

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5年連続シェアNo.1を維持。水稲分野における自社剤のエフィーダ®、ディザルタ®を主体にさらなる事業拡大で食料の安定供給に貢献します。

当社グループは、農作物(食料)の安定的な生産と収量確保に欠かせない農薬を、研究開発から製造、販売に至るまで一体となった体制で提供し、安全・安心な農業の実現に取り組んできました。

日本の農業は農業従事者の高齢化や担い手不足、昨今の気候変動による高温化や環境負荷低減などこれまでにないさまざまな課題に直面しており、持続可能な農業への変革が求められています。当社グループはこれら農業現場の課題に向き合い、解決に資する新たな製品・技術の開発と普及を通じ、持続可能な農業の実現と、食料の安定供給と農家の生産性向上に貢献してまいります。



取締役 常務執行役員 国内営業本部長
岩田 浩一

| | |
|---|--|
| <p>機会</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● 「スマート農業技術活用促進法」による技術革新 ● 高温による農作物の品質低下や収量の減少 ● 米価上昇に伴う防除意欲の向上 | <p>強み</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 原体(有効成分)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 |
| <p>脅威</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 農耕地面積の縮小 ● 登録維持が困難な農薬の販売終了 ● 原材料コストや物流コストの上昇 | <p>弱み</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 園芸剤の売上減少 |

今中期経営計画におけるテーマ



事業環境

日本の農業は大規模な自然災害、農作物の高温障害、農家の高齢化、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。特に近年は、夏季の高温による農作物の品質低下や収量の減少が深刻な問題となっており、農林水産省も各種対策に乗り出しています。

一方、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おり、農林水産省は持続可能な食料システムの構築に向け「みどりの食料システム戦略」を2021年に

策定しました。

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年から順次再評価を受けています。

こうした環境下、国内の農業市場は、2025年度は米価の上昇を背景に防除意欲が増し、また、コスト上昇を反映した農薬価格の上昇により、前年度から増加し3,854億円(2025年度クropp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。

● 水稲分野での自社原体剤の拡販

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®、水稲用殺菌剤ディザルタ®などの自社原体を主軸に、さらなるシェア拡大を図ります。

【初・中期一発処理除草剤】

自社販売では、2021年から5年連続で獲得したシェアNo.1を維持し、エフィーダ®含有剤を主体に普及面積を2025年度33万ヘクタールから2026年度36万ヘクタールに拡大させ、トップシェアを継続します。エフィーダ®は他社製品にも重要な有効成分として使用されており、他社販売も合わせた普及面積は2025年度53万ヘクタールです。これは水稲栽培面積(2024年青刈り用の栽培除く)の約37%でエフィーダ®が使用されていることとなります。

【水稲育苗箱施用剤】

自社販売では、普及面積を2025年度24万ヘクタールから2026年度26万ヘクタールに拡大させることでシェアアップを図ります。2026年から新たにディザルタ®を含むブーン®クロノス®、イネ紋枯病に優れた防除効果を発揮するリガード®とディザルタ®を含むブーン®リガード®パディート®、エクソソトル®を販売開始し、さらなるシェア拡大に取り組みます。

【豆つぶ®剤】

当社は自己拡散性を有する独自製剤の豆つぶ®剤について、大規模水田でのドローンやラジコンボートによる散布性の向上に取り組んでいます。農家の省力化・スマート農業への貢献に向け2025年までに20品目をラインナップしてきましたが、2026年に1品目を追加します。2025年の豆つぶ®剤普及面積は13万ヘクタールとなり、今後も農家の生産性向上に努めてまいります。なお、豆つぶ®剤は「みどりの食料システム戦略」技術カタログの現在普及可能な技術として2025年3月に掲載されました。

● 園芸分野の再構築

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が、園芸分野では今後も登録維持が困難な農薬の販売終了が見込まれます。

このような状況下で、自社原体品目への集中を図り、2028年度の売上高を2025年度比103%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®、さらに2027年にはアクシーブ®を含有する新規畑作除草剤2剤

の販売を予定しています。

開発を進めている新規殺ダニ剤フルベンチオフェノックス(バネンタ®)につきましても、登録を取得後、早急に普及販売活動に注力します。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、販売開始に向けて準備を進めています。

