



2026年5月期-2028年5月期

中期経営計画

2025年7月

証券コード: 1376
東証スタンダード市場

I

経営理念と基本方針

1. カネコ種苗の経営理念
2. 経営基本方針

II

前中期経営計画の振り返り

1. 達成状況
2. セグメント別分析

III

新中期経営計画

1. 数値目標
2. 事業成長戦略

IV

「資本コストや株価を意識した経営の実現」に向けて

1. 資本政策
2. 企業価値向上に向けた取組み

経営理念と基本方針

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. 働く者にとって、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

カネコ種苗の目指すビジョン

「種」を通じて豊かな食生活・健康的な暮らしを
全ての人に届ける

Vision

行動指針

農業の現場を知り、
いつも農家の身近にいて、
農家のお役に立つ

2030

農業に新しい価値を創造する会社

イノベーションにより
持続可能な独自の高収益
農業モデルを確立する

2026~
2028

農業をリードする会社

- ・真に求められる品種の開発
- ・環境負荷の低い農業の実現
- ・生産性を向上させる環境整備



3つの 経営方針

1

ハイテクと国際化

- ・最先端の育種・栽培技術の追求、研究開発への継続的な投資により企業価値を向上
- ・海外展開に向けて更なる体制強化、収益力の強化を目指す

2

農業関連の総合企業

- ・種苗、花き、農材、施設材事業のシナジーを最大限に発揮、農業のあらゆる面で貢献

3

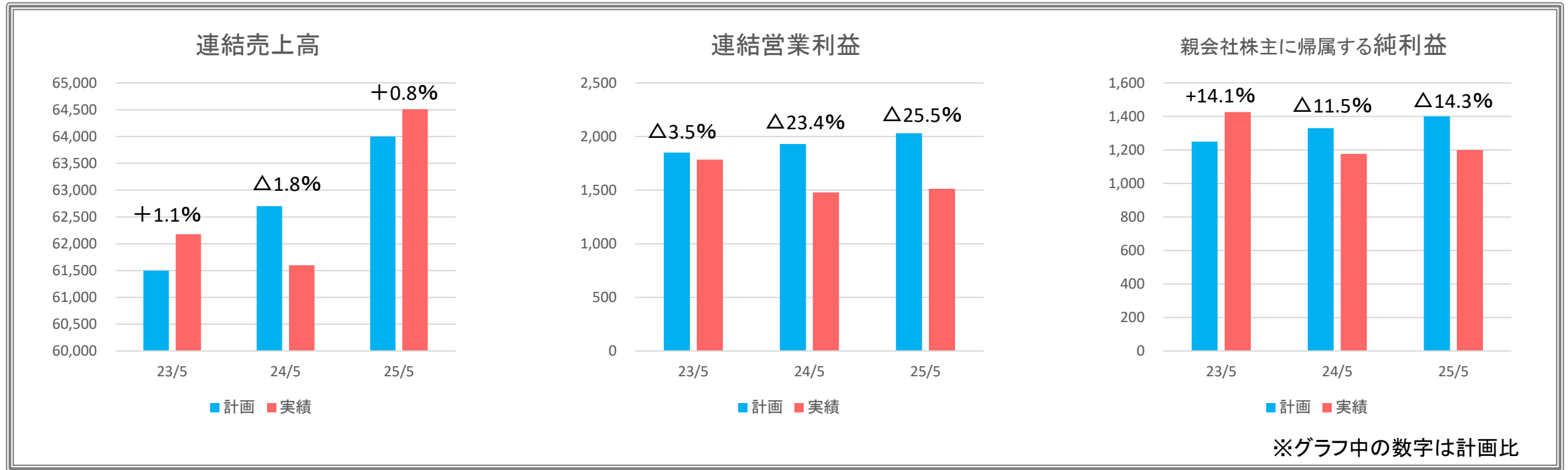
グリーン事業のトータルプランナー

- ・多様化するニーズや環境変化に対応したオンリーワンの提案力で新たな価値創造をもたらす

Ⅱ

前中期経営計画の振り返り

前中期経営計画の振り返り



- 売上高は種苗事業・農材事業・施設材事業の伸長により計画を達成
- 連結営業利益については、花き事業の需要低迷、及び種苗事業における価格転嫁の遅れや種子廃棄損による利益率の低下、また販管費の増加により収益性が低下し計画未達
- 収益性低下に伴い、初年度を除き純利益は計画未達

前中期経営計画の振り返り

▶ 各事業における主な成果と課題

種苗事業	・さつまいも『栗かぐや』やネギ『白翠』など新たな品種を上市 ・採種、育種用圃場を拡大、研究開発強化への環境を整備 ・種子品質のさらなる向上が課題
花き事業	・フラワーオブザイヤーを2年連続受賞、品種開発力を強化 ・販売チャネルの多様化が進む ・売上回復、収益性改善への取組みが課題
農材事業	・3年間で売上高+36億円 ・関東を中心として、各地域でもシェアを拡大 ・次世代に向けた新たな収益品目の探索が課題
施設材事業	・簡易型養液栽培システムを新規開発 ・需要の回復に応じてシェアを拡大 ・生産者の収益力強化が課題

▶ 新中期経営計画へのつながり

- ・引き続き品種開発を強力に推進
- ・設備投資、人的資本投資を拡大
- ・営利用花きのマーケティングを強化
- ・プロダクトミックスの見直し、販売力強化
- ・環境への対応が不可欠
- ・さらなるシェア拡大に向けた、地域ごとの販売戦略の精緻化
- ・『儲かる農業』の提案
- ・気候変動に対応するため、安定した生産環境の整備が必須

前中期経営計画の振り返り

新中期経営計画に向けた課題を踏まえた今後の方向性

「挑戦」と「イノベーション」により農業に新しい価値を創造する

「挑戦」: ターゲット市場のリーダーとなる。リーダーだからこそ提供できる価値を現場にもたらす。

「イノベーション」: 各事業が生み出す価値をつなぎ合わせ、当社だけが提供できる価値をもたらす。

経営資源の最適化により収益性を高め、持続可能な成長を実現する

「人的資本(ヒト)」: 人材育成の強化、スキルアップを通じた生産性の向上、持続的な賃上げ

「財務資源(モノ・カネ)」: 効率的な資産の活用、投資方針の明確化、無駄を省いたコスト削減

「無形資源(情報・知財)」: データやノウハウの管理・共有、知的財産や種苗法に基づく育成者権の適切な管理

新中期経営計画

新中期経営計画における数値目標

- ▶ 年平均成長率(CAGR)3.0%以上を達成し、最終年度 売上高71,200百万円を目標
- ▶ 成長戦略を着実に実行し最終年度 連結営業利益2,700百万円を目標
- ▶ 収益性を改善、最終年度 親会社株主に帰属する当期純利益2,000百万円を目標

(単位:百万円)	2025年5月期	2026年5月期	2027年5月期	2028年5月期
連結売上高	64,508	66,500	68,900	71,200
連結営業利益	1,511	1,900	2,200	2,700
連結営業利益率	2.3%	2.9%	3.2%	3.8%
連結経常利益	1,666	2,000	2,300	2,800
連結経常利益率	2.6%	3.0%	3.3%	3.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,200	1,500	1,600	2,000

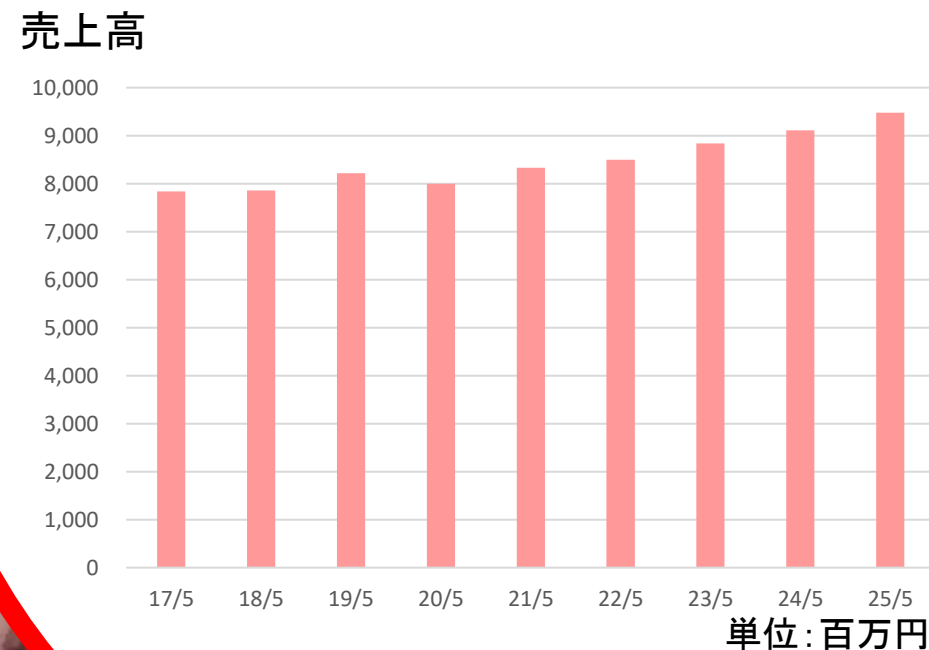
種苗事業

▶ 3つの注力事業

- ・野菜種子の育種、生産、販売
- ・牧草種子の育種、生産、販売
- ・サツマイモの育種、生産、販売

▶ 業績推移 >>> >>> >>> >>> >>>

17/5期から25/5期までの 業績推移



種苗事業 2030年ビジョン

○ Goal

豊かな食生活や健康的な暮らしを全ての人に

○ Plan

付加価値の高い商品を提供する

○ Action

- ・育種の高速化
- ・生産効率に優れる品種の作出
- ・種子、ウイルスフリー苗の生産体制強化
- ・伸長するグローバル市場に応える供給体制を確立

種苗事業における外部環境の変化と今後の見通し

事業環境の変化

- 異常気象による作物の品質及び収量の低下
- 不安定な国際情勢による食料供給不安の高まり
- 海外における人口増加に伴う食料需要の増大
- 環境意識の変化による持続可能な農業に対するニーズの高まり

