



2026年5月期 決算説明会

2026年7月27日

証券コード: 1376
東証スタンダード市場

All Rights Reserved. Copyright © KANEKO SEEDS CO., LTD

皆さん、おはようございます。

カネコ種苗株式会社代表取締役社長の金子でございます。
本日はよろしくお願いいたします。

本日は当社の2026年5月期の決算説明会を行わせていただきます。

目次

I 決算概況		3～13
II 2027年5月期 通期予想		14～17
III 中期経営計画の進捗状況		18～20
IV グローバル展開について		21～26
V 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて		27～36

本日は、まず決算概要および2027年5月期の通期予想についてご説明いたします。続いて中期経営計画の進捗状況と、現在取り組んでいる二つのテーマについてご説明いたします。よろしくお願いいたします。

I 決算概況

3

All Rights Reserved. Copyright ©KANEKO SEEDS CO.,LTD

それではまず、決算概況についてでございます。

2026年5月期 通期 連結決算概況

カネコ種苗株式会社

	25/5月期	26/5月期	増減額	増減率	通期業績予想
売上高	64,508	67,733	3,224	5.0%	66,500
売上総利益	9,536	9,879	343	3.6%	—
売上総利益率	14.8%	14.6%	—	—	—
販管費	8,024	8,130	105	1.3%	—
営業利益	1,511	1,749	237	15.7%	1,900
営業利益率	2.3%	2.6%	—	—	—
経常利益	1,666	1,846	180	10.8%	2,000
経常利益率	2.6%	2.7%	—	—	—
当期純利益	1,200	1,325	124	10.4%	1,500
当期純利益率	1.9%	2.0%	—	—	—

単位:百万円⁴

All Rights Reserved. Copyright ©KANEKO SEEDS CO.,LTD

2026年5月期の通期連結決算概況についてご説明いたします。

資料には、前期との比較及び各項目の実績を記載しております。

まず、売上高は677億3,300万円となり、前期に比べ 32億2,400万円、5.0%の増収となりました。セグメント別の内容については、後ほどご説明いたします。

営業利益は 17億4,900万円、前期に比べて2億3,700万円、15.7%増加しました。
 経常利益は18億4,600万円、前期に比べて1億8,000万円、10.8%増加しました。
 当期純利益は13億2,500万円、前期に比べて1億2,400万円、10.4%増加しました。

以上のとおり、2026年5月期は増収増益となりました。

連結貸借対照表

	25/5月期	26/5月期	増減額	増減率	主な増減要因
流動資産	38,277	40,449	2,172	5.7%	 資産 ・販売増加に伴う売上債権増加により流動資産が増加 ・本社屋建替えに伴い建設仮勘定が増加して、固定資産が増加
固定資産	11,043	13,737	2,693	24.4%	
資産合計	49,320	54,186	4,866	9.9%	 負債 ・販売増加に対応した仕入の増加に伴う買掛金の増加、及び短期借入金の発生により流動負債が増加
流動負債	22,983	25,971	2,987	13.0%	
固定負債	1,322	1,469	146	11.1%	 純資産 ・利益計上及びその他有価証券評価差額金の増加により増加
負債合計	24,306	27,441	3,134	12.9%	
純資産合計	25,013	26,745	1,731	6.9%	
負債純資産合計	49,320	54,186	4,866	9.9%	
自己資本比率	50.7%	49.4%	—	—	

単位:百万円

5

All Rights Reserved. Copyright © KANEKO SEEDS CO.,LTD

続いて、連結貸借対照表についてご説明いたします。

資産合計は541億8,600万円となり、前期に比べて48億6,600万円、9.9%増加いたしました。

流動資産は販売増加に伴い売上債権が増加したことなどにより、前期に比べ増加しました。また、固定資産は、本社屋の建て替えに伴いまして、建設仮勘定が増加したことなどにより、前期に比べ増加いたしました。

負債については、販売増加に対応した仕入れの増加により、買掛金が増加したほか、短期借入金が増加したことなどにより、流動負債が増加いたしました。

自己資本率は 49.4%となり、前期に比べて若干の減少となりました。

連結キャッシュ・フロー計算書

	25/5月期	26/5月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	212	1,924
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,234	△1,994
財務活動によるキャッシュ・フロー	△629	43
現金及び現金同等物に 関わる換算差額	△6	1
現金及び現金同等物の 増減額	△1,657	△24
現金及び現金同等物の 期末残高	1,608	1,583

単位: 百万円

営業活動によるキャッシュ・フロー概況

主な増加要因	前期比
税金等調整前当期純利益	+2億29百万円
仕入債務の増加	+17億83百万円
棚卸資産の減少	+1億09百万円

主な減少要因

売上債権の増加	△7億33百万円
---------	----------

投資活動によるキャッシュ・フロー概況

主な減少要因	前期比
有形固定資産の取得による支出	△8億34百万円

財務活動によるキャッシュ・フロー概況

主な増加要因	前期比
短期借入による収入	+9億30百万円

6

All Rights Reserved. Copyright © KANEKO SEEDS CO., LTD

続いて、連結キャッシュ・フロー計算書についてご説明いたします。

2026年5月期末の現金及び現金同等物の残高は15億8,300万円となり、前期末の16億800万円から若干減少いたしました。

営業活動によるキャッシュ・フローの主な増加要因は、仕入れ債務の増加17億8,300万円、税金等調整前当期純利益2億2,900万円、棚卸資産の減少1億900万円でありました。一方、主な減少要因は売上債権の増加7億3,300万円でありました。

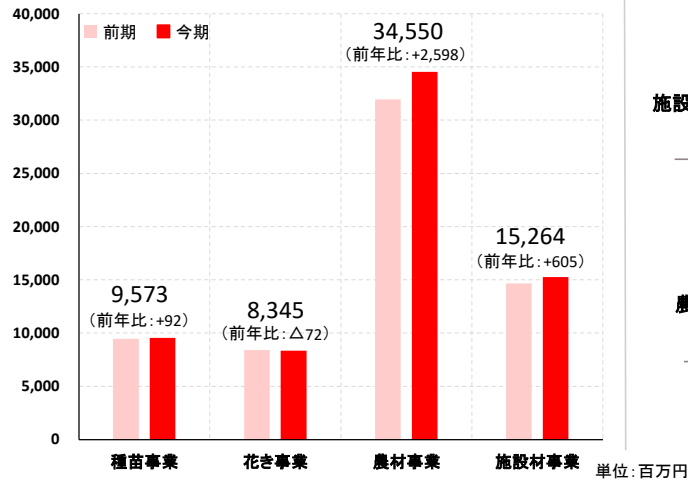
投資活動によるキャッシュ・フローの主な減少要因は有形固定資産の取得による支出8億3,400万円でありました。

財務活動によるキャッシュ・フローの主な増加要因は、短期借入による収入が9億3,000万円でありました。

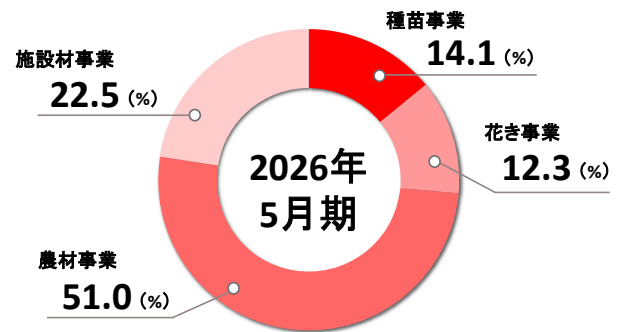
セグメント別売上高

農材事業が前期比+8.1%、施設材事業も前期比+4.1%と増収に寄与

セグメント別売上高(2026年5月期)



