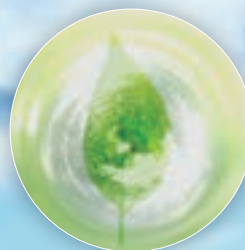


証券コード 6073



株式会社 アサンテ



ASANTE 42nd BUSINESS REPORT



第42期
事業報告書
[中間期]

2014.04.01 ▶ 2014.09.30

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。

当第2四半期累計期間における日本経済は、労働需給関係の逼迫、消費税率引き上げによる反動や、個人消費の低迷で、先行きが不透明な状況が続きました。

一方で、日本家屋の寿命は、欧米と比較して短く、建て替えによる森林の過度な伐採や、廃棄物の発生による環境保護への影響が課題となっています。それを受け、国策として「家屋の長寿命化」が打ち出されており、防災面も含めた家屋の保全意識はますます高まりました。

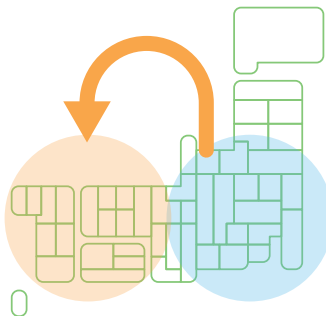
その様な環境下において、当社は、農協との業務提携により、信頼度の高い、地域に密着した事業を展開し、社会的課題に取り組んでまいりました。また、白蟻防除業界のリーディングカンパニーとして、業界の認知度向上及び当社のブランド力向上に努めました。

今後は、東日本を中心とした営業エリアから、西日本へ

拡大を図るとともに、既存エリアにおける未提携農協の深耕を進めてまいります。

引き続き、できるだけ多くのステークホルダーに満足していただけるよう、企業価値の向上に努めてまいりますので、より一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

新規営業エリアの拡大



既存営業エリアの深耕



業績について

当社は今年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しました。

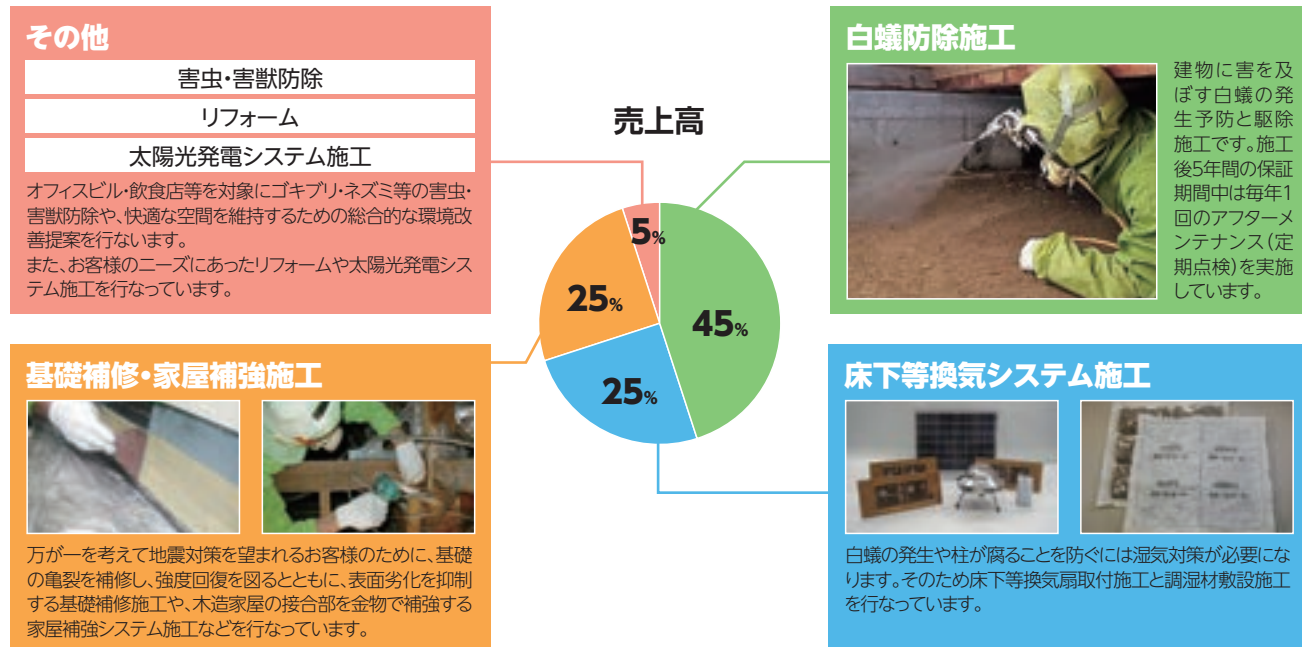
事業活動につきましては、今年4月に和歌山支店を新規開設し、営業エリアを20都府県に拡大しました。また、営業戦略として、消費税率引き上げ後の消費停滞の影響を最小化するため、例年以上の広告宣伝・販促活動を積極的に展開し、白蟻防除並びに関連サービスの需要開拓を推進しま

