

スイス、バーゼル発、2011年2月9日

英文リリース日本語訳

シンジェンタ2010年通年業績

営業利益を堅持し、過去最高のフリーキャッシュフローを創出

- 売上高は前年比**6%**増の**116億**ドル（恒常為替レート¹で前年比**4%**増）
- 営業利益²は**19億7,000万**ドルを堅持
- **1株あたり利益²**は前年比**2%**増の**16.44**ドル
- フリーキャッシュフローは**11億**ドル
- 予定配当は前年比**17%**増の**7.00**スイスフラン：株式買い戻し
- **2011年**の予想キャッシュリターンは約**8億5,000万**ドル
- **2011年**の展望：販売量の伸び、占有率の拡大

優れた顧客価値と株主価値を実現するための新戦略

- 世界的な作物ベースで完全に統合された提案
- **3つの中核目標**：統合、革新、他を凌ぐ業績
- 主要な業績測定基準：市場占有率、**EBITDA**マージン、**CFROI**

	報告されている財務概要			
	2010年 百万ドル	2009年 百万ドル	現地通貨 %	CER %
売上高	11,641	10,992	+6	+4
農薬部門	8,878	8,491	+5	+3
種子部門	2,805	2,564	+9	+8
純利益 ³	1,397	1,408	-1	
EBITDA	2,505	2,427	+3	+3
1株あたり利益²	\$16.44	\$16.15	+2	

¹ 恒常為替レートでの成長（英文完全版の付録Aを参照）

² リストラ費および減損を除く、完全希薄化ベースでの1株当たり利益

³ シンジェンタ AG 株主への純利益

最高経営責任者マイク・マックは次のように語っています。

2010年第2四半期以降の販売量の堅調な伸びは、農薬価格の下落による影響を補って余りあるものでした。これはまさに、シンジェンタの製品や技術に対する需要の継続的な拡大を示しています。2010年の業績はまた、弊社技術の卓越と豊富さに対する顧客評価の高まりに伴う、種子部門の収益性向上を反映しています。

2010年の売上高は116億ドルと、2001年のシンジェンタ創立時のほぼ2倍に達しました。特に急速な成長が、今や売上高のおよそ50%を占める新興市場に見られました。人口増加および食生活の変化という観点から、当該市場はアグリビジネスの重要な牽引役を担います。したがって、新興市場でトップの座を堅持することは、シンジェンタの将来的な成長にとって極めて重要なことです。農薬部門および種子部門双方における全般的な成長に伴い、収益性の大幅な向上が実現し、EBITDAマージンは21.5%へと上昇しました（2001年：17.8%）。また、堅調なキャッシュフローを維持しており、2010年には過去最高となる11億ドルを達成しました。これを受けて、2011年には、配当金の増額、ならびにさらなる株式買い戻しを予定しています。

過去10年間における成功は、ポートフォリオの幅広さと農業に対するシンジェンタの献身的な取り組みを反映しています。農薬部門では、他社の追随を許さない製品と優れた販売力で占有率を拡大し、世界トップの座を獲得しました。一方、生産者の種子購買決定の重要性が増したことを受けて、優れた技術を組み込んだ包括的な種子プラットフォームを構築し、事業の規模と範囲の転換を図っています。その結果、複雑化が進む農家の課題に対応するための独自の能力、すなわち世界的な作物ベースで完全に統合された提案が可能となりました。このような提案は、新しい製品、ソリューション、そして各国の川下戦略を網羅する画期的な技術によって、シンジェンタのビジネス範囲を拡大すると同時に効率の向上を実現するでしょう。これらの要素は、農家の将来的なニーズを予想し、それらに対応すべく、継続的に調整することになるでしょう。シンジェンタが目指しているのは、流通業者と生産者を含む顧客の価値を創出することにより、株主価値を生み出すことです。このような取り組みを通して、シンジェンタは引き続き世界的な食糧の安全保障の向上に貢献します。

