



2025年3月期
決算説明会

2025年5月29日

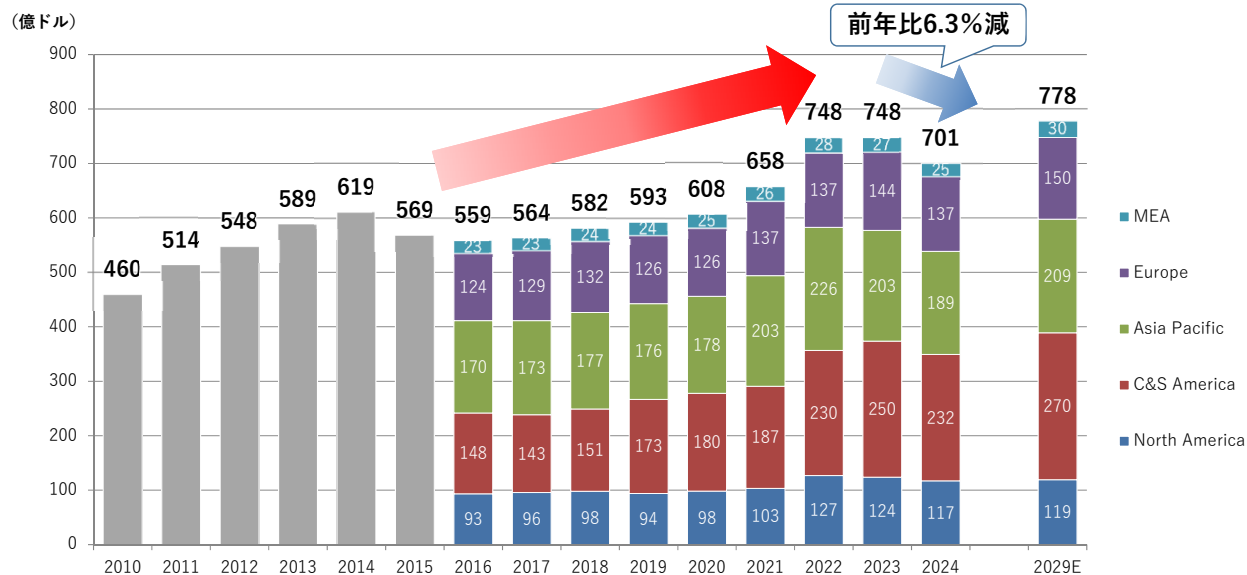
証券コード：4997
東証プライム市場



- I. 世界の農薬市場
- II. 2025年3月期実績
- III. 2026年3月期業績見通し
- IV. 中期経営計画への取組状況
- 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いたします。



ご覧のグラフは、世界の農薬市場の2010年から2024年までの実績を表したものです。

世界の農薬市場は、米州などの需要増加からここ数年拡大基調にありましたが、2024年は価格の下落、悪天候、流通在庫増加により大きな影響を受けた結果、前年比6.3%減の701億ドルとなりました。

一方、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2.1%の成長を遂げ、2029年には778億ドル、およそ11兆円に達するとされています。

国内

気温の高い状態が続き、害虫の発生が増加、
米価高騰による水稻作付面積増加の影響などから、需要は堅調

北米・中南米

流通在庫やジェネリック農薬など
一部品目の価格下落の影響から、需要は弱含み

欧州

一部地域における天候不順の影響から、需要は弱含み

アジア

インドで豪雨の影響から農薬の散布機会が減少したほか、
流通在庫の影響などから、価格・需要は弱含みで推移

次に、昨年の世界の農薬市場について地域別にご説明いたします。
国内では、気温の高い状態が続き、カメムシやチョウ目などの害虫の発生が増加したことや、米価高騰による水稻作付面積の増加の影響などから、農薬需要は堅調に推移しました。
北米や中南米では、流通在庫やジェネリック農薬など一部品目の価格下落の影響などから、農薬需要は弱含みで推移しました。
欧州では、一部地域における天候不順の影響から、農薬需要は弱含みで推移しました。
また、アジアでは、インドで豪雨の影響から農薬の散布機会が減少したほか、流通在庫の影響などから、農薬価格および農薬需要は弱含みで推移しました。

Ⅱ. 2025年3月期実績

次に、2025年3月期実績についてご説明いたします。

(単位：億円、%)

	2025年3月期 実績	2024年3月期 実績	前期比	伸び率
売上高	999	1,030	△ 30	△ 3.0
農薬（国内）	233	224	9	4.0
農薬（海外）	692	732	△ 40	△ 5.5
農薬（その他）	19	18	1	8.2
農薬以外の化学品	35	37	△ 2	△ 6.3
その他	18	17	1	8.8
売上原価	667	731	△ 63	△ 8.7
売上総利益	332	299	33	11.1
販売費及び一般管理費	246	224	21	9.7
営業利益	85	74	11	15.3
経常利益	70	59	11	19.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	23	47	△ 24	△ 50.7
ROE (自己資本当期純利益率)	3.0%	6.4%		

2025.3実績為替レート
149.51円/ドル
158.21円/ユーロ

2024.3実績為替レート
140.24円/ドル
151.87円/ユーロ

日本農薬株式会社 7

前期の売上高は、バイエル社向けフルベンジアミド原体販売の減少や一部地域での天候不順の影響により、999億円と前期比30億円、3.0%の減収であります。利益面では、ブラジルでの原材料価格低減に伴う収益性改善などから、営業利益は前期比11億円増の85億円、経常利益は前期比11億円増の70億円となりました。親会社株主に帰属する当期純利益は、ニチノーインディアの販売不振に伴い、同社に係るのれんの減損損失を計上したことなどにより、前期比24億円減の23億円となりました。

ROEは、前期比3.4ポイント減の3.0%となりました。

なお、海外売上高比率は前期比1.6%減の70.1%となりました。

売上高 1,030億円 → 999億円 (－30億円)

営業利益 74億円 → 85億円 (+11億円)

海外農薬販売の増益

ブラジル収益性改善、北米・欧州子会社が最高益 +27億円

円安による増益 +5億円

国内農薬販売の増益 +1億円

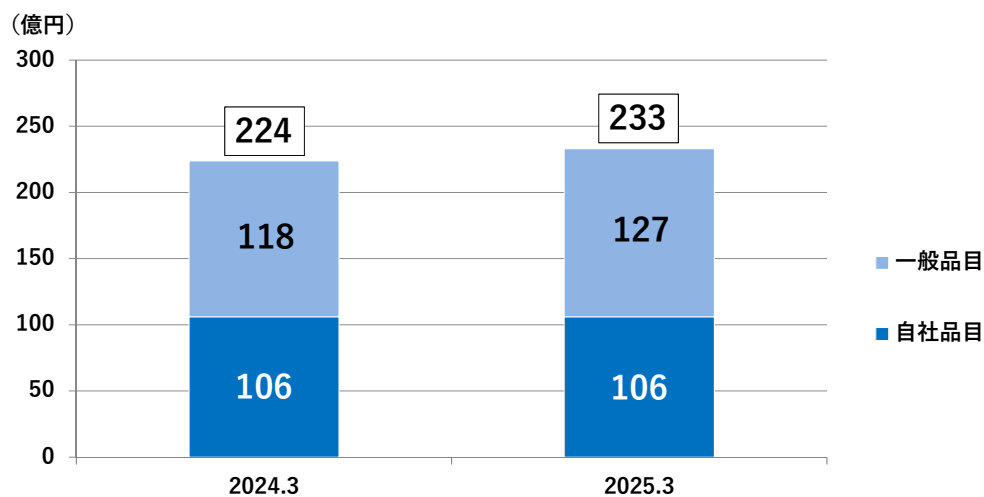
販管費の増加（為替影響除く）－19億円

医薬事業の減益 －3億円

前期は営業利益が85億円と前期比11億円の増益となりましたが、その主な要因についてご説明いたします。

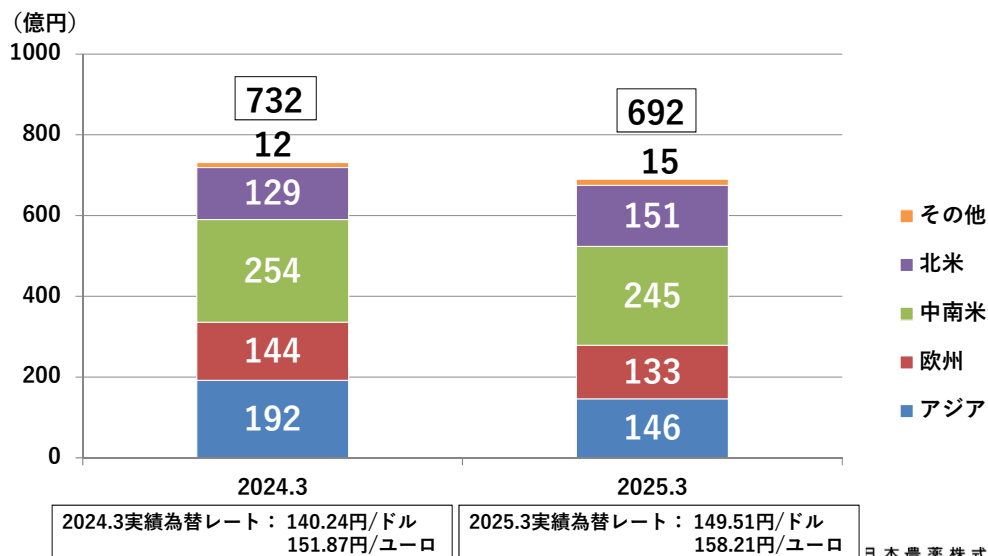
ブラジルでの原材料価格低減に伴う収益性改善や北米・欧州の連結子会社が過去最高益となるなど、海外農薬販売で27億円の増益、円安により5億円の増益、国内農薬販売で1億円の増益となった一方、為替影響を除く販管費の増加19億円、医薬事業の減益3億円があり、差引11億円の増益であります。

