

農薬及び農業関連事業(国内)

水稲用初・中期一発処理除草剤分野で4年連続シェアNo.1を維持。さらなる事業拡大で国内の食料安定供給に貢献します。

当社グループは、農作物(食料)の生産の維持、向上に欠かせない農薬を販売しており、創製から製造・販売に至る一体化したプロセスで安全・安心な製品を提供しています。あるべき姿として「独自技術で豊かな暮らしを支え、自然と調和した社会の持続的発展に貢献するフレキシブルで存在感のある企業グループ」を設定し事業を進めています。その実現に向け、農林水産省が掲げる「みどりの食料システム戦略」や「スマート農業技術活用促進法」に資する新しい製品および技術の開発・普及に取り組み、食料の安定供給に貢献していきます。



取締役 常務執行役員 国内営業本部長 岩田 浩一

機会

- 大型農家、農業法人の増加
- 「みどりの食料システム戦略」による環境負荷低減
- 低・減農薬や物理的防除などの需要拡大
- 「スマート農業技術活用促進法」による技術革新

強み

- 有効成分(原体)および製品の自社開発・製造
- オンリーワン商品(豆つぶ®剤)
- 地域密着の強固な販売網

脅威

- 農耕地面積の縮小
- 登録維持が困難な農薬の販売終了
- 原材料コスト上昇

弱み

- 園芸剤の売上減少

事業環境

日本の農業は大規模な自然災害・温暖化の影響(作物の高温障害)、農家の高齢化・担い手不足、耕作放棄地の増加、生産資材価格の上昇などさまざまな課題に直面しています。こうした中、国内では食料安全保障の強化、持続的な農業への変革が求められています。農林水産省は持続可能な食料システムの構築に向け、食料・農林水産業の生産力向上と持続性の両立をイノベーションで実現させる「みどりの食料システム戦略」を2021年に策定し、2050年までに目指す姿として、農林水産業のCO₂ゼロエミッション化の実現や、低リスク農業への転換、総合的な病虫害管理体系の確立・普及、有機農業の取り組みなどを掲げています。

2030年までに実現させる取り組みや技術として、スマー

ト農業技術によるピンポイント肥料・農薬散布、土着天敵や光を活用した害虫防除技術、ITやAI技術を活用したセンシングによる病虫害発生予測技術、総合的病虫害・雑草管理(IPM)の普及、有機農業の拡大が示されており、これらに対応した新農薬やバイオスティミュラント、新しい防除技術の開発・普及が求められています。

また、改正農薬取締法により、農薬の安全性の一層の向上を目指す農薬登録の再評価制度が導入され2021年より順次再評価を受けています。

こうした環境において、国内の農薬市場は、出荷数量は減少局面にあるものの、コスト上昇を反映した農薬価格の上昇により、市場規模は、前年度から増加し3,650億円程度(2024年度クロープライフジャパン)となっています。

事業戦略

中期経営計画期間における取り組みと今後の目標

中期経営計画では、中長期的なマーケティング戦略のもと、国内の事業基盤である水稲分野のさらなる強化と園芸分野の再構築、自社原体を主軸に収益構造の変革を進め

ています。

● 水稲分野

国内農業事業の核となる水稲分野では、水稲用除草剤エフィーダ®などの自社原体を主軸に、豊富なラインナップ

から現場ニーズに適した初・中期一発処理除草剤の提案を行い、普及面積を2024年度 34万ヘクタールから2027年度39万ヘクタールに拡大しトップシェアを継続します。

水稲育苗箱施用剤では自社原体ディザルタ®の普及基盤の確立を進め、普及面積を2024年度23万ヘクタールから2027年度26万ヘクタールに拡大し、水稲育苗箱施用剤のシェア拡大を図ります。

● 園芸分野

園芸分野については、自社原体品目への集中を図り、2027年度の売上高を2024年度比114%にする計画です。具体的には、園芸用殺菌剤のファンタジスタ®やアクシーブ®を含有する小麦用除草剤キタシーブ®のさらなる拡販に加え、開発が進められている新規殺ダニ剤バネンタ®(有効成分名:フルペンチオフェノックス)の普及販売に注力します。バネンタ®は国内の既存農薬に対する感受性の低下したハダニに対しても有効な新規の殺ダニ剤として注目されており、今後の販売開始に向けて準備を進めています。また、ぶどうやバラ等の難防除病害である根頭がんしゅ病に対して唯一の防除剤となる新規微生物農薬エコアーク®の普及準備も進めており、生産者の課題を解決しながら園芸分野での事業拡大を目指します。

既存市場におけるシェア拡大(水稲)

