

証券コード 2493



2026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

2026年7月29日



INDEX

- 2026年11月期中間期 連結決算概要
- 2026年11月期
上期振り返りと通期連結業績見通し
- 中期経営計画
- Appendix



2026年11月期中間期 連結決算概要

売上高は10%の増収、営業利益は111%の増益

単位：百万円

	実績	前年同期比（増減率）	
売上高	3,351	+311	(+10%)
営業利益	124	+65	(+111%)
経常利益	144	+78	(+120%)
親会社株主に帰属する 中間純利益	48	+28	(+146%)
EBITDA	264	+74	(+39%)

増収・増益基調、農業支援は損失縮小、先行投資が一部影響

主な要因

- 1 基幹事業(輸入青果サプライチェーン・生鮮MDシステム)**
料金改定および顧客企業の事業構造変化に伴うシステム対応等により安定推移、収益性も向上
- 2 es-Marché事業**
新規顧客獲得により売上高を維持し、営業利益も前年比向上
- 3 農業支援事業**
さつまいも・有機農産物(ケール・にんじん)の販売拡大と生産順調により、増収に加えセグメント損失も前年比縮小
- 4 青果売場構築支援事業**
先行投資を実施し、出店拡大や売場平準化などの内部構築を進行中

2026年11月期中間期 連結損益計算書

単位：百万円

	2025年11月期 中間期	2026年11月期中間期		
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	3,040	3,351	+311	+10%
売上原価	2,024	2,232	+208	+10%
売上総利益	1,015	1,118	+103	+10%
販売管理費および 一般管理費	956	994	+37	+4%
営業利益	58	124	+65	+111%
経常利益	65	144	+78	+120%
親会社株主に帰属する 中間純利益	19	48	+28	+146%
1株当たり 中間純利益（円）	4.42	10.88	+6.46	

※百万円未満切り捨て。縦計、横計の合計値が合わない場合がございます。

2026年11月期中間期 連結貸借対照表

単位：百万円

	2025年 11月期末	2026年11月期中間期		
		実績	増減額	増減率
売掛金	1,691	1,838	+146	+9%
ソフトウェア	563	530	▲32	▲6%
現金及び預金	1,406	1,787	+380	+27%
資産合計	6,106	6,256	+150	+2%
負債合計	2,398	2,538	+140	+6%
株主資本	3,634	3,660	+25	+1%
純資産合計	3,707	3,717	+10	0%
負債・純資産合計	6,106	6,256	+150	+2%

※百万円未満切り捨て

単位：百万円

	2025年11月期中間期	2026年11月期中間期
税引き前利益	65	144
減価償却費及び償却費	111	104
営業活動によるC F	230	271
投資活動によるC F	△367	△ 98
有利子負債増減	170	229
財務活動によるC F	145	206
現金及び現金同等物の増減額	8	380

※百万円未満切り捨て

単位：百万円

	2025年11月期 中間期	2026年11月期 中間期	前年同期比
売上高	1,977	2,034	+3%
営業利益	612	650	+6%

※前連結会計年度末において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2025年11月期中間期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

セグメントの概況

- 輸入青果物サプライチェーン事業は、業務受託料金の改定・業務見直しにより収益性向上、堅調に推移。
- 生鮮MDシステム事業は、新規小売へのシステム導入・オプション拡大、小売グループ会社統合に伴うシステム環境統合対応が進捗し、売上・利益ともに堅調。
- 青果売場構築支援事業は、運営子会社を設立しオペレーションを移管、日販向上・導入店舗拡大に向け体制整備。ドラッグストアとの関係構築は進展し、協業パートナーとの連携を強化中。
- es-Marché事業は、一部小売での導入遅延はあったが、新規顧客獲得・既存顧客への導入拡大により増収増益。

単位：百万円

	2025年11月期 中間期	2026年11月期 中間期	前年同期比
売上高	1,062	1,317	+24%
営業利益	▲96	▲58	—

※新規事業の先行費用を含んでおります（リモートセンシング）。

セグメントの概況

- 国産青果物販売事業は、主にさつまいもは茨城県中心に集荷量増加・販売先拡大により売上・利益ともに順調
- りんご事業については、大雪・高温・鳥獣害等により生産量が大幅減少、市場高騰で仕入コストが増加するも、高単価販売で収益確保。生産面では、16ヘクタールに範囲拡大し試験栽培中
- 有機農産物事業は、中東情勢の影響により輸入有機商材の調達に一部課題が生じたことに加え、規格変更に伴う一時的な販売不振、新規顧客獲得の遅れが影響。国産商材の主力商品であるケール・にんじんは順調な生育と好調な販売。生産面では、近隣生産者との連携強化により取扱数量が拡大し、利益改善
- リモートセンシング事業における実証実験の開始と、今上半期における初の売上発生



