

証券コード 6073



株式会社 アサンテ

第42期
事業報告書

2014.04.01 ▶ 2015.03.31



ASANTE BUSINESS REPORT 2015



トップメッセージ



白蟻防除業界の トップ企業として、社会的課題に 取り組んでまいります。

代表取締役社長

宗政 誠

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

2015年3月期におけるわが国経済は、緩やかな回復基調で推移したものの、個人消費は、消費税増税や物価上昇に伴う実質所得の減少等もあり回復は鈍く、不安定な状況で推移いたしました。また、雇用情勢の改善が続くなか、あらゆる産業で人手不足感が強まりました。

当社市場におきましては、既存家屋に対する長寿命化と防災面も含めた保全意識は依然として高く、これが白蟻防除を主軸とした当社事業にフォローとなっていると見ておりますが、消費者マインドの低迷に加えて天候不順の影響等も受け、厳しい事業環境が続きました。

このような状況下において、当社は2014年4月に、東京証券取引所市場第一部への指定を受けました。また、経営体制の一層の強化とともにガバナンスの充実を図るため、社外取締役を新たに選任いたしました。組織戦略といたし

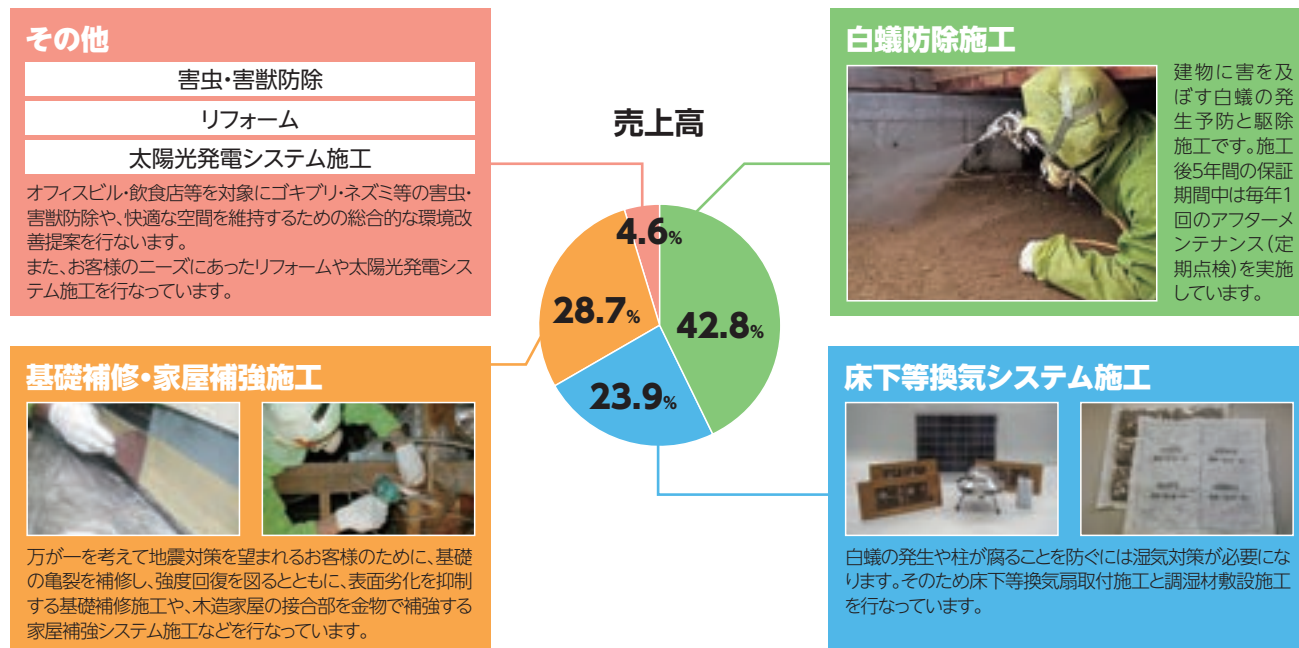
ましては、営業関連部門全体の組織強化と施策推進力向上のため営業本部を設置し、また、お客様とのリレーション強化、営業活動のバックアップを推進する本社組織としてサービス審査室を設置いたしました。

