



平成26年3月期 決算短信〔日本基準〕(非連結)

平成26年5月15日
上場取引所 東

上場会社名 株式会社ライドオン・エクスプレス
 コード番号 6082 URL <http://www.rideonexpress.co.jp/>
 代表者 (役職名)代表取締役社長兼CEO (氏名)江見 朗
 問合せ先責任者 (役職名)専務取締役兼CFO (氏名)渡邊 一正 (TEL) (03)5444-3611
 定時株主総会開催予定日 平成26年6月25日 配当支払開始予定日 —
 有価証券報告書提出予定日 平成26年6月25日
 決算補足説明資料作成の有無 : 無
 決算説明会開催の有無 : 有 (機関投資家・証券アナリスト向け)

(百万円未満切捨て)

1. 平成26年3月期の業績 (平成25年4月1日～平成26年3月31日)

(1) 経営成績 (%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
26年3月期	16,470	2.1	917	69.2	910	70.9	504	119.0
25年3月期	16,133	9.9	541	56.3	533	58.9	230	220.5

	1株当たり 当期純利益	潜在株式調整後1株 当たり当期純利益	自己資本 当期純利益率	総資産 経常利益率	売上高 営業利益率
	円 銭	円 銭	%	%	%
26年3月期	119.62	100.98	29.4	18.5	5.6
25年3月期	69.17	—	27.9	12.2	3.4

(参考) 持分法投資損益 26年3月期 — 百万円 25年3月期 — 百万円

- (注) 1. 平成25年3月期の潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、新株予約権の残高はありますが、平成25年3月期末時点において当社株式は非上場であったため、期中平均株価が把握できないので記載しておりません。
 2. 当社は、平成25年12月3日に東京証券取引所マザーズに上場したため、平成26年3月期の潜在株式調整後1株当たり当期純利益は、新規上場日から当事業年度末までの平均株価を期中平均株価として算定しております。
 3. 当社は、平成25年8月14日付で普通株式1株につき200株の割合で株式分割を行っております。そのため前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり当期純利益及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益を算定しております。

(2) 財政状態

	総資産		純資産		自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	円 銭	百万円	円 銭	%	円 銭
26年3月期	5,542	533.48	2,481	285.92	44.8	533.48
25年3月期	4,307	285.92	958	—	22.2	285.92

(参考) 自己資本 26年3月期 2,481 百万円 25年3月期 954 百万円

(3) キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金同等物 期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
26年3月期	782	△192	653	2,410
25年3月期	829	△485	△382	1,166

2. 配当の状況

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向	純資産 配当率
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
25年3月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
26年3月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
27年3月期(予想)	—	—	—	—	—	—	—	—

(注) 平成27年3月期の配当予想につきましては、現在未定です。

3. 平成27年3月期の業績予想 (平成26年4月1日～平成27年3月31日)

(%表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
第2四半期(累計)	7,782	1.5	267	△33.2	265	△33.0	139	△38.6	30.08
通期	16,773	1.8	1,035	12.8	1,030	13.1	600	19.1	129.18

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無 : 無

※ 注記事項

(1) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無
- ② ①以外の会計方針の変更 : 無
- ③ 会計上の見積りの変更 : 無
- ④ 修正再表示 : 無

(2) 発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	26年3月期	4,651,000株	25年3月期	3,340,000株
② 期末自己株式数	26年3月期	－株	25年3月期	－株
③ 期中平均株式数	26年3月期	4,216,499株	25年3月期	3,330,000株

(注) 当社は、平成25年8月14日付で普通株式1株につき200株の株式分割を行っております。そのため当該株式分割が前事業年度の期首に行われたと仮定して「期末発行株式数」と「期中平均株式数」を算定しております。

※ 監査手続の実施状況に関する表示

この決算短信は、金融商品取引法に基づく監査手続の対象外であり、この決算短信の開示時点において、金融商品取引法に基づく財務諸表の監査手続は終了していません。

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料における予測値及び将来の見通しに関する記述は、当社が現在入手可能な情報による判断及び仮定に基づいております。その判断や仮定に内在する不確実性及び事業運営や内外の状況変化により、実際に生じる結果が予測内容とは実質的に異なる可能性があり、当社は将来予測に関するいかなる内容についても、その確実性を保証するものではありません。

○添付資料の目次

1. 経営成績・財政状態に関する分析	2
(1) 経営成績に関する分析	2
(2) 財政状態に関する分析	4
(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当	5
(4) 事業等のリスク	5
2. 企業集団の状況	10
3. 経営方針	11
(1) 会社の経営の基本方針	11
(2) 目標とする経営指標	11
(3) 中長期的な会社の経営戦略	11
(4) 会社の対処すべき課題	12
(5) その他、会社の経営上重要な事項	14
4. 財務諸表	15
(1) 貸借対照表	15
(2) 損益計算書	17
(3) 株主資本等変動計算書	18
(4) キャッシュ・フロー計算書	20
(5) 財務諸表に関する注記事項	21
(継続企業の前提に関する注記)	21
(表示方法の変更)	21
(セグメント情報等)	21
(持分法損益等)	22
(関連当事者情報)	22
(1株当たり情報)	22
(重要な後発事象)	22

1. 経営成績・財政状態に関する分析

(1) 経営成績に関する分析

当事業年度における我が国経済は、政府の経済対策や、日本銀行の金融政策を背景に円安や株高が進行し、所得や雇用環境、消費者マインドの改善などが進み、景気は緩やかな回復がみられました。

当社の属する宅配食市場におきましても、高齢化社会の進展、女性の社会進出、小規模世帯の増加、インターネットの普及等により、今後も堅調に推移すると考えられます。

このような状況の下、当社は「ご家庭での生活を『もっと美味しく、もっと便利に』」をテーマに、調理済食材を中心とした宅配事業の展開を基本戦略とし、積極的な出店を促進してまいりました。当社においては、1つの拠点に複数のブランドを出店する「複合化戦略」の基で、店舗数を増加するとともに、お客様に支持される価値ある商品づくりに取り組み、顧客の獲得、収益構造の強化を図ってまいりました。また、仕入における営業努力により原価率が改善されました。

その結果、当事業年度における売上高は 16,470百万円(前年同期比2.1%増)、営業利益は 917百万円(前年同期比69.2%増)、経常利益は 910百万円(前年同期比70.9%増)、当期純利益は 504百万円(前年同期比119.0%増)となりました。

事業ごとの業績は以下のとおりです。

① 宅配事業

FCを含むチェーン全体の店舗数においては、宅配寿司「銀のさら」を4店舗(直営店3店舗、FC店1店舗)、宅配御膳「釜寅」を7店舗(FC店)、宅配代行業態「ファインダイン」を5店舗(直営店)出店いたしました。また、直営とFCの区分が変更されたことにより、直営店は、「銀のさら」が4店舗の純増となっております。

