

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## フォーバル

8275 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2017 年 9 月 25 日 (月)

執筆：客員アナリスト

**角田秀夫**

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 事業概要	01
2. 業績動向	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業内容	05
4. 人材育成	06
■ 事業概要	07
1. フォーバルビジネスグループ	07
2. フォーバルテレコムビジネスグループ	08
3. モバイルショップビジネスグループ	08
4. 総合環境コンサルティングビジネスグループ	08
5. その他の事業グループ（人材・教育分野）	08
6. 海外事業	08
■ 業績動向	09
1. 2018年3月期第1四半期の業績概要	09
2. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
■ 中長期の成長戦略	11
■ 株主還元策	12

## ■ 要約

### 2018 年 3 月期第 1 四半期は売上げ横ばい、 減益も計画どおりの滑り出し。 事業承継部隊を立ち上げ M&A などを含めた支援を開始

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う。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、2017 年 3 月期まで営業利益は 9 期連続の増益を達成している。情報化や経営改善、海外進出など中小企業が抱える様々な課題を解決するユニークな企業である。

#### 1. 事業概要

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 年に導入した。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、充実した内容に進化した。なかでも経営のよろず相談サービスの満足度は 88.1% までに達し、顧客企業から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し、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、経営のプロによるコンサルティングを強化する。全国の小規模事業者（約 320 万社）の 7 割が赤字経営ということを考慮すると、同社サービスの拡大余地は大きいと考えられる。

#### 2. 業績動向

2018 年 3 月期第 1 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 0.5% 減の 12,149 百万円、営業利益が同 37.0% 減の 411 百万円、経常利益が同 29.1% 減の 420 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 31.1% 減の 211 百万円と、売上高はほぼ横ばいながら減益となった。売上高に関しては、総合環境コンサルティングビジネスグループの減収が大きかったが、フォーバルビジネスグループを始めとする他事業の増収で補った。総合環境コンサルティングビジネスグループの減収の要因は、再生可能エネルギー特別措置法（FIT 法）改正の影響で行政の認定手続きが遅れたことが要因。営業利益に関しては、主力のフォーバルビジネスグループでの人員の増強、フォーバルテレコムビジネスグループでの前期の特需からの反動減の影響が大きい。前期に大幅に減速したモバイルショップビジネスグループでは、台数ベースでは前年同期を上回るまでに回復しており、業績は底を打ったと考えられる。

2018 年 3 月期通期の連結業績は、売上高が前期比 3.5% 増の 52,000 百万円、営業利益が同 10.0% 増の 2,800 百万円、経常利益が同 7.0% 増の 2,800 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 7.0% 増の 1,700 百万円と増収及び 10 期連続の営業・経常増益を予想しており、期初の予想から変更はない。

