

2020年3月期 決算説明資料



2020年5月14日



株式会社 アサント

【東証1部 証券コード6073】

目次

- I. 20.3期 決算内容 P. 2
- II. 21.3期 業績予想(未定) P. 24

I . 20.3期 決算内容





企業収益の改善を背景に緩やかな回復基調で推移する一方、企業の人手不足感は高い水準にあった

消費増税や新型コロナウイルス感染症の影響により、足元の個人消費は弱い動きとなった

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高まりつつある

労働需給の逼迫が続き、採用環境は一層厳しい

業界（白蟻新規防除の潜在需要）



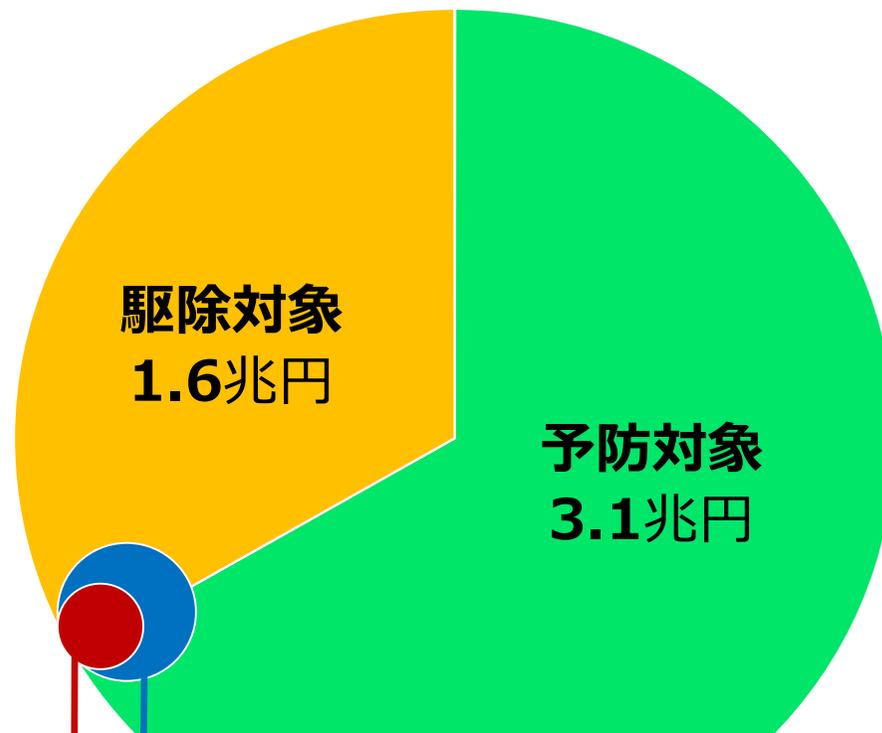
■ **木造戸建住宅数** **26百万戸**

「平成30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）

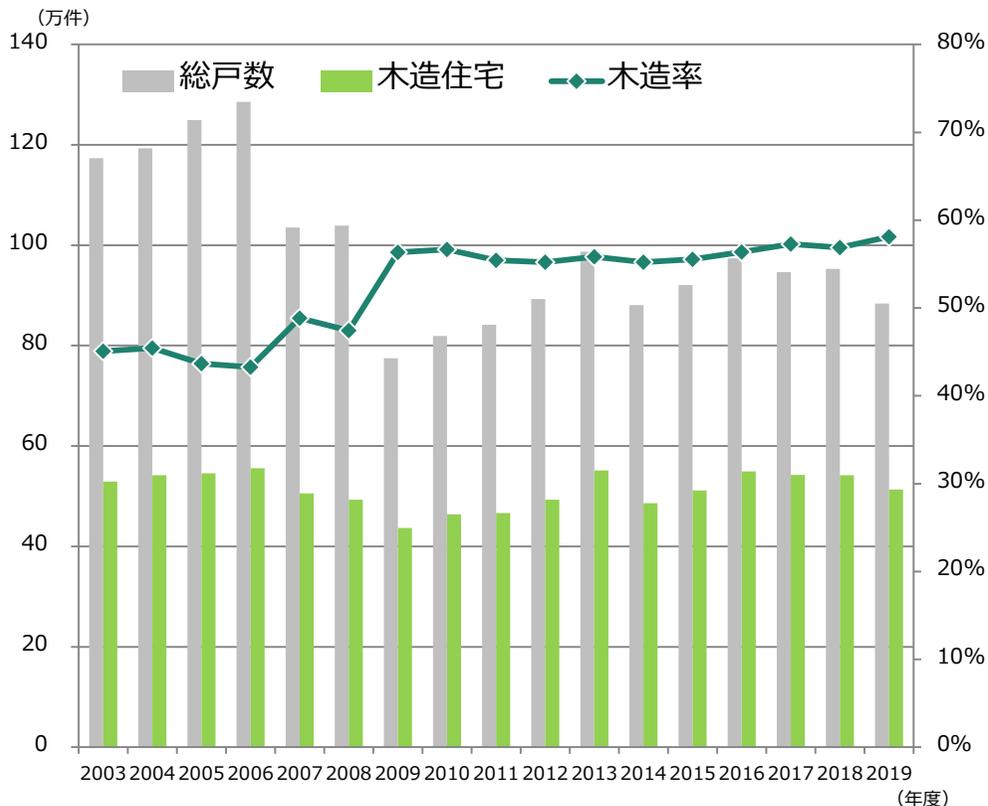
- 莫大な開拓可能市場
- 薬剤の有効期間は5年

木造住宅の動向



新築着工数における木造比率の推移

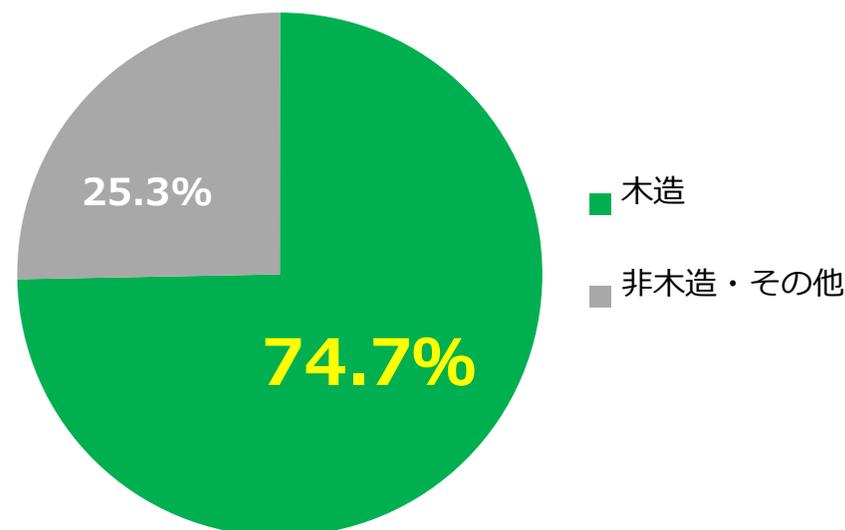
※出所：国土交通省資料



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

業務計画と主な取り組み



1. コンプライアンス強化とお客様満足度の向上

- 関連部門の統合による連携強化

2. 優秀な人材の確保と教育体制の強化

- 新入社員の定着と早期戦力化に注力
- 管理職研修の充実によりマネジメント力強化

3. 業務の効率化と生産性の向上

- スマートフォンを活用した営業効率化の機能強化を推進
- 広告宣伝・販促による効率的な需要獲得
- 新規顧客向け営業の管理体制強化

4. 営業対象先増加に資するエリア展開

- 西日本への新規出店（阪神営業所(9/1)、橿原営業所(10/1)開設）



- 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

- 5～6月（営業エリア全域）



- 9月（一部のエリア）



チラシ・web広告

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。

