

証券コード
1376

中期経営計画と事業戦略

2023/5期～2025/5期

経営理念と 基本方針

①

新中期経営計画

- 1.新中期経営計画
- 2.セグメント別事業戦略

③

②

前中期経営計画 の振り返り

新品種



サツマイモ「栗かぐや®」

私たちは、企業に求められる社会的責任を誠実に果たし、
また、安全かつ高品質な製品・サービスの提供により企業価値を高め、
農業の未来に貢献し続ける企業を目指します。

信条 大同に生きる経営

1. 社会に必要とされ、社会に貢献する価値ある会社に育てよう。
2. 働くものにとって、その人生を託するに値する生きがいのある職場をつくろう。
3. われわれのあげた成果によって会社の存在意義と価値を高めよう
 - － 厚い蓄積によって安定した会社
 - － 適正な配分によって信頼される会社
 - － 合理的投資によって成長する会社



ハイテクと国際化

最先端の育種・栽培技術や、AI・環境制御技術などへの研究開発投資により、持続的に企業価値を向上させていきます。

国内はもとより、成長余地の大きい海外市場での営業活動および生産活動を拡大し、当社グループの収益力強化を図るとともに、世界の農業の持続的な発展に寄与します。

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

種苗(野菜・緑飼・花き)、家庭園芸用品、農薬、肥料、施設材、養液栽培システムなど、当社グループが持つ事業を協調させ、総合的で利便性のあるサービスを提供します。

消費の多様化や食料システムを取りまく環境の変化に適切に対応し、総合力を活かしたコンサルティング営業を行うことで、お客様の価値創造につなげます。



種苗事業

種苗事業は、豊かな食生活や健康的な暮らしのために、付加価値の高い商品を提供することを目指します。

そのために、育種の高速化、生産効率に優れる品種の作出や種苗の生産体制の強化に努め、伸長するグローバル市場に応える供給体制を確立します。



花き事業

花き事業は、全国規模で園芸資材・園芸植物全ての多様なニーズに応えることができる、頼れる園芸サプライヤーとなることを目指します。

また、海外市場向けの営利用花き品種の開発および高品質種苗の生産機能を高め、海外売上シェアを高めます。



農材事業

農材事業は、農業の生産性向上と持続可能な農業の実現のために、農薬供給網におけるバランサーとしての役割を果たし、国内農業発展のために貢献します。

また、「みどりの食料システム戦略」の目標達成のために、バイオスティミラント資材・高機能性肥料・生物農薬などの提案・普及活動を推進します。



施設材事業

施設材事業は、省エネルギー・省労働力を特徴とする養液栽培システムの開発・普及を通じて、SDGsにつながる農業経営に貢献します。

農業資材の安定供給や技術者の育成を通じて、環境に配慮した商品の積極的な普及、農業振興事業を活用した商品提案を進めます。

経営理念と 基本方針

①

新中期経営計画

- ①新中期経営計画
- ②セグメント別戦略

③

②

前中期経営計画 の振り返り

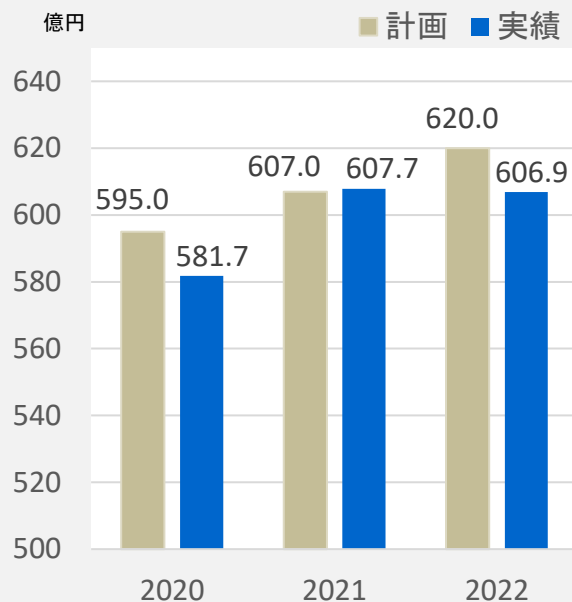
新品種



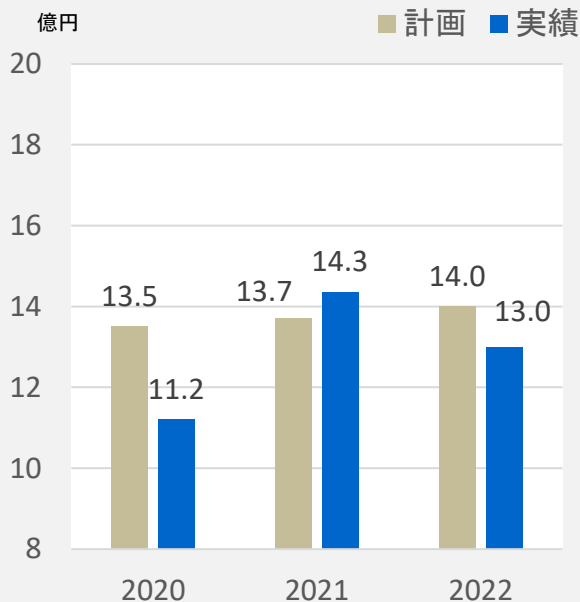
サツマイモ「栗かぐや®」

②-1 前 中期経営計画の振り返り

連結売上高



親会社株主に帰属する 当期純利益



【前中期経営計画の総括】

- 計画を達成した事業
 - 花き事業は、一般家庭向け園芸需要が好調に推移。
 - 農材事業は、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
 - 種苗事業は、コロナ下での物流停滞や、緑化工事の受注減少。
 - 施設材事業は、農業設備投資の低迷や災害復旧需要の反動減。

	2020/5期			2021/5期			2022/5期		
	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比
(百万円)									
連結売上高	59,500	58,179	▲2.2%	60,700	60,779	+0.1%	62,000	60,691	▲2.1%
当期純利益	1,350	1,122	▲16.9%	1,370	1,436	+4.8%	1,400	1,302	▲7.0%

②-2 前 セグメント別事業戦略の振り返り

前中期経営計画の事業戦略

取り組みと成果

種 苗 事 業

