDシステムの
さらなる導入拡大を目指す**

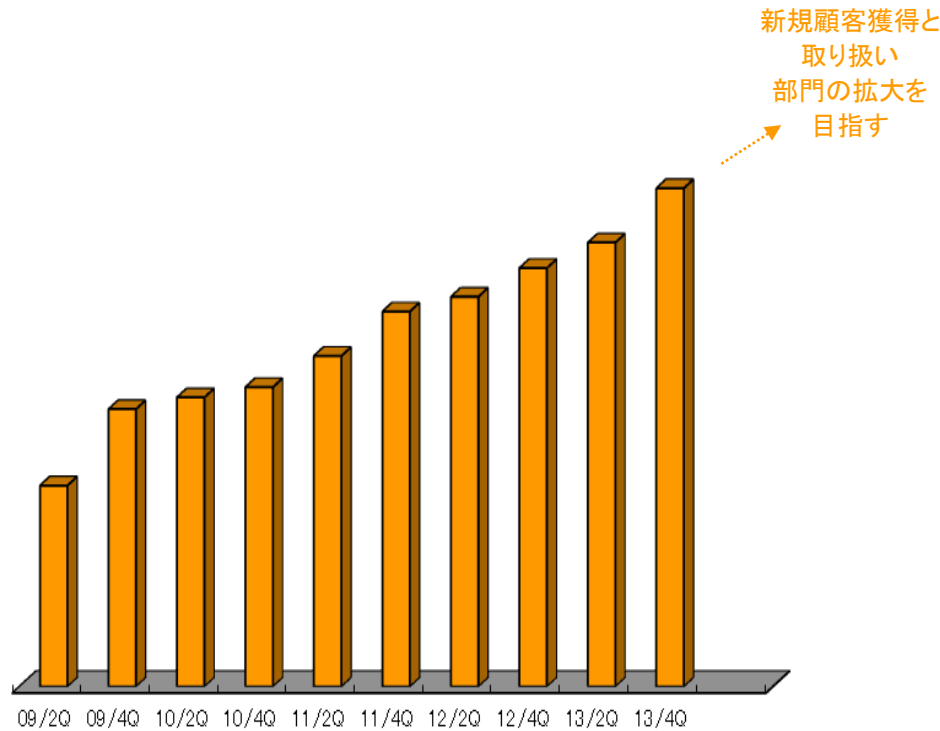
■ 売上高推移 (イメージ図)



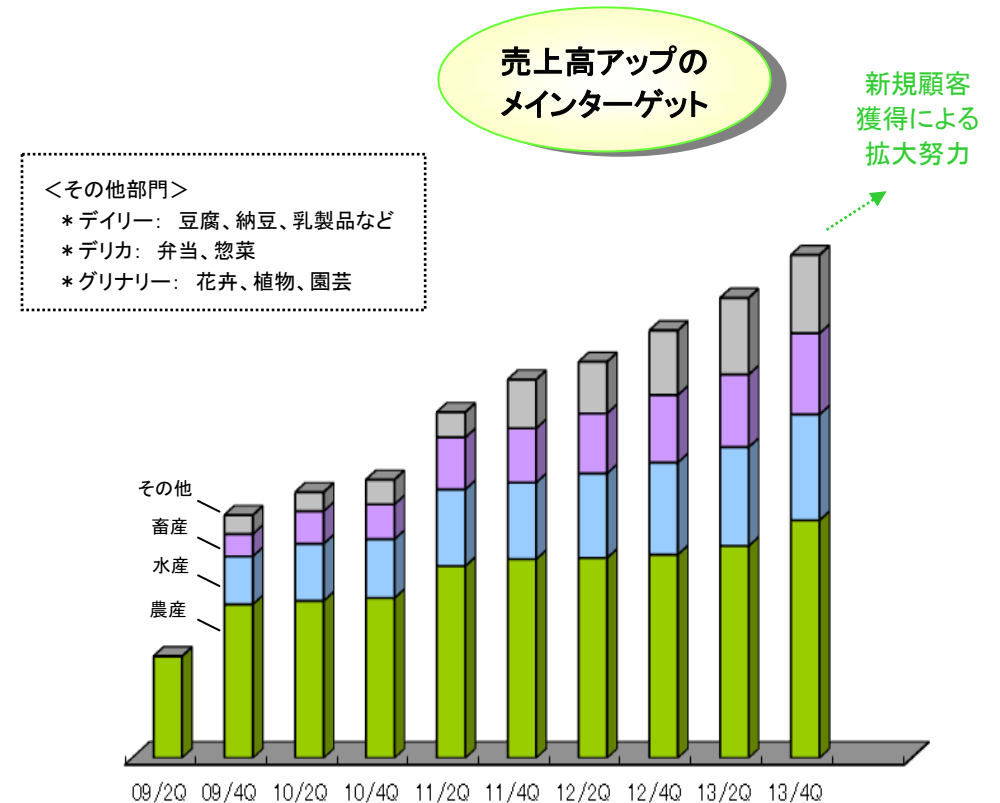
- 大手量販店グループの取り扱い部門の拡大から、引き続き、売上の拡大を見込む
- 取り扱い部門の拡大に伴う、データ/トランザクション件数(料)の増加へ
- IT サービスマネジメント「ISO20000」の取得で、顧客信頼度の向上から導入数の拡大へ

