

2025年11月期 中間期 決算説明会

イーサポートリンク株式会社

2025年7月23日



INDEX

- 2025年11月期中間期 連結決算概要
- 2025年11月期 上期振り返りと通期連結業績見通し
(青果売場構築支援事業：事業譲受の効果)
- 中期経営計画

2025年11月期中間期 連結決算概要

E-supportlink, Ltd.

売上高は大幅に伸長 生産事業子会社の費用先行により減益

	実績	前期比
売上高	3,040 百万円	+465百万円（18%）
営業利益	50 百万円	▲21百万円（▲30%）
経常利益	57 百万円	▲24百万円（▲30%）
親会社株主に帰属する 中間純利益	14 百万円	▲20百万円（▲58%）
EBITDA	190 百万円	+76百万円（67%）

1 新規顧客

新規顧客の獲得

青果売場構築支援における事業譲受を受けて、新規顧客の獲得により売上高は伸長

2 取扱高増

各種サービスの取扱高の増加

輸入青果物サプライチェーン事業の受託業務量が増加
青果売場構築支援事業のサービス導入店舗、取扱高が増加

3 経費増加

生産子会社の連結化による経費の増加

りんご生産法人および有機農産物生産法人の連結化により、栽培にかかる経費が先行して発生。下期以降収穫と同時に収益化

単位：百万円

	2024年11月期 中間期	2025年11月期中間期		
		実績	増減額	増減率
売上高	2,574	3,040	+465	+18%
売上原価	1,656	2,024	+367	+22%
売上総利益	917	1,015	+97	+11%
販売管理費および 一般管理費	845	964	+119	+14%
営業利益	72	50	▲21	▲30%
経常利益	82	57	▲24	▲30%
親会社株主に帰属する 中間純利益	35	14	▲20	▲58%
一株当たり 中間純利益（円）	7.92	3.33	▲4.59	

※百万円未満切り捨て

2025年11月期中間期 連結貸借対照表

単位：百万円

	2024年 11月期末	2025年11月期中間期		
		実績	増減額	増減率
売掛金	1,164	1,333	+168	+15%
のれん	—	270	+270	—
資産合計	5,444	5,764	+320	+6%
負債合計	1,915	2,218	+303	+16%
株主資本	3,506	3,502	△4	△0%
純資産合計	3,529	3,545	+16	+0%
負債・純資産合計	5,444	5,764	+320	+6%

※百万円未満切り捨て

単位：百万円

	2024年11月期 中間期	2025年11月期 中間期
税引き前利益	62	57
減価償却費及び償却費	48	99
営業活動によるC F	105	230
投資活動によるC F	△228	△ 367
有利子負債増減	△210	170
財務活動によるC F	△234	145
現金及び現金同等物の増減額	△356	8

※百万円未満切り捨て

単位：百万円

	2024年11月期 中間期	2025年11月期 中間期	前年同期比
売上高	1,755	1,977	+ 13%
営業利益	572	604	+ 6%

※当中間連結会計期間より、「農業支援事業」に含めていた国産野菜向けのオペレーションシステムの提供及び業務受託並びに販売事業を「オペレーション支援事業」に含めております。

セグメントの概況

- 輸入青果物サプライチェーン事業は、新たな業務受託体制の構築により生産性向上に取り組む一方で、既存受託業務量増加により、増収。
- 生鮮MDシステム事業は、年初から青果物の相場高の影響による発注の調整に伴い、課金対象となるトランザクション量の減少傾向が続いた。
- 青果売場構築支援事業は、事業譲受により事業規模が大幅に拡大し、売上高が増加した。
- es-Marché事業は、期初計画比、新規顧客獲得が遅延。下期以降も注力継続。

