

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 >>>](#)

2021 年 9 月 27 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	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	03
4. 人材の育成と処遇	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	06
4. 総合環境コンサルティングビジネスグループ	06
5. その他の事業グループ（人材・教育・IT分野）	07
■ 業績動向	07
■ 今後の見通し	08
■ 中長期の成長戦略・トピックス	09
1. エルコムの全株式を取得し子会社化	09
2. 意欲の高い中小企業のデジタル化を支援し、増益に貢献	09
■ 株主還元策	10

■ 要約

2022 年 3 月期第 1 四半期はコロナ禍の影響が残るものの増収増益

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」を旗印に事業展開している。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。情報化や経営改善、海外進出や事業承継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。中小企業においても DX 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。

1. 事業概要

フォーバルビジネスグループが事業の柱である。同事業グループでは、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。

2. 業績動向

2022 年 3 月期第 1 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 3.0% 増の 11,321 百万円、営業利益が同 14.2% 増の 322 百万円、経常利益が同 41.7% 増の 340 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 315.1% 増の 352 百万円となり、東京都をはじめ全国各自治体で緊急事態宣言が発出するなど新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響は依然続くものの、堅調な業績となった。

2022 年 3 月期通期の連結業績は、売上高が前期比 0.4% 増の 50,000 百万円、営業利益が同 14.6% 増の 3,000 百万円、経常利益が同 20.8% 増の 3,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 39.9% 増の 1,900 百万円となり、堅調な増収と利益の V 字回復を予想する（期初予想より変更なし）。中小企業のデジタル化が求められるなか、アイコンサービスに注力することで増益を目指す。

要約

3. 成長戦略

同社は2021年7月に、自動発券機・ICカード対応機器などの製造・販売を行う(株)エルコムを全株式を取得し完全子会社化した。エルコムは1976年設立の、45年以上の歴史を持つメーカー。事業内容は、公共施設向けの施設管理システムの構築・保守受託、自動発券機・ICカード対応機器・入退室ゲートシステム等の開発・製造・販売・保守などである。顧客は、公共のスポーツ施設や駐輪場、動物園や水族館、博物館などのレジャー・文化施設、飲食店やイベント会場など幅広い実績がある。広域利用のICカードを発行できる「第三者型発行者登録」の許認可を取得するなど、ICカードに早くから取り組んでおり、ICカード対応券売機ではシェアトップの企業である。今後は、スマートフォンなどを利用したキャッシュレス決済対応や新紙幣の発行(2024年上期予定)による買い替え需要など事業機会が拡大する可能性が高い。今回の完全子会社化により、相互の顧客網への販売による売上拡大やグループ間のエンジニアの補完による収益機会の最大化などのグループシナジーが期待できる。直近の売上高は1,478百万円(2020年9月期)であり、同社の通期業績にも貢献することになる。

