

2024年5月期 本決算説明資料

2024年7月24日

株式会社 **サカタのタネ**

I	2024年5月期 本決算の概要		3~15
II	2025年5月期 通期予想および配当政策		16~22
III	資本コストや株価を意識した 当社の経営方針と取り組み		23~52
IV	2024年5月期 通期 資料集		54~57

I 2024年5月期 本決算の概要

本資料で使用している決算数字は単位未満を四捨五入しており
決算短信とは一部数字が異なりますのでご了解ください

前期比で増収、当期純利益が大幅増

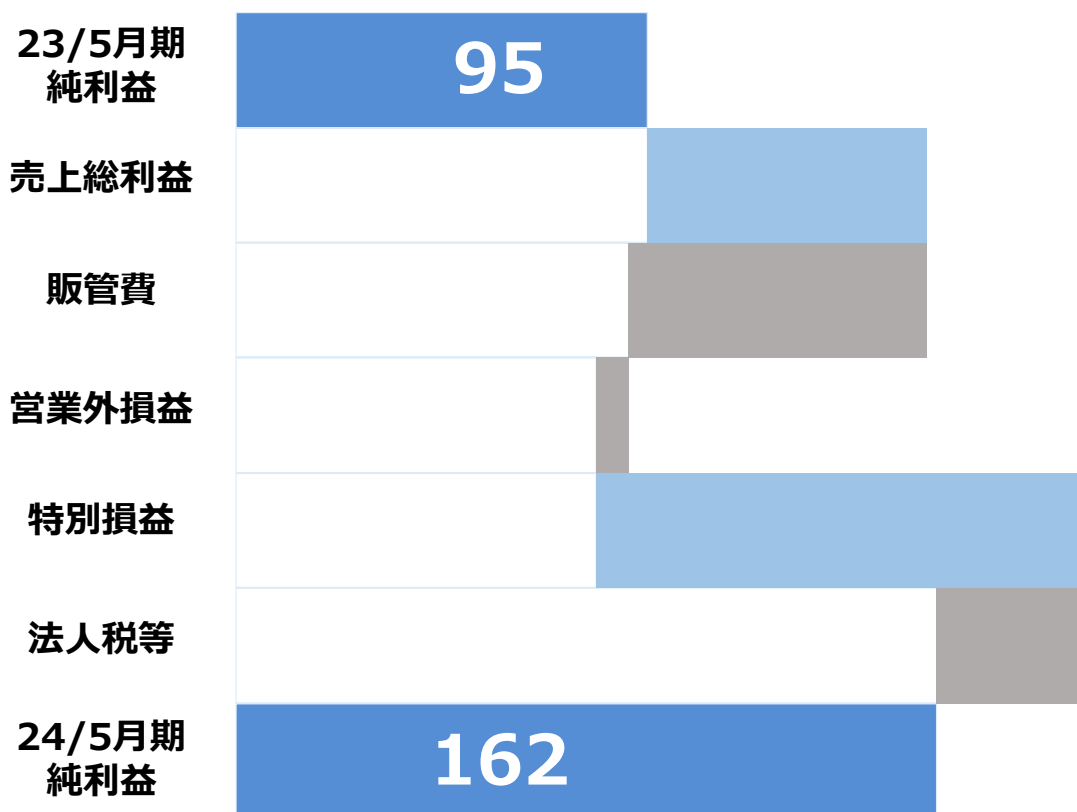
単位：億円

	23/5月期	24/5月期	増減額	増減率	24/5月期 修正予想 ※1
売上高	773	887	114	14.8%	840(+47)
売上総利益	475	540	65	13.6%	-
売上総利益率 (%)	61.5%	60.9%	-	-	-
研究開発費	91	104	13	14.6%	-
売上高比率 (%)	11.7%	11.7%	-	-	-
その他販管費	275	331	56	20.3%	-
営業利益	109	105	△4	△3.9%	110(△5)
経常利益	123	111	△12	△9.6%	110(+1)
当期純利益	95	162	67	70.3%	155(+7)
※2					
米ドルレート(円)	134	151	18	為替影響 +72億円	140(+11)
ユーロレート(円)	146	163	18		153(+10)

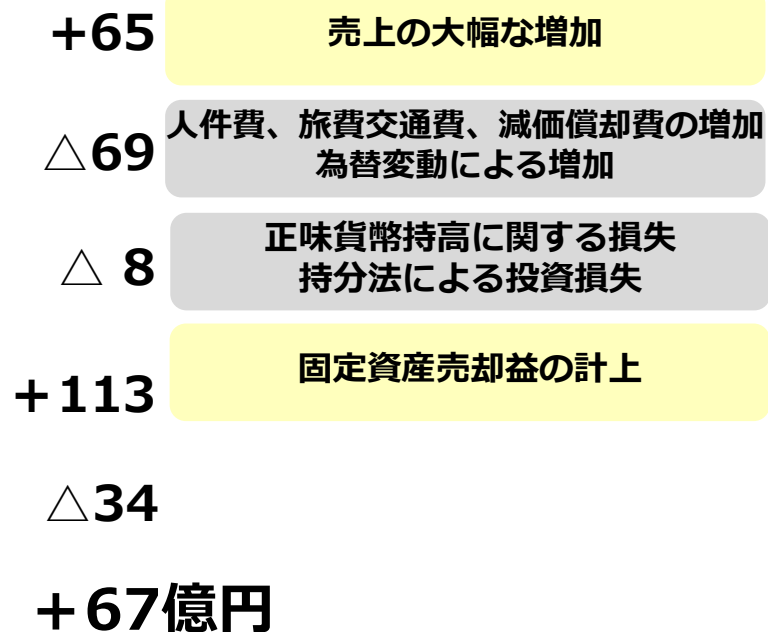
※1 2024年2月公表 ※2 海外子会社(3月期)換算レート

固定資産売却益により大幅増益

単位：億円



純利益変動の主要因



+67億円

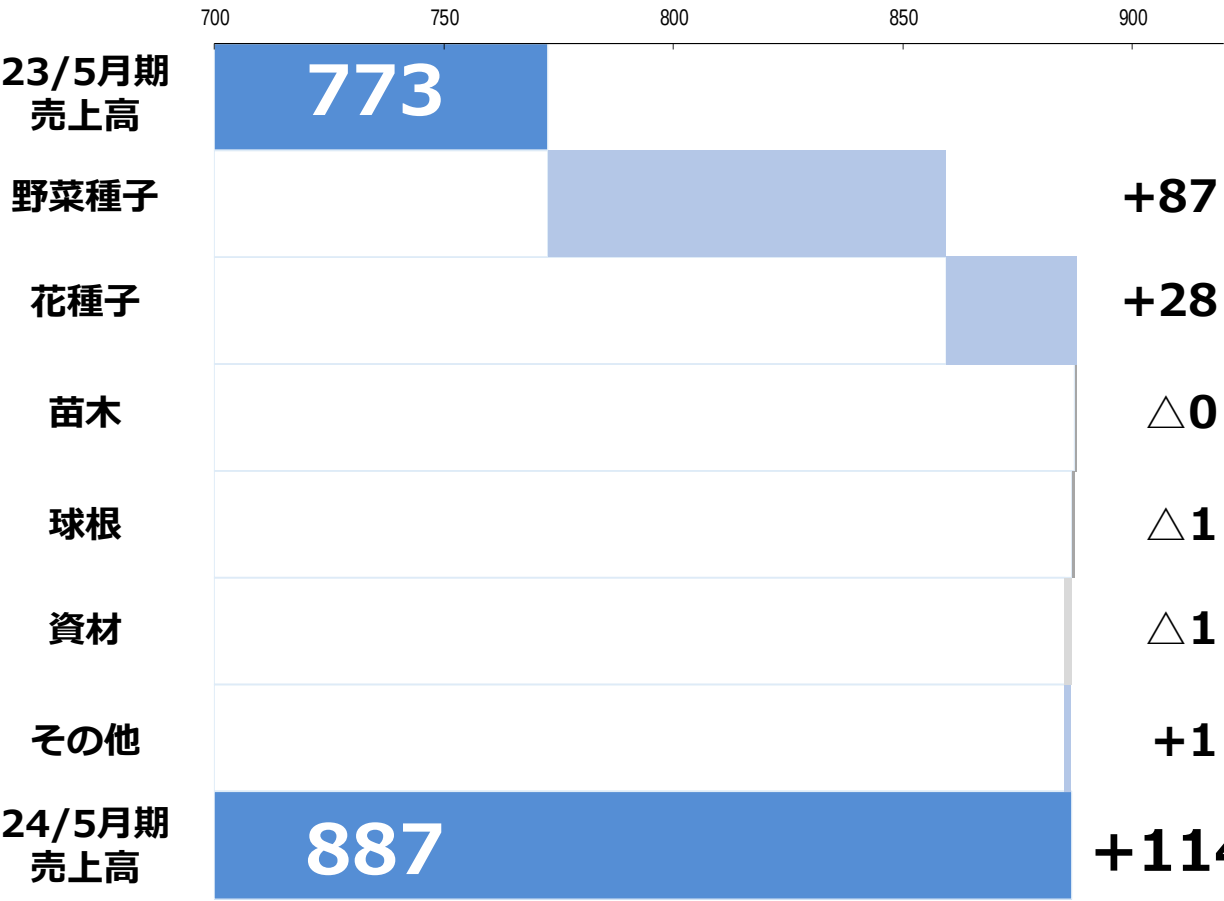
海外卸売が業績をけん引

単位：億円

	売上高				営業利益			
	23/5	24/5	増減	増減率	23/5	24/5	増減	増減率
国内卸売事業	123	123	0	0.4%	49	50	1	1.4%
海外卸売事業	563	680	118	20.9%	168	182	14	8.4%
小売事業	53	49	△ 4	△7.9%	△ 1	△ 2	△ 2	—
その他（造園緑花事業等）	34	34	0	0.4%	1	1	△ 0	△40.0%
小計	773	887	114	14.8%	218	231	13	6.1%
消去	—	—	—	—	△ 108	△125	△ 17	—
連結	773	887	114	14.8%	109	105	△ 4	△3.9%

