

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 >>>](#)

2017 年 7 月 10 日 (月)

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. 事業構成	05
■ 事業概要	06
1. フォーバルビジネスグループ	06
2. フォーバルテレコムビジネスグループ	10
3. モバイルショップビジネスグループ	10
4. 総合環境コンサルティングビジネスグループ	10
5. その他の事業グループ（人材・教育分野）	10
6. ワンストップで東南アジア展開が可能な「グローバルアイコンサービス」（海外事業）	10
■ 業績動向	11
1. 2017年3月期通期の業績概要	11
2. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
■ 中長期の成長戦略	14
■ 株主還元策	15

■ 要約

2017 年 3 月期は 9 期連続で営業増益を達成、 中小企業の“第 4 次産業革命”支援に着手

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 年に導入した。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ている。なかでも経営のよろず相談サービスの満足度は 88.1% 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と海外分野だけでなく、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。全国の中小企業数や、その中でも赤字経営の企業が大きな割合を占めていることを考慮すると、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

2017 年 3 月期通期の連結業績は、売上高が前期比 0.3% 減の 50,262 百万円、営業利益が同 7.0% 増の 2,545 百万円、経常利益が同 12.2% 増の 2,615 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 17.5% 増の 1,588 百万円と売上高は横ばいながら増益となった。営業利益、経常利益に関しては、9 期連続の増益となる。売上高に関しては、モバイルショップビジネスグループと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が、フォーバルテレコムビジネスグループとフォーバルビジネスグループの増収で補った形だ。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ともに政策・規制の変更の影響が大きい。営業利益に関しては、フォーバルビジネスグループのストックビジネス化やフォーバルテレコムビジネスグループの増収効果、環境事業の黒字化などが寄与して増益を維持した。

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 百万円と増収及び 10 期連続の営業・経常増益を予想している。

要約

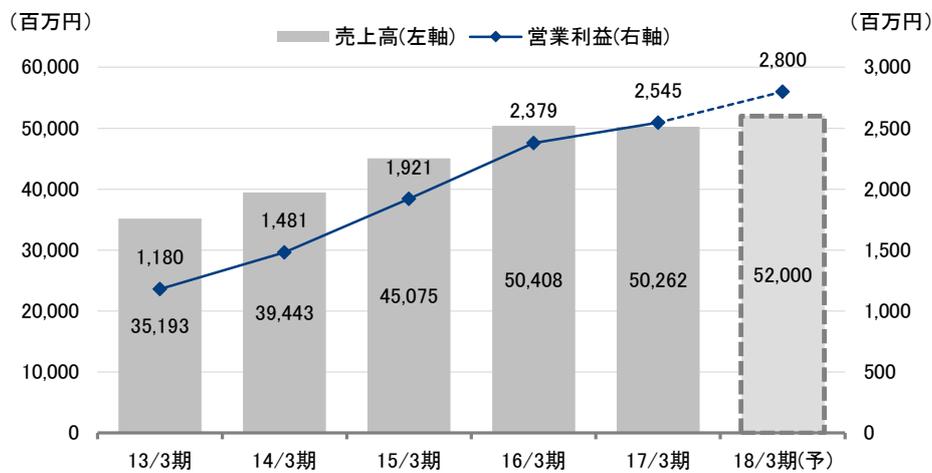
3. 成長戦略

同社は、第4次産業革命（IoT、ビッグデータ、ロボット、AI（人工知能）等の技術革新が産業を変革する動き）を中小企業で起こそうとしている。アイコンサービスの一環で「アイコンカルテ」というメニューを既に提供し、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、改善に役立てている。今後は、顧客企業の売上拡大目的にも最新技術を活用する計画であり、顧客情報などのビッグデータを蓄積・マイニングし、eコマースの売上を伸ばすなど、新たな情報技術を活用した支援メニューを加えたい考えだ。中小企業にとっては、最新技術を個社で導入することは難しいため、同社のように大規模な顧客基盤（約5万社のアクティブ顧客）を持つ企業が主体となって、標準化されたソリューションを開発することは、社会的にも価値のある取り組みとなるだろう。

