

2023年度
(2024年3月期)

第2四半期 **決算説明会資料**



株式会社 アサント

東証プライム 証券コード：6073

2023年11月14日



目次

- **決算ハイライト** … P. 2
- **上半期 決算詳細** … P. 8
- **下半期の取り組み** … P.18



2023年度
(2024年3月期)

上半期 決算ハイライト



決算ハイライト | 2023年度 上半期 サマリー

事業環境

- インフレによる当社サービスに対する消費マインドの低下
- 労働市場の需給逼迫と人材獲得競争の激化
- 原材料費や燃料代、光熱費等のコスト高は継続

当社市場

- 政府の既存住宅の長寿命化とメンテナンスを重視する方針・政策は継続

営業基盤

- 西日本における営業エリア拡大
4月1日 広島営業所開設、10月1日 高知営業所開設
- JA及び企業・団体との提携拡大
- 設立50周年、芸能人アンバサダーの起用

人的資本

- 社内スキル検定制度による人材育成
- マネジメント能力開発等、職場環境の整備



決算ハイライト | 2023年度 上半期 業績

連結売上高

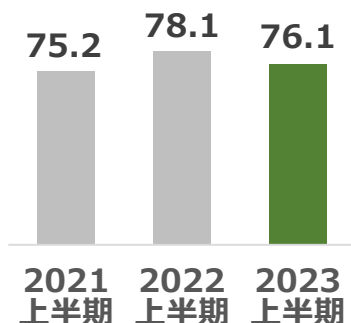
(億円)

76.1億円

前期比

▲1.9億円

▲2.5%



営業利益

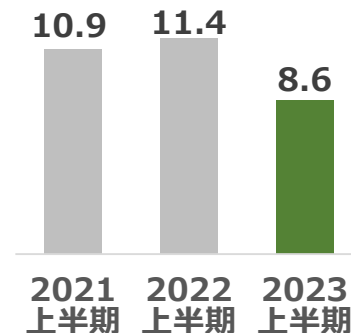
(億円)

8.6億円

前期比

▲2.7億円

▲23.7%



親会社株式に帰属する

四半期純利益

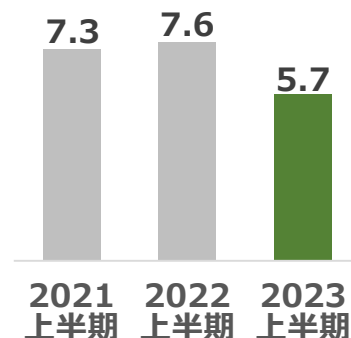
(億円)

