



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

2015年9月期第2四半期
決算説明会

2015年5月27日



日本農薬株式会社

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

説明会次第



- I. 2015年9月期第2四半期実績について
- 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. 質疑応答



Ⅰ. 2015年9月第2四半期実績について

2015年9月期第2四半期決算実績

減収増益

(単位:億円、%)

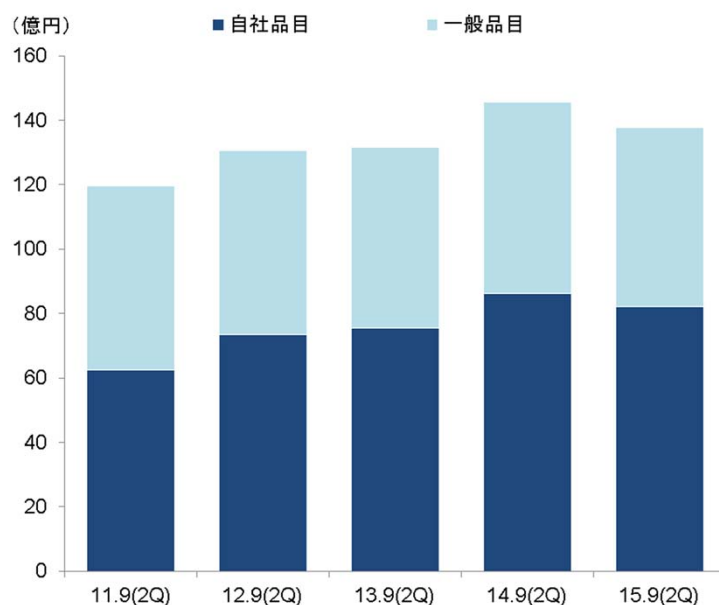
	15年9月期	14年9月期	前年 同期比	伸び率
	第2四半期 実績	第2四半期 実績		
売上高	349	351	△ 1	△ 0.3
国内農業販売	138	146	△ 8	△ 5.4
海外農業販売	123	133	△ 10	△ 7.3
化学品・医薬品他	19	19	0	0.0
ノウハウ技術料	61	43	17	39.6
その他	9	10	△ 1	△ 7.6
売上原価	174	194	△ 20	△ 10.5
売上総利益	175	156	19	12.4
販売費及び一般管理費	76	72	4	5.2
営業利益	99	84	16	18.6
経常利益	94	83	11	13.0
四半期純利益	64	56	8	13.6

当第2四半期の売上高は349億円と前年同期比1億円、0.3%の減収であります。

事業部門別の状況につきましては、後ほどご説明致しますが、利益面ではノウハウ技術料の増加や為替の円安基調での推移に加え、海外連結子会社の業績伸長などから営業利益は99億円と前年同期比16億円、18.6%の増益、経常利益は94億円と前年同期比11億円、13.0%の増益、さらに、四半期純利益は64億円と前年同期比8億円、13.6%の増益であります。

国内農薬販売 — 売上高構成比

昨年の消費税増税前の駆け込み需要の反動



日本農薬株式会社

3

上のグラフは、国内農薬販売の売上高構成比の推移を表したものです。

当第2四半期は自社開発品目の新規殺ダニ剤「ダニコング」、「ダブルフェース」を始めとする新製品5剤の販売を開始し品目ポートフォリオの拡充を図りました。

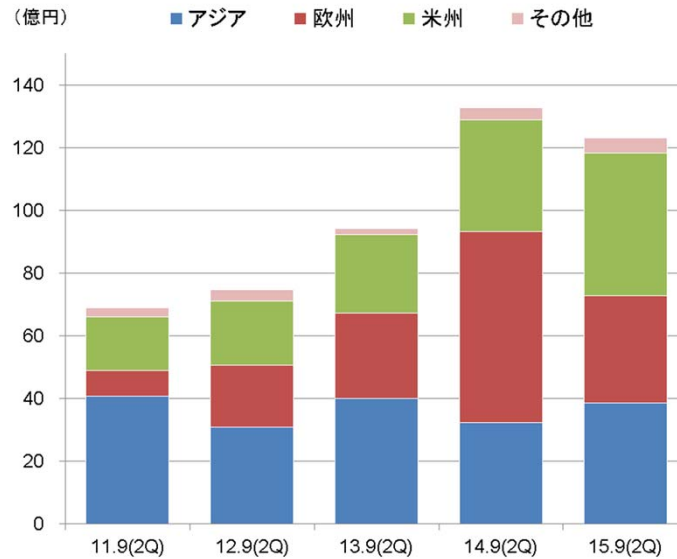
また、園芸用殺虫剤「フェニックス」、水稲用殺菌剤「バイゲット」などの自社開発品目の普及拡販に努めました。

