

# フマキラー株式会社

2017年3月期 決算説明会

日用品質



2017年5月29日

- ・ **決算概要**
- ・ **今期予想**
- ・ **今後の展開**
- ・ **補足資料**

# ・決算概要 (2017年3月期)

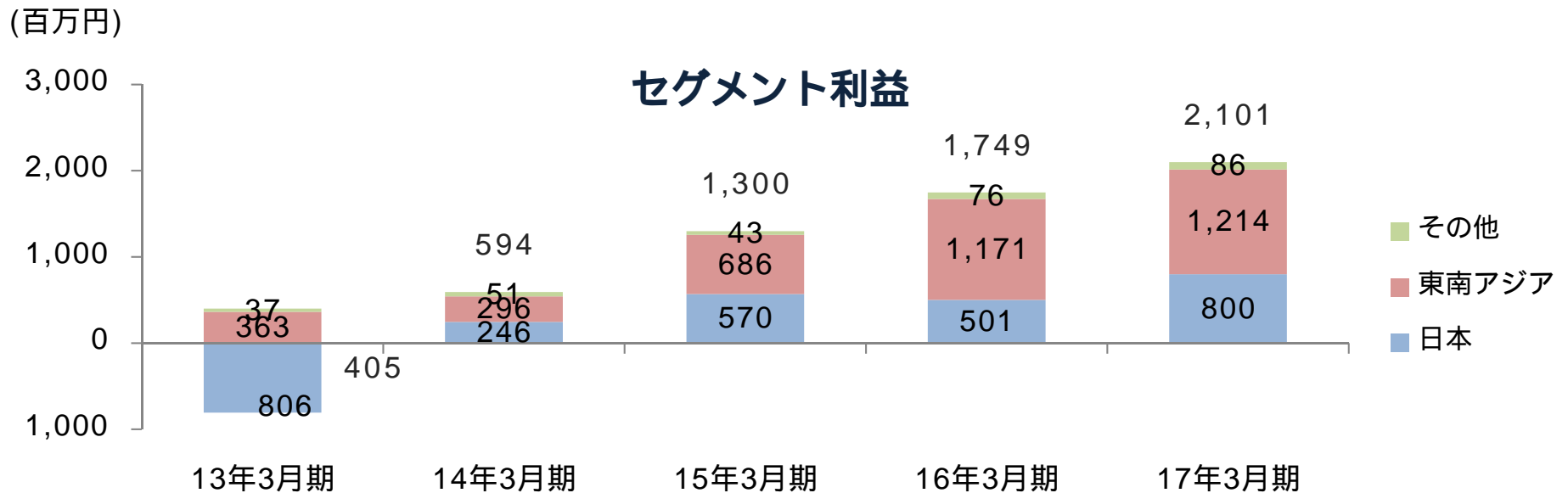
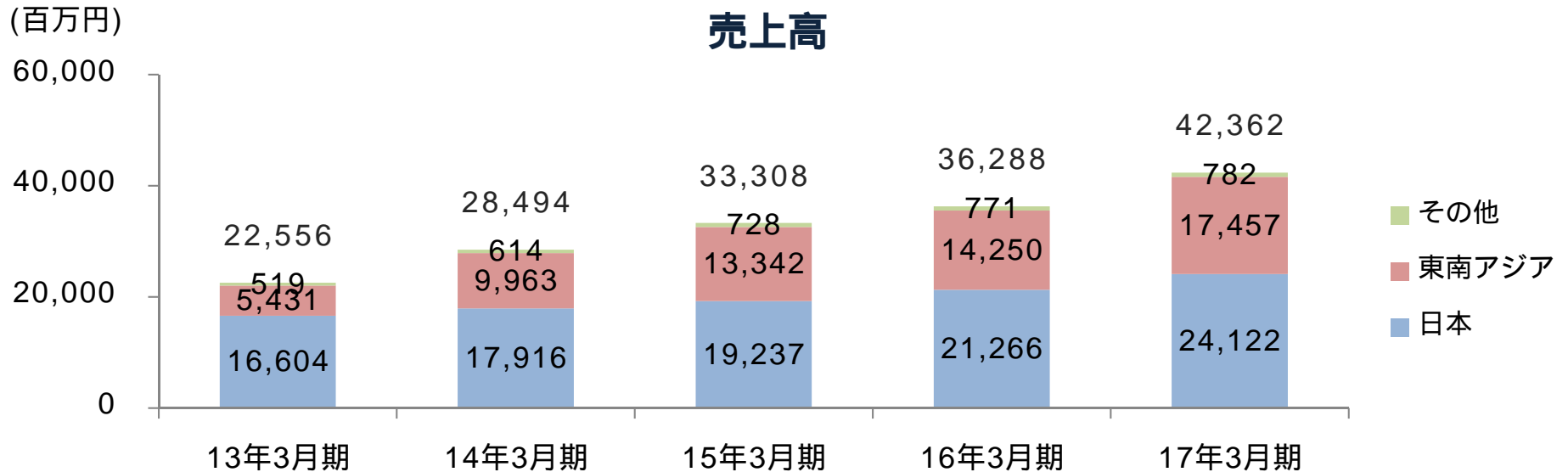
- 売上高・利益とも対前期比・対計画比で大幅に上回り、5期連続増収増益。
- 殺虫剤が国内・海外ともに大幅に伸びたほか、園芸用品・その他が好調。

	16年3月期実績		17年3月期初計画		17年3月期実績			
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	36,288	100.0	37,800	100.0	42,362	100.0	116.7	112.0
売上総利益	11,410	31.4	12,960	34.3	13,862	32.7	121.5	107.0
営業利益	1,865	5.1	1,840	4.9	2,277	5.4	122.1	123.8
経常利益	1,973	5.4	2,020	5.3	2,407	5.7	122.0	119.2
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,131	3.1	1,090	2.9	1,387	3.3	122.7	127.2
1株当り利益	40.68円		39.20円		49.92円			

売上総利益：返品調整引当金繰入前

# 決算概要 - セグメント情報 (地域別)

➡ さらなる市場の深耕とブランド力向上に向け、積極的に広告費を投入。  
売上高が大幅増の中、東南アジアのセグメント利益は3.7%増。



- 円高により海外からの仕入れコストがダウン。
- 海外子会社は年末のレートが前年と大きな差がなく利益影響は微小。

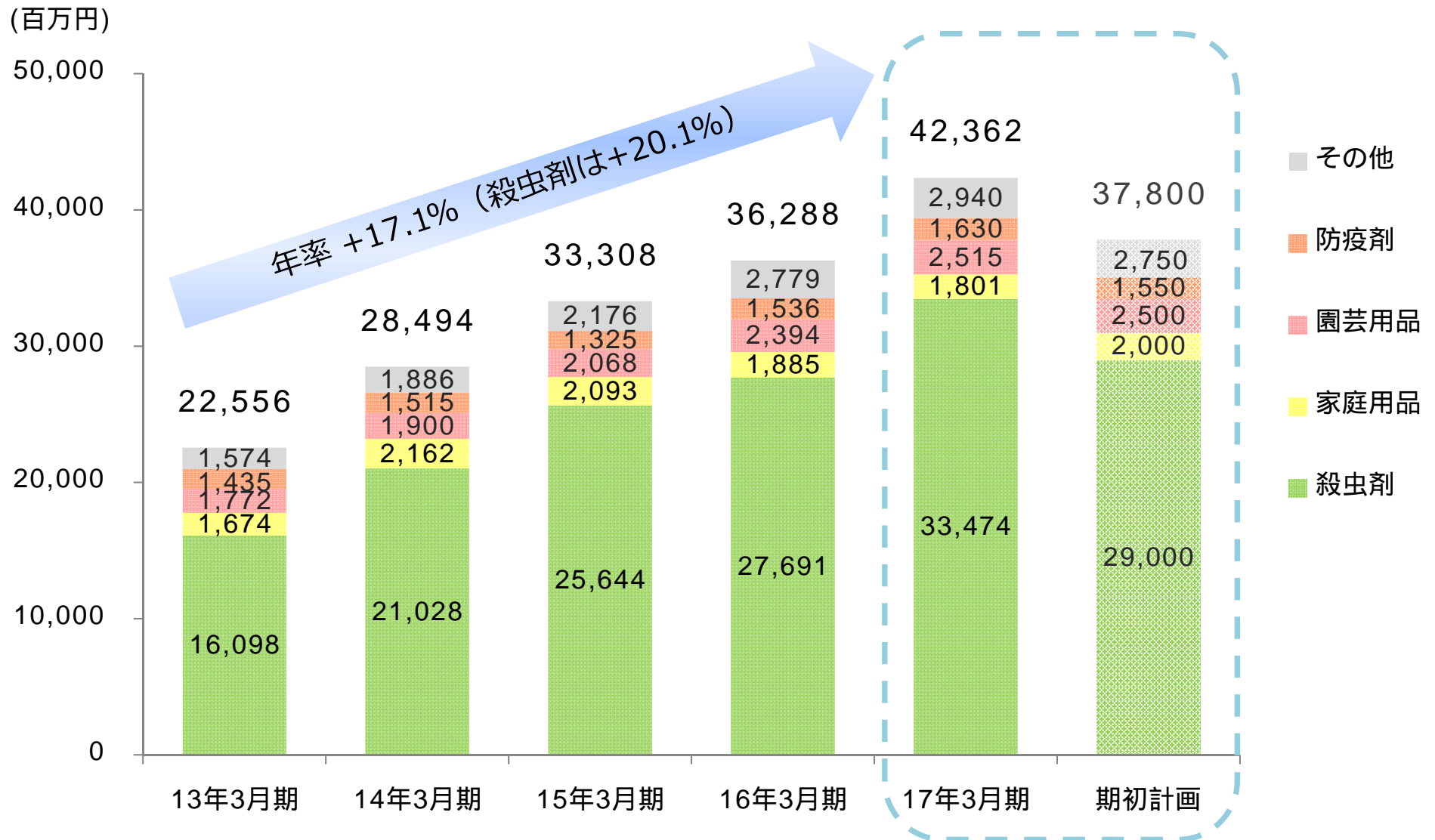
	売上高	営業利益	備考
フマキラー	118	+337	輸出売上 15、海外仕入 +353
海外子会社	760	38	
合計	878	+299	

期末	2015年 12月	2016年 12月	2017年 計画
円/100ルピア	0.88	0.87	0.82
円/リングgit	28.13	26.00	25.00
円/ルピー	1.82	1.72	1.62
円/ペソ	6.99	5.64	5.20

期中平均	2016年 3月	2017年 3月	2017年 計画
円/ドル	119.95	108.47	110.0
円/ユーロ	131.47	120.64	115.0

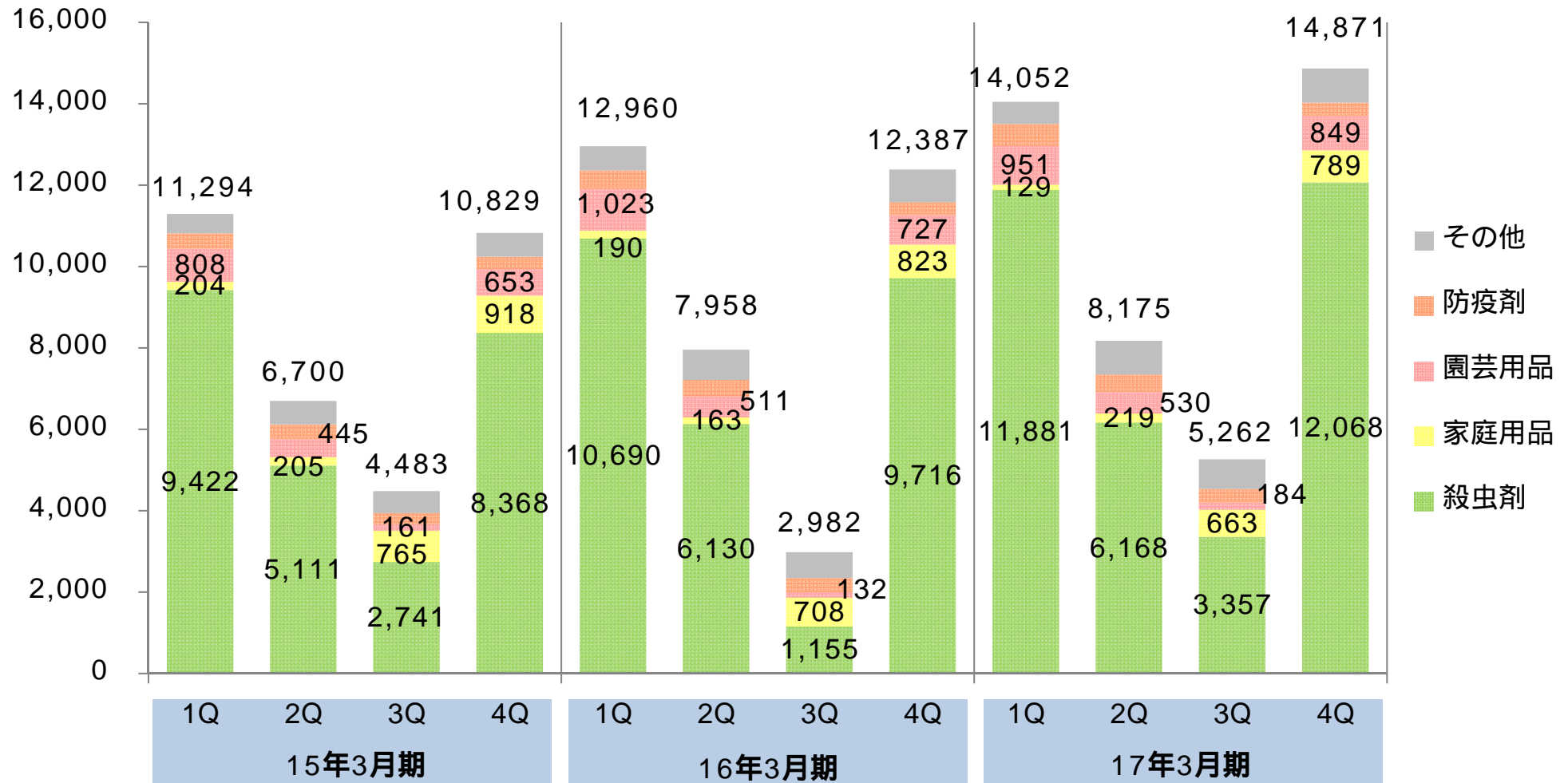
# 決算概要 - 商品ジャンル別売上

▶ ジャンル別では、殺虫剤が前期比20.9%増と大きく伸長（13年3月以降年率+20%）



➡ 3Q～4Qにかけて殺虫剤売上が拡大

(百万円)