5.7億円

前期比

▲1.8億円

▲24.1%

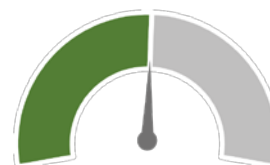


通期予想に対する

進捗度

売上高

51%



営業利益

60%



決算ハイライト | トピックス：営業エリアの拡大

2023年10月1日開設

高知営業所



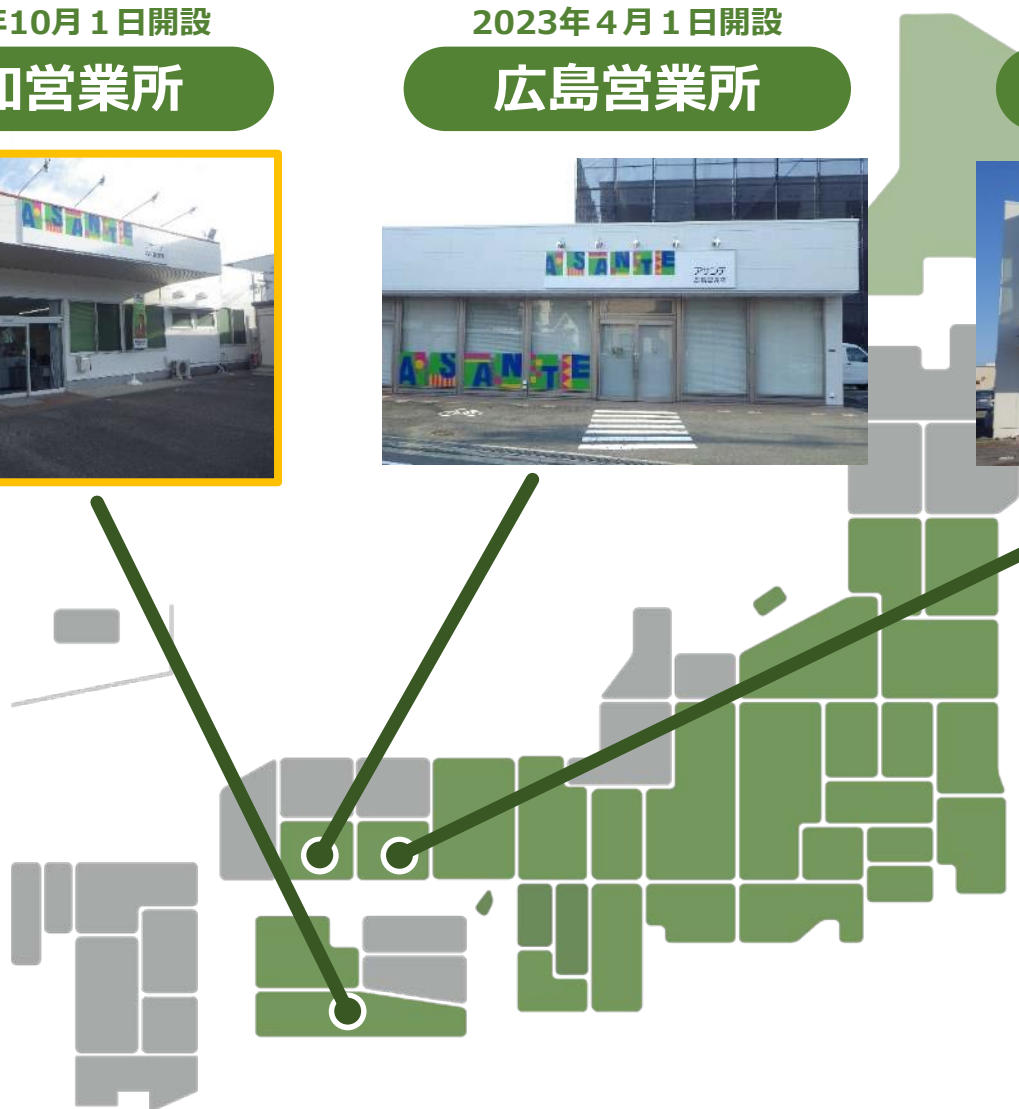
2023年4月1日開設

広島営業所



2022年10月3日開設

岡山営業所



決算ハイライト | トピックス：販売促進の実施

効果的な販売促進による申込の獲得

テレビ
CM



新聞
チラシ



WEB
・SNS



その他



ACCEL JAPAN アンバサダー ヒロミ



決算ハイライト | トピックス：PR活動の実施

ブランド力の強化 白蟻防除の必要性啓発活動

シロアリ
探知犬



スポンサー
シップ



シロアリ
注意報



メディア
露出

新聞

(日本流通産業新聞)
代表取締役社長
インタビュー

WEB

(NHK NEWS WEB)
「とにかく夜眠れない」
トコジラミの被害報告
相次ぐ なぜ今？

© KAWASAKI FRONTALE



2023年度
(2024年3月期)

上半期 決算詳細



決算詳細 | 損益実績 (2Q累計 前期比)

| (単位：億円) | 2022年度 2Q累計 | 2023年度 2Q累計 | 増減額 | 増減率 |
|-----------------------|----------------|----------------|--------|--------|
| 売上高 | 78.1 | 76.1 | △1.9 | △2.5% |
| 営業利益 | 11.4 | 8.6 | △2.7 | △23.7% |
| 経常利益 | 11.5 | 9.0 | △2.5 | △22.0% |
| 親会社株式に帰属する 四半期純利益 | 7.6 | 5.7 | △1.8 | △24.1% |
| EPS (円) 1株当たり当期純利益 | 69.25 | 52.53 | △16.73 | △24.2% |



