



2017年9月期  
**決算説明会**

2017年11月27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月期実績**

**III. 中期経営計画の進捗状況**

**IV. 2018年9月期計画**

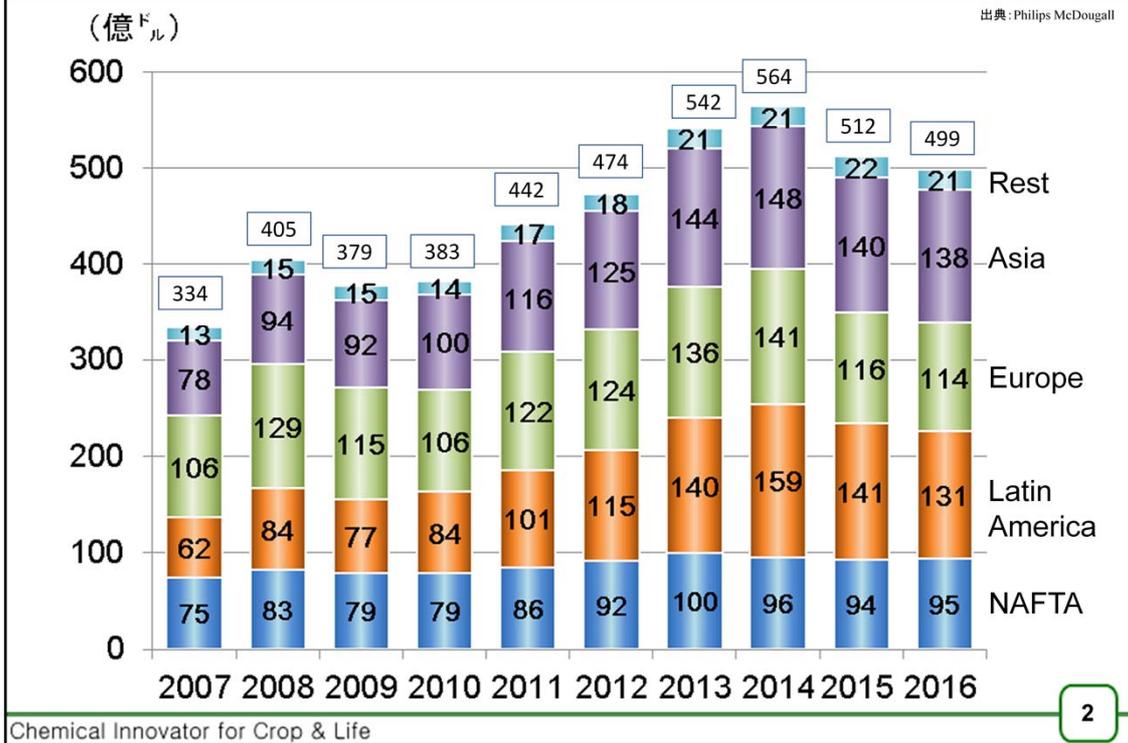
**V. 質疑応答**

---

# **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。

世界の農薬市場は、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、その規模が約1.7倍となる大きな成長を遂げました。

しかしながら、ここ数年は、世界最大の市場であるブラジル市場が病害虫の小発生や過年度の流通在庫の滞留に加え経済環境の悪化から縮小するなど世界の農薬市場は低迷が続いております。

## 北米

安定した気候、棉の作付拡大などにより、農薬市場は堅調に推移

## 中南米

世界最大の市場であるブラジルが病害虫の小発生や過年度流通在庫の滞留などから低迷

## アジア

一部地域で雨季の降水量が例年より少なかったことなどから市場は弱含み

## 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  
足元においては流通市場における在庫圧縮の進展からほぼ横ばいで推移

前期の世界の農薬市場について地域別にご説明致します。

北米では、安定した気候や棉の作付面積の拡大もあり、農薬市場は堅調に推移しております。

一方、中南米では、前のスライドでご説明したとおり、ブラジル市場が縮小傾向となるなど低迷が続いております。

アジアでは、インド等一部地域で雨季の降水量が例年より少なかったことなどから市場は弱含みの状況にあります。

日本国内では、政府が「農業競争力強化プログラム」を掲げ、農業従事者の所得向上を目指していますが、その高齢化や後継者不足の深刻化、耕作放棄地の増加などの構造的課題の解決は進んでおらず、漸減傾向が続いております。

一方、2017農薬年度の国内市場は、流通市場における在庫圧縮の進展もあり、前年比ほぼ横ばいで推移しております。

---

## **II. 2017年9月期実績**

---

# 2017年9月期実績 (前期比)

## 海外事業が伸長し増収

(単位:億円、%)

	17年9月期	16年9月期	前期比	伸び率
売上高	600	506	94	18.5
国内農業販売	196	196	0	0.1
海外農業販売	323	214	109	50.6
化学品・医薬品他	48	49	△ 1	△ 1.7
ノウハウ技術料	14	29	△ 15	△ 51.8
その他	19	18	1	6.4
売上原価	390	305	85	27.8
売上総利益	211	201	9	4.5
販売費及び一般管理費	176	157	18	11.7
営業利益	35	44	△ 9	△ 21.0
経常利益	36	39	△ 3	△ 6.9
特別損失	10	15	△ 5	△ 34.1
親会社株主に帰属する当期純利益	17	10	7	65.9

前期の売上高は、600億円と前期比94億円、18.5%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、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、ノウハウ技術料が大幅に減少したことなどから、営業利益は35億円と前期比9億円、21.0%の減益、経常利益は36億円と前期比3億円、6.9%の減益であります。

親会社株主に帰属する当期純利益は、品目買収した「オルトスルファムロン」の「のれんの減損損失」を計上しましたが、前期に比べ特別損失の計上額が減少したことなどから17億円と前期比7億円、65.9%の増益であります。

