

FY2025.8 1Q 決算説明資料

東証グロース 証券コード：3541

2025年1月10日

- 1 …… FY2025.8 1Q業績報告
- 2 …… FY2025.8 1Q主要指標の推移
- 3 …… Topics
- 4 …… FY2025.8 重点施策と通期業績予想
- 5 …… Appendix

施策の効果と相場高により業績は好調

流通総額

1Q単体で初の40億円超
(前年同期比110%)

営業利益

四半期別で過去最高となる66百万円
(前年同期比194%)

FY2025.8 1Q業績報告

状況

当1Qにおいて、多くの品目で相場高が継続

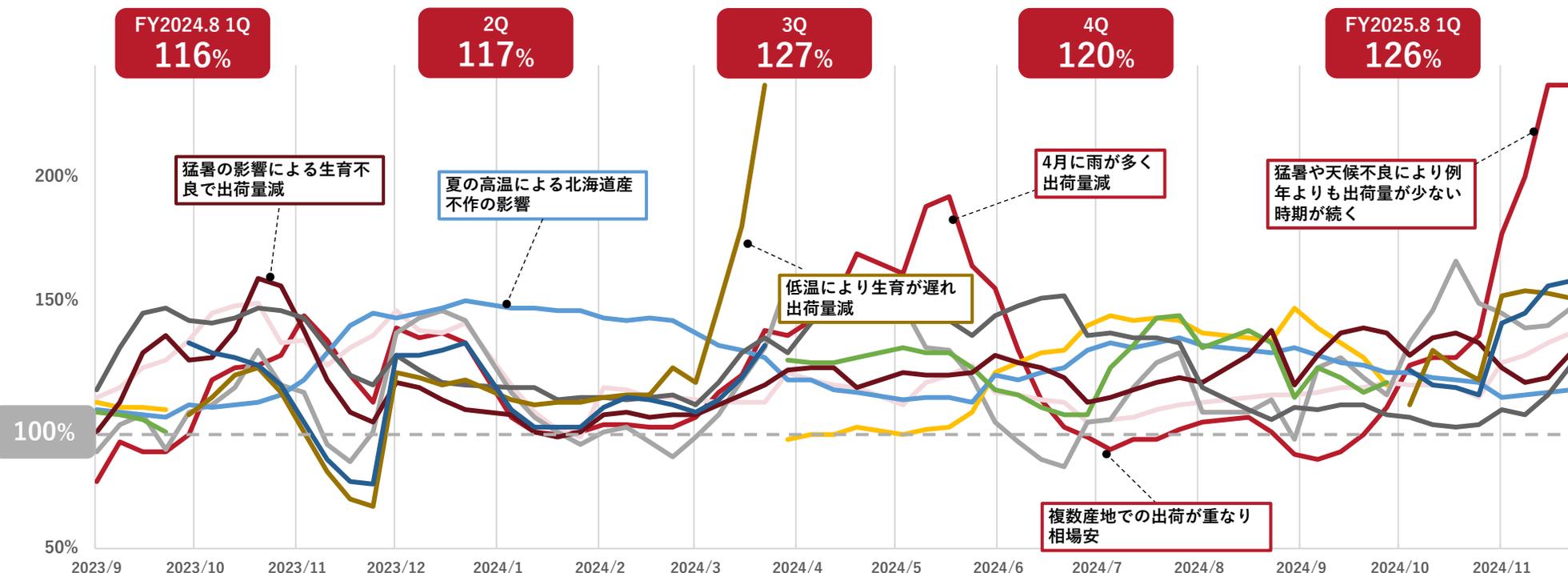
業績への影響

流通総額 相場高局面では商品点数が集まりづらくなるものの、当社の商品売価は上昇傾向となり、流通総額は上振れしやすい環境となる

利益率 物流費はコンテナ当たりの従量課金であるため、相場上昇などによってコンテナ当たり売上高が上昇すれば、物流費率が低下（＝利益率が上昇）する

主な野菜の店頭小売価格の推移※

対象品目：キャベツ、ねぎ、レタス、ばれいしょ、玉ねぎ、きゅうり、トマト、人参、白菜、大根（10品目）



※ 農林水産省「食品価格動向調査（平年比）」平年比とは、食品価格動向調査業務による調査価格の過去5カ年平均価格と比較したもの
調査品目は生産量や需要の変化を踏まえ、変更

FY2025.8 1Qハイライト

流通総額・点数とも前年を超え、四半期営業利益は過去最高を更新

業績ハイライト・主要経営指標

流通総額(GMV)^{※1}

4,195百万円

(前年同期比 110.3%)

売上高

1,944百万円

(前年同期比 116.4%)

営業利益

66百万円

(前年同期比 194.1%)

農家の直売所事業

流通総額

3,587百万円

(前年同期比 109.6%)

流通点数^{※2}

15,458千点

(前年同期比 101.9%)

産直卸事業

流通総額

607百万円

(前年同期比 114.5%)

参考指標

導入店舗数 **2,132**店舗

(前期末 +26店舗)

登録生産者数 **10,370**名

(前期末 +58名)

集荷拠点数 **82**拠点

(前期末 +1拠点)

※1 流通総額 (GMV: Gross Merchandise Value) : 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

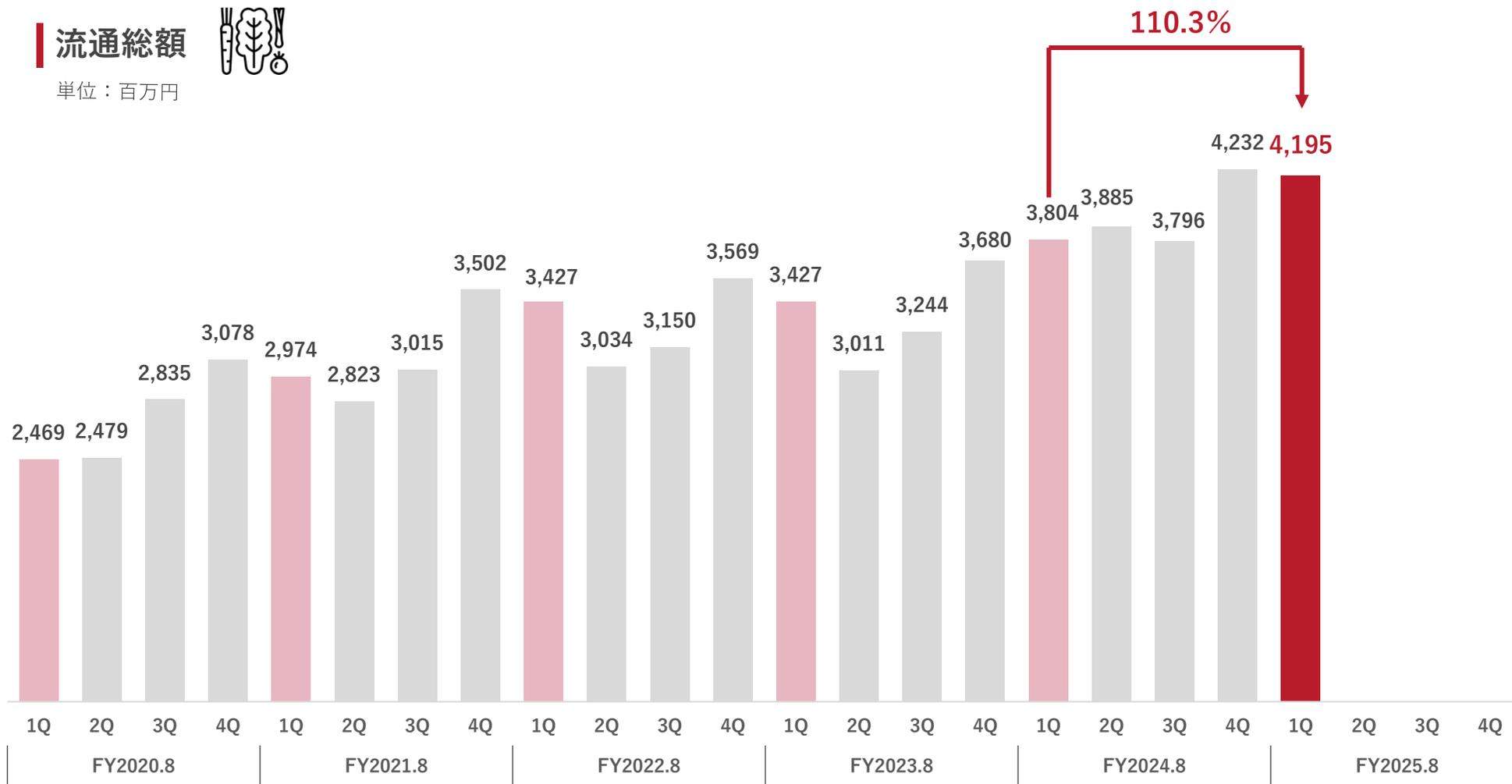
※2 流通点数: 「農家の直売所」プラットフォームを経由して、スーパー等において最終消費者に購入いただいた点数

