



2023年3月期
決算説明会

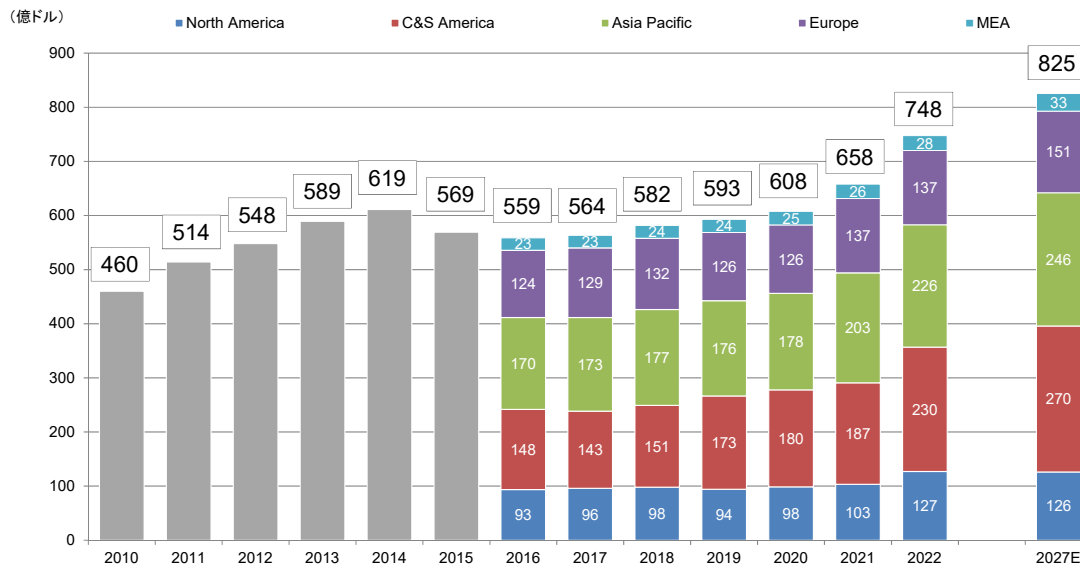
2023年5月25日



- I. 世界の農薬市場
- II. 2023年3月期実績
- III. 2024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。



出所) Agbio Investor

日本農薬株式会社 4

ご覧のグラフは、世界の農薬市場の2010年から2022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、2022年の世界の農薬市場は748億ドルまで急拡大しました。

世界的な人口増加や新興国の経済発展などを背景とした食料需要の拡大から、今後もグローバルな農薬市場は拡大基調となることが見込まれます。

世界の農薬市場は今後5年間、年平均2.0%の成長を遂げ、2027年には825億ドル、およそ10.7兆円に達するとされています。

北米

一部地域で干ばつなどの天候不順の影響を受けたものの、大豆や棉の作付面積が拡大し市場全体は増加

中南米

ブラジルで高温多湿な天候が続いたことから害虫の発生も多く市場が拡大

欧州

夏季の高温と干ばつなどの天候不順の影響から市場全体は縮小

アジア

天候が安定的に推移した東南アジア地域などの農薬需要が増加

日本

大雨など一部地域での天候不順等により、農薬需要はやや弱含みで推移

次に、昨年の世界の農薬市場について天候要因を中心に地域別にご説明致します。
 北米では一部地域で干ばつなどの天候不順の影響を受けたものの、大豆や棉の作付面積が拡大し市場全体は増加しました。
 中南米では、ブラジルで高温多湿な天候が続いたことから害虫の発生も多く市場が拡大しました。
 欧州では、夏季の高温と干ばつなどの天候不順の影響から市場全体は縮小しました。
 アジアでは天候が安定的に推移した東南アジア地域などで農薬需要が増加しました。
 日本は大雨など一部地域での天候不順等により、農薬需要はやや弱含みで推移しました。

II. 2023年3月期実績

会計方針の変更に伴い遡及適用を行ったため、2022年3月期実績、前期比および伸び率等の数値は、遡及適用後のものとなっています。

次に、2023年3月期実績についてご説明致します。

(単位：億円、%)

	2023年3月期 実績	2022年3月期 実績	前年同期比	伸び率
売上高	1,020	801	219	27.4
農業（国内）	221	198	23	11.5
農業（海外）	726	532	194	36.5
農業（その他）	18	20	△ 2	△ 8.7
農業以外の化学品	37	34	3	8.7
その他	17	16	1	7.8
売上原価	715	556	158	28.5
売上総利益	305	244	61	25.1
販売費及び一般管理費	218	186	31	16.9
営業利益	87	57	30	51.6
経常利益	77	56	21	37.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	44	44	0	1.9

日本農業株式会社 7

前期の売上高は、海外農薬販売が好調に推移したことなどから1,020億円と前期比219億円、27.4%の増収であります。

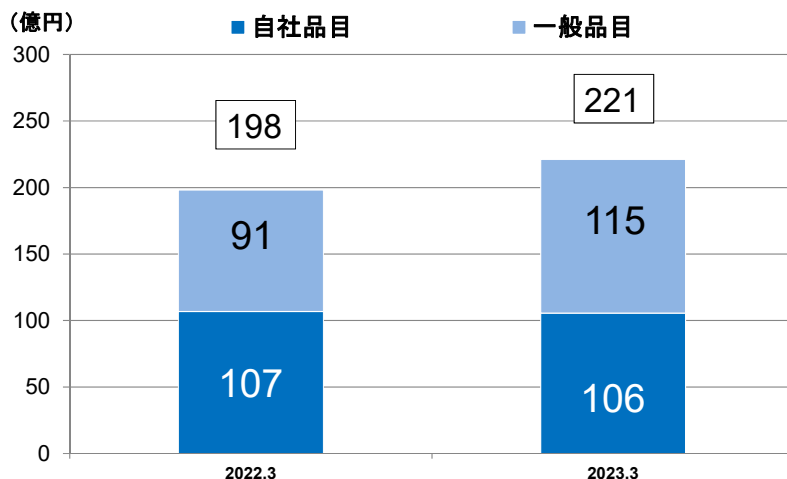
利益面では、営業利益は前期比30億円増の87億円、経常利益は前期比21億円増の77億円となり、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比ほぼ横ばいの44億円となりました。

なお、海外売上高比率は前期比4.5%増の71.9%となりました。

売上高	801億円 → 1,020億円	(+ 219億円)
営業利益	57億円 → 87億円	(+ 30億円)
海外事業の拡大		+ 21億円
円安による増益		+ 21億円
国内農薬販売の増益		+ 7億円
販管費の増加		- 17億円
ノウハウ技術料の減少		- 2億円

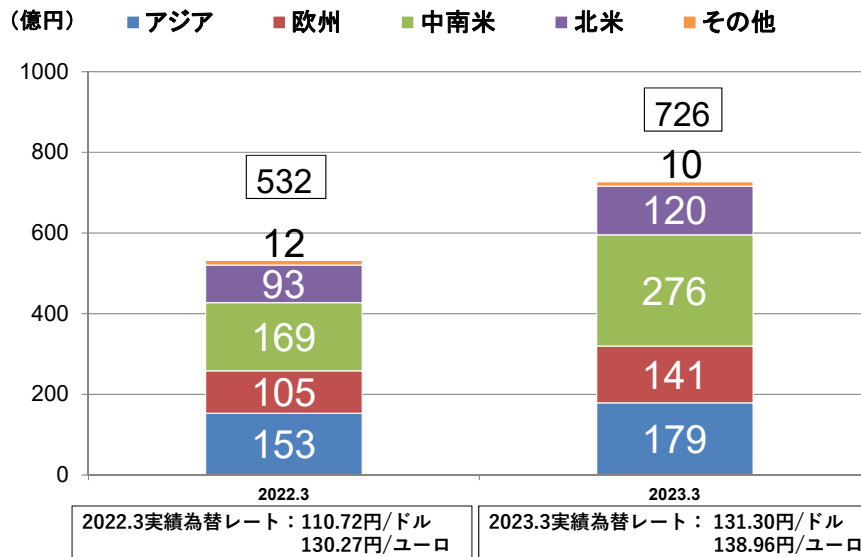
前期は営業利益が87億円と前期比30億円の増益となりましたが、その主な要因についてご説明致します。
 海外事業の拡大で21億円、円安により21億円、国内農薬販売で7億円、それぞれ増益となった一方、
 販管費の増加17億円とノウハウ技術料の減少2億円があり、差引30億円の増益であります。

