

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 >>>](#)

2018 年 9 月 19 日 (水)

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
4. 株主還元策	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）	09
6. 海外事業	09
■ 業績動向	10
1. 2018年3月期第1四半期の業績概要	10
2. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
■ 中長期の成長戦略	13
■ 株主還元策	14

■ 要約

アイコンサービスを核に成長するフォーバルビジネスグループが柱。 中小企業の働き方改革の旗振り役として自らも実践。 健康経営優良法人 2018 (ホワイト 500) に認定

フォーバル<8275>は、「中小・中堅企業の利益に貢献する次世代経営コンサルタント集団」を旗印に事業展開を行う。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を得意とし、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等を行う。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し、2018 年 3 月期まで営業利益は 10 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

アイコンサービスを核に成長するフォーバルビジネスグループが事業の柱である。グループ内には、情報通信から環境、人材・教育、海外進出まで中小企業向けの幅広いメニューがある。フォーバルビジネスグループでは、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、サービスの取次ぎなどを手掛ける。アイコンサービスは定期訪問と遠隔サポート・状態監視を組み合わせた効率的な支援が特徴である。サービス自体の粗利率が高く、端末（パソコン、タブレット、携帯電話、プリンター、コピー機など）やネットワークの状態監視から得られたビッグデータから様々な改善提案を行うことにより関連商材が拡販できるという副次的効果が大きい。結果として、アイコンサービスの売上高とフォーバルビジネスグループおよび同社全体の営業利益には高い相関性がある。

2. 業績動向

2019 年 3 月期第 1 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 6.1% 増の 12,888 百万円、営業利益が同 35.6% 増の 557 百万円、経常利益が同 40.7% 増の 592 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 89.7% 増の 401 百万円となり、売上高・各利益ともに好調に滑り出した。フォーバルビジネスグループが増収増益をけん引。アイコンサービスを始めとする付加価値の高いサービスが伸びたことが要因である。総合環境コンサルティングビジネスグループでは太陽光パネルから LED や蓄電池の販売にシフトし構造改革が進捗したために、前期のセグメント損失から黒字転換を果たした。また、「その他」セグメントである人材教育部門も好調に推移した。

要約

2019年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比3.2%増の53,000百万円、営業利益が同5.1%増の3,000百万円、経常利益が同4.7%増の3,100百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同4.9%増の1,830百万円と増収増益を予想している(期初予想から変化なし)。主力のフォーバルビジネスグループが好調に推移し全社を引っ張る構造は今後も続く見込みだ。その中でアイコンサービスは販売会社経由の導入(OEM)を増やす戦略を継続する。前期に苦戦した総合環境コンサルティングビジネスグループでは依然として太陽光パネルに関する外部環境は厳しいものの、LEDや蓄電池などが伸び始め、第1四半期でさっそく黒字化を達成した。売上高の第1四半期進捗率は24.3%(前年同期は23.7%)、営業利益の第1四半期進捗率は18.6%(同14.4%)といずれも前期よりも進捗が良い。同社の事業は約4割がストック型ビジネスであり、期末に向けて売上・利益が積み上がる傾向にある。2019年3月期は11年連続の営業・経常増益に向けて期待が膨らむ。

3. 成長戦略

同社は中小企業を元気にするために「新しいあたりまえ」を次々と創造し、提案をしてきた。第4次産業革命が進行する昨今においては、「IT技術の導入を通じた働き方改革の推進」の旗振り役になることが同社の大きなミッションとなっている。新たな仕組みやツールを商品化する場合、まずは同社社内で導入し、その効果の検証を事前に行うのが常である。具体的には、「iPadを営業組織に導入」、「サテライトオフィス、フリーアドレス導入」、「時間単位の有給休暇導入」などをいち早く導入し効果を上げてきた。2018年2月には、特に優良な健康経営を実践している企業や団体を認定する「健康経営優良法人2018(ホワイト500)」に選ばれた。同社は働き方改革の各分野で半歩先を行く仕組みを導入し、中小企業へ普及させるという大きな役割を担っている。

