

会社説明資料

 OATアグリオ株式会社

証券コード：4979

1. OATアグリオグループ概要
2. 新中期経営計画【2022-2024年】
3. 株主還元

1. OATアグリオグループ概要
2. 新中期経営計画【2022-2024年】
3. 株主還元

◆OATアグリオグループ

親会社名	OATアグリオ株式会社
事業内容	農薬、肥料・バイオスティミュラントの研究開発、製造および販売
本社所在地	東京都千代田区神田小川町1-3-1 NBF小川町ビルディング8F
設立年月日	2010年9月28日
資本金	4億6,190万円
決算期	12月
代表者	代表取締役社長 岡 尚
従業員数	648名
(女性従業員)	196名 (30.2%)
(外国人数)	413名 (63.7%)
(研究開発人員)	96名 (14.8%)
研究開発費率	売上高の約10%

◆OATアグリオ グループ各社

LIDA Plant Research S. L.



OAT&IIL India Laboratories



PT.OAT MITOKU AGRIO



クリザール社



OATアグリオ



潤禾（舟山）植物科技有限公司



Asahi Chemical Europe



旭化学工業(株)



インプラントイノベーションズ



◆2021年度トピックス

- 2月 ◆新中期経営計画【2021-2023年】発表
- 3月 ◆譲渡制限付株式報酬制度導入
- 8月 ◆自己株式取得に係る事項の決定を発表
- 8月 ◆2021年12月期通期連結業績上方修正発表
- 8月 ◆配当予想の修正発表
- 8月 ◆水稻除草剤「ベンゾフェナップ・ベンフレセート原体及び含有製剤」の事業譲渡基本合意書締結を発表
- 10月 ◆東証新市場区分における「プライム市場」選択を発表
- 10月 ◆第11回農業資材EXPOにてOAT栽培トータルソリューションサービス「アグリオいちごマスター」発表
- 10月 ◆水稻除草剤「ベンゾフェナップ・ベンフレセート原体及び含有製剤」の事業譲渡契約締結を発表
- 12月 ◆東証新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書提出

◆企業理念

◆企業理念と3つのアグリテクノロジー

ESG（環境、社会、ガバナンス）経営、SDG s（持続可能な開発目標）への積極的な取り組み



『企業理念』
食糧増産技術(アグリテクノロジー)と真心で
世界の人々に貢献します。

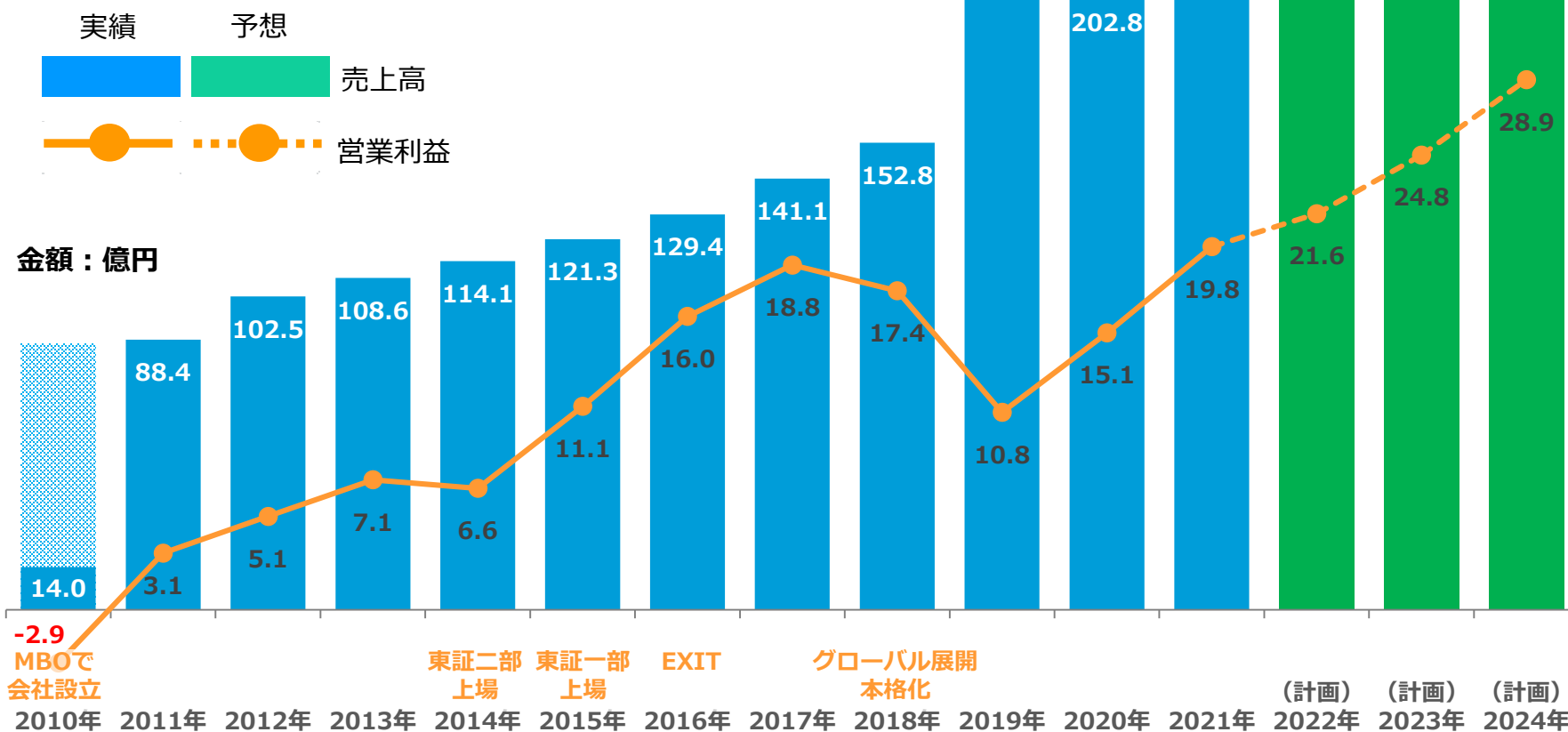
◆アグリテクノロジーを極める



◆2010～2024年売上高・営業利益推移

2011-2024年 売上高年平均成長率（予想） 8.5%

2011-2024年 営業利益年平均成長率（予想） 18.7%



創成期
2010～2017年

拡大期
2018～2024年

◆2022年12月期2Q連結業績

2022年12月期2Q連結業績

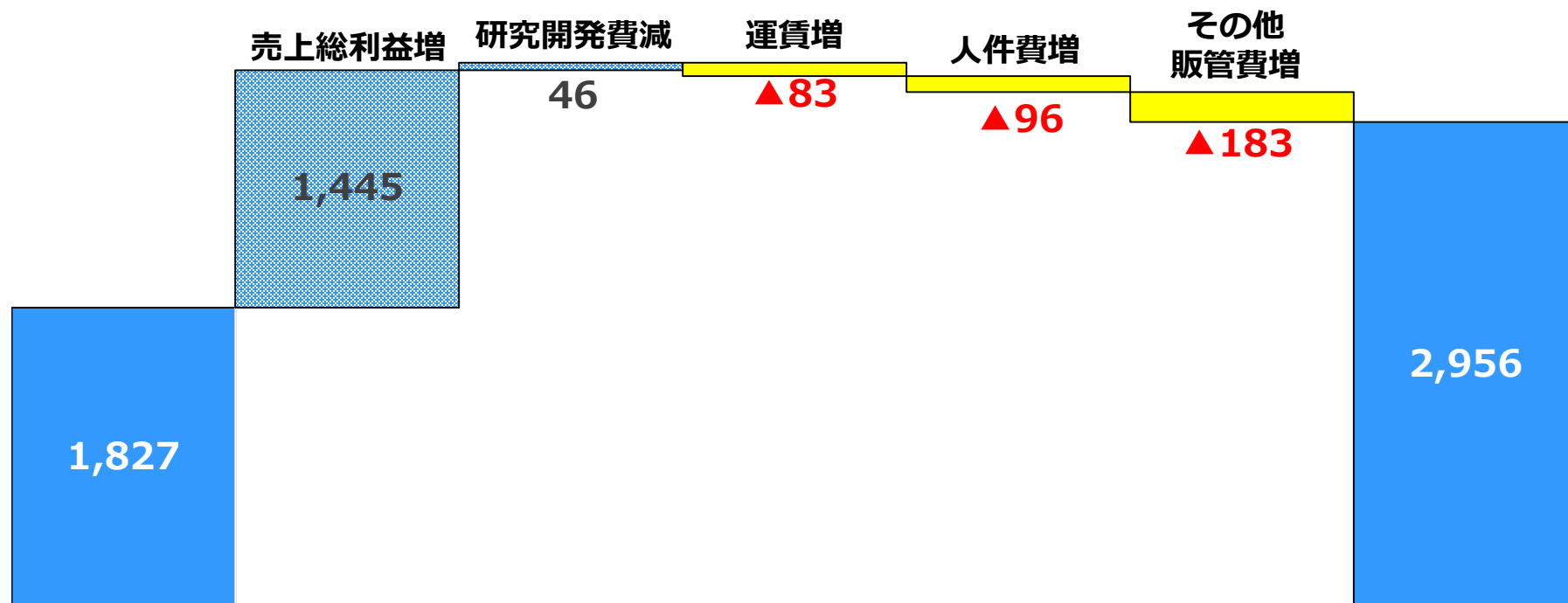
金額：百万円

科目	2021年12月期 2Q連結業績	2022年12月期 2Q連結業績	前年比	2022年12月期通 期連結業績予想 (期首)	進捗率
売上高	12,943	15,368	118.7%	23,263	66.1%
営業利益	1,827	2,956	161.8%	2,155	137.2%
経常利益	1,891	3,109	164.4%	2,031	153.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,316	2,102	159.7%	1,329	158.2%

◆2022年12月期第2四半期連結営業利益増減分析（対前年）

 プラス要因
  マイナス要因

金額：百万円



2021年12月期

2022年12月期

2Q営業利益

2Q営業利益

	2021年2Q実績	2022年2Q実績	前年差異
売上高	12,943百万円	15,368百万円	2,425百万円
売上総利益	6,133百万円	7,578百万円	1,445百万円
売上総利益率	47.4%	49.3%	1.9%
営業利益	1,827百万円	2,956百万円	1,129百万円
営業利益率	14.1%	19.2%	5.1%

◆分野別売上高構成比

	2021年12月期上期連結売上高	構成比	2022年12月期上期連結売上高実績	構成比	伸長率
農薬	6,336百万円	66.4%	7,503百万円	67.5%	118.4%
肥料・BS	6,607百万円	50.4%	7,865百万円	55.0%	119.0%
合計	12,943百万円		15,368百万円		118.7%

