

証券コード 2493



2025年11月期 決算説明会

イーサポートリンク株式会社

2026年1月27日



INDEX

- 2025年11月期 連結決算概要
- 2026年11月期 連結業績見通し
- 中期経営計画進捗
- Appendix



2025年11月期 連結決算概要

売上高は約19.7%増、営業利益は13.6%の減益

	実績	前期比
売上高	6,470 百万円	+1,063百万円 (+19.7%)
営業利益	141 百万円	▲22百万円 (▲13.6%)
経常利益	157 百万円	▲25百万円 (▲13.8%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	146 百万円	+11百万円 (+8.5%)
EBITDA	414 百万円	+121百万円 (+41.3%)

1 新規顧客

新規顧客の獲得、受託業務の拡大

新規顧客への生鮮MDシステム導入開始、既存顧客グループの導入拡大
業務受託サービスの受託業務量が増加

2 事業譲受

2024年12月に青果売場構築支援事業を譲受

事業譲受によりサービス導入店舗数が約3倍に増加
（約430店舗→約1,350店舗）事業規模が拡大

3 取扱高増

農業支援事業における青果取扱高が伸長

青果物販売事業において「さつまいも」の取引量が大幅に増加

1 規模拡大

売上高に伴う増益

生鮮MDシステムの売上高増加に伴って営業利益も増加

2 事業譲受

事業譲受に伴う統合費用の発生

青果売場構築支援事業の譲受に伴い、既存事業との統合に関する諸費用が発生

3 子会社赤字

農業生産事業（りんご、有機農産物）の不振

夏季の高温、虫害・鳥獣害の防除不十分等の要因により生産量が計画比未達、赤字幅が拡大

単位：百万円

	2024年11月期	2025年11月期		
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	5,406	6,470	+1,063	+19.7%
売上原価	3,503	4,321	+817	+23.3%
売上総利益	1,902	2,149	+246	+12.9%
販売管理費および 一般管理費	1,739	2,007	+268	+15.4%
営業利益	163	141	▲22	▲13.6%
経常利益	182	157	▲25	▲13.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	135	146	+11	+8.5%
一株当たり 当期純利益（円）	30.57	33.17		

※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。

単位：百万円

	2024年 11月期末	2025年11月期末		
		実績	増減額	増減率
売掛金	1,164	1,691	+527	+45.3%
ソフトウェア	692	563	▲129	▲18.7%
投資有価証券	454	508	+54	+12.0%
資産合計	5,444	6,106	+661	+12.2%
負債合計	1,915	2,398	+483	+25.2%
株主資本	3,506	3,634	+127	+3.6%
純資産合計	3,529	3,707	+178	+5.1%
負債・純資産合計	5,444	6,106	+661	+12.2%

※百万円未満切り捨て

単位：百万円

	2024年11月期	2025年11月期
税引き前利益	+144	+109
減価償却費及び償却費	+126	+231
営業活動によるC F	▲219	▲225
投資活動によるC F	▲455	▲454
有利子負債増減	▲349	+147
財務活動によるC F	▲375	+120
現金及び現金同等物の増減額	▲1,050	▲559

※百万円未満切り捨て

単位：百万円

	2023年11月期	2024年11月期	2025年11月期	前期比
売上高	3,184	3,606	4,015	+11.3%
営業利益	1,054	1,209	1,308	+8.2%

※当連結会計期間より、「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、業務受託体制の再構築による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もの、足元では回復基調。
- 青果売場構築支援事業は、事業譲受により店舗数ベースで約3倍の事業規模に拡大し、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。スモールスタートから全店導入へ向けた営業活動に傾注したものの、29期以降に持ち越し。



