

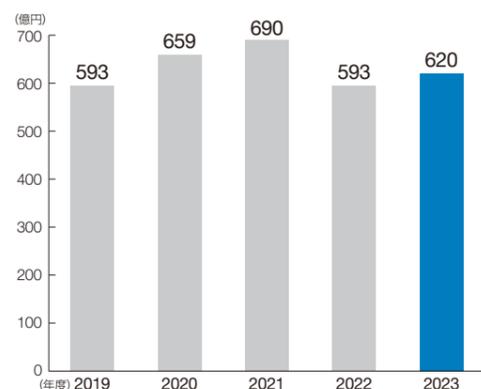
## 家庭用品事業

衛生環境や安心・安全に対する意識など、現代のライフスタイルは大きく様変わりし、より豊かで快適な暮らしを求める声も高まっています。創業以来100年、暮らしを支えるお手伝いをしてきたアース製薬は、虫ケア用品や入浴剤、オーラルケア用品などの日用品を通して、人々の快適な暮らしの実現に寄り添っています。



### 虫ケア用品

国内:虫ケア用品 売上高\*



\* 内部売上高含む  
\* 2022年より収益認識に関する会計基準を適用

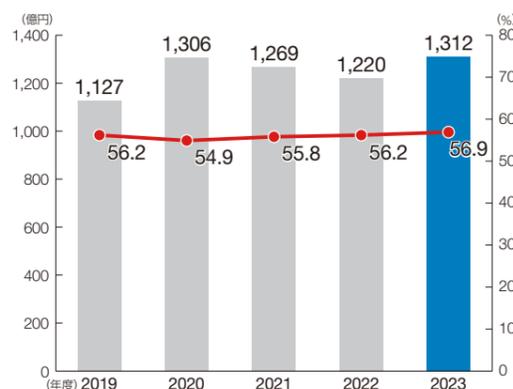
虫ケア用品部門では、ハエ・蚊、ゴキブリ、ダニなどの害虫を駆除、忌避する製品をメインに取り扱っています。売上高は620億31百万円(前期比4.5%増)と、当社全体の売上高の約37%を占めており、収益性の高いコア事業です。

「殺虫剤」は極めて安全性が高い製品であるにもかかわらず、薬剤の毒性が強そうなどのイメージがありました。製品の安全性などをお客様に正しく理解いただき、かつ安心して製品をお使いいただくため、2017年より呼称を「殺虫剤」から「虫ケア用品」に変更しました。

#### ● 市場環境

地政学リスクの高まりを背景とした資源価格の高騰や為替変動、物価上昇に伴う消費低迷などの要因がある一方で、新型コロナウイルス感染症の拡大による消費者の行動様式の変容や、製品の付加価値化・高単価化が進み、国内市場は拡大傾向にあります。当社は、お客様のニーズが多様に広がる

国内:虫ケア用品 市場規模・当社シェア推移



■ 虫ケア用品市場(左軸) ● アースシェア(右軸)

中、害虫の「駆除」だけでなく「予防」にフォーカスした製品をラインナップしており、国内市場で56.9%<sup>\*1</sup>の圧倒的なトップシェアを保持しています。「市場シェアはお客様からの支持率」と受け止めており、今後も新製品の開発や既存製品のたゆまぬ改良により、継続的なシェアの拡大を目指します。

#### ● 取り組み

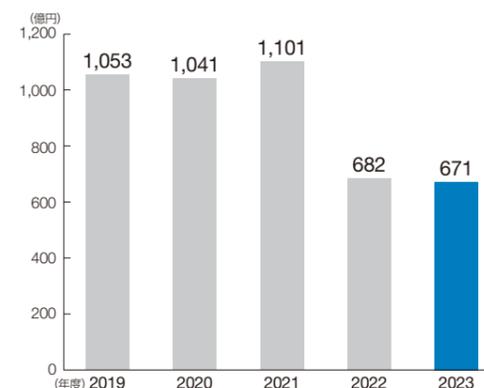
原材料価格高騰などの外部環境変化に対応し、収益性を高めていくため、製品の付加価値化をさらに推し進めるとともに、価格改定も実施しています。また、虫ケア用品は季節性の高い製品ではありますが、昨年、販売期間が長期化していることを受け、流通上の商慣習である返品抑制に取り組んでいます。さらに、海外からの渡航者の増加を背景とした新たな害虫被害に対応し、宿泊施設などBtoB販路の開拓も積極的に行っています。

