

日本の家を白蟻から守る



株式会社 アサンテ
会社説明資料

2020年11月

【東証1部 証券コード6073】





会社概要	P. 2
事業内容	P. 5
強み	P.12
業界	P.17
外部環境	P.20
白蟻について	P.23
成長戦略	P.28
PR活動	P.33
配当	P.39
株主優待・利回り	P.40

会社概要



社 名	株式会社アサンテ（証券コード6073）
本 社 所 在 地	東京都新宿区新宿 1 丁目33番15号
事 業 所	79カ所（支店：14カ所 営業所：65カ所）
代 表 者	宮内 征
沿 革 概 略	1970年5月 創業 1973年9月 設立 2014年4月 東証第一部指定
資 本 金	11億円（2020年3月期末）
売 上 高	144億円（2020年3月期）
従 業 員 数	962名（含む 嘱託等）（2020年3月期末）
グ ル ー プ 会 社	株式会社ハートフルホーム（連結子会社：出資比率100%） 株式会社ヒューマン・グリーンサービス（非連結子会社）



経営理念「人と技術を育て、人と家と森を守る」

- 事業を通じて環境課題の改善に貢献する
- 人々に安全・安心・快適な住生活を提供する
- 木造家屋の長寿命化・価値の維持を図る



サービス品質の向上と
それを支える人材を
育成することにより
実現



環境への取り組み



事業を通じ、環境保全に取り組んでいます

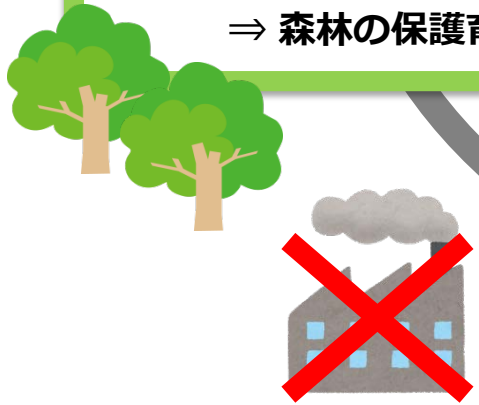
**事業の延長線上に
持続可能な社会の実現
を目指す**



当社事業

「住生活基本計画（全国計画）」
(2016年3月 国土交通省)

住宅の建て替えにより発生する
産業廃棄物やCO2の削減
⇒ 森林の保護育成



国策との親和性
・住宅リフォーム・既存住宅流通等の
住宅ストック活用型市場への転換

住宅が長持ちし、
既存木造住宅の
価値の維持・向上へ



事業内容

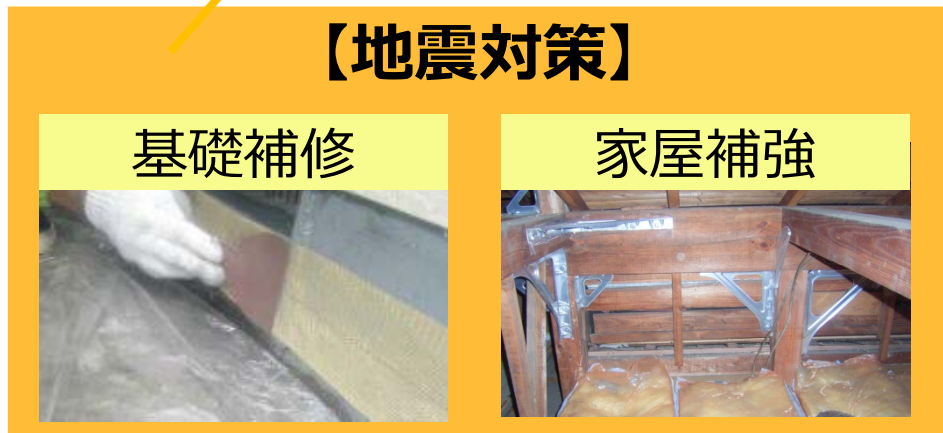
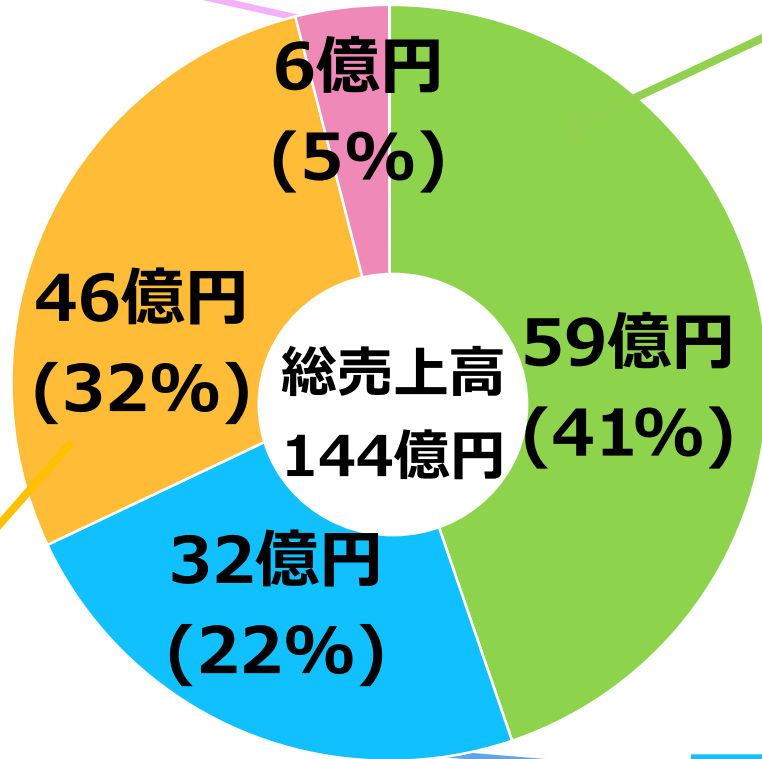


対象先	商品（サービス）	内 容
既存木造 住宅	白蟻防除	白蟻の発生予防と駆除
	湿気対策	腐朽・カビ・白蟻等の発生予防
	地震対策	基礎コンクリートの補修 木材接合部分の補強
	維持対策	リフォーム・新築等工事、耐震工事
	エコ対策	太陽光発電システムの施工
ホテル 飲食店 オフィス	害虫防除	ゴキブリ・ダニ・トコジラミ・ハチ等害虫の予防・駆除等
	害獣防除	ネズミ・ハト等の予防・駆除等
	衛生対策	病院等施設の清潔度に合わせた殺菌消毒等