コルテバ社製品販売の通年寄与により増収



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。前期は、園芸用殺虫剤ピリフルキナゾンなどの主力自社開発品目の普及拡販に努めました。また、2021年10月より開始したコルテバ社製品の販売が通年にわたり寄与したこともあり、売上高は221億円と前期比23億円の増収であります。

中南米をはじめ各地域で販売が伸長



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。

前期は、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、棉でのコナジラミ多発生により殺虫剤ブプロフェジンの販売が好調に推移しました。

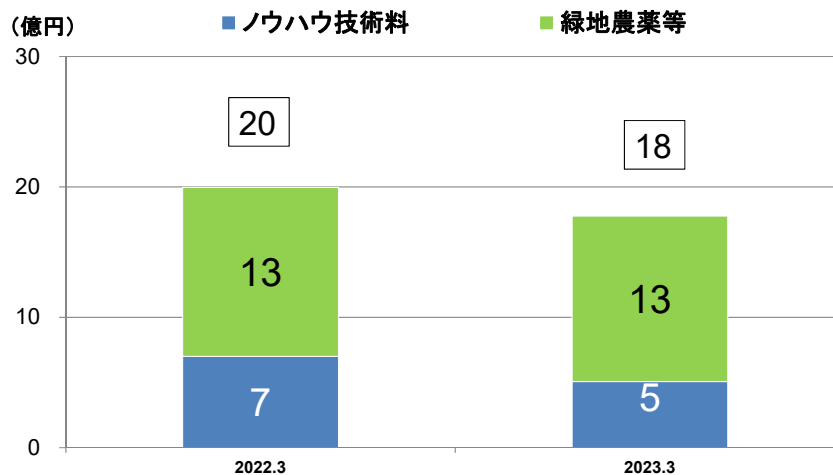
赤の欧州では、ばれいしょ向けで除草剤ピラフルフェンエチルの販売が好調に推移したほか、バイエル社向けフルベンジアミド原体の販売が好調に推移しました。

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726億円と前期比194億円の増収であります。

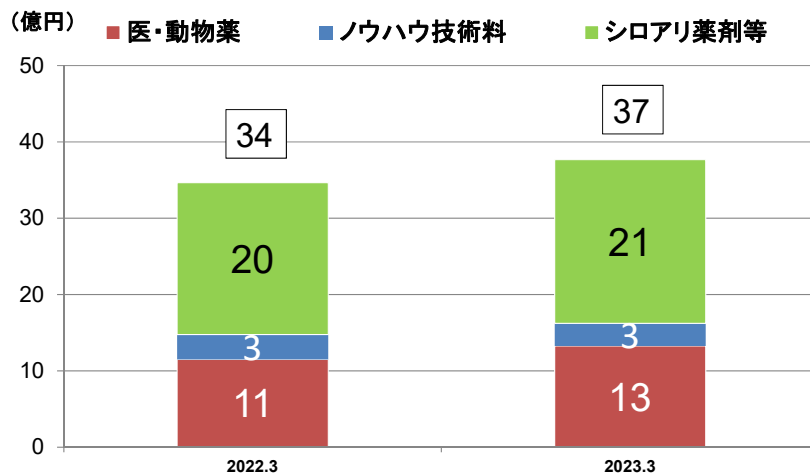
なお、前期の為替の実績はここにお示したとおりであります。

ノウハウ技術料が減少



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。
 前期は、フルベンジアミドの特許満了等に伴いノウハウ技術料が減少しました。

医薬品、シロアリ薬剤等が増収



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。
 前期は、シロアリ薬剤等の販売が堅調に推移したほか、医薬品事業で外用抗真菌剤の販売が増加しました。

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	前期比	伸び率
		実績	実績		
日本農業	売上高	52,755	47,151	5,604	11.9
	営業利益	4,036	3,377	658	19.5
	当期純利益	4,137	3,557	579	16.3
ニチノサービス	売上高	4,419	4,353	65	1.5
	営業利益	230	193	36	19.0
	当期純利益	145	131	14	11.1
ニチノ緑化	売上高	1,911	1,783	128	7.2
	営業利益	46	50	△4	△8.6
	当期純利益	29	32	△2	△8.4
日本エコテック	売上高	871	830	41	5.0
	営業利益	31	30	1	4.2
	当期純利益	28	23	5	22.1
アグリマート	売上高	2,221	2,110	110	5.2
	営業利益	237	226	11	5.0
	当期純利益	153	145	8	5.5

ご覧の表は、国内グループ会社の前期の主要業績を表したものです。

(単位：百万円、%)

		23年3月期	22年3月期	前期比	伸び率	売上高 為替換算レート(円)	
		実績	実績				
ニチノアメリカ	売上高	12,034	9,333	2,700	28.9	米ドル	
	営業利益	1,253	1,015	237	23.4	2022.3実績	112.27
	当期純利益	953	791	162	20.5	2023.3実績	134.89
日佳農葯	売上高	532	516	16	3.1	台湾ドル	
	営業利益	49	68	△ 18	△ 27.5	2022.3実績	4.02
	当期純利益	43	55	△ 11	△ 21.1	2023.3実績	4.45
ニチノインド	売上高	12,406	10,264	2,142	20.9	インドルピー	
	営業利益	279	235	43	18.4	2022.3実績	1.52
	当期純利益	82	463	△ 380	△ 82.2	2023.3実績	1.69
シブカムニチノブラジル	売上高	25,639	15,865	9,773	61.6	ブラジルレアル	
	営業利益	3,106	1,120	1,985	177.2	2022.3実績	20.55
	当期純利益	1,184	293	891	304.0	2023.3実績	26.03
ニチノヨーロッパ	売上高	6,782	5,409	1,373	25.4	英ポンド	
	営業利益	586	352	233	66.0	2022.3実績	154.13
	当期純利益	456	301	154	51.4	2023.3実績	162.86

日本農業株式会社 14

ご覧の表は、海外グループ会社の前期の主要業績を表したものです。

表の下から二番目に記載のシブカムニチノブラジルでは、ブラジル市場の拡大や、多雨によるサトウキビ向け除草剤の需要増加などにより売上高が伸長しました。

III. 2024年3月期業績見通し

次に、2024年3月期業績見通しについてご説明致します。

(単位：億円、%)

	24年3月期 計画	23年3月期 実績	前期比	
			前期比	伸び率
売上高	1,040	1,020	19	1.9
農業（国内）	233	221	12	5.4
農業（海外）	734	726	7	1.0
農業（その他）	18	17	0	0.7
農業以外の化学品	38	37	0	0.9
その他	17	17	△ 0	△ 4.0
売上原価	729	715	13	1.9
売上総利益	311	305	5	1.8
販売費及び一般管理費	228	218	9	4.6
営業利益	83	87	△ 4	△ 5.0
経常利益	75	77	△ 2	△ 3.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	47	44	2	4.7

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、1,040億円と前期比19億円、1.9%の増収の見通しであります。

利益面では、営業利益は83億円と前期比4億円、5.0%の減益、経常利益は75億円と前期比2億円、3.6%の減益となる一方、親会社株主に帰属する当期純利益は47億円と前期比2億円、4.7%の増益の見通しであります。

売上高 1,020億円 → 1,040億円 (+ 19億円)

営業利益 87億円 → 83億円 (- 4億円)

