

シンジェンタ 2011 年上半期業績 (英文リリース日本語翻訳版)

スイス、バーゼル発、2011 年 7 月 22 日

売上高および純利益が 2 桁成長

- 売上高は前年比 14%増の 77 億ドル (恒常為替レート⁽¹⁾ で前年比 12%増)
- 価格環境の改善により販売量は堅調な伸び。第 2 四半期の価格は変更なし
- 種子部門の EBITDA マージンは 25.7% (2010 年上半期は 20.0%)
- 純利益⁽²⁾ は前年比 14%増の 14 億ドル
- 流動資本比率のさらなる向上：在庫削減

| | 2011 年上半期 百万ドル | 報告されている財務概要 | | | CER ₁ % |
|-------------------------|-------------------|-------------------|-----------|------|-----------------------|
| | | 2010 年上半期 百万ドル | 現地通貨 % | | |
| 売上高 | 7,702 | 6,740 | + 14 | + 12 | |
| 農薬部門 | 5,634 | 4,996 | + 13 | + 10 | |
| 種子部門 | 2,092 | 1,763 | + 19 | + 17 | |
| 純利益 ⁽²⁾ | 1,427 | 1,254 | + 14 | - | |
| EBITDA | 2,149 | 1,927 | + 12 | + 10 | |
| 1 株あたり利益 ⁽³⁾ | \$15.60 | \$13.95 | + 12 | - | |

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 シンジェンタ AG 株主への純利益

3 リストラ費および減損を除く、完全希釈化ベースでの 1 株あたり利益

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。

2011年上半期、北半球の生産者は好ましくない天候と不安定な作物価格というおなじみの課題に直面しました。しかしながら、増加する需要の中での厳しい穀物供給により、作物価格が全体的に上昇し、技術への投資の増額が促進されました。シンジェンタの売上高は、すべての地域で販売量増加の勢いが維持され、加えて、シンジェンタの幅広いポートフォリオと強固な新興市場での存在感が原動力となりました。農薬部門での価格環境の改善は第2四半期の安定した価格に反映されました。種子部門では、作物の堅調な伸びおよび米国でのトウモロコシポートフォリオのさらなる促進により、収益性が顕著に向上しました。

2月、シンジェンタは、3つの中核目標、*統合*、*革新*、*他を凌ぐ業績*に基づく新戦略を発表しました。シンジェンタは商業的な統合プロセスを急速に前進させており、予定よりも早く進んでいます。顧客からの反応は前向きなものであり、顧客がより複雑化する環境での革新を必要としていることを表しています。顧客からの支持は、研究開発への継続的な投資、ならびに新興市場などの主要成長分野でのシンジェンタの足跡を拡大させるための投資を顧客が認めていることを意味します。これらの投資は、グローバルな作物ベースで統合された製品を開発するという包括的な目標に主眼を置いています。

2011年上半期業績

売上高：77億ドル

恒常為替レート（CER）での売上高は前年比12%増でした。報告されている売上高は前年比14%増でした。農薬部門の売上高*は前年比10%増（CER）で、販売量は前年比12%増となり、価格は前年比2%減となりました。種子部門の登録販売量は前年比15%増となり、価格は前年比2%上昇しました。

EBITDA：21億ドル

恒常為替レートでのEBITDAは前年比10%増、マージンは28.3%でした（2010年は28.6%）。農薬部門では、低価格にかかわらず恒常為替レートでの粗利益は維持されました。営業経費には事業成長のためのさらなる投資が反映されました。

為替変動

ヘッジングを差し引いた為替変動によりEBITDAが2,600万ドル増となりました。米ドルに対するスイスフランの高騰により、通年のEBITDAに対する為替のマイナス影響は約7,500万ドルと予想されます。

純利益

報告されている純利益は前年比14%増の14億3,000万ドルでした。リストラ費および減損を除く1株あたり利益は、前年比12%増の15.60ドルでした（2010年：13.95ドル）。

* 農薬部門の売上高は2,500万ドルの部門間売上を含む。

2011年上半期ビジネスハイライト

農薬部門

- 売上高：56億ドル（前年比10%増*）
- 販売量：前年比12%増、価格：前年比2%減
- EBITDA：16億4,000万ドル（2010年：15億7,000万ドル）
- EBITDA マージン：29.3%（2010年：31.5%）

