



日産化学株式会社

2022年3月期 本決算および経営計画説明会

説明者

代表取締役 取締役社長 COO 八木晋介

取締役 宮崎純一

2022年5月13日

下期	前年同期比	<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上高は、16億円の増収(+1%) ■ 営業利益は、52億円増益(+21%)(会計方針の変更影響+8億円を含む※1) ■ 純利益は、29億円増益(+15%)
通期	前年同期比	<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上高は、11億円減収(-1%) ■ 営業利益は、85億円増益(+20%) ■ 純利益は、53億円増益(+16%) ■ 営業利益・経常利益は8年連続・純利益は9年連続、過去最高益を更新 ■ コロナ禍にもかかわらず中計を達成、ROEは19.2%
通期	業績予想比 <small>(2022年2月発表予想との比較)</small>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上高は、3億円下ぶれ ■ 営業利益は、10億円上ぶれ ■ 純利益は、15億円上ぶれ
株主還元		<ul style="list-style-type: none"> ■ 通期配当122円(前年比18円増配)、10年連続増配 ■ 自己株式取得 120億円完了(2,033千株) ■ 配当性向44.9%、総還元性向75.6%

※1 会計方針の変更影響の詳細は、p5,p72参照

| 4

宮崎：宮崎より決算の説明を申し上げます。まず4ページをご覧ください。決算数値につきましては5ページ、6ページにございます。

21年度通期でございます。営業利益は85億円増益の510億円となりました。純利益は53億円増益の388億円です。

営業利益・経常利益は8年連続、純利益は9年連続、過去の最高益を更新いたしました。コロナ禍にも関わらず中計を達成し、ROEは19.2%となりました。

2月業績予想との比較でございます。営業利益は10億円の上ぶれとなり、純利益も15億円の上ぶれでございました。

株主還元ですが、通期の配当は18円増えまして122円といたします。10年連続の増配でございます。自己株式の取得を年間では120億円を行い、配当性向は44.9%、総還元性向は75.6%となりました。

営業利益の増減分析

		2021年度 実績	2020年度 実績	前年同期比	業績予想 (2022年2月発表)	業績予想比
		510 億円	425 億円	+85 億円 (+20%)	500 億円	+10 億円
通期	化学品	前年同期比 +23億円		基礎化学品・ファインケミカルの増収	業績予想比 6億円上ぶれ	基礎化学品の増収
	機能性材料	前年同期比 +53億円		ディスプレイ・半導体の大幅増収	業績予想比 4億円上ぶれ	ディスプレイ・無機の上ぶれ
	農業化学品	前年同期比 +1億円		ダイセン・タルガ・クインテック・ラウンドアップの増収	業績予想比 10億円下ぶれ	フルララネル原薬・クインテック・ラウンドアップ下ぶれ
	医薬品	前年同期比 +5億円		ファインテック増収	業績予想比 3億円上ぶれ	リバロ・ファインテックの上ぶれ
		297 億円	245 億円	+52 億円 (+21%)		
下期	化学品	前年同期比 +10億円		基礎化学品・ファインケミカルの増収		
	機能性材料	前年同期比 +28億円		ディスプレイ・半導体の大幅増収		
	農業化学品	前年同期比 +9億円		ダイセン・タルガの増収		
	医薬品	前年同期比 0億円		リバロ・ファインテック減収も、在庫変動影響(増益要因)で利益横ばい		

| 7

続いて7ページをご覧ください。

21年度の営業利益の増減分析でございます。ご覧のとおり前年同期比では85億円の増益ですが、化学品と機能性材料が大幅な増益となりました。業績予想比では10億円のうぶれでして、農薬でフルララネルの一部出荷が22年にずれ込んで下ぶれたほかは、うぶれとなっております。

2022通期業績予想

上期	前年同期比	
		<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上高は、93億円増収(+10%) ■ 営業利益は、47億円増益(+22%) ■ 純利益は、30億円増益(+18%)
通期	前年同期比	
		<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上高は、110億円増収(+5%) ■ 営業利益は、25億円増益(+5%) ■ 純利益は、8億円増益(+2%) ■ 営業利益・経常利益は9年連続、純利益は10年連続、過去最高益を更新 ■ ROE予想は18.7%

株主還元予想

- 新中計(p60参照)に基づき、総還元性向目標は75%維持、配当性向は45%から55%に引き上げ
- 前年122円から154円に増配し、11年連続増配、自己株式取得50億円を発表

配当	通期154円 中間66円、期末88円、配当性向54.8% 【前年比】通期32円増配 中間16円増配、期末16円増配
自己株式取得	50億円 ● 2022年5月13日発表分 50億円(2022年5月~7月)(2021年度実績 120億円、2,033千株)
自己株式消却	1百万株消却済(2022年5月)
総還元性向目標	75%(配当154円と自己株式取得50億円に基づけば67.4%)

| 9

続いて、9ページをご覧ください22年度の予想でございます。数値は10ページでございます。予想の前提ですが、為替はドル円で115円、原油は88ドルでございます。

22年度の通期でございますが、営業利益は前年同期比25億円増益の535億円。純利益は前年同期比8億円増益の396億円と見ております。営業利益・経常利益は9年連続、純利益は10年連続の過去最高益の更新となります。ROEは18.7%と見ております。

株主還元でございます。後ほど八木から説明があります新中計に基づきまして、総還元性向75%で横ばいでございますが、配当性向につきましては45%から55%に引き上げ、配当額自体は122円から154円と32円の増額をいたします。11年連続の増配となり、自己株式の取得につきましては本日50億円を発表してございます。

営業利益の増減分析

上期	2022年度 予想	2021年度 実績	前年同期比
		260 億円	213 億円
	化学品	前年同期比 +2億円	基礎化学品の増収
	機能性材料	前年同期比 +13億円	ディスプレイ・半導体の増収
	農業化学品	前年同期比 +25億円	フルララネル・グレーシア・パーミットの増収
	ヘルスケア	前年同期比 +6億円	リバロ・ファインテックの減収も、組織改定※による固定費の減少で増益

通期	2022年度 予想	2021年度 実績	前年同期比
		535 億円	510 億円
	化学品	前年同期比 -16億円	基礎化学品の減収
	機能性材料	前年同期比 +28億円	半導体・無機の増収
	農業化学品	前年同期比 +12億円	フルララネル・グレーシア・ラウンドアップの増収
	ヘルスケア	前年同期比 +12億円	リバロ・ファインテック減収も、組織改定※による固定費の減少で増益

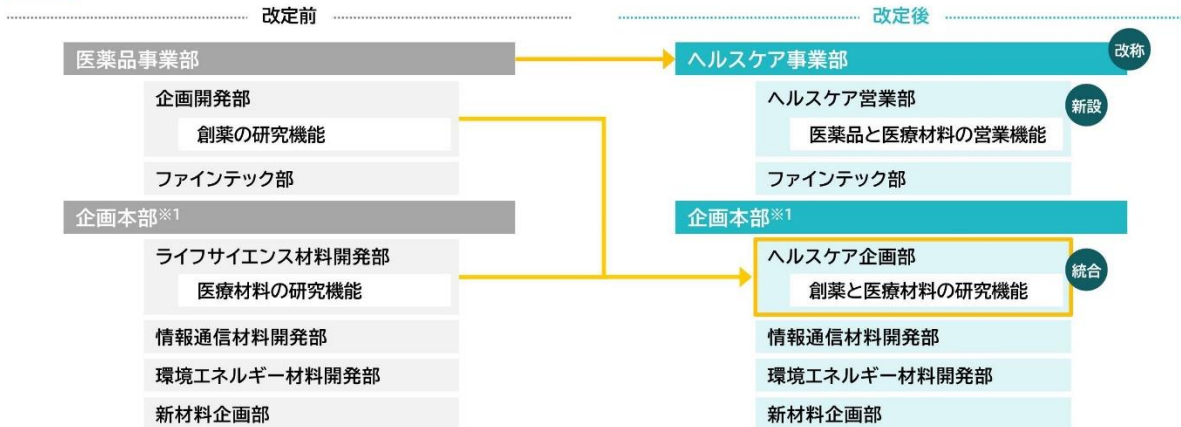
※ 組織改定による影響はp21,p52を参照

続いて 11 ページをご覧ください。22 年度の営業利益の増減でございます。通期では前年同期比 25 億円の増益でございます。各セグメント増益と見ておりますが、化学品が減益となる見込みでございます。

事業環境の変化を適切にとらえながら中長期的な成長を実現していくため、2022年4月1日付で以下の組織改定を実施

医薬品事業部および企画本部※1ライフサイエンス材料開発部の組織改定

目的 創薬・医療材料の機能統合(研究機能を企画本部※1。営業機能をヘルスケア事業部)



※1 企画本部はセグメントでは「卸売・その他・調整額」に含まれる。企画本部の2021年度実績および2022、2024、2027年度予想の売上高・営業利益は中期経営計画説明資料(2022年5月13日発表) p33に記載

サステナビリティ・IR部の新設（経営企画部CSR機能と財務部IR機能の統合）

目的 サステナビリティ向上に資する活動の推進、財務・非財務の統合的な情報開示とステークホルダーとの対話の強化

21

続いて 21 ページまで飛びます。21 ページ以降セグメント分析に入りますが、まず組織改定について触れたいと思います。

医薬品および企画本部、それからライフサイエンス材料開発部の組織の変更でございます。従来、左側改定前の通り、研究開発機能が創薬につきましては医薬品事業部、医療材料につきましては企画本部にございましたが、これをまとめて企画本部の中に集め、名称もヘルスケア企画部といたします。

一方、医薬品事業部はヘルスケア事業部とし、医薬品と医療材料の営業機能に専念する形といたします。したがって従来からの創薬の研究に関わる費用は全て 22 年度以降、企画本部に移ります。企画本部はセグメント情報では、卸売その他調整額に含まれております。こちらとの入り繰りがございます。

- ファインケミカルは、2021年度下期で15%増収、業績予想比で下ぶれ、2022年度年間では12%増収予想
- 基礎化学品は、2021年度下期で22%増収、業績予想比で上ぶれ、2022年度年間で2%減収予想

主要製品	2021年 実績					業績予想比 (2022年2月作成 予想値は非開示)	2022年 予想		
	前年同期比						前年同期比		
	上期	3Q	4Q	下期	計		上期	下期	計
テピック	+26%	+20%	-10%	+5%	+13%	下ぶれ	+12%	+4%	+8%
環境化学品	+10%	+30%	+13%	+20%	+15%	下ぶれ	+18%	+13%	+16%
ファインオキシコール	+34%	+54%	+77%	+65%	+50%	上ぶれ	+24%	-7%	+7%
ファインケミカル合計 ^{※1}	+15%	+27%	+4%	+15%	+15%	下ぶれ	+17%	+7%	+12%
メラミン ^{※2}	+41%	+99%	+54%	+76%	+61%	上ぶれ	+5%	-	-62%
尿素・アドブルー [®]	+14%	+23%	+40%	+32%	+24%	上ぶれ	+44%	+30%	+36%
高純度硫酸	+10%	+8%	0%	+4%	+7%	予想通り	+3%	+9%	+6%
硝酸製品	+20%	+12%	+9%	+10%	+15%	上ぶれ	+6%	-1%	+3%
基礎化学品合計 ^{1,※3-4}	+17%	+25%	+19%	+22%	+20%	上ぶれ	+10% (+11%)	-12% (+10%)	-2% (+11%)
化学品セグメント合計 ^{※3}	+16%	+26%	+14%	+20%	+18%	上ぶれ	+13% (+13%)	-6% (+9%)	+3% (+11%)

※1 テピック、環境化学品、ファインオキシコールの2021年度実績ファインケミカル売上高に占める割合: 87%
 ※2 メラミンは2022年6月に生産停止の予定(p31参照、メラミン生産停止による構造改革)
 ※3 2022年度予想の()内の伸び率は、2021年実績・2022予想ともにメラミンを除いた合計での伸び率
 ※4 メラミン、尿素・アドブルー[®]、高純度硫酸、硝酸製品の2021年度実績基礎化学品売上高に占める割合: 56%

以下 22~24 ページまでが数値でございまして、化学品セグメント 26 ページに入らせていただきます。

まずファインケミカルであります。21 年度下期は前年同期比で 15%の増収でしたが、業績予想に対しては若干の下ぶれ、22 年度は 12%の増収を見込んでおります。

基礎化学品です。21 年度下期は前年同期比で 22%の増収でございましたが、業績予想比も上ぶれ。22 年度はメラミンを 6 月に生産停止いたしますので、年間ではマイナス 2%となります。

【下期】売上高+33億円、営業利益+10億円 【年間】売上高+57億円、営業利益+23億円

(億円)

	2020年度 実績					2021年度 実績					前年同期比		
	上期	3Q	4Q	下期	年間	上期	3Q	4Q	下期	年間	4Q	下期	年間
売上高	147	83	89	172	319	171	105	100	205	376	+11	+33	+57
ファインケミカル	54	28	32	60	114	62	37	32	69	131	0	+9	+17
基礎化学品	93	55	57	112	205	109	68	68	136	245	+11	+24	+40
営業利益	-1	7	9	16	15	12	13	13	26	38	+4	+10	+23

ファインケミカル	【下期】増収・増益 【年間】増収・増益	
	テピック一般	【下期】【年間】とも価格上昇で増収
	テピック電材	【下期】【年間】とも半導体不足の影響で減収
	環境化学品	【下期】【年間】ともシリアル酸増強で増収
	ファインオキシコール	【下期】【年間】とも化粧品向け回復で増収
	【下期】原燃料高、運送費高騰(減益要因)	
	【年間】原燃料高、運送費高騰(減益要因)	

基礎化学品	【下期】増収・増益 【年間】増収・増益	
	メラミン	【下期】【年間】とも価格上昇で増収
	尿素・アドブルー®	【下期】【年間】とも増収
	高純度硫酸	【下期】【年間】とも増収
	硝酸製品	【下期】【年間】とも増収
	【下期】原燃料高(減益要因)	
	【年間】原燃料高、運送費高騰(減益要因)	

続いて 27 ページをご覧ください。化学品セグメントの 21 年度の営業利益でございます。

前年同期比で、営業利益は年間 23 億円増えました。原燃料高、運送費の高騰等がございましたが、売上数量あるいは価格の引き上げで、ファイン・基礎ともに増収増益を達成いたしました。

【年間】売上高+10億円、営業利益-16億円

(億円)

	2021年度 実績					2022年度 予想					前年同期比				
	1Q	2Q	上期	下期	年間	1Q	2Q	上期	下期	年間	1Q	2Q	上期	下期	年間
売上高	88	83	171	205	376	102	91	193	193	386	+14	+8	+22	-12	+10
ファインケミカル	32	30	62	69	131	37	36	73	74	147	+5	+6	+11	+5	+16
基礎化学品	56	53	109	136	245	65	55	120	119	239	+9	+2	+11	-17	-6
営業利益	13	-1	12	26	38	16	-2	14	8	22	+3	-1	+2	-18	-16

【年間】増収・利益横ばい

ファイン
ケミカル

- テビック一般 2021年度からの出荷後ろ倒しで増収
- テビック電材 半導体不足解消で増収
- 環境化学品 価格上昇、出荷増で増収
- ファインオキシコロール 価格上昇で増収
- 原燃料高、運送費高騰(減収要因)

【年間】減収・減益

基礎
化学品

- メラミン 2022年6月生産停止により減収
- 尿素・アドブルー® 価格上昇、出荷増で増収
- 高純度硫酸 顧客新棟本格稼働により増収
- 硝酸製品 価格上昇で増収
- 原燃料高(減収要因)
- 固定費増加3億円、在庫変動影響7億円(減収要因)

続いて、29 ページをご覧ください。22 年度の予想でございます。

ファインにつきましては、営業利益は前年同期比で横ばいですが、基礎はメラミン撤退により限界利益の減少、固定費の増加、それから 21 年度にございました在庫変動影響がなくなることから、大幅減益を予想してございます。

- ディスプレイ材料は、2021年度下期で9%増収、業績予想比で上ぶれ、2022年度年間で4%増収予想
- 半導体材料は、2021年度下期で23%増収、業績予想通りの着地、2022年度年間で20%増収予想
- 無機コロイドは、2021年度下期で5%増収、業績予想比で上ぶれ、2022年度年間で4%増収予想

主要製品	2021年 実績					業績予想比 (2022年2月作成 予想値は非開示)	2022年 予想			
	前年同期比						前年同期比			
	上期	3Q	4Q	下期	年間		上期	下期	年間	
サンエバー	+7%	+2%	+15%	+8%	+8%	上ぶれ	+4%	+3%	+4%	
ディスプレイ材料合計	+7%	+2%	+16%	+9%	+8%	上ぶれ	+5%	+3%	+4%	
ARC®	KrF (ARC®)	+22%	+25%	+17%	+21%	+22%	上ぶれ	+11%	+9%	+10%
	ArF (ARC®)	+21%	+20%	+25%	+22%	+22%	下ぶれ	+18%	+20%	+19%
ARC® 小計	+22%	+22%	+25%	+23%	+22%	予想通り	+19%	+18%	+18%	
その他半導体材料合計※	+17%	+14%	+33%	+23%	+20%	下ぶれ	+17%	+29%	+23%	
半導体材料合計	+20%	+20%	+27%	+23%	+22%	予想通り	+19%	+21%	+20%	
スノーテックス	+19%	+10%	-4%	+3%	+10%	下ぶれ	+3%	+9%	+6%	
オルガノゾル・ モノマーゾル	+26%	+7%	+44%	+24%	+25%	上ぶれ	+3%	-3%	-1%	
オイル&ガス材料	+1,093%	-71%	+55%	-43%	0%	上ぶれ	+36%	-8%	+12%	
無機コロイド合計	+23%	+6%	+4%	+5%	+13%	上ぶれ	+4%	+5%	+4%	
機能性材料セグメント合計	+14%	+9%	+19%	+14%	+14%	上ぶれ	+10%	+10%	+10%	

