



平成28年3月期 決算短信〔日本基準〕(非連結)

平成28年5月10日

上場会社名 株式会社ファンデリー 上場取引所 東
 コード番号 3137 URL http://www.fundely.co.jp/
 代表者 (役職名)代表取締役 (氏名)阿部 公祐
 問合せ先責任者 (役職名)執行役員 経理部長 (氏名)杉田 雅治 (TEL)03(6741)5880
 定時株主総会開催予定日 平成28年6月28日 配当支払開始予定日 —
 有価証券報告書提出予定日 平成28年6月29日
 決算補足説明資料作成の有無 : 有
 決算説明会開催の有無 : 有 (機関投資家・アナリスト向け)

(百万円未満切捨て)

1. 平成28年3月期の業績 (平成27年4月1日～平成28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	%
28年3月期	3,015	13.0	500	14.1	500	14.4	312	20.4
27年3月期	2,668	7.9	438	8.5	437	8.3	259	6.0

	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	%	%	%
28年3月期	49.99	48.91	26.1	31.3	16.6
27年3月期	43.11	—	32.2	37.1	16.4

(参考) 持分法投資損益 28年3月期 一百万円 27年3月期 一百万円

- (注) 1. 平成27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、新株予約権残高はありますが、平成27年3月31日時点では当社株式は非上場であり、期中平均株価が把握できないため記載しておりません。
 2. 当社は、平成27年6月25日付で東京証券取引所マザーズ市場に上場しているため、平成28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みなして算定しております。
 3. 当社は、平成27年2月1日付で普通株式1株につき普通株式30株の割合で株式分割を行っております。このため、平成27年3月期の1株当たり当期純利益については、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	百万円	%	円 銭
28年3月期	1,859	1,460	78.5	230.84
27年3月期	1,335	936	70.1	155.39

(参考) 自己資本 28年3月期 1,460百万円 27年3月期 936百万円

(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
28年3月期	237	△8	201	1,317
27年3月期	428	△8	△32	887

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			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
28年3月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
27年3月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
29年3月期(予想)	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—

3. 平成29年3月期の業績予想（平成28年4月1日～平成29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)	1,656	26.8	244	37.5	244	40.9	149	28.3	23.52
通 期	3,466	15.0	567	13.3	557	11.4	340	8.8	53.63

※ 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）	28年3月期	6,325,500株	27年3月期	6,025,500株
② 期末自己株式数	28年3月期	—株	27年3月期	—株
③ 期中平均株式数	28年3月期	6,256,648株	27年3月期	6,025,500株

（注） 当社は、平成27年2月1日付で普通株式1株につき普通株式30株の割合で株式分割を行っております。このため、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、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、財務諸表に対する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

（将来に関する記述等についてのご注意）

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。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、添付資料2ページ「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」をご覧ください。

○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	6
2. 経営方針	10
(1) 会社の経営の基本方針	10
(2) 目標とする経営指標	10
(3) 中長期的な会社の経営戦略	10
(4) 会社の対処すべき課題	10
3. 会計基準の選択に関する基本的な考え方	11
4. 財務諸表	12
(1) 貸借対照表	12
(2) 損益計算書	14
(3) 株主資本等変動計算書	15
(4) キャッシュ・フロー計算書	16
(5) 財務諸表に関する注記事項	17
(継続企業の前提に関する注記)	17
(セグメント情報等)	17
(持分法損益等)	18
(1株当たり情報)	19
(重要な後発事象)	19

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

① 当期の経営成績

当事業年度におけるわが国経済は、政府の経済政策及び日銀の金融政策により企業収益や雇用情勢に改善の動きがみられ緩やかな回復基調がみられるものの、世界経済の減速懸念から先行きは依然として不透明な状況が続いております。

当社が属する食事宅配市場は、共働き世帯の増加やライフスタイルの多様化、女性の社会進出、高齢者を中心とする買物弱者の増加といった社会的背景もあり、宅配需要が増加しているため堅調に推移しております。

当社が主な顧客としている生活習慣病患者は年々増加傾向にあり、また、少子高齢化が進むことにより65歳以上の高齢者のみの世帯が増加するなど市場の成長が見込める経営環境となっております。そのため、食事宅配市場を今後の更なる成長が見込める有望市場と捉えて、新規参入する企業が増加しており、引き続き競争の激化が進んでおります。また、食品業界におきましては、食の安心・安全に対する消費者の関心が一層高まる中、企業の管理体制の徹底が求められております。

このような環境の中、当社では「一人でも多くのお客様に健康で楽しい食生活を提案し、豊かな未来社会に貢献します」という企業理念を念頭に、当社の強みである管理栄養士・栄養士によるきめ細かい栄養相談を活かして、お客様にとって価値の高い商品及びサービスを提供し、品質向上に努めてまいりました。

この結果、当事業年度の売上高は3,015,283千円(前年同期比13.0%増)、営業利益は500,830千円(前年同期比14.1%増)、経常利益は500,567千円(前年同期比14.4%増)、当期純利益は312,763千円(前年同期比20.4%増)となりました。

セグメントの業績を示すと、次のとおりであります。

(MFD事業)

当セグメントにおきましては、四季ごとに実施している商品入れ替えに伴う新商品の開発、また、当社の管理栄養士・栄養士がお客様の疾病、制限数値、嗜好に合わせて食事を選び定期購入できるサービス「栄養士おまかせ定期便」への積極的な移行を中心として販売に注力いたしました。また、食事制限のある方にも安心してお召し上がりいただけるよう趣向を凝らした、当社の管理栄養士・栄養士による食事相談サポート付き『私のおせち』の販売が堅調に推移いたしました。さらに、当社をテーマとしたテレビ番組が放送された影響により、放送後の売上が好調に推移いたしました。

