



Bridge Report フォーバル (8275)

 中島将典社長	会社名	株式会社 フォーバル	
	証券コード	8275	
	市場	東証1部	
	業種	卸売業(商業)	
	社長	中島将典	
	所在地	東京都渋谷区神宮前 5-52-2 青山オーバルビル	
	事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・(株)フォーバルを中心とした中小法人向け OA・ネットワーク機器の販売、サービスの取次、及びコンサルティングサービス等 ・(株)フォーバルテレコムを中心とした VoIP・モバイル等の通信サービス、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 ・(株)リンクアップを中心としたモバイルショップでの携帯端末の取次等 ・(株)アップルツリーを中心としたオール電化・エコ住宅設備の卸・工事請負等 	
	決算月	3月	
	HP	http://www.forval.co.jp/	

－ 株式情報 －

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
668円	25,495,174株	17,030百万円	21.2%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
20.00円	3.0%	66.68円	10.0倍	319.17円	2.1倍

*株価は8/24終値。発行済株式数は前期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE・BPSは前期末実績。

*EPSは18/3月期予想。

－ 連結業績推移 －

(単位:百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	EPS	配当
2014年3月(実)	39,443	1,481	1,486	1,110	83.71	22.50
2015年3月(実)	45,075	1,921	1,817	1,241	93.61	27.50
2016年3月(実)	50,408	2,379	2,331	1,351	53.00	15.50
2017年3月(実)	50,262	2,545	2,615	1,588	62.32	19.00
2018年3月(予)	52,000	2,800	2,800	1,700	66.68	20.00

*予想は会社予想。

*平成28年3月期の連結業績における1株当たり当期純利益については、平成27年9月1日を効力発生日とする普通株式1株を2株に分割する株式分割が平成28年3月期の期首に行われたと仮定して、また平成27年5月に自己株式を取得したことを考慮して算定。

また、平成28年3月期以降の配当も株式分割後の1株当たりの配当金。

フォーバルの2018年3月期第1四半期決算について、ブリッジレポートにてご報告致します。

－ 目次 －

- [1. 会社概要](#)
- [2. 成長戦略](#)
- [3. 2018年3月期第1四半期決算](#)
- [4. 2018年3月期業績予想](#)
- [5. 今後の注目点](#)

今回のポイント

・18/3期第1四半期は、前年同期比0.5%の減収、同29.1%の経常減益。売上面はアイコンサービスが順調に拡大したフォーバルビジネスグループや携帯電話販売が増加したモバイルショップビジネスグループなどで増加した。一方、再生可能エネルギー特別措置法(FIT法)改正の影響を受けて住宅用太陽光システムの販売が減少した総合環境コンサルティングビジネスグループで減少した。利益面は、人件費の増加等により販売管理費が増加したフォーバルビジネスグループや店舗運営に関連してキャリアから受ける支援金の制度変更が影響したモバイルショップビジネスグループなどで減少した。

・18/3期の会社計画は、前期比3.5%の増収、同7.0%の経常増益の期初予想から変更なし。売上面は、アイコンサービスなどの経営コンサルティング分野の増加によるフォーバルビジネスグループの増加に加え、フォーバルテレコム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増加を見込んでいる。利益面は、フォーバルビジネスグループの増収効果と総合環境コンサルティングビジネスグループの収益性の改善を見込んでいる。配当も前期比1円増配の1株当たり年間20円の予定を据え置き。

・同社の18/3期第1四半期の決算は、前年同期比0.5%の減収、同37.0%の営業減益となった。しかし、通期実績に占める第1四半期の業績寄与は例年大きくないことから、今後十分挽回が可能とも思われる。10期連続営業増益の達成に向けて、高収益事業であるアイコンサービスの売上拡大と第1四半期に減益要因となった事業における各種施策の実施により、どれくらい利益水準を回復させることができるのか今第2四半期の業績動向が注目される

1. 会社概要

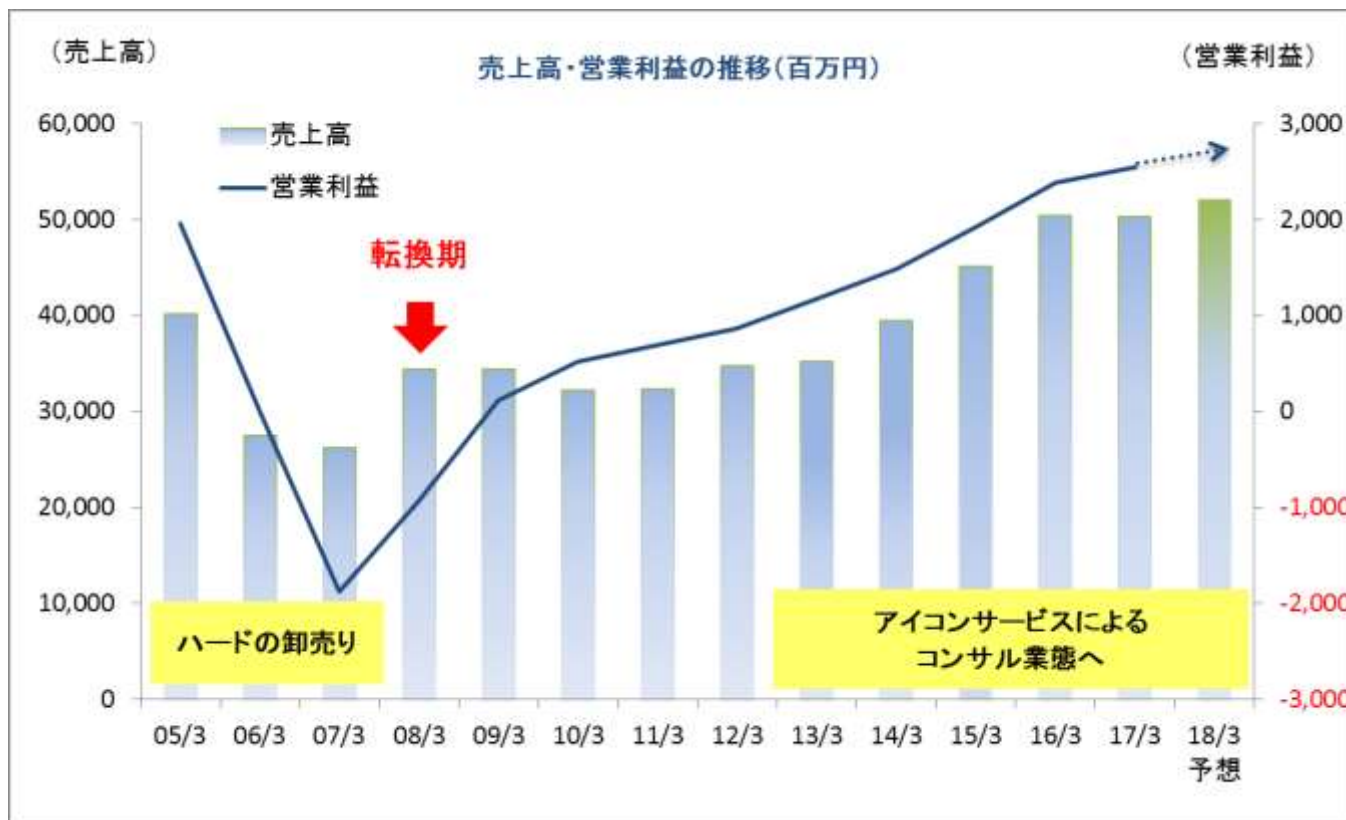
中小・中堅企業を対象に「情報通信分野」・「海外分野」・「環境分野」・「人材・教育分野」の4分野に特化した次世代経営コンサルティングカンパニーを目指している。また、ITを活用し経営を高度化・効率化する手段として、オフィス向けの光ファイバー対応IP電話サービスやFMCサービス(固定通信と移動体通信を融合したサービス)、ならびにそれらとネットワークセキュリティを融合したIP統合ソリューションなどの通信・インターネット関連サービスを提供するほか、OA・ネットワーク機器の販売・工事、携帯端末の取次ぎ、Web構築、太陽光システムやオール電化製品の販売・工事などのサービスを提供している。社名のFORVAL(フォーバル)は、「For Social Value」を語源とし、「社会価値創出企業を目指す」という経営理念が込められている。

