

アクトコール

6064 東証マザーズ

2014年8月18日（月）

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
佐藤 譲

■ サービス開発と業務提携先開拓で業績拡大へ

アクトコール〈6064〉は住宅設備専門のコールセンターと、全国対応可能な駆けつけ協力会社ネットワークをもとに、住まいに関わるトラブルを解決する緊急駆けつけ等の会員制サービスを展開する。従来の不動産仲介会社や、管理会社に提供している賃貸住宅向けサービスのみならず、持家を対象としたサービスも開発、市場を拡大している。全国の宅建業者や工務店などへの拡販を通じ、契約件数を拡大していく戦略だ。

2014年11月期第2四半期累計（2013年12月-2014年5月）の連結業績は、売上高が前年同期比32.5%増の1,162百万円、営業損益が69百万円の赤字（前年同期は32百万円の黒字）だった。前第3四半期より新規に連結化した家賃収納代行業の売上高が加算されたこと、不動産総合ソリューション事業の売上高が伸びたことで大幅増収となったが、主軸である住生活関連総合アウトソーシング事業の会員制サービスにおいて冬の凍結等による影響で入電件数や出動件数が想定以上に増加したこと、コールセンターの規模拡充に伴う人件費増などが減益要因となった。

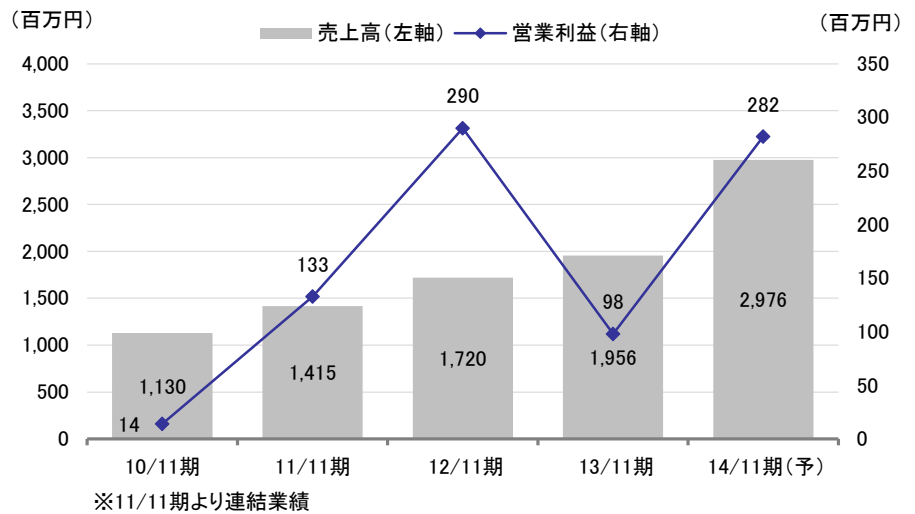
2014年11月期の通期業績は、売上高が前期比52.1%増の2,976百万円、営業利益が同186.8%増の282百万円と期初計画を据え置いている。第3四半期以降は、大手不動産流通会社との業務提携により、緊急駆けつけサービスの契約件数拡大が見込まれるため。また、不動産総合ソリューション事業においても、3件の不動産開発プロジェクトが現在動いており、うち2件の完了で、利益貢献が期待される。業績が計画どおり達成されれば、未定としている配当に関しても実施する可能性が高い。

住生活関連総合アウトソーシング事業では、2013年12月に株式会社アクトプランニングを新設し、アクトコールの緊急駆けつけサービスのインフラであるコールセンターを生かした自立高齢者向け生活支援サービスを開発。2014年4月には株式会社PLUS-Aを新設。アクトコールの緊急駆けつけサービスの利用会員へ退去の際の引越業者の手配や、役所や公共料金の住所変更手続き等を一括して手配する住替えコンシェルジュ事業を展開する予定で、こちらは来期以降売上に影響する見込み。また、不動産総合ソリューション事業では、2013年12月に株式会社サーフィスを子会社化した。現在渋谷で2棟のサービスオフィスの運営を受託し、また、サービスオフィス専門のポータルサイトを自社運営している。

■ Check Point

- ・ 緊急駆けつけに付加サービスを組み込んだ新商品で対象市場を拡大
- ・ 14/11期計画は据え置き、業務提携先開拓で業績拡大見込み
- ・ 約3,000万戸の持家市場へのアプローチで利用者拡大へ

売上高と営業利益の推移



■ 会社概要

住生活関連総合アウトソーシング事業を軸に事業拡大中

(1) 事業内容

同社の事業は、主に住宅利用者向けの緊急駆けつけサービスを主力とした住生活関連総合アウトソーシング事業、子会社で展開する不動産総合ソリューション事業と家賃収納代行事業の3つのセグメントで構成されている。各事業セグメントの概要は以下のとおり。

