

アース製薬株式会社

2026年12月期 第1四半期 決算説明会 質疑応答要旨

【業績、販管費実績・計画について】

Q：(決算説明資料：P18) 1Qは計画に対し売上高・営業利益ともに上振れて着地しました。売上高の上振れは今後も期待してよいでしょうか。また、1Q時点から費用が計画を下回っていますが、どのように捉えればよいでしょうか。

A：虫ケア用品はこれからが販売最盛期であり期待はしていますが、現段階では明言しづらい状況です。また、海外もエリアによって状況は異なります。一方で総合環境衛生事業は好調に推移しています。費用については大半が計画との期ズレであり、「使わない」ということではなく、年間通じて計画通りに消化していく方針です。1Qでの計画との乖離は課題と考えています。

Q：1Qの費用の期ズレについては、中東情勢を受けて費用を絞りにいったということでしょうか。また1Qで期ズレが起きたということは、店頭の状態を加味して判断したのでしょうか。

A：中東情勢の影響により費用を絞ったわけではなく、費用の使用タイミングが結果として後ろにずれたということです。

Q：(決算説明資料：P8) 中東情勢の影響によるコストアップはロシア・ウクライナ情勢時に受けた30億円規模の影響もあり得るのでしょうか。また業績予想修正をしていないのは、そういったリスクを考慮しているのか、売上高などは好調だが1Q段階では判断しないという意図なのか、考え方を教えて下さい。

A：売上高については虫ケア用品を中心に、ある程度の手応えを感じています。一方、中東情勢の影響による金額規模・期間は現時点で流動的であり、本日時点では明言を控えます。加えて、為替が想定よりも円安で推移しており、利益へのインパクトが懸念されます。現時点では、まず期初に立てた営業利益計画90億円の達成に向け注力してまいります。

Q：(決算説明資料：P2) 中東情勢の影響について、2022年度の決算説明資料のように、為替や原料コストなどレンジでも定量的なイメージを示すことはできますか。また時期などの詳細も教えてください。

A：現状は不透明さが高く、数字が一人歩きするリスクもあるため、今回は定性的な開示にとどめることをご容赦ください。現段階での定量的な数値提示は難しいですが、年間計画の達成にコミットしていることは改めてお伝えします。

Q：(決算説明資料：P2) 中東情勢の影響を様々な分野で受けていると思いますが、製品在庫は社内・流通合わせてカテゴリー別に何ヶ月分保有しているのでしょうか。同様に、溶剤・溶媒・容器・包装資材についても、何か月分の在庫を保有しているのでしょうか。また、溶剤・溶媒・容器・包装資材の記載順は、懸念が大きい順での記載でしょうか。

A：資料上の記載順は懸念しているリスクの順ではなく順不同です。製品在庫の保有月数は品目・

時期によってまちまちです。虫ケア用品は1年を通じた生産計画に基づいて生産しています。冬場の製品を備蓄するタイミングでは長めになる傾向がある一方で、現在は生産品をそのまま出荷していく局面です。足元では生産が滞る状況にはありません。

Q：虫ケア用品は季節品なので基本的には在庫は短めに保有しているのでしょうか。それとも、年間の生産計画があるため、長めに在庫は保有しているのでしょうか。

A：後者に近いですが、時期によって異なります。例えば冬場（10～11月頃）は備蓄生産を行っていく時期になります。今の時期は生産したものを順次出荷していく段階なので、中東情勢の影響の有無にかかわらず、在庫調整は例年通り行っています。

Q：中東情勢の影響について、今の時期の影響は軽微であるが、冬場の備蓄生産を行っていく時期には影響が大きくなるリスクがあるという理解で良いのでしょうか。

A：いつまでこの状況が続くかが不明なため、明確な回答が難しい状況ですが、トップシェアメーカーとしての供給責任を果たすよう努めてまいります。

【国内事業（虫ケア・日用品）について】

Q：（決算説明資料：P10）「OH！ノーマット」が好調な立ち上がりを見せていますが、消費者から見て店頭での差別化がどのように機能しているのでしょうか。また、シェア上昇の継続性はどのように考えるべきなのか、それぞれ具体的に教えてください。

A：虫ケア用品では、62%超の高いシェアを背景に売り場でのイニシアティブを確保しており、定番・催事ともに良い場所への展開ができています。また、テレビ・Web両面でのCM訴求が消費者に届き始めている手応えがあります。こうした取り組みが市場拡大とシェア上昇の両方につながっていると考えています。

Q：（決算説明資料：P11）「モンダミン」は計画時点では1Qで費用を投じて成長を狙うとのことでした。店頭消化が好調な一方で、出荷が前年割れ（98.7%）という状況はどうとらえればよいのでしょうか。また苦戦しているという表現がありました。表現としては正しいのでしょうか。

A：昨年のリニューアル時に垂直展開を行った際の流通在庫が積み上がった状態で1Qがスタートしました。その在庫が消化されている局面であり、出荷はこれから追いついてくる見込みです。「苦戦」という表現は若干強かったかもしれないが、前年割れという結果に対し、完全に満足いく水準ではないという意図です。シェア、出荷・売上ともに伸ばしていくことが目標です。

Q：（決算説明資料：P10～12）資料上にあるシェアは前年同期比での比較でしょうか。

A：ご認識の通り、前年同期比での比較です。

【総合環境衛生事業について】

Q：総合環境衛生事業は昨年しっかりと伸長しており、万博周りのスポット需要もあったと理解し

ています。今期の計画では前年からの伸びを保守的に置いていたが、1Qの結果を見ると反動減がなかったと理解してよいでしょうか。

A：結果的には万博関連の反動はほとんど見受けられませんでした。契約件数がしっかり伸びており、サービスへの満足度が高く契約解約・減額が少ないことが売上増につながっています。

【バスクリン社統合による影響について】

Q：昨年は退職支援などを実施したと思うが、1Qの統合費用についてと、今期の統合効果の見通しを教えてください。

A：統合に伴うオフィス移転・統合に関連した解約費用等として、当初計画通り約2億円が発生しています。人件費については年間で数億円規模の圧縮効果が見込まれており、予算から大きくぶれていません。入浴剤カテゴリーでのシナジー創出が今後の至上命題であり、進捗があり次第改めて説明します。

【海外事業・グループ会社について】

Q：白元アースが計画を大きく上振れているが、その要因と2Q以降の取組みはありますか。

A：1Qの上振れの主因は冷却剤の好調によるものです。2Qに向けては、防虫剤・冷却剤・入浴剤が主力となります。足元でも順調に推移しているため、引き続き取り組んでまいります。

【その他開示事項について】

Q：安速日用化学（蘇州）解散の業績影響については、現在算定中と記載がありますが、2025年12月期の営業利益が約4,100万円と小規模であり、連結業績への影響は軽微でしょうか。

A：閉鎖手続きに伴う費用やキャッシュインがどの程度発生するかを現在精査中です。同社の業績規模は小さく、また内部相殺されるが多いため、大きなインパクトにはならないと考えています。詳細が判明次第、速やかに開示します。

以上