

アグロサイエンスセグメント

<https://www.hodogaya.co.jp/products/segment04/>


3つの強み

「製剤化技術」をベースとした独創的な製品開発を通じ、環境対応を軸とした新たな市場を共創する力

- ニーズに合わせた新製品開発による国内シェアトップクラスの家庭園芸用除草剤
- 生活シーンを支えるため常に新しい製品を生み出す発想力と提案力
- 農業用酸素供給剤等の展開により農業を取り巻く環境の改善を実現する研究開発力

事業内容

- アグロサイエンスセグメントの製品は、農耕地から生活環境、鉄道、山林、ゴルフ場での雑草、病害虫管理、環境保全に至るまで、幅広い分野で貢献しております。
- 自社原体を中心とした各種原体を活用し、現地、お客様のニーズに合わせ使いやすさと安全性を兼ね備えた新たな製剤開発を継続しており、とりわけ、家庭園芸や緑地管理で使用される除草剤は、業界トップクラスのシェアを誇ります。
- 気象条件等により悪化した土壌環境を改善し、作物の安定生産につなげていくための土壌改良資材として、酸素供給剤の製造ならびに市場開拓も行っております。

酸素供給剤（農業資材）

近年、豪雨・台風等の異常気象が年々増加傾向にあり、農地等への直接の被害に加え、湿害等による農作物の収穫へも影響が出ております。過酸化水素誘導品の農業分野への展開として、悪天候等により劣化した土壌中への酸素供給を通じ、湿害対策として農作物の育成環境を改善するなど、健全な生育を促進する「酸素供給剤」をお客様に提供しております。農地を汚染することのない、環境重視型の製品です。



中期経営計画での基本戦略と取り組み

前中期経営計画では、農業資材分野での拡販が当初想定を下回ったことや、農薬登録における再評価費用の負担が収益低下の要因となりました。

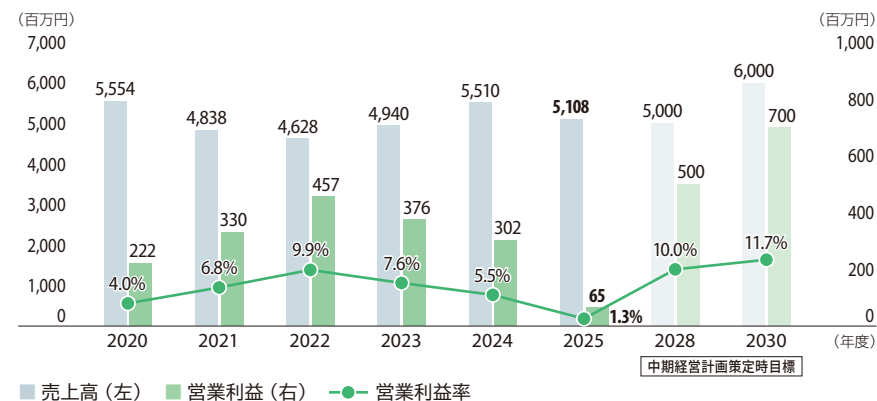
中期経営計画では、既存除草剤の主要5分野（家庭園芸・鉄道・林地・ゴルフ場・水田畦畔）でのシェア引き上げと、公共インフラ施設などの新規市場開拓を推進してまいります。

また、酸素供給剤は「土中環境改善」の新たな価値を訴求し、さらなる用途拡大と拡販に取り組んでまいります。

あわせて、独自の過酸化水素誘導体技術を活かした新規用途の開発も進めてまいります。

今後も事業収益を拡大させるべく、安定供給体制の構築や新規商流の開拓、他社との協業等も含め、魅力ある商品の投入に向け、取り組んでまいります。

売上高・営業利益・営業利益率



関連するグループ会社：保土谷UPL株式会社
事業内容：農薬の製造・販売

所在地：〒105-0021 東京都港区東新橋一丁目9番2号
TEL 03-6852-0500（大代表）
ホームページ：http://www.hodogaya-upl.com/

関連するグループ会社：保土谷アグロテック株式会社
事業内容：農薬の製造・販売

所在地：〒105-0021 東京都港区東新橋一丁目9番2号
TEL 03-6852-0510（大代表）
ホームページ：http://www.hodogaya-agrotech.co.jp/