

農薬からソリューションまで幅広いニーズに応えることで  
世界中の生産者に寄り添い、持続可能な社会を実現します。

海外営業本部の取り組みについては、中面で詳しくご紹介しています。

日本農薬株式会社 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/>

日本農薬

検索



ご挨拶

平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。  
ここに第126期中間期のご報告を申し上げます。

当社NICHINOグループ\*は、中期経営計画「Growing Global for Sustainability(GGS)」を策定し、サステナビリティ経営の推進を成長戦略として、社会全体と当社グループの持続可能性の両立を実現することを目指して事業活動に取り組んでおります。

当中間連結会計期間における主な取り組みとしては、化学農薬以外のビジネス拡大に向け、新規生物殺菌剤の登録開発販売等に関する権利を取得しました。スマート農業関連では、国内において、スマートフォン用アプリケーション「レイミーのAI病害虫雑草診断」とJA全農が提供する「Z-GIS」とのシステム連携、株式会社クボタの営農システム「KSAS」への病害虫雑草AI診断システム提供を行ったほか、本アプリの機能向上の一環として、新機能「AI予察」の搭載や診断対象作物の拡大を行いました。加えて、本アプリの海外向けサービス「AcroSeeker」の現地語での提供をラオスおよびインドネシアで行い、英語でのアプリ配信エリアの拡大により世界160以上の国と地域においても「AcroSeeker」が利用可能となりました。

当中間連結会計期間の売上高は、中核事業である農薬事業で、インドでの同業者向け農薬販売が減収となったことなどにより、前年同期を下回りました。利益面でもインドでの減収およびブラジルでの一部品目の販売価格下落の影響などから、営業利益、経常利益および親会社株主に帰属する中間純利益も前年同期を下回りました。

なお、通期の業績見通しは、売上高は1,045億円、営業利益は81億円、経常利益は67億円、親会社株主に帰属する当期純利益は48億円を計画しております。

当社グループは、農薬をはじめスマート農業ソリューション、医薬・動物薬など幅広い分野で社会ニーズに応え、安全で安定的な食と豊かな暮らしを守ることを使命として、サステナブルな社会の実現に貢献してまいります。