した。人材確保につきましては、シニア世代の営業職採用など、新たな人材採用・活用策を導入して人員増強を図りました。

その結果、売上高は前年同期比126百万円増の7,114百万円となりました。損益面では、広告宣伝費の増加、施工体制の増強による労務費の増加等により、営業利益は同1百万円増の1,689百万円、経常利益は同11百万円増の1,690百万円、四半期純利益は同6百万円増の1,056百万円となりました。

事業内容とサービス別売上構成

※2015年3月期第2四半期実績に基づく



白蟻防除の潜在需要と市場規模

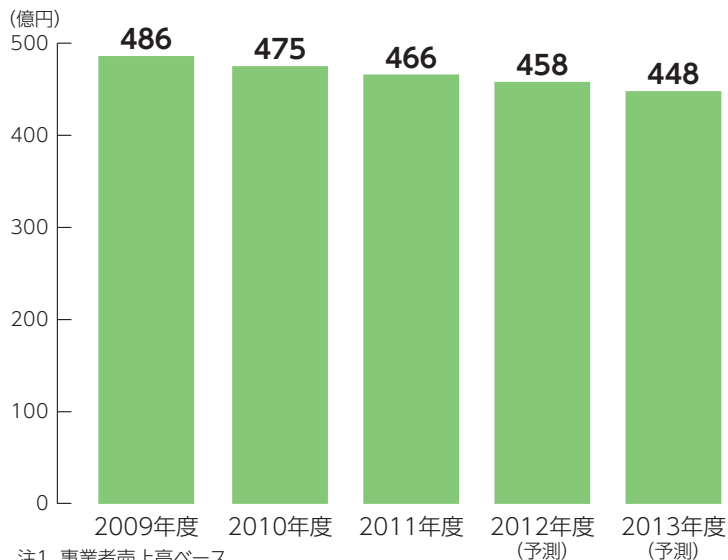
当社の主力サービスである白蟻対策は、全国に約25百万戸存在している木造戸建住宅を対象としています。当社の施工単価から試算される潜在需要は4.5兆円と、極めて膨大です。

業界団体である公益社団法人日本しろあり対策協会によると、その内、3軒に1軒は白蟻被害や腐朽などの被害に遭っているとされており、1/3に当たる1.5兆円は駆除施工の対象であり、その他については予防施工の対象です。

また、白蟻防除に使用している薬剤の有効期間は5年であり、一度施工しても5年後には、再度処理が必要となり、継続的に需要が存在します。

それに対して、白蟻防除業界全体の売上高は年間450億円程度

白蟻防除の市場規模(白蟻防除のみ)

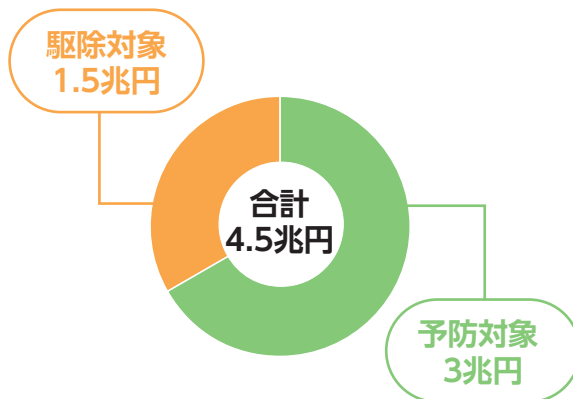


注1. 事業者売上高ベース

注2. 予測値は2012年9月現在

出所:(株)矢野経済研究所「2012年版PCO・TCO・燻蒸サービスの市場実態と中期展望」

白蟻防除の潜在需要



と言われており、潜在需要との間には大きな差が生じています。

白蟻被害は、家の床下など人の目に見えない場所で発生することが多く、お客様がその被害に気が付かないことがその要因の一つとして挙げられます。この潜在需要をいかに開拓するかが、当社並びに業界の課題であり、成長機会でもあります。

