



2016年9月期  
**決算説明会**

2016年11月29日

(注) 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。



**日本農薬株式会社**

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

## 説明会次第

- I. 2016年9月期実績について
- II. 中期経営計画の見直しについて
- III. 2017年9月期計画について
- IV. 質疑応答

---

# I. 2016年9月期実績について

---

## 2016年9月期実績(前期比)

## 減収減益

(単位:億円、%)

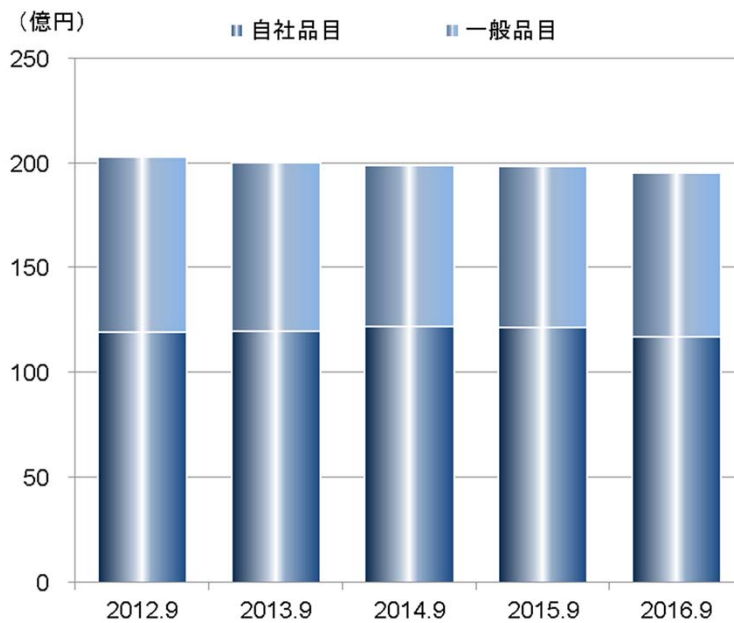
	16年9月期	15年9月期		
	実績	実績	前期比	伸び率
売上高	506	569	△ 63	△ 11.0
国内農業販売	196	199	△ 3	△ 1.5
海外農業販売	214	247	△ 32	△ 13.0
化学品・医薬品他	49	45	4	8.7
ノウハウ技術料	29	62	△ 32	△ 52.2
その他	18	17	1	2.9
売上原価	305	309	△ 4	△ 1.4
売上総利益	201	260	△ 59	△ 22.5
販売費及び一般管理費	157	160	△ 3	△ 2.1
営業利益	44	99	△ 55	△ 55.5
経常利益	39	94	△ 55	△ 58.8
特別損失	15	10	5	53.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	10	56	△ 46	△ 81.6

前期の売上高は、506億円と前期比63億円、11.0%の減収であります。

事業部門別の状況については、後ほどご説明致しますが、利益面ではノウハウ技術料の減少や為替の円高への進行などから、営業利益は44億円と前期比55億円、55.5%の減益、経常利益は39億円と前期比55億円、58.8%の減益、さらに、親会社株主に帰属する当期純利益は、「製品回収関連費用」を特別損失として計上したこともあり、10億円と前期比46億円、81.6%の減益であります。

## 国内農薬販売 – 売上高構成比

### 流通の在庫圧縮や天候不順などから減収



 日本農薬株式会社

3

ご覧のグラフは、国内農薬販売の売上高構成比の推移を表したものです。

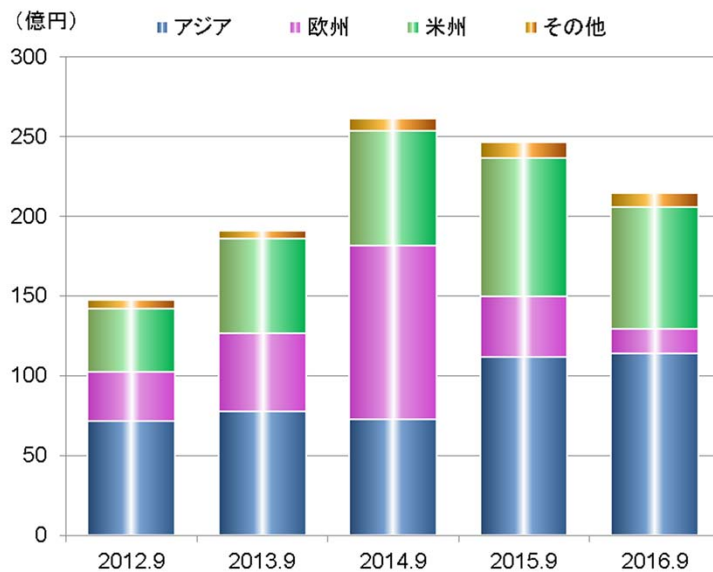
前期は、新製品6剤の販売を開始し、品目ポートフォリオの拡充に努めるとともに、新規殺ダニ剤「ダニコング」を始めとする自社開発品目の普及拡販に努めました。

