

平成 28 年 3 月 24 日

各 位

会 社 名 株式会社ベネフィットジャパン
代 表 者 名 代表取締役社長 佐久間 寛
(コード番号：3934 東証マザーズ)
問 合 せ 先 取締役管理本部長兼総務部長 松下 正則
(TEL. 06-6223-9888)

東京証券取引所マザーズへの上場に伴う決算情報等のお知らせ

当社は、本日、平成 28 年 3 月 24 日に東京証券取引所マザーズに上場いたしました。今後とも、なお一層のご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

なお、平成 28 年 3 月期（平成 27 年 4 月 1 日から平成 28 年 3 月 31 日）における当社の業績予想は、次のとおりであり、また、最近の決算情報等につきましては別添のとおりであります。

【連 結】

(単位：百万円、%)

項目	決算期	平成 28 年 3 月期 (予想)		平成 28 年 3 月期 第 3 四半期累計期間 (実績)		平成 27 年 3 月期 (実績)		
		対売上高 比率	対前期 増減率	対売上高 比率	対売上高 比率			
売 上 高		4,220	100.0	▲0.7	3,243	100.0	4,249	100.0
営 業 利 益		490	11.6	80.5	498	15.4	271	6.4
経 常 利 益		465	11.0	67.9	489	15.1	277	6.5
親会社株主に帰属する 当期（四半期）純利益		335	8.0	71.2	345	10.7	196	4.6
1 株 当 たり 当 期 (四 半 期) 純 利 益		197 円 58 銭		204 円 16 銭		115 円 81 銭		
1 株 当 たり 配 当 金		0 円 00 銭		—		0 円 00 銭		

(注) 1. 平成 27 年 3 月期（実績）及び平成 28 年 3 月期第 3 四半期累計期間（実績）の 1 株当たり当期（四半期）純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。

2. 平成 28 年 3 月期（予想）の 1 株当たり当期純利益は、自己株式を除き、公募株式数(250,000 株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。

3. 平成 26 年 6 月 2 日付で普通株式 1 株につき普通株式 1,000 株の割合で株式分割を行っておりますが、平成 27 年 3 月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1 株当たり当期（四半期）純利益を算出しております。

【平成 28 年 3 月期業績予想の前提条件】

(1) 全体的な見直し

MVNO事業におきましては、相次ぐMVNOの参入により、MVNOが提供するSIMカードを利用した新料金プランなど、各社が幅広いサービス展開をしております。平成 27 年 5 月の総務省主導によるSIMロック解除の流れを受け、格安SIMによる安価なデータ通信及び電話サービスの普及が加速し、ここ数年で大きな市場拡大が期待されております。当社がMVNO事業を展開するMVNO市場における「格安SIM」を含む独自サービス型SIMの回線契約数は、(株)MM総研の調査によると、2014 年度で 326 万回線であり、2016 年度には 2014 年度比 2.4 倍の 770 万回線まで拡大すると予想されております。

このような状況の中、当社グループは、「情報通信サービスでお客様のライフスタイルを楽しく便利に」を経営方針とし、販売会社から通信事業者への転換を図りつつ、“笑顔でつなぐ、みんなの未来”をキャッチフレーズに事業を展開いたしております。その結果、平成 28 年 3 月期第 3 四半期累計期間におきましては、売上高 3,243 百万円、営業利益 498 百万円、経常利益 489 百万円、四半期純利益 345 百万円となっております。また、平成 28 年 3 月期の業績は売上高 4,220 百万円（前期比 0.7%減）、営業利益 490 百万円（前期比 80.5%増）、経常利益 465 百万円（前期比 67.9%増）、当期純利益 335 百万円（前期比 71.2%増）となる見込みであります。

(2) 個別の前提条件

① 売上高

当社セグメントは、MVNO事業、契約加入取次事業、天然水宅配事業及びその他事業にて区分しておりますが、売上高予想及び売上原価予想の前提条件につきましては、業績への影響値を踏まえMVNO事業、契約加入取次事業及び天然水宅配事業の3事業について説明いたします。

当社は、「コミュニケーションセールス※1」によって、当社の販売員が催事場所において契約活動を行う直販の他、当社の代理店で新規件数獲得を行っております。

直販における新規件数は、ライン数※2（現場稼働日数）と完了平均値※3（生産性）の乗算により算出しております。ライン数は新入社員の増員により、MVNO事業（前期比 22.4%増）、契約加入取次事業（前期比 18.8%増）を見込んでおります。

代理店における新規件数は、計画策定時の新規件数実績を基に当社の方針により、代理店に対してオンリーモバイルを中心とした活動を促進する事で、MVNO事業の新規件数（前期比 53.9%増）は増加、契約加入取次事業の新規件数（前期比 33.7%減）は減少を見込んでおります。

保有件数は、末日におけるサービス利用者の総数であり、新規件数の積算と前期実績に基づいた解約率を用いた解約件数を減算し算出しております。

※1. 「コミュニケーションセールス」とは、顧客に対して商品等を用いてデモンストレーションを行い、実際に商品に触れて体験し、FACE TO FACEのコミュニケーションを図りながら行う販売方法であります。