決算詳細 | 損益実績 (1Q・2Q 前期比)

| (単位：億円) | 2022年度 1Q | 2023年度 1Q | 増減額 | 増減率 |
|---------|--------------|--------------|------|--------|
| 売上高 | 42.6 | 42.3 | △0.2 | △0.6% |
| 営業利益 | 7.3 | 6.5 | △0.8 | △11.2% |
| (単位：億円) | 2022年度 2Q | 2023年度 2Q | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 35.5 | 33.7 | △1.7 | △4.9% |
| 営業利益 | 4.0 | 2.1 | △1.8 | △46.4% |

決算詳細 | 損益実績 (2Q累計 予想比)

(単位：億円)

| | 予想 | 実績 | 差異 | 達成率 |
|-----------------------|-------|--------------|--------|-------|
| 売上高 | 80.0 | 76.1 | △3.8 | 95.2% |
| 営業利益 | 10.5 | 8.6 | △1.8 | 82.8% |
| 経常利益 | 10.8 | 9.0 | △1.7 | 83.6% |
| 親会社株式に帰属する 四半期純利益 | 6.9 | 5.7 | △1.1 | 83.7% |
| EPS (円) 1株当たり当期純利益 | 62.80 | 52.53 | △10.27 | 83.6% |



決算詳細 | 損益予想進捗度

(単位：億円)

2023年度
2Q累計実績

2023年度
通期予想

進捗率

| | 2023年度 2Q累計実績 | 2023年度 通期予想 | 進捗率 |
|-----------------------|------------------|----------------|-------|
| 売上高 | 76.1 | 148.0 | 51.5% |
| 営業利益 | 8.6 | 14.5 | 60.0% |
| 経常利益 | 9.0 | 14.7 | 61.4% |
| 親会社株式に帰属する 四半期純利益 | 5.7 | 9.2 | 62.8% |
| EPS (円) 1株当たり当期純利益 | 52.53 | 83.73 | 62.7% |



決算詳細 | サービス別売上高構成

その他

- (株)ハートフルホーム
- ケスジャン
- 高断熱施工
- リフォーム
- 害虫・害獣対策
- その他

売上高 **8億円** シェア **11%**

白蟻防除

売上高 **34億円**

シェア **46%**



地震対策

売上高 **16億円**

シェア **21%**

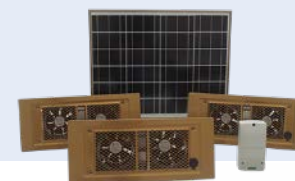


連結売上高
76億円

湿気対策

売上高 **16億円**

シェア **22%**



決算詳細 | サービス別売上高実績（前期比）

| (単位：億円) | 2022年度 2Q累計 | 2023年度 2Q累計 | 増減額 | 増減率 |
|---------|----------------|----------------|------|-------|
| 売上高 | 78.1 | 76.1 | △1.9 | △2.5% |
| 白蟻防除 | 36.3 | 34.8 | △1.5 | △4.1% |
| 湿気対策 | 16.7 | 16.7 | 0 | 0.1% |
| 地震対策 | 17.3 | 16.4 | △0.8 | △5.2% |
| その他 | 7.8 | 8.2 | 0.3 | 5.1% |



決算詳細 | 人員数・1人当たり売上高実績

| | 2022年度 2Q累計 | 2023年度 2Q累計 | 増減 | 増減率 |
|--------------------|----------------|----------------|------|-------|
| 売上高 (億円) | 78.1 | 76.1 | △1.9 | △2.5% |
| 期中平均人員 (名) | 1,035 | 1,025 | △10 | △1.0% |
| 1人当たり売上高 (千円/月) | 1,258 | 1,238 | △20 | △1.6% |
| 2Q末人員 (名) | 1,037 | 1,015 | △22 | △2.1% |

