

株式会社サカタのタネ 第2四半期決算説明会 2023年5月期

質疑応答要旨

(2023年1月23日 東京)

Q 欧州における販売動向がやや弱い。状況を説明してほしい。

A 欧州での売り上げ状況は若干のマイナス。理由は2点。1つはエジプトの外貨規制。外貨支払いは食料・穀類の輸入が優先され、野菜種子の支払いが遅れているので、出荷がスムーズにできない状況が続いている。エジプト向けトマトのウエートは大きく、数億円規模で影響が出ている。もう1つはオランダのトルコギキョウ。オランダの施設園芸がエネルギー高騰で厳しい状況にあり、農家が栽培を断念、もしくは規模を縮小している。オランダの当社トルコギキョウ種子のシェアは7~8割あり、影響が出ている。

Q 前期にペッパー種子が好調と聞いたが、その後、海外各地におけるペッパー種子の販売およびシェア獲得の進捗状況は？

A 数字は手元にはないが、昨年お話しした通り、ペッパーは非常に伸びている。ヨーロッパ、スペインに限らず、アメリカ、ブラジルなどで、順調に推移している。世界数カ所で育種しており、これからさらに品種が出てくるので、さらなるシェアアップを期待している。

Q 棚卸未実現利益の調整額について、第1四半期から第2四半期にどのように変わったのか、また、通期業績に与える影響はどのように見ているのか？

A 棚卸未実現利益の調整額が、前期比で増加し、連結ベースでの売上総利益率の低下要因となっている。第1四半期は海外全地域で調整額が膨らんだが、中国向けニンジンなど、アジアでは想定通り販売が順調だったため、第2四半期は第1四半期に比べて減った。しかし、北中米、欧州・中近東では、引き続き前期比で大きくなっている。理由は、為替(円安)の他、欧州・中近東では販売が少しスローになっていること、北中米では花種子の出荷を効率的にまとめて行ったことなどもあるかもしれない。通期の見通しに関しては、為替の影響がどのように出てくるかまでは詳細に把握できていないが、当社では、例年、年度の後半にかけて調整額が大きくなる傾向にあり、今期も前期とほぼ同水準の前提としている。想定と大きな相違が生じ、業績見通しが大きく変わる場合は、適時報告する。

Q 種子生産について、農家と直接契約を結ぶとあるが、当社が開発した親種子を農家にどの段階で渡すのか？

A F₁種子の生産で紹介すると、品種が出来上がり、実際の生産までに生産試験がある。いつ・どのようなタイミングでオスとメスをまいたらよいのか、また最適な栽培管理方法などを確認している。このレシピは世界中、地域によって変わってくるが、当社はグループ会社の自社農場で実施している。このような栽培レシピができれば農家にオス株、メス株の種子を渡して種子生産を開始いただく。なお、種子は流出防止のため、農家で一切持ち越さず全てをまくことになっているし、契約と信頼関係に基づいて管理されている。

Q 供給体制、生産能力を高めていくため、今後、契約農家を増やしていかないといけないのか？

A 生産農家とは非常に強い信頼関係が必要であり、簡単には新たな農家と契約できない。従って生産を増やすには、まずは農家一人の栽培面積を増やすことで需要拡大に対応していく。ただし、気候変動もあるので、適地を探しながら新たな生産地や生産農家の開拓もしていく。また、海外倉庫の拡充・新設もしている。アメリカのウッドランドで精選ラインを増やしてキャパシティを増やした。昨年には、フランスにも新しい生産・精選施設を増やしたし、11月にはチリにも倉庫を作った。キャパシティは海外で増えている。

Q 生産についてかなり手の込んだことをやっているとの印象を受けた。グローバル、および国内の競争相手も当社と同様に手数をかけ、ここまでしっかり作りこんでいるのか？当社の競争力を知りたい。

A グローバル、また国内競争相手と当社で、種子の生産ノウハウに、基本的に大きな違いはない。ただし、品種を確実に、そして良質な種子として安定的に生産する技術、具体的には、自前主義で、グローバルに拠点を持って国籍問わず当社グループのスタッフが地域に深く入り、生産者と有機的につながりコントロールすることに当社の特徴がある。長く付き合うには安定的な生産依頼が必要で、東洋・日本的な考えが生産者に受け入れられている。

Q 生産コストは上昇しているのではないかと見ている。種苗の値上げの予定はあるのか？

A 生産コストは、競合作物、穀物高が続いているので、反収にかかる部分においても、上昇につながっている。国により、また作物により違うが、それぞれの販売地域・国によって適時必要な値

上げをせざるを得ない環境になっている。

Q 国内の資材ビジネスの見直しは一段落して巡航速度に入っているのか？

A ソリューションビジネス、農園芸資材は、日本の厳しい環境下での農業にとって不可欠で重要なビジネスである。

現在、施設資材の値上げ、生産資材の供給不足、ビニール、肥料など農業資材の値上げが続き、農家にとってコスト高の厳しい状況にある。私たちが利益も考えながらソリューションビジネスを考えていかないといけない。その中で当社がどうするか、一つはオリジナル、独自商品の開発・販売がキーになっていく。具体的にはオリジナル培土、土壌障害を抑制する商材、環境制御システム「アルスプラウト」という商材にも取り組んでいる。非常に厳しい状況であるが、どのような市場ニーズがあるか、常にアンテナを立てて新しい商材を考えている。

Q 基幹システムの構築との話があったがどのようなものか？ 相当な規模になるのではないかと？

A 日本本社の会計、販売に関わるものについては、2021年6月から新しいシステムを既に稼働させている。総投資額は約30億円弱だった。生産・サプライチェーンのシステムはここに含まれず、フェーズ2として、生産計画から製品出荷まで、サプライチェーン全体を俯瞰的にコントロールするシステムを現在、検討中。将来的には、統合的に全社、グローバルに情報をつなぎ、コストなどをコントロールしたい。

Q ケムチャイナ(含シンジェンタ)、バイエル、デュポンなど、最近の競合状況をグローバルで知りたい。特に、ケムチャイナがシンジェンタの1兆円規模の上場を控えているとの報道があるが、当社が考えているリスクはあるか？

A グローバルな競合他社の動き、特にシンジェンタという質問だが、海外の競合他社のうち、大手は中国資本のケムチャイナ(含シンジェンタ)と、ドイツ資本のバイエル、BASF、KWSである。シンジェンタは上場を控えていると聞いているが、最近、アジアで新しい動きがあり、昨年11月にシンジェンタがインドのハイベジと共にソニバ(SONIVA)という新ブランドを立ち上げた。この目的は固定種、低価格帯種子も扱うブランド。アジアでは、その他の中堅メーカーも、当社との競合がある。中国政府は種子供給の国産化を推奨しており、例えば、当社が高いシェアを持つブロッコリーについて、今後3~4年に50%を中国国産にするとの目標を発表している。また、ネギなども注意して見ている。また、中国・ドイツ資本以外では、当社と同じ独立系のオランダの会社も業績好調で、アジア、アフリカに進出している。その他、業務分野という面での競合としては、サステナビリ

ティ経営に配慮した脱炭素、脱ケミカルの動きが出てきている。