

平成 29年 6 月期 第 2 四半期 決算説明会



証券コード1382

株式会社 ホーブ

平成29年2月16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	昭和62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	54人（連結）37人（個別）
■ 事業所	北海道本社／東京本部／関西事業所
■ 連結子会社	株式会社エス・ロジスティックス

※連結子会社であった株式会社ホーブ21、株式会社ジャパンポテトは平成28年10月に吸収合併いたしました。



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

※連結子会社であった株式会社ホープ21、株式会社ジャパンポテトは平成28年10月に吸収合併いたしました。

業績の概要



連結業績

(単位：百万円)

	H29/6期 第2四半期	H28/6期 第2四半期	増減額	増減率 (%)
売上高	2,165	2,545	△380	△14.9
売上総利益	362	477	△115	△24.2
営業利益	△37	43	△81	—
経常利益	△32	50	△83	—
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	△38	3	△42	—



セグメント別売上高

(単位：百万円)

	H29/6期 第2四半期		H28/6期 第2四半期	増減率 (%)
		構成比 (%)		
いちご果実・青果事業	1,781	82.3	1,771	0.6
種苗事業	8	0.4	9	△3.7
馬鈴薯事業	332	15.3	725	△54.2
運送事業	42	2.0	39	8.2
連結	2,165	100.0	2,545	△14.9



セグメント別営業利益

(単位：百万円)

	H29/6期 第2四半期	H28/6期 第2四半期	増減率 (%)
いちご果実・青果事業	9	74	△87.8
種苗事業	0.4	0.3	8.9
馬鈴薯事業	25	54	△52.8
運送事業	9	5	77.0
調整額※	△82	△90	—
連結	△37	43	—

※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。

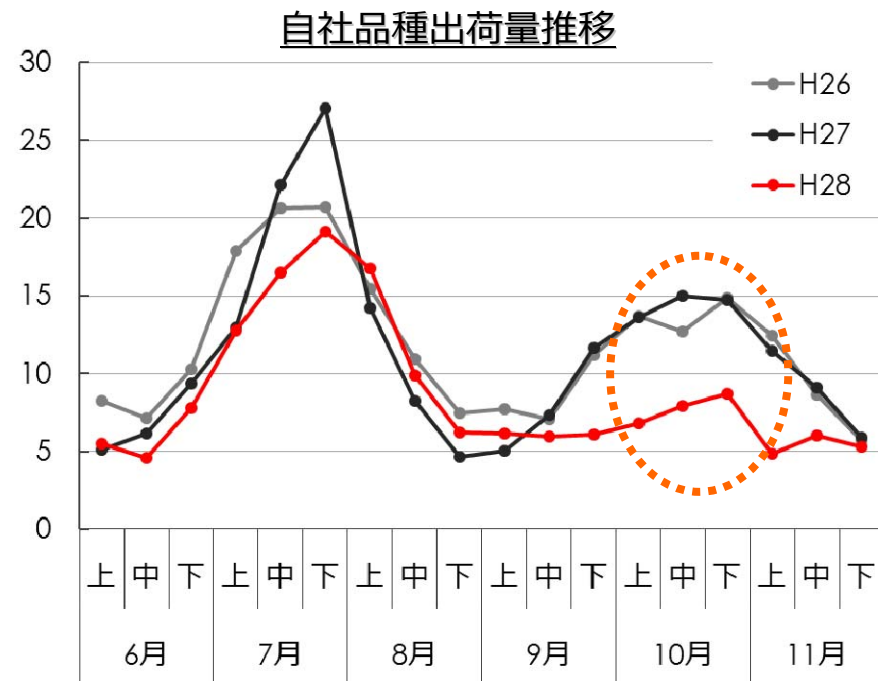
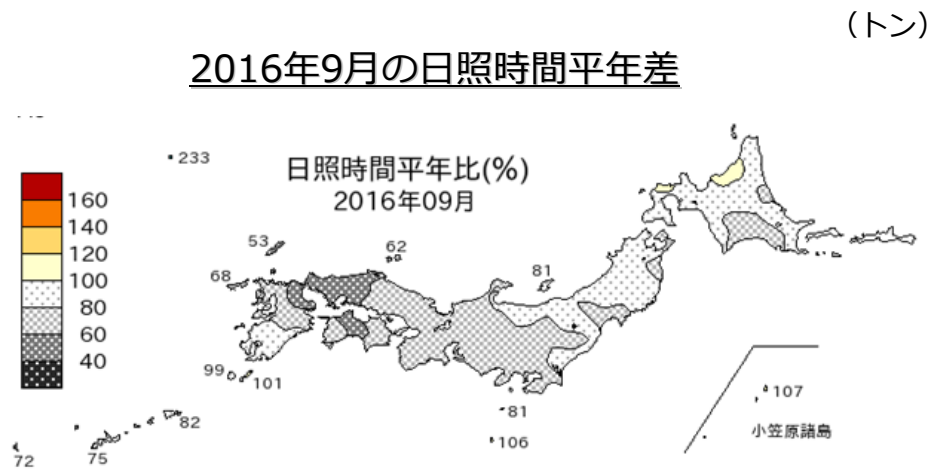
セグメント別の状況



