

2020 年 11 月 25 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ア ク ト コ ー ル
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 福 地 泰
(コード番号：6064 東証マザーズ)
問 い 合 わ せ 先 執 行 役 員 経 営 管 理 本 部 本 部 長 鈴 木 良 助
電 話 番 号 0 3 - 5 3 1 2 - 2 3 0 3

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○ 開催状況

開催日時	2020 年 11 月 25 日 (水) 13:30~14:30
開催方法	対面による実開催
開催場所	社団法人 日本証券アナリスト協会 第3セミナールーム 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル
説明会資料名	2020 年 9 月期 決算説明会資料

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

以上

東証マザーズ6064
株式会社アクトコール

2020年9月期
決算説明会

2020/11/25 Wed.



内容

1. 2020年9月期 決算概要
2. 各事業の実績および取組み
3. 2021年9月期 業績予想
4. 今後の方針



ACTCALL

2020年9月期 決算概要



ACTCALL

2020年9月期 決算ハイライト

連結業績

決算期変更による10か月の変則決算

連結売上高は**3,970**百万円 前期比（12か月換算）+**4.9%**、予想比（4,000百万円）△**0.7%**

連結営業利益は**753**百万円 前期比（12か月換算）+**3.0%**、予想比（775百万円）△**2.8%**

住生活関連総合 アウトソーシング事業

コロナ禍による緊急駆けつけサービス新規件数獲得の遅れ・コールセンターへの入電増加

売上高は**2,593**百万円 前期比（12か月換算）+**5.4%**、予想比（2,642百万円）△**1.9%**

営業利益は**308**百万円 前期比（12か月換算）△**1.7%**、予想比（306百万円）+**0.5%**

決済ソリューション事業

コロナ禍による家賃決済代行サービス新規件数獲得の遅れ

売上高は**1,112**百万円 前期比（12か月換算）+**18.2%**、予想比（1,135百万円）△**2.1%**

営業利益は**441**百万円 前期比（12か月換算）+**23.1%**、予想比（481百万円）△**8.2%**

不動産総合 ソリューション事業

自社運営サービスオフィスのマスターリースと武蔵浦和収益物件の売却

売上高は**265**百万円 前期比（12か月換算）△**31.4%**、予想比（224百万円）+**18.1%**

営業利益は**27**百万円 前期比（12か月換算）△**61.3%**、予想比（12百万円）+**116.7%**

2020年9月期 連結決算サマリー

住生活関連総合アウトソーシング事業、決済ソリューション事業ともにコロナ禍による新規獲得件数が予想に対し下振れ。住生活関連総合アウトソーシング事業におけるコールセンター人員増加、委託費増による原価増を販管費の削減で吸収しきれず、利益未達

単位：百万円

	2019年11月期 実績	2020年9月期 実績（10か月）	※2020年9月期 12か月換算値	※対前期 増減額	※対前期 増減率
売上高	4,542	3,970	4,764	222	4.9%
原価	2,258	2,052	2,463	204	9.1%
売上総利益	2,283	1,917	2,301	17	0.8%
販売管理費	1,406	1,164	1,397	△8	△0.6%
営業利益	877	753	904	26	3.0%
経常利益	823	698	838	14	1.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	541	452	543	2	0.5%

2020年9月期 通期予想	対通期予想 達成・消化率
4,000	99.3%
1,907	107.6%
2,093	91.6%
1,317	88.4%
775	97.2%
731	95.6%
439	103.2%

2020年9月期 セグメント別実績 住生活関連総合アウトソーシング事業

コロナ禍による新規取引先の開拓、会員数獲得の遅れ
コールセンター入電数の増加への対処のため、コールセンター人員の確保および外部委託増加による原価増。一方で販管費削減のため、対前期では減少したものの、営業利益は予想どおりの着地

単位：百万円

	2019年11月期 実績	2020年9月期 実績（10か月）	※2020年9月期 12か月換算値	※対前期 増減額	※対前期 増減率
売上高	2,953	2,593	3,111	158	5.4%
営業利益	376	308	369	△6	△1.7%

2020年9月期 通期予想	対通期予想 達成率
2,642	98.1%
306	100.5%

※2020年9月期実績（10か月）に1.2を乗じ算出のうえ比較

住生活関連総合アウトソーシング事業 とは

住宅設備に特化したコールセンターと、駆けつけ協力会社ネットワークを活かした
会員制の緊急駆けつけサービスおよびコールセンターサービスの提供

2020年9月期 セグメント別実績 決済ソリューション事業

家賃決済代行サービスの取扱件数が堅調に推移するも、コロナ禍による新規取引先の開拓や新規件数獲得に遅れが生じ、売上高・営業利益ともに、対前期では大きく増加するも、予想を下回る

単位：百万円

	2019年11月期 実績	2020年9月期 実績（10か月）	※2020年9月期 12か月換算値	※対前期 増減額	※対前期 増減率
売上高	1,129	1,112	1,334	205	18.2%
営業利益	430	441	529	99	23.1%

2020年9月期 通期予想	対通期予想 達成率
1,135	97.9%
481	91.8%

※2020年9月期実績（10か月）に1.2を乗じ算出のうえ比較

決済ソリューション事業 とは

子会社(株)インサイトによる、決済代行サービス
家賃収納代行、出納管理、家賃保証会社への対応等の賃貸経営に関する一連の管理業務を
トータルでサポート

2020年9月期 セグメント別実績 不動産総合ソリューション事業

今期の主な売上高は自社運営サービスオフィスのマスターリース賃料収入と武蔵浦和物件の賃料収入
武蔵浦和物件売却実現（2020年7月31日）も、当初の想定時期よりも遅れたため、売上高・利益ともに上振れ

単位：百万円

	2019年11月期 実績	2020年9月期 実績（10か月）	※2020年9月期 12か月換算値	※対前期 増減額	※対前期 増減率
売上高	463	265	318	△145	△31.4%
営業利益	84	27	32	△51	△61.3%

2020年9月期 通期予想	対通期予想 達成率
224	118.1%
12	216.7%

※2020年9月期実績（10か月）に1.2を乗じ算出のうえ比較

不動産総合ソリューション事業 とは

2019年11月期をもち、サービスオフィス運営事業より撤退
賃貸物件の運営を行う

2020年9月期 連結貸借対照表

第三者割当増資による現預金の増加、武蔵浦和物件売却による有形固定資産の減少
投資用有価証券の増加

単位：百万円

資産の部				負債・純資産の部			
	2020年9月期 2Q実績	2020年9月期 実績	対前期 増減率		2019年11月期 2Q実績	2020年9月期 実績	対前期 増減率
現金および預金	2,447	5,364	119.2%	短期借入金	300	500	66.7%
売掛金	476	480	0.7%	1年以内返済予定の 長期借入金	261	203	△22.0%
立替金	2,768	1,616	△41.6%	預かり金	3,199	2,179	△31.9%
その他	136	139	2.4%	前受収益	603	563	△6.5%
流動資産計	6,278	8,008	27.5%	流動負債計	5,087	4,176	△17.9%
有形固定資産計	721	72	△89.9%	長期借入金	1,030	373	△63.8%
無形固定資産計	328	323	△1.6%	固定負債計	1,159	461	△60.2%
投資その他の資産計	623	1,126	80.7%	負債合計	6,246	4,638	△25.8%
固定資産合計	1,673	1,522	△9.0%	純資産合計	1,708	4,895	186.5%
資産合計	7,955	9,533	19.8%	負債・純資産合計	7,955	9,533	19.8%

各事業の実績および取組み



各事業の取組み～住生活関連総合アウトソーシング事業～

	2020年9月期 実績	2020年9月期 通期予想	達成率
売上高	2,593 百万円	2,642 百万円	98.1 %
営業利益	308 百万円	306 百万円	100.5 %

