

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 6 月 29 日 (金)

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	09
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月期通期の業績概要	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	15

■ 要約

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。 2018 年 3 月期はフォーバルビジネスグループがけん引し、 10 期連続増益達成

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

同社は、情報通信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、充実した内容に進化した。同サービスは粗利率が高く、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り、同社の業績向上のドライバーとなっている。近年では、既存の情報通信分野だけでなく、環境や人材・教育、海外進出にまで事業領域を拡大しており、より幅広いサービスを提供する次世代経営コンサルティングも開始し、経営のプロによるコンサルティングを強化している。全国で従業員 20 名以下の小規模事業者（約 320 万社）の 7 割が厳しい経営状況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。

2. 業績動向

2018 年 3 月期通期の連結業績は、売上高が前期比 2.2% 増の 51,351 百万円、営業利益が同 12.1% 増の 2,854 百万円、経常利益が同 13.2% 増の 2,960 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 9.8% 増の 1,743 百万円となっており、売上高は堅調に成長、各利益は 2 ケタの増益で着地した。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ものの、他事業の増収で補った。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の貢献が大きく、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。

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。実現すれば、11期連続の営業・経常増益となる。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パートナー企業経由の導入(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、前期後半からはLEDや蓄電池などが伸び始めたため、利益額は上向く予想。同社の事業は約4割がストック型ビジネスであり、売上・利益が積み上がる傾向にある。特に主力2事業は堅牢なビジネスモデルを築いており、増収増益計画の達成に向けて視界は良好である。

3. 成長戦略

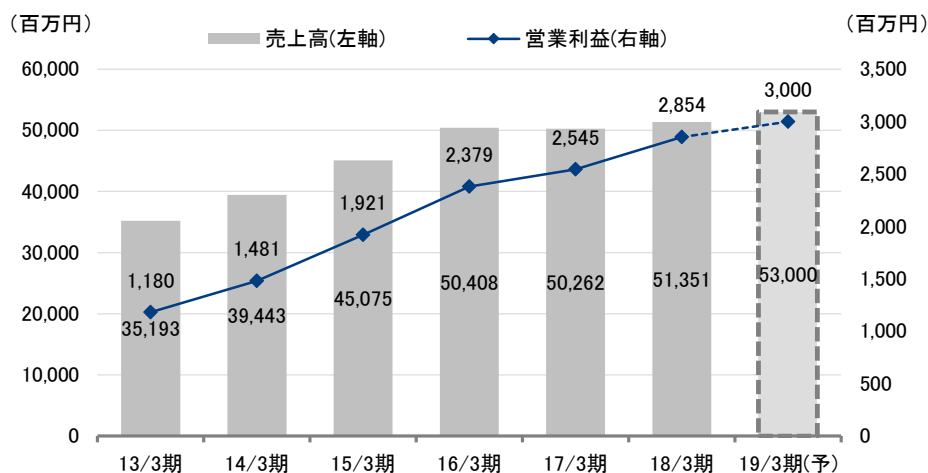
同社は、日本の中小企業の働き方改革を推進する上でも大きな役割を担っている。働き方改革がうたわれる以前から、自社でITの活用による生産性向上や残業削減などに取り組み、成果を上げてきた。自社で効果が検証されたノウハウのみを顧客である中小企業に提案していくのが同社の基本スタンスである。一例を挙げると、社員の健康が生産性向上に直結することを認識し、健康経営を推進。2018年2月には「健康経営優良法人2018(ホワイト500)※」に選ばれた。同社では、労働時間の適正化、メンタルヘルスなどのストレス関連疾患の発生予防、生活習慣病などの発生予防を重点課題と捉え、積極的に取り組んでいる。

※ 経済産業省と日本健康会議が共同で実施する認定制度。地域の健康課題に即した取り組みや日本健康会議が進める健康増進の取り組みをもとに、特に優良な健康経営を実践している法人を顕彰する。