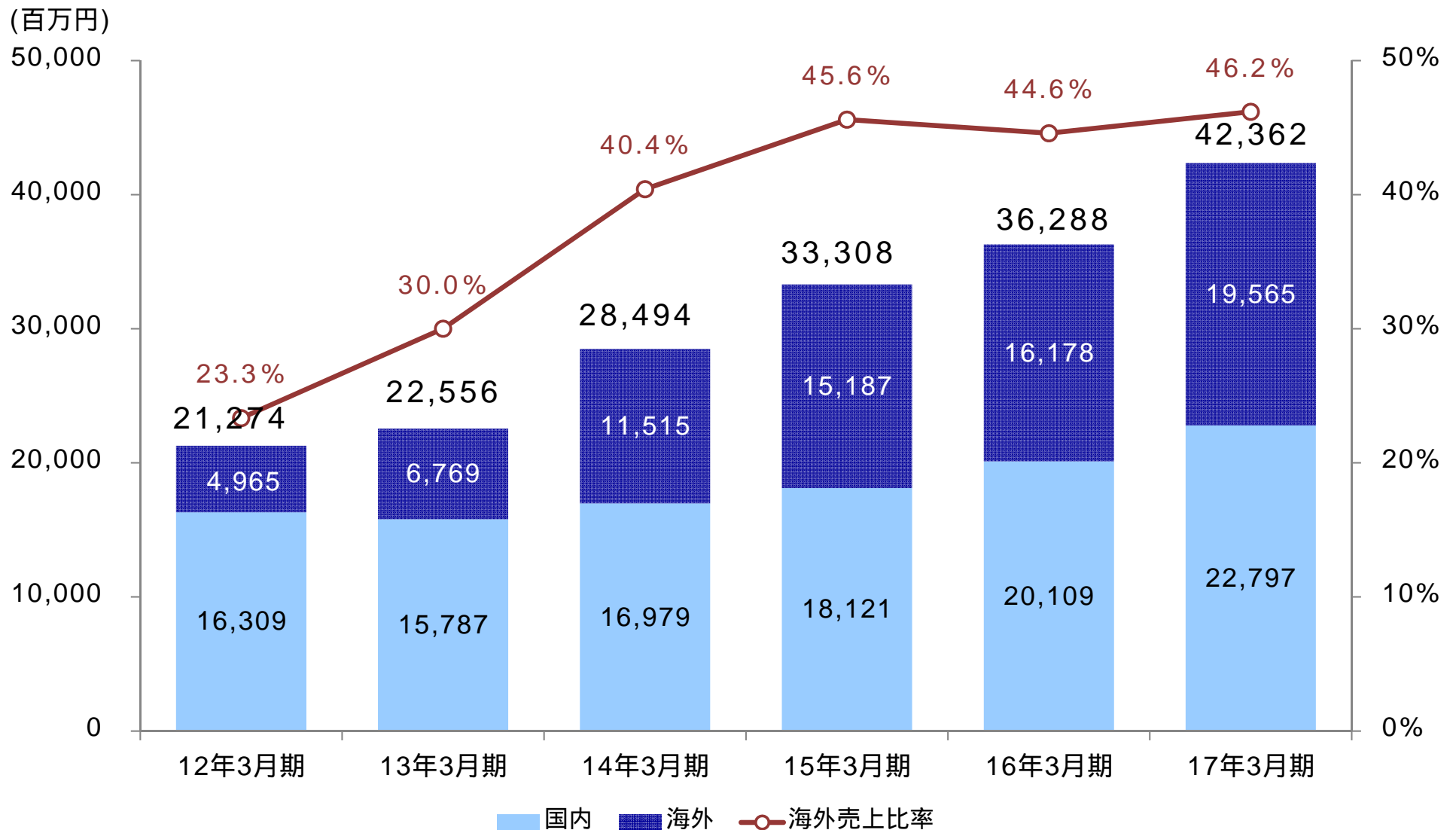




## 売上高差異の要因（前期比、百万円）

ジャンル		前期比	要因
殺虫剤	国内	120.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内殺虫剤市場が前期比107%（当社推定）の中で、当社は好調に推移。</li> <li>電池式、人体用虫よけスキンベープ、ゴキブリワンブッシュ等が牽引。</li> </ul>
	海外	121.2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>インドネシアの子会社2社、フマキラーアジア（マレーシア、ベトナム、タイ、ミャンマー）も前期比二桁増の売上を達成。</li> </ul>
家庭用品		95.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>主力のアルコール除菌は出荷ベースで前期比99%と微減。花粉関連は天候の影響もあり、出荷ベースで87%と苦戦。</li> </ul>
園芸用品		105.0%	<ul style="list-style-type: none"> <li>主力の殺虫殺菌剤は、春先の天候不順の影響を受けて減少したが、不快害虫・除草剤が伸長。</li> </ul>
防疫剤 その他		106.0%	<ul style="list-style-type: none"> <li>業務用薬剤が好調に推移</li> <li>フマキラー・トータルシステムのシロアリ施工工事が好調。</li> </ul>
合計		116.7%	

国内売上は、殺虫剤中心にこの5年間で1.4倍の228億円に増加。  
海外売上は、3.9倍の195.6億円と大きく伸長。海外売上比率46.2%。



# 決算概要 - 国内販売状況（殺虫剤）

	殺虫剤	
市場（末端価格）	1,064億円（前期比107%）	当社推定（P52参照）
2016年新製品	18SKU	
結果 （出荷ベース）	前期比 118.0% 電池式、スキンベープ、ゴキブリ等が牽引	
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 新製品の投入で市場活性化</li> <li>➤ 商品力強化と売上シェアの拡大</li> <li>➤ 大市場であるゴキブリカテゴリーにおいて消費者ニーズに合致した商品のさらなる拡売</li> <li>➤ デング熱やマダニによるSFTS感染（重症熱性血小板減少症候群）などの感染症、セアカゴケグモなど危険害虫に対して、高効力のフマキラープレミアムシリーズ、スキンベープの需要喚起</li> </ul>	



# 決算概要 - 国内販売状況（家庭用品）

	キッチン用アルコール除菌剤	花粉関連商材
市場（末端価格）	42億円（前期比112%） P54参照 当社推定	15億円（前期比84%） P54参照 当社推定
2016～17年新製品	5SKU	2SKU
結果（出荷ベース）	前期比99%	前期比87%
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>➡ キッチン用アルコール除菌剤シェア目標50%</li> <li>➡ 若年～新主婦層の取り込み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➡ 需要喚起、消費者認知の強化</li> <li>➡ 返品削減、年間定番訴求</li> <li>➡ 安眠サポートなどの新付加価値提案</li> </ul>



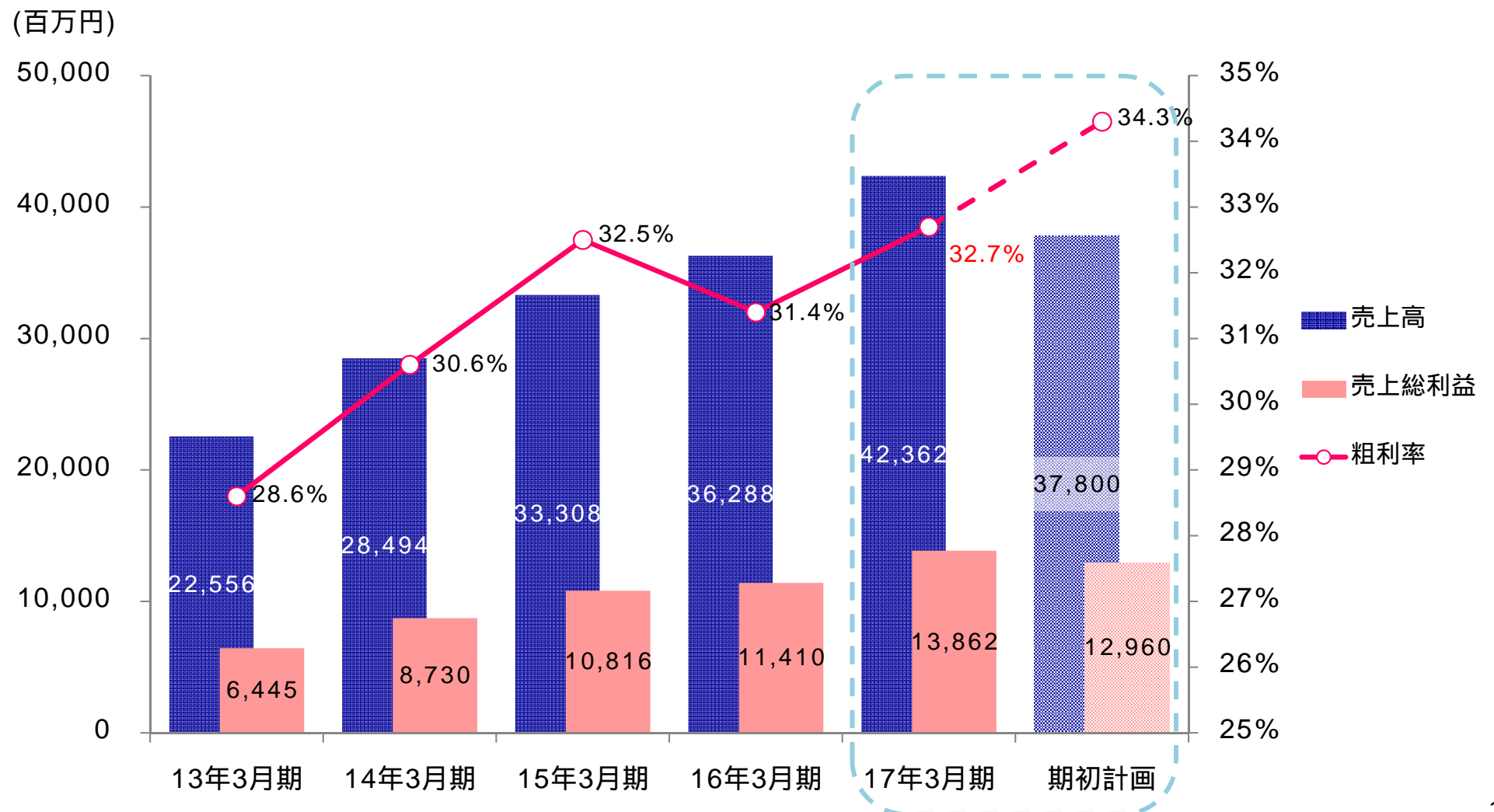
# 決算概要 - 国内販売状況（園芸用品）

	農薬ハンドスプレー	園芸用不快害虫	除草剤
市場（末端価格）	39億円（前期比99%） P55参照 当社推定	38億円（前期比104%） P55参照 当社推定	155億円（前期比112%） P55参照 当社推定
新製品	2SKU	3SKU	-
結果（出荷ベース）	前期比95%	前期比102%	前期比133%
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>安心/安全/予防をテーマに需要喚起</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>危険害虫に対し商品力強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本初の殺虫&amp;虫よけ除草剤の拡売</li> <li>天然由来成分製品の拡売</li> <li>粒剤の拡売</li> </ul>



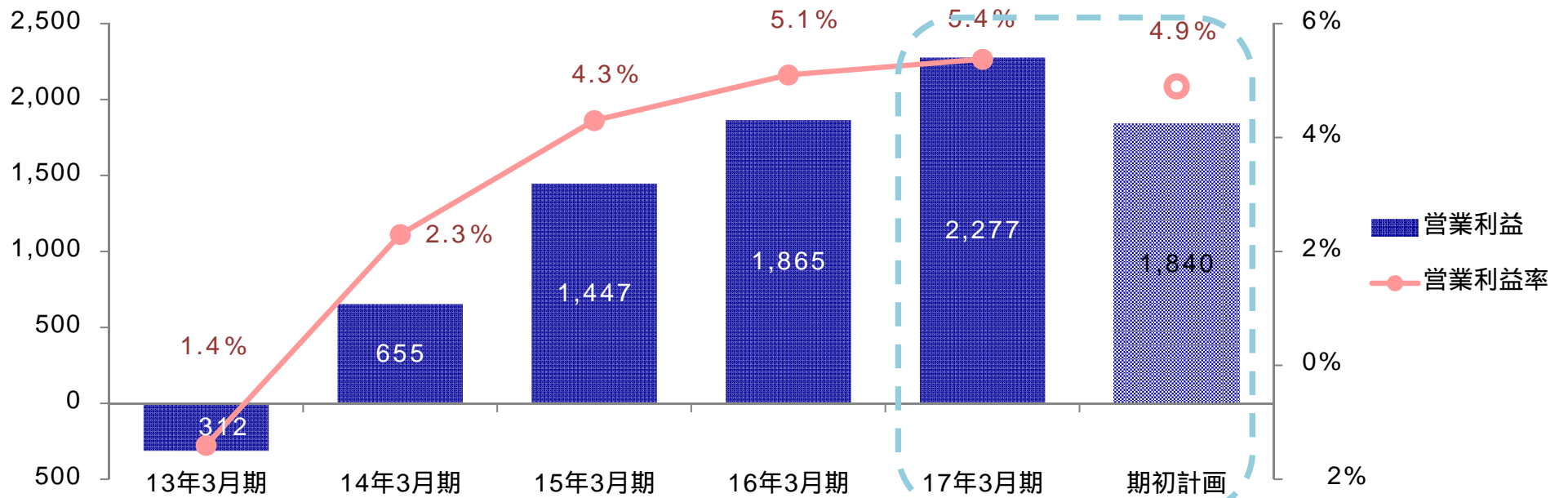
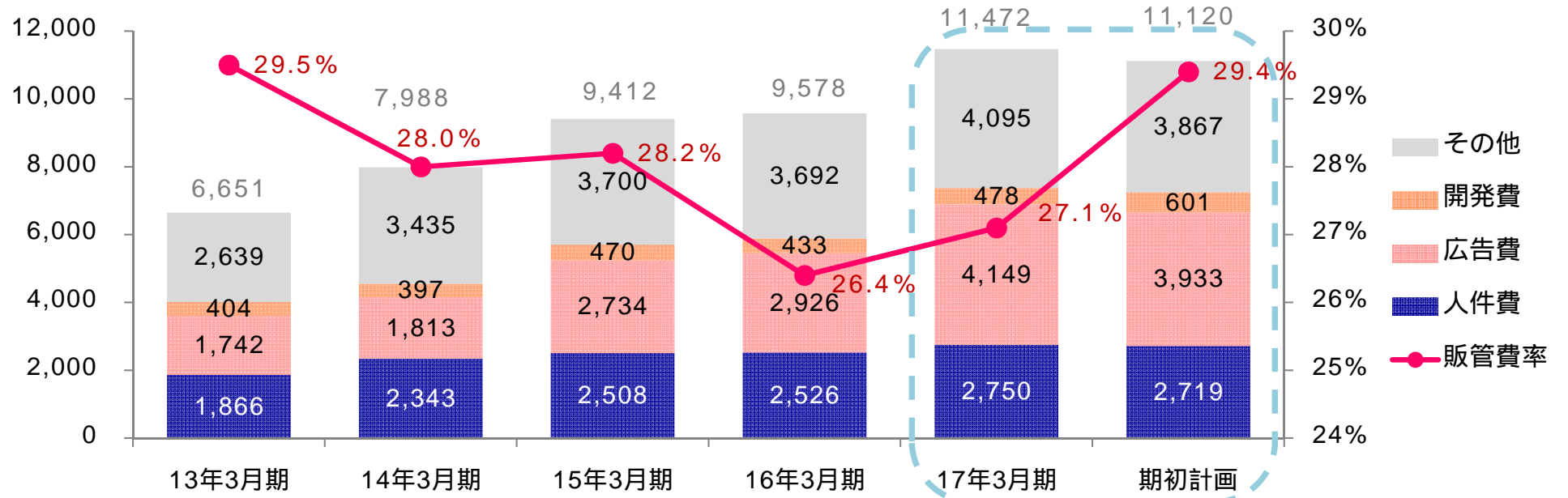
# 決算概要 - 売上総利益（粗利率）

