

株式会社 **サカタのタネ**

# 本決算説明資料 – 2023年5月期

2023年7月27日



<b>I</b>	<b>2023年5月期 本決算の概要</b>	<b>....</b>	<b>3~15</b>
<b>II</b>	<b>2024年5月期 通期予想および配当政策</b>	<b>....</b>	<b>16~22</b>
<b>III</b>	<b>グローバルな成長に向けた取り組み</b>	<b>.....</b>	<b>23~45</b>
<b>IV</b>	<b>2023年5月期 通期 資料集</b>	<b>.....</b>	<b>46~49</b>

# I 2023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  
決算短信とは一部表示が異なりますのでご了解ください

# 前期比で増収減益

単位：億円

23/5月期

予想 ※1

780(△7)

-

-

-

-

-

113(△4)

118(+5)

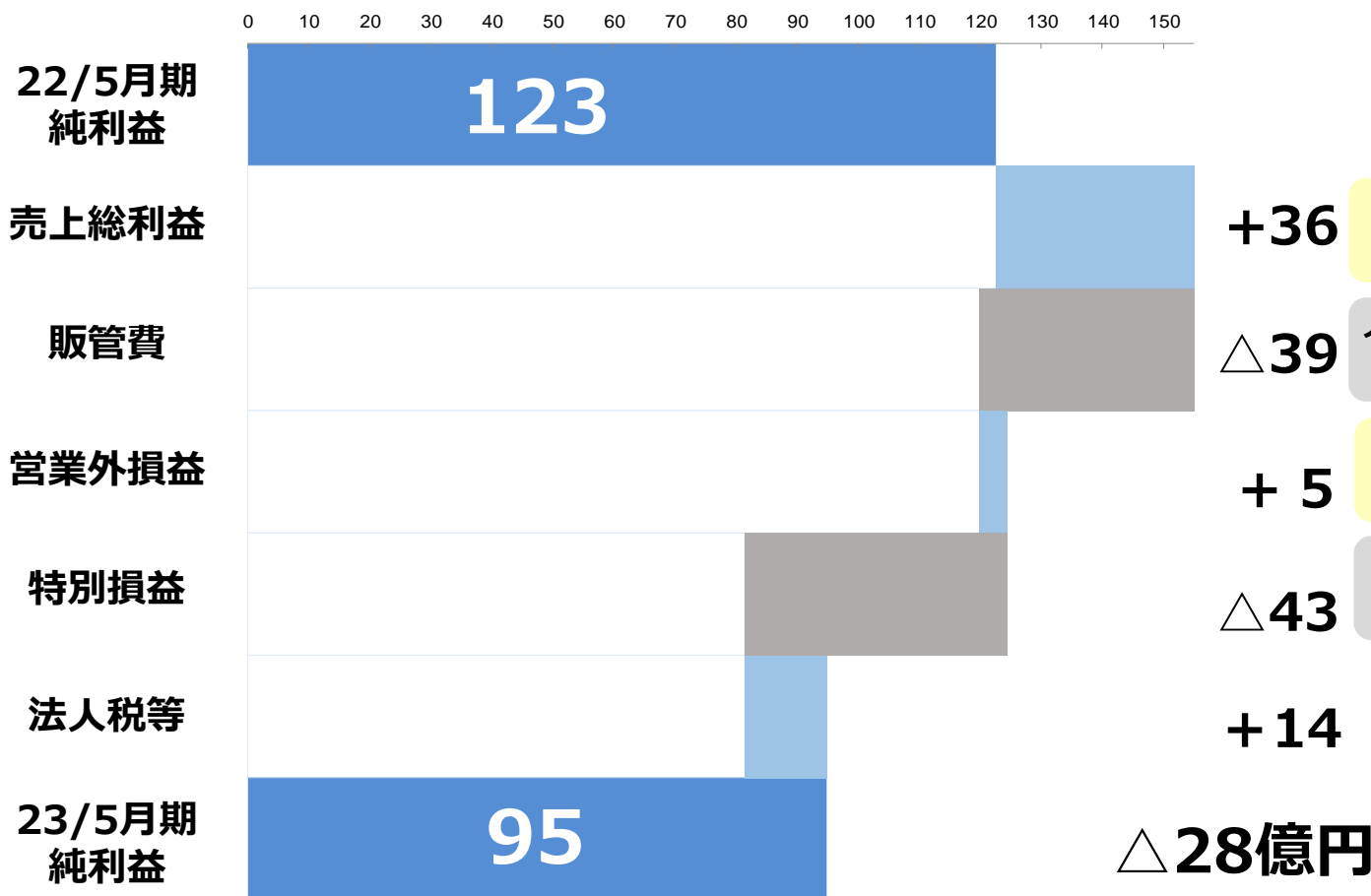
85(+10)

	22/5月期	23/5月期	増減額	増減率	
売上高	730	<b>773</b>	42	5.8%	
売上総利益	439	<b>475</b>	36	8.2%	
売上総利益率 (%)	60.1%	<b>61.5%</b>	-	-	
研究開発費	81	<b>91</b>	9	11.5%	
売上高比率 (%)	11.1%	<b>11.7%</b>	-	-	
その他販管費	246	<b>275</b>	29	11.9%	
営業利益	112	<b>109</b>	△ 3	△2.4%	
経常利益	121	<b>123</b>	2	1.6%	
当期純利益	123	<b>95</b>	△ 28	△22.6%	
※2					
米ドルレート(円)	122	<b>134</b>	+11		為替影響
ユーロレート(円)	137	<b>146</b>	+9		<b>+40億円</b>

※1 2022年7月公表 ※2 海外子会社(3月期)換算レート

## 固定資産売却益の剥落により減益

単位：億円



### 純利益変動の主要因

- 増収及び利益率の向上により増加
- 人件費、研究開発費、旅費交通費の増加  
為替変動による増加
- 受取利息、為替差益の増加
- 固定資産売却益の剥落

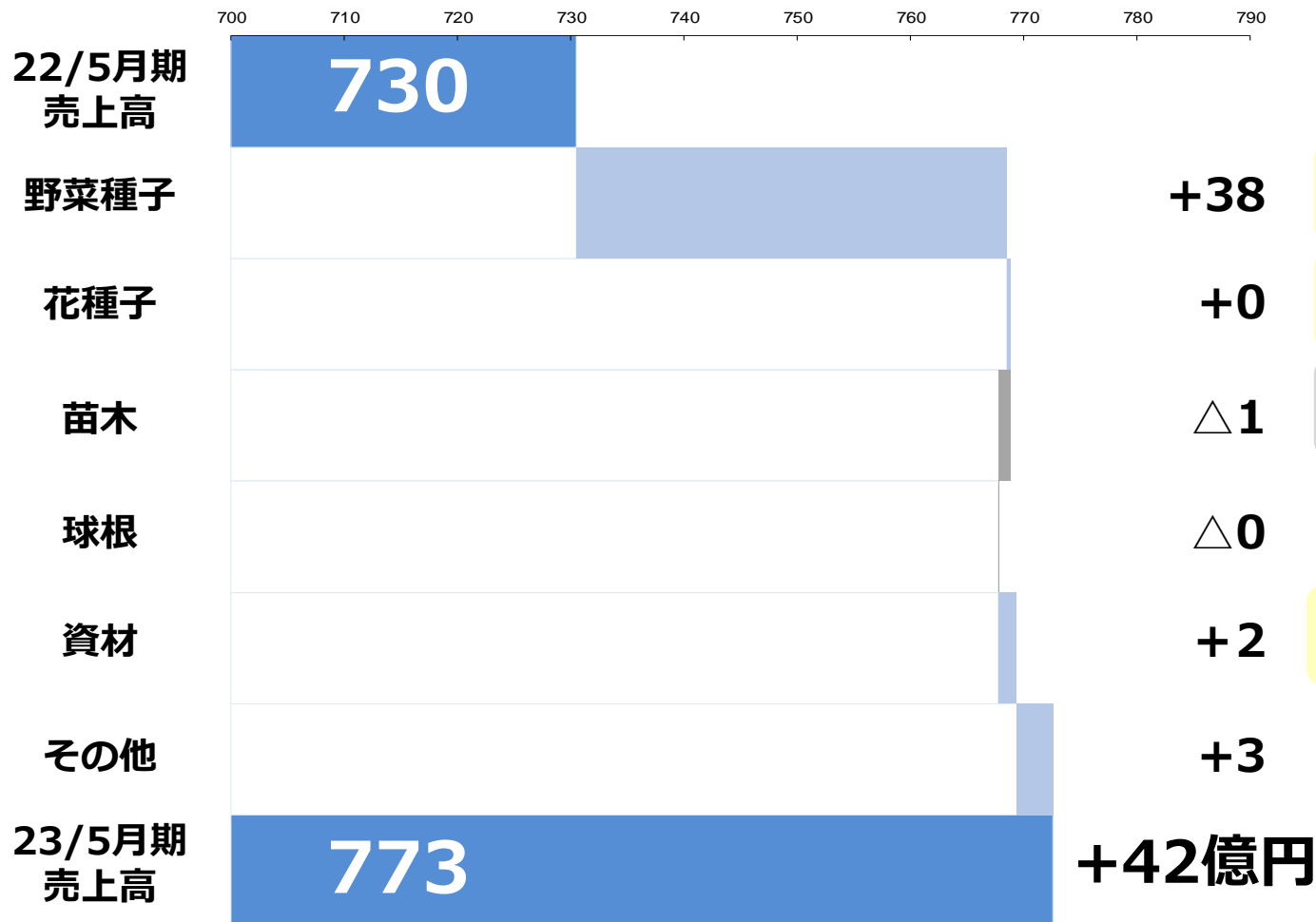
## 海外卸売が業績をけん引

単位：億円

	売上高				営業利益			
	22/5	23/5	増減	増減率	22/5	23/5	増減	増減率
国内卸売	128	123	△ 5	△4.0%	49	49	△ 0	△0.4%
海外卸売	520	563	42	8.1%	163	168	5	3.4%
小売	52	53	2	3.7%	0	△ 1	△ 1	—
その他事業	31	34	3	10.3%	1	1	0	4.0%
小計	730	773	42	5.8%	213	218	4	2.0%
消去	—	—	—	—	△ 101	△ 108	△ 7	—
連結	730	773	42	5.8%	112	109	△ 3	△2.4%