## 2017年9月期実績 (前期比)

売上高 506億円 → 600億円 (+94億円)

営業利益 44億円 → 35億円 (-9億円)

(営業利益)

■ SNBの新規連結化による営業利益増加 + 6億円

■ その他海外農薬販売の増収 + 3億円

■ ノウハウ技術料の減少 - 15億円

■ 医薬品事業の減収 - 2億円

■ 販管費の増加 - 1億円

前期決算は、営業利益が9億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6億円、その他海外農薬販売の増収による3億円が挙げられます。

一方で、減益要因としてノウハウ技術料の減少による15億円、医薬品事業の減収2億円、さらに販管費増加1億円などがあり、差し引きで9億円の減益であります。

# 国内農薬販売 – 売上高構成比

## 前期比微増収



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。

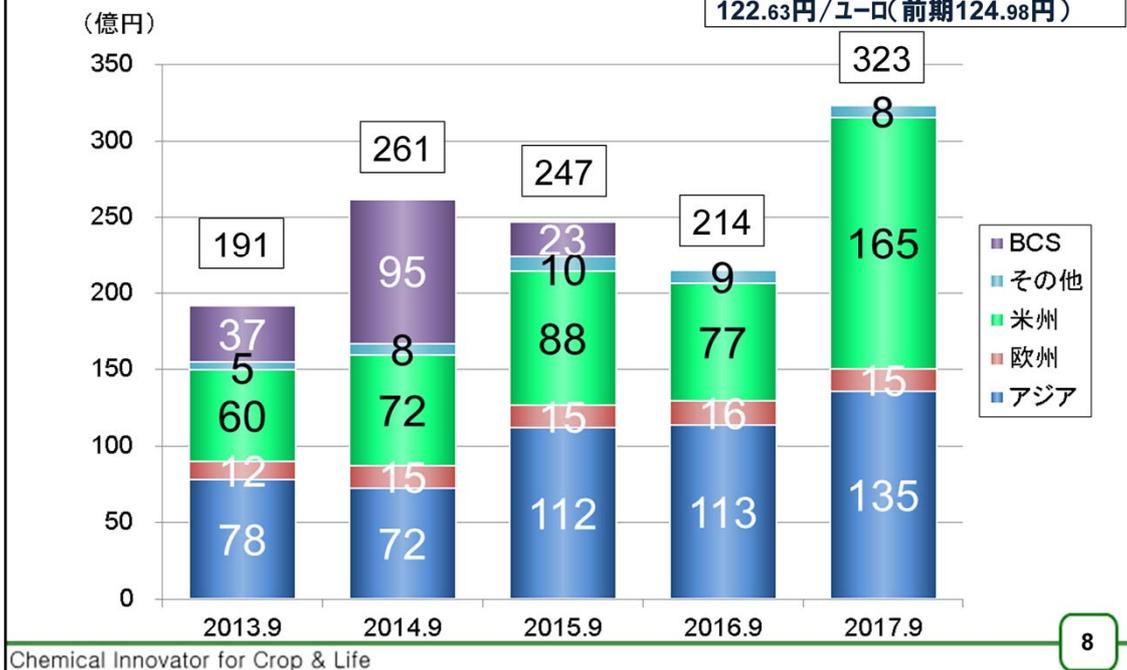
前期は、新製品てんさい用除草剤「ビートアップ」の販売を開始し、品目ポートフォリオの拡充を図るとともに、水稲用殺菌剤「ブイゲット」などの主力自社開発品目の普及拡販に努めました。

また、農薬原体販売では、園芸用殺虫剤「フェニックス」などの主力品目の販売が好調に推移したことなどから、国内販売全体の売上高は、196億円と前期比微増収であります。

# 海外農薬販売 – 地域別売上高

## 米州・アジアの売上高伸長

実績為替レート  
 110.81円/ドル(前期110.77円)  
 122.63円/ユーロ(前期124.98円)



Chemical Innovator for Crop & Life

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ご理解いただけると存じます。

前期は、米州ならびにアジアの販売が好調に推移しました。また、シプカムニチノープラジルの業績を含めたこともあり、米州の販売が海外事業の最も大きなウェイトを占めることとなりました。

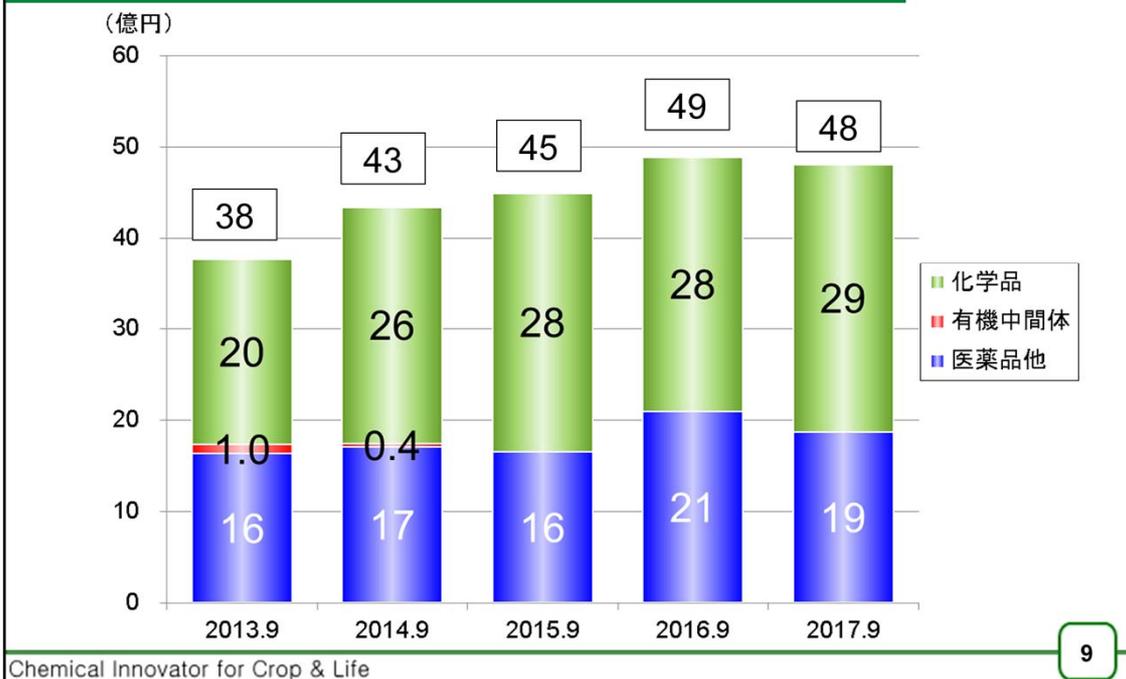
アジアでは、過去2年連続の干ばつの影響を受けたインドのハイデラバードケミカルの業績が大きく回復しました。