※2. ライン数とは、販売員が催事場所にて販売を行う日数であります。

※3. 完了平均値は、販売員ごとの計画策定時点から概ね4～5ヶ月間の平均新規件数の実績と同水準の1ライン当たりの新規件数であります。

<MVNO事業>

取扱商品は「オンリーモバイル」と、付帯商品として「オンリーオプション」を販売しております。

通信事業者への転換を図るため、MVNO事業に注力し販売を行う事とし、直販のライン数は新入社員の増員により前期比 22.4%増、代理店における新規件数は前期比 53.9%増を見込んでおります。

売上高は、オンリーモバイル新規獲得時の端末販売（割賦販売）におけるインシャル売上とオンリーモバイルの回線利用料及びオンリーオプションのサービス利用料におけるストック売上で構成されております。インシャル売上は新規件数 10,508 件（前期比 18.0%増）に端末の販売単価を乗算し算出しており、売上高 812 百万円（前期比 66.1%増）を見込んでおります。ストック売上は保有件数に月額利用料単価を乗算し算出しており、売上高 1,196 百万円

（前期比 30.2%増）を見込んでおります。平成 28 年 3 月期のMVNO事業における売上高は 2,035 百万円（前期比 41.7%増）を見込んでおります。第 3 四半期までの進捗状況につきましては、計画を上回る新規件数の増加に伴うインシャル売上の増加、オンリーモバイルの保有件数（前年同期比 81.9%増）及びオンリーオプションの保有件数（前年同期比 9.0%増）が増加したことでストック売上が増加し、売上高は 1,496 百万円（前年同期比 45.6%増）となっております。

現時点においては、足元までの新規件数や保有件数が堅調な事から概ね計画どおりに推移し、当該通期売上予想は達成可能な水準であると考えております。

<契約加入取次事業>

取扱商品は、「ソフトバンク株式会社」「ソネット株式会社※」が提供しているモバイルデータ通信サービスを販売しております。

通信事業者への転換を図るため、MVNO事業に注力し販売を行う事とし、代理店における新規件数は前期比 33.7%減と大幅な減少を見込んでおります。

売上高は、新規獲得時の端末販売及び販売手数料であるインシャル売上と継続手数料であるストック売上で構成されております。インシャル売上は、新規件数に取引先から収受する販売手数料を乗算し算出しております。ストック売上高は、前期実績に基づいた通減率を考慮し算出しております。契約加入取次事業全体の新規件数（前期比 0.5%増）を計画し、内訳として売上単価の低いソネットの新規件数（前期比 420.6%増）が大幅増加、売上単価の高いソ

フトバンクの新規件数（前期比 35.0%減）は減少を計画しております。平成 28 年 3 月期の現時点においては、売上高は 1,318 百万円（前期比 29.2%減）となる見込みとなっております。第 3 四半期までの進捗状況につきましては、ほぼ計画どおり推移した事で、売上高 1,080 百万円（前年同期比 27.7%減）となっております。

現時点においては、足元までの新規件数や保有件数が堅調な事から概ね計画どおりに推移し、当該通期売上予想は達成可能な水準であると考えております。

※ソネット株式会社は、新規獲得時における販売手数料のみで売上高が構成されています。

<天然水宅配事業>

3 種類の天然水を定期配送により販売しております。

新規件数は、コミュニケーションセールスによるMVNO事業及び契約加入取次事業の新規獲得時にクロスセルにて行っております。

売上高は、前期実績に基づいた解約率を考慮し算出した保有件数と前期実績に基づいた平均利用本数を乗算した予定利用本数に各天然水の販売単価を乗算し算出したストック売上で構成されております。第 3 四半期までの進捗状況につきましては、一人当たりの天然水利用本数が減少しているため、売上高 410 百万円（前年同期比 7.0%減）となっております。以上の結果、平成 28 年 3 月期の売上高は 538 百万円（前期比 7.1%減）となる見込みとなっております。

現時点においては、足元までの新規件数や保有件数が堅調な事から概ね計画どおりに推移し、当該通期売上予想は達成可能な水準であると考えております。

② 売上原価

<MVNO事業>

売上原価は、新規獲得時の端末原価、オンリーモバイルの回線原価及びオンリーオプションのサービス原価で構成されております。

新規獲得時の端末原価は、新規件数にWi-Fiルーター仕入単価及びデバイス端末仕入単価を乗算し算出（原価率 40.1%）しております。仕入単価については、計画作成時の単価を使用しております。オンリーモバイルの回線原価は、1 回線単位での借り受けと土管（1 Mbps 単位）での借り受けがあり、1 回線単位で借り受けする場合は、前期実績に基づいた解約率を考慮し算出した保有件数と 1 回線単位の回線利用料（原価率 58.7%）を乗算して算出しております。また、土管で借り受けする場合は、1 Mbps に利用する人数を当社にて設定し、その人数を超えた時点で 1 Mbps を追加していく事としており、1 Mbps の単価に土管数を乗算して算出（原価率 50.6%）しております。なお、新規件数はほぼ土管での回線原価を使用する計画としております。

