



2017年9月期第2四半期 決算説明会

2017年5月31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

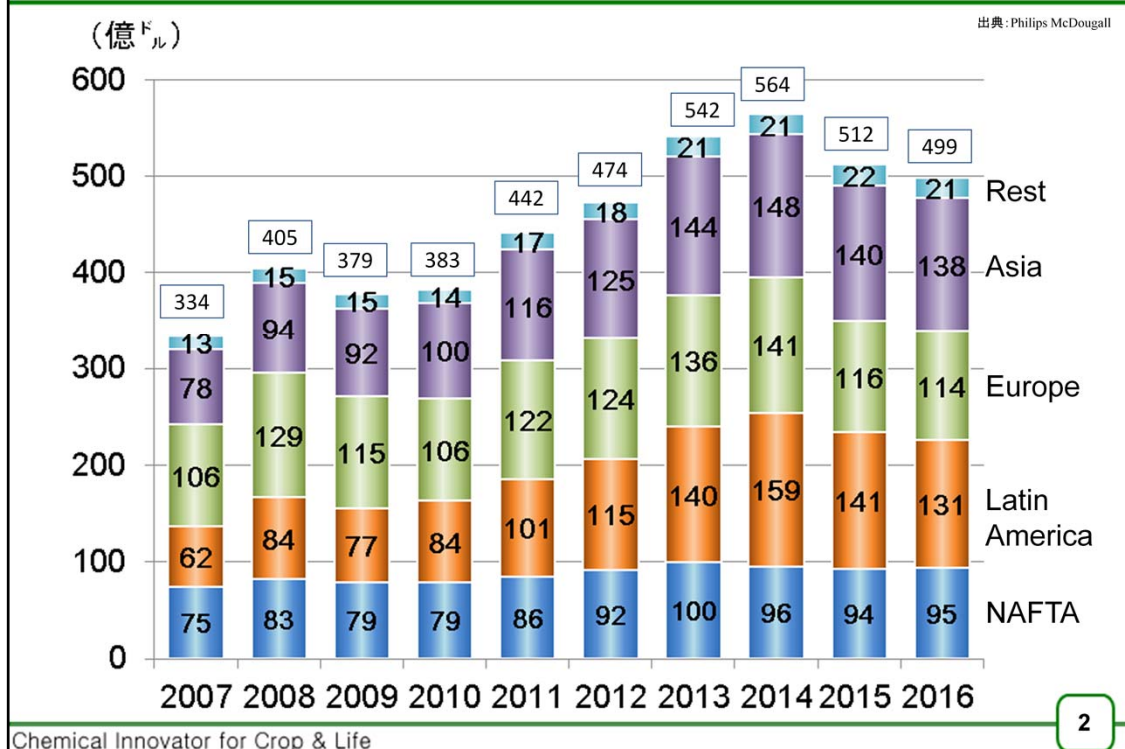
<http://www.nichino.co.jp>

決算説明会 次第

- I. 世界の農薬市場**
- II. 2017年9月期第2四半期実績**
- III. 2017年9月期見通し**
- IV. 成長戦略の進捗状況**
- V. 質疑応答**

I. 世界の農薬市場

世界の農薬市場



ご覧のグラフは、2007年から2016年までの10年間の世界の農薬市場の推移を地域別に表したものです。

世界の農薬需要は人口増加や新興国の経済発展などを背景に2007年の334億ドルから2014年の564億ドルへと大きく拡大しました。

しかしながら、2015年は一部地域での天候不順による病虫害の小発生や過年度の流通在庫の影響などから減少に転じ、さらに、2016年は前年比2.5%減の499億ドルと2年続けての減少であります。

当社に取りましては特にブラジルの市場縮小の影響を受けております。

北米

安定した気候、棉の作付拡大なども主要穀物の作付減からほぼ横ばい

中南米

天候不順による病害虫の小発生、流通在庫の影響から需要減少

アジア

モンスーンが通常レベルまで回復せず、インドなどの需要減少、中国は、在庫調整と作物価格下落などの影響大

日本

農家の高齢化、後継者難、耕作放棄地の増加などから漸減傾向

2016年の世界の農薬市場の動向について地域別にご説明致します。

良好な天候に恵まれた北米では、トウモロコシや棉の作付面積が拡大した一方、流通在庫の高止まりや小麦や大麦の作付面積が減少した結果、農薬の販売額は前年比ほぼ横ばいであります。

一方、中南米におきましては、エルニーニョの影響からブラジルの栽培期で乾燥した気候となった結果、病害虫が小発生となったほか、在庫調整や作物価格の下落による農家の収入減少の影響などにより前年比6.6%の減少であります。

また、欧州におきましては、北部で冷夏の影響から農薬需要が減少したことなどにより前年比微減であります。

アジアにおきましては、全体として気候が改善傾向となりました。しかしながらモンスーンに関しては通常レベルまでには回復せず、インド、インドネシアおよびタイの市場が弱含みで推移しました。中国は在庫調整と作物価格の下落の影響などにより農薬の需要が減少しました。その結果、アジアの農薬の販売額は前年比微減であります。

さらに、国内の農薬市場は、農業従事者の高齢化、後継者不足の深刻化、耕作地面積の減少、また、政府による農業資材費の低減方針などを背景に、農薬市場は漸減傾向が継続しております。

このように、当業界を取り巻く環境は短期的には厳しさを増しておりますが、世界人口は今後さらに増加する見込みであります。人口増加に伴う食料需要の増大に応えるには、食料の増産が必要であり、農業資材である農薬の需要は今後とも拡大すると考えております。

Ⅱ. 2017年9月期第2四半期実績

2017年9月期第2四半期決算実績

日本農薬株式会社

増収減益

(単位:億円、%)

	17年度上期	16年度上期	前年同期比	伸び率
売上高	355	300	55	18.3
国内農薬販売	135	136	△ 1	△ 1.0
海外農薬販売	177	106	71	66.5
化学品・医薬品他	20	21	△ 1	△ 4.3
ノウハウ技術料	13	28	△ 14	△ 52.5
その他	10	9	1	11.7
売上原価	233	174	59	33.7
売上総利益	122	126	△ 4	△ 2.9
販売費及び一般管理費	86	76	10	13.8
営業利益	36	50	△ 14	△ 28.2
経常利益	38	45	△ 7	△ 16.1
親会社株主に帰属する 四半期純利益	24	29	△ 6	△ 18.8

Chemical Innovator for Crop & Life

5

当第2四半期の売上高は、355億円と前年同期比55億円、18.3%の増収であります。

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、前期末に連結子会社化したシプカムニチノーブラジルの業績を連結業績に含めたことから、大幅な増収となりました。

利益面ではバイエル社からのノウハウ技術料の減少や為替が円高基調で推移したことなどから、営業利益は36億円と前年同期比14億円、28.2%の減益であります。経常利益は38億円と前年同期比7億円、16.1%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24億円と前年同期比6億円、18.8%の減益であります。