マルシェプラス
Marché Plus

「株式会社マルシェプラス」 設立について

青果売場構築支援事業の現況

■ 青果売場構築支援事業のめざす姿

生活者の満足度向上を目的に、ドラッグストアなどの小売店舗を魅力的な青果売場にする仕組とオペレーションを提供

➤ 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

■ 足元の主な課題

現行ビジネスモデルは、各地域のパートナー企業（仲卸事業者）との協働が前提。パートナー企業の信用力や力量に起因する各種課題が顕在化。

対応方針：

- 1 主要顧客（ドラッグストア各社）のドラッグ&フード戦略に呼応する
- 2 有力パートナー企業との紐帯を強固にする
- 3 要員マネジメントの改善を実行する



グループ内にパートナー企業との取引を統括し、 商品調達や配送の機能を担う新会社を設立

新会社の概要

社名	株式会社マルシェプラス
設立日	2025年12月1日
開業日	2026年1月
資本金	30百万円
出資	当社100%
本店所在地	当社と同じ
事業内容	青果売場の運営・統括
決算月	11月
代表者	相原 徹（当社社長COO兼務）
従業員数	開業時：20名程度（当面は当社からの出向。増員予定）
営業拠点	札幌・仙台・秋田・東京

単位：百万円

	2023年11月期	2024年11月期	2025年11月期	前期比
売上高	1,379	1,800	2,454	+36.3%
営業利益	▲97	▲111	▲199	—

※当連結会計期間より、「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。

※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

- 国産青果は、主にさつまいもは協業先との連携強化により調達・販売が好調。
- りんご販売については、新規生産者の獲得があったものの天候不順の影響により十分な集荷量を確保できず、減収。
- 有機農産物販売は、主力の輸入有機商材が堅調。一方、国産商材は利益率が低調。
- 生産事業（子会社：有機／りんご）は収益構造の改善に至らず赤字が継続。また費用先行で収益面に影響。



2026年11月期 連結業績見通し

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

	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	5,406	6,470	7,033	+563 (8.7%)
営業利益	163	141	221	+80 (56.2%)
経常利益	182	157	219	+62 (39.9%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	135	146	144	▲2 (▲1.7%)

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	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 既存取引の維持、カスタマイズ受注獲得の活動 ▶ 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） 	維持 ➡	減益 ➡
ESLシステム・ 業務受託	<ul style="list-style-type: none"> ▶ システム維持コストの低減他、顧客変化を想定した対策 ▶ 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 	維持 ➡	減益 ➡
es-Marché (エスマルシェ)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 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)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 子会社の立ち上げと安定運営の確立 ▶ 平均日販の向上と導入店舗数の拡大 	増収 ➡	増益 ➡
システム開発	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 品質管理、プロジェクト管理、ナレッジ管理を強化 	—	—

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	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 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	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 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	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 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	<ul style="list-style-type: none"> ➤ バナナ農園リモートセンシングサービスの有償化 ➤ 露地野菜生育予測システムの事業化見極め 	増収 ➡ —	収益化 ➡

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

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



持続的な成長と競争力の強化

セグメント		投資項目・投資方針	
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	<ul style="list-style-type: none"> 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 の組み換え
2	農業支援事業 ・りんご・さつまいも事業 ・有機農産物販売	<ul style="list-style-type: none"> 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 の組み換え
3	その他 ・新規事業等	新規事業開発など次世代事業への投資、社内環境の整備 <ul style="list-style-type: none"> 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（タスクチームによる取り組み加速） 社内業務インフラ、労働環境の整備 など 	

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。

2025年12月 人事制度改革の実行

- 「成長機会」と「能力発揮の場」の提供し、挑戦する企業文化を醸成。
- メリハリと安心感を両立し、透明性を高め、やり切る人材を評価するしくみへ移行。
- 成長意欲に応える教育投資、人材育成を継続。