住宅設備に特化

24時間365日稼働
コールセンターをグループ会社
(株)TSUNAGUにて運営

東京 48ブース
鹿児島 82ブース

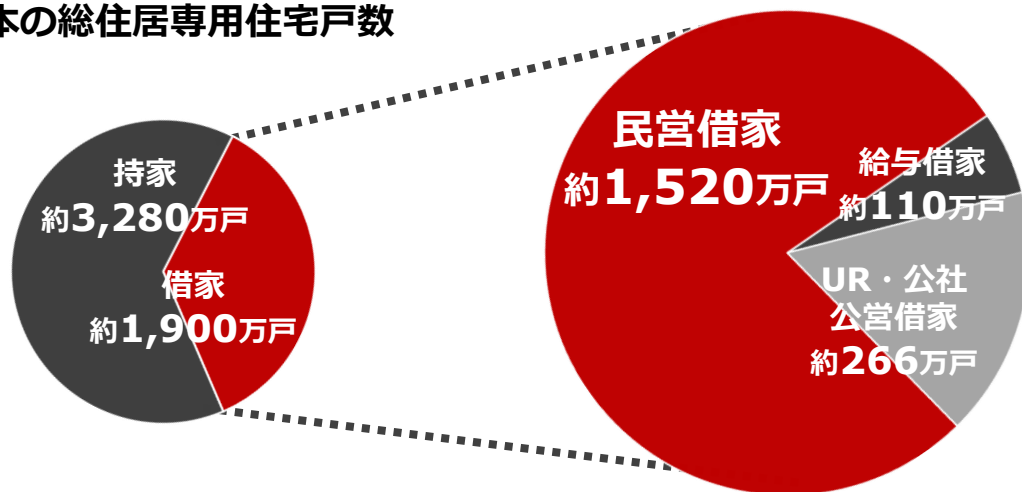


約250社1,200拠点の
駆けつけ協力会社ネットワーク
ACT-NET（全国対応）



ターゲット市場

日本の総住居専用住宅戸数

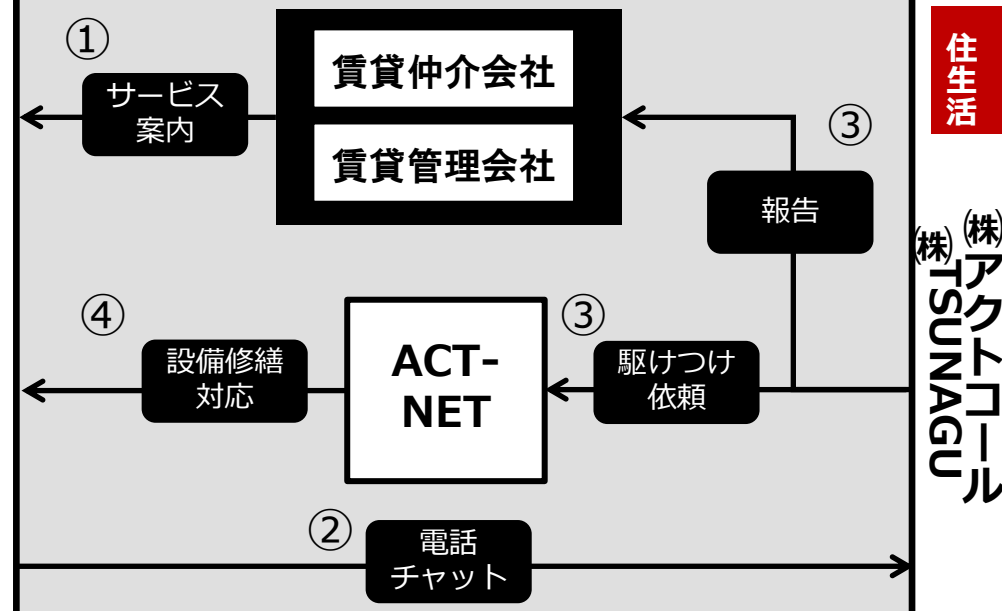


総務省「平成30年住宅・土地統計調査」より抜粋

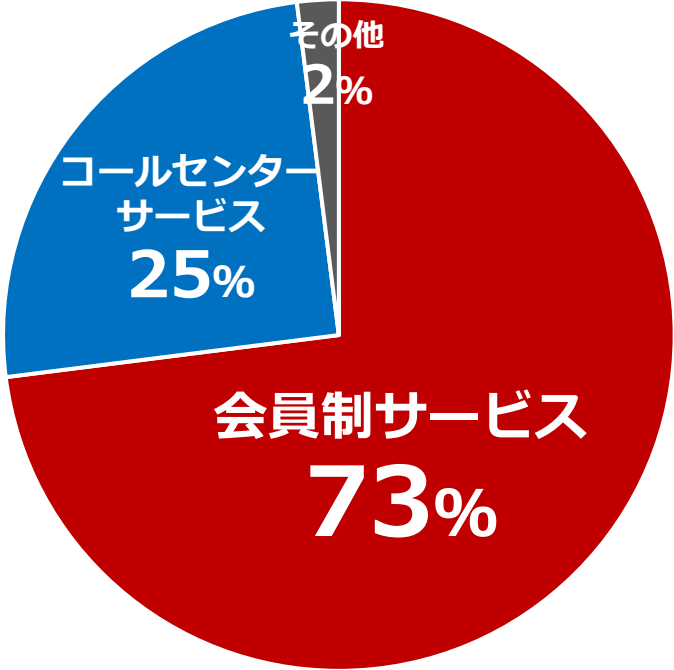
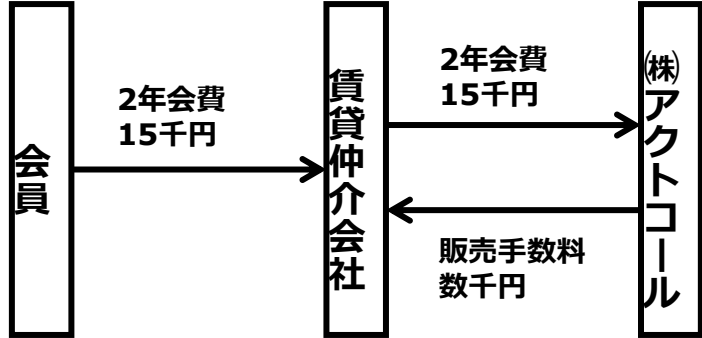
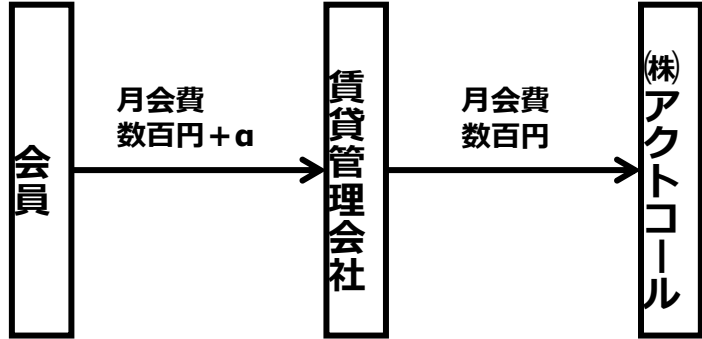
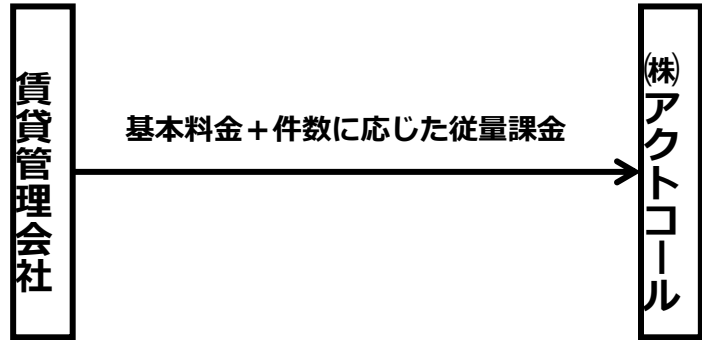
Copyright © 2020 ACTCALL INC. All rights reserved.

会員制サービス提供の流れ

入居者



各事業の取組み～住生活関連総合アウトソーシング事業～

セグメント売上高構成比	主要サービス・詳細	金 流	サービス期間・対象
住生活関連総合アウトソーシング事業 2020年9月期累計実績  その他 2% コールセンターサービス 25% 会員制サービス 73%	アクト安心ライフ24 賃貸仲介会社向け 年額制緊急駆けつけサービス 2年間 15,000円（税別）		2年間(期間按分計上) 365日24時間 占有部の不備に対応 水 鍵 ガス 電気設備 ガラス 暮らし
	緊急サポート24 賃貸管理会社向け 月額制緊急駆けつけサービス 月額 数百円		1ヶ月 (入居期間中サービス提供) 365日24時間 占有部の不備に対応 水 鍵 ガス 電気設備 ガラス 暮らし
	 賃貸管理会社向け BPOコールセンターサービス 従量課金制		1ヶ月 365日24時間 (指定時間帯の電話に対応) 共用部に関する 電話にも対応

各事業の取組み～住生活関連総合アウトソーシング事業～

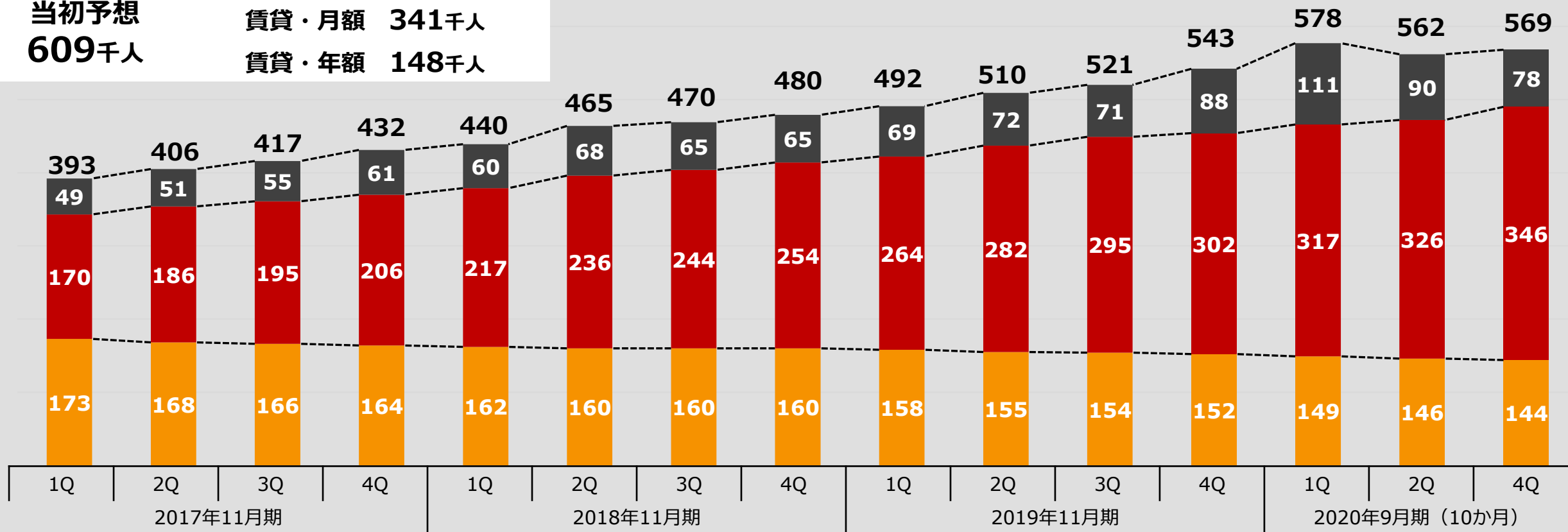
緊急駆けつけサービス累計会員数推移 ※過去に開示を行ったものから一部サービス区分の変更を行った会員があります

