



2016年9月期第2四半期
決算説明会

2016年5月26日



日本農薬株式会社

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

説明会次第



I. 2016年9月期第2四半期実績について

II. 2016年9月期見通しについて

III. 成長戦略の進捗状況について

IV. 質疑応答



I . 2016年9月期第2四半期実績について

2016年9月期第2四半期決算実績

減収減益

(単位:億円、%)

	16年9月期	15年9月期		
	第2四半期 実績	第2四半期 実績	前年 同期比	伸び率
売上高	300	349	△ 50	△ 14.2
国内農業販売	136	138	△ 1	△ 1.1
海外農業販売	106	123	△ 17	△ 13.8
化学品・医薬品他	21	19	2	10.6
ノウハウ技術料	28	61	△ 33	△ 54.6
その他	9	9	0	1.3
売上原価	174	174	0	0.0
売上総利益	126	175	△ 49	△ 28.3
販売費及び一般管理費	76	76	△ 0	△ 0.2
営業利益	50	99	△ 49	△ 49.7
経常利益	45	94	△ 49	△ 52.1
親会社株主に帰属する 四半期純利益	29	64	△ 34	△ 54.2

当第2四半期の売上高は、300億円と前年同期比50億円、14.2%の減収であります。

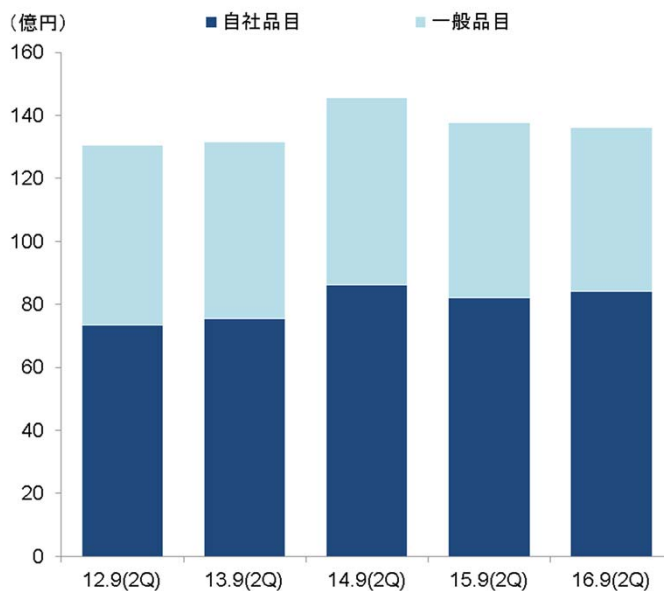
事業部門別の状況につきましては、後ほどご説明致しますが、バイエル社からのノウハウ技術料および同社への原体販売の終了から大きく減収となりました。

利益面でもノウハウ技術料の大幅な減少などから、営業利益は50億円と前年同期比49億円、49.7%の減益であります。経常利益は45億円と前年同期比49億円、52.1%の減益であります。

さらに、親会社株主に帰属する四半期純利益は29億円と前年同期比34億円、54.2%の減益であります。

国内農薬販売 – 売上高構成比

減収ながら、自社品比率は上昇



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。

当第2四半期は、新製品4剤の販売を開始し、品目ポートフォリオの拡充を図るとともに、園芸用殺虫剤「フェニックス」、「ダニコング」などの普及拡販に努めました。

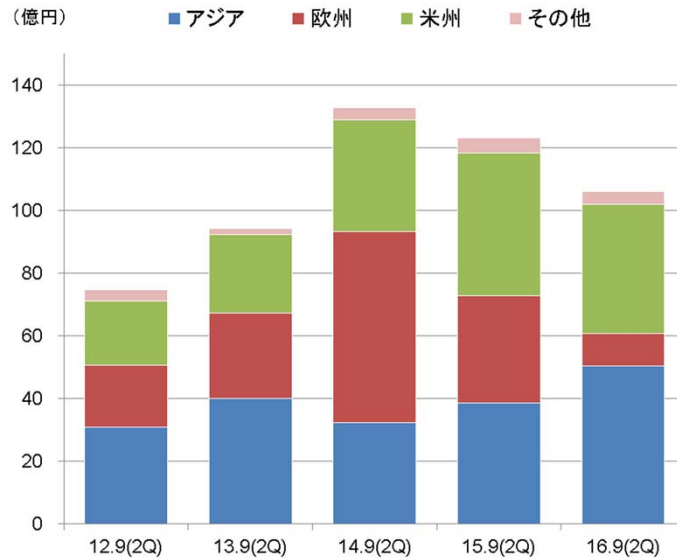
また、農薬原体販売では園芸用殺虫剤「ハチハチ」などの主力剤の当用期に向けた販社への販売が好調に推移し売上高が伸長しました。

