

 谷井 剛 社長	フォーバルテレコム(9445)
	

- 会社情報 -

市場	東証 2 部
業種	情報・通信
社長	谷井 剛
所在地	東京都千代田区神田錦町 3-26 一ツ橋SIビル2F
決算月	3 月
HP	http://www.forvaltel.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	
377 円	16,693,195 株	6,293 百万円	20.6%	100 株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
15.00 円	4.0%	31.15 円	12.1 倍	148.21 円	2.5 倍

*株価は 3/4 終値。時価総額は 12/18 終値 × 発行済株式数(百万円未満切捨て)。

ROE と BPS は 2018 年 3 月期実績、EPS は 2019 年 3 月期予想。配当利回り・PER・PBR は四捨五入。

- 連結業績推移 -

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
2015 年 3 月(実)	12,385	581	567	305	18.28	15.00
2016 年 3 月(実)	13,842	644	672	441	26.42	15.00
2017 年 3 月(実)	15,049	695	700	462	27.68	15.00
2018 年 3 月(実)	15,683	699	720	484	29.05	15.00
2019 年 3 月(予)	16,700	755	777	520	31.15	15.00

*単位は百万円、円

フォーバルテレコムの 2019 年 3 月期第 3 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-

今回のポイント

1. 会社概要
2. 主要なサービスの概要
3. 2019年3月期第3四半期決算
4. 2019年3月期業績予想
5. 今後の注目点

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

今回のポイント

- 19/3 期第3 四半期決算は前年同期比 16.2%の増収、同 19.6%の経常増益。売上面は、光コラボレーションモデル再卸の契約獲得が順調に伸びたこと等により IP & Mobile ソリューション事業が増加した他、(株)保険ステーションにおいて保険店舗の譲り受けを行ったことなどによりコンサルティング事業でも増加した。利益面では、増収効果により IP & Mobile ソリューション事業とコンサルティング事業で増加した他、コスト削減に努めたドキュメント・ソリューション事業でも増加した。
- 19/3 期の会社計画は、前期比 6.5%の増収、同 7.9%の経常増益の期初予想から修正なし。ISPサービスを中心とするネット関連やおまか請求などから生じるストック収益の拡大を図りつつ、ドキュメント・ソリューション事業や保険サービスの収益改善を図る計画。配当も 18/3 期と同額(上期末 7 円、期末 8 円)の 1 株当たり年間 15 円の予想を据え置き。
- 好決算の中、有利子負債の増加により自己資本比率が 20%台前半まで低下してきたことは気がかりである。これは、前払販売奨励金の増加や保険ショップの事業譲受や 12 月末の金融機関の休日などが影響している。成長に必要な先行投資負担の拡大による財務体質の悪化であり致し方ないものの、今後いかに財務体質を改善させながら、業績拡大を達成するのか、自己資本比率の動向が注目される。

