



生命と緑の未来のために Innovation for Life & Nature

2014年9月期
決算説明会

2014年11月28日



日本農薬株式会社

<http://www.nichino.co.jp>

説明会次第



I. 2014年9月期実績について

II. 中期経営計画の進捗状況について

III. 2015年9月期見通しについて

IV. 海外展開と研究開発の状況について

V. 質疑応答





I. 2014年9月期実績について

2014年9月期実績(前期比)

増収増益

(単位:億円、%)

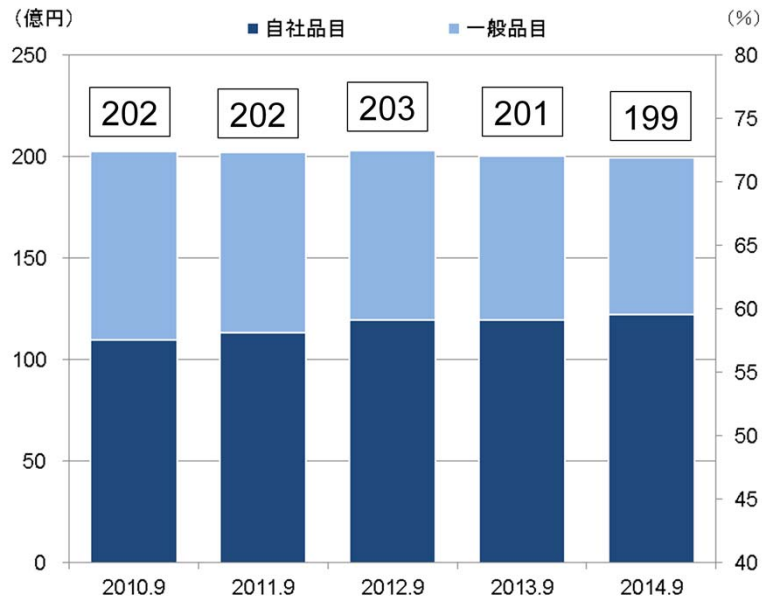
	14年9月期	13年9月期		
	実績	実績	前期比	伸び率
売上高	567	476	91	19.0
国内農業販売	199	201	△1	△0.6
海外農業販売	261	191	70	36.7
化学品・医薬品他	43	38	6	15.2
ノウハウ技術料	45	28	17	59.1
その他	18	19	△1	△3.8
売上原価	323	272	51	19.0
売上総利益	244	205	39	19.2
販売費及び一般管理費	150	130	20	15.1
営業利益	94	75	20	26.3
経常利益	94	71	22	31.0
当期純利益	61	47	14	30.2

前期の売上高は567億円と前期比91億円、19.0%の増収であります。

事業部門別の状況については後ほどご説明致しますが、利益面では増収効果に加えノウハウ技術料の増加や為替の円安基調での推移などもあり、営業利益は94億円と、前期比20億円、26.3%の増益、経常利益は94億円と前期比22億円、31.0%の増益、さらに当期純利益は61億円と前期比14億円、30.2%の増益であります。

国内農薬販売 — 売上高構成比

一部の第三者品目の販売中止などから微減



上記のグラフは、国内農薬販売の売上高構成比の推移を表したものです。

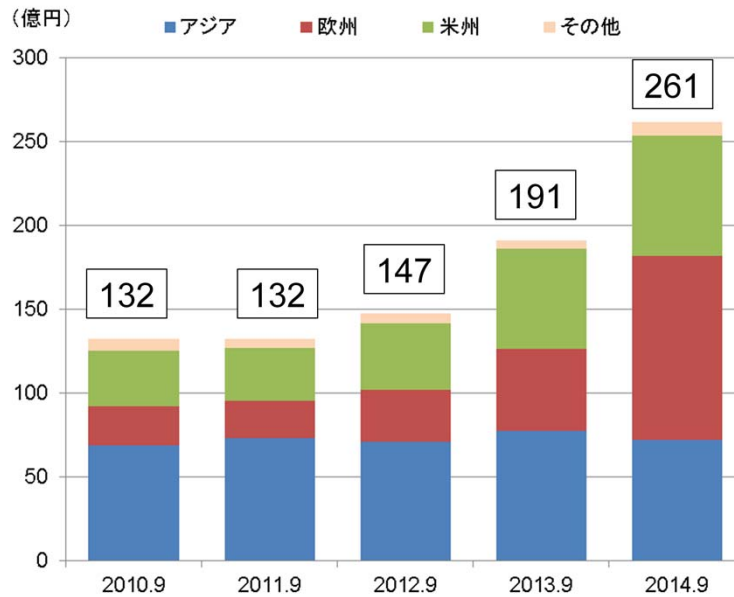
前期は園芸用殺虫剤「フェニックス」などの主力自社開発品目の普及拡販に努めるとともに新製品8剤を上市し品目ポートフォリオの拡充を図りました。

