

株式会社サカタのタネ 本決算説明会 2019年5月期

アナリスト決算説明会 質疑応答要旨

(2019年7月25日 東京)

Q 業績予想の組み立てについて、販管費の増額の内訳はどのような前提なのか？前年までの欧米の拠点への投資による費用増がない中で、今期、どうして費用が増えるのか？

A 前年に比べ14億円ほど販管費が増え、そのうち人件費が8億円、減価償却費が3億円伸びる計画である。人件費の増加は、海外での農場や物流施設が完成し、各種施設を稼働させるために、人員を増やしている。各海外拠点でほぼ人員が増えている。併せて、日本での働き改革に伴う制度見直しによる費用の増加も含まれている。いずれも売上増などで吸収していける見通し。来期は若干の減益の予想にしているが、できるだけ踊り場は短くなるように対応していきたい。

Q 現地通貨ベースでの今期の各地域の伸びを教えてください。

A 円ベースで説明しているので、ここから為替の影響額を加味したかたちになる。今年度とだいたい同じぐらいの伸び率と考えている。

Q ヒマワリのトピックスに関連して、花種子は景気に左右されやすいと思うが、安定的に当社において花のビジネスが伸びている理由を教えてください。

A 切り花のマーケットは、国内は横ばい、もしくは微減、新品種を導入しても低調である。

欧州には古くから花の文化が栄えており、バラ、カーネーション、キクなどの3大切り花等を主軸に消費が多いが、歴史的に新しい切り花品目のトルコギキョウやヒマワリのニーズも増加している。一方、アジアでは花市場そのものが新しいマーケットとして創出され成長している。種子での栽培は生産コストが低く取り組みやすい。新しい品種の開発と取り組みやすさで相乗的に伸びている。また、以前は、当社はパンジーやペチュニアなど花壇苗が強かったが、競合他社も多かった。一方、ヒマワリ、トルコギキョウはオリジナルの品種を投入し、私たちが市場をリードしている。このオリジナル性が原動力だと思う。今後もオリジナル性のある柱を作っていきたい。

Q コーポレートガバナンスコードに関して聞かせて欲しい。社外取締役について現況と東証のガイドラインへの対応は？

A 社外取締役は現在 2 名だが、次の総会において 3 名の提案をする予定である。取締役は 10 名でそのうち、社外取締役が 3 名となることでガバナンスは強化されると認識している。三分の一という点については、総合的に判断し、さらなる高度化を今後も検討し、適切に対応したいと考えている。

Q 成長戦略について、サプライチェーンの構築やマネジメント体制などについて、どれくらい進捗し、足下でどう変わってきたか教えて欲しい。

A 当社は日本をのぞく 21 カ国 27 拠点まで成長している。これからはグローバルでガバナンスを効かせて、統括していくことが重要だと考えている。現在、北中米、南米、EMEA(欧州・中近東・アフリカ)、日本を含むアジアの 4 局に分けて統括しており、約 2,500 人の従業員、40 数カ国の人材がいる多様性の中でいかに、機動性をもってコミュニケーションをとりながら経営していけるかが重要だと考えている。

Q 当面の投資については一段落し、ここから収穫期に入っていくということか？

A アメリカ、欧州、インド、日本などで農場など拠点を整備した。これらを活用し成果をあげていきたい。また今期の投資については、国内のシステム関係の投資がある。

Q グローバルでの異常気象について、チャンス、リスクの両面があると思う。気象会社との提携などの方策があれば教えて欲しい。

A 気象会社と提携は行っていない。私たちに求められているのは、まずは品種のレベルで、耐候性、すなわちシビアな気候に耐える品種へのリクエストがある。100%要求に応えられる品種というわけにはいかないかもしれないが、積極的にニーズに応えていきたい。

Q 南米、インドなどの市場環境を教えて欲しい。また北米は穀物では米中摩擦の問題が取りあげられているが、野菜について教えて欲しい。

A 南米は市況の回復に時間がかかっており、景気そのものが低迷している。高価格な野菜種子については影響が出ているが、全体としては、売上を維持している。

インドは、人口が多く、潜在力はある。野菜の消費量も多く、将来性はあると思うが、足元は天候不順などがあり、思ったように売上が伸ばせていない。将来に向けて布石を打っているという状況。

A 米中摩擦の影響については、種子の販売については直接、影響はないと考えている。しかし種子の流通については、中国で生産した種子を、アメリカで販売するケースがある。アメリカの関税が10%から25%に引き上げられているので、コスト面では負担になるといえる。しかし農業では種子が必ず必要になるので、種子の商売に直接、影響してくるとは考えていない。