Key Points

- ・「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
- ・2017年3月期はコンサル・テレコムがけん引し9期連続で営業増益を達成
- ・中小企業の“第4次産業革命”支援に着手

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

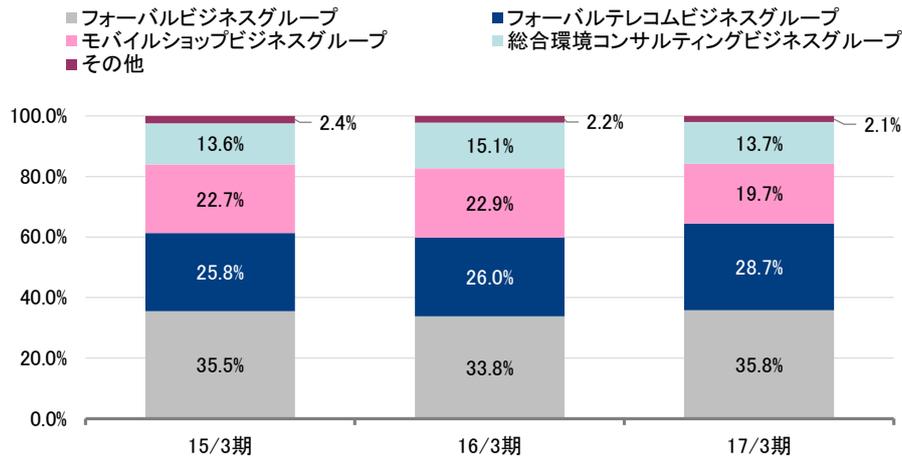
会社概要

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通信事業のモバイルショップビジネスグループ、産業用太陽光システムや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に分類されている。

2017年3月期は、フォーバルビジネスグループの売上高が35.8%と利益が59.4%、フォーバルテレコムビジネスグループの売上高が28.7%と利益が27.3%、モバイルショップビジネスグループの売上高が19.7%と利益が10.3%、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13.7%と利益が0.7%、その他の売上高が2.1%と利益が2.4%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。

