COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

農業総合研究所

3541 東証マザーズ

企業情報はこちら >>>

2018 年 1 月 22 日（月）

執筆：客員アナリスト
福田 徹
FISCO Ltd. Analyst **Toru Fukuda**

FISCO
FISCO Ltd.
http://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01

■会社の概要・沿革 02

1. 会社の概要 02
2. 沿革 03

■事業内容 04

1. 委託販売システム 04
2. 買取委託販売 06
3. 卸販売 06

■強みと事業リスク 07

1. 強みと競合 07
2. 事業リスク 08

■業績動向 08

1. 2017 年 8 月期業績 08
2. 財務状態 10
3. 2017 年 8 月期の主なトピックス 10
4. 2018 年 8 月期の見通し 11

■中長期経営計画の概要 12

■株主還元 13

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

「農家の直売所」を展開する農業ベンチャー。グローバル展開も推進、2020 年 8 月期に営業利益 3.6 億円の達成を目指す。

農業総合研究所 <3541> は、「持続可能な農産業を実現し、生活者を豊かにする」をビジョンに掲げ、日本及び世界から農業がなくならない仕組みを構築することを目的として、2007 年 10 月和歌山市に設立された企業である。その実現のために、ミッションとして「ビジネスとして魅力ある農産業の確立」を目指す。

同社は、2017 年 8 月期より連結財務諸表を作成している。2017 年 10 月 12 日に発表された 2017 年 8 月期連結業績は、売上高は 1,659 百万円、営業利益は 131 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は 84 百万円となった。同社グループは、農家の直売所事業に注力し、積極的にスーパーマーケット等の小売店（以下、スーパー等）と交渉、導入を進め 2017 年 8 月末時点で 996 店舗（国内 992 店舗、香港 4 店舗）まで拡大した。

2018 年 8 月期は、売上高が前期比 36.8% 増の 2,270 百万円、また将来の事業規模発展のための積極投資により営業損失を 100 百万円、親会社株主に帰属する当期純損失を 70 百万円見込んでいる。特に今期（2018 年 8 月期）は、中長期的な流通総額の拡大を見据え、生産者とスーパー等をつなぐ物流プラットフォームの再構築を実施していく。同時に全国の生産者とスーパー等をサポートする人材採用及び生産性向上のためのシステム投資等、積極的な投資を行っていく。

同社は 2017 年 8 月期初に中長期計画を策定している。今回、中長期計画のローリングに際して、目標数値等を変更した。2017 年 8 月期初に策定した中長期経営計画を振り返ってみると、需要サイドからの引き合いは相変わらず旺盛ながら、供給サイドや事業体制が対応しきれておらず、業績が十分に伸びきれていなかった。ただ、経営活動の中でこれらの経営課題は顕在化しており、解決のための投資計画の策定を行い、中長期計画の見直しを行った。

同社がこのタイミングで中長期計画を見直したのは、経営課題解決に向けた積極的な投資が必要だとしているからだ。今回の中長期計画で最も重要としているのは、流通総額を拡大することだ。そのために以下の 3 点を経営課題として 2018 年 8 月期の投資目標としている。1）物流面では、物流プラットフォームを再構築し、センター機能を充実させる。2）IT 面では、IT プラットフォームを強化し、基幹システムを刷新する。3）人材面では、人材の積極採用を行い、制度・組織を再構築する。

株主に対する利益還元については、同社は成長過程にあるため、配当による利益還元よりも、内部留保の充実を図り、事業の効率化と事業拡大のための投資に充当することの方が、株主に対する最大の利益還元につながると考えている。このため配当は実施しておらず、今後においても、経営体質強化、事業拡大のための内部留保を確保することを基本方針としている。将来的には剰余金の配当を行う方針としているが、実施時期等については未定としている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

Key Points

- 2017 年 8 月期から連結決算となったが、単体では 4 期連続で増収増益を達成
- 四半期別流通総額※では、過去最高額を更新
- 国内店舗数は 992 店舗と 4 年で 6 倍に拡大
- 2017 年 8 月期からの 3 ヶ年、さらなる流通総額拡大のため再び投資フェーズに入る