* 恒常為替レートで

北米およびヨーロッパでの厳しい天候条件にかかわらず、第2四半期の販売量は堅調な伸び（前年比9%増）を維持しました。価格傾向は好転が続き、第2四半期には価格が安定しました（第1四半期：前年比3%減）。EBITDA マージンは、主に第1四半期での低価格を受けて、低くなりました。

ヨーロッパ、アフリカ、中東地域では、第2四半期に数カ国を直撃した干ばつにかかわらず、上半期に2桁増の販売量を記録しました。成長は、昨年と比べて天候条件が改善された CIS で特に堅調であり、シンジェンタは範囲を拡大しました。フランスでも、シリアルにおける AXIAL[®]の上市およびトウモロコシの作付面積増加による CALLISTO[®]とクルーザー[®]の拡大を受け、堅調な伸びとなりました。北米地域では、特に第1四半期に、販売量の増加が除草剤の価格低下を相殺しました。殺菌剤の価格は安定しており、使用の増加により販売量が堅調に増加しました。ラテンアメリカ地域では、6四半期連続で2桁成長を遂げています。上半期の成長は殺虫剤が牽引しており、アクタラ[®]のさらなる拡大および AMPLIGO[®]（ジュリボ[®]シリーズ）の発売が貢献しています。ジェネリック製品との競争の減少により価格が上昇しました。アジア太平洋地域では、売上高にシンジェンタの市場リーダーとしてのポジションや幅広いポートフォリオが反映され、コメと綿の高価格により勢いが増しています。売上高は特に ASEAN 諸国と中国で堅調であり、イネ、綿、トウモロコシ、穀物用の種子処理剤が急速に拡大しています。

選択性除草剤の成長は新興市場、特に CIS と中央ヨーロッパに集中しました。AXIAL[®]はフランスとイベリアでの上市に成功しました。ジェネリック製品の輸入減少を受けて、アトラジンの売上高が南北アメリカで堅調に伸びました。非選択性除草剤の売上高は広範囲で横ばいであり、販売量の増加がさらなる価格の低下を相殺しました。殺菌剤の売上高はすべての地域で増加し、特にアミスター[®]による作物向上の効果が認識されてきている米国で堅調な伸びを示しました。殺虫剤の成長は広範にわたっており、複数の製品で2桁の成長が見られました。種子処理剤の売上高は AVICTA[®]とクルーザー[®]のさらなる拡大、ならびにヨーロッパでの MAXIM[®]の成功に後押しされています。プロフェッショナル・プロダクツは、ヨーロッパでの消費者需要の改善およびアジア太平洋地域での芝生の売上増を反映して売上高が増加しました。

新製品：新製品（2006年以降に上市された製品）の売上高は、前年比27%増*の3億8,600万ドルに達しました。主な原動力となったのは AVICTA®であり（前年比72%増*）、大豆と綿にも適用拡大されました。複数の作物用にジュリボ®が発売され、すべての地域で販売されるようになりました。

* 恒常為替レートで

種子部門

- 売上高：21億ドル（前年比17%増）
- 販売量：前年比15%増、価格：前年比2%増
- EBITDA：5億3,700万ドル（2010年：3億5,200万ドル）
- EBITDA マージン：26.4%*（2010年：20.0%）

* 恒常為替レートで

トウモロコシおよび大豆：トウモロコシおよび大豆の売上高はすべての地域で増加しました。米国では、成長の原動力となったのはトウモロコシであり、AGRISURE VIPTERA™の最初のシーズンの売上とライセンス収益の増加が貢献しました。ラテンアメリカ地域とアジア太平洋地域ではトウモロコシ技術も成長を牽引しており、2011/12年シーズンにはさらに形質が上市される予定です。ヨーロッパでの成長は CIS で特に堅調であり、高性能のハイブリッド種の導入を反映しています。

畑作物：畑作物も CIS で堅調であり、ロシアでの高価値ヒマワリ市場での市場占有率をさらに拡大しました。テンサイの売上は、2010年10月に行われた Maribo ブランドの合併の恩恵を受けています。

野菜：成長は主にヨーロッパが原動力となっており、トルコでの新しいトマト製品およびオランダでのブラックペッパー品種を含むさまざまな革新が貢献しています。CIS では、重要なキャベツ市場で占有率を拡大し、ラテンアメリカ地域やアジア地域の新興市場での成長も堅調でした。北米では、加工製品の在庫高のため、売上高は低調でした。

