

株式会社 **サカタのタネ**

第2四半期決算説明資料 – 2024年5月期

2024年1月23日



I	2024年5月期 第2四半期決算の概要	3~15
II	2024年5月期 通期予想および配当政策	16~21
III	グローバルな成長に向けた取り組み	22~49
IV	2024年5月期 第2四半期 資料集	50~54

I 2024年5月期 第2四半期決算の概要

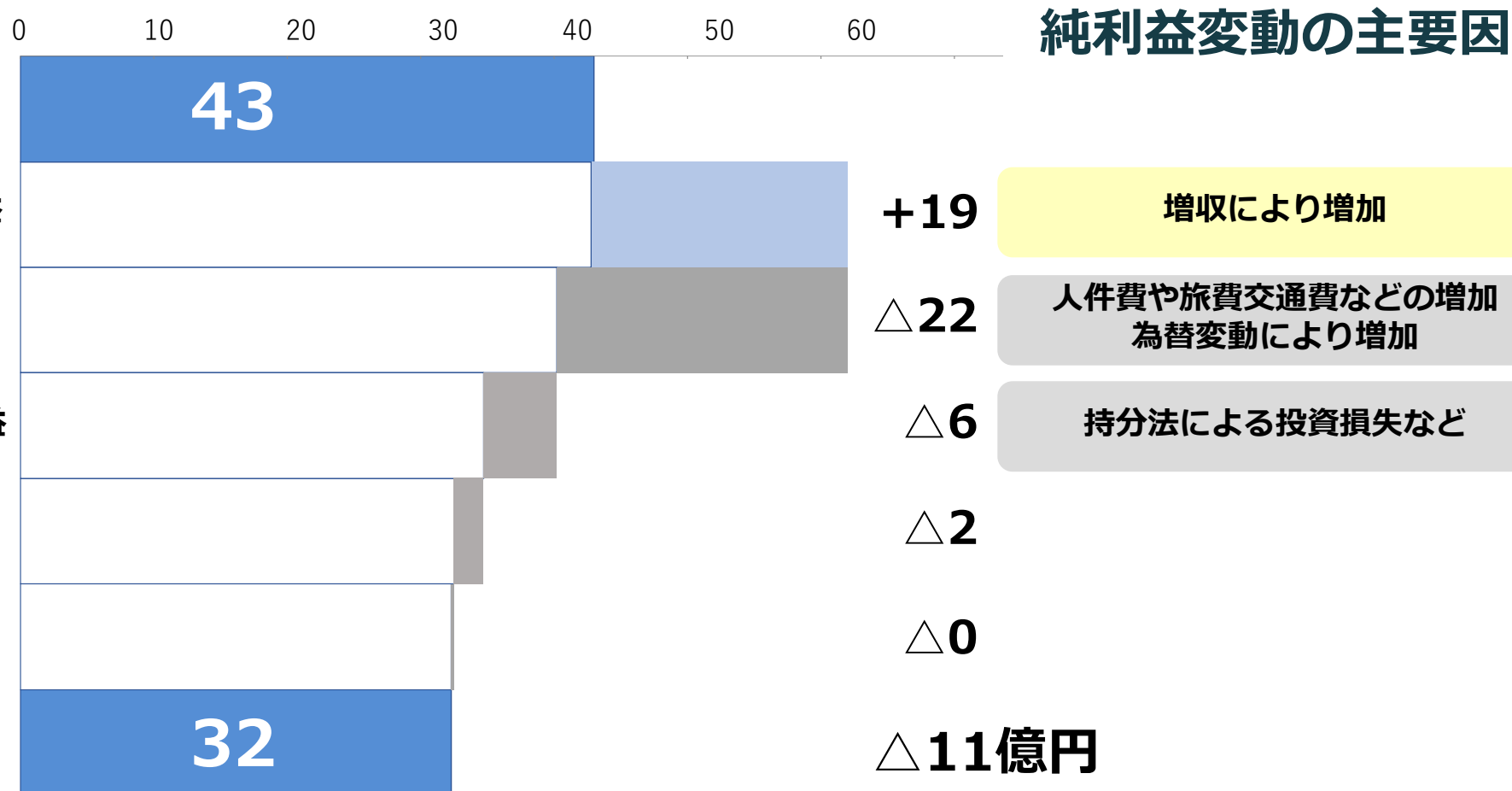
本資料で使用している決算数字は単位未満を四捨五入しており
決算短信とは一部数字が異なりますのでご了解ください

前期比で増収・減益

単位：億円	22/11月	23/11月	増減額	増減率	予想
売上高	380	409	29	7.6%	410(△1)
売上総利益	230	249	19	8.4%	-
売上総利益率 (%)	60.5%	60.9%	-	-	-
研究開発費	48	50	2	5.0%	-
売上高比率 (%)	12.6%	12.3%	-	-	-
その他販管費	127	146	19	15.3%	-
営業利益	56	53	△3	△4.6%	54(△1)
経常利益	65	57	△8	△12.4%	56(+1)
当期純利益	43	32	△11	△24.6%	38(△6)
海外子会社換算レート					
米ドルレート(円)	145	150	+5	為替影響 +18億円	135(+15)
ユーロレート(円)	142	158	+16		145(+13)

増収により売上総利益が増加も、販管費増などにより減益

単位：億円



海外卸売事業が業績をけん引

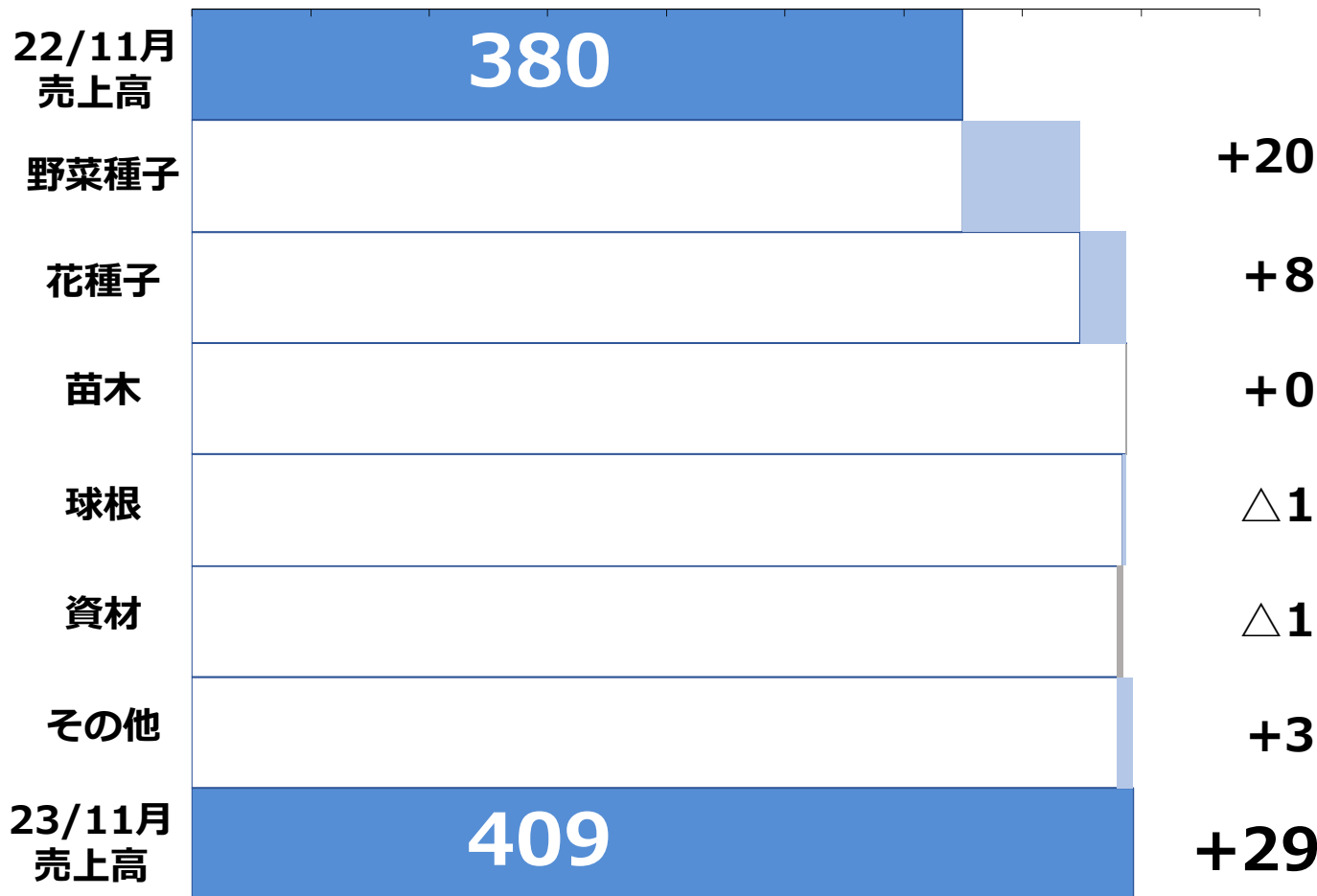
単位：億円

	売上高				営業利益			
	22/11	23/11	増減	増減率	22/11	23/11	増減	増減率
国内卸売事業	61	60	△ 1	△2.0%	26	25	△ 1	△2.9%
海外卸売事業	280	310	30	10.9%	81	83	2	2.0%
小売事業	22	21	△ 2	△7.1%	△ 1	△ 2	△ 2	—
その他事業	17	18	1	7.1%	1	1	0	20.6%
小計	380	409	29	7.6%	107	106	△1	△0.8%
消去	—	—	—	—	△ 51	△ 53	△ 2	—
連結	380	409	29	7.6%	56	53	△ 3	△4.6%

野菜、花ともに増収

単位：億円

250 270 290 310 330 350 370 390 410 430



売上高変動の主要因

+20
北中米、欧州・中近東のブロッコリー
南米のペッパー
アジアのニンジンなどが増加

+8
ヒマワリ、トルコギキョウなどが増加

+0

△1

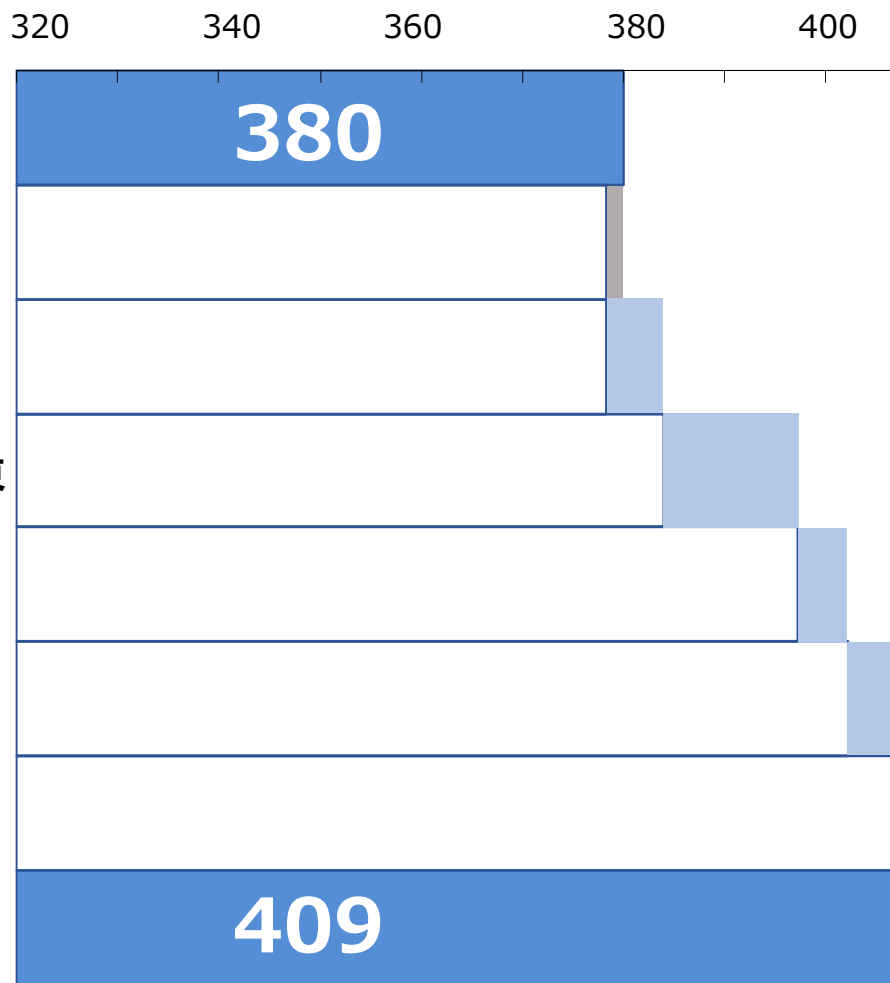
△1

+3

+29億円

海外全地域で増収

単位：億円



売上高変動の主要因

野菜、花などが微減

△2

野菜、花ともに増収

+6 (為替+3)