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)

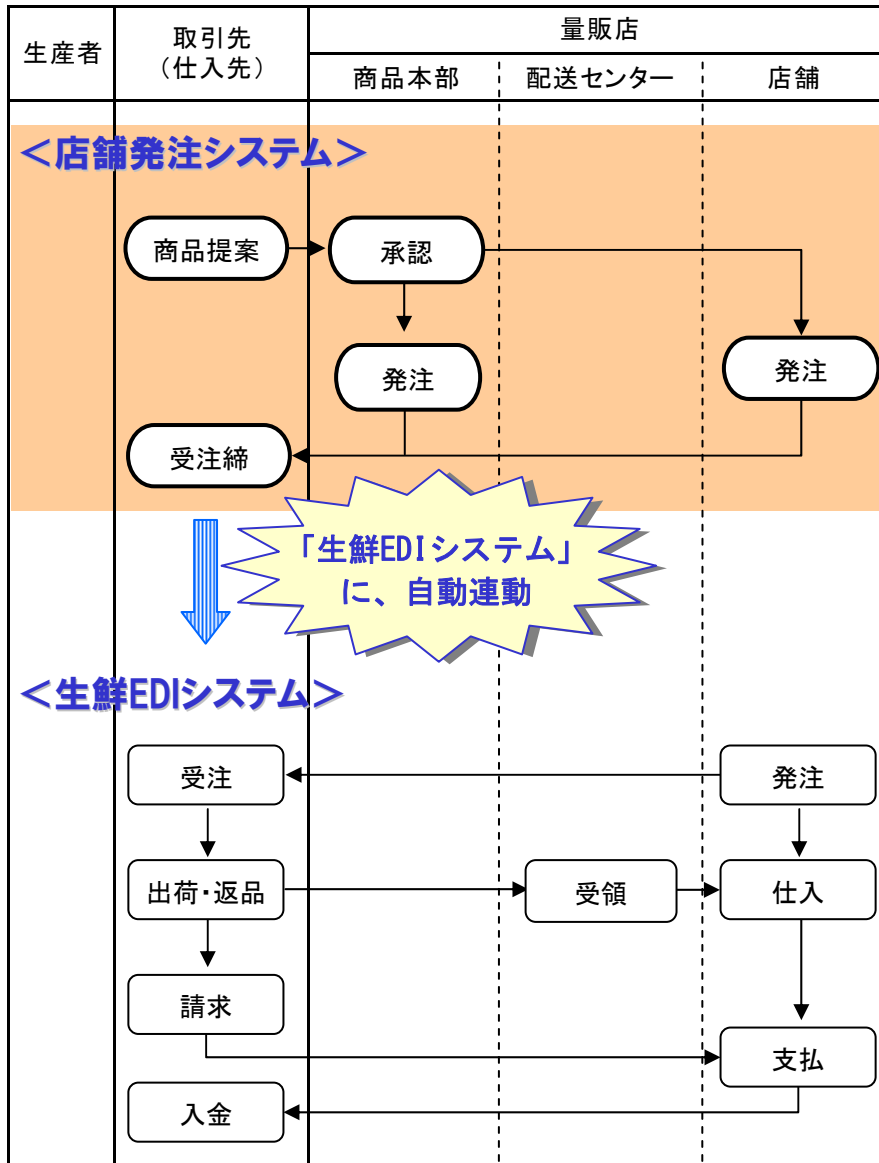


- 2013年 11月末時点で、1,996 店舗に導入
(2012年11月末時点：1,676店舗)
- 大手量販店の統合により、新規導入先が拡大
- 取扱い部門の拡大にも注力