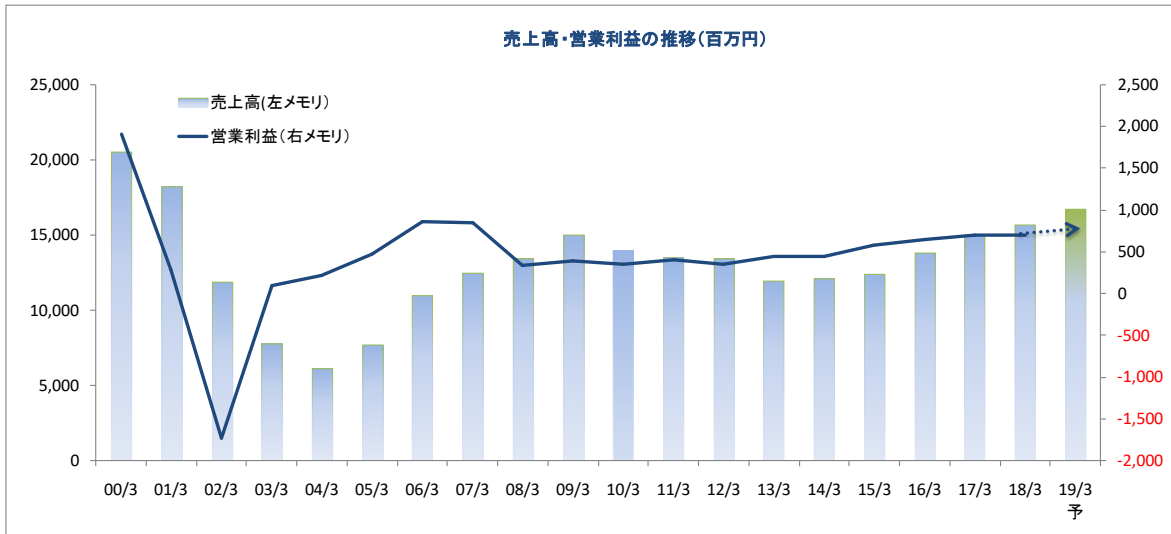
1. 会社概要

中小・中堅法人向けに OA・ネットワーク機器の販売やサービスの取次ぎを展開するフォーバル(8275)の連結子会社。フォーバルの連結決算において、フォーバルテレコムビジネスグループとしてセグメントされている(18/3 期はフォーバルの連結売上高の 29.4%を占めた)。グループは同社の他、連結子会社 4 社。

【事業内容と企業グループ】

同社及び連結子会社(株)FIS ソリューションズによる法人向け VoIP サービス(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)や法人向け FMC(Fixed Mobile Convergence)サービス「2way Smart」の提供と関連機器販売の「IP & Mobile ソリューション事業」、連結子会社(株)トライ・エックスを中心にオン・デマンド印刷・印刷物のプランニング・デザイン等を手掛ける「ドキュメント・ソリューション事業」及び(株)保険ステーションによる保険やプライバシーマーク等に関する各種コンサルティング等の「コンサルティング事業」に分かれる。また、同社は、「2way Smart」の企画開発及び関連するハードウェア開発を手掛けている持分法適用非連結子会社(出資比率 100%) (株)であったホワイトビジネスイニシアティブを、2018 年 9 月 30 日付で同社へ吸収合併した。これは、グループとして経営資源の集中と効率化を図り、グループの競争力強化を目的としたものである。

(株)フォーバルテレコム(フォーバルが 75.4%出資)			
連結子会社	(株)トライ・エックス	97.5%	オン・デマンド印刷業及び普通印刷業
同	(株)FIS ソリューションズ	100%	情報通信コンサルティング及びサービス・機器の販売
同	(株)保険ステーション	100%	経営支援コンサルティング及び各種保険販売
同	タクトシステム(株)	100%	商業印刷物の企画・編集・制作



2. 主要なサービスの概要

(1) IP&Mobile ソリューション

iSmart ひかり

NTT 東日本・西日本が提供する光コラボレーションモデルを受け、同社がオリジナル料金で提供している光回線サービス。①バックボーンはNTTのフレッツ網を利用しているため品質が安定している、②請求の一本化ができるというメリットを持つ。おまか請求やワンビリングサービスで培われた請求一本化のノウハウが武器となっている。



(同社HPより)



(同社HPより)

(2)セキュリティコンサルティング

プライバシーマーク(Pマーク)や各種ISOのコンサルティング

認証取得支援から、運用支援、更新支援、規格改訂支援、各種セミナーなど、Pマークや各種ISOに関わるサポートを実施。



(同社HPより)

(3)ペーパーレスソリューション

おまか請求

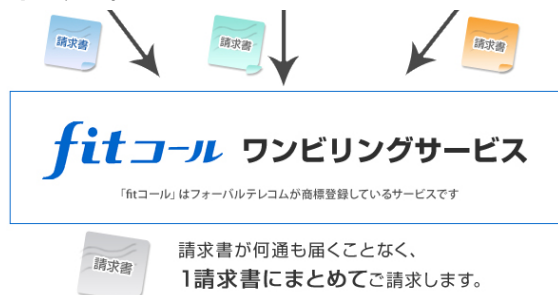
請求書・支払通知書・納品書をWeb化でコスト削減するツールを提供。顧客登録・受注登録・料金計算、請求書発行(WEB公開)・収納代行・督促支援業務などを含んだ請求代行サービス。請求に関する業務を代行し、顧客の請求コストの削減と業務負担の軽減を図る。また、おまか請求ではユーザーがクラウドサービスを安全に利用できるよう各種セキュリティ対策を実施している。



(同社HPより)

ワンビリングサービス

複数サービスの請求書をひとつにまとめて請求するサービス。請求書が何通も届くことなく、1請求書にまとめて請求される。請求書を一本化することで、各社からの請求書の煩雑さの解消や事務処理の簡素化が図られるなど、業務効率が向上する。



(同社HPより)