## 要約

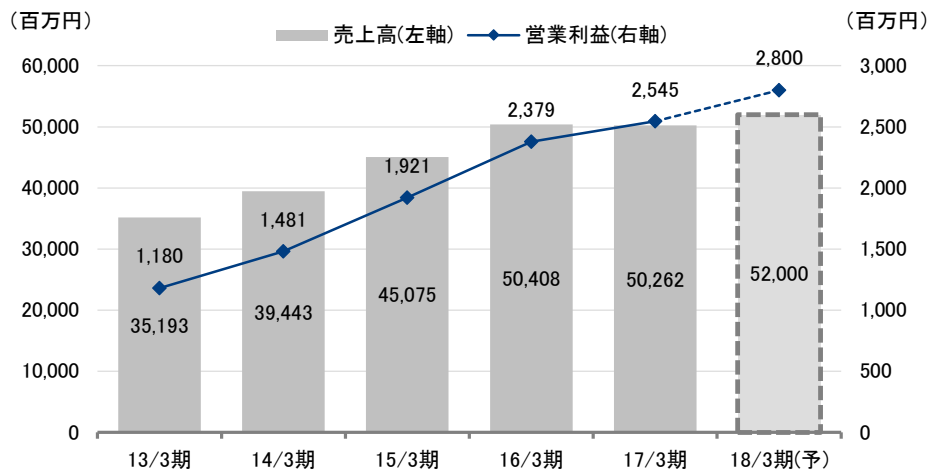
## 3. 成長戦略

同社は、中小企業の事業承継の課題を専門的に解決する専門部隊を設け、サービスをスタートさせた。中小企業経営者の高齢化が進むなか、60歳以上の中小企業経営者の約3割の後継者が決まっていないという実態があり、後継者の発掘や育成を始めとする事業承継は大きなテーマとなっている。親族や従業員に承継者がいない場合には事業の譲渡も選択肢となり、その場合には同社はM&A仲介サービス（売却先探索、事業売買実務など）を提供することになる。引き合いは同社Webサイト、関連団体、同社グループの別部門での顧客接点などから獲得する。既に、第三者への譲渡を希望する案件が数十件以上寄せられており、将来的には同社の顧客同士でM&Aを成立させたい考えだ。新たに設置した事業承継の専門部隊はフォーバルビジネスグループに所属し、当初は10名程度の陣容で業務に当たる。

## Key Points

- ・主力のコンサル事業は「アイコンサービス」から「次世代経営コンサルティング」に展開、環境や人材教育など事業領域の広がりが特徴
- ・2018年3月期第1四半期は売上横ばい、減益も計画どおりの滑り出し
- ・事業承継部隊を立ち上げM&Aなどを含めた支援を開始

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 情報化から経営相談まで幅広いメニューで日本の中小企業を支える

#### 1. 会社概要

同社は、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う。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、2017年3月期まで営業利益は9期連続の増益を達成している。情報化や経営改善、海外進出など中小企業が抱える様々な課題を解決するユニークな企業である。

#### 2. 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、当時の日本最短期間で店頭登録銘柄として株式公開した。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してきた。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。

## 会社概要

## 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
1987年 9月	資本金4億5千万円に増資
1988年10月	第1回アントレプレナー大賞を代表の久保社長(現・会長)が受賞
1988年11月	日本最速記録(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)
1989年 4月	幹部育成のSETプランスタート
1990年 4月	スーパーディスプレイホン(SDP・液晶画面付き多機能電話機)をメーカーと共同開発、販売
1991年10月	社名を「新日本工販(株)」から「(株)フォーバル」に変更
1993年 8月	スーパーLCR(日本テレコム)搭載の最小・軽量のファクシミリ内蔵型スーパーディスプレイホンを開発、販売
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京証券取引所マザーズに上場(証券コード:9445)
2002年 2月	ソフトバンクグループのピー・ビー・テクノロジー(株)と「ピー・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
2005年 4月	独立支援制度「アントレプレナー採用」から初めて、独立・起業家2名が誕生
2005年 6月	法人向けIP電話サービス「FTフォン050スタイル」を提供開始
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(証券コード:9423))を子会社化
2009年 6月	ホワイトビジネスフォンパック(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	ミャンマーのヤンゴンに現地法人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 4月	佐賀コミュニケーションセンターを開設
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:ホームページよりフィスコ作成

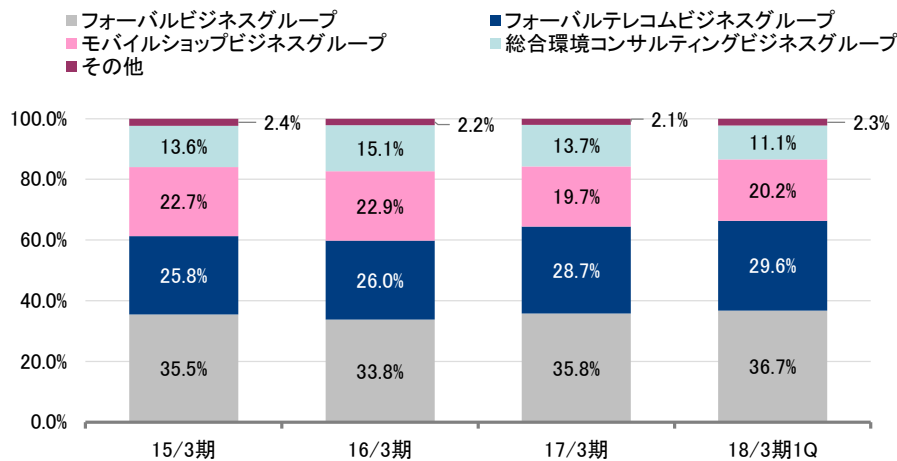
## 会社概要

## 3. 事業内容

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、産業用太陽光システムや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。