オンリーオプションのサービス原価の単価は、前期のオンリーオプション利用料（OEM元より供給を受けている分）総額を計画作成時の保有件数で除算し算出しております。オンリーオプションのサービス原価につきましては、前期実績に基づいた解約率を考慮し算出した保有件数にそれぞれの単価を乗算して算出（原価率 28.3%）しております。

以上の結果、平成 28 年 3 月期の売上原価は 835 百万円（前期比 17.9%増）、原価率は 41.0%（前期の原価率は 49.3%）を見込んでおります。

第 3 四半期までの進捗状況につきましては、計画どおり土管の比率を高くした事で売上原価は 614 百万円（前年同期比 17.4%増）、原価率は 41.1%（前年同期の原価率は 51.0%）となっております。

<契約加入取次事業>

売上原価は、新規獲得時の端末原価であります。

新規獲得時の端末原価は、ソネットを除く新規件数にWi-Fiルーター仕入単価及びデバイス端末仕入単価を乗算して算出（原価率 55.6%）しております。仕入単価については、計画作成時の単価を使用しております。

以上の結果、平成 28 年 3 月期の売上原価は 580 百万円（前期比 44.9%減）、原価率は 44.0%（前期の原価率は 56.6%）を見込んでおります。第 3 四半期までの進捗状況につきましては、ほぼ計画どおりで推移したため、売上原価は 467 百万円（前年同期比 44.1%減）、原価率は 43.3%（前年同期の原価率は 56.0%）となっております。

<天然水宅配事業>

売上原価は、顧客が注文した天然水の仕入代金と諸経費として天然水の銘柄に応じた採水地から顧客宅へ直送する配送料で構成されております。

天然水の売上原価は、売上の予定利用本数に天然水の仕入単価および前期実績に基づいた平均配送料単価を乗算し算出（原価率 44.9%）しております。以上の結果、平成 28 年 3 月期の売上原価は 223 百万円（前期比 7.4%減）、原価率は 41.5%（前期の原価率は 41.6%）を見込んでおります。第 3 四半期までの進捗状況につきましては、一人当たりの天然水利用本数が減少しているため、売上原価は 171 百万円（前年同期比 6.3%減）、原価率は 41.8%（前年同期の原価率は 41.5%）となっております。

③ 販売費及び一般管理費、営業利益

販売費は主に代理店手数料、人件費、賃借料※、交通費で構成されております。代理店手数料は代理店の新規件数に商品ごとの手数料単価を乗算し算出しております。人件費、賃借料及び交通費につきましては、販売員が前期と比べて 8 名増加し 52 名になったため、人件費が前期比 38.3%、賃借料が前期比 22.4%、交通費が前期比 19.8%増加

する計画であります。一般管理費は、前期実績を基に各勘定科目の発生事由ごとに金額を設定しております。また、当社は年間での業績連動型賞与制度を採用しているため、賞与を第4四半期に計上することとなり、大幅に営業利益が減少することを見込んでおります。

以上の結果、平成28年3月期の販売費及び一般管理費は、1,822百万円（前期比9.1%増）を計画しており、営業利益は490百万円（前期比80.5%増）を計画しております。

※賃借料の主な内容は、当社が販売を行う催事場所の使用料になります。

④ 営業外収益・費用、経常利益

営業外費用については、金融機関からの借入、社債利息及び天然水宅配事業におけるウォーターサーバーのリースに伴う利息8百万円、上場関連費用22百万円を計画しております。

以上の結果、平成28年3月期の経常利益は465百万円（前期比67.9%増）を見込んでおります。

⑤ 特別損益、当期純利益

特別損益については、計画しておりません。

以上の結果、平成28年3月期の当期純利益は335百万円（前期比71.2%増）を見込んでおります。

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以 上

平成28年3月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕（連結）

平成28年3月24日

上場会社名 株式会社ベネフィットジャパン 上場取引所 東
 コード番号 3934 URL http://www.benefitjapan.co.jp/
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 佐久間 寛
 問合せ先責任者 (役職名) 取締役管理本部長兼総務部長 (氏名) 松下 正則 TEL 06 (6223) 9888
 四半期報告書提出予定日 — 配当支払開始予定日 —
 四半期決算補足説明資料作成の有無：無
 四半期決算説明会開催の有無：無

(百万円未満切捨て)

1. 平成28年3月期第3四半期の連結業績（平成27年4月1日～平成28年3月31日）

(1) 連結経営成績（累計） (%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する 四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
28年3月期第3四半期	3,243	—	498	—	489	—	345	—
27年3月期第3四半期	—	—	—	—	—	—	—	—

(注) 包括利益 28年3月期第3四半期 345百万円 (—%) 27年3月期第3四半期 一百万円 (—%)

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
28年3月期第3四半期	204.16	—
27年3月期第3四半期	—	—

(注) 1. 当社は、平成27年3月期第3四半期においては四半期連結財務諸表を作成していないため、平成27年3月期第3四半期の記載及び同期間の比較は行っていません。

