

13 有力企業
シロアリ防除軸に136億円
アサンテ



シロアリ防除軸に136億円

有力企業
レポート

アサンテ

シロアリ防除を中心に手掛けるアサンテ(東京都新宿区)は、木造住宅の長寿命化に取り組んでいる。主な取り組みは3つ。シロアリ防除と湿気対策、地震対策だ。

宮内征社長



平均単価20万円

「木造住宅が強度を落とす理由として、まずシロアリの被害が考えられます。それとともに湿気による木材の腐れが考えられる。その2つに対処することが重要です。それに加えて、地震大国で

の耐震工場のニーズを汲み取りました」と宮内征社長は話す。

同社の2023年度の売上高は136億9000万円。売上構成比はシロアリ防除工事が約42・2%の57億7000万円、湿気対策は20・2%の27億6000万円、地

震対策は25・8%の35億3000万円、その他が11・8%の16億1000万円だ。

取り組みの1つ目のシロアリの防除工事では、土台の木部表面に薬剤を吹き付ける、木材に穴を開けて薬剤を注入し、木栓をする、床下の土壌に専用の処理剤を撒くなど

する。工事費用は1坪約1万円。平均単価は20万円だ。工事時間は3〜4時間。

取り組みの2つ目の湿

木造住宅の長寿命化を目指す

シロアリ防除工事と

そのため、シロアリ工

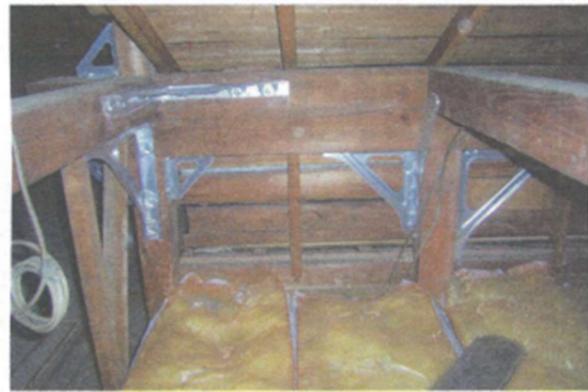
気対策では、北側の床下に換気扇を付け、湿った空気を家の北側に排出する。そして南側から乾燥した外気を取り込んで、空気を入れ替える。床下が土の場合は土壌の調湿剤を設置して、地面からの湿気を抑える。「湿気が多い環境はシロアリが生息しやすい。そのため、シロアリの予防のためにも、湿気対策が必要」と宮内社長。

6割がリピーター

通常は新築時に防蟻処理をして、5年の保証期間がある。薬剤の効果は薄まるので、5年ごとに処理するのが防蟻処理業界のスタイルだ。5年以内にはシロアリが再発した際は、無償で対応する。



▲シロアリ防除工事の様子。床下に潜って、薬剤を吹き付ける



▲耐震工事により金物を取り付けた様子



▲断熱工事では床下から断熱材を取り付ける

事の6割がリピーターだ。同社では、一度工事をした顧客と良好な関係を築くため、1年ごとにアフター点検を実施する。「床下の状況を確認して、薬剤効果が維持されているとお客様に報告をして、安心してもらいます」と宮内社長。

工務店と提携

また、同社は工務店との提携も進めている。工務店から顧客を紹介してもらおう集客方法が確立されてきた。そのほかにも、外壁塗装会社、小売会社や生協、クリーンク会社、セキュリティ会社なども提携をしている。現在の提携社数は300〜400。「できるだけ多くの消費者にサービスを知ってもらいたい」と宮内社長。

今後について宮内社長はこう語る。「営業エリアを広げることが今後の課題です。東日本を中心に営業展開をすすめてきたが、コロナ以降、中国、四国地方へ拠点を増やしています。より多くのお客様に、工事を提供したい。また、訪問営業というスタイルだけではなく、さまざまな企業と提携して、より多くのお客様に知っていただきたいです。2027年3月期の売上高は155億円を目指しています。社員のウェルビーイングを向上して定着も図っていき

会社概要

会社名: アサンテ
代表者名: 宮内征
本社所在地: 東京都新宿区
創業年: 1970年
従業員数: 998名
事業内容: シロアリ防除、湿気対策、地震対策
会社全体売上高: 136億円