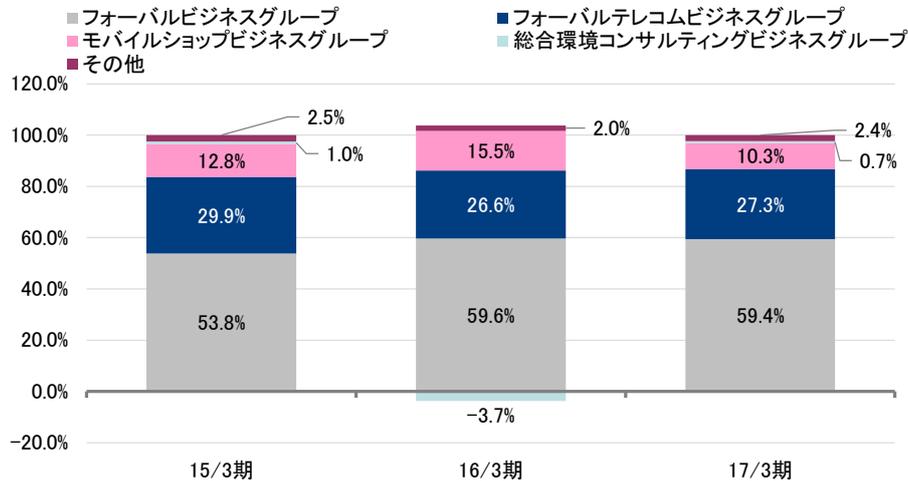
セグメント別売上高構成比の推移



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

事業概要

「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

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。

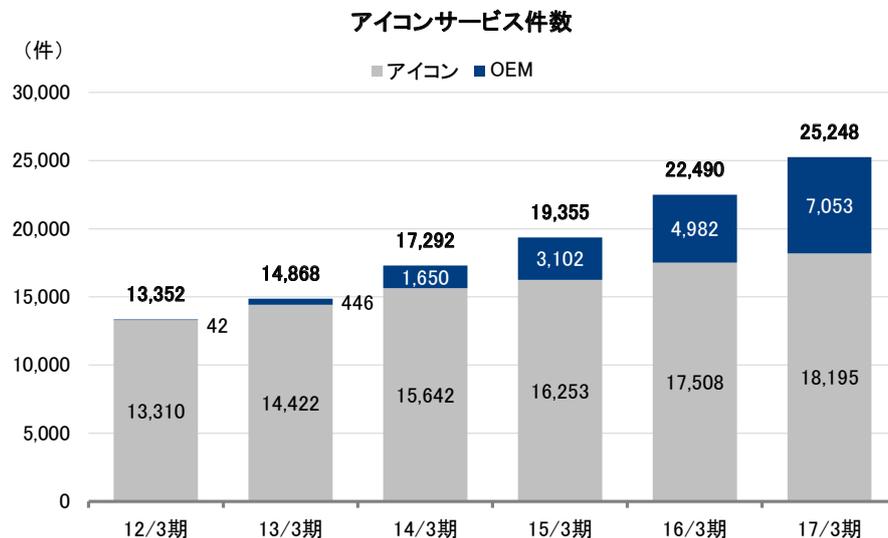
(1) 「中小・中堅企業の利益に貢献する」を実直に行うためのアイコンサービス

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。同社の従来事業である情報通信機器やOA機器の保守メンテナンスサービスにとどまらず、幅広い分野で企業支援サービスを行っている。

事業概要

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おり、各種メニューには、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、コピー系と幅広いサービスを提供している。

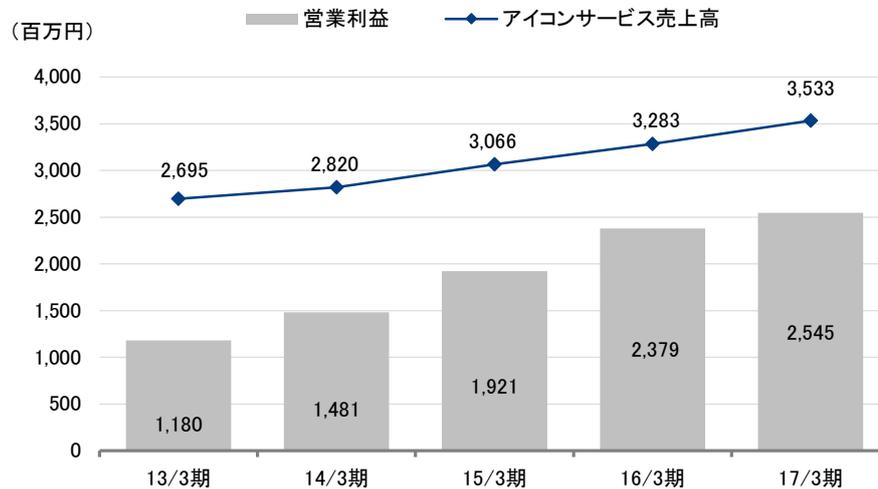
アイコンサービスの契約件数は25,248件（前期比2,758件増、12.3%増）となり順調に件数を伸ばしている。パートナー企業が販売するOEMの取り組みに力を入れており、7,053件（41.6%増）と成長が著しい。現在のアイコンサービスの平均客単価は、月額10,000円程度であり、他のサービスへの入り口と位置付けているため、設定金額は低めである。過去業績の推移から、アイコンサービスの売上高と同社全体の営業利益には高い相関性がある。



注：OEMは、同社の代理店が獲得したアイコンサービス件数を意味する
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