統合、革新、他を凌ぐ業績

シンジェンタは農薬事業および種子事業双方の強みを組み合わせ、世界的な作物ベースで完全に統合された提案を立案します。

シンジェンタの戦略は3つの中核目標に基づいています。

統合：

- 農業に関する深い知識と理解に基づく総合的な提案で、生産者のニーズを満たす独自のソリューションを創出します。
- これらのソリューションを実現すべく、2012年末までに農薬事業と種子事業を世界的規模で統合します。ブラジル、イタリアなどの国々ではすでに統合による成功を基に前進しています。
- このような事業統合によって、2015年までにおよそ1億5,000万ドルのコスト削減が実現するでしょう。また、調達および供給チャンネルの効率化に伴い、総額約5億ドルの追加削減が見込まれることから、2015年のコスト削減総額は年換算でおよそ6億5,000

万ドルに達する予定です。

革新：

- 農薬事業と種子事業の研究開発を統合し、非生物学的ストレスにも対応する遺伝学と化学を併用したソリューションを生み出すことにより、作物ベースの広範なパイプラインを構築します。
- ブラジルにおける画期的なサトウキビ作付技術Plene™の開発、ならびにアジアにおける総合的な稲作プログラムTegra™の導入などに続く、新規市場の創出に取り組みます。
- 新興市場における新規顧客獲得の成功実績を基に、画期的な市場参入モデルを開発します。
- 研究開発に対する収益の最大化、ならびに生産者に対する新しい提案のより迅速な提供を実現すべく、付加価値の高いパートナーシップとコラボレーションを模索します。

他を凌ぐ業績：

- 今後5年間にわたり、統合された事業全般で年間0.5%の市場占有率アップを目指します。
- グループEBITDAマージンの達成目標は、2015年までに22~24%です。
- 12%を超えるキャッシュフロー投下資本利益率（CFROI）の継続的な達成を目指します。
- 配当金の継続的な増額を目標とします。また、戦略的な株式買い戻しを実施します。

新組織

今回の事業統合においては、戦略的作物に焦点を絞り込み、19のテリトリー（商業地域）を設定します。それらを既存の4つの地理的地域にグループ分けしますこれに伴い、経営委員会において以下の人事異動が行われます。

現在、農薬部門担当最高執行責任者を務めるジョン・アトキン、ヨーロッパ、アフリカ、中東、ならびにラテンアメリカの事業全般を統括することになります。さらに、穀物、大豆、サトウキビ、およびスペシャリティークロップのグローバル戦略を統括します。また、引き続き農薬事業の業績を管轄します。一方、現在、種子部門担当最高執行責任者を務めるダボア・ピスクは、北米ならびにアジア太平洋地域の事業全般、ならびにトウモロコシ、畑作物、イネ、および野菜のグローバル戦略を統括します。また、引き続き種子事業の業績を管轄します。

2010年通年業績

売上高：116億ドル

恒常為替レート（CER）での売上高は前年比4%増でした。報告されている売上高は前年比6%増でした。農薬部門では、9%の販売量の伸びが農薬価格の低下による影響を相殺するとどまらず、売上高*は前年比3%増（CER）を達成しました。種子部門の売上高は、価格を維持した状態で販売量が伸び、前年比8%増でした。

* 農薬部門の売上高は6,500万ドルの部門間売上を含む。

EBITDAマージン：21.5%

EBITDA（利払い・税引き・償却前利益）は、前年比3%増（CER）の25億ドル、マージンは21.5%（2009年：22.1%）でした。種子部門では、ポートフォリオの強化を受けて粗利益がわずかに上昇すると同時に、種子部門のEBITDAマージンが大幅に上昇しました。農薬部門においては、価格の低下と、特に新興市場における継続的な投資に関連する営業経費の増大が収益性に影響を及ぼしました。

為替変動

EBITDAに対する為替変動ならびにヘッジングの影響はさほど見られませんでした。2010年上期におけるプラス影響は、下期におけるスイスフランの高騰により相殺されました。

1株あたり利益

リストラ費および減損を除く1株当たり利益は、前年比2%増の16.44ドルでした。リストラ費および減損を含む1株当たり利益は14.99ドルでした（2009年：15.01ドル）。

2010年ビジネスハイライト

農薬部門

- 売上高：89億ドル（前年比3%増）
- 販売量：前年比9%増、価格：前年比6%減
- EBITDA：22億ドル(2009年：23億ドル)
- EBITDAマージン：24.7%（2009年：26.9%）