いちご果実・青果事業—自社品種の出荷状況—

- 9月の全国的な日照不足の影響で出荷数量が落ち込む。
- 日照不足は10,11月の出荷数量にも影響。

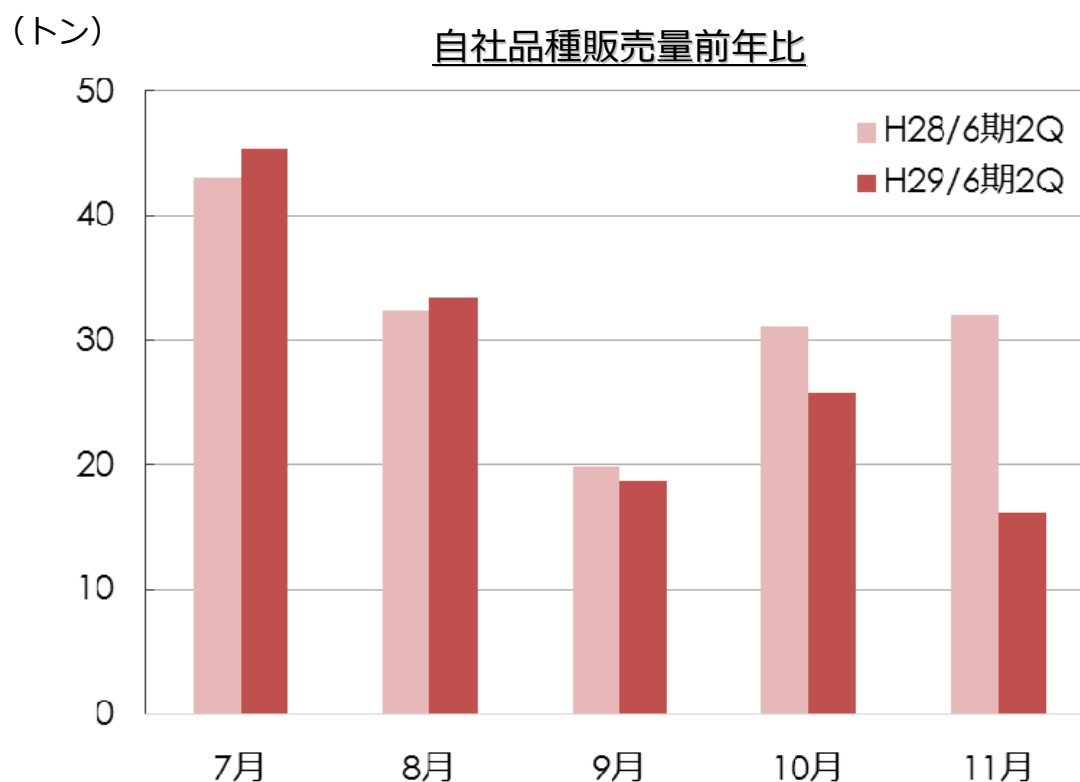
(10,11月の出荷数量は前年比約55%減少)





