２０２５年６月期
決算説明会資料

証券コード1382　株式会社　ホーブ

2025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	44人（連結）26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）

	2025/6期	2024/6期	増減額	増減率(%)
売上高	2,412	2,519	△106	△4.2
売上総利益	550	551	△1	△0.3
営業利益	38	32	5	16.4
経常利益	39	38	1	3.6
親会社株主に帰属する当期純利益	24	20	4	23.5

セグメント別売上高

（単位：百万円）

	2025/6期	構成比（%）	2024/6期	増減率（%）
いちご果実・青果事業	2,153	89.3	2,234	△3.6
種苗事業	52	2.1	61	△14.6
馬鈴薯事業	74	3.1	77	△3.4
運送事業	131	5.5	146	△9.7
連結	2,412	100.0	2,519	△4.2

セグメント別営業利益

（単位：百万円）

	2025/6期	2024/6期	増減率（%）
いちご果実・青果事業	158	147	7.2
種苗事業	15	30	△48.8
馬鈴薯事業	4	0	803.9
運送事業	21	17	25.8
調整額※	△161	△162	―
連結	38	32	2.0

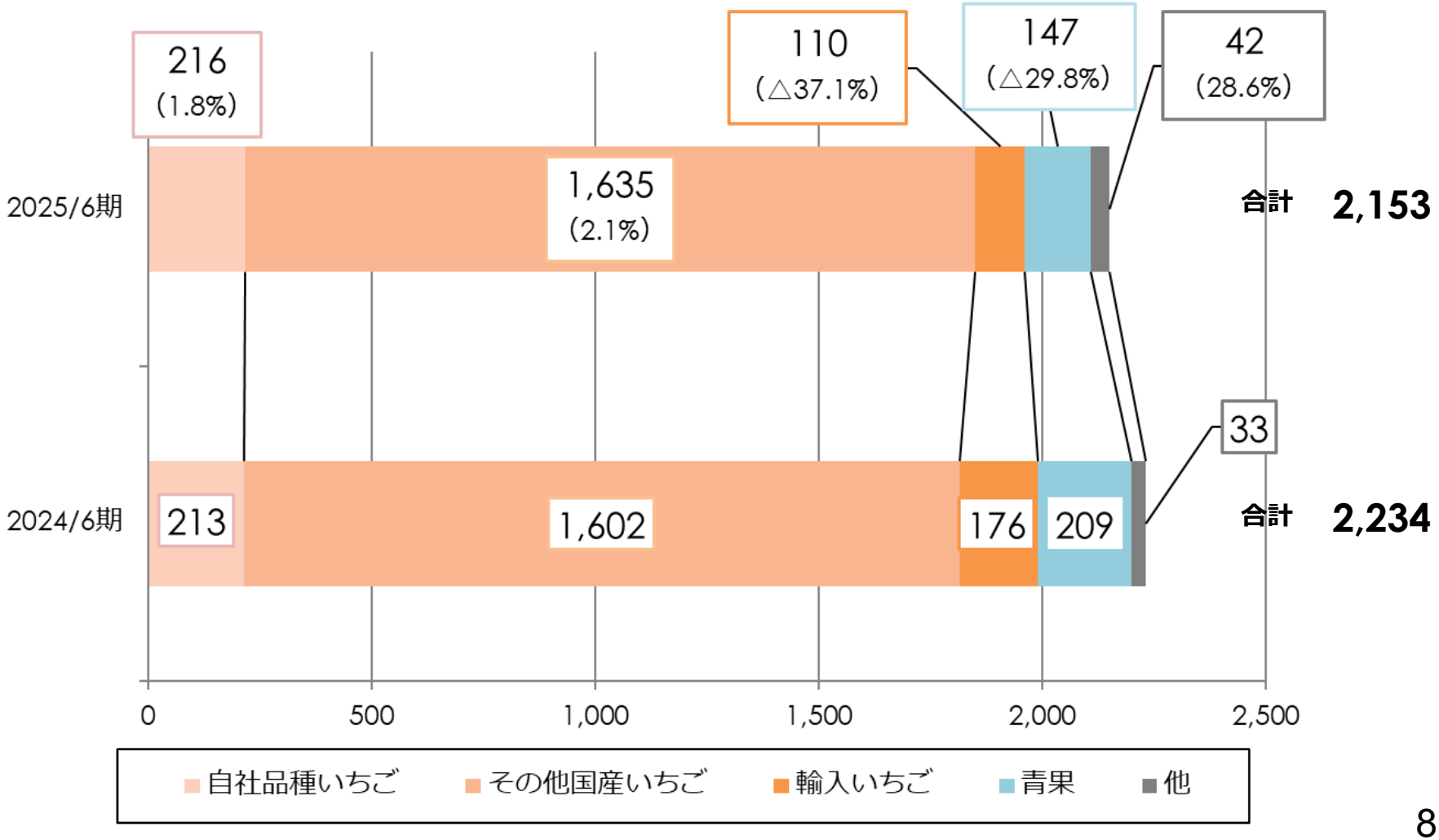
※調整額は主にどの部門にも帰属しない一般管理費及び研究開発費であります。

セグメント別の状況

