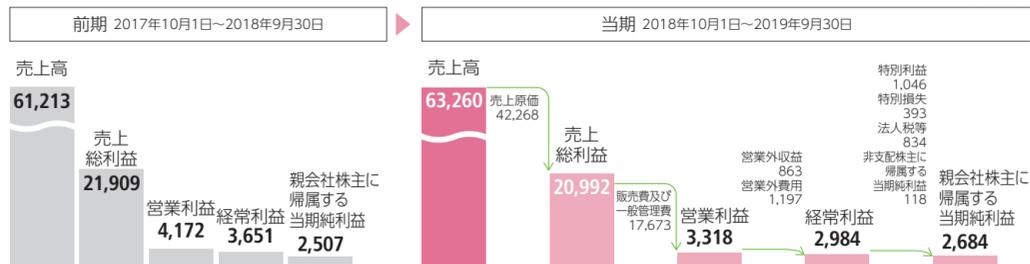
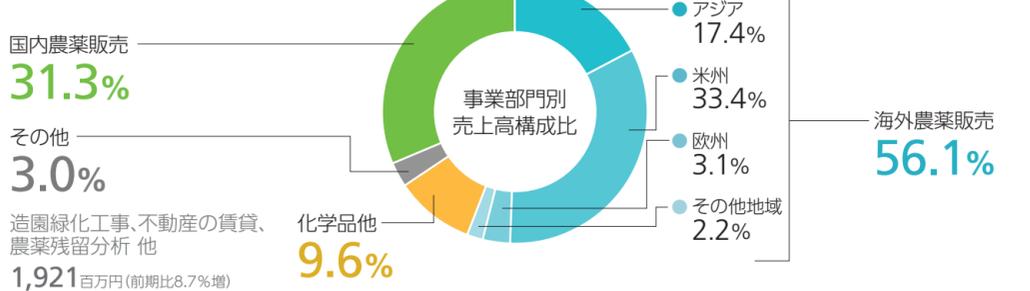


連結損益計算書



事業部門別概況



国内農業販売



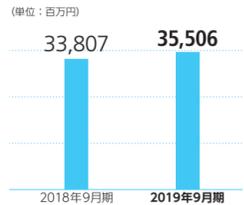
売上高 19,764百万円(前期比1.6%減)

流通在庫の影響などから減収

国内農業販売では、新製品3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、園芸用殺菌剤「パレード」を始めとする主力自社開発品目の普及拡販に努めました。しかしながら、一部品目の取り扱い中止や流通在庫の影響などから国内販売全体の売上高は前期を下回りました。



海外農業販売



売上高 35,506百万円(前期比5.0%増)

中南米が伸長

海外農業販売では、アジア地域の主要販売国である韓国と中国で、流通在庫の影響などにより販売が伸び悩みました。さらに、モンスーンの到来が遅れたインドは作付けの遅れなどから農業需要が低迷しました。一方、ブラジル市場の回復から中南米の売上高が前期を上回りました。これらの結果、海外販売全体の売上高は前期を上回りました。



化学品他



売上高 6,068百万円(前期比9.4%増)

ノウハウ技術料の増加により増収

化学品事業では、シロアリ薬剤分野で株式会社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」、爪白癬分野の販売が堅調に推移しました。ノウハウ技術料収入は、技術導出先による当社開発品目の販売が好調に推移したことなどから前期を上回りました。



会社の概要 (2019年9月30日現在)

商号 日本農業株式会社 (NIHON NOHYAKU CO., LTD.)  
 〒104-8386 東京都中央区京橋一丁目19番8号  
 本社所在地  
 設立 1926年(大正15年)3月9日  
 創立 1928年(昭和3年)11月17日  
 資本金 14,939,725,750円  
 従業員数 1,472名(連結)  
 上場取引所 東京証券取引所 市場第1部  
 主要な事業内容 農業、医薬品、動物用医薬品、工業薬品、木材用薬品、農業資材などの製造業、輸出入業、販売業

取締役および監査役 (2019年12月20日現在)

