

|| 企業調査レポート ||

フォーバル

8275 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年3月20日(月)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<https://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・トピックス	01
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	04
■ 事業概要	04
1. フォーバルビジネスグループ	04
2. アイコンサービス：中小企業支援サブスクリプション型コンサルティングサービス	05
3. フォーバルテレコムビジネスグループ	05
4. 総合環境コンサルティングビジネスグループ	05
5. その他の事業グループ（人材・教育分野）	06
■ 業績動向	06
● 2023年3月期第3四半期の業績概要	06
■ 今後の見通し	07
■ 成長戦略・トピックス	08
1. 中小企業のGX推進を支援するグリーンECサイト「地球にやさしいエトセトラ」の提供を開始	08
2. 地方での中小企業DX支援の実績が評価され、自治体横展開や次期継続が進む	09
■ 株主還元策	10

■ 要約

2023年3月期第3四半期は売上高で前年同期比16.8%成長。DX推進の機運の高まりを受け、アイコンサービスなど各種サービスが好調。中小企業を対象とした環境スコアリングサービスを開始

フォーバル<8275>は、「中小・小規模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っており、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。

1. 事業概要

主に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で構成されている。事業の柱であるフォーバルビジネスグループでは、中小・小規模企業向けに、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、総合コンサルティング、海外進出支援、人材・教育、環境、事業承継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。

2. 業績動向

2023年3月期第3四半期の連結業績は、売上高が前年同期比16.8%増の42,100百万円、営業利益が同34.2%減の1,078百万円、経常利益が同25.4%減の1,305百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同47.5%減の603百万円となり、増収減益で推移した。中小・小規模企業におけるDX推進の機運の高まりを受けてアイコンサービスなど各種サービスが順調に拡大したほか、新たに連結した子会社((株)コーディネート等)が増収に貢献した。利益面では、上半期に新電力サービスの仕入価格上昇の影響を料金に十分転嫁できなかったことや、事業拡大に伴う人員増強の影響で販管費が増加したことなどにより減益となった。

2023年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比4.8%増の54,000百万円、営業利益が同4.2%増の2,800百万円、経常利益が同5.1%増の3,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同3.4%増の1,900百万円と、売上高・各利益ともに堅調に推移する予想である(期初予想どおり)。

3. 成長戦略・トピックス

GDX(グリーン及びデジタルトランスフォーメーション)アドバイザーによる活動はDX人材の不足する地方から実践が始まり、実績が積み重なってきた。2022年4月以降のプレスリリース事例だけでも、長崎県西海市、鹿児島県さつま町、愛媛県、福岡市、札幌市、函館市など多数の自治体との協業実績が挙げられる。直近では、群馬県沼田市との包括連携協定の締結、北海道網走市で第1号のDXアドバイザー誕生、などのトピックスがある。

要約

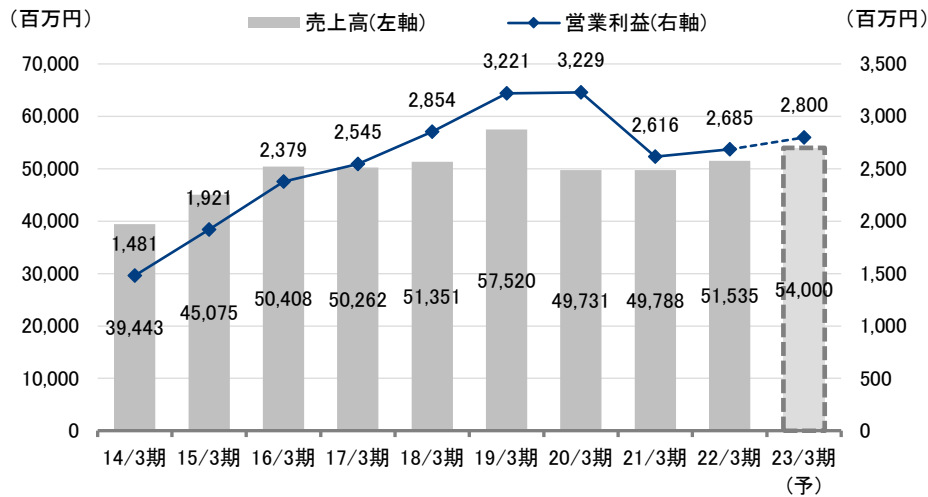
4. 株主還元策

2023年3月期は、堅調な増益予想を背景に、配当金 27.00 円(前期比 1.00 円増配)、配当性向 36.4% を予想する。また同社では、株主への感謝と、同社株式の投資魅力を高め株主を増やすことを目的に、2022年9月に株主優待制度を新設した。毎年9月30日現在の1単元(100株)以上保有の株主には、利用したい電子マネーギフト1枚(2,000ポイント=2,000円相当)が贈呈される。早速、株主数が増加する効果があったという。

