

2020年3月期 第2四半期決算説明資料

2019年11月14日

探知犬チーム「くんくんズ」



株式会社 アサnte

【東証1部 証券コード6073】

目次

- I . 20.3期 2Q決算概要 P. 2
- II . 20.3期 2Q決算詳細 P. 19

I . 20.3期 2Q決算概要





企業収益の改善を背景に緩やかな回復基調で推移する一方、企業の人手不足感は高い水準にあった

個人消費は力強さにかける状況が続き、消費者の節約志向は依然として根強い

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により、住宅の長寿命化に対する認知度は高まりつつある

労働需給の逼迫が続き、採用環境は一層厳しい

業界（白蟻新規防除の潜在需要）



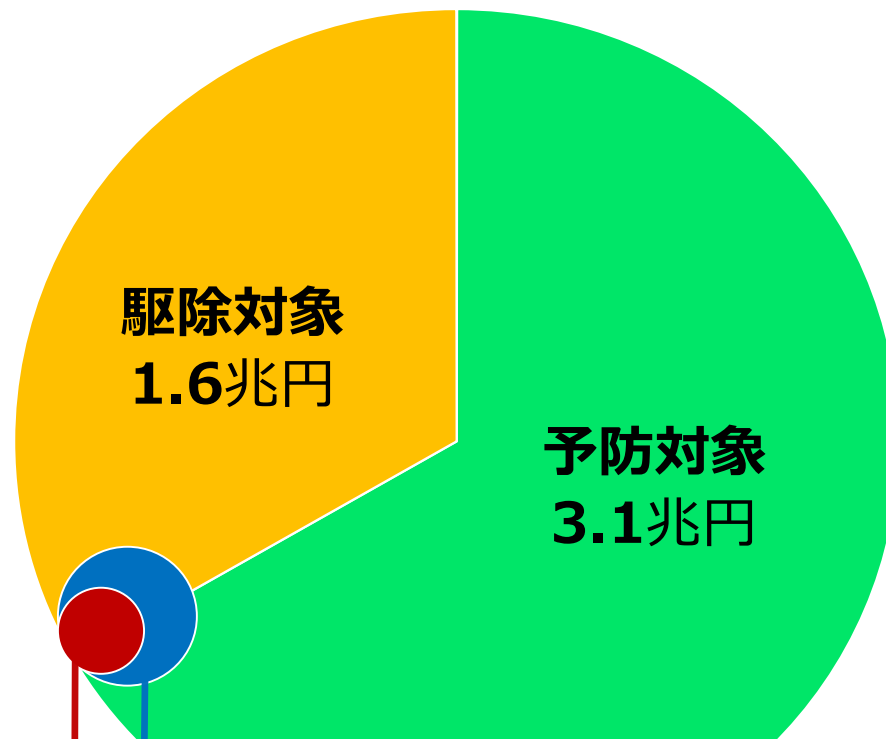
■ **木造戸建住宅数** **26百万戸**

「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）



2018年度
推定業界売上高合計（見込）
478億円（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
223億円（含む換気システム）