流通総額は前期1Qより10%以上伸長し好調

流通総額



単位：百万円



**利益率向上施策により売上総利益は率・額ともに向上
営業利益は前年同期比1.9倍**

単位：百万円	FY2025.8実績		FY2024.8実績		増減額	前年同期比
	1Q	対流通総額比	1Q	対流通総額比		
流通総額	4,195	-	3,804	-	390	110.3%
売上高	1,944	46.3%	1,670	43.9%	273	116.4%
売上総利益	926	22.1%	815	21.4%	110	113.6%
販売管理費	859	20.5%	781	20.5%	78	110.0%
営業利益	66	1.6%	34	0.9%	32	194.1%
経常利益	68	1.6%	34	0.9%	33	196.7%
当期純利益	70	1.7%	29	0.8%	41	242.6%
EBITDA	82	2.0%	49	1.3%	32	165.8%

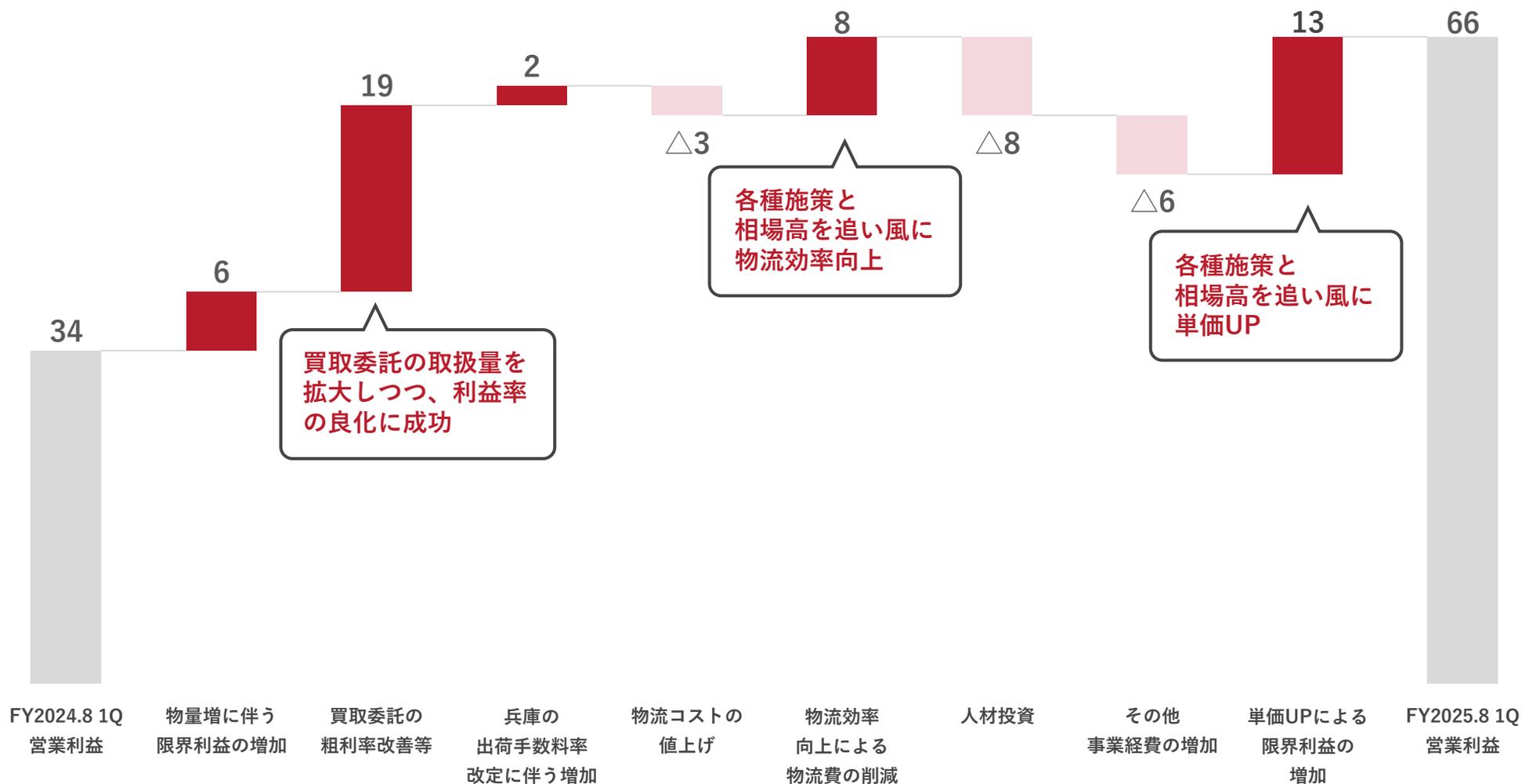
単位：百万円

	主な要因	対前年同期
農家の直売所事業	生産者委託の拡大	+60
	買取委託の拡大	+189
	ドラッグストア等の取引拡大	+63
産直卸事業	卸販売の拡大	+58
	委託販売の拡大	+18
	合計	+390



(参考資料) FY2025.8 1Q 営業利益分析

単位：百万円



四半期単位での営業利益は過去最高を更新

営業利益



単位：百万円



農家の直売所
事業

買取委託粗利増と適量納品によりセグメント利益増

流通総額	3,587百万円	前年同期比 109.6%
売上総利益	836百万円	前年同期比 113.4%
セグメント利益	223百万円	前年同期比 127.6%

産直卸
事業

前期4Qの先行人材投資によりセグメント利益減

流通総額	607百万円	前年同期比 114.5%
売上総利益	89百万円	前年同期比 115.0%
セグメント利益	0百万円	前年同期比 11.9%

🔥 FY2025.8 1Qセグメント別業績（サマリー）

	全社			農家の直売所事業			産直卸事業		
	FY2025.8 1Q	FY2024.8 1Q	増減額	FY2025.8 1Q	FY2024.8 1Q	増減額	FY2025.8 1Q	FY2024.8 1Q	増減額
流通総額	4,195	3,804	390	3,587	3,274	313	607	530	76
売上総利益	926	815	110	836	737	98	89	77	11
販売管理費	701	632	69	613	562	50	88	69	19
セグメント利益	224	183	40	223	175	48	0	8	△7
全社費用	157	149	8	-	-	-	-	-	-
営業利益	66	34	32	-	-	-	-	-	-

