



# FY2021.8 2Q 決算説明資料

株式会社農業総合研究所

<証券コード：3541>

1. FY2021.8 2Q 業績
2. FY2021.8 2Q 各事業の状況
3. Topics
4. Appendix

# 1. FY2021.8 2Q 業績

巣ごもり需要は堅調で、安定供給に取り組んだ結果、流通総額・売上高は高成長を継続  
長引く相場安による利益率悪化と追加投資による負担増に伴い、営業損失を計上

## 業績動向

流通総額(GMV)<sup>※</sup>



**5,797**百万円

(前年同期比 +17.2%)

売上高



**2,192**百万円

(前年同期比 +47.4%)

営業利益



**△87**百万円

(前年同期 △13百万円)

参考：追加投資を除く営業利益

**△8**百万円

## KPI動向

店舗数



**1,672**店舗

(前期末比 +53店舗)

生産者数



**9,506**名

(前期末比 +233名)

集荷場

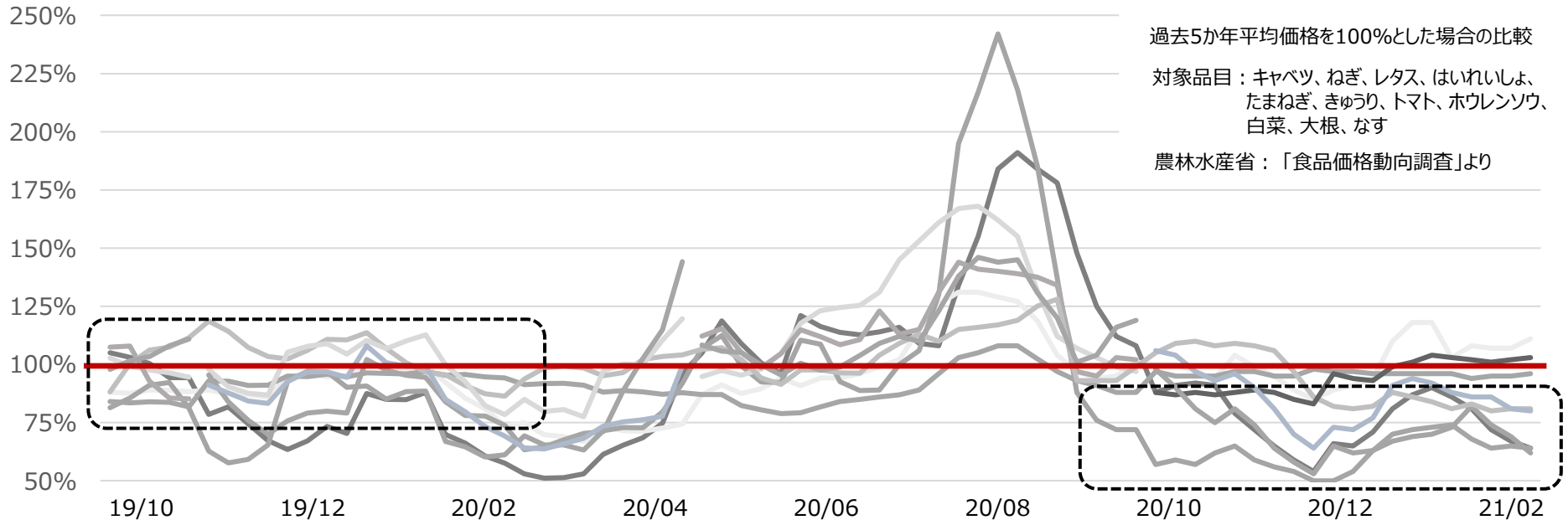


**93**拠点

(前期末比 ±1拠点)

※流通総額：スーパー等において最終消費者に購入いただいた最終販売価格の総計

## 主な野菜の店頭小売価格の推移



### 【FY2020.8（上期）】

#### 相場状況

- ✓ 全国的な暖冬による相場安傾向

#### 当社への影響

- ✓ コンテナ単価低下による利益率の下落
- ✓ 単価下落による流通総額の下振れ

#### 取組

- ✓ 物流センターを活用し、物量と相場を見ながら全国から商品調達

### 【FY2021.8（上期）】

- ✓ 例年に比べ野菜の生育が良好で、多くの品目で相場安が長引く

- ✓ 買取委託利益率の低下と物流費率の下落
- ✓ 物量過多で利益率コントロールが難化

- ✓ 買取制限や集出荷調整により物量を管理
- ✓ 出荷手数料見直し等の利益率対策を推進

# FY2021.8 2Q 業績総括

**GMVは+17.2%成長、追加投資を除く本業での営業損失は+5百万円の改善**  
**大型生産者との取組を増やすため、買取委託・卸販売を強化**

単位：百万円	FY2021.8 実績		FY2020.8 実績		前年同期比		単位：百万円	FY2021.8 通期計画
	2Q累計	対GMV比	2Q累計	対GMV比	増減額	増減比		
<b>流通総額</b>	<b>5,797</b>		<b>4,948</b>		<b>849</b>	<b>17.2%</b>	<b>流通総額</b>	<b>11,500</b> ~12,500
委託販売	3,899		3,713		186	5.0%		
買取委託	1,170		729		441	60.5%		
卸販売	335		41		294	717.1%		
その他	392		464		△ 72	△15.5%		
<b>売上高</b>	<b>2,192</b>	<b>37.8%</b>	<b>1,487</b>	<b>30.1%</b>	<b>705</b>	<b>47.4%</b>	<b>売上高</b>	<b>4,000</b> ~4,400
委託販売	796	20.4%	766	20.6%	30	3.9%		
買取委託	968	82.7%	604	83.0%	364	60.3%		
卸販売	335	100.0%	41	100.2%	294	717.1%		
その他	92	23.5%	73	15.9%	19	26.0%		
<b>売上総利益</b>	<b>1,088</b>	<b>18.8%</b>	<b>959</b>	<b>19.4%</b>	<b>129</b>	<b>13.5%</b>	<b>売上総利益</b>	未発表
委託販売	796	20.4%	766	20.6%	30	3.9%		
買取委託	170	14.6%	130	17.9%	40	30.8%		
卸販売	59	17.8%	7	17.3%	52	742.9%		
その他	61	15.7%	54	11.8%	7	13.0%		
<b>販売管理費 (追加投資コスト)</b>	<b>1,175</b>	<b>20.3%</b>	<b>972</b>	<b>19.6%</b>	<b>203</b>	<b>20.9%</b>	<b>販売管理費</b>	
<b>営業利益</b>	<b>△ 87</b>	<b>△1.5%</b>	<b>△ 13</b>	<b>△0.3%</b>	<b>△ 74</b>	<b>-</b>	<b>営業利益</b>	
<b>経常利益</b>	<b>△ 104</b>	<b>△1.8%</b>	<b>△ 9</b>	<b>△0.2%</b>	<b>△ 95</b>	<b>-</b>	<b>経常利益</b>	

