

2023年6月期 第2四半期 決算説明資料



証券コード1382

株式会社 ホーブ

2023年2月17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	4 2 人（連結） 2 5 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)

	2023.6期 第 2 四半期	2022.6期 第 2 四半期	増減額	増減率 (%)
売上高	1,401	1,340	61	4.6
売上総利益	383	368	14	4.0
営業利益	103	87	16	18.5
経常利益	105	88	17	19.3
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	72	68	3	5.5



セグメント別売上高

(単位：百万円)

	2023.6期 第2四半期		2022.6期 第2四半期	増減率 (%)
		構成比 (%)		
いちご果実・青果事業	1,229	87.8	1,161	5.9
種苗事業	26	1.9	26	0.5
馬鈴薯事業	84	6.0	102	△17.0
運送事業	60	4.3	49	21.8
連結	1,401	100.0	1,340	4.6



セグメント別営業利益

(単位：百万円)

	2023.6期 第2四半期	2022.6期 第2四半期	増減率 (%)
いちご果実・青果事業	160	137	16.8
種苗事業	19	18	5.2
馬鈴薯事業	7	9	△18.5
運送事業	△1	2	—
調整額※	△82	△80	—
連結	103	87	11.0

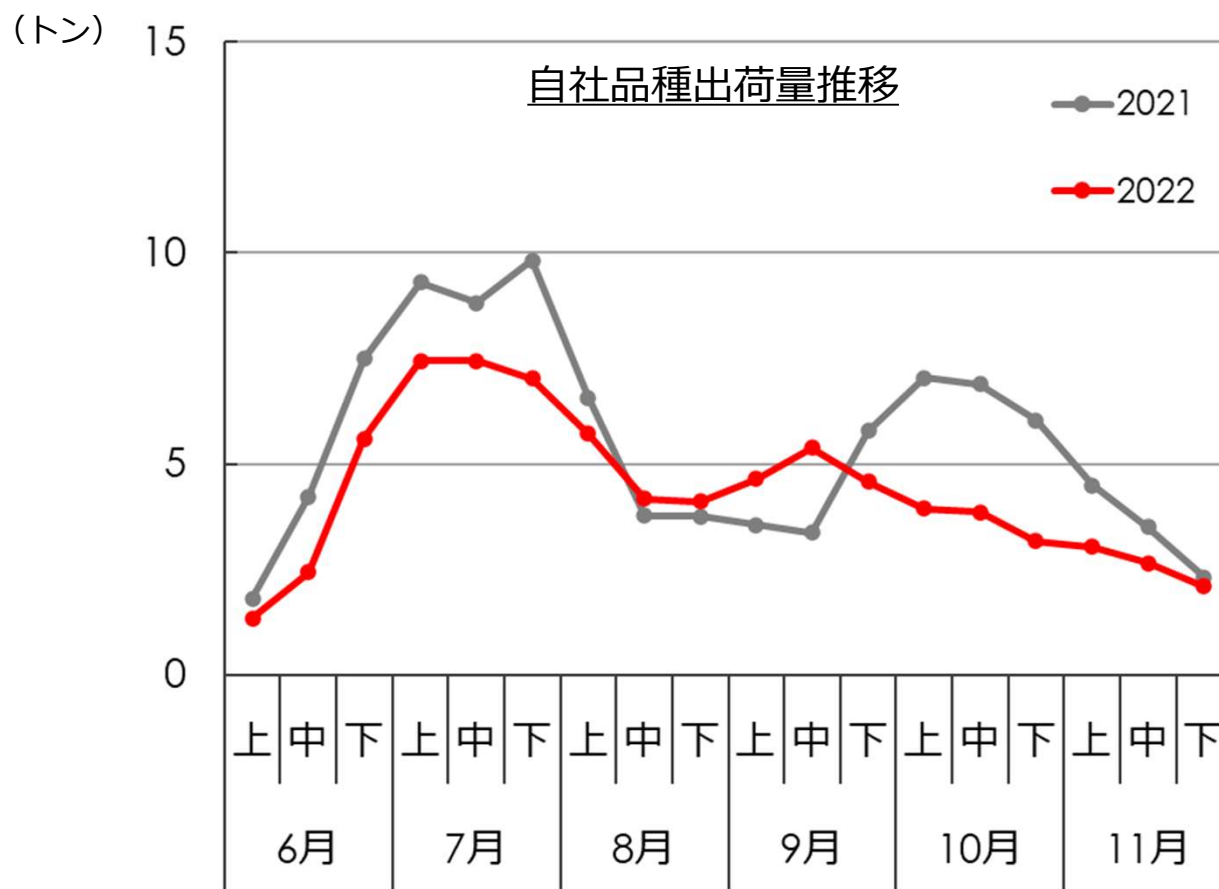
※調整額は主にどの部門にも帰属しない一般管理費及び研究開発費であります。

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—

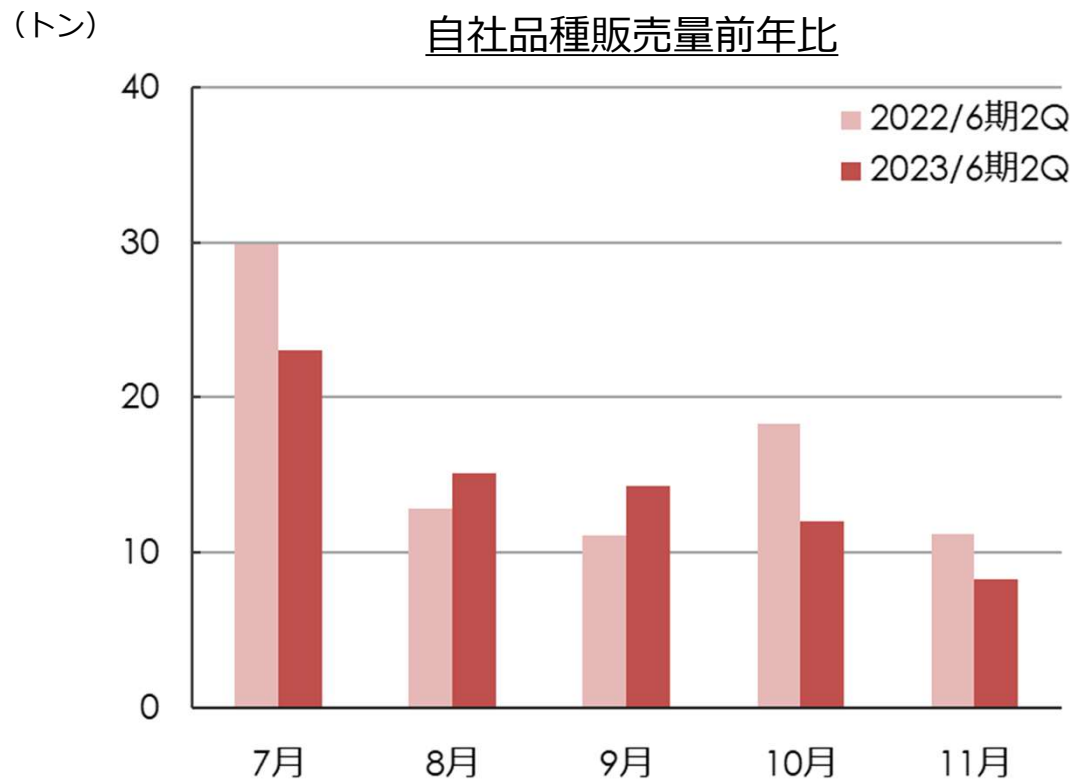
- 高温となる時期はあったものの、極端な猛暑となることはなく、8月中旬～9月にかけての出荷数量の落ち込みは前年に比べ少なくなる。
- 残暑が長引いたために、株疲れからの回復が遅れ、10,11月の出荷数量が伸び悩む。





いちご果実・青果事業—自社品種の販売状況—

- 自社品種「夏瑞／なつみずき」の販売は生食用向け、業務用向けともに引き続き好調に推移。
- 8月中旬～9月にかけての出荷数量の落ち込みが少なかったため、同時期の販売数量は確保。
- 10,11月の出荷数量の伸び悩みにより販売数量も減少。7～12月トータルの自社品種の販売数量は前年を下回る結果となる。



