



株式会社 アサnte

第53期 2025年度 (2026年3月期)

中間決算説明会資料

2025年11月14日

東証プライム：6073



1	2025年度 中間決算サマリー	・ ・ ・	2
2	2025年度 中間決算詳細	・ ・ ・	8
3	下半期の注力ポイント	・ ・ ・	16
4	2025年度 業績予想・資本政策・株主還元	・ ・ ・	23
Appendix		・ ・ ・	27

1 2025年度 中間決算サマリー

2 2025年度 中間決算詳細

3 下半期の注力ポイント

4 2025年度 業績予想・資本政策・株主還元



連結売上高・営業利益（前年同期比）

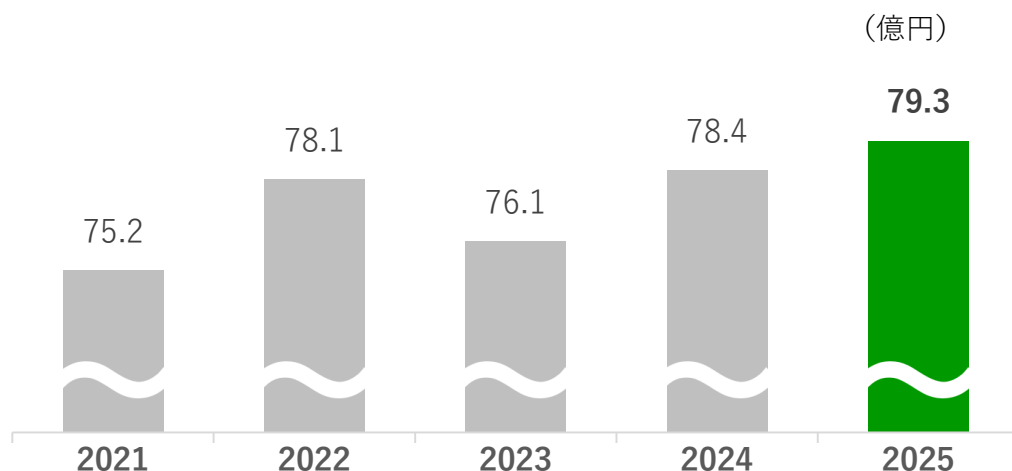
連結売上高

79.3億円

前年差異 **+0.8**億円

前年比 **+1.1**%

2 Q 累計 連結売上高の推移



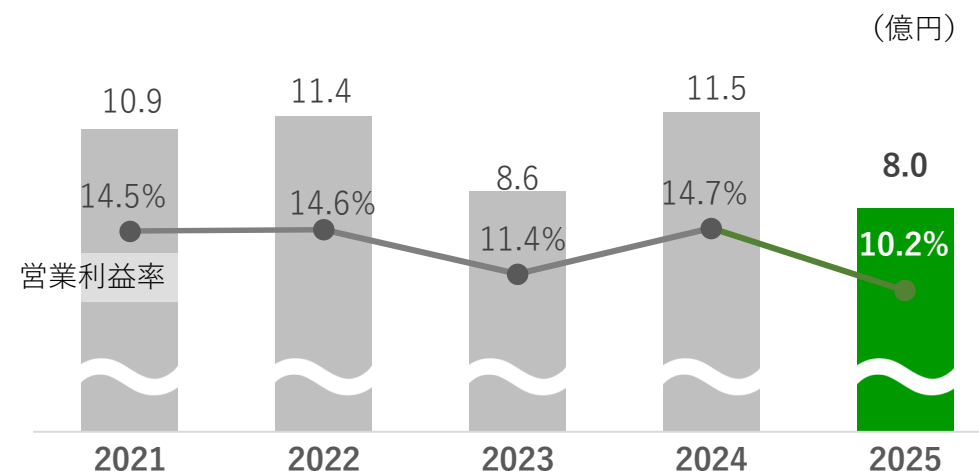
営業利益

8.0億円

前年差異 **▲3.4**億円

前年比 **▲29.7**%

2 Q 累計 営業利益額・率の推移



Q別 連結売上高（前年同期比）

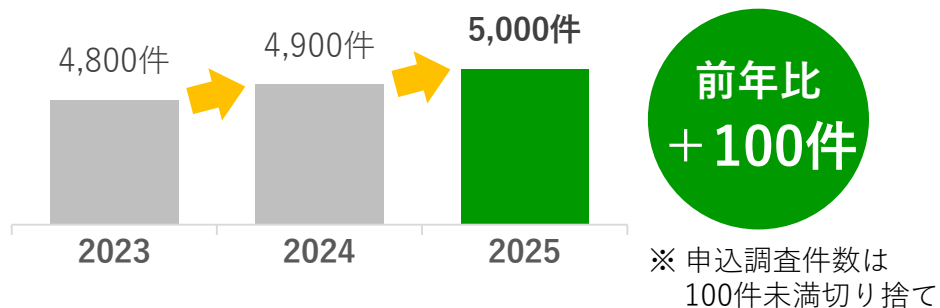
1Q
連結売上高

42.2億円

前年差異 ▲0.4億円 前年比 ▲1.1%

主なプラス要因

- 申込調査件数の増加
 - WEBマーケティング高度化、提携先拡大



主なマイナス要因

- 天候不順による白蟻の活性鈍化
 - 4月後半～5月前半の最低気温が低く、全体的に白蟻の活性が鈍化

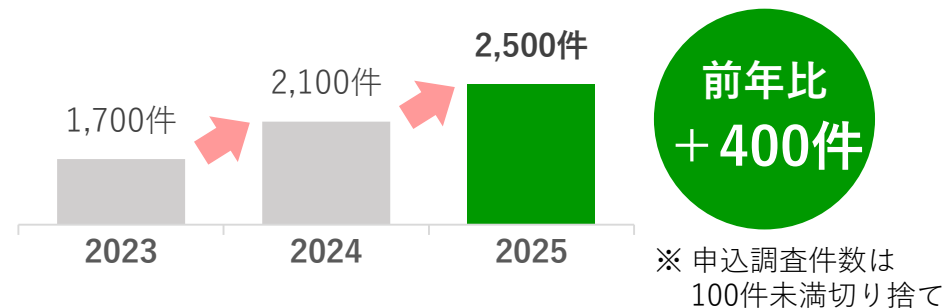
2Q
連結売上高

37.0億円

前年差異 +1.3億円 前年比 +3.7%

主なプラス要因

- 申込調査件数の大幅増加
 - 白蟻ニーズ潜在期におけるマーケティング強化



主なマイナス要因

- 酷暑による施工制限、営業効率低下
 - 熱中症対策として屋根裏作業を伴う施工を一時中断

申込獲得状況と企業提携先数

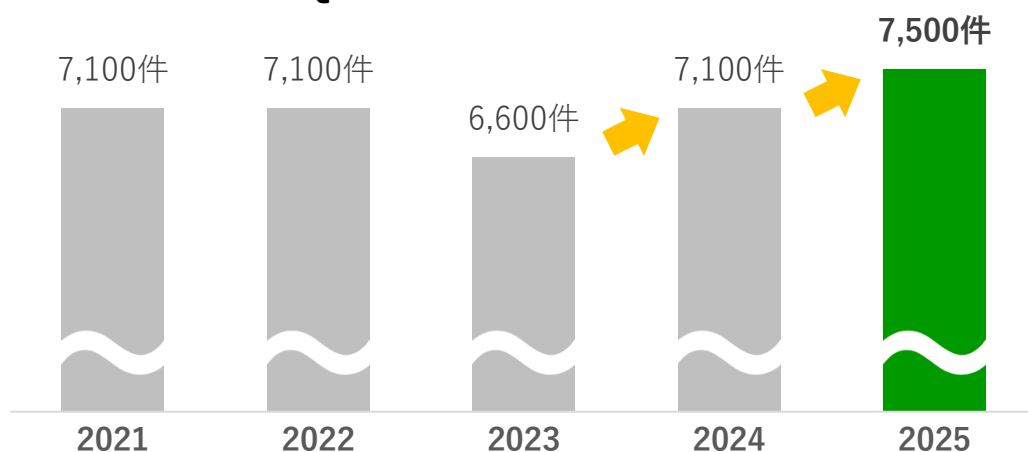
申込
調査件数

7,500件

前年差異 **+400件**

前年比 **+5.6%**

2 Q 累計 申込調査件数の推移



※申込調査件数は100件未満切り捨て

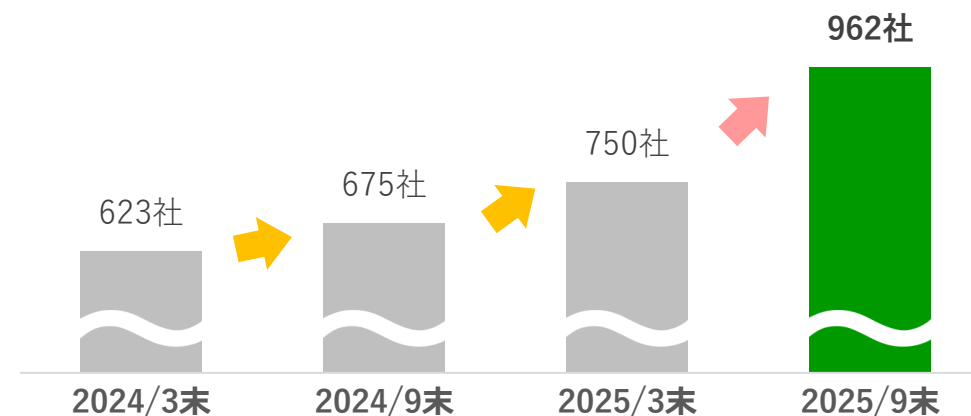
企業
提携先数

962社

前年差異 **+287社**

前年比 **+42.5%**

半期毎 企業提携先数の推移



上半期中の主な成長投資（費用の増加要因）

広告宣伝の拡大

マーケティング施策の大幅拡大

広告宣伝費：前年同期比 **+1.1億円**

デジタル化促進

電子地図導入、デジタル化による業務省力化推進

システム関連費：前年同期比 **+0.5億円**

人材採用強化

積極的な採用活動、人材紹介会社の活用

求人費：前年同期比 **+0.3億円**

社員の処遇改善

昇給等による労務費・人件費の増加

総人件費（退職給付費用を除く）：前年同期比 **+0.3億円**

人員の状況

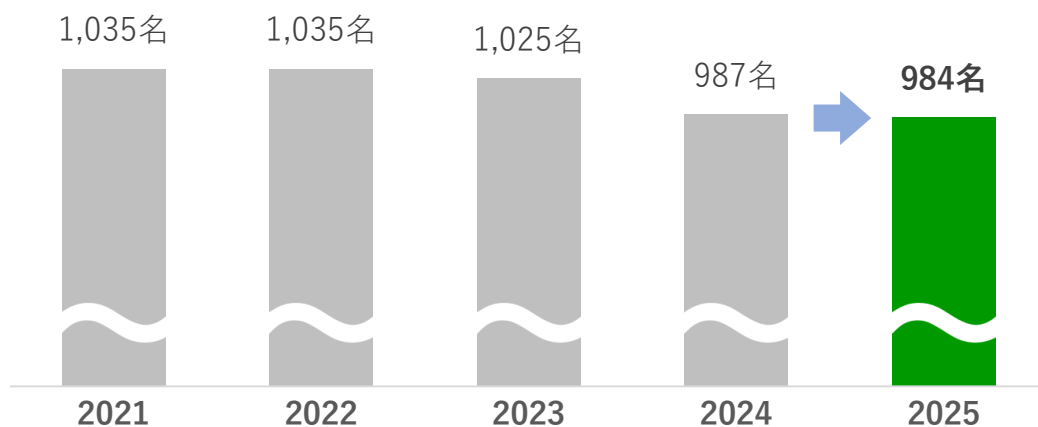
総従業員数
(期中平均)

984名

前年差異 ▲3名

前年比 ▲0.3%

2 Q 累計 平均総従業員数の推移

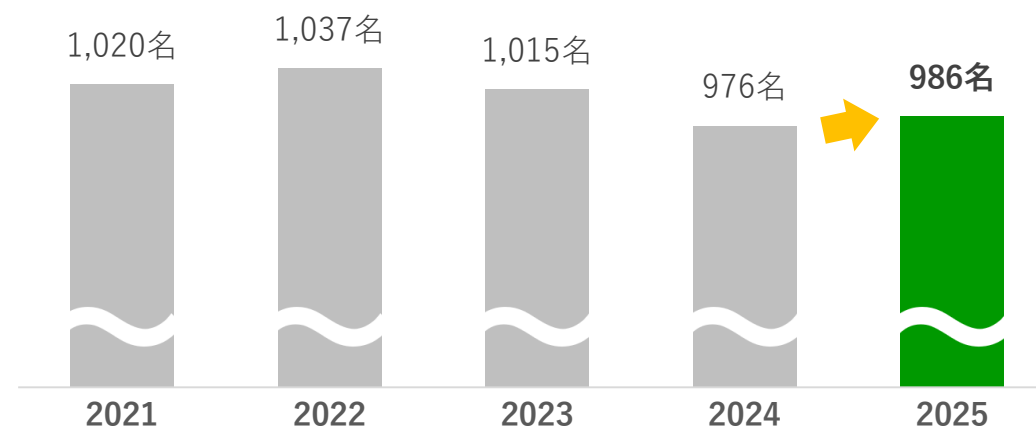
