

 日本農業株式会社

2023年3月期 第2四半期  
**決算説明会**

2022年11月29日





## 説明会 次第

- I. 世界の農薬市場**
- II. 2023年3月期 第2四半期実績**
- III. 2023年3月期業績見通し**
- IV. 中期経営計画への取り組み状況**
- V. 質疑応答**

---

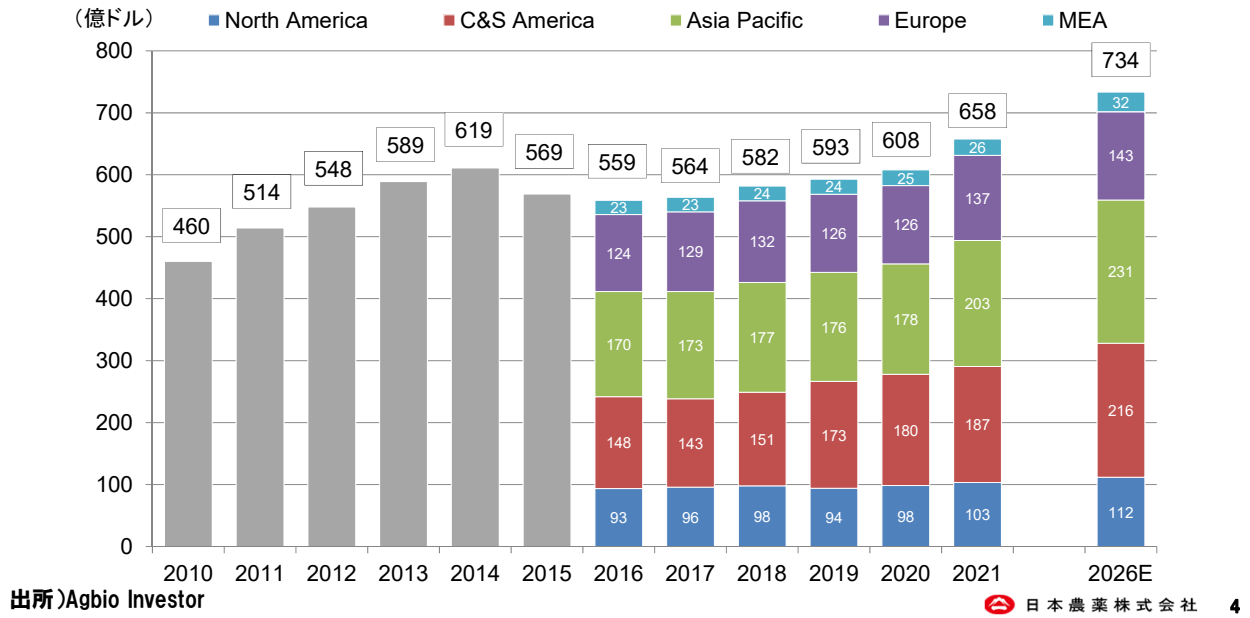
# Ⅰ. 世界の農薬市場

---

まず、世界の農薬市場についてご説明致します。



# 世界の農薬市場



ご覧のグラフは、世界の農薬市場の2010年から2021年までの実績を表したものです。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2010年の460億ドルから2014年の619億ドルへと拡大しました。

その後、一部地域での病虫害の少発生や天候不順による過年度の流通在庫の影響などから弱含みで推移しましたが、2018年にブラジルなど主要市場が増加に転じたことなどから再び拡大基調にあります。

アグバイオインベスター社の調査によれば、2021年の世界の農薬市場は658億ドルまで急拡大しました。

さらに、世界の農薬市場は今後5年間、年平均2.2%の成長を遂げ、2026年には734億ドル、およそ9.5兆円に達するとされています。

### 新型コロナウイルスの影響による物流混乱は解消しつつあり、平準化傾向

#### 北米

市場は拡大傾向、中西部では干ばつの影響もあり、園芸・棉分野の荷動きは低調

#### 中南米

世界最大のブラジル市場で大豆やトウモロコシの作付面積拡大等により需要が増加

#### 欧州

干ばつやウクライナ情勢の影響で先行きは不透明

#### アジア

地域全般で成長続く、インドでは天候不順も降雨量は十分で乾季作に期待

#### 日本

天候不順の影響はあるものの、ほぼ横ばいで推移

次に、世界の農業市場について地域別にご説明致します。

グローバルでは、総じて新型コロナウイルス感染症に起因する物流混乱の影響は解消傾向にあり、需給環境は徐々に平準化しつつあります。

北米では穀物需要の高まりから除草剤の販売が好調となるなど市場は拡大傾向にあります。中西部では干ばつの影響もあり、園芸・棉分野の荷動きは低調に推移しております。

中南米では、ブラジルで大豆やトウモロコシの作付面積の拡大などから需要が増加しました。

欧州では、干ばつなど極端な気候となる傾向にあること、ウクライナ情勢の影響などから、先行きは不透明な状況です。

アジア地域は全般的に高い成長が続いております。

インドではモンスーンの到来が遅れるなど天候不順の状況でしたが、最終的に十分な降雨量となっており、秋以降の乾季策の作付等に期待が持てる状況です。

一方、パキスタンでは大規模な洪水が発生するなど、異常気象の影響により一部地域では需要減となる可能性があります。

日本は天候不順の影響はあるものの、ほぼ横ばいで推移しております。

---

## II. 2023年3月期 第2四半期実績

---


次に、2023年3月期第2四半期実績についてご説明致します。



## 2023年3月期第2四半期実績

(単位:億円、%)

	23年3月期 第2四半期 実績	22年3月期 第2四半期 実績		
			前年同期比	伸び率
売上高	431	314	116	37.1
農業(国内)	68	60	8	13.7
農業(海外)	326	221	105	47.7
農業(その他)	9	8	2	19.4
農業以外の化学品	20	19	0	3.7
その他	8	6	1	18.1
売上原価	303	216	87	40.3
売上総利益	128	98	29	30.2
販売費及び一般管理費	97	84	13	16.5
営業利益	30	14	15	109.7
経常利益	31	15	16	103.9
親会社株主に帰属する 四半期純利益	25	15	10	66.8

 日本農業株式会社 7

当第2四半期の売上高は、海外農業販売が好調に推移したことなどから431億円と前年同期比116億円、37.1%の増収であります。  
利益面では、営業利益は30億円と前年同期比15億円の増益、経常利益は31億円と前年同期比16億円の増益となり、親会社株主に帰属する四半期純利益は25億円と前年同期比10億円の増益であります。



