

会社説明資料

【東証一部】



株式会社 アサンテ



会社概要

会社名	株式会社 アサンテ
英文社名	ASANTE INCORPORATED
創業・設立	創業:1970年(昭和45年)5月 設立:1973年(昭和48年)9月
代表取締役社長	宗政 誠
本社所在地	東京都新宿区新宿1丁目33番15号
事業内容	■ 木造家屋を対象とした、シロアリの予防・駆除施工・床下等換気システム施工、基礎補修・家屋補強施工 ■ 太陽光発電システム施工、各種リフォーム等 ■ オフィスビル、ホテル、食品施設等の法人物件を対象とした、害虫・害獣の防除等
拠点 (2014年7月末)	■ 東北・福島支店(山形・宮城・福島)、新潟支店、茨城支店、北関東支店(栃木・群馬・埼玉)、長野支店、東京支店、神奈川支店、千葉支店、静岡支店(静岡・山梨)、愛知支店(愛知・三重)、岐阜支店(岐阜・滋賀)、京都支店、和歌山支店・・・【支店13カ所、営業所55カ所】 ■ 太陽光・リフォーム: 柏営業所、三ヶ日営業所・・・【2カ所】 ■ 害虫・害獣防除等: 東京TS事業所、名古屋TS事業所・・・【2カ所】 ■ 合計72カ所
損益実績 (2014年3月期)	■ 売上高 129億円 ■ 経常利益 25億円 ■ 当期純利益 13億円
従業員 (2014年3月末)	■ 884名

会社沿革

1970年	昭和45年	5月	宗政誠が三洋消毒社を創業し、シロアリなどの害虫・害獣防除業を開始
1973年	昭和48年	9月	株式会社に改組、三洋消毒株式会社として発足、宗政誠が代表取締役役に就任
1979年	昭和54年	9月	藤枝市農業協同組合と業務提携を締結（農協との提携の端緒となる）
1990年	平成2年	12月	静岡県浜松市に総合研修所（現三ヶ日総合研修センター）を開設
1994年	平成6年	1月	CIを導入し、称号を株式会社アサンテに変更
1996年	平成8年	4月	現本社を取得し、移転
		4月	CS（カスタマー・サティスファクション）業務を開始
1999年	平成11年	4月	特例子会社株式会社ヒューマン・グリーンサービスを設立
2002年	平成14年	1月	家屋補強システム施工の取り扱いを開始
		3月	福島県耶麻郡に猪苗代総合研修センターを開設
2005年	平成17年	10月	基礎補修施工の取扱いを開始
2006年	平成18年	6月	経済産業省に当社事業「シロアリ防除ロボット」が採択され、開発事業を開始
		7月	シロアリ探知能力を持つ「しろあり犬」NOAH（ノア）をアメリカから導入
2008年	平成20年	11月	決算期を8月から3月に変更
2009年	平成21年	6月	宗政誠が公益社団法人日本訪問販売協会監事に就任
		7月	子会社の株式会社伊万里製作所を合併し、伊万里工場と改称
		10月	太陽光発電システム販売開始
2010年	平成22年	10月	トコジラミ探知犬サムソンをアメリカから導入
2013年	平成25年	3月	東京証券取引所市場第二部へ上場
2014年	平成26年	4月	東京証券取引所市場第一部指定

シロアリの予防と駆除で社会に貢献する

経営理念:「人と技術を育て、人と家と森を守る」

- 事業を通じてお客様に「安全」「幸せ」「快適性」を約束
- 当社技術で「家屋の長寿命化を図る」
 - ➔ 森林の必要以上の伐採を抑制
 - ➔ 廃棄物を減少させる
- 当社事業活動そのものが、「環境保護に貢献」
- これらを高度に実現するため人と技術を育てている

シロアリの基礎知識

シロアリはゴキブリの仲間

シロアリは大体5.0mmほどの小さな虫で、熱帯・亜熱帯・温帯などの暖かい地域に分布し、木材のセルロースを主食としています。

また、シロアリは、クロアリとは全く異なり、ゴキブリに近縁の昆虫です。



ヤマトシロアリ
(職アリ)

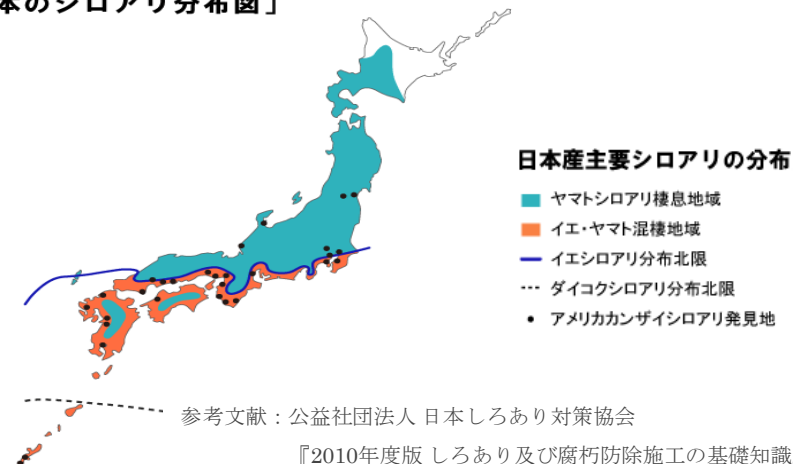
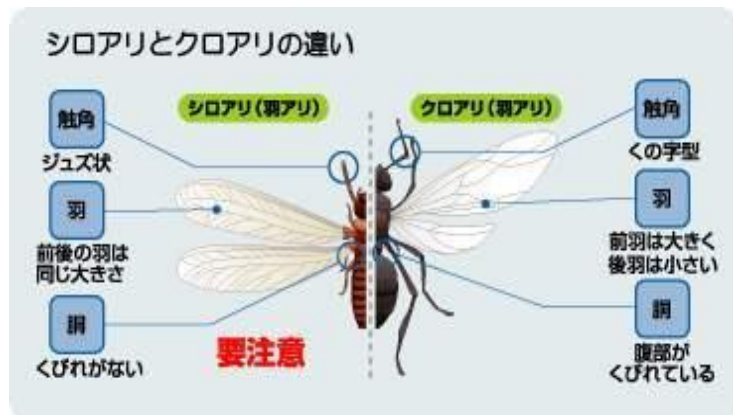