## 野菜種子が大幅増

単位：億円



### 売上高変動の主要因

**為替の影響**  
ペッパー、カボチャ、レタスなどが増加

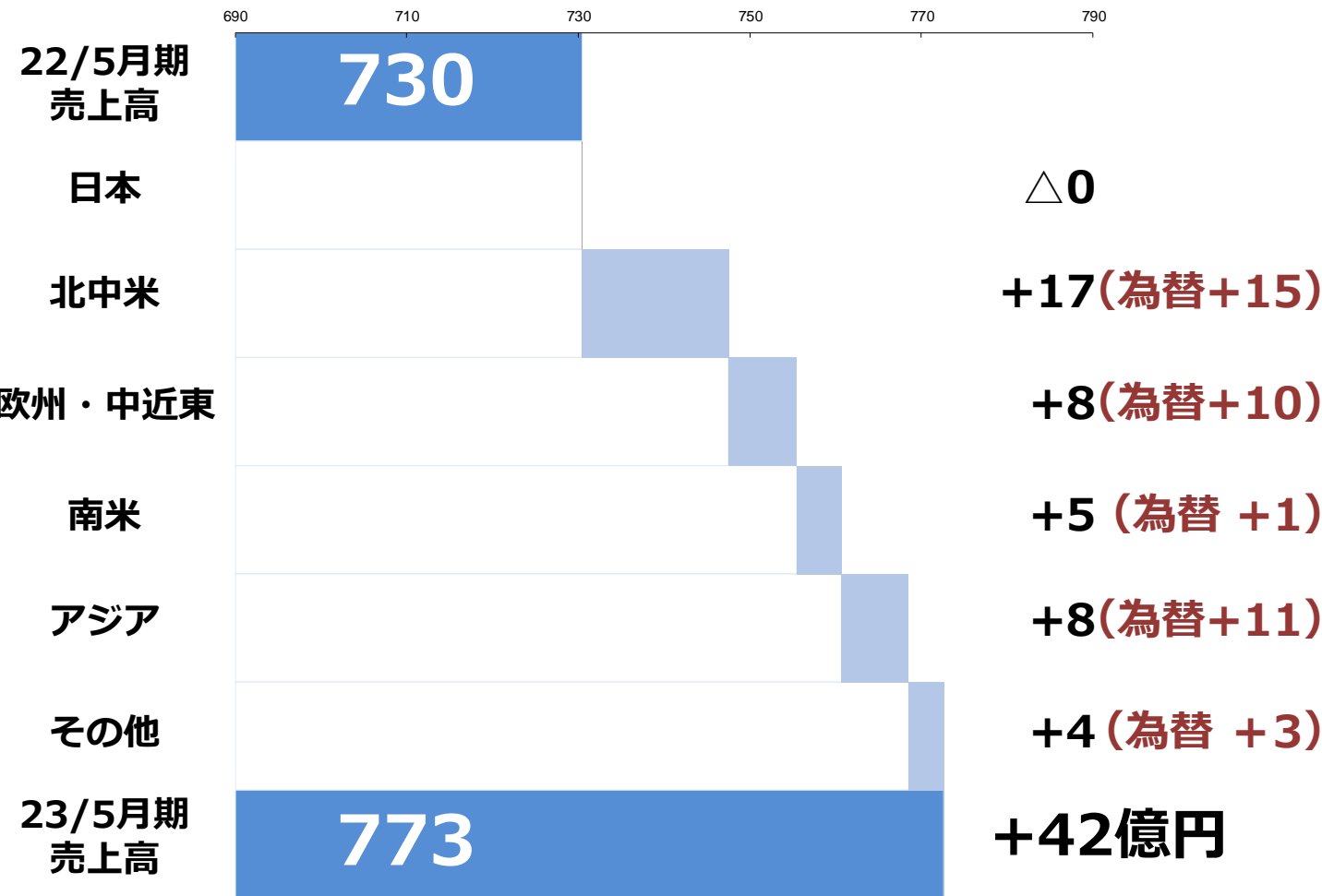
ヒマワリが減少するも  
トルコギキョウなどが増加

家庭園芸需要の落ち着き  
などから減少

量販店向け帳合替えなどで増加

## 為替の影響もあり、海外全地域で増加

単位：億円



### 売上高変動の主要因

野菜、花は減少  
資材、造園緑花分野は増収

野菜が増収

野菜、花とも実質ベースで微減

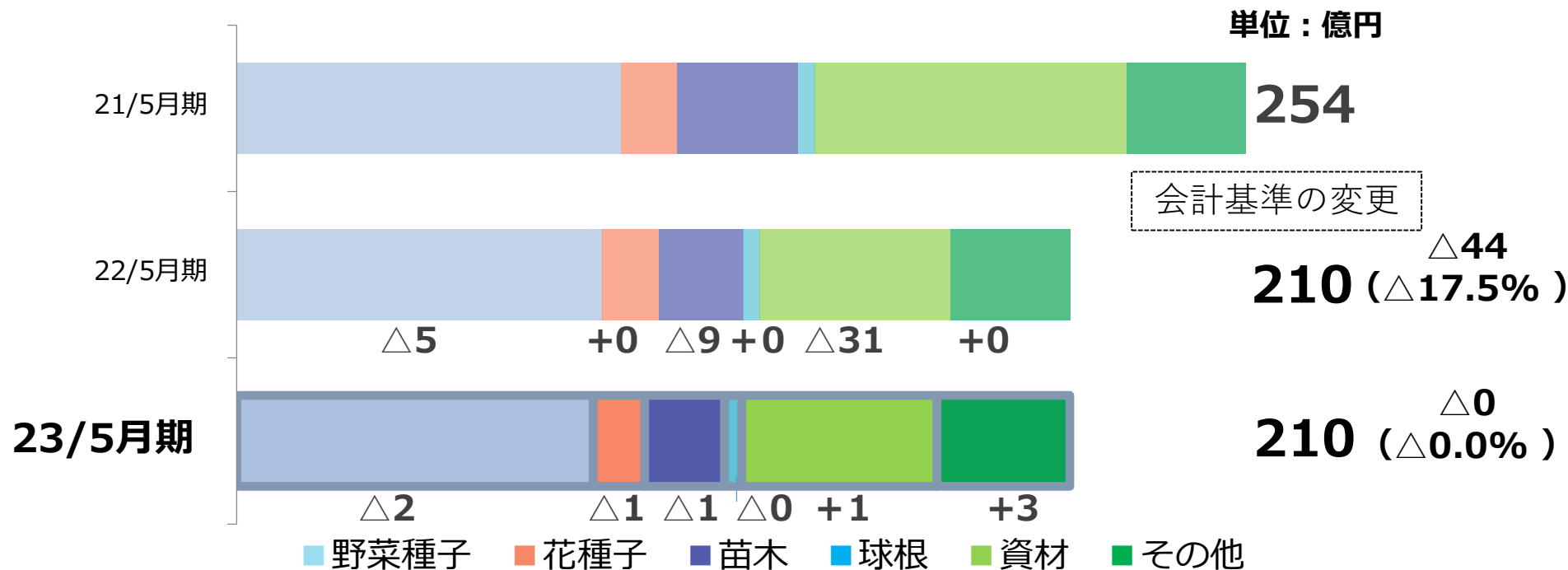
野菜、花ともに増収

ニンジン期ずれ、ヒマワリ反動減で  
実質ベースでマイナス

為替影響  
+40億円



## 野菜と花は減少も、資材とその他（造園緑花）が増加



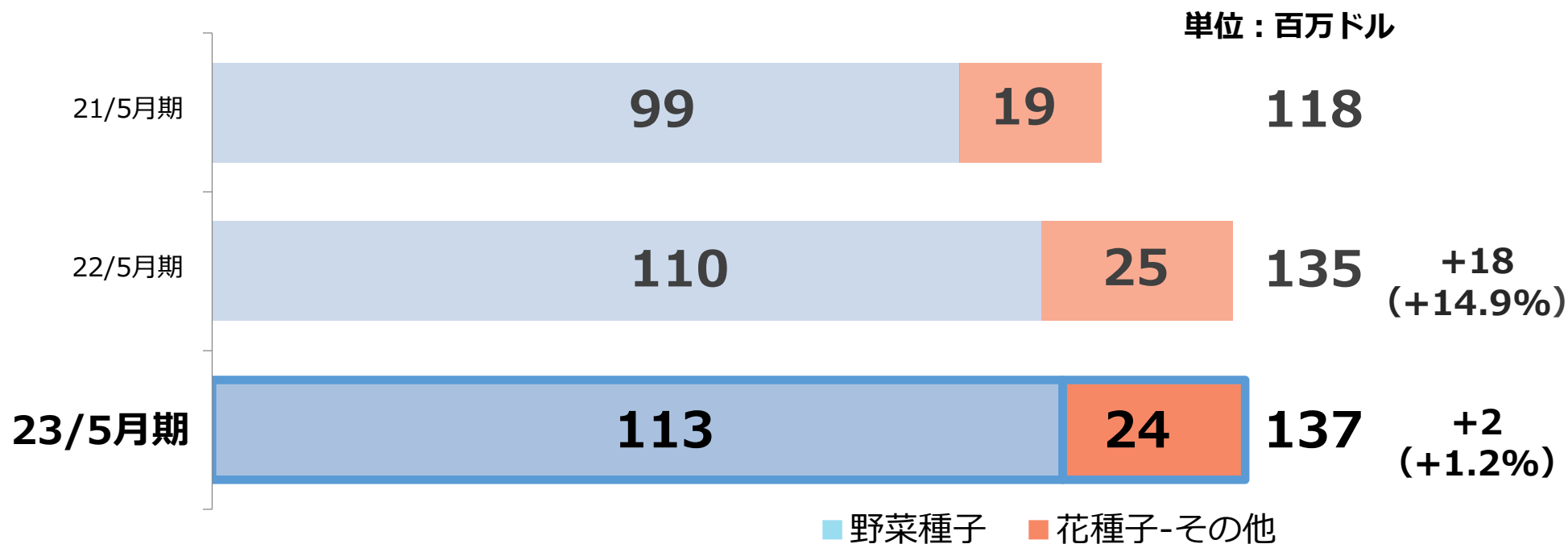
### 2021/6-2022/5 変動額上位品目

野菜種子：	ブロッコリー	+0.8
	トマト	△0.7
	レタス	+0.6
花種子：	パンジー	+0.5

### 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

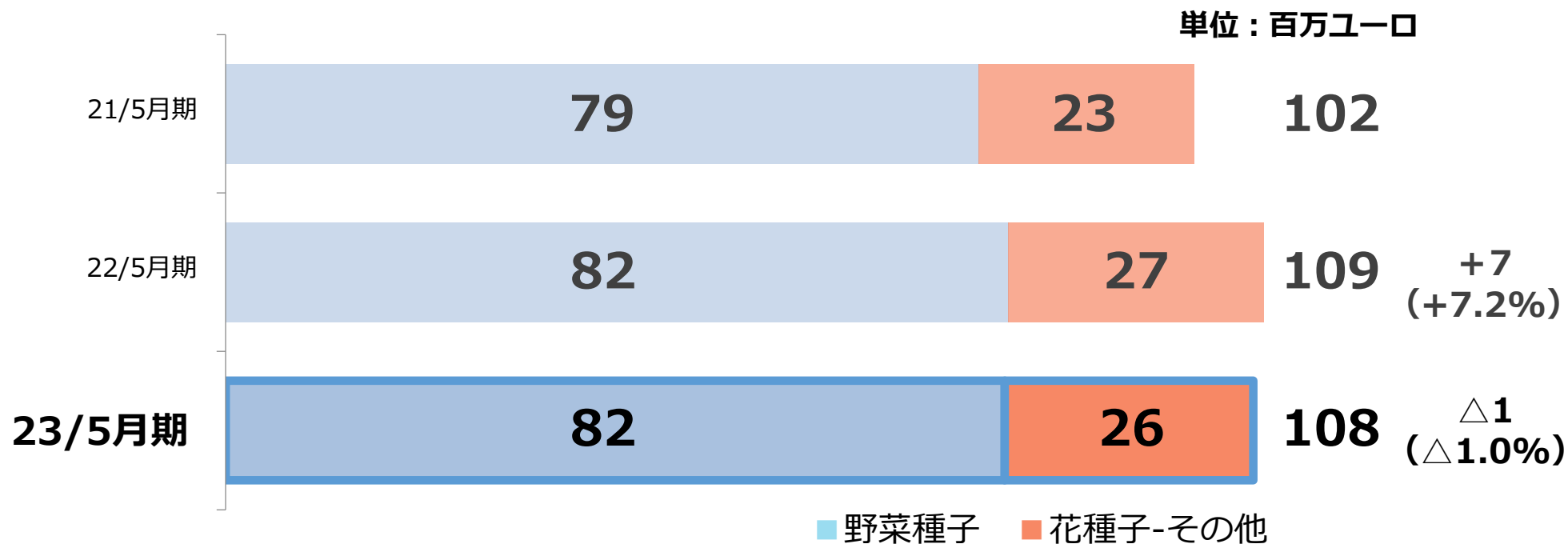
## 野菜種子が好調に推移し増収



2021/6-2022/5 変動額上位品目		
野菜種子：	ブロッコリー	+5.1
	ニンジン	+1.6
	トマト	+1.5
花種子：	ヒマワリ	+2.1

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

## 野菜、花ともに現地通貨ベースでは微減



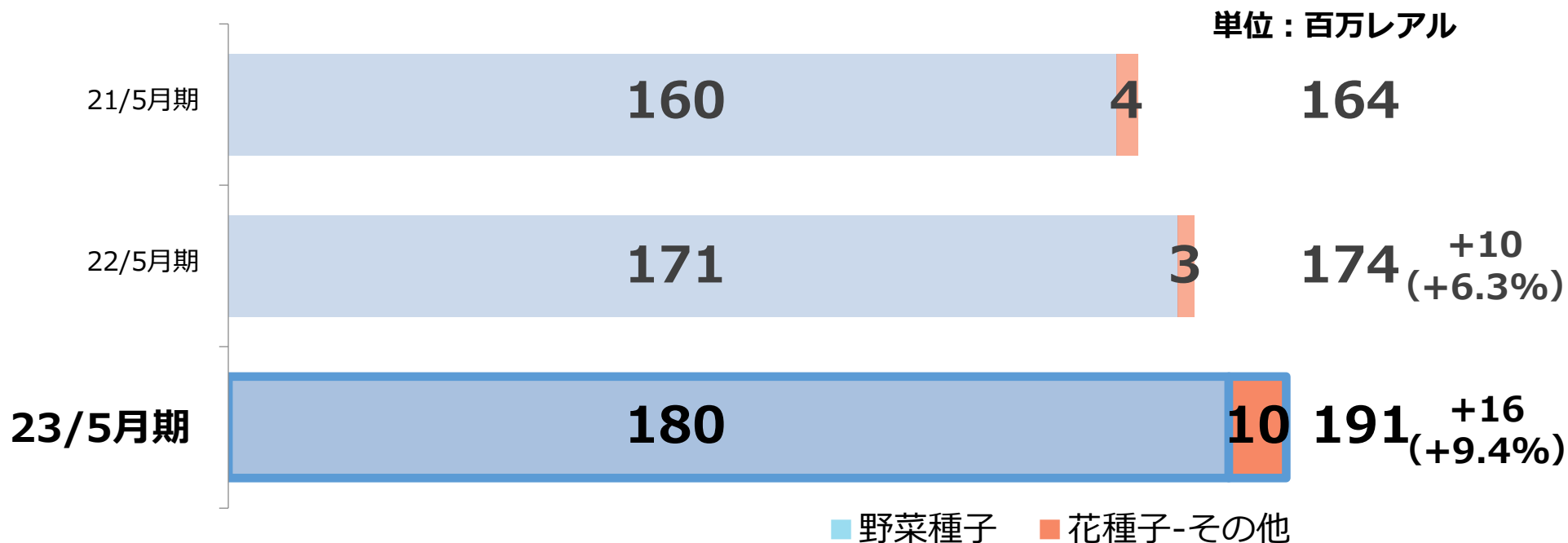
### 2021/6-2022/5 変動額上位品目

野菜種子：	ブロッコリー	+1.5
	トマト	+1.5
