

2014年1月20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

■将来の事業成長を見据え基盤を整備

アクトコールは主に賃貸住宅利用者を対象に、住まいにかか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している。2013年以降、家財総合保険や家賃収納代行など関連サービスを組み込んだ商品を他社に先駆けて提供。販売網の強化を図りながら会員数の更なる増加を目指している。子会社では不動産総合ソリューション事業と家賃収納代行事業を展開中。

1月15日付で発表された2013年11月期の連結業績は、売上高が前期比13.7%増の1,956百万円、経常利益が同73.7%減の72百万円と増収減益決算となった。新規事業の寄与により売上高は増収を維持したものの、新規開設した鹿児島コールセンターの立ち上げ負担増、子会社における情報システム開発費用などがかさみ、会員制事業における価格競争激化したことで営業利益は減益となった。ただ、いずれも将来の事業成長を見据えた先行投資的な費用であり、成長を図るうえでの基盤整備に費やした1年だったと位置付けられよう。

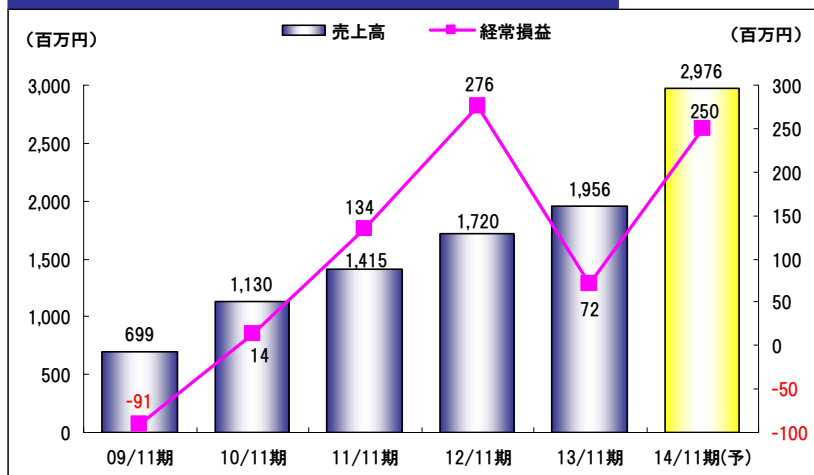
2014年11月期は売上高が前期比52.1%増の2,976百万円、経常利益が同244.0%増の250百万円と急回復する見通しだ。住生活関連総合アウトソーシング事業では、緊急駆けつけに家財保険や家賃収納代行を組み込んだ新サービスの増加が寄与する。また、2013年10月に賃貸住宅仲介大手のハウスコム<3275>、11月に業界団体であるハトマーク支援機構とそれぞれ業務提携を発表し、販売網の強化を進めたこともプラス要因となる。こうした取り組みにより、今期の新規獲得会員数は前期の13万件から18万件と大幅に増加し、収益を牽引するであろう。また、不動産総合ソリューション事業でも2件の不動産開発案件の業績寄与が見込まれる。

同社は今後も業務提携などを進めながら事業拡大を図っていく戦略で、新たにシニア事業にも参入する。2013年12月3日に、ITコンサルティング会社のITbook<3742>等と合弁会社アクトプランニングを設立（出資比率70%）。超高齢化社会に向けて需要の拡大が見込まれる老人ホームなど社会福祉施設向けへ事業領域を広げていく戦略で、更なる成長を目指していく。

■Check Point

- ・ 緊急駆けつけサービスは着実に市場に浸透
- ・ 今期は新商品開発、販路拡大などで大幅増収増益の見通し
- ・ 既存事業は商品力と販路を拡大、シニア市場にも着目

売上高・経常損益の推移



※12/11期より連結業績

■会社概要

住生活関連総合アウトソーシング事業が収益の柱

(1) 事業内容

同社の事業は、主に賃貸住宅利用者向けを対象とした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、連結子会社のアンテナで展開する不動産総合ソリューション事業、2013年3月に子会社化したインサイトで展開する家賃収納代行事業の3つのセグメントに区分されている。2013年11月実績で見れば、売上高の8割以上を住生活関連総合アウトソーシング事業で占めており、同事業が同社の収益柱となっていることがわかる。

○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には、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、提供を行っている。