また、農薬原体販売では、適用拡大が進んだ園芸用殺虫剤「コルト」などの売上高が伸長しました。


しかしながら、流通の在庫圧縮や天候不順の影響などから農薬需要が伸び悩み、国内販売全体の売上高は196億円と前期比3億円の減収であります。

## 海外農薬販売 – 地域別売上高

### 円高とフェニックス原体販売の消失などから減収



実績為替レート: 110.77円/ドル(前期118.20円)、124.98円/ユーロ(前期136.69円)

 日本農薬株式会社

4

ご覧のグラフは、海外農薬販売の地域別売上高の推移を表したものです。

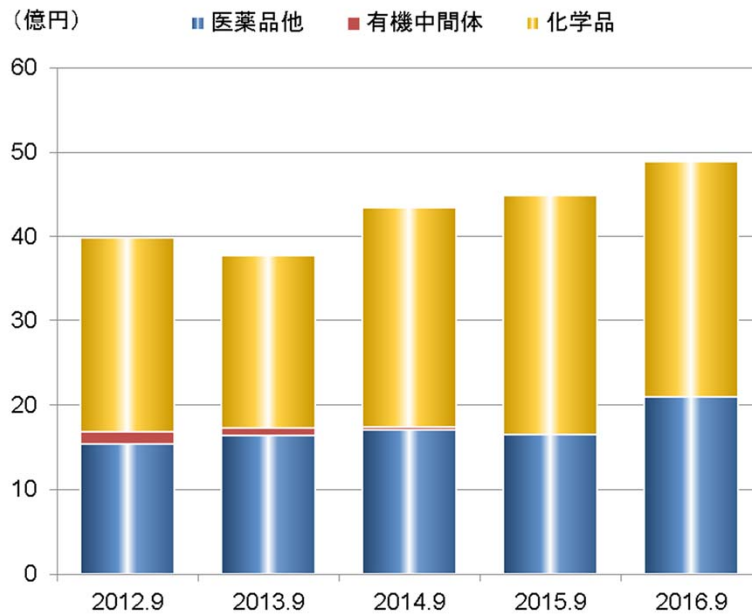
前期は、病害虫の小発生や天候不順による過年度の在庫調整の影響などから、米州ならびにアジアの主要市場であるインド、ベトナムなどの売上高が伸び悩みました。

さらに、グラフのピンク色でお示した、欧州に含まれておりますバイエル社向けのフェニックス原体販売の消失や為替の円高への進行などから海外販売全体の売上高は214億円と前期比32億円の減収であります。

なお、前期の為替の実績レートは、ここにお示したとおりであります。

## 化学品・医薬品他 – 事業部門別売上高

### 医薬品事業が伸長



ご覧のグラフは、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。

前期は、医薬品事業において、外用抗真菌剤「ルリコナゾール」を、佐藤製薬ならびにポーラファルマが本年4月より販売を開始した外用爪白癬治療剤「ルコナック」の原薬として新たに提供を始めたことなどから売上高が伸長しました。

この結果、化学品・医薬品他の売上高は49億円と前期比4億円の増収であります。

---

## II. 中期経営計画の見直しについて

---



## 中期経営計画の基本方針

(ビジョン) Nichino Group - Growing Global  
 世界で戦える優良企業へ  
 -農業支援等を通じた社会貢献-

(中計) Advance to Growing Global 2018  
 グローバル企業への前進

### 収益の向上

- ・国内事業の収益力向上
- ・コスト競争力の向上
- ・経費の適正化

### 成長戦略の推進

- ・創薬力の強化
- ・事業競争力の向上
- ・グループ力の強化

### 事業基盤の強化

- ・人材育成・活用
- ・グローバル経営の基盤構築

当社グループは、2016年度を初年度とする3カ年の中期経営計画「Advance to Growing Global 2018グローバル企業への前進」を推進中でありま

この計画の方針と主な施策についてご説明致しますと、当社グループは、この中期経営計画期間中に「収益の向上」と「成長戦略の推進」を2本柱として、M&Aや提携、品目買収などの「事業拡大への取り組み」を実行し、事業規模を拡大します。

また、これらを実行するための「事業基盤の強化」に積極的に取り組み、中期経営計画とグループビジョンの達成を目指してまいります。

## 将来目指す事業規模と中間目標達成時期

将来、日本で**No.1**、世界で**トップ10**の  
事業規模(売上高2,000億円超)の研究開発型企业

### 2021年までに達成するありたい姿

- グループ全従業員が常に高い志と誇りを持ち、自主的に業務に取り組む企業になる
- 目標売上高**1,000**億円を達成し、さらに成長できる余力を獲得している
- 創薬による高付加価値品・既存独自品と良質なジェネリック品をグローバルに展開している
- 強固な国内基盤を確保し、流通への影響力と事業規模・収益力は業界トップクラスとなる
- 開発・生産・販売拠点を世界主要市場に展開し、海外でも存在感のある企業グループとなる

