

# 2024年6月期 決算説明会資料



証券コード1382

株式会社 ホーブ

2024年8月20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	42人（連結） 23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）	夏秋いちごの品種開発 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)

	2024/6期	2023/6期	増減額	増減率 (%)
売上高	2,519	2,489	29	1.2
売上総利益	551	664	△112	△16.9
営業利益	32	135	△102	△75.8
経常利益	38	138	△99	△72.6
親会社株主に 帰属する 当期純利益	20	110	△90	△81.9



# セグメント別売上高

(単位：百万円)

	2024/6期		2023/6期	増減率 (%)
		構成比 (%)		
いちご果実・青果事業	2,234	88.7	2,149	4.0
種苗事業	61	2.4	93	△34.4
馬鈴薯事業	77	3.1	123	△37.2
運送事業	146	5.8	123	18.2
連結	2,519	100.0	2,489	1.2



# セグメント別営業利益

(単位：百万円)

	2024/6期	2023/6期	増減率 (%)
いちご果実・青果事業	147	222	△33.7
種苗事業	30	57	△47.2
馬鈴薯事業	0	9	△95.1
運送事業	17	1	828.8
調整額※	△162	△156	—
連結	32	135	△75.8

※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。

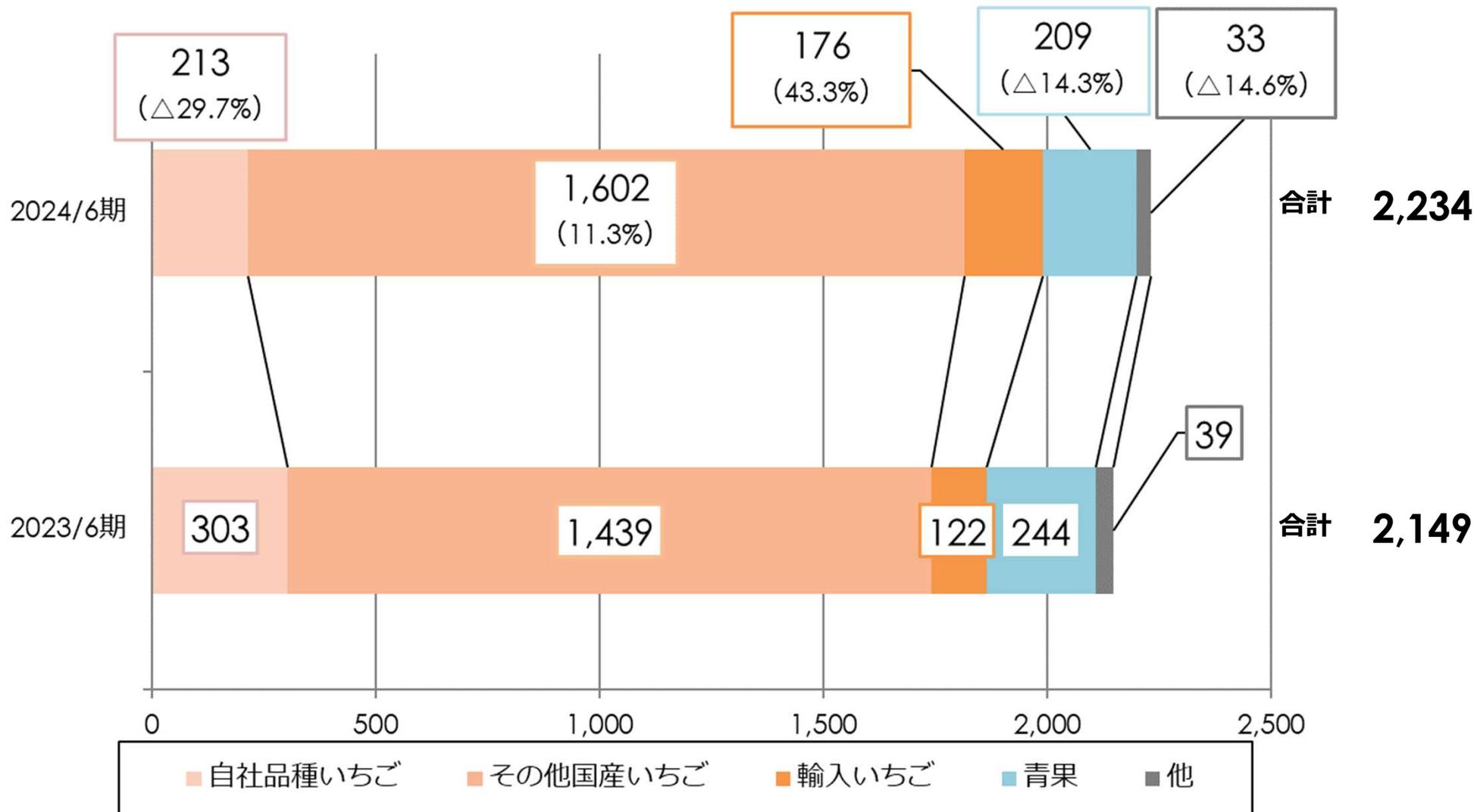
# セグメント別の状況



# いちご果実・青果事業一品目別売上高一

(単位：百万円)

(%：前年比増減率)

