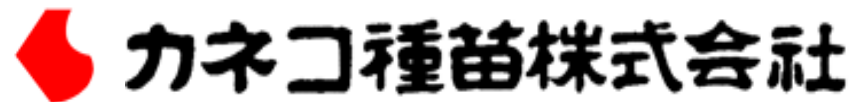


2021年5月期決算の状況

2021年7月



<http://www.kanekoseeds.jp/>

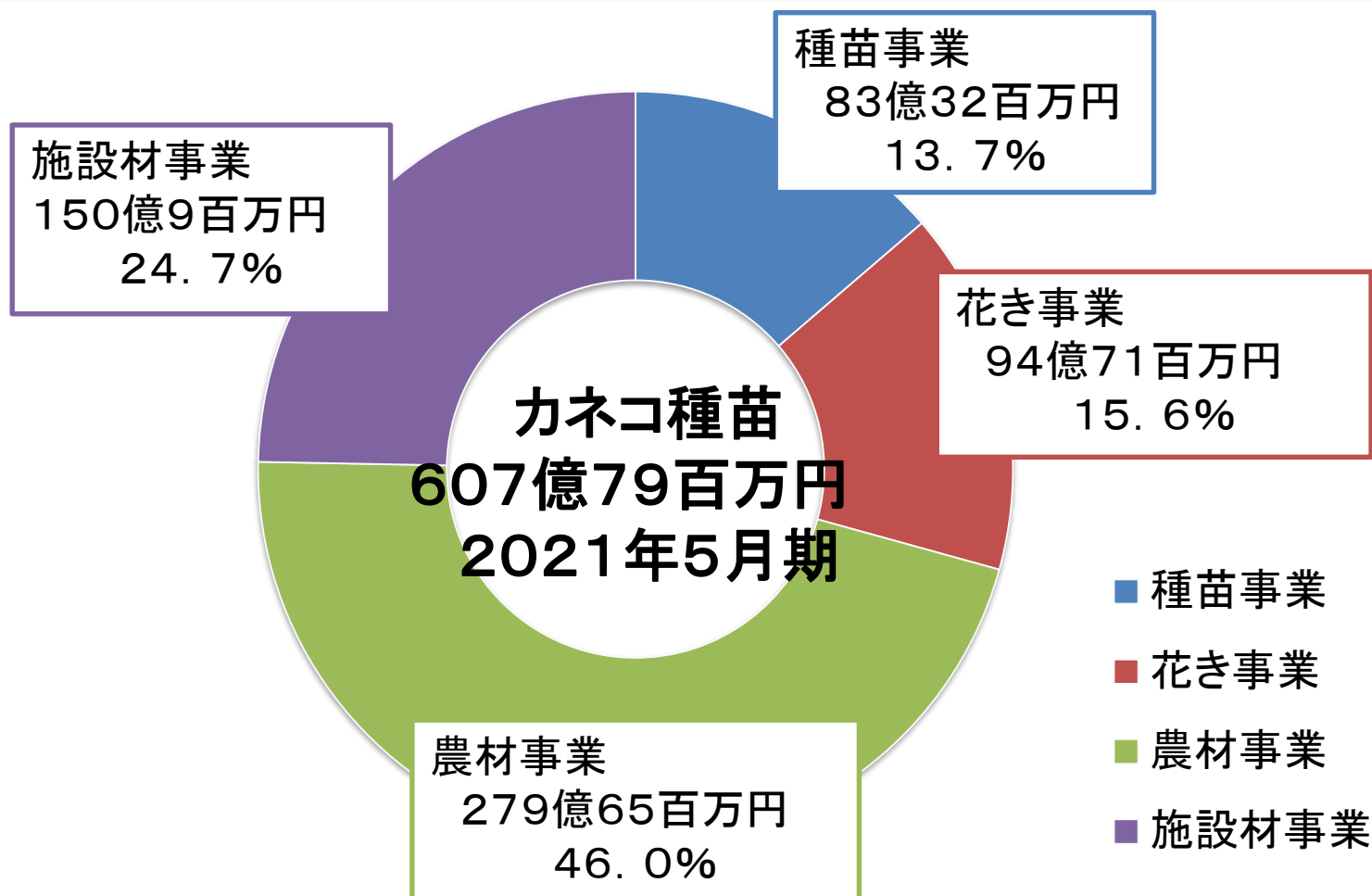
証券コード: 1376

目 次

I	決算概況		3～8
II	セグメント別業績		9～14
III	2022年5月期見通し		15～16
IV	中期経営計画の進捗		17～23
V	事業環境と事業戦略		24～32