	2021年12月期下期連結売上高	構成比	2022年12月期下期連結売上高見込	構成比	伸長率
農薬	3,203百万円	33.6%	3,609百万円	32.5%	112.7%
肥料・BS	6,511百万円	49.6%	6,423百万円	45.0%	98.6%
合計	9,714百万円		10,032百万円		103.3%

※肥料・BS分野の下期売上見込みは前年対比にて98.6%の予想

	2021年12月期通期連結売上高	構成比	2022年12月期通期連結売上高実績	構成比	伸長率
農薬	9,539百万円	100%	11,112百万円	100%	116.5%
肥料・BS	13,118百万円	100%	14,288百万円	100%	108.9%
合計	22,657百万円		25,400百万円		112.1%

◆地域別売上高比率

	2021年12月期上期 連結売上高実績	売上比率	2022年12月期上期 連結売上高実績	売上比率	伸長率
国内	4,565百万円	35.3%	4,747百万円	30.9%	104.0%
海外	8,378百万円	64.7%	10,621百万円	69.1%	126.8%
合計	12,943百万円		15,368百万円		118.7%

	2021年12月期下期 連結売上高実績	売上比率	2022年12月期上期 連結売上高実績	売上比率	伸長率
国内	2,800百万円	28.8%	2,847百万円	28.4%	101.7%
海外	6,914百万円	71.2%	7,185百万円	71.6%	103.9%
合計	9,714百万円		10,032百万円		103.3%

	2021年12月期通期 連結売上高実績	売上比率	2022年12月期上期 連結売上高実績	売上比率	伸長率
国内	7,365百万円	32.5%	7,594百万円	29.9%	103.1%
海外	15,292百万円	67.5%	17,806百万円	70.1%	116.4%
合計	22,657百万円		25,400百万円		112.1%

※国内については、2021年に水稻除草剤関連事業の譲渡を行ったため、2022年度はその分の売上が減少となったが、他の製品にてカバーし通期では前年比103.1%の見込み

◆売上高推移（分野別・地域別）

金額：百万円

	2018年 実績	2019年 実績	2020年 実績	2021年 実績	2022年 見込	伸長率 2022/2019
農薬	10,344 67.7%	10,351 47.2%	9,622 47.4%	9,539 42.1%	11,112 43.7%	107.4%
肥料・BS	4,935 32.3%	11,558 52.8%	10,667 52.6%	13,118 57.9%	14,288 56.3%	123.6%
合計	15,279	21,909	20,289	22,657	25,400	115.9%

金額：百万円

	2018年 実績	2019年 実績	2020年 実績	2021年 実績	2022年 見込	伸長率 2022/2019
国内	8,055 52.7%	8,605 39.3%	7,585 37.4%	7,365 32.5%	7,594 29.9%	88.3%
海外	7,224 47.3%	13,304 60.7%	12,704 62.6%	15,292 67.5%	17,806 70.1%	133.8%
合計	15,279	21,909	20,289	22,657	25,400	115.9%

◆2022年12月期連結業績予想の修正

2022年12月期連結業績予想の修正

金額：百万円

科目	前回発表予想 2022年5月11日 発表	今回修正予想	増減額	増減率	前年実績 (2021年12月期)
売上高	24,700	25,400	700	2.8%	22,657
営業利益	2,509	3,100	590	23.5%	1,982
経常利益	2,488	3,200	711	28.6%	1,969
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,631	2,110	478	29.4%	1,443
1株当たり 当期純利益	154.73円	199.96円	—	—	134.16円

1. OATアグリオグループ概要
- 2. 新中期経営計画【2022-2024年】**
3. 株主還元

新中期経営計画【2022-2024年】

< さらなる挑戦 >

ネガティブ（リスク）：

- ◆ 新型コロナ禍継続（2020年～2022年継続）
- ◆ 国内人口減、耕作地縮小
- ◆ 原油資材高騰
- ◆ 中国肥料原料輸出厳格化
- ◆ 海上輸送フレートチャージの高騰 .etc



- 国内市場低迷
- 利益率の低下
- 販売機会の喪失

ポジティブ（チャンス）：

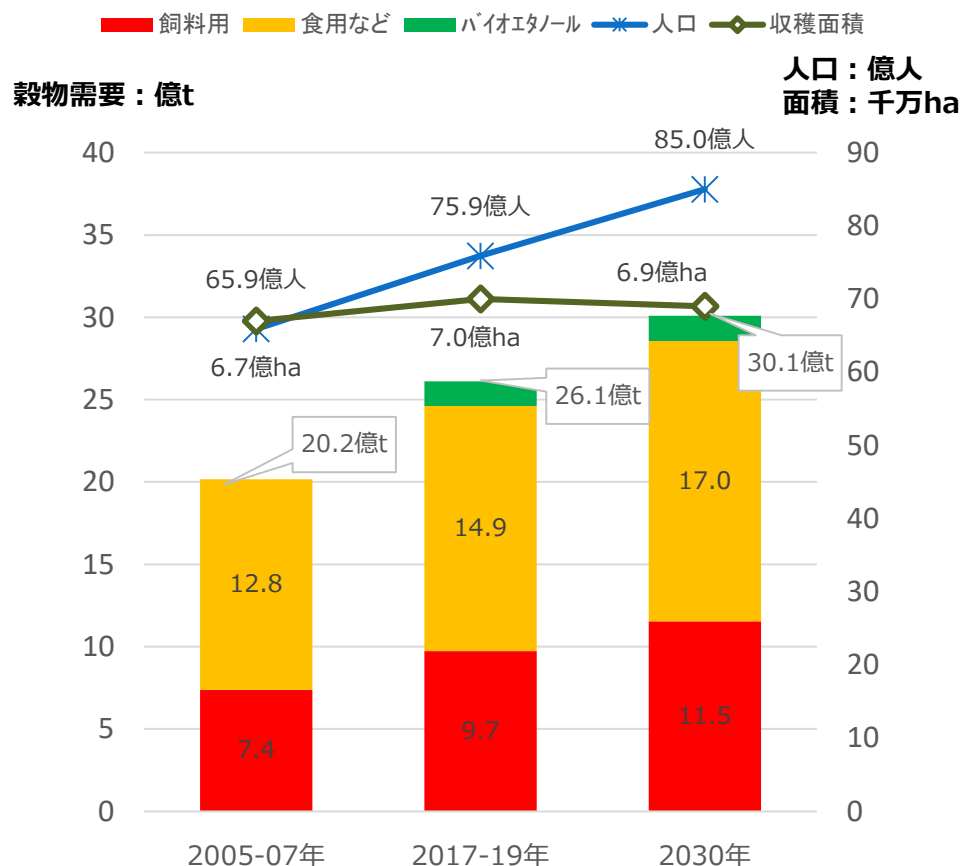
- ◆ 世界人口90億人まで増加（2050年：FAO）
- ◆ 世界の農薬市場は年々増加。
2020-2025年で年平均2.3%増と予想
- ◆ みどりの食料システム戦略（農林水産省発表）
～ 2050年 カーボンニュートラルへの対応
 - ・化学農薬の使用量を50%低減
 - ・化学肥料の使用量を30%低減
 - ・有機農業の取組面積の割合を25%（100万ha）に拡大
- ◆ 東証の市場再編 プライム市場上場維持基準の厳格化



OATアグリオグループとして、
『アグリテクノロジー』を
極めることにより、チャンスへ！

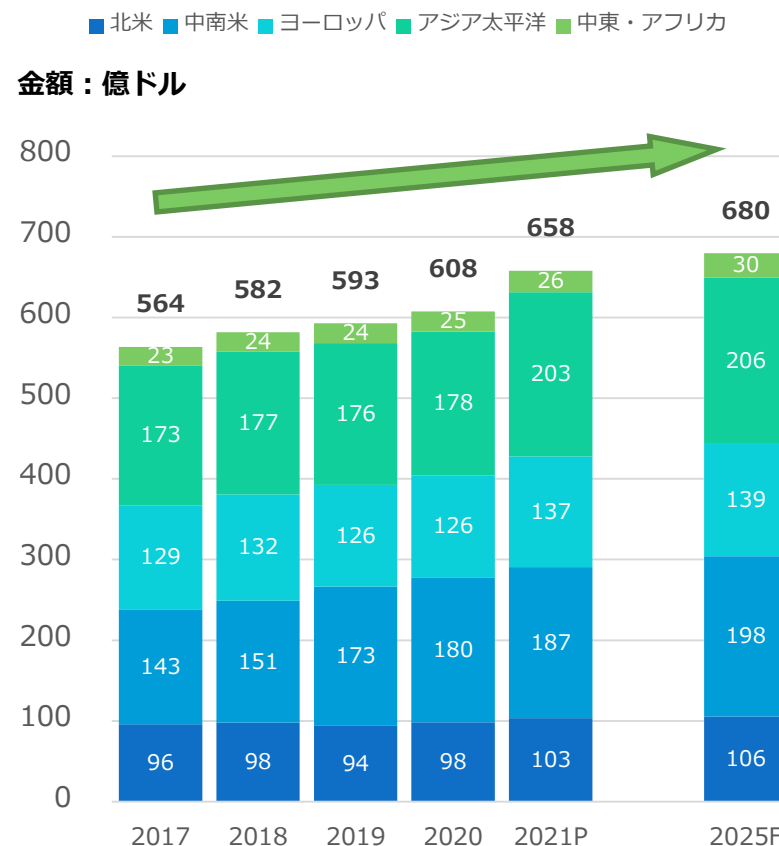
◆世界の人口推移、穀物需要と農薬市場

人口推移と穀物需要



出典：世界の食料需給の動向と中長期的な見通し
(令和3年3月：農林水産政策研究所)

世界の農薬市場



出典：AgbioInvestor

- ◆ 人口増・穀物需要増に対して耕地面積は横ばい ⇒ 単収増加が必要
- ◆ 農薬市場が拡大 ⇒ 2020-2025年で年平均2.3%増予測

◆アグリテクノロジーを極める

◆みどりの食料システム戦略概要

(農林水産省発表)

持続可能な食料システムの構築に向け、「みどりの食料システム戦略」を策定し、中長期的な観点から、調達、生産、加工・流通、消費の各段階の取組とカーボンニュートラル等の環境負荷軽減のイノベーションを推進

◆2050年までに目指す姿

1. CO₂ゼロエミッション化

◆省エネ型施設園芸の導入

2. 化学農薬の使用量を50%低減

- ◆総合的病害虫・雑草管理（IPM）の普及
- ◆バイオスティミュラントを活用した革新的作物保護技術の開発

3. 化学肥料の使用量を30%低減

- ◆作物の生育タイミングに合わせた肥効調整型肥料の高度化

4. 有機農業の取組面積の割合を25%（100万ha）に拡大

OATアグリオ企業理念
“アグリテクノロジーを極める”

