

2022年4月20日  
 株式会社農業総合研究所

2022年8月期 第2四半期決算説明会 質疑応答集

この質疑応答集は、2022年4月15日（金）に開催したアナリスト・機関投資家向け決算説明会にてご出席の皆様からいただいたご質問（ご回答できなかった質問を含む）をまとめたものです。ご理解いただきやすいよう、一部表現の変更や内容の加筆・修正を行っております。

Q1： コンテナ出荷について、3年後にどのくらいコンテナ出荷方式に切り替わり、和歌山のような成果が期待できるのか、中期的にどの程度広げられそうか、手ごたえや見通しについて教えてください。

A： （及川）今期開始し、10月～2月しかデータが収集できていない状況であり、1年間はデータを取りたいと思っております。中長期的なお話をすると、3年後までには全てコンテナ出荷に切り替えていきたいと考えております。このままいけば、良い結果が残せるのではないかと考えており、その結果を持って、各産地を回り、コンテナ出荷導入を進めていきたいと思っております。ただし東京については、マザーセンター構想（※）があり、そこに合わせて各集荷場をコンテナ出荷にしていきたいと思っております、これについては近々にやっていきたいと考えております。

※マザーセンター構想につきましてはこちらをご参照ください。

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3541/tdnet/2001056/00.pdf>

Q2： 買取委託を戦略的に抑制していくとのことですが、買取委託の粗利率が前期比（従来基準）で14.6%から19.3%に上がっていますが、どのような要因によるものでしょうか。

（ご参考）FY2022.8 2Qセグメント別業績＜従来基準＞

農家の直売所事業						
単位：百万円	FY2022.8実績		FY2021.8実績		増減額	前年同期比
	2Q累計	対流通総額比*	2Q累計	対流通総額比*		
流通総額	5,932	-	5,462	-	469	108.6%
委託販売	4,226	-	3,899	-	326	108.4%
① 買取委託	989	-	1,170	-	△181	84.5%
その他	716	-	392	-	324	182.7%
売上高	1,798	30.3%	1,857	34.0%	△58	96.8%
委託販売	881	20.9%	796	20.4%	84	110.6%
買取委託	817	82.6%	968	82.7%	△150	84.4%
その他	99	13.9%	92	23.5%	7	107.6%
売上総利益	1,123	18.9%	1,012	18.5%	110	110.9%
委託販売	881	20.9%	796	20.4%	84	110.6%
② 買取委託	191	19.3%	170	14.6%	20	112.1%
その他	50	7.1%	45	11.6%	5	111.2%
販売管理費	918	15.5%	809	14.8%	109	113.5%
セグメント利益	204	3.4%	203	3.7%	1	100.6%