事業エリアの展開につきましては、和歌山支店を新規開設いたしました。営業戦略といたしましては、消費税増税後の消費停滞の影響を最小化するため、第1四半期に例年以上の広告宣伝・販促活動を展開して、白蟻防除並びに関連サービスの需要開拓を推進いたしました。また、既存顧客とのリレーション強化による安定的な売上確保に注力するとともに、シニア世代の営業職採用など、新たな人員採用・活用策により営業活動量の増大を図りました。

しかし、消費者マインドの低迷が長引き、かつ台風上陸や積雪などの天候不順の影響が当社営業エリアの大部分に及んだことで、新規営業職の増員が実績向上に繋がらず、売上高は前期比254百万円減の12,669百万円となりました。

事業内容とサービス別売上構成

※2015年3月期実績に基づく



損益面では、費用の効率化に努めたものの、広告宣伝費の増加、売上増を見込んで施工体制を増強したことによる労務費や機器・資材・車両関連費用の増加等により、営業利益は前期比271百万円減の2,299百万円、経常利益は前期比217百万円減の2,349百万円となりました。当期純利益は、復興特別法人税の廃止、課税所得の減少等の影響により、前期比33百万円増の1,412百万円となりました。

今後も、堅強な経営体制ならびに財務体質を基盤とし

て、着実に新規営業エリアの開拓、既存営業エリアの深耕を図るとともに、当社並びに当社事業の認知度向上に努めることで、2016年3月期売上高は前期比1,230百万円増の13,900百万円、営業利益は前期比300百万円増の2,600百万円、経常利益は前期比257百万円増の2,606百万円、当期純利益は前期比249百万円増の1,661百万円を見込んでおります。皆様におかれましては、引き続き変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

03 充実した教育研修制度

当社は、売上高の9割以上を占める白蟻対策・湿気対策・地震対策の3つのサービスを、営業から施工作業、アフターサービスまで全ての業務を当社の従業員で行なっています。これが当社の信用とお客様からの信頼の源泉の大きな一つであると考えています。当社の業務のうち営業面では訪問販売を基調としていますので、この場面では特に一人ひとりのコンプライアンス面での質を高め、且つ営業力を強くすることが必要になります。また、作業面では、お客様の目に触れ難く且つ狭い場所での業務になりますので、正確で高いレベルの施工技術を習得するとともに、強い使命感が必要になります。

新入社員の研修のながれ(中途社員・営業職の場合)

新人研修

家屋構造や害虫、商品などの知識を学びます。

施工実務

営業職でも施工に関する知識がないと十分な説明ができません。そのためはじめは営業所で実際の施工を体験、学びます。

営業研修

研修センターで2回に分けて営業やお客様との商談の仕方について学びます。

営業実務

営業所で先輩社員につきながら現場での営業を経験します。

その後、1人前になった後も、研修センターでフォロー研修などに参加して、業務の再確認、スキルアップを図っています。



このようなことから、当社では「人と技術を育て、人と家と森を守る」という理念のもとに、一人ひとりがコンプライアンスとお客様第一主義を徹底できるよう、全社的に十分な教育体制を構築することを重要な経営課題の一つとしてとらえてきました。

以上のような考え方から、1990年には、現場でのOJTに加えて集合研修を効率よく行なうため、静岡県に自社保有施設として現三ヶ日総合研修センターを設置しました。

その後、業績の拡大に伴い従業員も増えてきたことから、同研修センターの増築や同研修センター内に一戸建てのモデルハウスを建築して、より実践的な研修ができるように工夫してきました。また、営業エリアの拡大もあり、2002年には福島県にも現猪苗代総合研修センターを設置し、現場でのOJTと集合研修を織り交ぜた効率的な教育研修ができるよう努めてきました。

また、2015年3月には三ヶ日総合研修センターの建替えが完了し、より効率的な研修ができるように設備も一新しています(P04参照)。

当社は、これからも優秀な人材の確保と育成により、他社との差別化を図り、より一層お客様に信頼される企業になるよう努力してまいります。

トピックス



①三ヶ日総合研修センター完成!