これにより当事業年度末における店舗数は573店舗(直営店159店舗、FC店414店舗)、拠点数は371拠点(直営店84拠点、FC店287拠点)となりました。

店舗数・拠点数の推移は、以下のとおりであります。

[店舗数の推移]

区分	ブランド	前事業 年度末	新規 出店	閉店	区分変更(注)		当事業 年度末
					増加	減少	
直営	銀のさら	72	3	—	8	△4	79
	釜寅	58	—	—	4	△4	58
	銀のお弁当	9	—	—	—	—	9
	ファインダイン	6	5	—	—	—	11
	その他	2	—	—	—	—	2
直営合計 店舗数		147	8	—	12	△8	159
FC	銀のさら	292	1	△3	4	△8	286
	釜寅	123	7	△2	4	△4	128
	その他	—	—	—	—	—	—
FC合計 店舗数		415	8	△5	8	△12	414
チェーン合計 店舗数		562	16	△5	20	△20	573

(注) 区分変更における「銀のさら」「釜寅」の直営店舗の増加は、主にFC店舗が閉店したエリアに直営店舗が出店したことによるものであり、FC店舗の増加とは、直営店舗の加盟店への売却によるものです。

[拠点数の推移]

拠点	前事業 年度末	拠点 開設	拠点 閉鎖	区分変更		当事業 年度末
				増加	減少	
直営 拠点数	77	3	—	8	△4	84
F C 拠点数	293	1	△3	4	△8	287
チェーン合計 拠点数	370	4	△3	12	△12	371

宅配寿司「銀のさら」、宅配御膳「釜寅」の商品戦略としましては、例年実施しております、大トロ、うなぎ等の人気の高い食材を使用した期間限定キャンペーンの実施、高級食材を使用した年末年始限定商品の導入等により、お客様にご満足いただける商品の提供に努めてまいりました。

販売戦略としましては、繁忙期を中心としたテレビコマーシャルやメディアを通じた認知度向上・販売促進活動を展開するとともに、既存顧客に向けた、注文回数、注文頻度等、顧客の属性にあわせた計画的なDMによる再注文促進活動等を行いました。また、ファミリー層への認知度・売上向上に向けて、お子様に人気のあるアニメキャラクター「はなかつぱ」とのタイアップ企画を実施いたしました。

WEBにおける販売促進においては、宅配寿司「銀のさら」をご注文いただいたお客様に、映像配信サービス「TSUTAYA TV」の視聴ポイントをプレゼントする共同キャンペーンや、宅配御膳「釜寅」とゲームソフトウェア「龍が如く 維新！」とのコラボキャンペーンの実施、また、「本マグロー本」や「米一俵」プレゼントといった、WEB限定のキャンペーン等を行い、会員獲得、注文促進に努めてまいりました。その他、WEB会員の属性にあわせたメールマガジンの配信等、WEBを活用したCRM(※)の確立に向けた活動を行ってまいりました。

※Customer Relationship Managementの略。顧客接点での情報を統合管理し、顧客との長期的な関係性を構築、製品・サービスの継続的な利用を促すことで収益の拡大を図るマーケティング手法。

宅配弁当「銀のお弁当」においては、商品仕入方法を変更したことにより、全ての店舗で土日祝祭日の営業が可能となりました。商品戦略においては、寿司やうなぎを用いたイベントメニューの実施、販売促進においては、一般シニア層に向けた販売促進に加え、ケアマネージャーやデイサービスなどの介護施設への販売促進活動を行い、新規顧客獲得・リピート促進に努めてまいりました。

また、2月には、「銀のお弁当」の店舗展開の加速を目的に、高齢者向け配食サービスを全国展開しております株式会社シルバーライフと業務提携を行いました。

宅配代行業態であります「ファインダイン」においては、1店舗における配達エリアの適正化を進め、新たに5店舗を出店いたしました。エリアの適正化により、配達時間が短縮されるため、顧客満足度の向上、配達の効率化につながっております。また、従来のバイクでの配達に加え、自転車で配達を行うサイクルポーターの活用を開始いたしました。これにより、アルバイトの雇用の幅を広げております。

提携レストランの新規獲得においては、導入時のレストランの店舗オペレーションへの不安を低減するため、開始時から紙媒体とWEBの両方に店舗ページを記載するのではなく、WEBのみから開始可能なプランを構築いたしました。WEBからの注文比率が高いため、WEBページにより多くのレストランを掲載することで、顧客の注文促進につながっております。

販売戦略においては、販売促進物の配布に加え、定期的なメールマガジン・クーポンの配信等を行い、顧客の注文頻度向上に取り組みました。

その他、販売促進物の見直しによる販促費の低減、デリバリー効率化のための設備変更等、生産性の向上に向けた活動を実施してまいりました。

これらの施策の結果、宅配事業における当事業年度の売上高は16,454百万円(前年同期比2.1%増)となりました。

② その他事業

その他の事業として展開しております「リトルアーティスト」においては、住宅メーカー等にむけての営業活動を積極的に行い、ブランドの認知・注文数向上に向けて活動してまいりました。

これらの施策の結果、その他事業売上高は16百万円(前年同期比29.1%減)となりました。

(次期の見通し)

次期の見通しにつきましては、消費税率の引上げにおける影響が懸念されるものの、引き続き国内の経済情勢は緩やかな回復基調が続くと考えられます。当社の属する宅配食市場におきましても、高齢化社会の進展、女性の社会進出、小規模世帯の増加、インターネットの普及等により、今後も堅調に推移すると考えられます。

当社においては、引き続き各ブランドのブラッシュアップ、ならびに同一拠点内での別ブランドの出店による複合化を促進するとともに、お客様に支持される商品づくり、サービス、販売促進の強化を行い、顧客の獲得・収益力の強化に努めてまいります。

第14期(平成27年3月期)通期の業績につきましては、売上高は16,773百万円、営業利益は1,035百万円、経常利益は1,030百万円、当期純利益は600百万円を見込んでおります。

(2) 財政状態に関する分析

当事業年度末における資産、負債及び純資産の状況とそれらの要因は次のとおりです。

① 資産、負債および純資産の状況

流動資産は、前事業年度末に比べて、1,332百万円増加し、3,857百万円となりました。これらは主として、現金及び預金が1,243百万円増加したことによるものであります。

固定資産は、前事業年度末に比べて、97百万円減少し、1,684百万円となりました。これらは主として、無形固定資産が14百万円増加した一方で、有形固定資産が74百万円、投資その他の資産が36百万円減少したことによるものです。