いちご果実・青果事業ー品目別売上高ー

（単位：百万円）

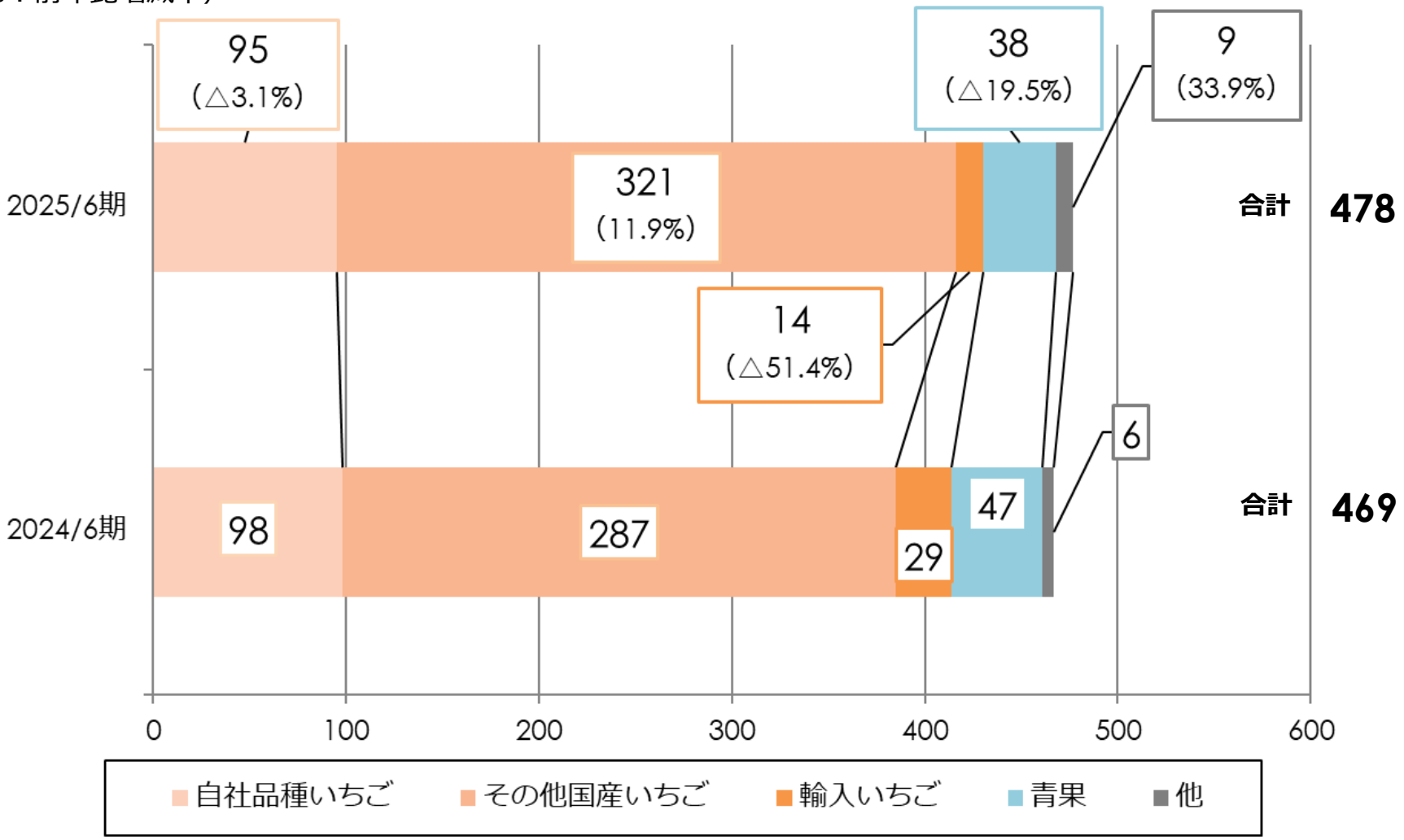
（%：前年比増減率）



いちご果実・青果事業ー品目別総利益ー

（単位：百万円）

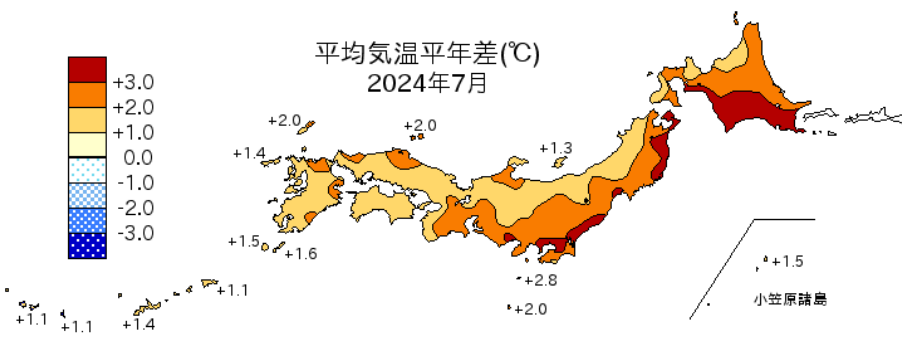
（%：前年比増減率）

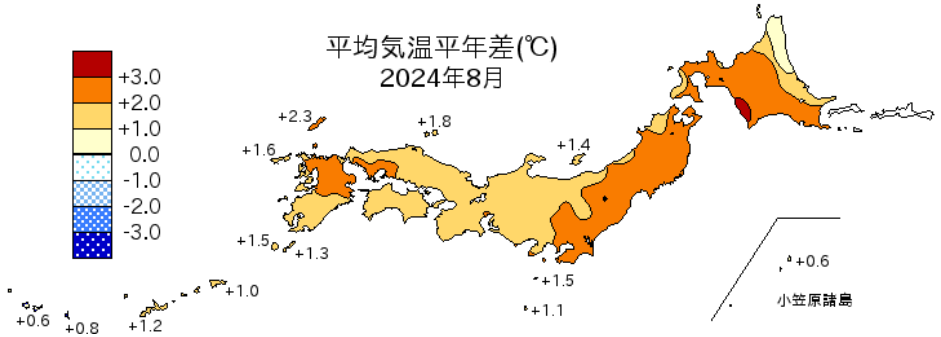


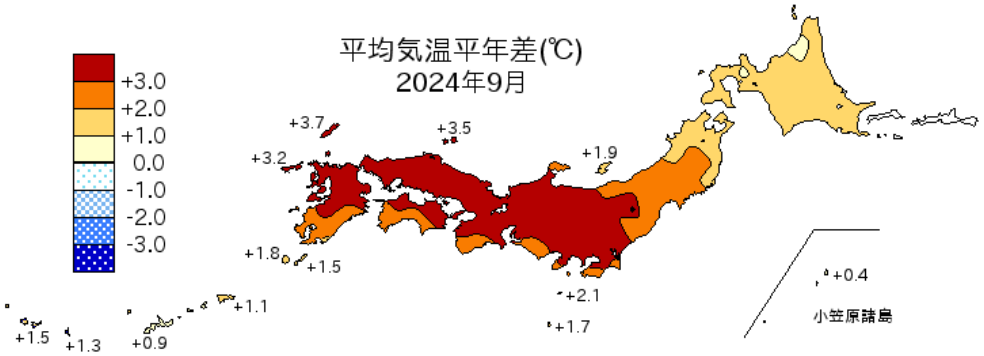
いちご果実・青果事業ー夏秋期の気象条件ー

- 北海道は一時期高温となる時期があったが、前年ほど残暑は厳しくならず。
- 一方で本州は９月以降も高温の状態が続き、記録的な残暑となる。

2024年　7～9月　平均気温平年差



