



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

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

I 決算概況

2026年5月期 通期 連結決算概況

 売上高 67,733 百万円	 営業利益 1,749 百万円	 経常利益 1,846 百万円	親会社株主に帰属する 当期純利益  1,325 百万円
---	---	---	---

	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

連結貸借対照表

	25/5月期	26/5月期	増減額	増減率
流動資産	38,277	40,449	2,172	5.7%
固定資産	11,043	13,737	2,693	24.4%
資産合計	49,320	54,186	4,866	9.9%
流動負債	22,983	25,971	2,987	13.0%
固定負債	1,322	1,469	146	11.1%
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

主な増減要因



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



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



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

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

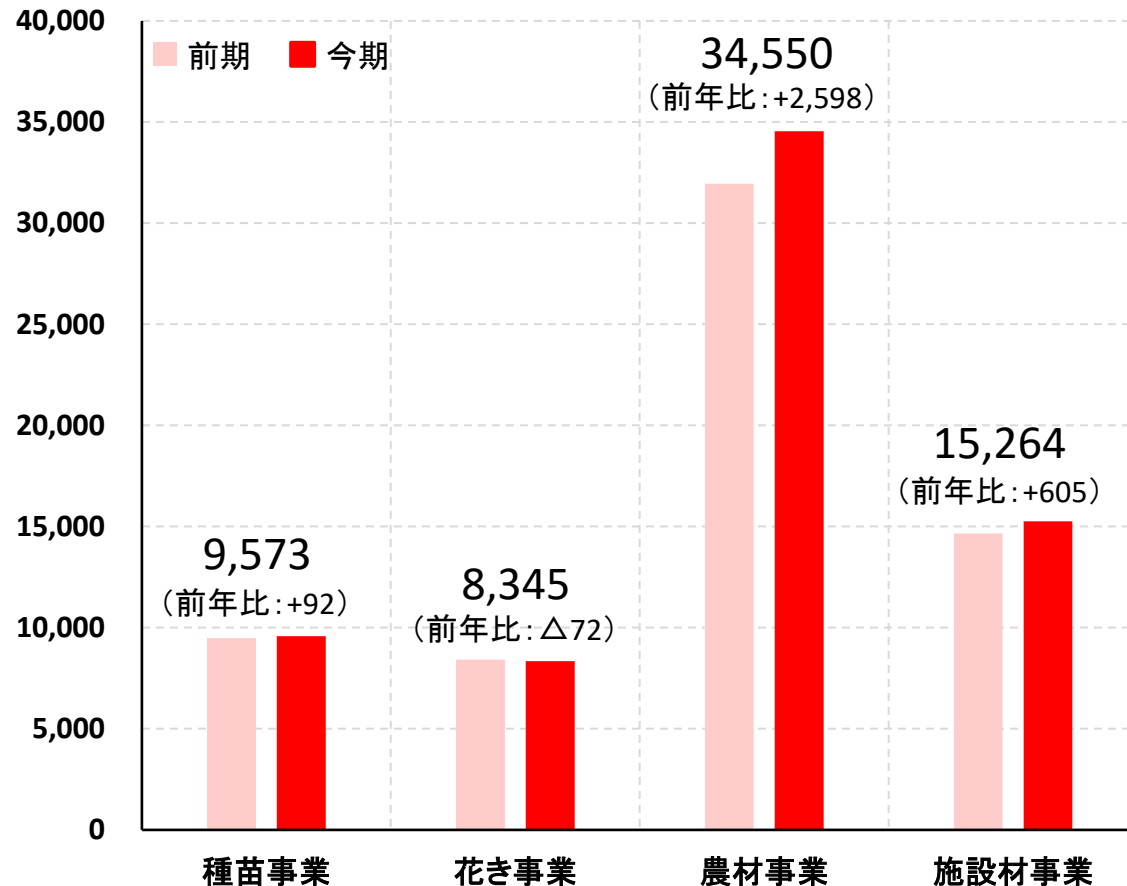
財務活動によるキャッシュ・フロー概況

主な増加要因	前期比
短期借入による収入	+9億30百万円

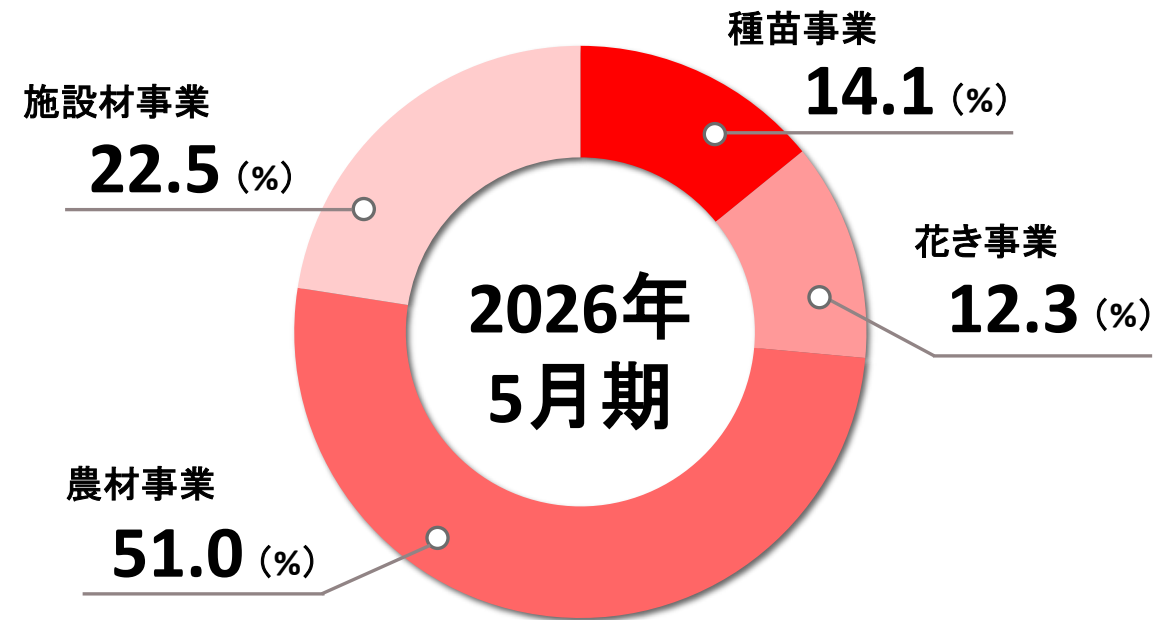
セグメント別売上高

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

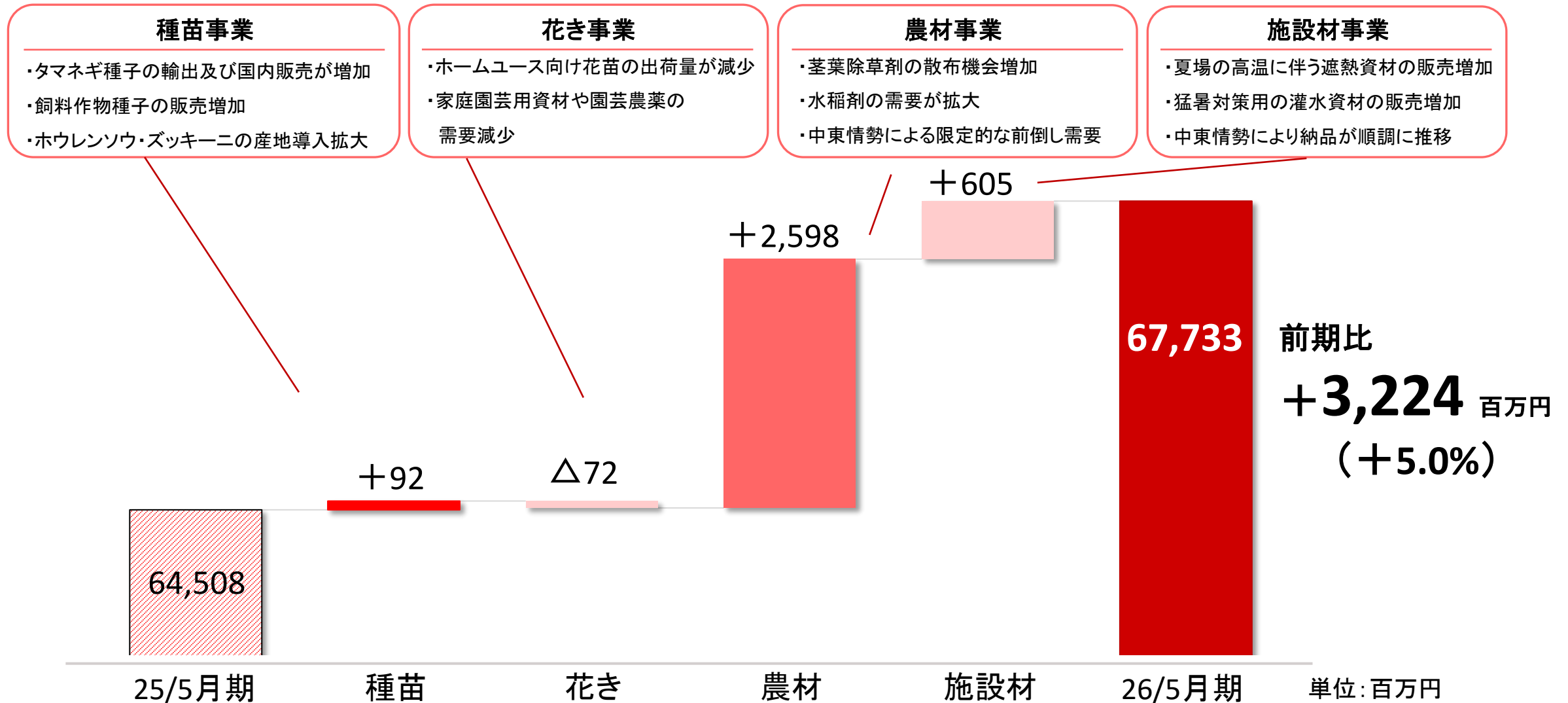
セグメント別売上高(2026年5月期)



売上構成比(2026年5月期)