この結果、総資産は前事業年度末に比べて、1,235百万円増加し、5,542百万円となりました。

負債は、前事業年度末に比べて、288百万円減少し、3,061百万円となりました。これらは主として、未払法人税等が104百万円増加した一方で、1年以内返済予定の長期借入金が168百万円、長期借入金が174百万円減少したことによるものです。

純資産合計は、前事業年度末に比べて、1,523百万円増加し、2,481百万円となりました。これらは主として、新規上場による公募増資、第三者割当による新株発行及び新株予約権行使による新株発行により資本金が510百万円、資本剰余金が510百万円増加したこと、また、当期純利益の計上に伴い利益剰余金の額が504百万円増加したことによるものであります。

② キャッシュ・フローの状況

当事業年度末における現金及び現金同等物(以下「資金」という。)の残高は前事業年度末より1,243百万円増加し、2,410百万円となりました。当事業年度末における各キャッシュ・フローの状況は以下のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

税引前当期純利益928百万円を計上した一方で、法人税等の支払額305百万円が生じたことにより、営業活動の結果獲得した資金は782百万円となりました。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

有形固定資産の売却による収入106百万円を計上した一方で、有形固定資産の取得による支出184百万円、無形固定資産の取得による支出105百万円が生じたことにより、投資活動の結果使用した資金は192百万円となりました。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

株式の発行による収入1,000百万円があった一方で、長期借入金の返済による支出343百万円が生じたことにより、財務活動の結果獲得した資金は653百万円となりました。

(参考) キャッシュ・フロー関連指標の推移

	平成25年3月期	平成26年3月期
自己資本比率	22.2	44.8
時価ベースの自己資本比率	—	198.0
キャッシュ・フロー対有利子負債比率	1.1	0.7
インタレスト・カバレッジ・レシオ	56.0	73.3

自己資本比率(%) : 自己資本/総資産

時価ベースの自己資本比率(%) : 株式時価総額/総資産

キャッシュ・フロー対有利子負債比率(%) : 有利子負債/キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍) : キャッシュ・フロー/利払い

(注1) 株式時価総額は発行済株式数をベースに計算しております。

(注2) キャッシュ・フローは、営業キャッシュ・フローを利用しております。

(注3) 有利子負債は貸借対照表に計上されている負債のうち利子を支払っているすべての負債を対象としております。

(注4) 当社は平成25年12月3日に東京証券取引所マザーズ市場に上場したため、平成25年3月期の時価ベースの自己資本比率は時価が把握できませんので、記載しておりません。

(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当

当社は設立以来、内部留保の充実を基本方針として、経営体質の強化及び設備投資等、将来の事業展開に備えてまいりました。そのため、当事業年度におきましても無配とすることを予定しておりますが、株主に対する利益還元を経営の重要課題のひとつとして位置づけております。

今後は、業績及び財政状態等を総合的に勘案しながら、配当の実施を検討してまいります。現時点において利益還元の可能性及びその実施時期等については未定であります。

(4) 事業等のリスク

当社の事業に影響を及ぼす可能性のある主なリスクは以下のとおりであります。また、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであります。

(1) 当社の事業について

①市場環境及び競合他社との競争について

当社の主な事業が属する宅配食市場は、高齢化社会の進展、女性の社会進出、小規模世帯の増加、インターネットの普及等により、堅調に推移しております。また、昨今、外食産業、スーパーマーケット等が相次いで宅配事業に参入していることから、今後さらに拡大が見込める市場であると考えております。

当社のブランドは、全国の拠点におけるネットワーク、数ある食品の中でも難しいとされる生鮮食品の取り扱いに関するノウハウ、長年培った販売促進力等から参入障壁が高いブランドであると認識しておりますが、想定を超えた大手企業の参入、食品小売業などの他業界との価格競争などにより競争が激化した場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

②業績の季節変動について

当社の運営する主要ブランドである「銀のさら」は、行事やお祝い事など特別な日に食されることが多い「寿司」といった特性から、お盆や年末年始等に売上が集中する傾向があります。当社の営業利益においては、特に、年末年始の12月～1月に偏る傾向があるため、下期における営業利益比率が大きくなっており、このような繁忙期になんらかの要因による営業停止などが生じた場合、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

[平成27年3月期における業績予想の上期・下期比較]

	上期	下期
売上高 比率	46.4%	53.6%
営業利益 比率	25.9%	74.1%

③食材仕入について

a) 食材の価格について

寿司ネタ、釜飯の具材などの水産物等を中心とした自然資源である食材の仕入価格については、為替変動や異常気象、各国の国策・政策等の情勢、及び国際的な漁獲制限や水産資源の枯渇化などによる食材価格の高騰が当社の事業に影響を及ぼすため、リスク回避のために仕入を数か国に分散して行うとともに、状況に応じて輸入商社、メーカーとの連携の下、産地を変更することで、対策をとっております。しかしながら想定以上の状況下となった場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

b) 食材の規格について

当社及び当社の運営するフランチャイズ事業に加盟する加盟店の仕入食材においては、質の高い安全な商品を安定的に顧客に提供するため、また、メニュー内容、出数等に応じた在庫、回転率等の店舗運営の効率化のために、味・品質・サイズ・部位・納品ロット・産地等に当社独自の厳しい規格を設け、加工業者の対応可否を確認のうえ仕入商品を確定しております。一方、異常気象や不漁などにより、当社の規格にあった食材の仕入れができない場合や希望数量に満たない場合は、品質の維持が困難となり、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

c) 一括物流センターについて

当社においては大半の仕入食材を三菱食品株式会社の物流機能を利用して一括納品しております。また、その物流コストにおきましては、都度他社とも比較をしております。一方、天災等の大規模な災害や何らかの事由により、同社の物流システムや食材センターなどが影響を受けた場合、また食材保管や店舗への食材配送において正常な事業活動を行うことができなくなった場合、当社の業績に大きな影響を与える可能性があります。

④フランチャイズ加盟企業の店舗運営・経営内容について

当社は直営店による事業拡大とともに、フランチャイズ本部の運営を行っており、各フランチャイズ加盟店とフランチャイズ契約を締結しております。当社は同契約により、フランチャイズ加盟店に対し、スーパーバイザーを派遣するなどの店舗運営指導や経営支援等を行っております。しかし、当社の支援がおよばない範囲でフランチャイズ加盟店において当社事業の評判に悪影響を与えるような事態が発生した場合、当社の業績に影響を与える可能性があります。

