

2025年5月期 本決算説明資料

2025年7月23日

株式会社 **サカタのタネ**



1. 2025年5月期 本決算の概要	3 ~ 15
2. 2026年5月期 通期予想および配当政策	16 ~ 22
3. 資本コストや株価を意識した経営	23 ~ 32
4. 事業戦略 グローバル花事業本部の発足	33 ~ 48
5. 最近のトピック 2027年国際園芸博覧会への取り組み	49 ~ 51
6. 2025年5月期 通期 資料集	52 ~ 56

1. 2025年5月期 本決算の概要



2025年5月期 業績概要(連結ベース)



売上高、営業利益、経常利益は過去最高を更新

単位:百万円

	24/5月期	25/5月期	増減額	増減率	25/5月期 予想※
売上高	88,677	92,920	4,242	4.8%	93,500(△579)
売上総利益	53,973	58,486	4,512	8.4%	58,000(+486)
売上総利益率(%)	60.9%	62.9%	-	-	62.0%
研究開発費	10,396	10,625	229	2.2%	-
売上高比率(%)	11.7%	11.4%	-	-	-
その他販管費	33,081	35,603	2,521	7.6%	-
営業利益	10,495	12,257	1,761	16.8%	11,000(+1,257)
経常利益	11,124	12,311	1,186	10.7%	11,000(+1,311)
当期純利益	16,162	9,711	△6,450	△39.9%	9,000(+711)

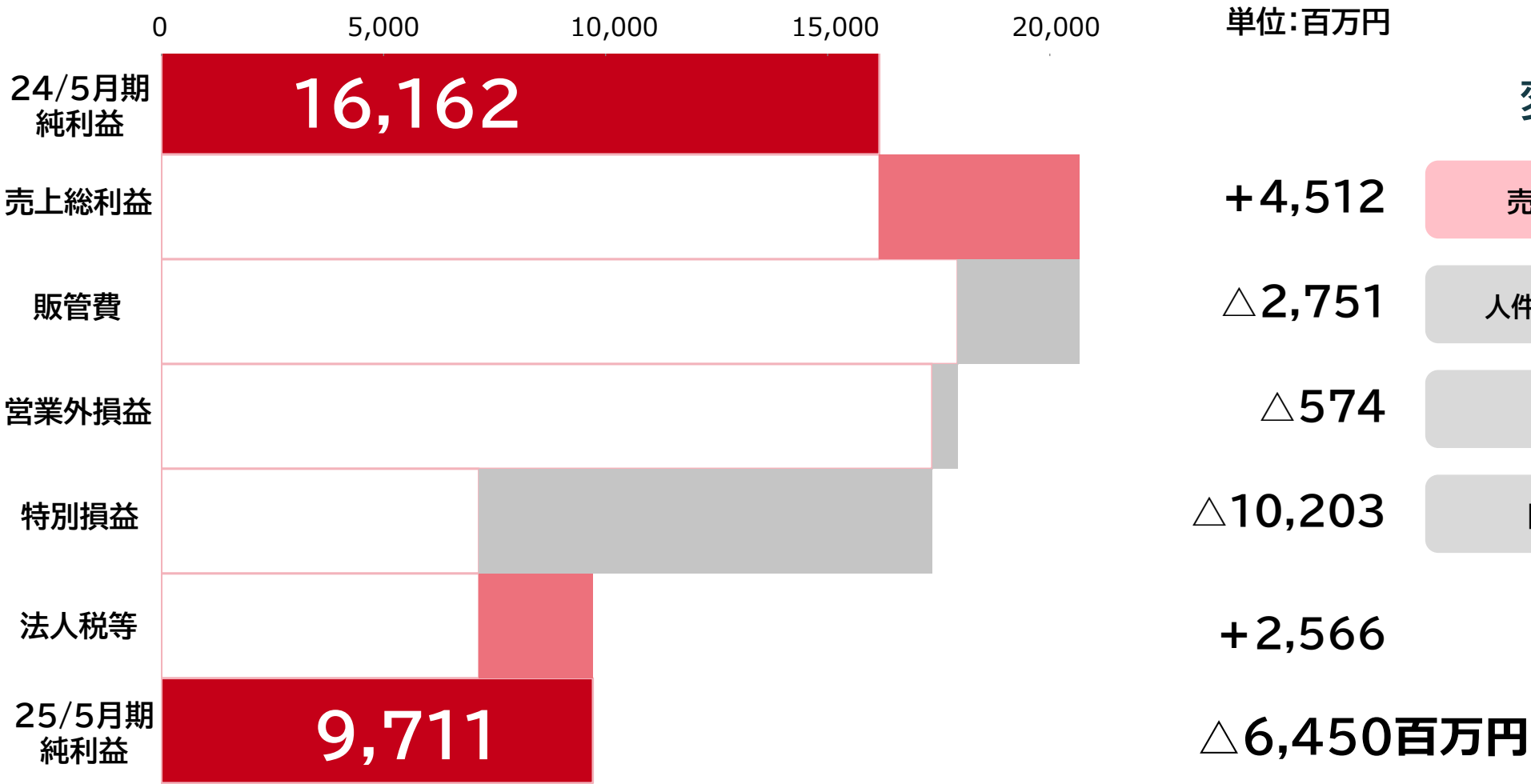
海外子会社換算レート (2025年3月)

米ドルレート(円)	151.40	149.53	△1.87	為替影響 △1,806百万円	150.00(△0.47)
ユーロレート(円)	163.28	162.03	△1.25		160.00(+2.03)

※ 2025年1月公表



固定資産売却益の減少により減益



変動の主要因

- 売上の増加・粗利率の向上
- 人件費、業務委託費などの増加
- 為替差損益の悪化
- 固定資産売却益が減少



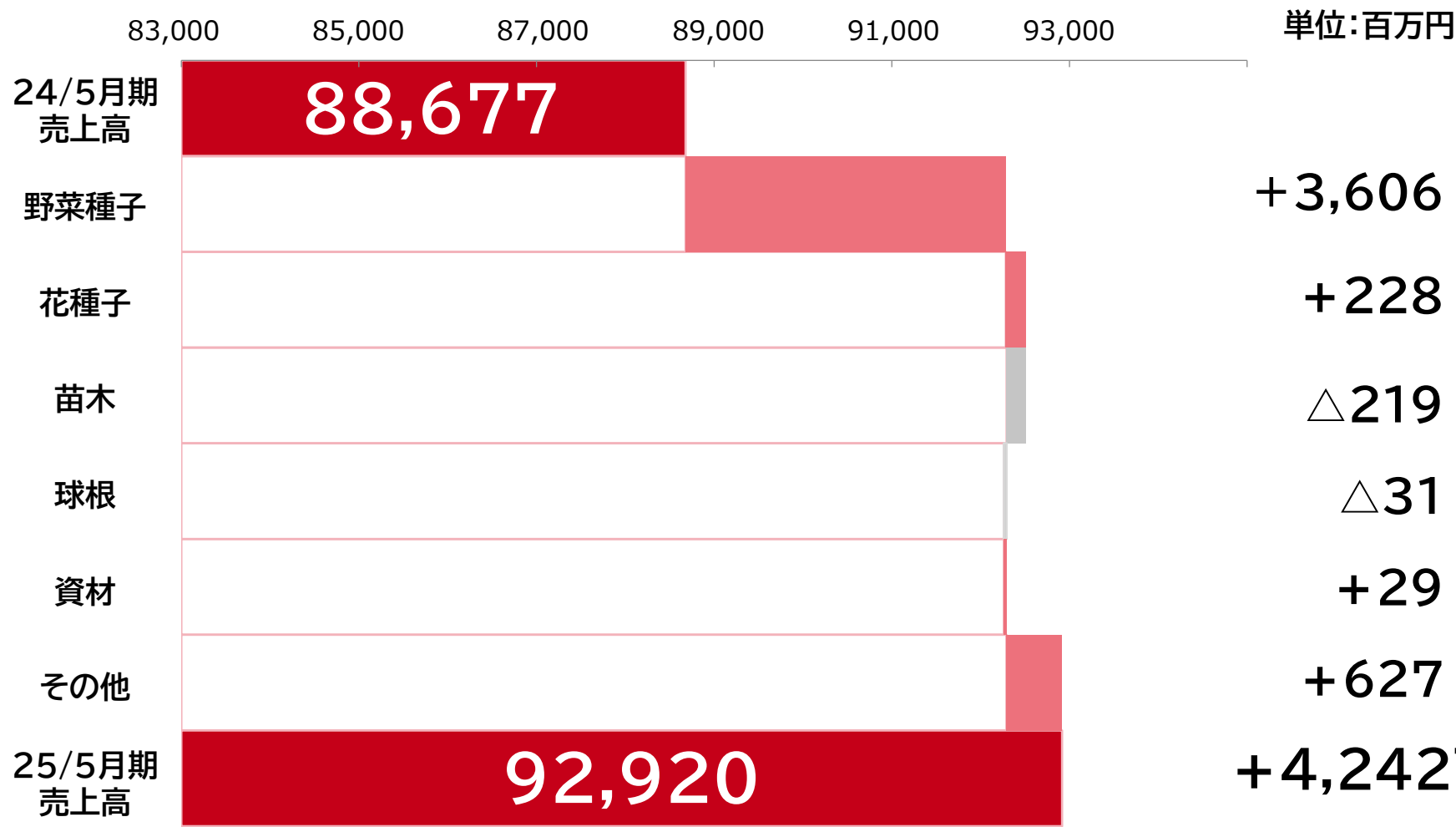
国内卸売は増収減益、海外卸売は増収増益

単位:百万円

	売上高				営業利益			
	24/5	25/5	増減	増減率	24/5	25/5	増減	増減率
国内卸売事業	12,320	12,661	341	2.8%	4,974	4,760	△213	△4.3%
海外卸売事業	68,041	71,977	3,935	5.8%	18,239	20,021	1,781	9.8%
小売事業	4,920	4,531	△388	△7.9%	△221	△256	△34	—
その他 (造園緑花事業等)	3,395	3,749	354	10.4%	50	105	54	107.7%
小計	88,677	92,920	4,242	4.8%	23,043	24,631	1,588	6.9%
消去	—	—	—	—	△12,547	△12,373	173	—
連結	88,677	92,920	4,242	4.8%	10,495	12,257	1,761	16.8%



