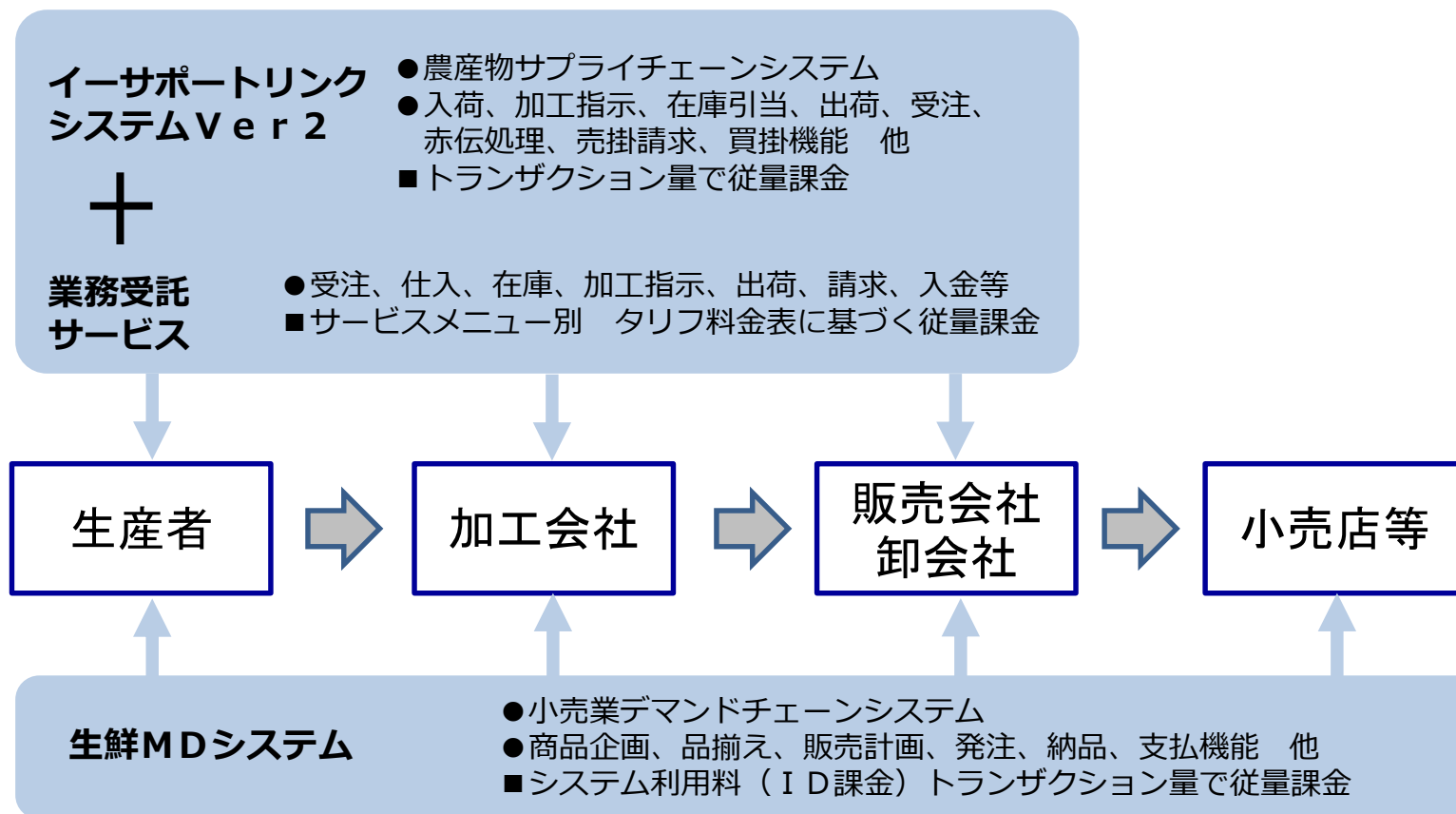


2018年11月期 決算説明会

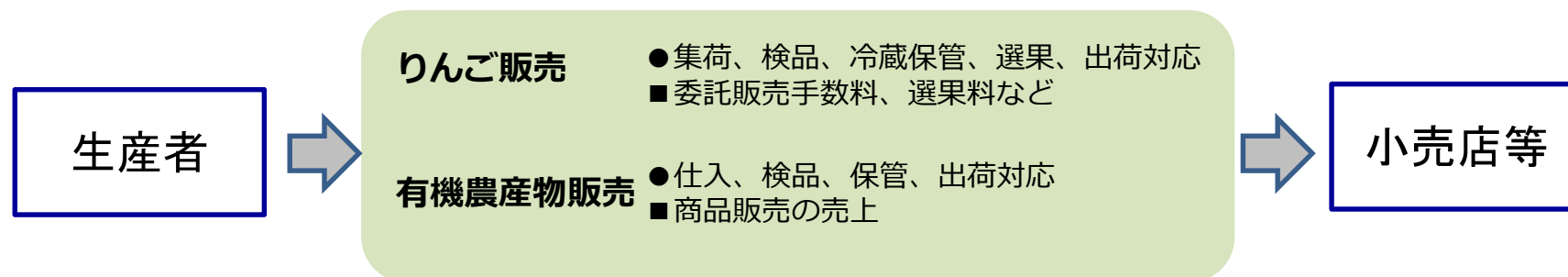
 **イーサポートリンク株式会社**

2019年 1月 24日（木）

<オペレーション支援事業>



<農業支援事業>



	オペレーション支援事業			農業支援事業
主な顧客	イーサポートリンクシステム	業務受託	生鮮MDシステム	農産物販売
ドール、スミフル、ファーマインド 等	○	○	○ ※一部利用	
イオングループ及び取引先等			○	
小売店、外食等				○
取引規模 特徴など	約450社の小売企業からの受注により、日本のバナナ流通量の約6割が同システムで供給されている	生鮮業界に精通したオペレータが、365日対応している	小売店約3,100店舗、その仕入先約1,100社で利用されている ※数値は、2018年11月末時点 当社調べ	青森「岩木山りんご生産出荷組合」のりんごを販売している 

2018年11月期 決算概要

金額：百万円

	2017年11月期	2018年11月期					
		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	4,595	4,884	288	106.3	4,938	-54	98.9
営業利益	186	145	-40	78.2	201	-56	72.3
経常利益	197	126	-71	64.0	196	-70	64.4
親会社株主に帰属 する当期純利益	222	18	-204	8.2	117	-99	15.6