サービス別売上高（2020年3月期実績）



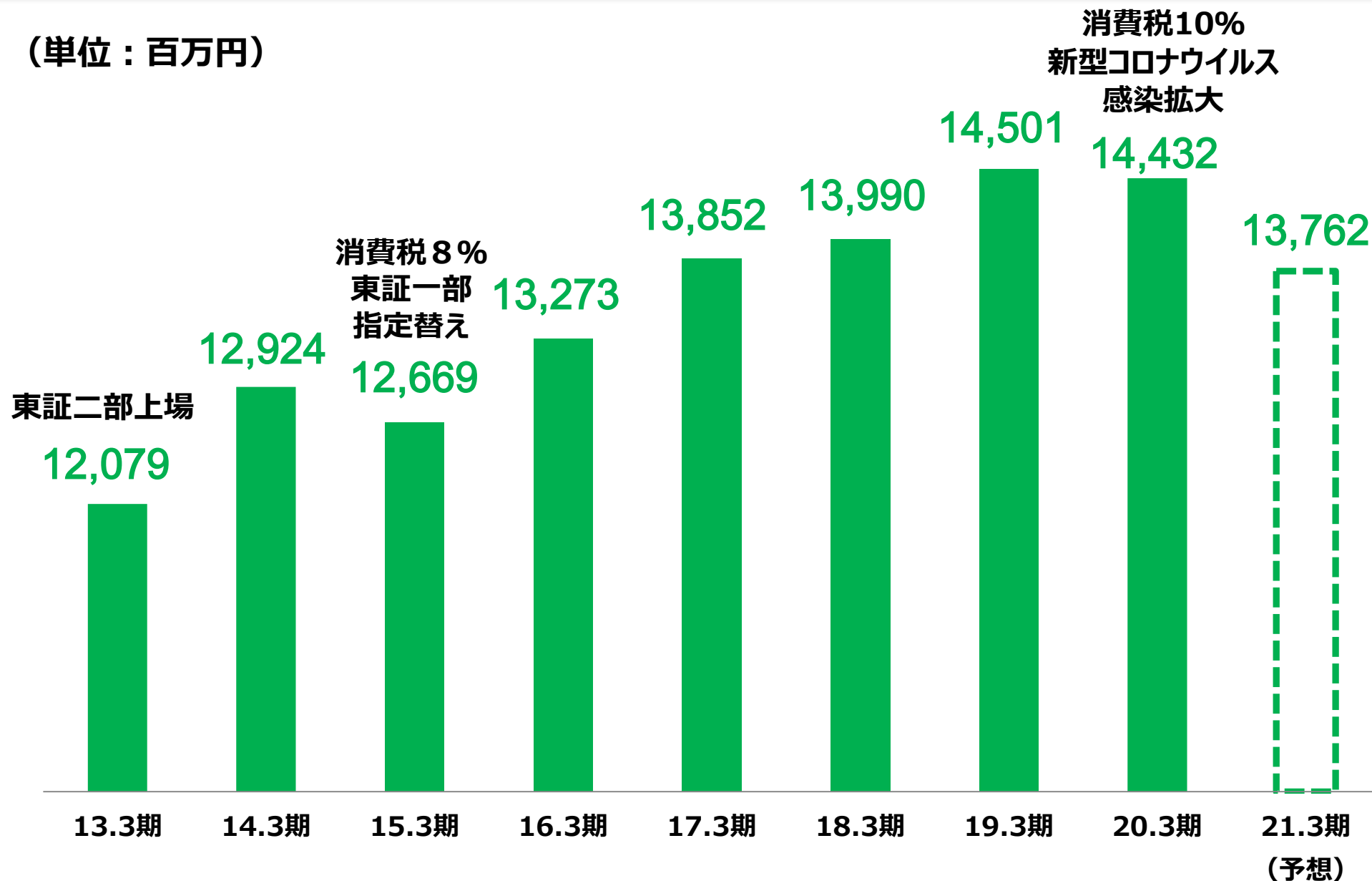
その他
害虫・害獣防除
リフォーム
その他



売上高推移



(単位：百万円)



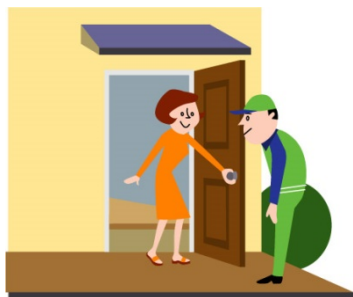
※2021年3月期第2四半期より連結決算に移行

営業形態



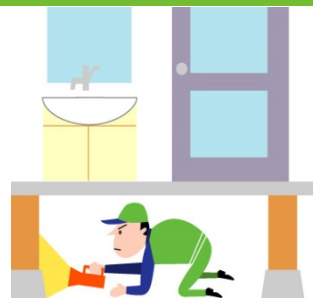
ダイレクトセリングを主軸に、業務のすべてを自社従業員が実施

戸別訪問



当社従業員が一軒一軒訪問し、
専門家による調査を案内。

調査



床下に直接入って、白蟻、湿気、
水漏れ、カビ、腐朽、家屋の傷み等
に関する調査を実施。

報告・提案



調査報告書を作成・提出。
必要な場合は対策を提案し、
見積もりを提出。

年1回/5年

アフターメンテナンス



白蟻防除の保証期間は5年間。
その間も年1回の定期点検を
行ない、施工後の状態確認および
総合的なメンテナンスを実施。

施工



長年にわたり蓄積された
技術力・ノウハウを基に
高品質の施工を実施。

契約



契約後のお客様に対して、
契約の過程や意思確認のために
電話連絡を実施するなど、徹底した
コンプライアンス体制を整備。

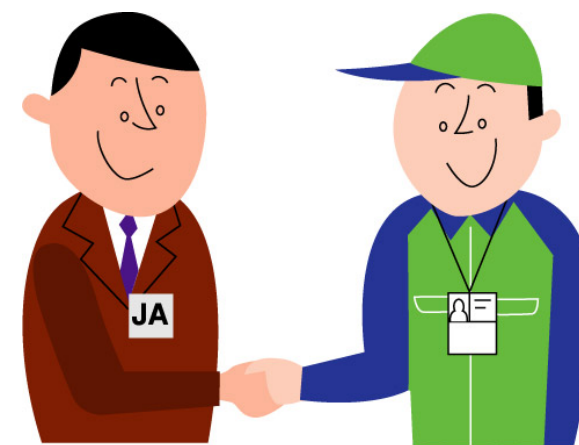
JAとの広域に亘る提携



- 営業エリア内の各JAの提携企業として、当社従業員が戸別訪問
- JAが施工代金を回収

提携の主なメリット

- JAの知名度・信用力を活用した営業活動
- 代金回収の確実性(不良債権の発生抑制)
- 第三者チェックによるコンプライアンス強化



床下の力持ち（調査と施工）



厳しい環境下でクオリティーの高い仕事を遂行できる豊富な人材量

■ モデルハウスの床下での研修



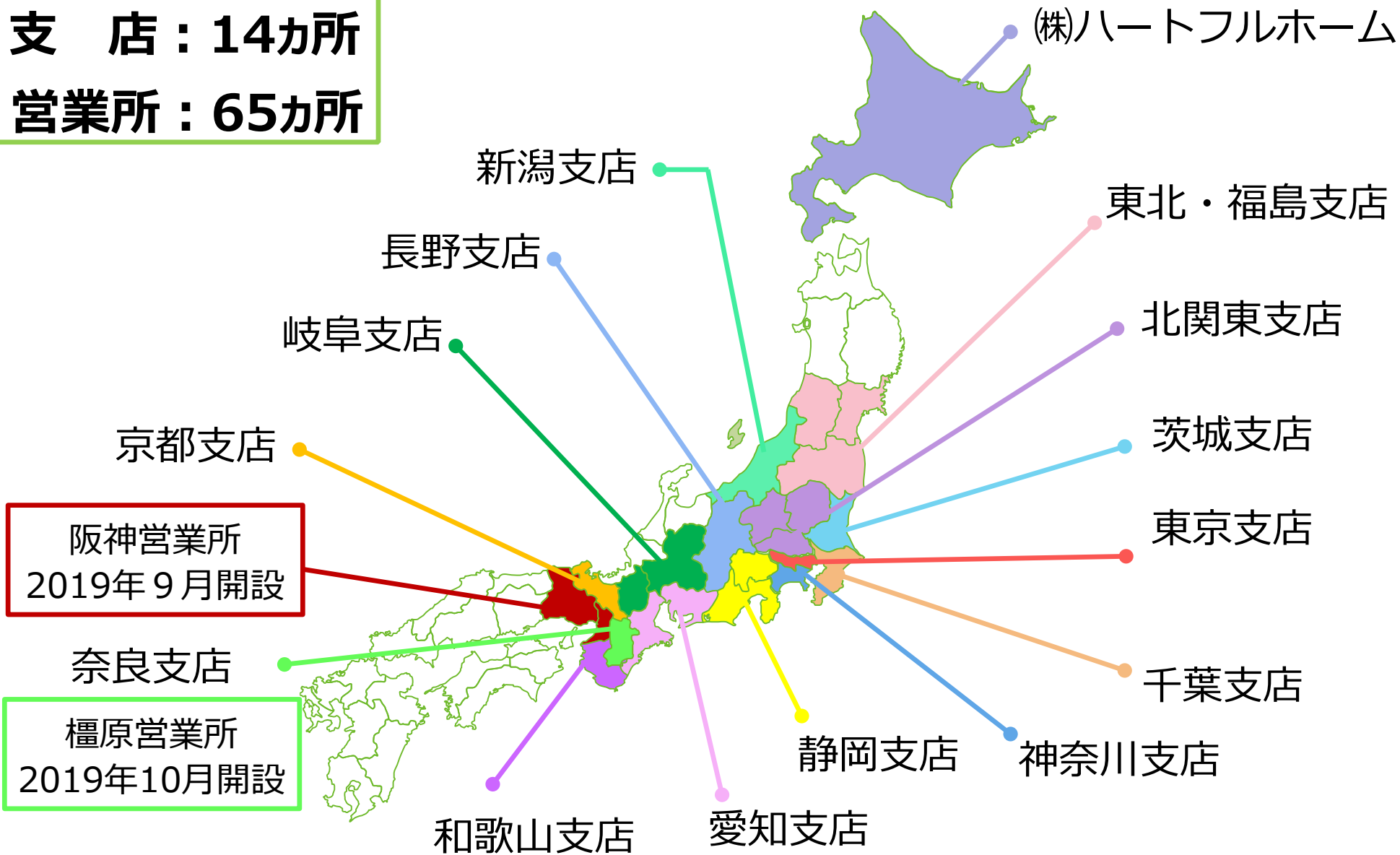
■ 実際の床下での調査と施工



営業エリアの展開



支店：14カ所
営業所：65カ所



強み 1 (総合的強み)