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。



取締役会長

代表取締役社長

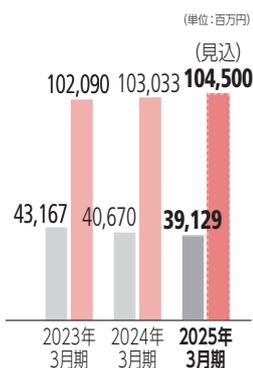
坂井 洋介

岩田 浩幸

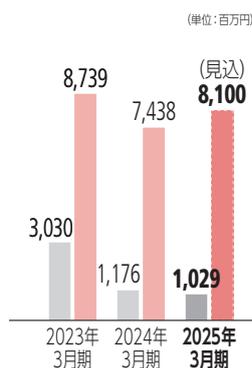
決算ハイライト

■ 中間期 ■ 通期

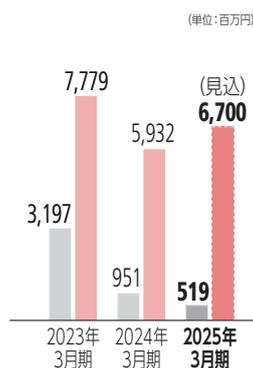
売上高



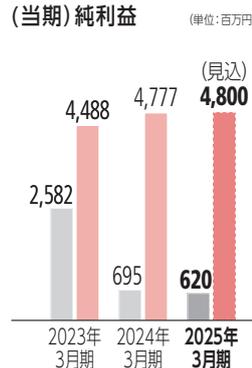
営業利益



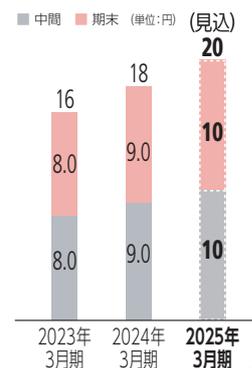
経常利益



親会社株主に帰属する中間(当期)純利益



1株当たり配当金



\*「NICHINOグループ」とは日本農薬を含むグループ会社を示す呼称です



## 海外営業本部長インタビュー

# 世界に自社の製品 安定的な食の確保 環境を守るべく挑 戦し続けます。

常務執行役員 海外営業本部長

元場 一彦

## 1990年代から本格的に海外展開 世界の生産者に自社製品を届ける

海外における当社製品の販売を促進することが、海外営業本部の存在意義です。そこに至るまでには、現地の農業市場、あるいは病害虫の発生状況といった情報をキャッチすることも含まれます。また、農薬を販売するためには、その国や地域ごとに存在する厳格な農薬登録制度による審査を受け、登録を取得する必要があります。自社の現地法人がない地域では、提携会社に委託することもありますが、登録の保持が利益の源泉となるので、極力自社で登録取得を行うこととしています。

もう一つの役割は、研究開発によって生み出したより良い製品を生産者の手に届けることです。これまでより効果的で安全性が高い新規剤の販売を促進することは、最終的に生産者の役に立つことに繋がります。黙って座っていても既存剤からの置き換えは起きませんから、我々の仕事は積極的に新規剤の普及を図り、未来の食と農業に貢献していくことだと思っています。

現在の海外営業本部の体制は本社勤務者に加え米国や欧州、インドなどの海外グループ会社へも駐在させています。海外駐在員にはガバナンス強化のほか、本社とのコミュニケーションを円滑にする役割があります。また、自らの目で現地を見て次のビジネスの芽を探しています。

当社のグローバル展開は1969年、マレーシアにAgricultural Chemicals (Malaysia) を設立してスタートしました。1990年代に入ると本格的に海外展

開を進め、1992年にロンドン事務所を開設。1996年に台湾、1997年にはアメリカにグループ会社を設立しました。その後も世界各地にグループ会社を設立し、現在では欧州、米国、インド、ブラジル、ベトナム、コロンビア、上海、台湾、直近では韓国、チリと販売網を拡大しています。今後はNichino Europeが買収したInteragroが持つ南アフリカでの販売機能を活用して、アフリカにも進出していこうと考えています。

海外事業における当社の強みは3つあると思います。一つは大きな市場に独自の販売網を持っていること。次にガバナンスを効かせながらも海外のグループ各社に自由度を持たせて、ビジネスチャンスを獲得できる体制を敷いていること。最後に販任せにせず、直販を進めており、エンドユーザー側に領域を広げていることです。

現地に入ってBtoBの取引を続けていくことで各国独自の事情も分かり、10～15年という年月を積み重ねることで着実に現地に浸透していき、BtoCにも進出していけるようになりました。これにより、現場から直接、バイアスのかかっていない生の情報が入り手できるようになり、効果的な商品開発や販売促進に取り組むことができるようになります。また、直販により、回収不安やそれを防ぐための信用力調査の手間が増えることにはなりますが、その分、利益の向上を図ることができます。

## 現地にオペレーションを任せつつ、 グループとしての一体感を育てる

NICHINOグループ全体の方針として、現地法人については現地でオペレーションすることを基本としており、実際にNichino Europe、Nichino America、Nihon Nohyaku Andicaなど大多数のグループ会社では、現地のスタッフがヘッドとなり運営しています。彼らは日本農業本体の社員と同じかそれ以上に我々のビジョンを理解しており、ともに信頼関係を築きつつ現地化を推進することができています。また、本社においても多国籍化が進んでおり、様々なバックグラウンドを持つ者同士が、ダイバーシティの中で同じビジョンに向かって日々取り組んでいます。

一方で現在のところ、海外グループ会社各社のロジスティクスを本社で行っていたり、普及活動を本社社員が行っていたりする地域も多くあります。海外営業本部の本来あるべき姿は、NICHINOグループの海外事業全体をコントロールすることだと捉えています。まだ先の構想ではありますが、将来的にはより多くの人員を海外に駐在させて、現地ですっきりとオペレーションが任せられるような体制を構築していきたいと考えています。

今後の課題としては、「世代交代と伝承」が挙げられます。海外営業本部には20代～60代まで幅広い年齢層の社員が在籍していますが、蓄積された経験やそこから得られたノウハウなどを断絶することなく、上手く次の世代に繋げていきたいと考えております。