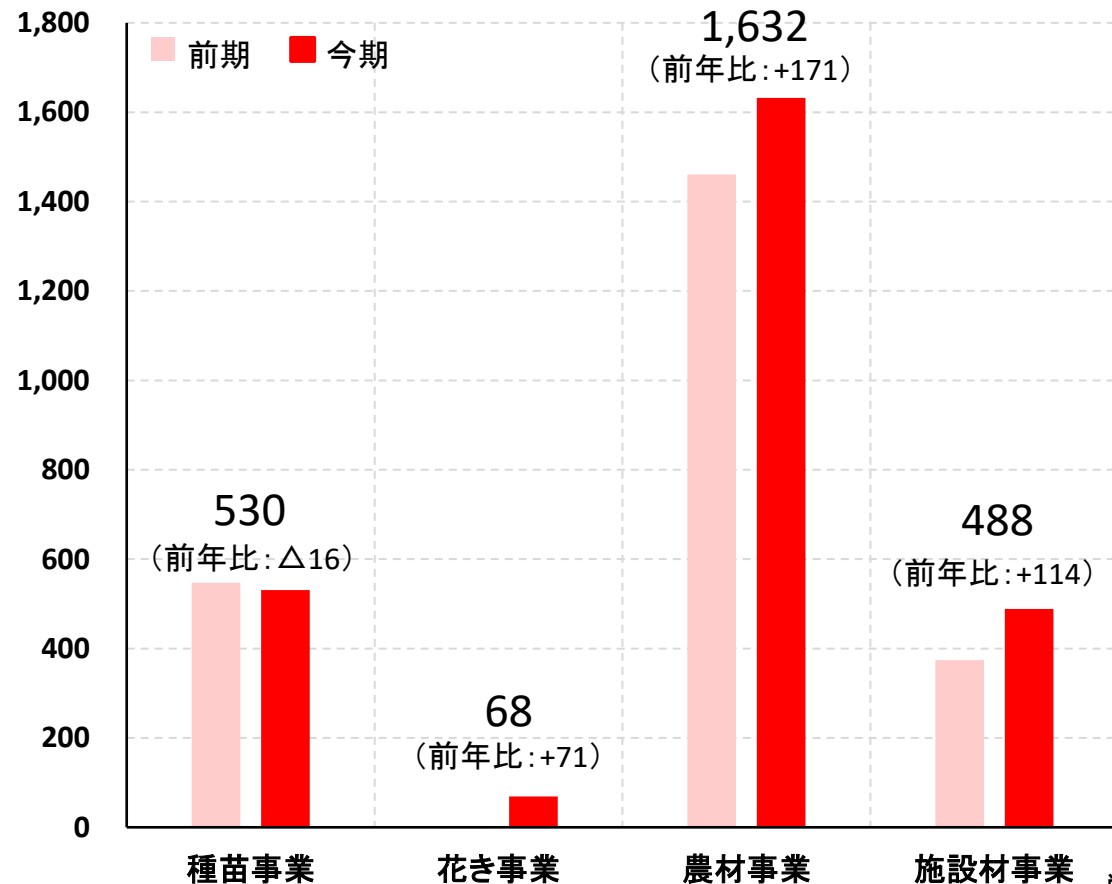
セグメント別売上高の増減要因



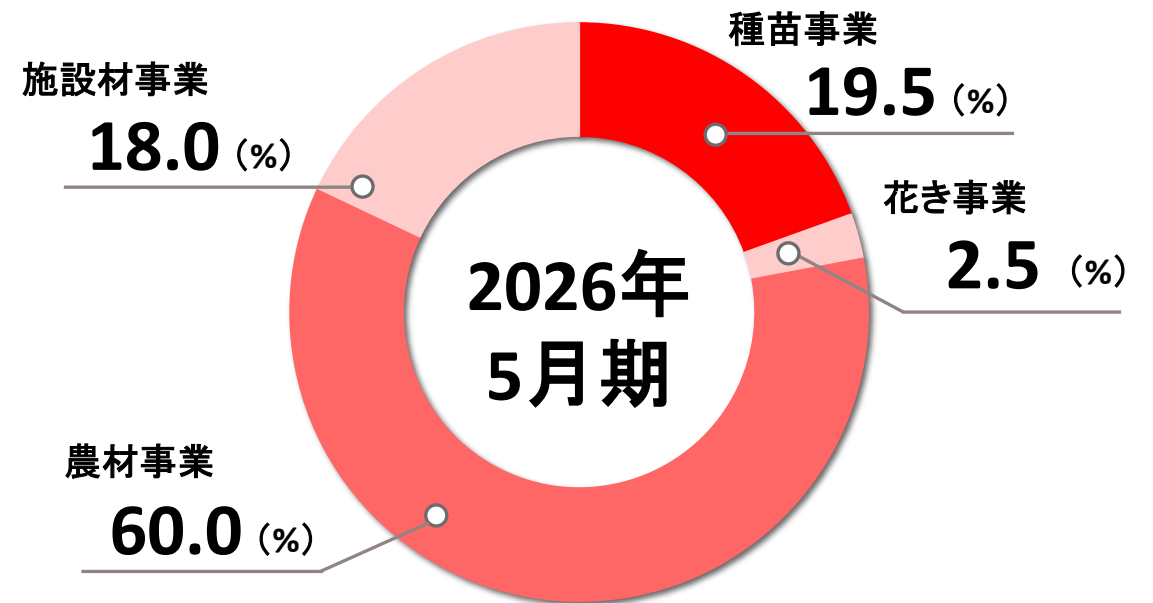
セグメント別営業利益高

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)

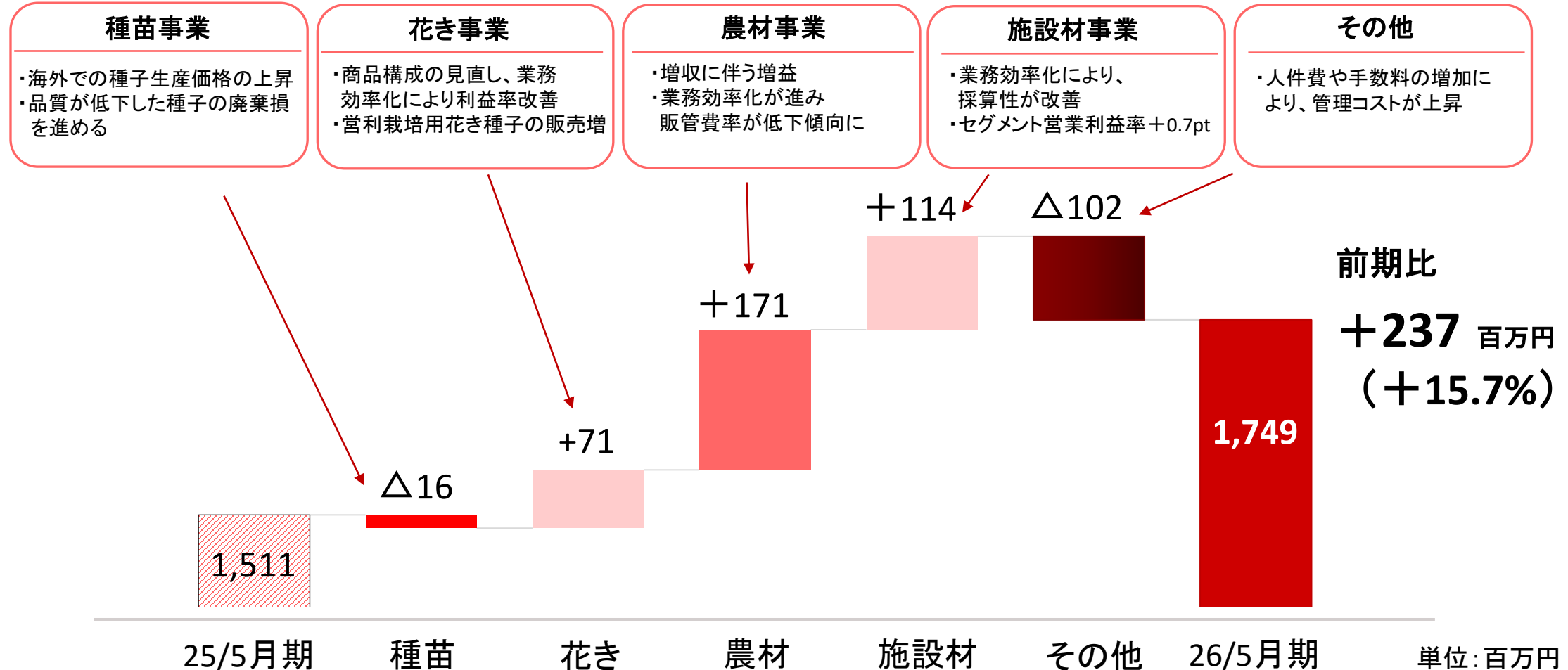


セグメント営業利益構成比(2026年5月期)