Key Points

- ・ 2023年3月期第3四半期は売上高で前年同期比 16.8% 成長。DX 推進の機運の高まりを受けアイコンサービスなど各種サービスが好調。第3四半期からは新電力の仕入価格高騰の影響から脱し、利益確保へ
- ・ 2023年3月期通期は売上高 54,000 百万円、営業利益 2,800 百万円予想。売上高は上振れの可能性大、新電力事業の減益要因を DX 関連事業などの好調で補えるかがカギ
- ・ 中小企業の GX (環境対応) 推進を支援するグリーン EC サイト「地球にやさしいエトセトラ」の提供を開始。地方での中小企業 DX 支援の実績が評価され、自治体横展開や次期継続が進む
- ・ 株主優待制度が好評。2023年3月期は堅調な増益を背景に、配当金 27.00 円、配当性向 36.4% を予想

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・小規模企業向けコンサルタント集団。 GDX 化の伴走型アドバイザーとしての新戦略を推進中

1. 会社概要

同社は、「中小・小規模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っており、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した。このビジネスモデルの転換が成功し、2020 年 3 月期まで営業利益は 12 期連続の増益を達成。情報化や経営改善、海外進出や事業承継など中小・小規模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。中小・小規模企業においても DX 化及び GX 化が喫緊の課題となっており、同社の役割がより重くなっている。

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 月に東京証券取引所（以下、東証）2 部へ市場変更、同年 10 月に 1 部に指定された。

同社は M&A を積極活用しており、総合環境コンサルティングビジネスグループの（株）アップルツリー、その他事業グループの（株）アイテックなど、多くの企業が M&A により連結子会社となり、業績を伸ばしている。最近では、2020 年 5 月のカエルネットワークス（株）（現（株）フォーバルカエルワーク）子会社化、2021 年 7 月のエルコム子会社化などが注目される。2021 年 3 月には、DX 推進の準備が整っている（DX-Ready）事業者を経済産業省が認定する「DX 認定制度 認定事業者」に、2021 年 4 月には、中小企業に対して専門性の高い支援を行っている企業として「経営革新等支援機関」に、それぞれ認定された。2022 年には中長期の成長戦略テーマとして「中小企業の GDX 化の伴走型アドバイザーとして確固たる地位の確立」を掲げて取り組みを開始した。2022 年 4 月の東証再編においては、プライム市場に移行した。

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、複写機等のハードウェアの販売などを行う「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」、太陽光システムやLED・蓄電池など環境関連商品を取り扱う「総合環境コンサルティングビジネスグループ」、人材・教育サービス及びシステム開発などの事業を行う「その他事業グループ」の4つの事業セグメントから構成される。

2023年3月期第3四半期は、フォーバルビジネスグループが全社売上高の構成比で48.1%、全社セグメント利益の中の構成比で69.6%。フォーバルテレコムビジネスグループが売上高の41.7%、セグメント利益の18.0%であり、上位2セグメントが主力である。総合環境コンサルティングビジネスグループは一定の規模はあるが、収益改善の途上である。その他事業グループには、人材・教育分野のサービスを行うアイテック、システム開発を行うフォーバルカエルワークが含まれ、成長力もあり収益性も高い（セグメント利益の17.5%）。

■ 事業概要

アイコンサービスを軸に DX・GX を支援する フォーバルビジネスグループ、新電力・保険サービスが成長する フォーバルテレコムビジネスグループが2本柱

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、総合コンサルティング、海外進出支援、人材・教育、環境、事業承継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はじ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。同社のコンサルティングの特色は5分野（情報通信、海外、環境、人材・教育、起業・事業承継）と3手法（売上拡大、業務効率改善、リスク回避）に整理される。2023年3月期は、新しい成長戦略として「中小・小規模企業のGDX化の伴走型アドバイザーとして確固たる地位の確立」を掲げ、人材投資を先行させている。

事業概要

2. アイコンサービス：中小企業支援サブスクリプション型コンサルティングサービス

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）などを示し、これら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18,000円程度であり、ほか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。

