

ACTCALL REPORT

2013年11月期 事業報告書

2012.12/1~2013.11/30 証券コード:6064



ACTCALL

変わっていく日本、 変わるべき業界で アクトコールは新しい市場を 切り開きます。

代表取締役社長 **平井 俊広**
President Toshihiro Hirai

QUESTION

1

マザーズ市場上場の目的と その後の効果についてお聞かせください。

上場の目的は2つありました。優秀な人財の獲得と、より多くの情報が集まる環境づくりです。

優秀な人財を集めるためにも、また事業において良質な情報を獲得し、さまざまなご紹介をいただくためにも、信頼感が大切です。その信頼感を上場という形で示すことができたかと思えます。

実際のところ、上場後入社した社員は、既存の社員にとって良い刺激になっています。当社では、序列や在籍年数など

にこだわらず、やる気と能力のある者には、積極的に権限を委譲しています。全ての社員に等しくチャンスがあるので、社員同士、切磋琢磨してモチベーションが高まることを期待しています。

また、株式会社インサイトがアクトコールグループに加わったことも、上場による情報の獲得と、信頼の向上による賜物だと考えます。グループ会社は、それぞれ個性を生かし、自由に業務を遂行しております。



QUESTION
2

株式会社インサイトのグループ会社化をはじめとした、 今期の取り組みと総括についてお聞かせください。

株式会社インサイトがグループ会社として加わったことにより、当社は家賃の決済代行機能を獲得しました。既存のサービスとのパッケージ商品としても提供が可能です。お客様に対するサービスの強化と同時に、新たな市場へのアプローチを図っていきます。

また、鹿児島コールセンターの開設も今期の大きなトピックスです。事業面での効果はもちろんですが、ポテンシャルの高い人財が集まってくれたことで、私自身の理念であり、会社設立の目的でもあった、これからの日本を担う人財を育てたい、という思いが形になったという喜びもあります。

QUESTION
3

2014年11月期以降の 将来的、持続的な取り組みについてお聞かせください。

賃貸住宅市場にはまだ手つかずのチャンスがたくさん眠っています。近代化の遅れた市場であると感じることも多いです。その中で本当に良いサービスを提供するためには、「自前の市場」を作っていくことが大切だと考えています。

具体的には、年間約10万人の送客を実現することです。現在の賃貸住宅市場における情報、ブランドを使った「集客力」に代わり、直接入居希望者様と家主様を繋げる様々な仕掛けをしていく「送客力」はこれからの賃貸住宅市場に

おける鍵となると考えます。そして、「自前の市場」のお客様に喜ばれるサービスやコンテンツを提供し続けていくことも重要です。

私たちの競争相手は「変化の速さ」であり、「業界の常識」です。世の中は、どんどん変わっていきます。そのスピードは、実に速いものです。これからの日本の変化を私はとても楽しみにしています。当社は人財の力、グループの力をもって、その変化を捉えていきたいと考えています。