また、農薬原体販売では園芸用殺虫剤「コテツ」、「ハチハチ」などの主力品目の当用期に向けた販社への販売が好調に推移しました。

しかしながら、一部品目の販売中止や天候不順の影響などもあり、国内販売全体の売上高は199億円と前期比1億円の減収であります。

海外農薬販売 — 地域別売上高

欧州、米州の売上高が伸長



上記のグラフは、海外農薬販売の地域別売上高の推移を表したものです。

前期はアジア地域が主要市場である中国ならびに韓国での病害虫の小発生や天候不順による過年度の流通在庫の影響などから売上高が伸び悩みました。

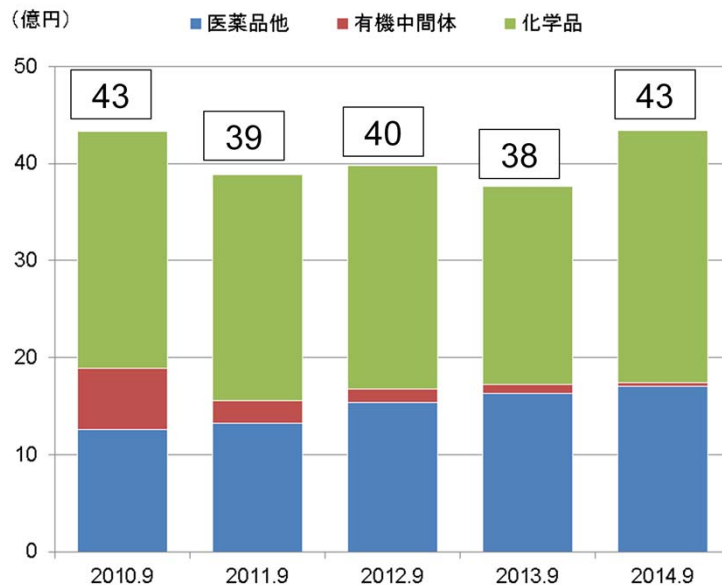
その一方で米州ならびに欧州では販売が好調に推移しました。

品目別では温暖で乾燥した気候が続いた米国で殺ダニ剤「ダニトロン」が昨年に続くダニの多発生から荷動きが早まり、販売が好調に推移しました。

さらに、為替が円安基調で推移したことなどから、海外販売全体の売上高は261億円と前期比70億円の増収であります。

化学品・医薬品他 ― 事業部門別売上高

「ルリコナゾール」の米国、中国での販売開始



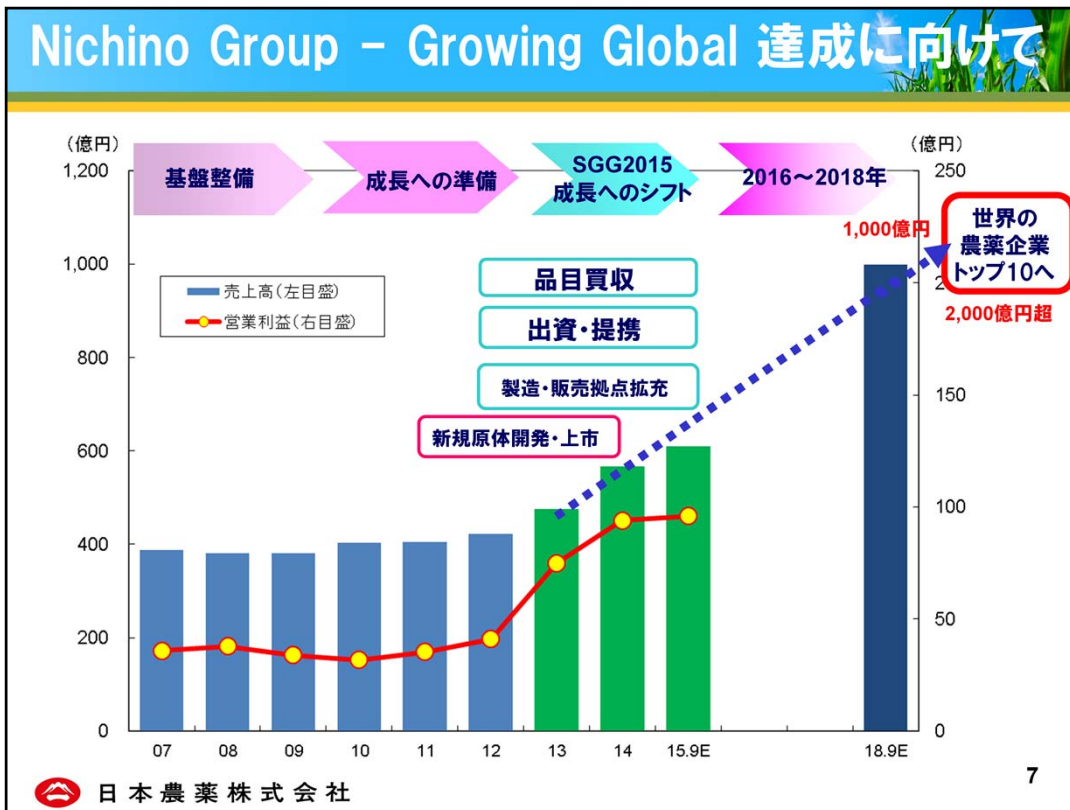
上記のグラフは、化学品・医薬品他の事業部門別の売上高の推移を表したものです。前期は化学品事業ではシロアリ薬剤の出荷が順調に推移するとともに、本年1月に発行済株式の100%を譲り受けた株式会社アグリマートを連結の範囲に含めたこともあり、売上高は前期を上回りました。

また、医薬品事業では外用抗真菌剤「ルリコナゾール」が昨年9月に中国で、11月に米国でそれぞれ販売の承認を取得し、今期より販売を始めたことから売上高が伸長しました。

これらの結果、化学品・医薬品他の売上高は43億円と前期比6億円の増収であります。



II. 中期経営計画の進捗状況について



当社のビジョン「Nichino Group - Growing Global」についてご説明致します。

当社は「新規な農薬や技術の継続的提供によって農業生産を支援し、社会に貢献すること」を基本理念とし、売上高の約10%の研究開発投資を続けてまいりました。

