

46期（2019年3月期） 第2四半期決算説明資料

2018年11月13日



株式会社 アサnte

【東証1部 証券コード6073】

目次

- I. 46期(19.3期) 2Q決算概要 P. 2
- II. 46期(19.3期) 2Q決算詳細 P. 16

I . 46期(19.3期) 2Q決算概要





- 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は一層推進

→ 業界の認知度は高まりつつある

- 節約志向は依然根強く、記録的な猛暑や台風などの影響もあり、厳しい市場環境

- 労働需給の逼迫が続き、採用環境は一層厳しい

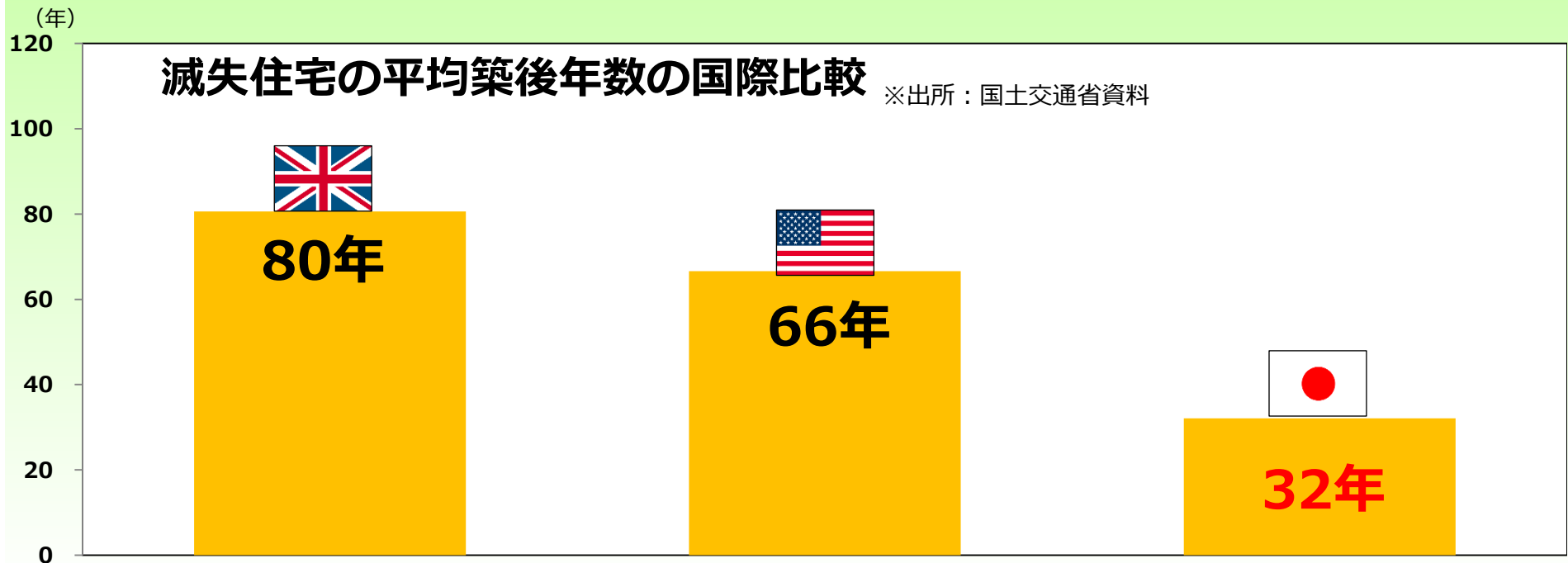
外部環境（国策のトレンド）



■ 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



白蟻新規防除の潜在需要



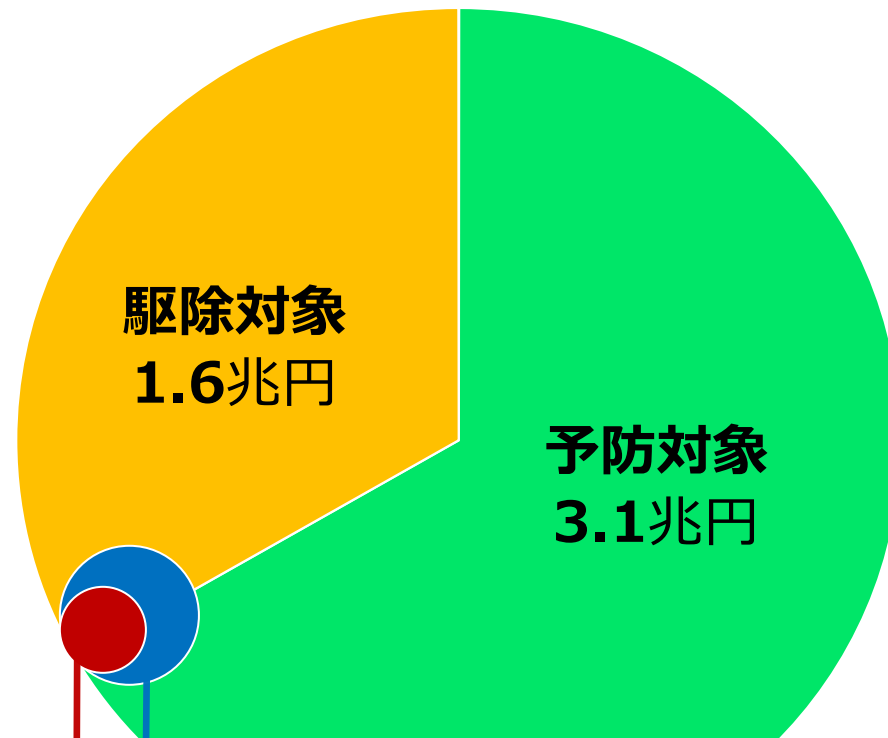
■ **木造戸建住宅数** **26百万戸**

「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）



2017年度
推定業界売上高合計（予測値）
467億円（白蟻防除のみ）※

※出所：(株)矢野経済研究所
『2016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）

■ **膨大な開拓可能市場**

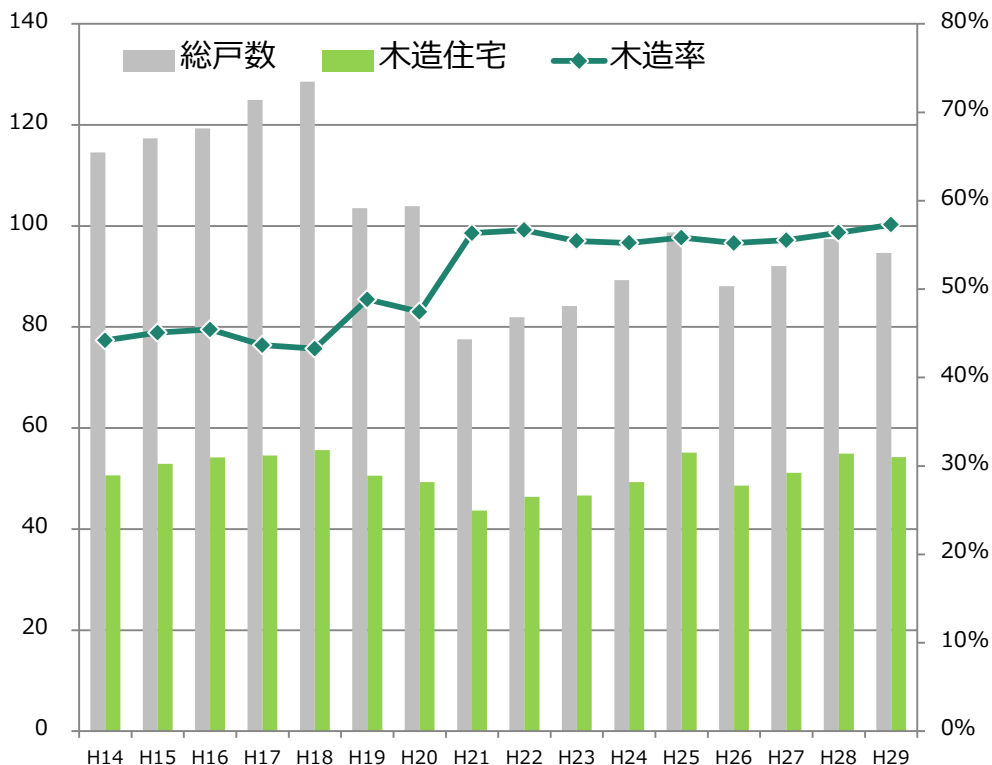
■ **薬剤の有効期間は5年**

木造住宅の動向



新築着工数における木造比率の推移

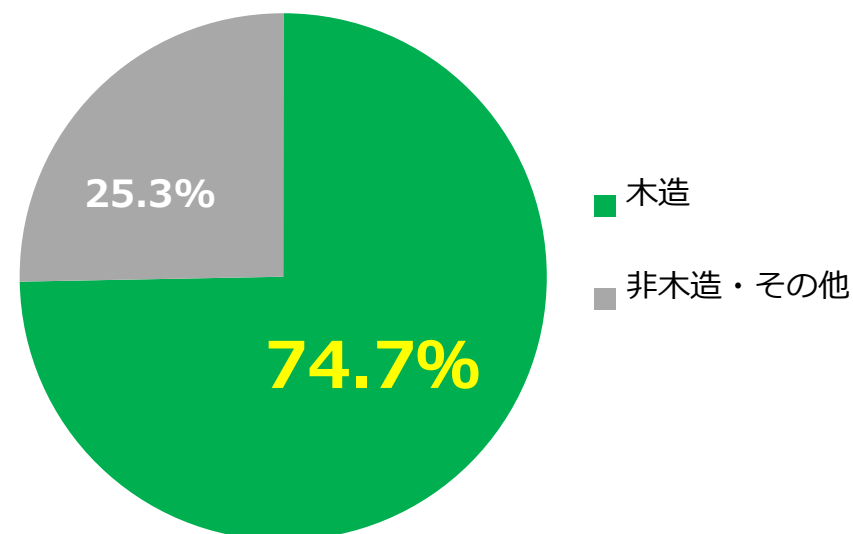
※出所：国土交通省資料



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膨大な規模を維持



■ 優秀な人材の確保と教育体制の強化

人材の多様化にも注力

⇒女性営業職、シニア営業職育成強化

■ 営業効率の向上

業務のシステム化やアプリケーション開発による効率化

■ コーポレートガバナンスの深化