2026年11月期 上期振り返りと通期連結業績見通し

<上期のポイント>

- 1 輸入青果物サプライチェーン・生鮮MDシステム・エスマルシェの3事業における堅調な推移と増収増益
- 2 青果売場構築支援事業における体制整備の進展と投資コストの先行



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	● 料金体系の見直しと価格改定を通じた収益最適化 ● オペレーションへのAIエージェントの活用による自動化推進
生鮮MDシステム事業	● 既存企業への導入範囲拡大、新サービス導入 ● バイヤー支援機能の開発 ● 新規小売グループへの導入アプローチ強化
青果売場構築支援事業 (マルシェプラス)	● 導入店舗数拡大に向けた配送・陳列・管理体制の強化 ● パートナー企業との連携再構築による停滞解消 ● 平均日販向上との両立
地場野菜調達支援 サービス事業 (エスマルシェ)	● 既存導入案件の遅延対策および確実な導入 ● 小売グループ標準サービスとしての展開を見据え、地場売場全体を対象とした提案を強化

<上期のポイント>

- 1 さつまいもや国産有機商材の好調な生産・販売と取扱数量の拡大
- 2 農業支援事業全体のセグメント損失は前年同期に比べて縮小



事業	下期取り組み内容
りんご（販売・生産）	● 新規生産者の獲得と既存生産者を含む集荷拡大を推進 ● 有力販売先への提案と販売に注力、市場買付への挑戦 ● 生産事業の基盤づくりに向けた課題対策と管理手法の徹底、計画的な収穫量の確保の推進
国産青果物販売	● 調達力の維持・強化 ● 加工品等の新商品提案、販促実施 ● 事業基盤の強化
有機農産物（販売）	● 重点品目の拡販と重点顧客への営業強化 ● 近隣生産者との連携強化の継続
有機農産物（生産）	● 主力品目の収益確保 ● 栽培管理の徹底による生産性向上の推進

営業利益・経常利益は前期比30%以上の成長を計画

単位：百万円

	2025年11月期 実績	2026年11月期		前期比
		中間期実績	通期見通し	
売上高	6,470	3,351	7,033	+563 (8.7%)
営業利益	141	124	221	+80 (56.2%)
経常利益	157	144	219	+62 (39.9%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	146	48	144	▲2 (▲1.7%)

中東情勢の緊迫化に伴う原油・ガソリン価格の高騰や各種資材の不足は、出荷変更等に伴うオペレーションコストの増加や、商品および農業資材の調達コスト上昇といった影響を及ぼす可能性があるものの、現時点において通期業績への影響は見通せず。今後、業績予想に対して重大な影響が見込まれる場合には、速やかに開示いたします。

オペレーション支援事業

単位：百万円

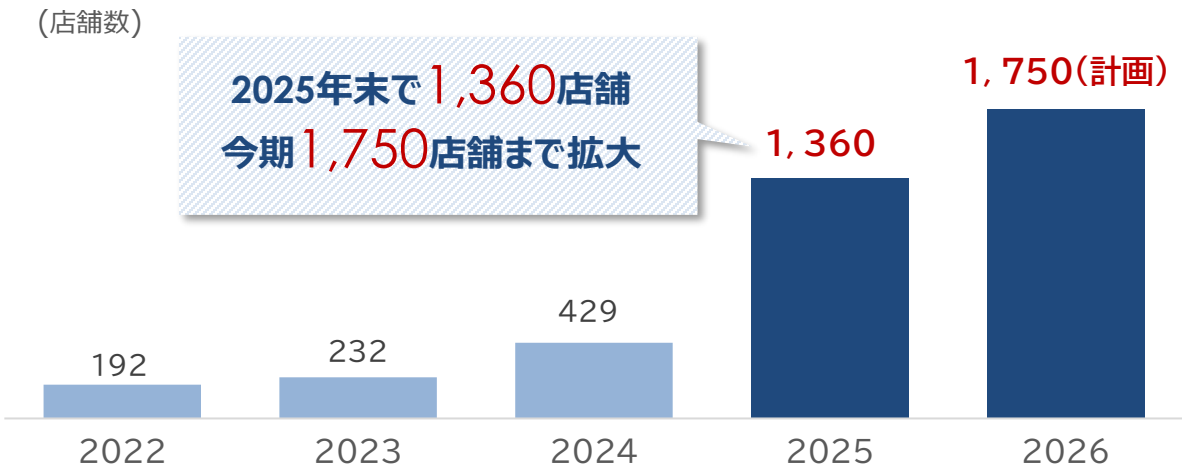
	2024年11月期 実績	2025年11月期 実績	2026年11月期 計画	前期比
売上高	3,606	4,015	4,160	+145 (3.6%)
営業利益	1,209	1,308	1,732	+424 (32.4%)