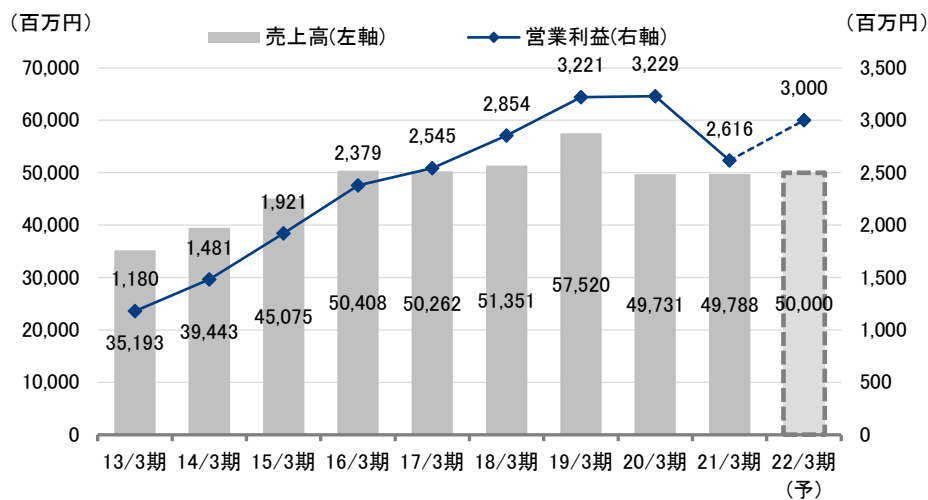
4. 株主還元策

2022年3月期は、配当金26円(維持)、配当性向35.0%を予想する。コロナ禍で影響を受けた2021年3月期は、配当金額26円を維持した。

Key Points

- ・2022年3月期第1四半期は、コロナ禍の影響残るものの増収増益
- ・2022年3月期は売上高500億円、営業利益30億円を予想。中小企業のデジタル化が求められるなか、アイコンサービに注力し増益を狙う
- ・自動発券機・ICカード対応機器に強いエルコムを全株式を取得し子会社化

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。 海外進出、人材・教育、環境、事業承継などにサービス拡大

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した。情報化や経営改善、海外進出や事業承継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。中小企業においても DX 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 月に東証 2 部へ市場変更、同年 10 月に 1 部に指定された。

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。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。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。

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」、太陽光システムや LED や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・教育分野の「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。

2022 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 45.2%、全社セグメント利益の中の構成比で 24.4%。フォーバルテレコムビジネスグループが売上高の 43.4%、セグメント利益の 57.3% であり、上位 2 セグメントで売上高及びセグメント利益の 8 割以上を稼ぐ。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、利益貢献は大きくない。その他事業には、IT 関連人材サービスやシステム開発が含まれ、成長性及び収益性が高い。

会社概要

4. 人材の育成と処遇

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 4 資格 (1) ドットコムマスター、(2) ビジネス統計スペシャリスト、(3) 個人情報保護士、(4) スマートマスター (社内資格) 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。

同社は IT などにより顧客企業の生産性を向上させ、中小企業の課題である長い労働時間を解決する支援を行ってきた。自らも残業時間の削減や有休取得などを継続的に推進し、従業員の健康と生産性向上を図っている。特に、柔軟な働き方、メンタルヘルス等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きた。2021 年 3 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 2021 (ホワイト 500)」に選出されている。また、「幸せの分配」と呼ばれる基本方針「会社の努力によって得た利益の増加分は、株主と会社と社員で 3 等分する」が存在し、社員のモチベーションを高めている。

事業概要

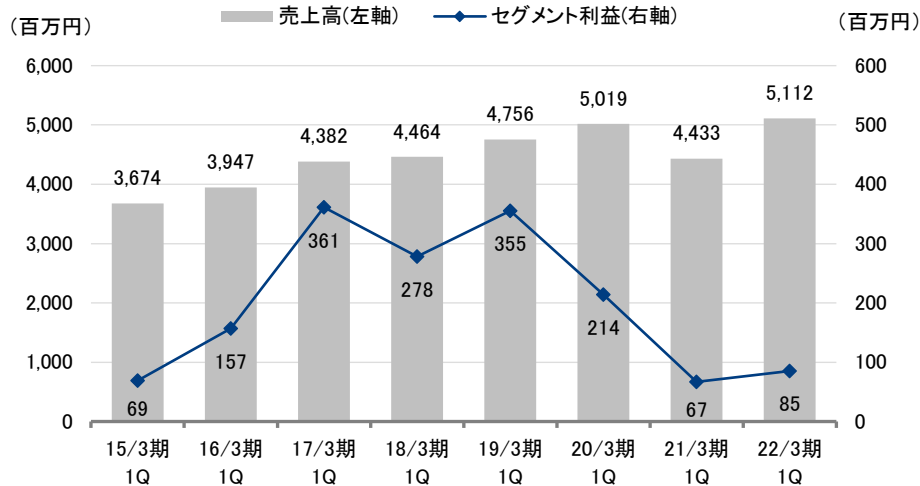
アイコンサービスを軸に成長するフォーバルビジネスグループ、 新電力サービスが成長する フォーバルテレコムビジネスグループが 2 本柱