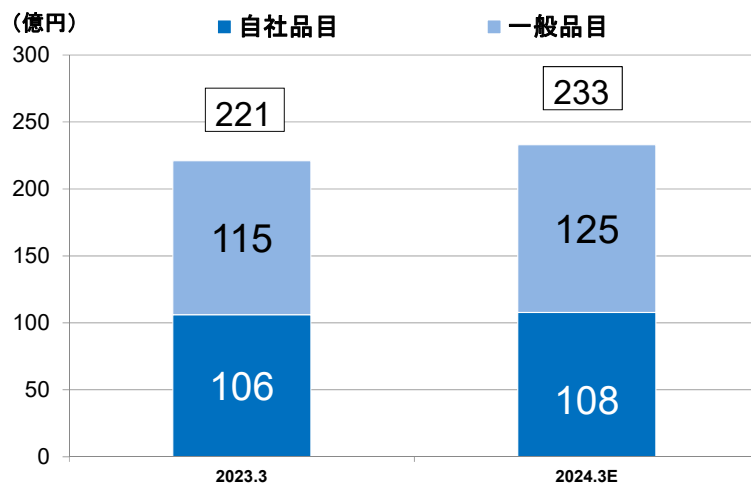
海外事業の拡大 + 4億円

国内農薬販売の増益 + 1億円

販管費の増加 - 9億円

今期の営業利益は、83億円と前期比4億円の減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4億円、
 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、運賃・倉庫料や活動の活発化による旅費・プロモーション費用など販管費の増加9億円があり、差引4億円の減益であります。

コルテバ社製品拡販等により売上が伸長

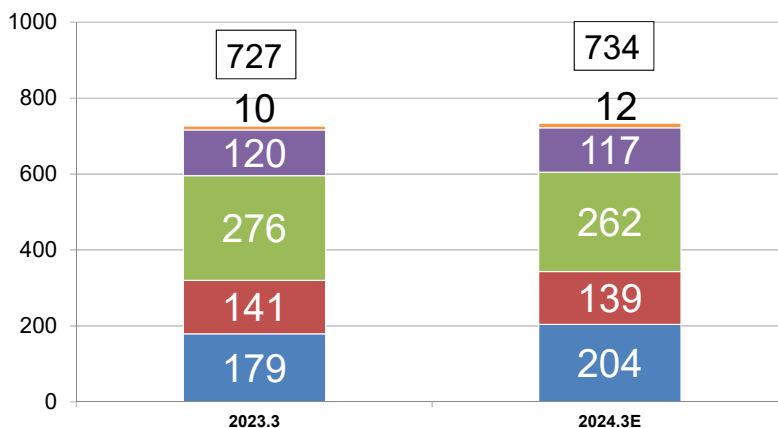


ご覧のグラフは、今期の国内農薬販売の売上高構成比を表したものです。
 今期は、自社品目ではベンズピリモキサンの普及拡販、一般品目ではコルテバ社製品のさらなる販売拡大などにより、売上高は、233億円と前期比12億円の増収の見通し
 であります。

アジア地域で増収

(億円)

■アジア ■欧州 ■中南米 ■北米 ■その他



2023.3実績為替レート：131.30円/ドル
138.96円/ユーロ

2024.3計画為替レート：130円/ドル
135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、ニチノーインド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ます。米州では、トルフェンピラドやピリフルキナゾンなどの主力品目の拡販とカナダ向けビジネスの強化による事業拡大に取り組めます。

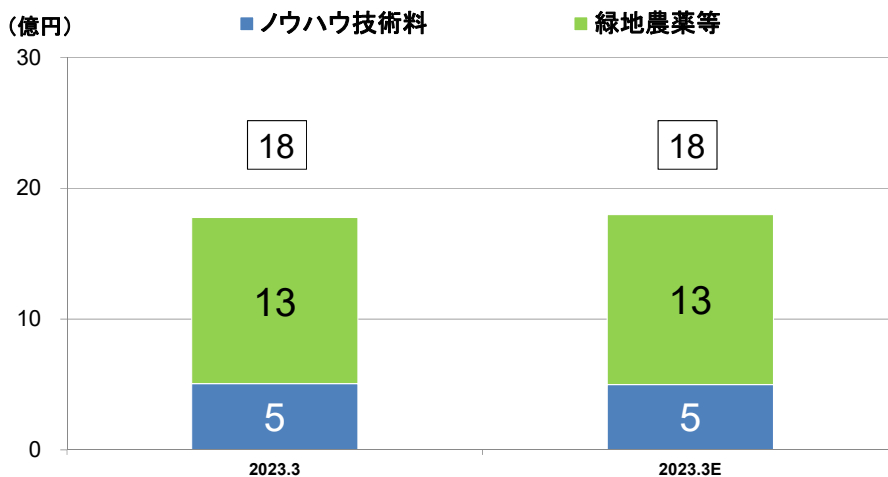
また、グループ内のシナジー最大化の一環としてシプカムニチノーブラジルの普及販売体制の強化に努めフルベンジアミドやトルフェンピラドの拡販を目指します。

さらに、欧州では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基盤の構築を目指します。

これらの結果、海外農薬販売全体の売上高は、734億円と前期比7億円の増収の見通しであります。

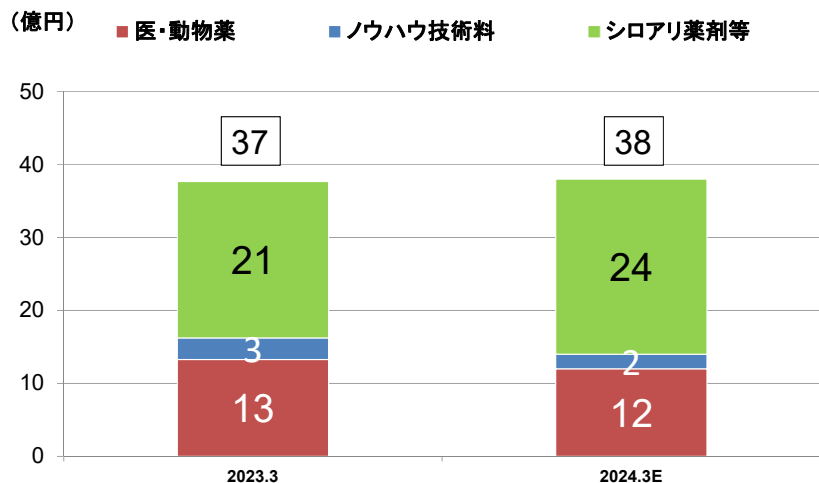
なお、今期の為替の計画はここにお示したとおりであります。

ほぼ横ばい



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、ほぼ横ばいとなる見通しであります。

シロアリ薬剤等が増収



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、医薬品事業などが減収の一方、シロアリ薬剤の増収などにより、前期比で若干の増収となる見通しであります。

国内グループ会社主要計画

(単位：百万円、%)

		24年3月期	23年3月期		
		計画	実績	前期比	伸び率
日本農業	売上高	54,949	52,755	2,194	4.2
	営業利益	3,296	4,036	△ 739	△ 18.3
	当期純利益	3,210	4,137	△ 927	△ 22.4
ニチノサービス	売上高	4,543	4,419	124	2.8
	営業利益	222	230	△ 7	△ 3.4
	当期純利益	156	145	10	7.2
ニチノ緑化	売上高	1,925	1,911	14	0.7
	営業利益	13	46	△ 32	△ 70.2
	当期純利益	4	29	△ 25	△ 86.0
日本エコテック	売上高	860	871	△ 11	△ 1.4
	営業利益	34	31	3	11.5
	当期純利益	24	28	△ 3	△ 13.6
アグリマート	売上高	2,430	2,221	208	9.4
	営業利益	229	237	△ 8	△ 3.5
	当期純利益	146	153	△ 6	△ 4.3

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主要計画を表したものです。

表の一番下に記載のアグリマートでは、先ほどご説明したようにシロアリ薬剤等が販売増となる見通しであります。

(単位：百万円、%)