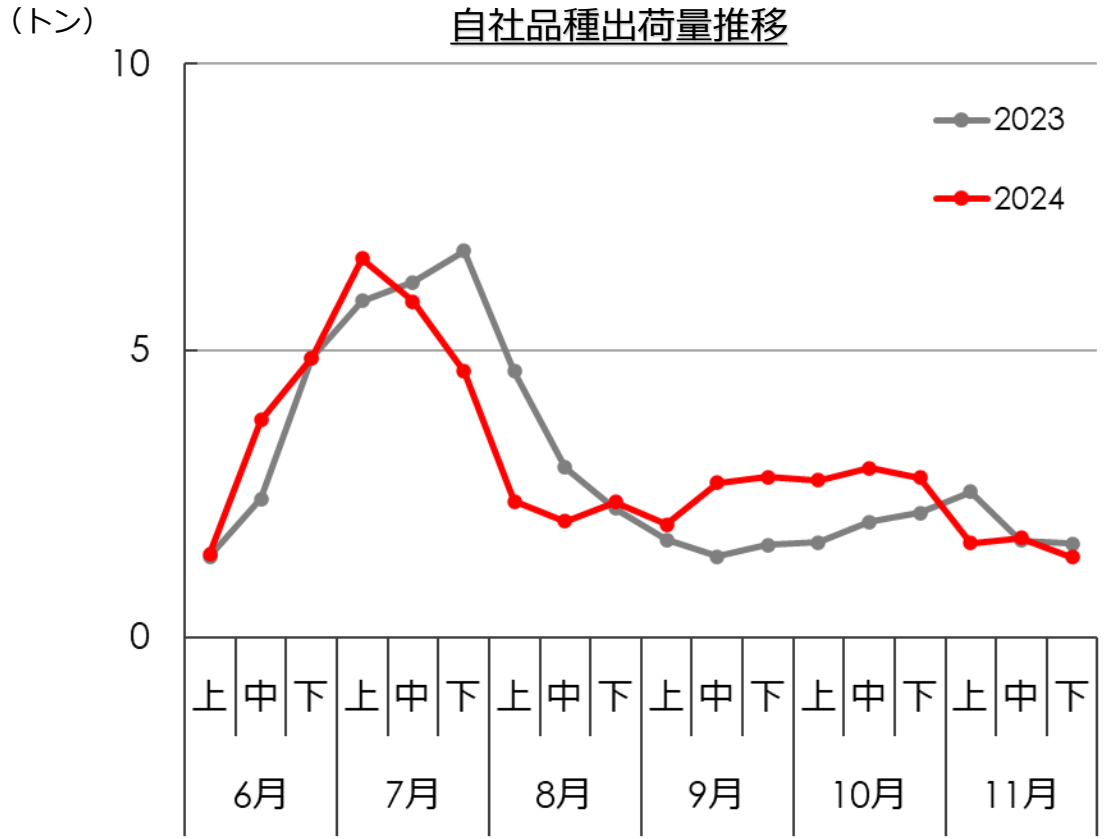




※気象庁統計より

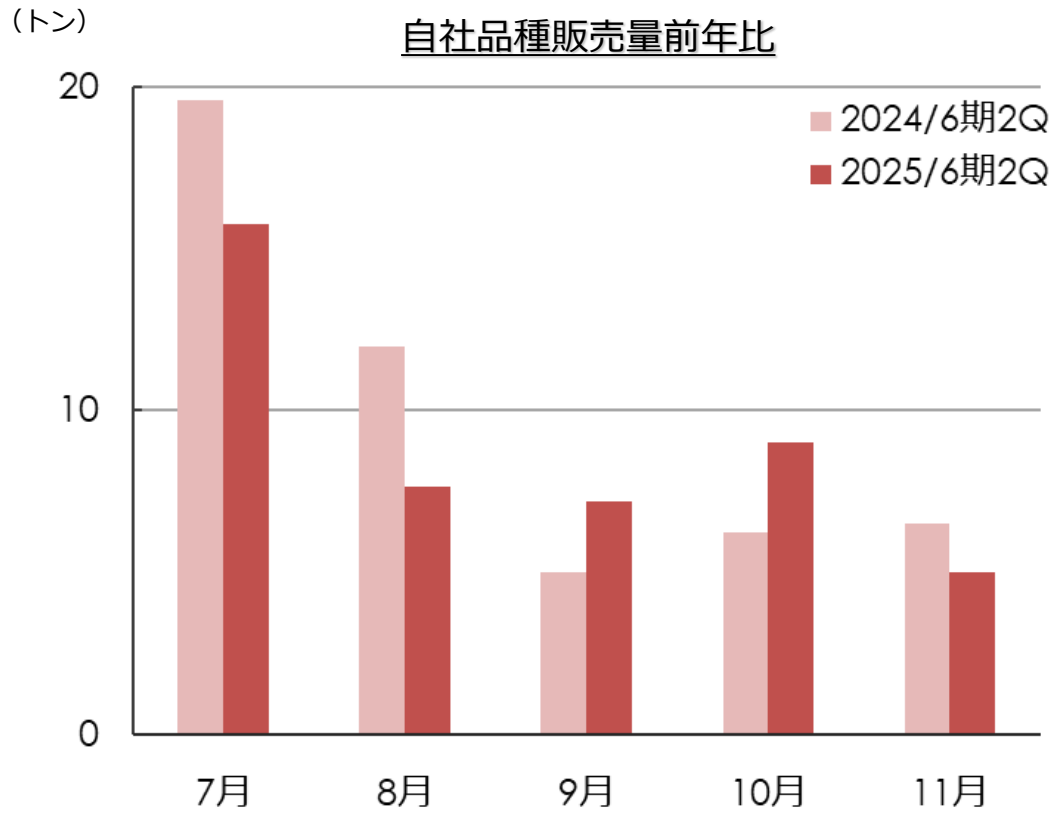
いちご果実・青果事業ー自社品種の出荷状況ー

- 猛暑となることを想定し、高温の影響をなるべく軽減するために早めに株を休ませ回復を図る。
- 記録的な残暑の影響を受けた前年に比べ秋の収穫量は増加。



いちご果実・青果事業ー自社品種の販売状況ー

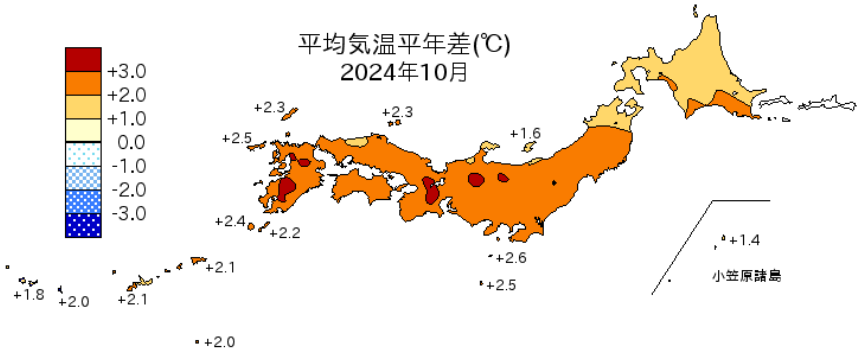
- 自社品種「夏瑞／なつみずき」の販売は生食用向け、業務用向けともに引き続き好調に推移。
- 前年ほど残暑の影響は長引かなかったものの、高齢化による栽培面積の減少もあり、7～11月の自社品種の販売数量は減少。