代表取締役社長	友井洋介
代表取締役兼専務執行役員	友井洋介
取締役兼常務執行役員	富田啓文
取締役兼上席執行役員	富田啓文
取締役兼上席執行役員	東野純明
取締役兼上席執行役員	東野純明
取締役兼上席執行役員	山野井博夫
取締役兼上席執行役員	山野井博夫
取締役兼上席執行役員	山本秀浩
取締役兼上席執行役員	山本秀浩
取締役	郡松井隆彦
取締役(社外)	郡松井隆彦
取締役(社外)	戸井川岩夫
常勤監査役	古瀬純治
監査役	富田治子
監査役(社外)	富田治子
監査役(社外)	中大島良子

執行役員 (2019年12月20日現在)\*

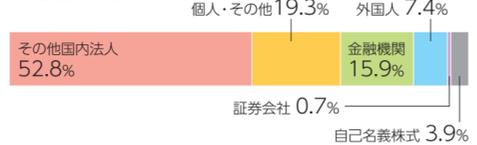
上席執行役員	Jeffrey R. Johnson
上席執行役員	町谷幸三
上席執行役員	町谷幸三
上席執行役員	富田順二
上席執行役員	井ノ下順二
執行役員	高橋史郎
執行役員	高橋史郎
執行役員	西松哲義
執行役員	西松哲義
執行役員	桂田学
執行役員	桂田学

\*取締役兼務者を除く

株式の概要 (2019年9月30日現在)

発行可能株式総数 199,529,000株  
 発行済株式の総数 81,967,082株  
 株主数 12,205名

所有者別株式分布状況



株主メモ

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで  
 定時株主総会 毎年6月中  
 基準日 定時株主総会・期末配当 毎年3月31日  
 中間配当 毎年9月30日  
 公告の方法 電子公告  
(ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告をすることができない場合は、東京において発行される日本経済新聞に掲載して行います。)  
 単元株式数 100株  
 株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社  
 特別口座の口座管理機関 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社  
 郵便物送付先 〒168-0063 東京都杉並区泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部  
(電話照会先) ☎0120-782-031 (フリーダイヤル)  
(取次事務は、三井住友信託銀行株式会社の本店および全国各支店で行っております。)  
 証券コード 4997

スマート農業への取り組み

**チャットボットサービス「レイミーの農業チャットルーム」公開!**

当社ホームページではキャラクターの「レイミー」が農業に関する様々な情報を提供します。製品情報だけではなく農業の安全性等についても分かりやすく解説。入力内容からニーズを分析し、情報を充実させていきます。

**AIを活用した病害虫・雑草の画像診断システム**

スマートフォンで撮影した病害虫・雑草をAIが診断し、防除方法を教えてくれるシステムをNTTデータCCSと共同開発\*しています。アプリを通して得られたビッグデータの活用も計画しています。

**ドローン散布に適した製品開発**

当社はドローン散布可能な農業の開発も行っています。今年、ドローン散布に適した新製品「ツルキ250粒剤」が発売されました。本剤は水田用の除草剤で、拡散性が高く、10a(約300坪)当たり250g(従来の製品の1/4の重量)を散布するだけで、高い除草効果を発揮します。軽量・省スペースで一畝に広い面積を防除できるので、ドローンでの散布に適しています。

日本農業株式会社

本社 〒104-8386 東京都中央区京橋一丁目19番8号  
 TEL 03-6361-1400(代)  
 FAX 03-6361-1450



株主の皆様へ

2018年10月1日から2019年9月30日まで

トップインタビュー トップが語る日本農業

新中期経営計画2年目として、収益性向上とグループ力強化を2本柱に、事業拡大を加速してまいります。

日本農業株式会社

証券コード：4997

▶当社に関する情報についてはWEBをご覧ください。 <https://www.nichino.co.jp/>



代表取締役社長

友井洋介

決算ハイライト



\* 決算期変更の経過期間となる2020年3月期は、2019年10月1日から2020年3月31日までの6か月決算となります。

詳細については中面をご覧ください。▶



# 世界トップクラスの 農薬メーカーを目指して 確かな基盤を固めていく

代表取締役社長

友井 洋介

## ■ 新中期経営計画が始動 基盤強化を目指す

当期は、中期経営計画「Ensuring Growing Global 2021 (EGG2021) グローインググローバルを確実に」の初年度となりました。本中計は、「Nichino Group - Growing Global 世界で戦える優良企業へ」という当社グループビジョンの達成に向け、確固たる基盤強化を図るものです。当期は「収益性向上」と「グループ力強化」を目指して様々な取り組みを進めましたが、決算の内容を振り返ると反省点の多い結果となりました。