		24年3月期	23年3月期	前期比	伸び率	売上高 為替換算レート(円)	
		計画	実績				
ニチノアメリカ	売上高	11,695	12,034	△ 339	△ 2.8	米ドル	
	営業利益	1,092	1,253	△ 161	△ 12.9	2023.3実績	134.89
	当期純利益	591	953	△ 361	△ 38.0	2024.3計画	130.00
日佳農葯	売上高	491	532	△ 41	△ 7.7	台湾ドル	
	営業利益	45	49	△ 3	△ 7.9	2023.3実績	4.45
	当期純利益	38	43	△ 5	△ 11.4	2024.3計画	4.00
ニチノインド	売上高	14,244	12,406	1,837	14.8	インドルピー	
	営業利益	413	279	134	48.2	2023.3実績	1.69
	当期純利益	124	82	42	51.6	2024.3計画	1.60
シブカムニチノブラジル	売上高	24,475	25,639	△ 1,163	△ 4.5	ブラジリアル	
	営業利益	2,641	3,106	△ 464	△ 15.0	2023.3実績	26.03
	当期純利益	1,111	1,184	△ 72	△ 6.1	2024.3計画	25.00
ニチノヨーロッパ	売上高	7,064	6,782	282	4.2	英ポンド	
	営業利益	570	586	△ 15	△ 2.6	2023.3実績	162.86
	当期純利益	471	456	14	3.2	2024.3計画	160.00

日本農業株式会社 23

ご覧の表は、海外グループ会社の今期の主要計画を表したものです。

表の上から三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。

なお、ニチノアメリカやシブカムニチノブラジルは円貨ベースでは減収の計画ですが、現地通貨ベースの売上高はほぼ前期並みの計画であります。

(現地通貨建て)

		24年3月期	23年3月期		
		計画	実績	前期比	伸び率
ニチノアメリカ (単位:千ドル、%)	売上高	89,966	89,216	749	0.8
	営業利益	8,401	9,460	△ 1,058	△ 11.2
	当期純利益	4,549	7,254	△ 2,704	△ 37.3
日佳農薬 (単位:千台湾ドル、%)	売上高	122,959	119,618	3,341	2.8
	営業利益	11,462	11,023	439	4.0
	当期純利益	9,730	9,752	△ 22	△ 0.2
ニチノインド (単位:千ルピー、%)	売上高	8,902,844	7,348,896	1,553,947	21.1
	営業利益	258,742	175,211	83,530	47.7
	当期純利益	78,003	57,479	20,523	35.7
シブカムニチノブラジル (単位:千リアル、%)	売上高	979,031	984,989	△ 5,958	△ 0.6
	営業利益	105,664	118,010	△ 12,345	△ 10.5
	当期純利益	44,471	44,773	△ 302	△ 0.7
ニチノヨーロッパ (単位:千ポンド、%)	売上高	44,155	41,642	2,512	6.0
	営業利益	3,567	3,601	△ 34	△ 1.0
	当期純利益	2,944	2,808	136	4.8

日本農業株式会社 24

現地通貨ベースでの海外グループ会社の今期の主要計画はご覧のとおりです。

2円増配の計画

			20.3	21.3	22.3	23.3	24.3E
親会社に帰属する 当期純利益	百万円		1,477	4,344	4,405	4,488	4,700
	百万円		315	1,181	1,181	1,260	1,417
1株当たり配当金	中間	円	—	7.5	7.5	8.0	9.0
	期末	円	4.0	7.5	7.5	8.0	9.0
	合計	円	4.0	15.0	15.0	16.0	18.0
配当性向		%	21.3	27.2	26.7	28.0	30.0

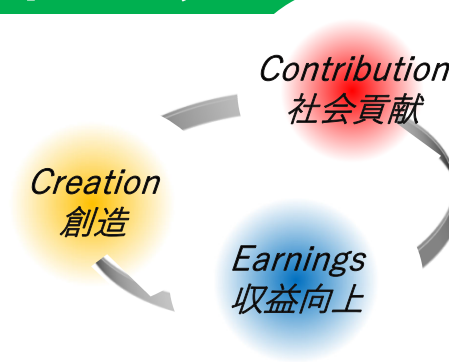
今期の配当金につきましては、前期比2円増配し18円の予定であります。
 今後とも、経済環境、業績や事業計画、財務状況などを総合的に勘案しつつ、中期経営計画における配当方針に基づき、安定配当と配当性向30%以上を目指してまいります。

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、顧客ニーズに適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)



日本農薬株式会社 27

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。

2030年のありたい姿

将来のありたい姿

企業イメージ	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
事業規模	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
販売力	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
研究開発	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
生産	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
人財・ガバナンス	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、当社グループは事業規模として営業利益率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。

Ensuring Growing Global 2

グループKPI
 営業利益 売上高
64億円 890億円
 配当性向
30%以上

更なる
 成長戦略の遂行
目標売上高
1,000億円

今までの
 グローバル
 展開

基盤強化

- 収益性の向上
- 技術革新・次世代事業の確立
- 持続的な企業価値の向上



食とくらしのグローバルイノベーター

当社グループは、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。

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

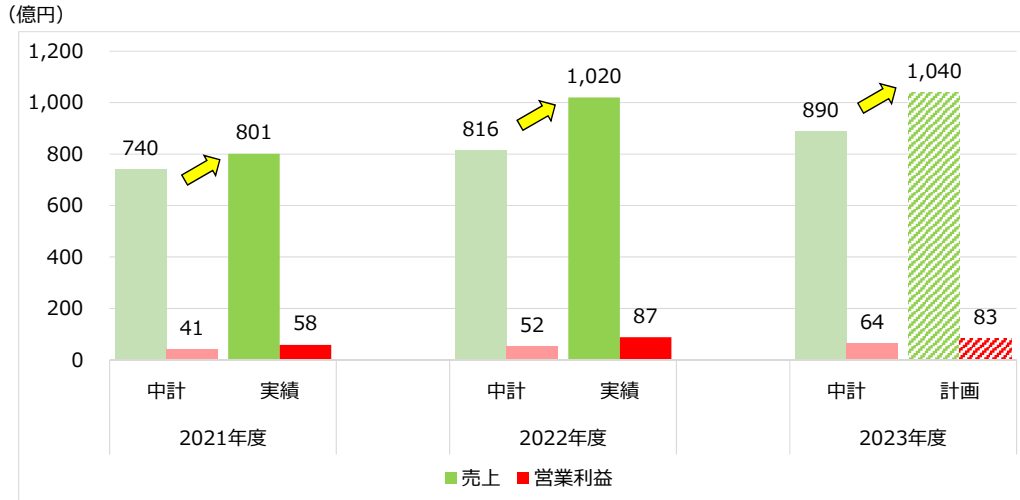
- ・ **研究開発の推進とグローバル展開**
- ・ 生物農薬・作物保護資材分野への拡大
- ・ DX取組

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、重点品目の拡大、技術革新に向けた研究開発の推進およびCSR活動の取組
状況についてご説明いたします。

中期経営計画の数値計画（3年間）



売上、利益ともに計画を上回る水準で推移しており、
2023年度は、さらなる成長を目指して各種施策に取り組む

*2021年度実績は為替適用基準変更のため数字を更新

日本農薬株式会社 31

まずは中期経営計画2年目の実績および進捗についてご説明いたします。

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。これに対して2022年度の売上高は1,020億円、営業利益は87億円となり、従来からの目標である売上高1,000億円の大台を初めて突破しました。これは単体で国内営業におけるコルテバ品の拡販や海外営業の販売伸長がベースとなり、あわせて海外グループ会社の売上増や円安による為替差益が大きく貢献したことが要因です。中計3年目の仕上げになる今期2023年度も中計を上回る売上高1,040億円、営業利益83億円の計画としておりますが、さらなる成長を目指して各種施策に取り組みます。

◆収益性の向上

- ・ブラジルビジネスの拡大
- ・コルテバ品販売による商系チャネル拡大
- ・原体原価上昇分の価格転嫁
- ・ニチノコリア事業開始
- ・自社品目の展開
 - ベンズピリモキサン ニチノインド製造開始
 - インド本格販売開始
 - ピリフルキナゾン インド8月より販売開始、カナダ登録取得
 - フルベンジアミド アルゼンチン登録取得
 - ルリコナゾール 足白癬剤後発品発売開始
 - ネクスズZ20WSC アグリマート販売開始

◆技術革新・次世代事業の確立

- ・NNI-2101の開発進捗
- ・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、ベトナム、台湾（10月）、韓国（1月）でアプリリリース
 - API連携基盤の確立および全農、クボタとの業務提携
 - アグリマート 衛生害虫AI画像診断システムのサービス開始
- ・次世代事業
 - 生物農薬など作物保護資材の導入促進に向けたグローバル体制構築
 - ニチノヨーロッパによるインターアグロ社買収（アジュバント、バイオステイミュラント）
 - 半発酵生産技術の確立に向けた研究進捗