- 高温や乾燥による生育不良、気象災害の激甚化により生産環境の見直しとともに品種改良の必要性が高まる
- 食料自給率向上への対策強化
- 海外における栽培環境適応性、収量性・輸送性を備えた品種開発のニーズ
- 緑肥を利用した環境負荷の低い農業の仕組み作り

新たな事業機会

異常気象による農業現場の変化に対応した新たな品種開発

国産飼料の生産・拡大に向けた品種開発の強化

当社の品種開発の強みを生かした海外向け品種開発の推進

緑肥の有用性・カバークロップによる炭素貯留機能の提案

種苗事業の成長戦略

収益性向上と海外マーケット拡大を目指す3つの販売方針

①品種開発推進と種子供給サプライチェーンの強化



- ・国内外の産地に新品種を導入し売上・収益の向上を目指すと同時に、育種の高速化を図り研究開発の費用対効果を上げる
- ・種子安定供給のため国内採種割合を増やして供給リスク低減を図り、マーケットに合わせて種子生産量を調整し在庫の適正化を進める

②海外展開の強化



- ・海外産地適応性の高い既存品種の拡売
- ・海外人材の育成とフィリピン・タイ子会社との連携強化により新品種の投入を加速させ収益を拡大
- ・新興地域へのマーケティングを強化し新たな収益源を確立

③持続可能な農業の提案



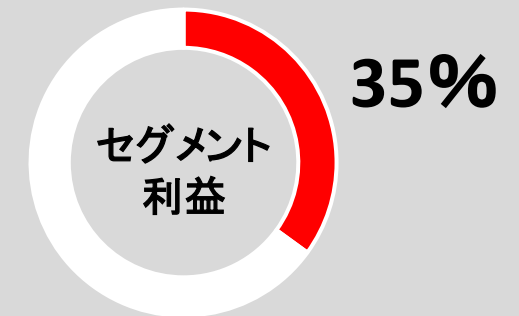
- ・有機農業や化学肥料使用減に資する緑肥の利用拡大を進めて市場規模を広げ、売上・利益の向上を目指す
- ・緑肥による炭素貯留効果とカーボンクレジットの関連性を調査し新たな市場の創造を目指す

中長期的に目指す指標

売上高年平均成長率

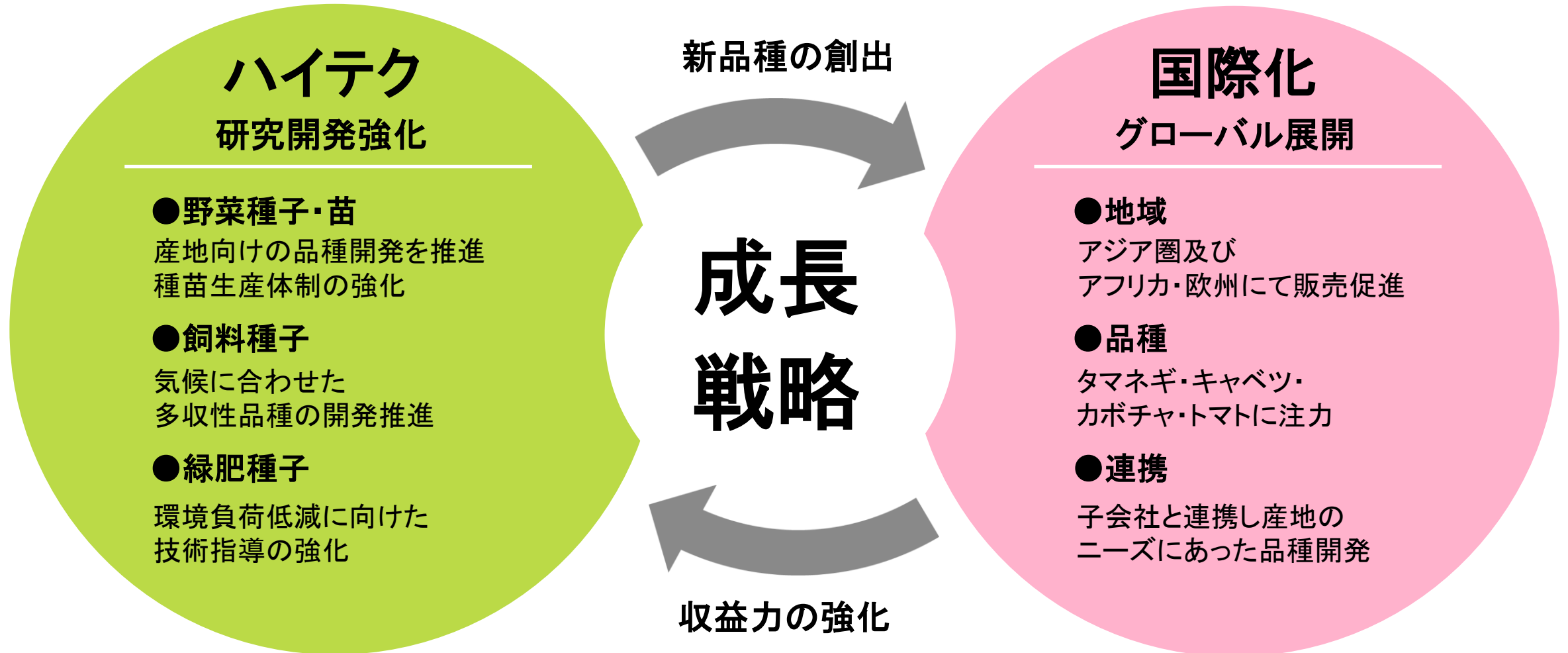
5.0%

全体に占める構成比



種苗事業の成長戦略

経営方針「ハイテクと国際化」のもと、**研究開発力の強化とグローバル戦略の充実**により収益力強化を図る



①野菜種子・サツマイモ苗の研究開発力強化と注力品目

育種技術		採種技術		市場浸透加速		
・新たなDNAマーカー開発 ・AI発芽検定		・高品質種子の生産に向けた 新しい採種システムの構築		収益性を改善		
注力品目	ターゲット市場			販売地域		戦略品種
	全マーケット	特定マーケット	特定カテゴリー	国内	海外	
 エダマメ	茶豆風味 レギュラー			○		湯あがり娘 鈴だるま
 キャベツ	○			○	○	みねふく 彩宝
 レタス	○			○		パワフル チアフル
 タマネギ			超極早生 極早生	○	○	アリオン 浜笑
 トマト		中玉系 ミニトマト系		○	○	イエローミミ レッドオーレ
 カボチャ	○			○	○ (台木用)	ほろほろ 栗五郎
 サツマイモ		青果・加工用		○		シルクスweet 栗かぐや

②飼料種子の研究開発強化 品種開発方針と将来ビジョン

- ▶ 各地域の気候・収穫時期に合わせて**多収性品種を開発**
- ▶ **高騰する輸入飼料への対策**として需要の高まりに対応、**食料自給率向上**にも貢献
- ▶ 育種・生産・販売の連携強化により**飼料種子を安定供給**、売上・収益を拡大

品種開発を進めている3つの主要カテゴリー

飼料用トウモロコシ

【ホールクロップサイレージ(wcs)用トウモロコシ】

- 茎・葉・雌穂(子実部分)を全て飼料として利用
- 大型草姿で乾物重量に優れた品種を開発



【子実用トウモロコシ】

- 子実のみを利用して茎・葉は緑肥として使用
- 耐倒伏性、耐病性、雌穂収量に優れた品種を開発



ソルガム

- 耐倒伏性や糖分量、高乾物率に優れた品種を開発
- 2回刈り取りを目的とした再生力も重要な指標に



イタリアンライグラス

- 飼料用トウモロコシの前作用の飼料として最適
- 耐倒伏性、収量性、耐病性に優れた品種を開発



中長期的に目指す指標 国内販売シェア **30% ⇒ 40%** (当社推定)

③緑肥の研究開発強化

▶ 緑肥作物とは？



栽培するものの、収穫せずに田畑へすき込み、次の作物の肥料にする作物のこと

▶ 期待される緑肥効果

土壌改良効果

- ・緑肥をすき込むことで土壌中の腐植率が高まり、団粒構造が発達
- ・緑肥作物の根が硬盤を破碎、後作物の根域が広がり吸肥力が改善
- ・マメ科緑肥の空中窒素固定により、地力窒素が増加
- ・センチュウ対抗作物として効果が期待

作業の省力化

- ・茎葉による被覆効果やアレロパシーにより雑草の発生を抑制
- ・間作や混作による敷きワラやマルチ効果、防風、農薬ドリフト防止
- ・天敵を増殖、害虫防除の一助に

環境保全

- ・根張りや被覆効果により、表土の流亡、飛砂を防止
- ・遊休農地の地力維持、景観保全効果が期待
- ・硝酸などの河川、地下水への流入を防止(クリーニングクロープ)

▶ カバークロップによる炭素貯留

CO₂を吸収したカバークロップ(緑肥)やリビングマルチは一部が有機炭素として土壌中に貯留されるため、農地に施用することでCO₂排出量を削減することが可能に

対象取組	単位当たり 温室効果ガス 削減量 (tCO ₂ /ha/年)	R3実施面積 (ha)	温室効果ガス 削減量 (tCO ₂ /年)
有機農業	1.04	11,610	12,074
堆肥の施用	2.42	20,284	49,087
カバークロップ	2.14	16,867	36,095
リビングマルチ	1.45	2,866	4,156

農林水産省「令和4年度地球温暖化防止効果調査の結果について」

▶ 主な取扱商品

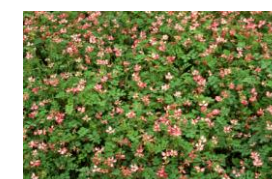
カバークロップ



ヘアリーベッチ まめっこ



ライムギ ハルミドリ



レンゲ

リビングマルチ



マルチムギ ワイド

環境負荷低減に関する需要拡大が見込まれるため、緑肥作物の普及・拡大を進めて、販売機会の増加に対応

④グローバル戦略

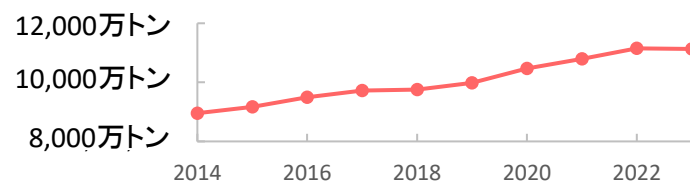
▶ 当社品種3つの強み

- I. 病害虫リスクが高い高温多湿の日本の気候に合わせて開発した品種が、海外の生育環境にも適しているケースが多い
- II. 子会社のあるフィリピン、タイにおいて現地での試作が可能
- III. 子会社を通じた地域ネットワークの活用により、現地ニーズに対応した品種の開発が可能