※ 流通総額とは、スーパー等において最終消費者に購入された最終販売価格の総計

出所：決算短信よりフィスコ作成

会社の概要・沿革

主力事業は「農家の直売所」

1. 会社の概要

同社グループは、国内は（株）農業総合研究所、海外は（株）世界市場が主となって事業を進めている。主な事業である「農家の直売所事業」は、同社及び業務委託先が運営する集荷場で登録されている生産者（以下、登録生産者）から農産物を集荷し、原則翌日にスーパー等の直売所コーナーで販売することである。つまり、登録生産者とスーパー等をつなぐ流通を構築しており、郊外の直売所や道の駅に行かなければ購入できなかった生産者の顔が見える農産物をスーパー等で購入できる仕組みを提供している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

農家の直売所事業における取引は、スーパー等との契約に応じて「委託販売システム」の提供と、「卸販売」に分けられる。同社が「委託販売システム」を利用し、同社が登録生産者等から農産物を買取りし委託販売する「買取委託販売」も行っている。

主要グループ会社の概要

会社名	事業内容	設立年月
株式会社農業総合研究所（Nousouken Corporation）	グループ統括、国内の「農家の直売所」を担当	2007年10月
株式会社世界市場ホールディングス	同社は持ち株会社。 株式会社世界市場にて海外の「農家の直売所」を担当	2017年6月
株式会社世界市場	日本産農産物の海外輸出	2015年9月
Nippon Ichiba Hong Kong Limited	日本産農産物の輸入及び香港での販売	2016年8月

出所：有価証券報告書、ホームページなどからフィスコ作成

2. 沿革

同社は、「持続可能な農産業を実現し、生活者を豊かにする」をビジョンに掲げ、日本及び世界から農業がなくならない仕組みを構築することを目的として、2007 年 10 月に和歌山市に創業した。

沿革

年月	概要
2007年10月	株式会社農業総合研究所設立
2011年 6月	本社を和歌山県和歌山市黒田に移転
2012年 7月	東京都品川区に「東京営業所」開設
2016年 6月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
2016年 8月	大阪府大阪市淀川区に「大阪営業所」開設
2016年 8月	株式会社世界市場を子会社化
2017年 6月	株式交換により株式会社世界市場ホールディングスを設立し子会社化

出所：有価証券報告書、ホームページなどからフィスコ作成

なお、（株）世界市場ホールディングス設立の背景だが、クールジャパン機構（（株）海外需要開拓支援機構）から（株）世界市場に対して、最大 366 百万円の投融資（投資枠 316 百万円、融資枠 50 百万円）を受けるに当たり、世界市場の既存株主（同社、他 3 社）を株式移転によって集約し、中間持株会社として世界市場ホールディングスを設立した。 世界市場ホールディングス設立後、世界市場は、クールジャパン機構から 85 百万円を新株発行による第三者割当にて資金調達を行った。これにより世界市場の重要性が見込まれるため、より有益な情報を投資者に提供する観点から、連結決算へ移行した。世界市場の財務基盤の強化を図るとともに、クールジャパン機構のネットワークを活用し、関係省庁や国内各地の地公体・生産者の活動とも連動させながら、香港に青果物を輸出する生産者を拡大していく。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業内容

事業は委託販売システム、買取委託販売、卸販売の 3 つの領域に特化した「農家の直売所事業」

手掛ける事業は、農家の直売所事業の単一セグメントであるが、スーパー等との契約に応じて「委託販売システム」「買取委託販売」及び「卸販売」を行っている。2017 年 8 月期の売上構成比は、委託販売システムが 75.3%、買取委託が 20.0%、卸販売が 4.7% であった。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

1. 委託販売システム

登録生産者から農産物を集荷し、スーパー等の直売所コーナーで委託販売を行う流通経路を提供するもの。同社もスーパー等も買取りをしないため、在庫リスクは登録生産者にある。在庫リスクを持つ代わりに、登録生産者は販売する農産物とスーパー等の販売先と販売価格を自身で決定できる。好きなものを好きな量だけ、好きな場所で好きな値段で売れることになる。これは、スーパー等からバーコード情報（インストアコード等）が提供されることで登録生産者とバーコード情報を紐付けし、同社の集荷場で、販売先のバーコードを発見するシステムを構築したことにより実現した。登録生産者は、集荷場で出荷したいスーパー等別に自分専用のバーコードを発券し、袋詰めした農産物に貼り付けし、出荷する。集荷場が遠方で出荷できない登録生産者には、タブレット端末とバーコード発券機を貸与し、自宅でバーコードを発券し、直接スーパー等へ配送することで委託販売を実施できる仕組みを構築している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