2018年3月期第1四半期は、フォーバルビジネスグループの売上高が36.7%と利益が64.1%、フォーバルテレコムビジネスグループの売上高が29.6%と利益が30.0%、モバイルショップビジネスグループの売上高が20.2%と利益が7.1%、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11.1%と利益が-6.7%、その他事業グループの売上高が2.3%と利益が5.4%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き、この2セグメントの存在感は高まっている。また、人材・教育分野のその他セグメントの収益貢献も大きくなってきており、期待が大きい。

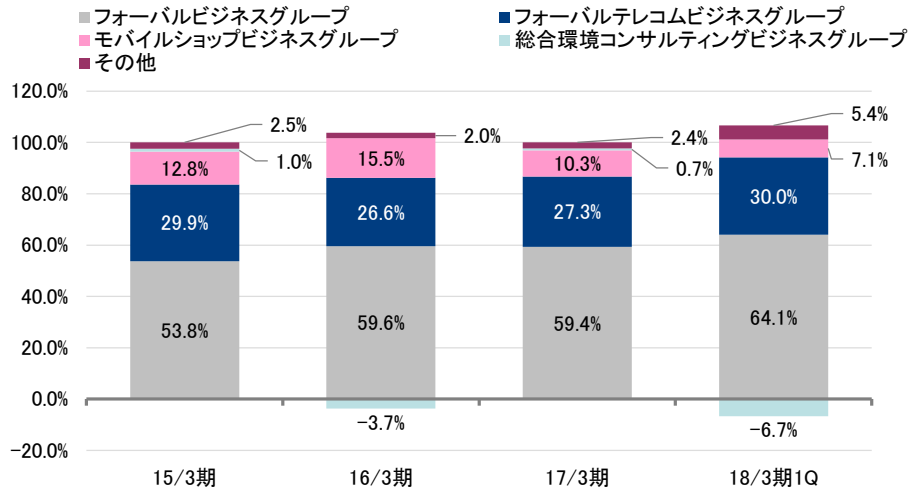
## セグメント別売上高構成比の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

セグメント別利益構成比の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

4. 人材育成

同社では顧客企業との接点を重視しており、接点を担う人材の教育に力を入れている。毎年入社する約70名の新入社員には、1年間という長い研修期間が設けられており、入社1年後に職種が決まる。1年間の中で、同社の中核サービスであるアイコンサービスのアドバイザー、遠隔サポートのコールセンター、営業部門などを順次経験し、必要な専門知識やスキルを学んでいく。

また、同社の業務を遂行する上で、ITの基礎知識は必要不可欠であるという考えから、10以上の推奨資格を明示し、能力開発に活用している。なかでもドットコムマスター、Webリテラシー検定、個人情報保護士、スマートマスター(社内資格)の4つの資格を重要視しており、顧客接点を持つ部署(コンサルティング、コールセンター、営業)のほぼ全員が取得を終えている。



## ■ 事業概要

### 主力のコンサル事業は「アイコンサービス」から「次世代経営コンサルティング」に展開、環境や人材教育など事業領域の広さが特徴

#### 1. フォーバルビジネスグループ

中小企業向けに、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のほか、総合コンサル、海外進出支援、人材・教育、環境などの経営コンサルティングサービス、OA・ネットワーク機器の販売、サービスの取次等を手掛ける。主力事業は、コンサルティングサービスであるアイコンサービスのほか、創業以来手掛けているビジネスフォンの販売を始めとする情報通信機器や OA 機器の販売だ。情報機器や通信サービスでの接点からアイコンサービス・よらず経営相談へ導き、さらに次世代経営コンサルティングでより深い解決策を提案するという一連の流れで中小企業の多様なニーズに対応する体制が整備されている。