これらの結果、海外販売全体の売上高は、323億円と前期比109億円の増収であります。

なお、前期の為替実績レートは、ここにお示し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

## 化学品事業伸長も医薬品事業が減収



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、緑化薬剤分野において新規品目の販売開始もあり、売上高が伸長しました。

また、シロアリ薬剤分野は連結子会社のアグリマートとの協働による販売戦略が奏功し売上高は前期を上回りました。

医薬品事業では、外用抗真菌剤「ルリコナゾール」の足白癬分野での販売は好調に推移しましたが、爪白癬分野では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。

これらの結果、化学品・医薬品他の売上高は48億円と、前期比1億円の減収であります。

# ノウハウ技術料

## ロイヤルティーが減少



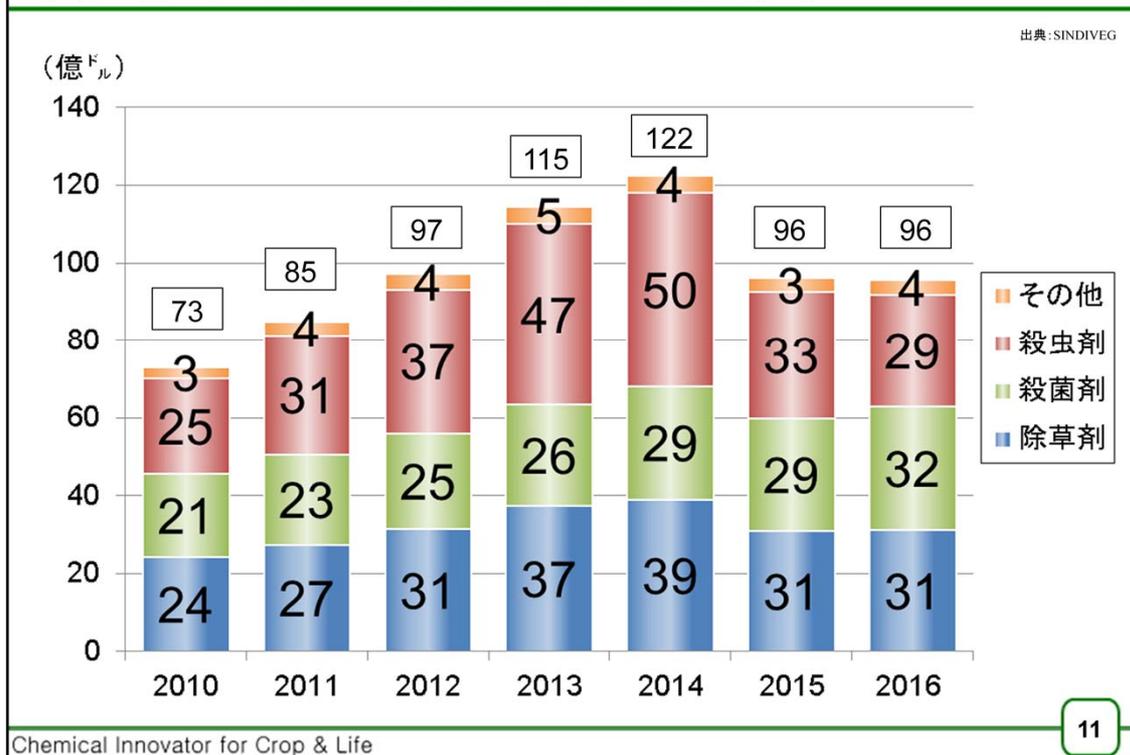
ご覧のグラフは、ノウハウ技術料の推移を表したものです。

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。

前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14億円と前期比15億円の減収であります。

## (参考:ブラジル農薬市場の推移)



前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。

したがいまして、当社がバイエル社から受領するロイヤルティーの金額は、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22%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12%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、前期のロイヤルティーの実績は、大幅に減少しました。

なお、グラフにはありませんが、2017年上期のブラジル農薬市場も実績として20億ドルと前年比8%の減少と低迷が続いております。

# 国内グループ会社の主要業績

(単位:百万円、%)

		2017年9月期	2016年9月期	前期比	伸び率
ニチノーサービス	売上高	4,119	3,863	255	6.6
	営業利益	165	80	84	104.5
	当期純利益	244	△ 917	-	-
ニチノー緑化	売上高	1,739	1,672	67	4.0
	営業利益	10	0	9	4430.8
	当期純利益	4	2	2	105.2
日本エコテック	売上高	770	807	△ 38	△ 4.6
	営業利益	5	31	△ 26	△ 81.7
	当期純利益	△ 30	25	-	-
ニチノーレック	売上高	117	175	△ 59	△ 33.2
	営業利益	△ 21	21	-	-
	当期純利益	△ 39	12	-	-
アグリマート	売上高	1,408	1,275	132	10.4
	営業利益	127	97	30	31.3
	当期純利益	77	66	11	17.6