総従業員数
(2 Q 末)

986名

前年差異 +10名

前年比 +1.0%

2 Q 末 総従業員数の推移



1 2025年度 中間決算サマリー

2 2025年度 中間決算詳細

3 下半期の注力ポイント

4 2025年度 業績予想・資本政策・株主還元





損益実績

(億円)	2025年度 2 Q 累計		対前年		対予想 (2025年 5 月 9 日公表)	
	実績	構成比	増減額	増減率	差異額	進捗率
売上高	79.3	-	0.8	1.1%	△4.6	94.5%
営業利益	8.0	10.2%	△3.4	△29.7%	△3.4	70.4%
経常利益	8.1	10.2%	△2.8	△25.8%	△3.2	71.2%
当期純利益	5.4	6.8%	△1.7	△24.0%	△2.0	72.0%



(億円)	2025年度 2 Q 累計		対前年	
	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	79.3	-	0.8	1.1%
白蟻防除	36.9	46.6%	0.7	2.1%
湿気対策	17.0	21.5%	0.4	3.0%
地震対策	16.0	20.3%	△1.0	△6.3%
その他	9.2	11.6%	0.6	8.2%

- 白蟻防除
 - ・ 新規防除
申込調査件数は増加したが、第1Qの天候不順の影響により新規防除は前年横ばい。
 - ・ 更新防除
更新契約が堅調に推移し、価格改定の効果もあり増収
- 湿気対策
 - ・ 既存のお客様への販売強化の効果により増収
- 地震対策
 - ・ 熱中症対策として、7月中旬～9月中旬の約2ヵ月間、屋根裏での作業を伴う施工を中断した影響により減収
- その他
 - ・ 連結子会社（ハートフルホーム）の増収



人員数・1人当たり売上高

	2025年度 2 Q 累計	対前年	
		増減	増減率
売上高（億円）	79.3	0.8	1.1%
期中平均人員（名）	984	△3	△0.3%
1人当たり売上高（千円/月）	1,343	18	1.4%
2 Q 末人員（名）	986	10	1.0%

* 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）



売上原価・販管費 内訳

(億円)	2025年度 2 Q 累計	対前年	
		増減額	増減率
売上高	79.3	0.8	1.1%
売上原価	23.5	0.7	3.3%
材料費	10.0	0.2	2.6%
労務費	7.1	0.1	2.4%
その他売上原価	6.2	0.3	5.4%
売上総利益	55.8	0.1	0.2%
販管費	47.7	3.5	8.0%
人件費	28.4	0.9	3.5%
広告宣伝費	4.8	1.1	31.9%
その他販管費	14.4	1.4	10.8%
営業利益	8.0	△3.4	△29.7%

● 売上原価

材料費

- ・ 売上高増加に伴い材料費が増加
- ・ 材料費率は12.7%（前年度比微増）

労務費

- ・ 社員の処遇改善に伴う固定給の増加
- ・ 退職給付費用の増加

その他売上原価

- ・ 連結子会社における外注加工費の増加

● 販管費

人件費

- ・ 社員の処遇改善に伴う固定給、1人当たり売上高増加に伴うインセンティブの増加
- ・ 退職給付費用の増加

広告宣伝費

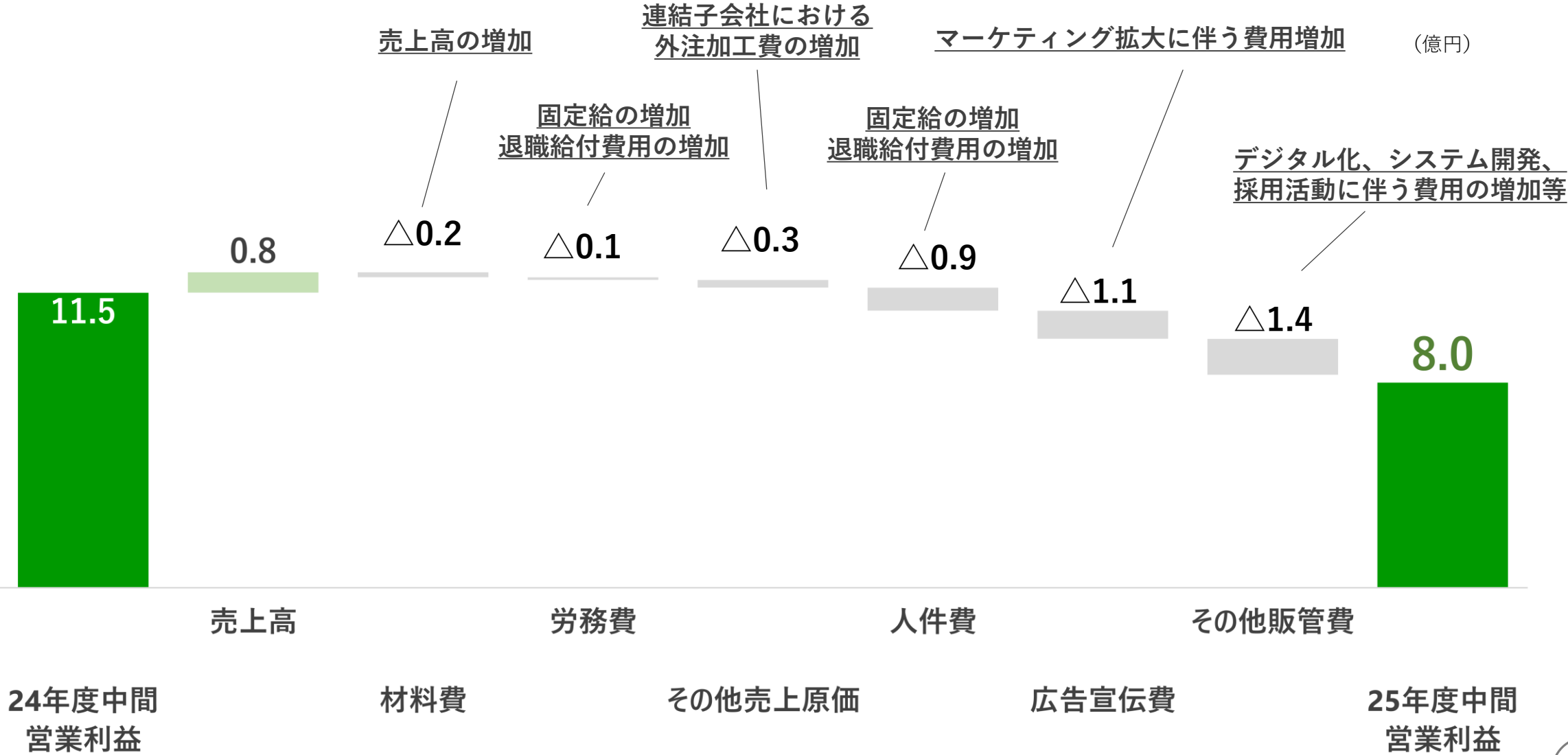
- ・ 戦略的な広告宣伝費投下により大幅増加
- ・ 広告宣伝費率は6.1%（前年同期比+1.4pt）

