



A C T C A L L R E P O R T

2012年11月期 事業報告書

2011年12月1日～2012年11月30日

証券コード:6064

祝上場

株式会社アクトコール

祝上場

株式会社アクトコールは、 2012年7月13日に 東京証券取引所マザーズ市場に 上場いたしました。

このたび当社は、東京証券取引所マザーズ市場に上場いたしました。
これもひとえに、ステークホルダーの皆様の温かいご支援、ご指導の賜物と心より御礼申し上げます。

2005年の設立以来「今日の笑顔と感動、未来(あした)の夢と幸せ」を経営理念に掲げ、
住生活関連ビジネスを展開しております。

日常生活での緊急トラブルに対応する「アクト安心ライフ24」をはじめとした、
お客様の「安心・安全・快適・便利」を実現するサービスの提供を行っております。
今後も「住居提供者様」「住居利用者様」そして「不動産業界を市場とするサプライヤー様」等、
全ての方々のニーズを紐解き・整理し、そのニーズに応えてまいりたいと思っております。

今後とも社員一同たゆまぬ努力を続け、
業容の拡大とともに社会に貢献できる企業となりますよう、一層精進してまいります。



A C T C A L L

これからの日本を担う「人財」が集う、育つ。
平成の松下村塾から生まれる、
強さと大志にご期待ください。

代表取締役

平井 俊広

Q1

事業を立ち上げた「きっかけ」と「思い」について
お聞かせください。

A 「アクトコールとはどういう会社なのか？」それは『平成の松下村塾』であるということです。当社を通じて、これからの日本を担う「人財」が生まれてほしい。そんな会社になりたいと考え、創業しました。

当社立ち上げ前、私は脱サラ後掲げていた目標を達成し、40歳の時一度引退を決意しました。しかし、次第にお金を稼ぐだけが働くということなのか、会社なのか？という疑問が沸き、再び事業を立ち上げたのです。

そこで強く思ったのが、人を育てたい、そしてその基盤となる長く続く会社を作りたい、ということでした。現代の若者は、働くことに対して社会的なやりがいをもっている人が多いと思います。上の世代が高度経済成長の成功体験を続けていくよりも、若者が活躍してこそ新しくより良い日本になるのではないのでしょうか。

そのために、安心を提供し、お客様に「ありがとう」と言ってもらえるような事業を継続し、広げていく。そこに良い人材が集まり、共に熱くなり、成長できる。そんな環境を創り続けたいと考えています。



Q₂

マザーズ上場の意義、
目的についてご説明ください。

A まず、人材の確保です。良い人材に入ってもらうためには、会社は「ガラス張りの経営」でなければなりません。創業時の社員が3人だった時から会社の数字をガラス張りにしてきたことは私の誇りです。この方針をよりはっきりと、お客様や社内や社外に対して明確に打ち出すために、上場をしました。また、採用においても大風呂敷を広げて「俺の夢を信じろ」としか言えない創業時とは違い、上場したことによってその親御様にもご安心いただけるのではと考えています。

また、上場を経て様々な情報やご紹介が集まるようになりました。当社だけで全てが上手くいくとは考えておりません。協力会社様と連合してそれぞれの強みを持ち寄り、事業のスピードを上げていきたいと考えています。こうしたWin-Winのシナジーを分かち合うためにも上場は良い機会でした。もちろん、上場はあくまでも通過点であり、今後の成長戦略の一つととらえています。

Q₃

今後の賃貸住宅マーケットを踏まえた
経営戦略についてお聞かせください。

A 現在、賃貸住宅マーケットには、大手家電小売りチェーンや大手ホームセンターなども進出しています。知名度、規模、投入する資金力



などを冷静に考えると、淘汰される不動産会社も出てくるでしょう。

また、賃貸=20代若者の図式は崩れ、20%強といわれる空室率を埋めていくのは、高齢者と外国人の需要と予測されます。しかし、税制やハード面ではなかなか転換が進まないのが現状です。