\*1 インター・SRI+ 殺虫剤市場(園芸用殺虫剤除く) 2023年累計販売金額シェア



### 日用品

国内:日用品 売上高\*



\* 内部売上高含む  
\* 2022年より収益認識に関する会計基準を適用

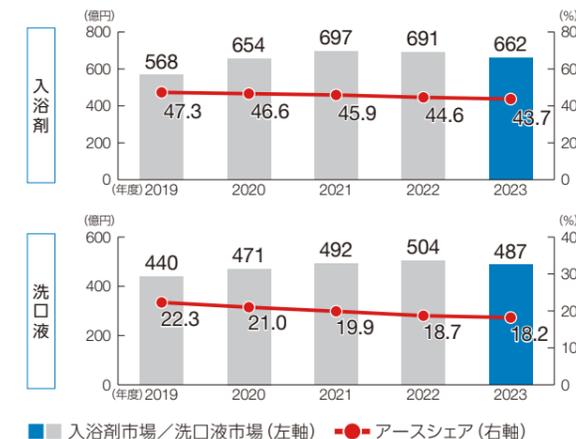
日用品部門では、入浴剤やオーラルケア用品、衣類用防虫剤、消臭芳香剤、住居用掃除用品、家庭用マスクなどお客様の健康で快適な暮らしを支える製品を幅広く取り扱っています。売上高は671億99百万円(前期比1.6%減)と、当社全体の売上高の約40%を占める第2の事業の柱です。

中でも入浴剤と洗口液が主力カテゴリとなっています。入浴剤では「バスクリン」「きき湯」「温泡」など数多くのブランドを有し、2023年からは「BARTH」の展開もスタートしました。洗口液では高い認知度を持つ「モンダミン」ブランドで展開しています。

#### ● 市場環境

2020年からのコロナ禍による巣ごもり需要の恩恵を受けていましたが、新型コロナウイルスの5類移行に伴う外出機会の

主要カテゴリ 市場シェア状況



増加や消費者の節約志向などを受け、主力カテゴリの入浴剤や洗口液の市場規模が縮小し、競争が激化しています。こうした中、2023年度の国内入浴剤シェアは43.7%<sup>\*2</sup>、同じく洗口液は18.2%<sup>\*3</sup>となっています。

#### ● 取り組み

今後、収益構造改革を目指して成長分野を見極め、製品ラインナップと在庫のスリム化を図ります。その上でブランドとSKU<sup>\*4</sup>の選択と集中やマーケティング投資配分の見直し、顧客起点でのマーケティングコミュニケーションの強化を行い、ブランド価値の向上に伴う収益力強化を図っていきます。

\*2 インター・SRI+ 入浴剤市場 2023年累計販売金額シェア  
\*3 インター・SRI+ 洗口液市場 2023年累計販売金額シェア  
\*4 SKU:受発注、在庫管理を行うときの最小単位 (Stock Keeping Unit) の略

### EMAL

アース製薬は、お客様との接点である店舗での売り場づくりを大切にしています。季節や気候などの動向を踏まえた売り場づくりと販売促進をサポートする「EMAL」という独自のサポート体制を全国で築いています。

EMALは、全国各地で現地採用している従業員です。その地域の消費者でもあり、その方たちがお店を回って各店舗の担当者と話をし、お客様視点に立った新鮮で独創性のある売り場づくりを行っています。製品が持つ力に加え、独創的な売り場展開により、販売店の製品カテゴリー全体の売上向上にも貢献しています。

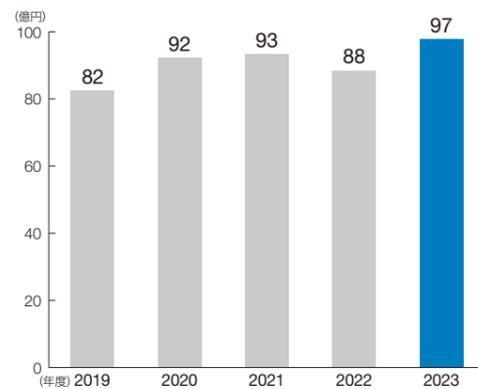
\* EMAL: earthの「E」、merchandiseの「M」、actionの「A」、ladyの「L」の頭文字をとった造語。お客様目線で独創性のある売り場づくりや店頭販促を行うスペシャリスト。