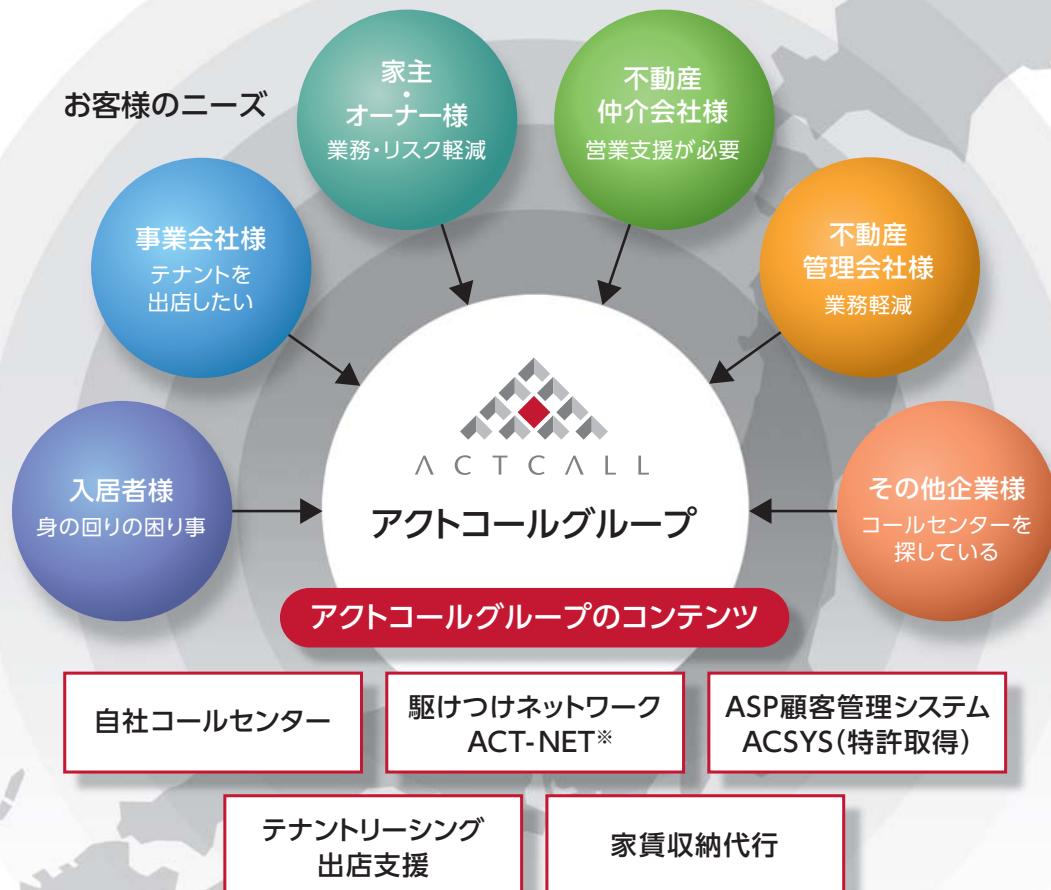
Management Philosophy

経営理念

あした

今日の笑顔と感動、未来の夢と幸せ

日本の暮らしに安心・安全・快適・便利をお届けして



グループのコンテンツと人財力で、
お客様のニーズに合わせたサービスをご提供いたします。

*ACT-NETは全国の提携駆けつけ協力会社様により構成されています。



まいります。

当社は、2005年1月の創業以来、住生活関連総合アウトソーシング企業として、暮らしを豊かにするさまざまなビジネスを展開してまいりました。

住生活関連のビジネスを営む法人様と、そのお客様に価値あるサービスをご提供しております。

住生活関連総合アウトソーシング事業

(株)アクトコールの主軸となる事業であり、緊急駆けつけサービスをはじめとした、暮らしにかかわるサービスの開発、提供を行っています。

高品質な自社コールセンターと全国の駆けつけ協力会社様のネットワーク(ACT-NET)を活かしたサービスを通じ、法人様には、営業支援や業務・リスク軽減を、個人のお客様には日々の暮らしに安心をお届けしております。



不動産総合ソリューション事業

(株)アンテナにより、テナント出店や独立開業の支援サービスのほか、不動産開発プロジェクトへの参画によるサプリースやPM業務等、不動産に関連するサービスを提供しています。

