

# 46期（2019年3月期）決算説明会

## 決算説明資料

2019年5月17日



探知犬チーム「くんくんズ」  
新メンバー サラ&アリス



株式会社 アサント

【東証1部 証券コード6073】

# 目次

I.	46期(19.3期) 決算概要	P. 2
II.	47期(20.3期) 予想概要	P. 10
III.	中期経営計画概要	P. 17
IV.	46期(19.3期) 決算内容	P. 21
V.	47期(20.3期) 予想内容	P. 34
VI.	中期経営計画内容	P. 39

# I . 46期(19.3期) 決算概要

---





企業収益や雇用環境の改善を背景に緩やかな回復基調で推移

節約志向は依然として根強く、記録的な猛暑や台風なども影響

既存住宅の流通、リフォーム市場の拡大に向けた住宅政策により、住宅の長寿命化に対する認知度は向上

労働需給の逼迫が続き、採用環境は一層厳しい

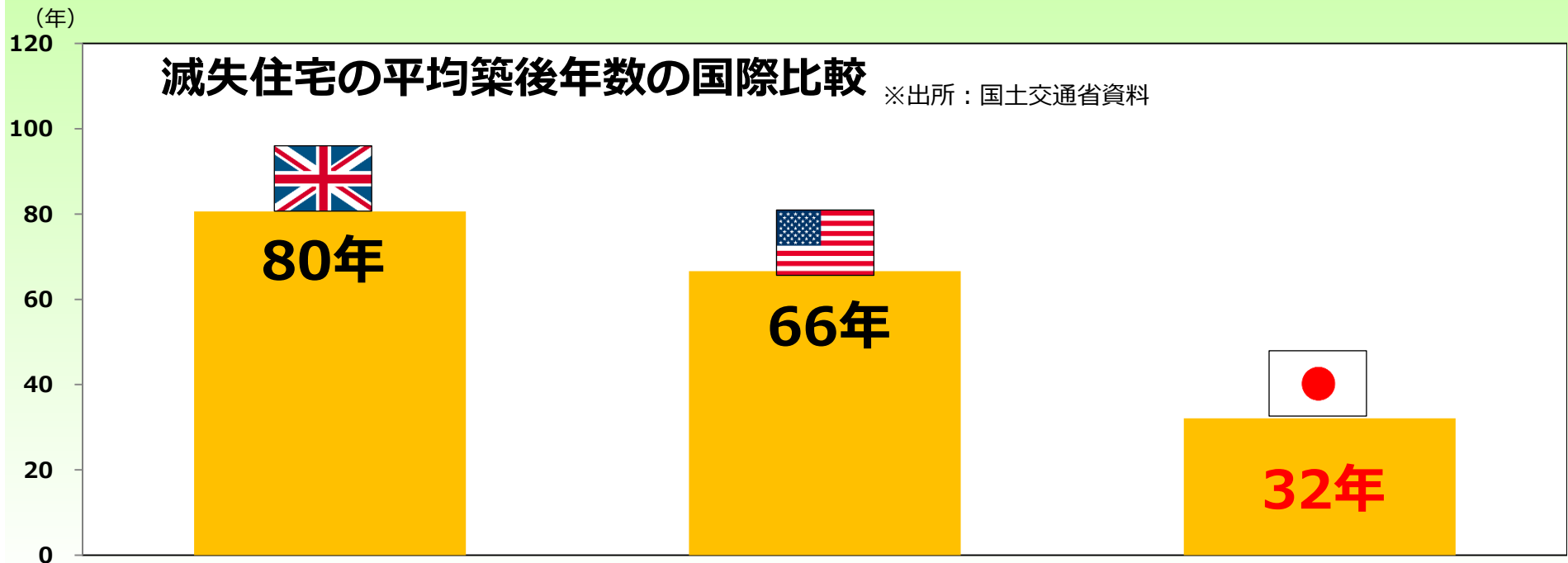
# 外部環境（国策のトレンド）



## ■ 住宅に対する国の取り組み方向（住生活基本計画）

- ◆ 新たな住宅循環システムへの転換
  - 既存住宅の流通、リフォーム市場の拡大のための環境整備
- ◆ 若年・子育て世帯の住居費負担軽減（良質既存住宅増加）