※ 多層材料 (OptiStack®)、EUV材料、CMOSイメージセンサー材料、三次元実装材料等

34

続いて 34 ページをご覧ください。機能性材料セグメントでございます。

ディスプレイ材料は、21 年度下期は前年同期比で 9%の増収、業績予想比でも上ぶれております。22 年度は 4%の増収を見込んでおります。

半導体材料につきましては、21 年度下期は前年同期比で 23%の増収、業績予想通りの着地でございました。22 年度も引き続き 20%の増収を見ております。

無機コロイドは、21 年度下期は前年同期比で 5%の増収でございまして、業績予想比では上ぶれております。22 年度は 4%の増収を見込んでございます。

【下期】売上高+51億円、営業利益+28億円、固定費増加合計6億円

【年間】売上高+101億円、営業利益+53億円、固定費増加合計14億円(共通費用増加1億円含む)

(億円)

	2020年度 実績					2021年度 実績					前年同期比		
	上期	3Q	4Q	下期	年間	上期	3Q	4Q	下期	年間	4Q	下期	年間
売上高	346	192	178	370	716	396	209	212	421	817	+34	+51	+101
営業利益	107	63	54	117	224	132	76	69	145	277	+15	+28	+53

ディスプレイ	【下期】増収・増益 【年間】増収・増益	
	光IPS	【下期】【年間】ともに増収(非スマホ好調)
	ラビングIPS	【下期】【年間】ともに減収
	VA	【下期】【年間】ともに増収
	【下期】固定費減少1億円	
	【年間】固定費横ばい	

半導体	【下期】増収・増益 【年間】増収・増益	
	ARC®	【下期】【年間】ともに増収
	その他	【下期】【年間】ともに増収 (多層材料・その他新材料※増収)
		【下期】市場全般好調、固定費増加5億円 【年間】市場全般好調、固定費増加8億円
	※ その他新材料: EUV材料、CMOSイメージセンサー材料、三次元実装材料の合計	

無機コロイド	【下期】増収・減益 【年間】増収・減益	
	スノーテックス	【下期】【年間】ともに増収 (一般用途・研磨材ともに増収)
	オルガノ・モノマーゾル	【下期】【年間】ともに増収
	オイル&ガス材料	【下期】減収【年間】横ばい
	【下期】固定費増加2億円	
	【年間】固定費増加5億円	

| 36

続いて 36 ページをご覧ください。21 年度実績、前年同期比の営業利益の動きでございます。

営業利益は年間で 53 億円の増益でして、ディスプレイと半導体が大幅な増益を達成し、無機は小幅の減益となりました。

【年間】売上高+82億円、営業利益+28億円、固定費増加合計18億円(共通費用増加3億円含む)

(億円)

	2021年度 実績					2022年度 予想					前年同期比				
	1Q	2Q	上期	下期	年間	1Q	2Q	上期	下期	年間	1Q	2Q	上期	下期	年間
売上高	200	196	396	421	817	212	222	434	465	899	+12	+26	+38	+44	+82
営業利益	70	62	132	145	277	71	74	145	160	305	+1	+12	+13	+15	+28

ディスプレイ	【年間】増収・減益	
	光IPS	増収(非スマホ好調)
	ラビングIPS	横ばい
	VA	増収
	固定費増加5億円	
半導体	【年間】増収・増益	
	ARC®	増収
	その他	増収(多層材料・その他新材料※増収)
	市場全般好調、固定費増加9億円	
	※ その他新材料: EUV材料、CMOSイメージセンサー材料、三次元実装材料の合計	
無機コロイド	【年間】増収・増益	
	スノーテックス	増収(一般用途・研磨材ともに増収)
	オルガノ・モノマーソル	減収
	オイル&ガス材料	増収
	固定費増加1億円	

38

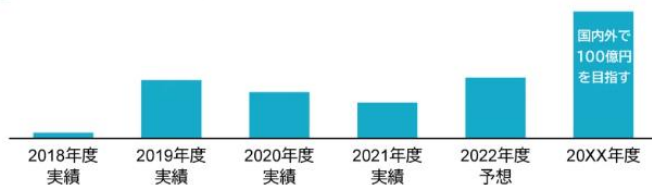
続いて 38 ページをご覧ください。22 年度の予想でございます。

ディスプレイにつきましては価格を固めに見ていることもございまして、若干の減益でございますが、半導体、無機で大きな増益を見込んでございます。

■ 2021年度下期で7%増収、業績予想比で下ぶれ、2022年度年間で11%増収予想

主要製品名 (2021年度 売上高順)	種類	2021年度 実績				2022年度 予想		
		前年同期比			業績予想比 (2022年2月作成 予想値は非開示)	前年同期比		
		上期	下期	年間		上期	下期	年間
ラウンドアップ※1	除草剤	+4%	+3%	+3%	下ぶれ	+11%	+5%	+8%
フルララネル	動物薬	-9%	-6%	-8%	下ぶれ	+31%	+13%	+23%
アルテア	除草剤	-28%	-3%	-9%	下ぶれ	+18%	+2%	+5%
タルガ	除草剤	+20%	+46%	+34%	上ぶれ	-7%	-7%	-7%
ダイセン	殺菌剤	-	+96%	+203%	上ぶれ	+19%	+3%	+9%
パーミット	除草剤	+31%	-9%	-3%	上ぶれ	+182%	-54%	-4%
ライメイ	殺菌剤	+13%	+12%	+12%	上ぶれ	+50%	+54%	+53%
グレーシア	殺虫剤	-64%	+17%	-22%	下ぶれ	+204%	+30%	+69%
クインテック	殺菌剤	+115%	+27%	+46%	下ぶれ	-56%	+5%	-14%
セグメント合計※2	-	-3%	+7%	+3%	下ぶれ	+23%	+3%	+11%

■ グレーシア売上高



参考

- 国内農薬販売 第1位 (2019年10月~2020年9月)

[ラウンドアップの現状説明会資料](#) (2020年1月22日公表)

- ※1 ラウンドアップALLは、2021年度のラウンドアップ売上高全体の23%を占める
- ※2 セグメント合計の前年同期比は値引きを含む

続きまして農業化学品セグメントに参ります。40 ページをご覧ください。

品目別の売上の数字がございます。21 年度の下期につきましては前年同期比で 7%の増収でございます。年間では 3%の増収ございました。業績予想比では、若干の下ぶれでございます。

22 年度につきましては 11%の増収を見込んでおります。フルララネルの一部の出荷が 21 年度から 22 年度へ動いたことによる影響も入っております。

【下期】売上高+27億円、営業利益+9億円、固定費増加6億円、在庫変動影響6億円(増益要因)
 (会計方針の変更による売上高増加+8億円、営業利益増加+8億円)

【年間】売上高+20億円、営業利益+1億円、固定費増加12億円(うちダイセン償却費増加2億円)、在庫変動影響12億円(増益要因)

(億円)

	2020年度 実績					2021年度 実績					前年同期比		
	上期	3Q	4Q	下期	年間	上期	3Q	4Q	下期	年間	4Q	下期	年間
売上高	257	63	318	381	638	250	119	289	408	658	-29	+27	+20
営業利益	78	-13	117	104	182	70	31	82	113	183	-35	+9	+1

主要製品	ラウンドアップ(除草剤)	
		【下期】増収(ML:2021年12月より値上げ実施により増収) 【年間】増収(ML:2021年12月より値上げ実施により増収、AL:販売好調)
	フルララネル(動物薬)	
		【下期】【年間】ともに減収(原薬:顧客在庫調整、2022年度へ一部出荷後ろ倒しのため減収、ロイヤリティ:増収)
	アルテア(除草剤)	
		【下期】減収(国内:横ばい、輸出:減収) 【年間】減収(国内・輸出ともに減収)
	タルガ(除草剤)	
		【下期】【年間】ともに増収(インド向け混合剤上市、ブラジル・欧州での需要増)
	ダイセン(殺菌剤)	
		【下期】【年間】ともに増収(20年度4Q販売開始)
	パーミット(除草剤)	
		【下期】【年間】ともに減収
	ライメイ(殺菌剤)	
		【下期】【年間】ともに増収(輸出増収)
	グレーシア(殺虫剤)	
		【下期】増収(国内:流通在庫減少、防除ニーズ高により増収、輸出:新規上市により増収) 【年間】減収(国内・輸出ともに減収)
	クインタック(殺菌剤)	
		【下期】【年間】ともに増収(20年度4Qからの後ろ倒し)

※ 2021年度実績は会計方針の変更影響を含む(フルララネルロイヤリティ収入計上時期変更による増減・農業売上値引コスト増減)(p72参照)

続きまして 41 ページをご覧ください。農業化学品の 21 年度実績でございます。

年間では前年同期比で売上が 20 億円増えましたが、営業利益プラス 1 億円と小幅な増益に留まっております。原体や中間体の購入価格のアップが響いたところ、それから固定費の増加等もございまして小幅な増益に留まっております。

【4Q】売上高-7億円、営業利益-10億円、在庫変動影響2億円(増益要因)

(億円)

	2021年度 予想 (2022年2月発表)			2021年度 実績			業績予想比
	1-3Q	4Q	年間	1-3Q	4Q	年間	4Q
売上高	369	296	665	369	289	658	-7
営業利益	101	92	193	101	82	183	-10

主要製品	ラウンドアップ(除草剤)	売上高下ぶれ(ML・AL:下ぶれ)
	フルララネル(動物薬)	売上高下ぶれ(原薬:2022年度へ一部出荷後ろ倒しにより下ぶれ、ロイヤリティ:上ぶれ)
	アルテア(除草剤)	売上高下ぶれ
	タルガ(除草剤)	売上高上ぶれ(インド向け混合剤の拡販、3Qからの一部出荷後ろ倒し)
	ダイセン(殺菌剤)	売上高上ぶれ
	パーミット(除草剤)	売上高上ぶれ
	ライメイ(殺菌剤)	売上高上ぶれ(3Qからの出荷後ろ倒し)
	グレーシア(殺虫剤)	売上高下ぶれ(国内:流通在庫減少により上ぶれ、輸出:流通在庫調整のため下ぶれ)
	クインタック(殺菌剤)	売上高下ぶれ(3Qへ出荷前倒し)

※ 2021年度実績・予想は会計方針の変更影響を含む(フルララネルロイヤリティ収入計上時期変更による増減・農業売上値引コスト増減)(p72参照)

続いて 42 ページ、業績予想比でございます。4Q につきましてはフルララネルの原薬の出荷が一部、22 年度に動きましたので、マイナス 10 億円の 下ぶれとなりました。

【年間】売上高+71億円、営業利益+12億円、固定費増加18億円(うちNBR増加4億円)、在庫変動影響6億円(減益要因)

(億円)

	2021年度 実績					2022年度 予想					前年同期比				
	1Q	2Q	上期	下期	年間	1Q	2Q	上期	下期	年間	1Q	2Q	上期	下期	年間
売上高	134	116	250	408	658	172	135	307	422	729	+38	+19	+57	+14	+71
営業利益	41	29	70	113	183	57	38	95	100	195	+16	+9	+25	-13	+12

主要製品	製品名	増減
	ラウンドアップ(除草剤)	増収(ML・ALともに価格上昇、数量増)
	フルラネル(動物薬)	増収(原薬出荷の2021年度からの後ろ倒し、顧客在庫調整終了、ロイヤリティ堅調)
	アルテア(除草剤)	増収(国内・輸出ともに増収)
	タルガ(除草剤)	減収
	ダイセン(殺菌剤)	増収(国内・輸出ともに増収)
	パーミット(除草剤)	減収
	ライメイ(殺菌剤)	増収(欧州での混合剤上市により輸出増収)
	グレーシア(殺虫剤)	増収(国内:流通在庫解消により増収、輸出:インドでの拡販および韓国での販売回復により増収)
	クインテック(殺菌剤)	減収

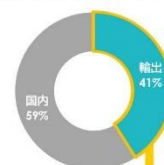
続いて 43 ページ、22 年度の予想でございます。

売上は 71 億円の増収、営業利益 12 億円の増益でございます。この中には固定費の増加として 18 億円。うちインドの NBR を今期から連結子会社化いたしますので、この費用として 4 億円が入っております。

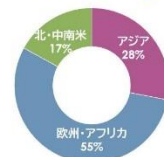
上市年度	製品名	分類	開発経緯	備考
2002	ラウンドアップ	除草剤	買収	米国モンサント社より国内事業を買収、継続成長中
2008	ライメイ	殺菌剤	自社開発	
2008	スターマイト	殺虫剤	自社開発	
2009	バルサー(チフルザミド)	殺菌剤	買収	米国ダウ社より世界事業を買収
2009	プレバソン	殺虫剤	導入	米国デュポン社より導入
2010	ラウンドアップマックスロードAL	除草剤	自社開発	一般家庭向け希釈済みシャワータイプ除草剤。2016年AII、2018年AIII上市、急成長
2011	アルデア	除草剤	自社開発	2011年韓国で上市、2012年日本で上市
2013	フルララネル	動物用医薬品原薬	自社開発	米国MSD社※1向けにブラバクト原薬として出荷開始
2014	ブラバクト※2	ペット動物用医薬品	-	2014年4月欧州、6月米国、15年7月日本で上市
2015	トレファノサイド	除草剤	導入	米国ゴーファン社がダウ社より買収、当社は国内販売独占権を継承
2017	ネクスター	殺菌剤	導入	スイスシンジェンタ社より導入
2017	トランスフォーム®/エクシード™/ピレスコ®	殺虫剤	導入	米国ダウ社より導入
2017	エグゾルト※2	家畜動物用医薬品	-	9月米国MSD社による、欧州でのニフトリ用製品上市
2018	グレーシア	殺虫剤	自社開発	広範囲の重要害虫に有効、ミツバチへの影響が少ない。2018年韓国、2019年日本、2021年インド・インドネシアで上市(ピーク時売上高目標100億円)
2019	クインテック(キノキシフェン)	殺菌剤	買収	2019年11月米国コルテバ社より世界事業を買収。果樹野菜のうどんこ病(カビの1種)の発病予防に非常に効果的
2020	ダイセン(マンゼブ)	殺菌剤	買収	2020年12月米国コルテバ社より日本・韓国事業を買収。果樹野菜用の保護除菌剤、耐雨性に優れる
2024	未定(ジメスルファゼット)(NC-653)	除草剤	自社開発	イネへの優れた安全性があり、抵抗性ホタルイや雑草除雑草クログワイに高い効果を持つ(ピーク時売上目標35億円)
2025	未定(NC-520)	殺虫剤	共同開発	他社との共同開発の新規水稲用殺虫剤。ウンカ類への効果が高い(混合剤も含めピーク時売上目標25億円)
2027	未定(NC-656)	除草剤	自社開発	抵抗性イネ科雑草(ヒエ・アゼガヤ)に優れた効果を持つ。当社初の水稲用茎葉除草剤(ピーク時売上高目標100億円)

※1 MSD社:米国メルク社のアニマルヘルス事業部門のMSD Animal Health 社の略称 ※2 ブラバクト・エグゾルト:MSD社の販売製品名 ※3 フルララネルを含める

農業化学品セグメントの輸出比率(2021年度実績)※3



- 地域別分布



新製品群のピーク時売上高目標合計 **310億円**

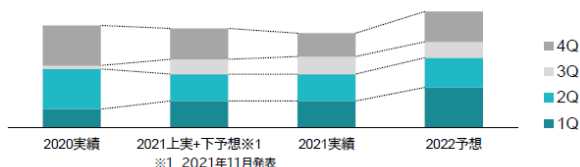
44 ページをご覧ください。主要製品の一覧ですが、パイプラインで一部動きがございました。まず従来入っておりました NC-241 殺菌剤でございますが、こちらは製造原価、製造コスト高をクリアできない部分があり、パイプラインから外しました。

一方、下から 2 行目にありますとおり NC-520 という殺虫剤につきまして新しいパイプラインに含め、ピークの売上は 25 億円を見込んでございます。

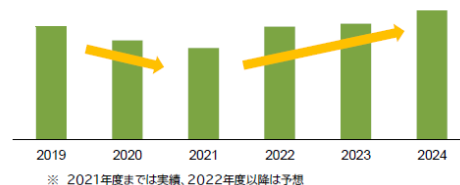
■ 当社のフルララネル売上高の構成

MSD社へのフルララネル販売 + MSD社からのランニングロイヤリティ(RR)

■ 2019～2022年度 四半期別売上高推移 (RR収入含む)



■ 2019～2024年度 売上高推移イメージ (RR収入含む)



ロイヤリティ収入は、2020年度まで2・4Q計上であったが、会計方針の変更にもない、2021年度からは各四半期に計上されている(p72参照)

- ・フルララネルの在庫調整は2021年度で完了
- ・2022年度は、2021年度からの出荷後ろ倒しもあり、大幅増収を計画。想定為替レートは115円/ドル
- ・2023年度以降の想定為替レートは110円/ドル
- ・新中計2027年度(p60参照)は、国別の特許の延長・失効の予想(p45参照)を織り込み、ブラケット新規開発剤上市に伴う販売増は織り込んでいない

