

2020年6月期 決算説明会資料



証券コード1382

株式会社 ホーブ

2020年8月18日



会社概要

| | |
|-----------|-----------------|
| ■ 会社名 | 株式会社ホーブ |
| ■ 代表取締役社長 | 政場 秀 |
| ■ 設立 | 1987年6月 |
| ■ 本社所在地 | 北海道上川郡東神楽町 |
| ■ 資本金 | 4億2125万円 |
| ■ 発行済株式総数 | 762,000株 |
| ■ 従業員数 | 44人（連結） 25人（個別） |
| ■ 事業所 | 北海道本社／東京本部 |
| ■ 連結子会社 | 株式会社エス・ロジスティックス |



事業内容

事業区分（セグメント）および事業内容

| 事業区分 | 事業内容 |
|---------------------------|-----------------------------------|
| いちご果実・青果事業 (当社) | いちご果実（自社品種・その他いちご）、青果、農業用資材等の仕入販売 |
| 種苗事業 (当社) | 自社いちご品種、その他種苗の生産と販売 |
| 馬鈴薯事業 (当社) | 種馬鈴薯の生産販売及び仕入販売 青果馬鈴薯の仕入販売等 |
| 運送事業 (株式会社エス・ロジスティックス) | 運送業務 |

業績の概要



連結業績

(単位：百万円)

| | 2020/6期 | 2019/6期 | 増減額 | 増減率 (%) |
|-------------------------|---------|---------|------|------------|
| 売上高 | 3,230 | 3,591 | △360 | △10.1 |
| 売上総利益 | 610 | 674 | △64 | △9.5 |
| 営業利益 | 24 | 46 | △21 | △47.2 |
| 経常利益 | 26 | 49 | △22 | △44.4 |
| 親会社株主に 帰属する 当期純利益 | 28 | 44 | △15 | △35.1 |

セグメント別売上高

(単位：百万円)

| | 2020/6期 | | 2019/6期 | 増減率 (%) |
|------------|---------|------------|---------|------------|
| | | 構成比 (%) | | |
| いちご果実・青果事業 | 2,968 | 91.9 | 3,312 | △10.4 |
| 種苗事業 | 51 | 1.6 | 44 | 15.6 |
| 馬鈴薯事業 | 121 | 3.7 | 149 | △19.1 |
| 運送事業 | 89 | 2.8 | 84 | 5.5 |
| 連結 | 3,230 | 100.0 | 3,591 | △10.1 |



セグメント別営業利益

(単位：百万円)

| | 2020/6期 | 2019/6期 | 増減率 (%) |
|------------|---------|---------|------------|
| いちご果実・青果事業 | 179 | 224 | △19.9 |
| 種苗事業 | 7 | 8 | △7.4 |
| 馬鈴薯事業 | △9 | △30 | — |
| 運送事業 | 6 | 5 | 22.3 |
| 調整額※ | △160 | △161 | — |
| 連結 | 24 | 46 | △47.2 |

※調整額は主にどの部門にも帰属しない一般管理費及び研究開発費であります。

セグメント別の状況

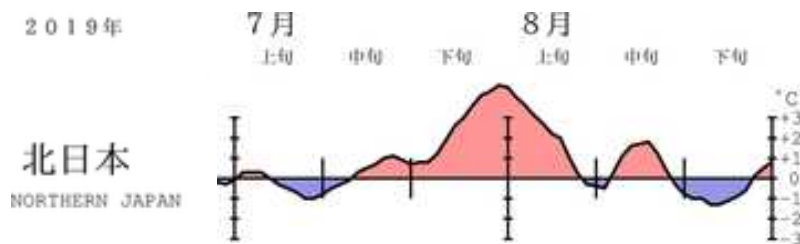


いちご果実・青果事業

—自社品種いちご果実の出荷状況—

- 北海道地方において、7月中旬までは低温傾向であったが、7月末頃から8月上旬にかけて高温環境が続いたことで、本来であれば7月中下旬に迎える出荷のピークが8月上旬にずれ込む。
- 8月上旬に出荷ピークがずれこんだことで、株疲れからの回復も遅くなり、秋以降の出荷量が少ない状況が続く。