## ■ 既存住宅ストックの長寿命化



# 業界（白蟻新規防除の潜在需要）



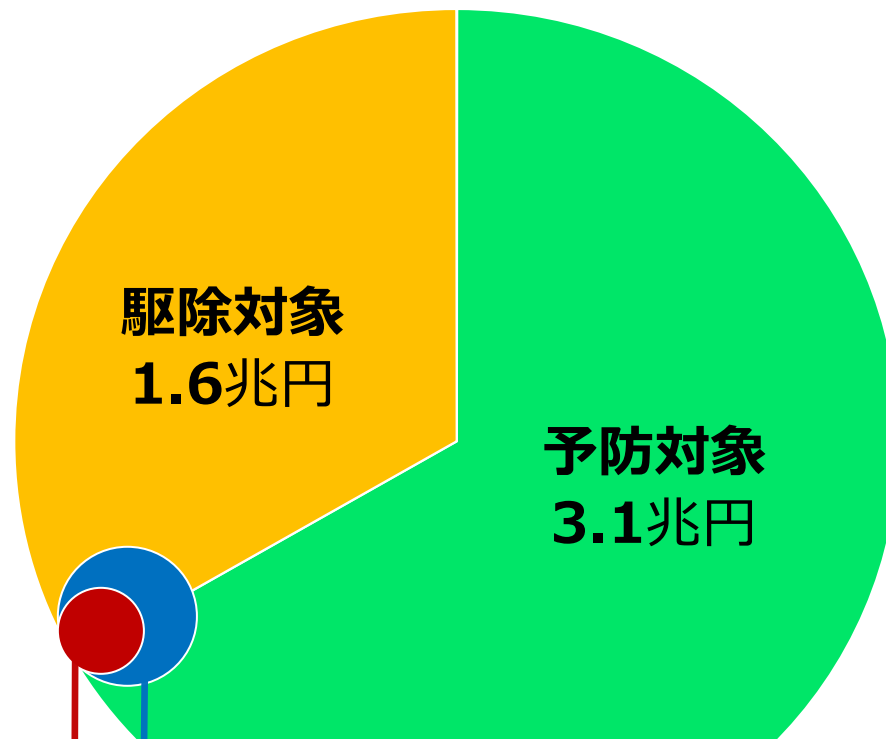
■ **木造戸建住宅数** **26百万戸**

「平成25年住宅・土地統計調査結果」（総務省統計局）

■ **潜在需要** **約4.7兆円**  
**（白蟻新規防除のみ）**

■ **白蟻被害などの確率** **3軒に1軒**

（日本しろあり対策協会調べ）



**2018年度**  
**推定業界売上高合計（見込）**  
**478億円（白蟻防除のみ）※**

※出所：(株)矢野経済研究所  
『2019年版PCO・TCO・燻蒸サービスの市場実態と中期展望』

**当社推定**  
**大手10社売上高合計**  
**223億円（含む換気システム）**

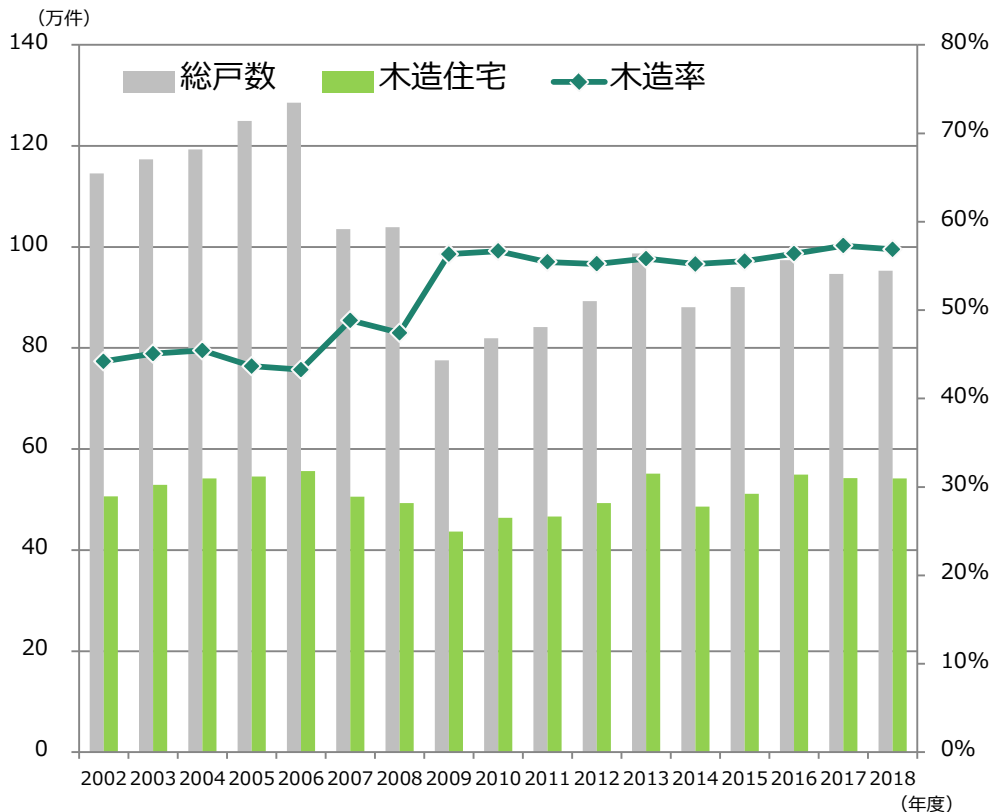
- 莫大な開拓可能市場
- 薬剤の有効期間は5年

# 木造住宅の動向



## 新築着工数における木造比率の推移

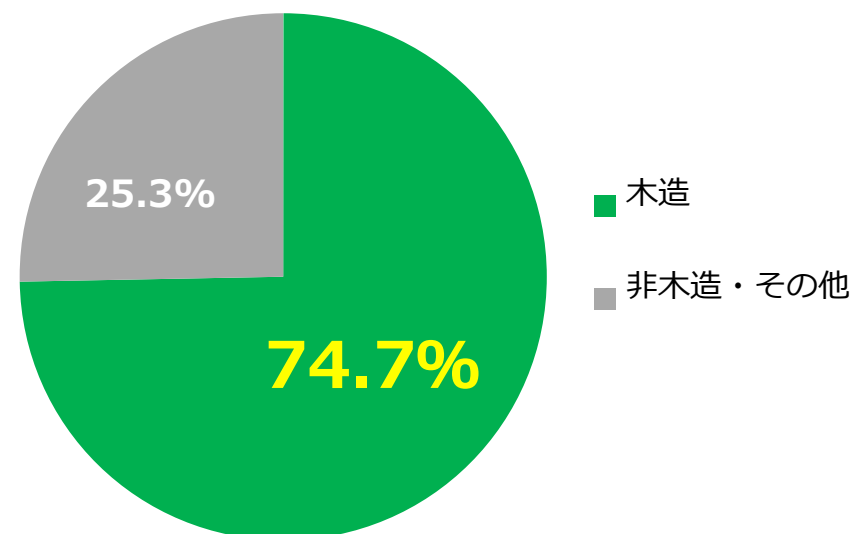
※出所：国土交通省資料



## 木造住宅に関する意向

※出所：「森林資源の循環利用に関する 意識・意向調査」(平成27年農林水産省)

Q：新たに住宅を建てたり、買ったりする場合、  
どんな住宅を選びたいか



**木造住宅ストック数は莫大な規模を維持**



## 優秀な人材の確保と教育体制の強化

- 営業力の一層の向上

## 営業効率の向上

- 営業効率化に資する業務のシステム化
- 広告・販促による認知度・イメージの向上

## コーポレートガバナンスの深化

- 指名・報酬諮問委員会を設置し、ガバナンス強化

## コンプライアンス強化とお客様満足度の向上

- P D C A 管理による一層の体制強化



# 46期(19.3期) スポンサーシップ契約



- 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シップ契約を締結
- 47期も継続し、認知度向上に活用

## アサンテ・エキサイトマッチ



Frontale 4/21(sat) vs 鹿島アントラーズ



## 等々力陸上競技場の害虫対策

- シーズンを通して実施



排水溝付近、観客席、その他フロアの  
薬剤散布処理



川崎フロンターレから感謝状贈呈

@KAWASAKI FRONTALE CO.,LTD

株式会社 アサンテ

# 46期(19.3期) 損益実績



- 売上高511百万円増加、営業利益154百万円増加

(単位：百万円)	45期 (18.3期)	46期 (19.3期)	前期比	
	実績	実績	増減	増減率
売上高	13,990	14,501	511	3.7%
売上総利益	9,965	10,432	466	4.7%
営業利益	2,131	2,285	154	7.2%
経常利益	2,155	2,314	158	7.4%
当期純利益	1,411	1,515	104	7.4%

## Ⅱ. 47期(20.3期) 予想概要

---





## ■ 三本部制に移行

各本部長に取締役を配置

## ■ 部門の新設・統廃合

教育部門の機能強化

技術力・研究開発力向上に向けた部門統合



**各部門の機能強化、意思決定の迅速化**



- 1. コンプライアンス強化とお客様満足度の向上**
- 2. 優秀な人材の確保と教育体制の強化**
- 3. 業務の効率化と生産性の向上**
- 4. 営業対象先増加に資するエリア展開**

# 47期(20.3期) 広告宣伝・販促



- 反響・成約率の高い白蟻の群飛時期に合わせ、新たなテレビ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

ASANTE 株式会社 アサンテ 東証一部上場 全国売上No.1 即日対応 通話料無料！携帯電話もOK！ 0120-152-146 無料相談はこちらから

アサンテが選ばれる理由 羽アリ(シロアリ)の被害・対策 相談から施工までの流れ お客様の声

シロアリ駆除ならあなたの街のアサンテにお任せ。



**即日対応** もいたします！  
**土日 祝日** も承りますので、ご連絡ください。  
お勤めの方へ、夕方以降の調査も承ります。  
シロアリに建物へ一旦侵入されると、家の被害は急速に拡大してしまいます。被害を最小限度にとどめるために、早めの床下調査をおすすめします。  
全国売上No.1\* 東証一部上場

**シロアリの発見・駆除** をするなら今!!  
少しでも気になることは **増税前** に!!

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！



## 探知犬チーム「くんくんズ®」に今春新たな2頭を追加

アサンテのがんばるワンコたちがチームを結成！

アサンテ探知犬チーム くんくんズ



アサンテのワンコたちが一致団結し、探知犬チームを結成しています。その名も「くんくんズ」。みなさんの安全で快適な暮らしのために、今日も元気にくんくんはっケン！奮闘中です！