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を接点としてアイコンサービス・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、中小企業が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。2022 年 3 月期第 1 四半期の業績は、「アイコンサービス」が順調に増加し売上高で 5,112 百万円 (前年同期比 15.3% 増) の増収、セグメント利益で 85 百万円 (同 27.4% 増) となった。

事業概要

フォーバルビジネスグループ 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

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) 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。

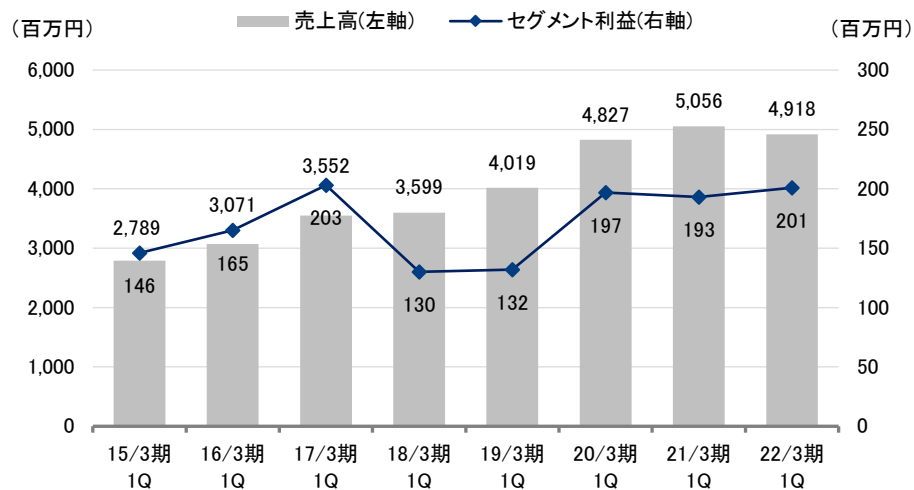
アイコンサービスの基本構成は、よらず経営相談サービス、定期訪問や通信技術を使った遠隔サポート、パソコン・ネットワーク状態監視サービス、各種アプリケーションの問い合わせサービス、顧客専用サイトとなっている。メニューとして、経営コンサルティング系、個人情報管理系、パソコン・ネットワーク系、スマートフォン・パッド系、ホームページ系、電話系、コピー系の幅広いサービスを提供する。現在のアイコンサービスの平均客単価は、月額10,000円程度であり、他のサービスへの入り口と位置付けているため、設定金額は低めである。同サービスは、自社の“企業ドクター”が行うのが基本であったが、OEM展開(パートナーの販売会社によるサービス)が大きく伸びている。アイコンサービスの全顧客数37,823件(2021年3月末時点)のうちOEM経由の顧客が20,772件(同)であり、自社販売(17,051件)を追い抜いた。コロナ禍において中小企業の働き方改革が待たなしとなるなか、同社の一連のソリューション(コンサル、システム、空間づくなど)が中小企業の生産性向上に寄与している。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が大きい。最近、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、スマホなど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「IEYASU」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)」、AIを用いて新規顧客開拓を支援する「ビジネスセールスマネジメント」、電子契約サービス「シムワーク」などがある。これらのサービスは、働き方改革を行う大前提となる勤務実態を可視化するとともに、生産性のより高い働き方への変革を支援するものである。メニューの充実に伴い、顧客件数と顧客単価の両方が伸び、アイコンサービス売上高は順調に成長している。

事業概要

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、ISPサービス等が減収になるなかで、新電力サービスが伸びている。2022年3月期第1四半期の業績は、売上高で4,918百万円(前年同期比2.7%減)、セグメント利益で201百万円(同4.2%増)と堅調である。

フォーバルテレコムビジネスグループ 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

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、現在では事業構造の転換が成功した。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。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うえに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。近年は増収増益が続いてきたが、コロナ禍の影響で訪問営業が制限され、売上が低調となった。2022年3月期第1四半期の業績は、売上高で791百万円(前年同期比31.4%減)、セグメント損失12百万円(前年同期は3百万円の損失)と減収減益である。