◆持続的な企業価値の向上

- ・CSR活動の本格稼働（CSRレポート刷新、海外グループ会社方針説明実施）
- ・グローバル戦略プロジェクト（GSP）ビジネスプロセス統合進捗
- ・DX推進プロジェクト推進（研修実施、自動化推進）

◆人財の活性化

- ・協働プロジェクト（GSP、DX推進PJ等）への社員参画
- ・海外グループ会社への派遣、海外留学復活

中計2年目である2022年度の成果として、収益性の向上においてはブラジルビジネスの拡大、コルテバ社製品販売による国内市場での商系チャネル拡大、原体原価上昇分の価格転嫁と自社品の展開においてインドでのベンズピリモキサンの製造と本格販売を開始しました。

技術革新・次世代事業の確立においては、スマート農業においてAI画像診断アプリ参画メーカー拡大、診断作物拡大などの機能強化、海外への展開、他社との業務提携、またアグリマートによる衛生害虫AI画像診断システムのサービスを開始しました。

持続的な企業価値の向上においては、CSR活動の本格稼働、グローバル戦略プロジェクト、DX推進プロジェクトなどの活動をより一層強化し、一定の成果を上げることができました。

また人財の活性化においては、協働プロジェクトへの社員参画や海外グループ会社への派遣、海外留学を復活させるなど人的資本経営への取組みを強化しました。

◆収益性の向上

- ・原価高騰、一部品目の価格転嫁遅れ
- ・増収増益に占める為替依存度が高い
- ・流通在庫、防除暦落着による国内自社品の苦戦
- ・欧州干ばつ、パキスタン洪水等の異常気象による需要減
- ・コロナ禍による前倒し購入の反動
- ・活動再開に伴う経費増（運賃、旅費、委託試験費等）
- ・原価低減に向けた取り組み

◆技術革新・次世代事業の確立

- ・新規剤の開発スケジュール遅延
- ・登録要件の厳格化、要追加試験
 - 米国 ピラジフルミド、ピラクロニルが大幅遅延
 - スペイン テブフェンピラド柑橘登録遅延
- ・生物農薬など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
- ・安価な原体製造法の確立

◆持続的な企業価値の向上

- ・GHG排出削減、カーボンニュートラルに向けた取り組み
- ・コーポレート ガバナンス コード情報開示の充実
- ・CSR（SDGs）経営のさらなる定着

◆人財の活性化

- ・社内外人財交流
- ・人財育成（人財委員会、社内公募、女性管理職育成）

青字：新たな課題
黒字：継続の課題

一方、増収増益に占める為替依存度が高いこと、異常気象による需要減、コロナ禍による前倒し購入の反動や、登録要件の厳格化、GHG排出削減、カーボンニュートラルに向けた取組み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品目をはじめとした自社品の拡販
- ・コルテバ事業の拡大
- ・為替・インフレ変動を吸収できる収益の確保
- ・原価低減交渉の強化と原体内製化推進
- ・販売価格の継続的見直し（原価高騰品目への対応）
- ・グループ会社の連携・機能強化
- ・ニチノーインドアの新プラント本格稼働（ベンズピリモキサンの増産）

◆ 技術革新・次世代事業の確立

- ・創薬研究開発のスピードアップ
- ・安価な原体製造法の確立
- ・新規事業プロジェクトの実現最速化
- ・新規事業候補の発掘
- ・生物農薬・作物保護資材の獲得及び事業化の促進
- ・DX促進（基幹システム、スマート工場、スマート農業、AIビジネス活用）

◆ 持続的な企業価値の向上

- ・コーポレートガバナンス情報の開示範囲拡大への対応
- ・非財務価値向上への取組み（人権DD、CSRレポート充実）
- ・CSR（SDGs）経営のグループ会社への展開
- ・新プロジェクトマネジメント運営の開始（グローバル同時開発）
- ・「NICHINO」ブランディング活動の強化

◆ 人財の活性化

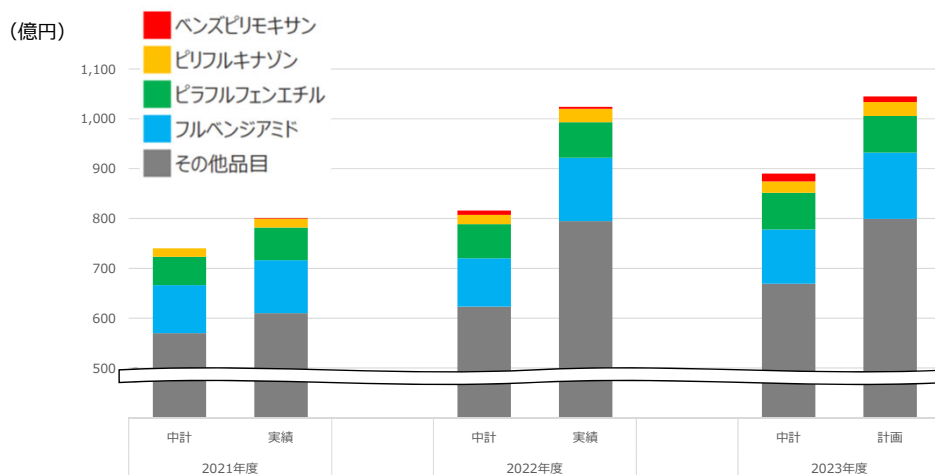
- ・人的資本への投資戦略策定
- ・協働プロジェクトへの若年層の参加、社内外人財交流
- ・人材育成（人材委員会、社内複業、女性管理職育成）

2023年度の経営方針につきまして、収益性の向上においては、主要重点4品目をはじめとした自社品の拡販、コルテバ事業の拡大とニチノーインドアにおける新プラントの本格稼働によるベンズピリモキサンの増産と拡販に取り組めます。

技術革新・次世代事業の確立においては、引き続き創薬研究開発のスピードアップを図ります。

持続的な企業価値の向上については、非財務価値向上への取組み、CSR経営のグループ会社への展開など、グローバル対応を強化してまいります。また、人財の活性化においては、人的資本への投資戦略を策定してまいります。

主要重点4品目(自社開発利益品目)の拡大

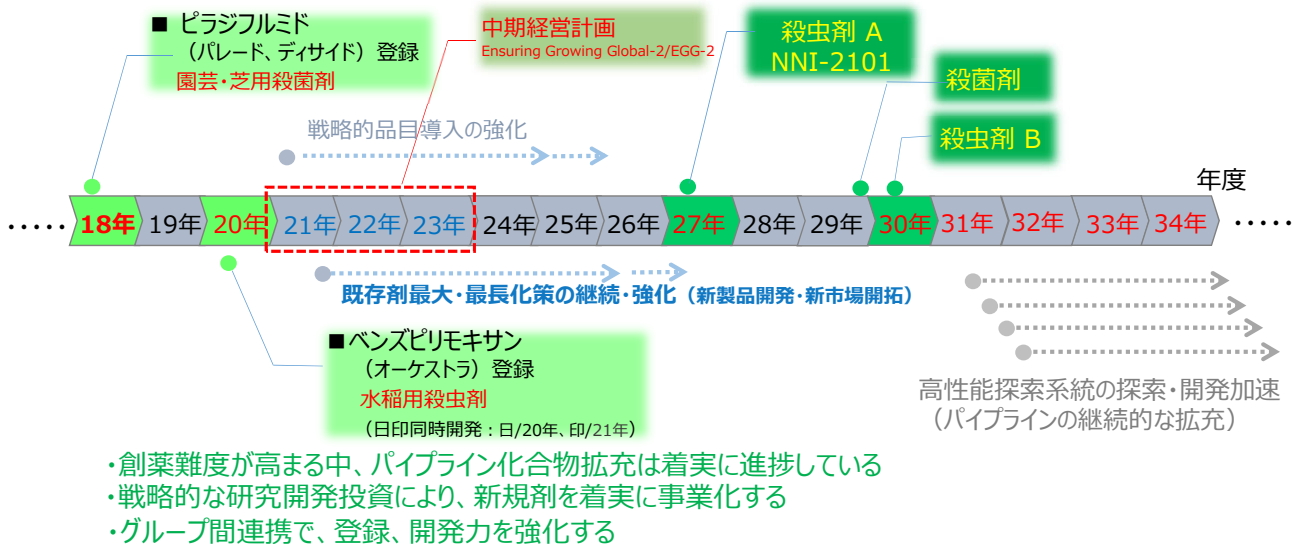


重点品目の売上構成比は2022年度22%、2023年度25%以上を目指す

収益性の向上における具体的取組として「主要重点4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、2022年度はほぼ計画通りの実績を残すことができました。2023年度は売上高全体の25%以上を目指し拡販に取り組めます。