単位:千人

■ 賃貸市場・年額制サービス ■ 賃貸市場・月額制サービス ■ 持家・エネルギー市場サービス（異業種含む）

2020年9月期
当初予想
609千人

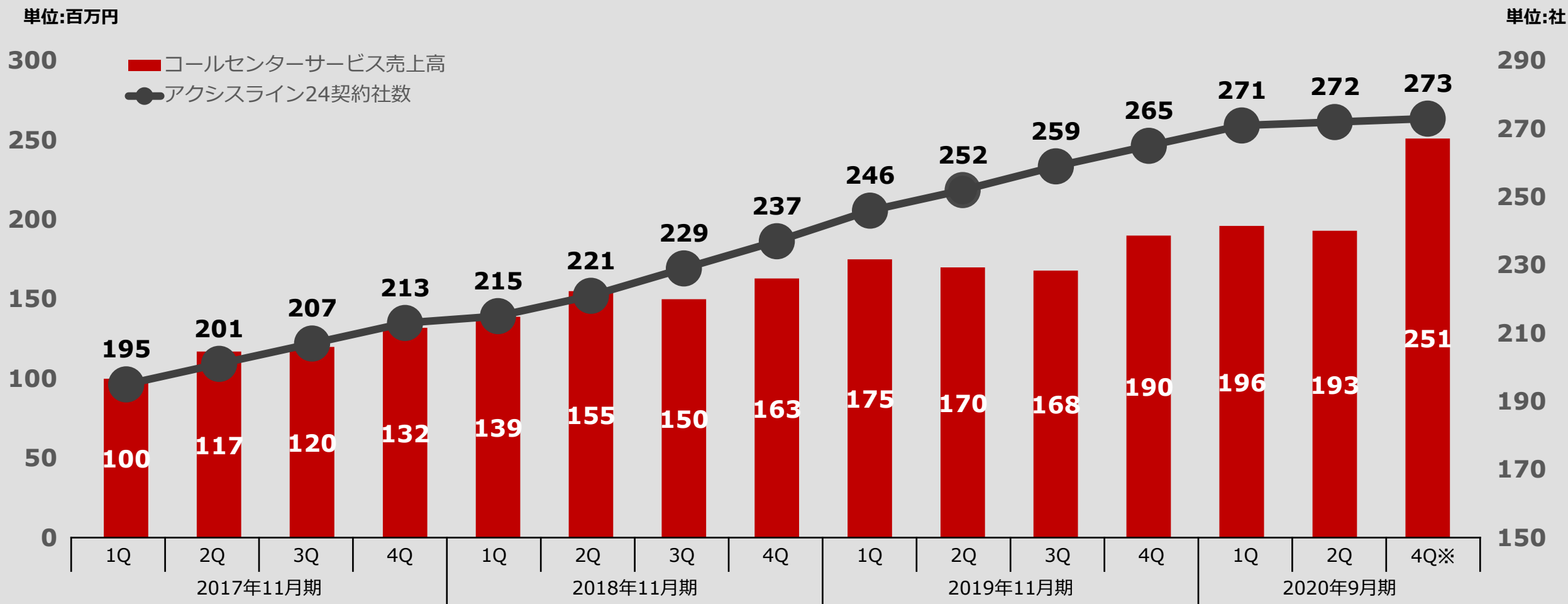
持家・エネルギー 119千人
賃貸・月額 341千人
賃貸・年額 148千人



コロナ禍による仲介件数・新規入居の減少も賃貸市場サービス（月額）は当初予想を上回る着地
取扱先の倒産による、持家・エネルギー市場サービス（異業種含む）の件数減少

各事業の取組み～住生活関連総合アウトソーシング事業～

コールセンターサービス売上高・「アクシスライン24」の契約社数推移（四半期毎）

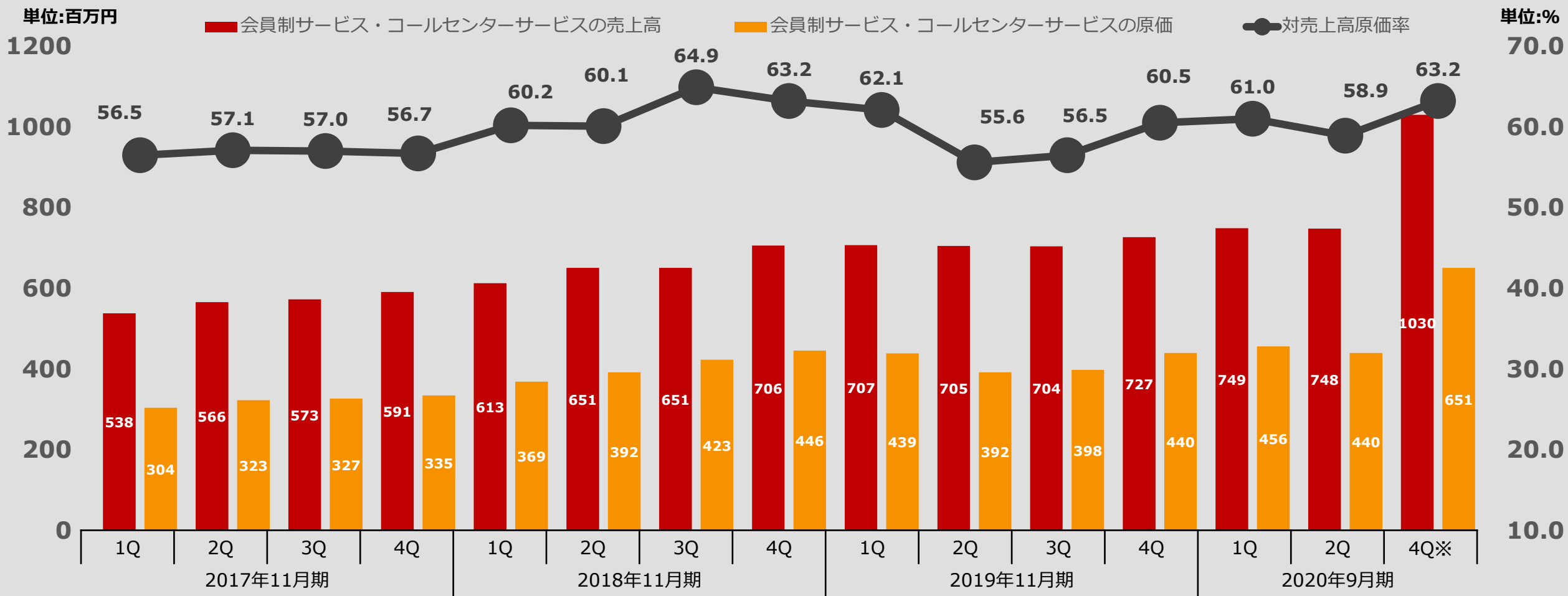


コロナ禍による、在宅時間の増加、不動産会社のリモートワーク実施によるコールセンターサービス需要高まる
一方で既存取引先の一部解約が発生

※変則決算のため、4か月分の合計売上高を記載しております

各事業の取組み～住生活関連総合アウトソーシング事業～

会員制サービス・コールセンターサービス 対売上高原価率推移（四半期毎）



2019年11月期4Qより外部コールセンターとのアライアンスを開始

※変則決算のため、4か月分の合計売上高を記載しております

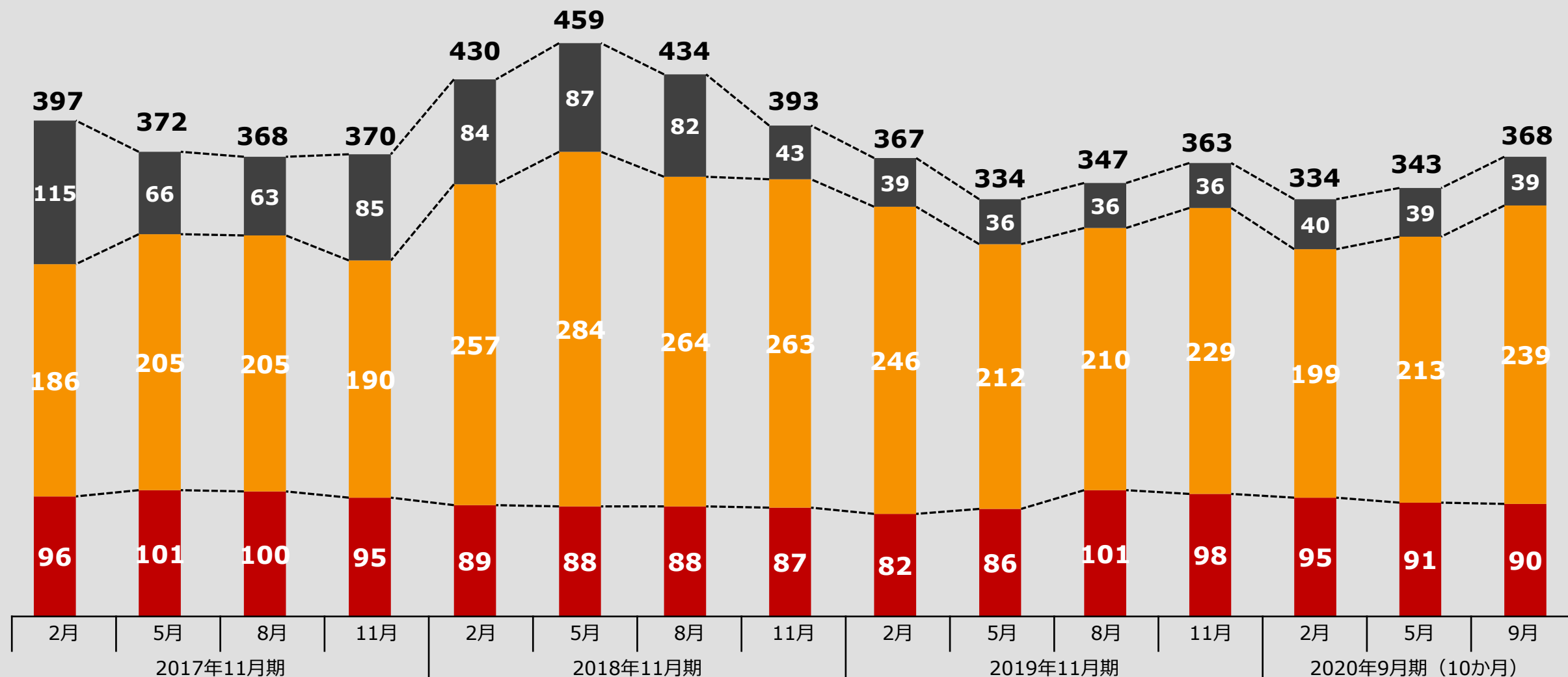
連結従業員数推移（本部・コールセンター・子会社別 四半期ベース）

単体・連結子会社従業員数推移

（正社員・契約社員・派遣社員・アルバイト含む）

■単体従業員数（本部） ■単体従業員数（コールセンター） ■連結子会社従業員数

単位:人

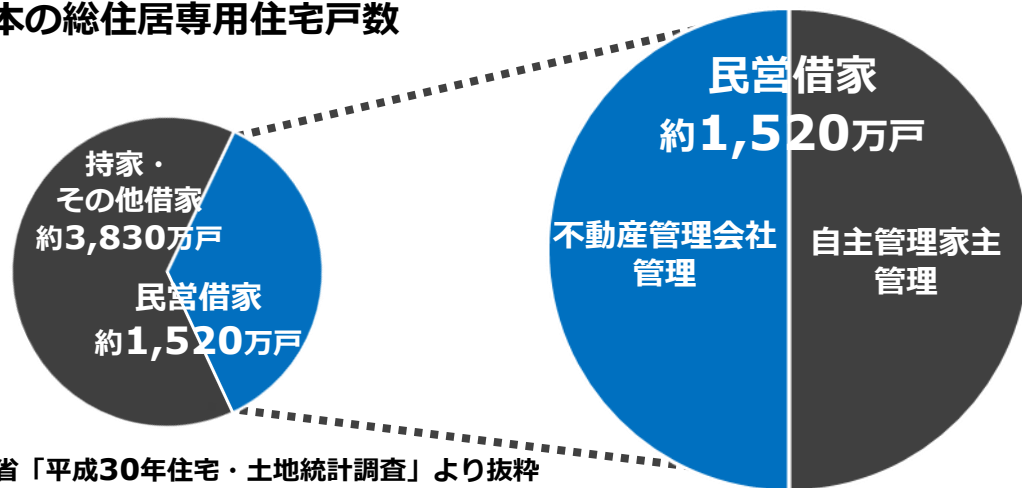


各事業の取組み～決済ソリューション事業～

	2020年9月期 実績	2020年9月期 通期予想	達成率
売上高	1,112 百万円	1,135 百万円	97.9 %
営業利益	441 百万円	481 百万円	91.8 %

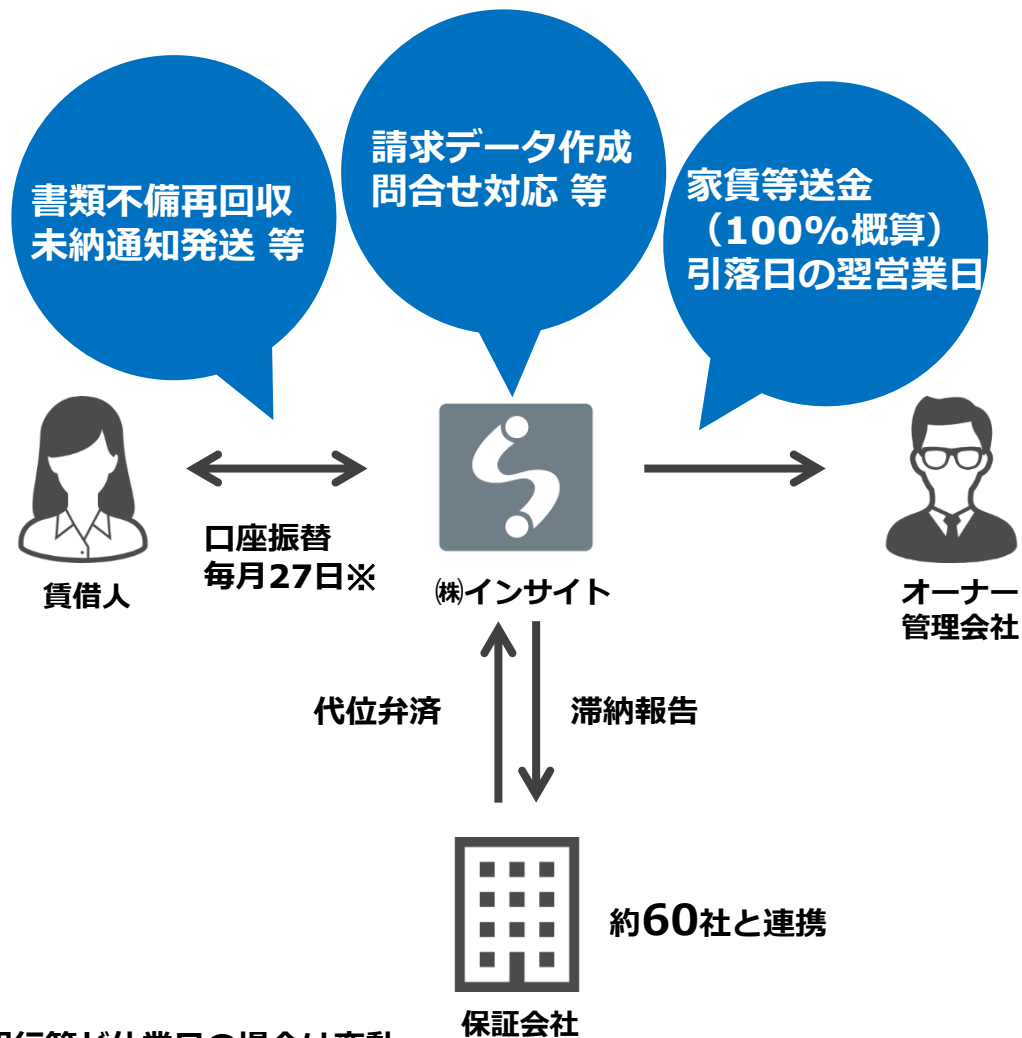
ターゲット市場

日本の総住居専用住宅戸数



総務省「平成30年住宅・土地統計調査」より抜粋
一部当社調べ

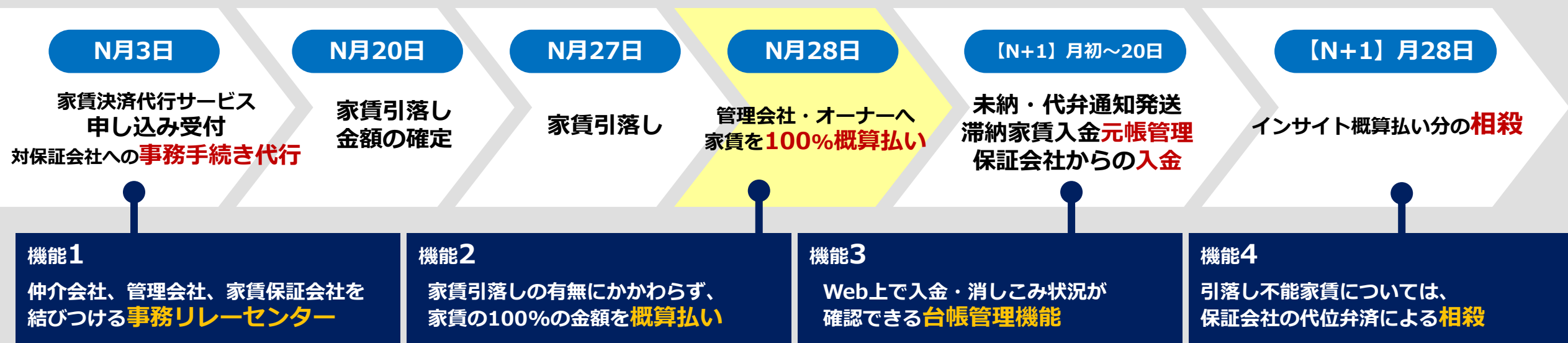
(株)インサイトによる**家賃決済代行サービス**
収納代行・出納管理・家賃保証会社への対応など
賃貸経営に関連する一連の管理業務をトータルサポート