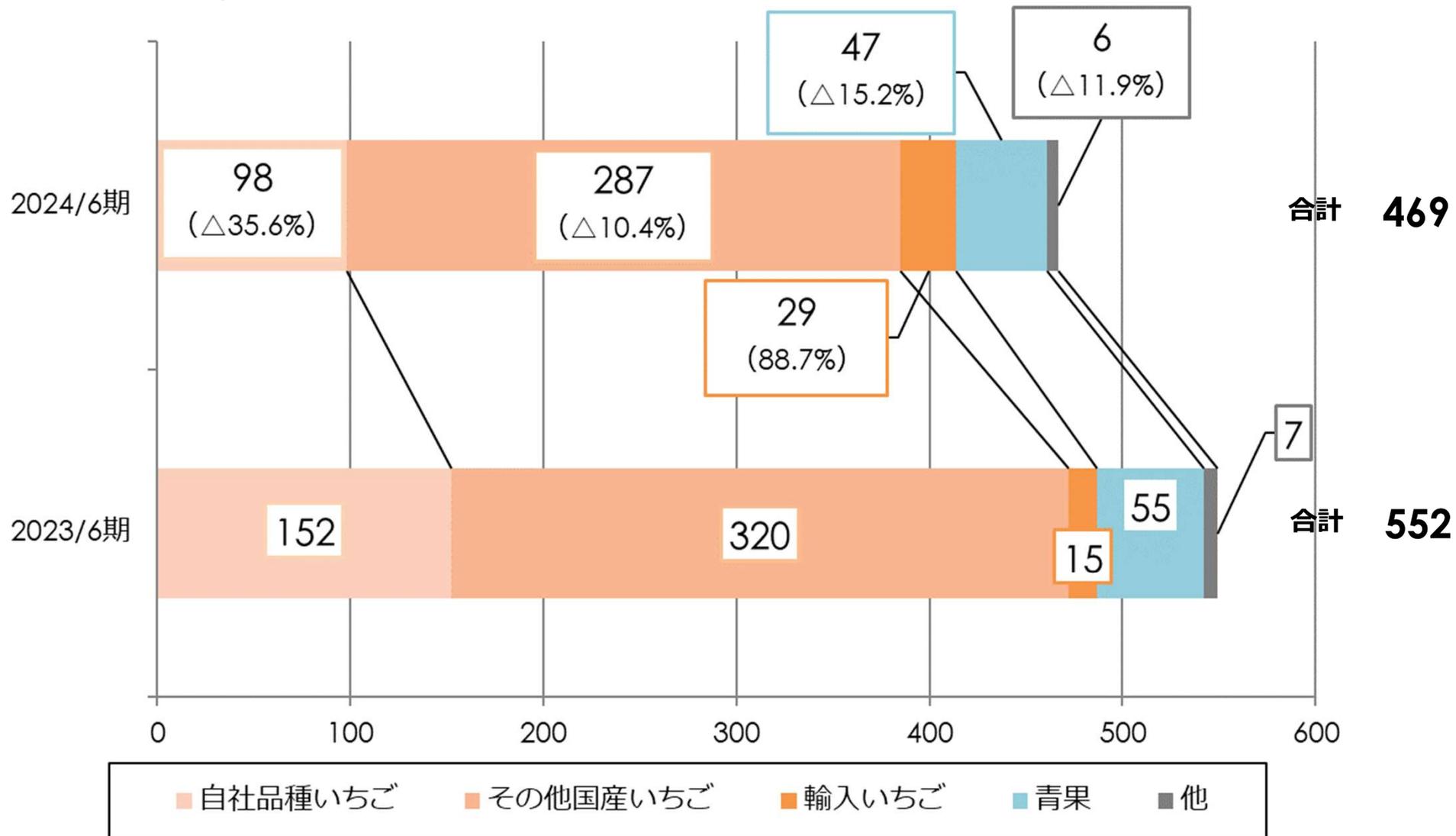




# いちご果実・青果事業一品目別総利益一

(単位：百万円)

(%：前年比増減率)