「当たり前」から一步離れて考え方を
変えてみる。その転機は、私たちにとつ

ては勝機です。当社が不動産業ではなくサービス業である強みが活かれます。この流れの中でコールセンターとインフラを使った現在の主力事業である会員制事業をストックビジネスへ発展させる。ホームランではなく地道にヒットとバントを重ねていくような、景気に大きく左右されない実績を積み上げていくことが大切だと考えています。

Q₄

今後の成長戦略の中で取組むべき
課題と抱負についてご説明ください。

A まず、今後10年間でグループ全体の雇用創出1万人を目指します。これは会社自体の発展につながると同時に、社会貢献であり、人が育つ企業という当社のあるべき姿でもあります。利益は当然重要ですが、第一優先は雇用の創出に置きたいと考えています。

その上で、今当社は「住生活関連総合アウト

ソーシング企業」を標榜していますが、ゆくゆくは「『医』食住の総合アウトソーシング企業」を目指します。当社の強みはコールセンターと、現場に駆けつけを行う協力企業様のインフラです。これを活かせば、例えば、高齢入居者の安否確認、訪問介護などにも対応できます。今後は、雇用の創出に併せて、グループ会社が、医、食の分野でも増える可能性もあります。

当社のビジネスは国内にとどまらず、今後10年間で目覚ましい発展を遂げるであろう、アジア諸国でも必要とされると見込んでいます。ゆくゆくは、海外への進出も視野に入れていきます。



Q6

最後に、理想とする社長像と経営哲学についてお聞かせください。

A 私は、頑張っている若者を応援するのが大好きなんです。でも起業したいという若者は、大半うわべを見ています。儲けて、いい車に乗って…。違うんです。社長の役割というのは「ろうそくの火」だと思っています。それは、自らを溶かして回りを照らす自己犠牲の精神です。それができなければ目指さないほうが良いと考えています。その理想を共有できる人にはあらゆることを教えていきたいと思っています。

また、世襲をする気はありません。バトンタッチも経営課題ですが、そのためにも想い、魂を継承してくれる人を育てたいと考えています。そして、「4番でエース」が抜けても強いチームであり続ける。そのために一人ひとりに個性があって、それぞれでも生きていけるけれど、そのメンバーが揃うと凄い。個性と組織、どちらも大きなパワーになる。そういう経営をしていきたいと考えています。

Q5

株主様への利益還元についてどのようにお考えですか？

A もちろん、株主還元には積極的に取り組むたいと考えております。

しかし、当社は、目先の業績よりもゆるがない基盤作りを優先したく上場をさせていただきましたので、株主の皆様には目先1年、2年でなく、5年、10年、そしてその先を一緒に思い描いていただきたく考えております。

大いに満足していただける立派な会社にしていく決意をしております。是非とも長期的な視点でご期待ください。

代表取締役 平井 俊広 プロフィール

昭和39年2月17日生まれ。大阪府出身。

5年間の商社勤務を経験。その後独立し、コンサル事業等様々な事業に従事。平成17年株式会社アクトコールの前身となる株式会社全管協サービスを設立、代表取締役に就任、不動産関連ビジネスをスタート。現在に至る。趣味は読書、ゴルフ。座右の銘は、至誠一貫、凡事徹底。