## 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

2019年4月18日  
第6回シロアリプレスセミナー



講師：大村 和香子氏  
国立研究開発法人  
森林研究・整備機構  
森林総合研究所 木材研究部門  
木材改質研究領域 領域長

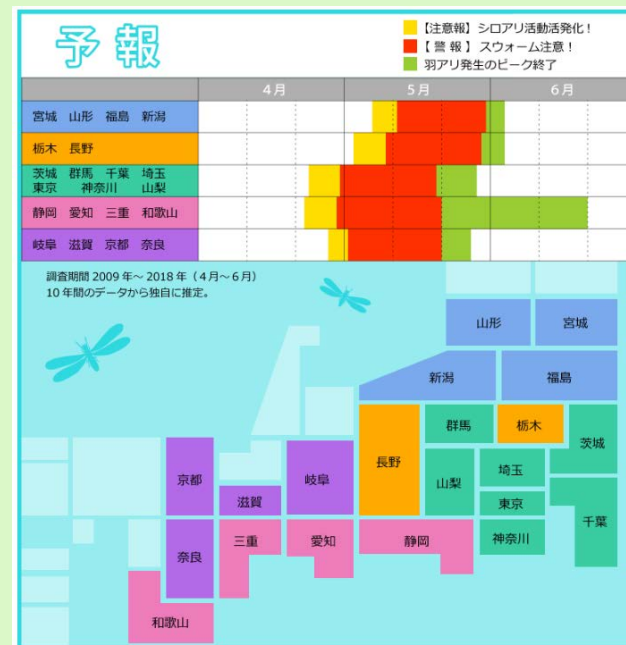


新たなシロアリ探知犬の  
デモンストレーション

## シロアリ注意報

2007年からの取り組み

- 当社独自の情報をもとに「予報」と「注意報・警報」を発信
- 今期は2019年4月19日公開



シロアリ  
注意報



# 47期(20.3期) 損益予想



- 売上高928百万円増加、営業利益330百万円増加

(単位：百万円)	46期 (19.3期)	47期 (20.3期)	前期比	
	実績	予想	増減	増減率
売上高	14,501	15,430	928	6.4%
売上総利益	10,432	11,107	674	6.5%
営業利益	2,285	2,615	330	14.4%
経常利益	2,314	2,628	313	13.6%
当期純利益	1,515	1,752	236	15.6%
1株当たり年間配当金 (円)	54	60	6	—

## Ⅲ. 中期経営計画概要

---





- **国策の「既存住宅の長寿命化とメンテナンスを重視する」方針は不変**
  - 白蟻防除の必要性も徐々に認知度向上
- **莫大な潜在需要もそのまま存在**
- **個人消費は底堅さを維持する**
  - 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**
  - 優秀な人材の確保と育成には一層の努力を要する



## 中期経営方針

1. コンプライアンス優先の経営
2. コーポレートガバナンスの充実
3. 優秀な人材の増強と教育体制の強化
4. 営業エリアの拡大
5. 営業効率の向上
6. 技術力及び新商品開発力の向上
7. 環境・社会課題への取り組み

# 中期損益計画(ローリング方式)



(単位：百万円)	46期 (19.3期)	47期 (20.3期)	48期 (21.3期)	49期 (22.3期)		
	実績	予想	予想	予想	46期比	
					増減	増減率
売上高	14,501	15,430	16,500	17,580	3,078	21.2%
営業利益	2,285	2,615	2,887	3,077	792	34.7%
営業利益率	15.8%	17.0%	17.5%	17.5%	1.7pt	—
当期純利益	1,515	1,752	1,943	2,075	560	37.0%
当期純利益率	10.5%	11.4%	11.8%	11.8%	1.4pt	—

## IV. 46期(19.3期) 決算内容

---

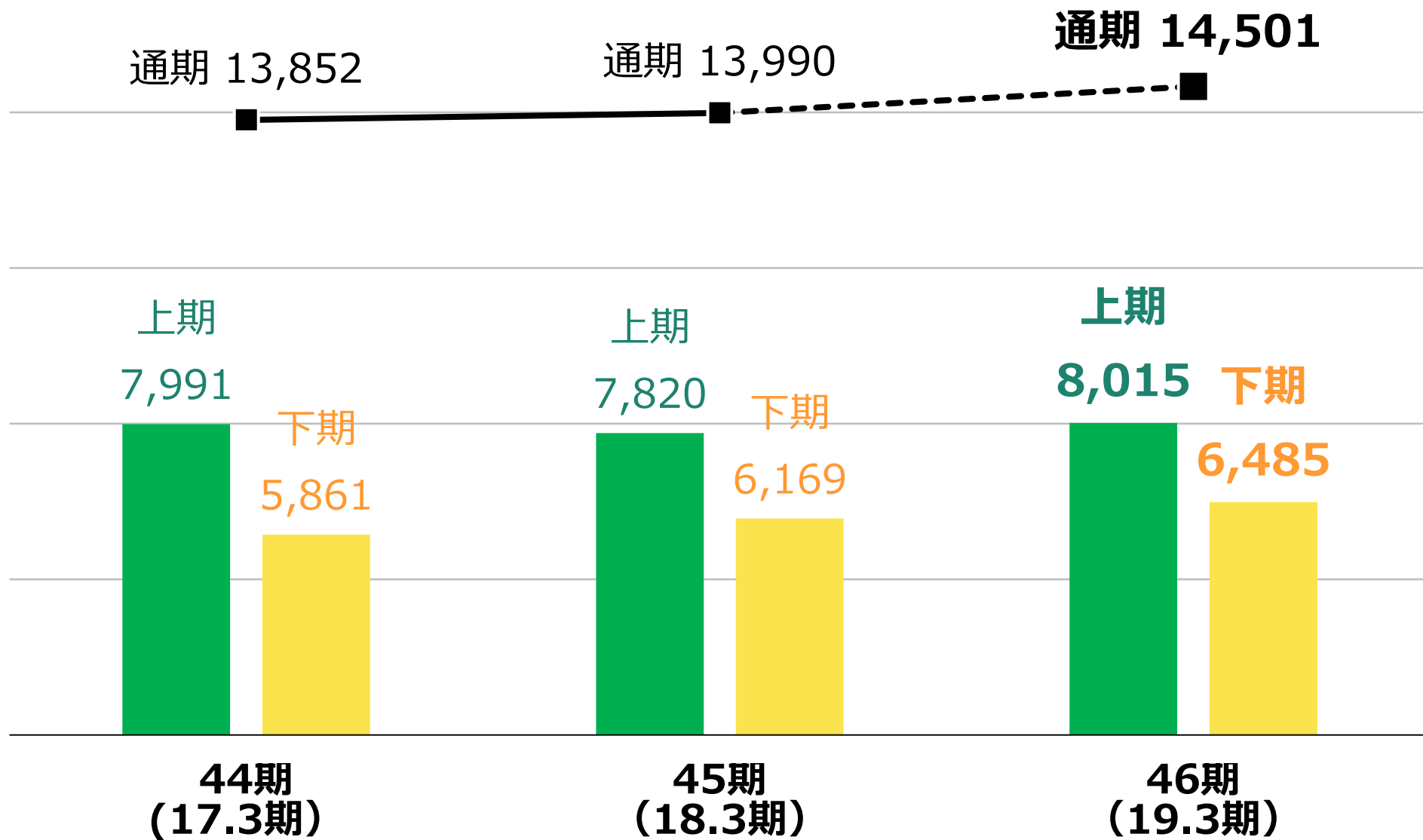


# 売上高推移(半期別)



(単位：百万円)

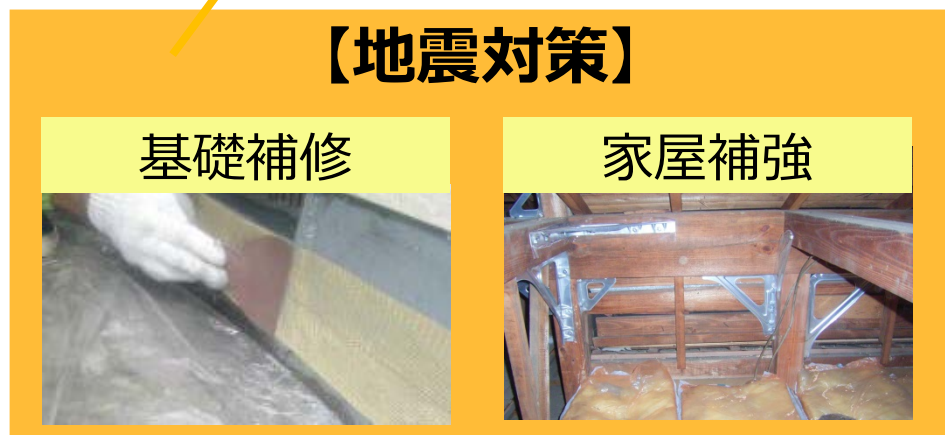
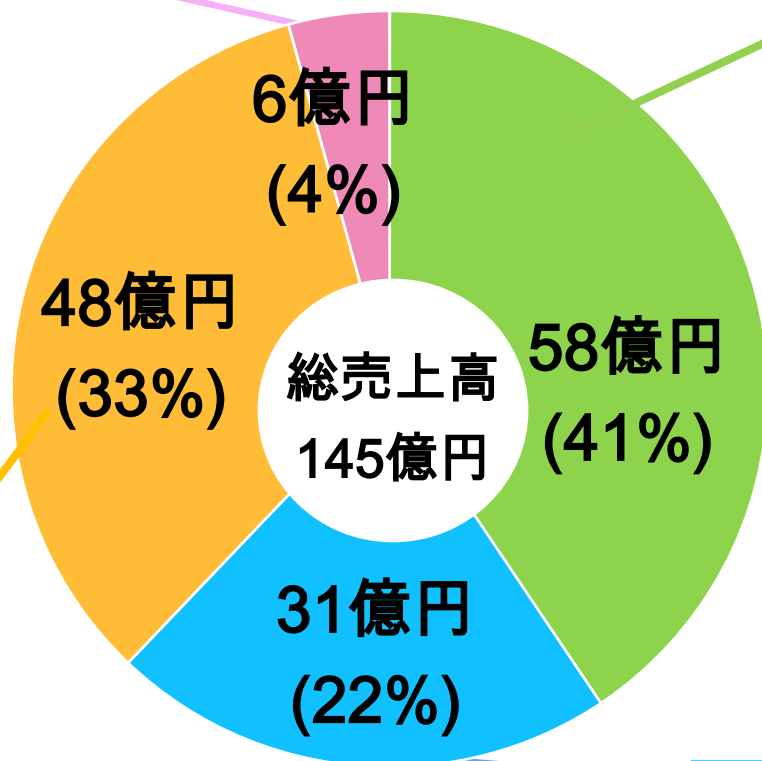
■上期 ■下期 ■通期



# 46期(19.3期) サービス別売上高構成



**その他**  
害虫・害獣防除  
リフォーム  
その他

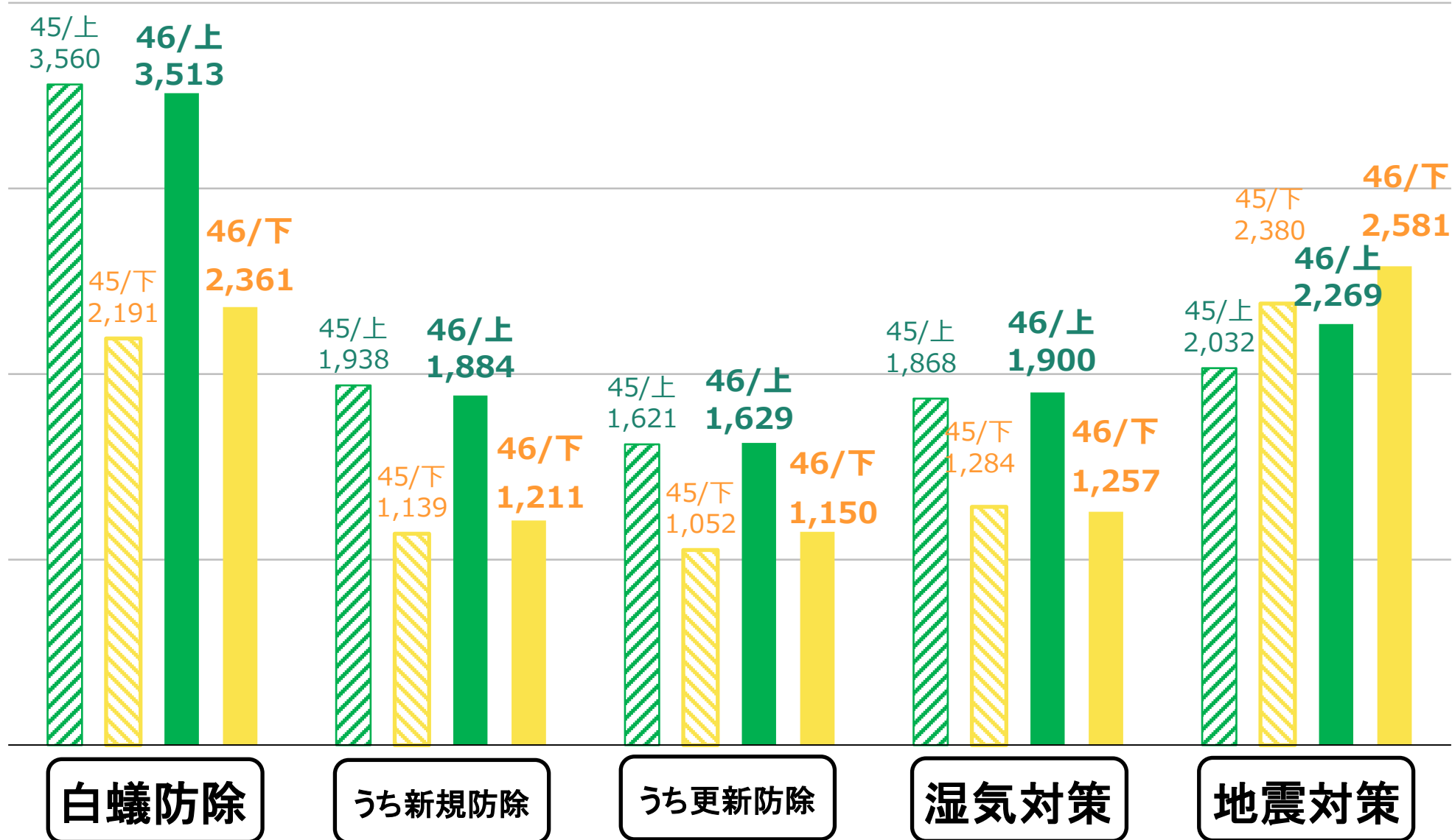




# サービス別売上高推移(半期別)



(単位：百万円)



# 46期（19.3期）サービス別売上高（通期）



- 主要3サービスは総じて前期比増収

(単位：百万円)	45期（18.3期）		46期（19.3期）		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減	増減率
売上高	13,990	—	14,501	—	511	3.7%
白蟻防除	5,751	41.1%	5,875	40.5%	123	2.1%
新規防除	3,077	22.0%	3,096	21.4%	18	0.6%
更新防除	2,674	19.1%	2,779	19.2%	104	3.9%
湿気対策	3,152	22.5%	3,157	21.8%	5	0.2%
地震対策	4,413	31.5%	4,851	33.5%	438	9.9%
その他	672	4.8%	616	4.3%	△55	△8.3%