2. 潜在株式調整後1株当たり四半期純利益金額については、潜在株式は存在するものの、当社株式は平成27年3月期第3四半期累計期間において非上場であるため、期中平均株価が把握できませんので記載していません。

(2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
28年3月期第3四半期	2,608	1,510	57.9	891.91
27年3月期	2,471	1,165	47.1	687.76

(参考) 自己資本 28年3月期第3四半期 1,510百万円 27年3月期 1,165百万円

(注) 当社は、平成26年6月2日付で普通株式1株につき1,000株の株式分割を行っております。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり純資産を算定しております。

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
27年3月期	—	0.00	—	0.00	0.00
28年3月期	—	0.00	—	—	—
28年3月期(予想)	—	—	—	0.00	0.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無：無

3. 平成28年3月期の連結業績予想（平成27年4月1日～平成28年3月31日）

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属 する当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	4,220	△0.7	490	80.5	465	67.9	335	71.2	197.58

(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) 当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動（連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動）：無

(2) 四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用：無

(3) 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

(4) 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）	28年3月期3Q	2,281,000株	27年3月期	2,281,000株
② 期末自己株式数	28年3月期3Q	587,000株	27年3月期	587,000株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	28年3月期3Q	1,694,000株	27年3月期3Q	—株

- (注) 1. 当社は、平成27年3月期第3四半期においては四半期連結財務諸表を作成していないため、「期中平均株式数」を記載しておりません。
2. 当社は、平成26年6月2日付で普通株式1株につき1,000株の株式分割を行っております。前連結会計年度期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、発行済株式数（普通株式）を算定しております。

※ 四半期レビュー手続の実施状況に関する表示

この四半期決算短信は、金融商品取引法に基づく四半期レビュー手続の対象外であり、この四半期決算短信の開示時点において、四半期連結財務諸表に対するレビュー手続は終了しております。

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報	2
(1) 経営成績に関する説明	2
(2) 財政状態に関する説明	3
(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明	3
2. サマリー情報（注記事項）に関する事項	6
(1) 当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動	6
(2) 四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用	6
(3) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示	6
3. 継続企業の前提に関する重要事象等	6
4. 四半期連結財務諸表	7
(1) 四半期連結貸借対照表	7
(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書	8
四半期連結損益計算書	
第3四半期連結累計期間	8
四半期連結包括利益計算書	
第3四半期連結累計期間	9
(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項	10
(継続企業の前提に関する注記)	10
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	10
(セグメント情報等)	10

1. 当四半期決算に関する定性的情報

文中の将来に関する事項は、当四半期連結会計期間の末日現在において当社グループ（当社及び連結子会社）が判断したものであります。なお、当社は、前第3四半期連結累計期間については四半期連結財務諸表を作成していないため、前年同四半期連結累計期間との比較分析は行っておりません。

(1) 経営成績に関する説明

当第3四半期連結累計期間におけるわが国経済は、政府及び日銀による経済・金融政策等により企業収益が改善しつつあり、さらに低金利を背景にした設備投資の増加などにより景気は緩やかな回復基調が続いております。また良好な企業収益や人手不足に伴う所得雇用環境の改善により、個人消費は消費税増税後落ち込みから総じて緩やかに持ち直しております。

当社の属する情報通信市場において、昨秋、総務省は携帯電話料金引き下げの要請を受け、検討会議の設置を行い、利用者のニーズや利用実態を踏まえた料金体系、端末価格からサービス・料金を中心とした競争への転換、MVNOサービスの低廉化・多様化を通じた競争促進の3つについて検討し、方針を明示しました。その中でも当社の行うMVNOサービスと関連した主な内容として、MVNOが携帯事業者に支払う接続料算定に対し、適正性、透明性を高めるための施策を携帯事業者に義務づけたこと、携帯事業者がHLR/HSS（注1）をMVNOに開放するための両者間の協議を加速するよう求めたこと等があります。HLR/HSSがMVNOに開放され、運用出来るようになることで顧客管理に関してさまざまな運用が可能になり、またSIMカードに紐付けられた管理番号を独自に管理することで携帯事業者からの供給を受けずともSIMカードを自社で発行することができ、独自の多様なサービスの提供、料金プランの設定が可能となります。

また、MVNO市場は情報通信市場全体においては、未だ小さなシェアに留まっておりますが、この1年でMVNOサービスの回線契約数は倍増しており、さらに2015年5月のSIMロック解除の義務化、普及阻害要因である「サービス認知度の低さ」「端末調達ハードルの高さ」「購入チャネルの少なさ」「サポートの弱さ」などが改善されつつあり、今後のシェア拡大が期待されております。

このような状況の中、当社グループは、「情報通信サービスでお客様のライフスタイルを楽しく便利に」を経営方針とし、販売会社から通信事業者への転換を図りつつ、MVNO事業に注力してまいりました。

その結果、当第3四半期連結累計期間の業績は売上高3,243,786千円、営業利益498,557千円、経常利益489,236千円、親会社株主に帰属する四半期純利益345,840千円となりました。