当期の売上高は632億60百万円(前期比20億47百万円増、同3.3%増)となりました。利益面では、営業利益は33億18百万円(前期比8億54百万円減、同20.5%減)、経常利益は29億84百万円(前期比6億67百万円減、同18.3%減)となりました。

主な要因としては、海外での農業販売が計画値を下回ったことが挙げられます。ブラジルでの増収が下支えになったものの、インドでは天候不順などの影響で農業需要が低迷、中国では当局による品目登録内容の変更で、大型剤の販売が減少した影響を大きく受けました。販売減による在庫の増加や原材料価格の高騰などもあり、営業利益および経常利益は計画値を下回りました。

ただし、親会社株主に帰属する当期純利益については、特別利益として親会社株式売却益を計上したこともあり、26億84百万円(前期比1億76百万円増、同7.1%増)と計画値を上回りました。

これにより、当期の期末配当は、安定配当の継続

を基本とする利益還元の方針に基づき、1株当たり7円50銭とさせていただきます。年間配当は、中間配当と合わせ15円となります。

## ■ 海外子会社が着実に成長 スマート農業への取り組みも加速

数字の面では満足はいく結果とはなりませんでしたが、個々の取り組みについては確かな手応えを感じています。

ひとつは、海外グループ会社の成長です。これまで当社は、主要な農業生産国を中心に、海外展開を進めてきました。グローバルネットワークを通じて、現地への技術サポートにも力を入れており、近年では、各国子会社の収益性が大きく向上しています。

2016年に子会社化したブラジルのSipcam Nichino Brasil S.A.は順調に成長を遂げ、2018年に設立したコロンビアのNihon Nohyaku Andica S.A.Sも本格的に立ち上がりました。欧州では、英国のNichino Europe Co., Ltd.を当期から連結対象に加えしました。インドのNichino India Pvt. Ltd.は、一部、原体製造の機能を担っています。ここにきて多くの海外子会社が育ってきており、存在感を増していることは間違いありません。この流れを今後もさらに加速させていきます。

収益性の向上という点では、研究開発力がさらに強化されてきました。当社は研究開発型企業として、3年に1剤のペースで新規剤を生み出していくという高い目標を掲げ、実現してきました。

新規剤を開発する過程には、「パイプライン」と呼ばれる新剤の候補となる化合物が必要です。どれだけ新

剤を世に出すことができるかは、豊富なパイプラインを持っているかどうかにかかっているとんでも過言ではありません。現在では、新しいパイプラインやこれらに続く探索初期有望剤が複数見つかり、新規剤の開発にむけて研究が進んでいます。

もともと当社グループでは、売上高の約10%という業界トップクラスの研究開発投資を継続してきました。総合研究所では、大学や公的研究機関との共同研究など積極的にオープンイノベーションを進めています。こうした取り組みの成果が、創薬力の向上として現れてきています。

将来を見据えた新しい取り組みも加速しています。日本では少子高齢化や人口減少に伴い、農業の担い手不足が深刻な問題となっています。近年、IoTを活用したスマート農業に注目が集まっており、我々も様々なソリューションの提供に努めています。

2019年4月には、AIを活用した病害虫・雑草画像診断の実証実験を開始しました。スマートフォンアプリで撮影した画像をAIで分析し、病害虫・雑草の種類を診断し、必要な農薬を推奨するというシステムです。こうしたシステムが実用化できれば、省力化が図れるだけでなく、気候変動などの影響で過去の経験則が通用しなくなるなかで、経験の浅い農業の担い手でも、より効率的な農薬の使用が可能になります。

さらに、当社ホームページではキャラクターのレイミーが対話形式で農業に関する質問に答えてくれる「チャットボットサービス」を開始したほか、散布する農薬の量や濃度を自動計算してくれ、他剤との混用事例も検索できる農薬調製支援アプリを開発し無償で提供しています。将来的には我々自身がプラットフォームとなり、農業専門メーカーとして蓄積してきた技術とノウハウを農家の方々に分かりやすく提供し、農業への理解促進と効率的な農薬使用による農業生産の効

率化に貢献していきたいと考えています。

## ■ ADEKAとの連携を強化し 新たな付加価値を高める

また当社は、2018年9月に資本業務提携契約を締結した株式会社ADEKAとのあいだで、シナジー創出に向けた様々な検討を進めています。化学工業製品・業務用食品メーカーであるADEKAグループにおいて、第3の柱であるライフサイエンス事業の中核を当社は担っていくこととなります。化学をベースにした新たな価値創造を目指して、今後様々な取り組みを進めていく予定です。