野菜、花ともに増収

+13 (為替+10)

野菜が増収

+5 (為替+3)

野菜、花ともに増収

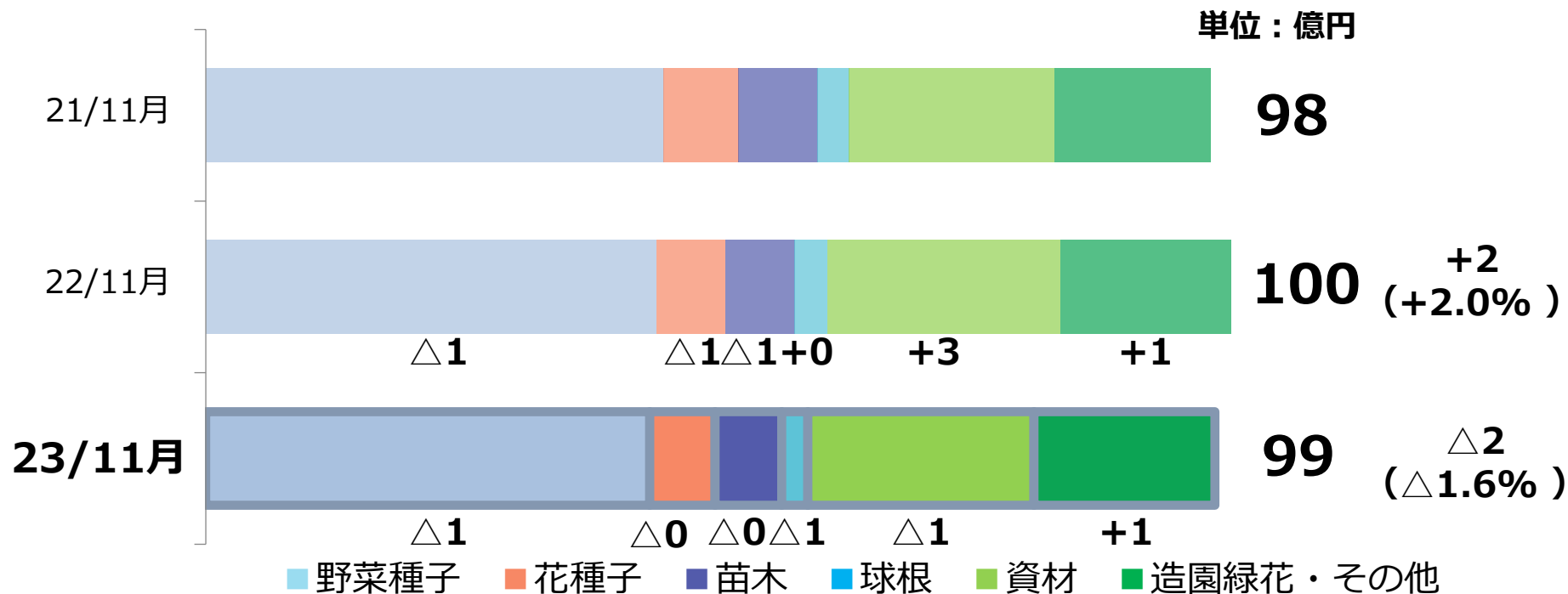
+6 (為替+2)

+0 (為替△0)

為替影響
+18億円

+29億円

野菜、花は減少も、造園緑花が増加



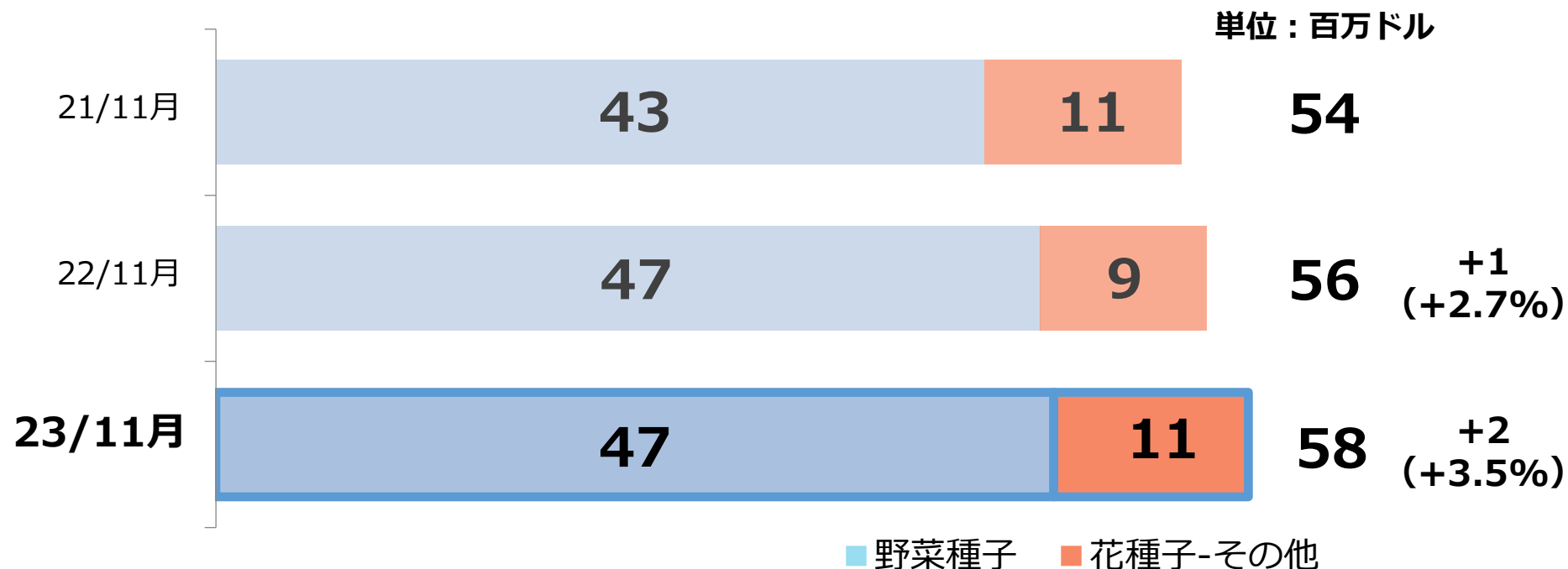
2021/11月・2022/11月 変動額上位品目

野菜種子：	ホウレンソウ	△0.6
	ネギ	△0.5
	トマト	+0.5
花種子：	パンジー	△0.1

2022/11月・2023/11月 変動額上位品目

野菜種子：	トマト	+0.3
	ブロッコリー	△0.3
	ダイコン	△0.2
花種子：	トルコギキョウ	△0.1

野菜、花ともに増収



2021/11月・2022/11月 変動額上位品目

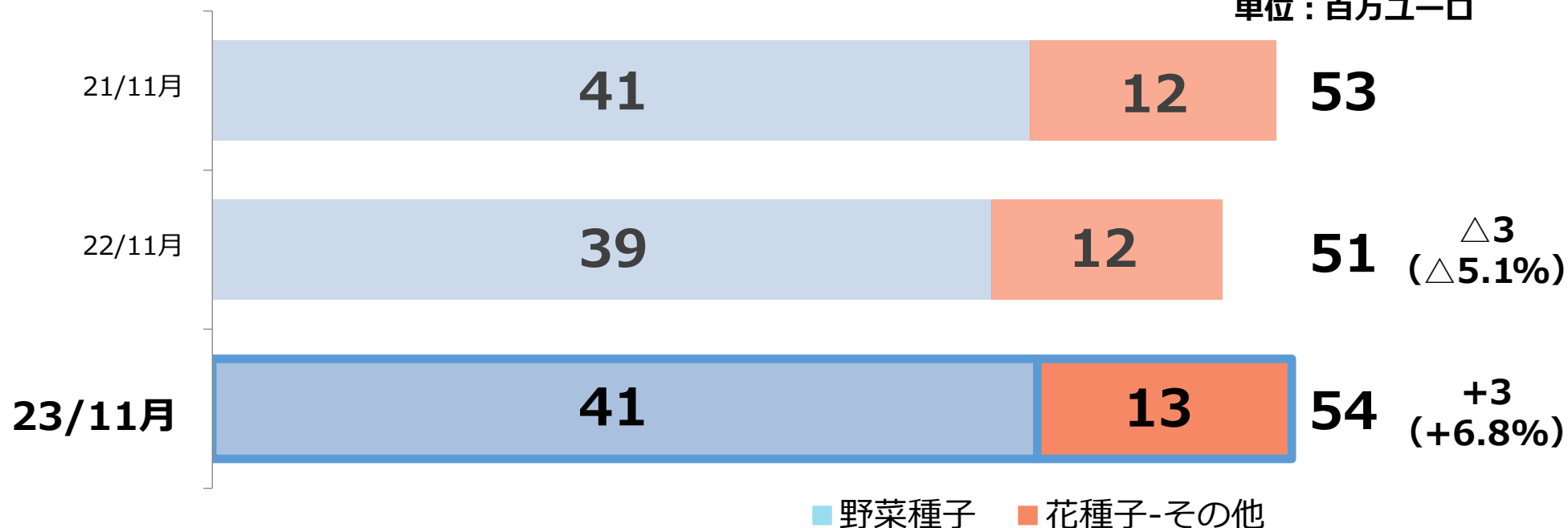
野菜種子：	ペッパー	+2.1
	トマト	+0.8
	ハウレンソウ	+0.4
花種子：	ヒマワリ	△0.5

2022/11月・2023/11月 変動額上位品目

野菜種子：	ブロッコリー	+2.0
	スイカ	+0.6
	トマト	△0.6
花種子：	ヒマワリ	+1.3

野菜、花ともに増収

単位：百万ユーロ



2021/11月・2022/11月 変動額上位品目

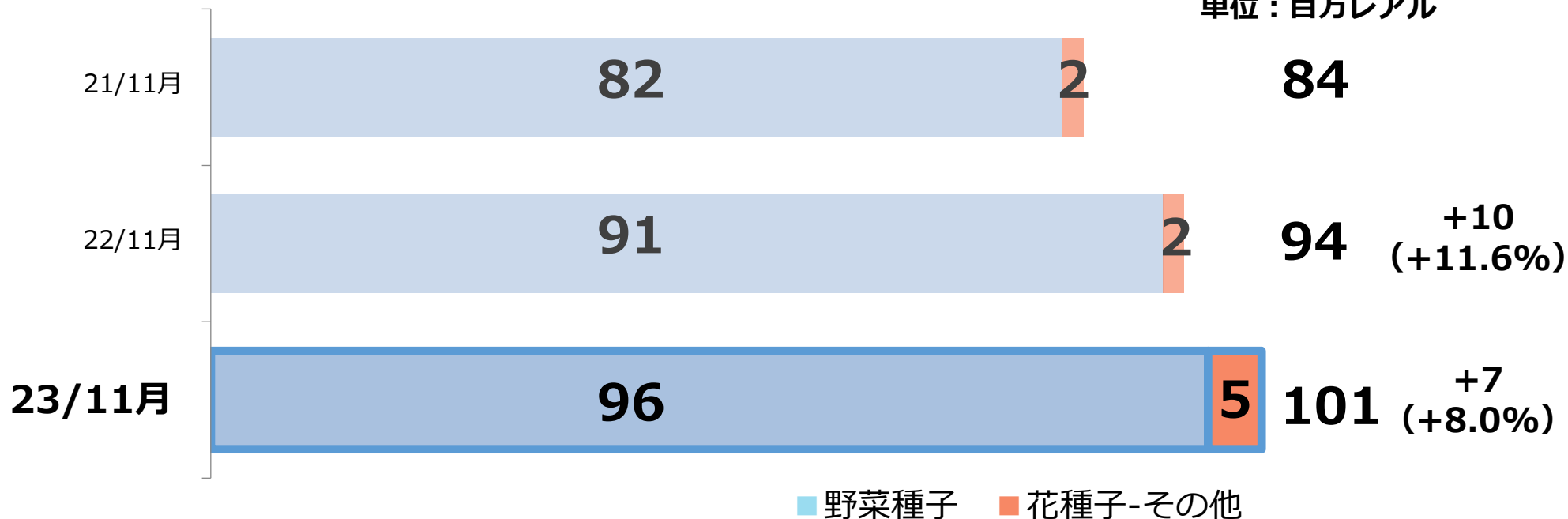
野菜種子：	トマト	△2.2
	キュウリ	+0.6
	メロン	△0.4
花種子：	トルコギキョウ	△0.6