- 売上総利益は前期比121.5%の138.6億円。
- 粗利率は32.7%で前期より1.3ポイント改善。



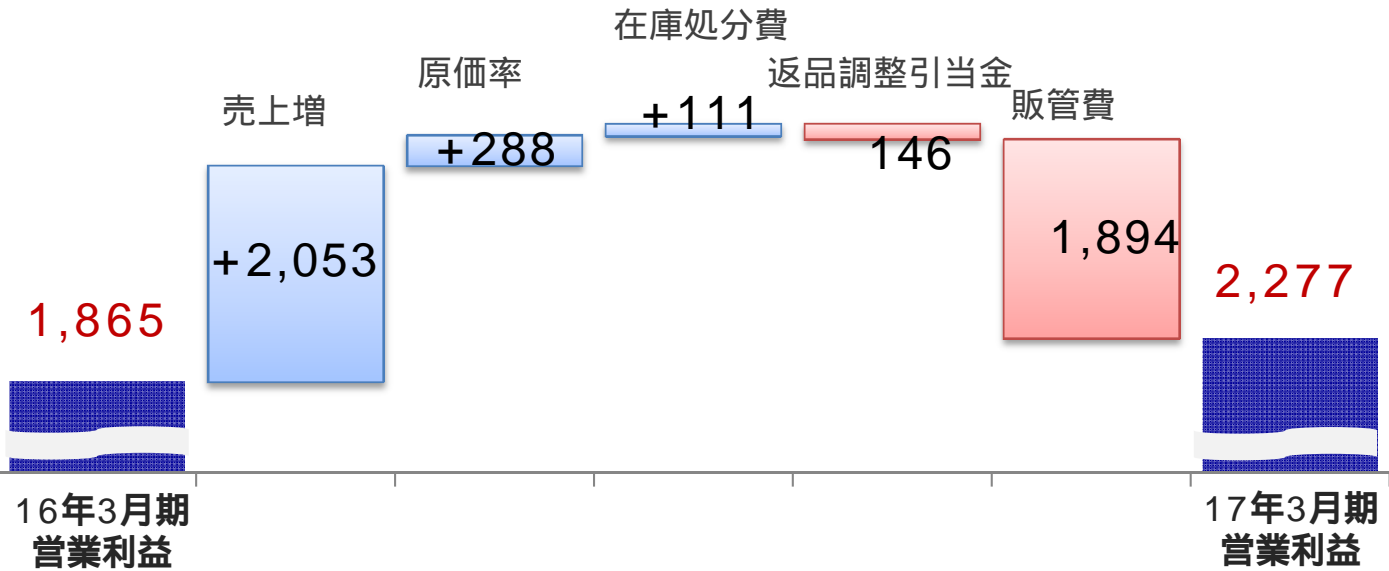
# 決算概要 販管費・営業利益

(百万円)

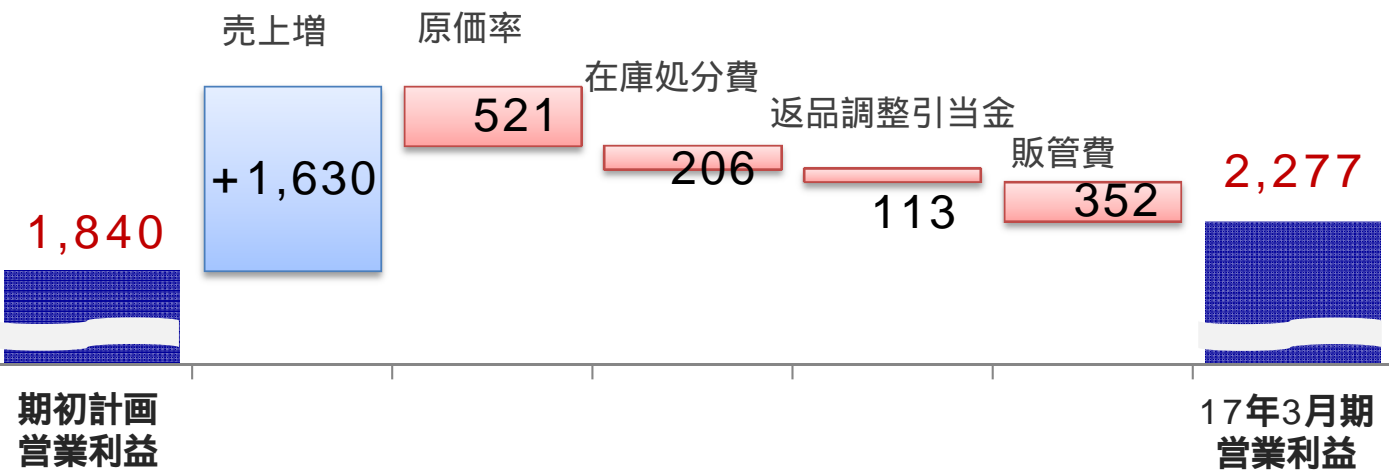


# 決算概要 営業利益増減要因

前期比  
+ 412百万円



期初計画比  
+ 437百万円



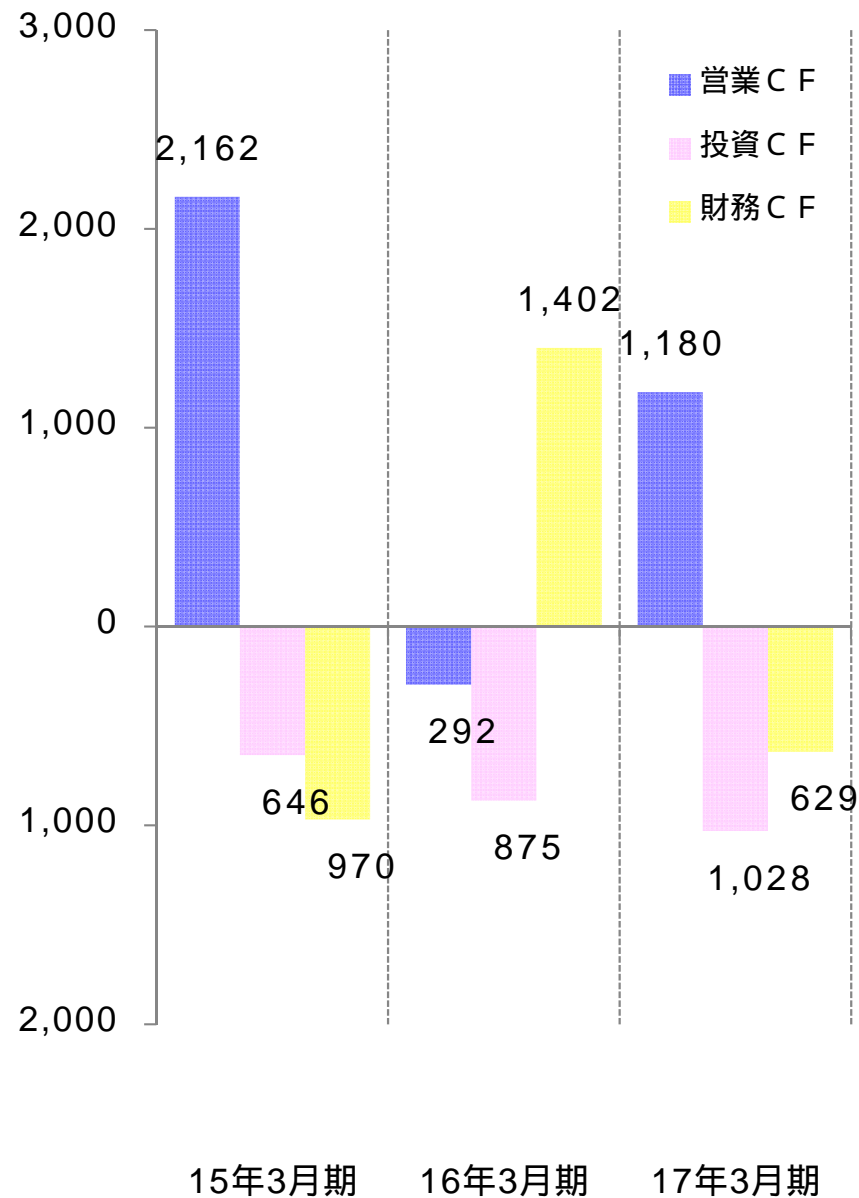


(単位：百万円)

	16年3月末	17年3月末	対16年3月末増減	
<b>流動資産</b>	21,021	24,254	+3,232	
現金及び預金	3,196	2,733	463	
売上債権	9,492	10,470	+978	商談の早期化にともなう増加
たな卸資産	6,589	9,296	+2,706	フマキラー単体では、+2,257
<b>固定資産</b>	10,604	11,876	+1,271	
有形固定資産	4,132	4,592	+460	
無形固定資産	2,553	2,266	286	
投資有価証券	3,536	4,554	+1,017	
<b>資産合計</b>	31,626	36,131	+4,504	
<b>流動負債</b>	18,057	23,047	+4,989	
買入債務	5,326	7,000	+1,674	売上の増加、製造早期化にともなう原材料仕入増加
<b>固定負債</b>	3,323	3,352	+29	
<b>有利子負債</b>	10,353	12,246	+1,893	
<b>負債合計</b>	21,381	26,399	+5,018	
<b>純資産</b>	10,245	9,731	514	自己資本 + 558、少数株主持分 1,072 (東南アジア子会社2社の完全子会社化による減)
資本金	3,698	3,698	-	
<b>負債純資産合計</b>	31,626	36,131	+4,504	

# 決算概要 - キャッシュ・フロー

(百万円)



(単位：百万円)

	16年3月期	17年3月期
<b>営業キャッシュフロー</b>	<b>292</b>	<b>1,180</b>
税金等調整前当期純利益	1,983	2,411
売上債権増加額	1,513	1,124
棚卸資産増加額	1,369	2,809
仕入債務増加額	305	1,752
<b>投資キャッシュフロー</b>	<b>875</b>	<b>1,028</b>
有形固定資産の取得	744	955
<b>財務キャッシュフロー</b>	<b>1,402</b>	<b>629</b>
連結の範囲の変更を伴わない 子会社株式の取得による支出	-	2,109

