

 谷井 剛 社長	株式会社 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
代表者	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	https://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	
367 円	16,693,195 株	6,126 百万円	22.3%	100 株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
17.00 円	4.6%	35.34 円	10.4 倍	168.54 円	2.2 倍

※株価は 6/19 終値。時価総額は 6/19 終値 × 発行済株式数(百万円未満切捨て)。

※ROE と BPS は 2019 年 3 月期実績、EPS は 2020 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	親会社株主帰属利益	EPS	DPS
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(実)	18,347	888	800	589	35.33	17.00
2020 年 3 月(予)	20,000	900	840	590	35.34	17.00

※予想は会社予想。単位は百万円、円。

フォーバルテレコムの 2019 年 3 月期決算について、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 月期決算](#)
- [4. 2020 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 期決算は前期比 17.0%の増収、同 11.1%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。配当は期初予想から 2 円増配の 1 株当たり年間 17 円(上期末 7 円、期末 10 円)。
- 20/3 期の会社計画は、前期比 9.0%の増収、同 5.0%の経常増益の予想。ISPサービスを中心とするネット関連やモバイルソリューションなどから生じるストック収益の拡大を図りつつ、システム販売や保険サービスの拡大を目指す計画。配当は 19/3 期と同額(上期末 7 円、期末 10 円)の 1 株当たり年間 17 円の予想(配当性向 48.1%)。
- 政府が奨励する働き方改革に対応するため、同社の顧客基盤である中小事業者は各種の対応策を実施する必要に迫られている。また、電力使用量が少ないからと新電力サービスの恩恵を享受できていない中小事業者も多い。今期の重点施策と位置付けているどこでもホンと Elenova の販売拡大への取り組みがどのような成果に結びつくのか注目される。

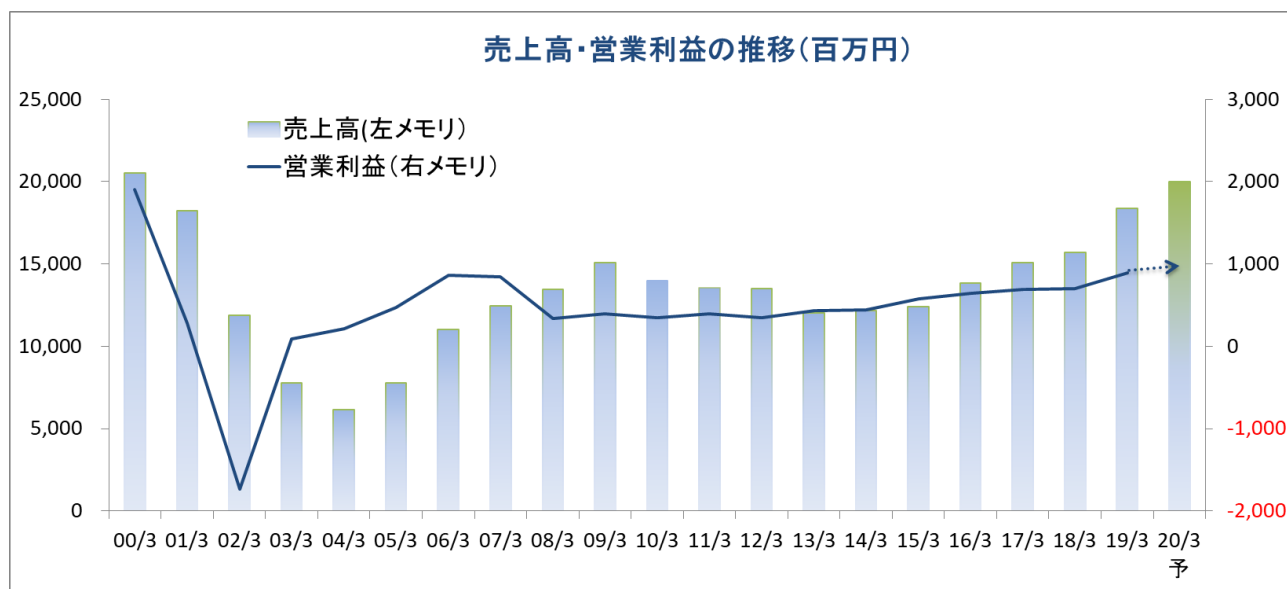
1. 会社概要

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(19/3 期はフォーバルの連結売上高の 31.3%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