家庭用品事業



ペット用品・その他

その他 売上高\*



\* 内部売上高含む  
\* 2022年より収益認識に関する会計基準を適用

ペット用の虫ケア用品や消臭剤、プレミアムフードに加え、首輪・玩具など幅広いラインナップを展開するアース・ペットでは、大切な家族であるペットとの暮らしを快適にすることを目的し、ペットの健康維持の大切さやQOLの向上について、商品と一緒に世界に向けて発信しています。

ペットケアの情報発信のためのアンテナショップ「あーす・ぺっとはうす」を開設し、新たな情報発信拠点を狙っています。また、2023年には体験型研究施設「徳島ペットランド」を開設しました。ペットと触れ合えるスペースを備えた研究施設で、ペットやペットケア関連商品への理解を一層深めていただく場であり、今後、商品開発・サービス・情報提供のコア機関としてのユニークな地位を確立していきます。

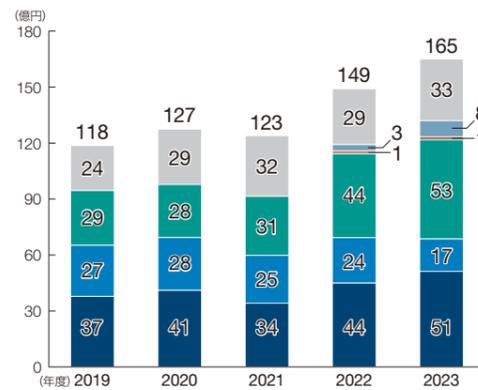
● 市場環境

ペットブームは落ち着きを見せていますが、飼い主のペットに対する健康意識の高まりを受けて、猫砂などのケア用品やプレミアムフードをはじめ、ペット関連市場は好調さを維持しています。



海外事業

海外 売上高\*



■ タイ ■ 中国 ■ ベトナム ■ マレーシア ■ フィリピン ■ 輸出・越境EC

\* 内部売上高含む  
\* 2022年より収益認識に関する会計基準を適用

1980年のタイへの進出を皮切りに、タイ、中国、ベトナム、マレーシア、フィリピンでは現地法人による積極展開を行っています。エリア戦略を強化し、タイ・ベトナムでは売上とともに収益・市場シェア拡大を推進、マレーシア・フィリピンでは販路の拡大を目指しています。中国では、事業戦略を見直し、実店舗を展開する小売業への製品導入を重点的に行っています。また、世界約50カ国・地域に向けて製品を輸出しており、現地代理店との強固なパートナーシップを築いて国によって異なる生活習慣や嗜好性からニーズを掘り起こし、アースブランドの存在感を高めています。

海外における売上規模拡大に伴い、円滑な商品供給の確立と利益拡大に向けて各エリアの中長期計画と連動した全体最適の視点での生産供給体制を整備しています。

グローバルシフトに向けた人材強化も重要です。早くから海外マーケットで経験を積める体制づくりや、現地採用を含めた人材確保に注力していきます。

● 取り組み

アース製薬は、中国・ASEANを最重要ターゲットとし、現地法人による積極展開と輸出ビジネスの2軸で展開しています。タイでは虫ケア用品シェアNo.2を獲得しており、2026年にはシェアNo.1獲得を目指しています。輸出についてはサウジアラビアを中心とした中東、台湾、北米への展開を加速していきます。また、世界中にアースブランドを浸透させるため、統一されたグローバルブランドの確立を目指し、マーケティングも強化しています。

● タイ:Earth (Thailand) Co., Ltd.

アースグループ初の海外法人として1980年に設立。商品開発・生産・販売・物流までを一手に担う地域密着型のビジネスモデルで確固たる基盤を築いています。現地発の虫ケア用品ブランド『OASIS』など、“お客様目線”の商品育成に注力しています。海外初の虫ケア用品シェアNo.1へ向け、現地法人が一体となり取り組んでいます。タイでの知見を他国にも応用しながら、アジア・中東諸国を網羅する、グローバル戦略のハブの役割を果たしています。

● 中国:アース(上海)投資有限公司

中国市場での売り上げ拡大を目指し、2015年に設立。天津・蘇州にある工場2社などとも協働し、北京・上海・広州・深川の4大都市を主軸に販売活動を行っています。主力商品は、虫ケア用品ブランド『ARS安速(アース)』で、実店舗を展開する企業での販売強化に加え、ECチャネルでの顧客獲得を日本との連携で進め、中国でブランドを普及させることを見据えた活動をしています。

● ベトナム:Earth Corporation Vietnam

ベトナム国内で家庭用品を製造・販売していた現地法人を2017年に子会社化。全国700名体制の販売網により、国土が南北に長く、個人商店が7割を占める環境下でスムーズな配荷体制を整えています。主力商品の洗剤ブランド『Gift』

アースの現地法人設立国



を基盤にしなが、虫ケア用品市場の活性化のため、『ARS』ブランドの拡大・浸透を進めています。今後は、ASEAN諸国や日本向け製品の生産拠点化も視野に入れ、投資を積極化しています。

● マレーシア:EARTH HOME PRODUCTS (MALAYSIA) SDN. BHD.