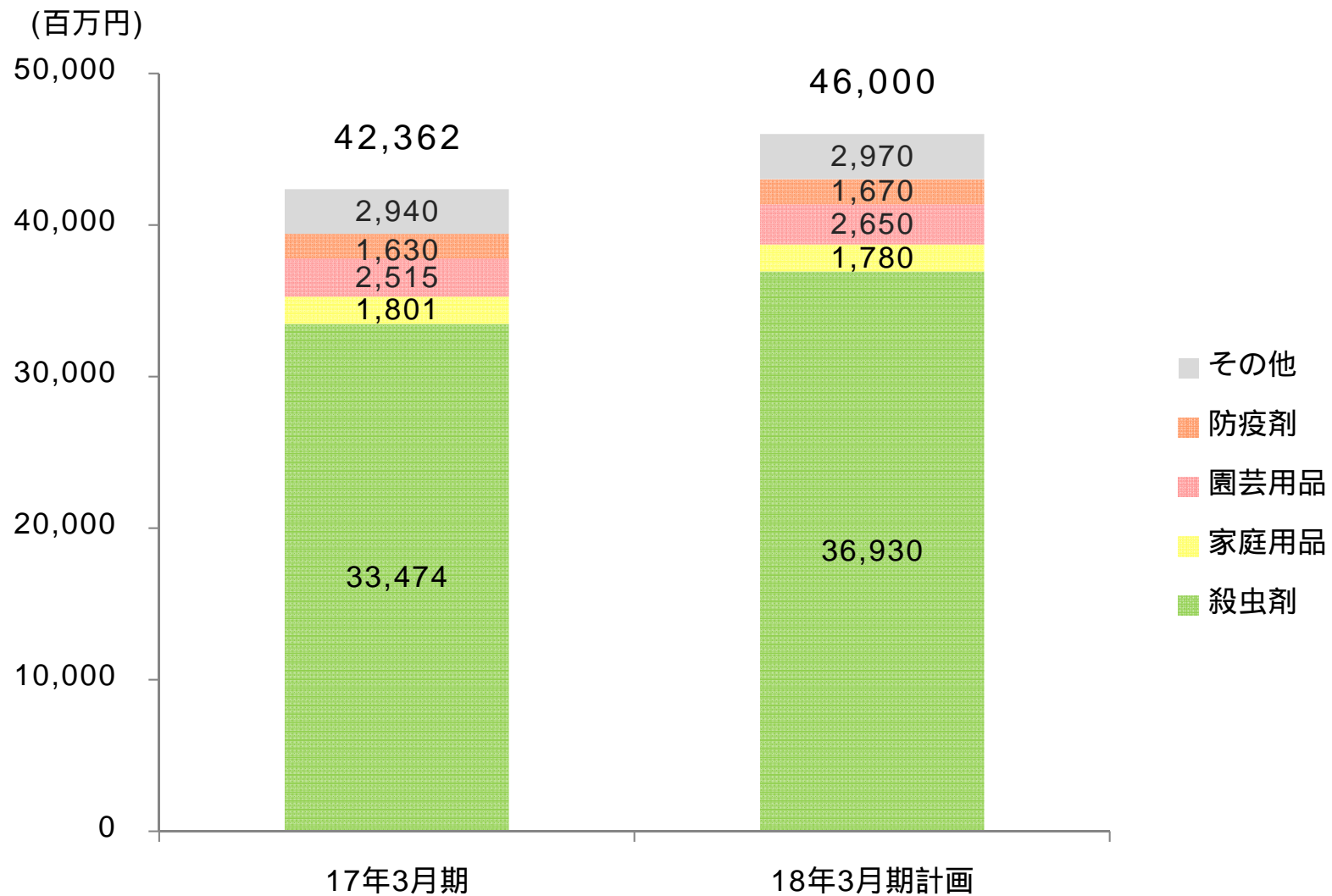
・ 今期予想  
(2018年3月期)

- 売上の増加、粗利率の改善 (+2.0pt.)により、6期連続増収増益の計画
- 売上拡大及び将来への成長投資として広告宣伝費・販売推進費を積極投入

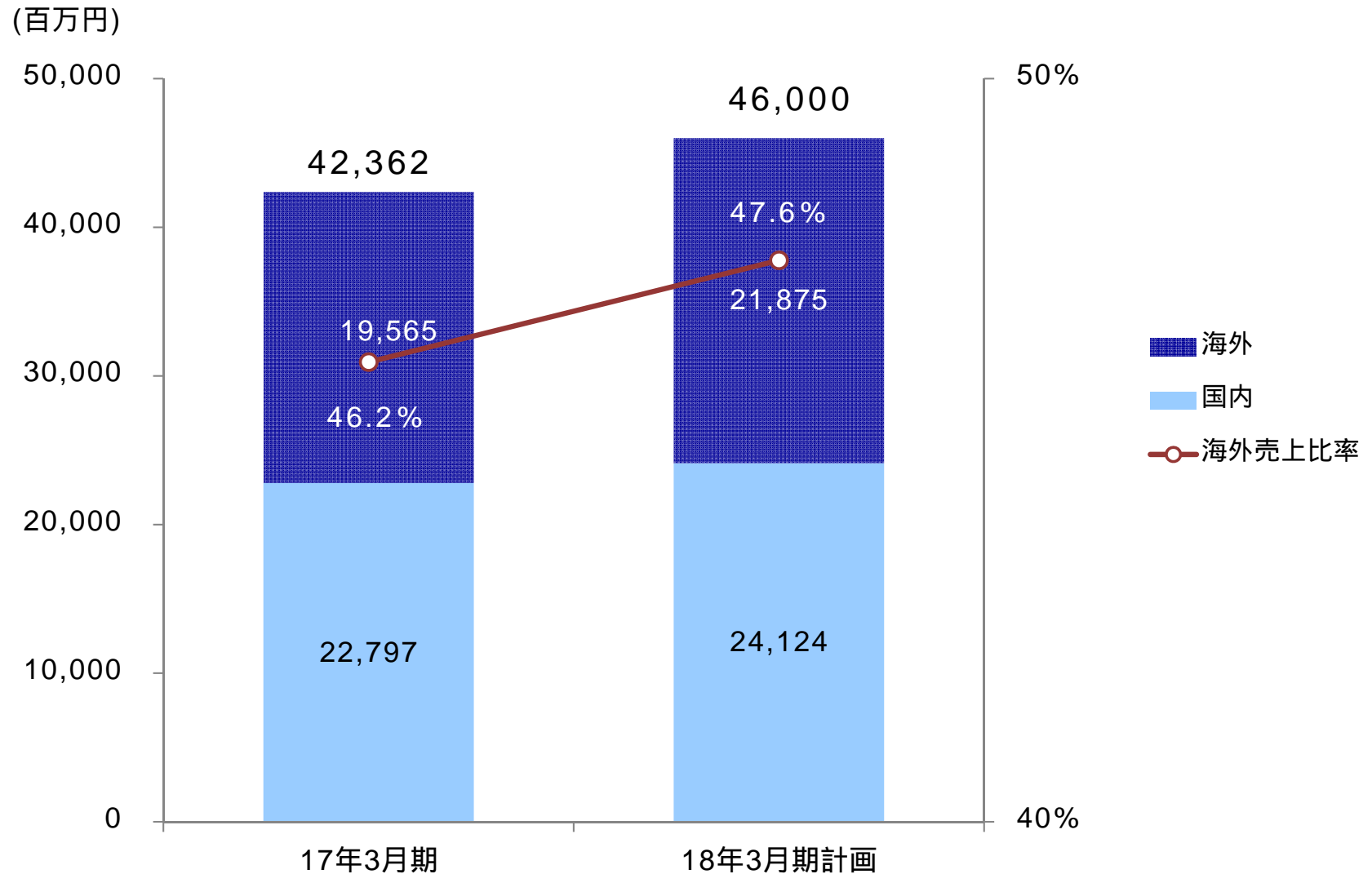
	17年3月期実績 (百万円)	18年3月期計画 (百万円)	前期増減 (百万円)	前期比 (%)
売上高	42,362	46,000	3,637	108.6%
売上高総利益 (粗利率)	13,863 (32.7%)	15,960 (34.7%)	2,097	115.1%
販管費	11,472	13,500	2,028	117.7%
営業利益	2,277	2,460	183	108.0%
経常利益	2,407	2,600	193	108.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,387	1,480	92	106.6%

売上総利益: 返品調整引当金繰入前

➡ 殺虫剤を中心に460億円の売上を計画

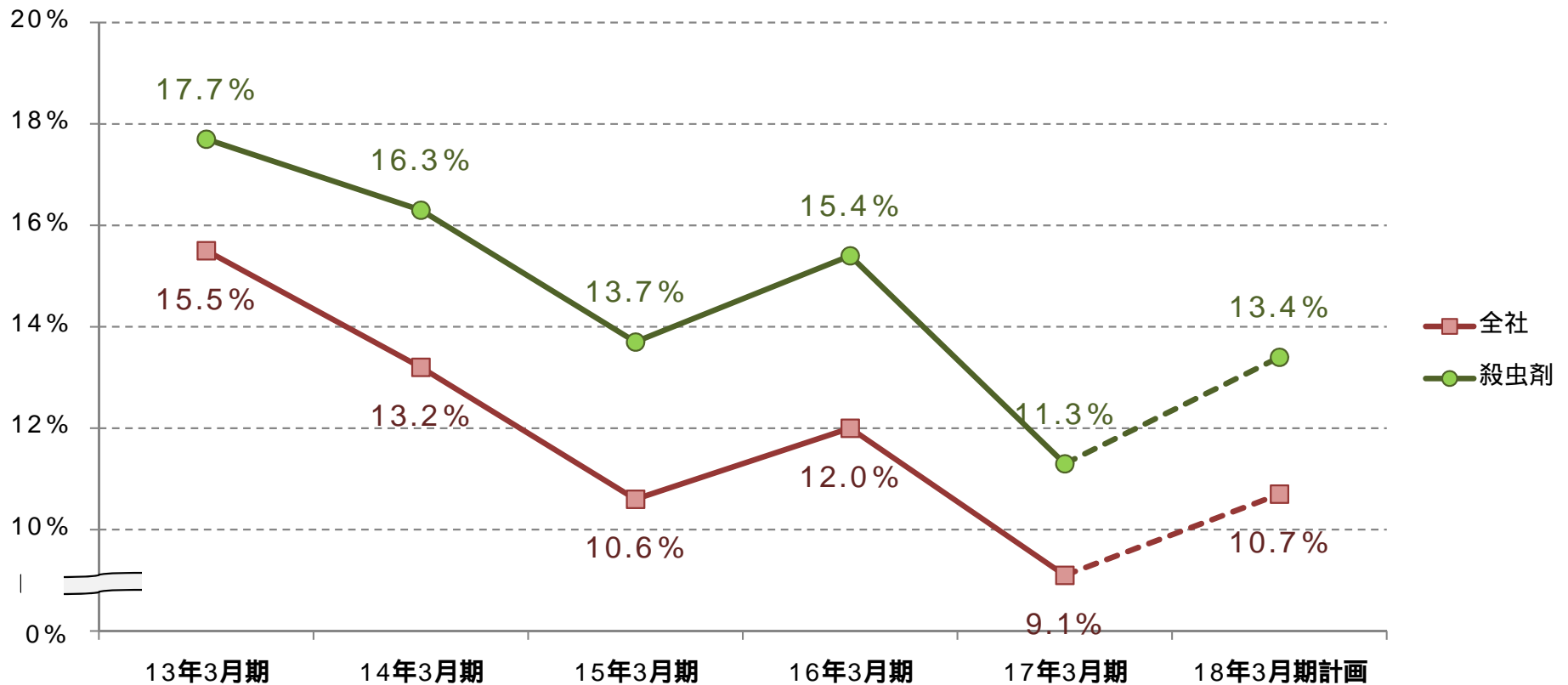


- 国内売上241億円、海外売上218億円を計画。
- 海外売上比率47.6%。

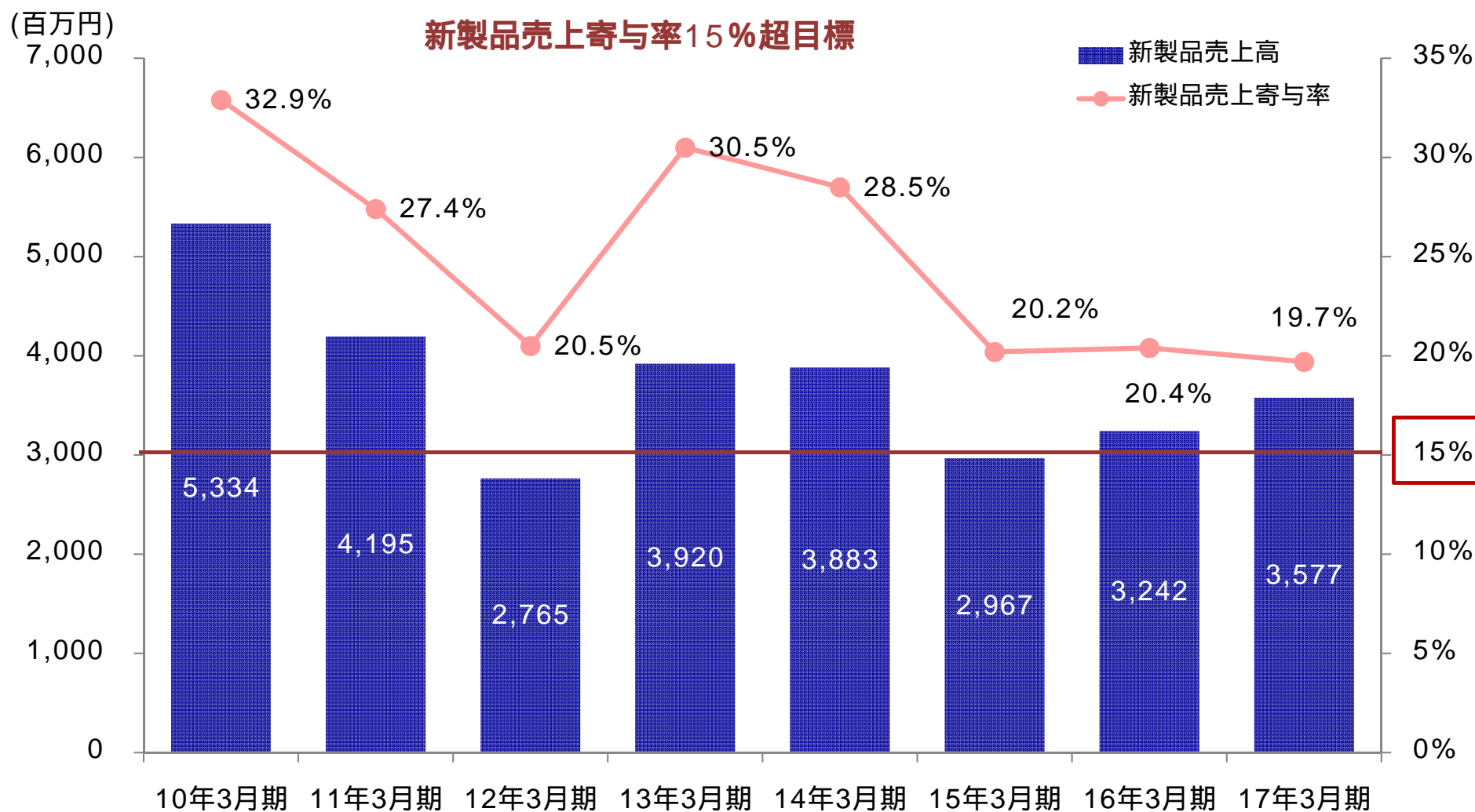


- 2017年3月期は天候にも恵まれ全社9.1%、2.9ポイント改善
- 2018年3月期は殺虫剤の返品率を13.4%、全社10.7%と見込む

返品率（フマキラー単体）



➡ 2017年3月期は19.7%、2018年3月期も15%以上を目標とする。





# ・ 今後の展開

ひとの命を守る。

ひとの暮らしを守る。

ひとを育む環境を守る。

わたしたちは、世界中の人々が、いつまでも安心して  
快適に暮らすことのできる社会づくりに  
貢献していきます。

蚊が媒介する感染症による  
犠牲者数

年間 725,000人

デング熱感染者数

年間 1億人 (WHO 推計)