スーパー等で生活者が農産物を購入することで、登録生産者は販売代金を、スーパー等及び同社は販売手数料を得ることができる。同社はスーパー等から日々販売データを提供してもらい、登録生産者にメールで販売状況を連絡している。登録生産者は、在庫リスクは負うが、原則、農産物市場を経由して販売するよりも多くの販売代金を得ることができる。スーパー等は、買い付けをしないため在庫リスクを抱えることがなく、直売所コーナーで販売した分の販売手数料を得る。また、登録生産者との間に同社が介在することで、生産者ごとに代金を支払う必要がなく、支払の手間を省くことができる。

同社は、同社が運営する集荷場からスーパー等の各店舗までの物流費を負担しているが、登録生産者から出荷額に応じた物流費見合いの手数料を得ている。その他の手数料として、バーコード発券に伴う手数料、スーパー等での販売額に応じた手数料を得ている。タブレット端末を利用している登録生産者からは、自分で配送することから出荷額に応じた手数料は取らず、タブレット端末とバーコード発券機のレンタル料を得ている。また、登録生産者からは、同社の集荷場に登録した時点で登録料を取り、その後、年に一度年会費を取っている。

集荷場業務を他社に委託している場合は、業務委託先が登録生産者等から農産物を集荷し、スーパー等へ運ぶ。同社は、販売額に応じた手数料から集荷場業務に対する委託費を業務委託先に支払っている。

委託販売システムは手数料が主な収益であり、手数料が売上高に計上されるので、買取委託販売や卸販売よりも利益率の高いビジネスモデルになっている。

同社グループのビジョンである「持続可能な農産業」を実現するには、生産者が経営意識を持つことが必要不可欠と考え、生産者が主体となって販売できる同事業を積極的に進めている。

農産物の流れ（物流）

＊1：集荷場が遠方にあり出荷できない登録生産者には、タブレット端末とバーコード発券機を貸与し自宅でバーコードを発券し、直接スーパー等へ郵送

出所：決算説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

手数料・情報の流れ（IT）

＊1：集荷場が遠方にあり出荷できない登録生産者には、出荷手数料を徴収せず、タブレット端末とバーコード発券機の貸与料を口座引落する
＊2：提携集荷場（業務委託先）の場合は、販売額に応じた手数料から業務委託手数料を支払う

出所：決算説明会資料より掲載

2. 買取委託販売

天候不順等で、農産物の供給量が安定していない場合や、スーパー等からフェア実施等で一定の供給量の要望があった場合に、同社が登録生産者等から農産物を買い取り供給量を確保し、スーパー等で委託販売を行う。同社が在庫リスクを負うため、登録生産者等から買い取る価格は、登録生産者等が市場に出荷する価格と同等かそれ以上となり、価格は同社が決める。スーパー等と生活者が享受するメリットは委託販売システムと同じである。

同社は、決定した販売価格から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するが、登録生産者等からの仕入高を売上原価に計上するため、利益率は委託販売システムより低くなる。

3. 卸販売

農産物を登録生産者等から買い取り、スーパー等へ販売を行う通常の仕入販売。買取委託販売同様、仕入高と販売高がそれぞれ売上原価と売上高に計上される。しかしながらスーパー等が在庫リスクを負うので、同社のスーパー等への販売価格は、スーパー等が市場から買取りしている価格と同等かそれ以下となり、利益率は他の 2 つの取引と比較すると低めとなる。

なお、同社は農家の直売所事業の単一セグメントであるため、セグメント別の業績は開示していない。

また、連結子会社は 3 社あり、世界市場ホールディングス、世界市場、Nippon Ichiba Hongkong Limited である。このうち、世界市場ホールディングスは新規設立により、世界市場及び Nippon Ichiba Hongkong Limited は重要性が増したことにより、2017 年 8 月期から連結の範囲に含めている。Nippon Ichiba Hongkong Limited は、香港の「農家の直売所」を担当している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

強みと事業リスク

逓増型ビジネスモデルと M&A による事業拡張力により、確かな成長力を保有

1. 強みと競合

同社は、IT を駆使し、クリエイティブに新しい農産物流通を創造しており、その上で、生産者と都市部スーパー等を直接つなぎ新鮮で顔が見える農産物を販売している点が強みといえる。

同社の企業理念

出所：決算説明会資料より掲載

既存の他農産物流通競合と比較すると、大規模流通である市場流通に比べ、「農家の直売所」は流通販売量で劣るものの流通日数が短く、契約生産者が北から南までの広い地域に分布しているため、スーパー等に対して年間を通して供給量の確保が可能となり、中規模流通を実現している。一方、道の駅は流通までの日数がかからず、収穫当日の商品を取扱うため、鮮度が最も高いが、生産地・販売量ともに限定的となる。

