



【サカタのタネ】種苗国内トップ、海外M&Aを“再起動”へ



サカタのタネは種苗会社として国内トップに立つ。170カ国・地域に花や野菜の種子を販売し、海外売上高比率は70%を超え、グローバル展開でも抜きん出た存在だ。なかでもブロッコリーは65%、トルコギキョウは70%という圧倒的な世界シェアを持つ。同社躍進の牽引役の一つがM&Aへの積極的な取り組み。海外を中心に企業買収をコンスタントに積み上げてきた。

ブラジルとオランダで買収

サカタのタネは10月下旬、ブラジル子会社を通じて、現地の種苗大手Isla Sementesとその持ち株会社を買収すると発表した。約18億8000万円を投じ、全株式を取得する。買収完了は12月中。Islaは1955年設立で、売上高は約17億円（2022年12月期）。家庭園芸や小規模農業向けを中心に花・野菜種子を生産している。

サカタのタネがブラジルに子会社のサカタ・シード・スタメリカを設立したのは1994年で、現地の活動は30年に及ぶ。これまで中・大規模農家向け市場を主力としてきたが、今回の買収で家庭園芸や小規模農業向けに本格的に進出する。販売網の相互利用、種子生産施設・倉庫、研究施設の有効活用などを進め、事業拡大につなげる考えだ。

9月には欧州でも買収を手がけた。オランダのキュウリ専門種苗会社であるサナシードの全株式を取得し、子会社化した。果菜類の品種ポートフォリオ（構成）拡充の一環で、取得金額は6億4900万円。欧州で人気があるロングタイプのキュウリに強みを持つサナシードとはかねて取引関係にあり、同社の品種を仕入れて販売していた。

キュウリの種苗会社をめぐっては2017年、ヨルダンのマカベットを子会社化した。キュウリは世界的に市場規模が大きく、グローバル戦略品種の一つと位置づけ、ビジネス強化にアクセルを踏み込んでいく。

海外企業の買収は2020年4月に米国のレタス種苗会社バンガードシードを傘下に収めて以降、途絶えていたが、アフターコロナの到来を受け、ここへきて再起動した形だ。

イスラエルに支店開設

海外拠点の新設もしかり。今年6月、イスラエルに支店を開設した。イスラエルは現在、イスラム組織ハマスとの戦闘で緊張に包まれているが、オフィスを構えたのはテルアビブ近郊のレホボト市。イスラエルは農園芸関連のスタートアップ企業や大学、研究機関が数多くあり、育種技術の開発でも世界をリードするという。

中東地域での拠点はヨルダン駐在員事務所（1998年開設）、トルコ子会社のサカタ・ターキー（2011年設立）、ヨルダン子会社のマカベット（2017年買収）に次ぐ4カ所となる。

サカタのタネは1977年に戦後初の海外現地法人として米国サンフランシスコにサカタ・シード・アメリカを設立。全米5カ所に研究・生産・営業の拠点を設け、海外展開の基礎を固めた。1990年代から欧州、中南米、中東、アフリカに順次進出した。

現地法人の設立を基本としつつ、現地企業の買収を組み合わせ、海外ネットワークを広げ、現在、世界各地に約20の子会社を持つ。

サカタのタネの本社ビル（横浜市都筑区）

高収益ぶりが際立つ

サカタのタネの足元の業績はどうか。2023年5月期は売上高5.8%増の772億円、営業利益2.4%減の109億円、最終利益22.6%減の94億8000万円。3年連続の増収で、円安効果も加わった。人件費、研究開発費などの増加で営業減益となったが、それでも営業利益率は14%強と余裕で2ケタを確保した。

種苗業界はサカタのタネ、カネコ種苗、タキイ種苗が御三家をなす。業界2位で決算期が同じのカネコ種苗は売上高621億円で、営業利益率2.9%にとどまるだけに、サカタのタネの高収益ぶりが際立つ。

部門別の売上構成をみると、国内卸売122億円（前年度比4%減）、海外卸売562億円（同8.1%増）、小売53億円（同3.7%増）、その他34億円（同10.3%増）。海外卸売が全売上高の73%近くに達し、業績を牽引する。

