

45期（2018年3月期）決算説明会 決算説明資料

2018年5月14日



探知犬チーム「くんくんズ」



株式会社 アサnte

【東証1部 証券コード6073】

目次

I.	45期(18.3期)	決算概要	P. 2
II.	46期(19.3期)	中期経営計画概要	P. 15
III.	45期(18.3期)	決算内容	P. 20
IV.	46期(19.3期)	中期経営計画内容	P. 38

I . 45期(18.3期) 決算概要





外部環境

- 景気は緩やかな回復基調で推移
- 個人消費は、大幅な回復には至らなかった

市場環境

- 国の住宅政策は一層推進され、住宅の維持管理に対する意識、業界の社会的認知度は向上
- 消費者の節約志向から、新規開拓面の環境は厳しい



- **コンプライアンス体制の強化**
- **営業プロセスの改革**
- **教育体制の強化とスキルアップ**
- **販促・営業企画の強化**
- **認知度向上策の充実**



信用と競争力を生む徹底したコンプライアンス体制

コンプライアンス本部

- 訪問営業
- 調査
- 見積り
- 契約
- 施工
- アフターサービス

サービス審査室

お客様相談室

45期(18.3期) 損益実績



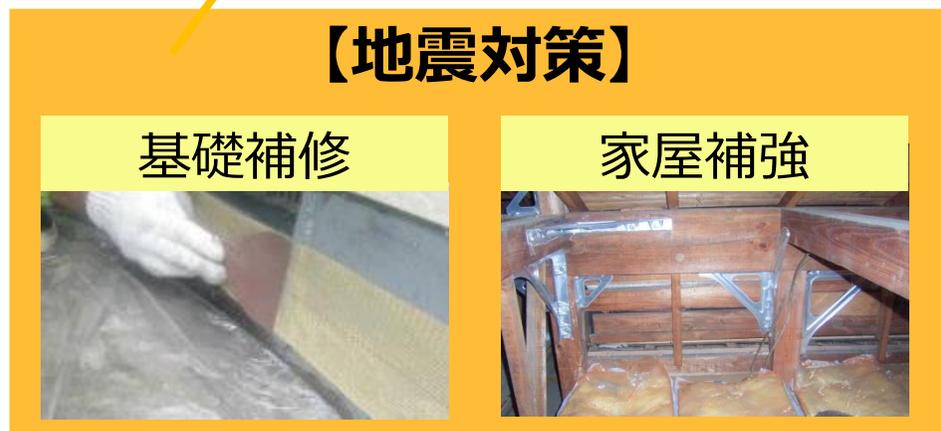
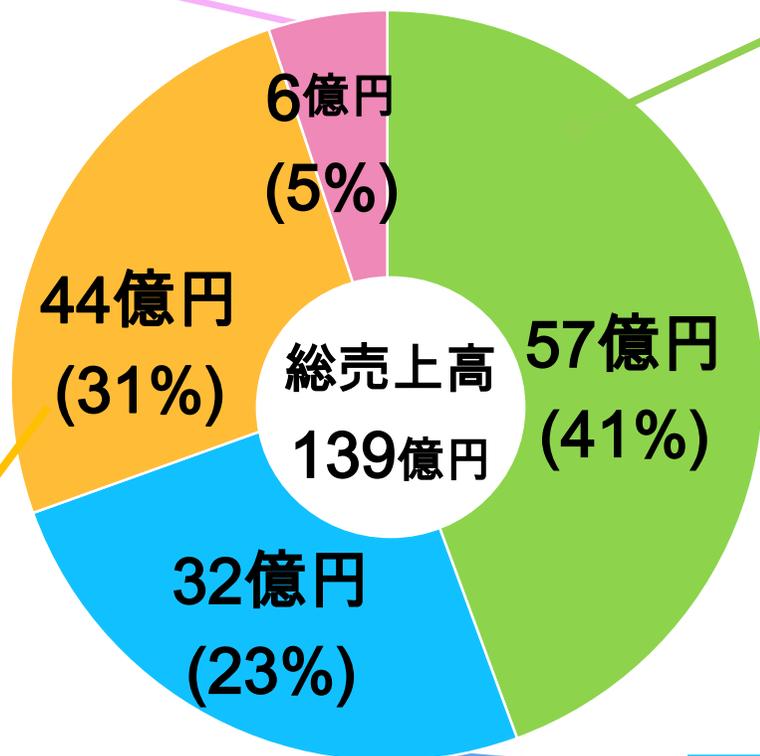
- 売上高137百万円増加
- 労務費・人件費の280百万円減少（うち退職給付費用244百万円減少）により営業利益448百万円増加

(単位：百万円)	44期 (17.3期)	45期 (18.3期)	前期比	
	実績	実績	増減	増減率
売上高	13,852	13,990	137	1.0%
営業利益	1,682	2,131	448	26.7%
経常利益	1,686	2,155	468	27.8%
当期純利益	1,266	1,411	145	11.5%
E P S (円)	102.59	114.36	11.77	11.5%

45期(18.3期) サービス別売上高構成



その他
害虫・害獣対策
リフォーム
その他





- **優秀な人材の確保と教育体制の強化**
- **営業効率の向上**
- **コーポレートガバナンスの深化**
- **コンプライアンス強化とお客様満足度の向上**

46期(19.3期) 広告宣伝・販促 -1



- 2018明治安田生命J1リーグ所属 川崎フロンターレとスポンサー契約を締結
- 川崎フロンターレのホームスタジアムである川崎市等々力陸上競技場の害虫・糞害対策を当社が実施する予定

KAWASAKI
Frontale



© KAWASAKI FRONTALE



EXCITEMATCH
エキサイトマッチ

Frontale 4/21(sat) vs 鹿島アントラーズ **Go Sensational!**

- ◆ 2018年4月21日 (土) 明治安田生命J1リーグ第9節 (v.s.鹿島アントラーズ)



46期(19.3期) 広告宣伝・販促 -2



- 反響・成約率の高い白蟻のスウォーム時期に合わせ、TVスポットCMやチラシの新聞折込、Web広告を実施

テレビCM



チラシ・web広告

その羽アリ、シロアリですよ!
一部のシロアリが黒褐色の羽アリになる時期です。

シロアリの発見・駆除をするなら今!!
雨上がりの晴れた日に羽アリを見たら、すぐ近くにシロアリが生息している可能性があります!