(4)ハードソリューション

2waySmart

2waySmart(ツーウェイスマート)はスマートフォンを利用したFMC(Fixed Mobile Convergence:固定電話と携帯電話を融合させたサービス)サービス。1台のスマートフォンが、社外では携帯電話として、社内では内線電話として利用できることで社内のビジネスフォン(固定の電話機)が不要になり、オフィスをスマートにすることが可能。また、インタ

インターネット検索、メールチェックはもちろん、メールに添付されていた資料のチェック、他にも社内のパソコンで見えていたExcel、Word など、様々なオフィス書類をスマートフォンで見ることが可能。更に、携帯電話なのに、固定電話発信ができるため、通話料の削減も可能となる。



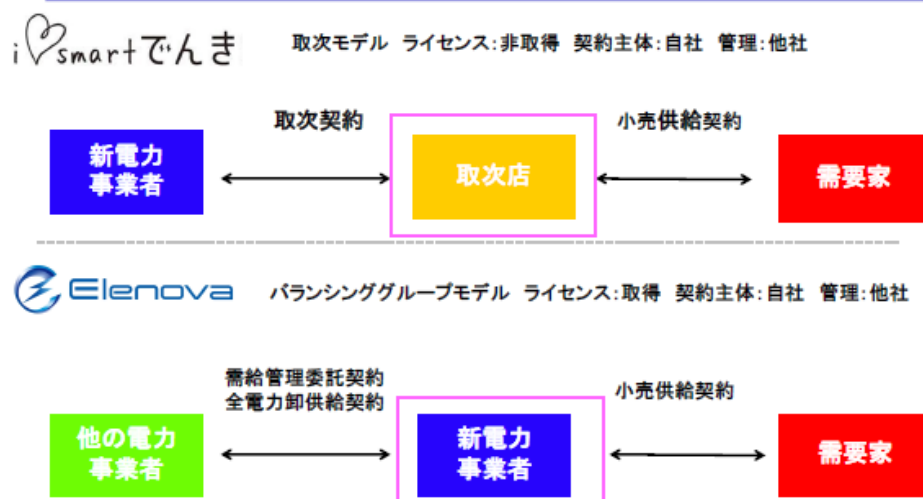
(同社HPより)

(5) エネルギーソリューション

新電力事業: ELENOVA(エレノバ)

ELENOVA とは、電力自由化に伴い、同社が小売電気事業者として顧客に電力を提供する、“新電力”サービス。Electric(電気の)+nova(新星 新しい)+value(価値)から作成した新語。すべての人に、あらたな価値をもたらす電気事業の意味が込められている。

新電力事業モデル



(同社決算説明会資料より)

3. 2019年3月期第3四半期決算

(1) 連結業績

	18/3期 第3四半期	構成比	19/3期 第3四半期	構成比	前年同期比
売上高	11,495	100.0%	13,358	100.0%	+16.2%
売上総利益	3,438	29.9%	4,138	31.0%	+20.4%
販管費	3,032	26.4%	3,592	26.9%	+18.5%
営業利益	406	3.5%	546	4.1%	+34.5%
経常利益	416	3.6%	498	3.7%	+19.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	280	2.4%	388	2.9%	+38.9%

*単位: 百万円

*数値には(株)インベストメントブリッジが参考値として算出した数値が含まれており、実際の数値と誤差が生じている場合があります(以下同じ)。

前年同期比 16.2%の増収、同 19.6%の経常増益

売上高は前年同期比16.2%増の133億58百万円。売上面は、光コラボレーションモデル再卸の拡大等によりIP & Mobileソリューション事業で増加した他、(株)保険ステーションにおいて保険店舗の譲り受けを行ったこと及び同社においてWeb請求業務の提供先へシステム販売を行ったことにより、コンサルティング事業でも増加した。また、新規案件の獲得に注力したドキュメント・ソリューション事業は厳しい競争環境に加え大口案件の終了により、売上高は微増となった。

営業利益は同 34.5%増の 5 億 46 百万円。売上高の増加に伴い IP & Mobile ソリューション事業とコンサルティング事業で増加した他、コスト削減に努めたドキュメント・ソリューション事業でも増加した。売上総利益率は、31.0%と前年同期比 1.1 ポイント上昇。一方、前払販売奨励金の償却の増加や再卸事業拡大による委託業務費の増加等により販管費が前年同期比 18.5%増加したことが影響し、売上高対販管費比率は 26.9%と前年同期比 0.5 ポイント上昇。その他、経常利益は営業外収益で違約金収入を 17 百万円(前年同期は 93 百万円)計上したものの、前年同期より減少したことなどにより同 19.6%増の 4 億 98 百万円と営業利益より増益率が縮小した。また、親会社株主に帰属する四半期純利益は法人税等の減少により同 38.9%増の 3 億 88 百万円となった。