野菜種子、花種子が大幅増

単位：億円

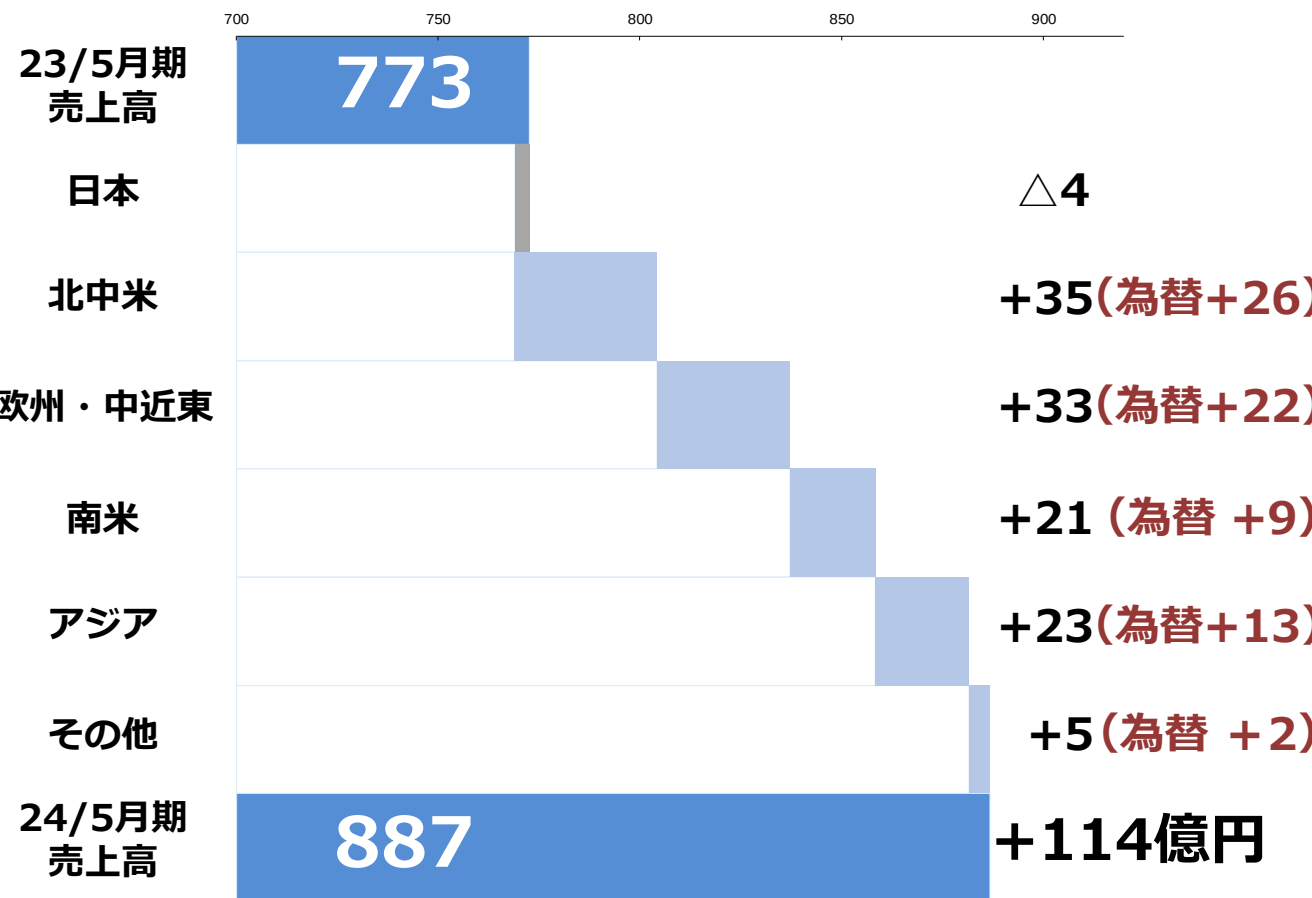


売上高変動の主要因

- ブロッコリー、トマト、ペッパー、カボチャなどが増加
- ヒマワリ、トルコギキョウ、カンパニュラ、ストックなどが増加
- 暖冬の影響による被覆資材の低調

海外全地域で大幅増収

単位：億円



売上高変動の主要因

小売が減収

野菜、花ともに増収

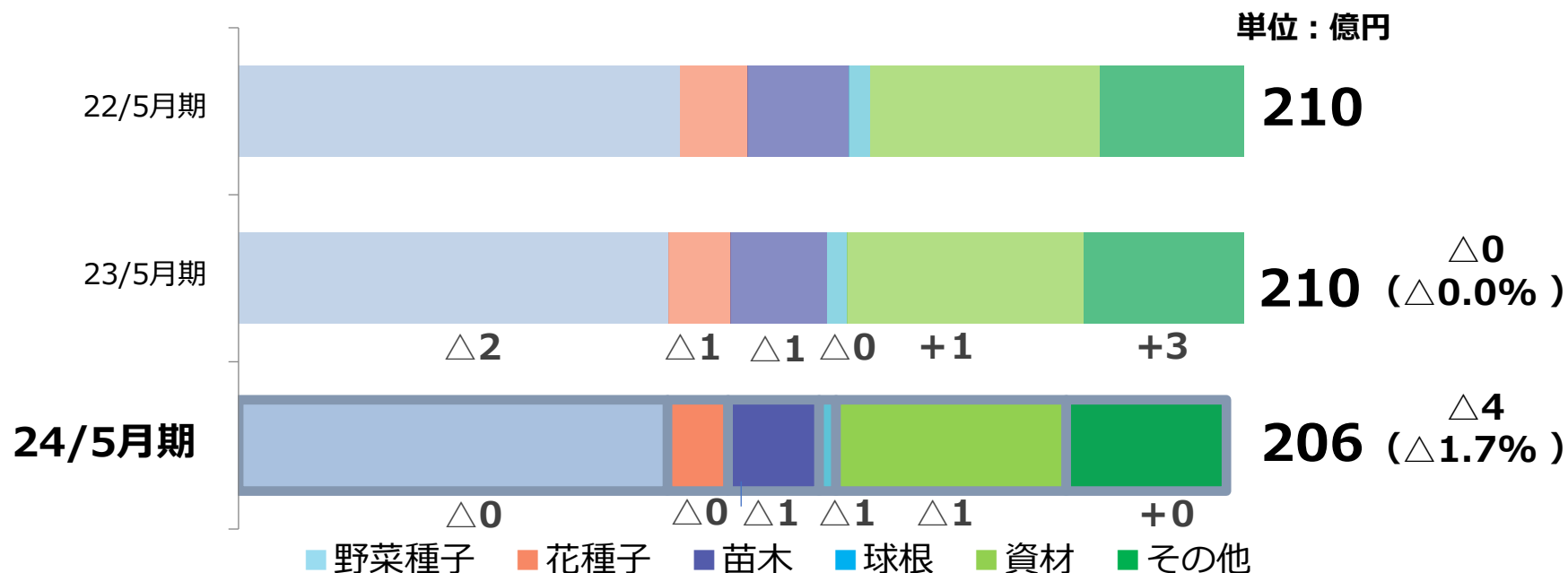
野菜、花ともに増収

野菜、花ともに増収

花が大幅な増収

為替影響
+72億円

酷暑や暖冬などの影響もあり減収



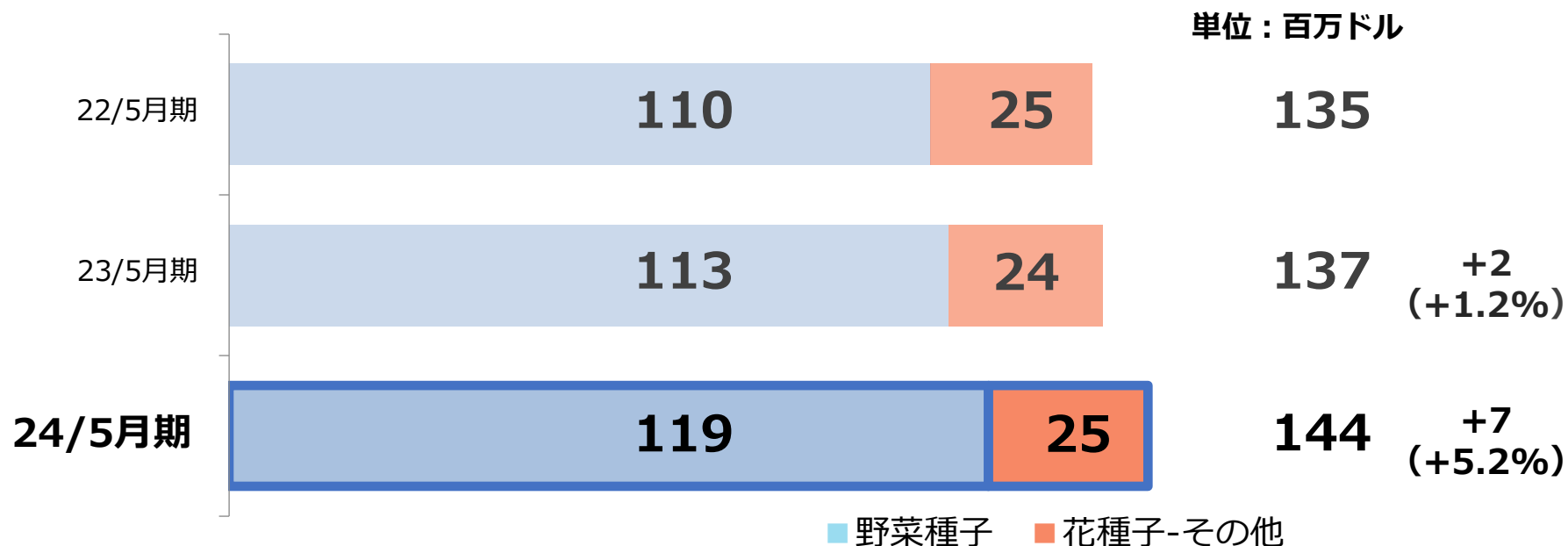
2022/6-2023/5 変動額上位品目

野菜種子：	ネギ	△0.8
	ホウレンソウ	△0.8
	ニンジン	△0.7
花種子：	パンジー	△0.1

2023/6-2024/5 変動額上位品目

野菜種子：	トマト	+1.1
	ホウレンソウ	△0.3
	スイートコーン	+0.2
花種子：	トルコギキョウ	△0.1

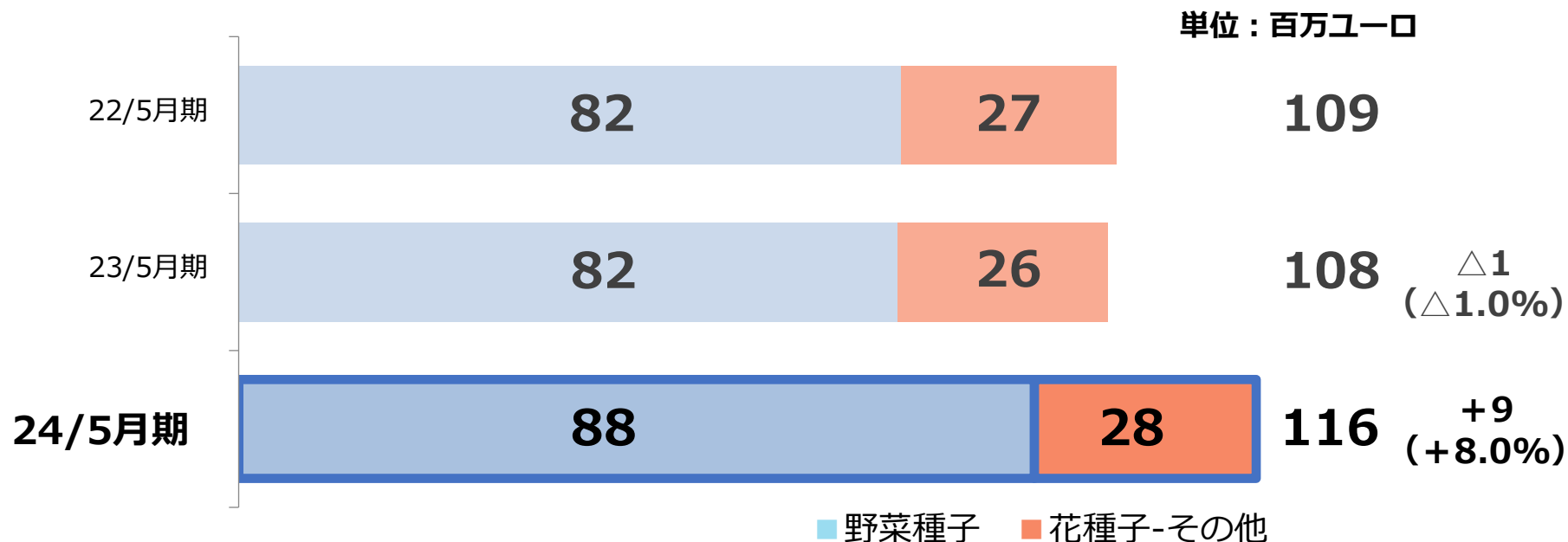
野菜種子が好調に推移し増収



2022/6-2023/5 変動額上位品目		
野菜種子：	ブロッコリー	△2.6
	ペッパー	+2.3
	ハウレンソウ	+1.8
花種子：	トルコギキョウ	+0.7

