



2022年12月期 第3四半期 業績説明資料

2022/11/08

アース製薬株式会社



『BARTH』事業譲渡契約の締結



11月8日に締結した事業譲渡契約についてご説明いたします。

【戦略的意義】

• BARTHの「世界観」・「ブランド価値」の獲得

- ▶ BARTHは、「美容」・「睡眠」・「リカバリー」を切り口にお客様の潜在ニーズを喚起し、バスタイムからスリープタイムまでの「ナイトルーティン」を訴求し、独自の世界観を確立
- ▶ 本事業譲受により、入浴剤をはじめとする“製品”そのものに加え、これまでに構築した独自の世界観・ブランドおよびマーケティングノウハウを獲得する

【将来構想】

• ノウハウを活かした収益性の向上／既存製品とのシナジー発揮

- ▶ BARTHの「デザイン性」、「機能性」、「コンセプト」、「中～高価格帯」による差別化で創られた世界観をベースに、「BARTHブランド」×「当社既存 or 新規カテゴリー」の製品を生み出し、高価格帯での製品展開による収益性の向上を視野に入れる。
- ▶ 当社既存カテゴリーにおいてもシナジー発揮を目指す

中性重炭酸入浴剤の「BARTH」ブランドを株式会社TWOより譲り受けることとなり、11月8日に事業譲渡契約を締結いたしました。

本件の意義は、BARTHブランドのもつ世界感やブランド価値を獲得することにあります。本ブランドは「美容」、「睡眠」、「リカバリー」といった、これまでにない切り口でお客様の潜在的ニーズを掘り起こし、バスタイムから睡眠までのナイトルーティンを訴求し、独自の世界感を創り上げています。そのため、製品はもちろんのこと、独自の世界感やブランドそのもの、ブランドを育成したマーケティングのノウハウを獲得できることが当社にとって大変意義のあることと考えています。

将来的には、BARTHの「デザイン性」、「コンセプト」等と、当社の既存、または、新規カテゴリーでの製品との融合によってシナジーを発揮していきたいと考えています。また、BARTHは高価格帯製品に位置づけられていますので、当社の高価格帯製品展開にもつなげることができると考えています。

• 譲受事業の内容

- ▶ 薬用BARTH中性重炭酸入浴剤、その他中性重炭酸を配合した商品、及びその他「BARTH」ブランドの製品の開発、製造及び販売事業並びにこれらに関連する事業

• 譲受対象資産

- ▶ 譲受事業に関連した棚卸資産、無形固定資産

• 直近の事業売上高

- ▶ 1,838百万円（2022年8月期）

• 譲受価額

- ▶ 当事者間の取り決めにより、非開示

本件の概要です。

譲受事業の内容は、中性重炭酸入浴剤、その他中性重炭酸を配合した商品、要するに、BARTH事業そのものを譲り受けます。

譲り受ける対象の資産は、在庫の他、無形の資産、つまりノウハウや人財です。また、負債の譲り受けはありません。

直近の売上高は18億38百万円、事業利益は3億60百万円程度、営業利益は2～3億円程度になるうかと予想されます。

譲り受け価格は当事者間の取り決めにより、非開示とさせていただきますので、ご容赦ください。

今後の日程、会計上のインパクト



• 日程

- ▶ 事業譲渡契約の締結 2022年11月8日（本日）
- ▶ クロージング予定日 2023年 3月1日

• 会計上のインパクト

- ▶ 本件が今期の連結業績に与える影響は軽微
- ▶ 来期以降のれんを計上見込み、のれんの計上額については精査中

11月8日に事業譲渡契約を締結し、クロージングは2023年3月1日を予定しています。

引き受け母体は当社になります。会計上は来期以降の影響を見込んでいます。2023年度の第1四半期、もしくは第2四半期に売上・営業利益へのインパクトがあると思われます。したがって、今期の連結業績へは、殆ど影響はありません。

また、来期以降、のれんを計上する見込みですが、計上額は精査中です。譲り受け価格と資産の差額の他に、BARTHに関する商標権等がありますので、最終的には2023年の1Qまたは2Qでご説明いたします。



2022年12月期 第3四半期業績説明

続いて、第3四半期の業績についてです。

エグゼクティブ・サマリー ① (計画比)



