

フォーバル

8275 東証 1 部

<http://www.forval.co.jp/investor/>

2017 年 1 月 11 日 (水)

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 フィスコアナリスト
清水 さくら

[企業情報はこちら >>>](#)

■ 中小企業向けのコンサルティング事業が成長をけん引

(1) 8 期連続 20% 台以上の営業利益増益率

フォーバル<8275>は、IP 統合システム、情報セキュリティ、Web 構築などの情報通信コンサルティングと、総合コンサルティング、海外進出、人材・教育、環境、事業承継などの経営コンサルティングを主に行っている会社。従来は情報通信機器の卸売販売を主に行っていたが、2000 年代半ばに大きな売上・利益減に直面し、アイコンサービスを主軸としたコンサルティング業態に転換。このビジネスモデルの転換が成功、2016 年 3 月期まで営業利益は 8 期連続の増益で每期 20% 台以上の増益率を達成している。

(2) アイコンサービスと次世代経営コンサルティング事業がけん引

同社は、情報分野のコンサルティングを主としたアイコンサービスを 2008 年に導入。現在のアイコンサービスは、経営のよろず相談サービス、定期訪問や通信技術を使用した遠隔サポートなどの基本セットと各種メニューを取りそろえている。同社の経営のよろず相談サービスの満足度は 83.3% までに達しており、同社のサービスへの高い支持が見て取れる。近年では、既存の情報通信分野と海外分野だけでなく、新規で環境分野と人材・教育分野にまで拡大、より幅広いサービスを提供するために次世代経営コンサルティングを開始している。全国の中小企業数や、その中で赤字経営が大きな割合を占めていることを考慮すると、同社サービスの拡大余地は大きいと考える。

(3) 第 2 四半期決算と保守的な通期業績予想

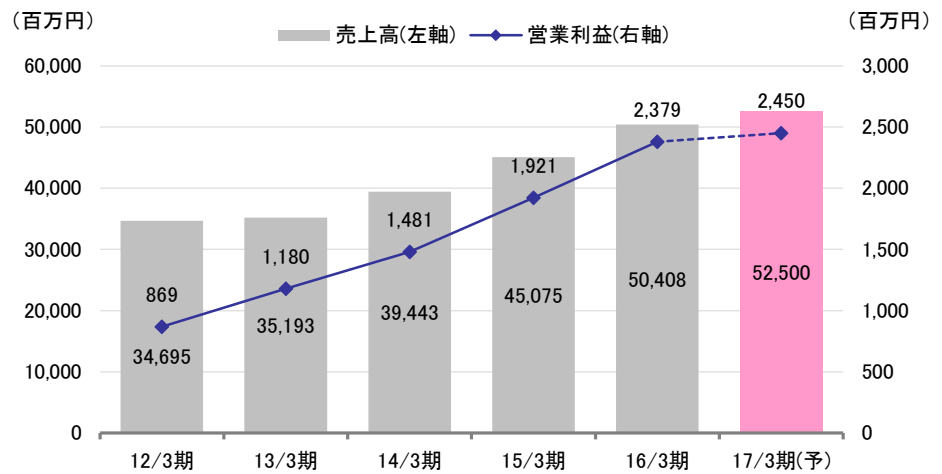
2017 年 3 月期の第 2 四半期連結業績は、売上が前年同期比 2.3% 増の 24,550 百万円、営業利益が同 31.1% 増の 1,324 百万円、経常利益が同 28.7% 増の 1,272 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 63.5% 増の 771 百万円と、大きく増収増益となった。

通期連結業績予想は、売上が 52,500 百万円（前期比 4.2% 増）、営業利益が 2,450 百万円（同 3.0% 増）で期初予想を据え置いている。過去 5 ヶ年を見ても、同社の営業利益の前期比増益率は 20% 台という驚異の水準であること、今期に特段悪化要因がないことや上期の実績が超過達成したことを考慮すると、現在の通期予想は堅めであると考えられる。

■ Check Point

- ・従来は情報通信機器の卸売販売が主軸事業だったが、10 年程前に行ったコンサルティング事業への事業転換が奏功、利益は大きく伸びている。
- ・全国の中小企業数及び赤字経営の大きな割合や同社サービスの高い満足度を考慮すると、アイコンサービス及び次世代経営コンサルティング事業の拡大余地は大きい。
- ・2017 年 3 月期の連結業績予想は売上高 52,500 百万円、営業利益 2,450 百万円としているが、これらは超過達成する可能性がある。なお、今期は 9 期連続の増益となる見込み。

業績推移



■ 会社概要

情報通信の分野でユーザーの視点から「新しいあたりまえ」を創出

(1) 沿革

電気通信機器、コンピュータ、端末機器の販売、設置工事等を事業目的とした新日本工販株式会社として、1980年に設立された。1988年に、創業者社長であった現代表取締役会長大久保秀夫（おおくぼひでお）氏が第1回アントレプレナー大賞を受賞したほか、当時の日本最短記録で店頭登録銘柄として株式公開。1991年には、「For Social Value」から着想を得て現在の社名の株式会社フォーバルに商号を変更した。2008年に総合ITコンサルティングサービス「アイコン」を提供開始した。2014年1月に東証2部へ市場変更、同年10月に1部に指定された。

創業以来、同社は情報通信の分野でユーザーの視点から「新しいあたりまえ」を創出することに注力してきた。創業当時の電話機の自由化から始まり、市外料金の値下げ、国際料金の値下げ、市内料金の値下げに続き、回線基本料の自由化、法人携帯電話の普及と通話料金の更なる削減を目標に挑戦。現在は、「中小・中堅企業の利益に貢献する」と明確な目的を設定し、コンサルティングファームへの進化を掲げ、アイコンサービスのほか、次世代経営コンサルティング事業で中小企業に経営技術を伝授している。



