

## 多様化する農業現場の課題に、 研究開発と技術営業の力で応え、次の成長を拓く。

国内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127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)」のもと、サステナビリティ経営を成長戦略の中心に据え、社会全体と当社グループの持続可能な発展の両立を目指して事業活動を推進してまいりました。

当中間連結会計期間における主な取り組みとしては、持続的なグループ成長のための事業と収益の拡大を目指し、BASFジャパン株式会社との間で、果樹分野向け製品の日本国内での独占供給による販売について合意しました。また、国立研究開発法人理化学研究所環境資源科学研究センターとのオープンイノベーションを通じ、天然物由来原料を活用した高付加価値化合物の生産技術開発に関して事業化に向けた特許出願を行うなど、新たな収益源の創出に向けた取り組みを推進しました。

当中間連結会計期間の売上高は、国内農薬販売において、米価高騰による生産意欲の高まりから、水稻栽培面積が増加し、主力自社開発品目をはじめとした水稻向け製品の販売が好調に推移したことや、海外農薬販売において北米、欧州での販売が好調であったことなどから伸長しました。

なお、通期の業績見通しは、売上高は1,093億円、営業利益は92億円、経常利益は80億円、親会社株主に帰属する当期純利益は54億円を計画しております。

NICHINO 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・動物薬など多様な分野で社会の期待に応え、安全で安定的な食と豊かなくらしを守ることを使命とし、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。

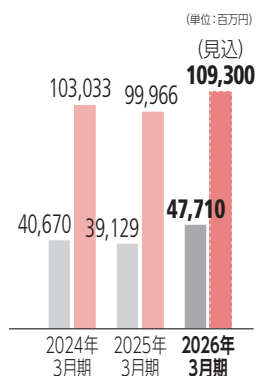
株主の皆様には、今後とも変わらぬご理解とご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