## 2023年3月期第2四半期実績

**売上高** 314億円 → 431億円 (+116億円)

**営業利益** 14億円 → 30億円 (+ 15億円)

**円安による増益** +14億円

**海外事業の拡大** +10億円

**販管費の増加** - 9億円

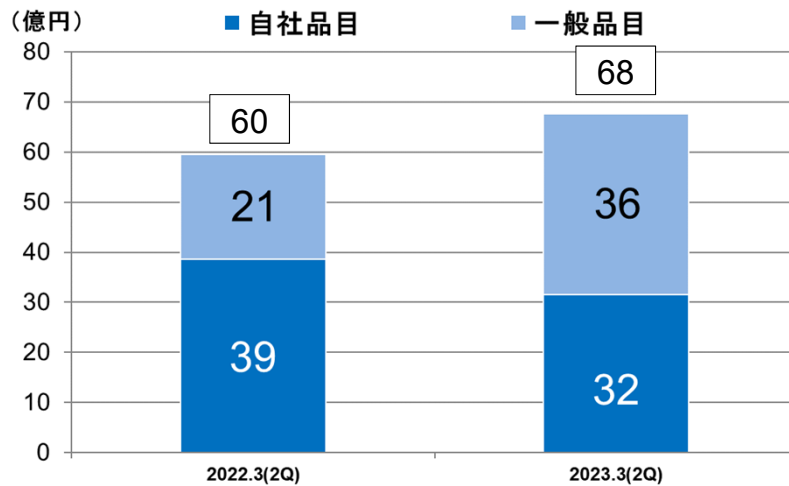
当第2四半期は営業利益が30億円と前年同期比15億円の増益となりましたが、その主な要因についてご説明致します。  
円安の進行により14億円の増益、海外事業の拡大により10億円の増益となった一方、販管費が9億円増加し、差引15億円の増益であります。





## 農薬(国内) — 売上高構成比

### コルテバ社製品の販売開始により増収

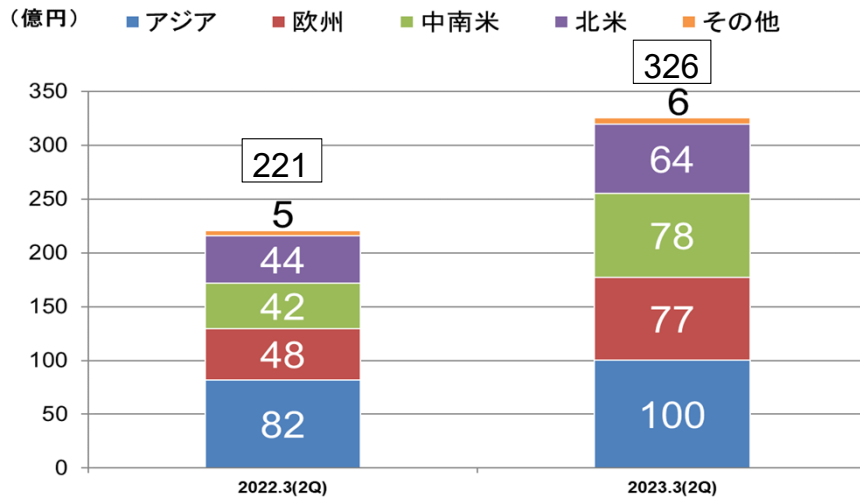


ご覧のグラフは、国内農薬販売の売上高構成比を表したものです。  
当第2四半期は、園芸用殺虫剤ピリフルキナゾン(商品名「コルト」)を始めとする主力自社開発品目の普及拡販に努めました。  
また、2021年10月よりコルテバ社製品の販売を開始したことなどから、売上高は68億円と前年同期比8億円の増収であります。



## 農薬(海外) — 地域別売上高

### 中南米をはじめ各地域で販売が伸長



実績為替レート：130.60円/ドル  
137.11円/ユーロ

日本農薬株式会社 10

ご覧のグラフは、海外農薬販売の地域別売上高を表したものです。

当第2四半期は、農薬市場の拡大に伴い、各地域で販売が伸長しました。

特に、緑の中南米では、世界最大の市場であるブラジルの需要が拡大基調となったことにより、売上高が伸長しました。

紫の北米では、ピーナッツ向け殺菌剤フルトラニルの販売が増加したことなどにより、売上高が伸長しました。

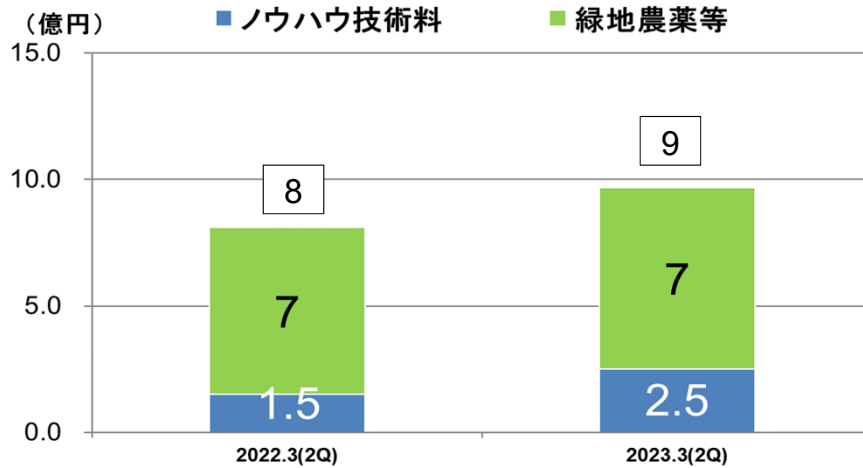
赤の欧州では、バイエル社向けフルベンジアミド原体の販売が好調となったほか、競合剤の登録失効等で市場シェアを獲得した除草剤ピラフルフェンエチルの需要が高まり、売上高が伸長しました。

青のアジアではインドで殺虫剤トルフェンピラドの販売が好調に推移しました。

これらの結果、海外農薬販売全体の売上高は326億円と前年同期比105億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したとおりであります。

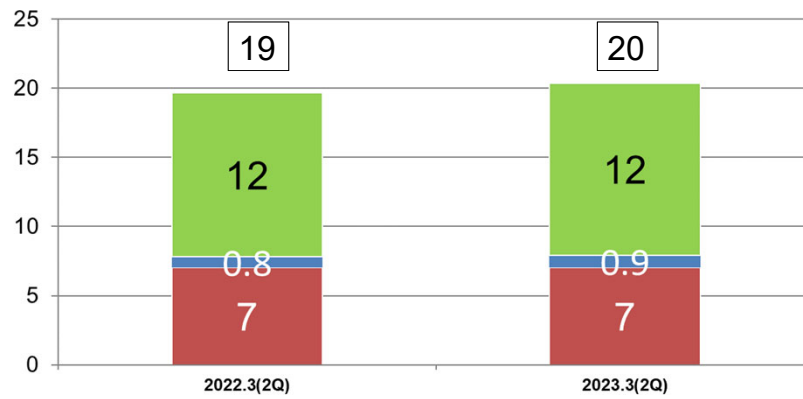
### ノウハウ技術料が増加



ご覧のグラフは、国内・海外農薬販売以外の農薬事業に係る売上高を青のノウハウ技術料と緑の緑地農薬等に区分して実績を表したものです。  
当第2四半期はノウハウ技術料が増加しました。