サービス・プロダクト		2026年11月期 主要施策	売上高	営業利益
生鮮MDシステム	➤	既存取引の維持、カスタマイズ受注獲得の活動	維持	維持
	➤	30期以降のサービス拡張に向けた営業活動（小売グループへの導入、農産RSシステムの機能充実他）	➡	➡
ESLシステム・ 業務受託	➤	システム維持コストの低減他、顧客変化を想定した対策	維持	維持
	➤	バリューチェーンモデル機能の開発、新規受託業務の獲得	➡	➡
	➤	業務の標準化等による生産性向上、人材育成、BCP実効性向上		
es-Marché (エスマルシェ)	➤	重点顧客への導入の確実な実行	増収 ➡	増益 ➡
青果売場構築 支援（マルシェプラス）	➤	子会社の立ち上げと安定運営の確立	増収	増益
	➤	平均日販の向上と導入店舗数の拡大	➡	➡
システム開発	➤	品質管理、プロジェクト管理、ナレッジ管理を強化	—	—

➤ 地域の生活インフラとしての新しい小売モデル「ドラッグ&フード」の構築



「ドラッグストア×青果売場」
青果売場運営サービス導入店舗数の推移



	事業譲受前	事業譲受後	2026年5月現在
ドラッグストア社数	2024年12月末 11社	2025年5月末 22社	2026年5月末 24社
運営エリア	関東+東北	全国展開	全国展開
青果流通高 (※)	13億円 中間期実績 約6億円	約40億円 中間期実績 約21億円	約45億円 (見込) 中間期実績 約22億円
導入店舗数	2024年12月末 429店舗	2025年5月末 1,284店舗	2026年5月末 1,403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

農業支援事業

単位：百万円

	2024年11月期 実績	2025年11月期 実績	2026年11月期 計画	前期比
売上高	1,800	2,454	2,872	+418 (17.0%)
営業利益	▲111	▲199	45	+244 (—%)

サービス・プロダクト	2026年11月期 主要施策	売上高	営業利益
りんご事業	➤ 安定集荷体制の構築、取引先の絞り込みによる販売強化 ➤ 生産事業の栽培管理体制の構築	増収 ➡	赤字継続 ➡
野菜販売・さつまいも事業	➤ 主力商材であるさつまいもの調達・販売を強化 ➤ 有機農場と連携し、有機さつまいもの栽培などシナジー効果を模索しながら、更なる事業拡大に取り組む	増収 ➡	増益 ➡
有機農産物事業	➤ 生産事業の収益改善、商品調達販売を含めた事業モデルの再構築 ➤ グループ各社の経営体制を見直し	増収 ➡	赤字削減 ➡
事業創出	➤ バナナ農園リモートセンシングサービスの有償化	増収 ➡	収益化 ➡
	➤ 露地野菜生育予測システムの事業化見極め	—	—

**フィリピン農務省、科学技術省、およびダバオ市周辺のバナナ生産者代表 3 名と、
バナナ農園向けリモートセンシング技術の実証に関する基本合意書（MOU）を締結。
実証検証をおこない2027年事業化を目指します。**

プロジェクト内容

ドローン空撮画像のAI分析による
バナナ生産性向上化プロジェクト

【期間】2026年 4 月 1 日～2027年 3 月31日

【実証地】フィリピンミンダナオ島 ダバオ市周辺
日本向けバナナ生産企業/生産者

今後の展開

比国農務省、科学技術省監修のもと、ドローンを使用した
空撮画像のAI分析による小規模農園向けの生育モニタリ
ング体制を構築する。民間生産企業のほか農務省による採用
の協議を継続する。



2026年 3 月 MOU締結



2026年 5 月 比国農務大臣と面会

異常気象や病害による生産への影響を、イーサポートリンクによるAI技術を活用してモニタリングし、日本への輸出量を維持するとともに、国内におけるバナナ流通の安定化を図ります。