■ ブラケットの拡大に向けたMSD社の開発状況

ペット向けの新たな内外外部寄生虫薬、家畜向け経皮投与剤等を開発中

続いて 46 ページをご覧ください。フルララネルでございます。

右のグリーンの棒グラフにございますとおり、21年度におきまして在庫の調整は終了したと判断しております。22年度は在庫調整の終了とともに前年度からの出荷の後ろ倒しもございまして、大幅な増収を見込んでおります。

為替レートは115円でございます。23年以降につきましては為替レートを110円で見えております。

新中計最終27年度におきましては個別国の特許の延長・失効を織り込んでおります。ただ、新規開発剤上市に伴います販売増については織り込んでいない予想となっております。

グローバルな安定供給と製造コスト削減を目指し、新たな原体生産拠点を設立。
 2022年度よりNBRを連結子会社に追加。
 工場建設はコロナ禍にもかかわらず、ほぼ予定通り進捗。

Nissan Bharat Rasayan Private Limited(NBR)概要

本社所在地	ハリヤナ(Haryana)州グルガオン(Gurgaon)(ニューデリー近郊)
工場所在地	グジャラート(Gujarat)州サイカ(Saykha)に新設 (土地は同州産業開発公社(GIDC)より賃借)
営業開始日	2020年4月1日
事業内容	当社の農業(グレーシア、ライメイ、クインテック等)原体を製造し、 当社へ販売
従業員数	150-200名(2022年想定)
工場稼働予定	2022年度2Q
株主	当社70%、Bharat Rasayan Ltd(略称BRL)30%
取締役会	当社指名5名、BRL指名2名、中立1名、合計8名

資金計画

		(億円)	
設備投資	60	資本金	23
運転資金他	28	当社貸付	65
所要資金合計	88	資金調達合計	88

当社連結営業利益への貢献予想(概算)

		(億円)				
年度	2021	2022	2023	2024	2025	
営業利益	-	-4	10	24	29	

Bharat Rasayan Ltd(BRL)概要

設立	1989年(インド大手農業製造販売会社)
上場	インド国立証取(NSE)、ボンベイ証取(BSE)
主要株主	グプタ(Sat Narain Gupta)会長等創業家一族74.8%
損益状況	2020年度売上高10,920百万ルピー、税引後利益1,639百万ルピー
工場	グジャラート州(Gujarat)ダヘジ(Dahej)、ハリヤナ州(Haryana) ロータク(Rohtak)の2工場
当社との関係	一部当社品を受託生産、グループ会社のBharat Insecticides Ltd (BIL)がタルガ、バルサー、パーミットをインド国内で販売

当社メリット

- 信頼できる経験豊富な現地パートナーの協力体制
- 有効成分の供給源の多様性・安全性確保と、原料不足リスクの低減
- 国内工場に比べて低い製造コスト
- すぐに利用できる工場用地(借地権の正式認可手続き完了済み)
- 既存の現地企業のM&Aに比べ、経営・財務リスクを大幅に軽減

48 ページをご覧ください。インドの合弁会社 NBR でございます。3 行目にございますとおり工場建設はコロナ禍でございますが、ほぼ予定どおりの進捗でございます。今期につきましては NBR からのお客様への出荷はございませんので、コストが増える形に留まっております。

新中期経営計画の実現に向け、事業領域の選択と集中を加速

注力する事業領域	主な取り組み
ヘルスケア	核酸医薬 <ul style="list-style-type: none"> 当社独自の核酸創薬基盤技術を活用し、資源の8割を投入 製薬各社との共同創薬の着実な推進及びブルクサナバイオテック株式会社との戦略的提携（核酸標的7テーマ確保）
	低分子医薬 <ul style="list-style-type: none"> 創薬ベンチャーとの協業（10から3テーマに）、AI活用（既存創薬からの転換）
	医療材料 <ul style="list-style-type: none"> 生体界面制御材料、化粧品材料等
ファインテック	既存ビジネスモデルの強化に加え、共同開発も指向（ペプチド等）

資源投入

	(人、概数)			
	2021実績	2022予想	2024新中計	2027新中計
研究者数	75	15	20	20
ヘルスケア	65	5	5	5
ファインテック	10	10	15	15
参考 企画本部ヘルスケア研究者数	35	90	85	90

	(億円)			
	2021実績	2022予想	2024新中計	2027新中計
研究開発費	21.3	7.4	10.3	11.2
ヘルスケア	18.0	3.1	5.2	5.3
ファインテック	3.3	4.3	5.1	5.9
参考 企画本部移管影響 (B)	-	14.5	12.6	12.7

計数計画

	(億円)			
	2021実績	2022予想	2024新中計	2027新中計
売上高	66.3	59.4	72.3	114.8
ヘルスケア				
既存製品	24.2	21.3	11.3	9.0
新製品	0.4	0.0	4.4	20.8
ファインテック				
既存製品	41.7	38.1	50.6	57.9
新製品	0.0	0.0	6.0	27.1
営業利益 (A)	9.5	20.9	21.5	42.9
ヘルスケア	-10.7	5.3	-7.0	-1.0
ファインテック	20.2	15.6	28.5	43.8
参考 企画本部移管前の実質営業利益 (A)-(B)	9.5	6.4	8.9	30.2

52

続いて 52 ページをご覧ください。ヘルスケアセグメントでございます。

ヘルスケアにつきましては今後、核酸医薬に注力することで7つのテーマを確保してございます。一方、低分子につきましては10から3テーマに絞り込んで今後行っていく形でございます。

それに生体界面制御材料や化粧品材料等に取り組むということでございます。

資源投入、左下でございます。21年度の研究者数でいきますと、75人がヘルスケアにおりまして、それに企画本部に35名、合計で110人になっておりまして、これがほぼ中計期間中も変わらない人数でございます。

研究開発費につきましても、ヘルスケアと企画本部に移しました創薬の研究合わせた数字で約24億円をキープしていくこととなっております。計数計画につきましては右の表のとおりでございます。

【下期】売上高-3.4億円、営業利益+1.7億円 【年間】売上高-0.2億円、営業利益+5.9億円

(億円)

	2020年度 実績					2021年度 実績					前年同期比		
	上期	3Q	4Q	下期	年間	上期	3Q	4Q	下期	年間	4Q	下期	年間
売上高	30.2	14.0	22.3	36.3	66.5	33.4	19.2	13.7	32.9	66.3	-8.6	-3.4	-0.2
創薬	15.3	5.8	7.7	13.5	28.8	14.1	4.8	5.7	10.5	24.6	-2.0	-3.0	-4.2
ファインテック	14.9	8.2	14.6	22.8	37.7	19.3	14.4	8.0	22.4	41.7	-6.6	-0.4	+4.0
営業利益	0.3	-0.4	3.7	3.3	3.6	4.5	4.4	0.6	5.0	9.5	-3.1	+1.7	+5.9
創薬	-3.6	-3.6	-2.1	-5.7	-9.3	-4.4	-3.4	-2.9	-6.3	-10.7	-0.8	-0.6	-1.4
ファインテック	3.9	3.2	5.8	9.0	12.9	8.9	7.8	3.5	11.3	20.2	-2.3	+2.3	+7.3

※ p22,p23,p24,p81,p82,p83では億円未満を四捨五入して表示しており、これにより本ページの数字と合致しない場合がある

	【下期】減収・減益 【年間】減収・減益	【下期】減収・増益 【年間】増収・増益
創薬	リバロ 【下期】減収(国内・輸出とも減収) 【年間】減収(国内増収、輸出減収) 【下期】在庫変動影響1億円(増益要因)	ファインテック 【下期】出荷時期のずれにより減収 【年間】ジェネリック原薬好調 【下期】棚卸評価損益1億円(増益要因)、 在庫変動影響2億円(増益要因) 【年間】棚卸評価損益2億円(増益要因)、 在庫変動影響2億円(増益要因)

53

続いて 53 ページをご覧ください。ヘルスケアの 21 年度の営業利益の動きです。

営業利益は年間で 5.9 億円の増益となりました。創薬は減収減益でございますが、ファインテックの健闘がございまして、それに棚卸評価のプラス、在庫変動影響のプラスが加わって増益となっております。

【年間】売上高-6.9億円、営業利益+11.4億円

(億円)

	2021年度 実績					2022年度 予想					前年同期比				
	1Q	2Q	上期	下期	年間	1Q	2Q	上期	下期	年間	1Q	2Q	上期	下期	年間
売上高	10.7	22.7	33.4	32.9	66.3	15.9	14.2	30.1	29.3	59.4	+5.2	-8.5	-3.3	-3.6	-6.9
ヘルスケア	6.3	7.8	14.1	10.5	24.6	7.9	3.9	11.8	9.5	21.3	+1.6	-3.9	-2.3	-1.0	-3.3
ファインテック	4.4	14.9	19.3	22.4	41.7	8.0	10.3	18.3	19.8	38.1	+3.6	-4.6	-1.0	-2.6	-3.6
営業利益	-1.9	6.4	4.5	5.0	9.5	6.2	4.6	10.8	10.1	20.9	+8.1	-1.8	+6.3	+5.1	+11.4
ヘルスケア	-2.9	-1.5	-4.4	-6.3	-10.7	3.3	0.6	3.9	1.4	5.3	+6.2	+2.1	+8.3	+7.7	+16.0
ファインテック	1.0	7.9	8.9	11.3	20.2	2.9	4.0	6.9	8.7	15.6	+1.9	-3.9	-2.0	-2.6	-4.6

※ p22,p23,p24,p81,p82,p83では億円未満を四捨五入して表示しており、これにより本ページの数字と合致しない場合がある

ヘルスケア	【年間】減収・増益
リバロ	減収(国内・輸出とも減収)
	固定費減少18億円(組織改定による影響含む)

ファインテック	【年間】減収・減益
ファインテック	ジェネリック原薬出荷減
	固定費増加2億円

■ 組織改定による利益影響(研究開発費)^{※1} (億円)

	2022年度 予想				
	1Q	2Q	上期	下期	年間
ヘルスケア	+3.4	+3.8	+7.2	+7.8	+15.0
ファインテック	-0.1	-0.1	-0.2	-0.3	-0.5
セグメント計	+3.3	+3.7	+7.0	+7.5	+14.5

※1 プラス数値は増益要因

55

55 ページをご覧ください。22年度の予想でございます。

売上が年間でマイナス 6.9 億円、営業利益はプラス 11.4 億円になっています。申し上げましたとおり企画本部に移します研究開発費 14.5 億円がございますので、これを加味しますと実態はマイナス 3 億円となります。

2021年度実績と前中期経営計画 Stage II (2019年5月発表)の差異

■ 2021年度はコロナ禍であったにもかかわらず、中期経営計画における各数値目標を達成

売上・損益の状況^{※1}

(億円)

	2018年度 実績	2021年度 実績	2021年度 前中計	差異
		(A)	(B)	(A)-(B)
売上高	2,049	2,080	2,350	-270
営業利益	371	510	430	+80
経常利益	391	537	440	+97
当期純利益	294	388	330	+58
EPS(円/株)	197.67	271.88	230.00	+41.88
配当(円/株)	82	122	-	-
為替レート(円/%)	111	112	110	-
ナフサ(円/kl)	49,700	-	43,000	-
原油(JCC)(%) / bbl	-	77	64	-
(経営指標)				
売上高営業利益率	18.1%	24.5%	18%以上	目標達成
ROE	16.6%	19.2%	16%以上	目標達成
配当性向	41.5%	44.9%	45%維持	目標達成
総還元性向	72.0%	75.6%	75%維持	目標達成

セグメント情報^{※1-2}

(億円)

		2018年度 実績	2021年度 実績	2021年度 前中計	差異
			(A)	(B)	(A)-(B)
化学品	売上高	357	376	431	-55
	営業利益	30	38	51	-13
機能性材料	売上高	630	817	751	+66
	営業利益	150	277	173	+104
農業化学品	売上高	627	658	701	-43
	営業利益	184	183	211	-28
医薬品	売上高	70	66	75	-9
	営業利益	10	9	7	+2
卸売・その他・ 調整 ^{※3-4}	売上高	365	163	392	-229
	営業利益	-3	3	-12	+15
合計	売上高	2,049	2,080	2,350	-270
	営業利益	371	510	430	+80

※1 2021実績:会計方針の変更による売上高減少229億円。セグメントでは「卸売・その他・調整」に反映(p5,p72参照)

※2 売上高は、セグメント間の内部売上高又は振替高を含む

※3 卸売:日産産業、その他・調整額:日産物流、日産緑化、日産エンジニアリング、日本肥糧、企画本部ほか

※4 企画本部の2021年度実績の売上高・営業利益は中期経営計画説明資料(2022年5月13日発表)p33に記載

57

続いて中計の数字でございます。57 ページをご覧ください。

21年度の実績でございます。下の経営指標でございますとおり、いずれの指標についても目標達成してございます。

新中期経営計画 Vista2027(2022-2027年度) (2022年5月発表)

- 新中期経営計画では、売上高営業利益率20%以上、ROE18%以上を目標に掲げる
- 引き続き積極的な株主還元を重視。配当性向目標を45%から55%へ引き上げる

売上・損益の状況

(億円)

	2021年度	2022年度	2024年度	2027年度
	実績	予想	新中計	新中計
売上高	2,080	2,190	2,550	2,850
営業利益	510	535	585	670
経常利益	537	541	595	680
当期純利益	388	396	440	500
EPS(円/株)	271.88	280.90	317.64	371.67
配当(円/株)	122	154	-	-
為替レート(円/%)	112	115	110	110
原油(JCC)(%/bbl)	77	88	88	88
(経営指標)				
売上高営業利益率	24.5%	24.4%	20%以上	
ROE	19.2%	18.7%	18%以上	
配当性向	44.9%	54.8%	55%維持	
総還元性向	75.6%	67.4%	75%維持	

セグメント情報※1

(億円)

		2021年度	2022年度	2024年度	2027年度
		実績	予想	新中計	新中計
化学品	売上高	376	386	376	401
	営業利益	38	22	35	39
機能性材料	売上高	817	899	1,029	1,172
	営業利益	277	305	321	380
農業化学品	売上高	658	729	778	823
	営業利益	183	195	217	210
ヘルスケア※2	売上高	66	59	72	115
	営業利益	9	21	21	43
卸売・その他・調整※3-4	売上高	163	117	295	339
	営業利益	3	-8	-9	-2
合計	売上高	2,080	2,190	2,550	2,850
	営業利益	510	535	585	670

※1 売上高は、セグメント間の内部売上高又は振替高を含む

※2 2022年4月に組織改定を実施。2021年度実績は旧医薬品セグメント(p21,p52参照)

※3 卸売：日星産業、その他・調整額：日産物流、日産緑化、日産エンジニアリング、日本肥糧、企画本部ほか

※4 企画本部の2021年度実績、2022、2024、2027予想の売上高・営業利益は中期経営計画説明資料(2022年5月13日発表)p33に記載

60

続いて 60 ページをご覧ください。新中計でございます。

詳しくは後ほど八木から説明申し上げますが、数字だけ触れますと営業利益は 24 年度で 585 億円、27 年度で 670 億円を見込んでおります。経営目標としますと売上高営業率は 20%以上、ROE も 18%以上キープを掲げてございます。

引き続き積極的な株主還元を重視しまして、配当性向の目標を 45%から 55%に引き上げる計画となっております。総還元性向 75%によりまして、ROE の 18%は達成可能と見ております。

62 ページ以下は ESG 関連の情報、それから 71 ページ以降は各種の参考データでございます。

以上をもって決算の説明を終わらせていただきます。ありがとうございました。

それでは次に、新経営計画の説明へ移ります。

Vista2021 Stage II (2019～2021年度) 損益



- ◆ コロナ禍前に作成した2021年度中計利益目標値(2019年5月発表)を全て大幅超過達成
- ◆ 営業利益は8年連続で最高益更新
- ◆ 長期経営計画「Progress2030」の営業利益目標500億円を9年前倒して達成

	2018 (実績)	2019 (実績)	2020 (実績)	2021 (実績)	2021 (計画)	差異 (億円)
	①	②	③	④	⑤	④-⑤
売上高	2,049	2,068	2,091	*2,080	2,350	*-270
営業利益	371	386	425	510	430	+80
経常利益	391	400	439	537	440	+97
純利益	294	308	335	388	330	+58

*会計基準変更影響▲229億円を含む

EPS(円/株)	197.67	210.09	231.73	271.88	230.00	+41.88
ROE	16.6%	16.9%	17.5%	19.2%	16%以上	+3.2%
為替レート(円/ドル)	111	109	106	112	110	+2
原油 (JCC)(USD/bbl)	72	68	43	77	64	+13

Copyright © 2022 Nissan Chemical Corporation. All Rights Reserved.