フォーバル

8275 東証 1 部

<http://www.forval.co.jp/investor/>

2017 年 1 月 11 日 (水)

沿革

年月	沿革
1980年 9月	電気通信機器、コンピュータ及び端末機器販売、設置工事及び保守管理を事業目的として、東京都新宿区高田馬場に「新日本工販(株)」(現(株)フォーバル)を設立
1987年 9月	東京都渋谷区にNCC サービスセンター開設
1988年11月	日本最短記録(当時)で店頭登録銘柄として株式を公開(現 ジャスダック/証券コード: 8275)
1991年10月	社名を「新日本工販(株)」から「(株)フォーバル」に変更
1995年 4月	第三電電構想を実現するため、「(株)フォーバルテレコム」を設立。国際電話サービス事業へ進出
2000年11月	(株)フォーバルテレコムが東証マザーズに上場(証券コード: 9445)
2002年 2月	ソフトバンクグループのビー・ビー・テクノロジー(株)と「ビー・ビー・コミュニケーションズ(株)」を設立
2003年10月	IP 電話&ブロードバンドサービス「FT フォン」サービスをスタート
2004年 8月	文房具・オフィス用品が、インターネット・FAX で簡単に注文できるオンラインショップ「i-BOX」をスタート
2006年 5月	(株)プロセス・マネジメントを設立
2007年 3月	(株)フリードと業務提携
2008年 4月	保守・サポートサービスを統合し、新たに、顧客の問題解決を付加した総合 IT コンサルティングサービス「アイコン」を提供開始
2009年 2月	(株)フリード(現フォーバル・リアルストレート(9423))を子会社化
2009年 6月	ホワイトビジネスフォンバック(WBP)をスタート
2010年 5月	カンボジアのプノンペンに現地法人 FORVAL (CAMBODIA) CO.,LTD. を設立
2010年10月	「ツーウェイスマート」をスタート
2011年 7月	鹿児島コミュニケーションセンターを開設
2011年 7月	インドネシアのジャカルタに現地法人 PT. FORVAL INDONESIA を設立
2011年 8月	ベトナムのホーチミンに現地法人 FORVAL VIETNAM CO., LTD. を設立
2012年 3月	ミャンマーのヤンゴンにミャンマー駐在員事務所(ヤンゴンオフィス)を開設
2012年 4月	IP 統合ソリューション「SWIFTBOX(スイフトボックス)」を発売 IP 電話システム(IP-PBX)とオールインワン型ネットワークセキュリティシステム(UTM)を融合した IP 統合ソリューションを世界に先駆け開発
2013年 2月	FORVAL MYANMER CO., LTD. を設立
2013年10月	(株)アイテックを子会社化
2013年12月	(株)アップルツリーを子会社化
2014年 1月	東京証券取引所 JASDAQ(スタンダード)から東京証券取引所市場第2部へ市場変更
2014年 8月	(株)フォーバルテレコム(9445)が東京証券取引所マザーズから東京証券取引所市場第2部へ市場変更
2014年10月	東京証券取引所市場第2部から同市場1部に指定
2015年 8月	ベトナムにおける日系中小企業向けレンタル工場の運営 SPC (JAPANESE SMEs DEVELOPMENT JOINT STOCK COMPANY) を設立
2015年 9月	新アイコンサービス「情報マネジメントアイコン」の提供を開始

出所: 有価証券報告書よりフィスコ作成

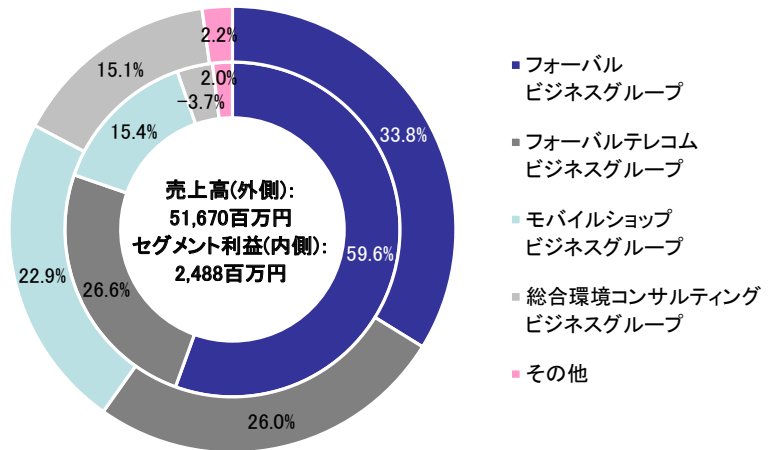
(2) 事業内容と売上・利益構成

同社は、主軸のアイコンサービスやセキュリティ関連、複写機の販売等を行うフォーバルビジネスグループ、光回線サービスやISPなどの法人向け通信サービスを取り扱うフォーバルテレコムビジネスグループ、移動体通信を中心とした通信事業のモバイルショップビジネスグループ、産業用システムやLED関連事業を取り扱う総合環境コンサルティングビジネスグループ、人材・教育分野のその他事業グループに分類されている。

(3) セグメントの内訳

2016年3月期は、フォーバルビジネスグループの売上高が33.8%、利益が59.6%、フォーバルテレコムビジネスグループの売上高が26.0%と利益が26.6%、モバイルショップビジネスグループの売上高が22.9%と利益が15.5%、総合環境コンサルティングビジネスグループの売上高が15.1%と利益が-3.7%、その他の売上高が2.2%と利益が2.0%となっており、フォーバルビジネスグループの利益構成が最も高く、次にフォーバルテレコムビジネスグループが続いている。