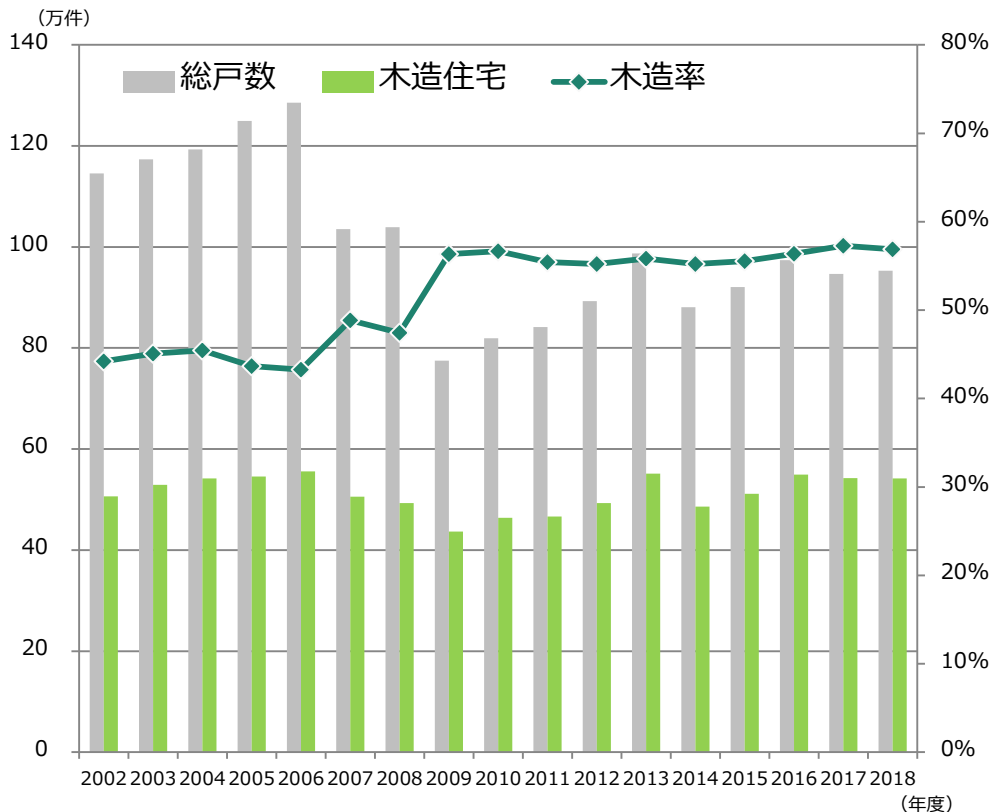
- 莫大な開拓可能市場
- 薬剤の有効期間は5年

木造住宅の動向



新築着工数における木造比率の推移

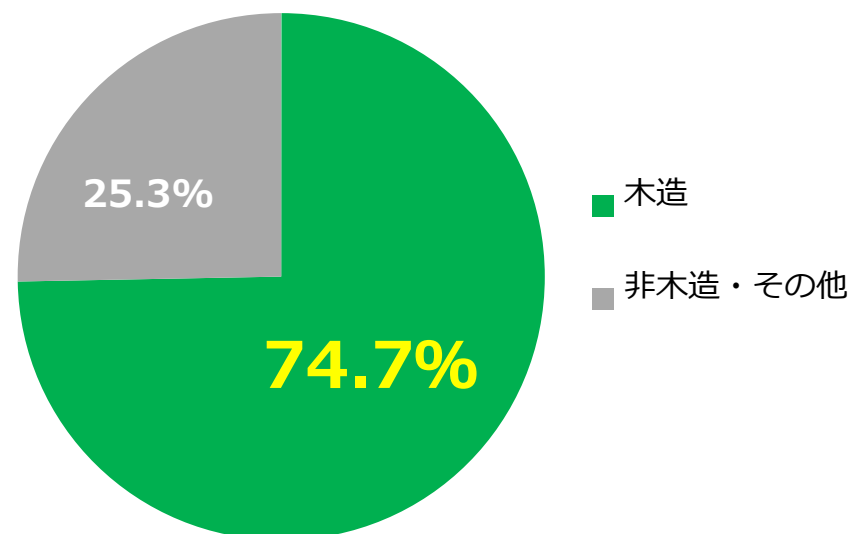
※出所：国土交通省資料



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莫大な規模を維持



■ 三本部制に移行

各本部長に取締役を配置

■ 部門の新設・統廃合

教育部門の機能強化

技術力・研究開発力向上に向けた部門統合



各部門の機能強化、意思決定の迅速化



1. コンプライアンス強化とお客様満足度の向上

- 関連部門の統合による連携強化

2. 優秀な人材の確保と教育体制の強化

- 新入社員の定着と早期戦力化に注力
- 管理職研修の充実によりマネジメント力強化

3. 業務の効率化と生産性の向上

- スマートフォンを活用した営業効率化の機能強化を推進
- 広告宣伝・販促による効率的な需要獲得

4. 営業対象先増加に資するエリア展開

- 新規エリアとなる兵庫県に阪神営業所を開設



- 新たなテレビCMやチラシの新聞折込、Web広告を実施

テレビCM

- 5～6月（営業エリア全域）



- 9月（一部のエリア）



チラシ・web広告



シロアリ駆除ならあなたの街のアサンテにお任せ。



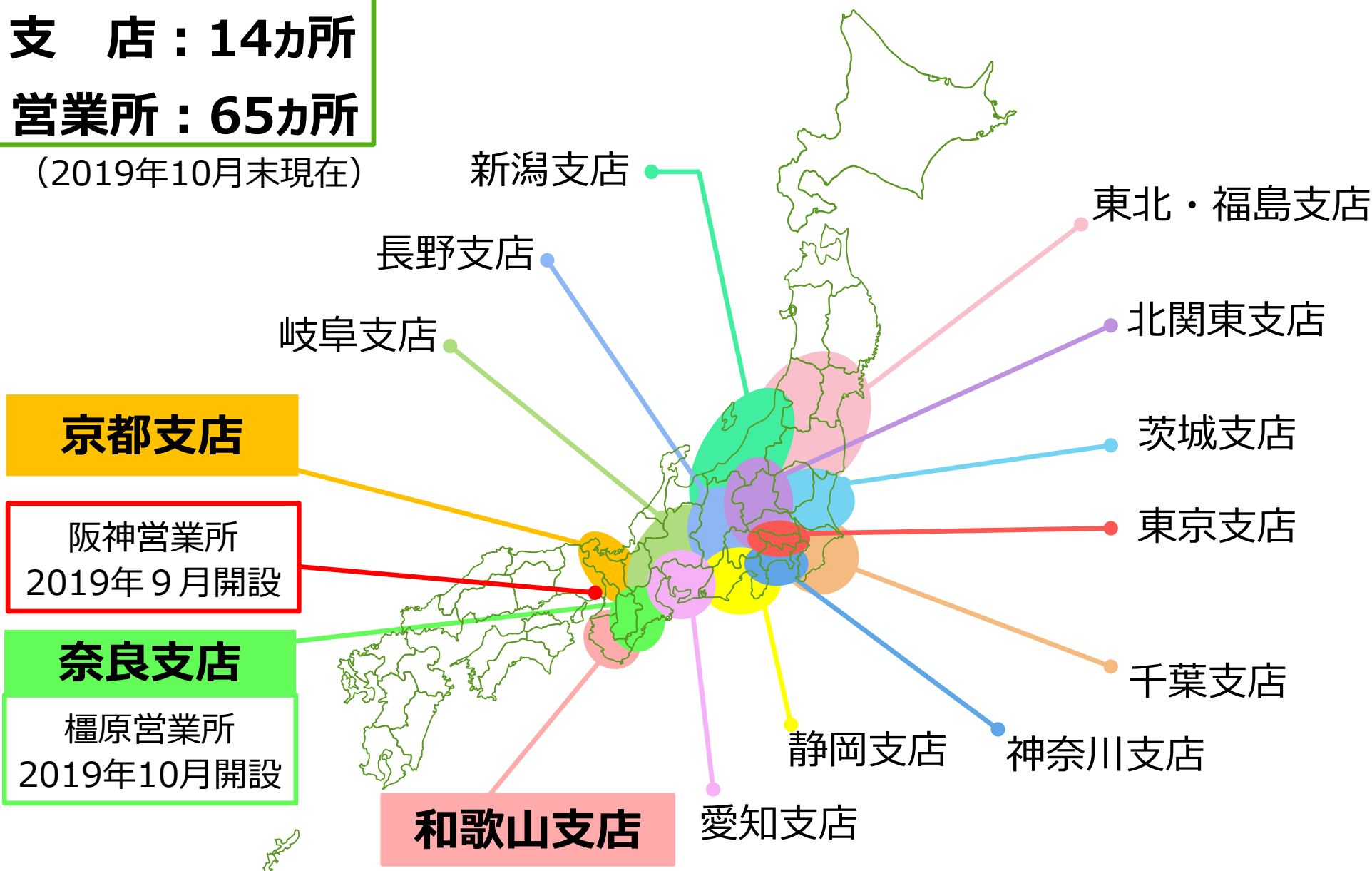
雨上がりの晴れた日に羽アリを見たら、すぐ近くにシロアリが生息している可能性があります！

営業エリアの展開



支店：14カ所
営業所：65カ所

(2019年10月末現在)



損益実績（2Q累計 前年同期比）



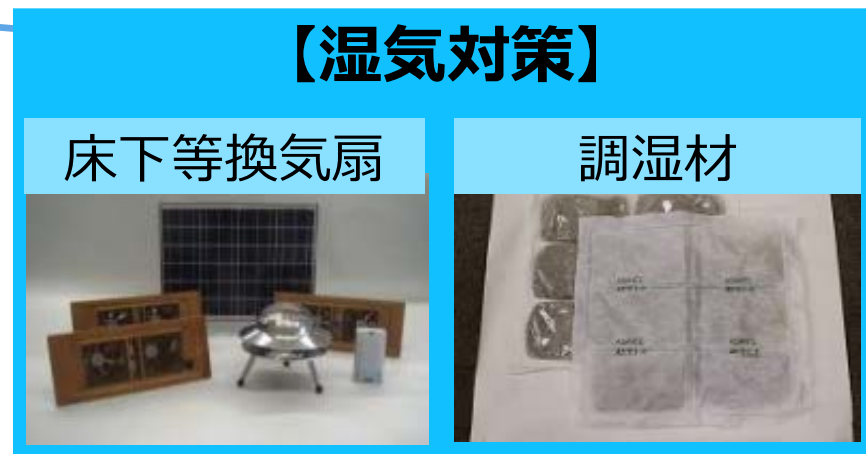
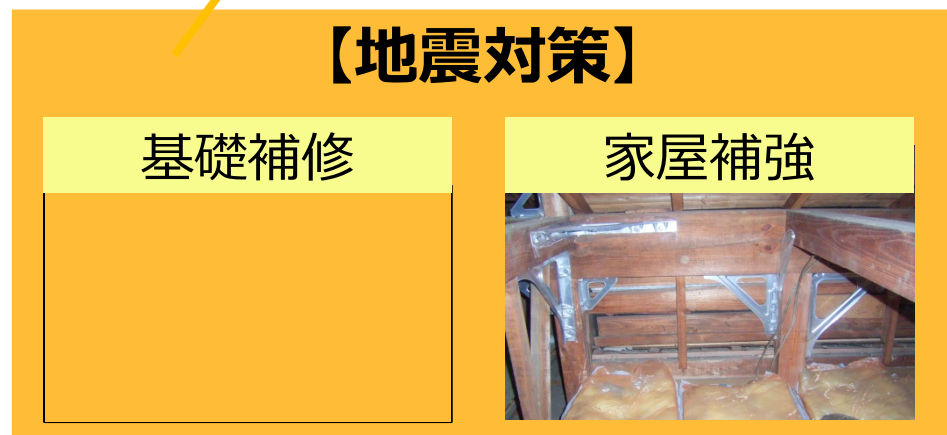
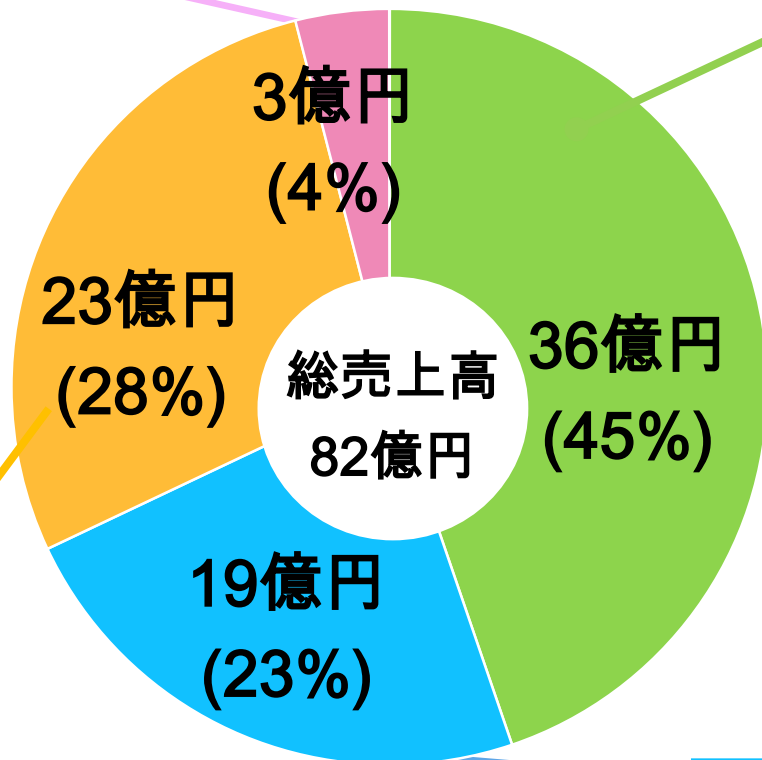
- 223百万円の増収、120百万円の営業増益

(単位：百万円)	19.3期 2 Q累計	20.3期 2 Q累計	前年同期比	
	実績	実績	増減	増減率
売上高	8,015	8,238	223	2.8%
売上総利益	5,837	6,012	175	3.0%
売上総利益率	72.8%	73.0%	+0.1pt	—
営業利益	1,652	1,772	120	7.3%
営業利益率	20.6%	21.5%	+0.9pt	—
経常利益	1,672	1,783	111	6.7%
経常利益率	20.9%	21.6%	+0.8pt	—
四半期純利益	1,121	1,201	79	7.1%
四半期純利益率	14.0%	14.6%	+0.6pt	—
E P S (円)	90.85	97.32	6.47	7.1%