水稲用初・中期一発処理除草剤、水稲育苗箱施用剤を地域の特性やニーズに適したエフィーダ®剤、ディザルタ®剤の各混合剤のラインナップを拡充し、さらなるシェア拡大に取り組みます。

水稲用初・中期一発処理除草剤は、2021年から4年連続で獲得したシェアNo.1の維持に向け、2023年から新規市場に投入したエフィーダ®混合剤のアカツキ®剤、低コストのラオウ®剤を継続して拡販します。2025年から新規エフィーダ®剤のテッシン®剤、藻類に対しても有効なセイテン®剤、ホタルイを含むカヤツリグサ科雑草に高い効果を示すイッセン®剤を投入し普及基盤の確立を図ります。



水稲育苗箱施用剤は殺菌剤ディザルタ®混合剤を筆頭にシェア拡大を図ります。2024年から西日本市場に投入した既存殺虫剤に感受性が低下した飛来性害虫にも有効なディザルタ®の新規混合剤であるブーン®ハーデス®箱粒剤の普及基盤を継続して確立します。また新たに2025年

から幅広い病害虫に高い効果を示すブーン®アレズ®モンガレス®箱粒剤、箱施用のみならず水面施用も可能なディザルタ®単剤であるブーン®粒剤を投入し、新規市場でのディザルタ®剤のさらなるシェア拡大を目指します。

また自社原体を主軸とした水稲用中・後期除草剤分野へのラインナップを広げ、国内農業事業全体の底上げを図っていきます。

既存市場におけるシェア拡大(非農耕地)

当社では、グループ会社である理研グリーンを通して非農耕地分野(ゴルフ場、高速道路、鉄道、太陽光パネル下など)へ製品を販売しています。主要分野であるゴルフ場分野では、難防除雑草であるスズメノカタビラ、ヒメグク防除に欠かせないソリスト®SC、スパーダ®顆粒水和剤のシェアNo.1を維持しつつ、自社製品の拡販を目指します。またトリトン®SC等新製品の上市も継続し、変化を続ける市場環境に柔軟に対応していきます。高速道路分野は難防除雑草と雑木防除対策の強化、鉄道分野は新幹線のり面への販売拡大、太陽光分野は薬剤未処理の施工企業へのアプローチを行うことで、シェア拡大を目指します。

新規ニーズへの対応(省力化・環境)

当社は日本農業が抱える課題に対し、農林水産省が掲げる「みどりの食料システム戦略」に資する新しい製品および技術の開発・普及に取り組み、食料の安定生産を支え、持続可能な農業の実現を目指しています。さらに「スマート農業技術活用促進法」に資する技術革新に精力的に取り組んでまいります。

スマート農業は、持続的生産性向上に欠かせないものと認識し、現在、スマート農業関連メーカーなどとの協業を進めています。具体的には、独自の水稲用省力化製剤である豆つぶ®剤と普及が進む農業用ドローンやラジコンボート、自動給水装置などとのマッチングによる農作業の効率化、省力化に取り組んでいます。また、化学農薬の環境負荷低減が求められる中、IPMの取り組みとして微生物農薬の活用、リモートセンシング技術の活用、ドリフトの少ない豆つぶ®剤の普及のほか、現在開発が進められている先進的な農業生産資材(バイオスティミュラント、新規微生物農薬)の社会実装を進めていきます。

引き続き、農作物の生産現場や非農耕地分野で求められる製品の提供を通じて、生産性向上と農業の持続性の両立および環境との調和を図っていきます。

農薬及び農業関連事業(海外)



世界の人口増加を背景に、食料生産を支える農薬市場は拡大傾向。
アクシーブ®の維持拡大を図るとともに、他の自社剤の販売も広げていきます。

当社グループでは、国内のみならず世界各国で安全・安心な自社開発有効成分を含む製品の普及を進め、世界規模での農作物の生産性向上、持続可能な農業に貢献できるよう取り組んでいます。

世界的な人口増加に伴う食料需要の増加、環境負荷の低い農業生産、農薬を含む農業資材の使用抑制等、農業を取り巻く環境変化に対して当社の強みである研究開発力、販売体制等を活用し、世界の作物安定生産、食料安定供給に貢献します。