次に、将来目指す事業規模とその中間目標達成時期についてご説明致します。

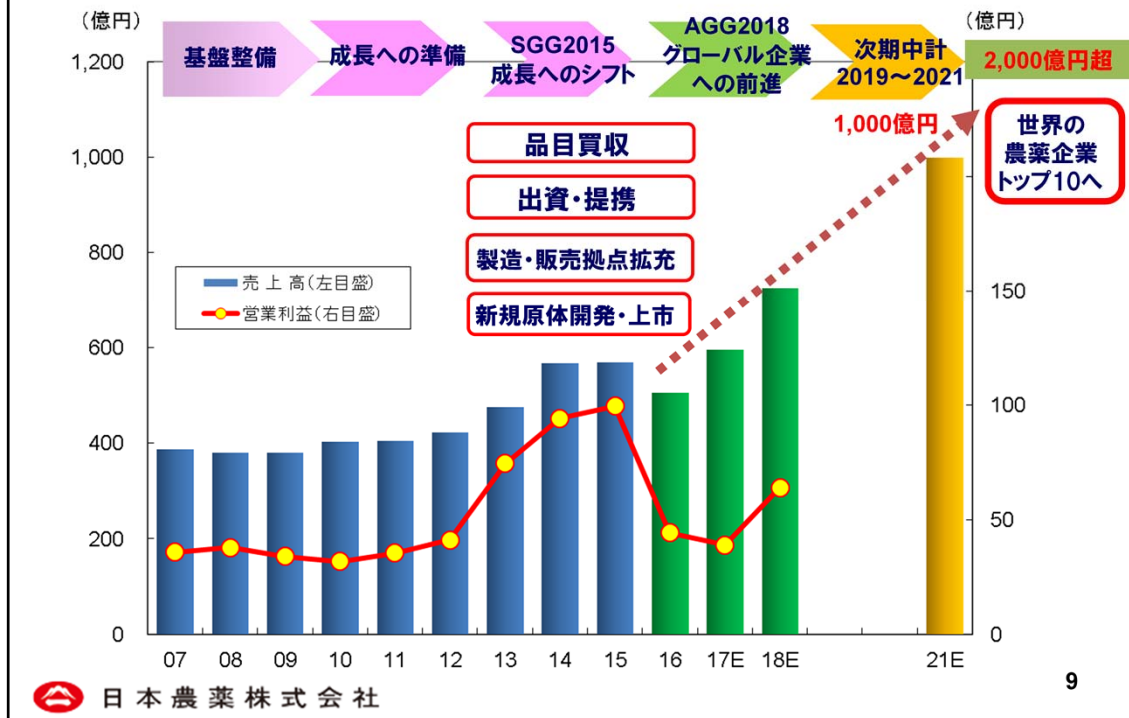
目指す業容は、日本でナンバーワン、世界でトップ10に入る事業規模、売上高では2,000億円を超える研究開発型企业であります。

但し、短期間で売上高2,000億円に到達することは容易ではないことから、前中期経営計画立案時点において、2013年度からの2回に亘る3か年の中期経営計画の成長戦略を着実に推進した後、すなわち、2018年度の売上高をひとつの中間目標として1,000億円と設定致しました。

しかしながら、その後の為替の円高への進行、GMO作物の拡大や天候不順による新興国の農薬市場の低迷、世界的な流通在庫の過多などの事業環境の変化に鑑み、中期経営計画を見直すことと致しました。

その結果、目標売上高1,000億円の達成時期は、当初計画から3年後の2021年度に修正せざるを得ない状況となりました。但し、ここにお示した5項目のうち目標売上高以外の定性的な目標は、前倒しで達成してまいります。

## Nichino Group – Growing Global 達成に向けて



ご覧のグラフは、2007年度から2021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。

2007年度から2012年度までの6年間は、事業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したが、研究開発投資を強化して企業理念を具現化し、将来のさらなる成長と飛躍を目指すためには、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、2013年度から成長路線へ舵を切ることと致しました。

先ほどご説明致しましたように、2021年度の売上高1,000億円をひとつの通過点として、グループビジョンである世界でトップ10に入る売上高2,000億円を超える研究開発型企業を目指してまいります。