いちご果実・青果事業—自社品種の販売状況—

- 新品種「夏瑞／なつみずき」の生食向け販売を展開。
- 7月に供給過剰となることを想定し、加工用などの販売を強化。
- 9月以降は出荷量の落ち込みに伴い、販売量の抑制を余儀なくされる。





新品種「夏瑞／なつみずき」本格販売

- 2016年に「夏瑞／なつみずき」の商標登録を取得し、特に大玉の果実を「夏瑞」、その他の果実を「なつみずき」として本格販売。
- 最大の特長である食味の良さを活かし、百貨店、量販店で生食用として販売。非常に高い評価を得た。



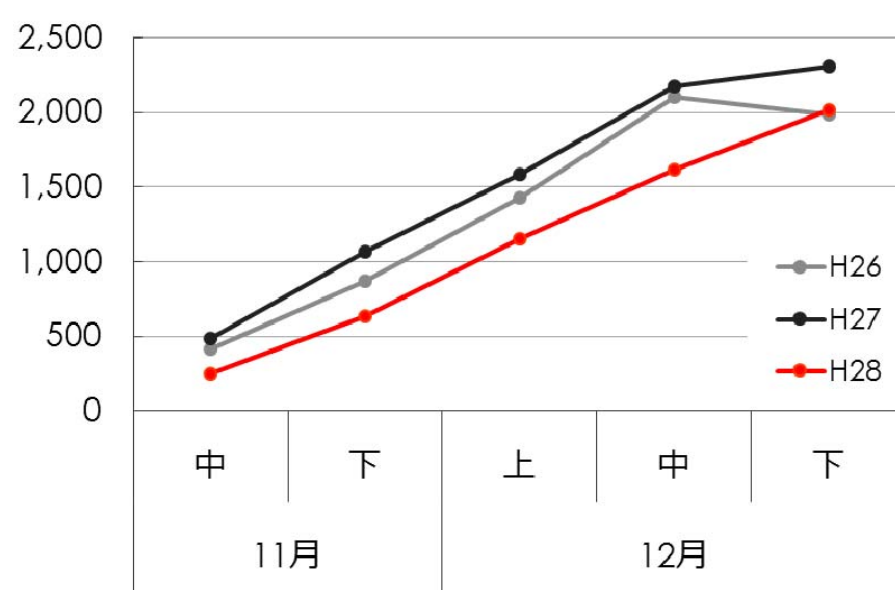
▲札幌市内百貨店の協力で「夏瑞」の誕生を記念してデビューフェアを開催
生食向けだけではなく、「夏瑞」を使用したスイーツも併せて販売。



