

2025 年 10 月 24 日
株式会社農業総合研究所

2025 年 8 月期 決算説明会 質疑応答集

この質疑応答集は、2025 年 10月15日（水）に開催したアナリスト・機関投資家向け決算説明会にてご出席の皆様からいただいたご質問をまとめたものです。ご理解いただきやすいよう、一部表現の変更や内容の加筆・修正を行っております。

Q1 産直委託モデルは堅調ですが、中期経営計画 2027 年 8 月期の GMV 目標 300 億円にむけて更なる加速が必要になると思います。達成に向けての課題はありますか。

堀内 産直委託モデルの加速については、2 つクリアしなければならない課題があります。1 つ目はスーパー様から受け入れられるか。もう 1 つはプラットフォームとして業界に開放するにあたり、既存の流通事業者から受け入れられるかです。1 つ目は問題ないことがわかりました。レベニューシェア方式を採用し、売上額が増えれば全員の取り分が増加します。スーパー様には、%が固定で利益額が増えるため喜ばれています。トライアルも含め 1 年半運営していますが、今のところ大きな課題はありません。もう 1 つの既存の流通事業者向けのプラットフォームの開放についてもトライアルを開始いたしました。最大の課題は良い話過ぎて信じていただけないことだと考えています。成功事例をお見せし説明すると、一旦やってみようとおっしゃっていただけるので、まずはトライアルから本格導入につなげてまいります。当初計画では既存の流通事業者へのプラットフォームの開放は 2028 年 8 月期以降を予定していました。前倒しで既にトライアルを開始できていることにより 2027 年 8 月期の GMV 目標 300 億円到達に近づいていると考えております。

Q2 産直委託システムについて他の流通を取り込んでいくことが重要だと思いますが、システム開発の完了とシステムの稼働はいつになりますか。

堀内 来年の春先にはシステムが完成予定で、各社に使っていただくことが可能になります。機能の追加は数か月単位でアップデートを予定しています。2026 年 8 月期 1 年間でリリース及び本格稼働、2027 年 8 月期はビジネスの進行と並行してブラッシュアップしていくといったスケジュールを想定しています。

Q3 システムの開発が進むことが、業界のプラットフォームとして受け入れてもらうことの要件となるのでしょうか。

堀内 システム開発の推進はあくまで 1 つの要素です。プラットフォームを利用することの目的は、参加者が全体の商流と自分のシェアが把握できるようになることにあります。実際には手作業でもできることですが、非常に労力がかかりますので、この

手作業による労力を当社が負担します。システムが本格稼働するということは、この手作業での負担が軽減でき、かつ事業の実効性が確認できる状態になります。よって、システム開発はプラットフォームの進展における推進力になりますが、依存するかでいうと、依存しないということになります。

Q4 農家の直売所事業について、新しいスーパーや小規模業態の開拓により販売側は好調に見えます。一方で、登録生産者数は横ばいで推移しています。これは事業成長のボトルネックにはならないでしょうか。集荷側を伸ばしていく取組みについて教えてください。

堀内 登録生産者数は、増加分と減少分を相殺して約 100 名純増となっていますが、増減の中身は、規模の小さい生産者が減って、規模の大きい生産者が増えています。よって事業成長のボトルネックになっている認識はございません。

集荷側は従来の地域ごとに集荷する方法から、地域関係なく品目ごとに集荷する方法に変えた結果、全国の大きな生産者を開拓できる体制になりました。主要な 15~20 品目については品目担当を配置し、仕入を強化してまいります。

Q5 直売所コーナーと通常の青果売場をうまく使い分けて販売できているということでしょうか。

堀内 ご認識の通りです。農家の直売所については売場のキャパシティに限界があるため、大きな生産者を囲い込むと、キャパシティをオーバーしてしまいます。その分は、通常の青果売場にて販売するイメージです。

Q6 産直委託システムが良い話過ぎて信じてもらえないといったお話がありましたが、流通事業者にとってのうまみを詳しく教えてください。また、自社の仕入はどのように拡大していくのでしょうか。

堀内 JA 様や全農様など大きな集荷業者、大きな卸業者や仲卸業者に参加いただく想定です。このような既存の流通事業者からすると、低い利益率の中でさらに下振れすることもあり、赤字になることもあるため、「プラットフォームを利用することで利益率が固定化できる」といった良い話は無いだろうと経験上思われています。一方、当社では売場までコントロールすることで自社の商品に関して利益率をうまく確保できしており、その成功事例をもって、他社商品についても支援し、プラットフォーム参加者の利益率が固定化できることを訴求しております。実際には販売ロスが出なくなるということなので、一度参加いただければ仕組みへの理解と良さを体感いただけたと思います。価格を適正価格で上下させることで、販売率を高くキープできることも、一度やっていただくとご理解いただけます。まずはトライアルしていただく営業に注力したいと考えています。