・業績の状況

- ▶ 売上高 : 1,244億円、計画比▲ 2.1%
- ▶ 営業利益 : 120億円、計画比▲14.2%

(対計画)

- ▶ 粗利益が30億円の**下振れ**
 - ・ 虫ケア用品の売上が、天候不順による市場低迷の影響を主因に36億円の計画未達、日用品・海外の売上増はあったものの、虫ケア用品の未達分をカバーしきれず、「売上計画の未達影響」、「カテゴリー構成比の変化」合わせて▲21億円
 - ・ 原材料価格高騰・為替変動の影響額は3Q時点で▲9億円
- ▶ 経費コントロールなどにより販管費を10億円**節減**

売上高は1,244億円、営業利益は120億円となりました。

計画対比では、営業利益は20億円の**下ブレ**となっています。売上総利益（粗利）は30億円**下ブレ**の一方、経費コントロールによって販管費は10億円の**節減**となりました。

粗利が**下ブレ**した主な要因は、国内の天候不順による市場低迷によって、虫ケア用品の売上が計画に対して36億円の未達となったこと、日用品や海外の売上増の一方、これらでは虫ケア用品の未達分をカバーしきれず、結果として、「売上計画の未達影響」と「カテゴリー構成比の変化」で21億円の**影響**がありました。また、原材料価格の高騰・急激な円安進行によって3Q時点で9億円の**影響**を受けています。

エグゼクティブ・サマリー ② (前期比)



・ 業績の状況 ※ 前期実績は本年の基準を適用したと仮定し、調整

- ▶ 売上高 : 1,244億円、前期比* + 1.9%
- ▶ 営業利益 : 120億円、前期比* ▲19.4%

(対前年)

- ▶ 粗利益が10億円の減少
 - ・ 天候要因に伴い虫ケア用品の売上が減少する一方、日用品の売上が増加、「増収に伴う利益増」と「カテゴリー構成比の変化」が相殺し、▲1.7億円の影響
 - ・ 原材料価格高騰・為替変動により、▲12.4億円の影響
 - ・ 新規連結・為替変動による上乗せ効果 + 3.5億円
- ▶ 販管費が18億円の増加
 - ・ 人件費 : + 7.5億円
 - ・ 物流費 : + 3.9億円
 - ・ 旅費交通費 : + 3.2億円

© Earth Corporation All Rights Reserved.

*前期実績について、本年の基準を適用したと仮定した場合の参考値

7

前期の数値に収益認識基準を適用したと仮定して、前期比についてご説明します。

粗利は10億円減少した一方、販管費は18億円増加しています。

粗利の減少要因は、先ほどご説明した内容と同様に虫ケア用品の売上の減少が主要因となっています。また、原材料価格高騰と為替変動によって、12.4億円の影響を受けました。その他、マレーシアとフィリピンの現地法人を新規連結したことと円安効果によって3.5億円の利益押し上げ要因がありました。

販管費については、人財への投資によって人件費が7.5億円、エネルギーコストの上昇により物流費が3.9億円、昨年の反動から旅費交通費が3.2億円、それぞれ増加し、販管費は18億円の増加となりました。

業績ハイライト



(単位：億円)

- 3Q時点では実質的に増収・減益、営業利益は計画に対して14%の未達
- 収益源である虫ケア用品の未達に加え、原材料価格高騰の影響を受ける

「収益認識に関する会計基準」適用後

	実績	計画比	前期比*	ポイント
売上高	1,244	97.9%	101.9%	： 虫ケア用品は市場の低調に影響され、想定を下回る推移 ： 新規連結効果+3.7億円、為替変動効果+15.1億円
売上総利益	530.8	94.6%	98.0%	： 原材料価格高騰・為替変動による影響：計画比▲9億円 ： セールスマックス
販管費	410.6	97.9%	104.7%	： 計画の範囲内で適切に運用 ： 期末にかけて調整を検討
営業利益	120.1	85.8%	80.6%	： 3Q計画に対して19.8億円の未達 ： リカバリ策を遂行中
税引前 四半期純利益	128.4	91.2%	84.5%	： 為替差益：5.3億円を計上 ： 特筆すべき特別利益・特別損失の計上なし

© Earth Corporation All Rights Reserved.