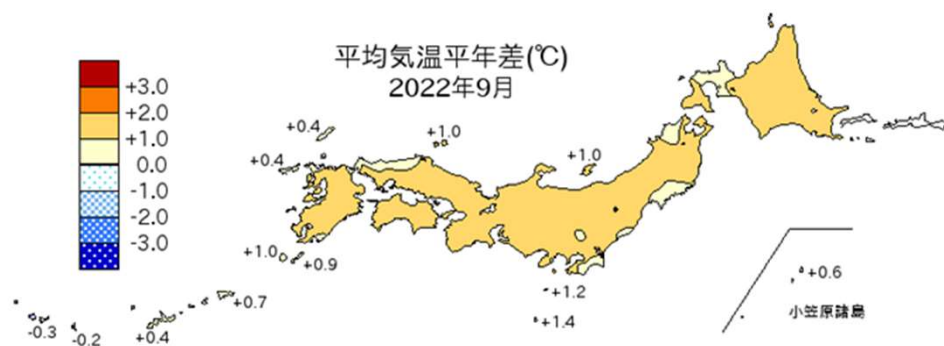


いちご果実・青果事業—クリスマス期の状況①—

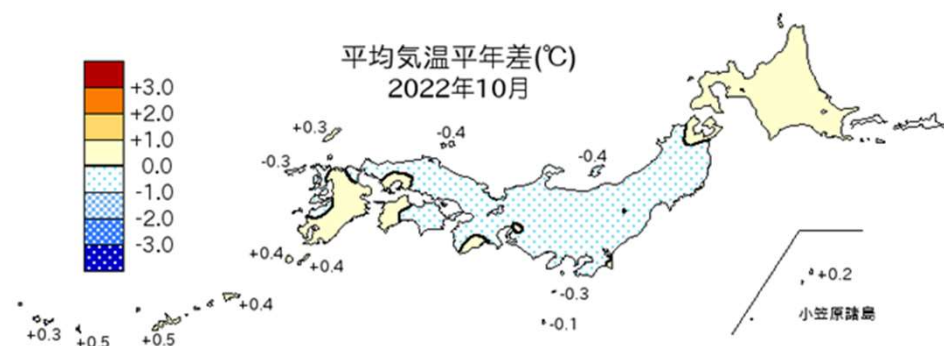
- 残暑が長引いたことで花芽分化※が遅れ気味となり、例年よりも定植時期が遅れる。
(※花になる芽が形成されること)
- 定植後の天候不良の影響も重なり、生育の遅れが発生する。