	ペッパー	+0.9
花種子：	トルコギキョウ	+1.6

### 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

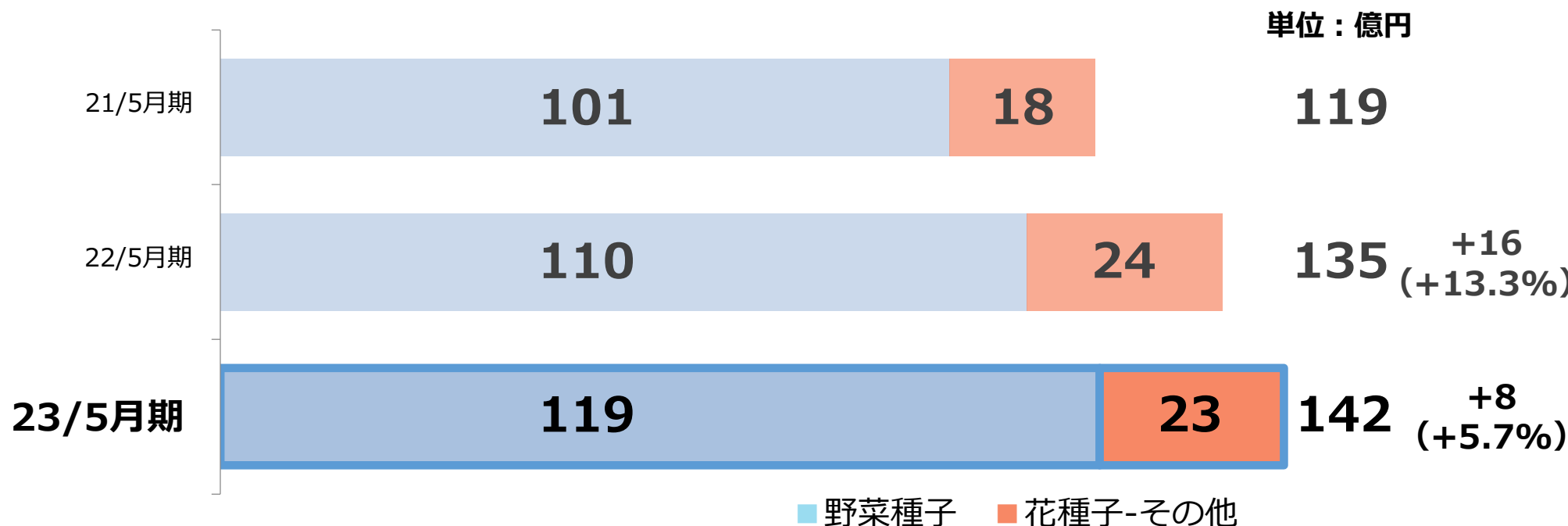
# 野菜、花ともに好調



2021/6-2022/5 変動額上位品目		
野菜種子：	カボチャ	+2.9
	メロン	+2.2
	レタス	+2.1
花種子：	ヒマワリ	+1.2

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

# 為替の影響により増収

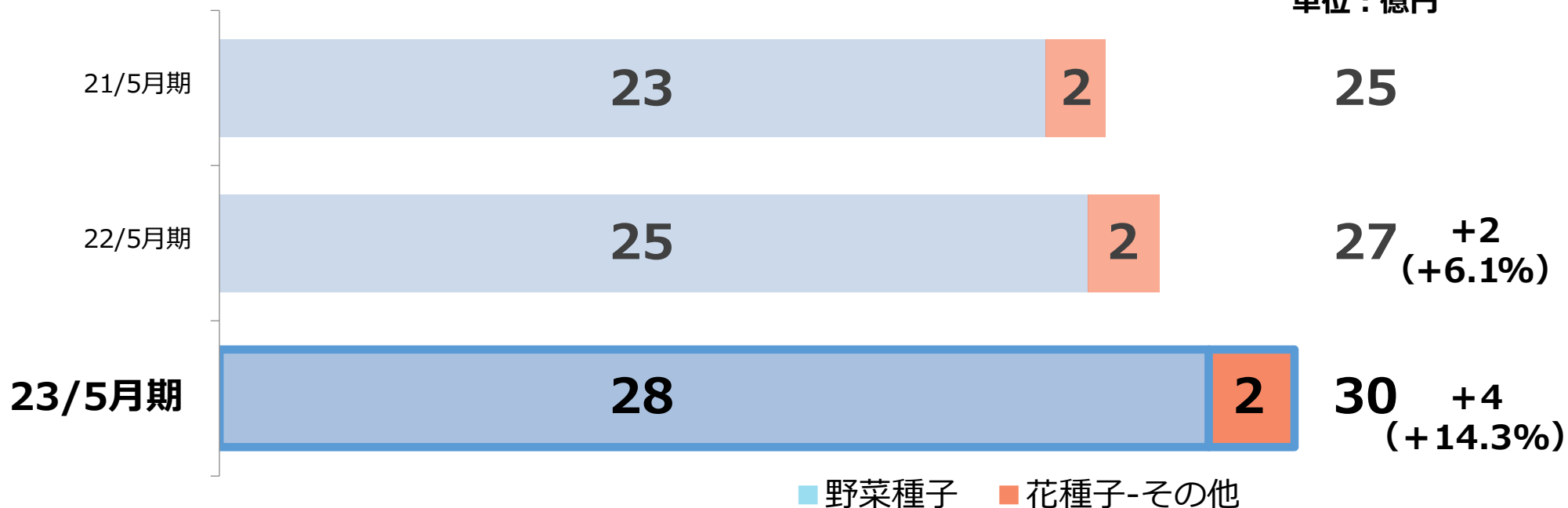


2021/6-2022/5 変動額上位品目		
野菜種子：	ニンジン	+7.5
	ペッパー	+3.3
	ハウレンソウ	+1.2
花種子：	ヒマワリ	+5.5

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

## 野菜種子が増加

単位：億円



2021/6-2022/5 変動額上位品目		
野菜種子：	タマネギ	△1.2
	ネギ	+0.9
	カボチャ	+0.8
花種子：	プリムラ	+0.1

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

## 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	減価償却費	研究開発費※
2023年5月	実績	366	188	12	28	91
2022年5月	実績	327	172	7	26	81
前期比増減		39	16	6	3	9
うち為替変動による影響額		16	7	1	1	3
内 訳	日本	9	△ 0	2	1	5
	北中米	14	6	1	1	4
	欧州・中近東	14	6	2	1	2
	南米	3	1	0	0	1
	アジア	3	2	0	△ 0	0
	その他+連結調整	△ 4	1	0	△ 0	△ 2