コルテバ社製品の販売好調により増収



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。前期はコルテバ社製品の販売が好調に推移したほか、ベンズピリモキサン（商品名「オーケストラ」）やピラジフルミド（商品名「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た結果、国内農薬販売全体の売上高は233億円と前期比9億円の増収であります。

インドで販売低迷も北米などその他の地域が堅調



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。

前期は、インドでの販売は低迷しましたが、北米などその他の地域は総じて堅調に推移しました。

紫の北米では、多雨による除草剤需要の高まりから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もあり、販売が伸長しました。

緑の中南米では、世界最大の農薬市場であるブラジルで、為替がレアルに対し円高基調で推移したことから、シプカムニチノーブラジルの売上高は円換算で減少したものの、多雨による殺菌剤需要の高まりや自社開発品目の新規分野開拓の取組みが奏功し、同社の現地通貨での売上高は前期比で増加しました。

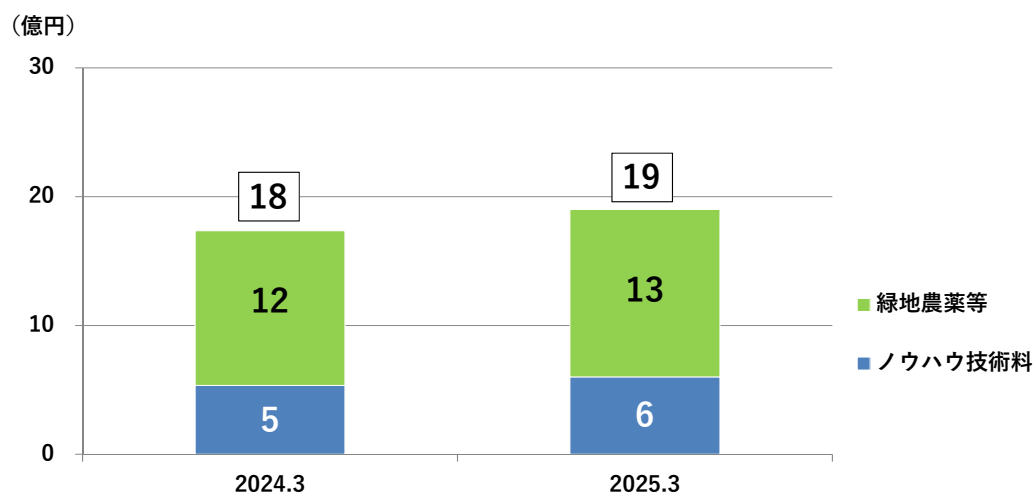
赤の欧州では、バイエル社向けフルベンジアミド原体販売が減少した一方、南欧での高温・乾燥により殺ダニ剤の販売が好調に推移し、ニチノーヨーロッパの売上高が伸長しました。

青のアジアでは、インドで、一部地域での豪雨の影響から農薬の散布機会が減少したほか、一昨年干ばつにより滞留した流通在庫の影響などから伸び悩み、販売が低調に推移しました。

これらの結果、海外農薬販売全体の売上高は692億円と前期比40億円の減収であります。

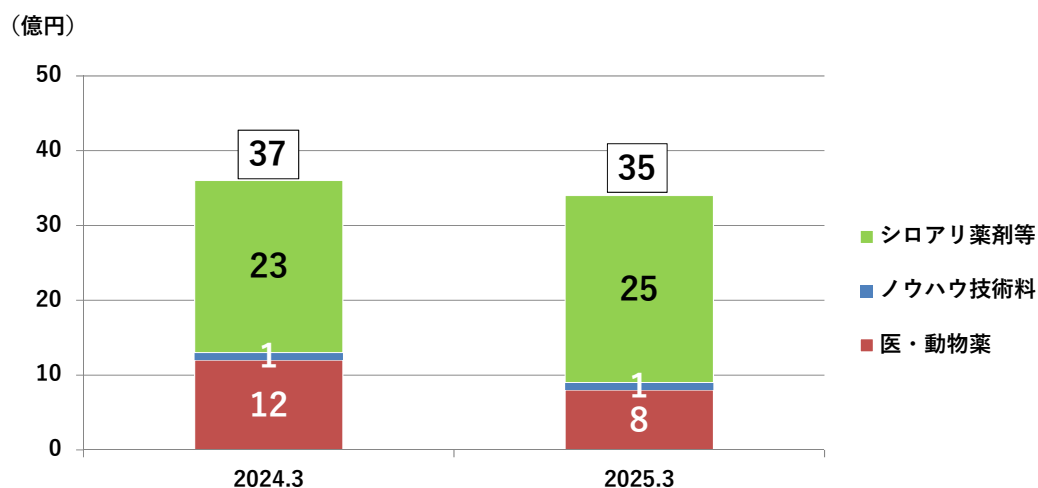
なお、前期の為替の実績はここにお示ししたとおりであります。

前期比微増



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。
このように、ノウハウ技術料、緑地農薬等とも前期比で微増となりました。

爪白癬向けルリコナゾールの販売が減少



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、シロアリ薬剤分野の販売が好調に推移した一方、医薬・動物薬分野では、爪白癬向けで販社の在庫過多の影響から外用抗真菌剤ルリコナゾールの販売が伸び悩みました。

この結果、農薬以外の化学品事業の売上高は35億円と前期比2億円の減収であります。

Ⅲ. 2026年3月期業績見通し

次に、2026年3月期業績見通しについてご説明いたします。

(単位：億円、%)

	26年3月期 計画	25年3月期 実績	前期比	伸び率
売上高	1,075	999	75	7.5
農薬（国内）	244	233	10	4.5
農薬（海外）	747	692	54	7.9
農薬（その他）	28	19	8	41.2
農薬以外の化学品	39	35	3	10.8
その他	17	18	△ 1	△ 9.3
売上原価	733	667	65	9.8
売上総利益	342	332	10	3.1
販売費及び一般管理費	262	246	15	6.5
営業利益	80	85	△ 5	△ 6.7
経常利益	72	70	1	1.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	48	23	24	103.7
ROE (自己資本当期純利益率)	6.1%	3.0%		

2026.3計画為替レート
145.00円/ドル
155.00円/ユーロ

2025.3実績為替レート
149.51円/ドル
158.21円/ユーロ

日本農薬株式会社 14

売上高は、中核事業である農薬事業が伸長することを主要因に、1,075億円と前期比75億円、7.5%の増収の見通しであります。

利益面では、営業利益は80億円と前期比5億円、6.7%の減益、経常利益は72億円と前期比1億円、1.6%の増益、親会社株主に帰属する当期純利益は48億円と前期比24億円、103.7%の増益の見通しであります。

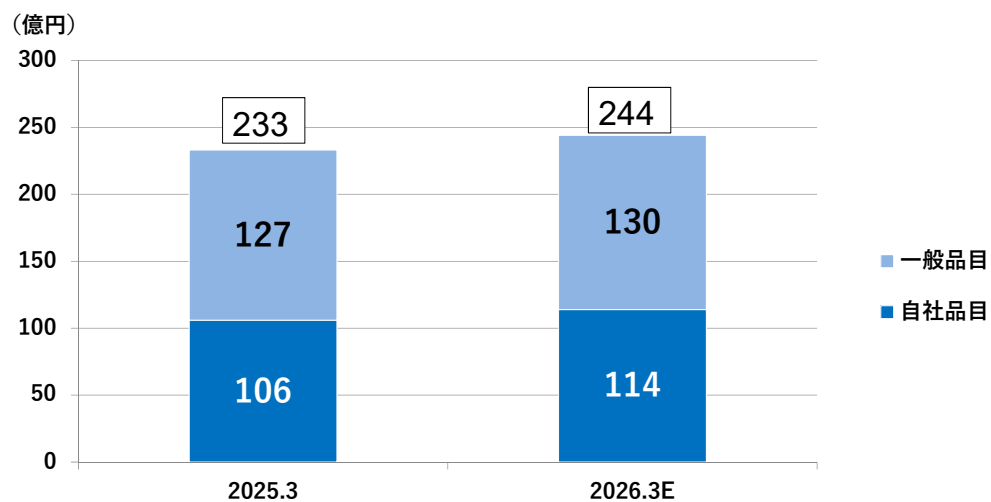
なお、ROEは、前期比3.1ポイント増の6.1%の見通しであります。

売上高	999億円 → 1,075億円	(+ 75億円)
営業利益	85億円 → 80億円	(− 5億円)
海外農薬販売の増益		+ 16億円
ノウハウ技術料の増加		+ 5億円
国内農薬販売の増益		+ 2億円
医薬品事業の増益		+ 2億円
研究開発費など販管費の増加 (為替影響除く)		− 22億円
為替影響による減益		− 8億円