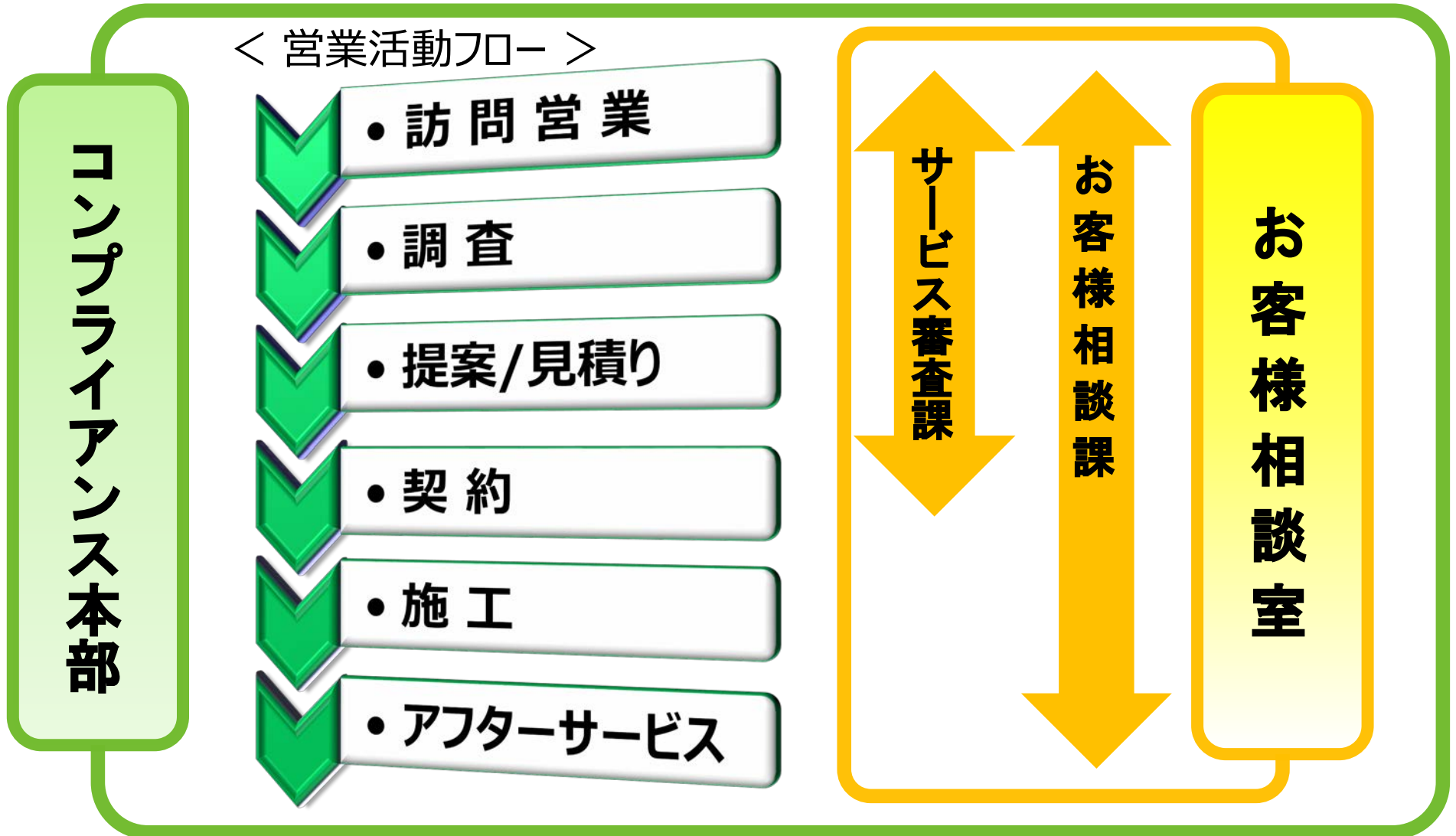
各業務プロセスで強みが関係

	売上・営業面				利益面
	訪問&契約	施工	アフターメンテナンス	クレーム処理	高水準の利益率
強みのポイント	高い契約率	ノウハウ蓄積	既存先売上増 更新契約増	お客様満足度向上	
徹底したコンプライアンス体制	●	●	●	●	●
お客様第一主義	●		●	●	
蓄積された技術力		●	●	●	●
充実した社員教育	●	●		●	
営業の効率性	●		●		●
健全な財務体質	●				●

強み 2 (徹底したコンプライアンス体制)



信用と競争力を生む徹底したコンプライアンス体制



強み 3 (充実した社員教育)



営業エリアの北と南に保有する総合研修センター

三ヶ日総合研修センター (静岡県)

※1990年開設、2015年3月建替え



猪苗代総合研修センター (福島県)

※2002年開設



強み 4（営業の効率性）



東証一部上場企業

- 信用力と認知度の向上

白蟻防除業界のトップ企業

- 業界トップの優位性を確立

農協との広域に亘る提携

- 当社独自のビジネスモデル
- 地域密着型の営業活動



他社との差別化・高い営業効率を実現

強み 5 (健全な財務体質)



高い安全性と収益性

- 財務面の安全性は一層向上
- 高水準の営業利益率とROEを維持

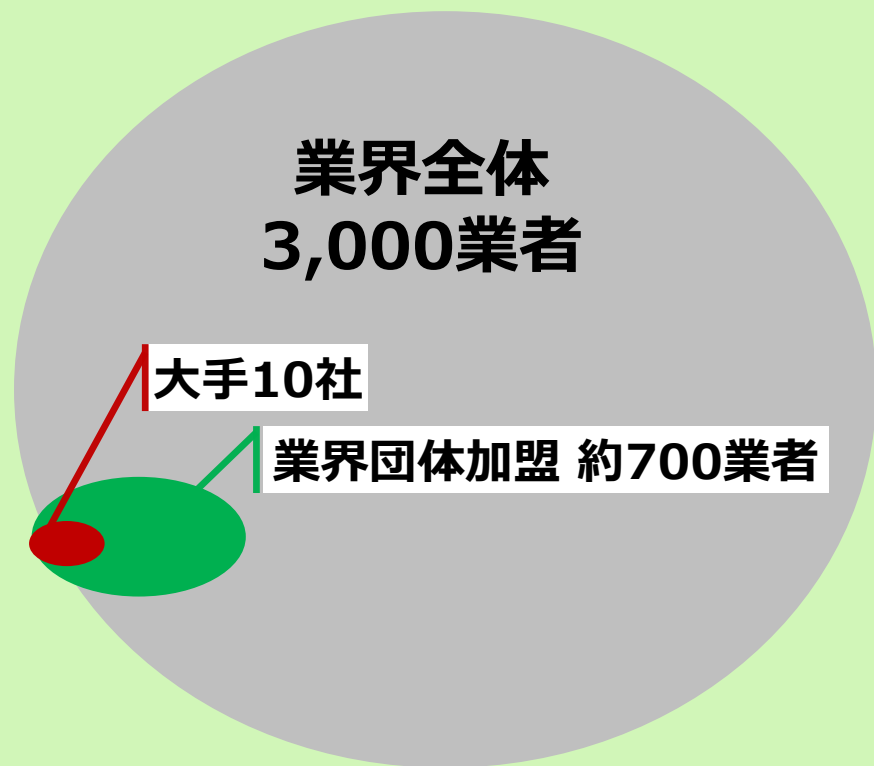
	18.3期	19.3期	20.3期	前期比増減
自己資本比率	76.7%	78.0%	81.0%	3.0pt
有利子負債依存度	5.5%	4.5%	4.1%	△0.4pt
現預金	74億円	82億円	90億円	7億円
有利子負債額	8億円	7億円	6億円	△0億円
営業利益率	15.2%	15.8%	15.5%	△0.2pt
ROA	14.7%	14.8%	14.6%	△0.2pt
ROE	12.5%	12.5%	12.2%	△0.3pt

業界 1 (特徴)



