

中期経営計画の進捗状況(2024-2026年度)

クミアイ化学グループは、2026年度を最終年度とする
中期経営計画(KUMI STORY 2026)を策定しています。



経営基本方針

革新的な技術開発、事業領域の拡大により、環境変化に対応可能な経営基盤を構築し、人々の暮らしを豊かにする製品・サービスの提供を通じて、サステナブルな社会の実現に貢献できる企業集団を目指す。

重要方針

- 1 持続可能な農業への貢献／高品質な製品・サービスの安定供給
- 2 気候変動・環境負荷の低減
- 3 研究開発力の強化
- 4 事業領域の拡大と新規事業の推進
- 5 人財の育成／人的資本の考え方をベースにした人財戦略
- 6 コーポレートガバナンスの高度化
- 7 DXの推進／デジタル化の実践

主な数値目標の進捗

	2025実績	2026目標
売上高	1,705億円	1,850億円
営業利益	106億円	160億円
親会社株主に帰属する当期純利益	44億円	150億円
ROE	3.0%	11.0%以上
ROS(売上高営業利益率)	6.2%	8.5%以上
配当性向	66%	30%以上(2024-2026)
持続可能な農業への貢献	アクシーブ®売上高 754億円 エフィーダ®売上高 91億円 ディザルタ®売上高 32億円	アクシーブ®売上高 842億円 エフィーダ®売上高 101億円 ディザルタ®売上高 44億円
生活の質向上への貢献	豆つぶ®剤新規上市数 5品目 (2022年度から累計)	豆つぶ®剤新規上市数 5品目 (2022年度から累計)
気候変動・環境負荷の低減	グループ7社の温室効果ガス排出量 (Scope1+2) 47,717t-CO ₂ /年	グループ7社の温室効果ガス排出量 (Scope1+2) 2030年度までに2019年度比30%削減

これまでの主な成果

1 持続可能な農業への貢献／高品質な製品・サービスの安定供給

主な目標 既存事業の拡大(2026年度売上高アクシーブ® 842億円、エフィーダ® 101億円、ディザルタ® 44億円、豆つぶ®剤の拡販)、化成品新規事業の創成

- 既存剤の拡販
世界で主要穀物の栽培に使用される除草剤アクシーブ®は、売上754億円(2025年度実績)まで成長
除草剤エフィーダ®売上91億円(同)、殺菌剤ディザルタ®売上32億円(同)と順調に推移
- 国内水稲用初・中期一発処理除草剤分野で強みを発揮
自社開発剤の除草剤エフィーダ®を中心に、5年連続で国内シェアNo.1を獲得
- 豆つぶ®剤の拡販
2022年度以降、豆つぶ®剤5品目を上市(豆つぶ®剤の全上市品数は39品目)
- 当社初のバイオスティミュラント販売開始
2026年度は「なつつよし®」を販売開始し、バイオスティミュラント市場へ参入
- 最先端半導体分野での事業拡大
半導体グレード高純度硫化カルボニル(COS)ガスの販売開始
ビスマレイミド(BMI)類の生産体制を強化



2 気候変動・環境負荷の低減

主な目標 グループ7社の温室効果ガス(GHG)排出量(Scope1+2):
2030年度までに2019年度比30%削減

- GHG排出量削減
CO₂フリー電力の導入等により2019年度比GHG排出量
30%削減目標の達成が視野に
- カーボנקレジットの創出サポート
2024年から水田の中干し延長によるカーボנקレジットの創出サポートを開始



3 研究開発力の強化

主な目標 新農業創製研究の加速、特許出願数100件(2026年度)

- 生物科学研究所の整備
2023年の化学研究所(ShIP)の新設に続き、さらなる研究開発力の強化として、生物科学研究所の整備を実施中
2027年に新研究棟が完成予定
- 新剤・新技術の開発
水稲用殺菌剤リガード®、微生物農薬エコアーク®、バイオスティミュラントなつつよし®を新たに上市
- 特許出願数 36件(2025年度実績)
- 業務提携
エフィーダ®の米国開発について、Valent社と業務提携

5 人財の育成／人的資本の考え方をベースにした人財戦略

主な目標 男性育児休業取得率100%、1人当たりの研修時間50時間/年

- 男性育休取得率92.9%、1人当たりの研修時間59.6時間/年を達成(2025年度)
- 2026年度から新人事制度を導入、従業員エンゲージメントの向上を目指す
→ P.29