代表取締役 専務執行役員 海外営業本部長 今井 克樹

機会

- 世界人口の増加に伴う食料需要の増加
- 既存剤に抵抗性を示す雑草、病害虫の発現・拡大
- 環境負荷の小さい製品の需要増

脅威

- 自社製品に抵抗性を示す雑草、病害虫の発現・拡大
- 安価な競合剤、ジェネリック製品の出現
- 原材料コスト上昇

強み

- 有効成分(原体)および製品の自社開発・製造
- 現地提携先との強固な協力体制

弱み

- 現地提携先による販売が主であり独自販売網がない
- 自社開発品はジェネリック製品に比べ販売価格が高い
- 製品ポートフォリオに偏りがある
- アクシーブ®への売上依存度が高い

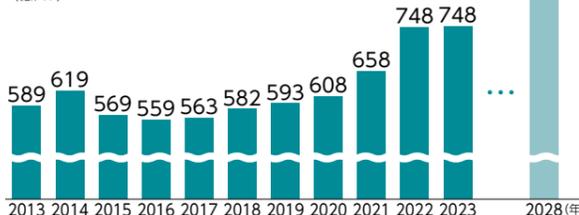
事業環境

世界の農薬市場は南米・アジアを中心として世界人口の増加や食生活の変化による穀物需要の増加を背景に成長基調が続いており、2028年には813億ドルになると予測されています(AgbiolInvestor社)。

一方で、農薬市場はここ数年激しく変動しています。2022年は緊迫する世界情勢を受け、農薬価格が高騰し、農業現場では農業資材のパニック買いが起きました。2023年は農薬製品が潤沢に供給され、農薬価格が下落、膨らんだ流通在庫の適正化に動きました。在庫適正化から圧縮の動きは2024年も継続し、当社製

品の販売にも影響が出ました。穀物価格の下落傾向、農薬価格の低下が継続することが見込まれ、2025年の当社製品の販売にも影響が見込まれます。

世界の農薬市場の推移
(億ドル)



事業戦略

自社開発剤の現状と戦略

● アクシーブ®

アクシーブ®は2011年に上市したダイズ、トウモロコシ、コムギ、サトウキビなどを対象とする畑作用除草剤です。農作物の生産現場において既存除草剤抵抗性雑草の防除になくならない製品と位置付けられ、販売は順調に推移し、当社グループの業績をけん引してきました。しかし、

ここ数年の農薬市場の激しい変動の流れを受けた在庫引き締め、オーストラリア、インドでのジェネリック品の市場参入の影響を受け、2024年度の売上高は711億円と前年比減となりました。一方で、抵抗性雑草の問題は拡大しており、米国、ブラジル、アルゼンチン、オーストラリア等の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支援を行い、継続的な販売

拡大・維持を図ります。現在、アクシーブ®は、世界25カ国(2025年3月現在)で農薬登録され、新たに10カ国以上で開発を進めており、継続して市場拡大を図ります。ジェネリック品に対しては、当社保有の特許権の侵害が認められた場合には、断固たる対応を行うという方針のもと、当社知的財産権の保護のため法対応を実施しています。オーストラリアではジェネリック品販売会社を対象に5件提訴し、内1件勝訴的和解を勝ち取りました。中国では中間体メーカーを対象に、行政審判を求めて1件提訴して勝訴的和解を勝ち取り、加えてジェネリックメーカーを対象に5件提訴し係争中です。

● エフィーダ®

国内で水稲用除草剤用途を中心に販売しているエフィーダ®は、2020年から韓国で水稲用除草剤として販売を開始し、6販社から14製品(混合剤)が上市されており、防除が難しい除草剤抵抗性雑草や難防除広葉雑草等への高い効果とイネへの極めて高い安全性から販売を伸ばしています。今後も継続しての新製品(混合剤)の市場投入を予定しており、販売拡大を図ります。

韓国以外でも積極的に開発を進めており、欧州ではムギなどの畑作用除草剤としての展開を目指し開発を進め、2021年に登録申請を実施しており、商業化に向けた準備を進めています。また、米国ではValent社と業務提携し水稲用除草剤としての開発を進めています。その他、アジア、米州でも水稲用、畑作用除草剤としての開発を進めており、エフィーダ®の世界的な販売拡大に取り組んでいます。