セグメント別営業利益の増減要因

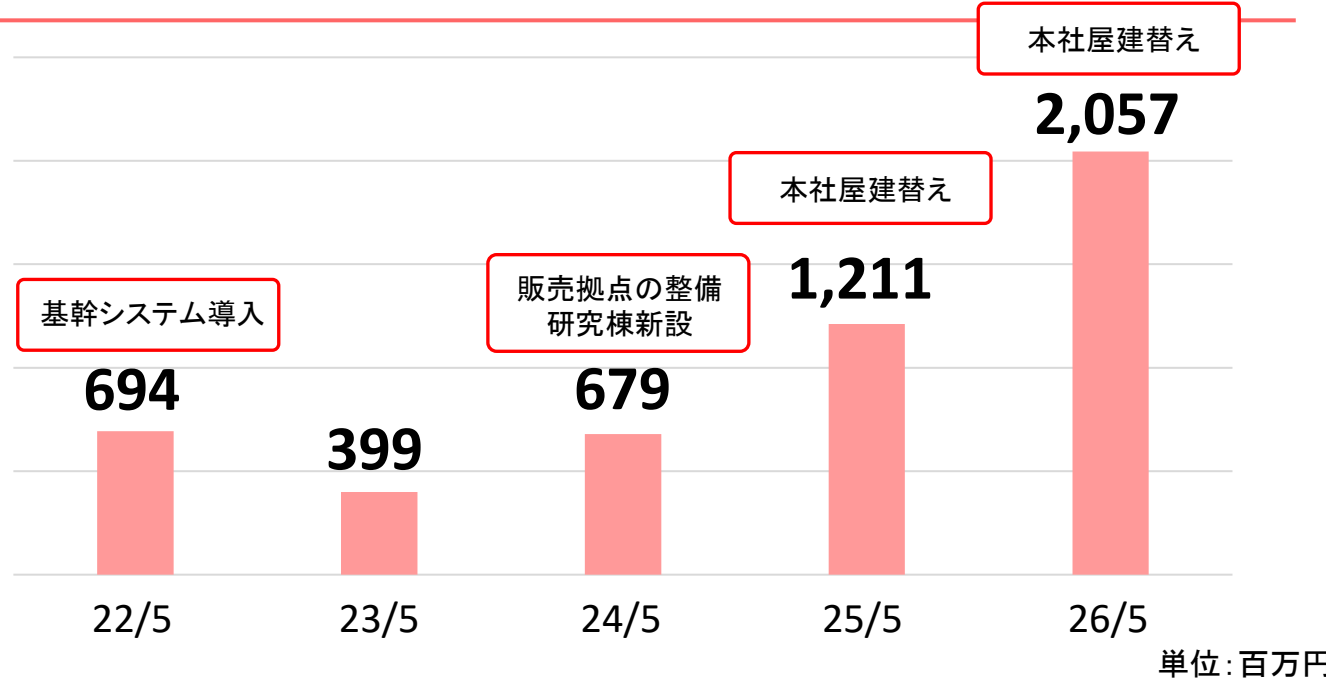
主に施設材・農材が増益に寄与し、営業利益は前期比で15.7%の増益



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



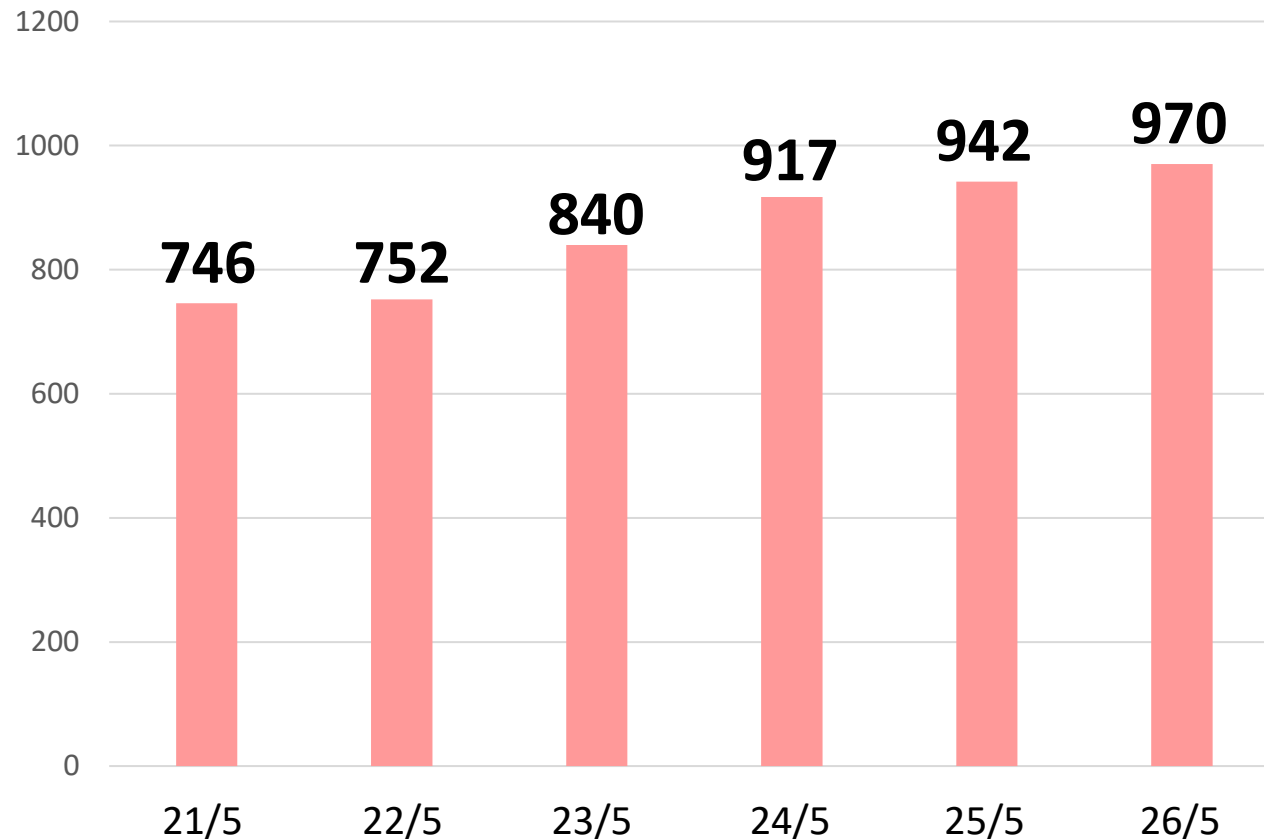
仙台における拠点整備への投資

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

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



単位: 百万円

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%

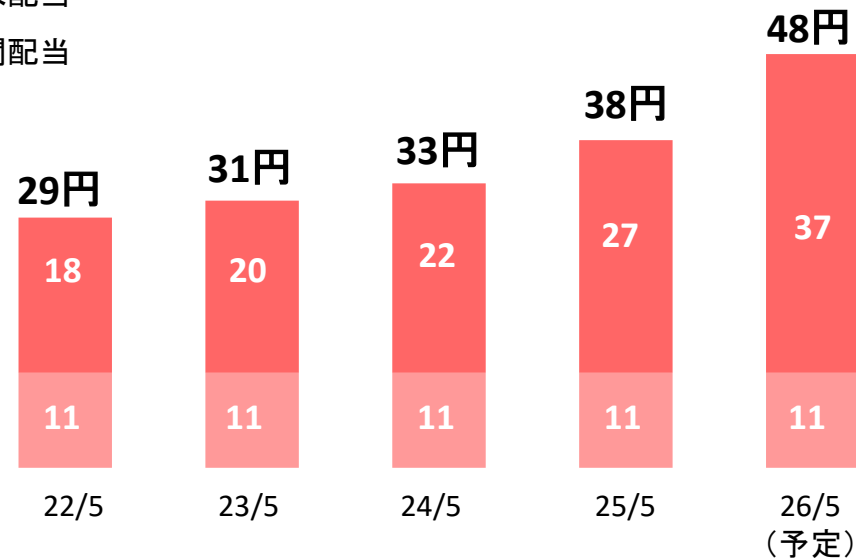
新品種開発と
人的資本への投資を継続

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)