事業概要

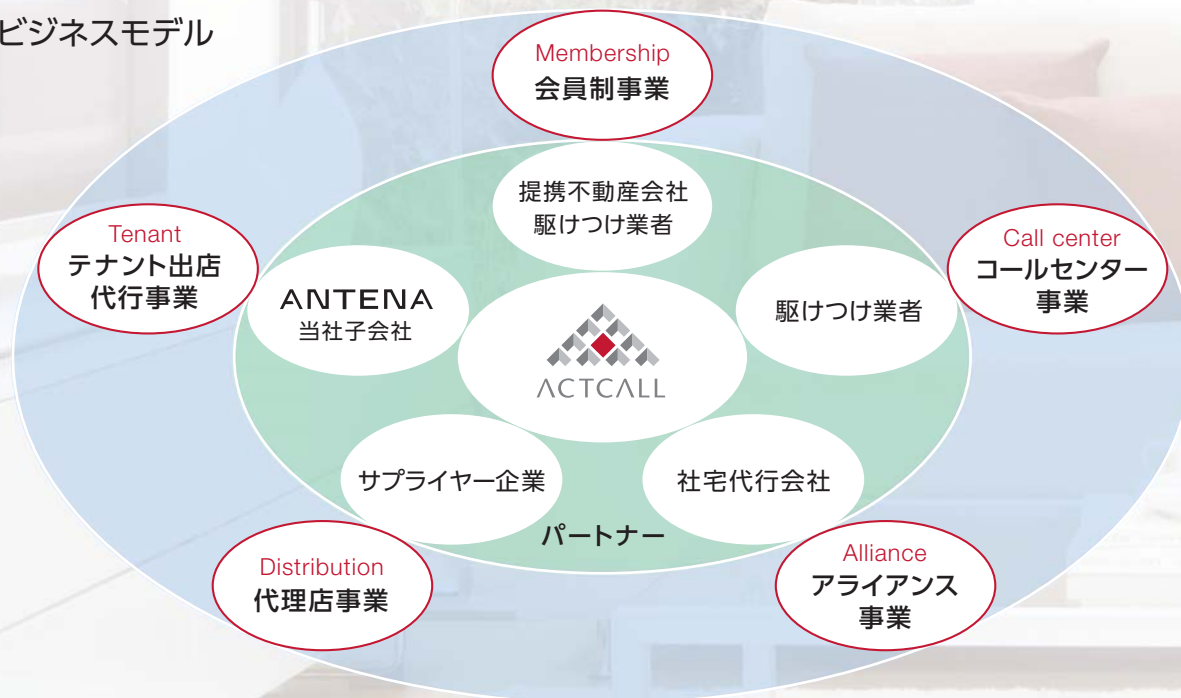
日本全国の提携企業とのネットワークで、パートナーと共に
安心・安全・快適・便利をお届けしています。

私たちの仕事は「住生活の新しい価値や市場を創るプラットフォームづくり」です。

日常生活での緊急トラブルに対応する「会員制事業」、
「アクセスライン24」を支えるプロフェッショナルによる

電話対応サービス「コールセンター事業」、社宅代行業業
の「アライアンス事業」、住関連の商材をご案内する「代理
店事業」、出店・事業所開設をサポートする「テナント出店
代行業業」を行っております。

■ビジネスモデル



パートナー企業との協力のもと、ネットワークを重視し
「今日の笑顔と感動、^{あした}未来の夢と幸せ」を追求しています。

会員制事業

Membership



収益アップ、業務軽減、空室物件のバリューアップを実現。

全国約1,500社の提携不動産会社を販売窓口として、住居利用者を対象に、日常生活におけるトラブル全般を解決する24時間365日の緊急駆けつけサービス「アクト安心ライフ24」を主力に提供しております。

日常生活で起こり得る、水廻り、鍵、電気、ガス、ガラス等、様々な「困りごと」をコールセンターと緊急駆けつけ業者

のネットワークにより24時間365日体制で解決するトータルサポートサービスです。

また、提携不動産会社に、ASP*管理システム「ACSYS」を提供しており、会員情報を不動産会社と共有し、トラブル内容をはじめ、会員の分析資料等、各種情報を確認することができます。

*ASP=インターネットを通じて顧客にビジネス用アプリケーションをレンタルするサービス。

■24時間365日緊急サポート

アクト安心ライフ24

1年/2年制サービス

緊急サポート24

月額制サービス

トータルサポート



水廻り



鍵



電気設備



ガス



ガラス



暮らし

緊急サポートサービスの流れ



■会員優待サービス

サービス利用者は、全国75,000店舗以上の宿泊、レストラン、エンターテインメント等の優待対象施設で割引・優待を受けることができます。

■健康医療・生活相談サポート

病気や生活上のトラブル等の相談が可能な安心対応サポートサービスです。

■盗難転居サポート

空き巣被害に遭い、転居をお考えの入居者の方へ、新しい部屋でのスタートのための資金として10万円をバックアップします。

■快適ライフお役立ちサイト

楽しく快適ライフを送っていただくための、生活情報満載のお役立ちサイト「LISCOM」を運営しています。登録無料でパソコン、ケータイでご覧いただけます。

事業概要

コールセンター事業

Call center



入居者対応を効率化するアウトソーシングサービス。

コールセンターと駆けつけ業者の全国ネットワークを利用して、不動産管理会社等に対して行われる受電対応業務「アクシスライン24」を提供しています。

専門知識を有するコミュニケーターが、責任を持って丁寧、迅速に対応します。このサービスにより、大幅な業務軽減が図られ、人件費等のコスト削減につながります。また、ご入居者様の満足度向上にもつながります。