4

八木：社長の八木でございます。本日は決算および経営計画説明会にご出席いただき、誠にありがとうございます。それでは私から本年4月からスタートしました長期経営計画 Atelier2050、中期経営計画 Vista2027 について、ご説明します。

まず Vista2021 Stage II の総括についてです。後半3カ年 Stage II の業績ですが、21年度の実績を中計と比較すると、売上高はマイナス270億円の2,080億円。営業利益はプラス80億円の510億円となりました。

売上高は会計基準の変更影響マイナス229億円を含めて若干の未達でしたが、利益目標はコロナ禍前に作成した計画を大幅に超過し、達成しました。さらに、営業利益は2030年度の目標である500億円を上回り、9年前倒して達成をしております。

コロナ禍前に作成した2021年度中計目標値を全て達成

	2021 (実績)	2021 (計画)	
売上高営業利益率	24.5%	18%以上	達成
ROE	19.2%	16%以上	達成
配当性向	44.9%	45%維持	達成
株主総還元性向	75.6%	75%維持	達成
自己株式取得額／当期純利益	30.7%	30%	

経営指標につきましても 21 年度計画を全て達成しております。

Vista2021 Stage II セグメント損益

		(億円)		
		2021 (実績)	2021 (計画)	差異
		①	②	①-②
化学品	売上高	376	431	-55
	営業利益	38	51	-13
機能性材料	売上高	817	751	+66
	営業利益	277	173	+104
農業化学品	売上高	658	701	-43
	営業利益	183	211	-28
医薬品	売上高	66	75	-9
	営業利益	9	7	+2
その他	売上高	163	392	-229
	営業利益	3	-12	+15
合計	売上高	2,080	2,350	-270
	営業利益	510	430	+80

営業利益 主要差異要因	
メラミン	国内需要減、輸出減等
環境化学品	ハライト減販等
光IPS	用途拡大による伸長等で増収
ARC [®] *1	需要増、シェア拡大等による増収
買収剤	クインテック(キリンファイン)、ダ イセン(マゼンブ)の伸長による増収
フルラネル	在庫調整による減販
リパロ	国内増販
ファインテック	ジェネリック原薬の減販 ペプチド受託の計画遅れ
調整等	会計基準変更影響 売上高-229億円 をセグメント「その他」に反映

Copyright © 2022 Nissan Chemical Corporation All Rights Reserved.

*1: ARC[®]はBrewer Science, Inc. の登録商標 | 6

営業利益の計画比プラス 80 億円をセグメント別に申し上げます。

化学品は事業環境の変化等によるメラミン、環境化学品等の減収に、原燃料コスト、運送費上ぶれ等が加わり、13 億円の減益。

機能性材料は、ディスプレイ材料では光 IPS の用途拡大による伸長。半導体材料は世界的な需要増、シェア拡大等による増収、さらに固定費の下ぶれにより 104 億円の大幅増益。

農業化学品は買収剤、ダイセン、クインテックは伸長しましたが、フルララネル、グレーシア等の売上高下ぶれ等により 28 億円の減益。

医薬品はジェネリック原薬、ペプチド受託生産の遅れ等により減収でしたが、固定費は下ぶれ、2 億円の増益。

全体としましては、機能性材料の増益が大きく貢献しております。

Vista2021 Stage II 資源配分

	(億円)		(億円)		(億円)		(人)	
	研究開発費		設備投資		減価償却費		研究開発要員 ^{*4}	
	2019-2021 (累計実績)	2019-2021 (累計計画)	2019-2021 (累計実績) ^{*2}	2019-2021 (累計計画) ^{*3}	2019-2021 (累計実績)	2019-2021 (累計計画)	2021 (実績)	2021 (計画)
化学品	10	14	103	147	66	94	5	10
機能性材料	217	267	122	178	136	170	200	210
農業化学品	132	148	158	82	76	55	90	95
医薬品	70	71	18	17	16	18	75	90
その他 ^{*1}	68	80	24	23	17	31	100	75
合計	497	580	425	447	311	368	470	480

売上高研究開発費率		総合職の数 ^{*4}	
2021 (実績)	2021 (計画)	2021 (実績)	2021 (計画)
7.7%	9.0%	1,175	1,170

Copyright © 2022 Nissan Chemical Corporation All Rights Reserved. *1: 企画本部、卸売、その他、調整 *2: 検収ベース *3: 稼働ベース *4: 単体ベース、概数

7

資源配分につきましては、研究開発費は計画の精査、見直しなどにより費用減。設備投資も計画の見直しの他、一部計画遅れなどにより支出減となりました。

研究開発要員は若干の減少となりました。

P8-11 は、Stage II でセグメント別に挙げた主要製品について、18年度から21年度にかけての売上高成長率を示しております。後ほどご確認ください。

基本戦略1.

成長の源泉となる
製品の利益拡大

- メラミン事業の撤退決定による化学品事業の構造改革推進
- 光IPSの拡販とラインアップ拡充による用途拡大
- 半導体材料の生産能力増強のためのNCK工場の新設決定
(投資額85億円(概数)、完工2023年7月(予定))
- 殺菌剤「ダイセン」、「クインテック」の事業買収による
農薬製品ポートフォリオの拡充
- 製品供給力拡充に向けた初の農薬海外製造拠点Nissan Bharat
Rasayan Private Limited (インド) の設立

次に、基本戦略に基づく諸政策の実行状況について、ご説明します。

第1の戦略成長の源泉となる製品の利益拡大についてです。

化学品は60年近い歴史を持つメラミンの生産停止を決定。高付加価値製品へのさらなるシフトに向け、構造改革を推進しております。

機能性材料ではディスプレイ材料、特に光IPSの用途拡大による拡販。

半導体材料の生産能力増強に向け、韓国の唐津(ダンジン)に工場の新設を決定。

農業化学品では殺菌剤ダイセン、クインテックの事業買収による農薬製品ポートフォリオの拡充。

そして農薬原体の需要増加に対応し、安定供給体制を確立するため、2020年にインドに合弁会社Nissan Bharat Rasayan Private Limitedを設立し、現在プラントの建設中であります。

基本戦略2.

新製品創出力の強化

- 企画本部の新設(2020年4月1日)
企画力・開発力の強化のため、新テーマ発掘、市場開拓等の機能を統合
【ライフサイエンス材料開発部】化粧品分野、再生医療分野向け材料
【情報通信材料開発部】情報通信向け新規電子材料
【環境エネルギー材料開発部】二次電池用材料、次世代太陽電池材料
【新材料企画部】新規テーマ及び技術の創製・導入など
- ベンチャーキャピタルへの出資とベンチャー技術・製品の導入検討
- 製薬各社との共同創薬の着実な推進及びルクサナバイオテック株式会社との戦略的提携（核酸標的7テーマ確保）

第2の戦略、新製品創出力の強化についてです。

新材料開発の加速を目的に企画本部を新設。情報通信、ライフサイエンス、環境エネルギー、3つの領域における材料開発と新材料企画部を設置し、新テーマの発掘、市場開発に取り組んでおります。

その一環としてベンチャーキャピタルに出資し、ベンチャー技術・製品の導入検討を進めています。医薬品では製薬各社との共同創薬の実施、ルクサナバイオテック社との戦略的提携による研究テーマの確保をし、着実に推進しております。

基本戦略3.

社会および市場の
変化への対応力向上

- 指名・報酬諮問委員会の設置
- 業績連動型株式報酬制度の導入
- 社外取締役の増員(2019年6月、2021年6月に各1名、社外取締役 合計4名)
- 女性社外取締役の初就任(2021年6月)
- GHG排出量削減の長期目標設定(2030年度 2018年度比30%以上削減)と関連施策推進(小野田工場の燃料転換など)
- 気候変動シナリオ分析実施・公開とTCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)提言への賛同表明
- ダイバーシティステートメントおよびダイバーシティビジョンの策定・公開
- 健康推進室の新設と健康経営の推進強化

第3の戦略。社会および市場の変化への対応力向上についてです。

社会全体がサステナビリティをより重視する方向にシフトし、企業に対する要請も変化し続けております。当社グループも ESG に関する多くの施策を実施し、体制・制度を構築しました。

Vista2021 Stage II 主要新製品売上高 2021年度計画(2019年5月発表)*1

	3億円未満	3億円以上6億円未満	6億円以上	合計
化学品	<ul style="list-style-type: none"> ●ファインケミカル ビーナスオイルクリーン 	テピック新製品(液状)		6億円
機能性材料	<ul style="list-style-type: none"> ●ディスプレイ 位相差フィルム用配向材 ●無機 新規高屈(IM用フィルム) 	<ul style="list-style-type: none"> ●ディスプレイ 調光フィルム材料 撥液バンク材料 ●半導体 EUV材料 ●無機 オルガノゾル(絶縁CTE) 	<ul style="list-style-type: none"> ●ディスプレイ TV向け配向材 フレキシブルHC材料 ホール注入材 ●半導体 三次元実装材料 CMOSイメージセンサー材料 ●無機 モノマーゾル(3Dプリンティング) オイル&ガス材料 	79億円
農業化学品	<ul style="list-style-type: none"> ●導入剤 ネクスター ●自社開発 クラール アレイル 		<ul style="list-style-type: none"> ●自社開発 グレーシア ラウンドアップAL II/III ●導入剤 トランスフォーム™ エクシード™、ピレスコ™ 	78億円
医薬品	<ul style="list-style-type: none"> ●ファインテック 新規ジェネリック 新規ジェネリック 		<ul style="list-style-type: none"> ●ファインテック エルデカルシトール ペプチド受託 	27億円
新分野	<ul style="list-style-type: none"> 機能性化粧品材料 細胞培養材料 	<ul style="list-style-type: none"> 生体適合材料 二次電池材料 		6億円
				196億円

以上のように足元の業績は順調に推移し、諸施策も多くの成果を獲得してきております。一方、将来を見据えると、新製品の創出、実需化では遅れていると言わざるを得ません。このスライドは2019年5月に発表した主要新製品の21年度計画であります。

合計196億円の新製品売上を計画しておりました。

Vista2021 Stage II

主要新製品売上高 2021年度実績*1

	3億円未満	3億円以上6億円未満	6億円以上	合計
化学品	<ul style="list-style-type: none"> ファインケミカル テピック新製品(液状) ビーナスオイルクリーン 			0億円
機能性材料	<ul style="list-style-type: none"> ディスプレイ 調光フィルム材料 撥液バンク材料 ホール注入材 		<ul style="list-style-type: none"> 半導体 EUV材料 	34億円
農業化学品	<ul style="list-style-type: none"> 導入剤 ネクスター トランスフォーム™ エクシード™ ビレスコ™ 自社開発 クラール アレイル 	<ul style="list-style-type: none"> 無機 オイル&ガス材料 	<ul style="list-style-type: none"> 自社開発 グレーシア ラウンドアップAL II/III 買収剤 クインテック ダイセン 	97億円
医薬品	<ul style="list-style-type: none"> ファインテック 新規ジェネリック 新規ジェネリック 		<ul style="list-style-type: none"> ファインテック エルデカルシトール 	11億円
企画本部	<ul style="list-style-type: none"> ライフサイエンス材料開発部 細胞培養材料 			0億円
				142億円

それに対しまして 21 年度実績では 142 億円でありました。売上高 3 億円未満の新製品が多く、まだまだ発展途上の段階であります。

- 新製品開発の更なる強化
- 事業計画の精緻化
- 業務効率の強化・改善

- ✓ マーケティング力の向上
- ✓ 事業領域の深掘り
- ✓ 価値創造・共創プロセスの強化

課題を解決し、更なる飛躍に向け 新経営計画の策定

Copyright © 2022 Nissan Chemical Corporation All Rights Reserved.

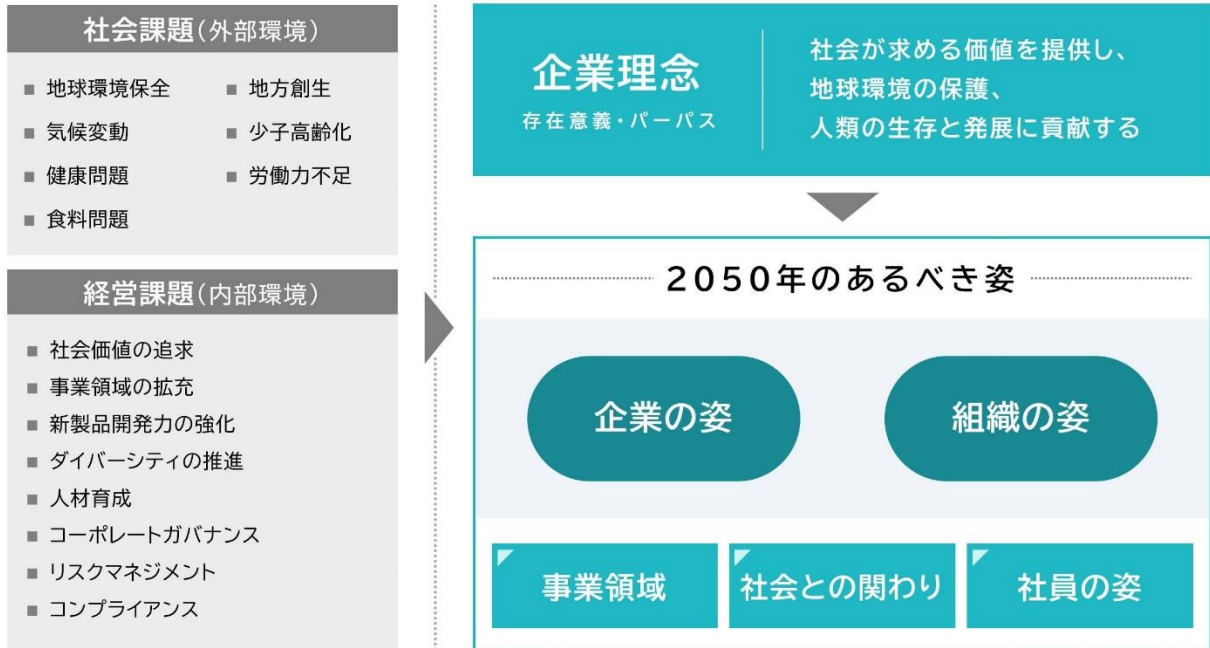
| 17

今後、将来にわたり着実に成長を続けるため、これら新製品のさらなる拡大が大きな課題となっております。

新製品売上高の未達の要因ですが、顧客、技術、市場等の事業環境の変化を計画に対して適時・的確な反映が不十分であったと捉えております。そこで開発の成功率向上に向け、顧客、技術、市場等の最新情報を迅速に計画に反映すべく、マーケティング力の向上、事業領域の深掘りに取り組みます。また、アフターコロナの新常態化における業務効率の向上、ノンコア業務の低減によるコア業務の推進等により、価値創造・共創プロセスの強化に取り組みます。

これら課題を解決し、さらなる飛躍をすべく、新たな経営計画を策定しました。

社会課題や経営課題を踏まえ、企業理念を追求する、2050年のあるべき姿を定めた

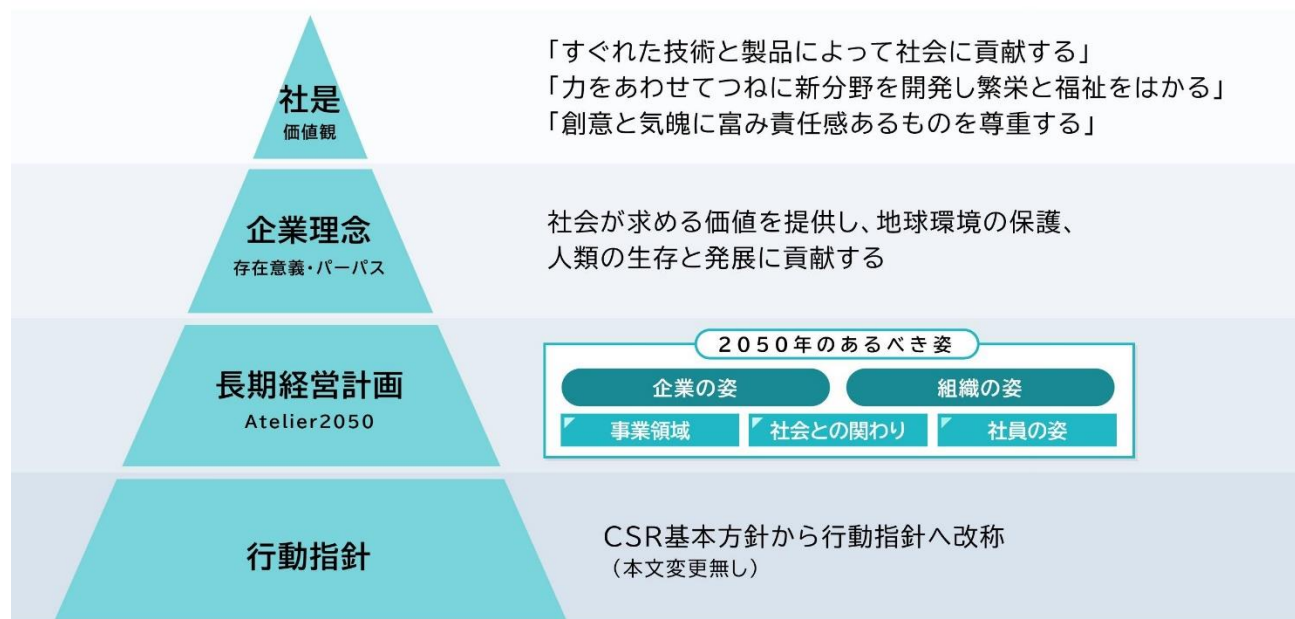


Copyright © 2022 Nissan Chemical Corporation All Rights Reserved.

