

スイス、バーゼル発、2012年2月8日

英文リリース日本語訳

## シンジェンタ2011年通年業績

### 統合戦略初年度に堅調な業績

- 売上高は前年比14%増の133億ドル（恒常為替レート<sup>1</sup>で前年比12%増）
- 農薬部門の価格改善により販売量増加を堅持
- 種子部門のEBITDAマージンは17.1%（2010年は12.7%）
- 純利益<sup>2</sup>は前年比14%増の16億ドル
- 1株あたり利益<sup>3</sup>は前年比18%増の19.36ドル
- 過去最高のフリーキャッシュフロー：15億ドル
- キャッシュリターンの増加：予定配当は8.00スイスフラン

	報告されている財務概要			
	2011年 百万ドル	2010年 百万ドル	現地通貨 %	CER <sup>1</sup> %
売上高	13,268	11,641	+14	+12
農薬部門	10,162	8,878	+14	+12
種子部門	3,185	2,805	+14	+12
純利益 <sup>2</sup>	1,599	1,397	+14	
<b>EBITDA</b>	<b>2,905</b>	2,505	+16	+18
<b>1株あたり利益<sup>3</sup></b>	<b>\$19.36</b>	\$16.44	+18	

<sup>1</sup> 恒常為替レートでの成長（英文完全版の付録Aを参照）

<sup>2</sup> シンジェンタAG株主への純利益（17.31ドルの希釈1株あたり利益と同等）

<sup>3</sup> 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年の初めに、シンジェンタは世界規模での作物に対する統合的された提案を開発するために、農薬部門と種子部門を事業統合する新戦略を発表しました。シンジェンタは2011年に売上高と利益に堅調な伸びを示すと同時に、当初の予想を上回るペースで新戦略を実行しています。コマーシャルチームの統合により、売上高増加の好機がすでに創出されています。複雑さを増す農業環境の中で、統合的な提案が果たす役割をお客様が認識されて、前向きな反応を示して下さったことにより、シンジェンタは自信を深めました。

2011年の作物価格は不安定であったものの、需要の継続的増加により引き続き支えられました。この成長は新興市場に集中しており、売上高が前年比18%増となり、全体のほぼ半分を占めました。先進国市場では、新製品の成功および顧客との強い関係を反映して6%の堅調な伸びを達成しました。米国では市場をリードする農薬製品を梃に、シンジェンタの強化されたトウモロコシと大豆ポートフォリオの認知が高まりました。これが種子部門の業績に大きく貢献し通年のマージン目標を超過することができました。2011年のフリーキャッシュフローは過去最高レベルの15億ドルに達し、投資に資金を投入することができ、また2012年に株主に戻す予定の現金総額も増加します。

## **2011年通年業績**

### **売上高：133億ドル**

恒常為替レート（CER）での売上高は前年比12%増でした。販売量は前年比11%増、価格は前年比1%増となりました。為替の影響により、さらに2%増となり、報告されている売上高は前年比14%増となりました。

### **EBITDA：29億ドル**

CERでのEBITDAは前年比18%増、EBITDAマージンも増加し21.9%でした（2010年は21.5%）。恒常為替レートでのマージンは22.8%であり、堅調な販売量増加および農薬部門と種子部門での価格上昇を反映しています。ビジネスの成長のための投資（特に新興市場での）が継続されました。統合ビジネスモデルによる効率向上を含むコスト節約の総額は1億3,200万ドルでした。

### **為替変動**

為替変動はEBITDAに5,200万ドルのマイナス影響がありました。コストベースで、スイスフラン高の影響による相殺が売上に対するドル安のプラス影響を上回りました。これは2010年に行われたヘッジングにより軽減されました。

