

# 2018年6月期 決算説明会



証券コード1382

株式会社 ホーブ

2018年8月21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	48人（連結）32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

※営業拠点の集約と業務の効率化を図るため、関西事業所は2018年1月31日をもって、閉鎖いたしました。



# 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

# 業績の概要



# 連結業績

(単位：百万円)

	2018.6期	2017.6期	増減額	増減率 (%)
売上高	3,870	3,722	147	4.0
売上総利益	608	582	25	4.4
営業利益	△63	△183	119	—
経常利益	△59	△177	117	—
親会社株主に 帰属する 当期純利益	△64	△409	345	—



# セグメント別売上高

(単位：百万円)

	2018.6期		2017.6期	増減率 (%)
		構成比 (%)		
いちご果実・青果事業	3,456	89.3	3,146	9.8
種苗事業	41	1.1	42	△1.5
馬鈴薯事業	282	7.3	450	△37.3
運送事業	89	2.3	83	7.6
連結	3,870	100.0	3,722	4.0



# セグメント別営業利益

(単位：百万円)

	2018.6期	2017.6期	増減率 (%)
いちご果実・青果事業	122	△29	—
種苗事業	3	8	△59.9
馬鈴薯事業	△31	△17	—
運送事業	6	19	△66.0
調整額※	△163	△165	—
連結	△63	△183	—

