



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

株主メモ

上場市場	東京証券取引所マザーズ	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/)
事業年度	12月1日から11月30日まで	株主名簿管理人 事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
定時株主総会	毎事業年度末日の翌日から3か月以内	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.smtb.jp/personal/agency/
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		

株主還元

当社は、2015年1月27日をもちまして、設立10周年を迎えました。これもひとえに株主の皆さまのご支援、ご協力の賜物と、心より感謝申し上げます。

今回、株主優待としてグループ会社(株)日と々とが運営するカフェ「パンとエスプレッソ」のオリジナルクオカードをお贈りいたします。

なお、期末配当は、30円とさせていただきます。

株主優待

- 贈呈対象株主様
2015年11月30日現在の株主名簿に記録された当社株主1単元株(100株)以上を保有されている株主様
- 贈呈内容
3,000円相当の「パンとエスプレッソ」オリジナルクオカード
- 贈呈時期
2016年2月下旬発送予定



株式会社アクトコール

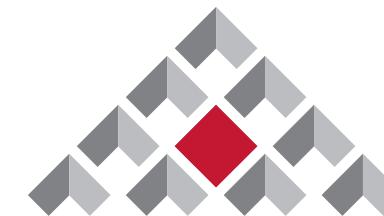
〒160-0004 東京都新宿区四谷2-12-5 第6富澤ビル6階



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。

ACTCALL REPORT

2015年11月期 事業報告書 2014.12/1~2015.11/30



A C T C A L L

証券コード：6064



アクトコールグループは 「暮らしを豊かにする」 を使命とする企業グループです。

当社は、「暮らし」に関わるさまざまなサービスのプラットフォームとなるべく、グループ会社、パートナー企業様のコンテンツを活かし、多角的な事業展開を行っております。毎日の暮らしに「安心・安全・快適・便利」をお届けし、暮らしの新たなスタンダードを作ること、法人様、個人のお客様に価値あるサービスを提供してまいります。

住生活関連 総合アウトソーシング事業

住宅設備に特化したコールセンターと全国約1,600拠点の駆けつけ協力会社ネットワーク(ACT-NET)を活かし、主に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、提供を行っております。

家賃収納代行業

不動産管理会社様、不動産オーナー様向けに、家賃収納代行サービスを提供しております。サービスの特徴は、口座残高不足で引落不可の場合でも、家賃全額を概算払いする点であり、お客様の資金効率化に寄与しております。

不動産総合 ソリューション事業

不動産に関わるあらゆる課題に対してソリューションを提供しております。具体的には、不動産開発プロジェクトへの参画、独立開業の支援、リノベーション、サービスオフィス運営等が挙げられます。

暮らしのプラットフォーム アクトコールグループ



営業概況

Performance Report

過去最高の売上、利益を達成。

主力事業の不動産業界は、新設住宅着工件数で見ると、堅調な部分はあるものの、新築価格の上昇により着工件数が下押しするリスクもあり、全般的には緩やかな回復基調となっております。

当社グループは、新たな事業基盤を確立するための取り組みや、少子高齢化やIT化等によって多様化する不動産業界のニーズに対応すべく、既存事業の強化や不動産開発プロジェクトに取り組み、過去最高益を計上いたしました。

住生活関連総合アウトソーシング事業では、不動産賃貸市場へのサービス提供に加え、持家市場やエネルギー市場への拡販に注力。

不動産総合ソリューション事業では、サービスオフィスの契約室数及び利用者の獲得が当初予想を下回った一方、不動産開発プロジェクトの利益配分により、大幅な増収・増益を達成。

家賃収納代行業も増収・増益となっております。

この結果、前期は、売上高3,583百万円、当期純利益は212百万円となりました。

尚、配当金は、20円増配の30円配当とさせていただきます。

今期につきましては、エネルギー業界をチャネルとする会員数の拡大、賃貸市場に向けた高品質なサービスの提供、家賃収納代行事業では取扱件数の拡大、そして不動産開発プロジェクトの着実な遂行を行ってまいります。

