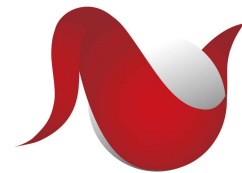


2018年8月期 決算説明資料



株式会社農業総合研究所
Nousouken Corporation

<証券コード：3541>

2018年8月期 連結業績のご報告 P.2

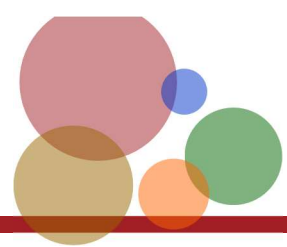
- ・KPI総括
- ・業績統括
- ・業績分析
- ・（補足）セグメント別の会計方針
- ・経常利益増減分析
- ・流通総額
- ・店舗数
- ・登録生産者数
- ・集荷場数

中期経営計画 進捗のご報告 P.12

- ・成長戦略の振り返り 2020年に向けて
- ・投資計画と進捗総括
- ・2019年8月期 数値計画と投資方針
- ・2019年8月期 経常利益増減分析
- ・「物流」への投資
- ・「IT」への投資
- ・「人材」への投資
- ・2019年8月期 投資計画の基本方針

TOPICS P.21

APPENDIX P.24



2018年8月期 連結業績のご報告

2018年8月期 KPI総括

KPIが堅調に推移し、前期比123.8%の流通総額を達成



店舗数の増加

前期末
996店舗 → 1,197店舗
(前期比 +201店舗)



生産者数の増加

前期末
6,830名 → 7,845名
(前期比 +1,015名)



集荷場の増加

前期末
69拠点 → 86拠点
(前期比 +17ヶ所)

KPIが
堅調に推移



流通総額の拡大

(前期比 123.8%)
8,778百万円

流通額
拡大



売上高の拡大

(前期比 139.2%)
2,310百万円

*流通総額：
スーパー等において最終消費者に
購入いただいた最終販売価格の総計

2018年8月期 業績総括

スーパー等の需要旺盛に伴い買取委託が売上を牽引し売上高は計画を上回る
着実な投資実行により計画通りの営業損失になるも、
子会社に対する補助金が保守的に計画していた金額を上回ったことで、経常利益を押し上げた
梅雨時期以降の天候不順により、流通総額は未達にて着地

KPI

流通総額 8,778百万円

期初公表 9,000百万円
達成率 97.5%

収益

売上高 2,310百万円

期初公表 2,270百万円
達成率 101.8%

営業利益 △96百万円

期初公表 △100百万円
達成率 -%

経常利益 △47百万円

期初公表 △70百万円
達成率 -%

2018年8月期 業績分析（前期対比）

- 売上高** : スーパー等の需要旺盛に伴う買取委託が売上高を牽引
売上総利益 : 買取委託の増加により粗利率は昨対減
経常利益 : 子会社に対する補助金が43百万円で確定し利益に寄与

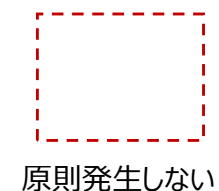
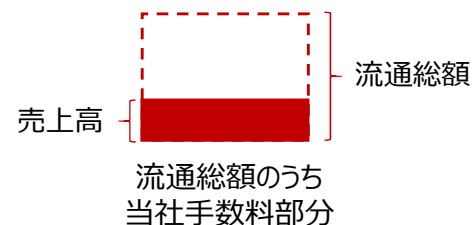
単位：百万円	2018年8月期実績		2017年8月期実績		前年同期比	
	4Q累計	対売上高比	4Q累計	対売上高比	増減額	増減率
流通総額	8,778		7,089		1,689	123.8%
売上高	2,310		1,659		650	139.2%
委託販売	1,391		1,113		278	125.0%
買取委託	609		321		289	190.1%
卸販売	37		75		△ 39	48.8%
その他	105		86		18	120.9%
子会社	168		64		104	262.5%
売上総利益	1,672	72.4%	1,305	78.7%	366	128.1%
委託販売	1,391	100.0%	1,113	100.0%	278	125.0%
買取委託	135	22.2%	70	21.9%	65	192.3%
卸販売	8	23.3%	18	24.9%	△ 10	45.8%
その他	87	83.2%	80	92.0%	7	109.3%
子会社	51	30.2%	24	37.8%	26	209.6%
販売管理費	1,769	76.6%	1,174	70.8%	595	150.6%
営業利益	△ 96	△ 4.2%	131	7.9%	△ 227	-
経常利益	△ 47	△ 2.0%	130	7.9%	△ 178	-

(補足) セグメント別の会計方針

	会 計 方 針	売 上 高	売 上 原 価
--	---------	-------	---------

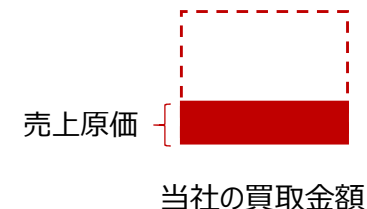
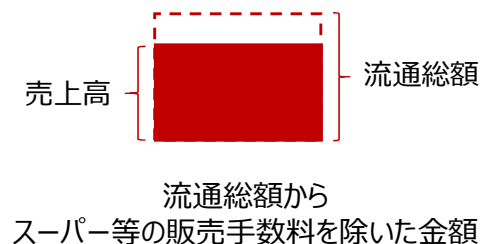
委託販売

スーパー等の直売コーナーで委託販売を行う流通プラットフォームを提供。流通総額のうち、当社手数料部分を売上高に計上し、原則売上原価の計上なし。



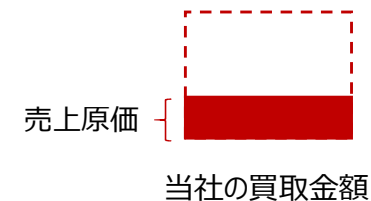
買取委託

当社が農産物を買取り、スーパー等で委託販売を実施。そのため当社が在庫リスクを負う。消費者の需要を見越した値付けにより、少ないロス率が特徴。流通総額のうち、スーパー等の販売手数料を差し引いた金額を売上高に計上し、買取仕入高を売上原価に計上。