## 中期経営計画の進捗状況について Hyderabad Chemical Pvt.Ltd.(HCL)



- 2015.9期3Qより連結子会社
- 2015年9月より、J-SOX体制を構築し運用開始

**2015年12月**  
「フェニックス」  
販売開始

原体合成開始  
**2016年6月**  
「フジワン」  
**2016年8月**  
「アプロード」

**2017年～**  
当社開発品目の  
販売拡大

次に、新中期経営計画の進捗状況についてご説明致します。

当社は、前中期経営計画期間に事業規模拡大のため、インドのハイデラバードケミカルならびにブラジルのシプカムニチノーブラジルへの出資を行ないました。

現中期経営計画においては、「成長戦略の推進」の一環として、これら2社との連携を深め、シナジーの具現化を目指しております。

その進捗状況について具体的にご説明致しますと、ハイデラバードケミカルは、2015年度第3四半期より、その業績を連結の範囲に含めております。また、昨年9月にJ-SOX体制を構築し、運用を開始するなどPMIを推進しております。

当社開発品目の販売につきましては、昨年12月より「フェニックス」の販売を開始しました。また、グループの原体製造機能強化の目的から、本年6月より水稲用殺菌剤「フジワン」、8月より園芸用殺虫剤「アプロード」の原体製造をそれぞれ開始しました。

さらに、2017年からは当社開発品目の販売拡大を目指しております。

## 中期経営計画の進捗状況について Sipcam Nichino Brasil S.A.(SNB)



- 増資などによる財務体質の強化
- 2016.9期末より連結子会社



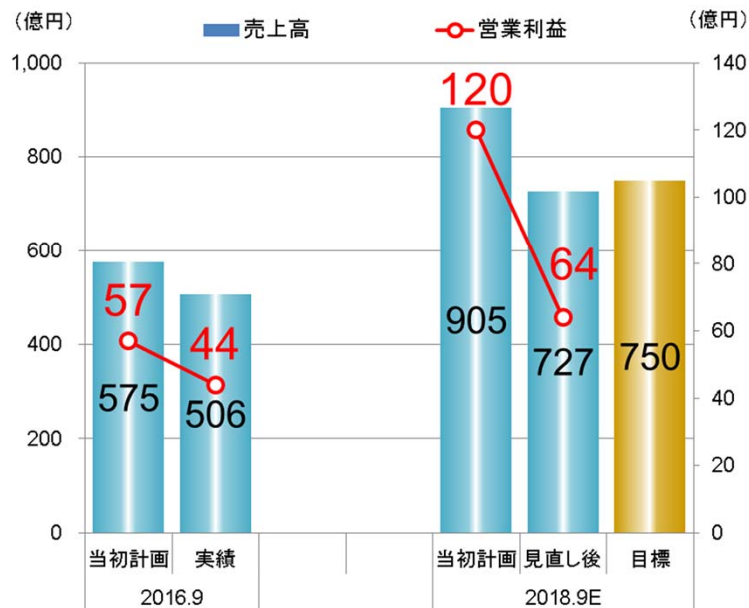
一方、シプカムニチノーブラジルは、2014年9月末に当社の持分法適用会社とし、その後増資を引き受けるなど財務体質の強化に努め、本年9月30日付けで当社の連結子会社と致しました。

当社開発品目の販売につきましては、昨年8月より「アプロード」、殺ダニ剤「ダニトロン」の販売を開始するとともに、本年10月よりサトウキビ用増糖剤「オルトスルファミロン」の販売を開始しました。

