

# 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 1 月 31 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
■ 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2四半期の業績概要	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	12
■ 株主還元策	13
■ 情報セキュリティ対策	14

## ■ 要約

### 2018 年 3 月期第 2 四半期は売上横ばい、各利益は急回復。 アイコンサービスのノウハウを他社に提供し OEM で成長を加速

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。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。中でも経営のよろず相談サービスの満足度は 91.6% 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 2 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 0.1% 減の 24,527 百万円、営業利益が同 9.0% 減の 1,205 百万円、経常利益が同 2.4% 減の 1,242 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 9.0% 減の 702 百万円となっており、売上高はほぼ横ばいながら減益となった。一方、第 2 四半期のみでは増収増益となっており、足元の業績は順調である。

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、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。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アイコンサービスが好調を維持したものの、キャリアからの支援金の制度変更のあったモバイルショップビジネスグループや再生可能エネルギー特別措置法（FIT 法）改正の影響を受け行政の認定手続きが遅れた総合環境コンサルティンググループの減益が大きく影響し、会社全体としても減益決算となった。

## 要約

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2四半期を終えて期初の予想を据え置いている。通期の売上高予想に対する第2四半期の進捗率は47.2%と例年並み、営業利益の進捗率は43.1%と、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、順調な折り返しと言えるだろう。

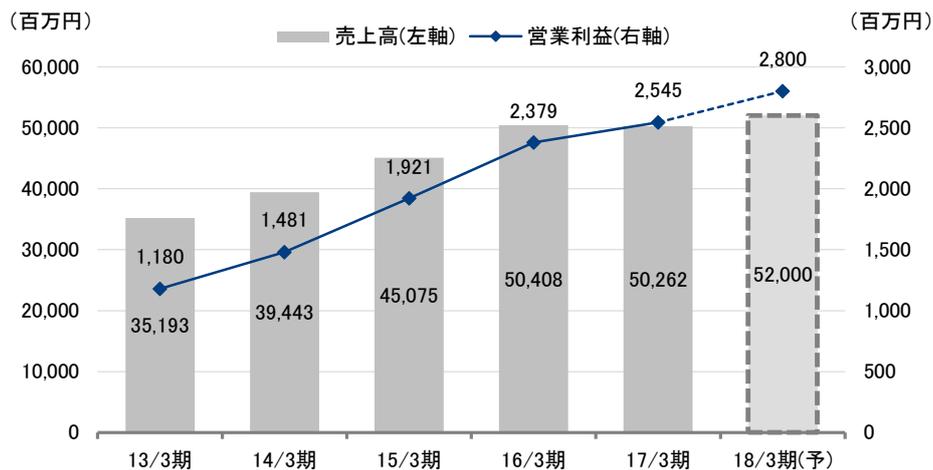
## 3. 成長戦略

同社の利益成長をけん引するのはアイコンサービスである。アイコンサービスは、自社の“企業ドクター”が行うのが基本であったが、OEM展開も開始している。他社に差別化された新しいビジネスモデルとしてノウハウを提供し、アイコンサービスを拡大し販売チャネルを拡大しようというものだ。自社の“企業ドクター”を育成するには一定の時間がかかるため、他社を活用し成長を加速する狙いもある。2018年3月期第2四半期のアイコンサービスの売上高は1,851百万円（前年同期比5.1%増）、アイコンサービス件数（OEM含む）は前年同期比で13.6%増、うちOEM件数は同46.3%となっており、OEM展開による成長が鮮明となっている。

## Key Points

- ・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
- ・2018年3月期第2四半期は売上横ばい、各利益は急回復
- ・アイコンサービスのノウハウを他社に提供しOEMで成長を加速
- ・フォーバル社員の66.4%が個人情報保護士、中小企業の情報セキュリティを啓発する