会員数の推移 (単位:千人)



※2014年11月期末から持家・エネルギー市場へのサービス提供会員数も含まれます。

業績推移	2013年11月期	2014年11月期	2015年11月期	2016年11月期(予想)
売上高(単位:千円)	1,956,359	2,815,803	3,583,145	3,857,958
経常利益(千円)	72,691	73,810	569,278	406,978
当期純利益(千円)	23,160	△1,690	212,478	266,740
総資産/純資産(百万円)	3,337/532	4,567/546	6,365/740	—
自己資本比率(%)	15.7	11.6	11.5	—
一株当たり当期純利益(円)	18.77	△1.36	168.67	211.76

for the Future ~新たな10年に向けて~

成長の実感はまだまだ足りない。社員一同、変化を恐れず走ります。



**過去の成功は振り返らない。
ここからが当社の
新しいスタートです。**

当社は、2015年1月に10周年を迎えました。これもひとえに、ステークホルダーの皆様のご支援、ご理解の賜物と心より感謝しております。

10周年から1年が経過しましたが、私の思い描く理想からすれば、まだまだ成長のスピードは遅い。業績面だけではなく、社員一人ひとりの成長も足りていない。力と意欲を持った社員、経営層が常に密接で信頼感のあるコミュニケーションでつながり、成長のスピードを上げる。これは、10年後、50年後、100年後へ、きちんとバトンを渡していくための、創業オーナーとしての義務であり責任です。この1年は過去にとらわれず、次の10年を目指す新しいスタートにしていきます。

時代の変化はすさまじいものです。エネルギー小売自由化などインパクトのあるトピックスも続きます。当社は設立当初から賃貸住宅の駆けつけサービスを主力として行い、高いご評価をいただけてきました。しかし、市場を見れば、たとえ実績があっても、この分野だけにとどまってはいただけません。不動産分野においては、戸建て、中古、分譲など「住まい」に関することすべてに、当社のサービスは広がっていきます。

さらに、このプラットフォームを生かし、多彩なパートナー企業様と協力しながら、様々な分野へと領域を広げていきます。その中で、当社とつながることで世の中に新しいものが生まれる、新しい市場を切り拓くことができる。そう、「枠をはずすからこそわくわくできる」会社でありたい。

具体的には、従業員一人当たりの利益、そして一株当たりの利益の向上を目指す「強い会社」の実現を目指してまいります。

2016年、ステークホルダーの皆様にも「わくわくしていただけるアクトコール」であることをお約束します。

代表取締役社長 **平井 俊広**

10年を節目に確かな成長の実感を得ることができました。全国で34万という会員数はその実証ともいえます。とはいえ、時代も市場も激しく変化しています。特に少子化、人口減少、入居者の国際化にエネルギー小売自由化など、不動産関連業界にはすぐに対応しなければならない課題が山積しています。しかし、これは当社にとってはチャンスでもあります。

例えば、エネルギー小売自由化に伴う日本瓦斯株式会社との提携、外国人向けサービス、住生活全般に関する手厚いアウトソーシングサービス、オフィス・店舗へのサービス拡充、また不動産の分野にとどまらないM&Aなど、当社のプラットフォームを活かせる分野への投資は積極的に行い、成長を加速させます。

一方、確実な加速のために、拡大だけに目を奪われるのではなく、内部統制の徹底や、これにともなうインフラとシステムの抜本的な再編成、構築。ここにも経営資源を投下します。

また、社員の教育、意識向上にさらに取り組みます。当社が掲げた「年功序列のない終身雇用と自己実現」というポリシーのもと、社員個々がレベルアップし一丸となって、変革と加速に挑んでいきます。ご期待ください。