##### (1) 「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、2008 年に導入された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) を起源とするコンサルティングサービスである。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、経営のよらず相談サービス、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。現在のアイコンサービスの平均客単価は、月額 10,000 円程度であり、他のサービスへの入り口と位置付けているため、設定金額は低めである。過去業績の推移から、アイコンサービスの売上高と同社全体の営業利益には高い相関性がある。よらず経営相談はアイコンサービスの中の基本メニューである。相談内容は、売上拡大が 64.8%、業務効率改善が 23.8%、リスク回避が 11.4% と売上拡大のニーズが大きい。参考になったと回答した割合は 88.1% という高水準を達成しており、同社のサービスが支持されていることが見て取れる。

##### (2) “企業ドクター”が行う「次世代経営コンサルティング」を強化中

日本の中小企業は約 380 万社あり、全体の約 85% (約 320 万社) が従業員 20 名以下の小規模事業者で、約 7 割が実態として赤字に陥っているとされている。価値のあるモノやサービスを持っていても、経営技術やノウハウがないまま会社が運営されるケースが多く見られる。

同社は「次世代経営コンサルティング」をメニュー化し、これまでに蓄積した経営技術やノウハウなどを伝授する取り組みを強化している。このサービスでは、“企業ドクター”が担当企業に出向いて経営診断及び解決策の提案を行い、収支を大きく改善させる。同社スタッフは、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。月額費用は 200,000 円程度。すでに多くの中小企業が黒字化に成功している。

#### 事業概要

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。

## 2. フォーバルテレコムビジネスグループ

フォーバルテレコム<9445>を中心に VoIP(高速ブロードバンド回線を利用した電話やインターネット接続サービス)・FMC(サービス名「ツーウェイスマート」)等の通信サービス、インターネット関連サービス、普通印刷、及び保険サービス等を手掛ける。

## 3. モバイルショップビジネスグループ

(株)リンクアップが北海道で au ショップ 26 店舗、au 専売ショップ 3 店舗を運営しており、携帯端末の取次等を手掛けている。

## 4. 総合環境コンサルティングビジネスグループ

(株)アップルツリー(2013年12月に子会社化)がスマートグリッド設備機器の商社事業(太陽光システム、オール電化、蓄電池、HEMS)と太陽光発電システム(住宅用、産業用)の設計、施工、販売事業に加えて、LED事業を行う。

## 5. その他の事業グループ(人材・教育分野)

(株)アイテック(2013年10月に子会社化)が通信教育事業、書籍の出版・販売事業を営むほか、(株)クリエティブソリューションズがIT分野のエンジニア及び管理者の育成、東南アジアにおける現地幹部候補・留学生の人材紹介などの事業を行う。

## 6. 海外事業

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1～4工場は建設済みである。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。建設済み44区画中、26区画は契約済みである。2017年6月末にはジャパンデスク(管理棟)が完成し、サービスをさらに向上した。同社は、インドネシアでもレンタル工場を展開している。

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されることにより、同社の顧客開拓につなげている。海外での人材採用・教育については、同社創設者であり現会長の大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、日系企業の社員研修の受託では、延べ6千名を超える教育実績がある。

## 業績動向

### 2018年3月期第1四半期は売上横ばい、減益も計画どおりの滑り出し

#### 1. 2018年3月期第1四半期の業績概要

2018年3月期第1四半期の連結業績は、売上高が前年同期比0.5%減の12,149百万円、営業利益が同37.0%減の411百万円、経常利益が同29.1%減の420百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同31.1%減の211百万円と、売上高はほぼ横ばいながら減益となった。

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1.9%増の4,464百万円、セグメント利益は同23.0%減の278百万円、フォーバルテレコムビジネスグループの売上高は同1.3%増の3,599百万円、セグメント利益は同35.8%減の130百万円、モバイルショップビジネスグループの売上高は同2.3%増の2,452百万円、セグメント利益は同68.4%減の30百万円、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15.7%減の1,353百万円、セグメント損失は28百万円（前年同期は4百万円のセグメント利益）、その他事業グループの売上高は同3.3%増の280百万円、セグメント利益は同261.3%増の23百万円となった。