2022年 9,10月 平均気温平年差

9月:定植前～定植時期



10月:定植後

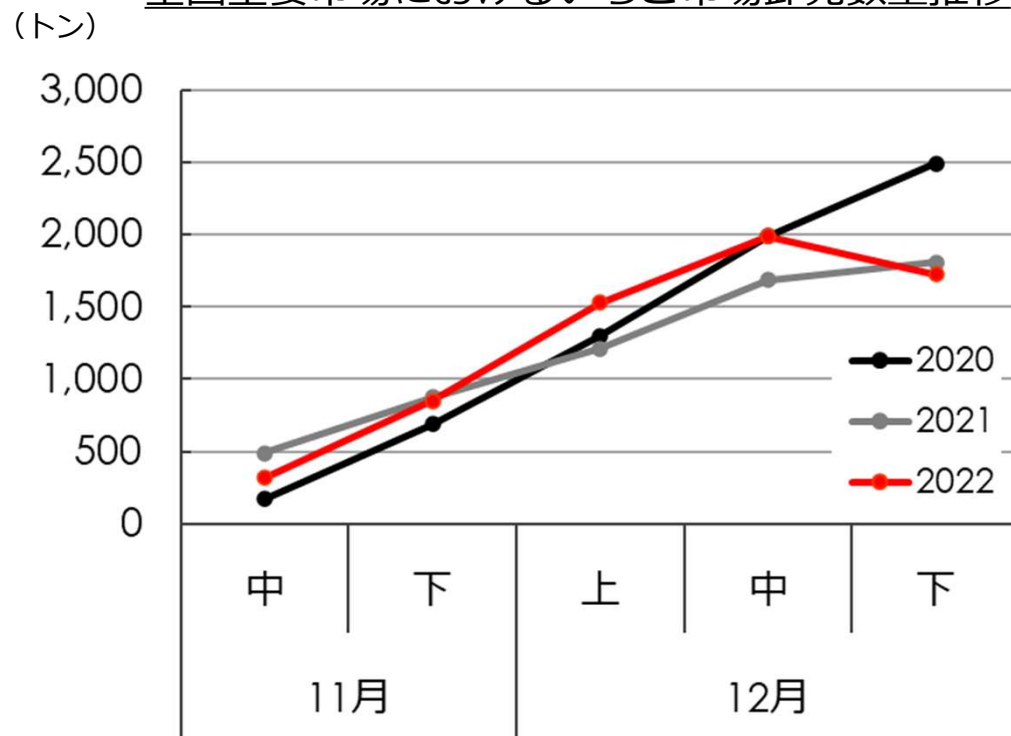




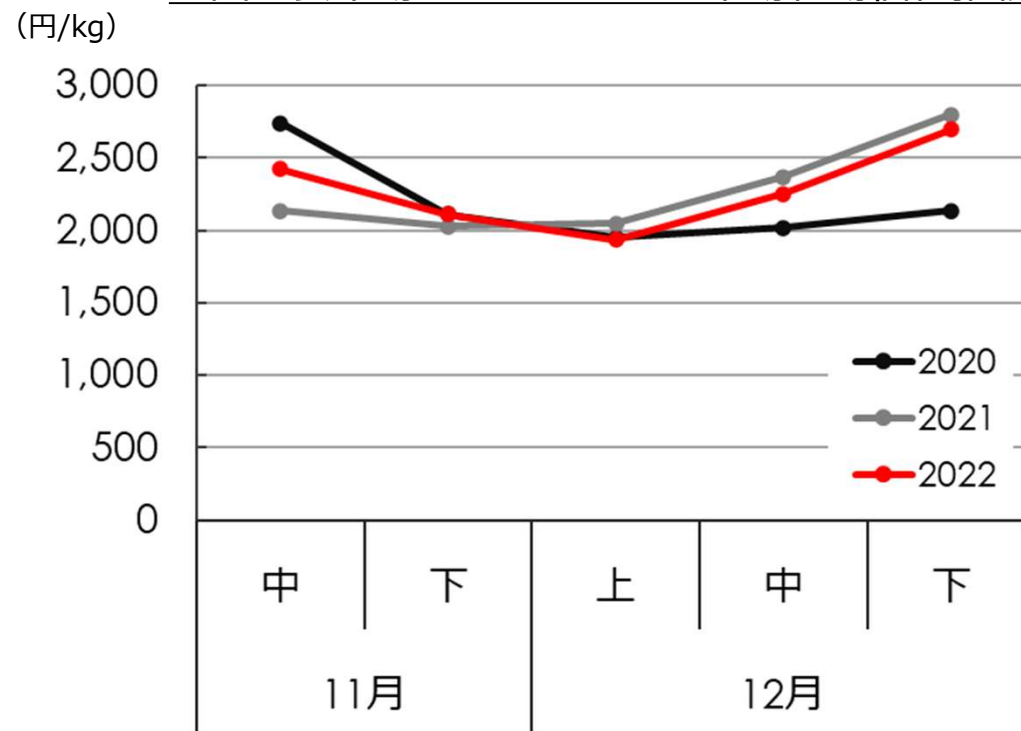
いちご果実・青果事業―クリスマス期の状況②―

- 12月に入り、いちご果実の市場への入荷数量は全体として増加したものの、生育の遅れにより出荷開始が遅れ、大玉の比率が高くなる。