*前期実績について、本年の基準を適用したと仮定した場合の参考値

8

3Q時点では増収、減益となり、営業利益は計画比で14%の未達となりました。虫ケア用品の未達が主要因と考えています。

しかしながら、営業利益を上げさせるべく、現在もリカバリ策を遂行しております。

また、営業外収益に為替差益5.3億円を計上しています。

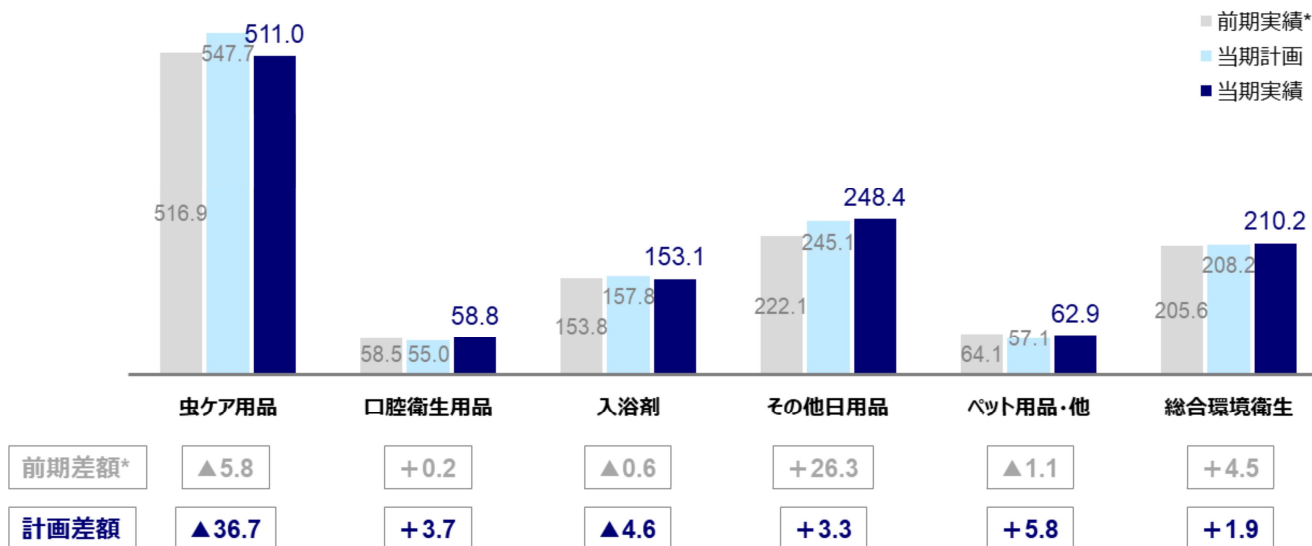
部門別売上高



*外部顧客向け（内部相殺分除く）

（単位：億円）

- 天候影響により、虫ケア用品が前年・計画ともに下回って推移
- 過去2年高成長を続けた入浴剤は、前年同等の売上高を維持
- その他日用品は、為替変動によるプラス効果もあり、成長を継続



© Earth Corporation All Rights Reserved.

*前期実績について、本年の基準を適用したと仮定した場合の参考値

部門別の売上高の状況です。

虫ケア用品の下ブレ分が大きく影響しています。一方、日用品部門、特に入浴剤は、過去2年の高成長はありますが、前年と同水準の売上高で推移しています。

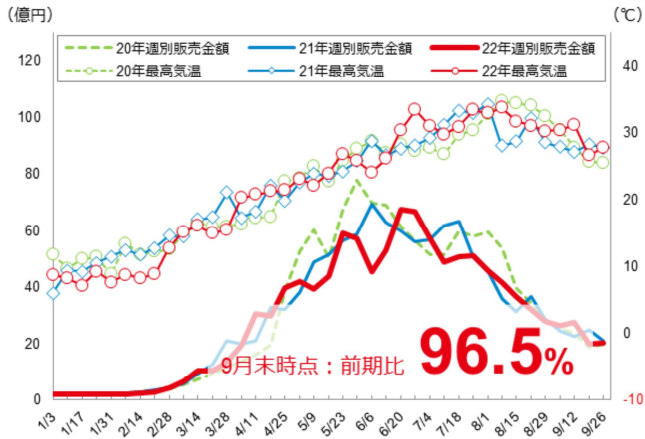
その他日用品は、為替効果はありますが、消臭芳香剤や海外の製品が売上を伸ばしています。