サービス別売上高構成（2Q累計）



その他
害虫・害獣対策
リフォーム
その他



サービス別売上高実績（2Q累計 前年同期比）



- 主要サービスが総じて増加
- 白蟻防除は4.8%増加、うち新規防除0.5%増加、更新防除9.7%増加

(単位：百万円)	19.3期 2Q累計		20.3期 2Q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	8,015	—	8,238	—	223	2.8%
白蟻防除	3,513	43.8%	3,680	44.7%	167	4.8%
新規防除	1,884	23.5%	1,893	23.0%	8	0.5%
更新防除	1,629	20.3%	1,787	21.7%	158	9.7%
湿気対策	1,900	23.7%	1,915	23.2%	15	0.8%
地震対策	2,269	28.3%	2,309	28.0%	39	1.8%
その他	332	4.1%	333	4.0%	1	0.4%

人員数・1人当たり売上高実績(前年同期比)



■ 平均人員数39人減少

	19.3期 2Q累計	20.3期 2Q累計	前年同期比	
	実績	実績	増減	増減率
売上高 (百万円)	8,015	8,238	223	2.8%
うち3サービス	7,683	7,905	222	2.9%
期中平均人員 (人)	1,035	996	△39	△3.7%
うち3サービス	833	795	△38	△4.6%
うち営業職	436	392	△44	△10.0%
1人当たり売上高 (千円/月)	1,290	1,378	87	6.8%
うち3サービス	1,536	1,656	119	7.8%
2Q末人員 (人)	1,010	992	△18	△1.8%
うち3サービス	811	791	△20	△2.5%

- 「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

損益実績（2Q累計 予想比）



- 売上高 予想達成率96.2%、営業利益 予想達成率102.1%

(単位：百万円)	20.3期 2Q累計			
	予想	実績	予想比	達成率
売上高	8,562	8,238	△323	96.2%
売上総利益	6,243	6,012	△231	96.3%
売上総利益率	72.9%	73.0%	+0.1pt	—
営業利益	1,735	1,772	37	102.1%
営業利益率	20.3%	21.5%	+1.2pt	—
経常利益	1,751	1,783	31	101.8%
経常利益率	20.5%	21.6%	+1.2pt	—
四半期純利益	1,180	1,201	20	101.8%
四半期純利益率	13.8%	14.6%	+0.8pt	—
E P S (円)	95.64	97.32	1.68	101.8%

損益予想進捗度



- 売上高 通期予想進捗率53.4%、営業利益 通期予想進捗率67.8%

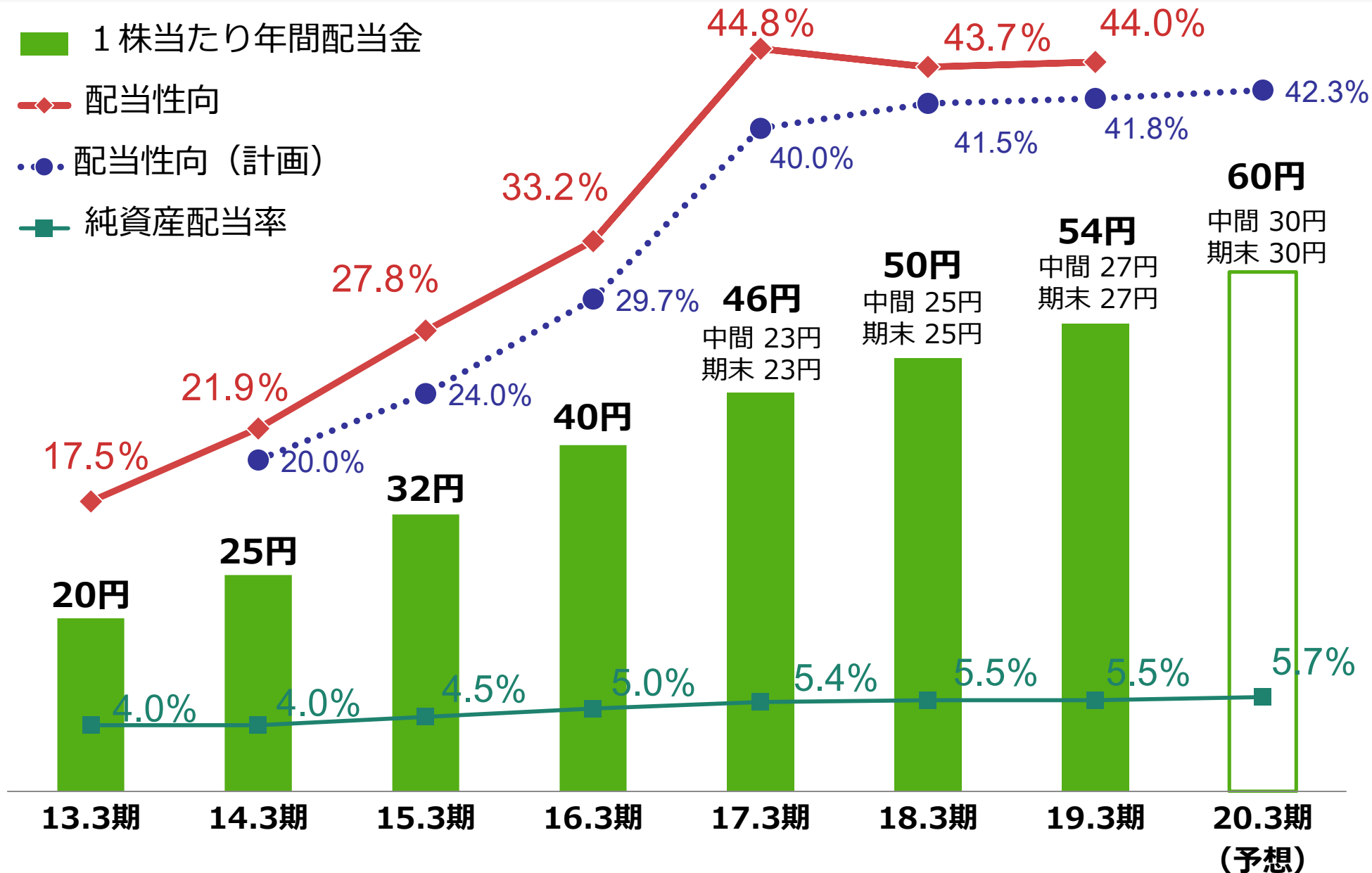
(単位：百万円)	20.3期 2Q累計	20.3期 通期	
	実績	予想	進捗率
売上高	8,238	15,430	53.4%
売上総利益	6,012	11,107	54.1%
売上総利益率	73.0%	72.0%	—
営業利益	1,772	2,615	67.8%
営業利益率	21.5%	17.0%	—
経常利益	1,783	2,628	67.9%
経常利益率	21.6%	17.0%	—
四半期純利益	1,201	1,752	68.6%
四半期純利益率	14.6%	11.4%	—
E P S (円)	97.32	141.96	68.6%



- 1. 適切な人員配置による社内人材の有効活用**
- 2. 優秀な人材の確保と教育体制の強化**
- 3. 営業エリアの更なる拡大**
- 4. 営業活動の効率化推進**