アクシスライン24



ACTコールセンター

アライアンス事業

Alliance



全国の不動産会社ネットワークを活かしパートナーを支援。

独自に構築した全国の不動産会社ネットワークを活かし、パートナー企業の業務軽減と、不動産会社の営業支援を行います。

現在は、社宅代行業会社と業務提携を行い、当社が営業窓口になることで、スムーズな社宅探しをサポートしております。

今後はビルメンテナンス会社など様々なシナジーのある企業との提携も視野に入っております。

千数百社の全国不動産ネットワーク



代理店事業

Distribution

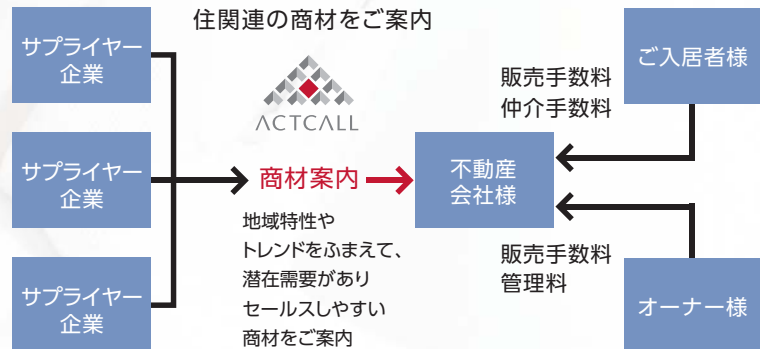


セールスが見込める商材を提供し、代理店ビジネスを支援。

商社・メーカー等のサプライヤー企業と提携し、住関連の商材をご案内することで不動産会社様の代理店ビジネスを支援しています。

住居利用者にNHK放送受信契約、インターネット加入、引っ越し業者の手配、新聞購読契約等の商品・サービスを提供しており、オーナー様に収益源の多様化を実現しています。

また、オーナー様に対して建物の維持管理等に必要な商品・資材の提供も行っています。



テナント出店代行事業

Tenant



出店、事務所開設をサポートする「Tenant+(テナントプラス)」。

2011年9月に設立した子会社、株式会社アンテナを通じ、全国において多店舗展開を行う事業会社や新規開業者のテナント出店代行サービスを提供しています。

「Tenant+(テナントプラス)」というサイトを運営し、物件データを一元化し、全国のテナント出店ニーズと物件情報のマッチングを行っています。これにより、不動産会社のテナント仲介という新事業が可能となります。

ANTENA **Tenant** PLUS
テナント出店代行サービス



2012年7月13日 東京証券取引所マザーズ市場上場

当社は2012年7月13日に東京証券取引所マザーズ市場へ新規上場いたしました。

株式公開企業としての責任を自覚し、広く社会に貢献できる企業となるよう、これからも従業員一丸となって一層精励してまいります。



2013年6月 鹿児島市に第2の コールセンター設立を決定

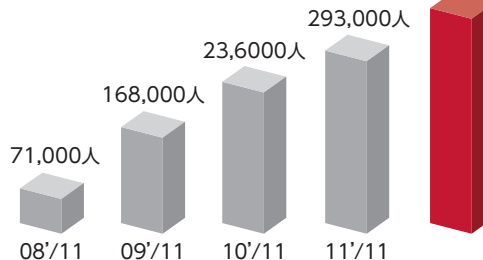
会員制事業の会員数増加およびコールセンター事業における受託社数の増加に伴うコールセンターのキャパシティ拡大への対応、東日本大震災を受けてのBCP対策の実施、ローコストオペレーションの実施など、これらの課題の解決を目的として、2013年6月から鹿児島市にて第2のコールセンターが稼働します。