以前よりお知らせしていましたが、自社の研修施設である三ヶ日総合研修センターの建替え工事が2015年3月に完了いたしました。

2015年3月19日(木)には竣工式が執り行なわれ、新しい研修センターでの集合研修がスタート、今年入社した新卒者の研修も行なわれ、真新しい建物の中で、フレッシュな新入社員達が緊張した面持ちで社会人としての一歩を踏み始めました。

今後は主に東海以西の拠点の集合研修を中心に活用し、西日本への営業エリア拡大実現に不可欠な同エリア内での人員確保、育成に寄与できるように努めてまいります。



三ヶ日総合研修センター外観



研修室



新卒者研修風景



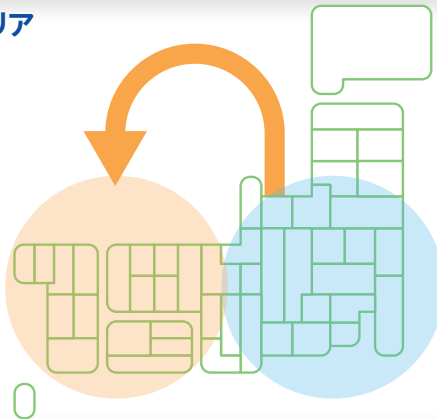
②営業エリア拡大

当社は2013年3月の上場後、従来の東日本中心から西日本へ徐々に営業エリアを広げる方針を掲げております。

2013年4月の京都府、2014年4月の和歌山県に続いて、2015年4月に奈良県へ出社しました。これで当社の営業エリアは21都府県に拡大いたしました。

今後も更なる拡大に努め地域の皆様に愛される会社を目指して事業を推進してまいります。

営業エリアの拡大



トピックス



③東京IPO IR セミナー2015に参加

2015年2月21日(土)に東京都千代田区の三菱ビルにて開催された個人投資家向け「東京IPO IR セミナー2015」に参加しました。当日は多くの個人投資家の皆様にご来場いただき、会社概要、事業内容、経営戦略、業績、市場動向などを説明しました。



セミナーの様子



④京都で個人投資家向け会社説明会に参加

2015年3月11日(水)に京都府京都市にて開催された「京都投資セミナー」に参加しました。初めての東京以外の地区での説明会となりましたが、当日は多くの個人投資家の皆様にご来場いただき、当社に興味を持っていただくことができました。



説明会の様子



⑤東証IR フェスタ2015 出展

2015年3月13日(金)、14日(土)に東京都千代田区の東京国際フォーラムにて開催された「東証IR フェスタ2015」に初めて出展いたしました。当社ブースにも多くの個人投資家の皆様にお立ち寄りいただき、直接のコミュニケーションを図ることができました。ブース内では、定期的に15分程度のミニ説明会を実施しました。また、14日(土)には代表取締役社長による会社説明会も実施しました。



東証IRフェスタ
当社ブース



説明会の様子

シロアリQ&A

シロアリの専門家である京都大学の吉村教授にシロアリの生態や特徴について伺いました。



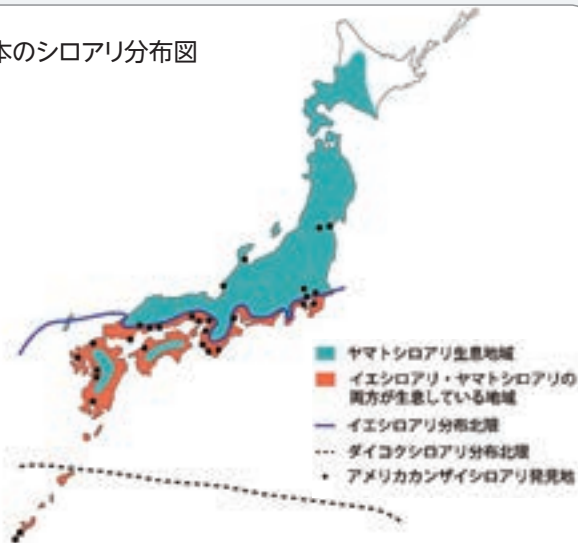
京都大学
生存圏研究所・居住圏環境共生分野
京大博士(農学)

吉村 剛 教授

Q シロアリは日本全国に生息しているの？

A シロアリは、熱帯と亜熱帯が主な生息地です。数は少ないですが温帯にも適応した種類があります。最近では温暖化や暖房設備が整ってきたことが影響し、北上してきているといわれています。特にヤマトシロアリは北海道東部と北部を除く日本全土に生息しており、都会でも関係なく被害は出ています。