単位：百万円

	2024年11月期 中間期	2025年11月期 中間期	前年同期比
売上高	819	1,062	+ 30%
営業利益	▲ 64	▲ 96	—

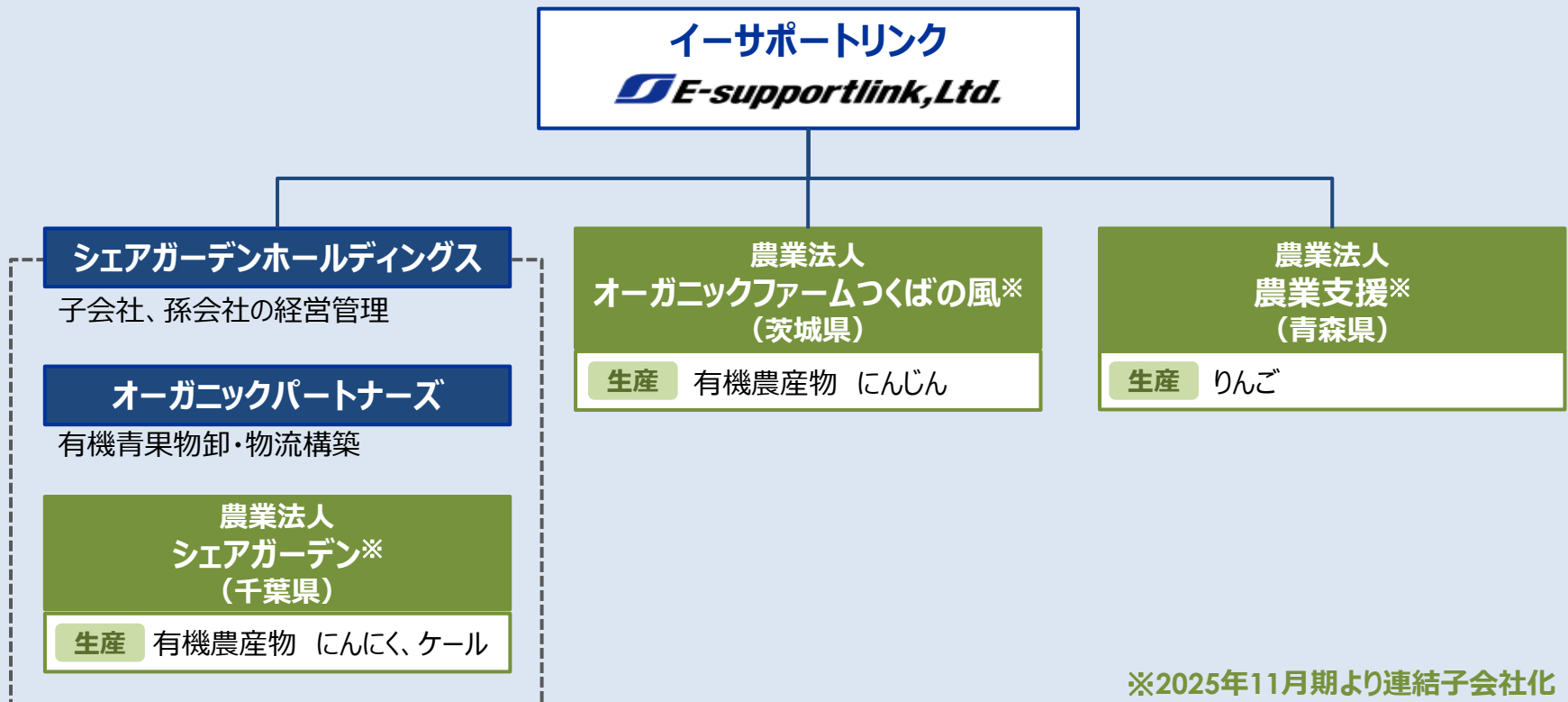
※当中間連結会計期間より、「農業支援事業」に含めていた国産野菜向けのオペレーションシステムの提供及び業務受託並びに販売事業を「オペレーション支援事業」に含めております。

セグメントの概況

- りんご販売については、天候不順の影響により十分な集荷量を確保できず、減収。
- 国産青果は、主にさつまいもの調達・販売の強化により、増収。
- 有機農産物販売は、主力の輸入有機商材が伸長。一方、国産の有機商材は、調達が安定せず低調。
- 子会社農園では、ケールを中心に順調な販売も、収益改善には至らず。
- 生産事業の費用先行で収益面に影響。

生産・流通・販売に一体となって取り組む体制をつくり、 農産物のサプライチェーンを支える

グループ経営における生産事業の強化により重要性が増したことから今期から連結化



※2025年11月期より連結子会社化

2025年11月期 上期振り返りと通期連結業績見通し

E-supportlink, Ltd.