もしかしらシロアリが蔓延してるかも…少しでも不安な方はまずは無料で検査します
施工は有料となりますので、十分ご検討ください。

もれなくQUOカードプレゼントつき!
無料床下診断のお申込をする
その他お問い合わせもお気軽にどうぞ
※QUOカードプレゼントは、無料床下診断お申込者限定となります。

通話料無料! 携帯電話もOK!
土・祝日も迅速対応
0120-905-458



日本初の取り組み・・・において白蟻、トコジラミを探知



ノコ



ノック



ラリー



ピート



キラ



サムソン

関西に駐在しています

アメリカからの導入犬 ノア(2006年導入、2016年引退)、キラ・サムソン(2010年導入)



シロアリプレスセミナー

2012年からの取り組み

- マスコミを介して、当社業界の認知度向上を図る
- 業界のリーダーとしての取り組み

2017年11月7日
第5回シロアリプレスセミナー



講師：吉村剛教授
京大大学生存圏研究所
シロアリ研究の権威



シロアリ探知犬の
デモンストレーション

シロアリ注意報

2007年からの取り組み

- 当社独自の蓄積データをもとに羽蟻発生「予報」を公開
- お客様相談室に寄せられた情報から「注意報・警報」を発令
- 今期は2018年4月23日公開



シロアリ
注意報

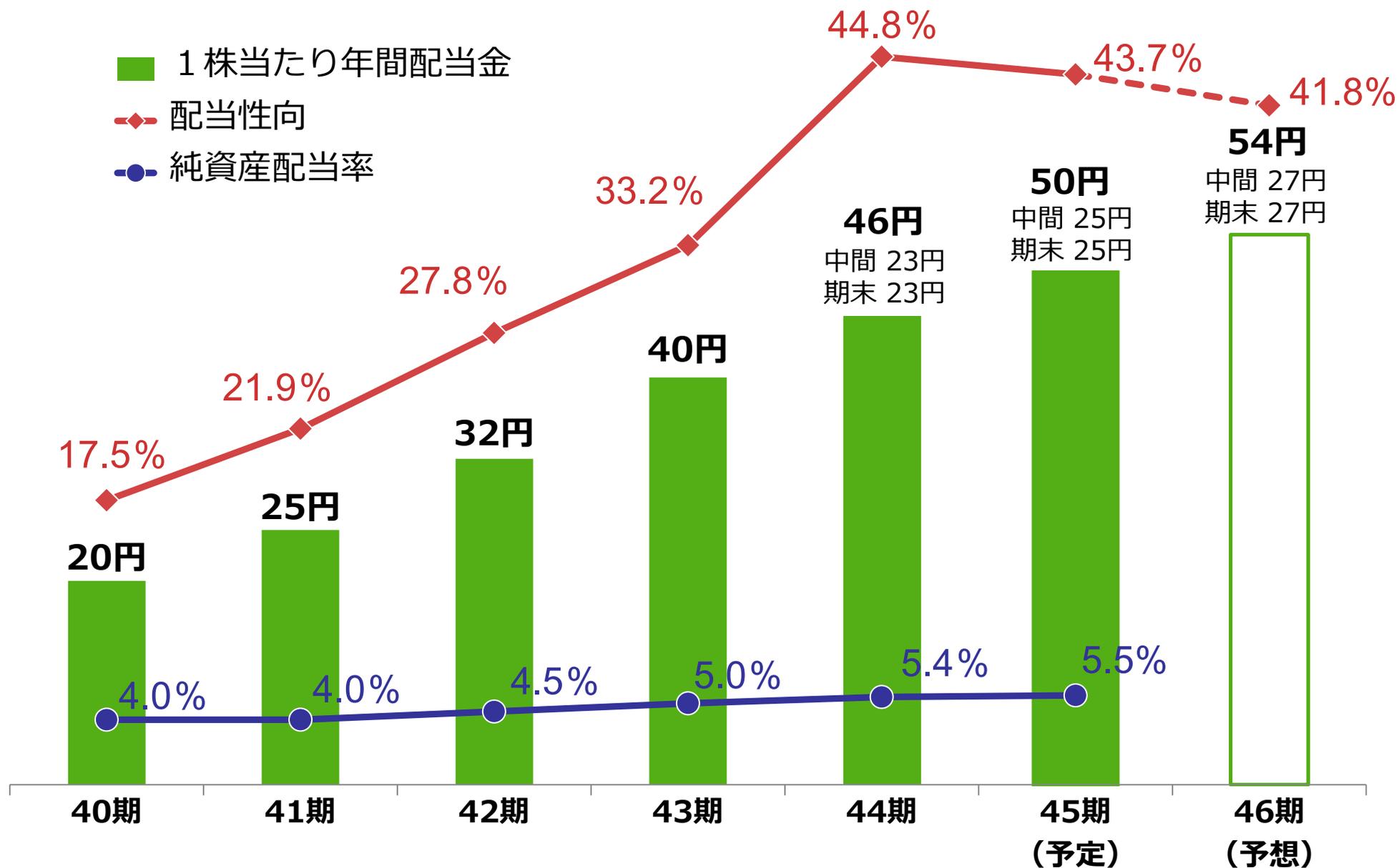
46期(19.3期) 損益予想



- 売上高は、591百万円増加 (+4.2%)
- 営業費用333百万円増加により、営業利益は258百万円の増加

(単位：百万円)	45期 (18.3期)	46期 (19.3期)	前期比	
	実績	予想	増減	増減率
売上高	13,990	14,581	591	4.2%
営業利益	2,131	2,389	258	12.1%
経常利益	2,155	2,405	249	11.6%
当期純利益	1,411	1,594	183	13.0%
E P S (円)	114.36	129.20	14.84	13.0%

配当予定・予想



Ⅱ. 46期(19.3期) 中期経営計画概要





- **既存住宅の長寿命化とメンテナンスに対する意識は高まる**
 - 既存住宅流通、リフォーム市場の拡大に向けた国策は、ますます具体的な施策が推進される
 - 白蟻防除の必要性も徐々に認知度向上
- **潜在需要は引き続き膨大に存在**
- **個人消費は底堅さを維持**
 - オリンピックイヤーに向けて景気の上向きが予想される一方、実質賃金の伸び悩みにより個人消費が低迷するリスクもある
 - 2019年10月予定の消費増税による影響は軽微
- **労働需給の逼迫は継続**
 - 優秀な人材の確保には引き続き努力を要する