▶ 海外展開注力品種

- ・超極早生、極早生品種のタマネギ
- ・収量性、輸送性、耐病性に優れたキャベツ
- ・樹勢が旺盛で土壌適応性が広いカボチャ
- ・現地固有ニーズに対応したトマト

世界のタマネギ生産量推移



人口増、所得向上に伴い
野菜需要が増加

(FAO統計データベースより一部抜粋)

▶ 子会社ネットワーク

- ・PILIPINAS KANEKO SEEDS CORP. (PKS)
- ・KANEKO SEEDS THAILAND.,LTD. (KST)
- ・現地での育種・採種・販売を実施

各国における当社品種の生産状況



インドーキャベツ



ヨーロッパータマネギー



中国ートマト



フィリピンーキャベツ



南米ーニンジン



タイートマト

花き事業

▶ 4つの注力事業

営利栽培農家向け

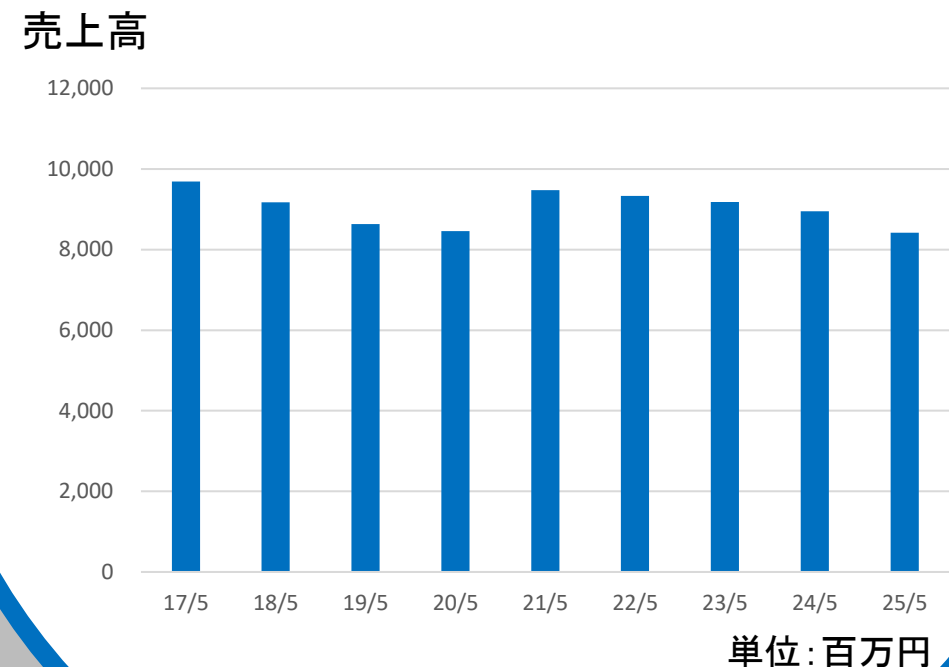
- ・営利用花きの育種、種苗生産・販売

ホームユース向け

- ・花苗の販売
- ・家庭菜園向け野菜種苗の販売
- ・球根、花種子、家庭園芸用資材の販売

▶ 業績推移 >>> >>> >>> >>> >>>

17/5期から25/5期までの 業績推移





花き事業 2030年ビジョン

○ Goal

心の豊かさを全ての人に

○ Plan

頼れる園芸サプライヤーとなる

○ Action

- ・全国規模で園芸資材・植物の多様なニーズに対応
- ・海外市場向けの営利用品種の開発
- ・高品質種苗の生産

花き事業における外部環境の変化と今後の見通し

想定との乖離原因

- 新型コロナウイルス禍の巣ごもり需要が明け、消費者による花の購入・消費スタイルが変化
- 趣味の多様化、園芸需要の減少
- エネルギー高騰や物流問題に起因するコストアップ

- 花きの消費や周辺需要の低下が見られる
- 今後、国内における花き需要の回復には時間がかかると予想される
- 市場の縮小に伴い収益性の低下が今後も想定されるため、当社オリジナル品種の更なる開発・拡大の必要性が高まる

今後の方針

自社育成品種の開発・販売を推進

収益性の改善を見込む

具体的な注力事業

- ・ユーストマ、カーネーション及びデルフィニウム、スターチス・シヌアータの品種開発を推進
- ・国内及びアジア・ヨーロッパ・南北アメリカをターゲットとした販売体制を構築
- ・当社オリジナルブランドJ-Gardenシリーズの販売強化



ナス 超長太郎



ネギ プラグ苗
極苗



天使のいちご



でるまっしゅ
菌床キノコ栽培セット



デコきゅう
星とハートの型

花き事業の成長戦略

収益性向上と海外マーケット拡大を目指す3つの販売方針

①国内外向けに自社育成品種の開発を推進



- ・ユーストマ(トルコギキョウ)のラインナップ強化、ニーズに応じた品種開発の推進
- ・海外市場向けカーネーションの品種開発に注力、新興市場への参入
- ・デルフィニウム、スターチス・シヌアータのラインナップを強化、ニッチ市場の獲得

②海外販売ネットワークの構築により自社品種の流通を加速



- ・海外への積極的なPR活動を実施、品種開発力を訴求
- ・海外有力花き育種メーカーとの連携強化により自社品種を展開
- ・東アジア・ヨーロッパ・南米・アフリカをターゲットに、現地での試作を通してマーケティングを強化し品種開発を推進

③プロダクトミックスを見直し高収益品目にシフト



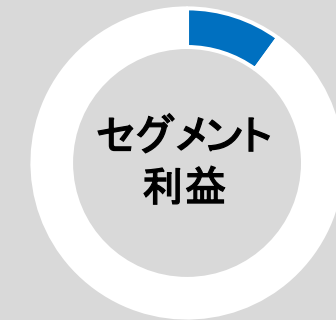
- ・プロダクトミックスの見直しを図り、事業効率を最適化
- ・オリジナルブランド「J-garden」シリーズのラインナップを強化し高収益品目を拡大
- ・花き種苗生産体制を強化し供給能力を向上、機会損失の低減を図る

中長期的に目指す指標

売上高年平均成長率

3.0%

全体に占める構成比



10%

ユーストマ(トルコギキョウ)について

- ▶ 国内販売シェア拡大のため耐病性や耐暑性を強化した品種のラインナップを充実
- ▶ 中国を中心とした**東アジア**、オランダを中心とした**ヨーロッパ**において販売強化
- ▶ アンティーク系などオリジナリティの高い花色の品種開発を推進

国内生産量

84,300千本

(農水省 令和5年作付統計より抜粋)

当社品種販売シェア 14% (当社推定)

国内シェア拡大へ



エグゼアンティークピンク
2023 年最高賞フラワーオブザイヤー



エマライトブルー
2023年 ジャパンデザイン特別賞



カフェドレープ
2024年 プリーディング特別賞

海外販売方針

- ▶ 生産量の多い中国、台湾、韓国等をターゲット
- ▶ オランダは生産量が多くヨーロッパ市場のハブとして機能しており、当社プレゼンスの向上が不可欠

マーケティングの強化、シェア拡大



ロードナイト



エレスアプリコット
2025年 新品種(一部)

カーネーションについて

- ▶ 生産量の多い**南米**や**中国**にて試作を実施し新品種を展開
- ▶ 巨大な花きマーケットを有する**オランダ**や**北米**、**中国**における販売網の確立
- ▶ 花色・花型に優れ、生産性の高い品種開発を促進

国内生産量

182,000千本

(農水省 令和5年作付統計より抜粋)

当社品種販売シェア 10% (当社推定)

国内シェア拡大へ



アフオガード

2022年 フォトジェニック特別賞



ウィーン

2023年 プロフローラ展 部門1位



テルミ

2024年 最高賞フラワーオブザイヤー



カーラ



アーベント

2025年新品種(一部)



リオラ

海外販売方針

- ▶ 海外提携会社の協力のもと「KANEKO」ブランドで販売
- ▶ 苗販売とロイヤリティビジネスの両輪で展開

市場への当社ブランドの浸透を加速させ
早期の収益化を目指す

デルフィニウムとスターチス・シヌアータについて

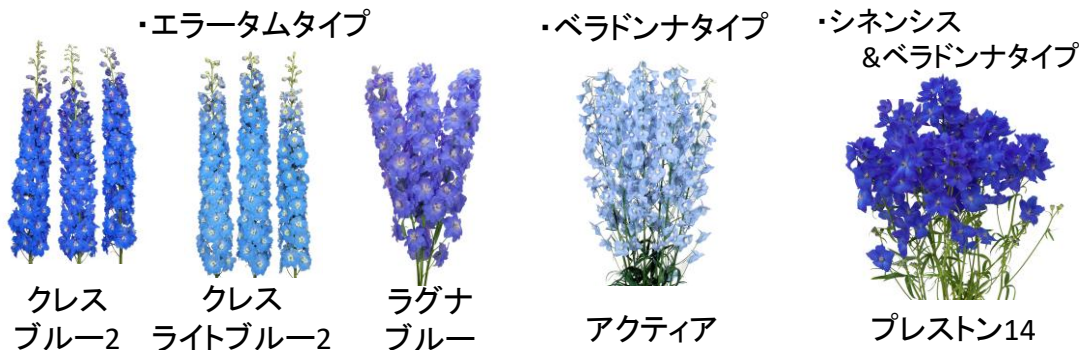
- ▶ デルフィニウムについては生産性と花持ち性に優れる品種のラインナップを充実、種子生産量も拡大
- ▶ スターチス・シヌアータについては高生産性で多様な花色の品種のラインナップを強化
- ▶ ニッチ市場のシェア獲得、早期の収益化を目指す

