

株式会社サカタのタネ 期末決算説明会 2024 年 5 月期

質疑応答要旨

(2024 年 7 月 24 日 東京)

Q 今後 3~5 年のキャッシュアロケーションについて、営業キャッシュフローの見込みなども踏まえ、戦略投資や拡大投資などの内訳の数値目標を教えてください。

A 当社では、中計などの中長期経営指標は開示しておらず、それに基づくキャッシュフロー見通しや具体的な投資金額などについては、現時点においては控えさせていただく。本日は、営業キャッシュフローと資産売却などによるキャッシュインと、株主還元と投資金額とを中長期的にバランスさせていくこと、成長投資も非連続的な成長を目指す戦略投資と既存事業の規模の拡大を目指す拡大投資に分け、その比率も定めていることなどを基本的な考え方としてご紹介した。具体的な投資については、1年に2回、戦略投資会議を開催し、各部署のニーズをヒアリングし、キャッシュと突き合わせて検討している。具体的な案件の内容は戦略に関わるので開示は差し控える。

Q 株主還元について目指している定量的な目標を教えてください。

A 利益水準は変動しうるもので、それによって還元も変動させるのではなく、安定的・継続的に還元を強化していく方針。現行水準をより高めていくということで、ご理解いただきたい。

Q 売上高について、過去、主力の野菜種子を伸ばしてきたことは評価するが、今後の中期的な展望はどのように見ているのか？

A 統計によっていろいろと数字は異なるが、野菜種子のマーケット成長率は 5%を超える水準というデータがあり、一つの参考指標として見ている。当社はブロッコリーなどのアブラナ科の商品が強いが、一本足ではいけないので、マーケットの大きい果菜類の強化に取り組んでいる。果菜類のグローバルのマーケット規模は把握できていないので、具体的なシェア目標までは申し上げられないが、トマト、ペッパー、キュウリなどは、近年、買収成果もあり伸びているほか、昨年はアメリカでスイカも大きく売り上げが増えており、期待できると考えている。

Q 資産売却などでアセットの入れ替えをしており、特に 2024 年のガーデンセンター売却はトップの決断が大きかったと思われる。バランスシートを見ると、株の持ち合いで 200 億円近くあるが、これについての見解は？

A 政策保有株式については、保有意義のないものは縮減していく方針としている。毎年、その保有意義を様々な角度から検証し、保有意義を確認している。

Q PBR が 1 倍を下回った。近年、在庫水準や販管費の増加があり、将来の業績への確度が持ちにくいという面が影響したと思う。海外のインフレもあり、ここ 1~2 年はコントロールが難しかったと思うが、今後はどのような改善を期待できるか？

A PBR 改善には、粗利の高い花・野菜種子の売上を伸ばし、利益を増やしていくことが肝心。そのためにオリジナル商品開発が必要で、研究開発投資が欠かせない。在庫は 86 億円増えているが、このうち為替の影響が約 35 億円。増えている品目はトマト、ブロッコリー、トルコギキョウといった、主力商品が増えている。やみくもに増やしているわけではない。各地域で四半期ごとにプロダクトレビューミーティングを行って管理しているが、経営としてもより今後注視していく

Q 販管費を為替の影響抜きで見ると、今期も前期とほぼ同額増える計画になっている。賃金インフレが落ち着く中で人件費が引き続き増える理由と、将来リターンが見込めるのかを説明してほしい。

A 企業の財産は人であり、大事な人財への投資の面がある。また、ベースアップだけではなく、欧米、ブラジルでは人員を増やしていることもあり、これは将来の成長に欠かせないものと認識している。また、米国では、本社移転による一時的な要因も含まれている。

Q 第 4 四半期はアジア、南米で売上げが大きく伸びたが、その要因は？ 今期もこの傾向が続くと考えてよいか？

A 南米は、買収した ISLA 社の売上が第 4 四半期から入っている面がある。ただし、洪水の影響で、今期の第 1 四半期の寄与は大きくはない見込み。一方、ブラジル全般の売上は好調に推移しており、これには持続性があると見ている。

アジアは、第 2・第 3 四半期が良くなかった反動がある。中国経済の不透明感も残っており、トレンドを判断するにはもう少し状況を見る必要がある。

Q 2022 年 5 月期まで営業利益は伸びていたが、その後は投資フェーズに入った中で低下傾向にある。これがいつまで続き、いつから営業利益率がまた上昇に転じるのか？

A 収益の安定化が実現できたと判断し、将来の成長のための経費を増やした面はあるが、経費の増加が利益を圧迫していることには問題意識を持っている。営業利益率低下のトレンドを変えるべく、今期は前期と同水準の利益率計画とした。

Q 今期見通しで、各地で売上を伸ばす見込みだが、果菜類のシェアアップのための、サカタの強

みは？

A まずトマトは、世界にいろいろなタイプがある中で、当社は日本でのシェアが高い。多収性、食味、固さ、日もちの良さ、耐病性が強み。ピントマトで食味の良い、耐病性の高い素材を持っているので、これを世界に広げる。また、海外市場では主流である大玉の赤いトマトにターゲットを絞って育種をしている。トマトは台木も強みとなっている。日本では台木の利用が盛んであり、今後、世界でも台木の栽培が増えていく。キュウリは、ヨルダンのキュウリの会社を買収し、地中海や中近東で栽培されるベーターアルファタイプを持っている。昨年買収したサナシードはダッチタイプの長いキュウリを持っている会社で、これは地中海沿岸をターゲットとしている。ペッパーはホットと通常のものがある。ホットは食味と多収性がポイントだが、日本人にはホットペッパーの食味は分からないので、韓国、メキシコで主に育種している。通常のピーマンは耐病性、多収性がポイントで、世界3~4か所で育種をしている。

Q インドのベンガルール イノベーションセンターと、サカタ・シード・インディアの本社移転について具体的に聞きたい。

A 2019年に農場と品質管理・物流機能を持つ総合拠点として、ベンガルール イノベーションセンターを開設した。その後、経営管理や営業も含めた一体管理を行うため、本社をインド北部からベンガルールに移転した。インドでは全ての機能を1か所に集積し、次のステージに入った。インドで育種したトマト、オクラなど果菜類の品種が出始めており、これがさらに売り上げを伸ばす見込み。

Q インドでまだ普及していないブロッコリーを展開するにあたり、どのようなチャレンジをするのか？

A インドでブロッコリーはメジャーではない。カリフラワーに比べて輸送性がない。コールドチェーンがないと難しい。ウェブでのPR効果もあり、売り上げを伸ばしつつある。インドに関しては、詳細を昨年7月の決算説明資料でご紹介しているので、ご参照願いたい。