■ コンプライアンス強化とお客様満足度の向上



信用と競争力を生む徹底したコンプライアンス体制

コンプライアンス本部

- 訪問営業
- 調査
- 見積り
- 契約
- 施工
- アフターサービス

サービス審査室

お客様相談室



スポンサー契約

- 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契約を締結



© KAWASAKI FRONTALE CO.,LTD



© KAWASAKI FRONTALE CO.,LTD



© KAWASAKI FRONTALE CO.,LTD



© KAWASAKI FRONTALE CO.,LTD

CM・チラシ・web広告



東証一部 上場
No.1
即日対応
0120-905-458

アサンの痛み
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

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。

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!

もしかしらシロアリが蔓延してても…少しでも不安な方はまずは無料で検査します
施工は有料となりますので、十分ご検討ください。

もれなくQUOカードプレゼントつき!

無料床下診断のお申込をする

その他お問い合わせもお気軽にどうぞ

※QUOカードプレゼントは、お申し込み後のお電話にてお知らせいたします。

通話料無料! 携帯電話もOK!

土・日・祝日も迅速対応

0120-905-458



探知犬チーム「くんくんズ®」

- 日本で初めて探知犬を導入



シロアリ注意報

- 当社独自の情報をもとに「予報」と「注意報・警報」を発信

注意報・警報

▶ 2017年4月20日 更新

- **【警報】スウォーム注意!**
 スウォームベストシーズン! 羽アリを見かけたらそれがシロアリである可能性が高いです。要注意!!
- **【注意報】シロアリ活動活性化!!**
 シロアリがスウォームに向け活動しています。羽アリ目撃情報はちらほら。
- **羽アリ発生のピーク終了**
 羽アリ発生のピークは終了! 羽アリを見かけなくてもシロアリは木の中で活発に活動しているので注意!