※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。

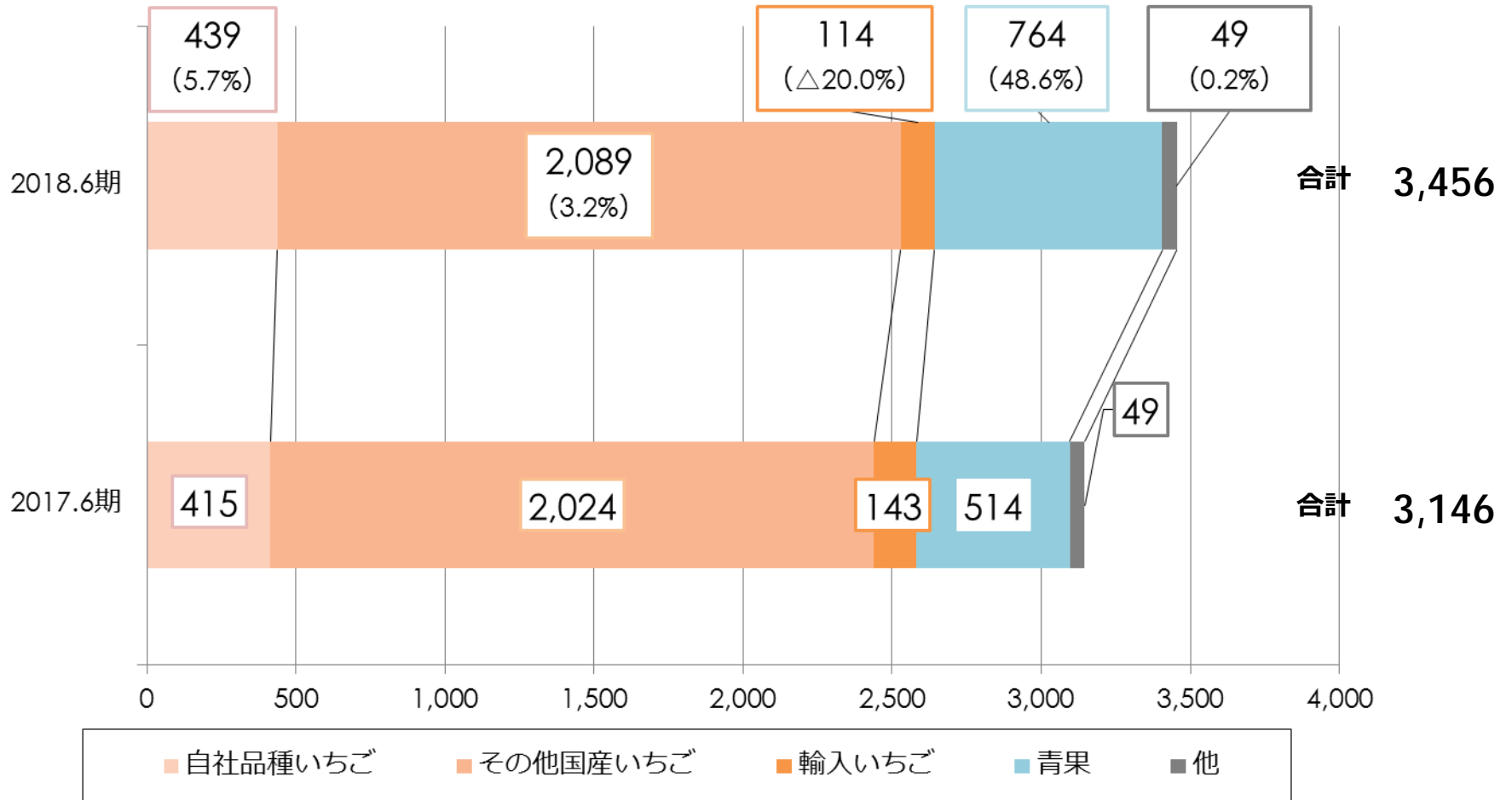
# セグメント別の状況





# いちご果実・青果事業一品目別売上高一

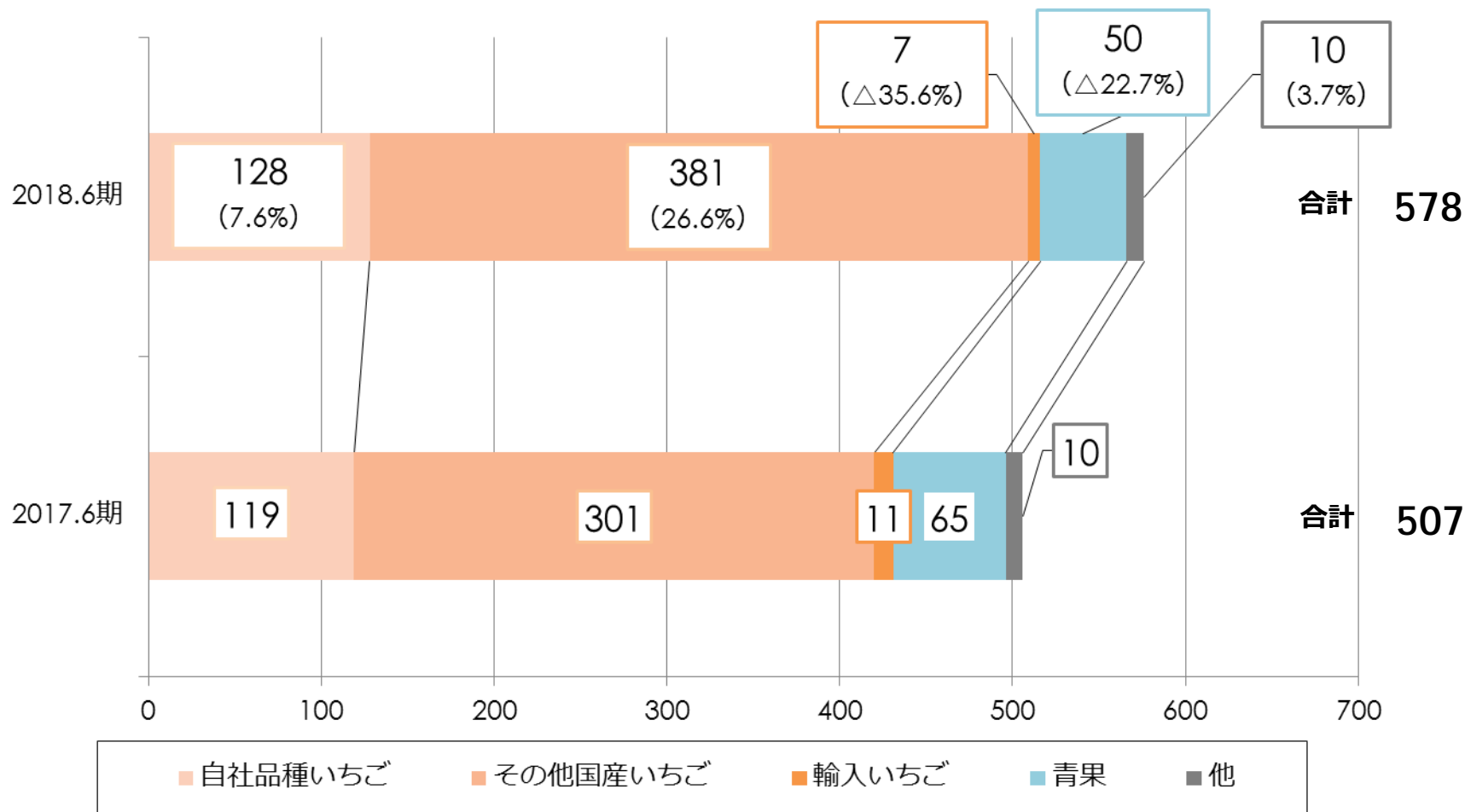
(単位：百万円)