さらに、農薬原体販売では、園芸用殺虫剤「コルト」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、昨年4月の消費税率引き上げ前の駆け込み需要の反動などから国内農薬販売全体の売上高は138億円と前年同期比8億円の減収であります。

海外農薬販売 — 地域別売上高

米州、アジアが伸長もフェニックス原体販売が減少



実績為替レート: 116.31円/ドル(前年同期100.92円)、138.68/ユーロ(前年同期138.14円)



日本農薬株式会社

4

上のグラフは、海外農薬販売の地域別売上高の推移を表したものです。

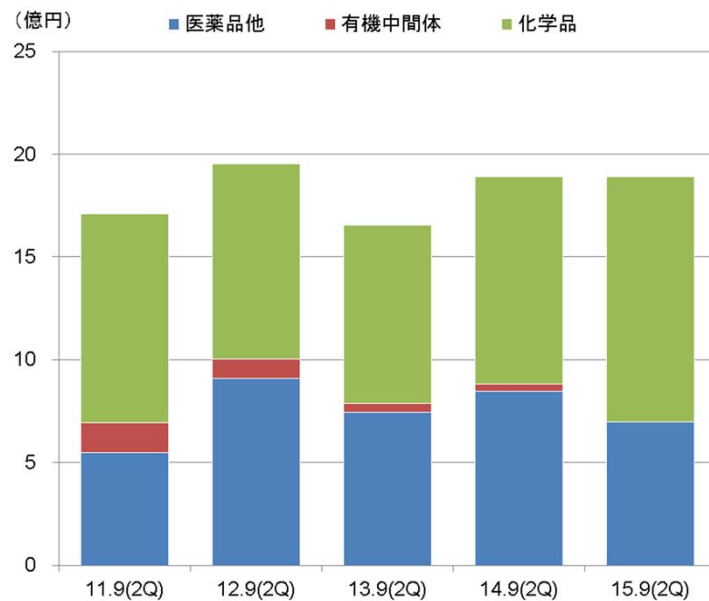
当第2四半期は過年度の天候不順などに起因する流通在庫の消化が進んだ韓国ならびに中国で「フェニックス」などの販売が好調に推移し、アジア地域の売上高が伸長しました。

また、米州ではニチノーアメリカの主力品目である殺ダニ剤「ダニトロン」、園芸用殺虫剤「アプロード」などの荷動きが早まり売上高が伸長しました。

しかしながら、グラフの欧州に含まれておりますバイエル社向けフェニックス原体の販売減少などから、為替は円安基調で推移したものの、海外販売全体の売上高は123億円と前年同期比10億円の減収であります。