**成長を確実にするための
変革、そして加速。**

専務取締役 **菊井 聡**

**強みを生かして
時代に挑む。
IT化も迅速に推進。**

常務取締役 **田端 知明**



人も会社も仕組みも、10年たつと継承すべき点と、成長を阻害する要因が浮き彫りになってきます。そこで今期中に道筋をつけたいもののひとつとして、「不動産+IT」の推進、投資があります。当社には、コールセンターに集積している通話記録など、他社が今後も追従できないビッグデータがあります。これを人工知能(AI)などのテクノロジーと結びつけ、通話内容などから状況、問題を解析し対応できれば、より効率がよく手厚いサービスの提供ができます。お客様にとっては、「何も問題が起きない」「問題が起きたとき迅速・的確に対応してもらえる」さらに「部屋に入らずに解決してもらえる」というのは大きなバリューです。人が人にサービスすることの良さと限界。お電話口で一つでも多くの困り事を解決すること、お客様の安心感と満足度を両立できる「人間らしいテクノロジー」が、これまで当社が提供してきたサービスの更なる成長を実現します。暮らしをサポートするという分野には、賃貸市場への提供だけでなくとどまらず、無限の可能性があります。この「不動産+IT」をはじめ、変化に対して、強みを生かしながらアジリティ(機敏さ)をもって迅速に事業を進めることがミッション。新たな市場でもしっかりとプラットフォームを構築していくために「前向きな危機感」をもって邁進してまいります。

今後の重点施策

Business Strategy

住生活関連総合アウトソーシング事業

持家市場への本格参入、さらにはエネルギー市場へ。シェア拡大に努めてまいります。

今期より本格的に参入した持家市場向けサービスの会員拡大を図るとともに、既存の賃貸市場に向けても引き続きお客様のニーズにあった高品質なサービスを提供してまいります。