シロアリは床下に潜んでいるかもしれません。
気になったらアサンテにご相談下さい！

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！

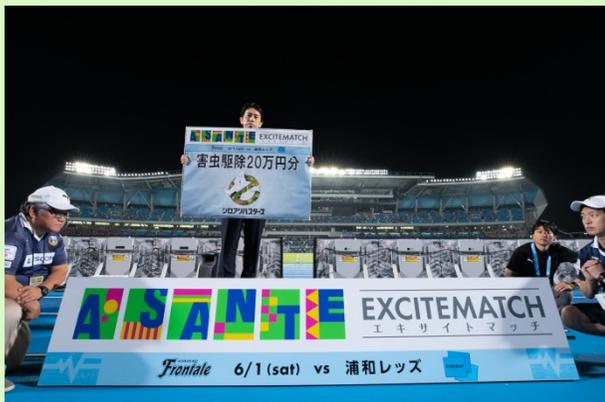
スポンサーシップ契約



- 2020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
- 今期も継続し、認知度向上に活用

アサンテ・エキサイトマッチ

- ◆ 2018年4月21日 (VS 鹿島アントラーズ)
- ◆ 2019年6月1日 (VS 浦和レッドダイヤモンズ)



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

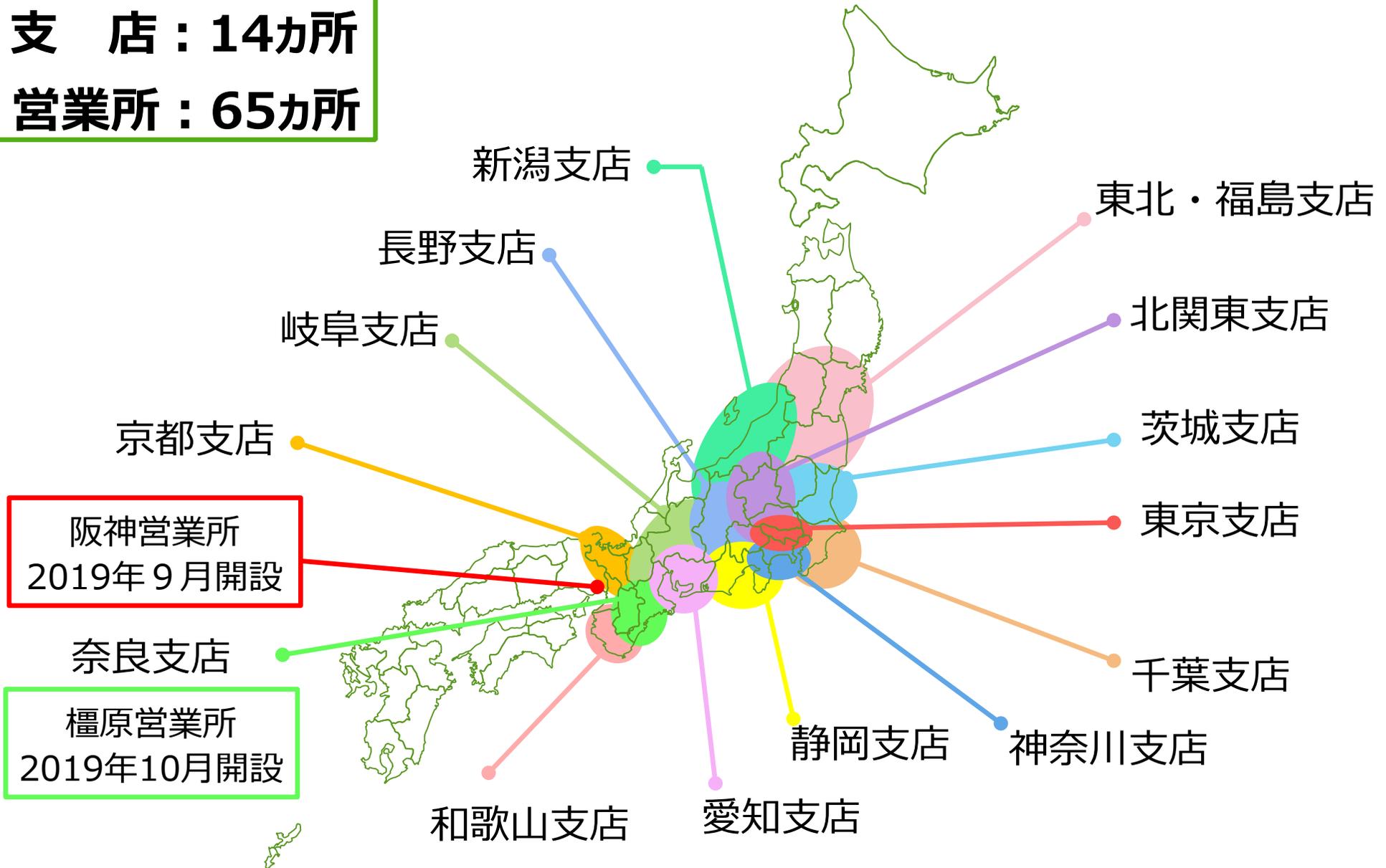
@KAWASAKI FRONTALE CO.,LTD

株式会社 アサンテ

営業エリアの展開



支店：14カ所
営業所：65カ所



損益実績（前期比）



■ 売上高 68百万円減少、営業利益 46百万円減少、当期純利益64百万円増加

| (単位：百万円) | 19.3期 | 20.3期 | 前期比 | |
|-----------|--------|--------|--------|-------|
| | 実績 | 実績 | 増減 | 増減率 |
| 売上高 | 14,501 | 14,432 | △68 | △0.5% |
| 売上総利益 | 10,432 | 10,322 | △109 | △1.1% |
| 売上総利益率 | 71.9% | 71.5% | △0.4pt | — |
| 営業利益 | 2,285 | 2,239 | △46 | △2.0% |
| 営業利益率 | 15.8% | 15.5% | △0.2pt | — |
| 経常利益 | 2,314 | 2,380 | 66 | 2.9% |
| 経常利益率 | 16.0% | 16.5% | 0.5pt | — |
| 当期純利益 | 1,515 | 1,580 | 64 | 4.3% |
| 当期純利益率 | 10.5% | 11.0% | 0.5pt | — |
| E P S (円) | 122.81 | 128.06 | 5.25 | 4.3% |