同事業の大半を占める会員制サービスでは、賃貸住宅利用者向けに24時間365日体制で、住まいに関わる困りごと（図参照）の緊急駆けつけサービスを提供している。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サービスとなる「緊急サポート24」がある。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」（月額サービス）の提供を開始したほか、同年11月には家財総合保険付き緊急駆けつけサービスに家賃決済代行、滞納保証サービスを加えた「入居者総合補償サービス」（月額サービス）の提供を開始している。なお、同サービスは2013年3月に子会社化したインサイトの家賃決済代行、滞納保証サービスを組み込んだ商品となっている。

月額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、家財保険付きサービスで、1,300円前後、家賃決済代行・滞納保証サービスを含めたフルサービスで2,000円台前半（月額家賃5.5万円以下の場合）からの水準となっている。現在、販売網としては全国の賃貸不動産管理会社を中心に約1,900社あり、主な代理店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。なお、月額サービスに関しては各不動産会社へOEMサービスでの提供も行っている。

■会社概要

サービスの流れに関しては、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本社のほか、鹿児島に第2コールセンターを2013年6月に稼働させている。現在、コールセンターの人員は120～130名となっている（東京60～70名、鹿児島60名、アルバイト含む）。

会員制サービスの概要



出所：同社HPより引用

売上高の計上方法に関して、「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しているが、2年版では25ヶ月の均等割り、1年版では13ヶ月の均等割りとして、サービス提供期間に合わせて売上げを計上している。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する格好となる。

同社では現在、家財総合保険や家賃収納代行サービスなども組み合わせることができ、様々なニーズに応えることができる月額サービスの拡大に注力している。月額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同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、賃貸住宅利用者のサービス加入率が高くなる効果も期待できる。ちなみに、賃貸住宅入居者のサービス加入率は2年版のサービスが1つの不動産物件で50%を切るくらいの水準であるのに対して、月額版はほぼ100%加入することになる。月額サービスは2011年よりスタートしているが、2013年11月期第1四半期時点で新規獲得会員のうち月額サービス会員の比率は約3割だったのに対し、同第4四半期では約6割まで上昇しており、今後もさらに月額サービス比率の上昇が見込まれている。サービス提供期間中に均等割りで売上を計上する年額サービスから、月額サービスに販売を移行することにより、前受収益は減少する見込み。

コールセンターサービスでは、不動産管理会社向けのコールセンター業務、及び緊急駆けつけ対応のサポートをする「アクシスライン24」のサービスを展開している。不動産管理会社向けのアウトソーシングサービスとしての位置付けとなる。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、事業全体の効率向上を図っている。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、そのための社内における研修体制にも力を注いでいる。なお、2013年11月末の契約企業数は103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、広い業種の企業を顧客として受電をおこなっている。

■会社概要

「アクシスライン24」の概要



その他、同事業セグメントには、賃貸住宅利用者向けにNHKの放送受信契約やNTTフレッツ光のインターネット契約などの取次業務などの販売代理サービスや、アライアンス事業などが含まれる。

○不動産総合ソリューション事業

子会社のアンテナで展開する不動産総合ソリューション事業は、テナント出店支援サービスやテナントリーシングのほか、2013年11月期より新たに不動産開発への参画を開始している。

テナント出店代行事業は、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した事業となる。テナント物件情報のポータルサイト「Tenant+」を運営しており、現在は不動産会社16社が物件情報を掲載している。また、独立開業支援サービスでは、セミナーの開催やコンサルティングサービスなどを行っている。

一方、不動産開発事業は、1件数億円規模の商業用不動産を自社購入あるいは、不動産ファンドに投資し、バリューアップ後に売却し収益を得るビジネスモデルが中心となる。

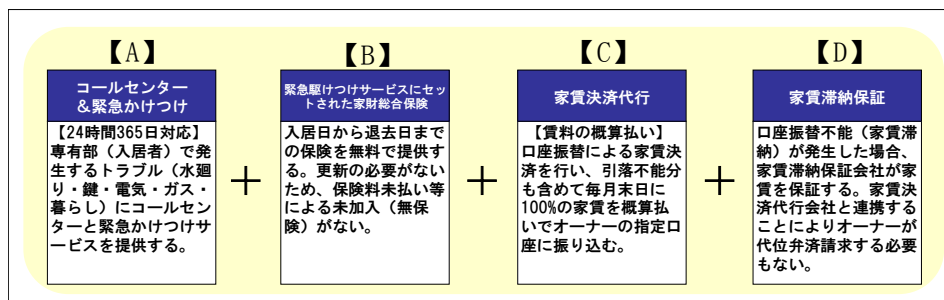
○家賃収納代行事業

2013年3月に子会社化したインサイトの事業。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。賃貸住宅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が得られるほか、毎月の家賃管理業務に関しても一括して委託できるため、業務効率の向上にも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。

