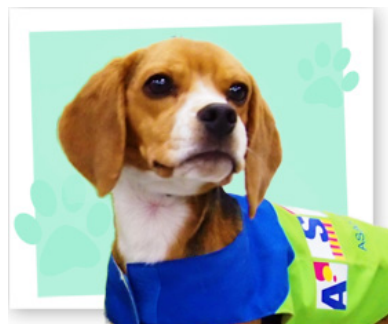


2021年3月期 決算説明資料

2021年5月14日



探知犬チーム「くんくんズ」



株式会社 アサнте

【東証1部 証券コード6073】

目次

I.	21.3期 決算内容	P. 2
II.	22.3期 業績予想	P. 27
III.	中期経営計画	P. 34

※ 2021年3月期第2四半期より、連結決算に移行のため、
ご参考として、前年同期（非連結）との比較を記載しております。

I . 21.3期 決算内容





新型コロナウイルス感染症の影響により、年度初めから景気は急速に悪化

経済活動の段階的な再開等により個人消費に持ち直しの動きが見られたものの、感染再拡大により依然として先行き不透明な状況

国策の「既存住宅の長寿命化とメンテナンスを重視する方針」は不変で、莫大な潜在需要規模もそのまま存在する

新型コロナウイルス(COVID-19)の影響について



■ 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
(2020/4/18～ 2020/5/15)
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
- ・ 2020年6月以降には全営業拠点で活動を再開

■ 顧客動向

- ・ 活動再開後も消費マインドの冷え込みや感染拡大への警戒から営業活動も制限される等、影響は続いている

■ 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

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

- ・コンプライアンス重視の営業体制を徹底

2. 優秀な人材の確保と教育体制の強化

- ・就労環境整備等による退職者の抑制・人材の定着化を推進
- ・WEB面接、説明会の導入により応募者との接触機会を増加

3. 業務の効率化と生産性の向上

- ・広告宣伝・販促による効率的な需要喚起と顧客獲得
- ・業務のシステム化による効率向上を継続推進

4. 営業対象先増加に資するエリア展開

- ・（株）ハートフルホームの子会社化による北海道への進出

5. 新型コロナウイルス感染拡大防止の対応

- ・お客様ならびに従業員の安全確保、感染拡大防止のための対策実施



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

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。

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

- 2021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



■ 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

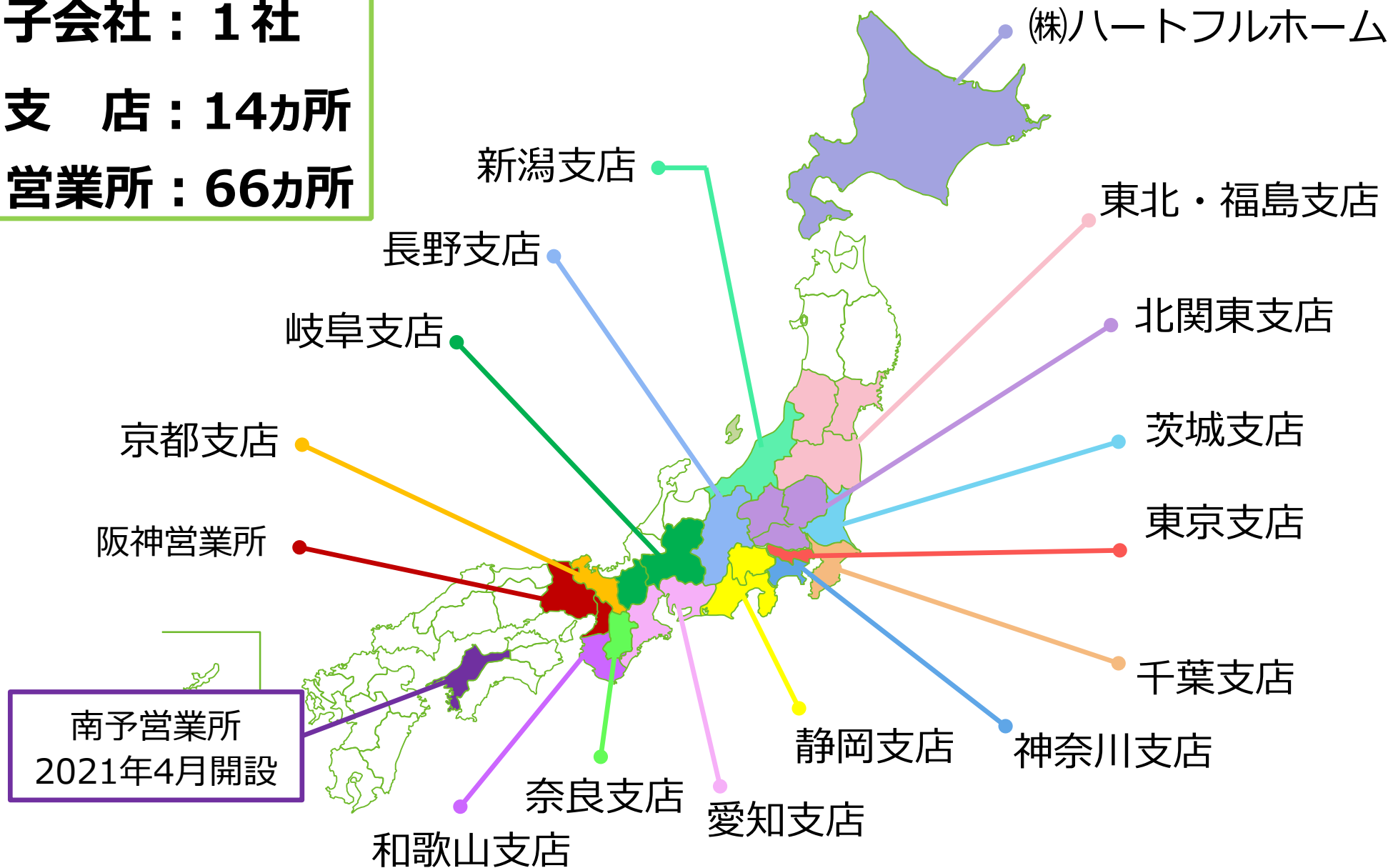
営業エリアの展開



子会社：1社

支店：14カ所

営業所：66カ所



損益実績（通期 前期比）



(単位：百万円)	(非連結) 20.3期	(連結) 21.3期	前期比	
	実績	実績	増減	増減率
売上高	14,432	13,872	△560	△3.9%
売上総利益	10,322	9,709	△613	△5.9%
売上総利益率	71.5%	70.0%	△1.5pt	—
営業利益	2,239	1,602	△636	△28.4%
営業利益率	15.5%	11.6%	△4.0pt	—
経常利益	2,380	1,703	△677	△28.4%
経常利益率	16.5%	12.3%	△4.2pt	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,580	1,063	△517	△32.7%
当期純利益率	11.0%	7.7%	△3.3pt	—
E P S (円)	128.06	89.52	△38.54	△30.1%