連結売上総利益の内訳

	18/3 期 第 3 四半期	19/3 期 第 3 四半期	前年同期比
売上高	11,495	13,358	+16.2%
個別	7,953	9,641	+21.2%
子会社	3,542	3,717	+4.9%
売上総利益	3,438	4,138	+20.4%
個別	2,062	2,620	+27.1%
子会社	1,376	1,518	+10.4%
売上総利益率	29.9%	31.0%	+1.1P
個別	25.9%	27.2%	+1.2P
子会社	38.8%	40.9%	+2.0P

*単位:百万円

個別売上総利益の内訳

	18/3 期 第 3 四半期	19/3 期 第 3 四半期	前年同期比
売上高	7,953	9,641	+21.2%
ストック収益(通話系)	5,359	6,460	+20.5%
ストック収益(ネット系他)	1,797	2,187	+21.7%
一時収益	795	992	+24.8%
売上総利益	2,062	2,620	+27.1%
ストック収益(通話系)	701	847	+20.8%
ストック収益(ネット系他)	1,214	1,421	+17.1%
一時収益	146	350	+139.7%
売上総利益率	25.9%	27.2%	+1.2P
ストック収益(通話系)	13.1%	13.1%	+0.0P
ストック収益(ネット系他)	67.5%	65.0%	-2.5P
一時収益	18.4%	35.3%	+16.9P

*単位:百万円

連結の売上総利益は 7 億円の増加、売上総利益率は 1.1 ポイントの上昇となった。個別ベースの売上総利益は、ネット系他のストック収益の拡大などが寄与し、全体として 5 億 57 百万円増加した。また、子会社の売上総利益は、コンサルティング事業の子会社などの増加が寄与し、1 億 42 百万円増加した。

販管費の内訳

	18/3期 第3四半期	19/3期 第3四半期	前年同期比	主な増減要因
販管費合計	3,032	3,592	+560	
うち主要項目として				
人件費	1,369	1,450	+81	フォーバルテレコム+38、保険ステーション+39 ほか
諸手数料	815	1,019	+204	フォーバルテレコム+208 前払販売奨励金の償却 ほか
委託業務費	299	369	+139	フォーバルテレコム+133 再卸事業拡大による各種業務費増加 ほか
情報処理費	83	122	+39	フォーバルテレコム+36 iSmart ひかり事業の開発費償却 ほか
のれん償却	17	38	+20	保険ステーション+27 保険ショップ事業譲受 ほか
販売促進費	22	44	+22	
通信費	48	63	+14	

単位:百万円

販管費は、IP & Mobile ソリューション事業における収益性の高いネット系ストック収益(ISP サービス)の獲得に伴う前払販売奨励金の償却費や各種委託業務費増加に加え、IP & Mobile ソリューション事業及びコンサルティング事業における人員の増加に伴うコスト増などにより前期比 5 億 60 百万円増加した。

(2)セグメント別動向

セグメント別売上高・利益

	18/3期 第3四半期	構成比	19/3期 第3四半期	構成比	前年同期比
IP & Mobile ソリューション事業	8,415	73.2%	10,040	75.1%	+19.3%
ドキュメント・ソリューション事業	1,257	10.9%	1,267	9.5%	+0.8%
コンサルティング事業	1,822	15.9%	2,050	15.3%	+12.5%
連結売上高	11,495	100.0%	13,358	100.0%	+16.2%
IP & Mobile ソリューション事業	239	57.9%	266	48.7%	+11.0%
ドキュメント・ソリューション事業	59	14.4%	80	14.8%	+36.1%
コンサルティング事業	114	27.7%	199	36.5%	+74.1%
その他	-7	-	-0	-	-
連結営業利益	406	100.0%	546	100.0%	+34.5%

単位:百万円

IP & Mobile ソリューション事業

売上高 100 億 40 百万円(前年同期比 19.3%増)、セグメント利益 2 億 66 百万円(同 11.0%増)