2016年3月期セグメント別売上高・利益の内訳



出所: 有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 注目点

中小企業が適切に経営し、成長していく環境を整備

(1) 拡大余地が大きいアイコンサービスと次世代経営コンサルティング

同社は従来、PCなどの情報通信機器の卸売販売を主に行っていたが、2006年3月期に大きく売上高が低下、翌年度の2007年3月期には2,000百万円程度の経常損失を計上するまでに悪化した。同社にとって大きな転換期になる2009年3月期には、アイコンサービスによるコンサルティング業態への転換を成し遂げ、その後利益を大きく伸ばすことに成功している。

(2) 「中小・中堅企業の利益に貢献する」を実直に行うためのアイコンサービス

同社の最も注目すべき事業は、アイコンサービスだろう。アイコンのアイは、information (情報)、imagination (想像力)、idea (アイデア)、identity (独自性)、intelligence (知力)、innovation (革新) が起源のコンサルティングサービス。同社の従来事業である情報通信機器やOA機器の保守メンテナンスサービスにとどまらず、幅広い分野で企業支援サービスを行っている。

アイコンサービスの基本構成は、経営のよろず相談サービス、定期訪問や通信技術を使った遠隔サポート、パソコン・ネットワーク状態監視サービス、各種アプリケーションの問い合わせサービス、顧客専用サイトとなっており、各種メニューには、経営コンサルティング系、個人情報管理系、パソコン・ネットワーク系、スマートフォン・パッド系、ホームページ系、電話系、コピー系と幅広いサービスを提供している。

(3) 4分野と3手法で展開

情報通信分野と海外分野、環境分野と人材・教育分野をターゲットにしている。なお、情報通信と海外分野は既存事業であるが、環境と人材・教育分野は新規事業である。同社が注力している3手法は、売上拡大、業務効率改善、リスク回避である。

(4) 次世代経営コンサルティング

アイコンサービスは、よろず経営相談などのサービスも提供しているが、主たるものは情報通信分野でのサービスが多い。しかしながら、同社は、分野外の経営技術やノウハウなどの蓄積ができたとして、次世代経営コンサルティングを展開、既存事業の情報通信分野と海外分野、新規事業の環境分野と人材・教育分野にも深耕している。

同社が具体的に提供しているのは、中小企業の経営者に対する経営に関するコーチングである。日本の中小企業は、全体の 9 割以上が従業員 20 名以下の規模で、約 7 割が赤字に陥っていると言われている。価値のあるモノやサービスを提供していても、経営技術やノウハウがないまま会社という形になっているケースが多く見られる。同社が提供している経営技術により、収益や収支が大きく改善したり、黒字化に成功している。

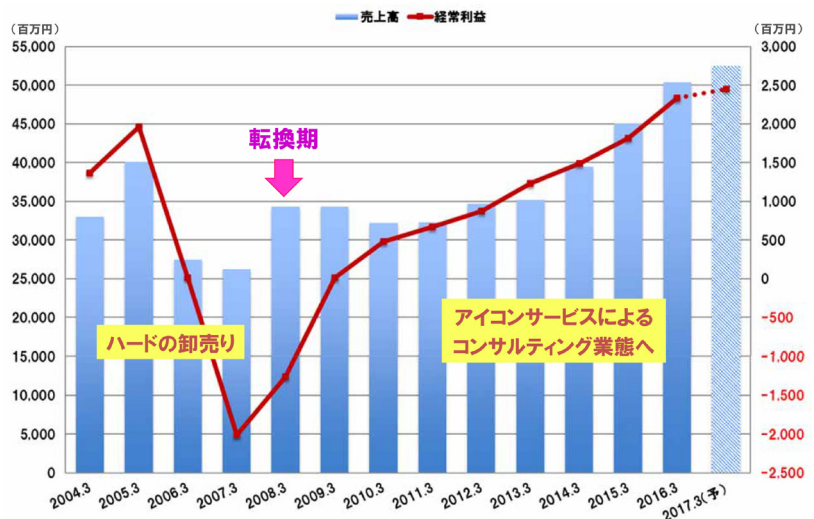
現在のアイコンサービスの平均客単価は、月額 15,000 円程度であり、次世代経営コンサルティングは、月額 200,000 円程度で、いずれも破格でのサービス提供となっている。同社は、業務代行はしない方針で、経営技術を伝授するプロフェッショナルに徹している。

将来的には、社員教育、ビッグデータ、IoT、AI など中小企業が独力でついていくのが難しい情報通信分野の内容や決済手段の提供も視野に入れている。

アイコンサービスの営業利益は開示されていないが、同サービスの売上高と同社全体の営業利益は連動して見えることを考慮すると、同サービスの拡大が同社全体の営業利益にも良い影響を与えていると言える。

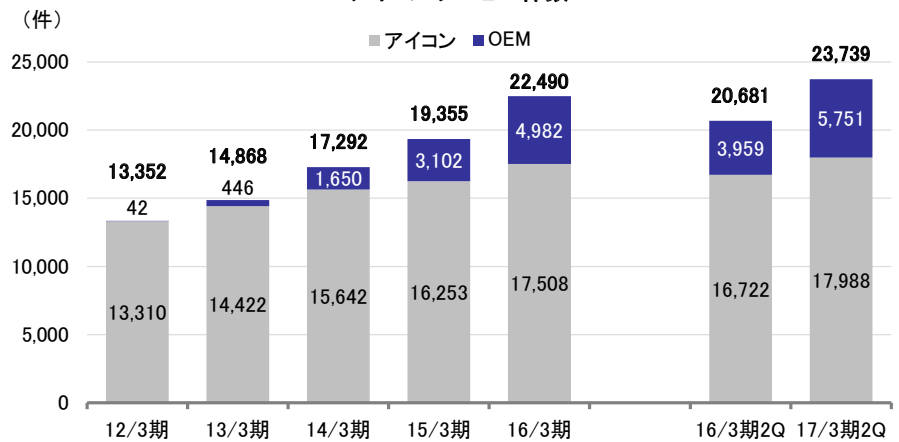
なお、同社の設立者で現在会長職にある大久保氏は、東京商工会議所の中小企業委員会の委員長の任にあり、同委員会などを通して政府に適切な提言をし、中小企業が適切に経営し成長していく環境を整備していく方針だ。