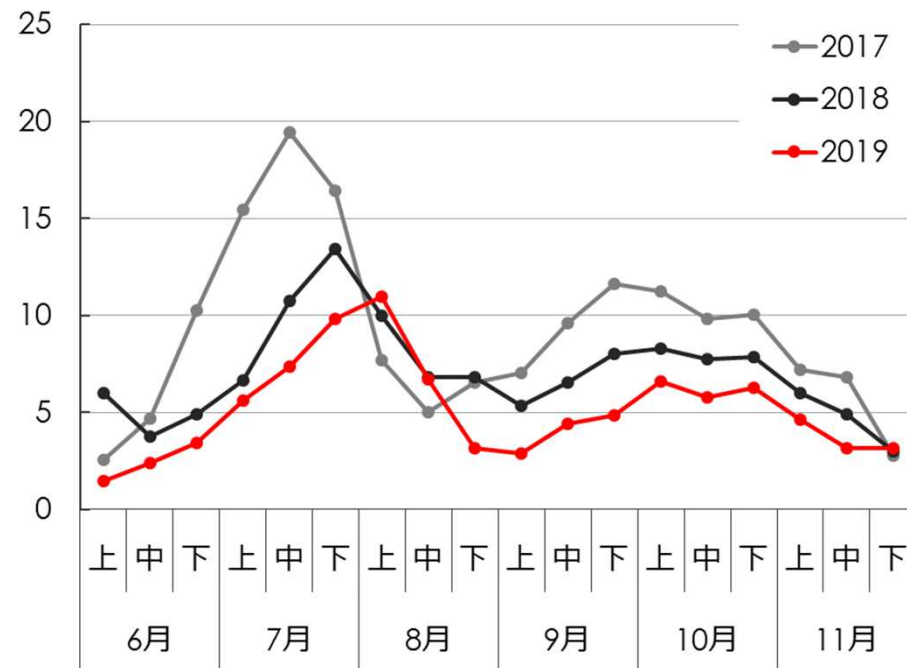
2019年7,8月の平均気温平年差



※気象庁ホームページより

(トン)

自社品種出荷量推移

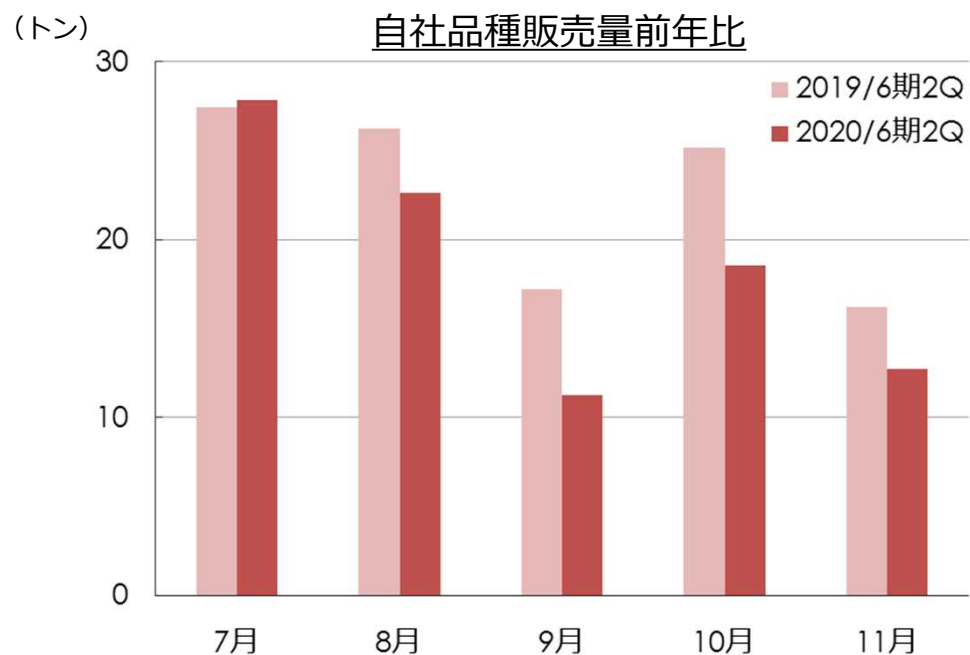




いちご果実・青果事業

— 自社品種いちご果実の販売状況 —

- 「夏瑞／なつみずき」の生食向け、業務向けの販売が順調に推移し、7月の販売量は前年を上回る。
 - 百貨店や量販店での生食向け取扱い店舗数が堅調に増加。
 - 前年に引き続き、「夏瑞／なつみずき」を使用したタルトやパンケーキ、大福といった業務用向けの販売も順調に推移。
- 8月下旬以降、出荷数量の少ない状況が続く。自社品種生産地の減少もあり、販売数量が十分に確保できず、売上高・利益ともに前年を下回る結果となる。