2023/6-2024/5 変動額上位品目		
野菜種子：	スイカ	+4.7
	ペッパー	+2.7
	ブロッコリー	+1.4
花種子：	ヒマワリ	+2.4

野菜、花ともに好調



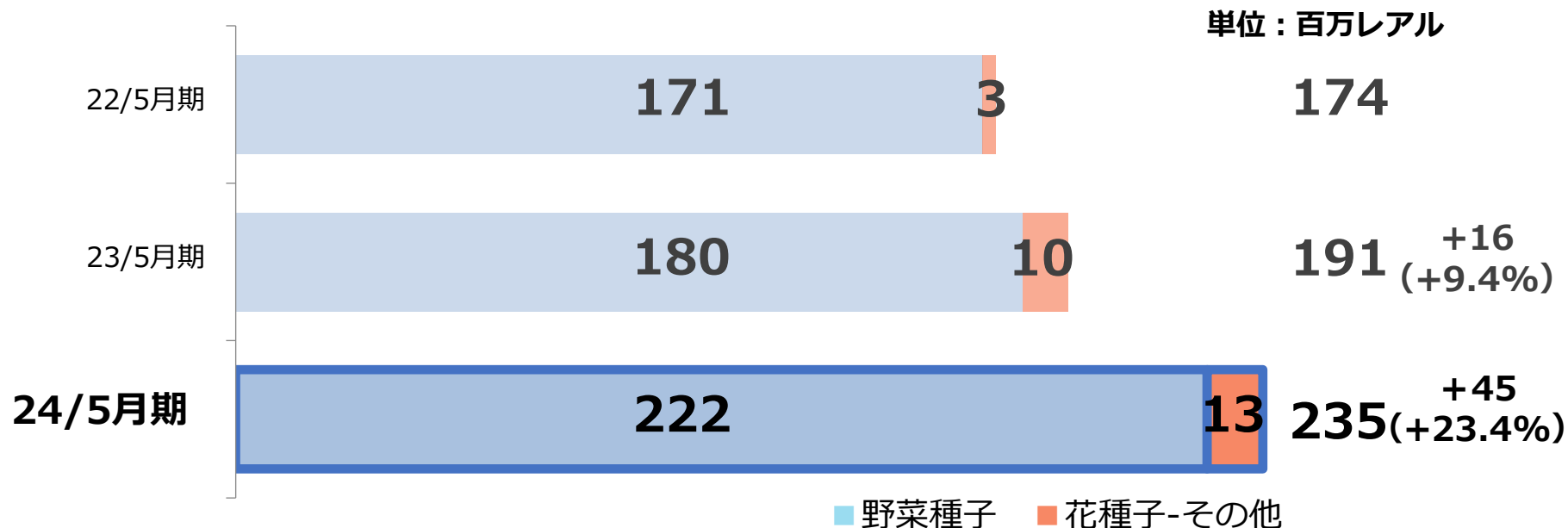
2022/6-2023/5 変動額上位品目

野菜種子：	トマト	△3.0
	カボチャ	+2.0
	ブロッコリー	+0.9
花種子：	キキョウ	△0.4

2023/6-2024/5 変動額上位品目

野菜種子：	ブロッコリー	+3.7
	トマト	+0.8
	カボチャ	△0.8
花種子：	トルコギキョウ	+0.4

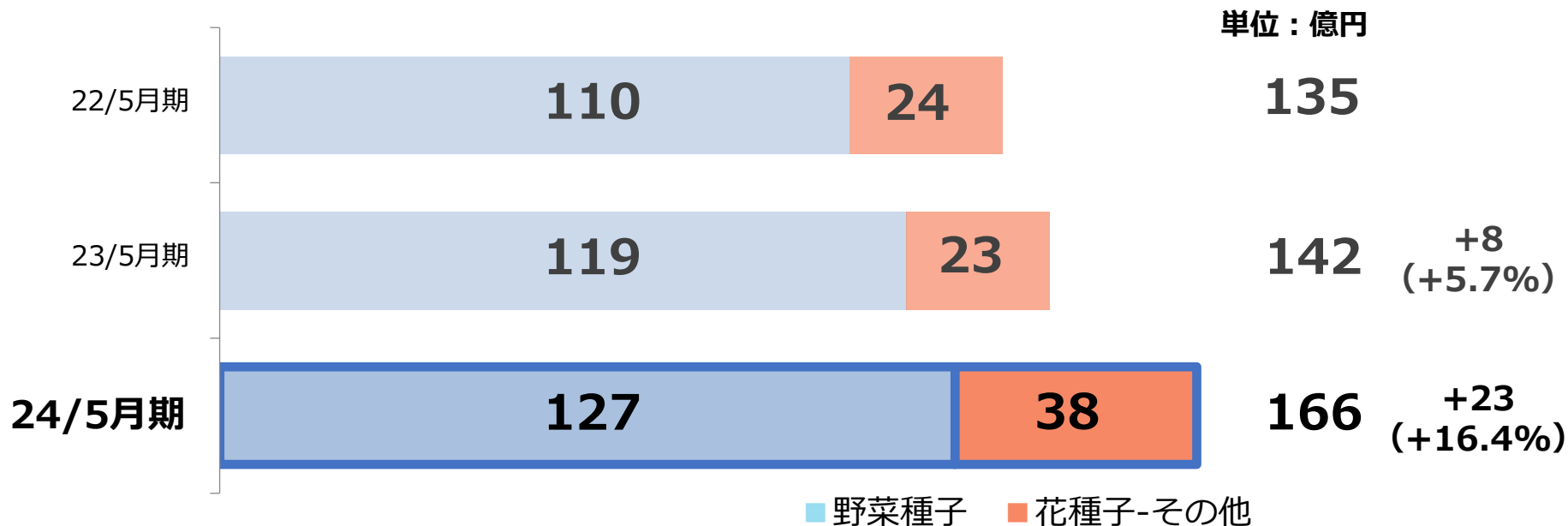
野菜、花ともに好調



2022/6-2023/5 変動額上位品目		
野菜種子：	カボチャ	+7.3
	メロン	△4.9
	ペッパー	+4.8
花種子：	トルコギキョウ	+0.5

2023/6-2024/5 変動額上位品目		
野菜種子：	トマト	+7.2
	ペッパー	+6.1
	カボチャ	+3.5
花種子：	ヒマワリ	+0.5

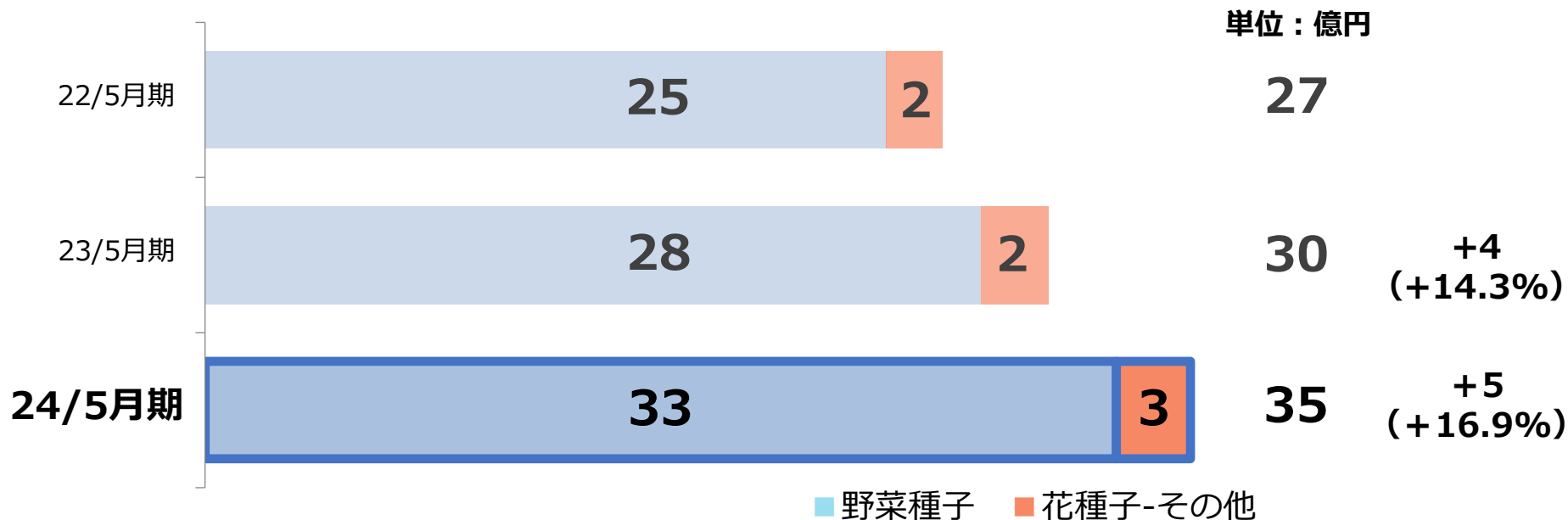
花が大幅増



2022/6-2023/5 変動額上位品目		
野菜種子：	ニンジン	△5.3
	ネギ	+5.2
	ブロッコリー	+5.0
花種子：	トルコギキョウ	+2.9

2023/6-2024/5 変動額上位品目		
野菜種子：	ブロッコリー	△6.6
	ニンジン	+6.5
	ハクサイ	+6.1
花種子：	ヒマワリ	+5.6

野菜種子が増加



2022/6-2023/5 変動額上位品目

野菜種子：	ネギ	△0.9
	ブロッコリー	+0.4
	カボチャ	△0.4

2023/6-2024/5 変動額上位品目

野菜種子：	カボチャ	+2.0
	キャベツ	+1.0
	ペッパー	+1.0

人件費、旅費交通費、研究開発費などが増加

単位：億円（内訳は、本社および主要子会社の所在地ベース）

		販管費計	人件費	旅費交通費	修繕費	業務委託費	減価償却費	試験研究費 (研究開発費※)
2024年5月 実績		435	231	17	16	24	33	18(104)
2023年5月 実績		366	192	12	14	20	28	15(91)
前期比増減		69	39	4	3	3	5	2(13)
内 訳	うち為替変動による影響額	36	17	1	1	2	2	2(8)
	日本	13	4	1	1	1	1	2(4)
	北中米	20	13	1	1	0	1	0(5)
	欧州・中近東	26	14	1	1	1	2	1(3)
	南米	11	5	0	0	1	1	1(3)
	その他+連結調整	△ 3	3	1	0	0	0	△2(△1)

※ 研究開発費は、研究活動に関わる経費の合計としており、人件費と減価償却費の一部が重複した数字となっております

Ⅱ 2025年5月期 通期予想および配当政策

売上高と営業利益は増加も、経常利益と当期純利益は減益を予想

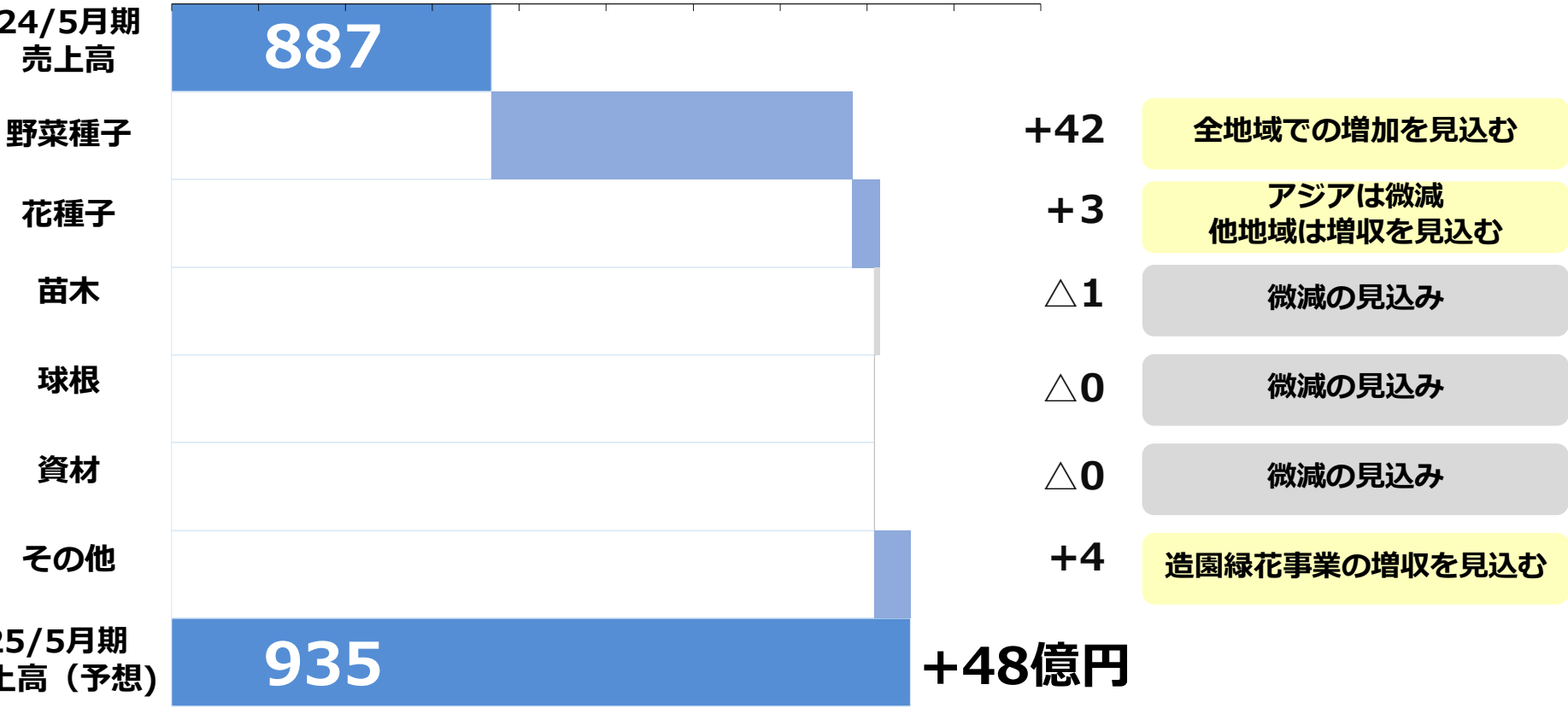
単位：億円	23/5月期	24/5月期	予想	増減額	増減率
売上高	773	887	935	48	5.4%
売上総利益	475	540	579	39	7.3%
売上総利益率 (%)	61.5%	60.9%	61.9%	-	-
研究開発費	91	104	110	6	5.6%
売上高比率 (%)	11.7%	11.7%	11.7%	-	-
その他販管費	275	331	359	28	8.4%
営業利益	109	105	110	5	4.8%
経常利益	123	111	110	△ 1	△ 1.1%
当期純利益	95	162	80	△ 82	△ 50.5%
米ドルレート(円)	134	151	150	為替の感応度の試算※ (百万円)	
ユーロレート(円)	146	163	160		
				米ドル	98
				ユーロ	14

※1円の為替変動による年間の営業利益の影響額

野菜が大きく増加する見込み

単位：億円

売上高変動の主要因



全地域の増収を見込む

単位：億円

売上高変動の主要因

24/5月期
売上高

887

日本

+6

野菜・花・造園緑花が増収

北中米

+10 (為替 △2)

野菜、花ともに増加

欧州・中近東

+12 (為替 △5)

野菜、花ともに増加

南米

+9 (為替 △0)

野菜、花ともに増加

アジア

+10 (為替 +2)

野菜は増加

その他

+2 (為替 +0)

25/5月期
売上高（予想）

935

+48億円

為替影響
△5億円

将来の成長に向けた知財・人財強化などを計画し増加

単位：億円

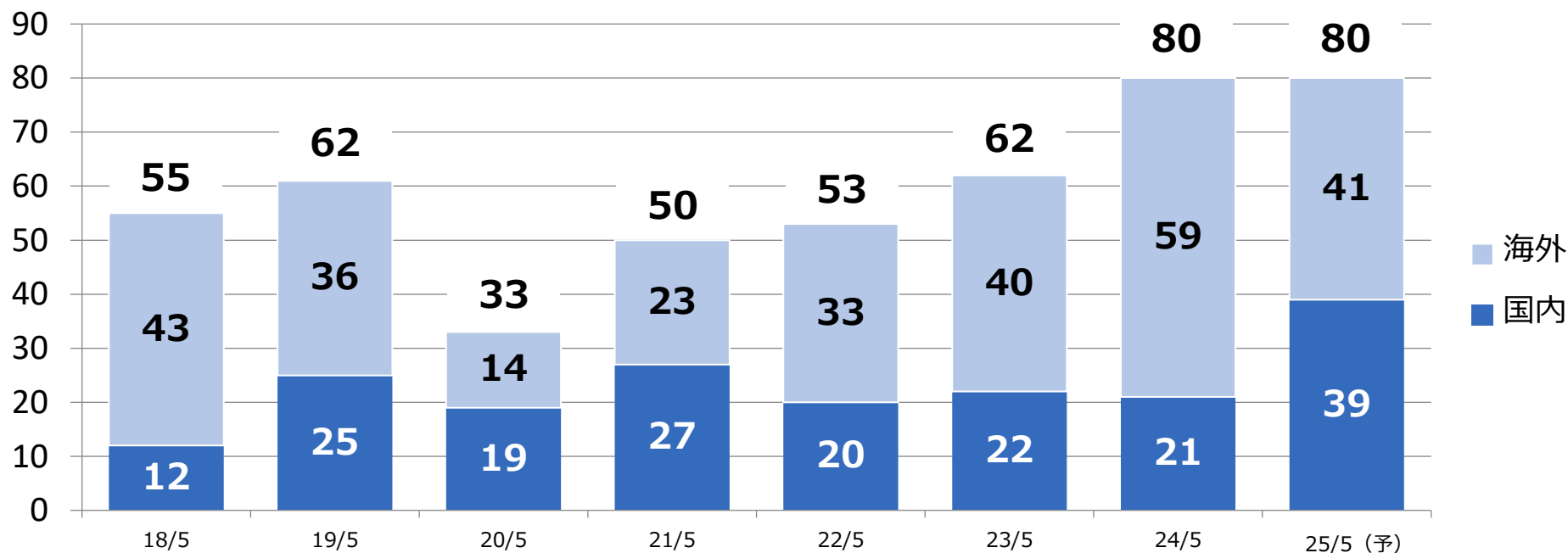
(内訳は、本社および主要子会社の所在地ベース)

