

2021年12月期 第2四半期 業績説明資料

2021/08/06



アース製薬株式会社

こんにちは。アース製薬の川端です。

新型コロナウイルス感染症は変異株によって流行が拡大し収束が見通せず、まだまだ社会全体が通常には戻りません。2020年12月期の業績説明時（2021年2月時点）には「次期の半期においては状況が少しでも好転しているのではないかと期待をしておりましたが、現時点ではそこまでには至っていないという状況でございます。

そのような中、皆様には大変なご支援をいただいておりますこと、改めまして冒頭に深く感謝申し上げます。ありがとうございます。

それでは説明に入りたいと思います。

1. 2021年12月期 第2四半期業績
2. 2021年12月期 通期業績見通し
3. 今後の取り組み、経営の方向性



1. 2021年12月期 第2四半期業績

21.2Q 業績サマリー



• 売上高の状況 (前期比104.7%、計画比102.0%)

- ▶ 国内 : 虫ケア用品・入浴剤中心に売上増、ニューノーマルによる需要継続
- ▶ 海外 : 新型コロナウイルスの影響を受けるものの、増収を確保

• 営業利益の状況 (前期比115.9%、計画比115.3%)

- ▶ 粗利益 : 高収益製品の売上好調により、ミックス改善
- ▶ 販管費 : マーケティング費用をはじめとした適切なコントロールにより、計画内に

• 財政状態

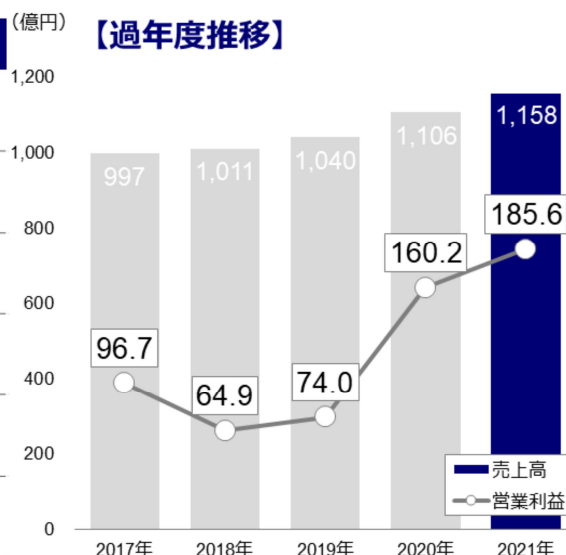
- ▶ 自己資本比率 前期末対比で1.7pt上昇 (46.1% ➡ 47.8%)
- ▶ 安定的なフリーキャッシュ・フローを創出

21.2Q 業績ハイライト



- 増収増益、計画達成
- 2Q時点での過去最高業績を大幅に更新

	20.2Q 実績	21.2Q 計画	21.2Q 実績
売上高	1,106億円	1,136億円	1,158億円
売上総利益	477.7億円	504.0億円	516.0億円
営業利益	160.2億円	161.0億円	185.6億円
経常利益	161.3億円	163.0億円	189.0億円
親会社株主帰属 四半期純利益	109.4億円	109.5億円	127.5億円
EBITDA	189.7億円	190.0億円	212.0億円



© Earth Corporation All Rights Reserved.

2Qの業績ハイライトについてです。

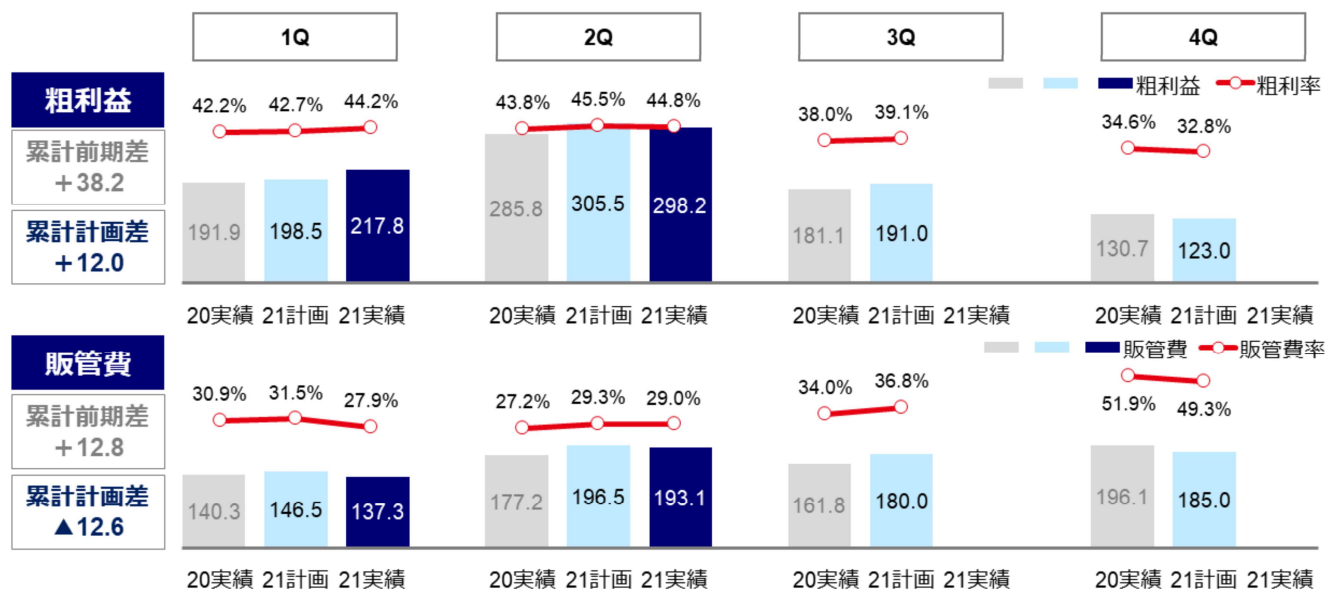
四半期ごとに決算を開示しており、まだ半期が終了した段階です。下期が残ってはおりますが、通年の業績において当社にとって一番ボリュームが大きい2Q終了時点で、売上高・各段階利益で過去最高業績を出すことができました。後ほど要因についてご説明いたします。

四半期別業績



(単位：億円)

- 着実に利益を生みだせるよう、収益構造を改革
- 粗利率は毎四半期で着実に改善、販管費は適切にコントロールされている



© Earth Corporation All Rights Reserved.