○住生活関連総合アウトソーシング事業

住生活関連総合アウトソーシング事業では、緊急駆けつけ等会員制サービス、コールセンターサービス、その他住生活に関わるサービスの開発と提供を行っている。

同事業の大半を占める緊急駆けつけサービスとは、鍵の紛失や水漏れなど住まいに関わる「困りごと」(図参照)を解決するサービスとなる。商品としては「アクト安心ライフ24」(2年契約または1年契約)と、ほぼ同じサービス内容で月額制サービスの「緊急サポート24」がある。

会員制サービスの概要

アクトコール
6064 東証マザーズ

2014年8月18日(月)

▶ 緊急かけつけサポート

- トイレが詰まって流れない
- 鍵をなくして、家に入れない
- 落雷でブレーカーが落ちた
- ガスレンジが点火しない
- 突風でガラスが割れた
- 娘の安否確認がしたい



▶ 入居者の生活トラブルを解決します

▶ プレミア優待サービス

▶ 健康医療・生活相談サポート

▶ 盗難転居サポート

▶ 快適ライフお役立ちサイト

<p>アクト安心ライフ24</p> <p>1年版8,000円(税抜) / 2年版15,000円(税抜)</p>	<p>緊急サポート24</p> <p>月額制サービス</p>
--	---------------------------------------

出所： 同社 HP より引用

また、2013年1月には、緊急駆けつけサービスに家財総合保険を組み合わせた新商品「Always」(月額制)の提供を開始した。同年9月には緊急駆けつけサービスに家財総合保険をセットとし、家賃収納代行、家賃滞納保証サービスを加えた「入居者総合補償サービス」(月額制)など複合商品も開発を行っている。なお、家賃収納代行サービスは、2013年3月に子会社化した(株)インサイトが手掛ける。

月額制サービスに関しては、オプションサービスなどもあるため料金は一律ではないものの、エンドユーザー価格で「緊急サポート24」が800～1,000円、家財総合保険付きサービス「Always」が1,300円前後となっている。現在、販売網としては全国の賃貸不動産仲介会社を中心に約2,000社あり、主な導入企業としては積和不動産九州や木下の賃貸(木下工務店グループ)などがある。同サービスは各不動産会社へOEMでの提供も行っている。

サービスの流れとしては、トラブル発生時にサービス利用者が電話で同社コールセンター(24時間365日稼働)に対応を依頼し、その相談内容によって実際に現場で作業を行う専門業者(ACT-NET加盟企業)の手配を行う格好となる。コールセンターは東京のほか、2013年6月に鹿児島第2コールセンターを稼働させている。2014年7月現在、コールセンターの人員は約130名(アルバイト含む)、うち鹿児島で約60名の体制となっている。

売上高の計上方法は、「アクト安心ライフ24」では契約時に一括してサービス料金を徴収するが、2年契約は25ヶ月の均等割り、1年契約は13ヶ月の均等割りとして、サービス提供期間に応じて売上高を毎月計上する。貸借対照表上では、売上高の未認識部分を前受収益として負債側に計上している。

最近では、様々なニーズに応えることができる月額制サービスの拡大に注力している。月額制サービスでは直接的な契約者が不動産管理会社や不動産オーナーとなり、入居契約時に家賃や共益費の一部としてサービス料金を組み込んだ形で提供することが可能となるため、加入率が高くなる効果が期待できる。直近では新規契約のうち、約4割が月額制サービスでの契約となっている。

緊急駆けつけサービス以外では、不動産管理会社を主力顧客としたコールセンターサービス「アクシスライン 24」がある。自社の緊急駆けつけサービス用コールセンターのインフラを共同利用することで、事業全体の効率化を図っている。同社ではコールセンターの対応に関して、顧客満足度で業界 No.1 を目指しており、住まいのトラブルに関する様々な入電に対応できる人員体制を構築している。なお、2014年5月末の受託企業数は130社と順調に拡大しており、不動産業に限らず、飲食店の予約受付など様々な企業を顧客としている。

「アクシスライン 24」の概要



出所：同社 HP より引用

その他、同事業セグメントの中には、賃貸住宅利用者向けに NHK の放送受信契約やインターネット契約などの取次業務を行う販売代理事業や、アライアンス事業などが含まれているが、損益に与える影響は軽微となっている。

○不動産総合ソリューション事業

不動産総合ソリューション事業は、子会社のアンテナ、モリス・ジャパン、サーフィスなどで展開する。テナント出店代行サービスや独立開業等支援サービス、さらには不動産開発プロジェクトへの参画やそれに関わるサブリース、PM 業務など不動産に関連する様々なサービスを提供している。