※銀行等が休業日の場合は変動

各事業の取組み～決済ソリューション事業～

家賃決済代行サービスの主な流れ・機能



サービス導入のメリット

不動産管理会社

100%概算払いによる**資金繰りの向上**

口座振替手続き・賃借人への各種通知発送、家賃請求
問い合わせ対応など、**一連の業務軽減が可能**

複数の保証会社への手続きを(株)インサイトで**一元管理**
リスク分散が可能

家賃保証会社

(株)インサイトの概算払い機能を併用することで
キャッシュアウトの抑制が可能
実質的な滞納家賃のみ負担

複数の不動産管理会社への手続きを(株)インサイトで**一元管理**
取引先開拓のサポート

各事業の取組み～決済ソリューション事業～

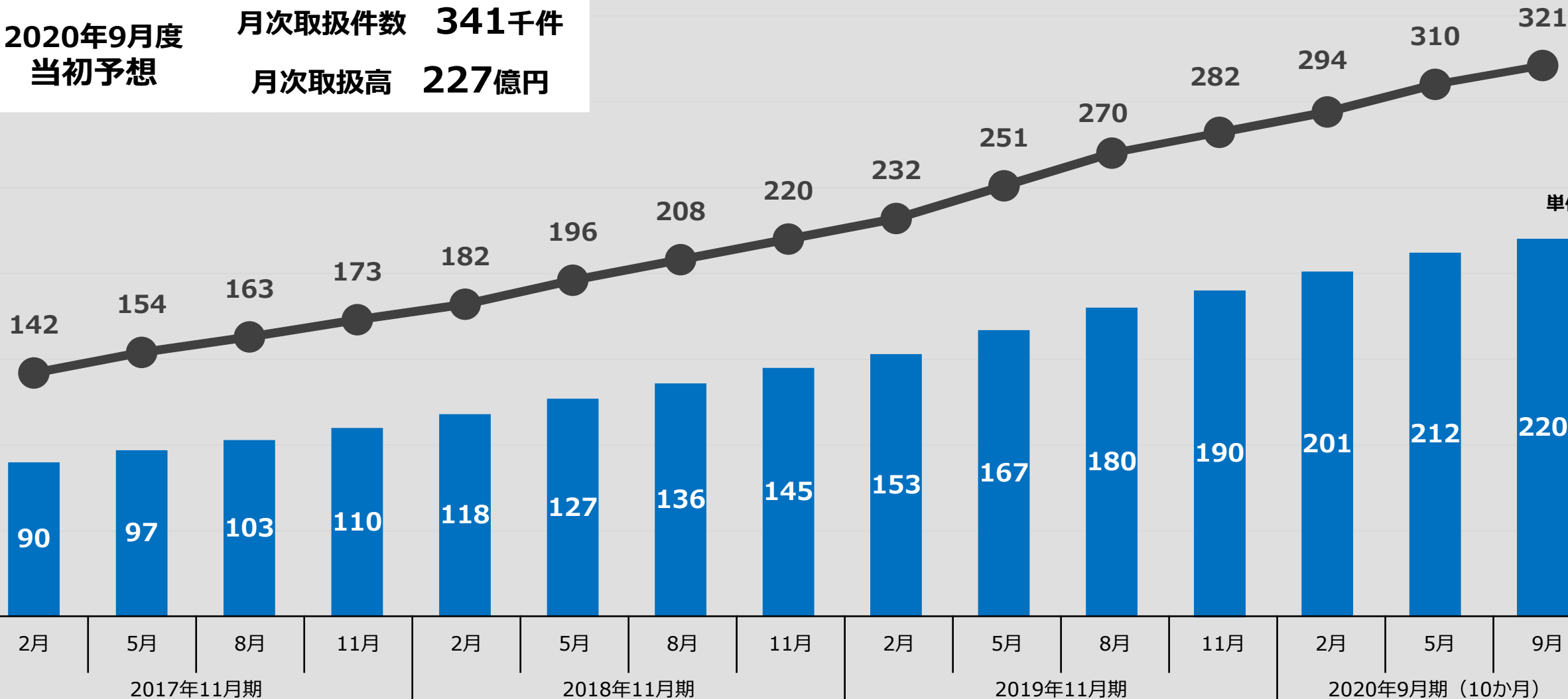
家賃決済代行サービス月次取扱件数および取扱高推移

■ 月次取扱高 ● 月次取扱件数

単位:千件

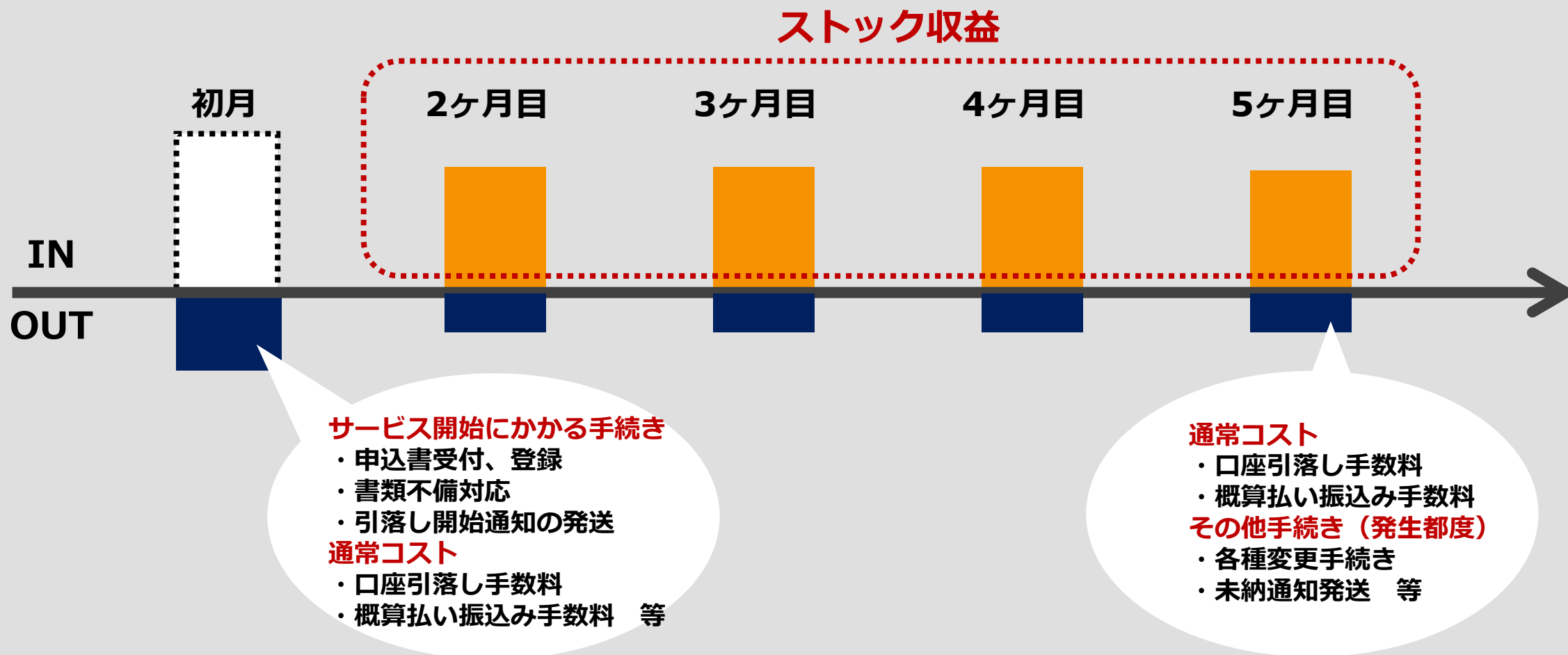
2020年9月度
当初予想 月次取扱件数 **341千件**
 月次取扱高 **227億円**

単位:億円



各事業の取組み～決済ソリューション事業～

家賃決済代行サービス 1件当たり収益モデルイメージ



各事業の取組み～不動産総合ソリューション事業～

	2020年9月期 実績	2020年9月期 通期予想	達成率
売上高	265 百万円	224 百万円	118.1 %
営業 利益	27 百万円	12 百万円	216.7 %

2019年12月26日

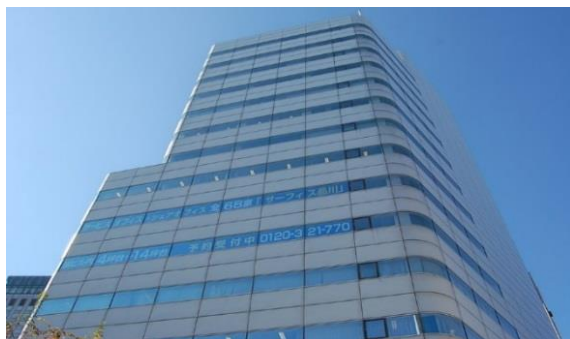
主力事業の住生活関連総合アウトソーシング事業および
決済ソリューション事業とのシナジーが比較的少ない
サービスオフィス運営事業から撤退

現在は、自社運営サービスオフィスのマスターリース賃料
収入が主な売上となる

武蔵浦和物件売却 2020年7月31日に引渡し完了

品川センタービルディング

東京都港区高輪3丁目23-17（JR品川駅 高輪口より徒歩2分）
フロア面積340.96㎡（103坪）・5フロア



2021年9月期 業績予想



ACTCALL

2021年9月期 トピックス

連結業績

持株会社体制への移行による意思決定の迅速化と各事業の構造改革
コロナ禍による当社ビジネスへの影響は軽微
住生活におけるサービス提供基盤強化によるコスト先行のため増収減益
予想連結売上高は4,892百万円 前期比（12か月換算）+2.7%
予想連結営業利益は787百万円 前期比（12か月換算）△12.9%

住生活関連総合 アウトソーシング事業

コールセンター体制構築に注力、キャパシティ拡大のため委託先コスト増加のため減収減益
予想売上高は3,362百万円 前期比（12か月換算）△2.0%
予想営業利益は229百万円 前期比（12か月換算）△43.0%

決済ソリューション事業

取扱件数の拡大に注力、業務アウトソーシングによるコスト先行するも増収増益
予想売上高は1,530百万円 前期比（12か月換算）+14.7%
予想営業利益は606百万円 前期比（12か月換算）+14.4%