I 決算概況

連結売上高のセグメント別構成比



決算ハイライト

【売上高】

- ・ 607億79百万円(前年同期比4.5%増)
- ・ 花き事業や農材事業の販売増加により増収

【営業利益】

- ・ 16億61百万円(前年同期比11.7%増)
- ・ 花き事業や農材事業などが堅調で、営業利益が増加

【経常利益】

- ・ 17億65百万円(前年同期比9.4%増)
- ・ 営業利益の増加に伴い経常利益も増加

【当期純利益】

- ・ 14億36百万円(前年同期比27.9%増)
- ・ 経常利益の増加に加え、当社所有土地が区画整理事業の対象となり、移転補償金を受領したことなどに伴い増加

連結損益計算書

(単位:百万円)

	19／5月期	20／5月期	21／5月期	前期比
売上高	58, 592	58, 179	60, 779	+2, 559
営業利益	1, 785	1, 487	1, 661	+ 173
(営業利益率)	(3. 0%)	(2. 6%)	(2. 7%)	—
経常利益	1, 899	1, 613	1, 765	+ 152
(経常利益率)	(3. 2%)	(2. 8%)	(2. 9%)	—
当期純利益	1, 284	1, 122	1, 436	+ 313
(当期純利益率)	(2. 2%)	(1. 9%)	(2. 4%)	—
1株当たり純利益(円)	109. 39	95. 95	123. 09	+27. 14

連結貸借対照表

(単位:百万円)

		19／5月期	20／5月期	21／5月期	増減
	流動資産	36, 321	37, 484	37, 443	△ 40
	固定資産	9, 204	9, 308	10, 008	+ 700
	資産合計	45, 526	46, 792	47, 452	+ 659
	流動負債	24, 182	24, 648	24, 098	△ 549
	固定負債	1, 724	1, 742	1, 656	△ 86
	負債合計	25, 907	26, 391	25, 755	△ 636
	純資産合計	19, 619	20, 401	21, 696	+1, 295
	負債純資産合計	45, 526	46, 792	47, 452	+659
	自己資本比率	43. 1%	43. 6%	45. 7%	+2. 1%

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	19／5月期	20／5月期	21／5月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	892	589	2, 294
投資活動によるキャッシュ・フロー	△869	△264	△838
財務活動によるキャッシュ・フロー	△362	△488	△384
現金及び現金同等物に係る換算差額	2	1	4
現金及び現金同等物の増減額	△337	△162	1, 074
現金及び現金同等物の期末残高	4, 573	4, 411	5, 486

営業活動によるキャッシュ・フロー	売上債権が8億54百万円減少したことや、税金等調整前当期純利益18億72百万円の計上などにより、22億94百万円の資金を獲得
投資活動によるキャッシュ・フロー	有形固定資産の売却により1億91百万円の資金を獲得したものの、有形固定資産の取得に4億1百万円、無形固定資産の取得に6億27百万円を支出し、8億38百万円の資金を使用
財務活動によるキャッシュ・フロー	配当金の支払などにより3億84百万円の資金を使用