今期の営業利益は、80億円と前期比5億円の減益の見通しであります。
 その主な要因をご説明いたしますと、増益要因として海外農薬販売の増益16億円、ノウハウ技術料の増加5億円、国内農薬販売と医薬品事業の増益でそれぞれ2億円が挙げられます。

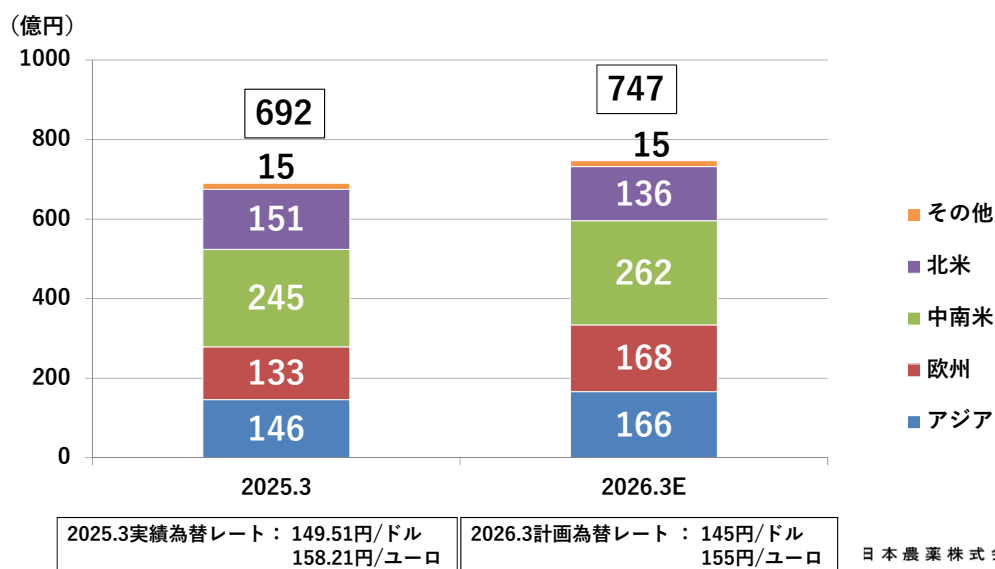
その一方で、減益要因として、研究開発費など販管費の増加22億円、為替影響による減益8億円があり、差引5億円の減益であります。

自社品目の普及拡販、一般品目の品目拡大などにより増収



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、自社品目の普及拡販、一般品目では他社品の導入による品目拡大などにより、売上高は、244億円と前期比11億円の増収の見通しであります。

前期比増収



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、ニチノーインドシアの再建策を実行し、同社の販売回復と収益性向上に取り組めます。

欧州では、果樹・野菜・ジャガイモ等市場の深耕を図るとともに、化学農薬以外のポートフォリオ拡充や、ニチノーヨーロッパによるインターアグロ社製品の取扱い開始ならびに英国およびアイルランドでの販売体制強化により、農薬、アジュバント、バイオスティミュラント等の拡販に取り組めます。

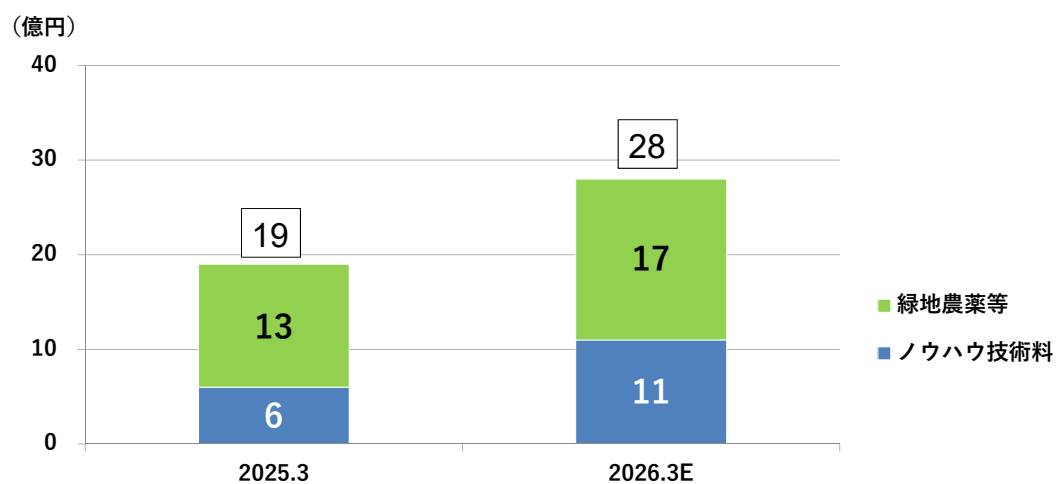
中南米では、シプカムニチノーブラジルにおいて自社開発品目の販売構成比向上による利益性改善などに取り組めます。

北米では、ニチノーアメリカにおいて自社開発品目を中心とした果樹・野菜等市場の深耕を図るとともに、メキシコでの現地卸との直接取引体制確立による事業拡大に取り組めます。

これらの結果、海外農薬販売全体の売上高は、747億円と前期比54億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したとおりであります。

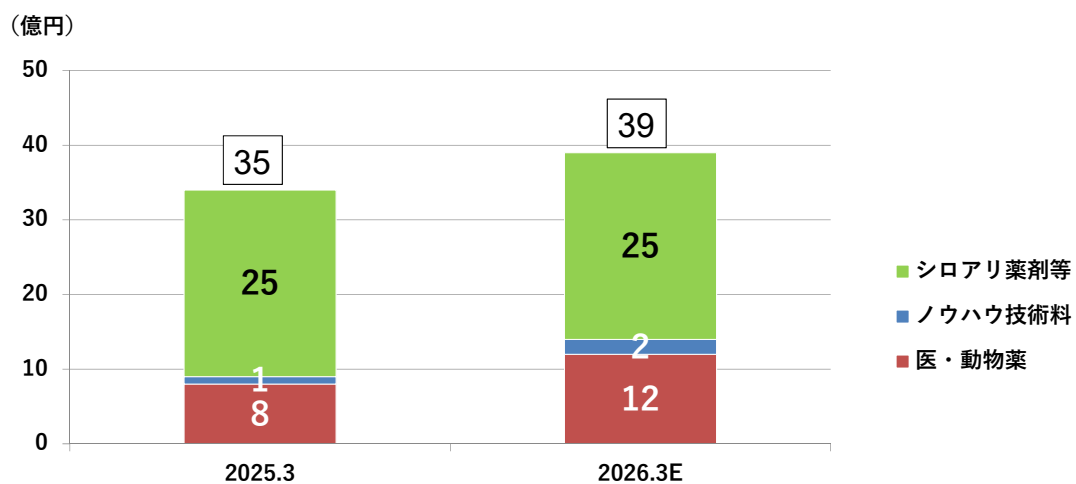
前期比増収



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、ノウハウ技術料、緑地農薬等ともに前期比で増収となる見通しであります。

医・動物薬等が増収



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・動物薬等の増収により、前期比増収となる見通しであります。

年間25円の計画

			22.3	23.3	24.3	25.3	26.3E
親会社に帰属する 当期純利益		百万円	4,405	4,488	4,777	2,356	4,800
配 当 総 額		百万円	1,181	1,260	1,417	1,732	1,969
1株当たり配当金	中 間	円	7.5	8.0	9.0	10.0	12.0
	期 末	円	7.5	8.0	9.0	12.0	13.0
	合 計	円	15.0	16.0	18.0	22.0	25.0
配 当 性 向		%	26.7	28.0	29.6	73.2	40.8

今期の配当は、中期経営計画における配当方針に基づき、前期から3円増配の年間総額25円、配当性向40.8%の計画であります。

IV. 中期経営計画への取組状況

次に、中期経営計画への取り組み状況についてご説明いたします。



中期経営計画Growing Global for Sustainabilityの最終年度においては、売上高は1,200億円、営業利益108億円、営業利益率9.0%を計画しております。これに加えて、本中期経営計画よりROEの計画値を新たに設定し、資本コストを意識した経営に取り組んでおります。