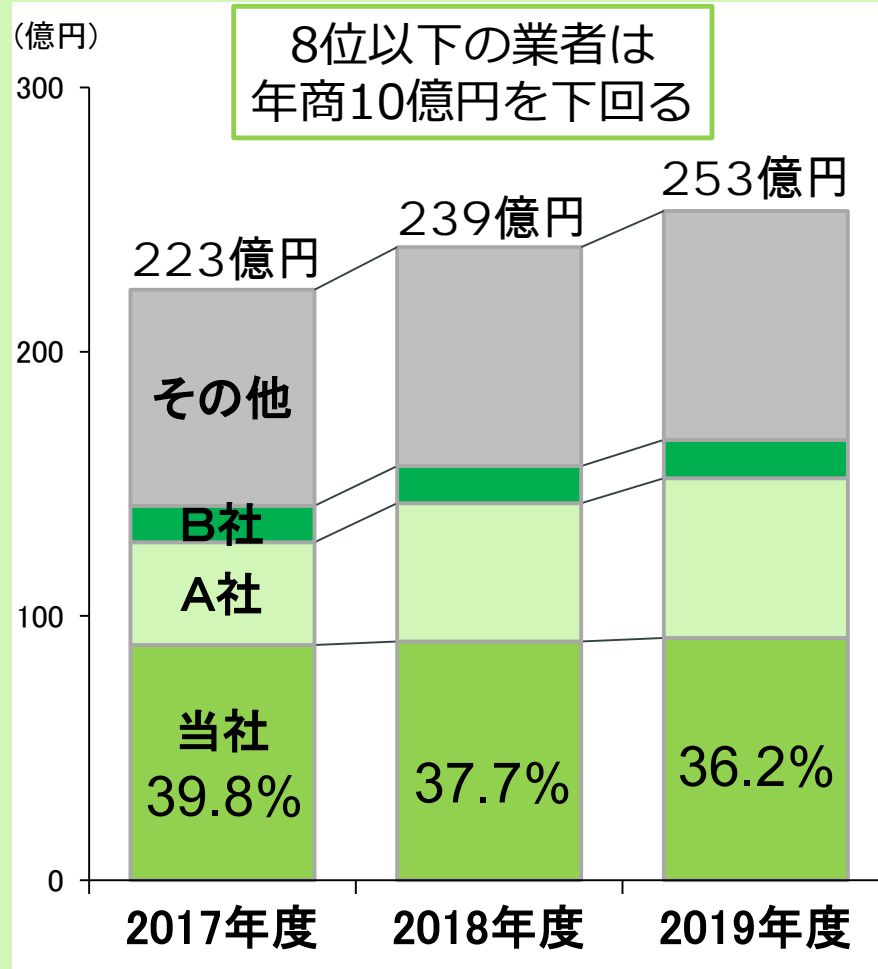
白蟻防除業界の特徴

- 小規模業者の構成率が高い
- 業者数の減少



※日本しろあり対策協会は全業者数を加盟業者数の約4倍と認識

大手10社売上高合計



※当社推定による
※床下等換気システムを含む

業界 2 (白蟻新規防除の潜在需要)



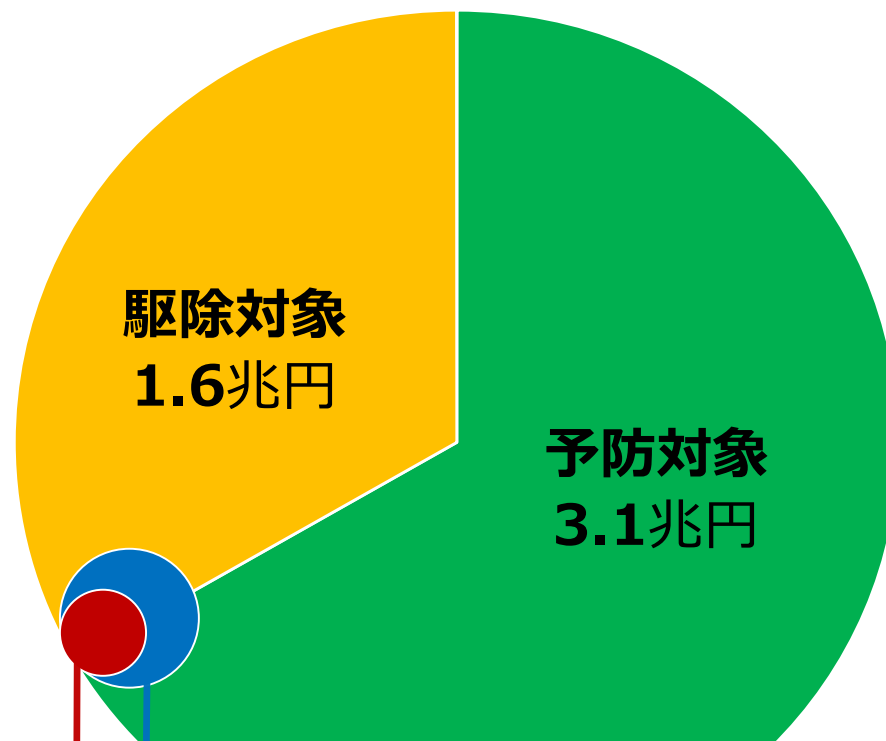
■ **木造戸建住宅数** **26百万戸**

「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)



2019年度
推定業界売上高合計 (予測値)
483億円 (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
253億円 (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



害虫害獣防除業界(PCO)売上高上位100社ランキング (GIE Media社「PCT Magazine」2020年5月号)

- 上位100社の売上高合計は約8,970億円 (約82億ドル)
⇒前年比約620億円増加 (約5億ドル増加)
- 上位4社は上場企業または上場企業関連会社
 - 1位 **Rollins** (NY証券市場に上場)
 - 2位 **Terminix International** (親会社Service MasterがNY証券市場上場)
 - 3位 **Rentokil** (親会社Rentokil Initialがロンドン市場上場)
 - 4位 **Ecolab** (NY証券市場に上場)
- 内、白蟻防除売上高は約1,820億円 (約16億ドル)
(当社推定)

※ 対象期間は2019年1月～2019年12月

※ 今回は2019年12月31日現在の1ドル=108.61円で換算

外部環境 1 (国策のトレンド)