＜上期のポイント＞

- ① 新規顧客獲得、既存事業好調により売上高は増加
- ② 事業譲受によるのれん代の影響あるも他事業好調により収益は増加

下期最大のテーマは「顧客獲得の早期化と既存顧客への新規サービスの導入」

事業	下期取り組み内容
輸入青果物 サプライチェーン事業	● 業務受託サービスは既存顧客の取扱い業務の拡大 ● 業務生産性向上に向けた施策の実施
生鮮MDシステム事業	● 顧客企業の再編取り込み、既存顧客グループ以外の新規獲得 ● オプション機能や簡易システムのリリースによる売上増
青果売場構築支援	● 店舗展開の加速とパートナー企業との連携強化による日販の向上
es-Marché (エスマルシェ)	● 商談中の顧客への下期導入確約に向けた営業活動、仕掛け案件の早期収益化

＜上期のポイント＞

- ① 全体では売上高は伸長したのものの商品調達に課題
- ② 新たに生産子会社の連結子会社化による栽培原価の増加（費用先行）

商品調達の安定化、運用コストの見直しに注力し、今期黒字化を目指す

事業	下期取り組み内容
りんご販売	● 本年産の集荷量拡大に向けた生産者営業、新規生産者の獲得 ● 販売先の選択と集中による収益力の向上 ● 加工センターの運営コストの見直しなど収益性の改善
りんご生産	● 事業継続困難な生産者の圃場譲受等による栽培面積拡大により生産量増加（2.1ha→13ha）
国産青果物販売	● 取扱量の増加
有機農産物（販売）	● 優良生産者との連携による調達力強化 ● 輸入果実を中心に優位性のある商材の販売強化
有機農産物（生産）	● 生産圃場の拡大による売上増加 ● 生産原価、経費コントロールによる収益力の向上

売上高・営業利益とも前期比10%以上の成長を計画

単位：百万円

	2024年11月期 実績	2025年11月期		前期比
		中間期実績	通期見通し	
売上高	5,406	3,040	6,252	+846 (16%)
営業利益	163	50	189	+26 (16%)
経常利益	182	57	175	▲7 (▲4%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	135	14	122	▲13 (▲10%)

青果売場構築支援事業：事業譲受の効果

E-supportlink, Ltd.