ビジネスモデルの転換前後の業績推移



出所：会社説明会資料より掲載

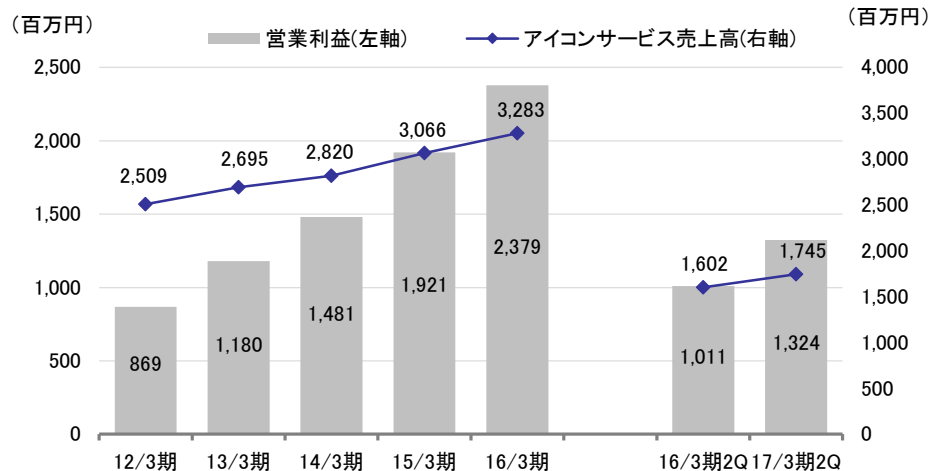
アイコンサービス件数



出所: 会社説明会資料よりフィスコ作成

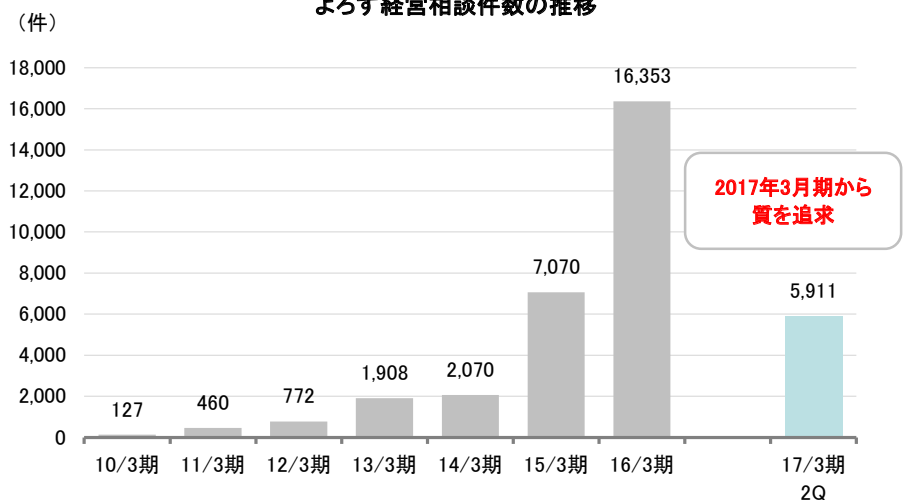
注: OEMは、同社の代理店が獲得したアイコンサービス件数を意味する

営業利益とアイコンサービス売上高



出所: 会社説明会資料よりフィスコ作成

よろず経営相談件数の推移



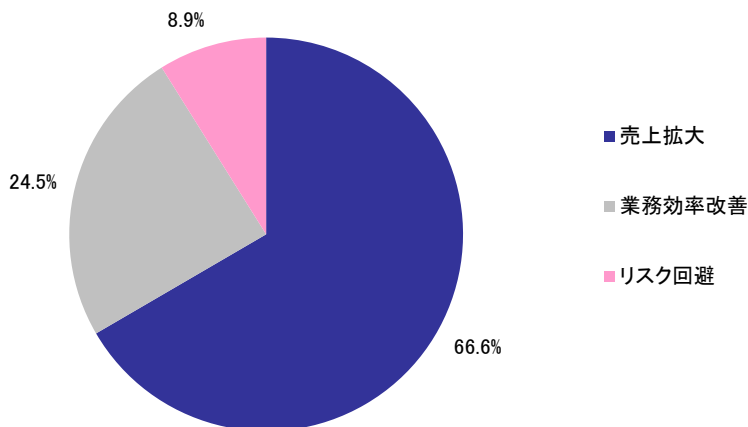
出所: 会社説明会資料よりフィスコ作成

顧客満足度の高い「よろず経営相談」

(5) 満足度の高い「よろず経営相談」

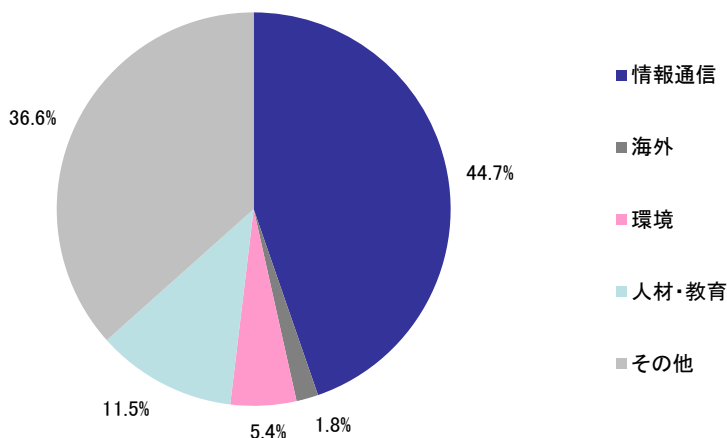
上期におけるよろず経営相談の相談内容は、売上拡大が 66.6%、業務効率改善が 24.5%、リスク回避が 8.9% と売上拡大が大きい。相談内容の領域 / 分野は、情報通信が 44.7%、人材・教育が 11.5%、環境が 5.4%、海外が 1.8%、その他が 36.6%。参考になったと回答した割合も 83.3% という高水準を達成しており、同社のアイコンサービスが支持されていることが見て取れる。