① 買取委託の物量を抑制したため流通総額は前期に比べ減少

② スーパー等へ支払う販売手数料を除いた従来基準による対流通総額粗利率は前期と比べ改善

\*：対流通総額比率は各販売方法別流通総額に対する比率  
 Copyright ©株式会社農業総合研究所 ALL Rights Reserved

14

- A：**（堀内）規模の小さい生産者や、農業を始めたばかりの生産者、また大型生産者でも人手不足の状態など、まだ当社の委託販売の仕組みに慣れていない生産者を中心に買取を行いました。全体として利益率は下がるだろうと予想しながらも生産者サポートという面で買取委託を実施していた部分もありましたが、生産者が委託販売の仕組みに慣れていただくことで買取委託を減らしていくことができ、当社としては利益率の高い品目に絞っていくことができている、その結果がこの数字につながったのではないかと考えております。
- Q3：** 産直卸の生産者について教えてください。買取委託と委託販売の間で、生産者へ誘導するとのお話がありましたが、産直卸が増加することによって、今まで委託販売を行っていた生産者が産直卸にシフトしているのか、それとも、より規模の大きい別の生産者を新たに開拓されるケースが多いのか、教えてください。また、産直卸に取り組むことによって、生産してほしい品目について変化があるのか、教えてください。
- A：**（堀内）まず、1点目の委託販売（農家の直売所事業）を行っていた生産者から、卸販売（産直卸事業）の商品を出していただく、このようなケースもございます。これは、当社に出荷する生産者が全体で100作っているとすると、平均4~5割くらいを当社の委託販売に出荷いただいております、残りは農協や市場に出荷されています。この商品について、当社の販売余力がまだある場合、生産者とお話し、産直卸に回していただくケースがございます。
- 2点目についても、既存以外の新たな産地に出向き、産地づくりを行っております。こちらは主に大きな産地、例えば北海道のジャガイモや玉ねぎなどの大産地で何十ヘクタールのような規模で生産を行っている大規模生産者に、直接お話をしに行き、ブランディングさせていただき、産直卸で大半を販売させていただき、このような取り組みを行っております。
- 3点目の生産（作付け）の依頼についても始めてはいますが、こちらの規模はまだトライアルの域を出ないレベルとっております。これは、やはりスーパーと組んでやっていく必要があります、当社が「これは売れるだろう」と依頼するのではなく、スーパーのバイヤーと相談し、この商品なら買い取ることを前提に生産してほしいと言われる商品があるため、そのような商品を依頼して作っていただきます。全量当社が買い取ることを前提に生産者に依頼するので、生産者も収益計画が立てやすい状況で生産できていると思っておりますが、規模感としてはまだ全体の1割以下という結果です。
- 以上のような形で3通りをそれぞれ進めております。
- Q4：** 今後、戦略的に収益性の低い買取委託の比重を下げ、委託販売を拡大することで利益率を改善していくとのことですが、それによる利益改善の見通しについて教えてください。
- A：**（及川）正確な金額でお伝えするのは難しいのですが、まずは買取委託の比率を20%以下くらいに下げたいと考えております。決して買取委託の利益率が悪いというわけではないと思っております。また、生産者からの希望もあるため、バランスを取りながら、ひとつの目安として20%以下くらいを目指して、利益率を上げていきたいと考えております。
- Q5：** 市況が良いと貴社業績が良くなるかと理解していますが、今回、21/8期対比、市況が回復しているのに対し営業利益水準は前年並となっている理由を教えてください。

- A：** 流通総額と売上高は増加しているものの、先行投資としての人件費およびシステムの減価償却費の増加に伴い、営業利益は前年並みとなっております。
- Q6：** 今まで買取委託で売上を伸ばしていましたが、今回委託販売を増やすことができた点をもう少し補足ください。今までセンターで袋詰などの受託できる体制にしてきた効果とのことで、センターのキャパを加味すると、委託販売の比率をどこまで向上することができるのでしょうか。
- A：** Q2の回答をご参照ください。  
委託販売に慣れてきた生産者が増えてきたことに加え、スーパーへの営業を強化し、順調に店舗数を拡大することができたため、委託販売を増やすことができたと考えております。農家の直売所事業における委託販売の比率は80%超を目指してまいります。
- Q7：** カバー率について、出荷手数料を物流費で割っており、100を超えると良いのはわかりました。和歌山の集荷場の話だと理解していますが、21年の9月以前、例えば20年、19年ほどの程度の水準だったのでしょうか。また、出荷手数料の見直しは、いつ頃完了するのでしょうか。23/8期中など目標があれば教えてください。
- A：** 20/8期は21/8期と同水準のカバー率と変動幅となっております。  
出荷手数料の見直しの完了時期につきましてはコンテナ出荷方式の導入と併せて検討しております。和歌山県での導入結果を検証しつつ3年後の25/8期中を目指していきたいと考えております。
- Q8：** 今期見通しについて、下期の市況前提がありましたら教えてください。また、買取委託から委託販売へのスイッチは上期と同水準で進むと考えてよろしいでしょうか？
- A：** 下期の市況前提につきましては上期同様の水準が続くことを想定しております。ただし、現時点において正確な市況の予測および今期の見通しが困難なため、流通総額のみレンジ形式で開示いたしております。  
また、買取委託の抑制につきましては、上期と同水準で進めたいと考えております。