2022/11月・2023/11月 変動額上位品目

野菜種子：	ブロッコリー	+0.9
	トマト	+0.5
	カボチャ	+0.4
花種子：	トルコギキョウ	+0.6

野菜が増収

単位：百万リアル



2021/11月・2022/11月 変動額上位品目

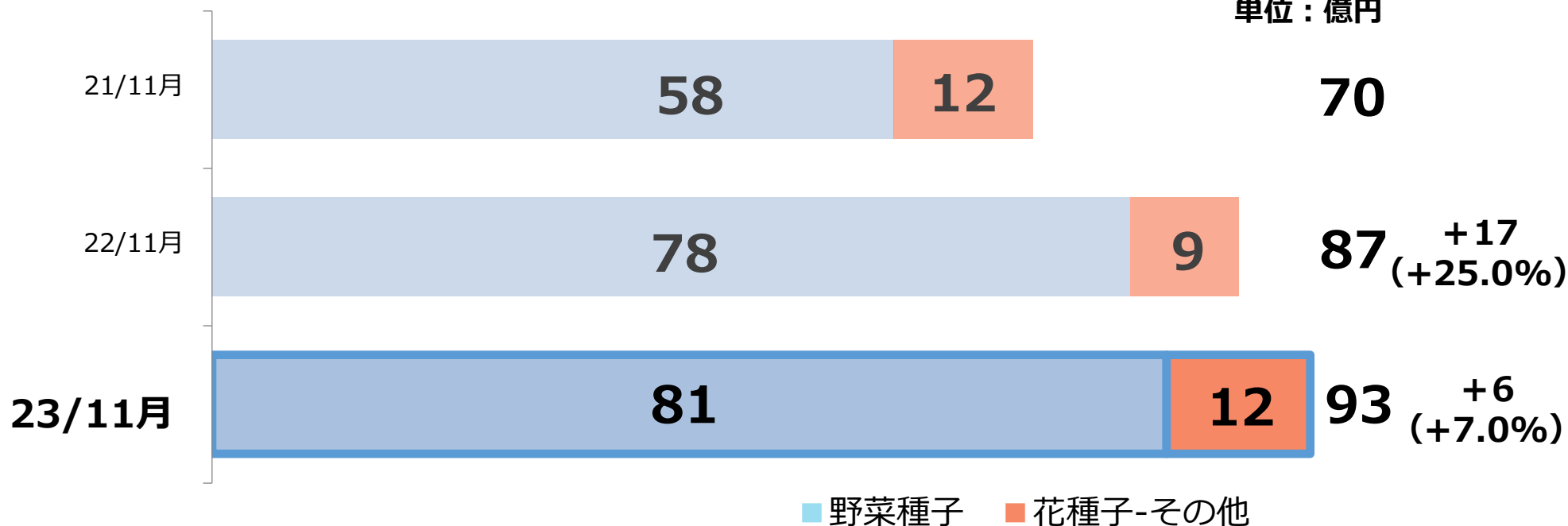
野菜種子：	メロン	△4.2
	カボチャ	+3.4
	レタス	+2.5
花種子：	トルコギキョウ	+0.3

2022/11月・2023/11月 変動額上位品目

野菜種子：	ペッパー	+3.2
	ブロッコリー	△2.6
	メロン	+1.8
花種子：	ラナンキュラス	△0.2

野菜、花ともに増収

単位：億円



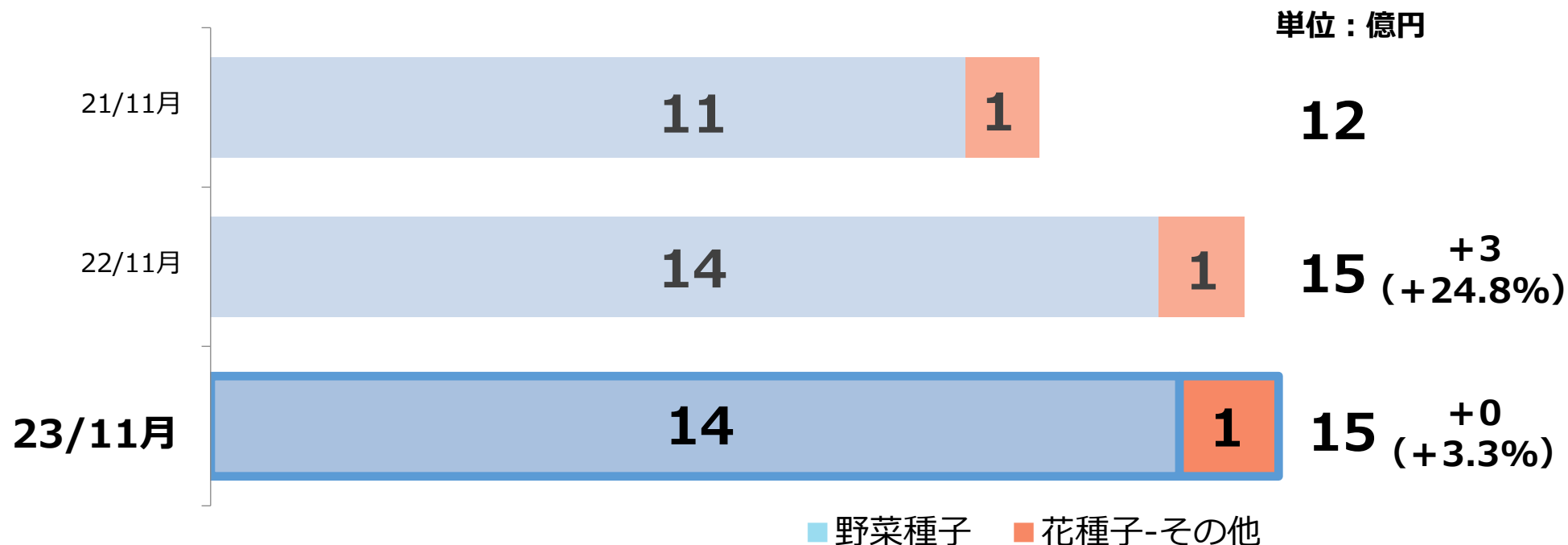
2021/11月・2022/11月 変動額上位品目

野菜種子：	ニンジン	+5.5
	ブロッコリー	+4.1
	ネギ	+2.6
花種子：	ヒマワリ	△1.8

2022/11月・2023/11月 変動額上位品目

野菜種子：	ブロッコリー	△3.5
	ニンジン	+2.4
	ネギ	+1.7
花種子：	ヒマワリ	+1.0

野菜、花ともに微増



2021/11月・2022/11月 変動額上位品目

野菜種子：	ブロッコリー	+0.7
	カボチャ	+0.3
	タマネギ	+0.3

2022/11月・2023/11月 変動額上位品目

野菜種子：	ブロッコリー	△0.9
	ニンジン	+0.7
	キャベツ	+0.4

海外の person 費や旅費交通費などが増加

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	人件費	旅費交通費	減価償却費	研究開発費*
2023年11月	実績	196	102	8	16	50
2022年11月	実績	174	91	6	15	48
前期比増減		22	11	2	1	2
うち為替変動による影響額		10	5	0	1	2
内 訳	日本	4	1	1	1	1
	北中米	5	2	0	0	1
	欧州・中近東	8	5	1	1	△1
	南米	3	2	0	0	1
	その他+連結調整	1	1	0	△1	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 2024年5月期

通期予想および配当政策

通期予想は修正せず

	22/5月期	23/5月期	予想	増減額	増減率
売上高	730	773	840	67	8.7%
売上総利益	439	475	525	50	10.5%
売上総利益率（%）	60.1%	61.5%	62.5%	-	-
研究開発費	81	91	102	11	12.1%
売上高比率（%）	11.1%	11.7%	12.1%	-	-
その他販管費	246	275	313	38	13.8%
営業利益	112	109	110	1	0.7%
経常利益	121	123	110	△ 13	△ 10.6%
当期純利益	123	95	80	△ 15	△ 15.7%

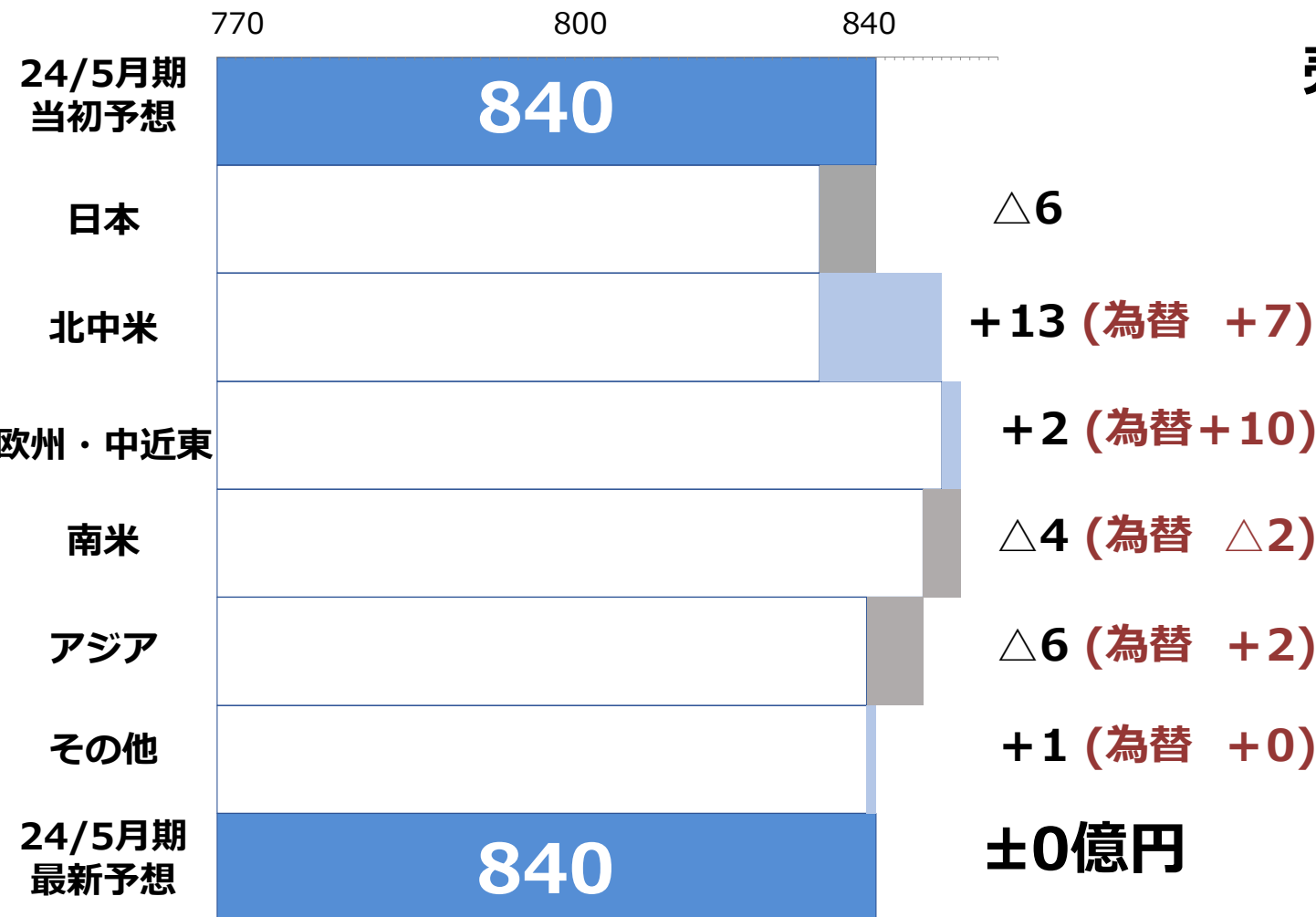
海外子会社換算レート^{※1}

	22/5月期	23/5月期	予想	為替の感応度の試算 ^{※2} （百万円）
米ドルレート(円)	122	134	140	米ドル 69
ユーロレート(円)	137	146	153	ユーロ 5