事業は、(株)フォーバルを中心に、中小法人向けOA・ネットワーク機器の販売、サービスの取次、コンサルティングサービス等を手掛けるフォーバルビジネスグループ、(株)フォーバルテレコムを中心に、VoIP・モバイル等の通信サービス、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フォーバルテレコムビジネスグループ、(株)リンクアップがモバイルショップにおいて携帯端末の取次等を手掛けるモバイルショップビジネスグループ、14/3期に新たに子会社化した(株)アップルツリーがオール電化・エコ住宅設備の卸・工事請負業を営む総合環境コンサルティングビジネスグループの4セグメントに分かれる。加えて、報告セグメントに含まれないその他の事業セグメントには人材・教育コンサルティングを含む。

近年のハード販売における付加価値の低下を踏まえ、現在、差別化が可能で付加価値も高いコンサルティングサービスへのシフトを進めており、08年4月にサービスを開始したITコンサルティングサービス「アイコン」がその中核となっている。また、コンサルティングサービスの一環として、中小企業の情報化の支援やASEAN展開の支援にも取り組んでおり、前者ではIP統合ソリューションを展開。後者では、10年5月にFORVAL(CAMBODIA)CO.,LTD.(カンボジア・プノンペン)を設立し、以後、11年7月のPT FORVAL INDONESIA(インドネシア・ジャカルタ)及び同年8月のFORVAL VIETNAM CO., LTD.(ベトナム・ホーチミン)の設立、更には12年3月のミャンマー駐在員事務所(ミャンマー・ヤンゴン)を開設後、翌13年2月に現地法人化(FORVAL MYANMAR CO., LTD.を設立)するなど、ASEANにおいてネットワークの拡充を進めている。

また、平成26年1月24日に東京証券取引所JASDAQ(スタンダード)から市場第二部へ市場変更となった後、平成26年10月2日に市場第一部に指定された。

フォーバルグループの業績推移

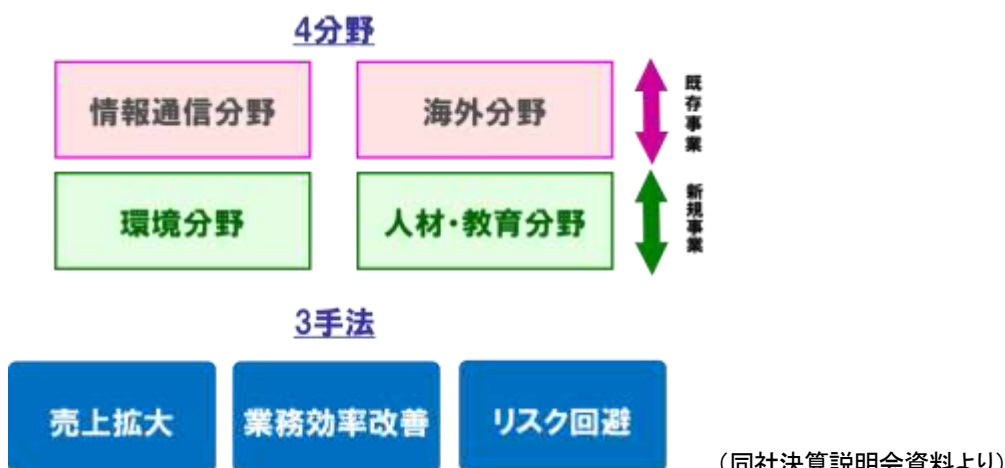


IT領域における教育と資格の奨励を通じて従業員のスキルを高め、ハードの卸売りからアイコンサービスによるコンサル業態へ事業転換させた効果が確認できる。

2. 成長戦略

同社は、グループの新しい中期ビジョンとして、企業経営そのものを支援し、中小・中堅企業の利益に貢献する『次世代経営コンサルティング』の確立を掲げた。既存の事業領域である情報通信の知識・技術を駆使した経営コンサルと強みである独自の海外進出ノウハウを活用した経営コンサルに加え、2013年にM&Aを行った株式会社アップルツリーの活用により、重要度が高まっている環境問題にいかに対応し、事業を展開、環境に貢献していくかの経営コンサルが可能となる。加えて、情報通信分野、海外分野、環境分野において顧客企業の社員教育がワンストップで実施できる体制が整備された。また、同様に2013年にM&Aを行った株式会社アイテックがグループに加わったことで、顧客企業の人材・教育分野でのサービスのラインナップも強化された。同社は、これら4分野において、売上拡大と業務効率改善とリスク回避のためのコンサルティングを実施し、中小・中堅企業の利益に貢献する。