地域別の海外売上高は北米183億円、欧州・中東157億円、アジア142億円、南米50億円、アフリカ・オセアニア30億円。

一方、国内部門は210億円。卸売事業のほかに、通信販売や直営園芸店（ガーデンセンター横浜）を中心とする小売事業、造園工事などその他事業が加わる。

◎サカタのタネ：業績推移（単位は億円）

2022/5期
23/5期
24/5期予想

売上高
730
772
840

営業利益
111
109
110

最終利益
122
94
80

インドで着々と攻勢

目下、海外で重点市場と位置付けるのがインドだ。中国を追い抜いて人口世界1位になったインドは国民の6割が菜食主義といわれる野菜消費大国。さらに家庭、寺院で花が大量に使われる生活・文化が根付いている。

インドでは2008年に現地法人のサカタ・シード・インディアを設立し、15年になる。インド全域をカバーする販売網を築き、各地に試作圃場を整備した。南部の主要都市・ベンガルールには2010年に研究農場を、2019年に総合拠点「ベンガルール イノベーションセンター」（BIC）を開設した。

2023年にはニューデリー近郊にあったサカタ・シード・インディアの本社をBICに移転。経営、管理、研究。生産、物流、営業の各機能を集約し、インド市場での攻勢に向けて体制づくりを着々と進めてきた。今後、現地企業の買収というM&Aの選択肢も十分にありそうだ。

創業110周年の節目

サカタのタネは今年7月、創業110周年を迎えた。1913（大正2）年に創業者の坂田武雄氏が横浜市に「坂田農園」を設立し、海外向けの苗木商を始めた。その後、種子の輸出に乗り出し、戦前から米国シカゴ、中国・上海に支店を置いた。

創業時から世界を舞台に事業活動してきた同社。今日、種苗のグローバル大手に成長を遂げたが、海外での積極的な事業展開は生来の気質に他ならない。2007年から社長を務める坂田宏氏は武雄氏の孫にあたる。アフターコロナの到来で国内外の社会経済活動が正常化する中、二の矢、三の矢がどう放たれるか、要ウオッチだ。

◎サカタのタネ：主な沿革とM&A

年出来事

1913年

創業者の坂田武雄氏が坂田農園を横浜市に設立

1942年

坂田商会（旧坂田農園）など5社が合同し、坂田種苗を設立

1951年

売店（現ガーデンセンター横浜）を開業

1959年

三郷試験場（長野県安曇野市）を開設

1971年

君津試験場（千葉県袖ヶ浦市）を開設

1975年

農園芸資材販売の日本ジフィーポット・プロダクツを子会社化（2021年に吸収合併）

1986年

サカタのタネに社名変更

1987年
東証2部上場（1990年東証1部に）

1996年
英国の種苗会社サミュエル・イエーツ（現サカタUK）を子会社化

1996年
コスタリカの種苗会社フローラ・フェリス（現サカタ・セントロアメリカ）を子会社化

1997年
韓国の青源種苗（現サカタ・ 코리아）を子会社化

1999年
南アフリカの種苗会社メイフォード・シード（現サカタ・シード・サザンアフリカ）を子会社化

2002年
米国種苗会社のアルフ・クリスチャンセンを子会社化

2003年
デンマークのデンフェルトから花部門を取得

2008年
オランダのバリノバから鉢物ガーベラ育苗部門を取得

2017年
ヨルダンのキュウリ種苗会社「マカベット」を子会社化

2018年
日産子会社からグリーンサービス事業を取得

2019年
子会社で手がける花苗生産事業をベルグアースに譲渡

2020年
レタス種苗会社の米国バンガードシードを子会社化
2022年東証プライム上場に移行
2023年9月、オランダのキュウリ種苗会社「サナシード」を子会社化 // 10月、ブラジルの種苗会社「Is la」の子会社化を発表

文：M&A Online

関連記事はこちら・【サカタのタネ】M&Aで世界にビジネスの「タネ」をまく