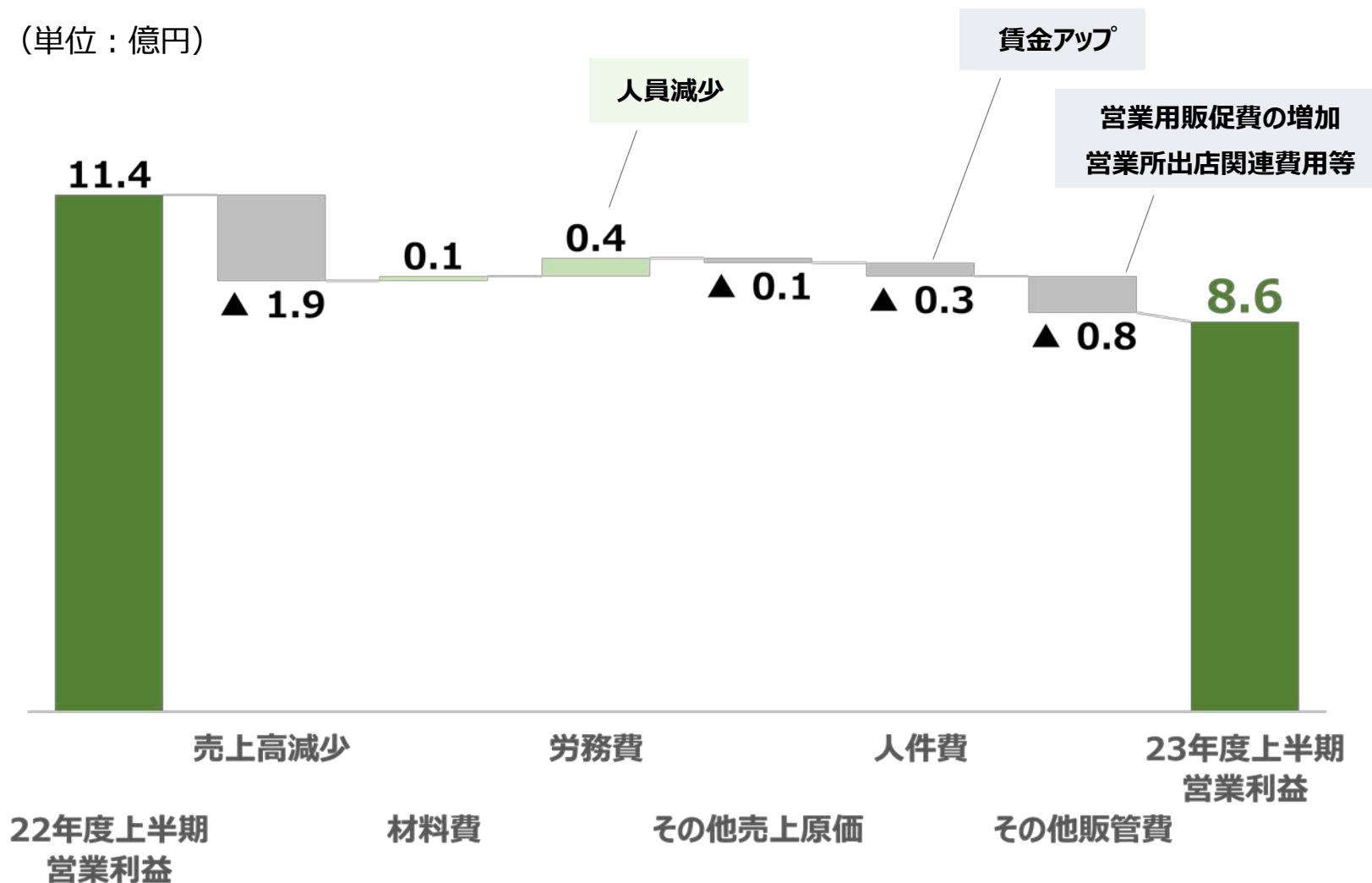
● 「人員数」：嘱託及び契約社員を含む総従業員数（派遣出向者を除く）

決算詳細 | 売上原価・販管費 内訳

| (単位：億円) | 2022年度 2Q累計 | 2023年度 2Q累計 | 増減額 | 増減率 |
|---------|----------------|----------------|------|--------|
| 売上高 | 78.1 | 76.1 | △1.9 | △2.5% |
| 売上原価 | 23.3 | 22.8 | △0.4 | △2.0% |
| 材料費 | 9.9 | 9.7 | △0.1 | △1.5% |
| 労務費 | 7.4 | 6.9 | △0.4 | △6.2% |
| その他売上原価 | 5.9 | 6.1 | 0.1 | 2.5% |
| 売上総利益 | 54.8 | 53.3 | △1.5 | △2.8% |
| 販管費 | 43.4 | 44.6 | 1.1 | 2.7% |
| 人件費 | 27.9 | 28.2 | 0.3 | 1.3% |
| その他販管費 | 15.5 | 16.3 | 0.8 | 5.3% |
| 営業利益 | 11.4 | 8.6 | △2.7 | △23.7% |

決算詳細 | 営業利益の増減要因

(単位：億円)



2023年度
(2024年3月期)

下半期 主な取り組み



経営環境見通し

事業環境

- インフレによる消費マインド低下