※1 海外子会社（3月期）換算レート ※2 1円の為替変動による今年度の営業利益への影響額試算

地域間の入り繰りあるもトータルの売上高は不変

単位：億円



売上高変動の主要因

天候不順などのマイナス影響

野菜、花ともに好調に推移中
想定為替レートの見直し

想定為替レートの見直し
エジプト向けトマトは下方修正

想定為替レートの見直し
アルゼンチンなどを下方修正

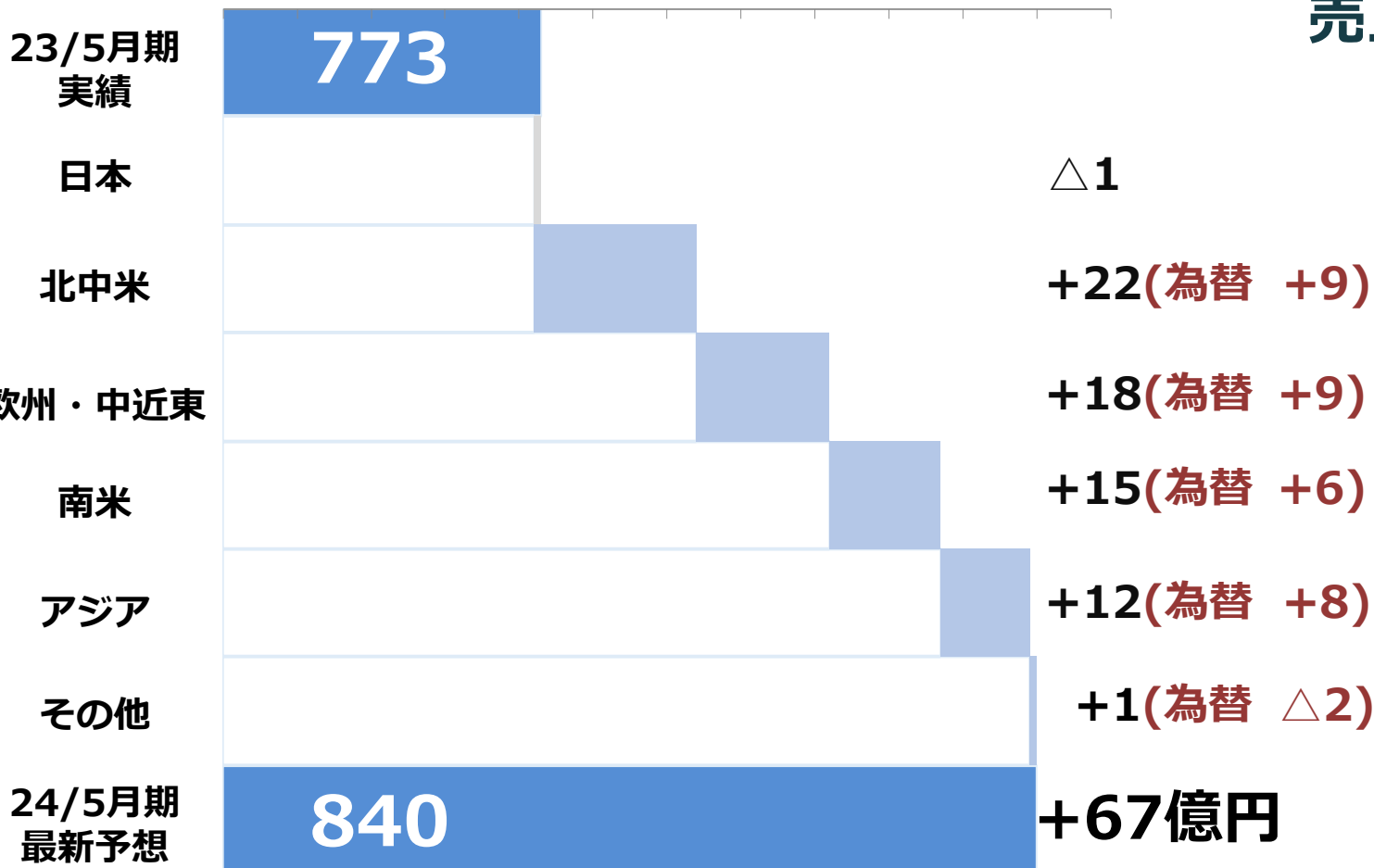
中国の青果供給過剰や競合激化
などから、期初想定ほどは伸びず

為替影響
+18億円

野菜、花ともに増加、為替影響も加わり大幅な増収見込み

単位：億円

730 770 800 840



売上高変動の主要因

天候不順などのマイナス影響

野菜、花ともに増加

野菜、花ともに増加

野菜が大幅増

野菜、花ともに増加

為替影響
+31億円

想定為替レートの見直しにより、期初予想から増加

単位：億円

(内訳は、本社および主要子会社の所在地ベース)

		当初予想比		前期実績比	
2024年5月 最新予想		415		415	
2024年5月当初予想/2023年5月実績		411		366	
増 減		4	(9)	49	(16)
内 訳	日本	△ 3	(0)	17	(0)
	北中米	5	(4)	14	(5)
	欧州・中近東	5	(7)	18	(6)
	南米	△ 1	(△1)	7	(3)
	アジア	△ 0	(△0)	5	(2)
	その他+連結調整	△ 2	(0)	△ 12	(0)

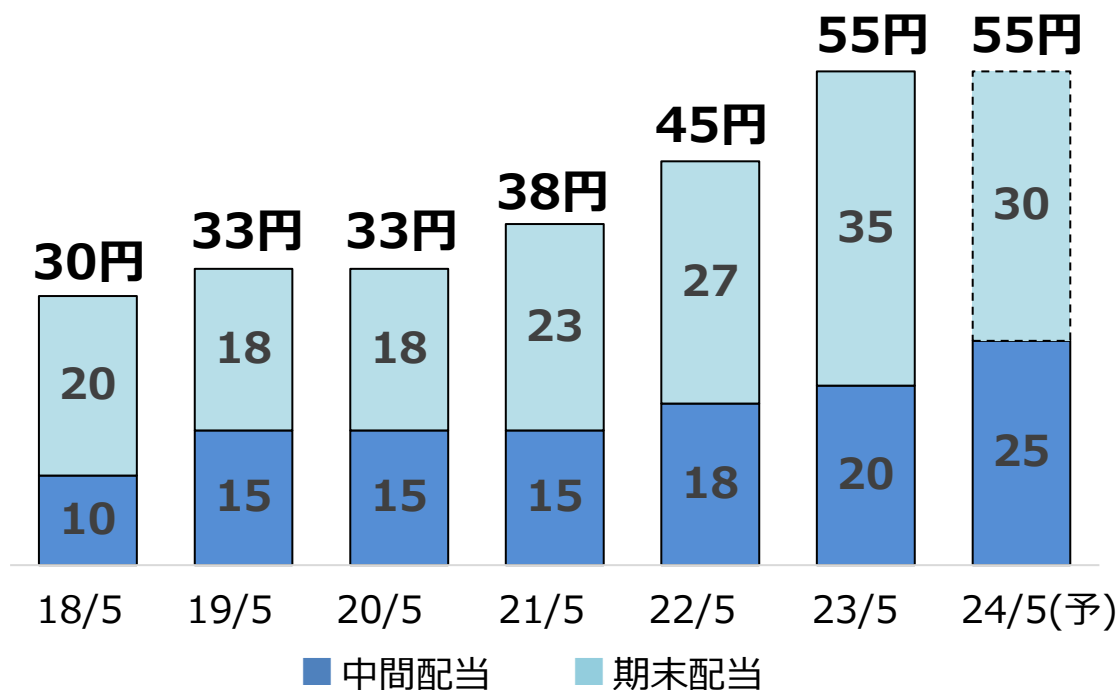
() 内の数字は為替の影響額

中間配当は25円を決議、 期末配当は30円を予想

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 「中間配当」 1株あたり25円
(前期比+5円) を決議
- ② 「期末配当」 1株あたり30円
(前期比△5円) を予定