なお、ADEKAと決算期を統一するため、第121期については2019年10月1日から2020年3月31日までの6カ月決算となります。これにより、第122期に向けた中計の期間が6カ月短縮することとなるため、EGG2021最終年度の計画数値に関して、営業利益60億円を47億円に、連結売上高800億円を763億円に修正しました。

ただしこれはあくまでも、期間短縮による調整であり、我々が目指してきた将来のありたい姿は何も変わりありません。売上高2,000億円超の事業規模を実現し、農業事業において日本でNo.1、世界でトップクラスに伍する企業となって、グローバルな食の安定供給に貢献することを目指しています。

この大きな目標を早く達成するために、研究開発効率の向上や、主要農業国でのグローバル展開を加速するとともに、ADEKAとのシナジーによる価値創造に取り組んでまいります。株主の皆様におかれましては、引き続き一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。



## 特集

# 欧州ビジネスの拠点 Nichino Europe Co., Ltd. (NEU)



Nichino Europe Co., Ltd.  
取締役社長  
Manfred Hilweg

当期より日本農薬の連結子会社となったNichino Europe Co., Ltd. (NEU)。欧州の農業市場とNEUの取り組みについて、社長のHilwegからご紹介します。

## ■ 多様なスタッフが顧客をサポート

NEUは、2007年8月、日本農薬の100%子会社として英国のケンブリッジに設立されました。発足以来、順調に売上を伸ばし、2018年度には16.8百万ポンド(約22億円)を達成。当期より日本農薬の連結子会社となりました。

現在当社は、主要市場である欧州の他、近隣のロシア、ウクライナ、ジョージアやトルコ、イスラエルにおいて、日本農薬の自社原体・製品の開発、登録、製造、マーケティング、販売を行っており、各国の流通パートナー(顧客)を通じて農家に製品をお届けしています。

当社の強みは、スタッフの多様性です。多彩な国籍や職歴を持つスタッフが、その豊富な知識を武器に、顧客をサポートしながら製品開発やマーケティングを行っています。近年は、特に顧客とのコミュニケーション強化に力を入れてきました。その結果、2018年に実施した顧客調査では、「NEUは製品だけでなく、登録、開発、マーケティング、販売サポートにおいても、他社と比較して優れている」との高い評価をいただきました。

## ■ 「Nichino」ブランドを確立したい

欧州は、世界の農業市場の20%以上を占める重要な市場の一つです。欧州の農業登録基準は厳しく、製品には極めて高い安全性が求められています。また、化学農薬の使用に対する消費者の関心も高く、非常に厳しい市場環境にあるといえるでしょう。

しかし、日本農薬のような優れた研究開発力をベースとする企業にとっては、むしろ新たなビジネスチャンスがあると捉えています。

実際、当社の製品は、大手メーカーの商品と競合してトップクラスの市場シェアを占めています。例えば、ばれいしょの種も用殺菌剤分野では、フルトラニルが現在欧州で第2位となっています。ピラフルフェンエチルは、ジャガイモの枯凋剤、綿花の落葉剤、ブドウの側枝防除などの分野で年々シェアを伸ばしており、主導的な役割を担うようになってきています。このように日本農薬の製品は欧州の農家にとって欠かせないものとなっており、その技術は欧州における農業生産に貢献しています。

しかし全体で見れば、欧州の農業市場におけるNEUの市場シェアは1%を大きく下回っています。これは、商品ラインナップが限られていることに加え、大型除草剤や殺菌剤が不足していることによるものです。

このような新規剤の不足を克服するために、現在、日本農薬の新規原体開発を進めながら、既存剤の新用途の開拓や他社品の導入にも力を入れています。こうした取り組みが顧客サポートを通じて、当社の認知度を高め、「Nichino」ブランドを欧州で定着させていくことを目指しています。



### 会社概要

商号	Nichino Europe Co., Ltd.
住所	5 Pioneer Court, Vision Park, Histon Cambridge CB24 9PT, UK
資本金	30,000英国ポンド
従業員数	12名 (2019年9月30日現在)



\*KPI  
Key Performance Indicatorの略。「主要業績評価指標」といわれ、企業目標の達成度合いを把握するための指標のこと。