5

四半期ごとの業績についてです。

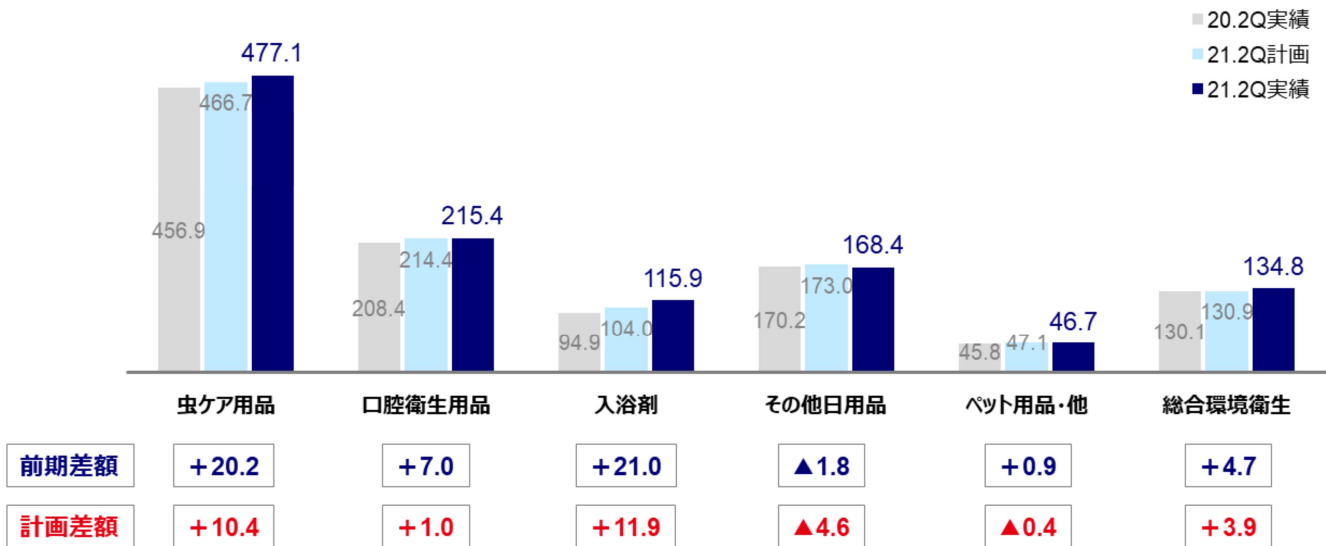
現在、構造改革を進めている段階において、四半期ごとに利益と販管費をコントロールすることが一番の目的でございます。当社の商品は季節性があるため、四半期ごとでまばらになります。しっかりと4Qまで商品の動向などを見極めながら、経費コントロールを行い、通期を終えることができるようにしたいと考えています。着実に利益を生み出せる体制になってきているかと感じています。

部門別売上高



(単位：億円)

- 虫ケア用品は、取り組みに伴う機会ロスの回避が寄与し、増収
- 入浴剤はニューノーマル・生活様式の変容に伴う需要の拡大を受け、大幅増収
- 総合環境衛生事業はコロナ禍の影響が危惧されたものの、SPOT契約・物販の拡大により増収



© Earth Corporation All Rights Reserved.

*外部顧客向け（内部相殺分除く）

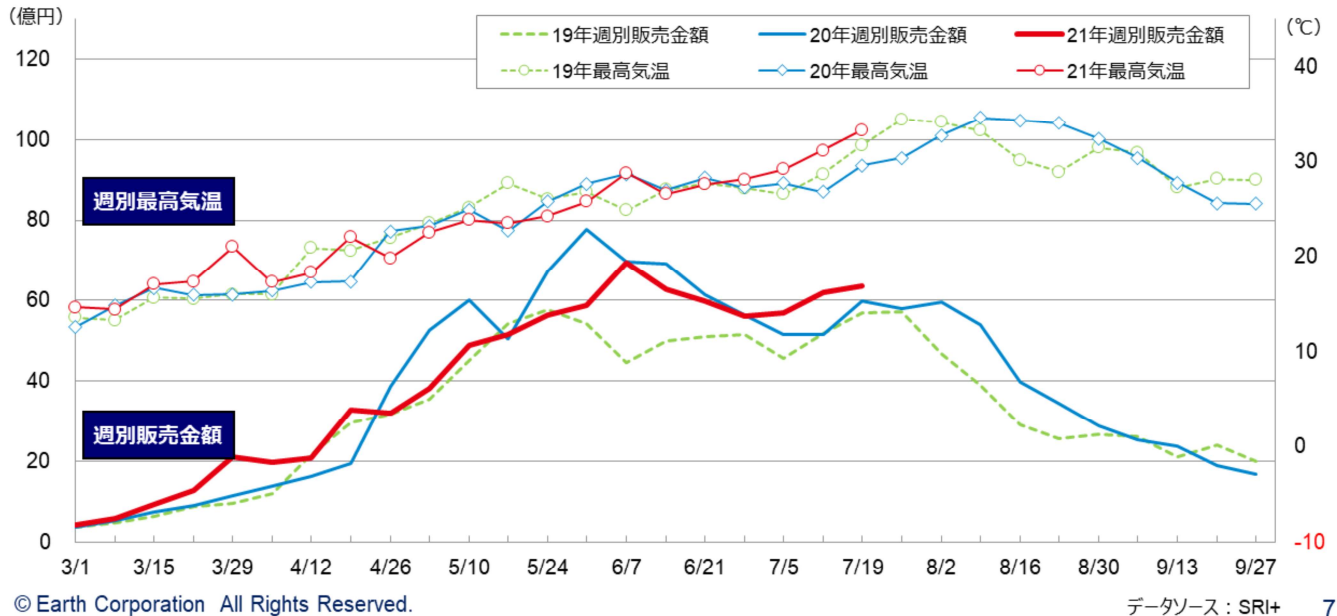
部門別の売上高についてです。

その他日用品とペット用品・他は計画に対して若干下振れていますが、おおむね順調に推移しております。今となってはニューノーマルがノーマル化しており、このことが当社の事業には非常に追い風となっていることが見てとれるかと思います。

国内 虫ケア用品市場の状況



- 高水準であった前年の市場に対しては、6月末累計で**96%**（4-6月：前期比 93%）
- コロナ禍以前の2019年との対比では大幅に拡大（2019年比 6月末累計 **116%**）
- 7月に入って前年同週を上回る週が続き、累計で前年と同等の水準に近づく