売上構成比(2026年5月期)



7

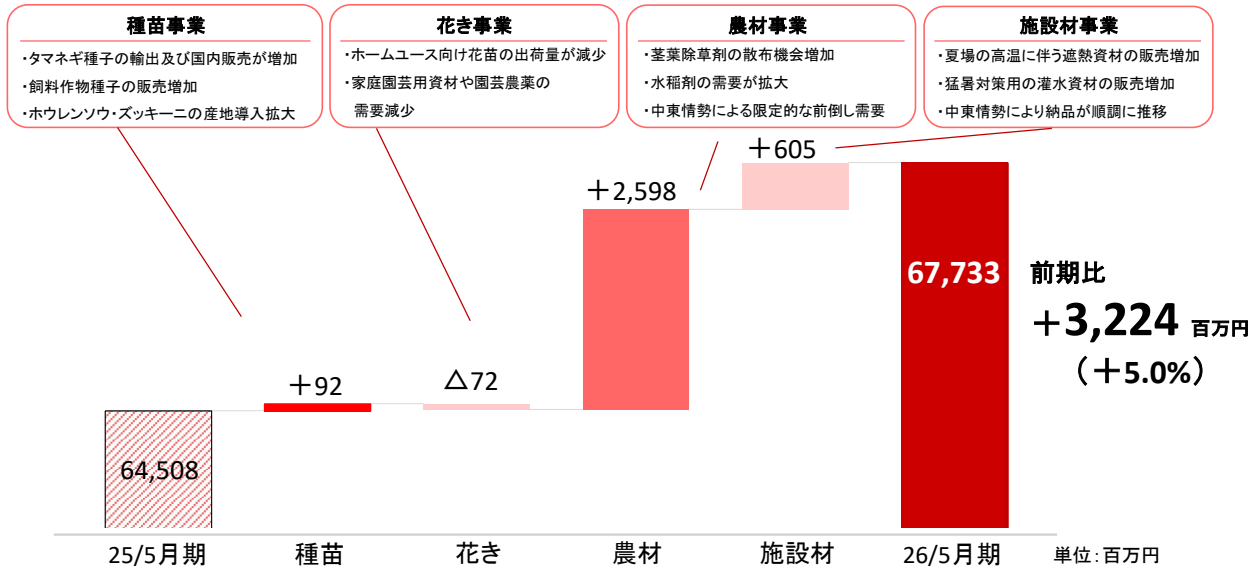
All Rights Reserved. Copyright © KANEKO SEEDS CO., LTD

続いて、セグメント別の売上高についてご説明いたします。

増収の主な要因は、農材事業が前期比8.1%増、施設材事業が前期比4.1%増となり、いずれも売上高の増加に寄与したことです。

スライド右側の円グラフは、セグメント別の売上構成比を示しております。内訳は農材事業が51.0%、施設材事業が22.5%、種苗事業が14.1%、花き事業が12.3%となっております。

セグメント別売上高の増減要因



All Rights Reserved. Copyright © KANEKO SEEDS CO.,LTD

続いて、セグメント別の売上高の増減の要因についてご説明いたします。

全体の売上高は677億3,300万円となり、前期比で32億2,400万円、5.0%増加いたしました。

セグメント別では、農材事業が売上高の増加に最も大きく寄与しました。茎葉除草剤の散布機会が増加したことに加え、水稻材の需要も拡大いたしました。また、中東情勢の影響を懸念した限定的な前倒し需要もあり、売上高は大きく増加いたしました。

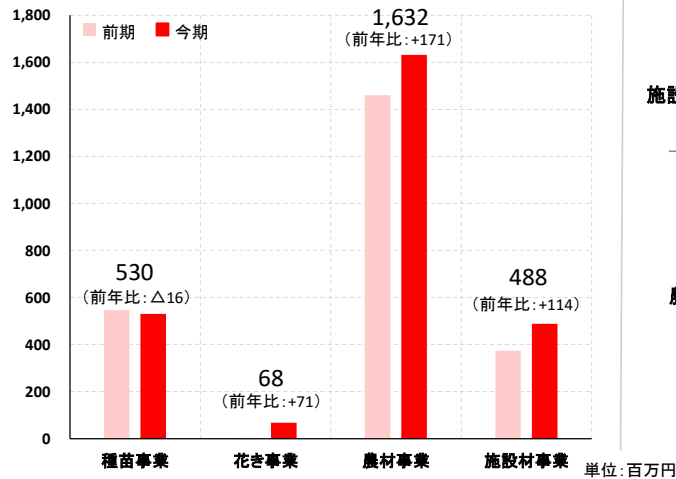
施設材事業では夏場の高温を背景に遮熱資材の販売が増加したほか、猛暑対策用の灌水資材も伸長いたしました。

一方、花き事業は残念ながら若干の減収となりました。主な要因は、ホームユース向けの花苗の出荷量が減少したことや、家庭用園芸資材の販売が振るわなかったこととございます。

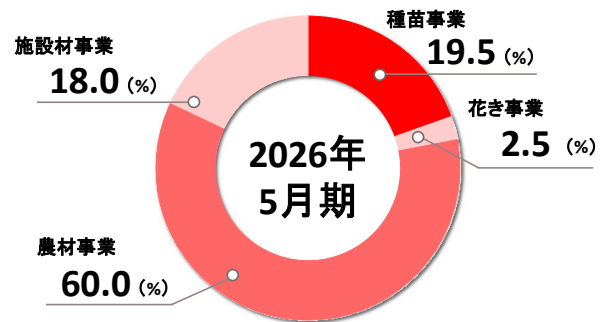
セグメント別営業利益高

農材事業が営業利益を牽引。施設材事業は前期比+30.5%の大幅増益

セグメント別営業利益高(2026年5月期)



セグメント営業利益構成比(2026年5月期)



9

All Rights Reserved. Copyright © KANEKO SEEDS CO., LTD

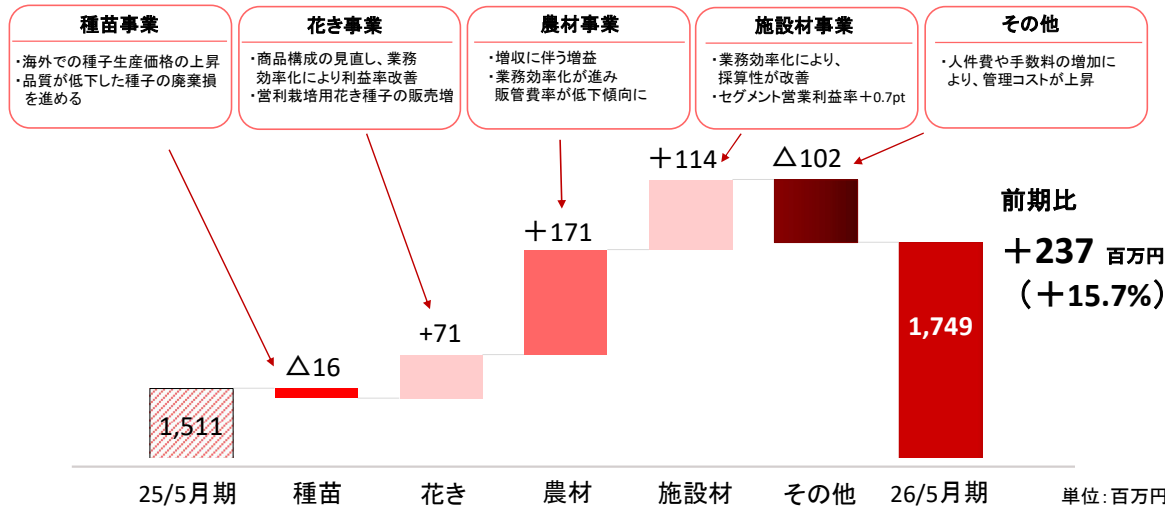
続いて、セグメント別の営業利益高についてご説明いたします。

営業利益についても、売上高と同様に農材事業が営業利益を牽引いたしました。また、施設材事業は前期比30.5%増となり、大幅に増加いたしました。

スライド右側の円グラフは、セグメント別の営業利益構成比を示しております。内訳は農材事業が60.0%、施設材事業が18.0%、種苗事業が19.5%、花き事業が2.5%となっております。