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

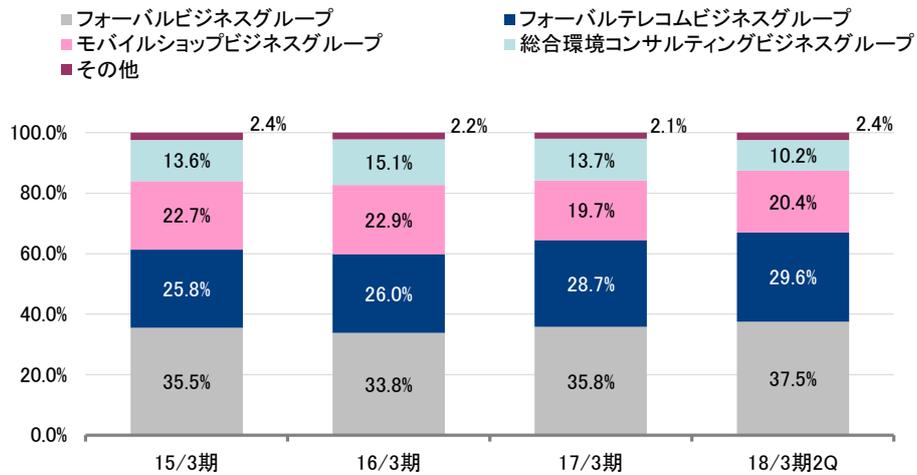
会社概要

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月期第2四半期は、フォーバルビジネスグループの売上高が37.5%と利益が70.4%、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21.4%、モバイルショップビジネスグループの売上高が20.4%と利益が7.2%、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10.2%と利益が-4.3%、その他の売上高が2.4%と利益が5.3%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。

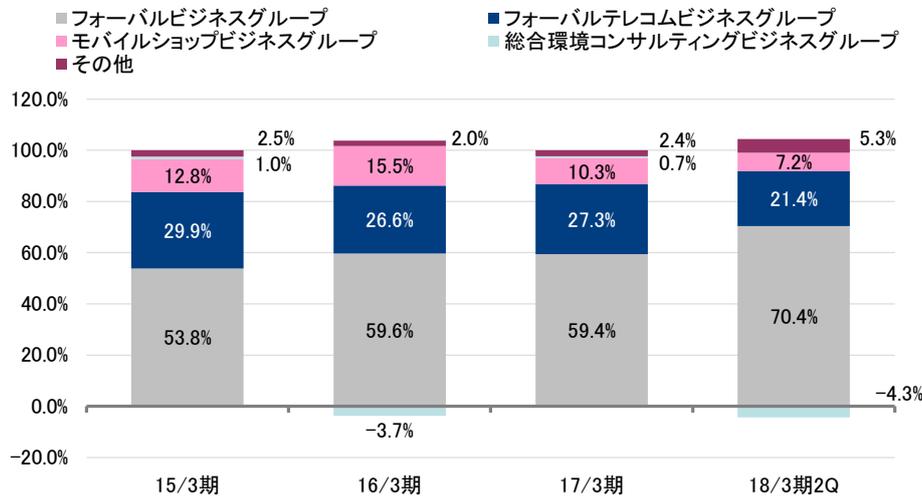
セグメント別売上高構成比の推移



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

### 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、海外まで事業領域の広さに特徴

#### 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、サービスの取次ぎ等を手掛ける。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。

##### (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。各種メニューとして、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。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。よろ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 56.9%、業務効率改善が 22.5%、リスク回避が 20.6% 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 91.6% 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。既に多くの中小企業が黒字化に成功している。

## 事業概要

## 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、GIGAMOBILE3 店舗を運営しており、携帯端末の取次等を手掛けている。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、販売事業に加えて、LED事業を行う。LED事業については、国内生産で高品質なLEDを提供している。LEDにすると部屋が明るくなり、節電効果で経費削減にもつながるうえに10年保証も付いている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2社を4月1日付で合併させ、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296名が従事している(2017年9月)。

現在ベトナムのレンタル工場は、第1～第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45区画中、28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。

## 事業概要

同社は、全国で35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開拓している。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7,855名の教育実績がある。

## 業績動向

### 2018年3月期第2四半期は売上げ横ばい、各利益は急回復

#### 1. 2018年3月期第2四半期の業績概要

2018年3月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比0.1%減の24,527百万円、営業利益が同9.0%減の1,205百万円、経常利益が同2.4%減の1,242百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同9.0%減の702百万円となっており、売上高はほぼ横ばいながら減益となった。一方、第2四半期のみでは増収増益となっており、足元の業績は順調である。

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3.2%増の9,188百万円、セグメント利益は同2.7%増の869百万円、フォーバルテレコムビジネスグループの売上高は同4.3%増の7,253百万円、セグメント利益は同11.6%減の264百万円、モバイルショップビジネスグループの売上高は同2.7%増の5,002百万円、セグメント利益は同50.2%減の89百万円、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23.5%減の2,490百万円、セグメント損失は53百万円（前年同期は6百万円のセグメント利益）、その他事業グループ（人材・教育分野）の売上高は同4.6%増の593百万円、セグメント利益は同59.4%増の65百万円となった。