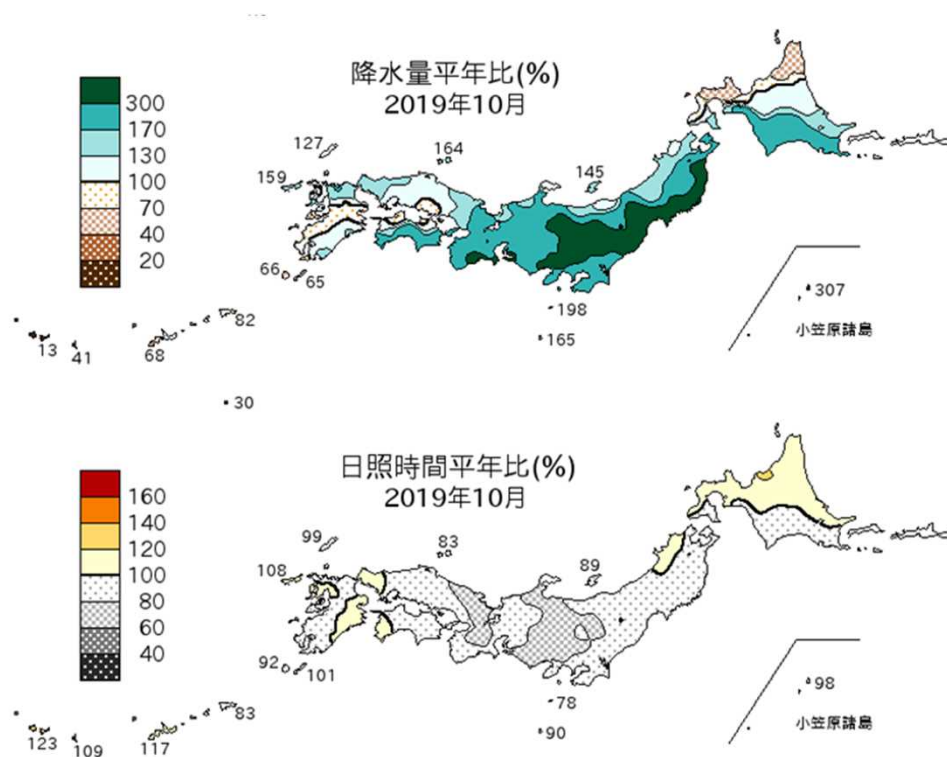


いちご果実・青果事業

－クリスマス期のいちご果実の状況①－

- 定植後の台風の影響が懸念されたものの、直接的な被害は一部にとどまる。
- 特に関東地方のいちご産地において、定植後の曇天、日照不足が初期生育に影響。株の根の張りが悪くなるなど、その後のいちご果実の出荷にも影響を及ぼす。

2019年10月 降水量・日照時間平年比



※気象庁ホームページより



いちご果実・青果事業

—クリスマス期のいちご果実の状況②—

- 市場へのいちご果実入荷量は、主力仕入産地である関東地方で少ない状況が続いたが、関西地方ではクリスマスにかけて比較的潤沢に推移。

各市場におけるいちご卸売数量前年対比

| 品目 | 大田 (東京) | 大阪本場 | 福岡市中央 |
|-------|------------|--------|--------|
| 12月上旬 | 68.7% | 80.6% | 111.8% |
| 12月中旬 | 90.7% | 112.0% | 108.5% |
| 12月下旬 | 72.3% | 59.8% | 78.3% |