損益実績（予想比）



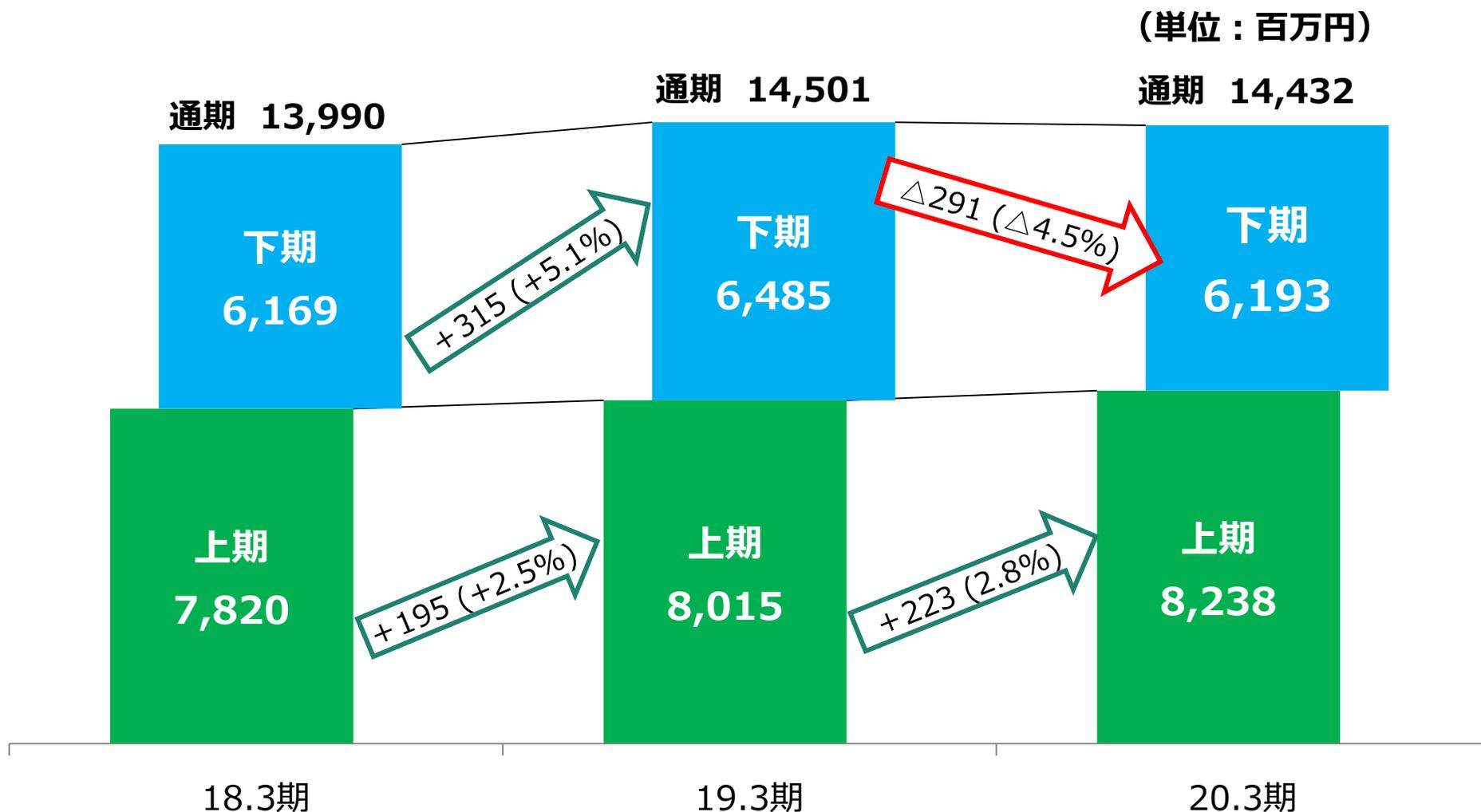
- 売上高 予想達成率93.5%、営業利益 予想達成率85.6%

| (単位：百万円) | 20.3期 | | | |
|-----------|--------|--------|--------|-------|
| | 予想 | 実績 | 予想比 | 達成率 |
| 売上高 | 15,430 | 14,432 | △997 | 93.5% |
| 売上総利益 | 11,107 | 10,322 | △784 | 92.9% |
| 売上総利益率 | 72.0% | 71.5% | △0.5pt | — |
| 営業利益 | 2,615 | 2,239 | △376 | 85.6% |
| 営業利益率 | 17.0% | 15.5% | △1.4pt | — |
| 経常利益 | 2,628 | 2,380 | △247 | 90.6% |
| 経常利益率 | 17.0% | 16.5% | △0.5pt | — |
| 当期純利益 | 1,752 | 1,580 | △171 | 90.2% |
| 当期純利益率 | 11.4% | 11.0% | △0.4pt | — |
| E P S (円) | 141.96 | 128.06 | △13.90 | 90.2% |

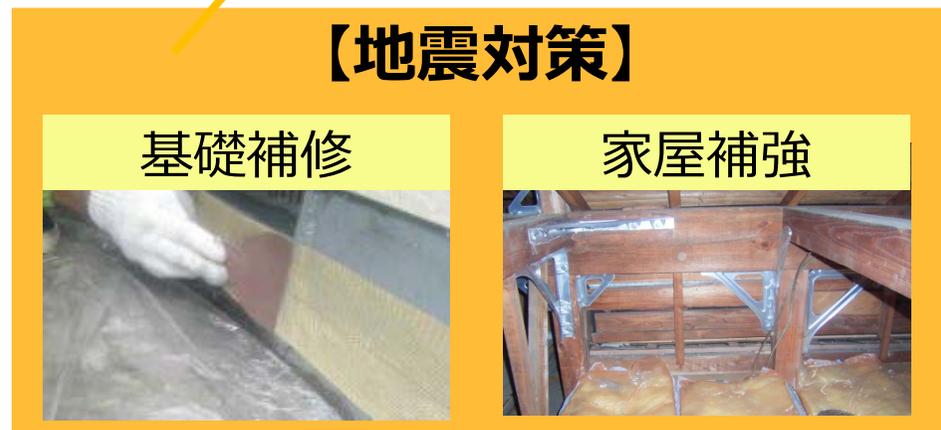
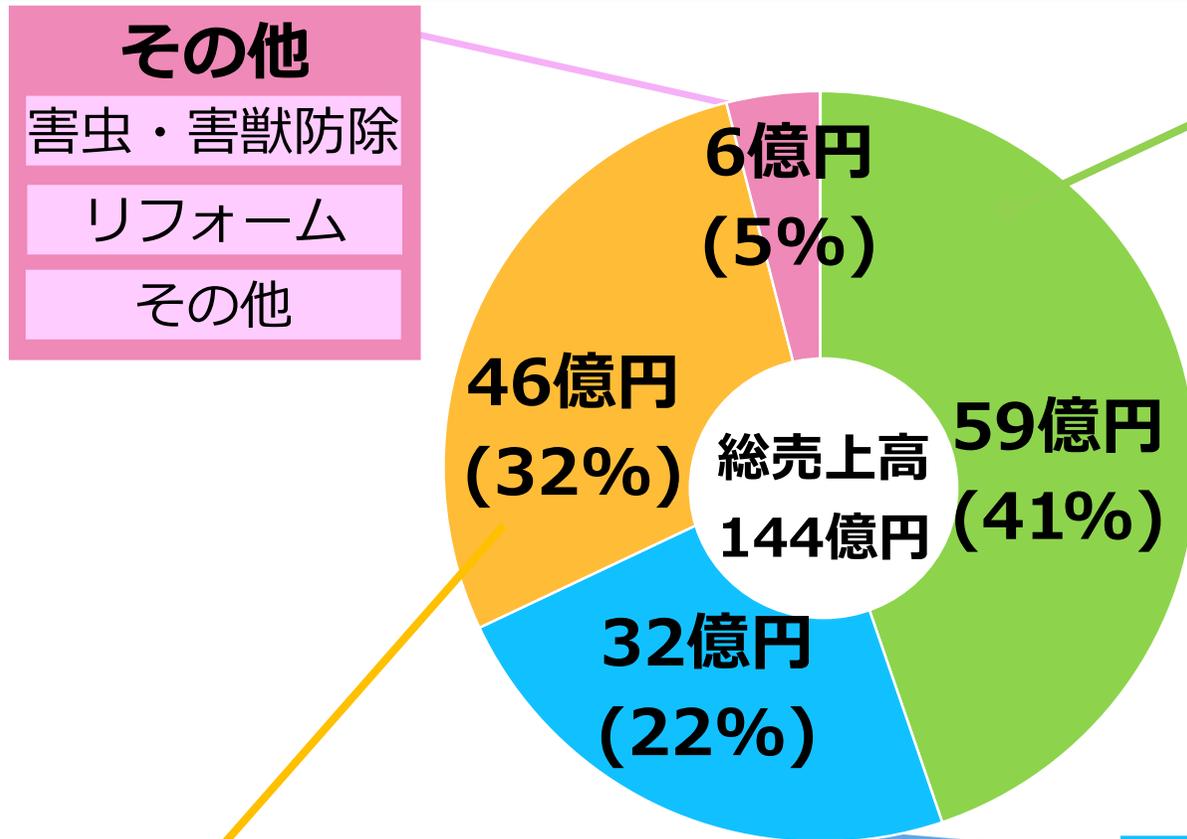
売上高推移（半期別）