2017年9月期第2四半期決算実績(前年同期比)

日本農薬株式会社

売上高 300億円 → 355億円 (+55億円)

営業利益 50億円 → 36億円 (-14億円)

(営業利益)

■ SNBの新規連結化による営業利益増加 + 8億円

■ ノウハウ技術料の減少 - 14億円

■ 日本農薬個別の販管費の増加 - 3億円

■ 米国販売の出遅れ - 3億円

■ 国内原体販売減少 - 2億円

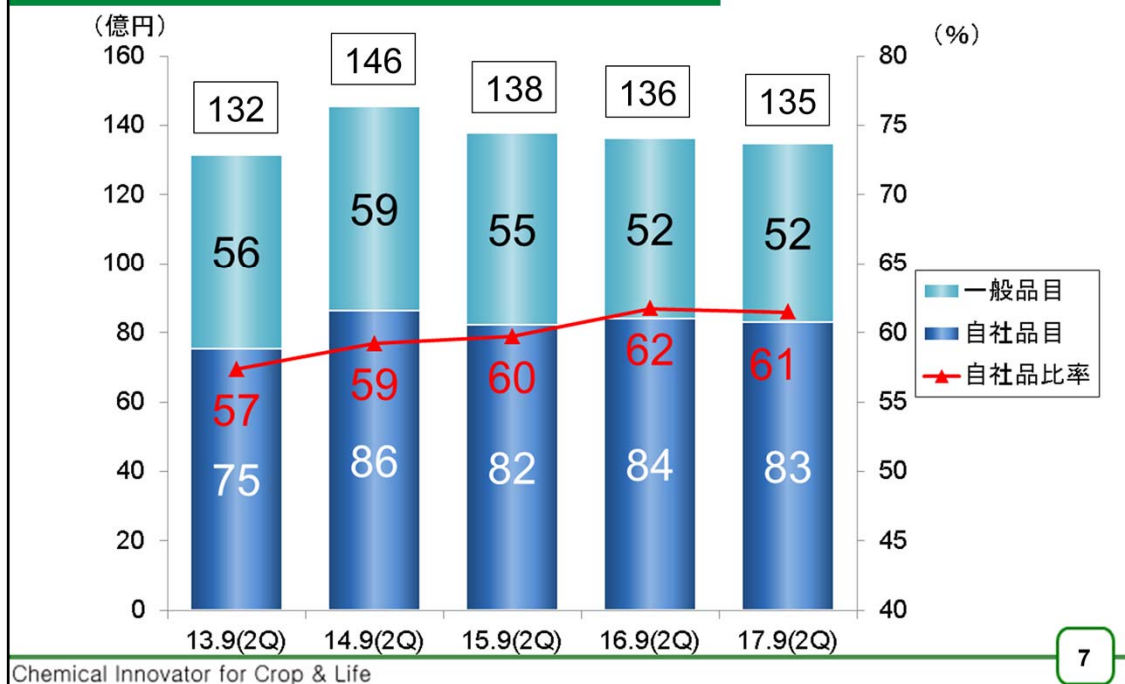
当第2四半期決算は、営業利益が前年同期比14億円の減益となりましたが、その主な要因についてご説明致します。

増益要因としてシプカムニチノーブラジルの連結化による営業利益増加8億円が挙げられます。

一方で、減益要因として、ノウハウ技術料の減少による14億円、当社個別の販管費増加による3億円、米国販売の出遅れによる3億円、さらに国内原体販売減少による2億円などがあり、差し引きで14億円の減益であります。

国内農薬販売 – 売上高構成比

在庫調整の影響などから減収



7

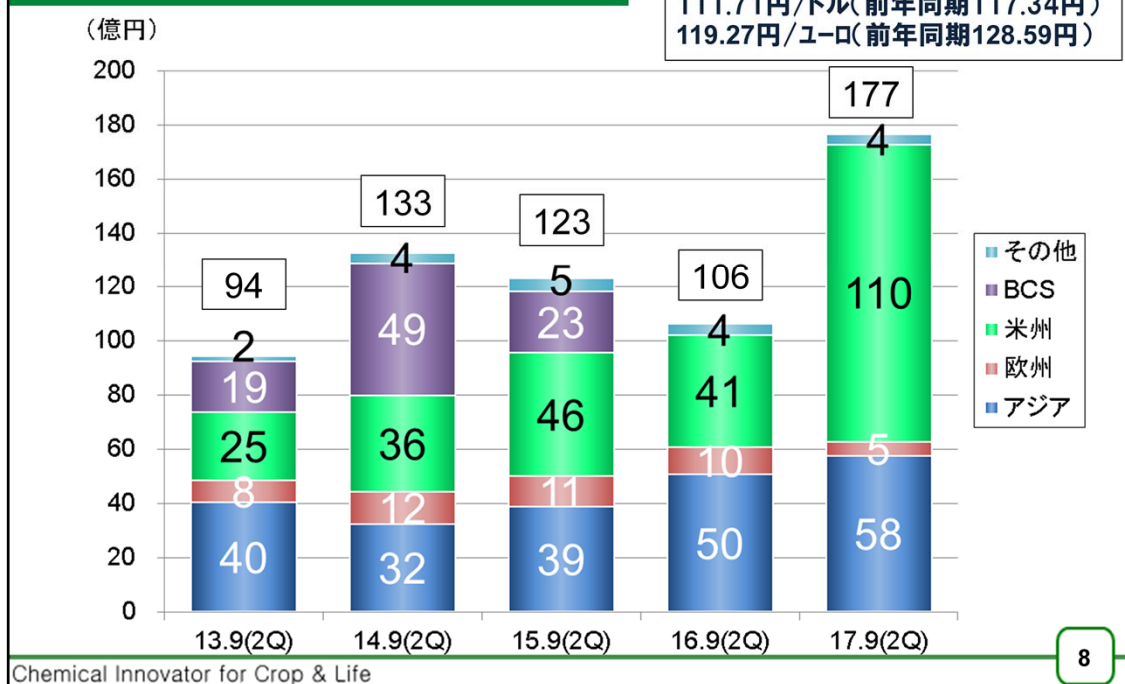
ご覧のグラフは、国内農薬販売の売上高構成比の推移を表したものです。

当第2四半期は、新製品てんさい用除草剤「ビートアップ」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、主力自社開発品目である園芸用殺虫剤「フェニックス」や水稲用殺菌剤「ブイゲット」などの普及拡販に努めました。