### **純利益：16億ドル**

リストラ費および減損を含む純利益は前年比14%増でした。リストラ費および減損を除く1株あたり利益は、前年比18%増の19.36ドルでした。

### **正味金融費用および租税**

正味金融費用1億6,500万ドルは2010年をわずかに上回りました。税率に変化はありませんでした。

## キャッシュフローおよびバランスシート

平均取引流動資産は売上の割合にして、2010年の39%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（売上の割合にして）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5億7,500万ドルでした（2010年：5億2,600万ドル）。買収費用は総額1,900万ドルでした。フリーキャッシュフローは過去最高の15億ドルを記録しました。投資に対するキャッシュフローリターンは14%となり、目標の12%を上回りました。資本に対する負債総額の比率は15%でした（2010年：20%）。

## 配当金および株式の買い戻し

2011年の株主に対するキャッシュリターンは総額9億300万ドルでした。配当金は前年比17%増（米ドルでは36%増）となり、配当金支払総額は7億500万ドルとなりました。さらに、1億9,800万ドルの株式を買い戻しました。

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、2012年4月24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2010年の7.00スイスフランから8.00スイスフランへ）を提案する予定です。これは2012年1月末時点の為替レートにて、スイスフランベースで14%、米ドルベースで15%の増額です。さらに、2012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10億ドルと予想されます。

## 2011年ビジネスハイライト

### 農薬部門

- 売上高：102億ドル（前年比12%増\*）
- 販売量：前年比11%増、価格：前年比1%増
- EBITDA：25億ドル(2010年：22億ドル)
- EBITDAマージン：24.4%（2010年：24.7%）

恒常為替レートでの2011年の売上高は10億ドルを超える増加となりました。販売量の勢いは下半期も続き、ラテンアメリカ地域では広範な成長が示され、北米では選択性除草剤と種子処理剤が大きく貢献しました。すべての地域で価格が上昇した下半期の顕著な改善により、通年でも価格が好調でした。恒常為替レートでのEBITDAマージンは25.3%で、2010年に比べて0.6%増となりました。販売量増加および高価格による影響は、成長のための継続的な投資を相殺して余りあるものでした。

ヨーロッパ、アフリカ、中東地域では、地域をとおして（特に新興市場で）成長が堅調であり、CISでの売上高が前年比50%を超え、ヨーロッパ南東部で堅調な成長が記録されました。先進市場（特にフランスとヨーロッパ北部）も、新製品導入の成功を反映して堅調な業績を示しました。北米では、下半期に業績が大幅に向上し、販売量は前年比20%増を超え、価格も大幅に上昇しました。耐性雑草の管理における強みを活かし、除草剤の売上高が拡大し、殺菌剤はトウモロコシと大豆での高い採用率が反映されました。ラテンアメリカ地域では、堅調な農業経済およびシンジェンタの広範な製品提供に牽引されて、販売量増加が堅持され、1年をとおして価格が好調でした。アジア太平洋地域では、シンジェンタは農薬使用の近代化の最前線に立ち続けており、中国、インド、東南アジアで二桁成長を記録しました。

\* 恒常為替レートによる

選択性除草剤では、フランスとイベリアでの AXIAL<sup>®</sup>の上市によりヨーロッパの穀物市場での基盤を拡大し続けています。10年以上販売されているトウモロコシ用除草剤 CALLISTO<sup>®</sup>は、すべての地域で堅調な成長を示しました。非選択性除草剤では、グリホサート耐性作物の拡大を受けて、特にラテンアメリカ地域でタッチダウン<sup>®</sup>の需要が増加しました。殺菌剤の成長は、幅広い作物への可能性を示すものであり、北米ではトウモロコシと大豆が、アジア太平洋地域ではイネと野菜が拡大しました。殺虫剤の成長も広範にわたりましたが、特にブラジルではアクタラ<sup>®</sup>がトウモロコシと大豆への使用において、またブラジルとアジア太平洋地域ではジュリボ<sup>®</sup>が複数の作物への使用において牽引しました。種子処理剤の売上高には新興市場での急速な導入およびフランスでのクルーザー<sup>®</sup>の成功が反映されました。プロフェッショナル・プロダクツの売上高にはゴルフ場、景観管理、およびコンシューマ向けビジネスの各市場での堅調な成長が反映されました。

