

カネコ種苗株式会社 2026 年 5 月期決算説明会

質疑応答要旨

(2026 年 7 月 27 日開催)

Q. 個人投資家向け説明会を実施したというお話があったが、個人投資家向け会社説明会を実施したのは初めてか？また、個人株主の割合はどのくらいか？

A. 個人投資家向け会社説明会を実施したのは初めてであり、当社株式の約半分が個人株主の持分である。

Q. 中長期の成長について、気候変動により天候が不安定になる中、現在、政府の政策もあって植物工場やフードテックが脚光を浴びている。今後、植物工場向けの種苗を提供していくという方針はあるのか？

A. 当社は早い段階から植物工場分野に参画しており、「タネ」を持っているため、植物工場での栽培に適した品種を自社で育種できることが当社の強みである。また当社研究所には、育種した品種が実際に植物工場での栽培に適しているかを検証できる設備も有している。こうした強みを生かすことができるので、植物工場やフードテック分野の拡大は当社にとって成長機会と捉えている。

Q. 実際に植物工場向けの種苗は販売しているのか？

A. 当社では自社設計の植物工場を扱っており、それに適した品種を組み合わせることで、植物工場と種苗のセットで提案・販売を行っている。

Q. 株価及び資本コストについて、数値自体に対しての実現性、特に利益率に関して、中期経営計画では ROE や PBR の具体的な数値目標は掲げていたか？

A. 中期経営計画において、ROE や PBR の数値目標は設定していない。

Q. 個人投資家向け説明会を実施したとのことであったが、海外の投資家に対してはどのようなスタンスをとるのか？

A. 海外投資家に対して今のところ特別な姿勢はない。当社の出来高を見た場合、個人投資家の比率が高い。そのため、まずは個人投資家向けに当社を周知していくことが重要であると認識している。

Q. 今後、利益率を上げてくれそうな事業はなにか？

A. まず、野菜の品種開発については、国内と海外では食文化や栽培環境が異なるため、海外向けには国内向けとは異なる品種の開発が必要である。海外向け品種の開発が進むことで、今後の海外販売の拡大につながると考えている。次に花の品種開発については、国内市場が縮小傾向にある一方、海外市場では需要の拡大が見込まれている。このため、当社としても海外向けの花の品種開発の強化に取り組んでいる。また、牧草関係については、当社では十数年にわたり育種に取り組んでいる。海外は国内に比べ市場規模が大きいと、今後は海外向けの販売も強化していきたいと考えている。種苗事業の販売割合が高まることで、会社全体の利益率の向上にもつながると考えている。

Q. お客様の比率として、売上に占める個人の割合はどの程度か？

A. 当社は一般消費者へ直接販売を行う、業界で言うところの末端販売は行っていない。卸売業者や小売店を通じて商品を販売している。最終的には、これらの販売先を経由して個人のお客様に商品を購入いただく事業形態である。

Q. 個人の園芸の需要の傾向について、どのように捉えているのか？

A. 家庭園芸向け市場は嗜好品としての側面が強く、また、過去に園芸ブームが起きたりコロナ禍の時に需要が高まったが、全体として需要の変動が比較的大きい市場であると認識している。近年では、退職後にガーデニングを楽しむ層の中で、花だけでなく野菜を栽培する消費者も増えている。一方で、市場全体としては大きな需要構造の変化はみられず、緩やかに市場が縮小していると捉えている。

Q. これまでの事業環境の変化をどのように認識しているのか？また、これからの事業の進め方を教えてほしい。

A. 事業環境は大きく変化していると認識している。第一に、農業の担い手不足や高齢化といった構造的な変化である。第二に、想定を上回る速さで進行している気候変動である。そうした中でしっかりと取り組んでいくことは、一つに事業の国際化である。当社は早い段階から海外展開に取り組んできたが、現在はフィリピンやタイの子会社に新たな機能を持たせ、海外事業の再強化を進めている。次に、花の品種開発力の向上である。近年は、国際的に高い評価を獲得する品種ができており、今後は種子の安定生産体制の確立にも取り組むことで事業の成長が見込めると考えている。最後に、牧草分野では、国内で育種に取り組む企業は限られており、当社の強みの一つであると認識している。海外の市場規模が大きいことから、海外における販売ネットワークの構築を進めているところである。