当業界における業者数は数千社あると言われていますが、近年においては、法改正などによる規制強化や創業者の高齢化などにより減少し、一部の大手企業による寡占化傾向が強まっています。

当社においては、引き続き優秀な人材の確保と育成に努め、蓄積されたノウハウを基盤とした技術力を一層高度化することで、他社との差別化を図り、潜在需要の顕在化を進めてまいります。

当社の強み

01 広域に亘る農協との業務提携

当社は、1979年9月に藤枝市農業協同組合と業務提携契約を締結したことを端緒として、以降各地の農協との提携を進めることで、地域に密着した信頼度の高い事業を展開しています。

当業界においては、業界団体に属さない、アウトサイダーが多く存在していますが、当社は創業当初から、それらの業者と一線を画し、地域に根差した信頼される企業を目指し、農協との協働事業の拡大に努めています。

現在では、東日本を中心とした約200の農協と提携するに至っています。これだけの広範囲に亘り農協と提携している企業は他になく、当社独自のビジネスモデルとなっています。

02 業界における当社の取り組み

当社は創業40年以上の経験と実績、農協との提携による信頼度の高い営業活動を展開することにより、現在では業界トップの業績を確保するに至っています。今後も、事業拡大を図ることは勿論のこと、白蟻被害に対する啓発活動を継続し、業界の認知度向上に努めるなど、業界のリーディングカンパニーとしての使命を果たしてまいります。

具体的な取り組みとしては、2006年に経済産業省の「サービスロボット市場創出支援事業」に採択後、施工方法の改善、並びに遠隔操作による被害状況の把握及び共有化を目的として、「シロアリ防除ロボット」の開発を進めています。

次に、「神社仏閣プロジェクト」を起ち上げ、古くから日本人の

最近では、京都府、和歌山県の農協と提携を進め、新たな支店を開設したことで、営業エリアも20都府県にまで拡大しています。

当社は、今後東日本を中心とした営業エリアから、西日本へ拡大する方針であり、引き続き、農協との提携を基盤とした新規エリアの拡大を図るとともに、既存エリア内における未提携農協の開拓にも注力し、地域密着型の営業展開を強化してまいります。

また、農協ブランドとあわせ、東証一部上場企業としての自社ブランド力の向上を図ることで、地域全体から信頼され、選ばれる企業を目指してまいります。

心の拠り所となってきた貴重な木造建築物を後世に伝えるために、神社仏閣の保護・保全に積極的に取り組んでいます。

また、において白蟻を探知する「しろあり探知犬」をアメリカから導入し、その話題性からテレビ、新聞等に取り上げられるなかで、白蟻対策の必要性をアピールしてきました。

さらに、白蟻の群飛(スウォーム)の発生を予測する「シロアリ注意報」をホームページで公表しており、羽アリの発生時期の目安となることから、白蟻被害への関心を高めることに繋がるものと考えています。

その他、白蟻の生態や被害等の研究分野で権威のある大学教授を招いてのプレス向けシロアリセミナーを開催するなど各種取り組みを実施しています。

トピックス



①日経IRフェア出展

2014年8月29日(金)、30日(土)に開催された「日経IRフェアSTOCKWORLD」に初めて出展しました。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、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、30日(土)には代表取締役社長による会社説明会を実施しました。



日経IRフェア当社ブース



②個人投資家向け会社説明会開催

2014年9月6日(土)に開催された個人投資家向け「東京IPO IRセミナー2014」に参加しました。当日は多くの個人投資家の皆様にご参加いただき、会社概要、事業内容、市場動向、業績などを説明しました。



説明会の様子



③三ヶ日総合研修センターの建て替えについて

当社事業は訪問販売を基調としており、同時にお客様第一主義の徹底を標榜しています。そのために、優秀な人材の確保と育成を経営の重要課題と捉え、社員の教育体制の充実を図るため、自社の研修施設を静岡県と福島県の2カ所に設置し、定期的な集合研修及び現場でのOJTを実施しています。

その一端を担う静岡県の三ヶ日総合研修センターが老朽化により建て替えが必要となりました。そのため、新たな施設の建設が必要となり、新規上場の際、公募により資金を調達し、現在その建て替えを進めています。今年6月に建設を開始しており、来年3月の完成を予定しています。