また、平成26年3月31日現在、当社におけるフランチャイズ加盟企業は116社、FC店舗は414店舗となっており、加盟企業の当社事業以外の主たる事業の種類も多岐に渡っているため、個々の加盟企業の状況や、各業界の市場動向等において、多数の店舗が同時に影響を受けることは少ないものの、多数のフランチャイズ加盟企業において当社事業以外の事業において経営状況が悪化する事態となった場合、当社への未払い金の増加、当社のフランチャイズブランドからの撤退等、当社の業績に影響を与える可能性があります。

⑤個人情報の管理について

当社は、宅配事業の特性として、個人情報を多く取り扱っており、取扱者の限定、配布先の制限等、社内規程に則った厳重な管理体制の整備と周知徹底を課題として取り組んでおります。しかしながら、万一、システムの障害などの事故や不正流出などにより、情報が漏洩した場合には、法令違反、損害賠償などにより、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑥交通事故について

当社の宅配事業においては、お客様に商品をお届けする際に、バイク・自動車を利用することから、その責任の所在にかかわらず交通事故に遭遇するリスクがあります。そのため、当社では、交通安全管理に関する担当部署を設置し、全日本デリバリー業安全運転協議会との連携のもと、全国の警察署主催の運転実技講習会への参加等の啓蒙活動、及び各店舗においてデリバリースタッフへの安全運転に対する指導教育を行い、業務中はもとより業務以外においても安全運転をこころがけるセーフティドライバーを世に送り出すべく活動しております。

当社及びフランチャイズ加盟企業においては、万一の場合先方に十分な補償ができるよう、全車両が任意保険に加入しておりますが、予想を超える事態による大きな事故などが発生した場合、当社の業績に重大な影響を与える可能性があります。

⑦人財の確保・育成について

当社が今後事業を拡大するにあたって、その事業特性から店舗拡大に伴った店舗人財の確保及び質の向上が重要な課題であると認識しております。

しかしながら、今後好景気等の影響によるクルーの人財不足、給与増によるコスト増や、本部社員を計画通りに確保できない、あるいは人財育成が予定通りに進まない場合には、当社の店舗運営、出店計画等に支障をきたし、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑧社会保険制度等の改定による経営成績への影響について

当社は、多くの短時間労働者を雇用しているため、今後、社会保険、労働条件などに係る諸制度に変更がある場合、人件費の増加となり、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

(2) 法的規制について

①「食品衛生法」について

当社は、飲食業として食品衛生法を遵守し、管轄保健所を通じて営業許可を取得しており、飲食にかかわるすべての店舗に食品衛生責任者を配置しております。

また、衛生管理に対する具体的な対策としましては、担当部署を設置し、各店舗の衛生評価、食材・調理器具の菌検査等を定期的に実施し、その結果により各店舗に衛生管理指導を行うなどの衛生管理体制を整備しております。なお、衛生評価については、その業務を外部の専門業者に委託しており、客観的な判断をもとに一層の改善を進めることを目指しております。

今後においても衛生安全確保に留意していく方針ではありますが、生鮮食品を扱う当社にとって、食中毒事件等が発生した場合、当社の業績に重大な影響を与える可能性があります。

②「容器包装に係る分別収集及び再商品化の促進等に関する法律（通称「容器包装リサイクル法」）」について

当社の提供する商品の一部に使用する包材が「容器包装リサイクル法」に規定する容器包装に該当しております。

当社では店舗運營業務に係る容器等をチェーン全体で購入し使用動向を把握したうえで、フランチャイズ加盟店を含むチェーン全体における再商品化の義務を果たすべく、公益財団法人日本容器包装リサイクル協会に包材のリサイクルを委託しております。

今後、このような法的規制が強化された場合、それに対応するための新たな費用が増加すること等により、当社の業績に影響を与える可能性があります。

③「中小小売商業振興法」及び「私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（通称「独占禁止法」）」について

当社は、フランチャイズ・チェーン運営に関して「中小小売商業振興法」及び「独占禁止法」の規制を受けております。「中小小売商業振興法」においては、当社のフランチャイズ事業の内容や加盟契約内容などを記載した法定開示書面の事前交付が義務付けられております。また、「独占禁止法」においては当社がフランチャイズシステムによる営業を適切に実施する範囲を超えて、加盟店に対して正常な商習慣に照らし不利益を与えることを禁止しております。当社はこれらの法令を順守しておりますが、法令等の改廃、新たな法令等の制定により当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(3) その他

①食の安全性に関する風評被害について

過去における狂牛病や鳥インフルエンザ等、食の安全性をおびやかす事態が発生した場合、当社が扱う食材等におきましては徹底的な調査を行い、安全性の確認を行ってまいりましたが、今後も同様の事態が発生し、当社が扱う食材等に問題がない場合でも、大々的な報道等により消費者の不安心理が高まり、注文が減少した場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

②自然災害の発生について

当社の宅配事業における店舗出店地域において大規模な地震等の災害が発生し、店舗の損壊、道路網の寸断等により、店舗運営ならびに仕入等が困難になった場合、一時的に店舗の売上が減少する可能性があります。また、被害の程度によっては修繕費等、多額の費用が発生する可能性があります。結果として当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

③減損損失について

当社は、固定資産の減損に係る会計基準を適用しております。今後とも収益性の向上に努める所存ではありますが、店舗業績の不振等により、固定資産及びリース資産の減損会計による損失を計上することとなった場合、当社の業績に影響を与える可能性があります。

④新株予約権について

当社は、役員及び従業員に対するインセンティブを目的とした新株予約権の無償発行を行っております。今後、新株予約権の行使がなされた場合には、当社株式価値の希薄化による影響を受ける可能性があります。本書提出日現在における新株予約権による潜在株式数は746,200株であり、同日時点の発行済株式総数4,651,000株の16.0%に相当しております。

