

2023年10月25日  
株式会社農業総合研究所

## 2023年8月期 通期決算説明会 質疑応答集

この質疑応答集は、2023年10月13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** ドラッグストアとの取組みについて、大きなポテンシャルを感じています。この取組みは当初の計画通りに進捗しているのか、それとも課題などがありますでしょうか。また、収益性についても教えてください。

及川 コスモス薬品様は年間100店舗以上の開店スピードで拡大されておりますが、それらに対応できる当社側のリソースが追いついていない状況です。現在、安定した商品供給を行えるよう体制作りを進めております。  
利益に関してはまだ高い水準とは言えません。計画している利益を出していけるよう、コストコントロールなども実施してまいります。

**Q2** ドラッグストアはスーパーマーケットとは業態が異なると思いますが、各エリアへ出荷する際のオペレーションについてはどのように考えておりますでしょうか。

及川 ドラッグストアへは農家の直売所事業のような産地直送ではなく、その土地の市場や仲卸と協業し仕入を行い販売するオペレーションとなっております。コスモス薬品様からも、全国の店舗で同じクオリティの商品を提供してほしいというニーズがあり、その要望にも応えられる形になっていると考えております。

**Q3** 卸売業界全般で、インフレにより売上が大幅に増加しており、御社業績への寄与も期待してました。今後、コスト転嫁はどのように行っていくのか教えてください。

及川 価格転嫁はしたいと考えておりますが、当社のビジネスモデルは生産者委託がメインであり、生産者自らが値段をつけるため、コントロールしづらい領域ではあります。ただ今期からは、生産者の皆さまの手取りが少しでも増えるよう、集積しているデータから値付けに対するアドバイスをしており、販売価格を高くしていただけるような取組みを進めております。

**Q4** スーパーマーケットの青果の価格は、物流費の上昇などにより上がっているのでしょうか。

及川 青果の価格は天候や需給による影響が大きく、生産コストや物流コストの上昇によるコスト転嫁はあまり見られないと思っております。

**Q5** 2024年8月期の業績予想ではGMV（140億～150億）を掲げていますが、市場環境はどのような前提でしょうか。また、委託販売の拡大が業績に大きく寄与していくという理解でよろしいでしょうか。

及川 毎年、市況に対して前年を100%として計画を策定しています。また、GMV拡大は農家の直売所事業の生産者委託と買取委託、産直卸事業、コスモス薬品様との取組みの3つを軸として考えております。

**Q6** 2024年8月期の産直卸事業の伸びが鈍化しているように見えますが、要因を教えてください。また、産直卸事業の損益分岐点についてはどのくらいのGMVで考えていますか。

堀内 トップラインだけを伸ばすのは難しくありませんが、将来的に収益性の高い事業を目指していくため、利益が確保できる範囲にて計画を立てております。  
試算では、16億～20億くらいのGMVが損益分岐点になると考えており、現在ほぼ近い水準までできております。一方で、当社は500億円や1,000億円の市場レベルの規模を目標としており、今後効率化の推進や価格のボラティリティが小さい販売を実現するために、商品のストック場所や運搬トラックの大きさなども踏まえた投資や人の拡充を含む整備も強化してまいります。

**Q7** 生産者指標の伸びが鈍化しているように見えますが、数が減った分生産者の質が変わったりしているのでしょうか。生産力の強化や供給量の確保はどのように行っていくのでしょうか。

及川 事業ごとに異なりますが、農家の直売所事業であれば、東京や大阪などの都心部近郊に集荷場を設けることが重要と考えています。産直卸事業では集荷拠点の増強より、大手の市場や生産者などとのリレーション構築が優先的になると考えております。

**Q8** 2024年8月期の業績予想前提について幅有りの予想になっていますが、楽観的なシナリオと保守的なシナリオをそれぞれ教えてください。

IR担当 楽観的なシナリオとしましては、都心部近郊の集荷場開設や生産者開拓が進み、生産者委託の供給が想定通り進み利益も確保できるパターンです。一方、保守的なシナリオとしましては、集荷側の開拓が想定通り進まず、商品供給量が減少するパターンを考えております。

**Q9** 関東3県に続いて兵庫県での手数料改定に踏み切りましたが、いったん値上げはこれで終わりという理解でよろしいでしょうか。

IR担当 手数料の値上げについて、現在計画しているものについては、兵庫県までとなっております。

**Q10 農家の直売所事業における店舗数の伸びが鈍化している点が気になります。生産者数と同様に、拠点統廃合の影響なのでしょうか。別の要因などあれば教えてください。**

IR 担当 店舗の拡大余地はありますが、供給側が追いついていないため需給バランスを考慮した上で拡大幅を抑えている状態です。

その理由としては産地精査に時間を要しているためとなります。

今後、供給体制が十分に整い、店舗側へ商品供給量が安定すれば更なる店舗拡大も可能だと考えております。

**Q11 ドラッグストアでの展開について、コスモス薬品だけで拡大するのでしょうか。または、他のチェーンからも引き合いがあるのでしょうか。**

IR 担当 当面はコスモス薬品様のみで拡大を行い、まずはコスモス薬品様のスピード感に追いつくことができる体制整備を考えております。今後の展望については仕組みが構築された後で考えていきたいと思っております。

**Q12 2024年8月期の流通総額予想の成長率が伸びていますが、その要因を教えてください。**

IR 担当 農家の直売場事業の産地精査の調整が進むこと、産直卸事業の引き続きの拡大、ドラッグストアでの販売エリアの拡大を見込んでおります。

- ・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、公開情報などから引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性など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。