

株式会社サカタのタネ 期末決算説明会 2023 年 5 月期

質疑応答要旨

(2023 年 7 月 27 日 東京)

Q 今期(24 年 5 月期)は全地域で増収の予想としている。これは前期(23 年 5 月期)悪かったものが戻るということなのか、それとも新たに有力な品種が出てくるということなのか？

A 前期のマイナス要因のうち、アメリカの干ばつによるブロッコリーの減少、中国向けニンジンの期ずれ、ヒマワリの反動減については解消を見込み、今期の戻りを見ている。一方、外貨規制によるエジプト向けのトマト、燃料価格の高騰による欧州の花の施設栽培に関しては、今期も影響が残ると見ており、今期中に元のレベルまで戻るのは難しいと予想している。なお、ペッパーやカボチャ(スカッシュ)などは評価を得て好調に推移しており、今期も継続するものと見ている。

Q 大きく経費が増える計画となっている。例年、経費は計画比未消化に終わることが多いが、今期は本当にこれだけ増えると見ているのか？

A 経費については、原則、予算を上回らない運営としているが、大幅な未消化も良いことではなく、近年、できるだけ計画に対しシャープにしていく方針としている。今期の経費予算はバッファーを見ているものではなく、事業計画に基づいて積み上げたもの。海外における業容拡大による人員増や好業績・インフレ対応のベースアップにより人件費が重たくなっている。また、コロナ後の活動再開による旅費の増加、競争力維持のための研究費の増加などは、今後の成長に必要なものと考えている。掛川研修センターの運営開始に伴う経費増など、人財(人的資本)投資に関するものもある。

Q 設備投資について、前期と今期、それぞれ大きなものは何か？また、将来どのようなリターンが期待できるのか？

A 前期については、掛川に新設した研修センターやチリの倉庫の新設など。今期に関しては、アメリカの本社移転が大きい。1977年に設立した会社ですべての機能が備わっているが、場所は分散していた。研究、生産、SCの機能をできるだけウッドランドにあるイノベーションセンターに集約し、すべてを一体化させ迅速な運営を行っていく。ウッドランドの近くにはカリフォルニア大学デービス校があり、今後、産官学の動きも期待できる。また、気温の高い地域であるため、果菜類の育種ロケーションとしても適している。一方、以前からあるサリナスはより涼しい気候であり、葉菜類を中心とした施設として残す。

Q 前期、営業利益が期初計画に届かなかった中、今期、成長投資を大幅に増やす理由は何か？この1年間で環境が変化したのか、それとも勝機を見いだしたのか？

A 従来から力を入れているところであるが、技術の進歩もあり、DNA レベルの分析やマーカーを利用した開発などが増えており、そのキャパシティの拡大、そして新しい技術を取り入れる意味でも投資が必要。人員も増やしている。本日説明したインドでは、果菜類のホットペッパー、トマト、オクラ、ウリなどの品種開発を行っており、従来は育種サポートとして外部を使っていたが、これからはインハウスで行うこととしており、このようなものも増えている。

Q 投資の回収はいつか？営業利益はどのタイミングで大幅な増益が期待できるのか？

A 今強化しているものは研究開発のキャパシティ増大や効率化のための投資。品種開発には最短5年、通常10年ほどかかり、現在行っていることの効果が出てくるには時間がかかる。一方、従来から行っているものもあり、具体的に何年でということは難しいが、10年以内にはよい成果が出ると期待している。

Q 食料安全保障の面で種苗は重要だと思うが、サプライチェーンの強化について、生産と調達部分で見直している部分はあるか？

A 直近では、前期に投資したチリの物流倉庫の新設が挙げられる。ブロッコリー、ネギ、ニンジンなどの露地作物が多い地域で、生産のキャパシティ拡大と同時に物流のキャパシティ増強につながり、安定的に高品質のタネを供給する体制を作ることができた。

また、アメリカも種子の生産拠点の1つであるが、カリフォルニア州ウッドランドへの機能集約により、精選加工などのキャパシティが増える。また、ワシントン州でも、前期、精選加工のキャパシティを拡大しており、ここ数年、各地域で強化をしてきた。

Q トロピカル地域での他社との競争状況および当社の強みを教えてほしい。

A 当社と同様、競争他社もこの地域に注目しており、参入してきている。今はアジアゾーンが世界で1番人口が多いが、今後はアフリカが1番になるといわれている中、競争他社としのぎを削っている。ただし、新興国が多く、いまだに固定種(OP)が多く使われていたり、種子の価格も低いの

で、苦戦している会社もある。当社のメインの研究機能は日本にある。日本は熱帯ではないが厳しい気象環境にあり、そのような中で育種を行っている。アジア子会社と協働しながら、トロピカル地域に適した品種を出していける利点があると考えている。例えば、インドは世界で1番カリフラワーを消費している国であり、当社もメイン商品として販売しているが、販売している品種は日本で育種をしたものである。今後、多くの国で人口増により成長するマーケットにおいて、このように地の利を生かして、果菜類を中心に伸ばしていく。

Q 中国の食料安全保障法の中で、種子の国産化もあった。以前、その影響で中国のニンジンなどのビジネスも変わったと聞いたが、その影響は？

A 中国政府の動きだが、野菜のニンジン、ブロッコリー、ホウレンソウなど特定の品目について、中国産品種に置き換える投資がなされており、中国産品種が投入され始めている。当社としてはブロッコリーが脅威だが、種子は品種開発だけでなく高品質の種子を供給することとセットでないと難しい面もある。安定的な高品質の種子を安定的に提供することがキーとなるが、その部分では、まだ当社に強みがある。今のところ、さほど影響はないと考える。

Q グローバルに成長する上で、M&Aのスタンスはどう考えているか？

A 世界の業界地図は固まりつつあると見ている。シンジェンタ、バイエル、BASF、KWS、コルテバなどの大手と、日本やオランダ、フランスの独立系がメインプレイヤーとなっている。昨今は大きなM&Aは少なくなっており、今は比較的小規模会社のM&Aが起きている。当社としては良い話があれば、検討したいと考えている。

Q 種子生産のキャパシティを増やしていく上で、海外の提携農場は加速度的に増えているか？

A 提携農家との委託生産において生産キャパシティを増やすには、提携農家の数を増やすか、提携農家の栽培規模を拡大するかのいずれかであり、地域によって違う。両方のケースがある。

Q 人件費は、生産、研究、どの部分で増加しているのか？

A 多い分野は、販売、研究、サプライチェーンとなっており、1分野が突出しているわけではない。