2019年に現地法人を設立。温暖な気候を背景に、蚊が媒介する感染症リスクに対する虫ケア用品へのニーズが高い国の一つです。経済発展に伴う人々の衛生意識や消費意欲の向上により、アース製薬の強みである高付加価値商品が浸透する市場として成長が期待されています。

● フィリピン:EARTH HOMECARE PRODUCTS (PHILLIPPINES), INC.

前身企業を買収し、2022年に現社名に一新して事業を開始。アジア諸国同様、虫ケア用品や家庭用品のニーズが年々高まっており、著しい人口増加や高い経済成長に伴い将来にわたり成長が期待できる市場です。先行するタイおよびベトナムの工場との連携によりシナジーを生み出していきます。



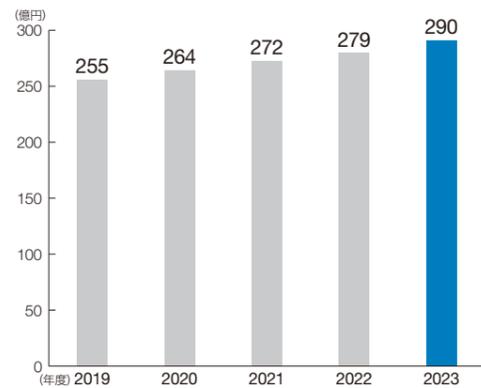
海外で取り扱っている虫ケア用品、日用品(一部)

# 総合環境衛生事業



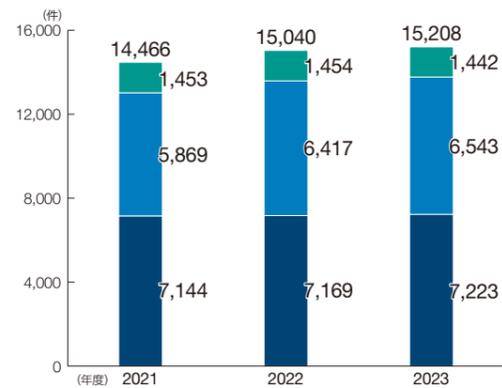
アース環境サービスが提供する総合環境衛生事業では、食品、医薬品、医療、容器、包材、物流・倉庫をはじめとした様々な業種業態において、異物混入や汚染を防ぎ、最適な衛生環境を維持・改善するためのサービスを提供して、お客様である企業の品質保証活動を支援しています。人々の健康で安全・安心な暮らしに、食品や医薬品、医療などのサプライチェーン全体を通して貢献しています。

総合環境衛生 売上高\*



\* 内部売上高含む  
\* 2022年より収益認識に関する会計基準を適用

総合環境衛生 年間契約件数推移

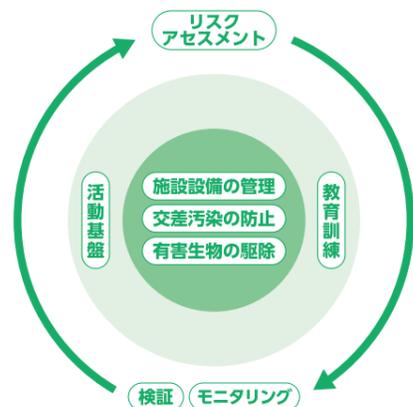


■ トータルヘルスケア ■ ペストコントロール ■ ビルメンテナンス  
\* ペストコントロール: 害虫・害獣駆除施工業務  
\* ビルメンテナンス: 建物内の清掃全般を含む管理

## ● 「総合環境衛生管理」とは

アース環境サービスが提供する衛生管理の支援サービス「総合環境衛生管理:トータルヘルスケアシステム」は、QMS、FSMS、PQS\*などのさまざまなマネジメントシステムや、独自に培ってきた技術・ノウハウをベースとした「8つのアプローチ」で構成されています。「現場主義・科学的根拠・再現性」の3つの要素を“効果的に衛生管理を継続するための基本”に掲げ、