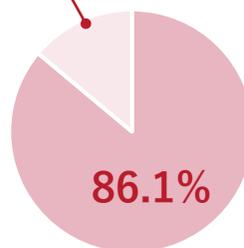
単位：百万円

セグメント別流通総額構成比

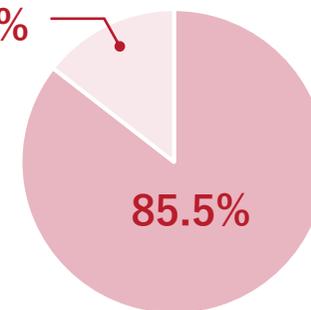
農家の直売所事業

産直卸事業

13.9%



14.5%



単位：百万円	FY2025.8実績		FY2024.8実績		増減額	前年同期比	備考
	1 Q	対流通総額比※	1 Q	対流通総額比※			
流通総額	3,587	-	3,274	-	313	109.6%	
委託販売	2,323	-	2,263	-	60	102.7%	
買取委託	801	-	612	-	189	131.0%	相場高・品薄環境においても、適量納品を実現するため買取強化
その他	462	-	398	-	63	115.9%	
売上高	1,355	37.8%	1,146	35.0%	208	118.2%	
委託販売	490	21.1%	473	20.9%	16	103.5%	
買取委託	801	100.0%	612	100.0%	189	131.0%	
その他	63	13.7%	60	15.2%	2	104.1%	
売上総利益	836	23.3%	737	22.5%	98	113.4%	
委託販売	490	21.1%	473	20.9%	16	103.5%	
買取委託	322	40.2%	228	37.3%	93	141.0%	粗利率上昇により粗利大幅増
その他	23	5.1%	35	8.8%	△11	67.6%	各種仕入原価値上げによる減少
販売管理費	613	17.1%	562	17.2%	50	109.0%	買取委託増による販売手数料および物量増による物流費増
セグメント利益	223	6.2%	175	5.3%	48	127.6%	

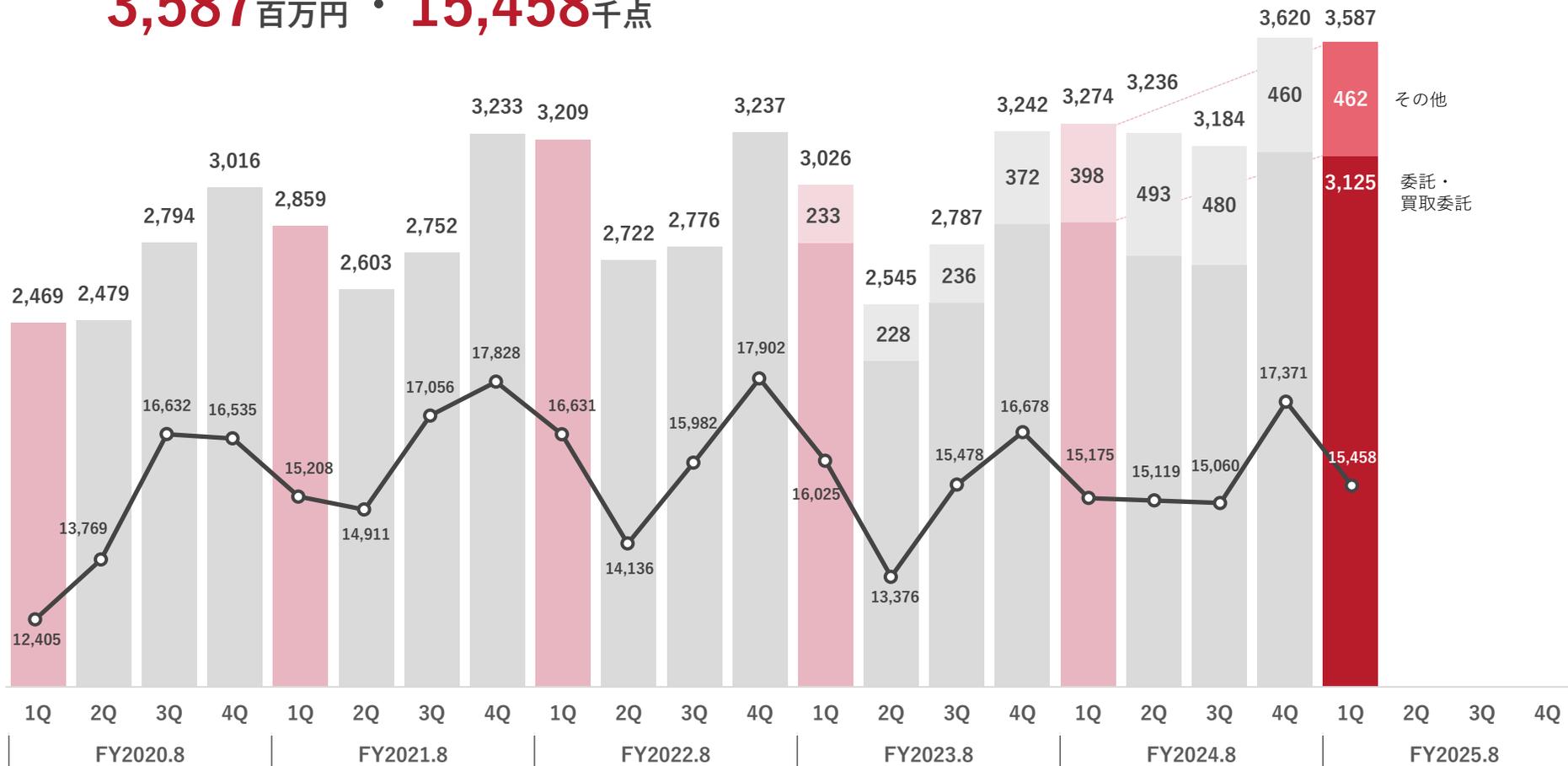
単位：百万円	FY2025.8実績		FY2024.8実績		増減額	前年同期比	備考
	1 Q	対流通総額比※	1 Q	対流通総額比※			
流通総額	607	-	530	-	76	114.5%	青果コーナーでの販売を拡大
卸販売	589	-	530	-	58	111.0%	
委託販売	8	-	-	-	8	-	青果コーナーでの委託販売を開始
買取委託	9	-	-	-	9	-	
売上高	588	97.0%	523	98.8%	64	112.4%	
卸販売	577	98.1%	523	98.8%	53	110.3%	
委託販売	1	17.8%	-	-	1	-	
買取委託	9	100.0%	-	-	9	-	
売上総利益	89	14.7%	77	14.7%	11	115.0%	
卸販売	87	14.8%	77	14.7%	9	112.4%	
委託販売	1	17.8%	-	-	1	-	
買取委託	0	5.8%	-	-	0	-	
販売管理費	88	14.6%	69	13.1%	19	127.3%	人材への先行投資 物量増加による物流費の増加
セグメント利益	0	0.2%	8	1.6%	△7	11.9%	