しかしながら、販売競争の激化や昨年秋冬期の病害虫の小発生による流通在庫の影響などから、国内販売全体の売上高は136億円と前年同期比1億円の減収であります。

なお、国内農薬市場全体も3月までの6か月間で、前年同期比2%程のマイナスで推移しています。

海外農薬販売 – 地域別売上高

フェニックス原体販売が消失



実績為替レート: 117.34円/ドル(前年同期116.31円)、128.59円/ユーロ(前年同期138.68円)



日本農薬株式会社

4

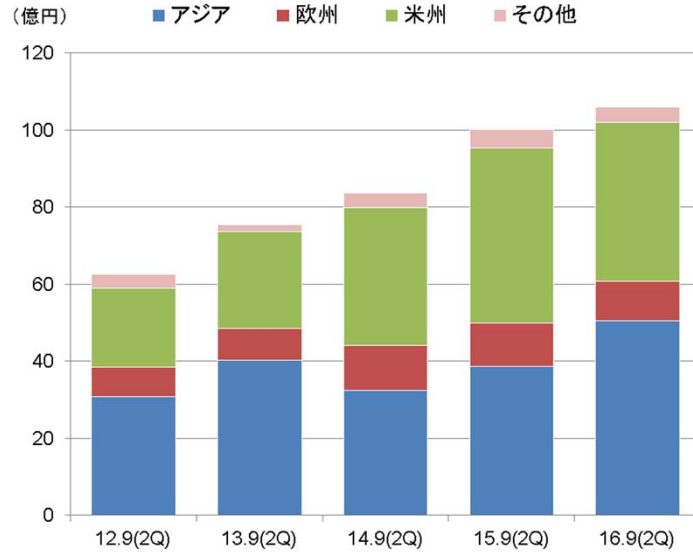
ご覧のグラフは、海外農薬販売の地域別売上高の推移を表したものです。

当第2四半期は、前第3四半期よりインドのハイデラバードケミカルの業績を当社の連結業績に含めたことによる売上高増加がありました。欧米販売が過年度在庫の影響などにより伸び悩み、さらに、中国とインドの販売遅延に加えて、バイエル社向けフェニックス原体販売が前期で終了したことなどから、売上高は106億円と前年同期比17億円の減収であります。

なお、当第2四半期の為替の実績は、ここにお示したとおりであります。

海外農薬販売 – 地域別売上高

フェニックス原体販売を除いた実績



実績為替レート: 117.34円/ドル(前年同期116.31円)、128.59円/ユーロ(前年同期138.68円)



日本農薬株式会社

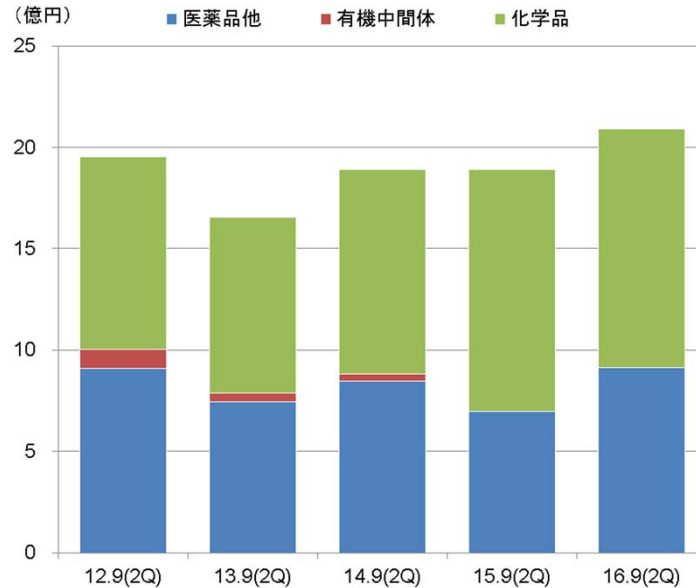
5

ご覧のグラフは、一過性の要因であるバイエル社向けフェニックス原体販売を除いた海外農薬販売の売上高の推移を表したものです。

2012年度第2四半期の62億円から当第2四半期の106億円へと海外拠点拡充などの事業競争力強化に加え、ハイデラバードケミカルの新規連結化により当社の海外事業は着実な拡大基調にあります。