■ 期末配当
■ 中間配当



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%

Ⅱ 2027年5月期 通期予想

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%

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%**

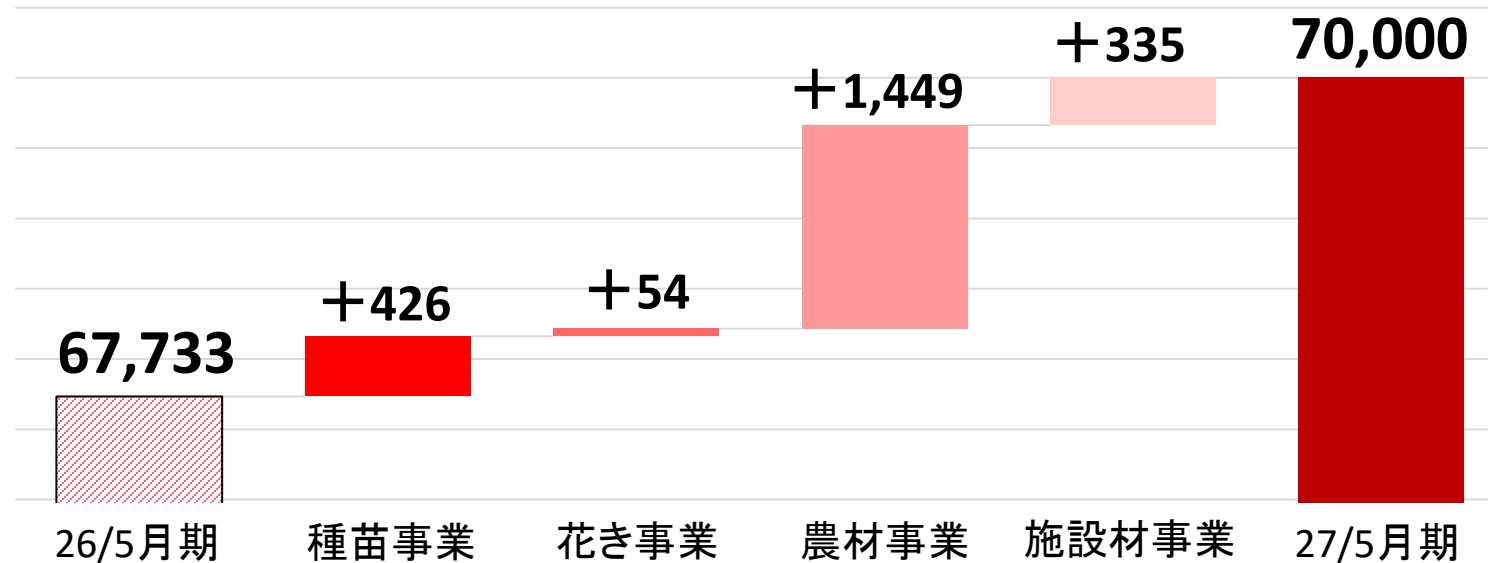


全利益項目での増益を見込む

単位: 百万円

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



単位: 百万円

セグメント別ポイント

種苗事業

輸出を中心とした野菜種子の販売増、飼料作物種子や緑肥作物種子の販売増

花き事業

ユーストマ・デルフィニウム等営利栽培用花き種子の海外への販売増

農材事業

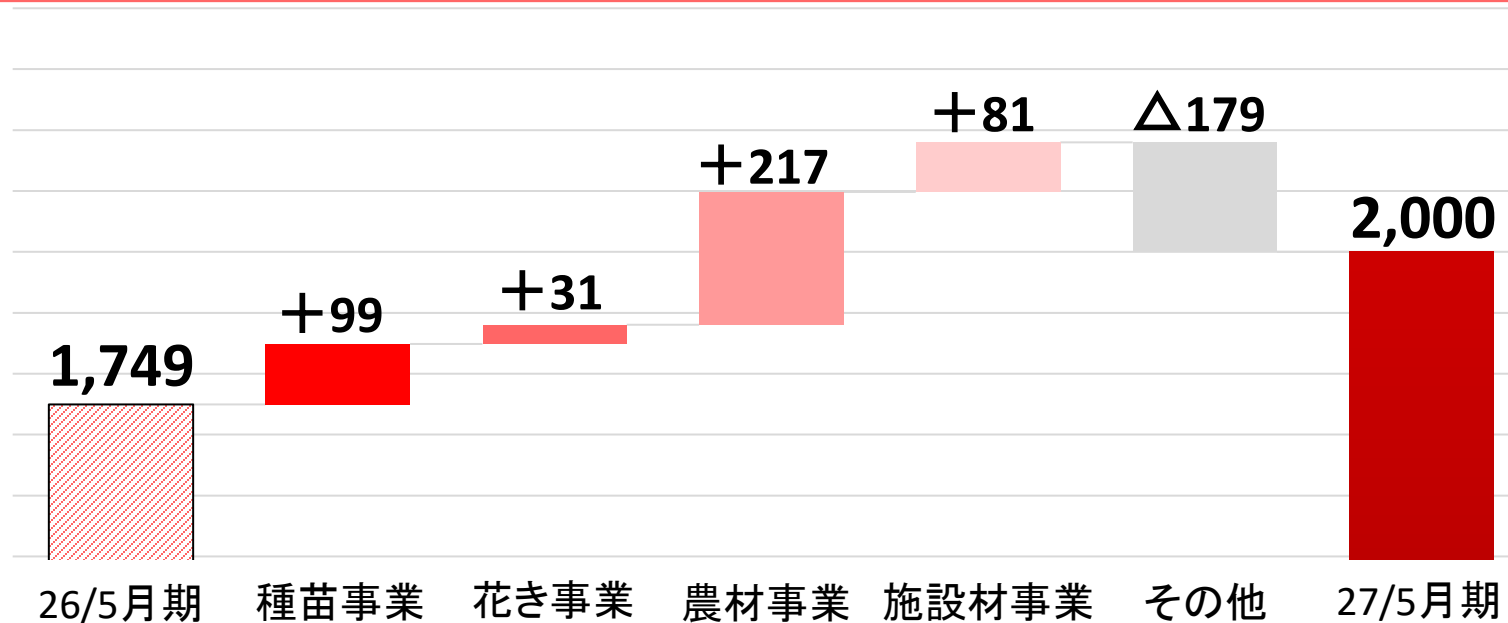
温暖化に伴い除草剤や殺虫剤などの防除農薬の販売増

施設材事業

気候変動による栽培環境の変化に対応するための農業資材の販売増

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

Ⅲ 中期経営計画の進捗状況

中期経営計画の進捗状況



連結売上高

達成

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



連結営業利益

未達

計画 1,900 百万円

実績 1,749 百万円 $\Delta 7.9\%$

計画比 $\Delta 150$ 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