※営業利益と経常利益の差は、2020年11月4日実施の第三者割当増資に係る株式交付費18百万円によるもの

# FY2021.8 2Q 営業利益分析

## 相場安による限界利益率減少に伴い、本業においても営業損失を計上

単位：百万円 2Q累計額 対GMV比率

流通総額 (GMV)		5,797	
売上総利益		a	1,088 18.8%
主要変動費	物流費	382	
	コンテナ費	81	
	運営委託費	104	
	計	b	568
限界利益		c=a-b	519 9.0%
事業経費		d	527
営業利益 (投資前)		e=c-d	△ 8
追加投資	システム開発	32	
	産直卸事業	38	
	移転関連費用	8	
	計	f	79
営業利益 (投資後)		g=e-f	△ 87 △1.5%

巣ごもり需要を背景に、堅調に成長  
(前年同期比 +17.2%)

相場安による買取委託利益率の低下が、全体の売上総利益率に影響

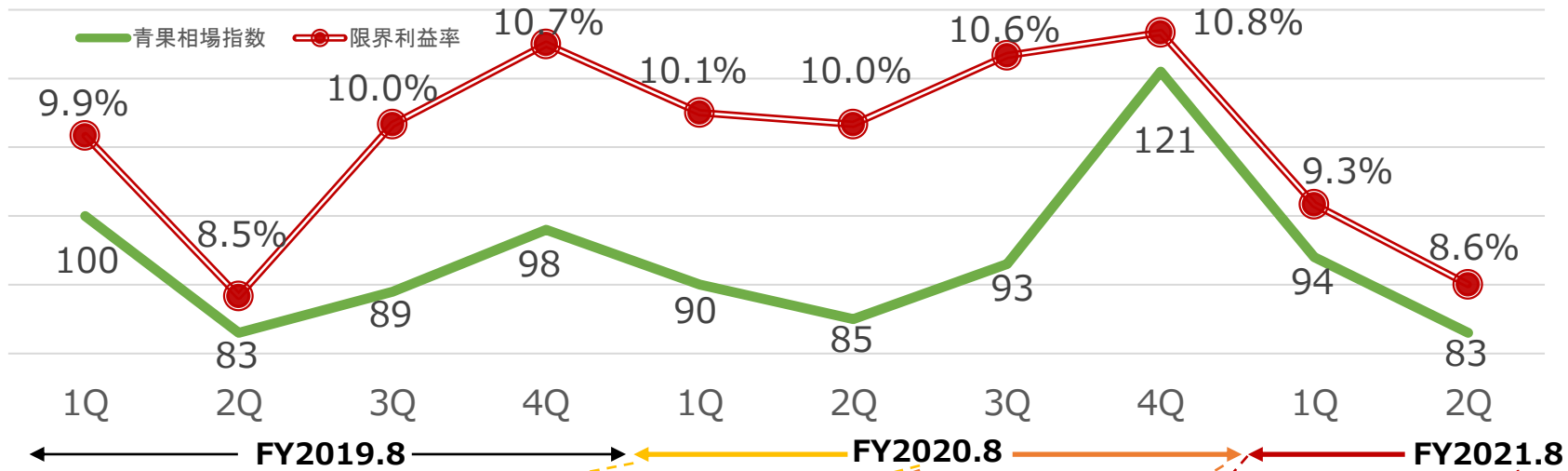
物量増加に加え、相場安の影響を受け、物流費・コンテナ費が上昇。  
売上総利益率の低下もあり、目標限界利益率(10%)を下回る。

目標限界利益率を下回ったことにより、本業においても営業損失が発生。  
コロナ禍で滞っていた、相場変動に関係なく利益水準を維持できる仕組み(個建負担・コンテナ出荷方針)の構築準備を急ぐ

追加投資は従前より計画していたもので、相場などの市況環境に関係なく、中長期成長のため実施。  
システムコンサルや新規事業への人材投資等を行った結果、営業損失を計上

# 利益率実績推移

## 対GMV限界利益率と青果相場の推移



**FY2020.8 1~2Q**  
物量抑制による利益率コントロールを実施した結果、限界利益率が改善

**FY2020.8 3~4Q**  
コロナ禍による青果需要の増加や相場高の影響を受け、限界利益は高水準で推移

**FY2021.8 1~2Q**  
買取強化の一方で、不足品目を補うための遠方産地商品の増加や相場安対応が後手になり、限界利益率が低水準

※限界利益・・・粗利－(物流費・コンテナコスト等)