一方、農薬原体販売では販社の在庫調整の影響などから売上高が伸び悩み、国内販売全体の売上高は135億円と前年同期比1億円の減収であります。

海外農薬販売 – 地域別売上高

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。

従来、バイエル社向けのフェニックス原体販売を欧州に含めておりましたが、一過性であったことから紫色で区別して記載をしております。

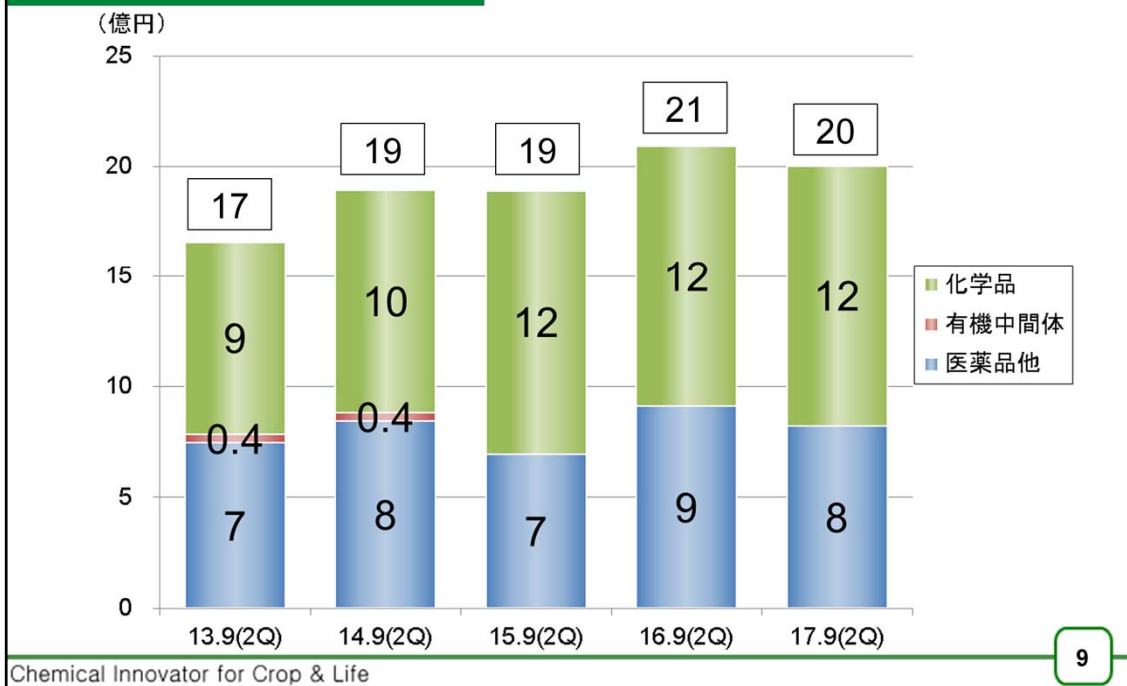
ご覧のように一過性の原体販売を除きますと海外販売は継続して成長していることがお分かり頂けると思います。

当第2四半期は、シプカムニチノーブラジルの業績を当社の連結業績に含めたことなどから、米州の売上高が拡大しました。その結果、為替は円高基調で推移したものの、海外販売全体の売上高は177億円と前年同期比71億円の増収であります。

