

2020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

2020年2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	45人（連結） 27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 第2四半期	2019.6期 第2四半期	増減額	増減率 (%)
売上高	1,544	1,806	△262	△14.5
売上総利益	335	360	△24	△6.9
営業利益	24	26	△1	△5.4
経常利益	25	28	△3	△10.7
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	22	27	△4	△16.5



セグメント別売上高

(単位：百万円)

	2020.6期 第2四半期		2019.6期 第2四半期	増減率 (%)
		構成比 (%)		
いちご果実・青果事業	1,406	91.1	1,648	△14.7
種苗事業	4	0.3	6	△25.1
馬鈴薯事業	92	6.0	105	△12.8
運送事業	40	2.6	45	△11.1
連結	1,544	100.0	1,806	△14.5



セグメント別営業利益

(単位：百万円)

	2020.6期 第2四半期	2019.6期 第2四半期	増減率 (%)
いちご果実・青果事業	112	116	△3.8
種苗事業	△1	1	—
馬鈴薯事業	△1	△7	—
運送事業	0	0.4	△90.5
調整額※	△83	△84	—
連結	24	26	△5.4

※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。

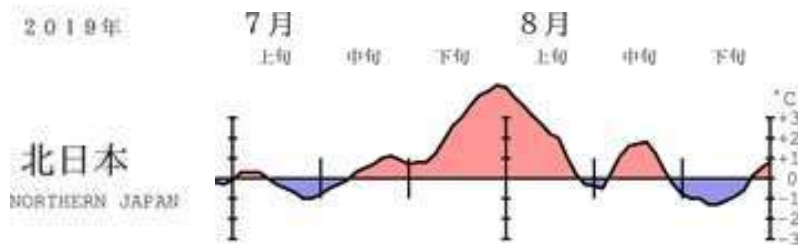
セグメント別の状況



いちご果実・青果事業—自社品種の出荷状況—

- 北海道地方において、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、8月上旬の出荷数量が増加。その後の出荷数量は極端に減少する。
- 8月上旬に出荷ピークがずれこんだことで、株疲れからの回復が遅れ、秋以降も出荷量が少ない状況が続く。

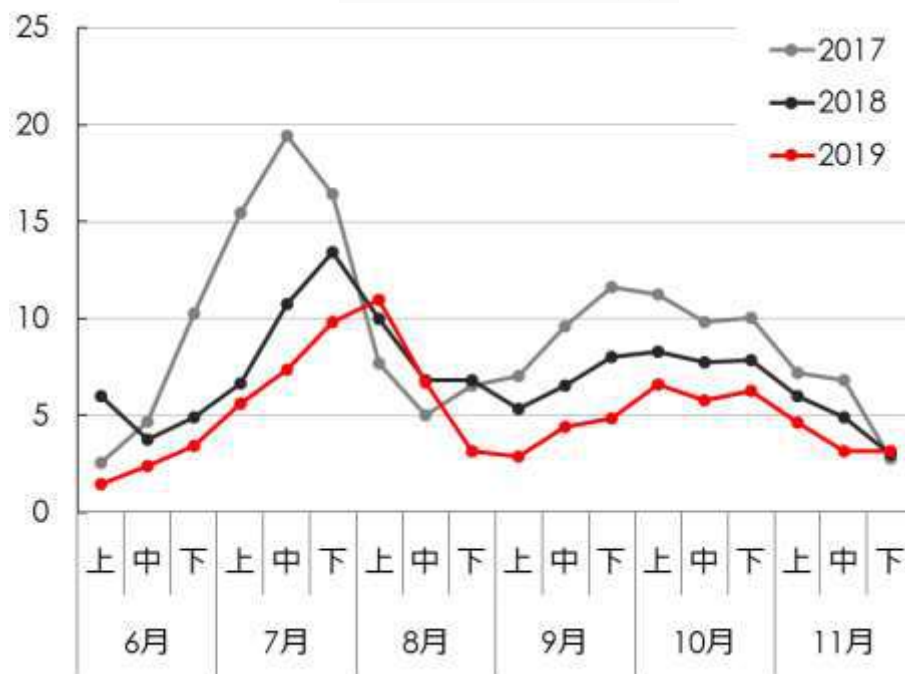
2019年7,8月の平均気温平年差



※気象庁ホームページより

(トン)