Ⅱ セグメント別業績

セグメント別主要取扱商品

■ 種苗事業

野菜種子

牧草種子

ウイルスフリー苗及び種イモ

造園・法面工事

■ 花き事業

花苗、家庭菜園向け野菜苗

球根、花種子

家庭園芸用資材

■ 農材事業

農薬

被覆肥料

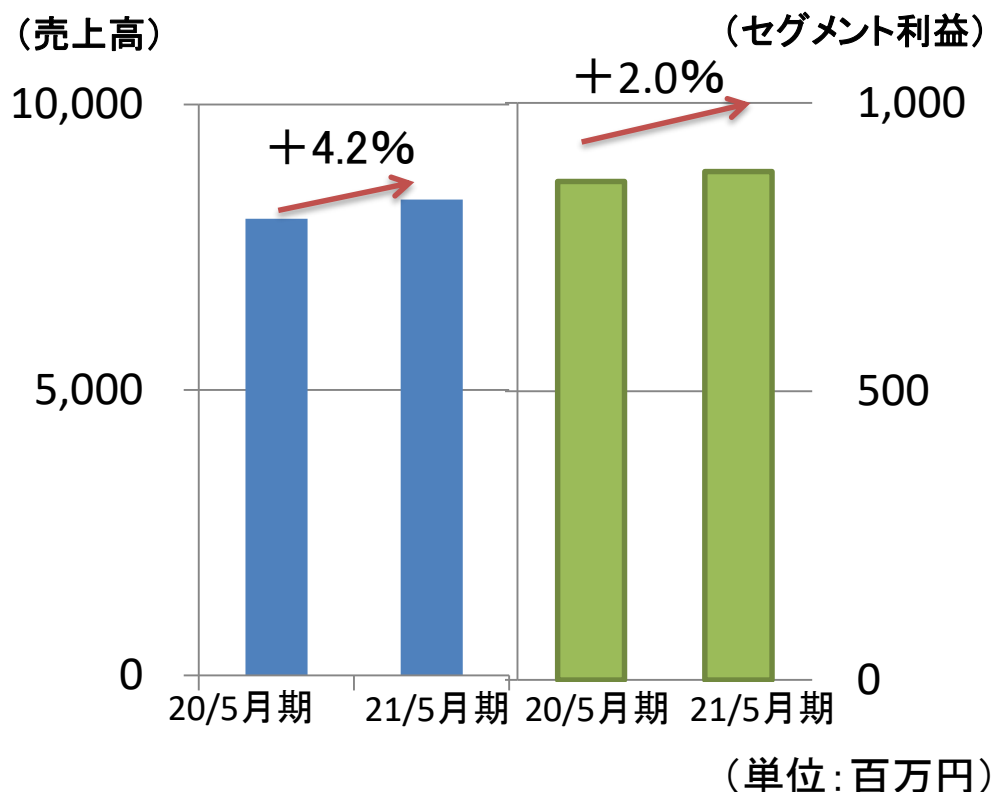
■ 施設材事業

農業資材

養液栽培プラント

温室

種苗事業



【セグメント事業内容】

野菜種子や牧草種子、ウイルスフリー苗
及び種イモの委託生産・仕入・販売
造園・法面工事の請負施工

【概況】

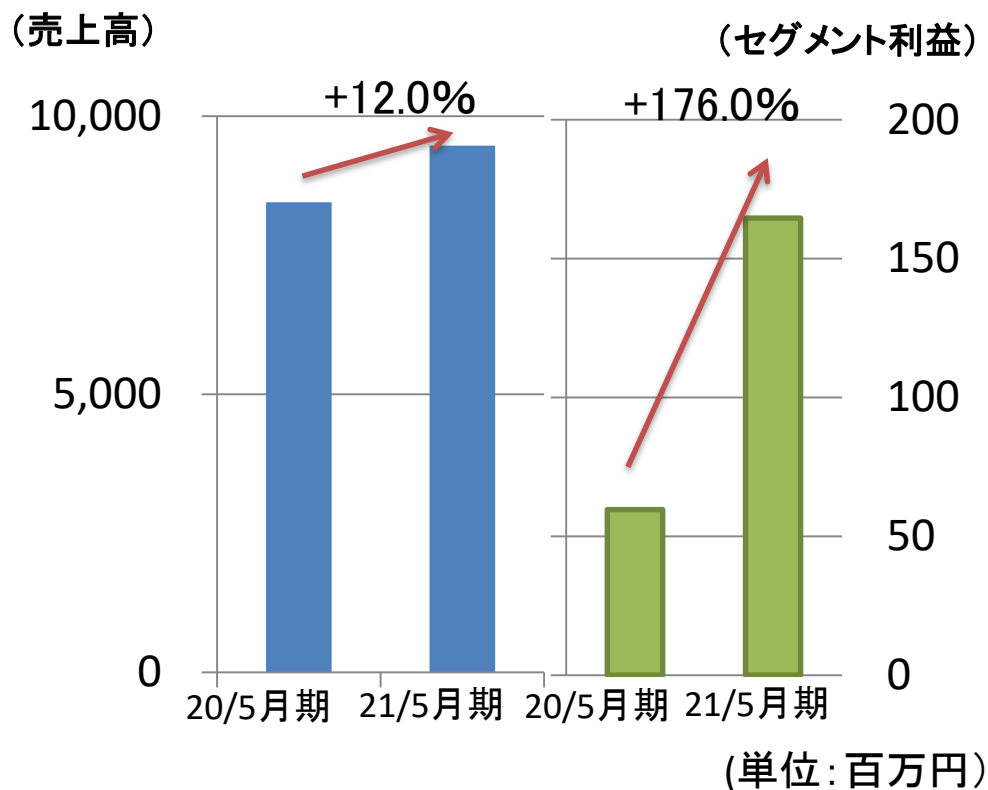
『売上高』

- 野菜種子の輸出関係で、キャベツがアフリカや南アジア向けに販売増となり、タマネギも韓国向けに伸長
- 海外子会社が野菜種子全般で販売が堅調に推移

『セグメント利益』

研究開発体制の拡充を図ったことや種子病害検査関係のコスト増、ユーザーの高品質種子志向に対応し種子の選抜廃棄を前期に引続き行ったことによる費用増を増収効果が上回り増益