※青果相場指数・・・農林水産省「食品価格動向調査」より 平年並みを100%とした場合の比較



# 出荷手数料見直しについて

FY2022からの本格導入を目指し、当下期に生産者説明会および一部集荷場にて  
トライアル運用を開始予定



現在：料率負担  
**出荷額の8.5%** ※金額はイメージ

出荷手数料／1コンテナ

相場上昇時	425円
相場下落時	168円

物流コスト／1コンテナ 300円

差引金額／1コンテナ 125円～  
▲132円

- ✓ 相場下落局面において、物流コストを回収できないと、限界利益率悪化の原因となる
- ✓ 特に単価の低い品目(大型野菜など)は物流費負けしやすい傾向にある

変更後：個建負担  
**コンテナあたり課金** ※金額はイメージ

出荷手数料／1コンテナ

相場上昇時	300円
相場下落時	300円

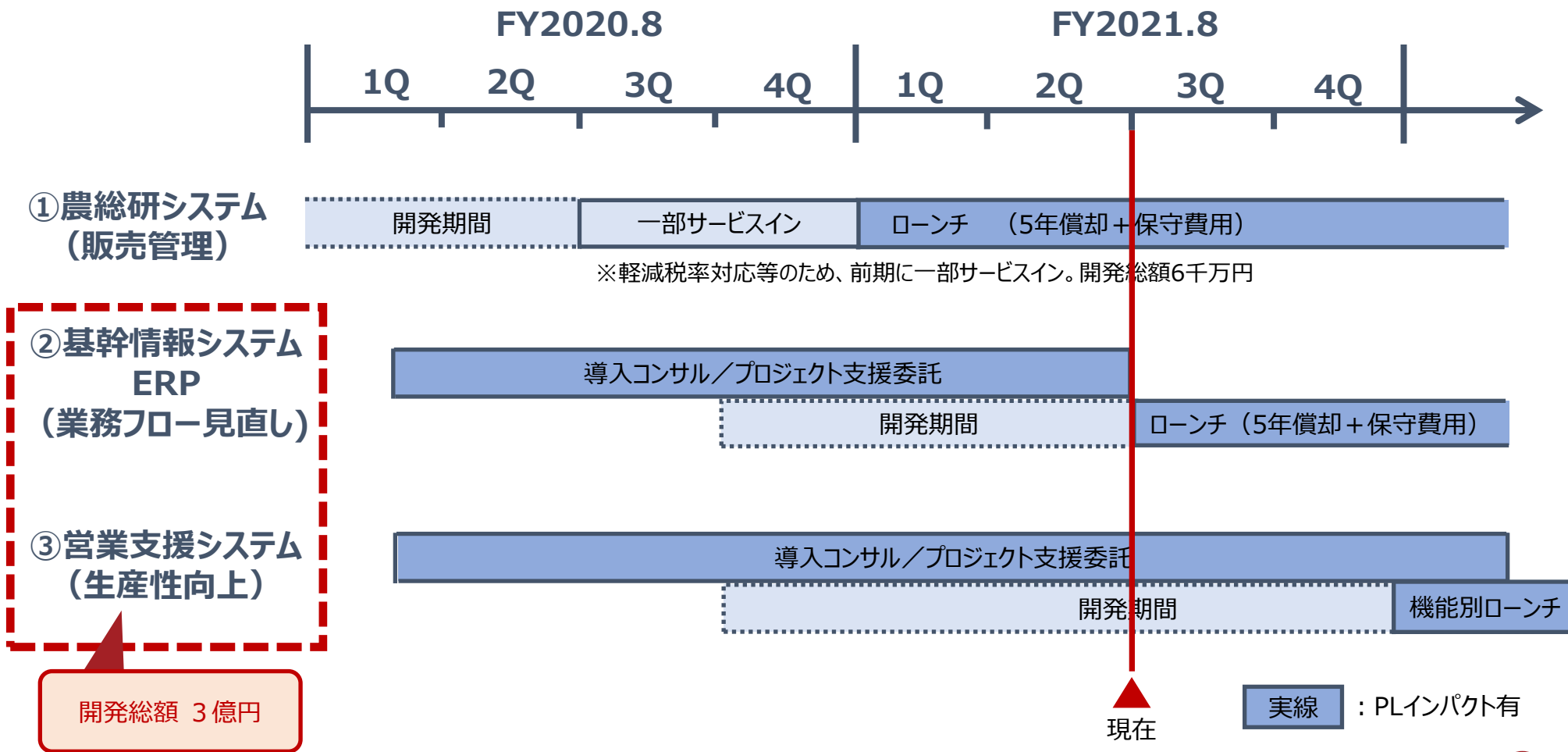
物流コスト／1コンテナ 300円

差引金額／1コンテナ 0円

- ✓ 相場局面に関係なく、物流コストを回収できるため、原則 限界利益率に影響はない
- ✓ 品目構成による単価変動の影響を受けない

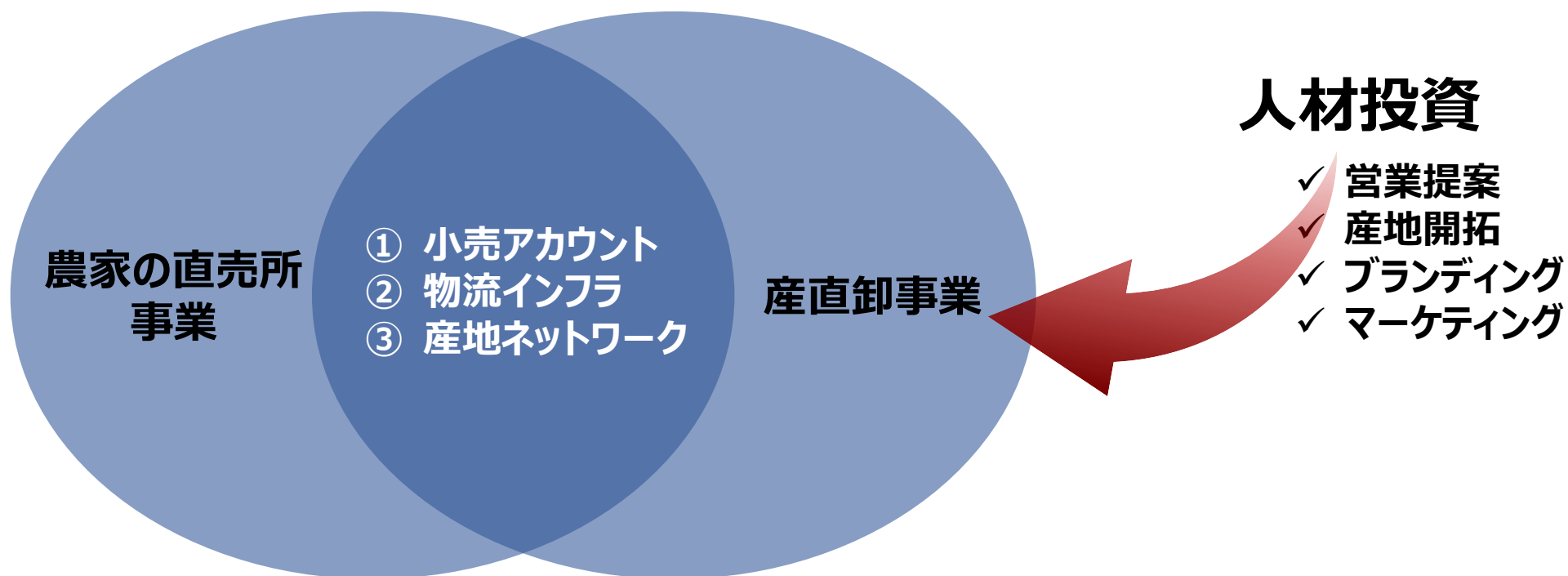
# 追加投資（システム関連）

FT2017.8期からの3か年計画で開発したシステムに加え、新たに2つのシステムを構築するため、前2Qより開発着手。基幹情報システムと営業支援システムを段階的ローンチに変更。



# 追加投資（産直卸事業）

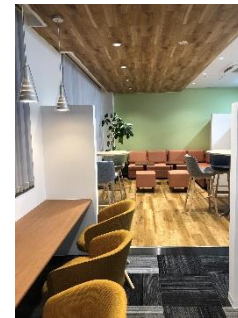
農家の直売所事業で培ったアセットを活用しつつ、集中的に人材を投下し産直卸事業の早期立上げを目指す



# 追加投資（移転関連）

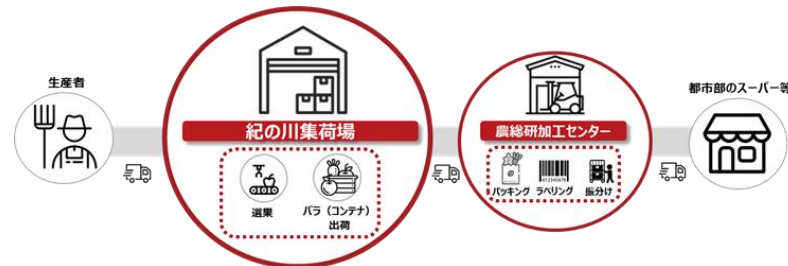
## 和歌山本社の移転（2021年1月18日付）

**目的：**和歌山本社における営業部門並びにバックオフィス体制の拡充を図るとともに、オフィスを利便性の高い和歌山駅前に新設（移転）することで、事業全体の効率化、業務執行の迅速化を目指します。



## 紀の川集荷場の移転

**目的：**農総研創業の1号集荷拠点である「紀の川集荷場」（西日本最大規模）は、機能拡充と集荷量増を目的に2021年1月23日に移転いたしました。また、最新選果機の導入による品質管理機能の強化や産直卸事業・輸出事業の新たな拠点としての役割も担います。



