

# 2022年5月期決算説明会

2022年7月26日



<http://www.kanekoseeds.jp/>

証券コード: 1376

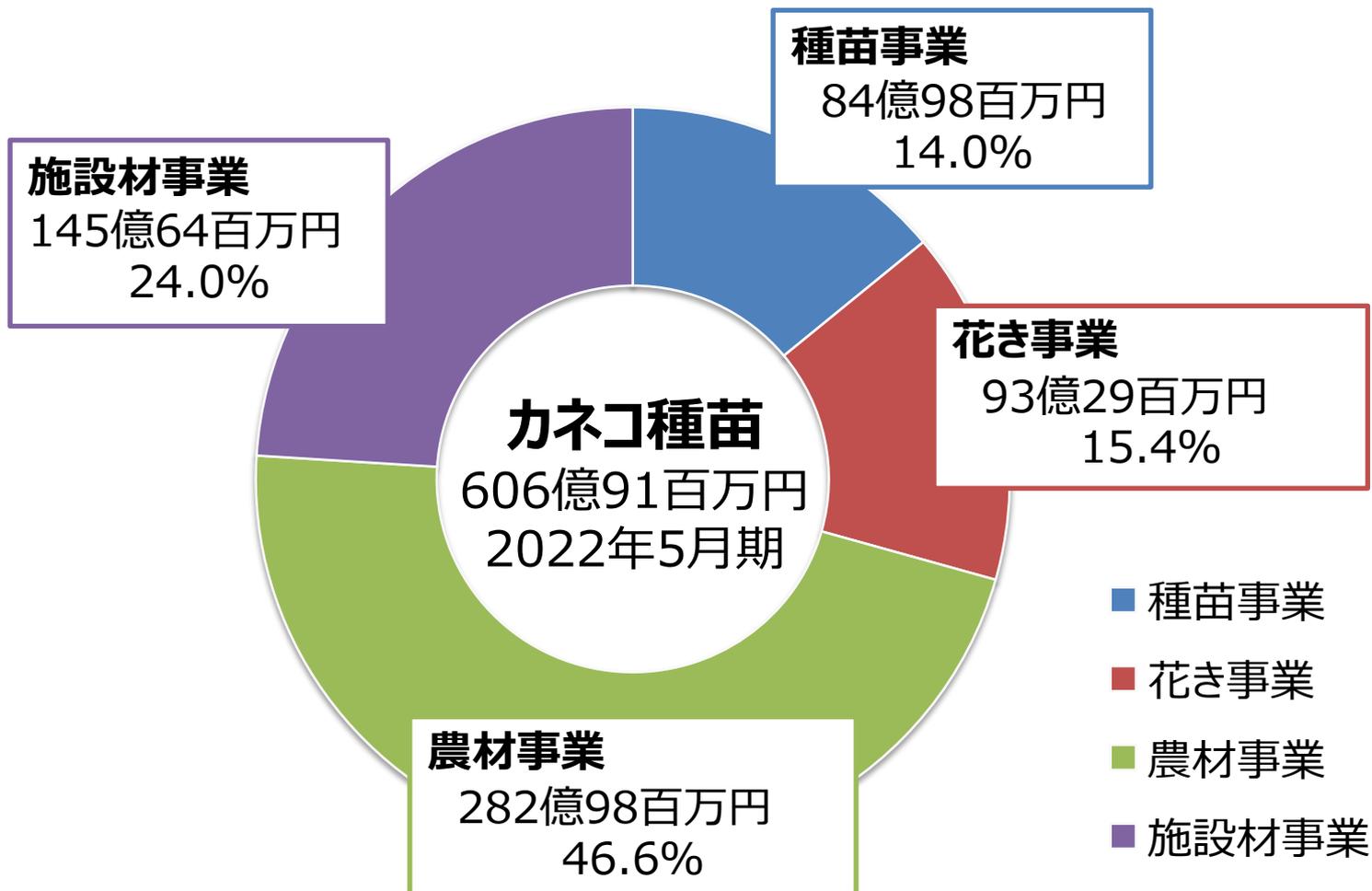
# 目次

---

<b>I</b>	<b>決算概況</b>	・・・	<b>3～8</b>
<b>II</b>	<b>セグメント別業績</b>	・・・	<b>9～14</b>
<b>III</b>	<b>2023年5月期見通し</b>	・・・	<b>15～16</b>
<b>IV</b>	<b>前 中期経営計画の振り返り</b>	・・・	<b>17～24</b>
<b>V</b>	<b>事業戦略と新中期経営計画</b>	・・・	<b>25～33</b>