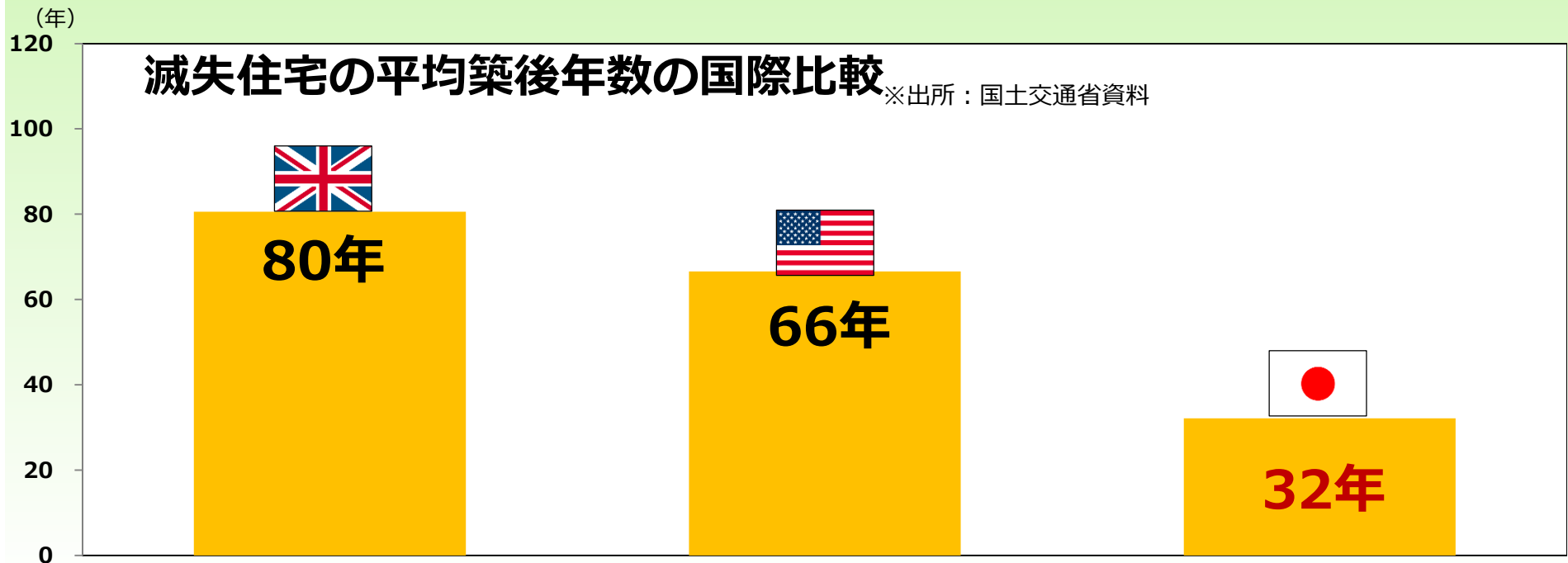
■ 住宅に対する国の取り組み方向（住生活基本計画）

◆ 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

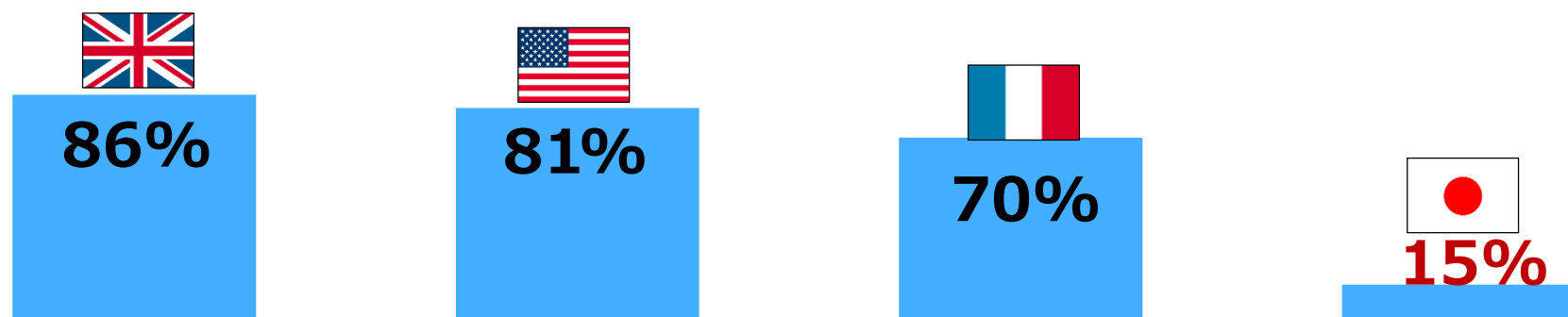


外部環境 2 (国策のトレンド 2)



日本の住宅流通量に占める既存住宅戸数の比率

※出所：国土交通省資料



住生活基本計画 (閣議決定、2016年改定)

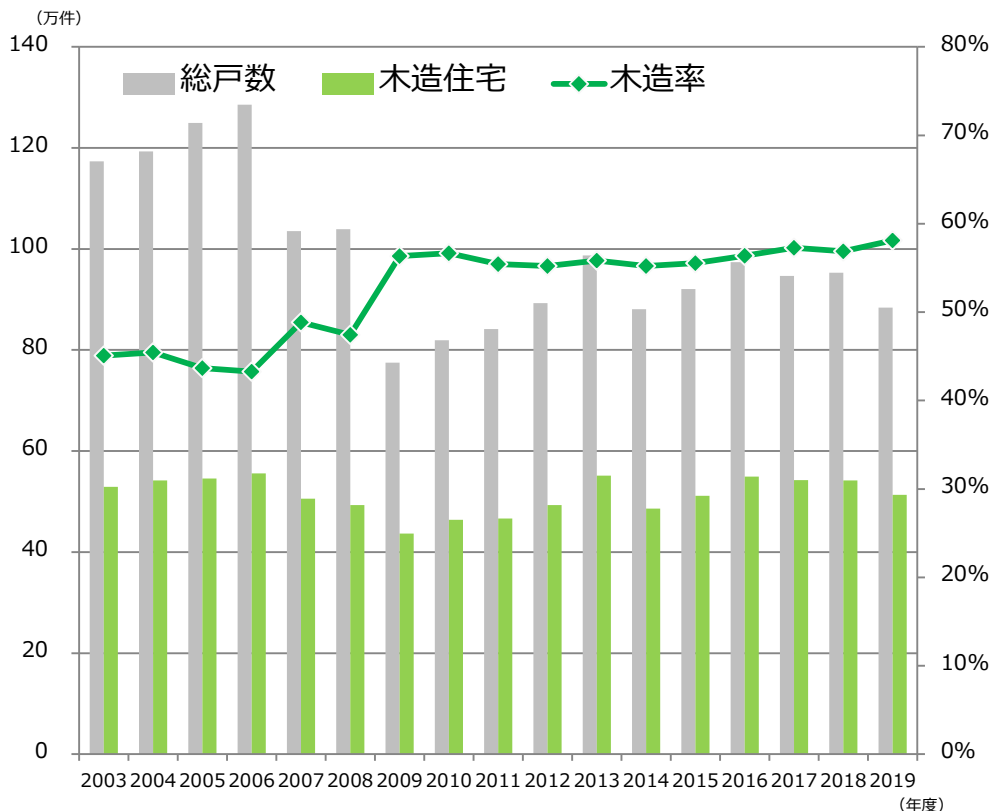
	2013年時点	2025年 目標
リフォーム市場の拡大	7兆円	12兆円
既存住宅流通市場の拡大	4兆円	8兆円
計	11兆円	20兆円

外部環境 3 (木造住宅の動向)



新築着工戸数における木造比率の推移

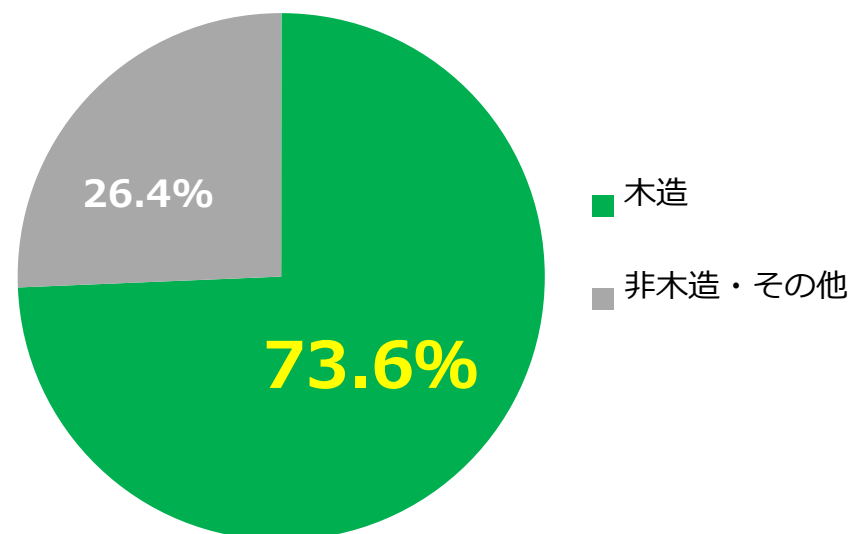
※出所：国土交通省資料



木造住宅に関する意向

※出所：「森林と生活に関する世論調査」(令和元年内閣府)

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

白蟻について 1（分布）



- 日本に生息する24種のうち、加害種は4種
- 北海道の一部を除く日本全国に分布

日本産主要シロアリの分布

- ヤマトシロアリ棲息地域
- イエシロアリ・ヤマトシロアリ混棲地域
- イエシロアリ分布北限
- ダイコクシロアリ分布北限
- アメリカカンザイシロアリ発見地



参考文献：公益社団法人 日本しろあり対策協会
『シロアリ及び腐朽防除施工の基礎知識』（2017年1月）

白蟻について 2 (外来種 アメリカカンザイシロアリ)



シロアリ探知犬による非破壊検査が有効

白蟻について 3 (生息形態)



白蟻の巣

- ヤマトシロアリは数万~数十万匹
- イエシロアリは100万匹超もある



参考文献：公益社団法人 日本しろあり対策協会
『シロアリ及び腐朽防除施工の基礎知識』（2017年1月）

群飛の時期

- ヤマトシロアリ 4月下旬~6月
- イエシロアリ 6月~7月上旬
- 南から始まり北上する



参考文献：公益社団法人 日本しろあり対策協会
『シロアリ及び腐朽防除施工の基礎知識』（2017年1月）

白蟻について 4 (人命リスク)