**大型製品：**種子処理剤クルーザー<sup>®</sup>と土壌および葉面散布に対するアクタラ<sup>®</sup>の成功に牽引され、チアメトキサムの売上高が初めて10億ドルを突破しました。アゾキシストロビン（アミスター<sup>®</sup>）の売上高は13億ドルでした。

**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50%増の6億1,900万ドルに達しました。2006年以降、シンジェンタは6つの新製品を上市しており、ピーク時の売上高の総額が15億ドルに達する可能性があります。トウモロコシと大豆用に新たに上市したこと、ならびに綿花への使用に拡大したことを受けて、殺線虫用の種子処理剤 AVICTA<sup>®</sup>の売上高が急速に増加しました。穀物用除草剤 AXIAL<sup>®</sup>の成長はフランスとイベリアでの上市に牽引されました。野菜とイネ用の殺虫剤ジュリボ<sup>®</sup>の売上高は1億5,000万ドルを超え、新興市場で急速に拡大し続けています。殺菌剤レーバス<sup>®</sup>はジャガイモにおけるシンジェンタの主力製品の一部となってきました。2010年に大麦用に上市された穀物用殺菌剤 SEGURIS<sup>®</sup>は、現在は小麦にも拡大しています。種子処理剤用として特別に開発された初めての活性成分 VIBRANCE<sup>™</sup>がアルゼンチンで上市され、フランスで登録されました。

## 種子部門

- 売上高：32億ドル、前年比12%増\*
- 販売量：前年比9%増、価格：前年比3%増
- EBITDA：5億4,400万ドル（2010年：3億5,700万ドル）
- EBITDAマージン：17.1%（2010年：12.7%）

販売量の増加はトウモロコシおよび大豆、ならびに畑作物に牽引されました。ポートフォリオの強化（特にトウモロコシ）が粗利益の拡大をもたらしたのを受けて、収益性のさらなる大幅な向上により成長が達成されました。加えて、固定費の活用および相乗効果によるコスト削減が EBITDA マージンの増加に貢献し、17.1%（恒常為替レートでは17.7%）となりました。これは、EBITDA マージンが5%を下回った2007年に設定された2011年の目標15%を大幅に超えました。

トウモロコシおよび大豆の売上高は、アジア太平洋地域を除くすべての地域で二桁成長を記録しました。アジア太平洋地域では、東南アジアでの過剰供給を受けて、売上高が減少しました。北米ではトウモロコシの作付面積が増加し、シンジェンタの新技术の成功を反映して、トウモロコシの市場占有率を約11%にまで増加することができました。これらの技術を上市するための投資に対するリターンは、ライセンス収益の実現ならびにラテンアメリカ地域での導入をとおして増加しつつあります。ラテンアメリカ地域でのトウモロコシおよび大豆の総売上は前年比38%増となり、コマースチームを統合したことによるマーケティングと営業の活用からメリットを得ています。

\* 恒常為替レートによる

畑作物の売上高は、高価値ヒマワリの拡大規模を反映しています。EAME 地域全体（特に新興市場）で堅調な成長が示されました。野菜では、北米とヨーロッパでの経済環境による影響が見られましたが、他の地域では堅調な成長が継続されました。花卉も、特に第四半期に経済環境の影響を受けました。

**新製品：**2011 年は自社開発の 3 つのトウモロコシ形質を米国において通年で導入した初めての年でした。AGRISURE® VIPTERA™は他に類のない広範な鱗翅目昆虫の管理を防除し、競合品よりも優れた、1 エーカーあたり 9~12 ブッシェルの平均収量の優位性をもたらします。この形質は 2011 年下半期にブラジルでの導入にも成功し、現在はアルゼンチンでも登録されています。AGRISURE® ARTESIAN™は水を最適化するための天然形質で、中程度の渇水状態で 1 エーカーあたり 14 ブッシェルの収穫高向上を実現します。ENOGEN®はトウモロコシ業界初のアウトプット形質であり、エタノール製造業者に生産量 1 ガロンあたり 8~11 セントのコスト削減を提供します。