\*「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

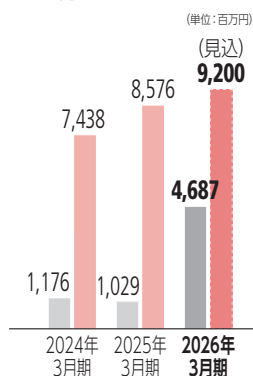
### 決算ハイライト

■ 中間期 ■ 通期

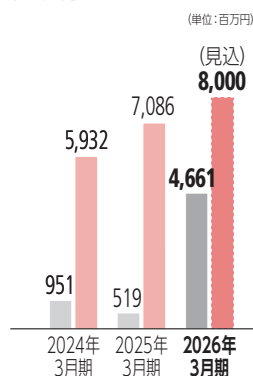
#### 売上高



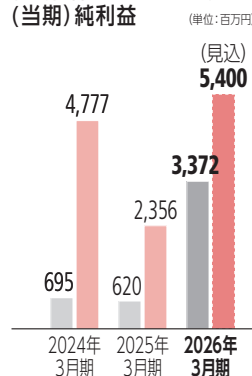
#### 営業利益



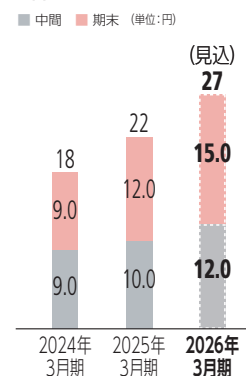
#### 経常利益

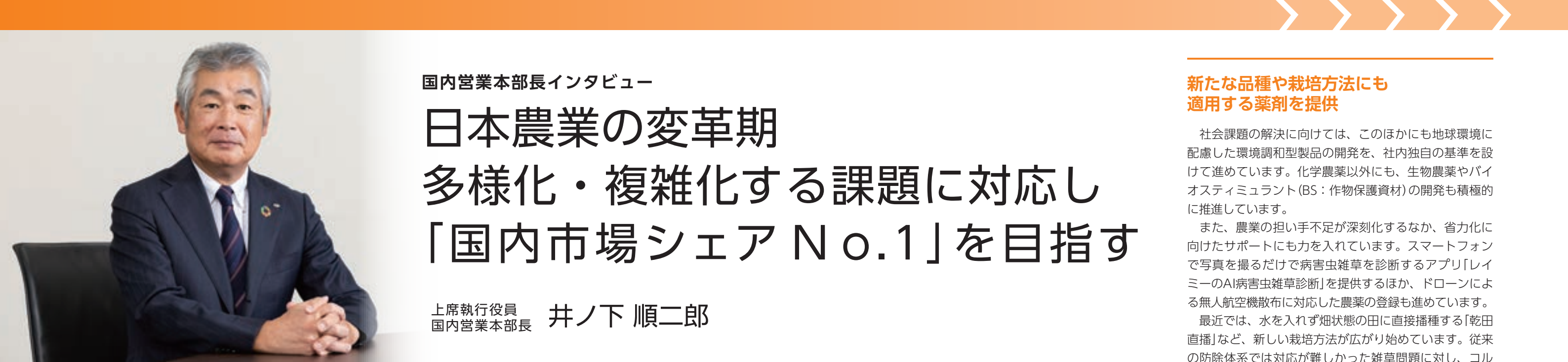


#### 親会社株主に帰属する中間 (当期)純利益



#### 1株当たり配当金





国内営業本部長インタビュー

# 日本農業の変革期 多様化・複雑化する課題に対応し 「国内市場シェア No.1」を目指す

上席執行役員 国内営業本部長 井ノ下 順二郎

## 自社製品を核とした多様な製品と 事業を通じて培った信頼が強み

日本農業は、1928年の創立から日本の農業の発展とともに歩んできました。南北にも東西にも長く、弓なりの形状を持つ日本列島は、地域ごとに気候や環境が大きく異なります。全国の稲作はもちろん、果物や野菜など、都道府県によって主要作物もさまざまです。最近ではコメ不足が問題になるなど、農業を取り巻く課題は、時代によっても変化しています。

そのなかで、日本市場での農業販売事業を担う国内営業本部は、多様化・複雑化するニーズに対応してきました。その地域、その時代に応じた課題解決に貢献し、国内農業市場をリードする企業の一角として地歩を固めてきたと自負しています。

我々の特徴は、研究開発から製造、販売までの一貫体制の下、自社原体を中心とした豊富な製品ラインナップと、取引先との信頼関係に基づく強固な販売力という強みを併せ持つ点です。

日本農業は研究開発型企業として、売上の一定額を研究開発に投資し、継続的に新規化合物を探索しています。現在は24の自社原体を有し、さまざまな製品として販売しています。特に温暖多湿な日本で需要の大きな殺虫剤分野に強く、作物別では水稻や果樹・野菜などで広く使われています。

そして自社製品だけでなく、グローバル市場で高いシェアを持つコルテバ・アグリサイエンス日本株式会社(以下、「コルテバ社」)やBASFジャパン株式会社(以下、「BASF社」)など、他社製品の販売も手掛けています。自社製品という基盤の上に、有力な他社製品を組み合わせることで、豊富なラインナップを用意し、サービスの幅を拡大しています。

組織体制としては、北海道から九州まで全国を網羅する拠点を構え、全国農業協同組合連合会(全農)や農業協同組合(JA)経由の「系統」ルート、卸売業者や小売店経由の「商系」ルートともにバランスよく販売を行える体制を

構築しています。長年に亘って生産の現場に寄り添い、実績を積み上げることによって、幅広い取引先との信頼関係を築き上げてきました。

その成果は、直近の国内売上高の推移からも見て取ることができます。2022年3月期が198億円、2023年3月期が221億円、2024年3月期が224億円、2025年3月期が233億円と、成熟した国内市場のなかでも着実に成長を続けています。

さらなる成長に向け、我々は2030年のありたい姿として「国内市場シェアNo.1」を掲げています。売上高では300億円超を目指しており、現在進行中の中期経営計画「Growing Global for Sustainability(GGS)」では、最終年度にあたる2027年3月期に売上高250億円を達成すべく、さまざまな取り組みを進めています。

## 「技術営業」を通じて 近年の高温障害にも対応

2030年に売上高300億円超という目標達成に向けて、力を入れていることがいくつかあります。第一に、製品ポートフォリオの充実です。多様なニーズに応えるには、さまざまな製品の種類を揃えている必要があります。自社製品の開発を進めるのはもちろんですが、新剤の開発には一定の時間がかかることから、他社製品をポートフォリオに加えていくことも重要になります。