### ほぼ横ばい

(億円) ■ 医・動物薬 ■ ノウハウ技術料 ■ シロアリ薬剤等




ご覧のグラフは、農薬以外の化学品事業を、赤の医薬・動物薬、青のノウハウ技術料と緑のシロアリ薬剤等に区分して実績を表したものです。  
当第2四半期は前年同期比ほぼ横ばいとなりました。



## 国内グループ会社主要業績

(単位:百万円、%)

		23年3月期	22年3月期		
		第2四半期	第2四半期	前年	伸び率
		実績	実績	同期比	
日本農業	売上高	28,871	21,920	6,950	31.7
	営業利益	3,202	1,719	1,483	86.3
	当期純利益	3,322	2,248	1,073	47.8
ニチノサービス	売上高	1,998	1,897	100	5.3
	営業利益	64	40	24	59.8
	当期純利益	35	18	17	96.8
ニチノ緑化	売上高	939	809	129	16.0
	営業利益	20	24	△4	△17.6
	当期純利益	9	11	△2	△21.2
日本エコテック	売上高	422	385	36	9.4
	営業利益	33	22	11	49.3
	当期純利益	28	17	11	66.9
アグリマート	売上高	1,243	1,211	32	2.7
	営業利益	200	211	△10	△5.0
	当期純利益	129	134	△4	△3.6

 日本農業株式会社 13

ご覧の表は、国内グループ会社の当第2四半期の主要業績を表したものです。  
表の上から3番目に記載のニチノ緑化は、造園工事分野の伸長などにより売上高が増加しました。



## 海外グループ会社主要業績

(単位:百万円、%)

		23年3月期	22年3月期		
		第2四半期	第2四半期	前年	伸び率
		実績	実績	同期比	
ニチノアメリカ	売上高	6,433	4,430	2,002	45.2
	営業利益	634	429	206	47.8
	当期純利益	490	330	161	48.5
日佳農葯	売上高	286	258	27	10.5
	営業利益	47	51	△ 3	△ 6.7
	当期純利益	40	41	△ 1	△ 2.5
ニチノインド	売上高	5,829	4,566	1,263	27.7
	営業利益	41	23	17	73.3
	当期純利益	11	△ 12	24	—
シブカムニチノブラジル	売上高	6,907	3,512	3,395	96.7
	営業利益	411	△ 247	659	—
	当期純利益	△ 81	△ 425	343	—
ニチノヨーロッパ	売上高	2,550	2,084	465	22.3
	営業利益	174	250	△ 76	△ 30.4
	当期純利益	177	245	△ 68	△ 27.9

ご覧の表は、海外グループ会社の当第2四半期の主要業績を表したものです。  
 表の下から2番目に記載のシブカムニチノブラジルでは、世界最大の市場であるブラジルの需要が拡大基調となったことにより、売上高が伸長しました。  
 表の一番下に記載のニチノヨーロッパは、増収ながら研究開発費等の増加により減益となりました。

---

### III. 2023年3月期業績見通し

---


次に、2023年3月期業績見通しについてご説明致します。



## 2023年3月期見通し

(単位:億円、%)

	23年3月期 見通し	22年3月期 実績		
			前期比	伸び率
売上高	980	801	178	22.3
農業(国内)	215	198	17	8.5
農業(海外)	690	532	158	29.6
農業(その他)	22	20	2	12.4
農業以外の化学品	38	34	3	9.6
その他	15	16	△1	△8.7
売上原価	679	557	121	21.9
売上総利益	301	244	57	23.4
販売費及び一般管理費	213	187	26	14.3
営業利益	88	57	30	52.7
経常利益	78	57	21	37.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	54	44	9	22.6

 日本農業株式会社 16

売上高は、中核事業である農業事業が国内、海外とも伸長することを主要因に、980億円と前期比178億円、22.3%の増収の見通しであります。  
利益面では、営業利益は88億円と前期比30億円、52.7%の増益、経常利益は78億円と前期比21億円、37.7%の増益となり、親会社株主に帰属する当期純利益は54億円と前期比22.6%の増益の見通しであります。





## 2023年3月期見通し

**売上高** 801億円 → 980億円 (+ 178億円)

**営業利益** 57億円 → 88億円 (+ 30億円)

**海外事業の拡大** +31 億円

**円安による増益** +21 億円

**国内農薬販売の増益** + 1 億円

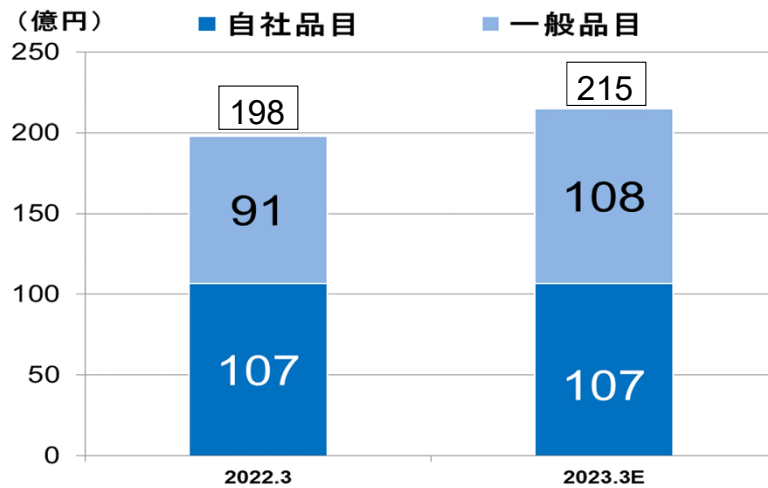
**販管費の増加** -23 億円

今期の営業利益は、88億円と前期比30億円の増益の見通しであります。  
その主な要因をご説明致しますと、増益要因として海外事業の拡大による増益31億円と円安による増益21億円、国内農薬販売の増益1億円が挙げられます。  
その一方で、減益要因として、研究開発費や人件費など販管費の増加23億円があり、差引30億円の増益であります。