Nichino EuropeやNichino Americaといった海外法人も同様で、設立から30年近く経ち主力スタッフは設立時の第一世代から既に第二世代に代わってきていますが、一緒に苦労してやってきたチャレンジスピリッツを今後も継承していくことが重要です。日本農業本体と同じ意識を持ちながらグローバル化を推進してきた現地トップが、オペレーションを取り、スピリッツを浸透させていくことで、これからもグループ全体として同じベクトルに向かって進んでまいります。

そして、海外法人の自律的運営が進展していけば、2030年には海外連結売上1,000億円以上、営業利益100億円以上を達成し、海外連結売上1,200億円が目標設定できる状態になるという個人的希望を持っています。

## 地域の細かなニーズを拾い上げて、 地域に合わせた成長戦略を展開

中期経営計画においても、着実に拡販を果たすというのが至上命題ですが、そこには選択と集中が必要だろうと捉えています。欧州、米国は成熟市場ですので、成長フェーズにある中南米、アジア市場に重点を置いていきます。その後、将来的にアフリカ市場へ進出していこうと考えています。特にアジア太平洋地域に関しては、ベンズピリモキサン<sup>\*</sup>の普及・拡販を推進していきます。また、完全に浸透できていない地域もまだ多くあるため、新規剤ばかりではなく、既存剤も活用して、地域ごとの細かなニーズも拾い上げて拡販を進めていこうと思います。

世界の農業市場は現在10兆円前後の規模であり、

成熟市場でありながらも徐々に増加していく傾向にあります。中でも、アフリカやアジア太平洋地域は大きく伸びてきており、こうした成長市場で存在感を増すことが、海外営業本部の事業戦略の基本となります。成長市場の一部であるブラジルやインドに関しては、現地法人を設立して自社の製品を投入しています。その一方で、成熟市場である欧州などでは、化学農薬への規制強化による逆風が吹いている状況です。そのため、欧州で従来の化学農薬ではなくその効果を安定化させるアジュバント<sup>\*1</sup>や植物が持つ能力を最大限発揮させるためのバイオスティミュラント<sup>\*2</sup>(BS)などを製造販売するInteragroを買収。次世代の農業資材であるBSの展開を本格化して、多様化するニーズに対応した成長戦略を展開しています。

欧州については前述のとおり、環境規制に厳しい市場特性に対応しつつ、収益性を強化していきます。具体的には、馬鈴薯をメインターゲットに野菜・果樹特化型製品やBSなどの非化学農薬分野の拡販強化をしていきます。次いで、北米に関しては、新規登録も含め自社開発品で野菜・果樹市場の深耕を進め、カナダ、メキシコ市場の拡大も続けてまいります。

最大の拡販ターゲット市場である中南米に関しては、野菜・果樹向け等の高付加価値品を追求し、パッケージ販売により収益性を改善していきます。具体的には、Sipcam Nichino Brasilの柔軟な価格戦略と自社開発品の構成比向上による利益率の改善を促進。大規模生産者への販売を拡大し、プランテーション向け販売を進めます。また、将来に向けて主

要作物である大豆市場にも一層切り込んでいければと考えています。

インドに関しては、成長市場ながらも競合も多く、ジェネリック農薬が普及しているため、利益率が低くなりがちです。そのため、Nichino Indiaでの自社開発品の構成比率を高め、利益率の改善を図ってまいります。引き続き、ベンズピリモキシンの拡販も続けていきます。



研究開発型企業を標榜する当社では、売上の相当額を継続的に研究開発に費やすことで、より良い新規剤を生み出しています。その自社製品を最終ユーザーである世界中の生産者に届けるのが、海外営業本部の仕事です。これからも技術革新による安定的な食の確保と、豊かなくらし・環境を守るべく挑戦し続けますので、株主の皆様にはご理解、ご支援をいただけますようお願いいたします。