配当実績・予想

5/17公表値から修正なし

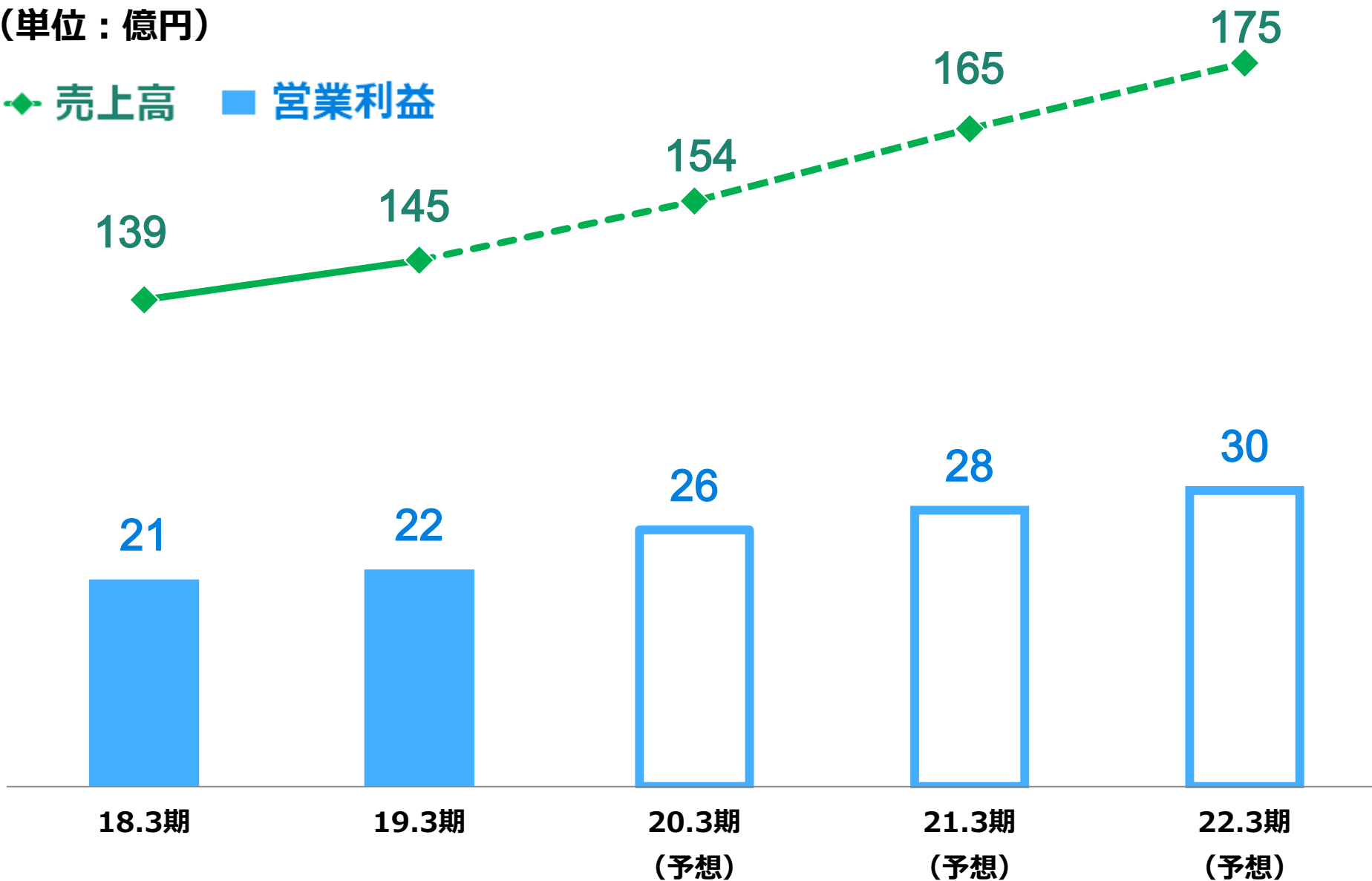


中期損益計画（ローリング方式）

5/17公表値から修正なし

(単位：億円)

◆ 売上高 ■ 営業利益



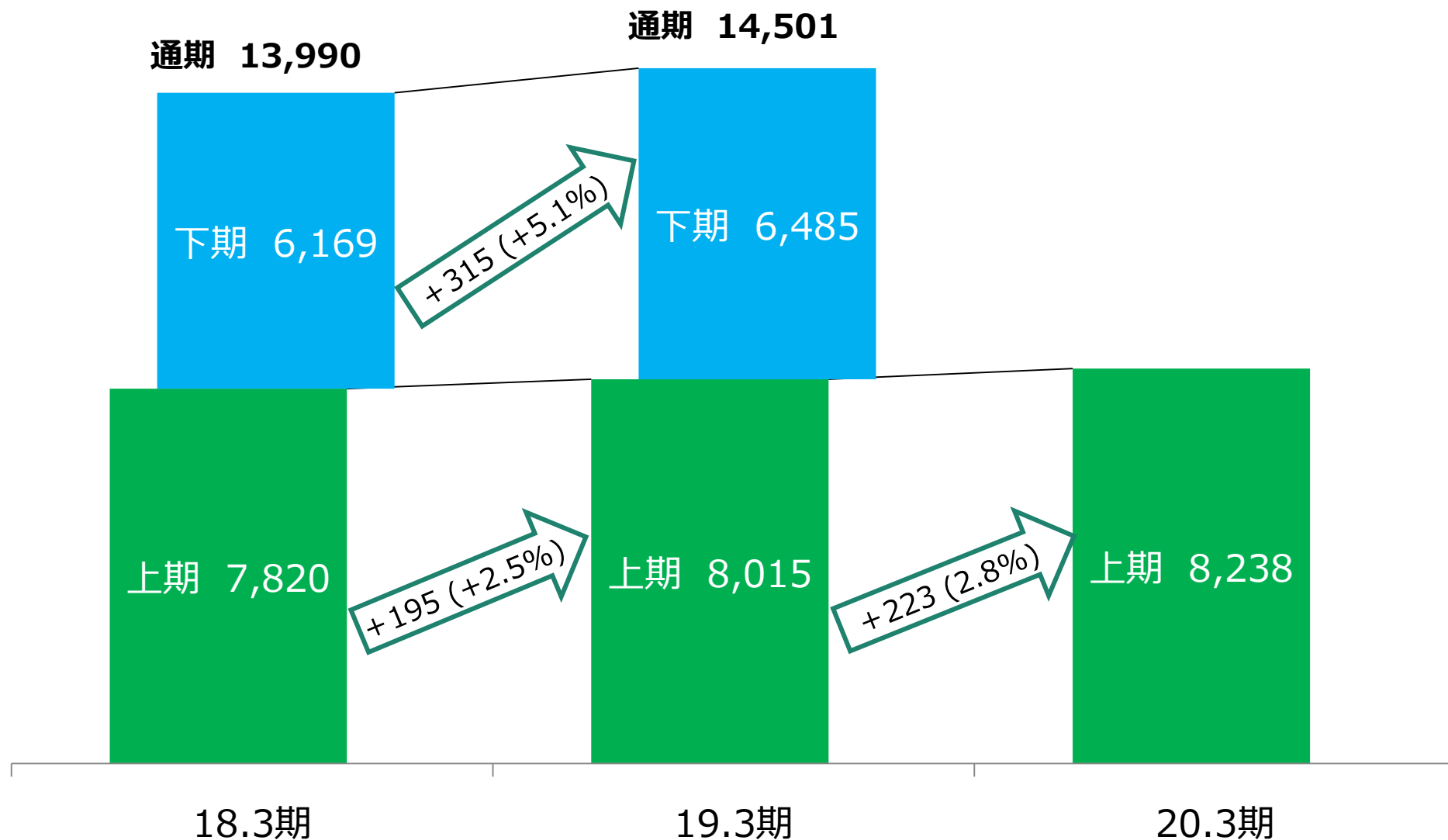
Ⅱ. 20.3期 2Q決算詳細



売上高推移（半期別）



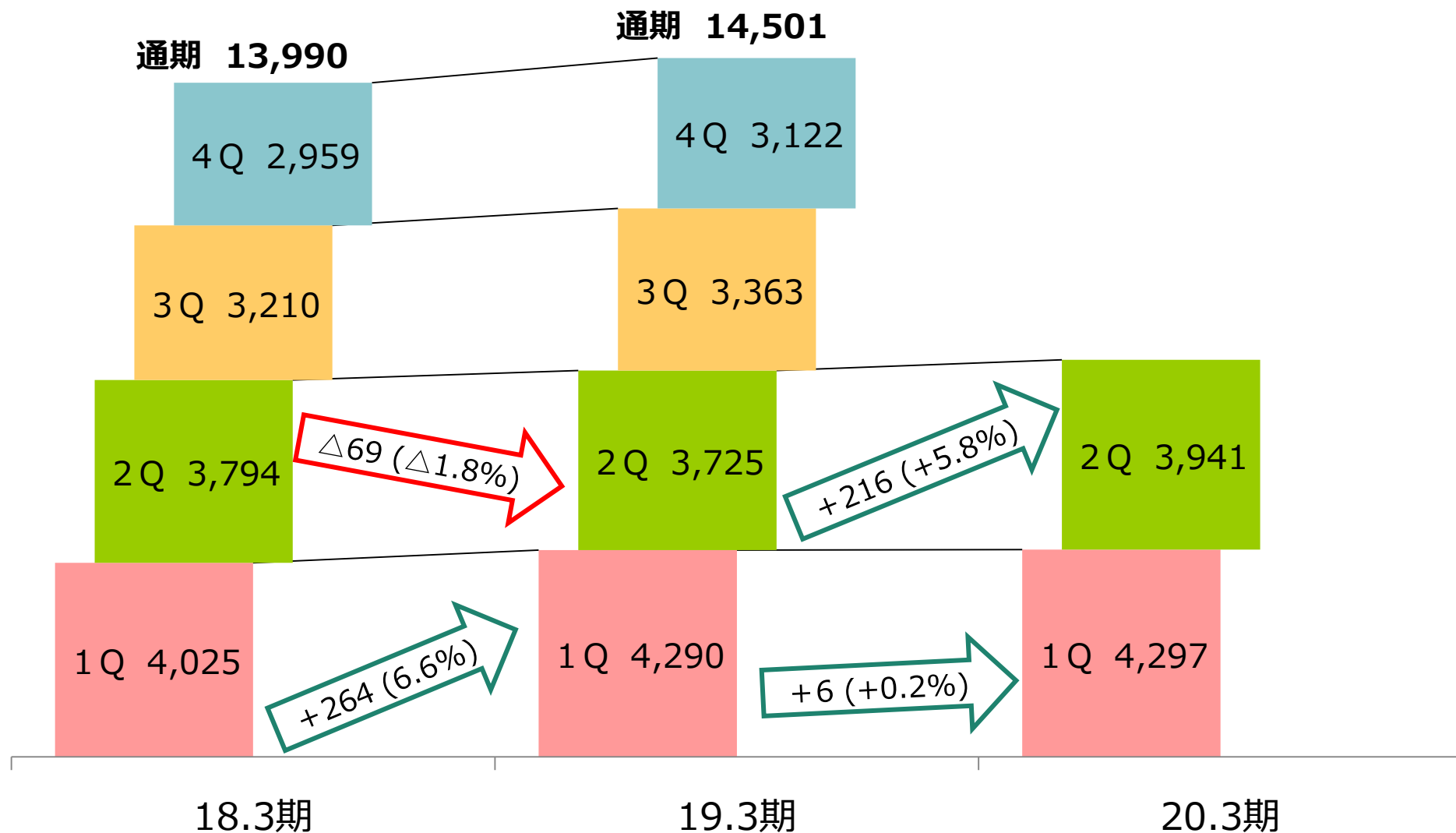
(単位：百万円)