研究開発の進捗・グローバル展開 継続的・安定的な新規剤創製・開発（パイプライン拡充と早期事業化）



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。

なお、次期新規剤開発までの期間においては、重点品目を中心として既存原体の最大・最長化を図るべくグローバル展開を進めております。国や地域によっては短期間で登録取得が可能なケースもあるため、早期に新製品開発、新市場開拓を進めてまいります。

研究開発の推進とグローバル展開

新規殺虫剤A NNI-2101

- 国内及びインド、韓国にて開発を開始
- グローバルでの開発を検討
- 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（目標）：グローバルで50億円以上

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。

新規殺虫剤「NNI-2101」につきましては、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。

国内においては、一般社団法人日本植物防疫協会が実施する新農薬実用化試験に供試するなど、農薬登録取得に向けた開発活動が進捗しております。

また、グローバル市場でも開発を検討しており、すでにインドと韓国において開発活動を開始しております。今後、登録性や市場性が見込まれる国や地域から順次、開発検討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。

インドにおけるベンズピリモキサン(BPX)販売目標



次に重点品目である新規水稲用殺虫剤ベンズピリモキサン、商品名「オーケストラ」についてご説明いたします。水稲農家にとって最重要害虫のウンカを防除し、インドの農家ならびにインドの食料生産に貢献できる薬剤です。日本においては2021年5月に、インドにおいては2022年6月に販売を開始しております。

インドにおける初年度の販売実績は約2億円となりました。発売初年度ということもあり、主要水稲地域で普及活動を展開し、「オーケストラ」のブランド確立に向けたプロモーションを強化しました。2023年度においては7億円の販売計画に取り組めます。2024年以降の販売計画はこちらにお示ししている通りですが、インドにおけるピーク時売上高は60億円を目指しております。

なお、その他地域においても、東南アジアなどで開発を開始しており、適用地域を順次拡大させる予定です。この剤を契機としてニチノーインドの事業規模拡大を図ります。

ニチノーインド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、稼働（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
- 2023年4月竣工
- 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
- 生産品目拡大に向け、さらなる設備増強を計画



竣工式（プンヤ）2023年4月



第4 マルチパーパスプラント（外観）

また、ベンズピリモキサンは、原体・製品においてニチノーインドでの現地生産となるため、製造設備に関する設備投資を行いました。

新設したプラントは、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材調達遅れなどの影響により進捗がやや遅れておりましたが、2023年4月に竣工しております。

これにより、原体生産能力が強化され、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、収益性の向上を図ります。また、今後も生産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。

重点品目の開発進捗及び計画

殺虫剤ベンズピリモキサン

- 販売開始：インド/2022年
- 登録審査中：ベトナム、インド（混合剤）/2023年登録予定

殺虫剤ピリフルキナゾン

- 販売開始：アルジェリア、インド、メキシコ/2022年
- 登録取得：カナダ、オマーン、チュニジア、イスラエル、サウジアラビア、エルサルバドル/2022年
- 登録審査中：ドミニカ、ニカラグア、チリ、ニュージーランド/2024年登録予定、ベトナム/2025年登録予定、台湾/2027年登録予定

除草剤ピラフルフェンエチル

- 登録審査中：タイ、アルジェリア/2023年登録予定、エジプト、モロッコ/2024年登録予定

次に主な重点品目の開発の進捗及び計画についてご説明いたします。

殺虫剤ベンズピリモキサンはインドで販売開始しました。登録審査中のベトナム、またインドにおける混合剤については2023年登録予定です。

殺虫剤ピリフルキナゾンは、アルジェリア、インド、メキシコで販売開始しました。カナダ、オマーンをはじめとするご覧の6カ国で登録を取得し、登録審査中のドミニカ、ニカラグア、チリ、ニュージーランドでは2024年に、ベトナムでは2025年に、台湾では2027年に登録予定です。

除草剤ピラフルフェンエチルは、登録審査中のタイ、アルジェリアで2023年に、エジプト、モロッコで2024年に登録予定です。

重点品目の開発進捗及び計画

殺虫剤フルベンジアミド

- 登録取得：アルゼンチン、フィリピン/2022年、エクアドル/2023年
- 登録審査中：コロンビア/2024年登録予定

殺ダニ剤ピフルブミド

- 登録審査中：ベトナムで登録申請完了/2022年

殺虫剤トルフェンピラド

- 販売開始：オマーン、パレスチナ、ベトナム/2022年
- 登録審査中：エルサルバドル、チュニジア、サウジアラビア/2023年登録予定、ホンジュラス/2024年登録予定、エクアドル/2025年登録予定

殺虫剤フルベンジアミドはアルゼンチン、フィリピン、エクアドルで登録を取得しました。登録審査中のコロンビアは2024年登録予定です。

殺ダニ剤ピフルブミドは、ベトナムで登録申請が完了しました。

殺虫剤トルフェンピラドは、オマーン、パレスチナ、ベトナムで販売を開始しました。現在登録審査中のエルサルバドル、チュニジア、サウジアラビアで2023年に、ホンジュラスで2024年に、エクアドルで2025年に登録予定です。

その他、殺虫剤プロフェジン、殺虫・殺ダニ剤フェンピロキシメート、殺菌剤フルトラニル、除草剤オルトスルファミロンなど、グローバルでの登録維持、拡大への対応を進めており、ビジネスの維持・拡大を図ってまいります。

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 （AI診断計数） 【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会社として、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、段階的に事業化を進めてまいります。



微生物資材（バイオスティミュラント）

クロスバリュー[®]

微生物の力で環境ストレスに強い作物作りに貢献

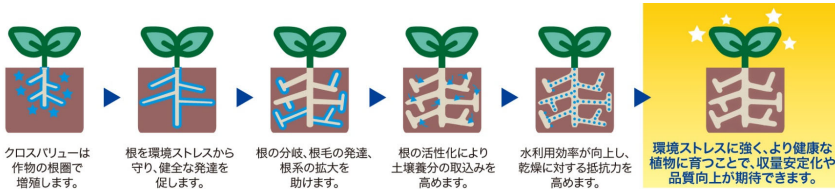
クロスバリューはバチルス菌を含む微生物資材です。微生物の力で作物*の環境ストレスへの耐性を強化し、収量の安定化や品質向上への貢献が期待できます。

無処理

クロスバリュー使用



* 野菜類、花卉類、稲（育苗箱）、果樹類など



こちらは環境調和型製品のひとつであるクロスバリューという微生物資材です。新規領域である化学合成農薬以外の生物農薬、バイオスティミュラントなど作物保護資材への取組みとして、日本国内で今月より販売を開始いたします。

クロスバリューはバチルス菌を含む微生物資材で、微生物の力で作物の環境ストレスへの耐性を強化し、収量の安定化や品質向上への貢献が期待できます。

農薬との体系、混用使用が可能であり、引き続き安全で安定的な食の確保のためのソリューションの提供に取り組んでまいります。

Nichino Europe Co., Ltd. による Interagro (UK) Limited の 100% 株式取得

■ Interagro (UK) Ltd. 社の概要



創業	1993年（29年の歴史）
業態	アジュバント（機能性展着剤）*とバイオスティミュラント（BS）の製造販売
売上規模、推定売上比率（2022年度）	売上高 £ 10,404千（16.6億円） アジュバント95%、BS5% ※アジュバント分野では英国トップシェア
本社所在地	Hertfordshire（英国）※NEU所在地ケンブリッジから50Km圏
拠点（子会社）	ユトレヒト（オランダ）、ブダペスト（ハンガリー）、サントン（南アフリカ）
販売地域、販売方法	英国およびオランダ：直販 その他の欧州地域：B to B