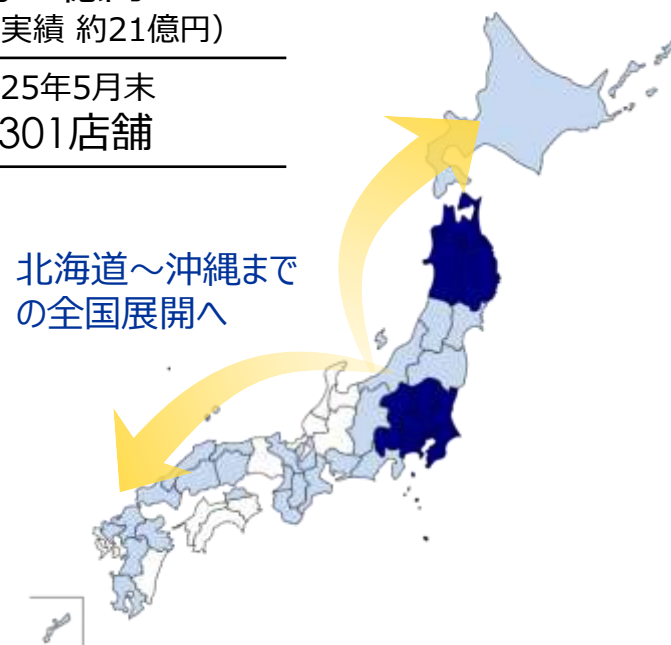
今年度第1四半期に青果売場構築支援事業を譲受 →業容拡大を実現

	事業譲受前		事業譲受後
ドラッグストア社数	2024年12月末 11社	▶	2025年5月末 18社
運営エリア	関東＋東北	▶	全国展開
青果取扱高（※）	13億円 (前年中間期実績 約6億円)	▶	約44億円 (中間期実績 約21億円)
導入店舗数	2024年12月末 429店舗	▶	2025年5月末 1,301店舗

(※) ドラッグストアの店頭で販売された青果の金額の年間合計

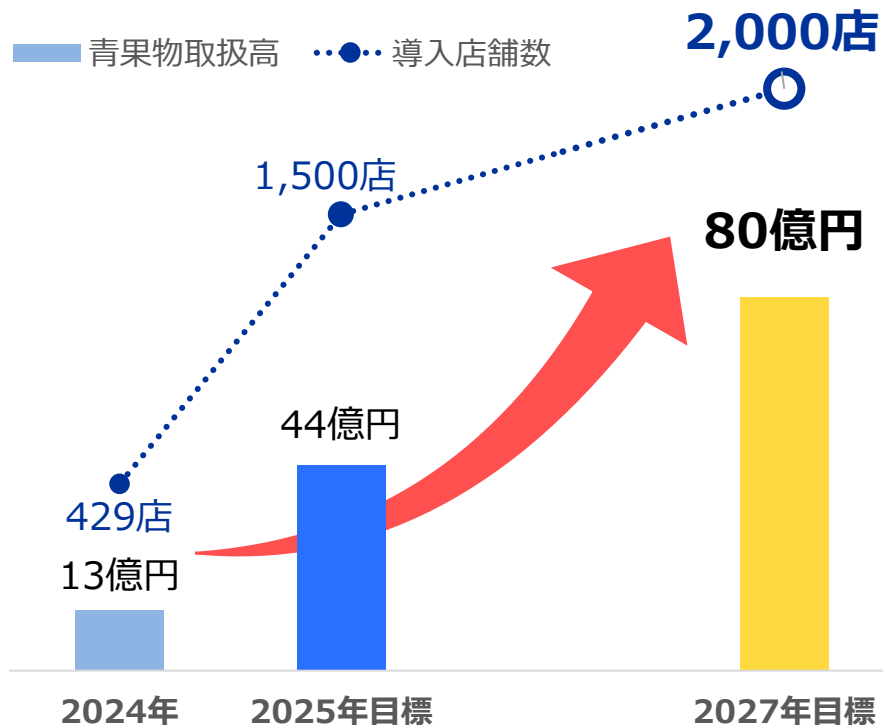
現在の当社の主要な取組

- 各ドラッグストアの店舗戦略（フード＆ドラッグ、エリア選定、出店スピードなど）に呼応する青果売場構築の提案ならびに新規導入
- 店頭での青果販売実績データ分析、お客さま満足度を高める工夫、売場の平準化



従前の“青果売場構築をサポート”するサービスではなく 『ラックジョバー型小売業』への転換をめざす。

ドラッグストア並びに来店されるお客さまに喜ばれる青果売場を作っていきたい。
～ 「量」から「質」へ ～



中期経営計画における当社の取組・目標

- **導入店舗数の拡大** 2027/11期に**2,000店**
(2,000店÷青果売場構築に適した立地に所在する全国のドラッグストアの20%相当)
- **売場様式の平準化**
“模範的な”青果売場様式を浸透させていく
- **運営体制整備**
青果調達・配送・陳列にご協力いただく有力パートナー企業とともにオペレーションコストを削減
- **当社主導の商品調達**
「売れる商品」「来店客に喜ばれる商品」の品揃え

中期経営計画

E-supportlink, Ltd.