世界第 2 位の輸出量を誇る比国バナナ
生産業界に対してスマート農業を導入



単位：百万円

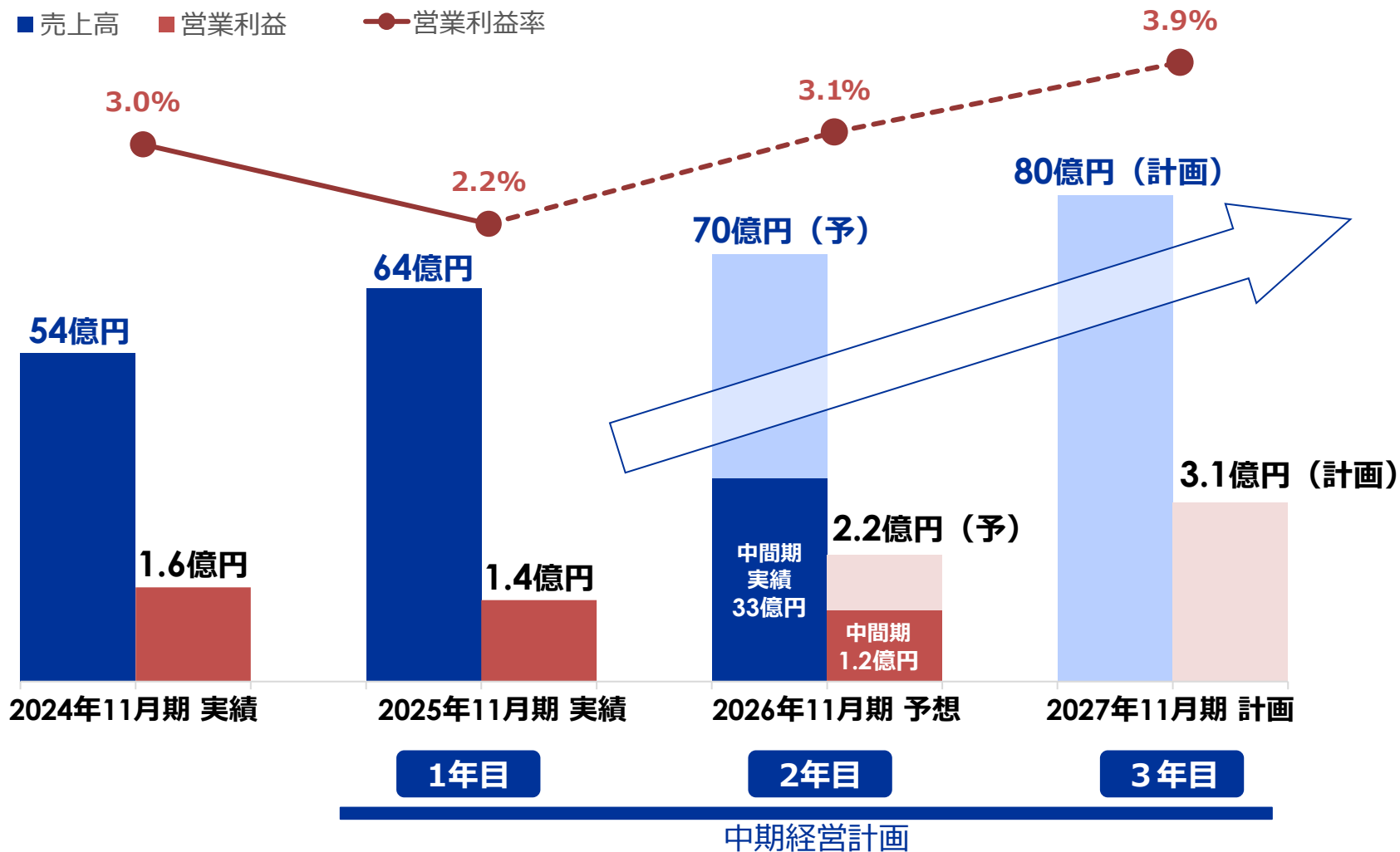
	2024年11月期 実績	2025年11月期 実績	2026年11月期 計画
期初現預金	3,003	1,952	1,406
営業キャッシュフロー	▲220	▲226	+200
うち税引前当期利益	+145	+109	+219
うち減価償却費・のれん償却費	+127	+232	+279
うち売掛債権・商品増加	▲689	▲898	▲400
投資キャッシュフロー	▲456	▲454	▲260(*)
うち無形・有形固定資産取得	▲417	▲452	▲260(*)
財務キャッシュフロー	▲375	+120	+154
うち長期借入金増減	▲299	+4	(*)
連結調整	-	+14	-
現預金増減	▲1,051	▲546	+94
期末現預金 同等物残高	1,952	1,406	1,500
期末有利子負債残高	490	654	800

(*)2026年11月期の投資キャッシュフローは、現時点で確定している金額のみを表記。
事業成長に資する投資資金は、適時適切に財務キャッシュフローで賄っていく計画。