セグメントの業績は次のとおりであります。

① MVNO事業

2015年6月よりオンリーモバイルの3年契約の割賦販売を開始し、また2015年9月より月間データ容量の上限がない使い放題プランの提供を開始しました。このことで、料金や使用用途等の顧客のニーズに合わせて商品を案内することが可能となりました。

この販売活動によりオンリーモバイルの当第3四半期連結会計期間末における保有顧客数が前連結会計年度末に比べ54.5%増となりました。また、オンリーオプションにおきましては引き続き、モバイルデータ通信サービスのオプションサービスとして獲得を行い、保有顧客数が前連結会計年度末に比べ5.2%増となりました。

その結果、売上高1,496,953千円、営業利益423,130千円となりました。

② 契約加入取次事業

契約加入取次事業におきましては、引き続き販売代理店として、コミュニケーションセールスによるモバイルデータ通信サービスの契約加入取次を主として活動いたしました。また、当第3四半期連結累計期間からページ一口座振替受付サービス（注2）を導入したことにより、現場で契約締結を完了することが可能となり収益を押し上げる要因となりました。

その結果、売上高1,080,689千円、営業利益176,975千円となりました。

③ 天然水宅配事業

天然水宅配事業におきましては、引き続きMVNO事業及び契約加入取次事業においてクロスセルによる営業活動を行いました。

その結果、売上高410,138千円、営業利益38,548千円となりました。

④ その他事業

その他事業におきましては、引き続き、ハウスペンダー事業等を行った結果、売上高256,005千円、営業利益9,618千円となりました。

(注1) 「HLR/HSS」とは、どちらも携帯電話の通信ネットワークを利用するために必要なユーザー情報を管理するデータベースであります。

(注2) 「ペイジー口座振替受付サービス」とは口座振替契約の申込み手続きをキャッシュカードを使って行えるサービスであります。

(2) 財政状態に関する説明

① 資産

当第3四半期連結会計期間末の流動資産は2,342,052千円となり前連結会計年度末と比べ202,571千円増加いたしました。これは、主として割賦販売による割賦売掛金の増加410,264千円、長期借入金繰上げ返済等による現金及び預金の減少171,368千円等によるものです。固定資産は266,529千円となり前連結会計年度末と比べ65,534千円減少いたしました。これは、主として減価償却による有形固定資産の減少51,091千円等によるものです。

② 負債

当第3四半期連結会計期間末の流動負債は771,466千円となり前連結会計年度末と比べ2,219千円増加いたしました。これは、主として未払法人税等の増加87,868千円、支払手形及び買掛金の減少27,248千円、1年内返済予定の長期借入金の返済による減少36,051千円等によるものです。固定負債は326,215千円となり前連結会計年度末と比べ211,023千円減少いたしました。これは、主として借入金返済に伴う長期借入金の減少170,269千円、リース料支払いに伴うリース債務の減少30,818千円等によるものです。

③ 純資産

当第3四半期連結会計期間末の純資産合計は、親会社株主に帰属する四半期純利益の計上(345,840千円)により、前連結会計年度末と比べ345,840千円増の1,510,900千円となりました。

(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明

(I) 全体的な見通し

MVNO事業におきましては、相次ぐMVNOの参入により、MVNOが提供するSIMカードを利用した新料金プランなど、各社が幅広いサービス展開をしております。平成27年5月の総務省主導によるSIMロック解除の流れを受け、格安SIMによる安価なデータ通信及び電話サービスの普及が加速し、ここ数年で大きな市場拡大が期待されております。当社がMVNO事業を展開するMVNO市場における「格安SIM」を含む独自サービス型SIMの回線契約数は、(株)MM総研の調査によると、2014年度で326万回線であり、2016年度には2014年度比2.4倍の770万回線まで拡大すると予想されております。

このような状況の中、当社グループは、「情報通信サービスでお客様のライフスタイルを楽しく便利に」を経営方針とし、販売会社から通信事業者への転換を図りつつ、“笑顔でつなぐ、みんなの未来”をキャッチフレーズに事業を展開いたしております。その結果、平成28年3月期第3四半期累計期間におきましては、売上高3,243百万円、営業利益498百万円、経常利益489百万円、四半期純利益345百万円となっております。また、平成28年3月期の業績は売上高4,220百万円(前期比0.7%減)、営業利益490百万円(前期比80.5%増)、経常利益465百万円(前期比67.9%増)、当期純利益335百万円(前期比71.2%増)となる見込みであります。

(II) 個別の前提条件

① 売上高

当社セグメントは、MVNO事業、契約加入取次事業、天然水宅配事業及びその他事業にて区分しておりますが、売上高予想及び売上原価予想の前提条件につきましては、業績への影響値を踏まえMVNO事業、契約加入取次事業及び天然水宅配事業の3事業について説明いたします。

当社は、「コミュニケーションセールス(注1)」によって、当社の販売員が催事場所において契約活動を行う直販の他、当社の代理店で新規件数獲得を行っております。

直販における新規件数は、ライン数(注2)(現場稼働日数)と完了平均値(注3)(生産性)の乗算により算出しております。ライン数は新入社員の増員により、MVNO事業(前期比22.4%増)、契約加入取次事業(前期比18.8%増)を見込んでおります。