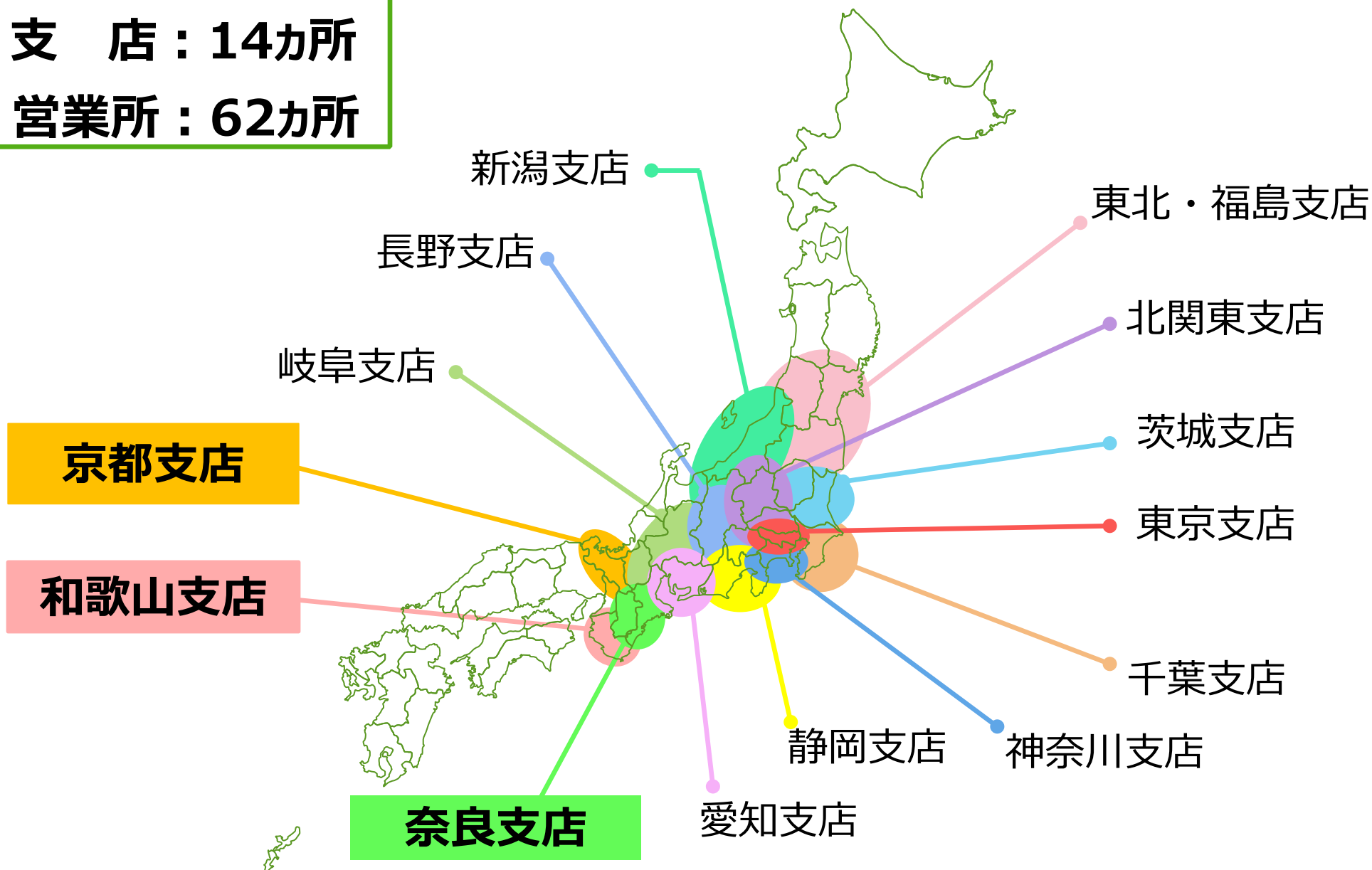


シロアリ
注意報

営業エリア



支店：14カ所
営業所：62カ所



損益実績(2Q累計 前期比)



- 195百万円の増収、101百万円の営業増益

(単位：百万円)	45期 (18.3期) 2 Q累計	46期 (19.3期) 2 Q累計	前年同期比	
	実績	実績	増減	増減率
売上高	7,820	8,015	195	2.5%
売上総利益	5,651	5,837	185	3.3%
売上総利益率	72.3%	72.8%	+0.6pt	—
営業利益	1,551	1,652	101	6.5%
営業利益率	19.8%	20.6%	+0.8pt	—
経常利益	1,579	1,672	92	5.9%
経常利益率	20.2%	20.9%	+0.7pt	—
四半期純利益	1,052	1,121	69	6.6%
四半期純利益率	13.5%	14.0%	+0.5pt	—
E P S (円)	85.24	90.85	5.60	6.6%