よろず経営相談の相談内容



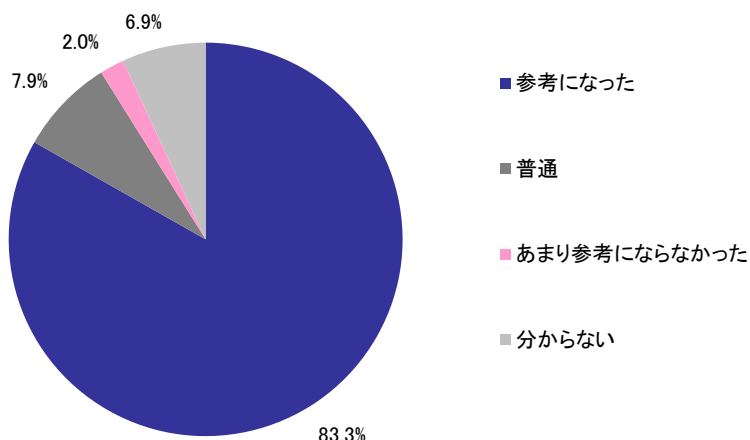
出所: 会社説明会資料よりフィスコ作成

よろず経営相談の相談内容の領域/分野



出所: 会社説明会資料よりフィスコ作成

よろず経営相談の満足度



出所:会社説明会資料よりフィスコ作成

(6) ワン・ストップで海外事業においても「顧客の利益に貢献する」

現在は、インドネシア、カンボジア、ベトナム、ミャンマーに拠点を置き、グローバルアイコンサービス、レンタル工場などを運営している。

グローバルアイコンサービスでは、進出前の情報提供、海外進出 FS 支援、現地法人設立支援から、進出後の人材支援、バックオフィス業務支援、OA・ネットワーク IT サポートまで全方位のサポートサービスを提供している。

レンタル工場はベトナムにあり、現在、第 1～3 工場は建設済み、第 4 工場は建設中である。第 10 工場まで建設予定で、第 5 工場以降は今後建設予定である。同社は、インドネシアでもレンタル工場を展開しており、5 ヘクタールの 30 区画に 26 社が入居、残りは 10 区画強となっている。なお、ベトナムのレンタル工場は、国際協力機構 (JICA) からレンタル工場区画の運営・管理の JSC への海外投融資を受け、開発した。

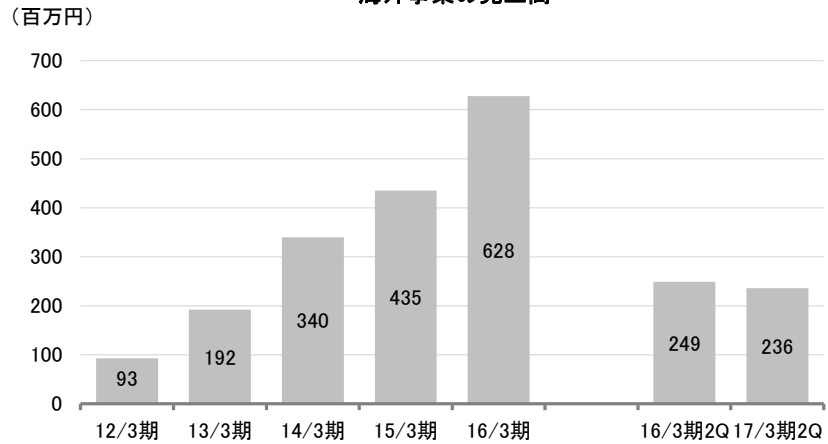
同社は、全国で 33 金融機関及び 4 税理士法人等とアライアンスを組み、海外進出のポテンシャルのある顧客企業を紹介、同社の顧客開拓につなげている。

人材採用については、同社創設者であり現会長の久保氏が理事長を務めている非営利で民間の教育支援団体である公益財団法人の CIESF との連携により、現地採用の従業員教育も進んでいるようだ。

また、同社はセキュリティサービスも提供しており、その契約社数は、2013 年 3 月に 11 社だったものが、2016 年 9 月には 585 社にまで拡大している。

2012 年 3 月期の海外事業の売上高は 93 百万円であったが、その後、右肩上がり伸び 2016 年 3 月期には 628 百万円まで拡大している。なお、2017 年 3 月期第 2 四半期の売上高が前年同期より減少しているのは、大手スーパーの業容変更に伴う派遣業務の収入減少と、人事異動に伴う手続きに時間がかかったためと同社は説明している。