その他販管費

- ・ デジタル化、システム開発関連費用が増加
- ・ 積極採用に伴う求人費の増加



営業利益 増減分析





貸借対照表

(億円)	2024年度末	2025年度 2 Q 末	増減額	増減要因
流動資産	93.5	96.8	3.3	現金及び預金 1.0 売掛金 1.7
固定資産	49.8	49.7	△0.0	
繰延資産	0.1	0.1	△0.0	
資産合計	143.4	146.6	3.1	
流動負債	20.6	20.9	0.3	未払法人税等 0.6
固定負債	25.3	25.2	△0.0	
負債合計	46.0	46.2	0.2	
純資産合計	97.4	100.4	2.9	利益剰余金 2.3



CF計算書

(億円)	2024年度 2 Q	2025年度 2 Q	主な要因
営業活動CF	10.5	4.0	税金等調整前中間純利益 8.1 売上債権の増加 △ 1.7 法人税等の支払額 △ 2.2
投資活動CF	△0.3	△0.6	
フリーキャッシュ・フロー	10.2	3.3	
財務活動CF	△2.7	△2.3	配当金の支払額 △ 3.0
現金及び現金同等物の 中間期末残高	94.7	72.0	

1 2025年度 中間決算サマリー

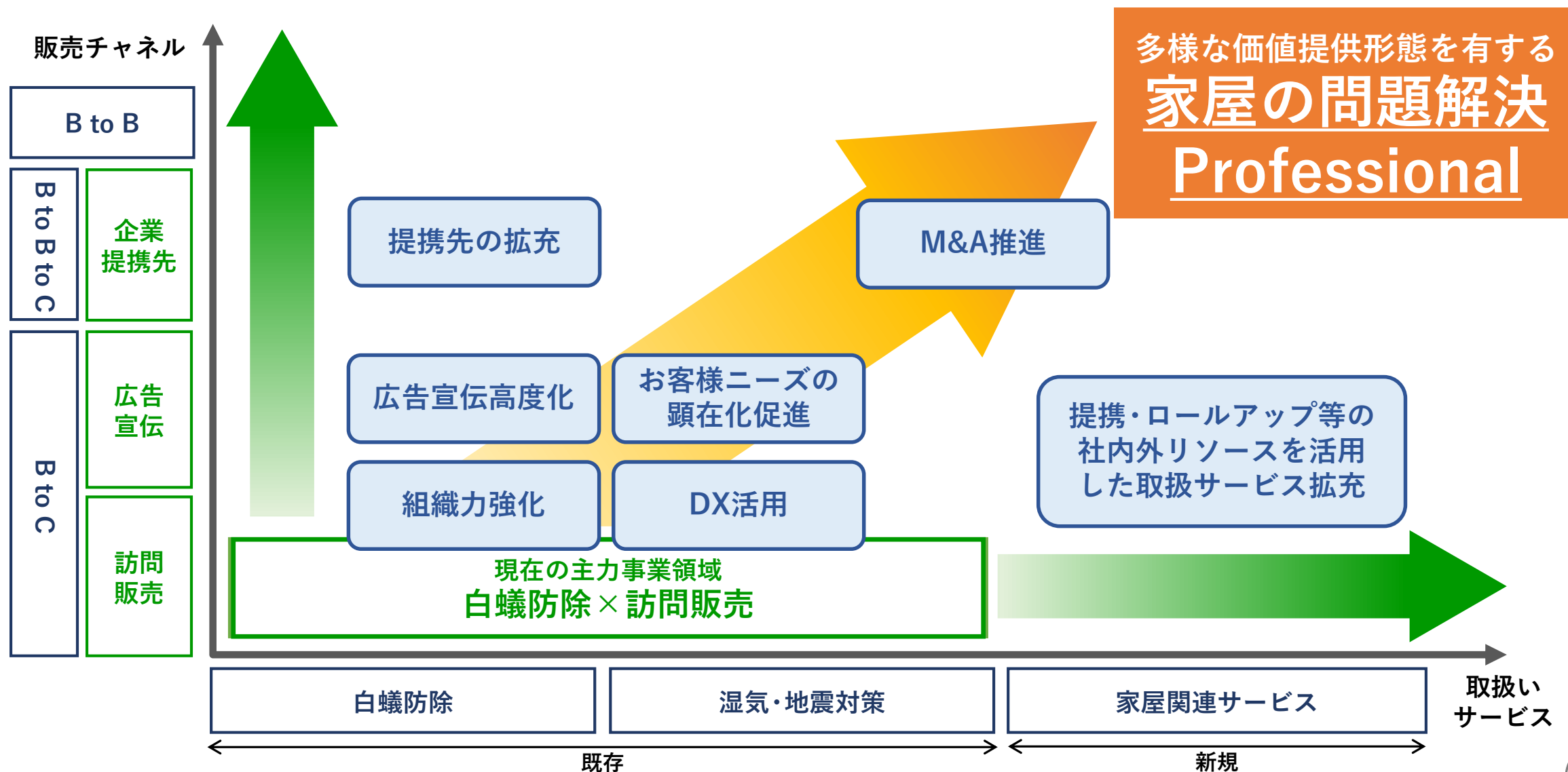
2 2025年度 中間決算詳細

3 下半期の注力ポイント

4 2025年度 業績予想・資本政策・株主還元



当社グループが目指す姿



5つの重点戦略



- ① 営業推進基盤・体制の強化
- ② 生産性の向上
- ③ お客様視点に立ったサービスの拡充
- ④ 人的資本の開発・活用
- ⑤ 事業活動を通じた社会課題解決への貢献

申込獲得力のさらなる強化

マーケティングによる 白蟻潜在需要の掘り起こし

- WEB広告、SNS運用
- オフライン施策
(テレビ、新聞、DM等)
- PR活動
(シロアリバスターズの
メディア出演)



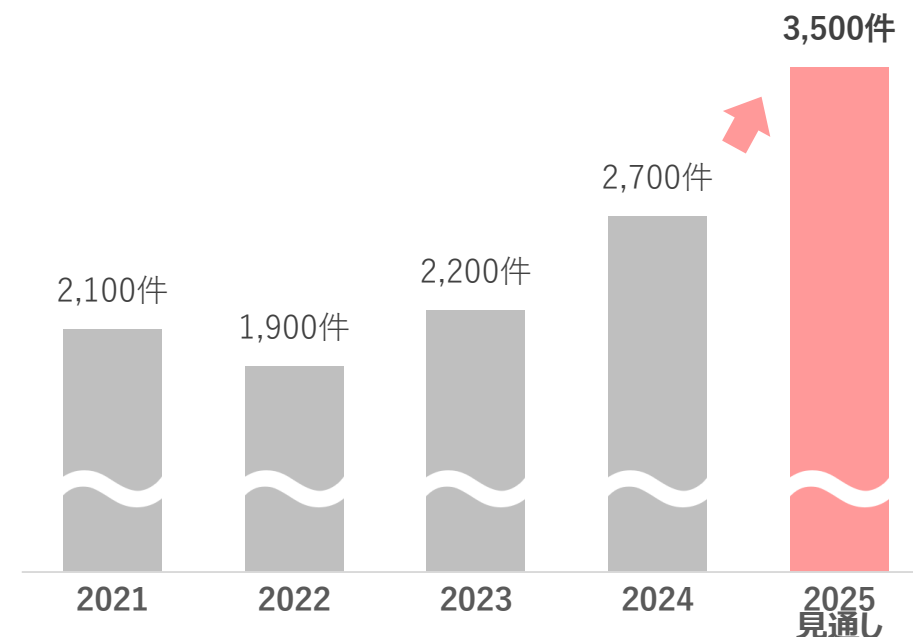
企業提携先の新規開拓・アップセル

- 企業提携先の新規開拓
- 既存提携先と連携した販売促進

季節に応じた 白蟻防除以外のサービスのマーケティング

- 害虫・害獣駆除の広告宣伝による申込獲得

下半期 申込調査件数の推移・見通し



※申込調査件数は100件未満切り捨て

デジタル活用による生産性向上

電子地図の活用拡大

- 全拠点への展開が完了した電子地図システムの定着促進
- 電子地図システム活用による訪問営業の効率向上（時間の短縮）



訪問営業活動におけるデータ活用の拡大

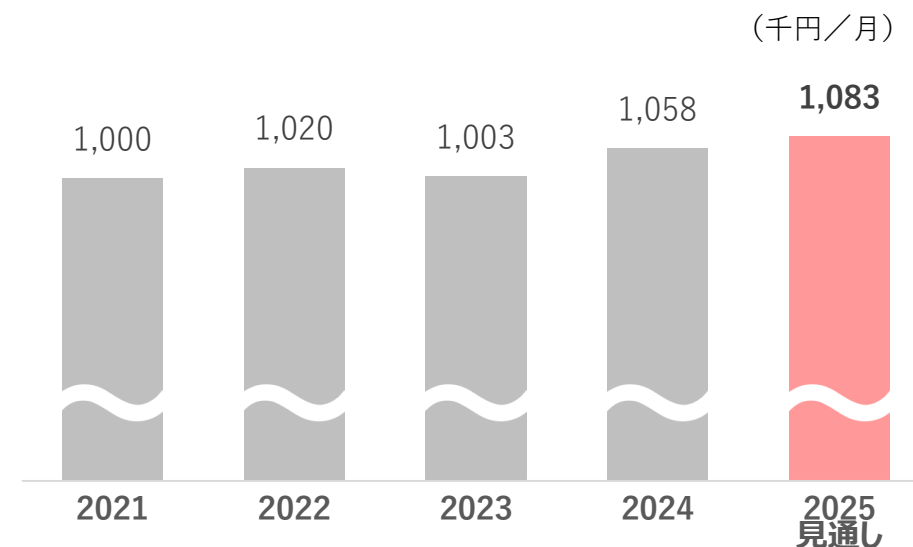
- データ分析とフィードバックによる訪問営業における勝率の向上
- AIを活用したデータ分析に向けた人材育成