第2四半期以降、販売量が急速な伸びを示しました。ラテンアメリカ地域の好調なシーズンとアジア太平洋地域における堅調な売上を受けて、下期の売上高が大幅にアップしました。過去2年におたる値上げを受けて、価格環境は特に北米地域において競争の様相を呈しました。同地域では特に第2四半期に、流通在庫を大量に抱えた販売業者によるリベート合戦が繰り広げられました。価格は下期にかけても下落しましたが、低下率は下がり、最終的には3年前よりも高い水準を維持しました。EBITDAマージンは過去最高を記録した2009年レベルを下回りました。これは値下げ、ならびに新興市場、研究開発およびシステムへの投資によるものです。

ヨーロッパ、アフリカ、中東地域では、天候ならびに特にフランスにおける流通在庫の増加により、上期の動きは鈍かったものの、売上は回復しました。ロシアでは夏期に干ばつ

が発生したにもかかわらず、東ヨーロッパ全体では引き続き売上が伸びました。北米地域では、第2四半期以降の販売量の伸びによって、価格競争の影響が一部相殺されました。ラテンアメリカ地域では、天候および経済状況の好転、さらには商品価格の上昇を受けて、シンジェンタは市場ナンバーワンの座を一層強化することができました。アジア太平洋地域では、2010年を通して堅調な需要が続きました。とりわけ新興市場では、収穫高の向上に向けた生産者の継続的な投資が見られました。

選択性除草剤では、抵抗性雑草管理におけるポートフォリオの有効性を背景に、トウモロコシおよび大豆用除草剤の売上が拡大しました。**非選択性除草剤**については、下期に販売量が急激に回復したものの、グリホサートの大幅な価格引き下げにより売上高が低下しました。**殺菌剤**の売上高は、特に大豆さび病が拡大したラテンアメリカ地域におけるアミスター®の伸びにより、プラス成長となりました。アミスター®の総売上高は、過去最高となる12億ドルを達成しました。**殺虫剤**の売上高は、アジアの新興市場とラテンアメリカ地域での急速な伸びを受けて、複数の作物で堅調な成長を見せました。新興市場は**種子処理剤**の売上拡大においても牽引役を担い、北米地域での売上減を相殺しました。**プロフェッショナル・プロダクツ**は、消費者需要が上向いたことで園芸及び花卉の売上が回復しました。

新製品：新製品（2006年以降に上市された製品）の売上は、前年比25%増の4億200万ドルでした。穀物用除草剤**AXIAL**®が、フランスおよびロシアで穀物用に上市されました。殺菌剤**レーバス**®は、米国ならびに多数の新興市場で堅調な売上増を達成しました。また、殺虫剤**ジュリボ**®/**AMPLIGO**®の売上高は、トウモロコシおよび大豆用に上市されたブラジルでの好調とアジアの新興市場における堅調な伸びを受けて、前年比200%を超える伸びを記録しました。さらに、米国での上市（トウモロコシ用）およびブラジルにおける綿用の売上増を受けて、**AVICTA**®の売上も前年比200%を達成しました。さらにブラジルでは、**AVICTA**®の大豆での登録を取得しました。また、新しい次世代殺虫剤 **isopyrazam**が、大麦用に英国で初上市され、順調に推移しています。

研究開発パイプライン：現在開発中の農薬新製品のピーク時総売上高は20億ドルを超えると予想されます。これらの製品には、複数の作物に適用を持つ有望な製品が含まれます。2011年には、サトウキビの新たな総合的ソリューション **Plene**™をブラジルで上市する予定です。**Plene**™のピーク時売上高は5億ドルを超えると予想されます。2012年には、広域スペクトルを持つ種子処理殺菌剤 **sedaxane**を上市する予定です。

種子部門

- **売上高**：28億ドル（前年比8%増）
- **販売量**：前年比8%増、**価格**：前年と変わらず
- **EBITDA**：3億5,700万ドル（2009年：2億5,600万ドル）
- **EBITDAマージン**：12.7%（2009年：10.0%）

2009年第4四半期における前倒し販売の影響調整後の売上高は、前年比14%増でした。販売量はすべての地域と製品ラインにおいて成長を達成しました。トウモロコシおよび大豆では、米国トウモロコシ市場におけるトリプルスタックの普及拡大と遺伝資源の性能向上に伴い、粗利益が伸びました。これを受けて**EBITDAマージン**が大幅にアップすると同時に、研究開発への大規模な投資（売上高の15%）を維持することができました。

