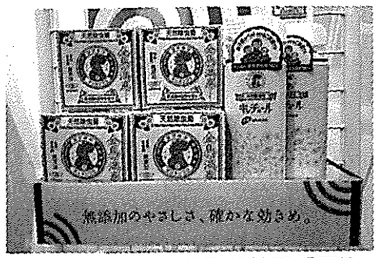
売上高10%増へ
天然処方など訴求

薬で新市場を創の増加など天候、同社の売り上昌英社長は「昨よって蚊が飛ば今年は「台風なまでに殺虫剤の製品の積極的なみを目的に天然製品を投入、前



着色料無添加の蚊取り線香「天然除虫菊 金鳥の渦巻き ミニサイズ」(左)と天然除虫菊成分100%の スプレー「水性キンチョー」

を2月。18年は前年億円の品事業役割をしたい け、2ほか、同7%ほか)

同9%減などすべての対象害虫別カテゴリーで市場が縮小、地域別にみてもすべての地域で前年を下回った。同社の殺虫剤事業も市場と同様に売り上げ減となった。今年は新規ユーザーの確保やインバウンドの需要獲得に向けた製品を充実するほか、テレビCMなども積極的に投入し、認知率を高めて殺虫剤分野で同10%増、家庭用品分野で同9%増の増収を狙う。

新規ユーザーの開拓を目指して投入するのは天然除虫菊成分のみを使用した「天然除虫菊シリーズ」2商品。子供やペットのいる家庭でも安心して使ってもらえるように天然成分のみの処方で、デザインも白を基調にした。18年の市場が約4・5億円と3年で約3・2倍に市場が拡大しているミニサイズで、着色料無添加の蚊取り線香「天然除虫菊 金鳥の渦巻き ミニサイズ」と天然除虫菊成分100%のスプレー缶「水性キンチョー」。

ダニシリーズでは、刺激が心配、べたつきが気になる、においがきついといった不満を解消、「天然由来成分、ワンプッシュで塗布量が少ない、無臭性」の「ダニコナーズ」を開発。アレルギー(喘息者)の割合が増えている子供にも使ってもらえることからベビー売り場でも商品紹介を行い、安心・安全の製品をアピールしていく。

「虫コナーズ」ではプレートタイプも発売する。日本初の防除用医薬部外品で、半径1m以内での蚊忌避効果があり、使わないときにしまえるケースも付属する。

このほか厳しい市場環境でも売り上げを伸ばしたイカリジン製品「プレシャワー」やインバウンドで人気の「香RING」はラインアップを充実して認知率を高め、さらなる売り上げ増を目指す。

スキンケアで共同企画品
ロート製薬、サツドラと

ロート製薬は、サンドラホールディングスのグループ企業、サッポロドラックストアー(札幌市)とコラボレーションし、共同企画品により肌印象を上げたい女性に向けたスキンケア化粧品「LIFTER(リフター)」(2品)を開発した。サッポロドラッグストアーが運営するドラッグストア「サツドラ」各店の専売品としてあす19日に発売する。

肌印象を上げたい女性向け

リフターは①ハリ・つやアップ効果②化粧水とモイストゲルの簡単2ステップ③リラックスできる相橋系の香り④続けやすい価格の4点が特徴で、忙しい現代女性の悩みに応えた製品。化粧水「モイストアップローション」180ミリリットル入り1280円(税抜き)と「モイストアップゲル」50グラム入り1500円(同)で構成。顧客の声に応えたいというサッポロドラックストアーと、培ってきたスキンケアの研究開発力を生かし、顧客の役に立ちたいというロート製薬の想いが一致した。

賀詞交換

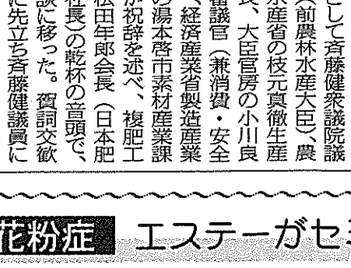
◇全国複合肥料工業会・全国肥料商連合会合同

16日午後、東京都文京区の東京ガーデンパレスで開催した。冒頭、全肥商連の山森章二会長が「昨年、価格問題があった。潮目が変わったと感じている。スマート農業は農業を変えると直感している。この流れにわれわれの業界も乗れるようにがんばっていく元年となることを心から祈念している」とあいさつ。来賓として斉藤健衆議院議員(前農林水産大臣)、農林水産省の枝元真徹生産局長、大臣官房の小川良介審議官(兼消費・安全局)、経済産業省製造産業局の湯本啓市素材産業課長が祝辞を述べ、複肥工の松田年郎会長(日本肥料社長)の乾杯の音頭で、歓談に移った。賀詞交歓会に先立ち斉藤健議員による特別講演会が行われた。

国内強化
次ぎ戦略商品

外だけ育成にで、花品事業役割をしたいけ、2ドの特徴を体現する戦略商品を相次ぎ投じるほか、イメージキャラクターに女優の永野芽郁さんを起用し宣伝にも力を入れる。

戦略商品の第1弾として、「ウォータークリーム」(税別希望小売価格3



イメージキャラクターに女優の永野芽郁さんを起用

800円、50㌘)を2月1日に発売する。敏感肌の最大の悩みには「乾燥・かさつき」が挙げられるが、クリームは保湿性に優れながらも使用率が2割弱にとどまることに注目。"重さ"と"ベタつき"への苦手意識があるためだ。そこで、肌に触れると水状に変わる「摩擦レス」のような使い心地と、ベタつかないのにうるおう高保潤を両立させた一品に仕上げた。

フリープラスは01年に発売。05年から中国でも販売しているが、15年に現地でSNS(交流サイト)などの影響により洗顔料「マイルドソープ」がヒットしたのを機に急伸中だ。18年売上高は16年比で3倍以上を見込む。内訳は中国を除いた残りの約2割が日本だが、その半分をインバウンドが占めるとみられる。国内はブランドにとって初といえる女優を起用した大々的な宣伝で存在感向上を目指すとともに、今秋をめどとした東南アジア導入も検討している。グローバル戦略ブランドとして、各国・地域でバランスの取れた展開を目指す。

大森 茂 新理事長に聞く
技術販売員の育成強化
農産物輸出のサポートも

界として変貌していこうと事業規模拡大・広域化を進めているところ、コスト低減に努めるところ、安全対策に力を注ぐところなど多様性に富んできている。約150社が加盟し、それだけにニーズもさまざまである。

―就任の抱負を。

「国内の農業・農薬を取り巻く環境は、担い手の高齢化、後継者不足、耕作放棄地の拡大など厳しい。組合員の動向も地域密着型で今までの延長線上で物事を考える組合メンバーや、農薬流通業界、ユーザーである農業者、行政など多くの関係者がいる。

農薬業界は、ネガティブな情報が先行しがちだ。農薬の安全性や有効性、必要性などを正しく理解してもらうためには、農薬業界全体で取り組むべき課題が山積している。

農薬業界は、ネガティブな情報が先行しがちだ。農薬の安全性や有効性、必要性などを正しく理解してもらうためには、農薬業界全体で取り組むべき課題が山積している。

―就任の抱負を。

「国内の農業・農薬を取り巻く環境は、担い手の高齢化、後継者不足、耕作放棄地の拡大など厳しい。組合員の動向も地域密着型で今までの延長線上で物事を考える組合メンバーや、農薬流通業界、ユーザーである農業者、行政など多くの関係者がいる