損益実績（通期 予想比）



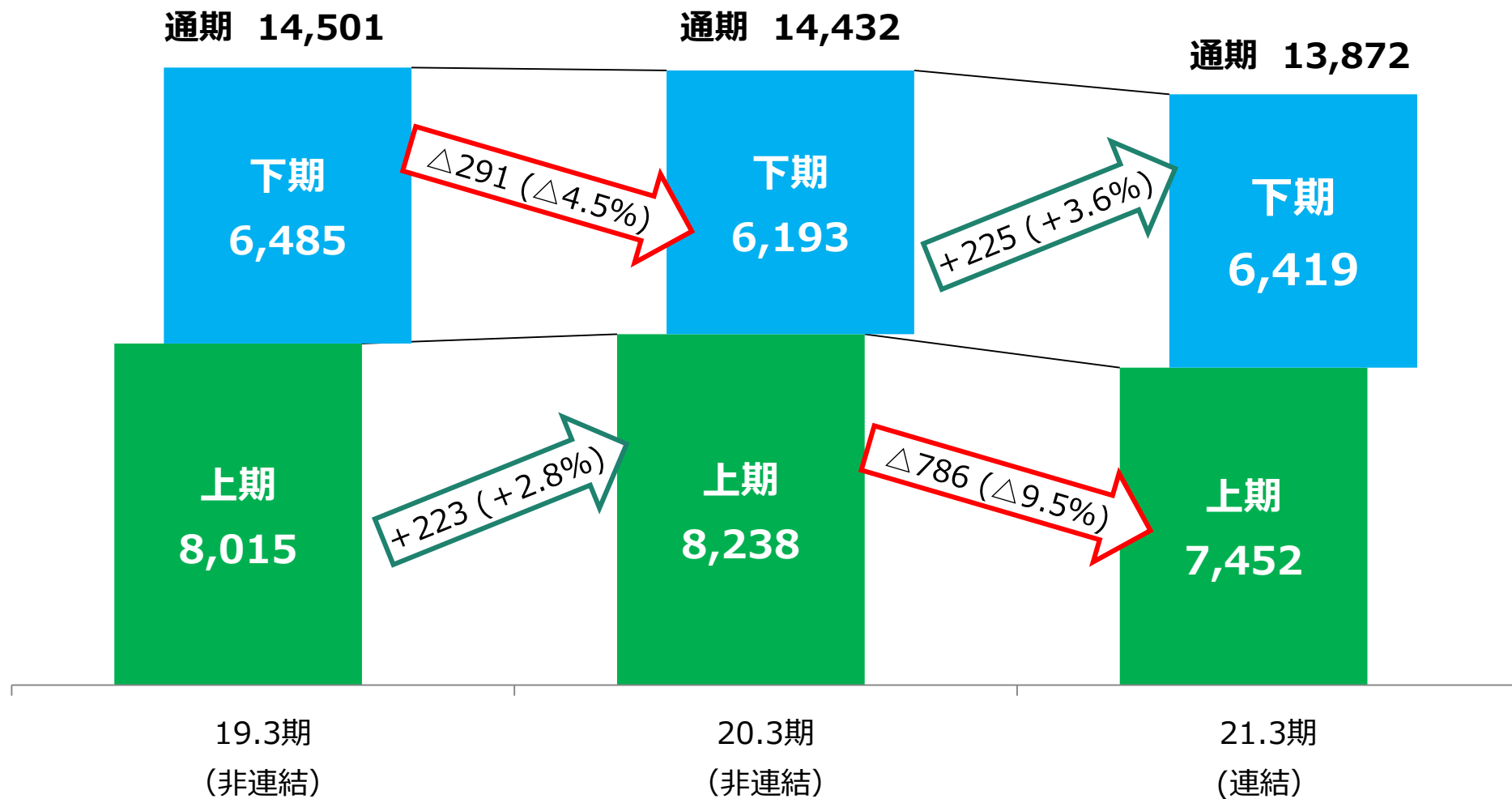
■ 売上高 予想達成率100.8%、営業利益 予想達成率119.7%

(単位：百万円)	(連結) 21.3 期			
	予想	実績	予想比	達成率
売上高	13,762	13,872	109	100.8%
売上総利益	9,521	9,709	187	102.0%
売上総利益率	69.2%	70.0%	+0.8pt	—
営業利益	1,338	1,602	263	119.7%
営業利益率	9.7%	11.6%	+1.8pt	—
経常利益	1,385	1,703	317	122.9%
経常利益率	10.1%	12.3%	+2.2pt	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	841	1,063	221	126.3%
当期純利益率	6.1%	7.7%	+1.5pt	—
E P S (円)	68.18	89.52	21.34	131.3%

売上高推移（半期別）



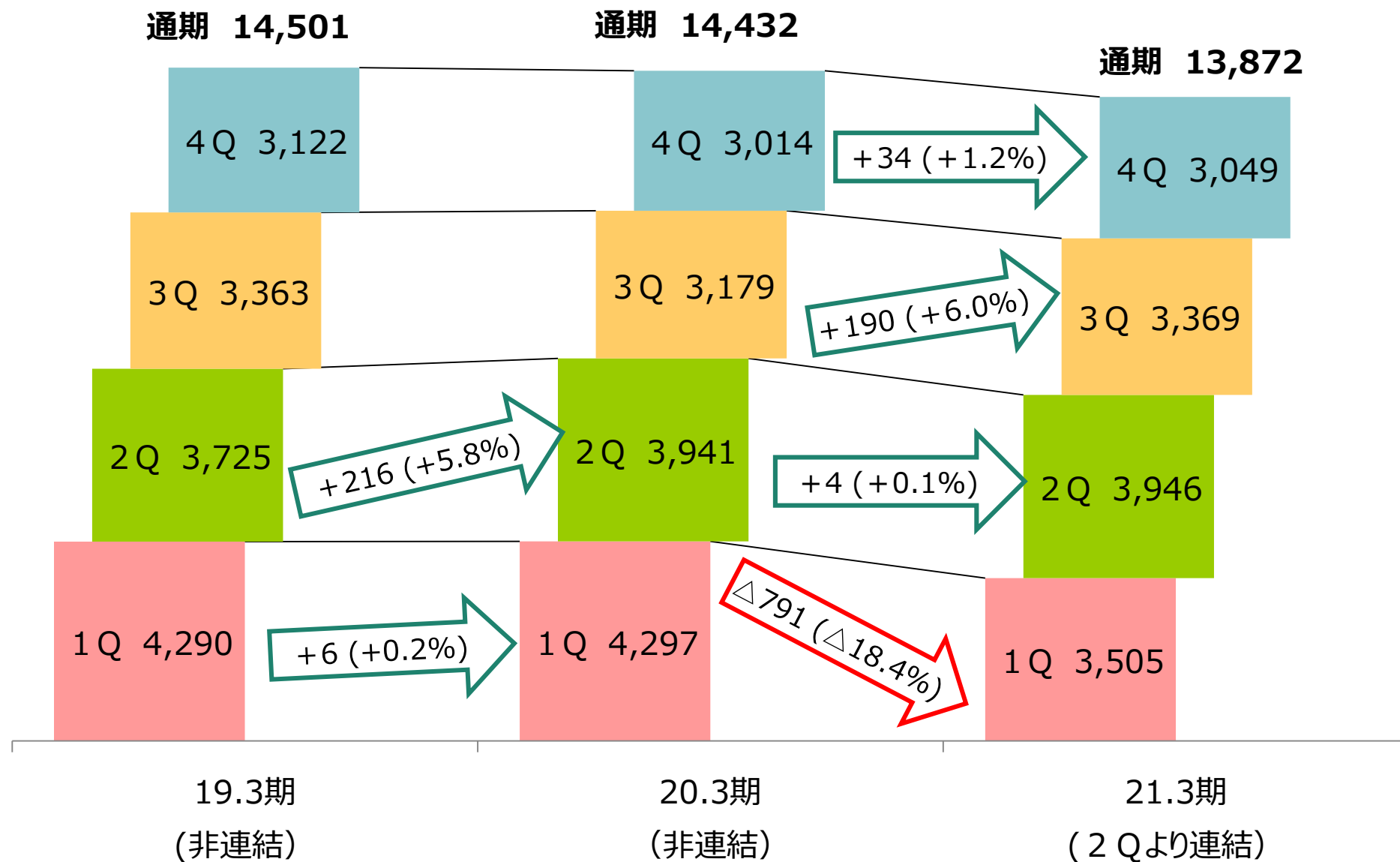
(単位：百万円)