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。

化学品・医薬品他 – 事業部門別売上高

医薬品事業が減収

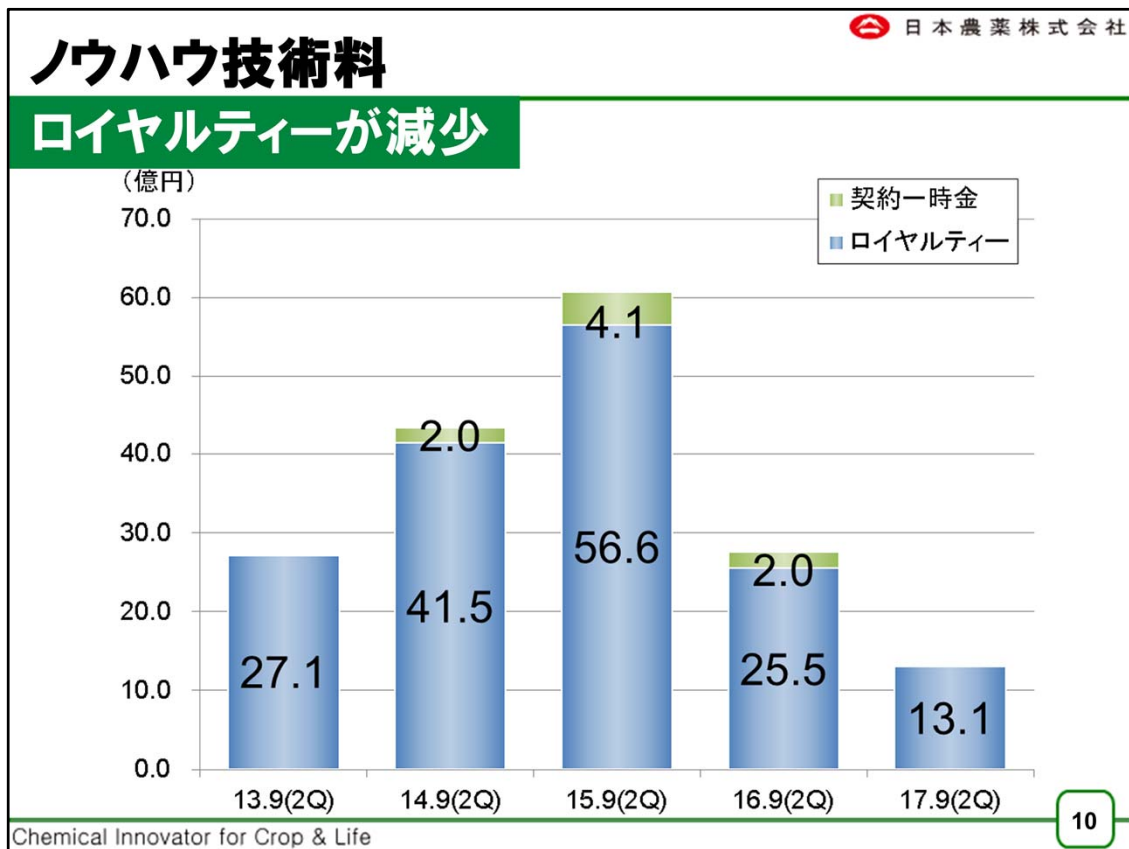


ご覧のグラフは、化学品・医薬品他の事業部門別売上高の推移を表したものです。

化学品事業では、新規品目の販売を開始した緑化薬剤の売上高が伸長しましたが、シロアリ薬剤の売上高は前年同期並みとなりました。

一方、医薬品事業では、外用抗真菌剤「ラノコナゾール」、「ルリコナゾール」の売上高が販売競争の激化などから前年同期を下回りました。

これらの結果、化学品・医薬品他全体の売上高は、20億円と前年同期比1億円の減収であります。



ご覧のグラフは、ノウハウ技術料の推移を表したものです。青色はロイヤルティー、緑色は契約一時金を示しております。

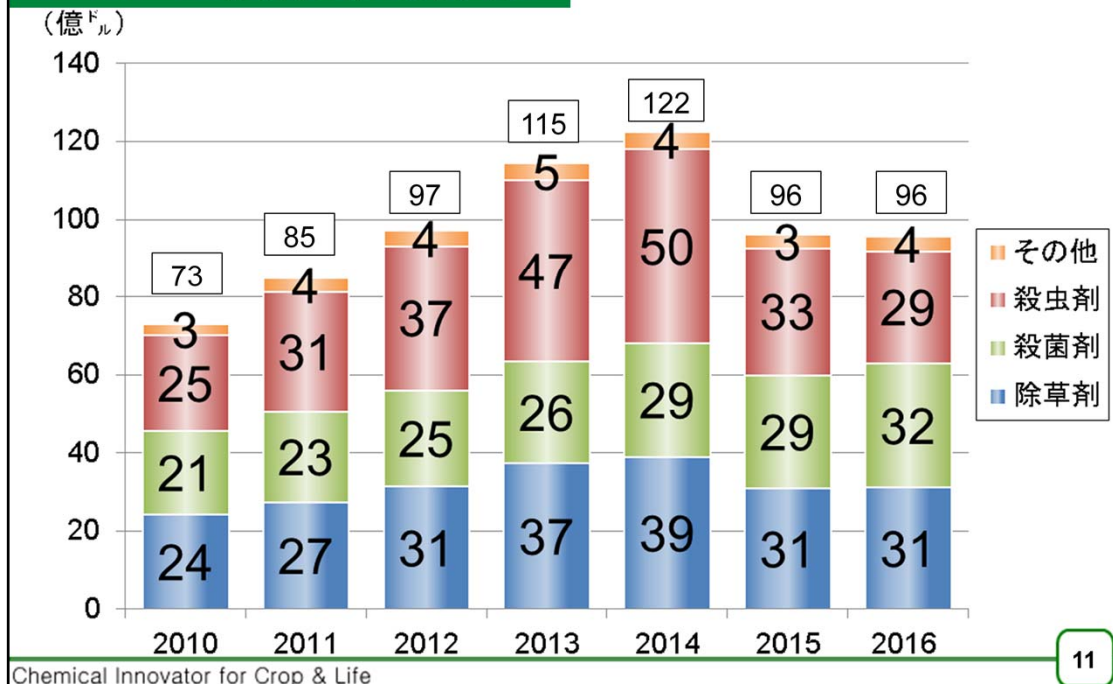
当第2四半期は技術導出先の主要販売地域であるブラジルでの害虫の小発生の影響などから売上高が伸び悩み、ロイヤルティーが減少しました。

また、契約一時金の計上がなかったこともありノウハウ技術料全体では約13億円と前年同期比14億円の減収であります。

ノウハウ技術料

ブラジル農薬市場推移

出典:SINDIVEG



11

当第2四半期のロイヤルティーは大幅な減収となりましたが、その主たる要因についてご説明致します。

当社のロイヤルティーはバイエル社からの「フェニックス」に係るものが大きなウェイトを占めます。また、バイエル社の「フェニックス」の主要販売地域は、ブラジルを中心とした中南米であります。

したがって、当社がバイエル社から受領するロイヤルティーは、ブラジルの農薬市場の動向に大きく左右されます。

ご覧のグラフは、2010年から2016年までのブラジル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2010年の73億ドルから2014年の122億ドルへと、大きく拡大しました。

しかしながら、2015年は前年の流通在庫の影響やGMO作物の拡大、天候不順による病害虫の小発生などから96億ドルへと前年比21.6%の減少となりました。

また、2016年は前年比でほぼ横ばいとなりましたが、グラフの赤色でお示した殺虫剤市場は、29億ドルと前年比11.7%の減少となりました。特に、「フェニックス」などのチョウ目害虫殺虫剤需要は、GMO作物の拡大がさらに進んだことにより引き続き減少傾向にあります。

これらの結果、当第2四半期のロイヤルティーの実績は、大幅に減少しました。

グループ会社主要業績（単位:百万円、%）

		17年度上期	16年度上期	前年同期比	伸び率
ニチノアメリカ	売上高	3,300	3,421	△ 121	△ 3.5
	営業利益	176	146	29	20.3
	四半期純利益	98	77	21	28.1
ニチノサービス	売上高	2,193	2,051	141	6.9
	営業利益	106	39	66	168.7
	四半期純利益	54	9	45	494.7
ニチノ緑化	売上高	813	819	△ 6	△ 0.8
	営業利益	0	△ 0	-	-
	四半期純利益	0	0	0	26.1
日本エコテック	売上高	408	412	△ 3	△ 0.9
	営業利益	22	33	△ 10	△ 32.4
	四半期純利益	18	25	△ 7	△ 29.1
ニチノレック	売上高	83	85	△ 2	△ 2.4
	営業利益	7	3	3	132.7
	四半期純利益	4	1	2	133.9
日 佳 農 薬	売上高	158	188	△ 29	△ 15.5
	営業利益	12	24	△ 12	△ 50.0
	四半期純利益	10	21	△ 11	△ 52.2
アグリマート	売上高	554	539	15	2.9
	営業利益	42	33	8	26.0
	四半期純利益	26	26	0	0.7
HCL	売上高	2,956	2,003	953	47.6
	営業利益	54	△ 4	-	-
	四半期純利益	17	△ 11	-	-
SNB	売上高	6,819	-	-	-
	営業利益	828	-	-	-
	四半期純利益	374	-	-	-

Chemical Innovator for Crop & Life

12

ご覧の表は、連結子会社の当第2四半期の主要業績を表したものです。

表の一番上に記載のニチノアメリカにつきましては、天候不順による病害虫の小発生の影響などから減収となりましたが、利益面では営業経費の削減に努めた結果、増益となりました。

また、表の下から2番目に記載のインドのハイデラバードケミカルは、2年連続の干ばつの影響を受けた前年同期と比べ大幅に業績が回復し、海外農薬販売の売上高伸長に大きく寄与しております。

なお、一番下に記載のシプカムニチノブラジルの当第2四半期の業績はここにお示したとおりであります。

Ⅲ. 2017年9月期見通し

2017年9月期計画(前期比)

増収減益

(単位:億円、%)

	17年度通期	16年度通期	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・医薬品他	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
親会社株主に帰属する当期純利益	22	10	12	112.5

Chemical Innovator for Crop & Life

14

2017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、シプカムニチノーブラジルの連結化を含めた、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。

。

2017年9月期計画(前期比)

売上高 506億円 → 595億円 (+89億円)

営業利益 44億円 → 39億円 (-5億円)

(営業利益)