Key Points

- ・ 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
- ・ 2018年3月期は計画どおり増収増益。フォーバルビジネスグループが牽引し10期連続増益達成
- ・ ビッグデータの蓄積によりアイコンサービスの質が向上、パートナー企業による提供(OEM)が成長

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）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。

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))
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・起業者 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

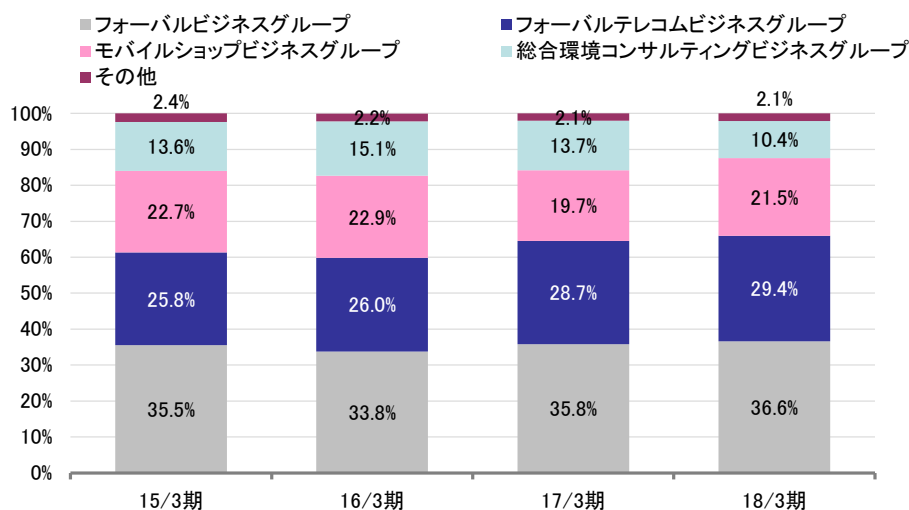
会社概要

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。

2018年3月期通期は、フォーバルビジネスグループが全社売上高の構成比で36.6%（前期比0.8ポイント増）、全社セグメント利益の中の構成比で65.8%（前期比6.4ポイント増）となり、その存在感が際立った。フォーバルテレコムビジネスグループの売上高の構成比が29.4%、セグメント利益の構成比が24.5%であり第二の柱となっている。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。

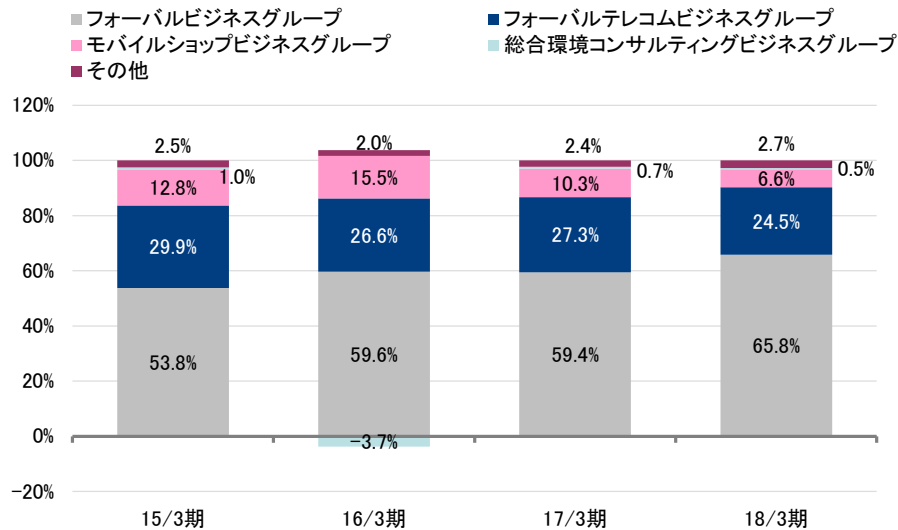
セグメント別売上高構成比の推移



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わっている。

- (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

成長するアイコンサービスでは経営相談、情報通信遠隔サポートを行う。環境や人材・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。