※ 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 2024年5月期 通期予想および配当政策



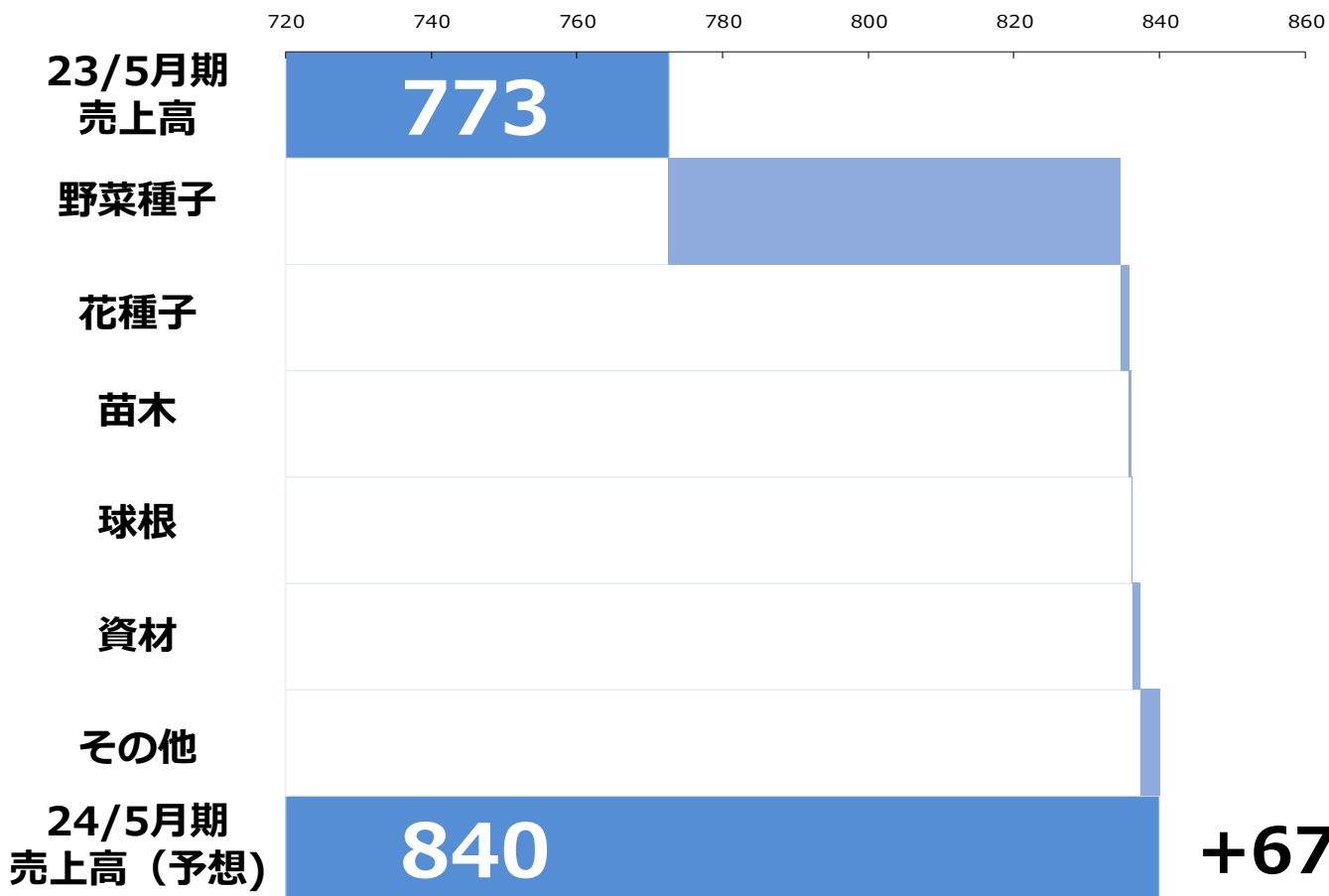
## 売上高と営業利益は増加も、経常利益と当期純利益は減益を予想

単位：億円	22/5月期	23/5月期	予想	増減額	増減率
売上高	730	773	<b>840</b>	67	8.7%
売上総利益	439	475	<b>521</b>	46	9.6%
売上総利益率 (%)	60.1%	61.5%	<b>62.0%</b>	-	-
研究開発費	81	91	<b>99</b>	9	9.6%
売上高比率 (%)	11.1%	11.7%	<b>11.8%</b>	-	-
その他販管費	246	275	<b>311</b>	36	13.1%
営業利益	112	109	<b>110</b>	1	0.7%
経常利益	121	123	<b>110</b>	△13	△10.6%
当期純利益	123	95	<b>80</b>	△15	△15.7%
米ドルレート(円)	122	134	<b>135</b>	為替の感応度の試算※ (百万円)	
ユーロレート(円)	137	146	<b>145</b>	米ドル	97
				ユーロ	13

※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



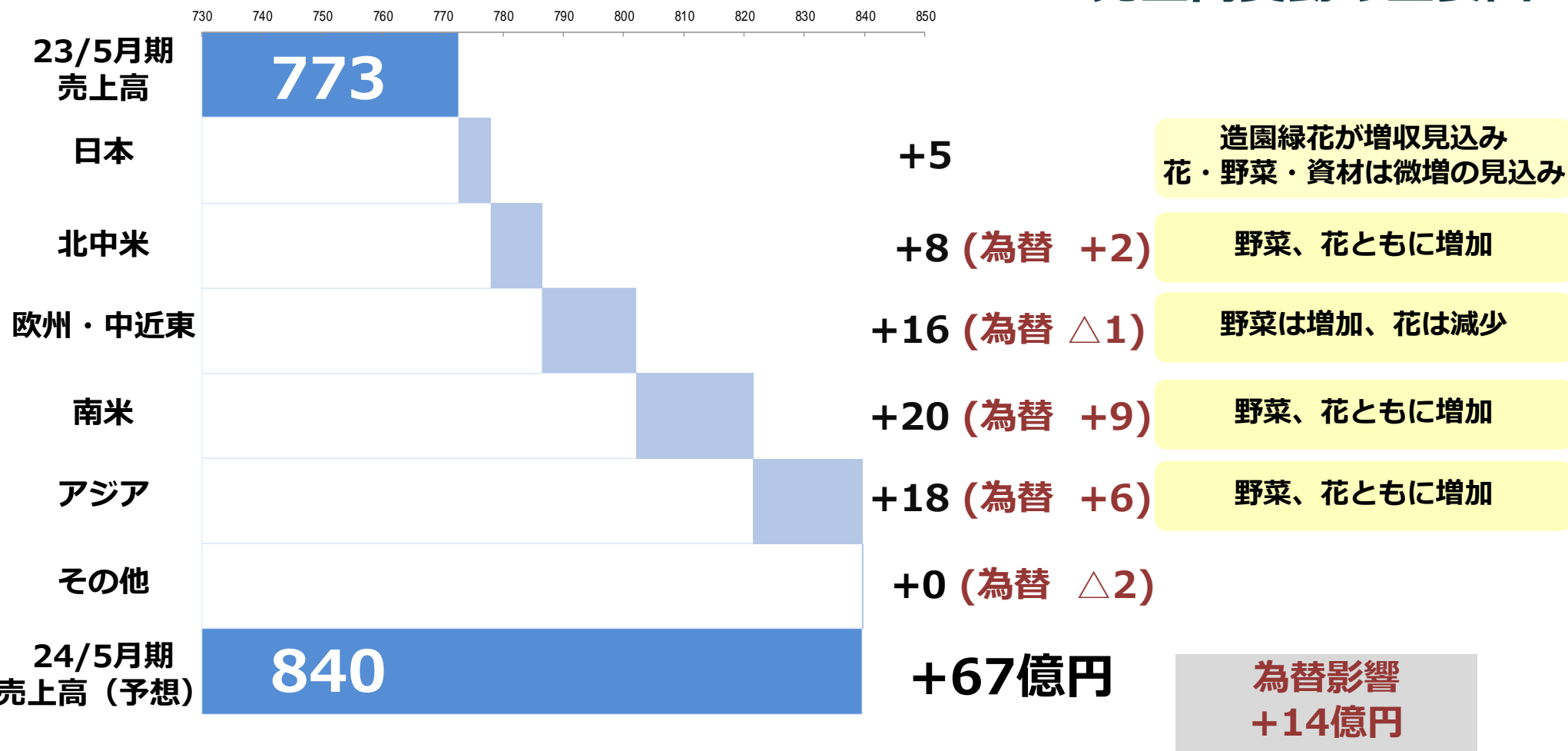
### 売上高変動の主要因

- +62** 全地域での増加を見込む
- +1** 欧州・中近東は減収  
他地域は増収を見込む
- +0** 微増の見込み
- +0** 微増の見込み
- +1** 微増の見込み
- +3** 造園緑花分野の増収を見込む

**+67億円**

## 全地域の増収を見込む

単位：億円



## 売上高変動の主要因

造園緑花が増収見込み  
花・野菜・資材は微増の見込み

野菜、花ともに増加

野菜は増加、花は減少

野菜、花ともに増加

野菜、花ともに増加

為替影響  
+14億円

## 将来の成長に資する知財・人財強化などを計画し増加

単位：億円

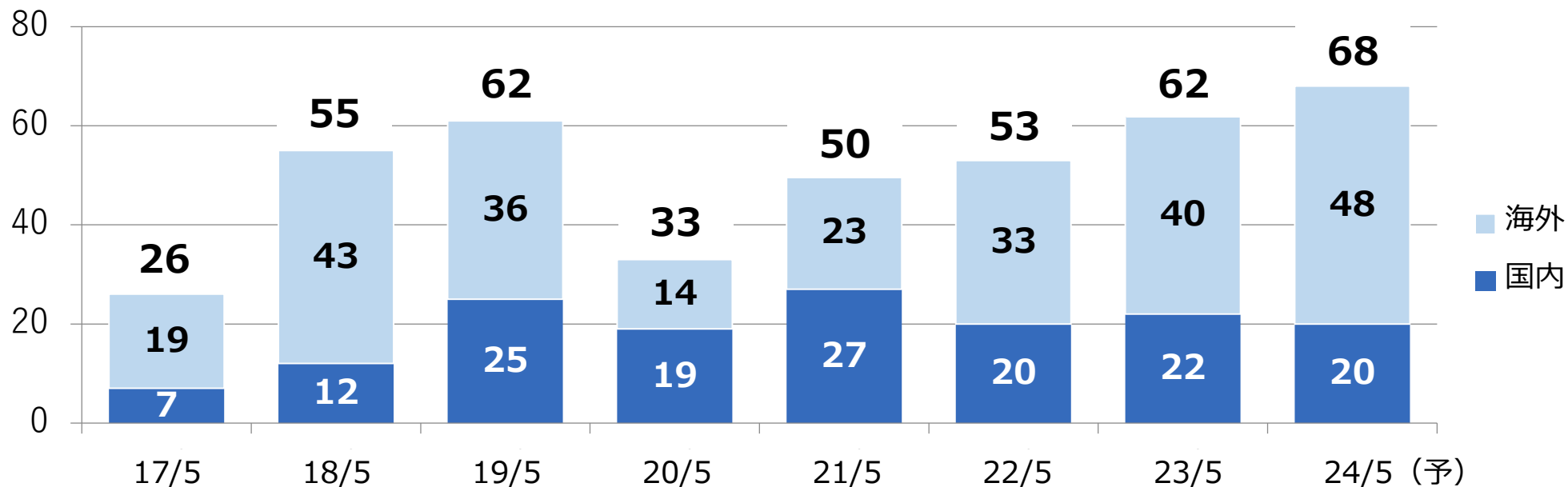
(内訳は、本社および主要子会社の所在地ベース)