➡ 栽培トータルソリューションサービス提供
「スマート農業」の普及

➡ グリーンプログラムの普及促進
バイオスティミュラント事業の促進

➡ 施設園芸用肥料の促進
栽培トータルソリューションサービス提供

➡ 有機質肥料活用型養液栽培
「プロバイオポニックス」の活用
※新規JAS規格申請中

◆ 新中期経営計画【2022-2024年】活動方針

◆ グループシナジー【2020-2024年比較】



グローバルシナジー の最大化

~2024年

~2023年

スマート農業へ参入 【アグリオいちごマスター】

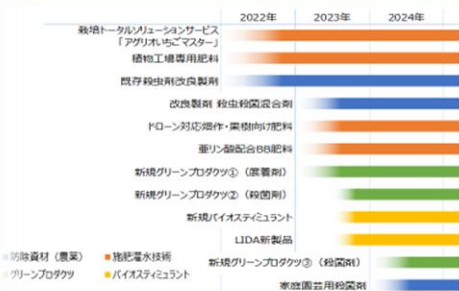
~2022年

新製品の投入

成長ドライバーへの取り組み

- ◆ グリーンプロダクト
- ◆ バイオスティミュラント
- ◆ 施設園芸
- ◆ グローバル展開

5. 新製品市場導入タイムライン



市場導入予定の新製品群、注力分野にバランス良く導入される予定

◆ OAT栽培トータルソリューション新サービス「アグリオいちごマスター」

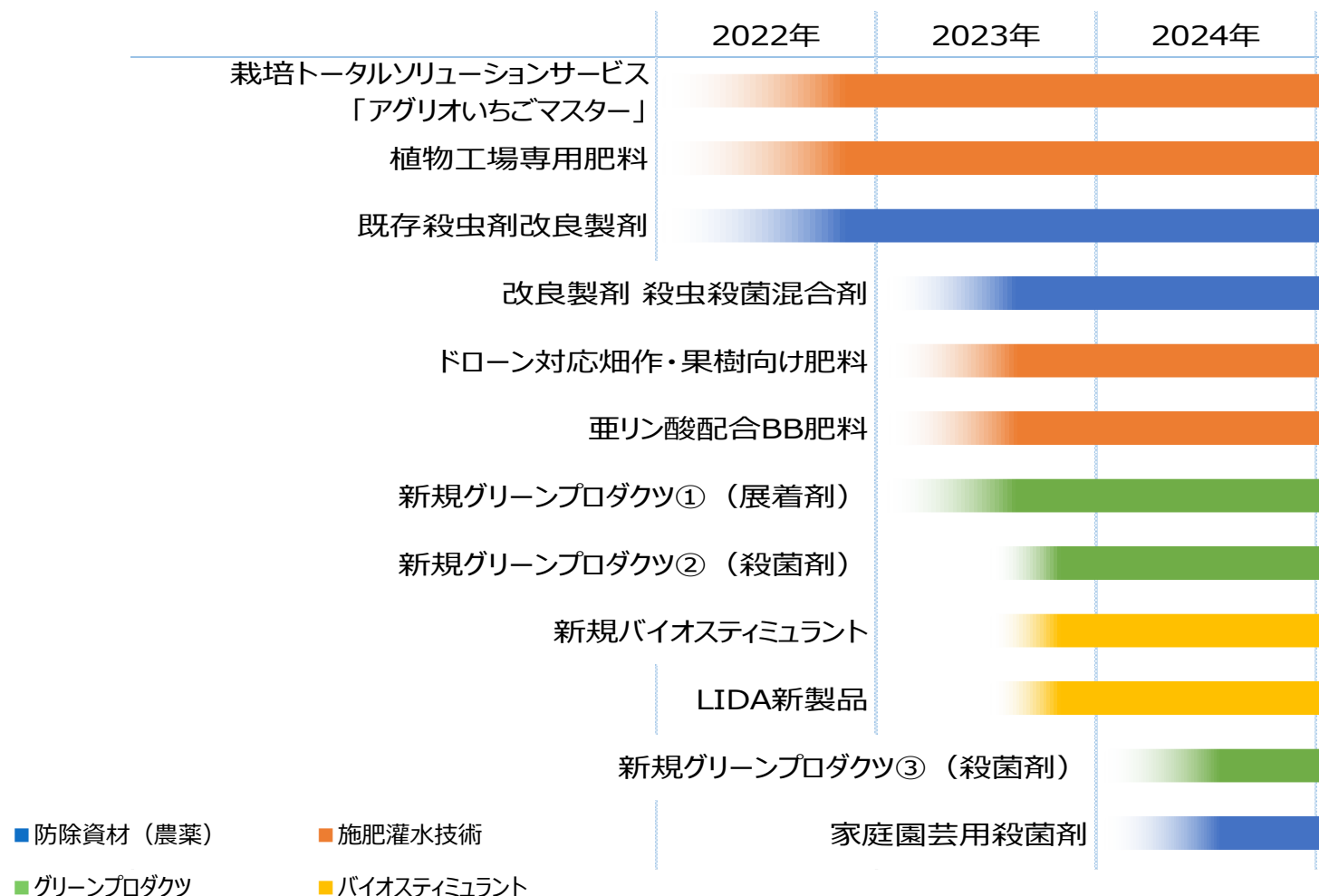


◆ 『さちのか』について

- 福岡県の山形県産産者野菜・果菜試験場久留米支場（現：農研機構九州沖縄農業研究センター）において育成された母品種「とよのか」に「アイベリー」の交配により育成
- 2000年に品種登録。品種「とよのか」の交配により「アイベリー」の交配により育成
- 「とよのか」の風味と香りがよいことと「アイベリー」の交配により育成された品種のよいところを引き継ぎながら、糖濃性と日持ち性に優れたしっかりとした食感が味わっている
- 『さちのか』の特徴は、やや大きめの長円形状で、果実には光沢のある濃い赤色、果肉は淡紅色、中心は淡黄色、酸味がやや目立ちながらもバランスよく、香りが華やか
- 果肉は硬めで、糖濃性と日持ち性に優れる。他のイチゴに比べて、ビタミンCが多く含まれている（100g当たり約60mg）



◆ 新製品市場導入タイムライン



市場導入予定の新製品群、注力分野にバランス良く導入される予定

◆OAT栽培トータルソリューション新サービス

定額制

OAT栽培トータルソリューションサービス 「アグリオいちごマスター」

おすすめ! 新規就農をご検討の方
土耕から高設栽培に変更をご検討の方
今よりも収量・品質を高めたい方



液肥混入機&付帯設備



液肥混入機の遠隔操作 & 環境モニタリングシステム



養液肥料
葉面散布
肥料
(タンクミックスF&B他社)

グリーン農業
(サフオイル乳剤他社)

バイオスティ
ミュラント資材
(LIDA製品他社)

栽培・施肥
マニュアル

栽培相談
窓口

自動生育診断
システムの診断
アドバイス

機器
メンテナンス

環境
モニタリング
温度・湿度・CO2
葉面水分量・相対湿度

通信料・
サーバ利用料



定額料金に含まれるものおよびサービス

- ①養液土耕システム及び付帯設備の利用（灌水装置、遠隔操作オプション、温度湿度センサー、土壌センサー） ②自動生育診断システムによる栽培アドバイス（毎朝メール配信）
③養液栽培用肥料、葉面散布肥料、バイオスティミュラント資材およびグリーン農業を定期的に必要量をお届け ④栽培マニュアル、栽培フォローの提供（栽培に関する、なんでも相談できる窓口を利用できます） ⑤通信費・サーバ利用料 ⑥機器メンテナンス費用

対応品種：さちのか（2023年より、紅ほっぺ、さがほのか、恋みのり、かおりの、かんなひめを追加予定）

契約期間：3年契約～

契約内容：3年もしくは5年契約終了後に継続して利用延長も可能。契約終了時、システムについては買取も選択可（契約面積に応じた調整価格にて）。システムのみ買取条件で途中解約可能。契約期間中の機器メンテナンス/修理は無償対応。栽培面積に応じた必要量の肥料・BS・農業の提供、養液管理・栽培マニュアルの提供。通信費・サーバ利用料込み。液肥混入機及び付帯設備の設置・施工は契約者様にてお願いいたします（設置業者をご紹介いたします）。

当社栽培研究センターにおいていちご実証栽培を実施

当社の資材（肥料、農業およびBS）と栽培技術を用いて、徳島でいちごを栽培しています。生産物は「**ほほえみいちご®**」のブランドで販売しており、市場の評価も受けています。また、この実証圃場は「**GLOBALG.A.P.（グローバルギャップ）**」の認証を取得しています。



安心安全・高収量の追求

- 化学合成農薬を極力使用しない栽培を採用

2019-2020年の栽培で、化学合成農薬の使用回数を15回（本圃5回、育苗10回）に抑えて栽培をすることができました。ちなみに徳島県の慣行の防除回数は54回と設定されています。この**減農薬栽培**を実現するために、**グリーン農業の使用**、高濃度CO2処理後定植やUV-Bランプなどの最新栽培技術を導入しています。

