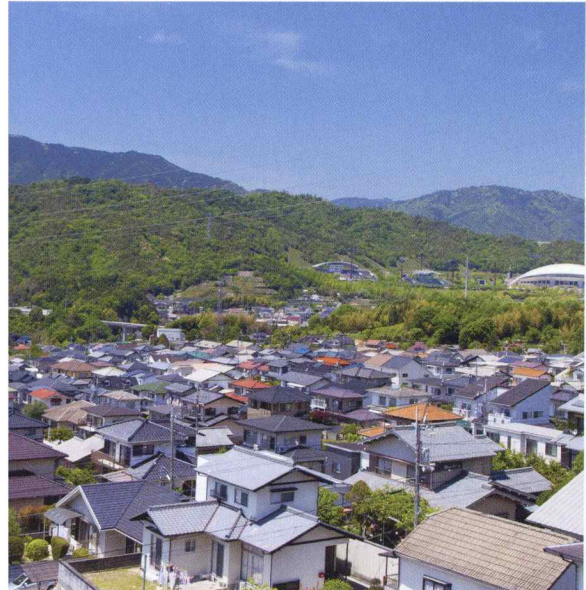
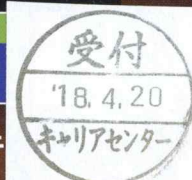




人と技術を育て、人と家と森を守る。



株式会社 アサンテ



R

# 家をメンテナンスし、 家を守り、 その家に長く暮らす。

こうした時代の要請にアサンテはこれからも貢献し、  
お客様に感謝いただけるよう日々努めていきます。

家を守り続けること。

それは、本当に大切な財産を守ることに繋がっている。

家は、大切な家族が共に過ごす場所。

そして、その家族の絆や思い出など、すべてが詰まっている場所です。

今暮らしている家を守ることは、その人と、その人の大切な家族の  
貴重な財産を守ることに繋がっているのです。

家は今、

作っては壊すから、長く大切に使うという時代へ。

かつての日本には、急激な住宅ニーズの拡大により、家を作っては壊すという時代がありました。

この頃から、シロアリの住処である山林をどんどん開発した結果、

家の一番大事な土台部分にシロアリ防除の必要性が高まったのです。

その後二度に渡る大規模な震災を経験し、

今現在、家は長く大切に使うという時代が到来しています。

住生活基本法をはじめ、国全体が、こうした時代を後押ししているのも事実です。

## 日本の家は寿命が短い

日本の木造家屋の寿命を縮めるリスク。それは自然災害と、多湿などが原因の腐朽、そしてシロアリ被害が挙げられます。こうしたリスクを併せ持つ「日本の家」は、寿命が短いとされています。

## 3軒に1軒はシロアリ・腐朽の被害

公益社団法人日本しろあり対策協会によると、木造戸建住宅の内、3軒に1軒はシロアリ被害や腐朽などの被害に遭っているとされています。

## あれから20年 / 阪神・淡路大震災の教訓

阪神・淡路大震災の調査報告書によると、神戸市東灘区において「シロアリ被害・腐食がない家屋の全壊率」は約23.5%。「シロアリ被害・腐食がある家屋の全壊率」は93.2%と、後者の危険度は4倍でした。

右図表:シロアリ・腐食被害の有無による全壊率の違い  
木造住宅等震災調査委員会「平成7年阪神・淡路大震災木造住宅等震災調査報告書」より



## 減災の考え方

地震対策があちこちで行なわれていますが、一般家屋の耐震補強工事は、個人で負担するにはかなりの高額負担。そこで「減災」という考え方が生まれました。減災とは、災害時に人命を救うことを最優先にし、それ以外の災害、たとえば家屋の倒壊等を最小限に留めようというものです。