イエシロアリ
(職アリ)

日本のシロアリ ヤマトシロアリとイエシロアリ

現在、日本に分布するシロアリは23種類で、うち4種が建築物に被害を与えます。特にヤマトシロアリとイエシロアリの2種類は、広域に生息しており、大きな被害を与えています。北海道の一部を除く日本全国に分布し、ヤマトシロアリは12～30℃、イエシロアリは30～35℃が活動に適した温度といわれています。繁殖期である春から初夏(4～7月)にかけて一番活動が活発ですが、冬でも休眠することなく活動し続けます。

「日本のシロアリ分布図」



シロアリ並びに被害写真

【シロアリ】



【シロアリ被害例】



【羽アリの群飛】



【床下の湿気と腐朽菌】



シロアリ被害対策の必要性・・・シロアリの脅威

1. 私達の安全を脅かす

木造住宅の耐久性を弱め、災害等での被害を拡大させる。

2. 私達の大切な財産の価値を毀損させる

原状回復とか大掛かりなリフォームを必要とする被害を与える。

3. 私たちの文化として後世に伝えるべき木造文化財を毀損させる

日本の木の文化が毀損されてしまう。

例：桂離宮、東大寺南大門仁王像、清水寺の舞台（2011年）他

4. 家屋の寿命が短くなり、廃棄物増加、森林の伐採増加につながる

環境保護にマイナス影響を与える

事業内容

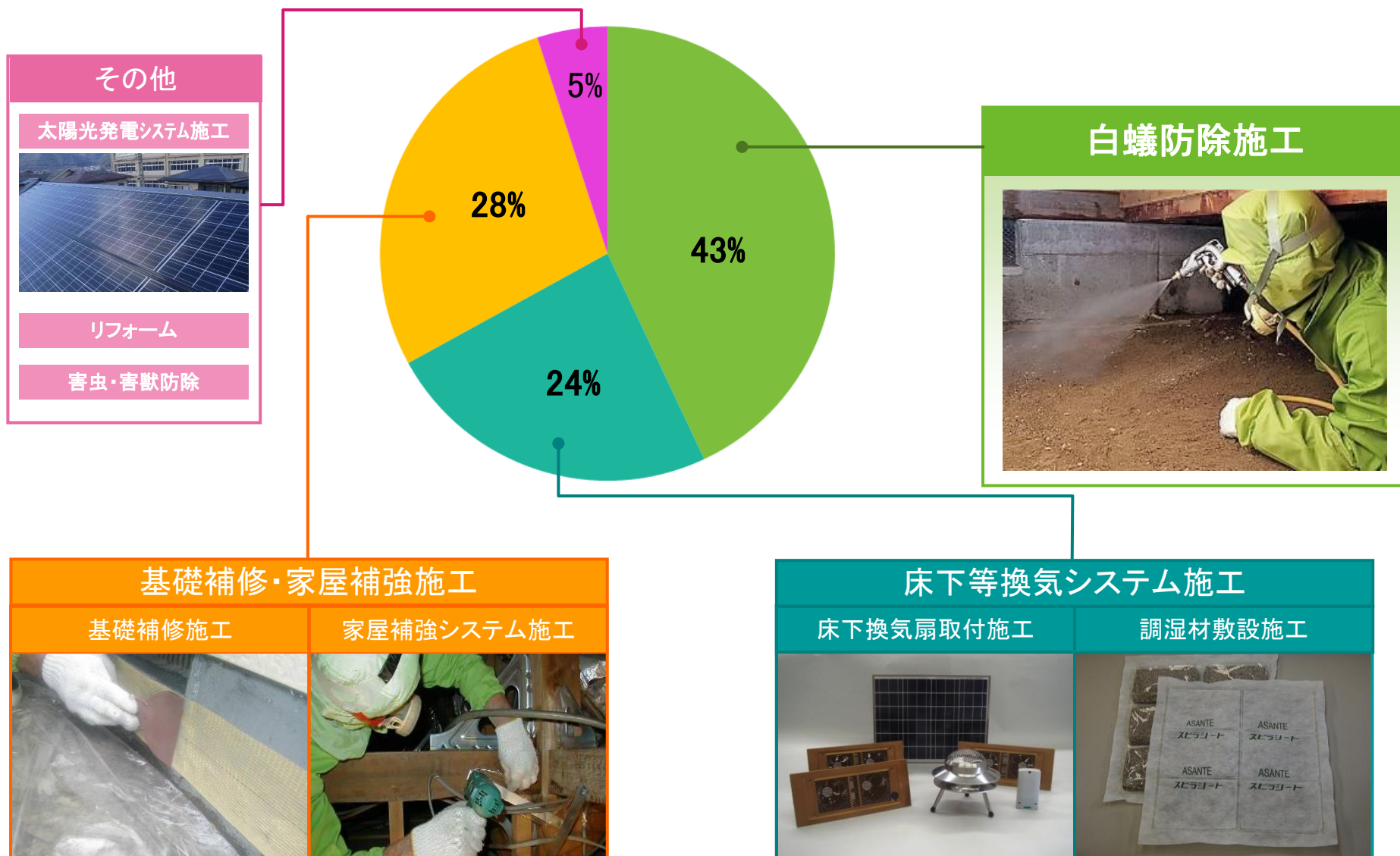
白蟻防除を中心とした総合ハウスマンテナンス会社

対象先	種類	内容
主として 一般家屋	白蟻防除施工	シロアリの防除施工
	床下等換気扇取付施工	湿気対策のための床下等換気扇取付施工
	調湿材敷設施工	湿気対策のための調湿材敷設施工
	基礎補修施工	コンクリート基礎の補修
	家屋補強システム施工	補強金物等で接合部を補強
	太陽光発電システム施工	太陽光発電システムの施工
	リフォーム	屋根、外壁の塗装・改修・及びエクステリア工事、水回りの改修、耐震工事、新築工事
主として 事業者等	害虫・害獣防除業務	飲食店、農業関連施設等の害虫・害獣の駆除、発生源対策等管理業務
	殺菌処理業務	病院等施設に清潔度に合わせた殺菌消毒他
	その他	ダニ検査、ハト防除装置の設置、各種消臭業務他

