

株式会社サカタのタネ 2018年5月期 本決算
アナリスト向け決算説明会 質疑応答要旨
(2018年7月24日 東京)

Q ディスクロージャー面での改善など、会社としての努力は評価しているが、業績予想のガイダンスは今期も減益としている。期間損益も重要ではないかと考えているが、全体の業績基調はそれほど悪くないにもかかわらず、連続減益のガイダンスを出している点について、どのように認識しているのか、考えをお聞きしたい。

A 当社では、各地域、部署の数字を積み上げ、それを本社で吟味して予算を策定しており、また、経費に関しては、予算を上回らないことを原則とし、予算額からさらに削減するように求めている。また、今は投資を行うタイミングとなっており、経費・投資が増加している面もある。期間損益の重要性は認識しているが、一方で根拠のない数字をお見せすることも無責任だと考えている。このような運用を行っていること、また、経費を増加すべきタイミングであるという点につき、ご理解いただきたい。

Q 大きな設備投資が続いているが、この設備投資により償却負担も増加するのではないかと懸念される。今後3年くらいの見通しを教えてください。

A 設備投資は確かに増加しているが、主要なものにはめどが立ちつつある状況と認識している。また、原則、営業キャッシュフローの範囲内で、株主還元、成長投資、設備の維持更新投資をバランスよく行っていく方針ともしている。足元、償却費は増加していく見通しであることは確かであるが、利益の確保で十分吸収できる範囲内であると考えている。

Q 研究開発の方向性と展望について、現在のパイプラインの中で地域や品目ごとに進捗状況を教えてください。

A 具体的にご説明するのは難しいが、マーケットとしては、北米や欧州の成熟市場とアジアなどの成長市場に大きく分けられ、それぞれの地域にあったものを作っていく必要がある。種類別では、野菜では種子価格が高く収益性も高い果菜類、ナス科やウリ科が中心になるが、その中でもボリュームが大きいトマトに注力している。昨年、中東のキュウリの育種会社を買収したが、他の果菜類についてもM&Aなども視野に入れて考えていきたい。

Q 国内ではトマトで高いシェアを持っているが、これらの品種をグローバルに横展開することは可能なのか？

A 地域別の対応が基本ではあるが、ある程度は応用できると考えている。例えば、日本のピンク型のトマトは、中国やロシアでも評価を得ている。

Q 他のグローバル企業と比較すると、在庫の回転率に改善の余地があると思う。グローバル化が進むと、品種が増えて、在庫が一層増加する懸念もある。どのように認識しているのか、聞かせて欲しい。

A 現在、(商品種子の元となる)原種を増産しているほか、種子の生産価格も上がっており、在庫残高が増加している。在庫の増加については注意深く見守っており、品質や市場性、長期滞留などの観点に基づくルールにのっとり、廃棄や引当も実施している。在庫が足らずに欠品を起こすとシェアを奪われることになるし、種苗会社としての供給責任もある。販売面を見ながら、バランスのとれた安定供給体制を作っていくため、必要なリソースを割いて、効率化や管理体制の強化に取り組んでいる。

Q 研究開発のチーム体制について、海外の働き方とは親和性が少なそうだが、機能しているか？

A 海外でのチーム性はチャレンジの1つだが、工業製品などと比べて、育種はチームで作業をする時間が長く、協調性が生まれやすい。チームビルディングは熟成しつつあり、機能していると考えている。

Q 2019年5月期の販管費について、人件費、減価償却費、研究開発費以外の増加要因を教えてください。

A 人件費、研究開発費、減価償却費の次に多いのが本社の修繕費、次は在庫管理や物流管理などグローバルな体制強化などの費用、出張旅費などとなっている。

Q 海外の非上場企業との競合状態は？

A 海外の非上場企業と比べて、当社は、ブロッコリーなどの葉菜類は強いが、果菜類（トマト、ペッパー、キュウリ）などは、まだまだシェアがとれていないと考えている。そこにチャレンジしていきたい。

Q 2018年5月期の各地域の果菜類と葉菜類の比率は？

A 地域別の詳細は公表していないが、基本的に各地域でブロッコリーなど葉菜類が高くなっている。例外としては南米で、トマトやカボチャなども高い。また、欧州と日本では、トマトの比率も高い。

Q 2018年5月期の各地域別の営業利益率はどの程度か？

A 米、欧州、南米、いずれもだいたい11%台で大きな差はない。

Q 成長率について、2019年5月期は6%増くらいになっていると思うが、向こう数年のトップラインの成長率の見通しを教えてください。

A 2019年5月期の6%台の成長率には、造園子会社の設立等による特別な売上増が入っているが、ブロッコリーの市場全体が大きくなっていること、アジアで引き続き成長が期待できること、また、花では、アジアにおける生活の質の向上を受けて利用層も増えていることなどから、数%ずつは確実に伸ばせると考えている。

Q では、オーガニックな成長率が仮に3%とすると、経費や投資が増えている中、利益は引き続き横ばいで推移するように思われるが、どのように認識しているか？

A 新たなプラス要素があると思っている。例えば、アジアにしても伸び代はまだあると見ているし、アフリカも長年ビジネスをやっているが、可能性は非常にある。ただし、作物が通常の成熟市場とは全く異なるので、いかに市場にあったものを開発していくかがポイント。

Q 果菜類にフォーカスするということだが、現在のグローバルでの開発競争の現状について教えてください。

A 全体的な傾向として、ゲノム情報から商品開発をシュミレーションするなどにより、開発スピードは早まる傾向にあると認識している。また、アジアや中東、アフリカなどの新興市場がターゲットになっているが、環境変化に耐えられるようなタフな品種がフォーカスの1つとなっている。そして、これをスピード感をもって、出していくことが重要であると考えている。