		販管費計	人件費	旅費交通費	修繕費	業務委託費	減価償却費	試験研究費 (研究開発費※)
2025年5月 予想		468	249	20	16	28	35	18(110)
2024年5月 実績		435	231	17	16	24	33	18(104)
前期比増減		34	18	3	△ 0	4	2	1(6)
内 訳	うち為替変動による影響額	△ 4	△ 2	△ 0	△ 0	△ 0	△ 0	△0(△1)
	日本	11	4	2	△ 0	3	1	1(4)
	北中米	13	5	0	△ 0	0	0	0(1)
	欧州・中近東	11	4	1	1	0	1	△1(2)
	南米	5	3	△ 0	0	1	1	0(0)
	その他+連結調整	△ 6	2	1	△ 0	△ 1	△ 1	△0(△1)

※ 研究開発費は、研究活動に関わる経費の合計としており、人件費と減価償却費の一部が重複した数字となっております

設備投資総額は増加

(億円)



* 2018/5-2024/5は各決算期における設備投資額実績（含む無形固定資産の取得）
2025/5は、当期以降になるであろう投資額も含む

2024年5月期の主な設備の新設

サカタ・シード・アメリカの本社移転、オフィスおよび倉庫の拡張：26億円

2024年5月期の期末配当は40円（年間ベースでは65円） 2025年5月期の配当予想は年間65円

① 2024年5月期の期末配当案は40円（年間ベースでは65円）

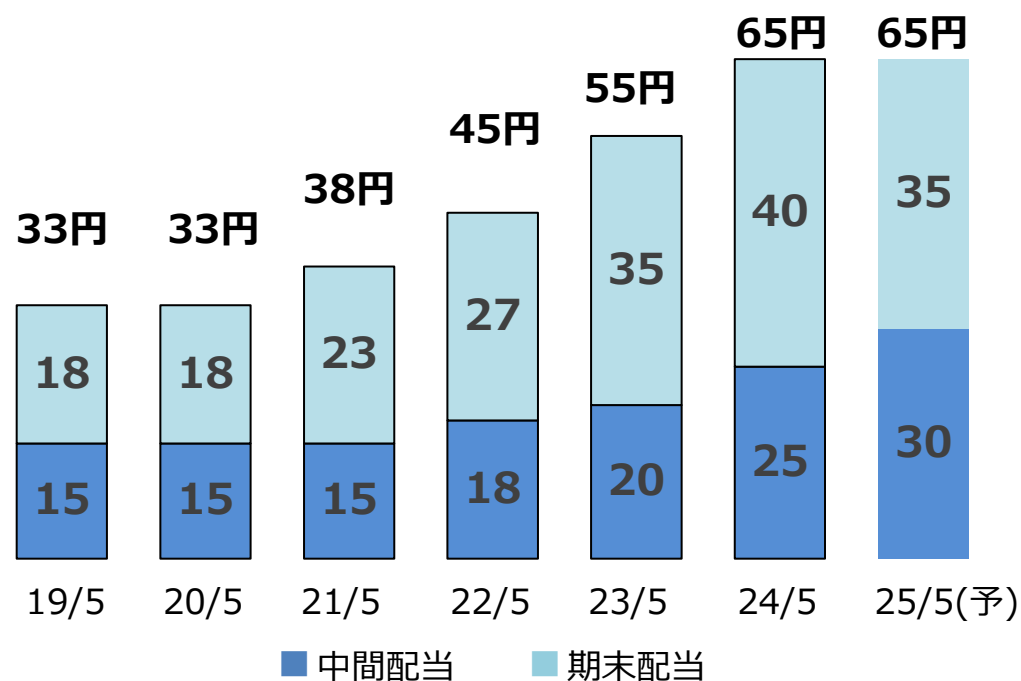
（予想比 +10円）

② 2025年5月期は年65円を予定

「中間配当」 30円

「期末配当」 35円

* 金額は1株あたり



Ⅲ 資本コストや株価を意識した 当社の経営方針と取り組み

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

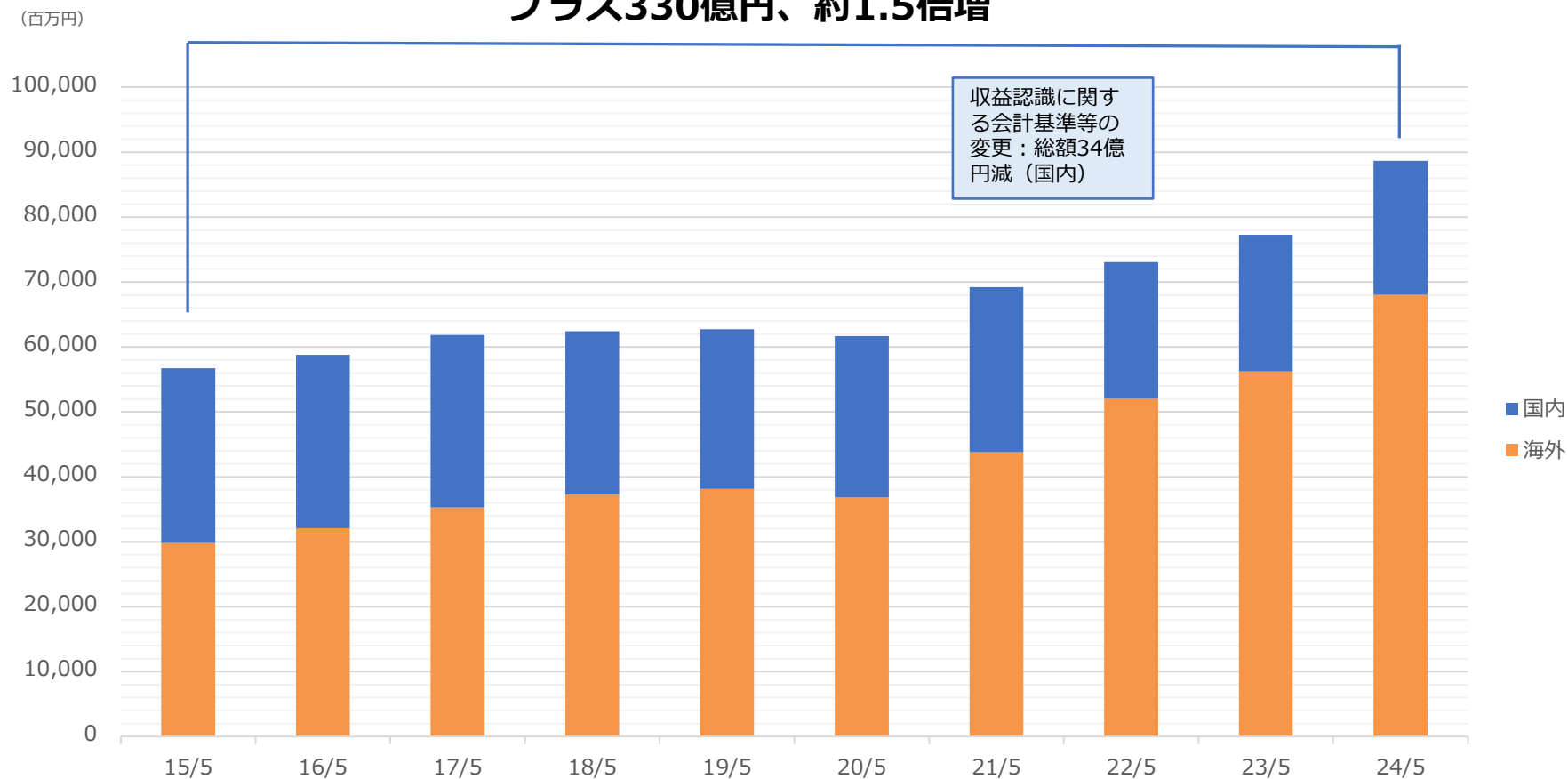
1	中期的な業績推移 -1 売上高 -2 売上総利益・営業利益	...	24~28
2	当社の理念と経営ビジョン	...	29~31
3	グループの方針・戦略と具体的な取り組み	...	32~40
4	資本収益指標の現状・方針と取り組み	...	41~46
5	株主との対話と株価を意識した対応	...	47~49
6	最近のトピック	...	50~52

1. 中期的な業績推移

1-1 売上高（全体）

2015年－2024年

プラス330億円、約1.5倍増



- ・ 年平均成長率は約5%（同じ収益認識ベースでは5.5%増）
- ・ 海外の売上高が大きく伸長

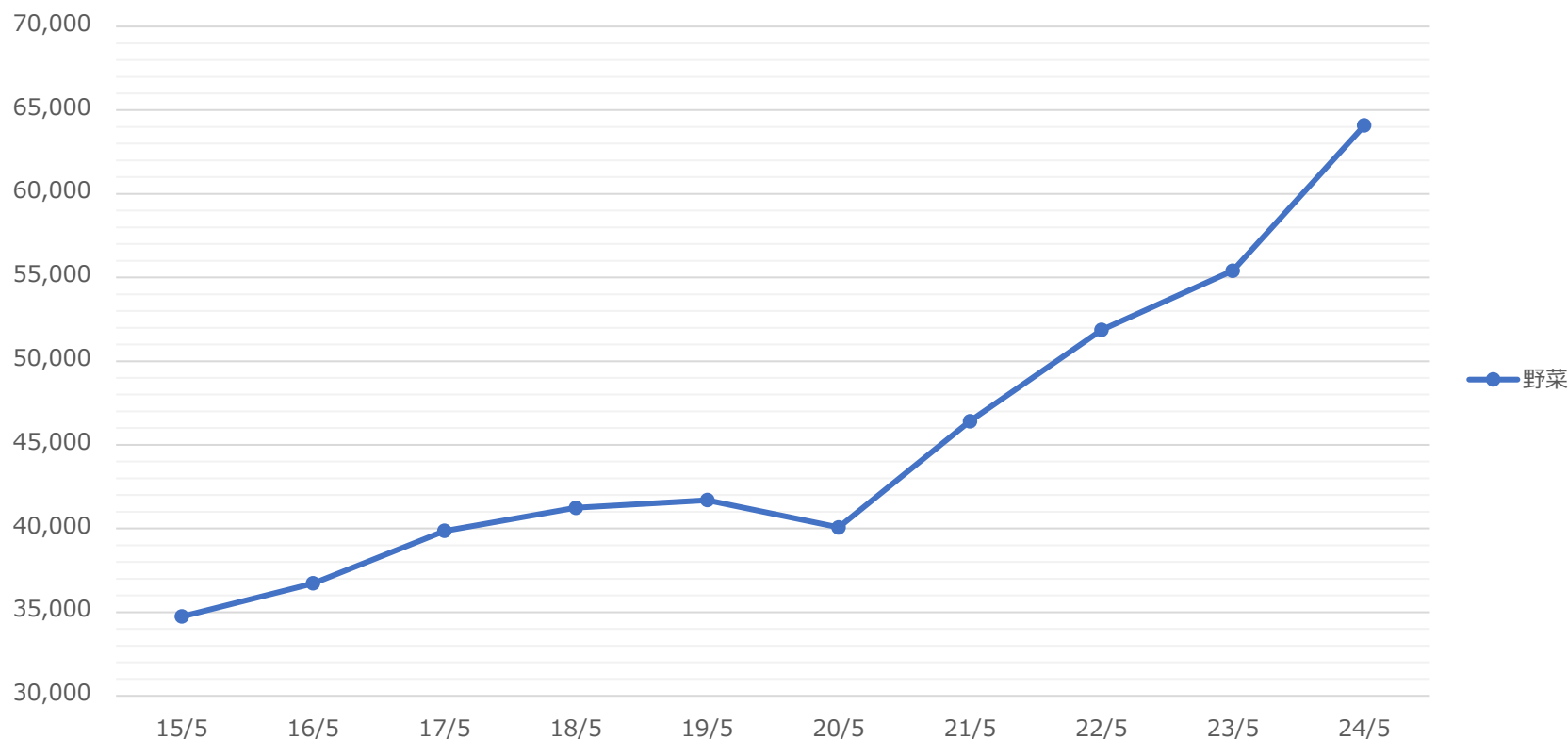
1. 中期的な業績推移

1-2 売上高（商品カテゴリー別推移 野菜）

2015年－2024年

(百万円)