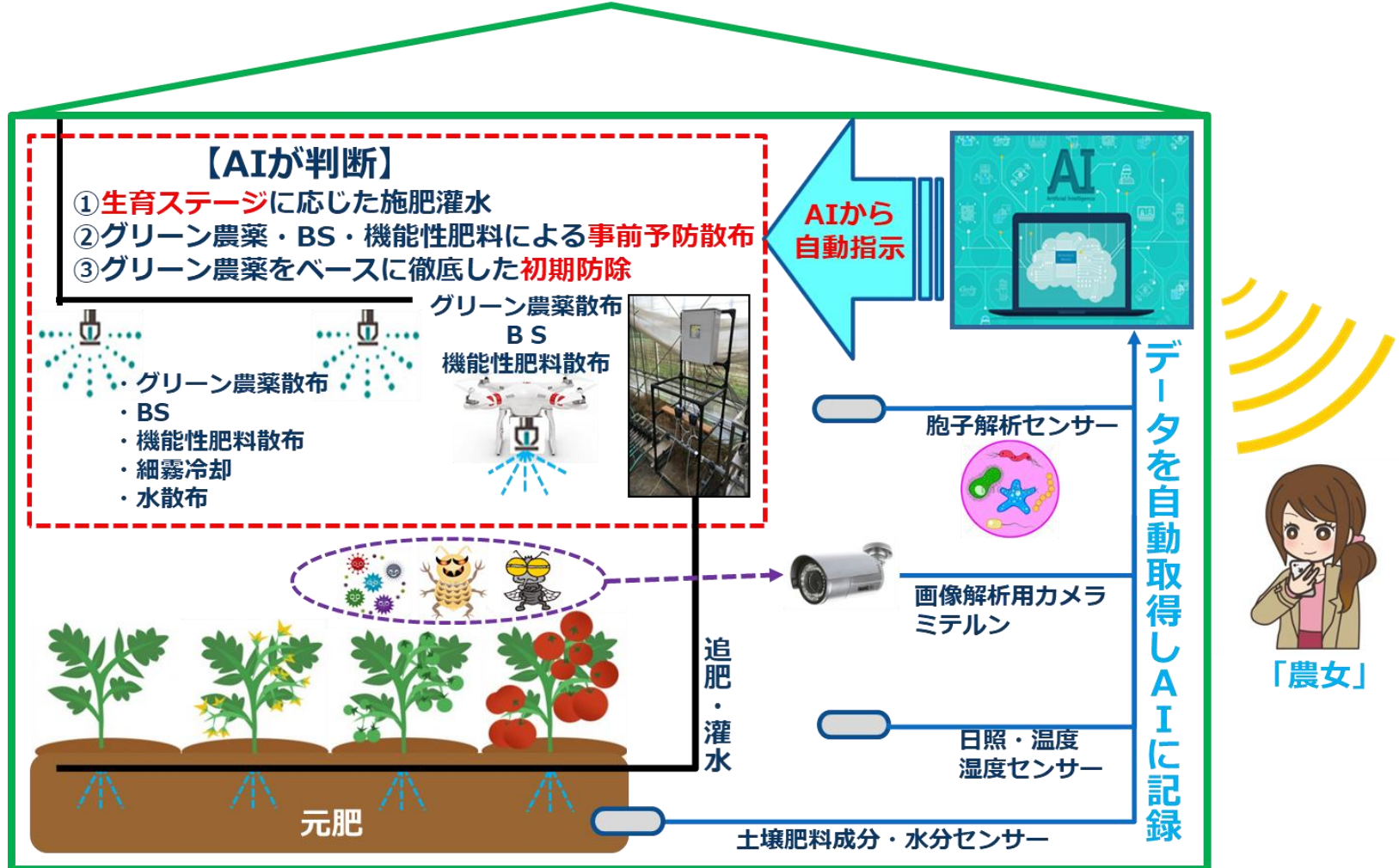
また、収量は「**さちのか**」という品種で**6.1t/10a**を実現しました。



➤ 生育診断システム OAT栽培研究センター設置 モニタ機



◆スマート農業（施設園芸）への対応



各種センサー/カメラ・AIによる自動診断により、生育ステージに応じた栽培を可能にすることを目指します。

◆栽培技術と防除技術のパッケージ提案

当社栽培研究センターにおいていちご実証栽培を実施

当社の資材（肥料、農薬およびBS）と栽培技術を用いて、徳島でいちごを栽培しています。生産物は「**ほほえみいちご®**」のブランドで販売しており、市場の評価も受けています。また、この実証圃場は「**GLOBALG.A.P.（グローバルギャップ）**」の認証を取得しています。

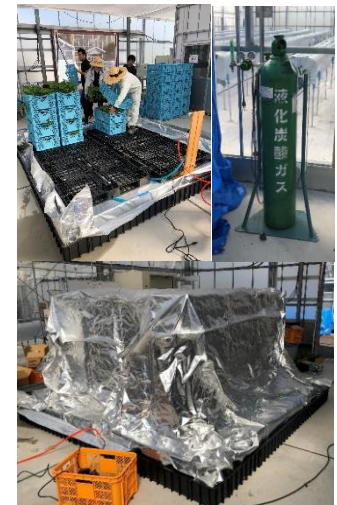


安心安全・高収量の追求

- 化学合成農薬を極力使用しない栽培を採用

2019-2020年の栽培で、化学合成農薬の使用回数を15回（本圃5回、育苗10回）に抑えて栽培をすることができました。ちなみに徳島県の慣行の防除回数は54回と設定されています。この**減農薬栽培**を実現するために、**グリーン農薬の使用**、高濃度CO2処理後定植やUV-Bランプなどの最新栽培技術を導入しています。