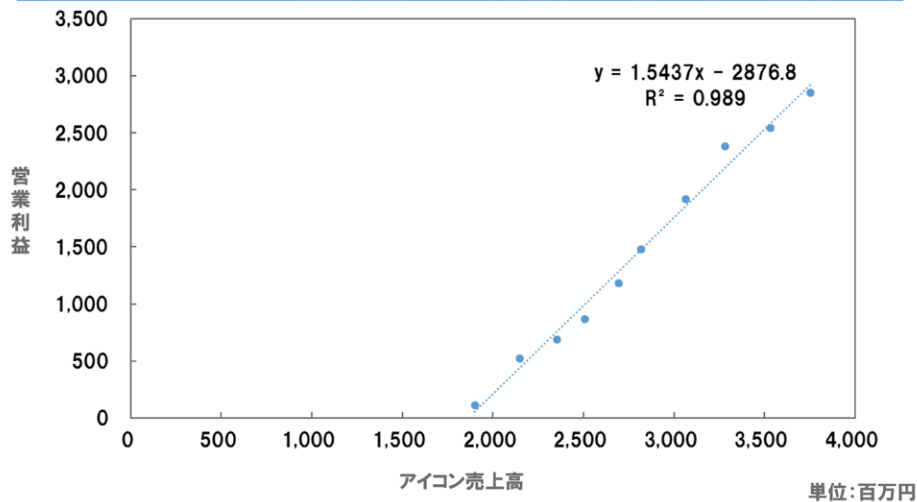
アイコンサービスの基本構成は、経営のよらず相談サービス、定期訪問や通信技術を使った遠隔サポート、パソコン・ネットワーク状態監視サービス、各種アプリケーションの問い合わせサービス、顧客専用サイトとなっている。メニューとして、経営コンサルティング系、個人情報管理系、パソコン・ネットワーク系、スマートフォン・パッド系、ホームページ系、電話系、コピー系の幅広いサービスを提供する。現在のアイコンサービスの平均客単価は、月額 10,000 円程度であり、他のサービスへの入り口と位置付けているため、設定金額は低めである。同サービスは、自社の“企業ドクター”が行うのが基本であったが、OEM 展開（パートナー企業によるサービス）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 社（同）、35.9% に達する。アイコンサービスは粗利率が高いサービスであり、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。

事業概要

アイコンサービスと営業利益の関係

高い相関関係

アイコンサービスを始めてからの10年間で見ると、アイコン売上高が1増えるとそれ以外のビジネスにも相乗効果が生じ営業利益は約1.5増える傾向にある



出所：決算説明会資料より掲載

(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

日本国内には中小企業が約380万社あるが、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、その約7割が厳しい経営状況であると言われている。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。既に多くの中小企業が黒字化に成功している。

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。

事業概要

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。

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38の金融機関及び4つの税理士法人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・官公庁とも連携にも力を入れており、2017年度には9自治体(17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(公財)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9,227名の教育実績がある。

■ 業績動向

2018 年 3 月期は計画どおり増収増益。 フォーバルビジネスグループがけん引し 10 期連続増益達成

1. 2018 年 3 月期通期の業績概要

2018 年 3 月期通期の連結業績は、売上高が前期比 2.2% 増の 51,351 百万円、営業利益が同 12.1% 増の 2,854 百万円、経常利益が同 13.2% 増の 2,960 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 9.8% 増の 1,743 百万円となっており、売上高は堅調に成長、各利益は 2 ケタの増益で着地した。

セグメント別では、好不調が分かれる。好調セグメントの筆頭はフォーバルビジネスグループ。売上高は前期比 4.3% 増の 18,775 百万円、セグメント利益は同 21.3% 増の 1,908 百万円、と増収増益だ。堅調に推移したのがフォーバルテレコムビジネスグループ。売上高は同 4.8% 増の 15,112 百万円、セグメント利益は同 1.8% 減の 710 百万円だった。また、その他事業グループ（人材・教育分野）も売上高は同 4.9% 増の 1,084 百万円、セグメント利益は同 26.3% 増の 79 百万円と健闘した。