しかしながら、近年の創薬難度の増大や開発コストの高騰は著しく、既往レベルの開発投資では目標とする新規剤などの継続的提供は困難と考えられることから、より大きな研究開発投資が可能な業容、具体的には農薬事業で世界のトップ10に入る研究開発型企業を目指すことと致しました。

ご覧のグラフは、2007年度から2018年度までの売上高と営業利益の実績と計画を表したものです。

2012年度までの6年間は、基盤整備と成長への準備期間との位置付けであり、この間の業績は安定的ではありませんでした。

しかしながら、将来のさらなる成長と飛躍を目指すには、積極的な目標設定とそのための戦略立案が必要であると判断し、成長路線へ舵を切ることと致しました。

2013年度から2015年度の現中計期間中に投資や提携、品目買収などの施策を着実に推進し、2018年度の売上高1,000億円を一つの通過点として、グループビジョンである世界でトップ10に入る研究開発型企業を目指してまいります。

現中期経営計画の基本方針(2013～2015)

「Shift for Growing Global 2015 成長へのシフト」 ⇒成長軌道へのギアチェンジ

●成長戦略の推進

出資・提携、品目買収、拠点強化、R&D強化

●高収益体質の追求

国内販売強化、コスト競争力強化

現中期経営計画の基本方針についてご説明致します。

呼称は「Shift for Growing Global 2015」であり、本中計期間を「グループビジョン達成のファーストステージとして成長軌道へのギアチェンジを図る期間」として位置づけております。

この中計期間の基本方針は、先程ご説明致しました出資・提携、品目買収、拠点強化や研究開発力強化などの「成長戦略の推進」と国内販売強化とコスト競争力強化などによる「高収益体質の追求」であります。

成長戦略の進捗状況

国内外企業を対象としたM&Aや出資、品目買収

品目買収

- 除草剤「オルトスルフアムロン」の買収（2013年10月）

出資・提携

- アグリマート社株式取得(100%)（2014年1月）
- ブラジル Sipcam Nichino Brasil S.A.へ出資(50%)（2014年9月）
- インド Hyderabad Chemical Limitedへ出資(74%)（2014年11月）