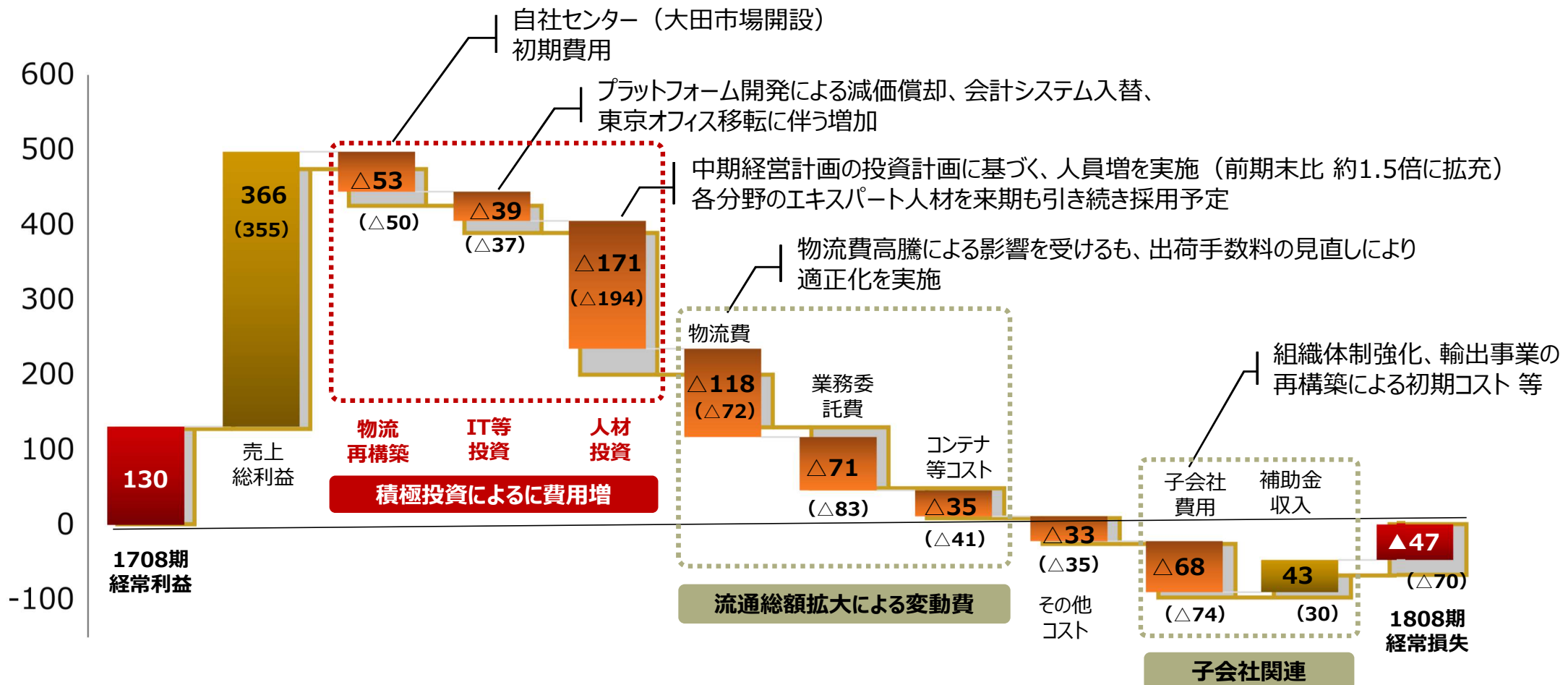
卸販売

当社が農産物を買取り、スーパー等へ販売を行う、通常の仕入れ販売。スーパー等へ販売した金額を売上高に計上し、買取仕入高を売上原価に計上。



2018年8月期 経常利益増減分析

将来の体制固めに向け、「物流」「IT」「人材」への投資計画を着実に実行
物流費高騰によるコスト増は手数料見直しで吸収し、計画を上回る補助金は経常利益に寄与



(単位：百万円) ※ 及び 括弧内は、期初公表の数値

流通総額／四半期別推移

天災・災害等の影響を受けたものの、スーパー等の需要旺盛に伴う
買取委託の増加により、四半期別過去最高の流通総額・流通点数を記録する

流通額：百万円
流通点数※：2016年8月期1Qの流通点数を100とした場合の推移（国内）
※流通点数：スーパー等において最終消費者に購入いただいた点数

過去最高の
流通総額と流通点数



店舗数／年間推移

2018年8月末時点で1,197店舗（うち海外12店舗 前年期末比 201店舗増）
自社センターの稼働により、物量拡大に向けた体制が整う

主要取引先

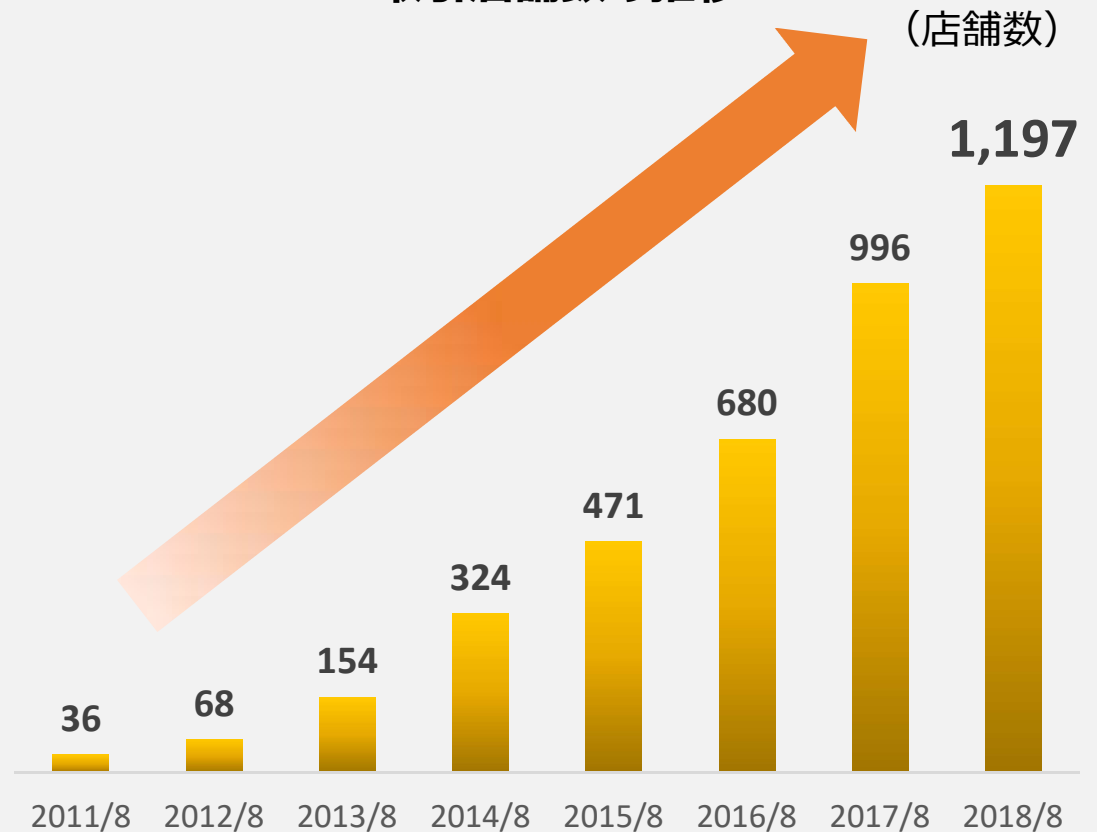
(株)阪急オアシス	(株)東急ストア	ユニー(株)
イオンリテール(株)	小田急商事(株)	(株)ベルク
合同会社西友	(株)いなげや	(株)エレナ
サミット(株)	(株)マルエツ	他
(株)ダイエー	(株)平和堂	
イズミヤ(株)	(株)ラルズ	
コーナン商事(株)	(株)ライフコーポレーション	
富士シティオ(株)	(株)関西スーパー	