● 環境負荷低減を考慮した製品の拡充

当社は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・普及に取り組む、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。2026年には、微生物農薬1剤、植物抽出物由来の殺菌剤1剤、バイオスティミュラント1剤の計3剤を市場に投入します。園芸分野で培った技術力・営業力を活かしてバイオスティミュラント分野にも参入します。

【微生物農薬 エコアーク®】

エコアーク®は、ぶどうやばら等で問題となる根頭がんしゅ病に高い効果を示します。同病害には、現在有効な薬剤防除手段がないため、唯一の防除薬として現場から期待されています。本剤は当社およびグループ会社の(株)理研グリーンが国内で販売します。

【植物抽出物由来の殺菌剤 プロブラッド®液剤】

有効成分の発芽スイートルーピン抽出タンパク質(BLAD)は新規の作用性をもち、野菜類のうどんこ病やトマト灰色かび病などに有効です。食用作物由来のため、人の健康を害する恐れのないことが明らかな物質に指定されており、使用回数や収穫前日数の制限がありません。

【バイオスティミュラント なつつよし®】

2026年から、染料植物のムラサキから抽出したシコンエキスを有効成分とするなつつよし®の販売を開始します。植物の熱ショックタンパク質(HSP)遺伝子の発現を活性化させることで、近年の地球温暖化により問題となる各種作物の高温障害の改善が期待されます。





代表取締役 専務執行役員
海外営業本部長
今井 克樹

厳しい市場環境を乗り越え、アクシーブ®や自社剤の販売維持
拡大を図り、世界の作物安定生産に貢献します。

世界的な人口増加や異常気象に伴う食料需要の増加、環境負荷の低い農業生産のトレンド、農薬の使用抑制等、農業事業を取り巻く環境は大きく変化しています。当社製品、特に基幹製品であるアクシーブ®は15年にわたり世界の作物安定生産、食料安定供給に貢献してきました。しかし、コロナ特需をきっかけにした供給過剰による農業全般の市場価格の下落が続いており、加えてジェネリック品の市場参入が拡大し、アクシーブ®の販売は一部市場では影響を強く受けています。

現地提携先との付加価値の高い混合剤開発促進、コスト競争力の強化、さらに特許侵害品に対しては知的財産権を行使することで堅固な事業基盤を構築し、アクシーブ®の販売を維持、拡大してまいります。

| | |
|--|---|
| <p>機会</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● 環境負荷の少ない製品の需要増 | <p>強み</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 原体(有効成分)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 |
| <p>脅威</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 安価な競合剤、ジェネリック品の出現 ● 原材料コスト上昇 ● 各国での農業法規制の厳格化と開発コスト上昇 ● 自社製品に抵抗性を示す雑草、病害虫の発現・拡大 | <p>弱み</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 現地提携先による販売が主であり独自販売網がない ● 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 |

今中期経営計画におけるテーマ

| | | |
|--|---|--|
| <p>アクシーブ®事業の最大化 2026年度売上計画842億円 (会社全体としての数値目標)</p> | <p>エフィーダ®の拡販 2026年度売上計画101億円 (会社全体としての数値目標)</p> | <p>ディザルタ®の拡販 2026年度売上計画44億円 (会社全体としての数値目標)</p> |
|--|---|--|

事業環境

世界の農業市場規模は南米・アジアを中心とした世界人口の増加や穀物需要の増加を背景に中長期的には成長基調が続いており、2029年には779億ドルになると予測されています(AgbiInvestor社)。

一方で、農業市場はここ数年激しく変動しています。2023年は前年のコロナ禍でのパニック買いの反動を受け農業が過剰供給され、農業価格が下落しました。膨らんだ流通在庫の適正化のため2024年は在庫圧縮

が進められ、農業販売金額が減少しました。2025年は在庫適正化が進んだものの、農業価格の低下は継続し、また穀物価格の下落による農家の購買力低下から、農業市場規模は前年並みとなりました。2026年は農業価格の値下げ圧が継続することに加え、当社主力製品アクシーブ®のジェネリック品が最大市場の米国に参入することが見込まれ、当社製品の販売への影響が予想されます。