- 生鮮三品を中心に、利用取引先数が増加
- 取引先数の増加から、データ件数の拡大へ
- 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

－ 生鮮MDシステム －

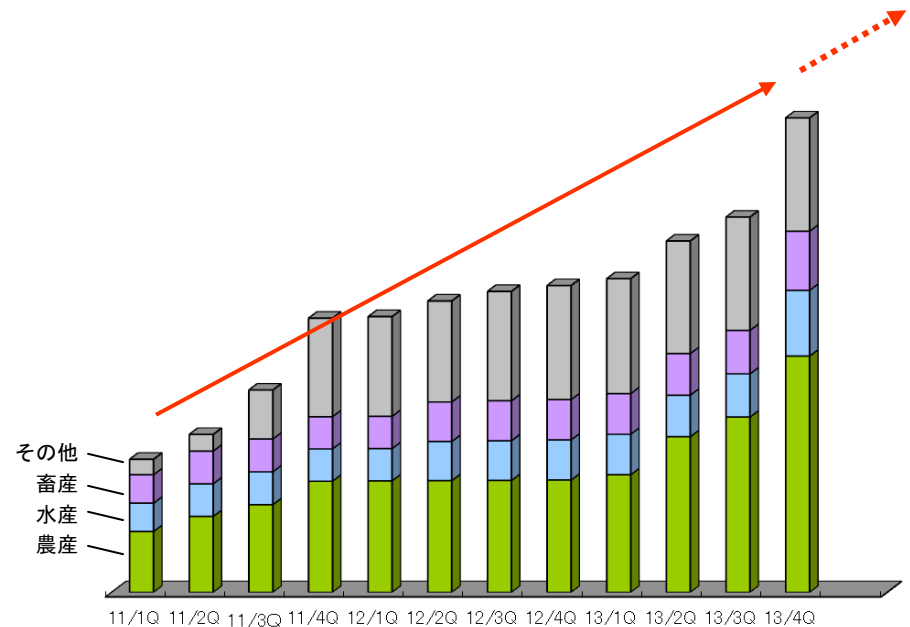
「生鮮MDシステム」はさまざまなシステムから成り立っています。



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

< 店舗発注システム： 導入実績 >

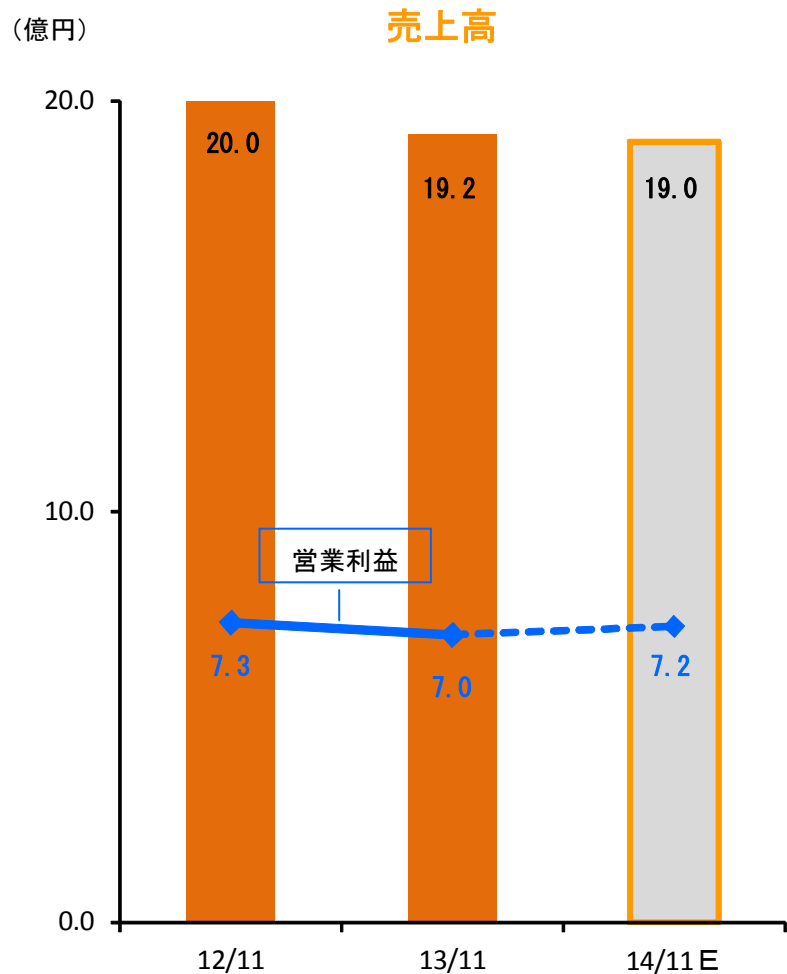
* このグラフは店舗の中の部門別導入実績です。
 量販店の形態により、一部グリナリーを「農産」に含めています。