当社取引先における導入率 26.4%

全国スーパーマーケット導入率 5.8%
(全国スーパーマーケット数：20,480店舗*)

*出所：新日本スーパーマーケット協会
「2018年スーパーマーケット白書」

取引店舗数の推移



登録生産者数／年間推移

2018年8月末時点で7,845名（前年同期比 1,015名増）
自社センター稼働・ITプラットフォームの強化等により、登録生産者増を図る

全国に展開する登録生産者

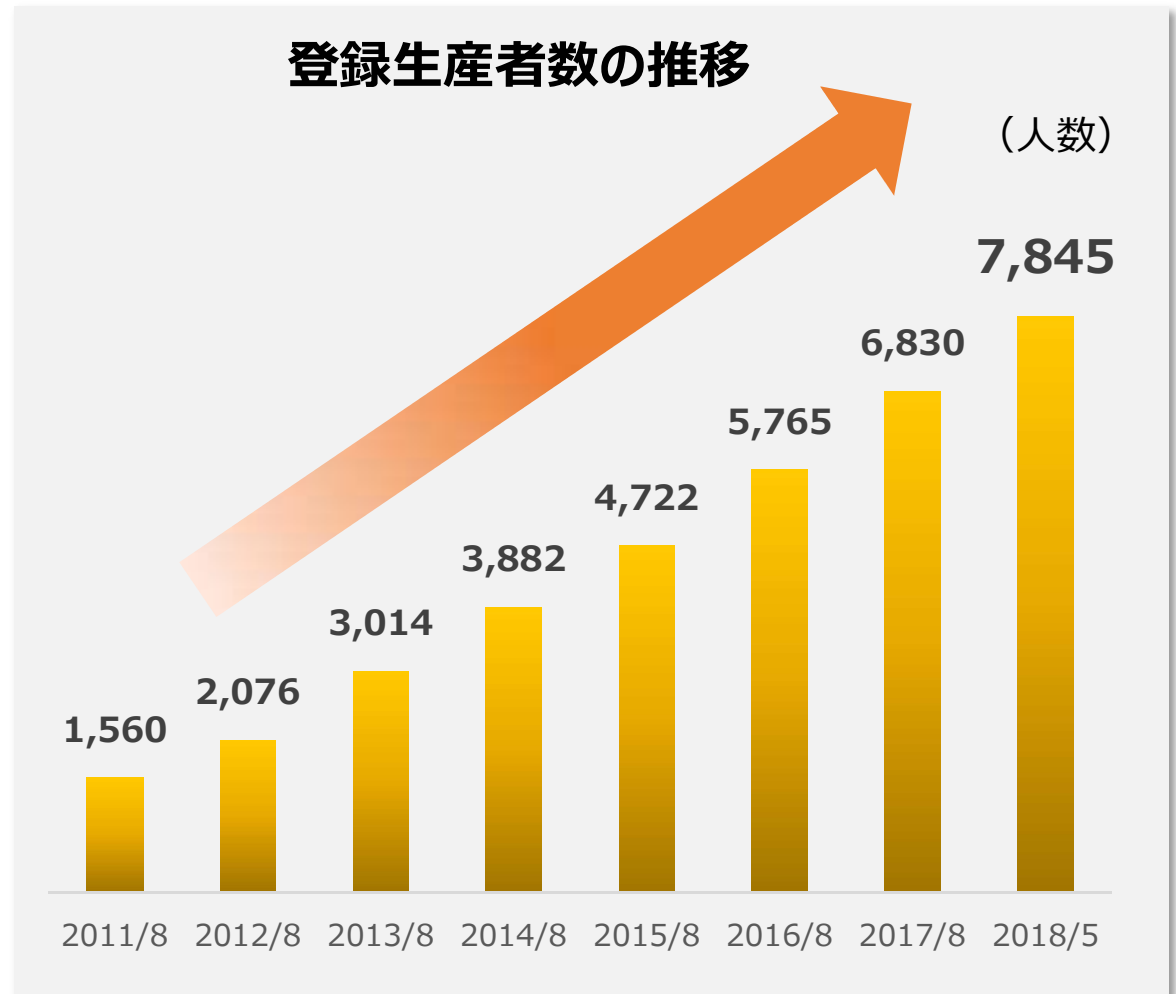
	2017/8	2018/8
北海道・東北エリア	130名	163名
関東エリア	1,214名	1,450名
北陸・甲信越エリア	691名	794名
東海エリア	232名	301名
関西エリア	3,509名	3,903名
中国・四国エリア	814名	963名
九州・沖縄エリア	240名	271名
合計	6,830名	7,845名