事業概要

営業利益とアイコンサービス売上高

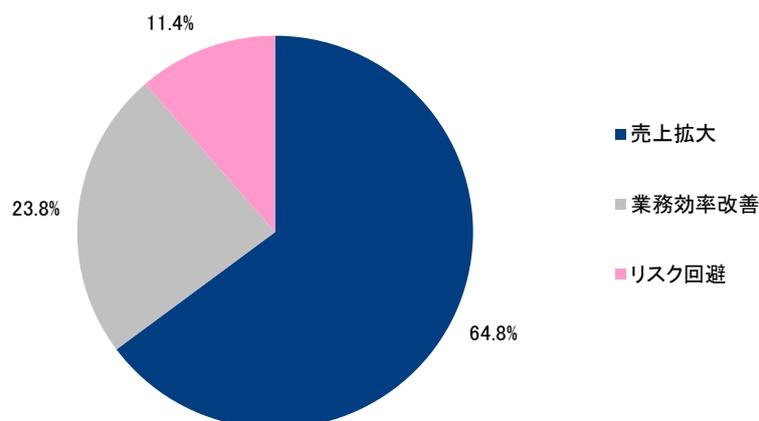


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) 満足度の高い「よろず経営相談」

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。2017年3月期通期の相談件数合計は14,863件。よろず経営相談の相談内容は、売上拡大が64.8%、業務効率改善が23.8%、リスク回避が11.4%と売上拡大のニーズが大きい。相談内容の領域/分野は、情報通信が38.5%、人材・教育が9.4%、環境が5.8%、海外が1.3%、その他が45.1%。参考になったと回答した割合は88.1%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。

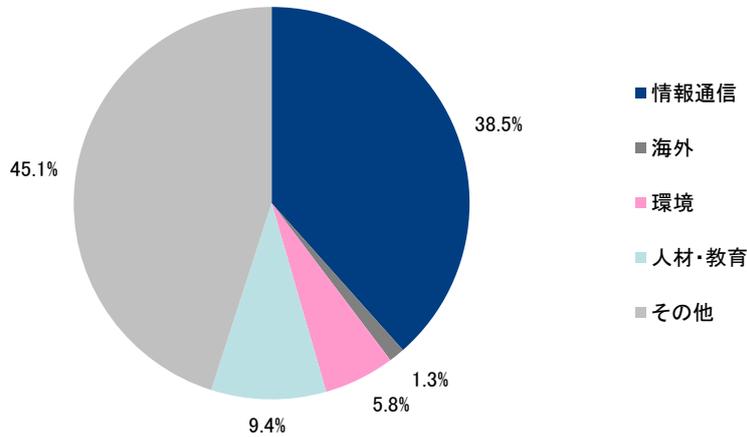
よろず経営相談の相談内容



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

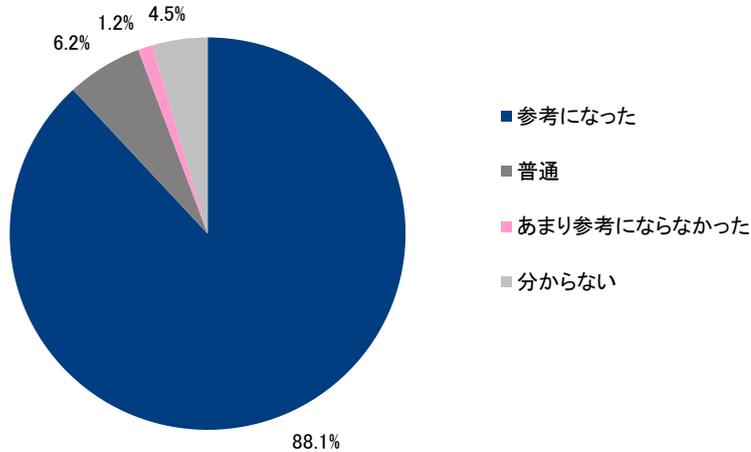
事業概要

よろず経営相談の相談内容の領域/分野



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

よろず経営相談の満足度



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(3) “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

同社は次世代経営コンサルティングを開始し、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。

日本の中小企業は約380万社あり、全体の約85%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。同社が提供している経営技術により、収支が大きく改善し、多くの中小企業が黒字化に成功している。

事業概要

次世代経営コンサルティングは、「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、月額費用は 200,000 円程度である。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。

なお、同社の設立者で現在会長職にある大久保氏は、東京商工会議所の中小企業委員会の委員長の任にあり、同委員会などを通して政府に適切な提言をし、中小企業が適切に経営し成長していく環境を整備していく方針だ。