2. 企業集団の状況

該当事項はありません。

3. 経営方針

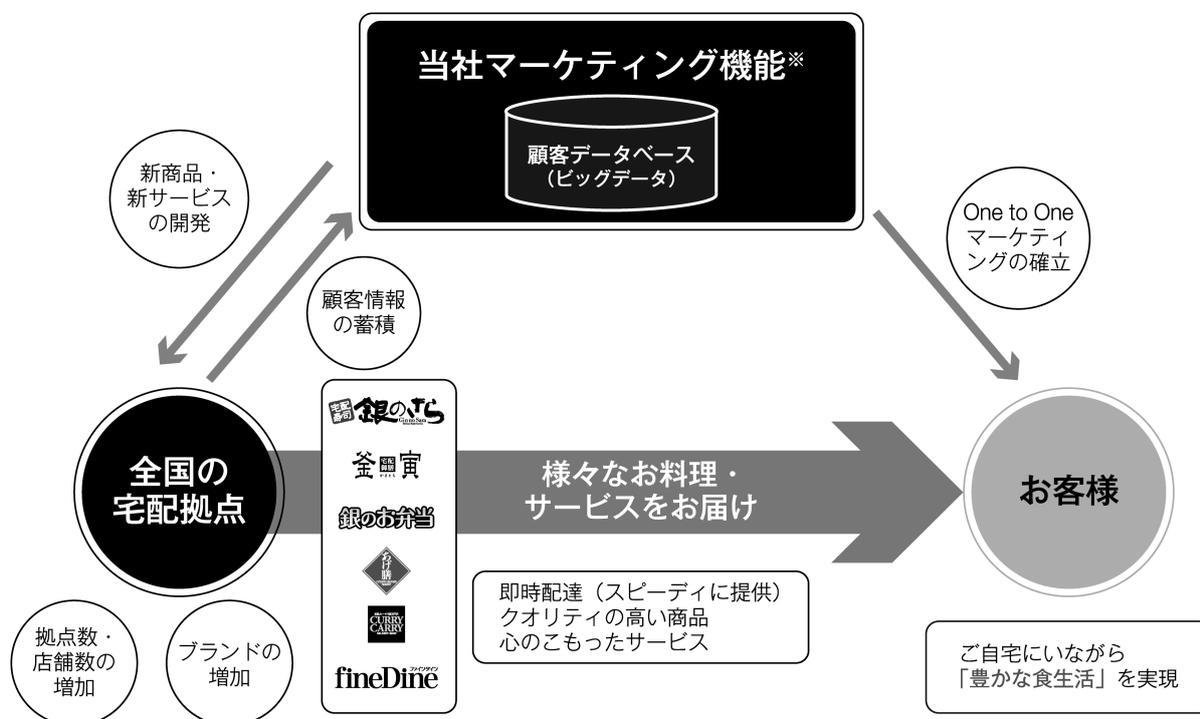
(1) 会社の経営の基本方針

当社は、「ビジネスを通じ、相手の幸せが自らの喜びと感ずる境地を目指す」という企業理念に基づき、お客様の「ご家庭での生活を『もっと美味しく、もっと便利に』」を実現していくことが、当社の使命であると認識しております。

当社においては、現在、宅配事業における拠点ブランドとして宅配寿司「銀のさら」を、複合戦略ブランドとして宅配御膳「釜寅」/宅配弁当「銀のお弁当」等を、提携レストランの宅配代行ブランドとして「ファインダイン」を展開しております。これら全国の宅配拠点（デリバリー）ネットワーク、事業活動において構築した顧客データベース（ビッグデータ（※））、One to Oneマーケティングによる販売促進ノウハウ等をさらに強化し、より多くのお客様に、様々な美味しいお料理・サービスを提供することによって、誰もがご自宅にいながらにして「豊かな食生活」を実現できるといった『新しい価値』を創造するために、食を中心とした宅配事業の展開を基本戦略とし、事業活動に邁進してまいります。

※巨大で複雑なデジタルデータの集積のこと。

[基本戦略（デリバリーネットワーク戦略） 概念図]



※当社は宅配事業ならではの注文履歴をはじめとした、多様な顧客情報を保有しておりますので、これらを基に分析や定期的な調査活動を行っております。

(2) 目標とする経営指標

当社は売上高、営業利益、当期純利益を重要な経営指標として、企業価値の増大に努めてまいります。

(3) 中長期的な会社の経営戦略

上記数値目標を達成するため、下記経営戦略を継続して遂行することにより、収益力の強化を図ってまいります。

- ① 宅配寿司「銀のさら」出店における拠点数の増加
- ② ブランドの複合化によるブランド店舗数の増加
- ③ 複合化のためのブランドの開発・育成
- ④ 広告宣伝・WEB媒体を利用した販売促進の強化
- ⑤ 店舗・本部における生産性の向上
- ⑥ 人的資源の充実・育成

(4) 会社の対処すべき課題

当社は今後の事業展開において、基本戦略を遂行し、経営基盤を強化するため、以下の課題に取り組んでまいります。

(1) 拠点数の増加及び店舗数の増加について

平成25年度の当社チェーン総売上高は、宅配寿司「銀のさら」256億円、宅配御膳「釜寅」39億円となっております。

今後、事業を拡大するためには、宅配事業の店舗拡大が重要な課題であると認識しております。当社における店舗展開においては、店舗運営のための「拠点数」の増加、ならびに店舗の複合化(1拠点内で複数のブランドを出店すること)による「店舗数」の増加といった二つの戦略を掲げております。

まず、店舗運営のための拠点を増やす必要があります。現状においては、主に宅配寿司「銀のさら」の店舗を拠点に店舗の複合化を図っておりますが、「銀のさら」は、出店後、経過年数と共に知名度の向上、リピーターの獲得などの効果から、売上高を安定的に見込めるブランドとなっております。既存店の安定した運営を行いながら、拠点の増加に向けて、「銀のさら」の直営店の新規出店に加え、既存加盟企業の新規出店の促進、ならびに新たな加盟企業の確保のために、今後も引き続き当社のフランチャイズ本部の体制・機能を充実させてまいります。

また、上記とならんで、既存の拠点内において複数のブランドを出店することによる店舗数の増加が重要な課題であると考えております。当社の宅配事業は外食のような来店型ではないため、1拠点内で複数のブランドを運営することが可能であります。1拠点内で複数のブランドを出店することにより、売上高の拡大ならびに各種コストの共有化による収益性の強化を実現しております。

この「複合化戦略」による店舗数の増加に向けて、直営店における既存拠点での別ブランドの新規出店に加え、既存加盟企業による出店も促進してまいります。また、既存ブランドのみならず複合化による収益性の強化が可能な宅配ブランドを、自社開発及びM&A等によって増やしていくことも検討し、店舗数の増加を進めてまいります。

さらに、今後、長期的には、アジアを主とする海外への展開を検討していく方針です。

なお、株式会社富士経済の調べによる「外食産業マーケティング便覧2013 No.1(注)」においては、平成25年見込みにおける宅配寿司市場の市場規模は564億円、宅配釜飯市場の市場規模は47億円と推計される旨が記載されております。

(注) 株式会社富士経済の調べにおける「宅配寿司市場」には、来店型寿司店等の出前、及びファミリーレストラン、スーパーマーケット、コンビニエンスストア等の宅配は含まれておりません。「宅配釜飯市場」には、来店型釜飯店、和食レストラン等の宅配は含まれておりません。また、株式会社富士経済の調べにおける「平成25年見込み」とは、主に各企業の1月～12月の予測値となりますが、一部、企業により対象月が異なります。一方で、平成25年度の当社のチェーン総売上高は、平成25年4月～平成26年3月の実績値となります。