- 2024年の世界農薬市場は価格の下落、悪天候、在庫過多により大きな影響を受けた
- 2025年は市場の安定化が見込まれる（天候の改善や作付面積の変動）

地域	2024年概況	2025年展望
北アメリカ	市場:117億ドル（-5.5%） - 農業収入の減少と農薬価格低下 - 米国農業収入4.1%減少、現金収入は9.2%減少 - 費用は6.1%増加	- 農薬価格の安定化 - 天候条件の改善 - 在庫レベルの正常化
中南米	市場:232億ドル（-7.1%） - ブラジル：農薬価格低下と悪天候 - アルゼンチン：作物生産が回復	- 天候条件の改善 - 農薬価格の安定化 - ブラジル：大豆作付面積の増加
アジア太平洋	市場:189億ドル（-7.0%） - 農薬価格低下と悪天候 - 日本：農薬価格上昇も市場はほぼ横ばい	- 天候条件の改善 - 在庫レベルの正常化
ヨーロッパ	市場:137億ドル（-4.9%） 悪天候	- 天候条件の改善 - 在庫レベルの正常化
中東・アフリカ	市場:25億ドル（-7.1%） 通貨安と悪天候	- 天候条件の改善 - 農薬価格の安定化

AgbioInvestorを参考に改変

日本農薬株式会社 23

2024年の世界の農薬市場は、先ほどもご説明いたしましたとおり、価格の下落、悪天候、在庫過多により大きな影響を受けた1年となりました。

2025年は、天候の改善や作付面積の変動などにより、市場の安定化が見込まれております。

基本方針		中計指標 (2026年度)	成果	課題
事業と収益の 拡大	重点品目・新規事業の 拡大	売上高に占める主要重点品目の割合25%	・ 主要重点品目：ピラフルフェンエチルの拡販	・ ベンズピリモキサン等のインド市場での 苦戦
	エリア戦略に基づいた 市場拡大	海外販売比率75%	・ ニチノーチリの本格稼働、メキシコでの品目拡大	・ ニチノーインドの収益力低下
新たな収益源の 創出	化学合成	系統の着実なステージアップ	・ シベンゾキサスフィル（NNI-2101）の開発進捗 ・ 有望開発候補化合物2剤の開発ステージアップ	・ 開発の着実な進捗
	バイオリソース活用	生物農薬・作物保護資材：21億円 酵素による化合物生産ビジネス開始	・ 新規微生物殺菌剤に関するIPと登録開発販売権利取得 ・ バイオリソースを活用した生産技術研究の進展	・ 生物農薬・作物保護資材の品目拡大
	デジタル技術の活用	AI診断技術の収益拡大	・ JA全農「Z-GIS」との連携、クボタ「KSAS」との連携 ・ AI病害虫雑草診断アプリ「AcroSeeker®」グローバル対応 ・ 「DX認定事業者」認定取得、新基幹システムの本格稼働開始	・ AI診断ビジネスの収益化 ・ 更なる業務効率化、合理化
	新たなビジネスモデル の取り込み・創出	既存事業、新規事業への投資	・ 医薬事業の海外展開（シンガポールでの販売開始、 アジア・オセアニア地域におけるライセンス契約締結）	・ 新たなビジネスの取り込み・創出
財務基盤の 強化	資本収益性の向上	ROE：8%以上	・ 2024年度ROE：3.0% ・ 設備投資進捗：28億円 ・ 遊休資産の整理：大阪事務所の一部土地売却	・ 資本収益性 ROE指標向上
	キャッシュフローの改 善	在庫削減	・ 営業キャッシュフロー増加：前期末比+107億円	・ 委託研究費の増加 ・ グループ会社の支払金利負担増
	固定費適正化（生産性 向上）	研究開発費：3年間約200億円	・ パイプライン化合物の優先順位付	・ グローバル同時開発に向けた化合物選抜

2024年度の財務価値における成果と課題はご覧のとおりです。

事業と収益の拡大では、主要重点品目のうち、ピラフルフェンエチルがカナダ向けを中心に大きく販売が拡大いたしました。

一方、インド市場では天候要因や流通在庫などの影響により、ベンズピリモキサンの販売が苦戦し、ニチノーインドの収益力が低下するなど課題が残りました。

新たな収益源の創出では、開発候補化合物2剤の開発ステージアップや、新規微生物殺菌剤の登録開発販売等に関する権利取得、スマート農業の取り組みでの他社との連携、さらには医薬事業の海外展開が進捗するなど実りの多い1年となりました。

財務基盤の強化では、在庫削減への取り組みが奏功し営業キャッシュフローが大きく改善するなど、大きな成果を上げることができた一方、ニチノーインドの販売不振に伴い、同社に係るのれんの減損損失を計上したことにより、前期のROEは3.0%に留まりました。

基本方針		中計指標 (2026年度)	成果	課題
E：環境経営の高度化	気候変動対応	GHG排出：2030年23%削減 (2020年対比)	・GHG排出：照明LED化、Jクレジット購入、ニチノインディア再生エネルギー購入 ・「DBJ環境格付」B評価取得 ・欧州CSR対応を実施（ADEKA社と協働） ・「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」構成銘柄に継続採用 ・CDP「気候変動」スコアB	・GHG2030年23%削減の実現に向けたアクション加速化
	生物多様性への配慮	環境調和型製品の売上高：393億円	・環境調和型製品の2024年度販売実績：347億円 ・アドプトフォレスト上原ニチノの森づくり活動の実施（総研）	・環境調和型製品の拡大 ・社会ニーズ対応による事業創出の実現
S：人権経営の推進	人的資本経営の推進	エンゲージメントスコア：70以上 女性管理職比率：13% 研修時間：100時間/年	・エンゲージメントスコア：69（2025年2月実施） ・女性管理職比率：9.5% ・人材開発の推進：女性社員向け、エンゲージメント研修 ・社内副業制度の導入決定 ・健康経営の取組：日本農業、ニチノ緑化（銀の認定申請） ・アグリマート、日本エコテック（本社）活動中	・エンゲージメントスコアの向上 ・女性管理職比率の向上 ・健康経営の取組のさらなる展開 ・死亡事故、休業災害の発生 ・研修の強化
	ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョンの推進	キャリア採用比率：50% 外国人比率：2% 障がい者雇用数：12名	・人権DD取組「ビジネスと人権に関する指導原則」に基づき実施中（救済メカニズム、パートナーシップ構築宣言予定） ・「健康経営優良法人（大規模法人部門）2025」の認定取得 ・キャリア採用比率：24% ・外国人採用：1名 ・障がい者雇用数：11名（2025年3月末時点法定雇用率到達）	・キャリア採用比率の向上 ・外国人比率の向上 ・DE&Iのさらなる推進
G：企業・組織統治の強化	コンプライアンス・リスクマネジメントの強化	BCPのブラッシュアップ 品質保証体制や情報セキュリティの強化	・グローバル展開と管理 ・情報セキュリティ強化	・BCPのブラッシュアップ ・サイバーセキュリティの強化（グループ全体） ・労働災害、保安災害の連絡体制整備

2024年度の非財務価値における成果と課題はご覧のとおりです。

環境経営の高度化では、GHG排出削減に向けた取り組みが進捗するなど、一定の成果を上げることができました。

また、環境調和型製品の2024年度販売実績は347億円となりました。

人権経営の推進では、エンゲージメントスコアが前期比3ポイント向上し69となったほか、社内副業制度の導入や、健康経営優良法人の認定を取得するなど、こちらも一定の成果を上げることができました。

一方で、製造現場での死亡事故や休業災害の発生など、重大な課題が顕在化した1年となりました。

企業・組織統治の強化では、グループガバナンス体制の強化など、グローバルでの管理強化に努めました。

一方で、連結子会社においてサイバー攻撃による被害が発生したことから、サイバーセキュリティの強化が課題となっております。

基本方針		中計指標 (2026年度)	課題	2025年度の取り組み
事業と収益の 拡大	重点品目・新規事業の 拡大	売上高に占める主要重点品目の割合25%	・ベンズピリモキサン等のインド市場での 苦戦	・販売計画の確実な進捗
	エリア戦略に基づいた 市場拡大	海外販売比率75%	・ニチノーインドアの収益力低下	・ニチノーインドアの再建策の実行 (後述)
新たな収益源の 創出	化学合成	系統の着実なステージアップ	・開発の着実な進捗	・研究開発計画の着実な進捗
	バイオリソース活用	生物農薬・作物保護資材：21億円 酵素による化合物生産ビジネス開始	・生物農薬・作物保護資材の品目拡大	・研究拠点の設置とローンチ ・研究加速策の確実な実施
	デジタル技術の活用	AI診断技術の収益拡大	・AI診断ビジネスの収益化 ・更なる業務効率化、合理化	・連携を活かした展開、新しいサービスの創出 ・業務効率化、合理化の促進継続
	新たなビジネスモデル の取り込み・創出	既存事業、新規事業への投資	・新たなビジネスの取り込み・創出	・新たなビジネスの取り込み・創出検討
財務基盤の 強化	資本収益性の向上	ROE：8%以上	・資本収益性 ROE指標向上	・資本収益性 ROE指標向上継続
	キャッシュフローの改 善	在庫削減	・委託研究費の増加 ・グループ会社の支払金利負担増	・委託研究費のモニタリング ・グループ内貸付、増資の実施
	固定費適正化（生産性 向上）	研究開発費：3年間約200億円	・グローバル同時開発に向けた化合物選抜	・適正な投資採算性基準の運用 ・早期の化合物選抜