# (補足) セグメント別の会計方針

		会 計 方 針	売 上 高	売 上 原 価
農家の直売所 事業	委託販売	スーパー等の直売コーナーで委託販売を行う流通プラットフォームを提供。流通総額のうち、当社手数料部分を売上高に計上し、原則売上原価の計上なし。	<p>売上高 { 流通総額のうち 当社手数料部分 }</p>	<p>原則発生しない</p>
	買取委託	当社が農産物を買取り、スーパー等で委託販売を実施。そのため当社が在庫リスクを負う。消費者の需要を見越した値付けにより、少ないロス率が特徴。流通総額のうち、スーパー等の販売手数料を差し引いた金額を売上高に計上し、買取仕入高を売上原価に計上。	<p>売上高 { 流通総額から スーパー等の販売手数料を除いた 金額 }</p>	<p>売上原価 { 当社の買取金額 }</p>
産直卸事業	卸販売	当社が農産物を買取り、スーパー等へブランディング化した上で販売を行う、仕入販売。スーパー等へ販売した金額を売上高に計上し、買取仕入高を売上原価に計上。	<p>売上高 { 流通総額 スーパー等への販売金額 }</p>	<p>売上原価 { 当社の買取金額 }</p>

## 2. FY2021.8 2Q 各事業の状況

## 農家直送商品をスーパーマーケットのすべての青果売場に提供

### 農家の直売所事業

青果売場内の**産直コーナー向け事業**  
委託販売を行う流通プラットフォームを提供



**直売コーナー**  
(市場規模3,000億円\*)

### 産直卸事業

青果売場内の**青果コーナー向け事業**  
顔が見える安心安全な商品を卸販売にて供給



**青果コーナー**  
(市場規模2.7兆円\*)

出典：スーパーマーケット年次統計調査報告書2018年  
\*各コーナーの市場規模は、スーパーマーケット青果売上高より当社推計

# 農家の直売所事業：流通総額

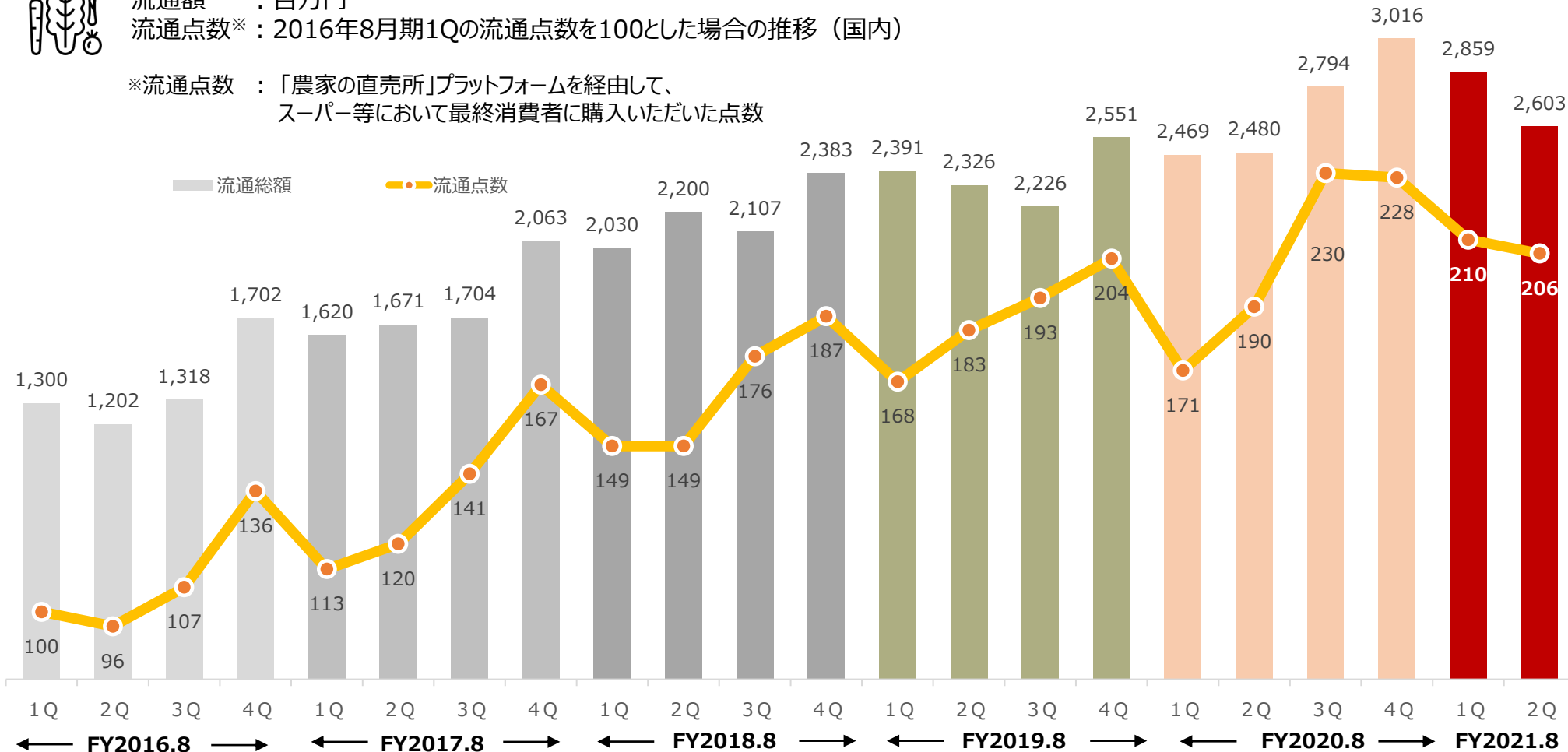
## 昨年同期比で流通総額・流通点数ともに成長をキープ



流通額：百万円

流通点数※：2016年8月期1Qの流通点数を100とした場合の推移（国内）

※流通点数：「農家の直売所」プラットフォームを經由して、スーパー等において最終消費者に購入いただいた点数





## コロナ禍により新規取引先の営業を控えた一方で、既存取引先の店舗導入を推進

### 主要取引先

イオンリテール(株)、イズミヤ(株)、(株)ウオロク、  
コーナン商事(株)、サミット(株)、(株)ダイエー、  
(株)東急ストア、(株)阪急オアシス、富士シティオ(株)、  
(株)平和堂、(株)ベルク、(株)マルエツ、  
(株)ライフコーポレーション … etc.  
(五十音順)