フォーバルグループの中期ビジョン



(1) 情報通信分野の拡大—アイコンサービスの拡大

アイコンサービス

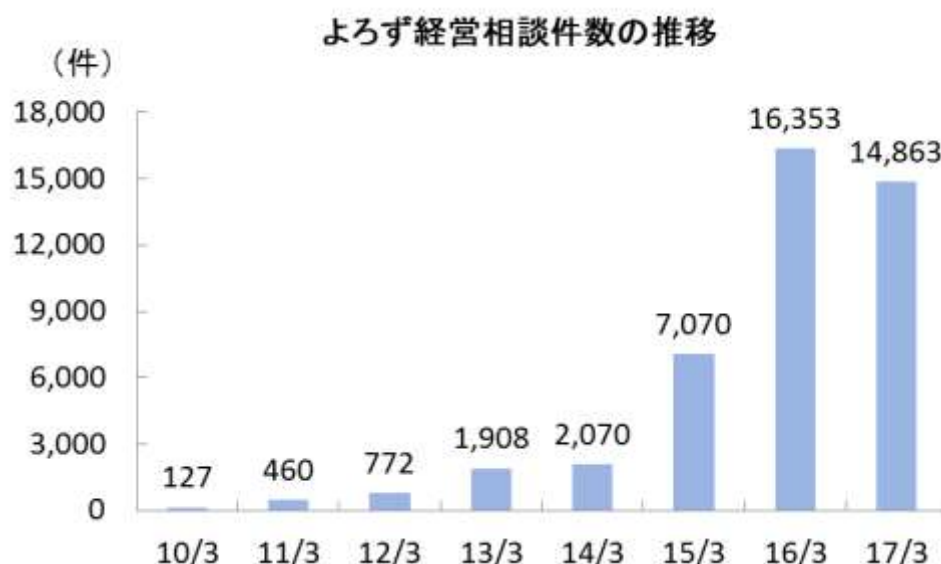
基本サービス	<ul style="list-style-type: none"> ■ 経営のよろず相談サービス ■ 定期訪問 & 通信技術を使った遠隔サポート ■ パソコン・ネットワーク状態監視サービス ■ 各種アプリケーションの問合せサービス ■ お客様専用サイト
--------	--

各種メニュー	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
--------	-------------	---------	--------------	--------------	---------	-----	------

(同社決算説明会資料より)

次世代経営コンサルティングサービスの中核をなすのが、情報通信分野(国内)と海外分野におけるアイコンサービスの提供である。アイコンの基本サービスは、経営のよろず相談サービス、定期訪問 & 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合せサービス、お客様専用サイトの運営などがある。

よろず経営相談件数の推移



よろず経営相談は、定期的に顧客のもとへ訪問するコンサルタントが、企業経営にまつわる「困った」を解消するサポートを行う。売上拡大や販路拡大、新規開拓、ビジネスマッチング、人材募集、資金繰り、事業承継など、幅広い分野を支援。同社だけではなくグループ全体やパートナー企業の協力も活用しながら解決方法のアドバイスをを行う事業。

17/3期のよろず経営相談件数は14,863件(前期は16,353件)となった。前期比9.1%減少した。アイコンサービスの増加は、よろず経営相談の増加につながり、更には、本格的な経営コンサルの増加へつながり、差別化、顧客囲い込み、高付加価値化などにつながる可能性が高い。よろず経営相談件数の増加は、経営コンサルタントとしての同社の評価が確立されてきた証と言えよう。

なお、同社は17/3期より相談件数の増加から、相談の質の追求へ戦略を変更した。17/3期のよろず経営相談件数は16/3期を下

回ったものの、より利益に直結する相談が増加するものと期待される。

よろず経営相談の顧客満足度

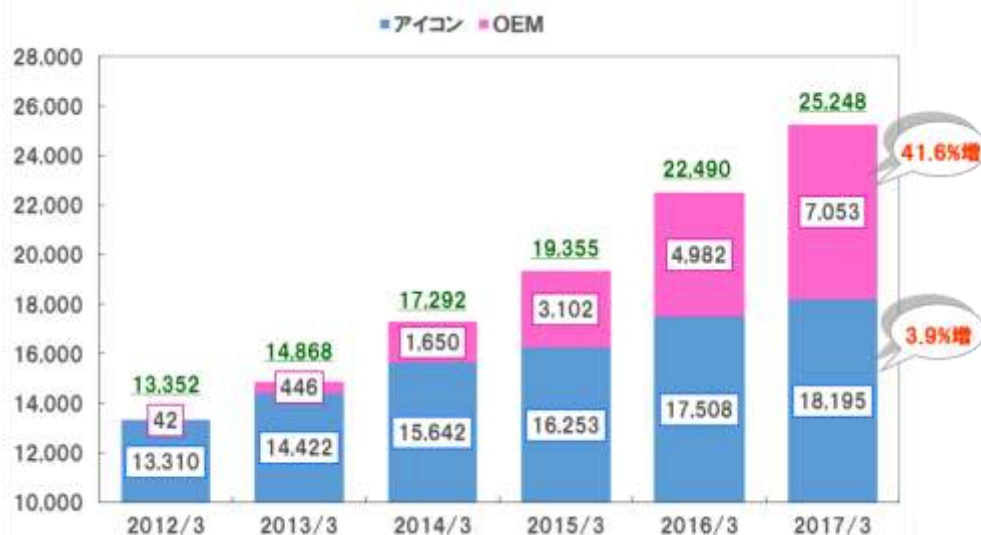


(同社決算説明会資料より)