テナント出店代行サービスは、全国の不動産会社が提供するテナント物件情報と、出店希望者の情報をマッチングさせ、契約に結び付けることを目的とする。テナント物件情報のポータルサイト「Tenant+ (テナントプラス)」を運営しており、2014年5月末現在は提携不動産会社22社が契約している。

モリス・ジャパンでは東京都港区を中心として不動産仲介業を展開。サーフィスではサービスオフィスの運営受託やサービスオフィス専門ポータルサイトの自社運営を行っている。

2014年8月18日（月）

○家賃収納代行業

2013年3月に子会社化したインサイトが手掛ける。不動産賃貸管理会社や不動産オーナーと賃借人の間に立ち、毎月の家賃の100%概算払いを行うサービスとなる。賃貸管理会社や不動産オーナーは安全かつ安定的に家賃収入を得られるほか、毎月の家賃管理業務を一括して委託できるため、業務効率の向上につながるというメリットがある。インサイトは家賃の滞納が発生した場合、契約する家賃保証会社から代位弁済金を得ることでリスクヘッジを行っている。アクトコールグループに参画したことをきっかけに、自主管理している不動産オーナーや家賃管理をしている不動産管理会社などを主な見込み対象顧客としている。

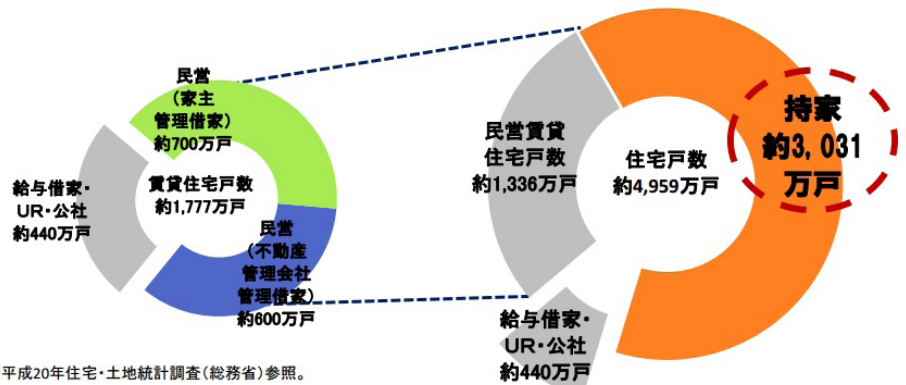
同事業はサービス契約ごとに毎月手数料を得るストック型のビジネスモデルとなっており、安定した収益貢献が見込める。2014年5月末時点の契約件数は6万4000件と損益分岐点を超え、子会社化した時点の4万3000件から順調に拡大している。

緊急駆けつけに付加サービスを組み込んだ新商品で対象市場を拡大

(2) 対象市場

同社の主力事業である住生活関連総合アウトソーシング事業の対象市場は、新商品の開発とともに、従来の賃貸住宅市場だけでなく持家市場へと広がっている。持家市場向けでは、2013年5月に業務提携した大京リアルドと共同で、住宅設備保証を組み込んだ緊急駆けつけサービス商品を開発し、中古マンション購入者に提供している。緊急駆けつけサービスをベースに、家賃収納代行、設備保証など様々な付加サービスを組み込んだ新商品を業界に先駆けて開発・販売していくことで対象市場を広げ、会員数を拡大していく戦略となっている。

住生活関連総合アウトソーシング事業の対象市場



出所：同社説明会資料より引用

緊急駆けつけサービスに関しては、業界上位10社を合わせても契約件数がまだ200万件に届かないとみられており、今後の普及拡大余地は大きいと言える。現在、ジャパンベストレスキューシステム〈2453〉が業界トップを走っており、同社が2番手となっている。

2Q は不動産総合ソリューション・家賃収納代行事業の寄与で大幅増収

(1) 2013年11月期第2四半期業績の概要

7月10日付で発表された2014年11月期第2四半期累計（2013年12月～2014年5月）の連結業績は、売上高が前年同期比32.5%増の1,162百万円、営業損益が69百万円の赤字（前年同期は32百万円の黒字）だった。売上高は前第3四半期より新規に連結化したインサイトの業績が加算されたこと、不動産総合ソリューション事業の売上高が伸びたこともあり、2ケタ増収と好調に推移。ただ、利益面では冬の凍結等による入電件数や出動件数の増加や、鹿児島コールセンターの稼働に伴う人件費の増加、M&A実施によるのれん償却費の計上などが主な減益要因となった。