# I 決算概況

# 連結売上高のセグメント別構成比



# 決算ハイライト

---

## 【売上高】

- ・ 606億91百万円（前年同期比0.1%減）
- ・ 施設材事業の販売低迷により減収

## 【営業利益】

- ・ 18億35百万円（前年同期比10.5%増）
- ・ 種苗事業が堅調で、営業利益が増加

## 【経常利益】

- ・ 19億9百万円（前年同期比8.1%増）
- ・ 営業利益の増加に伴い経常利益も増加

## 【当期純利益】

- ・ 13億2百万円（前年同期比9.3%減）
- ・ 営業利益や経常利益の増加したが、前期に区画整理事業に伴う移転補償金を特別利益に計上したことにより減少

# 連結損益計算書

(単位：百万円)

	20/5月期	21/5月期	22/5月期	前期比
売上高	58,179	60,779	60,691	△ 88
営業利益	1,487	1,661	1,835	+ 174
(営業利益率)	(2.6%)	(2.7%)	(3.0%)	—
経常利益	1,613	1,765	1,909	+ 143
(経常利益率)	(2.8%)	(2.9%)	(3.1%)	—
当期純利益	1,122	1,436	1,302	△ 133
(当期純利益率)	(1.9%)	(2.4%)	(2.1%)	—
1株当たり純利益 (円)	95.95	123.09	111.83	△11.26

# 連結貸借対照表

(単位：百万円)

		20/5月期	21/5月期	22/5月期	増減
	流動資産	37,484	37,443	38,514	+ 1,071
	固定資産	9,308	10,008	10,418	+ 410
	資産合計	46,792	47,452	48,932	+ 1,480
	流動負債	24,648	24,098	24,650	+ 552
	固定負債	1,742	1,656	1,636	△ 20
	負債合計	26,391	25,755	26,286	+ 531
	純資産合計	20,401	21,696	22,645	+ 949
	負債純資産合計	46,792	47,452	48,932	+ 1,480
	自己資本比率	43.6%	45.7%	46.3%	+ 0.6%

# 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	20/5月期	21/5月期	22/5月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	589	2,294	570
投資活動によるキャッシュ・フロー	△264	△838	△752
財務活動によるキャッシュ・フロー	△488	△384	△531
現金及び現金同等物に係る換算差額	1	4	3
現金及び現金同等物の増減額	△162	1,074	△709
現金及び現金同等物の期末残高	4,411	5,486	4,776

営業活動によるキャッシュ・フロー	棚卸資産が9億85百万円増加したことや、法人税等を4億55百万円支払うなどで資金を使用したものの、税金等調整前当期純利益18億47百万円の計上などにより、5億70百万円の資金を獲得
投資活動によるキャッシュ・フロー	有形固定資産の取得に4億16百万円、無形固定資産の取得に3億5百万円を支出し、7億52百万円の資金を使用
財務活動によるキャッシュ・フロー	配当金の支払や自己株式の取得などにより5億31百万円の資金を使用