商品カテゴリー別 年間売上高推移（野菜）



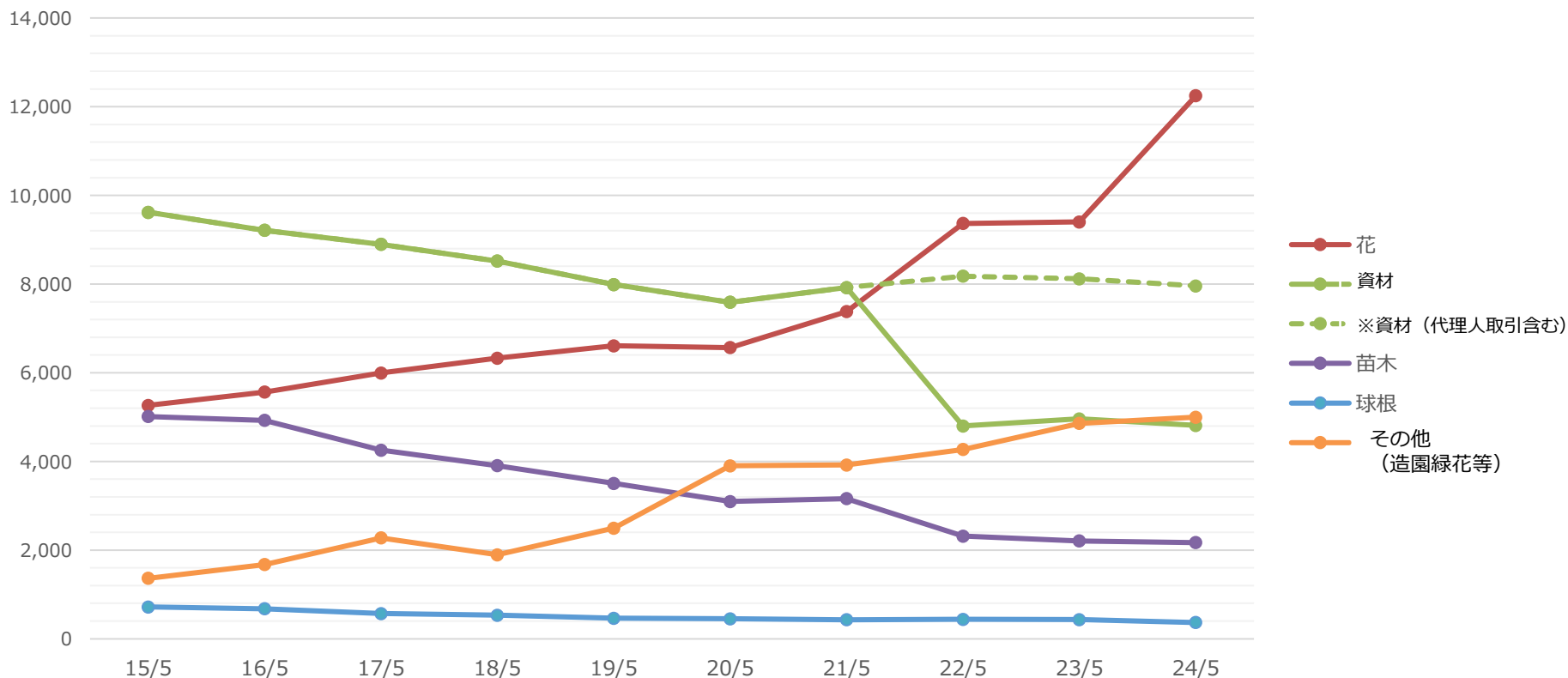
- 年平均成長率は約7%
- ブロッコリーのほか、近年、トマト、ペッパーなどの果菜類も足もとで増加

1. 中期的な業績推移

1-3 売上高（商品カテゴリー別推移 花、資材など）

2015年－2024年

(百万円) 商品カテゴリー別 年間売上高推移（野菜以外）

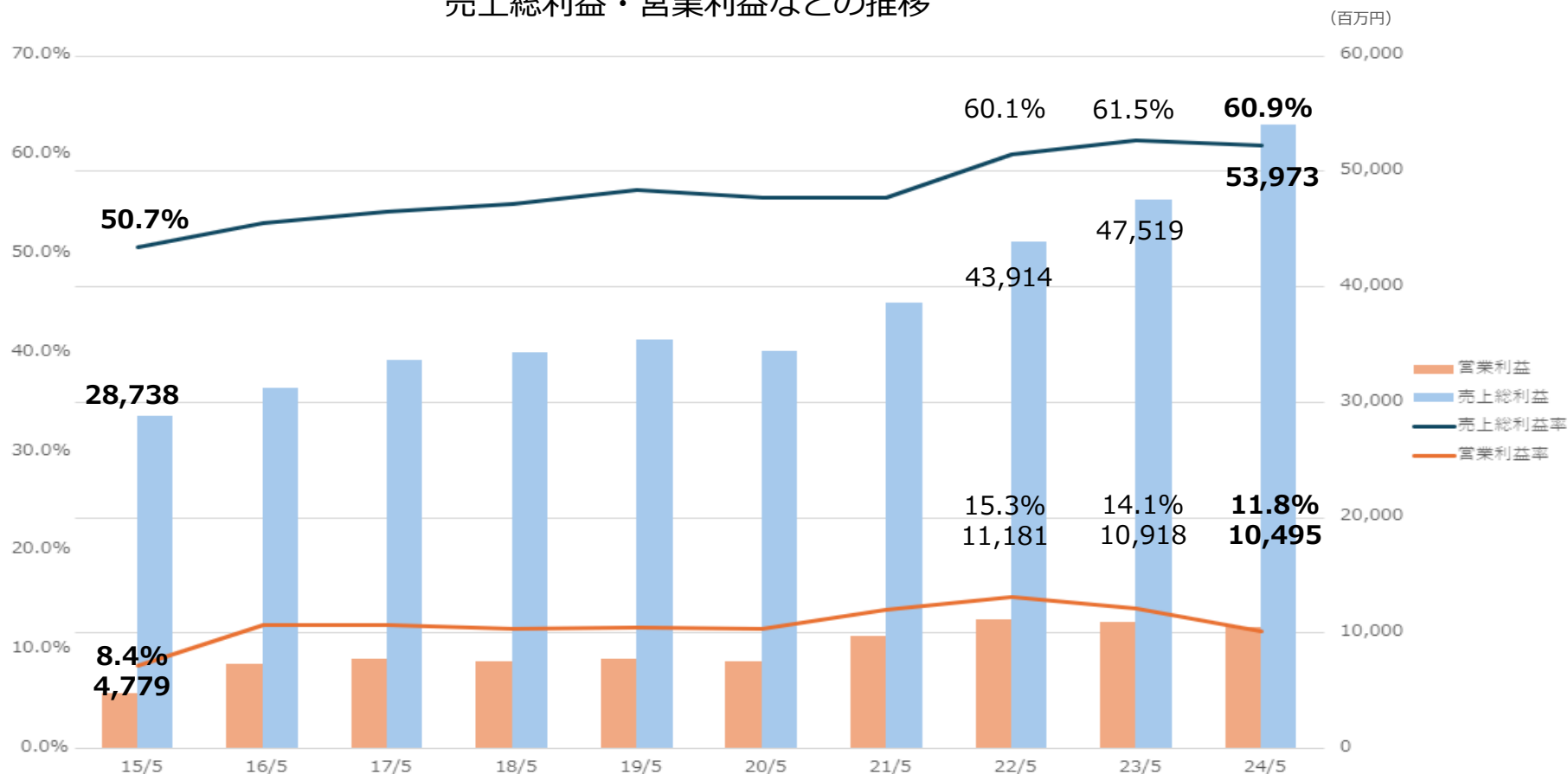


- ・ 花は年平均約10%の増加、トルコギキョウに加え、ヒマワリが大きく伸長
- ・ 造園緑花も増加傾向
- ・ 資材、苗木、球根は、商品の絞り込みなどにより減少

1. 中期的な業績推移

2 売上総利益・営業利益

売上総利益・営業利益などの推移



- ・ 売上総利益率はプロダクトミックスの改善により50.7%から60.9%まで上昇（10.2ポイント増）
- ・ 営業利益は売上の増加や売上総利益率の改善により9年前と比較し2倍超の増加
- ・ 営業利益率は3.4ポイント上昇。2022年5月期以降、研究や人財投資による販管費の増加により低下

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

1	中期的な業績推移 -1 売上高 -2 売上総利益・営業利益	...	24~28
2	当社の理念と経営ビジョン	...	29~31
3	グループの方針・戦略と具体的な取り組み	...	32~40
4	資本収益指標の現状・方針と取り組み	...	41~46
5	株主との対話と株価を意識した対応	...	47~49
6	最近のトピック	...	50~52

2. 当社の理念と経営ビジョン

ありたい姿：理念と経営ビジョン

社是

「品質・誠実・奉仕」

経営理念

良質な商品とサービスの提供により、世界の人々の生活文化向上に貢献し
世界一の種苗会社を目指す

「三者共栄」「三位一体」「三層共生」

サステナビリティ基本方針

種苗を通じて社会に貢献する

地球上の自然と、その自然に内包される社会、そして社会に帰属する企業が持続的に共生する「三層共生」

種苗事業や緑花事業を通じて社会や農園芸業に貢献し、社内外のステークホルダーが共に発展するサステナビリティ経営を目指す

Seed innovation for people and the earth

サカタグループの重要課題



2. 当社の理念と経営ビジョン

ありたい姿：理念と経営ビジョン

顧客提供価値

PASSI in Seed

私たちは、革新的な花と野菜の種苗とサービスから創り出される全ての価値を通じて、世界の人々の生活・文化の向上、持続的発展に貢献します

目指す業界ポジション

「品質・誠実・奉仕」で各国・各地域でお客様から評価される日本国籍のOnly Oneグローバルカンパニー

アジアにおける種苗業界のリーディングカンパニー

野菜は、現状トップシェア品目を維持しつつ、主要戦略品目の中から各地域で新たなトップシェア獲得を目指す

花は、グローバルトップ3のポジションを堅持

事業ポートフォリオ

野菜事業：柱となる品目をバランスよく増やし、成長と利益をけん引

花事業：選択と集中による利益向上と新興国市場攻略（特にアジア市場）

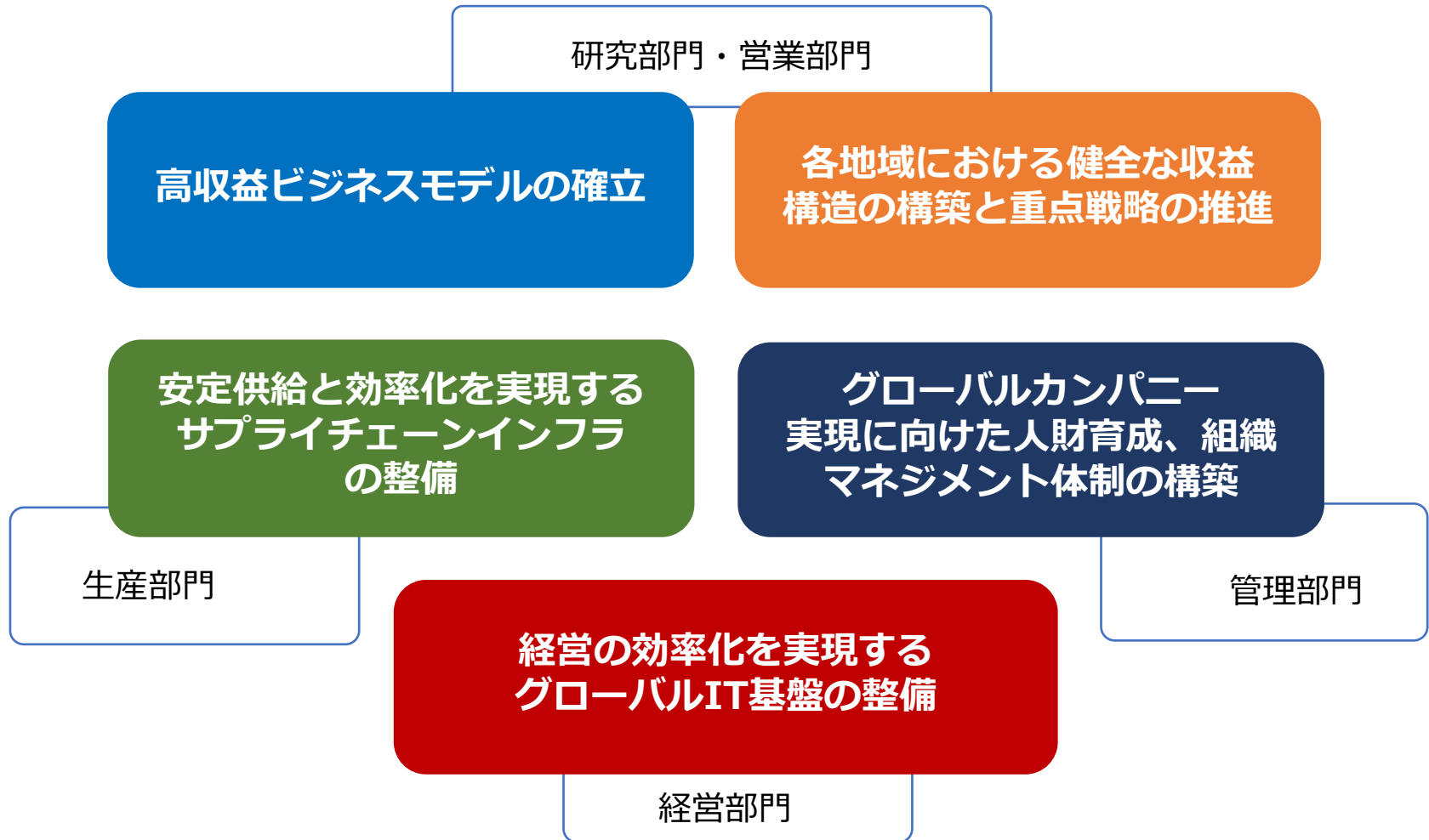
農園芸支援事業：種苗の価値を最大化

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

1	中期的な業績推移 -1 売上高 -2 売上総利益・営業利益	...	24～28
2	当社の理念と経営ビジョン	...	29～31
3	グループの方針・戦略と具体的な取り組み	...	32～40
4	資本収益指標の現状・方針と取り組み	...	41～46
5	株主との対話と株価を意識した対応	...	47～49
6	最近のトピック	...	50～52

方針と戦略

ありたい姿に向けての5つの成長戦略



これまでの取り組み

「高収益ビジネスモデルの確立」を例に

既存の取り組みの成果

トップシェア商品のブロッコリーやトルコギキョウが堅調

- 新品種の投入により青果（生花）の消費量の増加
- 既存産地の拡大サポートによる産地・生産者からの信頼

市場規模の大きい果菜類（トマト、ペッパーなど）増加

- ブロッコリーやトルコギキョウ以外の収益の「柱」が育ちつつある
- 南北アメリカ・アジアなどでのペッパーの躍進

切り花ヒマワリのグローバル市場開拓

- アジアを中心に世界的に急伸
- トルコギキョウに続く有望な商材に成長

課題

- 高シェア品目への過度な依存
- さらなる売上増加のために消費自体の拡大と新興産地の開拓が必要
- 競争が激しく継続的な投資が必要
- 各地でニーズの違いが大きく、地域ごとの対応強化が必須
- 新分野を切り拓くための仕掛けづくり
- 需要の急拡大に応える供給体制の確立