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であり、緊急駆けつけサービスと親和性の高いビジネスモデルとなっている。このため、アクトコールでは家賃収納代行サービスを組み込んだ緊急駆けつけサービス「入居者総合補償サービス」の販売を2013年11月より開始している。なお、インサイトの営業部門は現在、アクトコールに機能移管している。

■会社概要

入居者総合補償サービスの概要

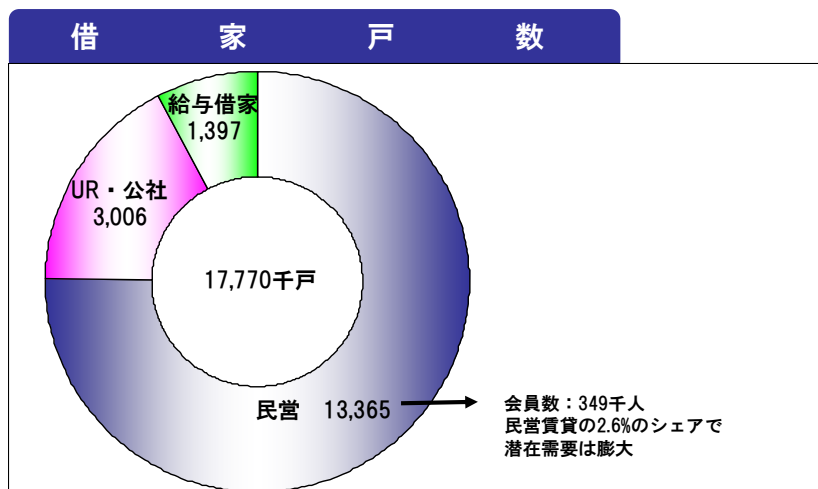


出所：同社資料を参照しフィスコ作成

緊急駆けつけサービスは着実に市場に浸透

(2) 業界環境

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は、主に賃貸住宅利用者や不動産管理会社、不動産オーナーを顧客対象としている。総務省の統計によると2008年時点の賃貸住宅戸数は1,777万戸あり、このうち同社が主な販売対象としている民間の賃貸住宅は1,336万戸となっている。同社の2013年11月末時点の会員数349千人を割れば、市場シェアは2.6%となる。業界で同様の事業を行っているトップ10社を合わせたシェアは10%に満たないとも言われており、緊急駆けつけサービスの普及がまだ広く浸透していない黎明期の状況にあると言える。

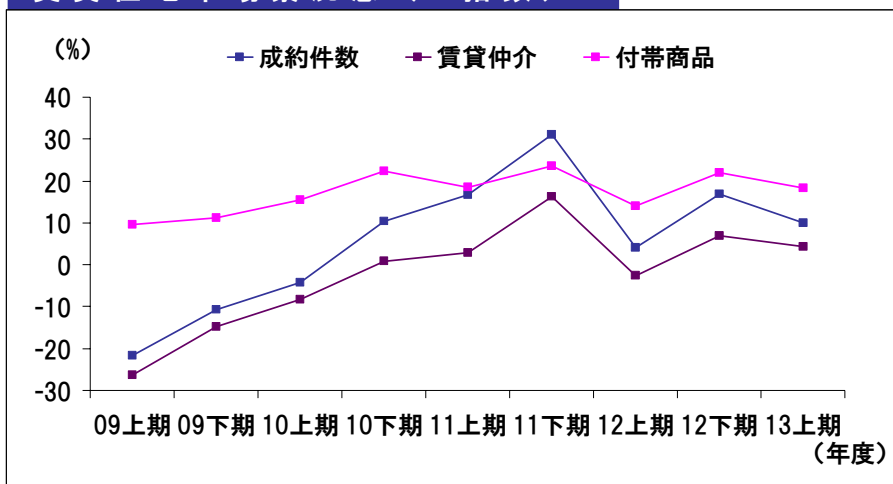


出所：総務省、平成20年・土地統計調査

一方、不動産賃貸業界では人口の減少に伴い全体のパイが縮小していきながら、生き残りを図っていくため、賃貸契約件数の増加だけでなく、付帯商品の販売を強化する動きを強めている。具体的には、賃貸契約の際に、保険商品の販売やインターネット回線、NHKの放送受信契約などの取次ぎを行うほか、緊急駆けつけサービスの販売なども行っている。グラフはここ数年の賃貸住宅市場の景況感を示したもののだが、成約件数を上回る勢いで付帯商品の売上が伸びていることがうかがえる。

■会社概要

賃貸住宅市場景況感（DI指数）



出所：日本賃貸住宅管理協会「日管協短観」よりフィスコ作成
DI指数＝前年比で「増加した」企業数から「減少した」企業数を引き、
全体の回答企業数で除した数値

緊急駆けつけサービスに関しては、入居者にとって必要不可欠というわけではないものの、ここ数年は単身世帯の増加や高齢者世帯の増加、治安の悪化などを背景に、着実に市場に浸透し始めていると言える。同サービスでは業界の先駆者であるジャパンベストレスキューシステム<2453>が60万件超の契約件数でトップを走っており、同社が2番手で後を追う格好となっている。

■決算動向

通期業績は増収減益、将来を見据えて収益基盤を構築

(1) 2013年11月期決算

1月15日付で発表された2013年11月期の連結業績は、売上高が前期比13.7%増の1,956百万円、営業利益が同66.2%減の98百万円、経常利益が同73.7%減の72百万円、当期純利益が同81.2%減の23百万円と増収減益決算となった。不動産開発案件の売上寄与と家賃収納代行サービスを手掛けるインサイトの子会社化（第3四半期より業績に加算）により、売上高は過去最高を更新したものの、主力の会員制事業で新規獲得会員数が伸び悩んだほか、鹿児島コールセンターの新規開設に伴う立ち上げ負担増がかさんだことや競争激化による販売手数料の増加などが影響した。また、子会社のインサイトでは事業拡大に対応するため情報システムを全面リニューアルしたほか、のれん償却費用16百万円（6ヶ月分、10年定額償却）を計上したことも減益要因となった。全体的に見れば、将来の成長を見据えた収益基盤の構築に取り組んだ1年であったと言える。事業セグメント別の動向は以下の通りとなる。

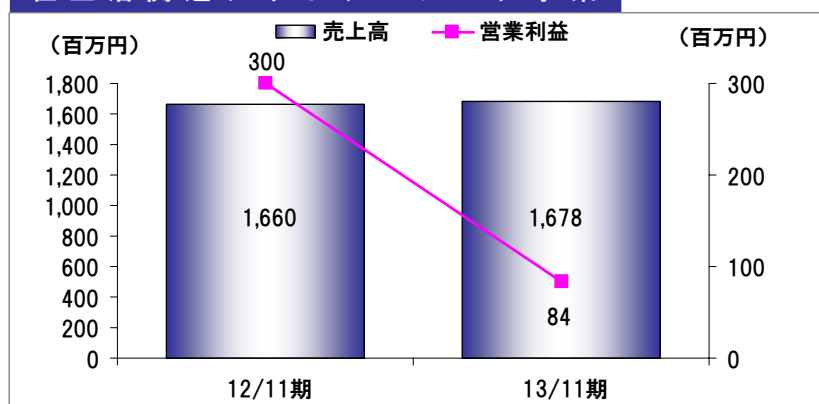
■決算動向

○住生活関連総合アウトソーシング事業

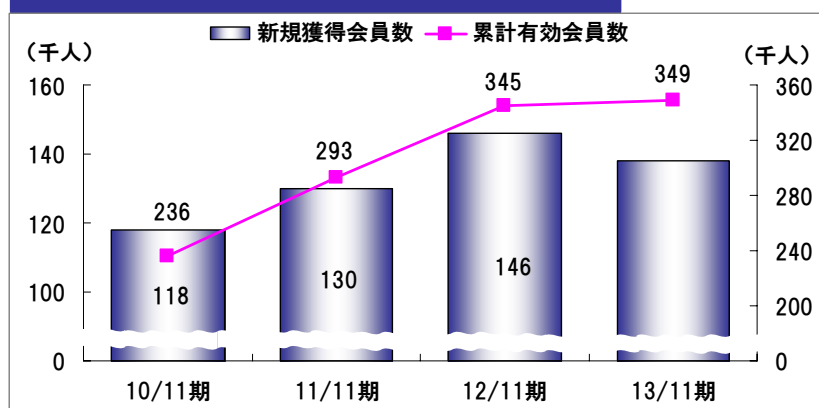
同事業の当期売上高は前期比1.1%増の1,678百万円、営業利益は同71.9%減の84百万円となった。主力の会員制事業は、累計有効会員数が前期末からほぼ横ばいの349千人と伸び悩んだことが売上の成長鈍化につながった。一方減益要因としては、鹿児島県の第2コールセンター開設（2103年6月）に伴い、人員の採用（約60名、アルバイト含む）や教育研修費含めて約70百万円の費用負担増となったことが大きく響いた格好だ。そのほかにも、価格競争の激化により代理店への手数料を見直したこと、夏場の猛暑による入電数や出動回数が想定を上回ったことなども収益圧迫要因となった。

一方、コールセンターサービスは不動産会社向けのアウトソーシングサービス「アクシスライン24」の受託企業数が、前期末の87社から100社を超え、売上高は順調に拡大した。また、アライアンス事業は前期比横ばいにとどまり、代理店事業は一部商材の不足もあり減収となった。

住生活関連アウトソーシング事業

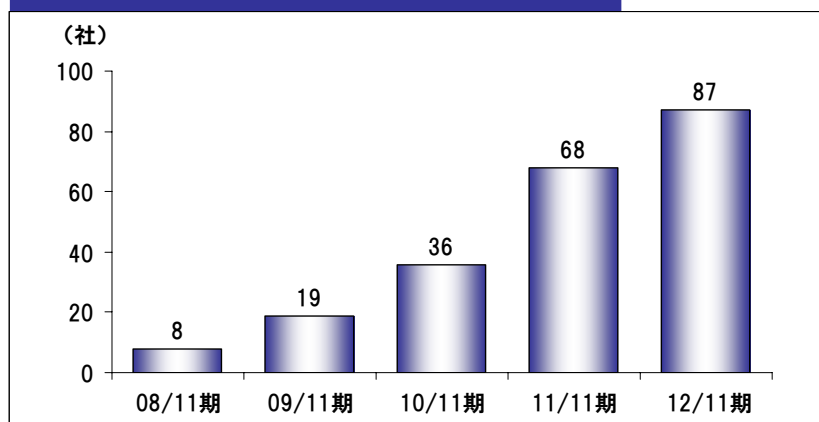


会員数の推移



■決算動向

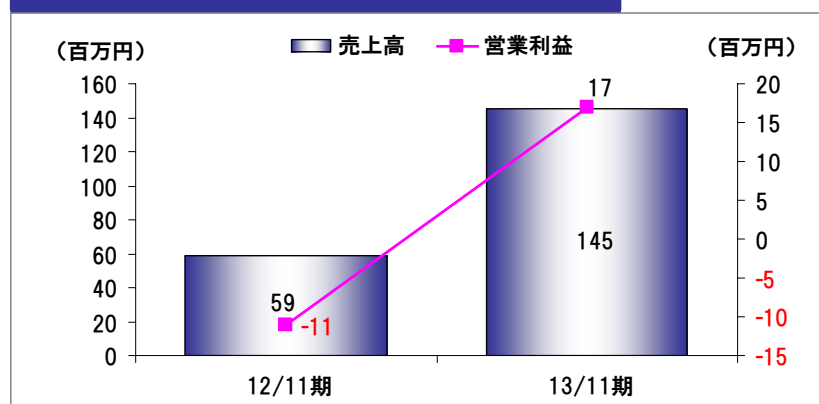
アクスライン 24 の 契 約 社 数



○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当期売上高は前期比144.2%増の145百万円、営業利益は17百万円となった（前年同期は11百万円の営業損失）。テナント出店代行サービス事業は伸び悩んだものの、新たに開始した不動産開発事業で、投資案件として抱えていた2件（東京・銀座の中古ビル）のうち1件のプロジェクトが完了し、収益に寄与した格好となっている。従前の計画では2件とも2013年11月期中の売上げ計上が見込まれていたが、うち1件に関しては売却時期が半年ほど先延びとなっている。この影響額としては、売上高で150百万円、営業利益で100百万円程度とみられる。