セグメント別営業利益の増減要因

主に施設材・農材が増益に寄与し、営業利益は前期比で15.7%の増益



All Rights Reserved. Copyright © KANEKO SEEDS CO.,LTD

続いて、セグメント別営業利益の増減要因についてご説明いたします。

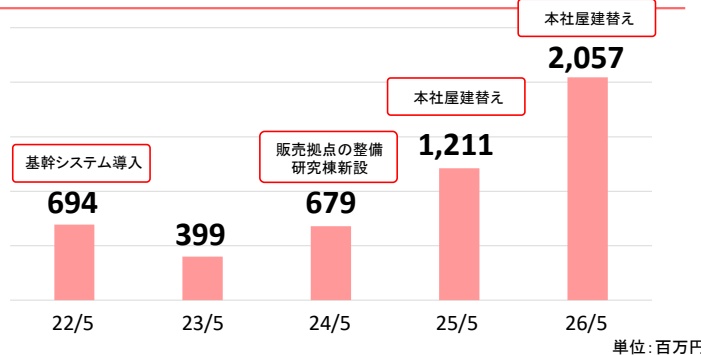
営業利益は17億4,900万円となり、前期比で2億3,700万円、15.7%の増加となりました。グラフで示している通り、増益に最も大きく寄与したのは農材事業であり、増収に伴って営業利益も増加いたしました。施設材事業では、業務の効率化により採算性が改善いたしました。

一方、人件費や手数料の増加により、管理コストが上昇し、営業利益の減少要因となりました。

設備投資額 推移

本社屋建替えを中心に設備投資は拡大

設備投資額推移



投資ハイライト



26/5月期設備投資額
2,057 百万円



26/5月期の本社屋建替え投資額
1,414 百万円

本社屋は2026年6月に竣工



仙台における拠点整備への投資
298 百万円

- ➔ 本社屋建替えにより、部門間の連携強化やDX推進による業務効率化、人材採用力の向上や社員のエンゲージメント向上を実現、持続的な競争力につなげる
- ➔ 販売拠点の整備、及びインフラ機能強化への投資は継続して実施

11

All Rights Reserved. Copyright © KANEKO SEEDS CO.,LTD

続いて、設備投資額の推移についてご説明いたします。

2026年5月期は、本社屋建て替えを中心に設備投資額が増加いたしました。スライド左側のグラフは、設備投資額の年次推移を示したものでございます。2023年5月期以降、設備投資額は継続して増加しております。

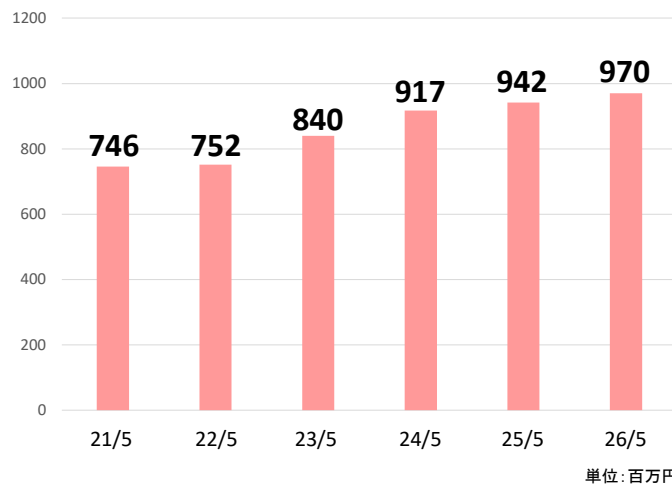
2022年5月期は、基幹システムの導入により設備投資金額が増加いたしました。2024年5月期は、販売拠点の整備及び研究棟の新設を実施いたしました。2025年5月期から26年5月期にかけては、本社屋の建て替え工事により設備投資が増加いたしました。

2026年5月期の設備投資額は、全体で20億5,700万円となりました。主な内容は、本社屋の建て替えによる投資額が14億1,400万円、仙台における販売拠点の整備に関わる投資額が約3億円でございます。本社屋は、2026年6月に竣工しております。

本社屋の建て替えにより、部門間の連携強化やDX化の推進による業務の効率化、人材採用面での効果を見込んでおります。また、販売拠点については、現在、仙台支店の整備を進めており、今後も順次整備を進めていく方針でございます。

研究開発費 推移

将来の成長基盤構築に向けて研究開発投資を継続



研究開発ハイライト



26/5月期研究開発費

970 百万円



5年間で

+224 百万円



5年間で

+30.0%

新品種開発と
人的資本への投資を継続

12

All Rights Reserved. Copyright © KANEKO SEEDS CO.,LTD

続いて、研究開発費の推移についてご説明いたします。

当社が持続的に成長を実現していくためには、研究開発への継続的な投資が不可欠であると認識しており、非常に重点的に取り組んでおります。

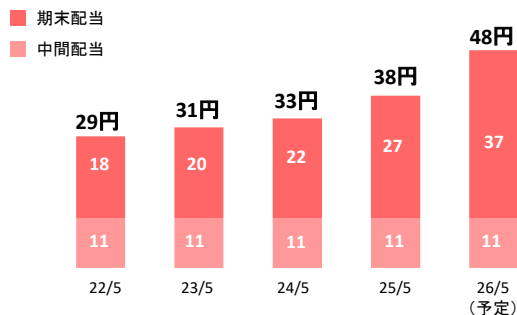
スライド左側の棒グラフに示しております通り、研究開発費は毎年増加しております。2026年5月期の研究開発費は9億7,000万円となり、5年前に比べ2億2,400万円、30%増加いたしました。

研究開発費は、主に新品種の開発や研究開発を担う人材への投資に充てており、今後も継続的に投資してまいります。

配当・自己株式取得について

2026年5月期における配当は、2025年5月期より**10円増配し年間48円**
(4期連続増配)

1株当たりの年間配当金の推移(円)



2026年5月期には
176,400株(299,834,200円)の
自己株式取得を実施

・今期の親会社株主に帰属する純利益の22.6%に相当

	2025年5月期	2026年5月期
配当性向	35.5%	40.0%
総還元性向	54.3%	62.7%

13

All Rights Reserved. Copyright ©KANEKO SEEDS CO.,LTD

続いて、配当及び自己株式の取得についてご説明いたします。

2026年5月期の年間配当は、前期から10円増配し、1株当たり年間で48円とする予定です。スライド左側の棒グラフに示しております通り、4期連続の増配となります。

また、2026年5月期には176,400株、約3億円の自己株式を取得いたしました。これは、親会社株式に帰属する当期純利益の22.6%に相当します。

スライド右下の表は、2025年5月期と2026年5月期の比較を示しております。配当性向は35.5%から40.0%、総還元性向は54.3%から62.7%へ、それぞれ上昇いたしました。これらは、株主の皆様への還元を重視する当社の姿勢を示すものと、ご理解いただければ幸いです。