その結果、売上高は2,772,780千円(前年同期比16.0%増)、セグメント利益(営業利益)は598,682千円(前年同期比38.7%増)となりました。

(マーケティング事業)

当セグメントにおきましては、健康食通販カタログ『ミールタイム』及び『ミールタイム ファーマ』の2誌による広告枠の販売が順調に推移しました。また、紹介ネットワークを活用した業務受託において、複数の案件を実施いたしました。当期前半に見込んでいた一部案件に規模縮小が生じました。

その結果、売上高は242,503千円(前年同期比12.6%減)、セグメント利益(営業利益)は180,329千円(前年同期比13.3%減)となりました。

② 次期の見通し

当社の次期の見通しにつきましては、食事宅配市場や高齢者の増加など、当社を取り巻く市場環境は好調であることから、引き続き成長を見込んでおります。

次期の見通しは、売上高3,466,516千円(前年同期比15.0%増)、営業利益567,510千円(前年同期比13.3%増)、経常利益557,800千円(前年同期比11.4%増)、当期純利益340,258千円(前年同期比8.8%増)を見込んでおります。

次期の見通しの前提条件は以下のとおりであります。

(1) 売上高

(MFD事業)

過去実績を勘案の上、月ごとに受注件数を見積り、受注一件あたりの平均単価を乗じることで売上高の予想値を算出しております。月ごとの受注件数は、注注册会员を受注形態別(電話、FAX、WEB、定期)に分類し、各受注形態を構成する注注册会员数に、受注形態別の見積り注文回数を乗じることで算出しております。

受注件数は、当社の知名度向上や紹介ネットワーク数の新規開拓や深耕により、引き続き堅調に推移していくものと見込んでおります。平成29年3月期における受注件数は前期比15.5%増の460千件を見込んでおります。

また、平均単価は、過去実績を勘案して、前期実績比横ばいを前提としております。

以上の結果、平成29年3月期の売上高は、前年同期比14.2%増の3,166,516千円を見込んでおります。

(マーケティング事業)

広告売上高と業務受託収入に区分し、それぞれ予算策定時における成約状況と、個別案件ごとの提案状況、進捗状況を勘案し受注確度の高い成約見込み案件の見込み売上高を積み上げることで、売上高の予想値を算出しております。この結果、平成29年3月期の売上高は前年同期比23.7%増の300,000千円を見込んでおります。

(2) 売上原価

(MFD事業)

売上原価については、販売商品の仕入原価であり、仕入原価は前期実績と今期の仕入価格を比較し、前年実績と同程度の水準が続くと見込んで原価率を見積り、売上原価を算出しております。この結果、平成29年3月期の売上原価は前年同期比15.0%増の1,457,819千円を見込んでおります。

(マーケティング事業)

売上原価については、役務提供にかかる外注委託費等が主体であり、個別案件ごとの過去実績を勘案のうえ原価率を見積り、売上原価を算出しております。この結果、平成29年3月期の売上原価は前年同期比24.2%増の29,766千円を見込んでおります。

(3) 販売費及び一般管理費、営業利益

前期実績を基として、個別費用を積み上げるとともに、事業拡大に伴う人件費の増加、売上高増加に伴う商品発送費等の変動費を積み上げた結果、販売費及び一般管理費は前年同期比15.5%増の1,411,420千円を見込んでおります。この結果、営業利益は前年同期比13.3%増の567,510千円を見込んでおります。

(4) 営業外収益及び営業外費用、経常利益

営業外損益については、経常的に発生する項目は過去実績を勘案して算出し、合理的に見込んでおります。この結果、経常利益は前年同期比11.4%増の557,800千円を見込んでおります。

(5) 特別利益及び特別損失、当期純利益

当期においては、特別損益は見込んでおりません。税引前当期純利益557,800千円より法人税額等を差し引き、当期純利益は前年同期比8.8%増の340,258千円を見込んでおります。

(2) 財政状態に関する分析

① 資産、負債及び純資産の状況

(流動資産)

当事業年度末の流動資産は1,793,948千円(前事業年度末比519,121千円増)となりました。この主な要因は、現金及び預金の増加430,258千円並びに商品の増加129,256千円があった一方、売掛金の減少53,630千円によるものです。

(固定資産)

当事業年度末の固定資産は65,341千円(前事業年度末比4,419千円増)となりました。この主な要因は、差入保証金の増加4,019千円によるものであります。

(流動負債)

当事業年度末の流動負債は391,430千円(前事業年度末比511千円増)となりました。この主な要因は、買掛金の増加25,152千円、1年内返済予定の長期借入金の減少10,000千円、未払金の増加16,174千円、「その他」の減少35,263千円によるものであります。

(固定負債)

当事業年度末の固定負債は7,673千円(前事業年度末比873千円減)となりました。この主な要因は、繰延税金負債の減少942千円によるものであります。

(純資産)

当事業年度末の純資産は1,460,185千円(前事業年度末比523,903千円増)となりました。この主な要因は、資本金及び資本剰余金の増加がそれぞれ105,570千円、利益剰余金の増加312,763千円によるものであります。

② キャッシュ・フローの状況

当事業年度における現金及び現金同等物(以下「資金」という)の残高は期首残高より430,258千円増加し、1,317,865千円となりました。

当事業年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動によるキャッシュ・フローは237,966千円の収入となりました。この主な要因は、税引前当期純利益が498,558千円、売上債権の減少額が53,630千円、たな卸資産の増加額が129,600千円、仕入債務の増加額が25,152千円、法人税等の支払額が197,060千円となったことによるものであります。