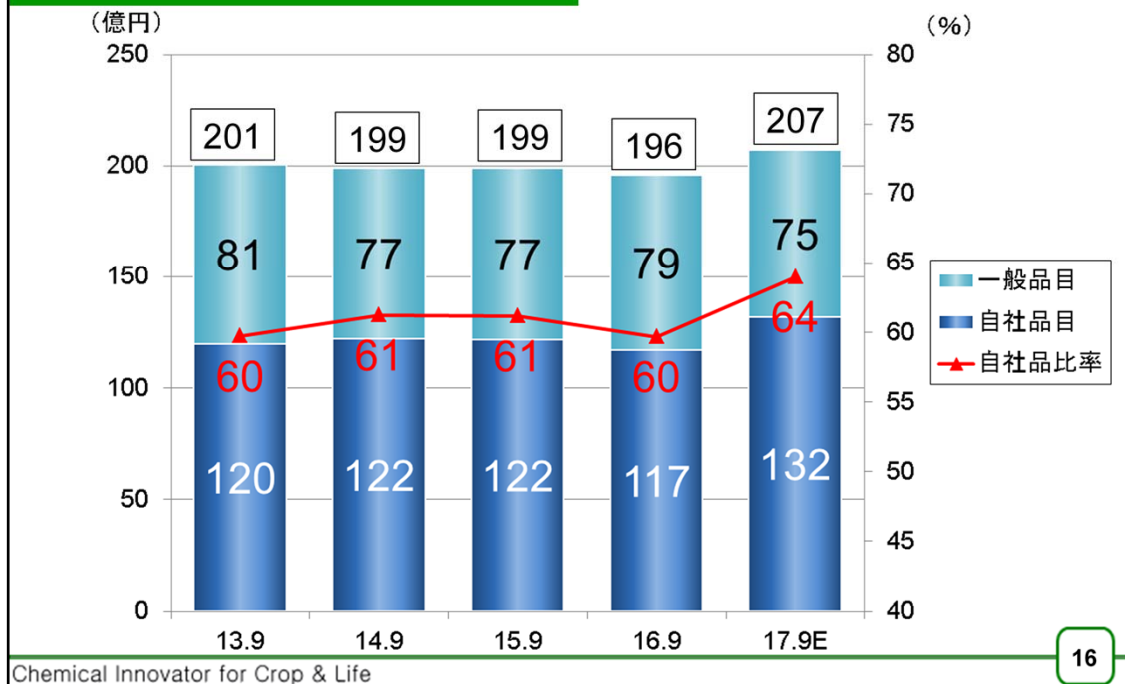
■ SNBの新規連結化による営業利益増加	+	8 億円
■ HCLの収益	+	4 億円
■ 海外農薬販売の増収	+	3 億円
■ ノウハウ技術料の減少	-	14 億円
■ 日本農薬個別の販管費増加	-	6 億円

今期計画は、「増収」ながら、営業利益は39億円と前期比5億円の「減益」の計画であります。

その主な要因をご説明致しますと、増益要因として、シプカムニチノーブラジルの連結化による営業利益増加が8億円、ハイデラバードケミカルの収益改善、海外農薬販売の増収による利益増加がそれぞれ4億円、3億円ある一方で、減益要因として、ノウハウ技術料の減少による14億円、当社個別の販管費増加による6億円があり、差し引きで5億円の減益の計画であります。

国内農薬販売 – 売上高構成比

自社品比率は4%上昇



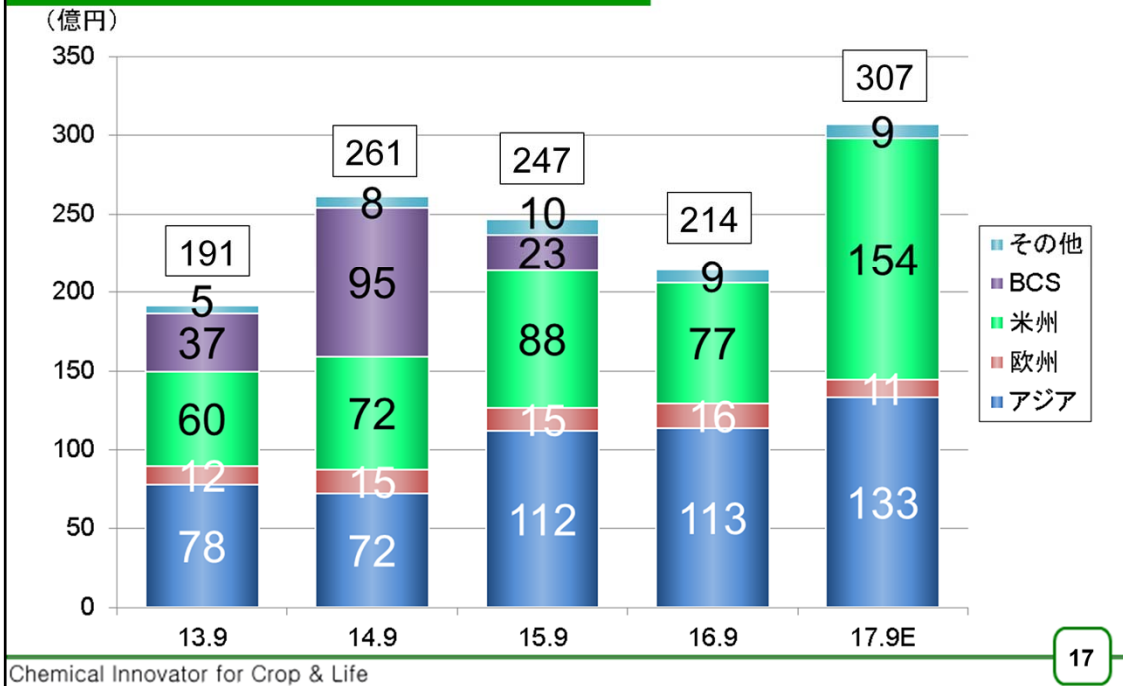
ご覧のグラフは、今期の国内農薬販売の売上高構成比を表したものです。

今期は、「ダニコング」、「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園芸用殺菌剤「メジャー」並びに今期上市した「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。