総合環境衛生事業も安定的な成長を続けています。

国内虫ケア用品の状況



市場動向



- ハエ・蚊用、ゴキブリ用が前年を下回る
- ダニ・不快害虫用、虫よけ用品は好調に推移

当社市場シェア（9月末時点）

55.7% → 56.1%

基幹商品の動向

- ・ アースノーマット

計画比 **89%**



- ・ 虫よけネットEX

計画比 **95%**



新商品の動向

- ・ マモルーム

計画比 **186%**



- ・ ゼロデナイト

計画比 **263%**



© Earth Corporation All Rights Reserved.

10

国内虫ケア用品が不調だった理由は、マーケットの動向に起因するものです。9月末時点で前年比96.5%となっています。10月以降、マーケットが100%に戻ることは想定していません。天候、気温に左右されるマーケットであるということを改めて実感しています。

ハエ・蚊用、ゴキブリ用といった主要カテゴリーで前年を下回った一方で、ダニ用・不快害虫用、虫よけ用品は比較的好調に推移しています。この動きは2Q時点から変化はありません。

マーケットが芳しくない状況ではありますが、昨年9月末比で当社のシェアは0.4ポイント上昇しています。売り負けをしている状況ではなく、マーケットが回復すれば収益を確保できる可能性が十分にあると考えています。

基幹商品のノーマット、虫よけネットEXは2Q時点の計画比よりは幾分、回復傾向にはありますが、依然として計画を割り込んで推移しています。

新商品のマモルーム、ゼロデナイトは計画を大きく上回っており、業績に貢献しています。

原価の状況

- 原料、包材など全般的にコストアップ
- 円安による海上輸送費・コンテナ価格の高騰なども影響

原材料価格高騰の影響

3Q計画との差異額

通期計画との差異想定

【価格高騰している主な原材料・包材】

利益影響額

▲9億円

利益影響額

▲15億円

- 濃グリセリン（モンダミン・入浴剤）
- コハク酸・重曹（入浴剤）
- LPG（エアゾール）
- 樹脂（製品全般の容器・フィルムなど）

為替レートの当初想定との差異

通貨	予算レート	9月末レート	予算比
人民元	17.15	20.37	+18.7%
USD	111.00	144.81	+30.4%
THB	3.38	3.81	+12.7%
VND	0.00505	0.00607	+20.1%

為替変動による影響

- 取引規模の関係から、最も影響を受けるのは人民元の為替変動
- 現状のレートのまま年間推移すると計画比3~4億円のコストアップの可能性

原料、包材等の価格が上昇しています。加えて、円安に伴い海上運賃やコンテナの費用も上昇しています。よって、3Q計画との差異で△9億円となっています。計画立案当初、原材料高騰・為替による影響額を12.5億円と想定していました。しかし、現時点では通期で当初計画12.5億円に加えて、15億円の影響を見込んでいます。自助努力ではコントロールできない、業績の下ブレ要因があります。

販管費の状況



(単位：億円)

- 各費用とも概ね予算の範囲内で適切に執行
- 経費コントロールは引き続き実施

	2021年 3Q累計実績*	2022年 3Q累計計画	2022年 3Q累計実績	計画対比	ポイント
人件費	147.5	156.7	155.0	▲ 1.6	
運送費	32.2	34.5	34.7	0.2	
保管料	18.2	19.4	19.6	0.1	
広告宣伝費	56.2	61.3	55.9	▲ 5.4	投入タイミングの計画との期ズレによる下振れ
販売促進費	7.6	7.7	7.5	▲ 0.2	
研究開発費	20.3	23.0	21.5	▲ 1.5	
減価償却費	9.3	10.3	10.8	0.5	
のれんの償却費	14.1	4.4	4.3	0.0	株バスクリン のれんの償却が22.1Qで終了
旅費交通費	7.8	10.4	9.5	▲ 0.9	
交際費	2.0	3.6	3.6	0.0	
支払手数料	8.5	6.6	9.4	2.8	
販売手数料	5.1	9.5	9.8	0.2	
雑費	5.4	6.1	6.2	0.1	
その他	58.1	67.4	62.8	▲ 4.6	
販管費 計	392.3	420.9	410.6	▲ 10.3	

© Earth Corporation All Rights Reserved.