※百万円未満切り捨て

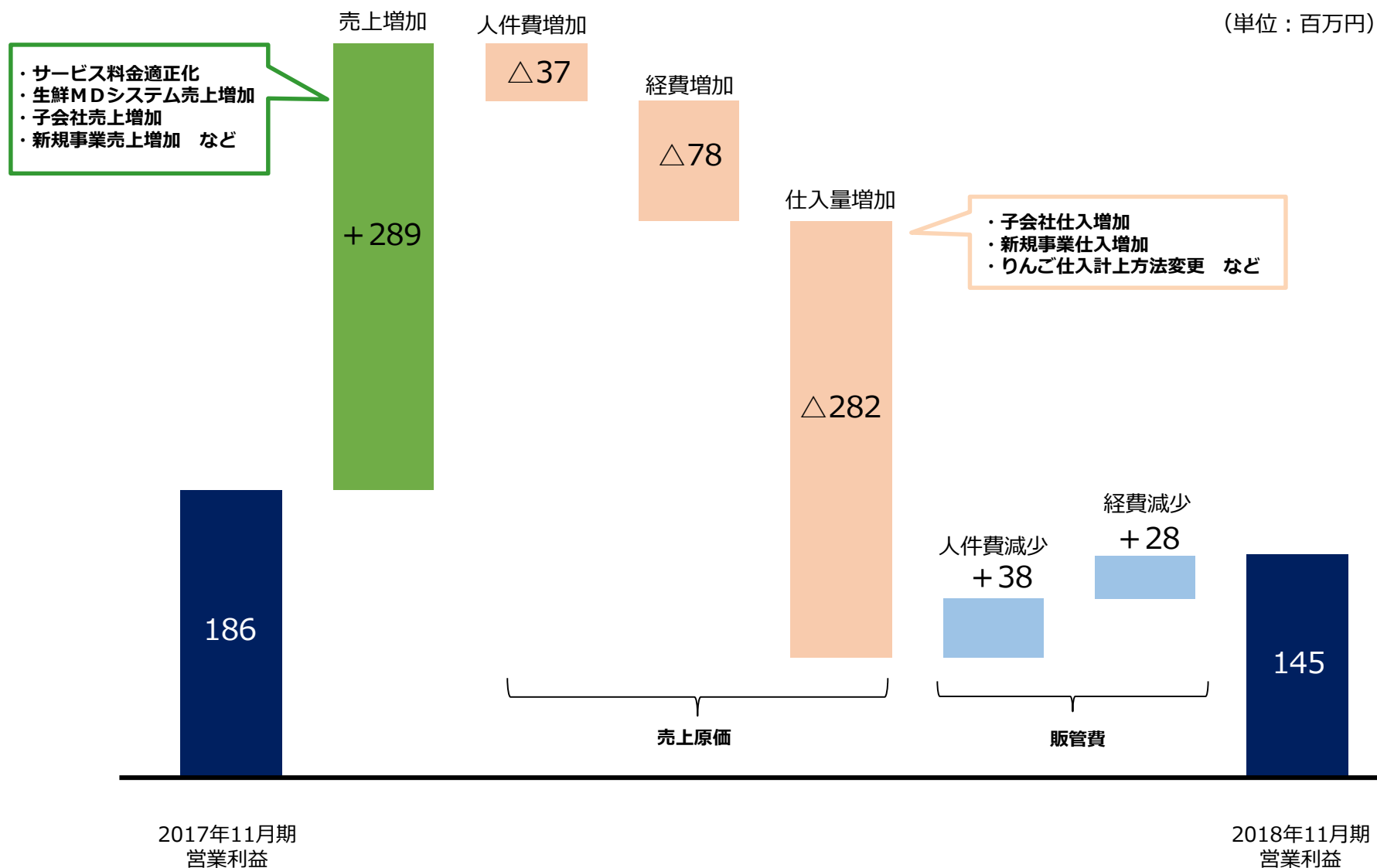
売上高

- ・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、バナナサプライチェーン向けの顧客に対するサービス料金の適正化、生鮮MDシステムのトランザクション量増加などがある。

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、計画数値、前年同期ともに下回った。
- ・主な理由として
 - ①営業利益については、新規事業への準備として、人的投資も含め原価率が上昇したこと等による。
 - ②経常利益については、子会社向けの貸倒引当金処理等による。
 - ③当期純利益については、子会社株式の評価損、ソフトウェアの減損処理等による。

営業利益の増減要因（連結）



連結損益計算書

金額：百万円

	2017年11月期	2018年11月期			主な増減理由
		実績	前年同期増減	前年同期比 (%)	
売上高	4,595	4,884	288	106.3	・ サービス料金の適正化 ・ 生鮮MDシステムのトランザクション量増加
売上原価	2,546	2,942	396	115.6	・ 新規事業における人員等の増員等 ・ 農産物販売の仕入増加
売上総利益	2,049	1,942	△ 107	94.8	
販売費および一般管理費	1,863	1,796	△ 66	96.4	・ 人件費、経費等の削減
営業利益	186	145	△ 40	78.2	
経常利益	197	126	△ 71	64.0	
親会社株主に帰属する 当期純利益	222	18	△ 204	8.2	
一株当たり当期純利益 (円)	50.36	4.14	△ 46.22	8.22	

※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

	2017年11月期	2018年11月期			主な増減理由
		実績	前年同期増減	前年同期比 (%)	
売上高	4,595	4,884	288	106.3	
オペレーション支援事業	4,186	4,200	14	100.3	・ サービス料金適正化 ・ 生鮮MDシステムのトランザクション量増加
農業支援事業	409	683	274	167.1	・ 子会社の売上増加
内部売上高	△ 1	△ 3	△ 1	－	
売上原価・販管費	4,409	4,739	329	107.5	
オペレーション支援事業	2,850	2,902	51	101.8	・ 新規事業要員の確保（人件費増）
農業支援事業	449	806	356	179.4	・ 農産物仕入量増加
全社消去	1,109	1,030	△ 78	92.9	・ 人件費、経費削減
営業利益	186	145	△ 40	78.2	
オペレーション支援事業	1,337	1,302	△ 35	97.4	
農業支援事業	△ 40	△ 122	△ 82	－	
全社消去	△ 1,111	△ 1,034	76	－	