直近でアイコンサービスの一環としてリリースされたサービスには、スマートフォンから簡便かつ安価に勤怠管理を行えるクラウド型勤怠管理システム「HRMOS(ハーモス)勤怠」や業務フローの見直し・マニュアル化を行い、ペーパーレス化・標準化で業務の効率性を高めるコンサルティングサービス「PPLS(プルルス)」などがある。これらのシステムは、働き方改革を行う大前提となる勤務実態を見える化するとともに、生産性のより高い働き方への変革を支援する。追加メニューの増加は顧客単価の向上にもつながる。実際に1顧客当たり売上高(ARPU)は前々期及び前期と比較して上昇している。顧客件数と顧客単価の両方の伸びが重なり、アイコンサービスの上期売上高は2,978百万円(前年同期比10.2%増)と順調に成長している。

3. 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「どこでもホン」)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「ワンビルディングサービス」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。直近では、光回線サービスやISPの拡大ペースが落ち着き、新電力サービスや保険サービスが伸びている。2023年3月期上半期は、新電力の仕入価格上昇の影響でセグメント利益が低下したが、第3四半期以降は、仕入れ価格上昇を価格に反映させる契約改定により収益性が改善傾向である。第1四半期単独のセグメント利益は97百万円、第2四半期単独で48百万円の損失、第3四半期単独で179百万円の利益となっている。

4. 総合環境コンサルティングビジネスグループ

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改正(FIT法改正、2017年4月)の影響を受け、販売は停滞期に入った。それを補うべくLED照明や蓄電池の拡販を積極化し、事業構造の転換を図る。LED事業については、国内生産で高品質なLEDを提供する工場を持つ。進行期は新サービス(環境関連のスコアリングサービス)の開始を計画しており、事業再構築が期待される。

事業概要

5. その他の事業グループ（人材・教育分野）

人材・教育分野の強化のため、通信教育事業、書籍の出版・販売事業を手掛けるアイテック（2013年10月に子会社化）と、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（株）クリエイティブソリューションズが合併し、新会社としてアイテックが2018年4月に発足した。旧アイテックは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があり、クリエイティブソリューションズは大手通信会社などを顧客に持ち、安定した需要が特長である。2020年5月には、システム企画・設計を得意とするカエルネットワークス（現フォーバルカエルワーク）がフォーバルの完全子会社となった。人材教育事業、IT人材の派遣やシステム企画・開発事業ともに業績は順調である。2023年3月期第3四半期の業績は、売上高で1,565百万円（前年同期比11.8%増）、セグメント利益で222百万円（前年同期比13.8%増）と、成長性・収益性ともに高い。

業績動向

2023年3月期第3四半期は売上高で前年同期比16.8%成長。 DX推進の機運の高まりを受け、アイコンサービスなど 各種サービスが好調

● 2023年3月期第3四半期の業績概要

2023年3月期第3四半期の連結業績は、売上高が前年同期比16.8%増の42,100百万円、営業利益が同34.2%減の1,078百万円、経常利益が同25.4%減の1,305百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同47.5%減の603百万円となり、増収減益で推移した。

売上高に関しては、中小企業におけるDX推進の機運の高まりを受けてアイコンサービスなど各種サービスが順調に拡大したほか、GXに対する意識の高まりを受けて環境にやさしい新電力サービスが増加し、前年同期比で16.8%増となった。主力のフォーバルビジネスグループの売上高は同20.4%増となり、アイコンサービスやセキュリティ関連が順調に増加したのに加え、新たに連結した子会社（コーディネート等）が増収に貢献した。フォーバルテレコムビジネスグループは同13.5%増となり、ISPサービス等が減少するなか、新電力サービスが増収をけん引した。総合環境コンサルティングビジネスグループでは、産業用太陽光発電システムが減少するなか、住宅用太陽光発電システム等が増加し、同15.5%増となった。その他セグメントでは、DX人材教育事業やITエンジニア派遣事業が堅調に推移し、同11.8%の増収となった。以上すべてのセグメントで前年同期比で2ケタ成長となっている。

業績動向

利益に関しては、売上総利益額が新電力サービスの仕入価格上昇の影響を受けて前年同期比 7.4% 増に留まるなか、販管費が事業拡大に伴う人員増強の影響等により同 13.2% 増となり、営業利益は同 34.2% 減となった。経常利益は貸倒引当金繰入額の減少等により同 25.4% 減、親会社株主に帰属する四半期純利益は前期に事業譲渡益など特別利益を計上したことにより同 47.5% 減となった。なお、2023年3月期第2四半期までは新電力の仕入価格上昇の影響でセグメント利益が低下したが、第3四半期以降は仕入れ価格上昇を価格に反映させる契約改定により、収益性が改善している。