野菜は大幅増収、花も増収

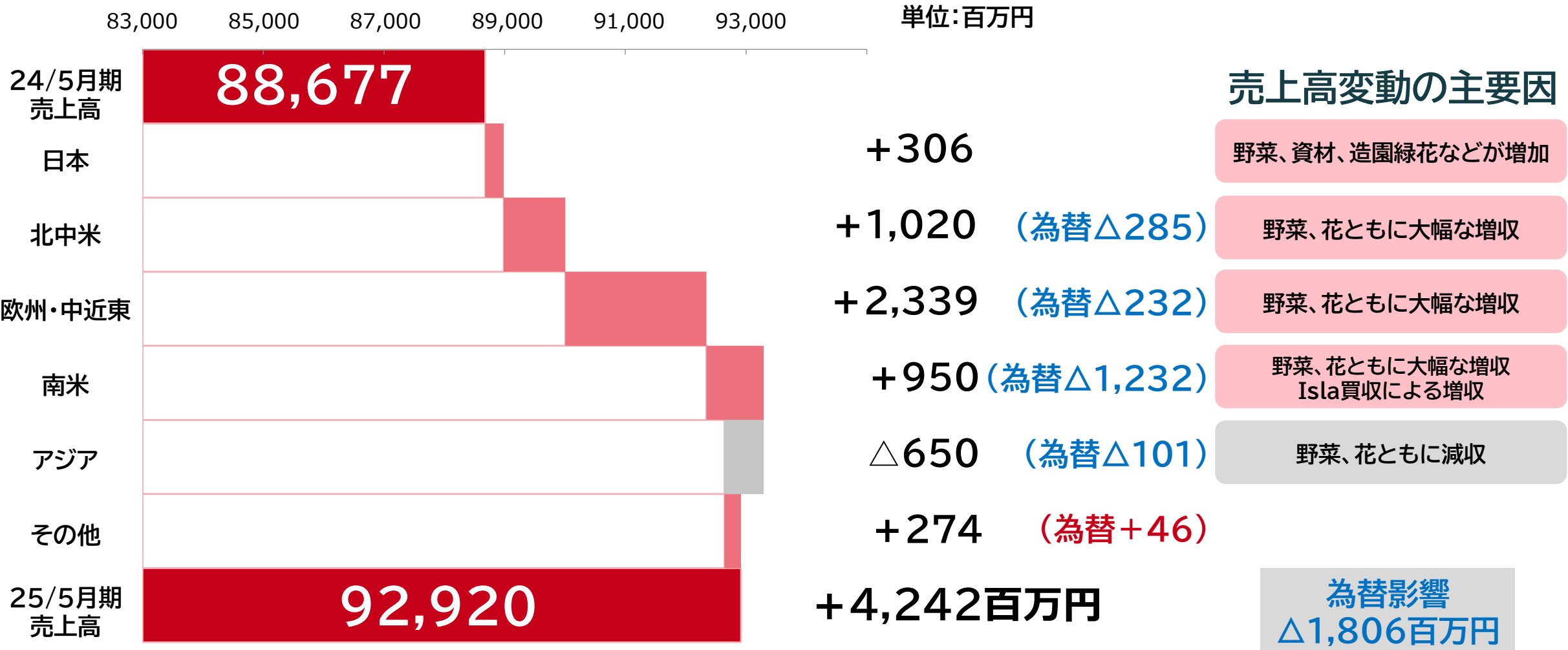


売上高変動の主要因

- ブロッコリー、トマト、カボチャ、スイカ、ネギなどが増加
- トルコギキョウ、ヒマワリ、ストック、キンギョソウなどが増加
- ガーデンセンター横浜閉店による減少
- 農業用資材、環境制御機器、バイオスティミュラント資材が増加
- 造園緑花が増加



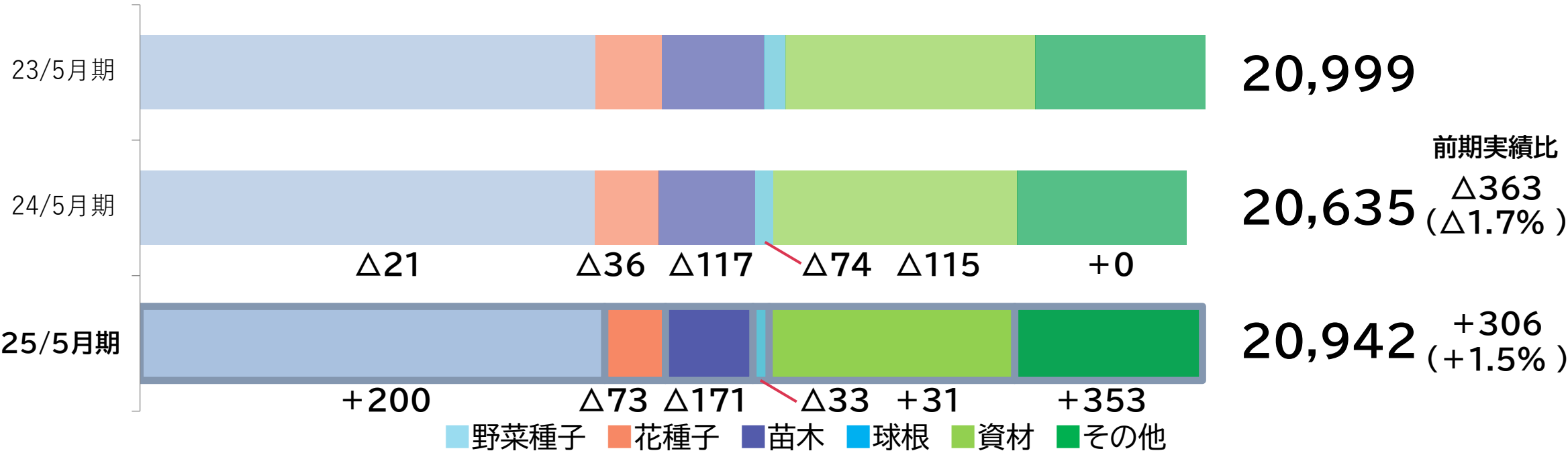
アジアを除く全地域で増収





【日本】野菜、資材、造園緑花が増収

単位:百万円



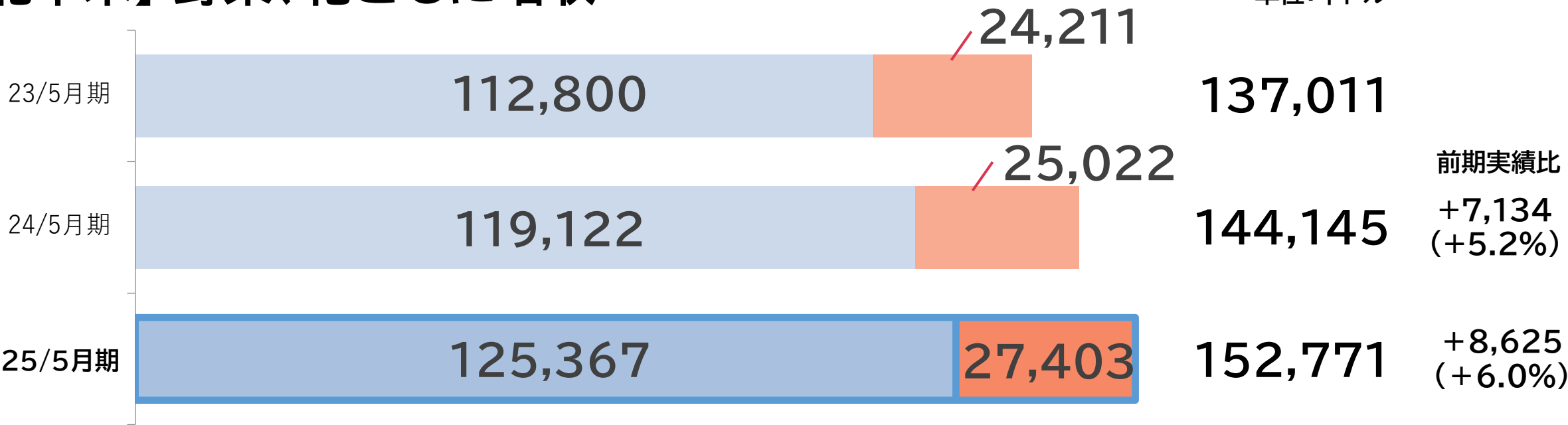
野菜種子・売上高上位品目(前期実績比)	
ブロッコリー	+148
トマト	+23
ネギ	+20
スイートコーン	+15

花種子・売上高上位品目(前期実績比)	
パンジー・ビオラ	Δ0
トルコギキョウ	Δ1
ヒマワリ	Δ11



【北中米】野菜、花ともに増収

単位:千ドル



■ 野菜種子 ■ 花種子-その他

野菜種子・売上高上位品目(前期実績比)

ブロッコリー	+1,692
ペッパー	+846
スイカ	+4,626
トマト	+862

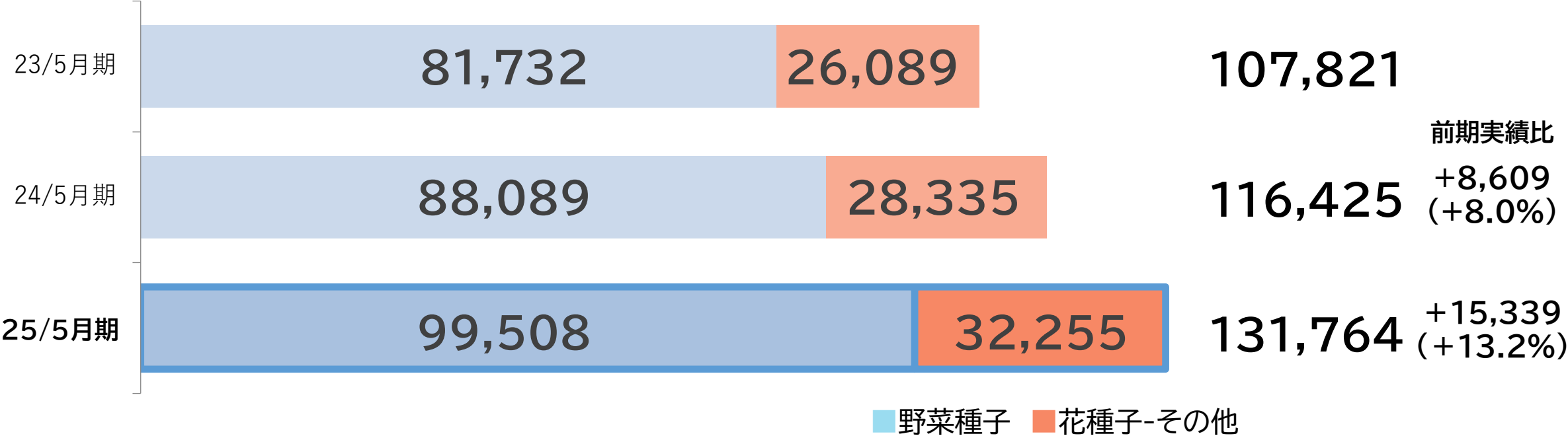
花種子・売上高上位品目(前期実績比)

ヒマワリ	+1,719
トルコギキョウ	+387
カンパニュラ	△322



【欧州・中近東】野菜、花ともに増収

単位:千ユーロ



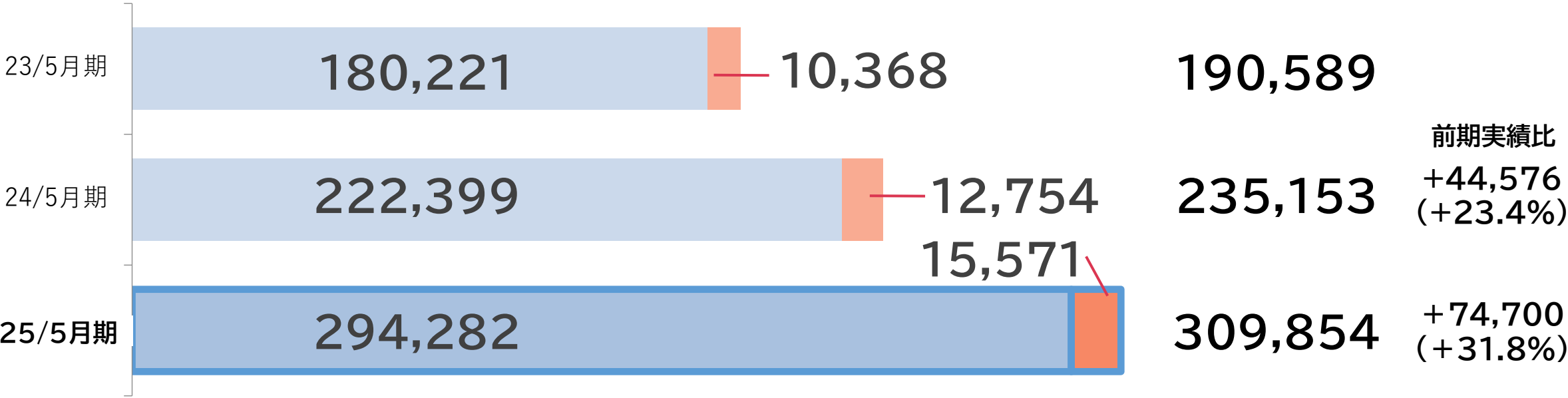
野菜種子・売上高上位品目(前期実績比)	
ブロッコリー	+2,523
トマト	+1,309
カボチャ	+2,909
キャベツ	+448