花卉：売上高は緩やかに増加し、ヨーロッパと北米で消費者環境の改善の兆候が見られました。

上半期統合売上業績：

| | 2011年上半期 | 2010年上半期 | 現地通貨 | CER ₁ |
|-----------------|--------------|--------------|-------------|------------------|
| | 百万ドル | 百万ドル | % | % |
| ヨーロッパ、アフリカ、中東 | 2,922 | 2,390 | + 22 | + 18 |
| 北米 | 2,254 | 2,127 | + 6 | + 5 |
| ラテンアメリカ | 1,038 | 891 | + 17 | + 15 |
| アジア太平洋 | 1,027 | 899 | + 14 | + 9 |
| 合計 | 7,241 | 6,307 | + 15 | + 12 |
| ローンアンドガーデン | 485 | 452 | + 7 | + 4 |
| 事業開発 | 1 | 5 | - | - |
| 事業部間取引の相殺 | (25) | (24) | - | - |
| シンジェンタ合計 | 7,702 | 6,740 | + 14 | + 12 |

統合作物パイプライン：6月21日のCapital Markets Dayでシンジェンタは主要作物である穀物、トウモロコシ、イネ、大豆、サトウキビ、ヒマワリ、野菜の統合パイプラインを発表しました。このパイプラインにより、シンジェンタは2015年以降、これらの作物の目標売上高を170億ドルに設定できます（2010年の売上高は84億ドル）。

* 恒常為替レートで

統合に関する最新情報：シンジェンタは、戦略的作物に主眼を置き、19の地区を創出することによりビジネスモデルの統合を図っています。これらの地区は、シンジェンタが報告を続けている4つの地理的地域の下でグループ分けされます。2011年現在、3つの地区（オーストラレーシア、カナダ、米国）で商業的組織の統合が完了しており、統合のペースは下半期をとおして加速されます。商業的統合は予定よりも早く、2012年中旬までに世界中で完了する見込みです。

各戦略的作物に対して、グローバル作物チームを任命しています。これらのチームはすでに完全に体制が整っており、作物別の統合された価値提案を開発し、最大化するために地区および地域のマネジメントと協働します。

シンジェンタは、主に販売管理費において、2011年に7,500万ドルの統合ビジネスモデルから効率向上を実現する予定です。2015年には、年間6億5,000万ドルの純貯蓄を目標としており、その約45%は販売管理費から、55%は売上原価から捻出されます。

正味金融費用

正味金融費用6,700万ドルは2010年の5,500万ドルをわずかに上回りました。

租税

基礎税率は19%でした（2010年：19%）。通年の税率は20%前後になると予想されます。

キャッシュフロー

平均取引流動資産は売上の割合にして、2010年上半期の43%から37%に低下しました。この改善は、農薬部門および種子部門での需要がともに堅持されたことを受け、在庫がさらに削減されたためです。無形資産を含む固定資産支出は、2010年の主力農薬製品2品目の生産能力拡大完了に伴い、1億9,300万ドルに減少しました（2010年上半期：2億6,600万ドル）。買収費用は総額1,800万ドルでした。

配当金および株式の買い戻し

4月28日に1株あたり7.00スイスフラン（2010年：6.00スイスフラン）の配当金が支払われ、総額7億500万ドルの支払いとなりました。シンジェンタは2月に、2011年に予定額2億ドルで株式を買い戻す意向を発表しました。同年上半期には、1億ドルの価値で306,500株が買い戻されました。

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。

下半期に入りますが、9月に始まるラテンアメリカ地域の主要シーズンの前向きな展望は、好ましい基本的要因に支えられています。アジア太平洋地域でもさらなる拡大を期待しており、全ビジネスをとおして市場占有率のさらなる拡大により、販売量の堅調な増加が継続すると期待しています。2011年には10億ドルを超える通年フリーキャッシュフローを創出すると見込んでいます。さらに、下半期の価格の展望は前向きであり、通年では価格が安定すると予想しています。2012年シーズンには、全体的に1桁台中盤の増加を達成する目的で、全ビジネスをとおして現在価格を上昇させています。これにより、インフレの影響を相殺し、統合された価値提案の開発へのさらなる投資が可能になります。