次に長期経営計画 Atelier2050 についてであります。気候変動問題に端を発するカーボンニュートラル社会実現に向けた取り組みの加速など社会構造、事業環境は急激に変化しております。

その事業環境、社会課題、経営課題を踏まえ、企業理念に立ち返り、新たな成長戦略を策定しました。企業理念は当社グループが目指す方向性と存在意義、パーパスを明確にするため、社会が求める価値を提供し、地球環境の保護、人類の生存と発展に貢献する、と再定義しました。

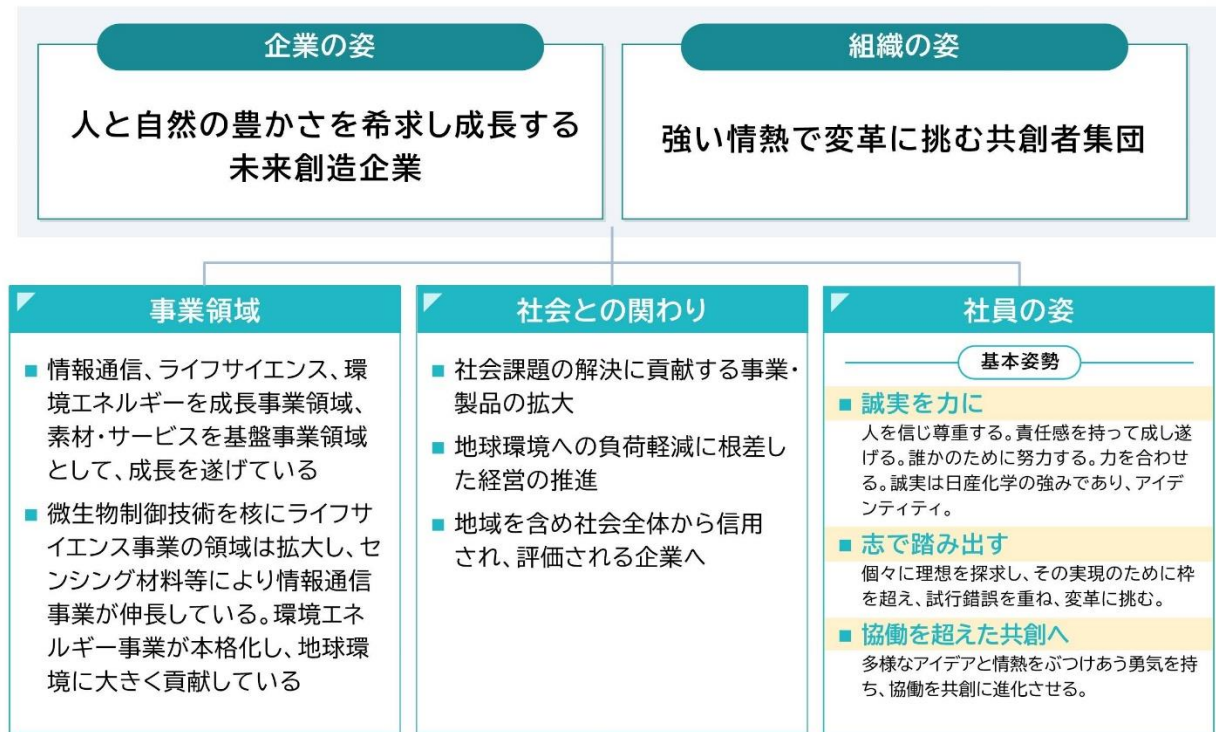
長期経営計画「Atelier2050(アトリエ2050)」の推進により、企業理念(存在意義・パーパス)を追求する



Copyright © 2022 Nissan Chemical Corporation All Rights Reserved.

| 20

その上で、当社グループのあるべき姿を定めております。長期経営計画を推進することで企業理念を追求してまいります。そして、その根底となる CSR 基本方針は、CSR はもとよりサステナブル経営に注力することから、CSR 基本方針から行動指針に名称を改め、引き続き行動判断の指針といたします。



Copyright © 2022 Nissan Chemical Corporation All Rights Reserved.

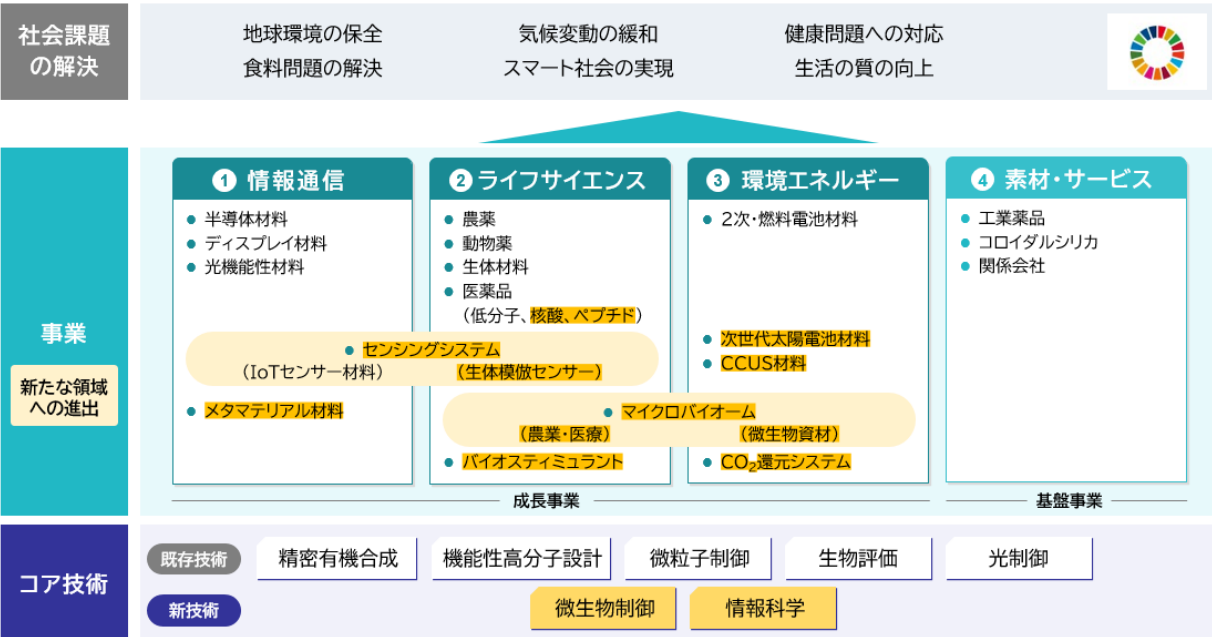
21

2050年のあるべき姿として、企業のあるべき姿を、人と自然の豊かさを希求し成長する未来創造企業。組織のあるべき姿を、強い情熱で変革に挑む競争者集団と決めました。そして事業領域、社会との関わり、社員の姿をここに示しております。

社会との関わりについては社会課題解決に貢献する製品・サービスの拡大に加え、地球環境への負荷軽減に根ざした経営により、地域を含め社会全体から信用され、評価される企業となっている。そしてあるべき姿を実現し、未来共創の原動力となる、当社グループ社員の基本姿勢を定めております。

Atelier2050 2050年のあるべき姿 事業領域

既存のコア技術に加え、新技術を獲得し、3つの成長事業に関する新たな領域に進出
コア技術の深化と融合により各事業領域の成長を加速させ、社会課題解決に貢献する



事業領域です。情報通信、ライフサイエンス、環境エネルギーを成長事業領域、素材・サービスを基盤事業領域とします。既存のコア技術に加え、微生物制御、情報科学という新技術を獲得することで、3つの成長事業に関する新たな領域に進出。コア技術の進化と融合により、各事業領域の成長を加速させ、社会課題解決に貢献していきます。

あるべき姿の実現に向け、3つの基本戦略を設定

① 事業領域の深耕と拡大	② サステナブル経営の深化	③ 経営・業務基盤の変革
<p>成長事業に関する新たな領域に進出</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 情報通信 <ul style="list-style-type: none"> 次世代ディスプレイの材料開発と参入、進化する半導体技術に適合した材料の提供 センシング分野・光機能性材料等への参入 ■ ライフサイエンス <ul style="list-style-type: none"> 微生物農薬への進出、微生物制御技術を活用した医療や環境関連分野への展開 ■ 環境エネルギー <ul style="list-style-type: none"> 環境課題解決に寄与する電池関連・再生可能エネルギー・CCUS材料の開発 	<p>環境・社会課題解決に貢献する事業活動を展開</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 日産化学サステナブルアジェンダの追求・拡大 (P24, P39, P40参照) ■ カーボンニュートラルの実現 (Scope1+2) (P25参照) ■ 未来を共創する風土の醸成 	<p>デジタル技術を活用し価値創造プロセスを高速化</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 仮想空間と物理空間の融合・AI解析の強化 ■ デジタル化・自動化・ロボット化による創造的業務への集中

Copyright © 2022 Nissan Chemical Corporation All Rights Reserved.

23

次に基本戦略についてです。あるべき姿の実現に向け、3つの基本戦略を設定します。

事業領域の深耕と拡大では、成長事業領域の領域拡大に向け、新技術の獲得開発に注力します。

サステナブル経営の深化では、日産化学サステナブルアジェンダの追求・拡大。カーボンニュートラルの実現を目指します。これらは後ほどご説明いたします。そして未来を共創する風土の醸成では、未来の注力事業を創出し続ける人材の育成、制度基盤の構築・運用に取り組みます。

経営・業務基盤の変革ではデジタル技術の活用により、創造的業務へのシフト、価値創造プロセスの高速化を図ります。

社会課題解決に貢献する製品・サービスに関する重要業績評価指標(KPI)「連結売上高に占めるサステナブルアジェンダ製品・サービスの割合55%以上を維持」を設定。「地球と人の未来のためにできること」を起点に、貢献する領域に向けて該当製品・サービスの拡販を進める



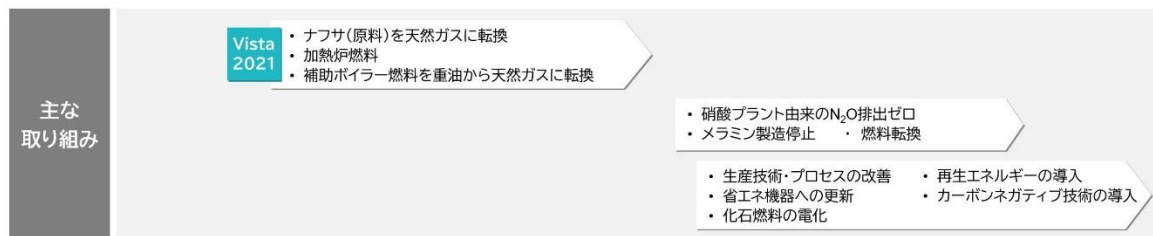
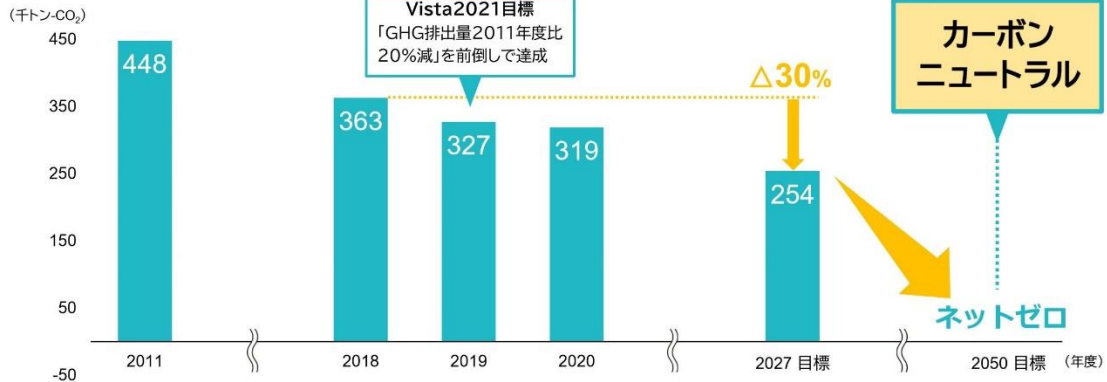
次に日産化学サステナブルアジェンダについてです。

社会課題解決に貢献する製品・サービスを特定し、対象製品・サービスの売上割合を連結売上高の55%以上維持として、日産化学サステナブルアジェンダのKPIを設定。地球と人の未来のためにできることを起点に貢献する領域に向けて、該当製品の拡販を進めてまいります。そして2050年、カーボンニュートラルの実現を目指します。

2050年 カーボンニュートラルの実現

- ◆2030年度目標を3年前倒し2027年までの達成を目指す(投資額5億円(計画))
- ◆2050年のカーボンニュートラル実現に向け、従来の取り組みに加え、生産技術の改善や再生エネルギー導入などに注力

GHG排出量の推移 (SCOPE1+2)



Copyright © 2022 Nissan Chemical Corporation All Rights Reserved.

原燃料転換、省エネの推進、再生可能エネルギーの導入、カーボンネガティブ技術の導入等により、実現に向け注力します。

- ◆2022年を初年度とする6カ年の計画(Stage I (前半3カ年)、Stage II (後半3カ年))
- ◆新長期経営計画「Atelier2050」に掲げたあるべき姿へ至る通過点として、2027年の姿を示し、持続的成長の道標とする

2027年の当社の姿

現有事業が業績を力強く牽引し、事業領域の拡充に向け、
新たなコア技術を確実に修得している

サステナビリティに関わる取り組みが組織的に進められ、
その関連情報を社内外に発信している

デジタル基盤の構築が進められ、
顧客・市場等の最新情報に基づいて業務が進められている

Copyright © 2022 Nissan Chemical Corporation All Rights Reserved.

| 27

次に中期経営計画 Vista2027 についてです。

Vista2027 は 22 年度を初年度とする 6 カ年の計画で前半 3 カ年を Stage I、後半 3 カ年を Stage II とします。長期経営計画 Atelier2050 に掲げた企業像に至る通過点として 2027 年のあるべき姿を示し、持続的成長の道標とします。

あるべき姿を、現有事業が業績を力強く牽引し、事業領域の拡充に向けた新たなコア技術を確実に修得している、サステナビリティに関わる取り組みが組織的に進められ、その関連情報を社内外に発信している、デジタル基盤の構築が進められ、顧客・市場等の最新情報に基づいて業務が進められている、と決めました。

Vista2021 Stage IIで認識した課題と2027年の姿を踏まえ、以下を基本戦略とする

① 事業領域の深掘りとマーケティング力の向上

② サステナブル経営の推進

③ 価値創造・共創プロセスの強化

④ 現有事業のシェア・利益の拡大
(成長源泉となる現有製品の伸長と新製品の確かな育成)

前中計で認識した課題と2027年の姿を踏まえ、基本戦略として事業領域の深掘りとマーケティング力の向上、サステナブル経営の推進、価値創造・共創プロセスの強化、現有事業のシェア・利益の拡大（成長源泉となる現有製品の伸長と新製品の確かな育成）の4つを設定しております。

現有製品を成長の源泉の主軸とし、次世代の成長の源泉となる新製品も育成

	(億円)				(億円)	
	2021年 (実績) ①	2022年 (予想) ②	2024年 (計画) ③	2027年 (計画) ④	24年-21年 ③-①	27年-21年 ④-①
売上高	2,080	2,190	2,550	2,850	+470	+770
営業利益	510	535	585	670	+75	+160
経常利益	537	541	595	680	+58	+143
純利益	388	396	440	500	+52	+112
EPS(円/株)	271.88	280.90	317.64	371.67	+45.76	+99.79
ROE (%)	19.2%	18.7%	18%以上	18%以上	-	-
為替レート(円/ドル)	112	115	110	110		
原油 (JCC)(USD/bbl)	77	88	88	88		

Copyright © 2022 Nissan Chemical Corporation All Rights Reserved.

29

数値目標につきまして Stage I 最終年度となる 24 年度につきまして売上高 2,550 億円、営業利益 585 億円。Stage II 最終年度となる 27 年度については売上高 2,850 億円、営業利益 670 億円。27 年度と 21 年度の比較では売上高プラス 770 億円、営業利益プラス 160 億円という計画であります。

為替の前提は 24 年度、27 年度とも 1 ドル 110 円としております。足元のレートと比較すると、固めの前提と考えております。

Vista2027 財務指標・非財務指標

	2021年度 (実績)	2022~2027年度 (計画)
売上高営業利益率	24.5%	20%以上
ROE	19.2%	18%以上
配当性向	44.9%	55%維持
総還元性向	75.6%	75%維持
自己株式取得額／当期純利益	30.7%	20%
	2027年度 (計画)	
日産化学サステナブルアジェンダ (社会課題解決に貢献する製品・サービスの合計売上高 /全体売上高)	55%以上維持	
GHG排出量の削減	2018年度比30%以上 (2030年度目標を3年前倒し)	
社員意識調査の人材育成に関する質問への肯定 回答者	65%以上	
研究所女性総合職比率	18%以上	

| 30

主要経営指標については財務指標に加え、非財務指標を掲げます。

まず財務指標については、売上高営業利益率は20%以上、ROEは18%以上。

株主還元については引き続き重視します。より直接的な還元策として配当性向の目標を45%から55%へ引き上げます。総還元性向については75%維持を計画します。

非財務指標については日産化学サステナブルアジェンダ、社会課題解決に貢献する製品・サービスの合計売上高が全体売上高に対して55%以上維持、GHG排出量の削減は従来、2030年度目標としていた18年度比30%以上を3年前倒しし、27年度目標として計画します。また人材育成の指標として、社員意識調査における人材育成に関する質問への肯定回答者率を65%以上、ダイバーシティ推進の観点から研究員に占める女性比率を18%以上と計画します。

Vista2027 Stage I キャッシュフロー



(億円)

	2019~2021年度 (累計実績)	2022~2024年度 (累計計画(概数))
営業キャッシュ・フロー	1,173	1,400
投資キャッシュ・フロー	-408	-550
フリーキャッシュ・フロー	765	850
財務キャッシュ・フロー	-786	-900
うち株主還元	-735	-900
うち借入金返済	-42	0

(億円)

	2022年3月末 (実績)	2025年3月末 (計画)
期末現預金残高	347	300
期末有利子負債残高	227	230

Copyright © 2022 Nissan Chemical Corporation All Rights Reserved.

| 31

キャッシュフローについてです。

19~21年度の3年累計実績と、22~24年度の3年累計計画を示しております。引き続き潤沢なキャッシュを積極的に投資、株主還元投入到していきます。

株主還元については22~24年度の累計計画で900億円と、前3年累計比で165億円の増額を計画しています。

Vista2027 Stage I 資源配分

	(億円)		(億円)		(億円)		(人)	
	研究開発費		設備投資		減価償却費		研究開発要員 ^{*5}	
	2019-2021 (累計実績)	2022-2024 (累計計画)	2019-2021 (累計実績) ^{*3}	2022-2024 (累計計画) ^{*4}	2019-2021 (累計実績)	2022-2024 (累計計画)	2021 (実績)	2024 (計画)
化学品	10	8	103	96	66	75	5	5
機能性材料	217	250	122	279	136	192	200	210
農業化学品	132	145	158	124	76	100	90	105
ヘルスケア ^{*1}	70	26	18	12	16	12	75	20
その他 ^{*2}	68	121	24	42	17	24	100	150
合計	497	550	425	553	311	403	470	490

売上高研究開発費率	
2021 (実績)	2024 (計画)
7.7%	7.5%

総合職の数 ^{*5}	
2021 (実績)	2024 (計画)
1,175	1,255

Copyright © 2022 Nissan Chemical Corporation All Rights Reserved.