同社が顧客に対して実施したヒアリング調査によると、80%以上の顧客がよろず経営相談に対して参考になったと答えている。今後も質の高いよろず経営相談の増加が期待される。

OEMによるアイコンサービス導入件数の推移

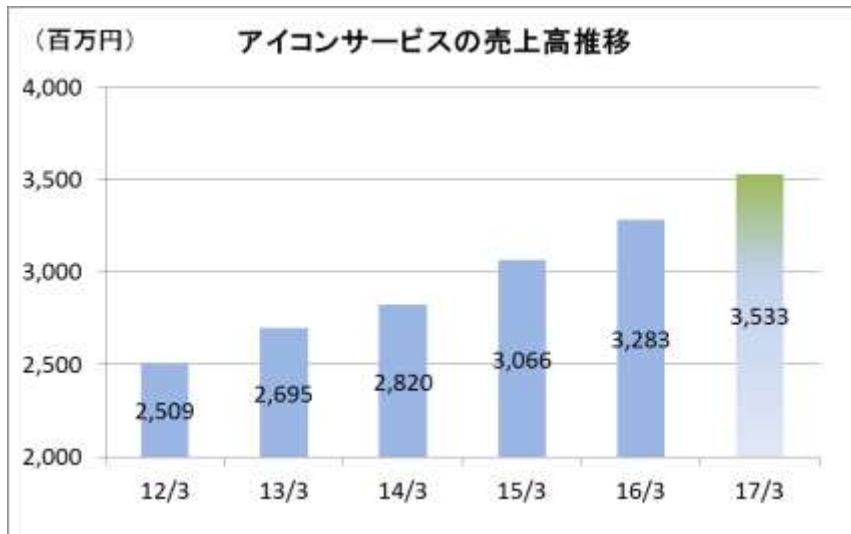
また、同社では、アイコン事業の更なる拡大・強化のためアイコンのOEMによるネットワーク作りに注力している。同社の差別化された新しいビジネスモデルのノウハウの提供を通じて、パートナー数とアイコンユーザー数の拡大を目指す。17/3期のアイコンサービス導入件数は、25,248件と前期比12.3%増加した。中でも、17/3期のOEMによるアイコン導入件数は、7,053件となり同41.6%の大幅な増加とアイコンサービス導入件数全体の伸びの原動力となっている。



(同社決算説明会資料より)

アイコンサービスの売上高推移

「アイコンサービス」開始以降、利用する顧客数やアイコン関連の売上高は順調に拡大しているものの、今後も新サービスのリリースやOEMの積極的な展開などにより高収益事業であるアイコンサービスの売上拡大を目指す方針。17/3期のアイコンサービスの売上高は、前期比7.6%の増加と堅調に推移した。

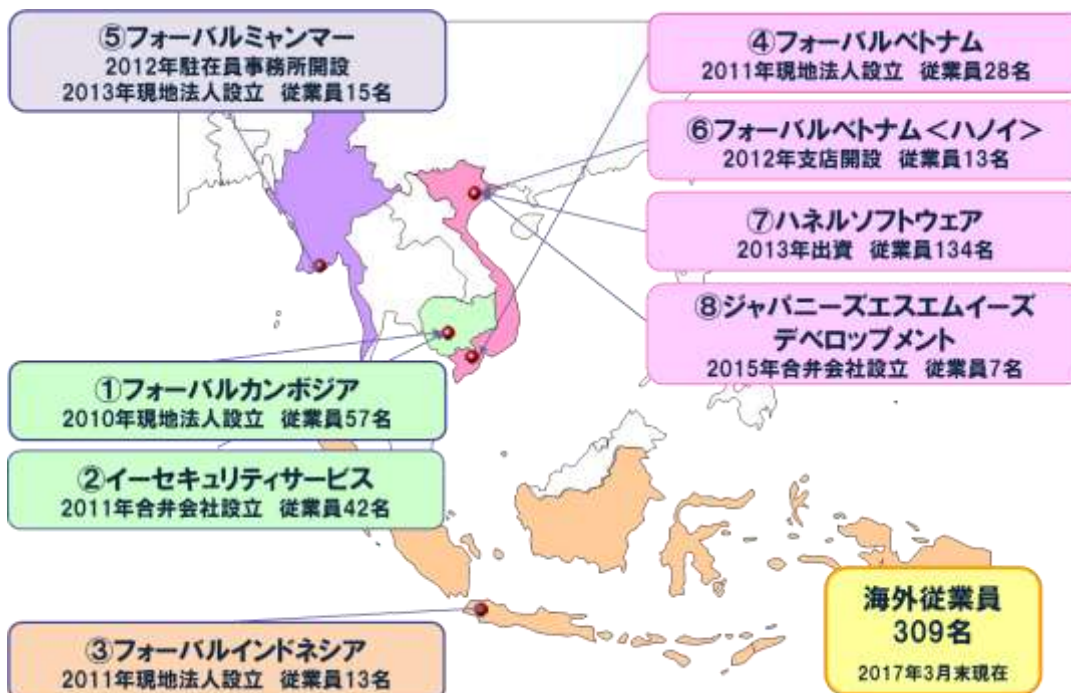


(2) 海外分野の拡大—海外進出支援事業の拡大

同社の大久保会長は、十分な教育の機会が無いカンボジアにおいて、自らが設立し理事長を務める公益財団法人CIESF(シーセフ)を通して、教育インフラの構築から人材教育に至る広範な支援活動に取り組んできた。

ASEAN 進出支援事業は、このCIESFの活動を通じて培った経験や人脈が活かしている。「同社グループ及び顧客である中堅・中小企業の事業の成長を考える上で、アジア地域の成長を取り込む事が重要」という考えの下、既に、カンボジア(10年5月)、インドネシア(11年7月)、及びベトナム(11年8月)に現地法人を設立しており、12年3月にはミャンマーに駐在員事務所を開設した。