		販管費計	人件費	旅費交通費	減価償却費	研究開発費※
2024年5月	予想	411	205	17	31	99
2023年5月	実績	366	188	12	28	91
前期比増減		45	18	4	3	9
うち為替変動による影響額		7	3	0	0	1
内 訳	日本	20	2	3	1	3
	北中米	9	4	0	0	1
	欧州・中近東	13	5	0	1	2
	南米	8	4	0	1	1
	アジア	5	2	1	△ 0	1
	その他+連結調整	△ 10	0	0	0	△ 0

※ 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

単位：億円



\* 2017/5-2023/5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）  
2024/5は、当期以降になるであろう投資額も含む

事業活動などで得られたキャッシュは、安定的・継続的な株主還元を行いつつ、企業買収も含め、今後の成長に向けた戦略投資にも積極的に活用

## 2023年5月期の期末配当は35円（年間ベースでは55円） 2024年5月期の配当予想は年間55円を予定

当社は、株主への利益還元を経営の重要課題と考え、安定的、継続的な利益配分を行うことを基本方針としております

① 2023年5月期の期末配当案は35円（年間ベースでは55円）

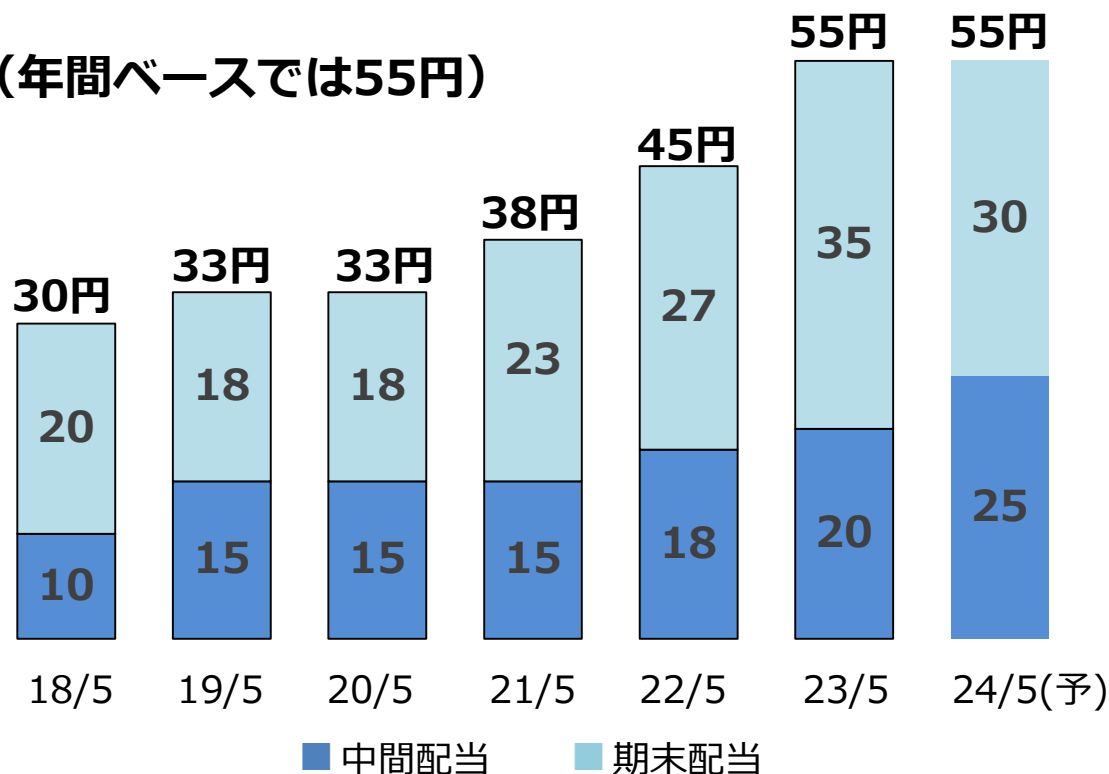
（予想比 +5円）

② 2024年5月期は年55円を予定

「中間配当」 25円

「期末配当」 30円

\*金額は1株あたり



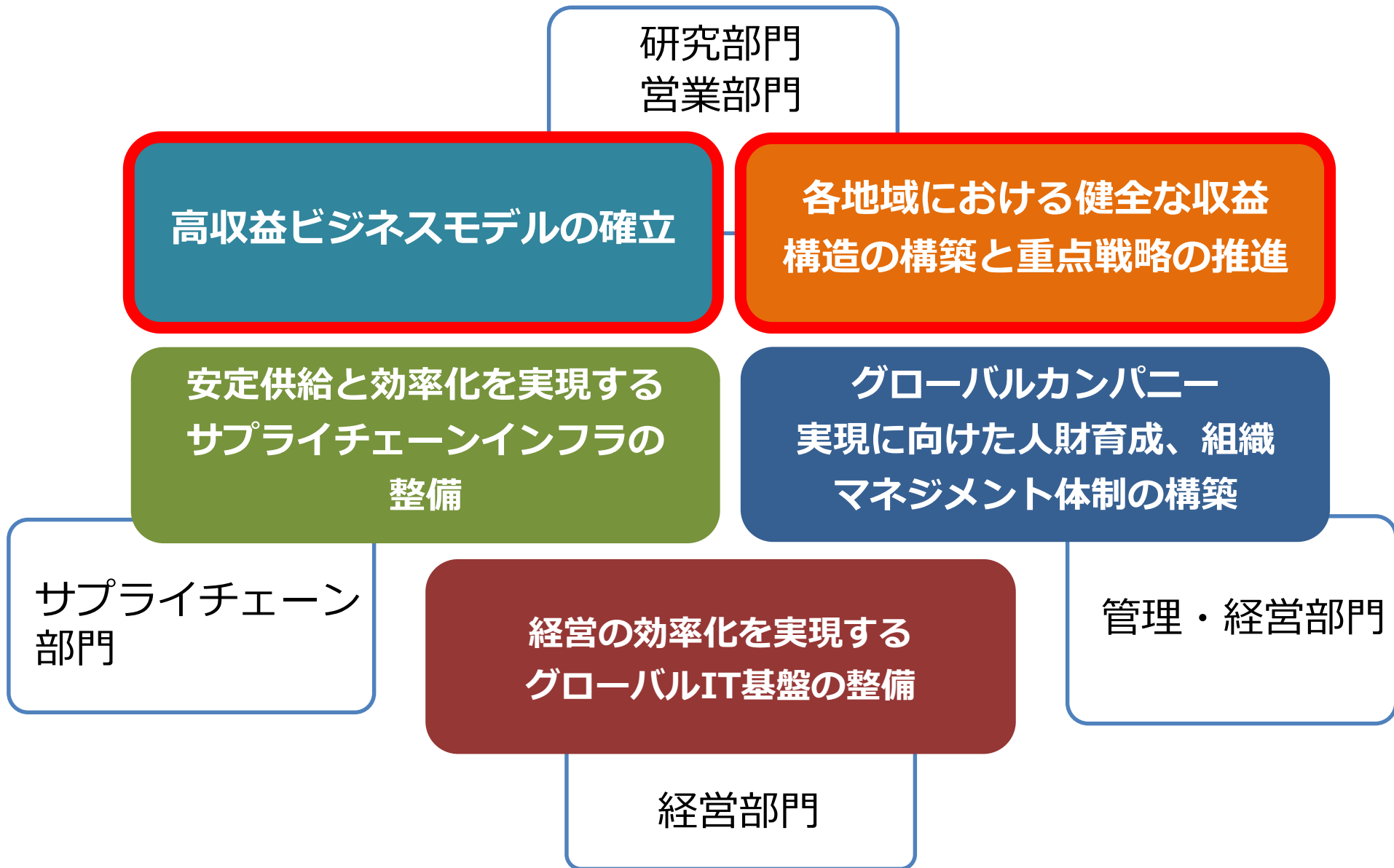
## Ⅱ グローバルな成長に向けた取り組み

## インド市場での成長と トロピカル地域に向けた研究開発

- 1 当社グループの成長戦略
- 2 インド市場への投資と成長
- 3 トロピカル地域に向けた研究開発



# 1 当社グループの成長戦略

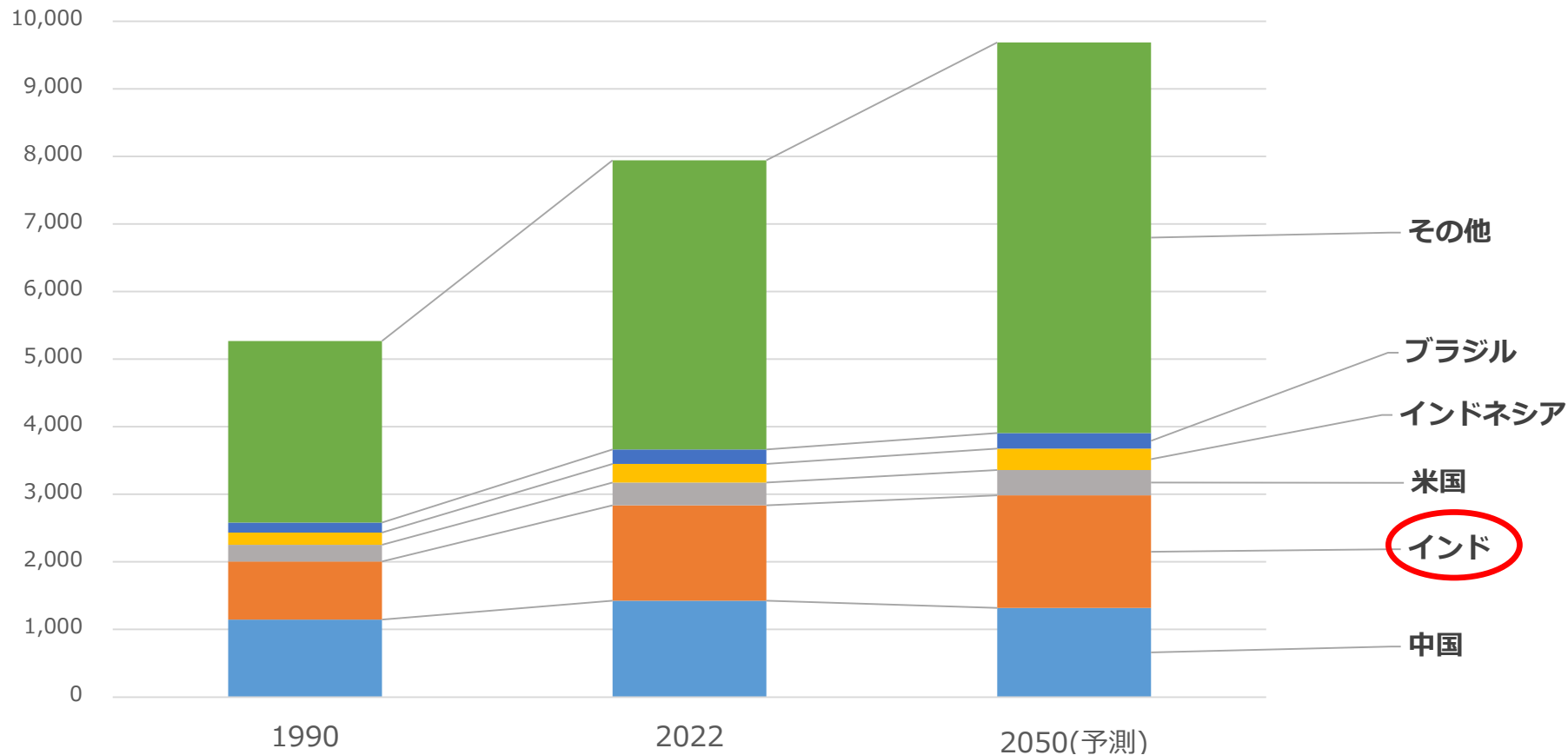


# インド市場での成長と トロピカル地域に向けた研究開発

- 1 当社グループの成長戦略
- 2 **インド市場への投資と成長**
- 3 **トロピカル地域に向けた研究開発**

## インド市場の可能性・・・人口の増加

人口(百万人)