2025年度の財務価値における取り組みはご覧のとおりです。

事業と収益の拡大では、販売計画に基づき主要重点品目を中心に拡販を進めるほか、ニチノーインドアの再建策を着実に実行してまいります。

新たな収益源の創出では、研究開発計画を着実に進捗させていくほか、バイオリソース活用に向けた取り組みを実施してまいります。

財務基盤の強化では、資本収益性向上への取り組みを実施してまいります。

基本方針		中計指標 (2026年度)	課題	2025年度の取り組み
E：環境経営の高度化	気候変動対応	GHG排出：2030年23%削減 (2020年対比)	・ GHG2030年23%削減の実現に向けたアクション加速化	・ 持続的なGHG削減に向けた管理強化
	生物多様性への配慮	環境調和型製品の売上高：393億円	・ 環境調和型製品の拡大 ・ 社会ニーズ対応による事業創出の実現	・ 環境調和型製品の再定義、モニタリング ・ マーケットインビジネス創出
S：人権経営の推進	人的資本経営の推進	エンゲージメントスコア：70以上 女性管理職比率：13% 研修時間：10時間/年	・ エンゲージメントスコアの向上 ・ 女性管理職比率の向上 ・ 健康経営の取組のさらなる展開 ・ 死亡事故、休業災害の発生 ・ 研修の強化	・ コミュニケーション強化 ・ 国内グループ会社全社への健康経営展開 ・ NICHINO グループの安全文化の醸成 ・ 研修の強化
	ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョンの推進	キャリア採用比率：50% 外国人比率：2% 障がい者雇用数：12名	・ キャリア採用比率の向上 ・ 外国人比率の向上 ・ DE&Iのさらなる推進	・ 障がい者・外国人採用、キャリア採用強化
G：企業・組織統治の強化	コンプライアンス・リスクマネジメントの強化	BCPのブラッシュアップ 品質保証体制や情報セキュリティの強化	・ BCPのブラッシュアップ ・ サイバーセキュリティの強化（グループ全体） ・ 労働災害、保安災害の連絡体制整備	・ BCP（事業継続計画）のブラッシュアップ継続 ・ サイバーセキュリティの強化（グループ全体） ・ 労働災害、保安災害の連絡体制整備

2025年度の方針・非財務価値における取り組みはご覧のとおりです。

環境経営の高度化では、引き続きGHG排出削減に向けた取り組みを進めてまいります。

人権経営の推進では、前年度で顕在化した課題を踏まえ、本年度は、NICHINOグループ全社が「安全第一」の意識を徹底して事業活動を行うよう、安全文化の醸成に向けた取り組みを進めております。

企業・組織統治の強化では、BCPのブラッシュアップを継続するほか、当社グループのサイバーセキュリティの一層の強化に向けた取り組みを加速してまいります。

● ニチノーインディアを除く海外グループ各社は成長トレンド

- ・ニチノーヨーロッパ（NEU）とInteragro(UK)社の経営統合
 - NEUによるInteragro社製品の取扱い開始
 - 英国・アイルランドにおける現地卸店への直接取引の開始
 - 農薬に加えバイオスティミュラント・アジュバント等の開発・普及拡販を強化
- ・持分法適用会社となっていたニチノーベトナムを連結子会社化、東南アジアにおける自社品の普及拡販を進める
- ・ニチノーアメリカ（NAI）によるNAFTA地域（カナダ、メキシコ）での販売拡大
- ・シプカムニチノーブラジル（SNB）の収益力回復

次に、企業価値向上に向けた取り組みについてご説明いたします。

当社グループは、中期経営計画に基づき、エリア戦略に基づいた市場拡大を図っております。

このうち、ニチノーインディアを除く海外グループ各社は成長トレンドが続いており、欧州では、ニチノーヨーロッパとインターアグロ社の経営統合により、欧州地域でのバイオスティミュラント・アジュバントなどの開発・普及拡販を強化してまいります。

アジアでは、前期よりニチノーベトナムを連結子会社化し、東南アジアにおける自社品のさらなる普及拡販を進めてまいります。

米州では、ニチノーアメリカによるNAFTA地域での販売拡大、シプカムニチノーブラジルの収益力回復等を図ってまいります。

● ニチノーインディアの再建策の実行

- ・ B to C（直販、全事業に占める割合約65%）、B to B主要品目のマーケティング戦略再構築による販売回復
- ・ B to C営業体制の見直しによる販管費の圧縮
- ・ 原材料購買方針や製造工程の見直しによる収益性向上
- ・ 売掛債権回収強化によるキャッシュフロー改善や増資・親子ローン等金融費用の削減対策を継続検討

販売不振であったニチノーインディアについては、マーケティング戦略の再構築による販売回復、BtoC営業体制の見直しによる販管費の圧縮、購買や製造工程の見直しによる収益性の向上に取り組んでまいります。
さらにキャッシュフロー改善や金融費用の削減等の取り組みも検討してまいります。

2030年度のありたい姿（見直し前）	2030年度のありたい姿（見直し後）
- 営業利益率10%以上売上高1,500億円超 - ROE10%以上 - GHG排出量23%削減（2020年対比） - 環境調和型製品・サービス・技術の拡大 - グローバルな人的資本の活用	- 営業利益率10%以上売上高1,650億円超 - ROE10%以上 - GHG排出量23%削減（2020年対比） - 環境調和型製品・サービス・技術の拡大 - グローバルな人的資本の活用 - 配当性向50%を目指す

- ・ 既存事業は、市場成長を上回る毎年約5%の成長を継続
- ・ 蓋然性が高くなりつつある香料・化粧品分野、生物農薬およびバイオスティミュラントなど新規事業の売上高150億円を上乗せ
- ・ 原材料購買方針や製造工程の見直しによる収益性向上

2030年度のありたい姿については、当初計画のとおり、市場成長を上回る、毎年約5%の成長が継続する見通しの既存事業に加え、蓋然性が高くなりつつある香料・化粧品分野、生物農薬およびバイオスティミュラントなど新規事業の売上高150億円を上乗せ、加えて、原材料購買方針や製造工程の見直しによる収益性向上により、営業利益率10%以上、売上高1,650億円超、ROE10%以上を目指すことといたします。