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、au 専売ショップ 3 店舗を運営しており、携帯端末の取次等を手掛けている。

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。

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・販売事業を営むほか、(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・留学生の人材紹介などの事業を行う。

6. ワンストップで東南アジア展開が可能な「グローバルアイコンサービス」(海外事業)

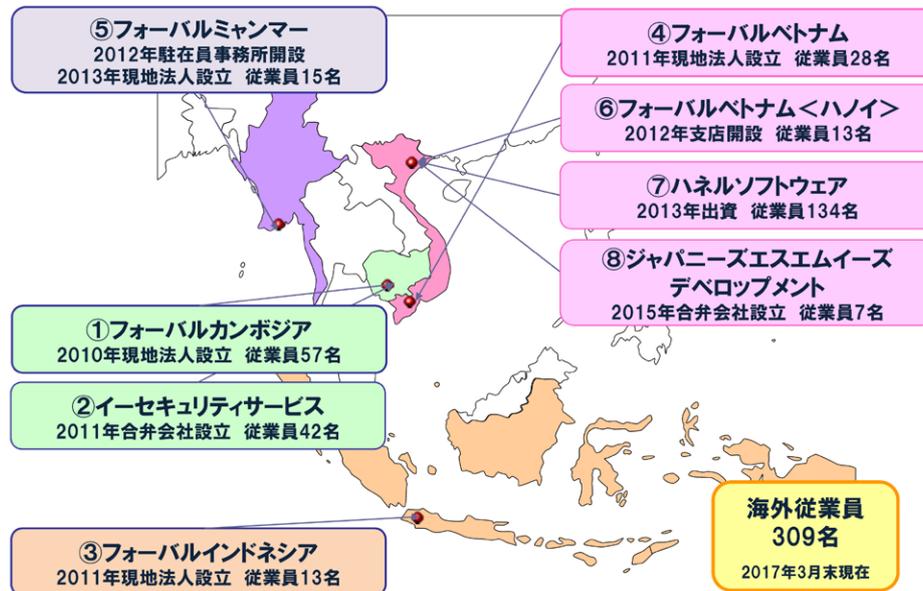
現在は、インドネシア、カンボジア、ベトナム、ミャンマーに拠点を置き、グローバルアイコンサービス、レンタル工場などを運営している。グローバルアイコンサービスでは、進出前の情報提供、海外進出 FS 支援、現地法人設立支援から、進出後の人材支援、バックオフィス業務支援、OA・ネットワーク IT サポートまで全方位のサポートサービスを提供している。2017 年 3 月末現在 309 名の海外従業員がいる。

レンタル工場はベトナムにあり、現在、第 1～4 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 44 区画中、26 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させたい考えだ。同社は、インドネシアでもレンタル工場を展開しており、5 ヘクタールの 40 区画中 26 区画が契約済み、残りは 10 区画強となっている。なお、ベトナムのレンタル工場は、国際協力機構(JICA)からの海外投融資を受け開発した経緯がある。

事業概要

同社は、全国で33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紹介されることにより、同社の顧客開拓につなげている。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617社、延べ6,723名の教育実績がある。

ASEAN 進出支援体制の確立



出所：決算説明会資料より掲載

業績動向

2017年3月期はコンサル・テレコムがけん引し 9期連続で営業増益を達成

1. 2017年3月期通期の業績概要

2017年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比0.3%減の50,262百万円、営業利益が同7.0%増の2,545百万円、経常利益が同12.2%増の2,615百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同17.5%増の1,588百万円と売上高は横ばいながら増益となった。売上原価の抑制に成功し売上総利益が同9.4%増になったため、販管費が同9.9%増と増加したものの営業増益を確保した。営業利益、経常利益に関しては、9期連続の増益となる。