花種子・売上高上位品目(前期実績比)	
トルコギキョウ	+1,682
ヒマワリ	+554
ストック	+284



【南米】野菜、花ともに増収、買収効果も

単位:千レアル



野菜種子 花種子-その他

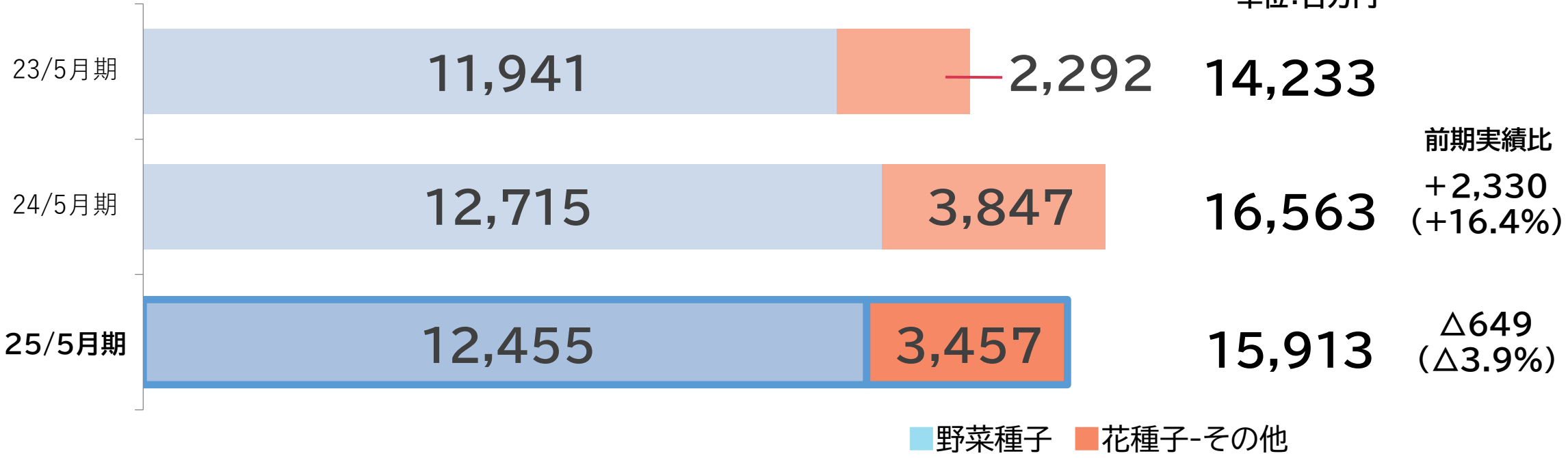
野菜種子・売上高上位品目(前期実績比)	
カボチャ	+3,304
ペッパー	+5,605
ブロッコリー	+2,143
レタス	+2,466

花種子・売上高上位品目(前期実績比)	
ヒマワリ	+1,489
トルコギキョウ	+118
キンギョソウ	+138



【アジア】野菜、花ともに減収

単位:百万円

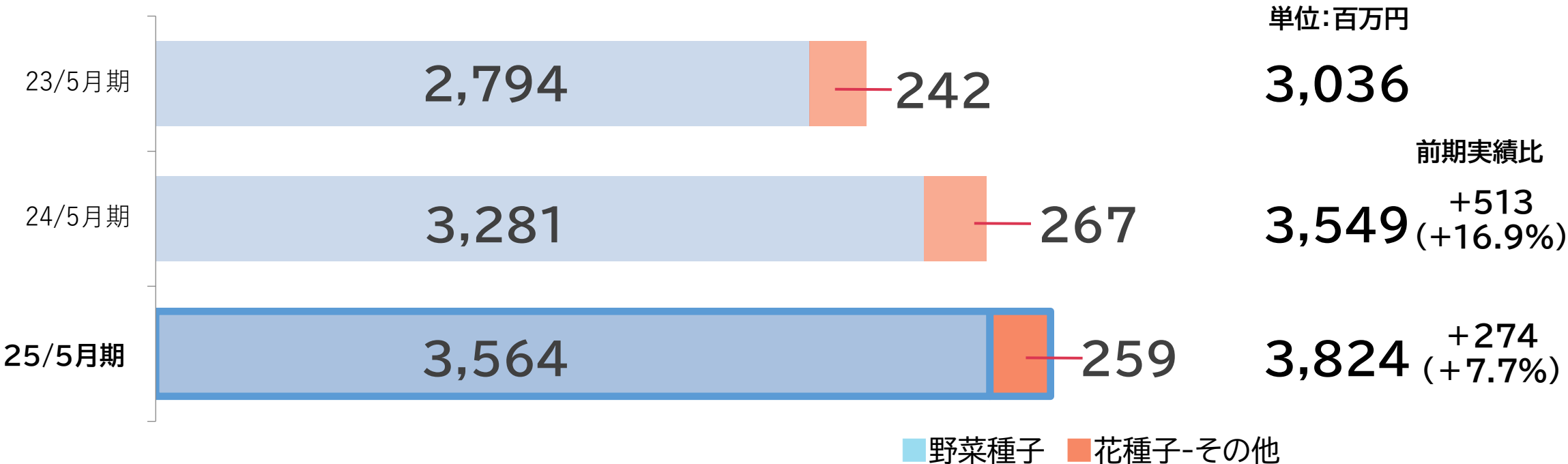


野菜種子・売上高上位品目(前期実績比)	
ブロッコリー	+565
ニンジン	△1,097
ペッパー	△189
ネギ	+300

花種子・売上高上位品目(前期実績比)	
トルコギキョウ	+371
ヒマワリ	△210
カンパニュラ	+30



【その他(アフリカ・オセアニア)】 野菜が増収



野菜種子・売上高上位品目(前期実績比)

カボチャ	△59
ブロッコリー	+156
キャベツ	+24
ペッパー	+1



2025年5月期 主な販管費の状況

人件費、業務委託費などが増加

単位:百万円
(内訳は、本社および主要子会社の所在地ベース)

	販管費計	人件費	旅費交通費	修繕費	業務委託費	減価償却費	試験研究費 (研究開発費※)
2025年5月 実績	46,228	24,872	1,711	1,680	2,673	3,466	1,587(10,625)
2024年5月 実績	43,477	23,090	1,665	1,647	2,359	3,335	1,757(10,396)
前期比増減	2,751	1,782	45	32	314	130	△170(229)
内 訳							
うち為替変動による影響額	△1,159	△540	△29	△22	△72	△58	△105(△239)
日本	583	164	△14	△72	233	△34	133(280)
北中米	1,201	383	△7	22	△7	65	△13(113)
欧州・中近東	1,595	806	21	49	32	87	55(243)
南米	570	171	42	31	50	41	6(△92)
アジア	△17	66	4	1	22	△38	△31(△6)
その他+連結調整	△1,181	189	0	0	△16	8	△321(△308)

※ 研究開発費は、研究活動に関わる経費の合計としており、人件費や減価償却費、その他の費目の一部が重複した数字となっております

2. 2026年5月期 通期予想および配当政策



売上高は増加も営業利益は減益予想

単位:百万円

	24/5月期	25/5月期	予想	増減額	増減率
売上高	88,677	92,920	95,500	2,579	2.8%
売上総利益	53,973	58,486	59,500	1,013	1.7%
売上総利益率(%)	60.9%	62.9%	62.3%	-	-
研究開発費	10,396	10,625	11,443	818	7.7%
売上高比率(%)	11.7%	11.4%	12.0%	-	-
その他販管費	33,081	35,603	37,057	1,453	4.1%
営業利益	10,495	12,257	11,000	△1,257	△10.3%
経常利益	11,124	12,311	11,000	△1,311	△10.7%
当期純利益	16,162	9,711	9,000	△711	△7.3%

海外子会社換算レート※1

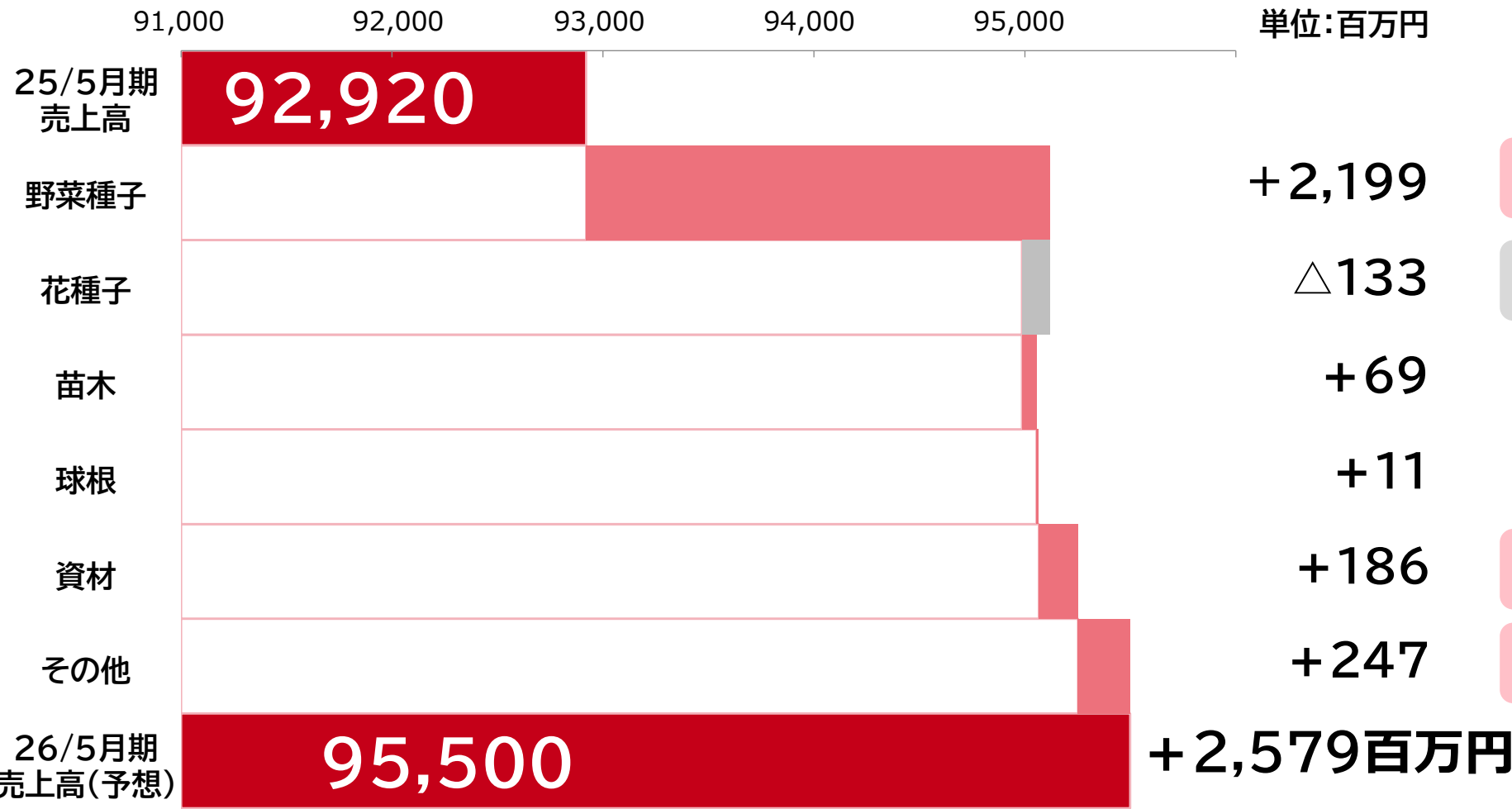
米ドルレート(円)	151.40	149.53	140.00	為替の感応度の試算※2(百万円)	
ユーロレート(円)	163.28	162.03	160.00		