(投資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・フローは8,848千円の支出となりました。この主な要因は、有形固定資産の取得による支出が3,346千円、敷金及び保証金の差入による支出が4,000千円となったことによるものであります。

(財務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・フローは201,140千円の収入となりました。この主な要因は、長期借入金の返済による支出が10,000千円、株式の発行による収入が211,140千円となったことによるものであります。

(参考) キャッシュ・フロー関連指標の推移

	平成24年3月期	平成25年3月期	平成26年3月期	平成27年3月期	平成28年3月期
自己資本比率 (%)	30.6	41.2	66.3	70.1	78.5
時価ベースの自己資本比率 (%)	—	—	—	—	304.1
キャッシュ・フロー対有利子負債比率 (年)	—	—	—	2.3	—
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	—	—	—	1,391.2	10,001.1

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：キャッシュ・フロー／利払い

(注1) 平成27年3月期以前の時価ベースの自己資本比率については、当社株式が非上場であったため、記載しておりません。

(注2) 平成24年3月期及び平成25年3月期については、キャッシュ・フロー計算書を作成していないため、キャッシュ・フロー対有利子負債比率及びインタレスト・カバレッジ・レシオを記載しておりません。

(注3) 平成26年3月期は連結キャッシュ・フロー計算書を作成していたため、キャッシュ・フロー計算書は作成しておりません。したがって、平成26年3月期のキャッシュ・フロー対有利子負債比率及びインタレスト・カバレッジ・レシオは記載しておりません。

(注4) 平成28年3月期については、有利子負債が存在しないため、キャッシュ・フロー対有利子負債比率を記載しておりません。

(注5) 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6) 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。

(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、創業以来、財務体質の強化並びに将来の事業展開に備えるため、配当可能利益を全額内部留保とし、配当を実施しておりません。当面は内部留保の充実に注力する方針ですが、株主に対する利益還元を重要な経営目標と認識しております。今後は、事業規模や収益が安定成長段階に入ったと判断された時点で、経営成績・財政状態を勘案しながら、配当による株主への利益還元に努める所存であります。当期は無配とし、次期の配当につきましては内部留保の充実の観点から無配とする予定であります。

剰余金を配当する場合には、期末配当の年1回を基本的な方針としており、期末配当の決定機関は株主総会となっております。また、当社は会社法第454条第5項に規定する中間配当制度を採用しており、中間配当を取締役会の決議によって行うことができる旨を定款に定めております。内部留保資金につきましては、今後予想される経営環境の変化に対応すべく、企業体質の強化及び将来の事業展開のための財源として利用していく予定であります。

なお、期末配当の基準日は毎年3月31日、中間配当の基準日は毎年9月30日としております。

(4) 事業等のリスク

当社の経営成績、財務状況等に影響を与え、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項には、以下のようなものがあります。当社はこれらのリスク発生の可能性を認識した上で、発生の回避及び発生した場合の対応に努める方針であります。

なお、文中の将来に関する事項は、決算短信発表日現在において当社が判断したものであり、不確実性を内在しているため実際の結果と異なる可能性があるとともに、将来において発生の可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。

① 食品の安全性について

当社は、主力事業である健康食宅配サービス『ミールタイム』において、エネルギーや塩分、たんぱく質等をコントロールした食品を販売しております。消費者の「食」の安全に対する意識が極めて高くなっている中で、当社商品の製造におきましても「食品衛生法」等を遵守した衛生管理・品質管理等を徹底し、食中毒の発生防止に取り組んでおります。

しかしながら、生産者や流通過程等による異物混入や虚偽表示等の事故・事件が発生した場合には、お客様の食品一般に対する不信感や当社商品に対する信頼・信用の毀損により、当社の業績及び財務状況等に影響を及ぼす可能性があります。

② 個人情報管理について

当社は、お客様の個人情報を多数保有しております。当社では、個人情報に関する法律をはじめとする法令諸規則を遵守すべく、個人情報の取り扱いに際し、「個人情報保護規程」を制定し、遵守することで個人情報を適正に保護管理するための社内体制を構築しております。また、プライバシーマークの認証を取得・更新し、情報漏洩の防止及び情報管理体制の強化に努めております。

しかしながら、個人情報の漏洩や不正使用等の事態が生じた場合には、当社のイメージ悪化、金銭的な補償の発生等により、当社の業績及び財務状況等に影響を及ぼす可能性があります。

③ 会員数について

当社の主たるサービスである健康食宅配サービス『ミールタイム』の売上は、売上高(平成28年3月期)の91.5%を占めております。また、『ミールタイム』の累計会員数は平成28年3月末で182千名となっております。

『ミールタイム』の会員数は、当社の売上高に大きな影響があることから、当社では新規会員の獲得活動に注力するほか、顧客満足度の向上を通じたリピート率の向上にも努めております。

しかしながら、『ミールタイム』の会員数拡大に関する施策が計画どおり進捗しなかった場合、あるいは顧客満足度の低下に伴いリピート率が減少するなどした場合には、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。

④ 紹介ネットワーク数について

健康食宅配サービス『ミールタイム』は、主として紹介ネットワークからのカタログ配布により会員を獲得しております。紹介ネットワーク拡大に関する施策が計画どおり進捗しない場合、紹介ネットワークからお客様へのカタログ配布がなされない場合、あるいは当社ブランドイメージの低下に伴う紹介ネットワークの解約が増加するなどした場合には、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。

⑤ 競合について

健康志向の高い現在において、健康食の宅配会社が多く存在しており、また新規参入する企業も増加しております。その中で当社は、健康になりたい方向けにエネルギーや塩分、たんぱく質等をコントロールした食品を販売するとともに、社員のうち多数を占めている栄養士による電話での栄養相談を受けて健康改善をサポートするという独自性を打ち出すことで、当社商品の販売拡大、ひいては企業価値の増大に努めております。