生産者として JA と同社を比較してみると、「農家の直売所」では価格決定権、出荷決定権、生産決定権は生産者にある。在庫リスクは登録生産者が負うが、収入は生産者の努力と力量で多くの販売収入を得ることが可能となっている。

また、スーパー等として JA と同社を比較してみると、導入コストがかからず、短期間で導入が可能で、在庫リスクなしで来店客数増を狙える仕組みとなっている。消費者として JA と比較すると、都市部で入手しづらい鮮度の高い農産物を、最寄りのスーパー等で気軽に購入でき、しかも生産者の顔の見える農産物への安心感も享受できることとなる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 事業リスク

事業リスクとしては、先ず事業拡大のためには、スーパー等の取引店舗数拡大、登録生産者の増加が必須となることが挙げられる。また、取引先としては（株）阪急オアシス、サミット（株）、イオンリテール（株）での販売実績が全体の 4 割を占めており、特定取引先の依存度が高くなっている。

なお、事業リスク以外のリスクでは、農産物特有のリスクとして、食品の安全性、天候不順による影響、農産物相場の変動などがある。

業績動向

単体では、4 期連続増収増益を達成

1. 2017 年 8 月期業績

2017 年 8 月期決算より、連結決算を開始した。2017 年 8 月期は、「農家の直売所」を国内だけでなく海外にも展開を始め、連結では売上高 1,659 百万円、営業利益は 131 百万円となった。同社が KPI としている数値は、流通総額、店舗数、生産者数であり、流通総額はスーパー等において最終消費者が購入した最終販売価格の総計を言う。期末時点で、流通総額は 7,089 百万円、店舗数は 996 店舗、生産者数は 6,830 名となり順調に増えてきている。

流通総額と店舗数の推移（単体ベース）

出所：決算説明会資料より掲載

単体の業績では、売上高は前期比 134.2%、営業利益は前期比 102.7% と前年を上回り、4 期連続で増収増益を達成した。単体での KPI は、流通総額 7,058 百万円（前期比 127.8%）、店舗数 992 店舗（前期比 312 店舗増）、生産者数は 6,830 名（前期比 1,065 名増）となった。流通総額は 4 年で 4 倍に拡大した。後に触れるように、2017 年 8 月期からの 3 ヶ年は、さらなる流通総額拡大のために再び投資フェーズに入る見込み。また、同社は人員の投下に合わせて流通総額が増加する傾向にあり、2018 年 8 月期は引き続き人員投資フェーズとなる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

店舗数の 992 店舗は 4 年で 6 倍に拡大していることになる。特に 2017 年 8 月期は、上場の効果もあり店舗数が飛躍的に伸びた。店舗数に関しては、消費者の産直野菜に対する需要が引き続き強く、同社は今後も伸びる見込みとしている。

登録生産者数は、2017 年 8 月末時点で 6,830 名となっており、特に第 3 四半期より新規登録に注力をした結果、登録者数の伸びが加速した。なお、集荷場の数は 2017 年 8 月末時点で 69 ヶ所あり、そのうち FC 集荷場は 49 ヶ所ある。これで導入された産地は 27 都道府県となる。

登録生産者数／年間推移

全国に展開する登録生産者

	2016/8	2017/8
北海道・東北エリア	95	130 名
関東エリア	985	1,214 名
北陸・甲信越エリア	579	691 名
東海エリア	122	232 名
関西エリア	3,057	3,509 名
中国・四国エリア	722	814 名
九州・沖縄エリア	205	240 名
合計	5,765	6,830 名

全国総農家数*：2,155,082戸（2015年）
全国登録率 0.32%
*出所：農水省「2015年農林業センサス」

出所：決算説明会資料より掲載

単体の業績概要だが、売上高は新規出店及び生産者増加に伴う買取委託が売上高をけん引した。売上総利益は、買取委託の増加に伴う売上構成比の影響を受け粗利率は前期比で減少したが、営業利益は人員などの先行投資コストが増加したものの前期比で増加した。