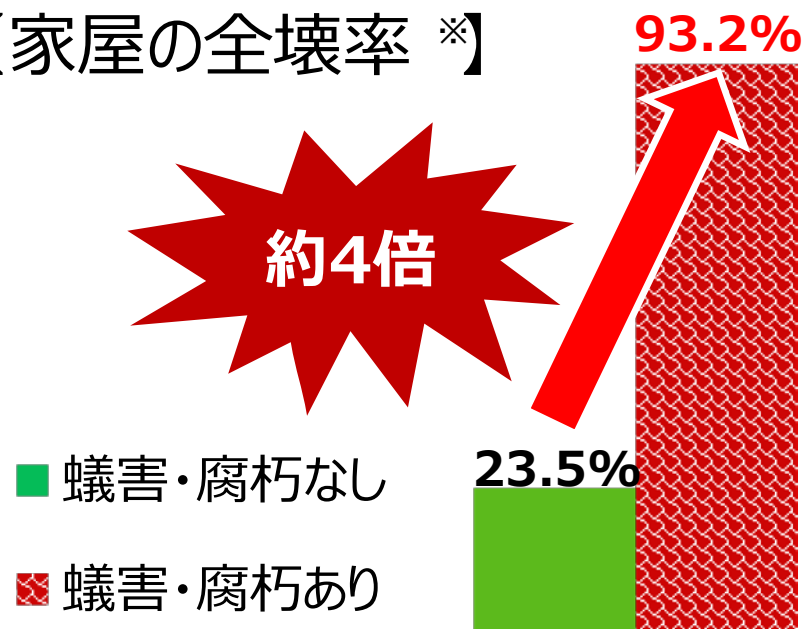


地震による家屋倒壊は人命リスクともなり得る



■ 阪神淡路大震災における被害

【家屋の全壊率 ※】



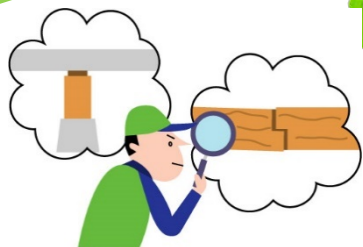
※出所：木造住宅等震災調査委員会
「平成7年阪神・淡路大震災木造住宅等震災調査報告書」



適切な維持・管理で環境問題にも貢献できる

当社事業

維持・管理
リフォーム



- ・住宅の長寿命化、価値の維持向上
 - ・産業廃棄物やCO2の削減、森林の保護育成
 - ・住宅ストック活用型市場への転換
- ⇒ 循環型社会への貢献



放置



- ・空き家の発生
(周辺的生活環境への悪影、害虫発生)
- ・取り壊し
(産業廃棄物やCO2の発生、森林の過度な伐採)

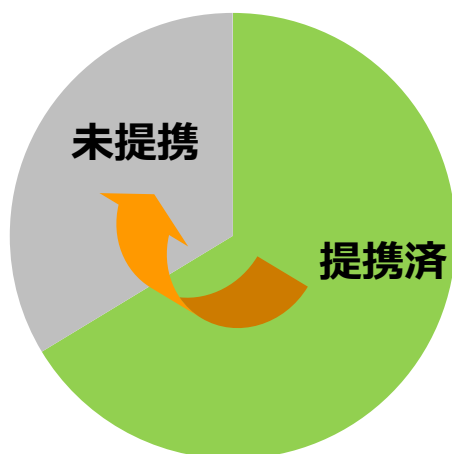
成長戦略 1 (エリア展開の方向性)



既存エリア内の深耕

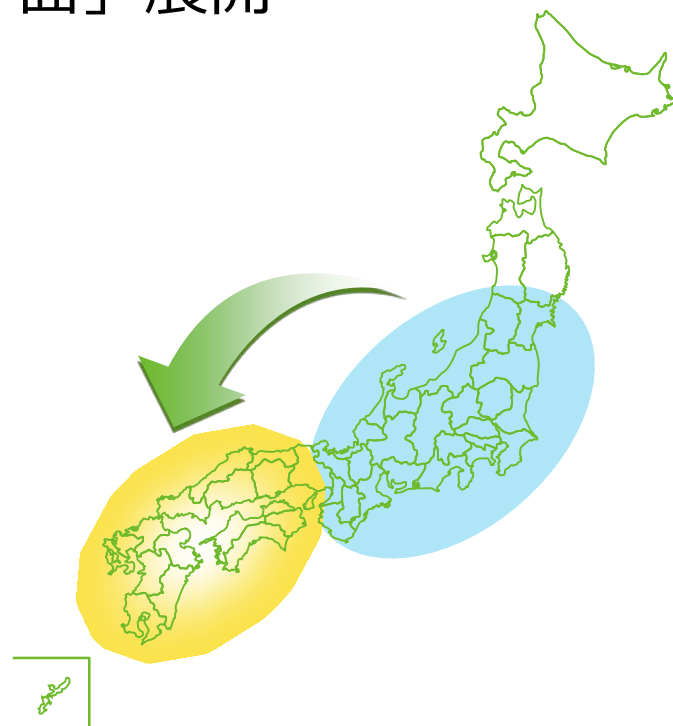
- まだまだ開拓の余地あり
- 営業効率の向上による利益率の上昇

既存エリア内JA提携率



新規エリアの開拓

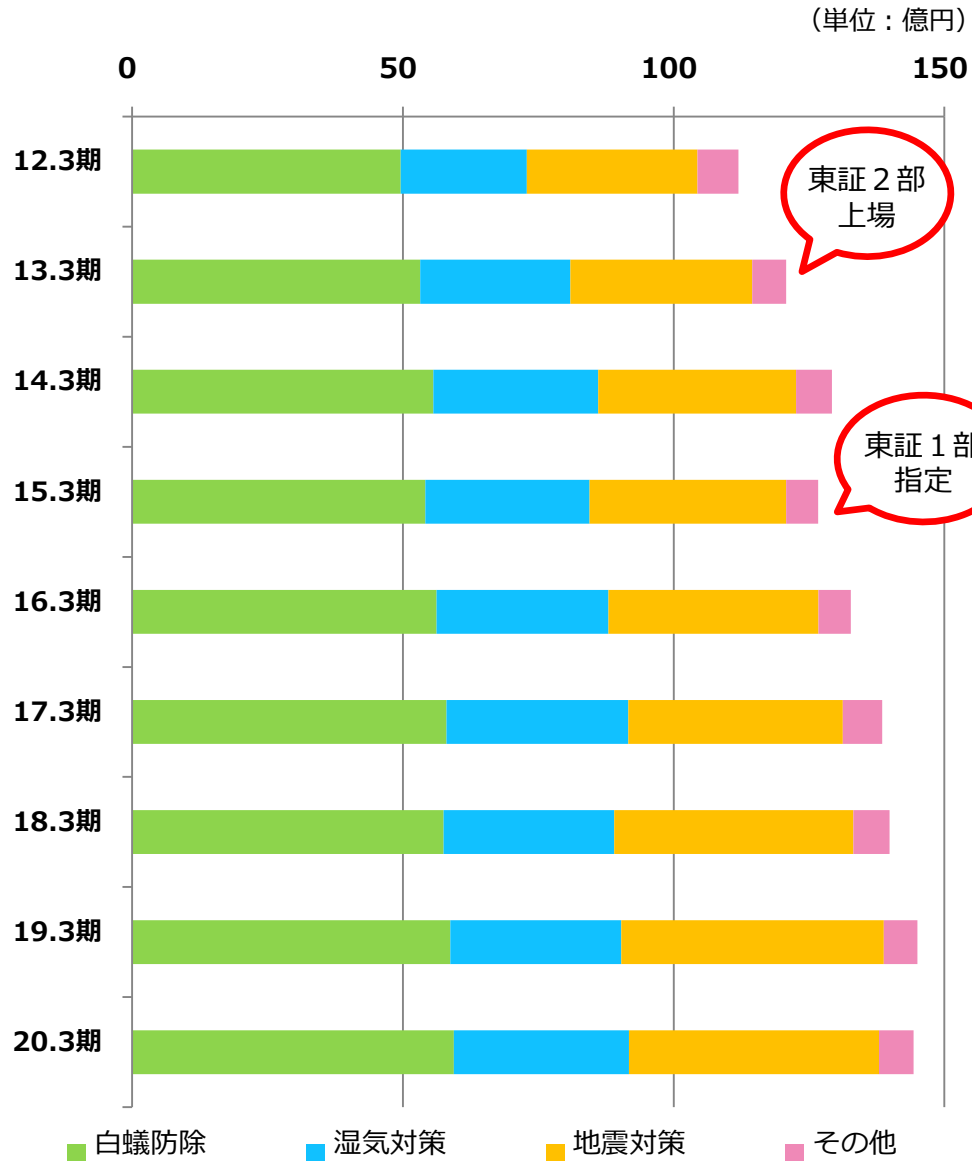
- 関西以西への進出
- JA提携を主軸とした「面」展開



成長戦略 2 (サービス分野拡大の方向性)