一方、モバイルショップビジネスグループは売上高で同 11.6% 増の 11,060 百万円と伸びたが、セグメント利益は同 30.0% 減の 190 百万円と落とした。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 22.9% 減の 5,318 百万円と落とし、セグメント利益も 13 百万円と低調だった。いずれの事業も外部環境（法改正、キャリア制度変更）に影響を受けたものである。

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ものの、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）改正の影響である。LED や蓄電池の販売を強化したものの、太陽光パネルの売上げを補完するにはまだ至っていない。

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の貢献が大きく、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。売上総利益率が前期比 0.8 ポイント上昇し、販管費率の上昇 0.4 ポイントを上回ったために営業利益率も 0.5 ポイント上昇して着地した。最も減益幅が大きいのはモバイルショップビジネスグループであり、キャリアからの支援金の制度変更の影響が大きい。フォーバルテレコムビジネスグループでは、前期に大型特需があったために減益となったが、利益水準は維持している。

業績動向

2018年3月期通期業績

(単位：百万円)

	17/3期		18/3期		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	50,262	100.0%	51,351	100.0%	2.2%
売上原価	34,275	68.2%	34,587	67.4%	0.9%
売上総利益	15,987	31.8%	16,764	32.6%	4.9%
販管費	13,441	26.7%	13,910	27.1%	3.5%
営業利益	2,545	5.1%	2,854	5.6%	12.1%
経常利益	2,615	5.2%	2,960	5.8%	13.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,588	3.2%	1,743	3.4%	9.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2018年3月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		
	17/3期	18/3期	前期比	17/3期	18/3期	前期比
フォーバルビジネスグループ	18,004	18,775	4.3%	1,573	1,908	21.3%
フォーバルテレコムビジネスグループ	14,415	15,112	4.8%	723	710	-1.8%
モバイルショップビジネスグループ	9,908	11,060	11.6%	272	190	-30.0%
総合環境コンサルティングビジネスグループ	6,900	5,318	-22.9%	17	13	-25.6%
その他	1,034	1,084	4.9%	62	79	26.3%
合計	50,262	51,351	2.2%	2,650	2,902	9.5%

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3月期末の総資産は前期末比3,294百万円増の24,981百万円となった。そのうち流動資産は2,434百万円増であり、現金及び預金の1,446百万円増などがその要因である。固定資産は860百万円増の5,758百万円であり、投資その他の資産及び無形固定資産の増加が主な要因である。

負債は前期末比2,347百万円増の15,072百万円となった。そのうち流動負債は2,059百万円増であり、短期借入金の976百万円増、未払金の468百万円増などが主な要因である。固定負債は287百万円増であり、長期借入金の203百万円増などが主な要因である。有利子負債が1,179百万円増加したのは、連結子会社フォーバルテレコムが顧客獲得のために独自調達したことが要因である。有利子負債の残高は1,776百万円であり、現金及び預金7,443百万円と比較しても低水準にある。

経営指標（2018年3月期末）では、流動比率が153.5%（前期末160.4%）、自己資本比率が35.8%（前期末37.5%）となっており、健全かつ安定した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)

	17/3 期末	18/3 期末	増減額
流動資産	16,789	19,223	2,434
(現金及び預金)	5,996	7,443	1,446
(受取手形及び売掛金)	5,745	6,326	581
固定資産	4,898	5,758	860
総資産	21,687	24,981	3,294
流動負債	10,466	12,526	2,059
固定負債	2,258	2,546	287
負債合計	12,725	15,072	2,347
純資産合計	8,962	9,909	946
負債純資産合計	21,687	24,981	3,294
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	160.4%	153.5%	
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	37.5%	35.8%	