主に VoIP サービス、モバイルサービス等の情報通信サービス全般を提供。光コラボレーションモデル再卸の契約獲得が順調に伸びたこと等により前年同期比で増収となった他、前払販売奨励金の償却費・販売費用やコールセンター等の管理費用などが増加したものの前年同期比増益となった。売上高対セグメント利益率は 0.2 ポイント低下した。

ドキュメント・ソリューション事業

売上高 12 億 67 百万円(前年同期比 0.8%増)、セグメント利益 80 百万円(同 36.1%増)

主に普通印刷、印刷物のプランニング・デザイン等を行う。厳しい競争環境に加え、大口案件の終了があったものの新規案件の獲得に注力した結果、前年同期比で微増収となった。また、コスト削減効果に努めた結果、前年同期比増益となった。売上高対セグメント利益率は 1.7 ポイント上昇した。

コンサルティング事業

売上高 20 億 50 百万円(前年同期比 12.5%増)、セグメント利益 1 億 99 百万円(同 74.1%増)

主に経営支援コンサルティング、保険サービス及びセキュリティサービス等を行う。(株)保険ステーションにおいて保険店舗の譲り受けを行ったこと及び同社においてWeb請求業務の提供先へシステム販売を行ったことなどにより、前年同期比で増収となった。また、保険募集人の減少と保険業法の改正の影響を受けてのコスト増が一段落した結果、前年同期比増益となった。売上高対セグメント利益率は 3.4 ポイント上昇した。

(3) 財政状態

財政状態

	18/3 期末	18/12 期末		18/3 期末	18/12 期末
現預金	951	1,085	仕入債務	1,667	2,088
売上債権	2,381	2,808	短期有利子負債	1,560	4,356
有形固定資産	84	91	長期有利子負債	210	165
無形固定資産	695	906	負債合計	5,666	9,505
投資その他	1,596	2,726	純資産合計	2,483	2,623
資産合計	8,150	12,129	負債純資産合計	8,150	12,129

*単位:百万円

*有利子負債=借入金(リース債務含まず)

18/12 月末の総資産は、18/3 期末比 39 億 78 百万円増の 121 億 29 百万円。資産サイドでは現預金、売上債権、未収入金、前払費用、長期前払費用等が、負債・純資産サイドでは、仕入債務、短期借入金、未払金等が主な増加要因。18/12 月末の自己資本比率は 21.5%と 18/3 期末の 30.4%から 8.9 ポイント低下した。短期有利子負債の増加には、保険ショップの事業譲受に伴う資金調達(6 億 91 百万円)と 12 月末金融機関休日(8 億 76 百万円)も影響した。

4. 2019 年 3 月期業績予想

(1) 連結業績

	18/3 期 実績	構成比	19/3 期 予想	構成比	前期比
売上高	15,683	100.0%	16,700	100.0%	+6.5%
営業利益	699	4.5%	755	4.5%	+8.0%
経常利益	720	4.6%	777	4.7%	+7.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	484	3.1%	520	3.1%	+7.2%

*単位:百万円

前期比 6.5%の増収、同 7.9%の経常増益

第 3 四半期を終え、19/3 期の会社計画は、売上高が前期比 6.5%増の 167 億円、経常利益が同 7.9%増の 7 億 77 百万円の期初予想から修正なし。売上高は、ISPサービスを中心とするネット関連やおまか請求などから生じるストック収益の拡大を図りつつ、近年強化している光コラボレーションモデル再卸事業、法人スマホのモバビズ、新電力事業のELENOVA(エレノヴァ)などの新サービスの拡大を図る計画。ドキュメント・ソリューション事業とコンサルティング事業も回復が継続する見込み。

営業利益は、同 8.0%増の 7 億 55 百万円の計画。利益面も、増収効果により IP & Mobile ソリューション事業で増加を予想。ドキュメント・ソリューション事業とコンサルティング事業も前期で底打ちし、今期は緩やかな回復を見込む。収益性の高い各種ストック収益の拡大が見込まれるものの、前払販売奨励金の増加などを織り込み、売上高営業利益率は 4.5%と前期並みの計画となっている。

配当も、18/3 期と同額(上期末 7 円、期末 8 円)の 1 株当たり年間 15 円の予定を据え置き。目標としている配当性向 50%を上回れば、今後配当金が増加となる可能性がある。

(2) 18/3 期下期の戦略

今後の戦略のイメージ図



(同社決算説明会資料より)