しかしながら、商品の品質面・価格面等における競争上の優位性が確保されない場合には、当社の業績及び財務状況等に影響を及ぼす可能性があります。

⑥ 法的規制について

当社は、事業の遂行にあたって、食品安全基本法、食品衛生法、不当景品類及び不当表示防止法(景品表示法)、健康増進法、食品表示法、特定商取引に関する法律(特定商取引法)、特定電子メールの送信の適正化等に関する法律(特定電子メール法)、個人情報の保護に関する法律(個人情報保護法)等の法的規制の適用を受けております。

当社は、役員員に対するコンプライアンスの周知徹底や教育の実施等、これらの法令の遵守に努めておりますが、将来的に当社が規制を受けている法令の変更や新たな法令の施行等があった場合は、当社の事業活動が制限される可能性があります。

また、当社では、関係機関に自主的に働きかけ、関連法令等の遵守についての指導を受けることによって、社内における管理体制を構築しております。

しかしながら、当社健康食通販カタログ『ミールタイム』における掲載記事や広告について適正性に疑義が生じるような事態が発生した場合や、そのような報道がなされた場合には、当社に対する信用力が低下し、当社の事業展開及び業績に影響を与える可能性があります。

⑦ 特定人物への依存について

当社の代表取締役である阿部公祐は、経営ビジョン・方針の提示やそれに基づいた事業戦略の策定をはじめ、中期経営計画の立案及び推進、新規事業の立案及び推進の中心的な役割を担っております。

当社は事業拡大に応じて、代表取締役に過度に依存しない経営体制を構築すべく権限の委譲等を進めておりますが、何らかの理由により代表取締役の業務継続が困難となった場合には、当社の事業及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

⑧ 小規模組織について

当社は本書提出日現在、役員7名(取締役4名、監査役3名)、従業員52名と小規模な組織であり、業務執行体制もこれに応じたものとなっております。当社は今後の急速な事業拡大に応じて、従業員の育成、人員の採用を行うとともに業務執行体制の充実を図っていく方針であります。これらの施策が適時適切に進行しなかった場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑨ 人材の確保及び育成について

当社は、上記のとおり現時点においては小規模組織ですが、今後の事業拡大により受注の獲得機会が増加した場合、受注規模に応じた営業人員の確保が必要となります。当社は今後の事業拡大に応じて必要な人材の確保と育成に努めていく方針であります。必要な人員の確保が計画どおり進まなかった場合又は人員の流出が生じた場合には、競争力の低下や事業拡大の制約要因が生じる可能性があり、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑩ 大規模災害等の及ぼす影響について

当社の本社がある首都圏において大規模地震などが発生し、本社機能が麻痺した場合、当社の事業の継続が困難な状況に陥る可能性があります。また、自然災害以外の理由によっても、大規模停電や断水などの社会インフラの停止が発生した場合には、当社の業績や財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

⑪ システム障害について

当社がインターネットを通じて運営している健康食通販サイト『ミールタイム』は、健康食宅配事業の重要な役割を担っており、事業の安定的な運用のためのシステム強化及びセキュリティ対策を行っております。

しかしながら、地震、火災などの自然災害、事故、停電など予期せぬ事態の発生によって、当社設備又はネットワークに障害が発生した場合には、当社の営業活動に重大な影響を及ぼす可能性があります。

また、当社もしくはインターネット・サービス・プロバイダーのサーバーが何らかの原因によって作動不能となる、外部からの不正な手段によるサーバーへの侵入などの犯罪や過誤によるネットワーク障害が発生するなどの可能性があります。これらの障害が発生した場合には、当社に直接的損害が生じるほか、当社に対する訴訟や損害賠償請求が生じるなど、当社の事業及び業績並びに企業としての社会的信用に影響を及ぼす可能性があります。

⑫ 需要予測に基づく仕入れについて

当社では、在庫切れによる販売機会ロスの回避や一括仕入による原価率の低減を図るために、過去の販売実績や需要予測に基づいて商品の仕入れを行い、在庫として保有しております。実際の受注が需要予測を下回った場合には、当社に過剰在庫が発生して商品評価損を計上することとなり、当社の業績及び財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

⑬ 仕入価格の高騰について

当社では、MFD事業において商品の仕入を行っております。当該商品は外部委託先において製造しており、製造時に使用される原材料は、天候不順による農作物の不作等により原材料費が上昇する可能性があります。また、わが国の人口減少や昨今の労働力不足により、商品製造に従事する人員の確保に要する労働費が上昇する可能性があります。さらに、原油価格の上昇等により、石油製品である包装材料や弁当容器類の価格上昇が生じる可能性があります。これらの理由により、商品の仕入価格が高騰した場合、当社の業績及び財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

⑭ 製造委託先への依存について

当社で販売している商品は、主に製造委託先2社(トオカツフーズ株式会社、株式会社アサヒケーターリング)からの仕入に依存しており、当社の仕入高に占める割合は平成28年3月期で95.5%となっております。これまで同様、両社を含む各取引先との良好な関係を維持・継続していく方針であります。両社との取引基本契約は、双方とも6ヶ月前の事前告知の上解除することが可能となっているほか、以下のような事由を即時解除事由として定めております。

- ・いずれかの当事者が、差押、会社の整理もしくは再生・更生手続の開始、もしくは破産の申立等を行った場合、及び契約に違反した場合

- ・監督官庁から営業の停止、または営業免許もしくは営業登録の取消処分を受けた場合

- ・資産・信用状態が悪化し、またはその恐れがあると認められる相当の事由がある場合

提出日現在において当社との間で、当該契約に定められている契約解除条項に該当する事実はありません。

しかしながら、製造委託先の経営方針の変更あるいは何らかの事情により、製造委託先が当社商品の製造を継続することが困難となった場合、委託先の選定・変更に伴う一時的な製造の中断など、当社の業績及び財務状況に重大な影響を及ぼす可能性があります。