いずれも従来の公表通り



■ 中間配当 ■ 期末配当

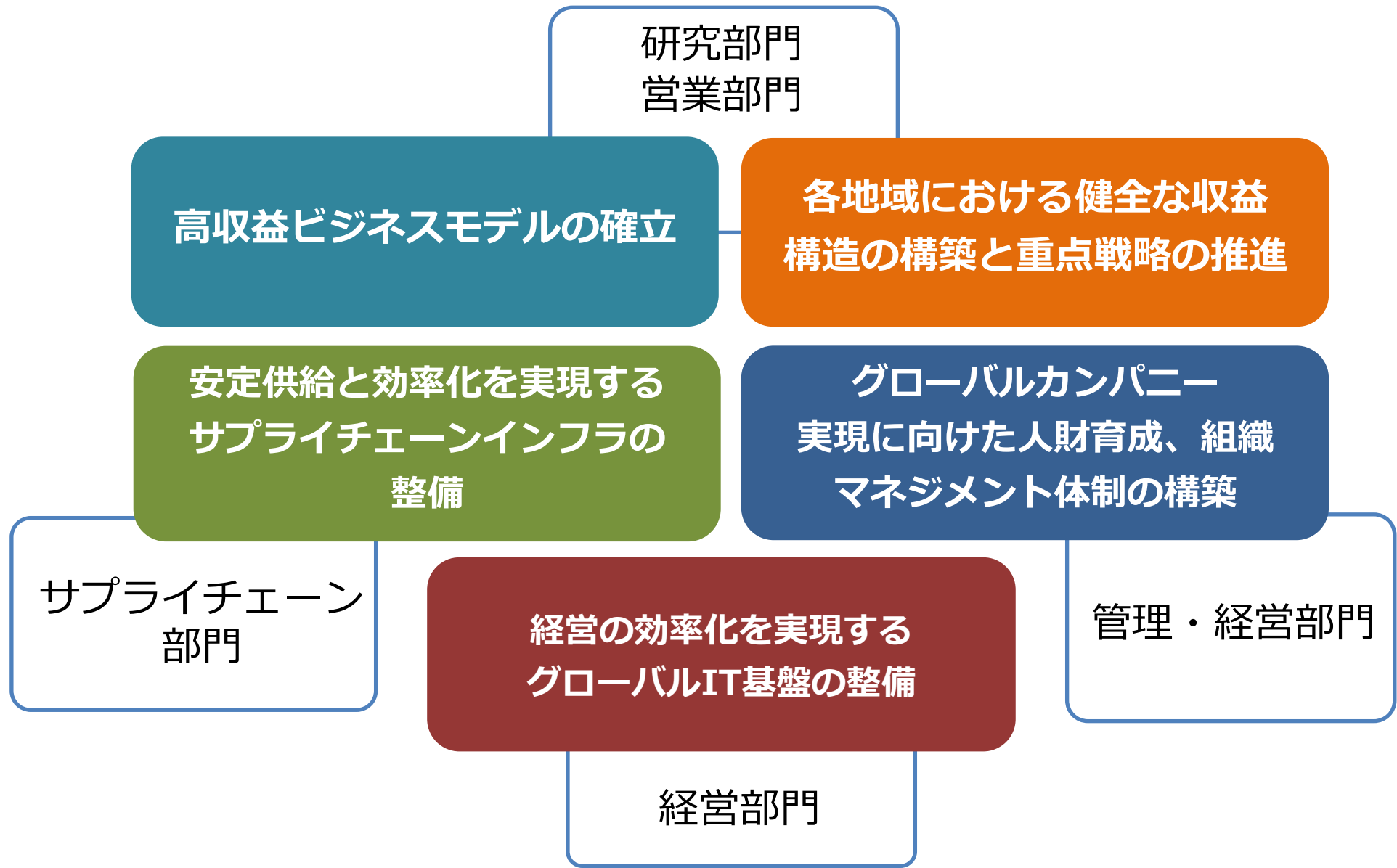
Ⅲ グローバルな成長に向けた取り組み

南米戦略とISLA社買収

南米戦略とISLA社買収

1. 当社グループの成長戦略
2. 南米の特性と市場
3. 当社の南米戦略
4. ISLA社買収と今後の展望

1. 当社グループの成長戦略



1. 当社グループの成長戦略

各地域における健全な収益構造の構築と重点戦略の推進

**成長市場におけるシェア拡大と
成熟市場における高収益モデルを確立し
健全な収益構造を確立**

南米戦略とISLA社買収

1. 当社グループの成長戦略
2. 南米の特性と市場
3. 当社の南米戦略
4. ISLA社買収と今後の展望

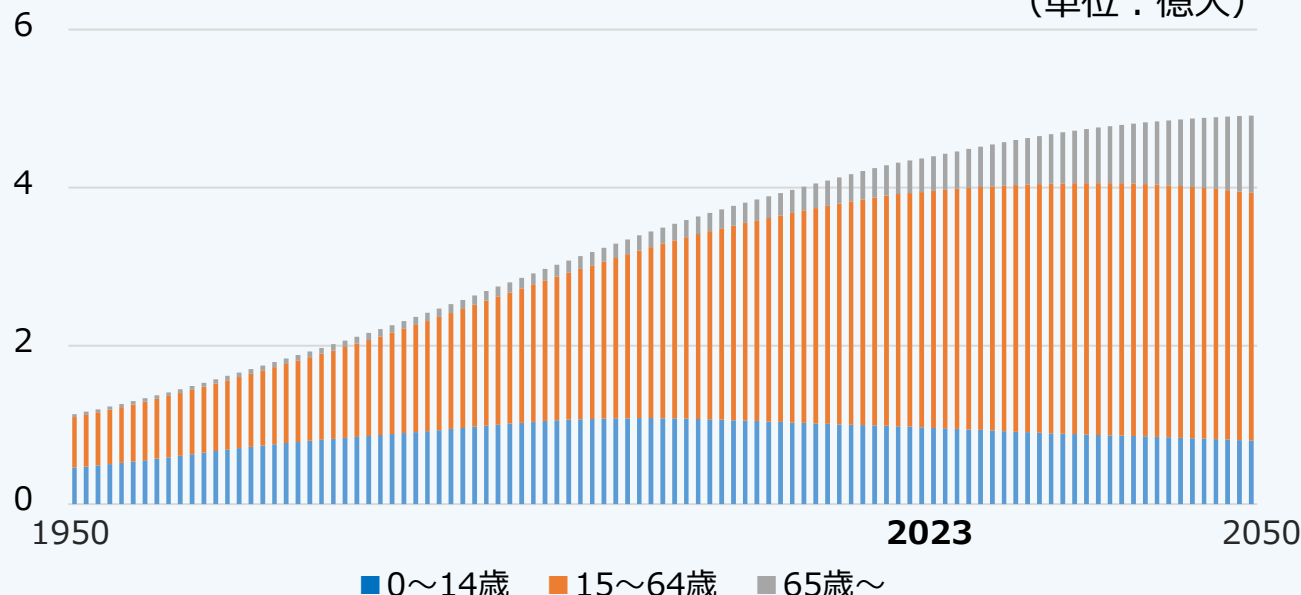
2. 南米の特性と市場

1 市場の可能性

人口規模（南米で約4億人）
豊富な自然・天然資源
ブラジルなど主要国の経済成長力

南米の人口ボーナス期（国連世界人口推計2022年版を基に当社が作成）

（単位：億人）



**グローバルサウスの中心の1つ、世界的に存在感増加
野菜・花種子のビジネスチャンス拡大**

2. 南米の特性と市場

2 食文化や農園芸の特性

世界有数の農業地域

- 温暖な気候と豊富な水資源、広大な耕作可能地域
- ダイズ生産量はブラジル世界1位、アルゼンチン3位 食料の安定供給に寄与
- ブラジルは農産物輸出額世界5位（野菜はジャガイモ、トマト、タマネギなど）
- コーヒー、サトウキビ、オレンジなどの生産量も世界1位（ブラジル）

主要な野菜、花の原産地 →原産地は遺伝資源の宝庫、重要な育種素材

野菜：トマト、ジャガイモ、イチゴ、落花生

花：ペチュニア、アルストロメリア、アマリリス



トマト野生種



ジャガイモ野生種



ペチュニア野生種



ペチュニア野生種

世界の農園芸業にとって重要な地域

2. 南米の特性と市場

3 市場規模

① 南米の野菜の青果市場

- 南米全体で増加傾向
- 北米への輸出拠点として存在感

内部消費、輸出ともに増加へ



エクアドルの北米輸出向けの
ブロッコリー産地

南米地域の野菜生産量

(上位5カ国を抜粋、FAOデータを基に当社が作成)

(万トン)

1,000

800

600

400

200

上位5カ国の生産量合計は
日本の約2倍

ブラジル アルゼンチン ペルー コロンビア チリ

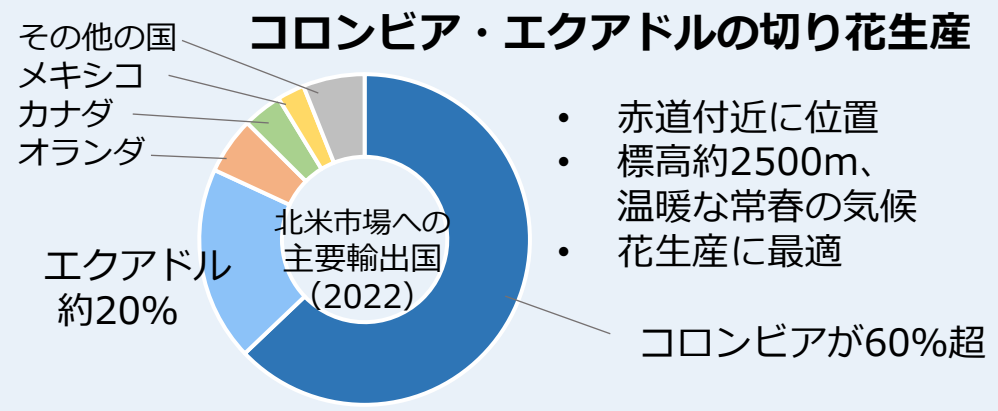
■ 生産量(2016年) ■ 生産量(2021年)

2. 南米の特性と市場

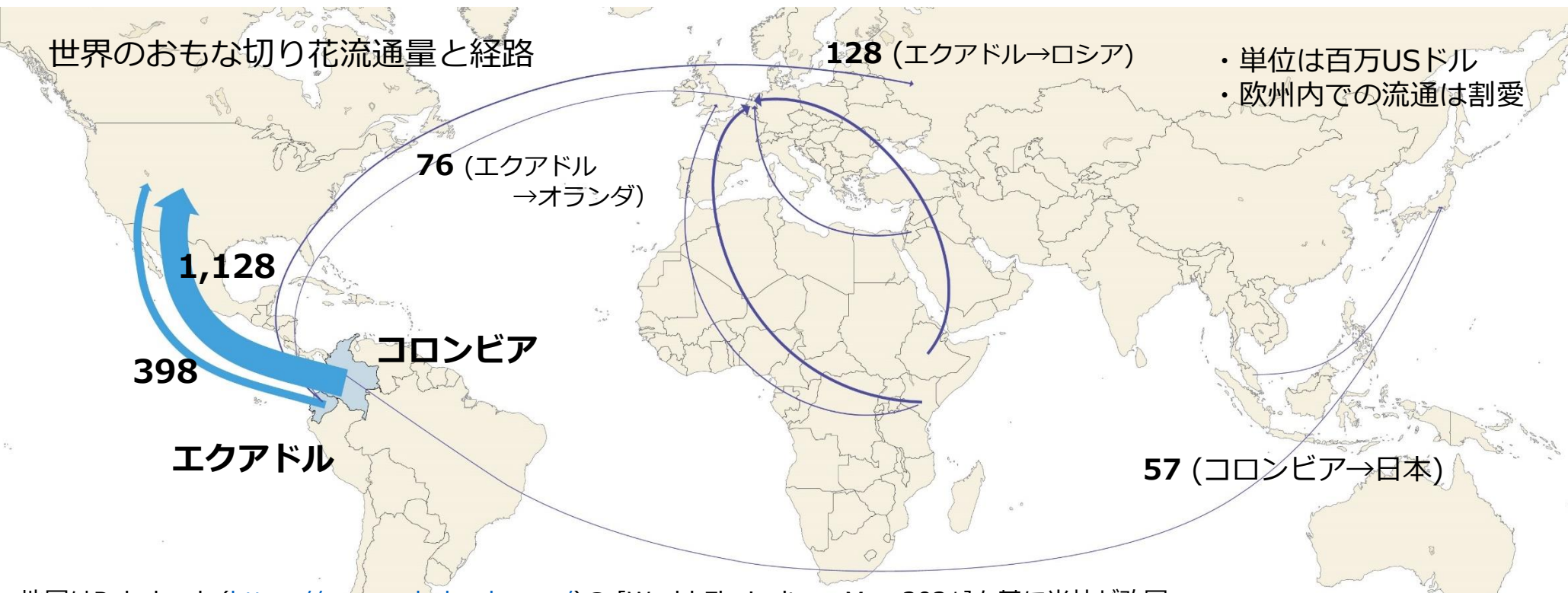
3 市場規模

② 南米の切り花市場

- コロンビア、エクアドルは北米への輸出拠点
- バラ、カーネーションなど栄養系がメイン



トルコギキョウなど種子系も拡大、重要度増



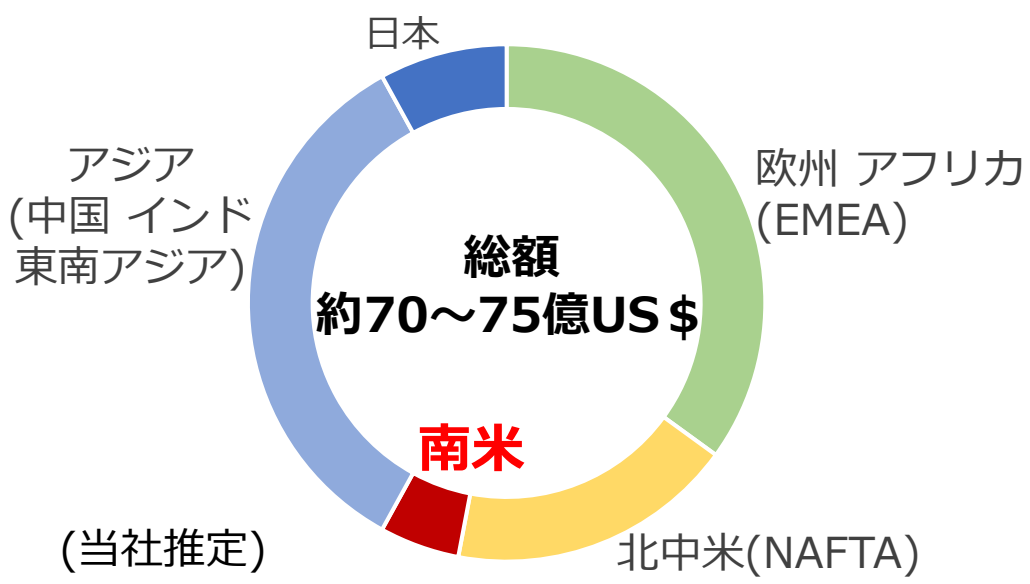
地図はRabobank (<https://www.rabobank.com/>)の [World Floriculture Map 2021]を基に当社が改図

2. 南米の特性と市場

3 市場規模

③ 南米およびブラジルの卸売り野菜種子市場

世界の卸売り野菜種子市場



ブラジルの卸売り野菜種子市場

- 南米の中心的な種子市場
- 国土は日本の約23倍。
世界的農業国でポテンシャル大

- 市場は約1億7,500万US\$
- **トマト、タマネギ、スイカ、レタス、メロンがトップ5の品目**
- 欧米の新規参入と合併など活発化
- 種子市場の競争環境は激化