デルフィニウム

特徴

- 青色の花の需要に対応できる数少ない品目
- 海外からのニーズが伸長

当社が育成している品種



スターチス・シヌアータ

特徴

- スターチス・シヌアータ: スターチスの中で国内で最も多く栽培
- 海外からのニーズが伸長

当社が育成している品種



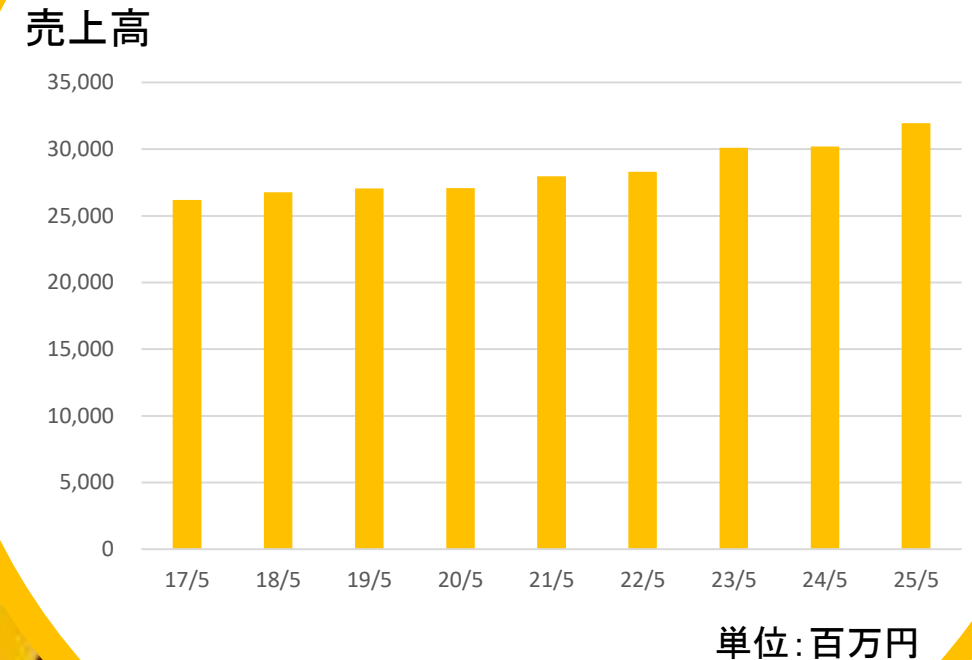
農材事業

▶ 3つの注力事業

- ・農薬の販売
- ・オリジナル被覆肥料の販売
- ・バイオスティミュラント資材の販売

▶ 業績推移 >>> >>> >>> >>> >>>

17/5期から25/5期までの 業績推移



農材事業 2030年ビジョン

○ Goal

農業の生産性向上と持続可能な農業の実現

○ Plan

国内農業の発展に寄与する
農薬供給網におけるバランサーとなる

○ Action

・「みどりの食料システム戦略」の目標達成に向け、
バイオスティミュラント資材、高機能性肥料、
生物農薬などの提案および普及活動を推進



農材事業における外部環境の変化と今後の見通し

事業環境の変化

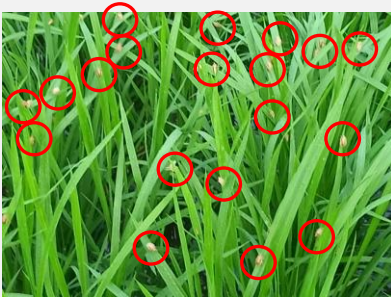
➤ 環境意識の高まり

「みどりの食料システム戦略」ー2050年までに目指す姿ー

- 化学農薬の使用量(リスク換算)を50%低減
- 化学肥料の使用量を30%低減
- 有機農業の取組み面積の割合を25%(100万ha)に拡大...

➤ 異常気象による栽培環境の変化

- ・温暖化による害虫の異常発生
- ・秋の高温による雑草被害の拡大



越冬したカメムシによる水稻への被害



雑草が繁茂した畑

新たな事業機会

化学農薬以外の製品ニーズにも対応し
プロダクトミックスを最適化

高品質の農産物を生産するための
環境の変化に対応した生産支援

環境負荷軽減と食料安定供給を
両立させる農業の実現

農材事業の成長戦略

販売シェア拡大と収益性向上を目指す3つの販売方針

①環境負荷の低い持続可能な農業の実現



- ・バイオスティミュラント(BS)資材や生物農薬、自然物由来の農薬等、化学農薬以外の需要にも応えられるようにプロダクトミックスを最適化
- ・「みどりの食料システム戦略」を踏まえ、現場のニーズに対応した環境負荷の低い総合的な防除方法を提案して、商品価値を高め収益性の向上を目指す

②気候変動に伴う病害虫被害の拡大・頻発化を見据えた最適な防除方法の提案および生産支援



- ・気候変動によりこれまでに見られなかった病害虫の発生が各地で確認されていることから、最適な防除方法や生産支援を実施することにより、販売シェアを拡大しオーガニックな成長を維持

③化学肥料削減に貢献する当社オリジナル肥料「ベストマッチ」の販売



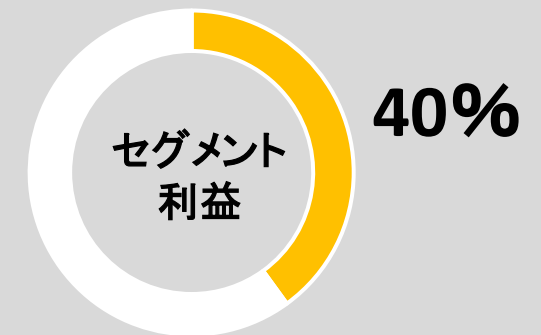
- ・植物の肥料要求に応じて成分が溶け出す被覆肥料であり、過剰な施肥を抑制し化学肥料の使用削減に貢献
- ・マイクロプラスチック問題への対応として、コーティング技術の向上を目指す
- ・コーティング肥料の優位性により肥料市場シェアを広げ、売上拡大を図る

中長期的に目指す指標

売上高年平均成長率

3.0%

全体に占める構成比



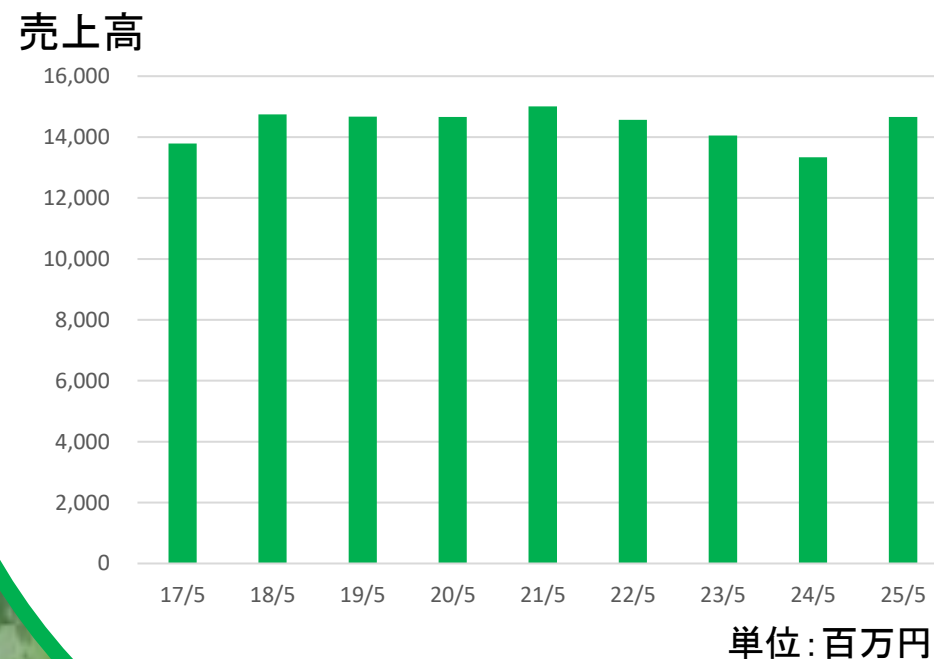
施設材事業

▶ 3つの注力事業

- ・農業資材の販売
- ・養液栽培プラントの開発、設計、施工
- ・温室の設計、施工

▶ 業績推移 >>> >>> >>> >>> >>>

17/5期から25/5期までの 業績推移





施設材事業 2030年ビジョン

○ Goal

SDGsにつながる農業経営に貢献する

○ Plan

- ・生産環境を最適化するための農業資材の安定供給
- ・現場のプロフェッショナルとなる技術者の育成

○ Action

- ・省エネ・省力化を特徴とする養液栽培システムの開発・普及
- ・環境配慮型商品の積極的な普及
- ・農業振興事業を活用した商品提案

施設材事業における外部環境の変化と新たな事業機会

事業環境の変化

- 資材やエネルギーの高騰による生産コストアップ
- 為替の影響による輸入原料の高騰
- 異常気象による不安定な生産環境
- 農業におけるカーボンニュートラルの必要性

- 高付加価値の作物生産や生産性向上のための設備投資の必要性が高まっている状況
- 高温や多雨、極度な乾燥といった異常気象への対応需要が増加し、安定した生産環境が求められている
- 環境負荷低減に向けた廃プラスチック削減やCO₂排出削減への対応が求められている

新たな事業機会

大規模化やスマート農業を通じた
国内における生産基盤強化への対応

異常気象による生産環境の変化に対応した
新たな農業資材のニーズ

リサイクルの推進や代替素材を用いて
環境負荷低減を目指した農業の実現

施設材事業の成長戦略

販売シェア拡大と収益性向上を目指す3つの販売方針

①生産者の収益基盤強化を追求した資材利用の提案



- ・収量性や品質向上に向けた生産資材の販売強化
- ・収益性強化、生産性向上のための生産設備の導入推進
- ・産地特性や作付品目に応じた資材利用を通じての生産支援

②生産環境の安定化と省力化を目指したスマート農業の推進



- ・高度環境制御などスマート農業の推進による成長市場の取り込み
- ・現場に即したスマート農業の実装化を加速させ、農業の大規模化や就農人口減少など生産環境の変化に対応