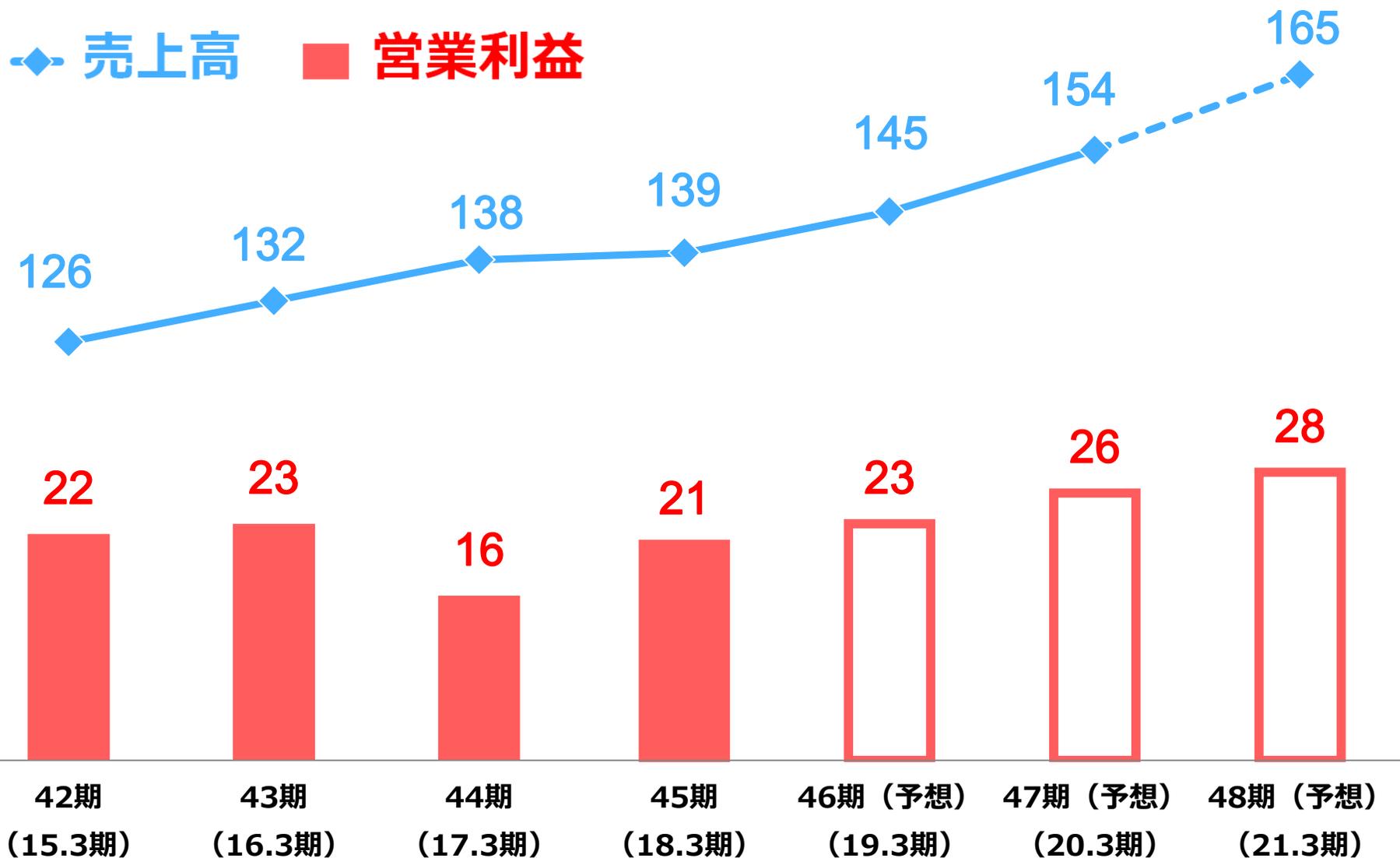
中期経営方針

1. 優秀な人材の増強と教育体制の強化
 - 人員増加と早期戦力化の両立
2. 営業効率の向上
 - 1人当たり売上高の増加と利益率の上昇
3. 営業エリアの拡大
 - 当社サービス対象家屋の増加

中期経営計画【数値目標】



(単位：億円)