# いちご果実・青果事業一品目別総利益一

(単位：百万円)

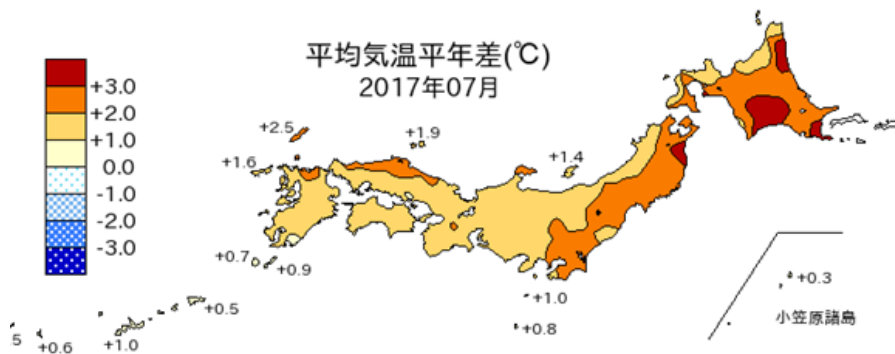




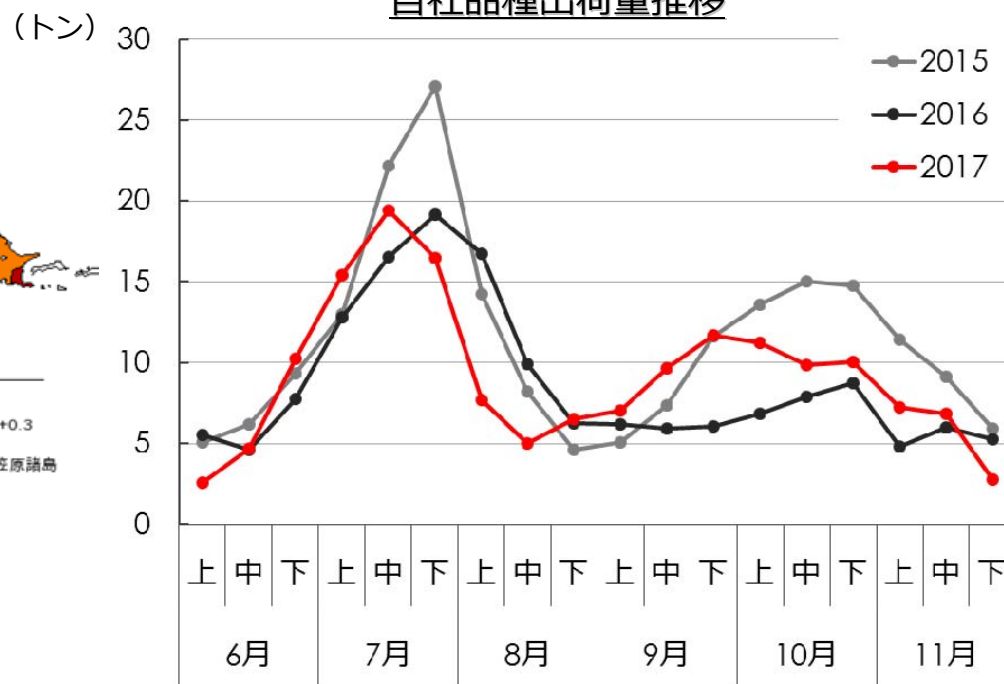
# いちご果実・青果事業—自社品種の出荷状況—

- 北海道を中心に7月に高温状態が続き、果実品質にも影響する。（十勝地方では7月上旬に最高気温が連日35度を超える。）
- 日照不足で秋の出荷数量が伸び悩んだ前年に比べ、9月以降の出荷量は増加。