Ⅱ 2027年5月期 通期予想

14

All Rights Reserved. Copyright ©KANEKO SEEDS CO.,LTD

2027年5月期の通期予想について申し上げます。

通期連結業績見通し

27/5月期は増収増益を予想し、収益性の改善も見込む

	25/5月期	26/5月期	27/5月期 (予想)	増減	増減率
売上高	64,508	67,733	70,000	2,266	3.3%
営業利益	1,511	1,749	2,000	250	14.3%
経常利益	1,666	1,846	2,100	253	13.7%
当期純利益	1,200	1,325	1,650	324	24.5%

単位:百万円

見通しのポイント



連結売上高は

700億円を計画

前期比+3.3%



当期純利益は

16.5億円を計画

前期比+24.5%



全利益項目での増収を見込む

15

All Rights Reserved. Copyright ©KANEKO SEEDS CO.,LTD

続いて、2027年5月期の通期連結業績予想についてご説明いたします。

2027年5月期は、増収増益を見込んでおり、あわせて収益性の改善も計画しております。

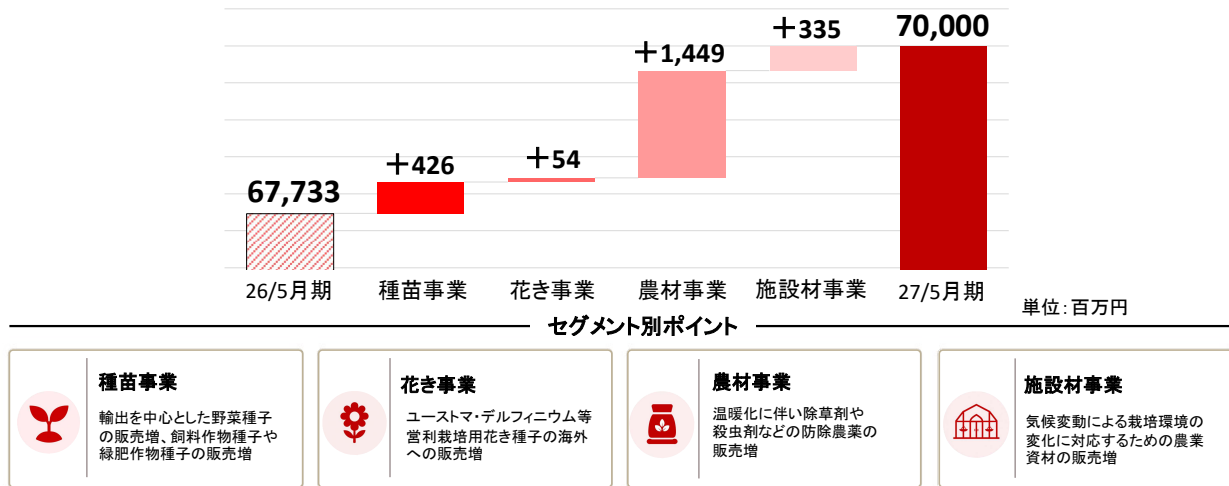
スライド左側の表に示しております通り、売上高は700億円を予想しており、前期に比べ22億6,600万円、3.3%の増加を見込んでおります。

親会社株主に帰属する当期純利益は16億5,000万円を予想しており、前期に比べ3億2,400万円、24.5%の増加を見込んでおります。また、すべての利益項目で増益を見込んでおります。

これらの業績予想の達成に向けて、各施策を着実に推進してまいります。

セグメント別売上高の見通し

全セグメントで増収を見込み、27年5月期の連結売上高は700億円を計画



16

All Rights Reserved. Copyright © KANEKO SEEDS CO.,LTD

続いて、セグメント別の売上高見通しについてご説明いたします。

2027年5月期は、全てのセグメントで増収を見込んでおり、連結売上高は700億円を計画しております。

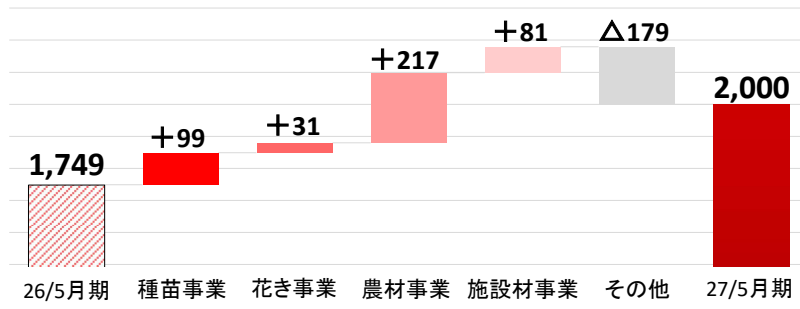
セグメント別のポイントを申し上げますと、農材事業の増収額が最も大きくなる見通しとなっております。気候の温暖化に伴い、除草剤や殺虫剤などの防除農薬の需要が増加すると見込んでおります。

種苗事業では、輸出を中心とした野菜種子の販売増に加え、飼料作物種子及び緑肥作物種子の販売増を見込んでおります。

花き事業については、前期はやや苦戦いたしましたが、ユーストマやデルフィニウム等、営利栽培用花き種子の海外向け販売増を見込んでございます。花き事業については後ほど詳しくご説明いたしますが、当社が非常に期待している分野の一つです。

セグメント別営業利益の見通し

全セグメントの増益により、27年5月期の連結営業利益は20億円を計画



※その他管理コストについては、
主に本社屋建替えに伴う
一時費用の増加を見込む

単位: 百万円

セグメント別ポイント

 種苗事業 種子の品質管理向上により 廃棄損の減少を見込み、 適正な価格転嫁を推進	 花き事業 高収益品目である当社育成 品種やオリジナル野菜苗の 販売増により収益性改善を 見込む	 農材事業 シェアアップと生産性向上に より増益を見込む	 施設材事業 業務効率向上により 増益を見込む
--	--	--	---

17

続いて、セグメント別の営業利益見通しについてご説明いたします。

2027年5月期は、全てのセグメントで増益を見込んでおり、連結営業利益は20億円を計画しております。前期に比べ2億5,000万円の増加となる見通しでございます。

セグメント別では、農材事業の増益額が最も大きくなる見通しです。次いで、種苗事業、施設材事業において営業利益の増加を見込んでおります。

Ⅲ 中期経営計画の進捗状況

18

All Rights Reserved. Copyright © KANEKO SEEDS CO.,LTD

続いて、中期経営計画の進捗状況についてご説明いたします。

中期経営計画の進捗状況

 連結売上高 達成	 連結営業利益 未達	 親会社株主に帰属する当期純利益 未達
計画 66,500 百万円 実績 67,733 百万円 +1.9% 計画比 +1,233 百万円 種苗事業・農材事業・施設材事業の伸長により計画達成	計画 1,900 百万円 実績 1,749 百万円 △7.9% 計画比 △150 百万円 種苗事業における種子生産コストの上昇や想定以上の種子廃棄損の増加により未達	計画 1,500 百万円 実績 1,325 百万円 △11.7% 計画比 △174 百万円 営業利益ベースでの伸長率が計画に及ばず、純利益でも計画未達