⑮ 保管・配送委託先への依存について

当社は、商品の受入・検品・保管・仕分・梱包・発送を倉庫業者1社(株式会社サネット)に、お客様へのお届けを宅配事業者1社(ヤマト運輸株式会社)に委託しております。

委託先の操業停止の事象によりそれらの業務ができなくなった場合、代替する事業者を選定するまでの間、当社商品の出荷が困難となる可能性があり、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑯ 電力供給について

当社は、冷凍商品を取り扱っているため、商品の製造後、出荷されるまでの間、冷凍倉庫に保管する体制をとっております。予想を超える電力不足により電力供給が滞った場合、商品の保全が困難となる可能性があり、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑰ 新規事業について

当社は、ヘルスケア総合企業を目指しており、今後も積極的に新たなビジネスを開拓していく方針であります。しかしながら、事業が確立するまでには当初想定した以上の時間を要する場合があります、事業推進や投資回収が当初計画どおりに進まない可能性があります。

⑱ 配当政策について

当社は、株主に対する利益還元を重要な経営課題と認識しており、経営成績及び財政状態を勘案し、利益還元政策を決定していく所存であります。

しかしながら、当社は継続して当期純利益を計上しておりますが、いまだ内部留保が充実しているとはいえ、創業以来配当を行っておりません。また、当社は現在、成長過程にあると考えており、内部留保の充実を図り、新規事業の立ち上げや既存事業の更なる拡大のための投資等に充当することが、株主に対する最大の利益還元につながると考えております。

将来的には、各期の経営成績及び財政状態を勘案しながら株主への利益還元を検討していく方針ではありますが、現時点において配当実施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。

⑱ 資金使途について

平成27年6月の公募増資による調達資金の使途については、当社のMFD事業及びマーケティング事業の業容拡大のための人材の採用活動費及び人件費に充当する予定であります。加えて、当社の認知度の向上及び顧客獲得のために要する広告宣伝費に充当する予定であります。平成28年3月期中にその一部を充当しており、未充当分については平成29年3月期及び平成30年3月期に充当する予定であります。

しかしながら、急速に変化する経営環境へ柔軟に対応していくため、現時点における資金使途計画以外の使途へ充当する可能性があります。また、当初の計画に沿って資金を使用したとしても、想定どおりの投資効果を上げられない可能性もあります。

⑳ 新株発行による資金調達について

当社は成長意欲を有しており、将来の急速な事業規模の拡大に伴い、増資を中心とした資金調達を機動的に実施していく可能性があります。その場合には、発行済株式数が増加することにより、1株当たりの株式価値が希薄化する可能性があります。

㉑ 新株予約権の行使による株式価値の希薄化について

当社は、当社取締役及び従業員の業績向上へのインセンティブを高めることを狙いとして、ストック・オプション制度を採用しております。会社法の規定に基づき、株主総会の承認を受け、当社取締役及び従業員に対して新株予約権を付与しております。

本書提出日現在における当社の発行済株式総数は6,348,900株であり、これら新株予約権の権利が行使された場合は、新たに株式126,600株が発行され、当社の1株当たりの株式価値は希薄化する可能性があります。また、今後も同様のインセンティブ・プランを継続する可能性があります。従いまして、今後付与される新株予約権が行使された場合にも、当社の1株当たりの株式価値は希薄化する可能性があります。

2. 経営方針

(1) 会社の経営の基本方針

当社は、MFD事業(健康食宅配事業)及びマーケティング事業(カタログ誌面の広告枠販売、サンプリング等の業務受託、健康食レシピ情報サイトの運営)を展開しております。これら2つの事業は相互に関連しており、独自のビジネスモデルを構築しております。MFD事業で構築した紹介ネットワークを活用し、マーケティング事業においてサンプリング業務を行うなど、収益源を多様化させております。

当社は、下記のビジョン及び経営理念を企業理念として掲げております。

〈ビジョン〉

一人でも多くのお客様に健康で楽しい食生活を提案し、豊かな未来社会に貢献します

〈経営理念〉

お客様の健康を心から願う企業であり続けます

当社は、単に食事を宅配するだけでなく、生活習慣病患者やその予備軍の食事管理(食事コントロール)が必要な方々をターゲットとして、血液検査結果を改善して健康になることを目指したソリューションサービスを提供しております。この特徴を強化することによって、将来的にはヘルスケア総合企業となることを目指しております。

少子高齢化社会、外食機会の増大による生活習慣病患者の急増などから、医療費は増加しております。現状の医療費の自己負担レベルでは社会保険システムの維持は困難であります。

そこで、当社では、こうした社会状況を変革したいという理念のもと、健康増進の推進を図るためには、第一に「食事コントロール」、それでも困難な時に「医療」を行うのが望ましいという考え方を『一食二医』という当社の造語により提唱しております。『一食二医』社会を実現することでお客様の健康に貢献し、活力ある社会を実現すべく事業に取り組んでおります。

(2) 目標とする経営指標

当社は、売上高、営業利益、経常利益、売上高営業利益率及び営業活動によるキャッシュ・フローを重視しております。企業価値向上のためには、付加価値の高い商品及びサービスを提供し続けることが重要であると考えており、売上高の増大を図るとともにコスト管理を徹底することで、売上高、営業利益及び経常利益の継続的な成長、売上高営業利益率の向上並びに営業活動によるキャッシュ・フローの確保に努めてまいります。