業務省力化に資するシステム開発

- お客様宅での契約関係書類の作成省力化につながる新規システムの開発

下半期 1人当たり売上高の推移・見通し

※ 1人当たり売上高は、申込、生産性、人材育成など複合的な要因によって向上



人員の増強

社員の処遇向上、職場環境の整備

- 働き方の選択肢拡大
- 営業職の給料体系の見直し
- 現場指導員の増員
- 管理職マネジメント研修

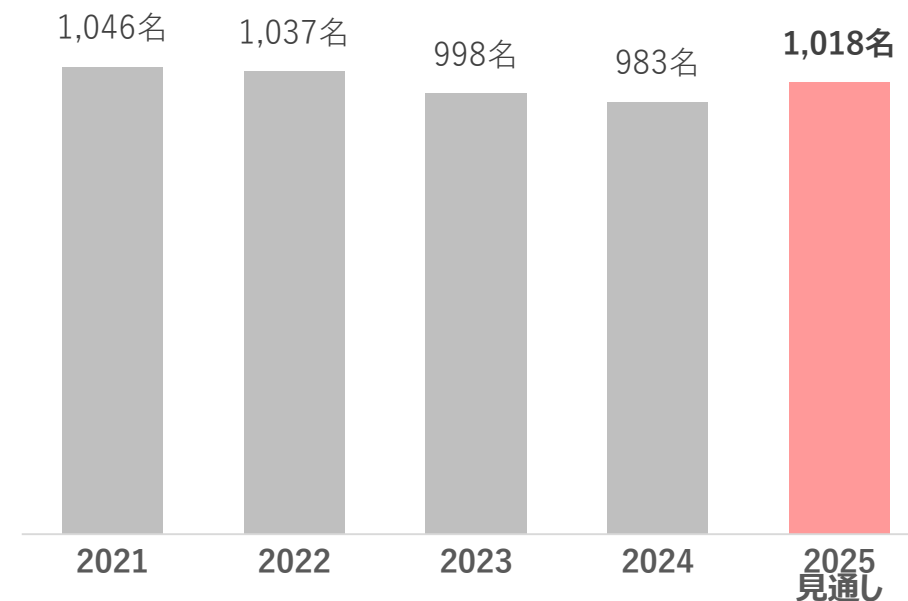
積極採用の継続

- 人材紹介会社との連携強化
- 求人媒体の活用

社員教育のさらなる充実

- 入社後の手厚い教育、フォロー
- 社内検定制度、Eラーニングの充実

期末 人員数の推移・見通し



取り扱いサービスの拡充・営業エリアの拡大

害虫・害獣駆除サービスの取り扱い拡大

- 個人のお客様向け害虫・害獣駆除サービスの提供拡大

害獣駆除



害虫駆除



衛生害虫対策



鳥害対策



- 害虫・害獣駆除を入り口とした顧客ストックの形成（白蟻防除売上高の向上）

高断熱施工のラインアップ拡充

- 下半期中に窓断熱の販売準備を完了

床下断熱



屋根裏断熱

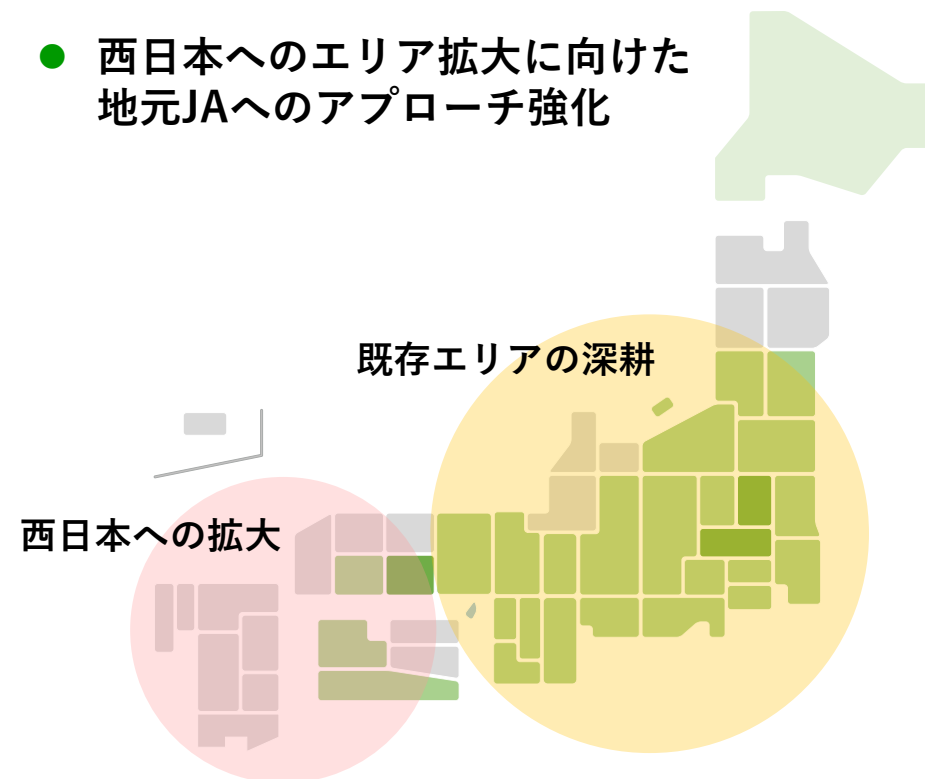


窓断熱



営業エリアの深耕と拡大

- 既存エリア内の未提携JAとの新たな提携（上半期中は栃木県、埼玉県、岡山県にて新たなJAと提携）
- 西日本へのエリア拡大に向けた地元JAへのアプローチ強化



1 2025年度 中間決算サマリー

2 2025年度 中間決算詳細

3 下半期の注力ポイント

4 2025年度 業績予想・資本政策・株主還元





2025年度 業績予想

(億円)	2025年度 予想	対前年	
		増減額	増減率
売上高	149.0	8.7	6.2%
売上原価	45.4	2.2	5.2%
売上総利益	103.5	6.5	6.7%
販管費	90.3	5.5	6.6%
営業利益	13.2	0.9	7.6%
経常利益	13.1	1.4	12.8%
当期純利益	8.2	1.3	19.2%

企業価値向上への取り組み方針・中長期のROE目標

資本コスト・資本収益率
の推移

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
株主資本コスト	4～5%と推計(CAPMベース)				
ROE	9.1%	5.0%	7.5%	4.6%	6.4%
PBR(倍)	1.7	1.4	1.5	1.6	1.6

取り組み方針

- 利益規模の拡大と収益性の向上
 - 売上高の成長に伴う利益の拡大
 - 5つの重点戦略の推進による収益性の向上
- 株主還元と資本政策
 - 安定的な配当の継続
 - 自己株取得等、適正な資本政策の検討
- 投資家との対話強化
 - 機関投資家との積極的な対話
 - 個人投資家説明会の開催
 - ステークホルダーへの情報開示・発信の充実

中長期のROE目標

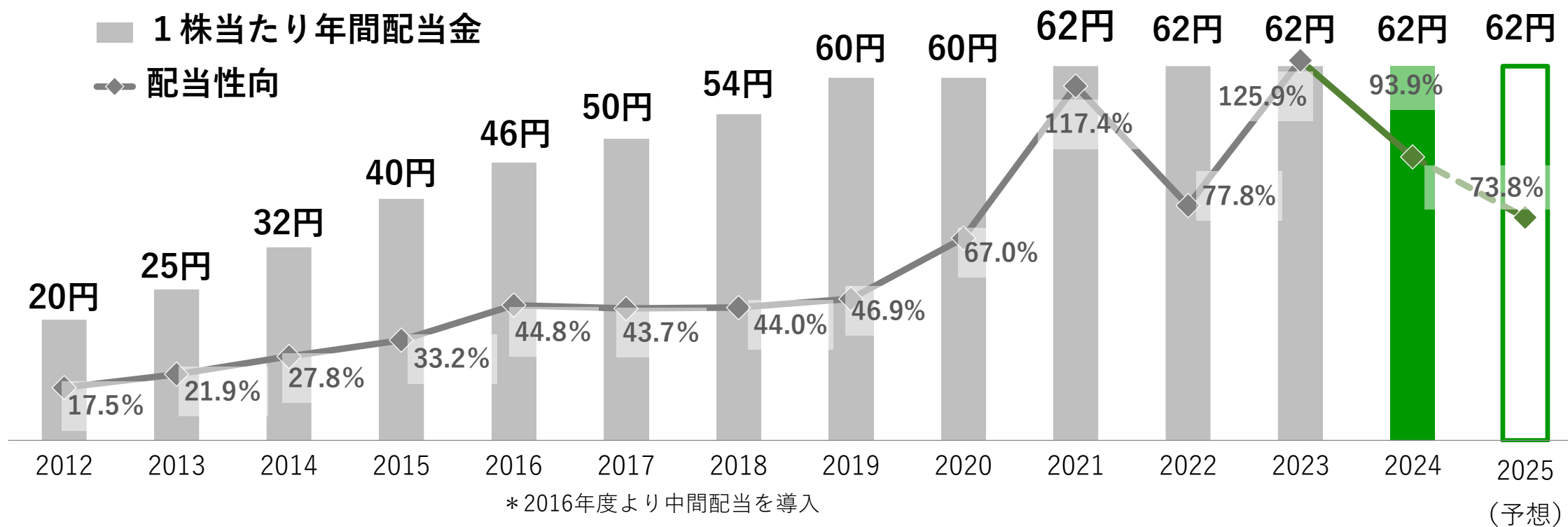
企業価値向上に取り組み、中長期的に**ROE10%以上**を目指す

配当予想

2025年度配当

年間 62円（中間配当 31円、期末配当予想 31円）

健全な財務基盤を背景として配当の基本方針「安定的な配当の維持」に則り配当を維持



Appendix

■ 会社概要	・・・ 28
■ サステナビリティ	・・・ 33
■ 業界	・・・ 34
■ ビジネスモデル	・・・ 37
■ 人材教育	・・・ 40
■ コンプライアンス	・・・ 41
■ 白蟻について	・・・ 42
■ PR活動	・・・ 46