また、自社品比率は、64%へ上昇する見込みであります。

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、今期の海外農薬販売の地域別売上高を表したものです。

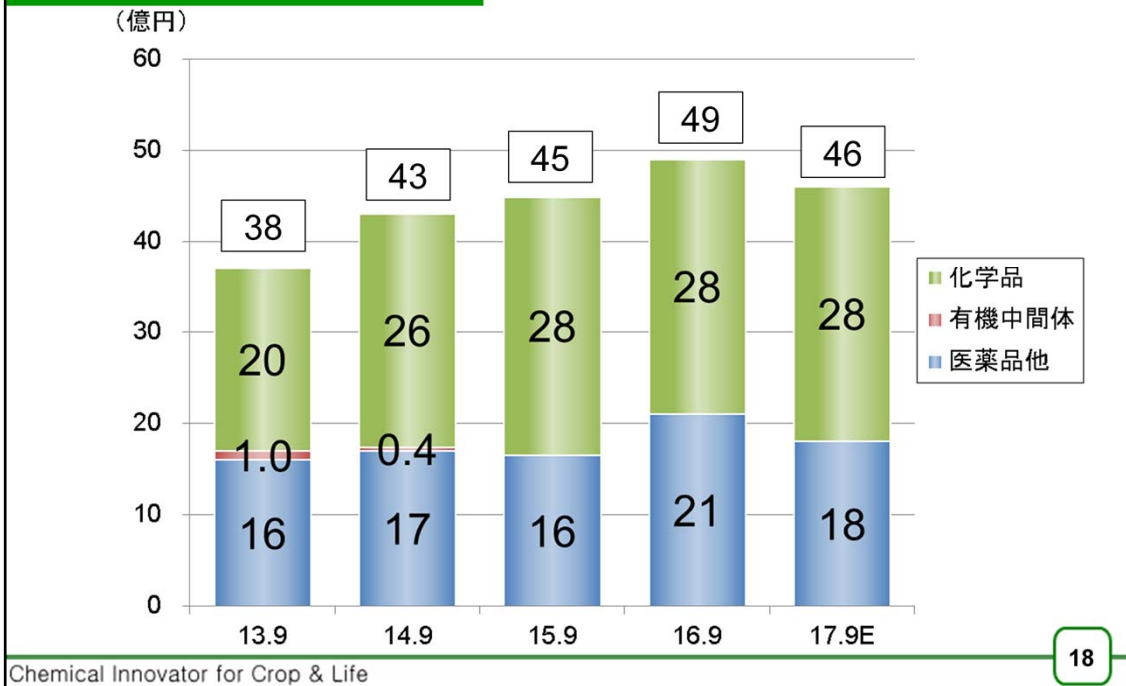
アジア地域では、各国での「フェニックス」の適用拡大と普及拡販を目指すとともに、ハイデラバードケミカルによる当社開発品目の製造・販売体制の確立を加速させ、売上高が伸長する見込みであります。

また、米州では、シプカムニチノーブラジルへのオペレーション支援を継続し、ブラジルでの普及販売体制の早期構築を図るとともに、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。

化学品・医薬品他 – 事業部門別売上高

医薬品事業が減収



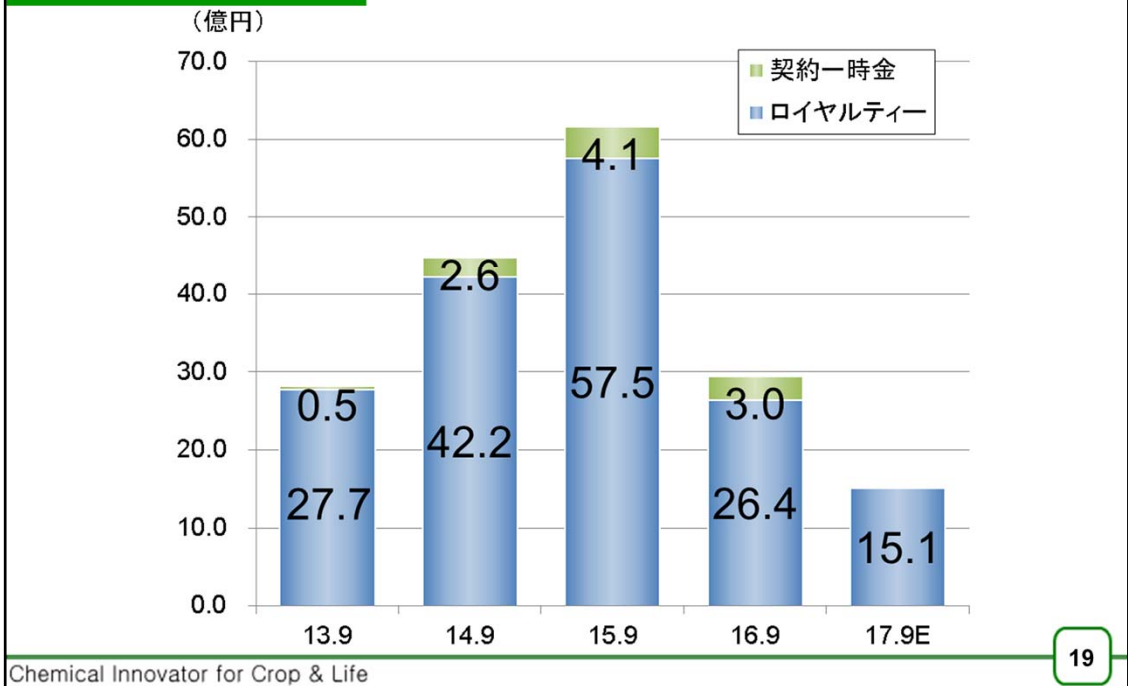
ご覧のグラフは、今期の化学品・医薬品他の売上高を表したものです。

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。

一方、医薬品事業では、外用抗真菌剤「ルリコナゾール」の基本特許満了に伴う後発品参入によるシェア低下と供給価格の切り下げを見込み、減収の計画であります。

ノウハウ技術料

上期一括入金



ご覧のグラフは、ノウハウ技術料の推移を表したものです。

ロイヤルティーは通常上期にほぼ一括して入金されることから、通期のノウハウ技術料全体の計画は、約15億円であります。

グループ会社主要業績 (単位:百万円、%)

		17年度通期	16年度通期	前期比	伸び率
ニチノアメリカ	売上高	6,449	5,932	516	8.7
	営業利益	414	526	△ 112	△ 21.4
	当期純利益	235	297	△ 62	△ 21.1
ニチノサービス	売上高	4,076	3,863	212	5.5
	営業利益	84	80	3	3.7
	当期純利益	59	△ 917	976	-
ニチノ緑化	売上高	1,769	1,672	96	5.8
	営業利益	15	0	14	6644.7
	当期純利益	9	2	6	276.1
日本エコテック	売上高	830	807	22	2.8
	営業利益	33	31	1	5.8
	当期純利益	26	25	0	0.7
ニチノレック	売上高	179	175	3	2.0
	営業利益	19	21	△ 2	△ 10.6
	当期純利益	12	12	△ 0	△ 5.0
日 佳 農 薬	売上高	498	448	49	11.0
	営業利益	93	51	41	80.1
	当期純利益	73	43	29	66.2
アグリマート	売上高	1,247	1,275	△ 28	△ 2.2
	営業利益	80	97	△ 17	△ 17.7
	当期純利益	49	66	△ 17	△ 25.9
HCL	売上高	6,762	4,615	2,146	46.5
	営業利益	479	167	311	186.5
	当期純利益	368	109	258	234.6
SNB	売上高	6,923	-	-	-
	営業利益	815	-	-	-
	当期純利益	49	-	-	-