- エネルギーコストの高止まり
- 激しい人材獲得競争

見通しは
不透明

市場動向

- 住宅の長寿命化・省エネ推進政策
- 住宅メンテナンス意識の高まり
- 住宅メンテナンス需要の拡大

当面は継続
と予想

業界動向

- 業界上位企業による競争の激化
(提携先獲得、営業エリア展開、WEB広告等)
- 強化される関連法規への対応力
- 人材確保、事業承継等の諸課題

さらなる
二極化

外部環境に大きな変化が見込まれない中であって、
優位性を高め、高い成長を実現するための取り組みを実施

重点戦略の推進

■ 営業推進基盤・体制の強化

- WEB広告における集客力強化
- 既存・新規エリアにおけるJA・企業・団体との提携拡大

■ 生産性の向上

- タブレット端末、モバイルプリンタの活用拡大

■ お客様視点に立ったサービスの拡充

■ 人的資本の開発・活用

- 研修・検定を通じた社員のスキルアップ促進
- 管理職のマネジメント能力向上による組織の活性化

■ 事業活動を通じた社会課題解決への貢献



事業提携及び資金調達の目的

成長を加速させ企業価値の向上を実現させるためにアドバンテッジアドバイザーズと事業提携のうえ、**資金調達を行ない、戦略推進力の一層の強化を図る**



Advantage Advisors について

国内PEファンドのパイオニアであるアドバンテッジパートナーズグループの中で、上場企業成長支援プライベート投資*を担う会社。これまで多数の上場会社へのコンサルティング、成長支援実績を持つ。