ヒトスジシマカ

デング熱

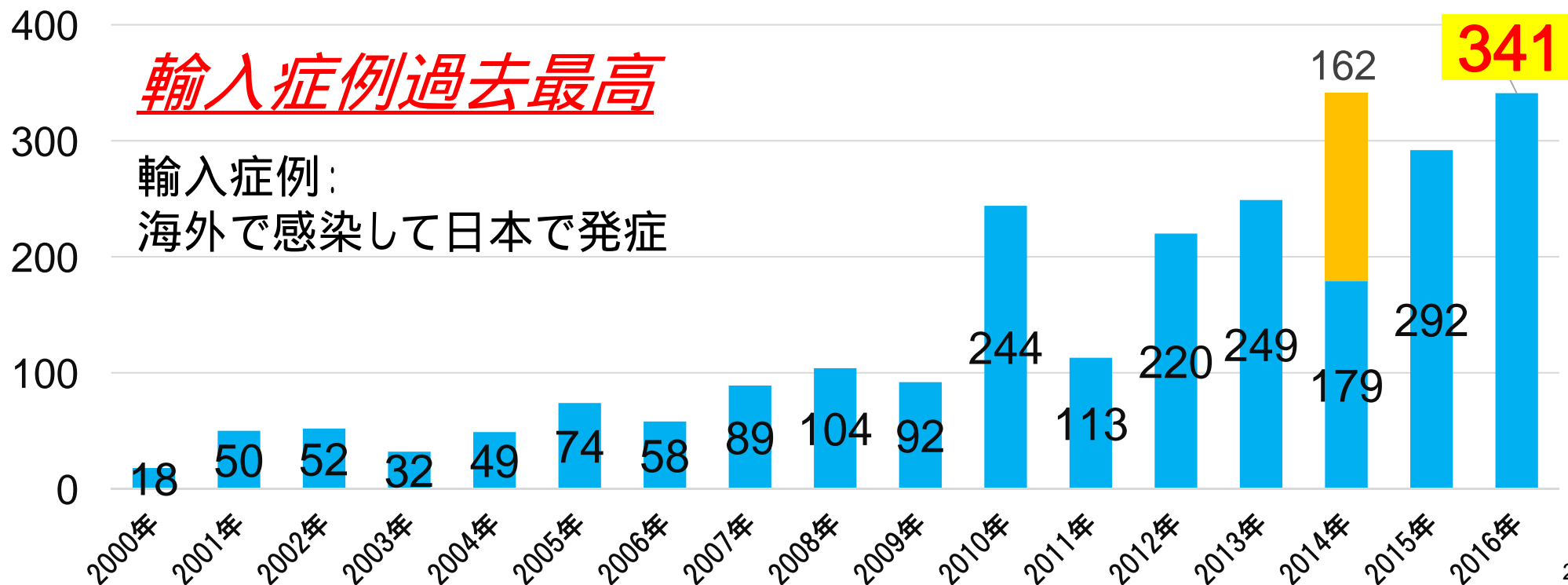
昨年の日本人感染者は **341例**

うち **1例死亡**



デング熱患者報告数

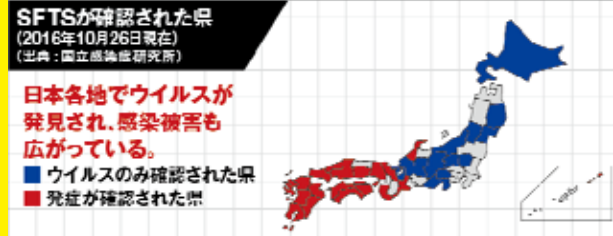
■ 輸入症例 ■ 国内症例



## マダニ

## SFTS感染 (重症熱性血小板減少症候群)

日本の被害者数 累計死者数 53名  
西日本から東日本(石川県)に生息域拡大



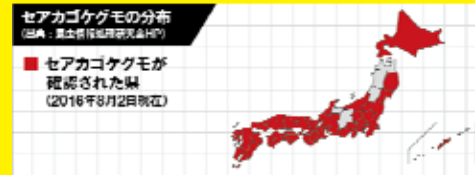
メスの毒性はキングコブラ毒より強い



致死率  
22.8%

## その他の危険害虫

セアカゴケグモ (外来種)  
全国へ被害拡大

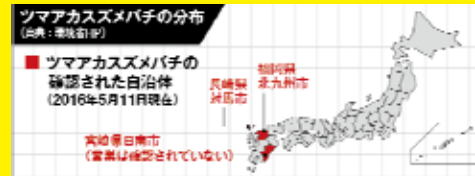


セアカゴケグモ

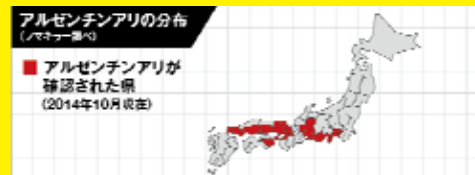


ツマアカスズメバチ

ツマアカスズメバチ (外来種)  
日本へ上陸



アルゼンチンアリ (外来種)  
日本の生態系に悪影響



アルゼンチンアリ



スズメバチ

スズメバチ  
アナフィラキシーショック

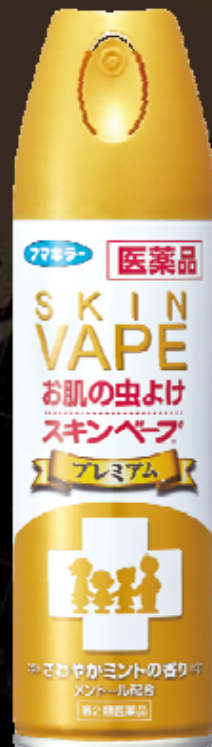
年間死者数 23名



ひとの命、暮らしを守る  
プレミアムシリーズの開発、強化

# 高濃度人体用虫よけ緊急投入！

## 厚生労働省による 迅速審査及び承認にいち早く対応



# 命のそばに。プロジェクト



害虫に対する不安から、人々を守る。  
「命のそばに。プロジェクト」を実施。



熱帯の国では、  
蚊が人を殺している。  
熱帯化するこの国が、  
のん気でいいのか。



命のそばに、

フマキラー



➡ 連結：5期連続増収・増益

百万円

連結	実績	前期増減	計画増減	期初計画
売上高	42,362	+6,074	+4,562	37,800
営業利益	2,277	+411	+437	1,840
経常利益	2,407	+433	+387	2,020
当期利益	1,387	+256	+297	1,090

➡ 単体：4期連続増収、5期連続増益

百万円

単体	実績	前期増減	計画増減	期初計画
売上高	21,971	+2,854	+2,171	19,800
営業利益	596	+296	+96	500
経常利益	1,268	+233	+118	1,150
当期利益	938	+126	+78	860

	国内	海外
17年3月期 総括	<p><b>殺虫剤を中心に前期比113.4%と国内販売好調</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 「効きめプレミアム」シリーズが好調に推移</li> <li>▶ 電池式、人体用虫よけ「スキンベープ」の売上拡大</li> <li>▶ ゴキブリ用新製品の貢献</li> <li>▶ 返品率の大幅改善 11.3% ( 4.1pt. )</li> </ul> <p><b>FTSの住環境改善サービス事業の拡大</b></p>	<p><b>海外売上高は円貨ベースで前期比120.9%の大幅増収</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ インドネシア、フマキラーアジアが牽引</li> <li>▶ メキシコも為替の影響（20%円高）受けるも増収確保</li> </ul> <p><b>グループ経営体制の更なる強化を図るため、フマキラーアジア、フマキラーノモスの株式を追加取得し完全子会社化</b></p>
今後の 取組課題	<p><b>殺虫剤売上拡大のための店頭強化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 高価格商品の拡充</li> <li>▶ 在庫・返品対策（出荷時期の早期化に対応した管理の実施）</li> </ul> <p><b>家庭用品の販売強化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ アルコール除菌</li> <li>▶ 花粉商材</li> </ul>	<p><b>東南アジアは、既存域内でのシェアアップと新規市場を開拓</b></p> <p><b>タイ、インド、メキシコの販売強化</b></p> <p><b>グローバルな研究開発体制強化</b></p>

	国内	海外
17年3月期 総括	<p><b>殺虫剤を中心に前期比113.4%と国内販売好調</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 「効きめプレミアム」シリーズが好調に推移</li> <li>▶ 電池式、人体用虫よけ「スキンベープ」の売上拡大</li> <li>▶ ゴキブリ用新製品の貢献</li> <li>▶ 返品率の大幅改善 11.3% ( 4.1pt.)</li> </ul> <p><b>FTSの住環境改善サービス事業の拡大</b></p>	<p>海外売上高は円貨ベースで前期比120.9%の大幅増収</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ インドネシア、フマキラーアジアが牽引</li> <li>▶ メキシコも為替の影響（20%円高）受けるも増収確保</li> </ul> <p><b>グループ経営体制の更なる強化を図るため、フマキラーアジア、フマキラーノモスの株式を追加取得し完全子会社化</b></p>
今後の 取組課題	<p><b>殺虫剤売上拡大のための店頭強化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 高価格商品の拡充</li> <li>▶ 在庫・返品対策（出荷時期の早期化に対応した管理の実施）</li> </ul> <p><b>家庭用品の販売強化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ アルコール除菌</li> <li>▶ 花粉商材</li> </ul>	<p><b>東南アジアは、既存域内でのシェアアップと新規市場を開拓</b></p> <p><b>タイ、インド、メキシコの販売強化</b></p> <p><b>グローバルな研究開発体制強化</b></p>

## フマキラー・トータルシステム (FTS)

	シロアリ事業	衛生事業	木材保存事業
結果（出荷ベース）	110%	102%	110%
課題	施工事業の掘り起し 安心な薬剤の開発	衛生管理の拡大 効力のある薬剤開発	取引先と共同して市 場開拓



コンビニエンスストアの入り口に



レストラン入り口に



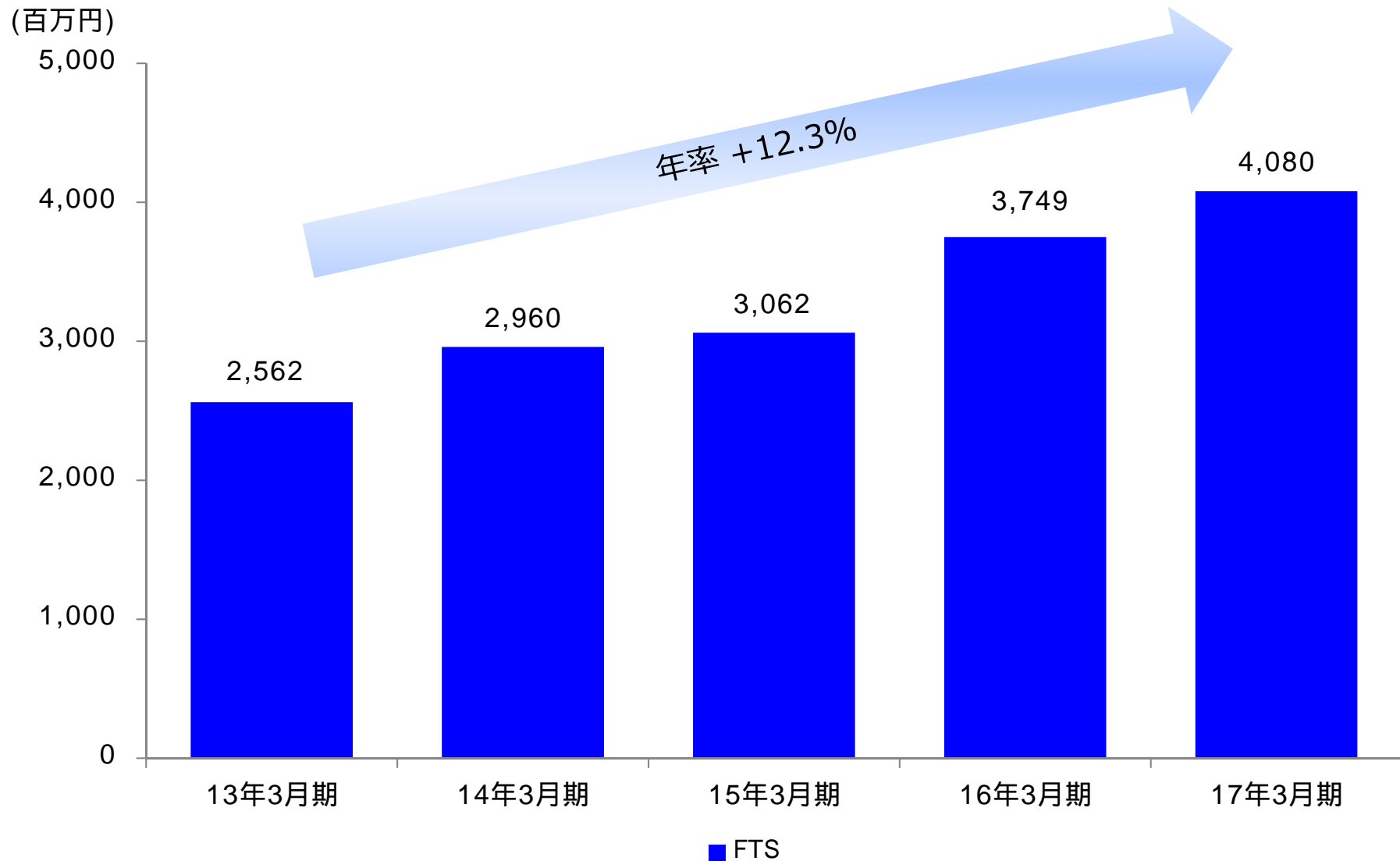
電池式の不快害虫用駆除器  
ウルトラベープPRO



不快害虫用駆除器

FUMAKILLA GF - 1

▶ FTSの売上が順調に推移し5期連続増収。



	国内	海外
17年3月期 総括	<p><b>殺虫剤を中心に前期比113.4%と国内販売好調</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➡ 「効きめプレミアム」シリーズが好調に推移</li> <li>➡ 電池式、人体用虫よけ「スキンベープ」の売上拡大</li> <li>➡ ゴキブリ用新製品の貢献</li> <li>➡ 返品率の大幅改善 11.3% ( 4.1pt.)</li> </ul> <p><b>FTSの住環境改善サービス事業の拡大</b></p>	<p>海外売上高は円貨ベースで前期比120.9%の大幅増収</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➡ インドネシア、フマキラーアジアが牽引</li> <li>➡ メキシコも為替の影響（20%円高）受けるも増収確保</li> </ul> <p><b>グループ経営体制の更なる強化を図るため、フマキラーアジア、フマキラーノモスの株式を追加取得し完全子会社化</b></p>
今後の 取組課題	<p><b>殺虫剤売上拡大のための店頭強化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➡ 高価格商品の拡充</li> <li>➡ 在庫・返品対策（出荷時期の早期化に対応した管理の実施）</li> </ul> <p><b>家庭用品の販売強化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➡ アルコール除菌</li> <li>➡ 花粉商材</li> </ul>	<p><b>東南アジアは、既存域内でのシェアアップと新規市場を開拓</b></p> <p><b>タイ、インド、メキシコの販売強化</b></p> <p><b>グローバルな研究開発体制強化</b></p>