売上高推移（四半期別）



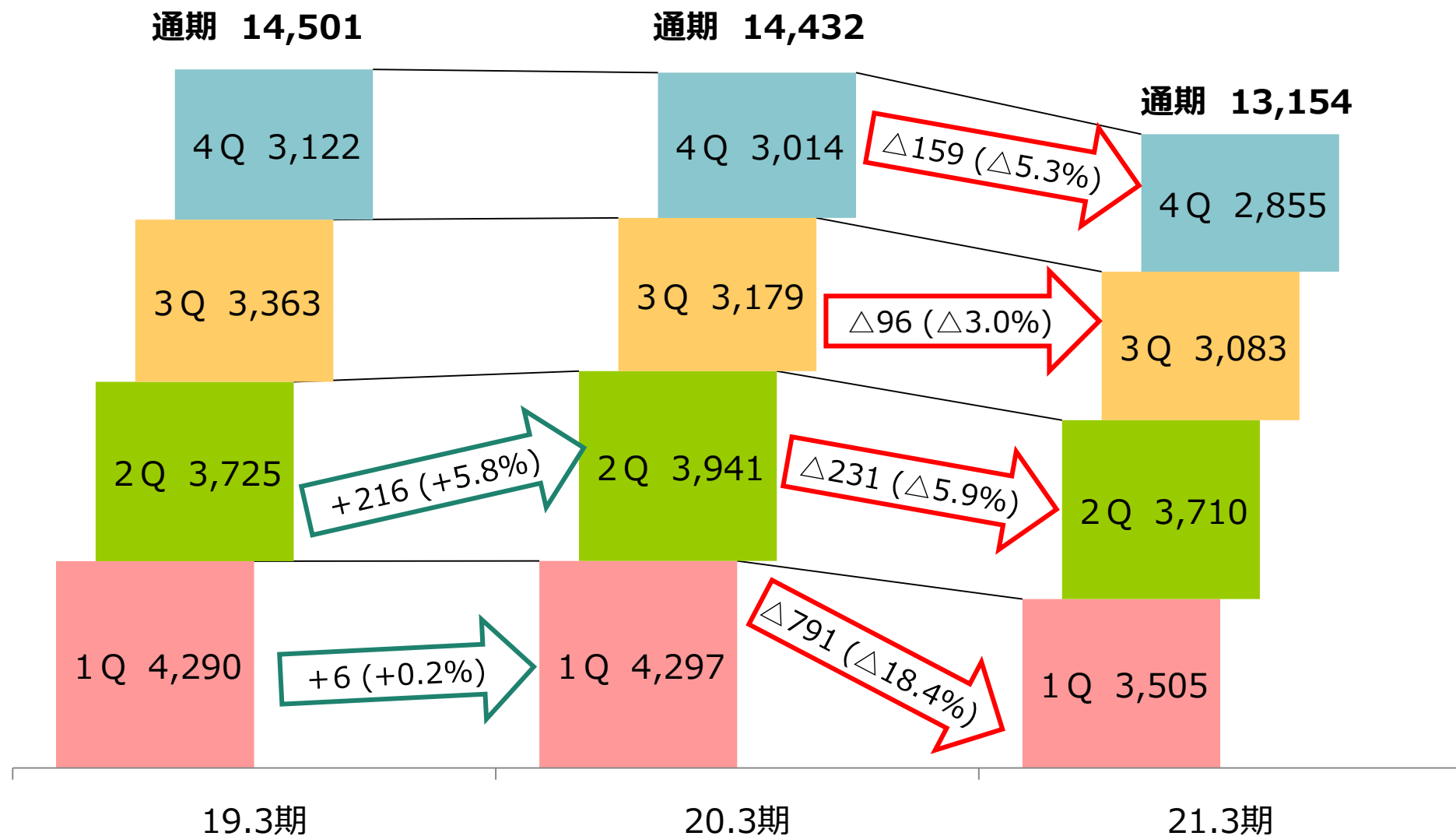
(単位：百万円)



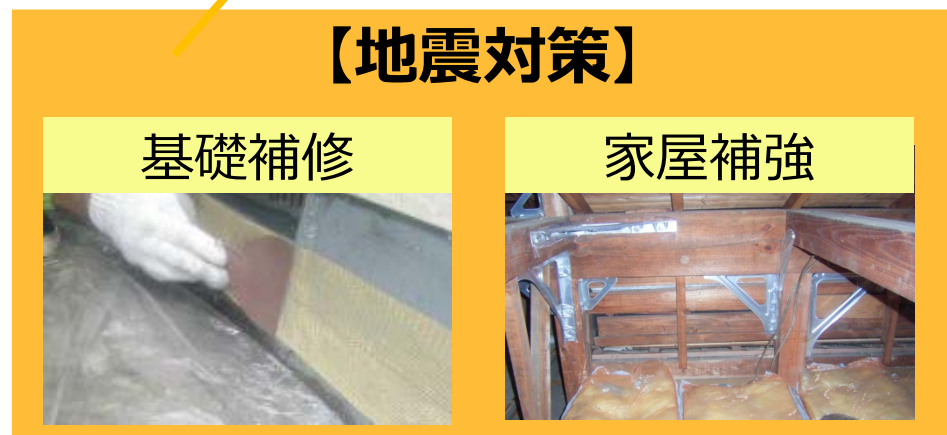
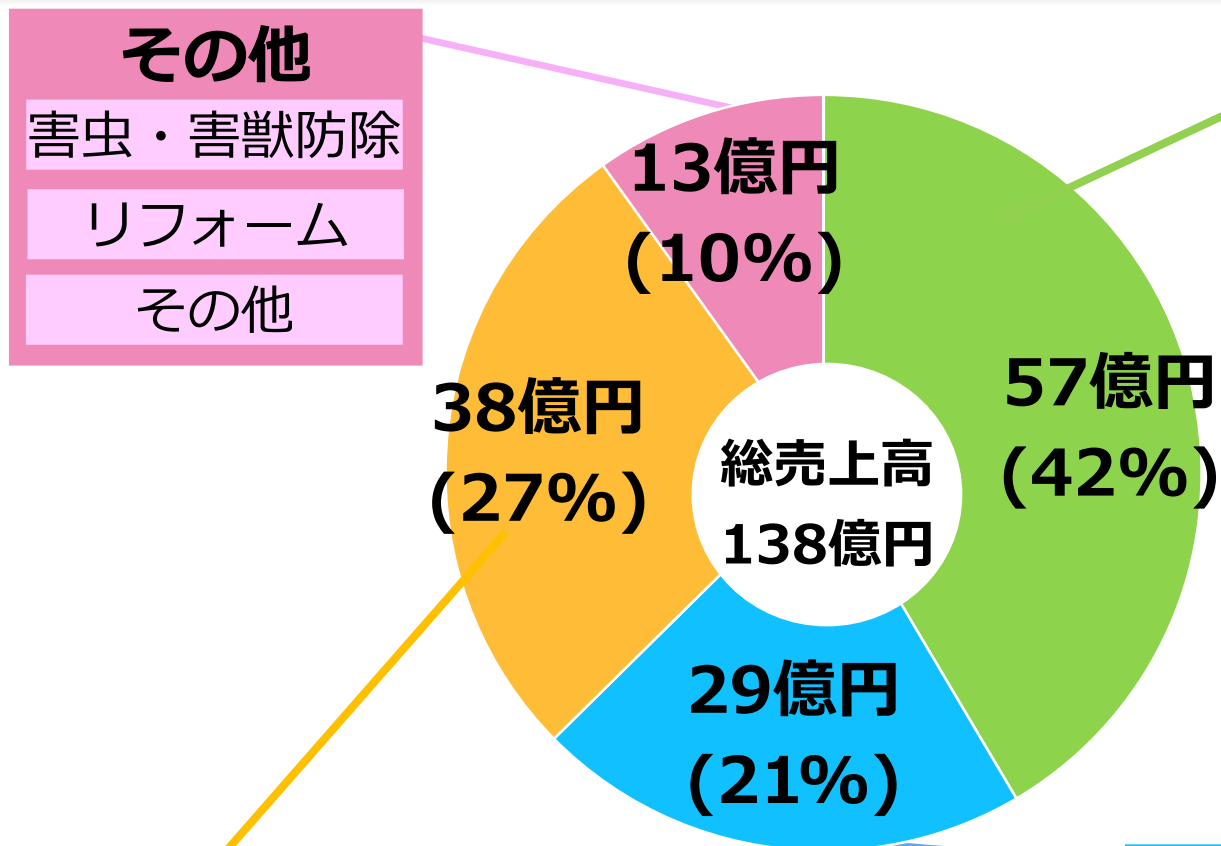
売上高推移（四半期別）（単体）