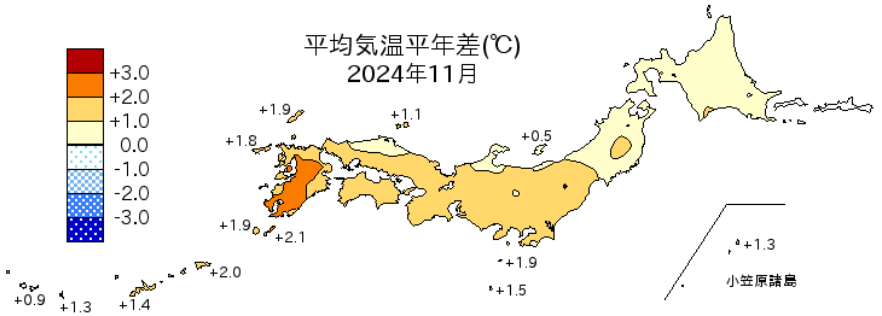


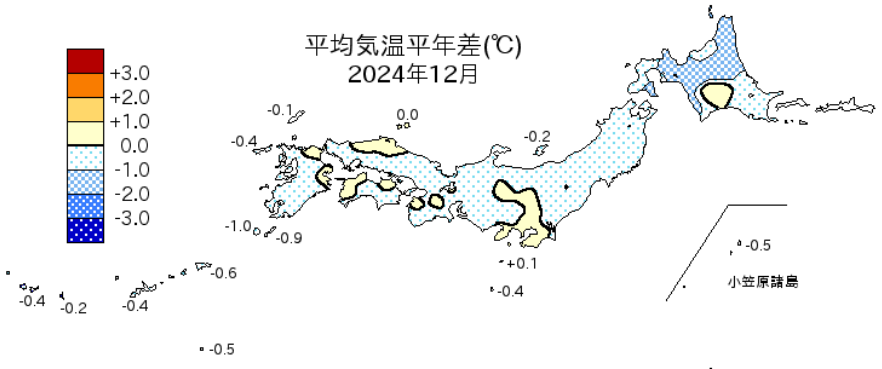
いちご果実・青果事業ークリスマス期の気象条件ー

- 10,11月は全国的に気温が高く、特に10月は気象庁統計史上の最高値を記録。
- 12月に入り、寒気の影響でクリスマスにかけて平年よりも気温の低い日が続く。

2024年　10～12月　平均気温平年差





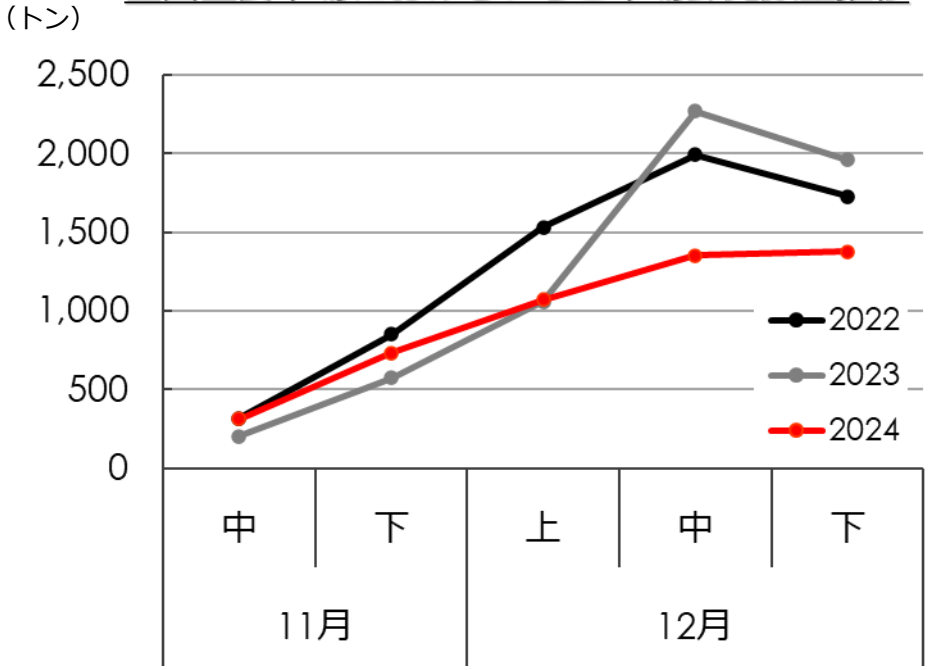


※気象庁統計より

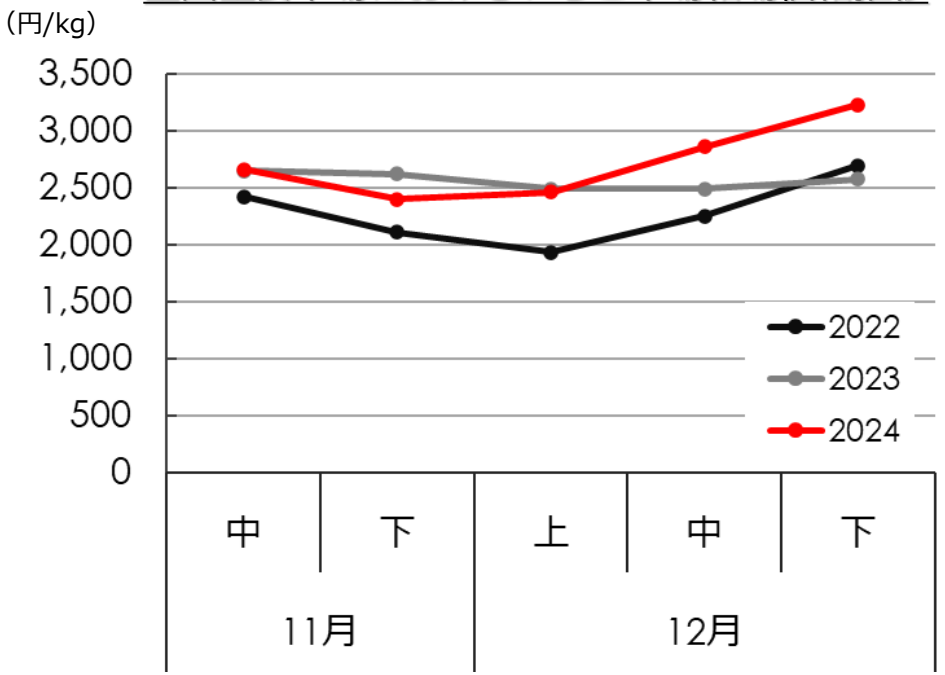
いちご果実・青果事業ークリスマス期の状況①ー

- 猛暑の影響により定植時期は若干の遅れがあったものの、その後は温暖な気象条件が続いたため生育は前進傾向となる。