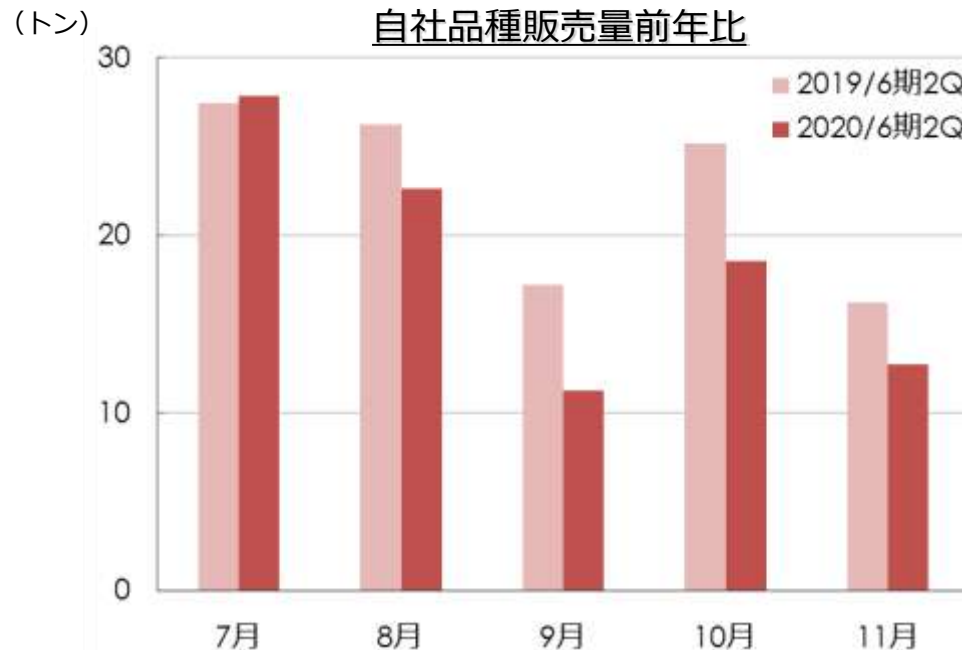
自社品種出荷量推移





いちご果実・青果事業—自社品種の販売状況—

- 新品种「夏瑞／なつみずき」の生食向け、業務用の販売が順調に推移。
 - － 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。
- 9月以降、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。