また、収量は「**さちのか**」という品種で**6.1ト/10a**を実現しました。



◆スマート農業（施設園芸）への対応

➤ 栽培の自動化・省力化

① 定点カメラを利用した生育の自動診断技術の開発



生育状況などを自動測定
→液肥混入機連動やアドバイ
ス情報提供

② 農薬・葉面散布の 自動散布技術の開発



自走式静電散布装置の共同開発

◆ 宮崎県新富町との持続可能な地域農業の 振興と発展に関する連携協定を締結（2022年1月25日締結）

- 『アグリオいちごマスター』の実証/実施
遠隔操作&モニタリングと自動診断システムの融合により養液管理を高度に自動化。

『みどりの食料システム戦略』

- ①化学農薬使用50%減、②スマート技術による施肥管理

- 有機質肥料活用型養液栽培（プロバイオポニックス技術を用いた養液栽培）などの循環型栽培の実証/実践

『みどりの食料システム戦略』

- ①化学肥料30%減、②次世代有機栽培の技術確立

- 地域農業の振興に貢献

実証実験用施設



施設全体の左奥に位置する農業エリアでは、再生可能エネルギーを活用した農園、ビニールハウス、研修棟など。企業様のやりたいことを共に実現します。

- ☑ 果実等の観光農園
- ☑ 企業と連携した実証実験（5Gのデータ管理）

- ☑ 再生可能エネルギーを活用した農業
- ☑ 施設内ではモビリティで移動

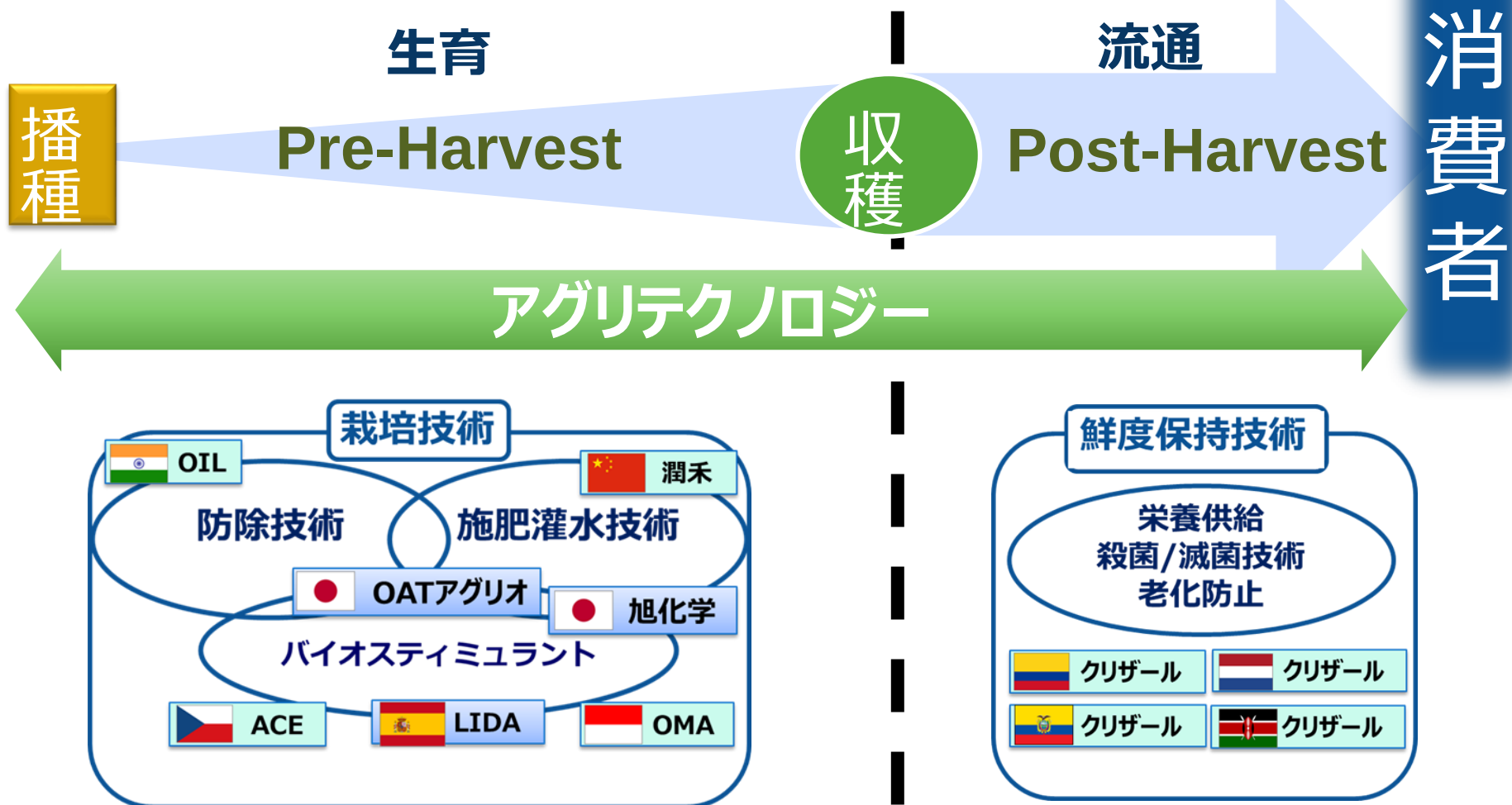
新富町開発事業

構想イメージ図



◆グローバルシナジーの最大化

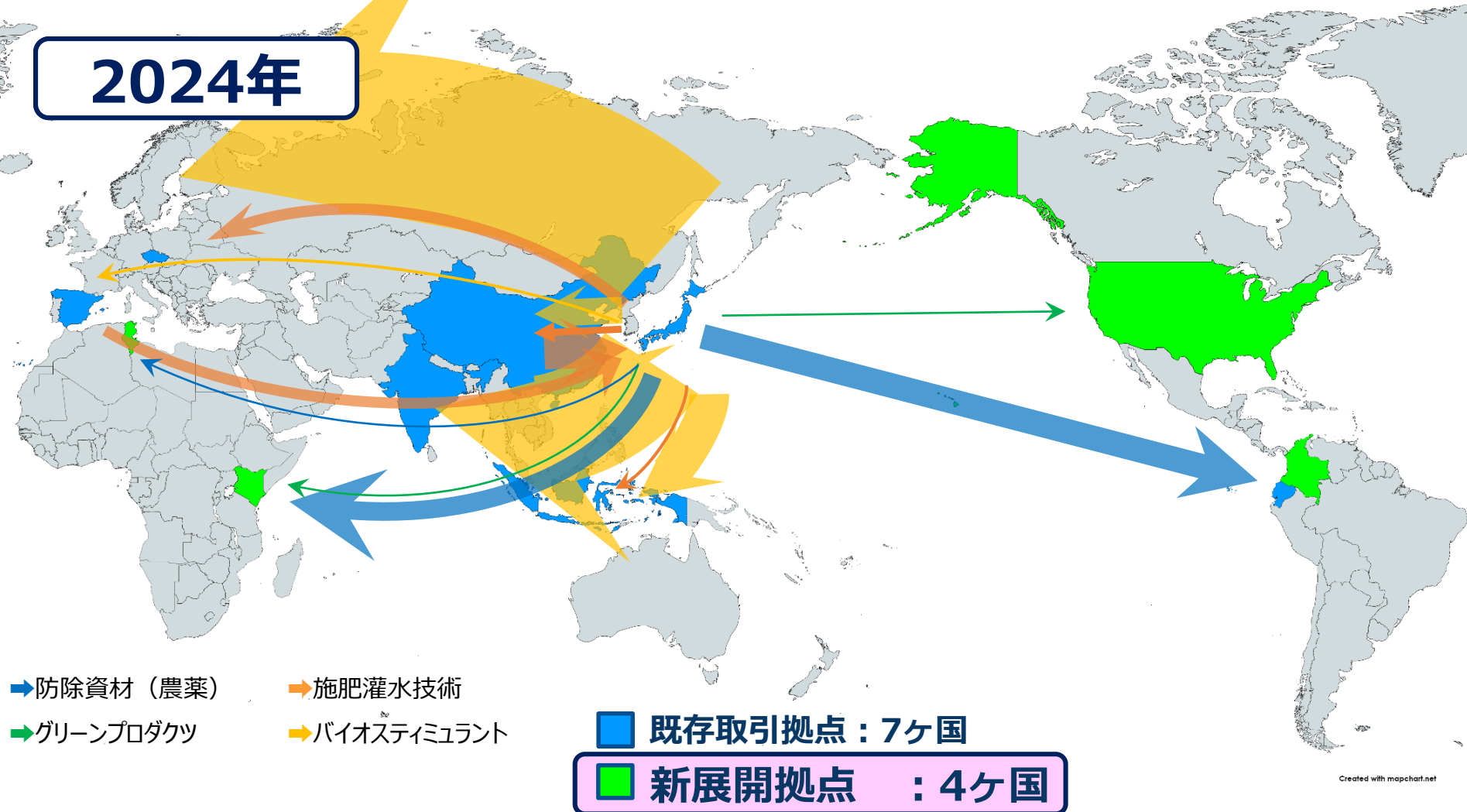
◆農業バリューチェーンにおけるOATグループの関わり



“播種”から“消費者”まで『アグリテクノロジー』でカバーします。

◆グループシナジー【2020-2024年比較】

2024年



グループ各社の製品・販売拠点の強みを生かしたグローバル展開
売上：191% ↗

◆人や環境に優しい 「グリーンプロダクツ」

→ 新製品開発上市・準備

◆バイオスティミュラント事業

→ 登録国のグローバル拡大
登録作物の拡大

◆施設園芸分野での潜在需要の掘り起こし

→ 新規ビジネスモデルの提案
パッケージ提案の具体化

◆グローバルでの製品展開

→ 既存農薬/肥料製品での拡大

◆人や環境に優しい「グリーンプロダクツ」

OATアグリオのグリーンプロダクツ製品の定義

農薬登録を有する天然・食品添加物由来または有機JAS適合農薬など使用回数に制限のない安心安全な環境にも優しい防除資材

グリーンプロダクツの求められる理由

天然・食品添加物由来の安心安全な防除資材のため

使用回数に制限がなく、安心して使用できる防除資材のため

薬剤抵抗性が病害虫に付きにくい防除資材のため

天敵にやさしくIPMに、適合する防除資材のため



◆OATアグリオのグリーン農薬製品ラインナップ

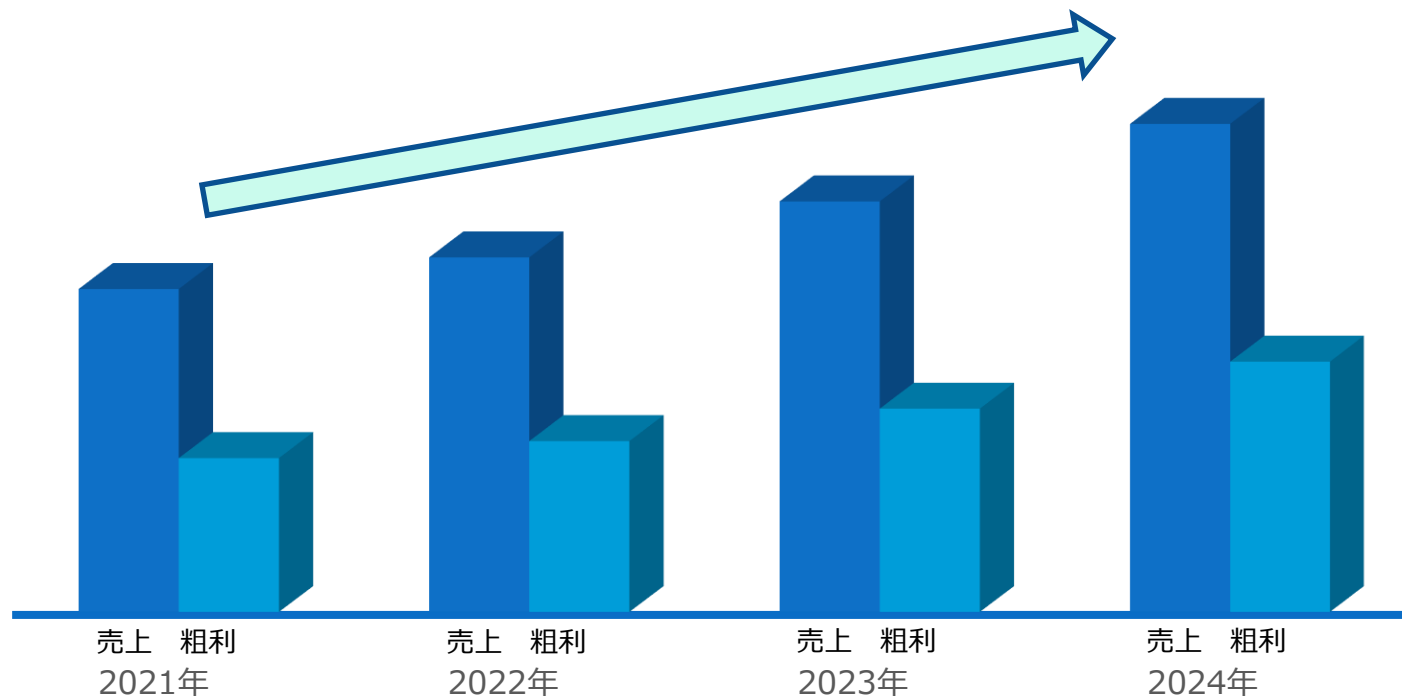
No.	製品名	有効成分	有機JAS適合 有無	使用回数
1	カリグリーン	炭酸水素カリウム	有機JAS適合	制限なし
2	トモノール	マシン油95%	有機JAS適合	制限なし
3	トモノールS	マシン油97%	有機JAS適合	制限なし
4	オレート液剤	オレイン酸ナトリウム		制限なし
5	アカリタッチ乳剤	プロピレングリコールモノ脂肪酸エステル		制限なし
6	サフオイル乳剤	調合油	有機JAS適合	制限なし
7	スラゴ	リン酸第二鉄	有機JAS適合	制限なし
8	スクミンベイト3	リン酸第二鉄	有機JAS適合	制限なし
9	トアローCT水和剤	BT菌産出毒素	有機JAS適合	制限なし
10	トアローフロアブル	BT菌産出毒素	有機JAS適合	制限なし
11	イオウフロアブル	硫黄	有機JAS適合	制限なし
12	ポテガード	塩基性塩化銅		制限なし



12種類のグリーン農薬製品群で展開

◆人や環境に優しい「グリーンプロダクツ」分野の成長

2021～2024年売上・粗利推移予測



グリーンプロダクツ

21年実績 vs. 24年計画

売上 151%

粗利 162%

OATアグリオのバイオスティミュラント製品の定義

バイオスティミュラントは植物が本来持つ免疫力を高め、耐寒性・耐暑性・病害虫耐性及び成長を促す物質や技術

バイオスティミュラント製品が求められる理由

免疫力向上で収量増、品質向上

植物のストレス耐性の増強

果実の糖度、色、結実の品質の向上

植物体内の水バランスを調整、改善

栽培土壌の物理性改善



◆業績好調要因 ③OATアグリオのバイオスティミュラント製品

No.	製品名	有効成分	期待される効果	使用回数
1	リダバイタル	甜菜糖密・アミノ酸	光・温度のストレス軽減	制限なし
2	アルガミックス	海藻・糖	乾燥・塩害のストレス軽減 着果向上	制限なし
3	フルボディ	腐植物質（フルボ酸/フミン酸）・海藻	地下部育成・促進 土壌改良	制限なし
4	ポテトール	植物由来物質	気孔の開口をコントロール	制限なし
5	鉄カトレプラス	トレハロース・鉄	土壌中からの鉄分吸収を促進	制限なし
6	サンピ シリーズ	有機酸・糖	気候ストレスを軽減・栄養分	制限なし
7	ATONIK	ニトロフェノール類	非生物的・生物的なストレスからの軽減	



新製品を投入し、ラインナップをさらに拡充

◆ バイオスティミュラント (ATONIK)

ATONIK散布によるダイズの発育比較（除草剤による影響の軽減）（ハンガリー）



◆ バイオスティミュラント (ATONIK)

ATONIK散布による玉ネギの生育比較 (インドネシア)