（単位：百万円）



サービス別売上高構成



サービス別売上高実績（通期）



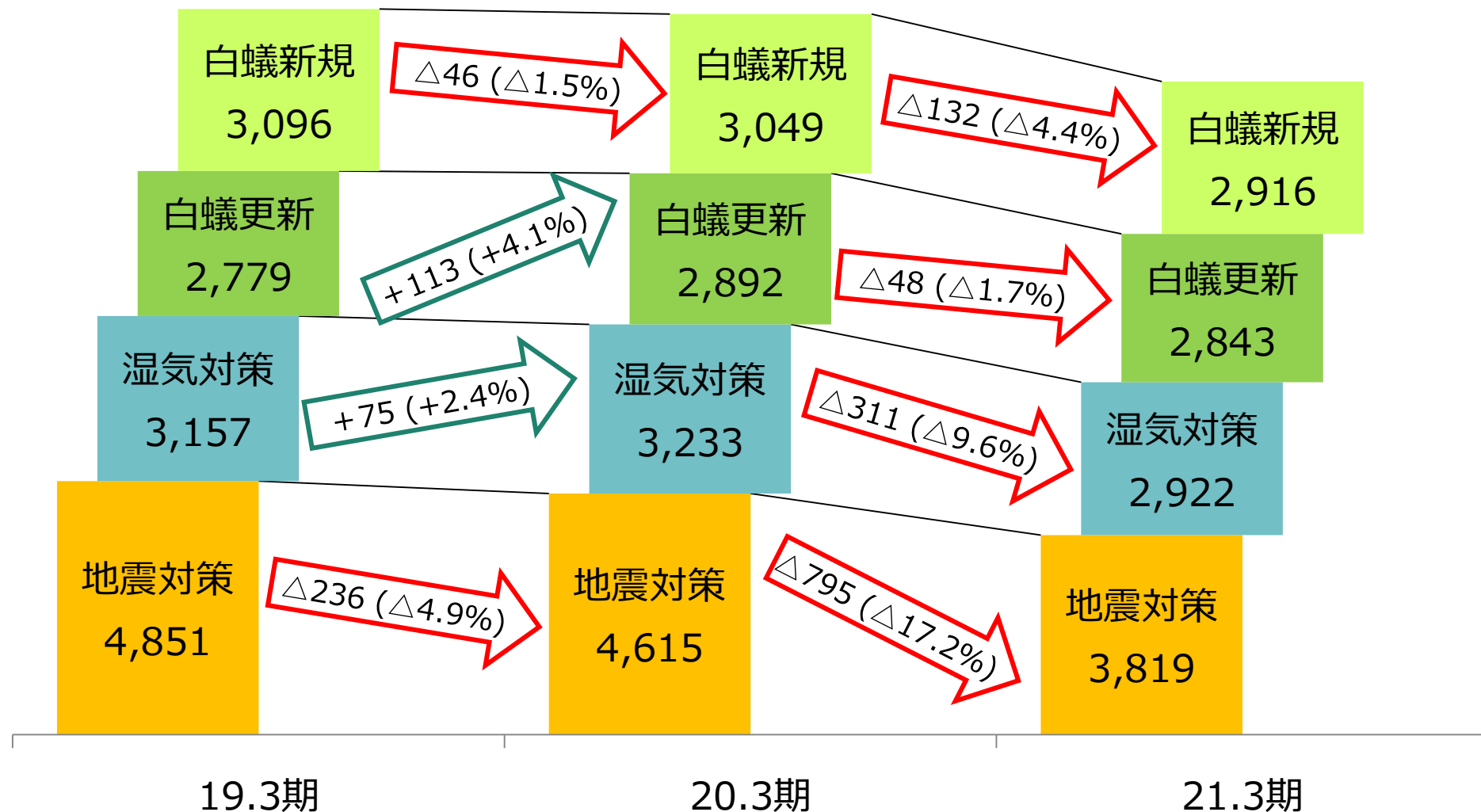
- 売上高△3.9%
- 白蟻防除△3.1%（新規防除△4.4%、更新防除△1.7%）
- 湿気対策△9.6%
- 地震対策△17.2%

(単位：百万円)	(非連結) 20.3期		(連結) 21.3期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減	増減率
売上高	14,432	—	13,872	—	△560	△3.9%
白蟻防除	5,941	41.2%	5,759	41.5%	△181	△3.1%
新規防除	3,049	21.1%	2,916	21.0%	△132	△4.4%
更新防除	2,892	20.0%	2,843	20.5%	△48	△1.7%
湿気対策	3,233	22.4%	2,922	21.1%	△311	△9.6%
地震対策	4,615	32.0%	3,819	27.5%	△795	△17.2%
その他	642	4.5%	1,370	9.9%	727	113.2%