すでに2021年にはコルテバ社と販売契約を締結し、同社製品の販売を行っています。さらに2025年10月1日からは、ドイツの総合化学メーカーであるBASF社の果樹向け製品の独占販売を開始しました。もともと強みを持つ果樹向け分野で、有力な製品の選択肢が増えたことから、さらなる売上拡大が期待できます。本製品群で50億円程度の売上増を見込んでおり、300億円に向けた力強い追い風になると考えています。

また、製品の拡充と並行して重視しているのは、ソリューションの提供です。流通・生産者の皆さまと良好なコミュニケーションを図り、気候変動などの環境変化によっ

て起こり得る生産現場のさまざまな問題に対し、課題解決に向けて協働していくことが欠かせません。各種SNSを活用した情報提供など、生産現場の皆さまとのダイレクトなコミュニケーションの活性化にも力を入れています。

さらに、その取り組みの一環として推進しているのが、「技術営業」です。技術営業とは、単なる製品販売ではなく、生産現場の課題を深く理解したうえで適切なソリューションを提案し、実際に課題解決に導くまでの一連の流れを指します。具体的には、国内営業本部内の技術普及部に品目担当者を配置して、生産現場から技術課題を吸い上げ、研究開発部門である総合研究所と連携して、迅速に課題解決にあたる体制を構築しています。

その象徴的な例として、近年の夏の高温障害への対応が挙げられます。日本の稲作においては、かつては冷夏が大敵でした。しかし、近年、より深刻な問題となっているのが高温障害です。気候変動による夏季高温化の影響で米粒が白く濁ってしまう「白未熟粒」が発生し、品質低下と収量減につながっています。

新しい問題だけに新剤の開発も追いついていないなか、当社では、いもち病の防除剤として開発され、今年で発売から50周年を迎える「フジワン」を、高温障害対策として改めて提案し、普及に努めています。関係機関のご協力を得ながら各県で試験を行って効果を実証するなど、新たな提案を行っています。

技術営業を実践していくには栽培知識、農業知識、現場情報の3要素が不可欠です。特に営業担当者一人ひとりの知識と提案力の向上が欠かせません。そのために、新入社員から管理職まで、階層別にきめ細やかな研修を実施しています。コロナ禍で中断していた集合研修も再開し、圃場での試験を実施するなど、現場での実践力を高めています。また、専門知識の習得をサポートするため、スマートフォンでいつでも学べる学習アプリを導入しました。

人材育成については、全国の特約店の方々を組織した「ふじいち会」の会員企業に対してもサポートを行っています。社内研修の内容を社外向けにアレンジしたコンテンツを提供し、知識や技術の習得に役立ててもらっています。

## 新たな品種や栽培方法にも 適用する薬剤を提供

社会課題の解決に向けては、このほかにも地球環境に配慮した環境調和型製品の開発を、社内独自の基準を設けて進めています。化学農業以外にも、生物農業やバイオスティミュラント(BS：作物保護資材)の開発も積極的に推進しています。

また、農業の担い手不足が深刻化するなか、省力化に向けたサポートにも力を入れています。スマートフォンで写真を撮るだけで病害虫雑草を診断するアプリ「レイミーのAI病害虫雑草診断」を提供するほか、ドローンによる無人航空機散布に対応した農業の登録も進めています。

最近では、水を入れず畑状態の田に直接播種する「乾田直播」など、新しい栽培方法が広がり始めています。従来の防除体系では対応が難しかった雑草問題に対し、コルテバ社の製品を軸とした新たなソリューションを提案しています。

特に稲作に関しては、令和のコメ不足を契機に、政策が転換しました。生産者の農業選定でも、減反政策の下では、いかにコストを抑えるかが重視されましたが、最近では価格の安さよりも効果の高い薬剤が好まれる傾向に変わりつつあります。必要な投資をしても十分に賄えるという判断があるのでしょうか。農業メーカーとして、より生産効率の向上に資する薬剤の提案、提供を進めていきたいと考えています。