化学品・医薬品他 ― 事業部門別売上高

外用抗真菌剤の販売伸び悩み



上のグラフは、化学品・医薬品他の事業部門別売上高の推移を表したものです。

当第2四半期は化学品販売がアグリマート社の連結により伸長しました。

一方、医薬品事業においては外用抗真菌剤の販売が競争激化や販社の在庫調整などから伸び悩み、化学品・医薬品他全体の売上高はほぼ前年同期並みの19億円であります。

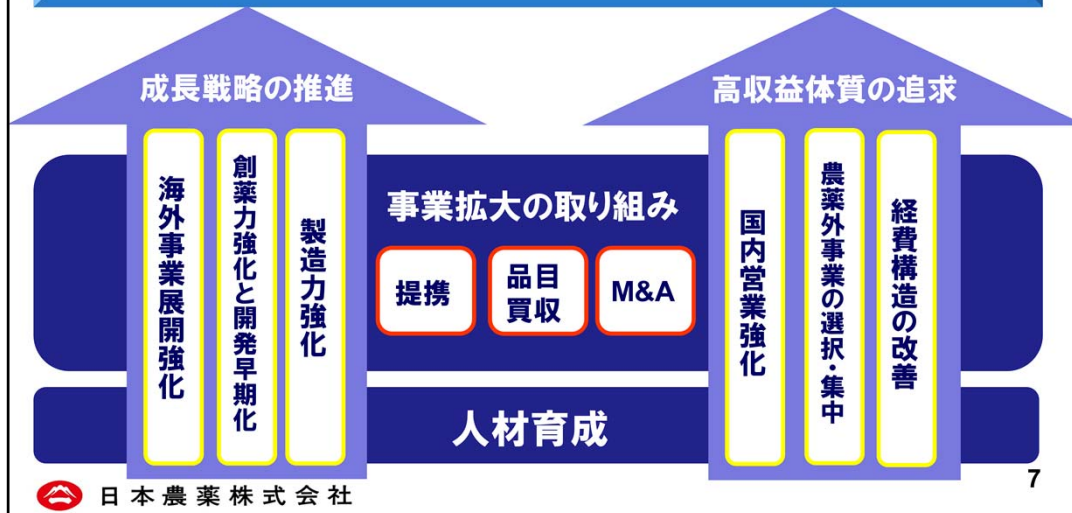


II. 中期経営計画の進捗状況について

中期経営計画の基本方針

Shift for Growing Global 2015 成長へのシフト

品目主体(開発・販売)の事業展開に加え、
自らがビジネスの枠組みを創造・提供する企業へ



現中計の呼称は「Shift for Growing Global 2015 成長へのシフト」であります。

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、今期がその最終年度に当たります。

この中計期間の基本方針は、拠点強化や研究開発力の強化などの「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、併せて出資・提携、品目買収により事業規模拡大を図ります。

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「オルトスルフアロン」の買収（2013年10月）

出資・提携

- ・アグリマート社株式取得（2014年1月）
- ・ブラジル Sipcam Nichino Brasill S.A.へ出資(50%)（2014年9月）
- ・インド Hyderabad Chemical Limited へ出資(74%)（2015年3月）

海外拠点強化

- ・ブラジル現地法人 Nichino Do Brasil 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）

これまで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、一昨年10月にイタリアのISEM社より同社が保有する除草剤「オルトスルフアロン」を譲り受けました。

出資・提携案件では、昨年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、昨年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」へ変更して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「ハイデラバードケミカル」の発行済株式の74%を取得し連結子会社化する手続きを本年3月に完了致しました。

一方、海外拠点強化策として、昨年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%出資会社「ニチノー・ド・ブラジル」を新設致しました。また、昨年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

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」とともに2015年3月に
上市
- ・NNF-0721(新規汎用性殺菌剤)
2018年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

成長戦略の一つである「創薬力強化」の進捗状況と主な成果についてご説明致します。

新規自社開発品目である殺ダニ剤「ピフルブミド」、商品名「ダニコング」並びに既存自社殺ダニ剤「ダニトロン」との混合剤「ダブルフェース」は、本年2月20日付で農薬登録を取得し、3月25日より販売を開始致しました。

「ピフルブミド」に続く新規自社開発品目である「NNF-0721」は、水稲、園芸、芝などの汎用性殺菌剤であり、2018年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、先ほどご説明致しました「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2013年に登録申請し、2016年度上市を目指して開発を進めております。

次期中期経営計画の方向性

日農グループビジョン達成を目指して

Nichino Group – Growing Global

世界で戦える優良企業へ

作物保護や生活改善など、これまで農業化学事業で培ってきた技術を更に高めることで、人類の未来に貢献する企業グループを目指す

グループビジョン達成へのロードマップ

- 既存事業の拡大、SNBとHCLの事業成長促進
- 創薬による高付加価値品と価格競争力のある汎用品をグローバルに展開
- グループ全体でダイバーシティが定着した企業文化の実現
- さらなるM&Aや出資・提携、品目買収などの積極策展開

現在策定中の次期中期経営計画の方向性と主な施策についてご説明致します。

当社は、現中計策定と同時に日農グループビジョンの見直しを行ないました。

グループビジョンの呼称は「Nichino Group – Growing Global 世界で戦える優良企業へ」であり、基本方針として「作物保護や生活改善など、これまで農業化学事業で培ってきた技術を更に高めることで、人類の未来に貢献する企業グループを目指す」ことを掲げております。