損益予想進捗度



- 売上高は通期予想進捗率55.0%、営業利益は通期予想進捗率69.2%

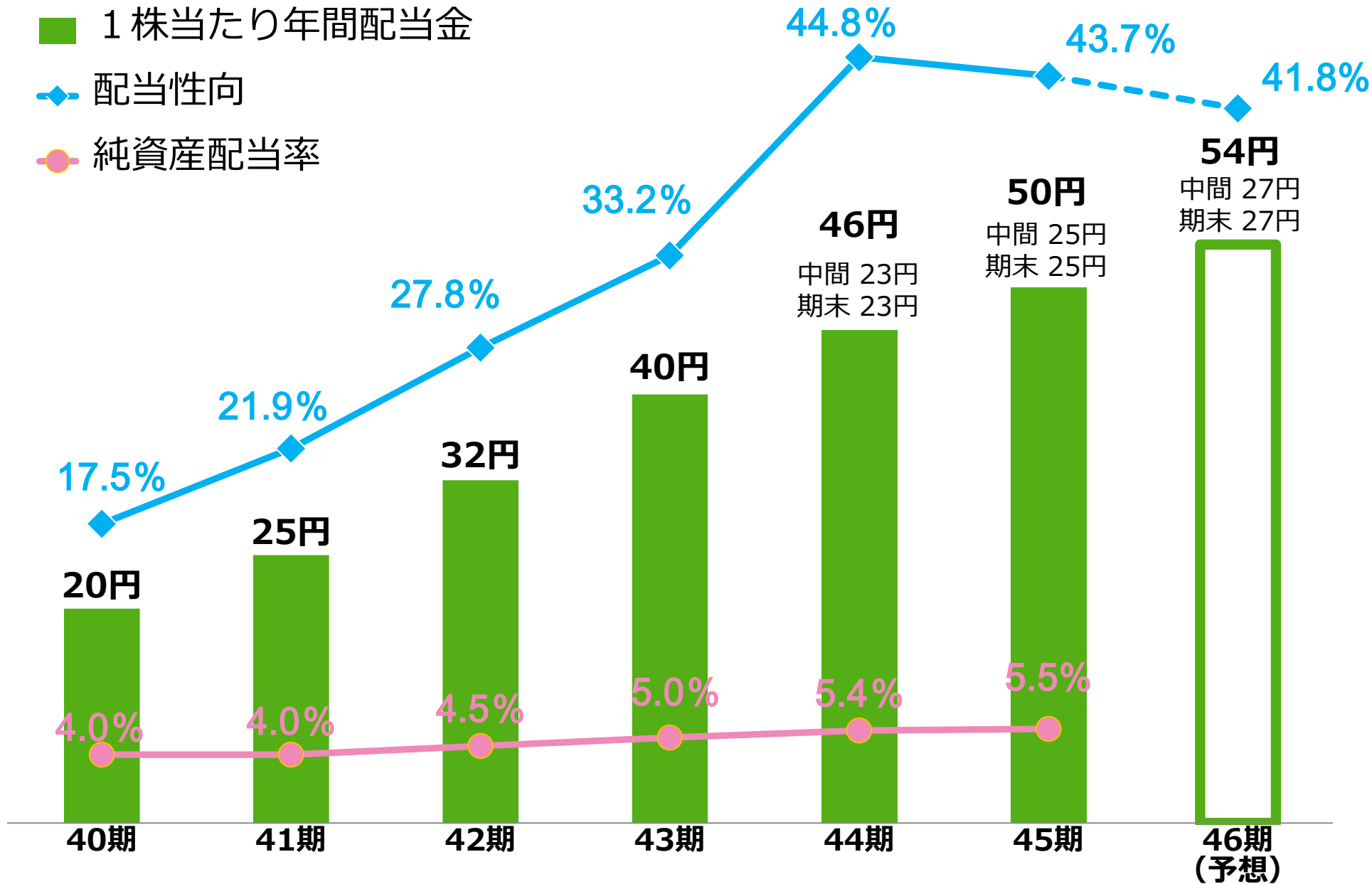
(単位：百万円)	46期（19.3期） 2Q累計				46期（19.3期） 通期	
	実績	予想	予想比	達成率	予想	進捗率
売上高	8,015	8,165	△149	98.2%	14,581	55.0%
売上総利益	5,837	5,951	△114	98.1%	10,459	55.8%
売上総利益率	72.8%	72.9%	△0.1pt	—	71.7%	—
営業利益	1,652	1,676	△23	98.6%	2,389	69.2%
営業利益率	20.6%	20.5%	+0.1pt	—	16.4%	—
経常利益	1,672	1,696	△24	98.5%	2,405	69.5%
経常利益率	20.9%	20.8%	+0.1pt	—	16.5%	—
四半期純利益	1,121	1,142	△21	98.1%	1,594	70.3%
四半期純利益率	14.0%	14.0%	△0.0pt	—	10.9%	—
E P S（円）	90.85	92.57	△1.72	98.1%	129.20	70.3%



- **営業エリア拡大の促進**
- **採用・教育体制の強化**
- **認知度向上と広告・販促活動の強化**
- **新サービス導入の促進**
- **より客観性・透明性の高いコーポレートガバナンス体制の構築**

配当（実績と予想）

5/14公表値から修正なし



Ⅱ. 46期(19.3期) 2Q決算詳細

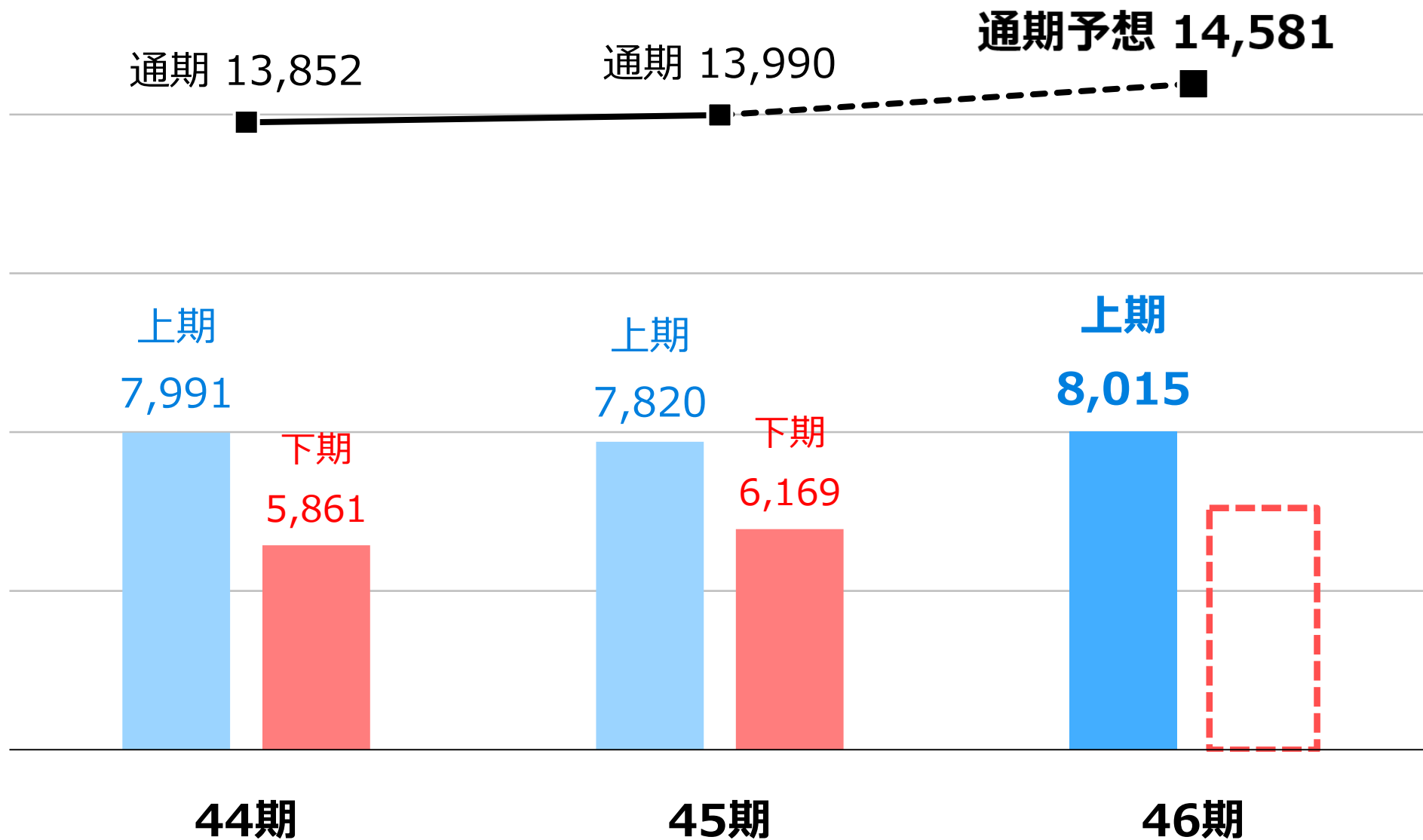


売上高推移(上期・下期別)