(1) 当社がめざす姿

私たちイーサポートリンクは

**地域社会の発展および持続可能な社会の実現のために
「生産」「流通」「消費」を「システム」と「人」でささえることで
社会の成長と未来を「デザイン」する企業になります。**

**社会の成長に貢献しつつ、自らも持続的に成長する企業で
あり続けます。**

(2) めざす姿に近づくための3つの基本方針



**基幹事業
収益維持**

積極投資

**事業
ポートフォリオ
の組み換え**

- ① 基幹事業の収益を維持し、
- ② 成長のための積極的な投資を実行しつつ、
- ③ 社会貢献ならびに企業価値向上のために事業ポートフォリオを組み換えていきます。

(3) 3つの事業戦略

①

流通課題解決 戦略

生鮮MDシステム + 新機能
ESLシステム + BPO

②

流通インフラ 戦略

es-Marché
青果売場構築支援

③

農業ビジネス化 戦略

りんご生産・集荷
有機農産物生産・流通
さつまいも販売・生産

コーポレート スローガン 「ひとくちの幸せ、ささえてる」

生産者が作った青果物を、途切れることなく生活者の食卓に届け続けます。
青果物の生産から流通、消費に関するすべての人々を幸せにします。

(4) 3つの機能戦略

当社がめざす姿

施策・行動

① 人材育成戦略

サステナビリティ経営の推進による優秀な人材の獲得と人材育成による強い会社・組織の実現

人的資本拡充
役員・従業員の
パフォーマンスを
極大化

② 投資財務戦略

安定収益基盤の維持と第三の収益基盤の構築
継続した新規投資の実現による持続的企業成長の実現

成長に繋がる
積極的な投資
30億円／3年

③ ステークホルダー戦略

当社の持続的成長と中期的な企業価値の向上
ステークホルダーに対する適正な利益の還元

従業員への適正
な利益還元
配当・株主優待
制度見直し

連結業績計画

単位：百万円

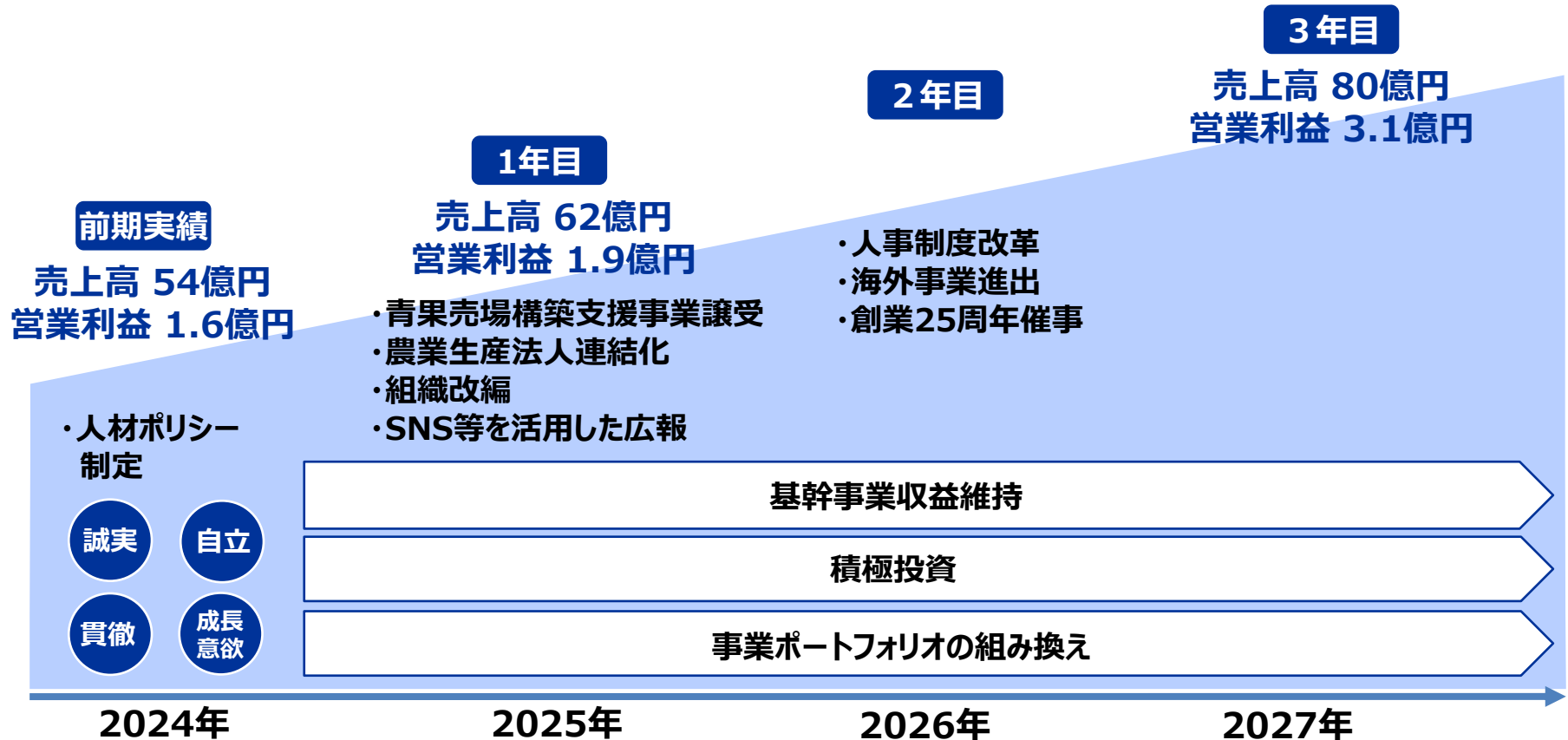