## 農薬(国内) - 売上高構成比

### コルテバ社製品販売の通年寄与により売上が伸長



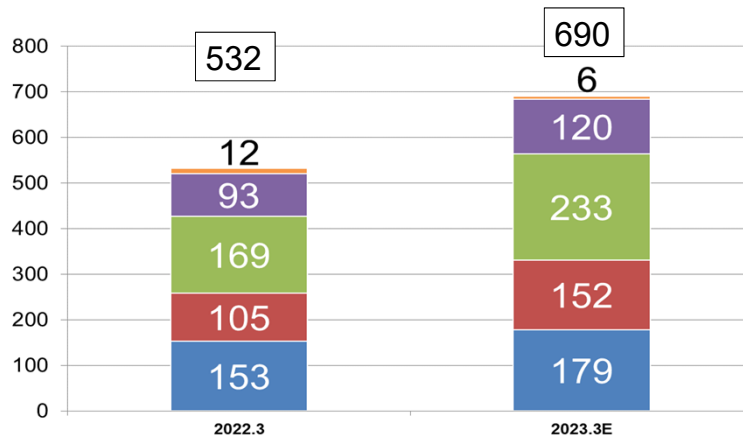
ご覧のグラフは、今期の国内農薬販売の売上高構成比を表したものです。  
今期は、コルテバ社製品販売の通年寄与などにより、売上高は、215億円と前期比17億円の増収の見通しであります。



## 農薬(海外) — 地域別売上高

### 各地域で増収

(億円) ■ アジア ■ 欧州 ■ 中南米 ■ 北米 ■ その他



計画為替レート：130円/ドル  
125円/ユーロ

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、ニチノーインディアのインド国内における販売基盤の底上げと原体製造機能強化に取り組むとともに、ベンズピリモキサンの普及拡販を着実に推進しております。

米州では、殺菌剤フルトラニルなどの主力品目の拡販とメキシコビジネス強化による事業拡大に取り組んでおります。

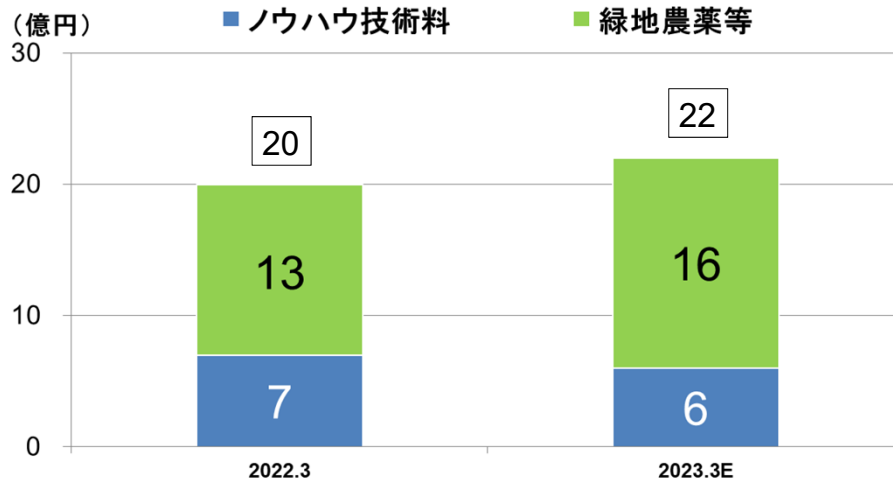
また、グループ内のシナジー最大化の一環として、シプカムニチノーブラジルの普及販売体制の強化に努め、フルベンジアミドやトルフェンピラドの拡販を進めております。

さらに、欧州ではニチノーヨーロッパにおいてピラフルフェンエチルの最大化やフルトラニルの市場シェア獲得などに努め事業の拡大を図っております。

これらの結果、海外農薬販売全体の売上高は、690億円と前期比158億円の増収の見通しであります。

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。

### 緑地農薬等が増収

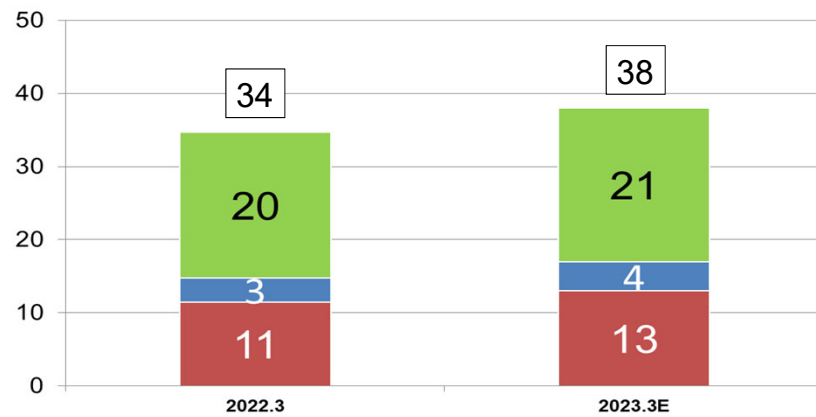


ご覧のグラフは、農薬事業に係るノウハウ技術料と緑地農薬等の今期の見通しを表したものです。

今期は、緑地農薬等が増収となる見通しであります。

### 医・動物薬が増収

(億円) ■ 医・動物薬 ■ ノウハウ技術料 ■ シロアリ薬剤等




ご覧のグラフは、農薬以外の化学品の今期の見通しを表したものです。  
今期は、医薬品事業の販売が回復することなどにより、前期比4億円の増収の見通しであります。



## 国内グループ会社の業績見通し

(単位:百万円、%)

		23年3月期	22年3月期		
		見通し	実績	前期比	伸び率
日本農業	売上高	52,433	47,151	5,282	11.2
	営業利益	4,246	3,377	869	25.7
	当期純利益	4,141	3,557	584	16.4
ニチノサービス	売上高	4,272	4,353	△ 81	△ 1.9
	営業利益	166	193	△ 27	△ 14.1
	当期純利益	117	131	△ 13	△ 10.0
ニチノ緑化	売上高	1,972	1,783	189	10.6
	営業利益	16	50	△ 34	△ 66.9
	当期純利益	7	32	△ 25	△ 77.4
日本エコテック	売上高	820	830	△ 10	△ 1.2
	営業利益	16	30	△ 14	△ 46.9
	当期純利益	18	23	△ 5	△ 22.3
アグリマート	売上高	2,215	2,110	104	4.9
	営業利益	201	226	△ 24	△ 10.9
	当期純利益	127	145	△ 17	△ 12.2

 日本農業株式会社 22

ご覧の表は、国内グループ会社の今期の業績見通しを表したものです。



## 海外グループ会社の業績見通し

(単位:百万円、%)

		23年3月期	22年3月期		
		見通し	実績	前期比	伸び率
ニチノアメリカ	売上高	12,029	9,333	2,695	28.9
	営業利益	1,253	1,015	238	23.5
	当期純利益	949	791	158	20.0
日佳農薬	売上高	494	516	△ 22	△ 4.3
	営業利益	49	68	△ 18	△ 27.6
	当期純利益	41	55	△ 13	△ 24.8
ニチノインド	売上高	12,587	10,264	2,322	22.6
	営業利益	220	235	△ 15	△ 6.7
	当期純利益	80	167	△ 87	△ 52.1
シバカムニチノブラジル	売上高	21,646	15,865	5,780	36.4
	営業利益	2,599	1,120	1,478	132.0
	当期純利益	780	293	487	166.3
ニチノヨーロッパ	売上高	6,955	5,409	1,546	28.6
	営業利益	683	352	330	93.7
	当期純利益	552	301	250	83.3