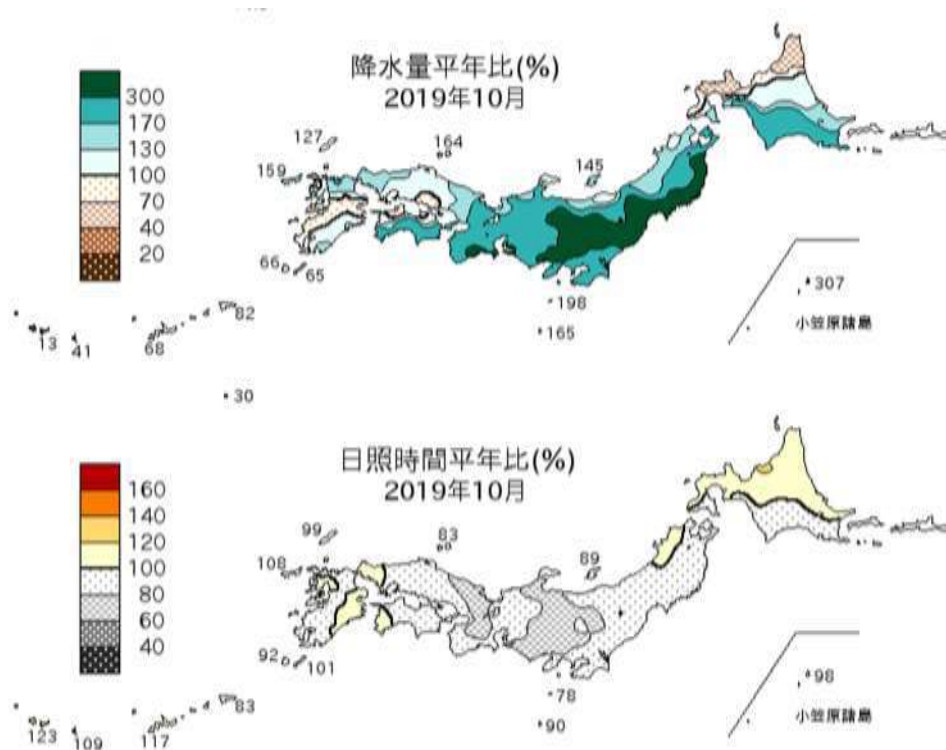




いちご果実・青果事業—クリスマス期の状況①—

- 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。
それ以上に、特に関東地方のいちご産地において、定植後の曇天、日照不足が株の初期生育に影響。