4. 株主還元策

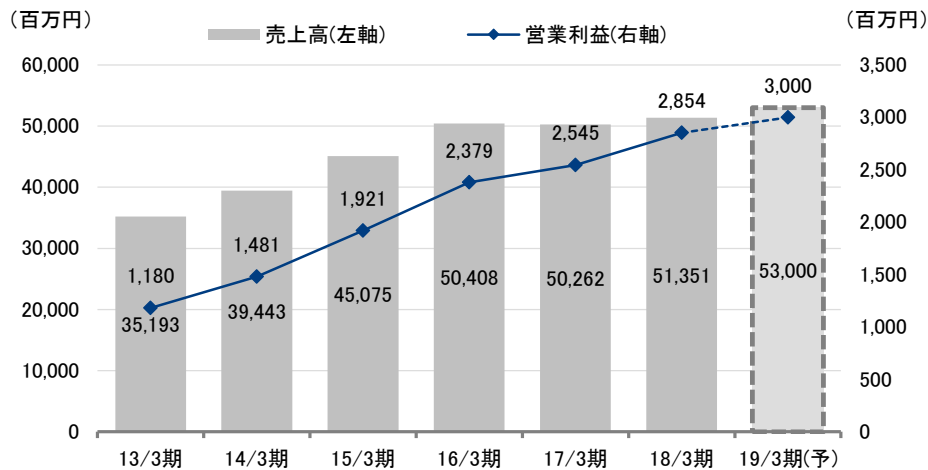
同社は、配当による株主への利益還元を重要な経営課題の1つとして認識している。過去の実績では、安定的な利益成長を背景に6期連続の増配を続けており、配当性向は30%前後を維持してきた。2019年3月期の1株当たり配当金は年間で22円、配当性向30.1%を予想する。

Key Points

- ・アイコンサービスを核に成長するフォーバルビジネスグループが柱。情報通信から環境、人材・教育、海外進出まで幅広いメニューを持つ
- ・2019年3月期は11期連続増益を見込む。前年同期を上回る第1四半期進捗率
- ・中小企業の働き方改革の旗振り役として自らも実践。健康経営優良法人2018(ホワイト500)に認定

要約

連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

情報通信分野を得意とする中小・中堅企業向けコンサルタント集団

1. 会社概要

同社は、「中小・中堅企業の利益に貢献する次世代経営コンサルタント集団」を旗印に事業展開を行う。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を得意とし、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などを行う。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し、2018年3月期まで営業利益は10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、設置工事などを事業目的とした新日本工販(株)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した。1991年には、「For Social Value」から着想を得て現在の社名の(株)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」の提供を開始した。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。

会社概要

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。

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	日本最短短録(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
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PT 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部から同市場第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
2018年 2月	健康経営優良法人2018(ホワイト500)に認定

出所：ホームページよりフィスコ作成

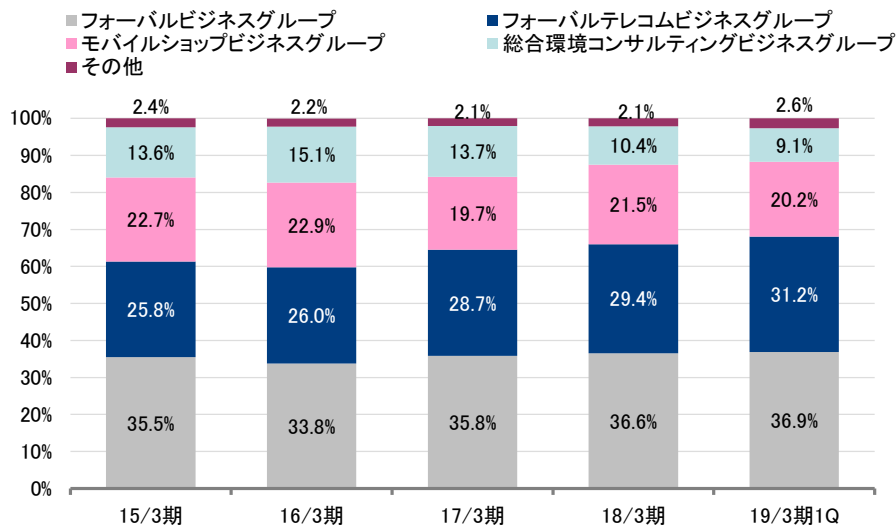
会社概要

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、複写機の販売などを行う「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店舗運営の「モバイルショップビジネスグループ」、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」の5つの事業セグメントから構成される。