全国総農家数*：2,155,082戸（2015年）

全国登録率 0.36%

*出所：農水省「2015年農林業センサス」

登録生産者数の推移



集荷場数 / 年間推移

2018年8月末時点で86拠点（うちFC集荷場は62カ所）
日本郵便(株)四国支社との業務委託等が拠点数増に寄与
一部地域で拠点集約を実施

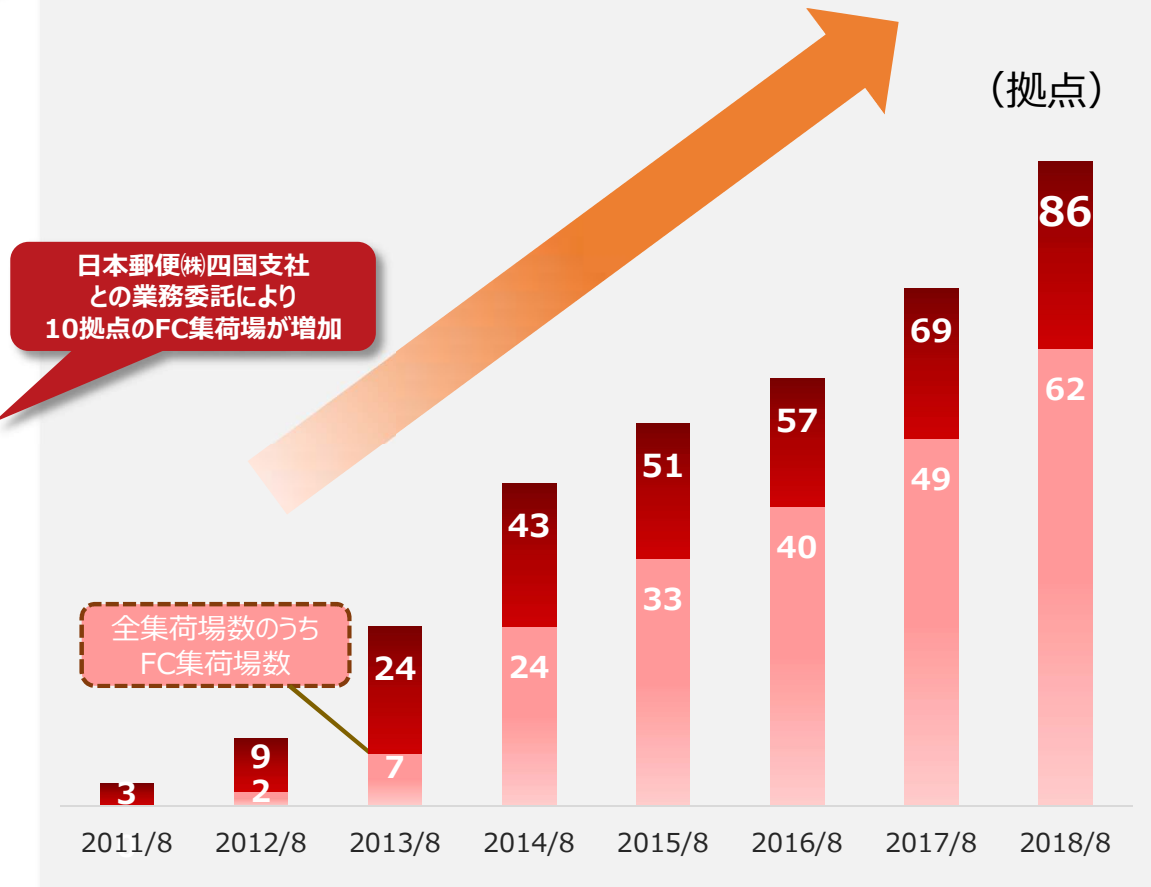
全国集荷場 設置箇所

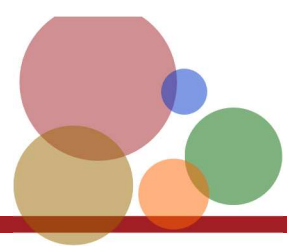
	2017/8	2018/8
北海道・東北エリア	6拠点	5拠点
関東エリア	13拠点	16拠点
北陸・甲信越エリア	8拠点	10拠点
東海エリア	5拠点	7拠点
関西エリア	23拠点	24拠点
中国・四国エリア	4拠点	15拠点
九州・沖縄エリア	10拠点	9拠点
合計	69拠点	86拠点

47都道府県のうち

導入産地 31都道府県

集荷場数の推移



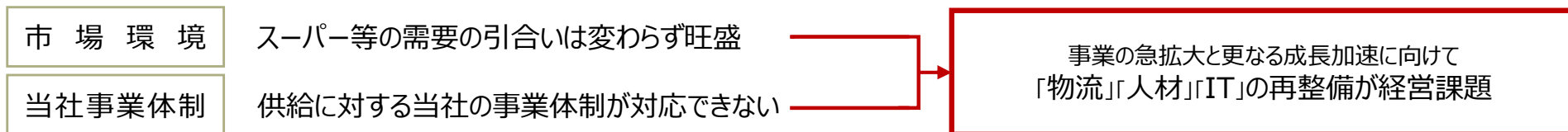


中期経営計画進捗のご報告

成長戦略の振り返り 2020年に向けて

スーパー等の供給に対する事業体制の再整備を行うため、2018年8月期は将来の体制固めに向けた「物流」「IT」「人材」への積極的な投資計画を実施

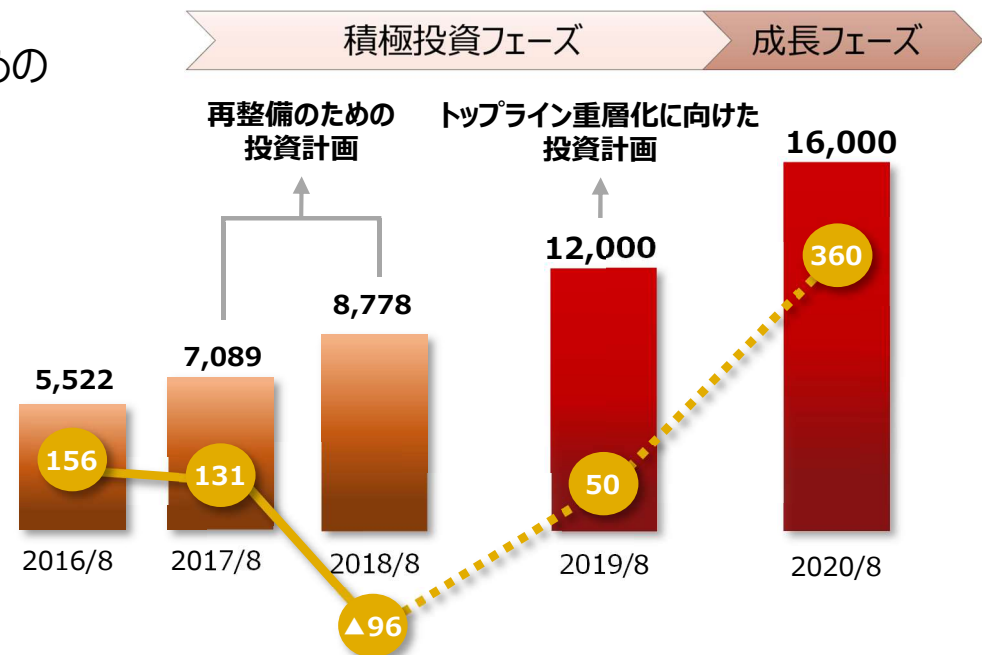
中期経営計画策定の背景



中期経営計画策定の振り返り

- ▶ 2017年8月期からの3か年を、流通総額拡大のための投資フェーズと位置付ける
- ▶ 第二期となる2018年8月期は、先行投資を更に積極的に進め、営業損失予算
- ▶ 2019年8月期は、トップライン重層化に向けた「物流」「IT」「人材」への投資計画を行う