売上高に関しては、総合環境コンサルティングビジネスグループの減収が大きかったが、フォーバルビジネスグループを始めとする他事業の増収で補った。総合環境コンサルティングビジネスグループの減収の要因は、再生可能エネルギー特別措置法（FIT法）改正の影響を受け、住宅用太陽光システムの販売時に行われる、行政の認定手続きが遅れたことが要因として挙げられる。営業利益に関しては、主力のフォーバルビジネスグループとフォーバルテレコムビジネスグループが減益となった影響が大きかった。フォーバルビジネスグループでは、第1四半期に新たな事業部を立ち上げたことや、情報システム部門の人員を増強するなど、戦略的に人材に投資したことが主な要因である。フォーバルテレコムビジネスグループでは、前年同期に特需があったために減益となったが、利益水準自体は計画どおりである。規制の影響で前期に大幅な減収減益となったモバイルショップビジネスグループでは、台数ベースでは前年同期を上回るまでに回復しており、底を打ったことが確認された。

#### 2018年3月期第1四半期業績

(単位：百万円)

	17/3期1Q		18/3期1Q		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	12,210	100.0%	12,149	100.0%	-0.5%
売上原価	8,306	68.0%	8,219	67.6%	-1.1%
売上総利益	3,904	32.0%	3,930	32.4%	0.7%
販管費	3,251	26.6%	3,519	29.0%	8.2%
営業利益	652	5.3%	411	3.4%	-37.0%
経常利益	593	4.9%	420	3.5%	-29.1%
親会社に帰属する四半期純利益	307	2.5%	211	1.7%	-31.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2018年3月期第1四半期セグメント別業績

(単位：百万円)

	売上高			セグメント利益		
	17/3期1Q	18/3期1Q	前年同期比	17/3期1Q	18/3期1Q	前年同期比
フォーバルビジネスグループ	4,382	4,464	1.9%	361	278	-23.0%
フォーバルテレコムビジネスグループ	3,552	3,599	1.3%	203	130	-35.8%
モバイルショップビジネスグループ	2,397	2,452	2.3%	97	30	-68.4%
総合環境コンサルティングビジネスグループ	1,606	1,353	-15.7%	4	-28	-
その他	271	280	3.3%	6	23	261.3%
合計	12,210	12,149	-0.5%	673	434	-35.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 財務の安全性に懸念なし

### 2. 財務状況と経営指標

2017年6月末の総資産は前期末比1,552百万円減の20,135百万円となった。主な減少は流動資産の同1,705百万円減であり、現金及び預金、受取手形及び売掛金などの減少が主な要因である。

負債は前期末比1,336百万円減の11,389百万円となった。主な減少は流動負債の同1,368百万円減であり、支払手形及び買掛金、未払法人税などの減少が主な要因である。有利子負債は1,114百万円であり、現金及び預金5,692百万円と比較しても低水準にある。

経営指標(2017年6月末)では、流動比率が165.8%、自己資本比率が39.5%となっており、安全性に懸念はない。

### 連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	16/3期末	17/3期1Q末	増減額
流動資産	16,789	15,083	-1,705
(現金及び預金)	5,996	5,692	-304
(受取手形及び売掛金)	5,745	5,003	-742
固定資産	4,898	5,051	152
総資産	21,687	20,135	-1,552
流動負債	10,466	9,097	-1,368
固定負債	2,258	2,291	32
負債合計	12,725	11,389	-1,336
純資産合計	8,962	8,746	-216
負債純資産合計	21,687	20,135	-1,552
<安全性>			
流動比率 (流動資産÷流動負債)	160.4%	165.8%	
自己資本比率 (自己資本÷総資産)	37.5%	39.5%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2018年3月期は、10期連続営業・経常増益に挑む。 第1四半期進捗は順調

2018年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比3.5%増の52,000百万円、営業利益が同10.0%増の2,800百万円、経常利益が同7.0%増の2,800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同7.0%増の1,700百万円と増収増益を予想しており、実現されれば、10期連続の営業・経常増益となる。第1四半期を終えて期初の予想を据え置いている。

売上高に関しては、前期比3.5%増と背伸びをせずに着実に成長する計画。前期の減収幅が大きかったモバイルショップビジネスグループは底を打ったために見通しが立つようになった。一方、総合環境コンサルティングビジネスグループの出遅れが響きそうな情勢であり、マイナス要因になるだろう。利益面は、主力のフォーバルビジネスグループでストック型ビジネスを成長させ、増益基調を維持する考えだ。通期の売上高予想に対する第1四半期の進捗率は23.4%であり、第4四半期にかけて業績が上がる同社の例年の傾向からしても、今期の滑り出しは計画どおりと言えるだろう。