- 上期：主に広告宣伝・販促活動拡大の効果、増税前の駆け込み需要により増収
- 下期：主に増税後の反動減及び消費マインドの悪化、台風など天候不順により減収
- 第4四半期には新型コロナウイルスによる影響が徐々に顕在化



サービス別売上高構成



サービス別売上高（前期比）



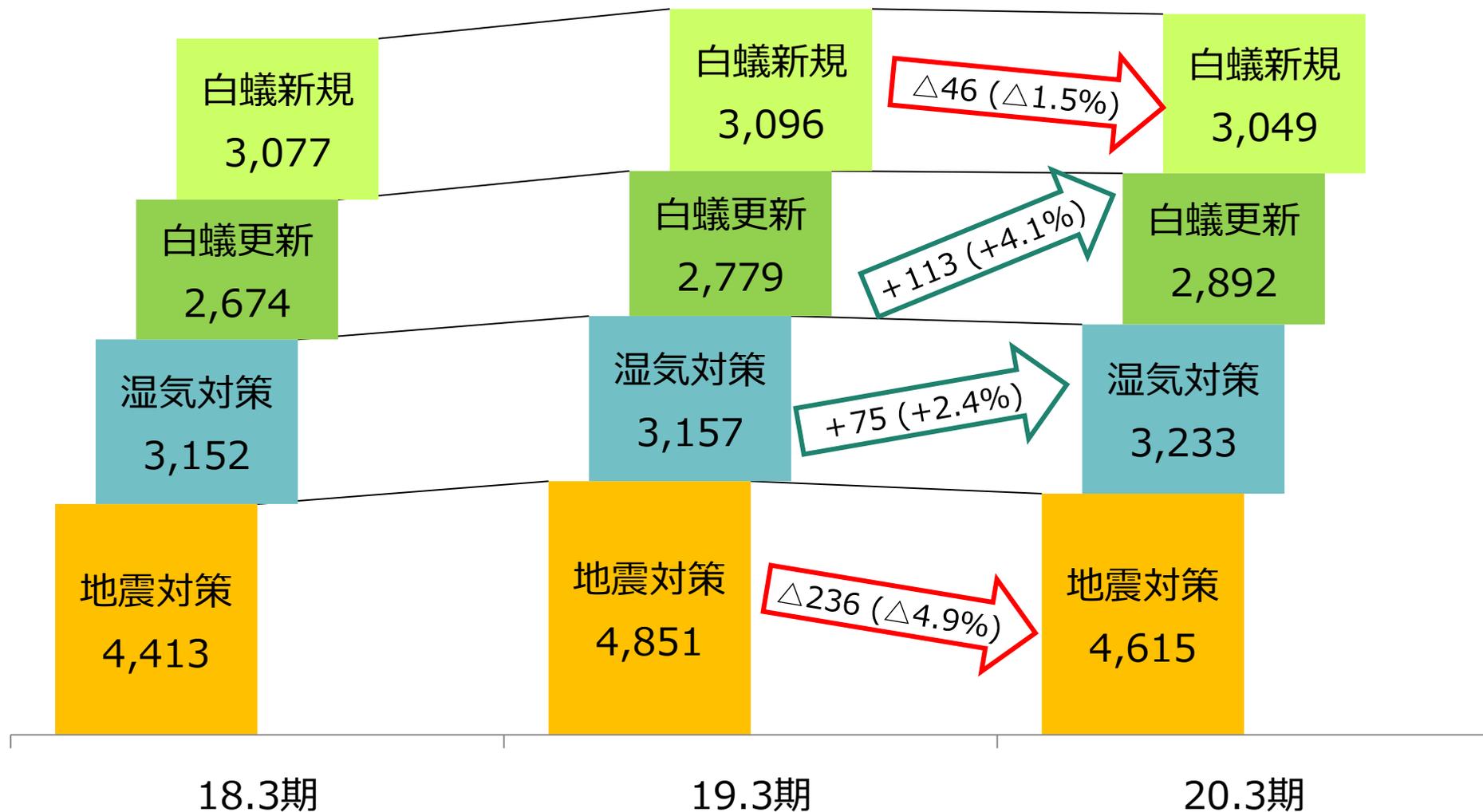
- 売上高△0.5%
- 白蟻防除+1.1%（新規防除△1.5%、更新防除+4.1%）
- 湿気対策+2.4%
- 地震対策△4.9%

| (単位：百万円) | 19.3期 | | 20.3期 | | 前期比 | |
|----------|--------|-------|--------|-------|------|-------|
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | 増減 | 増減率 |
| 売上高 | 14,501 | — | 14,432 | — | △68 | △0.5% |
| 白蟻防除 | 5,875 | 40.5% | 5,941 | 41.2% | 66 | 1.1% |
| 新規防除 | 3,096 | 21.4% | 3,049 | 21.1% | △46 | △1.5% |
| 更新防除 | 2,779 | 19.2% | 2,892 | 20.0% | 113 | 4.1% |
| 湿気対策 | 3,157 | 21.8% | 3,233 | 22.4% | 75 | 2.4% |
| 地震対策 | 4,851 | 33.5% | 4,615 | 32.0% | △236 | △4.9% |
| その他 | 616 | 4.3% | 642 | 4.5% | 26 | 4.3% |

サービス別売上高推移（通期）



（単位：百万円）



人員数・1人当たり売上高実績（前期比）



- 平均人員数2.8%減少、1人当たり売上高2.4%増加
- 期末人員60人（5.9%）減少（うち、新型コロナウイルス感染拡大防止に伴う新入社員の入社月の3月から4月への変更により47人減少）