病害虫や雑草については、抵抗性や耐性菌が出現するため、常に新しい薬剤が求められているのが現状です。今後は、例えば高温に強い品種など、品種改良や品種開発がさらに進んでいくことが予想されます。新たな品種に対しても、自社の薬剤が適しているか試験を行うなど、準備を進めています。

当社は2028年に創立100周年を迎えます。日本の農業が大きな変化にさらされている今、我々、国内営業本部が果たすべき役割は大きいと考えています。研究開発型企業として、今後継続して新たな製品を生み出すことを原点として、他社製品を含めて幅広く製品ポートフォリオの充実に努め、技術営業を通じて国内市場の作物保護をリードしていきたいです。次の100年に向けて、社会課題の解決に貢献してまいりますので、ぜひご期待いただければ幸いです。





# ピラフルフェンエチル

## —— 挑戦と進化をかさねたグローバル除草剤

「Global Innovator for Crop & Life 食とくらしのグローバルイノベーター」のビジョンのもと、私たちNICHINO グループは、農薬・作物保護資材をはじめ医薬・動物薬など幅広い分野で社会ニーズに応える製品・サービスをグローバルに展開しています。

今回は、近年特に欧州や北米などで販売が伸長している「ピラフルフェンエチル」に焦点をあて、その特長や現地普及の様子についてお届けします。

当社が開発した除草剤ピラフルフェンエチル(以下、「PFE」)は、世界各国で登録が認可されているグローバル製品です。人や動物、そして自然環境への安全性に優れ、他系統の除草剤に抵抗性を獲得した雑草にも有効、さらに極めて少量の使用で、迅速かつ効果的な除草活性を発揮する点が特長です。

PFEは当初、EUの麦類における広葉雑草に対する選択的防除を目的として開発されました。その後、作物播種前の雑草防除や果樹園の下草防除など、幅広い用途に展開。さらに、速効性を活かして、ばれいしょ用枯凋剤、棉用落葉剤、果樹の側枝防除剤など、植物成長調節剤としての新たな市場も開拓しています。

開発の過程では、市場ニーズに合致せず苦戦した時期もありました。しかし、主要ターゲットをばれいしょ、棉、果樹などへとシフト。環境負荷が小さいという本剤の特長も、農薬登録要件の厳格化が進む海外市場において追い風となりました。

日本では、処方確立までに多くの困難を乗り越えて誕生した混合剤「サンダーボルト007」が速効性と浸透移行性の特長を生かし非選択性茎葉処理除草剤として普及されています。北海道においては小麦用除草剤「エコパートフロアブル」やばれいしょ用枯凋剤「デシカン乳剤」が販売を牽引し、20年以上にわたり地域農業に貢献しています。

米国では、樹園地下草・側枝防除剤「VENUE」や棉用落葉・枯凋剤「ET」「ETX」が市場を開拓。特に、なたね向けで売上が伸長するカナダでは、提携先を起用して複数の

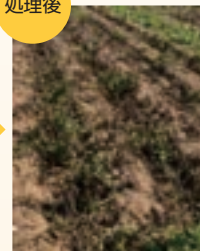
の混合剤を開発し、作物播種前の雑草防除用としてシェアを獲得しつつあります。

PFEは、欧州や米国以外にも世界中で登録認可を取得しています。市場の成長が著しいインドや世界最大の農薬市場であるブラジルでも農薬登録されており、今後はこれらの国々の畑作分野への展開を視野に入れながら、さらなる市場開拓を目指してまいります。

処理前



処理後



ピラフルフェンエチルの使用で、ばれいしょの収穫作業がスムーズに。

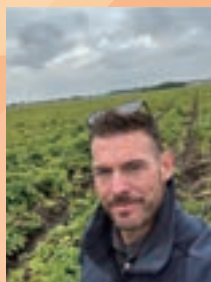


ピラフルフェンエチルの登録国マップ (2025年10月現在)



### 現地担当者の声

欧州では近年ばれいしょ栽培の初期雑草防除剤としてPFEが広く普及しています。欧州の生産現場では作物出芽前の雑草密度が高く、均一な生育や収量確保が課題となるなか、PFEは高い除草効果と作物への安全性で生産者に信頼されています。ばれいしょの芽が土壌表面に出る前に散布することで、広葉雑草を効果的に抑制し、雑草のない整った畝を維持、収量確保に貢献します。現在、推奨薬量での最適散布条件や他剤との組み合わせなどを検証中です。今後は雑草種の多様化や環境・規制の変化に対応する試験を実施し、生産者と密接な連携を図りながら、本剤の価値を積極的にアピールすることで、より一層の普及・販売に取り組んでまいります。