現在の状況



完成予想図

※図面を基に描き起こした完成イメージ図ですので、実際とは異なります。

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。

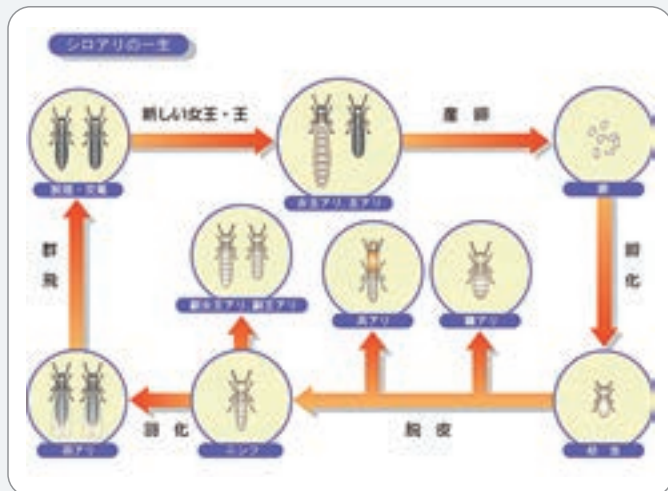


京都大学
生存圏研究所・居住圏環境共生分野
京大博士(農学)

吉村 剛 教授

Q シロアリの生態について教えてください。

A シロアリは不完全変態をする昆虫で、集団でコロニー(巣)を作って活動し、生殖虫として産卵に専念する女王・王、次世代の生殖虫であるニンフ、外敵からコロニーを守る兵アリ、餌の運搬や巣の構築をする職アリと4つの階級で構成されています。そのうち、最も多いのが職アリで90~95%、次に兵アリが2~3%を占めています。1つの成熟したコロニーには、ヤマトシロアリでは数十万頭、イエシロアリでは大きいもので百万頭も生息しています。

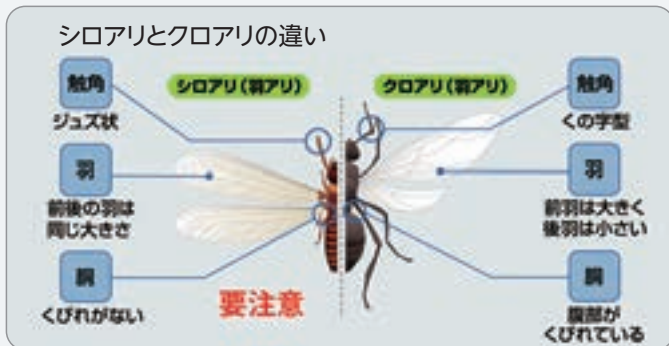


Q シロアリは冬になればいなくなりますか？

A シロアリは冬の低温期間を休眠状態で過ごすことができないので、その生息域は温度に制約を受けます。特に、乾材シロアリの仲間のように巣の加工を行わないものは、野外分布の北限が気温で制限されます。一方、イエシロアリやヤマトシロアリのように巣を造る種類では、巣内は一年中高い二酸化炭素濃度に保たれ、また、生息するバクテリアが熱を発することで温かく保たれるため、冬期でも活動が可能となっています。そのため、気温の高い日には巣から出てきて餌である木材を喰害するなど被害を拡大します。シロアリのコロニーは、長いもので数十年続いたという記録もあり、冬になり寒くなったからといってなくなることはありません。

Q 群飛(スウォーム)とはなんですか？

A 繁殖期になると、ニンフが羽を生やし、コロニーから飛び立ちます。これが群飛(スウォーム)と呼ばれる行動で、次世代の女王・王である羽アリが対になり、新しいコロニーを作り始めます。「シロアリの羽アリを見かけた」ということは、近くに成熟したコロニーが存在するサインであり、また、新たなコロニーを作る準備を進めていることにもなりますので、双方に注意が必要です。群飛の時期は、ヤマトシロアリは4~5月の温暖多湿な午前中、イエシロアリは6~7月の温暖多湿な夕方です。