事業概要

5. その他の事業グループ (人材・教育・IT 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(株)アイテックと、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 6 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(株)がフォーバルの完全子会社となり業績に貢献する。コロナ禍においては集合研修サービスが打撃を受けるものの、IT エンジニアの派遣やシステム企画・開発は成長を続けている。2022 年 3 月期第 1 四半期の業績は、売上高で 499 百万円(前年同期比 41.9% 増)、セグメント利益で 77 百万円(同 127.1% 増)と M&A の効果もあり大幅な増収増益である。

業績動向

2022 年 3 月期第 1 四半期は増収増益。 アイコンサービスの伸びでフォーバルビジネスグループは 増収率が前年同期比で 15.3% 増

2022 年 3 月期第 1 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 3.0% 増の 11,321 百万円、営業利益が同 14.2% 増の 322 百万円、経常利益が同 41.7% 増の 340 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 315.1% 増の 352 百万円となり、東京都などで緊急事態宣言が発出されるなどコロナ禍の影響は依然続くものの、堅調な業績となった。

売上高に関しては、1 回目の緊急事態宣言に伴い減収となった前年同期と比較すると 3.0% 増となったものの、本格的な回復までには至っていない。事業タイプ別には、定期的な収入があるストック型の事業・サービスは順調な一方で、都度の訪問や商談が必要な事業では苦戦が続き、明暗が分かれた。フォーバルビジネスグループは、増収率が前年同期比で 15.3% 増となった。アイコンサービスが順調に増加し、成長に貢献した。一方で、ハードウェア販売やオフィス工事等に関しては商談の延期などにより伸び悩みも見られた。フォーバルテレコムビジネスグループでは、新電力サービスが好調に推移した半面、ISP サービスや印刷などは苦戦した。総合環境コンサルティングビジネスグループでは、LED 販売が増加したものの、訪問して商談する太陽光発電システム等が減少し減収となった。その他セグメントでは、連結子会社化したカエルネットワークスの寄与や IT エンジニア派遣事業が堅調に推移し、前年同期比で 41.9% の増収率となった。

利益に関しては、売上総利益の伸び率(前年同期比 7.3% 増)が販管費の伸び率(同 6.7%)を上回ったため、営業利益は同 14.2% の増益となった。販管費の抑制の要因としては、新しい働き方への対応が加速したことが挙げられる。なお、親会社株主に帰属する四半期純利益では大幅な増益となったのは、フォーバルテレコムグループでの事業譲渡益(354 百万円)を特別利益として計上したためである。

業績動向

2022年3月期第1四半期業績

(単位：百万円)

	21/3期1Q		22/3期1Q		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	10,995	100.0%	11,321	100.0%	3.0%
売上原価	7,061	64.2%	7,100	62.7%	0.6%
売上総利益	3,934	35.8%	4,220	37.3%	7.3%
販管費	3,651	33.2%	3,897	34.4%	6.7%
営業利益	282	2.6%	322	2.9%	14.2%
経常利益	240	2.2%	340	3.0%	41.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	84	0.8%	352	3.1%	315.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022年3月期は売上高500億円、営業利益30億円を予想。 中小企業のデジタル化が求められるなか、 アイコンサービスに注力し増益を狙う

2022年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比0.4%増の50,000百万円、営業利益が同14.6%増の3,000百万円、経常利益が同20.8%増の3,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同39.9%増の1,900百万円となり、堅調な増収と利益のV字回復を予想する(期初予想より変更なし)。

売上高に関しては、本来なら前年のコロナ禍からの回復を望み増収幅が大きくなるところだが、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ために、売上高の伸びは0.4%増と限定的となる。顧客である中小企業は、コロナ禍の影響により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)の顧客数増及び平均単価向上に注力したい考えだ。一方で各利益に関しては2ケタの伸びを予想する。ストック型サービスへのシフトが進めば、仕入れ原価が少ない事業特性のため、おのずと利益はついてくる。第1四半期を終えて、通期売上高予想に対する進捗率は22.6%(前年同期は22.1%)、通期営業利益予想に対する進捗率は10.8%(前年同期は10.8%)であり、いずれも前期の水準である。弊社では、コロナ禍を契機にした中小企業におけるデジタル化への危機感やアイコンサービスのメニューの充実度、過去にも営業利益30億円を超えた実績もあることから、2022年3月期の利益目標は十分達成可能であると考えている。