ご覧の表は、国内グループ会社の主要業績を表したものです。

表の一番上に記載の、当社グループの生産・物流機能を担っておりますニチノーサービスは、グループ外からの受託生産事業が堅調だったことなどから、2億55百万円の増収であります。

また、表の下から2番目に記載の、スポーツ施設を運営しておりましたニチノーレックはゴルフ練習場の設備老朽化に伴い本年6月30日付で解散致しました。

なお、シロアリや衛生害虫防除剤を取り扱っているアグリマートは3年連続で増収増益であります。

## 海外グループ会社の主要業績

(単位:百万円、%)

		2017年9月期	2016年9月期	前期比	伸び率
ニチノーアメリカ	売上高	6,977	5,932	1,044	17.6
	営業利益	551	526	24	4.7
	当期純利益	388	297	90	30.2
日佳農薬	売上高	418	448	△ 30	△ 6.8
	営業利益	45	51	△ 6	△ 11.9
	当期純利益	37	43	△ 6	△ 13.8
HCL	売上高	7,584	4,615	2,969	64.4
	営業利益	260	167	92	55.6
	当期純利益	146	109	36	33.1
SNB	売上高	7,626	-	-	-
	営業利益	725	-	-	-
	当期純利益	73	-	-	-

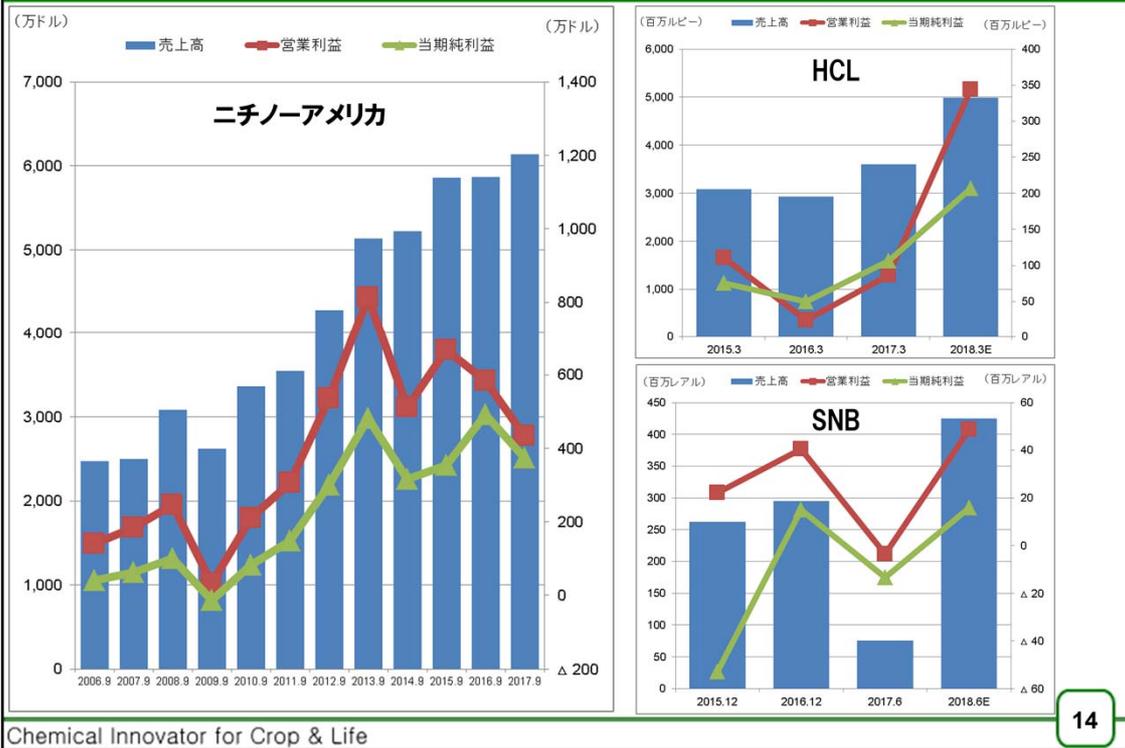
ご覧の表は、海外グループ会社の主要業績を表したものです。

表の一番上に記載のニチノーアメリカは、棉の害虫多発に伴い園芸用殺虫剤「アプロード」の販売が好調に推移したことなどから増収増益であります。

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、干ばつの影響を受けた2016年9月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ーブラジルの前期の業績はここにお示したとおりであります。

# 海外主要グループ会社の業績推移



ご覧のグラフは、海外主要グループ3社の業績推移を表したものです。

左のニチノアメリカは、現地通貨ベースで8期連続の増収を達成するなど順調に事業規模を拡大しておりますが利益は開発費の増加により伸び悩んでおります。

なお、右下のシプカムニチノブラジルは、2017年度におきまして決算期を12月から6月に変更したことから、前期の連結決算には9カ月分の業績のみ取り込んでおり、今期は同社の1年間の業績がフルに寄与することとなります。