(3) 中長期的な会社の経営戦略

当社が掲げている『一食二医』社会の実現に向けて、一人でも多くのお客様に健康で楽しい食生活を提案し、豊かな未来社会の実現に貢献すべく、付加価値の高い商品及びサービスの提供に取り組んでまいります。

当社では、外部環境の変化に強い事業ポートフォリオを構築するため、既存事業の更なる成長と今後の成長の柱となる新規事業の立ち上げに注力することで収益源の多様化を図り、将来的にはヘルスケア総合企業を目指してまいります。

(4) 会社の対処すべき課題

当社は、ヘルスケア総合企業を目指して、お客様に満足度の高い商品及びサービスを提供することにより、中長期的には更なる収益力の向上を図る観点から、次の事項を重点施策として取り組む必要があると判断しております。

① 「栄養士おまかせ定期便」顧客数の拡大

当社は、お客様の健康状態の改善、特に血液検査の数値を改善していただくことを目指しており、そのためには当社の健康食を継続的にご利用いただくことが効果的であると考えております。

当社では、ご注文の電話に必ず栄養士が対応し、お客様一人ひとりの身体に合った商品を当社の栄養士が選んでお届けしており、さらには栄養士が直接電話でのカウンセリングも随時受け付けている点で競合他社との差別化を図っております。

当社では、電話による注文受付とは別に、お客様に手間なく当社の商品を継続購入していただくことで健康改善につなげていただけるよう、「栄養士おまかせ定期便」という定期購入サービスを提供しております。

定期購入を利用するお客様を増加させること及び離脱率を低下させることで、当社商品の購入数の増加が見込まれます。定期購入をしていただくことで、お客様の健康改善に貢献できるとともに、当社の売上・利益が増加し、業績にも大きく影響いたします。当社は従来どおり定期購入顧客数の拡大を目指しております。

② 紹介ネットワークの拡大・深耕

当社は、紹介ネットワークを通じて健康食通販カタログ『ミールタイム』を配布しており、お客様を獲得するための主たる手段となっております。紹介ネットワークにおいて、いかに当社のカタログを患者様に配布いただくかによって、当社の新規顧客数が大きく左右され、業績にも大きく影響いたします。当社は従来どおり紹介ネットワークを拡大していくとともに、各紹介ネットワークにおいてカタログを配布いただくような働きかけを強化してまいります。

③ 顧客層の拡大

当社は、健康改善したい方を主要な顧客ターゲットとしております。それゆえ、顧客層は必然的に健康状態に疑義がある方が多いと推測される高齢のお客様に偏っているのが現状であります。

会社規模を拡大していくには、現状手薄となっている若年層のお客様を取り込んでいく必要があると考えております。また、健康状態に疑義がある方のみでなく、疾病予防の観点から、健康な方もお客様として取り込んでいく必要があると考えております。今後、これらに対する施策に取り組み、更なる収益獲得機会の拡大を図ってまいります。

④ 商品開発の充実

当社は、糖尿病・脂質異常症・高血圧・痛風・メタボの方向けの「ヘルシー食」「ヘルシー食多め」、腎臓病・糖尿病性腎症・透析の方向けの「たんぱく質調整食」、咀嚼・嚥下が困難な方向けの「ケア食」を大きな分類として、商品を販売しております。

しかしながら、商品分類によっては商品の品揃えが充実していないこと、商品に使用されている食材の多様性・美味しさについて改善の余地があることなど商品価値を向上すべき点は少なくありません。これらを改善していくことで、今後お客様の満足につながる商品開発に取り組んでまいります。

⑤ コスト削減

当社は、商品販売価格の大幅値下げを行うなど、価格面でも顧客満足の向上に努めており、今後もこの方針で取り組んでいくものと考えております。それに対応すべく当社としては、コスト削減を徹底することにいたしており、具体的には委託先企業との価格交渉、外部委託業務の内製化、一般経費の削減等を検討しております。

⑥ 人材教育体制の強化

人材の確保は、売上や顧客数、紹介ネットワーク数の増加、業務効率化の推進等の、業績向上の大きな要因となっております。採用した人材は、技術、知識を十分に兼ね備えた人材として教育できる体制を整えており、能力の向上を目的とした社内研修、外部からの講師を招いての講演会も積極的に行っております。今後も当社の業容の拡大に合わせた教育体制をさらに発展させてまいります。さらに、従業員のスキルにあったカリキュラムを構築し、全従業員がさらにステップアップできる教育体制を強化してまいります。

3. 会計基準の選択に関する基本的な考え方

当社は、財務諸表の期間比較可能性及び企業間の比較可能性を考慮し、当面は、日本基準で財務諸表を作成する方針であります。

なお、IFRS（国際財務報告基準）の適用につきましては、国内外の諸情勢を考慮の上、適切に対応していく方針であります。

4. 財務諸表

(1) 貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (平成27年3月31日)	当事業年度 (平成28年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	887,606	1,317,865
売掛金	219,124	165,493
商品	120,171	249,428
仕掛品	—	274
貯蔵品	1,008	1,077
前払費用	27,778	35,272
繰延税金資産	17,362	18,796
その他	1,954	5,886
貸倒引当金	△181	△147
流動資産合計	1,274,826	1,793,948
固定資産		
有形固定資産		
建物	21,445	21,685
減価償却累計額	△13,074	△14,818
建物(純額)	8,370	6,866
工具、器具及び備品	13,456	9,505
減価償却累計額	△10,720	△5,936
工具、器具及び備品(純額)	2,735	3,569
有形固定資産合計	11,106	10,435
無形固定資産		
商標権	489	2,588
ソフトウェア	9,484	5,238
その他	111	1,610
無形固定資産合計	10,086	9,437
投資その他の資産		
敷金	30,814	30,814
差入保証金	7,597	11,616
繰延税金資産	—	1,609
その他	1,317	1,427
投資その他の資産合計	39,729	45,468
固定資産合計	60,922	65,341
資産合計	1,335,748	1,859,289