未使用

ATONIK使用

◆ バイオスティミュラント（リダバイタル）

リダバイタル散布によるお茶の発育比較（日本）



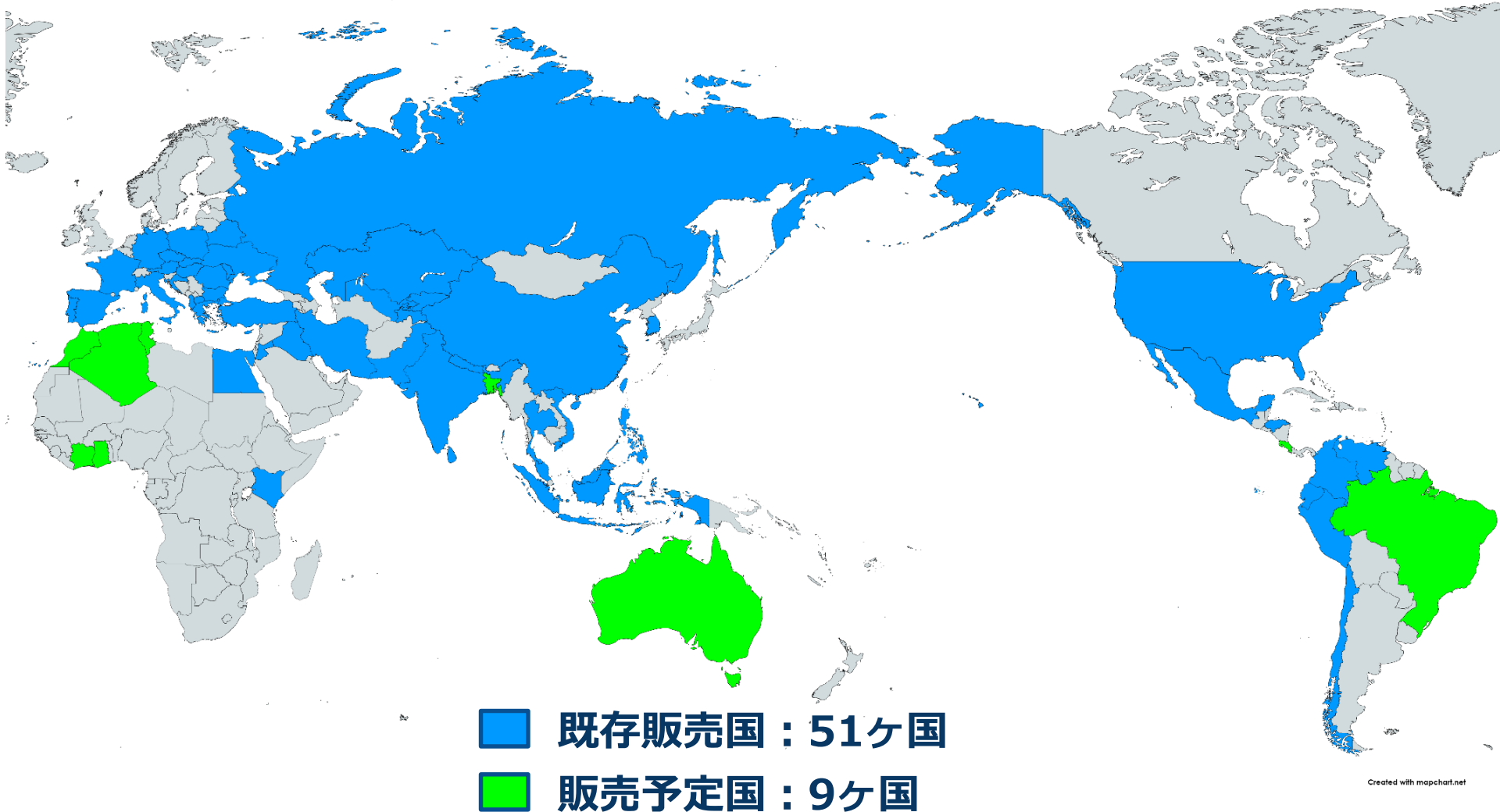
未使用



リダバイタル使用

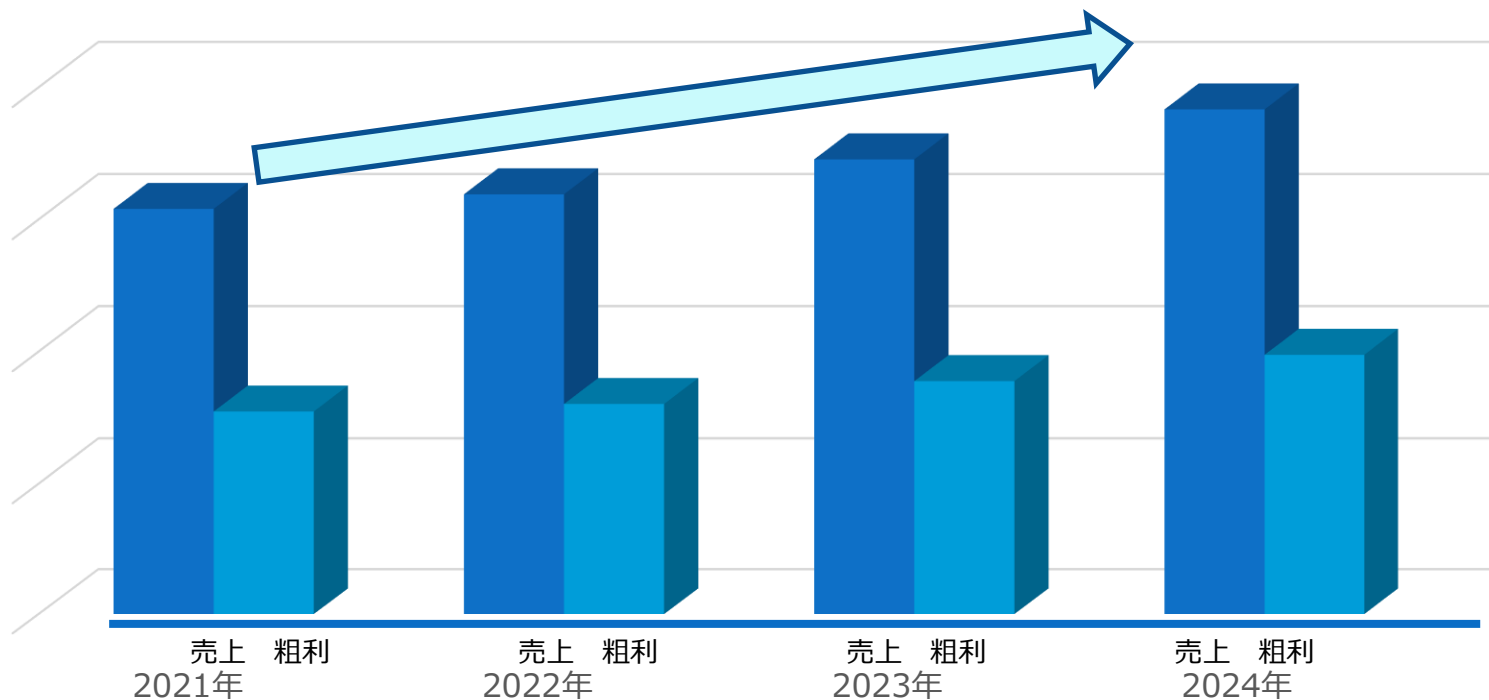
◆ バイオスティミュラント事業の拡大

➤ ATONIKの拡販



◆ バイオスティミュラント事業の普及拡大

2021～2024年売上・粗利推移予測



バイオスティミュラント製品 21年実績 vs. 24年計画

売上 124%

粗利 128%

◆グローバルでの製品展開

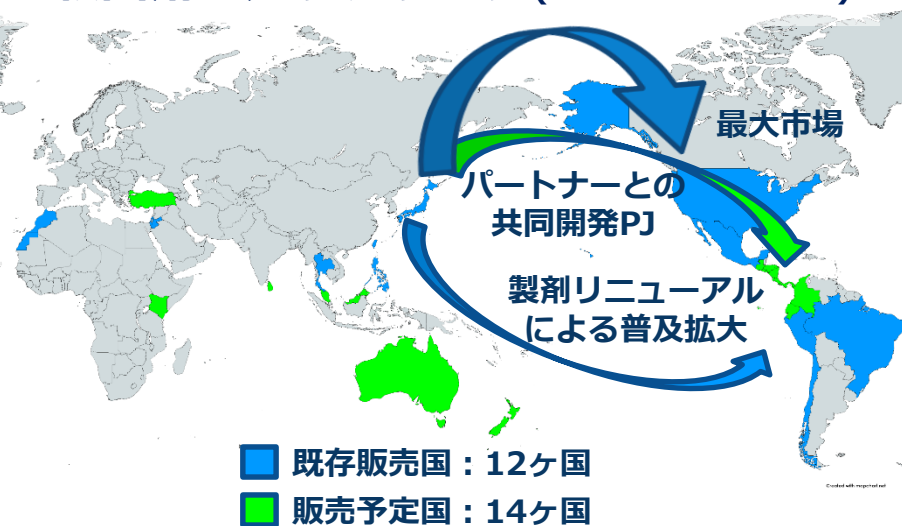
◆殺ダニ剤：ダニサラバ



◆殺菌剤：ガッテン



◆殺菌剤：カリグリーン(グリーンプロダクト)



◆肥料製品

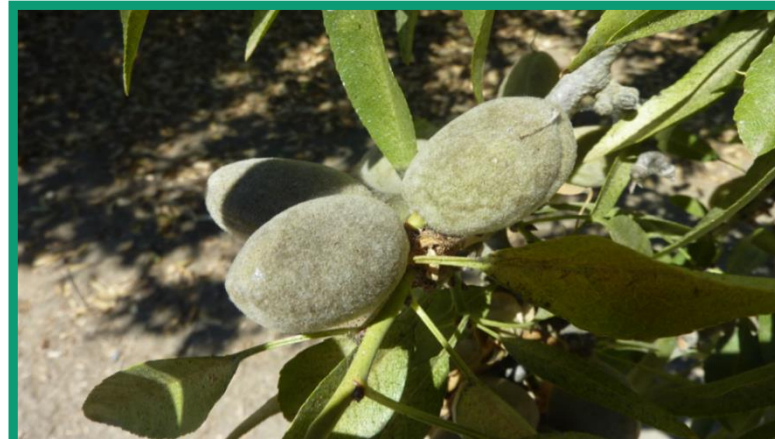


◆グローバル展開例① 殺ダニ剤：ダニサラバ

シトラスのダニによる被害（ブラジル）



アーモンドのダニによる被害（USA）



ダニサラバの特徴：ハダニに卓越した効果を示すが、天敵には影響がない

◆グローバル展開例② 殺菌剤：ガッテン

かぼちゃのうどんこ病による被害

ガッテン 散布25日後の比較対象



未使用



0.03lb ai/acre ガッテン

◆グローバル展開例③ 殺菌剤：カリグリーン(グリーン農薬)