2013年10月には賃貸売買・仲介業を展開するモリス・ジャパン(株)をグループ会社とし、シナジーを高めています。



家賃収納代行事業

(株)インサイトが入居者様の家賃等の決済を行い、オーナー様に送金する収納代行業務を行っています。

一室から提供が可能であり、口座残高不足で引落不可の場合でも、家賃の全額を概算払いでオーナー様にお支払いします。

(株)アクトコールの緊急駆けつけサービスとの複合サービスもリリースし、取扱件数を拡大していきます。



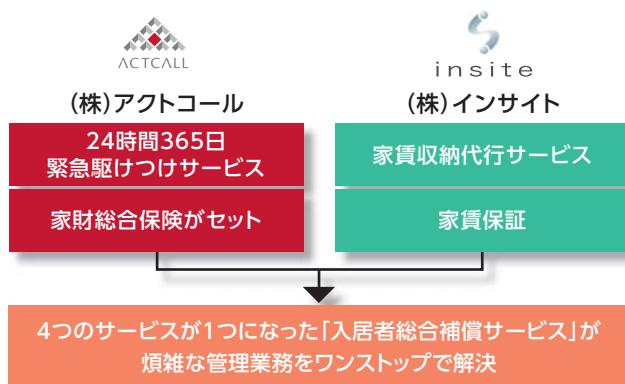
“新たなターゲット市場”を開拓し更なる業務拡大。

今後の事業戦略としては、各市場のニーズに合ったサービスを提供することにより、市場を拡大してまいります。また、“新たなターゲット市場”として、持ち家市場や、家主・オーナー様自らが管理をする自主管理借家市場を、グループ会社をはじめとしたさまざまな企業様とのシナジーを活かし開拓してまいります。

(株)インサイトとのシナジー促進

不動産管理会社様、家主・オーナー様の煩雑な管理業務をワンストップで解決する総合サービスの提供。

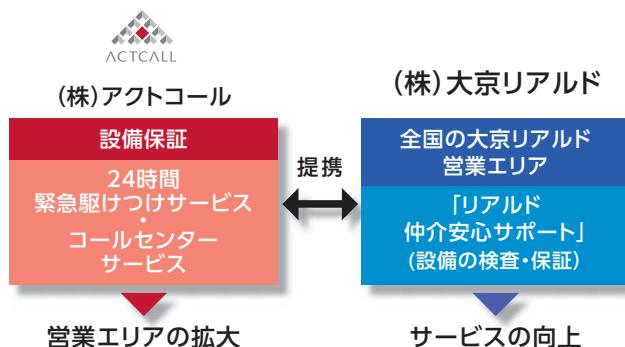
グループ会社(株)インサイトと、主に自主管理の賃貸物件の家主・オーナー様向けに賃貸管理業務の軽減、リスク回避や物件の付加価値向上が実現出来る「入居者総合補償サービス」を共同開発し、新たな市場を開拓してまいります。



(株)大京リアルドとの業務提携

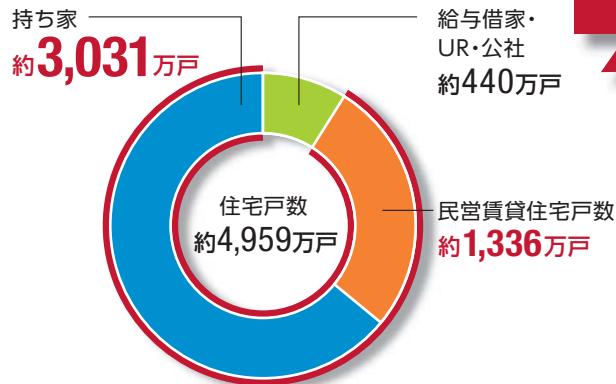
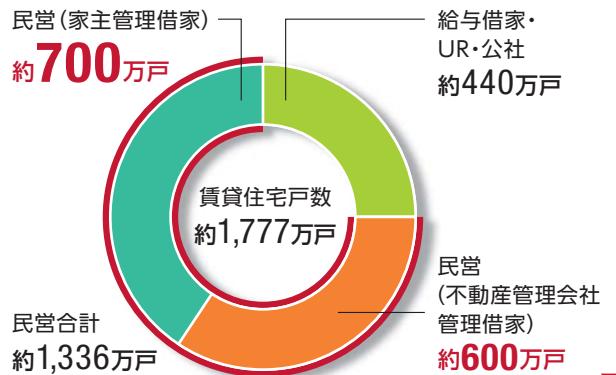
「リアルド仲介安心サポート」業務受託による持ち家市場へのサービス提供エリアの拡大。