■ 流通総額 ● 営業利益
(単位：百万円)
※2016/8は単体数値



投資計画と進捗総括

中期経営計画の投資計画



物流

物流プラットフォームの再構築
センター機能の充実



IT

ITプラットフォームの強化
基幹システムの刷新



人材

人材の積極採用



2018年8月期の投資成果



自社センターの開設・本格稼働

大田市場（東京都大田区）内に自社センターを開設し、2018年5月から稼働を開始。距離や納品時間等物流都合により生じていた、遠方産地における出荷店舗の制約を大幅に解消。今後、パッキング等の機能をセンターに付加することにより、大型～中型生産者からの集荷強化を狙う。



トレーサビリティ機能の拡充、外食向けECサービスを開始

生産者向けに農薬トレーサビリティシステムを導入。商品価値を高めた農産物を提供可能。
当社のプラットフォームを利活用した、外食店舗向けにECサービス『彩直』の提供を開始。



基幹システム刷新に向けて開発継続

ローンチは2019年8月期末を予定。順調に開発が進む。



通期計画を達成、総勢100名超の体制へ

前期末比+36名の105名。即戦力採用を中心に物流・IT・青果バイヤーなどの専門職が活躍。

2019年8月期の数値計画と投資方針

2019年8月期の数値計画

単位：百万円	2019年8月期 計画	2018年8月期 通期	前年対比	
			増減額	成長率
流通総額	12,000	8,778	3,222	136.7%
売上高	3,200	2,310	890	138.5%
営業利益	50	△ 96	146	-
経常利益	60	△ 47	107	-

2019年8月期の投資方針

トップラインを重層化させるための投資

- ▶ 小売店向け流通プラットフォームの進化
直売所事業の枠を越える事業展開
- ▶ 外食向けプラットフォームなど新規事業の
基盤構築



物流



自社センター(大田市場)を使った更なる事業展開

IT



小売店バイヤー向けアプリ開発



基幹システムの刷新

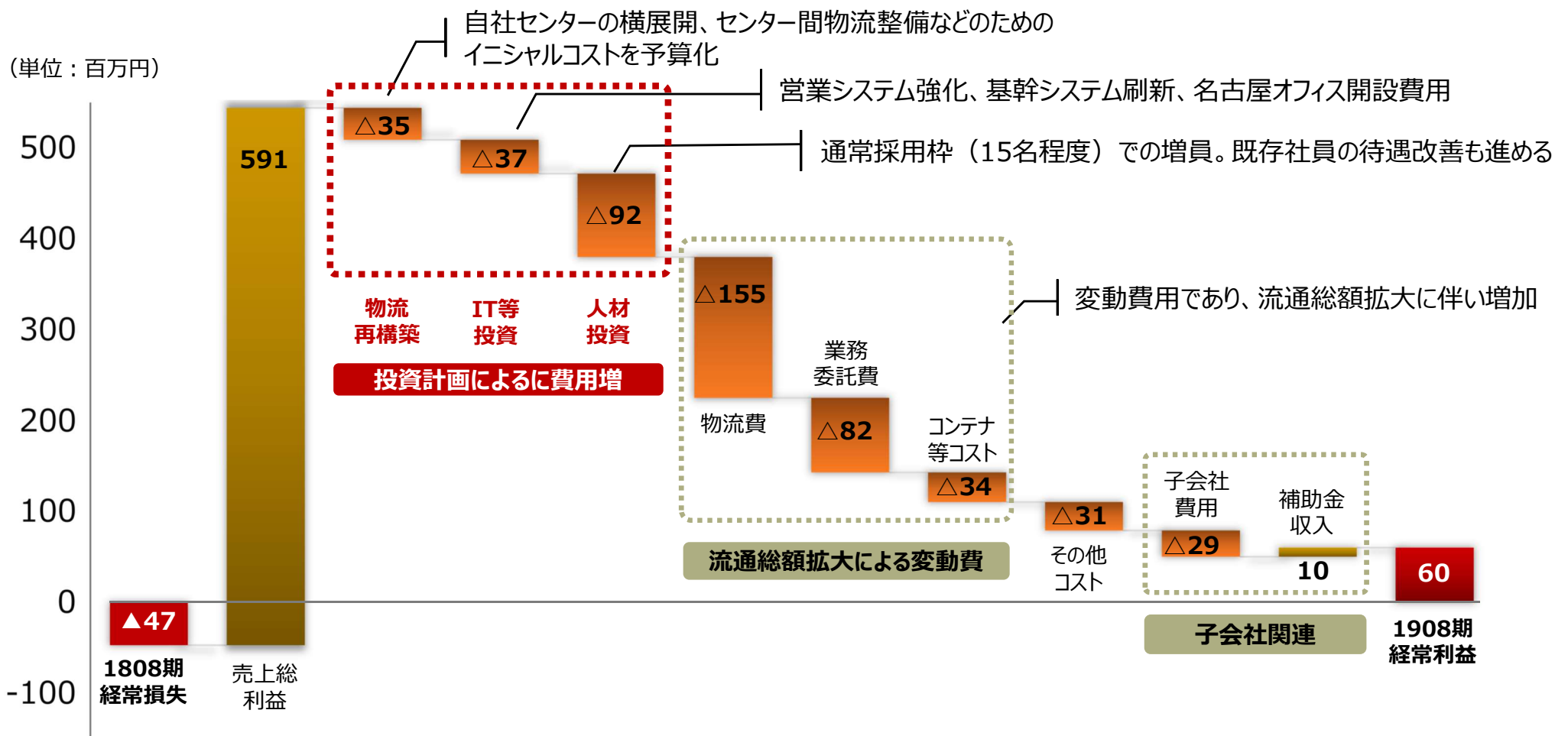
人材



全国の有効生産地を網羅できる体制を構築

2019年8月期 経常利益増減分析

中期経営計画に基づき、「物流」「IT」「人材」への投資を継続する
計画の最終フェーズであり、投資計画の収益化により経常利益60百万円を見込む



投資計画の進捗：「物流」への投資

2018年8月期の投資成果

従来の物流

再構築後の物流

✓ 物流コスト削減と物流網効率化
大田市場(東京都大田区)内に自社センターを設けることで、集荷場から小売店センターまでの物流が集約でき、物流が組みやすくなった。

✓ 遠方地のスーパー導入の制約を解消
これまで物流都合により生じていた、遠方地のスーパー導入の制約を解消。出荷可能店舗数を底上げし、流通総額の拡大につながる。

2019年8月期の投資計画

✓ 自社センター(大田市場)を使った更なる事業投資

[生産者からのニーズが高い加工業務(パッキング等)の受託体制の整備]