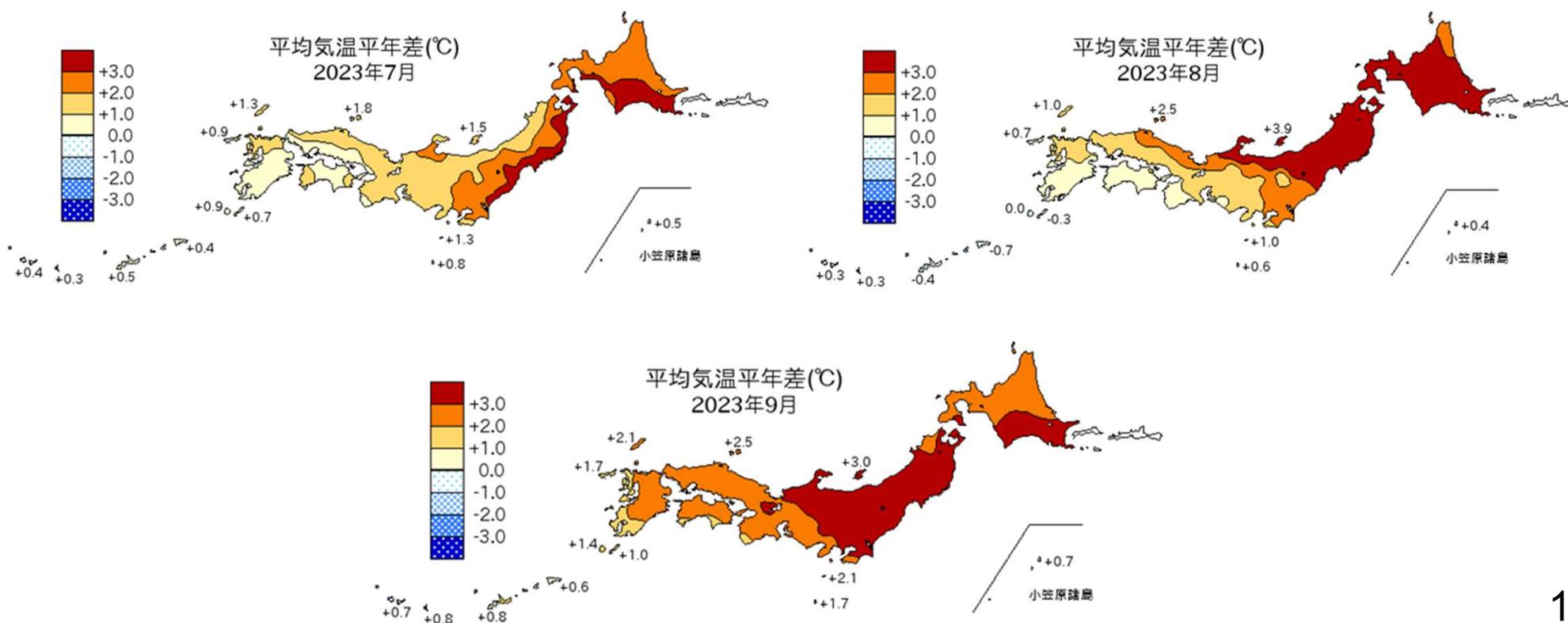




# いちご果実・青果事業—夏秋期の気象条件—

- 夏期の気温は気象庁の統計開始以降、最高値を記録。
- 9月に入っても気温は下がることなく、長期にわたって高温条件が続く。

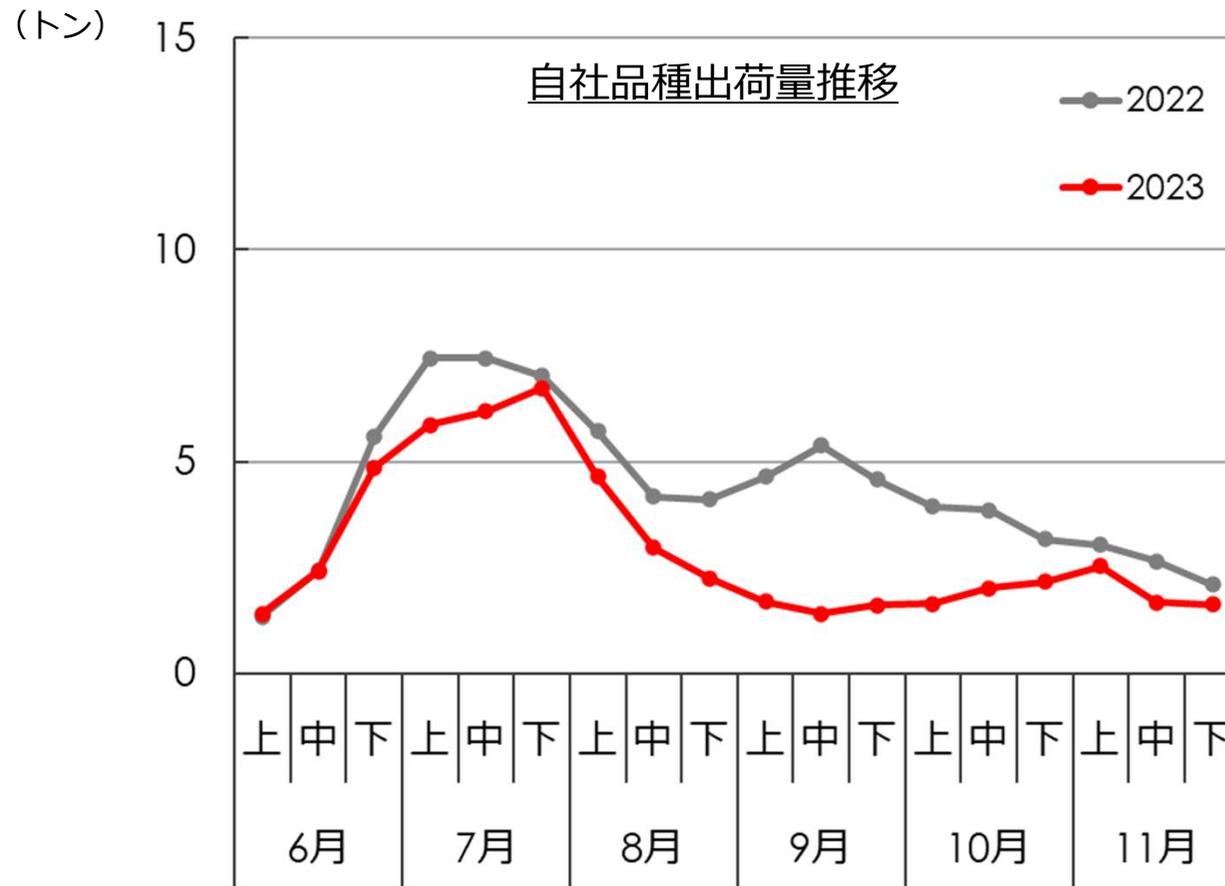
2023年 7~9月 平均気温平年差





# いちご果実・青果事業—自社品種の出荷状況—

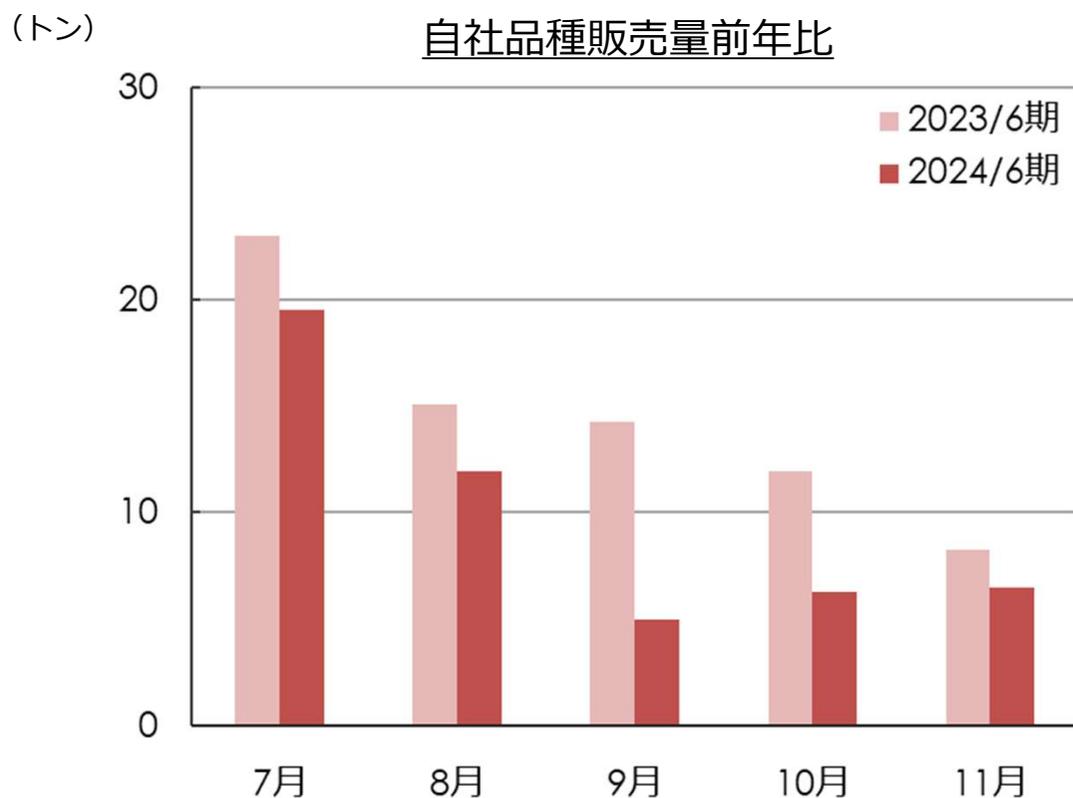
- 猛暑の影響を受ける前の7月の出荷については概ね順調に推移。
- 7,8月の猛暑、9月の残暑の影響は深刻で、8月中旬に出荷数量が落ち込んで以降は、回復することはなくシーズンを終える。他品種も含め大幅に収穫量が減少する結果となる。





## 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月中旬以降の長期間にわたる出荷量の落ち込みにより販売数量が減少。海外産のいちごを併用し販売数量の確保に努めたものの、国産いちごの減少分をカバーするには至らず。