さらに、2030年度に配当性向50%を目指すこととし、株主還元の強化もあわせて進めてまいります。

● 農薬事業：地域戦略

成長の主体は
販売比率70%を
超える海外

海外

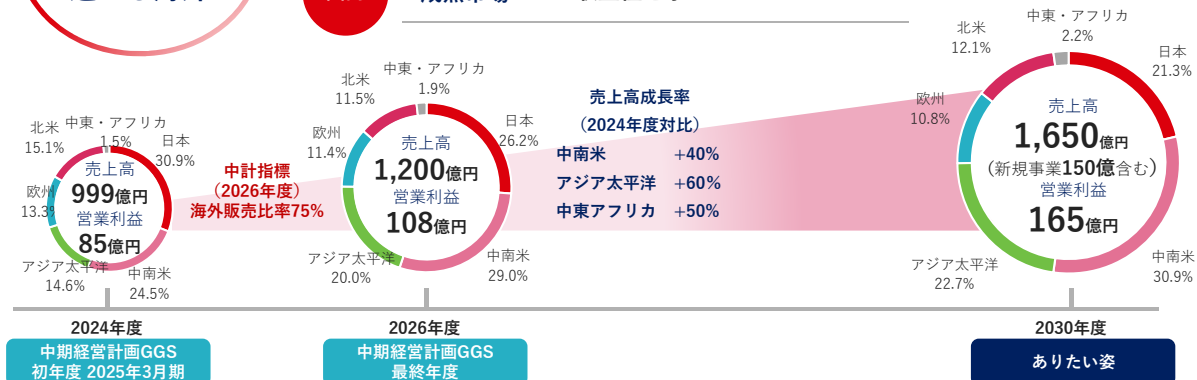
成長市場

- 事業拡大追求（ブラジル、アジア太平洋、中東アフリカ）
- 収益性追求（北米、欧州）

国内

成熟市場

- 収益性追求



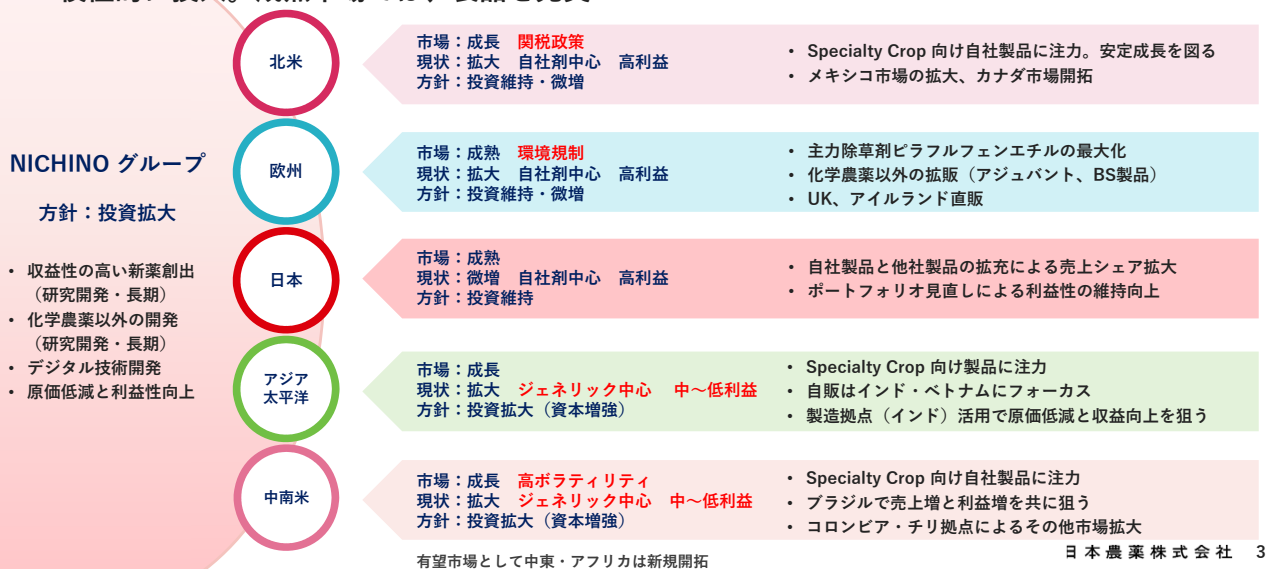
注：2030年度の円グラフは農薬事業の1,500億円の割合となっています

日本農薬株式会社 31

ご覧のスライドは、2030年度までの成長戦略の概要を示しております。
当社の農薬事業成長の主体は販売比率70%を超える海外市場となります。

下の円グラフに年度ごとに地域別の売上構成比が示されておりますが、昨年度から2026年度にかけては、売上高1,200億円、営業利益108億円へ成長させることを計画しています。
昨年度から2030年度にかけては、特に中南米で+40%、アジア太平洋で+60%、中東アフリカで+50%の売上成長を、また北米、欧州、日本では利益性追求によりこの農薬事業の成長に加え、新規事業による売上高150億円を加え、2030年度には売上高1,650億円、営業利益165億円を目指してまいります。

- 成長市場の中南米、アジア太平洋（インド）市場では、高付加価値のSpecialty Crop向け製品を積極的に投入。成熟市場では、製品を充実



ご覧のスライドでは、農薬事業における2030年度に向けた当社の地域別戦略と投資方針について、より詳細にご説明いたします。

北米は、関税政策の影響を受けつつも成長が見込まれる市場です。自社製品を中心に高い利益を維持しており、今後もSpecialty Crop向け製品に注力し、安定成長を図ります。

加えて、メキシコ市場の拡大やカナダ市場の開拓も進めてまいります。欧州は、環境規制が厳しい中でも高収益を維持しています。

主力製品である除草剤「ピラフルフェンエチル」の販売最大化に加え、アジュバントやバイオスティミュラント製品など、化学農薬以外の製品拡販にも注力します。

イギリスやアイルランドでは直販体制を強化していきます。日本は、自社製品と他社製品を組み合わせた販売戦略により売上シェアの拡大を図ります。

また、製品ポートフォリオの見直しを通じて、利益性の維持と向上を目指します。

アジア太平洋は、成長が期待される一方で、ジェネリック製品が中心で当社グループの中で相対的に利益率が低い事が課題です。

今後は、インドやベトナムでの自社販売を強化し、インドの製造機能を活用することで原価を抑え、収益性の向上を図ります。

こちらもSpecialty Crop向け製品に注力してまいります。

中南米は、高い成長性が見込まれる一方で、市場のボラティリティが高く、また、アジア太平洋と同様当社グループの中で相対的に利益率が低い傾向です。

当社はこの地域においても投資を拡大し、Specialty Crop向けの自社製品に注力するとともに、特にブラジルでは売上と利益性の向上を目指します。

また、コロンビアやチリの拠点を活用して、周辺市場への展開を進めてまいります。

- 日本での実績を踏まえて、Specialty Crop向けの主要重点品目5剤を地域に合わせて展開へ
- 市場規模の大きいアジア太平洋と中南米中心に拡販
- 中東・アフリカは有望エリアとして期待

◎ 展開済み ○ 展開中 △ 展開余地大きい - 展開予定なし

原体	用途	日本	アジア太平洋	北米	中南米	欧州	中東・アフリカ
							
		市場規模 3千億円 市場成長 成熟	2.7兆円 成長	1.7兆円 成長	3兆円 成長	1.8兆円 成熟	3千億円 成長
ベンズピリモキサシ	殺虫剤	◎	○	-	-	-	-
フルベンジアミド	殺虫剤	◎	◎	-	○	-	○
ピリフルキナゾン	殺虫剤	◎	○	○	○	-	△
トルフェンピラド	殺虫剤	◎	○	○	○	-	△～○
ピラフルフェンエチル	除草剤	◎	○	◎	○	○～◎	△

主要農薬原体

グローバルでの登録維持、
拡大

新規有効成分開発
農薬原体

グローバル同時開発

日本農薬株式会社 33

ご覧のスライドは主要な農薬原体5剤の地域別展開状況を示しています。日本の実績を踏まえてSpecialty Crop向けに主要重点品目を地域風土に合わせて展開します。

日本市場ではすべての製品が展開済みで、国内での実績をベースに海外展開を進めています。

網掛けをしているアジア太平洋と中南米は市場規模が大きく、成長性も高いため、重点的に拡販を進めています。

中東・アフリカはまだ展開余地が大きく、今後の成長が期待される新興市場です。

北米・欧州は市場が成熟しており、選択的に高収益製品を展開しています。このように魅力のある自社剤をグローバルに展開する事で収益性の改善を図ります。登録には長期間必要であり計画的に展開を進めます。

また、グローバル展開の過程で得られた市場情報は、ニーズに適う新規有効成分のグローバル開発に活かします。

- 農薬事業以外の新規事業等：バイオリソースを活用した製品・サービスの展開
- ✓ 高付加価値化合物の生産技術開発（理化学研究所との共同研究）



今後の展開

香料・化粧品分野での事業化を目指す
将来的には作物保護資材・医薬品原料などへ応用拡大

日本農薬株式会社 34

農薬事業以外の新規事業では、バイオリソースを活用した製品・サービスの展開を検討しております。

初めに、理化学研究所とのオープンイノベーションによる、高付加価値化合物生産の技術開発について紹介します。

本技術はバイオベース原料から化学合成と酵素変換を組み合わせることにより高付加価値化合物を製造するもので、現在事業化に資する特許を出願しております。

まずは香料・化粧品分野での事業化を目指しますが、将来、作物保護資材や医薬品原料等、様々な分野への展開を想定し技術開発を進めてまいります。

昨今、従来の大量生産・大量消費・大量廃棄の社会から、資源を効率的に利用し、環境負荷を低減する循環型社会への転換が求められています。そのような状況下、当社グループは、天然物利用技術を提供することにより、社会課題解決と経済成長との両立を実現し、SDGsの目標である持続可能な社会と地球環境の保全に貢献することを目指してまいります。

● 農薬事業以外の新規事業等：バイオリソースを活用した製品・サービスの展開

✓ 生物農薬・作物保護資材の開発推進

環境調和型製品として重点市場である欧州を中心に技術導入、獲得資材を普及拡大
自社開発を加速する

領域	成果と進捗
生物農薬	販売権利の獲得 現在30製品以上について導入検討中
作物保護資材 (バイオスティミュ ラント等)	国内：日本農薬で凍霜害抑制剤フロストバスター、微生物資材クロスバリュー販売開始 ニチノー緑化で複数資材を販売 欧州：ニチノーヨーロッパでアジュバント、バイオスティミュラント販売 中南米：シプカム・ニチノー・ブラジルで4種製品の販売 アジア・太平洋：ニチノーインドニアで2種製品の販売 現在20製品以上について導入検討中

2030年に50億円以上の販売を目指す

次に、生物農薬・作物保護資材の開発推進についてご説明いたします。

本件は、非財務価値の取り組みである環境調和型製品としても、重要な取り組みとして位置付けており、重点市場である欧州を中心に技術導入、獲得資材の普及拡大を図るほか、自社開発を加速させ、2030年度には50億円以上の販売を目指してまいります。

- シベンゾキサスルフィル（略称：CBX）の開発を加速
- 2030年以降に販売開始予定の農薬および動物薬分野における新剤への先行投資を強化

	新製品候補	分野	実用性評価	開発	上市	備考
殺虫剤	シベンゾキサスルフィル	園芸用殺虫剤		● ... 2028年以降		ピーク時売上高目標50億円※
	殺虫剤A	水稲用殺虫剤	→	●		標的市場規模4,060億円
除草剤	除草剤A	水稲用除草剤	→	●		標的市場規模4,350億円
殺菌剤	殺菌剤A	畑作用殺菌剤	●			
	殺菌剤B	果樹・野菜用殺菌剤	●			
動物薬	動物薬A	ペット動物用	●			ADEKA社共同研究
	動物薬B	ペット動物用	●			動物薬メーカー共同研究
	動物薬C	ペット動物用	●			動物薬メーカー共同研究