不動産総合 ソリューション事業

自社運営サービスオフィスのマスターリース賃料収入が発生
撤退のため、住生活関連総合アウトソーシング事業に併合

2021年9月期 連結業績予想

住生活関連アウトソーシング事業のコールセンター委託先コスト増、決済ソリューションの業務アウトソーシングコスト増による、増収減益

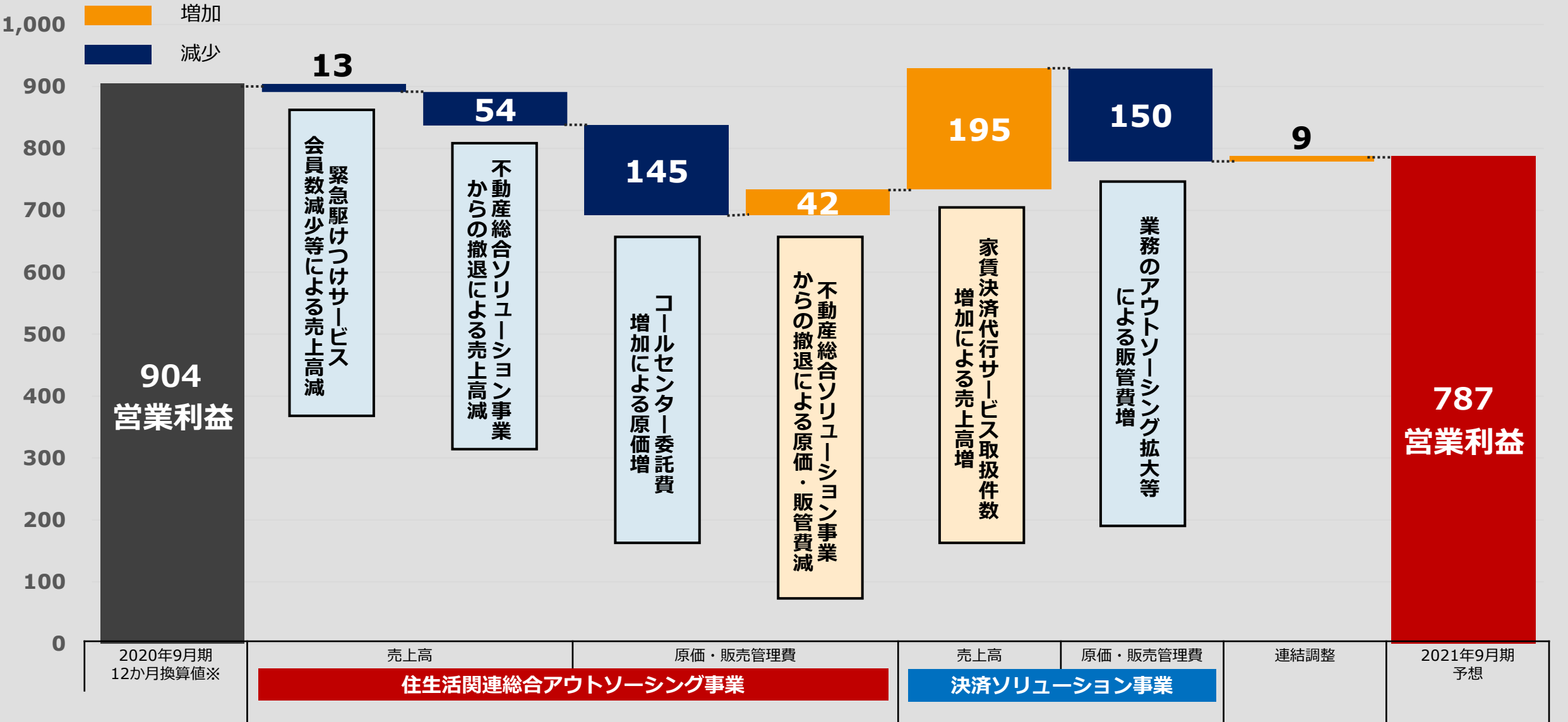
年次による業績管理実施のため、2Q予想は非開示

単位：百万円

	2020年9月期 実績（10か月）	※2020年9月期 12か月換算値	2021年9月期 予想	対前期 増減額	対前期 増減率
売上高	3,970	4,764	4,892	128	2.7%
原価	2,052	2,463	2,597	134	5.5%
売上総利益	1,917	2,301	2,294	△6	△0.3%
販売管理費	1,164	1,397	1,507	109	7.9%
営業利益	753	904	787	△116	△12.9%
経常利益	698	838	709	△128	△15.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	452	543	446	△96	△17.8%

2021年9月期 前期12か月換算値に対する営業利益増減要因

単位：百万円



2021年9月期 住生活関連総合アウトソーシング事業 業績予想

コールセンター体制構築に注力

入電数増加に対するキャパシティ拡大のため、外部委託先コスト増加のため減収減益

単位：百万円

	※2020年9月期 実績（10か月）	※2020年9月期 12か月換算値	2021年9月期 予想	対前期 増減額	対前期 増減率
売上高	2,858	3,430	3,362	△67	△2.0%
営業利益	335	402	229	△172	△43.0%

※不動産総合ソリューション事業セグメントの実績含む。12か月換算値については、2020年9月期実績（10か月）に1.2を乗じ算出のうえ比較

住生活関連総合アウトソーシング事業 とは

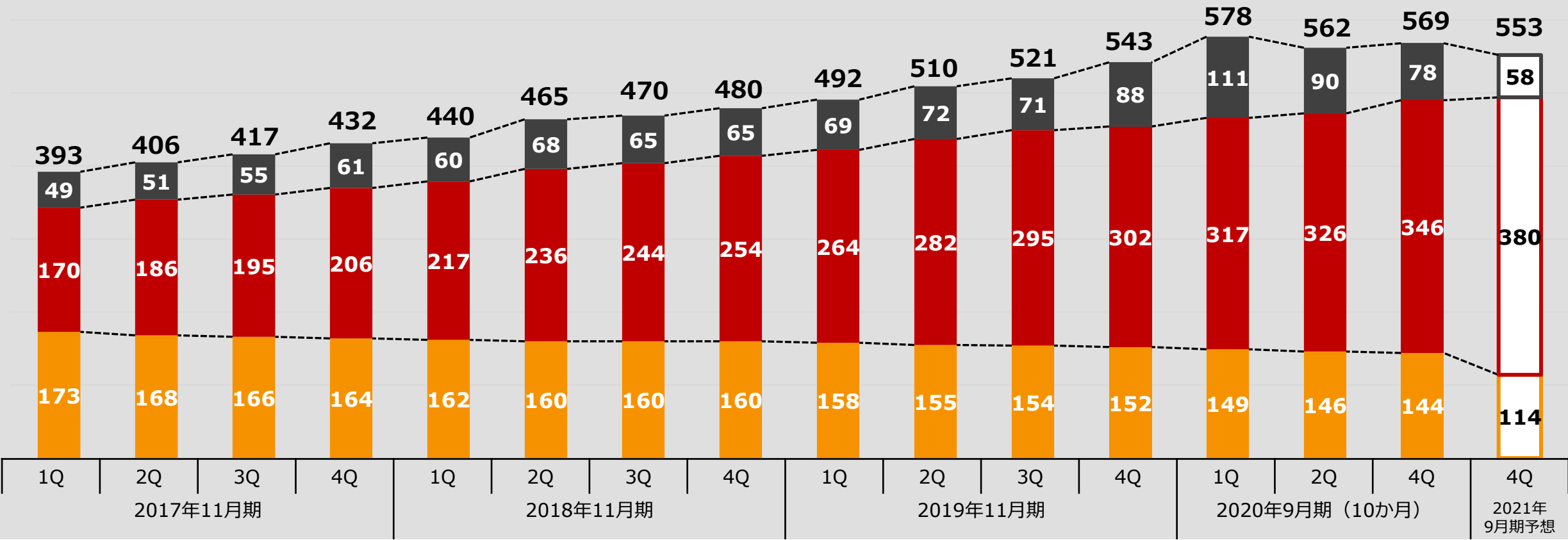
住宅設備に特化したコールセンターと、駆けつけ協力会社ネットワークを活かした
緊急駆けつけサービスおよびコールセンターサービスの提供

2021年9月期 住生活関連総合アウトソーシング事業 業績予想

緊急駆けつけサービス累計会員数推移 ※過去に開示を行ったものから一部サービス区分の変更を行った会員があります

単位:千人

■ 賃貸市場・年額制サービス ■ 賃貸市場・月額制サービス ■ 持家・エネルギー市場サービス（異業種含む）



管理会社向け賃貸市場月額制サービスの販売に注力

2021年9月期 決済ソリューション事業 業績予想

家賃決済代行サービスの取扱高・取扱件数の拡大

業務のアウトソーシング増加によりコスト先行するも増収増益

単位：百万円

	※2020年9月期 実績（10か月）	※2020年9月期 12か月換算値	2021年9月期 予想	対前期 増減額	対前期 増減率
売上高	1,112	1,334	1,530	195	14.7%
営業利益	441	529	606	76	14.4%