2023年3月期第3四半期業績

(単位：百万円)

	22/3 期第3 四半期		23/3 期第3 四半期		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比
売上高	36,050	100.0%	42,100	100.0%	16.8%
売上原価	22,750	63.1%	27,815	66.1%	22.3%
売上総利益	13,300	36.9%	14,285	33.9%	7.4%
販管費	11,662	32.4%	13,207	31.4%	13.2%
営業利益	1,637	4.5%	1,078	2.6%	-34.2%
経常利益	1,749	4.9%	1,305	3.1%	-25.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,148	3.2%	603	1.4%	-47.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

**2023年3月期通期は売上高 54,000 百万円、
 営業利益 2,800 百万円予想。
 売上高は上振れの可能性大、
 新電力事業の減益要因を DX 関連事業などの好調で補えるかがカギ**

2023年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比 4.8% 増の 54,000 百万円、営業利益が同 4.2% 増の 2,800 百万円、経常利益が同 5.1% 増の 3,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 3.4% 増の 1,900 百万円と、売上高・各利益ともに堅調に推移する予想である（期初予想どおり）。

今後の見通し

フォーバルビジネスグループでは、ハードウェア販売ビジネスからストック型ビジネスへのシフトを一段と加速する戦略を継続する。顧客である中小企業は、在宅ワークやペーパーレス化などさらなるデジタル化が求められている。同社としては、ストック型ビジネスであるアイコンサービス（及びその派生メニュー）の顧客数増加及び平均単価向上に注力したい考えだ。また、中小企業の DX・GX を推進するアドバイザーの育成にも先行投資をする。フォーバルテレコムビジネスグループでは、上半期に新電力サービスが拡大したものの、仕入価格の上昇から利益水準が低下したことで、第3四半期から料金の体系の見直しを行い、通期における影響範囲の最小化を図っている。2022年10月からの実質値上げに伴い解約も懸念されたが、足元抑制できており急速に収益性が改善している。総合環境コンサルティングビジネスグループにおいては、進行情（2023年3月予定）に立ち上がる新サービス（環境関連スコアリングサービス）に注目したい。その他事業では、アイテックなど勢いのある子会社が属しており、2023年3月期も成長と収益への貢献が期待できる。通期の業績予想に対する第3四半期進捗率は売上高で78.0%（前年同期は70.0%）、営業利益で38.5%（前年同期は61.0%）である。同社は例年、第4四半期に売上と利益が偏る傾向にあり、進行情もラストスパートが期待できる。弊社では、全セグメントとも好調の売上に関しては上振れる可能性が高いと考えている。各利益に関しては、新電力サービスの減益要因を、DX 関連をはじめとした好調な他事業の好調が補えるかがカギとなる。

2023年3月期連結業績予想

（単位：百万円）

	22/3 期		23/3 期		前期比
	実績	構成比	予想	構成比	
売上高	51,535	100.0%	54,000	100.0%	4.8%
営業利益	2,685	5.2%	2,800	5.2%	4.2%
経常利益	2,855	5.5%	3,000	5.6%	5.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,836	3.6%	1,900	3.5%	3.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略・トピックス

**中小企業を対象とした環境関連スコアリングサービスを開始。
地方での中小企業 DX 支援の実績が評価され、
自治体横展開や次期継続が進む**

1. 中小企業の GX 推進を支援するグリーン EC サイト「地球にやさしいエトセトラ」の提供を開始

同社は、中小企業に DX の促進をリードしてきた存在であるが、GX についても同様の存在である。現状の中小企業の GX への意識や対応は大企業と比較すると進んでいるとは言えない。同社が行った調査結果（2022年10月－11月調査『ブルーレポート mini 1月号』）においても、環境目標に対して「具体的な取り組み方法が策定できていない（わからない）」と回答した中小企業が多く（77.5%）、環境経営に向けた取り組みを進められていない企業が大半であることがわかっている。

同社では、中小企業が環境経営を行ううえでの様々な支援を行ってきたが、2023年1月にはグリーン EC サイト「地球にやさしいエトセトラ」の提供を開始した。この EC サイトは、“地球にやさしい購入活動からはじめる GX への第一歩”をコンセプトに、環境に配慮している商品のみを掲載している EC サイトである。企業が同サイトで購入や出品をすることにより環境への具体的な貢献が可能となり、近く開始が予定されている「環境ス コアリングサービス」にも連動し、その貢献が可視化できるようになる。連結子会社のアップルツリーが運営を行う。