白蟻防除関連サービスを主軸とした持続的成長

【成長基盤】

- ◆ 膨大な潜在需要
- ◆ 業界トップの優位性
- ◆ 国策の追い風
- ◆ 高い利益率
- ◆ 床下業務のノウハウ

【挑むべき課題】

- ◆ 全国へのエリア拡大
- ◆ 優秀な人材の確保・育成
- ◆ 競争の優位性の維持・向上
- ◆ 生産性の向上

【目指すビジョン】

持続的・安定的な成長を実現

住宅メンテナンス
業界を
リードする企業へ

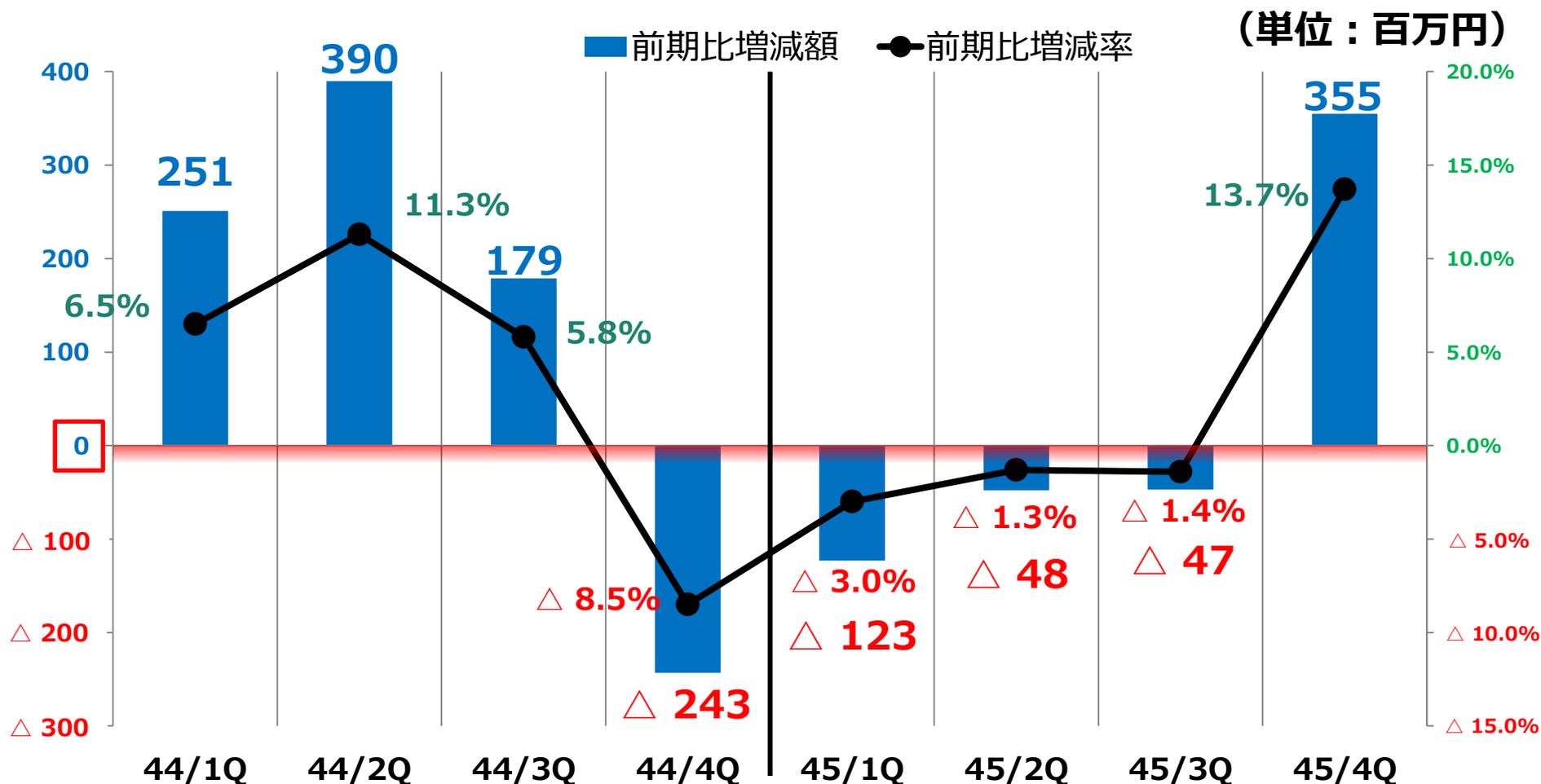
Ⅲ. 45期(18.3期) 決算内容



売上高推移(四半期別前期比増減)



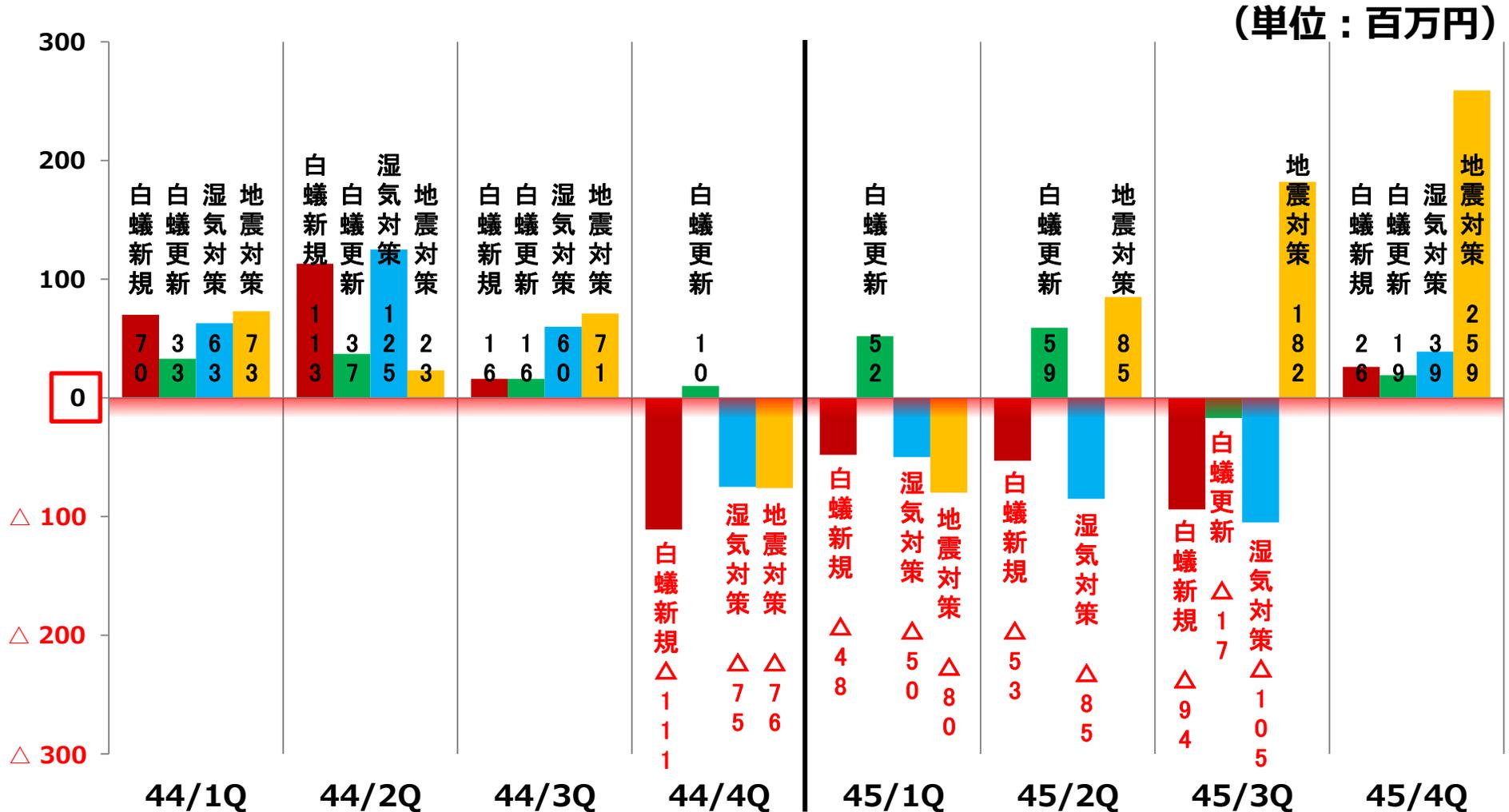
- 前々44期 3 Qに営業プロセス改革スタート、4 Q本格運用
- 同時に売上高大幅マイナス、前45期 4 Qに前期比プラス化



3サービス売上高推移(四半期別前期比増減)