なお、掲載しております市場規模のデータにつきましては、当社が事業環境の説明を行う上で、参考となりうる情報として記載しておりますので、調査方法や調査対象企業、調査時期等により市場規模数値は異なる可能性があります。

(2) 新商品及び新サービスの開発について

高齢化社会の進展、女性の社会進出、小規模世帯の増加、インターネットの普及等の背景のもと、消費者の形態・ニーズは多様に変化しております。「銀のさら」をはじめとする当社の各ブランドにおいて、それぞれのコアターゲットとする顧客層のニーズを把握し、新商品の開発、メニュー改訂等を実施していくこと等は重要な課題であると認識しております。

当社においては、主に拡大するシニア市場に向けたサービスを展開しております。主たる事業であります宅配寿司「銀のさら」の顧客構成においては、若年層から高齢層まで幅広く分布しておりますが、利用頻度においては50代以上が高いという特性があり、また宅配御膳「釜寅」では、30代・40代のご利用が多くみられることから、今後のさらなる高齢化や第2次ベビーブーム世代の人口推移と共に、拡大することが想定されます。

また、宅配弁当「銀のお弁当」においても、ターゲットであるシニア層に向けての展開を進めるとともに、レストランの宅配代行サービスであります「ファインダイン」においては、従来の宅配利用者とは異なった新たな顧客層を取り込むことで、お客様のニーズに多面的に応えていけると考えております。

当社では、蓄積された顧客データベース(ビッグデータ)の分析及び定期的な顧客調査を行い、お客様の満足度が高い商品の提供に努めております。その食材の調達においては、500店舗を超えるスケールメリットを生かし、味・品質・サイズ・部位ロット・産地等に独自の規格を設け、加工業者の対応可否を確認の上、仕入商品を確認しております。

今後拡大するシニア層のニーズを把握するための調査活動を実施し、顧客のニーズを喚起する新商品の投入、メニューの改訂等に取り組んでまいります。

長期的には、事業活動において構築した顧客データベース、販売促進ノウハウ、全国に広がる宅配拠点を活用した、通販や小売などの新たなサービスを検討してまいります。また、提携レストランの宅配代行サービス「ファインダイン」においては、外食ポータルサイトとの連携等による、情報(ネット)と宅配(リアル)を活用した新たなサービスを検討してまいります。

(3) 販売促進活動について

当社の宅配事業においては、新規顧客の獲得に加え、リピート顧客の再注文が重要となっております。個々のニーズにあわせた利用喚起を行う上で、インターネットの普及、それに伴う電子商取引市場規模の拡大といった背景により、インターネットにおける販売戦略も重要な課題であると考えております。

従前、販売促進の手法としましては、長年の宅配事業において培った効率的な頻度・数量のメニュー・折込チラシの配布、チェーン全体のイメージ・売上アップのためのテレビコマーシャル放映、顧客に向けてのダイレクトメール等による活動を行ってまいりました。

一方、昨今はインターネット経由での注文が増加し、ネット環境への対応が必要な状況となってきていることから、WEBにおける販売戦略を確立すべく、WEB受注サイトの自社開発・運営、WEBを活用した販売促進活動を積極的に展開しております。

当社は、宅配事業ならではの注文履歴をはじめとした様々なお客様情報、アンケート活動等により取得したお誕生日・記念日情報等、多様な顧客情報を保有しておりますので、それらをWEBとともに活用することで、個々のお客様のニーズにあわせた情報、サービスの提供、コミュニケーション及び受注活動を円滑に行うことが可能となると考えております。今後の更なるサービス力・売上の向上のためにも、WEBを活用したOne to Oneマーケティング手法を確立すべく取り組んでまいります。

(4) システムの強化について

宅配事業においては、システムの活用が、店舗運営及び戦略立案上、重要であると認識しております。当社の主たる事業であります宅配寿司「銀のさら」、宅配御膳「釜寅」等においては、店舗における受注システム、WEBサイトにおける受注システム、及び注文・顧客・店舗運営管理情報等を格納するシステム等を自社にて開発、構築しており、それらを活用しながら、日々の店舗運営、分析等を行っております。また提携レストランの宅配代行サービス「ファインダイン」においては、ノーリターンデリバリーシステム(※)を活用し、店舗の生産性を高めております。

今後も店舗運営の効率化、戦略立案における精度の高い分析、お客様にとっての利便性等を向上するためにも、システムの強化に取り組んでまいります。

※デリバリーが、外出先でお客様からの受注情報を受信し、伝票を印刷することにより、ファインダイン店舗に戻ることなく、提携レストランからの商品の受取、お客様への商品のお届けができるシステム。

(5) 人財(※)の採用及び育成について

当社が今後事業を拡大するにあたってその事業特性から、店舗拡大に伴った人財の確保及び質の向上が重要な課題であると認識しております。

当社における人財は、本部社員(店舗運営及び店舗支援社員、本部サポート社員)ならびに店舗運営に携わるクルー(アルバイト、パート)で構成されております。

本部社員の採用については、計画的に実施する新卒採用、中途採用に加え、既存店舗のクルーからの社員登用も積極的に行っております。クルーに関しましては、店舗数の増減に応じて、必要数の確保を行っております。

人財育成については、高い能力・技術を必要とする店長候補の育成のために「店長研修」の充実を図り、定期的に「店長会議」を開催し、継続的な研修・情報共有を行っております。本部サポート社員に関しましては、業務内容・能力・役職に応じた各種研修を行っております。

また、当社の事業においては、電話受注・お届け時の対応といった短い接客時間における心のこもったサービスが重要であるため、クルーにおいては、接客における教育を重視しております。クルーのモチベーションアップが当社の業績に好影響を与えていることから、定期的にサービス・業務効率向上のためのキャンペーンや、成果発表会及び表彰イベントの場である「EXPRESSフォーラム」を開催し、モチベーションの維持向上に取り組んでおります。

上記の採用、育成活動を都度ブラッシュアップし、優秀な人財の採用・育成に努めてまいります。

※当社では、従業員は当社の運営を担う上で重要な存在であると考え、「材」ではなく「財」の字を用いて「人財」と表記しております。

(6) 衛生管理の強化、徹底について

食品業界においては、食品の安全性や品質管理に対する社会的な要請が強くなっております。当社の各店舗では、衛生管理マニュアルに基づく衛生・品質管理を徹底していると共に、定期的に本社人員による衛生評価及び外部検査機関による検査を行っており、その結果より各店舗に衛生管理指導を行うなどの衛生管理体制を整備しております。今後も法改正等に対応しながら、更なる衛生管理体制の強化を行ってまいります。