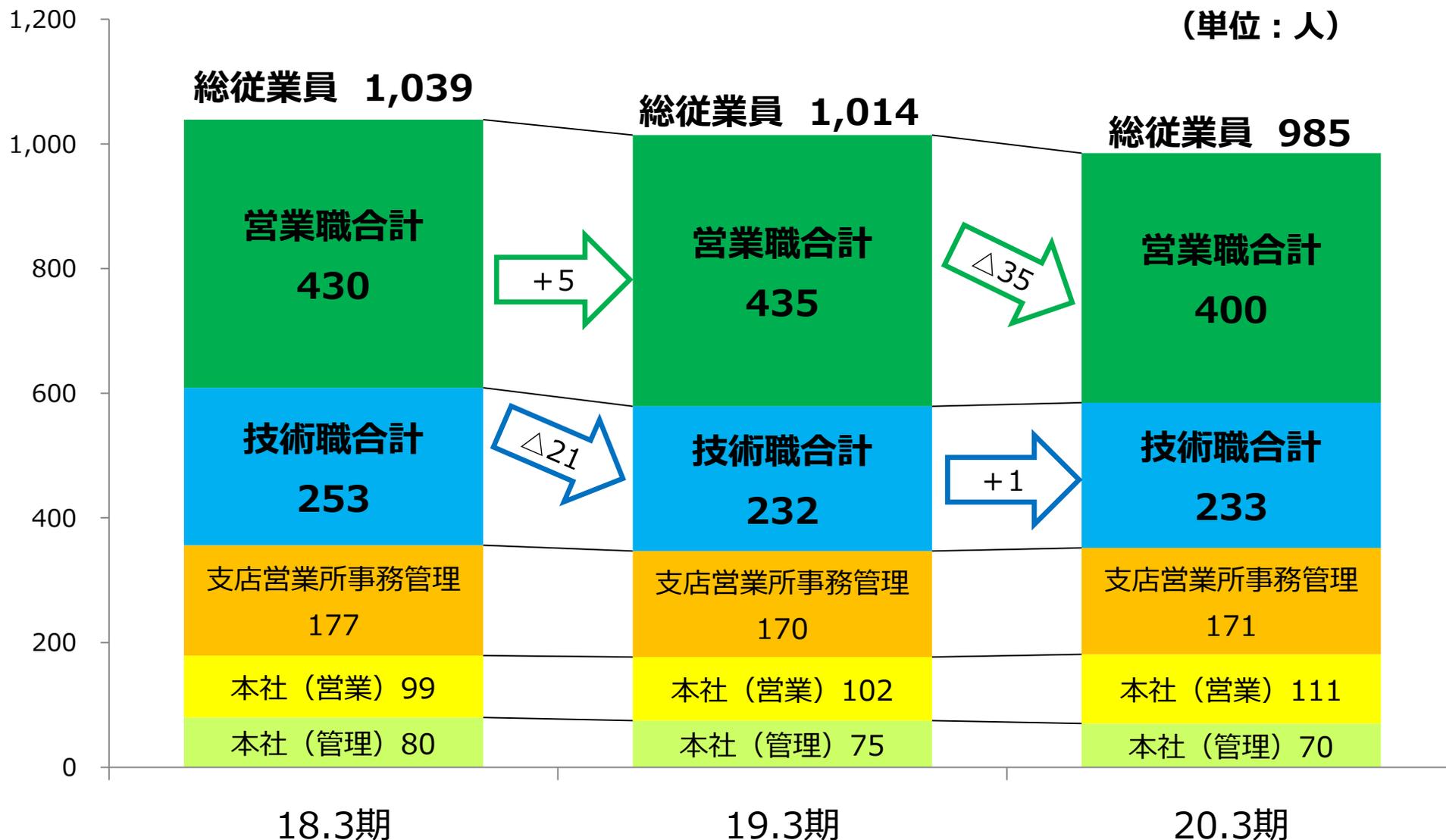
| | 19.3期 | 20.3期 | 前期比 | |
|----------------|--------|--------|-----|-------|
| | 実績 | 実績 | 増減 | 増減率 |
| 売上高（百万円） | 14,501 | 14,432 | △68 | △0.5% |
| うち3サービス | 13,884 | 13,790 | △94 | △0.7% |
| 期中平均人員（人） | 1,014 | 985 | △29 | △2.8% |
| うち3サービス | 814 | 783 | △31 | △3.8% |
| うち営業職 | 435 | 400 | △34 | △7.9% |
| 1人当たり売上高（千円/月） | 1,191 | 1,220 | 29 | 2.4% |
| うち3サービス | 1,421 | 1,467 | 46 | 3.3% |
| 期末人員（人） | 1,022 | 962 | △60 | △5.9% |
| うち3サービス | 827 | 758 | △69 | △8.3% |

