

農業化学品事業説明会 質疑応答（サマリー）

日時：2022年9月28日(水) 10:00～12:00

説明者：常務執行役員 農業化学品事業部長 佐藤

執行役員 農業化学品事業部副事業部長 兼 同営業本部長 浜本

農業化学品事業部 海外本部長 内山

農業化学品事業部 企画開発部長 瀧井

生物科学研究所 農薬研究部長 小林

物質科学研究所 農薬研究部長 玉田

理事 生物科学研究所副所長 兼 同安全性研究部長 古川

質疑応答対応者：特別顧問 宮崎

取締役常務執行役員 CFO 大門

理事 農業化学品事業部 事業推進部長 中山

説明資料：https://www.nissanchem.co.jp/news_release/news/n2022_09_28.pdf

<質問者1>

Q：マーケット環境について、ここ数年、農業資材関連の好調が続いていると思うのですが、人口増加以外の要因のロシア・ウクライナ影響も含めて考慮して、この好環境はいつぐらいまで続いていくと見られているか、教えてください。

A：2014～2015年頃に、作物価格が高騰して非常にいい事業環境になったのですが、その後また一度低迷をして、また今、同じような時期を迎えていると認識しております。そういった中で今、穀物需要が非常に底堅く、さらにその需要が増大していきますので、この強気の基調はしばらく続くだろうと思っております。

Q：パイプラインと新製品開発(R&D)について、教えてください。近年は約5年に1度新しい有効成分を開発されていますが、これは過去と比べると成功率に何か変化はあるのでしょうか。

A：自社原体開発については、ここ数年は約5年に1回でコンスタントに開発できていますが、過去は波がありまして、新製品が数年出ない時代もあれば、連続して開発剤が出る時代もありました。現在は、研究体制を整えてコンスタントに出せるような体制にしております。

Q：2027年以降のパイプラインはどのように見えていますか。

A：今回お示ししていない将来のパイプラインについてはまだお話できませんが、何剂か特

許申請など進めておりまして、今後もパイプラインを充実させるような努力をしております。

Q：NC-656 のピーク時年商目標は 100 億円とのことですが、市場性や特徴などの説明を聞くと、さらに大きな数字も目指せるように感じました。100 億円とした背景を教えてください。

A：NC-656 のピーク時目標 100 億円は、研究所で概算した数字です。パートナーとの協業による販路拡大等により、目標を達成しさらに上振れできるよう努力を続けている状況です。

<質問者 2>

Q：P14 の国内製品ポートフォリオについて、除草剤のウェイトが 2021 農年^{※1}以降も下がるという説明でした。除草剤に特化した農薬事業のリスクはどのように考えたらよいか。理想的な製品ポートフォリオの考え含め教えてください。

※1：2021 農薬年度（2020 年 10 月～2021 年 9 月）のこと

A：除草剤に特化したビジネスモデルは、決してリスクがあるわけではありません。どちらかという、殺虫剤や殺菌剤はその年によって害虫や病気の発生有無や程度が大きくぶれる一方、雑草は比較的毎年安定して出てきますので、安定した事業になります。ただ、オポチュニティの追求を考えますと、顧客や生産者の方たちは除草剤だけを使っているわけではありませんので、その方たちに除草剤とともに殺虫剤・殺菌剤もお届けするというのは、ビジネス拡大の基本だと考えております。今後もグレースシアの拡販や NC-520 の上市によってバランスよく除草剤以外の分野を増加させていきます。

Q：P31 海外農薬の中期計画のところで、アジアが 2021 年度から 2027 年度にかけて売上高 1.8 倍とかなり高い成長を見込んでいます。この背景について、P32 にグレースシアやタルガなどを挙げられていますが、どの製品の貢献が大きいか教えてください。

A：アジアの成長の中では、グレースシアの伸びが顕著です。現状、東南アジアではまだインドネシア 1 カ国でしか販売しておりませんが、今後複数カ国で登録上市を見込んでおりますので、この影響が大きいです。

Q：グレースシアに関しては、5 月に発表した中期経営計画の中で、2021 年度から 2027 年度までで売上高を約+185%伸ばすという数字でした。このベースと同じと考えてよいですか。

A：グレースシア成長率の+185%は国内・海外合わせた数字です。P35 は海外だけの販売計画で、約 5 倍の成長とみております。

<質問者 3>

Q：グレースシアの状況、見通しについてももう少し詳細に教えてください。P21に2022年に一部後発競合剤の影響が出ているとありますが、1Q実績を見ると非常に好調に感じます。それでも競争環境は厳しくなっているという見方をされているのか教えてください。