*1:2019~2021年度は医薬品事業部の数値

*2:企画本部、卸売、その他、調整

*3:換収ベース

*4:稼働ベース

*5:単体ベース、概数

32

資源配分については競争優位を獲得するための研究開発費、設備投資を22~24年度の累計計画で合わせて約1,100億円と前3年累計より増額し、引き続き積極的な投資を進める計画であります。

Vista2027

セグメント別 売上高・営業利益

(億円)

		2021年 (実績)	2022年 (予想)	2024年 (計画)	2027年 (計画)	24年-21年	27年-21年
		①	②	③	④	③-①	④-①
化学品	売上高	376	386	376	401	0	+25
	営業利益	38	22	35	39	-3	+1
機能性材料	売上高	817	899	1,029	1,172	+212	+355
	営業利益	277	305	321	380	+44	+103
農業化学品	売上高	658	729	778	823	+120	+165
	営業利益	183	195	217	210	+34	+27
ヘルスケア*1	売上高	66	59	72	115	+6	+49
	営業利益	9	21	21	43	+12	+34
その他	売上高	163	117	295	339	+132	+176
	営業利益	3	-8	-9	-2	-12	-5
企画本部*2	売上高	0	0	13	44	+13	+44
	営業利益	-34	-52	-47	-47	-13	-13
合計	売上高	2,080	2,190	2,550	2,850	+470	+770
	営業利益	510	535	585	670	+75	+160

(億円)

ヘルスケア事業部の組織改定の影響	2022年	2024年	2027年
研究開発費 企画本部移管影響	15	13	13

Copyright © 2022 Nissan Chemical Corporation All Rights Reserved.

*1: 2021年度は医薬品事業部の数値
*2: 企画本部はその他の内数

33

次に、セグメント別の売上・営業利益についてです。

27年度の営業利益は、21年度比プラス160億円、これをセグメント別に見ます。化学品はプラス1億円。機能性材料はプラス103億円。農業化学品はプラス27億円。ヘルスケアでプラス34億円。ただし、ヘルスケアは組織改定影響が含まれています。それを除くと、ヘルスケアはプラス16億円という計画であります。

① 事業領域の深掘りとマーケティング力の向上

- 現有コア技術の錬磨と開発領域の深化・拡充
 - ① センサ向け材料
高度なセンシングを可能とする材料の開発
 - ② 次世代ディスプレイ向け材料
ディスプレイの技術革新に対応した材料の開発
 - ③ 電池向け材料、ガス分離膜材料
GHG排出量削減に寄与する材料の開発
- 新たなコア技術(微生物制御、情報科学)の育成
 - 2050年までの事業領域拡充を企図し、微生物制御技術の修得を目指す
 - ・ 土壌・腸内・皮膚等のマイクロバイオーンを制御し農業と医療を革新
 - ・ マイクロバイオーンを活用することでGHG排出量を削減
- 現有コア技術、新たなコア技術に関わる社外技術の導入
- マーケティング力、企画立案力の強化

Copyright © 2022 Nissan Chemical Corporation All Rights Reserved.

| 34

基本戦略の1つ目です。事業領域の深掘りとマーケティング力向上についてです。

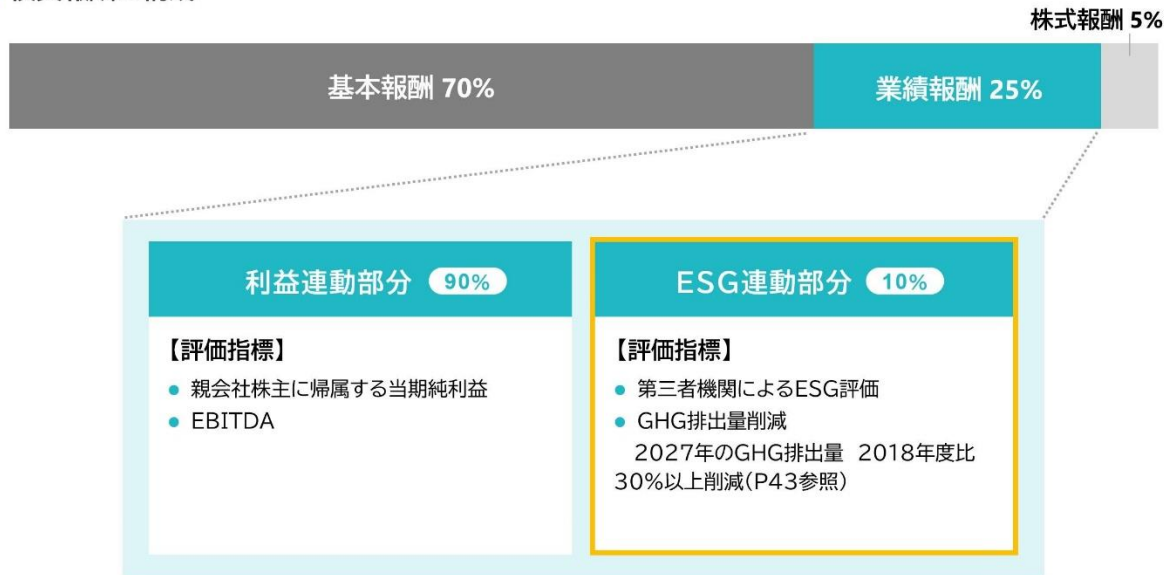
2050年までの事業領域拡充を目指し、現有コア技術の錬磨と開発領域の深化・拡充、新たなコア技術の育成に取り組みます。例えば、新たなコア技術として位置づけた微生物制御技術は2050年までの事業領域拡充を目指し、技術の修得を図ります。

これにより、2050年までにマイクロバイオーンの活用による農業、医療への展開、GHG排出量の削減など、幅広い領域に事業を拡充します。そのため社外技術の導入、マーケティング力、企画開発力の強化など社内外の技術・情報を取り込み、早期実需化を目指します。

Vista2027 コーポレート・ガバナンスの強化

役員報酬体系へのESG指標の組入れにより、コーポレート・ガバナンスにサステナブル経営の考えを取り入れ、実効性の強化を図る(2022年5月度取締役会決議(予定))

役員報酬の構成*1



Copyright © 2022 Nissan Chemical Corporation All Rights Reserved.

*1: 役員報酬の構成割合は、業績に応じて変動 | 36

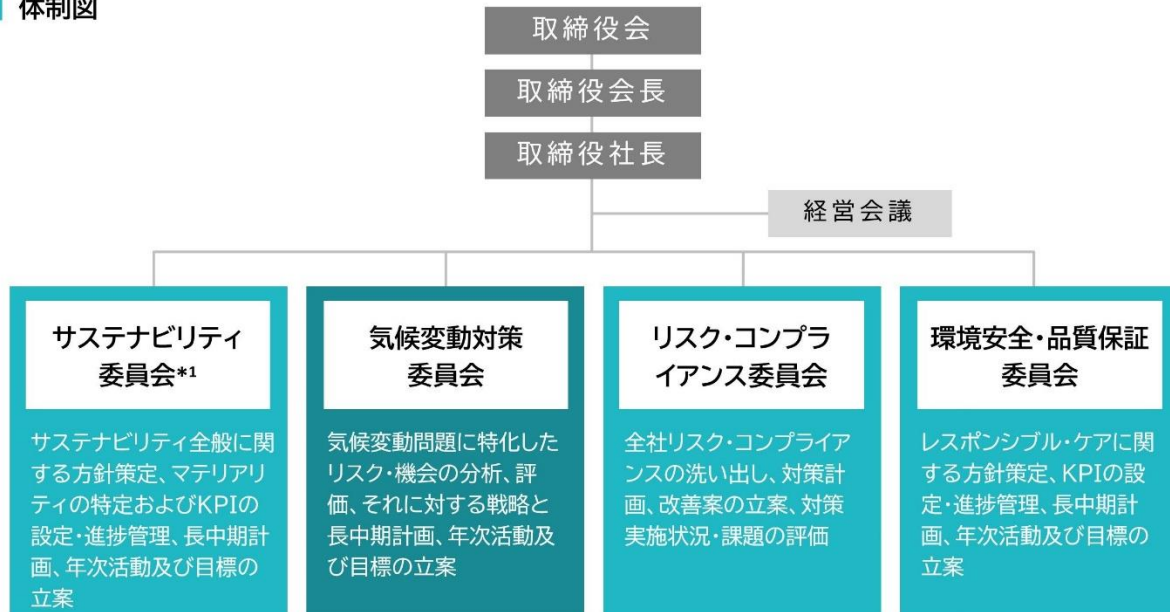
基本戦略の2つ目はサステナブル経営の推進です。

まずコーポレートガバナンスの強化として、役員の報酬体系に利益指標だけでなく ESG 指標を組み込みます。具体的には評価指標に第三者機関による ESG 評価と GHG 排出量削減率を加えます。

業績目標とサステナビリティに関する目標という両輪の達成を目指し、経営計画の実効性強化を図っていきます。

深刻化する気候変動問題が当社に与えるリスク・機会を的確にとらえ、戦略に速やかに反映するため、新たに気候変動対策委員会を設置する(2022年7月に設置予定)

■ 体制図



*1: 2022年4月1日付でCSR委員会から改称

Copyright © 2022 Nissan Chemical Corporation. All Rights Reserved.

また、深刻化する気候変動問題が当社に与えるリスク・機会を的確にとらえ、戦略に速やかに反映するため、新たに気候変動対策委員会を設置します。

Vista2027 リスクマネジメントおよびコンプライアンス強化

- ◆グループ重要リスクにおける主管部門の連携を強化し、強固な内部統制体制を構築する
- ◆新たなリスク対策計画を策定し、設定した区分ごとに管理、対策の実効性向上を図る

区分	リスク項目	取り組み
グループ重要リスク	製品・技術開発の遅延・中止 革新技術の出現	既存事業/製品の拡大・見直し、新事業/製品創出につき、中期経営計画にて設定した戦略の定期的な達成度検証、是正
	事業ポートフォリオ戦略の失敗	
	特定原料の調達困難	事業特性を踏まえた調達安定化対策の実施
	火災・爆発	保安防災マネジメントシステム整備・運用
	品質不良・リコール、品質偽装	ガバナンス徹底による品質トラブル・不正の未然防止
	知的財産権の侵害・被侵害	他社特許侵害リスク低減のため「知財確認フロー」の継続的改良と教育・普及
	労働災害	労働安全マネジメントシステム整備・運用
対策優先リスク	法令違反、法令・規制等の改正・強化 許認可・登録等の取消・手続き漏れ 認証・資格等の不備・喪失	法規制管理の運用適正化と、全社員の意識・知識向上に向けた教育充実
	集中豪雨・洪水、地震・津波、台風・高潮	早期復旧・事業継続を可能とする対策の見直し・強化
	サイバー攻撃・情報漏洩	「未然防止」、「被害最小化」、「教育」の観点から対策検討・実施
	海外現地法人・拠点のガバナンス不全	グループガバナンス強化に向けた規則類・体制の構築
中長期リスク	調達先のCSR配慮不備	調達先のCSR評価・フィードバックと改善支援
	温室効果ガスの排出削減目標未達	全社横断的組織を設置、施策推進と進捗管理
	人材育成の遅滞(多様な人材育成)	あるべき組織・人材像の実現に向けた人材採用強化・育成プログラム充実
発現リスク	集団感染症・疾病	感染予防・感染拡大防止対策の運用継続

リスクマネジメント、コンプライアンス強化については様々なリスクを想定し、リスク影響低減を図るため、リスク対策の社内連携を強化。計画・実施・管理の実効性を向上させ、強固な内部統制体制を構築していきます。

コア技術の鍛錬と育成により、4事業を通じて、社会課題解決に貢献する製品・サービスを提供する

マテリアリティ要素	主な取り組み
環境配慮型製品・サービスの提供	<ul style="list-style-type: none"> ■ 再生可能エネルギー拡大に貢献する材料の開発 ■ サーキュラーエコノミー実現に貢献する材料の開発 ■ 農薬散布量の削減 ■ リサイクル可能な包材の導入 ■ 排ガス除去材料の提供 ■ 浄化槽の殺菌・消毒剤の提供 ■ 油脂廃棄物削減を可能にする材料の提供
スマート社会への貢献	<ul style="list-style-type: none"> ■ データ通信の大容量化・高速化、センシングに貢献する材料の提供
食料問題への貢献	<ul style="list-style-type: none"> ■ 食料生産の収量拡大と省力化を実現する農薬の提供 ■ 家畜の健康維持への貢献
生活の質の向上への貢献	<ul style="list-style-type: none"> ■ 飲料水用殺菌消毒剤の提供 ■ ペット用動物薬原薬の提供
健康問題への貢献	<ul style="list-style-type: none"> ■ ジェネリック医薬品の提供 ■ 医薬品受託製造・サービスの提供 ■ 再生医療分野材料の開発 ■ 難治性疾患治療薬の開発

社会課題の解決に貢献し、あるべき姿を実現するための3つの重要課題、マテリアリティに対する取り組みを強化します。

コア技術の鍛錬と育成により、4事業を通じて、社会課題解決に貢献する製品・サービスを提供する

マテリアリティ要素	主な製品・サービス	2027年度目標 (2021年度比)	
環境配慮型製品・サービスの提供	<ul style="list-style-type: none"> ■ 二次電池材料 ■ 光電変換材料 ■ CCU/CCUS材料 ■ エコプロモート ■ ラウンドノズル ULV5 ■ グリーンダイセン 	<ul style="list-style-type: none"> ■ アドブルー®*1 ■ ハイライト ■ ビーナソイルクリーン 	売上高 +10%
スマート社会への貢献	<ul style="list-style-type: none"> ■ ディ스플레이材料 ■ 半導体材料 ■ センサー材料 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 光配線材料 	売上高 +55%
食料問題への貢献	<ul style="list-style-type: none"> ■ 農薬 ■ フルララネル(家畜用) 		売上高 +15%
生活の質の向上への貢献	<ul style="list-style-type: none"> ■ ハイライト(飲料水用) ■ フルララネル(ペット用) 		売上高 +15%
健康問題への貢献	<ul style="list-style-type: none"> ■ マキサカルシトール他ジェネリック医薬品 ■ 医薬品受託製造・サービス ■ 核酸医薬品 	<ul style="list-style-type: none"> ■ FCeMシリーズ ■ prevelexシリーズ 	売上高 +5%
社会課題解決に貢献する製品・サービスの全売上に占める割合		日産化学サステナブルアジェンダ	55%以上維持

Copyright © 2022 Nissan Chemical Corporation All Rights Reserved.