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（通期）

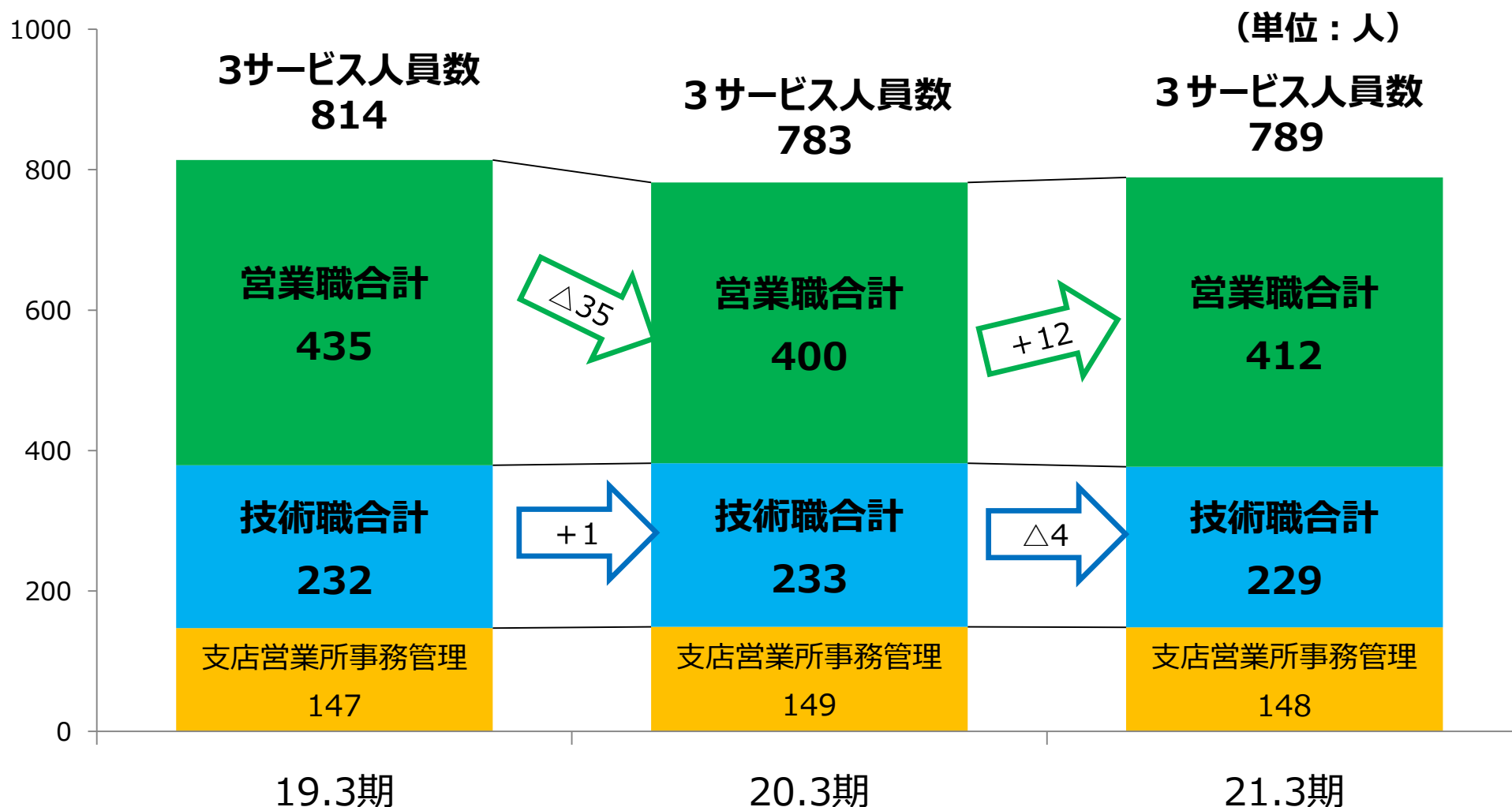


- 期末人員87人（9.0%）増加（うち47人増加は、前期は新型コロナウイルス感染拡大防止のため、新入社員の入社月を3月から4月へ変更した影響）。

	（非連結） 20.3期	（連結） 21.3期	前期比	
	実績	実績	増減	増減率
売上高（百万円）	14,432	13,872	△560	△3.9%
うち3サービス	13,790	12,501	△1,288	△9.3%
期中平均人員（人）	985	1,020	35	3.5%
うち3サービス	783	789	6	0.7%
うち営業職	400	412	12	2.9%
1人当たり売上高 （千円/月）	1,220	1,133	△87	△7.2%
うち3サービス	1,467	1,321	△146	△10.0%
期末人員（人）	962	1,049	87	9.0%
うち3サービス	758	808	50	6.6%

- 「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

3サービス人員数推移（通期）



- 「3サービス人員数」：白蟻防除、湿気対策、地震対策の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（嘱託及び契約社員を含み、派遣出向者を除く）

人員数・1人当たり売上高実績（上期）



	(非連結) 20.3期 上期	(連結) 21.3期 上期	前年同期比	
	実績	実績	増減	増減率
売上高（百万円）	8,238	7,452	△786	△9.5%
うち3サービス	7,905	6,908	△996	△12.6%
期中平均人員（人）	996	1,018	21	2.1%
うち3サービス	795	795	0	0.0%
うち営業職	392	401	9	2.3%
1人当たり売上高 （千円/月）	1,378	1,220	△157	△11.4%
うち3サービス	1,656	1,447	△208	△12.6%
2Q末人員（人）	992	1,037	45	4.5%
うち3サービス	791	797	6	0.8%

- 「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・1人当たり売上高実績（下期）



	(非連結) 20.3期 下期	(連結) 21.3期 下期	前年同期比	
	実績	実績	増減	増減率
売上高 (百万円)	6,193	6,419	225	3.6%
うち3サービス	5,884	5,592	△291	△5.0%
期中平均人員 (人)	974	1,023	49	5.0%
うち3サービス	770	782	12	1.5%
うち営業職	408	422	14	3.4%
1人当たり売上高 (千円/月)	1,059	1,046	△13	△1.3%
うち3サービス	1,273	1,192	△80	△6.4%
期末人員 (人)	962	1,049	87	9.0%
うち3サービス	758	808	50	6.6%

- 「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

営業利益の増減要因（通期 前期比）



(単位：百万円)	(非連結) 20.3期	(連結) 21.3期	前期比	
	実績	実績	増減	増減率
売上高	14,432	13,872	△560	△3.9%
売上原価	4,110	4,162	+52	+1.3%
材料費	1,749	1,756	+6	+0.4%
労務費	1,432	1,391	△40	△2.8%
その他売上原価	928	1,014	+86	+9.3%
売上総利益	10,322	9,709	△613	△5.9%
販管費	8,083	8,107	+23	+0.3%
人件費	5,296	5,306	+10	+0.2%
求人費	189	150	△38	△20.5%
営業用販促費	425	324	△100	△23.6%
その他販管費	2,173	2,324	+151	+7.0%
営業利益	2,239	1,602	△636	△28.4%

- 「営業用販促費」：販促活動に係る広告宣伝費等

損益実績(上期)



(単位：百万円)	(非連結) 20.3期 上期	(連結) 21.3期 上期	前年同期比	
	実績	実績	増減	増減率
売上高	8,238	7,452	△786	△9.5%
売上総利益	6,012	5,334	△677	△11.3%
売上総利益率	73.0%	71.6%	△1.4pt	—
営業利益	1,772	1,166	△606	△34.2%
営業利益率	21.5%	15.7%	△5.9pt	—
経常利益	1,783	1,265	△517	△29.0%
経常利益率	21.6%	17.0%	△4.7pt	—
親会社株主に帰属 する四半期純利益	1,201	825	△375	△31.3%
四半期純利益率	14.6%	11.1%	△3.5pt	—
EPS (円)	97.32	66.84	△30.47	△31.3%

損益実績(下期)



(単位：百万円)	(非連結) 20.3期 下期	(連結) 21.3期 下期	前年同期比	
	実績	実績	増減	増減率
売上高	6,193	6,419	225	3.6%
売上総利益	4,310	4,374	64	1.5%
売上総利益率	69.6%	68.1%	△1.4pt	—
営業利益	466	435	△30	△6.6%
営業利益率	7.5%	6.8%	△0.7pt	—
経常利益	597	437	△159	△26.7%
経常利益率	9.6%	6.8%	△2.8pt	—
親会社株主に帰属 する四半期純利益	379	238	△141	△37.2%
四半期純利益率	6.1%	3.7%	△2.4pt	—
E P S (円)	30.74	20.88	△9.86	△32.1%