- 近年、府県で開発される品種が大果系のため、小玉の出荷比率が少なくなっていることも影響し、業務用サイズは品薄の状況となる。

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



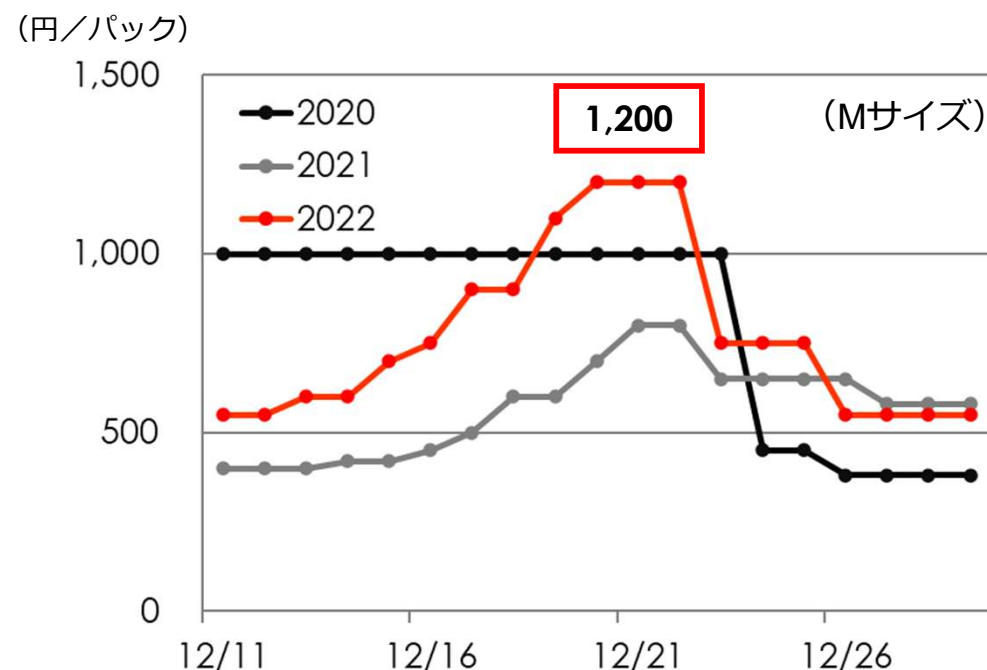
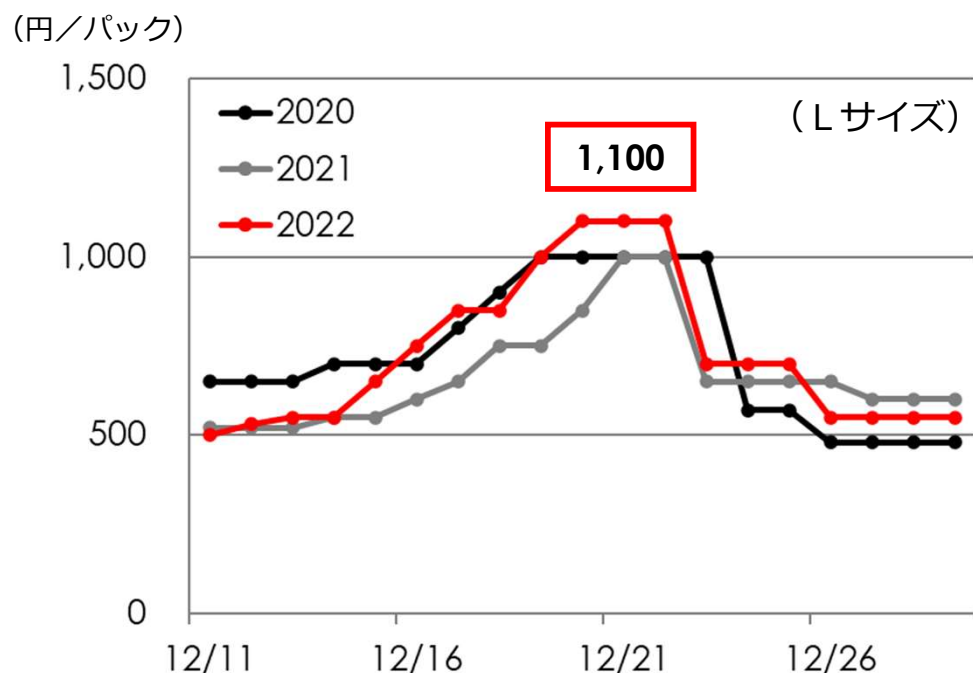
※農林水産省統計より