さらに、2017年からは当社開発品目の一層の拡販を目指しております。

また、「フェニックス」については、現在バイエル社にブラジルでの独占販売権を与えていますが、本剤の特許が満了した後の2021年度からの販売開始を計画しております。

## 中期経営計画の見直しについて 業績計画(売上高、営業利益)

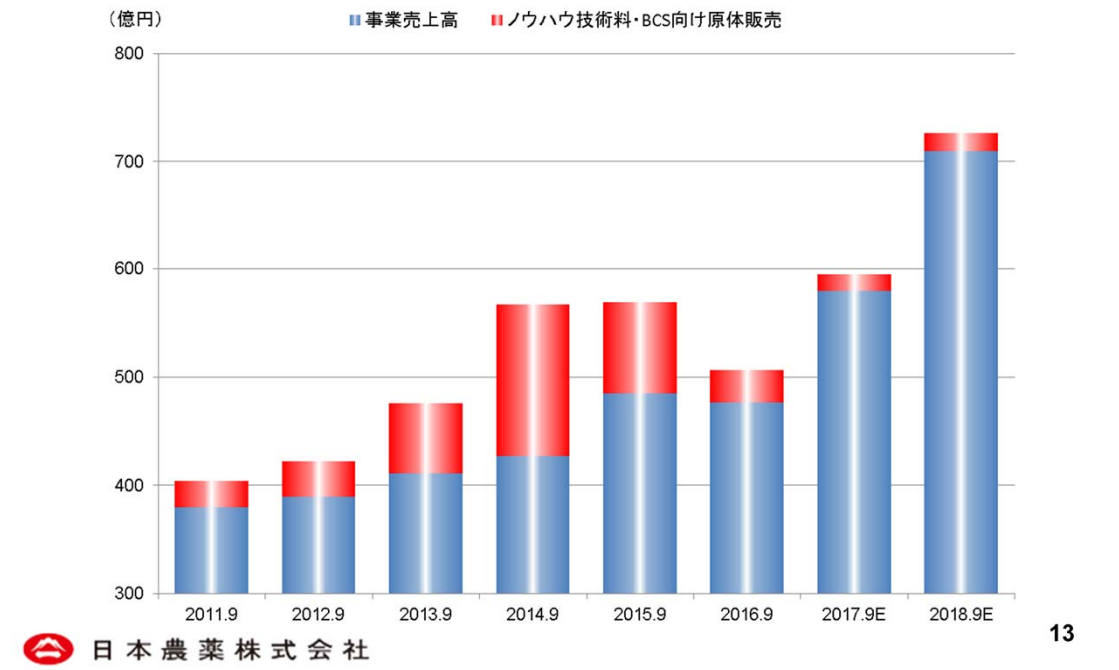


先ほどご説明致しましたように、当社は前期決算を踏まえ、また、既存事業における為替などの事業環境の変化の確認とM&Aなどの当初策定した案件を見直すとともに新たな案件を追加し、業績計画を見直しました。

中期経営計画最終年度の2018年度業績は、ご覧のグラフにありますように、売上高は当初計画の905億円から727億円へ、営業利益は120億円から64億円へそれぞれ見直すことと致しました。

但し、本中計期間内に既存および新規事業のさらなる積み上げを図り、オレンジ色でお示した目標である売上高750億円の達成を目指してまいります。

## 連結業績推移 事業売上高の着実な成長

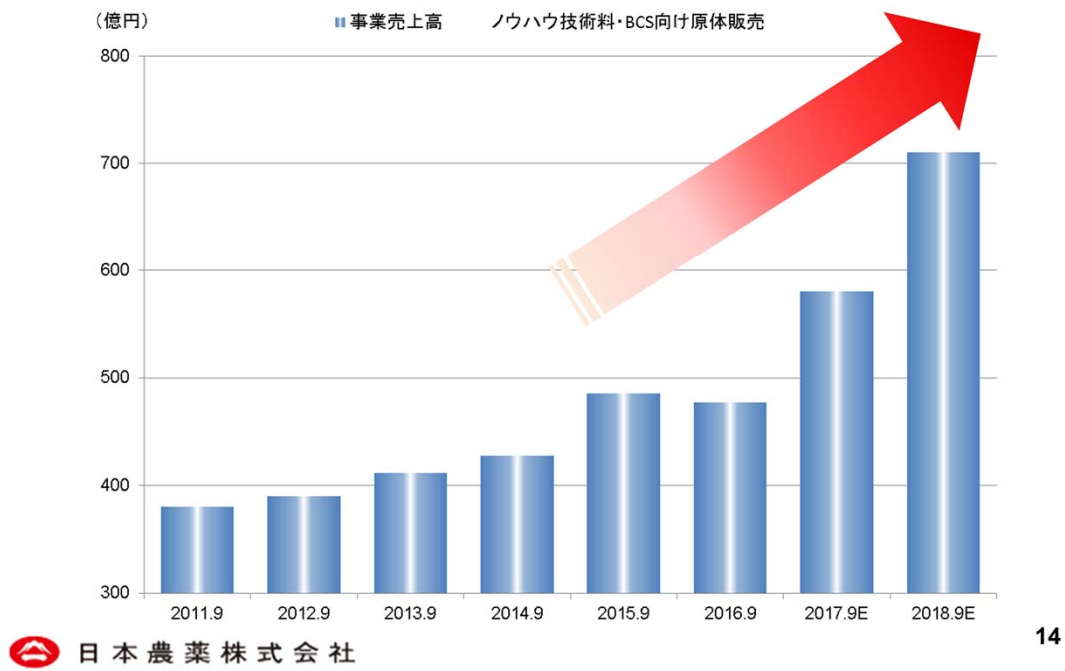


ご覧のグラフは、2011年度から2018年度までの売上高の実績と計画を青色の事業売上高、すなわち、当社の本来の事業に基づく売上高と当社がコントロールすることが困難なノウハウ技術料とバイエル社向け原体販売の合計額を赤色に区分して、その推移を表したものです。