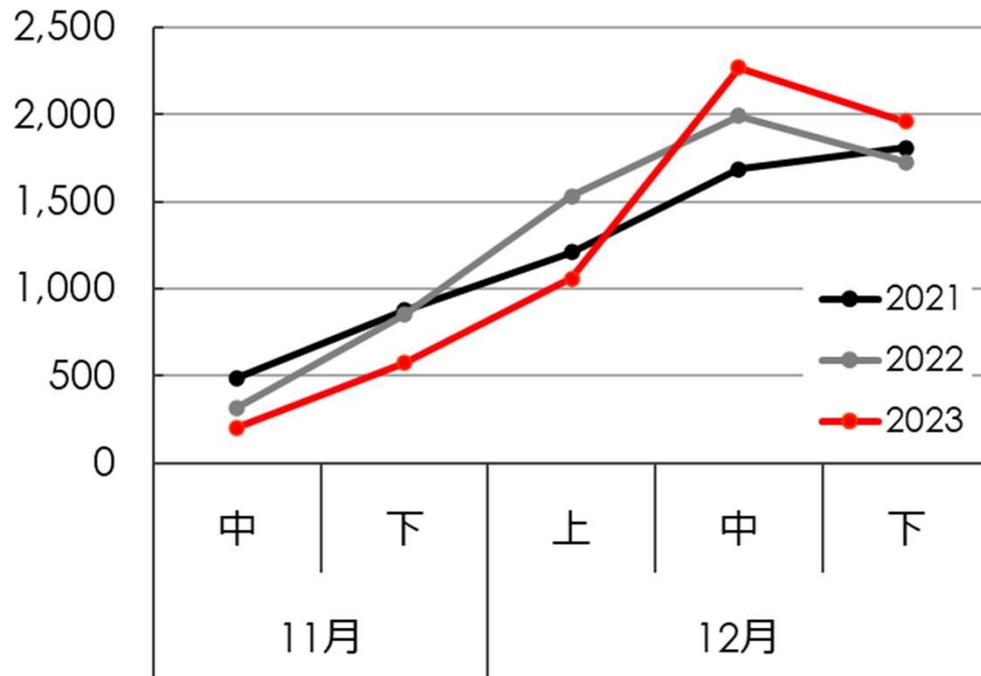




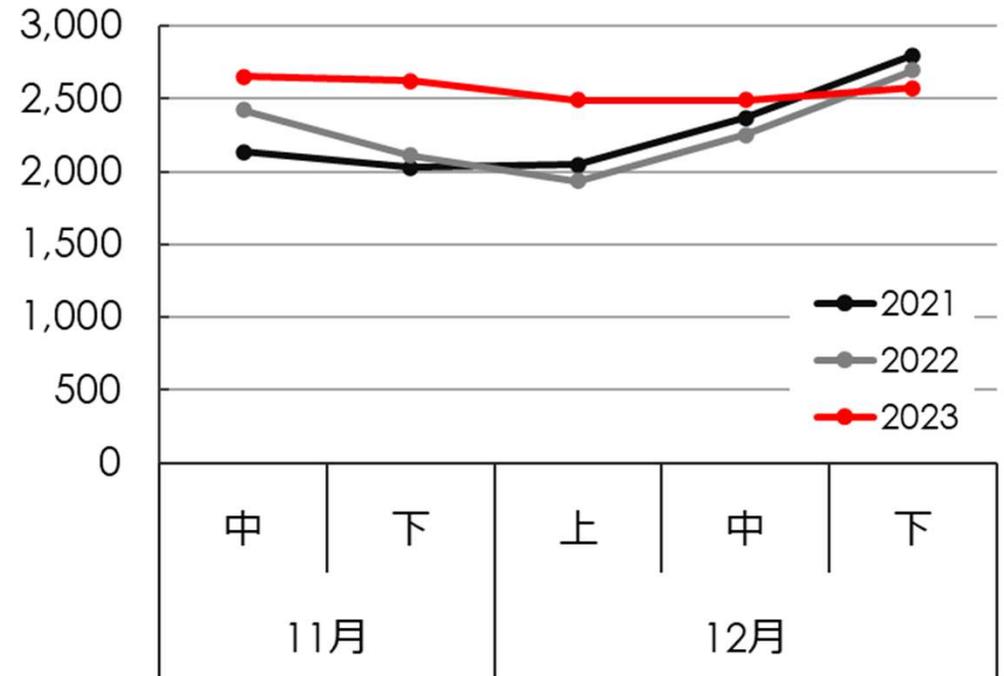
# いちご果実・青果事業—クリスマス期の状況①—

- 猛暑の影響で花芽分化<sup>※</sup>が大幅に遅れたために、促成いちごの出荷開始時期が全国的に遅れる。  
(<sup>※</sup>花になる芽が形成されること)
- 12月に入り出荷数量は増加したものの、果実サイズが大玉の比率が高く、業務用サイズの入荷量は少ない状況が続く。

全国主要市場におけるいちご市場卸売数量推移  
(トン)



全国主要市場におけるいちご市場相場価格推移  
(円/kg)