海外拠点強化

- ブラジル現地法人 Nichino Do Brasil Consultoria Em Agroquimicos Ltda.新設（2014年7月）
- ベトナム駐在員事務所新設（2014年11月）

本中計の成長戦略の進捗状況と主な成果についてご説明致します。

品目買収では、昨年10月にイタリアのISEM社より同社が保有する除草剤「オルトスルフアムロン」を譲り受けました。

出資・提携案件では、本年1月にシロアリ薬剤事業を展開する「アリストライフサイエンスアグリマート」の発行済株式の100%を取得、「アグリマート」へと社名変更し当社の連結子会社と致しました。

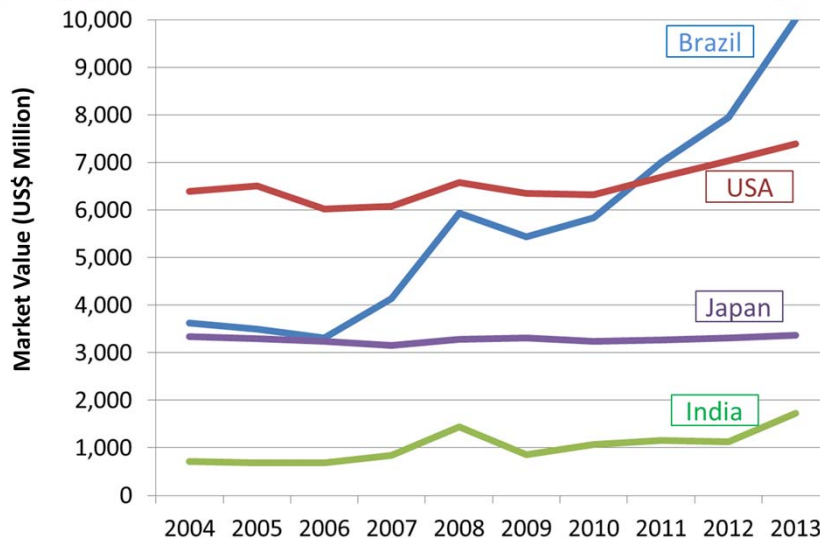
また、9月にはイタリアの大手農薬製造会社であるシプカム社のブラジル子会社「シプカムアグロ」の発行済株式の50%を取得し、社名を「シプカムニチノーブラジル」へ変更し合弁会社として共同経営を行なうことと致しました。

さらに、インドの農薬製造販売会社である「ハイデラバッドケミカル社」の発行済株式の74%を取得し、連結子会社化することと致しました。両社の詳細につきましては後程お示し致します。

一方、海外拠点強化策として、本年7月にはブラジル・サンパウロ市に同国及び南米諸国における当社品目の登録、開発、普及などの統括を目的とした100%出資子会社「ニチノー・ド・ブラジル」を新設致しました。また、11月には、ベトナム・ホーチミン市にベトナム駐在員事務所を開設致しました。

成長戦略の進捗状況

世界の農薬マーケットにおけるブラジル、インドの位置付け



	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
World	30,725	31,190	30,425	33,390	43,187	37,860	38,315	44,528	49,549	54,208

当社は新たにブラジルとインドに製造・販売拠点を設け事業競争力強化を図りましたが、その理由と背景についてご説明致します。

ご覧のグラフは、主要国の農薬市場の推移を表したものです。

ブラジルの農薬市場は2012年で約9千億円、2013年には約1兆1千億円と世界最大の市場規模となっており、今後も拡大する見込であります。

当社は、世界一のブラジル市場での直販体制を検討してきましたが、先程ご紹介した農薬の製造販売会社である「シプカムニチノーブラジル」を共同経営することにより同国での事業展開を図ることと致しました。

また、インドの農薬市場は2010年で約1,070億円でしたが、2013年には約1,700億円とブラジル同様著しい成長を遂げています。

当社は、殺虫剤「アプロード」、「フェニックス」などの当社主力品目の市場として、また近年著しく市場が伸長している農業新興国としてインドを戦略的重要国と位置付け、直販体制の構築や製造機能の獲得を検討してまいりました。