決算期	2024/11 (実績)	2025/11 (見通し)		2027/11 (計画)	増減 (2024/11比)
売上高	5,407	6,252	▶▶▶	➡ 8,000	+48%/3年
売上原価	3,504	6,063	▶▶▶	➡ 7,690	+47%/3年
販管費	1,739				
営業利益	164	189	▶▶▶	➡ 310	+89%/3年
営業利益率	3.0%	3.0%	▶▶▶	➡ 3.9%	+0.9pt/3年
当期利益	135	122	▶▶▶	➡ 207	+70%/3年

- ① 事業規模の持続的な成長 : 売上高規模 平均+15%/年 成長
- ② 継続的な価値の創出 : 営業黒字・当期黒字 継続
- ③ 従業員を含めたステークホルダーへの利益還元

全社（連結ベース）計画

社会の成長に貢献しつつ、
自らも持続的に成長する企業であり続ける。

2027年11月期 売上高 80億円 営業利益 3.1億円



持続的な成長と競争力の強化 3か年最大30億円の投資を見込む

セグメント		投資項目・投資方針	投資額
1	オペレーション支援事業 ・ESLシステム／業務受託 ・生鮮MDシステム ・es-Marché ・青果売場構築支援事業	- 簡易版システム開発による導入促進 - 追加機能開発、システム間連携による利便性向上 - 事業譲受による拡大 など 基幹事業 収益維持 事業ポートフォリオの 転換	16億円 2025/12期 一部実施
2	農業支援事業 ・りんご・さつまいも事業 ・有機農産物販売	- 調達・仕入の強化 - 生産力強化（子会社圃場拡張）、設備投資 - 販売手法改革（BtoC手法を含む）など 事業ポートフォリオの 転換	2億円
3	その他	新規事業開発など次世代事業への投資、社内環境の整備 - フィリピン・バナナ農園生産者支援の海外事業投資 - 物流情報活用、商品コードの標準化等の実証実験 - 各種AI技術取り込み - 社内業務インフラ、労働環境の整備 など	12億円