会員制サービス 会員数345,000人突破

当社では、水漏れ、鍵の紛失、ガス漏れなど、住まいに関わるトラブルを24時間365日体制でサポートする様々な会員制サービスを現在取り扱っております。

2007年10月に「アクト安心ライフ24」のサービス提供を開始して以降、会員数は毎年順調に伸びており、2011年9月からは、月額版商品の提供にも尽力しております。

アクト安心ライフ24 2012年11月末*時点
会員数の推移 (期末累計会員数) **345,000人**

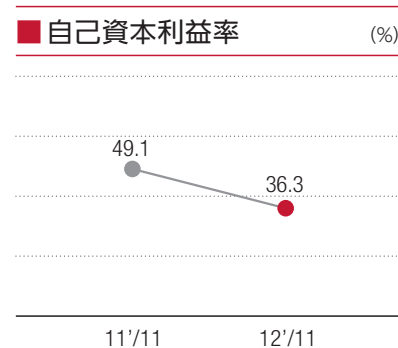
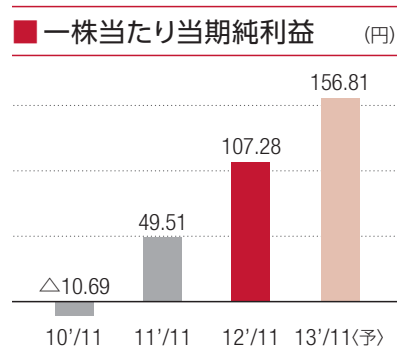
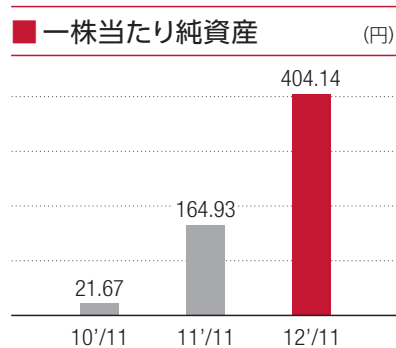
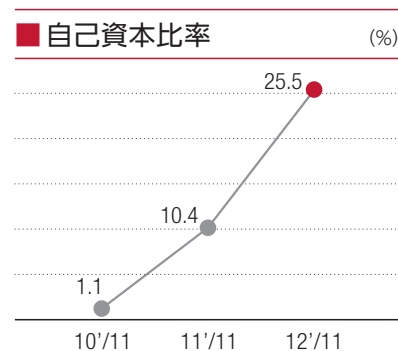
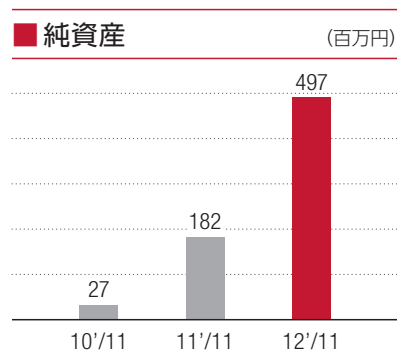
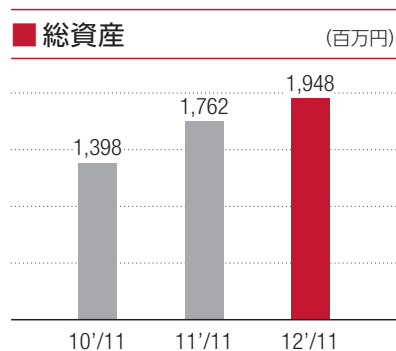
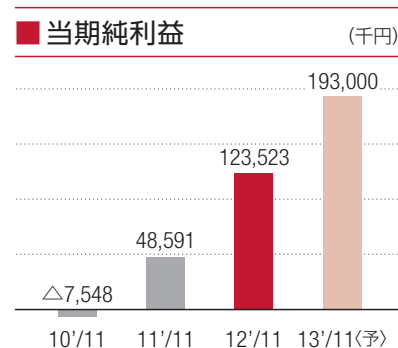
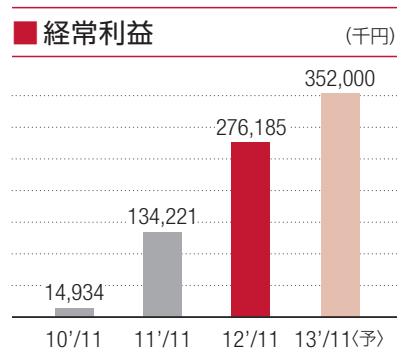
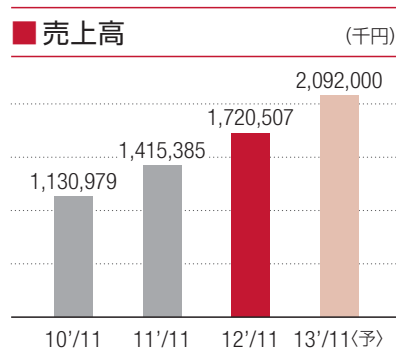