Chemical Innovator for Crop & Life

20

ご覧の表は、今期の連結子会社の主要業績を表したものです。

表の一番上に記載のニチノアメリカにつきましては、増収ながら開発経費の増加などから減益の計画であります。

また、表の一番下に記載のシプカムニチノブラジルの主要業績は、ここにお示ししたとおりであります。

Ⅳ. 成長戦略の進捗状況

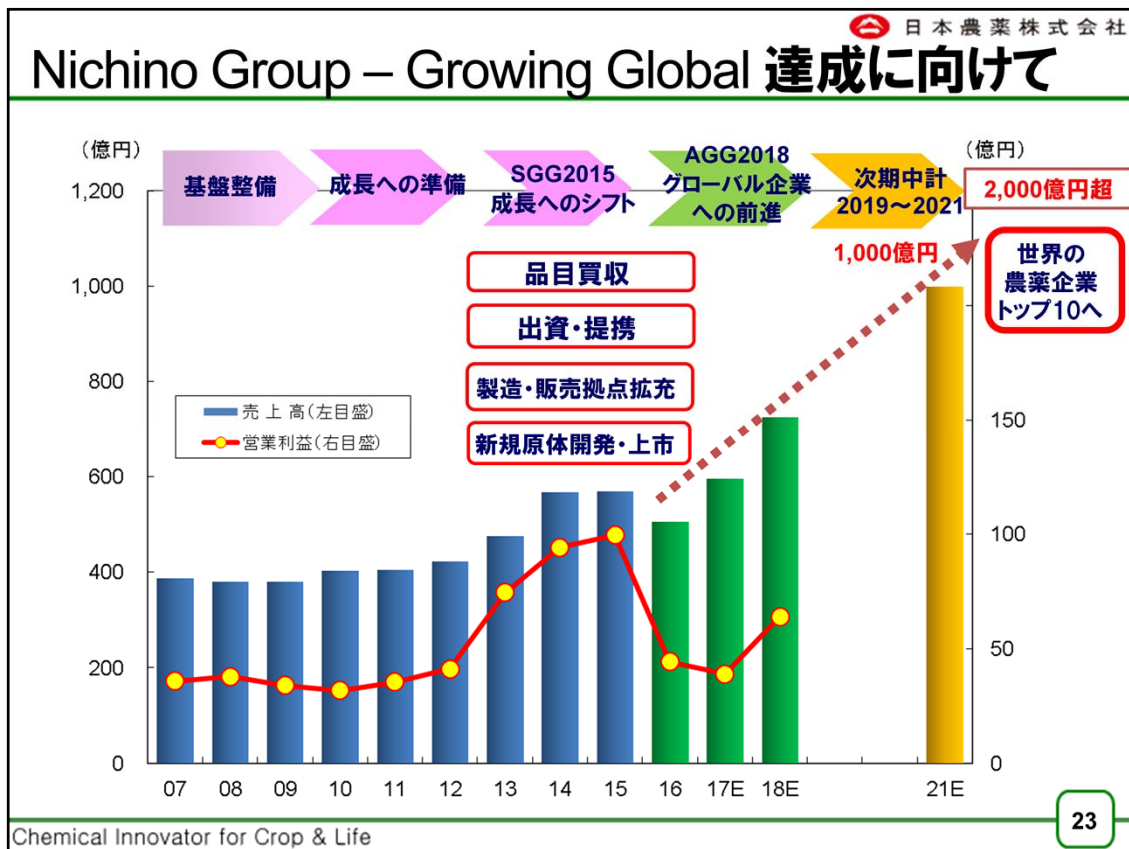
中期経営計画の基本方針



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」を推進中であります。

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。



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、研究開発への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。

前中期経営計画の立案時点では、中間目標としての売上高1,000億円の達成時期を2018年度に設定しておりました。

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、この目標売上高の達成時期を当初計画から3年後の2021年度に見直すことと致しました。

さらに、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。

なお、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727億円であります。

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、売上高750億円を目標とし、その達成を目指してまいります。

中期経営計画の進捗状況

Hyderabad Chemical Pvt.Ltd.(HCL)



2016.9期

- ・「フェニックス」販売開始
- ・「フジワン」「アプロード」原体の合成開始



2017.9期

- ・「フジワン」「アプロード」原体の当社への輸出開始
- ・「アプロード」原体のインド既存販社への提供開始



2018.9期～

当社品目のさらなる拡販

当社は、前中計期間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においては、前期より「フェニックス」の販売を開始しました。

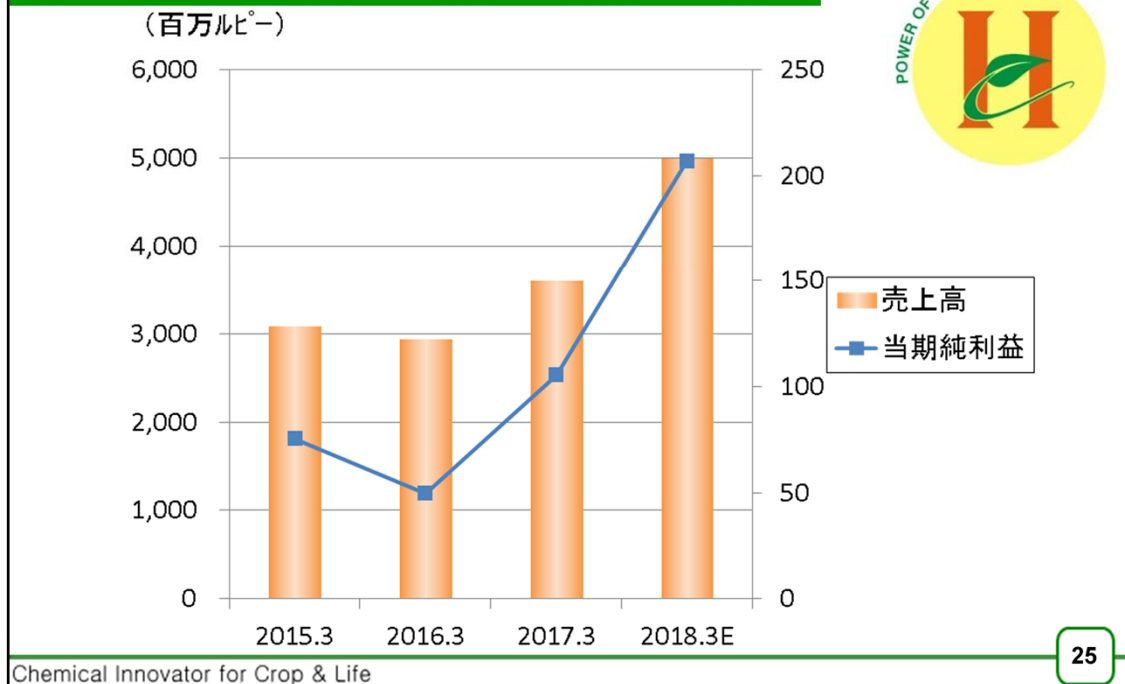
また、グループの原体製造機能強化の目的から、水稻用殺菌剤「フジワン」、園芸用殺虫剤「アプロード」の原体製造をそれぞれ開始しました。

また、今期よりこれら原体の当社への輸出、ならびに、アプロード原体の既存販社への提供を開始しております。

今後はさらなる当社開発品目の製造、販売の拡大を目指してまいります。

中期経営計画の進捗状況

Hyderabad Chemical Pvt.Ltd.(HCL)