## Ⅱ セグメント別業績

# セグメント別主要取扱商品

## ■ 種苗事業

野菜種子  
牧草種子  
ウイルスフリー苗  
及び種イモ  
造園・法面工事



## ■ 農材事業

農薬  
被覆肥料



## ■ 花き事業

花苗、  
家庭菜園向け  
野菜苗  
球根、花種子  
家庭園芸用資材

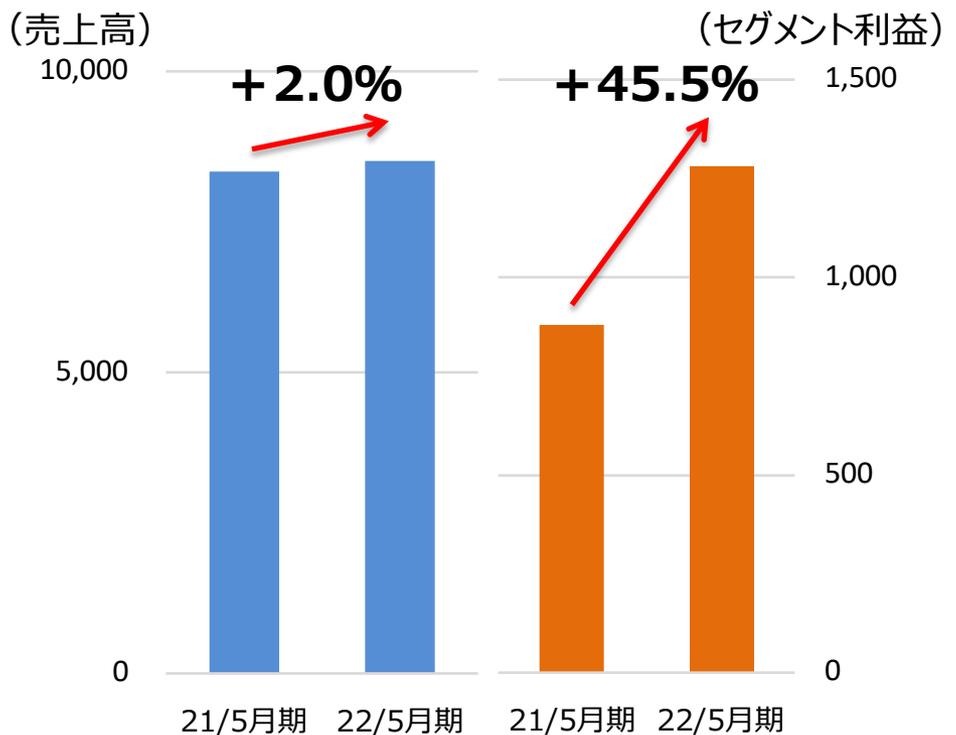


## ■ 施設材事業

農業資材  
養液栽培プラント  
温室



# 種苗事業



(単位：百万円)