③環境負荷低減と生産性向上を両立させた農業の提案



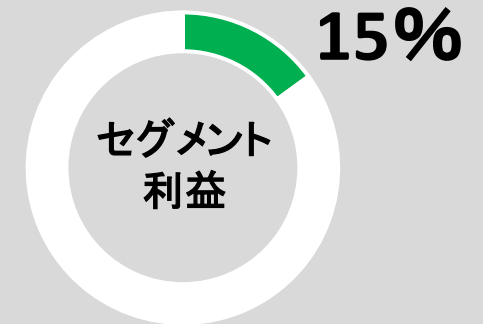
- ・化石燃料に依存しない新しい農業ビジネスモデルを創出し収益化を図る
- ・廃プラスチックの排出を抑制し、省力化に貢献する生分解性資材の更なる普及
- ・農業におけるリサイクル技術の開発

中長期的に目指す指標

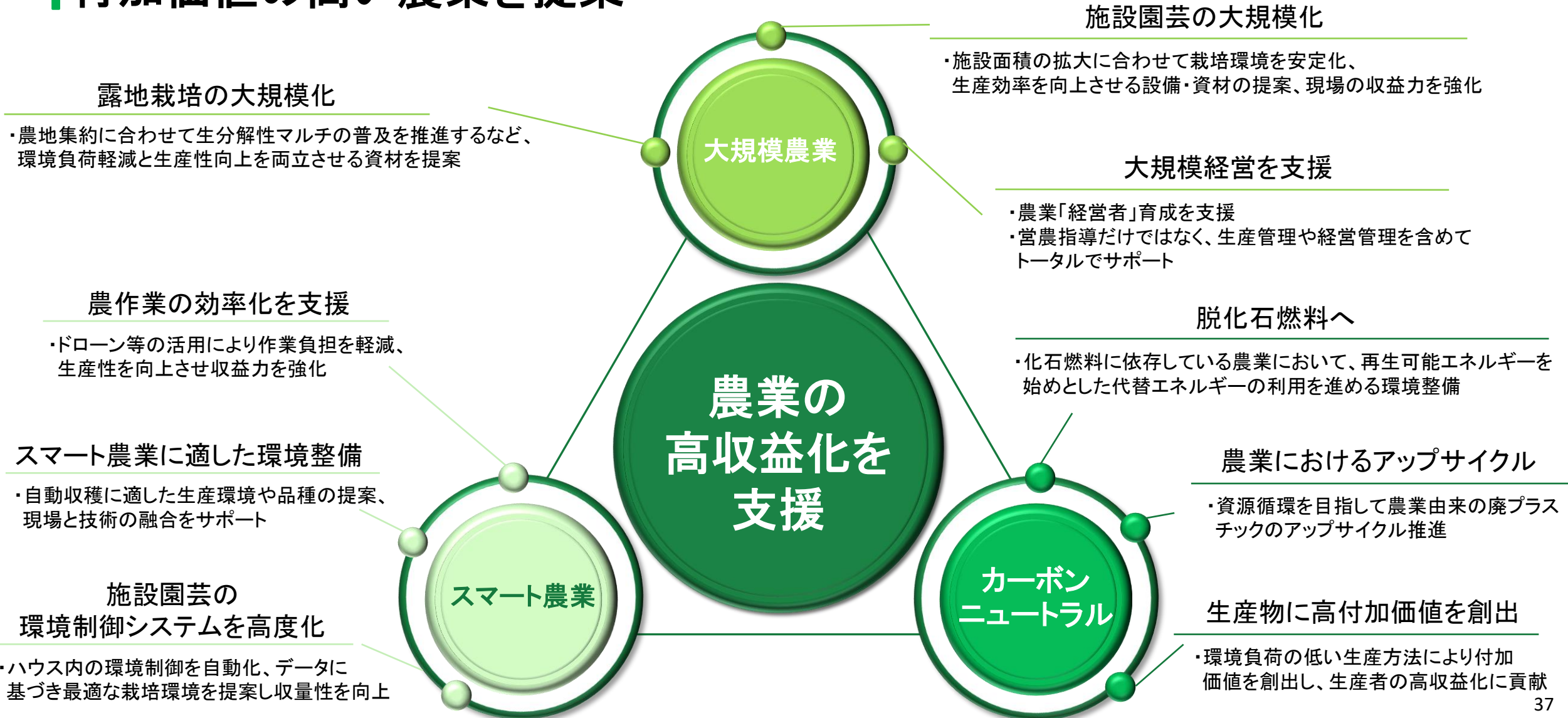
売上高年平均成長率

3.0%

全体に占める構成比



付加価値の高い農業を提案



■新中期経営計画 要旨

- ▶ 最終年度で連結売上高712億円、連結経常利益28億円、当期純利益20億円を目標
- ▶ 種苗事業では「ハイテクと国際化」の経営方針のもと研究開発とグローバル展開を加速、収益性の改善を図る
- ▶ 花き事業においてはプロダクトミックスを見直し、自社品種開発に注力して新たな収益の柱を創出
- ▶ 農材事業では社会ニーズに対応した生産支援によりオーガニック成長を維持
- ▶ 施設材事業では農業の高収益化を目指した独自のビジネスモデルを展開し売上・収益の拡大を図る