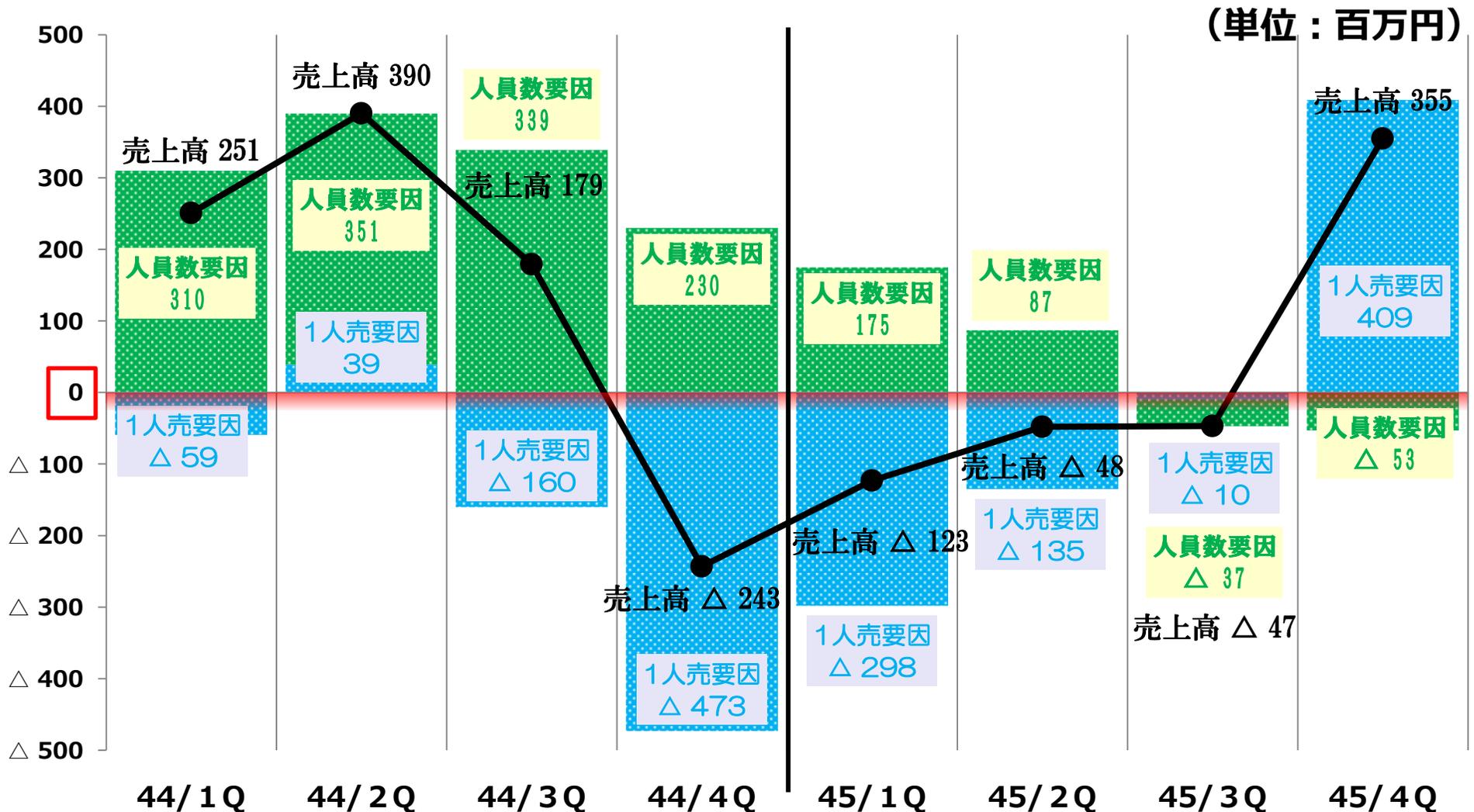
- 「白蟻新規防除と湿気対策」は新規顧客向けサービス
- 「白蟻更新防除と地震対策」は既存顧客向けサービス



売上高増減要因推移



- 44期4Qに1人当たり売上高大幅低下、45期4Qで回復
- 人員数は44期9.9%増加、45期は増加抑制により0.9%増加



45期(18.3期) サービス別売上高(半期別)



- 上期売上高△2.1% (白蟻新規防除△5.0%、湿気対策△6.8%)
- 下期売上高+5.3% (白蟻対策△2.9%、湿気対策△4.9%、地震対策+22.8%)

(単位:百万円)	上期				下期			
	44期	45期	増減	増減率	44期	45期	増減	増減率
売上高	7,991	7,820	△171	△2.1%	5,861	6,169	308	5.3%
白蟻対策	3,549	3,560	10	0.3%	2,257	2,191	△65	△2.9%
新規防除	2,039	1,938	△101	△5.0%	1,207	1,139	△68	△5.6%
更新防除	1,509	1,621	111	7.4%	1,050	1,052	2	0.2%
湿気対策	2,003	1,868	△135	△6.8%	1,350	1,284	△65	△4.9%
地震対策	2,027	2,032	4	0.2%	1,938	2,380	442	22.8%
その他	410	359	△50	△12.4%	314	312	△1	△0.5%

45期(18.3期) サービス別売上高(通期)



- 売上高+1.0%
- 白蟻対策△1.0% (新規防除△5.2%、更新防除+4.5%)
- 湿気対策△6.0%
- 地震対策+11.3%

(単位：百万円)	44期(17.3期)		45期(18.3期)		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減	増減率
売上高	13,852	—	13,990	—	137	1.0%
白蟻対策	5,807	41.9%	5,751	41.1%	△55	△1.0%
新規防除	3,247	23.4%	3,077	22.0%	△169	△5.2%
更新防除	2,560	18.5%	2,674	19.1%	113	4.5%
湿気対策	3,353	24.2%	3,152	22.5%	△201	△6.0%
地震対策	3,966	28.6%	4,413	31.5%	446	11.3%
その他	724	5.2%	672	4.8%	△52	△7.2%

45期(18.3期) 人員数・1人当たり売上高(半期別)



- 下期新営業プロセスの定着化
- 下期1人当たり売上高+7.0%により、売上高+5.3%

	45期(18.3期)					
	上期	前年同期比		下期	前年同期比	
	実績	増減	増減率	実績	増減	増減率
売上高(百万円)	7,820	△171	△2.1%	6,169	308	5.3%
うち3サービス	7,460	△120	△1.6%	5,857	310	5.6%
期中平均人員(人)	1,067	36	3.5%	1,010	△16	△1.6%
うち3サービス	862	22	2.7%	806	△22	△2.7%
1人当たり売上高 (千円/月)	1,221	△69	△5.4%	1,017	66	7.0%
うち3サービス	1,442	△62	△4.1%	1,211	95	8.5%
期末人員(人)	1,048	14	1.4%	1,040	△27	△2.5%
うち3サービス	843	5	0.6%	836	△29	△3.4%

- 「人員数」：嘱託社員、契約社員を含む総従業員数
- 「3サービス売上高」：白蟻対策、湿気対策、地震対策の合計
- 「3サービス人員数」：3サービスに係る営業職、技術職、並びに支店・営業所の事務・管理職の合計