業績動向

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期比 5.7% 増の 18,004 百万円、セグメント利益は同 6.1% 増の 1,573 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 10.0% 増の 14,415 百万円、セグメント利益は同 9.3% 増の 723 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 14.2% 減の 9,908 百万円、セグメント利益は同 29.2% 減の 272 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 9.2% 減の 6,900 百万円、セグメント利益は 17 百万円（前期は 92 百万円のセグメント損失）、人材・教育分野のその他事業グループの売上高は同 7.1% 減の 1,034 百万円、セグメント利益は同 23.4% 増の 62 百万円となった。

売上高に関しては、モバイルショップビジネスグループと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が、フォーバルテレコムビジネスグループとフォーバルビジネスグループの増収で補った形だ。モバイルショップビジネスグループの減収の要因は、総務省の「スマートフォンの端末購入補助の適正化に関するガイドライン」を受けた実質 0 円販売禁止の影響が大きい。また、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、太陽光発電の買い取り価格の低下に伴うマーケットの縮小である。いずれにしても政策・規制に関連する影響であり、企業努力の範囲を越えている。営業利益に関しては、モバイルショップビジネスグループは減益であったものの、フォーバルビジネスグループのストックビジネス化やフォーバルテレコムビジネスグループの増収効果、総合環境コンサルティングビジネスグループの黒字化などが寄与して増益を確保した。

2017年3月期通期業績

(単位：百万円)

	16/3 期		17/3 期		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	50,408	100.0%	50,262	100.0%	-0.3%
売上原価	35,795	71.0%	34,275	68.2%	-4.2%
売上総利益	14,613	29.0%	15,987	31.8%	9.4%
販管費	12,233	24.3%	13,441	26.7%	9.9%
営業利益	2,379	4.7%	2,545	5.1%	7.0%
経常利益	2,331	4.6%	2,615	5.2%	12.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,351	2.7%	1,588	3.2%	17.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2017年3月期セグメント別業績

(単位：百万円)

	売上高			セグメント利益		
	16/3 期	17/3 期	前期比	16/3 期	17/3 期	前期比
フォーバルビジネスグループ	17,028	18,004	5.7%	1,484	1,573	6.1%
フォーバルテレコムビジネスグループ	13,109	14,415	10.0%	662	723	9.3%
モバイルショップビジネスグループ	11,554	9,908	-14.2%	384	272	-29.2%
総合環境コンサルティングビジネスグループ	7,602	6,900	-9.2%	-92	17	-
その他	1,113	1,034	-7.1%	50	62	23.4%
合計	50,408	50,262	-0.3%	2,488	2,650	6.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

財務の安全性、収益性はさらに向上

2. 財務状況と経営指標

2017年3月期末の総資産は前期末比1,152百万円増の21,687百万円となった。主な増加は流動資産の1,023百万円増であり、現金及び預金、前払費用、受取手形及び売掛金の増加が主な要因である。

負債は前期末比315百万円減の12,725百万円となった。主な減少は流動負債の332百万円減であり、未払法人税等の減少が主な要因である。有利子負債は596百万円であり、現金及び預金5,996百万円と比較しても低水準にある。

経営指標（2017年3月期末）では、流動比率が160.4%、自己資本比率が37.5%となっており、安全性に懸念はない。収益性に関してはROAが12.4%（前期比0.7P増）、ROEが21.2%（前期比1.7P増）、売上高営業利益率が5.1%（前期比0.4P増）といずれも改善している。

キャッシュ・フローに関しては、営業キャッシュ・フローがプラス1,408百万円としっかり本業で稼いでおり、現金が積み上がる傾向は例年どおりだ。

連結貸借対照表、経営指標、キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	16/3期	17/3期	増減額
流動資産	15,765	16,789	1,023
(現金及び預金)	5,756	5,996	240
固定資産	4,768	4,898	129
総資産	20,534	21,687	1,152
流動負債	10,799	10,466	-332
固定負債	2,241	2,258	17
負債合計	13,040	12,725	-315
純資産合計	7,493	8,962	1,468
負債純資産合計	20,534	21,687	1,152
<安全性>			
流動比率(流動資産÷流動負債)	146.0%	160.4%	
自己資本比率(自己資本÷総資産)	33.2%	37.5%	
<収益性>			
ROA(経常利益÷総資産)	11.7%	12.4%	
ROE(純利益÷自己資本)	19.5%	21.2%	
売上高営業利益率	4.7%	5.1%	
<キャッシュ・フロー>			
営業キャッシュ・フロー	1,713	1,408	
投資キャッシュ・フロー	-399	-559	
財務キャッシュ・フロー	-224	-607	
現金及び現金同等物の期末残高	5,680	5,921	240