今般、ハイデラバッドケミカル社と合意に至り、株式を取得して子会社化することと致しました。

Sipcam Nichino Brasil S.A. (SNB) 概要

1. 商号	Sipcam Nichino Brasil S.A.	
2. 所在地	ブラジル連邦共和国 ミナスジェライス州 ウベラバ市	
3. 代表者	Luiz Traldi (CEO)	
4. 資本金	145百万ブラジルレアル(約61億円)	
5. 事業内容	農薬の製造販売	
6. 財務状況	2013年12月期売上高 325.6百万ブラジルレアル(約137億円)	
7. 出資後の株主構成	日本農薬株式会社 50% Sipcam S.p.Aグループ50%	
8. 出資時期	2014年9月9日	

「シプカムニチノーブラジル」の会社概要は上記のとおりであります。

今後は、シプカム社とブラジルでの共同開発・販売普及体制を早急に構築し、当社品目の拡販を含む「シプカムニチノーブラジル」の価値の最大化を目指し、詳細な戦略を両社で協議してまいります。

Hyderabad Chemical Limited (HCL) 概要

1. 商号	Hyderabad Chemical Limited
2. 所在地	インド共和国 テランガナ州 ハイデラバード市
3. 代表者	Nellore Sukumar (Managing Director)
4. 資本金	3百万ルピー(約5百万円)
5. 事業内容	農薬の製造販売
6. 財務状況	分割事業の2014年3月期連結売上高 4,031百万ルピー(約70億円)
7. 事業分割時期	2014年12月下旬
8. 出資後の株主構成	日本農薬グループ 74% 創業家グループ26%
9. 出資時期	2015年1月下旬



「ハイデラバッドケミカル」の会社概要は上記のとおりであります。

今後は、インドにおける当社品目の開発、販売、普及体制を早急に構築し、ハイデラバッドケミカル社の生産機能も活用して事業の拡大を図るとともに、既存の販売会社とも協力してインドの農業生産向上に貢献してまいります。

拠点戦略の進捗



上記の世界地図は、当社の海外拠点を表したものです。

赤でお示した中国の日農上海とブラジルのニチノー・ド・ブラジル、バンコック事務所の他、アジア及び中南米各国にサテライトオフィスとして、開発とマーケティングの拠点を設置しております。

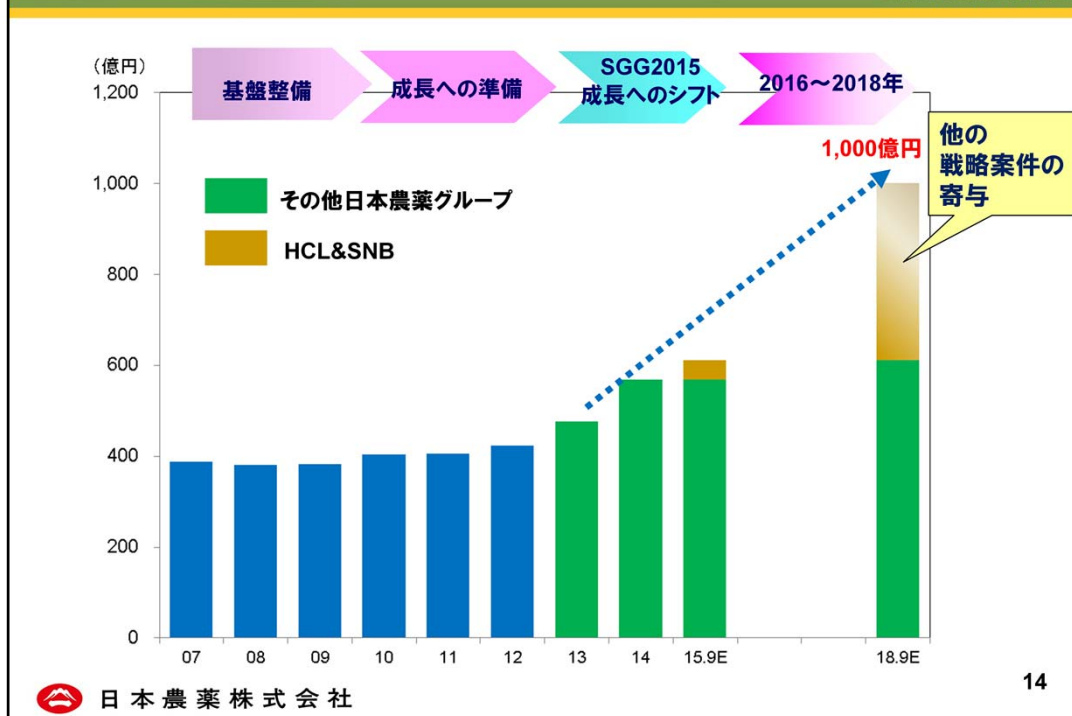
また、青色でお示した米国・ニチノーアメリカ、英国・ニチノーヨーロッパならびに台湾の日佳農薬3社は当社農薬の販売子会社であります。