\*1 アジュバント：農薬の効果を安定させる機能性展着剤

\*2 バイオスティミュラント：環境ストレスを減らし植物が本来もつ力を引き出して、収量や品質を安定させる農業資材

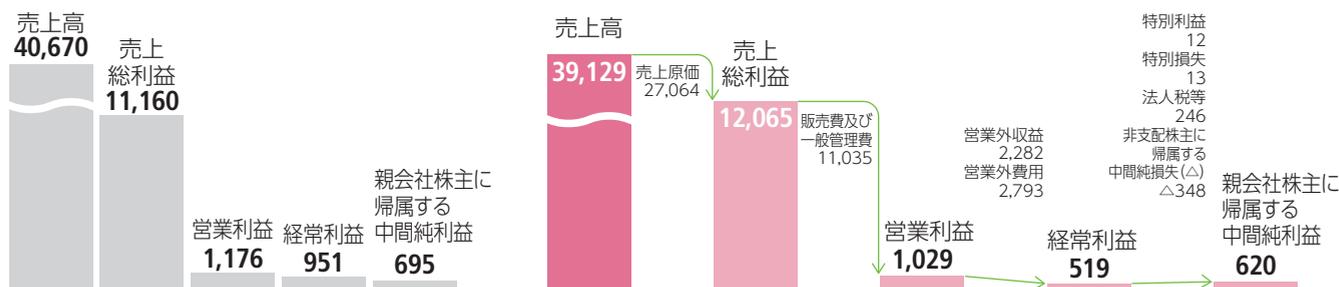


連結損益計算書

(単位：百万円)

前中間期 2023年4月1日～2023年9月30日

当中間期 2024年4月1日～2024年9月30日



事業部門別概況

国内農薬販売

17.4%

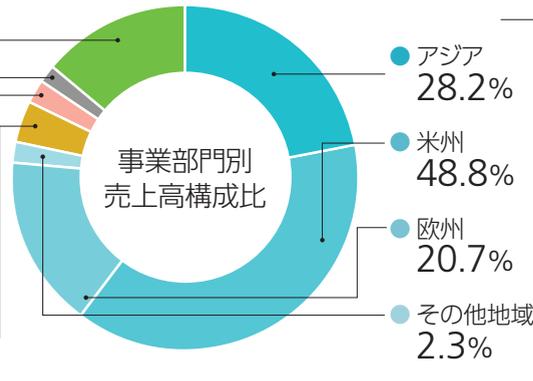
その他

2.2%

造園緑化工事、不動産の賃貸、農薬残留分析 他  
865百万円

農薬その他  
2.9%

農薬以外の化学品  
5.1%



海外農薬販売

72.4%

国内農薬販売

(単位：百万円)



売上高 6,815百万円

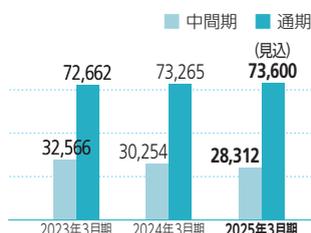
主力製品拡販とコルテバ社製品好調で売上増加

国内農薬販売では、水稲用殺虫剤ベンズピリモキサン(商品名「オーケストラ」)をはじ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、コルテバ社製品の販売が好調だったことなどから、国内販売全体の売上高は前年同期を上回りました。



海外農薬販売

(単位：百万円)



売上高 28,312百万円

北米・欧州で売上好調も南米・アジアでは低調に推移

北米では多雨により除草剤需要が高まり、カナダ向けでピラフルフェンエチルの販売が好調だったことから、全体として販売が堅調に推移しました。欧州ではバイエル社向けフルベンジアミド原体販売は減少したものの、ベネルクスや英国などでの多雨の影響により除草剤の売上好調で、Nichino Europeの売上高が増加しました。中南米では、世界最大の農薬市場であるブラジルでの多雨により殺菌剤需要が増加し、新分野開拓も進展しましたが、競争激化により同業者向けの販売が減少しました。アジアではインドで多雨による散布機会の減少や前年の干ばつによる在庫滞留の影響で、農薬の販売が低調に推移しました。これらの結果、海外販売全体の売上高は前年同期を下回りました。



農薬以外の化学品

(単位：百万円)