当社にとって最も重要な経営資源は人財（人材）。
持続的に成長できる企業であり続けるには、人材の維持・獲得が大きなテーマ。

2024年5月 人材ポリシーを制定

「信頼感と一体感の醸成を通じた持続的な成長」
「新たな価値を継続的に創造」 することを目指し、
エンゲージメントを向上させ、従業員のパフォーマンス極大化に取り組む。

人事制度改革の実行

- 対話を通じた制度構築で納得感を醸成
- 成長意欲を持ち、やり切る人材を評価する仕組みへの移行

成長意欲に応える教育投資、育成

- 自ら学ぶことを重視し、教育機会を提供
- テーマ別研修や選抜型の次世代育成など

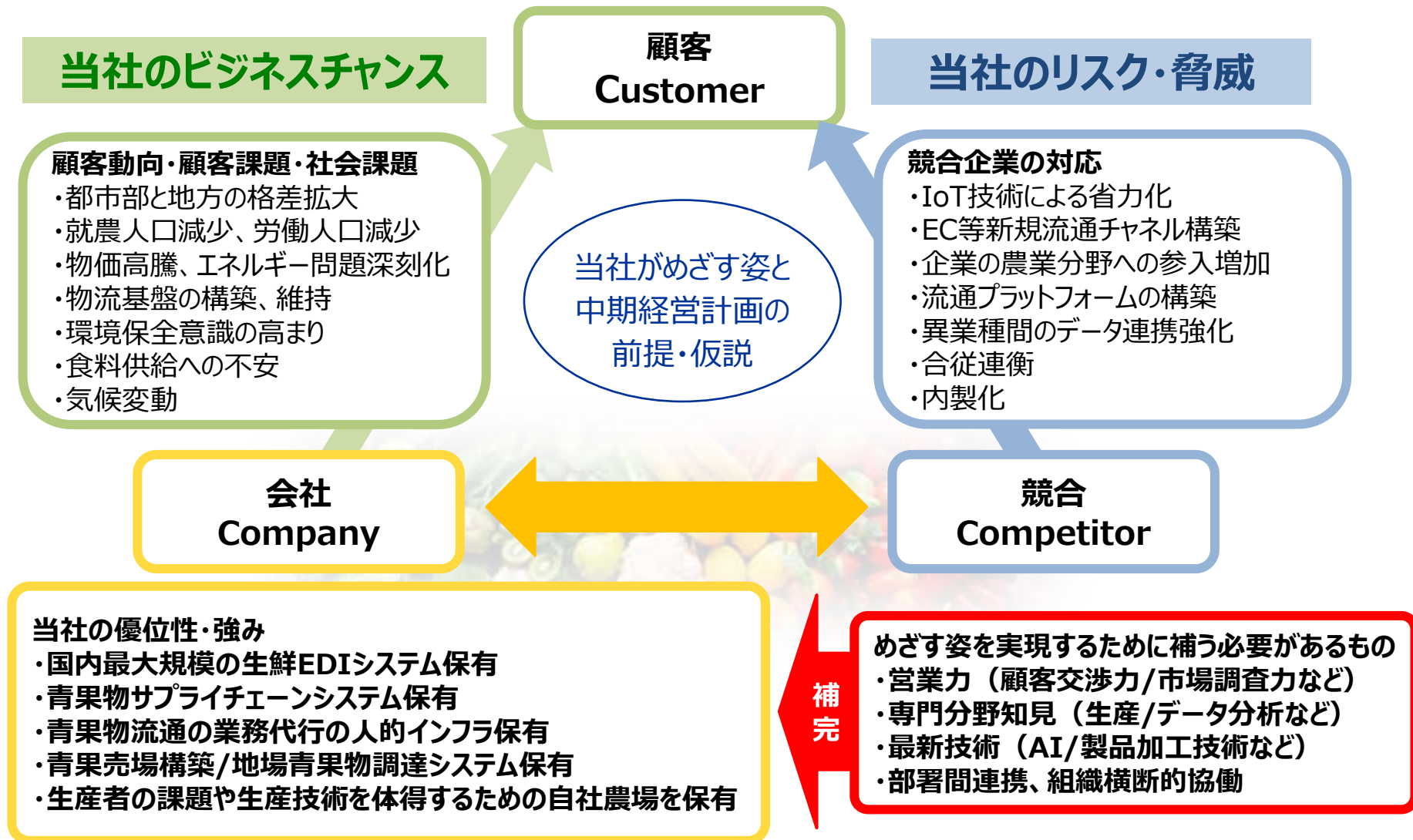
3か年の人員計画

単位：人

決算期	2024/11 (実績)	2027/11 (計画)	増減
従業員数	184	225	+22%/3年
うち正社員	152	185	+22%/3年

Appendix

E-supportlink, Ltd.



(1) 主要な財務上のリスクへの対応策は以下の通り。

	財務上のリスク	リスクシナリオ	対応策・コンティンジェンシープラン
①	在庫の増加	農業支援事業において商品取扱量が増えるとともに、在庫の増加によって営業キャッシュフローが不足し、追加運転資金が必要となるリスク。	・金融機関から運転資金を調達する。 ・仕入先と買掛サイト延伸を交渉する。
②	売掛債権の増加	商品取扱量の増加、ならびに、取引先の要請によって売掛金の回収サイトが延伸し、追加運転資金が必要となるリスク。	・同上
③	投資金額の増加 (コストオーバーランを含む)	物価の高騰や取引先の事情によって、計画対比、実際の投資金額が増加するリスク。	・金融機関から設備資金、投資資金を調達する。 ・投資回収計画を見直し、収入を増やす手段を講じる。
④	事業計画下振れ	計画に比して十分な営業キャッシュフローを創出することができないリスク。	・販管費を中心に支出を抑制する。 ・赤字事業を見直し、改善策を講じる、もしくは撤退する。