2019年10月 降水量・日照時間平年比

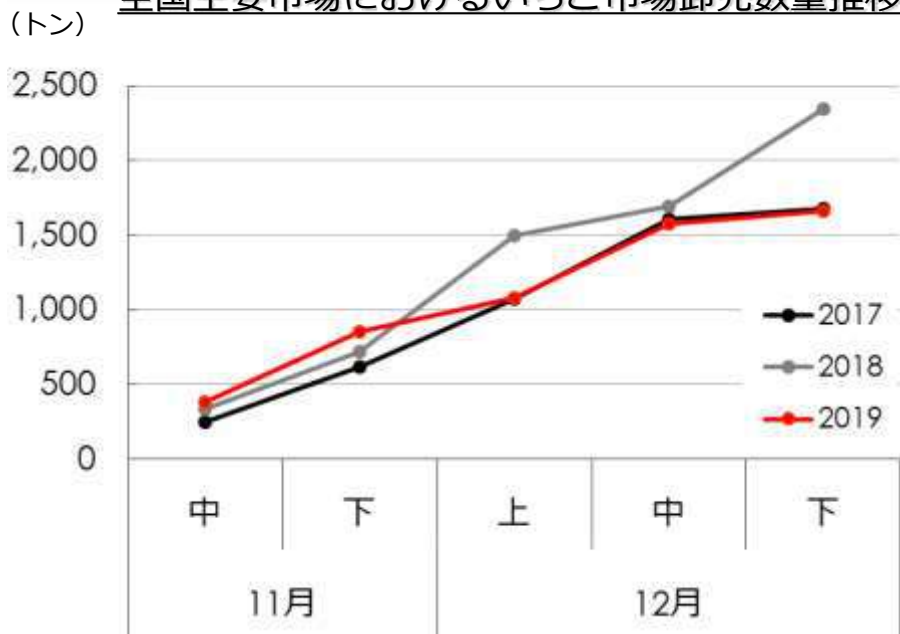




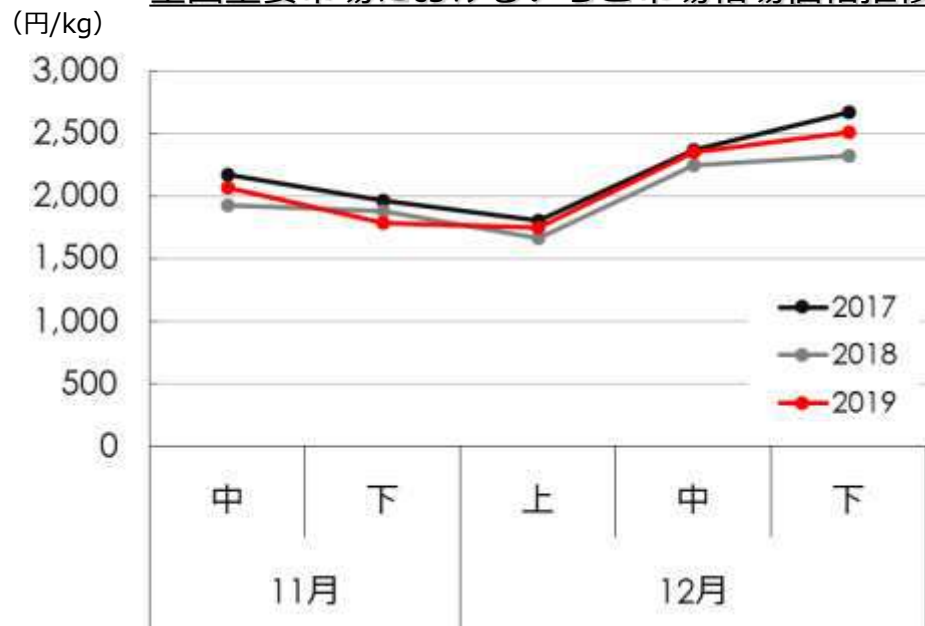
いちご果実・青果事業—クリスマス期の状況②—

- 市場へのいちご果実入荷量は、主力仕入産地である関東地方で少ない状況が続いたが、関西地方では潤沢に推移。

全国主要市場におけるいちご市場卸売数量推移



全国主要市場におけるいちご市場相場価格推移

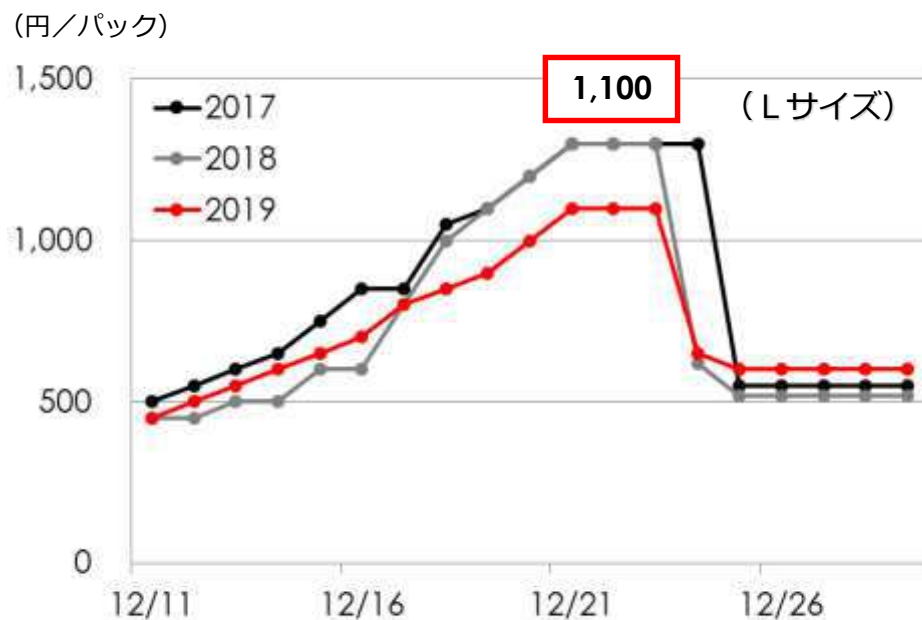
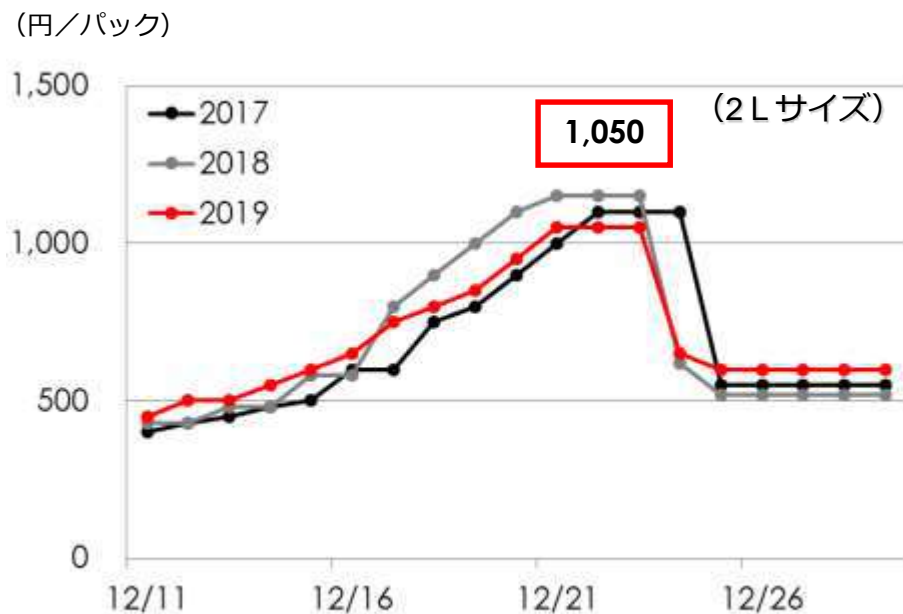




