

**アース製薬株式会社**  
**2021年12月期オンライン決算説明会 質疑応答要旨**

**【2021年の振り返りについて】**

Q：21年度は、ある種、不測な事態が発生したのだと思います。それに上手く対応できたのか、できなかったのか、教えてください。

A：結論から申し上げますと、上手く対応できたほうだと考えています。様々な状況が日々変化しております。経営は生き物です。天候、原材料価格高騰をふまえながら進めております。社内では良い意味で朝令暮改となっており、それがスムーズに動いています。油断しているのではなく、原材料価格高騰等、どのような事態が起こってもアース製薬として対応できる体制とし、22年～23年を乗り越えていきたいと考えています。

**【原材料価格高騰について】**

Q：主にどのような原材料が高騰しており、それらの見通しはどうか。また、これらの価格高騰に対してどのような対策をお考えでしょうか。

A：幅広く様々な案件に対して値上がりがあります。原材料価格高騰等の影響を12.5億円と説明しましたが、もともと利益のある製品もありますし、うまく対応できたかどうかは、今から外部の方の評価をいただくことになろうかと思えます。対応策として、付加価値のある製品を出していき、その価値を伝えていくことができれば、お客様には買っていただくことができると思っています。そのため安易な値上げは考えていません。当社の持つカテゴリーの中に値上がりが理由で購入しなくなる製品はないと思えます。悩み解決の製品やワンランク上の快適空間を作る製品であるため、この部分を消費者に訴求していき、付加価値を加えていくことをしていけば、もう少し利益が出たのかもしれないが、このような対応をしていくことで影響分を吸収していけるのではないかと、1月～2月の状況をみて感じています。一方で、虫ケア用品は商売のサイクルが年1回のため、期中での値上げは流通に対して不誠実になると考えます。今期の商売は既に始まっているので、他社含めて対策のしようはないと思っている。23年に向けては市場とコミュニケーションしながら、価格を上げていく部分は上げていき、必要な時期がきたらしっかり対応をしていきたいと考えています。

**【海外事業について】**

Q：フィリピンとマレーシアのインパクトを定量化して欲しい。

A：マレーシアは事業開始後、順調に進んでいると認識しています。しかし、ロックダウン等の影響もあり計画が後ろ倒しになっており、今年については若干のマイナスを想定しています。それを2年以内に黒字にする事業計画を策定しています。一方、フィリピンは買収した企業が同国内で基盤を保有していたので、新製品を投入していくことで1桁前半くらいの利益貢献を見込んでいる状況です。

#### 【2022年の業績前提について】

Q：22年の売り上げ前提について、巣籠りの反動、天候への要因などをどのようにみて組み立てていますか。

A：天候要因は平年並みを予測しています。これは、トップシェアをいただいているメーカーでありながら、2020年には予測できない市場の拡大と巣ごもりの需要があり、欠品を発生させ、売上の機会ロスを起こしてしまいました。2021年はこの反省を踏まえ、市場自体が8月の天候不順や気温低下によって前年比5%ダウン、95%での着地となりましたが、製品在庫等を十分な量を用意した結果、品切れ、欠品等はなく、当社は前年をクリアすることができました。今年については、虫ケア用品の伸びている分野、具体的にはダニ用品や予防目的の製品を用意しています。これをベースに、巣ごもり需要のはく落や天候不順も想定しながら新製品の貢献や既存製品の貢献を保守的に見て、22年は103.3%とみています。加えて、天候面や巣ごもりの影響がつかれば、更に伸ばせるとみています。一例ですが、「ゼロデナイト」という虫ケアの新製品は1年に1回のみ使用いただく製品であり、店頭価格は2,980円と今までにない高価格品となっていますが、商談を通して手応えを感じています。また、「マモルーム」という製品については、ハエ・蚊用、ダニ用をラインナップしており、つけておくだけで虫の発生を予防できるなど、これまで市場に全くなかった新製品を今年発売します。このような製品群で巣ごもり需要のはく落や悪天候の影響をカバーでき、計画値を達成できると考えています。

#### 【2022年の返品率について】

Q：今期の返品想定について、虫ケア用品についてどのくらいの返品率を想定していますか。

A：2020年、2021年のコロナ禍でのビジネスは、当社に大きな収穫をもたらしています。2020年は欠品を起こし、製品が不足したためお客様の支持、つまり市場シェアを失いました。この反省を活かし、製品在庫を増やす方針に舵をきったのが2021年になります。そこに天候要因がつかってくるか否かという点で、21年は返品率が6.5%となりましたが、22年は6%程度で着地するのではないかと予想しています。もちろん、ここには天候要因も関係してきますが、6%以下の水準にしようとするとう欠品を起こしてしまう可能性が出てきますので、6%というのがベストポイントではないかと考えています。

【MA-T システム®について】

Q：MA-T システム®は、二酸化炭素をギ酸に変えることができたと思われます。事業ポテンシャルを教えてください。

A：MA-T システム®は、非常に幅広く展開できる可能性があります。事業ポテンシャルという意味では、当社は MA-T システム®の権利を保有しているので、医薬品企業等様々な企業様と一緒に展開していく可能性が出てきます。具体的な数値は現段階では申し上げられませんが、将来的には事業の柱になる取り組みをしていきたいと考えています。

利益がついてくれば、きちんと公表していきたいと思ひます。虫ケア用品や入浴剤等、B2C のビジネスが順調な段階で MA-T システム®の事業展開を進めています。当社は MA-T システム®単体メーカーではありません。今の当社の利益の柱は虫ケア用品ですが、MA-T システム®は近い将来、虫ケア用品の利益を上回る事業になると考えています。そこに向けて取り組んでおり、当社のポートフォリオが大きく変わるようにしていきたいと思ひています。

メタンからメタノール、ギ酸に変わることに意義があるのかというところ、通常、メタンガスをメタノールにする時は 1,200 度の高温、高エネルギーを使ひます。それが常温常圧でメタンガスがメタノールに変わることが非常に大きいポイントです。また、ギ酸は牛のエサや融雪剤に使用したり、通常酪農家が購入するものを牛の糞尿から出るメタンガスからできるメタノールとギ酸を活用できます。当社では、地産地消の循環型酪農が可能になると考えています。

以上