	21/5月期	22/5月期	増減率
売上高	8,332	8,498	2.0%
セグメント利益	881	1,281	45.5%

## 【セグメント事業内容】

- 野菜種子や牧草種子、ウイルスフリー苗及び種イモの委託生産・仕入・販売
- 造園・法面工事の請負施工

## 【概況】

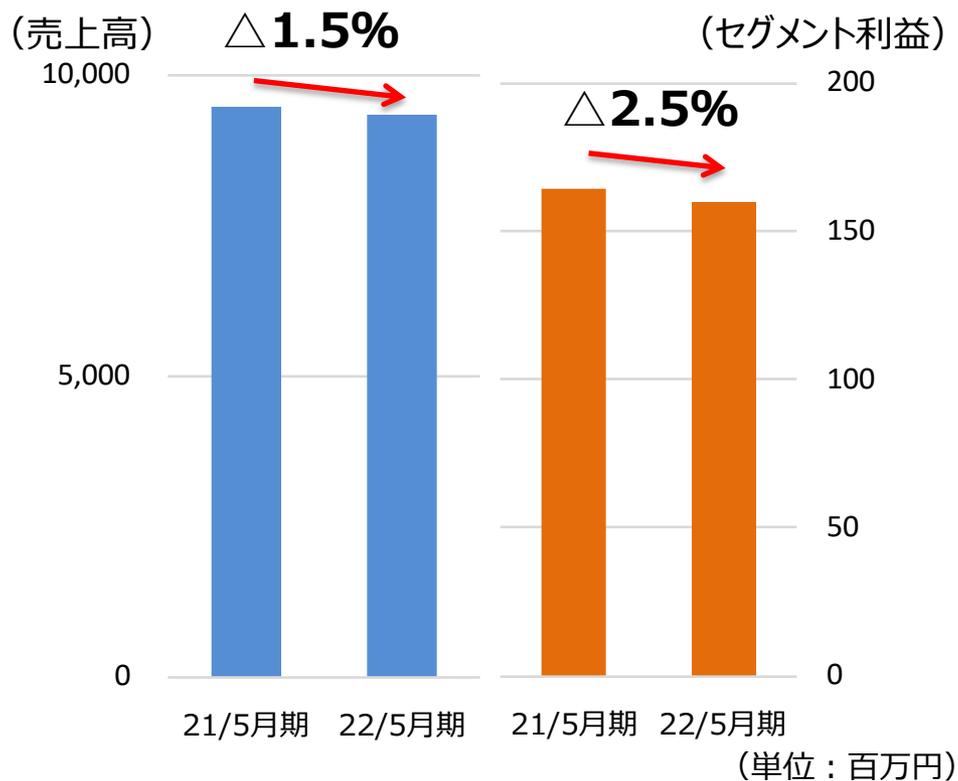
### 『売上高』

- エダマメの国内販売やカボチャの輸出は増加したが。タマネギの輸出は減少
- 飼料作物種子の価格高騰により販売額増加
- ウイルスフリーサツマ苗の販売が好調

### 『セグメント利益』

品質向上のため前期まで進めた種子の選抜廃棄が一巡、自社品の増収に伴う採算性の向上、飼料作物種子の増収に伴う利益増

# 花き事業



	21/5月期	22/5月期	増減率
売上高	9,471	9,329	△1.5%
セグメント利益	164	160	△2.5%

## 【セグメント事業内容】

- 家庭園芸愛好家向けに花き園芸用品や家庭菜園向けの野菜種苗等の販売
- 営利栽培農家向けに自社開発品種の販売

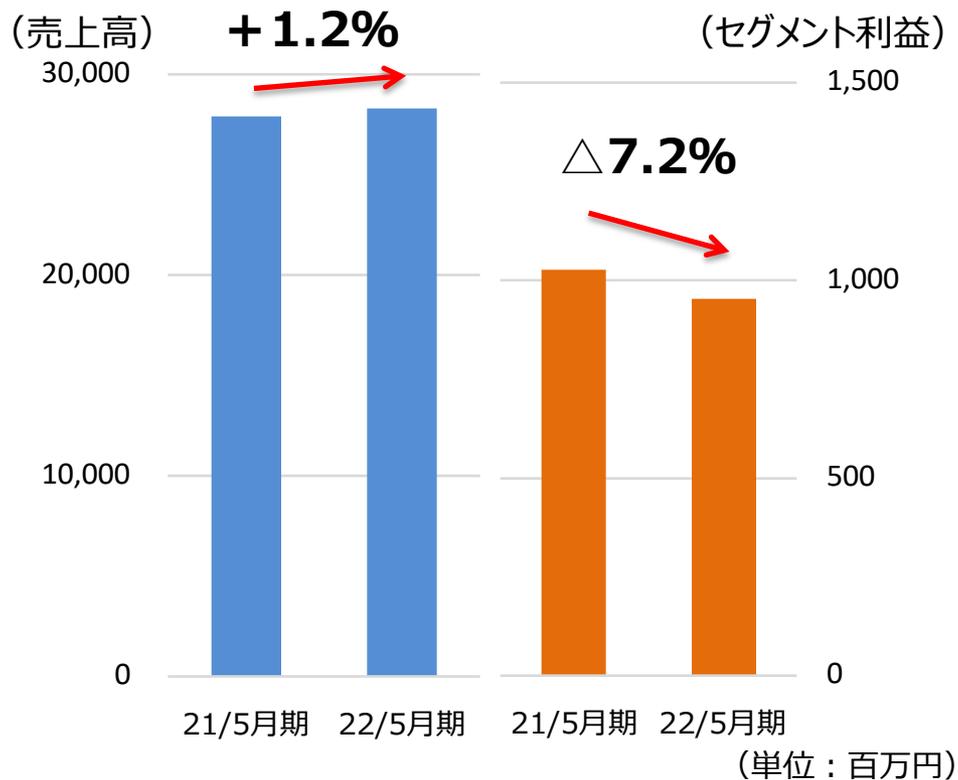
## 【概況】

### 『売上高』

- 花苗の販売が大きく伸長、園芸雑貨や肥料も好調
- 夏場の長雨による散布機会の喪失や大口取引先の一部商品の仕入れ先変更による園芸農薬の販売減少

- 『セグメント利益』  
2.5%の減益

# 農材事業



	21/5月期	22/5月期	増減率
売上高	27,965	28,298	1.2%
セグメント利益	1,024	951	△7.2%

## 【セグメント事業内容】

- 農薬や被覆肥料等の販売

## 【概況】

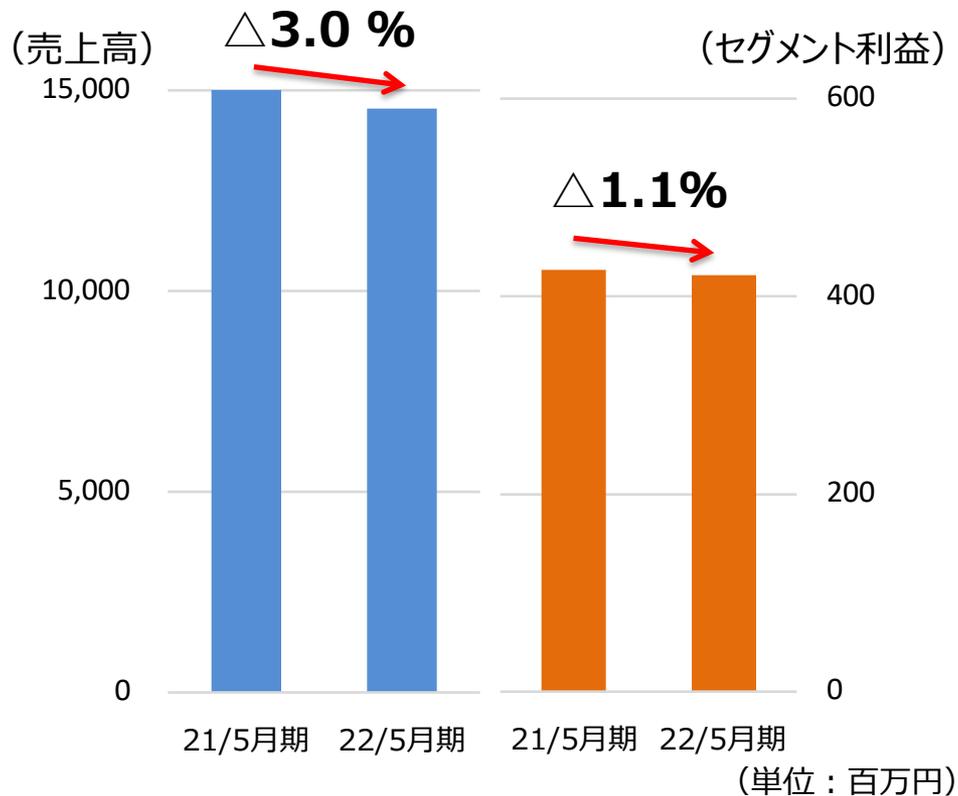
### 『売上高』

- 流通在庫過多による水稻農薬の販売減
- 茎葉除草剤が、省力化を求める農家及び一般家庭に普及拡大したことで堅調に推移
- 原料価格高騰による大幅値上げとなった被覆肥料の、値上げ前駆け込み需要による販売増