花き事業



【セグメント事業内容】

家庭園芸愛好家向けに花き園芸用品や家庭菜園向けの野菜種苗等の販売

営利栽培農家向けに自社開発品種の販売

【概況】

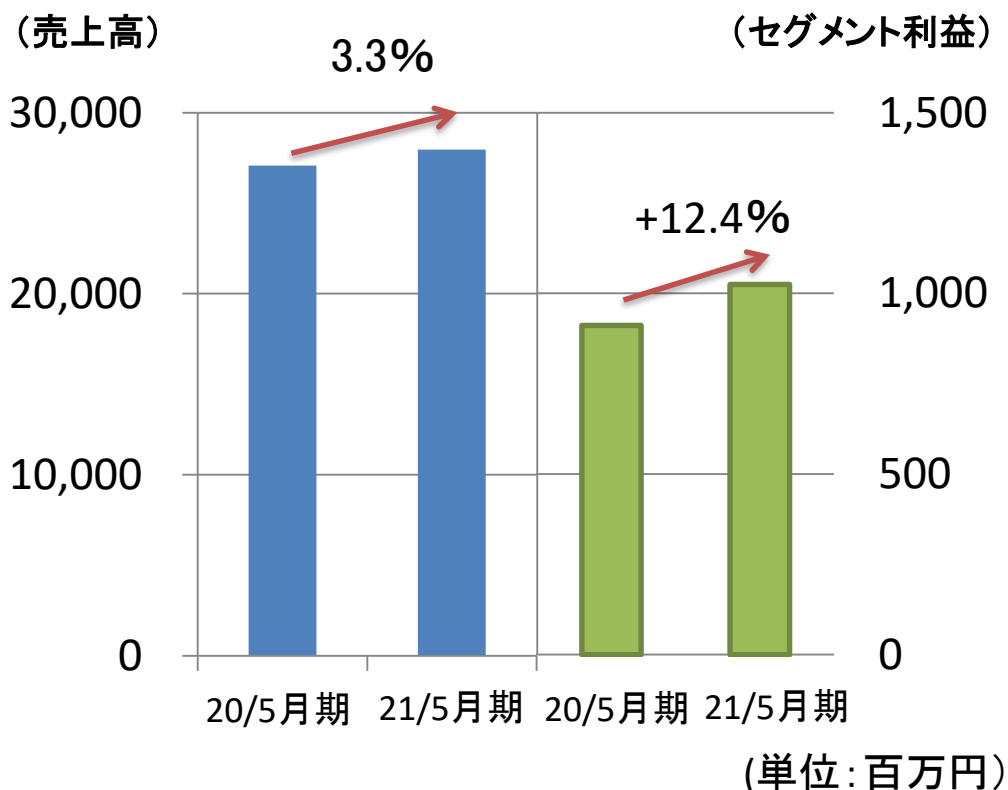
『売上高』

- ・ コロナ禍での外出自粛による巣ごもり需要から家庭園芸・菜園分野の需要が拡大
- ・ 苗物関係では花苗を中心に販売が増加
- ・ 園芸資材の販売も順調に推移

『セグメント利益』

- ・ 増収効果により増益

農材事業



【セグメント事業内容】
農薬や被覆肥料等の販売

【概況】

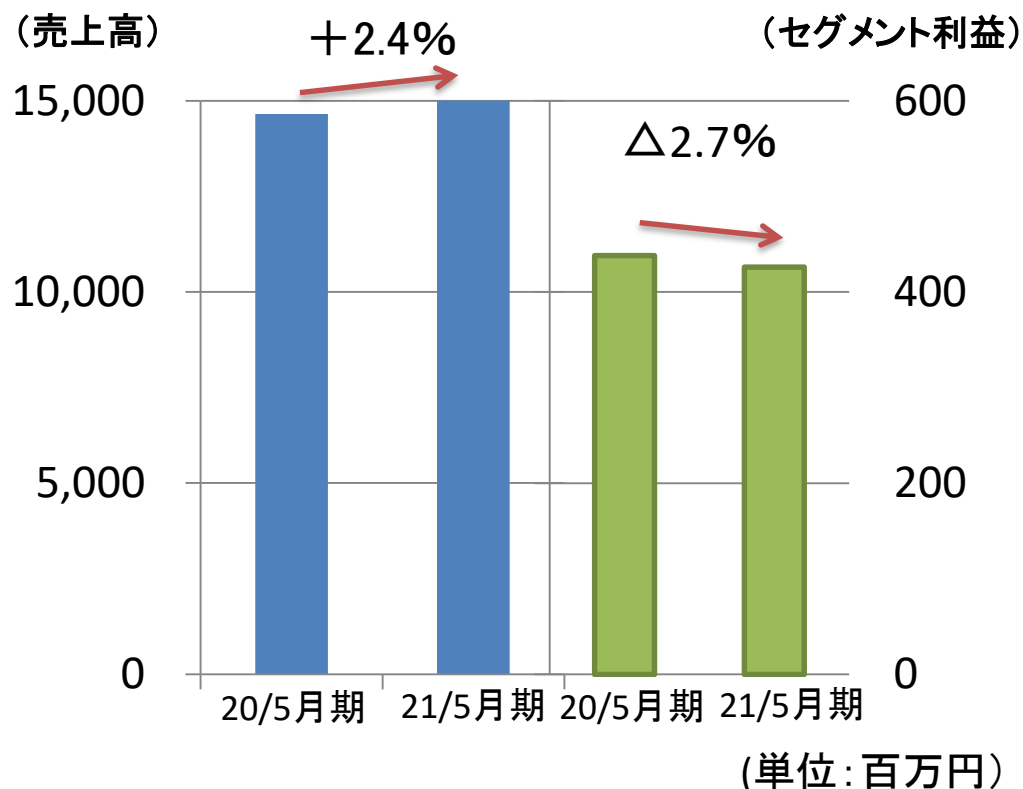
『売上高』

- ・ 青果安に伴う農家の防除意欲の減退により殺虫剤・殺菌剤の需要は低迷
- ・ 除草作業の軽減に有効な茎葉除草剤が、コロナ禍による巣ごもり需要も相俟って一般家庭へも普及し販売増
- ・ 東北及び九州地区において積極的に営業推進したことから販売が増加

『セグメント利益』

増収要因に加えコロナ禍で出張経費などが減少し増益

施設材事業



【セグメント事業内容】

農業資材の販売

当社独自の養液栽培プラント及び温室の設計・施工

【概況】

『売上高』

- ・ 大型台風襲来により損壊した農業用施設の復旧需要が一巡し販売低迷
- ・ 農家の高齢化により灌水資材等の省力化商品が需要増
- ・ コロナ禍による輸入商材減少の影響で、国内販売チャネルが変化したことに的確に対応し販売増につなげる

『セグメント利益』

- ・ コロナ禍により設備投資意欲が減退。養液栽培プラント等の需要低迷で採算性が低下

Ⅲ 2022年5月期見通し

通期連結業績見通し

(単位:百万円)

	20/5月期	21/5月期	22/5月期 予想	増減	増減率 (%)
売上高	58,179	60,779	61,000	220	0.4
営業利益	1,487	1,661	1,600	△61	△3.7
経常利益	1,613	1,765	1,700	△65	△3.7
当期純利益	1,122	1,436	1,100	△336	△23.4