(単位：百万円)

■ 上期 ■ 下期 ■ 通期



サービス別売上高実績(2Q累計 前期比)



- 白蟻対策は1.3%減少、湿気対策は1.7%増加、地震対策は11.7%増加

(単位：百万円)	45期 (18.3期) 2 Q累計		46期 (19.3期) 2 Q累計		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減	増減率
売上高	7,820	—	8,015	—	195	2.5%
白蟻対策	3,560	45.5%	3,513	43.8%	△46	△1.3%
新規防除	1,938	(54.4%)*	1,884	(53.6%)*	△53	△2.8%
更新防除	1,621	(45.6%)*	1,629	(46.4%)*	7	0.5%
湿気対策	1,868	23.9%	1,900	23.7%	31	1.7%
地震対策	2,032	26.0%	2,269	28.3%	237	11.7%
その他	359	4.6%	332	4.1%	△27	△7.6%

* 白蟻防除売上高に占める構成比率

人員数・1人当たり売上高実績(2Q累計 前期比)

- 営業職は若干増加、技術職は計画通り減少

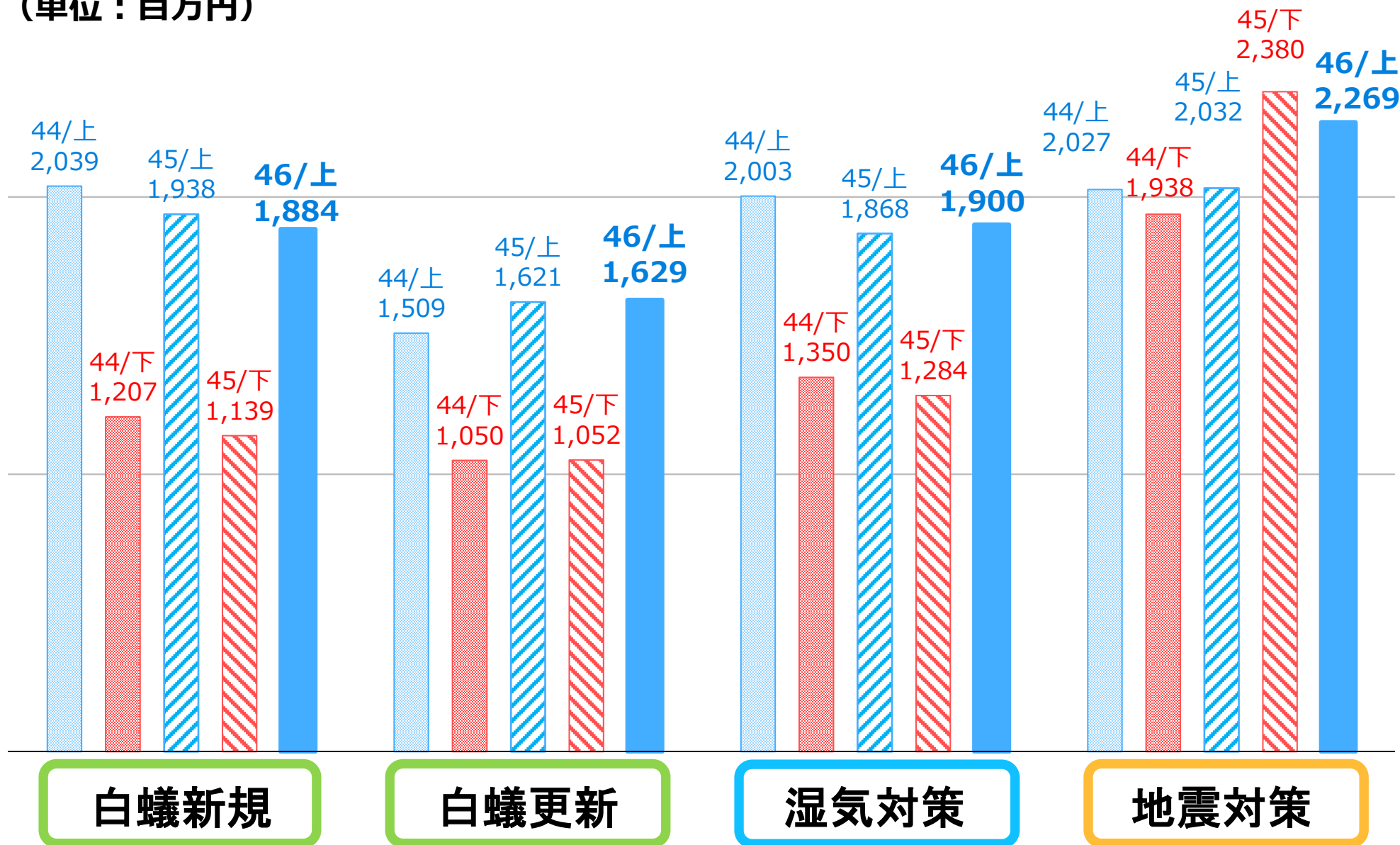
	45期 (18.3期)	46期 (19.3期)	前年同期比	
	2 Q累計	2 Q累計	増減	増減率
	実績	実績		
売上高 (百万円)	7,820	8,015	195	2.5%
うち3サービス	7,460	7,683	222	3.0%
期中平均人員 (人)	1,067	1,035	△32	△3.0%
うち3サービス	862	833	△29	△3.3%
1人当たり売上高 (千円/月)	1,221	1,290	69	5.7%
うち3サービス	1,442	1,536	94	6.5%
2Q末人員 (人)	1,048	1,010	△38	△3.6%
うち3サービス	843	811	△32	△3.8%

- 「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」：白蟻対策、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

サービス別売上高推移(上期・下期別)



(単位：百万円)