FY2025.8 1Q主要指標の推移

流通総額・流通点数

3,587百万円 ・ **15,458**千点

■ 流通総額 単位：百万円
 ○ 流通点数※ 単位：千点



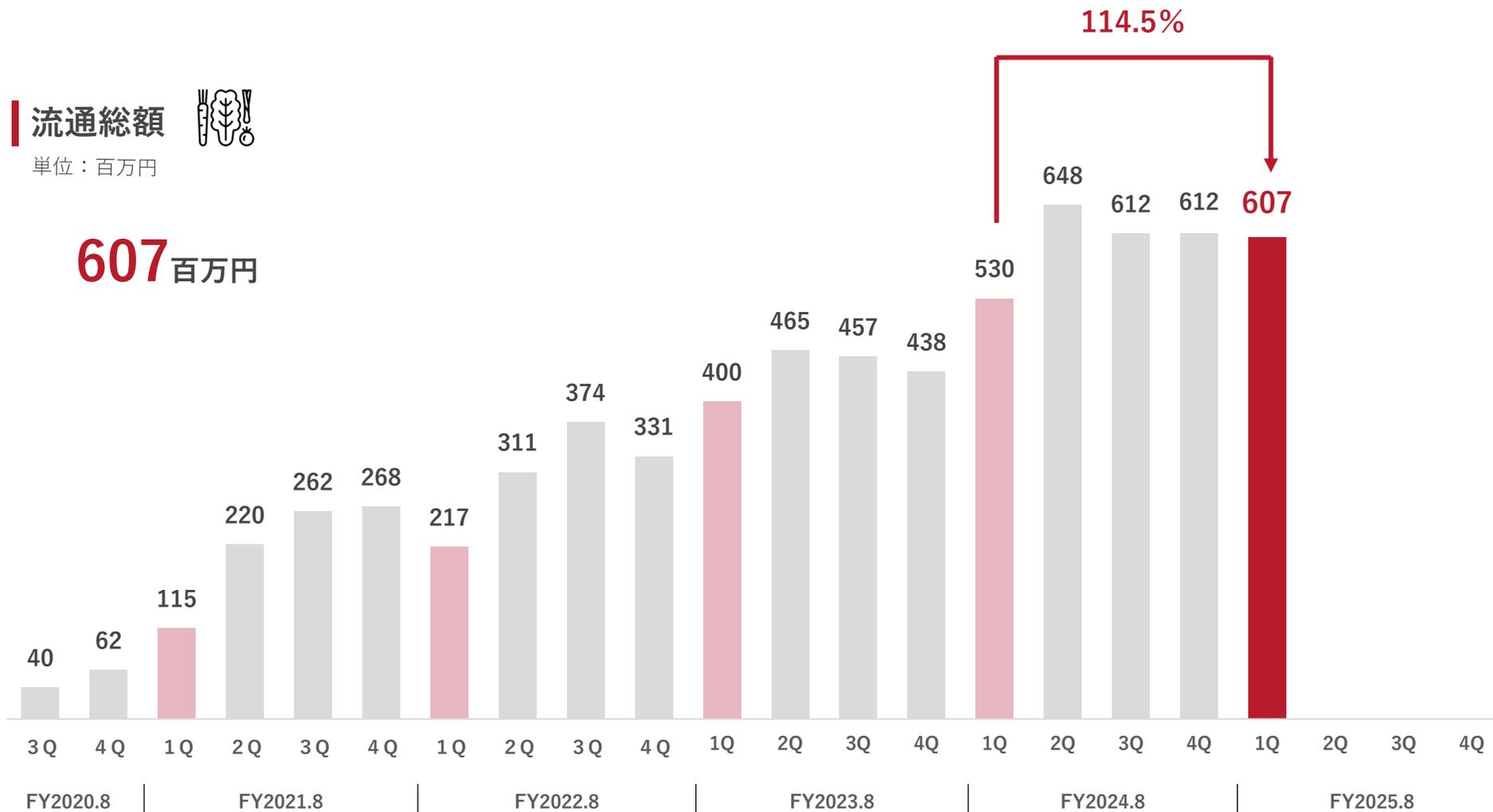
※ 「農家の直売所」プラットフォームを經由して、スーパー等において最終消費者に購入いただいた点数。

流通総額



単位：百万円

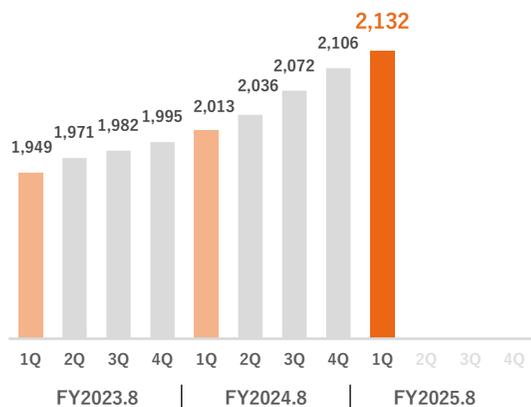
607百万円



導入店舗数

2,132店舗 (委託・買取委託 2,109
その他 23)

(前期末比+26店舗)



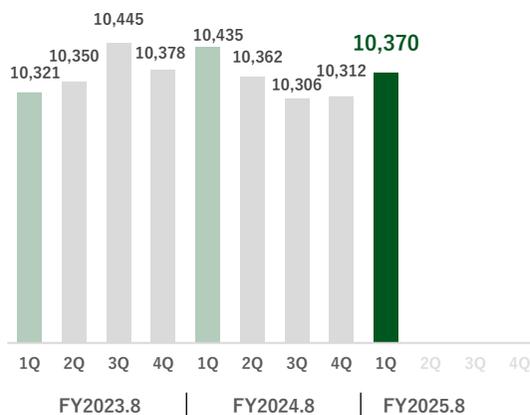
増加 前期末より31店舗増
営業活動による既存取引先での増加

減少 前期末より5店舗減
取引先店舗の閉店による減少

登録生産者数

10,370名

(前期末比+58名)



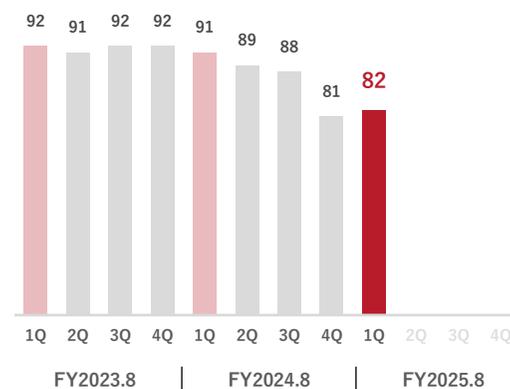
増加 前期末より86名増
営業活動による増加

減少 前期末より28名減
集荷場統合・閉鎖による減少

集荷拠点数

82拠点

(前期末比+1拠点)