※農林水産省統計より

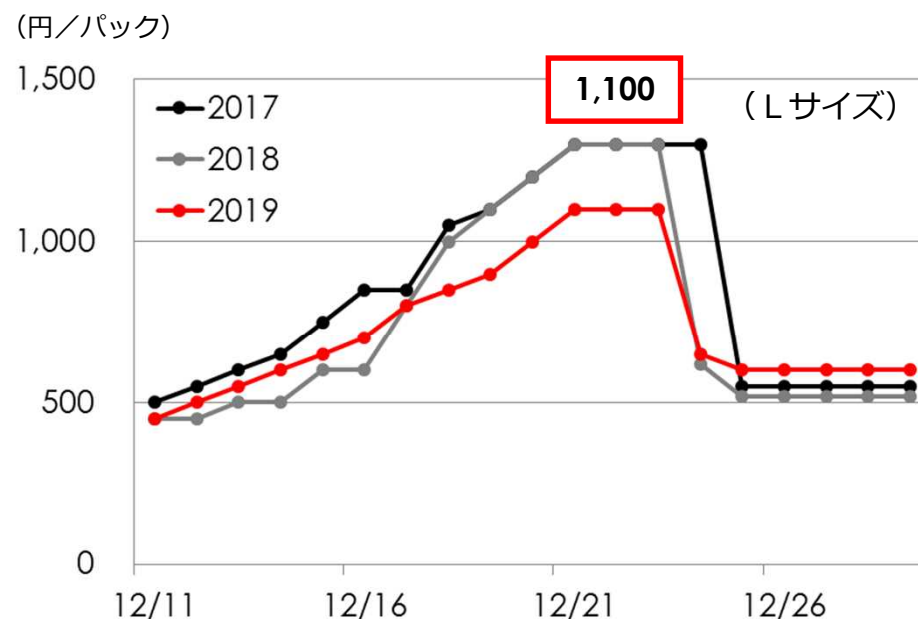
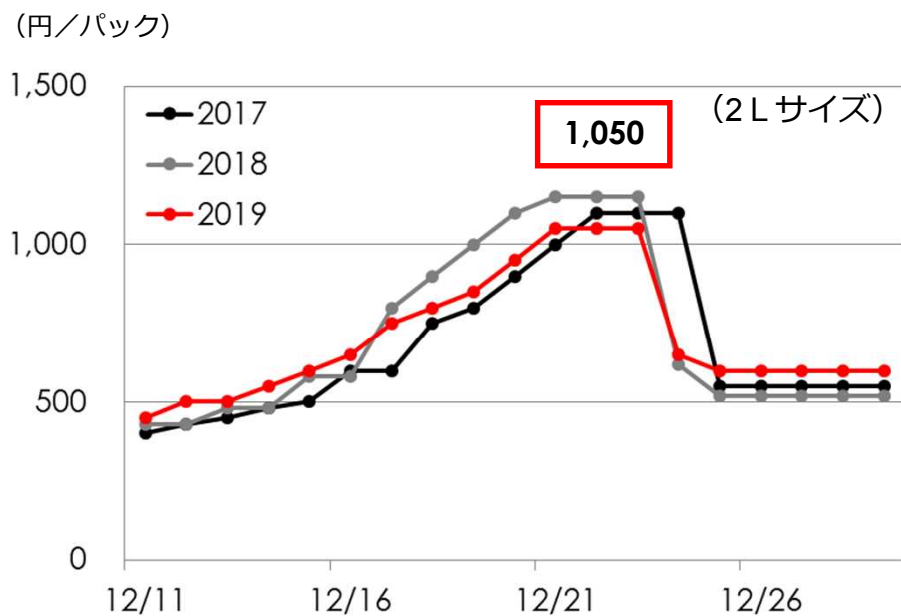


いちご果実・青果事業

ークリスマス期のいちご果実の状況③ー

- 市場への入荷数量が少なかったものの、相場価格は前年よりも安値で推移。
近年のクリスマス時期の高値傾向を受け、各メーカーがいちご果実使用量を削減。
- 当社への各メーカーからの受注数減少により、売上高、利益ともに前年を下回る結果となる。

大田市場におけるいちご市場相場価格推移（業務用サイズ）





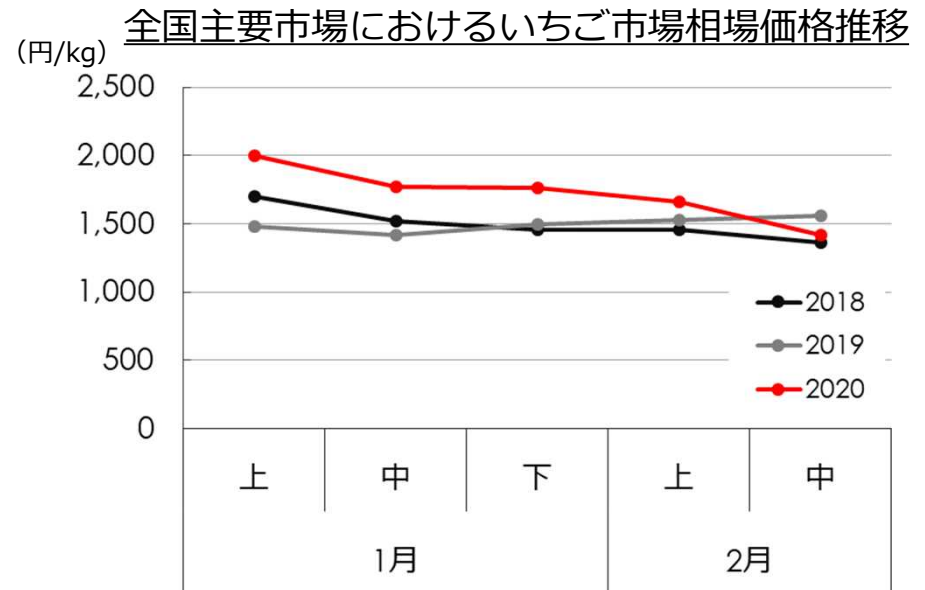
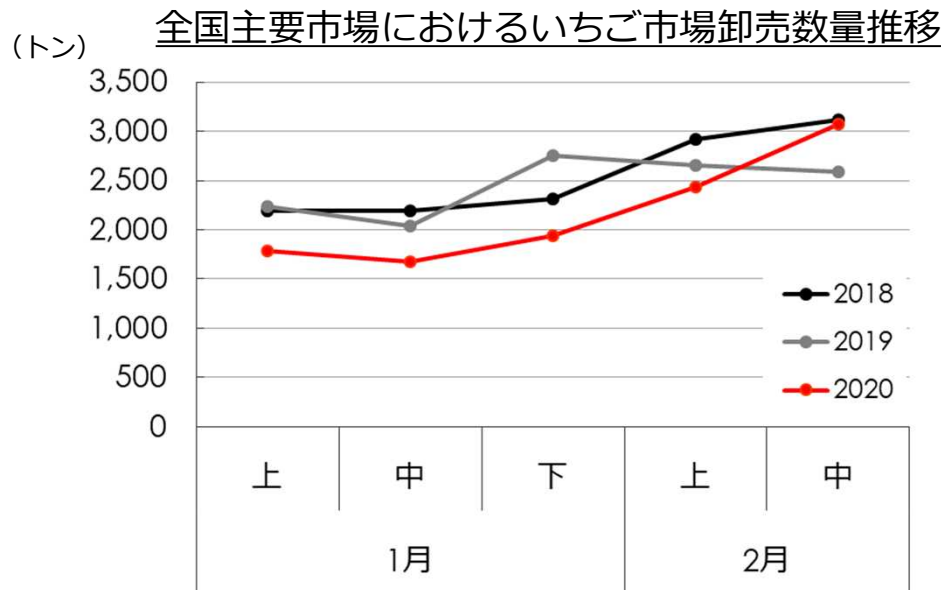
いちご果実・青果事業一下半期の状況①ー