日本農薬株式会社 23

ご覧の表は、海外グループ会社の今期の業績見通しを表したものです。  
表の上から3つ目に記載のニチノインドでは、先ほどご説明したようにベンズピリ  
モキサンの普及拡販を着実に推進します。

### 1円増配

			19.9	20.3	21.3	22.3	23.3E
親会社に帰属する 当期純利益	百万円		2,684	1,477	4,344	4,405	5,400
	百万円		1,181	315	1,181	1,181	1,260
1株当たり配当金	中間	円	7.5	—	7.5	7.5	8.0
	期末	円	7.5	4.0	7.5	7.5	8.0
	合計	円	15.0	4.0	15.0	15.0	16.0
配当性向		%	44.0	21.3	27.2	26.8	23.3

今期の配当金につきましては、前期比1円増配し16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つつ、中期経営計画における配当方針に基づき、安定配当と配当性向30%以上を目指してまいります。



---

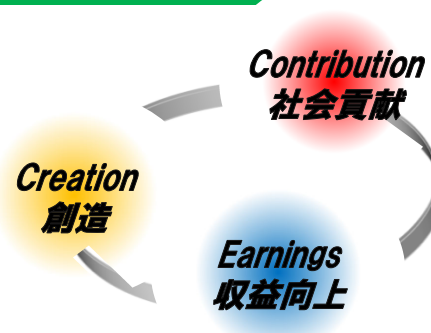
## IV. 中期経営計画への取り組み状況

---

次に、中期経営計画への取り組み状況についてご説明致します。

# *Nichino Group - Growing Global* Global Innovator for Crop & Life 食とくらしのグローバルイノベーター

- 新規農薬、医・動物薬など、顧客ニーズに合う先進技術を提供し農業生産や健康的な生活を支える
- SDGsに資する製品、サービスを拡大し持続可能な社会に貢献する  
(環境調和型製品、省力化技術)



当社グループは、世界で戦える企業になるため、Nichino Group - Growing Globalというビジョンを掲げています。そして、コーポレートステートメントとしてGlobal Innovator for Crop & Life、食とくらしのグローバルイノベーターになるよう事業を展開しております。



# 日農グループのありたい姿

## 2030年のありたい姿

## 将来のありたい姿

<b>企業イメージ</b>	魅力ある新製品技術、CSR (SDGs) 経営を通じてグローバルで“ニチノブランド、ニチノ品質”が浸透	ライフサイエンス分野のリーディングカンパニーとして認知 社会の課題解決と持続的発展に大きく貢献
<b>事業規模</b>	営業利益率10%以上 売上1,250億円超(海外売上比率70%) 既存事業1,000億円+新規事業250億円	営業利益率15%以上 売上2,000億円超 既存事業1,500億円+新規事業500億円
<b>販売力</b>	国内シェア10%以上 海外拠点から周辺への展開を拡大 新規事業を確立	世界Top10以内 国内No.1(農業事業として) 医薬・動物薬、および新規事業が収益の柱
<b>研究開発</b>	国内外でライフサイエンスの研究開発拠点を確立	コンスタントにグローバル向け農薬、医薬動物薬を開発
<b>生産</b>	ほぼ全ての自社原体製造機能を保有 生産の自動化実現	自社グループで原体生産を完結 他のライフサイエンス分野の製品も生産 コスト競争力と独自技術を保有
<b>人財・ガバナンス</b>	場所と時間に拘らない働き方が確立	グループ全体の多様な人財がグローバルで活躍

バックキャスト

このコーポレートビジョン達成に向けた将来のありたい姿として、当社グループは営業利益率15%以上、売上高2,000億円超を目指しております。その達成に向け、2030年に営業利益率10%以上、売上高1,250億円超の実現を図ってまいります。



## 中期経営計画スローガン

### Ensuring Growing Global 2



食とくらしのグローバルイノベーター

当社グループは、昨年4月からスタートした中期経営計画「Ensuring Growing Global 2 (EGG2)」に基づき、グローインググローバルを確固たるものにする基盤強化を行っております。

基盤強化としては、グループシナジー拡大を含めた「収益性の向上」に加え、「技術革新・次世代事業の確立」、「持続的な企業価値の向上」を基本方針とし、先進技術による農業生産や健康的な生活を支え、持続可能な社会に貢献する企業グループを目指しております。

## 中期経営計画 3年間の基本方針

### 収益性の向上

- ・ 重点品目の拡大
- ・ 国内農薬販売の強化
- ・ 原体の最適生産体制による原価低減
- ・ グループシナジーの拡大

### 技術革新 次世代事業の確立

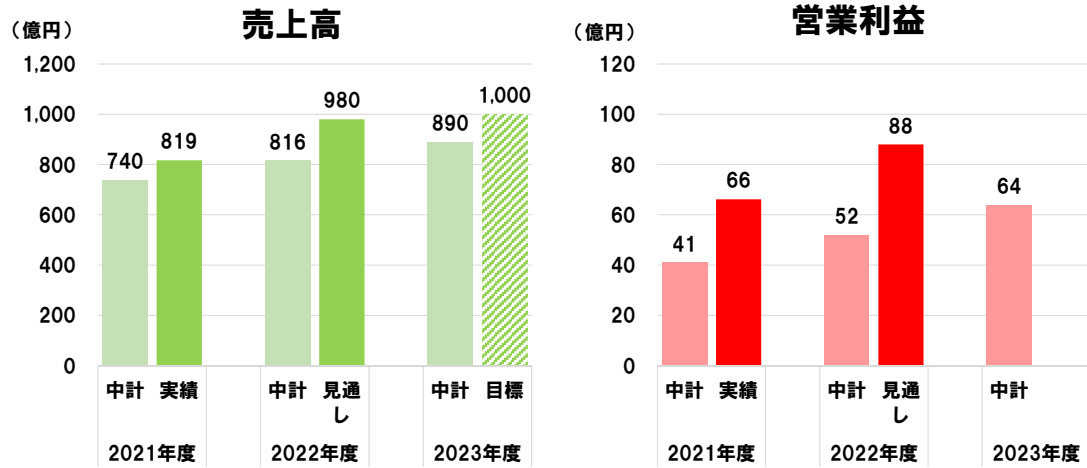
- ・ 研究開発の推進とグローバル展開
- ・ 生物農薬・作物保護資材分野への拡大
- ・ DX取組