いちご果実・青果事業—クリスマス期の状況③—

- 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。

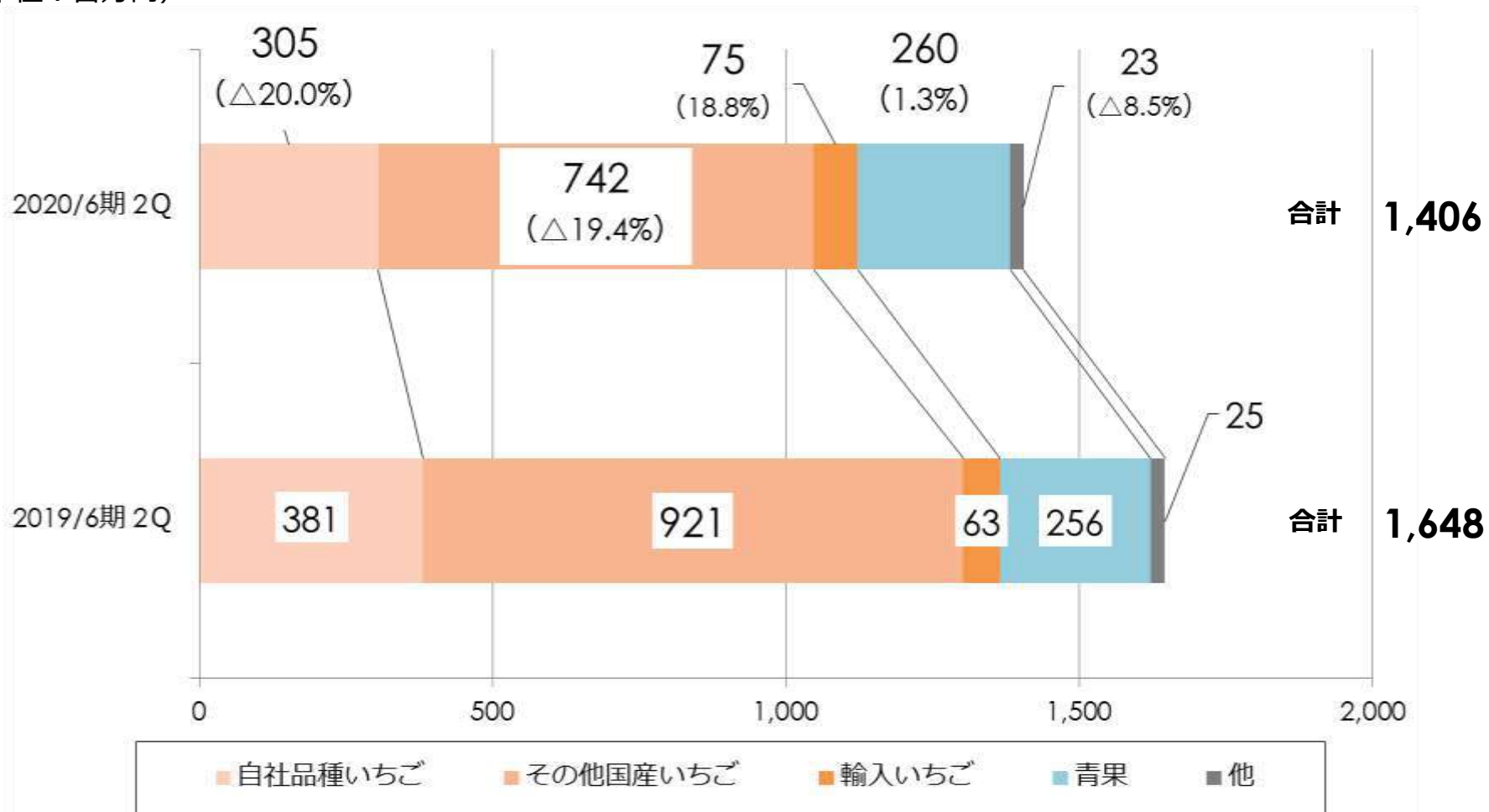