トウモロコシおよび大豆：トウモロコシにおいて、シンジェンタは世界各地でその存在感を誇り、米国および米国外の市場でむらなく売上を上げています。2010年には、すべての

地域で売上が増加しました。米国では、自社開発によるトリプルスタックトウモロコシ **AGRISURE® 3000 GT**がポートフォリオの60%（2009年：25%）を占め、市場に広く浸透しました。2010年に実施された野外試験において、シンジェンタが誇るハイブリッド種は他社の追随を許さないことが示されました。これはまさに、過去5年をかけて築き上げた、シンジェンタの遺伝的多様性を反映しています。2010年秋には、広範な鱗翅目害虫に抵抗性を持つ **AGRISURE VIPTERA™** を成功裏に上市し、競合ハイブリッド種と比較して1エーカーあたり最大12ブッシェルの収穫量増大を達成しました。ブラジルにおいて、**VIPTERA**は単一形質として上市されましたが、次シーズンにはトリプルスタックに組み込まれて販売される予定です。一方、米国では、従来型育種による、業界初の水最適化ソリューションを実現する **AGRISURE ARTESIAN™** を上市しました。大豆では、優れた遺伝資源品質により、北米およびラテンアメリカ双方の地域において市場占有率の拡大を実現することができました。

畑作物：ヒマワリおよびテンサイの主要地域である東ヨーロッパでは、2009年と比較して信用状況の改善を図ることができました。これは、モンサント社のヒマワリ事業の買収による大幅な販売量の拡大に資することとなりました。また、同事業の買収によって、アルゼンチンにおけるシンジェンタの存在が拡大しました。

野菜：すべての地域において堅調な売上の伸びを達成しました。新興市場の売り上げは前年比約20%増を記録しました。また、買収した事業を成功裏に統合し、高価値作物への注力を強化しました。一方、二大主要地域であるヨーロッパと北米における経済環境の改善に伴い、**花卉**は安定した成長を示しました。

研究開発パイプライン：現在開発中のトウモロコシおよび大豆の新製品のピーク時総売上高は27億ドルを超えると予想されます。今後の上市予定として、**Refuge-in-the-Bag**などの、トウモロコシにおける緩衝地帯削減ソリューションがあります。2014年以降に、次世代のコーンルートワーム防除に向けた新しい作用機作を備えた自社開発の形質**5307**が組み込まれる予定です。

正味金融費用

正味金融費用1億4,100万ドルは、2009年の1億2,200万ドルをわずかに上回りました。

租税

一部の経常外利益を含むさらなる税の最適化によって、基礎税率は17%でした（2009年：18%）。2011年には税率が20%前後になると予想されます。

キャッシュフロー

取引流動資産は売上の割合にして、2009年の42%から39%に低下しました。2010年下期における需要の堅調な伸びを受けて、予定していた在庫の削減を実現することができました。また、好況を受けて、顧客の支払が早期に行われました。その結果、年金基金への2億ドル前倒し注入後のフリーキャッシュフローは過去最高を記録しました。

無形資産を含む固定資産支出は、主力農薬製品2品目の生産能力拡大完了に伴い、5億2,600万ドルに減少しました（2009年：7億7,100万ドル）。買収費用は総額1億900万ドルでした。

バランスシート

資本に対する負債総額の比率は20%でした。投資収益率は23%と、目標の20%を上回りました。

配当金および株式の買い戻し

株主に対するキャッシュリターンは総額7億2,300万ドルでした（配当金5億2,300万ドル、株式の買い戻し2億ドル）。

引き続きフリーキャッシュフローの創出が堅調であることから、2011年4月19日に開催される年次総会において、取締役会は配当金の増額（1株当たり2009年の6.00スイスフランから7.00スイスフランへ）を提案する予定です。これは2011年1月末時点の為替レートにて、スイスフランベースで17%、米ドルベースで32%の増額です。さらに、資本準備金（株式払込剰余金）からの支払いを通して配当を支払うことを提案します。資本準備金の払い戻しは、スイス連邦の源泉徴収税の対象にはなりません。さらに、2011年には株式の買い戻し（2億ドル）を予定しており、キャッシュリターンは総額約8億5,000万ドルと予想されます。