# 46期(19.3期) 人員数・1人当たり売上高(半期別)



- 上期・下期ともに、平均人員数は営業職が増加、技術職は計画通り大幅減少

	46期(19.3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)	8,015	195	2.5%	6,485	315	5.1%
うち3サービス	7,683	222	3.0%	6,201	344	5.9%
期中平均人員(人)	1,035	△32	△3.0%	993	△17	△1.7%
うち3サービス	833	△29	△3.3%	795	△11	△1.3%
1人当たり売上高(千円/月)	1,290	69	5.7%	1,088	70	6.9%
うち3サービス	1,536	94	6.5%	1,300	88	7.3%

- 「人員数」：嘱託社員、契約社員を含む総従業員数(派遣出向者を除く)
- 「3サービス売上高」：白蟻防除、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) 人員数・1人当たり売上高(通期)

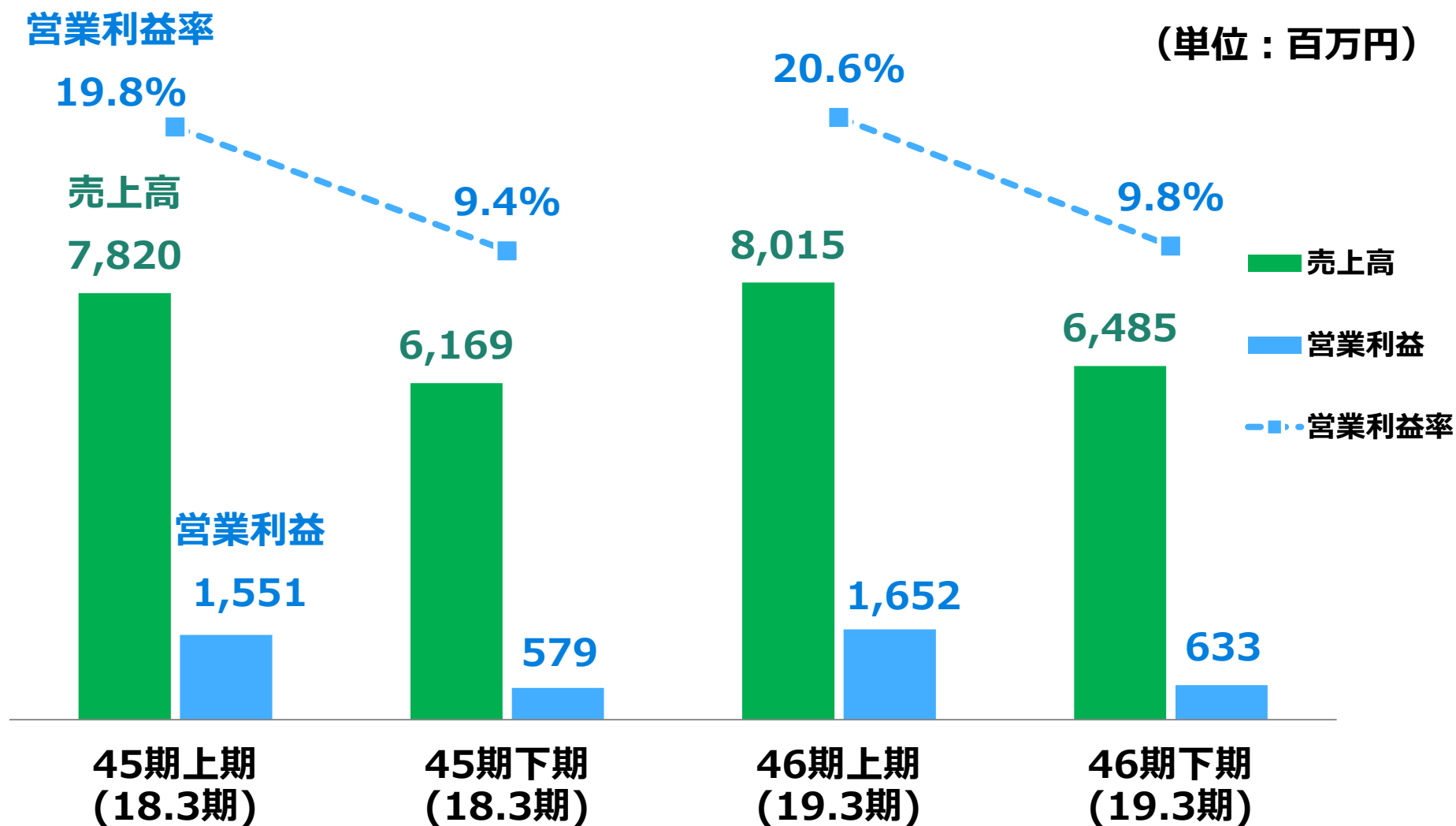


- 平均人員数2.4%減少は技術職と事務管理職の減少によるもの、営業職は1.2%増加
- 1人当たり売上高6.2%増加

	45期 (18.3期)	46期 (19.3期)	前期比	
	実績	実績	増減	増減率
売上高(百万円)	13,990	14,501	511	3.7%
うち3サービス	13,317	13,884	566	4.3%
期中平均人員(人)	1,039	1,014	△25	△2.4%
うち3サービス	834	814	△20	△2.4%
1人当たり売上高 (千円/月)	1,122	1,191	69	6.2%
うち3サービス	1,331	1,421	90	6.8%

- 「人員数」：嘱託社員、契約社員を含む総従業員数(派遣出向者を除く)
- 「3サービス売上高」：白蟻防除、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) 半期別損益



# 46期(19.3期) 損益実績(通期)



(単位：百万円)	45期 (18.3期)	46期 (19.3期)	前期比	
	実績	実績	増減	増減率
売上高	13,990	14,501	511	3.7%
売上総利益	9,965	10,432	466	4.7%
売上総利益率	71.2%	71.9%	+0.7pt	—
営業利益	2,131	2,285	154	7.2%
営業利益率	15.2%	15.8%	+0.5pt	—
経常利益	2,155	2,314	158	7.4%
経常利益率	15.4%	16.0%	+0.6pt	—
当期純利益	1,411	1,515	104	7.4%
当期純利益率	10.1%	10.5%	+0.4pt	—
総人件費	6,574	6,819	245	3.7%
総人件費率	47.0%	47.0%	+0.0pt	—

# 46期(19.3期) 営業利益の増減要因(前期比)



## ■ 営業費用356百万円増加

(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	2,131	—	
売上高	+511	+3.7%	
材料費	+8	+0.5%	
外注費	+22	+51.2%	
労務費	△23	△1.6%	
その他売上原価	+36	+4.7%	
人件費	+268	+5.2%	
求人費	+15	+7.8%	
広告宣伝費	△2	△0.6%	
修繕費	+11	+10.9%	
その他販管費	+19	+1.0%	
46期(19.3期) 営業利益	2,285	+7.2%	

# 46期(19.3期) 貸借対照表



(単位：百万円)	45期末	46期末	増減	増減要因	
流動資産	9,665	10,506	840	現金及び預金	815
固定資産	5,548	5,570	22		
資産合計	15,214	16,077	862		
流動負債	2,443	2,492	49	1年内返済予定の長期借入金	△29
固定負債	1,104	1,043	△61	長期借入金	△88
負債合計	3,547	3,536	△11		
純資産合計	11,666	12,541	874	利益剰余金	873
自己資本比率	76.7%	78.0%	1.3pt		
B P S (円)	945.29	1,016.16	70.87		