中期経営計画

売上高、営業利益ともに計画通り進捗



3つの基本方針

施策・方針		進捗状況
1	基幹事業の収益維持	○ 生鮮MD事業、ESLシステム・業務受託事業とも堅調
2	積極投資	<u>事業戦略投資</u> ○ 青果売場構築事業（Marché+）事業譲受 300百万円（2025年11月期） ○ りんご生産事業 120百万円（2026年11月期） ▲ 大型のシステム開発投資、設備投資は未実施 <u>機能戦略投資</u> ○ 従業員数増加（2025年5月末171人→ 2026年5月末178人） ○ 教育機会の創設、研修の導入（管理職向けマネジメント研修等）
3	事業ポートフォリオの組み換え	▲ es-Marché事業、青果売場構築事業（Marché+）とも売上高の伸長が鈍化 ▲ 営業利益目標未達

ステークホルダーへの適切な利益還元

対象	進捗状況
株主	○ 配当（5円）維持、株主優待制度維持、株主数増加 （2026年5月末 25,177名、去年同期比+1,271名、約99%が個人）
社員	○ 給与ベースアップの実施（2025年11月期、社員平均+5%） ○ 人事制度の改革、成果・能力の適切な評価（2025年12月～）

セグメント	内容	進捗状況
1 オペレーション支援事業	・ 簡易版システム開発による導入促進	小売業向けシステム開発に着手
	・ 追加機能開発、システム間連携	生鮮MD、es-Marché間の機能連携
	・ 事業譲受による拡大	他社から売場構築支援事業を譲受
2 農業支援事業	・ 調達、仕入の強化	さつまいも取扱高伸長に伴う在庫増加
	・ 生産力強化、設備投資	りんご栽培事業への投資
3 その他 新規事業開発などの 次世代事業への投資 社内環境整備	・ 海外事業投資	バナナ農園診断技術実用化への投資
	・ 物流情報活用、商品コード標準化	物流情報視覚化ツールの開発 商品コード標準化に向けた要件定義
	・ 各種AI技術取り込み	社内でAI活用タスクチーム発足
	・ 社内業務インフラ、労働環境整備	社員教育、研修機会の増設 オフィス拡張



Appendix

社名	イーサポートリンク株式会社（E-SUPPORTLINK,Ltd.）
本社	東京都豊島区高田二丁目17番22号
代表者	代表取締役会長 兼 CEO 堀内 信介
設立	1998年10月
資本金	27億21百万円（2025年11月末現在）
証券コード	2493（東京証券取引所 スタンダード市場）
事業内容	■ オペレーション支援事業—生鮮青果流通業界事業者向けシステム及び業務受託サービス、青果売場構築支援サービス ■ 農業支援事業—りんご、国産農産物、有機農産物の仕入販売及び農産物の生産事業
連結子会社	株式会社シェアガーデン（千葉県八街市） - 株式会社オーガニックパートナーズ（東京都豊島区） 株式会社農業支援（青森県弘前市） - オーガニックファームつくばの風有限会社（茨城県つくば市） - 株式会社シェアガーデンホールディングス（東京都豊島区） 株式会社マルシェプラス（東京都豊島区）
従業員数	178名（2026年5月末現在）



農業支援事業

オペレーション支援事業

① 農産物の生産・調達・販売

有機農産物事業

千葉・茨城両県に自社農園を持ち、ケール・にんじんなどの生産、卸売販売



国産青果物事業

さつまいも等の仕入・販売



りんご事業

青森県弘前市の自社農園と契約生産者のりんごを鮮度管理、供給



② 生鮮MDシステム事業

生鮮品の受発注決済クラウドサービス

輸入青果物サプライチェーン事業

③ イーサポートリンクシステム

流通情報をオンライン上で一元管理

④ 業務受託サービス

生鮮流通のスペシャリストが商物流管理を代行



⑤ 地場野菜調達支援サービス事業 (es-Marché)