2014年11月期第2四半期の連結業績

（単位：百万円）

	13/11期2Q累計		14/11期2Q累計			
	実績	対売上比	期初計画	実績	対売上比	前年同期比
売上高	877	-	1,281	1,162	-	32.5%
売上原価	422	48.2%	-	601	51.8%	42.3%
販管費	421	48.1%	-	629	54.2%	49.2%
営業利益	32	3.7%	-39	-69	-	-
経常利益	25	2.9%	-58	-79	-	-
四半期純利益	6	0.7%	-75	-110	-	-

また、期初会社計画との比較では売上高、利益ともに下回る格好となったが、これは主力の緊急駆けつけサービスにおいて、新商品を中心に新規契約件数が想定を下回ったこと、入電件数や出動件数が想定を上回ったことなどが主因となっている。事業セグメント別の動向は以下のとおり。

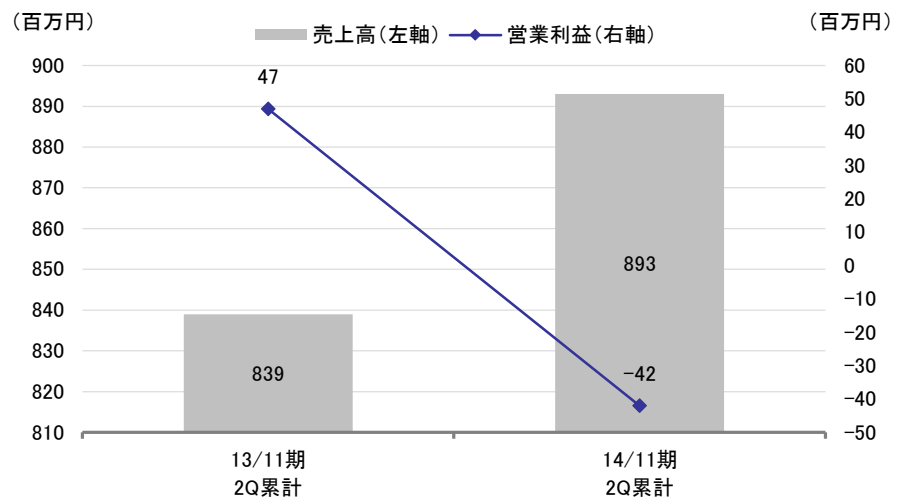
○住生活関連総合アウトソーシング事業

住生活関連総合アウトソーシング事業の売上高は前年同期比6.3%増の893百万円、営業損失は42百万円（前年同期は47百万円の営業利益）となった。このうち主力の会員制事業が苦戦。需要期である春の転居シーズンに合わせて家財総合保険や家賃収納代行など付加サービスを加えた新商品の販売強化を進めたものの、新規契約数が低調だった。5月末の累計会員数は32万9000人と前年同期比で減少した。

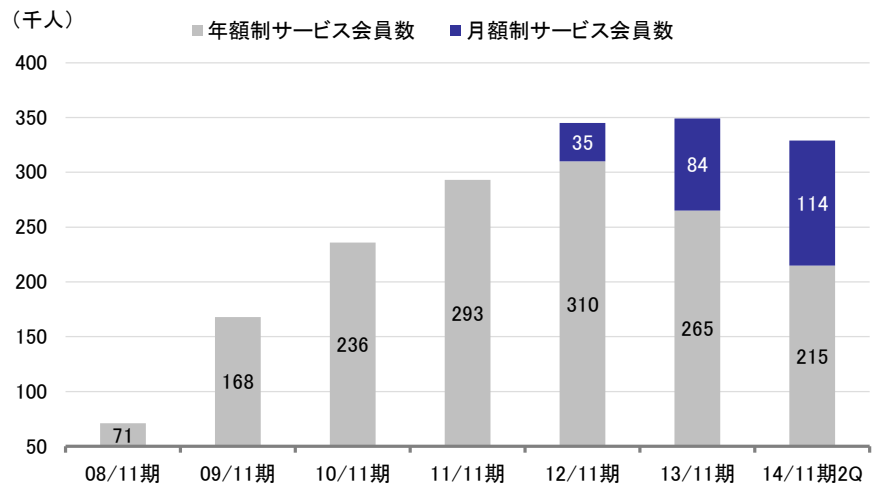
利益面では、2013年6月に開設した鹿児島コールセンターの稼働に伴い、同センターの人件費や償却費が増加したこと、冬の凍結による影響で入電件数や出動件数が想定を上回ったこと、大京リアルドとの提携で2013年5月よりサービスを開始した「リアルド仲介安心サポート」（設備保証＋緊急駆けつけサービス）において、運用コストが当初の想定以上にかかったことなどがコスト圧迫要因となった。しかし、「リアルド仲介安心サポート」は業務フローの見直しを行うことで原価率改善を図っており、会員数は5月末で2,600人と順調に拡大している。