Management idea:経営理念

# 「人と技術を育て、 人と家と森を守る」

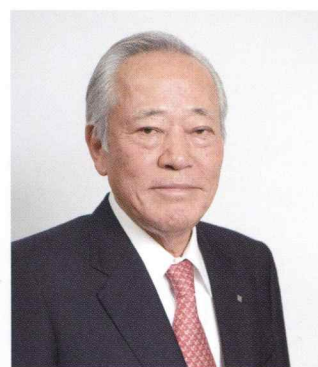


# 「感謝される仕事」を 常に目指すアサンテ。

家の寿命をのばし、安全・幸せ・豊か・快適な暮らしを提供します。



入社された一人ひとりの個性を大切にしながら、丁寧に社員を育てていきたい。  
アサンテの経営理念には、創業者のそんな思いも込められています。



代表取締役社長  
宗成 誠

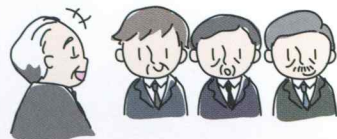
家の寿命をのばし、ご家族の幸福の時を末永く支える。  
アサンテの仕事は常にお客様のために行なわれています。  
しかしこの仕事は、仕事をする人の技術や、お客様への配慮など、  
実にさまざまなものを身に付けなければできないことも事実です。  
アサンテは創業者の思いから、創業以来、社員を丁寧に育てることを大切にしてきた企業です。

愛情をもって育てることにより、社員一人ひとりにやりがいをもって働いていただく。  
そのことによって、何よりも大切なお客様にご満足いただく。  
そして最終的には木材使用の抑制、森林育成、環境保護につなげていく。

こうした経営理念のもとで、アサンテは日々事業を展開しています。

## 社長秘話

### 「面談での答えが?!」



アサンテは2014年に東証一部に上場しました。上場するときは、東証の方々と経営者の面談が行なわれるそうです。とある日、その面談の場でこんな質問があったそうです。「アサンテは何のために上場するのですか？」  
ふつう経営者はこの質問に、資金集めのためだとか、業務拡大のためだとか、そんな答えを返すそうなんです。ところが宗政社長は、「今まで頑張ってくれた社員のために上場したい」と力強く答えたそうです。予想外の答えに、面談の場はポカーン。。。でも、社員思いの社長の秘話が会社内に広まって、そのときは会社全体が少しあたたかな空気に包まれました。

## アサンテのシロアリ防除施工

シロアリの生態を熟知し、また個々の家の構造を把握して、その家に最も適したシロアリ防除施工を行ないます。確実な施工で家の寿命を延ばし、地震に強い家にするだけでなく、お客様の生活を守るとともに、限りある木材資源の減少を抑制します。



\*シロアリ被害を受けた束柱

## アサンテの湿気対策

現代の住宅は、地震に強い構造にするために、床下は低く、基礎をコンクリートで固めるようになりました。そのため、床下に湿気がこもりやすくなり、カビの発生や木材腐朽の被害を受けやすくなったのです。当社では、これら湿気問題の対策として床下換気システム等をご提案し、お客様の快適な生活のお手伝いをしています。



\*床下換気システム

## アサンテの地震対策

●家屋補強システム施工  
屋根裏、中天井、床下の主要接合部分を、独自の金物約300個で補強することで、耐久性を向上。筋交いや合板を用いる一般的な耐震補強工事と違い、短期間・低コストで行なえ、お客様のご負担を軽減できる対策です。



\*施工例

●基礎補修  
家の土台を支えるコンクリート（基礎）にひび割れ等が生じると、中に組み込まれている鉄筋の腐食につながる可能性があります。アサンテは、家の強度維持のために、こうした基礎部分の改修改善も行ないます。



\*施工例

## アサンテのその他のサービス

●害虫・害獣防除施工  
シロアリだけでなく、お客様の暮らしに害を与える害虫・害獣の防除施工も行ないます。また、病院等施設の清潔度に合わせた殺菌消毒なども行ないます。



●リフォーム  
リフォームでは、キッチン、浴室をはじめ、最も身近な水回りのリフォームの需要が大変多くなっています。毎日使うからこそこのこだわりを私たちがカタチにします。

●太陽光発電システム施工  
企業として、クリーンエネルギーで社会に貢献したい。そんな思いから、一般家屋に取り付ける太陽光発電システム施工の販売も行なっています。

# Enjoy

会社にも、仕事にも、楽しい雰囲気がある!!

どうせやるなら楽しみたいと思っていた仕事。  
これが、本当に楽しい。  
だから、どんどん本気になる。  
同期とはプライベートでもよく遊びに行ったりしますが、  
仕事では良きライバルです。  
(2013年入社 加園 理沙<左> \*右は同期の奈須 郁実)



# Trust

身近で、頼りになる先輩がいます!!

入社してからいろいろ教えてくれた1つ上の先輩。  
仕事はもちろん、  
社会のこと、人生のこと、教わりました。  
今は、何でも相談できる先輩に、  
成長した自分を見せたいと思っています。  
(2011年入社 島袋 一喜<左> \*右は先輩の坂本 鷹洋)



# Thanks

感謝されることがうれしい。やりがい感じてます!!