課題解決のための次の成長戦略

高収益ビジネスモデルの確立

地域戦略の推進

サプライチェーン整備

直近およびこれからの取り組み

成長戦略と未来へのチャレンジ

高収益ビジネスモデルの確立

ブロッコリーの消費拡大

- ウェブ、SNSなどを活用した
インドでのブロッコリー啓もう活動
ウェブサイト: <https://broccolilovers.com/>
- 「指定野菜」化を受けた
日本でのブロッコリー露出の強化

新規作物へのチャレンジ

- 種子系イチゴの育種開始
- 新たな品目も検討中

成長分野への積極投資

- 新興国: ブラジルでのIsla社買収を通じた営業強化
- 果菜類: Sana seeds社買収によるキュウリビジネスの拡大



ウェブサイト「ブロッコリー・ラバーズ」



開発中のイチゴの種子系のF₁品種

3. グループの方針・戦略と具体的な取り組み

直近およびこれからの取り組み

成長戦略と未来へのチャレンジ

地域戦略の推進

事業拡大に伴うサカタ・シード・アメリカの本社移転およびサプライチェーン、研究機能の統合

- ・ 本年9月に移転完了、新体制でスタート
- ・ 果菜栽培適地での育種力強化
- ・ 農業関連企業や大学の集積する地域に移転することによる産学連携とイノベーションの取り込み
- ・ 各機能を一か所に集約することによる部門間の円滑な交流と効率化

インド・南米・アフリカなどのトロピカル地域の戦略

- ・ ベンガルール・イノベーション・センター（インド）など拠点開設
- ・ コロンビア販売会社設立
- ・ そのほか拠点の検討



ウッドランド・イノベーション・センター



ベンガルール・イノベーション・センター

3. グループの方針・戦略と具体的な取り組み

直近およびこれからの取り組み

成長戦略と未来へのチャレンジ

サプライチェーン整備

世界の主要な採種地での種子倉庫整備

→チリ、南アフリカ、アメリカ、フランスなど



新たに開設したフランス（左）とチリ（右）の大型倉庫

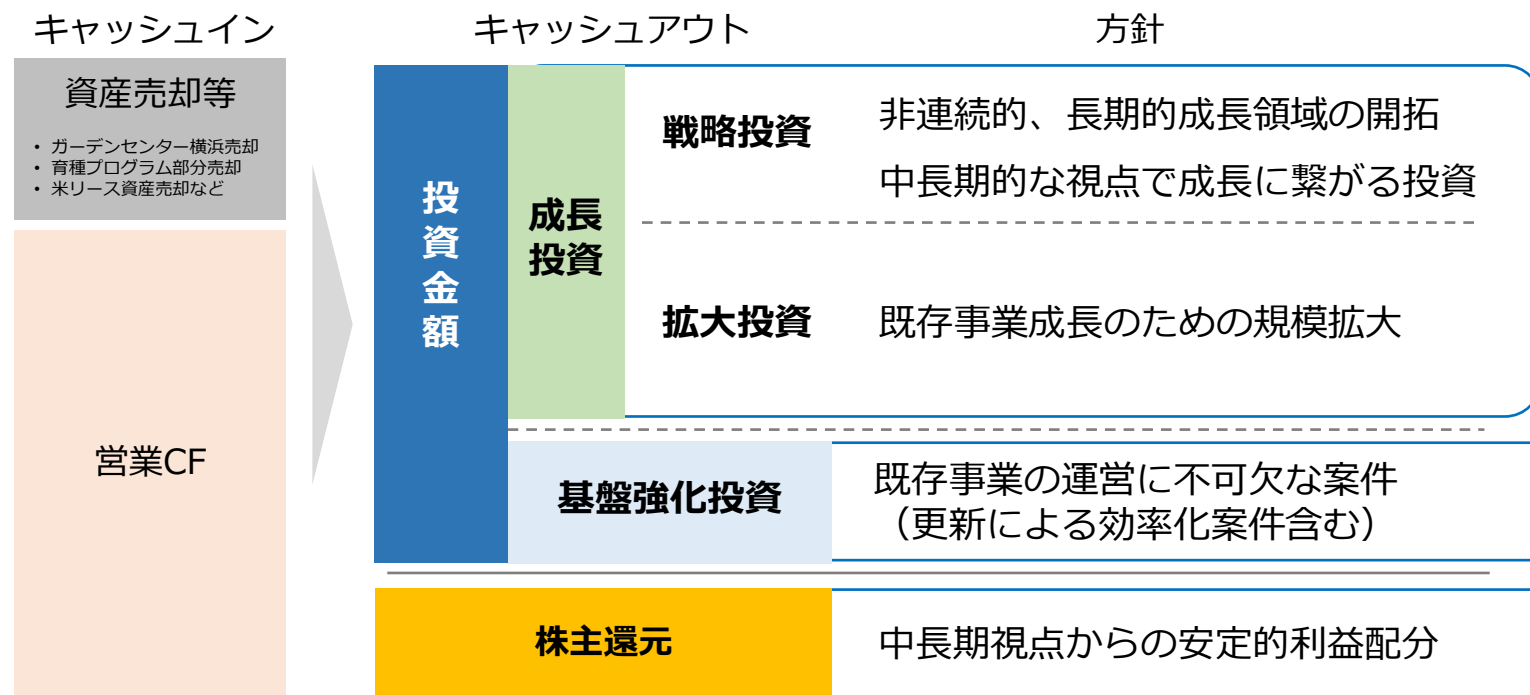
3. グループの方針・戦略と具体的な取り組み

キャッシュアロケーションの考え方

営業CFと事業ポートフォリオの見直しなどによるキャッシュインと
投資と株主還元を合わせたキャッシュアウトを中長期的にバランス

天候による年ごとの業績インパクト、
商品開発に長い年月が必要

株主還元も重視しつつ、積極的に
成長投資に資金を振り向け



投資に関する考え方

成長投資と基盤強化投資に分けて管理、 戦略投資にも資金を十分に割り当て

投資金額	成長投資	方向性	事例
		戦略投資 20～40% 非連続的、長期的成長領域の開拓 中長期的な視点で成長に繋がる投資	- 新規事業（新規作物・新規商品セグメント） - M&A（遺伝資源・新規商材） - 先進的育種技術、生産加工技術 - ニーズを先取りした収益力の強化 - 持続的成長を支える収益基盤構築
	拡大投資 60～80% 既存事業成長のための規模拡大	- 新興市場販路拡大 - 物流倉庫の増設（キャパシティ拡張） - 農場や土地の購入	- イチゴ育種開始 - Sana seeds社(オランダ)買収 - Isla社(ブラジル)買収 - ウッドランド・イノベーション・センター（アメリカ）開設 - トロピカル育種体制
基盤強化投資 既存事業の運営に不可欠な案件		- 既存設備の経年更新、改良 - 施設の経年更新、改良 - オペレーション改善のための投資 - 自然災害対策、環境・安全対策	- 本社基幹システム更新 - 掛川総合研究センター改修 - 矢板物流センター設備更新

近年の投資案件と資産入れ替え

オペレーティングキャッシュフローに加え、資産売却で必要な資金を調達

高収益ビジネスモデル

2023年

Isla社買収（ブラジル）約16.8億円
Sana seeds社買収（オランダ）
約6.3億円

戦略投資

- ・ 長期的な成長領域の開拓
- ・ 成長分野（新興国や果菜事業）への積極投資

大型の売却案件

2024年

ガーデンセンター横浜売却
（日本）約123億円

地域戦略の推進

2023年

サカタ・シード・アメリカ本社移転、
オフィスおよび倉庫の拡張（アメリカ）
サカタ・シード・インド本社
移転（インド）

拡大投資

- ・ 既存事業の成長へ

2022年

サカタ・シード・アメリカ農
地売却（アメリカ）約47億円

その他資産入れ替え

2022年

チリに倉庫新設
フランスに倉庫開設

2022年

成田事業所など国内各地
の旧拠点売却

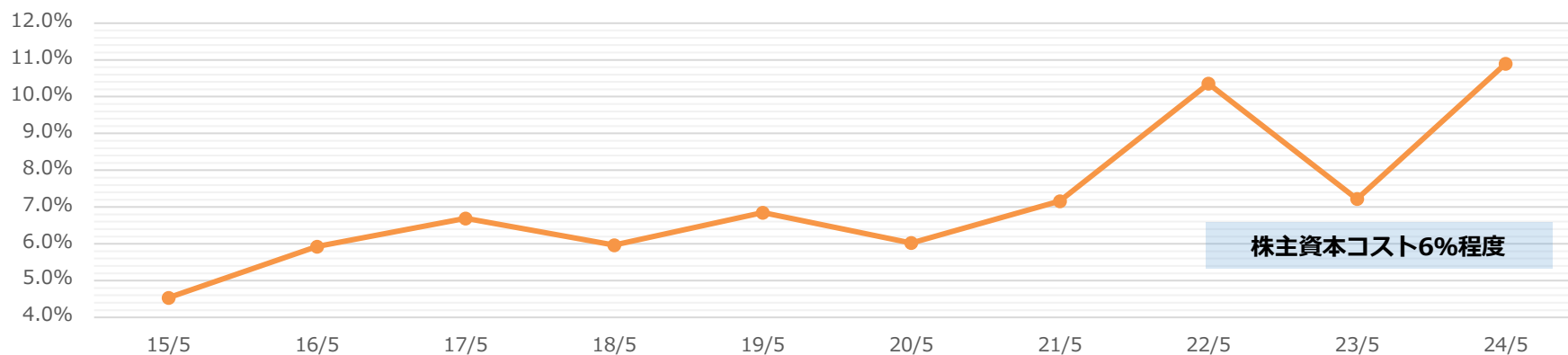
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

1	中期的な業績推移	...	24～28
	-1 売上高		
	-2 売上総利益・営業利益		
2	当社の理念と経営ビジョン	...	29～31
3	グループの方針・戦略と具体的な取り組み	...	32～40
4	資本収益指標の現状・方針と取り組み	...	41～46
5	株主との対話と株価を意識した対応	...	47～49
6	最近のトピック	...	50～52