※1 海外子会社(3月期)換算レート ※2 1円の為替変動による今年度の営業利益への影響額試算

米ドル	97
ユーロ	17



野菜種子は大幅増収、花種子は減収

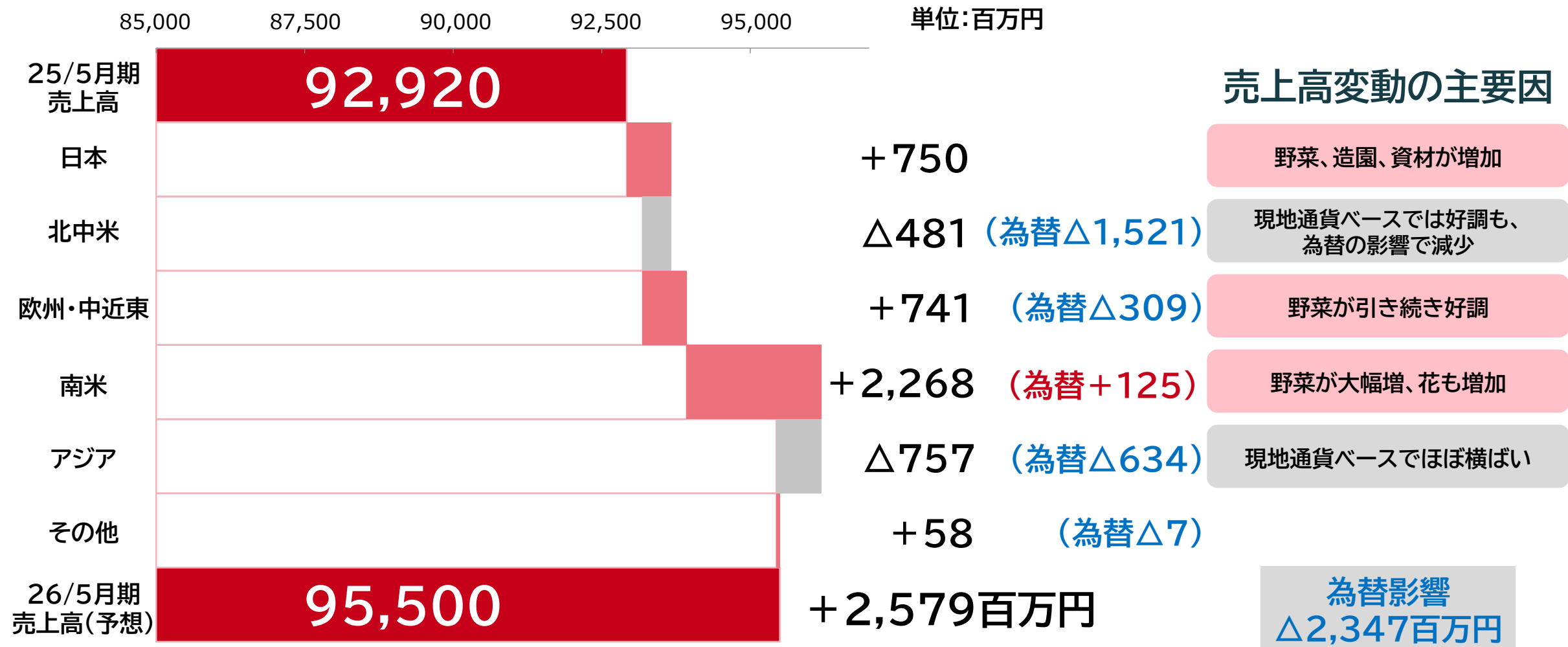


売上高変動の主要因

- 引き続き好調に推移
- 為替の影響で減少
- 環境制御機器、
バイオスティミュラント資材が増加
- 造園緑花が増加



日本、欧州・中近東、南米、その他地域で、前期比増収を見込む





2026年5月期 通期予想 主な販管費の状況



人件費、減価償却費、研究開発費などが増加

単位:百万円
(内訳は、本社および主要子会社の所在地ベース)

	販管費計	人件費	旅費交通費	修繕費	業務委託費	減価償却費	試験研究費 (研究開発費※)
2026年5月 予想	48,500	26,124	1,795	1,712	2,754	3,786	1,765(11,443)
2025年5月 実績	46,228	24,872	1,711	1,680	2,673	3,466	1,587(10,625)
前期比増減	2,271	1,251	84	32	81	320	177(818)
うち為替変動による影響額	△940	△518	△34	△13	△18	△162	△43(△197)
内 日本	1,096	584	40	25	△20	214	85(470)
北中米	△134	△73	△4	△1	0	△23	△5(55)
欧州・中近東	491	300	38	27	37	59	18(172)
南米	654	330	4	△10	53	32	41(16)
アジア	247	136	9	3	8	34	19(127)
その他+連結調整	△84	△26	△3	△11	1	3	18(△24)

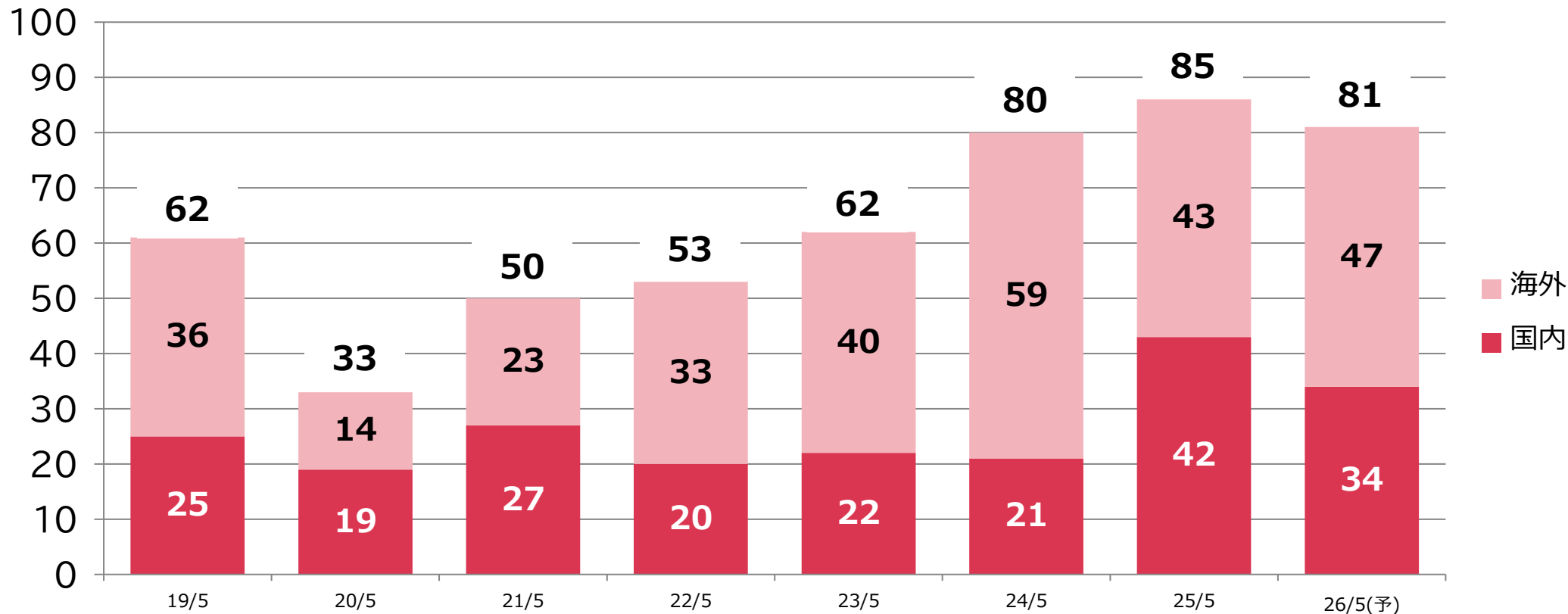
※ 研究開発費は、研究活動に関わる経費の合計としており、人件費や減価償却費、その他の費目の一部が重複した数字となっております



設備投資（直近7年の実績および今後の計画）

設備投資総額は減少

単位:億円



※ 2019/5-2025/5は各決算期における設備投資額実績(無形固定資産の取得を含む)
2026/5は、当期以降になるであろう投資額も含む

2025年5月期の主な設備の新設

サカタ・シード・アメリカのオフィスおよび倉庫の拡張:12億円



2025年5月期の期末配当は45円(年間ベースでは75円)

2026年5月期の配当予想は年間75円

① 2025年5月期の期末配当案は45円 (予想比 +10円)

(年間ベースでは75円(前期比 +10円))