(7) 経営管理組織の充実について

当社は、企業価値を高め、株主の皆様をはじめとするステークホルダーに信頼され、支持される企業となるために、コーポレートガバナンスの強化・充実が不可欠であると考えております。そのため、更なる企業規模の拡大の基盤となる経営管理組織を構築していくため、今後においても意思決定の明確化、組織体制の最適化、内部監査体制の充実及び監査役監査並びに監査法人による監査との連携を強化し、加えて、全従業員に対しても、継続的な啓蒙、教育活動を行ってまいります。

(5) その他、会社の経営上重要な事項

該当事項はありません。

4. 財務諸表

(1) 貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (平成25年3月31日)	当事業年度 (平成26年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	1,166,517	2,410,089
売掛金	1,058,066	1,052,665
商品	32,150	29,796
原材料及び貯蔵品	85,198	102,912
前渡金	4,200	4,200
前払費用	81,263	96,571
繰延税金資産	51,203	49,313
未収入金	50,509	132,234
その他	14,142	11,953
貸倒引当金	△17,717	△31,942
流動資産合計	2,525,533	3,857,794
固定資産		
有形固定資産		
建物	717,666	709,497
減価償却累計額	△182,826	△222,606
建物(純額)	534,839	486,890
車両運搬具	51,255	64,887
減価償却累計額	△40,970	△43,219
車両運搬具(純額)	10,285	21,668
工具、器具及び備品	501,042	512,679
減価償却累計額	△311,651	△357,801
工具、器具及び備品(純額)	189,391	154,878
土地	2,166	2,166
リース資産	42,178	1,806
減価償却累計額	△38,042	△1,096
リース資産(純額)	4,136	709
有形固定資産合計	740,818	666,313
無形固定資産		
商標権	4,564	6,895
ソフトウェア	221,751	210,389
ソフトウェア仮勘定	10,867	35,133
その他	1,170	—
無形固定資産合計	238,354	252,418
投資その他の資産		
投資有価証券	1,109	0
長期前払費用	12,085	11,195
繰延税金資産	157,809	142,016
差入保証金	564,139	565,755
長期未収入金	156,381	123,868
その他	15,428	15,499
貸倒引当金	△104,387	△92,468
投資その他の資産合計	802,567	765,866
固定資産合計	1,781,740	1,684,598
資産合計	4,307,274	5,542,392

(単位：千円)

	前事業年度 (平成25年3月31日)	当事業年度 (平成26年3月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	858,138	867,821
1年内返済予定の長期借入金	343,539	174,652
リース債務	3,597	270
未払金	730,525	663,017
未払費用	10,839	18,868
未払法人税等	210,783	315,137
未払消費税等	78,051	68,862
前受金	26,148	52,442
預り金	78,711	61,624
資産除去債務	11,076	4,571
株主優待引当金	—	14,185
その他	52	133
流動負債合計	2,351,465	2,241,586
固定負債		
長期借入金	567,001	392,349
リース債務	744	451
資産除去債務	106,419	107,266
預り保証金	323,639	319,502
固定負債合計	997,805	819,568
負債合計	3,349,270	3,061,155
純資産の部		
株主資本		
資本金	325,856	836,634
資本剰余金		
資本準備金	229,606	740,384
資本剰余金合計	229,606	740,384
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	399,832	904,219
利益剰余金合計	399,832	904,219
株主資本合計	955,296	2,481,237
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	△307	—
評価・換算差額等合計	△307	—
新株予約権	3,014	—
純資産合計	958,003	2,481,237
負債純資産合計	4,307,274	5,542,392

(2) 損益計算書

	(単位：千円)	
	前事業年度 (自 平成24年4月1日 至 平成25年3月31日)	当事業年度 (自 平成25年4月1日 至 平成26年3月31日)
売上高		
売上高	14,524,418	14,829,954
その他役務収入	1,608,636	1,640,909
売上高合計	16,133,055	16,470,863
売上原価		
商品及び原材料売上原価		
商品及び原材料期首たな卸高	87,835	90,762
当期商品及び原材料仕入高	9,036,161	8,856,895
合計	9,123,997	8,947,658
商品及び原材料期末たな卸高	90,762	107,112
商品及び原材料売上原価合計	9,033,235	8,840,545
その他役務原価	160,716	130,170
売上原価合計	9,193,951	8,970,716
売上総利益	6,939,103	7,500,147
販売費及び一般管理費	6,397,106	6,582,844
営業利益	541,997	917,302
営業外収益		
受取利息	3,225	2,591
受取手数料	1,799	1,305
保険収入	1,990	2,788
その他	1,608	517
営業外収益合計	8,624	7,203
営業外費用		
支払利息	15,239	10,601
その他	2,318	3,070
営業外費用合計	17,557	13,671
経常利益	533,065	910,834
特別利益		
固定資産売却益	3,762	29,897
受取補償金	—	4,992
契約解除損失引当金戻入額	4,000	—
資産除去債務履行差額	8,658	—
その他	—	3,100
特別利益合計	16,420	37,990
特別損失		
固定資産除売却損	6,690	2,789
加盟店舗買取損	15,746	4,074
リース解約損	3,749	3,355
減損損失	51,857	8,040
事業撤退損失	13,426	—
その他	47	1,982
特別損失合計	91,517	20,242
税引前当期純利益	457,968	928,583
法人税、住民税及び事業税	222,360	406,683
法人税等調整額	5,259	17,513
法人税等合計	227,619	424,197
当期純利益	230,348	504,386

(3) 株主資本等変動計算書

前事業年度(自 平成24年4月1日 至 平成25年3月31日)

(単位:千円)

	株主資本					株主資本合計
	資本金	資本剰余金		利益剰余金		
		資本準備金	資本剰余金合計	その他利益剰余金 繰越利益剰余金	利益剰余金合計	
当期首残高	312,856	216,606	216,606	169,484	169,484	698,948
当期変動額						
新株の発行	13,000	13,000	13,000			26,000
当期純利益				230,348	230,348	230,348
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)						
当期変動額合計	13,000	13,000	13,000	230,348	230,348	256,348
当期末残高	325,856	229,606	229,606	399,832	399,832	955,296

	評価・換算差額等		新株予約権	純資産合計
	その他有価証券 評価差額金	評価・換算 差額等合計		
当期首残高	—	—	3,014	701,962
当期変動額				
新株の発行				26,000
当期純利益				230,348
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)	△307	△307	—	△307
当期変動額合計	△307	△307	—	256,041
当期末残高	△307	△307	3,014	958,003

当事業年度(自 平成25年4月1日 至 平成26年3月31日)