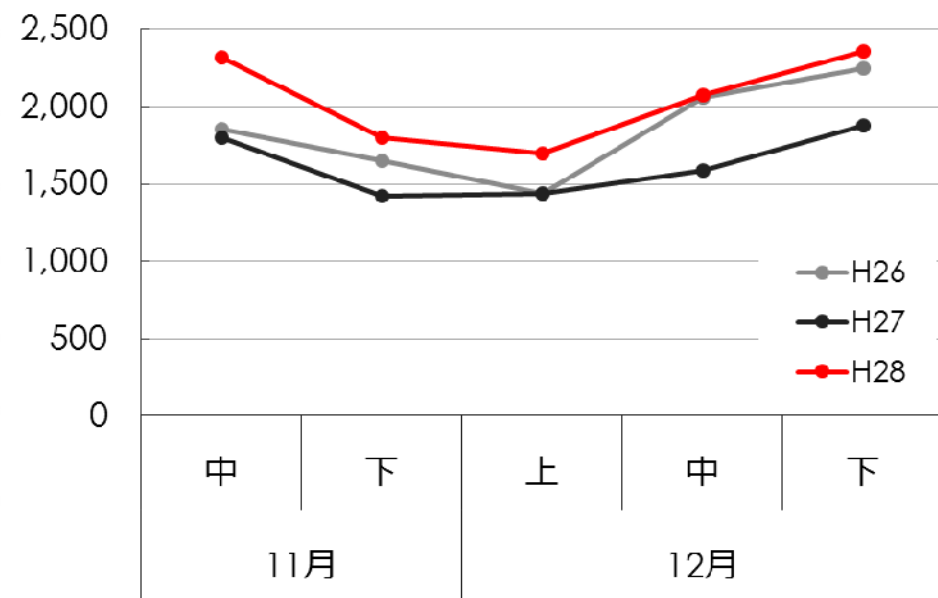
いちご果実・青果事業—クリスマス期の状況①—

- 9月の極端な日照不足の影響が促成いちごの初期成育に影響。
- 市場への入荷量は例年よりも少なく、市場相場価格は高値で推移。

(トン) 主要市場におけるいちご市場卸売数量推移