業績概要

単位：百万円	2017年8月期実績		2016年8月期実績		前年比		計画比	
	通期	対売上高比	通期	対売上高比	増減額	増減率	通期計画	達成率
流通総額	7,058		5,522		1,537	127.8%	7,500	94.1%
売上高	**1,603**		**1195**		**409**	**134.2%**	**1,560**	**102.7%**
委託販売	1,207		956		251	126.2%	1,297	93.1%
買取委託	320		156		164	205.3%	168	190.5%
卸販売	75		82		-7	91.8%	95	78.9%
売上総利益	**1,285**	**80.2%**	**1,009**	**84.4%**	**276**	**127.4%**	**1,362**	**94.3%**
委託販売	1,196	99.1%	954	99.8%	242	125.3%	1,294	92.4%
買取委託	70	21.9%	36	23.4%	34	192.6%	44	159.2%
卸販売	18	24.9%	17	21.7%	1	105.1%	23	78.5%
販売管理費	**1,124**	**70.1%**	**852**	**71.3%**	**272**	**131.9%**	**1,192**	**94.3%**
営業利益	**160**	**10.0%**	**156**	**13.1%**	**4**	**102.7%**	**170**	**94.5%**

出所：決算説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

営業利益分析

出所：決算説明会資料より掲載

2. 財務状態

貸借対照表では、取引ボリュームの拡大により現金及び預金が 880 百万円（連結）、売掛金が 401 百万円（連結）となり総資産が拡大している。

貸借対照表

単位：百万円

	2016年8月期 8月末	2017年8月期 8月末（単体）	前年比	要因
流動資産	1,033	1,138	105	取引拡大に伴う増加
固定資産	66	95	28	東京オフィス関連の計上
資産合計	1,100	1,234	133	
流動負債	536	587	51	取引拡大に伴う増加
固定負債	88	64	- 23	借入返済による減少
負債合計	624	651	27	
純資産	475	582	106	利益計上による増加

出所：決算説明会資料より掲載

3. 2017 年 8 月期の主なトピックス

（1）2017 年 7 月に JAL、農業総合研究所、世界市場の 3 社で連携協定を締結

今回の提携は日本産農産物の国内流通と、さらに、世界への輸出拡大を目指し連携したもの。日本国内の集荷拠点を順次拡大し、羽田を基点とする JAL 国内線と国際線ネットワークの組み合わせにより、国内流通の促進と海外の消費者に日本産農産物を手頃な価格で提供することで流通の拡大を目指す。2017 年 8 月より、北海道の集荷拠点より香港へ航空輸送して、現地提携スーパーに「Nippon Ichiba」を活用した販売を開始、将来的にはシンガポール、台湾等へ販路を拡大する予定。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（2）2017 年 6 月クールジャパン機構が世界市場の第三者割当増資を引き受け

クールジャパン機構は、農業総合研究所の子会社の世界市場で展開する香港での日本の青果物の輸出販売事業の立ち上げを支援すべく、世界市場に対して最大 366 百万円の投融資を決定した。これにより、香港の数多くの食品スーパーに野菜や果物といった日本の青果物を、より手頃な価格で届けることで現地の顧客層と消費量を拡大し、獲得した外需を国内の生産者の手取りとして還元する仕組みを構築することになる。同時にこの仕組みを広く活用可能な輸出拡大プラットフォームとして充実させ、国産農産物の販路拡大を促進させる。

世界市場の仕組み

出所：決算説明会資料より掲載

（3）全国地方銀行との提携を推進

全国の地方銀行との業務提携を進めている。具体的には、地方銀行の顧客の経営診断、コンサルティング、事業承継、企業参入支援、ビジネスモデル構築、事業戦略構築支援、ビジネスマッチング、6 次産業化支援等であるが、全国の地方銀行からの要請も多く、現在 7 行と既に業務連携を行った。これにより、地域ネットワークを利用した事業の深掘りを推進することができる一方、地方創生にも貢献できることになる。

（4）2017 年 8 月 31 日を基準日として株式分割を実施

普通株式 1 株を 2 株の割合で株式分割を実施した。同社株式の投資単位当たりの金額を引き下げることにより、同社株式の流動性の向上と投資家層の拡大を図ったものである。

4. 2018 年 8 月期の見通し

2018 年 8 月期も引き続き高い成長が続く見込みで、2017 年 8 月期に増加した導入店舗や登録生産者が通年で寄与し、新規スーパー等へ積極的な営業活動及び業務提携を引き続き実施し、流通総額が拡大する見込みだ。後で触れるように、2018 年 8 月期は投資を積極的に行う。中長期的な流通総額の拡大を見据え、生産者とスーパー等をつなぐ物流プラットフォームの最構築を実施する。2018 年 8 月期の連結業績見通しは、売上高 2,270 百万円（前期比 36.8% 増）、営業損失 100 百万円、親会社株主に帰属する当期純損失 70 百万円となる見込みである。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