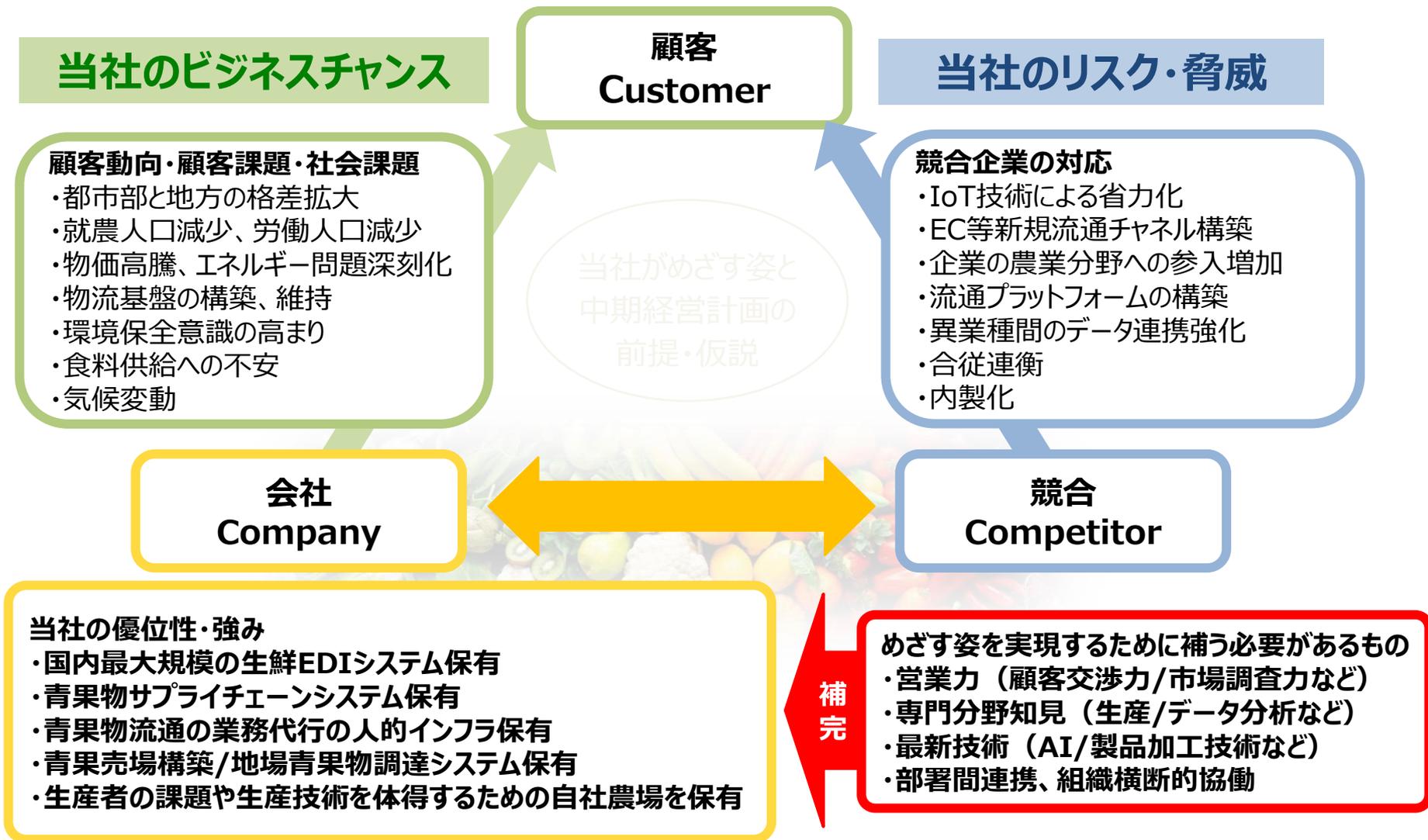
3か年の人員計画

単位：人

決算期	2024/11 (実績)	2025/11 (実績)	2027/11 (計画)	増減
従業員数	184	205	225	+22%/3年
うち正社員	152	174	185	+22%/3年



Appendix



(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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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

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