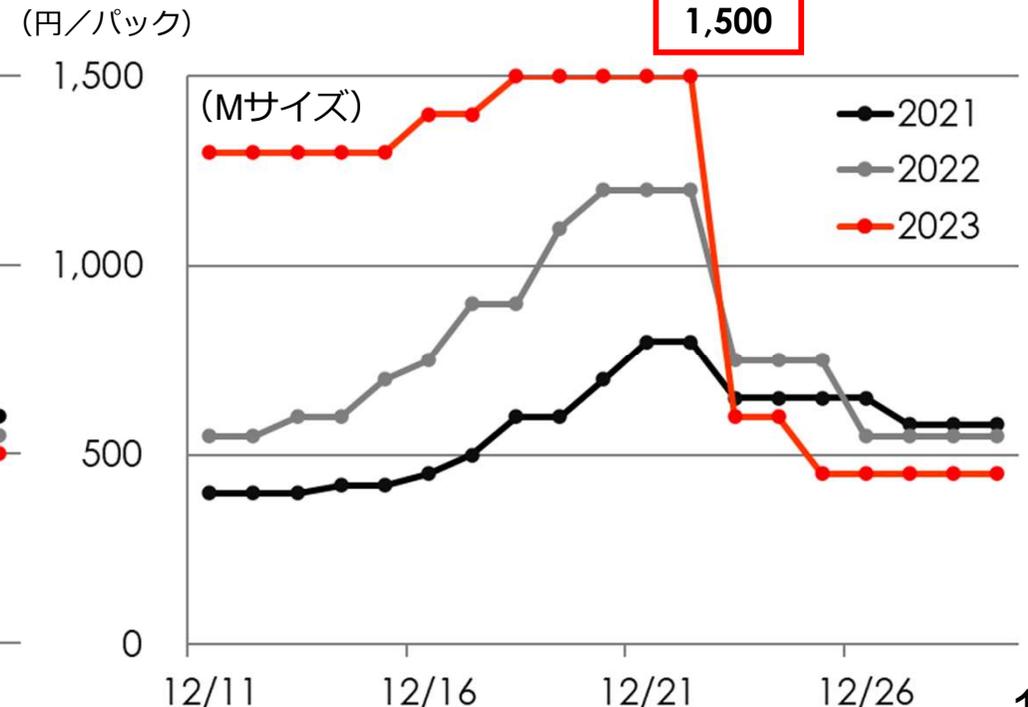
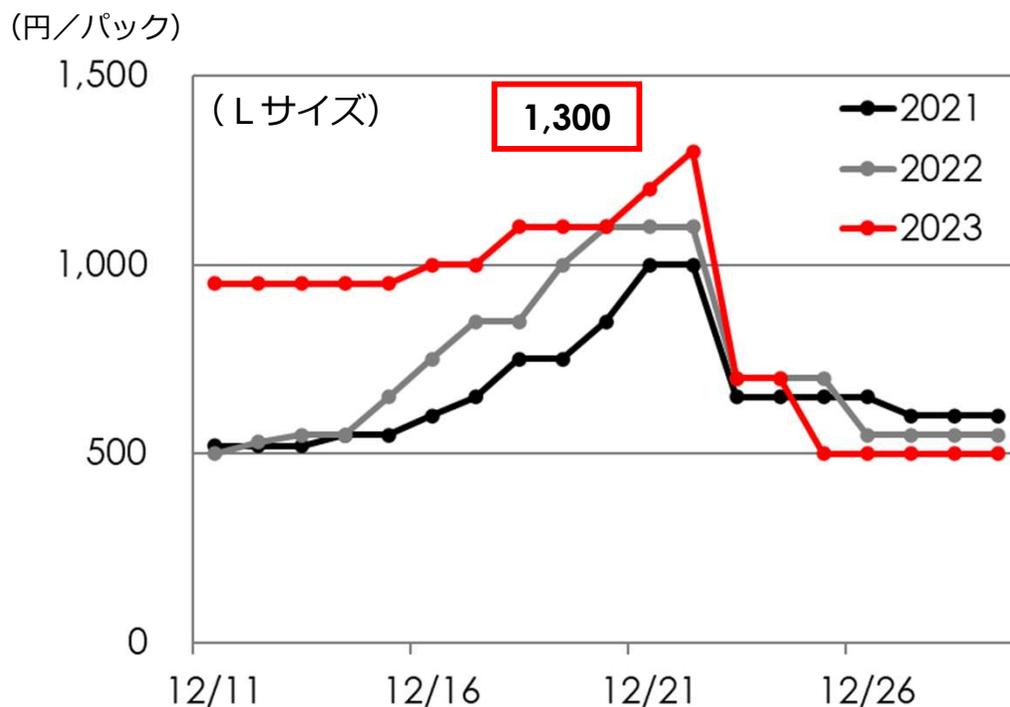
※農林水産省統計より



# いちご果実・青果事業—クリスマス期の状況②—

- 業務用サイズについては、品薄の影響で市場相場価格は11月から高値が継続。
- いちご果実の販売数量は前年並みを確保。市場相場価格の上昇により顧客への販売単価が上昇し、売上高は前年同期に比べ増加。
- 品薄の状況に備え、仕入数量を確保することに努めた結果、仕入単価が上昇し、利益は前年同期に比べ減少。