*2012年11月末の数字には月額版商品の会員数も含まれています。

家財総合保険付き緊急駆けつけサービス 「Always」販売開始

2013年1月より緊急駆けつけサービスに家財総合保険が付いた商品「Always」の販売を開始しました。





*当社は、2011年2月28日付けで株式1株につき100株、2011年5月18日付けで株式1株につき2株の株式分割を行っております。1株当たりの指標は、株式分割による遡及修正を行っております。
*当社は、2011年11月期より連結財務となっております。

ビジネスの急拡大で過去最高の業績を達成いたしました。

前期の営業概況

前期のわが国経済は、国内需要の回復傾向は見られましたが、円高、デフレなどの影響から依然として低価格志向の消費が続きました。

当社グループは、既存事業の強化と新たな成長基盤の確立に向け、新規提携不動産会社獲得の為の営業活動の強化、OEM提供を含めた月額制サポートサービスのサービスラインアップの充実を図るとともに、インフラとなるコールセンターの体制強化に積極的に取組みました。

この結果、売上高は1,720百万円(前期比21.6%増)、経常利益は276百万円(同105.8%増)、当期純利益は123百万円(同154.2%増)となりました。

今期の見通し

前期に引き続き、新規提携先の獲得と販売拡大の為、サービスの品質向上やインフラの強化、当社グループの認知度向上など成長基盤の構築に取り組んでまいります。

会員制事業では、家財保険付き駆けつけサービスを始めた月額制サービスの更なる拡販により会員数の拡大を図ります。代理店事業では、新たなコンテンツの家具家電レンタルやエアコンなど設備機器物販の拡大を目指します。コールセンター事業では、「アクシスライン24」の受託社数の拡大に注力してまいります。

売上高2,092百万円(当期比21.6%増)、経常利益352百万円(同27.5%増)、当期純利益193百万円(同56.2%増)を見込んでおります。

業績推移

	2010年11月期	2011年11月期	2012年11月期	2013年11月期<予想>
売上高(千円)	1,130,979	1,415,385	1,720,507	2,092,000
経常利益(千円)	14,934	134,221	276,185	352,000
当期純利益(千円)	△7,548	48,591	123,523	193,000
総資産／純資産(百万円)	1,398／27	1,762／182	1,948／497	—
自己資本比率(%)	1.1	10.4	25.5	—
一株当たり当期純利益(円)	△10.69	49.51	107.28	156.81

※当社は、2011年2月28日付けで株式1株につき100株、2011年5月18日付けで株式1株につき2株の株式分割を行っております。1株当たりの指標は、株式分割による遡及修正を行っております。
 ※当社は、2011年11月期より連結財務となっております。

貸借対照表 (単位:千円)

科目	第8期末 2011年11月30日現在	第9期末 2012年11月30日現在
資産の部		
流動資産	1,430,391	1,574,922
固定資産	331,650	373,733
有形固定資産	65,378	55,062
無形固定資産	103,109	88,158
投資その他資産	163,162	230,512
資産合計	1,762,042	1,948,656
負債の部		
流動負債	1,296,972	1,115,463
固定負債	282,595	335,789
負債合計	1,579,568	1,451,253
純資産の部		
株主資本		
資本金	186,887	282,609
資本剰余金	125,218	220,940
利益剰余金	△129,631	△6,108
自己株式	—	△75
株主資本合計	182,473	497,365
その他の包括利益累計額	0	38
純資産合計	182,474	497,403
負債・純資産合計	1,762,042	1,948,656