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。

当第2四半期は緑化薬剤などの販売が低迷し、シロアリ薬剤の販売も伸び悩みました。

一方、医薬品事業においては、外用抗真菌剤「ルリコナゾール」を佐藤製薬並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供給を始めたことなどから売上高が伸長しました。

これらの結果、化学品・医薬品他全体の売上高は、21億円と前年同期比2億円の増収であります。



III. 2016年9月期見通しについて

2016年9月期計画(前期比)

増収減益

(単位:億円、%)

	16年9月期	15年9月期		
	計画	実績	前期比	伸び率
売上高	575	569	6	1.0
国内農薬販売	203	199	4	2.1
海外農薬販売	270	247	23	9.5
化学品・医薬品他	51	45	6	13.6
ノウハウ技術料	32	62	△ 30	△ 48.0
その他	19	17	2	8.9
売上原価	347	309	38	12.2
売上総利益	228	260	△ 32	△ 12.3
販売費及び一般管理費	171	160	11	6.6
営業利益	57	99	△ 42	△ 42.7
経常利益	49	94	△ 45	△ 47.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	28	56	△ 28	△ 50.2

2016年9月期見通しにつきましては、期初計画から変更はございません。

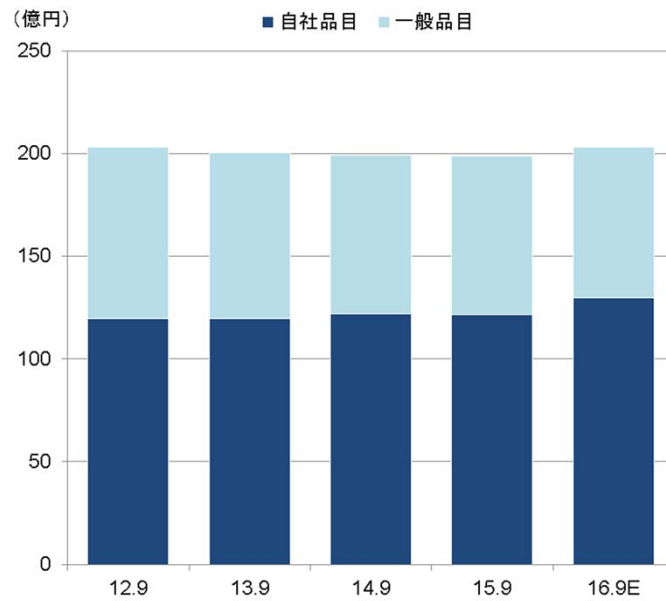
売上高は、海外農薬販売の伸長を主要因に575億円と前期比6億円、1.0%の増収の計画であります。

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の増加11億円もあり、営業利益は57億円と前期比42億円、42.7%の減益であります。経常利益は49億円と前期比45億円、47.7%の減益であります。

さらに親会社株主に帰属する当期純利益は28億円と前期比28億円、50.2%の減益の計画であります。

国内農薬販売 – 売上高構成比

自社品比率が上昇

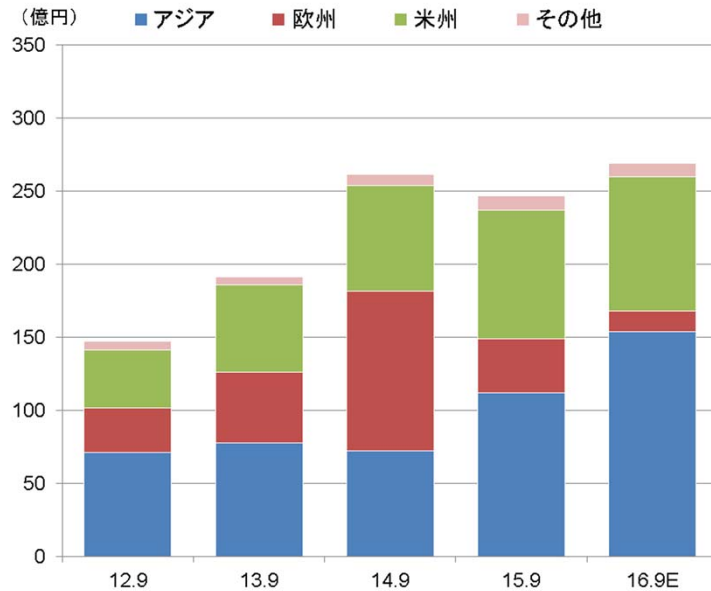


ご覧のグラフは、国内農薬販売の売上高構成比の推移を表したものです。

通期では、「フェニックス」を始めとする主力自社開発品目の拡販に努めるとともに、前期から販売を開始した「ダニコング」の普及拡販に努め、売上高は203億円と前期比4億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