*前期実績について、本年の基準を適用したと仮定した場合の参考値 12

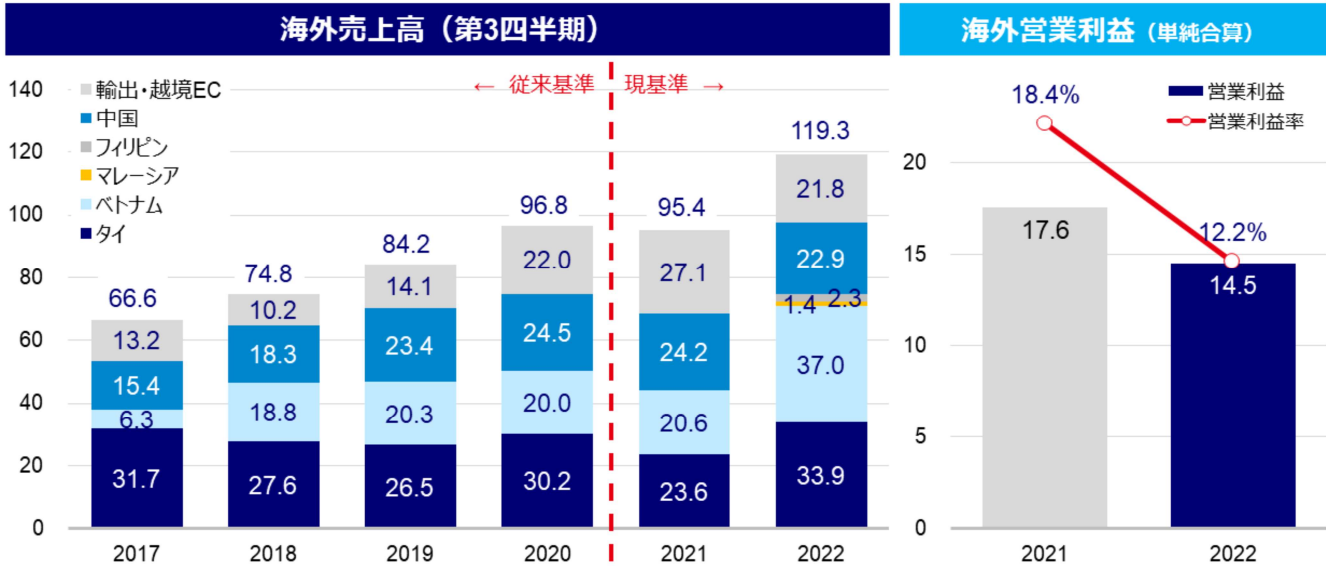
販管費の状況です。
計画の範囲内で使用しています。

海外業績 (越境EC分含む)



(単位：億円)

- 売上前期比*：125.1%、タイ・ベトナムの成長に加え、為替変動によるプラス（+15.1億円）、マレーシア、フィリピン現地法人の新規連結効果（+3.7億円）あり、実質前期比は105.3%
- 原材料・運賃等の高騰、高収益である国内からの輸出の前年割れにより、収益性はやや悪化



© Earth Corporation All Rights Reserved.

*前期実績について、本年の基準を適用したと仮定した場合の参考値 13

こちらは海外の状況です。

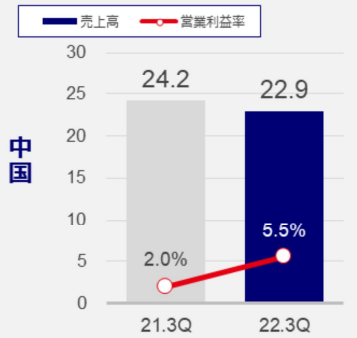
円安等の影響もあり、前期比で売上が伸びているように見えます。内容を分解すると、為替変動によるプラスが15億円、マレーシア・フィリピンの現法の新規連結が3.7億円となっています。これらを除いたオーガニック成長では105%となっており、着実に成長できています。中国の状況が厳しい中、タイやベトナム等の他の国々でカバーできています。