*上場企業の株式を取得するとともに経営陣と一体となって企業価値向上に取り組む投資戦略



事業提携について

当社が取り組む重点戦略

- 営業推進基盤・体制の強化
- 生産性の向上
- お客様視点に立ったサービスの拡充
- 人的資本の開発・活用
- 事業活動を通じた社会課題解決への貢献

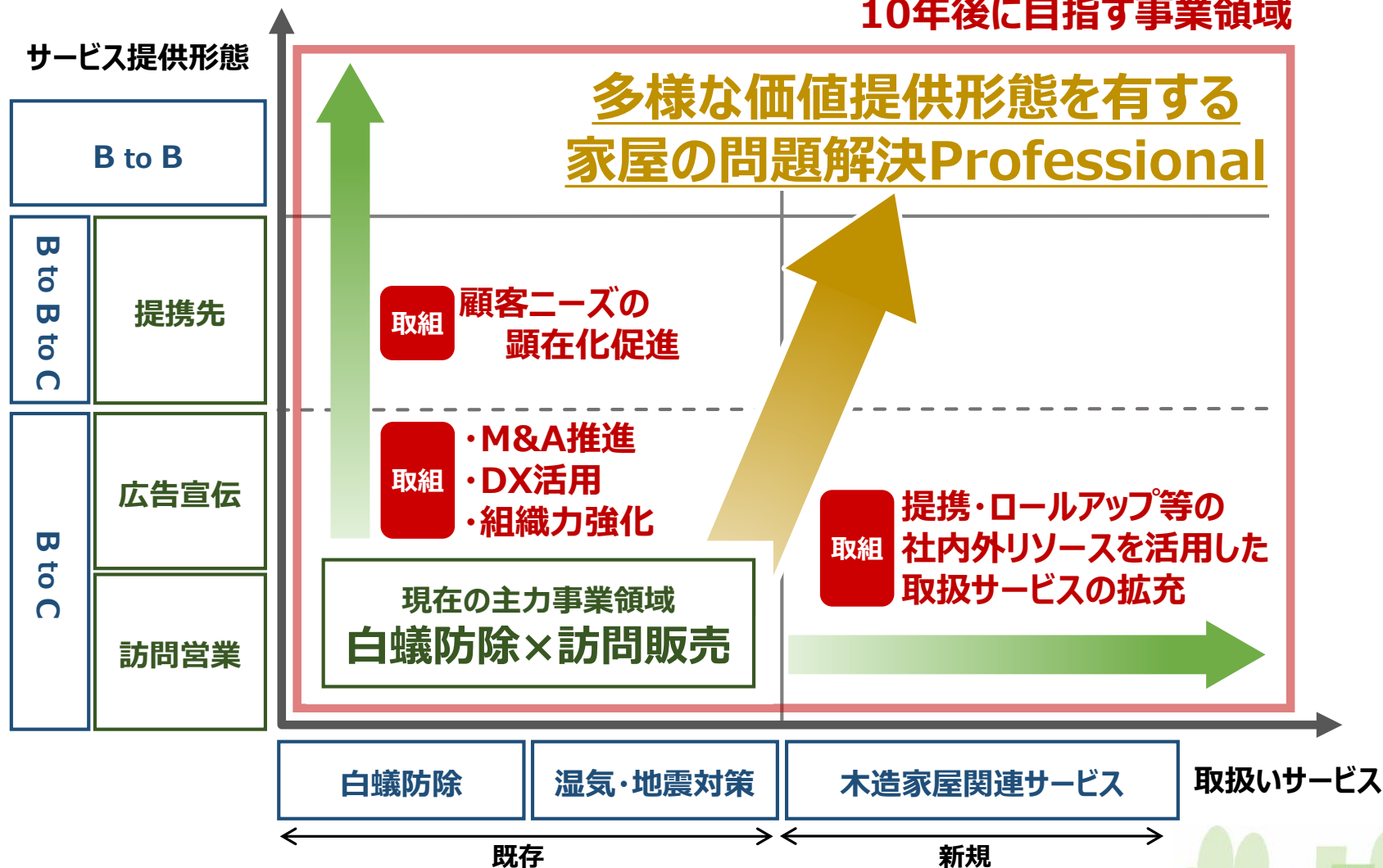
アドバンテッジアドバイザーズの提供価値

- M&A、PMIの支援
- 高度な法人営業ノウハウ
- マーケティング組織の構築
- デジタル変革
- 人材開発の高度化
- 投資先・金融機関等のネットワーク活用
- NTTドコモのネットワーク活用