南米戦略とISLA社買収

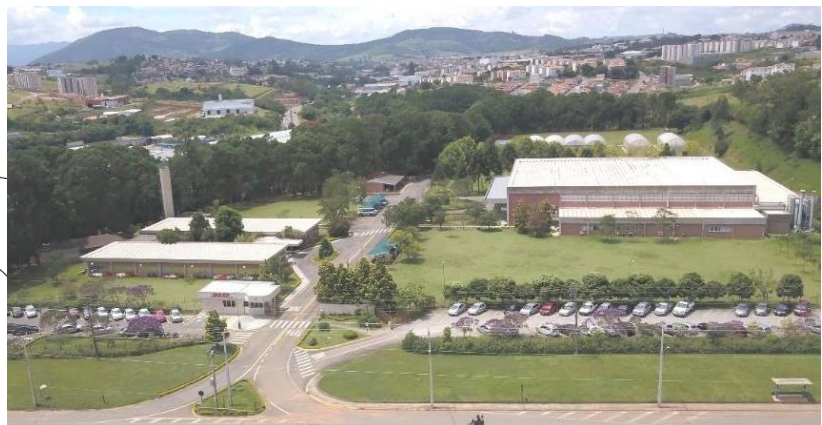
1. 当社グループの成長戦略
2. 南米の特性と市場
3. 当社の南米戦略
4. ISLA社買収と今後の展望

3. 当社の南米戦略

1 拠点

- **サカタ・シード・スタメリカ 略称 SDA**

ブラジル、ブラガンサ・パウリスタ市。
南米戦略の中心として各地域の統括機能を持つ。
2001年設立

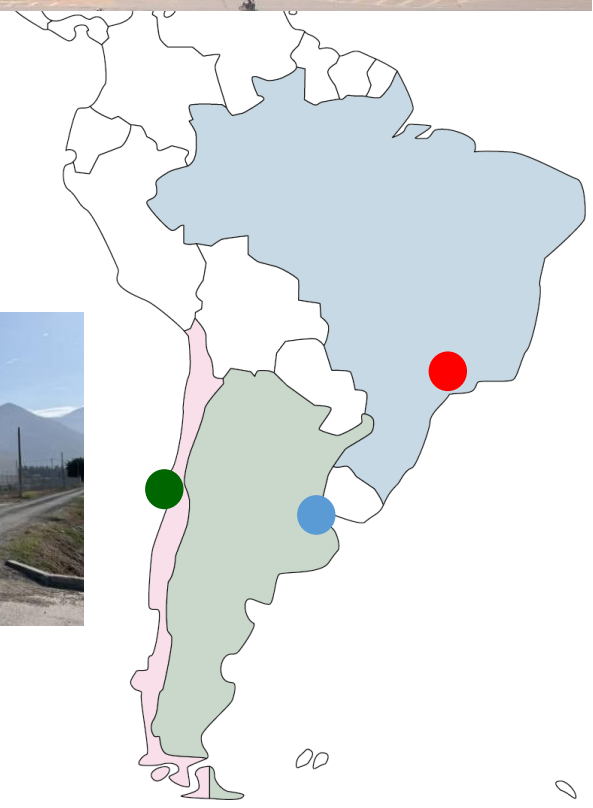


- **サカタ・シード・アルゼンチン 略称 SAR**

ブエノスアイレス市。販売子会社。
アルゼンチンは人口南米3位、野菜種子市場は2位。
2018年設立

- **サカタ・シード・チリ 略称 SCH**

ノガレス市。種子生産子会社。
ブロッコリーなどアブラナ科野菜、
また花の種子の生産。チリ国内の
営業はSDAが担当。1991年設立



SDAは南米の統括的な機能を果たす

3. 当社の南米戦略

2 SDAの概要



SAKATA®



- 従業員数310人、ブラジルトップ3
- 前身は日系移民による「コチア産業組合」（1927年、農業系の協同組合）が設立した「アグロフローラ社」（1968年設立）
- ブラジル国内で長い歴史を持つ種苗会社の1つ



ブラガンサパウリスタ研究農場



SDAウェブサイト <https://www.sakata.com.br/>

3. 当社の南米戦略

3 SDAの強み

現地の食文化や自然環境
に適合した品種開発

研究

気候を生かした
安定生産と供給

生産

ニーズを見極めたマーケ
ティングと販促活動

営業

研究、生産、営業を兼ねそろえたフルライン機能を持つ拠点

ブラジル国内の大手種苗会社では数少ない体制



一貫通貫の体制によるニーズの把握、優位性を発揮

3. 当社の南米戦略

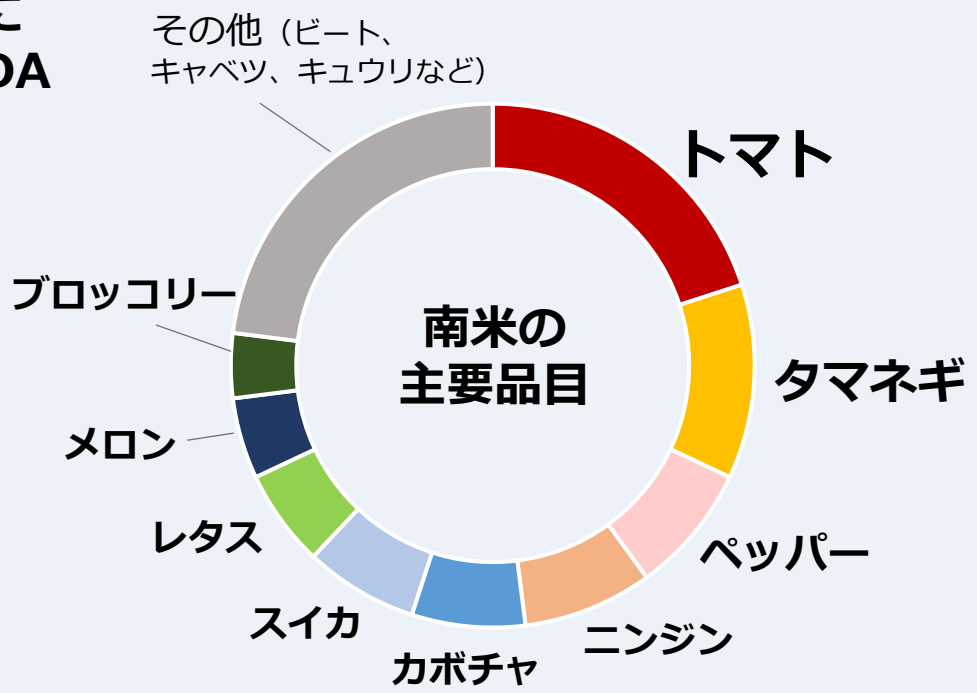
3 SDAの強み

研究

① ブラジル・南米の主要品目に対応、売上の65%以上はSDAの現地開発品種

- トマトなど上位10品目に集中して研究開発
- ブロッコリーなどは日本などグループ内で開発した品種を導入

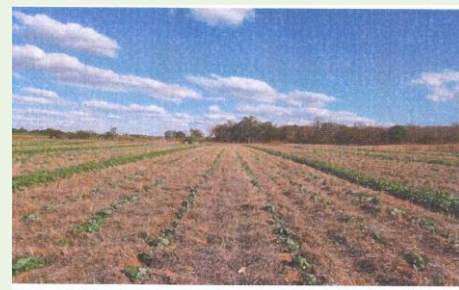
② 若手ブリーダーの育成、大学との共同研究なども活発化



生産

① 国内の多様な気候に対応し地域を分けた体制確立

② グループ全体の安定供給にも貢献



ブラジル南東部
ウリ科の種子生産の圃場

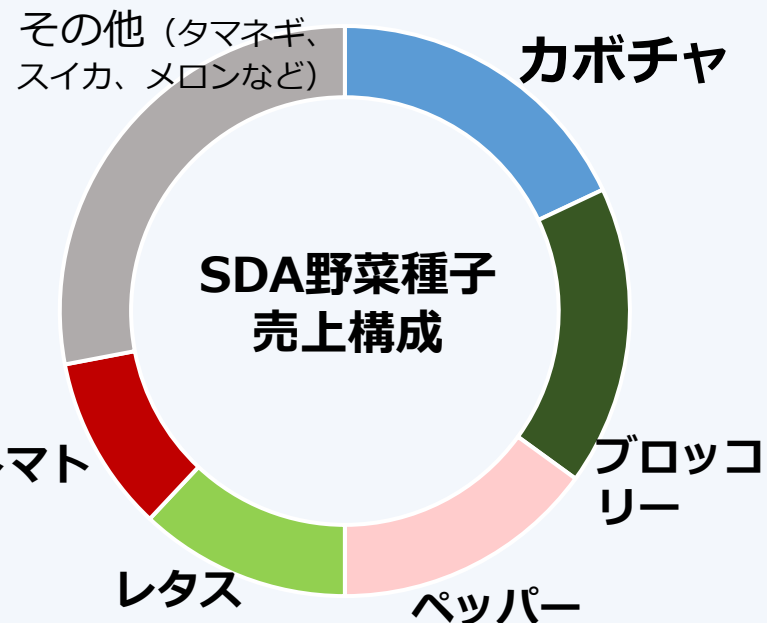
3. 当社の南米戦略

3 SDAの強み

営業

① 1つの品目に偏らない
バランスのよい売上構成

市場の大きな品目を拡販、より強固な構成に



② 有力種苗代理店のネットワーク「Club One」運用

- 1998年に設立、ブラジル各地にある15社が加盟
- 商品知識の習得、販売ノウハウの共有など会員同士の関係を強化

業界屈指の販売網、各地域の優良顧客の囲い込みへ

3. 当社の南米戦略

3 SDAの強み



③ 南米最大規模のフィールドデイを開催

圃場で開催される品種の総合見本市。生育、食味など当社品質を体感できる

Sakata Field Day 2023



- 11月、ブラガンサ・パウリスタ市にて開催
- 生産者、流通業者、研究者、報道関係者など約2,000人が参加
- パラグアイ、コロンビア、ペルー、アルゼンチンなどからも参加