仕事を終えた時、お客様からいただく「ありがとう」。  
この一言で、疲れが吹き飛びます。  
さらに仕事をがんばろうという、  
熱い思いも生まれてきます。  
感謝される仕事、本当にいい気分ですよ。  
(2011年入社 森 大地)



# Growth

会社が成長している。自分も成長できている!!

私の志望動機は、成長している会社だったから。  
しかも、事業の安定性が感じられたのも魅力でした。  
会社の成長は、入社して10年以上経ちますがずっと実感しています。  
なによりも、そんななかで、  
自分も成長できていることがうれしいです。  
(2005年入社 大山 元気)





## 若くして部下を持つ責任とやりがい

頑張れた源は上司との出会いでした。  
その上司は常にお客様の立場を考えた  
魅力ある提案・サービスを実践指導していました。  
いつしか、その上司が自身の目標となり、  
入社3年で早くも主任職に昇職する  
チャンスをいただけたことが、  
さらに自身の成長を後押ししてくれました。  
同僚をはじめ、上司や先輩の支えがあったからこそ、  
今の自分が存在する。

自分ひとりの力だけで成長できたわけではない。  
会社とその仲間が自分を押し上げてくれた。

そんな思いがこみ上げてきます。  
今は私が部下を支える立場となり、  
自分の成長の糧となったあの指導を  
部下に伝えることが一番の使命と捉え奮闘中です。

立場上厳しく指導することもあります、  
基本的には気持ちよく仕事ができる環境作りを重要視し、  
所員全員が同じ目標に向かって努力できるよう心掛けています。

アサンテの仕事は社歴が浅くても  
どんどんチャレンジできる仕事です。  
また上司との距離感も近く、何でも相談できる環境が整っています。

成長できる環境で一緒に自分磨きしてみませんか？

### 平 文彦 (2003年入社)

2003年	入社 平塚営業所配属	2003年11月	セールスエンジニア(ルート営業)
2003年4~6月	ハウスマンテナンスエンジニア(施工技術)研修	2006年 3月	昇職・厚木営業所セールスエンジニア主任
2003年 7月	ハウスマンテナンスアドバイザー(提案営業)予約取り活動	2011年11月	昇職・神奈川支店係長職(セールスエンジニア支店責任者)
2003年 9月	ハウスマンテナンスエンジニア(施工技術)にて班長業務習得	2013年10月	昇職・小田原営業所所長



アサンテ

# でやりがい 生きがいを見つけてください!!

～アサンテで見つけた「やりがい」「生きがい」を社員に聞きました～



やる気があれば何でもできる!  
(2010年入社)



誰かの役に立てる喜び  
(2013年入社)



お客様の笑顔  
(2011年入社)



仲間からの感謝♡  
(2014年入社)



仕事のあとのビール!  
(2012年入社)



Challenge!!!  
(2011年入社)

絶対にあきらめない心  
(2010年入社)



一生勉強!  
(2005年入社)



株価上昇!  
(2012年入社)



素晴らしい仲間達!  
(2004年入社)



「責任」  
(1998年入社)



自分の手でアサンテを有名にする!  
(2008年入社)



出会いこそすべて!  
(2007年入社)



向上心!めざせ社長!  
(2009年入社)



絆  
(2003年入社)



社員の情熱  
(2010年入社)



