

農業化学品事業説明会 質疑応答（サマリー）

日時：2026年1月13日(月) 15:30～16:30

説明者、質疑応答者

取締役専務執行役員 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 営業本部長 小松

理事 農業化学品事業部 営業本部 ラウンドアップ営業部長 合庭

理事 農業化学品事業部 営業本部 国内営業部長 林

理事 農業化学品事業部 企画開発部長 瀧井

農業化学品事業部 海外本部 企画管理部長 小林

農業化学品事業部 事業推進部長 海野

理事 物質科学研究所 農薬研究部長 玉田

生物科学研究所 農薬研究部長 矢野

取締役副社長 CFO 大門

説明資料：https://www.nissanchem.co.jp/news_release/news/n2026_01_13.pdf

Q1：MAH 社におけるブラベクト®の販売の伸びが足元では緩慢になっているように見受けられますが、その背景をどのように認識されていますか。また、MAH 社において在庫調整が発生する懸念はないでしょうか。

A1：ブラベクト®の販売の伸びが緩慢である点に関しては、我々の見立てですが、米国を中心に昨今、外部寄生虫市場から内外部寄生虫市場へとシフトしている中で、ブラベクト®製品が米国にて登録がまだなされていないところで苦戦を強いられていると見ております。一方で、2026年中には米国での登録が見込まれているのに加え、MAH 社開発の12ヶ月持続する注射剤の販売も今後本格化していく中で、これらの要因が寄与し、ブラベクト®の販売は挽回してくると見ております。また、原薬の在庫に関しては、MAH 社からは数年先までのローリングフォーキャストを入手しており、また、彼らの在庫状況も共有しております。足元で在庫がたまっている状況ではないと聞いております。

Q2：説明会資料 24 ページのフルララネル売上高推移イメージ図について、原薬販売とロイヤリティの内訳、および原薬販売価格の前提条件を教えてください。

A2：まず原薬とロイヤリティの内訳ですが、2030年はほぼ原薬が占めております。2027年以前は、そちらから類推していただければと思います。次に原薬販売価格の前提条件ですが、MAH社との間で契約を締結した、ジェネリック参入による一定の単価低減を織り込んだ単価を前提としております。

Q3：説明会資料12ページのフルララネル原薬のコスト低減の具体的な内容と、なぜこのタイミングでコスト低減が可能となったのかについてもご説明ください。

A3：コスト低減に関しては、具体的な金額ベースでは現時点では申し上げられないですが、想定しているジェネリックに十分対抗できる原薬の製造コストをターゲットにしております。手法としましては、中間体のサプライヤーを安価なものに切りかえるだけではなく、当社の得意とする有機合成技術を軸とした合成法改良なども含まれております。今後MAH社と共同でコスト低減を実施し、従来当社が切り込まなかった領域に関しても踏み込む覚悟を持って推進していきます。

Q4：説明会資料11ページの2030年度、2035年度の売上高・営業利益イメージの前提についてお伺いします。2025年度から2030年度にかけて、主要戦略のうち、パイプライン強化やコストダウン、M&A・製品買収などのインオーガニックの内訳の見通しを教えてください。特に2025年度と2030年度を比較した時に、営業利益率としてはさほど変わらない見通しですが、フルララネルのロイヤリティが減少すると営業利益率は下がってしまいそうな一方で、今後も高い営業利益率を維持する想定を置いている背景について教えてください。

A4：2030年度のイメージですが、フルララネルのロイヤリティ減収を支える柱として、主要戦略的具体的な比率までは申し上げることはできませんが、M&A・製品買収で半分弱を占め、残りをパイプライン（新剤）、コストダウンの合わせ技で達成するよう計画しております。またM&A・製品買収に関しては、積極的に仕掛けていけるよう、目下取り組んでいるところです。営業利益率の低下は、ロイヤリティ消失により起こらざるを得ない状況ですが、主要戦略を推し進め、営業利益率の維持を図っていきたいと考えております。

Q5：新規水稻用除草剤ベルダーについて、既存剤とのカニバリゼーションの懸念はないのでしょうか。また、日本国内の米価高騰などに関連した今後の水稻市場の方向性について、どのようにお考えかを教えてください。

A5：既存剤とのカニバリゼーションに関しては、例えば以前から販売している水稻用除草剤シリウスがございますが、根強い人気がございます。それに上乗せする形で、アルテア／ベルダーの普及、推進が進んでおりますので、この分野でのカニバリゼーションはないと見ております。旧世代のアルテア含有剤については適切なタイミングで切り替えを進めており、ボリュームを減らすことなく伸ば