IP & Mobile ソリューション事業の(戦略)サービス

サービス名	サービス概要
Smart ひかり	1社占有型の光ファイバーを使用している為、安定した回線速度を有したIP電話サービス。
iSmart ひかり	NTT 東日本・西日本が提供する光コラボモデルを受け、同社がオリジナル料金で提供している光回線サービス。
おまか請求	WEB 請求・明細の発行や請求・回収業務の受託。委託元専用の WEB サイトをご提供するクラウドサービス。
セキュリティ本舗	P マークや ISMS など。各種 ISO の認証取得・更新のコンサルティング。

どこでもホンを 2019 年 3 月期下期にリリース

同社は、2waySmart を進化させた、iPhone 専用のアプリを今下期に投入する予定である。どこでも内線と外線の発着信を可能にするスマホアプリである。2waySmart は、社内の Wi-Fi を利用するため社内は内線電話でも社外では携帯電話であった。しかし、どこでもホンは、どこでも 4G+VPN を利用するため携帯電話が社外でも内線電話となり、社外から代表電話での発着が可能となる。どこでもホンは、政府が奨励する働き方改革の代表的な方法である「テレワーク」【Tele(離れたところで)+Work(働く)】の普及に貢献するものと大いに期待される。

また、どこでもホンはデータ通信のみで通話が可能であるため携帯電話料金は不要であり、社内環境への自動接続が可能であるなど業務の効率化や生産性の向上にも貢献する。更に、VPN により安全なアクセスを実現し、アカウントリモート削除機能による盗難・紛失対策も充実している。


どこでもホン


(同社決算説明会資料より)

コンサルティング事業(保険ショップの譲受)

- 「保険ライン日根野店」
 イオンモール日根野店 (泉佐野市)
- 「保険ライン津久野店」
 イトーヨーカドー津久野店 (堺市)



(同社決算説明会資料より)

同社は、2018年8月に保険ショップである「保険ライン日根野店」と「保険ライン津久野店」を譲受した。同ショップは、大手ショッピングセンターの好立地にあるなど集客の高い店舗であり、今後同社の保険事業拡大へ寄与しうるのである。

5. 今後の注目点

19/3期第3四半期決算は、前年同期比34.5%営業増益の好決算となった。単体では、IP&Mobileソリューション事業において、前払販売奨励金の償却費や各種委託業務費や人員増強などによる販管費の大幅な増加を上回る売上総利益の増加を達成した。また、子会社においても、ドキュメント・ソリューション事業のコスト削減とコンサルティング事業の生産性改善を強化し、売上総利益率を前年同期比2ポイント改善させた。売上の拡大みならず、収益性の改善に熱心な経営は市場での評価向上に結び付くものと思われる。同社のIP&Mobileソリューション事業は、光コラボレーションモデル再卸等の契約件数が増加すると、まず前払販売奨励金の償却費や委託業務費が先行して増加し、その後、毎月安定して入ってくる月額料金で回収するビジネスモデルとなっている。続く第4四半期においても前払費用の償却負担と委託業務費等の先行投資費用の増加を上回る売上総利益の増加を達成することができるのか注目される。また、コンサルティング事業においても、好立地の保険店舗の買収などを積極化させている。売上の拡大のみならず収益性改善を伴う利益成長を継続することができるのか、子会社の次四半期の売上総利益率の動向にも注目したい。

一方、こうした好決算の中、有利子負債の増加により自己資本比率が20%台前半まで低下してきたことは気がかりである。これは、前払販売奨励金の増加や保険ショップの事業譲受や12月末の金融機関の休日などが影響している。成長に必要な先行投資負担の拡大による財務体質の悪化であり致し方ないとは思うものの、財務体質の悪化は市場での評価低下の原因にもなりかねない。今後財務体質を改善させながら、業績拡大を達成できるのか、今後の自己資本比率の動向について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)	4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