次期中計は、このグループビジョン達成へのロードマップを描く期間であると考えております。

具体的な施策として4点ほどご説明致します。

1点目としては、既存事業の拡大に加え、新たにグループ会社となった「シプカムニチノーブラジル」ならびに「ハイデラバードケミカル」の事業成長の促進を図ることです。

2点目は、創薬力強化による高付加価値品目の継続的上市と価格競争力のある汎用品目のグローバル展開の強化です。

3点目は、業績面での目標のみならず、当社グループ全体でダイバーシティが定着した企業文化を実現することも重要な経営課題であると認識しており、相互理解や人材育成を通してグローバル化を一層推進してまいります。

また、4点目としては、さらなるM&Aや品目買収などの積極策の展開であります。



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、%)

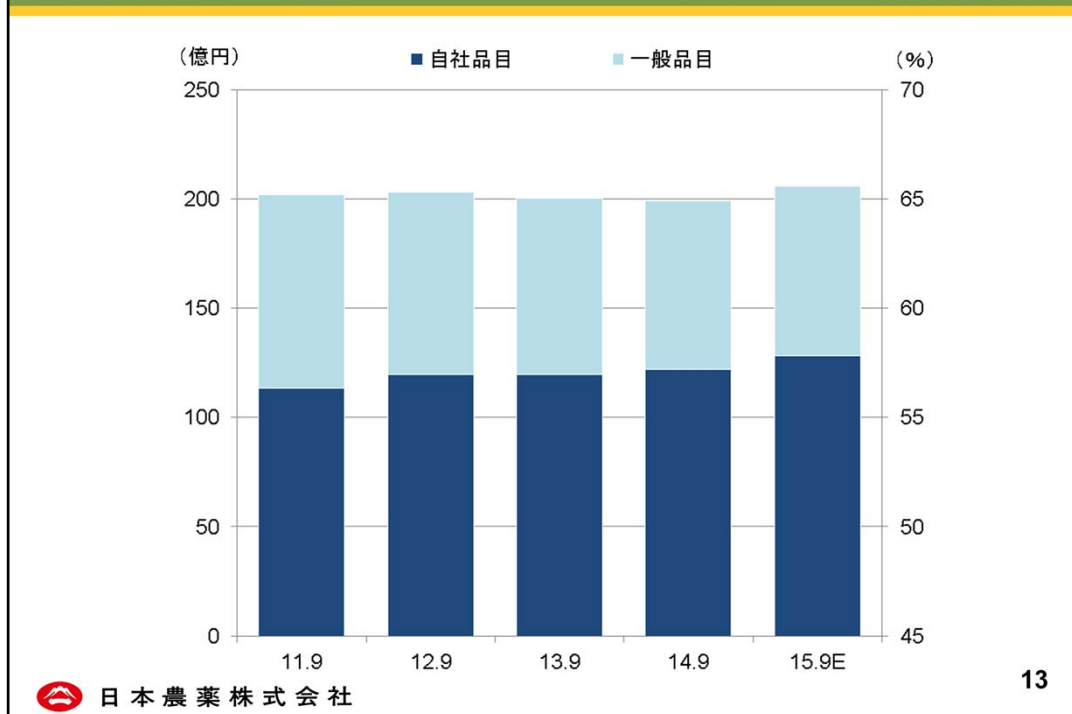
	15年9月期	14年9月期	前期比	伸び率
	計画	実績		
売上高	610	567	43	7.6
国内農薬販売	206	199	7	3.3
海外農薬販売	273	261	12	4.4
化学品・医薬品他	50	43	7	15.3
ノウハウ技術料	62	45	17	38.4
その他	19	18	1	5.2
売上原価	346	323	23	7.1
売上総利益	264	244	20	8.3
販売費及び一般管理費	168	150	18	12.2
営業利益	96	94	2	2.0
経常利益	91	94	△3	△2.8
当期純利益	59	61	△2	△3.9

売上高はノウハウ技術料の増加と海外農薬販売の増収を主要因に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、販管費の増加18億円を見込むことなどから営業利益は96億円と前期比2億円、2.0%の増益であります。