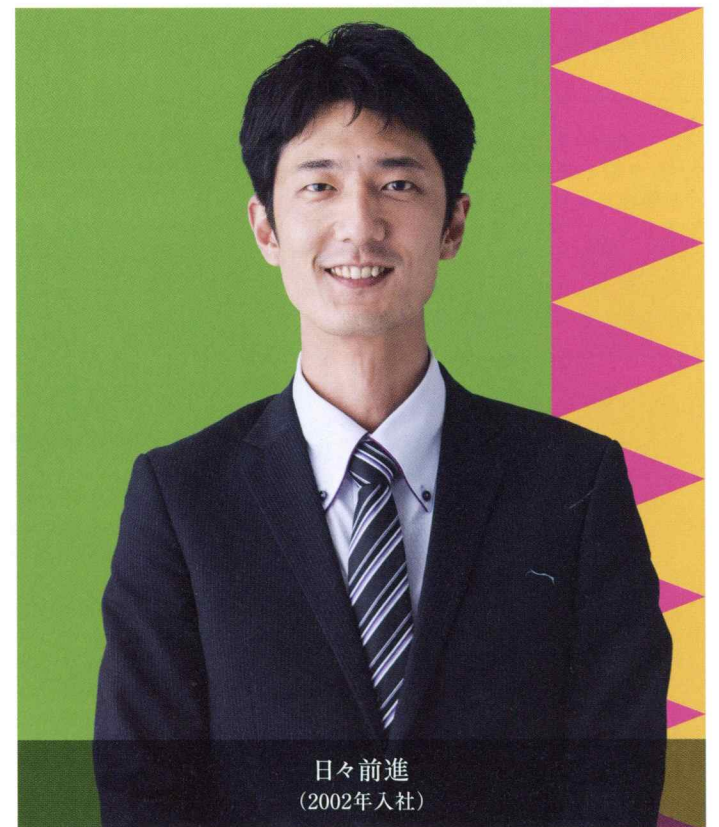
たくさん仕事して、たくさん遊ぶ!  
(2006年入社)



実力主義!  
(1999年入社)



コンプライアンス  
(2005年入社)



日々前進  
(2002年入社)



成長していく自分  
(2013年入社)

お客様からの「ありがとう」  
(2013年入社)

## 職種紹介

### ハウスマンテナンスアドバイザー(提案営業)

お客様の財産である家を長持ちさせるため、その状況を把握し、シロアリ防除施工・湿気対策・地震対策などの提案をします。

家屋も人間と同様で、長持ちさせるためには、病気の早期発見が最も大切なこと。床下は普段見えないところだからこそ、定期的なメンテナンスの必要性を理解していただくことが重要です。



#### ハウスマンテナンスアドバイザー(提案営業)のDaily Schedule ~1日の流れ~

8:30	<b>営業ミーティングから1日がスタート</b> 制服に着替えて清掃・洗濯・準備。営業ミーティングで前日の成果を報告後朝礼。	
9:00	<b>営業車で担当エリアへ。JAへの挨拶も。</b> JAではお客様からの問い合わせがないかも確認。	
9:30	<b>予約時間に合わせて調査2~3軒実施。</b> 予約いただいたご家庭で、1軒につき30~40分ほどの調査を実施。時には昼食をごちそういただくこともあります(笑)。	
14:00	<b>翌日以降の調査の予約取りを開始。</b> 休憩の後、前日チラシを投函したご家庭を訪問し、調査の予約取り。約3時間、休憩を挟みつつ、地図を見ながらくまなく歩いて回ります。いろいろなお客様と出会える楽しみもあります。	
17:00	<b>翌日の推進エリアでポスティング。</b> 各家庭のポストにチラシを投函。17:30頃までに終わらせ、営業所へ移動。	
18:30	<b>帰営後予約取り、事務処理、翌日準備など。</b> その日の成果をまとめ、翌日の営業活動の準備を行ないます。	

### セールスエンジニア(ルート営業)

施工後のお客様宅を担当するセールスエンジニア(ルート営業)です。施工後の良好な状況を維持するために年1回の定期的な調査を無料にて実施し、アフターサービスを充実させます。

シロアリ防除の薬効にも期限があるため、リピート利用いただけるようお客様とより強い信頼関係の構築を目指します。営業から施工までサービス全てに携わるため、顧客満足を身近に感じられるのがセールスエンジニアの特徴です。



#### セールスエンジニア(ルート営業)のDaily Schedule ~1日の流れ~

8:30	<b>営業ミーティングから1日がスタート</b> 制服に着替えて清掃・洗濯・準備。営業ミーティングで前日の成果を報告後朝礼。	
9:30	<b>お客様宅到着。調査・報告。</b> 当社では施工後も5年間の定期無料調査を行っており、セールスエンジニア(ルート営業)は主にこれを担当します。また保証期間終了後も、契約を継続されたお客様にはメンテナンスを行ない、何か問題があればご相談のうえ、適切な処置をします。	
13:00	<b>空き時間にポスティング。施工後のアンケート。</b> 空き時間にご案内のチラシを投函します。また、初めて施工したお客様に、不備がなかったか、ご満足いただけたかなどのアンケートを実施します。	
16:30	<b>再訪。</b> 契約検討中のお客様、ご主人にお会いできなかったお客様のお宅に再度訪問してご説明します。	
17:30	<b>帰営後予約取り、事務処理、翌日準備など。</b> その日の成果をまとめ、翌日の営業活動の準備を行ないます。	