貸借対照表



(単位：百万円)	(非連結) 20.3期末	(連結) 21.3期末	増減	増減要因	
流動資産	11,130	8,765	△2,365	現金及び預金	△2,372
固定資産	5,439	5,663	224	のれん	+450
資産合計	16,569	14,429	△2,140		
流動負債	2,194	2,178	△15		
固定負債	957	584	△373		
負債合計	3,151	2,762	△388		
純資産合計	13,417	11,666	△1,751	利益剰余金 自己株式	+302 △2,053
自己資本比率	81.0%	80.9%	△0.1pt		
B P S (円)	1,087.20	1,064.09	△23.11		

キャッシュ・フロー計算書



(単位：百万円)	(非連結) 20.3期	(連結) 21.3期	増減要因	
営業活動 C F	1,524	929	税金等調整前当期純利益	1,689
			法人税等の支払額	△667
投資活動 C F	10	△309	(株)ハートフルホーム取得	△419
フリーキャッシュ・フロー	1,534	619		
財務活動 C F	△752	△2,991	借入金の純減額	△187
			配当金の支払額	△740
			自己株式取得	△2,053
現金及び現金同等物の増減額	781	△2,372		



■ 財務面の安全性は盤石

	(非連結) 19.3期	(非連結) 20.3期	(連結) 21.3期	前期比増減
自己資本比率	78.0%	81.0%	80.9%	△0.1pt
有利子負債依存度	4.5%	4.1%	4.5%	+0.4pt
営業利益率	15.8%	15.5%	11.6%	△4.0pt
ROA	14.8%	14.6%	11.8%	△2.8pt
ROE	12.5%	12.2%	9.1%	△3.1pt
EPS (円)	122.81	128.06	89.52	△38.54
BPS (円)	1,016.16	1,087.20	1,064.09	△23.11
配当性向	44.0%	46.9%	67.0%	+20.2pt
純資産配当率	5.5%	5.7%	5.6%	△0.1pt

- 直近のROA、ROE、純資産配当率は、連結初年度のため、それぞれ期末総資本、期末自己資本、期末1株当たり純資産に基づいて計算

Ⅱ. 22.3期 業績予想





1. コンプライアンス強化とお客様満足度の向上

2. 優秀な人材の確保と従業員満足度の向上

3. 生産性の向上

4. エリア展開の促進

5. 新型コロナウイルス感染防止の対応



新たな営業所の開設



■ 南予営業所

2021年4月1日開設

当社の主力サービスである白蟻対策等において、西日本への営業エリア拡大を図るため、新たに愛媛県に営業所を開設



■ 地域に密着した営業活動

■ 西日本拡大を促進

損益予想（通期）



■ 売上高 14,992百万円、営業利益 1,996百万円

(単位：百万円)	(連結) 21.3期	(連結) 22.3期	前期比	
	実績	予想	増減	増減率
売上高	13,872	14,992	1,120	8.1%
売上総利益	9,709	10,459	750	7.7%
売上総利益率	70.0%	69.8%	△0.2pt	—
営業利益	1,602	1,996	394	24.6%
営業利益率	11.6%	13.3%	+1.8pt	—
経常利益	1,703	2,016	313	18.4%
経常利益率	12.3%	13.5%	+1.2pt	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,063	1,300	236	22.3%
当期純利益率	7.7%	8.7%	+1.0pt	—
E P S (円)	89.52	118.58	29.06	32.5%

人員数・1人当たり売上高予想（通期）



	(連結) 21.3期	(連結) 22.3期	前期比	
	実績	予想	増減	増減率
売上高（百万円）	13,872	14,992	1,120	8.1%
うち3サービス	12,501	13,312	811	6.5%
期中平均人員（人）	1,020	1,047	26	2.6%
うち3サービス	789	799	10	1.3%
うち営業職	412	415	3	0.8%
1人当たり売上高 （千円/月）	1,133	1,193	60	5.4%
うち3サービス	1,321	1,389	68	5.2%
期末人員（人）	1,049	1,073	24	2.3%
うち3サービス	808	823	15	1.9%