*1: アドブルー®はドイツ自動車工業会(VDA)の登録商標 | 40

マテリアリティ 1、人々の暮らしに役立つ新たな価値の提供では社会課題解決に貢献する製品サービスを要素ごとに特定し、取り組みを推進。それぞれの27年度目標を定めております。

各要素の合計を日産化学サステナブルアジェンダとしてKPIを設定しております。

多様化・高度化する、市場の要求への対応力を高めるため、人的資本の充実など、事業基盤を強化する。

マテリアリティ要素	主な取り組み	2027年度目標
研究開発力の強化	<ul style="list-style-type: none"> AIの活用による研究開発の迅速化 コア技術の拡充 オープンイノベーションの更なる活用 	特許出願数(2022~2027年度累計):2,500件
製品の品質向上	<ul style="list-style-type: none"> 重大クレームの未然防止 品質不正・データ改ざんの未然防止 	<ul style="list-style-type: none"> 重大クレーム数 ゼロ件 品質教育:受講率90%以上
従業員の健康維持向上	<ul style="list-style-type: none"> 生活習慣病対策の推進 メンタルヘルス対策の実施 社員への健康維持に関する啓蒙活動 女性の健康づくり推進 	適正体重者*:70%以上 ※BMI(肥満度)指数:18.5-25.0
働きやすい職場づくり	<ul style="list-style-type: none"> ワークライフバランスの推進 ハラスメント対策の実施 育児・介護支援、男性育休取得推奨 	年次有給休暇取得率:80%以上
人材の確保・育成	<ul style="list-style-type: none"> 新人事制度(役割等級制度)導入 キャリア開発強化 自己啓発支援プログラムの充実 	人材育成に関する社員意識調査 肯定回答率:65%以上
ダイバーシティの推進	<ul style="list-style-type: none"> 女性の活躍推進 外国人留学生の採用 障がい者雇用の推進 	<ul style="list-style-type: none"> 総合職に占める女性比率:13%以上 研究所女性総合職比率:18%以上
公正な取引の推進	<ul style="list-style-type: none"> 公正な取引に関する社内研修会の開催、その他の教育啓蒙活動の実施 コンプライアンス教育啓蒙活動の実施 	<ul style="list-style-type: none"> 独禁法違反ゼロ 外国公務員贈賄ゼロ
サステナブル調達への推進	<ul style="list-style-type: none"> サステナブル調達アンケート結果のフィードバック 当社基準未達サプライヤーへの改善支援 	当社基準未達サプライヤーへの改善支援:90%以上
気候変動への適応	<ul style="list-style-type: none"> 自然災害発生時における事業活動のレジリエンス維持向上 	経常利益50%を占める製品のBCP更新整備

マテリアリティ 2、自社事業基盤の強化では多様化、高度化する市場の要求への対応力を高めるため、人的資本の充実など事業基盤の強化を図ります。

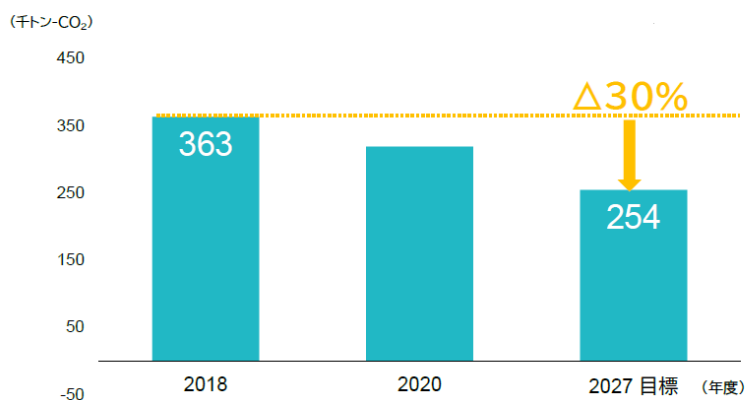
2050年のカーボンニュートラル実現に向け、GHG排出量の削減を中心にレスポンシブル・ケアに継続的に取り組む

マテリアリティ要素	主な取り組み	2027年度目標
気候変動の緩和	<ul style="list-style-type: none"> GHG排出量の削減 	GHG排出量: 2018年度比30%以上削減 (2030年度目標を3年前倒し)
労働安全衛生の推進	<ul style="list-style-type: none"> 労働安全マネジメントの強化 	<ul style="list-style-type: none"> 休業災害ゼロ 労災件数: 2020年度比半減
生物多様性への取り組み	<ul style="list-style-type: none"> 生物多様性保全活動の推進 	日産化学本社工場におけるビオパーク設置・運営
化学物質の管理	<ul style="list-style-type: none"> 化学物質使用に関する法令遵守 	重大法令違反ゼロ継続
産業廃棄物・汚染物質の排出削減	<ul style="list-style-type: none"> 産業廃棄物・汚染物質最終処分量の削減 	日産化学本社工場での最終処分割合削減 (2020年度比)
保安・防災	<ul style="list-style-type: none"> 保安防災マネジメントの強化 	<ul style="list-style-type: none"> 火災・爆発・外部漏洩ゼロ 保安事故ゼロ

マテリアリティ 3、レスポンシブル・ケアの継続的強化では 2050 年のカーボンニュートラル実現に向け、GHG 排出量の削減を中心にレスポンシブル・ケアに継続的に取り組みます。

GHG排出量の削減

2050年のカーボンニュートラル実現に向け、従来の取り組みに加え、生産技術の改善や再生エネルギー導入などに注力する



■ 他社とのGHG排出量の比較

年度	2011	2018	2019	2020
日産化学	448	363	327	318
大手総合化学4社平均 (単体ベース)	-	-	5,845	5,581

(千トン-CO₂)

Vista2027における取り組み

- 硝酸プラントからのN₂O排出ゼロ
(予定投資額 500百万円 変動費50百万円/年)
- メラミン製造中止
- 小野田工場燃料転換
- ICP本格導入によるGHG排出削減推進
- フロン機器の削減
- 省エネ機器への更新

GHG 排出量削減では 27 年度までの取り組みとして従来の取り組みに加え、生産技術の改善等、施策を推進し、27 年度までに 18 年度比 30%以上を計画します。

3

価値創造・共創プロセスの強化

■ 経営戦略実現のための、人事制度の刷新と人材育成(P41参照)

■ デジタル改革推進部の新設とDX・業務基盤改革の推進

デジタル技術・データの最大活用による価値創造・共創を目指し、事業DX、工場DX等の各DX施策を推進

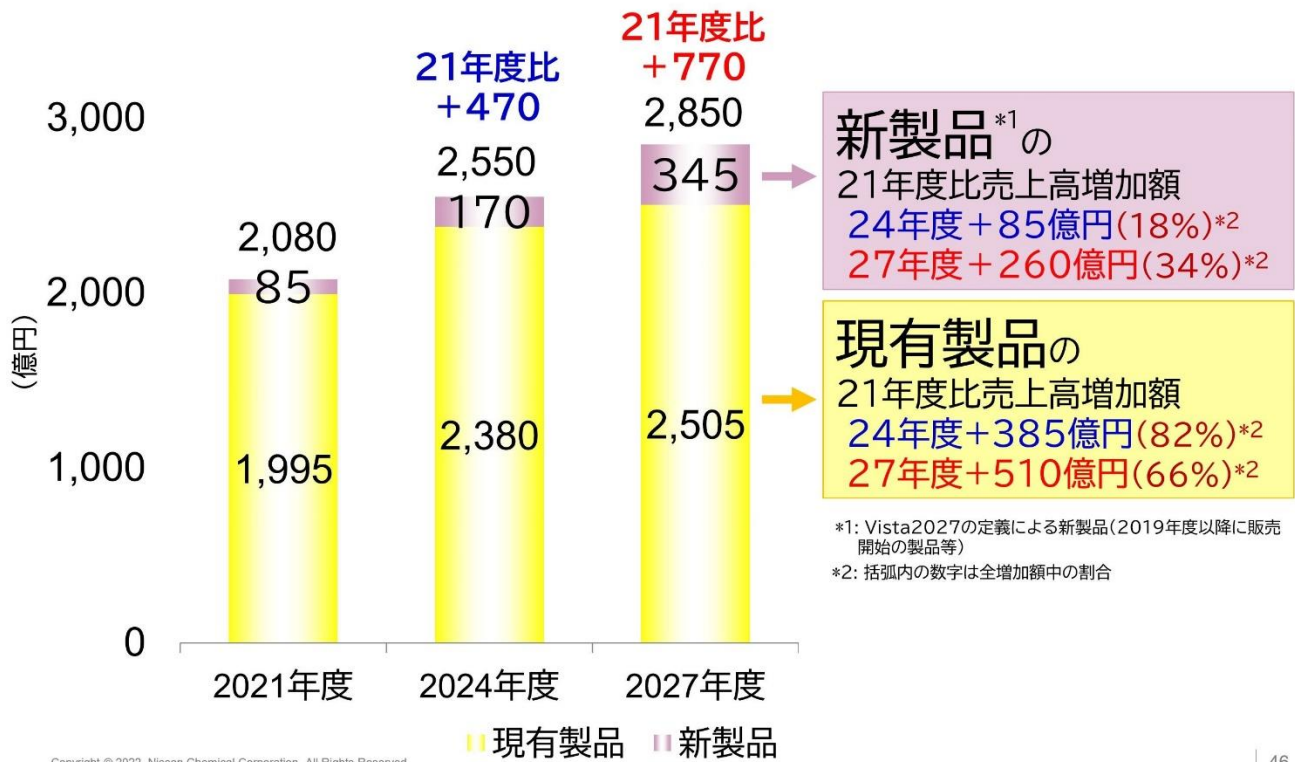
基本戦略3です。価値創造・共創プロセスの強化については経営戦略実現のため、人事制度の刷新と人材育成、デジタル改革推進部を新設。DX業務基盤改革の推進などを、多様な意見を反映し、創造的業務への注力が可能な基盤・環境作りに取り組みます。

**4 現有事業のシェア・利益の拡大
(成長源泉となる現有製品の伸長と新製品の確かな育成)**

次に基本戦略 4 です。現有事業のシェア・利益の拡大です。

Vista2027

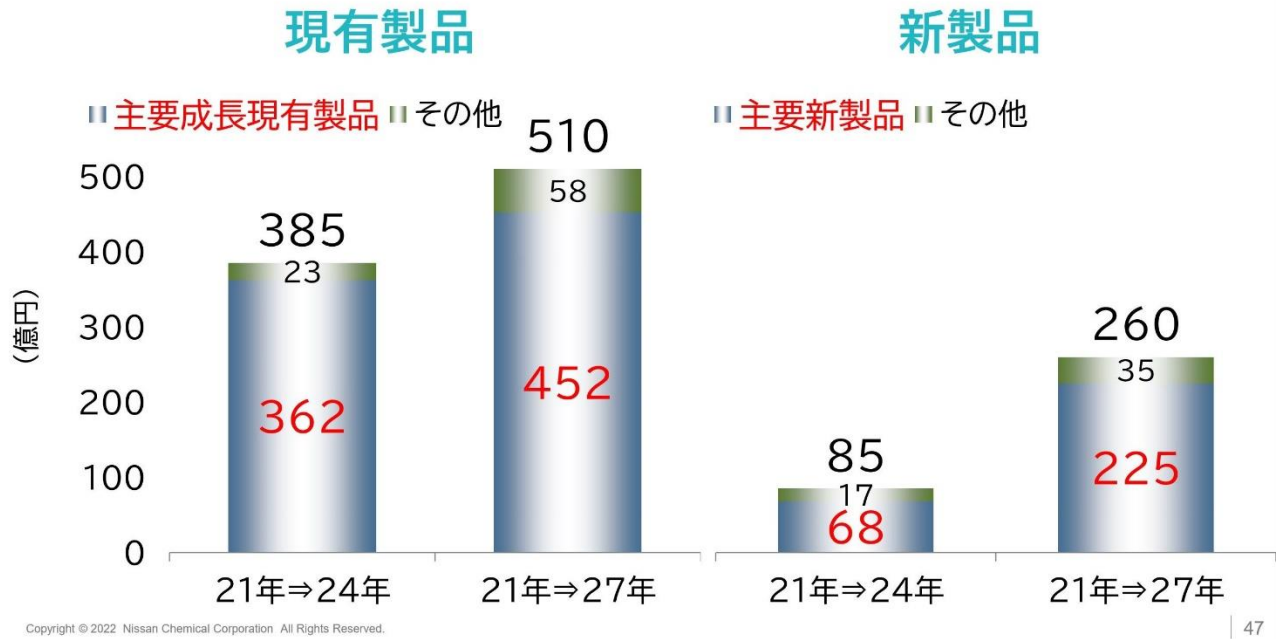
現有製品と新製品の21年度比売上高増加額と割合



このスライドでは 21~24 年度、27 年度にかけての売上高増加の内訳を現有製品、新製品に分けて表示しております。24 年度では 21 年度比プラス 470 億円ですけれども、新製品プラス 85 億円、現有製品でプラス 385 億円と、直近 3 カ年では現有製品が伸長する計画であります。

27 年度は 21 年度比 770 億円、新製品でプラス 260 億円、現有製品でプラス 510 億円と、それぞれ拡大する計画であります。

主要成長現有製品: 増収額5億円以上の現有製品 **を成長の源泉とする**
主要新製品: 増収額5億円以上の新製品



そこで、21年度比で27年度に増収額5億円以上の現有製品、新製品を成長の源泉と位置づけ、その拡大に注力します。

Vista2027

成長の源泉 主要成長現有製品

(億円)

		21年⇒24年	21年⇒27年	主要成長現有製品の例
主要成長現有製品	化学品	37	47	尿素・アドブルー®*1、硫酸系製品、環境化学品など
	機能性材料	173	240	光IPS、ARC®*2、多層材・三次元実装材、スノーテックスなど
	農業化学品	144	157	ラウンドアップ、フルララネル、アルテア、ライメイ、グレーシアなど
	ヘルスケア	8	8	ジェネリック(マキカシトル)など
合計①		362	452	
その他の現有製品の合計② (増収額5億円未満の製品)		23	58	
合計(①+②)		385	510	

主要成長現有製品についてセグメント別、製品別に示しております。機能性材料、農業化学品の製品を中心に増収を計画しています。

Vista2027 成長の源泉 主要新製品

(億円)

		21年⇒24年	21年⇒27年	主要新製品の例
主要新製品	機能性材料	43	113	光VA、OLED材、EUV材など
	農業化学品	12	51	NC-653、NC-520、NC-656など
	ヘルスケア	7	29	ジェネリック(イルテ [®] カシトル)など
	企画本部	6	32	FOWLIP用RDL材、光配線材、LIB用材料(スラリー添加剤)など
合計①		68	225	
その他の新製品の合計② (増収額5億円未満の製品)		17	35	
合計(①+②)		85	260	

主要新製品については機能性材料では光VA、OLED材、EUV材など、農業化学品ではこれらの自社開発品、ヘルスケアではジェネリック医薬品、企画本部ではRDL材、光配線材など主要製品を伸ばす計画であります。

Vista2027 化学品セグメント

機会とリスク	主要施策	成長の源泉
<ul style="list-style-type: none"> ◆原燃料価格の上昇 ◆半導体市場の伸長 ◆環境配慮型製品の需要増加 ◆カーボンプライシングの導入 	<ul style="list-style-type: none"> ◆メラミン事業撤退後のア系事業収益性改善 ◆高純度硫酸の拡販 ◆シアヌル酸、ハイライトの拡販・収益性向上 ◆微生物製剤 ビーナソイル クリーンの事業展開 	<ul style="list-style-type: none"> ◆尿素・アドブルー®*1 ◆硫酸系製品 ◆環境化学品 ◆テピック電材
主要投資計画	<ul style="list-style-type: none"> ◆メラミン生産停止対応 1億円 ◆硝酸プラントGHG排出削減対応 5億円 	

	2021実績	2022予想	2024計画	2027計画	(億円)	
					24年-21年	27年-21年
売上高	376	386	376	401	0	+25
営業利益	38	22	35	39	-3	+1
設備投資	23	39	29	-	+6	-
減価償却費	25	26	25	-	0	-
研究開発費	3	4	2	-	-1	-

次にセグメント別の施策についてです。

化学品セグメントでは原燃料価格の上昇、半導体市場の伸長、環境配慮型製品の需要増加等、機会とリスクとして捉え、メラミン停止後のア系事業の再構築、高純度硫酸の拡販、シアヌル酸、ハイライトの拡販・収益性向上に取り組めます。

施策推進のため、これら投資を実行することでメラミン停止後においても、27年度に向けて増収を計画しております。

Vista2027 化学品セグメント 2021年度比売上高成長率

主要製品	2022 vs 2021	2024 vs 2021*2	2027 vs 2021*2
テピック	+8%	0%	+5%
環境化学品	+16%	+15%	+20%
ファインオキシコール	+7%	+5%	+20%
ファインケミカル合計	+12%	+10%	+25%
メラミン	-62%	-100%	-100%
尿素・アドブルー®*1	+36%	+40%	+40%
高純度硫酸	+6%	+20%	+25%
基礎化学品合計	-2%	-5%	-5%
化学品セグメント合計	+3%	0%	+5%

主要製品の売上高成長率は、ご覧のとおりであります。

Vista2027 機能性材料セグメント

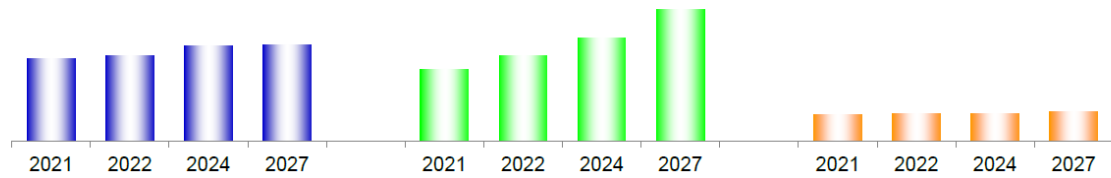
機会とリスク	主要施策	成長の源泉
<ul style="list-style-type: none"> ◆OLED市場の拡大とLCD市場の縮小 ◆半導体微細化の鈍化と三次元実装技術の進展 ◆スマート社会の発展 ◆企業間競争の激化 	<ul style="list-style-type: none"> ◆現有製品の改良・用途拡大 ◆設備増強・整備 ◆新製品の開発・上市 ◆NCK新工場の商業稼働 ◆無機コロイド事業の収益性改善 	<ul style="list-style-type: none"> ◆光IPS ◆光VA ◆OLED材 ◆半導体材料(ARC[®]*1、EUV材、多層材・三次元実装材) ◆スノーテックス
主要投資計画	<ul style="list-style-type: none"> ◆DP設備増強 5億円 ◆半導体欠陥評価機器 12億円 ◆NCK工場新設 85億円 	