売上高推移（四半期別）



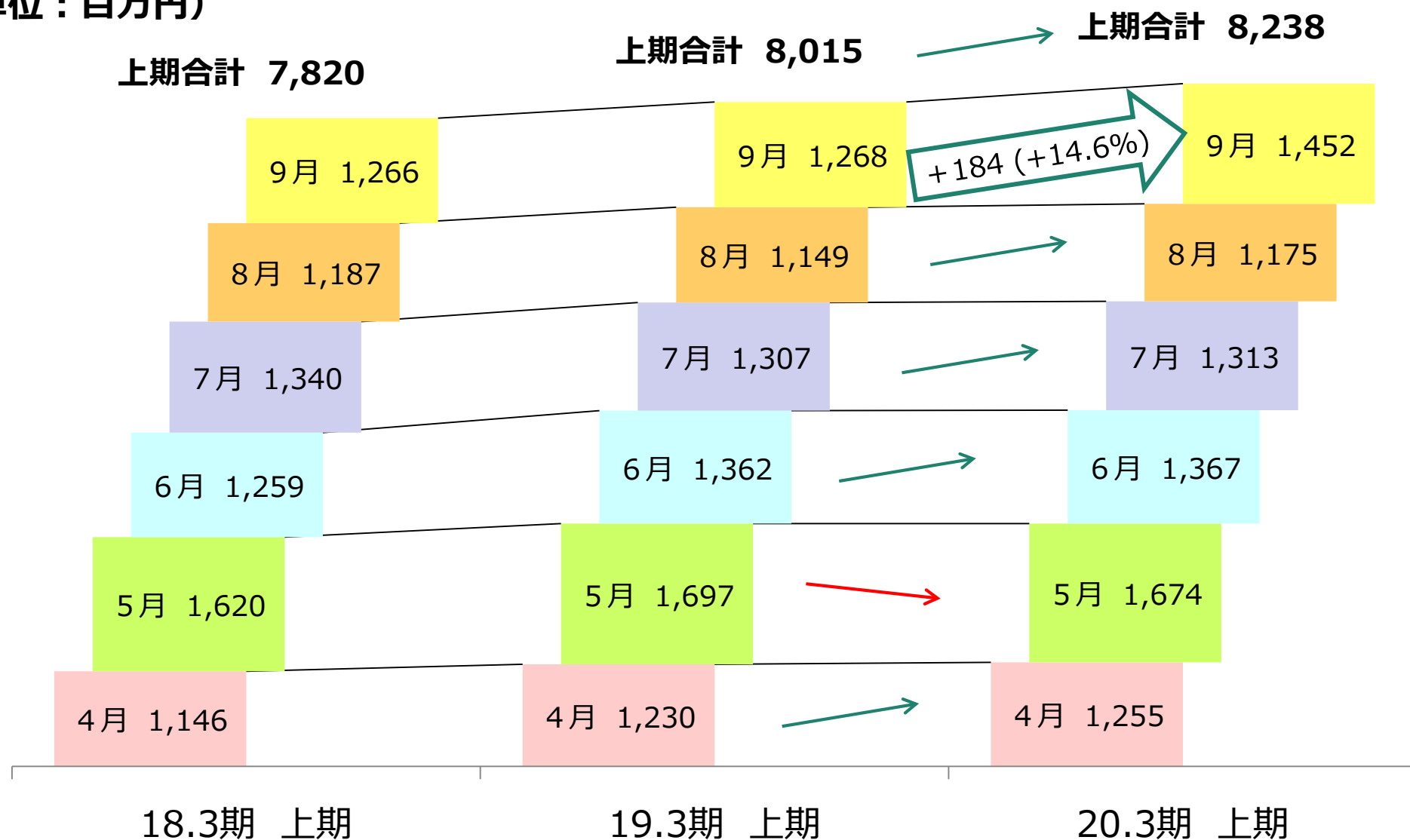
(単位：百万円)