売上構成

売上高

※2014年3月期実績に基づく



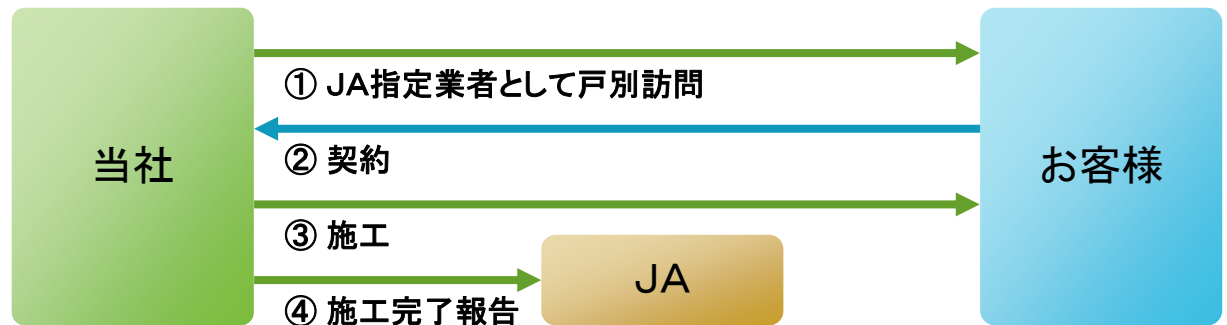
当社の強み① JAとの広域に亘る提携

差別化を生むJA取引

■ JAを通す差別化点と利点

- JAの指定業者
- 広域取引は当社のみ
- 代金回収の確実性
- win-winの関係

施工の流れ(JA経由の場合)



入金の流れ(JA経由の場合)



当社の強み② お客様第一主義とコンプライアンス

信頼とリピートを生む顧客DBとPDCA管理

- 接客
 - 研修を基にした誠実な接客とニーズの把握
- クレーム情報収集と分析・共有化
 - お客様相談室によるクレームDBの作成
 - 情報共有化と研修への活用
- 顧客情報の作成と活用
 - 契約時のDB作成による顧客管理
 - 保証期間中、年1回の訪問
 - 施工記録の作成と管理
 - 追加需要機会の獲得
 - 施工実施5年後に発生する再契約への対応

既存顧客からの売上が業績を下支え → スtockビジネス

信用を生むコンプライアンスの徹底

- 当社のコンプライアンス体制
 - コンプライアンス担当役員及び副担当役員:2名（管理部門、営業部門より各1名）を指名
 - 独自の「アサントコンプライアンスプログラム」を保有
 - 当社社員による訪問営業・白蟻防除施工・アフターメンテナンス
 - 営業と技術で両方をチェック
 - お客様相談室でのDB作成・分析
 - 監督官庁での情報収集