**13/11期第4Qは、農産部門を中心に
 未導入店舗への導入が進んだ**



業務受託事業



◆ 13/11期の概況

- ・ 主要クライアント企業のメイン商材（バナナ）が災害の影響により輸入量が低下し、業務受託量が減少
- ・ 人員配置適正化、災害対応の強化を図る

■ 14/11期の見通し

- ・ 主要顧客との関係強化と生産性の維持で安定した収益を確保
- ・ 付加価値をつけ、受託業務範囲の拡大を目指す

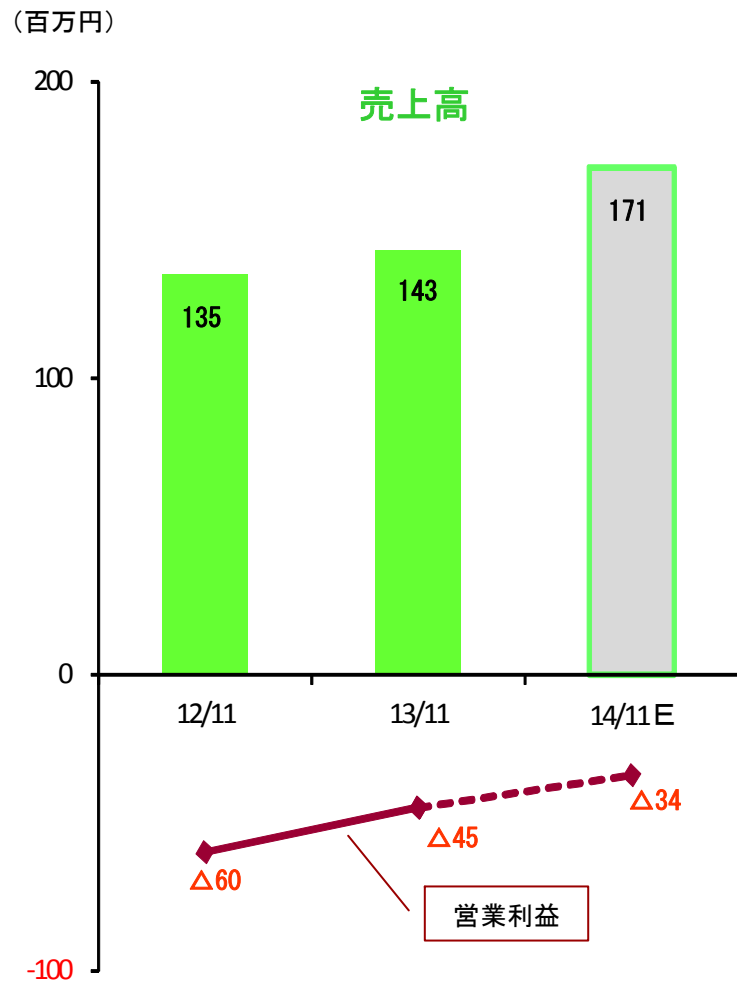
**付加価値をつけ、
顧客満足度の向上に取り組む**

	12/11	13/11	14/11E
売上高	20.0	19.2	19.0
営業利益	7.3	7.0	7.2

※ 売上高には内部売上高が含まれる



農産物販売事業



◆ 13/11期の概況

- ・ りんごの受託販売の数量を拡大したことで、売上は前期を上回る結果に
- ・ 収益力の改善に努めるも、収支均衡に至らず

■ 14/11期の見通し

- ・ 引き続き、生産者との関係性と販売力の強化を図り、りんごの取扱量の拡大に努める
- ・ りんごの受託数／販売数の拡大に努め、収益拡大を目指す

	12/11	13/11	14/11E
売上高	135	143	171
営業利益	Δ 60	Δ 45	Δ 34

※ 売上高には内部売上高が含まれる

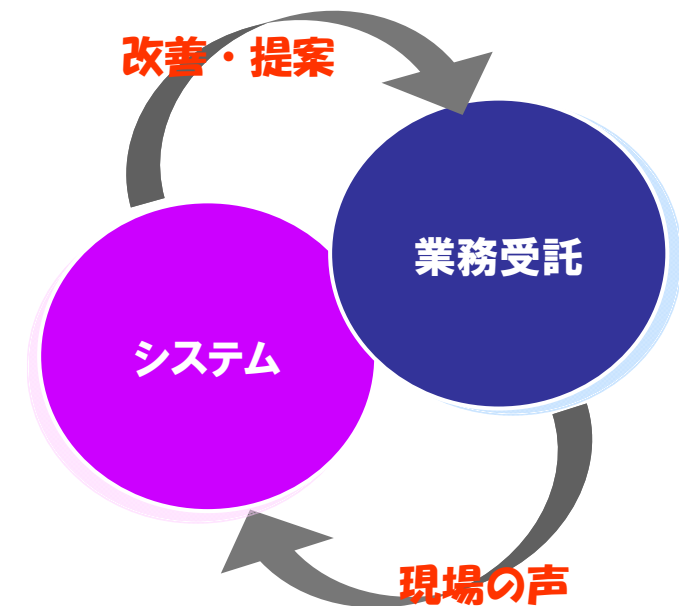
**安定的な集荷体制の確立と
収益力の改善に取り組む**