**戦略に一層の厚みと推進力を持たせ
中長期的な確固たる業績成長を目指す**

取り組みの全体像

10年後に目指す事業領域

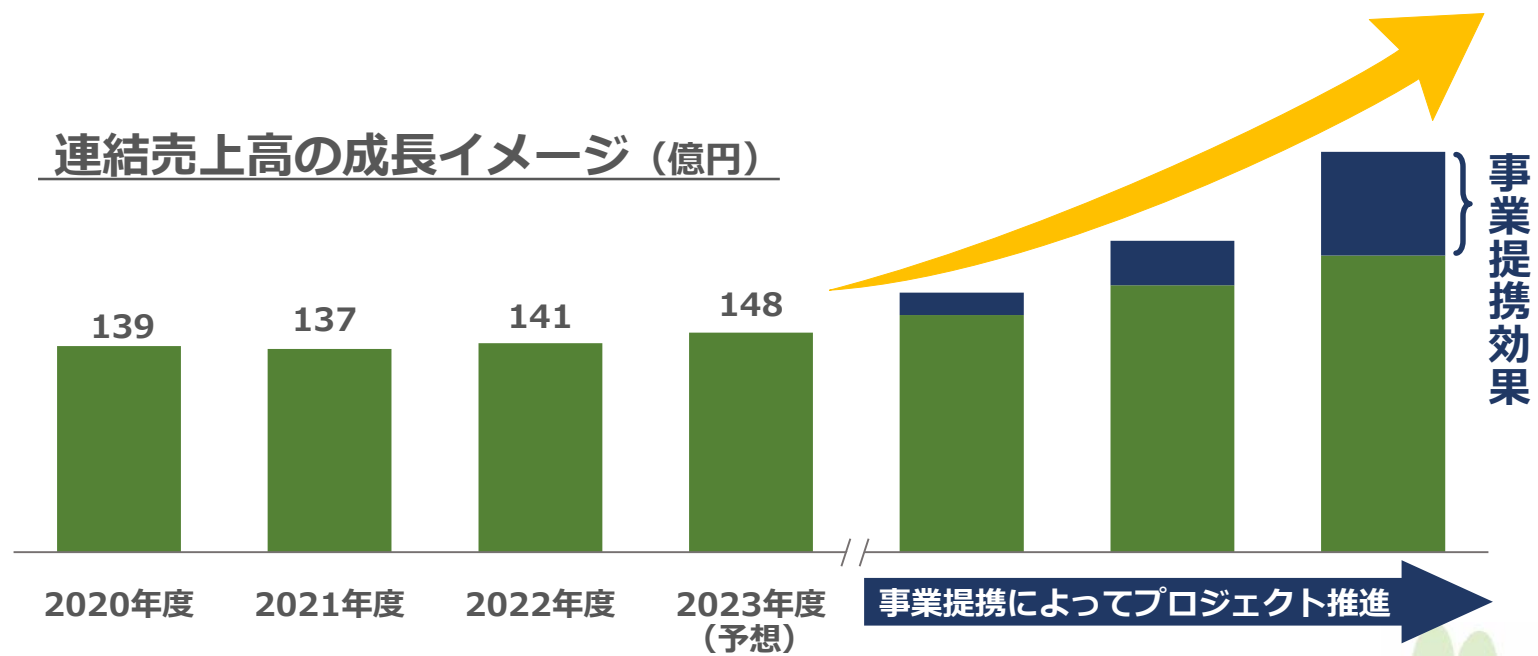


成長イメージ

当社競争力の源泉である **営業力・技術力** + **事業提携による企画力の高度化**

→ **営業力・技術力・企画力で成長を加速させ企業価値の向上を目指す**

連結売上高の成長イメージ (億円)