経営理念



人と技術を育て、人と家と森を守る

当社は、シロアリ対策・地震対策などお客様に安全・安心・快適を提供し、既存住宅の長寿命化を推進することによって、環境問題などの社会課題解決にも貢献します

ビジョン



木造家屋の長寿命化と社員のウェルビーイング向上を通じて、

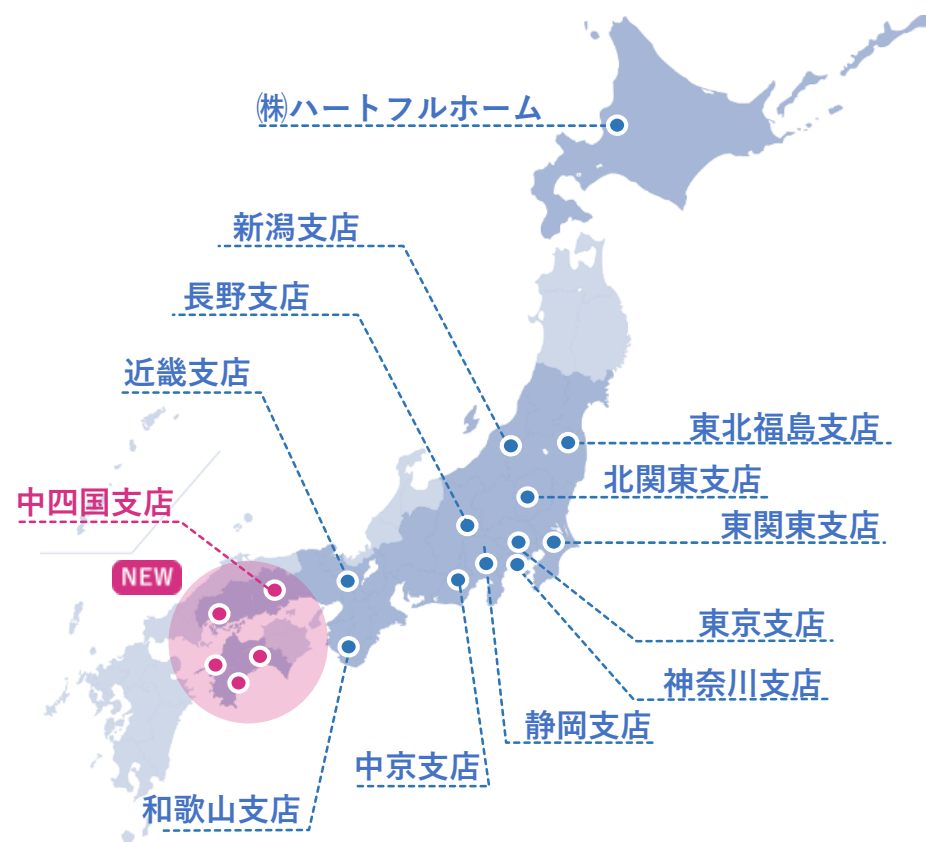
環境を守り、お客様と社会から最も信頼される企業へ

私たちはイキイキと働き、シロアリ防除を主軸とした木造家屋の長寿命化と環境保護につながる最高品質のサービスを提供することで、安全・安心・快適な暮らしを全国に届け、社会とともに成長し続けます

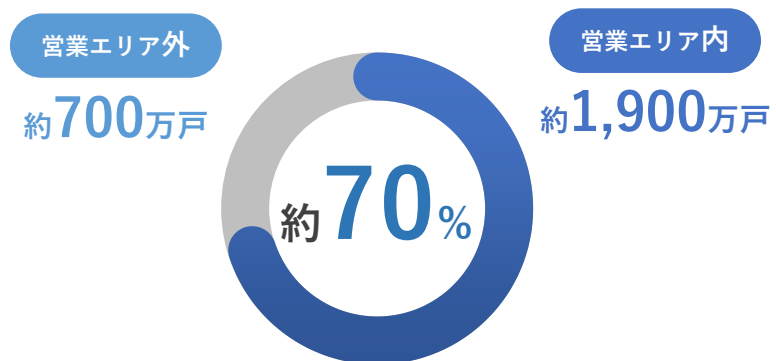


商 号	株式会社アサンテ	従 業 員	連結：986名（2025年9月末）
株 式	東京証券取引所プライム市場上場 【証券コード：6073】	売 上 高	連結：140億円（2025年3月期）
本 社 所 在 地	東京都新宿区新宿1丁目33番15号	グ ル ー プ 会 社	- 株式会社ハートフルホーム （連結子会社・出資比率100%） - 株式会社ヒューマン・グリーンサービス （非連結／特例子会社）
電 話	03-3226-5511（大代表）	主 要 取 引 銀 行	株式会社三菱UFJ銀行
創 業	1970年（昭和45年）	許 認 可 関 係	- 一般建設業 国土交通大臣許可（般-2）第16221号 （建築工事業・電気工事業） - 一級建築士事務所 東京都知事登録第39895号 - 毒物劇物一般販売業登録 4新保衛薬第392号 - 建築物ねずみ昆虫等防除業登録 東京都2ね第223号/愛知県16ね第4号
設 立	1973年（昭和48年）	加 入 団 体	- 公益社団法人 日本訪問販売協会 - 公益社団法人 日本しろあり対策協会 - 公益社団法人 日本木材保存協会 - 公益社団法人 日本ペストコントロール協会 - 公益財団法人 文化財虫菌害研究所
資 本 金	11億円		
役 員	- 代表取締役社長 宮内 征 - 常務取締役 中尾 能之 - 取締役 石上 祥光 - 取締役 濱里 徹志 - 取締役 松尾 俊吾 - 社外取締役 名取 俊也 - 社外取締役 田中 道昭 - 社外取締役 大村 尚子 - 常勤監査役 宮地 賢 - 監査役 高野 慎一 - 監査役 内田 好久		

28都道府県に82拠点を展開



1 国内木造戸建て家の約7割をカバー



2 西日本に営業エリアを拡大中

「全国展開」を目指し、2021年以降、西日本に
5 営業所を新設
(南予営業所、四万十営業所、岡山営業所、広島営業所、高知営業所)

1970

三洋消毒社として東京都府中市にて創業



1979

静岡県藤枝市農業協同組合と業務提携（以降各地の農業協同組合と提携）



1990

静岡県に三ヶ日総合研修センターを新設



1996

CS（カスタマー・サティスファクション）業務を開始



2006

シロアリ探知犬導入



2013

東京証券取引所市場第二部へ上場



2020

株式会社ハートフルホームを子会社化



2023

アドバンテッジアドバイザーズと事業提携



1973

株式会社に改組、三洋消毒株式会社として発足



1986

TS事業部を新設



株式会社 アサンテ

1994

CIを導入し、商号を株式会社アサンテに変更



2002

福島県に猪苗代総合研修センターを新設



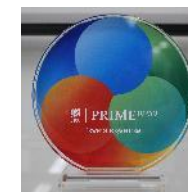
2010

トコジラミ探知犬導入



2014

東京証券取引所市場第一部指定



2022

東京証券取引所プライム市場へ移行

新商品の取り扱い開始

・2002年 家屋補強システム施工 | ・2005年 基礎補修施工 | ・2019年 高断熱施工

1

白蟻防除



白蟻の発生予防と駆除



2

湿気対策



腐朽・カビ・白蟻の発生予防



3

地震対策



基礎コンクリートの補修
木材接合部の補強



4

維持管理

断熱材設置、リフォーム・
新築等工事、耐震工事

5

エコ対策

太陽光発電システムの
施工

6

害虫防除

ゴキブリ・ダニ・トコジラミ
・ハチ等害虫の予防・駆除

7

害獣防除

ネズミ・ハト等害獣の
予防・駆除

8

衛生対策

病院施設等の殺菌消毒等

サステナビリティの取り組み

基本方針

「人と技術を育て、人と家と森を守る」という経営理念に基づき、持続可能な社会の実現に向け、事業活動を通じてさまざまな社会課題の解決に取り組み、企業価値の向上に努めていきます。

E

事業を通じた地球環境への貢献

- 木造家屋の長寿命化促進によるCO2削減への貢献
- 事業活動に伴う環境負荷の軽減



事業の意義

白蟻防除、湿気・地震対策の提供を通じて

人と家と森を守る

無駄な森林伐採を抑制し
CO2を削減する

家屋の建て替えにより発生する
廃棄物を削減する

家屋の耐久性の維持・向上により
住人の命を守る

家屋の価値を維持し
財産を守る

S

人材育成と働きがいのある職場づくり

- 人材教育体制の充実 ● ダイバーシティの推進
- 労働安全衛生の推進 ● 労働災害対策



G

経営体制の強化



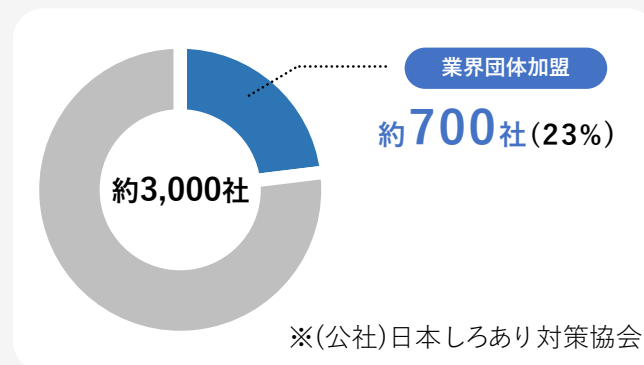
- コーポレート・ガバナンス体制の充実
- コンプライアンス管理体制、教育体制の充実