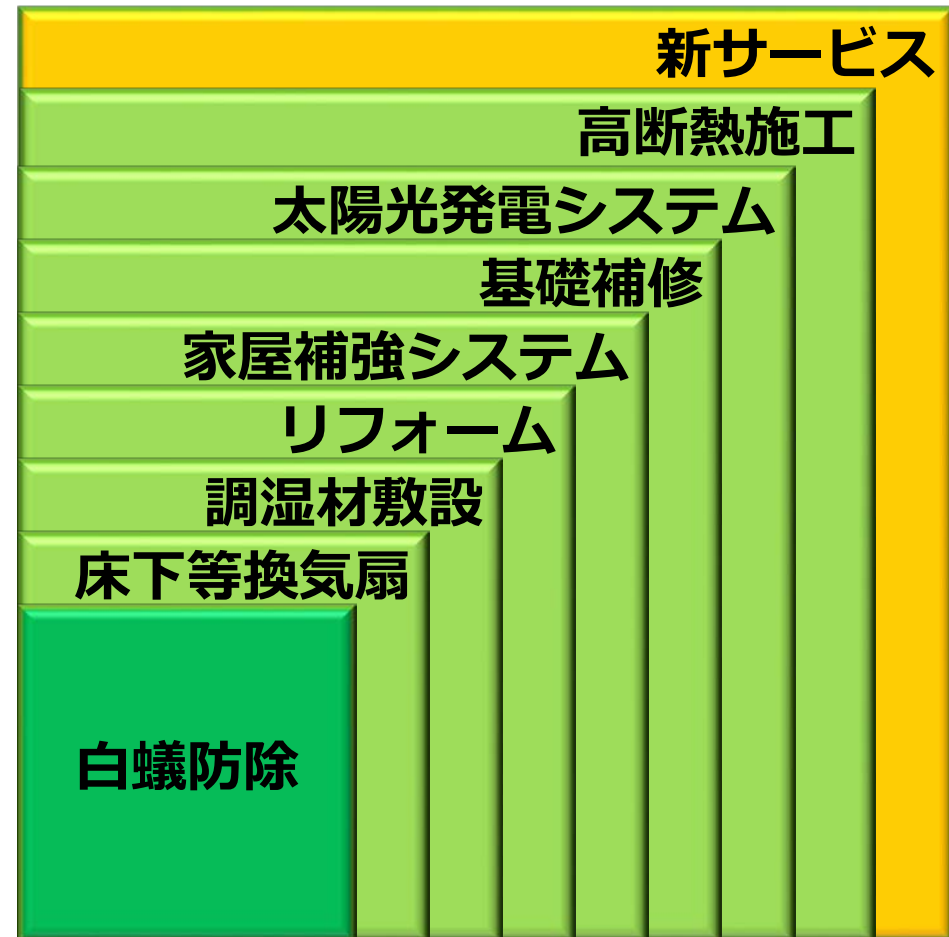


サービス別売上高推移



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



成長戦略 3 (M&Aによる外部経営資源の獲得)



- 既存木造住宅のハウスマンテナンスに属する案件を中心に展開する方針

M&A

■ サービス分野の拡大

⇒ **ノウハウの共有、クロス展開**

総合ハウスマンテナンス

白蟻
防除

湿気
対策

地震
対策

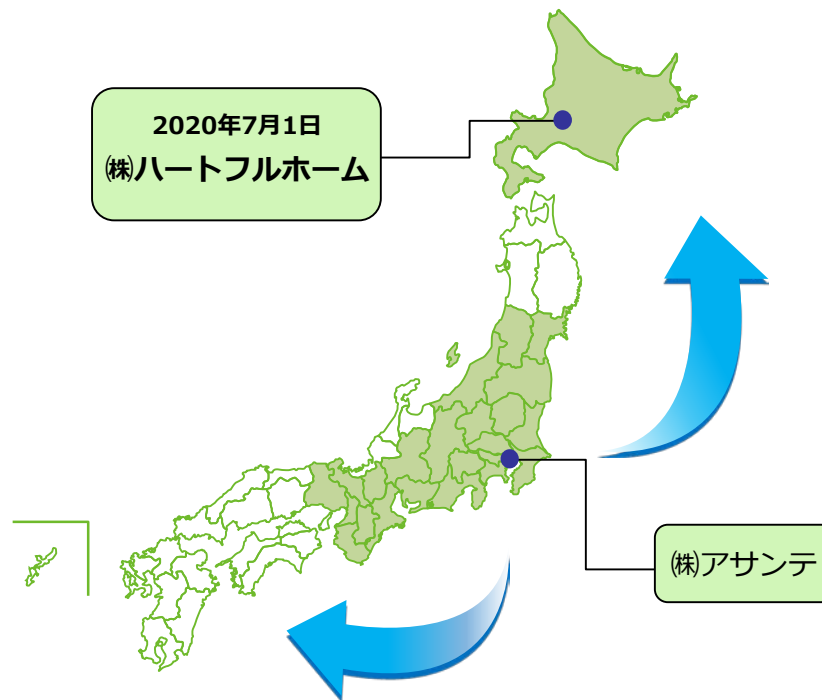
その他
サービス

+

新たなサービス分野

■ 事業エリアの拡大

⇒ **全国をターゲットに**





■ 株式会社ハートフルホーム



本社所在地	北海道札幌市清田区北野1条2丁目6-2
代表者	代表取締役 渡邊 大輔
事業内容	建築・リフォーム事業（金属サイディングによる外壁リフォーム）
設立年月	1975年6月
資本金	15百万円
売上高	923百万円（2020年3月期）
株式譲渡実行日	2020年7月1日（議決権所有割合：100%）
取得の目的	<ul style="list-style-type: none">・ サービス分野の拡充と新規営業エリア（北海道）の獲得・ 外壁リフォーム工事のノウハウ及び人材の活用・ 総合ハウスマンテナンスサービスとの相乗効果による事業拡大

成長戦略 4 (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

M&Aによる加速
基本戦略

【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】

- ◆ 全国へのエリア展開
- ◆ サービス分野拡大
- ◆ 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

PR活動 1 (探知犬チーム「くんくんズ®」)



日本初の取り組み／において白蟻・トコジラミを探知

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、今日も元氣にくんくんはっケン！奮闘中です！



くんくんズの活動実績



ハンドラーによる訓練



ホテル・住宅の調査



離島での調査



メディア媒体への露出



イベント参加

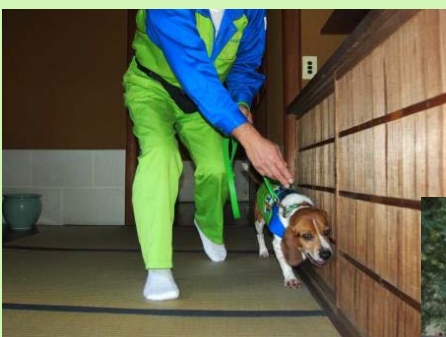


神社仏閣プロジェクト

- 文化遺産を後世に引き継ぐ
- 白蟻防除の必要性を訴求



敦賀
気比神宮



尾張大國霊神社

静岡 浅間神社



シロアリ防除ロボット開発

- 経済産業省支援事業採択案件
- ロボットテクノロジー（RT）応用



最新機 ミルボIV

公開実験（四天王寺、2008年）





記念艦戦艦三笠

- 甲板に木材を使用しているため、白蟻予防施工を実施。



林芙美子記念館

- 公益財団法人新宿未来創造財団の依頼により白蟻予防施工を実施。





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2020年4月23日公開



シロアリ
注意報



CM・チラシ・web広告



株式会社 アサンテ 東証一部 上場 No.1 即日対応 0120-557-419

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

無料相談はこちらから

シロアリ駆除ならあなたの街のアサンテにお任せ。

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。

創業50周年 全国シェア No.1 東証一部 上場

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!