- 「人員数」：嘱託及び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

人員数推移（通期）



■ 営業職の新規採用に苦戦。技術職は概ね計画通り。

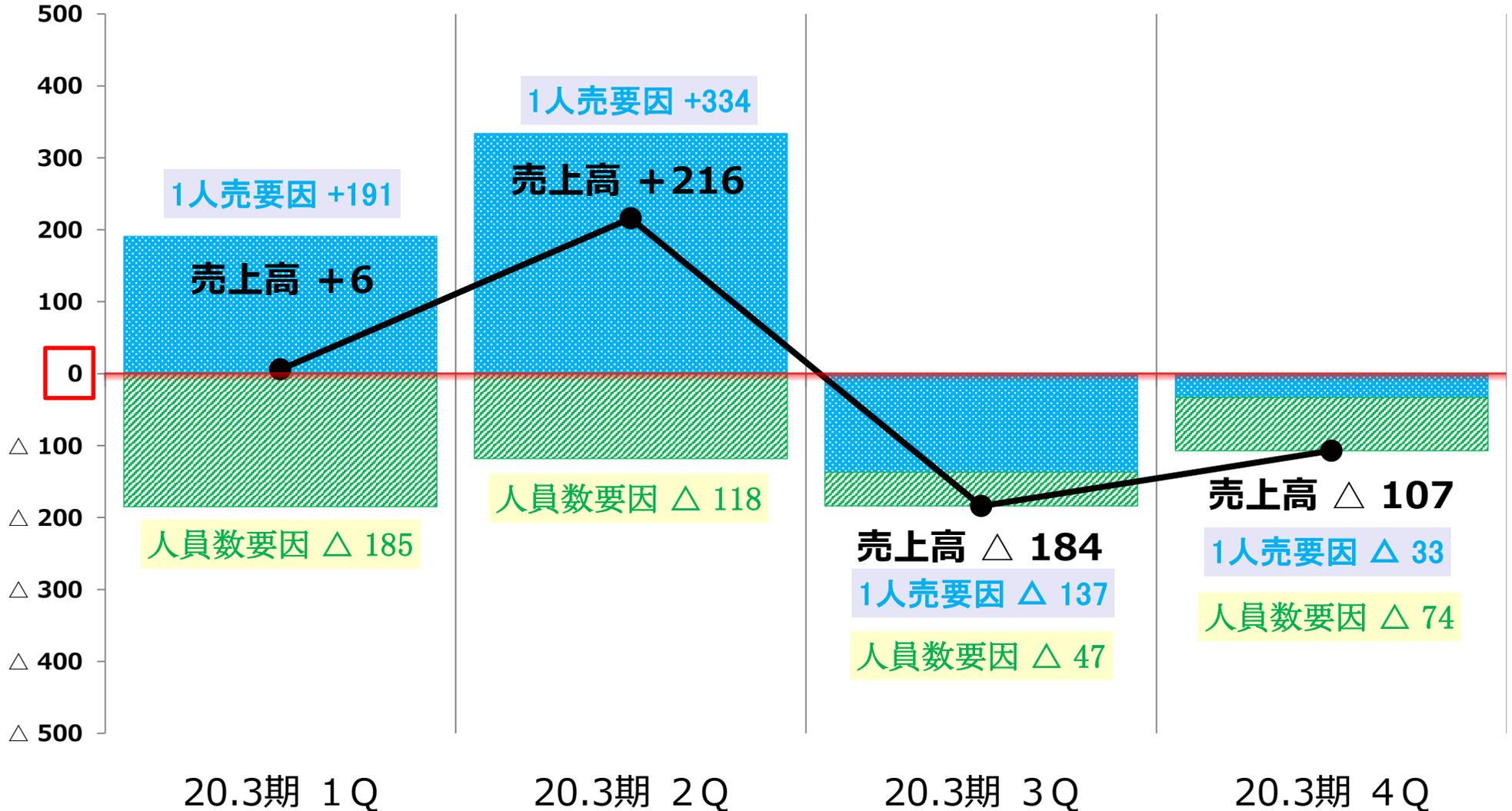


売上高増減要因推移（前年同期比）



- 各四半期ともに人員が減少。
- 1 Q・2 Qは1人あたり売上高増加で増収。
3 Q・4 Qは1人あたり売上高減少で減収。

（単位：百万円）



営業利益の増減要因（通期 前期比）



| （単位：百万円） | 19.3期 | 20.3期 | 増減 | 増減率 | 主な増減要因 |
|----------|--------|--------|------|--------|---------|
| 売上高 | 14,501 | 14,432 | △68 | △0.5% | |
| 売上原価 | 4,068 | 4,110 | 41 | +1.0% | |
| 材料費 | 1,775 | 1,749 | △25 | △1.5% | 売上高減少 |
| 労務費 | 1,409 | 1,432 | 22 | +1.6% | |
| その他売上原価 | 883 | 928 | 44 | +5.0% | |
| 売上総利益 | 10,432 | 10,322 | △109 | △1.1% | |
| 販管費 | 8,146 | 8,083 | △63 | △0.8% | |
| 人件費 | 5,410 | 5,296 | △114 | △2.1% | 営業職人員減少 |
| 求人費 | 209 | 189 | △20 | △9.8% | |
| 営業用販促費 | 364 | 425 | 60 | +16.7% | |
| その他販管費 | 2,162 | 2,173 | 10 | +0.5% | |
| 営業利益 | 2,285 | 2,239 | △46 | △2.0% | |

- 「営業用販促費」：販促活動に係る広告宣伝費等

貸借対照表



| (単位：百万円) | 19.3期末 | 20.3期末 | 増減 | 増減要因 | |
|-----------|----------|----------|-------|-----------|------|
| 流動資産 | 10,506 | 11,130 | 624 | 現金及び預金 | 781 |
| 固定資産 | 5,570 | 5,439 | △131 | | |
| 資産合計 | 16,077 | 16,569 | 492 | | |
| 流動負債 | 2,492 | 2,194 | △298 | 未払金 | △156 |
| 固定負債 | 1,043 | 957 | △86 | 役員退職慰労引当金 | △61 |
| 負債合計 | 3,536 | 3,151 | △384 | | |
| 純資産合計 | 12,541 | 13,417 | 876 | 利益剰余金 | 876 |
| 自己資本比率 | 78.0% | 81.0% | 3.0pt | | |
| B P S (円) | 1,016.16 | 1,087.20 | 71.04 | | |

キャッシュ・フロー計算書



| (単位：百万円) | 19.3期 | 20.3期 | 増減要因 | |
|---------------|-------|-------|----------|-------|
| 営業活動 C F | 1,722 | 1,524 | 税引前当期純利益 | 2,380 |
| | | | 法人税等の支払額 | △802 |
| 投資活動 C F | △137 | 10 | | |
| フリーキャッシュ・フロー | 1,584 | 1,534 | | |
| 財務活動 C F | △769 | △752 | 借入金の純減額 | △41 |
| | | | 配当金の支払額 | △703 |
| 現金及び現金同等物の増減額 | 815 | 781 | | |