白蟻防除業界の動向

白蟻防除業界の成長とシェア拡大の余地

白蟻防除業者数

- 業界全体で約3,000社
- 約700社が業界団体に加盟
- 小規模業者の構成比率が高い
- 業者数は極緩やかに減少傾向

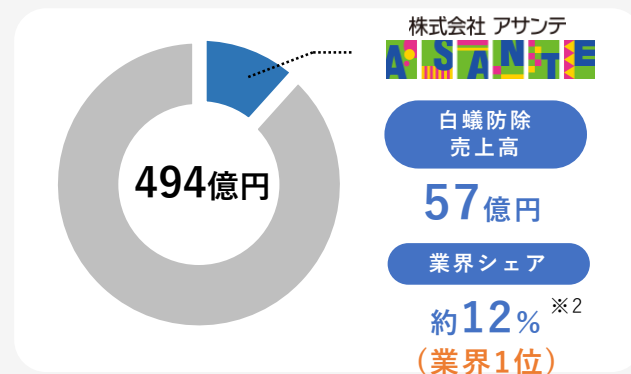


機会

事業承継や人材不足、強まる法規制への対応等に課題を抱える企業

白蟻防除売上高

- 業界全体の白蟻防除売上高は494億円(白蟻防除、2023年度見込値)※1
- 多くの企業では、住宅メーカー等の下請け業務が主体

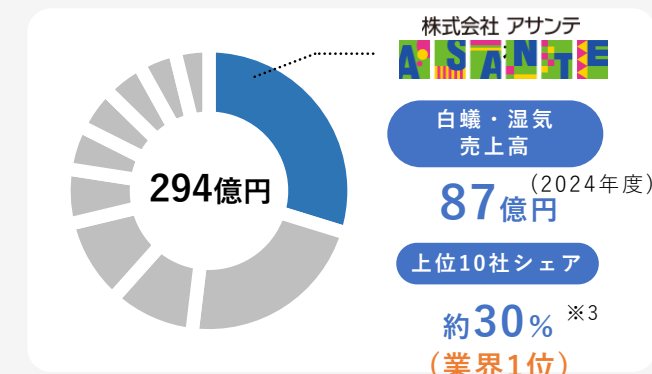


機会

莫大な潜在需要と政策の追い風を背景とした業界全体の成長余地

業界シェア (白蟻防除+湿気対策)

- 業界上位10社売上高は294億円(白蟻防除+湿気対策、2024年度推定値)※3
- 5位以下は年商10億円台で、地域限定の営業展開に留まる



機会

競争優位性と資金力を活かした戦略推進によるシェア拡大の余地

※1 出所：(株)矢野経済研究所『2024年版PCO・TCO・燻蒸サービスの市場実態と中期展望』

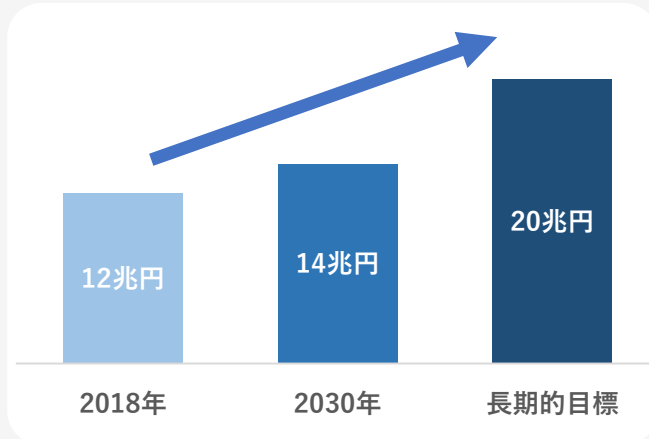
※2 (株)矢野経済研究所のデータを基に当社にて算出 ※3 ※1及び当社が入手した情報を参考に当社にて推計

住宅政策の後押しと豊富な住宅ストック

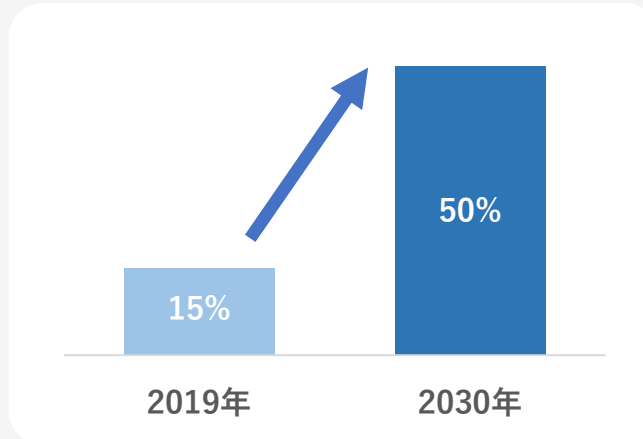
住宅政策

住生活基本計画（閣議決定）に基づく
既存家屋の長寿命化推進と良質な住宅ストックの形成促進

既存住宅流通及びリフォームの
市場規模

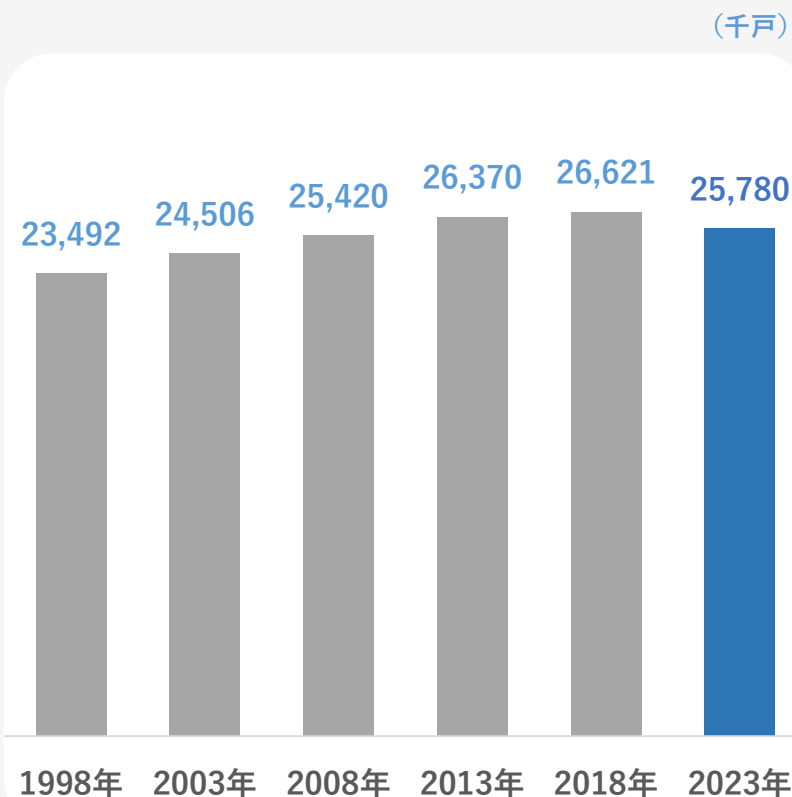


既存住宅流通に占める割合
(住宅性能に関する情報が明示された住宅)



住生活基本計画における成果指標(抜粋)