[遠方産地からの市場便のトライアル運用を実施]

[大田市場での経験を生かした、他エリアへの自社センター横展開]



展開1

大～中規模生産者への対応を強化しつつ、全国の大型産地の開拓を進める。

展開2

新規事業の本格的な基盤を構築する。

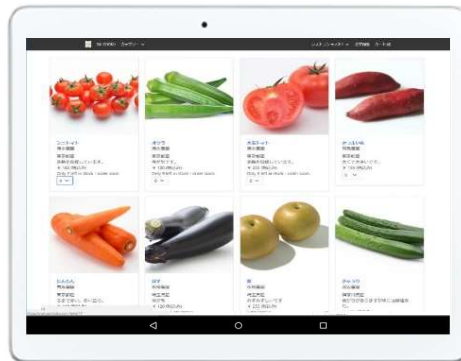
投資計画の進捗：「IT」への投資

2018年8月期の投資成果

畑メモ



外食向けECサービス『彩直』



☑ ITプラットフォームの強化

【トレーサビリティ機能の強化】



ウォーターセル(株)と農業情報システムを共同開発し、農薬使用履歴管理アプリを開発。より「安心・安全」な農産物を提供。

【外食向けECサービス『彩直』を開始】



既存の物流網を活用し、約8,000名の登録生産者と約15,000店舗の外食店舗をつなぐ、ECサービス『彩直』を開始。

2019年8月期の投資計画

☑ 基幹システムの刷新



【生産性向上とデータの活用】

蓄積された生産・販売データの利便性向上と更なる有効活用を目指し、開発を継続中。
(2019年8月期末ローンチ予定)

☑ 小売店バイヤー向けアプリ『直ぽ』の開発

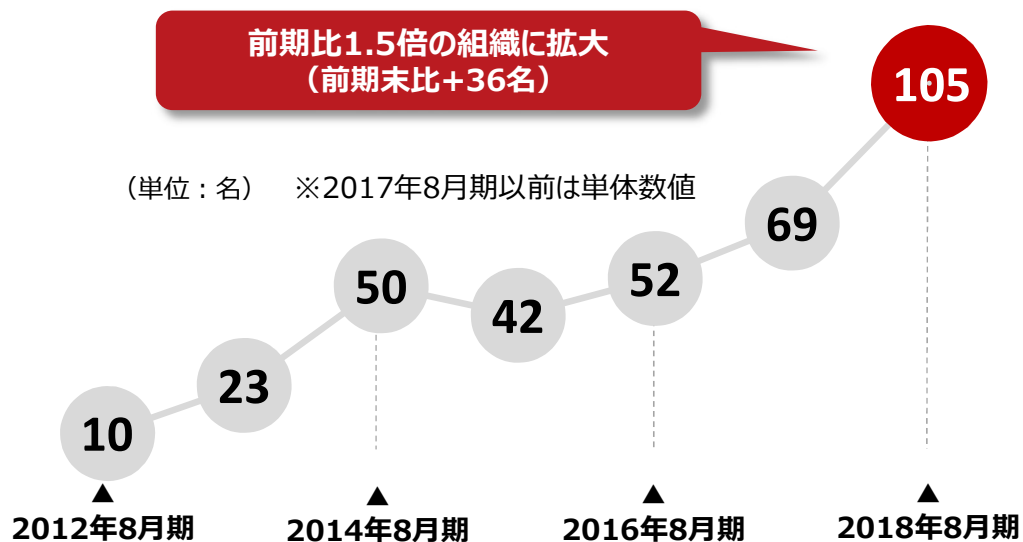


【小売店向けITプラットフォームの強化】

委託販売プラットフォームの更なる強化を目指す。
また、同プラットフォームを基盤に委託販売以外の小売店流通を構築する。

投資計画の進捗：「人材」への採用

2018年8月期の投資成果



☑ **社員数100名超へ、多種多様な人材が集まる**

[即戦力人員を採用]



物流やIT、バイヤーなどの各専門分野のエキスパート人材が入社。早期の収益貢献に向けて、活躍中。

[2018年4月度 新卒7名が入社]



数多くの応募を頂き、将来の中核人材となる新卒を7名採用。

2019年8月期の投資計画



☑ **全国の有力生産地を網羅できる体制を構築**

[重点目標地域を中心に人材を投入]



全国の生産地を網羅すべく、2019年8月期は120名迄拡大予定。2018年10月、重点地域である中部にオフィスを開設済み。

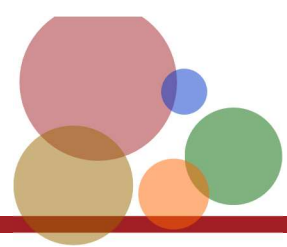


2019年8月期 投資計画の基本方針

2018年8月期 事業体制の再整備



2019年8月期 **トップラインの重層化に向けた
「物流」「IT」「人材」への投資計画を行う**



TOPICS

日本郵便株式会社四国支社との業務委託契約を締結

日本郵便株式会社四国支社の物流網を活用した出荷を狙う



四国域内約1,000局を持つ
物流網

×

全国約1,200店舗の小売店
販売網

地域ネットワークによる
生産者へのコネクション

×

プラットフォームとしての
農産物エコシステム



集荷場



日本郵便の物流網を活用することで、
「**供給量（集荷業務）**」の増強を狙う

生活圏

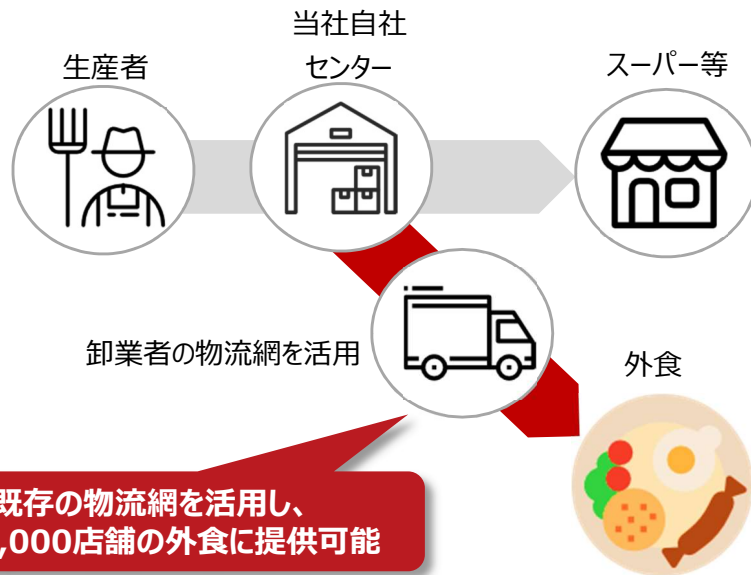


流通総額の拡大

Topics

生産者と外食をつなぐ EC『彩直』のサービスを開始

当社の集荷場と自社センター（大田市場）を活用し、約8,000名の登録生産者と約15,000店舗の外食店舗をつなぐ新たなサービスを2018年9月より開始



既存の物流網を活用し、約15,000店舗の外食に提供可能

- ❗ 当社の集荷場に出荷された青果物を大田市場内の自社センターを経由し、大田市場の外食向け卸業者に提供し店頭まで配送。まずは東京圏約15,000店舗が対象。
- ❗ 生産者は小売店のみならず外食への販路拡大、売上の増加が見込め、卸業者は外食に対して新たな商品の提案と販売が可能。