---

## **III. 中期経営計画の進捗状況**

---

# 中期経営計画の基本方針

日本農薬株式会社

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-

中期経営計画

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

## 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

Chemical Innovator for Crop & Life

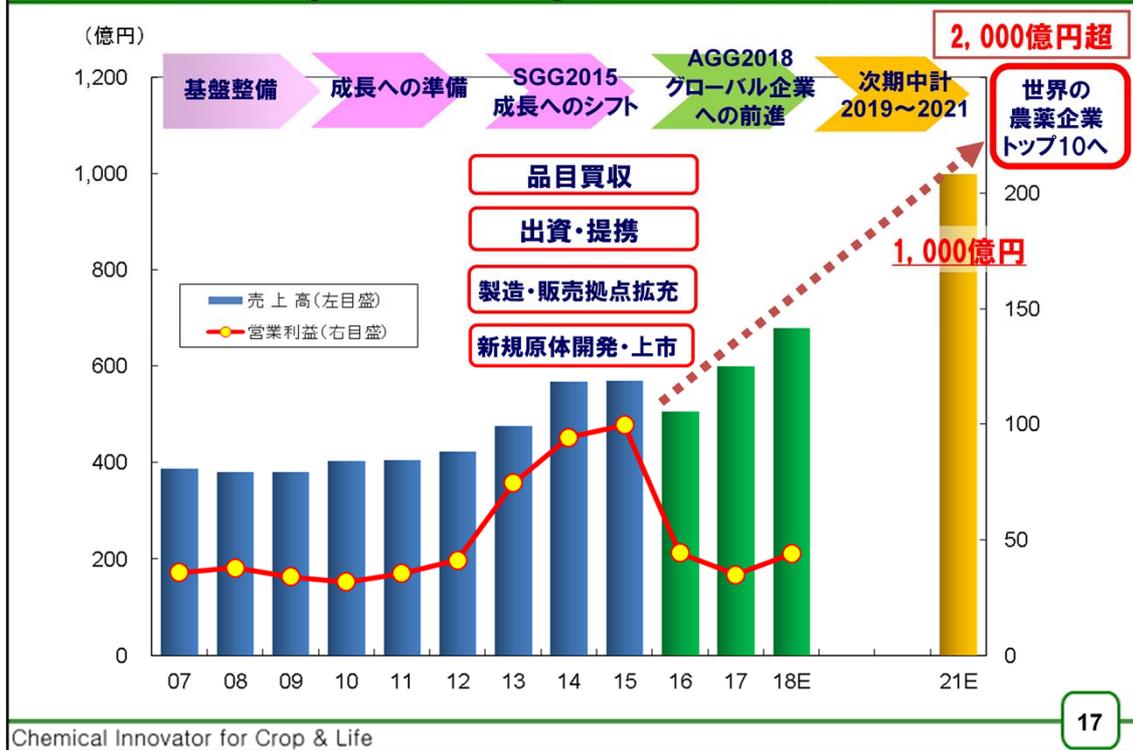
16

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。

# 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せんでしたが、2013年度から、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、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。

当社グループは、2021年度の売上高1,000億円をマイルストーンとして捉え、将来的には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今期業績計画は、ご覧のグラフにありますように売上高680億円ですが、既存および新規事業のさらなる積み上げを図り、売上高700億円を目標とし、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(1)

## 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
- ・ 株式追加取得、出資比率99.9%に



### 2018. 9期～

- ・ 当社品目のさらなる拡販
- ・ 「ブイゲット」の生産による販売拡大
- ・ **ベンズピリモキサン**の日・印同時開発

当社は、前中計期間にハイデラバードケミカル、なら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、グループの原体製造機能強化への取り組みとして、2016年9月期より水稲用殺菌剤「フジワン」、園芸用殺虫剤「アプロード」の原体製造を実施しておりますが、前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いたしました。また、株式を追加取得し、当社の出資比率は99.9%となりました。

さらに、今後は水稲用殺菌剤「ブイゲット」の生産による販売拡大を計画しているほか、現在開発中の新規水稲用殺虫剤「ベンズピリモキサン」の日本・インド同時開発を進めており、当社品目のさらなる拡販を図ってまいります。

## 中期経営計画の進捗状況(2)

日本農薬株式会社

### Sipcam Nichino Brasil S.A.(SNB)



2016. 9期

- ・「アプロード」「ダニトロン」を販売開始



2017. 9期

- ・ 連結化に伴う日農グループの事業規模拡大
- ・ 「オルトスルフアムロン」の本格販売開始



2018. 9期～

- ・ 「アプロード」「ダニトロン」のSNBによる製剤開始(2020年頃)



2021. 9期～

- ・ 「**フェニックス**」販売開始予定

Chemical Innovator for Crop & Life

19

シプカムニチノーブラジルでは、2016年9月期より「アプロード」ならびに「ダニトロン」の販売を開始しました。また、前期からは連結子会社化に伴い当社グループの事業規模拡大に大きく貢献しているほか、サトウキビ用増糖剤「オルトスルフアムロン」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9月期からの販売開始を計画しております。

# Nichino Group 海外展開の状況

( as of Nov. 2017 )



ご覧の世界地図は、当社の海外拠点を表したものです。

先ほどもご説明しました海外主要グループ3社、ニチノーアメリカ、ハイデラバードケミカル、シプカムニチノーブラジルのほか台湾の自販会社、また非連結の子会社4社と出資会社4社を含め世界各地に開発・マーケティング拠点、販売拠点および生産拠点を構え、「グローバル企業への前進」を図っております。

また、新たな拠点としてニチノーベトナムを本年3月に設立し、今期より現地にて直販を開始しております。

## 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		国内					
	広範な病害に卓効					米国		
NNI-1501 (ベンズピリモキサン)	水稲用殺虫剤					国内		
	ウンカ・ヨコバイ類に卓効							インド

★ 上市予定年

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」、「ディサイド」は2015年11月に登録申請を完了し、今期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、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月には新規水稲用殺虫剤「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、インドでは約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3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、ブラジルでも登録申請済

### 園芸用殺虫剤「フェニックス」(フルベンジアミド)

- ブラジルで登録申請済、2021年販売開始目標

### 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。

殺ダニ剤「ダニコング」は本年3月に韓国で製剤登録を取得し、販売を開始しました。また、米国、ブラジルなどにおける開発検討も継続しております。

園芸用殺虫剤「コルト」は、ニチノー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、すでに米国一部地域で販売していますが、さらに主要市場であるカリフォルニア州での適用拡大を進めております。また、ブラジルにおいても既に登録申請済みであり、登録国や地域を拡大しております。