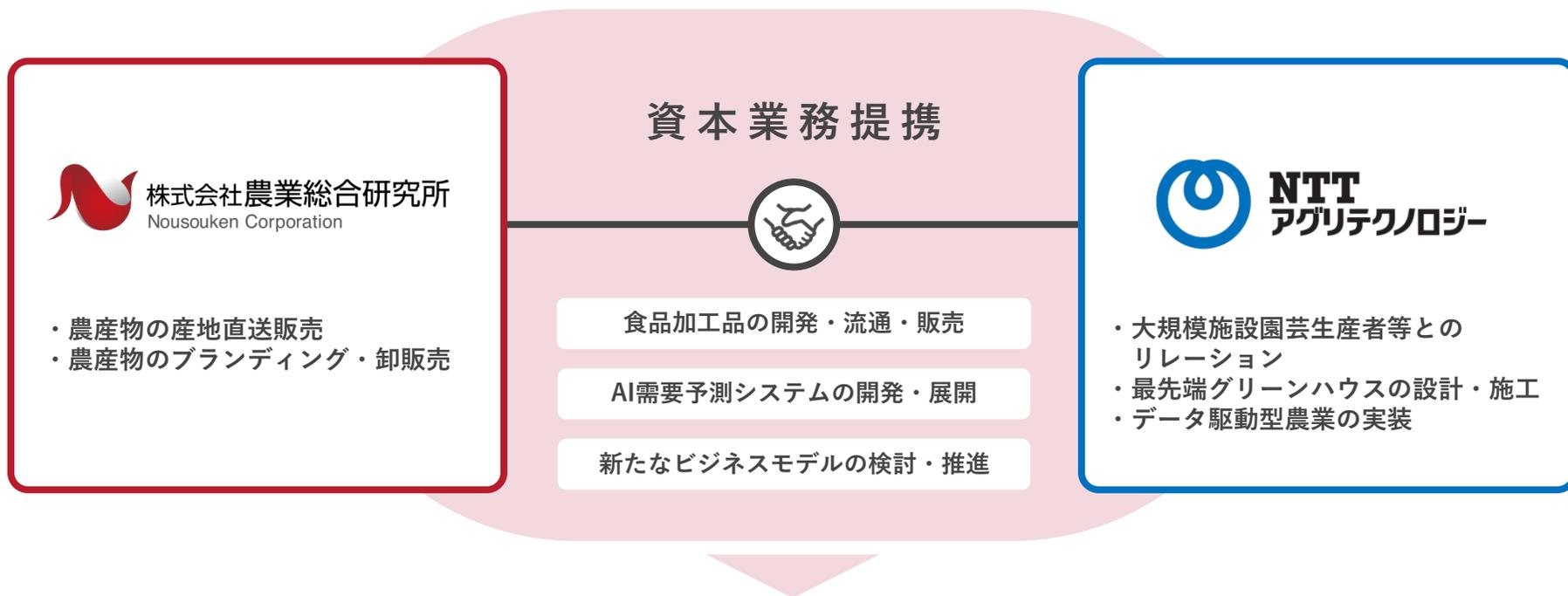


増加 前期末より1拠点増
新規取引先拡大による増加

減少 -

Topics

双方の強みを掛け合わせることで、
農産物を通じた新たな価値の創造を推進



農産物を通じた新たな価値の創造を実現

日本の食の
安定供給

持続可能な
農業

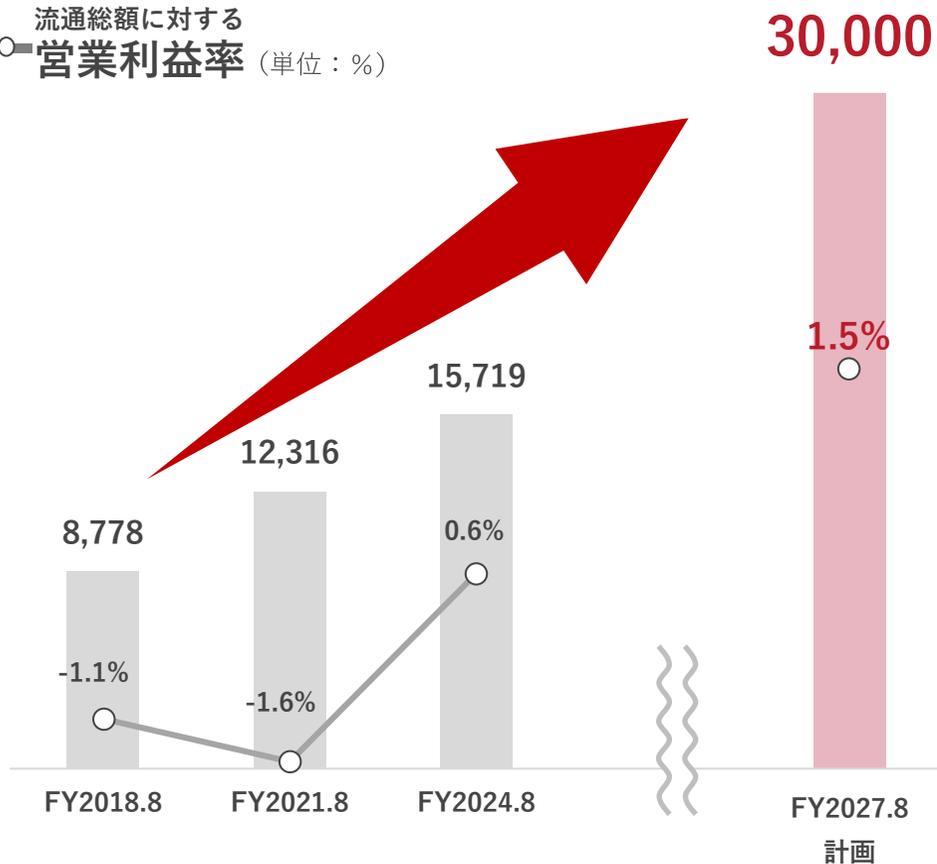
安心安全な国産野菜の
流通活性化

FY2025.8 重点施策と通期業績予想

中期経営計画を今期発表予定

流通総額 (単位：百万円)

流通総額に対する
営業利益率 (単位：%)



流通総額の最大化に向けた
農産物流通プラットフォームの拡大・強化

- ① 仕入力強化
- ② 物流機能の拡充
- ③ ITプラットフォームの高度化

FY2025.8は流通総額300億円達成に向けた
非連続成長のための土台作りに注力



成長戦略		FY2025.8 重点施策	概要
農産物流通の拡大 既存領域	① 仕入力強化	産地との連携強化	集荷場開設・機能拡大による供給力強化 主要産地との連携強化
		市場との連携強化	新たなエリアの市場との提携
	② 物流機能の拡充	センターの開設	加工・物流機能を持つセンターの開設・拡張 (関東・関西・中部)
	③ ITプラットフォームの高度化	需給調整のシステム化	需要予測システムの構築開始 振分システムの試験運用
取扱品目の拡大 新領域		有機農産物・その他商品の取扱拡大	取扱金額の拡大 資本提携先との加工品販売のトライアル開始
セグメントの拡大 新領域		新たな販売チャネルの拡大	ドラッグストアでの販売拡大 (エリア・店舗数・品目)
		利益率改善	生産者委託の拡大 出荷手数料の改定 (兵庫・中部)

FY2025.8は流通総額300億円達成に向けた 非連続成長のための土台作りに注力

単位：百万円	FY2025.8 通期予想	FY2024.8 通期実績	前期比
流通総額	16,500～17,500	15,719	105.0%～111.3%
売上高	7,300～8,000	7,223	101.1%～110.8%
営業利益	110	93	117.5%
経常利益	110	101	108.1%
当期純利益	75	108	69.0%