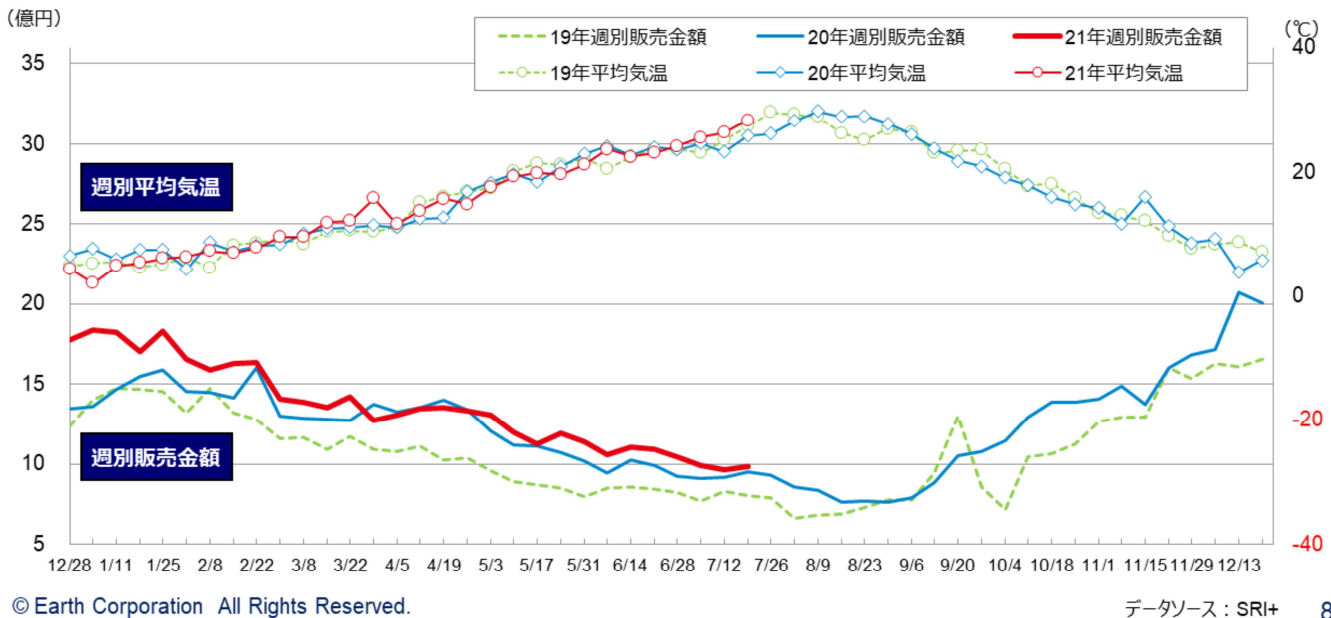
国内の虫ケア用品の市場についてです。

日々、マーケットの状況を注視しておりますが、昨年は新型コロナウイルスの影響を受け、虫ケア用品市場の動向が不透明な状況でした。結果的には在宅時間の長期化が後押しとなり、市場にプラスの影響をもたらしました。今年はその状況が継続しております。この半期までは昨年度とほぼ同水準で推移しています。大きなへこみが無い状況で推移しているのは、非常に期待が持てる、あるいは手応えがある状況になると考えています。

国内 入浴剤市場の状況



- 昨年4月以降、ニューノーマル・生活様式の変容に伴い、入浴剤の販売ペースが上昇
- 6月末累計での市場前期比は**110%**と、市場は今期も好調を持続
- コロナ禍以前の2019年との対比では大幅に拡大（2019年比 6月末累計 **126%**）



国内の入浴剤市場の状況です。

こちらについても、世の中の状況を反映しており、在宅時間が増える中で今期も順調に伸びています。伸びているというよりも、この状況が定着化してきていると考えられます。

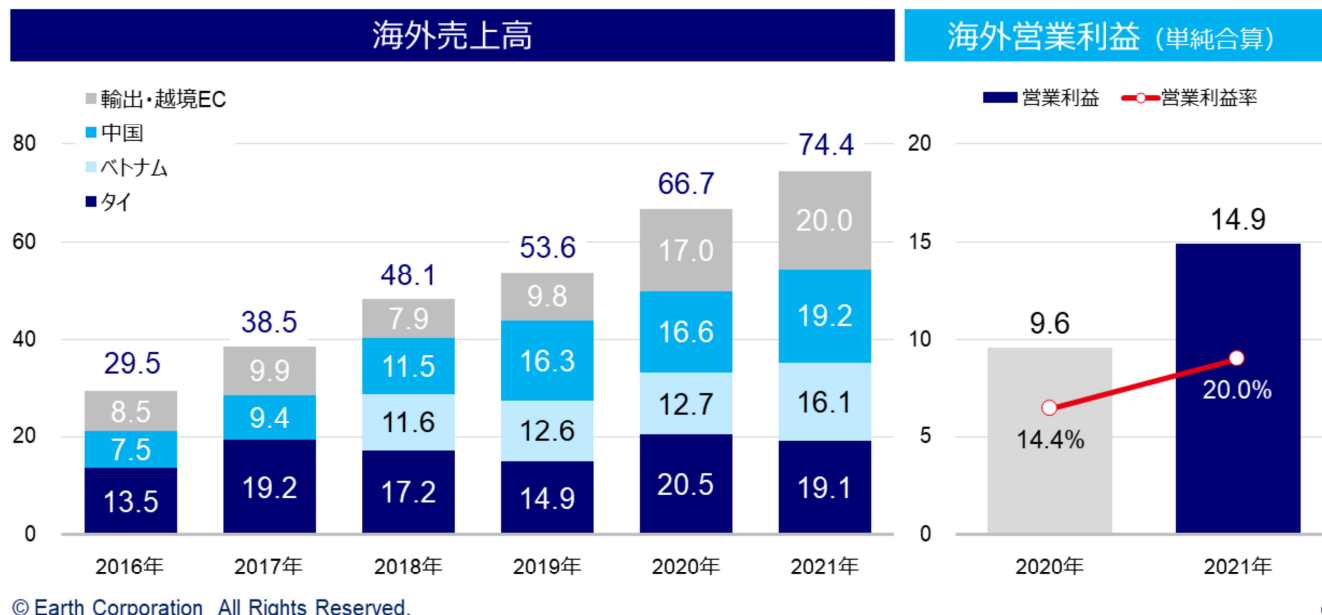
国内の虫ケア用品市場と入浴剤市場については、当社グループの主要事業が属する市場となりますので、市場の状況をご理解いただきたいと考え、ご説明いたしました。

海外業績（越境EC分含む）



（単位：億円）

- 東南アジアはコロナウイルスの影響によるロックダウン実施など厳しい環境下にある
- 海外売上高トータルは 前年同期比111.5%と着実に成長、収益性も着実に改善



9

中計の最重要事項である海外事業についてです。

海外は日本以上に新型コロナウイルスの影響を受けている状況です。海外への展開を始めて以降、投資を含め構造改革を積極的に進めている最中にあり、今期も当社グループに対しては、現時点までは非常に良い実績で成長しています。海外事業については取り組み半ばですので、これからもアクセルを踏んでいきたいと考えております。

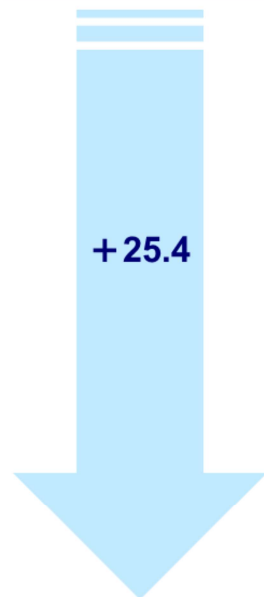
利益もようやく投資フェーズから回収フェーズへ移ったという段階です。さらに、当社グループ全体の業績を押し上げるような部門として取り組んでいきたいと考えております。