(株)大京リアルドと業務提携し、「リアルド仲介安心サポート」の一部業務を受託し、中古マンションを中心に、持ち家市場にもサービス提供エリアを拡大してまいります。





収益の向上を目指します。



出所:平成20年住宅・土地統計調査(総務省)に基づき、当社で推定



住宅ほとんどがサービス提供対象に



営業力の増強、新サービスの導入等を推進し、借家・持ち家市場全般に販路を拡大。
業務拡大・収益の向上を目指します。

■ ■ 2013年10月
■ ■ 不動産賃貸仲介業大手
■ ■ ハウスコム(株)と業務提携。

全国で不動産賃貸仲介事業を展開するハウスコム(株)と業務提携し、家主様向け新賃貸運営サポートサービス「住まいる補償サービス」の提供を開始しました。ハウスコム(株)が不動産賃貸仲介を行う家主様に対し、設備トラブル・家賃集金・家賃滞納等の対応等の新サービスを提供。家主様が管理する借家市場を開拓してまいります。

お部屋さがしは
ハウスコム
www.housecom.jp

■ ■ 2013年11月
■ ■ 丸井グループの(株)エポスカードと
■ ■ 共同開発した新商品 提供開始。



丸井グループのクレジット事業を展開する(株)エポスカードと共同開発した「入居者総合補償サービス エポスカードプラン」の提供を開始しました。入居者様への緊急駆けつけサポート、家財総合保険、家賃保証等のサービス、賃貸オーナー様への設備トラブル、家賃集金、家賃滞納への対応等のサービスを統合した新商品で、エポスカードによる入居者様からの家賃の自動引落が可能になります。入居者様は毎月の家賃引落金額のポイント還元も可能です。

■ ■ 2013年11月
■ ■ 一般財団法人ハトマーク支援機構と業務提携。

当社の家財総合保険付緊急駆けつけサービス等の販売についてハトマーク支援機構と業務提携。これにより、47都道府県宅建協会の会員事業者様に対して各種サービスの提供が可能となり、同機構と共に全国の不動産会社様を支援してまいります。また、駆けつけサービスだけでなく、家財総合保険、家賃収納代行サービス等も提供してまいります。



前期は増収、減益ながら、 今期は急回復基調に。

■ 前期の営業概況

前期のわが国経済は、個人消費の持ち直し傾向、中長期的な成長期待、金融緩和策の継続期待等があり、総じて景気回復への期待が高まりを見せております。

前会計年度は、基礎固めの年とし、既存事業の強化と共に新たな成長基盤の確立に向け、コールセンターの体制強化、(株)インサイトの子会社化等あらゆるニーズに対応ができる様にインフラおよびコンテンツの充実に取り組んでまいりました。

ただ、会員制サービスの一部においてのサービスリリース時期の遅延による会員数の伸び悩み、コールセンターサービスにおける他社の価格攻勢等が発生いたしました。

この結果、売上高は1,956百万円(前期比13.7%増)、経常利益は72百万円(同73.7%減)、当期純利益は23百万円(同81.2%減)となりました。

■ 今期の見通し

グループシナジーを最大限に活かし、業績向上、グループ認知度向上等成長基盤の構築に努めます。

住生活関連総合アウトソーシング事業では、会員数の拡大、サービスの品質向上に取り組み、不動産総合ソリューション事業においては、今期に繰り越した案件の着実な遂行による増収を見込んでおります。

売上高2,976百万円(前期比52.1%増)、経常利益250百万円(同244.0%増)、当期純利益130百万円(同462.8%増)を見込んでおります。

会員数の推移(期末累計会員数)(単位:千人)



※2012年11月末の数字から月額版商品の会員数も含まれています。

業績推移	2011年11月期	2012年11月期	2013年11月期	2014年11月期(予想)
売上高(単位:千円)	1,415,385	1,720,507	1,956,359	2,976,000
経常利益(千円)	134,221	276,185	72,691	250,000
当期純利益(千円)	48,591	123,523	23,160	130,000
総資産/純資産(百万円)	1,762/182	1,948/497	3,337/532	—
自己資本比率(%)	10.4	25.5	15.7	—
一株当たり当期純利益(円)	49.51	107.28	18.77	105.64