当社の強み③ 蓄積された技術力と社員教育

応用力を生む豊富な実績

施工ノウハウ蓄積による応用力と効率化

ノウハウの蓄積

施工スピードの向上

施工ミスの減少



事例の共有化

集合研修

社内報



三ヶ日総合研修センター 猪苗代総合研修センター



顧客満足度の向上

売上の増加

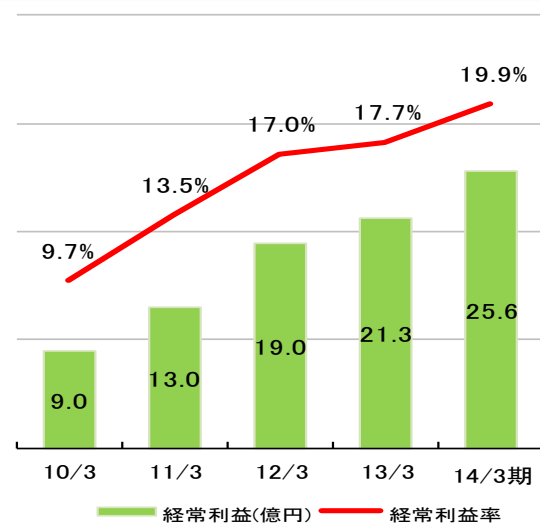
生産性の向上

当社の強み④ 健全な財務体質

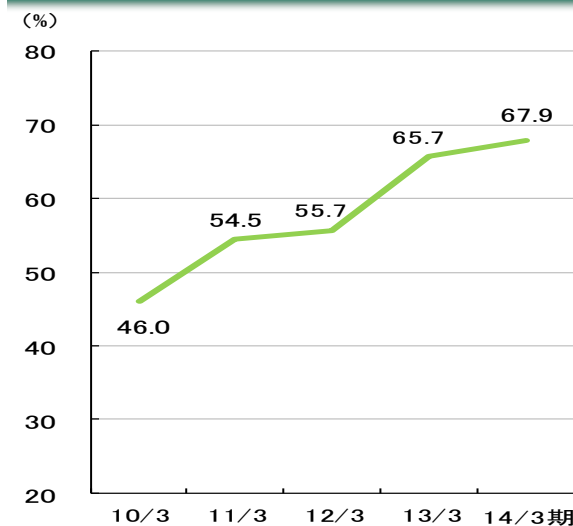
利益を生むコンプライアンスの徹底とJA取引

- JAを活用した顧客の開拓と集金
- コンプライアンスの徹底による利益確保
- アフターメンテナンスによるリピート売上の確保
- 実質無借金経営

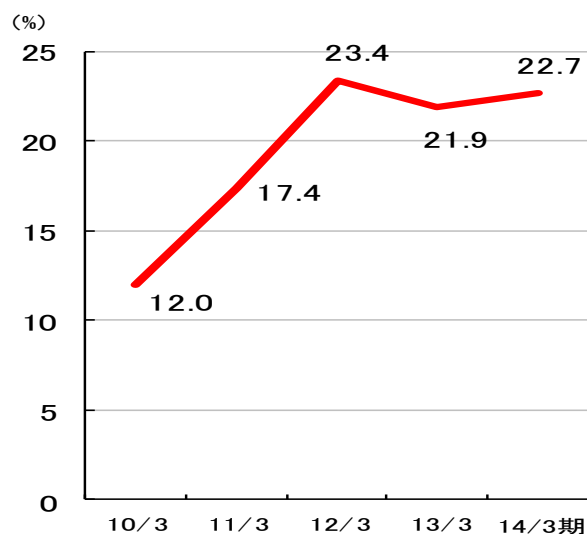
経常利益



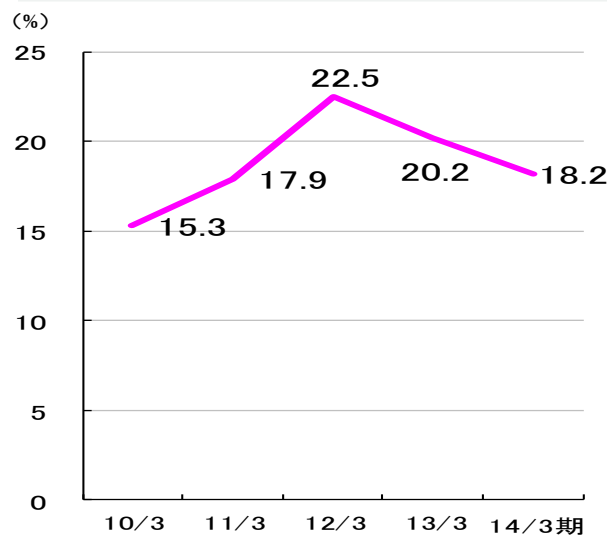
自己資本比率



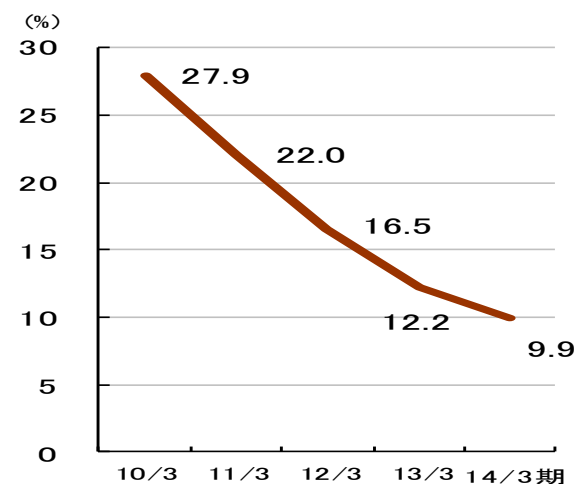
総資産経常利益率(ROA)



自己資本利益率(ROE)