POINT.1 売上高

主に会員制事業の会員数の増加により、前期比21.6%増となっております。

POINT.2 売上原価

会員数増加に伴い、原価となるコールセンターの人員増によるものです。

損益計算書 (単位:千円)

科目	第8期 2010年12月1日から 2011年11月30日まで	第9期 2011年12月1日から 2012年11月30日まで
売上高	1,415,385	1,720,507
売上原価	658,373	709,885
売上総利益	757,012	1,010,622
販売費及び一般管理費	623,636	719,708
営業利益	133,376	290,913
営業外利益	845	1,317
営業外費用	—	16,045
経常利益	134,221	276,185
特別損失	11,854	—
税金等調整前当期純利益	122,367	276,185
法人税等合計	73,776	152,661
当期純利益	48,591	123,523

POINT 1

POINT 2

キャッシュ・フロー計算書 (単位:千円)

科目	第8期 2010年12月1日から 2011年11月30日まで	第9期 2011年12月1日から 2012年11月30日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	265,922	21,509
投資活動によるキャッシュ・フロー	△33,411	△127,443
財務活動によるキャッシュ・フロー	106,000	285,814
現金及び現金同等物の増減額	338,511	179,880
現金及び現金同等物の期首残高	525,133	863,645
現金及び現金同等物の期末残高	863,645	1,043,525

POINT 3

POINT 4

POINT.3 投資活動によるキャッシュフロー

主に投資有価証券の売却による収入の49百万円があった一方で、投資有価証券の取得による支出の△118百万円などがあったことによるものです。

POINT.4 財務活動によるキャッシュフロー

新規上場に伴う新株発行による収入190百万円や借入による収入100百万円によるものです。

会社概要 (2012年11月30日現在)

会社名	株式会社アクトコール ACTCALL INC.
所在地	〒160-0004 東京都新宿区四谷2-12-5 第6富澤ビル6階 TEL.03-5312-2300 (代表) FAX.03-5312-2301 (代表)
設立	2005年1月27日
資本金	282,609,000円
決算期	11月
従業員数	140名 (連結ベース)

役員 (2012年11月30日現在)

代表取締役	平井 俊広
取締役	阪口 富左雄
取締役	菊井 聡
取締役 (非常勤)	渡辺 洋一 (社外取締役)
監査役 (常勤)	秦 武司 (社外監査役)
監査役 (非常勤)	宮崎 忠 (社外監査役)
監査役 (非常勤)	田部井 修 (社外監査役)

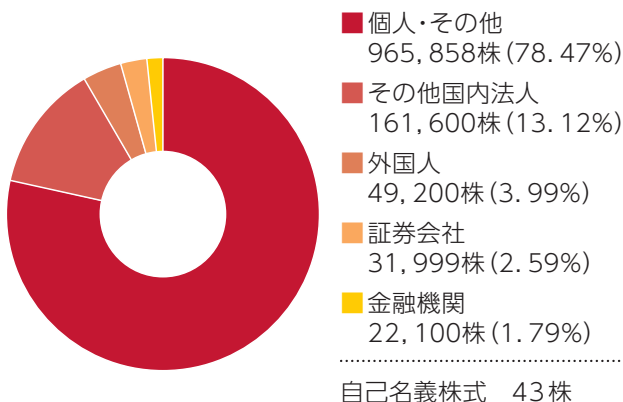
株式の状況 (2012年11月30日現在)

発行可能株式総数	4,000,000株
発行済株式総数	1,230,800株
株主数	670名

大株主 (2012年11月30日現在)

株主名	所有株数 (株)	持株比率 (%)
平井 俊広	687,400	55.84
株式会社リロケーション・ジャパン	160,000	12.99
CREDIT SUISSE SECURITIES (EUROPE) LIMITED PB OMNIBUS CLIENT ACCOUNT	29,000	2.35
木村 和生	27,900	2.26
日本証券金融株式会社	15,900	1.29
松井証券株式会社	14,200	1.15
NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN (CASH PB)	13,200	1.07
門之園 純博	8,500	0.69
マネックス証券株式会社	6,700	0.54
アクトコール従業員持株会	6,400	0.51