#### 2018年3月期連結業績予想

(単位：百万円)

	17/3期		18/3期			
	実績	構成比	予想	構成比	前期比	1Q進捗率
売上高	50,262	100.0%	52,000	100.0%	3.5%	23.4%
営業利益	2,545	5.1%	2,800	5.4%	10.0%	14.7%
経常利益	2,615	5.2%	2,800	5.4%	7.0%	15.0%
親会社に帰属する当期純利益	1,588	3.2%	1,700	3.3%	7.0%	12.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 中長期の成長戦略

### 事業承継部隊を立ち上げ M&A などを含めた支援を開始

同社は、中小企業の事業承継の課題を専門的に解決する専門部隊を設け、サービスをスタートさせた。中小企業経営者の高齢化が進むなか、60歳以上の中小企業経営者の約3割の後継者が決まっていないという実態があり、後継者の発掘や育成を始めとする事業承継は大きなテーマとなっている。

同社の基本スタンスは「100年続くように企業を支援する」ことであり、継続的なコンサルティングで事業承継の前後に発生する課題解決を支援する。親族や従業員に承継者がいない場合には事業の譲渡も選択肢となり、その場合には、同社はM&A仲介サービス(売却先探索、事業売買実務など)を提供することになる。

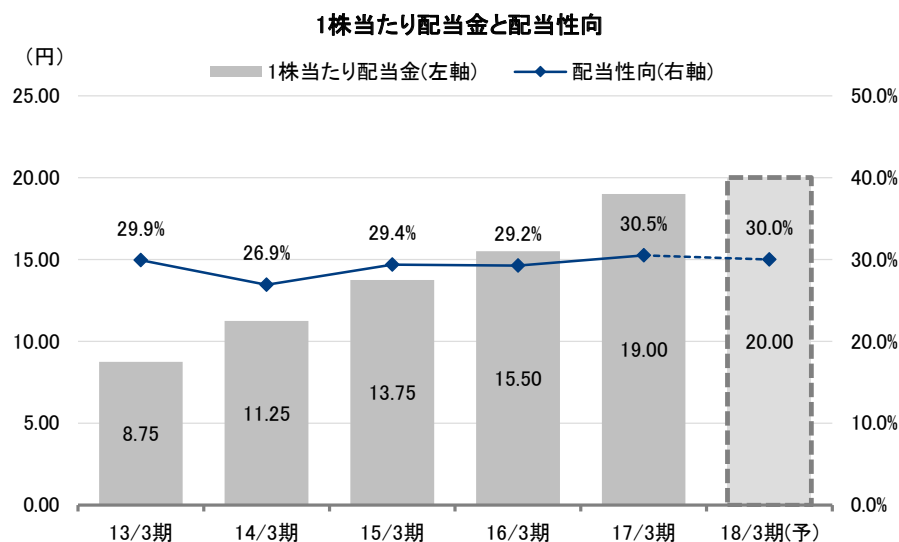
## 中長期の成長戦略

引き合いは同社 Web サイト、関連団体、同社グループの別部門での顧客接点などから獲得する。既に、第三者への譲渡を希望する案件が数十件以上寄せられており、将来的には同社の顧客同士で M&A を成立させたい考えだ。新たに設置した事業承継の専門部隊はフォーバルビジネスグループに所属し、当初は 10 名程度の陣容で業務に当たる。

## 株主還元策

### 5 期連続増配。 2018 年 3 月期は 20 円に増配及び配当性向 30.0% を予想

同社は、配当による株主への利益還元を重要な経営課題の 1 つとして認識しており、配当金の決定に関しては、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。過去 5 期間の実績では、利益の安定的な成長を背景に増配を続けており、配当性向は 30% 前後の実績だ。2017 年 3 月期の 1 株当たり配当金は年間で 19 円、配当性向 30.5% だった。2018 年 3 月期の 1 株当たり配当金は年間で 20 円、配当性向 30.0% を予想。第 1 四半期業績が計画どおりだったとの見方から、期初の予想を変えていない。



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：決算短信よりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレマー）

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・表示したものです。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・加工することは堅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・譲渡することは堅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