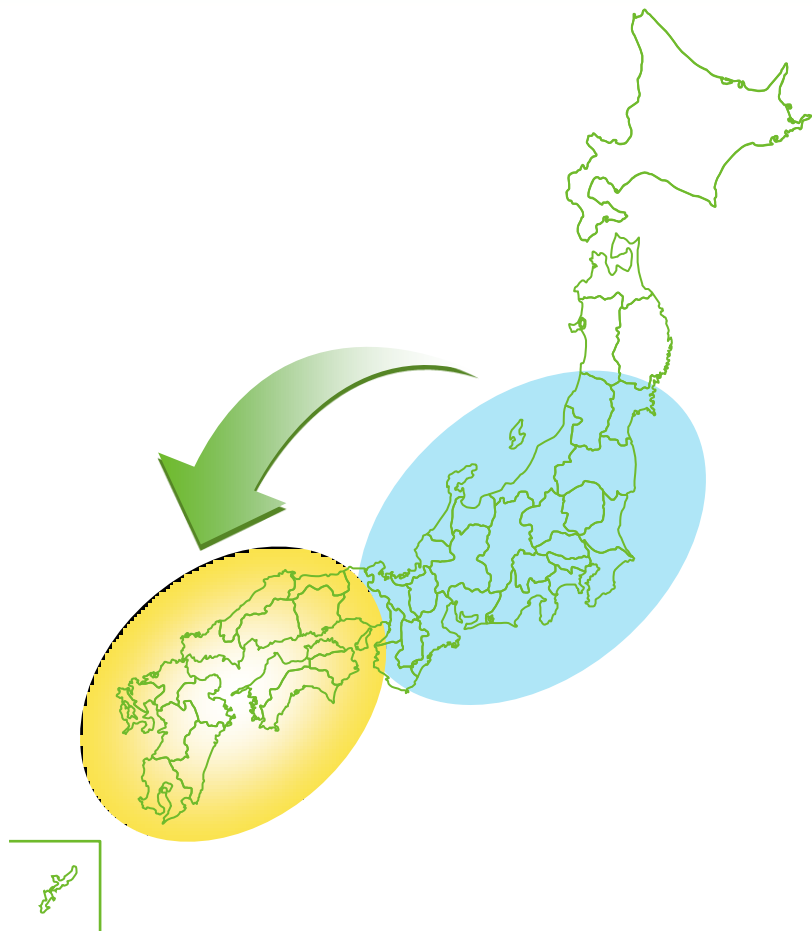
有利子負債依存度



営業エリアの拡大と深耕

営業エリアの拡大

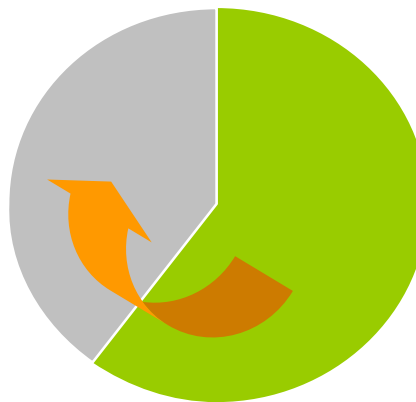
- 関西以西への進出
- JA提携による「面」展開



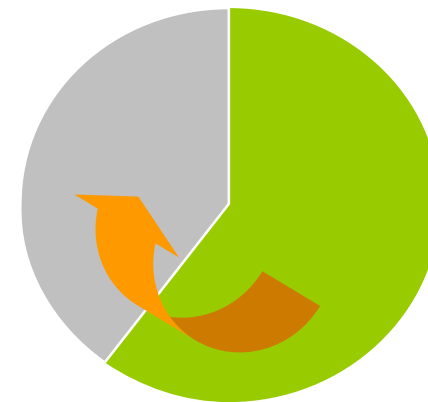
エリア内深耕

- 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

エリア内JA提携率



JA提携エリア木造住宅カバー率



シロアリ防除市場の特徴と規模 ①

シロアリ防除業界の特徴

- 社会的に必要な仕事と業界
- 膨大な潜在需要
- 潜在需要に対し推定年間売上高は少ない
- 統一的な機能が未成熟
- 小規模企業が多い

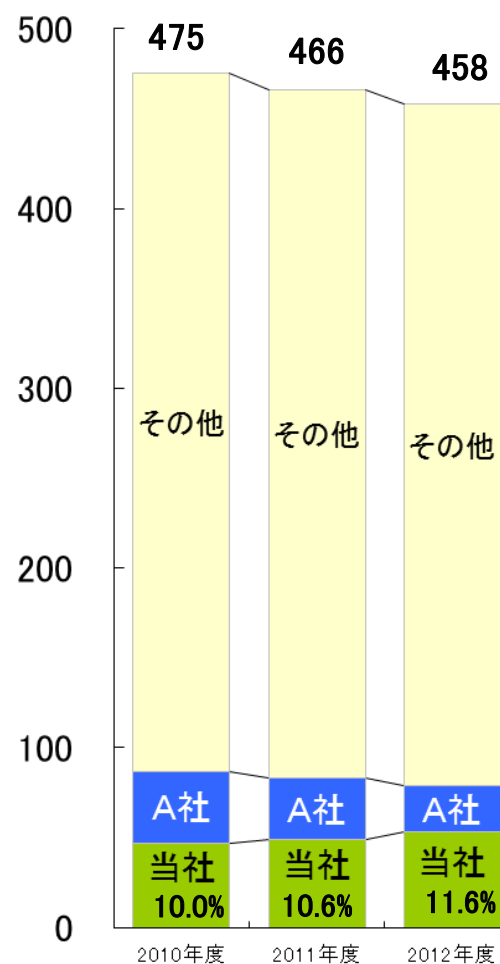


日本しろあり対策協会加盟700社

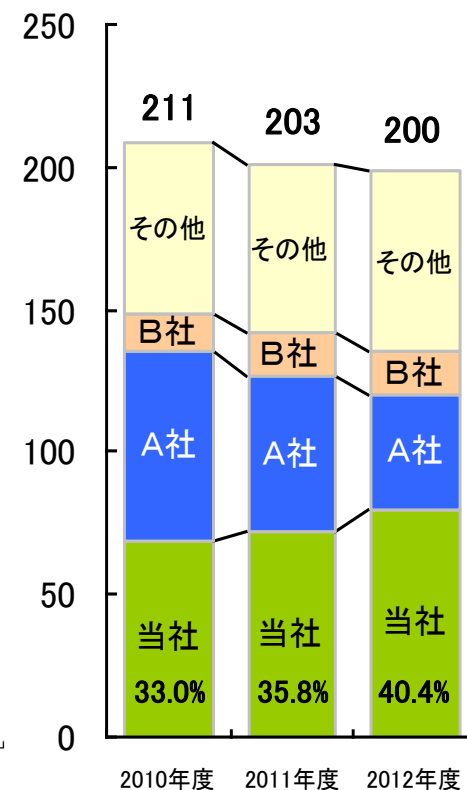
市場規模 ー売上高の推定(単位:億円)ー

(株)矢野経済研究所による
売上高推定値(TCOのみ)※

※出所:害虫駆除・シロアリ防除・燻蒸サービス
市場に関する調査結果 2012 より
2012年度は予想、会社別は当社調べ



当社推定による
大手10社売上高
(床下等換気システムを含む)



シロアリ防除市場の特徴と規模②

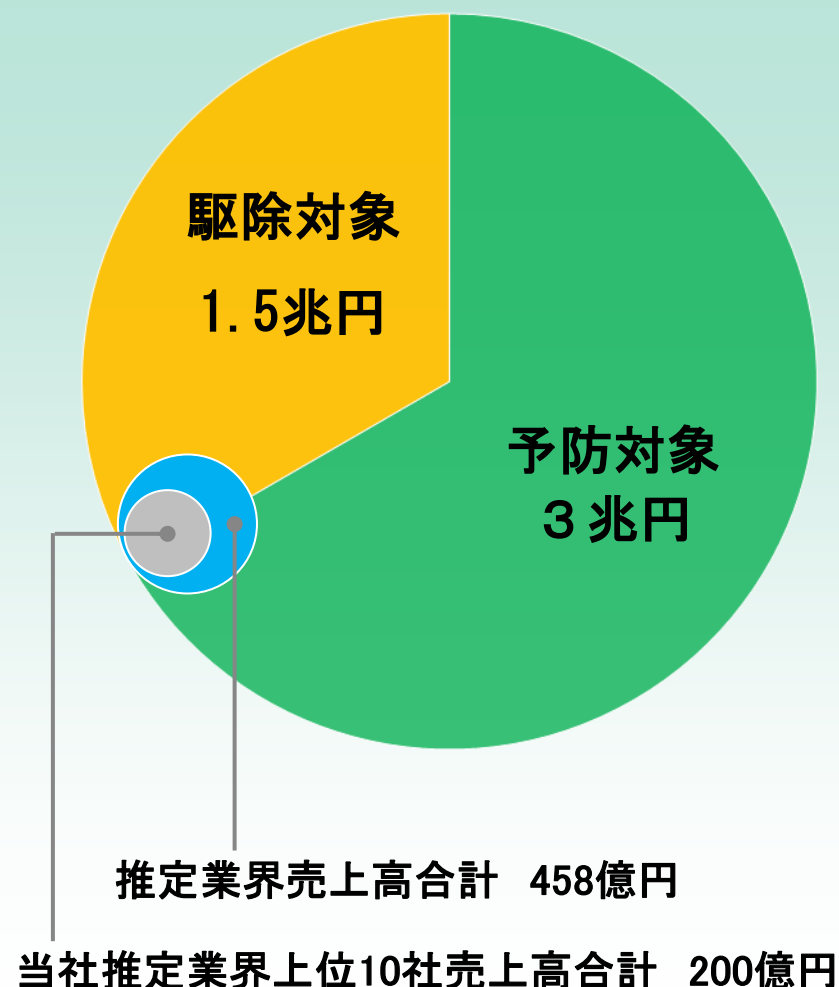
市場規模のイメージ図

- 当社試算による潜在需要は膨大
 - 「木造戸建住宅数」 25百万戸 … ①
 - 「1回当たり平均施工金額」 180千円 … ②
 - ① × ② = 約4.5兆円
 - 「シロアリ被害などの確率」 3軒に1軒 … ③
(日本しろあり対策協会データ)
 - ① × ② × ③ = 約1.5兆円(駆除対象)
 - その他は予防としての需要 3軒に2軒 … ④
 - ① × ② × ④ = 約3兆円(予防対象)