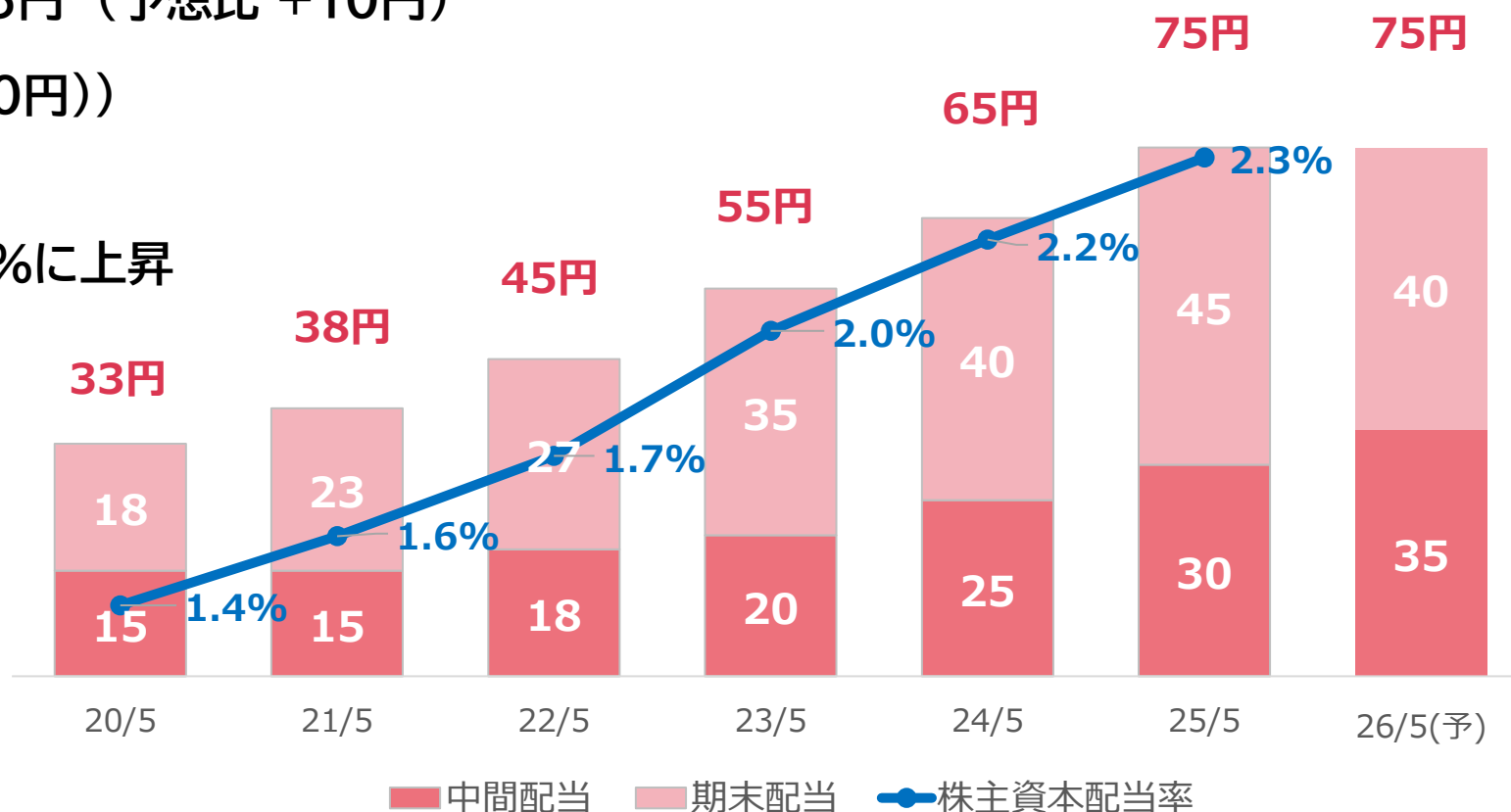
5期連続の増配

株主資本配当率は2.2%から2.3%に上昇

② 2026年5月期は年75円を予定

「中間配当」35円

「期末配当」40円



3. 資本コストや株価を意識した経営



目次

- 1) 現状分析と課題
- 2) 企業価値向上に向けた対応



1) 現状分析と課題

市場評価の推移 ①株価10年(2015年6月1日～2025年5月30日)の推移



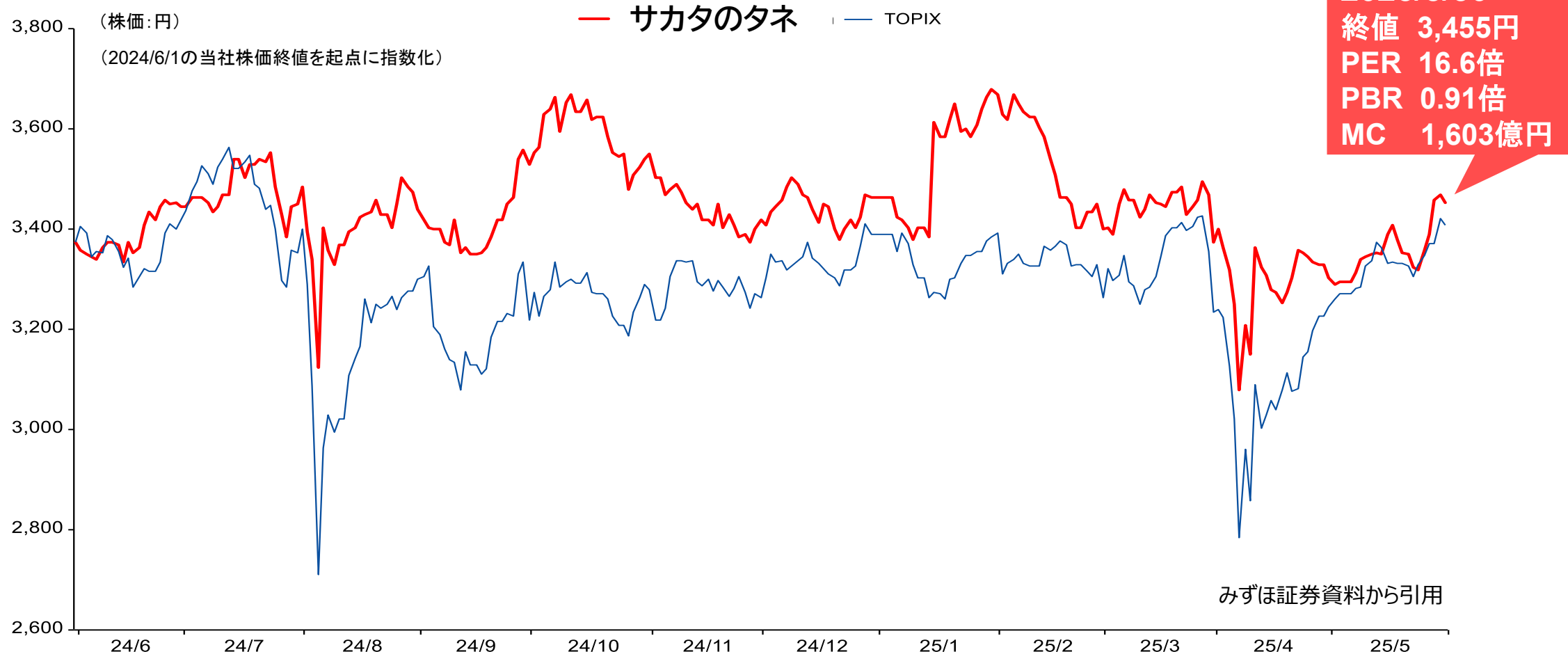
- 2022年前半までは上昇トレンドにあり、一時は5,000円を超えたものの、その後は下降トレンド
- 2022年5月期に過去最高の営業利益を記録以降、売上高は好調に推移している一方、営業利益が減益になっていることなどが背景と認識



1) 現状分析と課題

サカタのタネ

市場評価の推移 ②株価1年(2024年6月1日~2025年5月30日)の推移



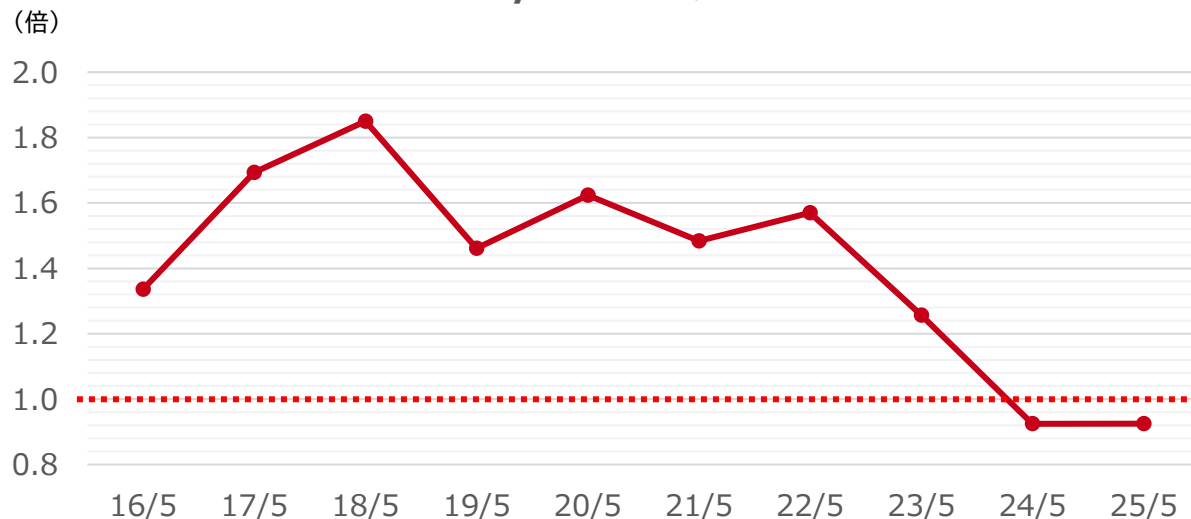
- TOPIXをやや上回り、概ね3,400円前後で推移
- 好調な業績を受けて決算発表後に一時的に上昇する場面もあったが、本格的な上昇トレンドには至らず



1) 現状分析と課題

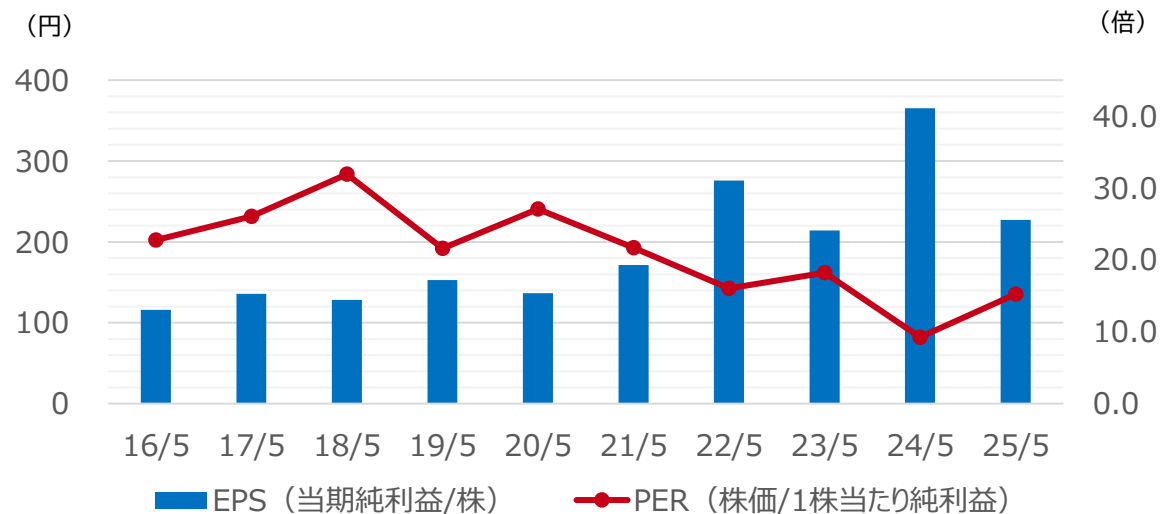
市場評価の推移 ③PBR/EPS・PER

PBR（株価/1株当たり純資産額）



株価が横ばいで推移したことを受け、
PBRの1倍割れが継続

EPS(当期純利益/株)・PER(株価/1株あたり純利益)



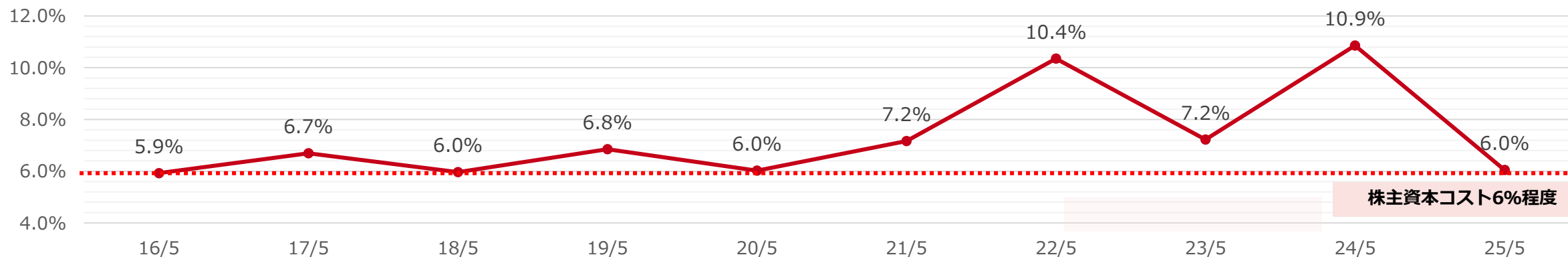
EPSは上昇トレンドもPERは下降トレンド、
市場における成長期待が低下している可能性



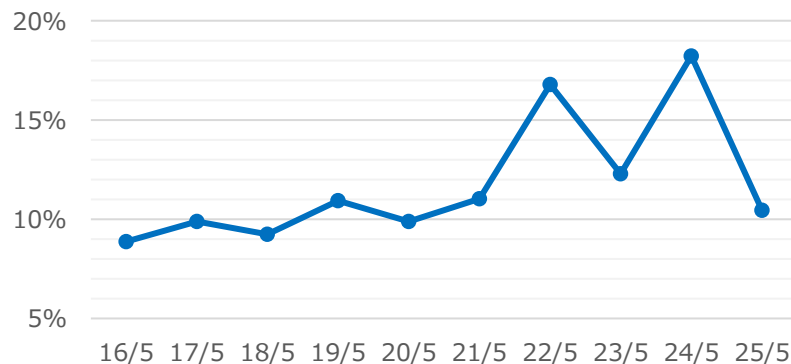
1) 現状分析と課題

資本効率 ROE

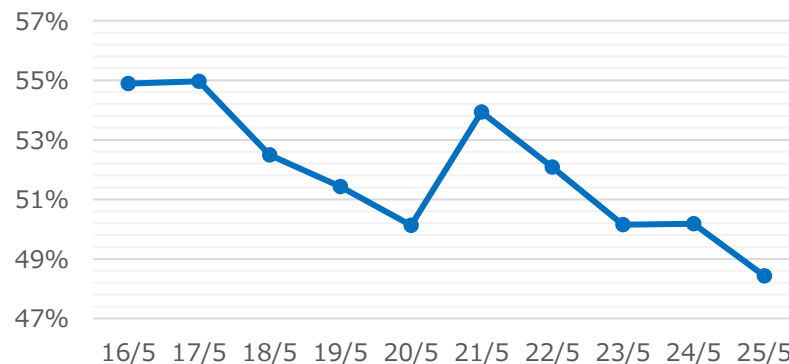
ROE（当期純利益/自己資本）



当期純利益率

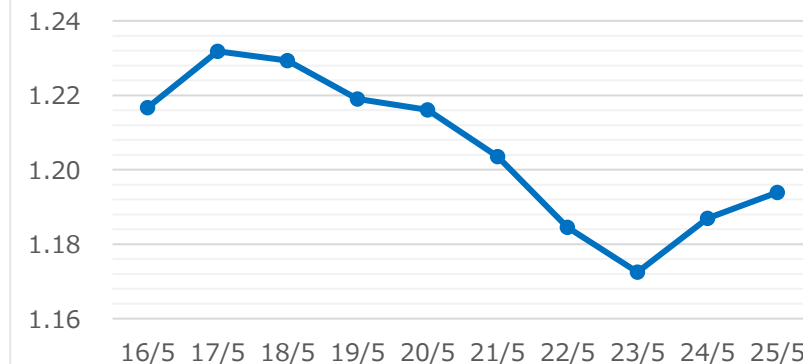


総資産回転率



(倍)