当社の全国導入率 **7.5%**

(全国のスーパー数：22,434店舗)

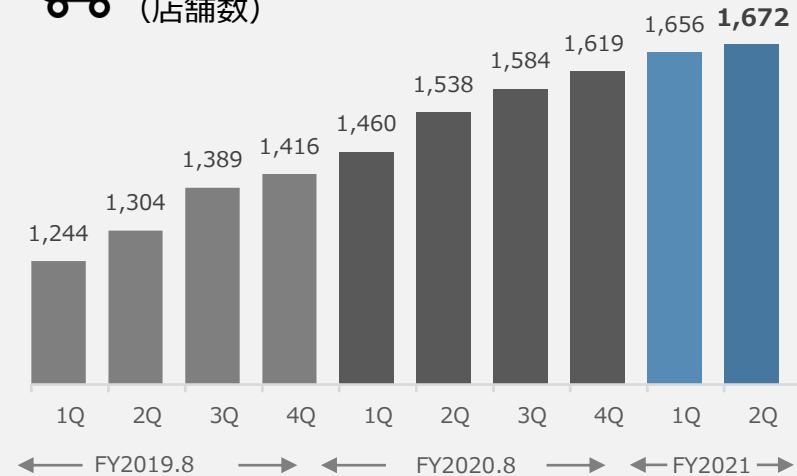
※出所：新日本スーパーマーケット協会「2021年スーパーマーケット白書」

当社取引先導入率 **27.5%**

※当社取引先の総店舗数に対する導入店舗の割合



### 店舗数の推移 (店舗数)



増加

**64店舗増 (2Q累計)**

主に既存取引先店舗での開設による増加

減少

**11店舗減 (2Q累計)**

取引先店舗自体の閉店による減少

## 既存集荷場を中心に登録生産者数を増やし、産地の深掘りが進む

### 全国に展開する登録生産者

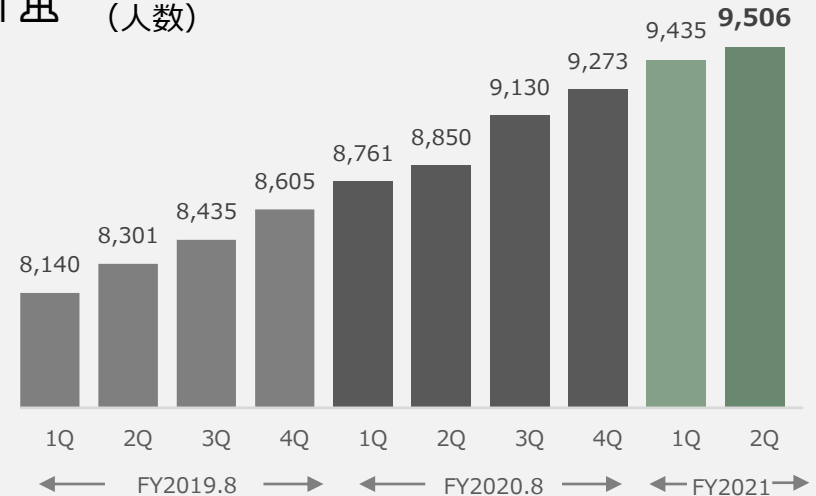
	FY2020.8	FY2021.2
北海道・東北	197	193
関東	1,936	2,021
北陸・甲信越	1,011	1,055
東海	316	313
関西	4,389	4,479
中国・四国	1,097	1,158
九州・沖縄	327	287
合計	<b>9,273</b>	<b>9,506</b>

全国の総農家数：1,747,414戸のうち  
※出所：農林水産省「2020年農林業センサス」

当社の全国登録率 **0.54%**



### 登録生産者数 (人数)



増加

#### 339名増 (2Q累計)

新規集荷場開設に伴う増加のほか、  
関東を中心に生産者が拡大

減少

#### 100名減 (2Q累計)

集荷場の統廃合に伴う減少等

## 6カ所の新規開設の一方で、統廃合による既存集荷場の再編を実施

### 全国に展開する集荷拠点

	FY2020.8	FY2021.2
北海道・東北	6	6
関東	17	18
北陸・甲信越	11	11
東海	8	7
関西	22	22
中国・四国	17	21
九州・沖縄	11	8
合計	92	93

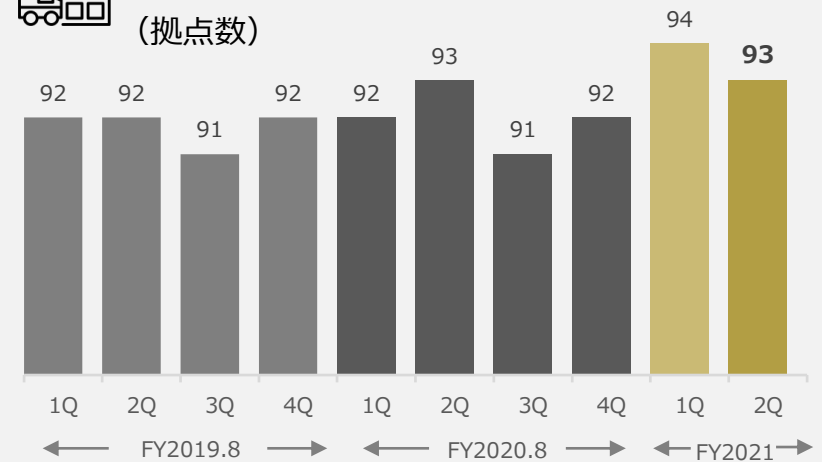
全国の47都道府県のうち

当社の導入産地 **33都道府県**



### 集荷拠点数

(拠点数)