代理店における新規件数は、計画策定時の新規件数実績を基に当社の方針により、代理店に対してオンリーモバイルを中心とした活動を促進する事で、MVNO事業の新規件数(前期比53.9%増)は増加、契約加入取次事業の新規件数(前期比33.7%減)は減少を見込んでおります。

保有件数は、末日におけるサービス利用者の総数であり、新規件数の積算と前期実績に基づいた解約率を用いた解約件数を減算し算出しております。

- (注1) 「コミュニケーションセールス」とは、顧客に対して商品等を用いてデモンストレーションを行い、実際に商品に触れて体験し、FACE TO FACEのコミュニケーションを図りながら行う販売方法であります。
- (注2) ライン数とは、販売員が催事場所にて販売を行う日数であります。
- (注3) 完了平均値は、販売員ごとの計画策定時点から概ね4～5ヶ月間の平均新規件数の実績と同水準の1ライン当たりの新規件数であります。

<MVNO事業>

取扱商品は「オンリーモバイル」と、付帯商品として「オンリーオプション」を販売しております。通信事業者への転換を図るため、MVNO事業に注力し販売を行う事とし、直販のライン数は新入社員の増員により前期比22.4%増、代理店における新規件数は前期比53.9%増を見込んでおります。

売上高は、オンリーモバイル新規獲得時の端末販売（割賦販売）におけるイニシャル売上とオンリーモバイルの回線利用料及びオンリーオプションのサービス利用料におけるストック売上で構成されております。イニシャル売上は新規件数10,508件（前期比18.0%増）に端末の販売単価を乗算し算出しており、売上高812百万円（前期比66.1%増）を見込んでおります。ストック売上は保有件数に月額利用料単価を乗算し算出しており、売上高1,196百万円（前期比30.2%増）を見込んでおります。平成28年3月期のMVNO事業における売上高は2,035百万円（前期比41.7%増）を見込んでおります。第3四半期までの進捗状況につきましては、計画を上回る新規件数の増加に伴うイニシャル売上の増加、オンリーモバイルの保有件数（前年同期比81.9%増）及びオンリーオプションの保有件数（前年同期比9.0%増）が増加したことでストック売上が増加し、売上高は1,496百万円（前年同期比45.6%増）となっております。現時点においては、足元までの新規件数や保有件数が堅調な事から概ね計画どおりに推移し、当該通期売上予想は達成可能な水準であると考えております。

<契約加入取次事業>

取扱商品は、「ソフトバンク株式会社」「ソネット株式会社（注）」が提供しているモバイルデータ通信サービスを販売しております。通信事業者への転換を図るため、MVNO事業に注力し販売を行う事とし、代理店における新規件数は前期比33.7%減と大幅な減少を見込んでおります。

売上高は、新規獲得時の端末販売及び販売手数料であるイニシャル売上と継続手数料であるストック売上で構成されております。イニシャル売上は、新規件数に取引先から收受する販売手数料を乗算し算出してしております。ストック売上高は、前期実績に基づいた通減率を考慮し算出してしております。契約加入取次事業全体の新規件数（前期比0.5%増）を計画し、内訳として売上単価の低いソネットの新規件数（前期比420.6%増）が大幅増加、売上単価の高いソフトバンクの新規件数（前期比35.0%減）は減少を計画しております。平成28年3月期の現時点においては、売上高は1,318百万円（前期比29.2%減）となる見込みとなっております。第3四半期までの進捗状況につきましては、ほぼ計画どおり推移した事で、売上高1,080百万円（前年同期比27.7%減）となっております。現時点においては、足元までの新規件数や保有件数が堅調な事から概ね計画どおりに推移し、当該通期売上予想は達成可能な水準であると考えております。

(注) ソネット株式会社は、新規獲得時における販売手数料のみで売上高が構成されています。

<天然水宅配事業>

3種類の天然水を定期配送により販売しております。新規件数は、コミュニケーションセールスによるMVNO事業及び契約加入取次事業の新規獲得時にクロスセルにて行っております。

売上高は、前期実績に基づいた解約率を考慮し算出した保有件数と前期実績に基づいた平均利用本数を乗算した予定利用本数に各天然水の販売単価を乗算し算出したストック売上で構成されております。第3四半期までの進捗状況につきましては、一人当たりの天然水利用本数が減少しているため、売上高410百万円（前年同期比7.0%減）となっております。以上の結果、平成28年3月期の売上高は538百万円（前期比7.1%減）となる見込みとなっております。現時点においては、足元までの新規件数や保有件数が堅調な事から概ね計画どおりに推移し、当該通期売上予想は達成可能な水準であると考えております。