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 (2013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 : 234名 / 個別 : 227名 (2013年11月末)
〔 他、臨時従業員数 (派遣社員、契約社員 他)
連結: 72名 / 個別: 49名 〕
- 事業内容 : 生鮮流通に関わるシステムおよび業務受託サービスを提供

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！



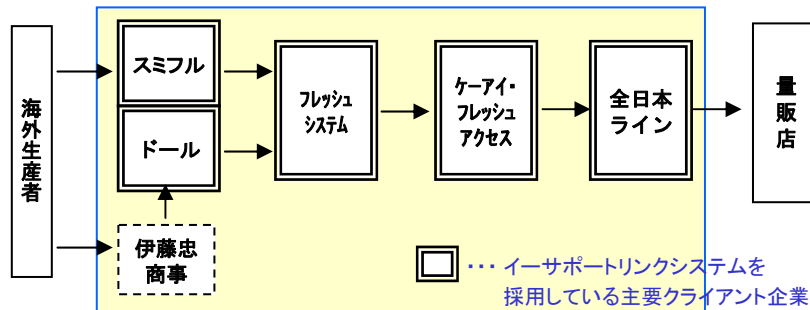
生鮮流通の生産から販売までに発生するすべての工程（受発注、入出荷、売上・仕入計上処理など）に
おいて、プロの判断とノウハウを活かした業務受託事業（BPO）で人的に対応

* 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。

システム事業

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

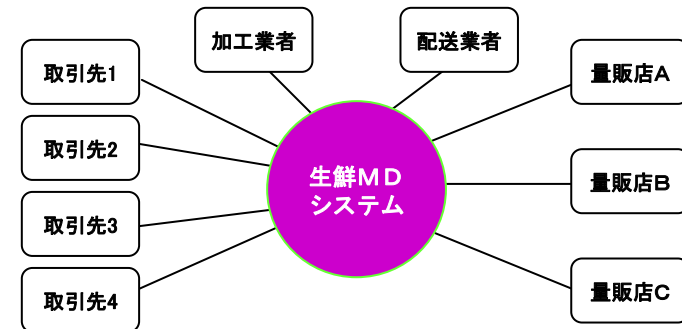


トランザクション件数に応じて従量課金
(システム上に発生する件数)

システム事業

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



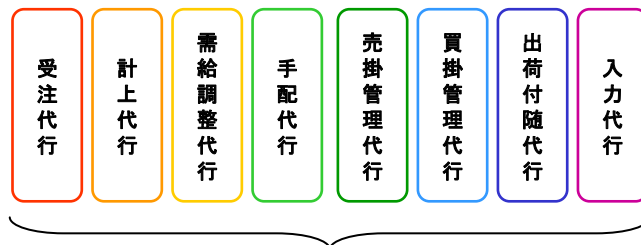
- ① システム使用料 (トランザクション件数) : 1メッセージあたりに従量課金
- ② ID取得・使用料 : 1IDに対して課金