<いちご果実>

- 関東地域での定植後の曇天、日照不足等による株の生育への影響は、年明け以降も続き、1～2月にかけて、市場へのいちご果実の入荷が過去にないほど少なくなる。
- 市場への入荷量が少ないことを受け、市場相場価格は例年にないほどの高値が続く。



固定価格での販売先に対する利益が大幅に減少。販売数量も抑制する結果となる。



※農林水産省統計より



いちご果実・青果事業—下半期の状況②—

<いちご果実>

- 4月以降、新型コロナウイルス感染拡大に伴う店舗等の営業自粛に伴い、販売数量が減少。
- コンビニエンスストア向けのいちご果実販売が堅調に推移したものの、減少分を補うには至らず。

<その他青果>

- 上半期は堅調に推移したが、既存大手取引先のアイテムの中止や減少により下半期は取扱量が減少。



下半期のいちご果実及びその他青果の販売数量、売上高、利益ともに前年より減少。

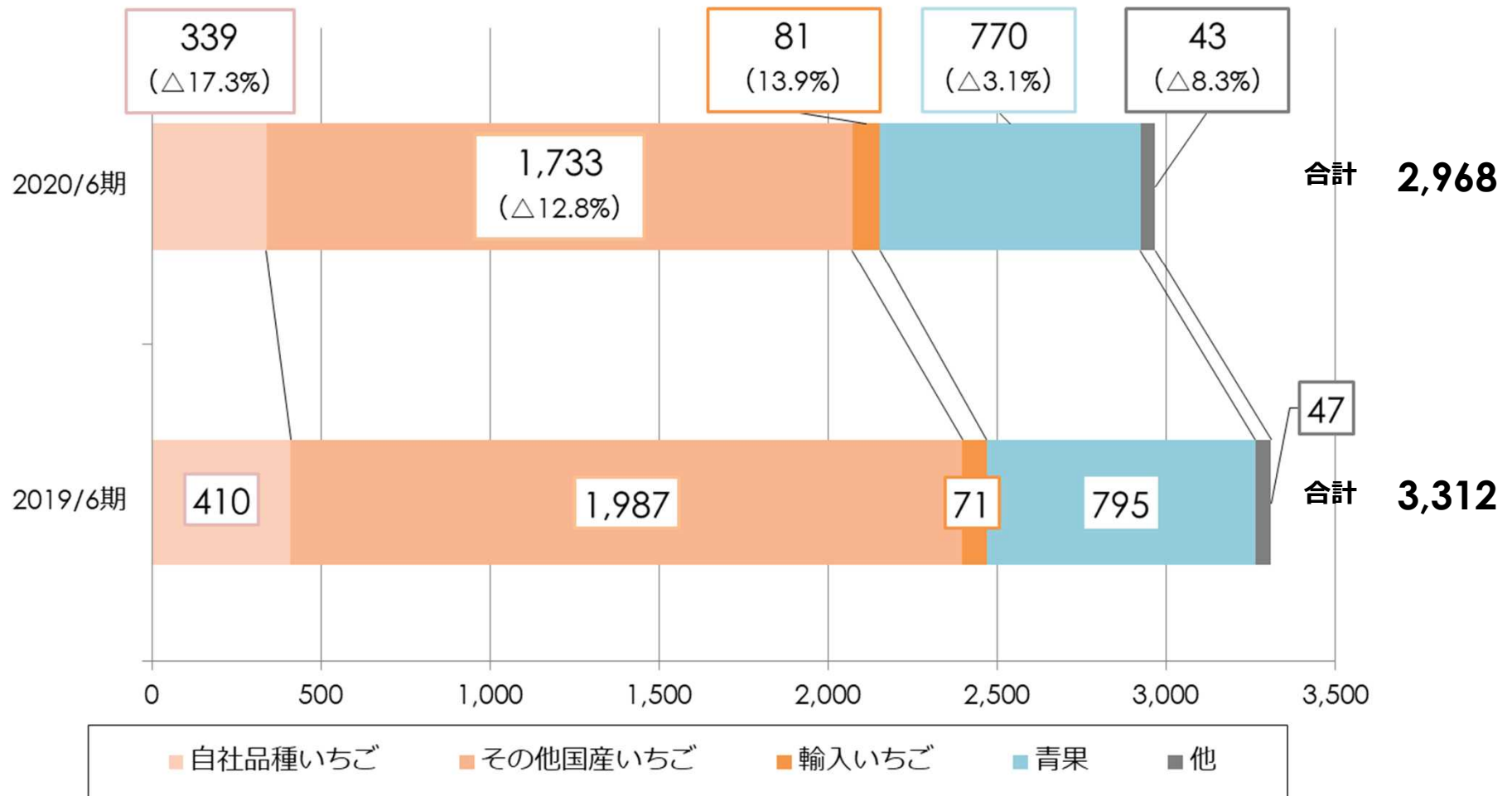
| 品目 | | 2019/6期 1~6月 | 2020/6期 1~6月 |
|-------|------|-----------------|-----------------|
| いちご果実 | 販売数量 | 723トン | 647 トン |
| | 売上高 | 1,103 百万円 | 1,031 百万円 |
| 青果 | 売上高 | 538 百万円 | 510 百万円 |