営業利益変動要因（前期比）



（単位：億円）

160.2 **20.2Q 実績**



売上総利益の増加
+ 38.2

販管費の増加による
利益へのマイナス効果
▲ 12.8

<内訳>

・ 増収に伴う売上総利益の増加	+ 22.8
・ 売上構成比の変化による影響	+ 15.4
・ 人件費の増加	▲ 4.4
・ 物流費の増加	▲ 1.9
・ 広告宣伝費の増加	▲ 0.6
・ 販売促進費の増加	▲ 1.8
・ 研究開発費の増加	▲ 1.4
・ のれんの償却額の減少	+ 2.7
・ その他（租税・減価償却費・雑費・支払手数料など）	▲ 5.4

185.6 **21.2Q 実績**

+ は増益要因、▲ は減益要因

営業利益変動要因（計画比）



（単位：億円）



© Earth Corporation All Rights Reserved.

11

営業利益の変動要因についてです。

計画に対する変動要因をご説明しておりますが、結論から申し上げますと売上総利益が上振れ、更に販管費の抑制によるプラス効果により、営業利益は計画に対して24.6億円の上振れとなりました。



2. 2021年12月期 通期業績見通し

続いては、2021年12月期の業績見通しについてです。

魅力ある製品の継続的なローンチ



- “お客様目線”での製品開発により、市場の活性化と売上成長に大きく貢献
- 21年下半期も多数の新製品を発売

	2018年	2019年	2020年	2021年
上期				
下期				
寄与率	単年 : 3.8% 3カ年 : 12.3%	単年 : 4.3% 3カ年 : 10.3%	単年 : 3.4% 3カ年 : 9.3%	

© Earth Corporation All Rights Reserved.

13

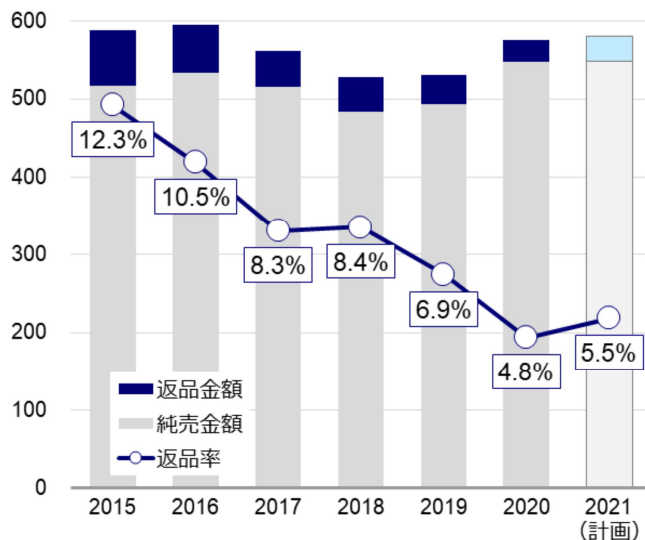
下期は、様々な取り組みがございます。上期に販売した虫ケア用品の返品期間にあたりますので、返品の実施を推進するとともに、販売面においても年間を通していかに商品を販売していくかという観点から、今下期も多くの新製品をローンチする予定となっています。新製品は期初計画には盛り込んでいませんので、少なからず業績へプラスに寄与するのではないかと考えています。もちろん、その中で商品を育てながらマーケットに貢献できることを目指しておりますので、下期も積極的に展開していきます。

国内虫ケア用品の返品見通し



(単位：億円)

- 前年に引き続き、低水準の返品率を見込む
- 足元の店頭消化は好調に推移しており、計画からの良化にも期待できる状況
- 返品・廃棄の削減により、環境負荷の軽減にも貢献する



© Earth Corporation All Rights Reserved.

返品削減：取り組み内容

- 年間を通じた売場の確保
 - ▶ 早期展開、シーズン終盤の展開継続
 - ▶ 年間定番売場の拡大
- 代理店に対する販売制度の変更
 - ▶ 返品削減に対するリベートの設定
- 返品抑制アイテムの設定 → 拡張
 - ▶ 年間定番品を中心とした無返品化の実現

14

国内虫ケア用品の返品についてです。

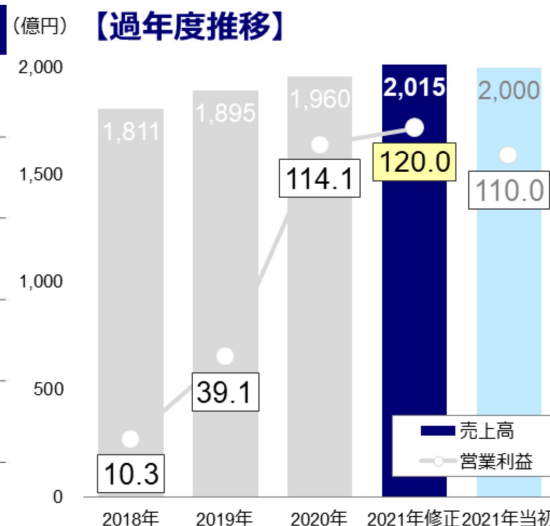
返品については、虫ケア用品のトップメーカーとして過年度より取り組んでいます。昨年度は5%を切るという、高いレベルの返品率となりました。今期についても横ばい程度の水準を維持できるのではないかと計画を立てております。この点については、当社の持ちうる仕組みとともに各流通と取り組んでいる段階でございます。昨年並みの返品率を維持することを目標とし、その目標に向け、現状は進めている状況です。

2021年 通期計画 (2021.07.28修正)



- 7月28日、通期業績予想の上方修正を開示
- 売上高・利益とも過去最高を更新する見込み

	2020実績	2021当初計画	2021修正計画
売上高	1,960億円	2,000億円	2,015億円
売上総利益	789.5億円	818.0億円	836.0億円
営業利益	114.1億円	110.0億円	120.0億円
経常利益	116.6億円	115.0億円	124.0億円
親会社株主帰属 当期純利益	35.4億円	70.0億円	77.0億円
ROE	7.4%	12.0%	13.3%



© Earth Corporation All Rights Reserved.