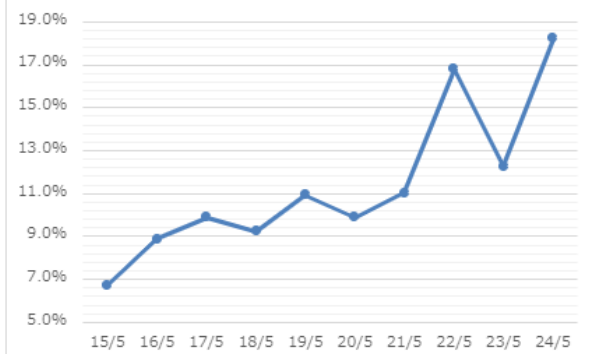
4. 資本収益指標の現状・方針と取り組み

ROE（現状評価）

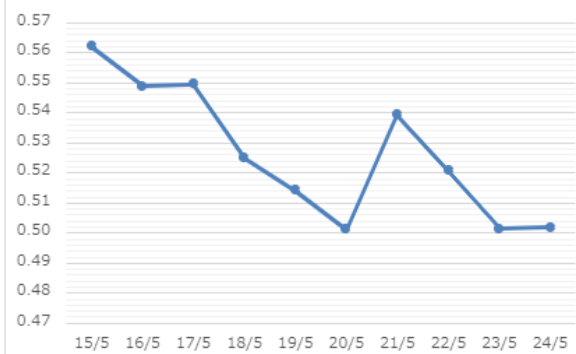
ROE（当期純利益/自己資本）



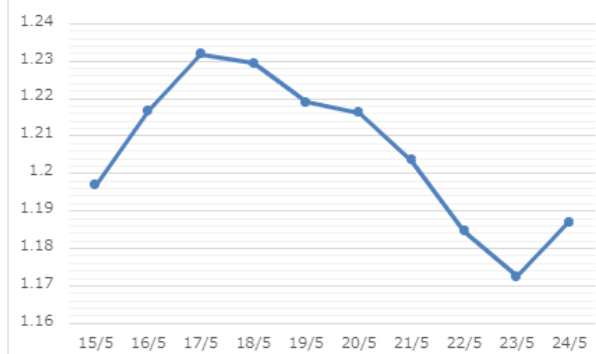
当期純利益率



総資産回転率



財務レバレッジ



- 当期純利益率の向上によりROEは上昇傾向
- 株主資本コストを上回って推移しているものと認識

ROE（方針と取り組み）

1. 方針

- ・ ROEの持続的な向上を目指す

2. 具体的な取り組み

① 当期純利益の上昇：

→成長戦略の実現による売上増加・利益率の向上、経費の適正化

② 総資産回転率の向上：

→売上の増加

→在庫管理の高度化による適正在庫の実現

→固定資産、現預金など適正水準を意識

③ 財務レバレッジの適正化：

→純資産・負債のバランスを意識

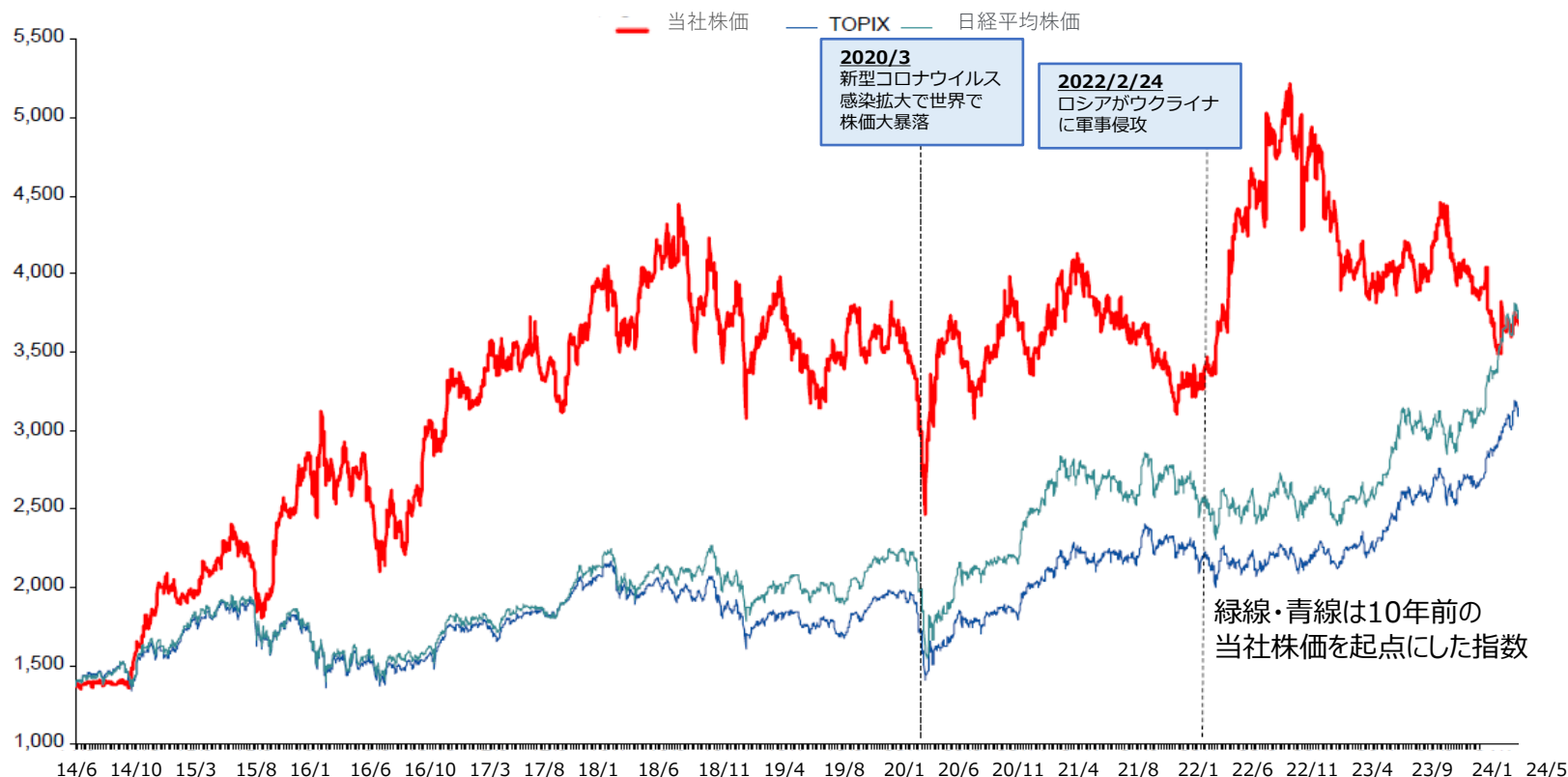
4. 資本収益指標の現状・方針と取り組み

市場評価・株主還元（①株価推移）

主要指数との比較

みずほ証券資料から引用

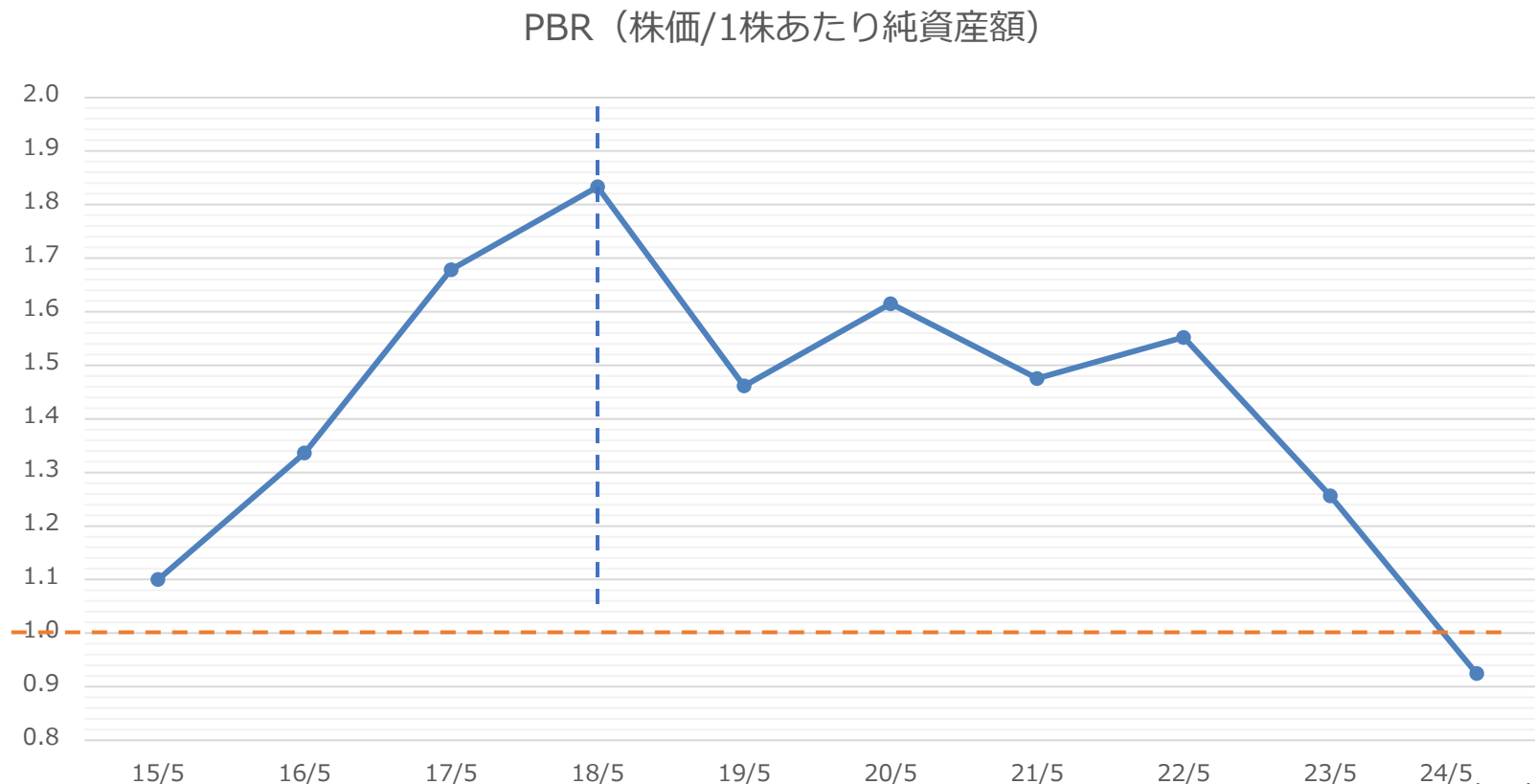
(2014/5末の株価終価を起点に指数化)
(株価：円)



- ・ 10年前と比較すると株価は約3倍に上昇
- ・ ウクライナ戦争発生後5,000円台も足元では3,000円台前半の水準に
- ・ インデックス比較では、10年間累計ベースでほぼ同水準

4. 資本収益指標の現状・方針と取り組み

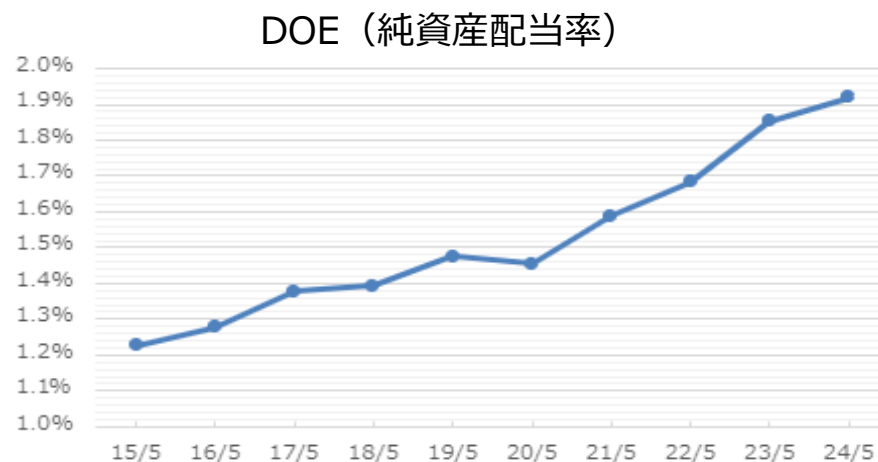
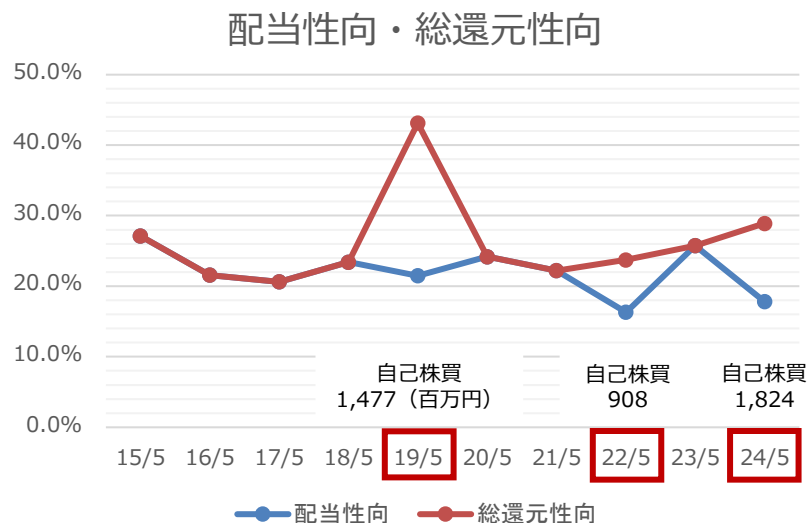
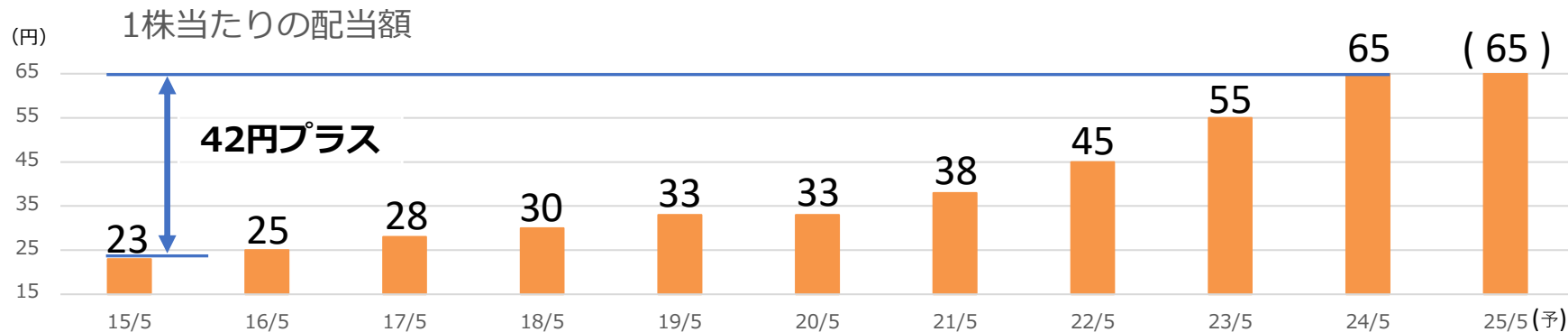
市場評価・株主還元（②PBR）



- PBRは15年5月期から18年5月期にかけ上昇も近年は下落傾向
- 株価は純資産額・純利益額の増加率を上回ることができていない

4. 資本収益指標の現状・方針と取り組み

市場評価・株主還元（③株主還元の実績および方針）



- ・ 1株当たりの配当額は着実に増加（2015年5月期比+42円（約3倍））
- ・ 配当性向・総還元性向・株主資本配当率の増加率は緩やかな伸びにとどまっている
- ・ 長期安定方針の下、安定的・継続的に還元を強化
- ・ 自己株式の取得は現預金水準やマーケット動向などを総合的に勘案し機動的に実施

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

1	中期的な業績推移 -1 売上高 -2 売上総利益・営業利益	...	24~28
2	当社の理念と経営ビジョン	...	29~31
3	グループの方針・戦略と具体的な取り組み	...	32~40
4	資本収益指標の現状・方針と取り組み	...	41~46
5	株主との対話と株価を意識した対応	...	47~49
6	最近のトピック	...	50~52

5. 株主との対話と株価を意識した対応

株主との対話促進と情報発信強化

方針 対話機会の拡充および情報発信の強化

機関投資家との対話

種類	対応者	2024/5月期
決算説明会	取締役社長 坂田 宏 ほか	2 回
スモールミーティング	取締役社長 坂田 宏 ほか	1 回
機関投資家との個別面談	上席執行役員管理本部長 星 武徳ほか	のべ68社182回
研究開発農場説明会	執行役員掛川総合研究センター場長 川村 学ほか	1 回

機関投資家の主な取材テーマ

- ・ 業績動向（地域別売上・販管費など）
- ・ 成長戦略（投資方針・研究開発方針などの基本的な考え方）、株主還元方針等

フィードバックの実施状況

種類	報告内容	報告先	年間実施回数
定例報告	機関投資家からの質問・要望事項など	取締役会メンバーほか	4 回 毎四半期決算発表後
定例報告以外	重要な事例が発生した場合	関係する取締役等	適宜
年次報告	年間のIR活動概要（実施取材回数、投資家属性、主な質問・要望事項など）	取締役会メンバー	1 回
株主概要報告	株主属性構成割合と増減の推移についての実績と分析結果	取締役会メンバーほか	1 回