1. 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。

2. 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。

3. 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。

4. 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。

花 き 事 業

1. 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。

2. 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。

②-3 前 セグメント別事業戦略の振り返り

	前中期経営計画の事業戦略	取り組みと成果
農 材 事 業	1. 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。
	2. 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。
施 設 材 事 業	1. 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	・ 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。
	2. 農業用ハウス内の環境制御やICTの関連商材の販売強化	・ 地方自治体と、養液栽培向け栽培技術の共同研究を開始。
	3. 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。
	4. 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。

経営理念と
基本方針

①

新中期経営計画

- 1.新中期経営計画
- 2.セグメント別事業戦略

③

②

前中期経営計画
の振り返り

新品種



サツマイモ「栗かぐや®」

事業を取り巻く環境

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

③-2 新中期経営計画の数値目標

(単位:百万円)	2023/5期		2024/5期		2025/5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%

③-3 当社の主な取扱商品

事業紹介



種苗事業

- 野菜種子
- 牧草種子
- ウイルスフリー苗、および種イモ
- 造園・法面工事の請負施工



花き事業

- 花苗・家庭菜園向け野菜種苗
- 球根・花種子・家庭園芸用資材



農材事業

- 農薬
- 被覆肥料



施設材事業

- 農業資材
- 養液栽培プラント、温室の設計・施工

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。



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。



カーネーション「サキーネ」

SAKEENE®

販売力強化

家庭園芸用品トップクラスのス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。

農材事業

あらゆる作物の特性と作型にベストマッチ!

元肥一発肥料 **ベストマッチ**[®]

カネコ種苗(株)・住友化学(株) 共同開発 被覆配合肥料



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めます。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。

施設材事業



「カネコEK式ハイドロポニック™」

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

生分解マルチや、長期張りフィルムなど環境に配慮した製品を積極的に販売します。

本資料における業績見通しなど将来に関する記述につきましては、現時点における予測や、合理的であると判断する一定の前提に基づく予想であり、実際の業績等は、国内外の経済環境や為替相場・気候の変動など様々な不確定要素により、大きく異なる可能性がありますことを予めご承知おきください。



 **KANEKO SEEDS**
Grow your dreams.