しております。加えてアルテア／ベルダーについては自販ではなくて、他社様へ導出することによって、利益を拡大していくことも考えております。

また、国内の水稻市場について、昨年は主食用米の作付面積が約 8% 前年と比べて増加いたしました。米価高騰の影響もあり、できるだけよいお米をたくさんつくろうと、効果の高い、価格も高めの農薬も使われたとみております。今後についてですが、少なくとも令和 8 年度産主食用米の作付面積に急激な変化はないものと見ております。

Q6：新規除草剤ライゾニック(NC-656)に関して、説明会資料 29 ページでピーク時売上高目標を 100 億円から 150 億円へ今回 50 億円ほど上方修正されました。これまで、グレーシアやベルダーでは、上市後に同様に上方修正されていましたが、今回は上市前に上方修正へ至った背景について教えていただけますか。

A6：ライゾニックにつきましては、HPPD 阻害の作用を持った水稻用茎葉散布除草剤は、グローバルで販売されるものとしては初となります。近年、ヒエの薬剤抵抗性が増えてきている中で、こちらを防除できるのが非常に大きな強みとして、従来考えていたよりもヒエの抵抗性に対する需要の高まりを背景に、販売向上へと繋がるのではないかと考えております。また、イネ科の雑草が中心となることには変わりはないのですが、検証を重ねてきた結果、その他雑草についても、適用の幅を広げることが出来ると考えております。

また販売地域につきまして、世界各国で開発可能という中で、以前は重点開発国を決めて、段階的な開発移行を計画しておりましたが、現在は世界各地の当社海外拠点を活用することで、より精密なマーケティング、よりフィールドに近い情報を吸収し、登録の早期化に取り組んでおり、その結果として上市前の上方修正に至りました。

最後にもう 1 点、生産に関してですが、2027 年度の上市に向けて、本格製造の開始を現在検討しており、必要原体数量の精緻化が求められている中で、各国での販売数量のアップデートを足元で行った結果、今回上方修正をすることができるだろうと判断し、本日ご説明させていただいた次第です。

Q7：バイオ農薬の地域別戦略について教えてください。今回ブラジルでの Innova への資本参加も発表されており、ブラジルのバイオ農薬のポテンシャルの高さを中心に紹介いただきました。また前回、2022 年の事業説明会では、欧州や日本、米国でも環境負荷低減の動きが活発化していることを紹介されており、以前に比べて各地域のバイオ農薬普及の具体性が、どういった変化があったのか、それに対する御社の取り組みについてアップデートいただけますか。

A7 : バイオ農薬の情勢のうち、日本につきましては、登録制度の優先審査の検討等が行われてはいますが、比較的に化学農薬と同じようなデータ要求がされることと併せて、非常に日本の農家さんの防除の技術レベルが高いこともあり、それに比べた生物農薬の効果がなかなか追いついてこないのが現状です。そのため、国内の生物農薬市場があまり伸びていない状況において、日本での生物農薬の市場投入は、比較的慎重にならざるを得ません。

一方、グローバルでの優先順位を整理しますと、南米が1番、ヨーロッパは2番、中国・インドが3番目、最後が日本・韓国という形になるかと思います。南米においては、やはりブラジルが1番、その後は南米のペルーやチリ、エクアドルへと広げていきます。その次に考えているのはヨーロッパであり、現地の会社と色々な取り組みを開始しております。また、昨年末から年初にかけて、EUでも登録の早期審査制度の検討をするような動きも出てきておりますので、これに伴い自社剤開発も進め、日本国内の他社様からの製品をヨーロッパで展開していくといったことも今検討しております。

Q8 : 研究開発につきまして、MAH 社との協業の中で、ポストフルララネルの開発進捗がもしあれば補足いただけますか。また AI の普及によって、MI(マテリアルズインフォマティクス)が生かされている事例等がもしあれば教えていただきたい。

A8 : ポストフルララネルにつきましては、2023 年度アニマルケア部門を設け、研究を促進するために研究員を増強し、現在スピード化を図っております。MI(マテリアルズインフォマティクス)の活用についてですが、他社同様に取り組んでおりますが、生物を相手にした AI は、着実な成果につながるには少し時間がかかる印象です。社内のヘルスケア部門の医薬品研究で成果が上がっているソリューションを、農薬、それから動物薬へ適用し、物を出していくことに取り組んでいるところでございます。

以上