

2024年10月31日  
株式会社農業総合研究所

## 2024年8月期 決算説明会 質疑応答集

この質疑応答集は、2024年10月16日（水）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 やさいジョブについて、需要の高い求人企業の獲得には強いと思いますが、求職者の獲得についてはどのように考えていますでしょうか。**

堀内 インターネット上の広告からの流入と、求職者の送客サービスを提供する企業との提携を考えています。事前調査の結果、求人企業数に対して求職者が不足するといった事態にはならないと見込んでおります。

**Q2 2027年8月期は営業利益率1.5%程度になるようですが、現状の利益率水準に対しては高いものの、プラットフォーム型のビジネスとしてはもう少し高めることができるのではないのでしょうか。農業に関わる業界特有の課題などがあるのでしょうか。**

堀内 農業に関わる業界（スーパーマーケットの青果売場や流通業界を含む）の営業利益率はおおよそ1.0～2.0%と言われておりますが、当社としてはさらに高めることができると考えております。現状で投資をしない場合は2.0～2.5%程度の利益率になりますが、基本方針としては各事業の黒字を維持しつつ、事業拡大を図り利益が出た分を投資に回しているため、その分利益率が低くなり1.5%程度に落ち着く想定をしております。中長期的には投資効果により3.0%程度の利益率を目指していきたいと考えております。

**Q3 2024年8月期において流通点数はあまり増えていませんが、単価が非常に上がったと理解しています。以前、食品インフレがあっても単価は上げづらいという話をされていましたが、今回そのような中でも単価アップができた理由について教えてください。外的要因が大きかったのか、自助努力があったのかもあわせて教えてください。**

堀内 3つの要素がうまくいった結果、単価アップにつながったと考えております。

1つ目は、外的要因である全体の相場が上昇したことが挙げられます。2つ目は、相場高による商品不足の中でも自助努力で商品をしっかりと集められたことです。3つ目は、相場上昇の中で売れやすい適正な価格の調査や生産者への指導を強化し、価格に反映させることができたことです。

**Q4 2025年8月期の業績予想のうち流通総額と売上はレンジ形式ですが、上限と下限それぞれの前提条件を教えてください。利益は単独数字での予想になっていますが、流通総額と売上が上限だった場合には上回ることも有り得るのでしょうか。また、2024年8月期を基準として2025年8月期は相場がどうなるかについての見通しも教えてください。**

坂本 流通総額の上限下限について、農家の直売所事業は主に相場の影響による変動、産直卸事業については流通総額300億を見据えて動いている様々な施策が早期に開花するかどうかによって変動すると考えております。また売上については、農家の直売所事業はネット計上、産直卸事業はグロス計上となり、さらに予想が困難であることからレンジ形式とさせていただきます。2025年8月期の相場は2024年8月期と同水準、すなわち同水準の単価であることを想定して下限予想を出しております。各施策がうまくいくことで利益をさらに積み上げていけると考えております。

**Q5 中期経営計画が今期発表になるとのことですが、前回と今回の大きな違いはなんですか。流通総額は3年で倍増、利益率についても現状より大きく伸長すると存じますが、その差分をどのように埋めていくのか、お話できる範囲で教えてください。**

堀内 前は単一事業、今回は複数事業という点が一番大きな違いです。前は主要な事業のみにフォーカスし、農家の直売所事業をいかに伸ばしどのように効率化していくかという内容になっておりましたが、今回はスーパーマーケットの青果売場の流通総額4兆円をどのように獲得するかという点にフォーカスしております。現在展開している青果売場の一部コーナーで販売する農家の直売所事業と、通常の子果売場に卸す産直卸事業に加えて新たな事業展開も考えており、その中で必須の基礎技術となるのがNTTアグリテクノロジー様との提携により実現しようとしているAI需要予測です。これは当社だけではなく他社様の青果流通に対してもサポートができるような内容となっています。

詳細については、中期経営計画にてご説明させていただきます。

**Q6 中期経営計画の詳細発表はいつ頃を予定していますか。また、9月と10月の単価推移について教えてください。**

及川 中期経営計画は2025年8月期中の発表を予定しております。

9月、10月の単価については現状まだ非常に高く、商品を集めるのに厳しい状況が続いています。しかし幸いにも当社の出荷産地には台風被害が無かったため、昨年と比較すると悪くない状況だと思えます。

**Q7 産直卸事業のセグメント利益が第4四半期は赤字となった理由について教えてください。**

IR担当 大きく2つの要因があります。1つ目は猛暑の影響によるロスなどの赤字案件があったことです。2つ目は増員し、人材投資を行ったことによるものです。結果として第4四半期単体で赤字となりました。

**Q8 GMV 四半期推移を見ると、第2四半期の季節性が解消されつつあるように見えます。その理由を教えてください。**

IR 担当 農家の直売所事業と産直卸事業が補完関係となっているためです。相場が高騰している際には委託販売での出荷量が減る傾向にありますが、産直卸事業はその影響を受けにくいと考えております。また、自助努力により相場高の中でも商品を集められるようになってきたことも理由として挙げられます。

- ・本資料は、いわゆる「見通し情報」(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/>