海外事業の売上高



出所: 会社説明会資料よりフィスコ作成

注: 海外関連の売上高であり、連結売上高に取り込んでいない数値も含む

■決算と財務情報

17/3 期 2Q は増収、大幅増益で着地

直近 5 ヶ年を見ると、同社は順調に売上高と利益を伸ばしてきている。ここでは、現在の足元の決算とその内容を述べる。

(1) 2017 年 3 月期第 2 四半期決算

2017 年 3 月期の第 2 四半期連結業績は、売上高が前年同期比 2.3% 増の 24,550 百万円、営業利益が同 31.1% 増の 1,324 百万円、経常利益が同 28.7% 増の 1,272 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 63.5% 増の 771 百万円と、大きく増収増益となった。売上総利益が同 13.2% 増になったが、販売費が荷造費、広告宣伝費等の増で同 9.4% 増、人件費は社員に対する配分の増加で同 7.2% 増、経費が支払販売コミッション、地代家賃等の増加で同 17.5% 増と、売上増に対し費用の増加を抑制することができ、営業利益は同 31.1% 増の 1,324 百万円となった。

セグメント別では、フォーバルビジネスグループの売上高は前年同期比 8.1% 増の 8,900 百万円、セグメント利益は同 51.3% 増の 847 百万円、フォーバルテレコムビジネスグループの売上高は同 10.3% 増の 6,955 百万円、セグメント利益は同 11.3% 減の 299 百万円、モバイルショップビジネスグループの売上高は同 7.1% 減の 4,872 百万円、セグメント利益は同 8.1% 増の 179 百万円、総合環境コンサルティングビジネスグループは売上高が同 9.2% 減の 3,254 百万円、セグメント利益は 6 百万円 (前年同期は 64 百万円のセグメント損失)、人材・教育分野のその他事業グループの売上高は同 11.1% 減の 566 百万円、セグメント利益は同 37.8% 減の 41 百万円となった。

業績予想に対する第 2 四半期累計での売上高の進捗割合は 46.8%、営業利益は 54.1% と、売上高はやや下回っているが、逆に営業利益は上回っている状況で、おおむね予想どおりと同社は説明している。

通期連結業績予想は、売上高が 52,500 百万円 (前期比 4.2% 増)、営業利益が 2,450 百万円 (同 3.0% 増)、経常利益が 2,450 百万円 (同 5.1% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益が 1,400 百万円 (同 3.6% 増) で期初予想を据え置いている。



フォーバル

8275 東証 1 部

<http://www.forval.co.jp/investor/>

2017 年 1 月 11 日 (水)

(単位：百万円)

	連結売上高			連結セグメント利益		
	16/3期2Q 累計	17/3期2Q 累計	前年 同期比	16/3期2Q 累計	17/3期2Q 累計	前年 同期比
フォーバルビジネスグループ	8,232	8,900	8.1%	560	847	51.3%
フォーバルテレコム ビジネスグループ	6,305	6,955	10.3%	337	299	-11.3%
モバイルショップ ビジネスグループ	5,245	4,872	-7.1%	166	179	8.1%
総合環境コンサルティング ビジネスグループ	3,583	3,254	-9.2%	-64	6	-
その他	637	566	-11.1%	66	41	-37.8%
合計	24,003	24,550	2.3%	1,065	1,373	28.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 直近 5 年間の業績

売上高は 2014 年 3 月期から 2016 年 3 月期は 2 ケタ増収となっており、営業利益は、8 期連続の増益を達成している。営業利益率も上昇しており、2012 年 3 月期には 2.5% だったが、2016 年 3 月期には 4.7% まで着実に改善している。

簡易版連結損益計算書

(単位：百万円)

	12/3 期	13/3 期	14/3 期	15/3 期	16/3 期	17/3 期 (予)
売上高	34,695	35,193	39,443	45,075	50,408	52,500
前期比	7.5%	1.4%	12.1%	14.3%	11.8%	4.2%
売上原価	24,877	24,944	28,321	32,482	35,795	
前期比	7.2%	0.3%	13.5%	14.7%	10.2%	
売上総利益	9,817	10,249	11,121	12,593	14,613	
前期比	8.1%	4.4%	8.5%	13.2%	16.0%	
販管費	8,948	9,069	9,640	10,671	12,233	
前期比	6.6%	1.3%	6.3%	10.7%	14.6%	
営業利益	869	1,180	1,481	1,921	2,379	2,450
前期比	26.4%	35.8%	25.5%	29.7%	23.8%	3.0%
経常利益	871	1,232	1,486	1,817	2,331	2,450
前期比	29.8%	41.4%	20.6%	22.3%	28.3%	5.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	649	791	1,110	1,241	1,351	1,400
前期比	96.1%	22.0%	40.2%	11.8%	8.9%	3.6%
< 利益率 >						
売上総利益率	28.3%	29.1%	28.2%	27.9%	29.0%	-
営業利益率	2.5%	3.4%	3.8%	4.3%	4.7%	4.7%
経常利益率	2.5%	3.5%	3.8%	4.0%	4.6%	4.7%
当期純利益率	1.9%	2.3%	2.8%	2.8%	2.7%	2.7%

出所：有価証券報告書、同社 HP よりフィスコ作成

また、セグメント利益を見ても、最も大きい伸びを示しているのはアイコンサービスを擁するフォーバルビジネスグループであり、2012 年 3 月期には 502 百万円だったものが、2016 年 3 月期には 1,484 百万円と 3 倍弱まで拡大している。