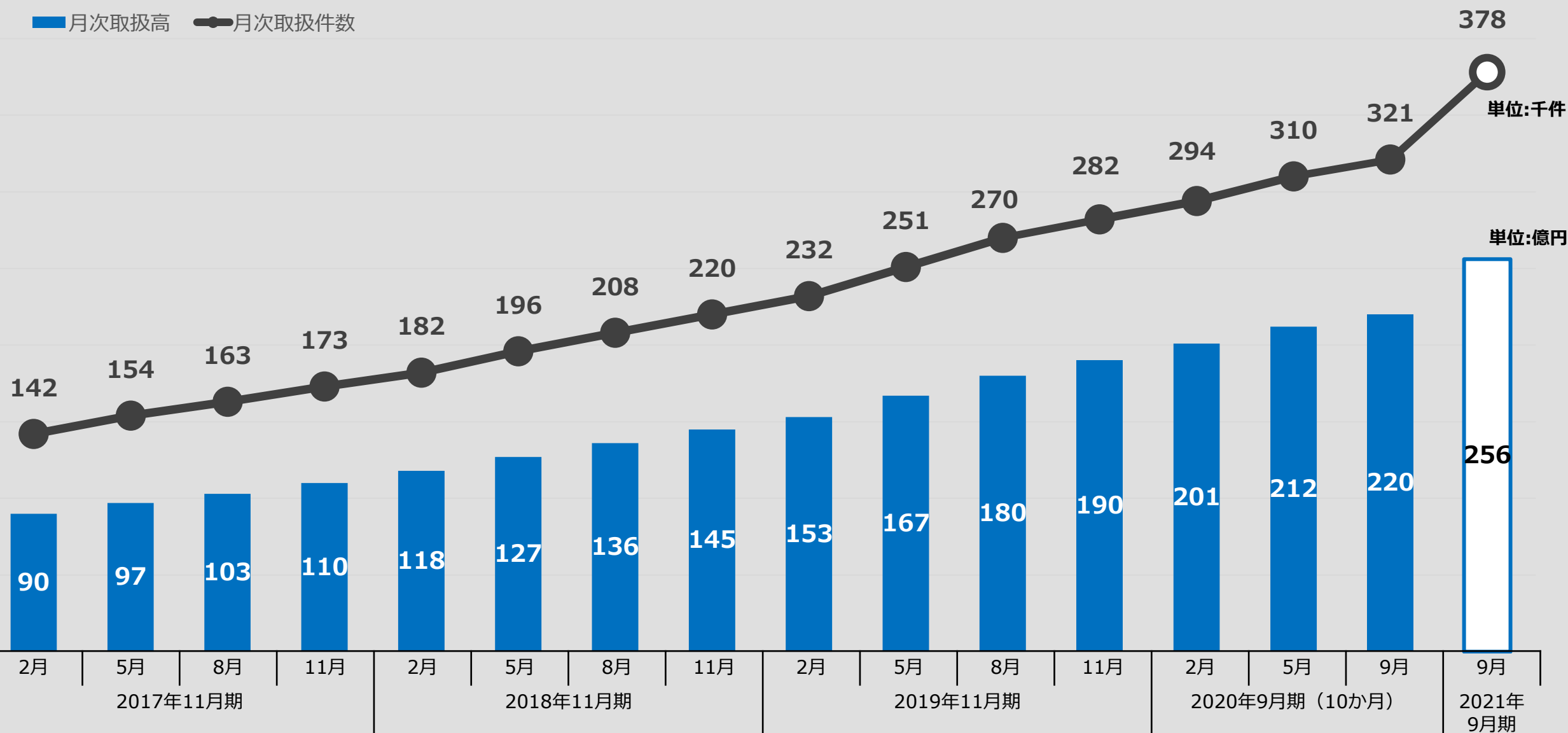
決済ソリューション事業 とは

子会社(株)インサイトによる、決済代行サービス
家賃収納代行、出納管理、家賃保証会社への対応等の賃貸経営に関する一連の管理業務を
トータルでサポート

2021年9月期 決済ソリューション事業 業績予想

家賃決済代行サービス月次取扱件数および取扱高推移

■ 月次取扱高 ● 月次取扱件数



今後の方針



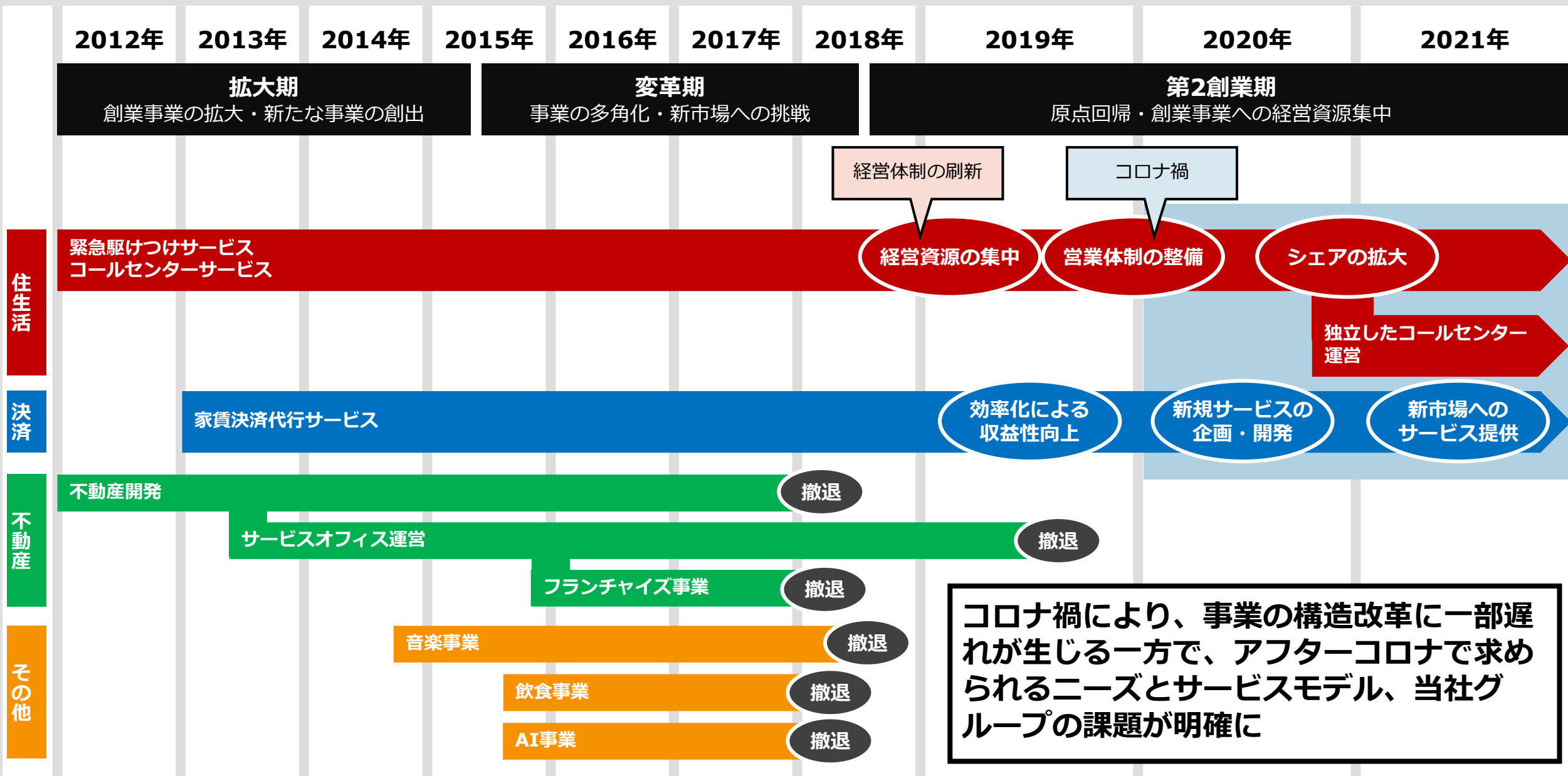
当社グループを取り巻く環境

当社グループの役割は、入居者の多様化や人手不足などの従前の課題に加え、アフターコロナの生活様式や働き方の変化への対応が求められる不動産業界において、新たなアウトソーシングサービスを提供すること

市場環境の変化	不動産業界が求められること	不動産業界が抱える課題	当社グループの方向性
優先度高 働き方改革withコロナ 少子高齢化 グローバル化に伴う 外国人居住者の増加 災害の甚大化 空き家・空き地の増加	働き手の確保 感染対策の継続 入居者の多様化に伴う 多様で高度な 不動産サービスの提供 全ての人が安心して 暮らせる住まいの提供 住宅ストックの有効活用	人手不足 ■ 生産年齢人口の減少 ■ 業界の不人気 地域密着型の 中小規模事業者が中心 ■ 不動産事業者31万社のうち、90%が従業員数10人以下 ■ シェアの50%超を大手10社が占める にもかかわらず、 多様で高度なサービスの 提供を求められる	アフターコロナで勝ち残る ビジネスモデルの構築 ■ 強みを活かせる体制への変化 ■ 体制構築のための先行投資 ■ 異なる業種・業態との協業 ■ テクノロジーの積極活用 不動産賃貸業界および 関連市場への進出 ■ アウトソーシングサービス需要の高まり ■ 駆けつけ・コールセンター・決済以外の新サービスの開発・提供

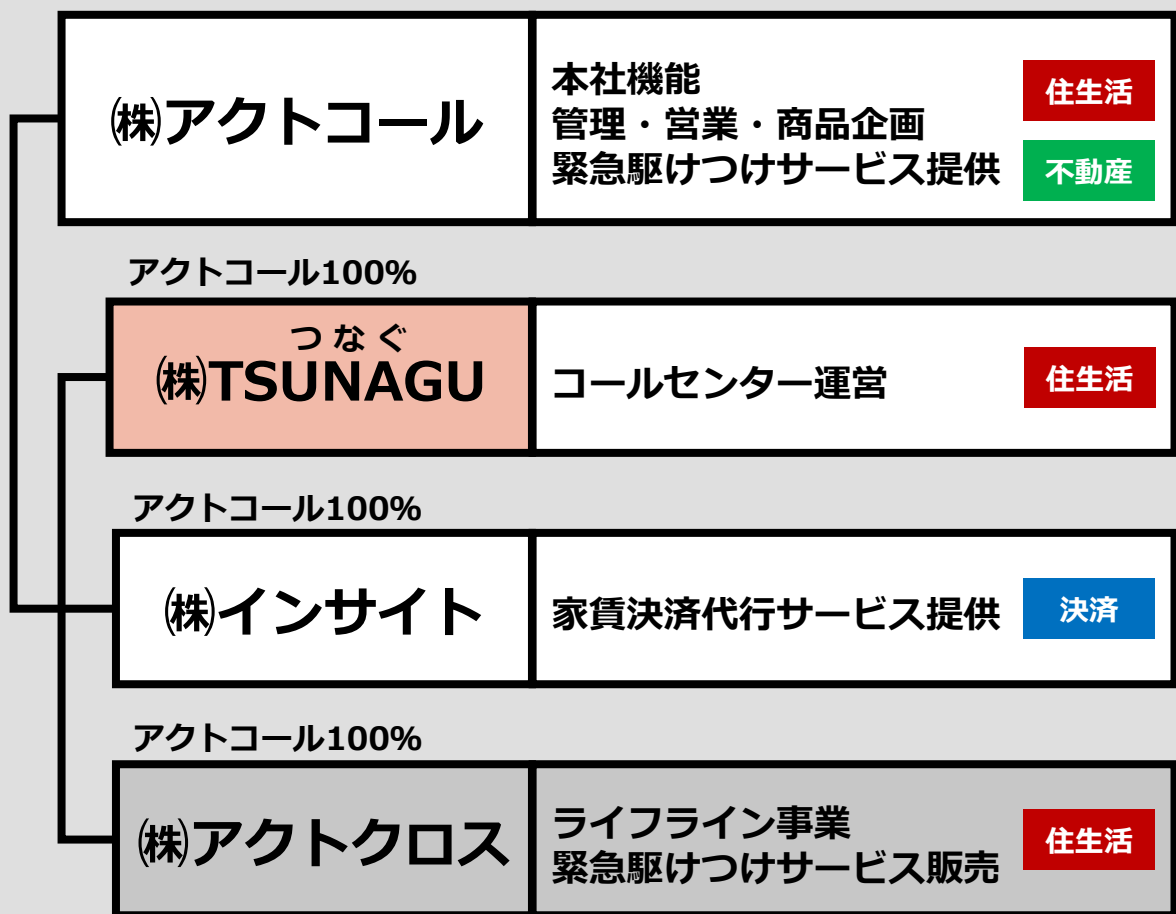
国土交通省 社会資本整備審議会産業分科会不動産部会「不動産業ビジョン2030～令和時代の『不動産最適活用』に向けて」参照

グループ事業の変遷



持株会社体制への移行を見越した組織再編

持株会社体制への移行を見越し、2020年10月1日付けで、コールセンター事業部門を(株)TSUNAGUとして分社化。また、同12月1日付けで、(株)アクトクロスを吸収合併予定



2020年12月1日付グループ概要図（予定）

2020年10月1日新設 (株)TSUNAGU コールセンター運営に特化

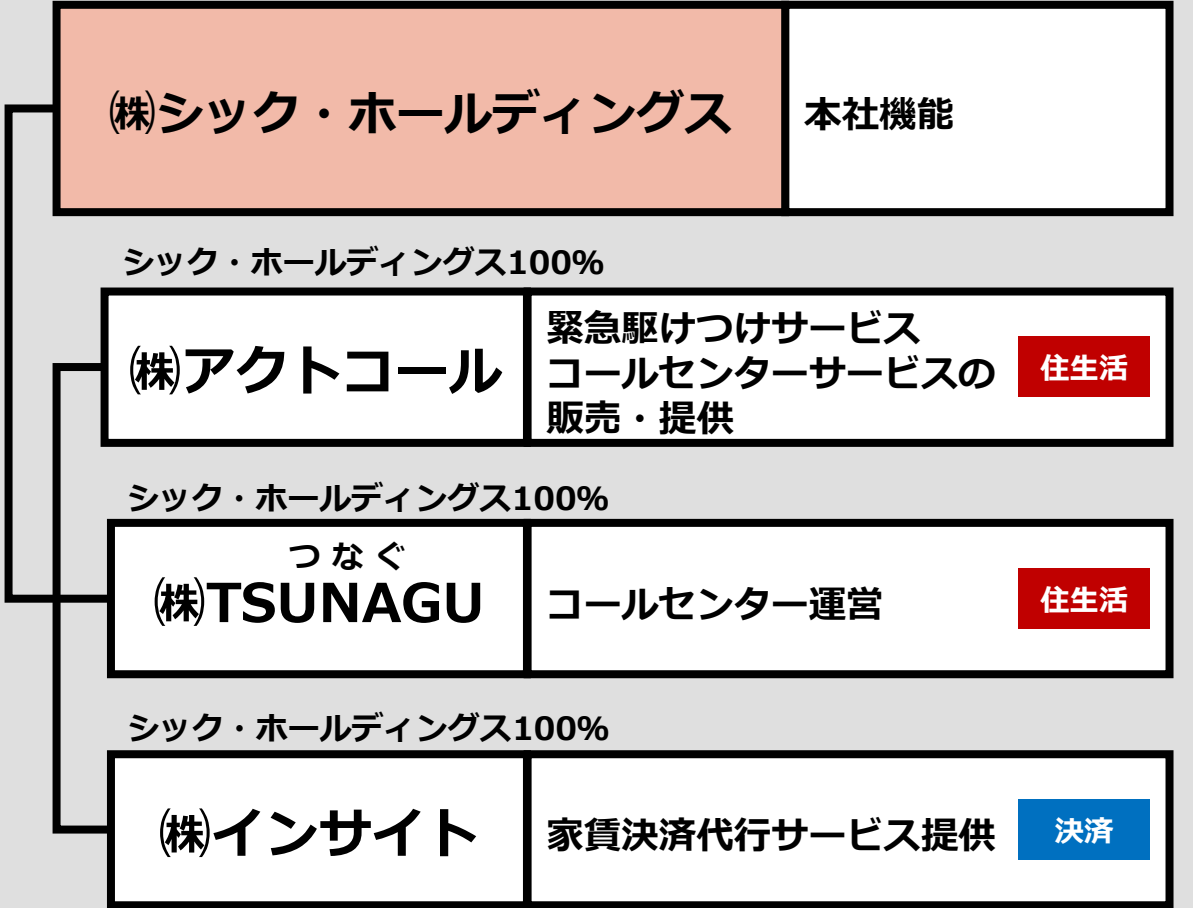
- 各受託案件のコスト整理、独立採算（PL）での収益化
- グループ外からの案件獲得、サービス提供
- 外部コールセンターアライアンスのハブとしての役割
- コールセンターメンバーによる独自の評価制度構築、人材育成