2017年7月の平均気温平年差



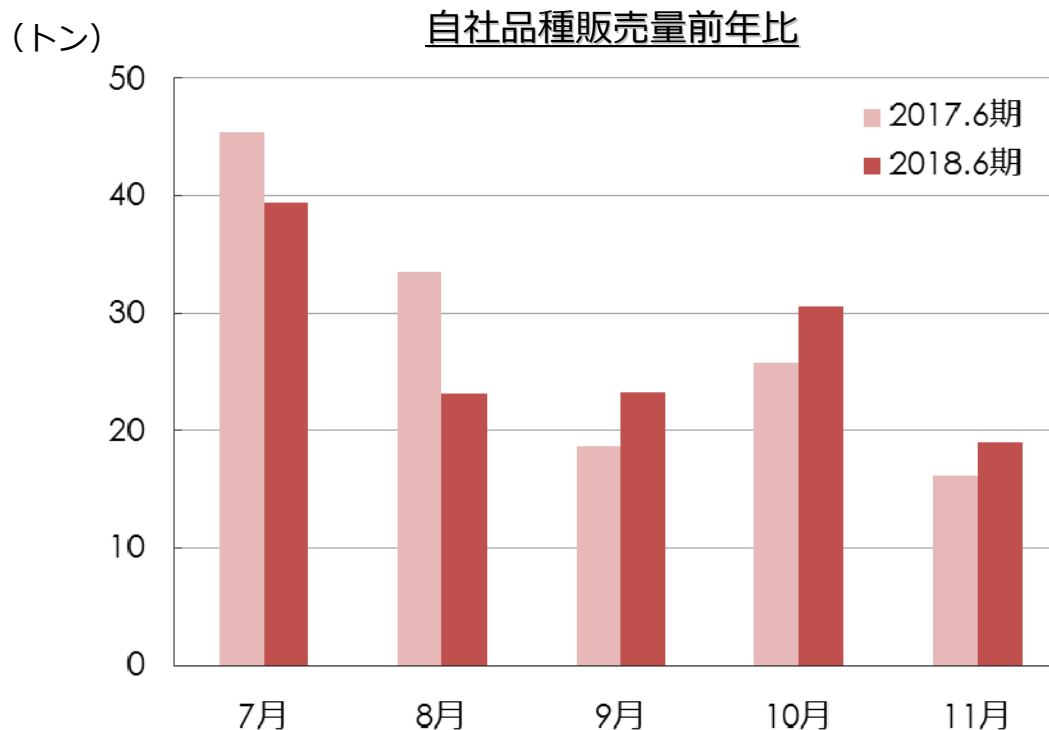
自社品種出荷量推移





# 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」の生食向け販売を拡大。  
（生食用としての販売額は前年の約1.4倍）
- 9月以降、出荷数量が伸びたことで前年に比べ販売数量を確保できたものの、主に大手取引先の販売数量減少もあり、上期の販売数量は減少。