更に、現地での支援体制の更なる充実・強化を図るために13年2月に現地法人の認可を取得し準備を進めてきたミャンマーでは、14年4月より事業活動が本格化した。17年3月末現在で、海外8拠点(現地法人及び海外関連会社)の現地従業員数は309名となっている。



(同社決算説明会資料より)

同社のASEAN 進出支援事業である「グローバルアイコンサービス」は、海外進出前と進出後の様々な問題や障害を、ワンストップでサポートするビジネスモデルである。現在はカンボジアとベトナム、インドネシア、ミャンマーの4ヶ国で展開。情報提供から始まり、FS支援、現地法人の設立代行、人材採用・人材教育支援、バックオフィス整備支援、ネットワーク環境支援、現地パートナー開拓支援等をトータルサポートすることで、同社が最も得意とする情報通信技術を活用した日本と変わらない快適なオフィス空間を提供するビジネスへつなげていく。日本と現地の両国で、トータルサポートを実施。

また、同社は、国内の行政機関、地域金融機関や海外の中央政府・行政機関、各国工業団地などとのアライアンスを積極的に拡大

することで、「グローバルアイコンサービス」の潜在顧客を発掘・育成している。

グローバルアイコンサービスのメニュー

G-icon B (Before)	
1 Type S	進出までの総合準備支援 ワンストップサポートで進出準備を支援
2 Type OS	事業計画の設計、カウンターパートとの交渉、 契約締結までをサポート
3 Type R	総合調査支援 調査計画に基づき専属スタッフが調査支援を実施
G-icon O (Outsource)	
1 Type M	生産委託先開拓 豊富な現地ネットワークからパートナー選定を支援
2 Type D	販売パートナー開拓 商品を拡販できるベストパートナー選定を支援
3 Type RP	JICA等公的機関による海外展開支援の公募参加 を目的とした事業可能性調査

(同社決算説明会資料より)

グローバルアイコンは、進出前の総合準備支援、事業計画の策定とカウンターパートとの交渉、総合調査支援や、進出後の生産委託先開拓、販売パートナー開拓、JICA等公的機関による海外展開支援の公募参加を目的とした事業可能性調査など6つのメニューでサポートが可能。

特徴的な海外進出支援事業の例 - ベトナムのレンタル工場

同社は現在、従来の海外進出支援コンサルから一歩踏み込んだ支援事業の一環としてベトナムのレンタル工場の運営に携わっている。これは、ベトナム南部のニョンチャックⅢ工業団地内に日系中小企業専用のレンタル工場を建設するものである。18haの敷地内に100社程度が入居できるスペースが作られ、日系中小企業の一集散積地となることが期待されている。また、開発にあたっては多額の資金を必要とすることから独立行政法人国際協力機構(JICA)の海外投融資制度を活用し、今後日系進出企業にとっていかなる支援とサービスが必要であるかの継続的なモニタリング調査が実施されることとなる。将来的に他の国や地域に進出する際の強力なノウハウを手に入れることができると期待が膨らむ。

また、埼玉県では同社と現地国営企業が共同で設立した本運営会社へ出資。今後埼玉県の中小企業の積極的なベトナムへの進出が見込まれる他、アライアンス先である国内33金融機関と4大手税理士法人等より紹介された顧客の進出も増加する予定。ベトナムレンタル工場への関心は高く、アライアンス先だけで既に100区画の予約枠が設けられている模様。

更に、18年末までを目途に現時点で建設済みの4棟に加え6棟を増設する計画を持っている。



(同社決算説明会資料より)



(同社決算説明会資料より)

自治体との提携(受託実績)

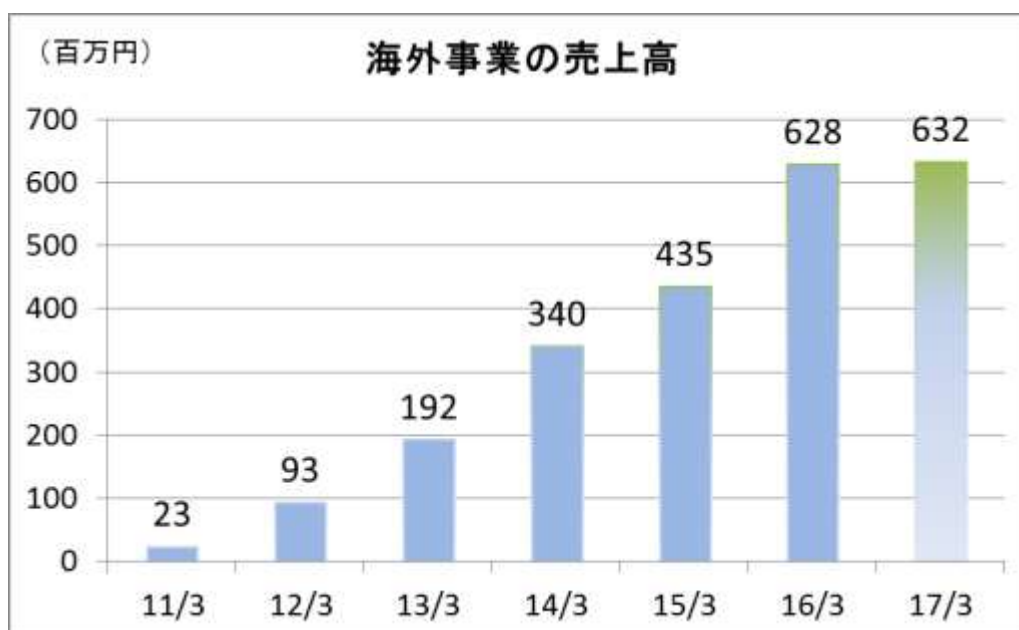
自治体	年度	事業名	対象
茨城県	2016年	「ベトナム現地情報収集・本県情報発信及び県産品販路拡大戦略策定等調査」	茨城県
茨城県	2016年	「県産品の輸出促進体制構築に係る民間との連携等調査」	茨城県
東京都	2014年	「アジア特別商談会」における出展企業への商談会企画・運営業務	東京都内企業
東京都	2016年	「アジア特別商談会」における出展企業への商談会企画・運営業務	東京都内企業
埼玉県	2012年	「埼玉県アセアンビジネスサポートデスク運営業務」2012年～2014年	埼玉県内企業
長崎県	2013年	「東南アジアビジネスサポートデスク運営業務」2013年～継続	長崎県内企業
長崎県	2015年	「ベトナム経済視察団商談会」運営業務	長崎県内企業
宮城県	2015年	「宮城県ベトナム等ビジネスアドバイザーデスク運営業務」2014年～継続	宮城県内企業
福井県	2015年	「ふくいバンコクビジネスセンターアドバイザー業務」2014年～継続	福井県内企業
埼玉県	2013年	「埼玉県ベトナムネットワーク交流会」運営業務	埼玉県内企業
愛媛県	2016年	「愛媛県ものづくり企業海外販路開拓強化事業(インドネシア・ミャンマー)」	愛媛県内企業
神戸市	2016年	「神戸市ベトナム海外商談会マッチング事業」	神戸市内企業
松原市	2016年	「松原市輸出業務支援事業(商社マッチング事業)」	松原市内企業