United Nations Department of Economic and Social Affairs  
World Population Prospects 2022

世界1位の人口、2050年予測でも増加の見込み

### インド市場の可能性・・・野菜を中心とした食文化



マーケットの野菜売場



野菜を多用するインド料理

国民の6割が菜食主義 (※) といわれる野菜消費大国

(※) 出典 国土交通省 <https://www.mlit.go.jp/common/000116966.pdf>



### インド市場の可能性・・・花を多用する生活・文化



マーケットの花売場

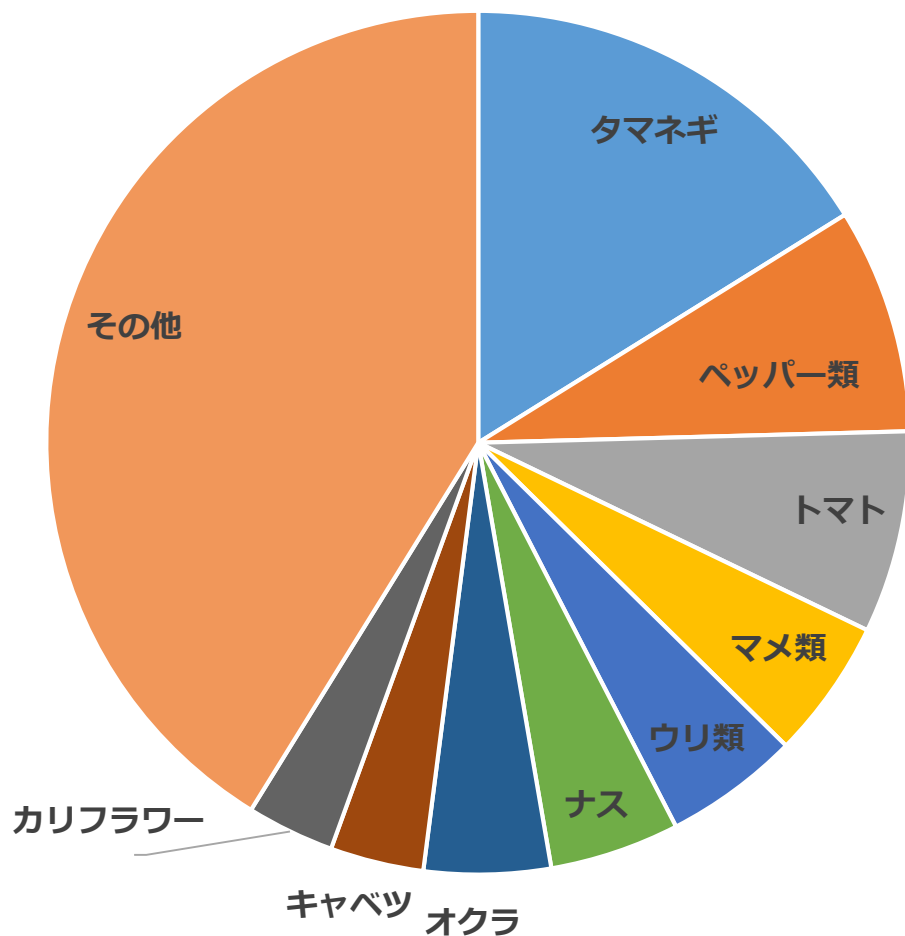


お祝いや儀礼に欠かせない花

家庭や寺院で花が大量に使われる

## インド市場の可能性・・・野菜作付面積の状況と種子市場

### インドの主な野菜の作付面積比率



### インドの野菜、花の市場規模

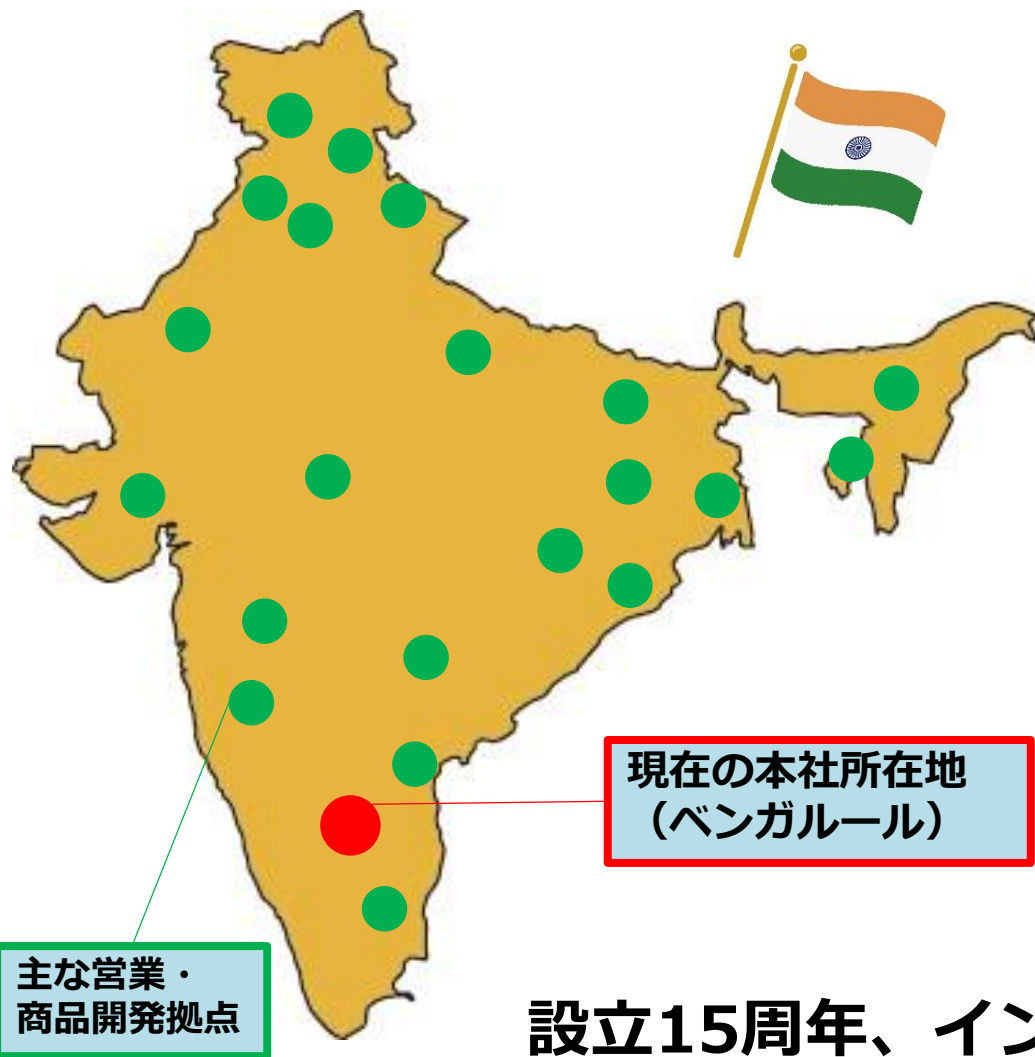
#### 野菜

【種子卸売金額】  
約7億USドル  
【作付面積】  
1,096万ha  
【生産量】  
20,200万トン  
【青果卸売金額】  
約98,500億USドル

#### 花

【作付面積】  
28万ha  
【生産量】  
2,800万トン  
【生花卸売金額】  
約29億USドル  
(以上、当社推計)

### インド現地法人の概要・・・全国に研究拠点と営業網を整備



### サカタ・シード・インディア

2008年 ニューデリー近郊に設立  
2010年 ベンガルールに研究農場  
を開設

【社員数】 164名

【顧客・代理店】 インド全域に約500社  
(全土をカバーする販売網を構築)

【試作圃場】 全地域に多数

設立15周年、インドの主要な種苗会社に成長

### インド市場の戦略・・・3つの基本戦略

#### 戦略(1) 他社との差別化

- ・ 高収益品目への集中
- ・ 野菜における新市場の開拓
- ・ 花における新品目への挑戦

#### 戦略(2) 研究開発の強化

- ・ 研究機能充実と現地育種の拡大

#### 戦略(3) ガバナンスの強化

- ・ 本社移転と機能の集約



## インド市場の戦略 他社との差別化・・・高収益品目への集中

### オリジナルF<sub>1</sub>品種中心のラインアップに



トマト



ホットペッパー



カリフラワー



オクラ



ウリ類



キャベツ

### インドで販売する種子のパッケージ



この他、ビート、ブロッコリー、カボチャなどオリジナルのF<sub>1</sub>品種の割合を大幅に増加

他社と差別化した商品ラインアップを確立

## インド市場の戦略 他社との差別化・・・野菜における新市場の開拓

### 生産者へ栽培情報を提供



ブロッコリー圃場見学会

### 消費者へ料理レシピを提供



サイト「ブロッコリーラバーズ」  
<https://broccolilovers.com/hi/>

### インフラ整備

- ・インド国内のコールドチェーンロジスティクス市場が成長  
2020年から2025年にかけての年平均成長率14%（出典 Mordor Intelligence）