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。

アジア地域では、当第2四半期まで販売が伸び悩んでいた中国、インドおよびベトナムでの普及拡販に努めます。

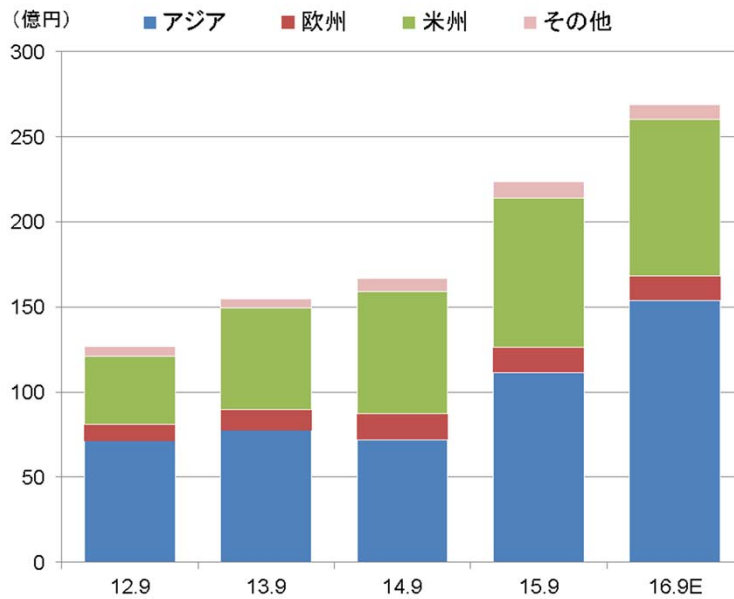
また、ハイデラバードケミカルの通期での連結寄与もあり、売上高が伸長する計画であります。

欧州はバイエル社向けのフェニックス原体販売の消失から、減収となる見込みであります。

一方、米州はニチノーアメリカの業績伸長などもあり、海外販売全体の売上高は270億円と前期比23億円の増収の計画であります。

海外農薬販売 – 地域別売上高

フェニックス原体販売を除いた実績・計画

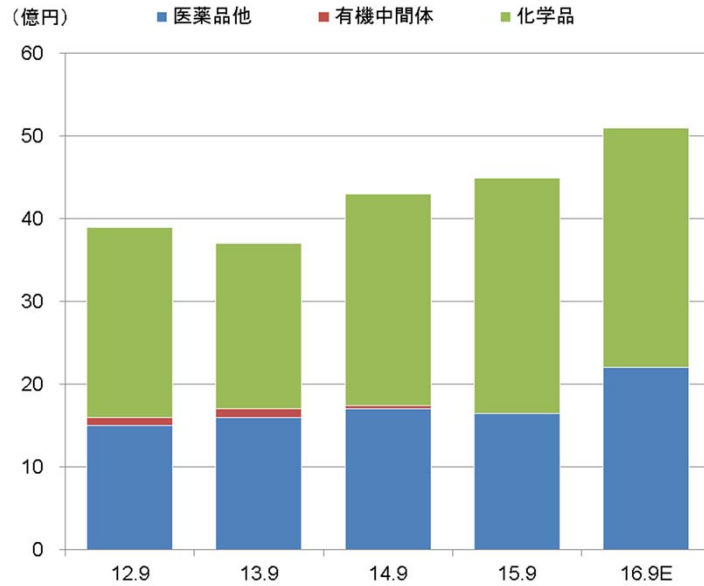


ご覧のグラフは、一過性と認識していたバイエル社向けフェニックス原体販売を除いた海外農薬販売の売上高の推移と今期の計画を表したのですが、着実な拡大基調にあります。

当社は、今後ともグローバルで拡大する農薬市場において、拠点拡充や後ほどご説明致します新規出資会社との早期のシナジーの具現化などにより海外事業展開を一層強化してまいります。