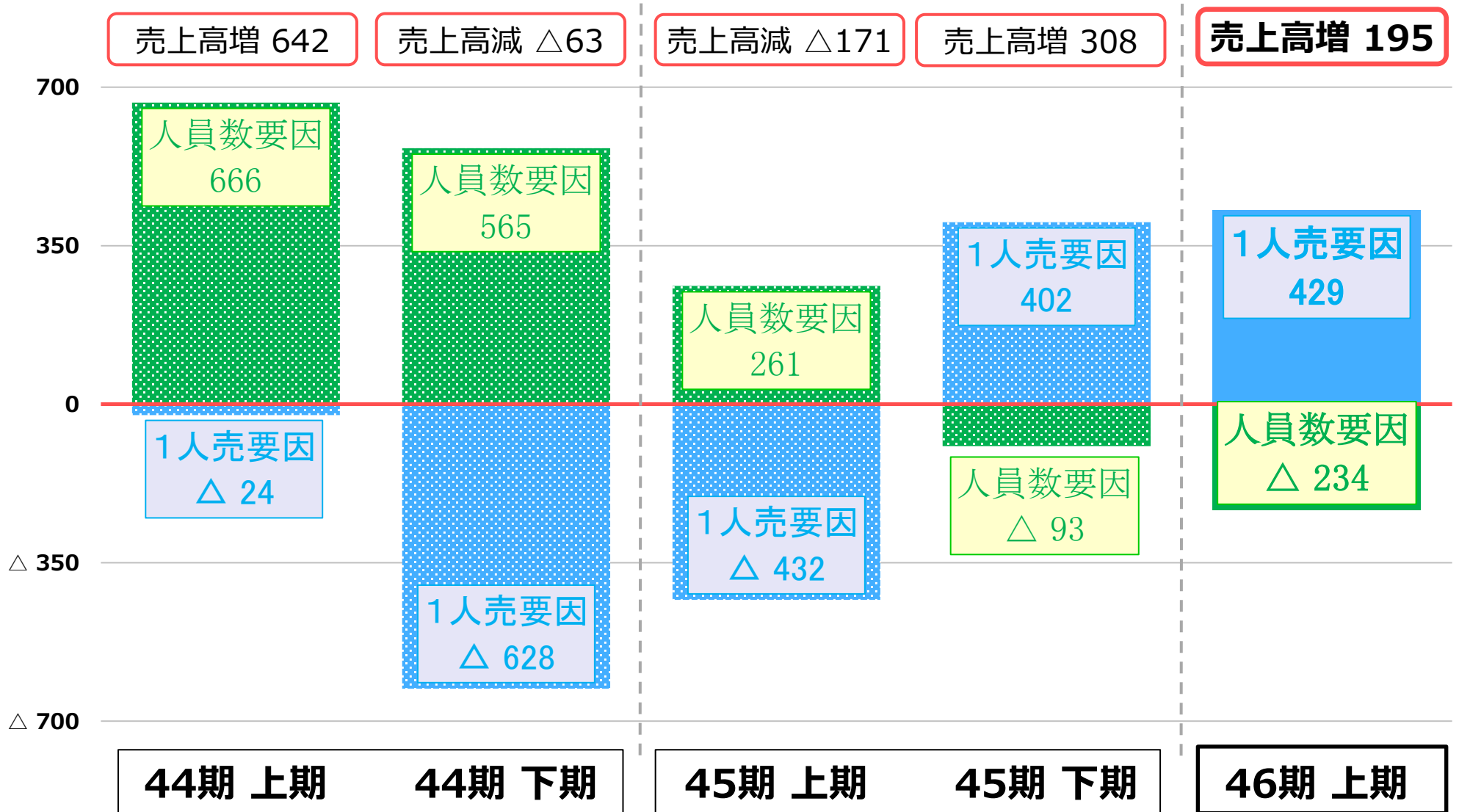


売上高増減要因推移



■ 人員数は44期9.9%増加、45期は増加抑制により0.9%増加

(単位：百万円)



損益実績(2Q累計 前期比)



■ 2.5%増収、6.5%営業増益

(単位：百万円)	45期 (18.3期) 2 Q累計	46期 (19.3期) 2 Q累計	前年同期比	
	実績	実績	増減	増減率
売上高	7,820	8,015	195	2.5%
売上原価	2,168	2,178	9	0.5%
売上原価率	27.7%	27.2%	△0.6pt	—
売上総利益	5,651	5,837	185	3.3%
売上総利益率	72.3%	72.8%	+0.6pt	—
販管費	4,100	4,184	84	2.1%
販管费率	52.4%	52.2%	△0.2pt	—
営業利益	1,551	1,652	101	6.5%
営業利益率	19.8%	20.6%	+0.8pt	—
総人件費	3,378	3,413	34	1.0%
総人件费率	43.2%	42.6%	△0.6pt	—

営業利益の増減要因(2Q累計 前期比)