(円/kg) 主要市場におけるいちご市場相場価格推移

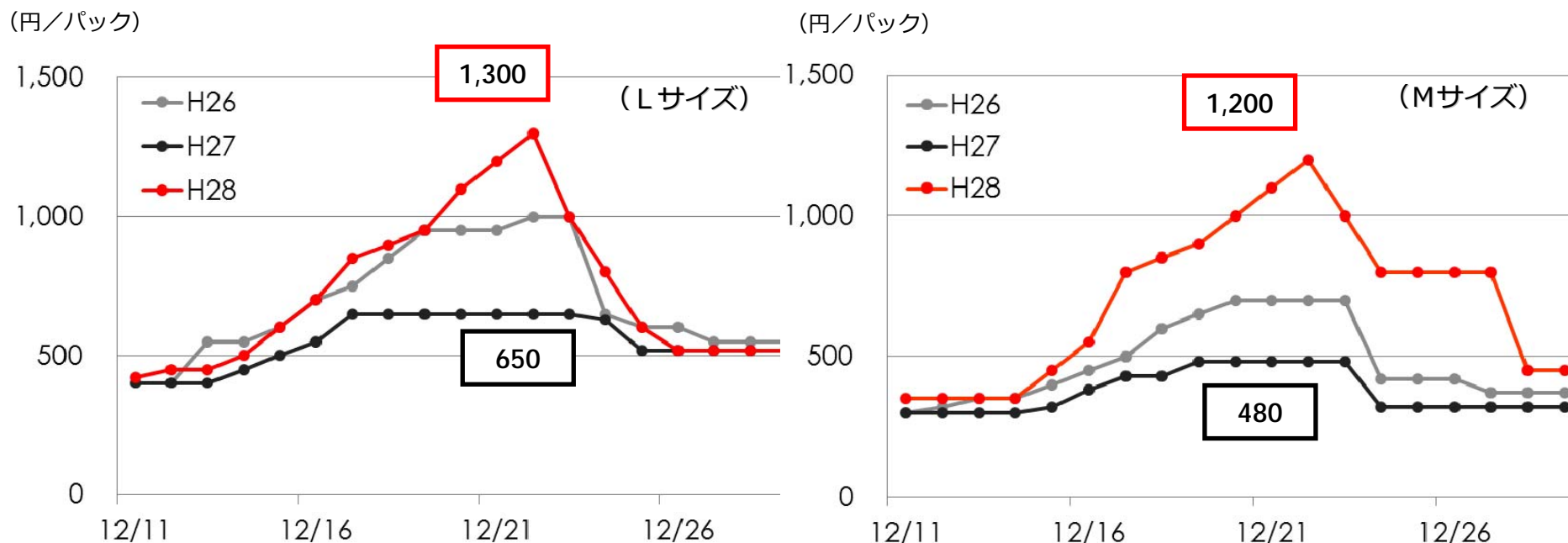




いちご果実・青果事業—クリスマス期の状況②—

- 小玉サイズを中心に市場相場価格は高騰。
- クリスマス期以降も小玉を中心に高値が続いたことで、固定価格での販売先に対し大幅に利益が減少する結果となる。