増加

#### 6拠点増（2Q累計）

郵便局内（関東初）での集荷場の開設等

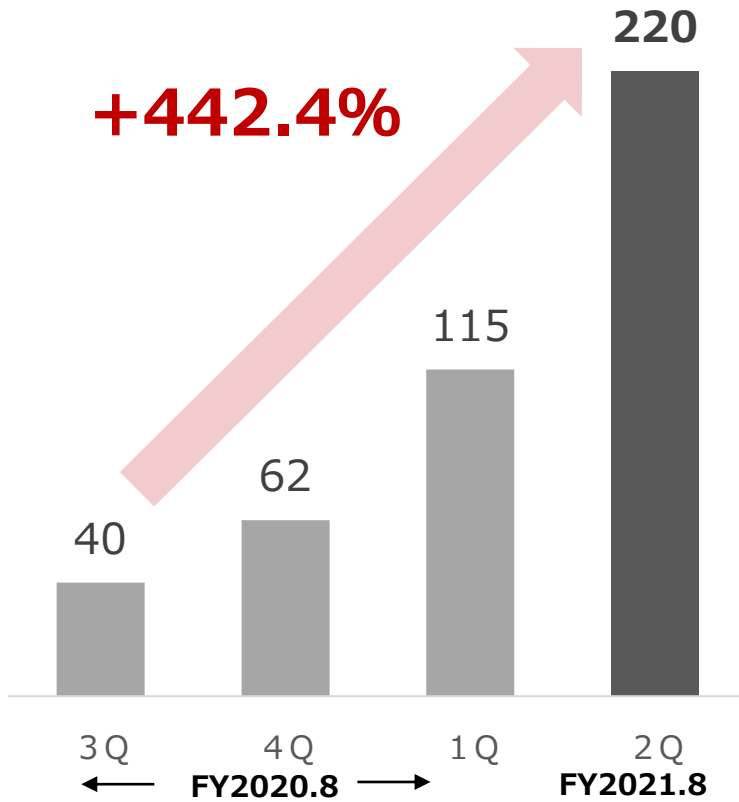
減少

#### 5拠点減（2Q累計）

物流効率向上のため、集荷場を統廃合

## 事業立上げから、堅調に成長

＜流通総額の推移＞ 単位：百万円



＜産直卸事業の流れ＞



## 巣ごもり消費の反動減等のリスク要因はあるものの、通期計画に変更はなし

(単位：百万円)	FY2021.8 2Q累計実績	FY2021.8 計画	進捗率
流通総額 (GMV)	5,797	11,500 ~12,500	46.4% ~50.4%
売上高	2,192	4,000 ~4,400	49.8% ~54.8%

# 3. TOPICS

# 第三者割当増資による5.6億円の資金調達

農産物流通プラットフォームの高度化を目的とした設備投資やシステム開発を目的に下記の通り第三者割当による新株式の発行で約5.6億円を調達



## 第三者割当の概要

項目	概要
発行新株式数	755,700株（発行済総数：21,014,500株）※2020年10月14日時点
発行価格並びに総額	1株につき741円（総額：559,973,700円）
割当予定先及び株数	東日本旅客鉄道株式会社（割当株数：134,900株）
	株式会社福ソノリク（割当株数：134,900株）
	株式会社農林漁業成長産業化支援機構（割当株数：485,900株）
払込期日	2020年11月4日

## 資金使途

- ✓ 物流加工センターの機能拡張
- ✓ システム開発
- ✓ 集荷拠点の整備・立上げ運営費用

## 東日本旅客鉄道との資本業務提携

**目的：** 農作物の集荷場の整備を通じて、生産者にとって利便性の高い出荷環境を提供。またJRE MALLによる販路の拡大を通じて、鮮度の高い農作物を販売できる農産物流通プラットフォームの高度化を図る

- ① 駅および駅周辺施設などを活用した集荷場の整備
- ② 小売店舗およびJRE MALLでの農産品の販売拡大

## *FUKUOKA SONORIKU* との資本業務提携

株式会社 福岡ソノリク

**目的：** 資本業務提携契約の締結を通じて、第三者割当増資を実行するとともに、物流インフラにおける豊富な実績を兼ね揃えた同社との業務連携により、下記2点を軸に早期に高品質・高機能なプラットフォームを構築

- ① 西日本エリアにおいて、福岡ソノリクが所有または管理する倉庫や物流拠点を活用
- ② 当社登録生産者の近隣集荷場からスーパーマーケット等の物流拠点への輸送業務



2020年10月14日に発表したJR東日本との資本業務提携の第一弾として、JR東日本のインフラを活用した新しい農産物流通プラットフォームの共同運用をスタート

## 主な取り組み

### 1. 農産物集荷場「JRE農業ステーション」の整備



まずは、千葉県の内房線江見駅、茨城県の水郡線上菅谷駅、長野県の中央線辰野駅の3か所で農産物集荷場「JRE農業ステーション」を整備し、当該地域の生産者から農産物を集荷。集荷した農産物は首都圏を中心としたスーパーマーケットの「農家の直売所」に最短1日で運送。

### 2. JRE MALL内に「農家の直売所」を出店

JRE POINTが「貯まる」「使える」  
**JRE MALL**



JR東日本グループが運営するECサイト「JRE MALL」内にて、農産物販売ショップ「農家の直売所」を2021年3月3日にオープンし、集荷した新鮮な農産物を販売。サイト内のショップで注文された商品を、集荷から最短で翌日に配送。

### 3. 農産物の列車輸送と都市圏のエキナカでの販売



「JRE農業ステーション」やその他の農業総合研究所が有する集荷場などで集荷した農産物を列車で輸送し、主に首都圏の駅構内で販売する実証実験。朝採れ野菜を夕方に販売する等、お客さまに鮮度の高い農産物を提供。

# 福岡ソリクと「神戸センター」を開設予定

2020年10月14日に発表した福岡ソリクとの資本業務提携の第一弾として、西日本エリアの農産物輸送網の効率化と物流センターの機能拡張を目的に、2021年5月1日に福岡ソリク関西物流センター内に「神戸センター」を開設予定

## 開設のポイント

これまで（摂津センター）の約2倍となる日量約1万コンテナの取扱と日量約10万パックの加工数量が実現可能

- ✓農総研初の物流と加工の一体型拠点。機能の拡張と規模の拡大で取扱農産物を倍増
- ✓福岡ソリクの高度な保管技術による、農産物の鮮度維持及び貯蔵管理向上
- ✓西日本の農産物集荷拠点及び輸送網を活かした効率的な運搬と新たな産地開拓



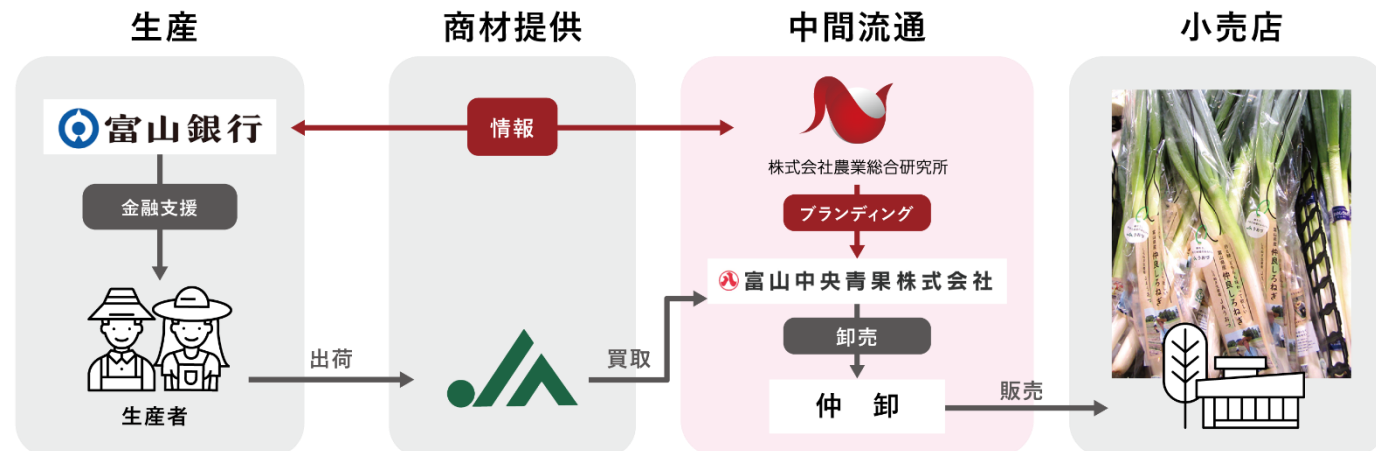
■ 移転場所：兵庫県神戸市灘区 ■ 取扱規模：日量 約1万コンテナ、日量約10万パック ■ 取扱品目：野菜・果物全般（予定）