⑤	自己資本比率の低下	投資見合いの借入金が増加する一方、減損等で準備金を積み増すことができず、自己資本比率が計画を下回るリスク。	・固定資産売却によって資産を圧縮すると同時に債務返済資金を捻出する。 ・増資等のエクイティファイナンスを実施する。

(2) 主要な事業リスクへの対応策は以下の通り。

	事業リスク	主な事業	リスクシナリオ	対応策・コンティンジェンシープラン
①	特定の取引先への依存	ESLシステム +BPO さつまいも (生鮮MD)	取引先の業務方針変更によって当社が提供するサービスが利用されなくなるリスク、あるいは、取引先の信用力の悪化等により当社売上高が減少するリスク。	既存取引先との間の契約を（条件を改悪せずに）維持するための施策、継続的な高品質サービスの提供。新規取引先の開拓。
②	情報管理 セキュリティ	生鮮MD ESLシステム es-Marché 青果売場	システム障害の発生、もしくは、人災としての情報漏洩により経済的損失が発生するリスク。	障害対応フレームワークの創設。社員教育の徹底、新技術導入等による情報セキュリティの強化。
③	自然災害	農業支援 (全事業)	大型地震等の天災の発生、または、異常気象により、サービス提供が不可能となるリスク。	想定されるシナリオに基づくBCP策定。
④	コーポレート ガバナンス	全事業	企業統治が不十分であることに起因する経済的損失が発生するリスク。	取締役、監査役の経営監視機能の維持。コンプライアンス委員会、リスクマネジメント委員会等の機能維持。
⑤	人材の確保 と育成	全事業	人材の流出によって、当社が十分なサービスを持続的に提供できなくなるリスク。当社の次世代を担う人材を育成できないことにより、事業成長を阻害するリスク。	社員の成長機会の継続的な提供。採用力強化。人事制度見直し、教育制度拡充。

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 関連のお問い合わせ先 ＞

イーサポートリンク株式会社 経営企画部 I R 担当

T E L : 03-5979-0784 / E mail : IR@e-supportlink.co.jp