#### 統合売上業績：

	2011 年 百万ドル	2010 年 百万ドル	現地通貨 %	CER %
ヨーロッパ、アフリカ、中東	3,961	3,402	+16	+12
北米	3,269	2,953	+11	+10
ラテンアメリカ	3,305	2,762	+20	+19
アジア太平洋	1,885	1,694	+11	+7
<b>合計</b>	<b>12,420</b>	<b>10,811</b>	<b>+15</b>	<b>+13</b>
ローンアンドガーデン	847	807	+5	+1
事業開発	1	23	-	-
<b>合計</b>	<b>13,268</b>	<b>11,641</b>	<b>+14</b>	<b>+12</b>

**統合に関する最新情報：**シンジェンタのビジネスは、報告している 4 つの地理的地域の下で、19 の地区にグループ分けされています。2011 年に 16 の地区でコマーシャル組織を統合し、全地区のコマーシャル組織の統合は予定よりも早く、2012 年中旬までに完了します。作物別の統合的な提案を開発し、最大化するために、グローバルクロップチームが地区および地域のマネジメントと協働しています。

2011 年、シンジェンタは統合ビジネスモデルから 1 億 1,200 万ドルの効率向上を実現しました。2015 年には、年間 6 億 6,500 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。

コマーシャル組織統合の進展は、シンジェンタのポートフォリオを統合するペースを加速させており、営業チームはお客様に種子、種子処理剤、および農薬を組み合わせたソリューションを提案しています。同時に、新たな統合ソリューションを開発できるよう、研究開発組織を統合し、生産と供給の共通の基盤を構築しています。統合されたビジネスの創出を反映して、シンジェンタは 2012 年上半期から 4 つの地理的地域に基づいて、売上高と収益性を報告する際に新しいセグメントを採用します。ローンアンドガーデンは別のセグメントとして、グローバルベースで報告します。農薬部門と種子部門は引き続き製品ラインと地域別に売上高を報告します。さらに、8 つの戦略的作物（シリアル、トウモロコシ、畑作物、イネ、大豆、スペシャリティークロップ、サトウキビ、野菜）それぞれの統合された推定売上高も報告します。

**クロープパイプライン**：2015年後には、合わせて総額220億ドルを超える売上目標を各クロープに設定しています。シンジェンタの新しい研究開発およびクロープチームの構造を反映した統合された提案にさらに重点を置きながら、これらの目標を既存ポートフォリオの成長と新製品の上市により達成していきます。

### **業績指標**

シンジェンタの目標は、今後5年間で統合されたビジネス全体で市場占有率を年間平均0.5%増加させることです。2015年までに、グループのEBITDAマージンを22~24%の範囲とすること、ならびに投資に対するキャッシュフローリターンが継続的に12%を超えることを目標としています。株主へのキャッシュリターンの主な形として、配当金の継続的増額を目標としています。また、戦術的に株式の買い戻しも行っていきます。

### **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。

2012年を迎え、現在の経済的不確実さにもかかわらず、シンジェンタは売上高増加の堅持およびさらなる市場占有率アップを期待しています。コマーシャルチームの急速な統合、現場における最初の統合された提案の成功、ならびにシンジェンタ組織内の強い勢いにより、拡大を続ける市場で他を凌ぐ業績を達成することができると自信を深めています。また、統合されたビジネスにより恒常為替レートでのEBITDAマージンのさらなる増加を見込んでいます。堅調なキャッシュフロー創出が継続されると見込まれています。