売上高 1,995百万円

シロアリ薬剤の販売の売上好調に推移

化学品事業では、アグリマートにおいてシロアリ薬剤分野の販売が好調に推移しました。医薬品事業では、爪白癬向けで外用抗真菌剤ルリコナゾールの販売が伸び悩みました。



## 企業情報

### 会社の概要 (2024年9月30日現在)

商号 日本農薬株式会社  
(NIHON NOHYAKU CO., LTD.)  
本社所在地 〒104-8386  
東京都中央区京橋一丁目19番8号  
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 1,534名(連結)  
上場取引所 東京証券取引所 プライム市場  
主要な事業内容 農薬、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 (2024年9月30日現在)

取締役会長	友井洋介
代表取締役社長	岩田浩幸
代表取締役副社長	穴戸康司
取締役	郡昭夫
取締役	富安益彦
社外取締役	大谷益世
社外取締役	松本昇群
社外取締役	山本秀夫
取締役 常勤監査等委員	山本秀夫
社外取締役 監査等委員	戸井川岩夫
社外取締役 監査等委員	中田ちづ子
社外取締役 監査等委員	大島良子

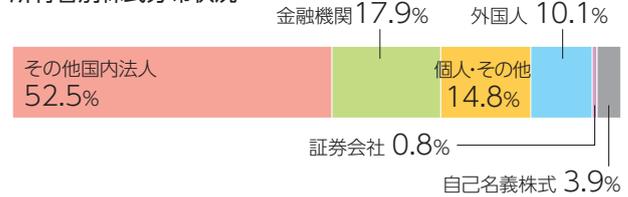
### 執行役員 (2024年9月30日現在)

常務執行役員	Jeffrey R. Johnson
常務執行役員	高橋史郎
常務執行役員	元場一彦
上席執行役員	井ノ下順二郎
上席執行役員	西松哲義
上席執行役員	谷山吉隆
上席執行役員	谷元忠博
上席執行役員	奥村博
上席執行役員	Manfred Hilweg
執行役員	石村功
執行役員	藤岡利朋
執行役員	藤岡伸祐
執行役員	下山信行
執行役員	藤田恭浩
執行役員	青木美也子

### 株式の概要 (2024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	12,714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、東京都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 東京都杉並区和泉二丁目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



## レイミーからのお知らせ

### 未来を育む森づくりへの挑戦

#### アダプトフォレスト 上原ニチノの森づくり活動

総合研究所は、サステナビリティ活動の一環として「大阪府アダプトフォレスト制度」に参画し、地球温暖化防止と生物多様性の確保を目的に、放置された森林の保護活動を始めました。2023年7月に大阪府公館で行われた調印式で、総合研究所所長が大阪府副知事や河内長野市長らと共に参画を宣言し、2023年秋から研究所隣接の約0.78haの雑木林で、下草刈りや小径木の伐採を実施しています。2024年4月には新入社員12名が参加し、森林整備を行いました。今後はさらに多くの社員の参加を予定しています。



「レイミー」とは…フクロウの「レイミー」は、日本農薬が取り組む情報提供サービスの総合マスコットキャラクターです。

### AcroSeeker®: スマート農業の未来へー

#### ラオス・インドネシアでの展開とグローバル拡大

2020年4月に配信開始したスマートフォンアプリ「レイミーのAI病害虫雑草診断」の海外版「AcroSeeker®」の現地語利用エリアを、2024年8月26日付でラオスとインドネシアに拡大しました。また、英語版で160以上の国と地域での利用も可能となりました。本アプリは、株式会社NTTデータCCSと共同開発したAIが、作物や田畑に発生する病害虫や雑草を写真から診断する防除支援ツールです。ラオスではJICAの技術協力プロジェクトの要望に応じ、現地当局の協力を得て開発が進められ、インドネシアでは農業普及事業と連携して普及を図ります。今後も診断対象作物の追加や機能拡充を行い、スマート農業の発展に貢献してまいります。

## 日本農薬株式会社

本社 〒104-8386 東京都中央区京橋一丁目19番8号  
TEL 0570-09-1177 (代)



環境に配慮した FSC® 認証紙と植物油インキを使用しています。