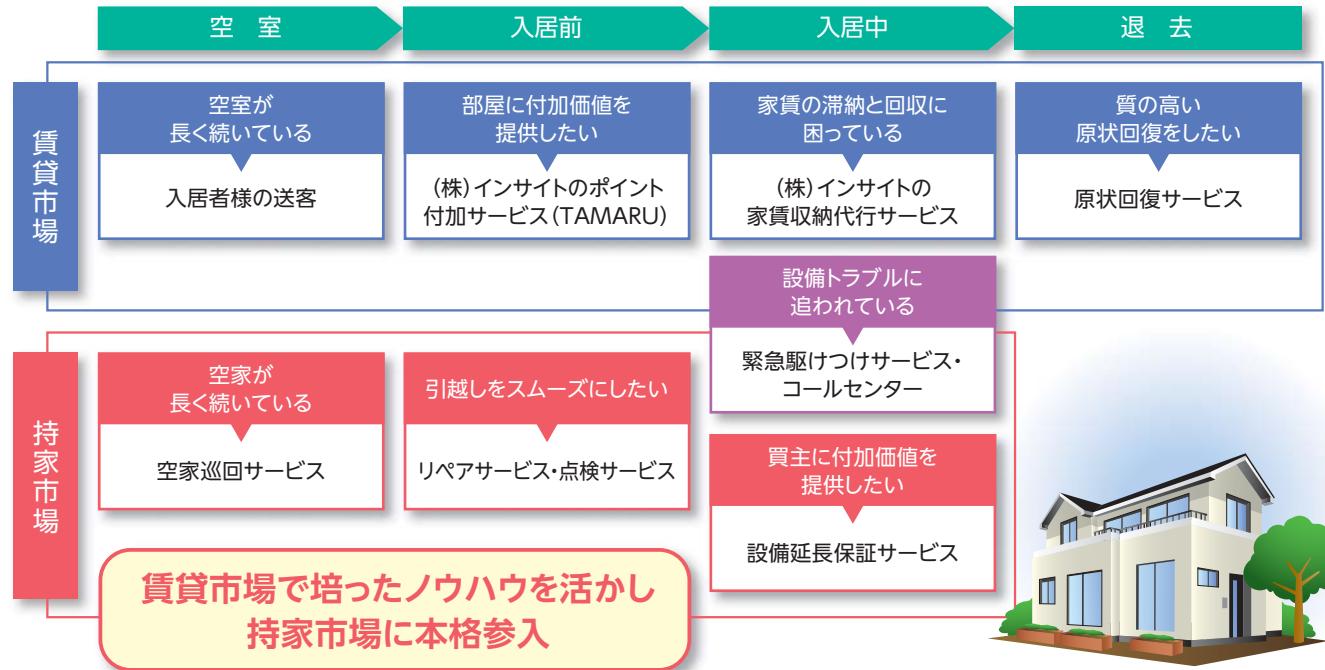
持家市場は、お客様とダイレクトにつながる市場です。

リフォーム市場や中古住宅流通市場は、これからますます拡大していくものと見られ、住宅の品質や安全性に対するお客様の不安を解消するアフターフォローサービスとして、当社グループのコンテンツは注目されております。

また、2015年11月期より新たなチャネル展開として、エネルギー市場へのサービス提供を開始いたしました。

なお、賃貸市場では、アクトコールグループのシナジー効果を活かし、家主・オーナー様のお悩みを解決するサービスを更に拡充してまいります。

お客様のニーズにお応えするアクトコールグループのワンストップサービス

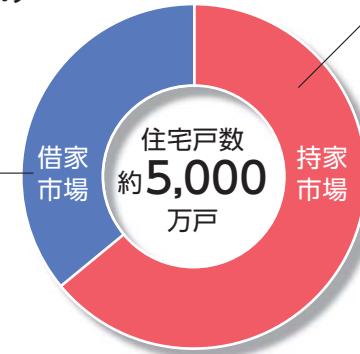


■ 提携企業(持家市場) / 大京リアルド、住宅あんしん保証、三井不動産リアルティ、穴吹不動産センター 等

不動産住宅市場の現状と今後

既存事業領域

約1,800万戸



新規事業領域

約3,200万戸

リフォーム市場 7.5兆円

中古住宅流通量 20万戸(年間)

新築着工戸数 88万戸

参考:総務省[平成25年住宅・土地統計調査]、一部当社調べ
国土交通省[平成26年住宅経済関連データ]、リフォーム産業新聞社[中古住宅市場データブック2014]、一部当社調べ

TOPICS

エネルギー業界へのサービス提供

当社は2015年7月より、日本瓦斯(株)と提携し、日本瓦斯(株)がガスを供給するお客様を対象とした、ニチガス・プロテクトメンバー・サービス『大きなお世話』について、設備保証・緊急駆けつけ等、生活サポートサービスの提供を開始いたしました。

当社グループは引き続き、エネルギー小売自由化に伴い、顧客満足度の向上や、他社差別化を狙うエネルギー業界を通じて、サービス拡販を図ってまいります。



株式会社アクトコール
営業ユニット 部長

石村 裕樹

お客様の「もしも」にお応えし、安心・安全をお届けしてきた当社の10年間のノウハウは、中古住宅流通増加や空家問題、エネルギー自由化、テクノロジー化など、これからの「暮らし」にますます必要とされるものであると自負しております。