ご覧のグラフは、ハイデラバードケミカル業績の推移および今後の見通しを表したものです。

2015年度および2016年度は、インド国内における2年連続の干ばつの影響から業績が伸び悩みましたが、2017年度は、平年に近いレベルの降雨量となったことなどから業績が回復しました。

2018年度以降は、当社品目の拡販や当社開発原体の生産拡大などによりさらなる成長を見込んでおります。

中期経営計画の進捗状況

Sipcam Nichino Brasil S.A.(SNB)



2016.9期

- ・「アプロード」「ダニトロン」販売開始



2017.9期

- ・「オルトスルファムロン」の本格販売開始



2021.9期～

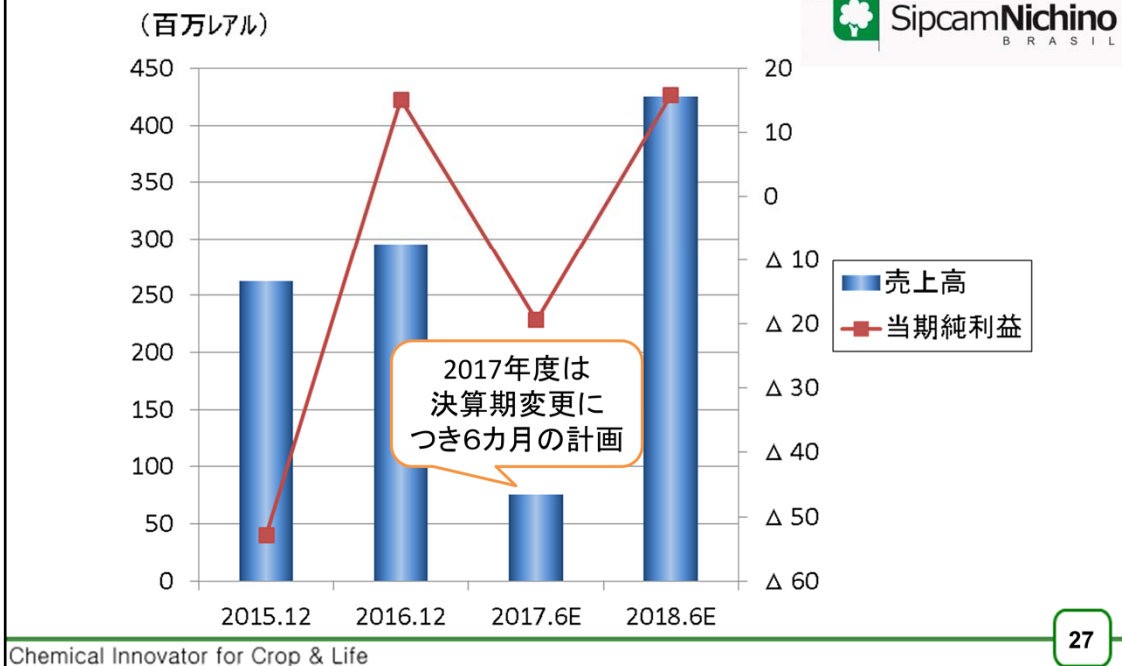
- 「フェニックス」販売開始予定

また、シプカムニチノーブラジルでは、前期より「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、今期からはサトウキビ用増糖剤「オルトスルファムロン」の販売を本格的に開始しました。

今後はさらに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、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。

中期経営計画の進捗状況

Sipcam Nichino Brasil S.A.(SNB)



ご覧のグラフは、シプカムニチノーブラジルの業績の推移および今後の見通しを表したものです。

同社は12月決算であります。本年度より決算期を6月に変更するため、2017年度の見込みは6か月分の数値となっております。

2015年度はブラジル農薬市場の低迷、レアル安の影響などにより業績が低迷しました。2016年度は、主力剤の販売回復や新規顧客拡大により、低迷が続くブラジル農薬市場に先んじて業績が回復し、最終損益も黒字化しております。

2018年度は当社品目の拡販を軸に売上高4億レアルを超える増収増益の計画であります。

研究開発の状況

- ・ 創薬難度が高まる中、新規剤を着実に上市
- ・ 毎期売上高の約10%を研究開発に投資

品目名	分類・特長	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
パレード ディサイド (ピラジフルミド)	園芸用殺菌剤		(18年国内上市予定)					
	広範な病害に卓効					(21年米国上市予定)		
NNI-1501 (ベンズピリモキサン)	水稻用殺虫剤					(21年国内上市予定)		
	ウンカ・ヨコバイ類に卓効					(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、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」、「ディサイド」は2015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に着手し、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、米国販売も含め、約40億円を見込んでおります。

さらに、2015年5月には新規水稻用殺虫剤「ベンズピリモキサン」(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2017年2月より販売開始

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「オルトスルファムロン」

- 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。

殺ダニ剤「ダニコング」は韓国において本年1月に製剤登録を取得し、2月より販売を開始しました。

園芸用殺虫剤「コルト」は、ニチノアメリカと協働で米国において2016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、本年の登録取得を目指しております。また、ブラジルにおいても開発を進めております。

さらに、水稻用除草剤「オルトスルファムロン」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。

「いきいきワクワク」働ける環境づくり

働き方改革への取り組み

- 夏季休暇・昼休み等取得自由化、フレックスタイム適用範囲拡大実施
在宅勤務、テレワークなど「いつでもどこでも働ける」職場環境の実現に
向け検討を実施中

生産性の向上

- 業務プロセスの見える化、総労働時間の短縮、年休取得促進 等

社員の声が届く仕組みづくり

- 社長懇談会、いきいきワクワク提案制度、仕事改革提案制度 等

人格・人権の尊重

- 女性活躍推進法への対応、ハラスメント禁止規定の整備、
多面評価システム導入 等

最後に当社が取り組んでいる、従業員が「いきいきワクワク、楽しく」働ける職場づくりについて、ご説明します。

今、政府が主導し、働く人の視点に立って、企業文化や風土も含めて変えようとする働き方改革が進められています。そこで、当社が働き方改革に関連して取り組んでいる施策についてご紹介します。

当社は、多様化する価値観の中で、従業員一人ひとりの細かなニーズに応えていくための制度づくりを着々と進めています。

ここに示しましたように1年の間で従業員それぞれの業務都合に合わせて、フレキシブルに休暇を取得できる環境づくりを実現させました。

今後は従業員が「いつでもどこでも働ける」環境を整備し、業務プロセスの見える化や総労働時間の短縮、年休取得促進なども含めまして効率良く柔軟に働ける仕組みによる労働生産性向上につなげていく所存です。

また、会社をより良くしていくため従業員自らが考えて行動できる仕組みとして、ここにお示ししておりますとおり、社長懇談会の実施やいきいきワクワク提案制度、仕事改革提案制度などを用意し、社員の声が経営に直接届くようにしています。

この中には、新たなビジネスチャンスの可能性がある提案もあり、今後の具体化が期待されます。

さらに、女性活躍推進法への対応やハラスメント禁止規定の整備など、人格人権の尊重につながる取り組みも積極的に行なっております。