2011年に提案される配当金の大幅な増額に続き、今後のキャッシュリターンは配当金を優先します。

展望

最高経営責任者マイク・マックは次のように語っています。

2011年を迎え、新たな商業戦略の実施に伴い、販売量の大幅な増加を支える、市場占有率の上昇と新興市場における拡大が期待されます。シンジェンタは強固な基盤を有しています。農薬事業における世界トップの座は、今や種子事業における多様な技術の成功によって補完され、新興市場においては他社の追隨を許さない実績を誇ります。生産者の立場に立って各作物に全体的に対応すべくこれらの事業を統合することで、新たなビジネスの機会と価値を創出します。

シンジェンタの戦略は、その目標である市場占有率の拡大、EBITDAマージンの上昇、そして高いキャッシュフロー投下資本利益率が示すように、マーケットリーダーの地位堅持と利益の拡大を実現するものと確信しています。さらに、バランスシートの強みによって、株主への高い配当を維持すると同時に、成長分野への投資を継続できるでしょう。

農薬部門

恒常為替レートの定義については、英文完全版の付録Aを参照してください。

製品群	通年		成長		第4四半期		成長	
	2010 百万 ドル	2009 百万 ドル	現地 通貨 %	CER %	2010 百万 ドル	2009 百万 ドル	現地 通貨 %	CER %
選択性除草剤	2,308	2,221	+4	+1	386	334	+16	+18
非選択性除草剤	987	1,141	-13	-16	163	180	-9	-10
殺菌剤	2,662	2,442	+9	+7	671	632	+6	+8
殺虫剤	1,475	1,312	+12	+11	438	317	+38	+38
種子処理剤	838	821	+2	+2	267	243	+10	+12
プロフェッショナル ・プロダクト	470	458	+3	-	131	141	-8	-8
その他	138	96	+43	+43	63	35	+78	+76
合計	8,878	8,491	+5	+3	2,119	1,882	+13	+13

選択性除草剤：主要ブランド AXIAL[®]、CALLISTO[®]シリーズ、デュアール[®]/BICEP[®] MAGNUM、FUSILADE[®] MAX、TOPIK[®]

特にトウモロコシ用除草剤に牽引された販売量の増加は、価格低下を補って余りあるものでした。CALLISTO[®]シリーズ製品の売上は、すべての地域でプラス成長を達成しました。特に、2011年シーズンに先駆けた早期購入が見られた米国の売上は堅調でした。このような動きはまさに、市場におけるシンジェンタの強力な地位を物語っています。一方、大豆用除草剤の売上も、グリホサート耐性雑草の防除における有用性を背景に、堅調に推移しました。

非選択性除草剤：主要ブランド グラモキソン[®]、タッチダウン[®]

グリホサート市場の動向と同様、価格の引き下げにより、タッチダウン[®]の売上高は低下しました。販売量については、通年では若干の低下が見られたものの、ラテンアメリカ地域での好調な需要を受けて下期には急激に回復しました。グラモキソン[®]の販売量も、アジア太平洋地域での好調を受けて下期に好転しました。

殺菌剤：主要ブランド：ALTO[®]、アミスター[®]、BRAVO[®]、レーバス[®]、リドミルゴールド[®]、スコア[®]、チルト[®]、ユニックス[®]

殺菌剤の売上高は、アミスター[®]に牽引され、前年比20%増を達成しました。大豆への適用が拡大したラテンアメリカ地域が大きく貢献しました。新たにazoxystrobinの生産能力を拡大したことで、高まる需要への対応が可能となり、その結果、ラテンアメリカ地域における市場占有率が上昇しました。アジア太平洋地域では、アミスター[®]の売上高が初めて1億ドルを突破しました。作物の収穫高と活力に対する恩恵がますます認められつつあることから、アミスター[®]にはさらなる成長が期待されます。北米地域では、販売量の堅調な伸びにより価格の低下がほぼ相殺されました。

殺虫剤：主要ブランド アクタラ®、ジュリボ®、フォース®、KARATE®、PROCLAIM®、VERTIMEC®

広域スペクトルを持つ殺虫剤アクタラ®は、世界各地でさまざまな作物に使用されており、上市から10年が経過した今も成長を見せています。2010年の売上高は前年比25%増を達成しました。新製品ジュリボ®の売上高は、多数のアジア市場においてイネおよび野菜への使用が拡大したこと、ならびにブラジルでトウモロコシおよび大豆用に上市されたことを受けて、前年比200%増を超える伸びを見せました。