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）

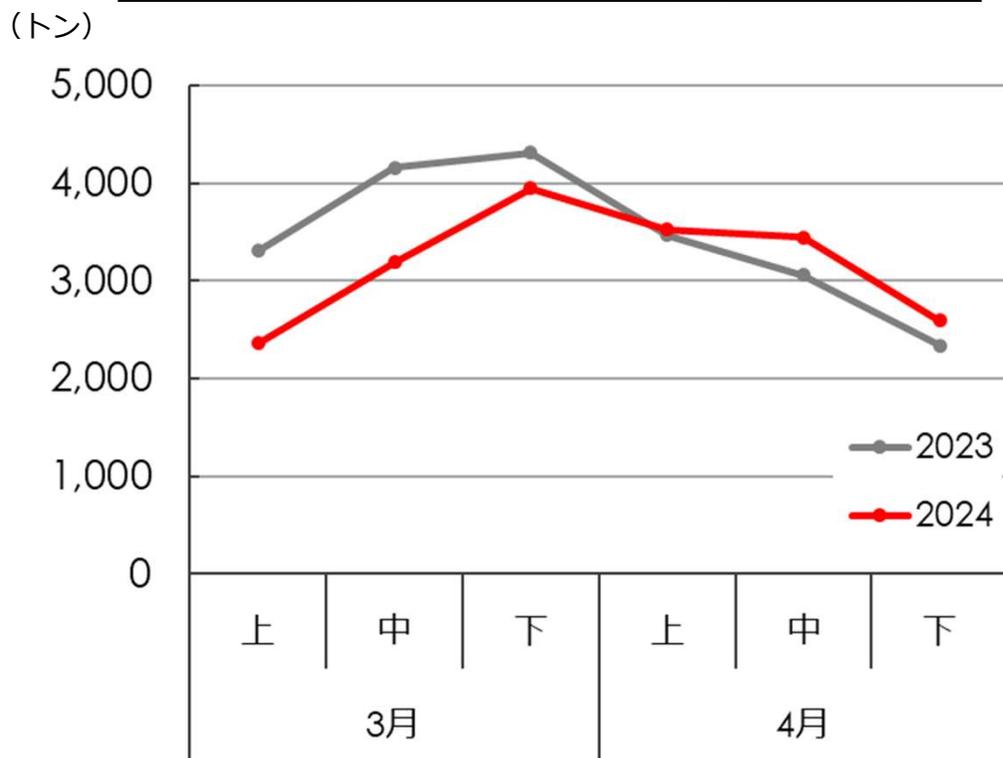




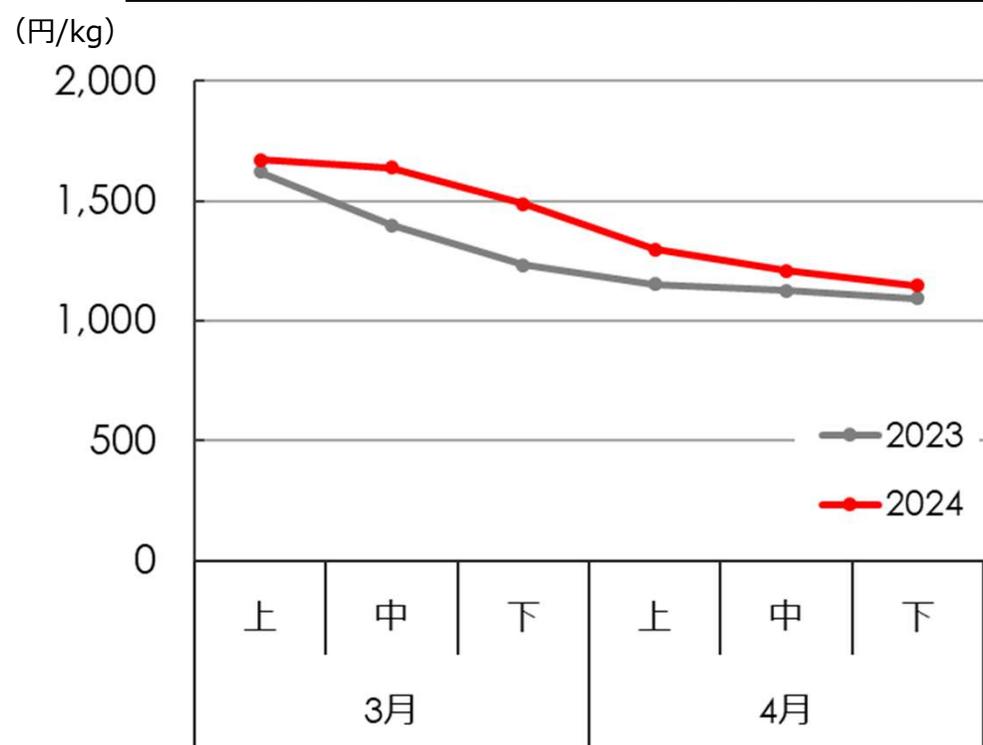
# いちご果実・青果事業一下半期の状況一

- 例年であれば市場相場価格が下がり始める3月に寒波等の影響で市場への入荷数量が少ない状況が続き、価格は高値で推移。
- 例年の市場相場価格をもとに販売価格を設定していた一部の取引先に対し、利益が大幅に圧縮される結果となる。

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





## 種苗事業

- 生産者の高齢化等による既存産地の栽培休止や規模縮小の影響で契約産地の栽培面積が減少。
- 新品種の共同開発業務が終了（耐暑性に優れるいちご新品种「せとペチカ」を昨年11月に出願）したこともあり、種苗事業の売上高、利益ともに前期よりも減少。
- アメリカZordi社とアメリカでの新品种普及拡大に向けた協定書を締結。
- 国内においては、(株)銀座千疋屋様向けに大粒で極めて食味の良い新品种を開発。



自社育成品種「ペチカほのか」  
(商品名：夏瑞／なつみずき)



自社育成品種「ペチカエバー」  
(商品名：コア)