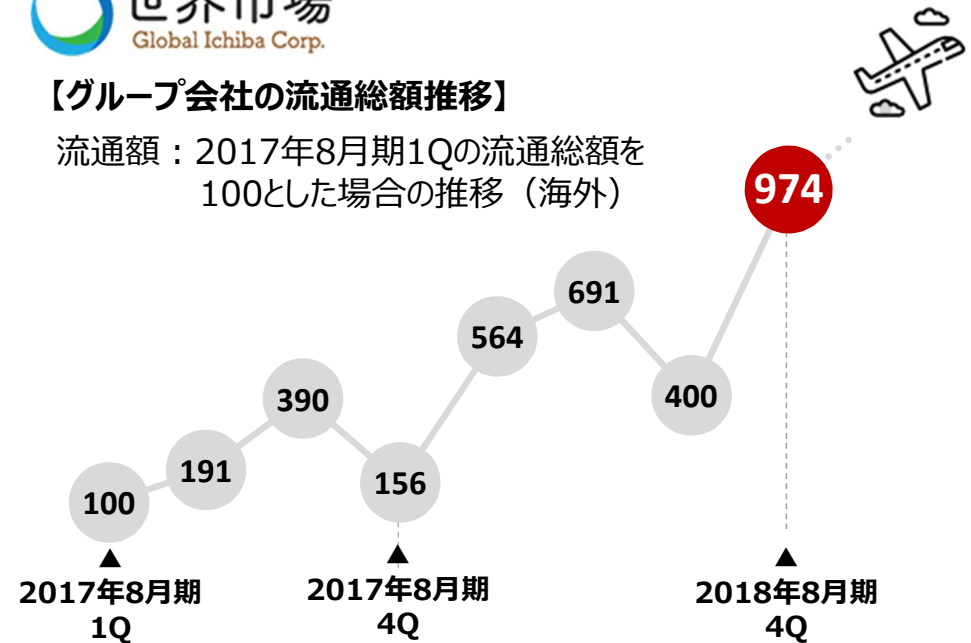
海外の「農家の直売所」を担当 グループ会社の進捗と今後の基本戦略

流通総額が順調に拡大し、自社センター移転を実施
委託販売プラットフォームに加え、卸販売モデルを確立



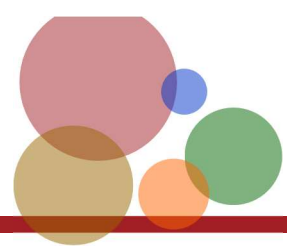
【グループ会社の流通総額推移】

流通額：2017年8月期1Qの流通総額を100とした場合の推移（海外）



- ❗ 流通総額拡大に伴い、2018年9月、好立地に自社センターを移転。





APPENDIX

会社概要（2018年8月末現在）

社 名 株式会社 農業総合研究所

設 立 2007（平成19）年10月25日

代 表 者 代表取締役社長 及川 智正

本 社 和歌山県和歌山市黒田17番地4

資 本 金 212百万円

主な事業内容 「農家の直売所」事業（委託販売システム・買取委託販売・卸販売）

従 業 員 数 165名（役員・パート含む）

上 場 市 場 東証マザーズ（証券コード：3541）

経 営 目 標 持続可能な農産業を実現し、生活者を豊かにする

経 営 方 針 ビジネスとして魅力ある農産業の確立



農業総合研究所グループ（2018年8月末現在）

海外の「農家の直売所」を子会社が担当
現地ニーズに対応した品質と価格でスーパーや飲食店に出荷

