

アース製薬株式会社

2022年12月期第2四半期オンライン決算説明会 質疑応答要旨

【海外事業について】

Q：東南アジアの収益を持続的に拡大させていくに当たってのリスクや落とし穴は何でしょうか。

A：東南アジアに限らず、海外展開にあたっては常にカントリーリスクが付きまといまいます。このようなリスクは常に念頭に置きながら進めていかなければいけません。今回、中国のロックダウンというリスクがありながらも、海外事業全体では順調な結果となりました。リスクがありながらも、このような状況にもっていくことが重要です。

また、次期中計について役員間では既に議論を始めています。現中計の一丁目一番地として海外事業の基盤作りを行い、進めてきました。一方で、一丁目一番地としているものの、もう少しできることがあるのではないかと、もう少しアクセルを踏める部分があるのではないかと考えています。次のステップでは、海外事業を500億円規模まで早期に成長させることを目指し、リソースの投入等を進めてまいります。

Q：タイで虫ケア用品シェアがNo.2に上昇した理由は、貴社の営業戦略が上手くいったからでしょうか。どのような要因が考えられますか。

A：タイは進出してから歴史が長い国です。従来、タイではスーパーマーケット等のチェーン化された得意先を攻略することを長年、優先していました。そこがある程度目途が立った段階で、国全体でのシェアを上げるためには、パパママストアといった個人店まで営業先を拡大する必要がでてきました。全国を7エリアに分割し、各エリアに営業を配置して、全国隅々まで個人店を開拓していきました。その活動の結果がシェアとして表れてきています。タイ全体でのシェアが上がってきていますので、ここから先は日本と同じように市場シェアNo.1を目指す取り組みを加速していきたいと考えています。

Q：海外営業利益率が22.2%から16.5%に減少している理由を教えてください。

A：海外事業の売上の中には、輸出・越境ECも含んでいます。上期は、昨年比で越境ECが1.5億円程度減少しています。利益率の高い商品を扱っていますので、粗利ベースで0.9億円程度減少しており、越境ECの減少が海外営業利益率の低下に影響しています。

【入浴剤カテゴリーの売上について】

Q：入浴剤の売上が計画比で下回っていますが、何か特別な要因はありますか。

A：2019年以降、コロナ影響により入浴剤市場は大きく拡大していますが、今期は外出機会が増え、計画を下回っています。しかし、入浴剤のハイシーズンは秋冬となります。そのため、商品のテコ入れをし、商談を進めています。商談においても手応えのある新製品を用意していますので、当初計画を達成できるものと考えています。

【2022年の返品削減について】

Q：通期計画を据え置く中で、虫ケア用品の復調を掲げていますが、その中で返品の削減についてはどのようなお考えですか。

A：2020年はコロナによって市場が大きく拡大しました。その中で欠品も起こしましたが、返品は非常に少ない状況でした。21年は市場シェア No.1 をいただいている立場としての供給責任のもと製品を十分に供給いたしました。しかしながら、8月後半以降の気温低下によって、返品が増加しました。この反省を活かし、小売店様へ秋冬における虫ケア用品の定番品の拡大を提案しています。これには大変賛同いただいております。今期は秋冬でも虫ケア用品を陳列いただけるスペースを拡大していただいている小売店様が増えています。これによって、シーズン終了と共に返品されるのではなく、秋冬通して次のシーズンまで店頭で販売いただけることとなります。これによって、20年に近い水準の返品額までもっていけるのではないかと考えています。また、来年1月より、当社のシェアが高い虫ケア用品を中心に価格転嫁を行います。虫ケア用品の中でもシェアの高い商品を対象に行います。過去のバスロマンの値上げの際にありましたが、値上げ前の商品は返品されにくい傾向があります。ですので、今回値上げ対象となる商品の今年の返品は少なくなると予想しています。

【MA-T システム®について】

Q：MA-T システム®のビジネス進捗について教えてください。

A：一昨年立ち上げた MA-T 工業会には各業界のトップ企業含めて 92 社に加盟いただいております。感染症対策やカーボンニュートラルの対応をすべくプラットフォームを構築中で、取り組みの基盤となる、加盟企業数 100 社を早期に目指してまいります。同時に産官学連携を進めていきたいと考えています。除菌剤とマウスウォッシュは複数社で取り組みを進めている状況ですが、認知度の向上が課題と感じています。そのために、プロ野球球団や J リーグ、V リーグといったスポーツ団体に使用いただき、認知度の向上を図っています（プロ野球全球団、J リーグと V リーグの一部のチームにて使用）。MA-T 自体は日本初の試みであるので、模索しながら進めている状況で、まだ回収フェーズには至っていません。各加盟企業様と試験を含めて、取り組んでいる最中です。

【BS について】

Q：当上期末のバランスシートを前上期末と比較すると、「商品および製品」が 26 億円ほど多いですが、懸念するには及びませんか。

A：上期での棚卸資産の回転率は平均して 70～75 日となっていますが、現状は 90 日程度になっています。これは、メーカーの供給責任のもと虫ケア用品を中心に欠品を起こさないための対応であり、コントロールしておりますので、懸念いただく必要はございません。加えて、当社は今期、高価格帯製品を上市している関係で在庫金額は多くなっています。数量ベースでは問題のない範囲になっていますので、心配いただく必要はございません。

以上