2. 地方での中小企業 DX 支援の実績が評価され、自治体横展開や次期継続が進む

同社は、これまで行ってきた中小企業に対する DX 及び GX の支援を融合・進化させ、“GDX 戦略”を推進している。長年、中小企業の経営改善に取り組んできた同社では、新たに今後 2030 年を見据えたテーマとして「中小企業の GDX 化の伴走型アドバイザーとして確固たる地位の確立」を掲げ、全国的に、地域の自治体や関係企業、団体、個人を巻き込みながら推進する。

GDX アドバイザーによる活動は DX 人材の不足する地方から実践が始まり、実績が積み重なってきた。2022 年 4 月以降のプレスリリース事例だけでも、長崎県西海市、鹿児島県さつま町、愛媛県、福岡市、札幌市、函館市など多数の自治体との協業実績が挙げられる。直近では、群馬県沼田市との包括連携協定の締結、北海道網走市で第 1 号の DX アドバイザー誕生、などのトピックスがある。同社の役割としては、生産性向上を目指した DX の研修、DX 化専門家によるオーダーメイド型の伴走支援、DX や AI・IoT 等の先端技術の体験の場の運営、相談業務や相談内容に応じた IT 企業とのマッチング、メディア等を用いた DX 普及・啓発活動（Web サイト・SNS の運用）など支援業務の幅も広がっている。

成果も伴ってきており、2 年目に入る自治体との取り組みが増えてきた。また、自治体は横のつながりがあり、口コミで同社に問い合わせが来るケースも多いという。特に同社の差別性として、伴走型支援により現場で成果を出せる点、効果測定がきちんと伴っている点、人材育成や組織づくりまで落とし込める点などがあり、高く評価されている。同社では、よりアドバイザー人材が不足する地方で成功モデルを作り、GDX 人材の育成と中小企業とのマッチングを全国的に普及させる構想である。

自治体と連携した DX 及び DX 人材育成の取り組み

リリース日	内容
2022年 4月	「地方創生人材支援制度」に基づき、デジタル専門人材を長崎県西海市と鹿児島県さつま町に派遣
2022年 5月	前期に引き続き、愛媛県の「令和4年度ものづくり企業新展開支援事業」を受託
2022年 5月	アデコ(株)が受託した福岡市の「オンライン活用型事業再構築サポート事業」において、中小企業に対する専門家派遣等で協働
2022年 6月	佐賀県の令和4年度「DX アクセラレータ事業(非製造業部門)」業務を受託
2022年 7月	佐賀県唐津市の「唐津市 DX イノベーションセンター」運営業務を受託
2022年 7月	札幌市の令和4年度『「中小企業 DX ハンズオン相談支援」実施業務』事業を受託
2022年 7月	岩手県盛岡市の「盛岡市中小企業デジタル化促進モデル事業」実施業務を受託
2022年 8月	連結子会社である(株)三好商会在北海道江別商工会議所と、江別商工会議所会員に対して初めて DX アドバイザーを派遣する業務委託契約を締結
2022年 9月	千葉県香取郡多古町の「多古町 DX 推進支援」業務を受託
2022年10月	連結子会社である(株)ネットリソースマネジメントが函館市の実証実験で働き方改革アプリケーションの活用を開始
2022年12月	北九州を拠点に九州初の GDX アドバイザー育成を目指すため、GZ キャピタル(株)と業務提携
2023年 2月	群馬県沼田市と DX 推進で個性豊かな地域社会の形成を目指す包括連携協定を締結
2023年 2月	北海道網走市で DX・GX の取り組みをリードする第1号の DX アドバイザーが誕生

出所：同社プレスリリースよりフィスコ作成

株主還元策

株主優待制度が好評。2023年3月期は堅調な増益を背景に、配当金年 27.00 円、配当性向 36.4% 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。実績では、安定的な利益成長を背景に継続的な増配を続けており、配当性向は 30.0% 前後からそれ以上を維持してきた。2023年3月期は、堅調な増益予想を背景に、配当金 27.00 円(前期比 1.00 円増配)、配当性向 36.4% を予想する。

同社では、株主への感謝と、同社株式の投資魅力を高め株主を増やすことを目的に、株主優待制度を新設した。毎年9月30日現在の1単元(100株)以上保有の株主には、利用したい電子マネーギフト1枚(2,000ポイント = 2,000円相当)が贈呈される。早速、株主数が増加する効果があったという。

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp