

2022年10月31日  
株式会社農業総合研究所

## 2022年8月期 通期決算説明会 質疑応答集

この質疑応答集は、2022年10月14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** 今回のコンテナ出荷の導入と出荷手数料の改定は、物流費負けしない仕組みとして全体の6割ぐらいをカバーできるとのお話がありました。残り4割は、関東以外は引き続きコンテナ出荷方式を広げていき、物流費負けしないような仕組みとするのか、あるいは今回のように出荷手数料率の引き上げを他のエリアにも広げるのか、教えてください。

及川 前者でございます。関西ではコンテナ出荷を粛々と導入していき、関東に関しては、マザーセンターができてからコンテナ出荷を導入したいと思います。コンテナ出荷が導入できないところに関しては、出荷手数料見直しをやっていきたいと思っております。

関東（東日本）の中でも遠隔地の長野県、山梨県、神奈川県はまだ導入が終わっておりませんので、今期中に検討していきたいと考えております。

**Q2** 物流の2024年問題により規制が変わり、ドライバー不足が顕在化してくると思いますが、それまでには物流費負けしないよう100%のエリアで物流費をカバーできるような仕組みにされるのでしょうか。

及川 できれば今期中に限りなく100%に近づけていきたいと思っております。

**Q3** エリア産直について、今期の流通総額の伸びを抑えるひとつの要因になっていると理解しました。中期的に進めるのであれば、今期中にエリア産直の仕組みが完成するわけではなく、もう少し長い時間軸で取り組んでいくと理解してよろしいでしょうか。

及川 はい、おっしゃる通りです。今期だけで全てをエリア産直にはできないと思っております。エリア産直にすると、特定の品目がない時期があったりします。この時期に、例えば生産者に作っていただく努力や、その部分だけエリア産直ではない産地で作って送る努力が必要です。生産者とスーパーマーケットと協議をしながら、仕組みを作りたいと考えております。

**Q4** 今期は流通総額の伸びが緩やかになっており、要因の1つはエリア産直、もう1つは買取委託の抑制だと思うのですが、買取委託は、ビジネスモデル変えていく中で、今期のような緩やかな伸びが来期以降もある程度続くと想定した方がよいのか、今期は一過性で、また来期からスピードアップしていくことを期待してよいのか、中期的な見方を教えてください。

及川 FY2021はコロナの影響による巣ごもり消費で前期に比べ大きくGMVが伸長した特殊な年でした。

前期と今期で利益の出るような仕組みを整備し、来期はもう少し流通総額は増やすことができるのではないのかと考えております。ひとつの目安といたしまして、100%のうち85%を委託販売、15%を買取委託とし、15%の買取委託の粗利額をしっかりと管理することができれば、営業利益を残すことができると考えております。

**Q5** 今回、業績予想にレンジを設けられていますが、上限のシナリオと下限のシナリオについて、教えてください。

堀内 業績予想のレンジはGMVで下限135億円、上限140億円という5億円のレンジを設けています。大きく分けて2点、ポイントがございます。

1点目は、おそらく相場はぶれるだろうということです。前期の相場は年間平均で100%ぐらいと先ほどご説明をさせていただきましたが、品目によって大きく上がるものと下がるものが出てきています。今期も相場のぶれが当社にとってGMVのぶれにつながります。

2点目が、及川がセールスマックスを精査しているということを申し上げたのですが、場合によって、GMVを伸ばすことよりもセールスマックスのバランスを整えることを優先するケースがあると思っています。そのため、セールスマックスの調整の進み具合によると思います。

下限シナリオは通常通りで到達できる水準、上限シナリオは相場が安定し、かつセールスマックスの調整も順調に進んだ場合です。

利益に関しては、20百万を必達目標で掲げています。こちらは先ほどの手数料率の変更などで対応できると考えています。

**Q6** 手数料率改定で、9月から4%値上げをしてみて、生産者側の反応を教えてください。生産者離れに繋がってしまうことはないのでしょうか。

及川 こちらの手数料率改定に関しては、以前から準備をしており、今年の5月からは生産者回りをしております。大規模生産者に関しては私自ら説明いたしました。説明会も開催しております。その結果、9月と10月では生産者離れは起きておりません。ただし、未締め翌月末に入金がされるので、10月末に入金額を見た際、少ないと感じ出荷を控える方もいらっしゃるかもしれません。

**Q7** 集荷拠点の考え方について、教えてください。遠隔地を絞り込まれると思うのですが、今期九州エリアは集荷拠点数が純減するのか、前期時点である程度絞り込みが終わったのか、その点はいかがでしょうか。

及川 前期時点である程度絞り込みは終わり、今期はおそらく集荷拠点を増やすことになると思います。遠地の九州や北海道ではなく、関東関西近辺、スーパーマーケットの近くに集荷拠点を増やしていく方針です。

**Q8 前期 4Q から黒字になり、今期は黒字のトレンドになっていくとお話がありました。こちらの理由は委託販売の伸長でしたが、継続性について補足をお願いします。足元のインフレがプラスに働いたり、例えば、牛肉から豚肉鶏肉に購買がシフトし、安いものが購入される動向の中で野菜が購入されたり、といったトレンドはないのでしょうか。**

及川 まずトレンドに関しては、野菜には来ていないと思っています。ただし、冒頭に申し上げました通り、今の円安で海外から野菜と果物の輸入が減っていますので、国内の野菜と果物の需要が増えているということになります。価格は上がっていく方向に向かっていていると思っています。こちらは、我々にとってプラスに働きますので、今期は相場が安定するのではないかと、安定すれば我々は利益が出しやすくなりますので、外部環境としては非常に好ましいと感じております。一方、前期 4Q で利益を出すことができ、今期も施策を続けていく方針です。内容としては、委託販売を強化し、買取委託を抑制していきます。そして人件費をコントロールしながらエリア産直に力を入れていきます。これらがしっかりと達成できれば前期 4Q 以上の利益を出すことができると考えております。

**Q9 農家の直売所の GMV が停滞して見えます。買取委託を抑えて委託販売伸ばしたとお話でしたが、買取委託も委託販売も伸ばすことはできなかったのでしょうか。**

**また、コロナ第 7 波で罹患者が増えて、人手不足による機会損失はなかったのでしょうか。**

堀内 農家の直売所の数字自体はあまり伸びていませんが、中身が変わってきております。GMV は伸ばそうと思えば伸ばせるのですが、利益率や 2024 年問題の物流をどうするかは、あまり安直に作るべきではないと考えております。

今は、今後作るマザーセンターも含めて、大きく物量が増えたときに利益が出せるようにするための体制整備の時間と捉えています。第 1 に相場の影響を受けやすい体質ということが GMV を大きく伸ばしたときの大きなリスクになるため、早めにリスク低減を図っております。

体制を作った後に全体の GMV を伸ばしていけば、その中の 15% であっても買取委託も伸びていきます。ただし、買取委託は利益率を重視して買い取る方針には変わりはありません。

次にコロナの影響による機会損失についてお答えします。コロナ前と現在ではスーパーの来店客数と野菜の売上が伸びた事実があります。昨対で比べると、昨対の「昨年」というのが、高い水準にありますので、落ち着いたように見えますが、引き続き高い水準にあることには変わりないと考えております。

そのため、我々の売り場においては、機会損失は発生しておらず、さらに大きな GMV を目指すことができたと思いますが、先ほどの理由で体制整備と利益確保を優先しております。そのような状況を理解いただけますと幸いです。

**Q10 関東は出荷手数料改定後はマザーセンターとコンテナ出荷の見直しに戻るとのお話ですが、この12.5%の見直しというのは、3.5%+300円のような形に戻ると考えればよろしいでしょうか。**

及川 最終的には関西と同じように〇円+〇%の形に変えていきたいと考えております。効率を考え、出荷手数料の改定という形をとっていますが、マザーセンターができた後にコンテナ出荷に変えていこうと思っております

**Q11 出荷手数料の改訂により今期は利益が出る計画ですが、野菜の価格が110%で推移した場合は、営業利益も10%上振れると考えればよいでしょうか。**

堀内 はい、よいと思います。

**Q12 5年後、10年後に産直卸事業のGMVは農家の直売所事業に比べどのようになっているのでしょうか。収益性についても教えてください。**

堀内 将来的には産直卸事業の方が、売上GMVは大きくなると思っております。今後10年間で、農家の方の世代交代が大きく進むと思っております。その時に後継者が現れるように農家の方に利益を確保していただき、我々も利益を確保することを考えると、この10年が勝負だと思っております。明確な時期は差し控えさせていただきますが、10年の間に入れ替わる予定です。産直卸事業は体制を作ることさえできれば、これからも大きな伸びが期待できると考えております。

- ・本資料は、いわゆる「見直し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- ・それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- ・また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。
- ・投資判断を行う際は、必ず当社が開示している資料をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断において行っていただきますよう、お願いいたします。

---

**株式会社農業総合研究所**

コーポレートサイト：<https://nousouken.co.jp/>

IRサイト：<https://nousouken.co.jp/ir/>