現時点では正確な見通しが困難なため、レンジ形式での開示といたします。
今後、業績予想の開示が可能となった時点で速やかに開示いたします。

Appendix

くしまアオイファームの 「さつまいも食感シリーズ」

生活者がスーパーでさつまいもを選ぶ時に知りたいこと、
「ほくほく系なのか、ねっとり系なのか、どんな食感の
さつまいもなのか、特に甘さが強いのはどのさつまいもなのか」。
それを好みの食感や甘さの程度によって選べるようにブランディ
ング。生産者に取材した情報を元に「食感のオノマトペ」と
「食感インジケーター」で一目でわかるように表現し、
生活者が知りたい情報を視覚で楽しく伝えるシリーズに。

「ほくほく/ねっとり食感シリーズ」

くしまアオイファームの さつまいもおいしさの理由

1. さつまいものプロが契約生産者へ栽培指導
2. 品種に合わせた貯蔵
3. 味を確かめてから出荷

詳しくは商品のQRコードへ！

新 くしまアオイファームの さつまいも食感シリーズ

ほくほく スイート なめらかな金時芋 ねっとり 甘辛クダ 栗のような甘み 甘々な紫芋

ほくほく ねっとり

百なつかしいほっほく ほくほく ほくあき なめらかなねっとり ねっとり エリート ねっとり ね〜っとり 甘〜辛

プレミアム希少品種や特徴ある品種

ベーシック 定番品種

ハウス食品と共同販売 「サラダになりたいたまねぎシリーズ」

産地、時期によって味わいが変わる辛みが少ないたまねぎ
(ハウス食品で辛み成分のピルビン酸を測定) を年間通して
生で食べることができる商品。サラダにおすすめということが
押し付けがましくなく、サラダで食べたくなるネーミングに。
また、商品名に各地の方言も入れ、産地をわかりやすくし、
産地リレーした際にも楽しく産地を知ることができる。
各生産者おすすめのたまねぎサラダに合う食べ方も掲載。

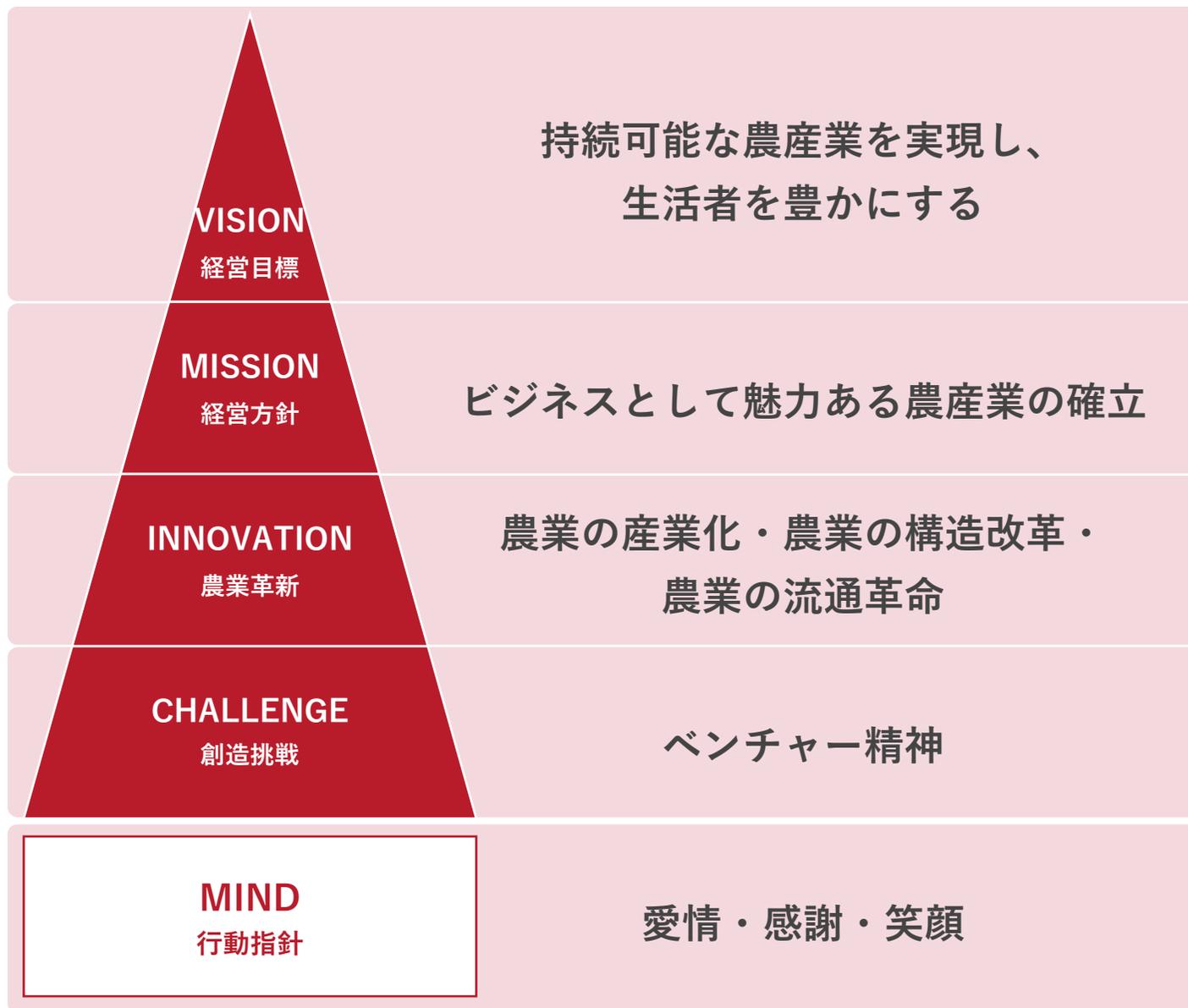
サラダで食べる 日本のだまねぎ
「なまら、サラダになりたい。
北海道のだまねぎ」