## 中長期的な 取組課題

売上高・利益の持続的な成長  
天候に左右されない強固な収益基盤づくり

### 上記課題に取り組む上での重点施策

#### ➡ 商品開発力の強化

効きめ訴求商品をはじめ新価値創造型商品で他社製品と差別化を図る  
通年型商品の開発

#### ➡ 販売力・マーケティング力の強化

重点、成長カテゴリーに経営資源を集中  
店頭実現の拡大

#### ➡ 海外各拠点での事業の拡大

地域・国に合わせた製品投入による市場深耕  
次世代マーケットの開拓

#### ➡ エステー社との協業の推進

# 今期の重点政策 - 商品開発力の強化

- 新価値創造型商品の開発 新製品計26SKUの発売
  1. 確かな効き目のモノづくり
  2. 安全・安心、天然志向のニーズに対応する新製品の開発
- 通年型商品の開発
- グローバルな研究開発体制の強化

## 殺虫剤 . . . 15SKUの新製品



## 家庭用品 . . . 1SKUの新製品



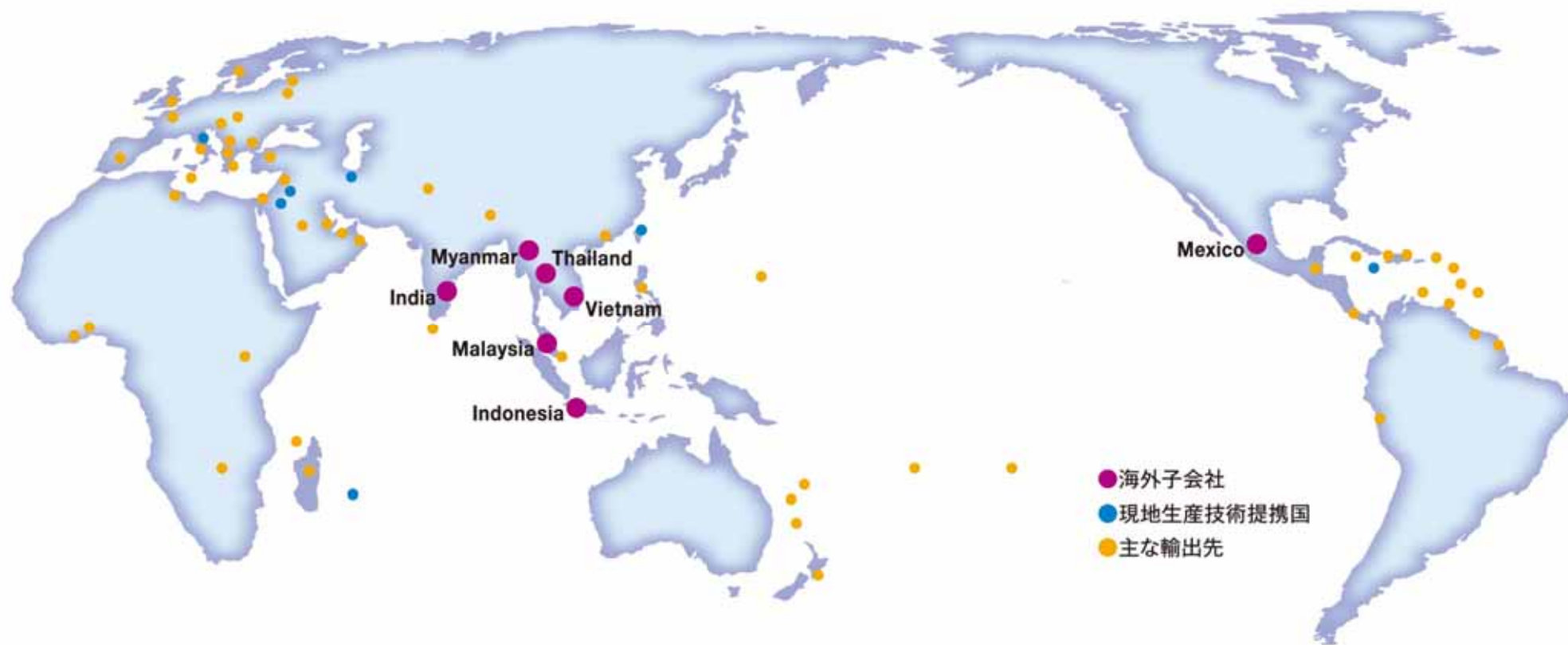
## 園芸用品 . . . 10SKUの新製品





- 1 . 重点、成長カテゴリーへ経営資源を集中**  
ブランドの強化と育成
- 2 . 店頭実現の拡大**  
フィールド活動の強化  
危険害虫対策、啓発活動 等
- 3 . 利益性を重視した販売活動の徹底**

# 今期の重点政策 - 海外事業の拡大



技術指導による現地生産  
欧州・東南アジア・アフリカ・南米  
など6カ国  
輸出先 約55カ国  
**合計約70カ国**

国	取組内容
インドネシア	<p><b>【フマキラーインドネシア】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 線香のチャネル・セールスの更なる強化により線香市場シェアNo. 1の維持</li> <li>➤ 成長3カテゴリーの強化(エアゾール、ワンプッシュ、電気リキッド)</li> <li>➤ 生産体制の拡充(線香)</li> </ul> <p><b>【フマキラーノモス】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 国内線香及びエアゾールのチャネル/セールス/販促戦略推進</li> <li>➤ 蚊取り線香の生産性の向上とコストダウン推進</li> <li>➤ エアゾールの商品力強化</li> </ul>
マレーシア	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 蚊取り線香やエアゾールを中心とした商品力強化、新製品投入による市場拡大</li> <li>➤ 販売網の整備と収益力の強化</li> </ul>
ベトナム	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 殺虫剤シェアNo.1の維持、さらなるシェアアップ</li> <li>➤ ブランドの強化・育成</li> <li>➤ 蚊取り線香等の販売強化、新製品投入による製品ラインナップ強化</li> <li>➤ 生産効率改善とコストダウン</li> </ul>

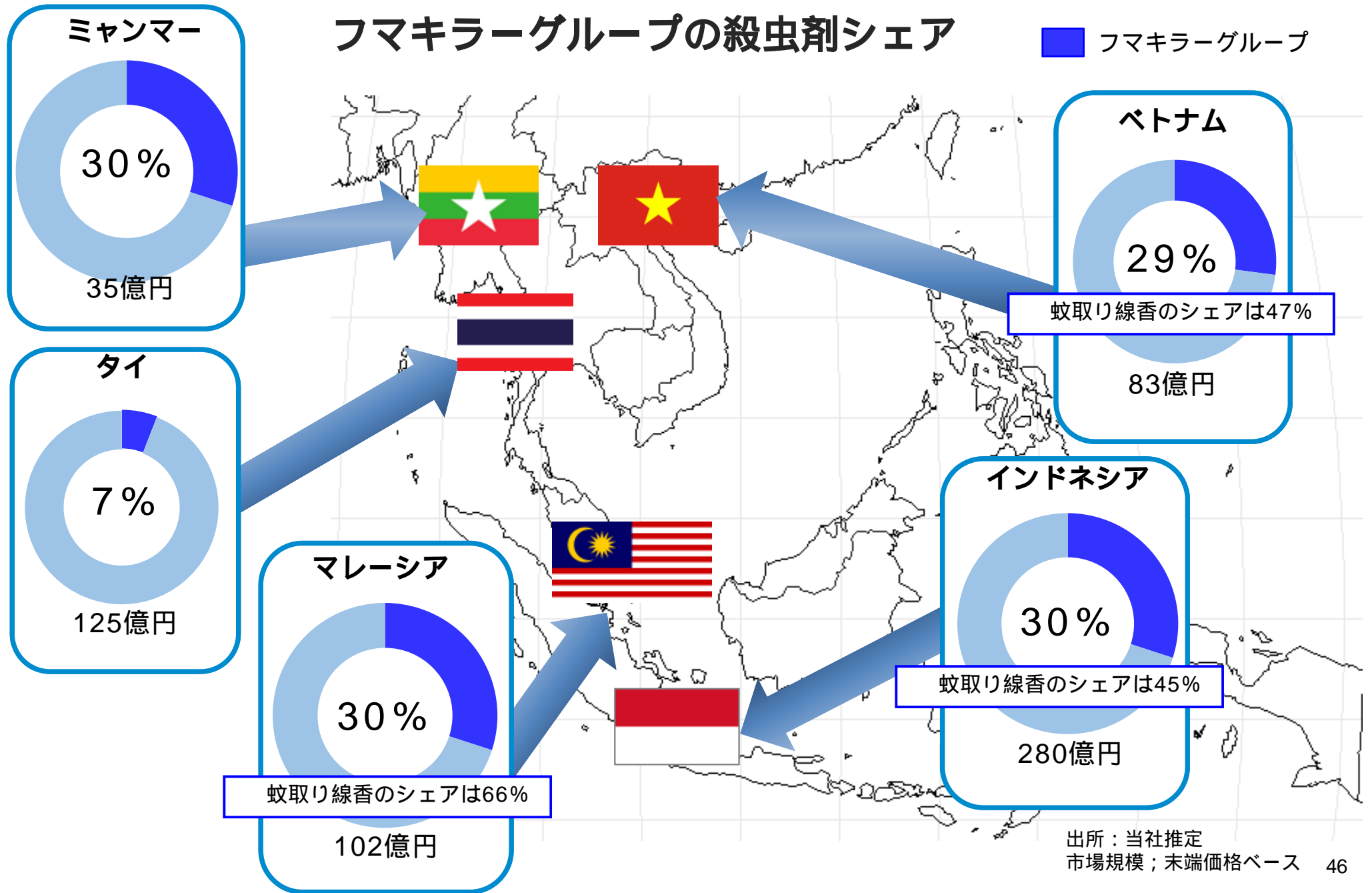
国	取組内容
タイ	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 蚊取り線香を中心とした製品ラインナップ強化と売上拡大</li> <li>➤ ノンコイル製剤の販売強化</li> <li>➤ 販売網の整備と収益力の強化</li> <li>➤ 生産性の向上とコストダウン</li> </ul>
メキシコ	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 国内販路構築の取組強化</li> <li>➤ 店頭での販促活動強化</li> <li>➤ 線香とマットの売上シェア拡大</li> </ul>
インド	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 販売網の再整備</li> <li>➤ エリアフォーカスの導入による配荷率アップ</li> </ul>

地域	取組内容
中南米	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ ジャマイカではライセンス生産</li> <li>▶ ペルー等の代理店への輸出拡大と新規市場の開拓</li> </ul>
欧州	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ イタリアでライセンス生産 マット、リキッドでは Vape ブランドがNo.1</li> <li>▶ イタリアのライセンシーがハンガリー等の欧州に販売 ハンガリーでシェア第1位</li> </ul>
中近東 アフリカ	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 中近東ではレバノンで第1位、ヨルダンで第2位、 その他バーレーン、UAEなどへ輸出</li> <li>▶ アフリカではケニア、モーリシャス、マダガスカル、 マヨットへ輸出</li> </ul>

# 今期の重点政策 - ASEANにおけるシェア

## フマキラーグループの殺虫剤シェア

■ フマキラーグループ



➡ 海外子会社の2017年売上は、円換算で前期比114%（単純合算）を計画

展開国	2016年 前期比	2017年 前期比
インドネシア（2社）	127%	113%
マレーシア	104%	109%
タイ	166%	110%
ベトナム	110%	109%
インド	94%	125%
メキシコ	105%	113%
海外合計	122%	114%