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。 ストック型ビジネスによる安定成長

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。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パートナー企業経由の導入(OEM)を増やす戦略を継続する。情報機器販売に関しては、今年はIT導入補助金(経済産業省)の予算規模が拡大したため中小企業のIT投資が活性化するとの見方があり、同社にとっても追い風となりそうだ。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、前期後半からはLEDや蓄電池などが伸び始めたため、利益額は上向く予想。同社の事業は約4割がストック型ビジネスであり、売上・利益が積み上がる傾向にある。特に主力2事業は堅牢なビジネスモデルを築いており、増収増益計画の達成に向けて視界は良好である。

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	予想	構成比	前期比
売上高	51,351	100.0%	53,000	100.0%	3.2%
営業利益	2,854	5.6%	3,000	5.7%	5.1%
経常利益	2,960	5.8%	3,100	5.8%	4.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,743	3.4%	1,830	3.5%	4.9%

出所:決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

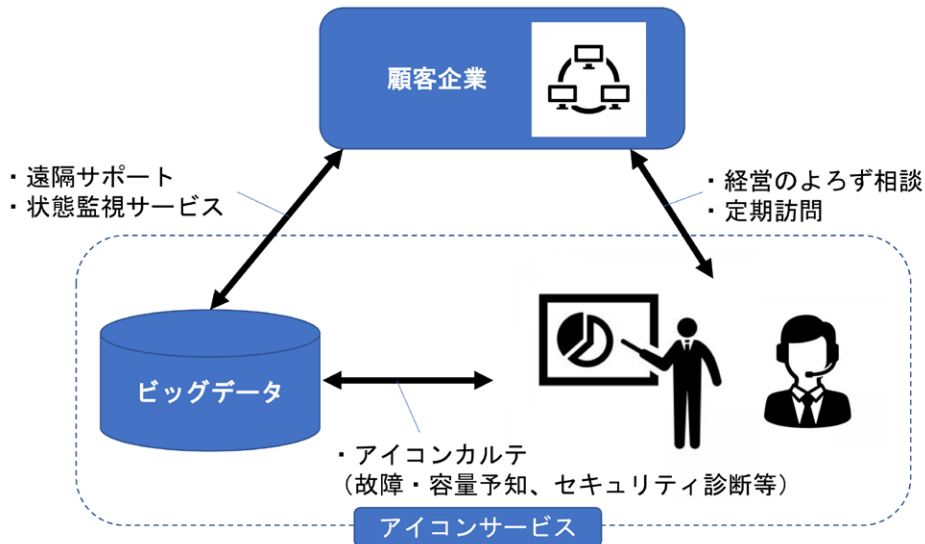
ビッグデータの蓄積によりアイコンサービスの質が向上、 パートナー企業による提供(OEM)が成長

同社は、アイコンサービスの一環で365日24時間パソコン・ネットワークの「状態監視」を行っている。それらの情報を整理し「アイコンカルテ」というメニューも提供する。会社の中の端末(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などを一元的に把握し、改善に役立てるといものである。改善提案の一例としては、端末の故障探知・予測、アプリの自動インストール、セキュリティなど様々である。まだ使えるパソコンや故障リスクの高いパソコンなどが把握されるだけでも、中小企業にとっては業務や資産が効率化され、リスクを回避できる。同社は5万社を超える顧客基盤を持ち、そこで蓄積されるビッグデータは将来的に大きな活用余地がある。

経営のよろず相談サービスは、訪問とコールセンターにより様々な顧客企業からの相談を解決するサービスである。2018年3月期は、訪問による相談が11,551件(76%)、コールセンターに寄せられる相談が3,668件(24%)となった。鹿児島と佐賀のコールセンターの機能を強化したことで、コールセンターで完結する案件が8割を超え、効率的なサポートが可能となっている。直近ではハラスメントなどリスク回避に関する相談が増える傾向にある。