財務レバレッジ



- 当期純利益率の向上によりROEは上昇トレンドにあるが、この1年は、特別利益の減少により低下
- 資本コストを上回っているが、総資産回転率の低さがROEの重しになっていると分析

2) 企業価値向上に向けた対応

現状分析

この1年の業績は堅調に推移も、株価は反転せずPBR1倍割れが継続



要因① ROE向上の期待感が得られていない

- ・ 特別利益の減少によりROEは低下
- ・ 資本効率改善策の提示が不十分

要因② 利益成長の期待感が得られていない

- ・ 販管費の増加は継続し増益幅は限定的
- ・ 中長期の計画指標の非開示

対応① 資本・財務戦略の骨子を明確化

- ・ 株主還元方針を明確化
- ・ 資本効率化への取り組み

対応② 次期長期経営計画の開示

- ・ 現在、次期長期経営計画を策定中
- ・ 2026年7月開示予定



2) 企業価値向上に向けた対応

株主還元方針

配 当

配当額の指標として株主資本配当率を採用

当面2.5%を目指す

自己株式

現預金水準やマーケット動向などを総合的に勘案し、
機動的に自己株式の取得を実施

総還元性向も意識

ROE(資本効率)の向上

1. 方針・目標

ROEの持続的な向上を目指す
(目指す具体的な水準は
次期長期経営計画を踏まえ検討)

※キャッシュアロケーションは、営業CFと成長投資を含む事業ポートフォリオの最適化、株主還元を中長期的にバランスさせる方針。具体的な金額は次期長期経営計画の中で検討

2. 具体的な取り組み

- ① **売上高利益率の上昇:**
→成長戦略の実現による売上増加・利益率の向上、経費の適正化
- ② **総資産回転率の向上:**
→在庫管理の高度化による適正在庫の実現
→投資や還元への対応による現預金の増加抑制
- ③ **財務レバレッジの適正化:**
→株主還元の向上による純資産増加の抑制



2) 企業価値向上に向けた対応

策定中の次期長期経営計画概要

- 現在の長期経営計画は2026年5月末まで
- 次期長期経営計画は、現在、海外のメンバー含めグループ全体で策定中
- 目指す経営指標、KPIなども検討し、2026年7月に開示予定

4. 事業戦略 グローバル花事業本部の発足



目次

- 1) 背景と事業環境
- 2) 当社の強みと近年の取り組み
- 3) 新本部の体制と戦略

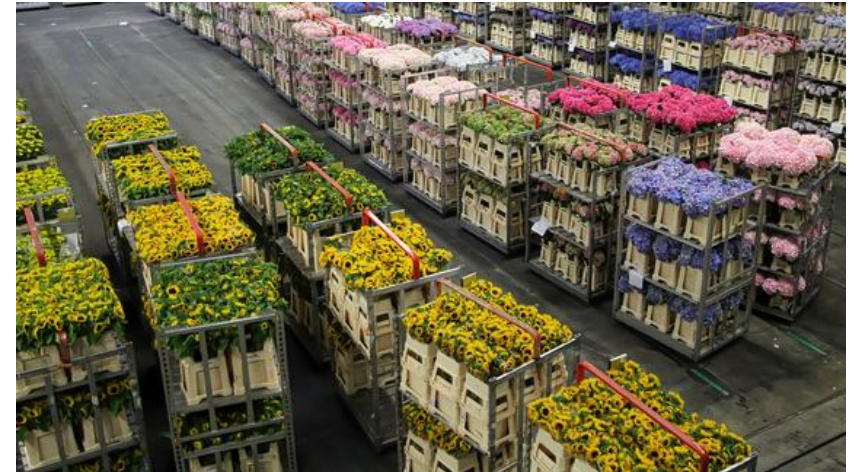
1) 背景と事業環境

花ビジネスの市場

- 切り花、花壇苗、鉢物に大別
- 消費財(生花など)の世界市場は数百億ドル以上
- 人口増や新興国の経済発展を背景に成長
→2030年までCAGR5~6%(当社推定)



種苗は種子、苗、
球根などで流通

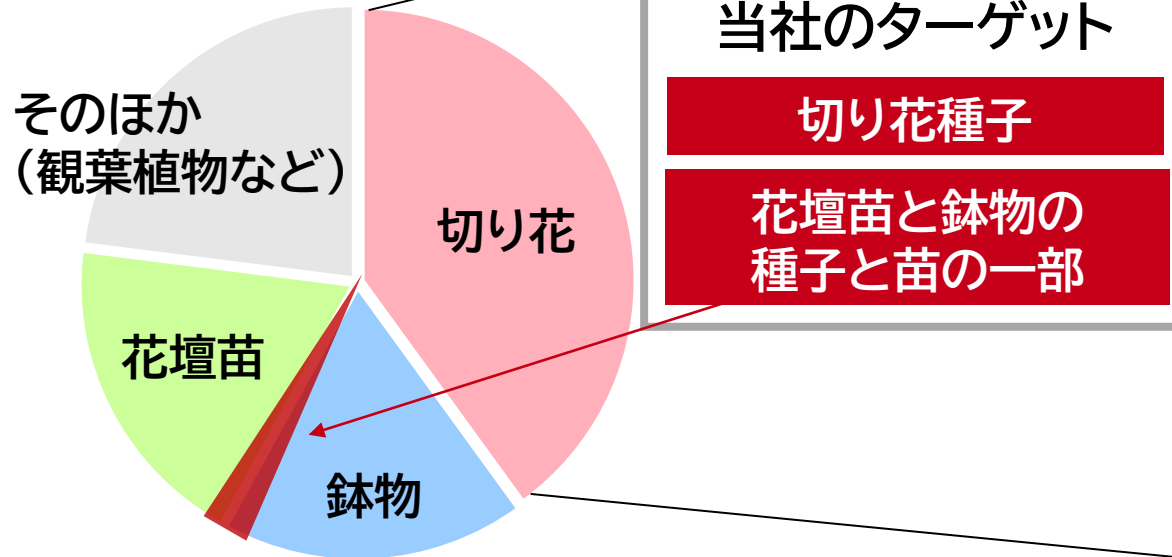




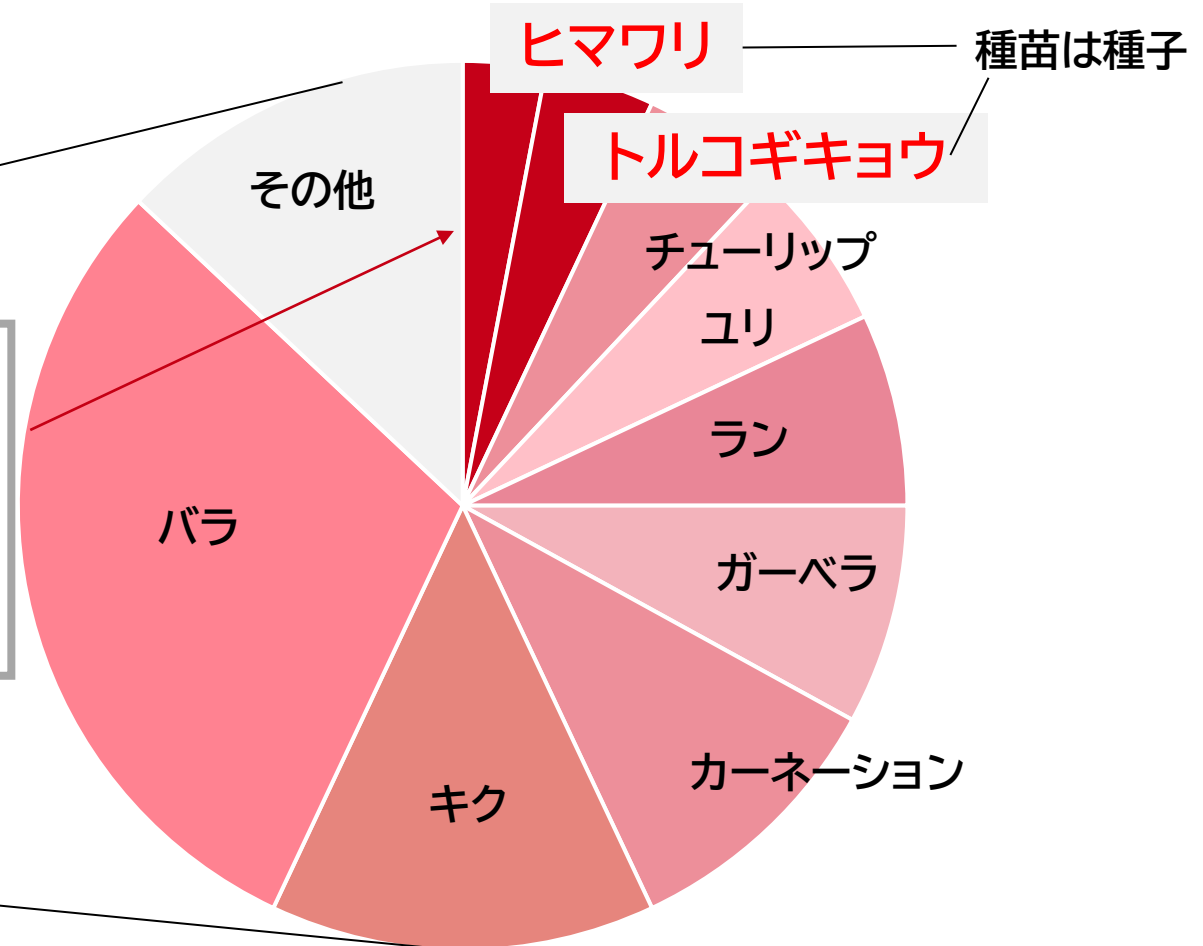
1) 背景と事業環境

花ビジネスの市場

消費財(生花など):数百億ドル以上、小売も含む
生産財(種苗など):卸売り中心、品目と利用方法
で市場は細分化



切り花(生花)の主要品目



細分化された市場に対しカテゴリーを絞って対応



1) 背景と事業環境

花ビジネスと野菜ビジネスの違い

花の種苗市場

- 鑑賞用であり、色、かたちなど、世界中で共通の美的価値観に訴求しやすい
- 多地域で同一品種が受け入れられる傾向
(例:ヒマワリは「ビンセント」シリーズを世界共通で利用)

野菜の種苗市場

- 食用であり、食味、調理法、収穫時期、病虫害耐性など、地域ごとの栽培環境や食文化に強く影響される
- 地域やセグメントごとに品種が必要
(例:トマトは世界各地で異なる品種を利用)