一方、収益性は若干悪化しています。原材料価格・運賃高騰、日本国内からの輸出の前年割れが主な要因となっています。

海外業績 (国別状況：中国)

現地法人業績* (億円)

現地通貨ベースでの実質的な売上前期比：94.9%



計画に対する進捗

- ロックダウン解除後、販売回復傾向が見られたものの、行動制限や電力制限などにより流通在庫過多、売上低迷
- シーズン晩期でも需要のあるゴミブリ・ダニ用品で売上回復を図る



4Q以降の取り組み

- W11・在庫消化に向けた計画的な販促実施
- 新製品上市準備
- ゼロコロナ政策下での展開

参考) ロックダウンなどによる影響

- 上海での長期ロックダウン解除後も、断続的に主要都市で封鎖・隔離が相次ぐ状態
 - リアル店舗での集客数低迷、ECチャネルの配送・配達不可、且つ食品配送が優先的な状況
 - ECチャネルは過剰在庫状態のため、出荷抑制
 - EC大手企業の消費者離れ
- 電力不足による工場稼働停止、小売店などでの時短営業・休業などが発生

国別の状況について、まず中国の状況です。

現通ベースでの実質的な成長は前年比で5%減となっています。ロックダウン解除後も主要都市で断続的な行動制限、また電力制限があり、売上が低迷しています。

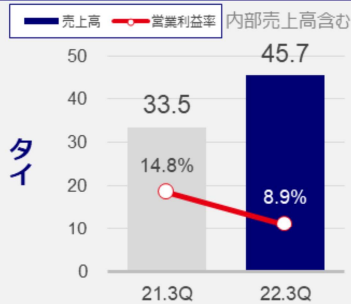
4Q以降は、W11イベント等で計画的な販促を実施していく計画です。

海外業績 (国別状況：タイ・ベトナム)



現地法人業績* (億円)

現地通貨ベースでの実質的な売上前期比：143.6%



計画に対する進捗

4Q以降の取り組み

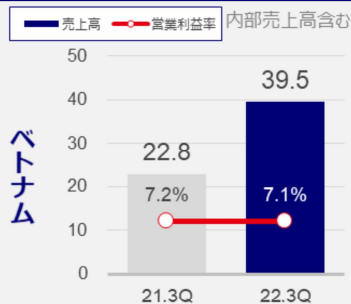
- タイ国内売上が順調に拡大
- 原材料価格高騰、為替変動による影響が顕在化、販管費コントロールするものの、利益計画を下回る

- 虫ケア用品 No.1シェアへ挑戦
- OP-T (地方) チャンネルの展開強化
- 公的機関・近隣小売業と連携したCSR活動の実施



現地法人業績* (億円)

現地通貨ベースでの実質的な売上前期比：179.4%



計画に対する進捗

4Q以降の取り組み

- 昨年のロックダウンの反動、市場回復に伴い、ベトナム国内売上が順調に拡大
- 原材料価格高騰などにより収益性は計画に対してやや下振れるも、利益計画は達成
- 床用、食器用クリーナーの値上げ

- 芳香剤シェアの上昇
- コストダウン策の実施 (虫ケア用品溶剤変更)
- 原価高騰などによる影響をカバーする費用コントロールの実施



© Earth Corporation All Rights Reserved.

*前期実績について、本年の基準を適用したと仮定した場合の参考値 15

タイは現地通貨ベースでの実質的な成長は前期比で143%と、非常に好調に推移しています。昨年は新型コロナウイルス感染症の影響があったものの、40%超の成長は非常に高い水準と考えています。タイ国内の売上は順調に拡大できていますが、コスト上昇が顕在化してきており、経費コントロールを行い、収益性は若干悪化したものの、利益は確保できました。4Q以降も、虫ケア用品のシェアアップを目指すこと、販売チャネルの強化など、引き続き取り組んで参ります。

ベトナムは現地通貨ベースでの実質的な成長は前期比で179%となっています。昨年のロックダウンの反動を受け、ベトナム国内の経済が大きく伸びているため、当社ベトナムの売上も伸長しています。その他、床用・食器用クリーナーの戦略的な値上げも成果となっています。一方で、原材料価格高騰の影響は継続していますので、値上げ等の対応を検討する必要が出てきています。

海外業績 (国別状況 : マレーシア・フィリピン)



© Earth Corporation All Rights Reserved.