バナナのシガトカ病による被害

カリグリーン散布後の比較対象



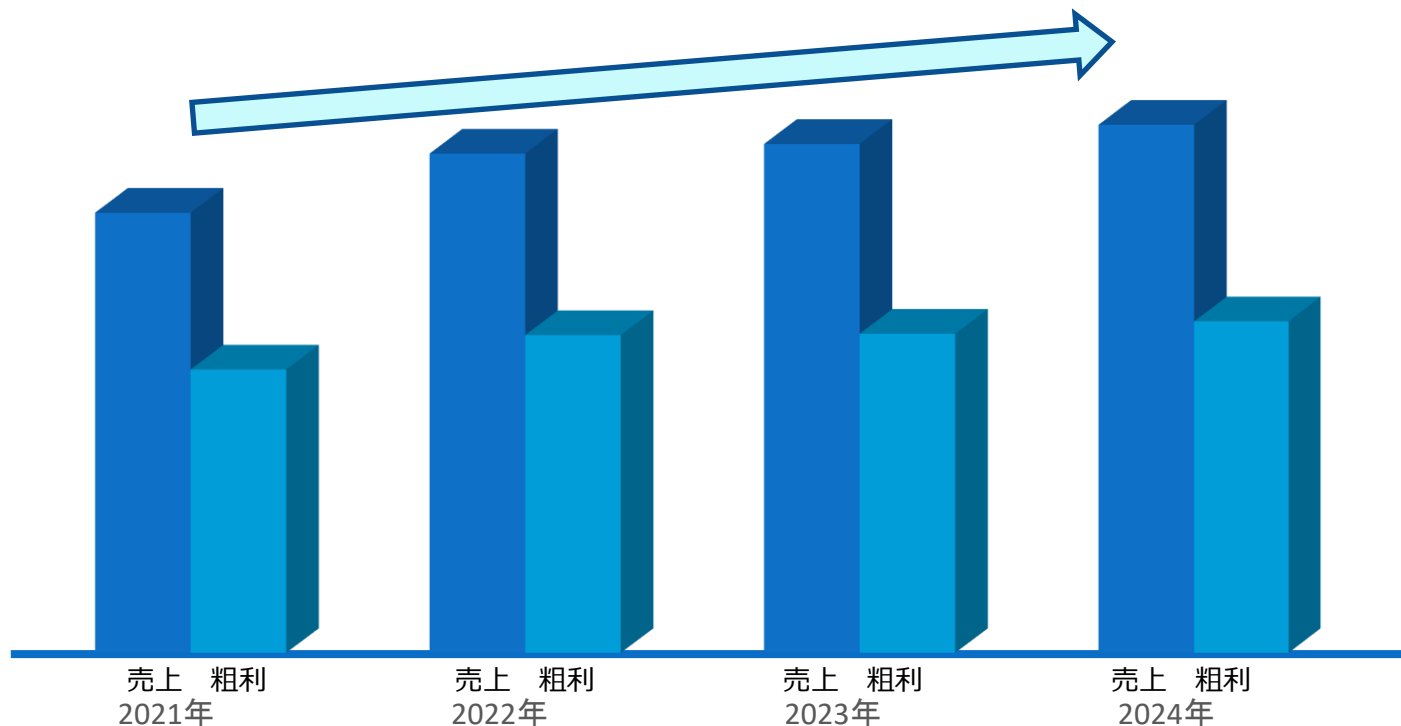
未使用



カリグリーン散布

◆グローバルでの製品展開による拡大予測

2021～2024年売上・粗利推移予測



海外販売

21年実績 vs. 24年計画
売上 120% 粗利 117%

◆ 新中期経営計画【2022-2024年】主な取組み

◆ 企業文化の構築、人や環境に優しい持続可能な農業に貢献できる経営を目指し、企業価値の向上を図る



◆SDGsへの取り組み



OATアグリオグループの企業活動そのものが、SDGsの取り組みである。
 『アグリテクノロジー』を普及させることが
 “環境保全”・“資源効率の改善”・“飢餓撲滅”に繋がる。

◆企業理念の実現

◆OATアグリオは“栽培の楽しさ”を世界に発信します。

コロナ禍において、家庭での滞在時間が増えた消費者の皆さんに対して、社員が自ら栽培に取り組むことで、家庭園芸や家庭菜園の楽しさを発信します。

家庭でも手軽に楽しく野菜や花が栽培できることや、育てる楽しさ、収穫の楽しさ、食べる楽しさをお伝えしたいと考えます。



◆新規ビジネスへの挑戦

◆OATアグリオは新たなD2Cビジネスに挑戦します。

より簡単に楽しく栽培できるノウハウを、SNSを通して発信するとともに、OATのECサイトにて栽培に必要な資材を販売致します。

ワンストップで必要な資材を揃えることができ、SNSやWebサイト上で栽培のやり方をお伝えすることで、双方向のやり取りをしながら、新たなビジネスモデルに挑戦し、巣ごもり需要を開拓します。