最終更新日:2018年12月18日

<基本的な考え方>

当社では、取締役会を唯一の経営意思決定機関として位置付けております。

定例取締役会を毎月開催するほか、重要案件が生じる都度臨時取締役会を機動的に開催し、迅速かつ的確な経営判断を行っております。

また、企業経営情報の積極的な開示を目的として、適時に当社のホームページにおいて財務情報に限定されないディスクロージャーを行っております。

当社は、監査等委員設置会社形態を採用しており、同形態により十分にガバナンスが機能していると認識しております。

<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:8項目、そのおもな原則と理由

原則	実施しない理由
(原則3-1 情報開示の充実)	<p>(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、「社是」であり、「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」を基本理念に中期経営計画を策定しております。</p> <p>しかし当社の事業環境における経営状況の変化は激しいため、柔軟な対応が阻害されないよう、現在、中期経営計画は公表しておりません。</p> <p>なお、公表はしてい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、毎年度の経営戦略・経営計画に反映させるとともに、次期中期経営計画に反映しております。</p> <p>(2)本コードのそれぞれの原則を踏まえた、コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方と基本方針 コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方と基本方針は、コーポレートガバナンスに関する報告書「1.基本的な考え方」に記載しております。</p> <p>(3)取締役会が経営陣幹部・取締役の報酬を決定するに当たっての方針と手続 取締役の報酬等を決定する方針については、会社業績との連動性を確保し、職責と成果を反映させた体系としています。特に賞与(決算賞与)については各期の当期純利益をベースとし、配当、社員への賞与水準、過去の支給実績などを総合的に勘案し、取締役会が決議しております。</p> <p>(4)取締役会が経営陣幹部の選解任と取締役・監査役候補の指名を行うに当たっての方針と手続 取締役候補の指名にあたっては、当社の社是を理解し、的確かつ</p>

	<p>迅速な意思決定、適切なリスク管理、業務執行の監視および会社の各機能と各事業部門をカバーできるバランスを考慮し、適材適所の観点より総合的に検討し、取締役会で決議しております。</p> <p>(5)取締役会が上記(4)を踏まえて経営陣幹部の選解任と取締役・監査役候補の指名を行う際の、個々の選解任・指名についての説明</p> <p>取締役候補者の指名理由は、「株主総会招集ご通知」の参考書類に記載しております。</p>
(補充原則4-1-2 中期計画達成状況の株主説明)	<p>会社の目指すところ(経営理念等)は、「社是」であり、「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、中期経営計画を策定しております。</p> <p>しかし当社の事業環境における経営状況の変化は激しいため、柔軟な対応が阻害されないよう、中期経営計画は公表をしております。</p> <p>なお、公表はしてい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、毎年度の経営戦略・経営計画に反映させるとともに、次期中期経営計画に反映しております。</p>
(補充原則4-2-1 中長期的な業績と連動する報酬体系)	<p>当社は、経営陣の報酬については、毎年定時株主総会後の取締役会において、会社の業績や経営内容、経済情勢等を総合的に考慮して個別の報酬額を決定しております。</p> <p>中長期的な業績と連動する報酬の割合や、現金報酬と自社株報酬との割合については、検討してまいります。</p>
(補充原則4-10-1 任意の仕組みの活用)	<p>当社の取締役会は独立社外取締役2名を含む総勢7名と少人数で構成されており、指名・報酬等に係る重要事項の審議についても、現行の仕組みで独立社外取締役の適切な関与・助言を得ることができると考えております。</p>
(原則5-2 経営戦略や経営計画の策定・公表)	<p>当社は、中期経営計画を策定しておりますが、当社の事業環境における経営状況の変化は激しいため、柔軟な対応が阻害されないよう、中期経営計画は公表をしております。</p> <p>なお、公表はしてい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、毎年度の経営計画に反映させるとともに、次期中期経営計画に反映しております。</p>

<開示している主な原則>

原則	実施しない理由
(原則1-4 政策保有株式)	当社は政策保有株式は現在保有していません。また、今後も原則として政策保有は行わない方針です。
(原則2-6 企業年金のアセットオーナーとして機能発揮)	当社には、企業年金基金制度はありません。
(原則4-9 独立社外取締役の独立性判断基準及び資質)	当社は、会社法及び東京証券取引所が定める独立性基準を満たしていることに加え、誠実な人柄、高い見識と能力を有し、当社の経営に対し真摯かつ建設的に助言できる経験を重視しております。
(補充原則4-11-3 取締役会の実効性の分析評価)	当社は、取締役会の実効性を評価するため、すべての取締役に対し「取締役会評価のための自己評価アンケート」を実施し、その回答を分析・評価しました。

その結果、取締役会の構成員の多様性や中長期の戦略討議等に課題があるものの当社の取締役会は概ね適切に運営されていることを確認いたしました。

今後も、評価結果を次年度に生かすにつつき引き続き取締役会の実効性の向上に努めてまいります。

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) 2019 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(フォーバルテレコム:9445)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。