* 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

業務受託事業

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

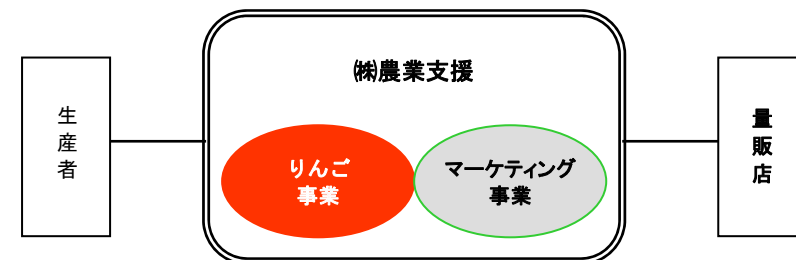


それぞれの業務代行の一取り引きに対して従量課金

農産物販売事業

子会社：(株)農業支援

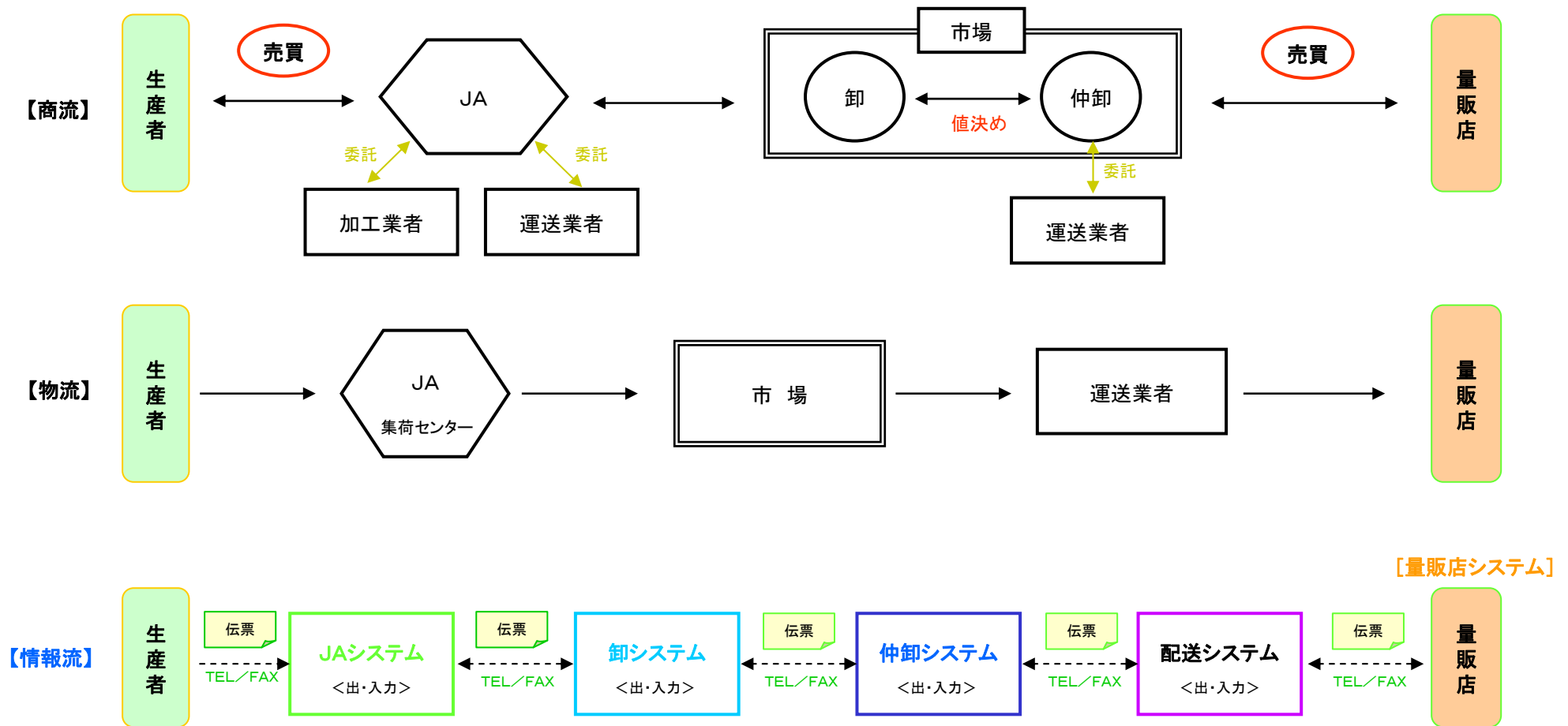
マーケティングを通じて、量販店等への販路を拡大