④ ブラジル以外の南米他地域への展開も活発化

地域性と市場を熟知した的確な戦略が強み、着実に成長中

3. 当社の南米戦略

4 SDAの主要品目

野菜 ズッキーニ、レタス、ペッパーなどでトップシェア

 **Adele**



 **Pluto**



 **Vondo**



DAHRA R



花 切り花、花壇苗で市場開拓、ヒマワリはトップシェア



カボチャ：ズッキーニ「アデル」は育てやすさで高評価。バターナッツ「プルト」は収量性、適応性の高さで世界的に評価

レタス：病気に強いロングセラー「ヴァンダ」

ペッパー：南米で利用されるラムヨタイプでトップシェア。高い耐病性の「ダーラ」

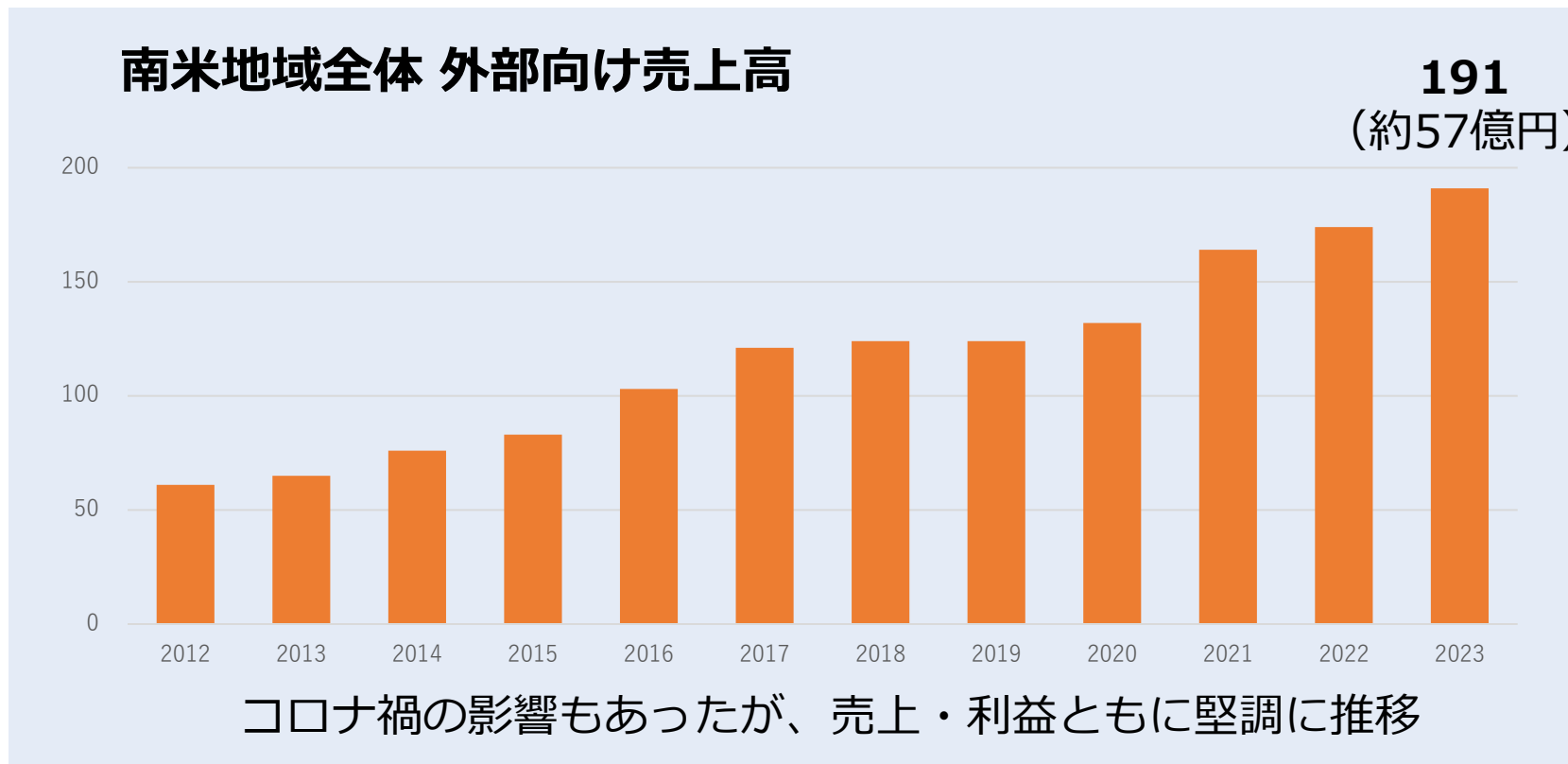
切り花：高い耐病性と高品質の切り花ヒマワリ「ビンセント」が好調。トルコギキョウも高評価

花壇苗：ベゴニア「バイキング」や、インパチェンス属の「サンパチェンス」は豪華さと旺盛な生育で人気

3. 当社の南米戦略

5 売上推移と戦略

(単位：百万リアル)



戦略を加速させ、さらに発展していくための投資

2023年10月 ブラジル国内中堅種苗会社のISLA社を買収

南米戦略とISLA社買収

1. 当社グループの成長戦略
2. 南米の特性と市場
3. 当社の南米戦略
4. ISLA社買収と今後の展望

4. ISLA社買収と今後の展望

ISLA社の概要と特徴

名称： ISLA Sementes LTDA. 「イスラ」
所在地： リオグランデ・ド・スル州
ポルト・アレグレ市
事業内容： 花・野菜種子の生産・販売
資本金： 400万リアル（約1.2億円）
設立： 1955年6月1日
社長： Diana Werner氏
売上高： 5,619万リアル(2022年12月期、約17億円)
従業員数： 約150人



ISLA社本社



研究試作農場

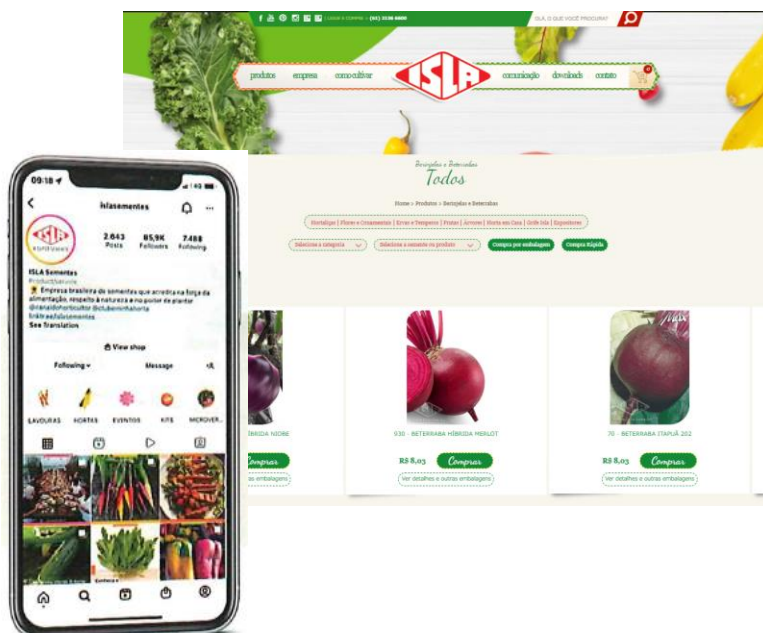


種子庫

4. ISLA社買収と今後の展望

ISLA社の概要と特徴

- ブラジル国内の小売りパッケージ種子事業のパイオニア
- 家庭園芸市場（通信販売、ネット販売）の国内トップシェア
- 市場ニーズを把握したコミュニケーション施策に強み



園芸愛好家向け
通信販売用カタログ

ネットショップ、SNSなどウェブ
展開。特にSNSを通じて愛好家、
一般消費者との関係性を構築

愛好家向け小袋種子(左)と
プロ向けの大袋種子(右)
パッケージ

買収の効果

- ① 家庭園芸市場への新規参入
- ② 販売ネットワークの拡充
- ③ 新たな市場の開拓

4. ISLA社買収と今後の展望

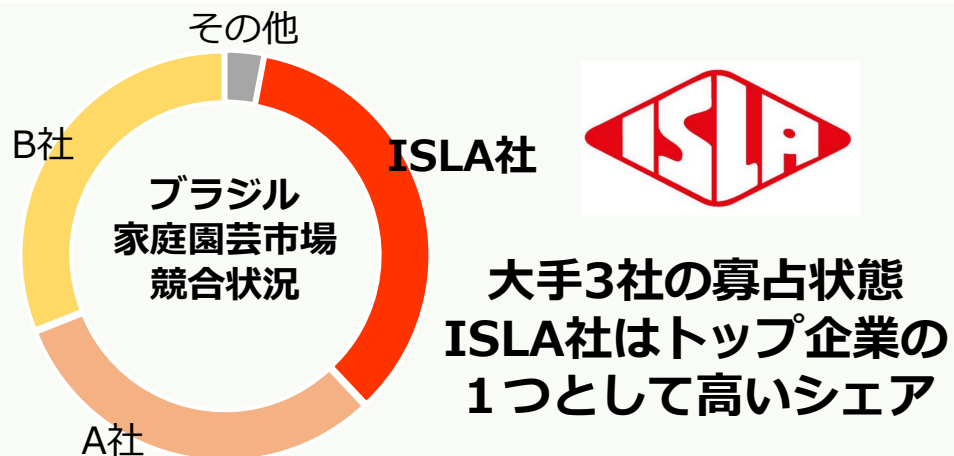
1 家庭園芸市場への新規参入

家庭園芸の市場環境

- ・市場は約1億レアル（約30億円）
- ・中間層増加に伴い拡大
- ・ネット通販など増加
- ・人口は約2.1億人



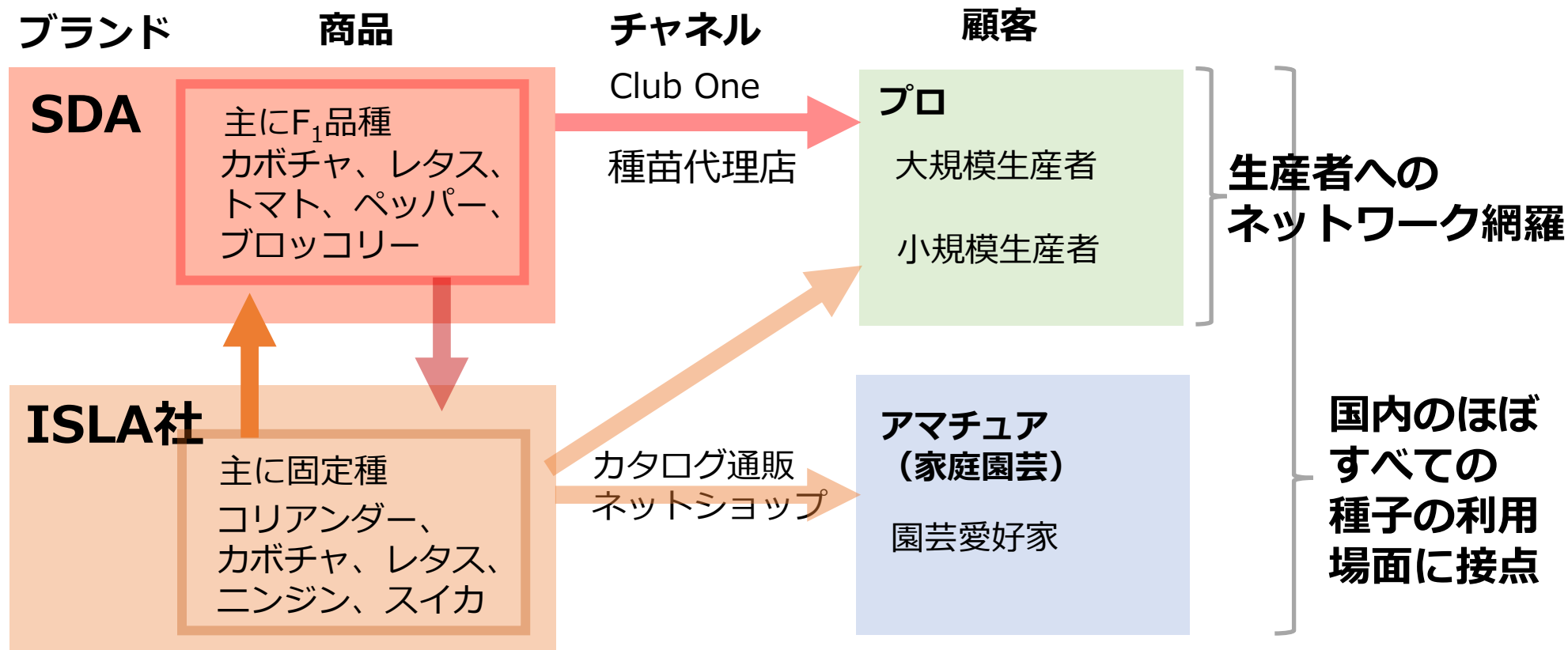
現在の規模は小さいが人口2億人超、
経済成長とともに市場拡大を期待



将来性の高い有望市場に
トップ企業として有利に参入

4. ISLA社買収と今後の展望

2 販売ネットワークの拡充



チャネルの補完および顧客への最適なアプローチが可能に

今後一大ネットワークを活用し相乗効果を発揮へ

4. ISLA社買収と今後の展望

3 新たな市場の開拓



マイクログリーン

- 栽培期間が2～4週間程度で収穫する若芽野菜の総称
- スプラウトとベビーリーフの中間
- クレソン、レタス、マスタードなど60種類以上のラインアップ
- 家庭園芸、またプロの生産者が栽培・出荷する市場