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ものの、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、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でアイコンサービスが好調を維持し増益。一方でキャリアからの支援金の制度変更のあったモバイルショップビジネスグループや総合環境コンサルティングビジネスグループの減益が大きく影響し会社全体としても減益決算となった。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、利益水準自体は計画どおりである。

## 業績動向

## 2018年3月期第2四半期業績

(単位：百万円)

	17/3期2Q		18/3期2Q		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	24,550	100.0%	24,527	100.0%	-0.1%
売上原価	16,575	67.5%	16,386	66.8%	-1.1%
売上総利益	7,974	32.5%	8,141	33.2%	2.1%
販管費	6,649	27.1%	6,935	28.3%	4.3%
営業利益	1,324	5.4%	1,205	4.9%	-9.0%
経常利益	1,272	5.2%	1,242	5.1%	-2.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	771	3.1%	702	2.9%	-9.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## セグメント別第2四半期業績

(単位：百万円)

	連結売上高			連結セグメント利益		
	17/3期 2Q	18/3期 2Q	前年同期比	17/3期 2Q	18/3期 2Q	前年同期比
フォーバルビジネスグループ	8,900	9,188	3.2%	847	869	2.7%
フォーバルテレコムビジネスグループ	6,955	7,253	4.3%	299	264	-11.6%
モバイルショップビジネスグループ	4,872	5,002	2.7%	179	89	-50.2%
総合環境コンサルティングビジネスグループ	3,254	2,490	-23.5%	6	-53	-
その他	566	593	4.6%	41	65	59.4%
合計	24,550	24,527	-0.1%	1,373	1,235	-10.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 財務の安全性が向上

### 2. 財務状況と経営指標

2017年9月末の総資産は前期末比647百万円減の21,040百万円となった。主な減少は流動資産の931百万円減であり、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1,023百万円減の11,701百万円となった。主な減少は流動負債の1,047百万円減であり、支払手形及び買掛金などの減少が主な要因である。有利子負債は562百万円であり、現金及び預金5,936百万円と比較しても低水準にある。

経営指標（2017年9月末）では、流動比率が168.3%、自己資本比率が40.3%となっており、財務の安全性が向上している。

## 業績動向

## 連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	17/3 期末	17/9 月末	増減額
流動資産	16,789	15,857	-931
(現金及び預金)	5,996	5,936	-60
(受取手形及び売掛金)	5,745	5,193	-552
固定資産	4,898	5,183	284
総資産	21,687	21,040	-647
流動負債	10,466	9,419	-1,047
固定負債	2,258	2,282	23
負債合計	12,725	11,701	-1,023
純資産合計	8,962	9,338	376
負債純資産合計	21,687	21,040	-647
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	160.4%	168.3%	
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	37.5%	40.3%	

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2四半期は順調に折り返す。

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2四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、営業利益では同10.0%増と着実に成長する計画である。総合環境コンサルティングビジネスグループでは依然として外部環境が厳しくマイナス要因になるものの、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、その他のセグメントでも堅実に成長し、増収増益を維持する考えだ。通期の売上高予想に対する第2四半期の進捗率は47.2%と例年並み、営業利益の進捗率は43.1%と、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、順調な折り返しと言えるだろう。

今後の見通し

## 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	2Q進捗率
売上高	50,262	100.0%	52,000	100.0%	3.5%	47.2%
営業利益	2,545	5.1%	2,800	5.4%	10.0%	43.1%
経常利益	2,615	5.2%	2,800	5.4%	7.0%	44.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,588	3.2%	1,700	3.3%	7.0%	41.3%