◆ 企業文化の構築と新規ビジネスへの挑戦

◆ コロナ禍での巣ごもり需要の開拓

『企業理念』
アグリテクノロジーと真心

既存ビジネス

増収
安定生産
品質改善



生産者

農業就業人口：168.1万人
平均：67歳

『企業理念』 + 『企業文化』
アグリテクノロジーと真心
栽培の楽しさを発信

新規D2Cビジネス

育てる楽しさ
収穫の楽しさ



美味しい楽しさ
綺麗な楽しさ

家庭園芸・家庭菜園

農園・市民農園：360万人

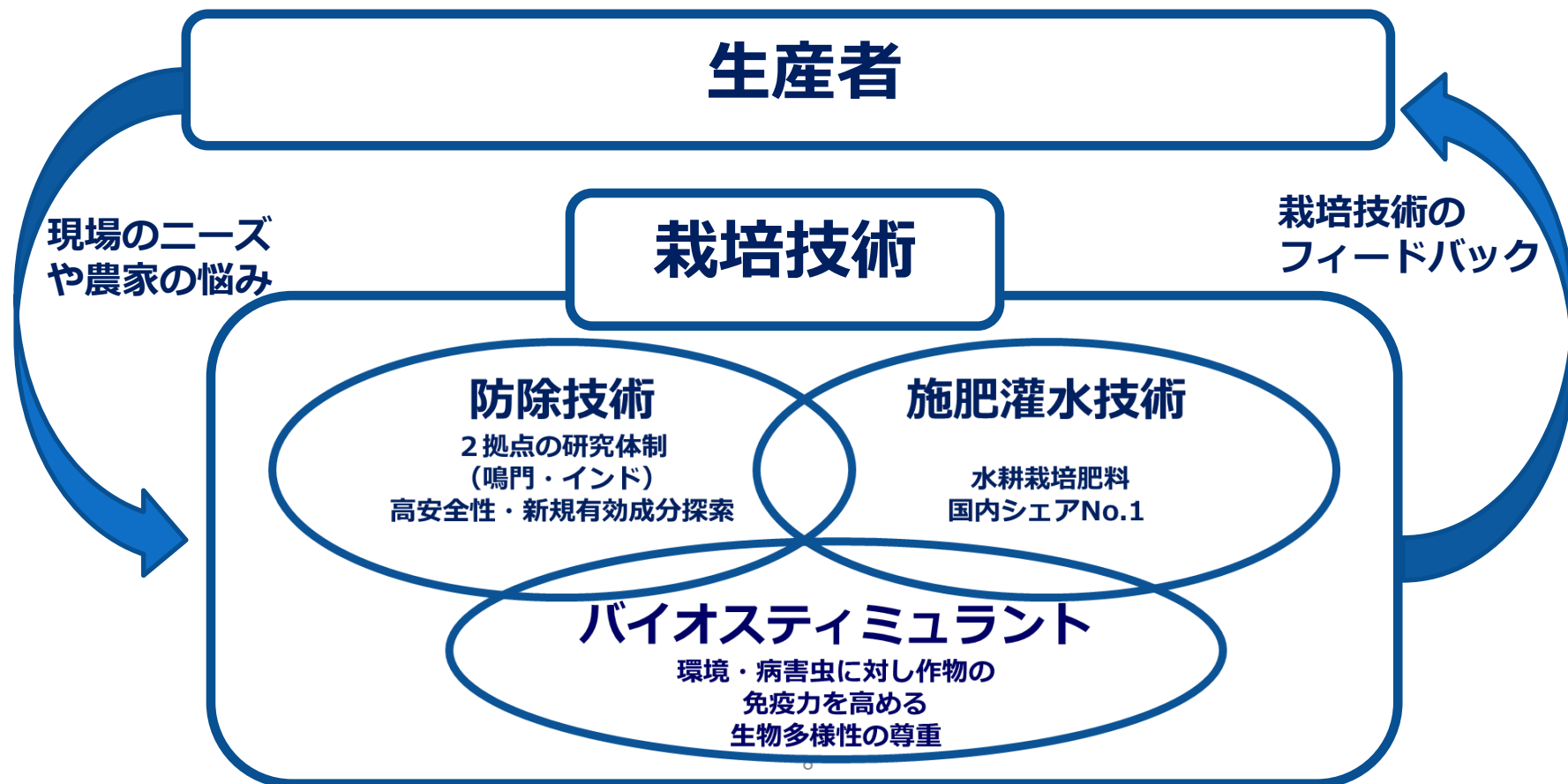
<D2Cビジネスコンセプト>

すべての人々に

『育てる喜び』 『観る感動』 『食べる幸せ』
を届ける

◆ 企業理念の実現

OATアグリオグループは、『企業理念』を実現するために、『栽培』を通して世の中に広く『アグリテクノロジー』を、普及させます。



◆新中期経営計画

< さらなる挑戦 >

2020-2024年比

売上高増加率 : 125.6%

営業利益増加率 : 191.3%

実績

予想

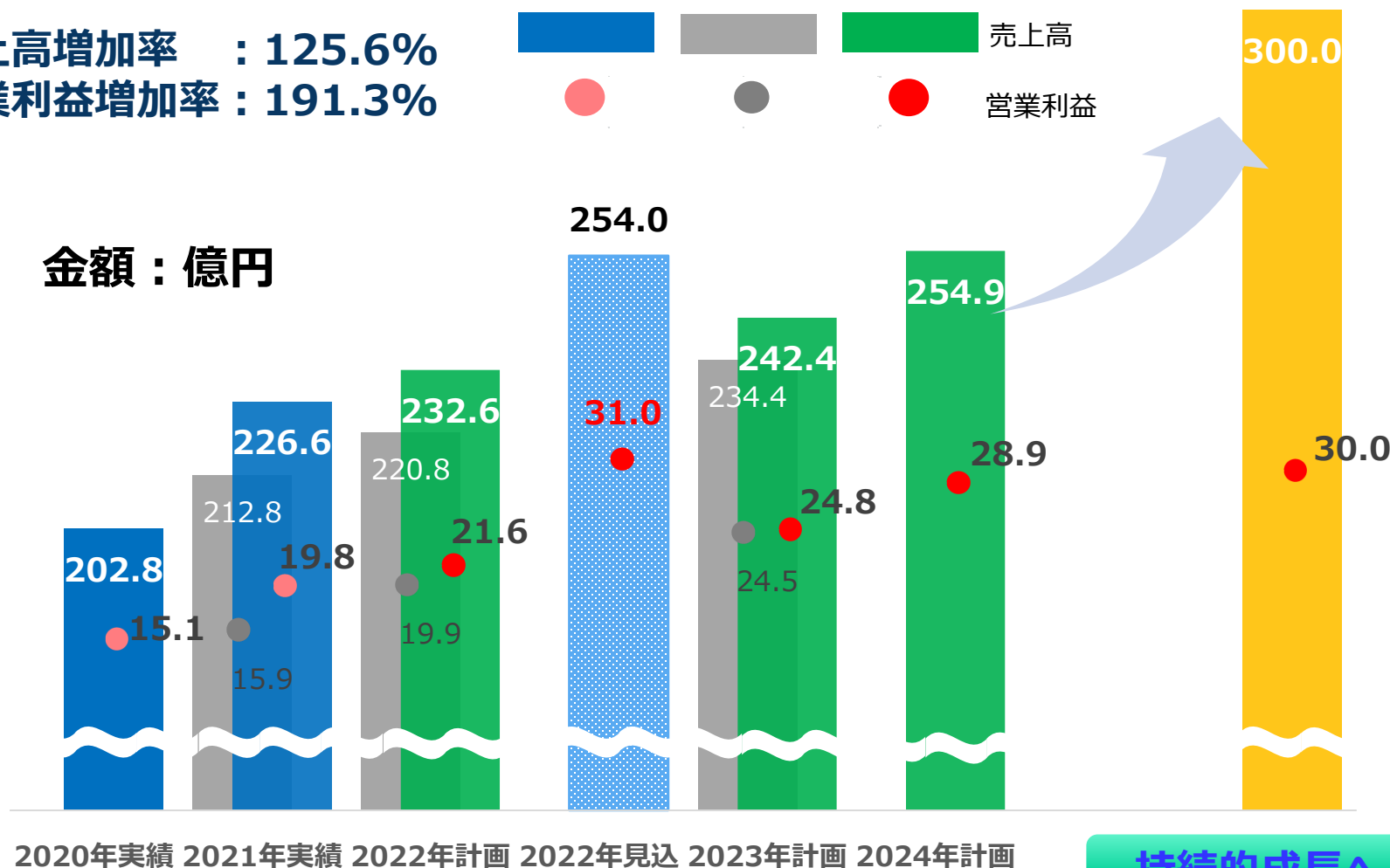
新中計

リニューアル計画

売上高

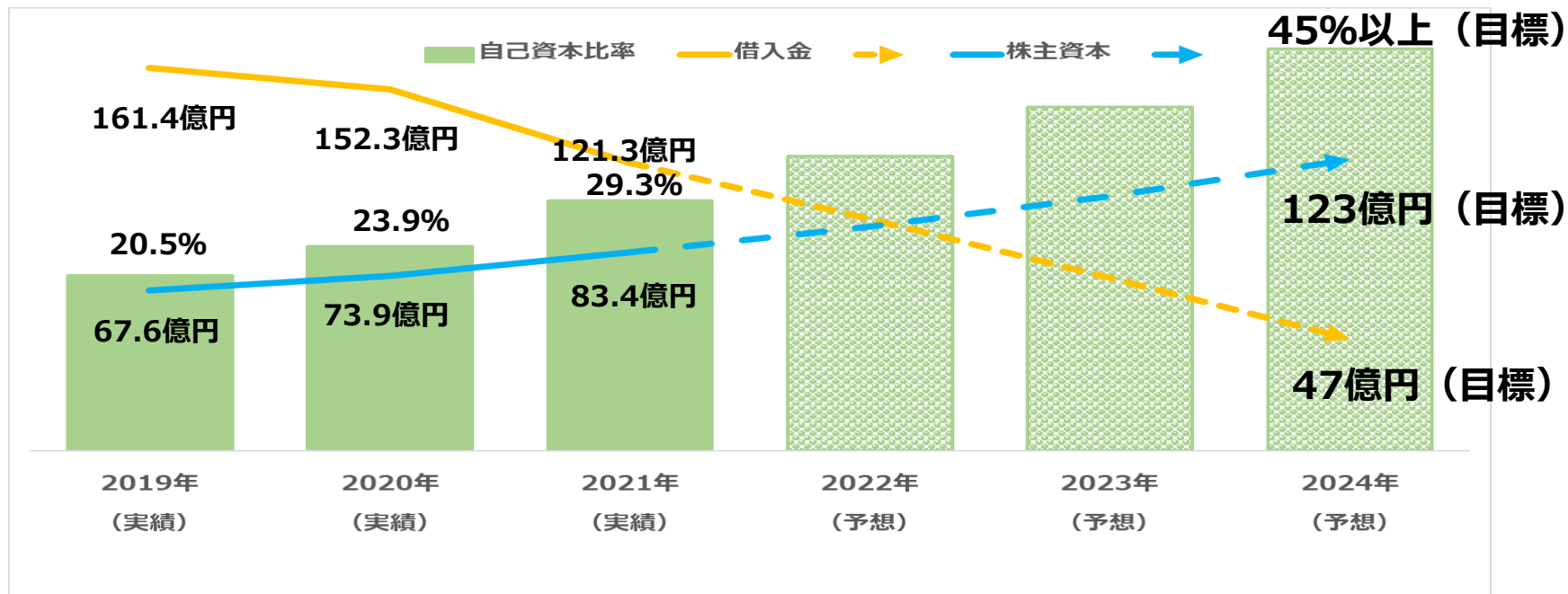
営業利益

金額 : 億円



持続的成長へ

◆財務目標の明確化



	2020年実績	2021年計画	2021年実績	2022年計画	2023年計画	2024年計画
連結ROE	12.9%	13.8%	19.0%	15.0%	15.6%	16.6%

- ◆ 自己資本比率 : 2024年目標 45%以上
- ◆ 連結ROE : 2024年目標 15%以上
- ◆ ネットD/Eレシオ : 2024年目標 0.1

◆ 新中期経営計画 (連結)

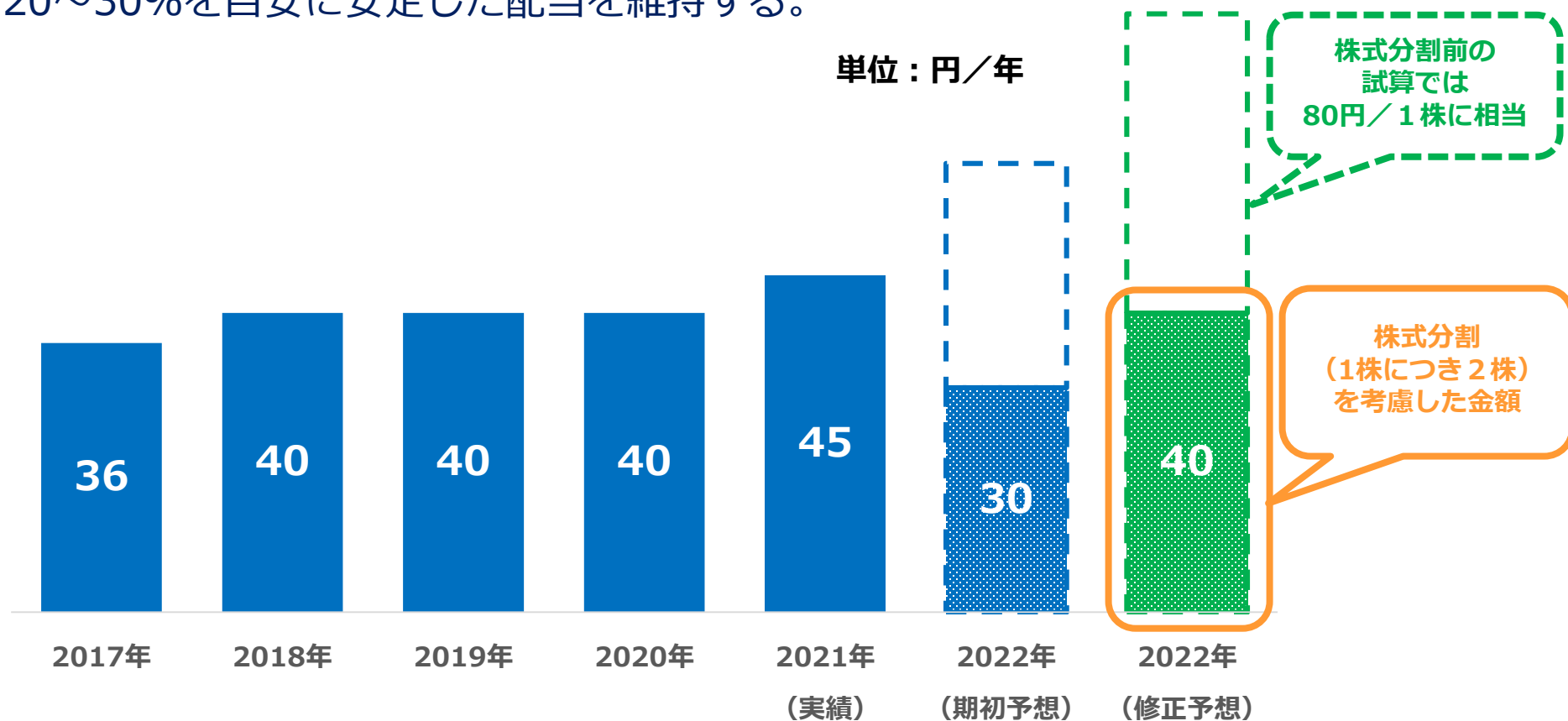
	2020年実績	2021年実績	2022年計画	2022年見込	2023年計画	2024年計画
売上高	202.8億円	226.5億円	232.6億円	254.0億円	242.4億円	254.9億円
営業利益	15.1億円	19.8億円	21.5億円	31.0億円	24.8億円	28.9億円
経常利益	13.4億円	19.7億円	20.3億円	32.0億円	23.6億円	27.9億円
親会社に帰属する 当期純利益	8.3億円	14.4億円	13.2億円	21.1億円	15.6億円	19.0億円
売上高営業利益率	7.5%	8.7%	9.3%	12.2%	10.2%	11.3%
連結ROE	12.9%	19.0%	15.0%	22.5%	15.6%	16.6%

1. OATアグリオグループ概要
2. 新中期経営計画【2022-2024年】
- 3. 株主還元**

◆株主還元

➤ 基本的な考え方

株主の皆様に対する利益還元を経営の最重要課題のひとつと位置付けたうえ、財務体質の強化と積極的な事業展開に必要な内部留保の充実を勘案し、配当性向20～30%を目安に安定した配当を維持する。



配当性向20～30%を維持

◆本資料の取扱いについて

- 本書には、当社及び当社グループに関する見通し、将来に関する計画などが記載されております。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。