※百万円未満切り捨て

連結貸借対照表

金額：百万円

科目	2017年11月期	2018年11月期			主な増減理由
		実績	前年同期増減	前年同期比 (%)	
流動資産	3,428	3,344	△ 83	97.6	
固定資産	2,064	1,992	△ 72	96.5	
有形固定資産	396	326	△ 70	82.3	
無形固定資産	1,184	948	△ 236	80.1	・ ソフトウェア、ソフトウェア仮勘定 減少
投資その他の資産	483	717	233	148.4	・ 投資有価証券 増加
繰延資産	0	0	0	－	
資産合計	5,494	5,337	△ 156	97.1	
流動負債	872	756	△ 115	86.7	・ 仕掛品、未払消費税 減少
固定負債	606	596	△ 9	98.4	
負債合計	1,478	1,353	△ 125	91.5	
株主資本	4,019	4,015	△ 3	99.9	
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	679	675	△ 3	99.4	
自己株式	0	0	－	－	
その他	△ 3	△ 31	－	－	
純資産合計	4,015	3,984	△ 31	99.2	
負債・純資産合計	5,494	5,337	△ 156	97.1	

※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

	2017年11月期	2018年11月期	主な増減理由
営業活動によるキャッシュフロー	747	424	●売上債権の増加 ●当期純利益の減少
投資活動によるキャッシュフロー	△ 104	△ 449	●投資有価証券の支出
財務活動によるキャッシュフロー	△ 355	△ 165	●短期借入金の減少
現金及び現金同等物の増減額	287	△ 190	
現金及び現金同等物の期首残高	2,439	2,726	
現金及び現金同等物の期末残高	2,726	2,535	

※百万円未満切り捨て

2019年11月期 業績予想と取組み

金額：百万円

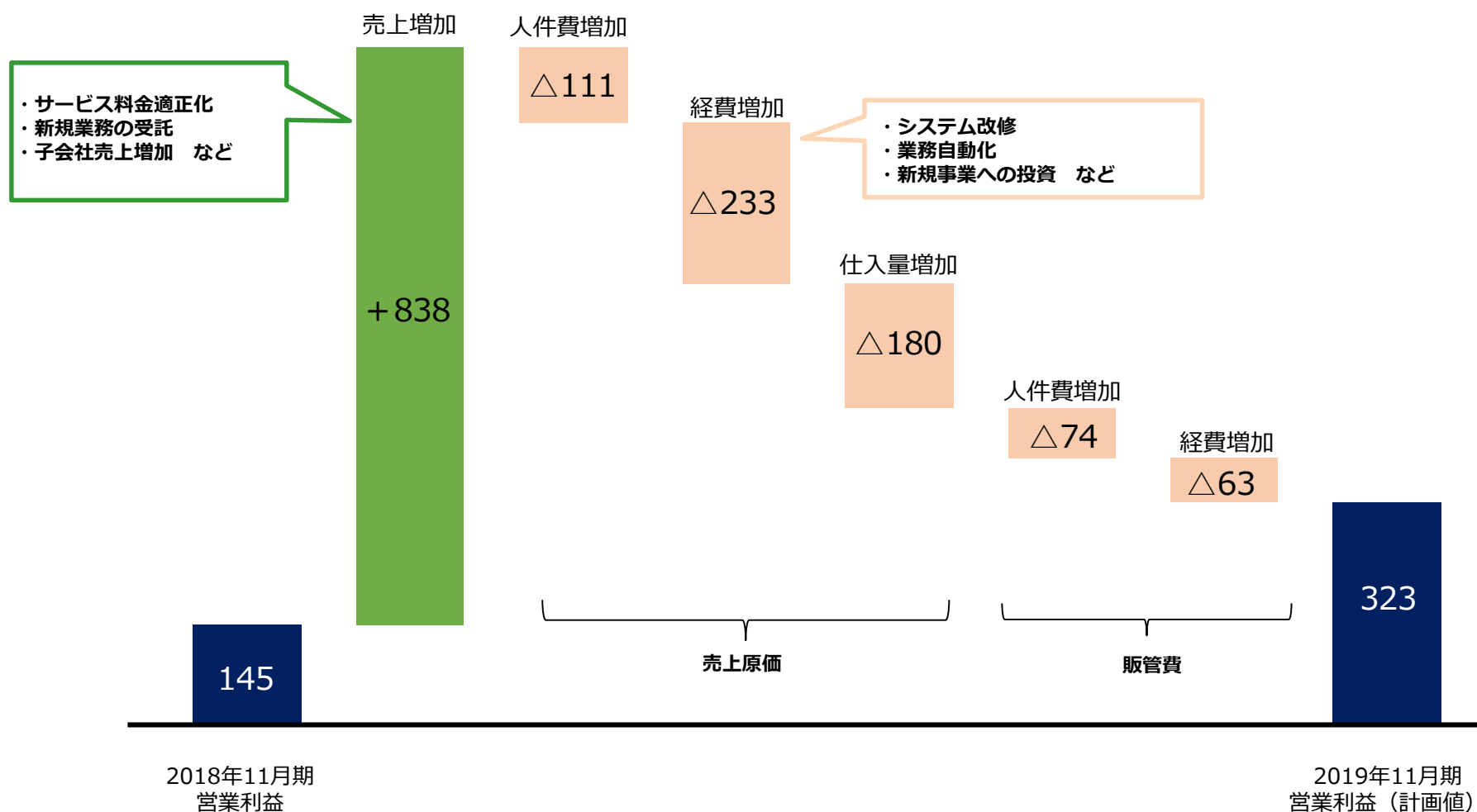
	2018年11月期	2019年11月期		
		計画	前年同期増減	前年同期比 (%)
売上高	4,884	5,722	838	117.2
営業利益	145	323	178	222.5
経常利益	126	324	197	256.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	18	193	175	1,054.4
一株当たり当期純利益 (円)	4.14	43.71	—	—