作物ベースの革新を通じて市場規模を拡大しながら、引き続き市場を超える成長を目標としています。製造コストの管理ならびに世界での事業展開を活かすシンジェンタの実証済の能力により、引き続き高水準の収益性を維持することができます。最後に、投資へのキャッシュリターンを12%超にし、配当金の継続的な増加を目標としています。

農薬部門

恒為替レート (CER) 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 | 上半期 | | 成長 | | 下半期 | | 成長 | |
|---------------------|----------|----------|---------|------|----------|----------|---------|------|
| | 2011 | 2010 | 現地 | CER | 2011 | 2010 | 現地 | CER |
| | 百万 ドル | 百万 ドル | 通貨 % | % | 百万 ドル | 百万 ドル | 通貨 % | % |
| 選択性除草剤 | 1,747 | 1,620 | + 8 | + 5 | 920 | 877 | + 5 | + 1 |
| 非選択性除草剤 | 565 | 548 | + 3 | - 1 | 315 | 316 | - | - 5 |
| 殺菌剤 | 1,729 | 1,488 | + 16 | + 13 | 848 | 681 | + 24 | + 19 |
| 殺虫剤 | 858 | 700 | + 23 | + 19 | 428 | 349 | + 23 | + 17 |
| 種子処理剤 | 430 | 369 | + 17 | + 13 | 173 | 130 | + 33 | + 26 |
| プロフェッショナル・ プロダクト | 267 | 242 | + 11 | + 6 | 139 | 122 | + 15 | + 8 |
| その他 | 38 | 29 | + 28 | + 22 | 21 | 11 | + 78 | + 66 |
| 合計 | 5,634 | 4,996 | + 13 | + 10 | 2,844 | 2,486 | + 14 | + 9 |

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

選択性除草剤の販売量は特にヨーロッパで顕著に増加し、シリアル用 AXIAL[®]およびトウモロコシ用除草剤 CALLISTO[®]に牽引されました。CISでの需要増加は、ダウ アグロサイエンス社のポートフォリオの統合に成功したことにより増強されました。北米でのアトラジンの堅調な売上は、トウモロコシの作付面積の増加およびジェネリック製品との競争の減少を反映しています。

TOPIK[®]の売上は、カナダでの期首流通在庫高によるマイナス影響を受けました。価格は、北米を除くすべての地域で好調でした。

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[®]

非選択性除草剤は、すべての地域で販売量が増加しました。特にアジアでグラモキソン[®]が手取り除草の代わりに使用されたことが原動力となりました。タッチダウン[®]の販売量も増加しました。価格は、ブラジルを除き昨年を下回ったままでした。ブラジルでは、低レベルの在庫により価格が回復しました。

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、すべての地域での堅調な販売量の増加およびわずかな価格上昇を受け、前年比 13%増となりました。北米での販売量は前年比 40%近く増加となり、これは前向きな市場感情ならびに作物を向上させるソリューションで収穫高を最大化したい生産者の願望とともに、病害の増加を反映しています。CIS および中国での販売量はともに技術の導入が増加したことを強く反映しています。アミスター[®]の売上高は世界中で前年比 21%増となり、特に北米とアジア太平洋地域で顕著な成長を遂げ、イネ、果物、野菜の成長とともに穀物の消費増加に牽引されました。新しい殺菌剤である SEGURIS[®]は、英国で小麦用に上市されたことを受け、成長を継続しました。

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

殺虫剤の売上高は、主にジュリボ[®]とアクタラ[®]に牽引され、すべての地域で販売量が増加し前年比 19%増となりました。ヨーロッパとブラジルの両方で害虫被害の増加に関連して、売上高が顕著に増加しました。ジュリボ[®]の売上高は発売開始が続いたことにより前年比 85%増となり、アジア太平洋地域では特に中国での野菜用の上市が主要な原動力となりました。アクタラ[®]の売上高は主にラテンアメリカ地域が牽引しており、有機リン酸との入れ替えにより、ならびに 2010 年に上市された ENGEO[®]の成功の上に構築することにより、有意な市場占有率を確保できました。