# いちご果実・青果事業—クリスマス期の状況①—

- 促成いちご（とちおとめ・さがほのかなど）の定植後となる10月に、記録的な長雨となる。
- 12月に入り、断続的な寒波が入る。

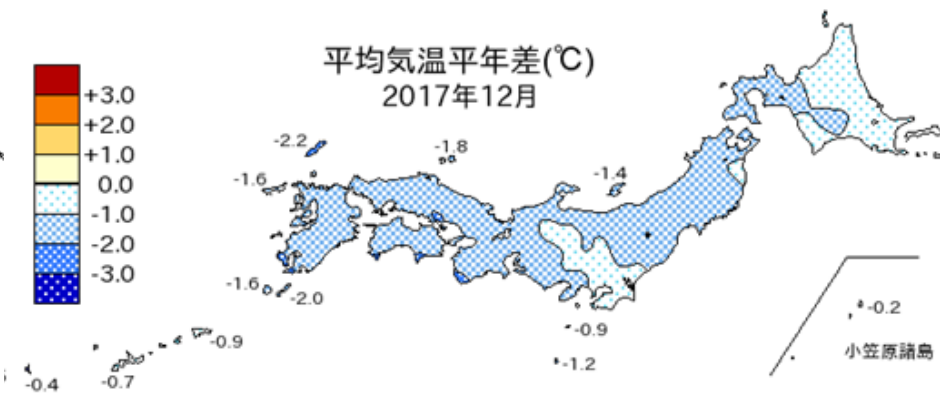


促成いちごの生育、出荷状況に大きく影響

2017年10月の降水量平年比



2017年12月の平均気温平年差

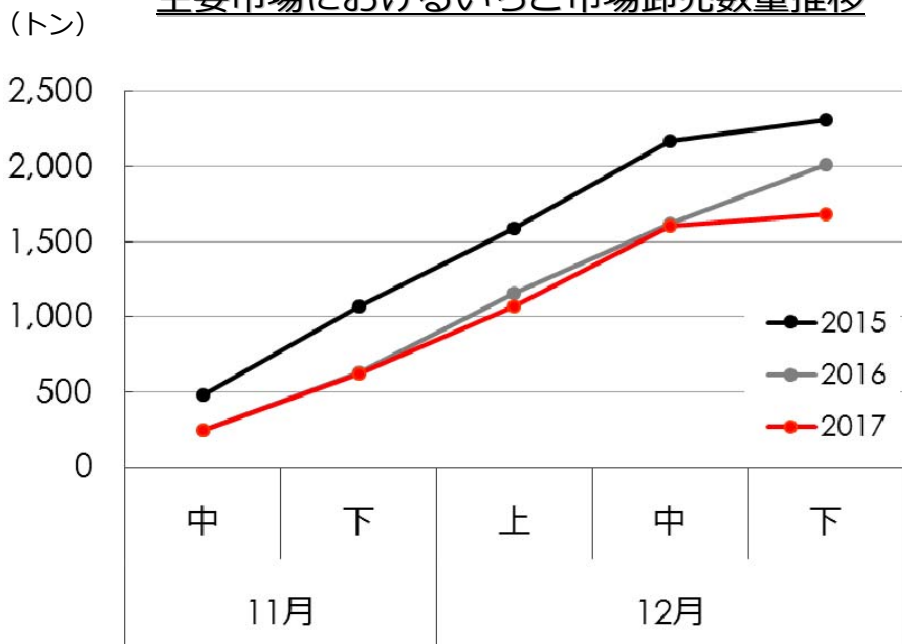