業者選びで悩んだらまずはアサンテにご相談ください

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

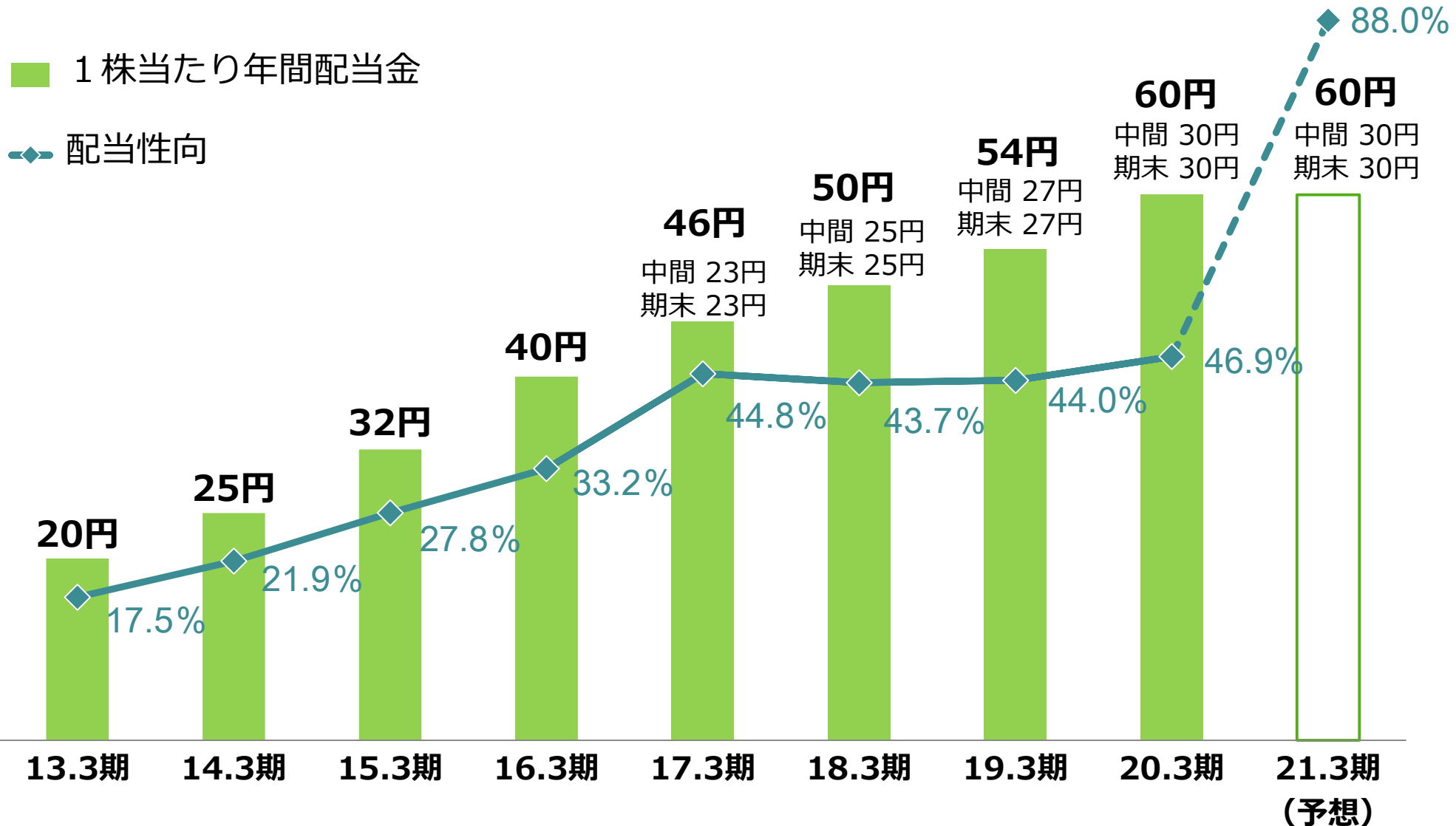


© KAWASAKI FRONTALE CO.,LTD

配当実績



上場以降、株主還元 に注力



※2021年3月期第2四半期より連結決算に移行



■ 株主優待

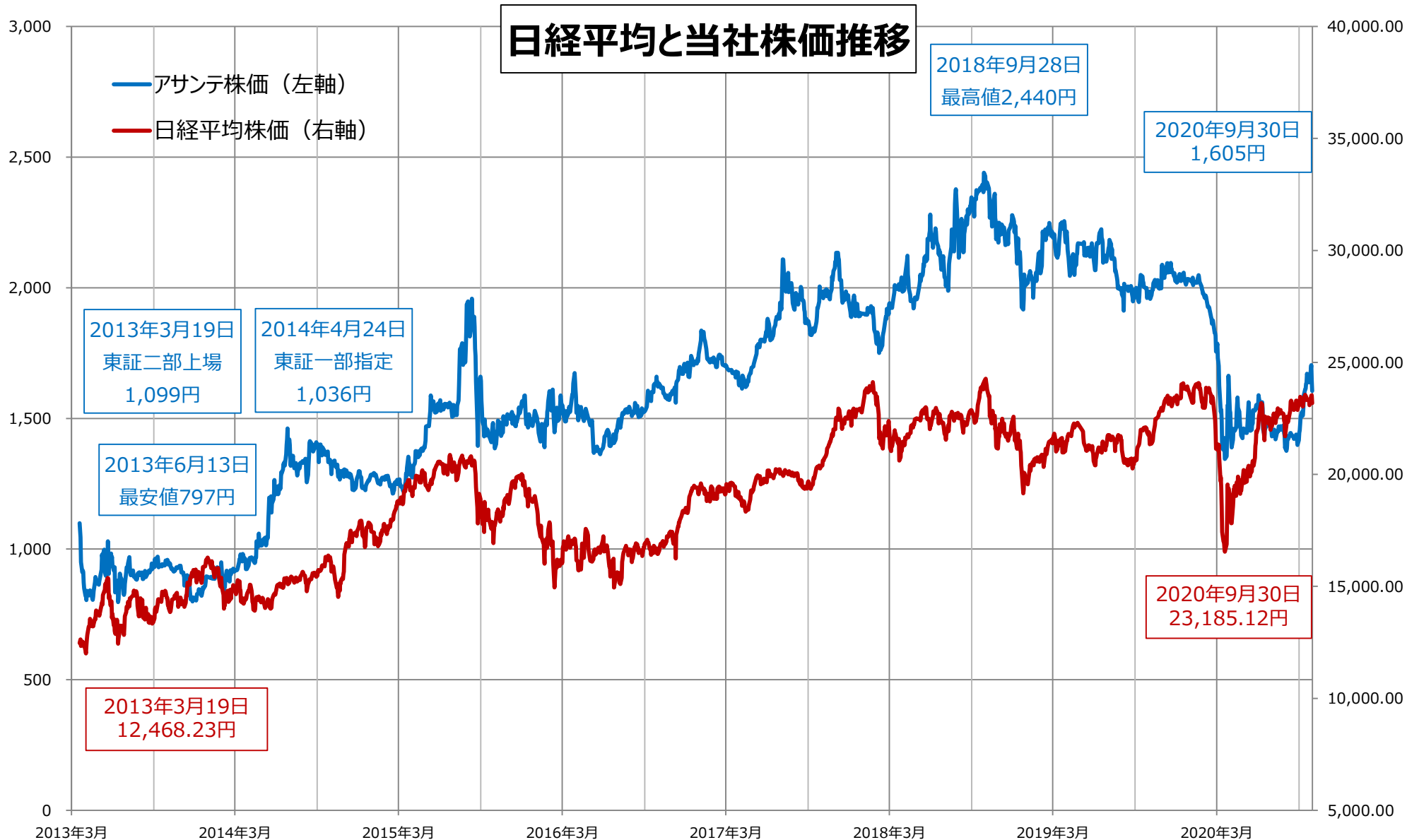
- ◆ 対象：3月末、9月末に1単元以上保有の株主様
- ◆ 優待内容：三菱UFJニコスギフトカード1,000円分
- ◆ 贈呈時期：毎年6月、12月（予定）

■ 配当利回り

株価（2020年9月30日終値）	1,605 円
単元株数	100 株
予想年間配当金（中間配当30円、期末配当30円）	60 円
予想年間配当利回り	3.7 %
株主優待（1,000円ギフトカード年2回）	2,000 円
【ご参考】「配当＋優待」年間利回り※	5.0 %

※ 1単元を1年保有の場合

株価推移



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。

(2020年11月11日改定)

株式会社 アサンテ