### 『セグメント利益』

需要が伸びないなか、競争が激化し減益

# 施設材事業



## 【セグメント事業内容】

- 農業資材の販売
- 当社独自の養液栽培プラント及び温室の設計・施工

## 【概況】

### 『売上高』

- 資源高による農業用フィルムや各種農業用資材の値上げにより、農家の設備投資や更新需要が減退
- 過年度に発生した大型台風で被害を受けた農業用施設の復旧特需の反動により販売が低迷

### 『セグメント利益』

1.1%の減益

	21/5月期	22/5月期	増減率
売上高	15,009	14,564	△3.0%
セグメント利益	426	421	△1.1%

# Ⅲ 2023年5月期見通し

# 通期連結業績見通し

(単位:百万円)

	21/5月期	22/5月期	23/5月期 予想	増減	増減率 (%)
売上高	60,779	60,691	61,500	809	1.3
営業利益	1,661	1,835	1,850	15	0.8
経常利益	1,765	1,909	1,950	41	2.1
当期純利益	1,436	1,302	1,250	△52	△4.0

売上高	<p>以下の増加要因により、前年同期比1.3%増収を見込む</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 種苗事業で、野菜及び飼料作物種子やウイルスフリーサツマ苗の伸長</li> <li>• 施設材事業で、環境にやさしい生分解性プラスチック資材の普及拡大や耐久資材の更新需要の持ち直し</li> <li>• 農材事業が堅調に推移</li> </ul>
営業利益及び 経常利益	<p>費用面で新基幹システム導入に伴う減価償却費の増加、コロナ禍で自粛してきた営業や種子生産などのための活動が、正常化に向かうことによる経費の増加などのコストアップ要因があるものの、増収に伴う利益増などでカバー</p>
当期純利益	<p>設備更新費用の発生を見込むことから前年同期比4.0%の減益を見込む</p>

# IV 前 中期経営計画の振り返り

# 前 中期経営計画の振り返り

## 中期経営計画

(単位：百万円)