15

2021年7月28日に通期業績予想の上方修正を開示しております。
(<https://corp.earth.jp/jp/news/2021/pdf/20210728-01.pdf>)

期初計画よりも売上、営業利益、最終利益は上振れる予定で今期は着地できると思っております。見込んでいる結果は、修正計画値を最低ラインと捉え、より高い水準を狙っていきたいと考えています。高い水準が見えてくれば、3Qまたは4Q期間の中で適時開示を行いたいと思います。



3. 今後の取り組み、経営の方向性

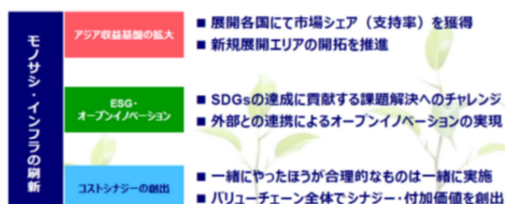
ここからは今後の取り組み、経営の方向性についてご説明いたします。

Act For SMILE

— COMPASS 2023 —

中期経営計画（2021-2023）の骨子

- 中期経営計画（2016-2020）の取り組みを進化
- 構造改革に向けて、グループ全体のモノサシ（評価軸）を再定義



© Earth Corporation All Rights Reserved.

16

2023年 定量目標・KPI

	指標	対象
【収益性】	・ 営業限界利益 → 売上総利益 - (販売費 + 物流費)	・ 営業活動における収益評価
	・ 貢献利益 → 営業利益 + ストラク部門費用	・ 事業部門・カテゴリーの収益評価
【資本効率】	・ 資本コスト	・ 投資案件の実施判断

	2020年実績	2023年計画	増減
売上高	1,960億円 ▶	2,130億円	+170億円
営業利益	114億円 ▶	140~160億円	+26~46億円
当期純利益	35.4億円 ▶	100億円	+64.5億円
ROE	7.4% ▶	13.0%以上	+5.6pt以上
DOE	5.1% ▶	4.0%以上	

© Earth Corporation All Rights Reserved.

※ 2022年10月採用予定の数・収益認識基準は考慮していない 17

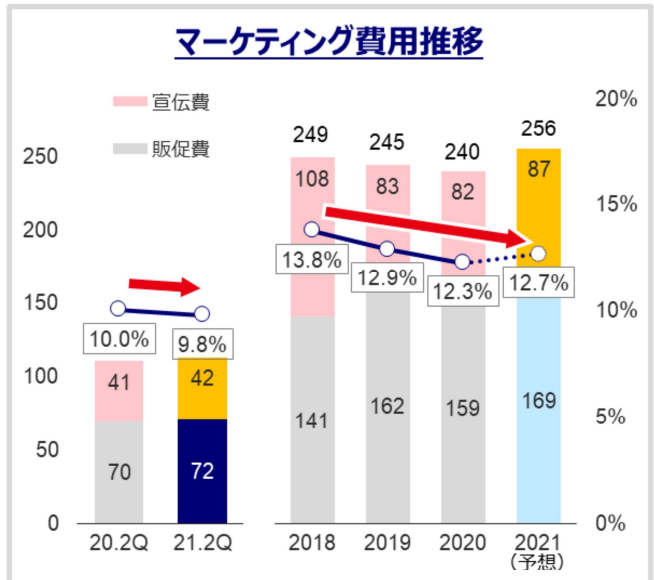
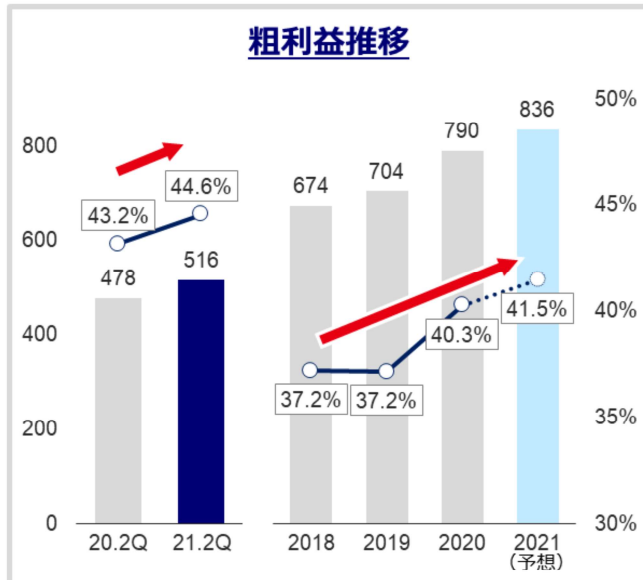
こちらは中計の内容です。
現状はこの中計に沿って、全ての経営を進めております。

収益構造の改善：取り組みの成果



(単位：億円)

- 粗利益：製品ポートフォリオの改善（低採算SKUの削減、高収益製品のローンチ）
- マーケ費用：販促費と宣伝費をトータル管理・可視化 ➡ リアルタイムで打ち手を講じる仕組み



© Earth Corporation All Rights Reserved.

18

収益構造の改革を推進している中で、現在どこに主眼を置いて取り組んでいるかについてご説明します。

新製品については、新市場を創造する目的とともに、ローンチに向けた会議においてモノサシの再定義を行ってきています。つまり、これら取り組みにより、商品は利益が見込めるようになっており、また、同時に低採算SKUを削減することで、収益構造を変革させてきています。

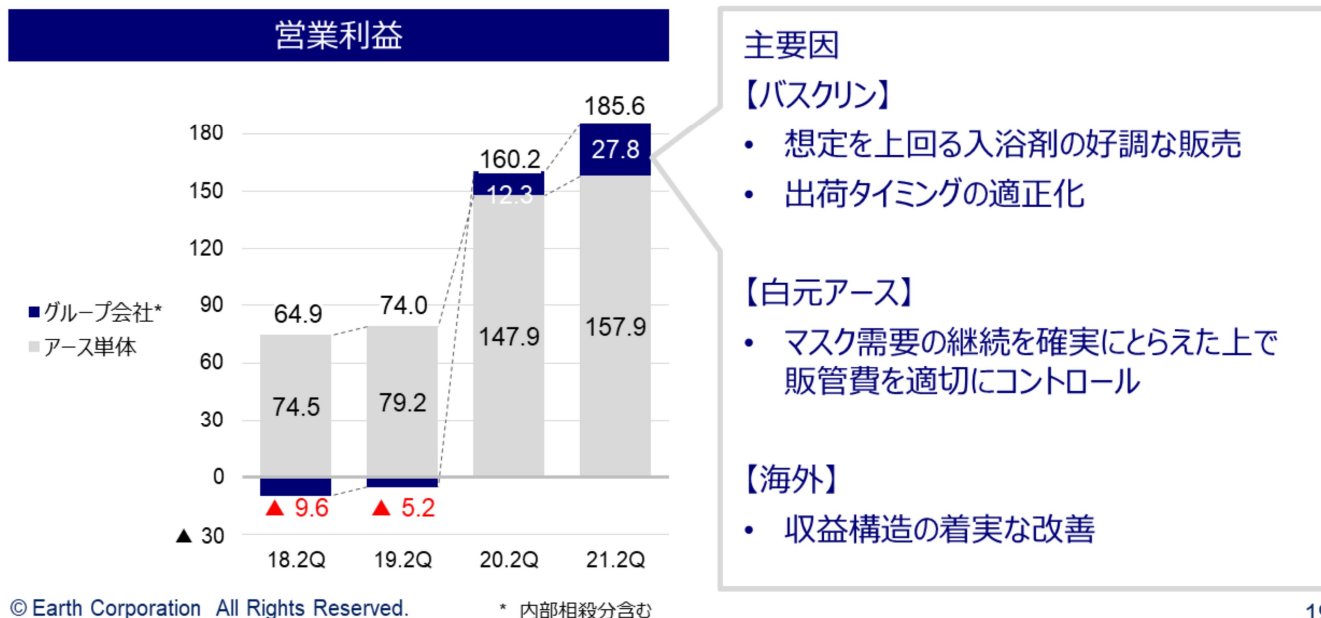
（当社の業績は）気候によって若干の変動がございます。数字の見える化の中で、随時、販管費がコントロールできる体制を整備し、リアルタイムで打ち手を講じることができる仕組みとなっており、今後は精度を上げていきたいと考えています。