フマキラーグループ全体 蚊取り線香生産枚数

# 約60億巻

世界トップクラスの蚊取り線香メーカー



# 今期の重点政策 - エステー社との協業の推進

- エステー社との協業を継続
- 新たなコンセプトの製品開発、販路開拓、効率的なサプライチェーンの構築を推進

## 営業（国内）

- 政策発表会や商談会におけるコラボレーション
- 販促サポート業務の共同取り組みや販売チャネルの相互活用の強化等
- 営業支援システムの導入

## 開発

- 新製品の上市  
香りの研究

## 国内生産・物流

- 国内の生産受委託拡大
- 物流拠点の再編によるコスト削減

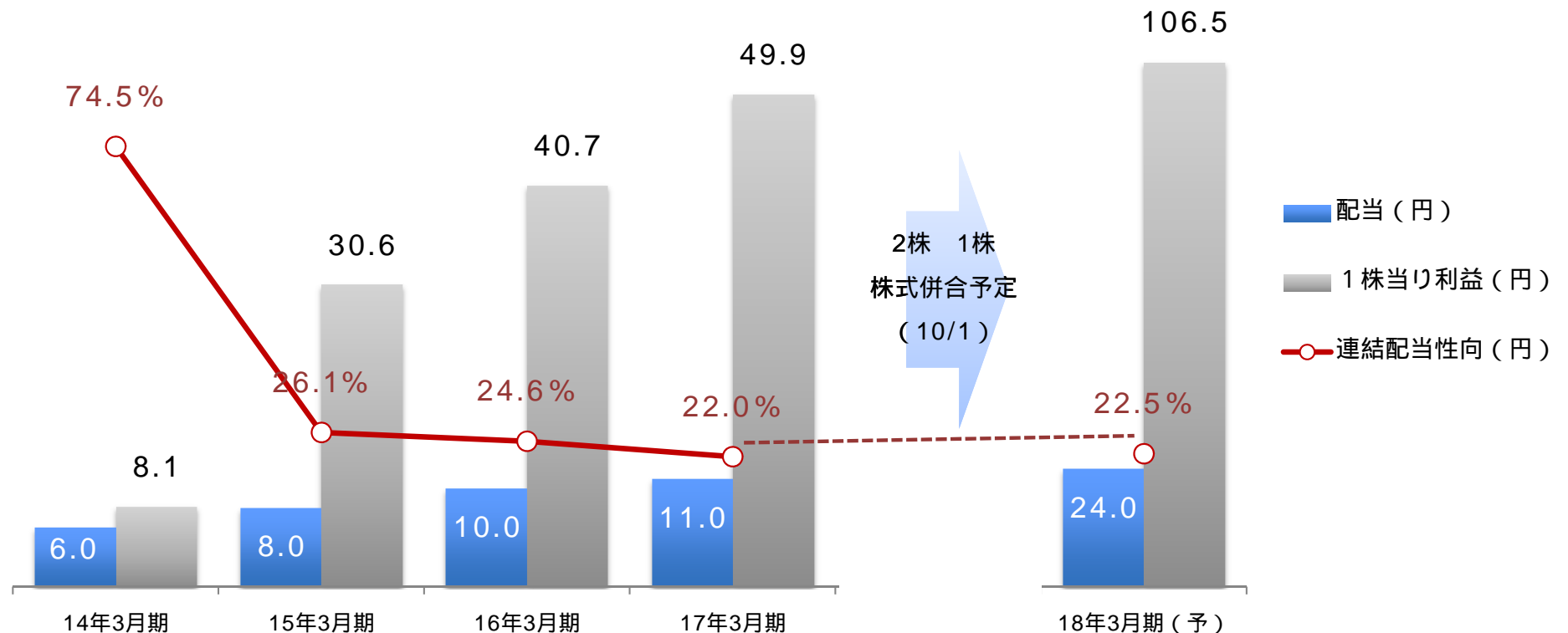
## 海外生産・販売

- 海外（インドネシア）での生産受託
- 当社海外販売網の活用による海外事業の基盤構築

## 配当に関する基本方針

株主様に対する利益還元として、業績・将来の事業展開や内部留保などを総合的に勘案し、安定的かつ継続的な配当を行っていくことを経営の重要課題として位置づけています。

## 配当及び連結配当性向の推移



# 日用品質



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可能性があることをご承知おき下さい。

---

本資料に関するご照会先

**フマキラー株式会社**

取締役 管理本部長 佐々木 高範

TEL : 0829-55-2111

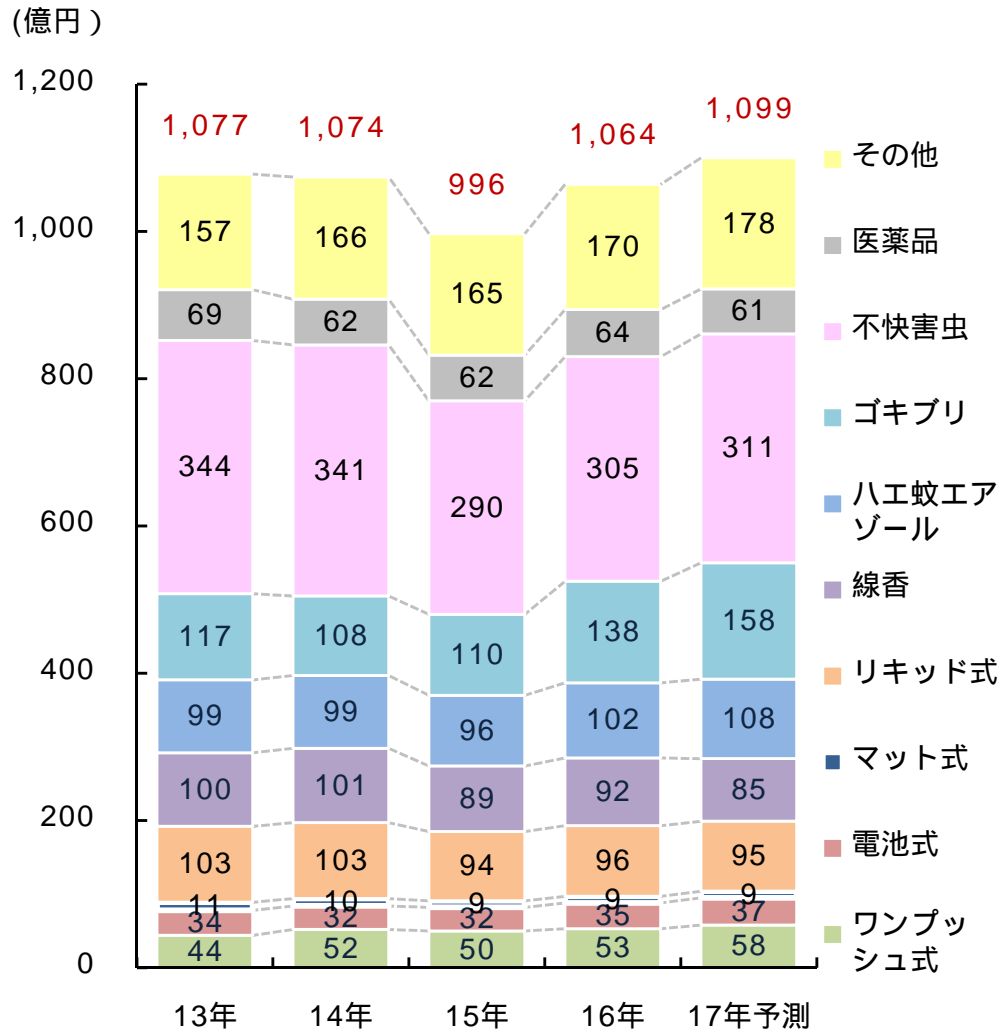
FAX : 0829-55-0712

E-mail : [k.sasaki@fumakilla.co.jp](mailto:k.sasaki@fumakilla.co.jp)