顧客への配送や業務の効率化を図り、販売管理費は削減できたものの、いちご果実・青果事業の営業利益は前年を下回る結果となる。



いちご果実・青果事業一品目別売上高一

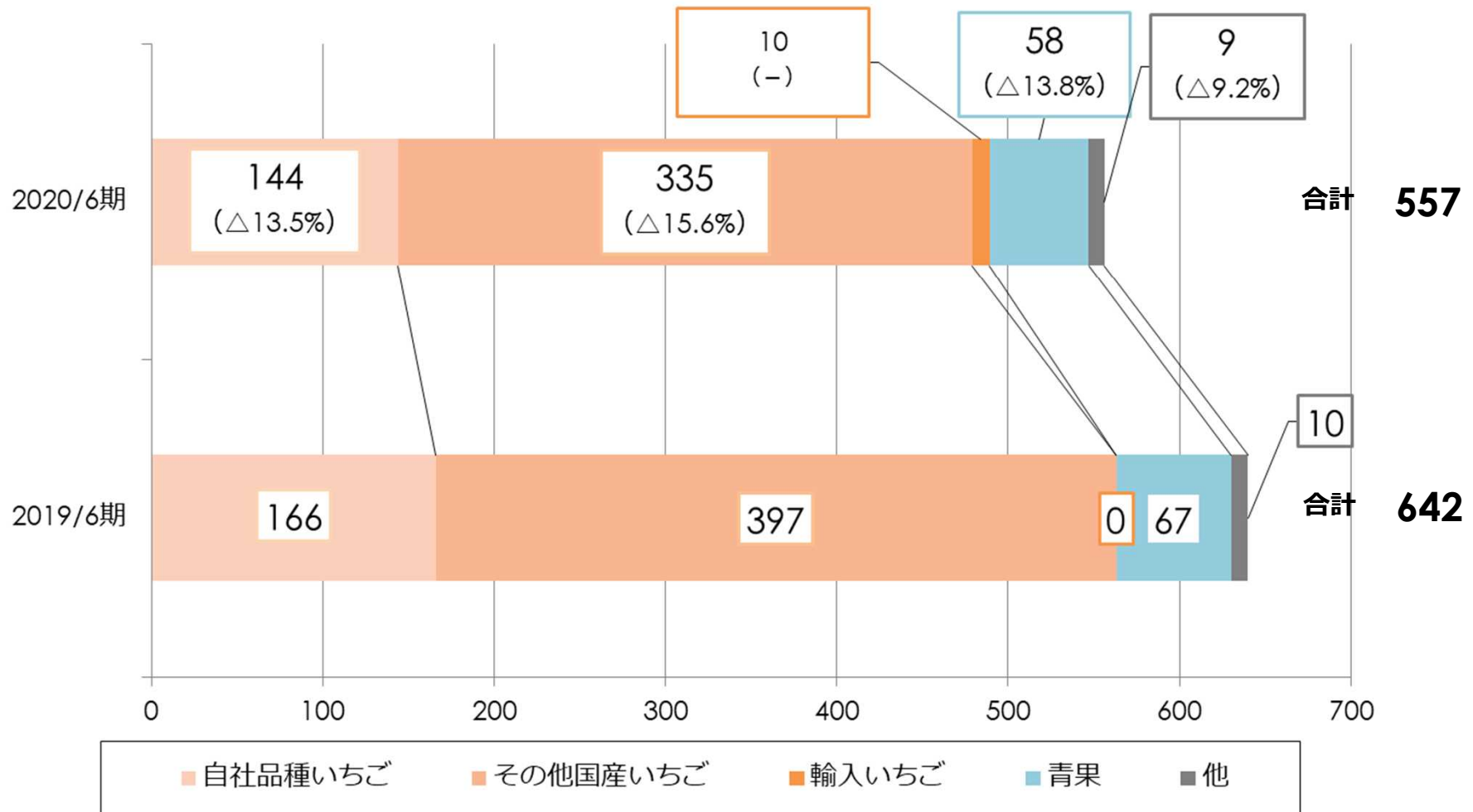
(単位：百万円)