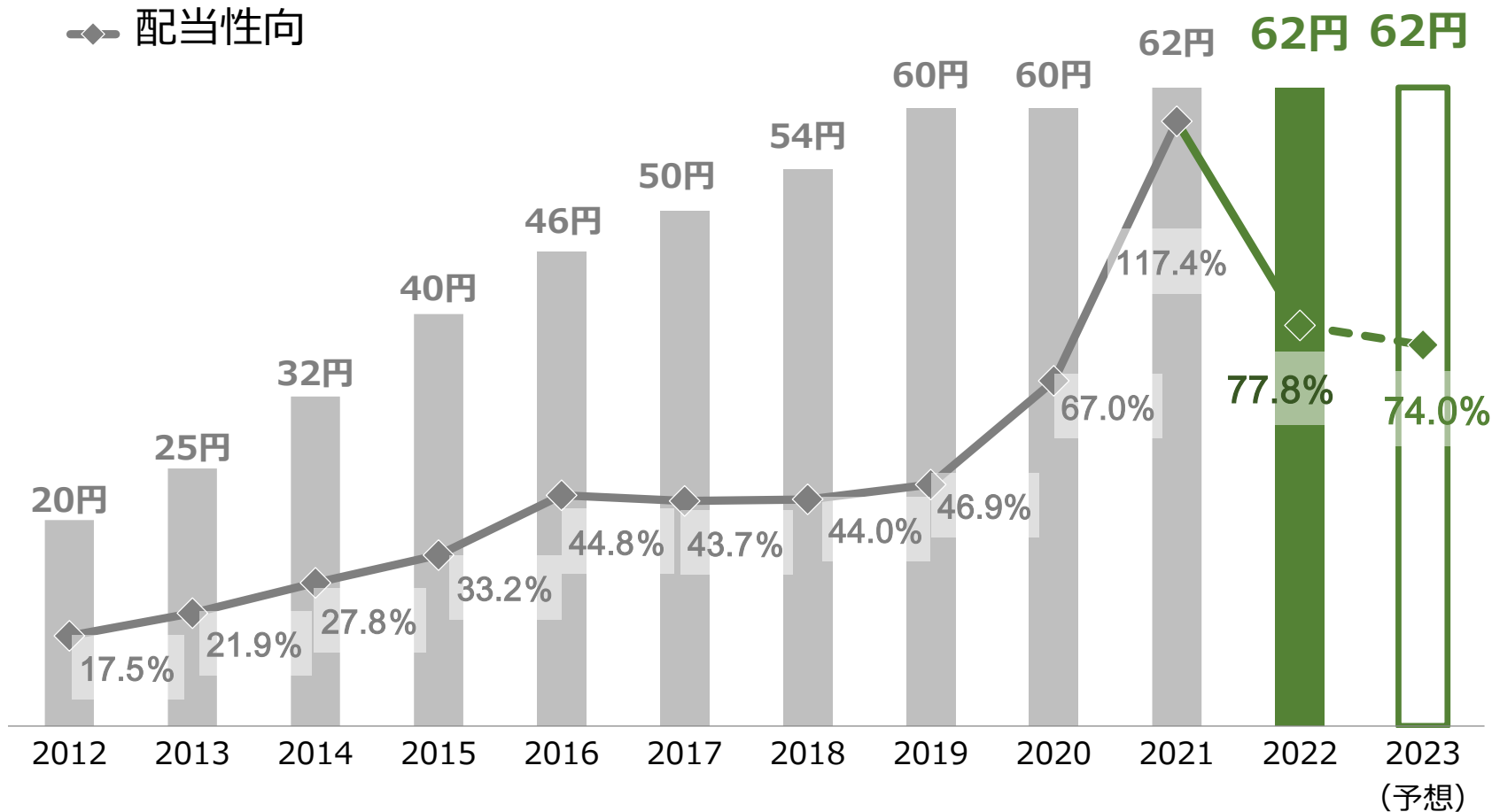
資金調達の概要

| | 新株予約権 | 転換社債型 新株予約権付社債 |
|---------------|---|--|
| 発行日 | 2023年11月28日 | |
| 調達予定額 | 25.0 億円 | 19.9 億円 |
| 満期 | - | 5年 |
| 転換・行使 可能期間 | 2024年5月～ 2028年11月 | 2024年11月～ 2028年11月 |
| 転換・行使価額 | 1,672円 | |
| 利率 | - | 0% |
| 割当先 | AAGS S7, L.P. アドバンテッジアドバイザーズ成長支援投資事業有限責任投資組合100%出資 | |
| 資金使途 | <ul style="list-style-type: none"> ・ M&Aの推進 ・ DXの推進 | <ul style="list-style-type: none"> ・ マーケティングの強化 ・ 拠点の拡充 ・ 人材基盤の強化 |

配当実績・予想

■ 1株当たり年間配当金

◆ 配当性向



● 2020年度第2四半期より連結決算に移行

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うえで、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。



人と技術を育て、人と家と森を守る



株式会社 アサンテ