健康ブームなど背景に急成長。ISLA社はこの分野のトップ企業

4. ISLA社買収と今後の展望

3 新たな市場の開拓

オーガニックシード（有機種子）

- 農薬、化学肥料を使用せず栽培し、採種後の消毒などを行わず生産された種子
- ISLA社はニンジン、トマト、メロンなど約30品目で国内認証



世界的に注目が高い分野、ノウハウ蓄積



ブラジル国内だけでなくグループ内での連携や活用も検討

4. ISLA社買収と今後の展望

今後の展望

① ISLA社買収の相乗効果の発揮



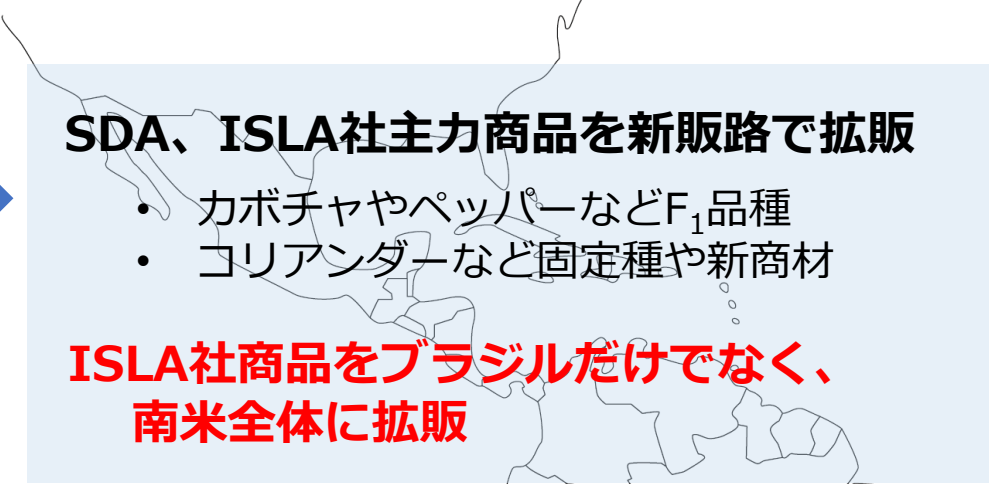
② 従来の営業活動、拡販戦略の推進

③ 研究開発の活性化、
サプライチェーン分野の効率化

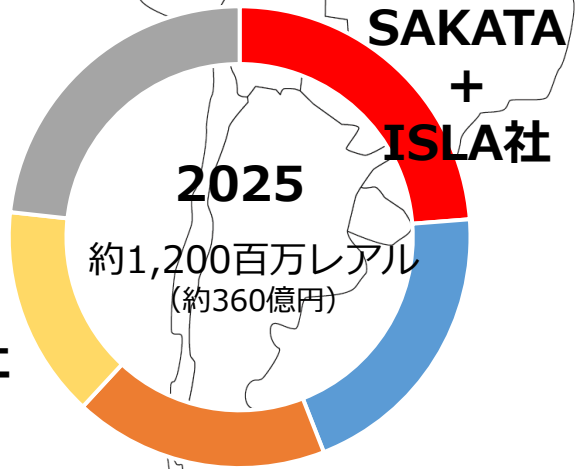
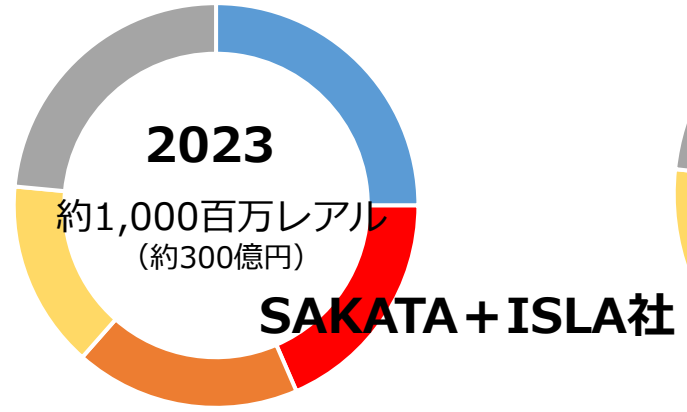
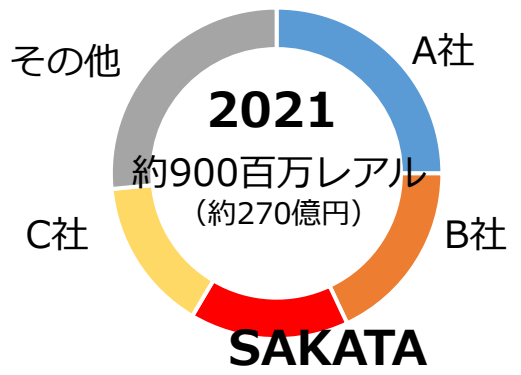
SDA、ISLA社主力商品を新販路で拡販

- カボチャやペッパーなどF₁品種
- コリアンダーなど固定種や新商材

ISLA社商品をブラジルだけでなく、
南米全体に拡販

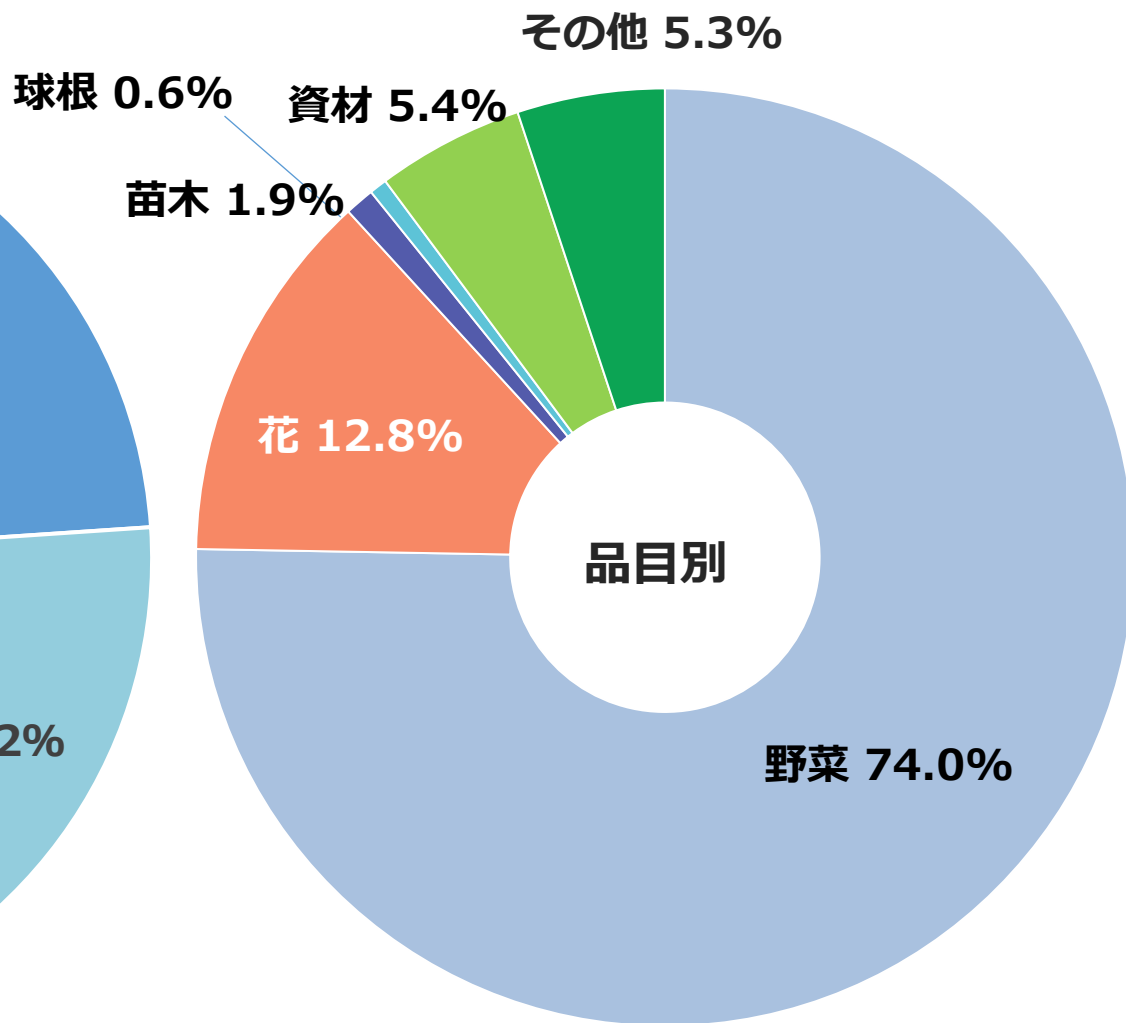
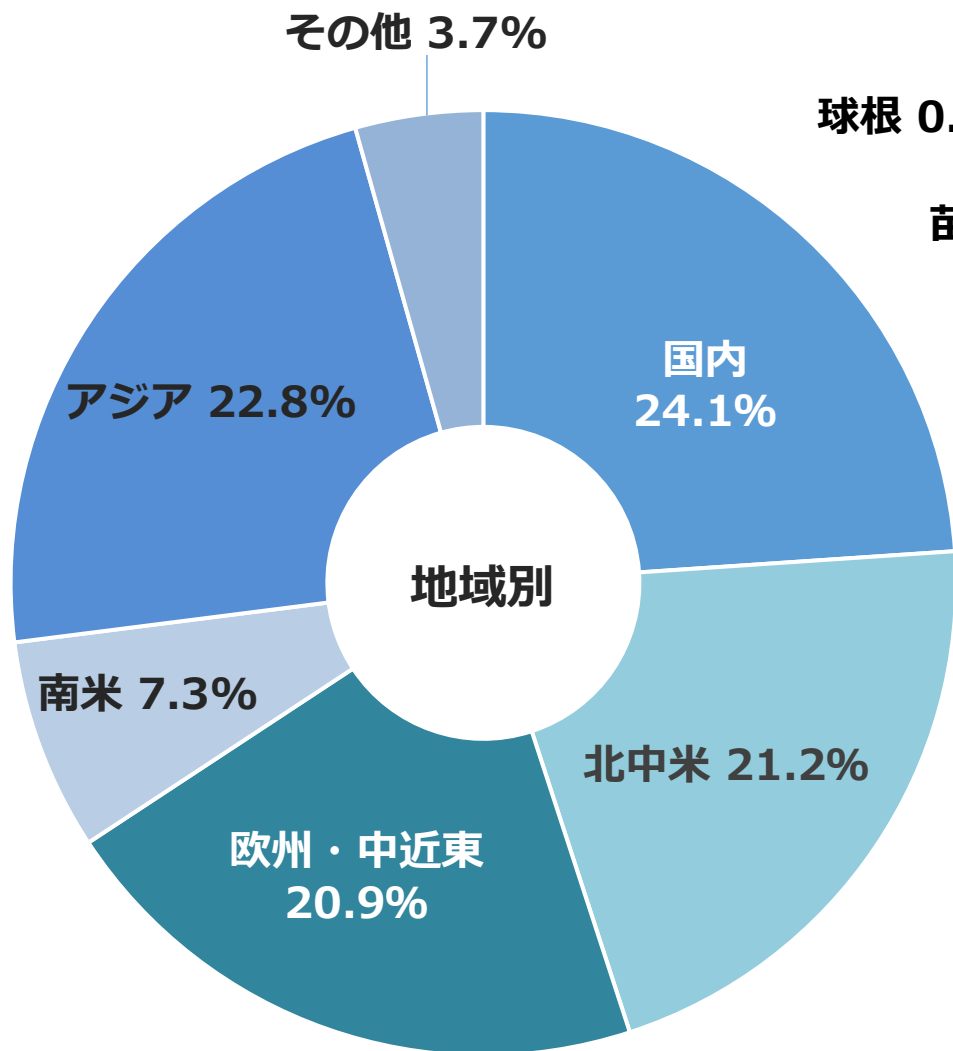


ブラジル農園芸野菜種子市場（卸売りベース・プロ向け市場+家庭園芸市場）シェア予想



ブラジル、南米市場でのトップシェアを目指す

IV 2024年5月期 第2四半期 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	資材	その他	合計
北中米	3.4	2.5	0.0	△ 0.2	△ 0.1	5.6
欧州・中近東	9.7	2.8	—	—	0.8	13.4
南米	3.9	0.1	—	—	0.9	4.9
アジア	3.1	2.8	0.3	0.0	△ 0.1	6.1
その他地域	0.3	0.0	—	—	0.2	0.5
海外小計	20.4	8.2	0.3	△ 0.2	1.7	30.4
国内小計	△ 0.6	△ 0.4	△ 0.3	△ 0.7	1.0	△ 1.6
合計	19.8	7.8	0.0	△ 0.9	2.7	28.8

2024年5月期 実績 海外販売先別外部売上高（四半期推移）

(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%							57,866	1,930	3.5%
欧州・中近東 (1,000EUR)															
Europe&Middle East	26,316	284	1.1%	27,695	3,173	12.9%							54,011	3,457	6.8%
南米(1,000BRL)															
South America	44,625	469	1.1%	56,319	6,943	14.1%							100,944	7,412	7.9%
アジア (100万円)															
Asia	3,676	670	22.3%	5,638	△61	△1.1%							9,314	609	7.0%
うち韓国(100万WON)															
Korea included in Asia	6,524	△173	△2.6%	6,947	390	5.9%							13,471	217	1.6%
うちインド(100万INR)															
India included in Asia	381	41	11.9%	443	△36	△7.5%							823	5	0.6%
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%							1,521	48	3.3%

2023年5月期 実績 海外販売先別外部売上高（四半期推移）

(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。