※2030年度以降のピーク時を想定

- ・ 殺虫剤A、除草剤Aを2024年度に開発フェーズにステージアップ、上市を目指して開発を加速化
- ・ ADEKA社や動物薬メーカーとの協働により動物薬分野のR&Dの取組みを強化

研究開発の強化の取り組みでは、開発中の新規汎用性殺虫剤シベンゾキサスルフィル（CBX）の開発を加速させるほか、2030年以降に販売開始予定の農薬および動物薬分野における新剤への先行投資を強化してまいります。

農薬分野では、殺虫剤A、除草剤Aを2024年度に開発フェーズへステージアップしました。上市を目指して開発を加速化しております。

動物薬分野では、ADEKA社や動物薬メーカーとの協働により、研究開発の取り組みをさらに強化してまいります。

● シベンゾキサスルフィル(略称：CBX)の特長

幅広い殺虫スペクトル

園芸作物（specialty crop）の栽培上問題となる、チョウ目、カメムシ目、コウチュウ目、ハエ目といった広範囲の害虫に高い効果を示し、汎用性が高い殺虫剤



既存剤に対して感受性が低下した害虫種に有効

新規作用性を有し、既存剤に感受性の低下した害虫に対しても有効、作物の安定生産に貢献できる

優れた浸透移行性

セルトレイ灌注処理での実用性が確認されており、利便性の高い害虫防除剤として、生産者の省力化にも寄与する

シベンゾキサスルフィル
散布処理14日後



無処理

(アオムシ、ハイマダラノメイガ被害)



日本農薬株式会社 37

次に、開発中の新規汎用性殺虫剤CBXについてご説明いたします。

CBXは、幅広い殺虫スペクトルを有し、園芸作物、いわゆるSpecialty Cropの栽培上問題となる、チョウ目、カメムシ目、コウチュウ目、ハエ目といった広範囲の害虫に高い効果を示し、汎用性が高い殺虫剤であります。

本剤は、新規作用性を有し、既存剤に感受性の低下した害虫に対しても有効です。

加えて、優れた浸透移行性を有しており、セルトレイ灌注処理での実用性が確認されているなど、利便性の高い害虫防除剤として、生産者の省力化にも寄与します。

● シベンゾキサスルフィル開発の進捗状況

日本、インド、韓国で2025年に農薬登録を申請し
2028年以降に上市予定

本剤のニーズと登録性の高い3ヵ国で、2025年に農薬登録の申請を行い、2028年以降の登録認可並びに上市を予定。使用方法や適用作物等の拡大に向け、研究開発を鋭意実施中。

2025年：日・印・韓で農薬登録申請予定



2028年以降：登録認可/上市予定

日・印・韓で30億円強の販売を見込み、さらなる
販売拡大に向けその他の国・地域でも評価開始

3ヵ国で30億円強の販売を見込み、その他の登録性や市場性がある国や地域で評価を開始、登録国・地域、作物、使用方法等の更なる拡大により、ピーク時売上高50億円の販売を目指す。

日本：19億円

葉菜、果菜、根菜、果樹、
茶、芝



インド：9億円

葉菜、果菜



韓国：3億円

葉菜、果菜、豆、果樹



+ α

登録国・地域、作物、使
用方法の拡大等

CBXの開発の進捗状況はご覧のとおりで、日本、インド、韓国において2025年に農薬登録の申請を行い、2028年以降に上市を予定しております。
この3ヵ国で30億円強の販売を見込んでいるほか、その他の登録性や市場性がある国や地域で評価を開始しており、登録国・地域、作物、使用方法等のさらなる拡大により、ピーク時売上高50億円の販売を目指してまいります。

- 業界再編における主導的な立場を目指す
- 機動的且つ積極的な検討を継続
- 新規事業を育成

目的	対象（ターゲット）	想定規模
収益拡大	国内＝同業他社	大
	海外＝重要拠点強化・機能強化	小～中
新規事業育成	生物農薬・BS等の品目買収やベンチャー企業との提携・出資	小～中
DX	スマート農業事業発展に資する技術保有企業との提携・出資	小～中
既存事業育成	品目買収	大
既存事業整理	不採算事業・製品等の整理	収益～小

近年のM & A 拠点強化等実績

- ✓ NEUによるInteragro社買収（アジュバント・BS）
- ✓ チリ現地法人、Nichino Chile設立
- ✓ 微生物殺菌剤の権利取得

小規模：10百万～5億円、中規模：5億円～30億円、大規模：30億円以上

日本農薬株式会社 39

当社では、ご覧のような目的別にM&Aなど戦略的投資のターゲットを定め、機動的且つ積極的な検討を継続いたします。

特に新規事業育成に当たっては、生物農薬・バイオスティミュラント等の品目買収やベンチャー企業との提携・出資を積極的に検討してまいります。

近年では、ご覧のようなM&Aや拠点強化等を進めており、さらなるM & Aの検討、実行を進めてまいります。

- 配当に関する基本方針

長期的な観点に立ち、事業収益の拡大と財務体質の強化を図ることによって企業価値の向上に努め、株主の皆様に対して安定的かつ継続的な利益配当を行う

- 本中期経営計画期間における配当方針

見直し前：累進配当を基本とし、中長期的には配当性向40%水準を目指す
⇒見直し後：累進配当を基本とし、**配当性向40%を目安に配当を行う**

- **2030年のありたい姿における配当方針（新設）**

配当性向50%を目指す

見直し後の当社の配当方針はご覧のとおりで、本中期経営計画期間においては、累進配当を基本とし、配当性向40%を目安に配当を行います。
加えて、2030年には、配当性向50%を目指してまいります。

1. PBR向上を意識した企業価値向上策の実施（PBR1倍割れの解消）

PBR=ROE×PER より
ROEの向上が課題

ROEの向上：「**利益率の改善**」、株主還元率の向上、政策保有株式の縮減等

*併せて「**中期経営計画**」など**成長戦略推進**で期待収益率も改善していく

2. IR活動のさらなる活発化

・**さらなる活発化で市場で当社株認知度向上を継続**

（決算説明会に加えて、中期経営計画の公表、HPの情報発信充実・投資家向け説明会の充実など）

当社における資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応はご覧のとおりで、ROE向上のため、特に利益率の改善を図るとともに、本中期経営計画でお示した成長戦略や企業価値向上策の推進により、期待収益率も改善してまいります。

また、IR活動のさらなる活発化により、株式市場における当社の認知度向上への取り組みを継続してまいります。

- 3年間で研究開発投資200億円、設備投資80億円を想定 事業拡大と企業価値の向上に努める
- 他方、株主の皆様に対して、積極的な株主還元を行い、配当性向40%を目安に配当を行う
- 本中期経営計画期間中は、累進配当を基本として、企業価値向上のための投資資金需要や財務健全性を総合的に勘案し配当額を決定する

3年間（2024年度から2026年度）のキャピタル・アロケーション

キャッシュ・イン

キャッシュ・アウト

営業CF 3年間累計 425億円 (+15億円)	研究開発投資 200億円 (+10億円)	2024年度 2025年度 2026年度	63億円 76億円 61億円	
	設備投資 80億円 (-5億円)	研究設備投資 生産更新投資 生産積極投資	10億円 13億円 36億円	DX投資 その他 13億円 8億円
	投融資枠* 20億円 (+10億円)	主たる対象：インド、ブラジルを想定		
	株主還元 65億円 (+15億円)	配当方針： (累進配当を基本、配当性向 40%水準)		
	内部留保 70億円 (-15億円)	財務の健全性とROEの改善が両立できる純資産額		
外部調達 10億円				

*M&Aは除く

キャピタル・アロケーションに基づき、効率的な資本政策を投資と内部留保と株主還元のバランスを考慮しながら、企業価値を高めていく

事業拡大を目的として、3年合計の営業CF425億円の範囲内での投資を実施予定、外部資金活用も視野

最低手元現金必要額と投融資枠を除いた額を株主還元に配分予定 **累進配当を基本とする**

2025年度配当は25円を予定

3年間のキャピタル・アロケーションはご覧のとおりで、バランスを考慮しながら企業価値の最大化を図ってまいります。

中期経営計画の3年間で、営業キャッシュフローは当初計画から+15億円の425億円を見込んでおります。

研究開発には当初計画比+10億円の200億円を投資し、ステージアップした有望開発候補化合物の開発を加速してまいります。

このほか、設備投資80億円を想定し、事業拡大と企業価値の向上に努めてまいります。

加えて、株主の皆様に対しても、見直した配当方針に基づき、積極的な株主還元を行ってまいります。

本中期経営計画期間中は、累進配当を基本として、企業価値向上のための投資資金需要や財務健全性を総合的に勘案し配当額を決定いたします。

なお、2025年度の配当は年間25円を予定しております。



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。

引き続き、NICHINO 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、豊かなくらしを守るべく挑戦するとともに、サステナビリティ経営の推進を通じて持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