いちご果実・青果事業一品目別総利益一

(単位：百万円)





馬鈴薯事業

<種馬鈴薯>

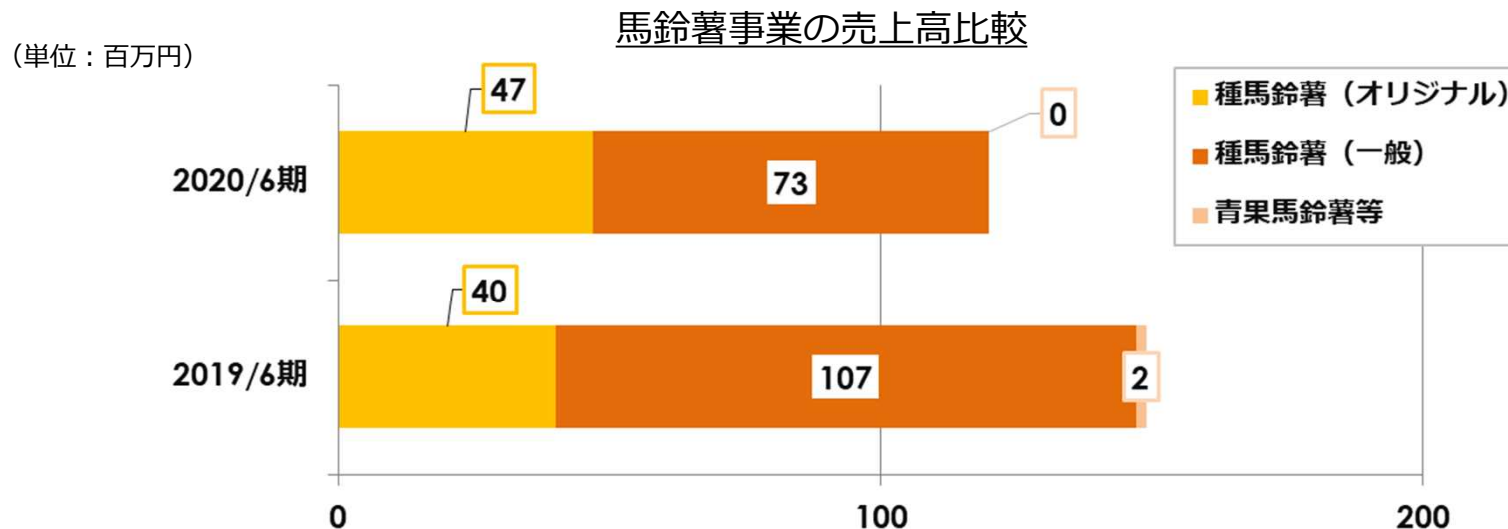
- 販売数量に見合った生産数量の調整および仕入数量の見直しをかけたことで、利益率が改善。
- 各取引先に対する採算面の見直しを行った結果、売上高は減少したものの利益は改善。