収益構造の改善：グループ会社の業績貢献



(単位：億円)

- アース製薬単体をコアとしながら、複数の利益源を構築し、事業環境の変化に対応する
- グループ会社の好調な業績が、連結営業利益の増益に大きく貢献



19

過去、当社の収益構造はアース製薬単体が利益を創出し、グループ連結では他のグループ会社がその利益を棄損するという状況になっていました。連結企業であることを考えると、アース製薬単体の利益に他のグループ会社の利益が上乗せされるという状況でなければ意味がありません。

道半ばではありますが、昨年度から数値に表れるようになりました。アース製薬単体の利益にグループ会社の利益が追加され、今後もグループ会社が利益の構成比を上げて貢献し、連結着地が伸びるという構造となっておりますので、引き続き取り組んでまいりたいと思います。

ESG : SDGsへの貢献・推進体制



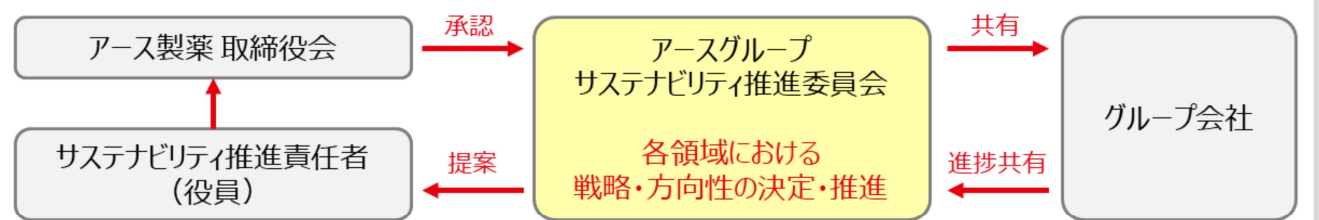
- 当社が認識する社会課題に基づき注力するSDGsのテーマに沿って、マテリアリティの特定を進める
- サステナビリティの推進を経営上の重要事項と捉え、グループ間連携を強化する

注力するSDGsのテーマ



サステナビリティ推進体制

経営がサステナビリティ推進に深く関与する体制



© Earth Corporation All Rights Reserved.

20

ESGとSDGsについてです。

CSVを掲げて取り組んでいる中で、より深掘りしていく、つまり、自社の事業が地球環境に対してどのような貢献ができるのかといった点を含めて社員にも理解してもらうことを考えています。無理やりやるのではなく、自発的に理解してもらうことで、当社グループ自体が成長していくという見える化していくことが大事だと考えております。

そこに合致する、一つのタイムロジックとしてESGやSDGsがあると思っております。

伝えていく力を強化しながら、個々の数字について深掘りしていきたいという考えも込めて、サステナビリティの推進体制を強化してまいります。早速ですが、経営層がリーダーシップをとることを鮮明にするため、ワーキンググループとしていたものを役員が参加した推進委員会として立ち上げました。

これから、こうした分野についての取り組みはますます進めていく必要があり、進めることが重要だと考え、当社グループの方向性として今回ご説明させていただきました。

ESG : コーポレート・ガバナンス改革と今後



- コーポレート・ガバナンス改革を開始した2015年以降、当社のガバナンスは着実に進化を遂げる
- 今後、企業価値の向上に向けて、さらなる取り組みを進めていく

これまでのガバナンス改善施策

- | | |
|-------|--|
| 2015年 | ・ ガバナンス改革スタート |
| 2016年 | ・ 社外取締役2名体制へ |
| 2017年 | ・ 取締役会の実効性評価開始 |
| 2018年 | ・ 取締役定数10名へ、任期1年に短縮
・ 経営スピード向上のため執行役員制度 導入
・ 譲渡制限付株式報酬制度 導入
・ 政策保有株式売却 → 持合株式縮減 |
| 2019年 | ・ 取締役会のダイバーシティ（国籍・ジェンダー） |
| 2020年 | ・ エクイティ施策による株式流動性向上 |
| 2021年 | ・ 『取締役の個人別報酬決定方針』策定
・ コーポレート・ガバナンス推進委員会 設置
・ サステナビリティ推進委員会 設置 |

現状の主な取り組み課題

- ・ 独立社外取締役1/3体制の確立
- ・ 経営陣の指名・報酬決定プロセスの一層の透明化
 - ・ 実効性ある指名委員会、報酬委員会の設置
 - ・ 取締役会のスキル・マトリックスの策定
- ・ サステナビリティに対する考え方の深耕
 - ・ サステナビリティ・ビジョンの策定
 - ・ マテリアリティの特定
 - ・ 非財務KPIの設定
- ・ TCFD対応

Topics !

- 上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果：**プライム市場への移行に支障なし**
- 『週刊東洋経済』* **SDGs 500社企業ランキングにて60位にランクイン！**

2015年からガバナンス改革をスタートし、社外取締役の人数の増加、役員の任期の短縮などを進め、毎年、着実にガバナンスについての取り組みを進めています。

現状がゴールではありません。プライム市場への移行を目指していますが、これが無くても本来ガバナンスではやらなければならないことがございます。引き続き、ガバナンスについても強化していきたいと思っております。