売上高	前期(2021年5月期)コロナ禍による巣ごもり需要を取り込み伸長した花き事業の苦戦が想定されるものの、以下の増加要因により、前年同期比0.4%増収を見込む ・ 種苗事業で、キャベツ種子の輸出やカボチャ及びレタス種子の国内販売の増加 ・ 農材事業でシェアアップ ・ 施設材事業でシェアアップに加え、原料価格高騰が商品価格上昇を招くことと予想されることによる増収効果
営業利益及び 経常利益	前期まで行った種子の選抜廃棄が一巡することから採算性の改善を予想するものの、新基幹システム導入に伴う減価償却費等の増加や、コロナ禍で圧縮されてきた営業活動や種子生産などのための出張経費などの増加を見込み、営業利益・経常利益とも減益予想
当期純利益	前期区画整理事業に伴う移転補償金を特別利益に計上した反動などで、営業利益等と比べ減益幅が拡大

IV 中期経営計画の進捗

中期経営計画の進捗状況

中期経営計画

(単位:百万円)

	20/5月期計画	21/5月期計画	22/5月期計画
売上高	59, 500	60, 700	62, 000
営業利益	1, 800	1, 850	1, 900
経常利益	1, 900	1, 950	2, 000
当期純利益	1, 350	1, 370	1, 400

実績、業績予想

(単位:百万円)

	20/5月期実績	21/5月期実績	22/5月期予想
売上高	58, 179	60, 779	61, 000
営業利益	1, 487	1, 661	1, 600
経常利益	1, 613	1, 765	1, 700
当期純利益	1, 122	1, 436	1, 100

中期経営計画(2年目)と実績の乖離要因

売上高

売上高については計画並み。各セグメントの状況は以下のとおり

種苗事業	カボチャ種子の輸出が伸長するなどしたものの、ニンジン種子の輸出が低迷し、タマネギ・キャベツ・エダマメの各種子の販売が横ばい程度となり計画を下回った。
花き事業	コロナ禍での巣ごもり需要から家庭園芸・菜園分野の需要が拡大し、計画を上回った。
農材事業	青果安に伴う農家の防除意欲の減退により殺虫剤・殺菌剤の需要低迷、焼酎用サツマイモの作付減による土壌消毒剤の販売低迷があったものの、シェアアップや茎葉除草剤の需要増などを取り込み、ほぼ計画通り。
施設材事業	農家の設備投資意欲の減退による養液栽培プラントや温室部材の需要低迷などにより計画を下回った。

中期経営計画(2年目)と実績の乖離要因

営業利益、経常利益

以下の要因により、営業利益・経常利益は計画未達

- 種苗事業や施設材事業で、売上高が計画を下回ったことによる売上利益の未達
- 減収に加え、以下の要因で減益
 - ・ 種苗事業で、種子生産コストの上昇、ユーザーの高品質種子志向に対応し、種子の選抜廃棄を行ったことなどによるコスト増
 - ・ オリジナル品である養液栽培プラントの受注低迷により利益率が低下

中期経営計画(2年目)と実績の乖離要因

当期純利益

営業利益・経常利益は計画未達に終わったものの、当期純利益は達成。要因は以下

- 当社所有の土地が区画整理事業の対象となったことで移転補償金を受領、特別利益に計上

中期経営計画(3年目)の展望

売上高

計画比10億円の未達予想、実質5億円の未達予想(農材事業参照)

種苗事業	今期キャベツ種子の輸出やカボチャ及びレタス種子の国内販売が伸長することを予想するものの、中計2年目までに計画を下回った分を埋めることはできず計画を下回ることを見込む
花き事業	コロナ禍での巣ごもり需要に伴う伸長等により計画を上回ることを見込む
農材事業	収益認識会計基準導入の影響により5億円の目減り それ以外はシェアアップなどで、計画並みを見込む
施設材事業	農家の設備投資意欲の低迷や、各種資材の耐久性向上による更新サイクルの長期化の影響などから計画を下回ることを見込む

中期経営計画(3年目)の展望

営業利益、経常利益、当期純利益

以下の要因により、営業利益・経常利益・当純利益も計画未達

- 種苗事業や施設材事業で、売上高が計画を下回ったことによる売上利益の未達
- 種子病害に対応するための検査費用等の増加や、種子品質向上のためのコスト増
- 新基幹システム導入に伴い、短期的には減価償却費などの費用が増加