※百万円未満切り捨て

前期からの投資活動等が、収益に寄与し始める計画を立案

営業利益の増減要因（連結 計画値）

単位：百万円



金額：百万円

オペレーション 支援事業	2018年11月期	2019年11月期		
		計画	前年同期増減	前年同期比
売上高	4,204	4,764	560	113.3
営業利益	1,302	1,443	140	110.8

※百万円未満切り捨て

※内部売上の相殺、間接費等配賦前の金額になります

項目	今期アクションプラン	目標
小売SPA化支援	大手チェーンストアのプライベートブランド商品のSPA化の実践を支援。Ver2+BPOサービスの新たな展開を図る	●小売業の農産品のSPA化支援サービスの本格展開
生鮮MDシステム	生鮮MDシステムの新規顧客への展開、機能強化等による既存チェーンストアの利用部門拡大、及び取り扱い商材の拡大	●モバイル化対応による利便性の向上 ●大手チェーンストアの専門店への導入拡大
農場物語	農場物語のJA向け新機能強化、及び生産者向けGAP取得支援機能強化等による導入促進	●防除日誌およびGAP取得支援の展開 ●大口顧客の獲得
海外事業	フィリピン国内の農協組織に対し、マイクロファイナンス支援システムの提供を開始	●導入展開の本格化 280支店への導入を目指す (昨年、テストフェーズ終了)
業務受託	RPAやAI活用等により、人手に頼らない運用を拡大	●オペレーションコストを前年比15%削減を目指す ●テレワーク等の推進により、在宅での業務オペレーション環境を構築する

2019年11月期 業績見通し（農業支援事業）

金額：百万円

農業支援事業	2018年11月期	2019年11月期		
		計画	前年同期増減	前年同期比（%）
売上高	683	1,004	321	147.0
営業利益	△ 122	△ 35	87	—

※百万円未満切り捨て

※内部売上の相殺、間接費等配賦前の金額になります

項目	期首アクションプラン	目標
りんご販売	新規生産者の開拓やGAP農産物の集荷体制を確立	●2019年度産りんご集荷数量105千ケース ●葉とらずG A P取得者90名を目指す
有機農産物販売	強力なパートナーシップの構築を含む、商品仕入戦略の構築	●有機バナナの販売を開始
ドラッグストア 売場構築	実証実験を継続。利益の確保できるビジネスモデルを構築	●利益の確保できるモデルとして、導入店舗数 75店舗を目指す

海外展開

◆2018年11月期

- ・マイクロファイナンス支援システムについて、フィリピンの3農協組織へのテスト導入終了（2018年8月）
- ・期中にリリース予定だったが、フィリピンの法改正対応や、提携会社などとの契約手続きに想定よりも時間がかかり、正式リリースが延期した。

◆2019年11月期

- ・業務のスピードアップのため、フィリピンでの駐在事務所の開設
- ・フィリピン農協組織280支店へのシステム導入を計画

●前期実績例
システム紹介の為
業界のイベントへ
出展の様子
(2018年10月実施)