要旨

- 1 農材事業における需要拡大と限定的な前倒し需要発生が売上高達成に大きく寄与
- 2 気候変動の影響により高品質な種子生産へのリスクが高まっており、廃棄損が増加傾向に
- 3 業務効率化を進めており、収益性は改善の傾向にある

19

All Rights Reserved. Copyright ©KANEKO SEEDS CO.,LTD

中期経営計画の進捗状況についてご説明いたします。

2026年5月期の連結売上高は677億3,300万円となり、計画の665億円を12億3,300万円、1.9%上回りました。

一方、連結営業利益は17億4,900万円となり、計画の19億円を約1億5,000万円下回りました。また、親株主に帰属する当期純利益は13億2,500万円となり、計画の15億円を約1億7,400万円、率にして 11.7%下回りました。

営業利益が計画を下回った主な要因は、種苗事業における種子生産コストの上昇や、想定以上の種子廃棄損の発生です。これらは、親会社株主に帰属する当期純利益にも影響いたしました。

主なポイントは3点でございます。第一に、農材事業では需要の拡大に加え、限定的な前出し需要が発生し、売上高の増加に大きく寄与をいたしました。第二に、気候変動の影響により、高品質な種子を安定的に生産する難易度が高まり、種子廃棄損が増加しました。第三に、業務効率化の取り組みを進めた結果、収益性は改善傾向にあります。

中期経営計画の進捗状況

80期中期経営計画		80期業績予想計画		増減
連結売上	68,900 百万円	連結売上	70,000 百万円	+1,100 百万円
連結営業利益	2,200 百万円	連結営業利益	2,000 百万円	△200 百万円
連結営業利益率	3.2%	連結営業利益率	2.9%	△0.3 pt
連結経常利益	2,300 百万円	連結経常利益	2,100 百万円	△200 百万円
連結経常利益率	3.3%	連結経常利益率	3.0%	△0.3 pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,600 百万円	親会社株主に帰属する 当期純利益	1,650 百万円	+50 百万円

総括

- 1 売上高は今後も中期経営計画を上回る進捗を予想
- 2 利益面では種苗事業における収益性改善が課題、今期は本社屋建替えによる一時費用も増加
- 3 適正な価格転嫁の推進、高収益品目の拡販、販管費コントロールが課題

20

All Rights Reserved. Copyright ©KANEKO SEEDS CO.,LTD

続いて、2027年5月期の中期経営計画に対する業績予想についてご説明いたします。

連結売上高は、中期経営計画の689億円に対し、700億円を予想しております。売上高は計画を上回る見通しですが、各利益項目については、計画を若干下回る見通しです。

主なポイントは3点です。第一に、売上高は中期経営計画を上回る進捗の見通しです。第二に、利益面では、種苗事業の収益性改善が課題となっているほか、本社屋の建て替えに伴う一時的な費用の増加を見込んでおります。第三に、適正な価格転嫁、高収益品目の拡販及び販管費コントロールを重点課題として取り組んでまいります。

IV グローバル展開について

21

All Rights Reserved. Copyright ©KANEKO SEEDS CO.,LTD

続いて、現在取り組んでいる二つの重点課題についてご説明いたします。

一つ目は、グローバル展開の強化です。海外市場における成長機会を積極的に取り組んでいく方針です。

海外における成長機会

需要ドライバー



世界人口

2024年 81億人 → 2050年 約97億人と予想

▶ 食料需要の拡大 (国連 世界人口推計より)



気候変動対応

高温・乾燥・異常気象への対応ニーズ

▶ 気候適応型品種の需要増加



経済発展に伴う野菜・花の需要増

経済発展による食生活の多様化・高度化

▶ 高品質種子・安定栽培の需要増加

カネコ種苗の海外戦略

- ✓ アジア・東欧を中心に販売拠点の整備と顧客基盤の確立を進める
- ✓ フィリピン・タイ子会社との連携を強化し、主にトロピカル地帯への野菜新品種の開発を推進
- ✓ 海外産地適応性の高い既存品種を拡売
- ✓ 花では海外で評価が高いユーストマやカーネーション、デルフィニウムのマーケティングを強化、種苗生産体制も整備
- ✓ 海外向け飼料作物の品種開発を推進

『需要成長 × 品種開発力 × 現地連携基盤強化』を軸に中長期の成長を目指す

22

All Rights Reserved. Copyright © KANEKO SEEDS CO., LTD

海外市場における成長ドライバーは大きく三つあると考えております。第一に、世界人口の増加に伴う食料需要の拡大です。国連の世界人口推計によりますと、世界人口は2024年の約81億人から、2050年には約97億人に増加すると見込まれております。第二に、気候変動への対応です。高温や乾燥、異常気象の増加に伴い、こうした環境に適応できる品種や栽培技術への新たなニーズが生まれると考えております。第三に、経済発展に伴う野菜や花きの需要増加です。新興国や発展途上国の経済発展が進むことで、食生活の多様化や高度化が進み、野菜や花きに対する新たな需要が生まれると見込んでおります。

当社の海外戦略についてスライド右側に示しております。まず、アジア及び東欧を中心に販売拠点の整備と顧客基盤の確立を進めてまいります。また、フィリピン及びタイの子会社との連携を強化し、主にトロピカル地帯に適した野菜品種の開発を推進するとともに、海外産地への適用性が高い既存品種の販売拡大に取り組んでおります。花き分野では、海外で高い評価を得ているユーストマ（トルコギキョウ）、カーネーション、デルフィニウムのマーケティングを強化するとともに、種苗の生産体制も整備してまいります。さらに、海外市場向けの飼料作物品種の開発も推進してまいります。

私は以前から、カネコ種苗は「多芽体」のような会社であると申しあげております。植物の成長点を切り分けて培養すると、そこから多くの芽が生まれます。当社も同様に、将来の成長につながる多くの芽を持つ会社であると考えております。それぞれの成長の芽を育てることにより、会社全体の成長につなげてまいります。

東欧市場について

東欧 成長機会と販売戦略



東欧における成長機会と販売戦略

- ▶ 東欧では当社が強みを持つキャベツやタマネギ等が伝統的な食材として扱われており、西欧への輸出も担っている
- ▶ 寒冷・温帯気候の地域が多く、日本の気候帯と似ているため既存品種の販売機会が多い



- ▶ 販売拠点の整備と顧客基盤の確立により、当社品種の拡売を進める
- ▶ ニーズの高い貯蔵性・加工適性に優れた品種開発を進める
- ▶ 西欧にもトマトやタマネギ、ユースタマ種子を販売しているため、ヨーロッパ全体における当社のプレゼンスを高めていく

高品質・安定供給ニーズを捉え、東欧向け野菜品種を拡販

23

All Rights Reserved. Copyright ©KANEKO SEEDS CO.,LTD

続いて、東欧市場における成長機会と販売戦略についてご説明いたします。

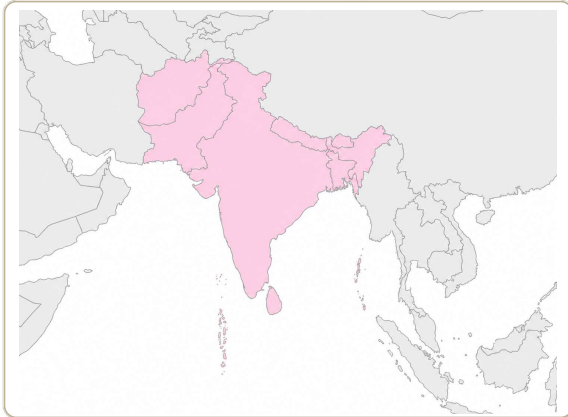
東欧では、当社が強みを持つキャベツやタマネギが伝統的な食材として広く利用されており、これらの品種に対する一定の需要が見込まれます。