## 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。

	通年		成長		第4四半期		成長	
	2011	2010	現地通貨	CER	2011	2010	現地通貨	CER
農薬部門 地域別売上	百万 ドル	百万 ドル	%	%	百万 ドル	百万 ドル	%	%
ヨーロッパ、 アフリカ、 中東	3,046	2,638	+15	+11	364	434	-16	-15
北米	2,406	2,185	+10	+9	371	260	+42	+42
ラテンアメ リカ	2,955	2,509	+18	+17	1,224	1,040	+18	+18
アジア太平 洋	1,755	1,546	+14	+9	393	385	+2	+2
合計	10,162	8,878	+14	+12	2,352	2,119	+11	+11

**ヨーロッパ、アフリカ、中東：** 通年の業績は、フランスとイベリアでの AXIAL<sup>®</sup>の上市を含む新製品上市の成功ならびにフランスと CIS でのクルーザー<sup>®</sup>の拡大を反映して堅調でした。2011 年初旬の乾燥した気候条件により、作付面積の一部がシリアルからトウモロコシに切り替えられ、殺虫剤アクタラ<sup>®</sup>および KARATE<sup>®</sup>、ならびに除草剤 CALLISTO<sup>®</sup>の需要が高まりました。新興ヨーロッパでの売上高は、CIS 市場の回復およびダウ アグロサイエンス社のポートフォリオの完全な統合を反映して前年比 20%を超える増加となりました。第 4 四半期の売上高減少（特にフランスで）は、オフシーズンの計画的縮小を反映しています。

**北米：** 流通在庫の改善および価格に対する確固たる措置が下半期の価格改善に大きく貢献しました。さらに、トウモロコシ用の CALLISTO<sup>®</sup>および大豆用の FLEX<sup>®</sup>に牽引された、選択性除草剤の需要増加により、販売量が大幅に増加しました。殺菌剤使用の増加、ならびに作物強化というメリットを求める利用が拡大したことを反映して、アミスター<sup>®</sup>の通年の売上高が前年比 50%近く増加しました。綿花への適用拡大および大豆への適用拡大の承認を受けて、殺線虫用の種子処理剤 AVICTA<sup>®</sup>の売上高が前年比ほぼ倍増しました。

**ラテンアメリカ**では、価格の好調さに増強され、引き続き二桁の販売量増加を記録しました。第 4 四半期の終わりに向けて気候条件が厳しくなったにもかかわらず、売上高の増加が継続し、堅調であった前年の四半期に比べて 18%増となりました。好意的な市場感情の継続、政府による農業支援、および市場をリードするシンジェンタの製品ポートフォリオの認知が通年の成長を支えました。殺虫剤の売上高は、現在は果物、野菜、大豆への使用が承認されているジュリボ<sup>®</sup>、ならびに有機リン系農薬との入れ替えに関連して、アクタラ<sup>®</sup>に牽引されました。ラテンアメリカでは、技術化が進行しており、シンジェンタは AVICTA<sup>®</sup> COMPLETE などの製品で種子処理剤の導入増加を牽引しています。除草剤耐性作物の作付面積が増加するにつれて、タッチダウン<sup>®</sup>の売上高も拡大しています。

**アジア太平洋**では、新興アジアでの技術導入の加速を反映して、同地域の製品群すべての販売量が堅調に増加し、売上高が前年比 12%増となりました。中国での売上高は、ジュリボ<sup>®</sup>の上市、種子処理剤の導入率増加、およびアミスター<sup>®</sup>の成功を反映して前年比 11%増となりました。東南アジアでは、農家への政府による支援の継続、コメの高価格、および良好な気候条件が同地区の売上高増加を支えました。