今後の重点施策

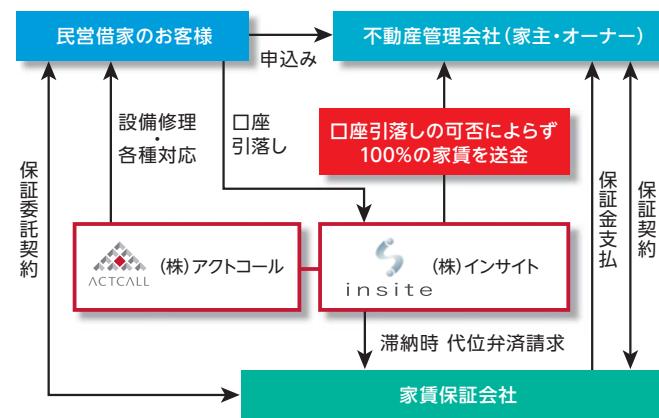
Business Strategy

家賃収納代行事業

家賃保証会社との連携を強化し、 取扱件数の更なる拡大を目指してまいります。

複雑な家賃出納管理業務を(株)インサイトが一本化、業務の大幅な軽減を実現しております。滞納時の保証会社との手続き等も代行しております。

ビジネスモデル(インサイトモデル)



業績



株式会社インサイト
取締役

福地 泰

(株)インサイトの収納代行は、出納業務をワンストップで引き受け、家賃を100%概算で家主様に送金することで、資金繰り不安を解消するサービスです。今後は取扱い件数を更に拡大してまいります。

今後の施策

1. インサイトモデルをストック型ビジネスとして安定収入を図る
2. 自主管理している家主・オーナー様と不動産管理会社への積極的アプローチ
3. 家賃保証会社との連携を強化

新サービス開発

(株)セブン・カードサービスと提携し、入居者様にnanacoポイントが加算される「TAMARU」を共同開発。2015年8月より新サービスとして提供を開始いたしました。



不動産総合ソリューション事業

土地・地域に合った不動産開発プロジェクトを 推進してまいります。

不動産を所有する人、不動産を必要とする人、不動産に関わるあらゆる方々へ様々なサービスを総合的に展開しております。

不動産の有効活用、資産価値の向上、ニーズにあった不動産の紹介・提案等、今後も積極的に行ってまいります。

原宿駅前PJ(プロジェクト)

アクトコールグループでは、不動産開発プロジェクトを複数手がけています。2015年11月期には、かねてより出資を行っておりました、東京都渋谷区神宮前の開発案件である「原宿駅前PJ(プロジェクト)」について、当該不動産の売却が完了したことにより、配当利益約6億円が売上計上されました。

〈概要〉 建築物の名前／「原宿駅前PJ(プロジェクト)」
 所在地／東京都渋谷区神宮前1丁目14-34
 JR山手線「原宿駅」竹下口より徒歩1分
 東京メトロ千代田線「明治神宮前駅」2または3-千駄ヶ谷口より徒歩2分
 敷地面積／330.58平方メートル
 延べ面積／1498.00平方メートル
 構造・規模／鉄骨造・地下1階 地上7階建



TOPICS

2016年1月 飲食事業への本格参入

アクトコールグループでは、「暮らし」に関わるサービスのプラットフォームの一つとして、2016年11月期より飲食事業を本格的に開始いたします。

2016年1月29日より、東京都表参道の人気カフェ「パンとエスプレッソ」と等、国内4店舗を運営する株式会社日と々と(ヒトビト)をグループ化し、お客様に一層ご満足いただけるサービスの提供を行なってまいります。

パンと
エスプレッソと
BREAD,
ESPRESSO &



「パンとエスプレッソ」表参道店

要約連結財務諸表

Financial Data

貸借対照表

(単位:千円)

科目	第11期末 2014年11月30日現在	第12期末 2015年11月30日現在
資産の部		
流動資産	3,314,551	4,548,596
固定資産	1,253,307	1,816,935
有形固定資産	177,625	237,935
無形固定資産	425,853	364,816
投資その他資産	649,829	1,214,183
資産合計	4,567,858	6,365,531
負債の部		
流動負債	3,350,146	4,891,292
固定負債	671,660	733,737
負債合計	4,021,807	5,625,030
純資産の部		
株主資本		
資本金	286,451	286,451
資本剰余金	224,782	224,782
利益剰余金	15,362	215,243
自己株式	△124	△304
株主資本合計	526,471	726,173
その他の包括利益累計額	2,035	3,928
新株予約権	9,900	10,400
少数株主持分	7,644	—
純資産合計	546,051	740,501
負債・純資産合計	4,567,858	6,365,531