45期(18.3期) 人員数・1人当たり売上高



- 平均人員数0.9%増加
- 1人当たり売上高0.1%増加

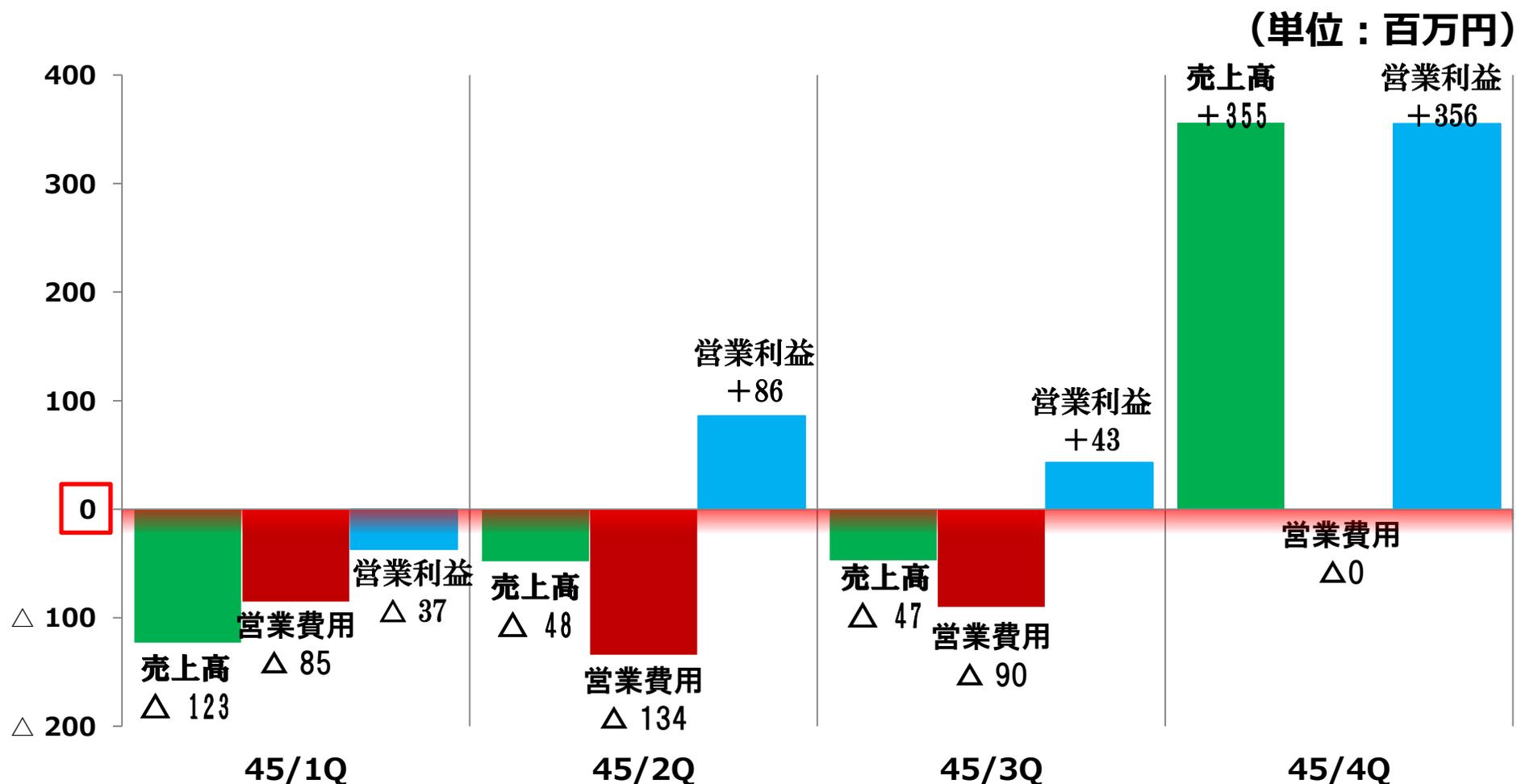
	44期 (17.3期)	45期 (18.3期)	前期比	
	実績	実績	増減	増減率
売上高 (百万円)	13,852	13,990	137	1.0%
うち3サービス	13,127	13,317	189	1.4%
期中平均人員 (人)	1,029	1,039	10	0.9%
うち3サービス	834	834	0	0.0%
1人当たり売上高 (千円/月)	1,121	1,122	0	0.1%
うち3サービス	1,312	1,331	18	1.4%
期末人員 (人)	1,067	1,040	△27	△2.5%
うち3サービス	865	836	△29	△3.4%

- 「人員数」：嘱託社員、契約社員を含む総従業員数
- 「3サービス売上高」：白蟻対策、湿気対策、地震対策の合計
- 「3サービス人員数」：3サービスに係る営業職、技術職、並びに支店・営業所の事務・管理職の合計

売上高・営業費用・営業利益の増減(四半期別)



- 1Qは売上高減少より費用の減少が少なく、営業利益は減少
- 2Q・3Qは売上高の減少より費用の減少が多く、営業利益は増加
- 4Qは経費削減効果により、売上高増加分がそのまま営業利益増加