いちご果実・青果事業—クリスマス期の状況③—

- 業務用サイズについては、品薄の影響で市場相場価格は前年よりも高値で推移。
- 原材料価格の高騰による商品売価の上昇や、全般的な物価高が個人消費の動向に影響し、クリスマス期のケーキ需要が大手洋菓子メーカーを中心に減少傾向となる。
- いちご果実の販売数量は昨年に比べ減少したものの、市場相場価格上昇により販売単価も上昇し、売上高、利益ともに前年同期に比べ増加。

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）

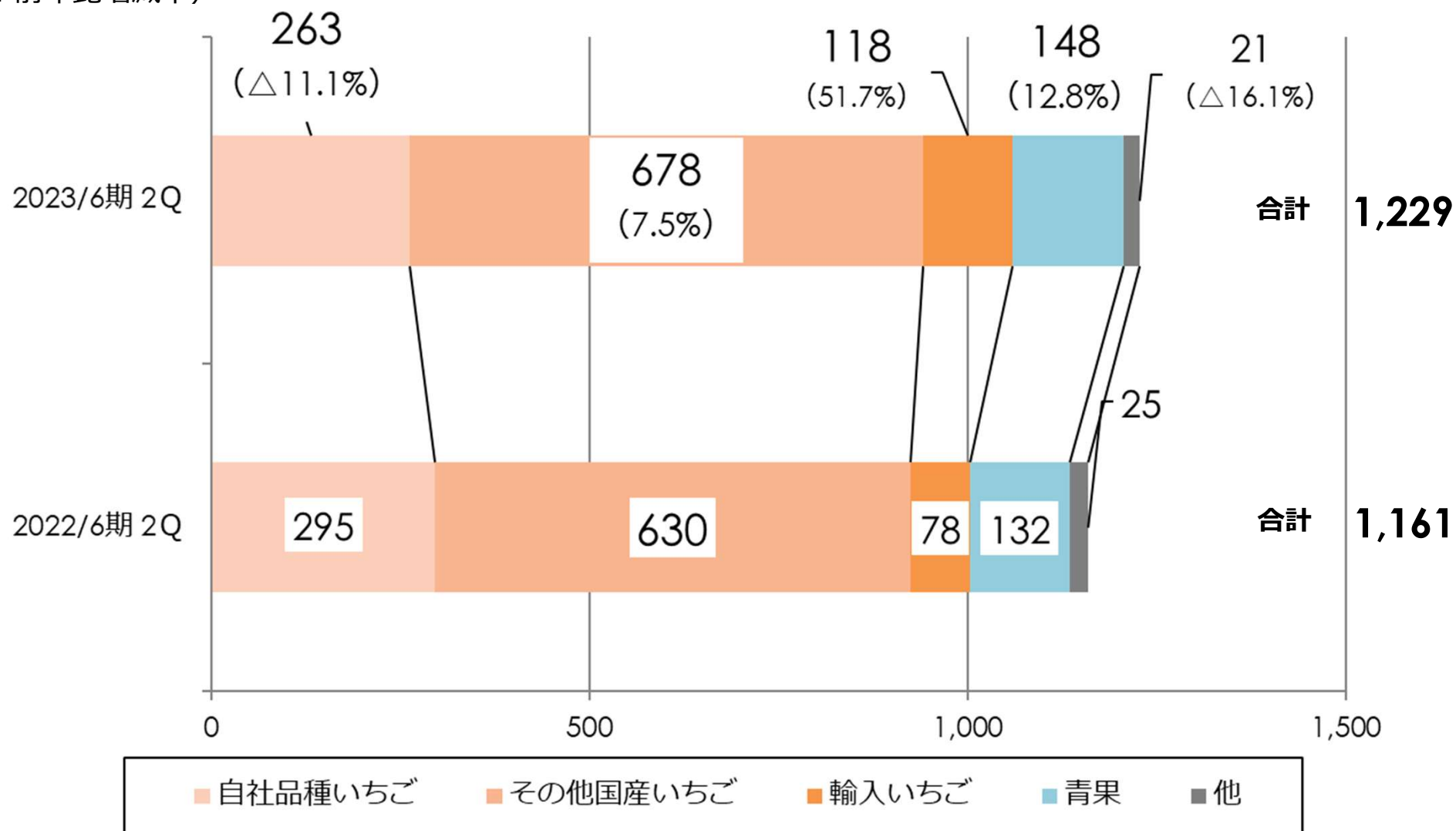




いちご果実・青果事業一品目別売上高一

(単位：百万円)

(%：前年比増減率)

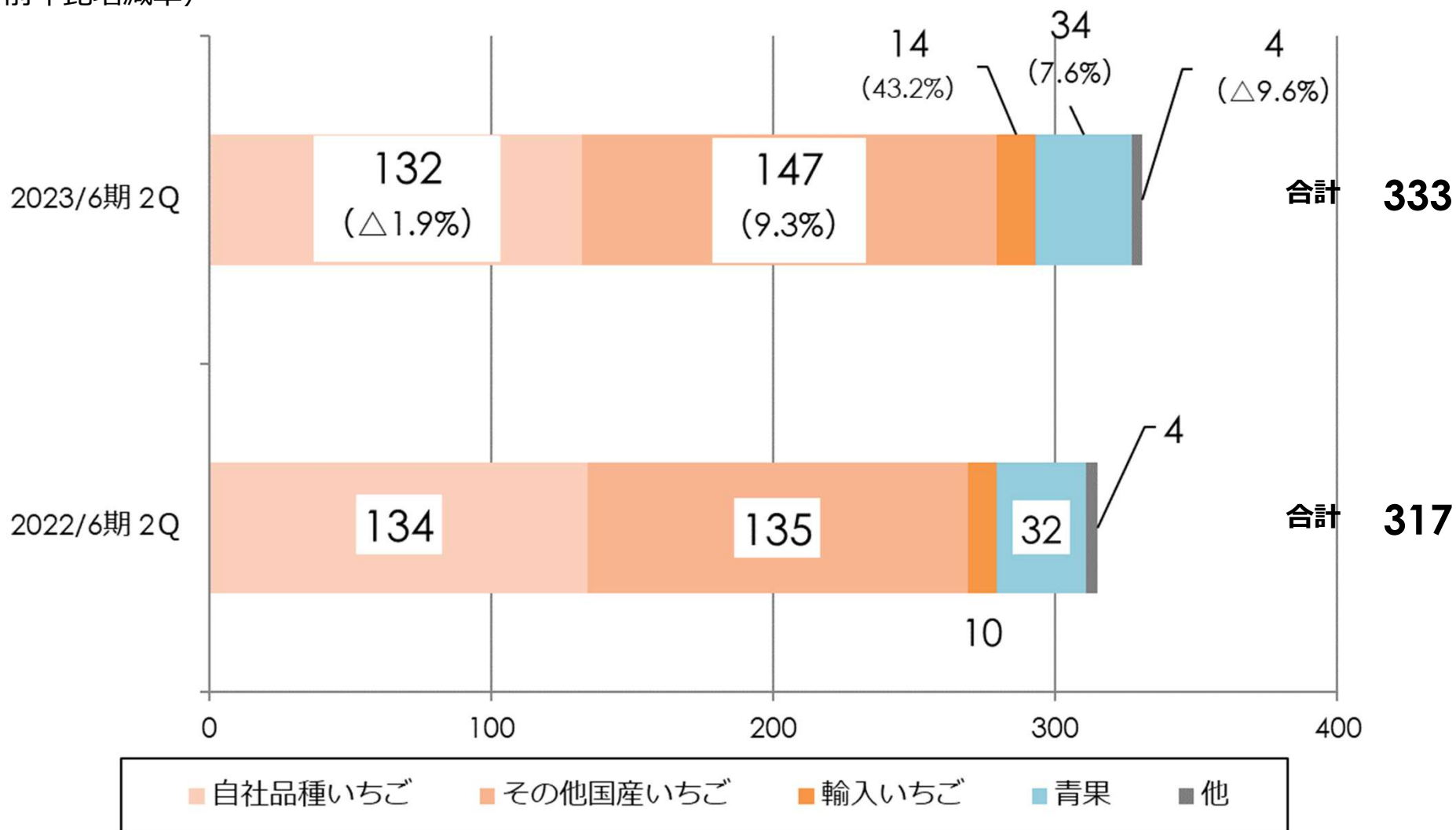




いちご果実・青果事業一品目別総利益一

(単位：百万円)