(単位:千円)

	株主資本					株主資本合計
	資本金	資本剰余金		利益剰余金		
		資本準備金	資本剰余金合計	その他利益剰余金 繰越利益剰余金	利益剰余金合計	
当期首残高	325,856	229,606	229,606	399,832	399,832	955,296
当期変動額						
新株の発行	510,777	510,777	510,777			1,021,554
当期純利益				504,386	504,386	504,386
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)						
当期変動額合計	510,777	510,777	510,777	504,386	504,386	1,525,940
当期末残高	836,634	740,384	740,384	904,219	904,219	2,481,237

	評価・換算差額等		新株予約権	純資産合計
	その他有価証券 評価差額金	評価・換算 差額等合計		
当期首残高	△307	△307	3,014	958,003
当期変動額				
新株の発行				1,021,554
当期純利益				504,386
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)	307	307	△3,014	△2,707
当期変動額合計	307	307	△3,014	1,523,233
当期末残高	—	—	—	2,481,237

(4) キャッシュ・フロー計算書

	(単位：千円)	
	前事業年度 (自 平成24年4月1日 至 平成25年3月31日)	当事業年度 (自 平成25年4月1日 至 平成26年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益	457,968	928,583
減価償却費	238,154	223,890
減損損失	51,857	8,040
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△7,849	2,306
株主優待引当金の増減額(△は減少)	—	14,185
契約解除損失引当金の増減額(△は減少)	△10,000	—
受取利息	△3,225	△2,591
支払利息	15,239	10,601
固定資産売却益	△3,762	△29,897
固定資産除売却損	6,690	2,789
事業撤退損失	13,426	—
加盟店舗買取損	15,746	4,074
資産除去債務履行差額	△8,658	—
売上債権の増減額(△は増加)	△49,108	5,400
たな卸資産の増減額(△は増加)	△2,214	△15,360
営業保証金の増減額(△は増加)	188,089	456
仕入債務の増減額(△は減少)	△43,025	9,682
未払金の増減額(△は減少)	△44,498	△16,834
預り保証金の増減額(△は減少)	△10,867	△4,137
未払消費税等の増減額(△は減少)	56,405	△9,189
その他	45,878	△35,466
小計	906,245	1,096,533
利息の受取額	1,662	1,691
利息の支払額	△14,826	△10,674
法人税等の支払額	△63,385	△305,423
法人税等の還付額	127	—
営業活動によるキャッシュ・フロー	829,823	782,127
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△355,677	△184,086
有形固定資産の売却による収入	19,743	106,377
無形固定資産の取得による支出	△81,049	△105,960
資産除去債務の履行による支出	△21,417	△9,777
敷金及び保証金の支払額	△56,111	△21,122
敷金及び保証金の回収額	15,074	26,541
貸付けによる支出	△3,170	△2,320
貸付金の回収による収入	2,325	2,656
長期前払費用の取得による支出	△3,200	△6,830
その他	△2,514	2,501
投資活動によるキャッシュ・フロー	△485,998	△192,022
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	△550,000	—
長期借入れによる収入	600,000	—
長期借入金の返済による支出	△447,809	△343,539
ファイナンス・リース債務の返済による支出	△10,459	△3,529
株式の発行による収入	26,000	1,000,535
財務活動によるキャッシュ・フロー	△382,268	653,467
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△38,443	1,243,572
現金及び現金同等物の期首残高	1,204,960	1,166,517
現金及び現金同等物の期末残高	1,166,517	2,410,089

(5) 財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(表示方法の変更)

(損益計算書関係)

前事業年度において、「特別損失」の「その他」に含めていた「リース解約損」は、金額的重要性が増したため、当事業年度より独立掲記することとしております。この表示方法の変更を反映させるため、前事業年度の財務諸表の組替えを行っております。

この結果、前事業年度の損益計算書において、「特別損失」の「その他」に表示していた3,797千円は、「リース解約損」3,749千円、「その他」47千円として組替えております。

(セグメント情報等)

(セグメント情報)

当社は、報告セグメントが宅配事業のみであり、当社の業績における「その他」の重要性が乏しいため、記載を省略しております。

(持分法損益等)

当社は関連会社を有しておりませんので、該当事項はありません。

(関連当事者情報)

前事業年度(自 平成24年4月1日 至 平成25年3月31日)

重要性が乏しいため、記載を省略しております。

当事業年度(自 平成25年4月1日 至 平成26年3月31日)

重要性が乏しいため、記載を省略しております。

(1株当たり情報)

項目	前事業年度 (自 平成24年4月1日 至 平成25年3月31日)	当事業年度 (自 平成25年4月1日 至 平成26年3月31日)
1株当たり純資産額	285.92円	533.48円
1株当たり当期純利益金額	69.17円	119.62円
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額	—	100.98円

- (注) 1. 前事業年度の潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額については、新株予約権の残高はありますが、平成25年3月末時点において当社は非上場であったため、期中平均株価が把握できませんので記載しておりません。
2. 当事業年度の潜在株式調整後1株当たり当期純利益について、当社は平成25年12月3日に東京証券取引所マザーズ市場に上場したため、新規上場日から当事業年度末までの平均株価を期中平均株価とみなして算定しております。
3. 1株当たり当期純利益金額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

項目	前事業年度 (自 平成24年4月1日 至 平成25年3月31日)	当事業年度 (自 平成25年4月1日 至 平成26年3月31日)
1株当たり当期純利益金額		
当期純利益(千円)	230,348	504,386
普通株主に帰属しない金額(千円)	—	—
普通株式に係る当期純利益金額(千円)	230,348	504,386
普通株式の期中平均株式数(株)	3,330,000	4,216,499
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額の算定に含まれなかった潜在株式の概要	新株予約権6種類 (新株予約権の目的となる株式の個数 7,427個)	—

4. 1株当たり純資産額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

項目	前事業年度 (平成25年3月31日)	当事業年度 (平成26年3月31日)
純資産の部の合計額(千円)	958,003	2,481,237
純資産の部の合計額から控除する金額(千円)	3,014	—
(うち新株予約権)	(3,014)	(—)
普通株式に係る期末の純資産額(千円)	954,989	2,481,237
1株当たり純資産額の算定に用いられた期末の普通株式の数(株)	3,340,000	4,651,000

5. 当社は、平成25年7月24日開催の取締役会決議に基づき、平成25年8月14日付で普通株式1株につき200株の割合で株式分割を行っております。当該株式分割が前事業年度の期首に行われたと仮定して、「1株当たり純資産額」及び「1株当たり当期純利益金額」及び「潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額」を算定しております。

(重要な後発事象)

該当事項はありません。