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

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いる。実現されれば、10期連続の営業・経常増益となる。

売上高に関しては、前期比3.5%増と背伸びをせずに着実に成長する計画だ。前期の減収幅が大きかったモバイルショップビジネスの動向がカギとなるだろう。利益面は、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、増益基調を維持する考えだ。

2018年3月期連結業績予想

(単位：百万円)

	17/3期		予想	18/3期	
	実績	構成比		構成比	前期比
売上高	50,262	100.0%	52,000	100.0%	3.5%
営業利益	2,545	5.1%	2,800	5.4%	10.0%
経常利益	2,615	5.2%	2,800	5.4%	7.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,588	3.2%	1,700	3.3%	7.0%

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“第4次産業革命”支援に着手

現在様々な業界において、第4次産業革命が進行中である。IoT、ビッグデータ、ロボット、AI等による技術革新が、工場の最適化や自動運転などに応用され成果が現れつつある。同社は中小企業のオフィスにおいても最新情報技術の応用可能性は大いにありと見え、ソリューションを検討・整備してきた。

同社は、アイコンサービスの一環で「アイコンカルテ」というメニューを既に提供している。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ったものである。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。

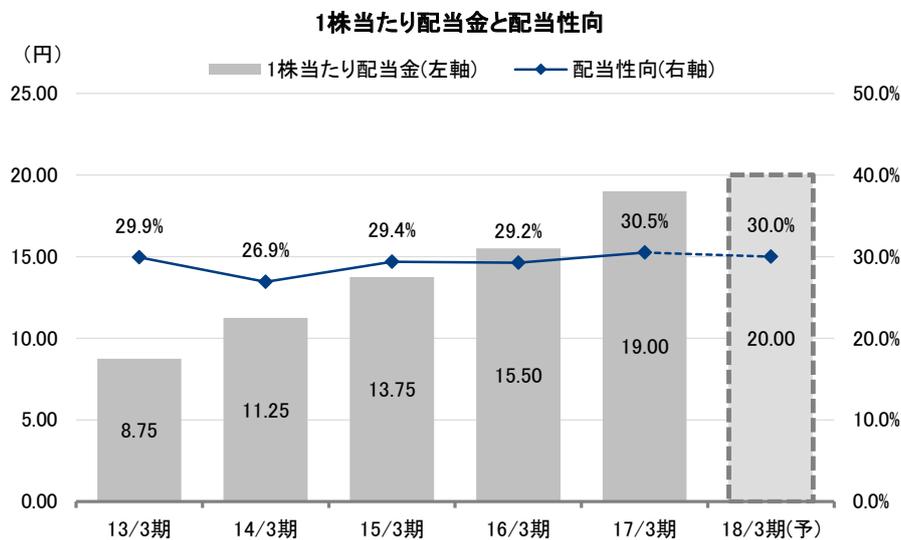
中長期の成長戦略

今後は、顧客企業の売上拡大の目的にも最新技術を活用する予定だ。顧客のコンタクトや購買の履歴などのビッグデータを蓄積・マイニングし、eコマースで売上を伸ばすために活用するなど、新たに情報技術を活用した支援メニューを加えたい考えだ。中小企業は、IoT、ビッグデータ、ロボット、AI等の技術を個社で導入することは資金的にもスキルのにも難しい。同社のように大規模な顧客基盤（約5万社のアクティブ顧客）を持つ企業が主体となって、標準化されたソリューションを開発することは、社会的にも価値のある取り組みとなるだろう。

株主還元策

5期連続増配。 2018年3月期は20円に増配及び配当性向30.0%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つとして認識しており、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%を予想している。



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