7 DXの推進／デジタル化の実践

主な目標 全社的なDX推進、創業や生産場面でのAI活用

- 生成AI活用に向けた取り組みを推進
生成AI活用による生産性向上・業務効率化を後押しするため、社内での生成AIの業務利用を解禁
- DX人材育成を推進
現場のDX人材育成を図るべく、初の試みとして社内公募によるDX研修(期間4カ月)を実施
- DX/デジタル化の推進と並行して、情報セキュリティ体制の強化にも注力
脆弱性対応やセキュリティ機能強化のため、機器/ソリューションのバージョンアップを実施
セキュリティ強化に向けた対応として、SASE導入、多要素認証の導入、SOCの導入
グループ会社のセキュリティ強化を実施



2025年度の振り返り

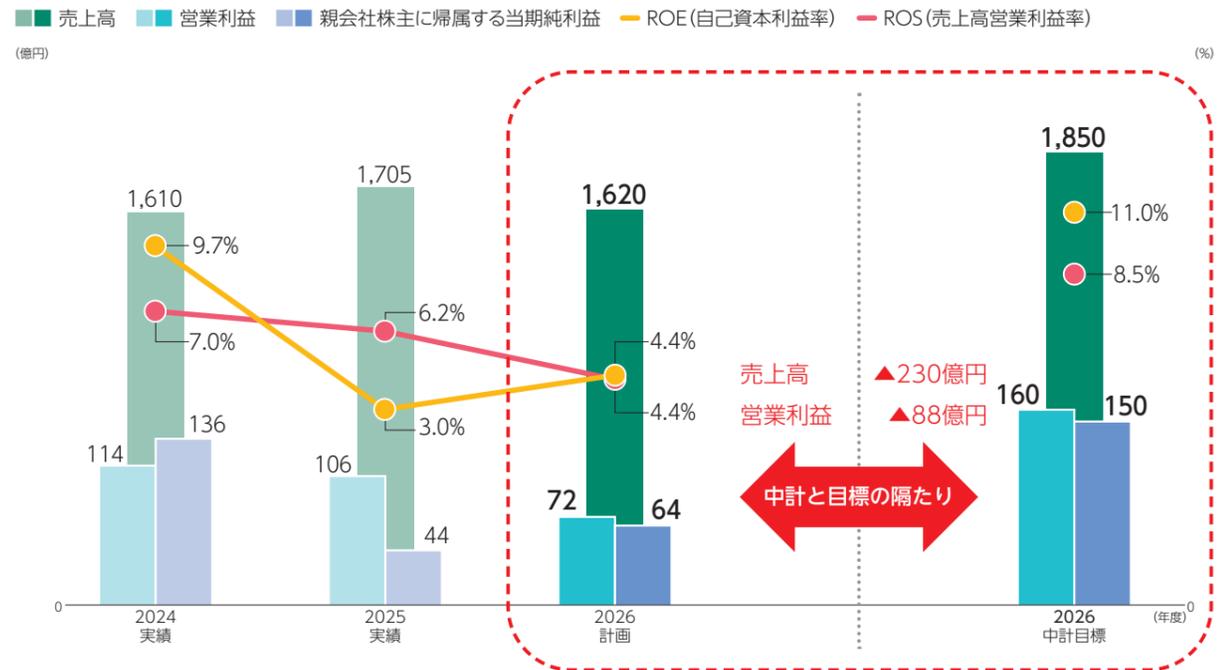
2025年度の連結売上高は1,705億円となり、15年連続の増収を達成した一方、営業利益は106億円で前期から減益となりました。事業別に見ると、国内農業事業では、除草剤エフィーダ®を含む水稲用一発処理除草剤、殺菌剤ディザルタ®を含む水稲用箱処理剤の販売が好調に推移しました。海外農業事業では、当社の主力製品である除草剤アクシーブ®において、コロナ禍を発端とした米国向け在庫の消化が進んだことに加え、現地の販売会社の販売促進活動に対する支援強化により出荷増となりました。農業及び農業関連事業全体としては、売上高は1,357億円となり、前年比76億円の増収となりました。一方、アクシーブ®のジェネリック品参入等への対策として価格対応を実施したことにより収益性が悪化し、

営業利益は106億円、前年比16億円の減益となりました。

化成品事業は、生成AIサーバー向け電子材料分野の需要が好調に推移し、ビスマレイミド(BMI)類の出荷が増加したことに加え、アミン類の出荷も堅調に推移したことにより、売上高は251億円で前年比1億円の増収、営業利益は15億円で前年比8億円の増益となりました。

また、当社の連結子会社である Iharanikkei Chemical (Thailand) Co., Ltd.の塩素化事業において、業績見通しの悪化に伴う固定資産の減損処理を行い、37億円を特別損失として計上しました。これにより、親会社株主に帰属する当期純利益は44億円、前年比92億円の減益となりました。

売上高・営業利益・ROS(売上高営業利益率)