(%：前年比増減率)



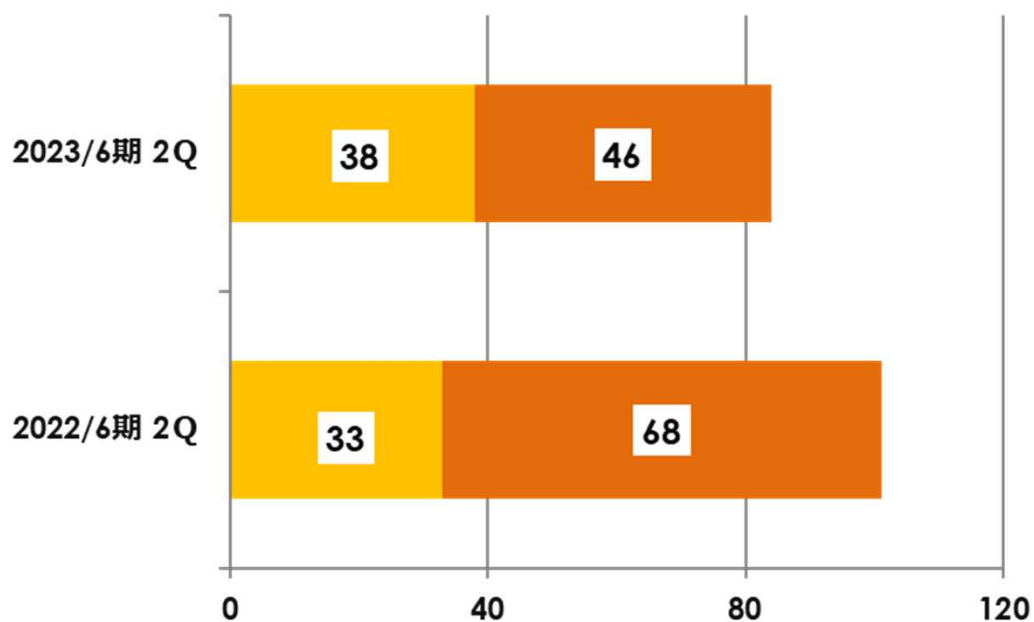


馬鈴薯事業

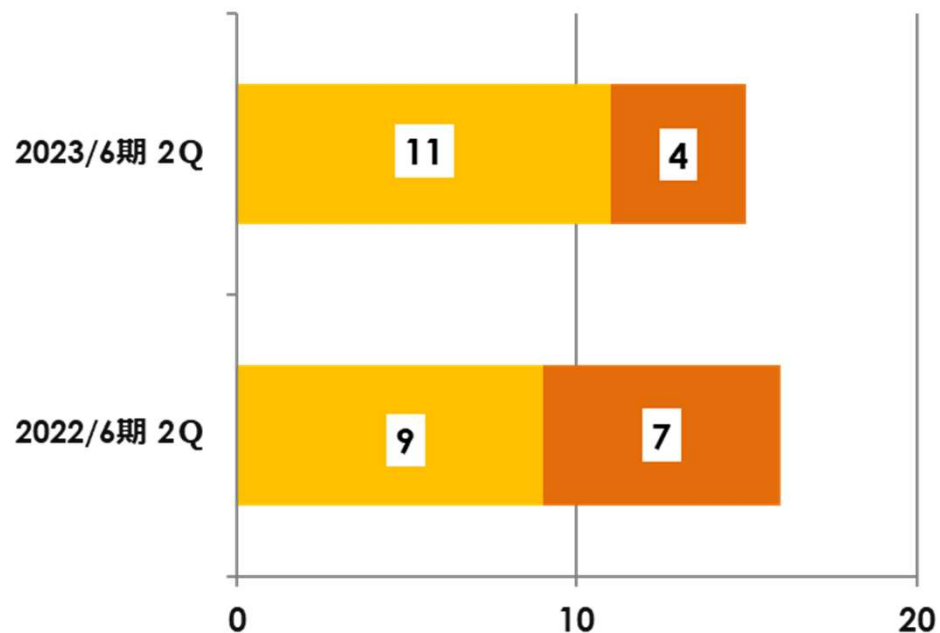
- 秋作向けは、種馬鈴薯生産のための原種の供給不足、生産地である青森での豪雨による生産数量減少の影響はあったものの、仕入数量の確保に努め、販売数量は増加。
- 販売のメインとなる春作向けについては、青森での豪雨による生産数量減少の影響を受けたほか、取扱量が減少した主要取引先もあり、販売数量が減少。