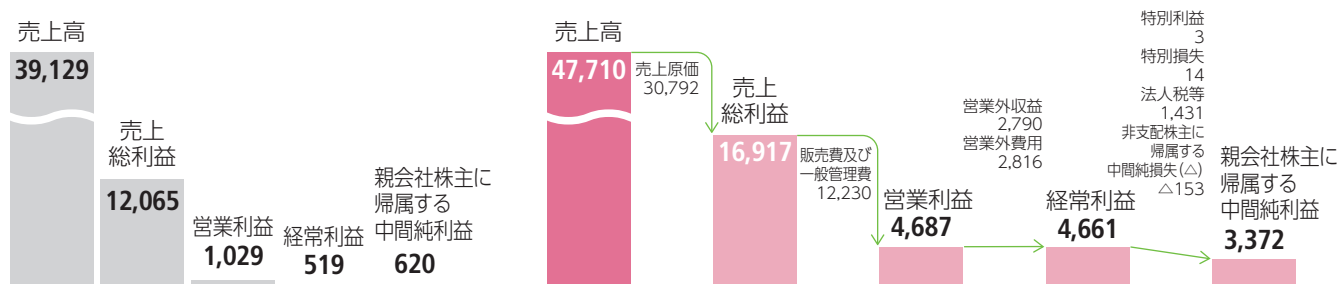
## 決算情報

### 連結損益計算書

(単位：百万円)

前中間期 2024年4月1日～2024年9月30日

当中間期 2025年4月1日～2025年9月30日



### 事業部門別概況

国内農薬販売

17.7%

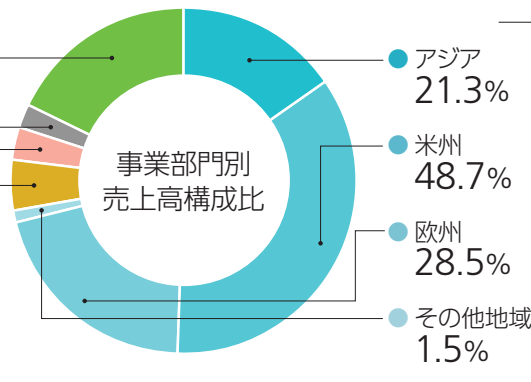
その他

2.2%

造園緑化工事、  
不動産の賃貸、  
農薬残留分析 他  
1,062百万円

農薬その他  
3.1%

農薬以外の化学品  
4.6%

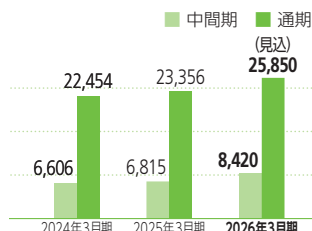


海外農薬販売

72.4%

### 国内農薬販売

(単位：百万円)



売上高 8,420百万円

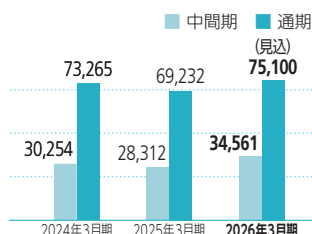
米価高騰に伴う水稻栽培拡大により、水稻向け製品の販売が好調に推移

国内農薬販売では、米価高騰による生産意欲の高まりから、水稻栽培面積が増加し、主力自社開発品目をはじめとした水稻向け製品の販売が好調に推移しました。これにより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 34,561百万円