	通年		成長		第4四半期		成長	
	2011	2010	現地	CER	20110	2010	現地通貨	CER
農薬部門	百万	百万	通貨	%	百万	百万	%	%
製品群別売上	ドル	ドル	%		ドル	ドル		
選択性除草剤	2,617	2,308	+13	+11	417	386	+8	+9
非選択性除草剤	1,117	987	+13	+10	231	163	+42	+41
殺菌剤	2,998	2,662	+13	+10	704	671	+5	+5
殺虫剤	1,790	1,475	+21	+19	496	438	+13	+14
種子処理剤	1,018	838	+21	+18	332	267	+24	+24
プロフェッショナル・プロダクツ	511	470	+9	+5	136	131	+4	+3
その他	111	138	-19	-21	36	63	-42	-40
合計	10.16	8,878	+14	+12	2,352	2,119	+11	+11
	2							

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

フランスとイベリアでの上市を受けて、穀物用除草剤 AXIAL<sup>®</sup>はヨーロッパで顕著に成長しました。上半期の気候条件に関連して、ヨーロッパでの作付面積の増加が CALLISTO<sup>®</sup>の成長に貢献しました。米国では、好調なトウモロコシ価格およびグリホサート耐性雑草防除の必要性に促進され、CALLISTO<sup>®</sup>が堅調な早期売上进行を示しました。CIS では、ダウアグロサイエンス社のポートフォリオの統合が販売量増加を加速させました。

**非選択性除草剤：**主要ブランド—グラモキソン<sup>®</sup>、タッチダウン<sup>®</sup>

グリホサート耐性作物の作付面積増加ならびに市場占有率アップを反映し、タッチダウン<sup>®</sup>の需要がラテンアメリカ地域で高まりました。ラテンアメリカ地域での低い流通在庫により、価格上昇が促進されました。グラモキソン<sup>®</sup>の販売量も特に北米で増加し、南部での売上高がグリホサート耐性に関連する懸念から好調でした。

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

需要を減少させ、流通在庫の増加をもたらした 2011 年初めの乾燥状態にもかかわらず、殺菌剤はヨーロッパを含む全地域で拡大しました。こうした課題に対応するために、いくつかの市場（特にフランス）での第 4 四半期の売上高を減少させましたが、新シーズンに突入した現在では流通在庫は正常レベルに戻りました。アミスター<sup>®</sup>の売上高は過去最高を記録し、前年比 12%増となりました。散布量の増加および作物強化の利点の認知を反映して、米国での売上高は前年比 50%を超える増加となりました。アジア太平洋地域でのアミスター<sup>®</sup>は、各地域のマーケティングプログラムの成功およびイネへの導入レベルの上昇により、堅調な成長を継続しました。

**殺虫剤：**主要ブランド—アクタラ<sup>®</sup>、ジュリボ<sup>®</sup>、フォース<sup>®</sup>、KARATE<sup>®</sup>、PROCLAIM<sup>®</sup>、VERTIMEC<sup>®</sup>

売上高の増加は、製品および地理的に広範囲にわたり、売上高が前年比 40%を超える増加となったブラジルが最も貢献しました。アクタラ<sup>®</sup>の成長は主に、ブラジルでのトウモロコシと大豆での使用、ならびに旧農薬製品との入れ替えにより牽引されました。ジュリボ<sup>®</sup>の



売上高は前年比 85%増となり、ブラジルとアジア太平洋地域が大きく牽引しました。ジュリボ®は、果物、野菜、イネ、トウモロコシ、大豆が含まれるよう、引き続き主眼を置く作物への適用拡大を進めています。

**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 2011 年の売上高は 10 億ドルを超え、特に新興市場での導入率の継続的な加速を示しています。ヨーロッパでのクルーザー®の前年比 50%を超える成長は、主要市場での登録の拡大、ならびにナタネへ使用増加を反映しています。殺線虫用の AVICTA®の成長は米国とブラジルでの上市が大きく牽引しました。米国での成長は大豆用での上市ならびに綿花への使用増加が原動力となりました。ブラジルでは、トウモロコシ用および大豆用の両方の上市により売上高が前年比 3 倍以上となりました。

**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・プロダクツ全体の売上高は前年比 5%増となり、主にゴルフ場および景観管理ビジネスに牽引され、早期注文プログラムの開始および北米での新製品の導入に支えられました。ペストマネジメントにおける成長は、アジア太平洋地域およびラテンアメリカ地域での害虫発生増加によるものです。