日本のシロアリ分布図



参考文献:「公益社団法人 日本しろあり対策協会『しろあり及び腐朽防除施工の基礎知識』(2013年1月10日改訂版)」

Q スウォーム※がなければシロアリの被害はない？

A いいえ、まだあまり発達していない若いコロニー(巣)ではスウォームが起らないことも多いので、スウォームが起らなかったからと言ってシロアリの被害がないというわけではありません。また、スウォームでコロニーから出ていくシロアリはごく一部で、ほとんどのシロアリは引き続きコロニーの中で活動を続けるので、スウォームが起きたらシロアリはいなくなるというわけでもありません。

※スウォーム(群飛)とは…

繁殖期にコロニーの一部のシロアリが羽アリとなって巣から飛び立つ現象のこと

Q 木材以外にも被害に遭いますか？

A シロアリは主に木材を食害しますが、時にはコンクリートやケーブル、プラスチック製品や断熱材料、さらには金属の中でも比較的柔らかい鉛などの薄板にも被害を加えることがあります。これは、食べるというより餌を求めて行動する際に障害物として大アゴでかじり掘り進めていく、という方が正確でしょう。例えば、基礎部分が高コンクリートであっても、湿気が多く、シロアリにとって快適な環境であれば、シロアリはコンクリートの粒子を少しずつ外して侵入していきます。その他、押入れの中に本や書類をしまったり、壁に接して積み重ねておくと、写真のようにシロアリの被害を受けます。紙は木材から造られていて、シロアリにとって美味しい餌です。



シロアリ被害を受けた本

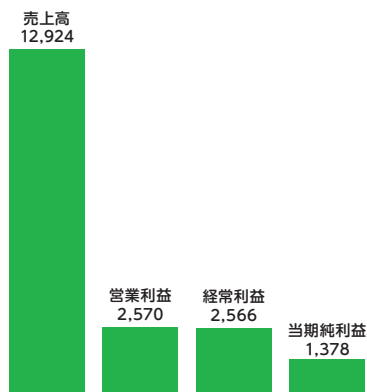
財務情報

損益の状況

(単位:百万円)

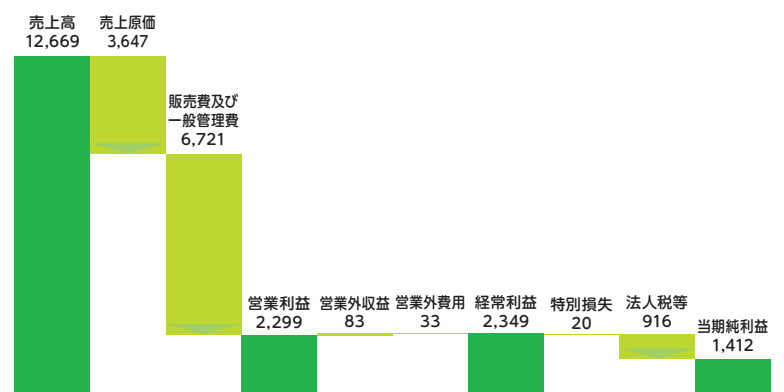
第41期

(2013年4月1日から2014年3月31日まで)



第42期

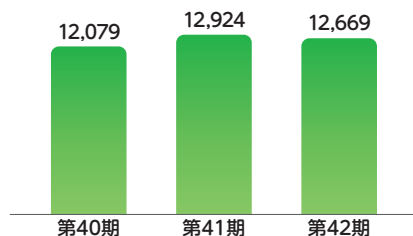
(2014年4月1日から2015年3月31日まで)



業績推移

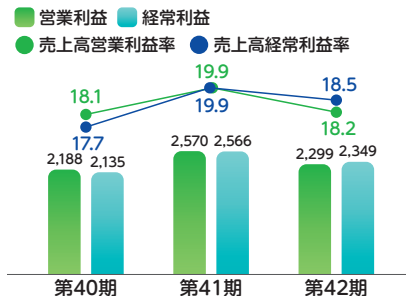
売上高

(単位:百万円)



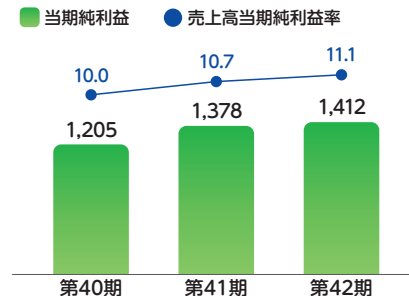
営業利益/経常利益/ 売上高営業利益率/売上高経常利益率

(単位:百万円/%)