A：他社品についてあまり言及はできませんが、一部の大きな産地において後発競合品の影響が出ていると見ております。全国網羅的に状況を把握するのはなかなか困難ですが、大きな産地での影響は全て把握しております。そういう情報をベースに分析し、決して楽観的にはなっておりませんが、悲観的にもなっていないというのが正直な回答です。今回の5Lの大型規格投入は、過去ラウンドアップで取ってきた戦略で精通しておりますので大きな不安もありませんし、前に進んでいくと見ております。

Q：後発競合剤に対して、グレースシアの競争優位性が高い点を教えてください。

A：後発剤と大きく競合するのは白菜やキャベツなどの葉菜類という分野で、その他の分野では競合しないと思っております。グレースシアにとって葉菜類は、大きな市場ではありますが、大半を占めるものではなく、半分以下の市場と見ております。場面によって、それぞれ優位性はありますが、グレースシアの優位性というのは、多種多様の虫に効果を表すということと、非常に即効性に優れているという点です。この2つにおいて、植物を病虫から守るという点においては、大きく勝っていると考えています。

Q：P35のグレースシアの海外展開について、東南アジアのどの地域の伸びが大きいのか、また新規上市国の中でどの国の寄与が大きいのか教えてください。

A：上市済みのインドネシアの拡販が大きいです。また、新規上市予定国の中ではタイとベトナムが大きく、ほぼ同等のシェアと見込んでいます。

Q：その新規上市国での販売寄与の時間軸としては2024、25年ぐらいから伸びていくとイメージすれば良いですか。

A：そうですね。当社中期経営計画期間のステージ2(2025～2027年)ぐらいからとご理解ください。

Q：M&Aに関して、近年クインテック、ダイセンを買収し殺菌剤を強化されています。今後のM&Aでは特にどのような領域を強化されるのか、微生物農薬の分野で狙っていくのか、M&Aのお考えについて、改めて教えてください。

A：まず製品買収に関しては、常に出てくるものではないので、常にいろんな会社の売却を見ながら我々のニーズにフィットするような製品があれば取りに行くというような形で考えております。除草剤、殺虫剤、殺菌剤の中で、特にどの分野を優先してということではなく、各案件を見ながら考えていきます。一方で、生物農薬については新興勢力のベンチャーが非常に多く、今後の展開を予測しにくいいため、M&A ありきで買いに行くのは、やや早計と考えております。むしろそういった新興勢力のベンチャー企業との協業を深めながらそのパートナーシップの延長線上に M&A があるというような形に進められたらと考えております。

<質問者 4>

Q：御社の収益性は、フルララネルを除いたとしても同業他社に比べて高いと思いますが、その背景についてご解説いただけますでしょうか。

A：基本的には、営業マンの営業効率の良さ、一人あたりの売上高、利益率の高さに由来しているところが、大きいと思っております。また、海外比率は日系会社で輸出を主力にやっている他社に比べると、まだ低いところではありますけれども、営業人員体制をかなり絞り込んだ中で、利益率の高い品目を集中的に販売していることが高い営業利益率の理由の一つかと考えております。新剤の研究開発費につきましても、広く全ての国に展開するわけではなく、利益率の高いところを優先的に絞り込んで、そこにリソースを投入していくのが我々の方針ですので、そういったところを踏襲しながら今後も利益の拡大に努めていきたいと考えております。

Q：P9 動物薬の課題点として、特許切れ対策と記載がありますが、特に米国での特許延長の承認の状況や今後の対応について教えてください。

A：米国の特許切れに関しては、当局からの返答待ちという状況です。申請にかかる必要な作業についてはメルクと協業しながら適切に対応しております。

Q：特許が切れた後原薬自体の特許とは別に混合剤にすれば特許が取れるとか、製造法の特許が取れるとか、防衛策に関して何か御社がプロアクティブに働きかけられる余地があるのか教えてください。

A：製造特許の他にも混合剤や使用用途の特許で認められる場合もあると認識しております。それらの出願された時期、認可された時期で有効期間が変わってきますので、その期間を見ながら一番良いディフェンスストラテジーを組んでいくというのが我々の戦略です。

<質問者 5>

Q：ラウンドアップについてP15に中国グリホサートの価格が高騰したというのがありますが、その背景をご説明いただけますでしょうか。

A：背景には、1、2年前からの中国での環境規制、中国国内の電力需要と旺盛なグリホサートの需要があります。またリン酸、肥料も高騰しており、中国グリホサートのジェネリックの価格が相当上がっています。