<青果馬鈴薯>

- 市場価格低迷により販売を控えたため、売上高、利益ともに減少。



売上高は減少したものの、営業利益は21百万円改善。

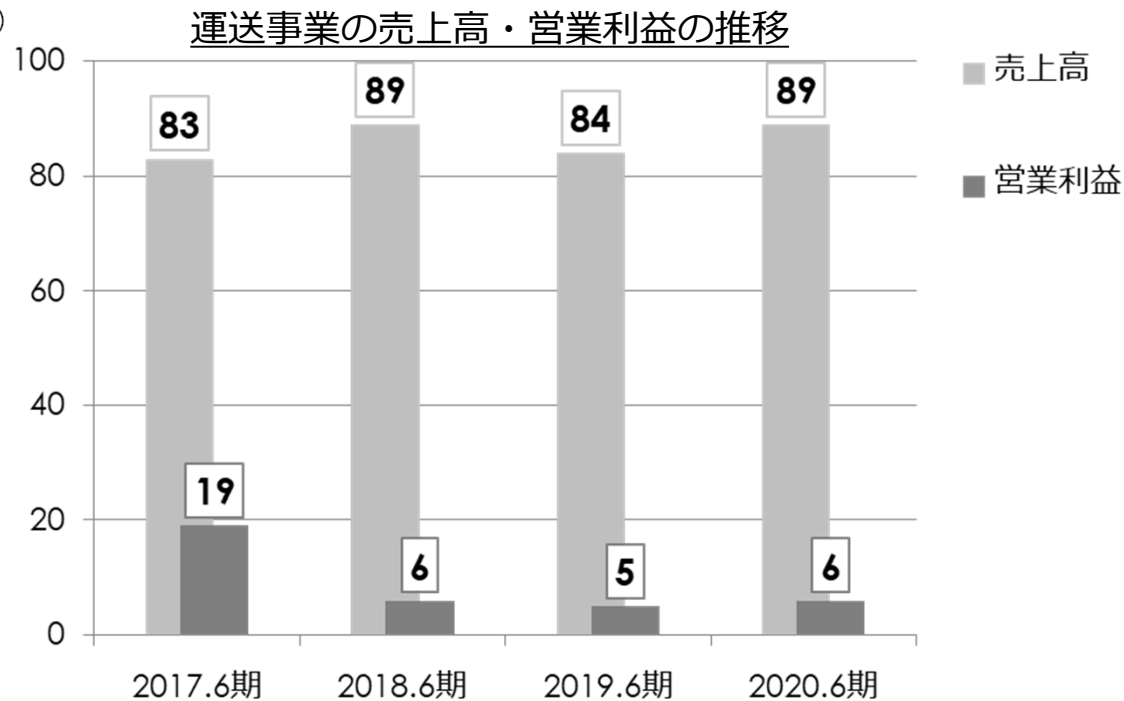




運送事業

- 新型コロナウイルスの感染拡大により一部配送の休止が発生したものの、新規荷主の獲得により売上高は増加。
- 人員確保により、利益率の高い自社配送の増加と、提携配送業者を効率的に活用したことで、利益も増加。

(単位：百万円)



※株式会社エス・ロジスティックスは2013年12月19日付で、国土交通省指定の全国貨物自動車運送適正化事業実施機関より「安全性優良事業所(Gマーク)」の認定を受けております。



今後の対応

いちご果実・ 青果事業

- ・自社品種「夏瑞／なつみずき」の食味の良さを活かしたブランドの構築と百貨店ギフト等を活用した全国的な販売展開。
- ・自社品種「コア」の収量性及び秀品率の高さを活かし、夏秋期の安定的な果実の供給。
- ・促成いちごの販売時期（主に12～5月）における適正な数量の仕入、品質向上に向けた仕入体制強化を継続。
- ・業務の効率化を図り、配送費や労務費などの経費抑制を継続。

種苗事業

- ・食味の良い「夏瑞／なつみずき」、収量性および秀品率の高い「コア」の優位性を活かした新規産地の展開。
- ・海外展開も視野に入れたいちご種苗事業の拡大。

馬鈴薯事業

- ・海外オリジナル品種の種馬鈴薯の販売強化。
- ・適正な数量の生産管理、仕入管理を行うことで、収益を確保。

運送事業

- ・人員体制を強化できたため、新規荷主獲得のための営業を推進。
- ・提携業者を効率的に活用し、収益の向上を図る。



2021年6月期

連結業績通期の見通し

連結業績通期予想

(単位：百万円)

| | 2021/6期 通期予想 | 2020/6期 通期実績 | 前期比 増減額 | 前期比 増減率 (%) |
|-------------------------|-----------------|-----------------|------------|-------------------|
| 売上高 | 3,714 | 3,230 | 484 | 15.0 |
| 営業利益 | 102 | 24 | 78 | 319.6 |
| 経常利益 | 102 | 26 | 75 | 282.7 |
| 親会社株主に 帰属する 当期純利益 | 84 | 28 | 55 | 190.5 |

※本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。