不 動 産 総 合 ソ リ ュ ー シ ョ ン 事 業



○家賃収納代行事業

家賃収納代行事業の当期売上高は132百万円、営業損失は15百万円となった。家賃決済取扱件数は順調に拡大しており、売上高は増加傾向を続けているものの、業容拡大に伴い社内情報システムの全面リニューアルを8月に実施したこと、また追加の改修作業等が発生するなど一時的費用が増加した影響で、営業利益は赤字となった。ただ、情報システムは今後10年間の事業成長に対応したシステムに拡張しており、当面の投資は不要なこと、また、12月単月ベースでは営業損益で黒字転換していることなどから、今後は黒字基調をたどるものと予想される。

■決算動向

事業拡大を目指し積極的に業務提携を推進

(2) 業務提携の動き

同社は2013年11月期に、事業拡大を目指した積極的な業務提携を進めた（表参照）。インサイトの子会社化は前述した通りで、同社の会員制事業の商品ラインナップの強化につながるものとして期待される。また、事業提携としては大京リアルドやハウスコム<3275>、一般財団法人のハトマーク支援機構などに行っており、新たな販路の開拓に結び付くものとして期待される。

特に、ハウスコムは3大都市圏を中心に130店舗を超える直営店舗を展開している大手企業で、同社の販売代理店のなかでも最も規模の大きい会社となるだけに、今後の会員獲得において、その動向が注目される。ハウスコム向けにはOEM商品として「緊急駆けつけ+家賃収納代行」サービスを提供するほか、従来の「アクト安心ライフ24」の提供も行っていく。2014年3月の最需要期に向けて、新商品への理解を深めてもらうため各地域で勉強会を積極的に行っていく計画だ。

ハトマーク支援機構は、全国宅地建物取引業協会連合会と宅建協会参加「10万会員事業者、40万従業員」の支援強化を目的に2013年1月に設立された一般財団法人であり、各会員向けに様々なサービスを提供している。不動産取引事業者のネットワークとしては国内最大規模の団体となる同機構との提携は、販路の拡大を目指す同社にとって強い追い風になるものと予想され、今後の会員数増加に寄与するものとして注目される。

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
3月	家賃収納代行業を行うインサイトを子会社化	
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
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
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
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
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
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

出所：会社発表資料をもとにフィスコ作成

今期は新商品開発、販路拡大などで大幅増収増益の見通し

(3) 2014年11月期見通し

2014年11月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130百万円と大幅増収増益となる見通しだ。前期に取り組んできた新商品の開発や販路拡大などの効果が、顕在化してくるものと予想される。また、前期に発生した鹿児島コールセンターの立ち上げ負担増やインサイトのシステムリニューアル費用等がなくなることも収益性の向上に寄与する。

■決算動向

○住生活関連総合アウトソーシング事業

事業セグメント別では、住生活関連総合アウトソーシング事業が売上高で前期比23.6%増の2,074百万円となる。主力の会員制事業で、新規獲得会員数が前期の13万人から15万人と伸びることが主因だ。商品別で見ると、既存商品（緊急駆けつけサービス、または家財保険付き緊急駆けつけサービス）で14万人、家賃収納代行サービスも加えた「入居者総合補償サービス」「住まいる補償サービス（ハウスコム向け）」で3万人、そのほか中古マンションなどの持家市場を対象とした商品（大京リアルド向け等）で2万人の新規会員を見込んでいる。