マレーシア、フィリピンの2国は今期より連結に組み込みました。両国とも計画に対して、順調な動きを見せており、マレーシアは1.5億、フィリピンは2.3億円の売上となっています。フィリピンは今3QからPLへ加わっていますので、連結業績にフィリピン分が追加されています。

また、この2国については、中期的なスパンでの成長を想定しています。

2022年 通期業績見通し



■ 業績見通しについて、現時点では変更しないが、足元の状況に鑑み精査中

2022年 計画		2021年12月期 業績説明資料より再掲載		EARTH Act For Life	
(単位：億円)					
<ul style="list-style-type: none"> ■ 原材料価格高騰の影響を受けるほか、成長に向けて必要な費用を適切に投入 ■ 厳しい環境下の中、100億円超の営業利益かつ過去最高の純利益を目標とする 					
2022 計画	ポイント	2021 実績	2022 計画		
売上高	1,550	：	実質 +73億円、平年並みの天候を前提とした市場予測 虫ケア用品返品率：6.5% → 6.0%へ	2,037	2,110
売上総利益	668.5	：	原材料価格高騰によるコスト増：▲12.5億円と想定 粗利増は確保するものの、利益率は若干の低下見込み	823.3	850.5
販管費	561.0	：	研究開発、基幹システムの改修に係る費用など 将来成長に向けた費用を積み増し	716.6	743.0
営業利益	107.5	：	2021年と同水準の営業利益を確保	106.6	107.5
親会社株主帰属 当期純利益	72.8	：	過去最高益	71.4	72.8
ROE	12%台	：	2021年と同等の資本効率を目指す	12.4%	12%台
(参考) 従来基準					
© Earth Corporation All Rights Reserved.					
8					

© Earth Corporation All Rights Reserved.

17

現段階では、通期の業績見通しは変更いたしません。しかしながら、10月以降の回復は見込めないが虫ケア用品のマーケットの動向、通期の原材料価格高騰・為替影響15億円といった、足元の状況を鑑みて、現状精査しております。

投資案件の進捗状況

- 資本効率を意識し、収益成長に向けた投資を実施。案件ごとにハードルレート（7%を目安に案件ごとのリスクを考慮）を設定し、投資採択基準に基づく意思決定プロセスを適切に運用

【投資の状況】

主な投資案件	目的	2022年				2023年			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
・ フィリピン現地法人M&A	・ アジア収益基盤の拡大の一環	★	---	---	---	---	---	---	---
・ 『BARTH』事業譲受 NEW	・ 事業成長に向けたブランドラインナップの拡張				事業譲渡 ★ 契約締結	クロージング ★ (予定)	---	---	---
・ 基幹システムの刷新	・ 生産・調達・販売物流など多岐にわたる領域での効率化	---	---	---	---	---	---	---	★
・ 排水処理場の耐震補強	・ BCP対応				---	---	---	---	★
・ 入浴剤 生産ライン増設	・ 需要増加に対応した生産キャパシティの拡大	---	---	---	---	---	---	---	★
・ 虫ケア用品 生産ライン増設	・ 需要増加に対応した生産キャパシティの拡大							---	---
・ 徳島ペットランド・新研究棟建設	・ 研究施設等の刷新による製品開発力の増強			---	---	---	---	---	★

© Earth Corporation All Rights Reserved.

18

投資案件の進捗状況です。

BARTHの事業譲り受けを加えています。23年3月のクロージング以降、アースグループに加わり、業績貢献する予定です。

Environment / Social

■ 専門部署の新設

- 社内体制を見直し、以下の部署を新設。全社一丸となり、取り組みの加速を目指す
 - CSRサステナビリティ推進部：アースグループ全体でサステナビリティに係る取り組みを推進
 - 人材マネジメント部ウェルビーイング推進課：ダイバーシティ&インクルージョン、健康支援、働き方改革の推進

Environment

■ TCFD提言へ賛同

- 「気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）」提言へ賛同
- 持続可能な社会づくりを目指す上で、気候変動は重要な課題と認識
- 今後、TCFDが提言する情報開示フレームワークに沿った開示を行う