化学品・医薬品他 – 事業部門別売上高

医薬品事業の拡大



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。

化学品事業では、新規シロアリ薬剤「ネクサス」の拡販に努めるとともに、連結子会社であるアグリマートとの協働を推進します。

医薬品事業では、外用抗真菌剤「ルリコナゾール」が先ほどご説明した「ルコナック」の原薬としての供給を始めたことなどから売上高が伸長する計画であります。



Ⅲ. 成長戦略の進捗状況について

中期経営計画の基本方針

(グループビジョン)

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-

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

収益の向上

- ・国内事業の収益性向上
- ・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
- ・事業競争力の強化
- ・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



日本農薬株式会社

14

当社は、前中期経営計画をスタートさせた2013年度から積極経営に舵を切り、M&Aや出資・提携などにより海外事業展開を強化するとともに海外製造・販売拠点を拡充しました。

加えて、創薬力の強化と開発の早期化にも取り組み、一定の成果を上げることが出来ました。

これらの実績を踏まえ、昨年、今期を初年度とする新たな3か年の中期経営計画を策定しました。呼称は「Advance to Growing Global 2018 グローバル企業への前進」であります。

当社は、本中計期間中に「収益の向上」と「成長戦略の推進」を2本柱として、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、ご覧のグループビジョンの達成を目指します。

目指す事業規模と2018年のありたい姿

将来、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

通過点としての2018年のありたい姿

- 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
- 目標売上高 1,000億円を達成
- 創薬による高付加価値品と価格競争力のある汎用品・良質なジェネリック品をグローバルに展開
- 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
- 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



次に、目指す事業規模とその通過点としての2018年のありたい姿についてご説明致します。

グループビジョンで掲げた目指す将来の業容は、世界でトップ10に入る事業規模、売上高では2,000億円超の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、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2年後の2018年を一つのマイルストーンとして捉え、目標売上高1,000億円を含めたご覧の5項目のありたい姿を目指してまいります。

成長戦略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

2016年6～9月
「フジワン」
「アプロード」
原体合成開始

2017年～
当社開発品目の
販売拡大

当社は、前中計期間にインドのハイデラバードケミカル並びにブラジルのシプカムニチノーブラジルに出資し、海外事業の成長基盤構築に取り組みました。

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早期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先ほどご説明したように前第3四半期よりその業績を連結の範囲に含めました。また、昨年9月にJ-SOX体制を構築し、運用を開始するなどの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月に「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月から9月を目途に水稲用殺菌剤「フジワン」並びに殺虫剤「アプロード」原体の合成を開始する予定であります。

さらに、2017年からは当社開発品目の販売拡大を目指してまいります。

成長戦略の進捗状況について

Sipcam Nichino Brasil S.A.(SNB)



- 2014.9期末より持分法適用関連会社
- 増資などによる財務体質の強化

2015年8月

「アプロード」
「ダニトロン」
販売開始

2016年

「オルトスル
ファムロン」
販売開始予定

2017年～

当社開発品目の
販売拡大

2021年度

「フェニックス」
販売開始予定

シプカムニチノーブラジルは、2014年9月末に当社グループの持分法適用関連会社と致しました。

また、昨年11月には当社が増資を引き受けるなど財務体質の強化に努めております。

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」並びに「ダニトロン」の販売を開始しました。

また、サトウキビ用増糖剤「オルトスルファムロン」の販売を本年開始する予定であります。

さらに、2017年からは当社開発品目の一層の拡販を目指すとともに、「フェニックス」については、現在バイエル社に独占販売権を与えていますが、特許が切れた2021年度からの販売開始を計画しております。

新規出資会社の現状と今後の見通しについて

Hyderabad Chemical Pvt.Ltd.(HCL)



- 天候不順(2014年、2015年の2年続けての干ばつ)、流通在庫過多、価格競争激化などから収益悪化
- 原体製造コスト削減、高利益品目の拡販、当社開発品目の製造・販売などにより収益回復を目指す

Sipcam Nichino Brasil S.A.(SNB)



- ブラジル経済の低迷、流通在庫過多、レアル安による輸入原体コスト上昇、政策金利上昇による金融費用負担増加などから収益悪化
- 為替のレアル高への進行から収益性改善、当社開発品目の販売開始などから足元の業績は回復基調へ