### 持続的な 企業価値の向上

- ・ CSR活動、ESG経営の強化
- ・ 業務改革・働き方改革の推進

中期経営計画の3つの基本方針の具体的施策はご覧のとおりです。  
このうち、収益性の向上における重点品目の拡大、生産体制の強化、技術革新・次世代事業の確立を中心にご説明いたします。

## 中期経営計画の数値計画(3年間)



売上高、営業利益ともに計画を1年前倒しする水準で推移し、  
2023年度には当初目標である売上高1,000億円以上を目指す

中期経営計画の数値計画はご覧のとおりです。

中期経営計画では2023年度売上高890億円の計画、目標1,000億円としております。2年目である今期2022年度は、中計最終年度の計画値を上回る売上高980億円、営業利益88億円と、売上、利益ともに計画を1年前倒しで達成できる見込みです。この勢いそのまま2023年度の目標売上高1,000億円の到達も視野に入ってきたと考えています。



## 2023年3月期第2四半期の成果

### ◆収益性の向上

- ・コルテバ品販売による国内農薬市場でのシェア拡大
- ・ニチノー코리아事業開始（2022年4月）
- ・重点品目の拡大に向けた取り組み進捗
- ・ルリコナゾール後発品(足白癬)2022年8月承認、12月発売予定

### ◆技術革新・次世代事業の確立

#### ・技術革新

- スマート農業 AI画像診断アプリ参画メーカー拡大、診断作物拡大、インドほか海外展開進捗
- アグリマート 衛生害虫AI画像診断システム販売開始

#### ・次世代事業

- 生物農薬・作物保護資材の導入促進に向けたグローバル体制構築中
- ADEKA社との共同研究進捗
- 半発酵生産技術の確立に向けた検討進捗

### ◆持続的な企業価値の向上

#### ・CSR活動のさらなる強化

CSRレポート全面刷新、海外グループ各社との連携強化

#### ・DX推進プロジェクトの進捗

自動化推進、研修実施など

中計2年目である2023年3月期の第2四半期の成果として、収益性の向上においてはコルテバ社製品の販売により国内市場でのシェアを拡大することができました。韓国ではニチノー코리아を設立し事業を開始しました。また、重点品目の拡大に向けた取り組みが進捗しました。さらに、ルリコナゾール含有の抗真菌剤の後発品が8月に承認されました。本剤は12月に岩城製薬より発売予定です。

技術革新・次世代事業の確立においては、AI画像診断アプリへの参画メーカー拡大や診断作物拡大に加え、海外でもサービスがスタートしました。次世代事業では、生物農薬・作物保護資材の導入に向けたグローバル体制構築のほか、ご覧のような内容に取り組んでおります。

持続的な企業価値の向上においては、CSR活動強化に向けた取り組みの一環として、9月に内容を全面刷新したCSRレポートを発行したほか、DX推進プロジェクトを通じ、業務の自動化推進を図るなど、一定の成果を上げることができました。

## 2023年3月期第2四半期の課題

### ◆収益性の向上

原料・中間体の高騰・調達不安、価格転嫁の遅れ  
欧州干ばつ、パキスタン洪水等の異常気象による需要減  
COVID-19による前倒し購入の反動  
活動経費の増加（運賃、旅費、委託試験費等）

### ◆技術革新・次世代事業の確立

安価な原体製造法の確立  
登録要件の厳格化、追加試験対応  
生物農薬・作物保護資材の技術確立、早期販売開始  
グローバル展開に向けた研究開発の加速化  
デジタル活用による新たな価値の創出

### ◆持続的な企業価値の向上

コーポレートガバナンス情報開示のさらなる充実化  
人財交流のさらなる活性化  
CSR（SDGs）経営のさらなる定着

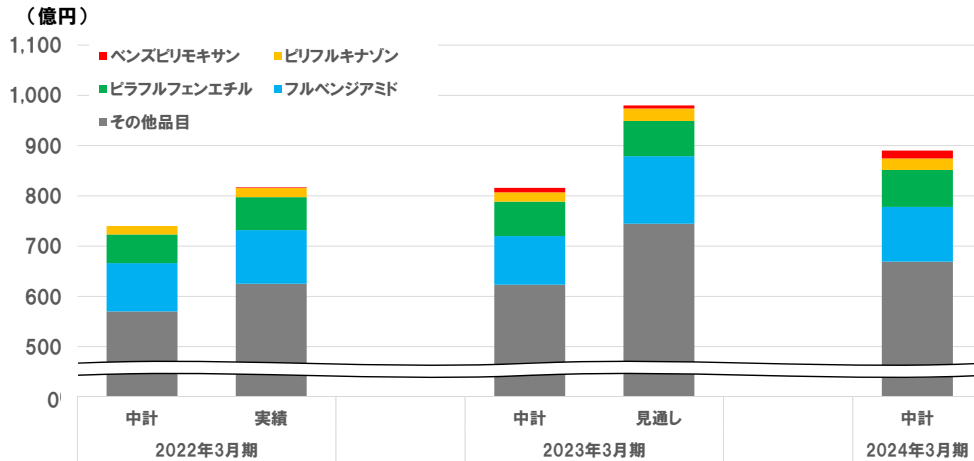
一方、課題として、原料・中間体の高騰・調達不安と価格への転嫁の遅れ、異常気象による需要減、COVID-19の影響による前倒し購入の反動、安価な原体製造法の確立、登録要件の厳格化への対応、グローバル展開に向けた研究開発促進、CSR経営のさらなる定着などが今後の課題となっております。





## 収益性の向上

### 主要重点4品目(自社開発利益品目)の拡大



**主要重点品目の売上高構成比は2022年3月期17%、2024年3月期20%以上を目指す**

収益性の向上における具体的取組として「主要重点品目の拡大」についてご説明いたします。ベンズピリモキサン、ピリフルキナゾン、ピラフルフェンエチル、フルベンジアミドの4つの自社開発利益品目を主要重点品目と定め、国内外の同時開発、特に海外の登録取得促進により販売エリアの拡大および拡販に努めた結果、2023年3月期中計数値を上回る見通しであり、中計最終年の2024年3月期では売上高全体の20%以上を目指します。



## 収益性の向上

### 主要重点品目(自社開発利益品目)の拡大に向けた取り組み

#### 殺虫剤ベンズピリモキサン

- ・インドでの本格販売開始
- ・インドに建設中のマルチパーパスプラント(今年度竣工予定)で増産対応

#### 殺虫剤ピリフルキナゾン

- ・インドで販売開始(2022年8月)

#### 殺虫剤フルベンジアミド

- ・アルゼンチンで登録取得

主要重点品目の拡大に向けた主な取り組みはご覧のとおりで、インドで本格販売を開始しました殺虫剤ベンズピリモキサンは、現在、増産に向けた設備投資を実施しております。詳細は次のスライドをご参照ください。