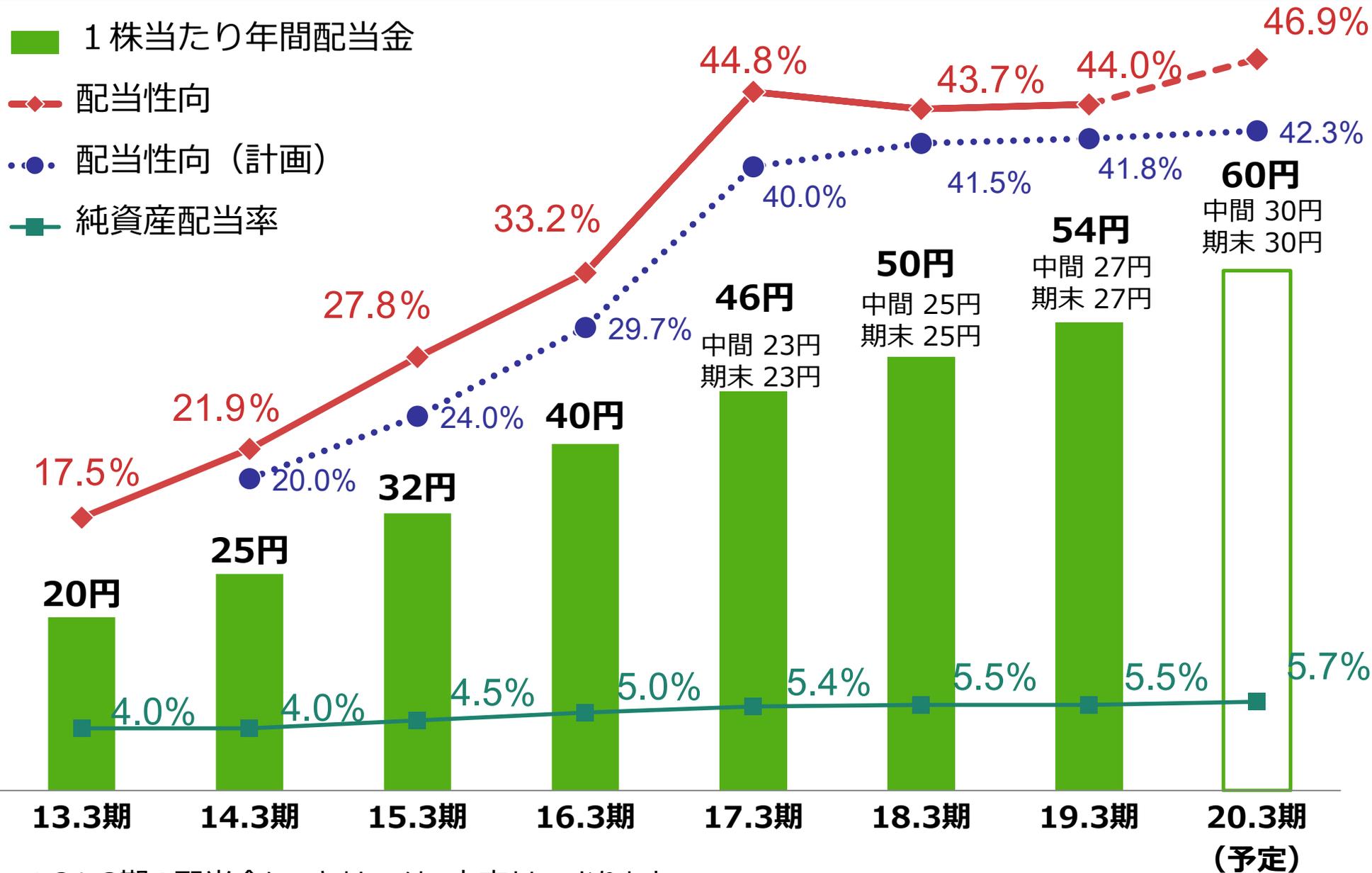
経営指標



- 財務面の安全性は一層向上
- 高水準のROEと自己資本比率を維持

| | 18.3期 | 19.3期 | 20.3期 | 前期比増減 |
|----------|-------|-------|--------------|--------|
| 自己資本比率 | 76.7% | 78.0% | 81.0% | 3.0pt |
| 有利子負債依存度 | 5.5% | 4.5% | 4.1% | △0.4pt |
| 現預金 | 74億円 | 82億円 | 90億円 | 7億円 |
| 有利子負債額 | 8億円 | 7億円 | 6億円 | △0億円 |
| 営業利益率 | 15.2% | 15.8% | 15.5% | △0.2pt |
| ROA | 14.7% | 14.8% | 14.6% | △0.2pt |
| ROE | 12.5% | 12.5% | 12.2% | △0.3pt |

配当実績



※ 21.3期の配当金につきましては、未定としております。

Ⅱ. 21.3期 業績予想(未定)





■ 主要な事業拠点の稼働状況

- ・ 全営業拠点において、新規顧客向けの訪問営業を自粛（4/18～）
ただし、お客様からの申込対応及び既存のお客様への対応は継続して実施
- ・ 群飛時期に白蟻対策を啓発するため、一部の広告宣伝活動は通常通り実施

■ 生産・供給状況

- ・ 主要サービスに関して、資材等の仕入れに大きな影響は出ていない

■ 顧客動向

- ・ 新型コロナウイルス感染に対する懸念が拡大

■ 従業員支援

- ・ 従業員の安全及び生活の安定を図る施策を実施

21.3期 業績予想について



新型コロナウイルス感染拡大防止に向け、当社はお客様並びに従業員の安全を最優先に考え、新規のお客様に対する訪問営業を当面自粛することといたしました。一方で、当社事業の社会的責任を考慮し、白蟻対策の必要性を訴求するための広告宣伝活動、お客様からの申込対応及び既存のお客様への対応は実施しております。感染対策には十分な注意を払いながら、事業活動に取り組んでまいります。本対応の終了につきましては、新型コロナウイルス感染拡大の状況、政府・自治体からの要請等に鑑み決定いたします。

以上を踏まえ、業績予想につきましては、新型コロナウイルス感染症による影響を現時点で合理的に算定することが困難なことから、未定としております。業績予想の開示が可能となりました時点で、速やかに公表いたします。



探知犬チーム「くんくんズ®」

2006年からの取り組み

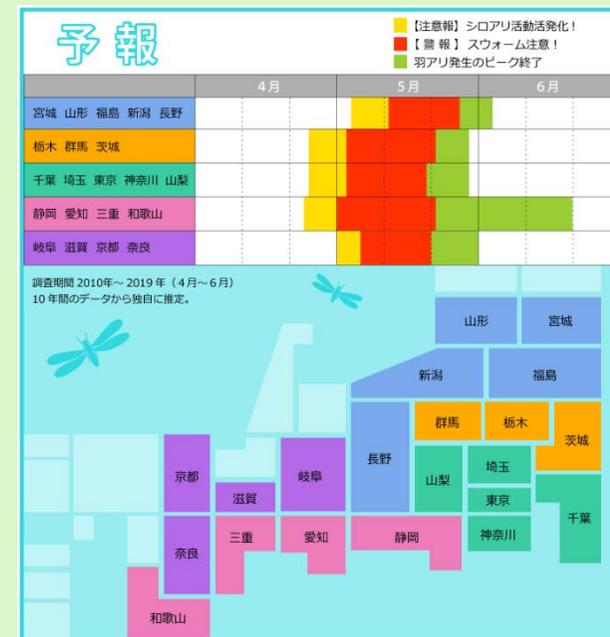
- において白蟻やトコジラミを探知できるため、非破壊での調査に効果的
- 現在は7頭で活動中



シロアリ注意報

2007年からの取り組み

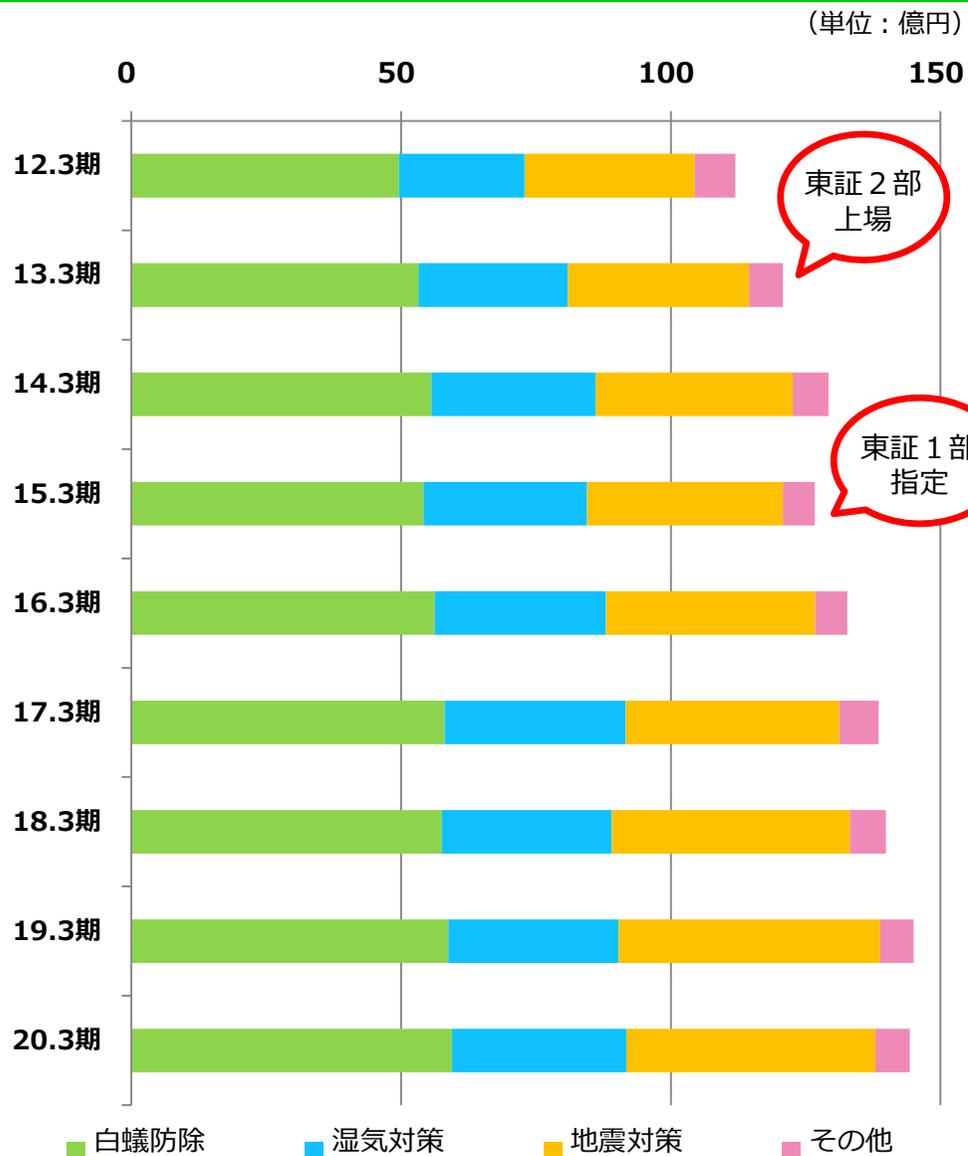
- 当社独自の情報をもとに「予報」と「注意報・警報」を発信
- 今期は2020年4月23日公開