2019年3月期第1四半期は、フォーバルビジネスグループが全社売上高の構成比で36.9%、全社セグメント利益の中の構成比で63.9%となり、大黒柱として全社の業績に貢献した。フォーバルテレコムビジネスグループは売上高の31.2%、セグメント利益の23.7%であり第2の柱となっている。モバイルショップビジネスグループ、総合環境コンサルティングビジネスグループ、その他は一定の規模はあるが、利益貢献は大きくない。

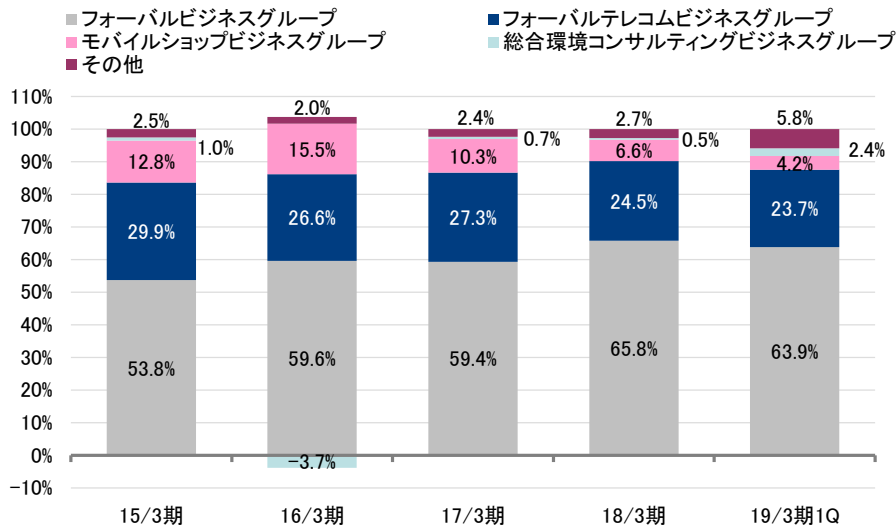
セグメント別売上高構成比の推移



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年後に配属が決まる。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うえで、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。なかでも以下の4資格は重要視しており、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。

- (1) ドットコムマスター
- (2) Webリテラシー検定
- (3) 個人情報保護士
- (4) スマートマスター（社内資格）

■ 事業概要

アイコンサービスを核に成長するフォーバルビジネスグループが柱。 情報通信から環境、人材・教育、海外進出まで幅広いメニューを持つ

1. フォーバルビジネスグループ

フォーバルビジネスグループでは、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、サービスの取次ぎなどを手掛ける。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。情報通信機器や通信サービスでの接点からアイコンサービス・よろず経営相談へ導き、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。

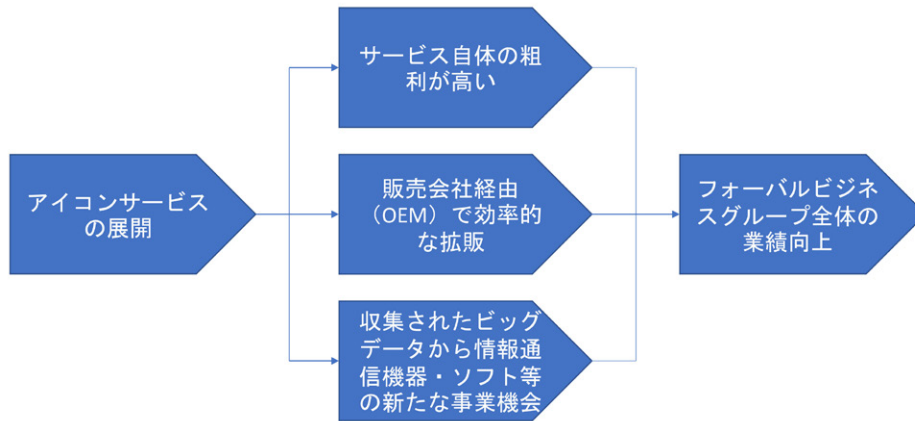
●「中小・中堅企業の利益に貢献する」を実直に行うためのアイコンサービス

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。定期訪問と遠隔サポート・状態監視を組み合わせた効率的な支援が特徴である。