親会社株主に帰属する当期純利益

未達

計画 1,500 百万円

実績 1,325 百万円 $\Delta 11.7\%$

計画比 $\Delta 174$ 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

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

IV グローバル展開について

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

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

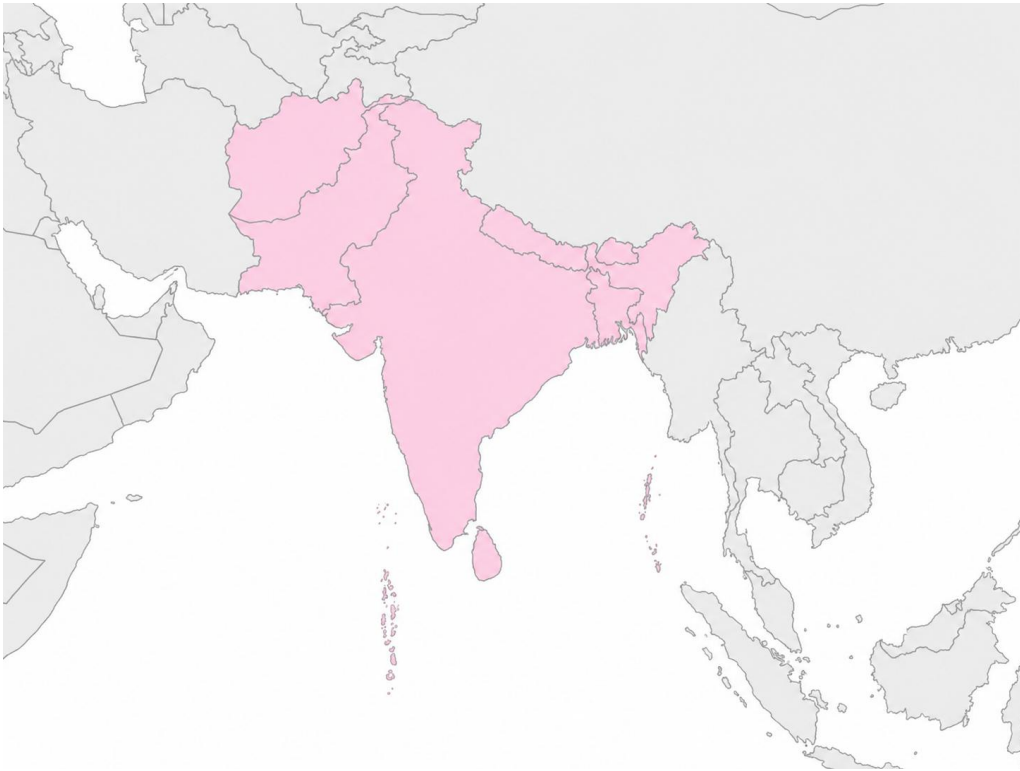


- ▶ 販売拠点の整備と顧客基盤の確立により、当社品種の拡売を進める
- ▶ ニーズの高い貯蔵性・加工適性に優れた品種開発を進める
- ▶ 西欧にもトマトやタマネギ、ユーストマ種子を販売しているため、ヨーロッパ全体における当社のプレゼンスを高めていく

高品質・安定供給ニーズを捉え、東欧向け野菜品種を拡販

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

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

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



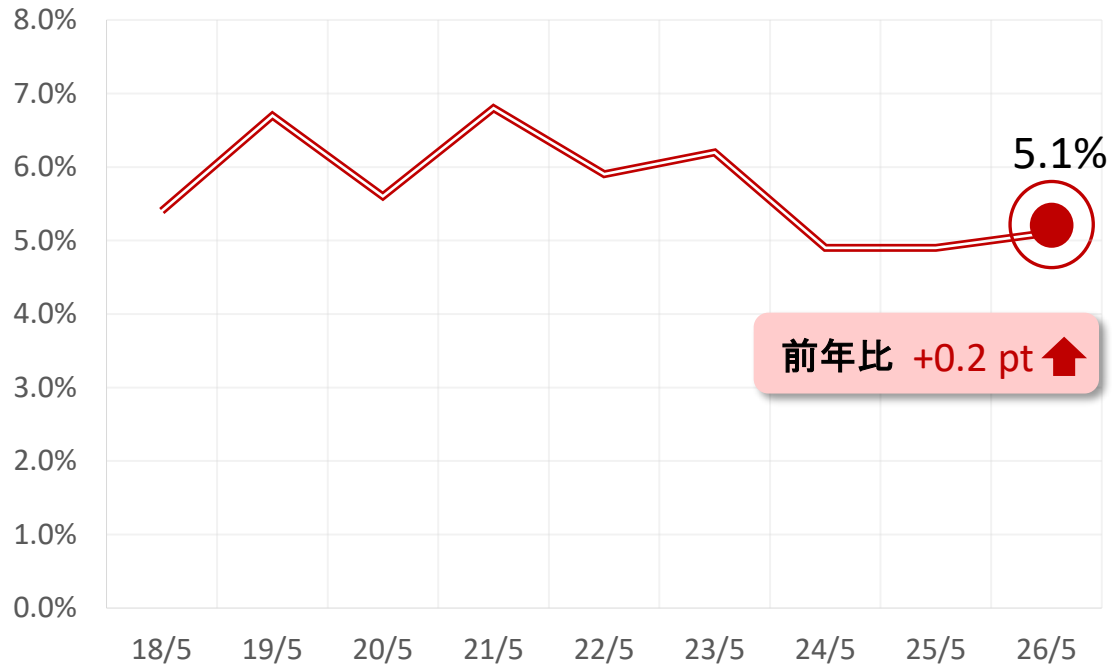
- ▶ 中国や韓国向けにトマトやタマネギ、ユーストマ、カーネーション、デルフィニウムの拡販を進める
- ▶ 台湾向けに飼料作物の品種開発を進める
- ▶ 種子生産についても連携強化を図る