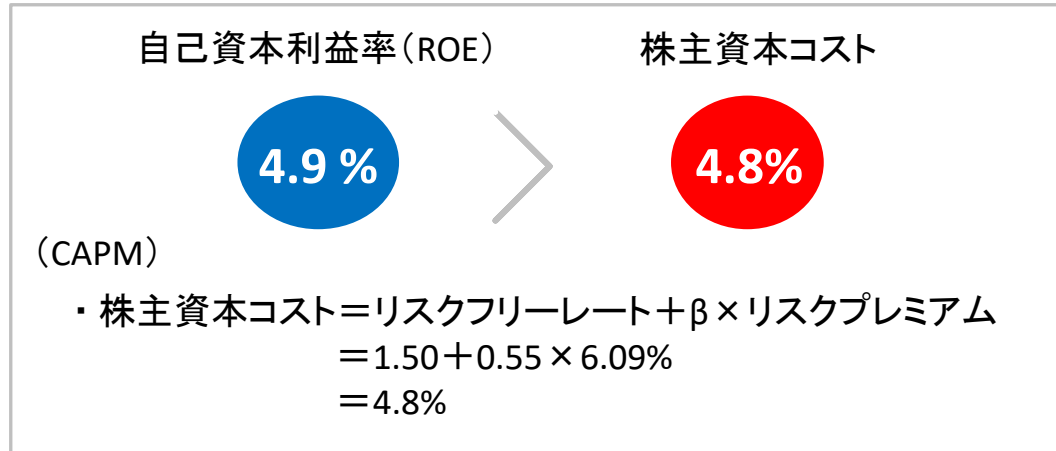
成長戦略を着実に実行し、売上・利益高を伸長、収益性を向上

IV

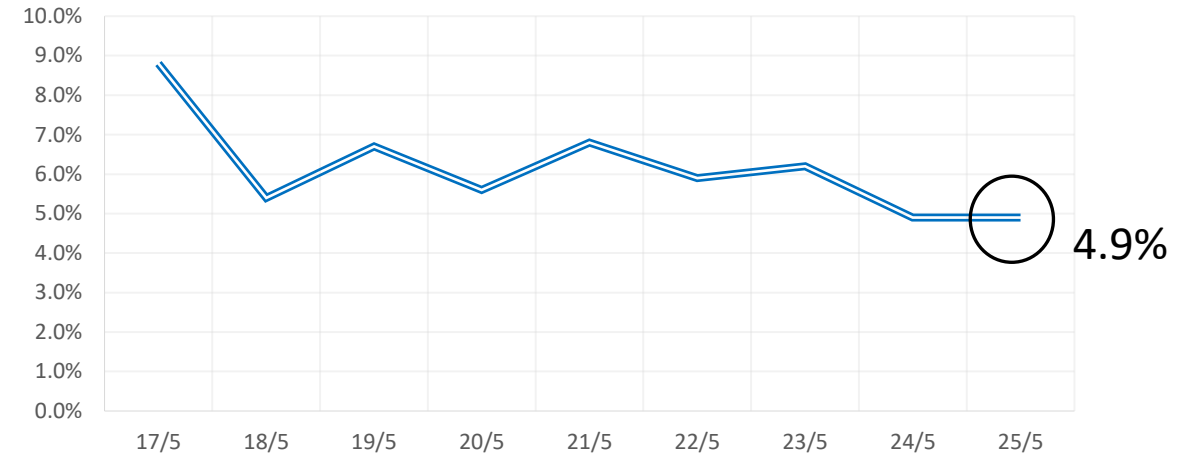
「資本コストや株価を意識した経営の実現」に向けて

資本政策 ROE 現状分析

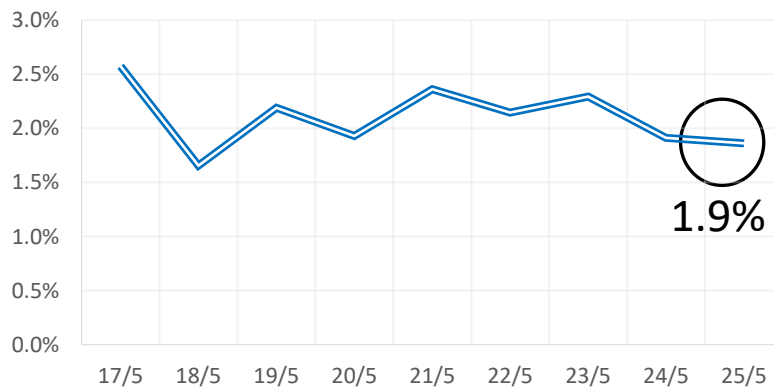
現状分析



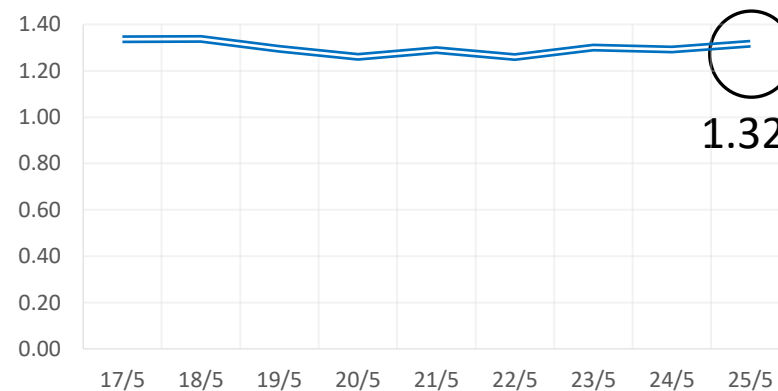
ROE 推移



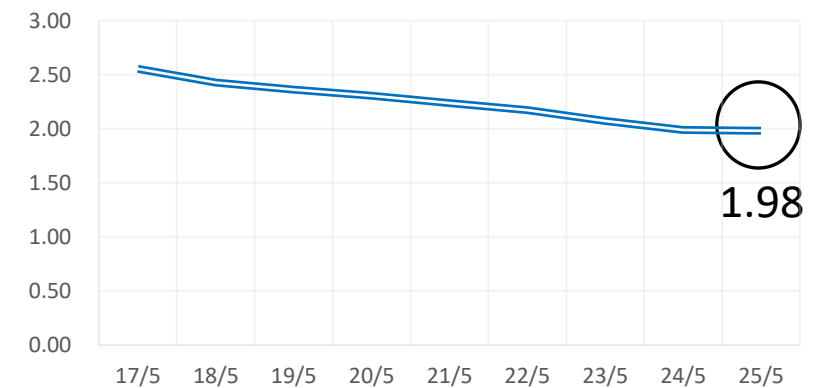
売上高当期純利益率



総資産回転率



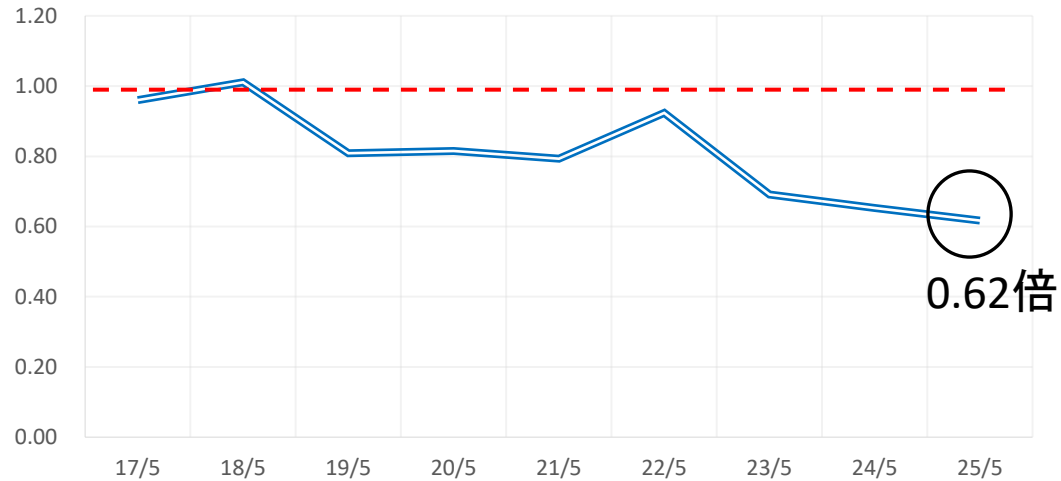
財務レバレッジ



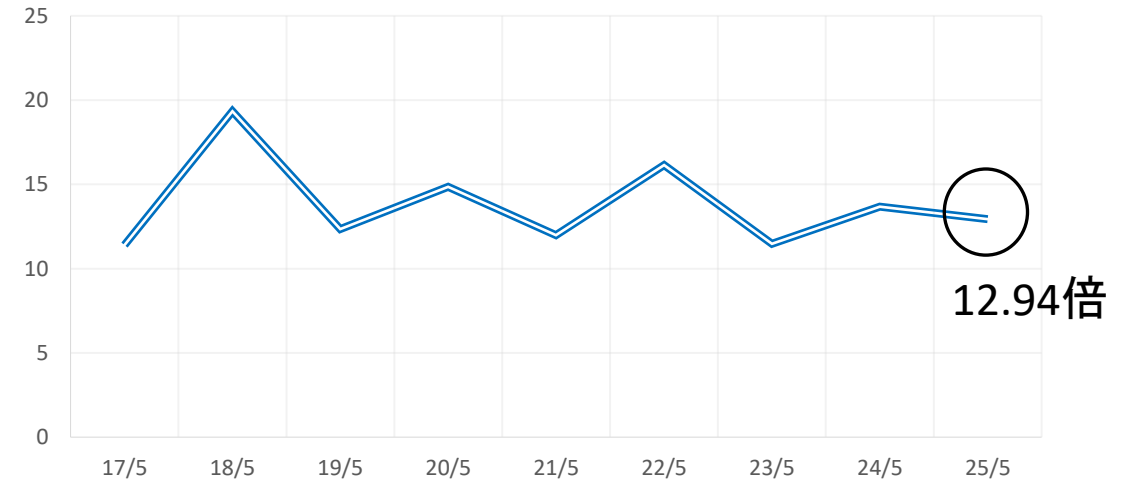
純利益率、及び財務レバレッジの低下によりROEが株主資本コストと同程度にまで低下