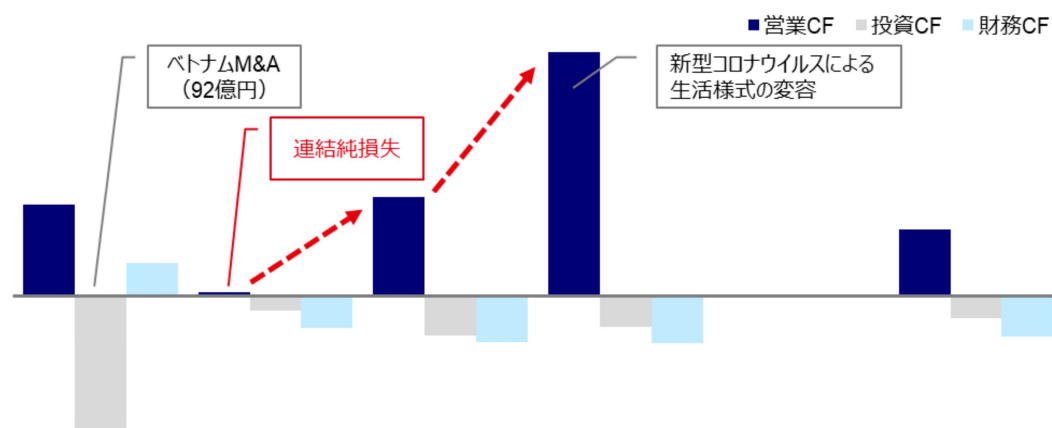
このような点も評価されて、外部機関のランキングにランクインすることができました。順位を上げることが目標ではありませんが、有益な指標となり、外からの評価も参考にしながら経営を進めてまいります。

財政状態：フリーキャッシュフローの推移



(単位：億円)

■「稼ぐ力」を高め、安定的なフリーキャッシュフローを創出



	2017.4Q	2018.4Q	2019.4Q	2020.4Q	2021.2Q
フリーキャッシュフロー	▲48.2	▲11.4	60.3	214.2	44.2
営業CF	91.7	3.6	100.2	245.9	67.2
投資CF	▲139.9	▲15.1	▲39.9	▲31.6	▲23.0
財務CF	32.6	▲32.0	▲47.6	▲49.3	▲40.8

© Earth Corporation All Rights Reserved.

22

フリーキャッシュフローを厚くしたいと考えています。

2018年度までは赤字となっており、稼ぐ力がありませんでした。現状については改革が進んでおり、安定的にフリーキャッシュフローを創出するということを意識しながら、経営に取り組んでいきたいと考えています。

財政状態：今後の投資・資金計画概要



(単位：億円)

- 設備投資は、減価償却費の範囲を超えて積極的に実施
(主力カテゴリーにおける生産増強、生産効率向上)
- 投資採算性を意識し、地域・リスクなど各投資案件に応じたハードルレートを設定

	20年実績	21年見通し	22年予測	23年予測	備考
業績計画 EBITDA	172	173	178	185	
(EBITDAマージン)	8.8%	8.6%	8.7%	8.7%	
資金調達 借入金の純増減	▲ 153	▲ 10	▲ 12	0	
エクイティ施策	126				20年：新株予約権型ファイナンス実施
資源配分 法人税等支払	▲ 26	▲ 39	▲ 44	▲ 46	
設備投資	▲ 35	▲ 40	▲ 60	▲ 60	主力カテゴリーにおける生産増強・効率向上
IT投資		▲ 10	▲ 15	▲ 15	基幹システム刷新
M&A				▲ 70	3年総額70億円、ASEANをターゲット
運転資金・ほか	54	▲ 75	▲ 47	6	20年：期末在庫を意図的に増加→仕入債務増
配当支払（前年度分）	▲ 20	▲ 25	▲ 25	▲ 25	1株当たり配当金115円の維持を前提
内部留保	15	52	70	79	
自己資本	553	605	674	753	
DOE	5.3%	4～5%を目安に配当還元実施			

© Earth Corporation All Rights Reserved.

23

フリーキャッシュフローの創出に連動しますが、今後の投資についてです。

入ってきたお金をどのように使うのかということは非常に重要な点だと考えています。毎年、設備投資計画を立てており、また、ITのインフラ投資を積極的に進めていきたいと考え、既に着手しています。会社の中身を時流に合った形に整えていきたいと考えています。

さらに、当社グループの成長戦略においてM&Aも重要な位置づけにあります。円ベースで2023年までの3年間で70億円の予算は良い案件があれば機動的に使用していきたいと考えています。

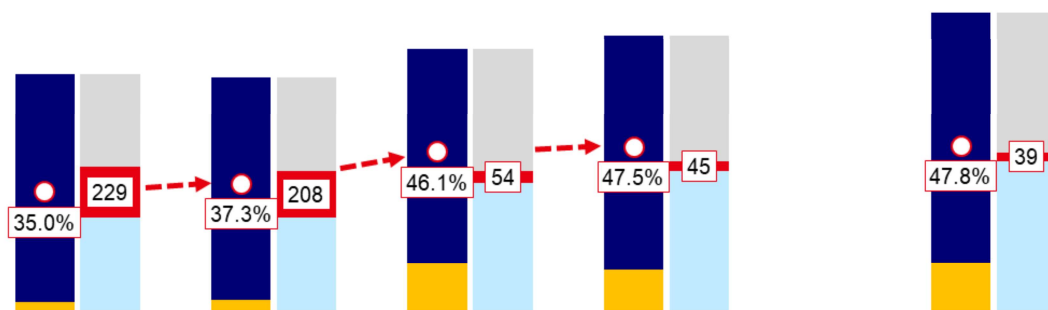
財政状態：目指す財務基盤



(単位：億円)

- 中長期に目指すKPI：自己資本比率45～50%
- 適切な資源配分により、「事業の成長」と「財務の健全性維持」を両立する

■ 現・預金 ■ 総資産 ■ 純資産 ■ 借入金 ■ 負債 ○ 自己資本比率



	2018.4Q	2019.4Q	2020.4Q	2021.4Q予測	参考) 2021.2Q
自己資本比率	35.0%	37.3%	46.1%	47.5%	47.8%
Debt/EBITDA	3.32倍	1.98倍	0.31倍	0.26倍	
ROE	▲0.3%	3.1%	7.4%	13.3%	
CCC	28.1日	30.4日	20.7日	20.0日	
Cash／総資産比率	5.6%	6.8%	19.8%	16.7%	17.7%

© Earth Corporation All Rights Reserved.