8つのアプローチ



8つのアプローチをお客様ごとのご要望や目標に合わせてオーダーメイドで構成した、総合的・体系的な衛生管理の支援サービスです。

また、自社開発の情報一元管理システム「ESCOEVO (エスコエボ)」は、現場の診断結果や改善状況をはじめ衛生管理に必要な膨大なデータをスピーディに分析し、見える化・共有することにより改善活動の効果を上げます。

\* QMS: 品質マネジメントシステム、FSMS: 食品安全マネジメントシステム、PQS: 医薬品品質マネジメントシステム

## ● 環境ドクターによる支援

「環境ドクター」が衛生管理に関する最先端の知見と、ハイレベルな技術力でサービスを提供します。独自の教育訓練プログラムにより知識と技術を習得し、多種多様な現場での豊富な経験を積んだスタッフが「環境ドクター」として、事業所の衛生管理を診断し、問題点を浮き彫りにして、改善対策の処方箋を切り、治療・予防をしながら安全・安心な環境の維持・増進をサポートします。



## ● 市場環境

食品や医薬品、医療についての安全基準に対する国際的な調和の流れや、国内における法改正などを背景に、衛生管理がこれまで以上に強く求められています。主要なお客様である食品関連業界や医薬品関連業界、包装関連業界において異物混入対策などの衛生管理対策ニーズは高水準であり、専門的な知識や技術、ノウハウを提供する高品質な衛生管理サービスへのニーズが高い状況が続いています。

総合環境衛生事業は、年間契約をベースとした収益基盤の安定により、安定的な収益の創出を担っています。原価率の上昇や人財への積極投資に伴う人件費の増加があったものの、年間契約件数が伸長した結果、2023年度の売上高は290億73百万円(前期比3.9%増)、セグメント利益は14億51百万円(前期比1.5%増)となりました。

## ● 成果と課題

総合環境衛生事業は、需要の増加に伴い契約件数が年々増加し、収益を安定的に稼ぎ出す基盤構築が進みました。また教育訓練用細胞培養加工施設を活用し、彩都総合研究所を拠点に研究・開発や人財育成、IoT・AIなどのデジタル技術を

活用したサービスなど、お客様へのサービス向上・業務効率改善を目的とした投資を進めました。また農業分野への参入など新事業に向けたプロジェクトを立ち上げ、事業計画の立案・検討を行っていきます。

そのなかで課題としては、コンサルタント営業を行う技術営業への人財育成や業務効率の改善、施工作業の委託先であるパートナー企業の人的リソース不足の問題が挙げられています。

## ● 今後に向けて

当事業を手掛けるアース環境サービス(株)は、現在、上記課題解決のために新中期経営計画を検討中です。より高品質なサービスを提供するための体制づくりを行ってまいります。「技術力」「教育」「専門性」の3つの柱の確立、「環境ドクター」による品質保証を支援するサービスの錬磨、新分野へのサービス展開と持続的に成長し続ける事業基盤の変革を経営ビジョンとして、アースグループの経営理念を実践します。

## 彩都総合研究所 T-CUBE

「彩都総合研究所 T-CUBE」はアース環境サービスの研究・開発、検査・同定、人材育成の中核拠点として、2016年に関西イノベーション国際戦略総合特区の認定を受け、大阪府茨木市に設立しました。さまざまな要素が交流し、結合し、広がって、無限に成長していくというコンセプトのもと、各界の研究者が集結し、産学官の多様なネットワークを使いながらイノベーションを創出する場として展開しています。近年ではAIを活用した捕虫・分析システムの開発や、酸化制御技術による除菌・消臭システム「MA-Tシステム®」の産業応用、教育訓練用細胞培養加工施設での再生医療分野の人財育成と科学的データ蓄積への取り組みなど、アースグループだけでなく社会全体に貢献する革新的なイノベーションを生み出す核としての役割を果たしています。

## 「Nakanoshima Gross (未来医療国際拠点)」への参画 ～未来医療・先端医療の早期実用化・産業化への取り組み～

アース環境サービスは、未来医療・先端医療におけるイノベーションを創出し、早期実用化・産業化を図ることで人々の健康に貢献することを目的に、「Nakanoshima Gross (未来医療国際拠点)」(大阪府大阪市)に参画しています。

彩都総合研究所(大阪府茨木市)に開設した衛生管理や環境維持が学べる「教育訓練用細胞培養加工施設」とも連携した取り組みで、サプライチェーンの確立など革新的な医療技術や創薬が社会に広く浸透するための土台作りや、未来医療を担う環境の最適化を図ってまいります。