次に、ハイデラバードケミカル並びにシプカムニチノーブラジルの現状と今後の見通しについてご説明致します。

ハイデラバードケミカルは、インドでの60年ぶりとなる2年続けての干ばつによる農薬使用回数の減少、さらに、流通在庫過多や価格競争激化などから収益が悪化しました。

今後は、原体製造コスト削減に努めるとともに、高利益品目の拡販や、先ほどご説明しましたように当社開発品目の製造・販売などにより収益回復を目指してまいります。

シプカムニチノーブラジルは、ブラジル経済の低迷、過年度流通在庫過多に加え、レアル安による輸入原体コスト上昇や金融費用負担の増加から収益が悪化し、2014年度、2015年度と2期連続して当期純利益の赤字計上を余儀なくされました。

しかしながら、足元の業績は、当社開発品目の販売や為替のレアル高進行などにより収益性が改善されており、今期以降は黒字転換を見込んでおります。

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 (ピフルブミド)	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年上国内市予定)								
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	水稻用殺虫剤 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%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の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、本年上市に向けて開発作業を継続しております。ピーク時売上高は5億円を見込んでおります。

また、水稻、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。国内ピーク時売上高は15億円から20億円、米国開発も含め、約40億円となる見込みであります。

さらに、昨年5月には新規水稻用殺虫剤「NNI-1501」の日本・インド同時開発を機関決定し、それぞれ2021年並びに2023年の上市に向けて両国での本格的な開発を開始しました。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。

コーポレートガバナンス強化への取り組み

●コーポレートガバナンス・コード(CGC)への対応①

・CGCへの対応に関するガイドライン

CGCの趣旨・精神を尊重し、

より一層のコーポレートガバナンス充実を目的として、

『日本農薬株式会社 コーポレートガバナンス・ガイドライン』
を制定

「当社は、株主、顧客、社員、取引先、及び地域社会をはじめとしたさまざまなステークホルダーから信頼される企業集団となることを目標とし、当社の持続的な成長及び中長期的な企業価値の向上を図る観点から、常に最良のコーポレートガバナンスを目指します。」

最後に、当社のコーポレートガバナンス強化への取り組みについてご説明致します。

昨年6月にコーポレートガバナンス・コードが東京証券取引所の上場規則として適用されました。

これを受け、当社は、本コードの趣旨・精神を尊重し、より一層コーポレートガバナンスを充実させることを目的として昨年11月に「日本農薬株式会社 コーポレートガバナンス・ガイドライン」を制定致しました。

本ガイドラインに基づき、当社は、株主、顧客、社員、取引先、および地域社会をはじめとしたさまざまなステークホルダーから信頼される企業集団となることを目標とし、持続的な成長および中長期的な企業価値の向上を図る観点から、常に最良のコーポレートガバナンスを目指しております。

コーポレートガバナンス強化への取り組み

●コーポレートガバナンス・コード(CGC)への対応②

・具体的な取り組み

- (1) 独立役員選任にあたっての独立性基準を公表
- (2) 独立社外取締役の増員
 - ・1名増員し2名体制に
- (3) 初の女性役員が誕生
 - ・2015年12月に中田ちず子氏が監査役に就任
- (4) 独立役員を主な構成員とする取締役会の諮問機関を設置
 - ・『ガバナンス委員会』を設置し、今年度より運用を開始
 - ・役員候補者の選定、報酬、取締役会の実効性評価等について諮問
- (5) 株主の権利・平等性の確保
 - ・株主総会招集通知の早期開示
 - ・決算短信、株主総会招集通知の英訳版を作成、公表
 - ・議決権電子行使プラットフォームへの参加

本ガイドラインに基づき、当社では、既に具体的な取り組みをスタートさせております。

一例としては、独立役員選任にあたっての独立性基準の公表、独立社外取締役の増員などが挙げられます。さらに、当期より、公認会計士の中田ちず子氏が社外監査役に就任するなど、ダイバーシティの推進に努めております。

加えて、独立役員を主な構成員とする取締役会の諮問機関である「ガバナンス委員会」を新たに設置しました。ガバナンス委員会への主な諮問事項は、役員候補者の選定、報酬、および取締役会の実効性評価の3点です。

これらの取り組みにより、株主共同の利益の観点から、当社の経営に対する監督機能の強化を図っております。

また、株主の権利・平等性の確保の観点から、株主総会招集通知の早期開示や、決算短信・招集通知の英訳、および議決権行使プラットフォームの採用などを実施しております。

当社は、引き続き株主や投資家の皆様をはじめとしたステークホルダーとの建設的な対話を行なう基盤構築を進めていくほか、コーポレートガバナンスの強化に取り組み、当社の持続的な成長および中長期的な企業価値の向上を図ってまいります。

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。