2020年12月1日吸収合併予定 (株)アクトクロス

- 光通信グループと直接取引を行うことにより、迅速かつ機動的なグループシナジーの創出を目指す

持株会社体制への移行

2020年12月24日開催予定の第17回定時株主総会における議案承認を前提とし、2021年4月1日をもって当社単独による株式移転を実施。持株会社(株)シック・ホールディングスを新設し、持株会社体制への移行を予定



移行後のグループ概要図（予定）

持株会社体制移行の目的

- 意思決定の迅速化と経営者の育成、各事業会社の専門性向上による事業の拡大とグループの持続的成長
- コーポレート・ガバナンス体制、コンプライアンス・リスク管理体制の強化

持株会社体制移行のスケジュール

定時株主総会基準日	2020年9月30日
株式移転計画承認取締役会	2020年11月24日
株式移転計画承認株主総会	2020年12月24日（予定）
当社株式上場廃止日	2021年3月30日（予定）
持株会社設立登記日（効力発生日）	2021年4月1日（予定）
持株会社株式上場日	2021年4月1日（予定）

大切にする価値観～バリューの策定～

第2創業期を経て、グループとしての一体感を醸成し、さらなる成長を目指すために、今後大切にしていける価値観＝バリューを策定

VALUE

粋

シック

-CHIC-

COMMITMENT

-決意-

自ら意志を決める

HOSPITALITY

-共創-

共に創りあげる

INTEGRITY

-真摯-

真摯に取り組む

CHALLENGE

-挑戦-

挑戦し続ける

参考資料
会社概要



ACTCALL

2020年9月末日現在

会社名

株式会社アクトコール（ACTCALL INC.）

設立年月

2005年1月27日

本社

東京都新宿区四谷二丁目12番5号

取締役

代表取締役社長

福地 泰

取締役

柘植 純史

取締役

大橋 弘幸

取締役

大高 渉

監査等委員である取締役

柴田 亮

監査等委員である取締役（社外）

吉岡 毅

監査等委員である取締役（社外）

小形 聡

上場市場

東証マザーズ（2012年7月上場）

常勤取締役プロフィール



ふくち たい

代表取締役社長 福地 泰

1979年12月12日生（40歳）

2002年4月	(株)リロケーション・ジャパン入社
2006年2月	(株)インサイト入社
2015年2月	同社取締役
2016年3月	同社代表取締役社長（現任）
2018年3月	当社執行役員
2018年12月	当社執行役員社長代理CEO
2019年2月	当社代表取締役社長（現任）



つげ じゅんじ

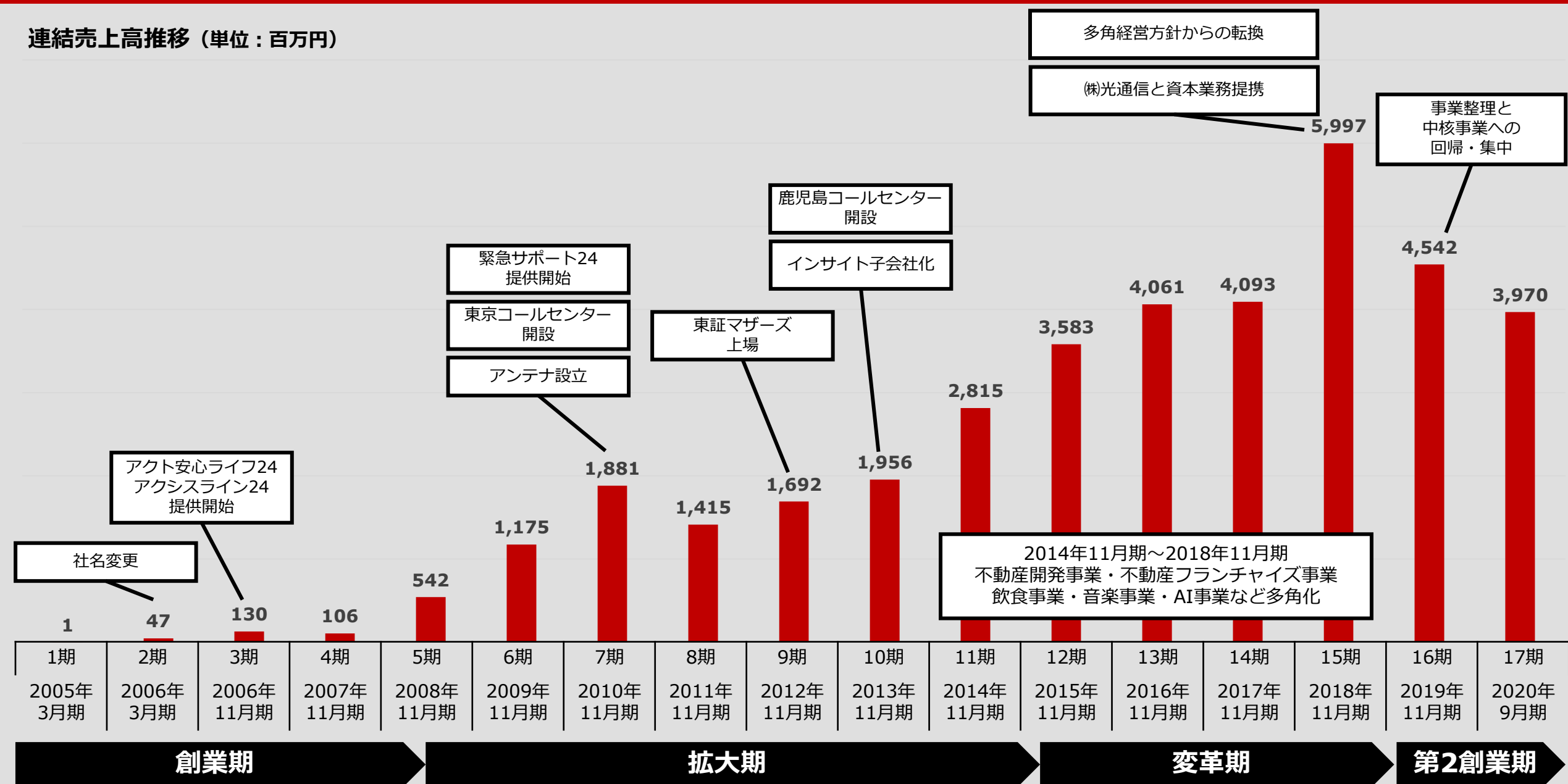
取締役 柘植 純史

1975年12月4日生（44歳）

1999年4月	(株)光通信入社
2009年6月	(株)メンバーズモバイル代表取締役 ユニバーサルソリューションシステムズ(株)（現 INEST(株)）監査役
2015年6月	(株)ベストクリエイト代表取締役社長 (株)光通信コンテンツ事業本部執行役員
2019年2月	当社代表取締役副社長 (株)アクトクロス代表取締役（現任）
2020年2月	当社取締役（現任）
2020年10月	(株)TSUNAGU代表取締役（現任）

グループ沿革

連結売上高推移（単位：百万円）



2020年9月末時点株主名簿に拠る

大株主の状況（株式数・比率）

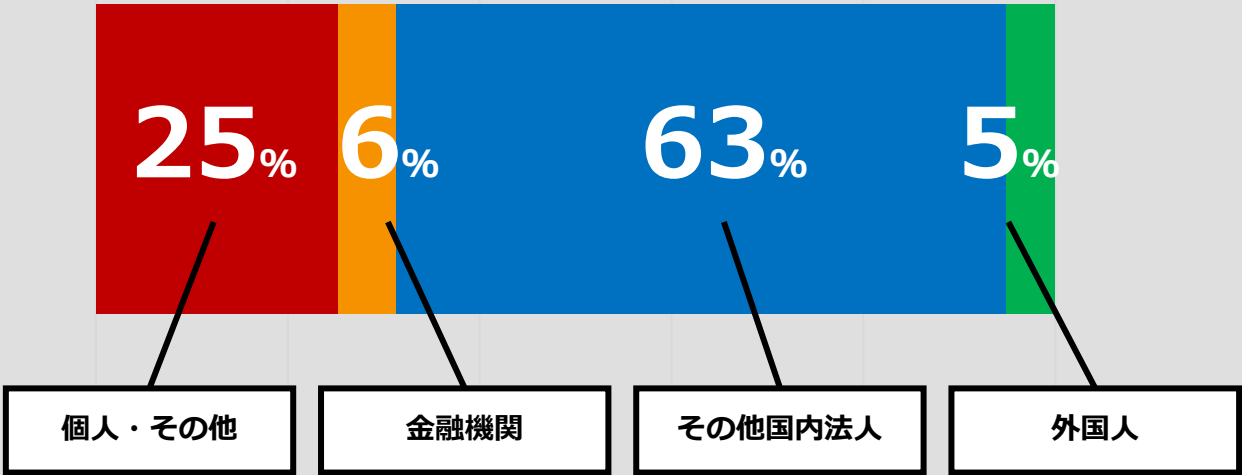
1	(株)光通信	5,847,300株 (51.98%)
2	平井 俊広	1,648,600株 (14.65%)
3	(株)エフォート	807,800株 (7.18%)
4	(株)日本カストディ銀行 (信託口)	529,900株 (4.71%)
5	MSIP CLIENT SECURITIES	444,728株 (3.95%)