園芸用殺虫剤「フェニックス」は、ニチノードブラジルと協働し、ブラジルでの原体および製剤の登録申請を2016年に完了しており、2021年の販売開始を目指しております。

2013年10月にイタリアISEM社より譲り受けた「オルトスルフアムロン」は、水稲用除草剤およびサトウキビ用増糖剤として有用な剤であり、新たな販社起用などにより今後の販売は順次伸長する見込みであります。また、新規混合剤の開発検討、新規分野への適用拡大を継続しており、グローバルな拡販支援に努めています。

---

## **IV. 2018年9月期計画**

---

# 2018年9月期計画(前期比)

## 増収増益

(単位:億円、%)

	18年9月期計画	17年9月期実績	前期比	伸び率
<b>売上高</b>	<b>680</b>	600	<b>80</b>	<b>13.3</b>
国内農薬販売	208	196	12	6.1
海外農薬販売	394	323	71	22.0
化学品・医薬品他	48	48	0	0.0
ノウハウ技術料	11	14	△ 3	△ 22.5
その他	19	19	△ 0	△ 0.5
<b>売上原価</b>	<b>449</b>	390	<b>59</b>	<b>15.2</b>
<b>売上総利益</b>	<b>231</b>	211	<b>20</b>	<b>9.7</b>
販売費及び 一般管理費	187	176	10	6.5
<b>営業利益</b>	<b>44</b>	35	<b>9</b>	<b>25.8</b>
<b>経常利益</b>	<b>38</b>	36	<b>2</b>	<b>5.6</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	22	17	5	28.1

売上高は、海外農薬販売の伸長を主要因に680億円と前期比80億円、13.3%の増収の計画であります。利益面では、主として売上高の伸長により営業利益は44億円と前期比9億円、25.8%の増益、経常利益は38億円と前期比2億円、5.6%の増益の計画であります。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5億円、28.1%の増益の計画であります。

## 2018年9月期計画（前期比）

売上高 600億円 → 680億円（+80億円）

営業利益 35億円 → 44億円（+ 9億円）

（営業利益）

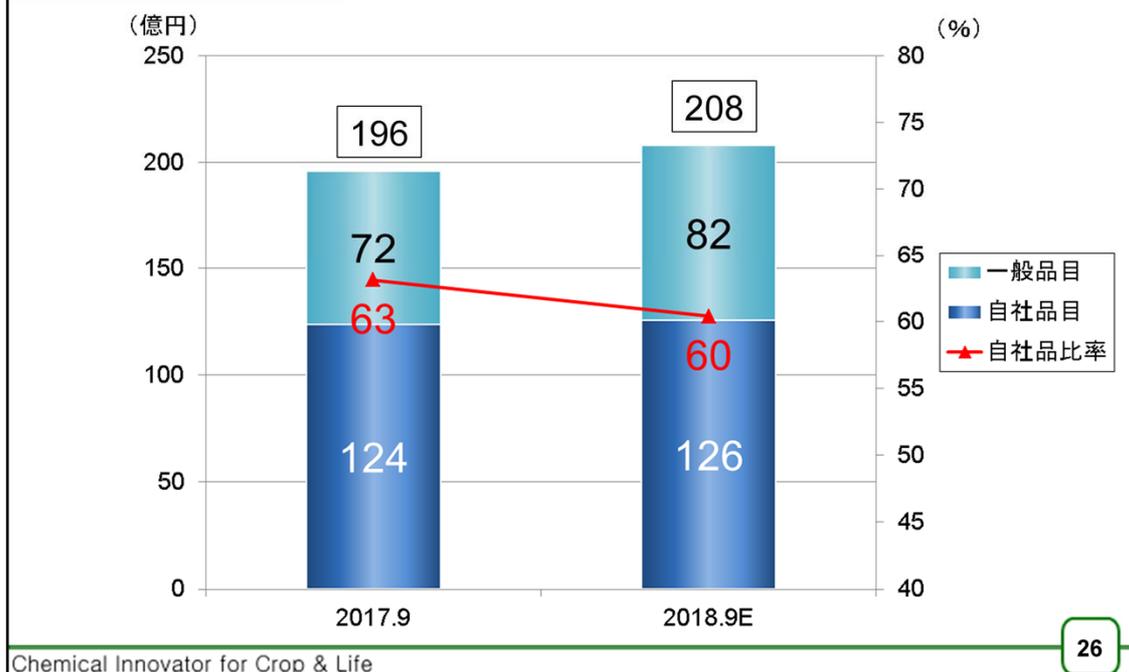
■ HCL、SNBの営業利益増加	+ 9 億円
■ その他海外農薬販売の増収	+ 5 億円
■ 国内農薬販売の増収	+ 5 億円
■ ノウハウ技術料の減収	- 3 億円
■ 医薬品事業の減収	- 2 億円
■ 日本農薬単体の販管費増加	- 5 億円

今期の営業利益の計画は44億円と前期比9億円の増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、ハイデラバードケミカルならびにシプカムニチノーブラジルの増収に伴う営業利益増加が9億円、その他海外農薬販売と国内農薬販売の増収による利益増加がそれぞれ5億円ある一方で、減益要因として、ノウハウ技術料の減収が3億円、医薬品事業の減収により2億円、さらに、日本農薬単体の研究開発費など販管費の増加5億円があり、差し引きで9億円の増益の計画であります。