事業戦略

- **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

になくてはならない製品と位置付けられ、当社グループの業績をけん引してきました。2025年は、ここ数年の農業市場全体の価格低下、穀物価格の下落と農家の購買力低下による値下げ圧力の強まりに加え、主要市場であるアルゼンチンでのジェネリック品の市場参入の影響を強く受けました。一方、米国、ブラジルでは現地提携先とのパートナーシップを活かしたプレミアム剤としての適切な位置付け・市場価格の維持、それに必要な販売促進活動支援を行うことで販売が拡大しました。またオーストラリアでは当社特許権を侵害した違法品に対する法対応が奏功し、一時期減少した販売が再度増加に転じました。これらプラス要因が後押しとなり、アクシーブ®の2025年度の売上高は754億円と過去最高となりました。



中期経営計画の最終年度となる2026年度はアルゼンチン、オーストラリアでのジェネリック品との競合激化に加え、米国でのジェネリック品参入が見込まれ、価格対応を行うことから中期経営計画最終年の売上計画であった842億円の達成は困難であることが予想されます。厳しい市場環境ではありますが、抵抗性雑草の継続的な発達・拡大に伴い、潜在市場はさらに拡大することが見込まれるため、米国、ブラジル、アルゼンチン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、さらにコストの削減を進め、適切な価格対応と販売促進活動支援を行うことで、継続的な販売拡大・維持を図ります。また、現在アクシーブ®は、世界25カ国(2026年3月現在)で農業登録されておりますが、新たに10カ国以上で開発を進めており、継続した新規市場への進出を図ります。

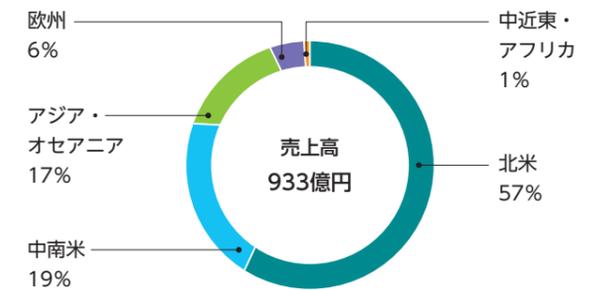
加えてジェネリック品メーカーに対しては、当社保有の特許権の侵害が認められた場合には、断固たる対応を取るとの方針のもと、当社知的財産権の保護のため法対応を実施しています。オーストラリアではジェネリック品販売会社を対象に5件提訴し、うち2件の勝訴的和解、1件の条件非開示での和解に至りました。中国では中間体メーカー

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品メーカーを対象に7件提訴し、係争中です。

- **エフィーダ®**
エフィーダ®は日本を含め3カ国で登録を取得していますが、韓国では2020年に上市し、水稲用除草剤として現地提携先6社より20製品(混合剤)が販売されています。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。2026年も新規混合剤の市場投入により、中期経営計画達成に向けて販売を拡大します。また、米国に加え、アジア、中南米を中心に水稲用、畑作用除草剤としての評価、開発を進めており、今後もエフィーダ®の世界的な販売拡大に取り組めます。

- **ディザルタ®**
国内で水稲用殺菌剤として拡販を進めているディザルタ®は、海外では2023年に韓国で販売を開始し、水稲箱処理剤(混合剤)として現在、提携先3社から4製品が販売されています。今後も現地提携先と協力した販売促進と新規混合剤開発により、販売最大化を図ります。水稲分野以外への適用についても世界各国で評価、開発を検討しています。

農薬及び農業関連事業における地域別の売上高比率 (2025年度)



海外での農業散布の様子



常務執行役員
化学品営業本部長
漆畑 育巳

化成品事業を第2の柱への育成に向け基盤強化と中長期の成長へ。
半導体分野向けなど高付加価値品に注力し高収益化へ加速。

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。

塩素化事業では、医農薬中間体やアラミド繊維用原料が海外競合との価格競争により依然として厳しい環境にあります。電子材料向け製品の販売は堅調に推移しています。精密化学品事業では、AIサーバー向け積層板用樹脂原料であるビスマレイミド(BMI)類が好調で、新プラントの稼働により増産体制を整備しました。さらに、新規開発の半導体用エッチングガス「硫化カルボニル(COS)ガス」も本格販売を開始し、需要の拡大が見込まれます。今後も成長市場である半導体関連分野の商品開発や受託製造に一層注力し、中長期的な成長を目指します。

| | |
|---|---|
| <p>機会</p> <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 | <p>強み</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 農業原体(有効成分)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 |
| <p>脅威</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 原油・原材料価格の上昇や為替変動や関税 ● 地政学的リスクや米中経済摩擦など ● 海外品との価格競争 | <p>弱み</p> <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 |