売上高推移（月次）



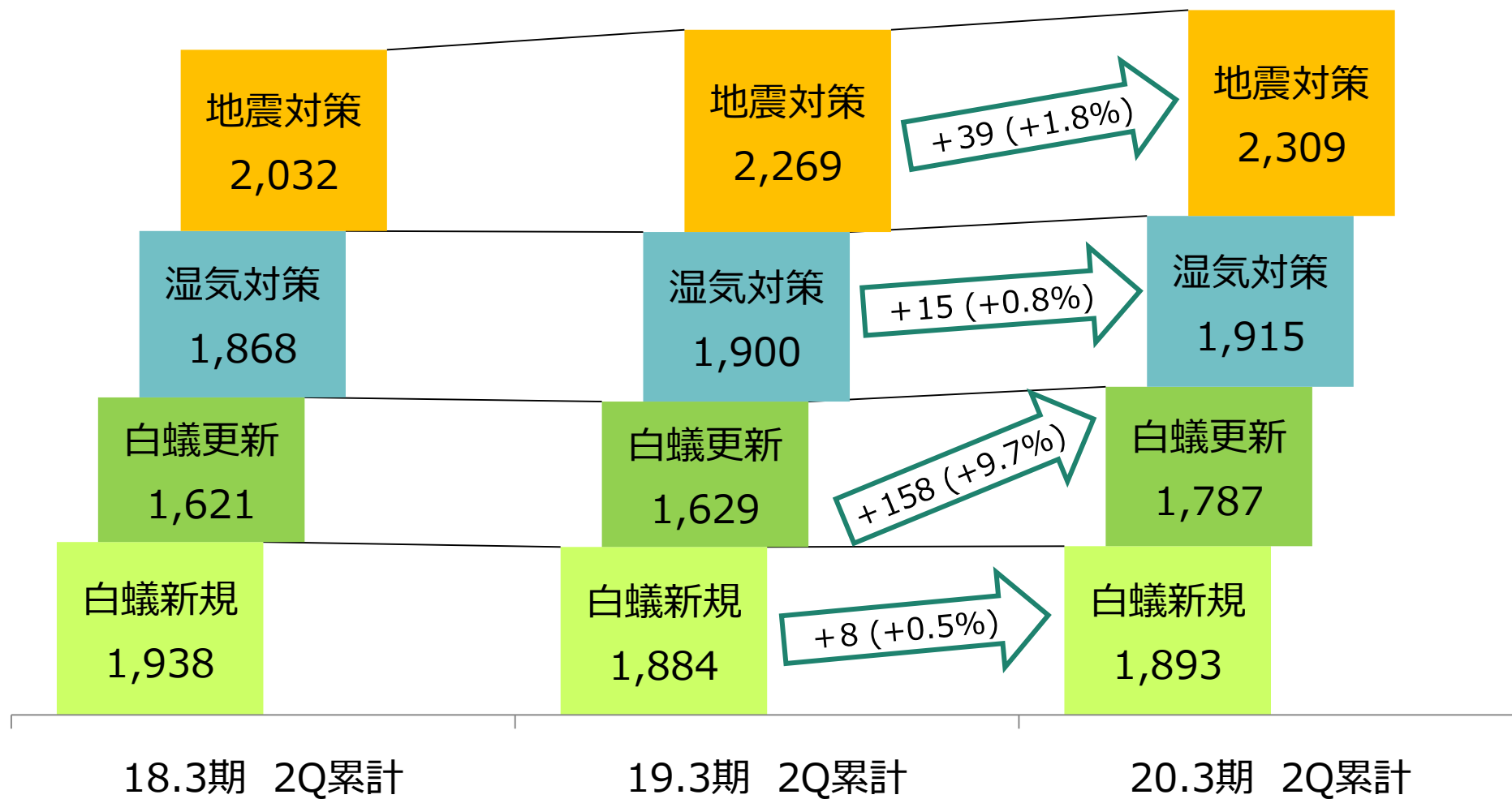
（単位：百万円）



サービス別売上高推移（2Q累計）



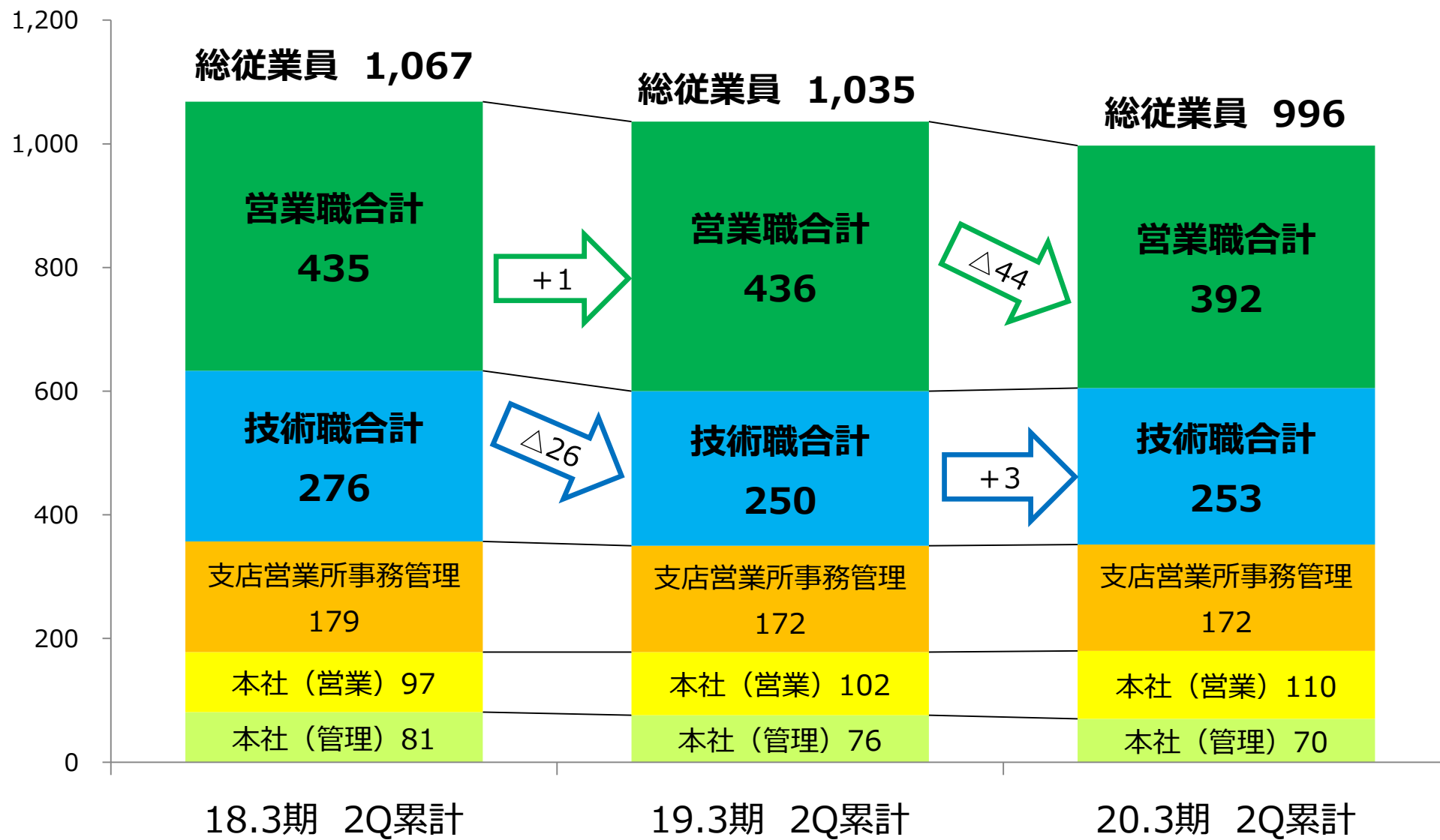
（単位：百万円）



人員数推移（2Q累計）



（単位：人）



人員数・1人当たり売上高（1Q 前年同期比）



- 1Qにおいて、応募数の確保に苦戦し採用数減少

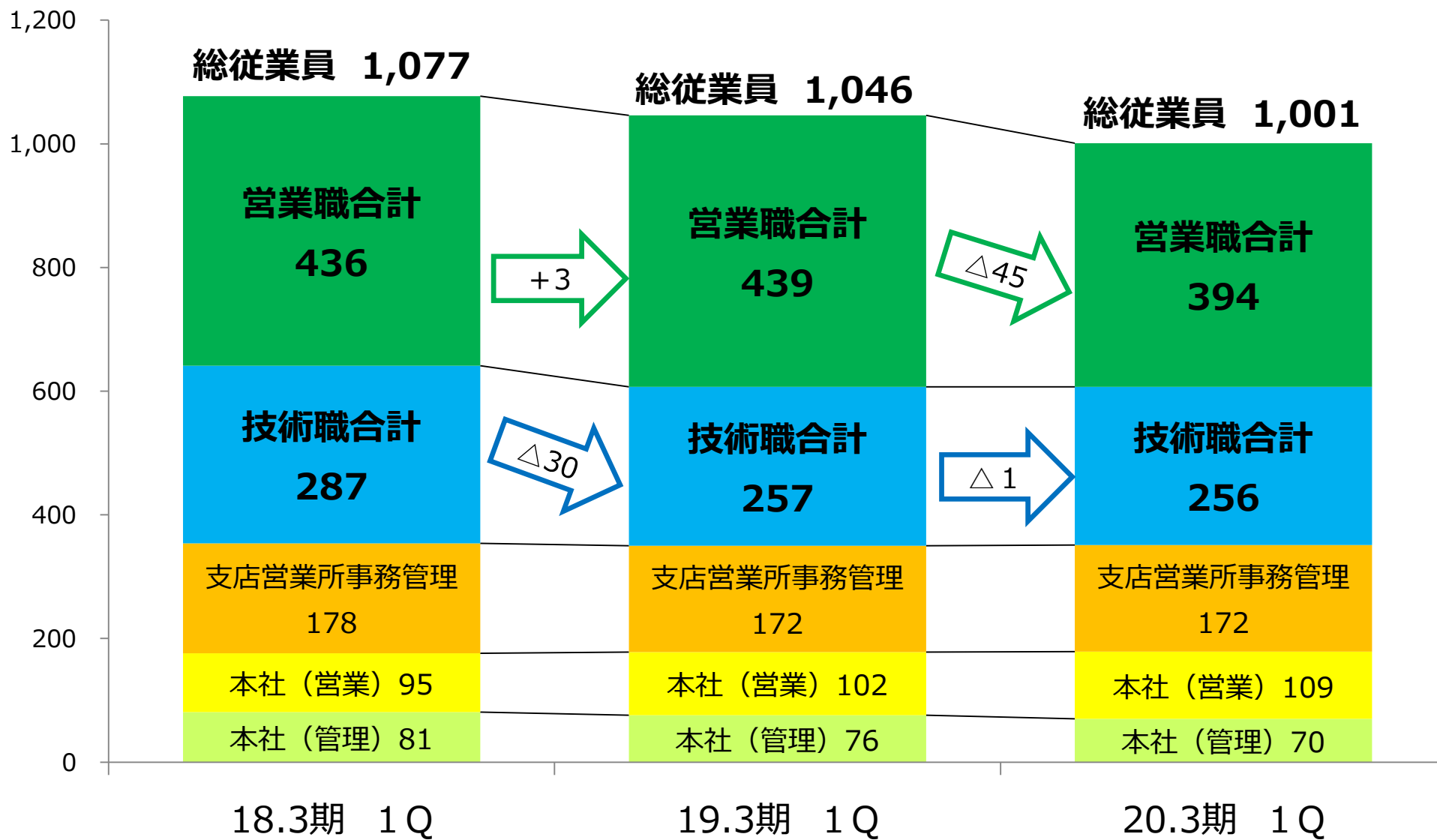
	19.3期 1Q	20.3期 1Q	前年同期比	
	実績	実績	増減	増減率
売上高（百万円）	4,290	4,297	6	0.2%
うち3サービス	4,101	4,133	32	0.8%
期中平均人員（人）	1,046	1,001	△45	△4.3%
うち3サービス	844	801	△43	△5.1%
うち営業職	439	394	△45	△10.2%
1人当たり売上高 （千円/月）	1,366	1,430	63	4.7%
うち3サービス	1,619	1,720	101	6.2%
1Q末人員（人）	1,046	997	△49	△4.7%
うち3サービス	847	796	△51	△6.0%

- 「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

人員数推移 (1Q)



(単位：人)