V 事業環境と事業戦略

事業環境

農業を取り巻く環境

国内

マイナス要因

食料消費の低迷・就農者の高齢化
気象条件の変化による農産物生産の不安定化
家庭園芸分野での需要低迷

プラス要因

国内農業強化のための農政・大規模化・農産物輸出の増加

海外

急激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る所得上昇による肉食の増加やそれに伴う飼料の需要拡大・高品質な野菜等への需要増

世界的な気象変動による作柄の不安定化

当社グループの戦略

当社グループの経営基本方針

ハイテクと国際化

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

当社グループのセグメント別事業戦略

ハイテクと国際化・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

● 種苗事業

当社グループの強み

(野菜種子)

幅広い野菜品種の育種による遺伝的資源と種子検定技術の蓄積

(栄養繁殖系野菜)

民間企業では取り組む企業が少ない交雑育種による品種(シルクスweetなど)改良技術

(牧草種子)

世界初のF1品種を育成した研究開発力



事業戦略

- ✓ 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種苗供給体制を構築
- ✓ 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
- ✓ 販売ルートを確立したアフリカ・南米市場での販売強化と、東欧での新規市場の開拓
- ✓ 注目されている新技術であるゲノム編集技術の可能性探究



当社グループのセグメント別事業戦略

ハイテクと国際化・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

●花き事業

当社グループの強み

- ・当社オリジナル花苗・種子（トルコギキョウ、カーネーションなど）の育種開発技術
- ・家庭園芸用品のサプライヤーとして業界トップクラスのシェア
- ・種苗および園芸用資材をトータルプランニングできる総合力



事業戦略

- ✓ 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
- ✓ 高付加価値商材である当社オリジナル花苗・種子の、海外生産および海外マーケットへの販売を強化



当社グループのセグメント別事業戦略

ハイテクと国際化・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

● 農材事業

当社グループの強み

- ・主要卸売商品の“農薬”はフルラインで揃い、様々な顧客ニーズに即答できる提案力
- ・国内トップシェアの販売実績に伴う高いコスト競争力



事業戦略

- ✓ 国内でまだまだ当社シェアが低い農業大産地への営業強化
- ✓ 成長を続ける“eコマース”企業との連携による販売拡大



当社グループのセグメント別事業戦略

ハイテクと国際化・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

●施設材事業

当社グループの強み

- ・「養液栽培プラントおよび温室」(ハード面)に加え、「栽培技術支援」(ソフト面)でも種子・肥料・農薬など総合的なサポートが可能
- ・農業資材卸では全国24拠点の支店網によるスピーディな物流機能とサービス体制



事業戦略

- ✓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
- ✓農業用ハウス内の環境制御やICT(情報通信技術)の関連商材の販売強化
- ✓主に東アジアへの養液栽培プラントの輸出を推進
- ✓減反政策終了による施設園芸への転換需要の獲得



事業戦略と具体的取組



● 種苗事業

- ✓ 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種苗供給体制を構築

【背景】

気候変動やユーザーの種子品質への要求の高度化により種子生産の難易度が高まっている

- ⇒ 群馬県内に種子生産及び品質向上のための圃場等を購入し、設備を充実
- ⇒ 種子の生産地を多様化し適地適作、リスク分散を図る

- ✓ 販売ルートを確立したアフリカ・南米市場での販売強化と、東欧での新規市場の開拓

- ⇒ 南アフリカを軸に、アフリカ市場の販売拡充へステップ・バイ・ステップで取組み

事業戦略と具体的取組

●花き事業



●農材事業



✓ 成長を続ける“eコマース”企業との連携や営業活動を強化し、販売強化及び販売チャネルの多様化を促進

⇒ eコマース事業者や小売業のほかにeコマース事業も行っている小売店等との関係強化、販売の拡大

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
創 立	1947年6月
代表者	金子 昌彦
資本金	14億91百万円(2021年5月末現在)
上 場	東京証券取引所 市場第一部
発行済株式数	11,772千株(2021年5月末現在)
従業員数	618名 (連結対象会社合計 671名) (2021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) (2020年5月末現在)
問い合わせ先	専務取締役管理部門、コンプライアンス・IT推進担当 長谷 浩克 E-mail: h-hase@kanekoseeds.jp TEL: 027-251-1619 FAX: 027-290-1056