(同社決算説明会資料より)

近年、地元企業の海外進出支援に積極的な自治体との提携が拡大している。

海外事業の売上高推移

持分法対象として連結売上高に含まれないベースの数値ではあるが、積極的な海外拠点の拡充により、海外事業の売上高は拡大傾向にある。しかし、17/3期の海外事業の売上高は、6億32百万円(16/3期は6億28百万円)と前期比0.5%の増加にとどまった。これは、カンボジアにおける小売店へのサービススタッフの派遣が契約終了に伴い大幅に減少したものである。18/3期は、各国において2桁成長を計画している。先行投資負担が重く、海外主要子会社4社の利益寄与は当面小さいものの、今後は徐々に投資の回収が始まる見込み。



※海外関連の売上では連結売上高には取り込んでいない数値も含む

(3)新規分野の拡大

人材・教育分野では、通信教育事業をクラウドサービスを使ったE-learningモデルへ再構築するなどE-learningによるコンテンツの拡販を行う他、ベトナムで人材紹介事業やカンボジア、ベトナム、インドネシア、ミャンマーで日系企業の社員研修の受託事業を行っている。

3. 2018年3月期第1四半期決算

(1) 2018年3月期第1四半期連結業績

(単位:百万円)

	17/3期 第1四半期	構成比	18/3期 第1四半期	構成比	前年同期比
売上高	12,210	100.0%	12,149	100.0%	-0.5%
売上総利益	3,904	32.0%	3,930	32.4%	+0.7%
販管費	3,251	26.6%	3,519	29.0%	+8.2%
営業利益	652	5.3%	411	3.4%	-37.0%
経常利益	593	4.9%	420	3.5%	-29.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	307	2.5%	211	1.7%	-31.1%

前年同期比0.5%の減収、同29.1%の経常減益

売上高は前年同期比0.5%減の121億49百万円。アイコンサービスが順調に拡大したフォーバルビジネスグループで同1.9%増加した。また、光回線サービスやISP等が順調に拡大したフォーバルテレコムビジネスグループで同1.3%増加した。加えて、携帯販売台数が前年同期比13.5%増となったことによりモバイルショップビジネスグループで同2.3%増加した。更に、IT教育サービス事業で通信教育関係の売上高が、IT技術者派遣事業で派遣人員が増加したことにより、その他事業グループでも同3.3%増加した。一方、再生可能エネルギー特別措置法(FIT法)改正の影響を受け住宅用太陽光システムの販売が減少したことにより総合環境コンサルティングビジネスグループは同15.7%減少した。

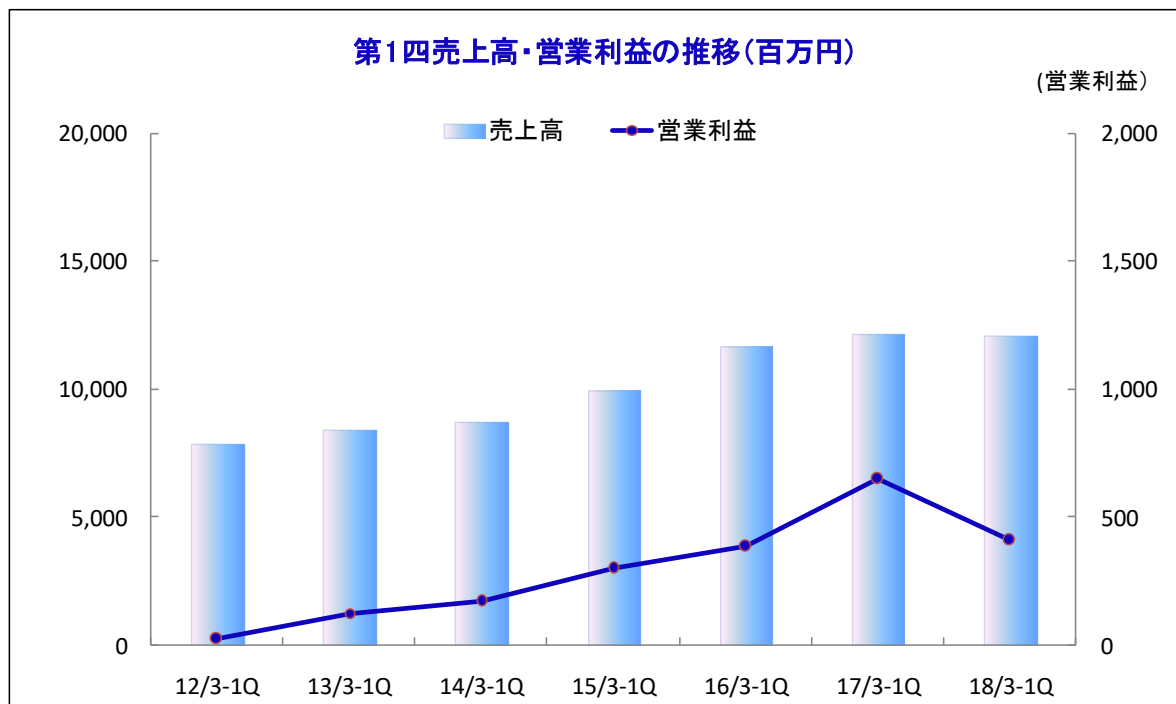
営業利益は前年同期比37.0%減の4億11百万円。セグメント利益は、売上が増加したその他事業グループで前年同期比261.3%増益となった一方、人件費の増加等により販売管理費が増加したフォーバルビジネスグループで同23.0%の減益となった他、印刷関連の子会社の売上減少が影響したフォーバルテレコムビジネスグループで同35.8%減少した。更に、店舗運営に関連してキャリアから受ける支援金の制度変更等の影響を受けたことにより、モバイルショップビジネスグループで68.4%の減益となった他、売上が減少した総合環境コンサルティングビジネスグループでもセグメント損失28百万円(前年同期は4百万円の利益)となった。高収益事業であるアイコンサービスの拡大などにより売上総利益が前年同期比0.7%増加し、売上総利益率は、同0.4ポイント上昇の32.4%となった。人件費の増加等により販管費が同8.2%増加したことにより、売上高対営業利益率は3.4%と同1.9ポイント低下した。また、営業外費用で為替差損や持分法による投資損失が減少したことなどにより経常利益は同29.1%の減益と営業利益よりも減益幅が縮小した。親会社株主に帰属する当期純利益は同31.1%の減少となった。