- ・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

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

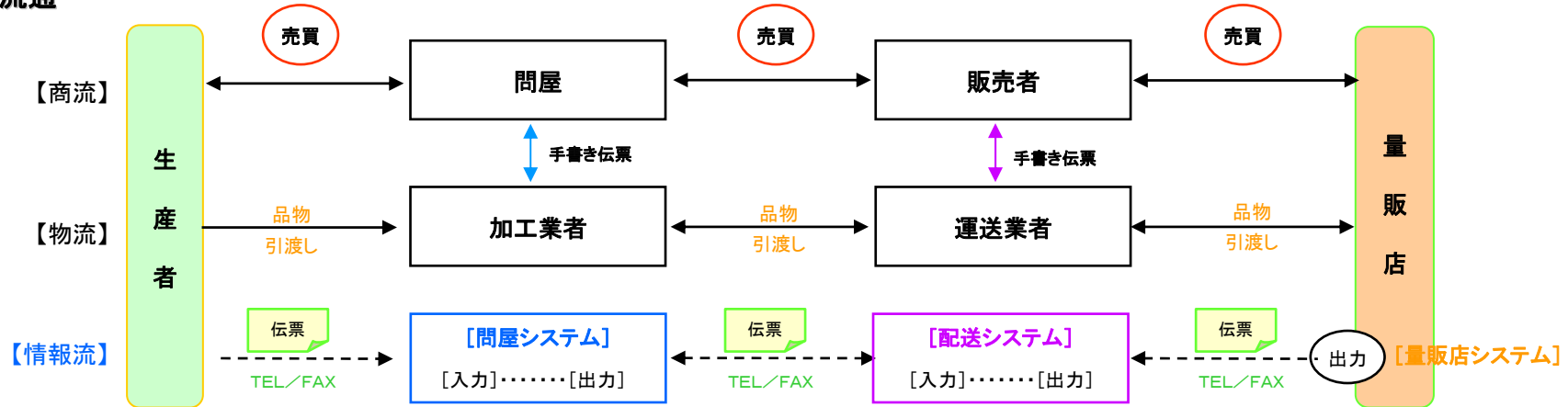


それぞれのシステムを使用しており、量販店が情報追跡を行いたくても困難！

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。

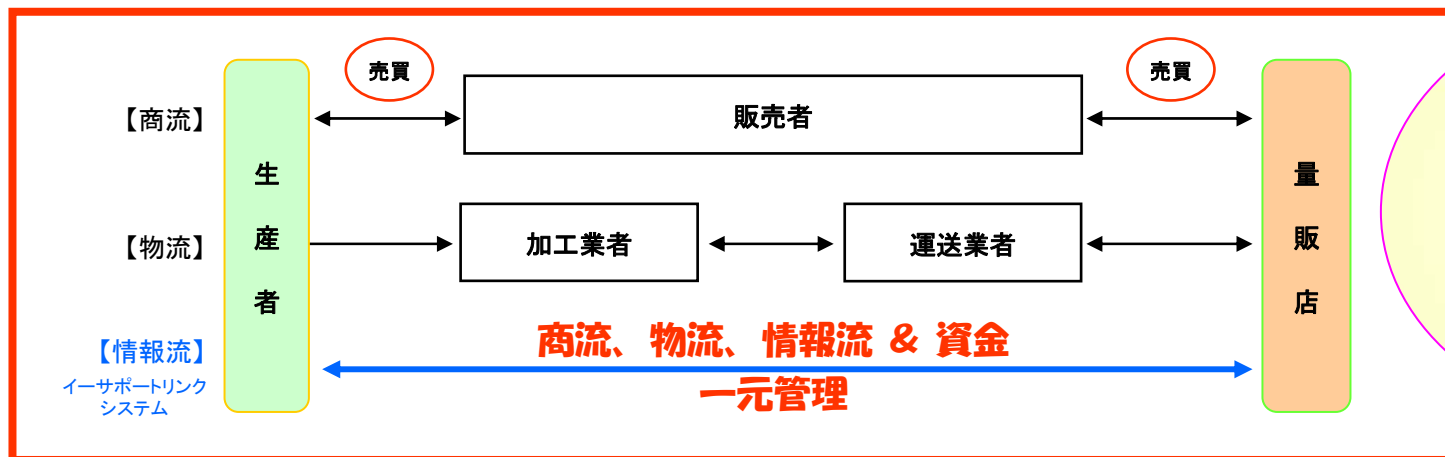
「イーサポートリンクシステム」により情報が一元管理されるため、トレーサビリティが実現！