# 46期(19.3期) キャッシュ・フロー計算書



(単位：百万円)	45期 (18.3期)	46期 (19.3期)	増減要因	
営業活動CF	1,655	1,722	税引前当期純利益 法人税等の支払額	2,295 △815
投資活動CF	△47	△137	投資有価証券の取得による 支出	△100
フリーキャッシュ・フロー	1,608	1,584		
財務活動CF	△786	△769	借入金の純減額 配当金の支払額	△118 △641
現金及び現金同等物の増減額	821	815		

# 46期(19.3期) 経営指標



- 財務面の安全性は一層向上
- 高水準のR O E と自己資本比率を維持

	45期 (18.3期)	46期 (19.3期)	前期比
自己資本比率	76.7%	78.0%	+1.3pt
有利子負債依存度	5.5%	4.5%	△1.0pt
R O A	14.7%	14.8%	+0.1pt
R O E	12.5%	12.5%	+0.0pt
E P S	114.36円	122.81円	8.45円
B P S	945.29円	1,016.16円	70.87円
配当性向	43.7%	44.0%	+0.3pt
純資産配当率	5.5%	5.5%	+0.0pt

# V. 47期(20.3期) 予想内容

---



# 47期(20.3期) 損益予想



(単位：百万円)	46期 (19.3期)	47期 (20.3期)	前期比	
	実績	予想	増減	増減率
売上高	14,501	15,430	928	6.4%
売上総利益	10,432	11,107	674	6.5%
売上総利益率	71.9%	72.0%	+0.0pt	—
営業利益	2,285	2,615	330	14.4%
営業利益率	15.8%	17.0%	+1.2pt	—
経常利益	2,314	2,628	313	13.6%
経常利益率	16.0%	17.0%	+1.1pt	—
当期純利益	1,515	1,752	236	15.6%
当期純利益率	10.5%	11.4%	+0.9pt	—
総人件費	6,819	6,911	91	1.3%
総人件費率	47.0%	44.8%	△2.2pt	—

# 47期(20.3期) 営業利益の増減要因(前期比)



## ■ 営業利益330百万円増加 (+14.4%)

(単位：百万円)	金額	増減率	主な増減要因
<b>46期(19.3期) 営業利益実績</b>	<b>2,285</b>	<b>—</b>	
売上高	+928	+6.4%	
材料費	+109	+6.2%	
外注費	△0	△0.3%	
労務費	+48	+3.4%	
その他売上原価	+96	+11.8%	
人件費	+43	+0.8%	
求人費	+8	+4.1%	
広告宣伝費	+76	+21.4%	
修繕費	+20	+17.8%	
その他販管費	+196	+9.6%	
<b>47期(20.3期) 営業利益予想</b>	<b>2,615</b>	<b>+14.4%</b>	

# 47期(20.3期) 人員数・1人当たり売上高予想

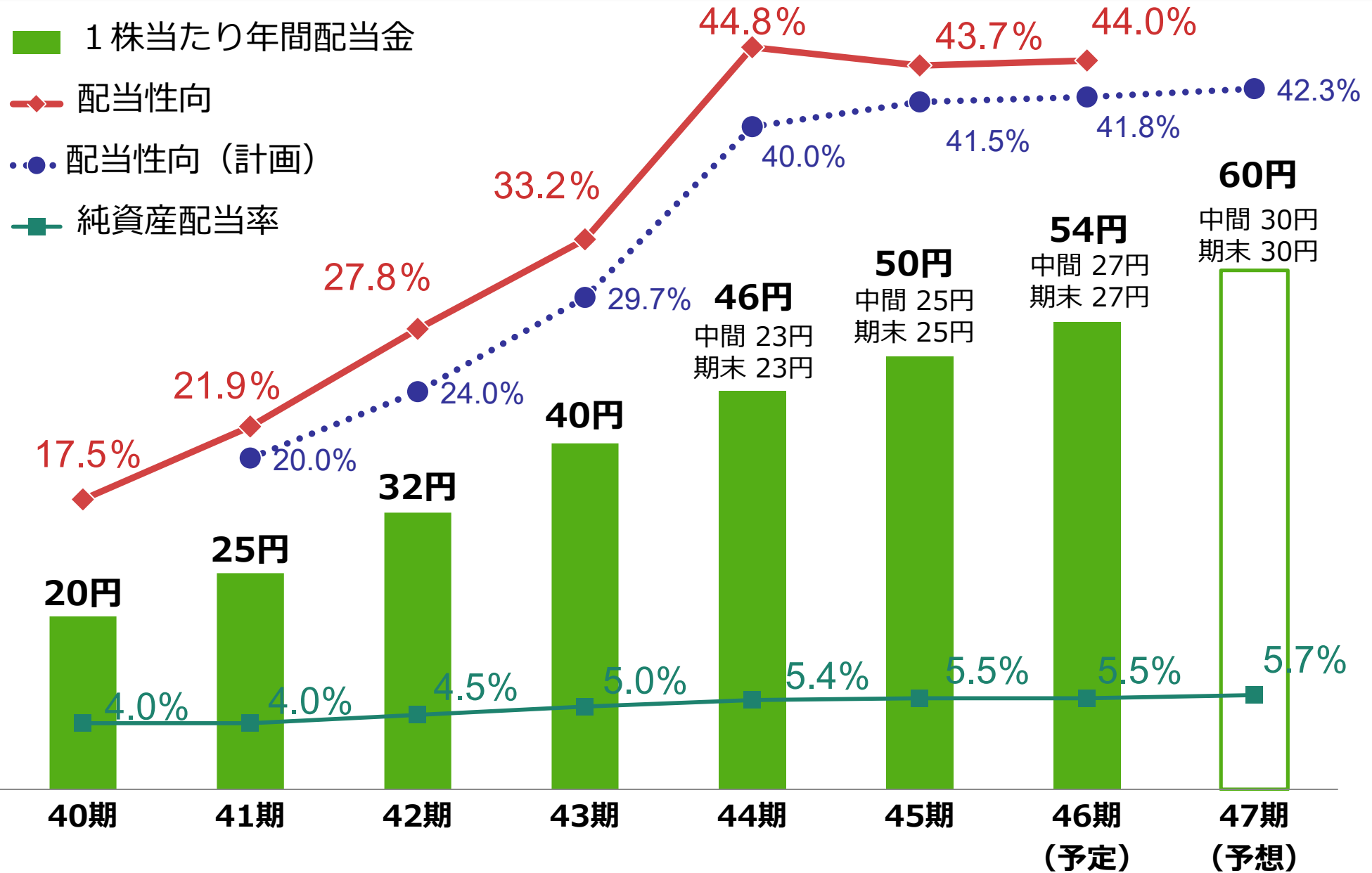


- 平均人員数2.0%増加、1人当たり売上高4.3%増加により、売上高6.4%増加を計画

	46期 (19.3期)	47期 (20.3期)	前期比	
	実績	予想	増減	増減率
売上高 (百万円)	14,501	15,430	928	6.4%
うち3サービス	13,884	14,840	955	6.9%
期中平均人員 (人)	1,014	1,034	20	2.0%
うち3サービス	814	833	19	2.3%
1人当たり売上高 (千円/月)	1,191	1,243	51	4.3%
うち3サービス	1,421	1,484	63	4.5%

- 「人員数」：嘱託社員、契約社員を含む総従業員数（派遣出向者を除く）
- 「3サービス売上高」：白蟻防除、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