家賃収納代行サービスも加えた新商品に関しては、競合商品がないため付加価値も高くなっており、収益性の向上にも寄与する格好だ。さらに、既存商品においても価格競争に対応するため、サービスメニューを絞った廉価版サービスを投入する予定となっている。従来の緊急駆けつけサービスでは、競合の類似商品よりもサービスの範囲が多岐にわたっていたが（電気・ガスのトラブル、生活相談等）、これらメニューを絞ることで全体のコストを下げ、サービス料金の価格を引き下げて競争力の向上を図る戦略だ。1契約当たりの粗利額は従来よりも減少するが、利益率は逆に向上する見込みとなっている。

コールセンターサービスでも、引き続き不動産会社のアウトソーシングのニーズを吸収する格好で受託企業数を増やし、不動産以外の分野へのサービス提供を広げていく方針である。コールセンターのスタッフ数に関しては現状、東京で60~70名、鹿児島で60名となっているが、2014年春には鹿児島を100名体制まで増員し、合計で170~180名体制とする予定となっている。鹿児島における人員増はあるものの、前期ほどの増員ペースではないことから、人件費の増加が続くものの採用費や研修費などは減少するため、費用増分は増収効果で十分吸収可能とみられる。また、従来は外注に出していた契約申込書の入力業務に関しても2013年9月より鹿児島で内製化しており、全体的な業務効率の向上を進めている。

○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売上高が前期比235.9%増の489百万円、営業利益が同497.5%増の106百万円と順調に拡大する見通し。テナント代行業業は前期並みを維持するが、不動産開発事業が今期も2件寄与する見通し。前述したように、前期からの繰り越し案件が第2-3四半期をめぐり完了する予定となっているほか、2013年12月に子会社のアンテナで新たに取得した不動産物件（大阪市中央区、土地150百万円）の開発プロジェクトが第4四半期頃に寄与する見通しとなっている。

同プロジェクトでは現在更地になっている土地に建設する飲食店の集合ビルを夏までに竣工する予定となっている。区画は最大で9区画を予定しているほか、食材の共同購入や人員の流動化など共同オペレーションのノウハウを活用することによって、店舗運営にかかる変動費を引き下げること考えている。逆に、家賃は市中相場よりも若干高めに設定し、不動産物件としての価値を高め、買主に売却するスキームとなる。店舗経営者にとってみれば、店舗運営コストを全体で低く抑えることができれば、入居するメリットがあるわけで、需要は十分見込めると同社では考えている。同物件の売却想定額としては300百万円弱、収益率としては15~20%程度を想定している。

同社では都心部においても、スペース的に使いづらい遊休土地などを購入し、同様のスキームで再開発を進めていく方針で、今後も同事業の拡大を進めていく。

■決算動向

○家賃収納代行業業

家賃収納代行業業の売上高は前期比212.5%増の412百万円、営業利益は95百万円と黒字転換を見込んでいる。今期は年間を通して寄与することに加えて、家賃収納代行の新規契約件数が、「入居者総合補償サービス」など新商品の投入によって、3万件程度の増加が見込まれる。また、前期に実施した情報システムの改修費用がなくなることも利益増に貢献する。

既存事業は商品力と販路を拡大、シニア市場にも着目

(4) 成長戦略

同社では今後の成長戦略として、既存の会員制事業に関しては、商品力の強化並びに、販路の拡大を進めていくことで、更なる成長を目指していく方針だ。賃貸不動産管理会社向けに商品を提供していくことに加えて、不動産オーナーが自身で管理する自主管理物件や持ち家市場の開拓も強化していく考えだ。

市場規模としては民間の不動産管理会社が管理する賃貸住宅が約600万戸、自主管理物件が約700万戸、持ち家市場が約3,000万戸の規模となっている。自主管理物件では、家賃収納代行サービスのニーズが強いものと考えられる。緊急駆けつけサービスや家財保険などと組み合わせることで多様なニーズにも対応が可能となるだけに、会員数の増加が見込まれる。自主管理物件に関しては地域ごとにある不動産オーナー会などでの勉強会を開催するなど、地道な営業戦略を進めていくことで着実に市場の開拓を図っていく。

一方、持ち家市場向けには大京リアルド向けのサービス開始を皮切りに、今後もマンション管理会社や不動産会社などと業務提携を進めながら、商品の開発並びに販路の開拓を進めていく。

単身世帯や高齢者世帯の増加傾向が続くなかで、同社が提供する緊急駆けつけサービスのニーズは今後も着実に拡大していくものと思われ、潜在的な成長ポテンシャルは大きいと言えよう。