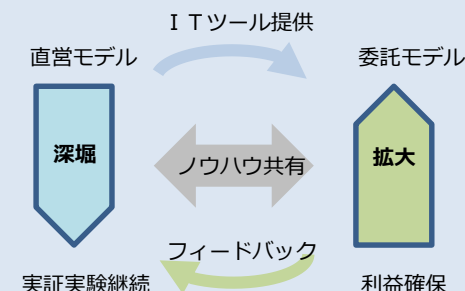
ドラッグストアでの実証実験

◆2018年11月期

- ・50店舗での実証実験を計画していたが、26店舗に留めた。
- ・導入店舗数を増加させるほど売上には寄与するが、利益の取れるビジネスモデル構築を優先し、商品調達、運用、システム化の検討を行った。

◆2019年11月期

- ・当社直営モデルの深堀と運営委託モデルの拡大
- ・運営委託先との各種情報（売場企画、商品企画、情報ツール等）の共有化
- ・ミニ物流拠点を中心に複数のチャネルからの商品調達とドミナントでのルート販売の確立
- ・業務効率化のための、ITツールの開発と運用
- ・75店舗への導入を計画



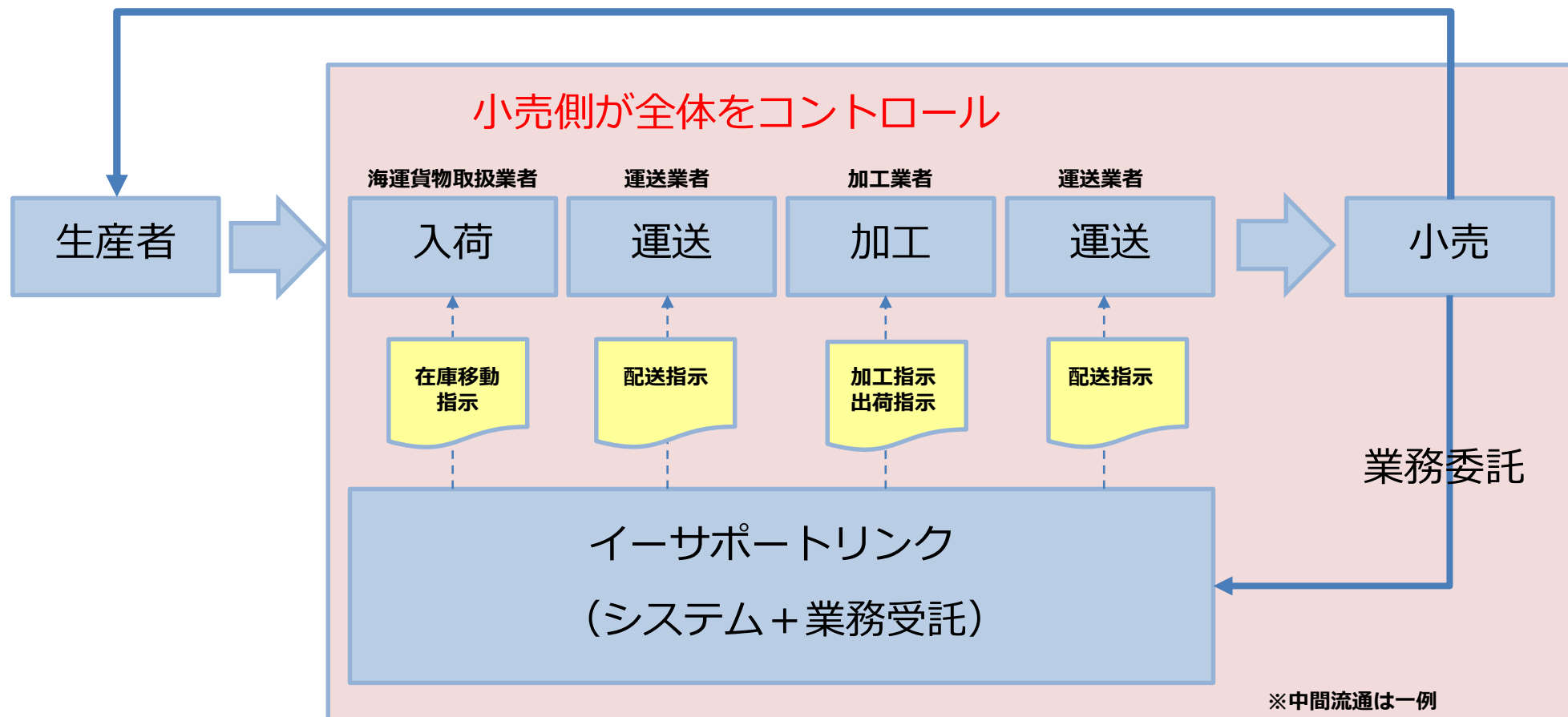
2021年に向けて

目標：アジアエリアにおいて、生鮮青果物の生鮮流通のデファクトスタンダードとなるシステムの提供とローコストオペレーションを実現する。