■ 環境に配慮した電力の導入

- 赤穂工場で使用する電力を再生可能エネルギー由来の電力に切り替え
- （株）バスクリン 静岡工場
で再生可能エネルギー由来の環境価値を付加したCO2フリー電気を100%導入

リリース：
<https://www.bathclin.co.jp/news/2022/0214>



ESGについての主なトピックスです。

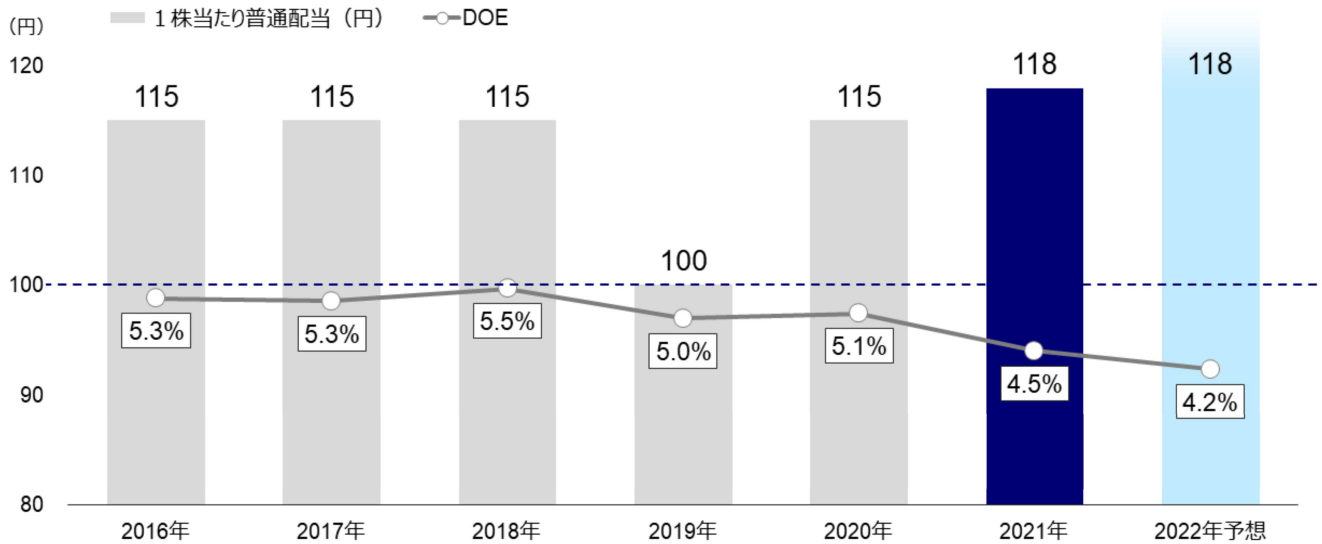
従来からESG等の取り組みは進めておりましたが、新たに専門部署を新設しました。社内体制の見直しの一環にはなりますが、CSRサステナビリティ推進部を設置した他、当社の人事関連部署内にウェルビーイング推進課を設け、ダイバーシティや働き方改革等、重視されているテーマを推進していく体制を整えました。

当社もTCFD提言へ賛同いたしました。今後TCFDの情報開示フレームワークに沿った開示を行うため、社内で議論を進めている最中です。

当社の赤穂工場、バスクリンの静岡工場で環境に配慮した電力を導入しています。TCFDの開示に関連する項目でもあります。こうした取り組みの進捗は随時ご報告していきたいと考えています。

株主還元

- 純資産配当率（DOE）4～5%を目安に配当
- 2022年予想 1株当たり配当金118円、DOE4.2%、連結配当性向35.8%
- 業績や必要な内部留保の水準に応じて、増配・自己株買いなど機動的に検討



© Earth Corporation All Rights Reserved.

20

最後に株主還元についてです。

こちら大きなアップデートはありません。配当金118円を実現できるように取り組んでまいります。増配・自己株買いなどは来期以降も引き続き検討を進めてまいります。

地球を、キモチいい家に。



EARTH
Act For Life

本資料で記述している将来予測および業績予想は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、様々な要因の変化により実際の業績は記述している将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることを御承知おき下さい。

以上で、説明を終わります。
ご清聴ありがとうございました。