中長期の成長戦略

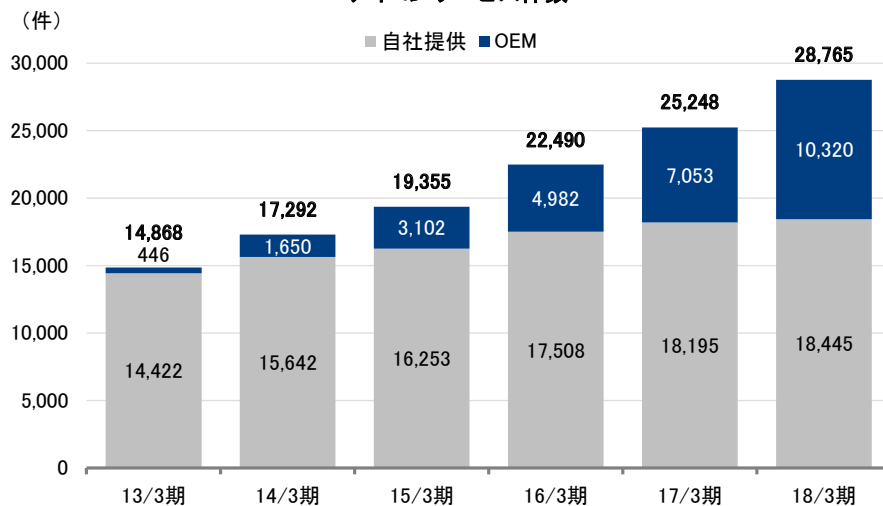
アイコンサービスの概要



出所：会社情報、ヒアリングよりフィスコ作成

アイコンサービスの契約件数は 28,765 件（前期比 3,517 件増、13.9% 増）となり順調に件数を伸ばしている。過去数年にわたりパートナー企業が販売する OEM の取り組みに力を入れており、10,320 件（前期比 3,267 件増、46.3% 増）と成長が著しい。パートナー企業は 20 社以上と増えており、パートナー企業の業績向上にもつながっている。今後もパートナー企業を通じたアイコンサービスの成長が基本戦略となる。

アイコンサービス件数

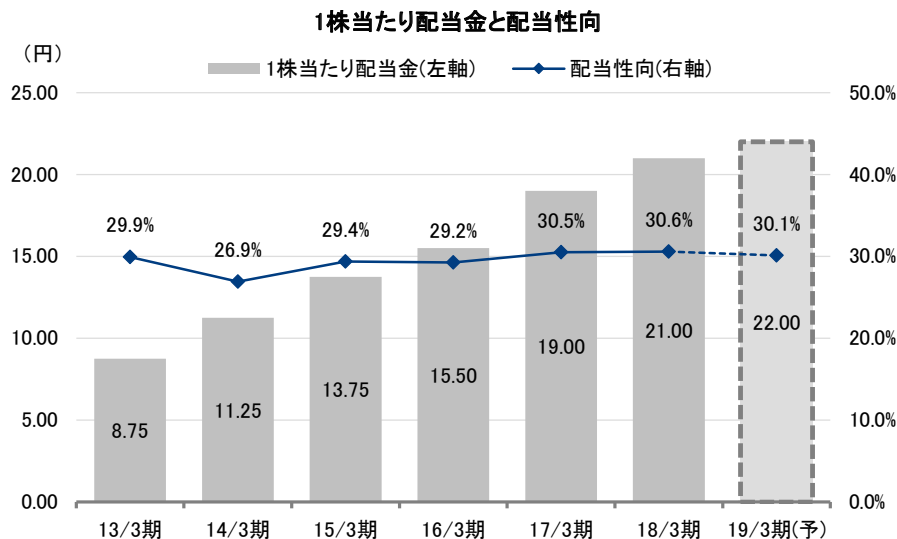


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 株主還元策

過去6期連続増配。 2019年3月期は22円に増配、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5期の実績では、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。2018年3月期の1株当たり配当金は年間で21円と増配を継続し、配当性向30.6%だった。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：有価証券報告書よりフィスコ作成

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