グループ統括



… 国内の「農家の直売所」を担当



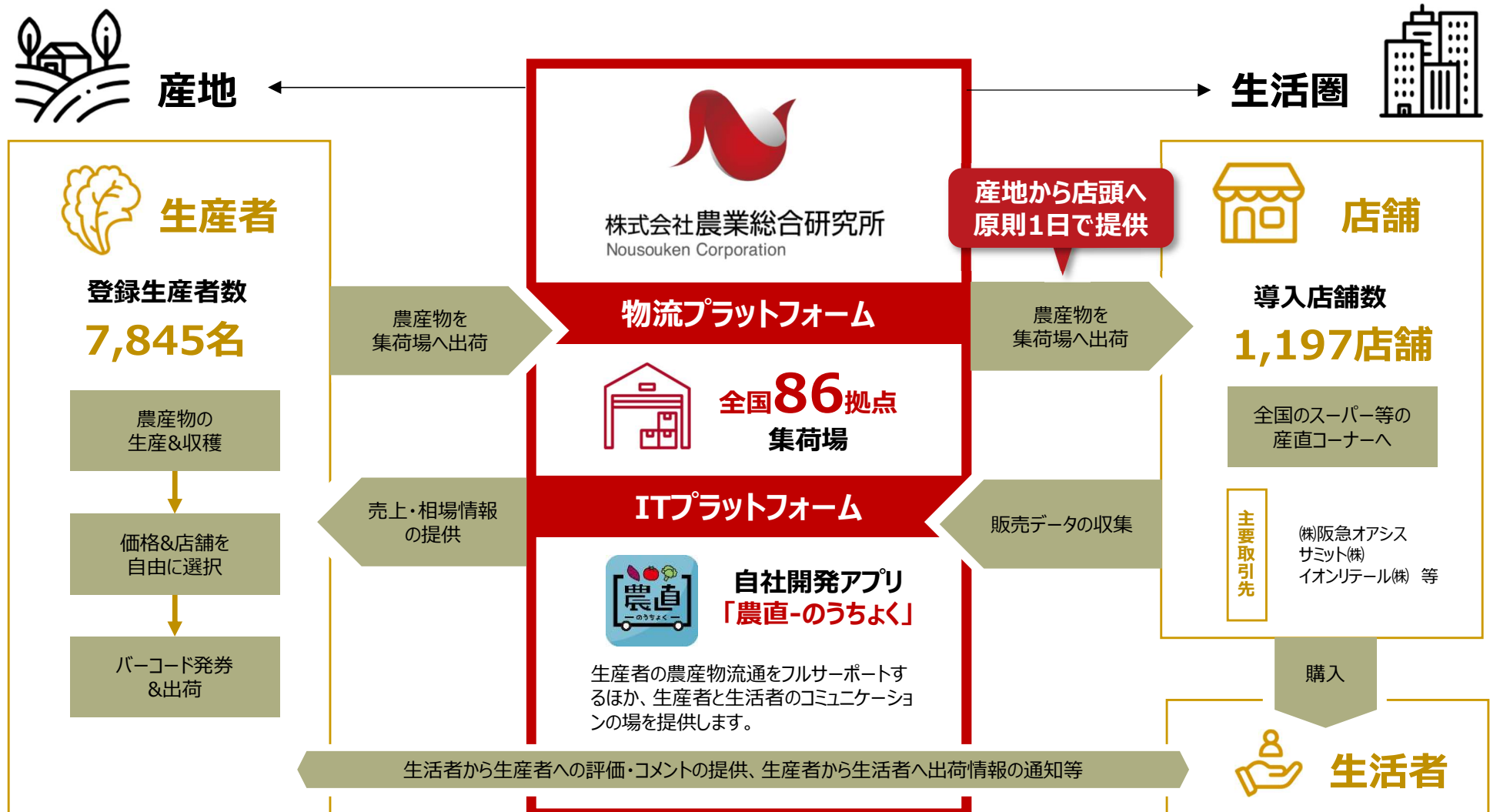
… 海外の「農家の直売所」を担当

Nippon Ichiba
Hongkong Limited

… 香港の「農家の直売所」を担当

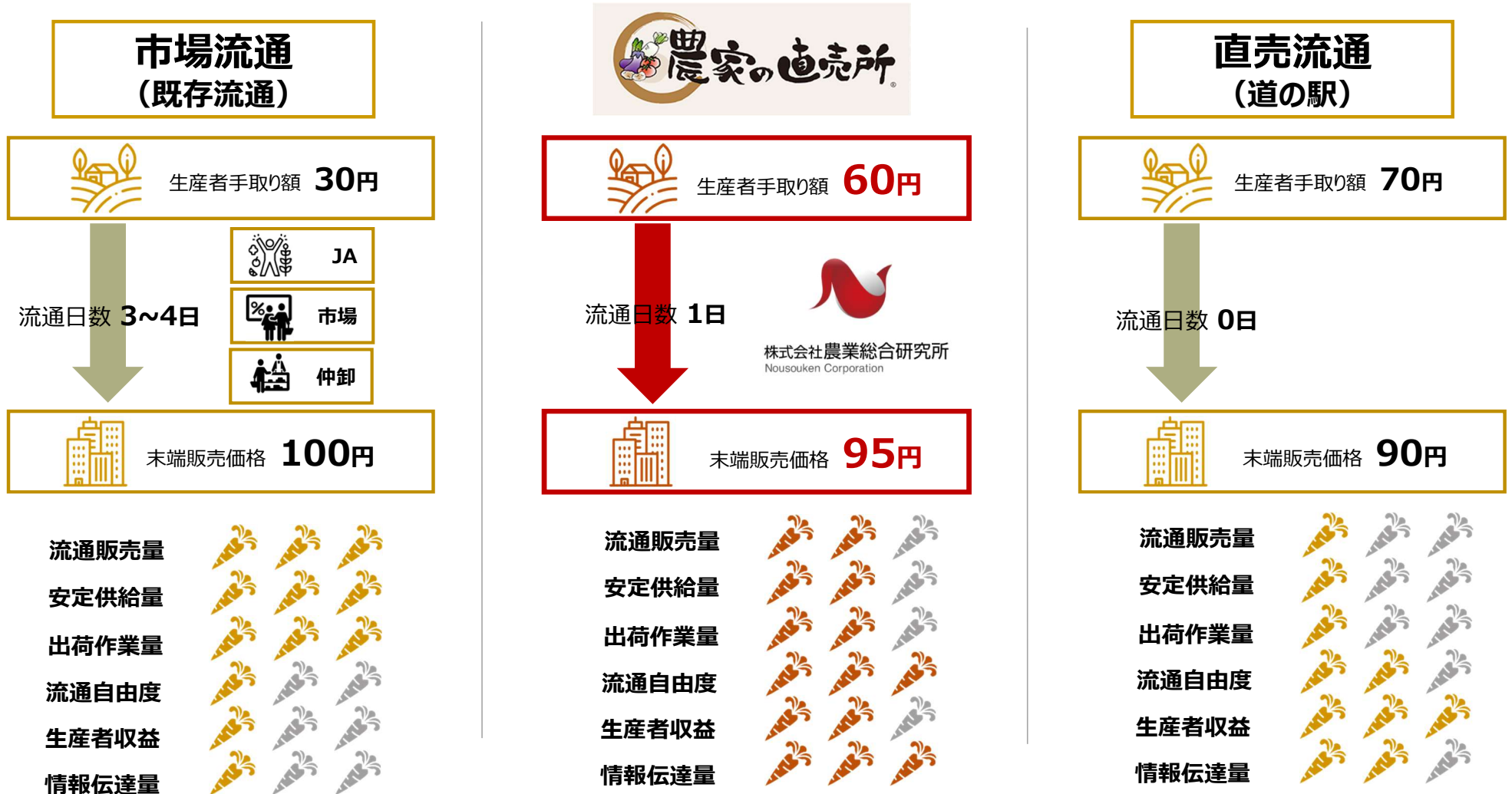
「農家の直売所」について（2018年8月末現在）

「物流」×「IT」新しい農産物流通プラットフォーム



「農家の直売所」について（2018年8月末現在）

市場流通と直売流通の中間となる「農家の直売所」



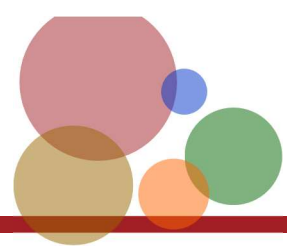
「農家の直売所」について（2018年8月末現在）

「農家の直売所」が提供する“三方良し”の仕組み



将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。
- 2019年8月期の予想値につきましては、新たに算出した予想値または決算において差異が生じ、当該差異が開示基準に該当する場合は、速やかに開示をいたします。



本発表に関するお問合せ

株式会社農業総合研究所 担当：坂本・阿部
TEL：03-6417-1047 Mail：ir@nousouken.co.jp