今中期経営計画におけるテーマ

| | | | | |
|------------------------------|-------------------------|-------------|----------------|------------------|
| 半導体メモリ製造用エッチングガス(COS)の本格販売開始 | BMI類の販売好調新プラント稼働で生産能力拡大 | アミン硬化剤の用途拡大 | 化成品受託製造の事業領域拡大 | グループ会社で連携した新製品開発 |
|------------------------------|-------------------------|-------------|----------------|------------------|

事業環境

塩素化事業

医農薬中間体であるクロロトルエン事業は、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おけるアラミド繊維用途向け原料も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生じています。両分野とも今後の需要拡大が見込まれるため、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。一方で、クロロキシレン事業の半導体関連樹脂用途・医療関連用途向け原料は堅調に推移しており、付加価値の高い製品ラインナップの拡充を進めていきます。

精密化学品事業

精密化学品事業では、半導体用のエッチングガス、ジアミン類、BMI類などの機能性材料の販売および受託製造を行っており、特に半導体関連材料の販売が好調に推移しています。半導体は、高速通信化、AI、自動運転などデジタル社会を支える重要な分野であり、世界市場は2025年に前年比22.5%増の7,722億ドルに到達する見通しです。2026年も二桁成長が見込まれ、2029年には1兆ドルを超えると予想されています。今後も、成長が著しい半導体関連材料を重点領域として位置付け、事業拡大を一層強化していきます。

事業戦略

● 2026年度売上高261億円を目指す
半導体分野に注力

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、本中期経営計画2年目の2025年度は売上高251億円(前年度比0.4%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261億円(同4%増)を目指します。一方で、海外製品との価格競争の激化により中期経営計画での売上高285億円の達成は困難と予想されますが、半導体関連材料など高付加価値品が好調であり、次期中期経営計画においては売上高300億円以上を目指していきます。

● 半導体用エッチングガス(COS)

COSガスは、独自の製法で農業中間体として製造してきた製品です。COSガスを半導体メモリ製造向けのエッチングガスへ展開するため、新たに精製プラントを建設し、半導体グレードに求められる高純度化を実現しました。本格販売を開始しており、半導体需要の成長に伴い今後も大きく拡大すると見込まれます。引き続き販売・生産体制を一層強化し、事業の拡大を目指します。



● ビスマレイミド(BMI)類

BMI類は、主にAIサーバー向けの積層板用樹脂などに対して、耐熱性や強靱性を付与する重要な原料です。AI関連市場の成長に伴い、売上は堅調に伸長しており、国内トップクラスのシェアを有しています。さらなる需要を取り込むために新プラントの稼働を開始し、生産能力を拡大しました。今後も新たなBMI誘導体の開発や新規顧客および用途の開拓を積極的に進め、製品ポートフォリオを強化していきます。



● アミン硬化剤

ウレタン樹脂・エポキシ樹脂用として芳香族ジアミン硬化剤の製造・販売を半世紀以上にわたり継続し、サステナブルな社会の実現に貢献しています。近年は半導体材料分野におけるエポキシ樹脂やイミド樹脂用途での引き合いが増加しており、今後もニーズに即した製品ラインナップの拡充に取り組んでいきます。

● 化成品受託製造

化成品受託製造では、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・販売を一貫して行っております。事業領域の拡大に向け、半導体分野など厳格な品質が求められる電子材料分野のテーマに取り組むとともに、モノマー供給だけでなくとどまらず樹脂の製造など、高付加価値品への取り組みを一層強化していきます。

● 新製品開発

農業事業で培った創製合成力を基盤に、多様な分子設計を得意とし、BMI類、ジアミン類、キシレン塩素化誘導体といった電子材料向け樹脂原料を幅広く取りそろえています。グループ会社と連携し、これらの強みを活かした電子材分野の新製品開発や新領域への挑戦に注力しています。併せて人的・設備資源の効率化や開発・営業力の強化に加え、M&Aや資本提携を含む投資検討を通じて非連続的施策を実行し、事業基盤を強化して中長期的な事業拡大を目指します。