資本政策 PBR & PER 現状分析

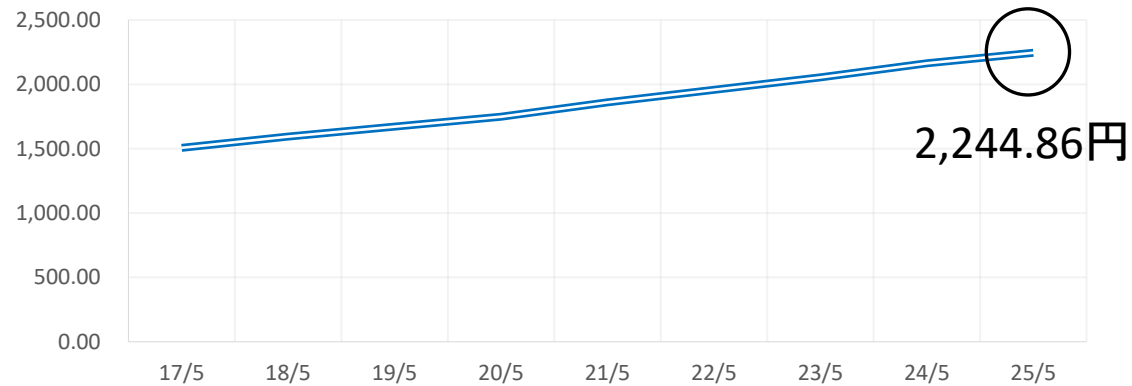
PBR 推移



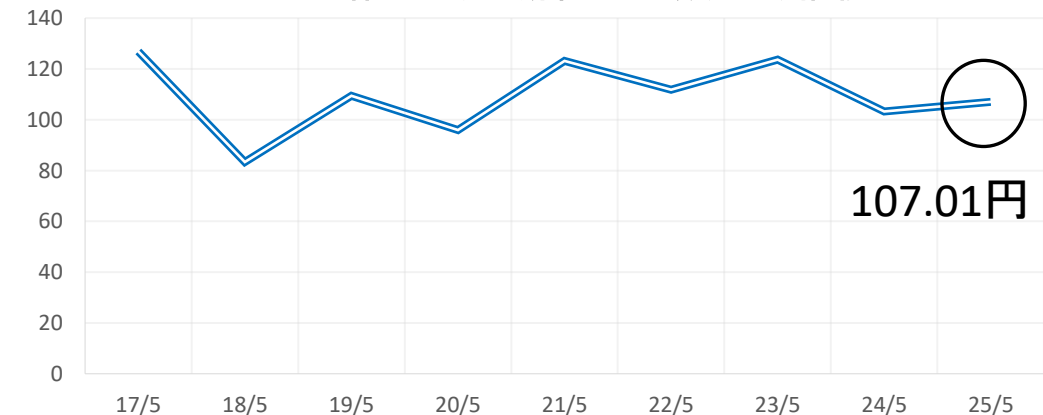
PER 推移



1株当たり純資産額(BPS)推移



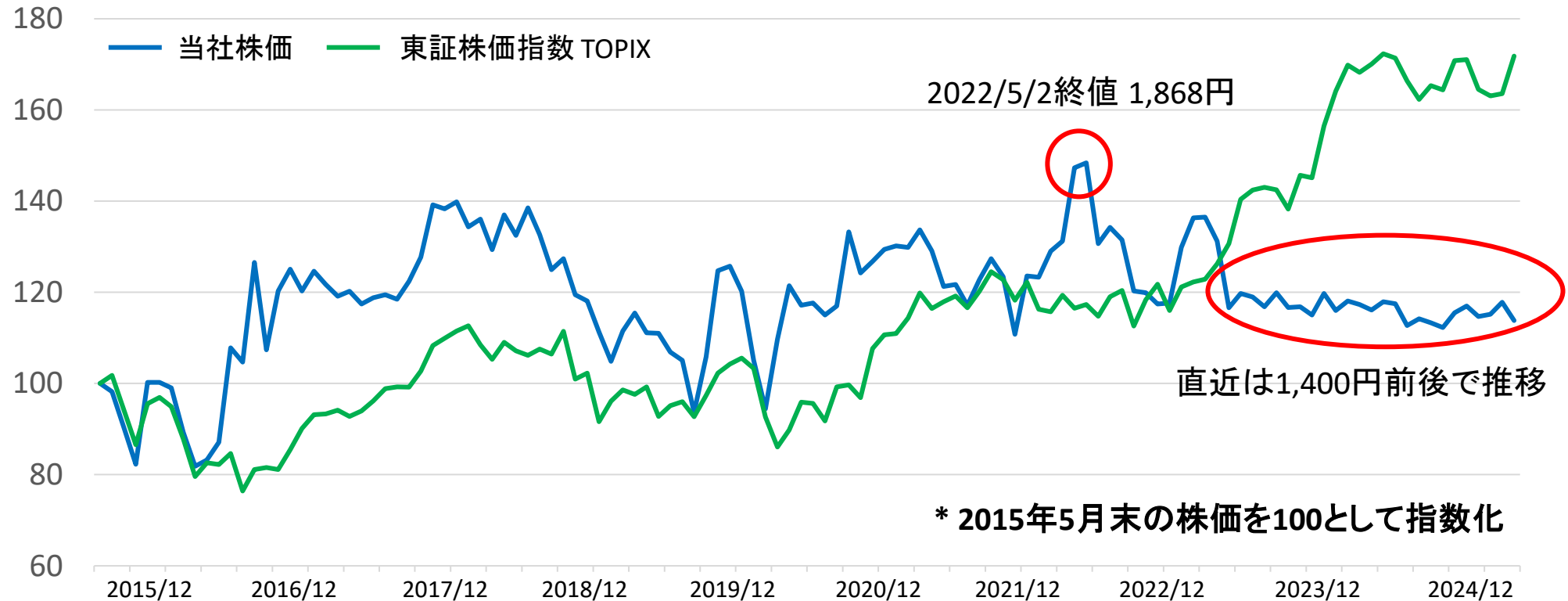
1株当たり当期純利益額(EPS)推移



内部留保の蓄積により純資産額が増加する一方で、株価に変動が見られずPBRが低下傾向に

資本政策 株価 現状分析

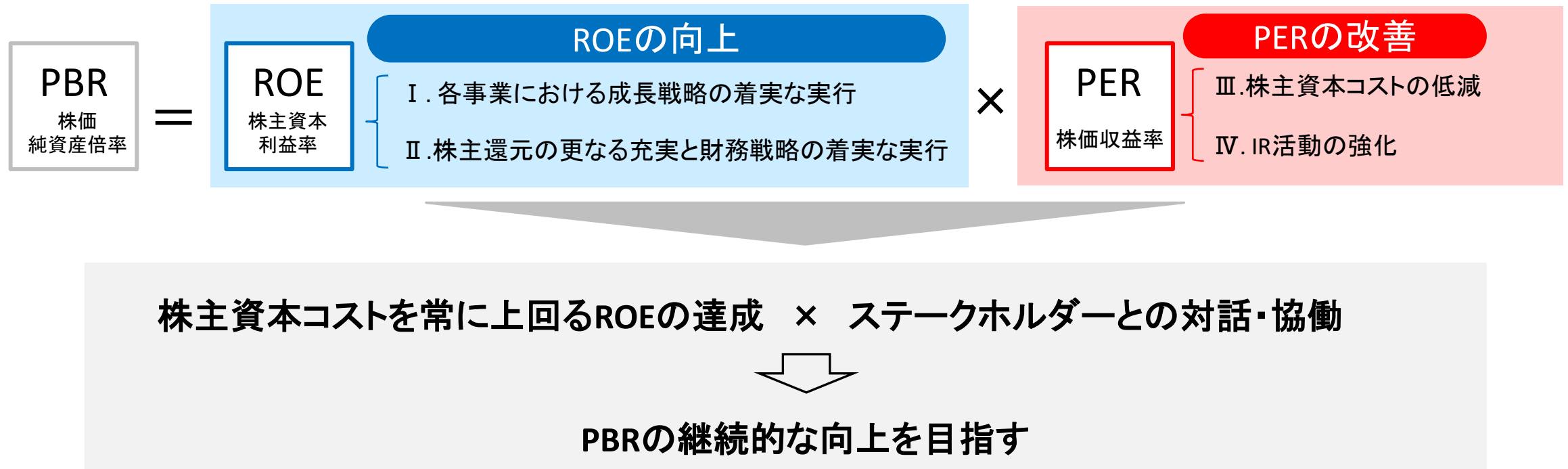
過去10年間に於ける当社株価とTOPIXの推移



- ・2022年までは当社の株価とTOPIXは同様な推移を示していたが、2023年以降は乖離が進んでいる
- ・直近は株価に大きな変動が見られず、当社の成長性に関して理解が進んでいないと考えられる
- ・マーケットとの対話を通じて事業への理解を促進し、適正な市場評価獲得を目指す

企業価値向上に向けた取組み

- ▶ I ～IVの取組みを推進し、PBR及びROEの向上を目指すとともに
中期経営計画の着実な実行により持続的な企業価値向上をめざす



企業価値向上に向けた取組み

▶ I. 各事業における成長戦略の着実な実行

新中期経営計画の着実な実行

収益性
改善

×

売上・利益
確保

種苗事業

- ・研究開発力の強化により野菜種子、飼料作物、緑肥の自社品種育成を加速
- ・キャベツ・タマネギ・カボチャ・トマトを中心とした品目で海外展開を強力に推進

花き事業

- ・ユーストマ・カーネーションを中心とした自社育成品種の開発・販売を推進
- ・海外の有力育種生産会社との取組みにより当社品種の展開を加速
- ・自社ブランド「J-GARDEN」シリーズの販売強化

農材事業

- ・環境負荷低減と食料安定供給を両立した生産支援
- ・持続可能な農業に対応してプロダクトミックスを最適化
- ・シェア拡大によりオーガニックな成長を維持

施設材事業

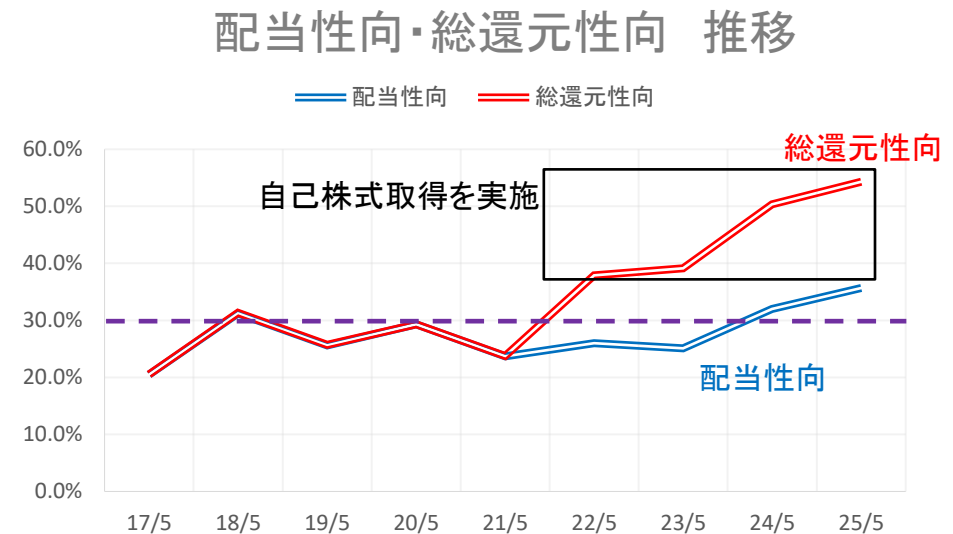
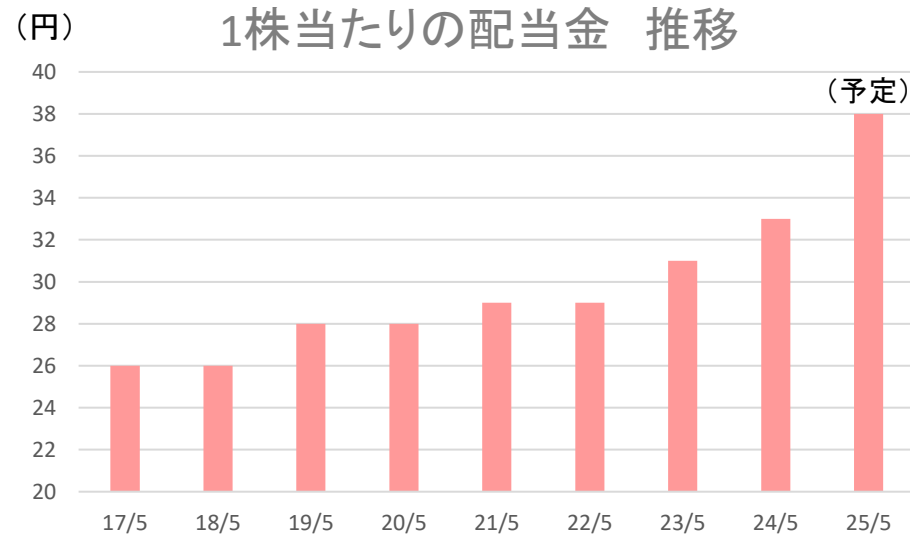
- ・大規模化×スマート農業×カーボンニュートラルで持続可能な農業を提案
- ・異常気象に対応するため農業資材を通した生産支援
- ・農業用廃プラスチック削減などの環境負荷低減を目指した農業の提案

企業価値向上に向けた取組み

▶ II.株主還元の更なる充実と財務戦略の着実な実行①

財務基本方針

- ① 現在の株主への配当を充実するとともに、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続して実施していく



- 【具体的な取組み】
- ・配当性向は30%以上を維持
 - ・市場動向を踏まえ機動的に自己株式取得を実施
 - ・自己資本比率の一定水準維持、継続性を持って株主還元を強化