- 11月の市場へのいちご果実入荷量は前年を上回ったが、12月は寒波の影響もあり大玉から順次減少した。

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

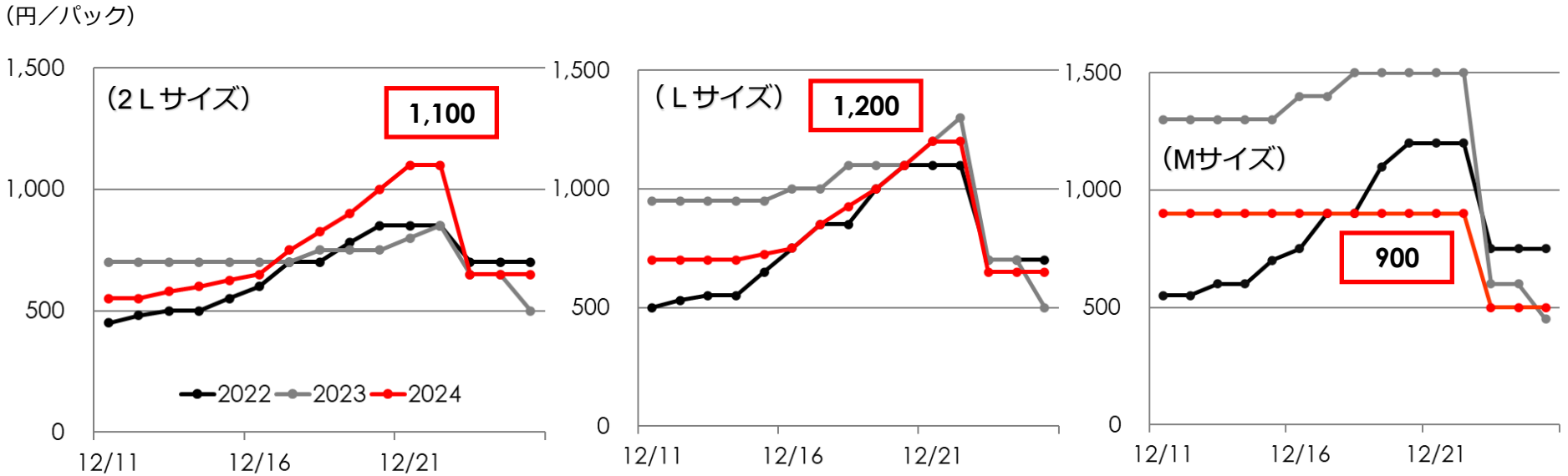


※農林水産省統計より

いちご果実・青果事業ークリスマス期の状況②ー

- 物価高による消費者の節約志向と原材料費の高騰を受け、取引先のいちご果実の使用量は減少。
- 業務用サイズについては、昨年までのＬ、Mサイズ中心から２Ｌ、Lサイズ中心へと需要がシフトし、市場相場価格はクリスマスにかけて順次上昇する。
- 猛暑の影響と大玉品種への切替による業務用サイズの不足を想定し、全国の生産地から計画的な調達を行う。仕入数量を確保できたことで、クリスマス時期に特に品薄となった西日本エリアへ供給。