緑色は製造・販売拠点を表しており、マレーシアにACM社があります。

さらに、先程ご説明致しましたように新たな拠点としてシプカムニチノーブラジルとハイデラバッドケミカルが加わりました。

また、オレンジ色でお示したフランス、イタリアならびにオーストラリアの農薬会社3社にも出資し、海外拠点強化を着実に進めております。

出資会社の売上高貢献見通し



上記のグラフは、出資会社の売上高貢献の見通しを表したものです。

当社グループに加わった「シプカムニチノーブラジル」、「ハイデラバッドケミカル」に加え、今後も新たな成長戦略案件を推し進めて、2018年度の売上高1,000億円を目指してまいります。



III. 2015年9月期見通しについて

2015年9月期計画(前期比)

増収ながら戦略的経費が増加

(単位:億円、%)

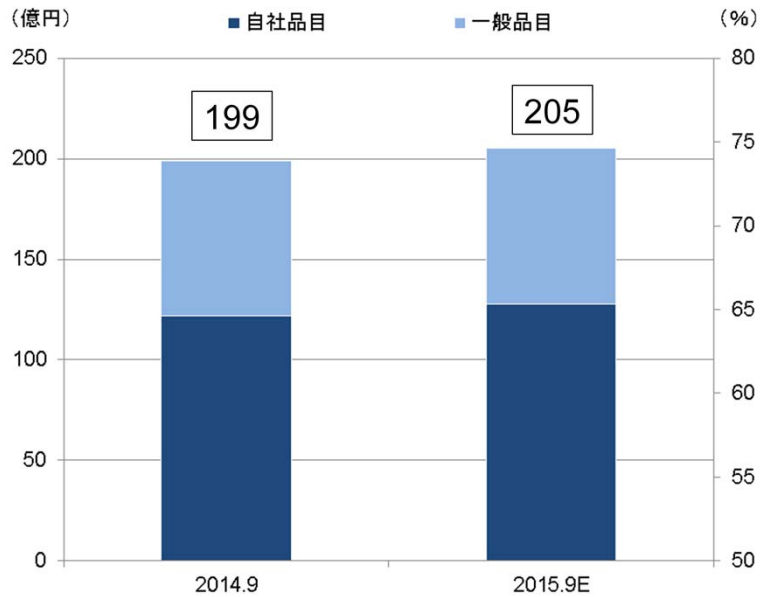
	15年9月期	14年9月期		
	計画	実績	前期比	伸び率
売上高	610	567	43	7.6
国内農薬販売	205	199	6	2.8
海外農薬販売	284	261	23	8.6
化学品・医薬他	52	43	9	19.9
ノウハウ技術料	52	45	7	16.1
その他	17	18	△1	△5.8
売上原価	348	323	25	7.7
売上総利益	262	244	18	7.5
販売費及び一般管理費	166	150	16	10.9
営業利益	96	94	2	2.0
経常利益	91	94	△3	△2.8
当期純利益	59	61	△2	△3.9

売上高は、海外農薬販売の伸長を主要因に610億円と前期比43億円、7.6%の増収の計画であります。

利益面では、中期経営計画に沿った将来への事業拡大と収益向上に向けた販管費の増加16億円もあり、営業利益は96億円と前期比2億円、2.0%の増益、経常利益は91億円と前期比3億円、2.8%の減益、さらに当期純利益は59億円と前期比2億円、3.9%の減益の計画であります。