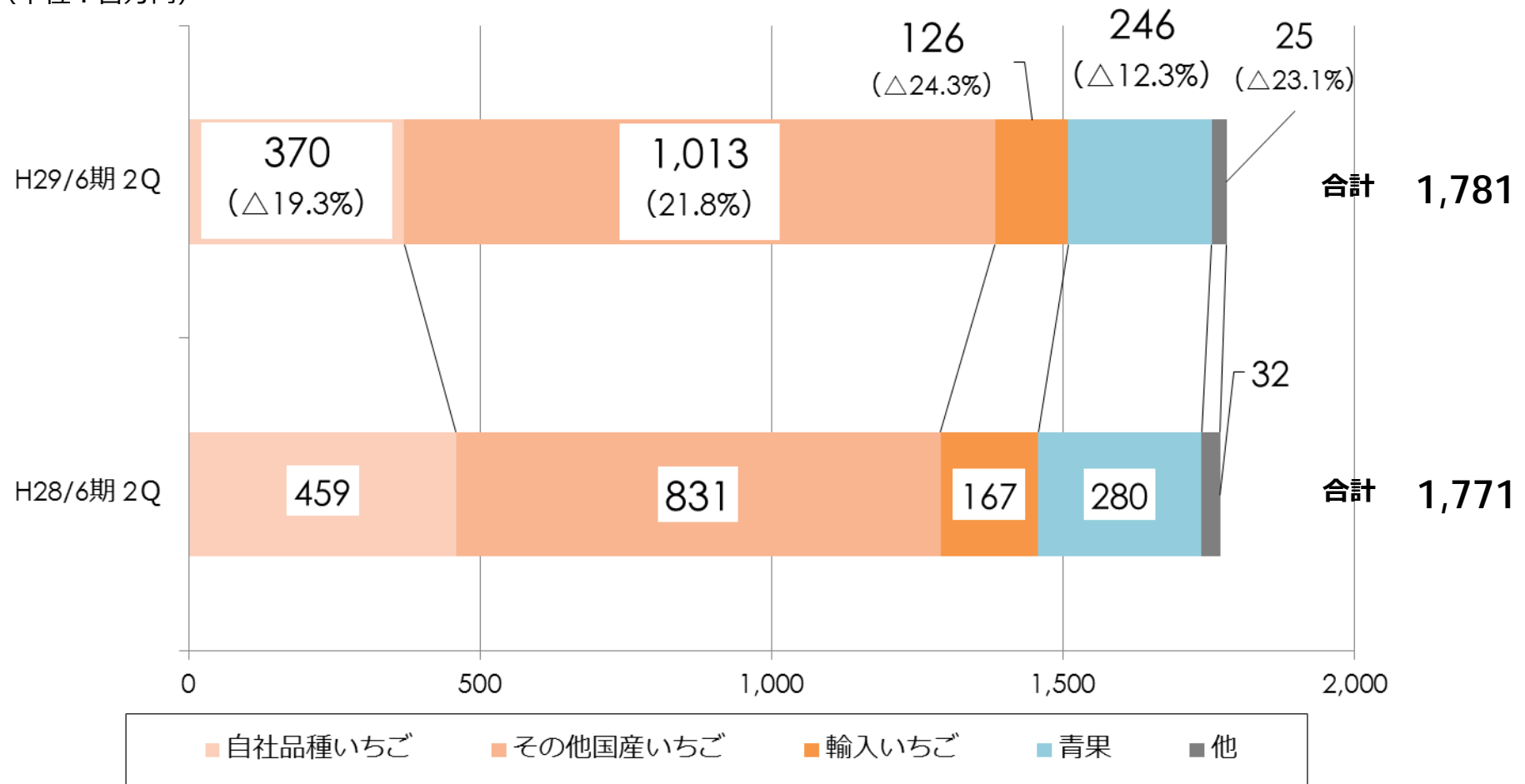
大田市場におけるいちご市場相場価格推移（業務用サイズ）





いちご果実・青果事業一品目別売上高一

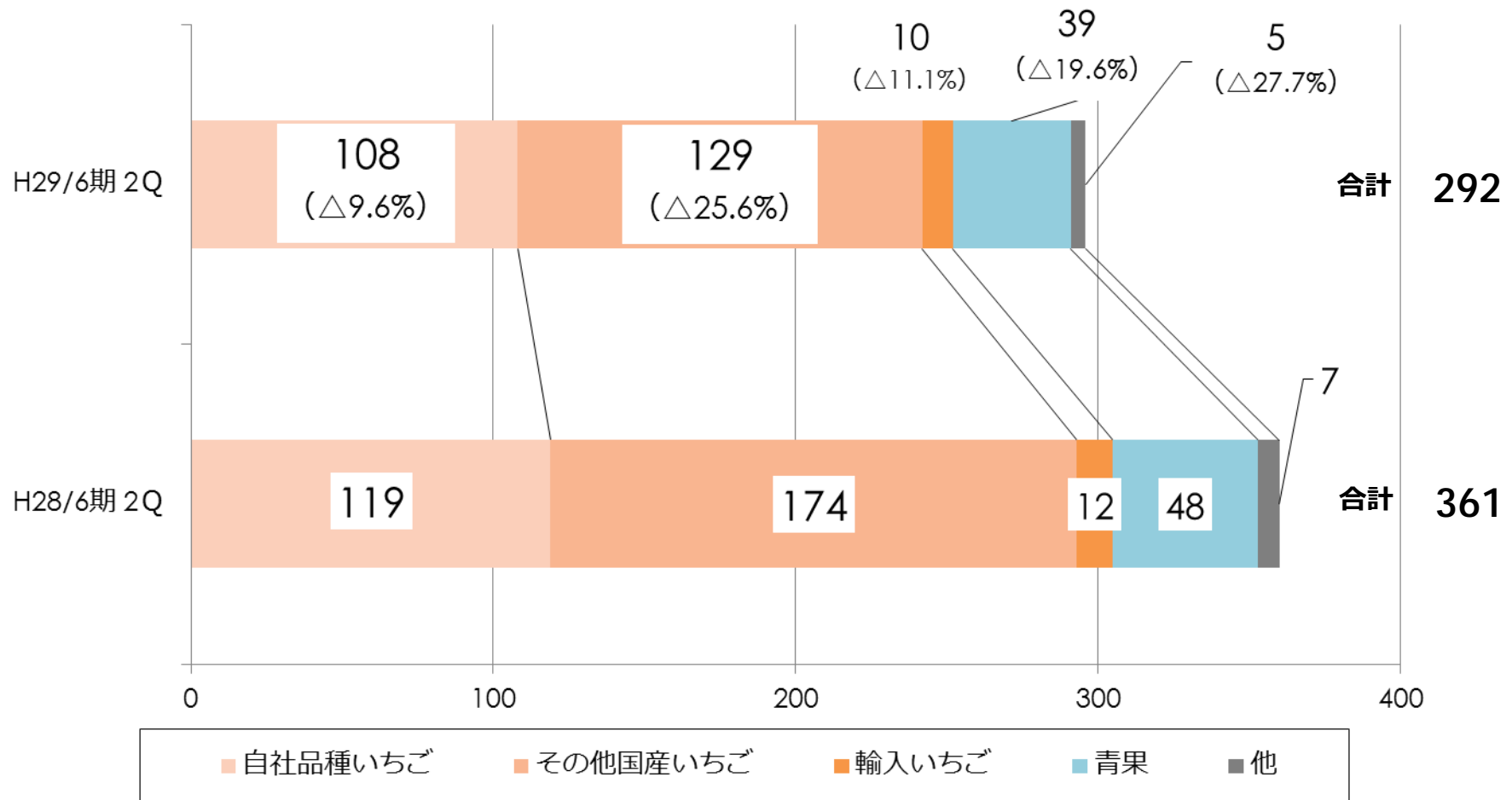
(単位：百万円)