※所有株式数の割合の算出にあたり、発行済株式の総数から自己株式を控除しています

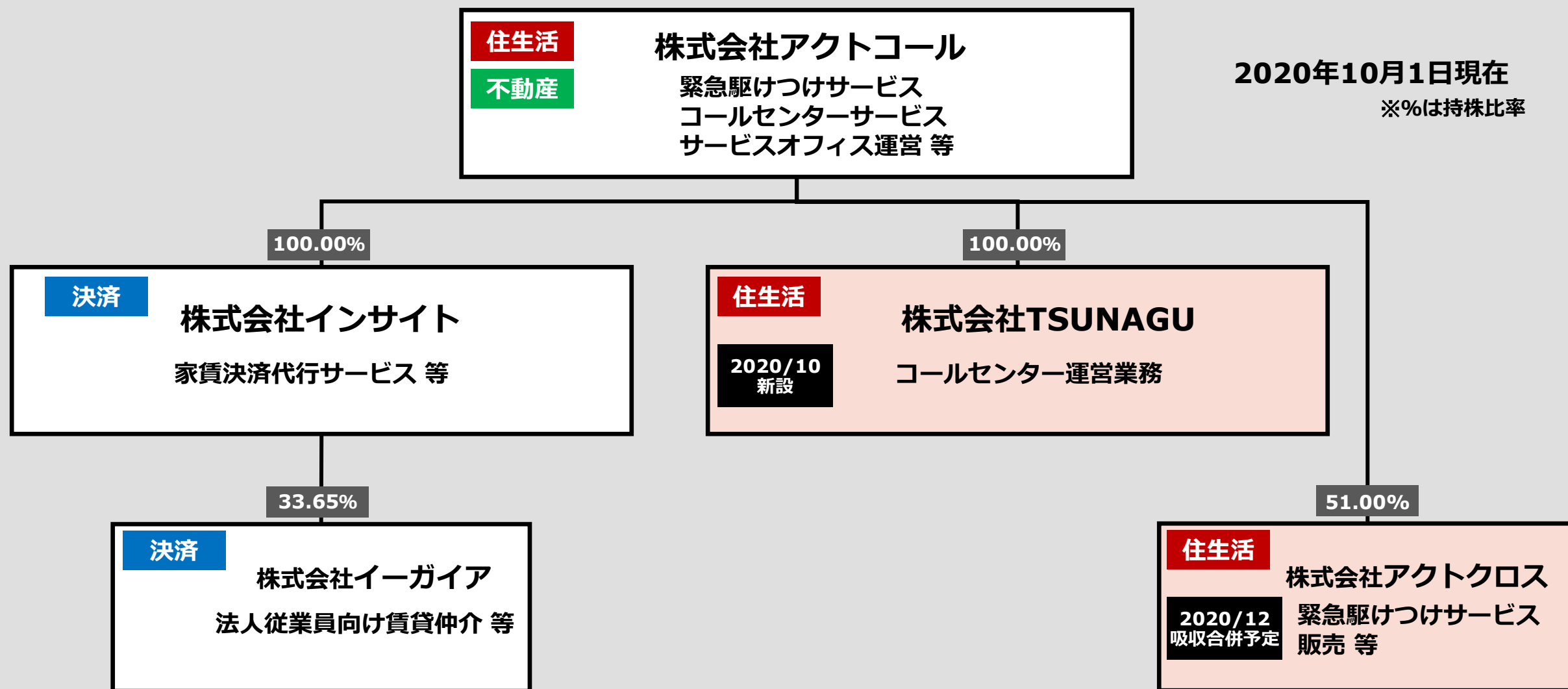
主要データ

発行済株式総数	11,249,500株
株主数	2,220人

株主構成

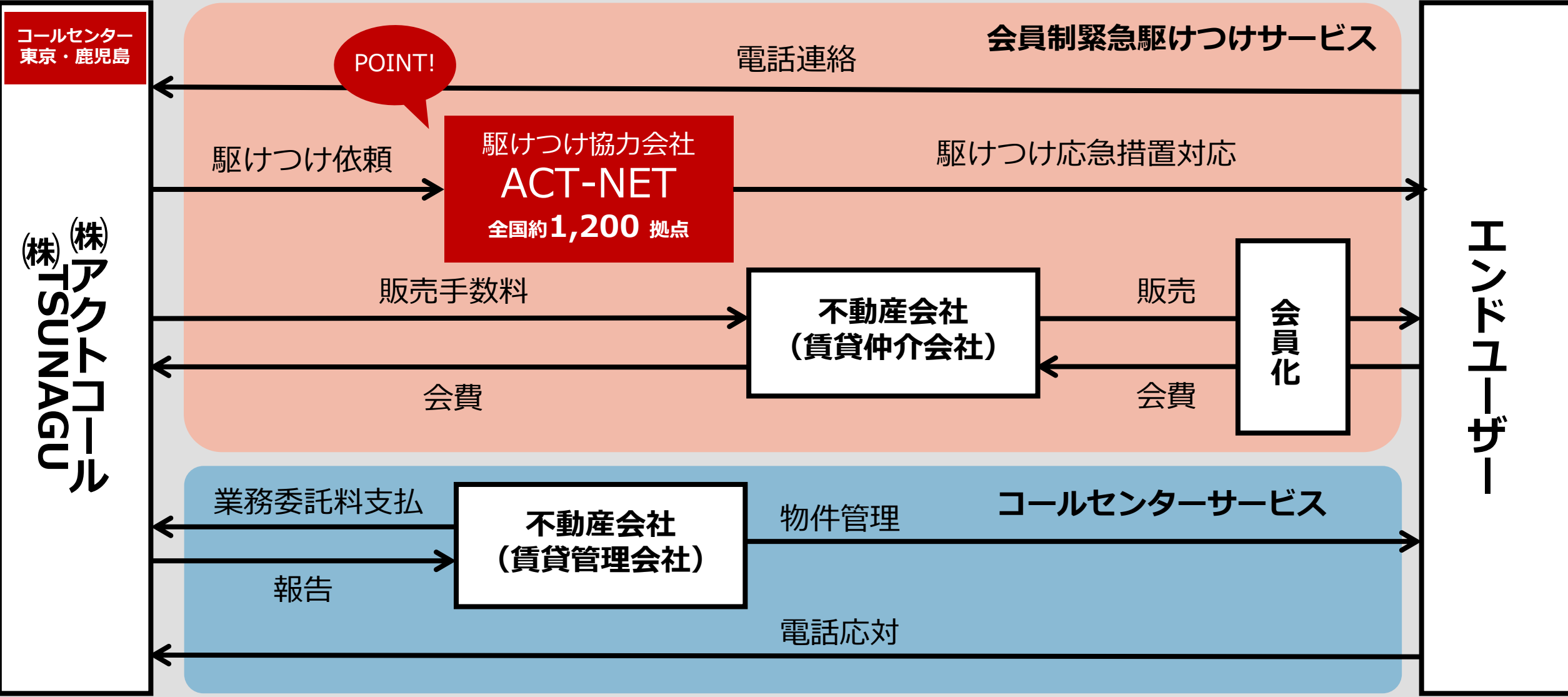


グループ体制



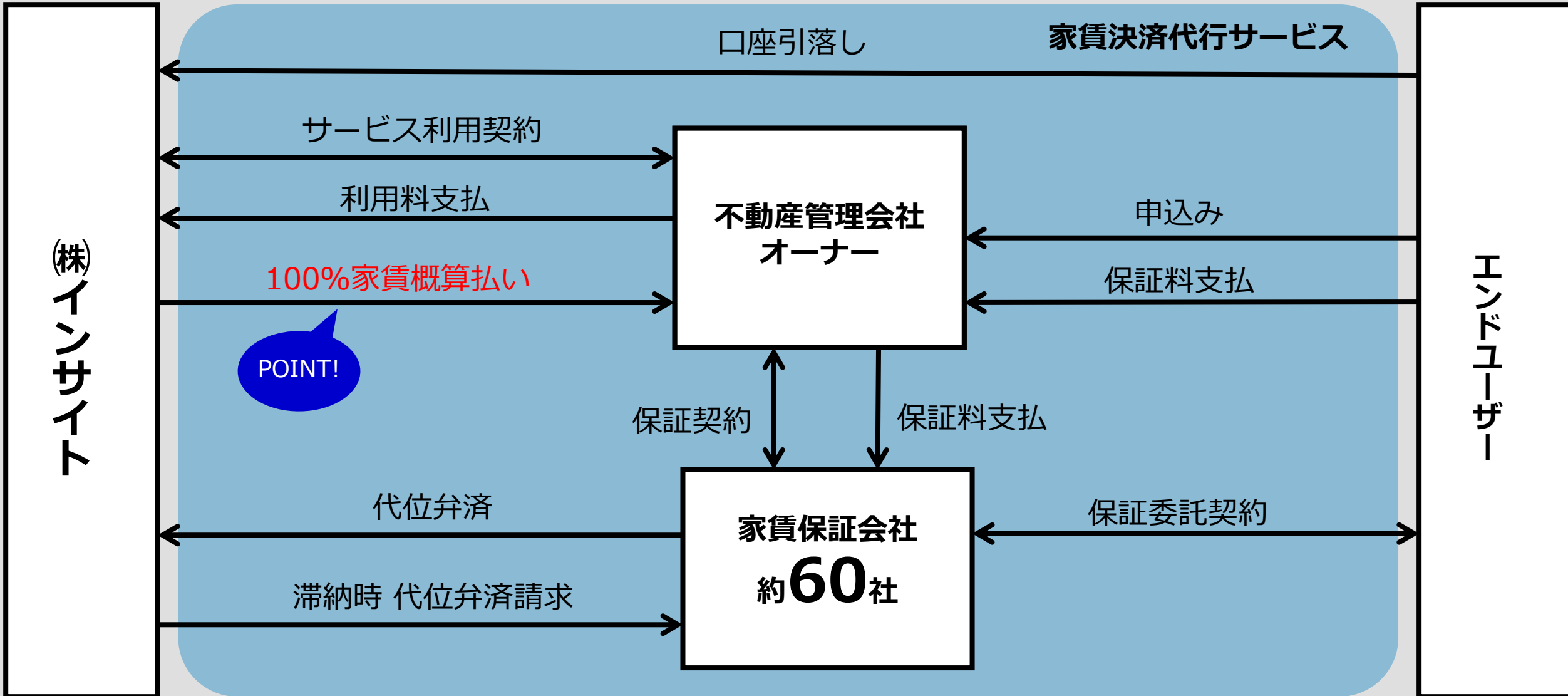
ビジネスモデル～住生活関連総合アウトソーシング事業～

住宅設備に特化したコールセンターと、駆けつけ協力会社ネットワークを活かした緊急駆けつけサービスおよびコールセンターサービスの提供



ビジネスモデル～決済ソリューション事業～

家賃収納代行、出納管理、家賃保証会社への対応等の賃貸経営に関する一連の管理業務をトータルでサポート



連結従業員数推移（本部・コールセンター・子会社別 年ベース）

単体・連結子会社従業員数推移

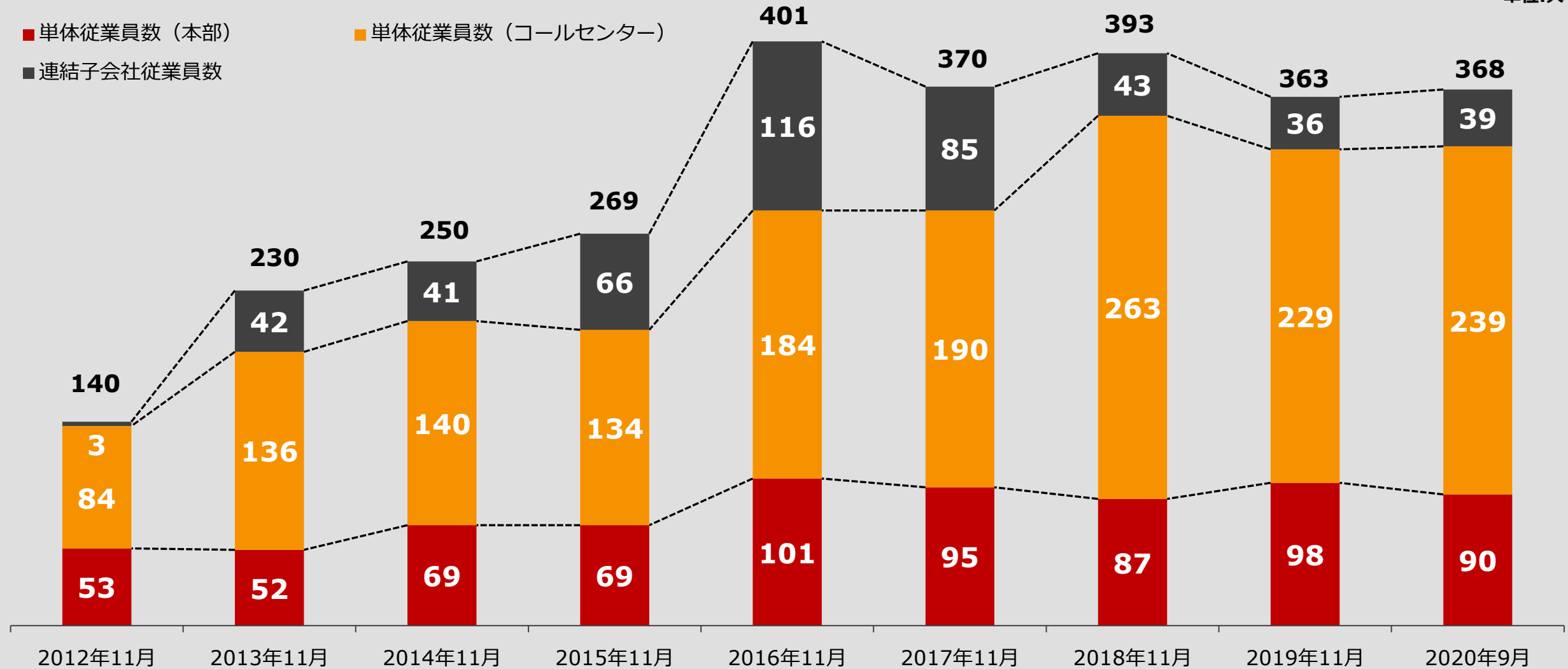
（正社員・契約社員・派遣社員・アルバイト含む）

単位:人

■ 単体従業員数（本部）

■ 単体従業員数（コールセンター）

■ 連結子会社従業員数





免責事項

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、資料作成時点において入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、リスクや不確定な要素を含んでおります。
そのため実際の業績等は、経済環境の変化や提供するサービスの動向等のさまざまな要因により、記載の予想等と異なる場合があることをご承知おきください。

本資料に関するお問い合わせ

株式会社アクトコール 広報・IRユニット

TEL 03-5312-2303（平日10時30分～16時、ただし12時～13時を除く）