また、東欧を起点として、西欧市場への展開も可能であると考えております。東欧には、日本と同じ寒冷・温帯の気候に属する地域も多いため、当社がこれまで培ってきた育種技術や既存品種を活かせる販売機会が多いと捉えております。

こうした取り組みを通じて、欧州市場全体における当社のプレゼンス向上を目指してまいります。

南アジア市場について

南アジア 成長機会と販売戦略



南アジアにおける成長機会と販売戦略

- ▶ インドを中心に菜食文化が強く、日常食に野菜が多く組み込まれている
- ▶ 人口増加や経済発展が著しく野菜消費が増えているため、高品質な種苗のニーズが高い
- ▶ 高温や乾季・雨季、モンスーンなど気象条件が多様であり、子会社のあるフィリピンと栽培環境が似ている



- ▶ 東南アジア向けと同様のキャベツ・トマト・タマネギ等の品種開発を進める
- ▶ 販売ネットワーク構築のため、販売拠点の整備を進める

人口増加と都市化を追い風に、現地ニーズ対応の品種開発を進め、市場シェア拡大を狙う

24

All Rights Reserved. Copyright © KANEKO SEEDS CO.,LTD

続いて、南アジア市場についてご説明いたします。

南アジアでは、当社はすでに一定の販売実績を有しております。特にインドは人口が多く、菜食文化が広く根付いていることから、野菜に対する需要が大きい市場です。また、人口増加や経済発展にともなって野菜の消費量が増加しており、高品質な種苗に対するニーズも高まっております。

今後、経済発展がさらに進むことで、食味や品質に優れた野菜への需要がより一層高まると見込んでおり、当社にとって大きな成長機会になると捉えております。

人口増加と都市化を追い風に、現地のニーズに対応した品種開発を進め、市場シェアの拡大を目指してまいります。

東南アジア市場について

東南アジア 成長機会と販売戦略



東南アジアにおける成長機会と販売戦略

- ▶ 都市化・所得上昇により、高品質・安定供給の需要が見込まれる
- ▶ フィリピン・タイ子会社への当社従業員の出向を進めており、品種開発体制が強化されることで、現地ニーズへの細かい対応が可能



- ▶ フィリピン向けに新しくトマトやカボチャの品種を開発しており、子会社を通じた拡販を進める
- ▶ トロピカル地帯向けのタマネギやキャベツ、オクラ等の品種開発も進めており、幅広い顧客基盤の確立を見込む

子会社との連携を強化しトロピカル地帯向けの品種開発を推進

25

All Rights Reserved. Copyright © KANEKO SEEDS CO.,LTD

続いて、東南アジア市場についてご説明いたします。

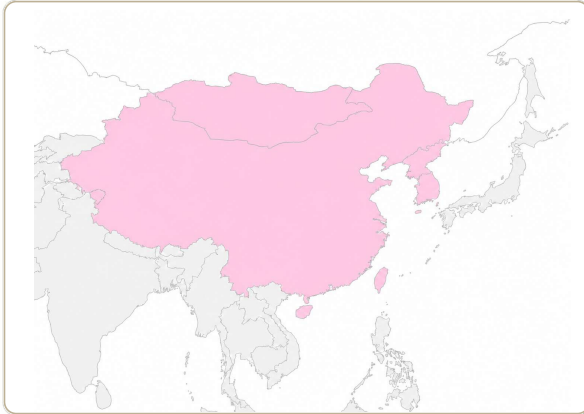
東南アジアは、当社がこれまで重点的に事業展開を進めてきた地域であり、今後さらに取り組みを加速してまいります。

同地域では、都市化や所得水準の向上に伴い、高品質な野菜や安定供給に対する需要の拡大が見込まれております。また、当社はフィリピン及びタイに子会社を有しており、当社従業員も現地に出向しております。

今後、現地における品種開発体制を一層強化することで、地域ごとの細かなニーズに対応してまいります。子会社との連携を深め、熱帯地域向け品種の開発を推進することで、東南アジア市場における事業拡大を目指してまいります。

東アジア市場について

東アジア 成長機会と販売戦略



東アジアにおける成長機会と販売戦略

- ▶ 地理的に近いため現地での展示会開催が可能であり、ニーズの取り込みが期待できる
- ▶ 経済発展が進んでいるため、高品質かつ高付加価値な品種の需要が拡大している



- ▶ 中国や韓国向けにトマトやタマネギ、ユーストマ、カーネーション、デルフィニウムの拡販を進める
- ▶ 台湾向けに飼料作物の品種開発を進める
- ▶ 種子生産についても連携強化を図る

地理的メリットを生かしマーケティングを強化、市場への更なる浸透を図る

26

All Rights Reserved. Copyright ©KANEKO SEEDS CO.,LTD

最後に、東アジア市場についてご説明いたします。

東アジアは、日本から地理的に近く、事業展開を進めやすい地域です。特に中国は人口規模が大きく、当社にとって有望な市場であると捉えております。

地理的に近接しているため、現地での展示会の開催や顧客との接点の確保が比較的容易であり、市場ニーズを把握しやすいことが強みです。また、経済発展に伴い、高品質かつ高付加価値な品種の需要が拡大しております。

花き分野についても大きな需要が見込まれることから、販売活動を積極的に展開し、東アジア市場における事業拡大を目指してまいります。

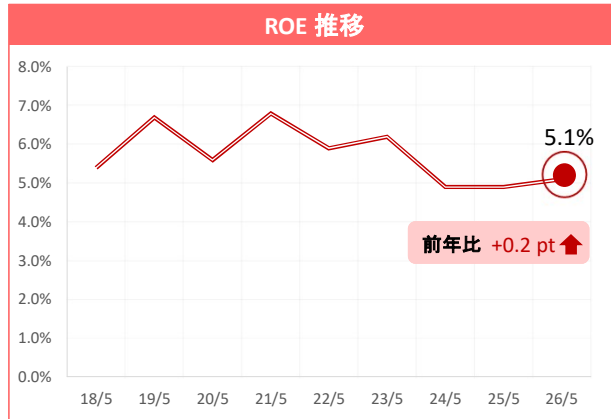
V 株価や資本コストを意識した 経営の実現について

27

All Rights Reserved. Copyright © KANEKO SEEDS CO.,LTD

続いて、二つ目の重点課題である「株価や資本コストを意識した経営の実現」についてご説明いたします。

資本政策 ROE 現状分析



株主資本コストとの比較	
ROE	株主資本コスト
5.1 %	< 6.1 %
CAPMによる株主資本コストの算出	
株主資本コスト=リスクフリーレート+β×リスクプレミアム	
=2.65+0.56×6.09 = 6.1%	
これまでと異なり、株主資本コストがROEを上回る状況であると認識	

- ➡ 当社の株主資本コストは市場金利の上昇を受けて以前より高い水準にある
- ➡ ROEについては市場が期待するリターンを上回る資本収益性を達成するため更なる改善が必要