- 「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

営業利益の増減要因（通期 前期比）

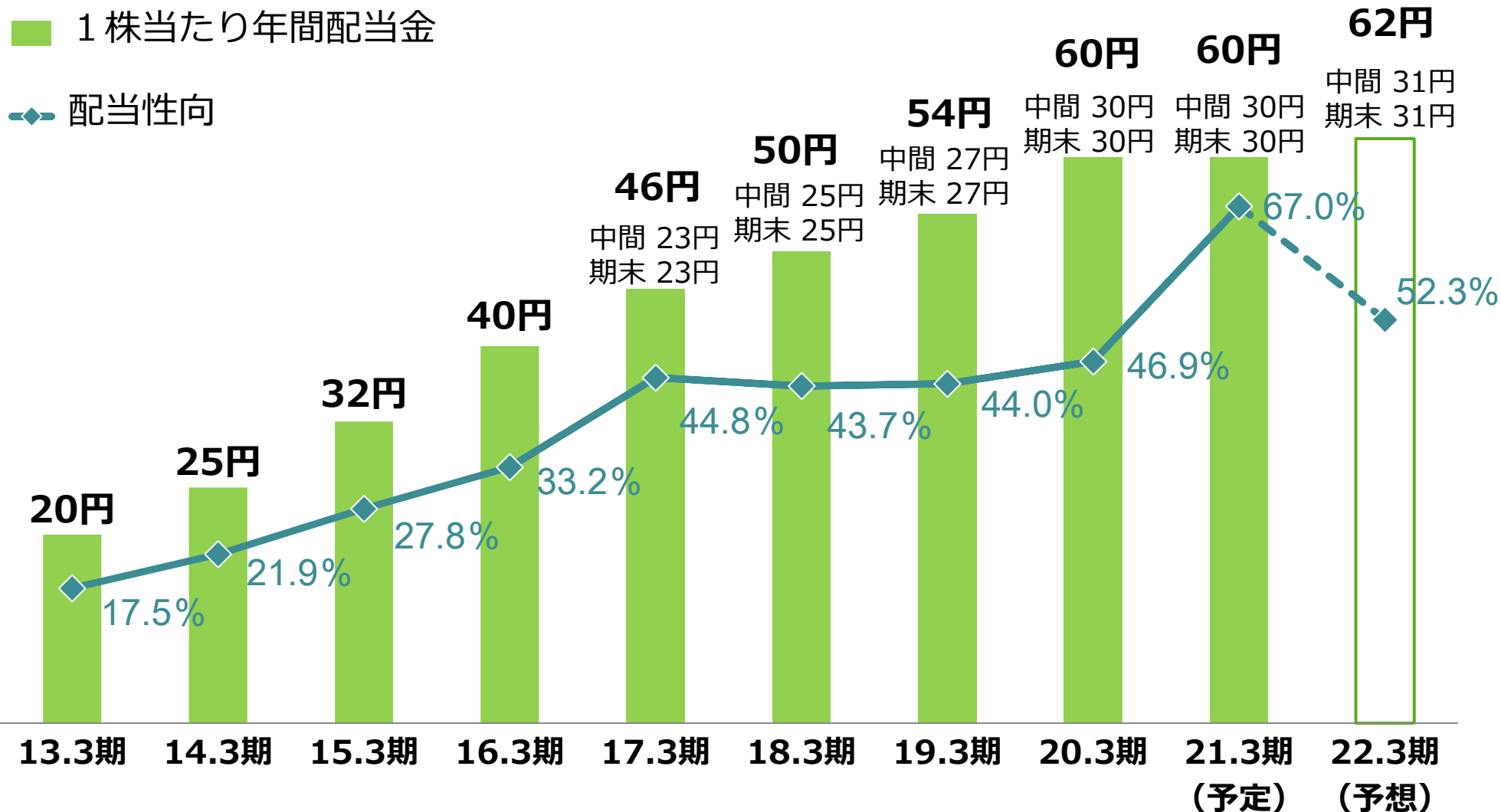


(単位：百万円)	(連結) 21.3期	(連結) 22.3期	前期比	
	実績	予想	増減	増減率
売上高	13,872	14,992	+1,120	+8.1%
売上原価	4,162	4,532	+370	+8.9%
材料費	1,756	1,905	+149	+8.5%
労務費	1,391	1,471	+79	+5.7%
その他売上原価	1,014	1,155	+140	+13.9%
売上総利益	9,709	10,459	+750	+7.7%
販管費	8,107	8,463	+356	+4.4%
人件費	5,306	5,476	+169	+3.2%
求人費	150	187	+36	+24.6%
営業用販促費	324	369	+44	+13.8%
その他販管費	2,324	2,429	+105	+4.5%
営業利益	1,602	1,996	+394	+24.6%

- 「営業用販促費」：販促活動に係る広告宣伝費等



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

Ⅲ. 中期経営計画





- **新型コロナウイルス感染症の影響は、中期的にはワクチンの普及に伴い収束に向かう見込み**
 - 経済活動の妨げはなくなり、個人消費も活発化
 - 急速に浸透したデジタル化の流れは継続
- **住宅関連政策は今後も既存住宅流通、リフォーム市場の拡大を推進する方針**
 - 在宅時間の増加により、住宅のメンテナンス意識、一戸建て住宅の選好度は高まりが見られる
- **潜在需要規模に大きな変化は無く、引き続き莫大**
- **企業の採用活動は徐々に活発化**
 - 新型コロナウイルス感染症の影響により、買い手市場への変化が見られるものの、中期的には収束に伴い徐々に活発化する見込み



中期経営方針

1. 優秀な人材の増強
2. 営業効率・収益力の向上
3. エリア展開の促進

環境課題への取り組み



事業を通じ、環境保全に取り組んでいます

関連する
SDGs

11 住み続けられる
まちづくりを



12 つくる責任
つかう責任



13 気候変動に
具体的な対策を



15 陸の豊かさも
守ろう



**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）」
（2021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
価値の維持へ



中期経営計画 損益概要(ローリング方式)



(単位：百万円)	(連結) 21.3期	(連結) 22.3期	(連結) 23.3期	(連結) 24.3期		
	実績	予想	予想	予想	21.3期比	
					増減	増減率
売上高	13,872	14,992	15,778	16,465	2,593	18.7%
営業利益	1,602	1,996	2,234	2,602	1,000	62.4%
営業利益率	11.6%	13.3%	14.2%	15.8%	+4.3pt	—
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,063	1,300	1,465	1,721	658	61.9%
当期純利益率	7.7%	8.7%	9.3%	10.5%	+2.8pt	—

中期経営計画 人員数・1人当たり売上高(ローリング方式)

(単位：百万円)	(連結) 21.3期	(連結) 22.3期	(連結) 23.3期	(連結) 24.3期		
	実績	予想	予想	予想	21.3期比	
					増減	増減率
売上高	13,872	14,992	15,778	16,465	2,593	18.7%
期中平均人員 (人)	1,020	1,047	1,071	1,095	75	7.3%
前期比増減率	3.5%	2.6%	2.4%	2.2%	—	—
1人当たり売上高 (千円/月)	1,133	1,193	1,227	1,253	120	10.6%
前期比増減率	△7.2%	5.4%	2.8%	2.1%	—	—

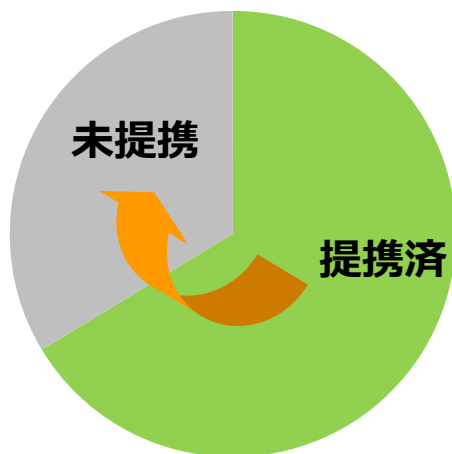
成長戦略 1 (エリア展開の方向性)