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

V 株価や資本コストを意識した 経営の実現について

資本政策 ROE 現状分析

ROE 推移



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

$$= 2.65 + 0.56 \times 6.09 = 6.1\%$$

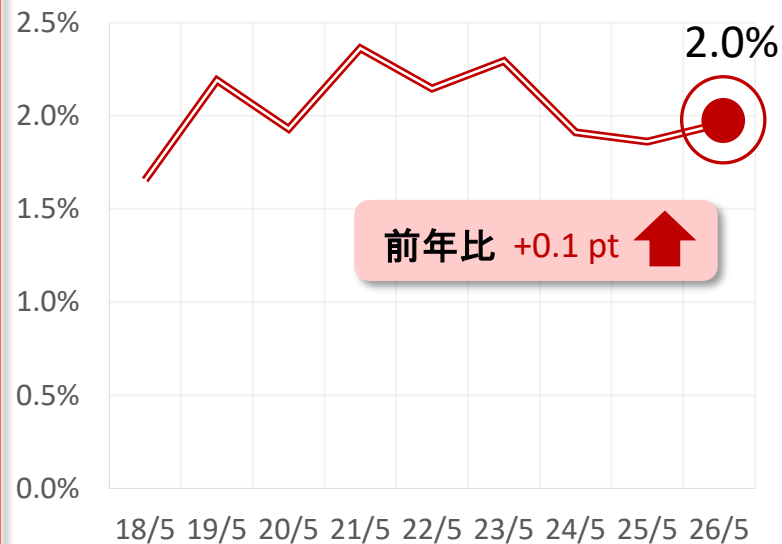
これまでと異なり、株主資本コストが
 ROEを上回る状況であると認識

- 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

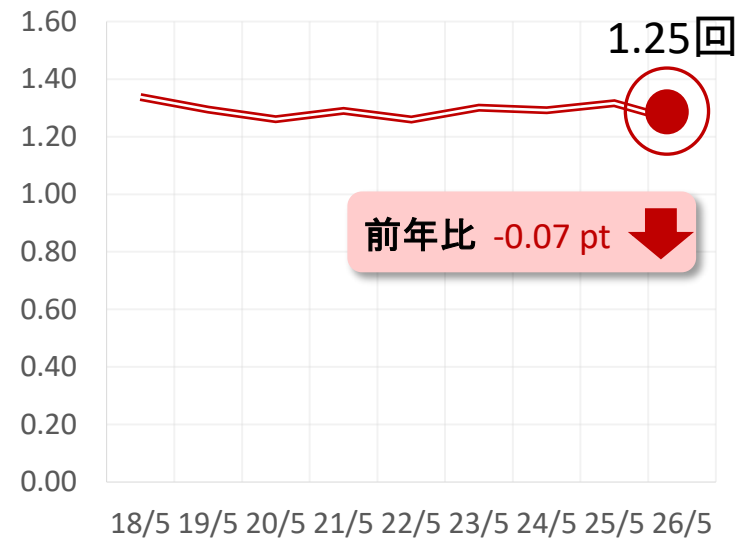
ROE デュポン分析

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

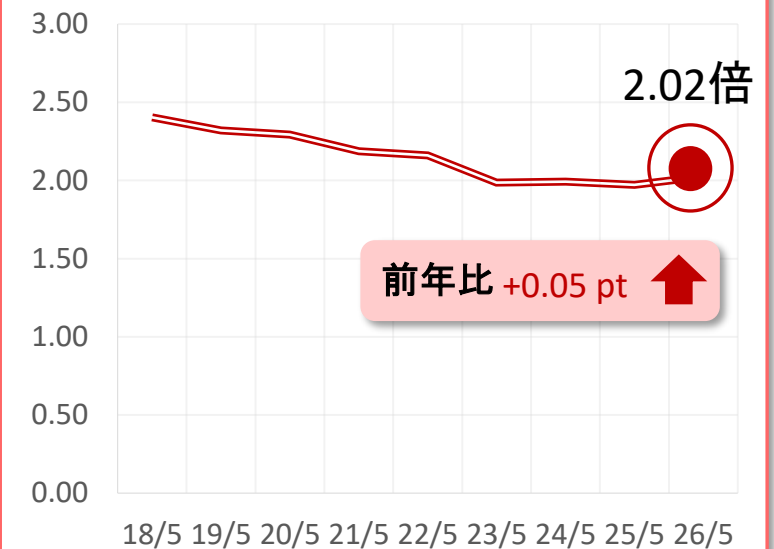
売上高当期純利益率



総資産回転率



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

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、販管费率、
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

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

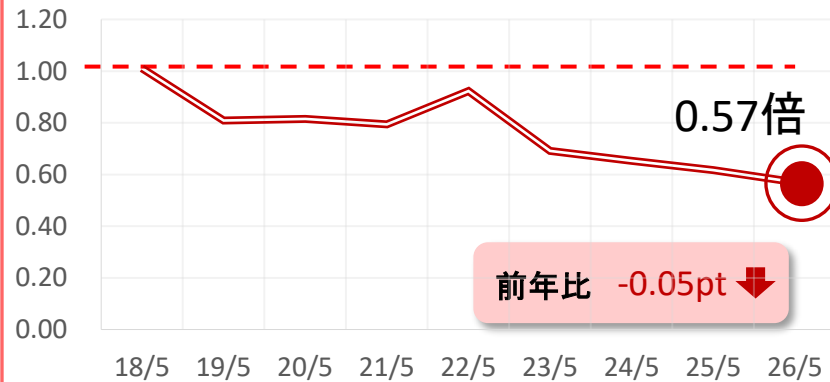
- 生成AIを活用した更なる業務効率化の推進
- 拠点ごとの債権・債務の管理及び在庫管理を高度化し、運転資本の最適化を進める
- IR体制の強化
- 市場との対話機会の増加