いちご果実・青果事業一品目別総利益一

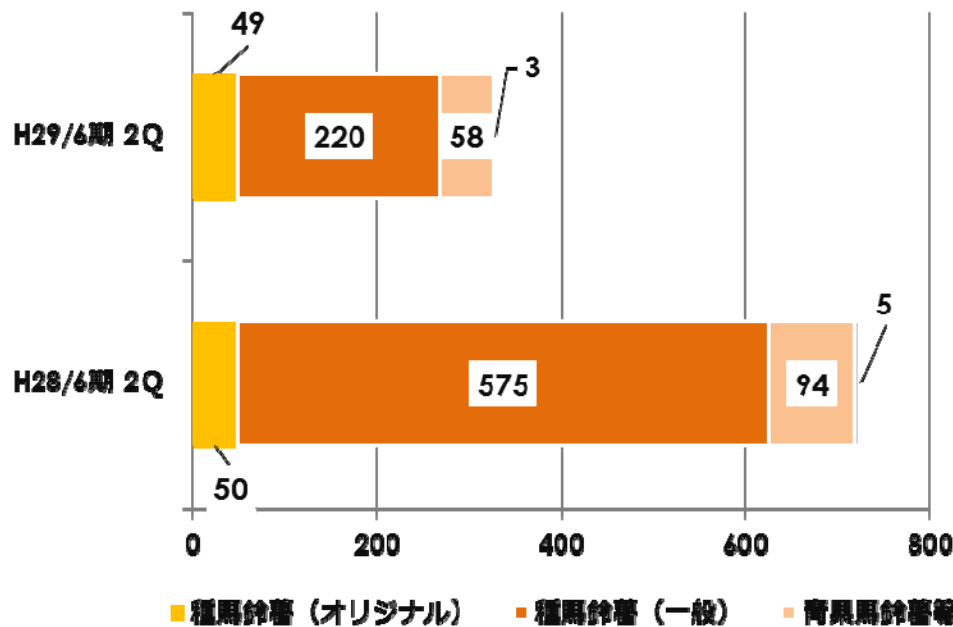
(単位：百万円)



馬鈴薯事業

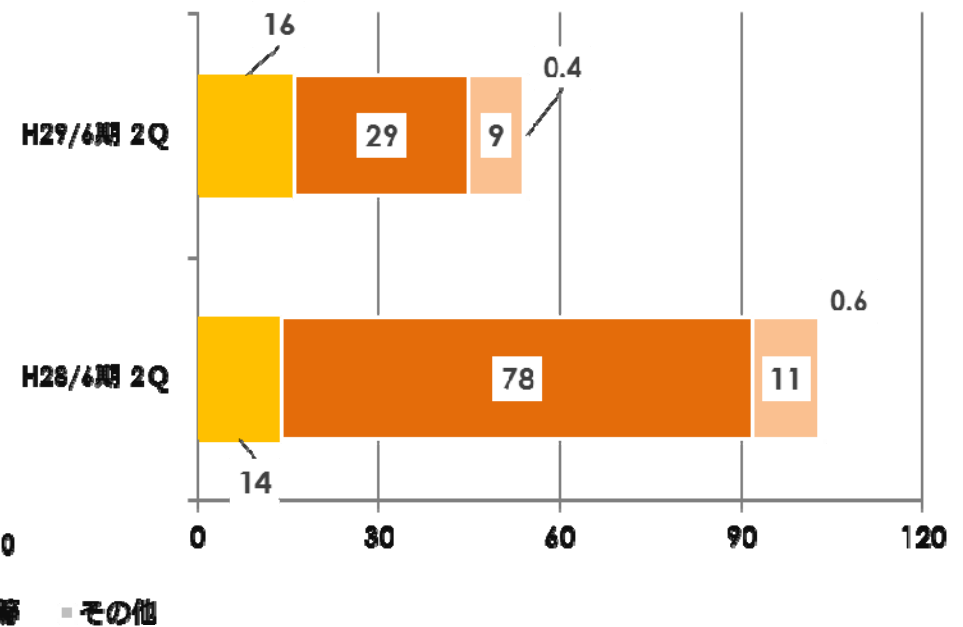
- 昨年4月の熊本地震、北海道へ複数の台風が上陸、通過した影響で、
主要な馬鈴薯仕入産地での生産量が減少。
- 十分な仕入数量を確保できず、売上高・利益ともに前年を下回る結果となる。