セグメント別売上・利益

(単位:百万円)

	17/3期 第1四半期	構成比	18/3期 第1四半期	構成比	前年同期比
フォーバルビジネスグループ	4,382	35.9%	4,464	36.7%	+1.9%
フォーバルテレコムビジネスグループ	3,552	29.1%	3,599	29.6%	+1.3%
モバイルショップビジネスグループ	2,397	19.6%	2,452	20.2%	+2.3%
総合環境コンサルティングビジネスグループ	1,606	13.2%	1,353	11.1%	-15.7%
その他事業グループ	271	2.2%	280	2.3%	+3.3%
連結売上高	12,210	100.0%	12,149	100.0%	-0.5%
フォーバルビジネスグループ	361	53.7%	278	64.1%	-23.0%
フォーバルテレコムビジネスグループ	203	30.2%	130	30.0%	-35.8%
モバイルショップビジネスグループ	97	14.4%	30	7.1%	-68.4%
総合環境コンサルティングビジネスグループ	4	0.7%	-28	-6.7%	-
その他事業グループ	6	1.0%	23	5.4%	+261.3%
連結調整等	-21	-	-23	-	-
連結営業利益	652	-	411	-	-37.0%

第1四半期(4-6月)の業績推移



17/3 期第1 四半期対比では、減収減益となったものの、それ以前の期との比較では高い水準となっている。

(2) 財政状態

財政状態

(単位:百万円)

	17年3月	17年6月		17年3月	17年6月
現預金	5,996	5,692	仕入債務	5,263	4,334
売上債権	5,745	5,003	短期有利子負債	590	1,110
たな卸資産	1,088	935	未払金	1,859	1,706
流動資産	16,789	15,083	長期有利子負債	6	3
有形固定資産	460	505	負債	12,725	11,389
無形固定資産	736	693	純資産	8,962	8,746
投資その他	3,702	3,851	負債・純資産合計	21,687	20,135
固定資産	4,898	5,051	有利子負債合計	596	1,114

※ 有利子負債＝借入金(リース債務含まず)

17/6 月末の総資産は前期末比 15 億 52 百万円減の 201 億 35 百万円。資産は、現預金、売上債権が主な減少要因。負債純資産は、仕入債務、未払法人税等、賞与引当金等が主な減少要因。自己資本比率は 39.5%と前期末から 2 ポイント上昇。また、有利子負債(リース債務含まず)は 11 億 14 百万円と前期末から 5 億 17 百万円増加した。

4. 2018年3月期業績予想

通期連結業績

(単位:百万円)

	17/3 期 実績	構成比	18/3 期 予想	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%

前期比 3.5%の増収、同 7.0%の経常増益予想

18/3期の会社計画は、売上高が前期比3.5%増の520億円、経常利益が同7.0%増の28億円の期初予想から変更なし。営業利益と経常利益は10期連続の増益を、また、親会社株主に帰属する当期純利益は7連続の増益、4期連続の最高益更新を目指す。同社は、企業経営を支援する次世代経営コンサルタント集団として、IP統合商品の更なる普及促進、ビッグデータ活用による新サービスの創出、スマートフォンに代表される情報通信の利活用促進、太陽光発電などの総合環境コンサルティング・IT技術者向けを中心とした教育サービスの提案を行い、更に東南アジア諸国への進出支援などに取り組む方針。

売上面は、アイコンサービスなどの経営コンサルティング分野が拡大するフォーバルビジネスグループの増加に加え、ISP サービスを中心とするネット系サービスが拡大するフォーバルテレコムビジネスグループの増加が牽引する見込み。一方、モバイルショップビジネスグループは、厳しい事業環境が続くと予想している。

利益面は、主としてフォーバルビジネスグループの増収効果と総合環境コンサルティングビジネスグループの改善を見込んでいる。営業利益は28億と同10.0%の増益。売上高営業利益率は5.4%で、前期比0.3ポイント上昇の計画。

配当も、前期比1円増額の1株当たり年間20円の期初の予定を据え置き。

業績見通しに対する進捗度

(単位:百万円)

	18/3 期 第1四半期実績	18/3 期 会社予想	進捗率
売上高	12,149	52,000	23.4%
営業利益	411	2,800	14.7%
経常利益	420	2,800	15.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	211	1,700	12.4%

当第1四半期連結会計期間の連結営業利益、連結経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益は前年に対して減少しているものの、同社では期初に想定した範囲内と判断している。

