



2025年7月22日

各 位

上場会社名 イーサポートリンク株式会社
(スタンダード市場・コード 2493)
本社所在地 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
問 合 せ 先 取締役専務執行役員 深津 弘行
電 話 番 号 (03)5979-0666
U R L <https://www.e-supportlink.com/>

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2025年11月期から2027年11月期の3か年を対象とする中期経営計画を策定いたしました。中期経営方針を定め事業計画の具体化を進めてまいりましたが、今般、そのビジョンを実現するための定量目標および事業計画を決定しましたので、その概要につきましてお知らせいたします。

内容は、別添資料をご覧ください。

【本資料に関する注記事項】

本計画は、現時点の経営環境および予見をもとに、その蓋然性を検討し策定したものであります。実際の業績は、リスクの顕在化等の様々な要因により異なる可能性があります。

以 上

イーサポートリンク株式会社

中期経営計画

2025年11月期～2027年11月期

2025年7月22日

(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。

1. 中期経営計画骨子

(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

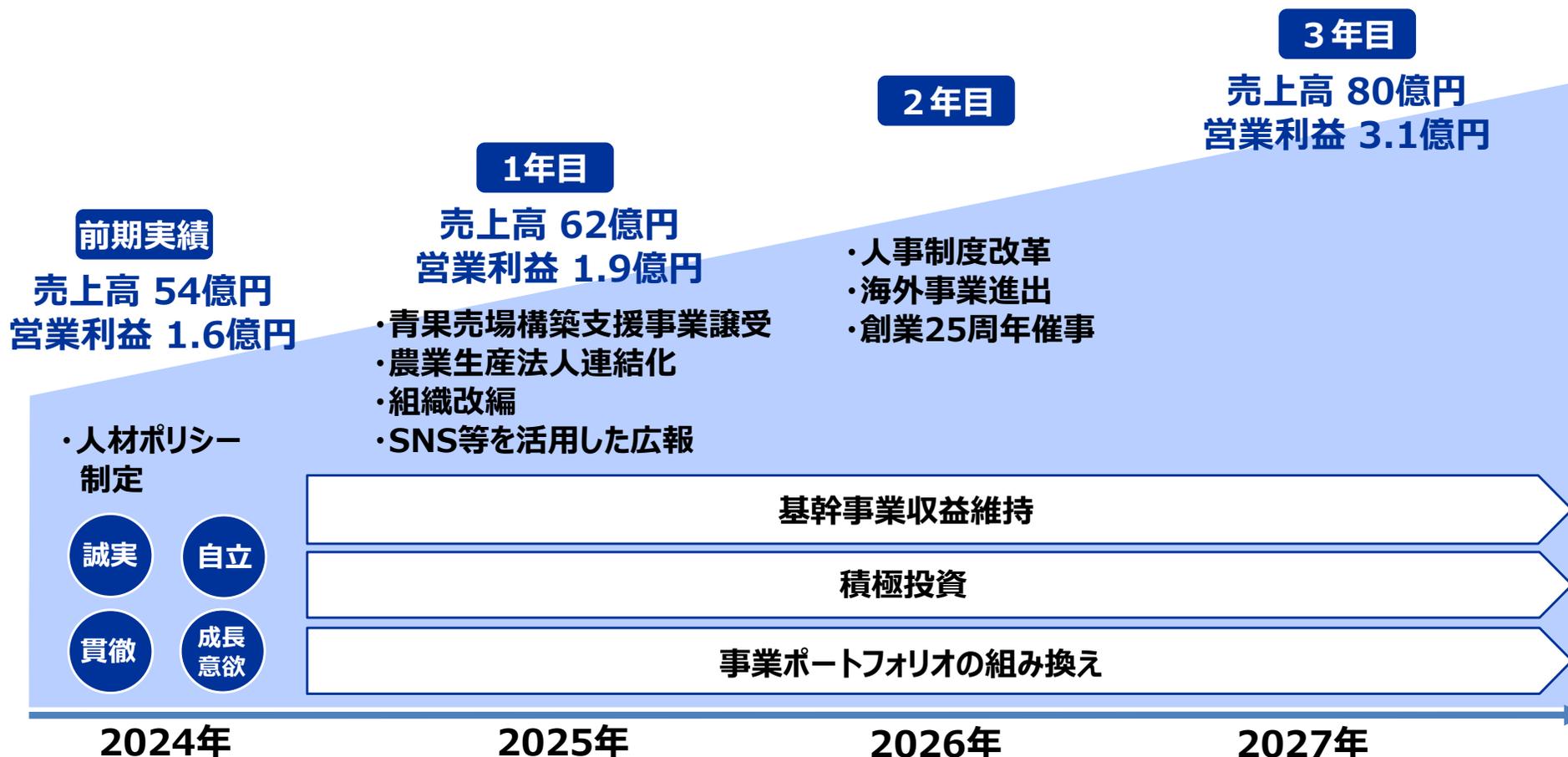
決算期	2024/11 (実績)	2025/11 (見通し)		2027/11 (計画)	増減 (2024/11比)
売上高	5,407	6,252	▶▶▶	▶ 8,000	+48%/3年
売上原価	3,504	6,063	▶▶▶	▶ 7,690	+47%/3年
販管費	1,739				
営業利益	164	189	▶▶▶	▶ 310	+89%/3年
営業利益率	3.0%	3.0%	▶▶▶	▶ 3.9%	+0.9pt/3年
当期利益	135	122	▶▶▶	▶ 207	+70%/3年