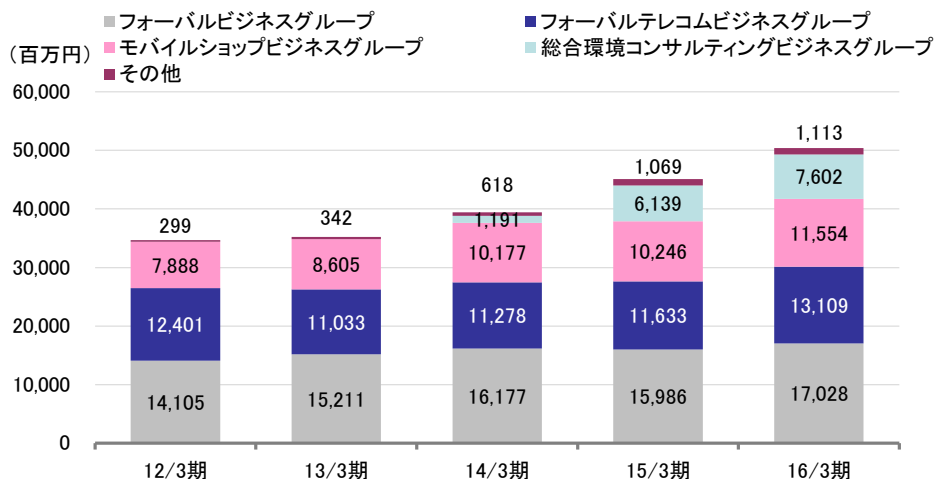
フォーバル

8275 東証 1 部

<http://www.forval.co.jp/investor/>

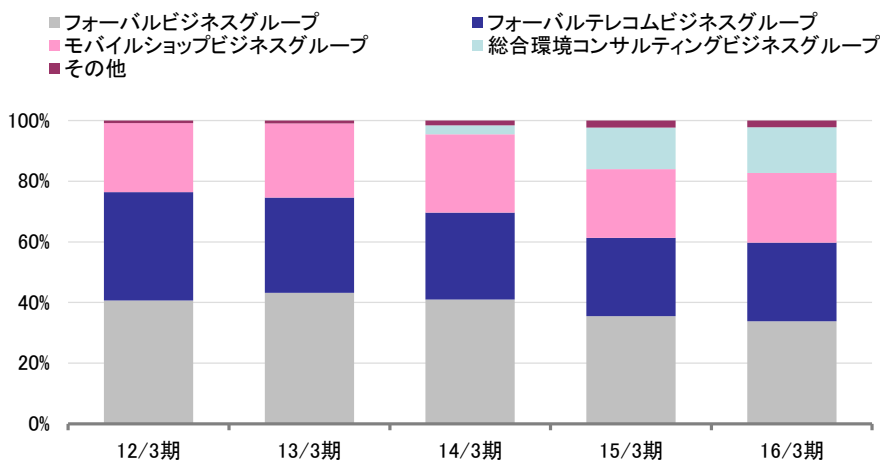
2017 年 1 月 11 日 (水)

セグメント別売上高



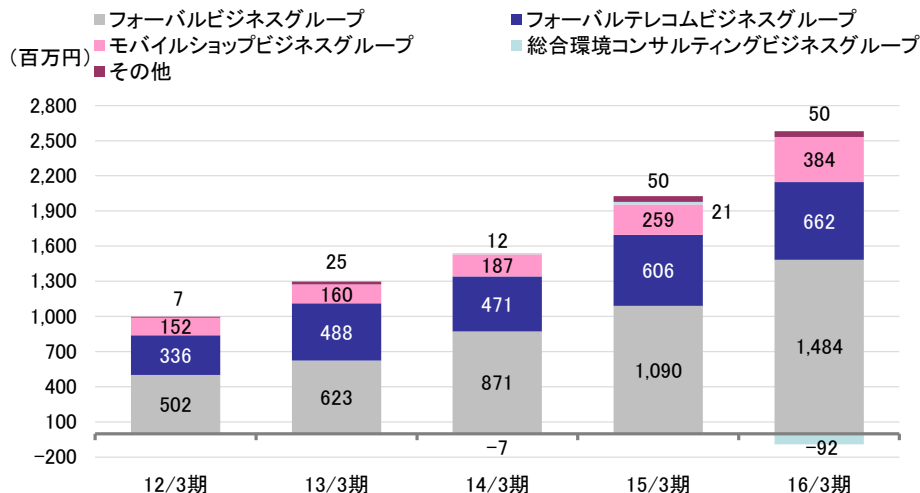
出所: 有価証券報告書よりフィスコ作成

セグメント別売上高構成比



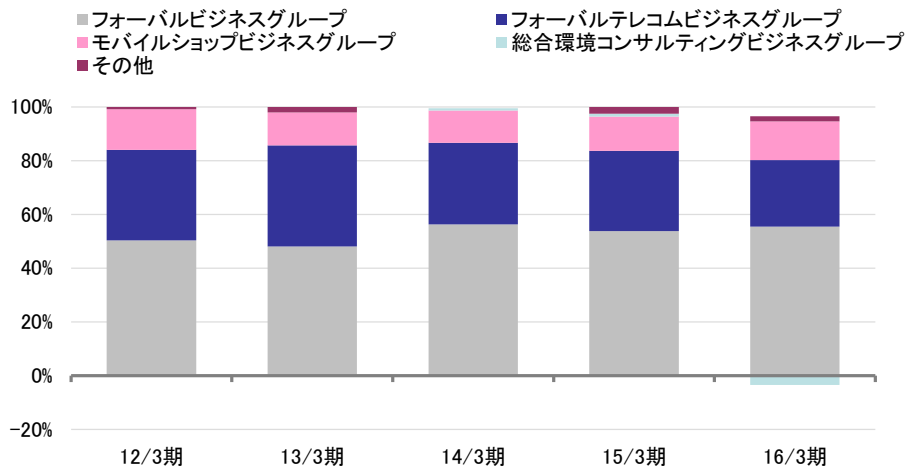
出所: 有価証券報告書よりフィスコ作成

セグメント利益



出所: 有価証券報告書よりフィスコ作成

セグメント利益構成比



出所: 有価証券報告書よりフィスコ作成

過去 5 年間の連結貸借対照表を見ると、現金及び預金が有利子負債を大きく上回っており、ネット・キャッシュの状態が続いている。健全性が高い一方で資本効率には課題が残ると言えるだろう。