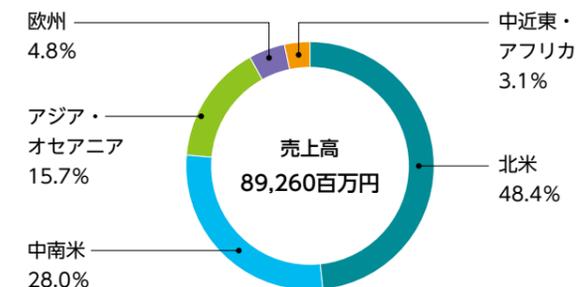
● デイザルタ®

国内で2020年に販売を開始した水稲用殺菌剤デイザルタ®は、2023年から韓国で販売を開始しました。韓国においても国内同様に水稲箱処理剤(混合剤)として開発され、現在、3販社から3製品が販売されています。いもち病への高い効果とイネへの安全性が評価され確実に販売を伸ばしています。今後も現地販売会社と協力した販売促進、普及活動による既存剤の販売拡大、新規混合剤開発を行い販売最大化を図ります。また、アジアにて水稲分野を中心とした開発を行い販売国拡大を図ります。加えて、デイザルタ®のSAR(全身獲得抵抗性誘導)剤としての特徴を活かし、水稲分野以外への適用も検討しており、早期開発判断、事業化を目指します。

● プロヘキサジオンカルシウム塩

プロヘキサジオンカルシウム塩は、1994年に販売を開始した植物成長調整剤です。本剤は、その優れた性能と安全性から50カ国以上で登録、販売されており、販売開始から30年以上たった現在でも当社の海外向け主力製品となっています。本剤は、コムギ、リンゴを中心に販売されてきましたが、近年、殺菌剤との混合剤がヒマワリ、ナタネ向けに開発され、今後も販売の維持拡大を計画しています。また、植物成長調整剤として、新たな作物への適用も検討しており、早期の事業化を目指します。

地域別の売上高比率



● 販売地域の拡大

2021年2月にシンガポールの農薬製造販売会社 Asiatic Agricultural Industries(AAI社)を子会社化し、同社が持つアジア・アフリカ地域での販売ネットワークを活用した市場情報・ニーズの把握に基づき、アクシーブ®を含む当社製品の評価、開発を積極的に進めています。評価から農薬登録、販売開始までには時間を要することから、販売開始には至っていませんが、2025年中に最初の製品の農薬登録が見込まれる状況となっています。アジア・アフリカ地域で当社およびAAI社が持つ販売ネットワークを強化・補完し、それを活用することで、当社グループの販売力の強化、販売国の拡大、売上の拡大を図ります。



海外での農業散布の様子

農業事業に次ぐ第2の柱として収益力強化へ。

成長著しい半導体分野に注力し、成長を加速させていきます。

当社グループでは、農業事業で培った高い有機合成の技術力を応用して化成品事業を行っています。化成品事業は、塩素化事業、精密化学品事業、発泡スチロール事業、産業用薬品事業の4つの小セグメントから構成されており、生活基盤を支えるさまざまな分野で幅広い事業を展開しています。安全で豊かな生活のためのインフラや先進技術などに活用される化成品の開発・供給を通じて、SDGsや循環型社会の実現に貢献しています。



常務執行役員 化学品営業本部長 漆畑 育巳

| | | | |
|-----------|--|-----------|--|
| 機会 | <ul style="list-style-type: none"> ● 半導体、医薬、ファインケミカルなどの先進分野での需要の高まり | 強み | <ul style="list-style-type: none"> ● 農業原体製造で培った高い有機合成技術 ● 化合物の探索から新製品開発までの一貫した研究開発体制 |
| 脅威 | <ul style="list-style-type: none"> ● 原油・原材料価格の上昇や為替変動 ● 地政学的リスクや米中経済摩擦など | 弱み | <ul style="list-style-type: none"> ● バリューチェーンの上流に位置し、顧客の開発動向や需要・在庫状況による影響を受ける |

事業環境

塩素化事業

塩素化事業は、主として医農薬中間体であるクロロトルエン事業と半導体関連樹脂用途・医療関連用途・高機能繊維であるアラミド繊維用途であるクロロキシレン事業を中核としています。クロロトルエン事業においては、需要は底堅いものの、海外競合会社との価格競争が激化しています。クロロキシレン事業に関しては、半導体関連樹脂用途・医療関連用途に関しては堅調であるものの、アラミド繊維用途に関しては海外競合会社との激しい価格競争や各国のインフラ投資抑制による最終製品の需要回復の遅延等が発生しています。一方、両分野とも今後の需要拡大が見込まれることから、需要の取り込みに加えコスト削減等を通じた利益改善に努めています。

精密化学品事業

高速通信化や人工知能(AI)に代表されるデジタル技術が急速に進化し、自動運転の実用化が見込まれるなど生活環境も著しく変化してきています。デジタル社会を根幹から支える半導体分野の世界市場規模は2024年には前年比19%増の6,298億ドルに到達する見通しです。2025年も2桁成長が見込まれ、新たな成長フェーズが始まりつつあります。今後もDXの加速に伴う、半導体をはじめとする電子材料分野などの成長分野への事業展開を図っていきます。