2Q馬鈴薯事業の売上高比較



2Q馬鈴薯事業の総利益比較

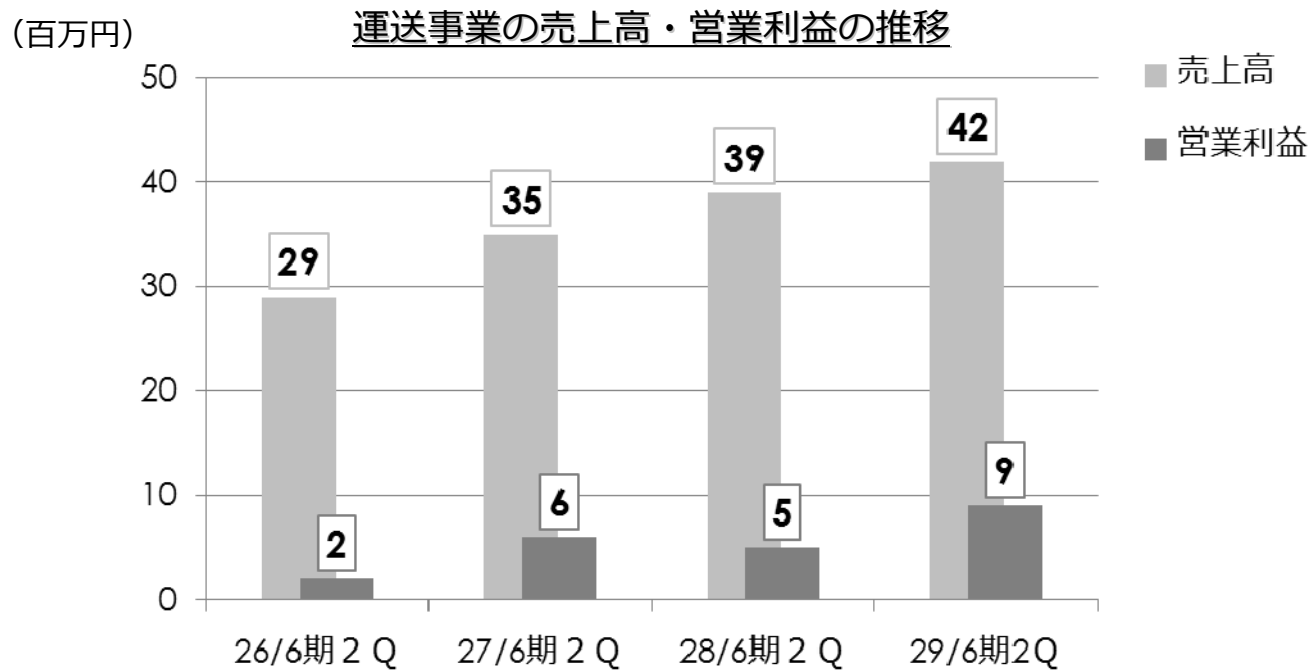
(単位：百万円)





運送事業

- 一般荷主からの配送業務を積極的に受託し、売上高は前年比8.2%増加。
- 提携業者、共同配送業者との連携強化により業務の効率化を図り、営業利益は前年比77.0%増加。



※株式会社エス・ロジスティックスは平成25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。



平成28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)

	H29/6期 通期予想	H28/6期 通期実績	前期比 増減額	前期比 増減率 (%)
売上高	4,220	4,485	△265	△5.9
営業利益	△76	△68	△8	—
経常利益	△72	△60	△11	—
親会社株主に 帰属する 当期純利益	△80	△110	29	—

* 上半期の連結業績と下半期の業績見込みを勘案し、当初の通期連結業績予想から予想数値の修正を行っております。



今後の対応

● いちご果実・青果事業の収益向上

<夏秋期>

- ・ 新品種「夏瑞／なつみずき」の生食用としての販売展開、新たな販路の開拓。
- ・ 自社品種、他品種、輸入いちごを併用した安定供給体制の構築、収益の確保。
- ・ 既存取引先への販売強化に加え、新規取引先獲得のための営業推進。

<冬春期>

- ・ 適正な数量の仕入、品質向上に向けた仕入体制の強化。
- ・ 販売数量の拡大に向け、新規取引先の開拓。

<その他の青果>

- ・ 取扱品目及び取扱量の拡大に向け、既存取引先に対する提案型営業の推進。

● 夏秋いちごの安定供給に向けた展開

- ・ 促成期との端境期に、集中して収量を上げることができる多収性品種の導入。

● 馬鈴薯事業の拡大

- ・ 海外オリジナル品種の種馬鈴薯の販売強化。
- ・ 青果馬鈴薯（特に海外オリジナル品種）の新規顧客開拓を強化。



本日はご多忙中のところ
誠にありがとうございました