そのために、以下の4つの方針を盛り込んだ中期経営計画を立案する。

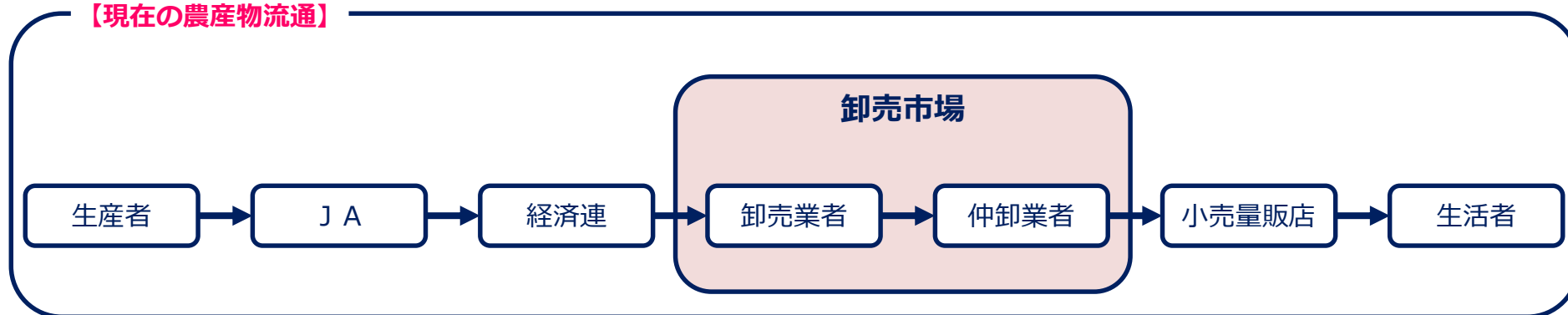
1. 「イーサポートリンクシステム Ver 2 + 業務受託」の新規顧客獲得
・従来の生産者視点の運用から、小売の「売り場視点モデル」を構築する。
2. 国産農産物の流通改革
・中央卸売市場流通から次世代プラットフォームへの構築を行う
3. 次世代技術による提供サービスの高度化と効率化
・モバイル、AI、IoT技術をサービスに取り入れる
・業務代行の徹底したローコストオペレーション実施
4. 海外事業への展開
・ASEANにおける事業化の推進

P B 商品（スペック・価格・数量の決定、買い付け）



- 小売側は、プライベート商品の運用をSPA（製造小売）対応することで、マーケティング管理、生産管理、コスト管理が自社で可能となる。
- 当社は『イーサポートリンクシステムVer 2 + 業務受託』の対象顧客が拡大