* アジュバント（機能性展着剤）：主剤の有効成分が本来持っている作用を補助したり増強したり改良する目的で併用される物質のこと。

次に本年4月に実施したニチノーヨーロッパによるインターアグロの100%株式取得についてご説明いたします。

インターアグロ社は、イギリスにてアジュバントやバイオスティミュラントの製造販売を行っている企業で、同国でのアジュバント分野ではトップシェアとなっております。

買収の目的、意義として、当社グループのありたい姿の実現、ならびに現中計における基本方針とニチノーヨーロッパの成長戦略の実現、化学合成農薬以外の事業ポートフォリオ拡充のため実施いたしました。

本買収により、当社にない事業に進出し、欧州ならびに他の地域に展開して収益力の強化を図ります。

また、インターアグロのアジュバントに関する技術や知見を取り入れ、当社グループ全体の事業領域の拡大、より質の高い製品やサービスを生み出し、将来的にはニチノーヨーロッパとインターアグロの企業統合を視野に事業の拡大を図ってまいります。

CSR 7つの優先課題と主な施策(～2023年)

E: 環境

環境経営の高度化

(環境保全、RC活動)

- 環境負荷の低減
- RC環境保全活動のグローバル展開

G: 統治

企業・組織統治の強化

(コーポレートガバナンス、CSRマネジメント)

- 監査体制の再構築
- 内部統制システムの拡充、強化

全般: ESG共通

コンプライアンス、リスクマネジメントの拡充

(サステナビリティ・マネジメント: BCP)

- グローバル展開と管理
- BCPの拡充
- SDGs推進、啓発

S: 社会

人権経営の拡充(D&I・人財開発)

- 人財育成のグローバル展開
- 女性活躍, 障がい者雇用の促進
- サプライチェーンでの人権確保

安全文化の深化(労働安全衛生、製品安全)

- グローバルゼロ災の推進
- 高品質の提供
- ホワイト物流の推進

社会のニーズに対応した技術と製品開発

(顧客満足の追求)

- 環境調和型製品の開発
- スマート農業への貢献
- 顧客とのコミュニケーション強化

コミュニティへの参画(ステークホルダーとの対話)

- CSRLレポートの充実
- 地域活性化の支援

次にCSR活動、ESG経営の強化についてご説明いたします。

当社はCSR基本方針に基づき、7つの優先課題とアクションプランを設定しており、具体的施策はご覧のとおりです。

このうち、E: 環境経営の高度化、S: 人権経営の拡充と社会ニーズに対応した技術と製品開発、G: 企業・組織統治強化の取り組み状況についてご説明いたします。

CSR7つの優先課題における2022年度の主な進捗

分類	7つの優先課題	2022年度の主な進捗
E	環境経営の高度化 (環境保全、RC活動)	<ul style="list-style-type: none"> ●GHG*1削減対応を体系的に推進(グループ方針の設定と情報公開) ●太陽光発電設備の導入決定(㈱ニチノサービス福島事業所) <p style="text-align: right;">*1:Greenhouse Gas</p>
S	人権経営の拡充 (D&I、人材開発)	<ul style="list-style-type: none"> ●調達基本方針に基づく国内サプライヤーとの対話開始 ●DBJ健康経営(ヘルスマネジメント)格付取得 ●女性活躍促進 ①新卒採用最終面接における女性比率40%:15.6%(2022年入社)→42.9%(2023年入社) ②女性管理職比率13%:8.3%(2022年3月)→8.4%(2023年3月) ※9.2%(2023年4月現在)
	安全文化の深化 (労働安全衛生・製品安全)	<ul style="list-style-type: none"> ●国内では基盤的な安全施策(4つの安全)を継続して推進(RC*2活動) ※国内:休業/不休災害(各3件) ●製品/品質管理システムの高度化→「異常情報処理票」の作成と稼働(検証中) ●安全施策全般に関する監視・牽制機能の強化→「環境安全・品質保証部」へ組織改編 <p style="text-align: right;">*2:Responsible Care</p>
	社会のニーズに対応した技術と製品開発 (顧客満足の追求)	<ul style="list-style-type: none"> ●顧客満足に繋がる製品開発と資材の提供→評価体制を段階的に整備(クロスバリュー2023年4月上市) ●スマート農業展開/AI診断アプリ:レイミーの高度化→適用範囲を19作物へ拡大、海外拠点にも展開(台湾・ベトナム・インド・韓国)、衛生害虫分野へも展開中
	コミュニティーへの参画 (ステークホルダーとの対話)	<ul style="list-style-type: none"> ●CSRレポートを大幅刷新(データ集の整備・拡充) ●地域との共生に向けた活動を継続展開(河内長野市「オープンカンパニーイベント」に参加、産官学連携による環境整備プロジェクトに参画) ●企業広告刷新によるブランディング戦略強化・推進→グローバルグループロゴを統一
G	企業・組織統治の強化 (コーポレートガバナンス、CSRマネジメント)	<ul style="list-style-type: none"> ●海外子会社ガバナンス強化策の検討を継続(連結経営強化)→内部監査及び監査等委員会監査の合同実施 ●英語によるグループ会社内情報共有システムの構築 →試験データの共有システムが完成
ESG 共通	コンプライアンス/リスクマネジメントの拡充 (サステナビリティ・マネジメント:BCP)	<ul style="list-style-type: none"> ●国連グローバル・コンパクト署名 ●TCFD*3賛同の表明と「リスク・機会」の公開 ●グローバル内部通報制度の構築 ●各国農業登録制度の規制強化への対応→情報収集を継続、国/割毎の判断を実施 <p style="text-align: right;">*3:Taskforce on Climate-related Financial Disclosures/気候変動関連財務情報開示タスクフォース</p>

CSR7つの優先課題における2022年度の進捗はご覧の通りです。

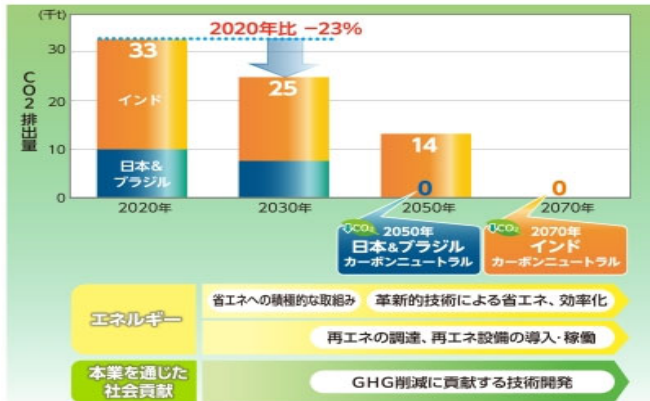
環境経営の高度化においては、GHG削減対応についてグループ方針の策定と情報公開を実施いたしました。

人権経営の拡充では調達基本方針に基づく国内サプライヤーとの対話を開始、DBJ健康経営格付の取得、女性活躍促進に取り組みました。

社会のニーズに対応した技術と製品開発においては、スマート農業の展開を加速させました。

CSR7つの優先課題(E:環境経営の高度化)

■ 日本農薬グループのGHG削減方針



日本農薬グループで
カーボンニュートラルを目指します

*: 日本農薬及び製造拠点に所在する国内外国産会社

日本&ブラジル:2050年
インド:2070年



CO₂排出量削減方針

事業活動に伴うGHG排出量削減

2030年目標 (Scope 1+2)

23% 削減 (2020年度対比) *

*: ADEKAグループ目標(2013年対比46%削減/日本)に相当

各国のエネルギー施策の変化を見据えながら
段階的にカーボンニュートラルを目指します。

*1 : Scope3

・Scope1: 事業者自らによる温室効果ガスの直接排出 (燃料の燃焼、工業プロセス)