	20/5月期計画	21/5月期計画	22/5月期計画
売上高	59,500	60,700	62,000
営業利益	1,800	1,850	1,900
経常利益	1,900	1,950	2,000
当期純利益	1,350	1,370	1,400

## 実績

(単位：百万円)

	20/5月期実績	21/5月期実績	22/5月期実績
売上高	58,179	60,779	60,691
営業利益	1,487	1,661	1,835
経常利益	1,613	1,765	1,909
当期純利益	1,122	1,436	1,302

# 前 中期経営計画の振り返り

## 計画を達成した事業

花き事業	一般家庭向け園芸需要が好調に推移
農材事業	概ね計画通りに販売シェアを拡大。

## 計画に対しマイナスとなった事業

種苗事業	コロナ下での物流停滞や、緑化工事の受注減少。
施設材事業	農業設備投資の低迷や災害復旧需要の反動減。

# セグメント別事業戦略の振り返り

## 種苗事業

### ◆ 種苗の生産ロケーションの拡充に加え、生産効率を高め、高品質かつ安定した供給体制を構築

- ⇒
- 海外および国内で約40箇所ほどの種苗生産拠点を拡大。
  - 高品質な種子供給のため、圃場、種子検査および種子精選装置などへの設備投資を充実。

### ◆ 国内外の他社種苗メーカーとの共同開発やOEM供給による販売推進

- ⇒
- 国内外20数社の種苗会社が参加する海外プロジェクトに参画。
  - タマネギ新品種の共同開発を拡大。
  - 飼料用トウモロコシのOEM供給は順調に販売増加。
  - 牧草品種は、海外でのロイヤリティ販売による収益貢献が始まる。

# セグメント別事業戦略の振り返り

## 種苗事業

### ◆ アフリカ・南米市場での販売強化と東欧での新規市場の開拓

⇒ ・ アフリカ、南米、東欧への売上高実績は、いずれの市場でも増加。

### ◆ 注目されているゲノム編集技術の可能性探求

⇒ ・ 研究機関に当社研究員を定期的に派遣し、技術や知識取得を継続。

# セグメント別事業戦略の振り返り

## 花き事業

- ◆ **成長を続ける“eコマース”分野への営業活動を強化し、販売チャネルの多様化を促進**
  - ⇒ ・ eコマース(電子商取引)を業としている得意先との取引は3年前と比較して販売金額は約1.8倍に増加。
- ◆ **高付加価値商材である当社オリジナル花苗・種子の海外での生産販売を強化**
  - ⇒ ・ 海外の取引先数は南米中心に増加しているものの、販売用種子の採種不調により、オリジナル花苗・種子の海外売上高は、横ばい程度の推移に終わる。

# セグメント別事業戦略の振り返り

## 農材事業

### ◆ 国内ではまだまだ当社シェアの低い農業大産地への営業強化

⇒ ・ 北海道地区の当社シェアは拡大したが、九州地区のシェアは横ばい程度の推移。

### ◆ 成長を続ける“eコマース”企業との連携による販売拡大

⇒ ・ 小売りのほかにeコマース事業も行っている企業への売上高は3年前と比較して約1.5倍に増加。

# セグメント別事業戦略の振り返り

## 施設材事業

◆ **大型生産者・生産法人向けに、栽培の自動化やIoT関連技術を有する企業との連携強化**

◆ **農業用ハウス内の環境制御やICTの関連商材の販売強化**

⇒ ・ 大手電機機器メーカーとの協業プロジェクトが継続中。AI分析を利用した栽培統合環境制御の実現に向けて、現在トマト栽培での環境制御の検証段階。  
・ 地方自治体と、養液栽培向け栽培技術の共同研究を開始。