種子処理剤：主要ブランド AVICTA®、クルーザー®、DIVIDEND®、MAXIM®

種子処理剤は、特に技術の導入が進む新興市場において、販売量の大幅な伸びを示しました。処理済み種子の流通在庫増大と価格競争がマイナス影響となった北米地域では、クルーザー®およびMAXIM®の売上高が低下しました。このような売上減は、米国でトウモロコシ用に上市されたAVICTA®と、ブラジルにおける同製品の売上増によって相殺されました。

プロフェッショナル・プロダクツ：主要ブランド FAFARD®、ヘリテージ®、ICON®

消費者需要の好転により、園芸及び花卉の売上高が回復しました。また、ヨーロッパにおける新たな登録は、当該地域における堅調な売上が牽引しました。一方、芝用製品の売上高は、競争が厳しい北米市場において低下しました。

	通年		成長		第4四半期		成長	
	2010	2009	現地	CER	2010	2009	現地	CER
農薬部門 地域別売上	百万 ドル	百万 ドル	通貨 %	%	百万 ドル	百万 ドル	通貨 %	%
ヨーロッパ、 アフリカ、中東	2,649	2,667	-1	-1	437	455	-4	+3
NAFTA	2,383	2,567	-7	-10	297	281	+6	+5
ラテンアメリカ	2,300	1,907	+21	+21	1,000	842	+19	+19
アジア太平洋	1,546	1,350	+15	+8	385	304	+27	+23
合計	8,878	8,491	+5	+3	2,119	1,882	+13	+13

ヨーロッパ、アフリカ、中東地域：西ヨーロッパでは、寒波によりシーズンのスタートが遅れたこと、ならびにフランスでの在庫高を受けて上期は売上高が伸びなかったものの、下期には急速な回復を見せました。東ヨーロッパでは、ウクライナを牽引役に、2010年を通して販売量が堅調な伸びを示しました。ウクライナでは、与信環境の改善により穀物への投資が進んだことを受けて、売上高は前年比でほぼ50%増を達成しました。

NAFTA地域：2010年初頭には、大量の流通在庫に起因する値引き圧力により、売上高は低迷しました。しかし、下期には、顧客が穀物価格の高騰に対応し始めたことを受けて、製品群全般にわたり販売量は2桁成長を達成しました。トウモロコシ用殺菌剤の市場浸透は2008年の水準に近づきました。また、選択性除草剤のポジションが一層強化されました。

ラテンアメリカ地域：製品の強力なポジショニングと好況を背景に、売上高が伸びました。主要な要因は、大豆作付面積の増加と病害の拡大です。堅調な大豆価格によって、使用が拡大し、主要製品 PRIORI XTRA® (azoxystrobin) のさらなる成功がもたらされました。

アルゼンチンでは、流動資産の制約の緩和、天候の改善、ならびに技術導入が持ち直した（特に種子処理剤）ことを受けて、売上高は前年比**46%**増と、大幅な伸びを達成しました。

アジア太平洋地域：多数の新興市場において生産性向上に向けた投資が続いたことで、地域全般にわたり売上高の伸びが見られました。中国、インド、ベトナムでは、アミスター[®]が急速に拡大し、殺虫剤および種子処理剤が堅調に推移したことで、売上高が前年比で**2桁**増を示しました。先進国市場では、オーストラリアで全製品群にわたり好調な売上を記録しました。一方、日本での売上高は前年と同じ水準でした。

種子部門

恒為替レートの定義については、英文完全版の付録Aを参照してください。

製品群	通年		成長		第4四半期		成長	
	2010 百万ドル	2009 百万ドル	現地通 貨 %	CER %	2010 百万ドル	2009 百万ドル	現地通 貨 %	CER %
トウモロコシ、大豆	1,281	1,210	+6	+4	321	241	+33	+32
畑作物	524	429	+22	+18	70	55	+28	+34
野菜	663	594	+12	+11	147	133	+10	+12
花卉	337	331	+2	+2	62	53	+17	+19
合計	2,805	2,564	+9	+8	600	482	+24	+25