Q 世界的な干ばつが毎年起こっていると思うが、種子の生産性が悪化してしまう地域はあるか？

A 天候不順は起こっているが、生産については、できる限り適地適作を心がけており、現在、大きな被害はない。

Q 前期、粗利率が改善したが、今期はフラットでみている。前期の改善の背景と今期はフラットの前提にした理由は？

A 今期の粗利率の改善の理由について、全体で見ると利益率の高い種子の売上が伸び、収益性のやや劣る資材などの売上が減少したため、全体のミックスが改善した。加えて、国内の小売事業は、営業利益は減っているが、不採算商品の整理、収益性の高いオリジナル商品の販売増に努めた結果、粗利率は改善した。地域別では、北中米ではブロッコリー、トマト、カボチャなどが伸びており、地域におけるミックスが改善している。欧州、中近東ではトルコギキョウやトマトが伸びたこと、在庫の引当が減ったことがある。南米は、輸出している分がドル高レアル安により、採算性が向上した。今期、フラットの前提にした理由は、前期の実績が非常によかった点を勘案し、それ以上に増加するのはハードルが高いとみている。今期の増収の部分において、造園が占める割合が相応にある点も勘案すると、ほぼ横ばいになると予想している。

Q ミックスの改善は理解したが、生産面で粗利の改善に貢献した部分あるか？

A 人件費などのコストアップ要因があるが、前期は比較的、安定して生産ができた。人件費に加

え、種子の品質に対する要望は高くなっており、その点でのコストアップ要因もある。

Q 今期の計画では、収益は下期に偏っていように見えるが、その理由を教えて欲しい。

A 前期の中国向けニンジン出荷時期のずれのように、大きな変動要因があるわけではない。利益の高いブロッコリーが下期に偏ることが予想されているほか、国内の小売において、春の販売シーズンに挽回を図る計画になっている点もある。

Q 社外取締役の増員、自己株式の取得と消却、増配など市場との対話も踏まえた対応と理解しており、ありがたく思っている。投資の収穫期がいつなのかという点で、踊り場はできるだけ短くしたいという話であったが、昨年も同様の回答があったと思う。必要な投資は結構だと思うが、いつから収穫できるかをもう少し明確にできないか？

A 投資の回収時期はビジネスの特性上、正確に申し上げにくいので、今後の可能性についてお話ししたい。前回もお話したとおり、私たちは国内では、まだシェアが低い品目があり、ここは伸ばしていく余地がある。例えばダイコン、ハクサイ、キャベツなどだが、これらの品目については、今、研究農場から新しい品種ができつつある。種子の需要の多い作物を伸ばしていくチャンスがある。

海外においては、市場規模は日本以上であり、現在、13か所の農場で育種し、現地にあったものを販売している。伸ばしていくチャンスも多いと感じている。

また、当社は過渡期にきていると認識してほしい。もともとブロッコリーやキャベツ、コマツナ、カブなどアブラナ科の野菜が強く、アブラナ科の種苗会社として見られていたが、今は違う。現在は、世界でもマーケットが大きい果菜類、すなわちトマト、ペッパー、キュウリ、カボチャ、スイカなどに挑戦している。トマトは非常に伸びており、農場13か所のうち10か所ちかくで開発を行っている。キュウリはヨルダンの育種会社を買収し、セグメントを絞って、参入していく。カボチャは南米で育種し、世界に売れつつある。スイカはアメリカ。ペッパーは、スペイン、アメリカ、メキシコで行っている。これらは数年のうちに品種として出てくると思う。このように市場の大きい果菜類に挑戦していくことで、総合種苗会社に脱皮をできると考えているので、期待してほしい。

Q もしこのまま4%程度の増収であっても、利益は伸びないような状況が続く場合においては、ROEの改善など、コーポレートガバナンスコードで要求されているようなことは対応してほしいと考えているが、この点についてどのように考えているか？

A 質問の趣旨は、業績のこれからの推移にともなって、どういう還元を株主にしていくかというこ

とだと思うが、当社は株主還元を重視している。天気を相手にするビジネスのため、研究投資から商品化、売れるようになるまで時間がかかる状況であるため、しっかりと内部留保を持ちながら、経営の安定性を図っていくことも大事だと考えている。そのバランスをとりながら、これからもやらせていただきたい。この5年は業績も順調に伸ばし、配当も着実に増やしてきたと考えているが、今後についても継続できるよう頑張っていきたい。