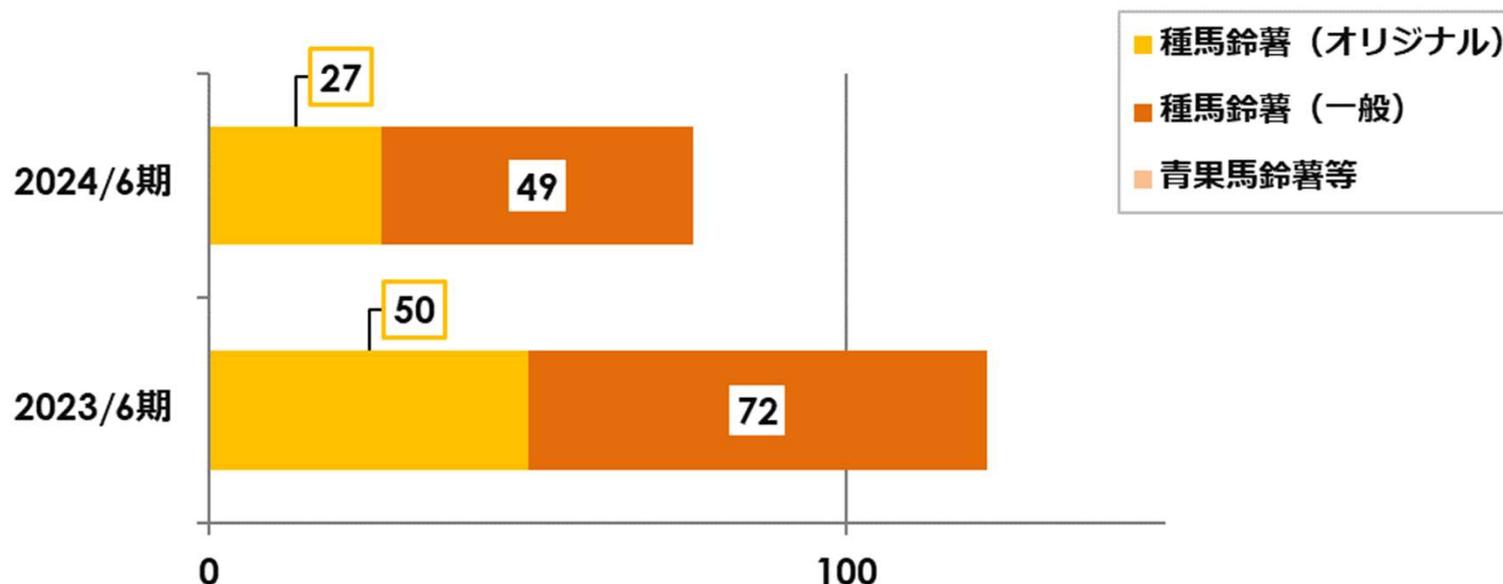


# 馬鈴薯事業

- 秋作向けにおいて一部産地の種馬鈴薯の供給不足により販売数量が減少。近年の異常気象や生産者の高齢化等による生産面積の減少も影響。
- メインとなる春作向けの種馬鈴薯産地において、記録的な猛暑等の影響でオリジナル品種を中心に生産量が落ち込み、仕入数量の確保が困難となる。

馬鈴薯事業の売上高比較

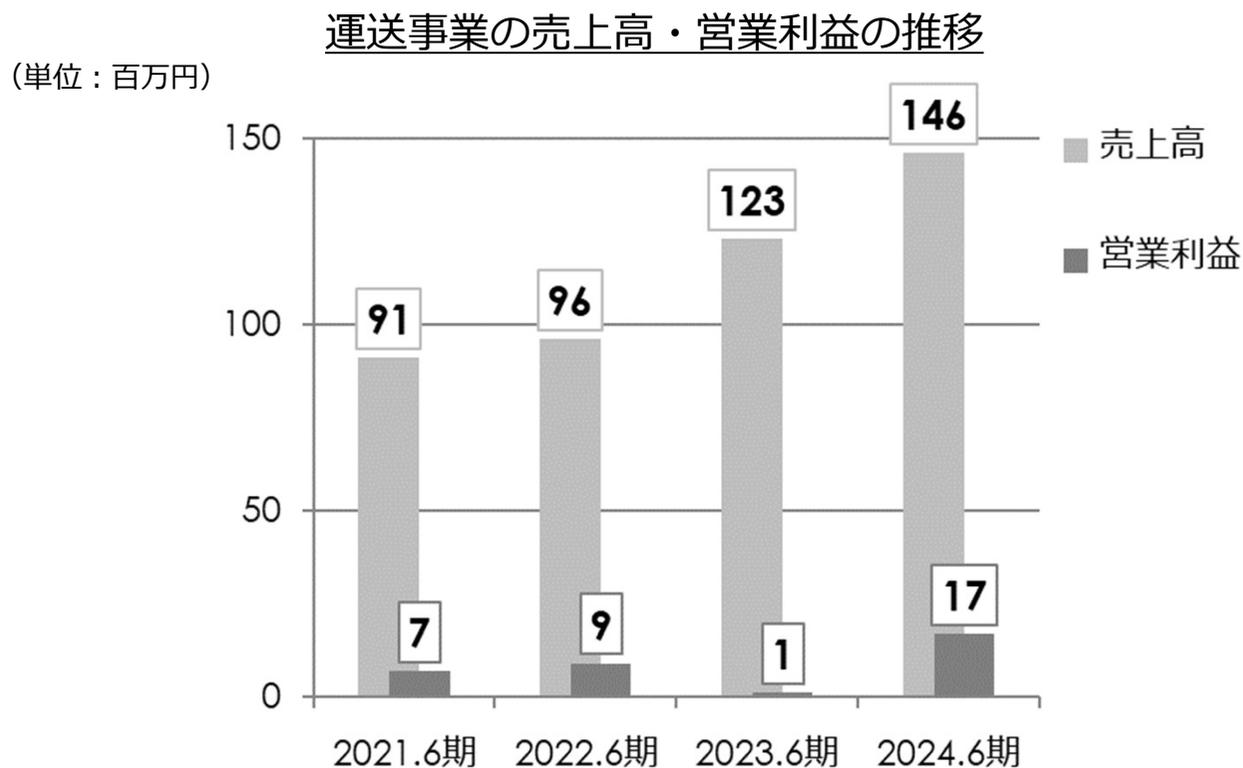
(単位：百万円)





# 運送事業

- 一般荷主からの配送業務の受託を積極的に推進。新規荷主の獲得により売上高は増加。
- 収益性の高い自社配送を増加させ、外注費の削減が図れたことで利益も増加。



※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

- ・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継続。
- ・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。近年の品種の切替わり、産地動向に合わせた販売の推進。

## 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。
- ・耐暑性に優れたいちご新品種の活用や、作型・栽培管理方法の改善により秋以降の収穫量を確保し、近年の猛暑等の気象変動に対応。
- ・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。
- ・自社配送比率を高め、さらに提携業者を効率的に運用し利益の向上を図る。



2025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)

	2025/6期 通期予想	2024/6期 通期実績	前期比 増減額	前期比 増減率 (%)
売上高	2,601	2,519	82	3.3
営業利益	90	32	58	177.6
経常利益	90	38	52	137.9
親会社株主に 帰属する 当期純利益	71	20	51	255.0

※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。