(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



■ 種馬鈴薯 (オリジナル) ■ 種馬鈴薯 (一般) ■ 青果馬鈴薯等 ■ その他

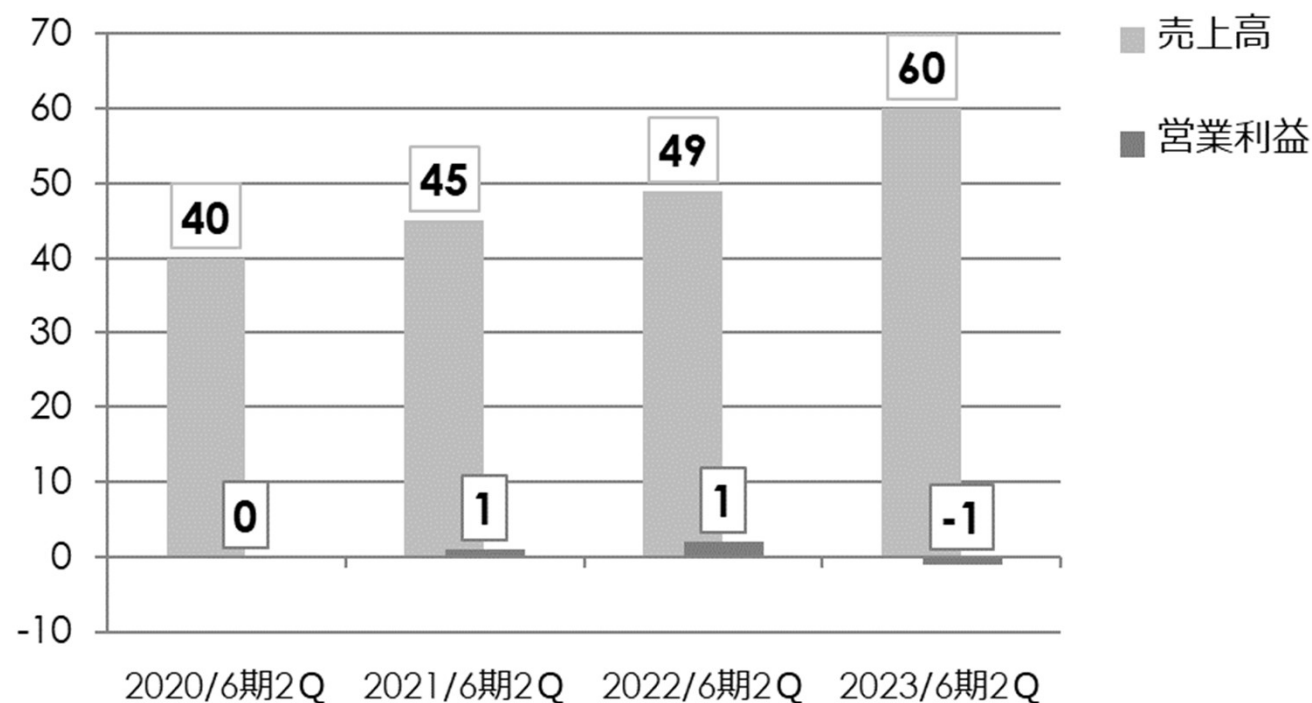


運送事業

- 一般荷主からの配送業務受託を進めたことで売上は増加。一方で、外注費の増加、配送車両を増車したことによる減価償却費の増加及び燃料費高騰の影響などにより、利益は減少。

(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。



今後の対応

いちご果実・ 青果事業

- ・着実に消費者に浸透している自社品種「夏瑞／なつみずき」の食味の良さを活かし、百貨店ギフト等、生食用を主体とした販売を推進。
- ・自社品種「コア」の収量性及び秀品率の高さを活かし、さらに他品種も併用することで、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）において、採算性を重視した販売体制を継続。

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。
- ・当社の有する四季成性いちごの育種開発力、栽培技術を活かし、海外展開も視野に入れたいちご種苗事業の拡大。
- ・近年の猛暑等の気象変動に対応すべく、耐暑性に優れたいちご新品種の開発。
- ・温度、湿度、光などの環境条件を制御した中での優良果実の生産方法の確立。

馬鈴薯事業

- ・海外オリジナル品種の優位性を活かした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

- ・新規荷主獲得のための営業を推進。
- ・自社配送及び提携業者を効率的に運用し、利益の向上を図る。



2023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)

	2023.6期 通期予想	2022.6期 通期実績	前期比 増減額	前期比 増減率 (%)
売上高	2,767	2,604	162	6.2
営業利益	160	148	12	8.5
経常利益	160	149	10	7.2
親会社株主に 帰属する 当期純利益	131	142	△10	△7.5

* 2022年8月5日の「2022年6月期決算短信」で公表いたしました予想数値から変更はありません。