28

All Rights Reserved. Copyright ©KANEKO SEEDS CO.,LTD

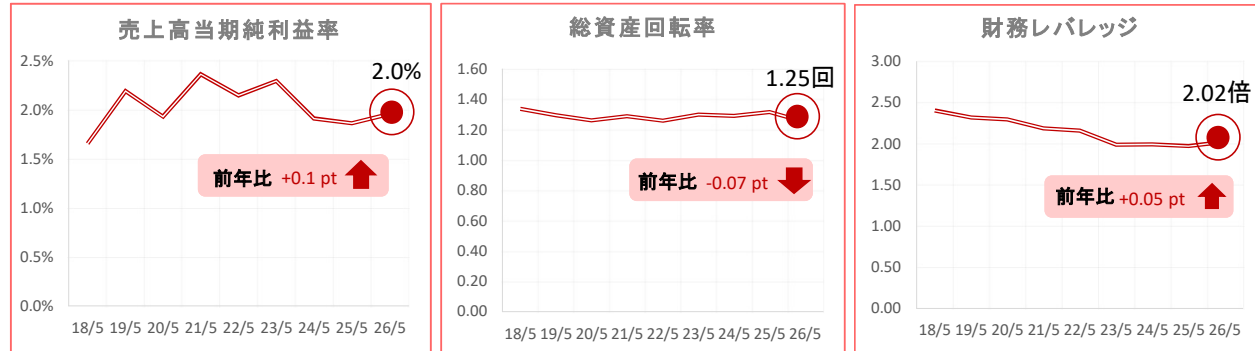
資本政策では、ROEの改善を重要な課題としております。

現在のROEは5.1%でございます。市場金利が上昇する中、現在の水準は十分とは言えないと認識しております。

市場が期待するリターンを上回る資本収益性を実現するために、今後さらにROEの向上に取り組んでまいります。

ROE デュポン分析

$$\text{ROE} = \text{当期純利益率} \times \text{総資産回転率} \times \text{財務レバレッジ}$$



- ➡ 売上高当期純利益率は改善傾向にあるものの、ROE向上に向けては更なる収益性向上が課題
- ➡ 主な要因として本社屋建替えに伴い固定資産が増加したため総資産回転率が低下
- ➡ 流動負債の増加や短期借入金の発生により財務レバレッジは改善したもの、低下から横ばい傾向が続く

29

All Rights Reserved. Copyright © KANEKO SEEDS CO., LTD

次のスライドでは、ROEを構成する各要素を分析し、今後の対応方針についてご説明いたします。

まず、売上高当期純利益率は改善傾向にあるものの、ROEの向上に向けては、さらなる収益性の改善が必要であると認識しております。

総資産回転率は、前期に比べ低下しました。主な要因は、本社建て替えに伴い固定資産が増加したことです。

財務レバレッジについては、スライド右側のグラフに示しております。

ROE 改善に向けて

1 収益性

- 高収益品目・高付加価値商材の拡販
- 適正な価格転嫁の推進
- プロダクトミックスの見直し
- 販管費のコントロールを強化

重要指標

売上総利益率、営業利益率、販管費率、
セグメント営業利益率

2 資産効率

- 在庫水準の適正化
- 資産構成の見直し
- 債権・債務管理を強化

重要指標

総資産回転率、棚卸資産回転率、
売上債権回転日数、仕入債務回転日数

3 資本政策

- 安定的・継続的な配当政策
- 機動的な自己株取得の実施
- 財務健全性、成長投資、株主
還元のバランスを適宜検討

重要指標

配当性向、総還元性向、自己資本比率、
財務レバレッジ

➔ ROE改善に向けて、収益性・資産効率・資本政策を一体で見直すことを進める

➔ 重要指標の管理を徹底

30

All Rights Reserved. Copyright ©KANEKO SEEDS CO.,LTD

ROE改善に向けては、三つの観点から取り組みを進めてまいります。

第一は、収益性の向上です。高収益品目や高付加価値商材の販売拡大、適正な価格転嫁、プロダクトミックスの見直し、販管費のコントロール強化に取り組んでまいります。

第二は、資産効率の向上です。在庫水準の適正化、資産構成の見直し、債権・債務管理の強化を通じて、総資産の効率的な活用を進めてまいります。また、デジタル技術やシステムを十分に活用し、業務効率の向上にも取り組んでまいります。

第三は、資本政策です。安定的かつ継続的な配当を実施するとともに、機動的な自己株式の取得を検討してまいります。あわせて、財務健全性、成長投資、株主還元のバランスを適切に管理し、資本構成の最適化を図ってまいります。

ROE改善に向けては、収益性、資産効率、資本政策の三つを一体的に見直していくことが重要であると考えております。

ROE 改善に向けた具体的施策

重点施策

A 自社育成品種の拡大

- 現地ニーズや気候変動に対応した野菜・花・飼料作物の自社育成品種の開発を推進
- 研究開発人財の育成
- 研究開発への生成AI活用を検討
- 海外子会社との連携強化

高収益品目の拡大

B 海外販売の拡大

- 既存品種の拡売
- 海外人財の育成
- 気候変動リスクを分散させたうえで、需要拡大に向けた種子生産体制の整備
- 南アジアや東欧における販売拠点の整備と顧客基盤の確立を進める

海外販売ネットワークの構築

C 事業基盤の強化

- 需要拡大に合わせて安定供給体制を整備
- バイオスティミュラント資材や高機能肥料など、付加価値の高い提案を行い収益基盤を強化
- 気候変動による栽培環境の変化に対応し、生産者の収益向上可能な提案を推進

価格決定力の向上

D 企業価値の向上

- 生成AIを活用した更なる業務効率化の推進
- 拠点ごとの債権・債務の管理及び在庫管理を高度化し、運転資本の最適化を進める
- IR体制の強化
- 市場との対話機会の増加

持続的な成長

➔ 施策を着実に実行して、株主資本コストを上回るROEを目指す

31

All Rights Reserved. Copyright © KANEKO SEEDS CO.,LTD

続いて、ROE改善に向けた具体的な施策についてご説明いたします。

重要な施策として、自社育成品種の拡大、海外販売の拡大、事業基盤の強化、企業価値の向上の四点を掲げております。

第一に、自社育成品種の拡大です。高収益品目を拡大することで、利益率の向上を図ってまいります。

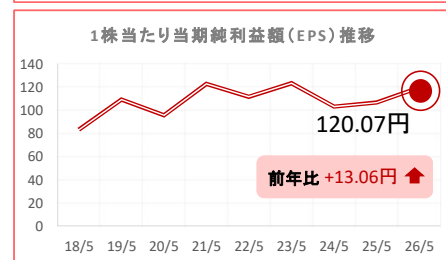
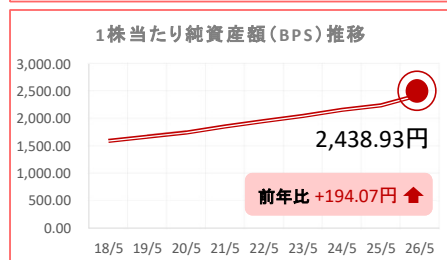
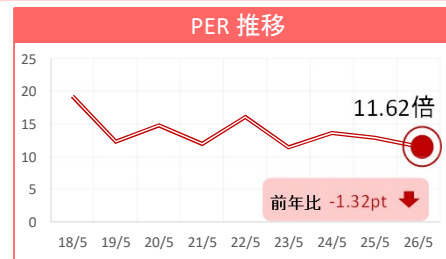
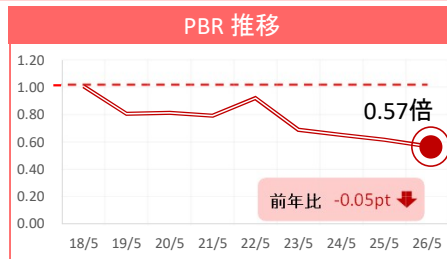
第二に、海外販売の拡大です。海外における販売ネットワークの整備を加速し、販売基盤の確立に取り組んでまいります。