当期純利益/ 売上高当期純利益率

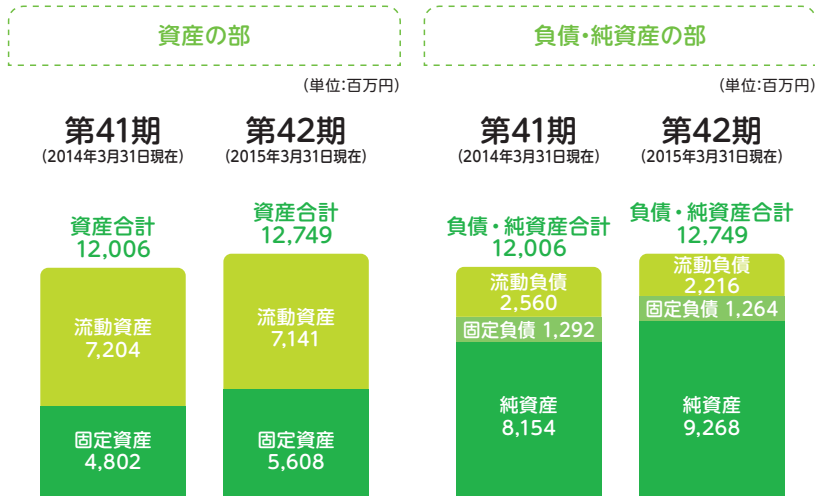
(単位:百万円/%)



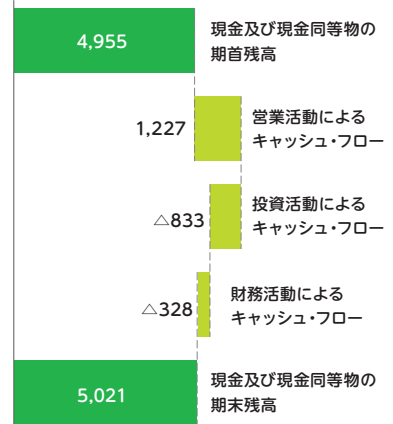
資産、負債・純資産の状況

キャッシュ・フローの状況

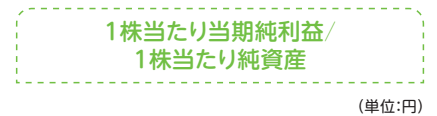
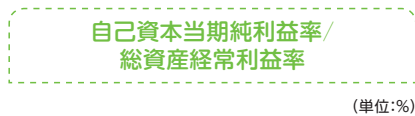
(単位:百万円)



第42期 (2014年4月1日から2015年3月31日まで)



指標



会社概要

▶ 会社概要 (2015年3月31日現在)

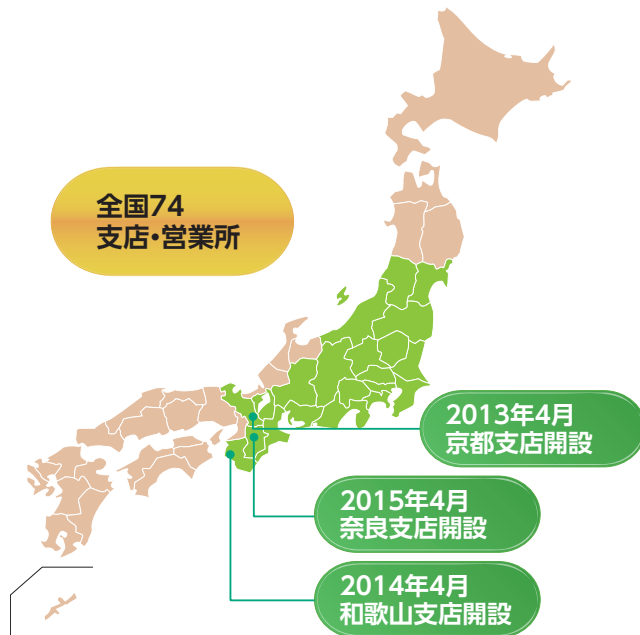
商号 株式会社アサンテ
証券コード 6073
本社 東京都新宿区新宿一丁目33番15号
創業 1970年5月
設立 1973年9月
資本金 11億円
従業員 924名