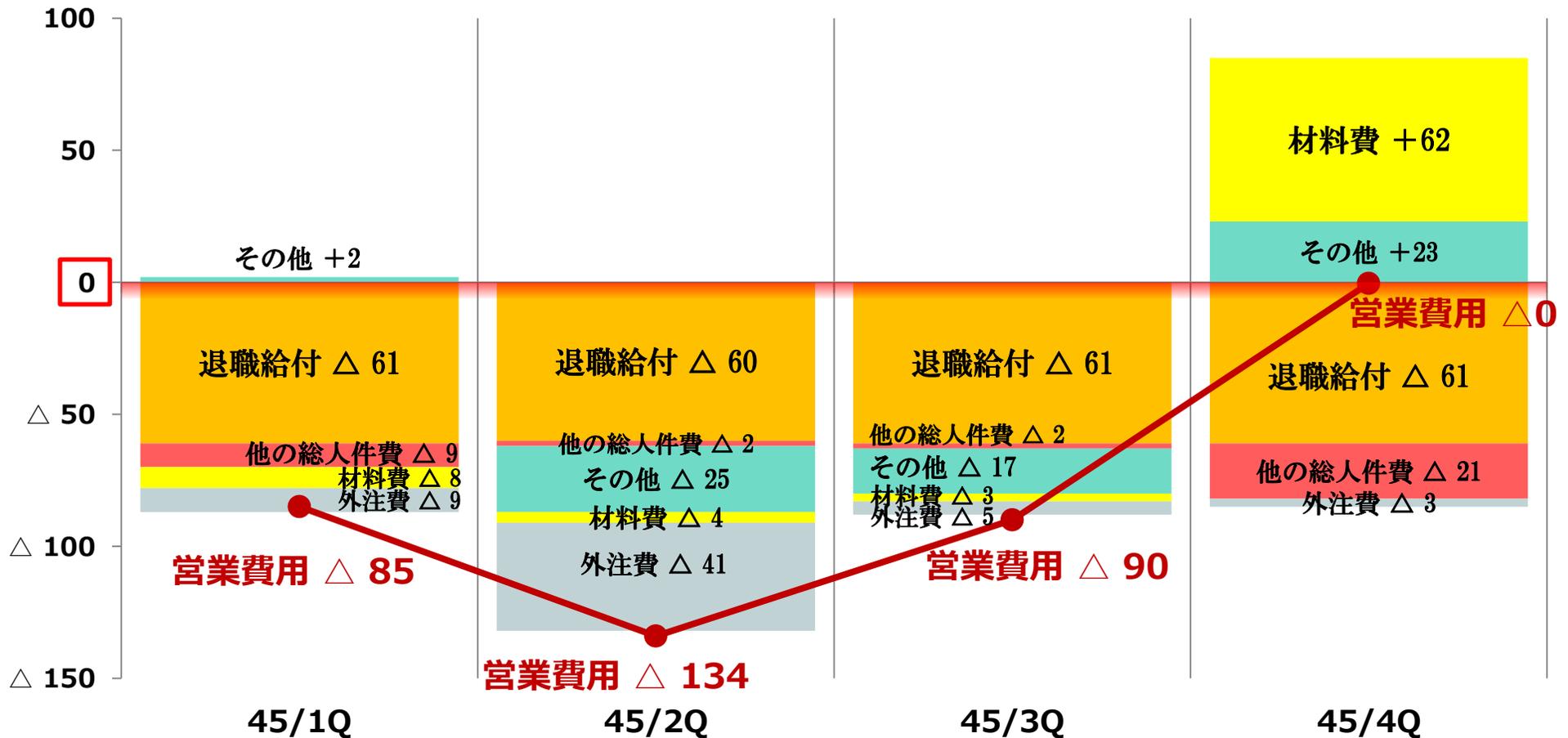


営業費用増減内容(四半期別)



- 退職給付費用の減少による影響が大きい
- 人員増加を抑制したためその他の人件費の減少
- 4Qは売上高増による材料費増加を営業費用減少でカバー

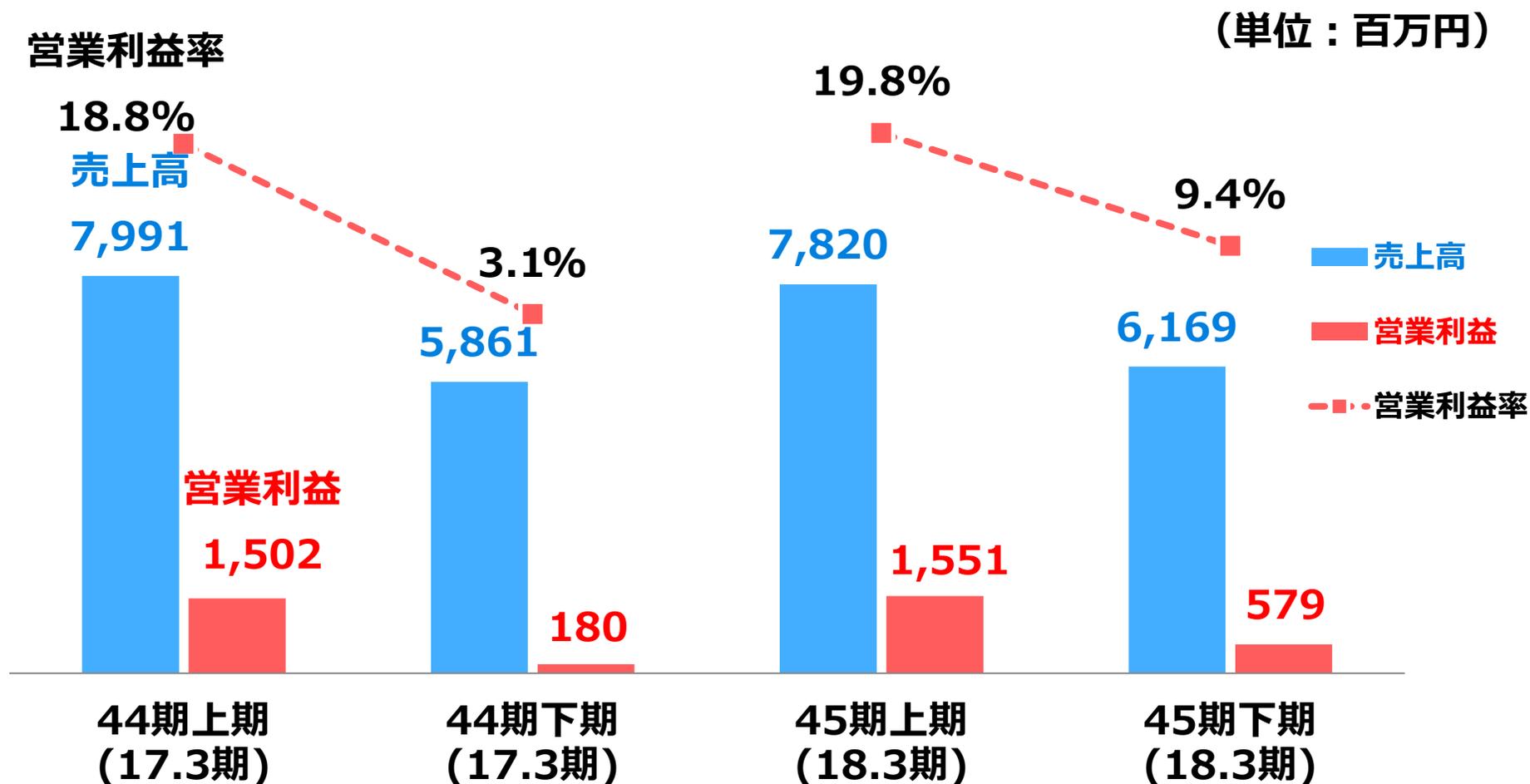
(単位：百万円)



45期(18.3期) 半期別損益



- 上期は業務のピークシーズンにより営業効率が向上
- 下期は需要後退により営業効率が低下



45期(18.3期) 損益実績



- 売上高増加、売上原価減少により売上総利益増加、同率71.2%と安定的
- 販管費減少により営業利益448百万円増加、営業利益率15%台回復

(単位：百万円)	44期 (17.3期)		45期 (18.3期)		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減	増減率
売上高	13,852	—	13,990	—	137	1.0%
売上原価	4,068	29.4%	4,024	28.8%	△43	△1.1%
売上総利益	9,784	70.6%	9,965	71.2%	181	1.9%
販管費	8,101	58.5%	7,834	56.0%	△267	△3.3%
営業利益	1,682	12.1%	2,131	15.2%	448	26.7%
経常利益	1,686	12.2%	2,155	15.4%	468	27.8%
当期純利益	1,266	9.1%	1,411	10.1%	145	11.5%
総人件費	6,854	49.5%	6,574	47.0%	△280	△4.1%