・Scope2: 他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出

・Scope3: Scope1、Scope2以外の間接排出 (事業者の活動に関連する他社の排出)

● サプライチェーン排出量 = Scope1排出量 + Scope2排出量 + Scope3排出量

※ 「サプライチェーン」とは、原料調達から製造、物流、販売、廃棄に至る、企業の事業活動の影響範囲全体のこと。 (<https://www.teitannso.jp/article/16450141.html#>)

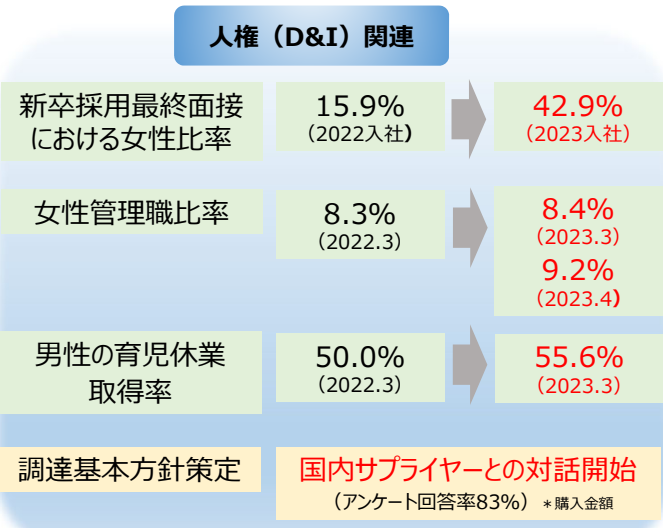
まず、環境経営の高度化についてご説明いたします。

ご覧のとおり、当社グループのGHG削減方針を策定しました。2050年に日本・ブラジルで、インドは2070年にカーボンニュートラルを目指してまいります。

2022年度の進捗において、国内はGHG削減における具体策を検討し、そのひとつとしてニチノーサービス福島事業所における太陽光発電設備の導入を決定しました。

また、インドにおいても国内同様の活動を開始しています。さらに海外製造拠点のあるインド、ブラジルではScope3の把握を急いでおり、各国のエネルギー施策の変化を見据えながら、段階的にカーボンニュートラルを目指してまいります。

CSR7つの優先課題(S:人権経営の拡充)



働きやすい環境づくり



健康経営の推進 → DBJ健康経営格付取得

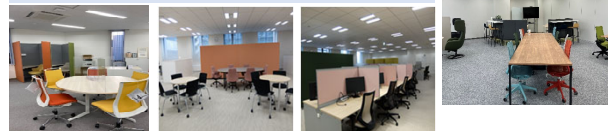
本社事業所・福岡営業所フリーアドレスの実施

【コンセプト】

- 在宅勤務活用による働き方の変化に対応するオフィス再構築
- アフターコロナに向けた Work Place & Work Style の見直し
- 社員の満足度向上と生産性向上

【効果】

- 社内コミュニケーション活性化（特に部門間）によるシナジー創出と生産性向上
- 多様な働き方によるダイバーシティ推進
- 社員が「この会社で働きたい」と思える環境整備



次に人権経営の拡充についてご説明いたします。

人権関連ですが、新卒採用最終面接における女性比率は15.9%から42.9%へ大幅に伸長しました。女性管理職比率は、8.3%から4月1日時点では9.2%に向上しております。

男性の育児休業取得率は50.0%から55.6%へ伸長しました。また調達基本方針を策定し、国内サプライヤーと対話を開始しました。取引先の取組み状況の掌握に努め、適切な取引関係を継続すべく対話を実施してまいります。

従業員が働きやすい環境づくりにおいては、日本政策投資銀行によるDBJ健康経営格付を取得いたしました。

また、在宅勤務浸透による働き方の変化に対応したオフィスの再構築を目的として、本社オフィスと福岡営業所においてフリーアドレスを実施いたしました。

CSR7つの優先課題 (S:社会のニーズに対応した技術と製品開発)

* PCO : Pest Control Operator

農業分野：将来の企業農家（法人）の育成支援
→ 市場縮小した際の新たな収入源へ

衛生害虫分野：PCO*業者の労働コスト削減
→ サブスクリプションビジネスに参入



レイミーの
AI病害虫雑草診断

- 作物数の拡大(現在19作物)
- 2023年中に図鑑機能追加
- 参画企業を増やし(現在6社)、業界トップの地位を確立



病害虫雑草防除の総合支援
ハーベストブレーン

- 2023年5月に開発の方向性を決定
- 発生予察情報へ機能拡充

アグリマートの新規事業

レイミーの
AI害虫同定計数システム

- 2022年4月にリリース
- カスタマイズ対応、機能拡充中
- ターゲット違う業界から引き合い
- 他社連携による海外進出計画



レイミー海外版
NICHINO AI Diagnosis
アクロシーカー

- インド、台湾、ベトナム、韓国でリリース (2022年10月)
- 画像診断ノウハウの活用



新規技術やプロダクト開発
企業連携

- 全農、クボタとの提携
- 各分野で企業連携を協議中 (イマデス、散布機、ドローン、衛星、施設センシング、農業管理クラウド等)
- 当社技術の応用展開



【共通】他社サービスへシステム提供
API基盤構築とAPI連携

- メニュー拡充に向けた開発
- 各社ソリューションへの組み込み
- 補完機能として販売

次に、社会のニーズに対応した技術と製品開発についてご説明いたします。

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」の現在の普及状況と今後の普及方針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が19作物に増加しました。海外向けサービスとして「NICHINO AI Diagnosis」をインド・台湾・ベトナム・韓国にてリリースいたしました。また、企業連携として全農、クボタと提携し、システム連携に向けた協議を開始しております。

さらに、衛生害虫分野ではアグリマートの新規事業であるレイミーのAI害虫同定計数システムをリリースしました。

今後の普及方針については、農業分野ではさらなる機能の拡充と企業連携への展開、衛生害虫分野ではサブスクリプションビジネスに参入してまいります。また、API基盤構築とAPI連携により、各社ソリューションへの組み込みを図り、補完機能としてのビジネスに取り組んでまいります。

日本農薬グループにおけるブランド強化に向けて

ニチノーグループロゴ



ニチノーグループシンボルマーク



「コンセプト」
世に先駆けて、持続可能な革新と最高の品質を
豊かな食と暮らしに貢献する独創的な企業へ

- ・日本農薬グループとして、「NICHINO」ブランドを社内外/国内外に周知させ、ブランド力を向上させるべく「ニチノーグループロゴ」を制定。
- ・当社設立からのシンボルである「ふじいちマーク」を「ニチノーグループシンボルマーク」とし、新たな意味づけを行った。

次に、日本農薬グループにおけるブランド強化に向けての取り組みについてご説明いたします。

日本農薬グループとして、ニチノーブランドを社内外、国内外に周知させブランド力を向上させるために、「ニチノーグループロゴ」を制定しました。

また、当社設立からのシンボルである「ふじいちマーク」を「ニチノーグループシンボルマーク」とし、新たな意味づけを行いました。

将来のありたい姿として、事業規模2,000億円を目指して行く中、名実ともに「グローバル企業」として認識されるように努力してまいります。

コーポレートガバナンス強化

2022年度

2023年6月(予定)

独立社外取締役比率

3 33.3% (1/3)



5 50% (1/2)

女性取締役の比率

2名 13.3%



3名 25.0%

執行役員会の新設

- ・取締役会から**執行役員会への大幅権限移譲**
- ・**取締役会のモニタリングモデル化を推進**
員数15名(うち社外5名)⇒12名(同6名)

次に、ガバナンスへの取り組みについてご説明いたします。

コーポレートガバナンス強化への取り組みとして、2023年6月に独立社外取締役を1名増員し、比率を1/3から1/2にする予定です。

女性取締役比率は2名13.3%から3名25.0%となります。

また、取締役会から新設する執行役員会への大幅な権限移譲を行い、取締役会のモニタリングモデル化を進めてまいります。



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。

当社は「Global Innovator for Crop & Life」、食とくらしのグローバルイノベーターをコーポレートステートメントに掲げ、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。