- 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	<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 <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="border: 1px solid blue; border-radius: 50%; padding: 5px; background-color: #0056b3; color: white;">基幹事業 収益維持</div> <div style="border: 1px solid blue; border-radius: 50%; padding: 5px; background-color: #0056b3; color: white;">事業ポートフォリオの 転換</div> </div>	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	<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 <div style="display: flex; justify-content: flex-end; margin-top: 10px;"> <div style="border: 1px solid blue; border-radius: 50%; padding: 5px; background-color: #0056b3; color: white;">事業ポートフォリオの 転換</div> </div>	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 <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 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しくみへの移行

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

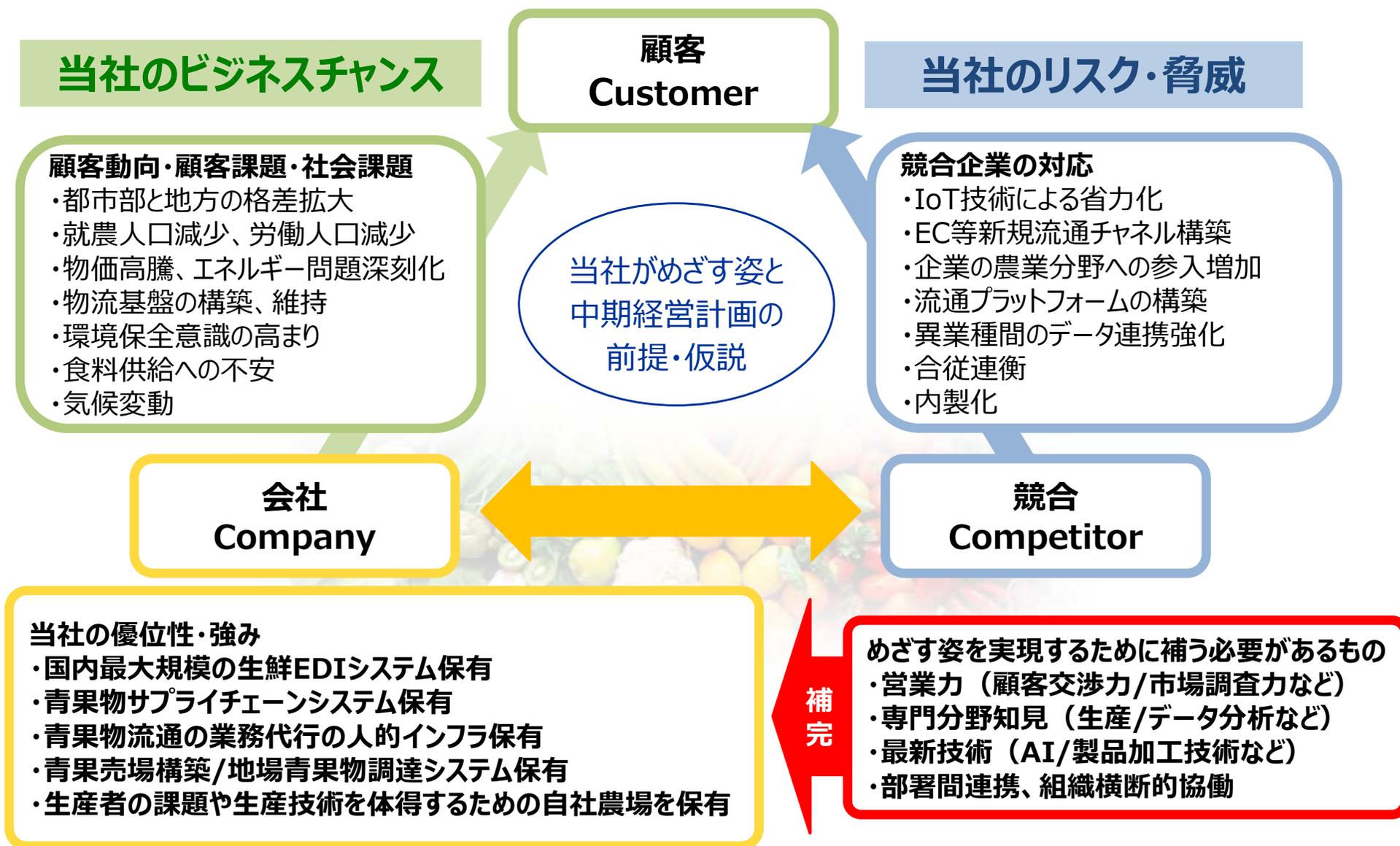
3か年の人員計画

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。	<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。	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 m a i l : IR@e-supportlink.co.jp