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

種子処理剤の売上高は、ヨーロッパでの堅調な伸びおよびアジア太平洋地域（特に中国）での導入率増加を反映して、前年比 13%増となりました。フランスでのクルーザー[®]の売上高は、トウモロコシへの拡大およびナタネ用の最初の売上により前年比 2 倍を超える増加となりました。さらなる成長は中央ヨーロッパでのナタネへの使用の拡大およびラテンアメリカ地域でのジャガイモに牽引されました。北米での AVICTA[®]の売上高は綿花への使用拡大により増加し、MAXIM[®]はヨーロッパで堅調な成長を見せました。VIBRANCE[®]種子処理剤は 5 月にアルゼンチンで上市されました。

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[®]

プロフェッショナル・プロダクツの売上高は、北ヨーロッパでの観賞植物の売上増およびアジア太平洋地域でのゴルフ場と景観管理市場の需要増加に牽引され、前年比 6%増となりました。

| 農薬部門 地域別売上 | 上半期 | | 成長 | | 下半期 | | 成長 | |
|-------------------|----------|----------|---------|------|----------|----------|---------|------|
| | 2011 | 2010 | 現地 | CER | 2011 | 2010 | 現地 | CER |
| | 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 | 2,152 | 1,785 | + 21 | + 16 | 1,041 | 827 | + 26 | + 16 |
| NAFTA | 1,568 | 1,544 | + 2 | - | 873 | 857 | + 2 | + 1 |
| ラテンアメリカ | 955 | 833 | + 15 | + 14 | 480 | 419 | + 15 | + 13 |
| アジア太平洋 | 959 | 834 | + 15 | + 9 | 450 | 383 | + 18 | + 10 |
| 合計 | 5,634 | 4,996 | + 13 | + 10 | 2,844 | 2,486 | + 14 | + 9 |

ヨーロッパ、アフリカ、中東地域：フランスおよびイベリアでの AXIAL[®]の上市の成功を反映して、売上高は前年比 16%増となりました。穀物の生育条件の悪化により、作付面積が穀物からトウモロコシに切り替えられ、CALLISTO[®]と DUAL GOLD[®]のトウモロコシ用除草剤の堅調な成長となりました。天候により殺虫剤の需要も増加し、アクタラ[®]と KARATE[®]の売上高が堅調に伸びました。商品価格が引き続き高止まりしているため、農家の殺菌剤の使用による収穫高の確保を後押ししました。アミスター[®]は CIS および南東ヨーロッパで堅調な成長を見せ、レーバス[®]は北ヨーロッパで堅調でした。トウモロコシの作付面積の増加により、種子処理製品の売上高が後押しされました。

北米では、堅調な販売量の増加は、2010 年上半期に比べて低い価格によって相殺されました。しかしながら、価格は 2010 年末に比べて変動しておらず、第 2 四半期では第 1 四半期に比べて大幅な改善が見られました。作物の高価格を受けて、生産者は収穫高を最大限とするよう作物を向上させるソリューションに大幅な投資を行っており、殺菌剤の顕著な成長につながっています。最も貢献したのはアミスター[®]であり、販売量は前年比 63%増、価格は前年比 5%増となりました。カナダでの穀物用除草剤および非選択性除草剤の売上高は低調でした。

ラテンアメリカ地域：売上高は、特に殺虫剤の成長に牽引され、前年比 14%増となりました。アクタラ[®]の売上高は有機リン酸との入れ替え、ならびにサトウキビと綿での使用拡大に後押しされました。成長は、昨年の果物と野菜用の上市を受けて、AMPLIGO[®]によりさらに促進されました。遺伝子組み換え種子分野の継続的な拡大によって、タッチダウン[®]の全体的な需要が増加しました。クルーザー[®]のさらなる成長により、種子処理剤の売上高が促進されました。

アジア太平洋地域：アジア太平洋地域では、地域全般にわたるジュリボ[®]シリーズの継続的な発売開始に牽引され、販売量がさらに大幅に増加しました。AMPLIGO[®]が中国で最初に上市され、バングラディッシュとベトナムのイネ市場で成長を続けました。アミスター[®]の販売量は中国および ASEAN 諸国にわたり伸び続け、ポジショニングの強化ならびに作物の高価格の継続を反映しています。数カ国における流通在庫の減少を受けて、グラモキソン[®]の堅調な販売量需要が見られました。