トウモロコシおよび大豆：主要ブランド AGRISURE[®]、GARST[®]、GOLDEN HARVEST[®]、NK[®]

2009年第4四半期における前倒し販売の影響調整後のトウモロコシおよび大豆売上高は、前年比**16%**増でした。第4四半期における伸び（比較ベース）は、米国における堅調な早期注文を反映しています。シンジェンタ製品の優れた能力と革新の証拠が、高騰市況における成長を後押ししています。通年売上高は全地域で伸びを示しました。とりわけ東ヨーロッパとアジア太平洋地域において堅調な成長が見られました。

畑作物：主要ブランド NK[®]ナタネ、HILLESÖG[®]テンサイ

畑作物の売上高は大幅に伸びました。これは、好調な売上に買収による売上が上積みされた（**9%**）ことによるものです。とりわけ、ロシアおよびウクライナにおけるヒマワリの作付面積拡大を受けて、東ヨーロッパで堅調な成長が見られました。

野菜：主要ブランド DULCINEA[®]、ROGERS[®]、S&G[®]、Zeraim Gedera[®]

年初からの好調は下期に一層加速し、売上高は全地域で**2桁**成長を達成しました。ヨーロッパでは、生鮮野菜売上の拡大が、加工市場における低下を補って有りあまるものでした。新興市場では、ポルトフォリオの幅広さと高品質生産物に対する需要の高まりを背景に、広範囲にわたる成長を達成しました。

花卉：主要ブランド GoldFisch[®]、Goldsmith Seeds、Yoder[®]

主要地域のヨーロッパと北米において緩やかな成長が見られました。これは遺伝学的技術の進歩と経済環境の幾分の改善を反映しています。

	通年		成長		第4四半期		成長	
	2010	2009	現地	CER	2010	2009	現地	CER
種子部門	百万	百万	現地	CER	百万	百万	現地	CER
地域別売上	ドル	ドル	通貨	%	ドル	ドル	通貨	%
			%				%	
ヨーロッパ、 アフリカ、中東	1,047	933	+12	+10	127	115	+10	+17
NAFTA	1,234	1,187	+4	+3	286	213	+34	+34
ラテンアメリカ	275	243	+13	+13	101	87	+17	+17
アジア太平洋	249	201	+24	+18	86	67	+29	+25
合計	2,805	2,564	+9	+8	600	482	+24	+25

今後の業績発表および会議

2010年次報告書出版	2011年3月9日
2011年第1四半期業績発表	2011年4月15日
年次株主総会	2011年4月19日
2011年上半年期業績発表	2011年7月22日
2011年第3四半期業績発表	2011年10月14日

シンジェンタについて

シンジェンタは、“植物のちからを暮らしのなかに”を企業目的として世界90カ国以上で事業を展開し、2万6,000人超の社員を擁する世界のリーディングカンパニーの一つです。ワールドクラスの科学、グローバルな事業活動とお客様へコミットメントを通じて、作物の生産性向上、環境の保護および健康と生活の質の向上をサポートしています。さらに詳しい情報は、インターネットwww.syngenta.com（英語）または、www.syngenta.co.jp（日本語）をご覧ください。

将来の見通しに関する記述についての注意事項

本リリースには、将来の見通しに関する記述が含まれています。将来の見通しに関する記述は、「見込まれています」、「でしょう」、「の予定です」、「潜在的な」、「計画」、「展望」、「推定」、「目的」、「目標」またはその他これに類似した表現により特定されます。そのような将来の見通しに関する記述は、様々なリスクや不確実要素により影響を受けるため、実際の結果と異なる可能性があります。そのようなまたはその他のリスクと不確実性については、シンジェンタが米国証券取引審議会に提出した入手可能な書類をご参照ください。シンジェンタは、実績、前提条件の変化などの要因を反映するための将来の見通しに関するいかなる記述もそれを更新する義務を一切負わないものとします。本リリースの全体または一部は、シンジェンタ AG の普通株またはシンジェンタ ADS の売却もしくは発行を申し出るか、勧誘するものではなく、それらの購入または申込の申し出を勧誘するものでもありません。また、それらの目的のために締結される契約に関してその根拠または拠り所となるものではありません。