事業戦略

中期経営計画期間における取り組みと今後の目標

● 2026年度売上高285億円を目指す

2017年にイハラケミカル工業と経営統合して以来、化成品事業を農業事業に次ぐ第2の柱に成長させるべく事業を進め、本中期計画初年目の2024年度は売上高250

億円(前期比11.1%増)を達成しました。最終年度となる2026年度においては売上高285億円、さらに次期中期経営計画においては売上高300億円以上を目標としています。

● 半導体分野に注力

前述の目標を達成するため、既存事業のさらなる販売拡大に加え、M&Aや資本提携も活用した新規事業の創出や成長分野への積極的な投資が不可欠であると考えています。特に、重要視しているのが半導体をはじめとする電子材料分野への事業展開です。急速にデジタル技術が進歩している現在、デジタル社会を支える半導体は間違いなくこの世界になくてはならないものであり、今後も爆発的な需要の増加が見込まれています。新たな市場やニーズを見極め、独自の技術を活かした高品質な製品やサービスを提供することで、化成品事業を農業事業に次ぐ第2の柱に成長させるとともに、安全・安心で豊かな社会の実現に貢献していきます。

アクション1

既存事業の拡大

● ビスマレイミド類(BMI類)

積層板や複合材料などに使用される樹脂に、耐熱性、強靱性を付与するために用いられるBMI類は、高速通信によるデジタル化社会の進展に伴うサーバーのほか、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(LEO)にも新たに使用されるなど、引き続き製品需要は拡大しています。2025年にはBMI類の生産も可能なマルチプラントが完成予定であり、高まる需要を取り込むとともに市場変化に対応するため新たなBMI誘導体の開発、新規顧客および用途の開拓を進め、ポートフォリオを強化していきます。

● アミン硬化剤・イソシアネート関連

ウレタン樹脂やエポキシ樹脂用のジアミン硬化剤を製造・販売し、これまで安定した成長を遂げてまいりました。昨今、需要拡大が見込まれるEHS(環境・衛生・安全)対応の製品や電子材料分野の市場が注目されており、これらの分野に対応した製品ラインナップの拡充を進めます。ポリアミドやポリイミドなどの高機能材料への活用など、より利益性の高い高付加価値製品への展開を進めます。また、イソシアネート関連では特殊性の高い誘導化製品の開発に取り組んでおり、ジアミンと共に特徴のある製品群により売上・利益の最大化に注力します。

● 塩素化事業

主力であるクロロトルエン事業およびクロロキシレン事業共に原燃料高騰による原価高と海外競合会社との激しい需要の奪い合いにさらされています。両分野とも今後とも需要の拡大こそ見込まれますが、引き続き激しい競争に

さらされることも予想されるため、徹底したコストの削減や生産性の改善を実施し、事業の改善を図ります。

一方、クロロキシレン事業の中でも半導体関連樹脂用途や医療関連用途は付加価値が高く容易に他社が参入し難しい技術・設備障壁があり、安定的に収益拡大が見込まれております。今後、こうした高付加価値品をさらにブラッシュアップした開発・製品作りに注力して新規顧客の獲得および事業領域の拡大を目指します。

アクション2

化成品新規受託に向けた取り組み

化成品受託事業では、長年培った有機合成技術を活用し、化成品の研究開発・製造・販売を行ってきました。中期経営計画では、電子材料分野の中でも最も厳しいスペックを要求される半導体分野の受託テーマについても積極的に挑戦し、事業領域拡大を目指していきます。また、化成品事業を農業事業に次ぐ、第2の柱にすべく、最先端材料分野の自社オリジナル製品の開発にも取り組んでおり、早期に新製品の上市を目指していきます。



アクション3

グループ会社・新素材開発研究室との連携、非連続的な取り組み

新製品の創出に向けて、化学研究所(ShIP)に新素材開発研究室を設置し、グループ会社の研究員も協働するオープンラボとして、当社グループを横断した取り組みによって革新的な製品の開発に取り組んでいます。併せて化学品営業本部内に企画業務課を設置し、グループ化成品事業の統括機能を追加しグループ会社を含めた連携の強化により、人材や設備の効率的な活用や開発・営業の強化などの実現を目指し、グループ化成品事業の最大化と高収益化への転換を図っていきます。さらに、最先端分野において顧客の求める品質・スピードに対応すべく、グループ内での投資に加え、M&Aや資本提携なども積極的に検討していきます。非連続的な施策によって化成品事業の基盤を強化することにより、新規製品開発や新規受託製品などの獲得につなげ、中長期的な視点で事業拡大に向けて取り組んでいきます。