◆ **東アジアを主とした養液栽培プラントの輸出を推進**

⇒ ・ コロナ禍の影響を受け、東アジアの取引先への養液栽培プラント受注の進捗は遅延。

◆ **減反政策による施設園芸への転換需要の獲得**

⇒ ・ 水田農業から高収益な施設園芸作物への転作需要はコンサルティングしながら受注を促進している。

# V 事業戦略と新中期経営計画

# 事業環境

## 農業を取り巻く環境

### 国内

#### マイナス要因

国内農業従事者の高齢化・後継者不足  
家庭園芸分野での需要低迷、食料消費の減少

#### プラス要因

国内農業強化のための農政・大規模化・輸出増加

### 海外

#### マイナス要因

地球温暖化などの気候変動による栽培環境の変化

#### プラス要因

世界的な人口増加による食料需要の拡大  
新興国の経済発展により、高品質な野菜等への需要増

# 当社グループの戦略

---

## 当社グループの経営基本方針

**ハイテクと国際化**

**農業関連の総合企業**

**グリーン事業のトータルプランナー**

# 新中期経営計画の数値目標

	23/5月期		24/5月期		25/5月期	
	計画	伸長率	計画	伸長率	計画	伸長率
連結売上高	61,500	+1.3%	62,700	+2.0%	64,000	+2.1%
連結営業利益	1,850	+0.8%	1,930	+4.3%	2,030	+5.2%
連結経常利益	1,950	+2.1%	2,000	+2.6%	2,100	+5.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,250	△4.0%	1,330	+6.4%	1,400	+5.3%

# 当社グループのセグメント別事業戦略

## ● 種苗事業

### 新品種の開発

- ・ フィリピンやタイの子会社などを活用した、野菜種子・飼料作物種子の新品種開発を積極的に行います。

### サツマイモ苗のシェア拡大

- ・ 北海道地域や九州地域へサツマイモ苗供給網を広げ、販売シェア拡大を図ります。

### 高品質な種苗供給

- ・ 自社圃場を活用して小規模採種を本格的に行い、種子の品質向上の課題解決につなげます。

### 育種の高速化

- ・ DNAマーカーなどの技術を活用した育種の高速化に、継続した投資を行います。

### 共同開発

- ・ 国内外の種苗会社・公的機関との共同開発を促進してまいります。



# 当社グループのセグメント別事業戦略

## ●花き事業

### SDGs推進

- ・「冬季の暖房なしで生産可能なカーネーション“SAKEENE”」など環境負荷が少なく、SDGsにも合致する商品の普及を推進します。

### 新品種開発

- ・海外向けにはユーストマ、カーネーション、シアヌータ。国内向けはデルフィニウムの新品種開発に注力し、商品力を高めます。

### EC取引拡大

- ・マーケティングや広報活動に人材を配置し、EC取引の拡大を図ります。

### 高品質な花き供給

- ・種苗の生産方法、品質管理の改善を行い、高品質な種苗の安定生産に取り組みます。

### 販売力強化

- ・家庭園芸用品トップクラスのサプライヤーとしての強みを生かし、顧客価値および、販売シェアを高めます。



# 当社グループのセグメント別事業戦略

## ● 農材事業

売上高300億円

- ・ 関東地区のさらなる販売強化に加え、特に九州地区でのシェア底上げにより、セグメント売上高300億円の達成を目指します。

SDGs推進

- ・ バイオスティミュラント資材など次世代型機能性肥料を積極的に取り扱い、収益品目を拡大します。土壌を豊かにする効果のあるバイオスティミュラント資材はSDGsの理念にも合致するものです。

スマート農業

- ・ スマート農業に対応して農薬使用の効率化・省力化につながる販売に取り組みます。また、ドローンなど最新のITに対応できる人材育成を進めます。



# 当社グループのセグメント別事業戦略

## ● 施設材事業

### 研究開発+営業力

- 「養液栽培プラント」や「植物工場」では研究開発部門を持つ強みがあり、また支店網を生かした営業力を発揮して、新製品の売上拡大を図ります。

### スマート農業

- 「養液栽培プラント」について提携先企業・大学との共同研究を進め、環境センサーやAIを活用した植物のモニタリングシステムなど、養液栽培を更にスマート化させる商品を開発します。

### SDGs推進

- スマート農業に対応して農薬使用の効率化・省力化につながる販売に取り組みます。また、ドローンなど最新のITに対応できる人材育成を進めます。



# カネコ種苗株式会社概要

会社名	カネコ種苗株式会社
所在地	群馬県前橋市古市町一丁目50番地12
創立	1947年6月
代表者	金子 昌彦
資本金	14億91百万円（2022年5月末現在）
上場	東京証券取引所 スタンダード市場
発行済株式数	11,772千株（2022年5月末現在）
従業員数	610名（連結対象会社合計 666名） （2022年5月末現在）
グループ会社	2社（連結子会社 1社・非連結子会社 1社） （2022年5月末現在）
問い合わせ先	専務取締役管理部門・コンプライアンス・IT推進担当 長谷 浩克 E-mail : h-hase@kanekoseeds.jp TEL : 027-251-1619 FAX : 027-290-1056