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いる。メニューとして、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、コピー系の幅広いサービスを提供する。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。同サービスは、自社の“企業ドクター”が行うのが基本であったが、OEM 展開（パートナーの販売会社によるサービス）が大きく伸びている。アイコンサービスの全顧客数 28,765 件（2018 年 3 月末時点）のうち OEM 経由の顧客が 10,320 件（同）、35.9% に達する。アイコンサービスはそれ自体が粗利率の高いサービスであるが、端末（パソコン、タブレット、携帯電話、プリンター、コピー機など）やネットワークの状態監視から得られたビッグデータから様々な改善提案を行うことにより関連商材が拡販できるという副次的効果大きい。結果として、アイコンサービスの売上高とフォーバルビジネスグループおよび同社全体の営業利益には高い相関性がある。

事業概要

アイコンサービスの位置付け



出所：会社情報、ヒアリングをもとにフィスコ作成

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」)などのオリジナルな通信サービス、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などを提供する。また、一括請求する「ワンビリングサービス」を通じて企業のコスト削減や事業効率向上を支援している。

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、GIGAMOBILE4 店舗を運営しており、携帯端末の取次ぎなどを手掛けている。北海道の au ショップではシェア No.1 である。

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、販売事業を主に行ってきた。太陽光発電システムに関しては、再生可能エネルギー特別措置法(FIT法)改正の影響を受け、販売は停滞傾向にある。それを補うべくLED照明や蓄電池の販売にも積極的に乗り出している。LED事業については、国内生産で高品質なLEDを提供。LEDは部屋を明るくするだけでなく、節電効果で経費削減にもつながる上に10年保証も付くことから、導入のメリットは大きく、今後の拡大が期待される。

事業概要

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。情報処理技術者や個人情報保護士の養成を得意とし、eラーニングでのサービス提供ができる強みもある。（株）クリエイ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・派遣などの事業を行う。大手通信会社などを顧客に持ち、需要が安定している。なお、人材・教育分野の強化のためこの2社は合併し（新会社名・（株）アイテック、2018年4月合併）、シナジーを最大化して更なる事業の拡大・発展を図っていく方針である。

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。ASEAN4ヶ国に海外従業員256名が従事している(2018年3月末現在)。

同社は、全国で39の金融機関及び4つの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開拓している。自治体・官公庁との連携にも力を入れており、2017年度には9自治体（13事業）と連携してビジネスマッチングなどの事業を行った実績がある。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CIESF（シーセフ）との連携により、日系企業の社員研修の受託では延べ9,000人以上の教育実績がある。

■ 業績動向

2019 年 3 月期第 1 四半期は好調な滑り出し。 フォーバルビジネスグループが増収増益をけん引、環境事業黒字化

1. 2019 年 3 月期第 1 四半期の業績概要

2019 年 3 月期第 1 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 6.1% 増の 12,888 百万円、営業利益が同 35.6% 増の 557 百万円、経常利益が同 40.7% 増の 592 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 89.7% 増の 401 百万円となり、売上高・各利益ともに好調に滑り出した。

売上高に関しては、フォーバルテレコムビジネスグループ及びフォーバルビジネスグループが増収をけん引。再生可能エネルギー特別措置法(FIT 法)改正の影響で構造改革を進める総合環境コンサルティングビジネスグループの減収を補って余りある成果を上げた。また、「その他」セグメントである人材教育部門も好調に推移した。

営業利益に関しては、フォーバルビジネスグループの利益成長が全社の増益に大きく貢献した。アイコンサービスを始めとする付加価値の高いサービスが伸びたことが要因である。また、総合環境コンサルティングビジネスグループでは太陽光パネルから LED や蓄電池の販売にシフトし構造改革が進捗したために、前期のセグメント損失から黒字転換を果たした。全社としては増収効果により売上総利益が前年同期比 7.8% 上昇し、販管費の上昇もあったものの(同 4.6% 増)、営業利益で同 35.6% の増加となった。

2019 年 3 月期第 1 四半期業績

(単位：百万円)