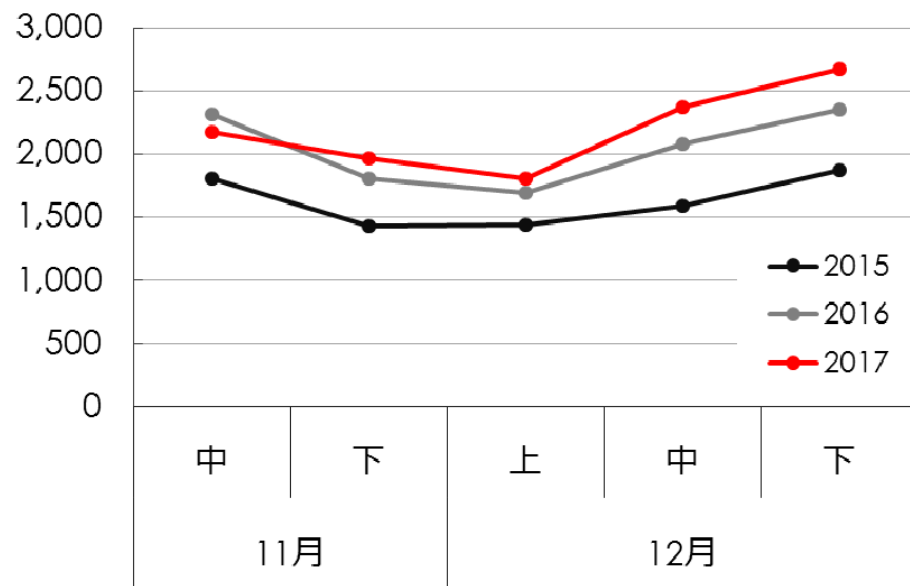
# いちご果実・青果事業—クリスマス期の状況②—

- 市場へのいちご果実入荷量は、極端な品薄であった前年よりもさらに減少。
- いちご市場相場価格は12月初旬から、前年を上回る高値で推移。

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

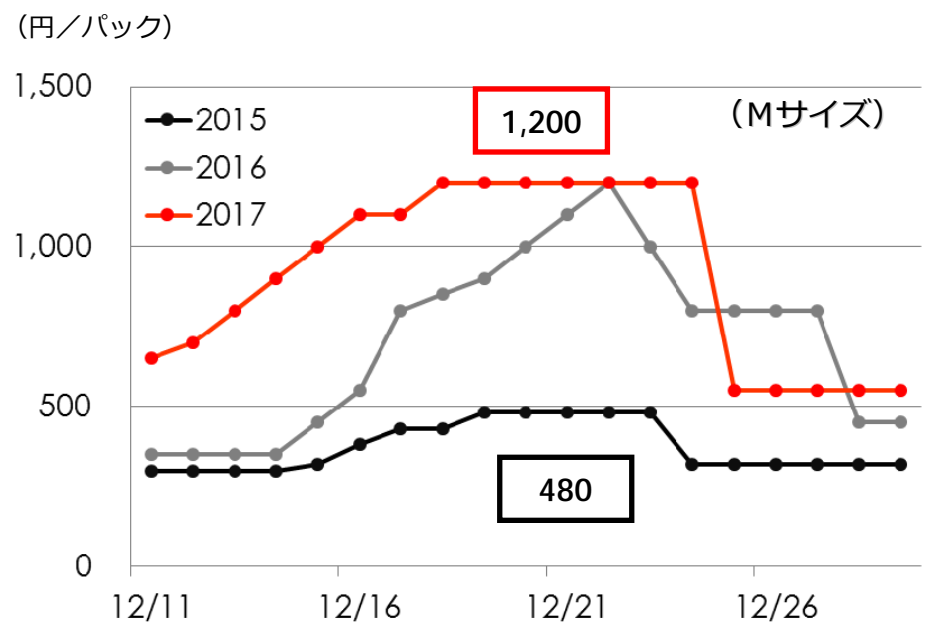
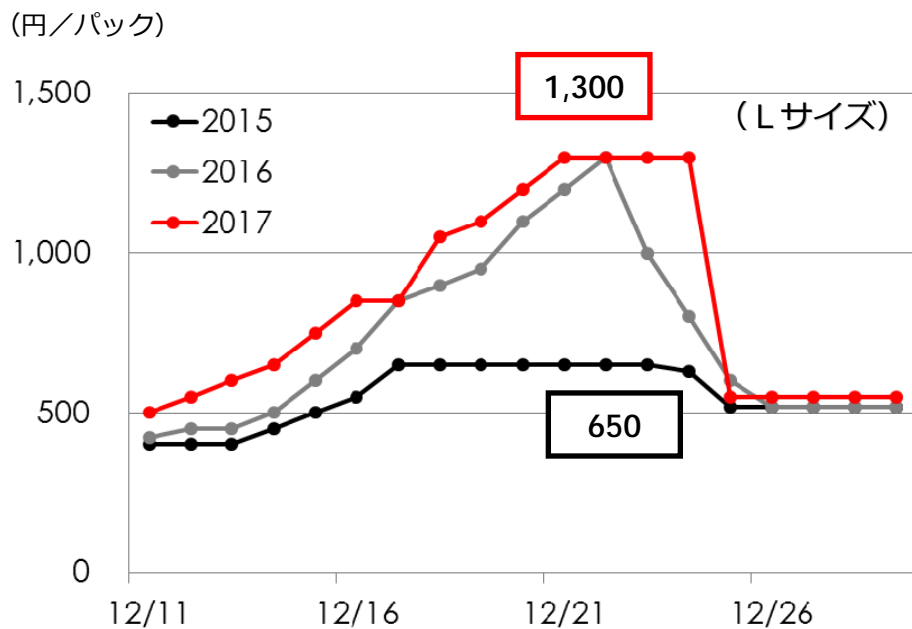