木造戸建て戸数の推移（全国）



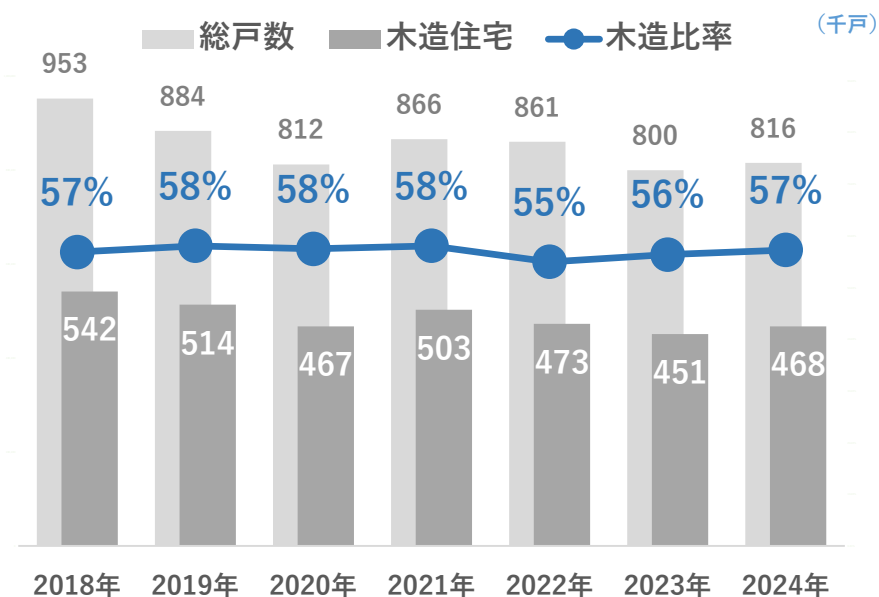
出所：総務省統計局 住宅・土地統計調査

新築着工軒数と木造家屋に関する意向

安定した新築着工軒数と根強い木造戸建て志向

新築着工戸数における木造比率

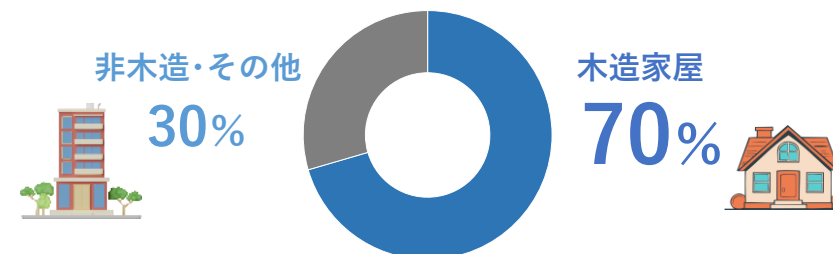
新築着工戸数に占める木造家屋比率は安定



出所：国土交通省資料

木造家屋に関する意向

Q 新たに家を建てたり買ったりする場合、どのような住宅を選びたいですか？



出所：森林と生活に関する世論調査（2023年内閣府）

当社ターゲットとなる木造家屋戸数は、

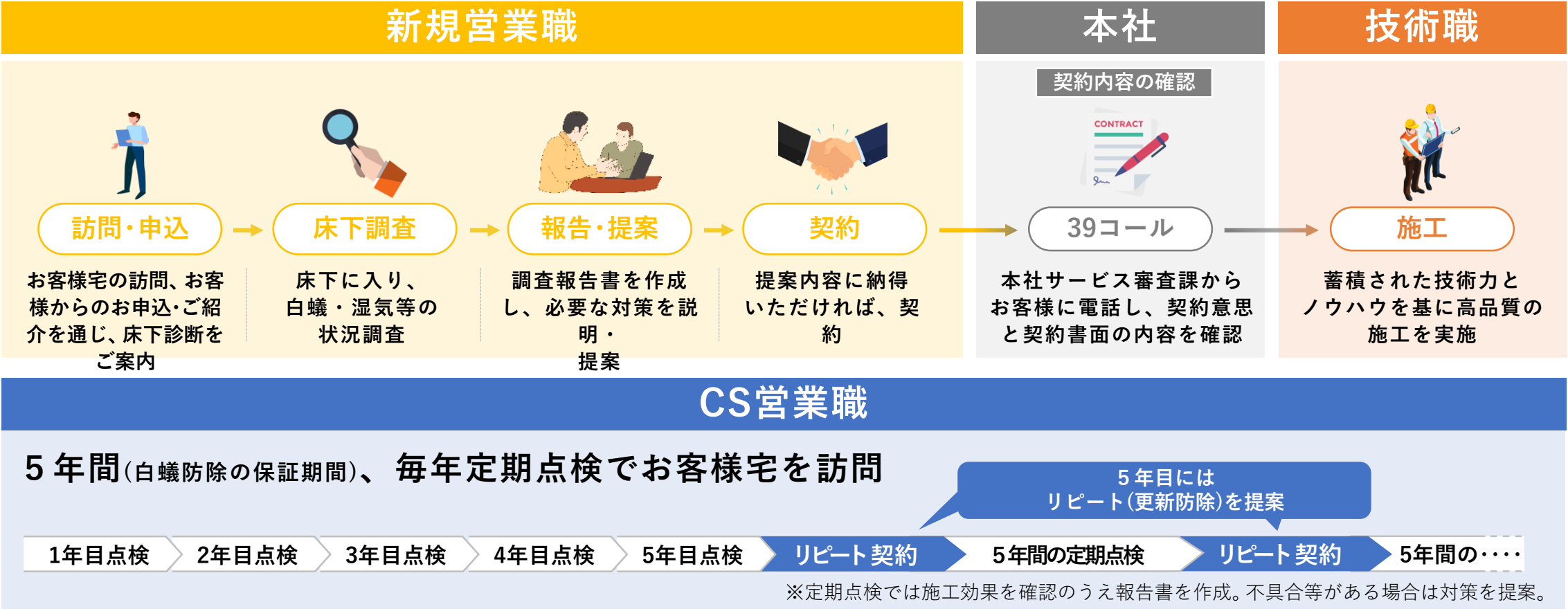
- ① 約2,600万の莫大な既存ストック
- ② 長寿命化とストック形成の住宅政策
- ③ 安定的な木造家屋の新規供給

に支えられ、今後も相応の規模を維持

見直し

ビジネスモデル

お客様と強い接点を持ち、ニーズに応える”ダイレクトセリング”
対面営業での**潜在需要の掘り起こし**とアフターメンテナンスでの**お客様ニーズ把握**



JA(農協)との広域に亘る提携



- JAの知名度・信用力を活用した営業活動
- 地域密着の営業活動
- 代金回収の確実性(不良債権の発生抑制)
- JAの第三者的視点によるコンプライアンスチェック

➔ 高い営業効率を実現

企業・団体との提携による販売チャネル

生活協同組合	プラットフォーム サービス	会員向けサービス
民間企業 生協・福利厚生団体	官公庁 生協・福利厚生団体	工務店
ホームセンター	建物管理会社	訪問営業会社

- 住宅メンテナンスをサービスラインアップに持つ多様な企業・団体等との提携を推進
- 提携先企業・団体の社員や会員に“高品質な住宅メンテナンスサービス”を提供
- 提携先における販売促進のサポートも充実