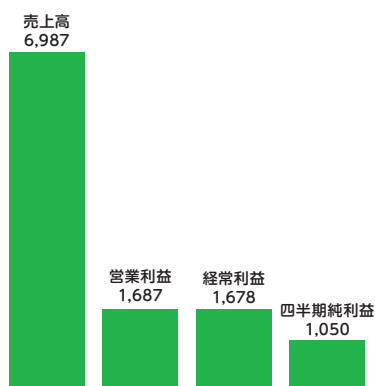


財務情報

損益の状況

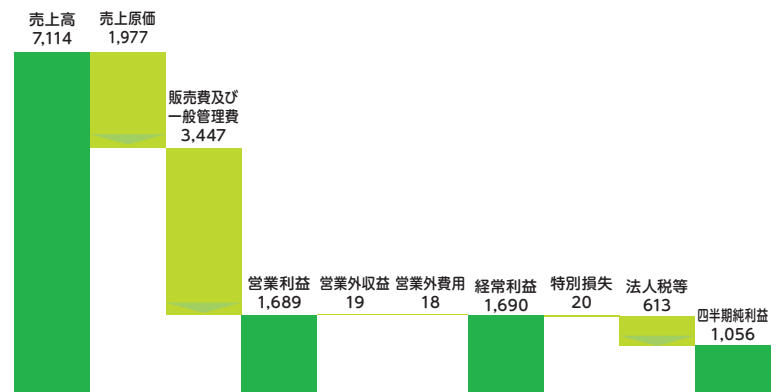
第41期第2四半期累計期間

(2013年4月1日から2013年9月30日まで)



第42期第2四半期累計期間

(2014年4月1日から2014年9月30日まで)

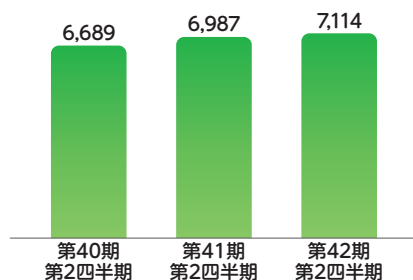


(単位:百万円)

業績推移

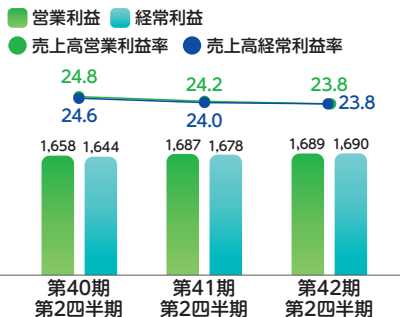
売上高

(単位:百万円)



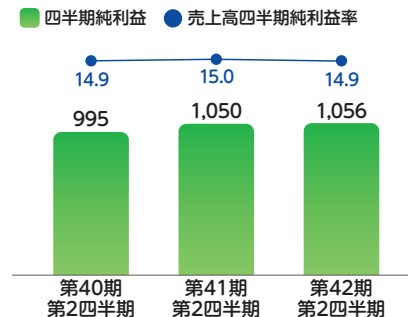
営業利益/経常利益/ 売上高営業利益率/売上高経常利益率

(単位:百万円/%)



四半期純利益/ 売上高四半期純利益率

(単位:百万円/%)



資産、負債・純資産の状況

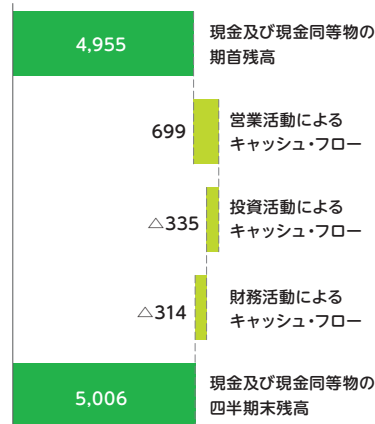
キャッシュ・フローの状況

資産の部

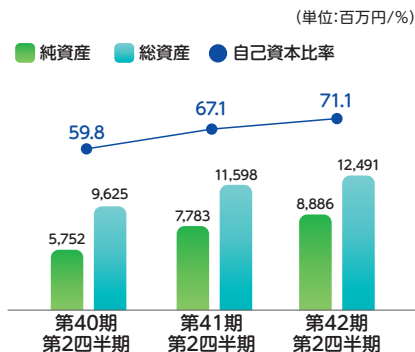
負債・純資産の部



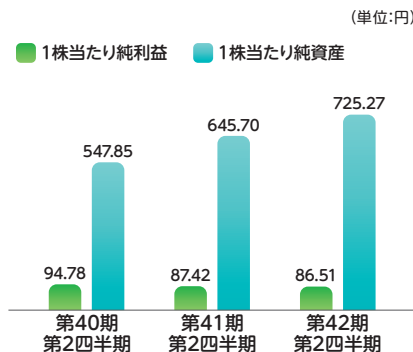
第42期第2四半期累計期間 (2014年4月1日から2014年9月30日まで)