2015年度までは、事業売上高が着実な成長を遂げるとともに、ノウハウ技術料とバイエル社向けの原体販売の増加もあり、売上高全体が伸長しました。

前期は、赤色のバイエル社向け原体販売の消失とノウハウ技術料の減少により、売上高全体は減収となりましたが、青色の事業売上高は、2015年度とほぼ同水準であります。

## 連結業績推移 事業売上高の着実な成長



今期以降は、先ほどご説明したハイデラバードケミカルとシプカムニチノーブラジル両社のシナジーの具現化に加え、新たな成長戦略の進展により事業売上高のさらなる成長を目指してまいります。



## 研究開発の状況について

### 創薬難度が高まる中、新規剤を着実に上市

品目名	分類・特長	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ダニコング (ヒフルブミド)	殺ダニ剤 広範なハダニ類に卓効	→								
			(15.3国内上市)							
メジャー (ピコキシストロピン)	園芸用殺菌剤 広範な病害に卓効	→	→							
			(16.7国内上市)							
パレード (ピラジフルミド)	園芸用殺菌剤 広範な病害に卓効	→	→	→	→					
			(18年国内上市予定)					(21年米国上市予定)		
NNI-1501	水稲用殺虫剤 ウンカ・ヨコバイ類に卓効	→	→	→	→	→				
								(21年国内上市予定)		
									(23年インド上市予定)	

次に、成長戦略の一つである研究開発力の強化についてご説明致します。

近年、新たな生理活性化合物の発明、発見すなわち「創薬」の難度は著しく高まっており、加えて安全性評価の高度化や既存登録維持コストなどの研究開発費の負担が急速に増大しております。

このような状況下、当社は毎期売上高の約10%強を研究開発に投じ、研究開発力の一層の強化を目指しております。新規剤開発とその上市スケジュールはご覧の表のとおりで、昨年3月には新規殺ダニ剤「ダニコング」を上市しました。

デュポン社より国内開発権を獲得した園芸用殺菌剤「メジャー」は、本年7月に上市し、ピーク時売上高は5億円を見込んでおります。

また、水稲、園芸、芝などの広範囲な分野に適用可能な汎用性殺菌剤「パレード」は昨年11月に登録申請を完了し、2018年の上市を見込んでおります。本剤は米国においても開発を着手し、2021年の上市を目指して鋭意開発中であります。ピーク時売上高は、国内で15億円から20億円、米国開発も含め、約40億円を見込んでおります。

さらに、昨年5月には新規水稲用殺虫剤「NNI-1501」の日本・インド同時開発を機関決定し、それぞれ2021年ならびに2023年の上市に向けて両国での本格的な開発に着手しました。ピーク時売上高につきましては、国内で10億円、インドでは40億円から50億円を見込んでおります。

## 既存自社開発品目の海外展開促進

### 殺ダニ剤「ダニコング」(ピフルブミド)

- 韓国で原体登録取得、2017年製剤登録取得目標

### 園芸用殺虫剤「コルト」(ピリフルキナゾン)

- 米国で食用登録申請、2018年販売開始目標

### 汎用性殺虫剤「ハチハチ」(トルフェンピラド)

- 米カリフォルニア州で適用拡大、ブラジルにおいても開発中

### SU系除草剤「オルトスルフアムロン」

- 新規混合剤検討を継続、グローバルな拡販目指す

次に、既存自社開発品目の海外開発の進捗状況についてご説明致します。

「ダニコング」は、本年8月に韓国での原体登録を取得し、2017年の製剤登録の取得を目標として、ビジネスパートナーとの協働を進めております。

「コルト」は、ニチノーアメリカと協働で米国において本年8月に食用登録を申請し、2018年の販売開始を目指しております。

汎用性殺虫剤「ハチハチ」は、既に米国の一部で販売しておりますが、主要市場であるカリフォルニア州への適用拡大を進めており、2017年の登録申請を予定しております。また、ブラジルにおいても開発を進めております。

さらに、「オルトスルフアムロン」については、新規混合剤の検討を継続しており、グローバルな拡販を目指しております。

## フェニックス(フルベンジアミド)米国登録失効について 当社の考え方・方針

- 米国環境保護局(EPA)が示した一部の水生生物に対する安全性懸念に関しては、各国の登録に定める安全性基準に従って散布される限り、問題はないと確信
- 主要登録国(韓国、ベトナム、インドなどのアジアならびにブラジルなどの中南米)において本件に追隨した登録抹消の事例はない
- 国内外の専門家と協力、科学的観点からの検証結果の論文化などにより当社の考え方の妥当性の明確化に注力
- 米国における登録再申請を引き続き検討

次に、フェニックスの米国における農薬登録失効に関する当社の考え方と方針についてご説明致します。

既に皆様方ご存知のとおり、フェニックスの米国登録は、本年9月に失効しました。

しかしながら、米国環境保護局が示した本剤の一部の水生生物に対する安全性の懸念に関しては、日本を含め各国の登録に定める安全性基準に従って散布される限り、何ら問題はないと確信しております。