花は全世界で同一品種が利用可能な場合が多く、野菜と異なる戦略が必要



グローバルな市場に対しグローバル共通で事業戦略を考えていく必要性

1) 背景と事業環境

近年の事業環境

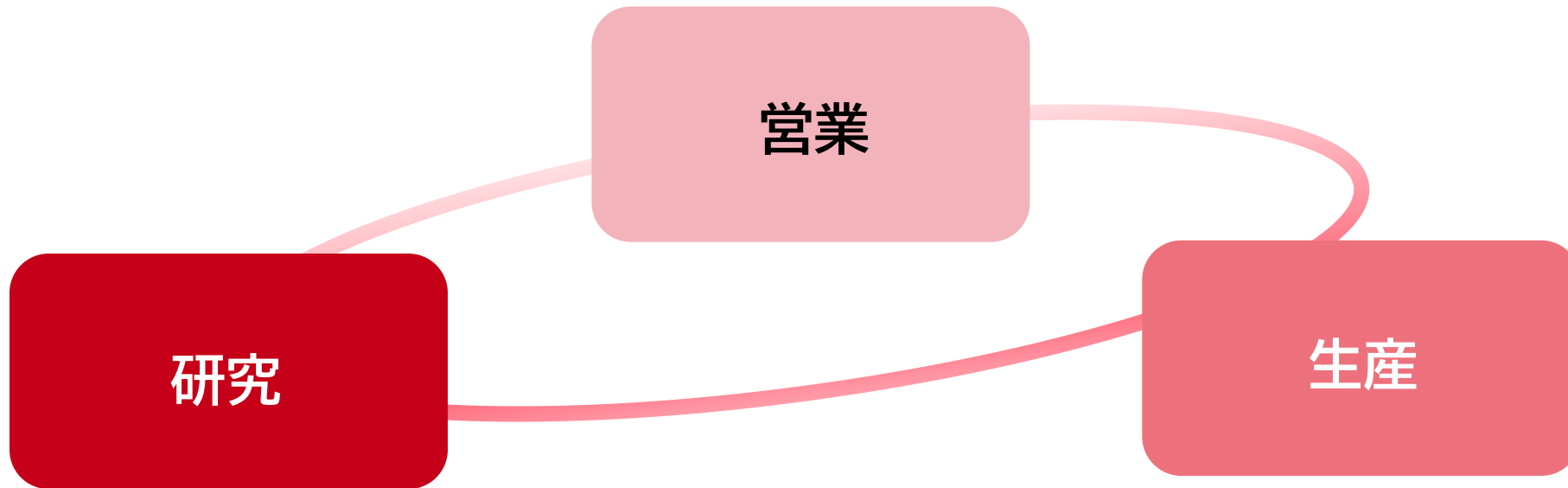
- ・気候変動に対応した新品種、種子・苗生産、営業への要求増
 - 耐暑性品種の開発
 - 種苗の安定供給と高い品質の両立
 - 世界的な切り花生産地の移動(低緯度地域の高冷地へ)
- ・生活スタイルの多様化に由来する消費者ニーズの変化
 - 個性の時代、商品サイクルの短命化
- ・流通の変化、ネット販売などの新しいチャネル
 - ソーシャルメディアなど新しい媒体の普及

競合他社の合併、系列化が進展、業界の動きは活発化

2) 当社の強みと近年の取り組み

当社の強み

新興国での市場創造と
成長機会の取り込み
→中国、ベトナム、インドなど開拓



オリジナリティの高い品種の開発強化
→生物多様性条約に対応したサンパチェンス
→花粉が出ないトルコギキョウ

種苗の安定供給を実現
→グローバルでのリスク分散

2) 当社の強みと近年の取り組み

当社の主力商品

切り花、花壇苗、栄養系の当社の主要品種

種子系 切り花

トルコギキョウ

ロジータ3 ピュアホワイト



種子系 切り花

ヒマワリ

ビンセント



種子系 花壇苗

ジニア 種間雑種

プロフュージョン



栄養系 花壇苗

ニューギニアインパチェンス

種間雑種 サンパチェンス

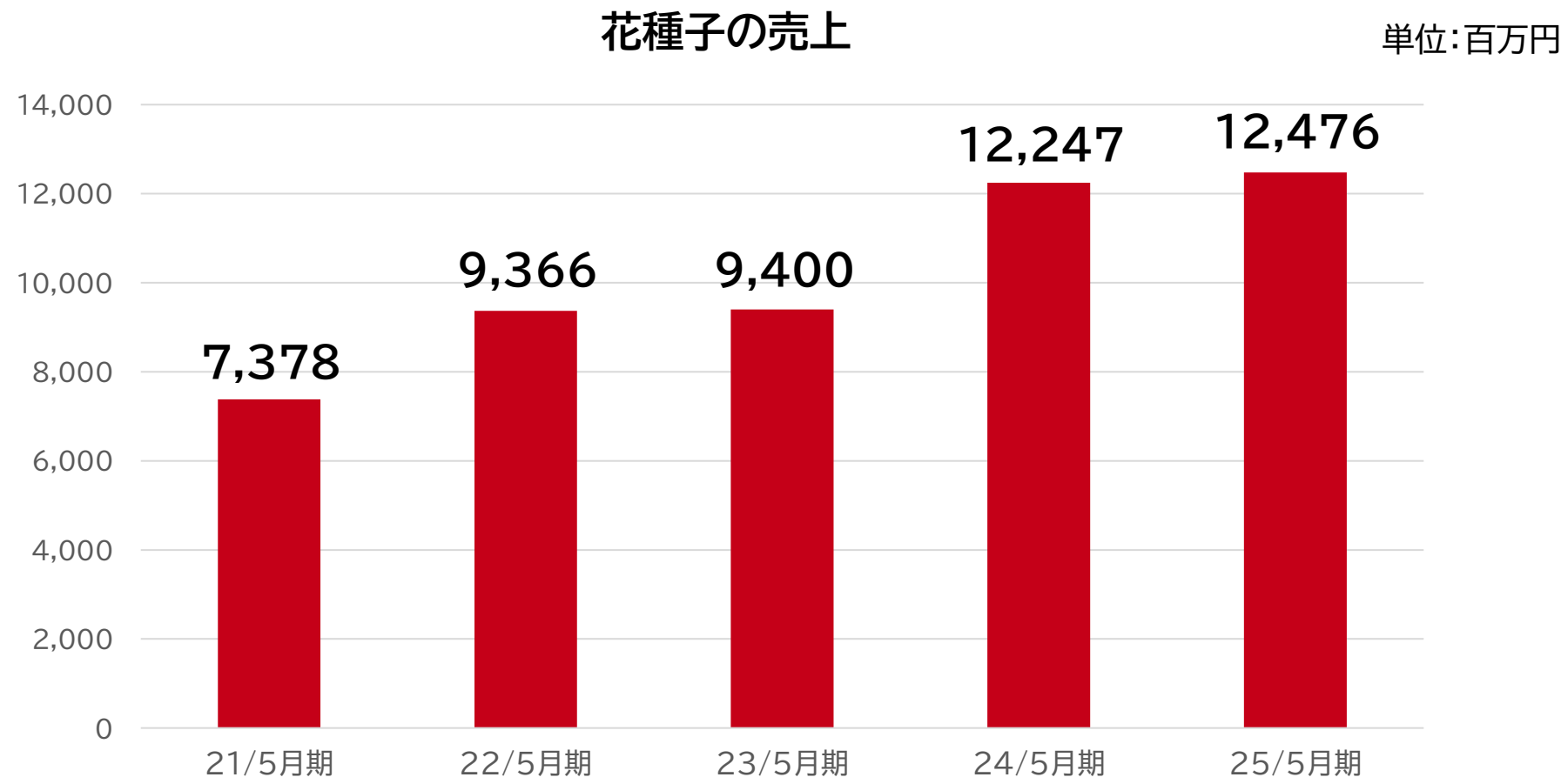


他社にはない特性を持ち、世界中で高い評価



2) 当社の強みと近年の取り組み

直近の売上推移



ヒマワリ、トルコギキョウがけん引し過去5年で約1.7倍増
アジアでヒマワリが急成長

2) 当社の強みと近年の取り組み

今後の取り組み

- 花事業の高利益化、効率化は長期的な課題、これまでも検討
- 足元は好調だが事業環境は大きく変動
- アジア市場での競合の動きが活発化
- 競争力を維持し、さらに成長していくために新たな施策が必要