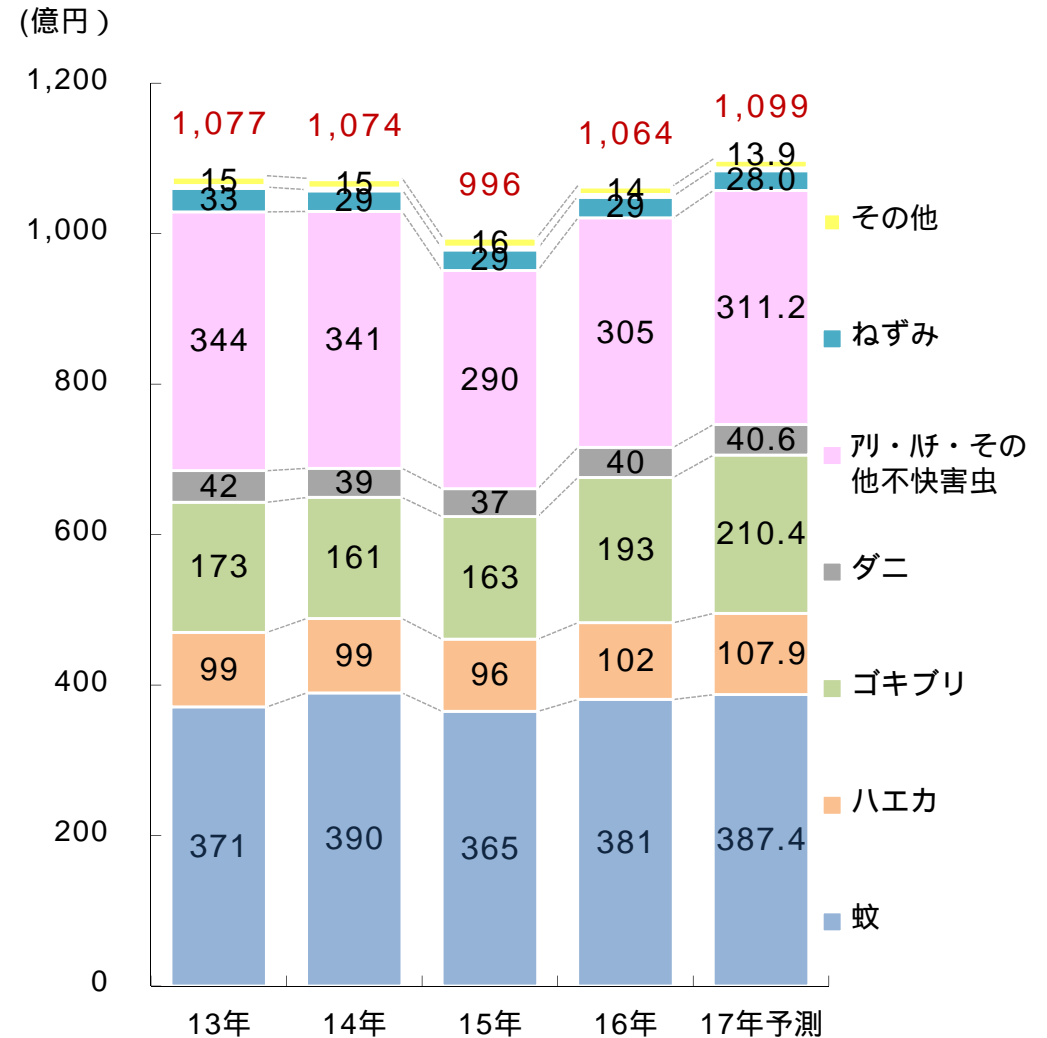
# ・ 補足資料

# 家庭用殺虫剤市場規模 - 国内市場

国内・家庭用殺虫剤市場規模  
年間約1,100億円（小売ベース）

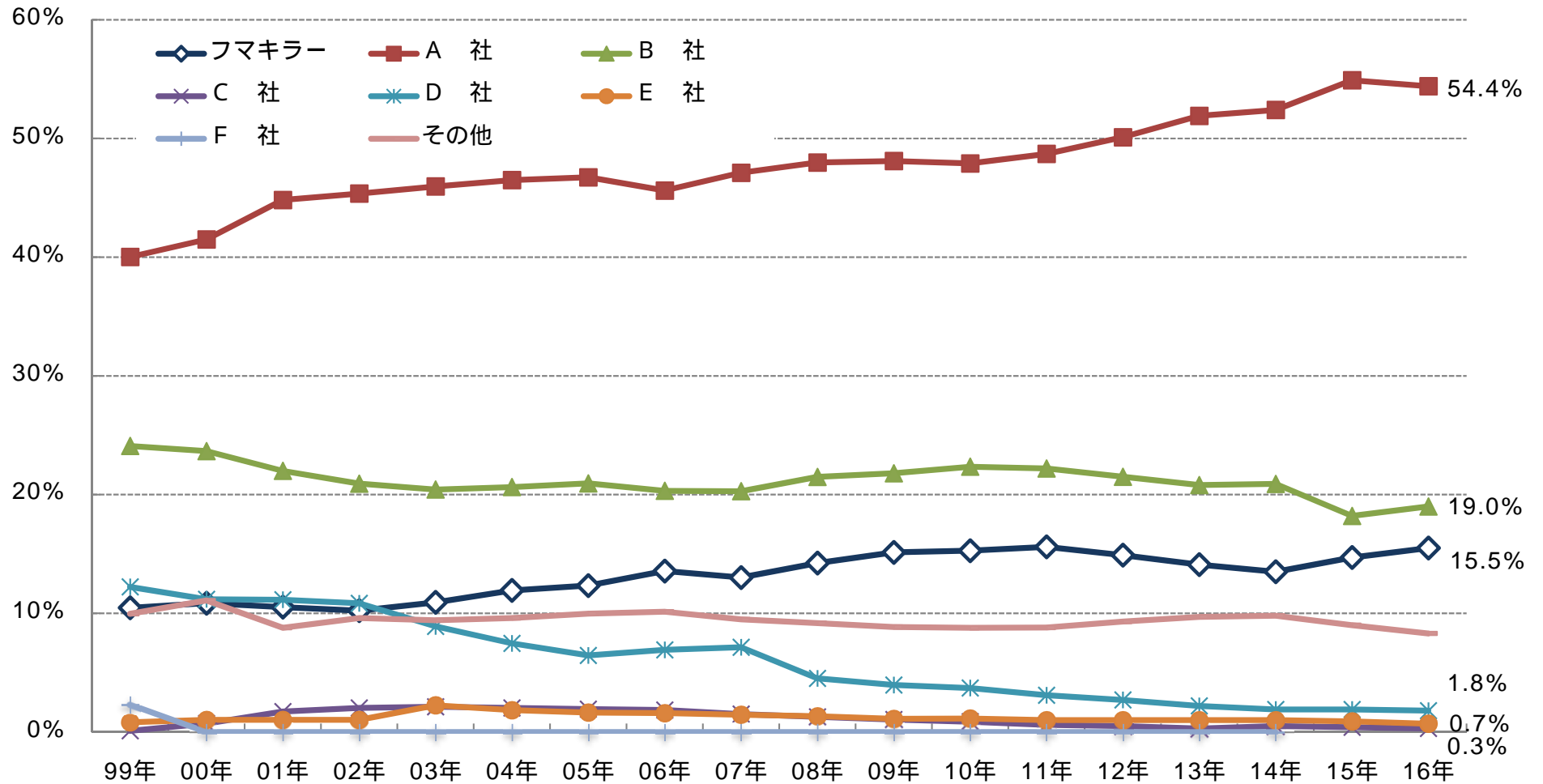


害虫別殺虫剤市場規模



出所：当社推定（末端価格）

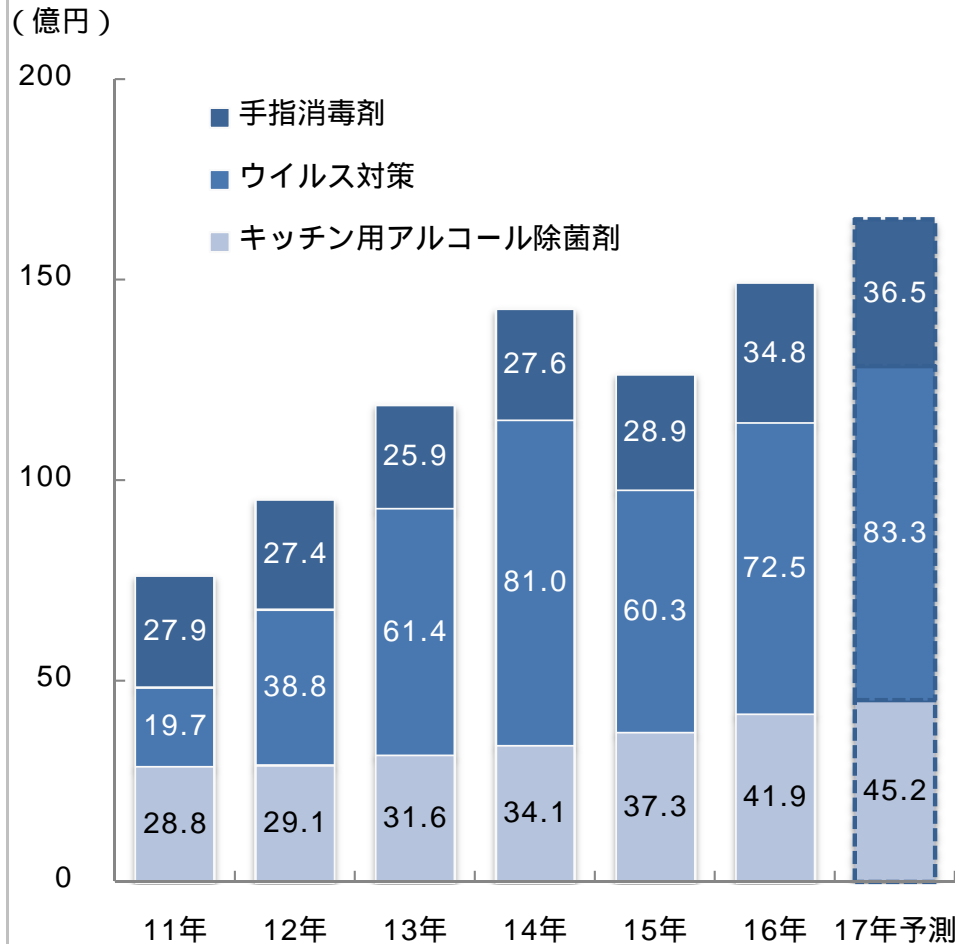
# 家庭用殺虫剤シェア推移



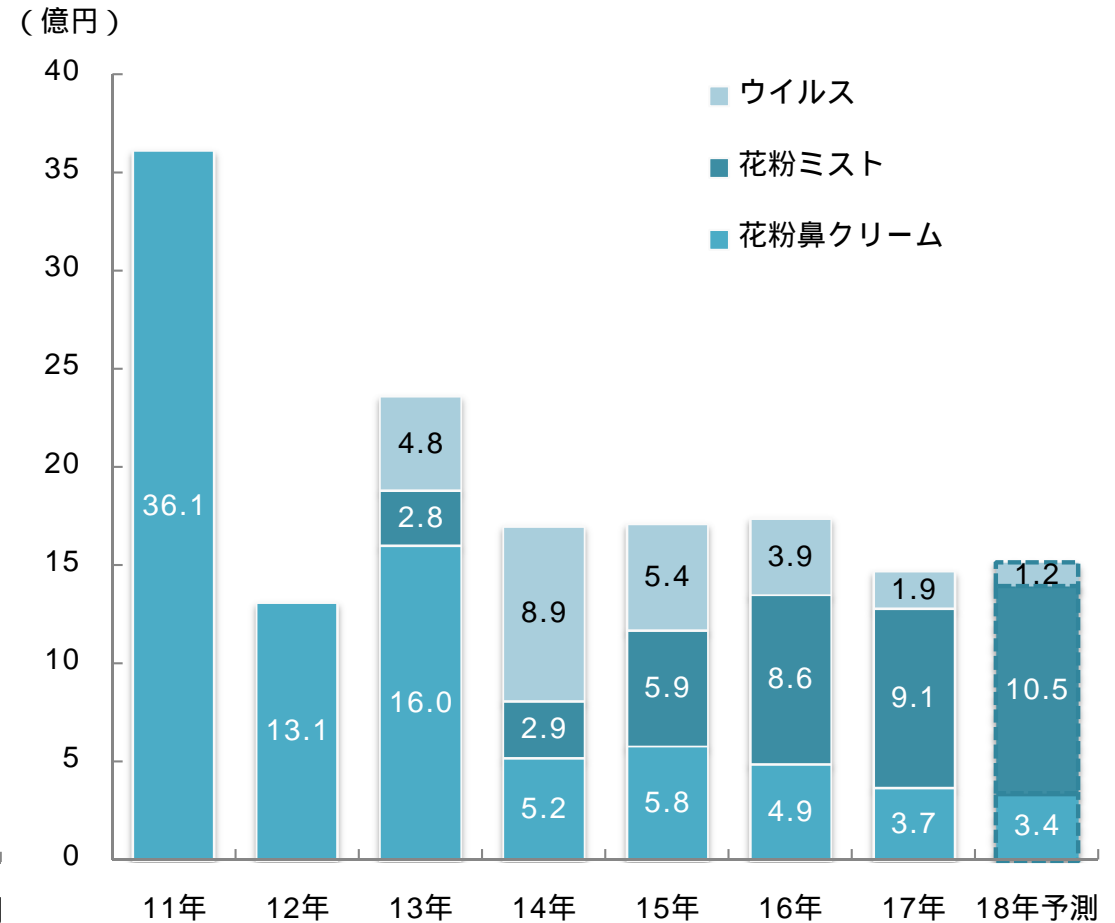
出所：当社推定

## 除菌剤市場

(当社関連商品)

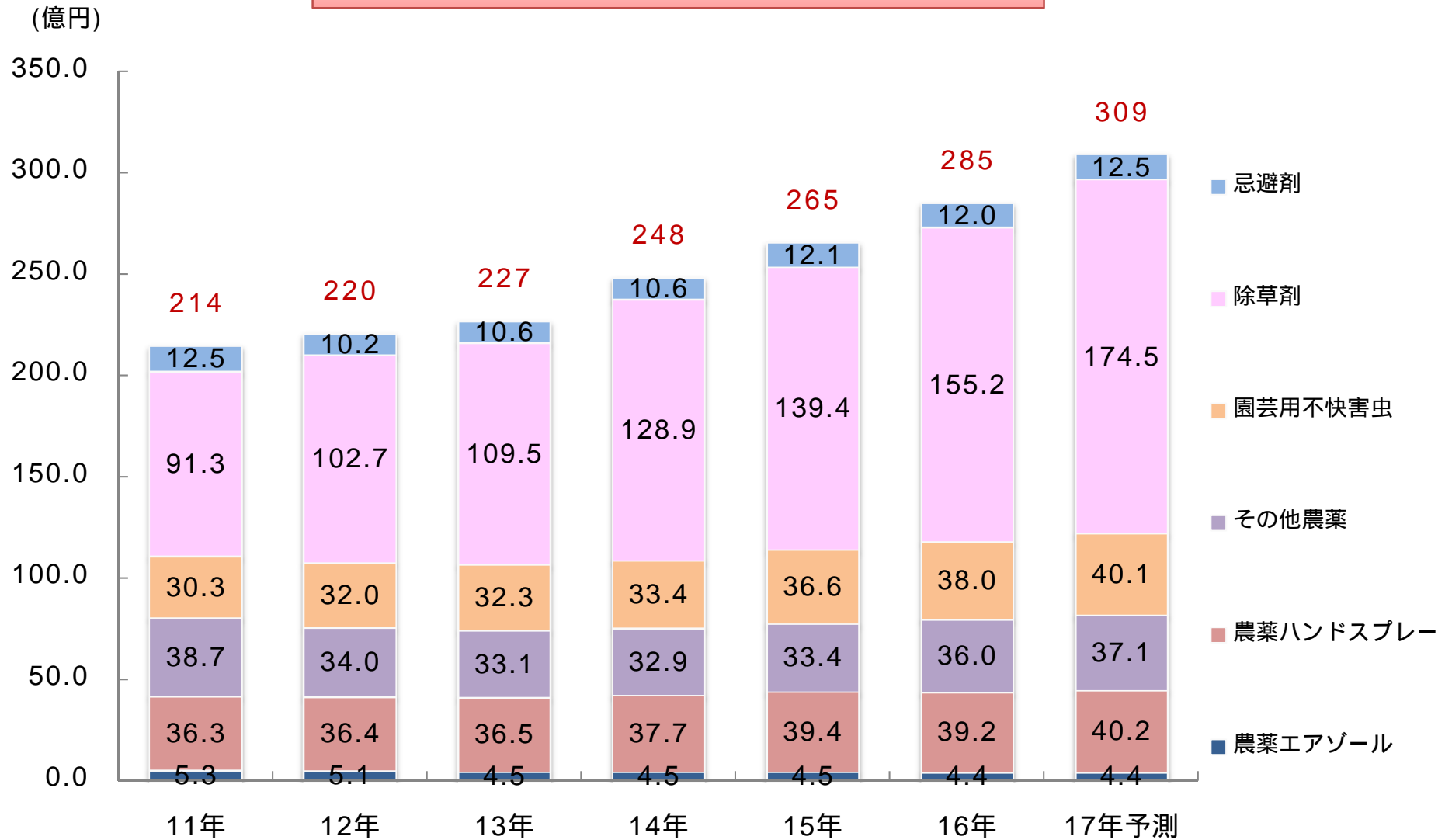


## アレルシャット関連市場



出所：当社推定（末端価格）

## 園芸用品市場

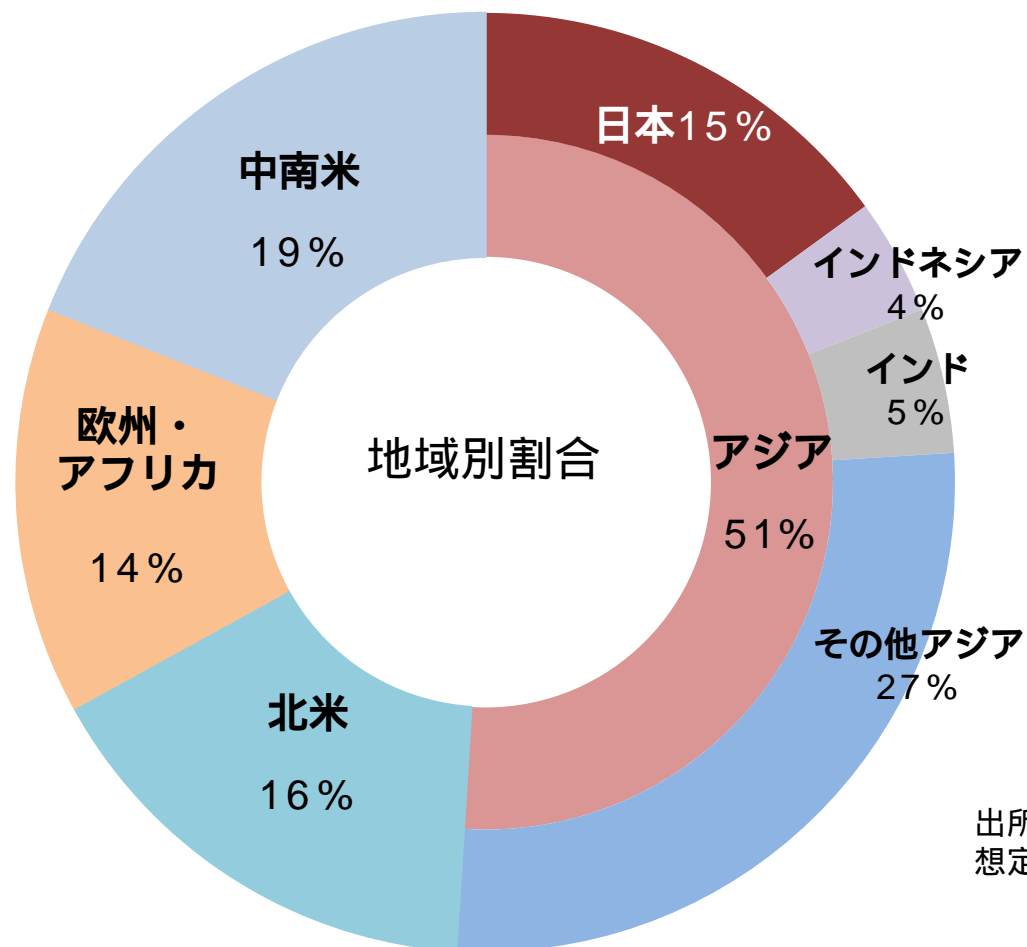




# 家庭用殺虫剤市場規模 - 世界

→ 世界の殺虫剤市場は約7,440億円。市場の51%はアジアが占める

全世界・家庭用殺虫剤市場規模（日本含む）  
年間約7,440億円（末端価格）



出所：当社推定  
想定レート：1 USドル = 110円

# 蚊が媒介する主な感染症

➡ 蚊が媒介する感染症による犠牲者数 年間72.5万人（WHO推計）

疾病名	推定患者数（年間）	推定死亡者数（年間）
マラリア	3億人	63.9万人
デング熱	1億人	2.2万人
ジカウイルス感染症	150万人	不明
チクングニア熱	138万人	191人
黄熱	17万人	3万人～6万人
日本脳炎	7万人	2万人
ウエストナイル熱	2,000人	146人
合計	4億人	71.1～74.1万人