「潜在需要の掘り起こし」が成長戦略

- 白蟻防除に対する膨大な潜在需要 4.5兆円
- 少ない推定業界売上高合計 458億円
- この差が市場拡大余地＝当社成長ののりしろ
- 薬剤の有効期間は5年(継続的に施工が必要)
- 湿気対策・地震対策についても同市場が対象先

膨大な潜在需要 4.5兆円



シロアリ防除業界の成長機会

資産維持面

- 全国約25百万戸の木造住宅ストック
(現営業圏内では約14百万戸)
- 地震への懸念

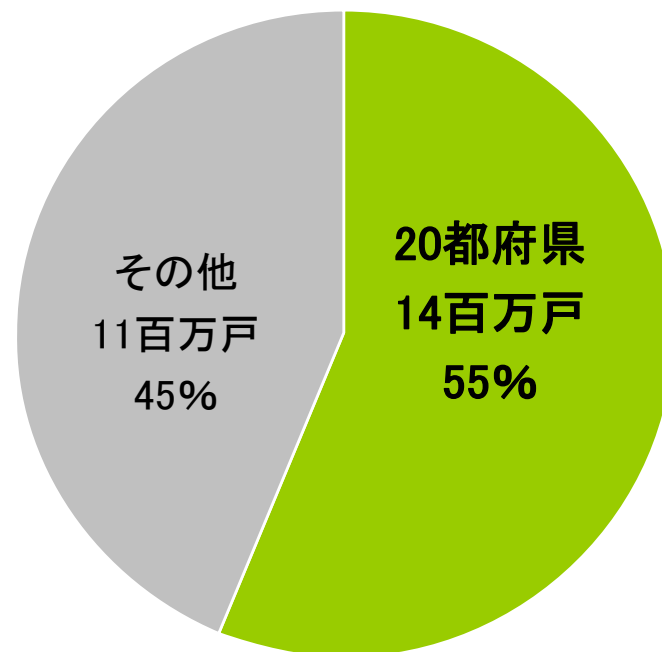
政策面

- 住生活基本法施行による家屋の長寿命化政策
- 「特定商取引に関する法律及び割賦販売法の一部を改正する法律」による、悪質業者の排除

継続による成長機会

- 薬剤有効期間(5年)経過後の再防除
- 保証期間(5年)経過後の再契約

戸建て木造住宅ストック数



戸数は四捨五入

出所:総務省資料より作成

2014年3月期 損益概況(前期比)

- 5期連続増収増益、利益は過去最高益を更新。
- 売上高は、各サービスともに好調に推移し7.0%増。
- 営業利益は、生産性の向上により17.5%増。
- 経常利益は、2013年3月期に発生したIPO費用がなかった影響もあり20.2%増。
- 1株当たり当期純利益は、期中平均株式数14.5%増の影響により0.1%減。

(単位:百万円)

	2013年3月期		2014年3月期			
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	前期比	増減率(%)
売上高	12,079	100.0	12,924	100.0	845	7.0
売上総利益	8,733	72.3	9,339	72.3	605	6.9
営業利益	2,188	18.1	2,570	19.9	382	17.5
経常利益	2,135	17.7	2,566	19.9	430	20.2
当期純利益	1,205	10.0	1,378	10.7	173	14.4
1株当たり 当期純利益(円)	114.42	—	114.26	—	△0.16	△0.1

2015年3月期 業績予想

- 売上高は前期比7.9%増の139億円
トップシーズンを含む上半期を中心に増収を図る。
- 経常利益は6.3%増の27億円
広告・販促・採用コスト増を見込むが、営業効率を高め高利益率を維持。
- 当期純利益、1株当たり当期純利益は大幅増

(単位:百万円)

	実績	業績予想					
	2014年3月期	2015年3月期 2Q累計			2015年3月期		
	金額	金額	構成比 (%)	増減率 (%)	金額	構成比 (%)	増減率 (%)
売上高	12,924	7,572	100.0	+ 8.4	13,946	100.0	+ 7.9
売上総利益	9,339	5,549	73.3	+ 8.4	10,090	72.4	+ 8.0
営業利益	2,570	1,819	24.0	+ 7.8	2,730	19.6	+ 6.2
経常利益	2,566	1,822	24.1	+ 8.5	2,727	19.6	+ 6.3
当期純利益	1,378	1,108	14.6	+ 5.6	1,640	11.8	+ 19.0
1株当たり 当期純利益(円)	114.26	90.63	—	+ 3.7	133.56	—	+ 16.9

2015年3月期第1四半期 決算実績

- 売上高は、消費税率の引き上げによる影響等により前年同期間比0.3%増加に止まった。
- 労務費率と外注加工費率の上昇により売上総利益率が1.3pt低下。
- それに加え、主に広告宣伝費率の上昇により営業利益率は2.2pt低下。
- 前期計上の特別損失(116百万円)が発生しなかったこと等により、四半期純利益は同9.3%増加。

(単位:百万円)