# 配当予定・予想



## VI. 中期経営計画内容

---





# 中期損益計画(ローリング方式)



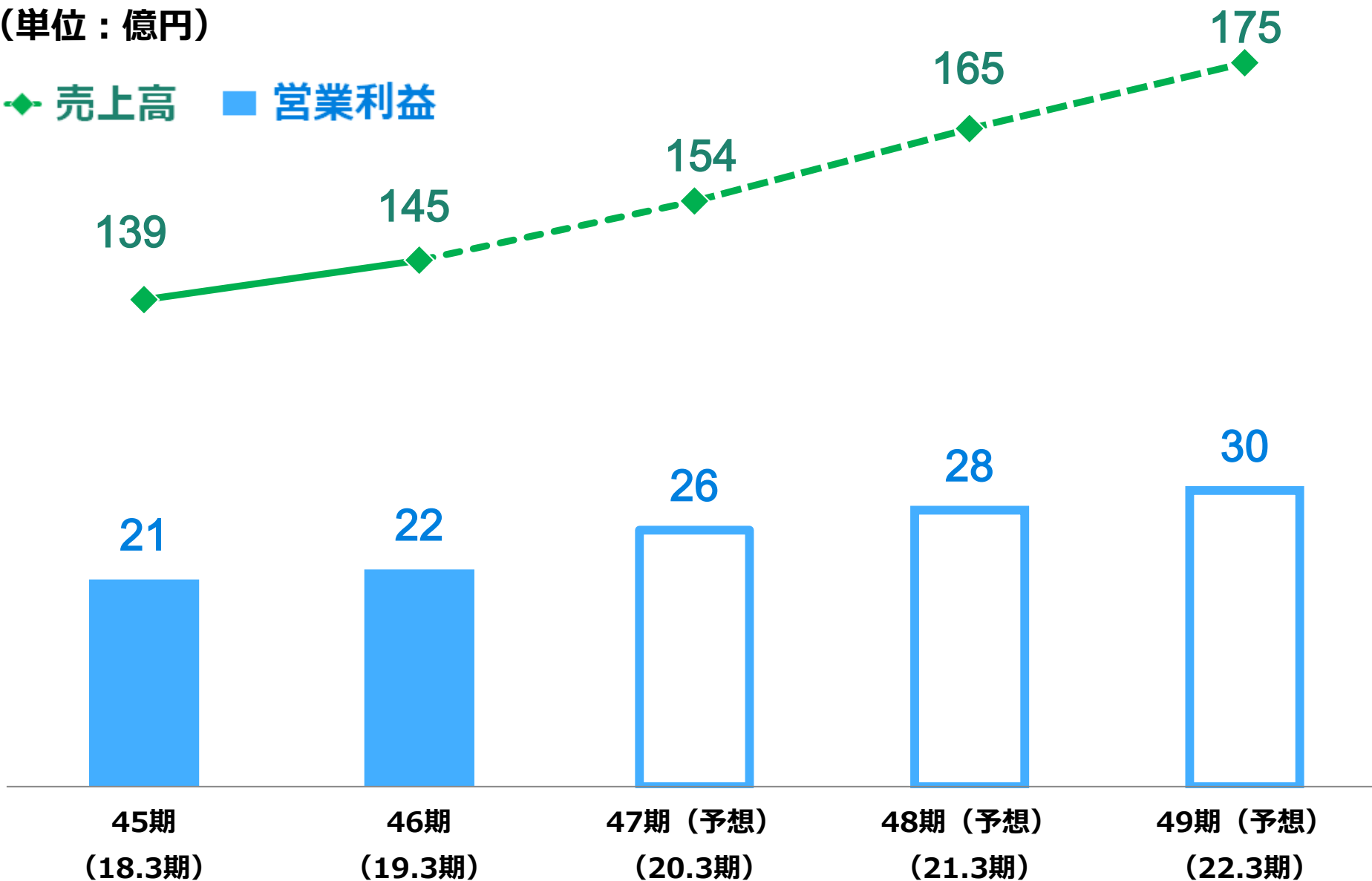
(単位：百万円)	46期 (19.3期)	47期 (20.3期)	48期 (21.3期)	49期 (22.3期)		
	実績	予想	予想	予想	46期比	
					増減	増減率
売上高	14,501	15,430	16,500	17,580	3,078	21.2%
前期比増減率	3.7%	6.4%	6.9%	6.5%	—	—
営業利益	2,285	2,615	2,887	3,077	792	34.7%
前期比増減率	7.2%	14.4%	10.4%	6.6%	—	—
営業利益率	15.8%	17.0%	17.5%	17.5%	+ 1.7pt	—
当期純利益	1,515	1,752	1,943	2,075	560	37.0%
前期比増減率	7.4%	15.6%	10.9%	6.8%	—	—
当期純利益率	10.5%	11.4%	11.8%	11.8%	+ 1.4pt	—

# 中期損益計画(ローリング方式)



(単位：億円)