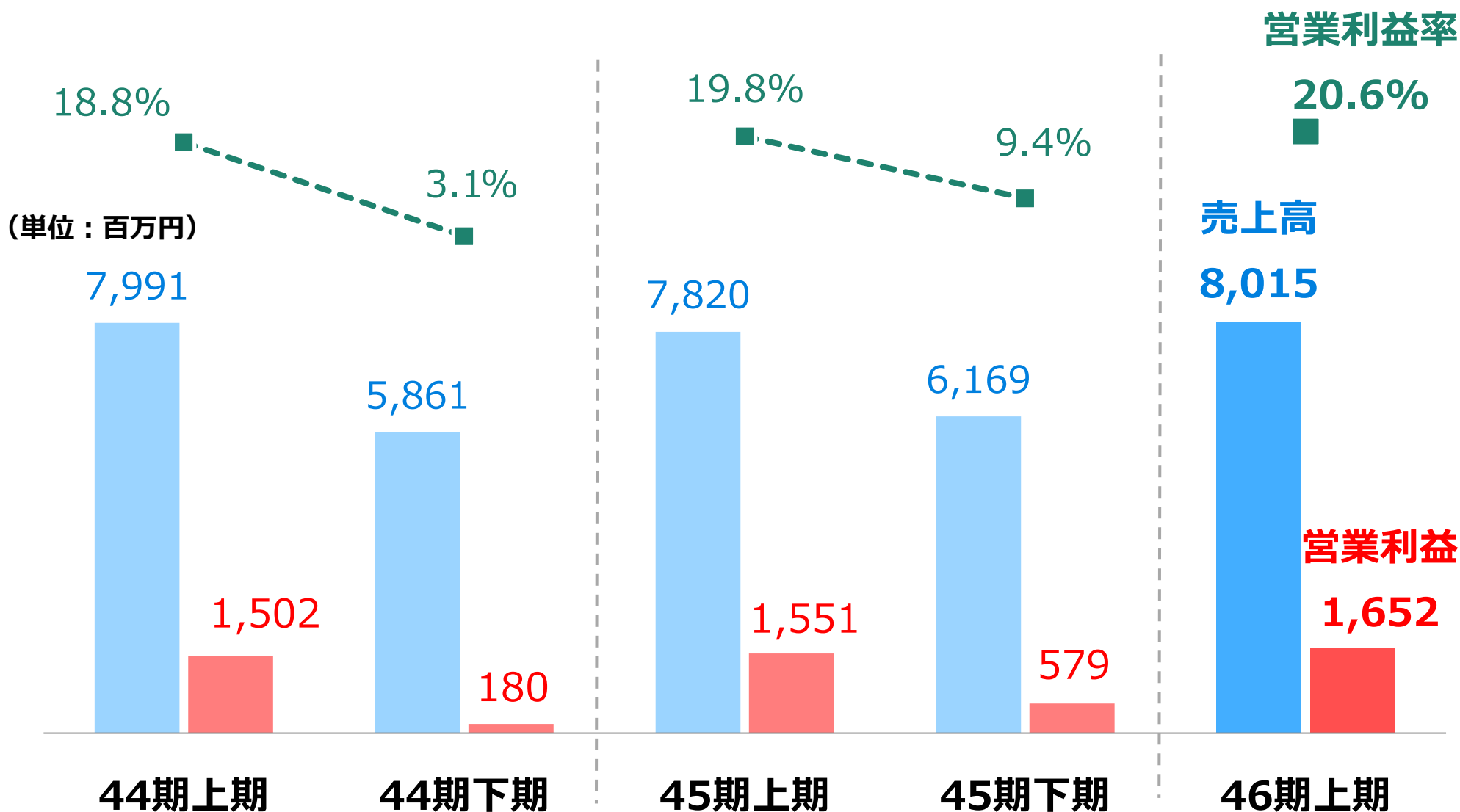
- 売上高195百万円増加、営業費用94百万円増加、営業利益101百万円増加

(単位：百万円)	金額	増減率	主な増減要因
45期(18.3期) 2 Q累計営業利益	1,551	—	
売上高	195	+2.5%	
材料費	16	+1.7%	
労務費	△26	△3.4%	
その他売上原価	20	+4.7%	
人件費	61	+2.4%	
求人費	1	+1.7%	
広告宣伝費	3	+1.0%	
その他販管費	17	+1.6%	
46期(19.3期) 2 Q累計営業利益	1,652	+6.5%	