# いちご果実・青果事業—クリスマス期の状況③—

- 業務用サイズの中でも特に小玉サイズを中心にいちご市場相場価格は高騰。
- 12月初旬からの高値の継続が、固定価格での販売先に対する大幅な利益圧縮の要因となる。

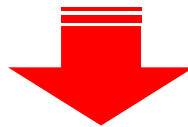
大田市場におけるいちご市場相場価格推移（業務用サイズ）





## いちご果実・青果事業—下半期の状況—

- コンビニエンスストア向けのいちご果実の販売が堅調に推移。
- 既存取引先に対する採算面の見直し、適正な数量の仕入管理に努める。



全体として下半期の販売数量、売上高は微減したものの、利益は前年より回復

	2017.6期 1~6月	2018.6期 1~6月
販売数量	722 トン	678 トン
売上高	1,073 百万円	1,056 百万円
粗利益	191 百万円	227 百万円

顧客への配送の効率化、関西事業所の閉鎖による業務の集約と効率化により、販売管理費の削減を図り、営業利益も確保。





# 馬鈴薯事業

## <種馬鈴薯>

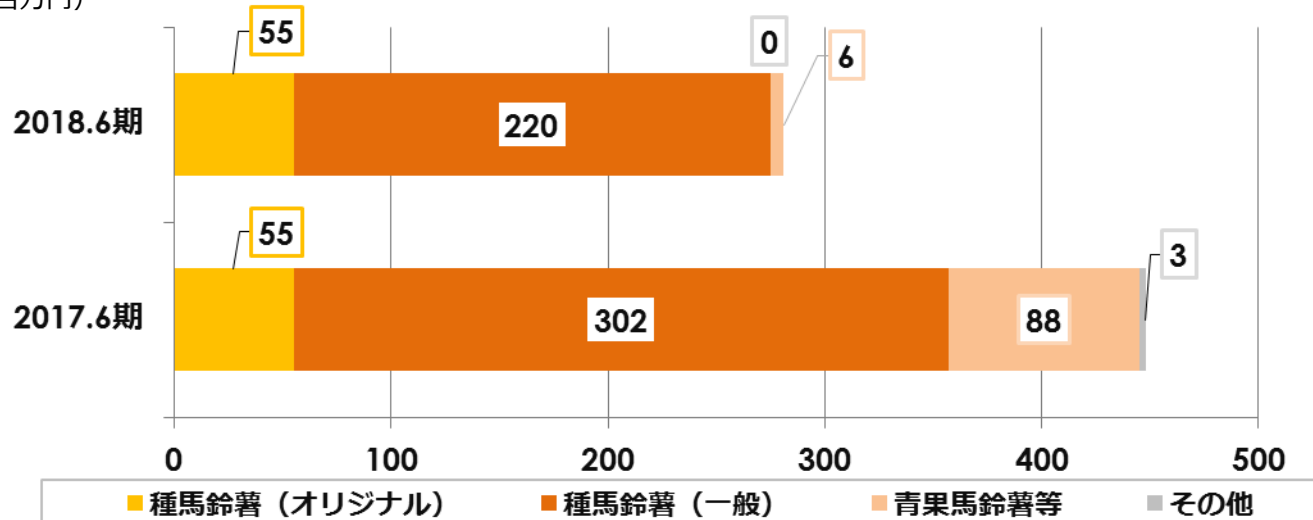
- 秋作向けである九州産の生育状況が悪く、販売数量が減少。
- 春作向けの北海道産については、前年の台風被害による仕入数量の減少から回復。  
一方で、他県産の作況が悪く、全体としての販売数量は減少。