➔ 多様な販売チャネルから安定的に
申込を獲得

当社グループの有する経営資源

強み

今後さらに伸ばし、活用していく7つの内部経営資源



充実した営業基盤・
アフターサービス体制



ダイレクトセリングによる
お客様との直接的な接点



業界トップ企業としての
優位性



充実した教育体制による
高い施工レベル



環境保護と減災に貢献する
意義のある事業



徹底した
コンプライアンス体制



健全な財務基盤

研修センターを中心とした人材教育体制

充実した教育体制による高品質のサービス提供を実現

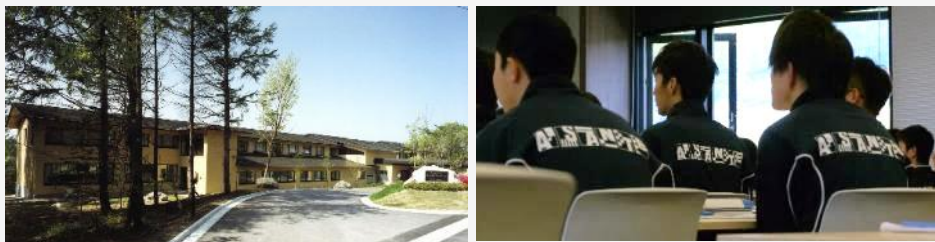
総合研修センター

● 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）



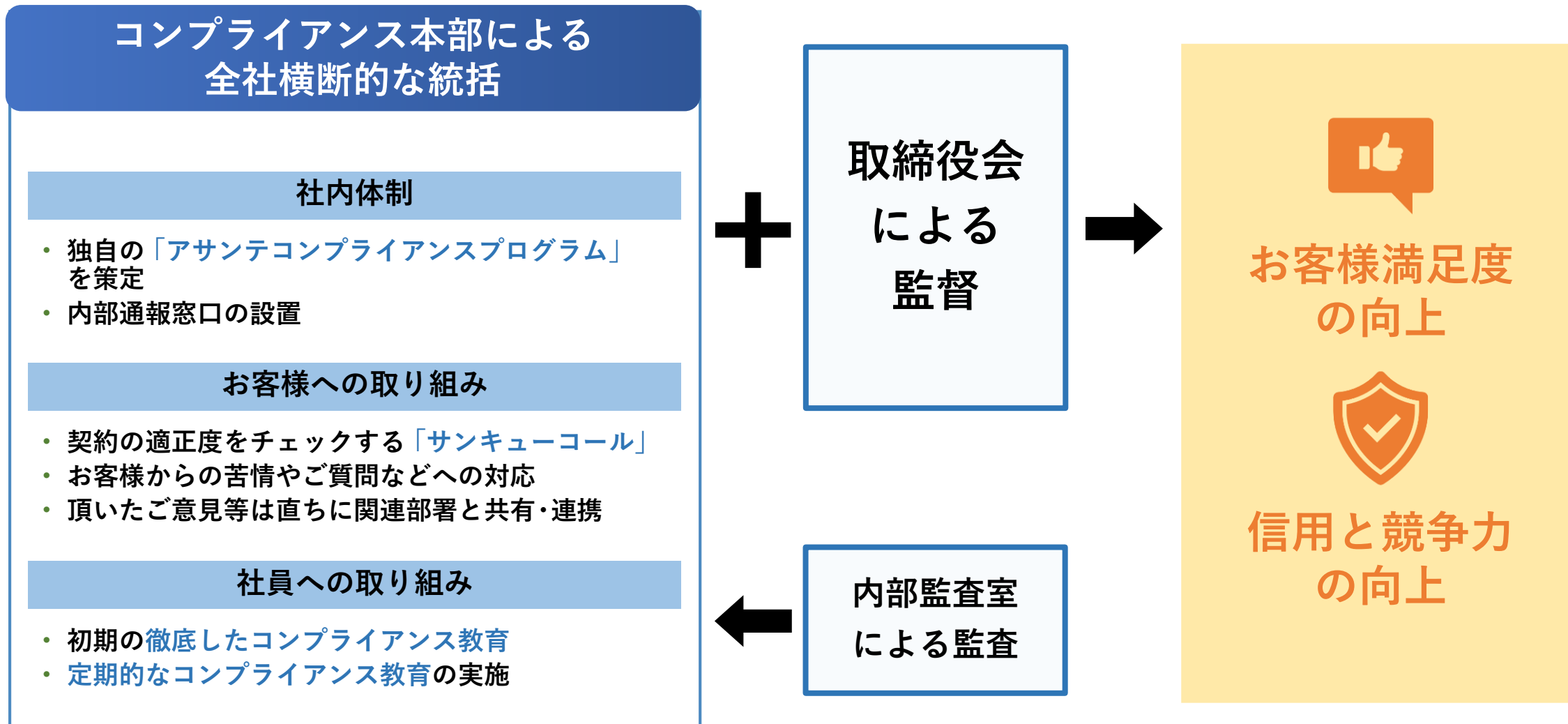
※2002年開設

人材育成に関するデータ

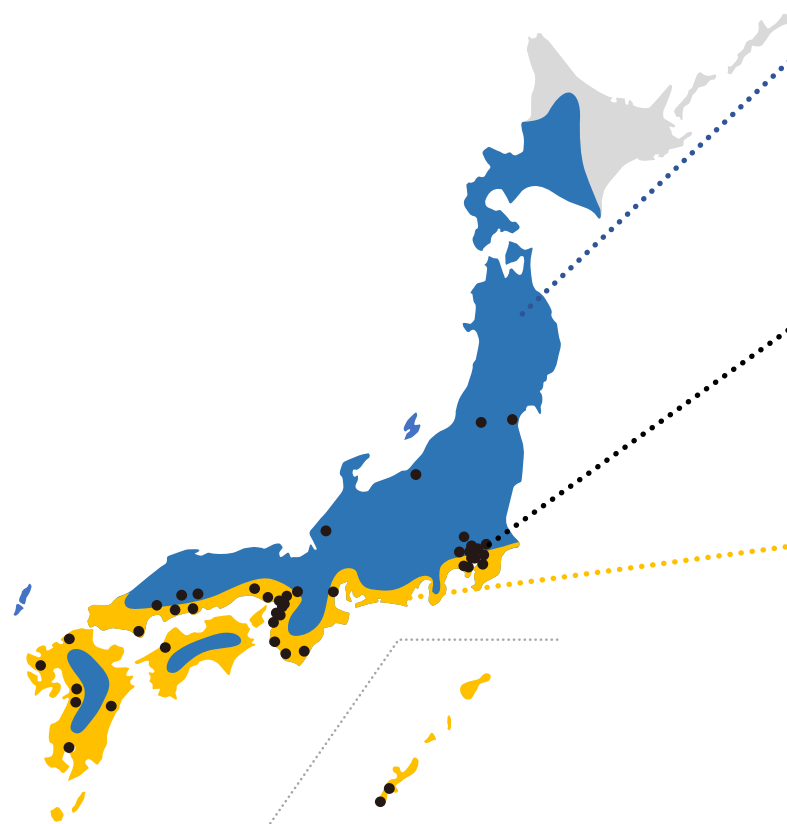
〈2024年度〉

・ 研修センター講師職人数	8名
・ 年間研修受講者	1,657名
・ 研修開催回数	661回
・ 入社1年目社員の研修参加日数	18.6日
・ 訪問販売員教育指導者資格保有者	57名
・ 日本訪問販売協会 登録販売員数	288名

強固なコンプライアンス体制



白蟻の生息域



ヤマトシロアリ

棲息地域

アメリカカンザイシロアリ

発見地

イエシロアリ・ヤマトシロアリ

混棲地域

出所：(公社)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 新版」より

日本の住宅を加害する主な白蟻

ヤマトシロアリ



職アリ



兵アリ

- 北海道北部を除く日本全土に分布する国内において最も一般的な白蟻
- 湿った木材を加害するので、床下に生息し、風呂場、洗面所、台所などの水回りに被害が集中することが多い
- 加害速度は比較的遅い

イエシロアリ



職アリ



兵アリ

- 千葉県以西の海岸線に沿った温暖な地域、南西諸島、小笠原諸島に分布
- あまり湿っていない木材も加害するため、建物全体に被害が及ぶ
- 加害速度は速く、被害は激烈
- 国際自然保護連合（IUCN）が「世界の侵略的外来種ワースト100」に指定

アメリカカンザイシロアリ（外来種）



職アリ



砂粒状の糞

- 港町を中心に宮城県から沖縄本島まで24都府県に分布
- 乾燥した木材を加害するため、被害箇所が点在し、把握しにくい
- 加害している木材から砂粒状の糞を排出する
- 加害速度は比較的遅い
- 米国では家まるごとの燻蒸処理を行なって駆除する

白蟻のスウォーム（群飛）



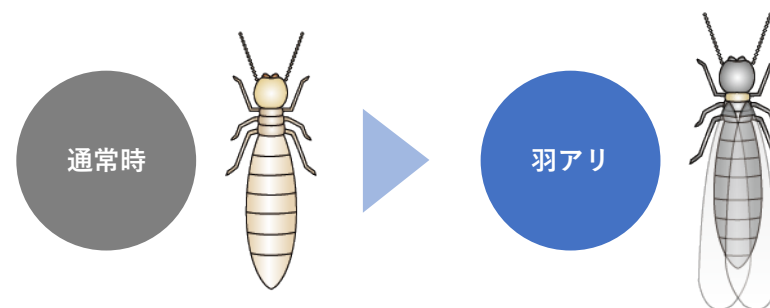
浴槽に浮かぶ羽アリ



スウォーム（群飛）とは

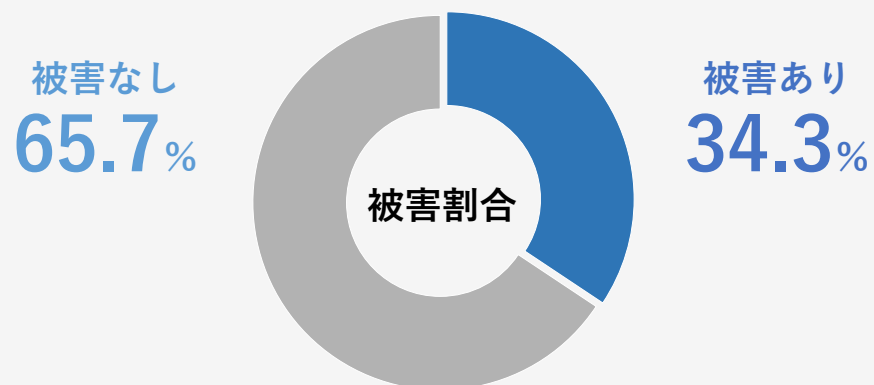
- 4～6月の雨上がりのムシムシとした日に、繁殖のため成熟した巣から一部の白蟻が羽アリになって飛び立つこと。
- 大量の羽アリを見て白蟻被害にあっていていることが分かり、お問い合わせいただくケースが多いです。

変化の様子



白蟻被害実態調査の結果

約3軒に1軒が白蟻の被害に

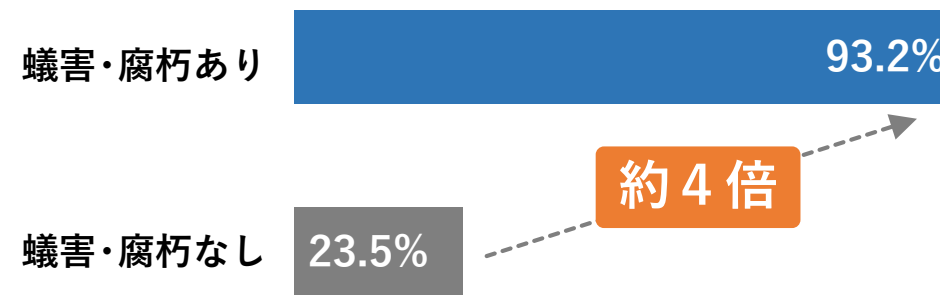


出所：(公社)日本しろあり対策協会平成13年度 シロアリ被害実態調査報告書



阪神・淡路大震災における調査結果

- 白蟻被害/腐朽がある家屋の全壊率は9割以上
- 被害/腐朽のない家屋の約4倍に



出所：(財)日本住宅・木材技術センター報告書

白蟻被害が進行すると土台・柱等の耐力が低下し、倒壊リスクが高まる

シロアリ注意報

- ・ 白蟻の群飛(スウォーム)時期に、当社が蓄積したデータを基に**独自予想と注意報/警報**を公開
- ・ 2007年に当社が**業界で初めて実施**



スポンサーシップ

- ・ 川崎フロンターレとスポンサーシップを締結
- ・ ホームスタジアム(川崎市等々力陸上競技場)の**害虫駆除を提供**



©KAWASAKI FRONTALE

テレビCM

- ・ 毎年4月～6月に当社営業エリアを中心に放映
- ・ 白蟻対策の必要性をコミカルに伝え、思わず見てしまう演出で「**シロアリが出たら、アサンテ**」の定着を図る

〈2023年度「親子電話」編〉



〈「炭坑節」編〉



シロアリ探知犬



サラ

アリス

- 白蟻をニオイで探知
できるため**非破壊調査が可能**
- 一般家屋のほか**文化財などの調査**でも活躍
- 海外では多くのシロアリ探知犬が活動している

トコジラミ探知犬



ララ

ビート

- 人間の**目視調査では発見率40～60%**のトコジラミを、嗅覚により**約98%の高確率**で探知
- **ごく少数**のトコジラミでも探知が可能

● ● ● 探知犬の訓練の様子 ● ● ●



主な活動内容

調査
(シロアリ・トコジラミ)

イベント参加



メディア露出

テレビ



『グッド！モーニング』（2025年2月・テレビ朝日）

『サン！シャイン』（2025年6月・フジテレビ）

WEB



『@DIME』（2024年10月）

『Yahoo!ニュース』（2025年1月）

トコジラミ（別名ナンキンムシ）とは？

- トコジラミは吸血性の昆虫で、体長は成虫で5～8mm、幼虫で1～2mm ほど。
- 日中は寝具・電化製品などの隙間に潜み、夜間に活動します。刺されることで激しいかゆみが生じ（個人差があります）、かゆみによるストレスに悩まされることもあります。
- 日本へは海外旅行者のスーツケースなどに付着して持ち込まれたといわれています。



木の文化継承プロジェクト



歴史的木造建築を守る

当社が50年以上にわたり培ってきた技術を活かして、地域の誇りであり、貴重な観光資源にもなっている神社・仏閣や文化財、桜の名所などの保全活動を実施し、世界に誇る木の文化を後世に伝える

四季を楽しむ文化を守る

2025年3月12日 プロジェクト発足記者発表会



▲アサンテ代表取締役社長 宮内 征



▲シロアリ探知犬によるデモンストレーション



▲シロアリ探知犬による随神門の調査

木の文化継承プロジェクト

- 白蟻防除施工による神社仏閣、木造文化財の保全
- 桜を加害するクビアカツヤカミキリの駆除施工による桜の名所の保全
- クビアカツヤカミキリの駆除施工が評価され、2025年6月埼玉県営さきたま古墳公園より感謝状を拝受

神社仏閣



文化財



桜の保全



当社がこれまで実施した神社仏閣や木造文化財への白蟻防除施工と、桜の木へのクビアカツヤカミキリの駆除施工の様子

人と技術を育て、人と家と森を守る

ご注意事項

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うえで、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、ご自身の判断と責任においてご利用されることを前提に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。