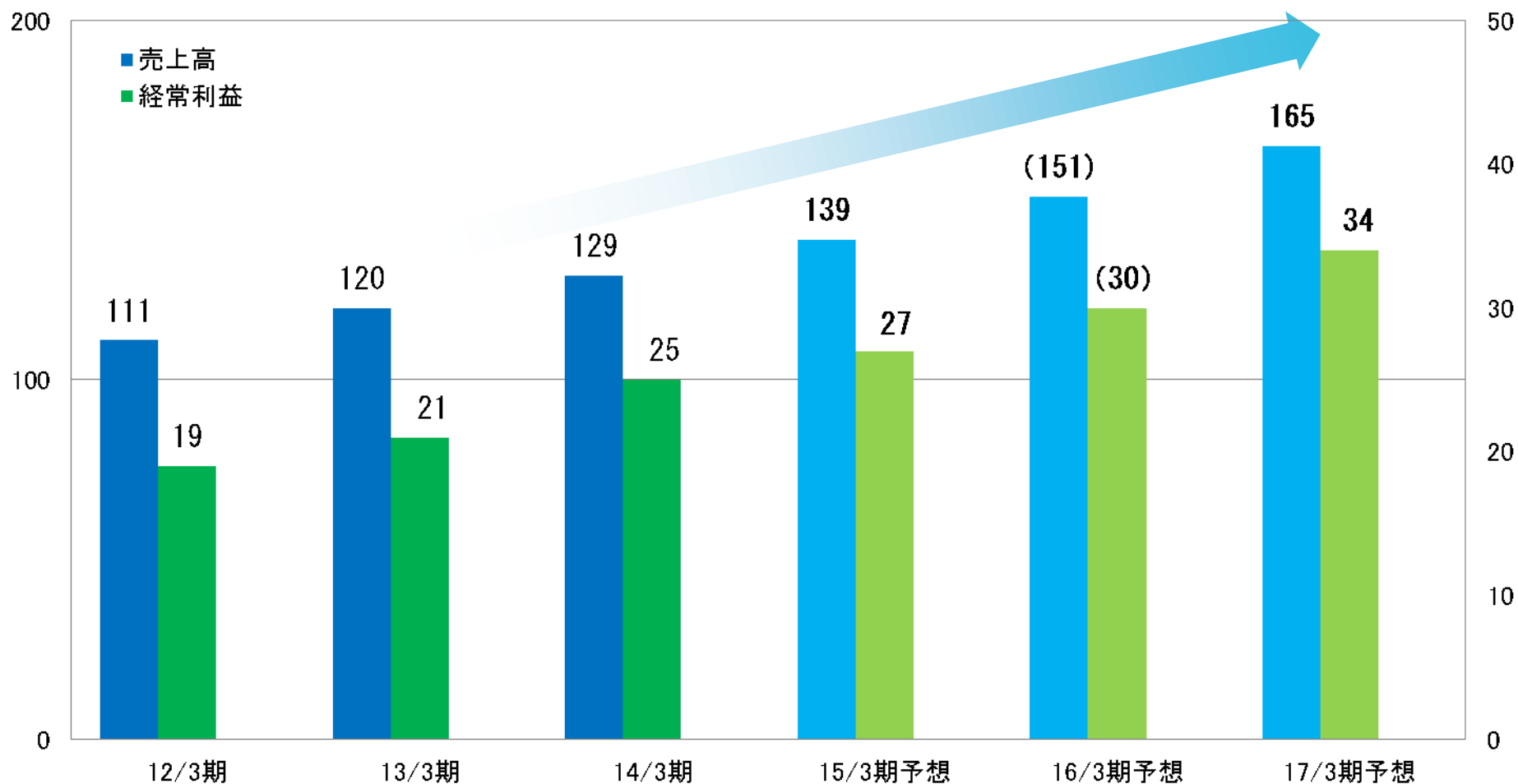
	2014年3月期第1四半期		2015年3月期第1四半期			
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	前年同期間 比差異	増減率(%)
売上高	3,689	100.0	3,700	100.0	11	+0.3
売上総利益	2,703	73.3	2,663	72.0	△39	△1.5
営業利益	889	24.1	809	21.9	△79	△8.9
経常利益	888	24.1	807	21.8	△80	△9.0
四半期純利益	455	12.3	497	13.5	42	+9.3
1株当たり 四半期純利益(円)	37.99	—	40.80	—	2.81	+7.4

2015年3月期 中期経営計画

- 8%以上の安定的な増収率と高利益率の維持、向上を目指す。
- 3年後の売上高は165億円、経常利益は34億円へ。

(売上高:億円)

(経常利益:億円)



株主還元

配当

- 当社は、株主に対する利益還元を最優先に考え、配当につきましては、安定的な配当の維持を基本として配当性向、企業体質の強化及び内部留保の充実等を総合的に勘案のうえ、決定しております。

1株当たり配当金		
2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期 (予定)
20.00円	25.00円	32.00円

株主優待制度

- 株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力を高め、より多くの株主様に、中長期的に当社株式を保有していただくため、株主優待を実施しております。

対象株主様	毎年3月31日、9月30日現在の株主名簿に記録された、1単位(100株)以上保有されている株主様を対象といたします。
優待内容	対象となる株主様に対して、三菱UFJニコスギフトカード1,000円分を贈呈する予定であります。
贈呈時期	毎年6月、12月の発送を予定しております。

業界の認知度向上①

業界の認知度向上を通じて社会的地位のレベルアップを目指す

専門家によるセミナー開催

第2回アサンテセミナー

日時	2013年(平成25年)8月6日
講師	京大大学生存圏研究所 吉村教授 (シロアリ研究の権威)
講演内容	8月30日から1週間は『防災週間』 災害から家屋を守るために ～地震後の家屋の追跡調査からみる、 シロアリ対策の重要性～
参加者	報道関係者等
目的	科学的な見地からシロアリ被害と地震の 関連性を説明し、シロアリの理解を深める



シロアリ防除ロボット開発

- 経済産業省「サービスロボット市場創出支援事業」採択によるプロジェクトの継続
- お客様に住まいの状況や作業の様子をより詳細に、よりわかりやすくお伝えすると同時に作業の軽減化を図る



初代ミルボ(2007年3月)



ミルボⅡ(2007年10月)



ミルボⅢ(2008年2月)



ミルボⅣ(2012年8月)

業界の認知度向上②

シロアリ探知犬・トコジラミ探知犬の導入

- アサンテ探知犬チーム「くんくんズ」
 - 2006年 シロアリ探知犬「ノア」導入
 - 2010年 トコジラミ探知犬「サムソン」導入
 - 現在7頭(訓練中含む)
 - シロアリやトコジラミの探知犬を子犬から育てるのは日本初の試み
 - シロアリ対策やトコジラミ対策の必要性和社会的認知度を向上させるためのPR
 - 非破壊検査ができる



シロアリ注意報発信

- 注意報の発令
 - 羽アリ発生状況を収集し、毎日・県別に集計
 - 毎年4月～6月の3ヵ月間の調査
 - ホームページで公開
 - 地域社会に貢献

神社・仏閣プロジェクト

- 施工例
 - 静岡浅間神社(静岡県)
 - 氣比神宮(福井県)
 - 尾張大國霊神社(愛知県)
 - 日本の木の文化を守り、後世に伝えるために技術を役立たせると同時に地域社会に貢献



静岡浅間神社



氣比神宮



尾張大國霊神社

株式情報

株式の状況(2014年3月31日)