大田市場におけるいちご市場相場価格推移（業務用サイズ）





いちご果実・青果事業一品目別売上高

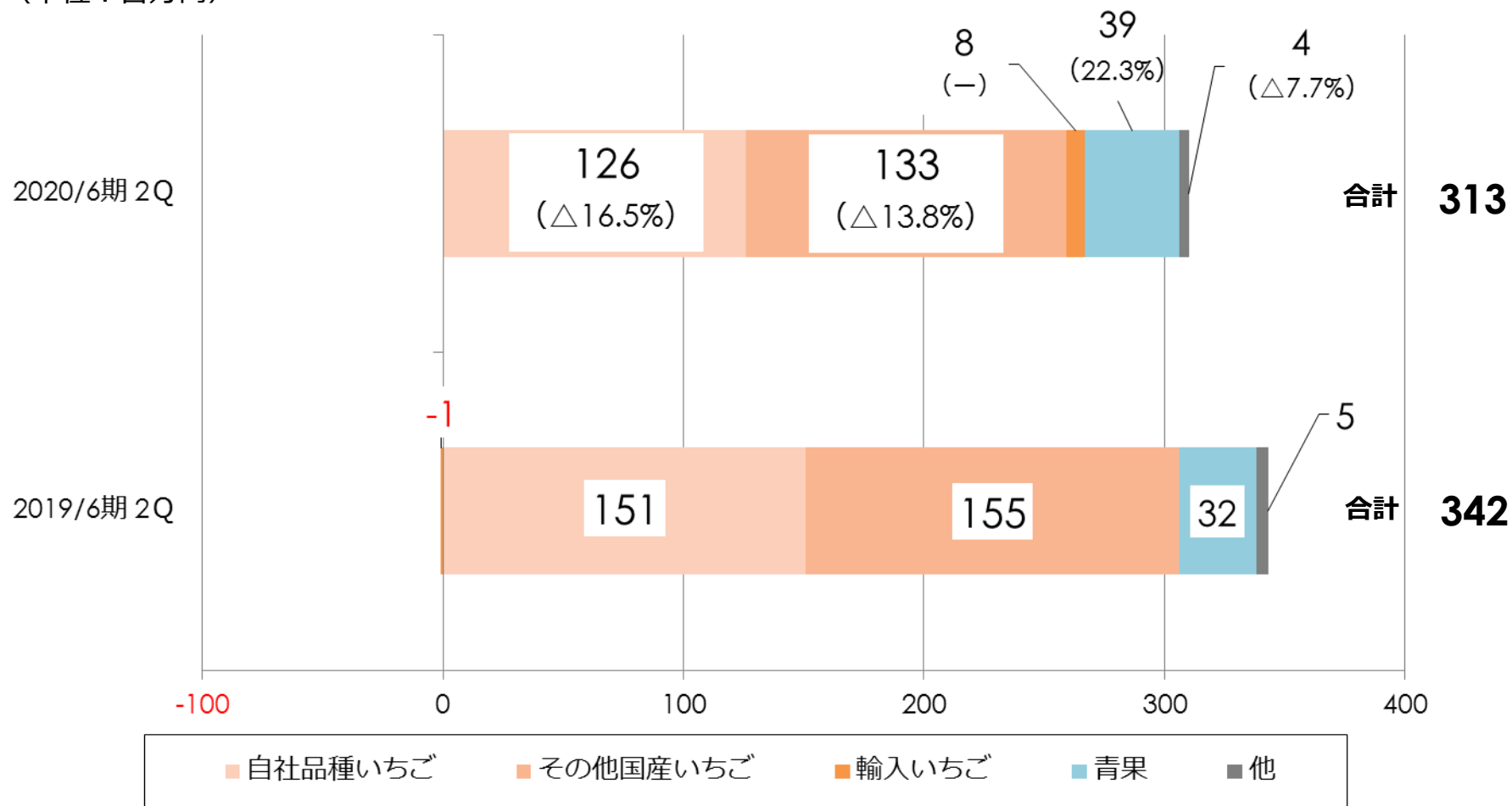
(単位：百万円)