種子部門

恒常為替レート (CER) 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 | 上半期 | | 成長 | | 下半期 | | 成長 | |
|---------------|------------------|------------------|---------------|----------|------------------|------------------|---------------|----------|
| | 2011 百万 ドル | 2010 百万 ドル | 現地 通貨 % | CER % | 2011 百万 ドル | 2010 百万 ドル | 現地 通貨 % | CER % |
| トウモロコシ、大 豆 | 961 | 806 | + 19 | + 19 | 327 | 253 | + 29 | + 27 |
| 畑作物 | 515 | 386 | + 33 | + 31 | 218 | 193 | + 13 | + 9 |
| 野菜 | 398 | 360 | + 10 | + 8 | 221 | 200 | + 11 | + 6 |
| 花卉 | 218 | 211 | + 4 | + 1 | 82 | 81 | + 1 | - 4 |
| 合計 | 2,092 | 1,763 | + 19 | + 17 | 848 | 727 | + 17 | + 13 |

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

トウモロコシおよび大豆の売上高は、すべての地域で成長を遂げ、前年比 19% 増となりました。北米での売上高は VIPTERA[®] を含むシンジェンタの新しいマルチスタック製品、ならびにライセンス収益の増加に牽引されました。ヨーロッパでは、主に東ヨーロッパで堅調な成長が見られました。東ヨーロッパでは 2010 年の干ばつを受けてトウモロコシの作付面積が増加し、高い商品価格が作付面積の増加を奨励しました。イタリアでの堅調な販売量は、シンジェンタの新しい統合ビジネスモデルを前向きに反映しています。ラテンアメリカ地域での成長は高い商品価格に大きく牽引され、遺伝子組み換えハイブリッド種への切り替えが奨励されました。北米では、ポートフォリオの品質を反映し、上半期は価格が上昇しました。

畑作物：主要ブランド NK[®] ナタネ、HILLESHÖG[®] テンサイ

畑作物の売上高は、CIS での堅調な成長を反映して、前年比 30% を超える増加を見せました。シンジェンタのポートフォリオの品質ならびに高価値分野での市場リーダーとしてのポジションを反映して、ヒマワリの売上高はすべての主要成長分野で増加しました。ヨーロッパでのテンサイの売上高は Maribo ブランド買収の統合により増加し、東ヨーロッパでの追加の入札ビジネス注文によりさらに増強されました。ヒマワリは販売量の増加および価格の上昇により、ラテンアメリカ地域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

野菜の売上高は、魅力的な生産者への利益に牽引された、CIS および南東ヨーロッパでの顕著な販売量増加を反映しています。東ヨーロッパでは高品質のアブラナ分野に主眼が置かれました。スペインおよび中東地域はシンジェンタの複数の革新的なトマト、コショウ、メロン品種を通じて拡大しました。ラテンアメリカ地域、中国、インドではトマトとコショウが堅調な成長を見せました。北米では、加工製品の在庫高を受けて、慎重な市場環境により売上高が減少しました。

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

花卉の上半期の売上高は前年比1%増でした。ヨーロッパ、北米、北東アジア地域では消費者環境の改善の兆しが見られました。

| 種子部門 地域別売上 | 上半期 | | 成長 | | 下半期 | | 成長 | |
|-------------------|------------------|------------------|---------------|----------|------------------|------------------|---------------|----------|
| | 2011 百万 ドル | 2010 百万 ドル | 現地 通貨 % | CER % | 2011 百万 ドル | 2010 百万 ドル | 現地 通貨 % | CER % |
| ヨーロッパ、アフ リカ、中東 | 952 | 762 | +25 | +22 | 359 | 297 | +21 | +13 |
| NAFTA | 911 | 811 | +12 | +12 | 351 | 323 | +9 | +8 |
| ラテンアメリカ | 105 | 77 | +36 | +34 | 52 | 37 | +38 | +37 |
| アジア太平洋 | 124 | 113 | +10 | +7 | 86 | 70 | +24 | +20 |
| 合計 | 2,092 | 1,763 | +19 | +17 | 848 | 727 | +17 | +13 |

今後の予定

| | |
|----------------|-------------|
| 2011年第3四半期業績発表 | 2011年10月14日 |
| 2011年通年業績発表 | 2012年2月8日 |
| 2012年第1四半期業績発表 | 2012年4月18日 |
| 年次株主総会 | 2012年4月24日 |

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) でご覧ください。

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定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定性については、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。

本件に関するお問い合わせ先

コーポレート アフェアーズ 坂本智美・大塚真理子

TEL : 03-6221-1088 / 1109