また、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



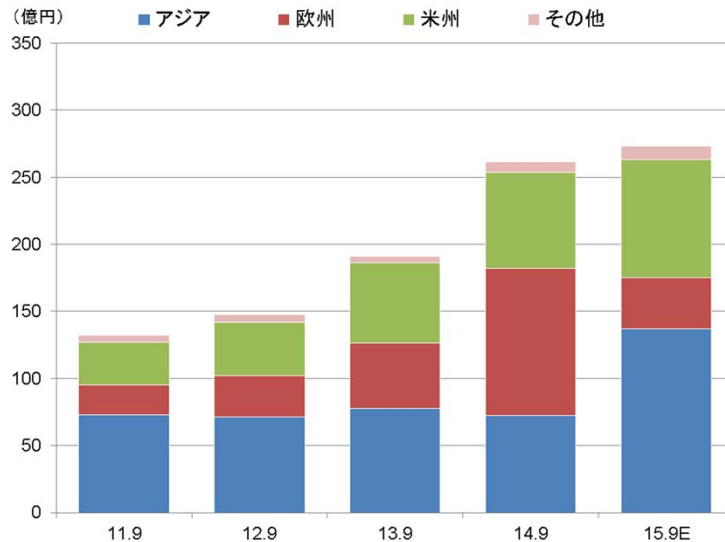
13

上のグラフは、国内農薬販売の売上高構成比の推移を表したものです。

通期では、上期の消費税率引き上げ前の駆け込み需要の反動が平準化され、新規殺ダニ剤「ダニコング」、「ダブルフェース」の寄与もあり売上高は206億円と前期比7億円の増収の計画であります。

海外農薬販売 — 地域別売上高

米州、アジアが伸長もフェニックス原体販売が減少



下期見込為替レート:110.00円/ドル(前年同期101.11円)、135.00/ユーロ(前年同期137.76円)



日本農薬株式会社

14

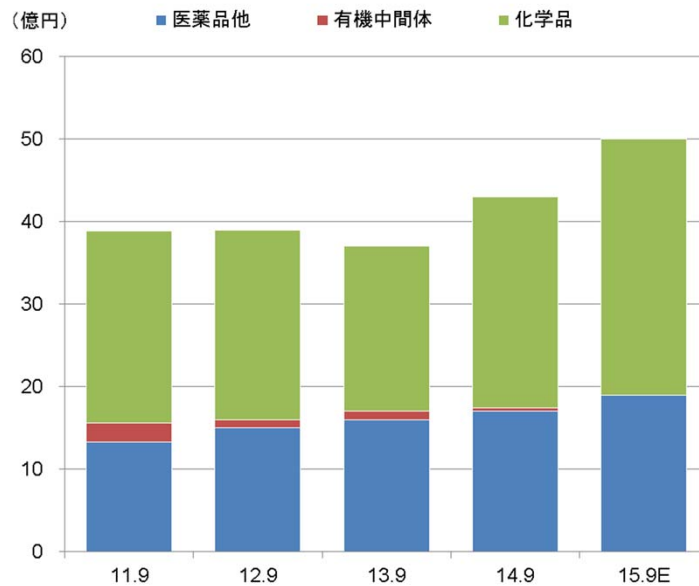
上のグラフは、海外農薬販売の地域別売上高の推移を表したものです。

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、ハイデラバードケミカルの連結寄与もあり売上高が伸長する見込みであります。

また、米州ではニチノーアメリカの主力品目の拡販を見込んでおります。一方で、グラフの欧州に含まれておりますバイエル社向けフェニックス原体販売の大幅な減少はあるものの、海外販売全体の売上高は273億円と前期比12億円の増収の計画であります。

化学品・医薬品他 — 事業部門別売上高

アグリマートとの協働推進



上のグラフは、化学品・医薬品他の事業部門別売上高の推移を表したものです。

化学品事業では、シロアリ薬剤事業でアグリマートとの協働を推進し販社への技術普及推進と新たな販路拡大に努めます。

医薬品事業では外用抗真菌剤の拡販と開発促進を進めます。これらの結果、化学品・医薬品他の売上高は50億円と前期比7億円の増収の計画であります。

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。