純資産/総資産/自己資本比率



1株当たり純利益/ 1株当たり純資産



会社概要

▶ 会社概要 (2014年9月30日現在)

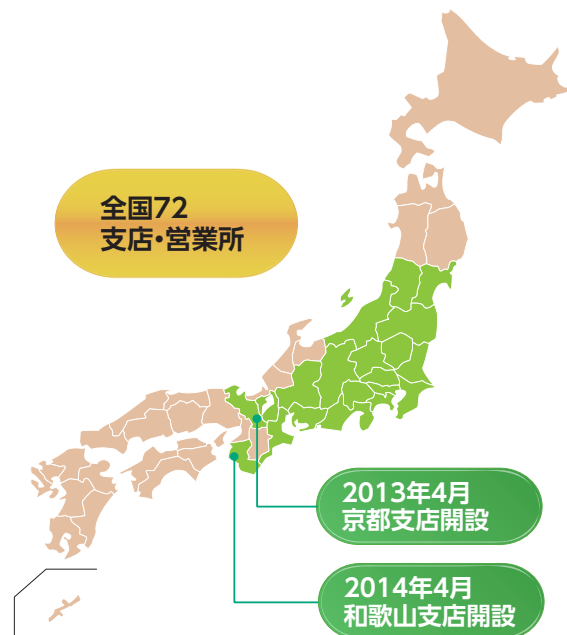
商号	株式会社アサンテ
証券コード	6073
本社	東京都新宿区新宿一丁目33番15号
創業	1970年5月
設立	1973年9月
資本金	11億円
従業員	881名

▶ 役員 (2014年9月30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
取締役経理部長	亀山 彰
取締役総務部長	西山 敦
取締役HA事業部長	宮内 征
取締役	内田 勝巳
常勤監査役	犬飼 由喜夫
監査役	櫛田 泰彦
監査役	黒澤 誠一

▶ 営業拠点

- 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、和歌山支店
..... 【支店13カ所、営業所55カ所】
- その他 【4カ所】
- 合計72カ所



株式情報

株式の状況 (2014年9月30日現在)

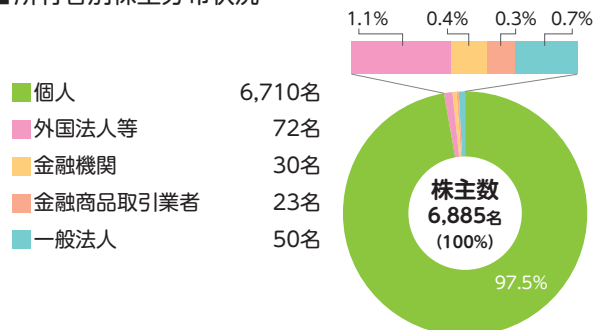
発行可能株式総数 42,000,000株
 発行済株式の総数 12,252,900株
 株主数 6,885名

大株主

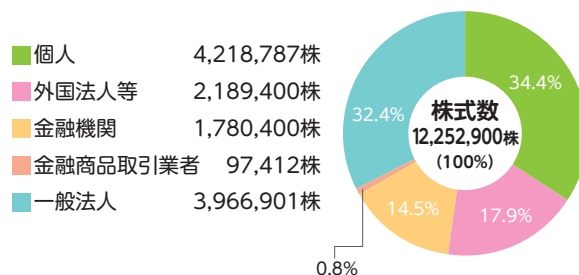
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社ムネマサ	3,750,000	30.60
宗政 誠	856,425	6.98
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社	523,700	4.27
ノーザントラストカンパニーエイブイエフシー リフィデリティファンズ	398,000	3.24
アサンテ従業員持株会	369,175	3.01
渋谷 健一	361,000	2.94
ステート ストリート バンク アンド トラストカンパニー 505224	300,000	2.44
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社	277,400	2.26
宗政 ヨシ	225,000	1.83
宗政 和美	225,000	1.83

株式分布状況 (2014年9月30日現在)

所有者別株主分布状況



所有者別株式分布状況

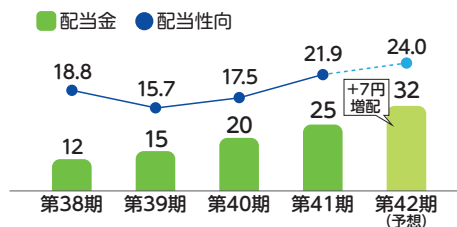


配当政策

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円を計画しています。

1株当たり配当金及び配当性向 (単位:円/%)



※ 予想については9月末時点。

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)