■ 発行可能株式総数	42,000,000株
■ 発行済株式の総数	12,194,700株
■ 株 主 数	6,114株

大株主

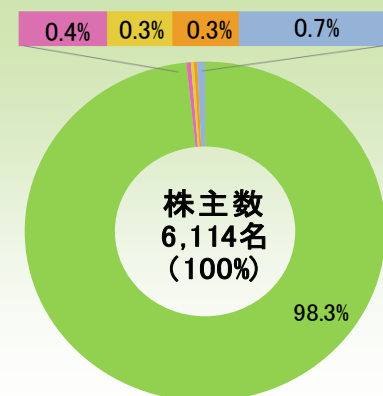
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社ムネマサ	3,750,000	30.75
宗政 誠	856,425	7.02
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	484,700	3.97
ゴールドマンサックスインターナショナル	444,400	3.64
アサンテ従業員持株会	398,975	3.27
渋谷 健一	361,000	2.96
日本トラスティサービス 信託銀行株式会社	323,500	2.65
ノーザントラスト カンパニー エイブイエフシー リ フィデリティ ファンズ	278,200	2.28
ステート ストリート バンク アンド トラストカンパニー 505224	275,000	2.26
宗政 ヨシ	225,000	1.85
宗政 和美	225,000	1.85

株式会社 アサンテ

株式分布状況(2014年3月31日)

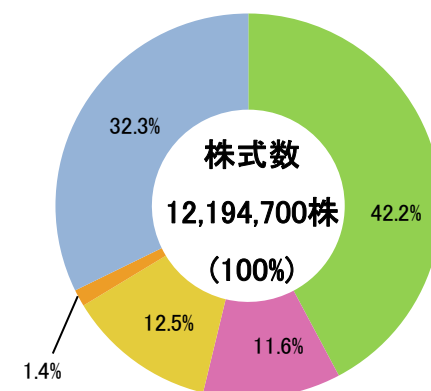
【所有者別株主分布状況】

■ 個人	6,012名
■ 外国法人等	25名
■ 金融機関	16名
■ 金融商品取引業者	19名
■ 一般法人	42名



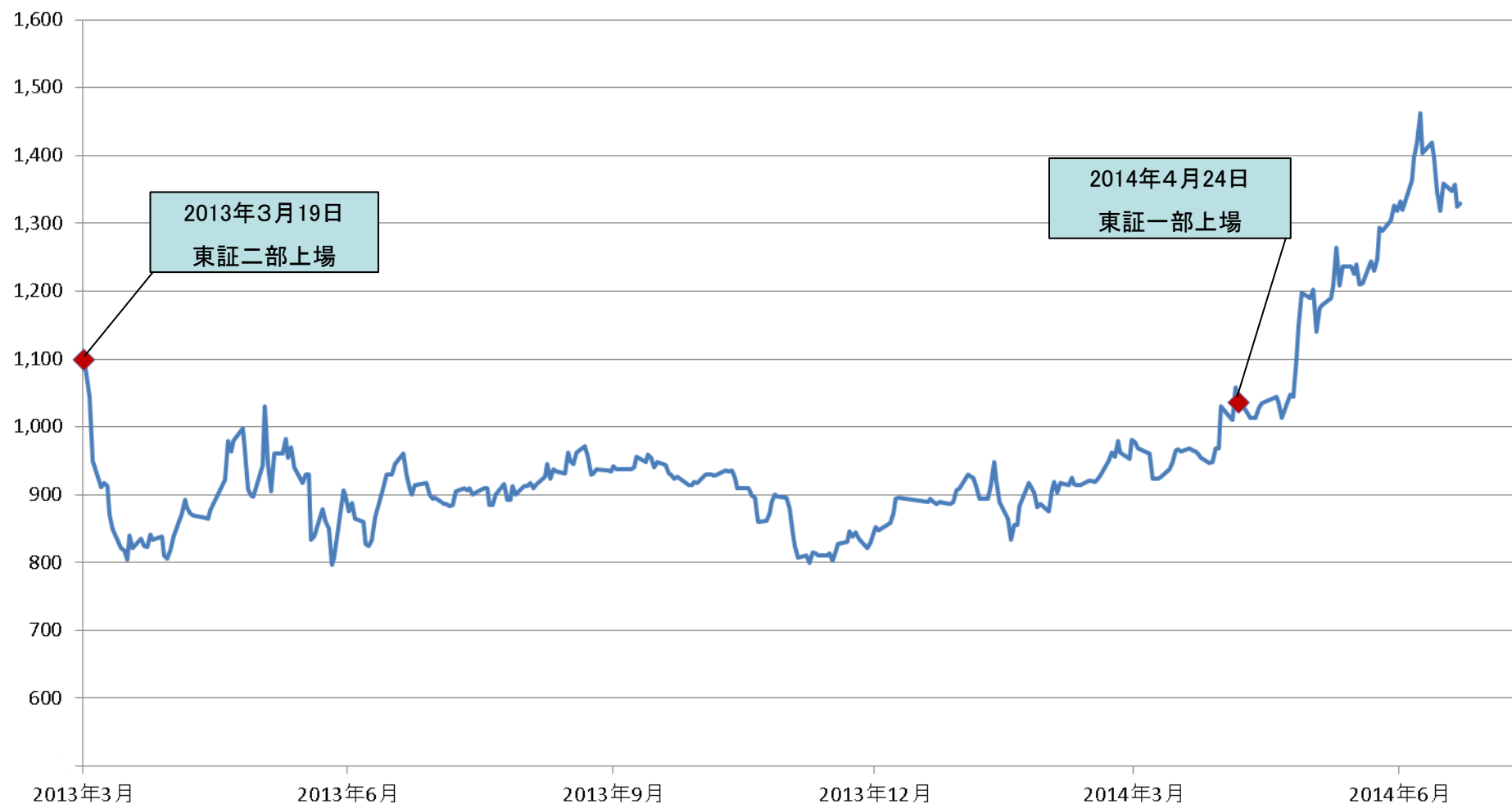
【所有者別株式分布状況】

■ 個人	5,149,180株
■ 外国法人等	1,408,000株
■ 金融機関	1,530,300株
■ 金融商品取引業者	173,920株
■ 一般法人	3,933,300株



株価分布状況

(単位:円)



※終値を表示しております。

木の文化を後世につなぐプロフェッショナルでありたい

お問い合わせ先

株式会社アサンテ

電話番号：03-3226-5511（代表）

（土・日・祝日および夏期・年末年始の休業日を除く）

e-mail: ir@asante.co.jp

URL: <http://www.asante.co.jp/>

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、お客様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。