一方、コールセンターサービスは不動産会社を中心に5月末の顧客数が130社となり、前年同期の103社から順調に拡大した。

住生活関連総合アウトソーシング事業の業績推移



住生活関連総合アウトソーシング事業の会員数の推移



○不動産総合ソリューション事業

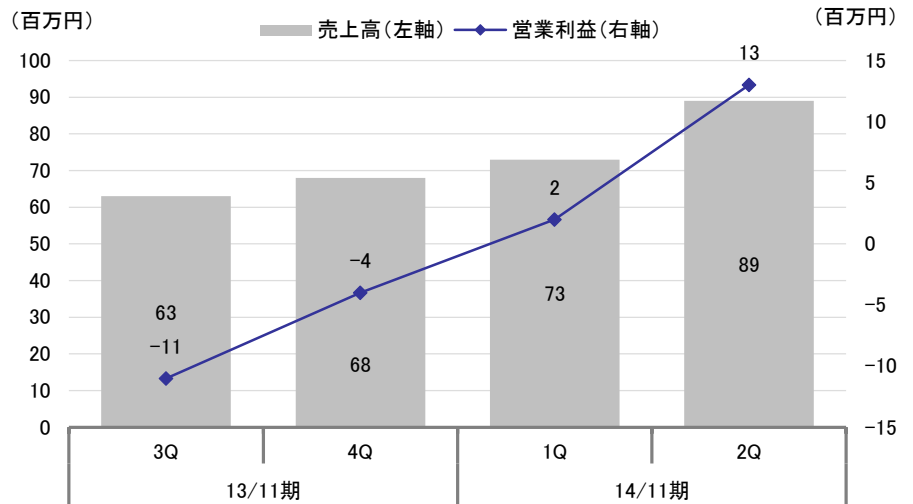
不動産総合ソリューション事業の売上高は前年同期比 184.0% 増の 105 百万円、営業損失は 47 百万円（前年同期は 24 百万円の営業損失）だった。テナント出店代行サービスは伸び悩んだが、不動産開発での売上げが寄与した。ただ、利益面では現在進行中のサブリース案件を含む新規案件の費用が先行したことなどがあり、営業損失が若干拡大した。なお、2014年1月に新規不動産開発プロジェクト（東京・原宿）として、約 300 百万円を特定目的会社（SPC）に出資している。同プロジェクトは原宿駅前の好立地で、地上 7 階・地下 1 階建て、延床面積 1,498 平米の商業用ビルとなっている。

2014年8月18日（月）

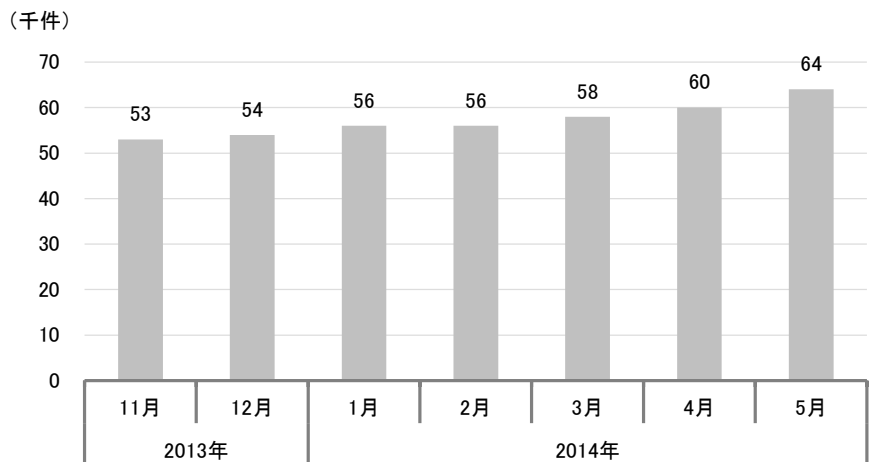
○家賃収納代行業

家賃収納代行業の売上高は163百万円、営業利益は15百万円だった。5月末の契約件数が6万4000件と順調に増加した。増加要因としては、緊急駆けつけサービスとの複合商品投入による効果よりも、現状では単独サービスでの増加が大半を占める格好となっている。また、前下期は社内システムの更新費用が膨らんだことで営業損失となったが、同費用がなくなったこともあり、現状では安定的に収益貢献する事業となっている。第2四半期だけで見れば、営業利益率も14.7%に向上しており、今後の契約件数拡大に伴う利益増が期待される。

家賃収納代行業の業績推移(四半期別)