国内農薬販売 — 売上高構成比

自社品目の拡販により増収

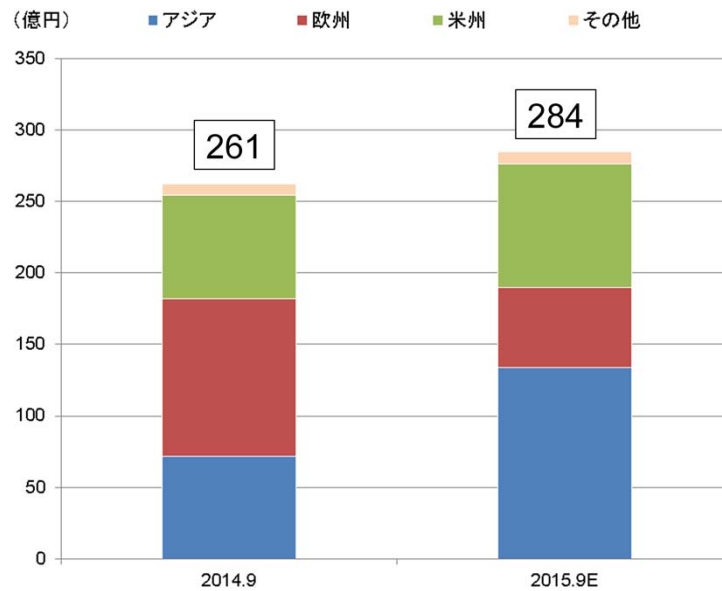


上記のグラフは、今期の国内農薬販売の売上高構成比を表したものです。

水稲用殺菌剤「ブイゲット」や「フェニックス」などの主力自社開発品目の普及拡販に努めます。また、今期より新規殺ダニ剤「ダニコング」を上市する予定であり、売上高は205億円と前期比6億円、2.8%の増収の計画であります。

海外農薬販売 — 地域別売上高

アジアと米州の売上高増加を見込む

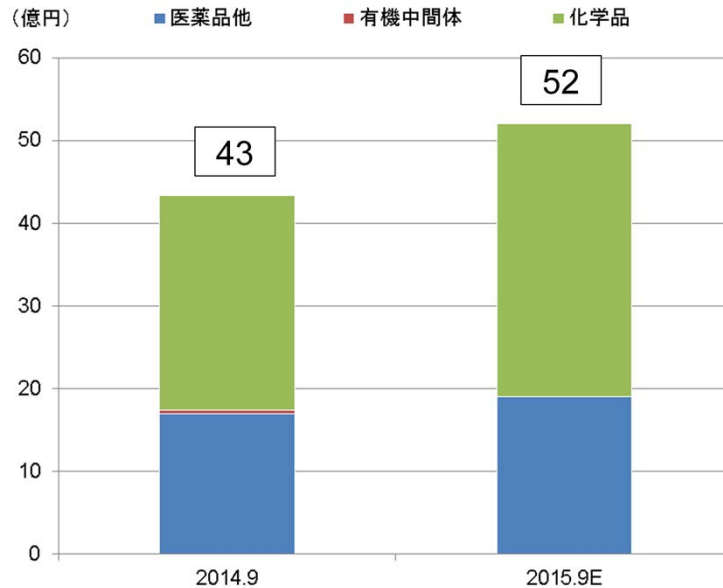


上記のグラフは、今期の海外農薬販売の地域別売上高を表したものです。

アジア地域では「フェニックス」を始めとする主力自社開発品目の各国での普及拡販に努めるとともに、インドでの販売拡大に注力することから増収を見込んでおります。

化学品・医薬品他 ― 事業部門別売上高

シロアリ薬剤と外用抗真菌剤の拡販により増収



上記のグラフは、今期の化学品・医薬品他の事業部門別売上高を表したものです。

化学品事業では、シロアリ薬剤で販社への技術普及の推進と新たな販路拡大に努めるとともに、株式会社アグリマートとの協働を推進し売上高拡大に取り組めます。

また、医薬品事業では、販社支援強化などにより外用抗真菌剤「ラノコナゾール」、「ルリコナゾール」の拡販と開発促進を進めてまいります。



IV. 海外展開と研究開発の状況について

当社の海外展開の歩み(1969年～2006年)

年	アジア	米州	欧州	その他
1969年	ACM社設立 (マレーシア)			
1992年			ロンドン事務所開設	
1995年		ニューヨーク事務所開設		
1996年	日佳農薬股份有限公司設立(台湾)			
2000年	バンコック事務所開設			
2001年		Nichino America Inc, 設立(米国)		
2005年	上海事務所開設 (中国)			
2006年			Philagro Holdings S.A. (フランス)に資本参加	