今後の見通し

2022年3月期連結業績予想

(単位：百万円)

	21/3期		22/3期			
	実績	構成比	予想	構成比	前期比	1Q進捗率
売上高	49,788	100.0%	50,000	100.0%	0.4%	22.6%
営業利益	2,616	5.3%	3,000	6.0%	14.6%	10.8%
経常利益	2,483	5.0%	3,000	6.0%	20.8%	11.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,357	2.7%	1,900	3.8%	39.9%	18.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略・トピックス

自動発券機・ICカード対応機器に強いエルコムの全株式を取得し子会社化

1. エルコムの全株式を取得し子会社化

同社は2021年7月に、自動発券機・ICカード対応機器などの製造・販売を行うエルコムの全株式を取得し完全子会社化した。エルコムは1976年設立の45年以上の歴史を持つメーカー。事業内容は、公共施設向けの施設管理システムの構築・保守受託、自動発券機・ICカード対応機器・入退室ゲートシステム等の開発・製造・販売・保守などである。顧客は、公共のスポーツ施設や駐輪場、動物園や水族館、博物館などのレジャー・文化施設、飲食店やイベント会場など幅広い実績がある。広域利用のICカードを発行できる「第三者型発行者登録」の許認可を取得するなど、ICカードに早くから取り組んでおり、ICカード対応券売機ではシェアNo.1の企業である。今後は、スマートフォンなどを利用したキャッシュレス決済対応や新紙幣の発行（2024年上半期予定）による買い替え需要など事業機会が拡大する可能性が高い。今回の完全子会社化により、相互の顧客網への販売による売上拡大やグループ間のエンジニアの補完による収益機会の最大化などのグループシナジーが期待できる。直近の売上高は1,478百万円（2020年9月期）であり、同社の通期業績にも貢献することになる。

2. 意欲の高い中小企業のデジタル化を支援し、増益に貢献

同社は継続的に顧客である中小企業の実態を調査し、ブルーレポートとして定期的に報告している。ブルーレポート mini9月号では、「デジタル化に対する優先順位」が調査され、同社の顧客層では事業方針上デジタル化の優先順位が高い企業が53.0%（やや高いを含む）と過半数を超えることがわかった。中小企業では、まだデジタル化の優先順位はそれほど高くないことが想定されており、同社顧客層の意欲の高さが垣間見える。また、事業方針上のデジタル化優先度が高い企業ほど経常利益が前年に比較して増加している企業が多く、デジタル化・DX化の有効性及び同社支援の意義が示された。

同社では、「自社でやってみて成果が出た手法のみ顧客に提供する」というスタンスを徹底してきた経緯があり、同社自らの DX 化にも積極的に取り組んできた。全国の中小企業に対する日々のコンサルティング活動のなかで、数多くの経営情報を取得し、情報を整理・一元管理し、中小企業のビッグデータバンクとなる情報基盤を確立し、同社並びに顧客である中小企業のビジネスモデルの変革と新しい価値の共創に役立ててきた。この取り組みが評価され、2021 年 3 月、経済産業省による「DX 認定制度 認定事業者」に認定された。また、2021 年 4 月には、経済産業省による「経営革新等支援機関」に認定された。この認定により、国の中小企業施策（事業再構築補助金、先端設備等導入計画認定、事業承継補助金、中小企業経営力強化資金融資事業、経営力強化保証制度など）を支援メニューに加えることができ、経営改革への意欲の高い中小企業にとってはメリットが大きい。

■ 株主還元策

2022 年 3 月期は 26 円、配当性向 35% 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% 前後からそれ以上を維持してきた。2022 年 3 月期は、配当金 26 円（維持）、配当性向 35.0% を予想する。コロナ禍で影響を受けた 2021 年 3 月期は、配当金額 26 円を維持した。

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