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

- ・オリジナル品種：販売数量に見合った生産調整をかける。
- ・一般品種：各取引における採算面を見直す。

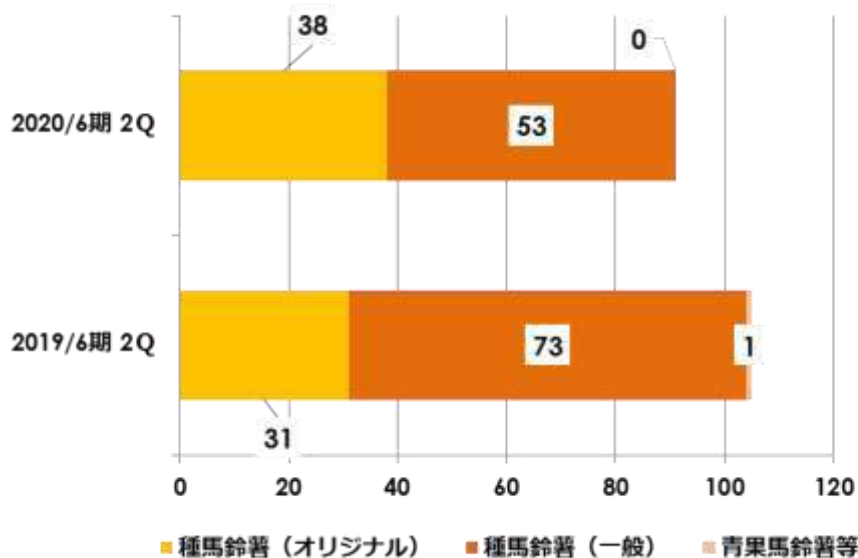


売上高は減少したものの、
利益率および利益は改善。

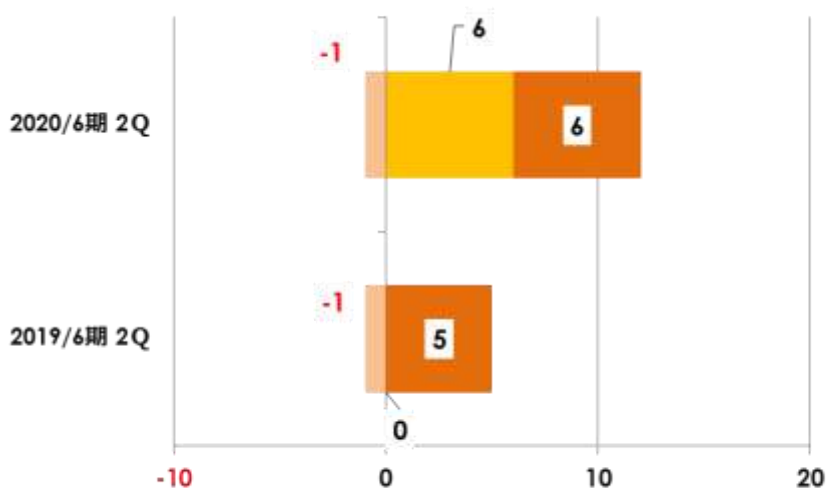
■ 青果馬鈴薯は市場価格の低迷により販売を控える。

(単位：百万円)