所有者別株主分布 (2012年11月30日現在)



株主メモ

事業年度	12月1日から11月30日まで
定時株主総会	毎事業年度末日の翌日から3か月以内
株主確定基準日	11月30日
剰余金の配当の基準日	11月30日、5月31日
株式の売買単位	100株
公告掲載方法	電子公告とする。ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行う。 (ホームページ登記アドレス： http://www.actcall.jp/)
株主名簿管理人	東京都中央区八重洲一丁目2番1号
事務取扱場所	みずほ信託銀行株式会社 本店及び全国各支店
各種事務手続き	詳しくは、こちらのページにてご確認ください。 http://www.mizuho-tb.co.jp/daikou/

ウェブサイト紹介

当社の財務状況に関する最新の情報につきましては、当社ウェブサイトの「IR情報」をご覧ください。



<http://www.actcall.jp/ir/>

配当方針

当社は、安定的な経営基盤の確保に努めるとともに、株主様への利益還元を経営の重要課題の一つと位置付けております。利益配分につきましては、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、業績や景況等を総合的に勘案し、配当を実施することを基本方針としております。

沿革 History

2005年	1月	<ul style="list-style-type: none">●株式会社全管協サービス設立(資本金4,200万円、東京都港区)●株式会社賃貸管理ビジネスネットワークと業務提携
2006年	10月	<ul style="list-style-type: none">●日本放送協会「NHK放送受信契約」取次業務開始
	11月	<ul style="list-style-type: none">●株式会社アクトコールへ社名変更
2007年	8月	<ul style="list-style-type: none">●総合警備保障株式会社と業務提携
	10月	<ul style="list-style-type: none">●緊急駆けつけサービス「アクト安心ライフ24」サービス提供開始
	11月	<ul style="list-style-type: none">●不動産管理会社向けアウトソーシングサービス「アクシスライン24」サービス提供開始
2009年	4月	<ul style="list-style-type: none">●賃貸ライフガイドブック「LISCO」vol.1を発刊●新生活まるごと応援サイト「LISCOM」オープン
	6月	<ul style="list-style-type: none">●西日本電信電話株式会社と提携、インターネット取次業務を開始
	10月	<ul style="list-style-type: none">●株式会社リラックス・コミュニケーションズと業務提携●福利厚生サービス「ACT Club Off」(アクト安心ライフ24会員限定) サービス提供開始
2010年	7月	<ul style="list-style-type: none">●シニア向け緊急駆けつけサービス「まごころ安心ライフ24」サービス提供開始
	9月	<ul style="list-style-type: none">●コンシェルジュサービス「e暮らしコンシェル」サービス提供開始
2011年	3月	<ul style="list-style-type: none">●株式会社リロケーション・ジャパン(株式会社リロ・ホールディング100%出資)と資本提携
	9月	<ul style="list-style-type: none">●テナント出店代行事業を営む株式会社アンテナ設立●月額制サービス「緊急サポート24」サービス提供開始
	10月	<ul style="list-style-type: none">●コールセンター発足
2012年	7月	<ul style="list-style-type: none">●東京証券取引所 マザーズ市場へ株式上場

株主アンケートご協力をお願い

株主の皆様におかれましては、いつも多大なるご支援をいただき誠にありがとうございます。皆様のご期待に応えるべく、社員一同邁進してゆく所存です。そこで、同封しておりますアンケートへのご協力をお願いいたします。

2013年3月末までにご回答いただいた方の中から抽選で、1,000円分の商品券を進呈させていただきます。お忙しいところお恐れ入りますが、ご協力のほどよろしくお願いいたします。



株式会社アクトコール

〒160-0004 東京都新宿区四谷2-12-5 第6富澤ビル6階

<http://www.actcall.jp/>

UD FONT

見やすく読みまちがえにくい
ユニバーサルデザインフォントを
採用しています。