② 売上原価

<MVNO事業>

売上原価は、新規獲得時の端末原価、オンリーモバイルの回線原価及びオンリーオプションのサービス原価で構成されております。新規獲得時の端末原価は、新規件数にWiFiルーター仕入単価及びデバイス端末仕入単価を乗算し算出（原価率40.1%）してしております。仕入単価については、計画作成時の単価を使用しております。オンリーモバイルの回線原価は、1回線単位での借り受けと土管（1Mbps単位）での借り受けがあり、1回線単位で借り受けする場合は、前期実績に基づいた解約率を考慮し算出した保有件数と1回線単位の回線利用料（原価率58.7%）を乗算して算出してしております。また、土管で借り受けする場合は、1Mbpsに利用する人数を当社にて設定し、その人数を超えた時点で1Mbpsを追加していく事としており、1Mbpsの単価に土管数を乗算して算出（原価率50.6%）してしております。なお、新規件数はほぼ土管での回線原価を使用する計画としております。オン

リーオプションのサービス原価の単価は、前期のオンリーオプション利用料（OEM元より供給を受けている分）総額を計画作成時の保有件数で除算し算出しております。オンリーオプションのサービス原価につきましては、前期実績に基づいた解約率を考慮し算出した保有件数にそれぞれの単価を乗算して算出（原価率28.3%）しております。以上の結果、平成28年3月期の売上原価は835百万円（前期比17.9%増）、原価率は41.0%（前期の原価率は49.3%）を見込んでおります。第3四半期までの進捗状況につきましては、計画どおり土管の比率を高くした事で売上原価は614百万円（前年同期比17.4%増）、原価率は41.1%（前年同期の原価率は51.0%）となっております。

<契約加入取次事業>

売上原価は、新規獲得時の端末原価であります。新規獲得時の端末原価は、ソネットを除く新規件数にWiFiルーター仕入単価及びデバイス端末仕入単価を乗算して算出（原価率55.6%）しております。仕入単価については、計画作成時の単価を使用しております。以上の結果、平成28年3月期の売上原価は580百万円（前期比44.9%減）、原価率は44.0%（前期の原価率は56.6%）を見込んでおります。第3四半期までの進捗状況につきましては、ほぼ計画どおりで推移したため、売上原価は467百万円（前年同期比44.1%減）、原価率は43.3%（前年同期の原価率は56.0%）となっております。

<天然水宅配事業>

売上原価は、顧客が注文した天然水の仕入代金と諸経費として天然水の銘柄に応じた採水地から顧客宅へ直送する配送料で構成されております。天然水の売上原価は、売上の予定利用本数に天然水の仕入単価および前期実績に基づいた平均配送料単価を乗算し算出（原価率44.9%）しております。以上の結果、平成28年3月期の売上原価は223百万円（前期比7.4%減）、原価率は41.5%（前期の原価率は41.6%）を見込んでおります。第3四半期までの進捗状況につきましては、一人当たりの天然水利用本数が減少しているため、売上原価は171百万円（前年同期比6.3%減）、原価率は41.8%（前年同期の原価率は41.5%）となっております。

③ 販売費及び一般管理費、営業利益

販売費は主に代理店手数料、人件費、賃借料（注）、交通費で構成されております。代理店手数料は代理店の新規件数に商品ごとの手数料単価を乗算し算出しております。人件費、賃借料及び交通費につきましては、販売員が前期と比べて8名増加し52名になったため、人件費が前期比38.3%、賃借料が前期比22.4%、交通費が前期比19.8%増加する計画であります。一般管理費は、前期実績を基に各勘定科目の発生事由ごとに金額を設定しております。また、当社は年間での業績連動型賞与制度を採用しているため、賞与を第4四半期に計上することとなり、大幅に営業利益が減少することを見込んでおります。以上の結果、平成28年3月期の販売費及び一般管理費は、1,822百万円（前期比9.1%増）を計画しており、営業利益は490百万円（前期比80.5%増）を計画しております。

（注）賃借料の主な内容は、当社が販売を行う催事場所の使用料になります。

④ 営業外収益・費用、経常利益

営業外費用については、金融機関からの借入、社債利息及び天然水宅配事業におけるウォーターサーバーのリースに伴う利息8百万円、上場関連費用22百万円を計画しております。以上の結果、平成28年3月期の経常利益は465百万円（前期比67.9%増）を見込んでおります。

⑤ 特別損益、当期純利益

特別損益については、計画しておりません。以上の結果、平成28年3月期の当期純利益は335百万円（前期比71.2%増）を見込んでおります。

2. サマリー情報（注記事項）に関する事項

(1) 当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動
該当事項はありません。

(2) 四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用
該当事項はありません。

(3) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

「企業結合に関する会計基準」（企業会計基準第21号 平成25年9月13日。以下「企業結合会計基準」という。）、「連結財務諸表に関する会計基準」（企業会計基準第22号 平成25年9月13日。以下「連結会計基準」という。）及び「事業分離等に関する会計基準」（企業会計基準第7号 平成25年9月13日。以下「事業分離等会計基準」という。）等を第1四半期連結会計期間から適用し、支配が継続している場合の子会社に対する当社の持分変動による差額を資本剰余金として計上するとともに、取得関連費用を発生した連結会計年度の費用として計上する方法に変更しております。また、第1四半期連結会計期間の期首以後実施される企業結合については、暫定的な会計処理の確定による取得原価の配分額の見直しを企業結合日の属する四半期連結会計期間の四半期連結財務諸表に反映させる方法に変更しております。加えて、四半期純利益等の表示の変更及び少数株主持分から非支配株主持分への表示の変更を行っております。当該表示の変更を反映させるため、前連結会計年度については、連結財務諸表の組替えを行っております。