また、新規市場としてシニア市場にも着目している。12月にITコンサルティング企業のITbook<3742>と合弁会社アクトプランニングの設立を発表（出資比率70%）。超高齢化社会に向けて需要の拡大が見込まれる老人ホームなど社会福祉施設向けへ事業領域を広げていくことも考えている。

今後の経営課題としては、人的リソースの強化が挙げられる。前期までに商品ラインナップの拡充やコールセンターの拡張など、事業成長に向けたインフラ基盤は整備されてきているが、新規顧客開拓のための営業人員は20名程度と1年前からほぼ変わっておらず、東京本社から全国に営業に出かけていく体制が続いている。前期に新規会員獲得が伸び悩んだのは、営業リソースの不足があったことも一因として考えられる。今後、自主管理物件や持ち家市場など販路の開拓を進めていくにあたっては、営業体制の強化を図る必要が出てくるものと思われる。

また、不動産総合ソリューション事業においては、前述したように商業用ビルなどの開発プロジェクトにおいて、「業務の効率化」に関するノウハウやコンサルティングサービスなどを取り混ぜながら、事業拡大を進めていく戦略だ。

■財務状況と株主還元策について

2014年11月期以降は収益性の向上が見込まれる

(1) 財務状況

2013年11月末の財務状況は表の通りで、総資産残高は前期末比1,388百万円増加の3,337百万円となった。主な増加要因は、インサイトの子会社化によるもので、未収入金や立替金借入金、預り金などが増加している。また、インサイトののれん費用として330百万円が固定資産として計上されている。

経営指標でみると、安全性を示す自己資本比率や有利子負債比率はインサイトの子会社化によって大きく低下したものの、流動比率では100%を超えており特に問題のない範囲と言えよう。また、収益性に関しても2013年11月期は一時的に収益が悪化したことから、各指標ともに低下しているが、2014年11月期以降は前述した通り収益性の向上が見込まれる。

貸借対照表（連結）

（単位：百万円）

	11/11期	12/11期	13/11期
流動資産	1,430	1,574	2,458
現預金	863	993	935
固定資産	331	373	878
総資産額	1,762	1,948	3,337
流動負債	1,296	1,115	2,019
固定負債	282	335	785
有利子負債	-	94	1,257
前受収益	1,305	1,191	902
純資産	182	497	532
株主資本	182	497	522
資本金	186	282	283
資本準備金	125	220	222
利益準備金	-129	-6	17
自己株式	-	-0	-0
有価証券評価	0	0	0
為替換算調整	0	0	0
少数株主利益	0	0	0
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%
自己資本比率 （自己資本÷総資産）	10.4%	25.5%	15.7%
有利子負債比率 （有利子負債÷総資産）	-	4.8%	37.7%
（収益性）			
ROA（経常利益÷総資産）	8.5%	14.9%	2.8%
ROE（純利益÷期末自己資本）	46.2%	36.3%	4.5%
売上高営業利益率	9.4%	16.9%	5.0%

■財務状況と株主還元策について

配当は業績動向や経営環境を総合的に勘案

(2) 株主還元策

株主還元策について同社では、財務体制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。

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）	25.1%	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）	845.7%	118.1%	-66.2%	186.7%
（対売上比）	9.4%	16.9%	5.0%	9.5%
経常利益	134	276	72	250
（対前期比）	798.8%	105.8%	-73.7%	243.9%
（対売上比）	9.5%	16.1%	3.7%	8.4%
税引前利益	122	276	66	-
（対前期比）	916.4%	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%	-
少数株主利益	-	-	-	-
当期純利益	48	123	23	130
（対前期比）	-	154.2%	-81.3%	461.3%
（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	1,240
1株当たり利益（円）	8,783.60	107.28	18.77	104.90
1株当たり配当金（円）	0	0	0	-
1株当たり純資産（円）	32,985.18	404.14	421.35	-
1株当たりキャッシュフロー（円）	19,629.60	157.50	82.30	-
配当性向（%）	0.0%	0.0%	0.0%	-
従業員数	46	59	201	-

※2012年2月に1→100株、5月に1→2株の割合で株式分割を実施

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・大阪証券取引所・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・表示したのですが、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、企業との面会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