減損損失について

Iharanikkei Chemical (Thailand) Co., Ltd.は、当時成長トレンドにあったアラミド繊維市場において、現地製造によるコスト競争力の確保と、生産能力の拡大を目的に設立いたしました。しかし、中国・インドなどの化学メーカーが市場に参入してきたことで競争が激化し、事業運営における環境が厳しくなったことから、当初の事業計画との間に大きな隔たりが生じ、37億円の固定資産の減損損失を計上しました。現在、新たな商材の製造や生産効率の向上によるコスト低減など、経営改善に取り組んでいます。

課題と対応

中期経営計画の最終年度である2026年度は売上、利益ともに目標数値を下回る計画としています。これは、中期経営計画策定時の想定に比べ、アクシーブ®のジェネリック品参入による事業への影響が大きく、販売額の減少や収益性の悪化を見込んでいることが主な要因です。2026年度計画が中期経営計画目標を下回る形となっていますが、2026年度計画は最低限クリアすべきラインと捉え、引き続き、全役職員が一丸となって、課題解決に取り組んでいきます。

この厳しい局面を乗り越えていくためには、営業利益の確保を最優先とした施策の実行と徹底的な業務効率化が不可欠であり、市場環境の変化に大きく左右されないような「強靱な企業体質への変革」をいち早く実現することが喫緊の課題であると考えています。

【守りと攻めでアクシーブ®を維持拡大】

ジェネリック品の市場参入によってアクシーブ®の利益率が低下する中、守りと攻め両面での戦略を推し進めます。守りの面では、混合剤特許や製造法・中間体に関する特許など現在も有効な特許権に対する侵害行為が認められた場合は、断固たる姿勢で法的対応を行います。既に中国やオーストラリアでは、勝訴的和解などの成果が出ており、引き続き各地域での権利保護、行使を強化していきます。

攻めの面では、販売体制を強化し市場獲得に注力します。抵抗性雑草の問題は世界各国で深刻化しており、アクシーブ®は既存除草剤に対する抵抗性雑草に効果を示すことから、市場で高く評価されています。加えて、ジェネリック品が参入することで市場価格が低下し、さらに多くの生産者の方がアクシーブ®を手に取りやすくなるため、アクシーブ®とジェネリック品を合計したピロキサスルホン(アクシーブ®の有効成分名)の使用面積は今後も拡大していくと想定しています。これらの市場の広がりをチャンスと捉え、アクシーブ®の販売拡大を進めます。また、主要市場を中心に、新規混合剤の開発の促進、適用作物の拡大、適切な販売促進活動の支援を行い、オリジナル品としての優位性を最大限に活用し販売拡大につなげます。

アクシーブ®の販売数量を伸ばし、生産数量が増加することで原価低減が可能となります。また、さらなる生産効率化を目的とした革新的な製造方法の確立も進め

ています。より安価な生産を実現することで、アクシーブ®の収益性を改善していきます。

【アクシーブ®に次ぐ製品を育成】

アクシーブ®の維持拡大だけでなく、次世代の基幹剤の育成にも注力します。既に国内や韓国で販売している除草剤エフィーダ®、殺菌剤ディザルタ®はさらなる販売拡大に向け、他の地域での開発を積極的に進めます。エフィーダ®は、米国の水稲分野においてValent社との共同開発をスタートさせています。本剤の海外展開を本格化することで、海外販売の中核を担う剤へと成長させていきます。新剤としては、殺ダニ剤フルペンチオフェノックス(バネンタ®)の国内農業登録を控えています。これに続く開発パイプラインには複数の有望な化合物があり、早期製品化に向けて積極的な研究開発を進めています。

【化成品事業の成長を加速】

化成品事業では、農業事業に次ぐ第2の柱としての位置付けをより確実なものにしていきます。2025年度には、最先端半導体メモリ分野で使用される高純度硫化カルボニル(COS)ガスの製品化に成功し、販売を開始しました。2026年度には本製品を着実に立ち上げ、軌道に乗せていきます。また、2026年度にはグループ会社のケイ・アイ化成(株)の新プラントが本格稼働し、BMI類の生産体制を強化しています。BMI類は、生成AIサーバー向け電子材料の需要増加に加え、通信ネットワークの拡充により注目を集めている低軌道衛星にも新たに使用されており、高まる需要を取り込みます。

【新人事制度の導入で意識・組織改革へ】

企業において最も重要であり、上記の事業戦略を実行していくために欠かせないのが、人財の力です。当社では、「努力」を後押しする環境、「成果」を通じて達成感を得られる仕組みを目指し、2026年度から新人事制度を導入しました。従業員の行動変容を促すことにより、組織の活性化、強靱な企業体質への変革を図ります。