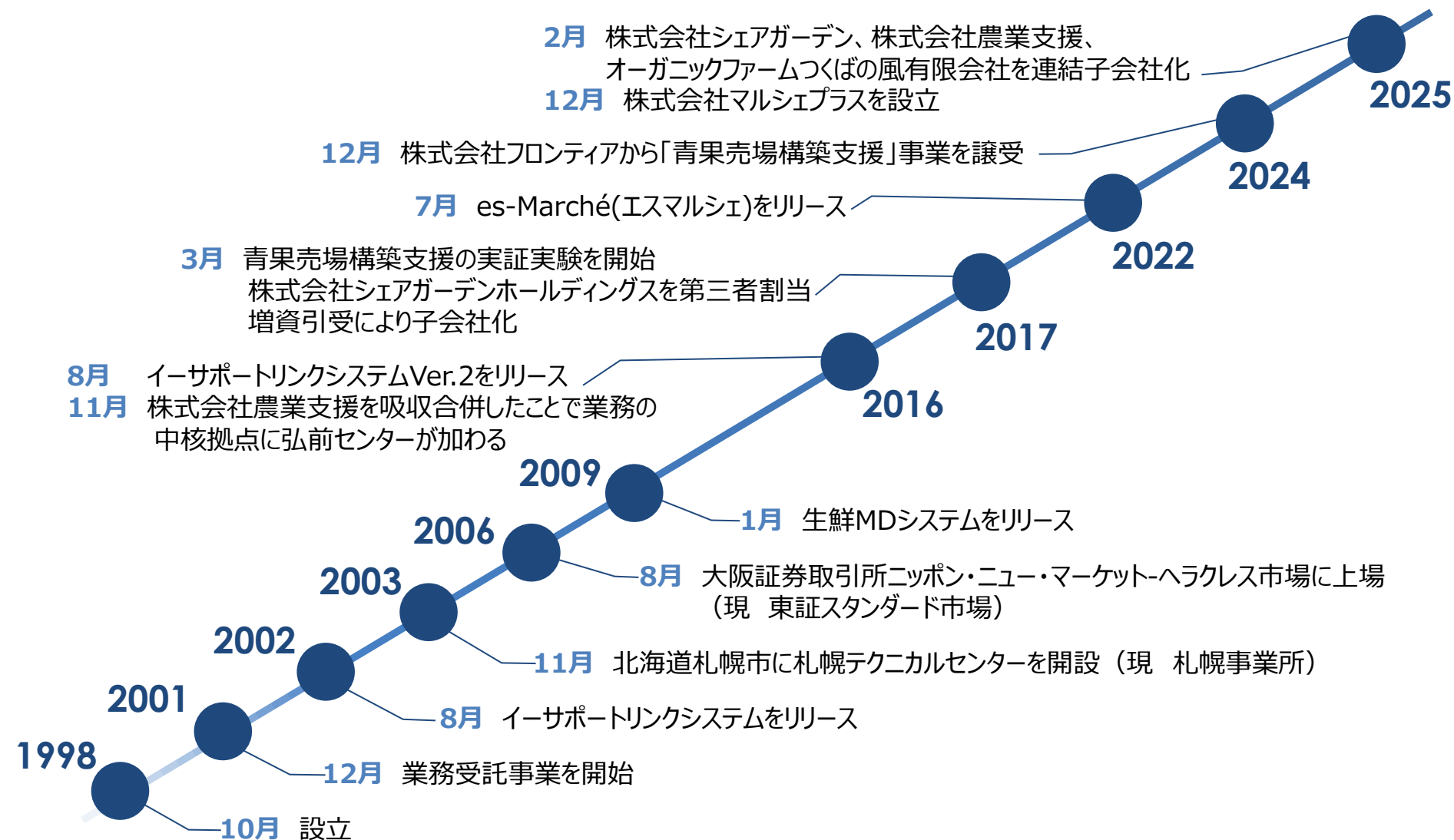
地場野菜の調達をシステムと業務代行でサポート

⑥ 青果売場構築支援事業 (Marché+)