第三に、事業基盤の強化です。商品やサービスの付加価値を高めることで、価格決定力の向上を図ってまいります。

第四に、企業価値の向上です。持続的な成長に向け、スライドに記載した各施策を推進するとともに、IR体制の強化にも取り組んでまいります。

これらの施策を着実に実行し、株主資本コストを上回るROEの実現を目指してまいります。

PBR & PER 現状分析



➡ 利益計上によりBPS、EPSは上昇したものの株価に変動は見られずPBR、PERは低下

32

All Rights Reserved. Copyright ©KANEKO SEEDS CO.,LTD

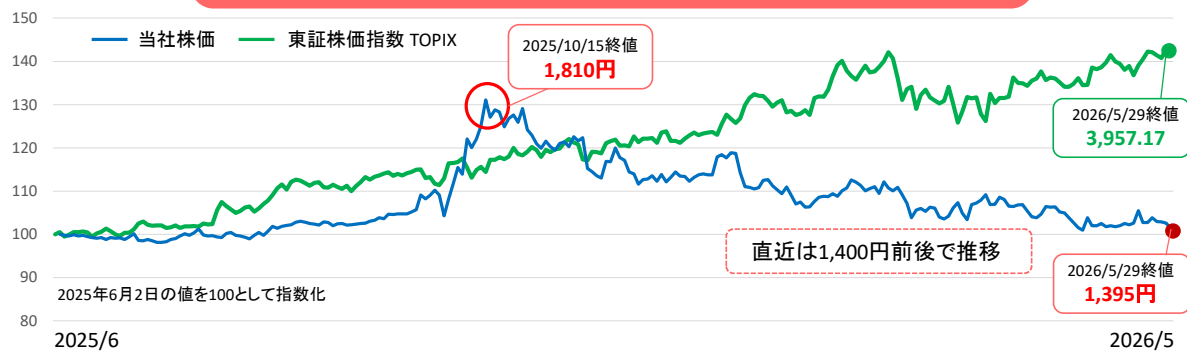
続いて、PBR及びPERの状況についてご説明いたします。

スライドには四つのグラフを示しております。上段のPBR及びPERは、いずれも足元では低下傾向にあります。

一方、下段の1株当たり純資産であるBPSと、1株当たり当期純利益であるEPSは、いずれも上昇傾向にあります。利益の計上に伴ってBPS及びEPSは向上しているものの、その成果が株価の上昇に十分につながっていないため、結果としてPBR 及びPERが低下している状況です。

株価 現状分析

過去1年間における当社株価とTOPIXの推移



- 決算発表や自己株式取得の発表により2025年10月15日には終値1,810円を記録
- 昨年10月以降は、それ以前と比較して出来高は伸びてきたが、株価は再び1,400円前後で推移
- 個人投資家向け会社説明会も実施し、市場との対話機会を増やす

33

All Rights Reserved. Copyright © KANEKO SEEDS CO.,LTD

株価についての現状分析でございます。

スライドには、過去1年間における当社株価とTOPIXの推移を示しております。当社株価は、決算発表や自己株式取得の公表などを受け、2025年10月15日に1,810円を記録しました。

また、2025年10月以降は、それ以前と比較して出来高が増加しました。一方、その後はワニの口ではありませんが、当社株価とTOPIXの動きに乖離が見られ、足元の株価は再び1,400円前後で推移しております。

こうした状況を踏まえ、個人投資家向け会社説明会を開催するなど、市場との対話機会の拡充に取り組んでおります。今後も、当社の事業内容や成長戦略に対する理解を深めていただけるよう、情報発信と対話の強化を進めてまいります。

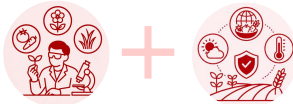
企業価値向上に向けて

$$\text{PBR} = \text{ROE} \times \text{PER}$$

1 持続的な成長性について

野菜・花・飼料作物
の品種開発力強化

食料安全保障や
気候変動への対応、
海外需要への対応



強みを用いて、農業・社会の課題を
解決することが
当社に持続的な成長につながる

2 収益の安定性について

国内における強固な
販売ネットワークと
インフラ的役割

種苗・花き・農材・
施設材の各分野に
おける専門人材



競合との差別化につながる
優位性

3 IR体制の強化について

開示情報の充実と
対話機会の増加

戦略的な成長投資、
株主還元の充実



当社に対する認知の拡大、
成長性への理解、
資本配分の適正化

➔ 持続的かつ安定的な成長と市場評価獲得により企業価値向上を目指す

34

All Rights Reserved. Copyright © KANEKO SEEDS CO., LTD

企業価値の向上に向けては、三つの観点から取り組みを進めてまいります。

第一は、持続的な成長です。野菜・花き・飼料作物における品種開発力の強化に加え、食料安全保障や気候変動への対応、海外需要の取り込みを進めてまいります。こうした当社の強みを生かして農業や社会が抱える課題の解決に貢献することが、当社の持続的な成長につながると考えております。

第二は、収益の安定性です。当社は、国内に強固な販売ネットワークを有し、農業を支えるインフラ的な役割を担っております。さらに、種苗・花き・農材・施設材の各分野に精通した専門人材を有していることも、当社の強みです。これらは、競合他社との差別化につながる優位性であると捉えております。

第三は、IR体制の強化です。当社の認知向上を図るとともに、当社の成長性や資本配分方針について、市場の皆様理解を深めていただけるよう、情報発信と対話の充実に取り組んでまいります。

これらの取組を通じて、持続的かつ安定的な成長を実現するとともに、適正な市場評価を獲得し、企業価値の向上を目指してまいります。

本日の要旨

- ▶ 2026年5月期は連結売上高67,733百万円、当期純利益1,325百万円の増収増益に
- ▶ 種苗事業は前期比で減益となり、利益面においては通期業績予想には届かず
- ▶ 2027年5月期は連結売上高700億円、営業利益20億円、経常利益21億円、当期純利益16.5億円を見込む
- ▶ 中期経営計画の達成のため、特に収益性改善に向けての取組み強化を図る
- ▶ 気候変動や海外ニーズに対応した野菜・花・飼料作物の品種開発を進める
- ▶ 成長ドライバーとして海外展開を戦略的に推進、販売拠点の整備と顧客基盤の確立を目指す
- ▶ ROE及びPBR向上を重要な課題と認識し、各種施策を着実に実行し適正な水準を目指す

35

All Rights Reserved. Copyright © KANEKO SEEDS CO.,LTD

本日も説明した内容は、スライドに記載のとおりです。

以上をもちまして、私からの説明を終了いたします。

ご清聴いただき、誠にありがとうございました。

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
設 立	1947年6月
代表者	金子 昌彦
資本金	14億91百万円（2026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（2026年5月末現在）
従業員数	616名（連結対象会社合計 677名） （2026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） （2026年5月末現在）
問い合わせ先	専務取締役管理部門・リスク管理担当 長谷 浩克 E-mail : h-hase@kanekoseeds.jp TEL : 027-251-1619 FAX : 027-290-1056