人員数・1人当たり売上高（2Q 前年同期比）



- 2Qにおいて、採用数は改善傾向にある

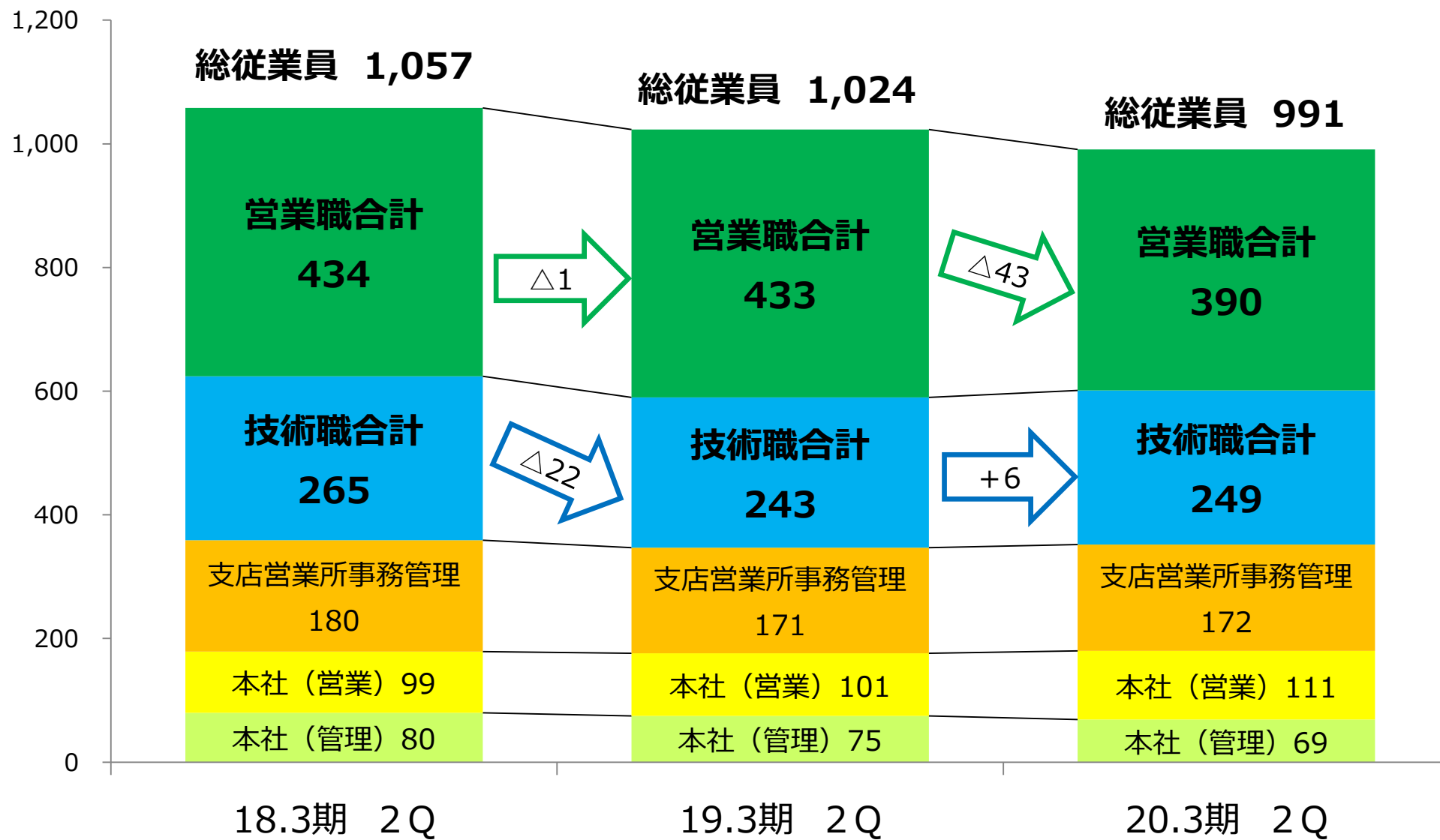
	19.3期 2Q	20.3期 2Q	前年同期比	
	実績	実績	増減	増減率
売上高（百万円）	3,725	3,941	216	5.8%
うち3サービス	3,582	3,772	189	5.3%
期中平均人員（人）	1,024	991	△32	△3.2%
うち3サービス	823	790	△33	△4.0%
うち営業職	433	390	△43	△9.9%
1人当たり売上高 （千円/月）	1,213	1,325	112	9.3%
うち3サービス	1,451	1,591	140	9.7%
2Q末人員（人）	1,010	992	△18	△1.8%
うち3サービス	811	791	△20	△2.5%

- 「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

人員数推移 (2Q)



(単位：人)



営業利益の増減要因（2Q累計 前年同期比）



(単位：百万円)	19.3期 2 Q累計	20.3期 2 Q累計	前年 同期比	増減率	主な増減要因
売上高	8,015	8,238	223	+2.8%	
売上原価	2,178	2,226	48	+2.2%	
材料費	965	961	△3	△0.4%	
労務費	755	771	15	+2.1%	技術職人員増
その他売上原価	457	493	36	+8.1%	
売上総利益	5,837	6,012	175	+3.0%	
販管費	4,184	4,239	54	+1.3%	
人件費	2,658	2,622	△35	△1.3%	営業職人員減
求人費	106	109	3	+2.9%	
営業用販促費	313	390	77	+24.7%	
その他販管費	1,106	1,116	9	+0.9%	
営業利益	1,652	1,772	120	+7.3%	

- 「営業用販促費」：販促活動に係る広告宣伝費等

損益実績（1Q 前年同期比）



(単位：百万円)	19.3期 1Q	20.3期 1Q	前年同期比	
	実績	実績	増減	増減率
売上高	4,290	4,297	6	0.2%
売上総利益	3,140	3,152	12	0.4%
売上総利益率	73.2%	73.4%	+0.2pt	—
営業利益	875	871	△3	△0.4%
営業利益率	20.4%	20.3%	△0.1pt	—
経常利益	870	867	△2	△0.3%
経常利益率	20.3%	20.2%	△0.1pt	—
四半期純利益	585	585	0	0.0%
四半期純利益率	13.6%	13.6%	△0.0pt	—
E P S (円)	47.44	47.45	0.01	0.0%

営業利益の増減要因（1Q 前年同期比）



(単位：百万円)	19.3期 1Q	20.3期 1Q	前年 同期比	増減率	主な増減要因
売上高	4,290	4,297	6	+0.2%	
売上原価	1,150	1,144	△6	△0.5%	
材料費	508	487	△20	△4.1%	
労務費	401	404	2	+0.6%	
その他売上原価	240	252	12	+5.0%	
売上総利益	3,140	3,152	12	+0.4%	
販管費	2,264	2,281	16	+0.7%	
人件費	1,354	1,334	△19	△1.5%	営業職人員減
求人費	62	65	3	+6.2%	
営業用販促費	278	321	43	+15.5%	
その他販管費	569	559	△10	△1.9%	
営業利益	875	871	△3	△0.4%	

● 「営業用販促費」：販促活動に係る広告宣伝費等

損益実績（2Q 前年同期比）



(単位：百万円)	19.3期 2Q	20.3期 2Q	前年同期比	
	実績	実績	増減	増減率
売上高	3,725	3,941	216	5.8%
売上総利益	2,697	2,859	162	6.0%
売上総利益率	72.4%	72.5%	+0.1pt	—
営業利益	776	901	124	16.0%
営業利益率	20.9%	22.9%	+2.0pt	—
経常利益	802	915	113	14.2%
経常利益率	21.5%	23.2%	+1.7pt	—
四半期純利益	535	615	79	14.9%
四半期純利益率	14.4%	15.6%	+1.2pt	—
E P S (円)	43.40	49.87	6.46	14.9%

営業利益の増減要因（2Q 前年同期比）



（単位：百万円）	19.3期 2Q	20.3期 2Q	前年 同期比	増減率	主な増減要因
売上高	3,725	3,941	216	+5.8%	
売上原価	1,028	1,082	54	+5.3%	
材料費	457	474	16	+3.6%	
労務費	353	367	13	+3.8%	技術職人員増
その他売上原価	216	241	24	+11.4%	
売上総利益	2,697	2,859	162	+6.0%	
販管費	1,920	1,958	37	+2.0%	
人件費	1,303	1,288	△15	△1.2%	営業職人員減
求人費	44	43	△0	△1.7%	
営業用販促費	34	68	34	+98.9%	
その他販管費	537	557	20	+3.8%	
営業利益	776	901	124	+16.0%	