■ 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…

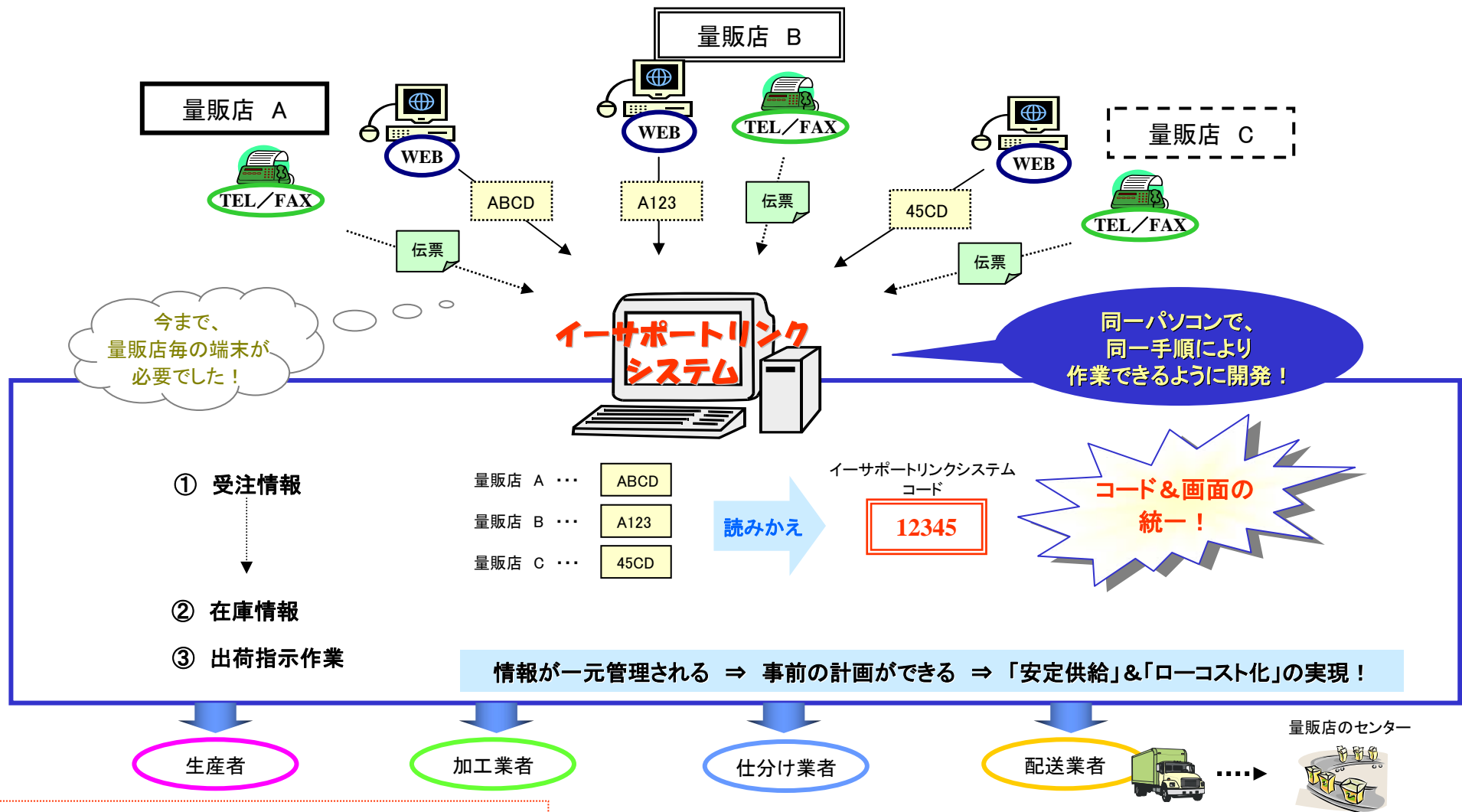


全体をデータ管理しているためすべての情報を共有することができる！コスト管理もでき、商材の安定供給が可能に！

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 事業戦略室 IR担当
TEL : 03-5979-0784 / Email : IR@e-supportlink.co.jp