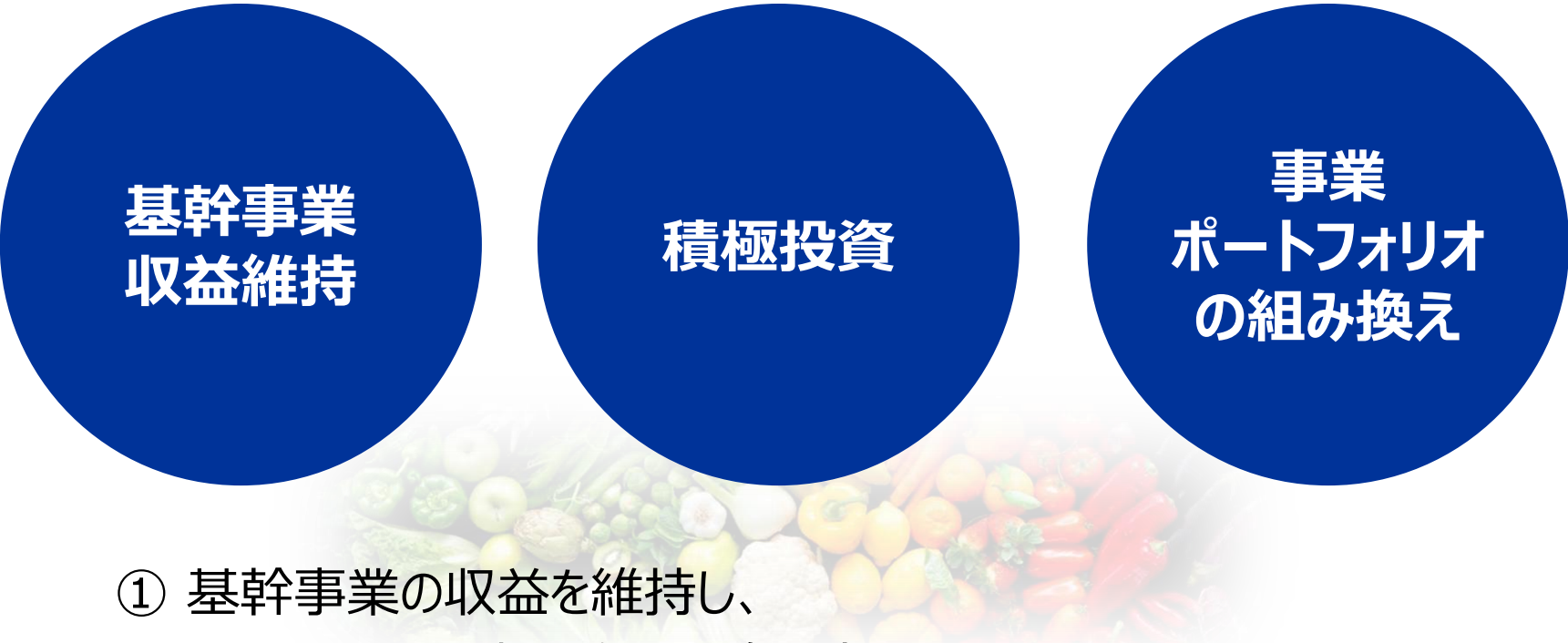
ドラッグストアなどで青果売場を設置、売場設計、運営・管理代行



創業25周年、上場20周年を迎えます



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

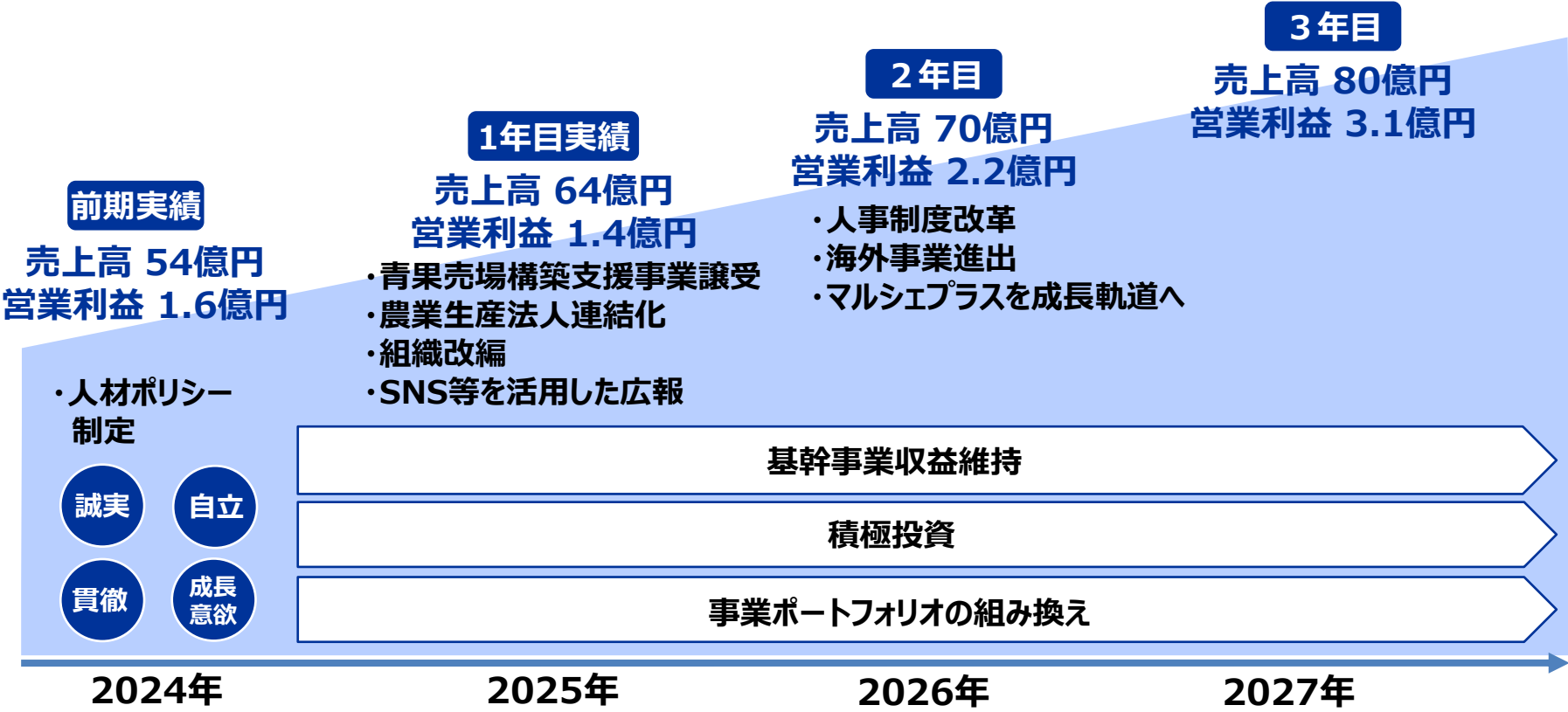
当社の持続的成長と中期的な企業価値の向上
ステークホルダーに対する適正な利益の還元