出所: 決算短信よりフィスコ作成

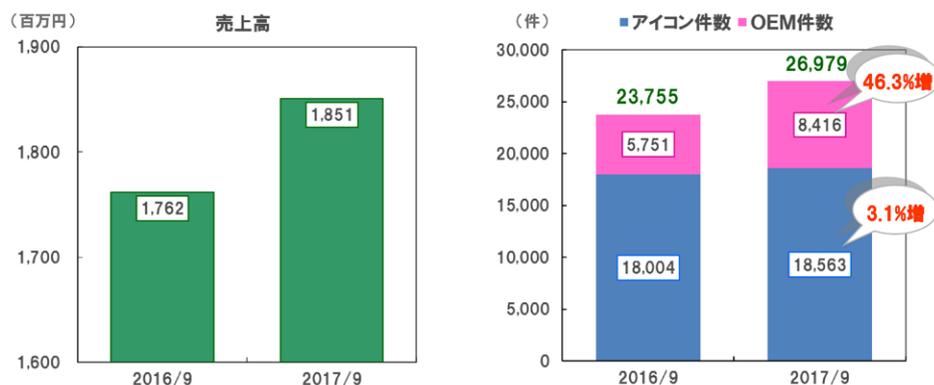
## ■ 中長期の成長戦略

### アイコンサービスのノウハウを他社に提供し OEM で成長を加速

同社の利益成長をけん引するのはアイコンサービスである。アイコンサービスは、自社の“企業ドクター”が行うのが基本であったが、OEM 展開も開始している。他社に差別化された新しいビジネスモデルとしてノウハウを提供し、アイコンサービスを拡大し販売チャネルを拡大しようというものだ。自社の“企業ドクター”を育成するには一定の時間がかかるため、他社を活用し成長を加速する狙いもある。2018年3月期第2四半期のアイコンサービスの売上高は1,851百万円(前年同期比5.1%増)、アイコンサービス件数(OEM含む)は前年同期比で13.6%増、うちOEM件数は同46.3%となっており、OEM展開による成長が鮮明となっている。

#### アイコンサービスの推移

**売上高は前年同期比5.1%増**  
**件数はOEMが好調で前年同期比13.6%増**



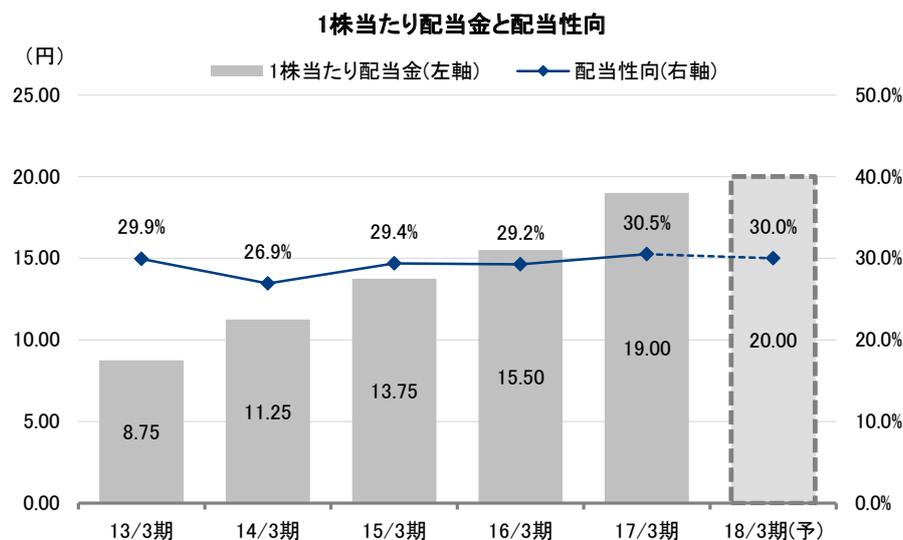
※ 支社・支店におけるコンサルティングを含む

出所: 決算説明会資料より掲載

## ■ 株主還元策

### 利益の安定的成長を背景に5期連続増配。 2018年3月期は20円に増配、配当性向30.0%予想を維持

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、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2四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：有価証券報告書よりフィスコ作成

## ■ 情報セキュリティ対策

### フォーバル社員の66.4%が個人情報保護士、 中小企業の情報セキュリティを啓発する

同社は、中小企業に対してPマークやISOの取得のコンサルティングや個人情報保護法理解のためのeラーニングを事業として行っており、情報セキュリティの重要性を啓発する専門家集団である。自らの情報セキュリティ対策も、組織的側面（ルール策定とその遵守など）、人的側面（教育など）、技術的側面（ファイアーウォールやアンチウィルスソフトなど）、物理的側面（オフィスの出入りなど）の4つの側面から万全を期す。特に力を入れるのは人的側面。フォーバル従業員の66.4%が個人情報保護士の資格を持つ。

#### 重要事項（ディスクレーマー）

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