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）

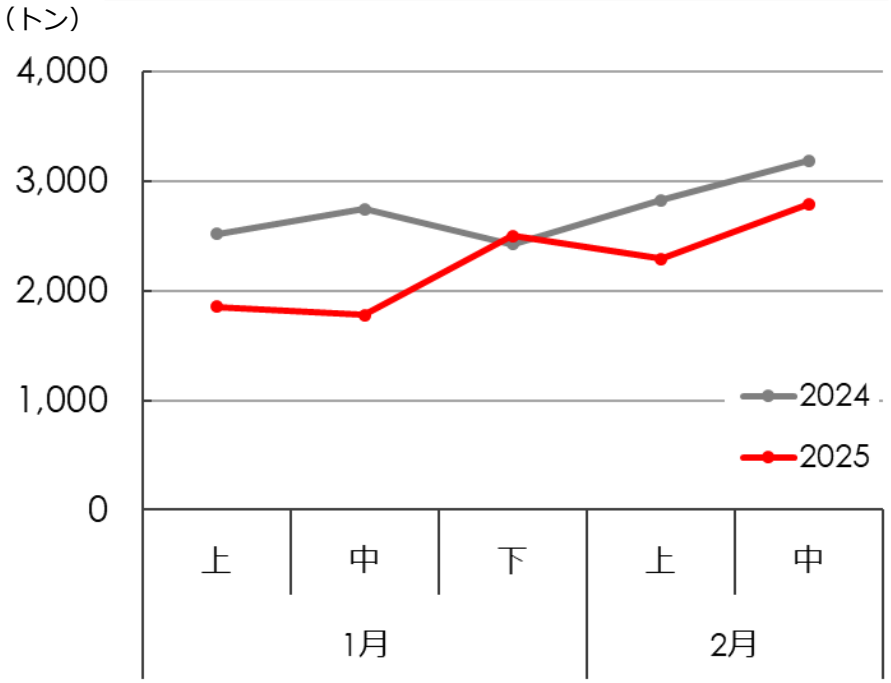


いちご果実・青果事業ー下半期の状況ー

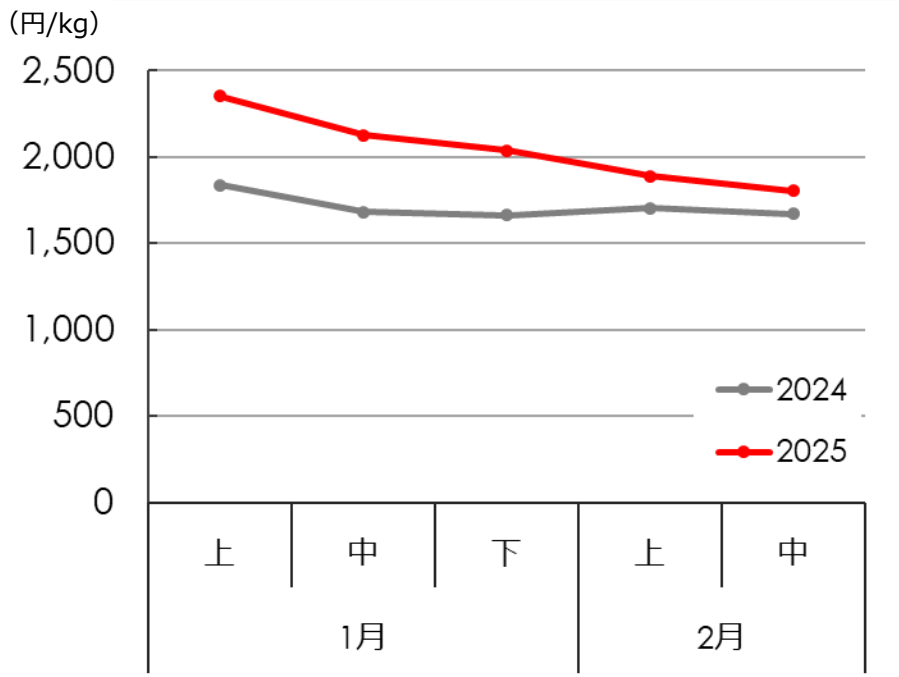
- クリスマス期以降、２月にかけて市場へのいちご果実の入荷は品薄の状況が続き、市場相場価格は前年に比べ高値で推移。事前に販売価格を設定していた一部の取引先に対し、利益が大幅に圧縮される結果となる。

- ３月からは入荷量が増加し、前年の同時期に比べて市場相場価格は下がり、利益は確保。既存取引先からの受注数量の増加もあり、下半期の売上高、利益は前年を上回る結果となる。

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

- 既存産地の栽培規模の拡大があり、種苗の販売本数が増加。
- 新品種の共同開発業務終了に伴い、売上高、利益ともに前期よりも減少。
- 海外での事業を積極的に推進。