	18/3 期 1Q		19/3 期 1Q		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	12,149	100.0%	12,888	100.0%	6.1%
売上原価	8,219	67.6%	8,650	67.1%	5.3%
売上総利益	3,930	32.4%	4,237	32.9%	7.8%
販管費	3,519	29.0%	3,680	28.6%	4.6%
営業利益	411	3.4%	557	4.3%	35.6%
経常利益	420	3.5%	592	4.6%	40.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	211	1.7%	401	3.1%	89.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2019年3月期第1四半期セグメント別業績

(単位：百万円)

	連結売上高			連結セグメント利益		
	18/3期1Q	19/3期1Q	前年同期比	18/3期1Q	19/3期1Q	前年同期比
フォーバルビジネスグループ	4,464	4,756	6.6%	278	355	27.7%
フォーバルテレコムビジネスグループ	3,599	4,019	11.7%	130	132	1.2%
モバイルショップビジネスグループ	2,452	2,599	6.0%	30	23	-24.1%
総合環境コンサルティングビジネスグループ	1,353	1,172	-13.4%	-28	13	-
その他	280	339	21.3%	23	32	37.6%
合計	12,149	12,888	6.1%	434	556	28.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

健全かつ安定な財務状態を維持

2. 財務状況と経営指標

2018年6月末の総資産は前期末比1,362百万円減の23,617百万円となった。そのうち流動資産は1,557百万円減であり、受取手形及び売掛金の1,086百万円減、現金及び預金の692百万円減などがその要因である。固定資産は195百万円増と大きな変化はなかった。

負債は前期末比1,282百万円減の13,787百万円となった。そのうち流動負債は1,300百万円減であり、支払手形及び買掛金の995百万円減、未払法人税等の599百万円減などが主な要因である。固定負債は18百万円増で大きな変化はない。有利子負債の残高は2,118百万円であり、現金及び預金6,750百万円と比較しても低水準にある。

経営指標（2018年6月末）では、流動比率が151.7%（前期末148.4%）、自己資本比率が37.6%（前期末35.8%）となっており、健全かつ安定な財務状態を維持している。

業績動向

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	18/3 期末	18/6 月末	増減額
流動資産	18,588	17,030	-1,557
(現金及び預金)	7,443	6,750	-692
(受取手形及び売掛金)	6,326	5,240	-1,086
固定資産	6,391	6,586	195
総資産	24,979	23,617	-1,362
流動負債	12,526	11,225	-1,300
固定負債	2,543	2,561	18
負債合計	15,070	13,787	-1,282
純資産合計	9,909	9,830	-79
負債純資産合計	24,979	23,617	-1,362
<安全性>			
流動比率 (流動資産÷流動負債)	148.4%	151.7%	
自己資本比率 (自己資本÷総資産)	35.8%	37.6%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2019年3月期は11期連続増益を見込む。 前年同期を上回る第1四半期進捗率

2019年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比3.2%増の53,000百万円、営業利益が同5.1%増の3,000百万円、経常利益が同4.7%増の3,100百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同4.9%増の1,830百万円と増収増益を予想している(期初予想から変化なし)。実現すれば、11期連続の営業・経常増益となる。

売上高に関しては前期比3.2%増、営業利益では同5.1%増と着実に成長する計画である。主力のフォーバルビジネスグループが好調に推移し全社を引っ張る構造は今期も続く見込みだ。その中でアイコンサービスは販売会社経由の導入(OEM)を増やす戦略を継続する。前期に苦戦した総合環境コンサルティングビジネスグループでは依然として太陽光パネルに関する外部環境は厳しいものの、LEDや蓄電池などが伸び始め、第1四半期でさっそく黒字化を達成した。

売上高の第1四半期進捗率は24.3%(前年同期は23.7%)、営業利益の第1四半期進捗率は18.6%(同14.4%)といずれも前期よりも進捗が良い。同社の事業は約4割がストック型ビジネスであり、期末に向けて売上・利益が積み上がる傾向にある。2019年3月期は11年連続増益に向けて期待が持てる。

今後の見通し

2019年3月期連結業績予想

(単位:百万円)