## 卸売市場と市場外流通の農業ベンチャーが富山で初タッグ

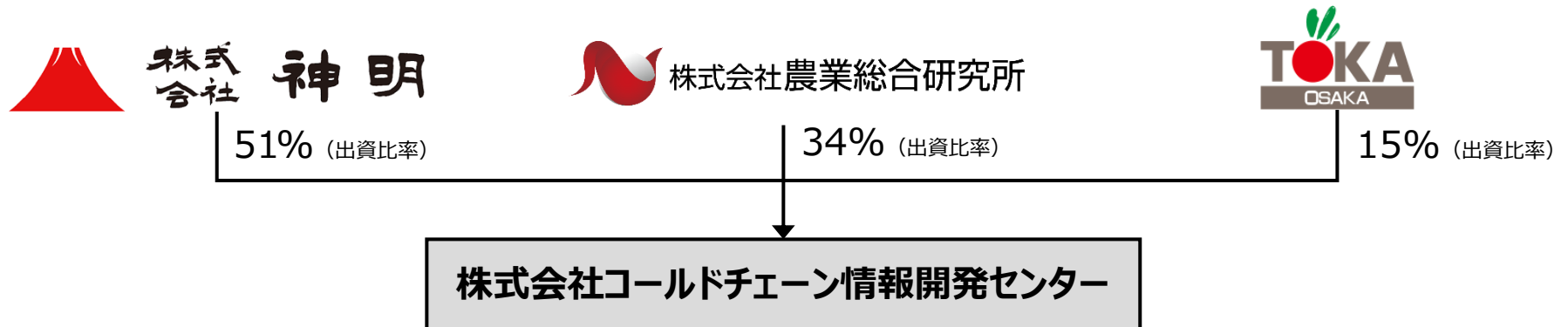
**目的：** 富山県産青果類の流通量と産出額増加を目的とし、2020年9月3日に「連携協力に関する協定書」を締結。市場流通と市場外流通、地方銀行の異色コラボにより新しい流通の仕組みを創造する。

- ① 基幹的なインフラでもある市場流通と市場外流通の農業ベンチャーが異色のコラボ
- ② 生活者の知りたい情報を可視化することで安全・安心と素材の魅力をお届け
- ③ 農業ベンチャーのエッセンスを加えることで市場機能をアップデート
- ④ 地域の農業を元気にすることで素敵な富山に貢献

## 提携スキーム



## 米卸最大手及び青果卸大手と新しい流通の仕組みを創造



### 新会社の概要

項目	内容
商号	株式会社コールドチェーン情報開発センター
設立	2021年2月22日
代表者	代表取締役社長 東 光法 (あずま みつなり)
所在地	東京都中央区日本橋小綱町16-15 神明日本橋ビル内
資本金	1,000万円 (設立時)
出資比率	神明51%、農総研34%、東果大阪15%
事業内容	物流技術の研究開発、農産物流通の仕組み作り

### 目的

物流技術（コールドチェーン）の研究開発や新しい農産物流通の仕組み作りにより、物流プラットフォームの高度化や流通加工業務の連携を推進。  
3社間での幅広い協働により、米及び青果類の流通・消費拡大を図る。