### ハウスマンテナンスエンジニア(施工技術)

ハウスマンテナンスアドバイザー(提案営業)が契約した家屋の施工を担当する専任スタッフ。丁寧な仕事はもちろん、初めてご利用いただくお客様への配慮もしながらコミュニケーションを図り、安心してお任せいただけるよう心掛けています。

お客様には作業の様子がとても印象的に映るため、非常に感謝される職種でもあります。



#### ハウスマンテナンスエンジニア(施工技術)のDaily Schedule ~1日の流れ~

8:30	<b>朝礼から1日の業務がスタート</b> 制服に着替えて朝礼。その日の予定などを報告。	
8:45	<b>社用車(施工車)で担当するお客様宅へ。</b> 施工予定のお客様宅へ向かいます。	
9:30	<b>お客様宅到着。</b> 到着後お客様にご挨拶し、施工内容を丁寧に説明。その後施工を開始します。施工内容によって所要時間は変わります。(1日に1~2軒を施工)	
17:00	<b>施工完了。</b> 後片付けや清掃を丁寧に行ない、お客様にご挨拶をし、撤収します。	
18:00	<b>帰営後、業務日報作成・洗濯など。</b> その日の業務を日報に記載し、翌日の準備を行ないます。	

### 法人営業

広く人々が集うあらゆる施設に、より安全・安心・快適な生活環境を提供する事業です。IPM(総合的有害生物管理)による害虫・害獣防除や殺菌消毒作業、各種清掃業務など、高レベルの衛生管理を行ないます。

様々な感染症が問題となっている昨今、清潔な環境を維持するニーズは高まっています。害虫・害獣などを防除するには、発生源を取り除くことが重要です。お客様にも防除の必要性をより深く知っていただけるように仕事をしています。施工の効果を実感していただけることが嬉しいです。



#### 法人営業のDaily Schedule ~1日の流れ~

8:30	<b>朝礼・営業ミーティングから1日がスタート</b> 朝礼で気持ちを高め、ミーティングで情報共有を図ります。	
9:00	<b>顧客訪問。</b> ビルオーナーや企業様へ訪問・ご挨拶、当社サービスを提案します。取引先などからの紹介営業がほとんどです。	
13:00	<b>顧客管理(既存顧客訪問)。</b> 施工が済んだお客様のアフターフォローを行ないます。その際、新たなお客様を紹介いただいたり、他のサービスをご紹介したり、コミュニケーションを深めます。	
15:00	<b>現場調査。</b> 被害箇所の調査を行ないます。その際、施工時間や使用する薬剤量を検討しながら調査を進めます。	
16:30	<b>帰営後、事務処理。</b> 調査した物件の見積りや報告書、提案書を作成。さらに日報も作成します。そして事務処理終了後、19:00頃に帰宅となります。	



# 常識に挑戦する。社会に貢献する。

その思いをカタチにするため、アサンテは数々の取り組みを行なっています。

## アサンテ探知犬チーム くんくんズ

2011年6月に結成された「くんくんズ」は、6匹のビーグル犬によるアサンテ探知犬チームです。シロアリ対策やトコジラミ対策の必要性和社会的認知度を向上させるためのPR活動を行なっています。

2011年6月 アサンテのがんばるワンコたちがチームを結成！  
アサンテ探知犬チーム くんくんズ



### シロアリ探知犬



シロアリ探知犬は、シロアリのにおいを嗅ぎ分けられるよう特別に訓練されています。調査が困難な現場などで活躍しています。

### トコジラミ探知犬



シロアリ探知犬同様、トコジラミのにおいを嗅ぎ分けられるよう特別に訓練されています。95%以上の確率で探知可能です。

## 神社仏閣の保護・保全



古くから日本人の心の拠り所となってきた建築物の中には、シロアリの被害を受けている建物が数多くあります。日本の木の文化を大切に守りながら、今と変わらず後世に伝えていくために、神社仏閣の保護保全事業に積極的に取り組んでいます。

### シロアリ前線

シロアリ防除業界で初めて、アサンテが2007年から継続してインターネット上で公開している「シロアリ注意報」。このノウハウを一般財団法人 日本気象協会が保有する過去の気象データや最新の長期予報などの気象要素と融合させ導き出した、独自の手法による新しい前線図です。