なまら、
サラダになりたい。
北海道のだまねぎ
スマイルボール

ととも、
サラダになりたい。
白子町のたまねぎ

がばい、
サラダになりたい。
佐賀のだまねぎ

ほんま、
サラダになりたい。
淡路島のだまねぎ
徳田青葉の葱一番





食べる人が大切。

実際に商品を確認し、
鮮度を保つため最短で届けます。

作る人が大切。

実際に会って、生産者、農場を確認しています。

伝えることが大切。

生活者へ「こだわり」を
生産者へ「ありがとう」を届けます。

健康が大切。

農薬をデジタル管理し、
定期的に残留農薬検査を実施しています。

応援が大切。

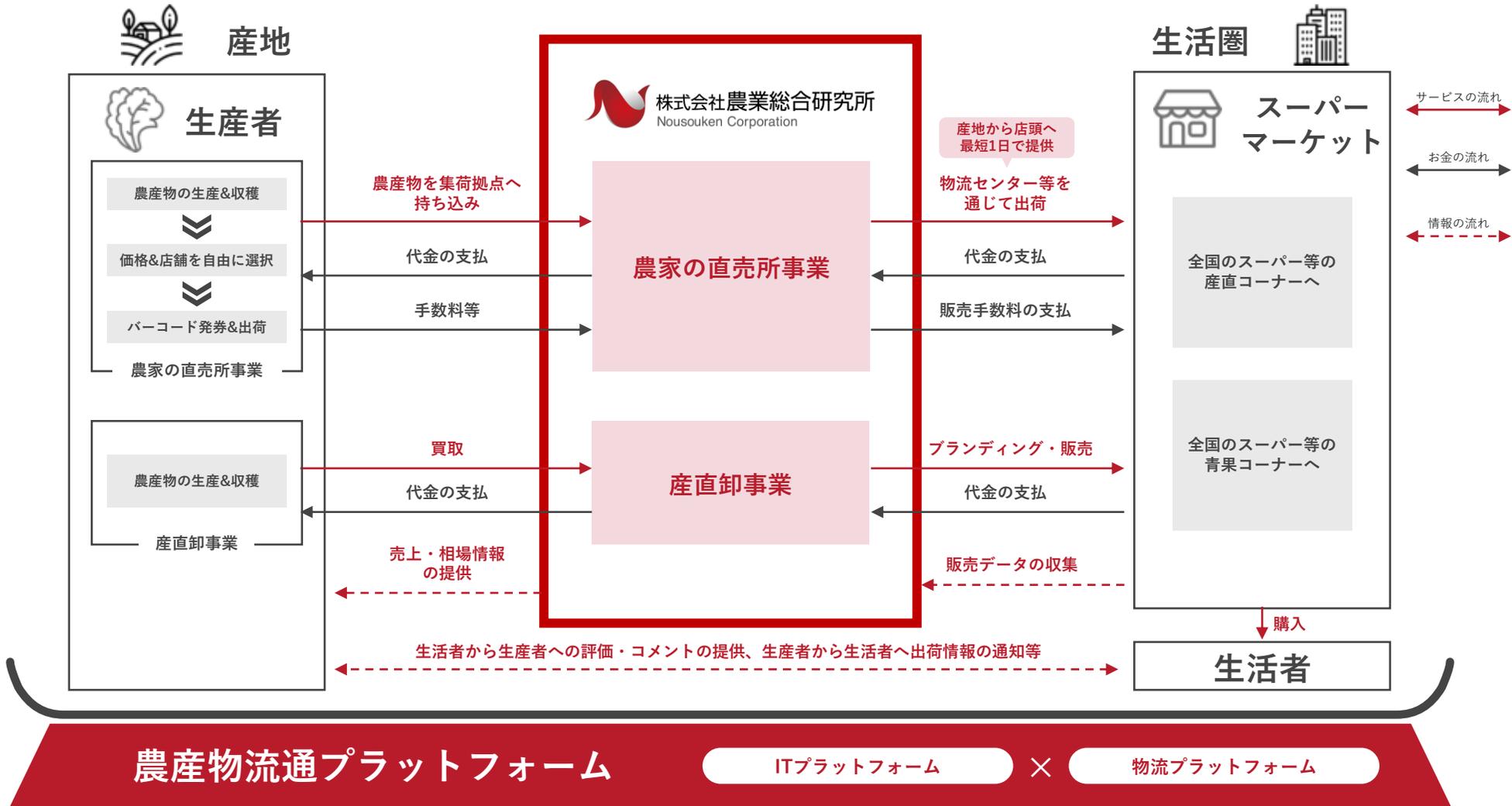
国産野菜を食べることが、農業の発展につながります。

直接、生産者にお会いして
安全性と品質を確かめています。



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	代表取締役会長CEO 及川 智正 代表取締役社長 堀内 寛
本社	和歌山県和歌山市黒田99番地12
資本金	581百万円（資本準備金含む）
主な事業内容	農家の直売所事業、産直卸事業
従業員数	282名（役員・パート含む）
上場市場	東証グロース（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

青果類のメイン販売チャネルであるスーパーマーケットを通して より多くの生産者と生活者を繋ぐ新しい農産物流通プラットフォーム



卸売市場流通と農産物直売所の間に位置し、 農産物流通におけるユニークで新しいポジションを確立



青果流通の本流であるスーパーマーケットをターゲットに事業を構築

農家の直売所事業



- 青果売場内の**産直コーナー**向け事業
- 生産者が経営主体となって販売先や販売価格を決定できる独自の農産物流通プラットフォームを提供

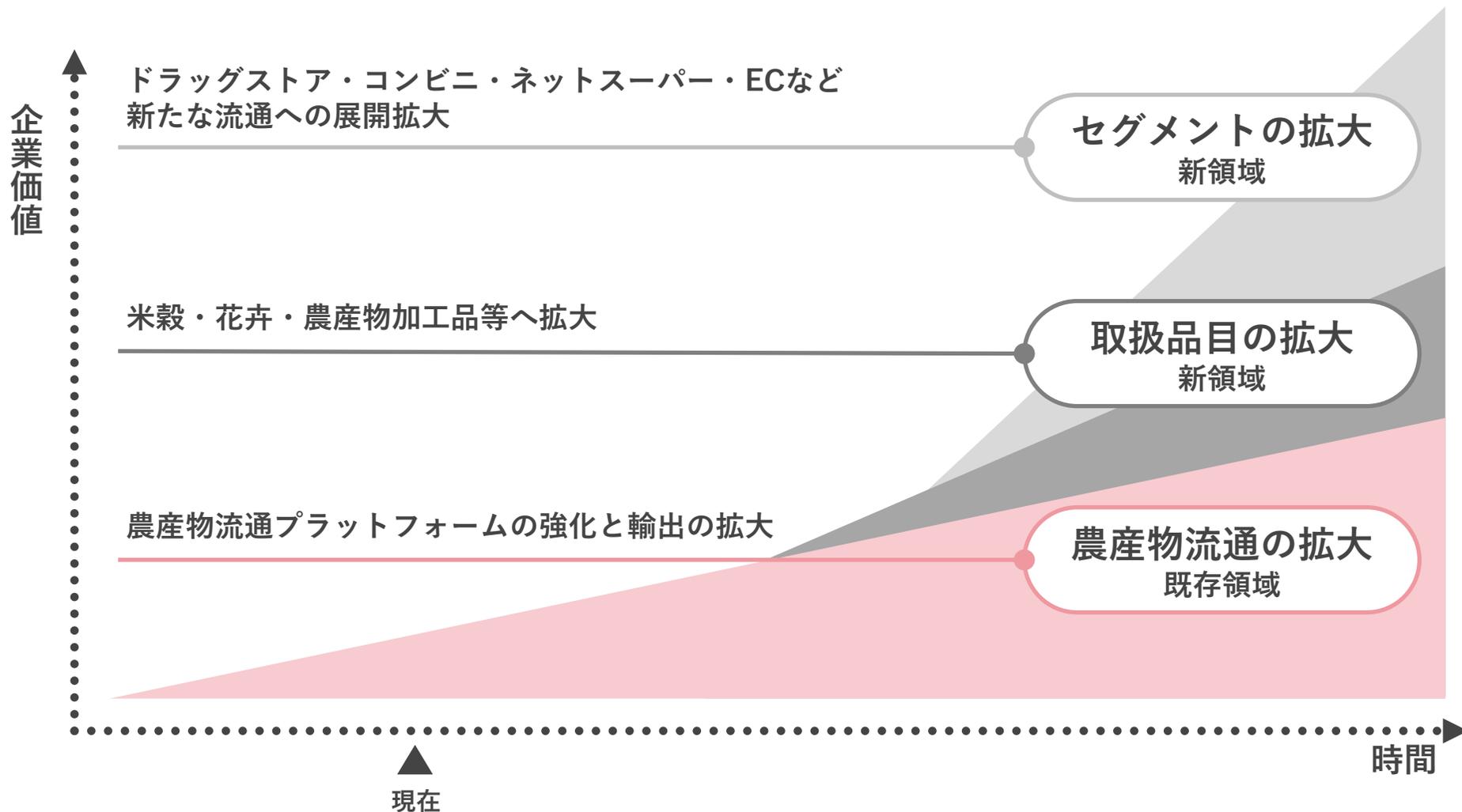
産直卸事業



- 青果売場内の**青果コーナー**向け事業
- 生産者から直接農産物を買取り、ブランディング（付加価値の見える化）を加え、顔が見える安心安全な商品を卸販売にて提供