自社の仕入れについて、JA 様と全農様は 1 つの集荷業者ですが、集荷機能があると同時に全国ネットワークがあるので、これをそのまま利用させていただくことを考えております。我々はプラットフォームの運営、適正価格の調整、ブランディングを担当し、これまで自社で行ってきた集荷作業や袋詰めは JA 様や全農様にお願い

する予定です。役割分担を行い、良い関係性を作っていきたいと考えています。

Q7 今後、青果の価格についてどのように変動すると考えていますか。

及川 あくまで予想になりますが、今のような状況が続くと考えています。生産者人口の減少にともなう供給量の減少と天候不順が継続することにより、平年比 110%程度で推移するのではないかと思います。一時的に高くなる時期はあったとしても、お米のように年中高いような状況にはならないと考えています。

Q8 人材投資のお話がありましたが、社員数はこの数年減っているようです。事業モデルを進める上で、人員減の影響はないのでしょうか。

及川 直近の 2025 年 8 月期は 123 名の正社員が所属し、前期から 7 名増えています。非常にありがたいことに、大きく募集しなくとも応募いただけている状況で、これは農業×ベンチャーで上場しているのが当社だけだからといった理由があるかもしれません。人員数による悩みなども、現状はございません。人員数がこの数年増えていない理由ですが、自社が得意なことは自社で、そうでないことは外部に任せたという経緯が挙げられます。我々は営業に注力するなかで、人員を増やさなくともトップラインを伸ばすことができています。

堀内 少し補足すると、レベニューシェア型の産直委託プラットフォームは、業界全体で役割分担をする構造で、当社の役割は営業とデータ分析を含めた価格調整による安定供給の実現、そしてブランディング（売る施策）です。プラットフォームを強化していくといった点では多少の人員増はありますが、トップラインの拡大に比例して増やす必要はないと考えています。

Q9 2025 年 8 月期は相場高が利益成長をけん引した印象です。2026 年 8 月期の相場が例年並みになった場合、一定の反動減があるように思います。

足元で出荷手数料等の値上げを公表しています。こうした自助努力の施策を打つことで 2026 年 8 月期以降の増益がどのように継続するか教えてください。

IR 担当 2025 年 8 月期についてはご認識の通り、2Q までの相場高が業績へポジティブな影響を与えました。一方で、自助努力として GMV 増や物量増による利益の増加、買取委託の利益コントロールも年間を通して好調でした。2026 年 8 月期以降もこのような地道な努力を続けていくことで、利益を積み上げることができると考えております。また、2026 年 8 月期は、全国でのバーコードラベル代の見直しと出荷手数料の見直しを図ります。今後も、資材や物流費等のコスト高騰への対応につきまして、随時見直しを行い、当社の利益を大きく棄損することが無いよう努めてまいります。

Q10 2027 年 8 月期に GMV300 億円を目指していると思いますが、2026 年 8 月期の GMV 計画 180～200 億円からすると、産直事業、その他事業について大分乖離があるように見えます。計画策定当初との想定の違いについて、また、今後のリカバリーについてどう考えているの

かお教えてください。

IR 担当 Q1 にありますように、産直事業につきましては、当初計画では 2028 年 8 月期以降に予定していたプラットフォームの開放に向けたトライアルが前倒しで実施できております。そのため、2026 年 8 月期、2027 年 8 月期で大きく産直事業を成長させることができると考えております。一方、その他事業につきましては、スーパーマーケット以外では、市場や JA 様との連携による新たな販売チャネルの開拓を進めると同時に、ドラッグストアとの取引につきましては、取引先様の方針変更もあり、GMV 拡大から利益重視へと方針を転換しております。今後は、状況に応じて人材を産直事業に振り分ける等、成長事業にリソースを再配分していくことも柔軟に検討してまいります。

- ・本資料は、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。
- ・また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。
- ・投資判断を行う際は、必ず当社が開示している資料をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断において行っていただきますよう、お願いいたします。

株式会社農業総合研究所

コーポレートサイト：<https://nousouken.co.jp/>

IR サイト：<https://nousouken.co.jp/ir/>