### 「シロアリ防除ロボット」システムの研究開発

シロアリ調査や防除作業をサポートする各種ロボットに無線カメラを搭載。さらにその映像を配信できるシステム開発を行なうことにより、被害箇所などをお客様の目で直接確認いただけるようになります。

①努力ができる人

アサンテは ②素直さがあり改善できる人 を求めています。

③家を守りたいと思う人

## 会社概要

商号	株式会社 アサンテ	代表取締役社長	宗政誠
証券コード	6073	専務取締役	渋谷健一
本社所在地	東京都新宿区新宿1丁目33番15号	常務取締役	飯柴正美
電話	03-3226-5511(大代表)	取引銀行	三菱東京UFJ銀行
創業	1970年(昭和45年)		みずほ銀行
設立	1973年(昭和48年)		農林中央金庫
資本金	11億円		

## 許認可関係

一般建設業 国土交通大臣許可(般-27)第16221号  
電気工事業 国土交通大臣許可(般-27)第16221号  
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 22新保衛薬 第322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

## 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 日本ベ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

## 沿革

1970年(S45)	5月	三洋消毒社として東京都府中市美町町に創業し、シロアリなどの害虫・害獣防除業を開始	2002年(H14)	4月	情報を一元化し、お客様満足度のさらなる向上を目指すため、お客様相談室を新設
1973年(S48)	9月	株式会社に改組、三洋消毒株式会社として発足		6月	株式会社伊万里製作所を子会社化
1974年(S49)	9月	神奈川県藤沢市に最初の営業所である神奈川営業所(現湘南営業所)を開設	2005年(H17)	10月	基礎補修の取り扱いを開始
1979年(S54)	9月	静岡県藤枝市農業協同組合と業務提携し、以降各地の農業協同組合と提携	2006年(H18)	6月	経済産業省「平成18年度サービスロボット市場創出支援事業」に当社事業「シロアリ防除のロボット化」が採択され、開発事業を開始
1986年(S61)	3月	法人向け部門を切り離し、TS事業部(現TS営業部)を開設		7月	日本におけるシロアリ防除の必要性を広く認知してもらうため、シロアリ探知能力を持つシロアリ探知犬ノアをアメリカから導入
1987年(S62)	9月	組織の中核としての機能を充実させるため、本社を東京都府中市から新宿区へ移転			マスコット犬としてPR活動を開始
1988年(S63)	3月	販売体制のさらなる強化を図るため、茨城県経済農業協同組合連合会と業務提携し、以降各地の全国農業協同組合連合会本部と業務提携	2007年(H19)	9月	耐震補強工事「アサンテ耐震システム」を独自開発し、一般財団法人日本建築防災協会の技術評価を取得
1990年(H2)	12月	静岡県浜松市に総合研修所(現3ヶ日総合研修センター)を開設	2008年(H20)	11月	経営戦略の精度向上や、年度計画の策定・推進・管理などの効率化を図るため、決算期を8月から3月に変更
1994年(H6)	1月	業務領域拡大にともないCIを導入し、商号を株式会社アサンテに変更	2009年(H21)	4月	住宅事業部を廃止し、HA事業部(現HA営業推進部)にその業務を統合
	3月	リフォーム事業に進出するため、住宅事業部を開設		6月	代表取締役社長 宗政誠が公益社団法人日本訪問販売協会監事に就任
1996年(H8)	4月	現本社社屋を取得し、移転。一般家庭向けメンテナンスサービスの充実を図るため、CS(カスタマー・サティスファクション)業務を開始		7月	子会社の株伊万里製作所を合併し、伊万里工場と改称
1999年(H11)	4月	身体障害者及び知的障害者の雇用促進を図るため、特例子会社株式会社ヒューマン・グリーンサービスを設立		10月	太陽光発電システム販売本格開始
2002年(H14)	1月	家屋補強システムの取り扱いを開始	2010年(H22)	10月	欧米をはじめ、日本国内でも急増するトコジラミ被害への対策としてトコジラミ探知犬サムソンをアメリカから導入
	3月	福島県耶麻郡に猪苗代総合研修センターを開設	2013年(H25)	3月	東京証券取引所市場第二部へ上場
			2014年(H26)	4月	東京証券取引所市場第一部指定