	2021実績	2022予想	2024計画	2027計画	(億円)	
					24年-21年	27年-21年
売上高	817	899	1,029	1,172	+212	+355
営業利益	277	305	321	380	+44	+103
設備投資	57	83	132	-	+75	-
減価償却費	39	47	87	-	+48	-
研究開発費	70	78	89	-	+19	-

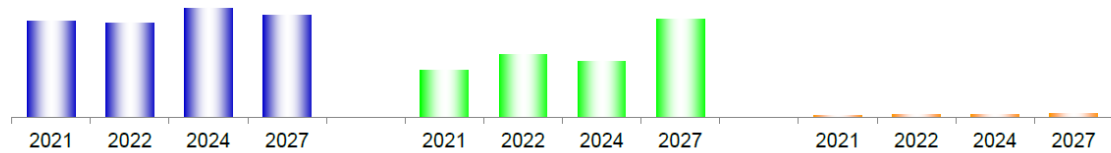
次に機能性材料セグメントでは OLED 市場は拡大し、LCD 市場が縮小。半導体微細化は鈍化し、三次元実装技術が進展していくという見通しの中、現有製品の改良、用途拡大、新製品の開発・上市、設備増強・整備により、27年度売上高は21年度比355億円の増収を計画しております。

Vista2027 機能性材料セグメント 売上高・利益 構成推移

売上高



営業利益



ディスプレイ材料

半導体材料

無機コロイド

このスライドは中計期間中のサブセグメント別の売上高、営業利益をグラフで表示しております。ディスプレイで安定した収益を計上し、半導体で伸長していく計画であります。

Vista2027 機能性材料セグメント 2021年度比売上高成長率

主要製品	2022 vs 2021	2024 vs 2021*2	2027 vs 2021*2
IPS	増収(+0% ~ +9%)	増収(+0% ~ +9%)	減収(-9% ~ -0%)
VA	増収(+0% ~ +9%)	増収(+20% ~ +29%)	増収(+0% ~ +9%)
サンエバー小計	+4%	+10%	-5%
OLED材料	+30%以上	+600%以上	+1,800%以上
ディスプレイ材料合計	+4%	+15%	+15%
KrF(ARC [®] *1)	+10%	0%	+10%
ArF(ARC [®] *1)	+19%	+30%	+50%
ARC [®] *1小計	+18%	+25%	+45%
EUV材料	+29%	+75%	+255%
多層材料	+20%	+85%	+140%
三次元実装材料	+101%	+500%以上	+1,000%以上
半導体材料合計	+20%	+45%	+85%
スノーテックス	+6%	+10%	+15%
無機コロイド合計	+4%	+5%	+15%
機能性材料セグメント合計	+10%	+25%	+45%

主要製品別の売上高成長率を示しております。

半導体材料合計で2027年度はプラス85%を計画しています。詳細は後ほどご確認ください。

Vista2027 農業化学品セグメント

機会とリスク	主要施策	成長の源泉
<ul style="list-style-type: none"> ◆国内人口減少による労働力不足 ◆世界人口増加による食料増産対策の必要性の高まり ◆バイオ系農薬・資材の伸長 ◆ペット市場の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ◆グレーシア等の拡販継続、大型農家・法人、一般消費者向けの各取り組み継続強化 ◆NC-653(新規除草剤)、NC-656(新規除草剤)の着実な開発と新たなパイプライン創出 ◆バイオ研究チームの立上げ ◆NBRの商業稼働 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ラウンドアップ ◆フルララネル ◆アルテア ◆ライメイ ◆グレーシア ◆NC-653(新規除草剤) ◆NC-520(新規殺虫剤) ◆NC-656(新規除草剤)

主要投資計画
<ul style="list-style-type: none"> ◆除草剤製造設備 40億円(概数) ◆除草剤増産工事 5億円 ◆NBR設備投資 60億円(概数)

	2021実績	2022予想	2024計画	2027計画	(億円)	
					24年-21年	27年-21年
売上高	658	729	778	823	+120	+165
営業利益	183	195	217	210	+34	+27
設備投資	15	41	72	-	+57	-
減価償却費	27	30	39	-	+12	-
研究開発費	42	45	49	-	+7	-

Copyright © 2022 Nissan Chemical Corporation All Rights Reserved.

農業化学品セグメントでは、国内人口減少による労働力不足、世界人口増加による食糧増産の必要性、EUのFarm to Fork戦略など各国政策を背景とした環境に配慮した農薬、バイオ系農薬・資材の伸長などを機会として捉え、バイオ研究チームを立ち上げ、新剤の着実な開発とパイプライン創出に取り組み、生産設備等の投資を実施することで、27年度売上高は21年度比165億円の増収を計画しております。

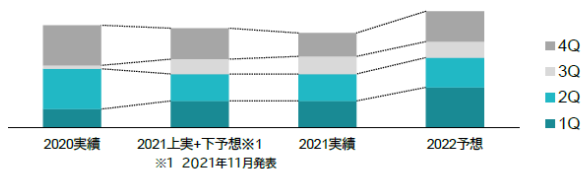
主要製品別の売上高成長率は後ほどご覧ください。

Vista2027 農業化学品セグメント フルララネル

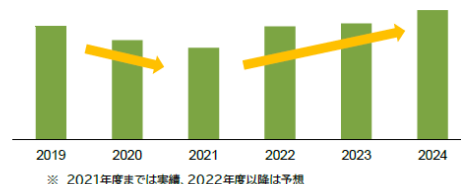
当社のフルララネル売上高の構成

MSD社へのフルララネル販売 + MSD社からのランニングロイヤリティ(RR)

2019～2022年度 四半期別売上高推移 (RR収入含む)



2019～2024年度 売上高推移イメージ (RR収入含む)



ロイヤリティ収入は、2020年度まで2・4Q計上であったが、会計方針の変更にともない、2021年度からは各四半期に計上されている

- ・フルララネルの在庫調整は2021年度で完了
- ・2022年度は、2021年度からの出荷後ろ倒しもあり、大幅増収を計画。想定為替レートは115円/ドル
- ・2023年度以降の想定為替レートは110円/ドル
- ・新中計2027年度は、国別の特許の延長・失効の予想を織り込み、ブラベクト新規開発剤上市に伴う販売増は織り込んでいない

ブラベクトの拡大に向けたMSD社の開発状況

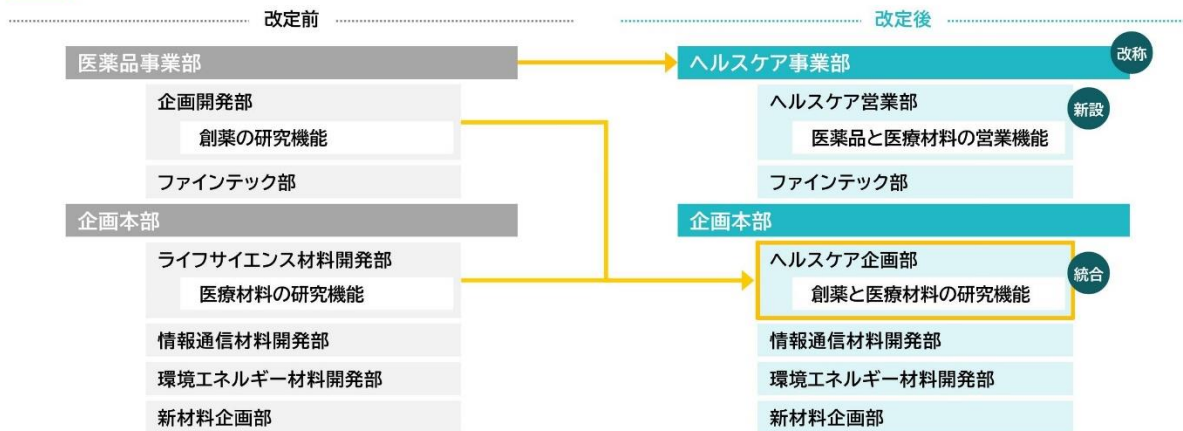
ペット向けの新たな内外部寄生虫薬、家畜向け経皮投与剤等を開発中

フルララネルについては 21 年度に在庫調整は完了。22 年度以降、増収を計画しております。

事業環境の変化を適切にとらえながら中長期的な成長を実現していくため、2022年4月1日付で以下の組織改定を実施

■ 医薬品事業部および企画本部ライフサイエンス材料開発部の組織改定

目的 創薬・医療材料の機能統合(研究機能を企画本部。営業機能をヘルスケア事業部)



次にヘルスケアセグメントです。22年4月1日付で組織改定を実施しました。医薬品事業部と企画本部の研究機能を統合し、リソースを集中することで中長期的な成長を図ります。

機会とリスク	主要施策	成長の源泉
<ul style="list-style-type: none"> ◆ジェネリック医薬品の増勢 ◆中分子医薬開発への取組み拡大 ◆高齢化と医療の多様化 ◆企業間競争の激化 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ヘルスケア:核酸創薬への重点投資、医療材料(生体界面制御材料、化粧品材料等)の実需化・拡販 ◆ファインテック:既存ビジネスモデルの強化、共同開発の指向(ペプチド等) 	<ul style="list-style-type: none"> ◆マキシカルシトール、エルデカルシトール、ジェネリック受託の拡大 ◆ペプチド受託

資源投入

	(人、概数)			
	2021実績	2022予想	2024新中計	2027新中計
研究者数	75	15	20	20
ヘルスケア	65	5	5	5
ファインテック	10	10	15	15
参考 企画本部ヘルスケア研究者数	35	90	85	90

	(億円)			
	2021実績	2022予想	2024新中計	2027新中計
研究開発費	21.3	7.4	10.3	11.2
ヘルスケア	18.0	3.1	5.2	5.3
ファインテック	3.3	4.3	5.1	5.9
参考 企画本部移管影響 (B)	-	14.5	12.6	12.7

計数計画

	(億円)			
	2021実績	2022予想	2024新中計	2027新中計
売上高	66.3	59.4	72.3	114.8
ヘルスケア				
既存製品	24.2	21.3	11.3	9.0
新製品	0.4	0.0	4.4	20.8
ファインテック				
既存製品	41.7	38.1	50.6	57.9
新製品	0.0	0.0	6.0	27.1
営業利益 (A)	9.5	20.9	21.5	42.9
ヘルスケア	-10.7	5.3	-7.0	-1.0
ファインテック	20.2	15.6	28.5	43.8
参考 企画本部移管前の実質営業利益 (A)-(B)	9.5	6.4	8.9	30.2

ヘルスケアセグメントではジェネリック医薬品の増勢、中分子医薬開発への取組み拡大、高齢化社会、医療の多様化を踏まえ、核酸創薬への重点投資、医療材料の実需化・拡販、共同開発の推進により、27年度売上高は114.8億円と21年度比49億円の増収を計画しております。

組織改定にもありましており、事業領域の選択と集中を加速することで計画の実現に向け、注力します。

企業の姿 人と自然の豊かさを希求し成長する未来創造企業

組織の姿 強い情熱で変革に挑む共創者集団

事業領域

情報通信

ライフ
サイエンス

環境
エネルギー

素材・
サービス

新長期経営計画
Atelier2050

新中期経営計画
Vista2027

2022年

Copyright © 2022 Nissan Chemical Corporation All Rights Reserved.

| 60

最後に、当社グループは近年、安定した業績と積極的な株主還元等により、市場から一定の評価を獲得してきたと認識しております。

当社グループが社会とともに持続的に発展するために、あるべき姿の実現に向けた新製品、新規事業の育成に注力し、社会課題解決に貢献する新たな価値の創造にグループ一丸となって挑戦してまいります。

その思いを込めて経営計画のスローガンを、価値共創で未来に挑む企業へ、としました。当社グループが思い描く姿の実現に向け、社内外の知恵と知識を結集し、情熱を持って挑み続けます。これからもステークホルダーの皆様のご期待に応えるべく、グループの総力を挙げて邁進してまいります。今後ともご支援のほどよろしくお願い申し上げます。

以上で説明を終わります。

質疑応答

<質問者 1>

Q：今期の見通しについてです。農業化学品、今年度の売上高のプラス 71 億円と営業利益のプラス 12 億円、先ほど固定費の増加で 18 億円程度入っているとお話ですが、若干売り上げの伸びに対して利益の伸びが低いのかなと。特にフルララネルが出てくることによって、収益性も多分上がってくると思います。他に例えばミックスが悪化するなどの懸念するものがあるのか。今回の売上の伸びに対する利益の伸びについて教えてください。

A：1 つは在庫変動の動きでございまして。それがマイナス 6 億円、前年に比べて効いているところが非常に大きな動きとなっております。それから全般的に原料あるいは中間体の購入価格上がっているところもございまして。

Q：例えば物流コストはかなり上がってくるのですか。特に輸出に関してのコストアップ要因になってくるのか等も確認させてください。

A：現状コンテナ輸送の費用はアップしてございまして。期初の計画以上にコストが増加しており、これは利益を圧迫する要因になると考えております。

Q：わかりました。農業化学品でもう 1 点。決算説明会資料の 48 ページ、インドの合弁会社の件です。営業利益への貢献、かなり高い利益の伸びを予想されていますが、この背景をお願いいたします。

A：製造予定のグレーシア、ライメイ、クインテックが順調に成長していくことが営業利益増の背景になっております。グレーシアは、韓国に加えてインド、その他アジア、中東等で大幅な拡販を図っていく計画。ライメイにつきましてはヨーロッパで大手マルチナショナルの企業と混合剤開発の計画がございまして、大幅な増加を考えている。クインテックについては買収した製品です。これらを支えるために NBR でフル生産を図っていく計画でございまして。

Q：中期経営計画に関して、経営計画資料 34 ページのマーケティング力の強化につき詳しく教えていただけますか。

A：まずテーマの選定が本質的に must have な材料なのかどうなのか。顧客にとって、これがなければ機能しないという材料、これが何なのかを追求していかなければいけないのが 1 つ。

それから人材については、目利きができる人材を育成しなければいけない。従来、いろんなテーマをやってきましたけれども、結局いくつかドロップした流れになってきています。その反省を踏まえて早い判断で、次のステップに移っていく行動を起こしていかなければいけないと考えております。

Q：今回、M&A に関してあまり言及されてないのですが。

A：当社として M&A を進めていくということは基本戦略として持っており、これは従来通りであります。

<質問者 2>

Q：経営計画資料の 49 ページ。これから伸びる製品の例として光 VA、OLED 材料が出ていますが例として載っているだけで、そこに特にリソースを張るという意味ではないのか。その辺のスタンスを教えてください。

A：ここに書いてあるものに特化して、集中していくという意味ではございません。テーマをしっかりと選択し、集中して取り組んでいきたいということであります。

<質問者 3>

Q：ディスプレイ材料についてです。新年度、減益でのご計画されているということですが、価格を固めに見ているというコメントもございました。その背景について、もう少し詳しくお伺いできますでしょうか。

また光 IPS の伸び率が鈍化してきているように思います。昨年末にはパネルメーカーで光に対応した装置のインストールもあったかと思えます。その辺り、期待できるようなも感じるのですが、いかがでしょうか。もし中国のロックダウンの影響などを織り込んでいるようであれば、その辺りもご解説いただければと思います。よろしく願いいたします。

A：単価につきましては、まず前提として引き続きパネル需要は堅調に推移するという中で、数量ベースでは堅調な拡大を見込んでおります。その前提の中、単価につきましてはここ数年来、旺盛な需要の中で LCD パネルの単価は上昇傾向にございましたが、ここにきて下落に転じている。それに対応した部材単価の下落の予測をしている部分がございます。

光 IPS につきましても、同様な傾向でして、数量はご指摘いただきましたとおり、顧客の増強による拡大を見込んでおりますが、単価下落を一部見込んだ中で若干の上昇率の鈍化になります。また、現時点ではロックダウンの影響はございません。それに伴う影響については現時点で計画に織り込んでおりません。

<質問者 4>

Q：経営計画資料の 15 ページ、16 ページです。21 年度の主要新製品、開発が遅れた理由について、機能性材料の特に半導体で、予想外の需要の増が来てしまい、リソースをそちら側に割かなければならず新製品の開発が遅れたことはあるのでしょうか。

A：開発のリソースが間に合わなかったことは一切ございません。三次元実装材料、CMOS イメージセンサー材料でターゲットとしていたデバイスの立ち上がりが遅延したことが主な原因になります。

Q：見立てが違っており、そちらには行かなかったということなのか。それとも競合が先に開発してしまい、御社が出遅れてしまったのですか。

A：大きなところは今コメントいただいた前者になります。競合が先に顧客の採用を取った部分も一部ございます。

Q：例えば EUV 材料、CMOS イメージセンサー材料や三次元実装材料は、これからも盛り上がっていくと思いますが、どのような戦略で大きな売上にしていくという考えでしょうか。

A：まず三次元実装の材料に関しましてはウエハー薄化工程に使われる材料としていまして、そちらでシェアを広げていくところをターゲットとしています。

CMOS イメージセンサー材料は、今まさにマーケティングからもう一度、どこを狙っていくかに取り組んでいるところでございます。

Q：EUV は順調ですか。

A：EUV はお客様の適用状況も順調で、高性能・高品質でシェアを維持拡大していく戦略で進めてまいります。

以上