企業価値向上に向けた取組み

▶ II.株主還元の更なる充実と財務戦略の着実な実行①

財務基本方針

- ② ROEの構成要素である当期純利益率、総資産回転率の各指標を改善し、財務レバレッジの適正水準を意識するとともに、財務の健全性を維持する

構成要素の改善に向けた具体的な取組み

当期純利益率



総資産回転率



財務レバレッジ

当期純利益の改善

- ・育種体制の強化による収益品目の増加
- ・収益性の改善により売上総利益率を向上
- ・コスト構造の見直しにより販管費を削減

売上高の向上

- ・販売体制の強化によりシェアを向上
- ・差別化商品の推進により販売品目を増加
- ・マーケティング強化により新規売上を向上

総資産構成の見直し

- ・販売状況に応じた在庫水準の適正化
- ・資産の見直しにより総資産額を圧縮

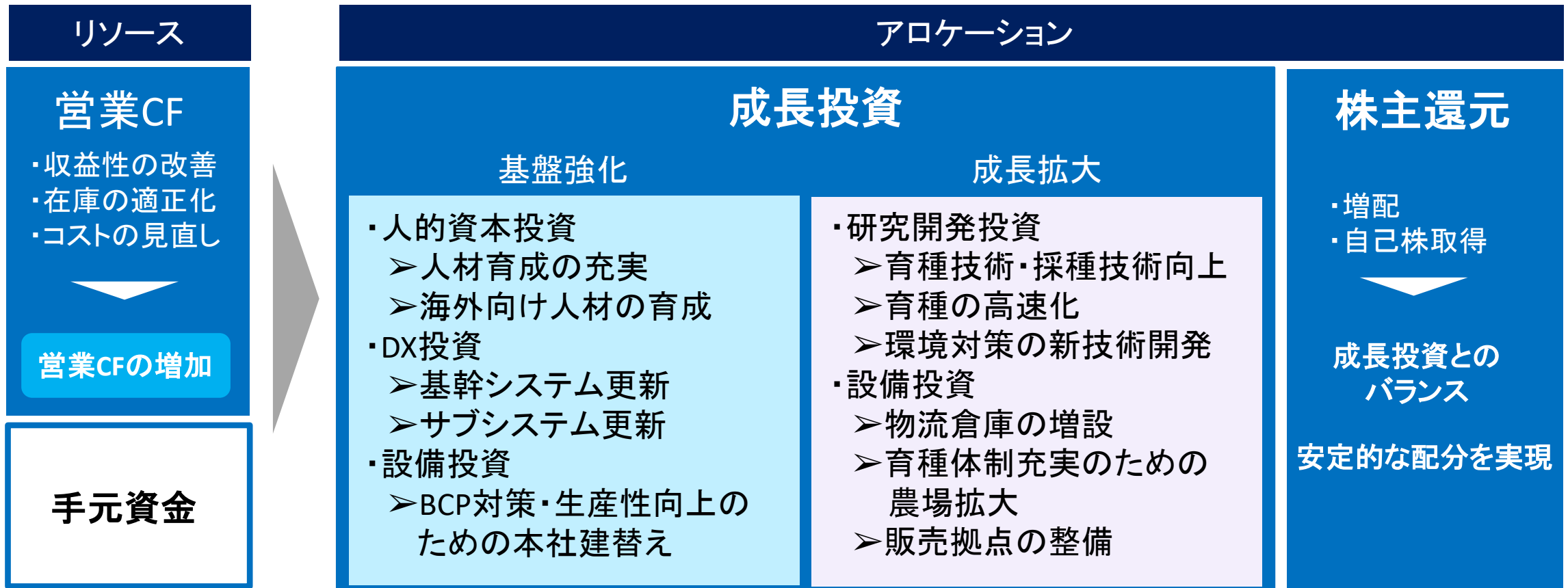
自己資本構成の見直し

- ・業績に応じて安定した増配を実施
- ・市場動向を踏まえて自己株式取得を実施

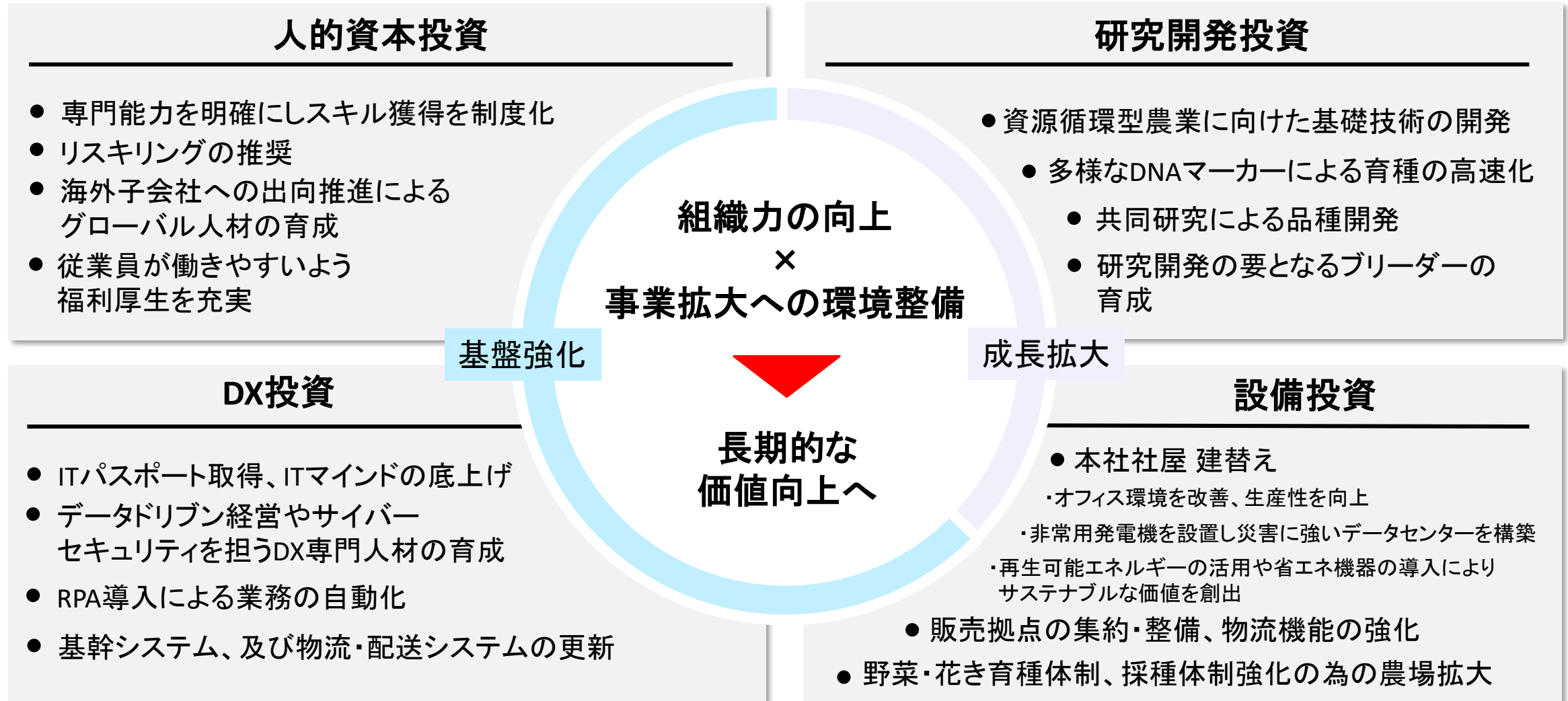
キャッシュアロケーションについて

II.株主還元の更なる充実と財務戦略の着実な実行②

営業CFと手元資金による利用可能なリソースを
中長期的視点により成長投資・株主還元適切に配分



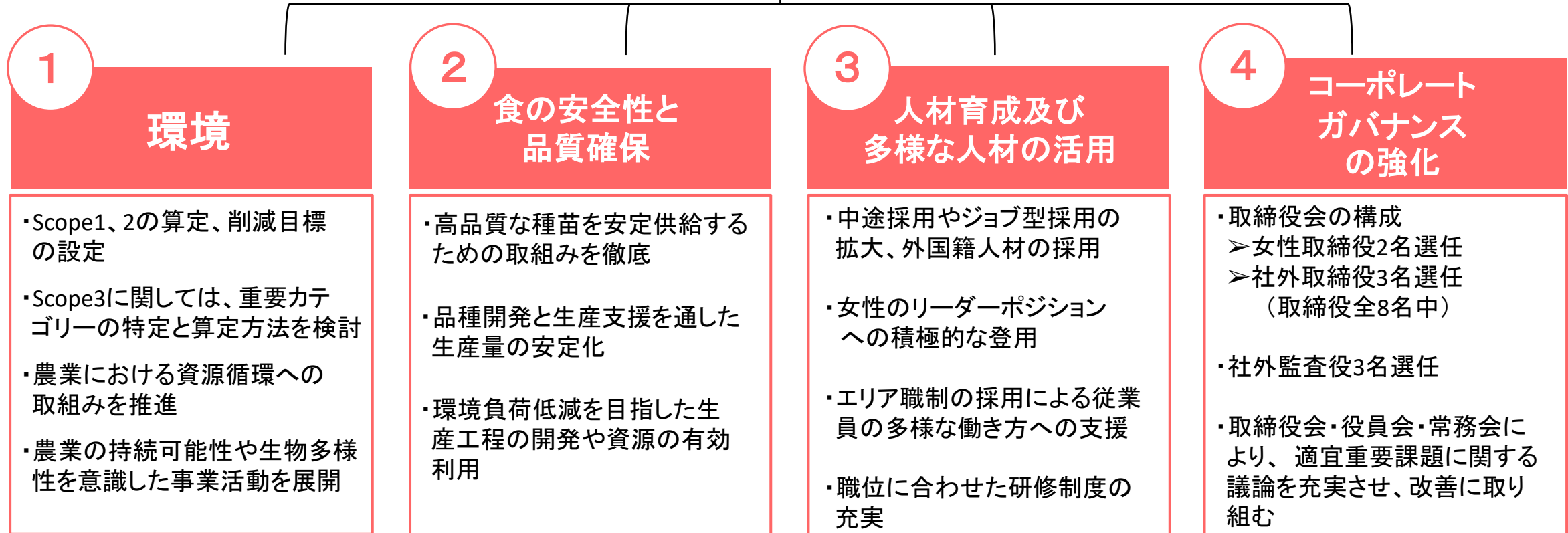
成長投資方針



企業価値向上に向けた取組み

▶ Ⅲ. 株主資本コストの低減

非財務情報4つのテーマ



非財務情報の開示によりサステナビリティ経営への理解を促進

企業価値向上に向けた取組み

▶ IV. IR活動の強化

対話機会の推進状況

決算説明会	年1回
IRミーティング	随時開催
株主向け会社説明会	株主総会后、年1回
機関投資家との個別面談	随時開催

対話における主なテーマ

当社のビジネスモデル、PBR1倍に向けた施策、気候変動に対する事業リスク、事業の収益性等

情報発信の強化

- ・企業及び主力商品の認知度向上を目的とした広告の積極的な活用
- ・スポンサード活動を通じた地域貢献や企業認知機会の増加
- ・海外での展示会参加、英語版カタログ発行や英語版YouTube配信により海外向け情報発信に注力
- ・主催する展示会においてステークホルダーとのコミュニケーションにつながる情報を発信

- ・対話によって把握された株主の意見を取締役会に対して適宜フィードバック
- ・事業活動に関する情報の非対称性の解消に積極的に対応