5. 今後の注目点

同社の18/3期第1四半期の決算は、前年同期比0.5%の減収、同37.0%の営業減益となった。減益要因として、最大の利益の構成を占めるフォーバルビジネスグループにおける人件費の増加等による販売管理費の増加があげられる。その他、フォーバルテレコムビジネスグループにおける収益性の高い印刷関連の子会社の売上減少、モバイルショップビジネスグループにおけるキャリアから受ける支援金の制度変更等の影響、総合環境コンサルティングビジネスグループにおける再生可能エネルギー特別措置法(FIT法)改正の影響を受けた住宅用太陽光システムの販売減少などが影響している。こうした中、フォーバルビジネスグループにおける人件費の増加は、今後のアイコンサービスの拡大のために避けては通れない先行投資であり致し方ない費用の増加と判断される。一方、その他の要因は構造的な要因をはらんでおり、今後各種の施策が望まれる。しかし、通期実績に占める第1四半期の業績寄与は例年大きくないことから、今後十分挽回が可能とも思われる。10期連続営業増益の達成に向けて、高収益事業であるアイコンサービスの売上拡大と第1四半期に減益要因となった事業における各種施策の実施により、どれくらい利益水準を回復させることができるのか今第2四半期の業績動向が注目される。加えて、下期以降のアイコンサービスの売上拡大にも直結することから、OEMを含めたアイコンサービスの導入件数の拡大ペースにも注目していきたい。

<参考:コーポレートガバナンスについて>

◎組織形態および取締役・監査役の構成>

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役(監査等委員除く)	6名、うち社外0名
監査等委員	3名、うち社外2名

◎コーポレートガバナンス報告書

コーポレート・ガバナンス・コード適用以降のコーポレート・ガバナンス報告書提出日、2017年6月26日。

<基本的な考え方>

当社は、変化の激しい経営環境の中にあつて利益ある成長を達成するため、コーポレート・ガバナンス(企業統治)の強化が重要であると認識しており、

1. 経営の透明性と健全性の確保、
2. スピードある意思決定と事業遂行の実現、
3. アカウンタビリティ(説明責任)の明確化、
4. 迅速かつ適切で公平な情報開示、

を基本方針として、その実現に努めています。

今後も、社会環境・法制度等の変化に応じて、当社にふさわしい仕組みを随時検討し、コーポレート・ガバナンスの更なる強化に向け、必要な見直しを行なっていく方針。

<コーポレート・ガバナンス・コード各原則の実施について>

実施をしないコード:6項目、そのおもな原則と理由

【原則3-1 情報開示の充実】 (1)会社の目指すところ(経営理念)や経営戦略、経営計画	(1)会社の目指すところ(経営理念等)や経営戦略、経営計画 会社の目指すところ(経営理念等)は、当社ホームページ企業情報の「社是」に記載の通りとなります。「社員・家族・顧客・株主・取引先と共に歩み社会価値創出を通してそれぞれに幸せを分配することを目指す」を基本理念に経営戦略、経営計画を策定しております。しかし当社の事業環境における経営状況の変化は激しく、具体的な数値目標に縛られ柔軟な対応が阻害されないよう、現在経営戦略・経営計画に係る具体的な数値等は公表しておりません。
【原則4-1 取締役会の役割・責務(1)】 補充原則4-1-2	会社の目指すところ(経営理念等)は、当社ホームページ企業情報の「社是」に記載の通りとなります。「社員・家族・顧客・株主・取引先と共に歩み社会価値創出を通してそれぞれに幸せを分配することを目指す」を基本理念に経営戦略、経営計画を策定しております。しかし当社の事業環境における経営状況の変化は激しく、具体的な数値目標に縛られ柔軟な対応が阻害されないよう、現在経営戦略・経営計画に係る具体的な数値等は公表しておりません。なお、公表はしておりませんが中期経営計画の目標に対する実績分析は毎回実施し次期計画に反映しております。


<開示している主な原則>

【原則1-4 いわゆる政策保有株式】	当社では政策保有株式は現在保有しておりません。また政策保有株式の保有予定はありませんが、保有する場合は基準を策定・開示いたします。
【原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針】	<p>当社は、代表取締役が中心となって、株主・投資家との主体的かつ効果的な対話を行っております。代表取締役による半期に1度の決算説明会や株主総会後の株主向け説明会の開催に加え、機関投資家等への対応のほか、説明会資料や動画を適宜、当社ウェブサイトに掲載しております。</p> <p>そして必要に応じてIR担当取締役、IR担当部署が補佐し、株主・投資家との円滑な対話を実践するために、IR担当部署が中心となって関連部門間の連携を図っており、株主・投資家との対話で得られた意見は必要に応じて取締役会が共有し、企業価値の向上に努めております。</p> <p>なお、株主・投資家との対話に関しては、内部情報管理規程に基づきインサイダー情報の漏洩防止に努めております。</p> <p>株主との建設的な対話を促進するための体制整備・取組みに関する方針は以下のとおりです。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 株主・投資家との対話に関しては、IR担当取締役が統括し、主体的かつ建設的な対話に努めております。 2) IR担当部署が中心となって、株主・投資家との円滑な対話を実践するために、資料の作成に必要な情報を共有するなど、関連部門間の連携を図っております。 3) IR担当部署が窓口となり、株主・投資家の要望に応じて代表取締役、IR担当取締役、IR担当部署が個別面談に積極的に対応するほか、代表取締役による決算説明会や株主総会後の株主向け説明会を実施しております。 4) 株主・投資家との対話で得られた意見は、必要に応じて経営陣にフィードバックし、情報の共有および活用を図っております。 5) 株主・投資家との対話に関しては、内部情報管理規程に基づきインサイダー情報の漏洩防止に努めております。

<その他>

同社では株主総会は集中日はずし、その日以前に開催。(昨年は6月24日、今年は6月23日開催)。

コーポレート・ガバナンス・コードの各原則のうち実施しない項目は6項目(前回開示より1項目の減少)となり、信託銀行名義の実質株主の総会参加を認める一方で招集通知の英文による情報開示は検討項目としている。


 ▶ アラート申込み

フォーバルの適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。


 ▶ 登録データ変更

既にご登録済みの方で、登録内容に変更がある場合や登録解除の方は、こちらよりご変更ください。



ブリッジサロン
公式 twitter アカウント

(株)インベストメントブリッジの発行するブリッジレポートや投資家向け会社説明会の映像情報をつぶやいています。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2016 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(フォーバル:8275)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。