持続的な成長

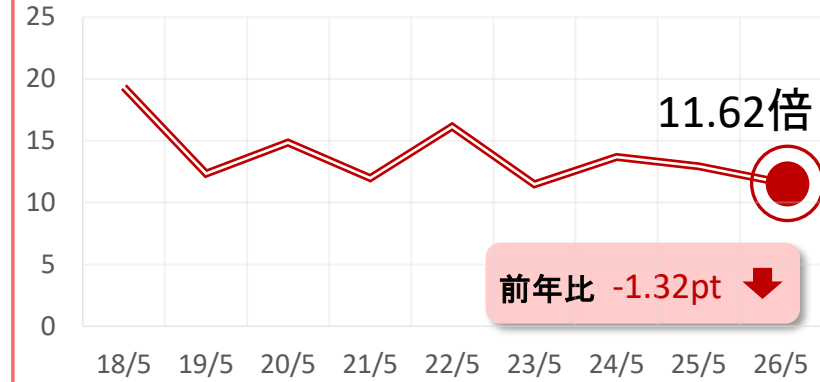
➔ 施策を着実に実行して、株主資本コストを上回るROEを目指す

PBR & PER 現状分析

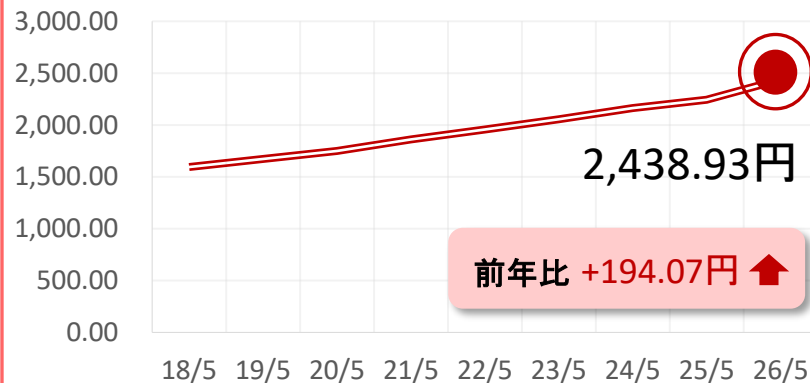
PBR 推移



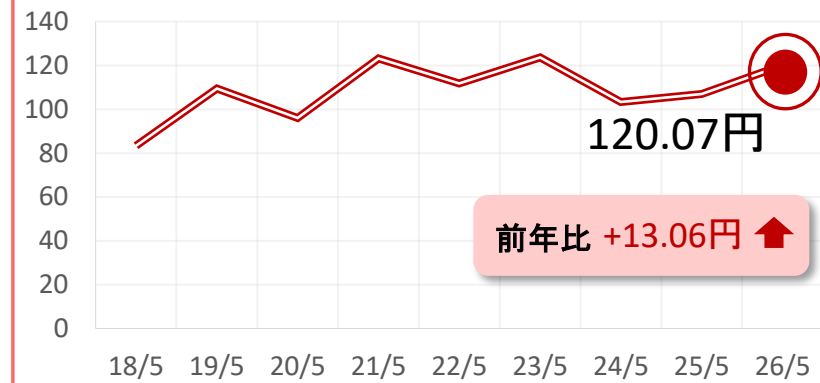
PER 推移



1株当たり純資産額(BPS)推移



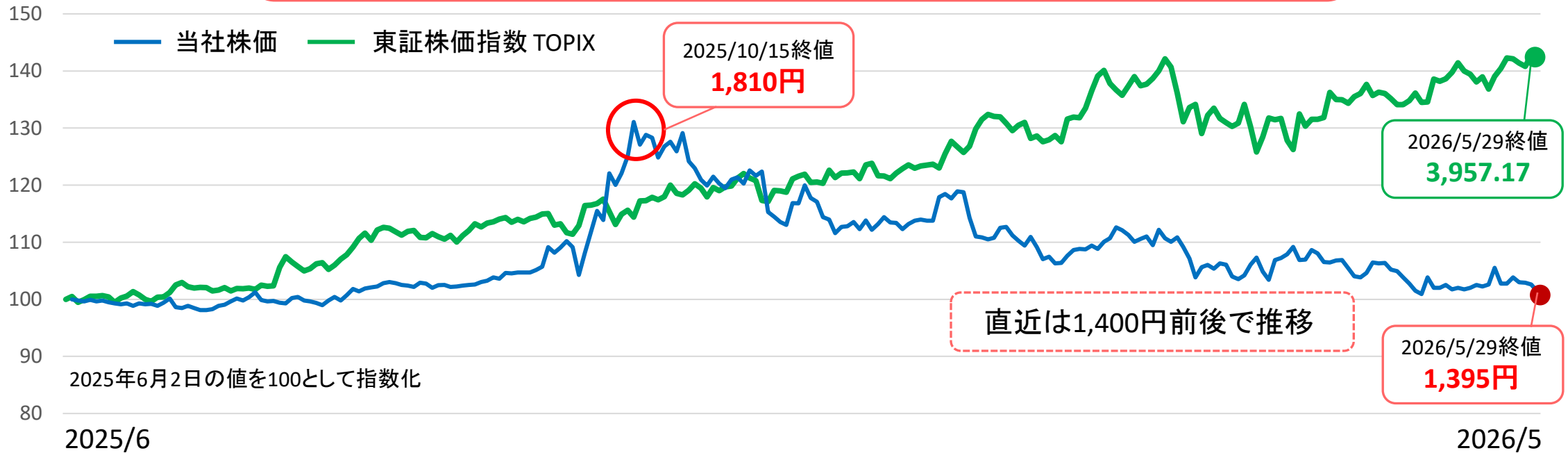
1株当たり当期純利益額(EPS)推移



➔ 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

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

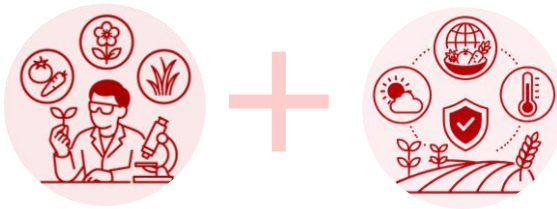
企業価値向上に向けて

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

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

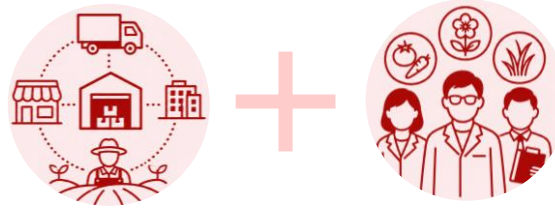


強みを用いて、農業・社会の課題を
解決することが
当社の持続的な成長につながる

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

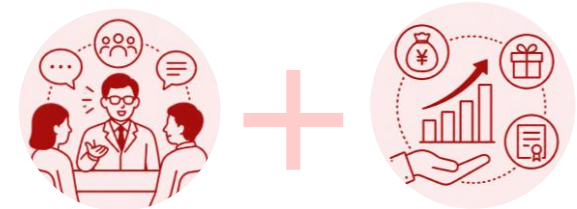


競合との差別化につながる
優位性

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

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

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