中長期経営計画の概要

2017 年 8 月期初策定の中長期経営計画の変更

同社は 2017 年 8 月期初に策定した中長期計画を今回大幅に変更した。期初計画の売上高は通期実績では超えることができたが、KPI とする流通総額が計画未達となってしまった。2017 年 8 月期は、需要サイドからの引き合いは変わらず旺盛であるが、供給サイドや同社の事業体制が対応しきれておらず、業績が十分に伸びきれていなかった。経営活動の中でこれらの経営課題は既に顕在化していたため、解決のための投資計画の策定とともに、中長期計画の見直しをすることに至った。

同社は、今回策定した中長期経営計画の中で、事業の急拡大とさらなる成長加速に向けて、「物流」「IT」「人材」の再整備を経営課題として取り組むこととした。積極的な投資計画を策定し、流通総額拡大を最重要目標とした。具体的な 2018 年 8 月期の投資目標は、「物流」面では、物流プラットフォームの再構築、センター機能の充実、「IT」面では、IT プラットフォームの強化、基幹システムの刷新を行う、「人材」面では、人材の積極採用、制度・組織の再構築である。需要サイドからの引き合いが旺盛なうちに供給サイドを開拓し、地盤固めを早急に進める必要があると判断した。また生産者の大規模化を見据えて、早い段階から意欲ある生産者の囲い込みをする。2018 年 8 月期の積極投資によって、事業基盤の成長スピードを加速させる。

同社は 2017 年 8 月期からの 3 ヶ年を流通総額拡大のための投資フェーズと位置付け、中長期計画をローリングした。特に第 2 期となる 2018 年 8 月期は、先行投資をさらに積極的に進め、営業損失予算を計上している。この投資効果により、2020 年 8 月期に営業利益 360 百万円を見込んでいる。2018 年 8 月期は将来のための健全な赤字と考える。2018 年度予算だが、人材投資に 194 百万円かける予定だ。さらなる人材投資により 25 名～ 30 名程度増員し 2020 年 8 月期までに日本全国を網羅する体制整備を進める。

中長期計画

出所：決算説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今回の投資フェーズでは、物流プラットフォームの再構築も行う。現状、集荷場ごとにスーパーのセンターまで物流を組んでおり、集荷場によっては出荷できないスーパーがあった。また、導入スーパーが増えるたびに物流を組む必要があり、スピーディーさに欠けていた。2017 年 10 月 12 日にデリカフーズホールディングス <3392> と業務提携を行い、デリカフーズホールディングスが保有する冷蔵センター内に同社の物流拠点を設け、物流の再構築を実施している。同社とデリカフーズホールディングスは事業領域が異なり、今回の業務提携により相乗効果を見込んでいる。2018 年 8 月期の計画として、スーパーのセンターの前にデリカフーズホールディングスの冷蔵センター内に同社のセンターを設けることで、集荷場からの物流が一本となり、物流が組みやすくなる。また、新規スーパーにも物流が組みやすくなり、流通総額の拡大にもつなげることができ、結果として、1 人当たりの流通総額を上げていく。

物流プラットフォームの再構築

出所：決算説明会資料より掲載

今回の投資フェーズでは IT プラットフォームの強化も行い、農家の直売所専用アプリ「農直アプリ」を自社開発する。このアプリにより、「売上データ、販売率、ランキング、支払明細書」の確認、「店舗の基本情報、その他に出荷されている商品」の確認、「商品相場情報、おすすめ価格、店頭価格」の確認、「イベントカレンダー店舗フェアなどイベントカレンダー」の確認ができ、商品に貼るバーコードラベルなどの発券機能、栽培履歴の管理等ができるようになる。また、生活者向けアプリ、バイヤー向けアプリもリリースしていく予定である。

株主還元

成長投資のための内部留保が基本方針

株主に対する利益還元については、同社は成長過程にあるため、配当による利益還元よりも、内部留保の充実を図り、事業の効率化と事業拡大のための投資に充当することの方が、株主に対する最大の利益還元につながると考えている。このため創業以来配当は実施しておらず、今後においても、経営体質強化、事業拡大のための内部留保を確保することを基本方針としている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“ＪＡＳＤＡＱ ＩＮＤＥＸ”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようにお願いします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