新本部「グローバル花事業本部」の発足

3) 新本部の体制と戦略

新組織の狙い

各地に分散する花事業を見直し、適切に再配置、収益の一元管理と利益の最大化

旧体制

個別・地域最適を重視

各地域の花部門

- 各地で戦略を立て営業施策などを実施
- 予算、収益の管理も個別

子会社A
花部門

子会社B
花部門

子会社C…

子会社D
花部門

現状・将来の体制

グローバルでの一元管理と地域最適を両立

グローバル花事業本部

- 営業、マーケティング戦略を全体的に統括
- 予算や収益をグローバルで一元的に管理

花市場は1つのグローバル市場、1つのチームで対応

3) 新本部の体制と戦略

新組織の体制

グローバル花事業本部

統括部門と営業部門が主要なセクション

統括部門

切り花

花壇苗

栄養系

供給

- ・ グローバル戦略の立案
- ・ プロダクトマネジメント
- ・ 在庫管理強化、適正な配分

営業部門

アジア・日本

北中米

欧州・中東・アフリカ

南米

- ・ 各地に最適な営業活動
- ・ 顧客の開拓

統括部門によるプロダクトマネジメントや在庫管理の強化

3) 新本部の体制と戦略

市場戦略 競争力のある商品ポートフォリオの構築1 横展開、品目の拡充

有望な市場では新たなオリジナル品種を開発

- 当社のグローバルな研究開発力を最大限に活用
- 他社との差別化や顧客の囲い込み
- 導入品種から自社開発への切り替えなどで高利益化



種子系 切り花 カンパニュラ
「チャンピオンiQ」シリーズ

- 近年、売上が好調、市場開拓
- 他社にはない特性、高い競争力
- 世界トップシェア品目



栄養系 花壇苗
ペチュニア×カリブラコア
「ビューティカル」シリーズ

- ペチュニアとカリブラコアの属間雑種。新しいカテゴリー

自社開発品種による競争優位性の高い商品ポートフォリオの拡充

3) 新本部の体制と戦略

市場戦略 競争力のある商品ポートフォリオの構築1 横展開、品目の拡充

独自の開発プログラムはないがニーズが高い品目に注力

- ・ パートナー企業と連携し商品を投入、グループの生産網、販売網を生かす



種子系 切り花 ストック

- ・ 国内の育種会社の優れた品種、世界的な競争力
- ・ 安定した需要



種子系 切り花・花壇苗
マリーゴールド

- ・ インドに巨大市場



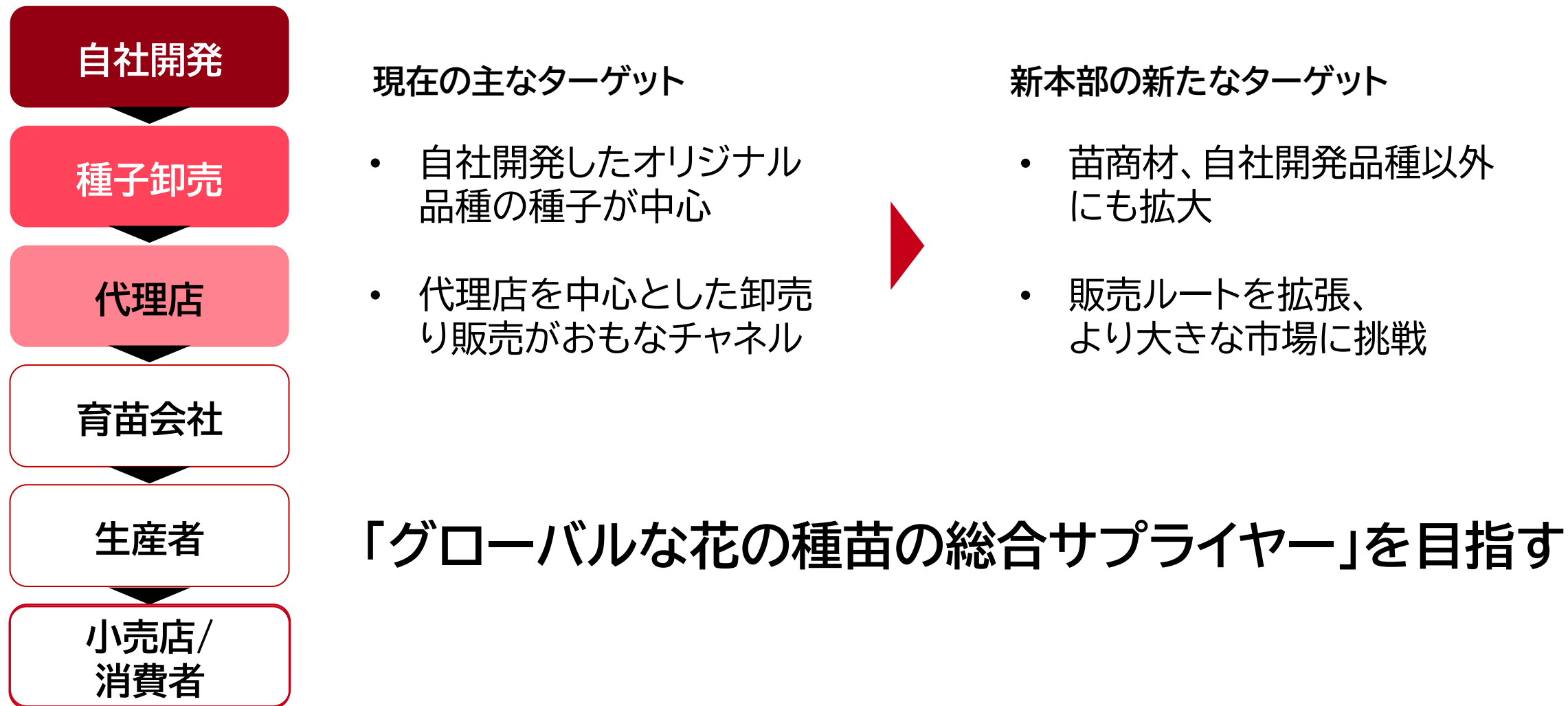
種子系 花壇苗 ケイトウ

- ・ 暑さに非常に強い
- ・ 中国で公園などの植栽用として高評価

トレンドに合わせて導入品種(他社育種品)を素早く導入、品ぞろえを充実

3) 新本部の体制と戦略

市場戦略 競争力のある商品ポートフォリオの構築2 苗商材の開発





3) 新本部の体制と戦略

今後の展望

1. グローバルでの管理体制の確立
2. 苗市場への本格的な参入、育苗会社との提携強化
3. 苗商材、導入品種と自社開発品種による利益率の高い商品ポートフォリオ

競争力と収益力を強化、強固な事業基盤を構築



2035年に世界トップ3の花の総合サプライヤーを目指す

5. 最近のトピック 2027年国際園芸博覧会への取り組み

当社出展は花壇と屋内展示(切り花中心)を予定

出展カテゴリーは花・緑出展(屋外、屋内)

- ・ 屋外出展 庭園作品の展示
- ・ 屋内出展 生産品(植物)の展示

コンペティション(品評会)

- ・ 屋外出展、屋内出展とも、コンペティションに参加予定
- ・ 上位入賞を目指し、当社の品種開発力、およびグループ会社の造園技術の高さをアピール



2027年国際園芸博覧会
主催者展示イメージ メインガーデン



コンペティションの上位入賞を目指し、準備を進行中

©Expo 2027

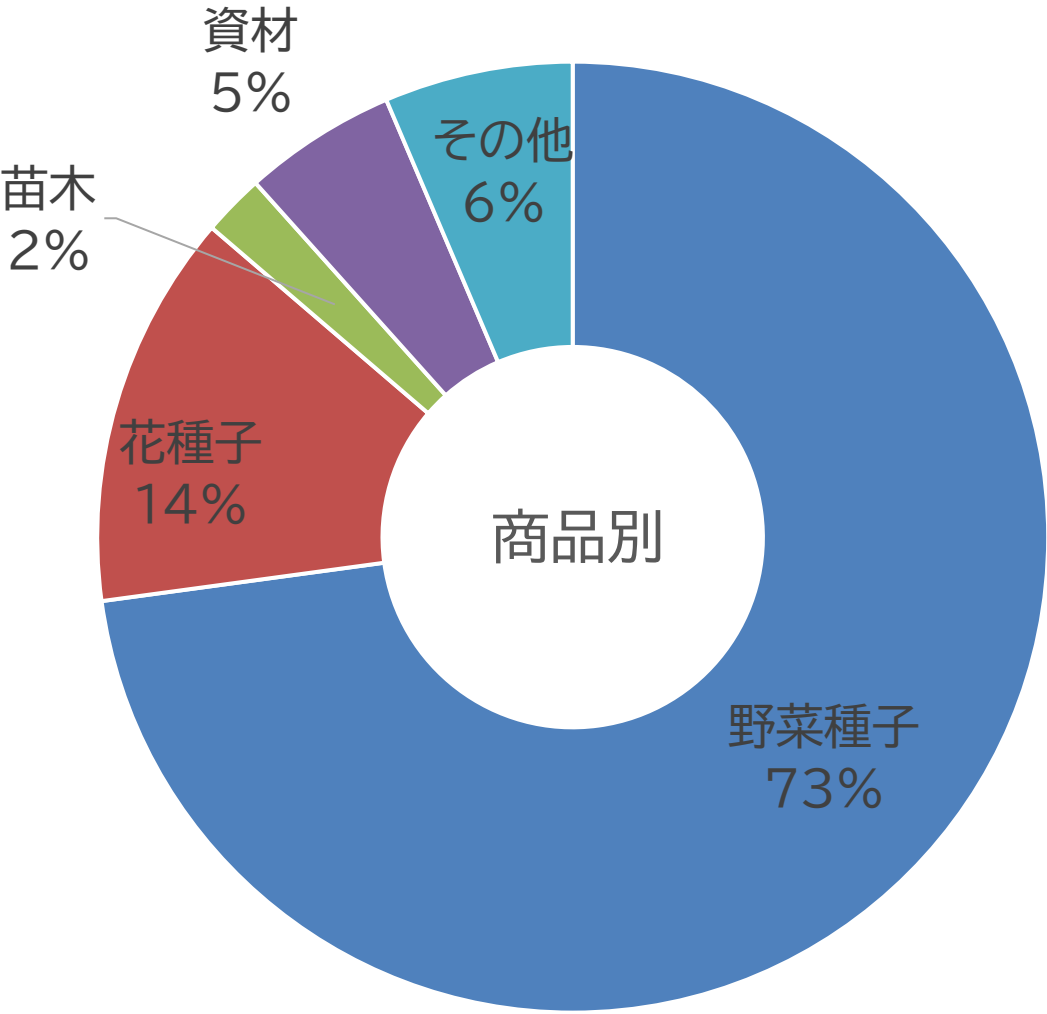
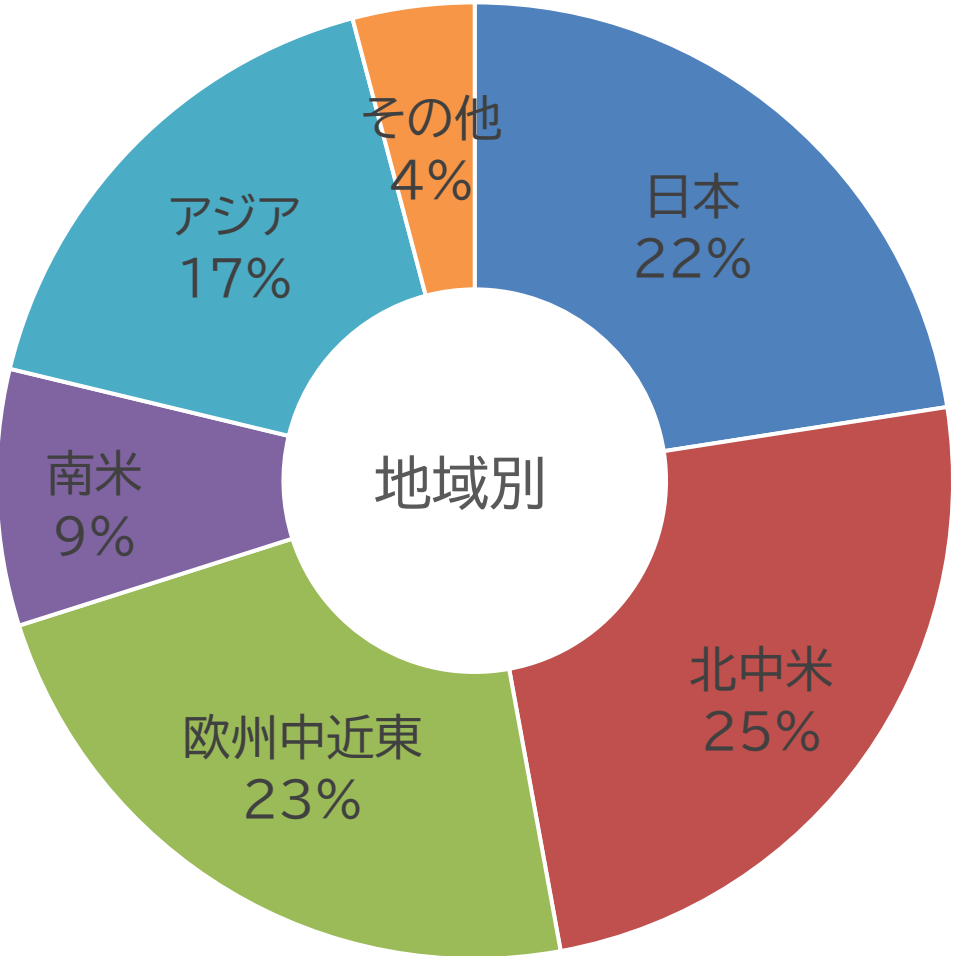
花は心の栄養、野菜は体の栄養

環境と社会、農園芸の持続的な発展を目指します

PASSI  N in Seed



6. 2025年5月期 通期 資料集





2025年5月期実績 外部売上高内訳②

品目別地域別売上高(内部取引消去後)の前期比増減

単位:百万円

	野菜	花	苗木	資材	その他	合計
北中米	711	145	6	－	157	1,020
欧州・中近東	1,740	387	－	－	212	2,339
南米	931	33	－	－	△14	950
アジア	△259	△279	△53	△1	△56	△650
その他地域	283	15	－	－	△23	274
海外小計	3,406	302	△47	△1	275	3,935
国内小計	200	△73	△171	31	320	306
合計	3,606	228	△219	29	596	4,242



2025年5月期実績 海外販売先別外部売上高(四半期推移)



(単位未満切捨)	1Q	増減額	増減率 (%)	2Q	増減額	増減率 (%)	3Q	増減額	増減率 (%)	4Q	増減額	増減率 (%)	累計	増減額	増減率 (%)
北中米 (1,000USD)	20,978	△922	△4.2%	35,909	△55	△0.2%	41,229	5,363	15.0%	54,653	4,240	8.4%	152,771	8,625	6.0%
欧州・中近東 (1,000EUR)	31,176	4,861	18.5%	32,056	4,360	15.7%	28,042	3,687	15.1%	40,488	2,430	6.4%	131,764	15,339	13.2%
南米 (1,000BRL)	66,359	21,734	48.7%	81,628	25,309	44.9%	79,324	31,003	64.2%	82,541	△3,346	△3.9%	309,854	74,700	31.8%
アジア (100万JPY)	3,342	△333	△9.1%	5,059	△578	△10.3%	3,107	597	23.8%	4,403	△336	△7.1%	15,913	△649	△3.9%
うち韓国 (100万KRW)	5,459	△1,064	△16.3%	7,280	333	4.8%	2,992	△1,354	△31.2%	11,727	879	8.1%	27,460	△1,206	△4.2%
うちインド (100万INR)	342	△37	△10.0%	450	7	1.7%	278	65	30.4%	220	△117	△34.8%	1,292	△83	△6.0%
その他(100万JPY) (アフリカ・オセアニア)	908	146	19.3%	951	192	25.4%	1,030	△13	△1.3%	933	△50	△5.2%	3,824	274	7.7%

※当第3四半期より端数処理方法を単位未満四捨五入から切捨に変更に伴い、従来資料より数値が一部変更されております。



本プレゼンテーション資料には、株式会社サカタのタネの業績、戦略、事業計画などに関する将来的予測を示す記述および資料が記載されております。

これらの将来的予測に関する記述および資料は過去の事実ではなく、発表時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予測です。

また経済動向、他社との競争状況、為替レートなどの潜在的リスクや不確実な要因も含まれています。そのため、実際の業績、事業展開または財務状況は今後の経済動向、業界における競争、市場の需要、為替レート、そのほかの経済・社会・政治情勢などのさまざまな要因により記述されている将来予測とは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。

不確実性および変動要素全般に関する詳細については、有価証券報告書、決算短信などをご参照ください。



PASSI  N in Seed