● 「営業用販促費」：販促活動に係る広告宣伝費等

中期損益計画（ローリング方式）

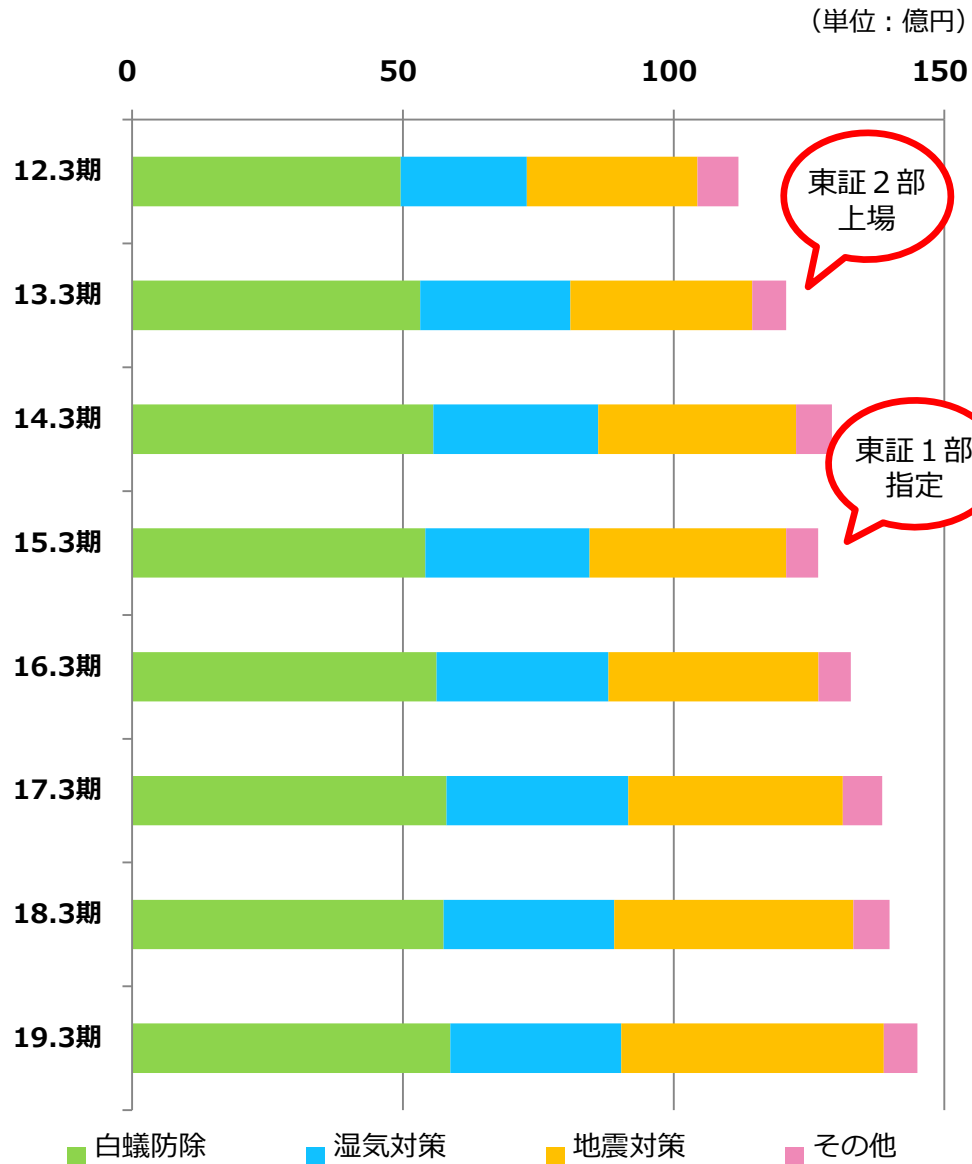
5/17公表値から修正なし

(単位：百万円)	19.3期	20.3期	21.3期	22.3期		
	実績	予想	予想	予想	46期比	
					増減	増減率
売上高	14,501	15,430	16,500	17,580	3,078	21.2%
前期比増減率	3.7%	6.4%	6.9%	6.5%	—	—
営業利益	2,285	2,615	2,887	3,077	792	34.7%
前期比増減率	7.2%	14.4%	10.4%	6.6%	—	—
営業利益率	15.8%	17.0%	17.5%	17.5%	+ 1.7pt	—
当期純利益	1,515	1,752	1,943	2,075	560	37.0%
前期比増減率	7.4%	15.6%	10.9%	6.8%	—	—
当期純利益率	10.5%	11.4%	11.8%	11.8%	+ 1.4pt	—

成長戦略 1 (サービス分野拡大の方向性)

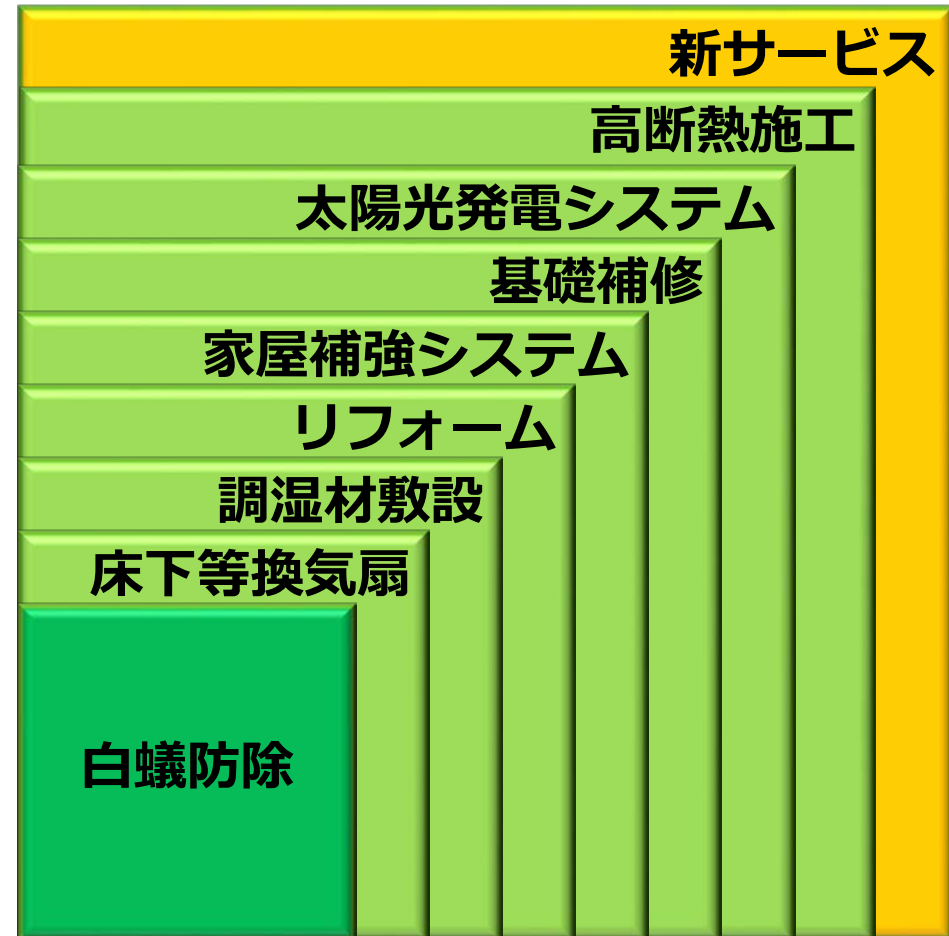


サービス別売上高推移



サービス分野拡大

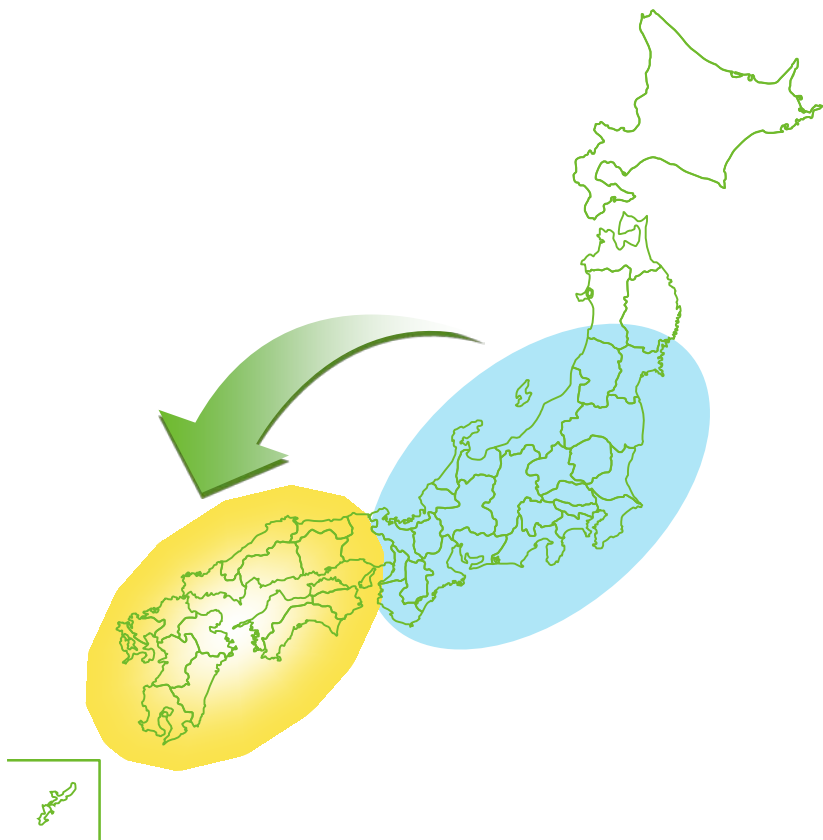
- ハウスメンテナンスサービスのラインナップ





営業エリアの拡大

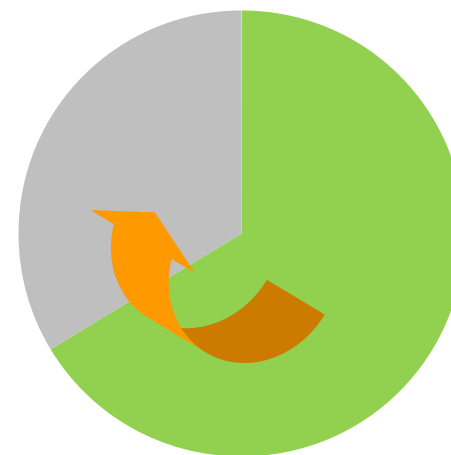
- 関西以西への進出
- JA提携による「面」展開



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



成長戦略 3 (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

【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。