▶ 営業拠点 (2015年4月27日現在)

- 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、奈良支店、和歌山支店
..... 【支店14ヵ所、営業所56ヵ所】
- その他 【4ヵ所】
- 合計74ヵ所

▶ 役員 (2015年6月23日現在)

代表取締役社長	宗政 誠
専務取締役	渋谷 健一
常務取締役経営企画室長	飯柴 正美
取締役人事本部長兼人事部長	亀山 彰
取締役総務部長	西山 敦
取締役営業本部長兼TS営業部長	宮内 征
取締役	内田 勝巳
取締役	堂垣内 重晴
常勤監査役	犬飼 由喜夫
監査役	櫛田 泰彦
監査役	黒澤 誠一



株式情報

株式の状況 (2015年3月31日現在)

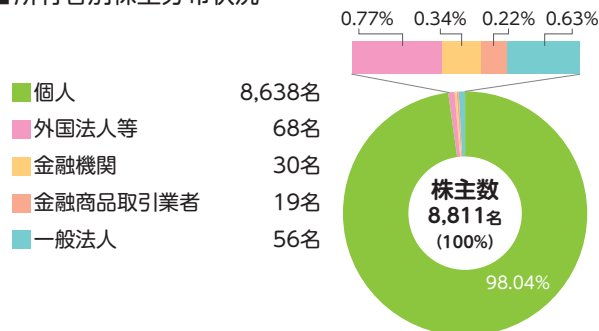
発行可能株式総数 42,000,000株
 発行済株式の総数 12,341,900株
 株主数 8,811名

大株主

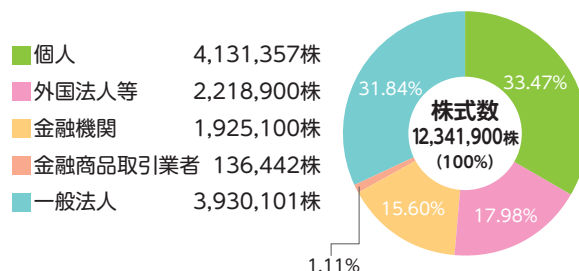
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社ムネマサ	3,750,000	30.38
宗政 誠	856,425	6.93
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社	561,700	4.55
ノーザントラストカンパニー エイブイエフシー リフィデリティファンズ	418,000	3.38
渋谷 健一	361,000	2.92
アサンテ従業員持株会	355,375	2.87
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505224	325,000	2.63
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社	291,000	2.35
宗政 ヨシ	225,000	1.82
宗政 和美	225,000	1.82

株式分布状況 (2015年3月31日現在)

所有者別株主分布状況



所有者別株式分布状況

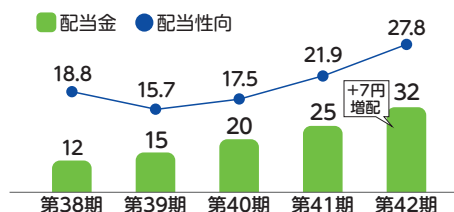


配当政策

当社は、株主の皆様に対する利益還元を最優先に考え、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することを配当政策の基本方針としています。

2015年3月期の期末配当金につきましては、前期比7円増配して1株当たり32円といたしました。

1株当たり配当金及び配当性向 (単位:円/%)



株主優待制度のご案内

1. 株主優待制度導入の目的

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ことを目的としています。

2. 株主優待制度の内容

(1) 対象となる株主様

毎年3月31日、9月30日現在の株主名簿に記録された1単元(100株)以上保有されている株主様を対象としています。

(2) 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す。

(3) 贈呈時期

毎年6月、12月の発送を予定しています。



株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎事業年度終了後3ヵ月以内
定時株主総会基準日	3月31日
期末配当金受領株主確定日	3月31日
単元株式数	100株
公告方法	当社の公告方法は、電子公告としています。 ただし事故その他やむを得ない事由により電子公告をすることができないときは、日本経済新聞に掲載します。 当社の公告掲載URLは次のとおりです。 http://www.asante.co.jp/
上場証券取引所	東京証券取引所市場第一部(証券コード:6073)
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社

株式会社 アサンテ

東京都新宿区新宿一丁目33番15号
03-3226-5511(大代表)