家賃収納代行サービス取扱件数の推移



14/11 期計画は据え置き、業務提携先開拓で業績拡大見込み

(2) 2014 年 11 月期の業績見通し

2014 年 11 月期の連結業績見通しは、売上高が前期比 52.1% 増の 2,976 百万円、営業利益が同 186.8% 増の 282 百万円、経常利益が同 244.0% 増の 250 百万円、当期純利益が同 462.8% 増の 130 百万円と期初計画を据え置いている。第 2 四半期累計では計画を下回ったものの、第 3 四半期以降は大手不動産流通会社との業務提携が一段と進むことで、主力の緊急駆けつけサービスの契約件数拡大が見込まれる。また、不動産開発プロジェクトで 2 件のエグジットが控えており、利益に貢献する見通しとなっている。事業別の見通しは以下のとおり。

セグメント別の業績予想（売上高・経常利益）

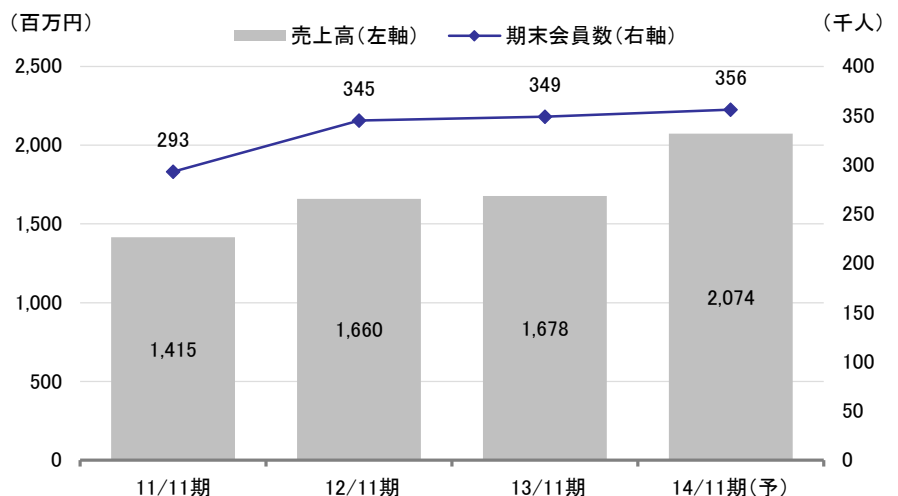
（単位：百万円）

	13/11 期	14/11 期（予）	伸び率
セグメント別売上高			
住生活関連総合アウトソーシング	1,678	2,074	23.6%
不動産総合ソリューション	145	489	235.9%
家賃収納代行事業	132	412	212.5%
合計	1,956	2,976	52.1%
セグメント別経常利益			
住生活関連総合アウトソーシング	102	108	6.3%
不動産総合ソリューション	18	99	445.0%
家賃収納代行事業	-32	76	-
調整額	-15	-34	-
合計	72	250	244.0%

○住生活関連総合アウトソーシング事業

住生活関連総合アウトソーシング事業の通期売上高は前期比 23.6% 増の 2,074 百万円、経常利益は同 6.3% 増の 108 百万円を見込む。上期に出遅れた緊急駆けつけサービスの会員数は、期末で 35 万 6000 人を目指す。第 3 四半期以降の以下の要因から拡大する見込み。

住生活関連総合アウトソーシング事業会員数と売上高の推移



2014年8月18日（月）

第1に、今年5月から国土交通大臣指定の住宅瑕疵担保責任保険法人5社のうち1社である、住宅あんしん保証や東京海上アシスタンスと業務提携し、中古住宅購入者向けの「プレミアム・オーナーズ・デスク」（緊急駆けつけ＋住宅設備延長保証）サービスの提供を開始した。現在国土交通省では、中古住宅流通・リフォーム市場を2020年までに20兆円にまで拡大する目標を掲げ、様々な施策が講じられているものの、中古住宅購入後のアフターサービス等に関する消費者の不安が問題となっている。「プレミアム・オーナーズ・デスク」は中古住宅の売主または仲介業者から買主へのアフターサービス充実のために提供する緊急駆けつけ・設備延長保証のサービスを確実に履行するために、同社及び提携会社が必要な業務を受託し、買主に対してサービス提供をするもの。同社はコールセンター及び全国の駆けつけ協力会社ネットワークを利用し、買主からの問い合わせ対応及び住宅設備のトラブルに関する受付対応後、駆けつけ協力会社の手配業務を行う。なお、本サービスを利用する売主または仲介業者は、住宅あんしん保証に登録する事業者であり、下期の見込み契約件数は数百件にとどまるが、来期以降は工務店やリフォーム会社など販売ネットワークを広げる構え。こういった持家市場をターゲットとした商品の販売が順調に伸びれば、会員数の伸びも期待できる。

第2に、既存提携先と共同開発した商品をリニューアルすることで契約数を増やしていく計画だ。前述したように2013年に賃貸入居者向けに業務提携先（ハウスコム<3275>、丸井グループ<8252>のエポスカードなど）と共同開発した新商品は、当初想定を下回る結果となったが、この要因としてサービスメニューや料金体系などが必ずしも顧客ニーズにマッチしていなかったこと、実際の販売を行う賃貸不動産会社などで商品の知識が十分浸透しなかったこと、などが考えられる。このため、同社では販売現場の意見を取り入れ、サービスメニューの内容（駆けつけサービスの対象範囲など）や料金体系などの見直しをおこなった。まず今年8月より、エポスカードと提携を行った「入居者総合補償サービス エポスカードプラン」のリニューアル版である、「WAKUWAKU サポート」の販売を開始している。

会員制事業における業務提携と開発商品の動向

	業務提携、M&Aの動き	新商品の開発状況
2013年1月		家財保険付き緊急駆けつけサービス開始
2013年3月	家賃収納代行事業を行うインサイトを子会社化	
2013年5月	大京グループの不動産流通・賃貸管理事業を行う大京リアルドと業務提携	中古マンション向け「リアルド仲介安心サポート」サービス（設備保証＋緊急駆けつけサービス）を開始
2013年7月		不動産賃貸管理会社向けに「賃貸サポート24」（緊急駆けつけ＋家賃収納代行サービス）の提供開始
2013年10月	不動産賃貸仲介大手のハウスコムと業務提携	ハウスコム向けに「住まいる補償サービス」（緊急駆けつけ＋家賃収納代行サービス）の提供開始
2013年11月		主に自主管理している賃貸オーナー向けに「入居者総合補償サービス」（家財保険付き緊急駆けつけサービス＋家賃収納代行サービス）の提供開始
2013年11月	丸井グループのクレジットカード会社エポスカードと共同開発	「入居者総合補償サービス エポスカードプラン」の提供開始
2013年11月	(財)ハトマーク支援機構と業務提携	2013年12月より、全国の宅地建物取引業協会の会員事業者に対して、各種商品の提供を開始
2014年4月	住宅あんしん保証、東京海上アシスタンスと業務提携	中古住宅買主向けサービス「プレミアム・オーナーズ・デスク」を共同開発（緊急駆けつけ＋住宅設備延長保証＋コンシェルジュデスク）。2014年5月より提供開始
2014年8月		「入居者総合補償サービス エポスカードプラン」リニューアル版「WAKUWAKU サポート」の提供開始

出所：会社発表資料をもとにフィスコ作成

アクトコール

6064 東証マザーズ

2014年8月18日（月）

また、コスト面では現在、東京と鹿児島に2拠点体制としているコールセンターのうち、人件費の安い鹿児島の比率を徐々に高めて行くことでコールセンターの維持運営コストの効率化を進める。特に、第2四半期に損益が悪化した要因の1つとして、コールセンター事業における新入社員の研修期間が重なっていることが挙げられ、これら新入社員が第3四半期以降は戦力化することも下期の収益改善要因となる。

○不動産総合ソリューション事業

不動産総合ソリューション事業の売上高は前期比235.9%増の489百万円、経常利益は同445.0%増の99百万円を見込んでいる。現在進行している2件の不動産開発プロジェクト（東京・銀座、大阪・中央区）が9月以降に収益に寄与することから、ほぼ達成可能な見通しとなっている。

一方、2013年12月に子会社化したサーフィスのサービスオフィス事業に関しては、まだ売上規模も小さく、損益的にも収支均衡ライン上であり、業績への影響は軽微となっている。現在は、渋谷で2棟のサービスオフィスの受託運営とポータルサイトによるサービスを行っているが、今後はサービスオフィス運営受託件数やサイトにおける仲介件数を増やしていく考えだ。

○家賃収納代行事業

家賃収納代行事業の売上高は前期比212.5%増の412百万円、経常損益は76百万円の黒字（前期は32百万円の赤字）に転換する見通しだ。11月末の契約件数は9万9000件と、5月末の6万3000件から3万6000件の上積みを見込む。同事業を手掛けるインサイトの子会社化から1年余りで約2万件の増加だったことから考えると、計画達成のハードルはやや高い。しかしながら、アクトコールグループ傘下になったことにより好調な単独サービスの増加に加えて、現在進行中の複数の新規一括導入の提携案件をまとめることで、達成していく考えだ。