## 種子部門

恒常為替レートの変換については、英文完全版の付録Aを参照してください。

	通年		成長		第4四半期		成長	
	2011	2010	現地通貨	CER	2011	2010	現地通貨	CER
種子部門 地域別売上	百万 ドル	百万 ドル	%	%	百万 ドル	百万 ドル	%	%
ヨーロッ パ、アフリ カ、中東	1,235	1,047	+18	+14	105	127	-18	-17
北米	1,291	1,203	+7	+7	295	276	+7	+7
ラテンアメ リカ	410	306	+34	+34	118	111	+6	+7
アジア太平 洋	249	249	-	-1	75	86	-12	-9
合計	3,185	2,805	+14	+12	593	600	-1	-

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

北米が最も成長に貢献し、強化されたトウモロコシ遺伝資源の性能および新しいスタック形質の提案が市場占有率アップを牽引しました。ラテンアメリカ地域での売上高は、急速に拡大する市場の中で前年比 38%増となりました。この業績は、AGRISURE® VIPTERA™を含むシンジェンタポートフォリオの向上、ならびに営業部員の統合による利点を反映しています。トウモロコシの作付面積の増加がヨーロッパでの成長を支えました。アジア太平洋地域では、南アジアの堅調な業績が東南アジアでの過剰供給によって相殺されました。

**畑作物：**主要ブランド—NK<sup>®</sup>ナタネ、HILLES<sup>®</sup>HÖG<sup>®</sup>テンサイ

畑作物の売上高は大幅に増加し、新興市場が成長の大きな原動力となりました。シンジェンタは高価値ヒマワリ分野の市場リーダーであるため、主要市場であるロシア、ウクライナ、アルゼンチンが高価値の遺伝学的技術に移行する中、大幅に成長し、市場占有率をアップさせることができました。テンサイの売上高は、Mariboブランド買収の統合成功を反映して継続して成長しました。ナタネの売上高は、ヨーロッパでの気候条件悪化を受けて、作付面積が減少した影響を受けました。

**野菜：**主要ブランド—DULCINEA<sup>®</sup>、ROGERS<sup>®</sup>、S&G<sup>®</sup>、Zeraim Gedera<sup>®</sup>

野菜の売上高は新興市場で前年比10%増となり、主にコショウとトマトの需要に牽引されました。ヨーロッパでの業績は、上半期は良好な気候条件に支えられましたが、下半期は経済状況の影響を大きく受けて悪化しました。米国市場は1年をとおして、悪天候および加工品セクターでの高い期首在庫を受けて低調でした。

**花卉：**主要ブランド—GoldFisch<sup>®</sup>、Goldsmith Seeds、Yoder<sup>®</sup>

継続的な厳しい経済環境が、特に下半期に花卉の売上高に影響しました。アジアでは、日本に牽引され、緩やかな成長が示されました。

	通年		成長		第4四半期		成長	
	2011	2010	現地通貨	CER	2011	2010	現地通貨	CER
種子部門 製品群別 売上	百万 ドル	百万 ドル	%	%	百万 ドル	百万 ドル	%	%
トウモロコシ、 大豆	1,470	1,281	+15	+14	334	321	+4	+5
畑作物	676	524	+29	+26	77	70	+10	+10
野菜	703	663	+6	+4	131	147	-11	-9
花卉	336	337	-	-3	51	62	-18	-18
合計	3,185	2,805	+14	+12	593	600	-1	-

## 業績発表ならびに年次株主総会

2011年次報告書の発行	2012年3月14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
クロープアップデート	2012年5月11日
2012年上半期業績発表	2012年7月26日
クロープアップデート	2012年9月24-26日
2012年第3四半期業績発表	2012年10月23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](http://www.syngenta.com)（英語）または、[www.syngenta.co.jp](http://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。