生産から消費まできめ細かく普及活動、インフラ整備も追い風に



### インド市場の戦略 他社との差別化・・・花における新品目への挑戦

#### 寺院の装飾にヒマワリを提案



- ・世界的に実績がある切り花用ヒマワリ「ビンセント」シリーズを展開
- ・歴史のある寺院とコラボレーションし市場性を見極め

新機軸のアプローチ、新たな花文化の創出へ

## インド市場の戦略 研究開発の強化・・・研究機能充実と現地育種の拡大

### 育種

- ・ 現地研究農場（トマト、ホットペッパー、オクラ、ウリ類など）
- ・ 研究費の年平均成長率（2011年～2023年）約23%

### 研究設備の拡充



バイオテクノロジー研究施設



病理研究施設

### 耐病性のオクラ F<sub>1</sub>「シンバ」



2種類のウイルスへの耐病性。インド国内で高い評価、順調に売り上げを増加させヒット商品に。オクラはカレーやスープに欠かせない食材でインド市場では重要な品目

差別性のあるオリジナル品種の開発が売上げけん引

## インド市場の戦略 ガバナンスの強化・・・本社移転と機能の集約

**2019年** ベンガルール イノベーション センター  
(BIC) 開設  
物流機能を中心とした新たな総合拠点

**2023年** 本社をBICへ移転  
経営、管理、研究、生産、物流、品質管理、  
営業の一体化で、意思決定の迅速化を図る

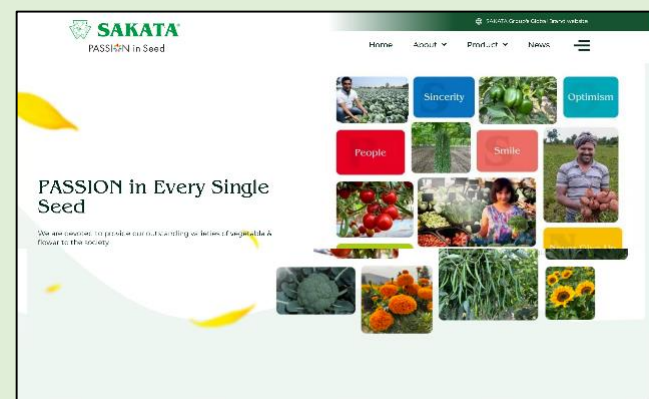


ベンガルール イノベーション センター



ベンガルール研究農場

## 創立15周年 ウェブサイトをリニューアル



2023年、創立15周年を迎え、サカタ・シード・インディアのウェブサイトを更新。  
<https://sakata.co.in/>

効率化を図るとともにチーム力を醸成へ



## インド市場の展望・・・さらなる売上増加へ

### サカタ・シード・インディア売上推移



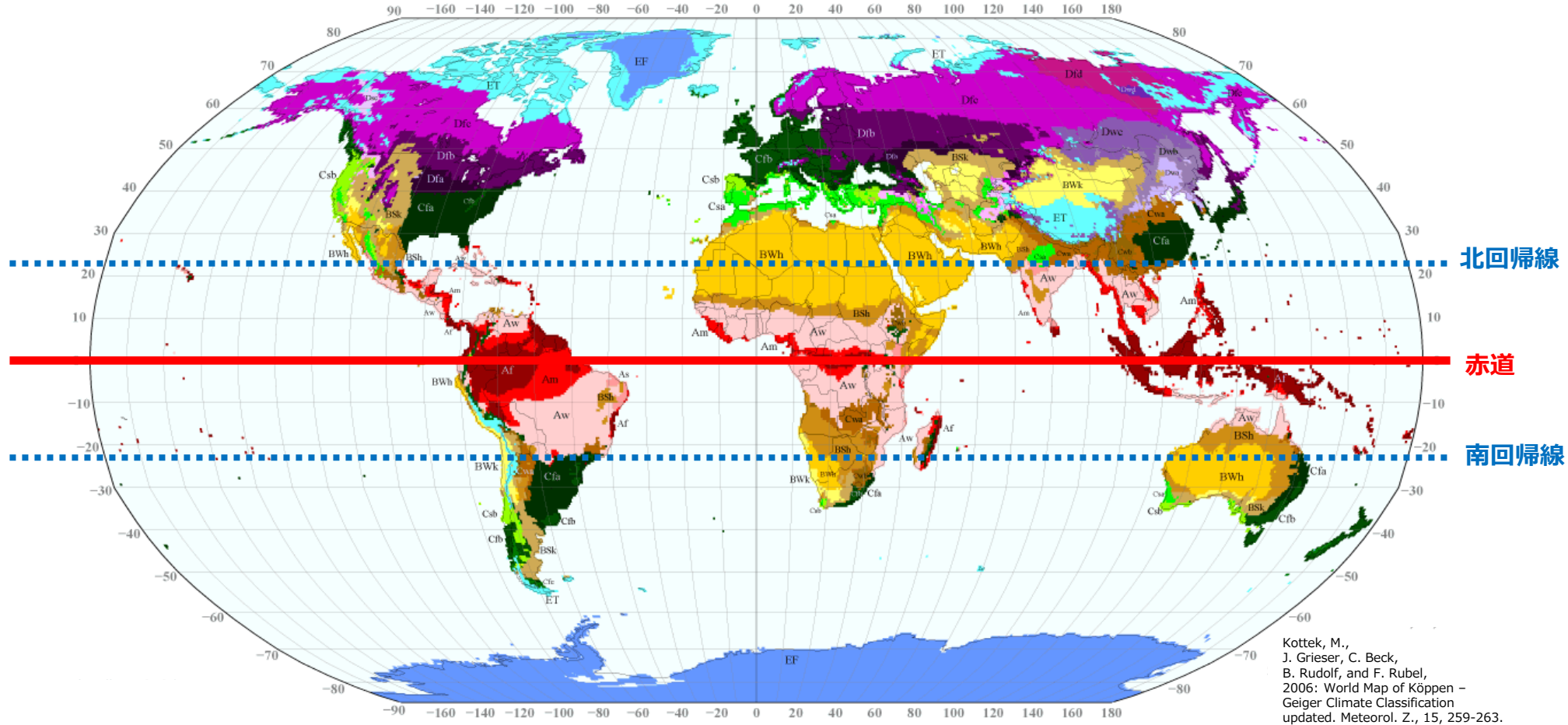
**2026年に売上で22億ルピーを目指す**

# インド市場での成長と トロピカル地域に向けた研究開発

- 1 当社グループの成長戦略
- 2 インド市場への投資と成長
- 3 **トロピカル地域に向けた研究開発**

# 3 トロピカル地域に向けた研究開発

## トロピカル地域の可能性・・・地球の陸地の36%を占める

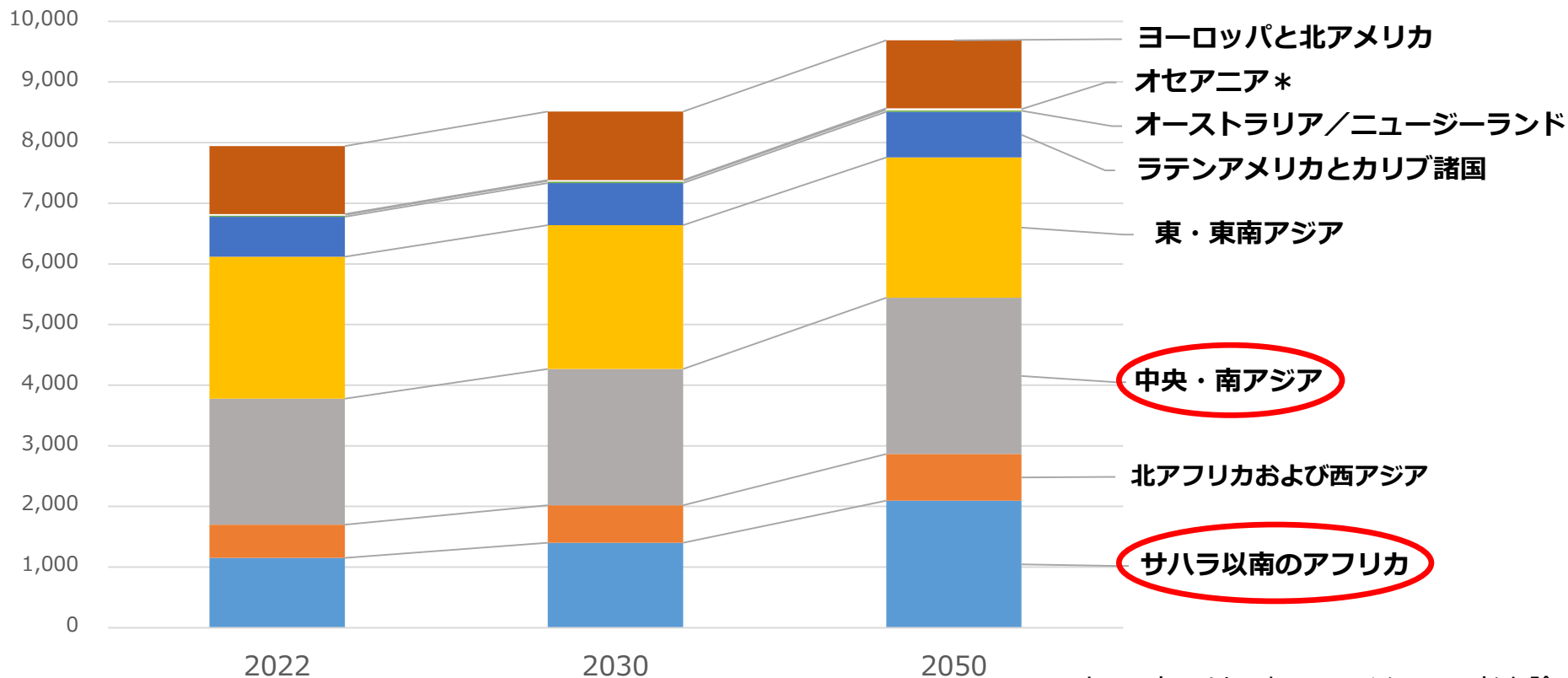


**熱帯（トロピカル地域） = 北回帰線と南回帰線に挟まれた地域**



## トロピカル地域の可能性・・・人口の増加

人口(百万人)



\* オーストラリアとニュージーランドを除く

United Nations Department of Economic and Social Affairs  
World Population Prospects 2022

### 2050年には世界の人口の半数が生活、巨大種子市場に

## トロピカル地域の特徴と課題

### 地域の特徴

#### 気候・環境面

- ・ 高地を除き厳しい自然環境  
→ **高温、乾燥、多雨、多湿**
- ・ 生物多様性が高い  
→ **病害、害虫の種類が多い**
- ・ やせた土壌  
→ 高温、降雨による流出