いずれにしても、同事業はストック型のビジネスモデルであり、契約件数の拡大とともに今後は安定的に収益貢献が期待できると思われる。

■今後の事業戦略

約3,000万戸の持家市場へのアプローチで利用者拡大へ

同社は主力事業の住生活関連総合アウトソーシング事業において、様々な付加サービスを組み合わせていくことで対象となるサービス利用者の範囲を拡大してきた。当初は賃貸入居者からのスタートだったが、現在は持家購入者までその対象領域が広がっている。これまで同社がターゲットとしていた市場は民営の不動産管理会社の管理する借家約600万戸※であったが、家賃収納代行機能をグループでもったことで自主管理家主の管理する借家約700万戸※へのアプローチが、また持家を対象としたサービスを展開することで約3,000万戸※の持家市場へのアプローチが可能となった。

（※いずれも総務省平成20年住宅・土地統計調査より）

■財務状況と株主還元策

下期以降の収益回復で財務改善の見込み

(1) 財務状況

2014年5月末の財務状況は表のとおりで、総資産残高は前期末比757百万円増の4,094百万円だった。流動資産で未収入金(+154百万円)や立替金(+125百万円)の増加があったほか、固定資産では不動産開発事業にかかる土地(+156百万円)及び投資有価証券(+227百万円)などが増加した。

一方、負債は前期末比855百万円増の3,660百万円だった。主な増加要因は有利子負債(+690百万円)の増加による。純資産に関しては、利益剰余金の減少(-110百万円)により、前期末比98百万円減の434百万円となった。

経営指標を見ると、不動産再開発投資による有利子負債の増加や業績の一時的な悪化によって自己資本比率が10.1%に低下し、また短期的な支払余力を示す流動比率も目安となる100%を下回っている。ただ、前述したように下期以降は収益が回復に転じる見通しで、財務体質の改善も進むと予想される。

貸借対照表(連結)

(単位:百万円)

	11/11期	12/11期	13/11期	14/11期2Q	増減額
流動資産	1,430	1,574	2,458	2,709	250
現預金	863	993	935	940	4
固定資産	331	373	878	1,385	507
総資産	1,762	1,948	3,337	4,094	757
流動負債	1,296	1,115	2,019	2,930	910
固定負債	282	335	785	730	-55
有利子負債	-	94	1,257	1,948	690
前受収益	1,305	1,191	902	932	30
純資産	182	497	532	434	-98
経営指標					
<安全性>					
流動比率(流動資産÷流動負債)	110.3%	141.2%	121.8%	92.4%	
自己資本比率(自己資本÷総資産)	10.4%	25.5%	15.7%	10.1%	
有利子負債比率(有利子負債÷総資産)	-	4.8%	37.7%	47.6%	
<収益性>					
ROA(経常利益÷総資産)	8.5%	14.9%	2.8%	-	
ROE(純利益÷自己資本)	49.1%	36.3%	4.5%	-	
売上高営業利益率	9.4%	16.9%	5.0%	-	

業績目標達成で初の配当実施の可能性も

(2) 株主還元策

同社は株主還元策について、財務体質の強化と今後の事業展開に備えた内部留保の充実を図りつつ、業績動向や経営環境を総合的に勘案し、配当を実施することを基本方針としている。2014年11月期は現時点で未定としているが、業績が会社計画どおり達成されれば、初の配当を実施する可能性が高いと弊社ではみている。



アクトコール

6064 東証マザーズ

2014年8月18日(月)

損益計算書(連結)

(単位:百万円)

	11/11期	12/11期	13/11期	14/11期(予)
売上高	1,415	1,720	1,956	2,976
(対前期比)	-	21.6%	13.7%	52.1%
売上原価	658	709	900	-
(対売上比)	46.5%	41.3%	46.0%	-
販管費	623	719	957	-
(対売上比)	44.1%	41.8%	49.0%	-
営業利益	133	290	98	282
(対前期比)	-	118.1%	-66.2%	186.8%
(対売上比)	9.4%	16.9%	5.0%	9.5%
経常利益	134	276	72	250
(対前期比)	-	105.8%	-73.7%	244.0%
(対売上比)	9.5%	16.1%	3.7%	8.4%
税引前利益	122	276	66	-
(対前期比)	-	125.7%	-75.8%	-
(対売上比)	8.6%	16.1%	3.4%	-
法人税等	73	152	43	-
(実効税率)	60.3%	55.3%	65.4%	-
当期純利益	48	123	23	130
(対前期比)	-	154.2%	-81.2%	462.8%
(対売上比)	3.4%	7.2%	1.2%	4.4%
[主要指標]				
発行済株式数(千株)	6	1,231	1,240	-
1株当たり利益(円)	49.51	107.28	18.77	105.64
1株当たり配当(円)	0	0	0	未定
1株当たり純資産(円)	164.93	404.14	421.35	-

※11/11期より連結決算開始

※2012年2月に1→100株、2012年5月に1→2株の割合で株式分割を実施

11/11期の1株当たり指標は遡及修正

ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