V. 質疑応答

代表取締役社長	岩田 浩幸
常務執行役員 経営企画本部長	
兼 管理本部長	高橋 史郎
常務執行役員 研究本部長	
兼 海外営業本部長	元場 一彦
執行役員 経営企画本部副本部長	藤田 恭浩
管理本部経理部長	古賀 幹和
管理本部総務・法務部長	吉岡 正樹



2025年3月期
決算説明会

2025年5月29日

証券コード：4997
東証プライム市場



ご参考資料

(単位：百万円、%)

		25年3月期	24年3月期		
		実績	実績	前期比	伸び率
日本農薬	売上高	53,821	52,811	1,009	1.9
	営業利益	4,138	3,809	328	8.6
	当期純利益	△ 2,731	4,054	△ 6,785	—
ニチノサービス	売上高	4,050	4,209	△ 158	△ 3.8
	営業利益	160	177	△ 17	△ 9.8
	当期純利益	54	112	△ 58	△ 52.0
ニチノ緑化	売上高	2,089	1,882	207	11.0
	営業利益	54	37	17	46.2
	当期純利益	36	23	12	53.9
日本エコテック	売上高	940	900	40	4.5
	営業利益	60	44	15	36.2
	当期純利益	42	32	10	32.3
アグリマート	売上高	2,518	2,314	204	8.8
	営業利益	287	252	34	13.8
	当期純利益	187	163	23	14.2

(単位：百万円、％)

		25年3月期	24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	15,117	12,904	2,212	17.1	米ドル	
	営業利益	1,538	1,186	351	29.7	2024.3実績	145.27
	当期純利益	1,206	896	310	34.6	2025.3実績	152.16
日佳農薬	売上高	441	490	△ 48	△ 9.9	台湾ドル	
	営業利益	△ 8	24	△ 32	—	2024.3実績	4.61
	当期純利益	△ 2	23	△ 25	—	2025.3実績	4.69
ニチノインドネシア	売上高	9,186	12,833	△ 3,646	△ 28.4	インドルピー	
	営業利益	△ 253	325	△ 578	—	2024.3実績	1.77
	当期純利益	△ 434	101	△ 536	—	2025.3実績	1.80
シバカムニチノブラジル	売上高	22,563	23,422	△ 859	△ 3.7	ブラジルレアル	
	営業利益	1,910	422	1,487	351.9	2024.3実績	28.55
	当期純利益	131	△ 375	506	—	2025.3実績	27.29
ニチノヨーロッパ	売上高	8,807	7,422	1,384	18.7	英ポンド	
	営業利益	908	676	231	34.1	2024.3実績	182.24
	当期純利益	763	492	270	54.9	2025.3実績	194.64
ニチノベトナム	売上高	1,462	—	—	—	ベトナムドン(100ドン)	
	営業利益	92	—	—	—	2024.3実績	—
	当期純利益	61	—	—	—	2025.3実績	0.63

(現地通貨建て)

		25年3月期	24年3月期		
		実績	実績	前期比	伸び率
ニチノアメリカ (単位:千ドル、%)	売上高	99,351	88,831	10,519	11.8
	営業利益	10,130	8,047	2,082	25.9
	当期純利益	7,936	6,068	1,867	30.8
日佳農薬 (単位:千台湾ドル、%)	売上高	94,198	106,477	△ 12,279	△ 11.5
	営業利益	△ 1,753	5,364	△ 7,118	—
	当期純利益	△ 461	5,183	△ 5,644	—
ニチノインド (単位:千ルピー、%)	売上高	5,094,979	7,258,339	△ 2,163,360	△ 29.8
	営業利益	△ 126,304	172,644	△ 298,949	—
	当期純利益	△ 231,787	49,620	△ 281,407	—
シブカムニチノブラジル (単位:千リアル、%)	売上高	826,815	820,400	6,415	0.8
	営業利益	73,818	15,144	58,674	387.4
	当期純利益	7,470	△ 13,953	21,423	—
ニチノヨーロッパ (単位:千ポンド、%)	売上高	45,249	40,730	4,519	11.1
	営業利益	4,642	3,740	901	24.1
	当期純利益	3,911	2,737	1,173	42.9
ニチノベトナム (単位:百万ドン、%)	売上高	233,016	—	—	—
	営業利益	14,455	—	—	—
	当期純利益	9,645	—	—	—

(単位：百万円、%)

		26年3月期	25年3月期		
		計 画	実 績	前期比	伸び率
日 本 農 業	売 上 高	54,777	53,821	956	1.8
	営 業 利 益	3,061	4,138	△ 1,077	△ 26.0
	当期純利益	3,511	△ 2,731	6,242	—
ニチノサービス	売 上 高	4,386	4,050	335	8.3
	営 業 利 益	175	160	15	9.7
	当期純利益	125	54	71	131.6
ニチノ緑化	売 上 高	2,167	2,089	77	3.7
	営 業 利 益	32	54	△ 22	△ 40.6
	当期純利益	18	36	△ 18	△ 49.9
日本エコテック	売 上 高	930	940	△ 10	△ 1.2
	営 業 利 益	27	60	△ 33	△ 55.0
	当期純利益	19	42	△ 22	△ 53.1
アグリマート	売 上 高	2,536	2,518	17	0.7
	営 業 利 益	266	287	△ 20	△ 7.3
	当期純利益	170	187	△ 16	△ 8.8

(単位：百万円、%)

		26年3月期	25年3月期			売上高	
		計 画	実 績	前期比	伸び率	為替換算レート(円)	
ニチノアメリカ	売 上 高	13,683	15,117	△ 1,434	△ 9.5	米ドル	
	営 業 利 益	1,084	1,538	△ 454	△ 29.5	2025.3実績	152.16
	当期純利益	774	1,206	△ 432	△ 35.8	2026.3計画	145.00
日 佳 農 薬	売 上 高	500	441	59	13.4	台湾ドル	
	営 業 利 益	13	△ 8	21	—	2025.3実績	4.69
	当期純利益	14	△ 2	16	—	2026.3計画	4.50
ニチノインド	売 上 高	11,248	9,186	2,061	22.4	インドルピー	
	営 業 利 益	457	△ 253	710	—	2025.3実績	1.80
	当期純利益	272	△ 434	706	—	2026.3計画	1.70
シブカムニチノブラジル	売 上 高	23,965	22,563	1,402	6.2	ブラジルリアル	
	営 業 利 益	1,963	1,910	53	2.8	2025.3実績	27.29
	当期純利益	431	131	300	228.7	2026.3計画	26.00
ニチノヨーロッパ	売 上 高	11,269	8,807	2,461	28.0	英ポンド	
	営 業 利 益	1,158	908	250	27.5	2025.3実績	194.64
	当期純利益	787	763	23	3.1	2026.3計画	190.00
ニチノベトナム	売 上 高	1,557	1,462	95	6.5	ベトナムドン(100ドン)	
	営 業 利 益	85	92	△ 6	△ 7.3	2025.3実績	0.63
	当期純利益	35	61	△ 25	△ 42.2	2026.3計画	0.60

(現地通貨建て)

		26年3月期	25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	94,367	99,351	△ 4,983	△ 5.0
	営 業 利 益	7,478	10,130	△ 2,652	△ 26.2
	当期純利益	5,339	7,936	△ 2,596	△ 32.7
日 佳 農 薬 (単位:千台湾ドル、%)	売 上 高	111,327	94,198	17,129	18.2
	営 業 利 益	2,948	△ 1,753	4,702	—
	当期純利益	3,212	△ 461	3,673	—
ニチノインドネシア (単位:千ルピー、%)	売 上 高	6,616,579	5,094,979	1,521,599	29.9
	営 業 利 益	269,005	△ 126,304	395,309	—
	当期純利益	160,078	△ 231,787	391,865	—
シブカムニチノブラジル (単位:千リアル、%)	売 上 高	921,755	826,815	94,940	11.5
	営 業 利 益	75,505	73,818	1,687	2.3
	当期純利益	16,606	7,470	9,135	122.3
ニチノヨーロッパ (単位:千ポンド、%)	売 上 高	59,312	45,249	14,062	31.1
	営 業 利 益	6,095	4,642	1,453	31.3
	当期純利益	4,142	3,911	231	5.9
ニチノベトナム (単位:百万ドン、%)	売 上 高	259,613	233,016	26,596	11.4
	営 業 利 益	14,276	14,455	△ 178	△ 1.2
	当期純利益	5,922	9,645	△ 3,722	△ 38.6

日本農薬株式会社 52



2025年3月期 決算説明会

本資料にて開示されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在の判断や入手可能な情報に基づくもので、既知及び未知のリスクや不確実性及びその他の要素を内包しており、これらの目標や予想の達成、及び将来の業績を保証するものではありません。また、これらの情報は、今後予告なしに変更されることがあります。従いまして、本情報及び資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行なって下さいますようお願いいたします。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

日本農薬株式会社

2025年5月29日