# 国内農薬販売 - 売上高構成比

## 前期比増収



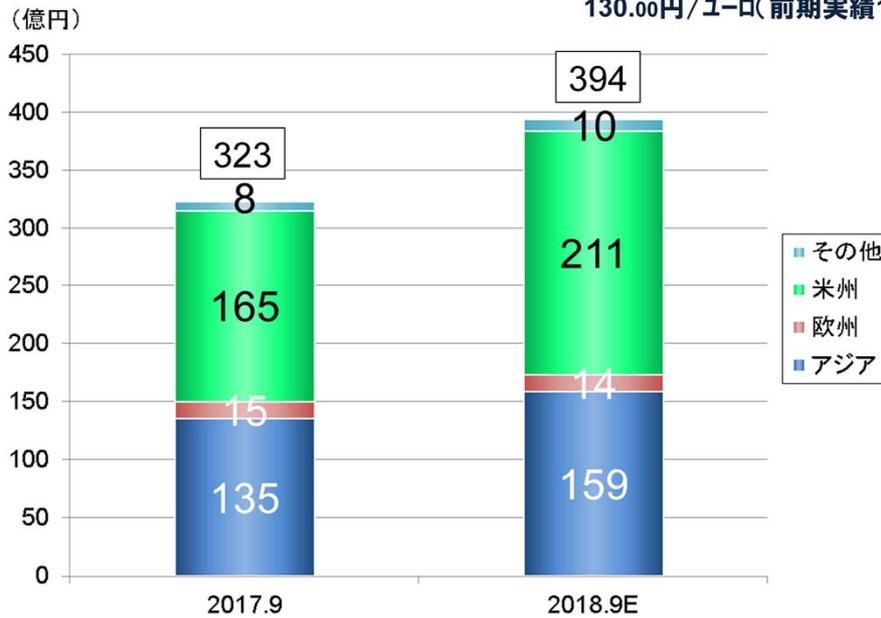
ご覧のグラフは、今期の国内農薬販売の売上高構成比を表したものです。

今期は、殺ダニ剤「ダニコング」、園芸用殺虫剤「フェニックス」を始めとする主力自社開発品目及び前期に上市したてんさい用除草剤「ビートアップ」などの拡販に努め、更に新規汎用殺菌剤パレードの上市もあり、売上高は208億円と前期比12億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

計画為替レート  
110.00円/ドル(前期実績110.81円)  
130.00円/ユーロ(前期実績122.63円)



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過去2年連続の干ばつの影響を脱したインドのハイデラバードケミカルの業績が引き続き回復することなどに伴い、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の業績が通年分寄与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強化に努め、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394億円と前期比71億円の増収の計画であります。これに伴い、当社グループの売上高に占める海外販売の割合は前期の53.8%から58%へとさらに伸長する見込みです。

なお、今期の為替の計画は、ここにお示し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



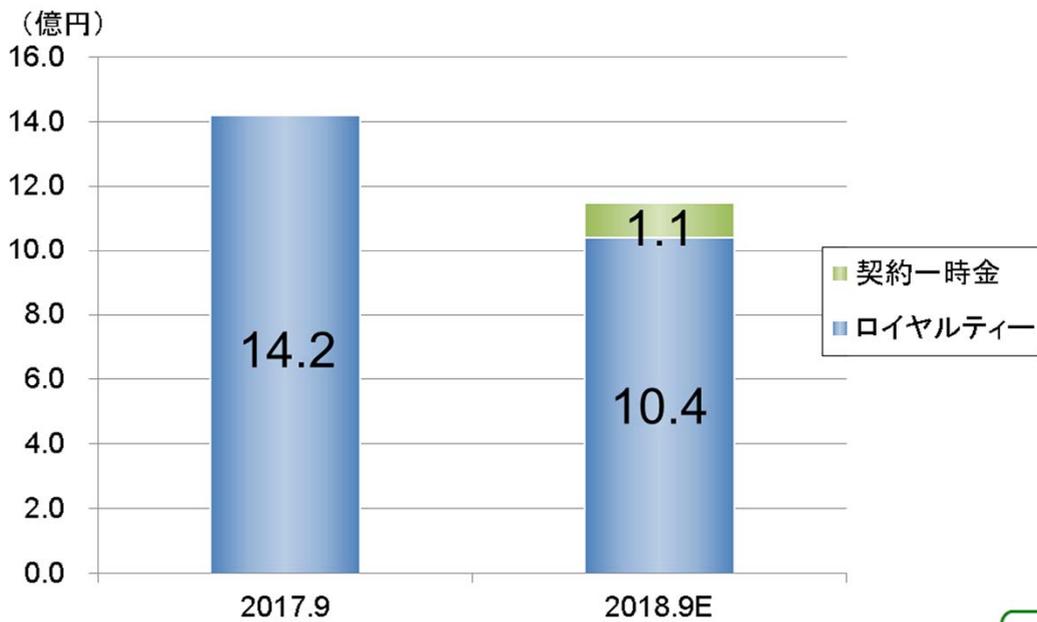
ご覧のグラフは、今期の化学品・医薬品他の売上高を表したものです。

化学品事業では、緑化薬剤分野での新規殺菌剤の上市を予定しているほか、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

## ロイヤルティーが減少



ご覧のグラフは、今期のノウハウ技術料の計画を表したものです。

今期は、前期に続き、「フェニックス」の技術導出先であるバイエル社の売上高の減少などからロイヤルティーが減少する見込みであります。

# 国内グループ会社

(単位:百万円、%)

		18年9月期計画	17年9月期実績	前期比	伸び率
ニチノサービス	売上高	4,227	4,119	107	2.6
	営業利益	163	165	△ 2	△ 1.6
	当期純利益	111	244	△ 133	△ 54.6
ニチノ緑化	売上高	1,864	1,739	124	7.1
	営業利益	17	10	6	68.7
	当期純利益	9	4	4	83.3
日本エコテック	売上高	830	770	59	7.8
	営業利益	72	5	66	1157.5
	当期純利益	51	△ 31	-	-
アグリマート	売上高	1,492	1,408	83	6.0
	営業利益	123	127	△ 4	△ 3.6
	当期純利益	75	77	△ 2	△ 3.5