また、韓国、ベトナム、インドなどのアジア地域ならびにブラジルなどの中南米の主要登録国において、各国当局と積極的なコミュニケーションを取っておりますが、米国登録失効に追隨した登録抹消の事例はございません。

今後は、国内外の専門家と協力し、科学的観点からの検証結果の論文化などにより、当社の考え方の妥当性を明確にしていく方針であります。

さらに、米国における登録再申請についても、引き続き検討する予定であります。

---

## Ⅲ. 2017年9月期計画について

---

## 2017年9月期計画(前期比)

## 増収減益

(単位:億円、%)

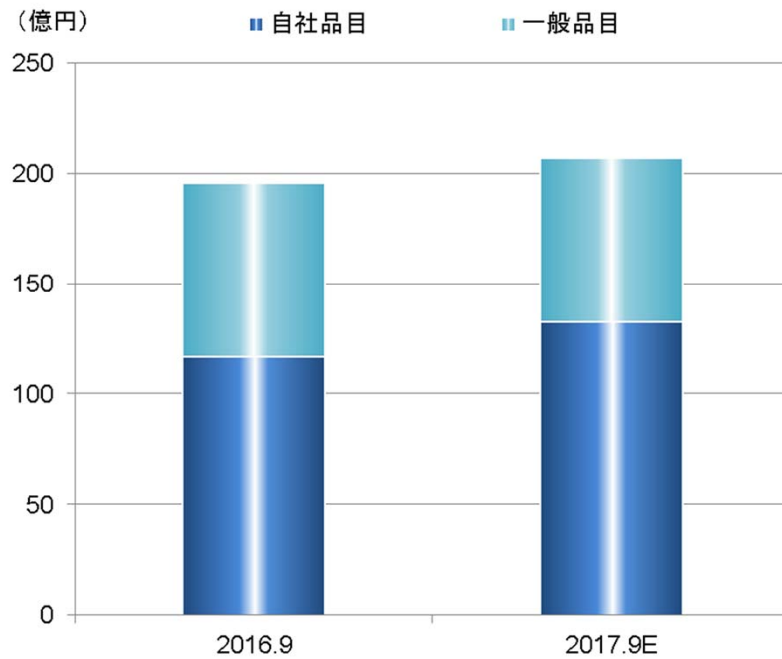
	17年9月期	16年9月期		
	計画	実績	前期比	伸び率
売上高	595	506	89	17.5
国内農薬販売	207	196	11	5.7
海外農薬販売	307	214	93	43.1
化学品・医薬他	46	49	△3	△5.7
ノウハウ技術料	15	29	△14	△49.0
その他	20	18	2	11.4
売上原価	371	305	66	21.7
売上総利益	224	201	23	11.2
販売費及び一般管理費	185	157	27	17.7
営業利益	39	44	△5	△11.9
経常利益	36	39	△3	△6.9
特別損失	0	15	△15	△100.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	22	10	12	112.5

売上高は、シプカムニチノーブラジルの新規連結化を含めた、海外農薬販売の伸長を主要因に595億円と前期比89億円、17.5%の増収の計画であります。

利益面では、ノウハウ技術料の減少に加え、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27億円の増加もあり、営業利益は39億円と前期比5億円、11.9%の減益、経常利益は36億円と前期比3億円、6.9%の減益の計画であります。

一方、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期は、特別損失を計上しましたが、今期は通常に復することから22億円と前期比12億円、112.5%の増益の計画であります。