## <青果馬鈴薯>

- 荷動きが悪く市場価格が低迷したことで、販売価格が仕入原価を下回り、売上高・利益ともに減少。

馬鈴薯事業の売上高比較

(単位：百万円)



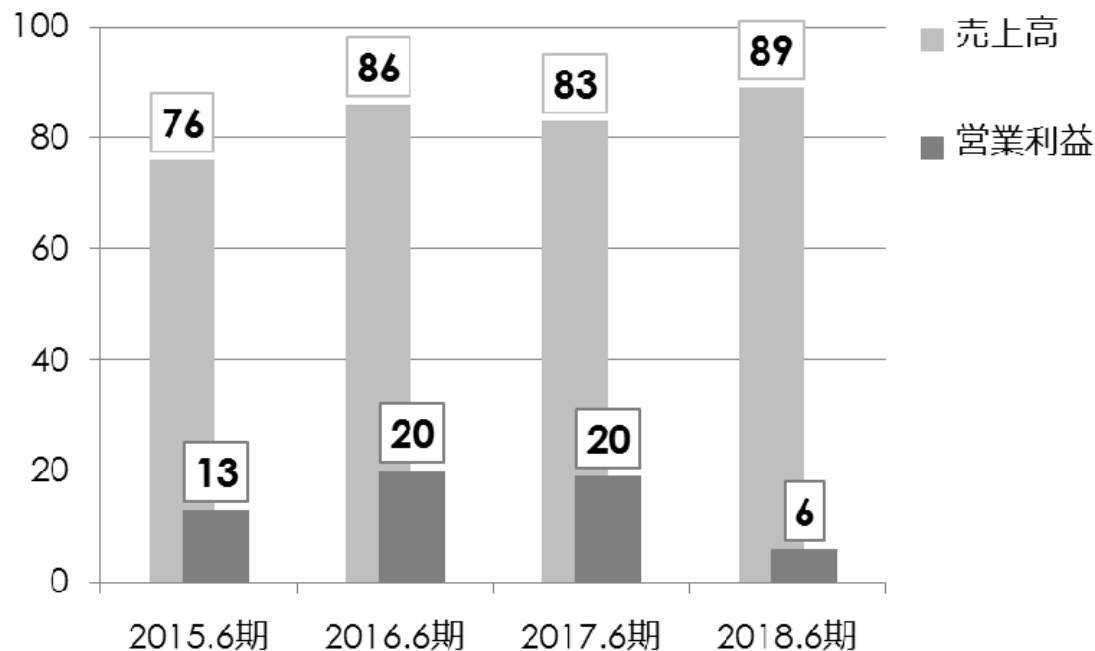


# 運送事業

- 新たな一般荷主からの配送受託により売上高は増加したものの、当社グループの配送費削減に向けた配送体制の見直しにより、利益は前年を下回る。

運送事業の売上高・営業利益の推移

(単位：百万円)



※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。



# 今後の対応

## いちご果実・ 青果事業

- ・新品種「ペチカほのか」（商品名 夏瑞／なつみずき）の生食用としての販売展開、加工用としての新たな販路の開拓。
- ・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。
- ・新品種「ペチカエバー」（商品名 コア）の収量性の高さを活かし、促成いちごの端境期、いちごの品薄となる時期の出荷量確保。
- ・顧客への配送効率化を図り、配送コストなど販売管理費の抑制を継続。

## 種苗事業

- ・食味の良い新品種「ペチカほのか」の特長を活かし、生食用を主体とした産地の展開。
- ・収量性の高い「ペチカエバー」を業務用の産地に展開。

## 馬鈴薯事業

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

## 運送事業

- ・配送業務のさらなる効率的な運用と、新規荷主獲得に向けた営業強化。



2019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)

	2019.6期 通期予想	2018.6期 通期実績	前期比 増減額	前期比 増減率 (%)
売上高	3,677	3,870	△192	△5.0
営業利益	52	△63	115	—
経常利益	51	△59	111	—
親会社株主に 帰属する 当期純利益	41	△64	106	—



本日はご多忙中のところ  
誠にありがとうございました