ご覧の表は、今期の国内連結子会社の主要業績を表したものです。  
今期は各社とも業績が堅調に推移する計画であります。

# 海外グループ会社

(単位:百万円、%)

		18年9月期計画	17年9月期実績	前期比	伸び率
ニチノーアメリカ	売上高	7,205	6,977	227	3.3
	営業利益	337	551	△ 215	△ 38.9
	当期純利益	178	388	△ 211	△ 54.1
日佳農薬	売上高	524	418	105	25.3
	営業利益	67	45	21	47.2
	当期純利益	54	37	16	42.7
HCL	売上高	9,908	7,584	2,323	30.6
	営業利益	592	260	331	127.6
	当期純利益	442	146	295	201.9
SNB	売上高	12,563	7,626	4,936	64.7
	営業利益	1,262	725	536	73.8
	当期純利益	277	73	203	276.3

ご覧の表は、今期の海外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ーアメリカは、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、表の下から2番目のハイデラバードケミカルの業績が引き続き伸長すると共に、一番下に記載のシプカムニチノーブラジルは、先ほどもご説明したとおり、今期は12カ月分の業績が寄与する計画であります。

# 配当計画

## 安定的な配当の継続

			14.9	15.9	16.9	17.9	18.9E
当期純利益	百万円		6,137	5,625	1,035	1,717	2,200
配当総額	百万円		1,002	1,002	1,002	1,002	1,002
1株当り配当金	中間	円	6.5	7.5	7.5	7.5	7.5
	期末	円	8.5	7.5	7.5	7.5	7.5
	合計	円	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0
配当性向	%		16.3	17.8	96.8	58.4	45.6

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。

---

## **V. 日本農薬グループのESG**

---

# 日本農薬グループ基本理念とCSR活動

## 基本理念

- 安全で安定的な食の確保と、豊かな生活を守ることを使命として、社会に貢献します。
- 技術革新による新たな価値の創造にチャレンジし、市場のニーズに応えます。
- 公正で活力ある事業活動により全てのステークホルダーの信頼に応えます。

## CSR活動

- ✓ 世界各地の農業生産者のニーズに基づき、高品質な農薬を提供
- ✓ 環境と安全に配慮した研究開発・生産活動を推進
- ✓ 日本政策投資銀行から「先進的な環境配慮企業」として、環境格付：B評価を取得
- ✓ 毎年全国9校の農業大学の学生に奨学金を贈呈
- ✓ 総合研究所やニチノーサービス3事業所(福島、鹿島、佐賀)に毎年多くの方々研修などの目的で来所

当社グループは、株主、顧客、取引先の皆様、社員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、ご覧の3項目から成る「基本理念」を定めております。

これに基づき当社グループは、環境・社会的な課題の重要性に鑑み、化学物質を取扱う会社としてご覧のようなCSR活動に積極的に取り組むとともに、社会的責任を果たし、企業価値の向上に努めています。

# 事業活動を通じたSDGs達成への貢献

	<p><b>農業供給により世界の食料確保に貢献</b></p>
	<p><b>農業大学校への奨学金支給で農業分野の教育に貢献</b></p>
	<p><b>農水省が推進する農業女子プロジェクトに参画し、女性農業者支援活動に貢献</b> 次世代育成支援対策推進法や女性活躍推進法に関し、具体的な数値目標を掲げて推進（女性比率・・・採用者30%、管理職10%など）</p>
	<p><b>働き方改革と公正な処遇を実施し労働環境改善に貢献</b></p>
	<p><b>安全で効果の高い化学農薬の研究開発・創出</b></p>
	<p><b>不平等是正の政策に協力</b> 同一労働同一賃金で機会均等を確保し、企業内での成果の平等を推進 政府ODAへの協力(資材面)による途上国支援</p>
	<p><b>廃棄物削減・CO<sub>2</sub>削減等で環境負荷低減に貢献</b></p>
	<p><b>鳥類毒性で業界として自主ガイドラインを策定し運用</b> 農薬の適正使用啓発で環境負荷の最小化に貢献</p>

ご覧の表は、当社グループの事業活動を通じたSDGs(国連が定める持続可能な開発目標)達成への取り組みを表したものです。

世界ではグローバル化が進む一方で、各国・地域にはそれぞれ人々の生活や地球環境を脅かす課題が存在しています。先進国であれ開発途上国であれ、課題と向き合い解決に向けて行動しなければならないという点に変わりはありません。SDGsは、2030年に向けた持続可能な開発に関する17の目標と169のターゲットを定めたものです。SDGsでは、政府のみならず、企業や一般市民の主体的な行動による課題解決が求められていることが特長です。当社グループも、グローバルに事業を行なう企業体のひとつとしてSDGsの達成に貢献することを目指しており、安定的な食料確保による飢餓の克服を初めとしてこれらのように様々な目標に積極的に取り組んでおります。

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

取締役会の諮問機関として独立役員を主な構成員とする  
『**ガバナンス委員会**』を設置し、役員候補者の選定、役員  
報酬、取締役会の実効性評価等について答申および助言

毎年、**政策保有株式の保有可否について検討し、適宜  
売却を実施**

最期に、当社のコーポレートガバナンス強化への取組みについてご説明致します。

一昨年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「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、当社では、既に具体的な取組みをスタートさせております。一例としては、取締役会の諮問機関として、独立役員を主な構成員とする「ガバナンス委員会」を設置しました。ガバナンス委員会には、主に役員候補者の選定、報酬および取締役会の実効性評価の3点について答申、助言を受けております。

加えて、保有する政策保有株式のうち、主要なものについては、保有するうえでの中長期的な経済合理性や、取引先との総合的な関係の維持・強化の観点からの保有効果などについて検証し、取締役会において報告を行なったうえで適宜売却を実施しております。