45期（18.3期）営業利益の増減要因（前期比）



- 営業費用310百万円減少
- うち総人件費が、退職給付費用244百万円減少を主要因として280百万円減少

(単位：百万円)	金 額	増減率	主な増減要因
44期（17.3期）営業利益	1,682	-	
売上高	+137	+1.0%	
材料費	+46	+2.7%	
外注費	△60	△57.7%	その他（リフォーム）売上減少
労務費	△55	△3.7%	退職給付費用の減少△44百万円
その他売上原価	+25	+3.4%	
人件費	△225	△4.2%	退職給付費用の減少△200百万円
求人費	△41	△17.7%	
広告宣伝費	+5	+1.5%	
修繕費	△49	△32.8%	
その他販管費	+44	+2.2%	
45期（18.3期）営業利益	2,131	+26.7%	

45期(18.3期) 貸借対照表



(単位：百万円)	44期末	45期末	増減	増減要因
流動資産	8,646	9,808	1,161	現金及び預金 821 売掛金 334
固定資産	5,502	5,406	△96	有形固定資産 △82
資産合計	14,149	15,214	1,065	
流動負債	2,099	2,443	343	1年内返済予定の長期借入金 △68 未払金 151 未払法人税等 142
固定負債	1,201	1,104	△96	長期借入金 △109
負債合計	3,301	3,547	246	
純資産合計	10,847	11,666	818	利益剰余金 818
自己資本比率	76.7%	76.7%	0.0pt	
B P S (円)	878.95	945.29	66.35	

45期(18.3期) キャッシュ・フロー計算書



(単位：百万円)	44期 (17.3期)	45期 (18.3期)	増減要因	
営業活動C F	1,411	1,655	税引前当期純利益 法人税等の支払額	2,155 △613
投資活動C F	△55	△47	固定資産の取得による 支出	△41
フリーキャッシュ・フロー	1,355	1,608		
財務活動C F	△883	△786	借入金の純減額 配当金の支払額	△177 △592
現金及び現金同等物の増減額	472	821		

46期(19.3期) 人員数・1人当たり売上高予想



- 平均人員数0.9%増加、1人当たり売上高3.3%増加により、売上高4.2%増加を計画

	45期 (18.3期)	46期 (19.3期)	前期比	
	実績	予想	増減	増減率
売上高 (百万円)	13,990	14,581	591	4.2%
うち3サービス	13,317	13,940	622	4.7%
期中平均人員 (人)	1,039	1,048	10	0.9%
うち3サービス	834	843	9	1.1%
1人当たり売上高 (千円/月)	1,122	1,159	36	3.3%
うち3サービス	1,331	1,378	47	3.5%
当期末人員 (人)	1,040	1,088	48	4.6%
うち3サービス	836	882	46	5.5%

- 「人員数」：嘱託社員、契約社員を含む総従業員数
- 「3サービス売上高」：白蟻対策、湿気対策、地震対策の合計
- 「3サービス人員数」：3サービスに係る営業職、技術職、並びに支店・営業所の事務・管理職の合計

46期(19.3期)業績予想



- 売上高4.2%増加
- 営業利益12.1%増加 営業利益率は16.4%に改善

(単位：百万円)	45期(18.3期)		46期(19.3期)		前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減	増減率
売上高	13,990	—	14,581	—	591	4.2%
売上原価	4,024	28.8%	4,121	28.3%	97	2.4%
売上総利益	9,965	71.2%	10,459	71.7%	493	5.0%
販管費	7,834	56.0%	8,070	55.3%	235	3.0%
営業利益	2,131	15.2%	2,389	16.4%	258	12.1%
経常利益	2,155	15.4%	2,405	16.5%	249	11.6%
当期純利益	1,411	10.1%	1,594	10.9%	183	13.0%
EPS(円)	114.36	—	129.20	—	14.84	13.0%

46期(19.3期) 営業利益の増減要因(前期比)



■ 営業利益258百万円増加 (+12.1%)

(単位：百万円)	金額	増減率	主な増減要因
45期(18.3期) 営業利益実績	2,131	—	
売上高	+591	+4.2%	
材料費	+54	+3.1%	売上の増加
労務費	△0	△0.1%	
賃借料	+13	+8.1%	人員の増加
車両費	+12	+8.6%	
その他売上原価	+18	+3.5%	
人件費	+119	+2.3%	売上・人員の増加
求人費	+11	+6.1%	
修繕費	+34	△33.7%	社員寮の修繕費
賃借料	+10	+8.1%	人員の増加
その他販管費	+58	+2.6%	
46期(19.3期) 営業利益予想	2,389	+12.1%	

IV. 46期(19.3期) 中期経営計画内容



人員数・1人当たり売上高計画



- 生産性の向上とスキルアップにより、1人当たり売上高を増加

	45期 (18.3期)	46期 (19.3期)	47期 (20.3期)	48期(21.3期)		
	実績	予想	予想	予想	45期比	
					増減	増減率
売上高 (百万円)	13,990	14,581	15,430	16,500	2,510	17.9%
期中平均人員 (人)	1,039	1,048	1,086	1,136	97	9.3%
前期比増減率	0.9%	0.9%	3.6%	4.6%	—	—
1人当たり売上高 (千円/月)	1,122	1,159	1,183	1,209	87	7.8%

- 「人員数」：嘱託社員、契約社員を含む総従業員数

中期損益計画



- 47期に営業利益率17%台回復、48期（21.3期）営業利益率17.5%

(単位：百万円)	45期 (18.3期)	46期 (19.3期)	47期 (20.3期)	48期 (21.3期)		
	実績	予想	予想	予想	45期比	
					増減	増減率
売上高	13,990	14,581	15,430	16,500	2,510	17.9%
前期比増減率	1.0%	4.2%	5.8%	6.9%	—	—
営業利益	2,131	2,389	2,615	2,887	756	35.4%
前期比増減率	26.7%	12.1%	9.5%	10.4%	—	—
営業利益率	15.2%	16.4%	17.0%	17.5%	2.3pt	—
当期純利益	1,411	1,594	1,752	1,941	530	37.6%
前期比増減率	11.5%	13.0%	9.9%	10.8%	—	—
当期純利益率	10.1%	10.9%	11.4%	11.8%	1.7pt	—

将来見通し等に関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。

また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。

また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。