

株式会社サカタのタネ 第2四半期決算説明会 2024年5月期

質疑応答要旨

(2024年1月23日 東京)

Q 第2四半期の海外の外部売上について、北中米と欧州・中近東は好調であったが、これはトレンドになりそうなのか、それとも落ち着くのか。一方アジアは、競争激化という説明があり、現地通貨ベースでは相当減少したと思われるが、これは一時的なものなのか、それとも今後も続くのか。

A 北中米は順調に伸びている。まず、メキシコが非常に好調で、主にブロッコリー、キャベツ、トマト、ピーマン、トウガラシ(ホットペッパー)がある。また、アブラナ科から果菜類(トマト、キュウリ、ピーマン)を網羅した総合種苗会社を目指しているが、トマト、ペッパー(ピーマン・トウガラシ)、スイカの売上が伸びてきている。

反面、アジア、特に中国については、向かい風の状況がある。経済の低迷により、公共事業が冷え込み、植栽の花が使われなくなる。特にベディングプランツ。

野菜全般は、一過性だが、去年は非常に天候がよく、台風もなかったことで供給過剰になり、青果価格が落ち、生産意欲が落ちた。

中国では国策として、食糧安保で穀類を輸入から国産へ転換している。野菜から穀類への転換が奨励されており、野菜の栽培面積が減った。ニンジンはいままで通り、南の福建省の産地では高いシェアを維持しているが、北の産地は日本の種苗会社が参入し、競争が激化している。

アジア全体では、パキスタン、バングラデシュ、スリランカにおける外貨規制によるマイナス要因もある。期初の予想からは減少するが、前期比では為替影響を除いてもプラスになる見込み。

Q 第2四半期の営業利益は、販管費をあと数億円コントロールできれば増益になった水準。売上が予想より伸びないと思ったときに、経費を適切にコントロールできているのか。特に海外関係会社のコントロール状況は？

A 販管費は、海外の人件費の影響が大きい。インフレ対応のための賃上げの影響がある。また、コロナで活動を抑制していたものを随時再開しているという特殊要因もある。販管費の増加を打ち返す売上増を目指しているが、上半期は若干届かなかった。経費コントロールに関しては、為替の影響で10億円増加しているが、為替影響を除いた実質ベースでは期初計画から削減されている。

通期ベースでも為替影響はあるが、実質ベースでは期初計画から削減する計画としている。

Q 売上以上に在庫が拡大し続けている状況。成長への準備が必要であり、相応の引当も実施していると認識するが、オーガニックとオーガニック外で成長していく当社にとっては在庫の管理は重要と認識。課題感、難しい部分など現状を聞きたい。

A 5月末に363億円だった在庫(商品および製品)が、この2Qには430億円と、70億円弱増加しているが、半分以上は為替の影響。四半期ごとに主要関係会社に在庫のヒアリングを行い、適切な引当、廃棄を行っている。さらに健全な在庫となるよう、もう一段の検討を進めている。

Q 海外のM&Aに関しては、必要なピースを埋めていくという会社の意思があると感じている。今後、トップラインのシナジー以外に、コストも含めての経営をどのように考えているのか。必要な人材、経営面の強化という認識があれば共有してほしい。売上、コスト、経営シナジーを出していくあたり、経営として感じる課題感があるか。

A 当社のM&Aは1989年から11か国で19件の買収を行っている。会社を買う、部門を買う、あるいは遺伝資源を買うなどを行ってきた。目的は当社にないもの、品目、ネットワーク、資源を補完できる対象を考えている。それぞれのシナジー効果、効率的な経営ができるところが対象。当社の主要関係会社は現地人がトップで独立性が高い。ガバナンスはさらに強化させる予定。また、世界で広く事業を行っているので、当社グループとしてグローバル人材の育成プログラムを複数実施している。

Q 今後、特に成長の余地が大きいと見ている地域や分野は。海外のM&Aは今後も積極的に行うのか。

A 欧米の成熟市場ではシェアを上げていく。アジア、南米、アフリカは今後の市場成長が期待できる。当社を補完できる企業を対象として、M&Aも含め検討していく。

Q 紛争の影響でイスラエル支店の駐在員を日本に引き上げているが、その影響は。また、今後の地政学的リスクをどのように考えているか。リスク対応のための新たなサプライチェーンの取り組みなどがあれば教えてほしい。

A 地政学的と言うよりカントリーリスク観点からの回答になるが、イスラエル支店の件は人命を第一に考え、適切な対応を行っており、駐在員を引き上げた。現在は情勢を見守っている。イスラエルは情報収集の上で非常に重要な拠点のため、今後も支店は維持する方針。その他、例えば南

米ではアルゼンチン、エクアドルなどが不安定化している。アルゼンチンでは資産のドル建てでの保全など細やかに対処しているし、今後も対処していく。

Q 販管費は今期だけでなく、ここ 3~4 年で見ても増加している。営業利益率も低下しており、その理由を聞きたい。

A ここ数年は研究開発費が増加している。売上高に対する研究開発費の比率も上昇している。海外における育種の強化に加え、最近はや育種技術の進展が目覚ましく、競争に負けないためにも必要な投資を行っている。研究の成果には時間を要するので短期的には経費負担が重くなるが、将来、投資のリターンで返ってくるものと信じている。