(単位：千円)

	前事業年度 (平成27年3月31日)	当事業年度 (平成28年3月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	89,322	114,474
1年内返済予定の長期借入金	10,000	—
未払金	105,131	121,306
未払費用	14,102	14,446
未払法人税等	112,581	112,420
前受金	—	1,700
預り金	4,327	5,317
賞与引当金	16,673	18,248
その他	38,780	3,516
流動負債合計	390,919	391,430
固定負債		
繰延税金負債	942	—
資産除去債務	7,604	7,673
固定負債合計	8,547	7,673
負債合計	399,466	399,104
純資産の部		
株主資本		
資本金	165,450	271,020
資本剰余金		
資本準備金	115,450	221,020
資本剰余金合計	115,450	221,020
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	655,382	968,145
利益剰余金合計	655,382	968,145
株主資本合計	936,282	1,460,185
純資産合計	936,282	1,460,185
負債純資産合計	1,335,748	1,859,289

(2) 損益計算書

	(単位：千円)	
	前事業年度 (自 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日)	当事業年度 (自 平成27年4月1日 至 平成28年3月31日)
売上高	2,668,506	3,015,283
売上原価		
商品期首たな卸高	189,702	120,171
当期商品仕入高	1,128,589	1,439,091
合計	1,318,291	1,559,262
他勘定振替高	4,382	17,780
商品期末たな卸高	120,171	249,428
商品売上原価	1,193,737	1,292,054
売上総利益	1,474,769	1,723,229
販売費及び一般管理費		
運賃	233,365	281,198
広告宣伝費	146,203	201,026
保管料	155,135	172,675
貸倒引当金繰入額	181	44
役員報酬	75,852	91,440
給料及び手当	160,571	167,335
賞与引当金繰入額	16,673	18,248
地代家賃	40,040	41,042
減価償却費	8,712	8,781
支払手数料	79,490	99,996
その他	119,766	140,608
販売費及び一般管理費合計	1,035,992	1,222,399
営業利益	438,776	500,830
営業外収益		
受取利息	155	242
受取手数料	654	525
受取補償金	167	10,820
その他	29	299
営業外収益合計	1,006	11,887
営業外費用		
支払利息	308	23
株式公開費用	2,000	12,125
その他	—	0
営業外費用合計	2,308	12,150
経常利益	437,475	500,567
特別損失		
固定資産除却損	—	2,009
特別損失合計	—	2,009
税引前当期純利益	437,475	498,558
法人税、住民税及び事業税	182,470	189,782
法人税等調整額	△4,765	△3,986
法人税等合計	177,704	185,795
当期純利益	259,770	312,763

(3) 株主資本等変動計算書

前事業年度(自 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日)

(単位：千円)

	株主資本					株主資本合計	純資産合計
	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	165,450	115,450	115,450	395,611	395,611	676,511	676,511
当期変動額							
新株の発行							
当期純利益				259,770	259,770	259,770	259,770
当期変動額合計	—	—	—	259,770	259,770	259,770	259,770
当期末残高	165,450	115,450	115,450	655,382	655,382	936,282	936,282

当事業年度(自 平成27年4月1日 至 平成28年3月31日)

(単位：千円)

	株主資本					株主資本合計	純資産合計
	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	165,450	115,450	115,450	655,382	655,382	936,282	936,282
当期変動額							
新株の発行	105,570	105,570	105,570			211,140	211,140
当期純利益				312,763	312,763	312,763	312,763
当期変動額合計	105,570	105,570	105,570	312,763	312,763	523,903	523,903
当期末残高	271,020	221,020	221,020	968,145	968,145	1,460,185	1,460,185

(4) キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日)	当事業年度 (自 平成27年4月1日 至 平成28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	437,475	498,558
減価償却費	8,712	8,781
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	33	△33
賞与引当金の増減額 (△は減少)	2,358	1,575
受取利息及び受取配当金	△155	△242
支払利息	308	23
固定資産除却損	—	2,009
売上債権の増減額 (△は増加)	10,316	53,630
たな卸資産の増減額 (△は増加)	70,408	△129,600
仕入債務の増減額 (△は減少)	△6,730	25,152
その他	47,720	△25,032
小計	570,448	434,822
利息及び配当金の受取額	128	223
利息の支払額	△192	△18
法人税等の支払額	△141,567	△197,060
営業活動によるキャッシュ・フロー	428,817	237,966
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	△2,280	△3,346
無形固定資産の取得による支出	△3,185	△1,392
敷金及び保証金の差入による支出	△3,212	△4,000
敷金及び保証金の回収による収入	1,520	—
その他	△1,752	△109
投資活動によるキャッシュ・フロー	△8,909	△8,848
財務活動によるキャッシュ・フロー		
長期借入金の返済による支出	△32,512	△10,000
株式の発行による収入	—	211,140
財務活動によるキャッシュ・フロー	△32,512	201,140
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	387,395	430,258
現金及び現金同等物の期首残高	500,211	887,606
現金及び現金同等物の期末残高	887,606	1,317,865

(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。

(セグメント情報等)

(セグメント情報)

1. 報告セグメントの概要

(1) 報告セグメントの決定方法

当社の報告セグメントは、当社の構成単位のうち分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が、経営資源の配分の決定及び業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているものであります。