#### 栽培面

- ・ **露地栽培が中心**  
→ **生育環境を制御できない**

#### 技術・人財面

- ・ 農業技術、栽培方法が未発達

- ・ 丈夫で強健な品種
- ・ 病害虫に強い品種
- ・ 少ない肥料で育つ品種
- ・ 技術的に作りやすい品種

幅広い適応性を持ち、過酷な栽培環境下でも収穫できる品種

潜在需要はあるが、品種開発や導入のハードルが高い

## 研究開発における当社の強み

### トロピカル地域で 利用できる遺伝資源が豊富

- ・ 厳しい気候の日本で長年にわたり育種
- ・ ブラジルなど南米の遺伝資源も有用

### インド、タイ、ブラジルなど 既存のトロピカル地域の拠点活用

- ・ 各国内の充実した試作圃場
- ・ 他地域開発品種の試作が容易

### チーム育種 グローバルで研究協力

- ・ 個人育種ではなくチーム制の徹底
- ・ 拠点間の育種プログラム推進

遺伝資源、グローバルネットワークを生かして積極的にチャレンジ

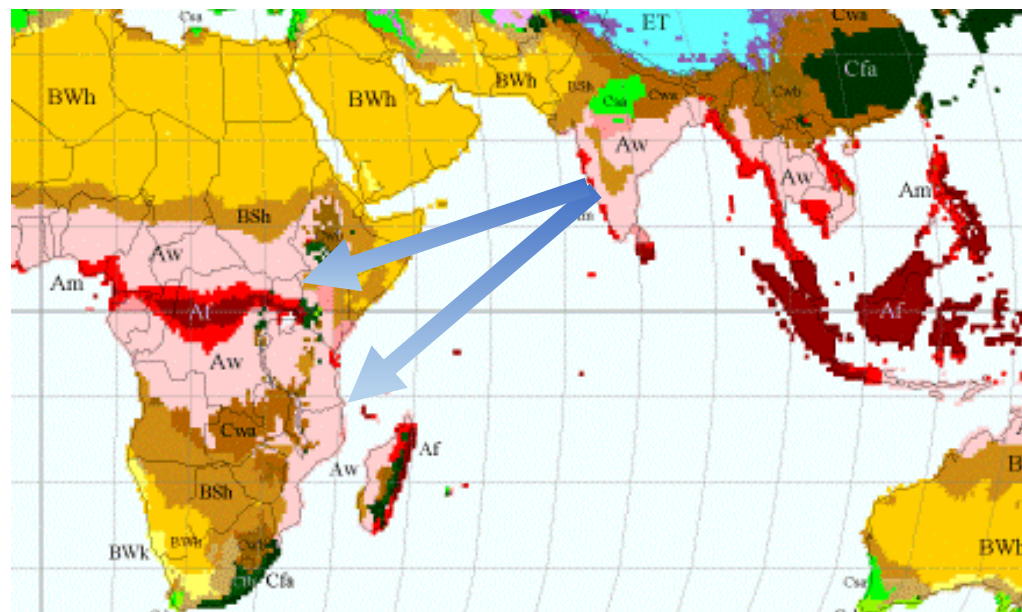
## アフリカ地域への展望

### インドを足掛かり

- インドとサハラ以南のアフリカは同じ気候区分
- ほぼ露地栽培
- 農村の構造が類似

### アフリカ市場開拓での優位性

- 共通の食文化、同じ品種が使える可能性が高い
- タイ、ブラジルで育種した品種の販売実績あり



Kottek, M., J. Grieser, C. Beck, B. Rudolf, and F. Rubel, 2006: World Map of Köppen - Geiger Climate Classification updated. Meteorol. Z., 15, 259-263.

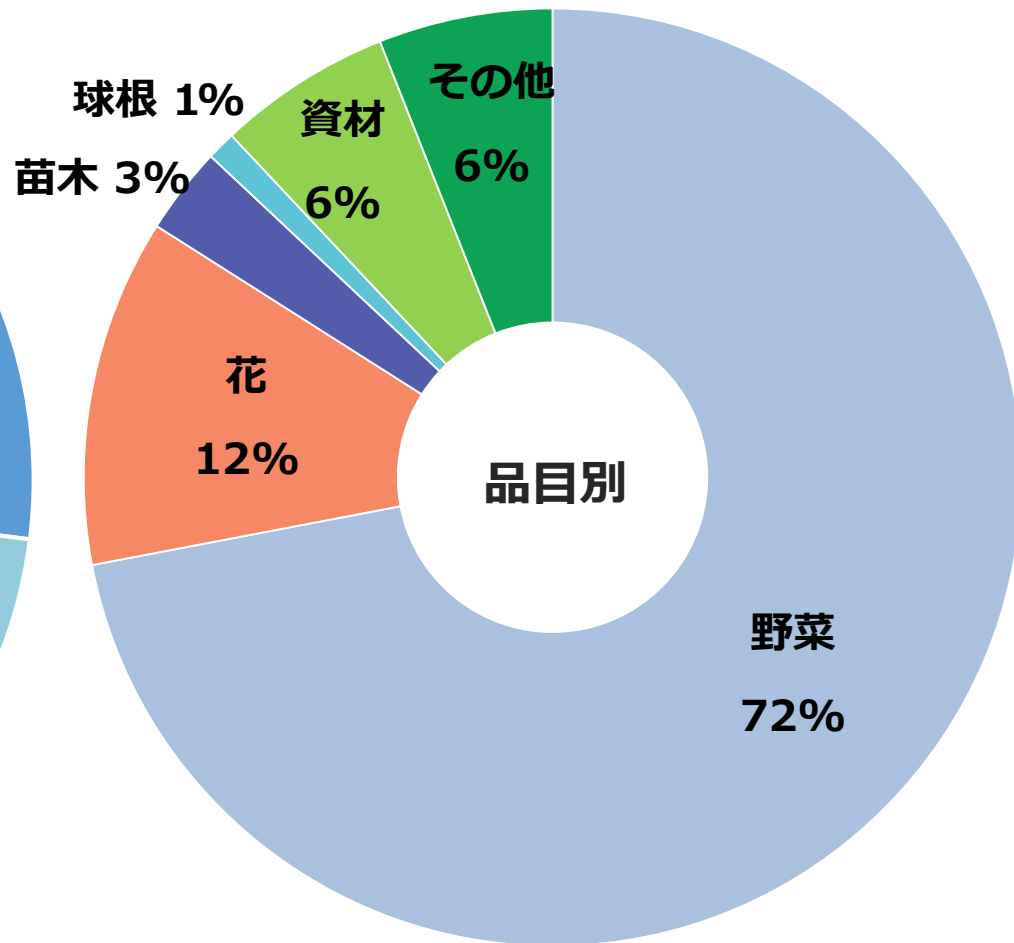
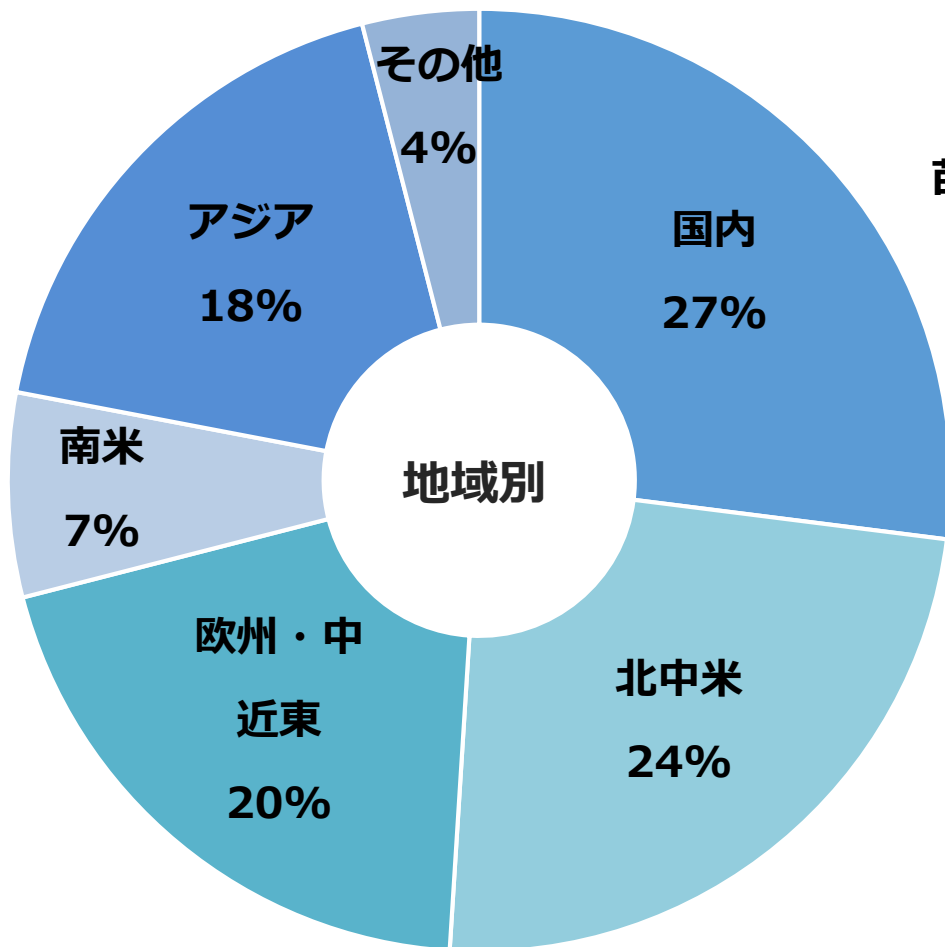
## インドの品種をアフリカ市場に展開し、今後の成長に迅速に対応



**「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 2023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	16.0	1.0	0.0	—	0.3	△ 0.1	17.2
欧州・中近東	6.8	△ 0.1	—	—	—	1.5	8.2
南米	5.1	0.4	—	—	—	△ 0.2	5.3
アジア	9.1	0.4	△ 0.0	△ 0.0	△ 0.0	△ 1.7	7.7
その他地域	3.4	△ 0.0	—	—	—	0.4	3.8
海外小計	40.4	1.5	△ 0.0	—	0.3	△ 0.1	42.2
国内小計	△ 2.4	△ 1.2	△ 1.1	△ 0.1	1.3	3.3	△ 0.1
<b>合計</b>	<b>38.1</b>	<b>0.4</b>	<b>△ 1.1</b>	<b>△ 0.1</b>	<b>1.6</b>	<b>3.2</b>	<b>42.1</b>



## 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	22,491	2,248	11.1%	33,446	△795	△2.3%	33,788	△3,528	△9.5%	47,287	3,698	8.5%	137,011	1,623	1.2%
欧州・中近東(1,000EUR)															
Europe&Middle East	26,032	△1,886	△6.8%	24,522	△818	△3.2%	23,885	△92	△0.4%	33,382	1,747	5.5%	107,821	△1,049	△1.0%
南米(1,000BRL)															
South America	44,156	1,542	3.6%	49,376	8,159	19.8%	39,463	△4,810	△10.9%	57,594	11,420	24.7%	190,589	16,311	9.4%
アジア(100万円)															
Asia	3,006	142	5.0%	5,700	1,597	38.9%	2,420	△93	△3.7%	3,107	△879	△22.0%	14,233	768	5.7%
うち韓国(100万WON)															
Korea included in Asia	6,697	△662	△9.0%	6,557	192	3.0%	4,258	△295	△6.5%	9,827	1,378	16.3%	27,339	612	2.3%
うちインド(100万INR)															
India included in Asia	340	38	12.5%	479	105	28.0%	180	△7	△3.9%	164	53	48.2%	1,162	189	19.4%
その他(100万円) (アフリカ・オセアニア)															
Others (Africa, Oceania)	635	117	22.6%	838	176	26.5%	776	87	12.7%	787	1	0.1%	3,036	381	14.4%

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リスク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/>