	18/3期			19/3期			
	実績	構成比	1Q進捗率	予想	構成比	前期比	1Q進捗率
売上高	51,351	100.0%	23.7%	53,000	100.0%	3.2%	24.3%
営業利益	2,854	5.6%	14.4%	3,000	5.7%	5.1%	18.6%
経常利益	2,960	5.8%	14.2%	3,100	5.8%	4.7%	19.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,743	3.4%	12.1%	1,830	3.5%	4.9%	21.9%

出所:決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

中小企業の働き方改革の旗振り役として自らも実践。 健康経営優良法人2018(ホワイト500)に認定

同社は中小企業を元気にするために「新しいあたりまえ」を次々と創造し、提案をしてきた。第4次産業革命が進行する昨今においては、「IT技術の導入を通じた働き方改革」の推進の旗振り役になることが同社の大きなミッションとなっている。新たな仕組みやツールを商品化する場合、まずは同社社内で導入し、その効果の検証を事前に行うのが常である。

働き方改革につながる取組みの一例として

- ・ iPad を営業組織に導入 (日本では先駆者)
- ・ 渋谷、神田などに多数のサテライトオフィス、フリーアドレスデスク導入
- ・ 時間単位の有給休暇をいち早く導入
- ・ 営業での GPS 活用
- ・ RPA の導入

など、中小企業の生産性向上につながる重層的なメニューとなっており、同社の商品・サービスにもなっている。残業時間は月8時間弱まで減少しており、成果として表れている。2018年2月には、特に優良な健康経営を実践している企業や団体を認定する「健康経営優良法人2018(ホワイト500)」に選ばれた。

社員への報酬に関しても手厚い取組みを充実させてきた。一例として、

- ・ 利益の3分の1を人件費に配分する
- ・ 個人の報酬を年率4%アップ

などである。このように、同社は働き方改革の各分野で半歩先を行く仕組みを導入し、中小企業へ普及させるという大きな役割を担っている。

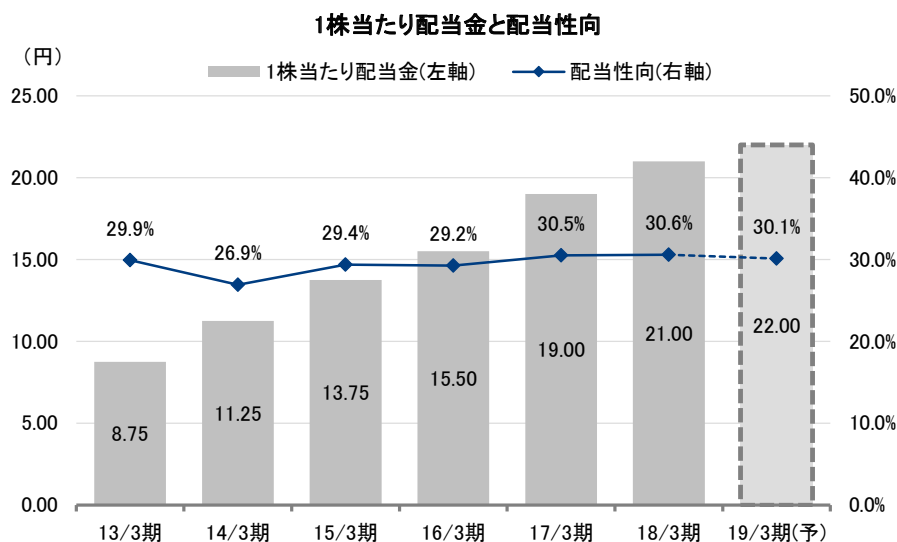
中長期の成長戦略

また、パワハラ、セクハラなど様々なハラスメントがマスコミを賑わしている。中小企業では認識が不足しており、対策は後手に回ることも多い。同社の経営相談においてもハラスメントに関する相談が近年急激に増加している。同社ではコンプライアンスおよびハラスメントの社員教育プログラムを展開しており、中小企業のレベルアップに貢献している。

株主還元策

過去6期連続増配の実績あり。 2019年3月期は22円(1円増配)、配当性向30.1%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つとして認識している。配当金の決定に関しては、今後の事業計画や財務状況など、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。過去の実績では、安定的な利益成長を背景に6期連続の増配を続けており、配当性向は30%前後を維持してきた。2019年3月期の1株当たり配当金は年間で22円、配当性向30.1%を予想する。



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