上記の表は、当社の海外展開の歩みを表したものです。

1969年のマレーシアのACM社の設立を皮切りに、2001年に米国の販売子会社であるニチノーアメリカを設立致しました。

当社の海外展開の歩み(2007年～2014年)

年	アジア	米州	欧州	その他
2007年			Nichino Europe Co.,Ltd.設立(英国)	
2008年				Sipcam Pacific Australia Pty Ltd.(オーストラリア)に資本参加
2012年	日農(上海)商貿有限公司設立(中国)		Sipcam Europe S.p.A.(イタリア)に資本参加	
2014年		Nichino Do Brasil Consultoria Em Agroquimicos Ltda.設立(ブラジル)		
		Sipcam Agro S.A(ブラジル)に資本参加		
	Hyderabad Chemical Ltd.(インド)に資本参加			

また、2007年には欧州の販売拠点としてニチノヨーロッパを設立するとともに、2012年には中国に販売子会社日農上海を設立しました。

これにより、先のニチノアメリカと合わせて販売面での米州、欧州、アジアの三極体制を構築致しました。

さらに、本年ブラジルならびにインドの農薬メーカーに出資することにより販売のみならず製造拠点を新たに設置致しました。

研究開発力の強化

創薬力強化と開発早期化への施策

探索研究の
質的・量的拡大

- 投下資源の増強
- 共同研究の拡大

創薬頻度の
向上・安定化

- 導入、品目交換も
含めた社外機能活用

自社剤登録の
世界最適化

- 安全性評価の
高度化・精緻化
- グローバルな
登録体制の整備

3年に1剤の新規原体上市

研究開発力強化と開発早期化への施策についてご説明致します。

まず、投下資源の増強と共同研究の拡大により探索機能の質的・量的拡大を推進します。

また、導入、品目交換も含めた社外機能を活用することにより、創薬頻度の向上・安定化を目指します。さらに、安全性評価の高度化、精緻化を進めるとともに、海外での評価体制や登録体制の充実に努め、グローバルな研究開発を加速し自社剤登録の世界最適化を推進することにより開発の精度と速度の向上を図ります。

これらの施策を着実に推進することにより3年に1剤の新規原体上市を目指してまいります。

研究開発力の強化

創薬力強化による新規農薬の創出

- ・殺ダニ剤「ピフルブミド」(商品名:ダニコング)
ダニトロンとの混合剤 商品名「ダブルフェース」も含め2015年度上市に向けて開発中
- ・NNF-0721(新規汎用性殺菌剤)
2018年度上市に向けて開発中

成長戦略推進のための積極的な品目導入

- ・SU系除草剤「オルトスルファミロン」
- ・汎用性殺菌剤「ピコキシストロビン」
国内品目ポートフォリオ拡充に向け、DuPontより導入
2013年12月登録申請、2016年度上市に向けて開発中

新規自社開発品目である殺ダニ剤「ピフルブミド」、国内商品名「ダニコング」及び既存自社殺ダニ剤「ダニトロン」との混合剤「ダブルフェース」は、今期上市に向け当局対応や製品化対応を行なっております。

「ピフルブミド」に続く新規自社開発品目である「NNF-0721」は、水稻、園芸、芝などの汎用性殺菌剤であり、2018年度上市を目指して鋭意開発を進めております。

また、成長戦略推進のための品目導入として、先程ご説明しました「オルトスルファミロン」に加え、デュポン社より国内開発権を取得した汎用性殺菌剤「ピコキシストロビン」を昨年12月に登録申請し2016年度上市を目指して開発を進めております。

研究開発力の強化

既存自社開発品目の海外展開促進

・汎用性殺虫剤「トルフェンピラド」

2013年12月 米国食用登録取得、販売開始

2014年度 インド登録取得

2015年度 ブラジル登録認可に向けて開発中

・園芸用殺虫剤「ピリフルキナゾン」

2012年12月 米国非食用温室内登録取得

2016年度 米国食用登録認可に向けて開発中

汎用性殺虫剤「トルフェンピラド」は、昨年12月に米国で食用登録を取得し、今期から販売を開始しました。

さらに、2014年度にはインドでの登録を取得し、世界第1位の市場であるブラジルでは2015年度の登録認可に向けて開発中であります。

また、園芸用殺虫剤「ピリフルキナゾン」は、米国で2012年に非食用温室内登録を取得し、2016年度の食用登録に向けて鋭意開発中であります。

業績予想・事業計画に関する注意事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因によって異なる可能性があります。