5. 株主との対話と株価を意識した対応

情報発信の強化

サステナビリティ 報告書2024の発行

当社の事業内容とサステナビリティの関係を
を中心にご説明

今年5月にウェブサイトにて公開

<https://corporate.sakataseed.co.jp/sustainability/>



情熱を持ってタネを生み出し
世界に笑顔と栄養を届けていく

サカタのタネのサステナビリティの取り組みについて、本報告書では、当社の事業内容とサステナビリティの関係を、以下の3つの観点からご説明いたします。



その他の株価を意識した対応

自己株式の消却

- 2024年7月26日付にて、当社普通株式100万株を消却
- 消却前の発行済株式総数の約2.1%に相当
- 自己株式の保有比率は7.4%から5.4%に低下

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

1	中期的な業績推移 -1 売上高 -2 売上総利益・営業利益	...	24～28
2	当社の理念と経営ビジョン	...	29～31
3	グループの方針・戦略と具体的な取り組み	...	32～40
4	資本収益指標の現状・方針と取り組み	...	41～46
5	株主との対話と株価を意識した対応	...	47～49
6	最近のトピック	...	50～52

6. 最近のトピック

1. コロンビアに新拠点

南米第3位の野菜種子市場：青果物の主要生産地・消費地

切花の世界的な大産地

サカタグループで南米トップの種苗会社を目指す



現在の販売品目

野菜

カボチャ
ブロッコリーなど



花

ヒマワリ
カンパニュラ
など



2.BS資材でアриста・ライフサイエンス社と協業（ソリューションビジネス）

脱農薬や脱化学肥料を背景にBS（バイオスティミュラント）資材に注目

サステナビリティを背景にした普及

欧州など先進国を中心に世界的に市場が拡大中

新商品「ギャクシー」

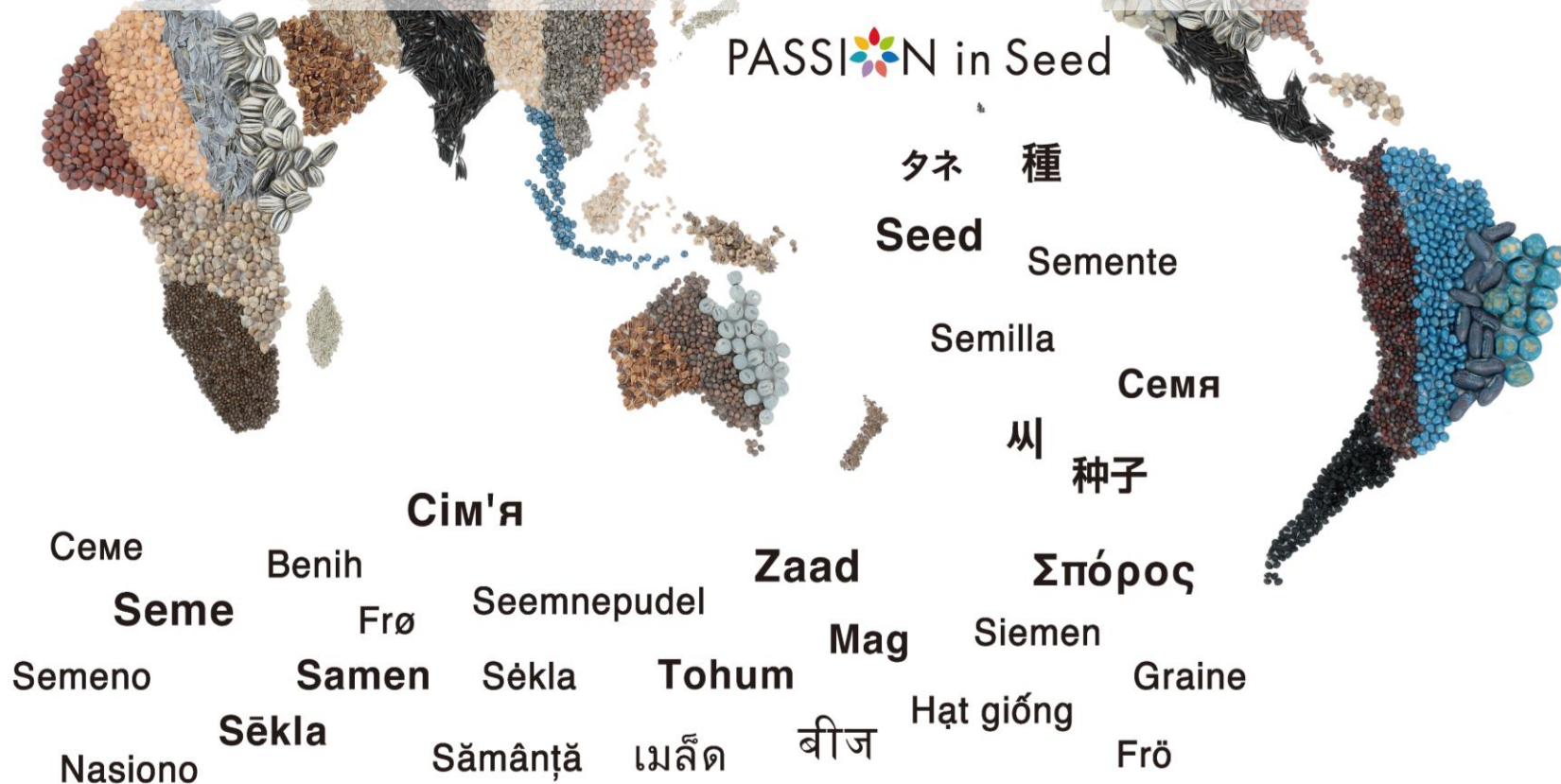


国内独占販売と協業について
アриста・ライフサイエンス社と共同発表

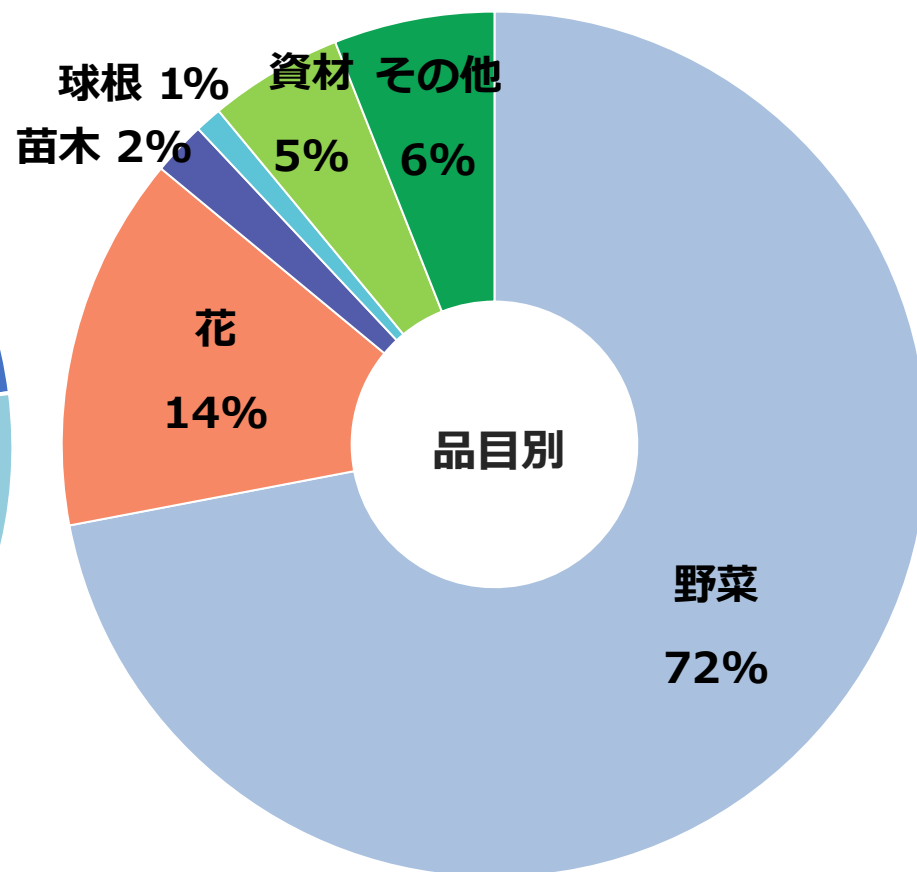
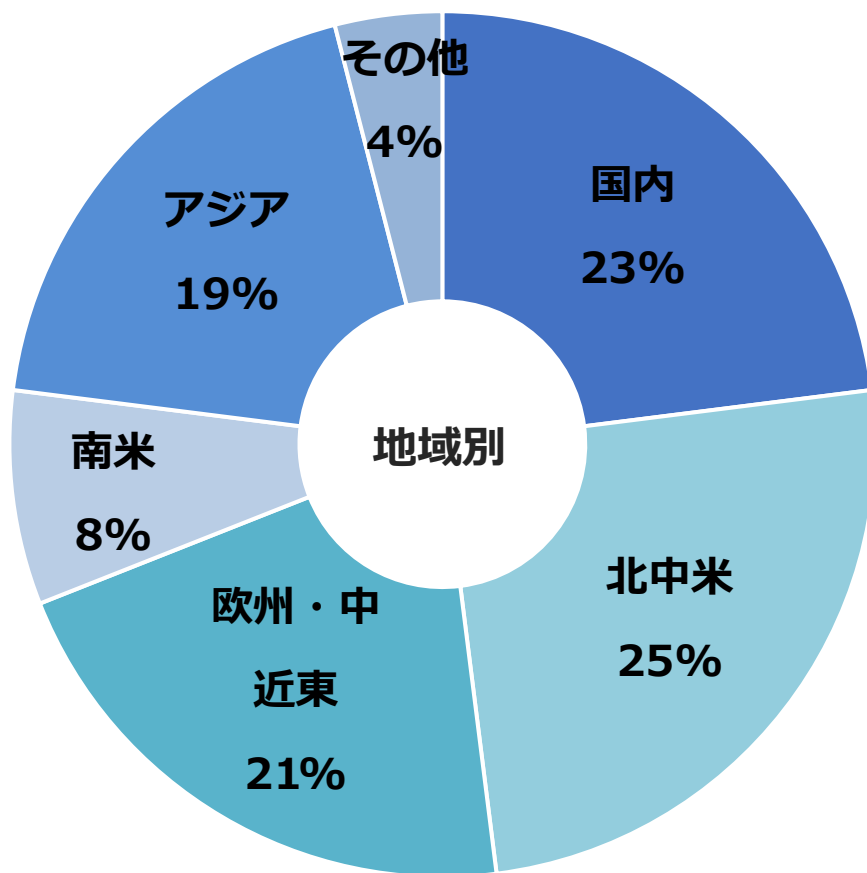


花は心の栄養、野菜は体の栄養

環境と社会、農園芸の持続的な発展を目指します



IV 2024年5月期 通期 資料集



品目別地域別売上高（内部取引消去後）の前期比増減

単位：億円

	野菜	花	苗木	球根	資材	その他	合計
北中米	29.7	6.2	0.0	—	△ 0.3	△ 0.3	35.3
欧州・中近東	24.7	5.8	—	—	—	2.4	33.0
南米	20.0	0.5	—	—	—	0.7	21.1
アジア	7.7	16.3	0.8	0.1	0.0	△ 1.6	23.3
その他地域	4.9	0.1	—	—	—	0.2	5.1
海外小計	87.0	28.8	0.8	—	△ 0.3	1.4	117.8
国内小計	△ 0.2	△ 0.4	△ 1.2	△ 0.7	△ 1.2	0.0	△ 3.6
合計	86.8	28.5	△ 0.4	△ 0.7	△ 1.5	1.4	114.2

海外売上高（販売先所在地域別）

(単位未満四捨五入)	第1四半期	前期比	増減率(%)	第2四半期	前期比	増減率(%)	第3四半期	前期比	増減率(%)	第4四半期	前期比	増減率(%)	累計	前期比	増減率(%)
北中米(1,000US\$)															
North&Central															
America	21,901	△589	△2.6%	35,965	2,520	7.5%	35,865	2,078	6.1%	50,413	3,127	6.6%	144,145	7,134	5.2%
欧州・中近東															
(1,000EUR)															
Europe&Middle East	26,316	284	1.1%	27,695	3,173	12.9%	24,355	471	2.0%	38,059	4,677	14.0%	116,425	8,605	8.0%
南米(1,000BRL)															
South America	44,625	469	1.1%	56,319	6,943	14.1%	48,321	8,858	22.4%	85,889	28,295	49.1%	235,153	44,564	23.4%
アジア (100万円)															
Asia	3,676	670	22.3%	5,638	△61	△1.1%	2,510	89	3.7%	4,739	1,632	52.5%	16,563	2,330	16.4%
うち韓国(100万WON)															
Korea included in Asia	6,524	△173	△2.6%	6,947	390	5.9%	4,347	89	2.1%	10,848	1,021	10.4%	28,667	1,327	4.9%
うちインド(100万INR)															
India included in Asia	381	41	11.9%	443	△36	△7.5%	214	34	18.9%	338	175	106.8%	1,376	214	18.4%
その他(100万円)															
(アフリカ・オセアニア)															
Others (Africa, Oceania)	762	127	20.1%	759	△79	△9.4%	1,044	268	34.5%	984	197	25.1%	3,549	513	16.9%

本プレゼンテーション資料には、株式会社サカタのタネの業績、戦略、事業計画などに関する将来的予測を示す記述および資料が記載されております。

これらの将来的予測に関する記述および資料は過去の事実ではなく、発表時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予測です。

また経済動向、他社との競争状況、為替レートなどの潜在的风险や不確実な要因も含まれています。そのため、実際の業績、事業展開または財務状況は今後の経済動向、業界における競争、市場の需要、為替レート、そのほかの経済・社会・政治情勢などのさまざまな要因により記述されている将来予測とは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。

不確実性および変動要素全般に関する詳細については、有価証券報告書、決算短信などをご参照ください。

サカタのタネ 投資家情報はこちら

<https://corporate.sakataseed.co.jp/ir/>



過去のニュースリリースはこちら

<https://corporate.sakataseed.co.jp/news/>