企業結合会計基準等の適用については、企業結合会計基準第58-2項(4)、連結会計基準第44-5項(4)及び事業分離等会計基準第57-4項(4)に定める経過的な取扱いに従っており、当第1四半期連結会計期間の期首時点から将来にわたって適用しております。

これによる損益に与える影響はありません。

3. 継続企業の前提に関する重要事象等

該当事項はありません。

4. 四半期連結財務諸表

(1) 四半期連結貸借対照表

(単位：千円)

	前連結会計年度 (平成27年3月31日)	当第3四半期連結会計期間 (平成27年12月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	1,290,174	1,118,806
受取手形及び売掛金	411,848	419,515
割賦売掛金	339,869	750,133
商品	54,579	90,266
その他	97,557	47,739
貸倒引当金	△54,547	△84,408
流動資産合計	2,139,481	2,342,052
固定資産		
有形固定資産	204,642	153,551
無形固定資産	10,951	8,609
投資その他の資産		
その他	237,710	222,046
貸倒引当金	△121,240	△117,677
投資その他の資産合計	116,470	104,368
固定資産合計	332,064	266,529
資産合計	2,471,545	2,608,582
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	210,503	183,254
1年内償還予定の社債	20,000	20,000
1年内返済予定の長期借入金	153,564	117,513
リース債務	41,910	41,295
未払法人税等	25,118	112,986
賞与引当金	19,601	3,658
その他	298,549	292,758
流動負債合計	769,246	771,466
固定負債		
社債	40,000	30,000
長期借入金	367,479	197,210
リース債務	96,171	65,353
資産除去債務	33,588	33,651
固定負債合計	537,238	326,215
負債合計	1,306,485	1,097,681
純資産の部		
株主資本		
資本金	376,619	376,619
利益剰余金	1,076,399	1,422,240
自己株式	△287,960	△287,960
株主資本合計	1,165,059	1,510,900
純資産合計	1,165,059	1,510,900
負債純資産合計	2,471,545	2,608,582

(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書
(四半期連結損益計算書)
(第3四半期連結累計期間)

(単位：千円)

	当第3四半期連結累計期間 (自 平成27年4月1日 至 平成27年12月31日)
売上高	3,243,786
売上原価	1,466,418
売上総利益	1,777,368
販売費及び一般管理費	1,278,810
営業利益	498,557
営業外収益	
受取利息及び配当金	743
受取事務手数料	471
貸倒引当金戻入益	3,562
その他	847
営業外収益合計	5,625
営業外費用	
支払利息	6,197
上場関連費用	8,370
その他	379
営業外費用合計	14,946
経常利益	489,236
特別利益	
固定資産売却益	155
特別利益合計	155
特別損失	
固定資産除売却損	8
特別損失合計	8
税金等調整前四半期純利益	489,383
法人税、住民税及び事業税	119,805
法人税等調整額	23,737
法人税等合計	143,542
四半期純利益	345,840
親会社株主に帰属する四半期純利益	345,840

(四半期連結包括利益計算書)
(第3四半期連結累計期間)

(単位：千円)

	当第3四半期連結累計期間 (自 平成27年4月1日 至 平成27年12月31日)
四半期純利益	345,840
四半期包括利益	345,840
(内訳)	
親会社株主に係る四半期包括利益	345,840
非支配株主に係る四半期包括利益	—

(4) 四半期連結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。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

該当事項はありません。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

当第3四半期連結累計期間(自平成27年4月1日至平成27年12月31日)

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

(単位:千円)

	報告セグメント				その他 (注)	合計
	MVNO 事業	契約加入取次 事業	天然水宅配 事業	計		
売上高						
外部顧客への売上高	1,496,953	1,080,689	410,138	2,987,781	256,005	3,243,786
セグメント間の内部売上高 又は振替高	—	—	—	—	—	—
計	1,496,953	1,080,689	410,138	2,987,781	256,005	3,243,786
セグメント利益	423,130	176,975	38,548	638,654	9,618	648,272

(注) 「その他」の区分は、報告セグメントに含まれていない事業セグメントであり、当社グループが行っているハウスペンダー事業等を含んでおります。

2. 報告セグメントの利益又は損失の金額の合計額と四半期連結損益計算書計上額との差額及び当該差額の主な内容(差異調整に関する事項)

(単位:千円)

利益	金額
報告セグメント計	638,654
「その他」の区分の利益	9,618
全社費用(注)	△149,714
四半期連結損益計算書の営業利益	498,557

(注) 全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。

3. 報告セグメントごとの固定資産の減損損失又はのれん等に関する情報

該当事項はありません。