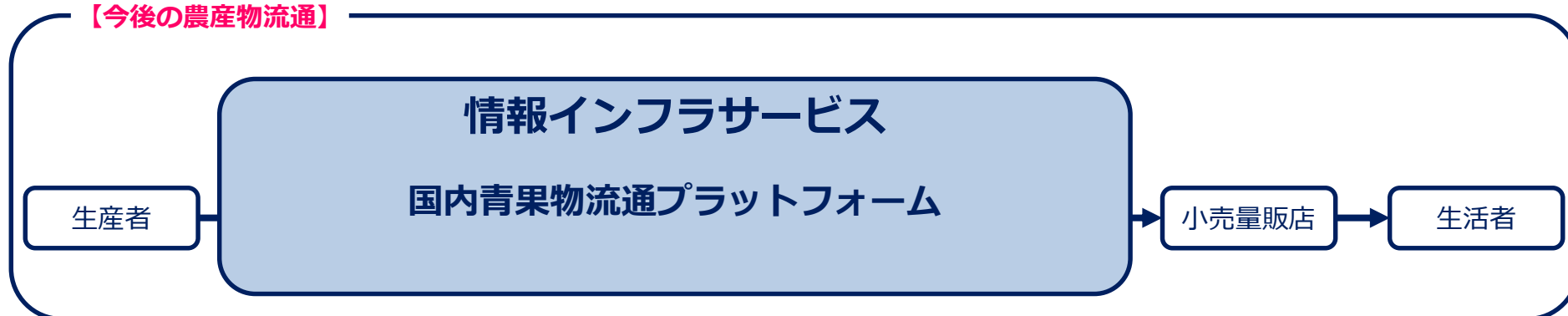
【現在の農産物流通】



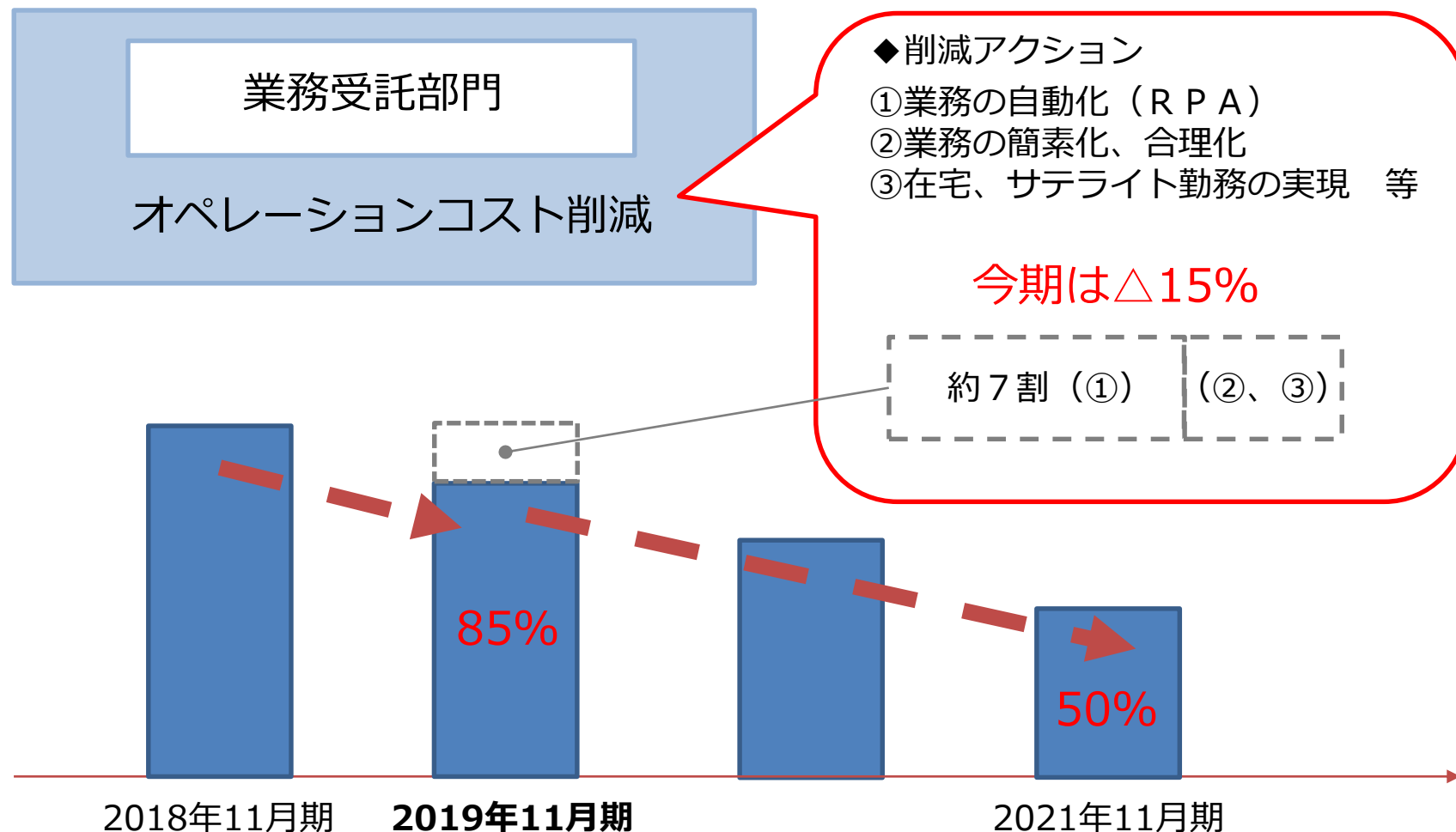
生産者から生活者までの間が、多段階でロスが多い



【今後の農産物流通】



流通段階を短縮し、納期短縮やコスト削減を実現



2021年11月期には、業務受託コストを50%削減（対2018年11月比）を目指す

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

総務部

T E L : 03-5979-0666 /

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