Point.1 流動資産
家賃収納代行業における現金及び預金、未収入金、不動産総合ソリューション事業における仕掛販売用不動産の増加によるものです。

Point.2 固定資産
不動産総合ソリューション事業における投資有価証券の増加によるものです。

Point.3 流動負債
家賃収納代行業における短期借入金の増加によるものです。

損益計算書

(単位:千円)

科目	第11期 2013年12月1日から 2014年11月30日まで	第12期 2014年12月1日から 2015年11月30日まで
売上高	2,815,803	3,583,145
売上原価	1,479,527	1,615,926
売上総利益	1,336,275	1,967,218
販売費及び一般管理費	1,269,288	1,370,462
営業利益	66,987	596,756
営業外利益	45,317	31,250
営業外費用	38,495	58,727
経常利益	73,810	569,278
特別利益	17,994	—
特別損失	11,403	87,792
税金等調整前当期純利益	80,401	481,486
法人税等合計	85,174	276,651
少数株主損失(△)	△3,083	△7,644
当期純利益	△1,690	212,478

キャッシュ・フロー計算書

(単位:千円)

科目	第11期 2013年12月1日から 2014年11月30日まで	第12期 2014年12月1日から 2015年11月30日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	△205,323	△500,536
投資活動によるキャッシュ・フロー	△476,706	△222,998
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,043,531	1,223,882
現金及び現金同等物の増減額	361,501	500,347
現金及び現金同等物の期首残高	830,866	1,192,368
現金及び現金同等物の期末残高	1,192,368	1,692,715

Point.4 営業活動によるキャッシュ・フロー
家賃収納取扱高増加に伴う未収入金の増加、立替金の増加、不動産プロジェクトからの配当の未収が要因です。ただし、上記配当は決算日後に全額入金となっております。

Point.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、有形固定資産の取得が要因です。

会社情報 / 株式情報

Corporate & Stock Data

会社概要

(2015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.03-5312-2303(代表)
FAX.03-5312-2301(代表)
設立 2005年1月27日
資本金 286,451,500円
決算期 11月
従業員数 268人(連結ベース)

役員

(2016年3月1日現在)

代表取締役 平井 俊広
専務取締役 菊井 聡
常務取締役 田端 知明
取締役 岡田 崇
監査等委員である取締役 野口 純
監査等委員である取締役(社外) 宮崎 忠
監査等委員である取締役(社外) 田部井 修

関連会社(連結子会社)

(2016年3月1日現在)

株式会社インサイト
株式会社PLUS-A
株式会社ソナーユ
株式会社日と々と
株式会社kidding
株式会社ジーエルシー

株式の状況

(2015年11月30日現在)

発行可能株式総数 5,030,000株
発行済株式総数 1,259,800株
株主数 1,372名

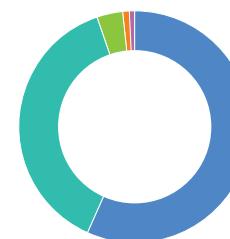
大株主

(2015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	557,200	44.23
平井 俊広	197,400	15.67
ジャパンベストレスキューシステム株式会社	65,000	5.16
株式会社リロケーション・ジャパン	64,800	5.14
株式会社イー・ラーニング研究所	18,000	1.43
楽天証券株式会社	13,400	1.06
中澤 博孝	10,000	0.79
株式会社三興	10,000	0.79
株式会社SBI証券	8,700	0.69
日本証券金融株式会社	8,300	0.66

所有者別株主分布

(2015年11月30日現在)



■ その他国内法人 716,400株 (56.87%)
■ 個人・その他 478,297株 (37.97%)
■ 証券会社 44,241株 (3.51%)
■ 外国人 12,400株 (0.98%)
■ 金融機関 8,300株 (0.66%)
自己名義株式 162株