## 収益性の向上

### ニチノーインドアにおける設備投資の概況

#### 第4マルチパーパスプラントの新設(Humnabad工場)

- ベンズピリモキサン (BPX) 原体に加え、他の原体製造にも活用可能
- 投資額約10億円
- 今年度中の竣工予定
- 生産可能数量:年産200t(BPX原体)

#### 原体の生産能力強化

- 自社原体(殺虫剤トルフェンピラドやBPX等)のインド生産による増産、原価低減を実現
- 生產品目拡大に向け、さらなる設備増強を計画



第4マルチパーパスプラント(外観)

収益性の向上への取り組みの一環として、現在、ニチノーインドアにおいて製造設備に関する設備投資を行っております。

新設するプラントは、ベンズピリモキサン原体に加え、他の原体製造にも活用可能なマルチパーパスプラントで、新型コロナウイルスや資機材調達遅れなどの影響により、進捗がやや遅れ気味ですが、今年度中には竣工の予定です。

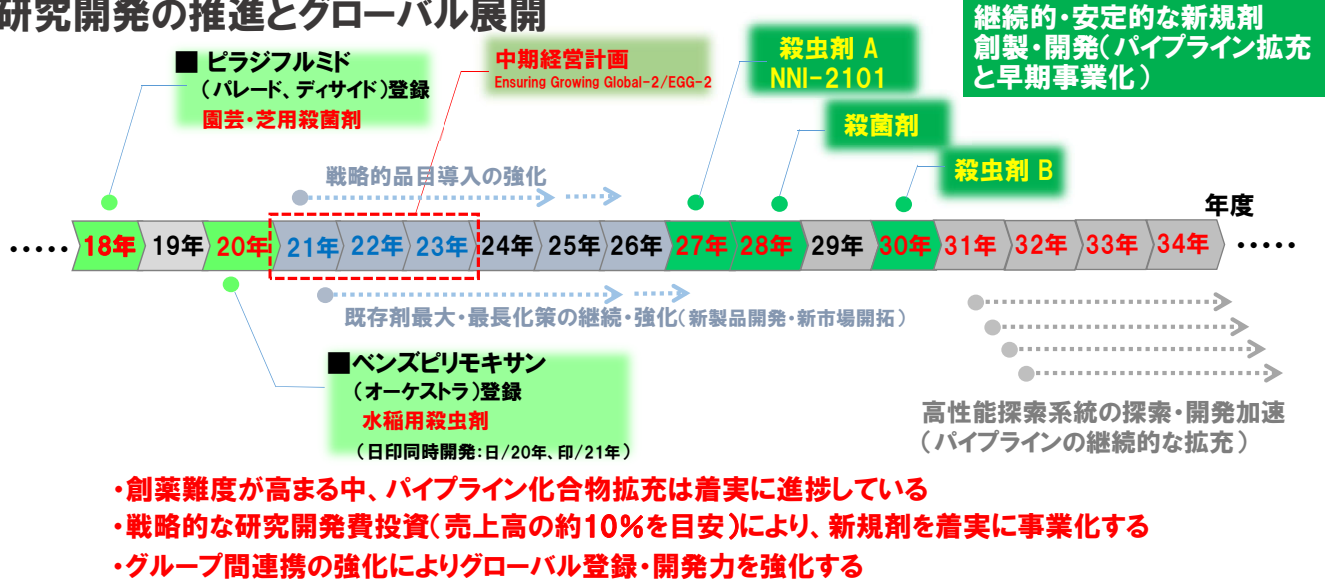
これに加え、原体の生産能力を強化しており、トルフェンピラドなどの自社原体のインド生産による増産、原価低減を実現させました。

今後とも、生產品目を拡大させるべく、さらなる設備増強を計画しております。



# 技術革新・次世代事業の確立

## 研究開発の推進とグローバル展開



次に研究開発の進捗についてご説明いたします。

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、加えて安全性評価基準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、開発中の新規剤として、殺虫剤2剤と殺菌剤1剤があり、加えて、これらに続く探索初期有望剤も多数保有するなど、パイプライン化合物の拡充は着実に進捗しております。

本中計期間においては、每期、売上高の10%を目安とした戦略的な研究開発投資を行うことで、これら新規剤を着実に事業化してまいります。また、グループ間連携の強化により、グローバル登録・開発力の強化を図ってまいります。



## 技術革新・次世代事業の確立

### 研究開発の推進とグローバル展開

#### 新規殺虫剤A NNI-2101

- ・2021年9月、登録に向けた開発を決定
- ・2027年度中の国内での農薬登録取得を目指す
- ・ピーク時売上高:グローバルで50億円以上の見込み

1. 当社のグローバル市場における成長エンジンとして、また、**世界の食料生産に貢献する。**
2. **チョウ目およびコウチュウ目**の難防除害虫などに高い効果を示す殺虫剤である。
3. **新規作用機構**を有し、既存剤抵抗性の害虫に対しても有効である。
4. **浸透移行性**を有し、各種省力化技術に適用できる。

殺虫剤「NNI-2101」につきましては、2021年9月、登録取得に向け国内開発を決定いたしました。

本剤は当社のグローバル市場における成長エンジンとして、また、世界の食料生産に貢献できる薬剤になると考えております。

本剤はチョウ目およびコウチュウ目害虫など幅広い殺虫スペクトルを有しており、浸透移行性にも優れ、既存剤の抵抗性害虫に対しても高い効果を示すことから、汎用性に優れた新規有効成分です。

また、グローバル市場への展開も検討中であり、登録性や利益性が見込まれる国や地域から開発を開始してまいります。

なお、ピーク時売上高はグローバルで50億円以上を目指しております。



# 技術革新・次世代事業の確立

## 生物農薬・作物保護資材分野への拡大

## ライフサイエンス分野事業拡大

既存事業   から  
新規領域・新規技術へ  
戦略的に拡大し、  
段階的な事業化へ進める

		ライフサイエンス分野		
		【得意領域】 食（農業）	【既存領域】 健康	【新規領域】 生活
リソース・技術	【コア技術】 有機化学合成	農薬 動物薬（家畜）	医薬	動物薬（ペット）
	【新規技術】 バイオリソース 発酵、天然物	生物農薬 バイオスティミュラント 高付加価値作物	健康補助成分	化粧品・香料 環境浄化
	【新規技術】 サービス AI・ICT	スマート農業（AI画像診断） 【展開中】		衛生害虫画像診断 （AI画像診断） 【展開中】

- ・ADEKAグループ・ライフサイエンス部門としての拡充
- ・業務提携によるシナジー効果の最速・最大化への取り組み

当社は、ADEKAグループのライフサイエンス事業の中核企業として、同分野の事業を拡充し、業務提携によるシナジー効果の最速・最大化を図ってまいります。

ご覧のとおり、当社における主たる既存事業は、農薬、家畜向けの動物薬、そして医薬品であります。ここから新規領域・新規技術へ戦略的に拡大し、特に生物農薬・バイオスティミュラント、天然物質の半発酵生産技術を活用したビジネス展開など段階的に事業化を進めてまいります。