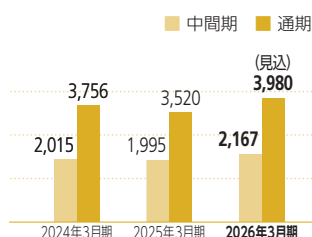
北米や欧州での販売が好調に推移し売上増

海外農薬販売では、北米で、カナダ向けの除草剤ピラフルフェンエチルが好調に推移したほか、乾燥した気候が一部地域で続いた影響でダニが多発生し、その結果、果樹向け殺ダニ剤フェンピロキシメートの販売が好調に推移しました。中南米では、ブラジルで流通在庫の適正化を進めた結果、Sipcam Nichino Brasil S.A. の売上高が前年同期比で増加しました。欧州では、バイエル社向けにフルベンジアミド原体の販売が増加、さらに果樹やばれいしょ向けのピラフルフェンエチルや果樹向けの殺ダニ剤フェンピロキシメートの販売が好調に推移しました。アジアでは、インドで同業他社向けを中心に販売が好調に推移しました。これにより、海外販売全体の売上高は前年同期を上回りました。



### 農薬以外の化学品

(単位：百万円)



売上高 2,167百万円

シロアリ薬剤が堅調に推移、外用抗真菌剤販売増加で医薬品事業が伸長

化学品事業では、株式会社アグリマートにおいて「ネクサス」などのシロアリ薬剤分野の販売が堅調に推移しました。医薬品事業では、爪白癬向けに販社への荷動きが早まったことなどから、国内の外用抗真菌剤ルリコナゾールの販売が増加しました。



## 会社の概要 (2025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 1,526名(連結)  
上 場 取 引 所 東京証券取引所 プライム市場  
主 要 な 業 務 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 (2025年9月30日現在)

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 治 彦
社外取締役	中 田 ち 子
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 井 川 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	大 谷 良 子
社外取締役 監査等委員	大 谷 益 世

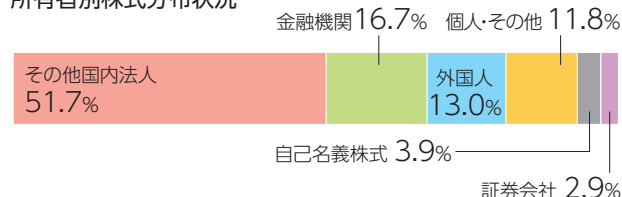
## 執行役員 (2025年9月30日現在)

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	谷 山 吉 隆
上席執行役員	谷 元 忠 博
上席執行役員	奥 村 博
執行役員	Manfred Hilweg
執行役員	石 村 功
執行役員	田 中 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
執行役員	山 口 博 志
執行役員	Dustin Simmons

## 株式の概要 (2025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	10,823 名

## 所有者別株式分布状況



## 株主メモ

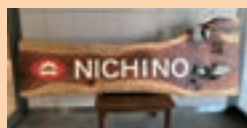
事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで  
定時株主総会 毎年6月中  
基準日 定時株主総会・期末配当 毎年3月31日  
中間配当 毎年9月30日  
公告の方法 電子公告  
(ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告をすることができない場合は、東京都において発行される日本経済新聞に掲載して行います。)  
単元株式数 100 株  
株主名簿 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号  
管 理 人 三井住友信託銀行株式会社  
特別口座の 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号  
口座管理機関 三井住友信託銀行株式会社  
郵便物 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号  
送 付 先 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



### 地域とともに歩む企業活動

#### ～河内長野市への寄付と河内材NICHINOロゴサインボード設置～

2025年6月、当社の総合研究所のある大阪府河内長野市へ地方創生応援税制(企業版ふるさと納税)を活用した寄付を行いました。寄付は同市の魅力向上に活用される予定です。また8月には、地域産業とNICHINOの歩みの象徴として、河内地区森林組合認証の樹齢約200年の杉材を



用いたNICHINOロゴサインボードを作成し、研究所エントランスに設置しました。河内長野市とは1930年の研究農場開設以来、良好な関係を築いてまいりました。今後も地域との連携を深め、地域活性化に寄与するとともに、持続可能な企業活動を進めてまいります。

「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。

### 統合報告書発行のお知らせ

2025年度より当社は初の「統合報告書」を発行いたします。持続的な企業価値向上と中長期的な成長戦略についてご理解を深めていただくため、企業価値創造の仕組みや、環境・気候変動・人材・ガバナンスなどマテリアリティ(7つの優先課題)への取り組みを掲載しています。ぜひご覧ください。



こちらから  
ご覧いただけます。

## 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。