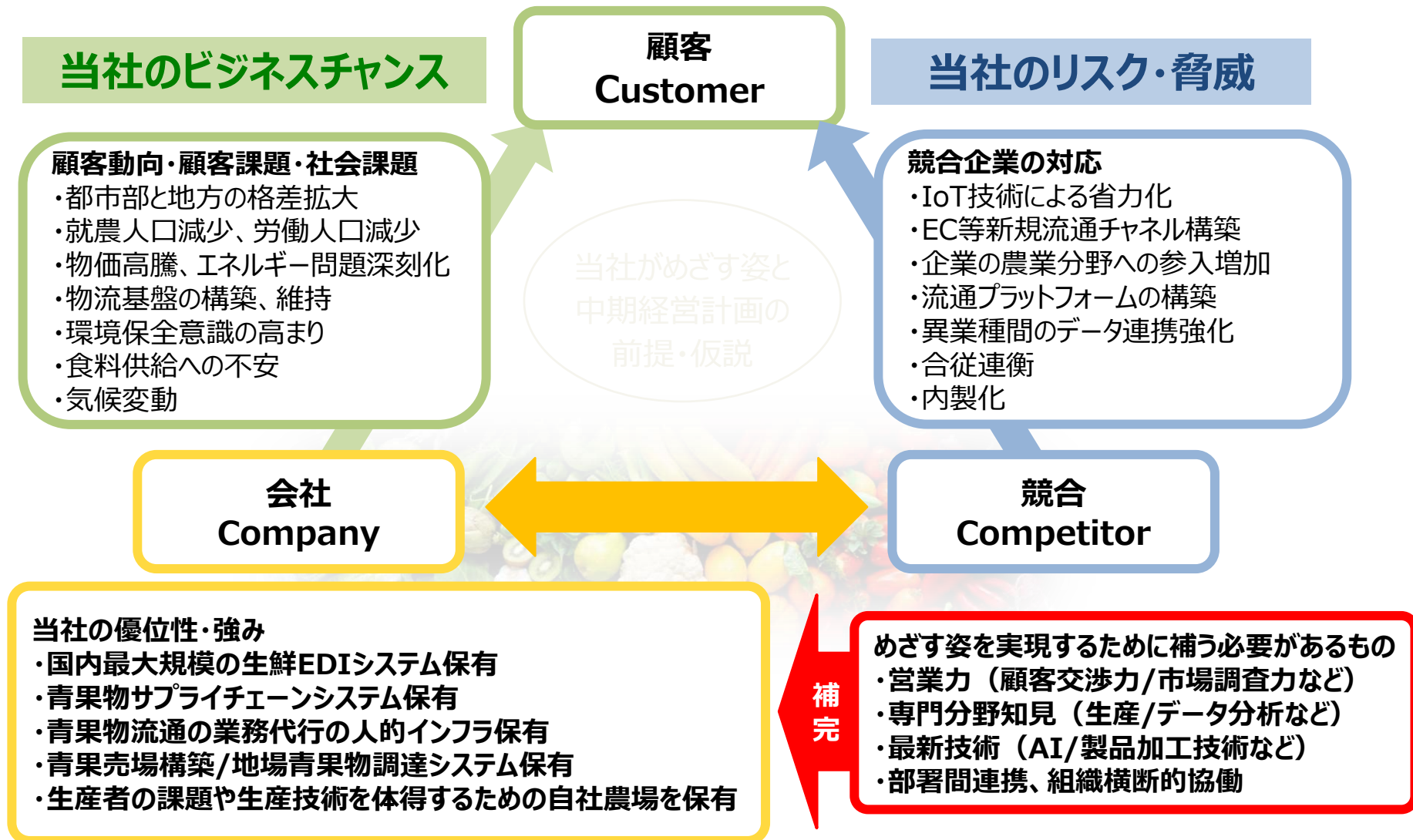
従業員への適正
な利益還元
配当・株主優待
制度見直し

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





(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。サイバー攻撃によるシステムダウンに伴う事業停止のリスク。	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

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