Q：ブームスプレーヤ用ノズルについては、ラウンドアップ以外のジェネリック品や他社競合剤にも応用できる可能性はないですか。

A：ラウンドアップ以外での使用については、まさしく今、製剤の違いの動画を作っておりまして、世の中に出ている代表的なグリホサートの薬と我々のラウンドアップを比較しますと、その物性、粘性、表面張力、スプレーのパターン、効果、ドリフトなど全く違うことが一目瞭然となります。その動画を通じて、我々はユーザーの方に、不測の事態が起こりますので、ラウンドアップをお使いくださいという注意喚起をしていく予定です。

Q：パイプラインのNC-656について、従前からHPPD阻害タイプの剤はあると思いますが、既存のHPPD阻害剤との違いについてご説明いただけますか。また今回は水稲用ですが、バックアップの化合物で畑作用などに応用できるような可能性があるかどうかご説明いただけますか。

A：HPPD阻害剤についてはこれまでに何剤か国内の水稲用に使われておりますが、全て湛水処理剤でした。今回のNC-656は茎葉散布処理用のHPPD阻害剤ですので、この点が一番大きな違いです。

それから畑での展開については、畑分野での散布型のHPPD阻害剤もすでに世界的に数多くあります。我々も当然その分野についても検討を続けているところでございまして、まずは優先して水稲で開発しておりますが、チャンスがあれば畑分野でも展開できればというふうに考えております。

Q：畑作用の茎葉散布については、イネ科雑草を対象としたイメージでよろしいでしょうか。

A：イネ科のみではなく、広葉の雑草も狙えるようなものなど、様々なタイプがございますが、最適なものを選べればと思っております。

<質問者 6>

Q：農薬以外のいろんな分野では、中国製品のクオリティが上がってきており、中国製品との競合が今後深まるというふうに見られているのですが、潜在的な脅威となりうるのか、御社の考えを教えてください。

A：農薬に関しては、まだ現状の中国製品というのはジェネリック製品になりまして、ジェネリックとしてのクオリティは上がってはいるのですが、オリジナル製品にはブランド力がありますので、その面でまだ優位性を保っていると考えております。また、中国メーカーは現在自社開発等を開始していますが、いまだ海外での登録はできていない状況です。中国メーカーの動向を注視しながら、当社製品の優位性及びブランド力の構築によって差別化を継続したいと考えています。

<質問者 7>

Q：P23 みどりの食料システム戦略の化学農薬使用量の KPI について、農水省の目標として 2030 年までに 10%低減ということですが、御社は着実に売上高を伸ばす目標になっています。市場はこの 2030 年までに 10%減るけれども御社は売り上げが伸びるといことなのか、それとも 2030 年までに 10%減るといそれ自体がそうはならないと想定しているのか、お考えをお聞かせください。

A：確かに数字を見ますと、2030 年までに 10%減少、50 年までに 50%減少とありますが、これは農薬市場の減少とリンクしているわけではございません。あくまでもリスク係数での使用量であります。リスク係数をかけて計算しますと、それほど多くはない一部の原体に、リスク係数の高いものが見受けられます。恐らくそういったものの代替剤の開発がこれから急がれるのだと思いますし、あくまでも日本の農薬市場が 10%、50%減るといものではないという理解をしております。

Q：そうしますと、かなり長期の話になりますが、2030 年、50 年時点で日本の農薬市場自体はどのようなビジョンを持たれていますか。

A：基本的には、このまま伸びはありませんが、大きな下降もないのではないかと思います。10%削減、50%削減するためには、今使われている製品より安全性の高い代替剤が必要となり、それらのものが開発されなければ簡単にはこの削減はできませんので、現実的な対処として農薬市場というのはこれからも安定して進んでいくのではないかと思います。ただ、バイオ農薬ですとか、さまざまな化学農薬に代わるものが出てきたときには、それらのものへのスイッチというのは当然ありえると思います。ただし、作物を守るという意味での全体マーケットは、それほど大きな変化はないのではないかとこのように捉えております。

Q：中長期的に化学農薬が減っていくというような絵を見せていただきましたが、残る化学農薬とそうでないものというのは、どういうふうにするにかけられるのか。そして御社の製品でいうと、どういうものが残りそうなどのイメージございましたら、ご解説お願いいたします。

A：世界全体を見ましても、当社が相対的に強い除草剤の部分でまだ代替技術のバイオ農薬が、まだ見えてきていません。あとは、害虫などが局所的に発生した場合は、これからはドローンで局所的・瞬間的に防除されることが考えられますので、そのような使い方ができる化学農薬が残るのではと思います。当社の中でどのような剤が残っていくかについては将来の規制次第のため言及はできませんが、代替技術が見つからないかぎりには、その分野で重要なものは残っていくと考えております。

以上