		会計方針	売上高	売上原価
農家の直売所 事業	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。	売上高 {  } 流通総額 流通総額のうち 当社手数料部分	 原則発生しない
	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。 スーパー等で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。スーパー等の販売手数料は費用として販売管理費に計上。	売上高 {  } 流通総額 スーパー等での販売金額	売上原価 {  } 当社の買取金額
産直卸事業	卸販売	当社が農産物を買取り、スーパー等へブランディング化した上で販売を行う、仕入販売。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。一部顧客は流通総額からリベート分を差し引いて売上高としている。	売上高 {  } 流通総額 スーパー等への販売金額	売上原価 {  } 当社の買取金額

農産物流通で培った知見とアセットを活かし、
事業領域の拡大による企業価値の向上を目指す



「産直流通」のリーディングカンパニーから
「農産物流通」のリーディングカンパニーへ



流通総額の最大化に向けた
農産物流通プラットフォームの拡大・強化

- ① 仕入力強化
- ② 物流機能の拡充
- ③ ITプラットフォームの高度化

※ 全国スーパーマーケット協会「2024年版スーパーマーケット白書」より総販売額×商品カテゴリー別売上構成比にて当社推計



生産者・大規模生産法人だけでなく、JAや市場と連携し、仕入力を強化

市場との連携強化

全国の青果市場と連携し、販路及び産地を相互活用

産地との連携強化

全国の産地と提携し、産直卸事業の供給力強化

仕入力と販売力を拡大するための物流プラットフォームの 更なる機能強化と物流効率向上

これまで

集荷場の拡大と機能拡充
全国での集荷場開設とセンターの機能拡充により
都市圏向けの物流網を拡大



これから

青果市場との連携
集荷場を拡大しつつ、
青果市場との連携により
仕入力を増強



目指す姿

エリア産直の実現
センター増設と域内での
物流の効率化をさらに進め、
同一域内での販売を強化



 集荷場  センター  青果市場

蓄積された生産・販売データからなるビッグデータとAI等の先端技術を活用し、
受発注業務のシームレス化と需給バランスの最適化を図る

ITプラット
フォーム

出荷・販売データ
の有効活用

受発注業務のシームレス化
需給調整の最適化

現在

生産者とスーパーをつなぐ
プラットフォーム

産地からスーパーに直接出荷できる仕組みの構築
販売データ・出荷データの収集・分析

▶ 中期

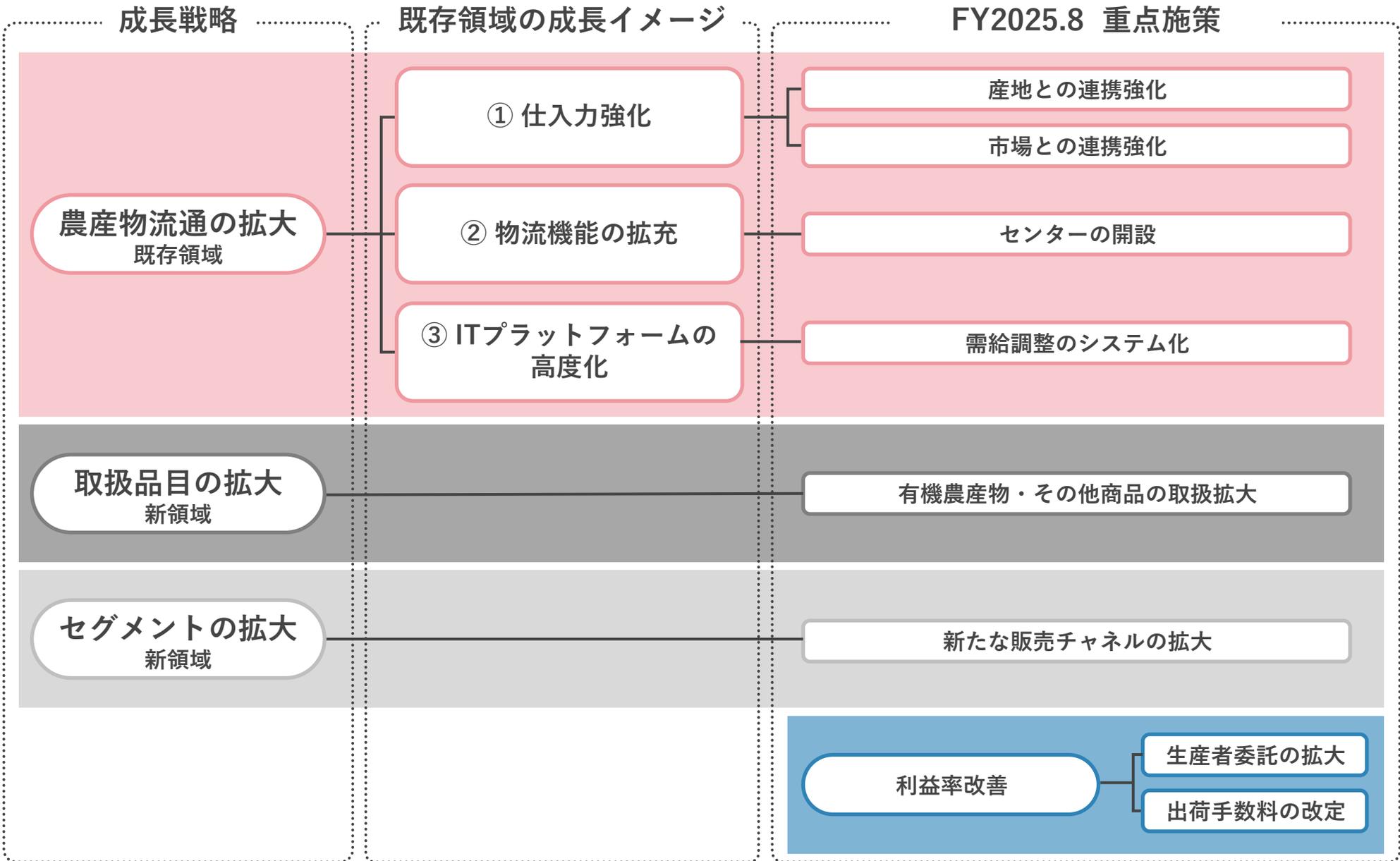
産地と青果市場とスーパーをつなぐ
プラットフォーム

蓄積されたビッグデータを有効活用し、
需給調整機能を構築

▶ 長期

全国の農産物流通全体を支える
プラットフォーム

天候・作付け状況・曜日・消費動向等の
情報を分析・予測し、需給調整機能を高度化



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。

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。

本資料に関するお問合せ

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