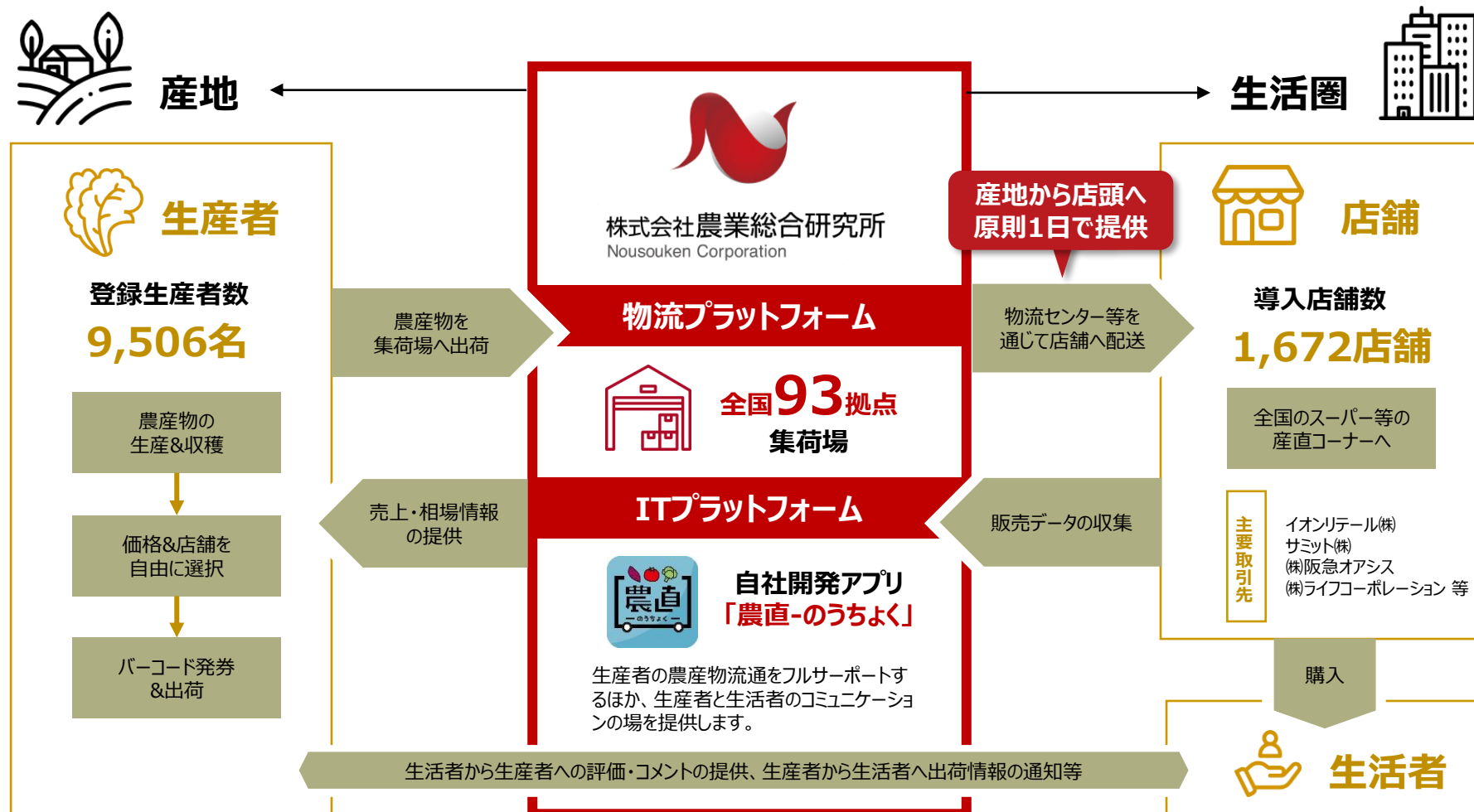
# 4. Appendix

# 会社概要（2021年2月現在）

社名	株式会社 農業総合研究所
設立	2007（平成19）年10月25日
代表者	代表取締役会長CEO 及川 智正 代表取締役社長 堀内 寛
本社	和歌山県和歌山市黒田99番地12
資本金	494百万円
主な事業内容	農家の直売所事業、産直卸事業
従業員数	246名（役員・パート含む）
上場市場	東証マザーズ（証券コード：3541）
経営目標	持続可能な農産業を実現し、生活者を豊かにする
経営方針	ビジネスとして魅力ある農産業の確立

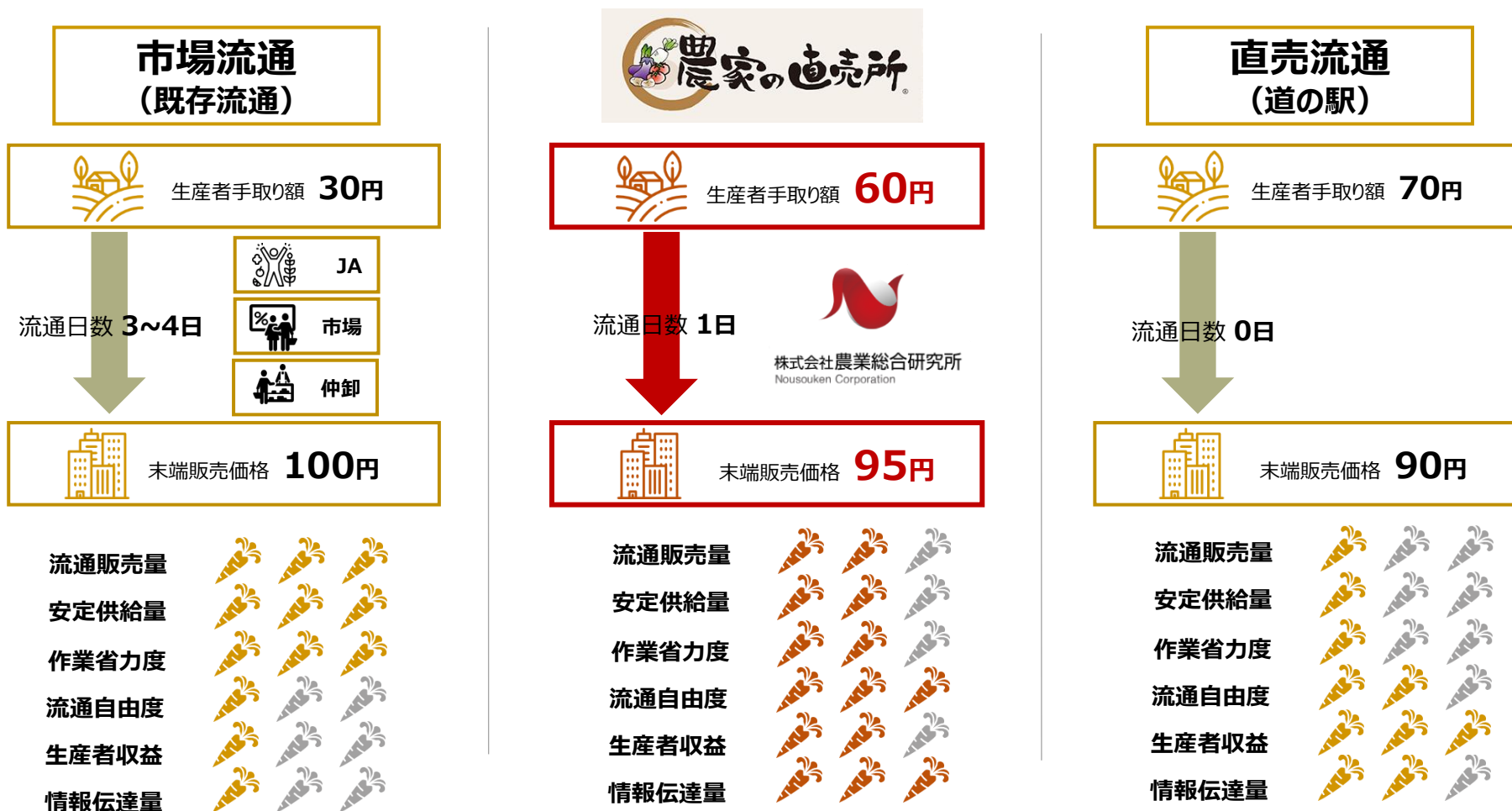
# 「農家の直売所」について

## 「物流」×「IT」新しい農産物流通プラットフォーム





## 市場流通と直売流通の中間となる「農家の直売所」





## 持続可能な農産業を実現し、生活者を豊かにする

『生活者を豊かにする』とは…

生活者に『おいしい』を届けること

顔が見える・鮮度が高い・安心安全  
こういう商品を生活者に食べてもらうこと



社会インフラとして、  
生産者と生活者が繋がる、  
農産物流通プラットフォームの展開



# わたしたちが大切にしていること



100% 農直

食べる人が大切。

実際に商品を確認し、  
鮮度を保つため最短で届けます。

作る人が大切。

実際に会って、生産者、農場を確認しています。

伝えることが大切。

生活者へ「こだわり」を  
生産者へ「ありがとう」を届けます。

健康が大切。

農業をデジタル管理し、  
定期的に残留農薬検査を実施しています。

応援が大切。

国産野菜を食べることが、農業の発展につながります。

直接、生産者にお会いして  
安全性と品質を確かめています。



## 将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、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。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

FY2021.8の予想値につきましては、新たに算出した予想値または決算において差異が生じ、当該差異が開示基準に該当する場合は、速やかに開示をいたします。

### 本発表に関するお問合せ

株式会社農業総合研究所 IR担当  
TEL : 03-6417-1047 Mail : ir@nousouken.co.jp