24

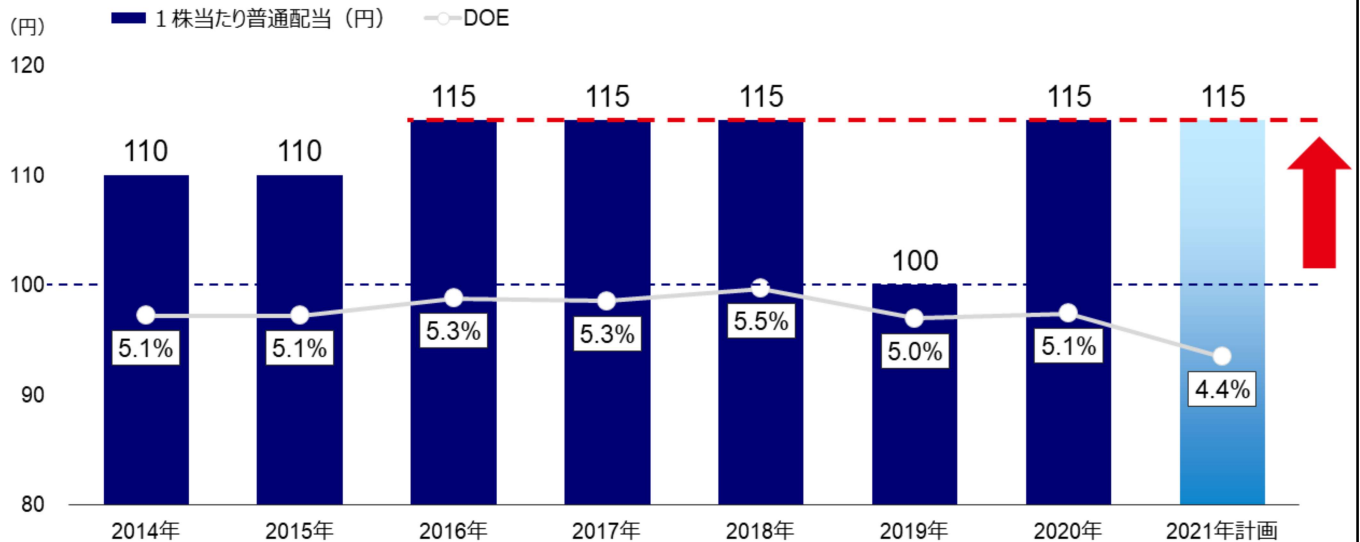
会社の安定性として、自己資本比率を45～50%を目指しています。改革の結果として、この水準を目指す体制となってきました。

むやみに自己資本比率を高めるのではなく、適正に45～50%を維持し、財務の健全性を保ちながら、必要な分野には投資を行っていくことが当社グループの成長スタンスだということをご理解いただきたいと思います。

株主還元



- 純資産配当率（DOE）4～5%を目安に配当
- 1株当たり配当金115円（予定）、DOE4.4%、連結配当性向33%想定



© Earth Corporation All Rights Reserved.

25

株主様への還元は重要事項の一つと捉えています。

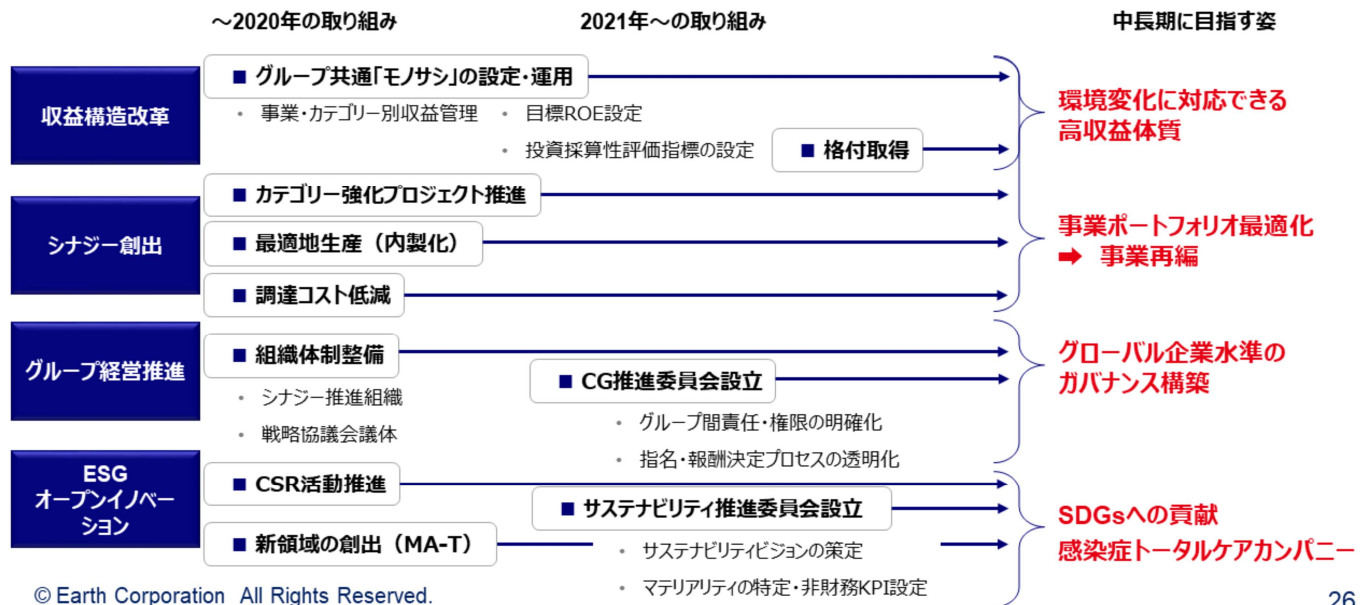
過去は配当性向ありきの株主還元でした。各経営指標や会社の健全性など踏まえ、株主還元に関する指標を用いておりますが、利益が出た時はしっかりと株主様へ還元していく考えです。過年度の実績をご覧ください。この考えはご理解いただけるものと思っております。

しっかりと稼いで、還元していくというスタンスは変わりませんので、まずは今期の115円を目指し努力していきたいと思っております。

アースグループの企業価値向上に向けて



- 収益構造改革・資本効率向上の観点から、最適地生産・調達などグループシナジーを発揮
- 今後、事業ポートフォリオの最適化・ESGへの取り組みなど、グループ全体戦略の遂行に向けて、事業再編やグローバル水準のガバナンス構築を視野に、戦略協議・意思決定のスピード化を図る



中計に沿って、一つずつ着実に進めていきます。

成長段階において、中計を骨子としながら、収益性の構造改革、シナジー創出、グループ経営の推進、ESG・オープンイノベーションへの取り組みを掲げておりますが、それぞれが出来てくると、次のステージへ移行することが重要と考えています。着実に当社グループは進化をしているという手応えがあります。事業ポートフォリオについてはこれから先は、シナジーを生み出すことをベースに置いた上で、今ある当社グループの形がどのように進化したらよいのかということは、適宜社内でも話し合っています。グローバル展開もこれまでにはトップラインを伸ばすことを重点におき、投資を進めてきましたが、これからはASEANにおいてシェアを上げていく施策を進めていきたいと考えております。

地球を、キモチいい家に。



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。

中計に沿って取り組みを進めており、これまでの結果が業績に結び付く段階になってきています。当社グループにとって、追い風の状況の時はプラスの影響となることがもちろんですが、万が一、マイナスの状況になったとしても利益を創出できる体制になってきています。2023年に向けて引き続き取り組みを進めてまいりますが、2023年以降も当社グループは続いてまいりますので、ご期待、ご支援いただきますようお願いいたします。