（中国）中国百果園、百果園が出資する金色庄園と協定書を締結。
今年4月より現地での試験栽培をスタート。

（ベトナム）HOLUS社と試験栽培に関する契約書を締結

（インドネシア）試験栽培に向け、㈱大林組と協定書を締結

自社育成品種「ペチカほのか」
（商品名：夏瑞／なつみずき）

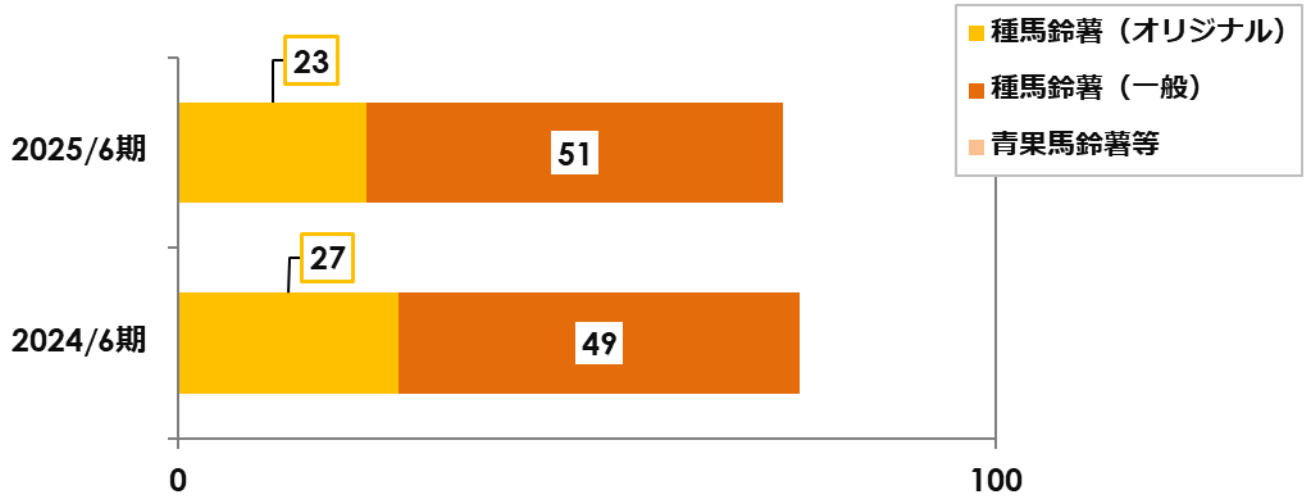
自社育成品種「ペチカエバー」
（商品名：コア）

馬鈴薯事業

- 秋作向けにおいて、前年の原種生産の不作により種馬鈴薯の供給が不足し、販売数量が減少。
- 秋作向け、春作向けともに販売数量は減少したものの、仕入価格の上昇に伴い、販売価格の見直しを行ったことで利益は確保。

馬鈴薯事業の売上高比較

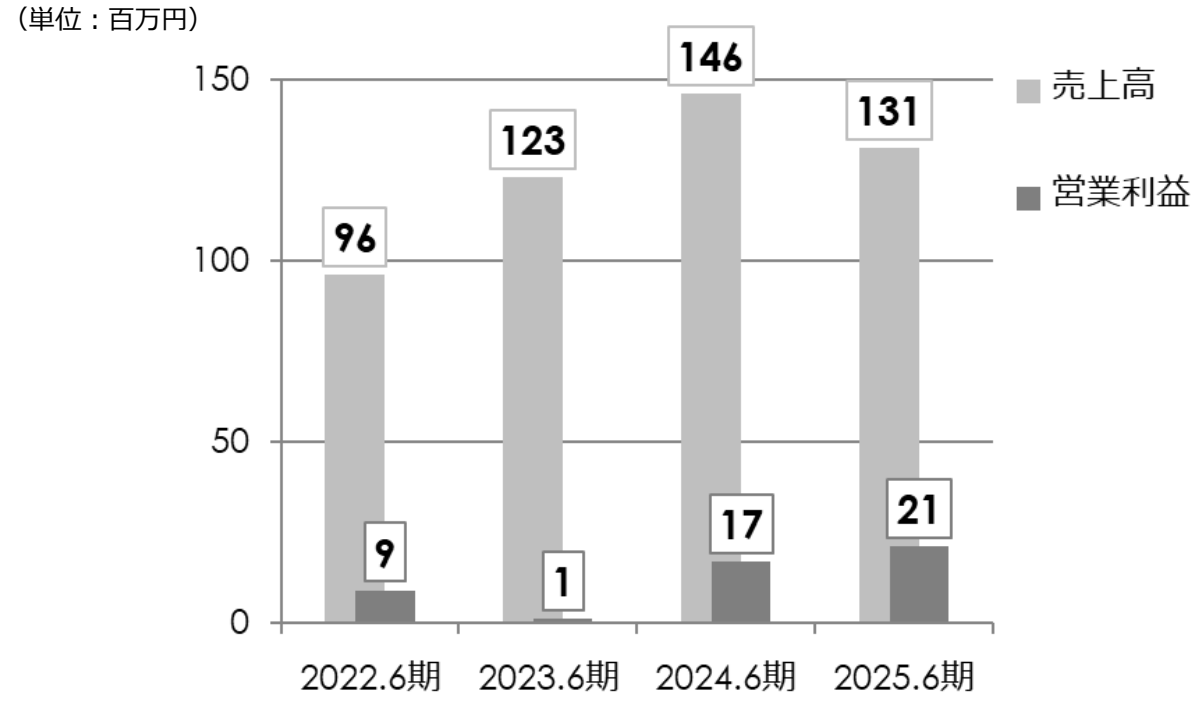
（単位：百万円）



運送事業

- 一般荷主からの受託業務を見直し、集約を進めたことで売上高は減少。
- 収益性の高い自社配送の比率を増加させ、外注費の削減が図れたことで利益は増加。

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。 ・自社品種と国産他品種さらに海外産いちごも併用することで、夏秋期の安定的な果実の供給に努め、冬春期の販売につなぐ。 ・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。品種動向に対応し、全国の産地からの仕入体制を構築。
種苗事業	・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、海外展開を積極的に推進。 ・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。 ・あらゆる栽培環境に適応し、国内向けでなく海外でも求められる新品種の開発。 ・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および一般品種の生産面積が減少していることを受け、適正な数量の仕入管理と販売単価の見直し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継続。 ・人員の補充を図るとともに自社配送比率を高め、利益の向上を目指す。

２０２６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）

	2026/6期 通期予想	2025/6期 通期実績	前期比 増減額	前期比 増減率 (%)
売上高	2,556	2,412	143	6.0
営業利益	55	38	17	47.0
経常利益	55	39	16	41.2
親会社株主に 帰属する 当期純利益	41	24	17	69.2

※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。