成長戦略 1 (サービス分野拡大の方向性)

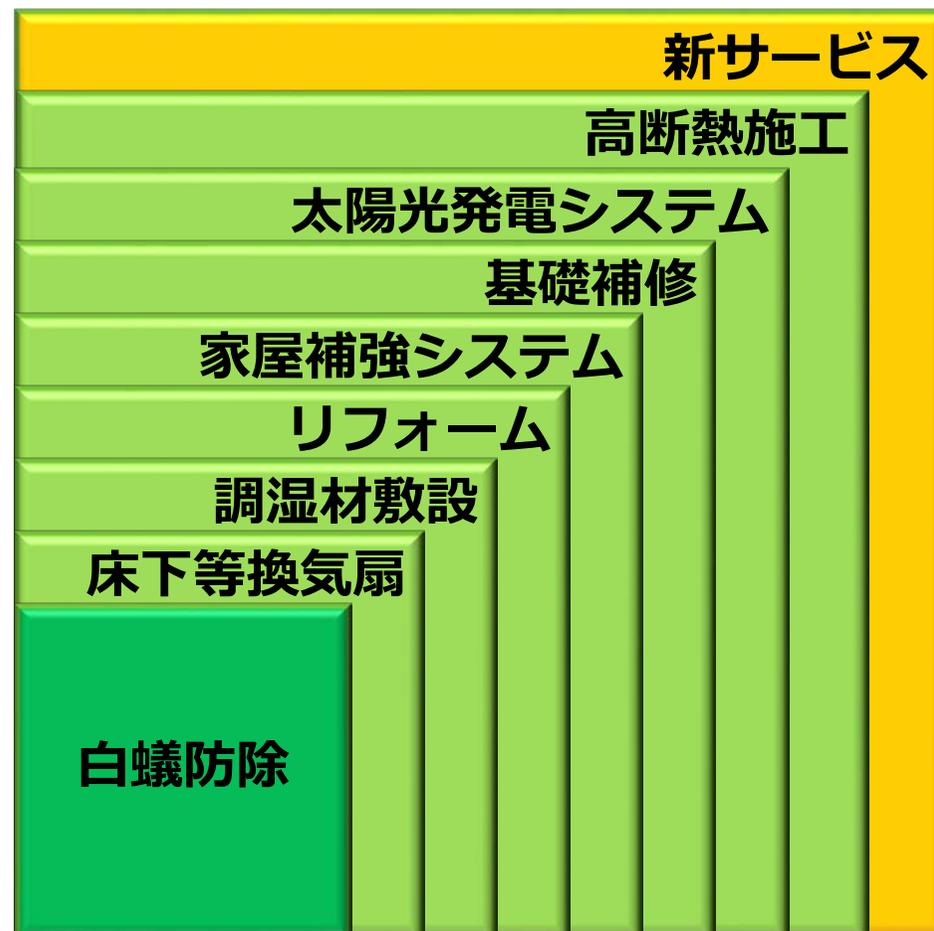


サービス別売上高推移



サービス分野拡大

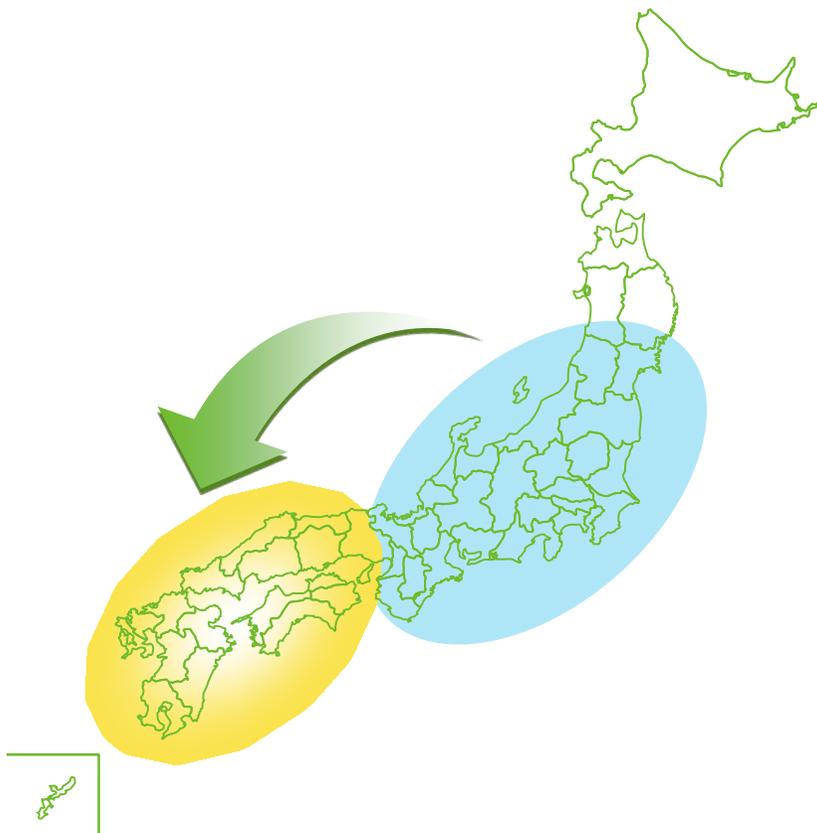
- ハウスメンテナンスサービスのラインナップ





営業エリアの拡大

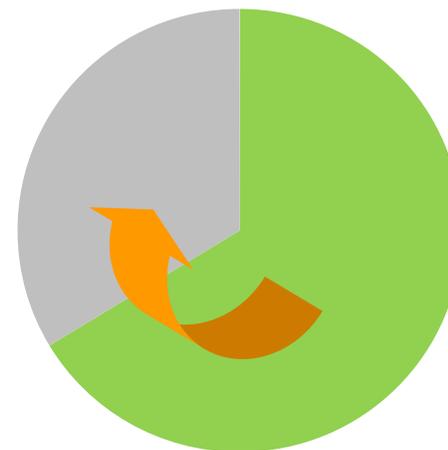
- 関西以西への進出
- JA提携による「面」展開



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



成長戦略 3 (将来のイメージ)



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
- ◆ 業界トップの優位性
- ◆ 高い収益性

【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。