2 Q馬鈴薯事業の売上高比較



2 Q馬鈴薯事業の総利益比較



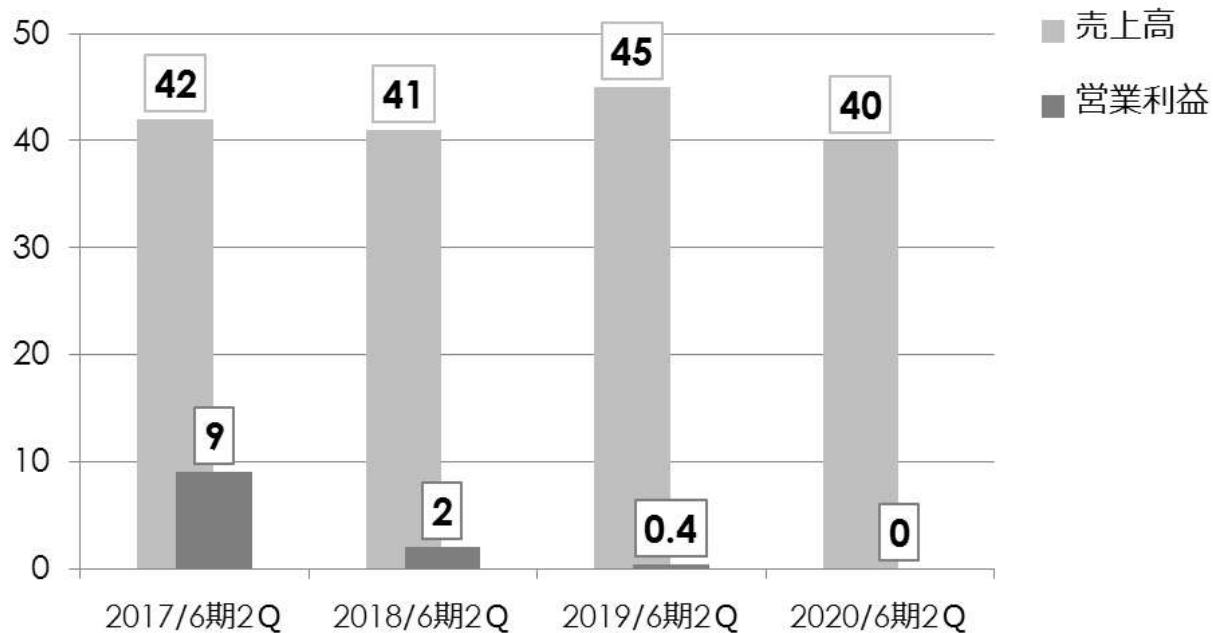


運送事業

- 配送人員を確保し、一般荷主からの新規業務も取り込んだものの、配送開始が遅れたことで売上高、利益ともに前年を下回る結果となる。

(単位：百万円)

運送事業の売上高・営業利益の推移



※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。



2020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)

	2020.6期 通期予想	2019.6期 通期実績	前期比 増減額	前期比 増減率 (%)
売上高	3,425	3,591	△165	△4.6
営業利益	51	46	5	11.6
経常利益	52	49	3	6.1
親会社株主に 帰属する 当期純利益	42	44	△1	△4.2

* 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

- ・「夏瑞／なつみずき」の食味の良さを活かした全国的な販売展開。
「夏瑞／なつみずき」のさらなる知名度向上に向けた営業強化。
- ・「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。
- ・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「夏瑞／なつみずき」の特長を活かし、生食用を主体とした産地展開。
- ・収量性および秀品率の高い「コア」の特長を活かし、業務用の産地に展開。
- ・弊社の育種開発力を活かした、国内、海外での種苗事業の強化。

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

- ・提携業者の効率的な活用と、新規荷主獲得に向けた営業強化。



本日はご多忙中のところ
誠にありがとうございました