簡易版連結貸借対照表

(単位: 百万円)

	12/3 期	13/3 期	14/3 期	15/3 期	16/3 期
流動資産	11,354	11,694	13,136	14,662	15,765
現金及び預金	4,196	4,268	4,501	4,672	5,756
棚卸資産	557	773	620	803	988
固定資産	4,772	4,901	4,667	4,689	4,768
有形固定資産	974	1,072	1,040	528	492
資産合計	16,129	16,596	17,804	19,352	20,534
流動負債	7,813	8,335	8,949	9,739	10,799
短期借入金	567	327	208	190	674
固定負債	2,588	2,080	2,068	2,080	2,241
社債・長期借入金	736	250	187	67	43
負債合計	10,401	10,415	11,018	11,820	13,040
株主資本	4,321	4,760	5,638	6,110	6,348
非支配株主持分	434	446	451	517	673
純資産合計	5,728	6,180	6,785	7,531	7,493

出所: 有価証券報告書、同社 HP よりフィスコ作成

直近 5 年間の営業キャッシュ・フローは、1,300 百万円台から 1,700 百万円台の収入が続いており、損益計算書上の利益がしっかりと現金でも稼げているさまが見て取れる。投資キャッシュ・フローは比較的小幅にとどまっており、現金及び現金同等物の残高が積み上がっている。

簡易版連結キャッシュ・フロー計算書

(単位: 百万円)

	12/3 期	13/3 期	14/3 期	15/3 期	16/3 期
営業キャッシュ・フロー	1,331	1,309	1,105	1,585	1,713
投資キャッシュ・フロー	-195	-163	-129	92	-399
財務キャッシュ・フロー	-815	-1,074	-815	-1,528	-224
現金及び現金同等物の期末残高	4,179	4,251	4,424	4,595	5,680

出所: 有価証券報告書、同社 HP よりフィスコ作成

■ 株式需給

8.1% の自己株式を所有

同社の株式は、2016 年 3 月末時点で金融機関が 4.60%、金融商品取引業者が 0.53%、その他の法人が 45.84%、外国法人等が 0.62%、個人その他が 48.41% を保有している。大株主は、創業者である会長の大久保氏が代表を務める資産管理会社が 25.0%、光通信 <9435> が 14.6%、創業家が 17.9% と続く。

また、同社は、2016 年 3 月末時点で発行済株式総数に対して 8.1% の自己株式を保有している。同社は、現時点で、これら自己株式の取扱方針を発表していない。今後、資金需要に応じて M&A などを行う際の資金として使用されることも考えられれば、売出しの可能性も否定できない。また、金庫株としての継続保有や消却するケースも考えられるだろう。

所有者別株式数の割合 (2016 年 3 月末時点)

	政府及び 地方公共 団体	金融機関	金融商品 取引業者	その他の 法人	外国 法人等	個人 その他	計
所有株式数の割合	-	4.60%	0.53%	45.84%	0.62%	48.41%	100.00%

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

大株主の状況 (2016 年 3 月末時点)

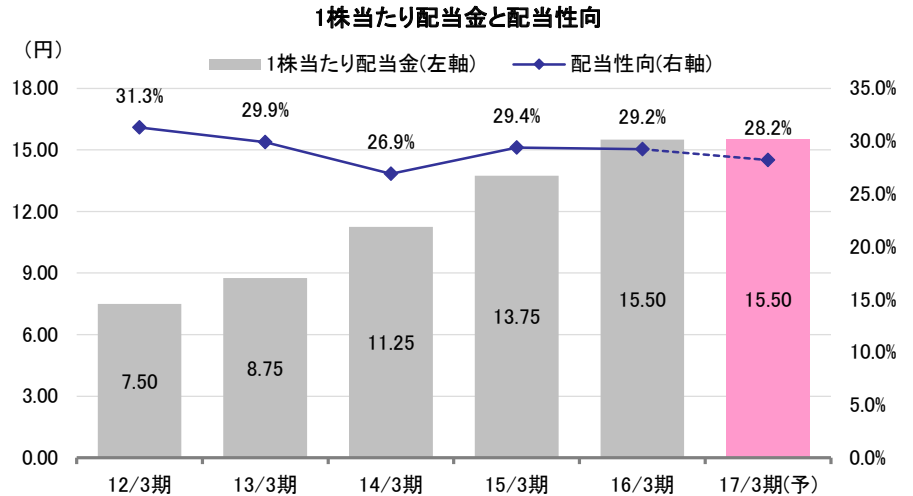
順位	氏名または名称	持株数 (百株)	発行済株式総数に 対する所有株式数の 割合 (%)
1	有限会社エス・エヌ・ケー	69,366	25.0
2	株式会社光通信	40,575	14.6
3	大久保 秀夫	34,208	12.3
4	大久保 洋子	15,700	5.6
5	フォーバル社員持株会	8,501	3.0
6	オリックス株式会社	4,800	1.7
7	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	4,698	1.6
8	株式会社高文	2,702	0.9
9	キャノンマーケティングジャパン株式会社	2,400	0.8
10	株式会社インフォサービス	1,911	0.6
合計		184,861	66.6

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 株主還元政策

17/3 期は 15.50 円の配当見込み

2017 年 3 月期の 1 株当たり配当予想は 15.50 円で、会社が公表している業績予想をもとにすると配当性向は 28.2% になる見込み。同社は、今後の事業計画、財務状況等、中長期的観点から内部留保と安定した成果配分、双方のバランスに配慮して配当金を決定するとしており、配当性向は公約していないようだ。



注: 2015年9月1日に1:2の株式分割。配当金は株式分割後の値に換算
出所: 有価証券報告書よりフィスコ作成

ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