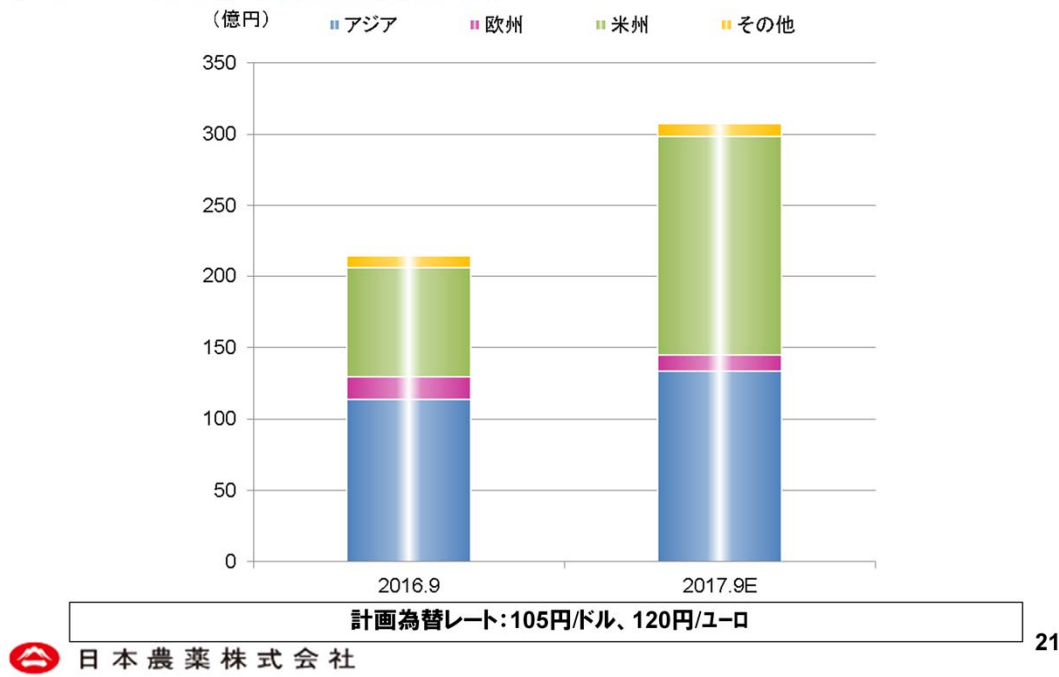
## 国内農薬販売 – 売上高構成比



ご覧のグラフは、今期の国内農薬販売の売上高構成比を表したものです。

今期は、「ダニコング」、水稲用殺菌剤「ブイゲット」を始めとする主力自社開発品目及び昨年上市した「メジャー」並びに今期上市予定の甜菜用除草剤「ビートアップ」の拡販に努め、売上高は207億円と前期比11億円の増収の計画であります。

## 海外農薬販売 – 地域別売上高 アジア・米州の売上高伸長



21

ご覧のグラフは、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、各国での「フェニックス」の適用拡大と普及拡販を目指すとともに、ハイデラバードケミカルによる当社開発品目の製造・販売体制の確立を加速させ、売上高が伸長する見込みであります。

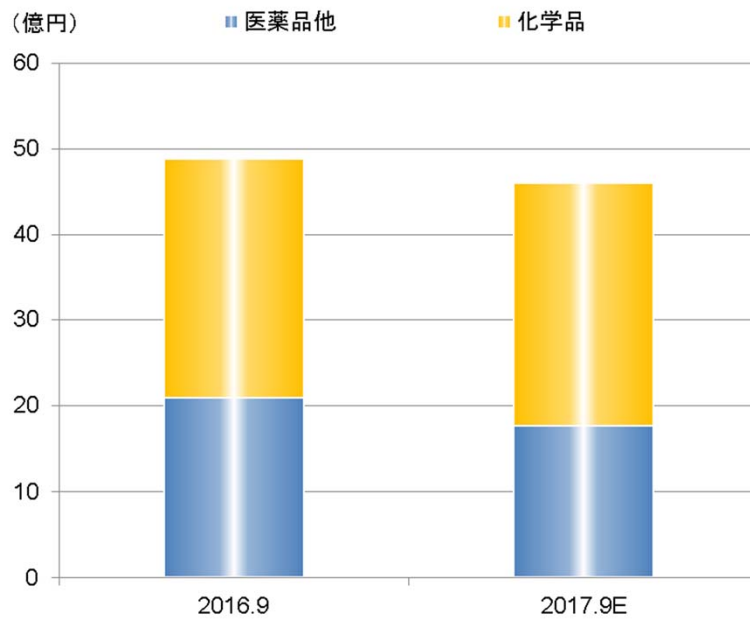
また、米州では、シプカムニチノーブラジルを新規連結化するとともに同社のオペレーション支援を継続し、世界最大の農薬市場であるブラジルでの普及販売体制の早期構築を図り、当社開発品目の拡販を見込んでおります。

これらの結果、海外販売全体の売上高は307億円と前期比93億円の増収の計画であります。

なお、今期の為替の計画は、ここにお示したとおりであります。

## 化学品・医薬品他 – 事業部門別売上高

### 医薬品事業が減収



ご覧のグラフは、今期の化学品・医薬品他の売上高を表したものです。

化学品事業では、アグリマートとの協働による販社への技術普及の推進に努め、シロアリ薬剤事業の維持・拡大を目指します。



## 配当計画

### 安定的な配当の継続

			13.9	14.9	15.9	16.9	17.9E
<b>当期純利益</b>	百万円		4,715	6,137	5,625	1,035	2,200
<b>配当総額</b>	百万円		869	1,002	1,002	1,002	1,002
1株当り配当金	中間	円	4.5	6.5	7.5	7.5	7.5
	期末	円	8.5	8.5	7.5	7.5	7.5
	合計	円	13.0	15.0	15.0	15.0	15.0
<b>配当性向</b>	%		18.4	16.3	17.8	96.8	45.6

最後に、今期の配当金につきましては、「安定的な配当を継続する」との方針から年間15円の予定であります。

今後とも、経済環境、業績や事業計画、財務状況などを総合的に勘案して適正な利益還元を図りたいと考えております。