当社は、本社にサービス別の事業部を置き、各事業部は取り扱う商品及びサービスについて包括的な戦略を立案し、事業活動を展開しております。

したがって、当社は事業部を基礎とした商品及びサービス別セグメントから構成されており、「MFD事業」及び「マーケティング事業」の2つを報告セグメントとしております。

(2) 各報告セグメントに属する製品及びサービスの種類

「MFD事業」は、主に通信販売による健康食の宅配、健康食通販カタログの発行を行っております。

「マーケティング事業」は、主に自社媒体や医療機関とのネットワークを活用して、食品メーカー等に対するマーケティング支援サービスを提供しております。

2. 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額の算定方法

報告されている事業セグメントの会計処理の方法は、「重要な会計方針」における記載と概ね同一であります。

3. 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額に関する情報

前事業年度(自 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日)

(単位：千円)

	報告セグメント			合計	調整額 (注)1	財務諸表 計上額 (注)2
	MFD	マーケ ティ ング	計			
売上高						
外部顧客への売上高	2,391,067	277,439	2,668,506	2,668,506	—	2,668,506
セグメント間の 内部売上高又は振替高	—	—	—	—	—	—
計	2,391,067	277,439	2,668,506	2,668,506	—	2,668,506
セグメント利益	431,744	208,046	639,791	639,791	△201,014	438,776
セグメント資産	307,434	70,590	378,024	378,024	957,723	1,335,748
その他の項目						
減価償却費	6,692	870	7,563	7,563	1,148	8,712
有形固定資産及び 無形固定資産の増加額	3,185	—	3,185	3,185	4,590	7,775

(注) 1. 調整額は、以下のとおりであります。

- (1) セグメント利益の調整額は全社費用△201,014千円であります。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。
- (2) セグメント資産の調整額は、報告セグメントに帰属しない当社での現金及び預金並びに管理部門に係る資産であります。
- (3) 減価償却費の調整額は、全社資産に係る減価償却費であります。
- (4) 有形固定資産及び無形固定資産の増加額の調整額4,590千円は、工具、器具及び備品、本社設備投資額並びに資産除去債務に対応する資産であります。

2. セグメント利益は、財務諸表の営業利益と調整を行っております。

当事業年度(自 平成27年4月1日 至 平成28年3月31日)

(単位：千円)

	報告セグメント			合計	調整額 (注)1	財務諸表 計上額 (注)2
	MFD	マーケ ティング	計			
売上高						
外部顧客への売上高	2,772,780	242,503	3,015,283	3,015,283	—	3,015,283
セグメント間の 内部売上高又は振替高	—	—	—	—	—	—
計	2,772,780	242,503	3,015,283	3,015,283	—	3,015,283
セグメント利益	598,682	180,329	779,012	779,012	△278,181	500,830
セグメント資産	392,395	66,565	458,961	458,961	1,400,328	1,859,289
その他の項目						
減価償却費	6,771	800	7,571	7,571	1,210	8,781
有形固定資産及び 無形固定資産の増加額	1,699	1,610	3,310	3,310	4,641	7,951

(注) 1. 調整額は、以下のとおりであります。

- (1) セグメント利益の調整額は全社費用△278,181千円であります。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。
 - (2) セグメント資産の調整額は、報告セグメントに帰属しない当社での現金及び預金並びに管理部門に係る資産であります。
 - (3) 減価償却費の調整額は、全社資産に係る減価償却費であります。
 - (4) 有形固定資産及び無形固定資産の増加額の調整額4,641千円は、工具、器具及び備品、本社設備投資額並びに商標権であります。
2. セグメント利益は、財務諸表の営業利益と調整を行っております。

(関連情報)

1. 製品及びサービスごとの情報

セグメント情報に同様の情報を開示しているため、記載を省略しております。

2. 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦以外の外部顧客への売上高がないため、該当事項はありません。

(2) 有形固定資産

本邦以外に所在している有形固定資産がないため、該当事項はありません。

3. 主要な顧客ごとの情報

外部顧客への売上高のうち、損益計算書の売上高の10%以上を占める相手先がないため、記載を省略しております。

(報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報)

該当事項はありません。

(報告セグメントごとののれんの償却額及び未償却残高に関する情報)

該当事項はありません。

(報告セグメントごとの負ののれん発生益に関する情報)

該当事項はありません。

(持分法損益等)

該当事項はありません。

(1株当たり情報)

	前事業年度 (自 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日)	当事業年度 (自 平成27年4月1日 至 平成28年3月31日)
1株当たり純資産額	155.39円	230.84円
1株当たり当期純利益金額	43.11円	49.99円
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額	—	48.91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、新株予約権の残高がありますが、当社株式は非上場であるため期中平均株価が把握できませんので、記載しておりません。
2. 当社は、平成27年2月1日付けで普通株式1株につき普通株式30株の割合で株式分割を行っております。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株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益金額を算定しております。
3. 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の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前事業年度 (自 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日)	当事業年度 (自 平成27年4月1日 至 平成28年3月31日)
1株当たり当期純利益金額		
当期純利益(千円)	259,770	312,763
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(千円)	259,770	312,763
普通株式の期中平均株式数(株)	6,025,500	6,256,648
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額		
当期純利益調整額(千円)	—	—
普通株式増加数(株)	—	138,073
(うち新株予約権(株))	—	(138,073)
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	平成26年3月12日 取締役会決議の新株予約権 5,670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。

	前事業年度 (平成27年3月31日)	当事業年度 (平成28年3月31日)
純資産の部の合計額(千円)	936,282	1,460,185
純資産の部の合計額から控除する金額(千円)	—	—
普通株式に係る期末の純資産額(千円)	936,282	1,460,185
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)	6,025,500	6,325,500

(重要な後発事象)

該当事項はありません。