上期・下期別損益推移



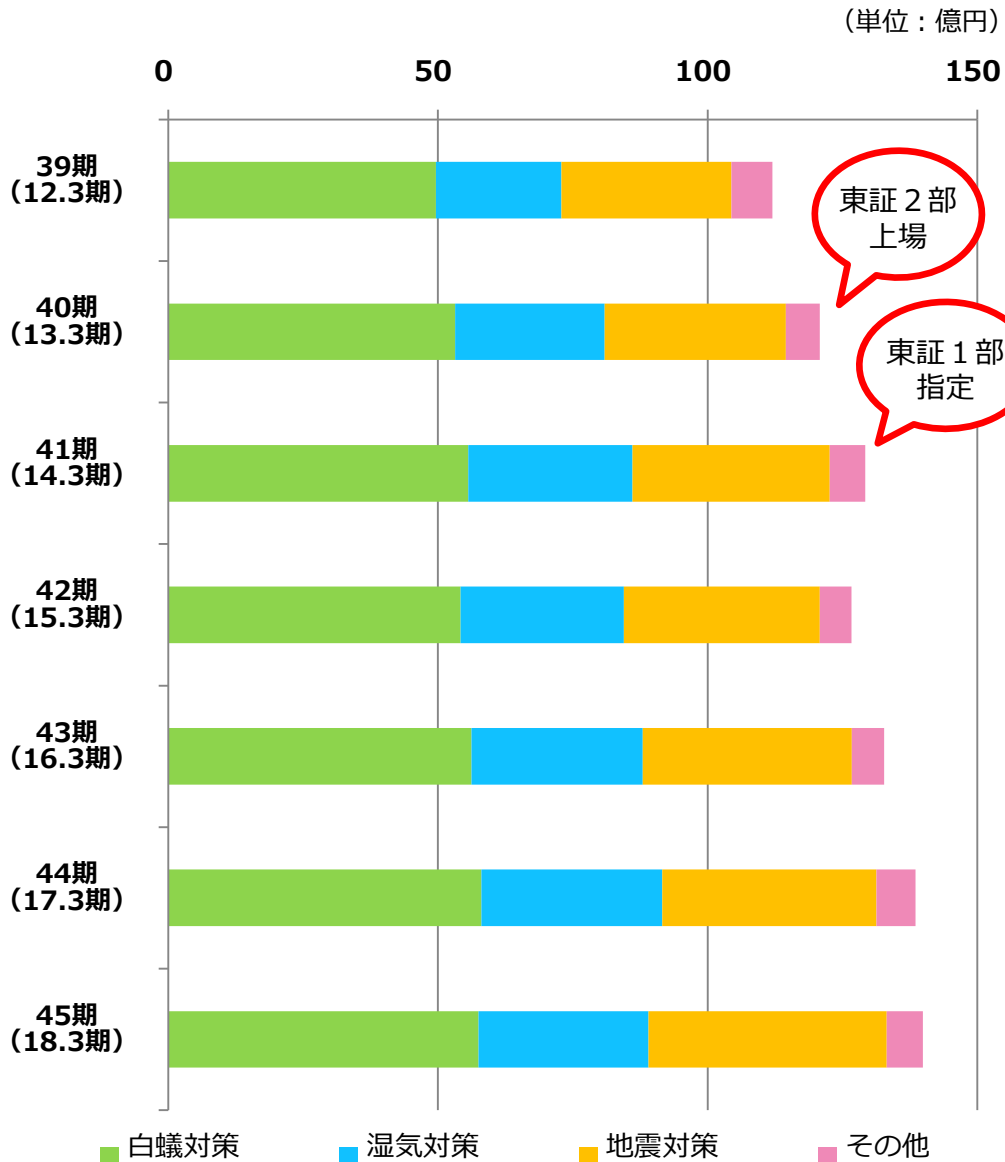
■ 上期の営業効率向上による業績の季節変動発生



成長戦略1

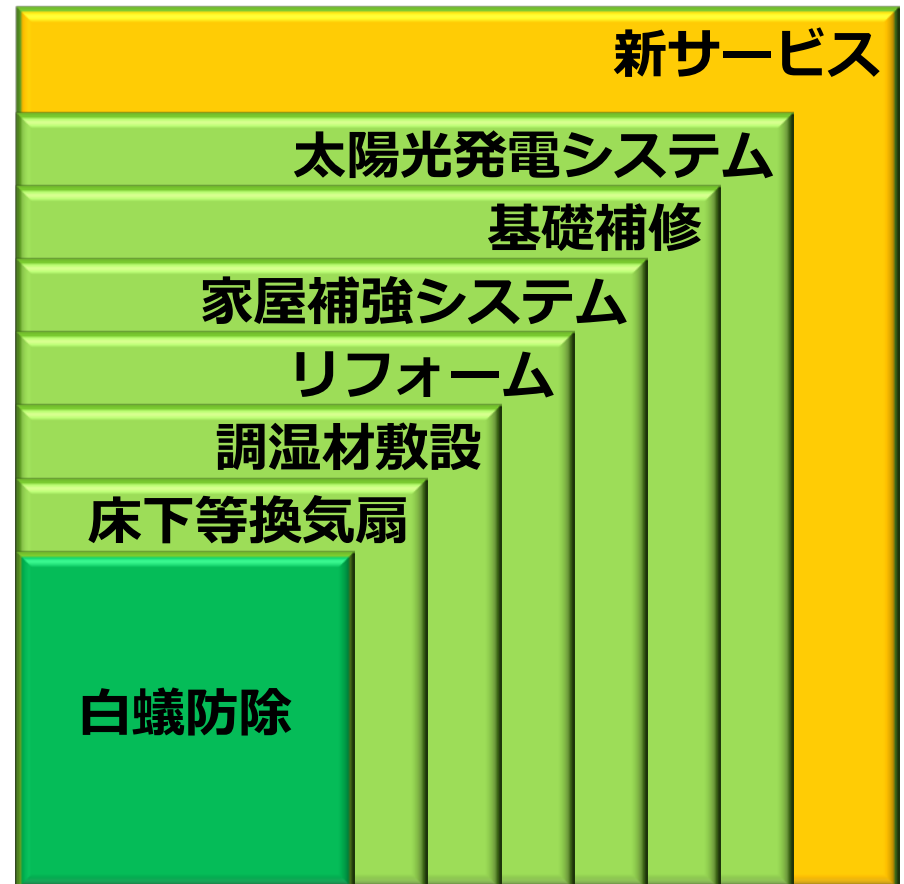


サービス別売上高推移



サービス分野拡大

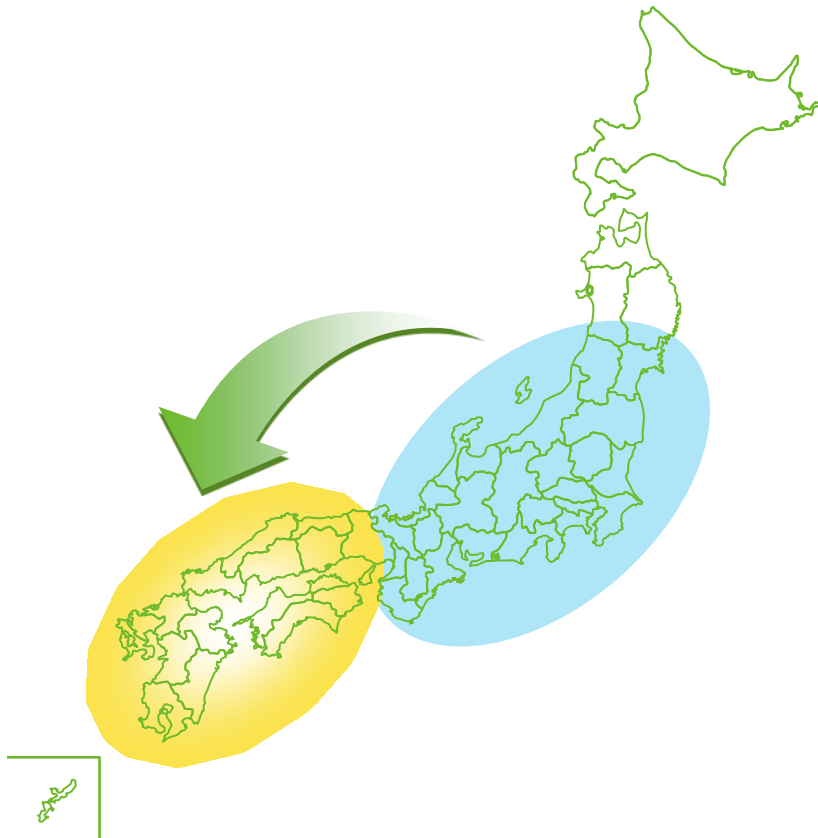
- ハウスメンテナンスサービスのラインナップ





営業エリアの拡大

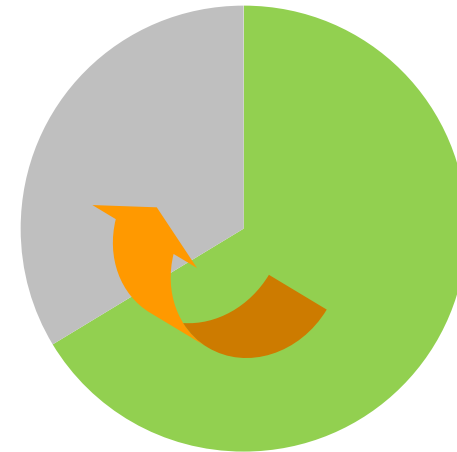
- 関西以西への進出
- JA提携による「面」展開



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



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





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】

- ◆ 膨大な潜在需要
- ◆ 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**

中期損益計画(ローリング方式)

5/14公表値から修正なし

- 47期に営業利益率17%台回復、48期(21.3期) 営業利益率17.5%

(単位：百万円)	45期 (18.3期)	46期 (19.3期)	47期 (20.3期)	48期(21.3期)		
	実績	予想	予想	予想	45期比	
					増減	増減率
売上高	13,990	14,581	15,430	16,500	2,510	17.9%
前期比増減率	1.0%	4.2%	5.8%	6.9%	—	—
営業利益	2,131	2,389	2,615	2,887	756	35.4%
前期比増減率	26.7%	12.1%	9.5%	10.4%	—	—
営業利益率	15.2%	16.4%	17.0%	17.5%	+ 2.3pt	—
当期純利益	1,411	1,594	1,752	1,941	530	37.6%
前期比増減率	11.5%	13.0%	9.9%	10.8%	—	—
当期純利益率	10.1%	10.9%	11.4%	11.8%	+ 1.7pt	—

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。