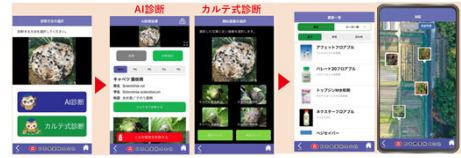
## 技術革新・次世代事業の確立

### スマート農業対応:スマホアプリ「レイミーのAI病害虫雑草診断」のビジネス展開

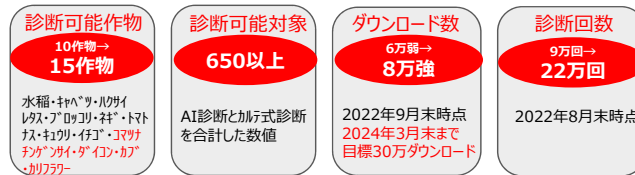
#### 方針



- ① AI画像診断アプリとしてONLY1・NO1を目指す
- ② 他社連携促進/プラットフォーム・API基盤化
- ③ 早期事業化(収支均衡)
- ④ グローバル展開



#### 普及現状



#### 海外展開

インド・ベトナム・台湾でサービス開始(2022年10月)

#### 今後の対応

診断作物拡大  
 アプリ機能強化  
 他社連携  
 海外展開

- ⇒20作物(リンゴ・カンキョウ・タマゴ・バレイショ等)へ拡大(2023年春頃)
- ⇒病害虫雑草生態情報検索・農薬検索・タイムラインの実装(2022年冬頃)
- ⇒農機・衛星・センサー・種苗・小売等との企業連携
- ⇒さらなる国・地域の拡大検討

次に、スマート農業対応の拡充としてスマホアプリ「レイミーのAI病害虫雑草診断」のビジネス展開についてご説明いたします。

2020年4月のリリース以来、国内における診断作物数、ダウンロード数や診断回数等  
 はご覧のように増加しております。

2022年10月には、海外展開として、インド・ベトナム・台湾でサービスを開始いたしまし  
 ました。

今後の対応としては、主に診断作物の拡大、機能強化として生態情報検索・農薬検  
 索・タイムラインの実装、他社との連携とさらなる海外展開の強化に果敢に取り組んで  
 まいります。



## 技術革新・次世代事業の確立

### 衛生害虫画像診断:「レイミーのAI害虫同定計数システム」のビジネス展開

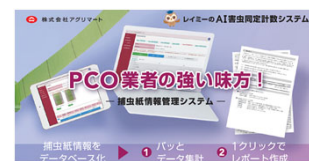
#### サービス概要



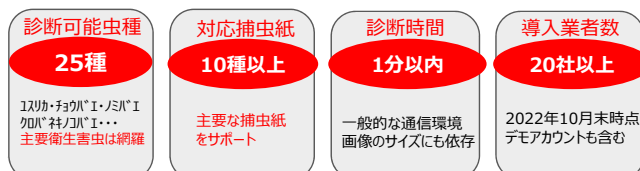
ワンストップソリューションで  
一括管理

#### 方針

- ①国内事業規模拡大(売上目標1億円)
- ②捕虫紙、衛生害虫の拡大
- ③使い勝手向上、機能拡充対応
- ④早期のグローバル展開



#### 普及現状



日本農業株式会社 40

次に、本年4月22日よりサービスを開始しました、衛生害虫画像診断:「レイミーのAI害虫同定計数システム」のビジネス展開についてご説明いたします。

本サービスは、前述の「レイミーのAI病害虫雑草診断」のノウハウを活用した業界初のAIを搭載した衛生害虫管理用SaaSであり、写真撮影から診断書作成までワンストップで一括管理可能なソリューションとして提供しております。

サービス開始の背景として、2021年6月1日に施行された食品衛生法等の改正により、Hazard Analysis and Critical Control Point (HACCP) に沿った適切な衛生害虫管理の実施が原則すべての食品等事業者を対象に求められるようになりました。本サービスは、AIにより、捕虫紙の写真から害虫検出、画像診断を一括で行い、同定計数が可能です。集計、報告書作成上の多くの課題を解決し、業務スピードを格段に向上させます。

現在の普及状況はご覧のとおりで、まずは国内における早期事業化と対象虫種の拡大を図ってまいります。

運用を通じ使い勝手の向上、機能拡充を行い、早期にグローバル展開を実現したいと考えております。





## CSR活動、ESG経営の強化

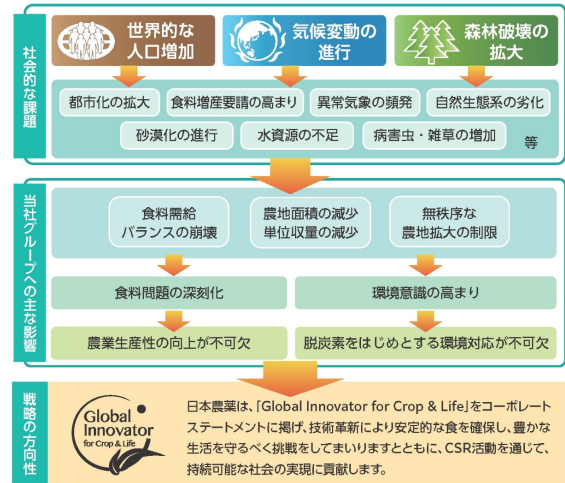
### CSRレポートの全面改訂

- ・大幅に構成を変更、CSR優先課題をメインに据え、開示情報をさらに充実化



### TCFD\*の情報開示(6月)

\*気候関連財務情報開示タスクフォース



次に、「CSR活動、ESG経営の強化」についてご説明いたします。

当第2四半期では、全面改訂したCSRレポート2022を発行いたしました。従来のレスポンシブルケアレポートの色彩が強かったものから大幅に構成を変更し、CSR優先課題を主軸に据え、更なる情報開示の充実化を図りました。

さらに、TCFD提言への対応として、経営リスクの最小化と事業機会の最大化の分析を基軸とする長期的認識や戦略的対応についての情報を、本年6月、当社ホームページに掲載いたしました。



最後になりますが、当社は創業以来農薬製品を通じて病虫害雑草防除による食料安定生産に貢献してまいりました。この事業活動そのものがCSRに値するものであり、当社のパーパスであるという誇りを持っています。今後も経済的価値と社会的価値を向上させるべく邁進する所存です。

当社グループは、農薬をはじめ医薬・動物薬など幅広い分野で社会ニーズに応える先進技術を提供し、安定的な食を確保し、豊かな生活を守るべく挑戦するとともに、CSR活動を通じて持続可能な社会の実現に貢献してまいります。