既存エリア内の深耕

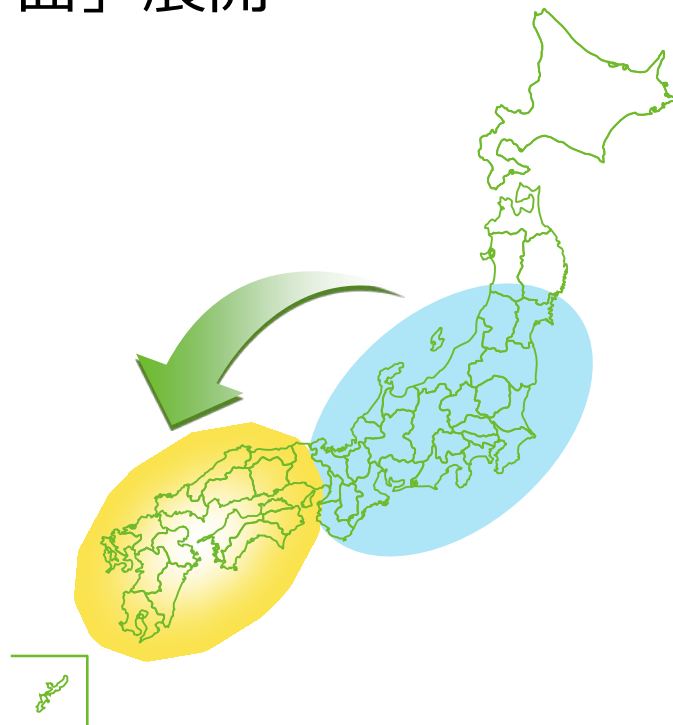
- まだまだ開拓の余地あり
- 営業効率の向上による利益率の上昇

既存エリア内JA提携率



新規エリアの開拓

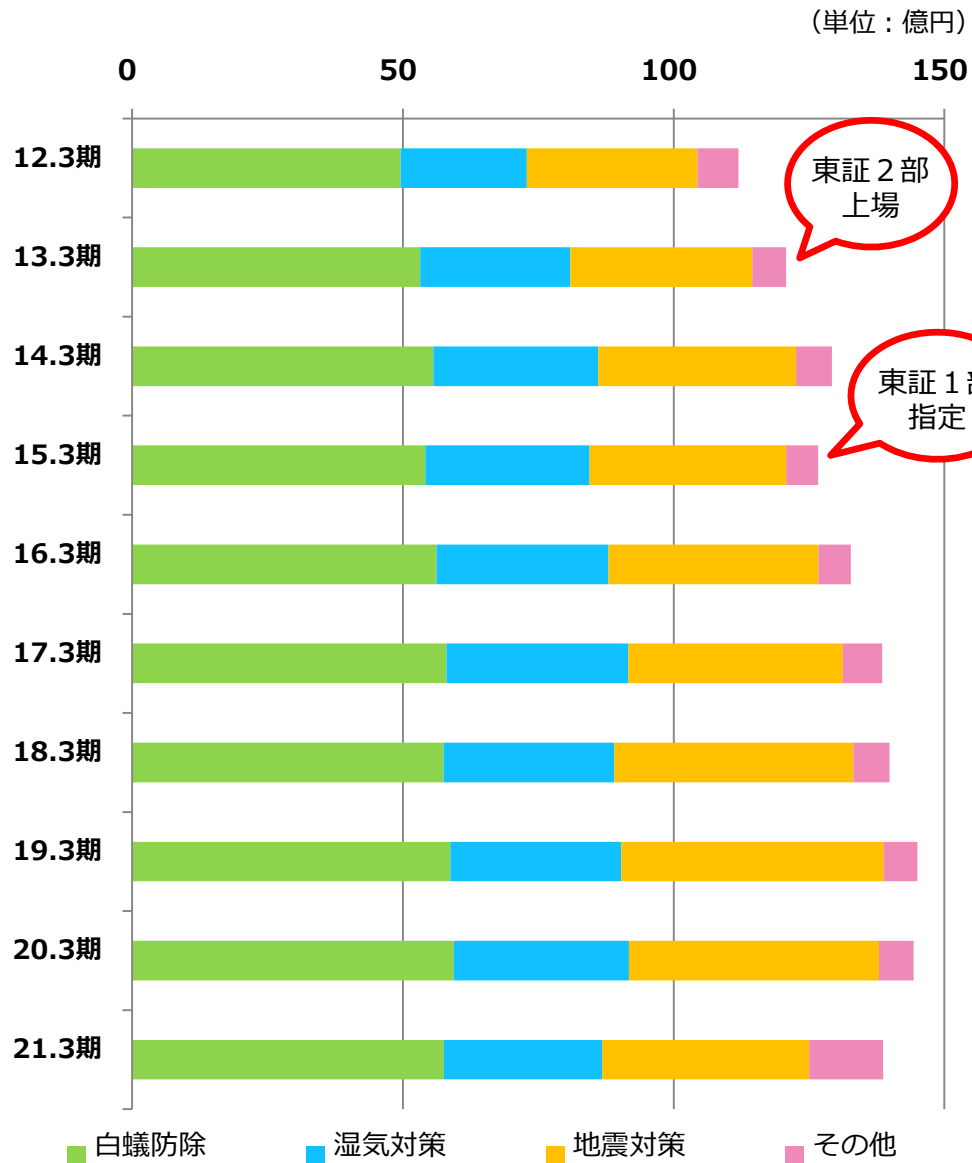
- 関西以西への進出
- JA提携を主軸とした「面」展開



成長戦略 2 (サービス分野拡大の方向性)

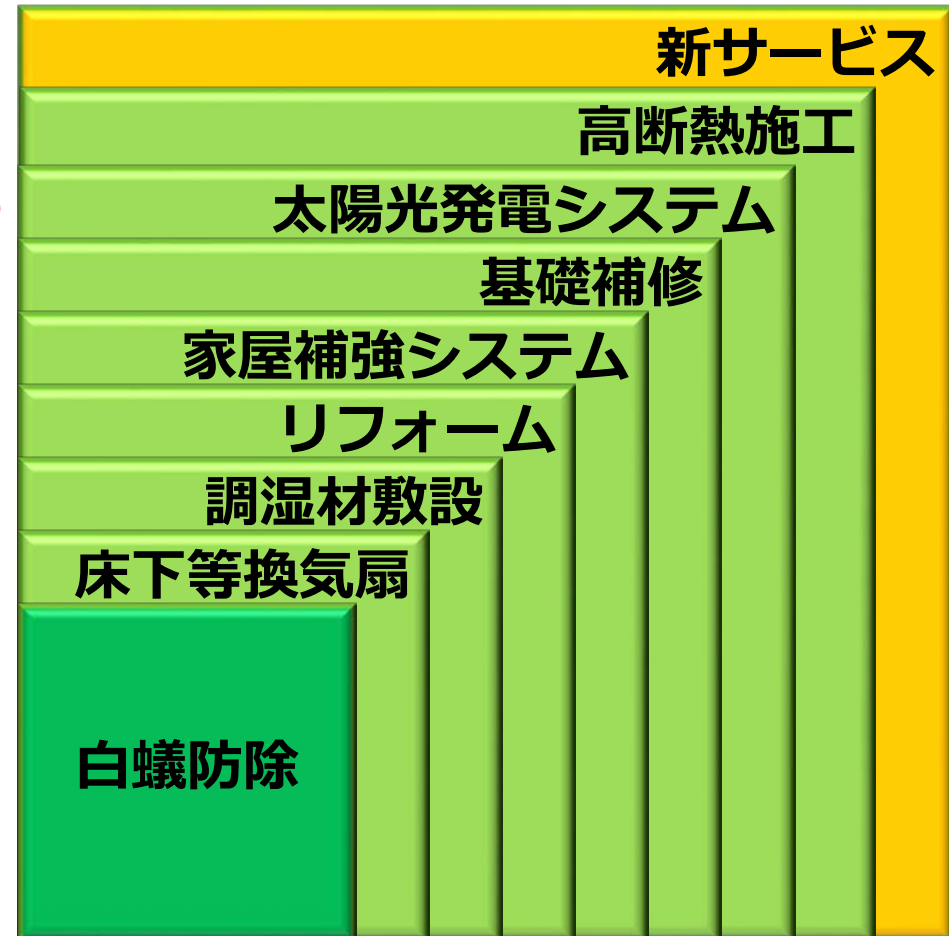


サービス別売上高推移



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

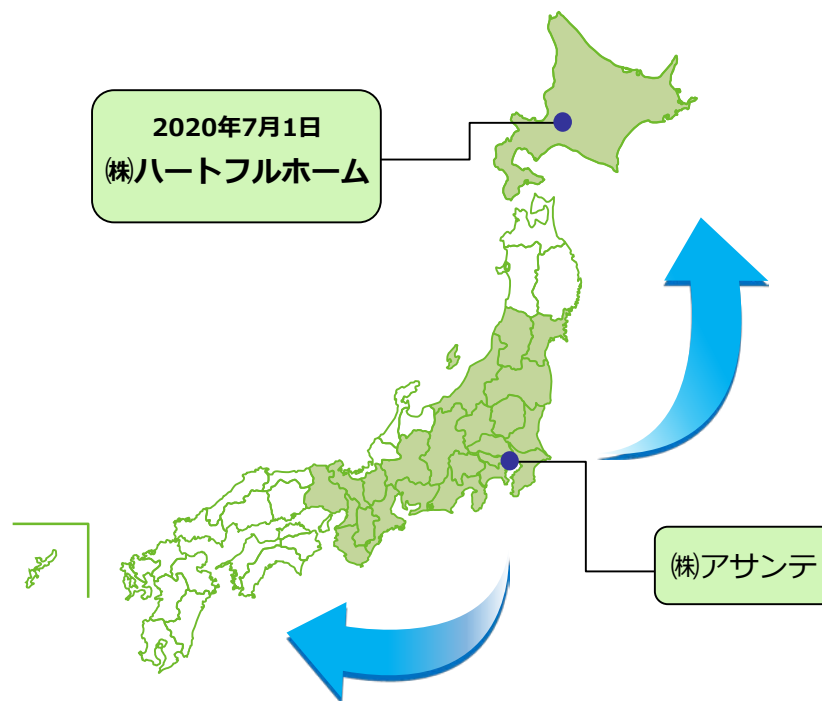
その他
サービス

+

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**



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

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。