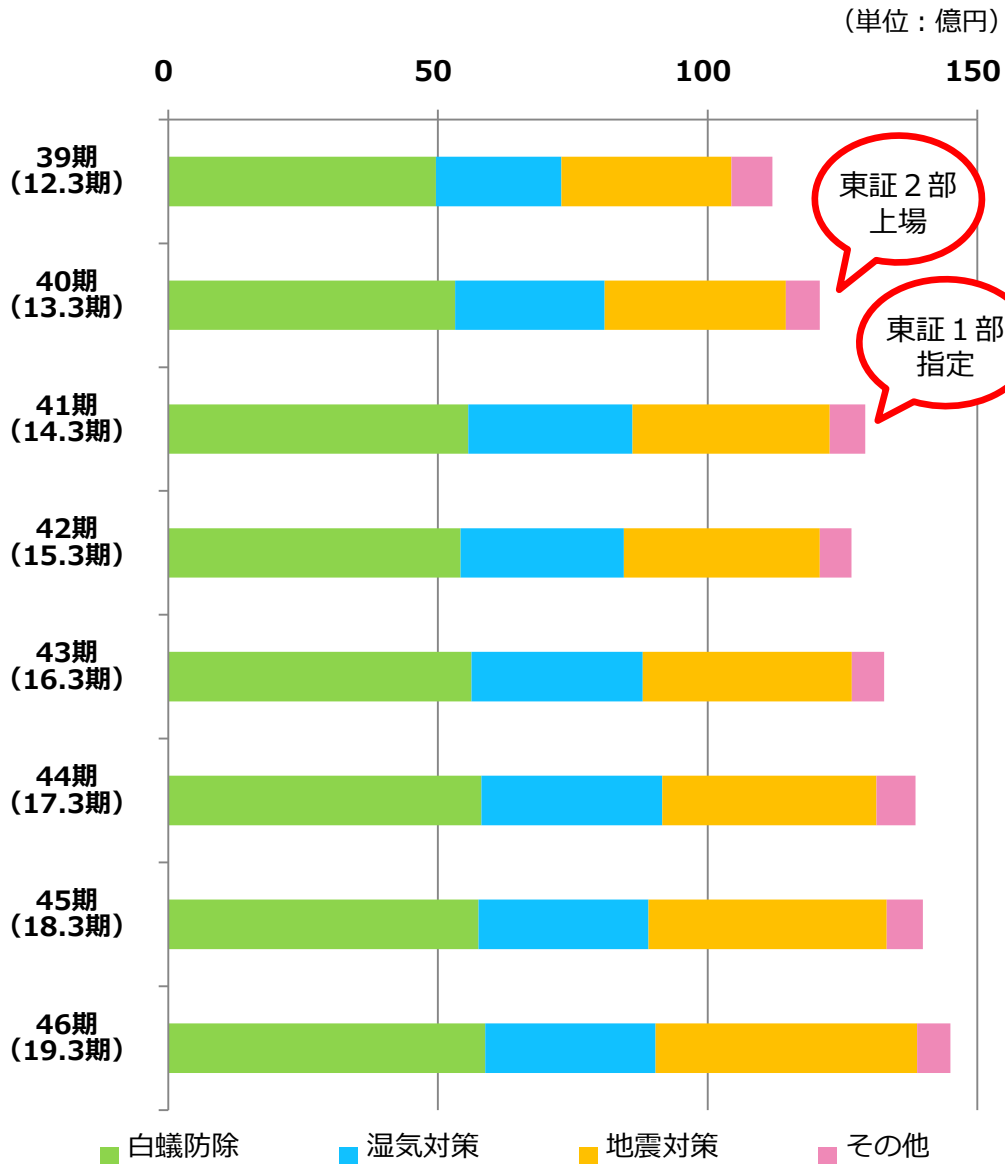
◆ 売上高 ■ 営業利益



# 成長戦略 1

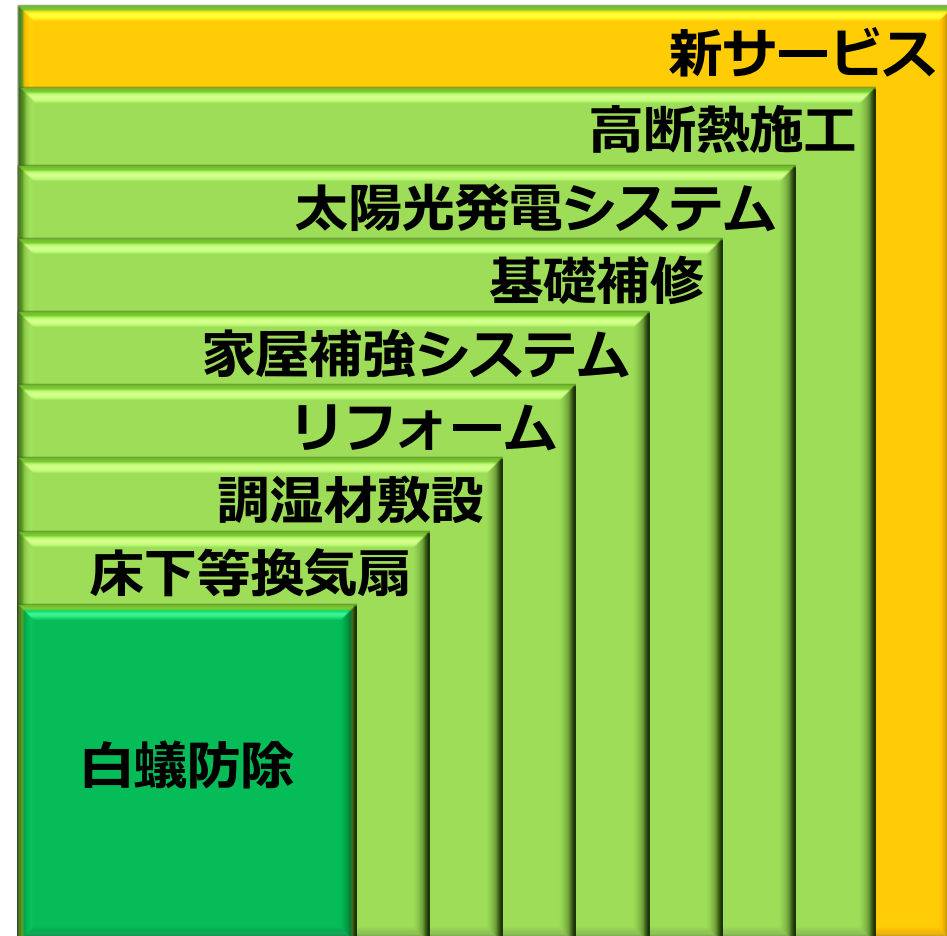


## サービス別売上高推移



## サービス分野拡大

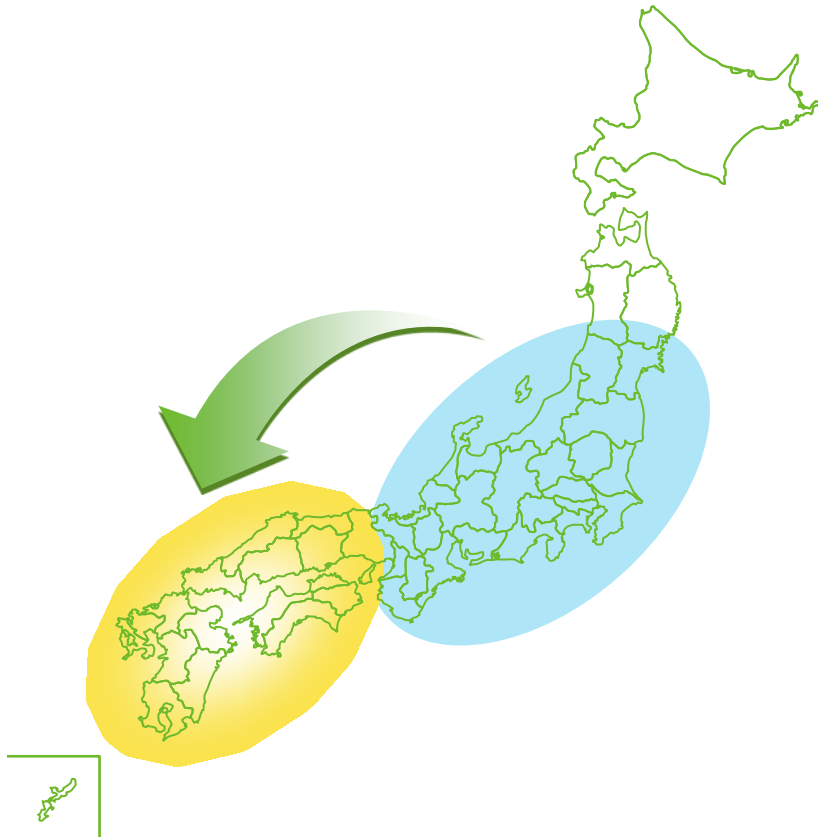
- ハウスメンテナンスサービスのラインナップ





## 営業エリアの拡大

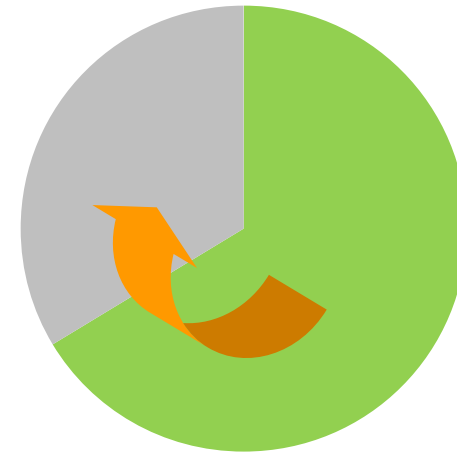
- 関西以西への進出
- JA提携による「面」展開



## 既存エリア内の深耕

- まだまだ開拓の余地あり
- 営業効率の向上による利益率の上昇

既存エリア内JA提携率





## 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】

- ◆ 莫大な潜在需要
- ◆ 国策の追い風
- ◆ 高い品質のサービス
- ◆ 高い収益性
- ◆ 業界トップの優位性

### 【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

**ハウスマンテナンス  
業界を  
リードする企業へ**

#### 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を負いません。