

2006年3月期(第59期)

中間決算説明会

—世にないことをやる会社—

2005年10月28日

エステー化学株式会社



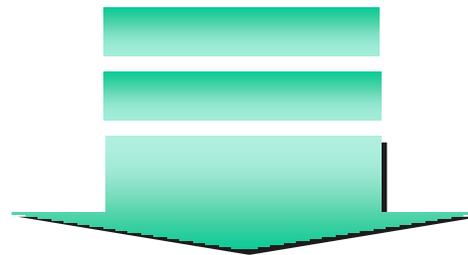
1.5 9期上期総括



< 市場環境の激変 >

原油価格高騰

外資の市場参入



市場変化への
迅速かつ適切な対応

2. 上期ハイライト



エアケアNO1に向けて 市場創造型の消臭剤を発売 (2月)



エアウォッシュ



どこでも電池の消臭プラグ

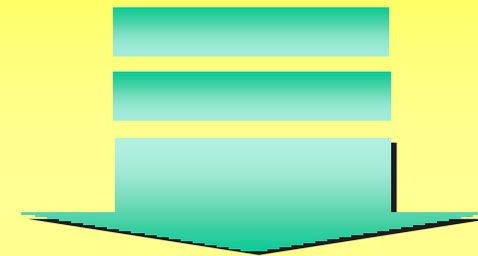
2. 上期ハイライト



置くタイプのエアウォッシュ」発売 (8月22日)



スタート好調



エアケアの売上
拡大に貢献

2. 上期ハイライト



エアケア市場への外資参入 (8月29日)

9月のエアケアの市場規模が
対前年 3割拡大

エスター化学も、8~9月の
エアケア全体の売上が 2割アップ

2. 上期ハイライト



全てのCMが大ヒット~ブランド認知に貢献~

上期成果



生活雑貨部門で常にベスト10にランクイン (200ブランド中)
消臭剤では全て1位
日本の全企業の中でCM到達度49位 (上期)

(CM総合研究所調査 認定)

利益重視経営の推進

1. 高利益商品への重点的取組み

防虫剤好調 < 売上反転 >

2. 更なるコスト削減

部門横断的取組み (営業、製造、開発)

・VA/VE強化

3. 適正価格での適正販売

・プライシング取組みの徹底

3. 上期業績結果



売上、利益とも計画達成

	連結	計画比	前年比
売上高	224億円	100%	102%
営業利益	23億円	104%	97%
経常利益	22億円	111%	98%
当期利益	8億円	107%	68%

中間配当 11円 *対前年中間期 1円増配

3. 上期業績結果～カテゴリー別売上～



カテゴリー	売上	前年比	売上に占める割合
エアケア (消臭剤)	110億円	105%	49%
衣類ケア (防虫剤)	59億円	106%	27%
ホームケア (その他)	21億円	95%	10%
湿気ケア (除湿剤)	16億円	98%	7%
ハンドケア (手袋)	14億円	88%	6%
サーモケア (カイロ)	2億円	72%	1%
合計	224億円	102%	100%

3. 上期業績結果 ~ 営業利益の主な増減要因 ~



増加要因

衣類ケア、エアケアの数量増加効果
販管費の圧縮
製造コストの抑制

+ 4億

+ 3億

+ 1億

+ 0億

減少要因

内製比率低下、仕入比率上昇
広告宣伝費の増加

5億

2億

3億

合計

1億

3. 上期業績結果



減損会計の影響 (連結)

遊休資産の減損	1.6億円
---------	-------

長期前払費用の減損	5.3億円
-----------	-------

合計	6.9億円
----	-------

4. 下期の取組み



**置くタイプのエアウォッシュ」
11月より8割増産**

消臭力」 絶好調

競争こそ 進歩の母」

4. 下期の取組み



引き続き、利益重視の経営を展開

引き続き、株主還元に努める

**企業価値向上に向け
アライアンスやM & Aを検討**

4. 下期の取組み



通期見通しは、年初見込みどおり

	連結	前年比
売上高	450億円	102%
営業利益	34億円	91%
経常利益	28億円	87%
当期利益	12億円	66%