※当社は、2012年2月28日付けで株式1株につき100株、2012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、株式分割による溯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9期末 2012年11月30日現在	第10期末 2013年11月30日現在	
資産の部			
流動資産	1,574,922	2,458,927	1
固定資産	373,733	878,459	2
有形固定資産	55,062	100,226	
無形固定資産	88,158	507,311	
投資その他資産	230,512	270,921	
資産合計	1,948,656	3,337,387	
負債の部			
流動負債	1,115,463	2,019,644	3
固定負債	335,789	785,478	
負債合計	1,451,253	2,805,123	
純資産の部			
株主資本			
資本金	282,609	283,801	
資本剰余金	220,940	222,132	
利益剰余金	△6,108	17,052	
自己株式	△75	△124	
株主資本合計	497,365	522,861	
その他の包括利益累計額	38	△498	
純資産合計	497,403	532,263	
負債・純資産合計	1,948,656	3,337,387	

●損益計算書 (単位:千円)

科 目	第9期 2011年12月1日から 2012年11月30日まで	第10期 2012年12月1日から 2013年11月30日まで
売上高	1,720,507	1,956,359
売上原価	709,885	900,160
売上総利益	1,010,622	1,056,198
販売費及び一般管理費	719,708	957,828
営業利益	290,913	98,370
営業外利益	1,317	4,075
営業外費用	16,045	29,754
経常利益	276,185	72,691
特別損失	—	5,770
税金等調整前当期純利益	276,185	66,921
法人税等合計	152,661	43,760
当期純利益	123,523	23,160

●キャッシュ・フロー計算書 (単位:千円)

科 目	第9期 2011年12月1日から 2012年11月30日まで	第10期 2012年12月1日から 2013年11月30日まで	
営業活動によるキャッシュ・フロー	21,509	△315,369	4
投資活動によるキャッシュ・フロー	△127,443	△457,139	5
財務活動によるキャッシュ・フロー	285,814	664,350	
現金及び現金同等物の増減額	179,880	△108,159	
現金及び現金同等物の期首残高	863,645	1,043,525	
現金及び現金同等物の期末残高	1,043,525	935,366	

POINTS

1 流動資産 家賃収納代行業業の開始に伴い、主に未収入金および立替金の増加によるものです。

2 固定資産 家賃収納代行業業の開始に伴い、主にのれん代、ソフトウェアが増加した事によるものです。

3 流動負債 家賃収納代行業業の開始に伴い、主に借入金、預り金が増加したためです。

4 営業活動によるキャッシュ・フロー 税金等調整前当期純利益および、減価償却費の計上があった一方、売上債権の増加、未収入金の増加や、前受収益の減少等があったためです。

5 投資活動によるキャッシュ・フロー 投資有価証券の取得、子会社株式の取得等の支出によるものです。

● 会社概要 (2013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	283,801,500円
決算期	11月
従業員数	230人(連結ベース)

● 役員 (2013年11月30日現在)

代表取締役社長	平井 俊広
専務取締役	菊井 聡
取締役	阪口 富左雄
取締役	田端 知明
取締役(非常勤)	渡辺 洋一(社外取締役)
監査役(常勤)	野口 純
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 (2013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	1,239,800株
株主数	570名

● 大株主 (2013年11月30日現在)

株主名	所有株数(株)	持株比率(%)
株式会社エフォート	490,000	39.52
平井 俊広	197,400	15.92
株式会社リロケーション・ジャパン	160,000	12.91
ジャパンバストレスキューシステム株式会社	39,600	3.19
木村 和生	30,000	2.42
大澤 英紀	15,000	1.21
三谷 秀幸	14,500	1.17
カブドットコム証券株式会社	14,000	1.13
山田 俊和	13,300	1.07
日本証券金融株式会社	11,100	0.90

● 所有者別株主分布 (2013年11月30日現在)