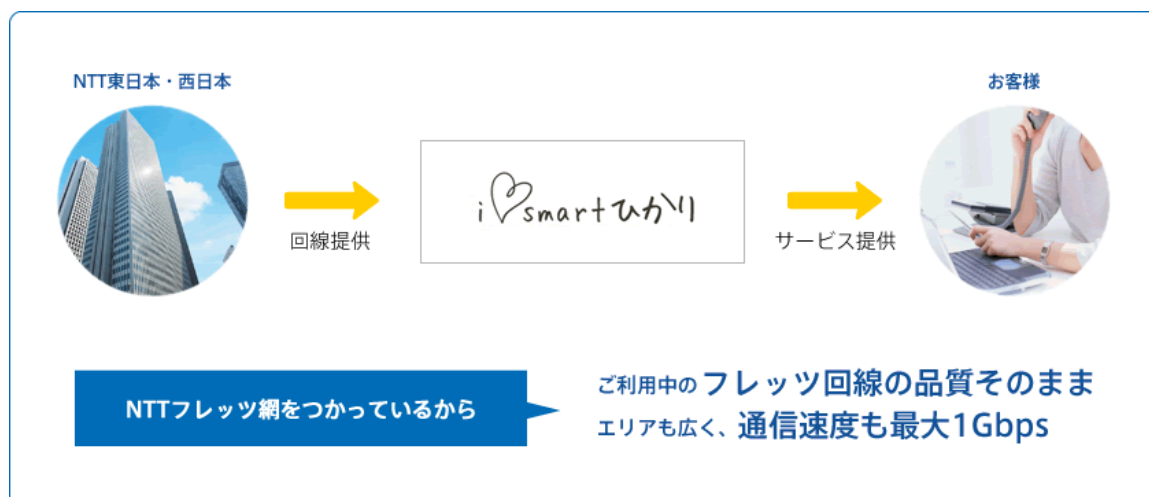
2. 主要なサービスの概要

(1) IP&Mobile ソリューション

オフィスでは IP ソリューションを、外出先ではモバイルソリューションを提供。スマートデバイスを活用した、ワークスタイルの変革を提案している。

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)

その1 → 安定した品質を実現!



バックボーンはNTTフレッツ網を利用しているので安心

その2 → 請求の一本化を実現!



お客様の利用状況によっては、請求が分かれるサービスもございます

(同社HPより)

どこでもホン

どこでもホンは以下の4つの特徴を有するなど、働き方改革に不可欠なツール。

- ① 外出先から会社の番号を通知できる。
- ② 会社にかかってきた電話を事務所でも外出先でもどこでも受けられる(ビジネスチャンス逃さない)。
- ③ 外出先のスマホと内線通話が可能(パケット定額で通話無料)。
- ④ 外線ボタン搭載(ページ切替で24ボタンまで表示)。

どこでもホンが求められる理由	
人手不足解決	外にいる人も会社宛の電話に出れる
生産性向上解決	会社の電話番号通知ができるので、事務所に戻る必要がない
長時間労働解決	顧客に通知するのは会社の番号
働きやすい職場	スマートフォン(iPhone)で、テレワークや働き方改革の強い味方

(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。プライバシーマーク(Pマーク)やISO27001(ISMS)など、各種ISOの認証取得・更新・規格改訂などのコンサルティングをはじめ、各種セミナーなども行っている。

(3) 業務支援ソリューション

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。

WEB帳票発行 クラウドサービス



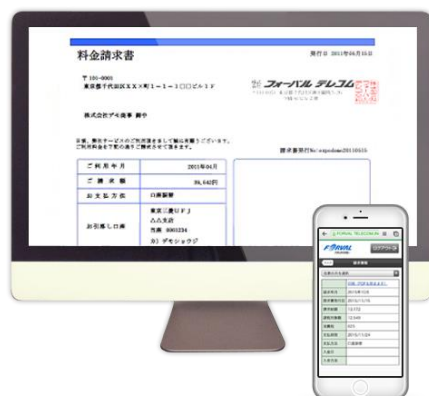
郵送コストを
大幅削減



一度に数万件の
発行が可能



今お使いの
フォーマットに対応



(同社HPより)

光コラボ業務支援メニュー

光コラボレーション事業者向けの業務支援サービス。サービス管理や運営業務の企業のストレスを開放。

フォーバルテレコムの
光コラボレーション

- 1 受注管理
- 2 料金計算
- 3 請求書発行を

一元管理!

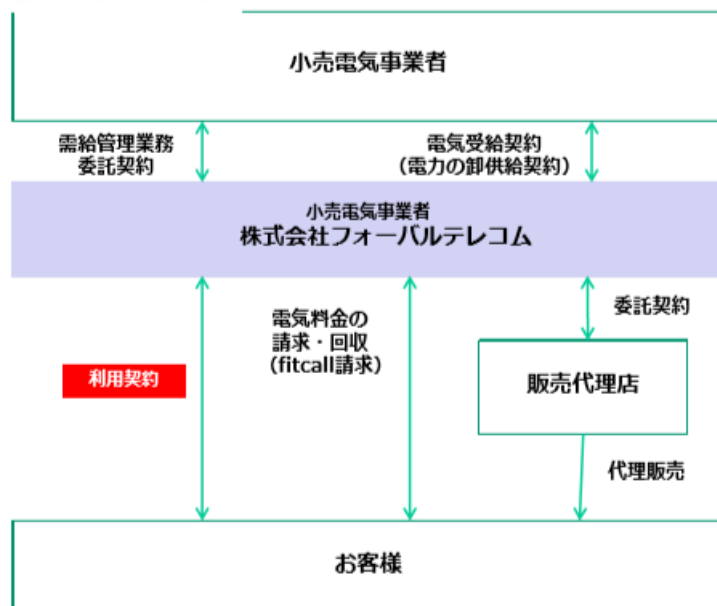
(同社HPより)

(4) 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なって、オリジナル料金で提供している電力サービス。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。

Elenova のスキーム



(同社決算説明会資料より)

3. 2019年3月期決算

(1) 連結業績

	18/3期	構成比	19/3期	構成比	前年同期比	期初予想	予想比
売上高	15,683	100.0%	18,347	100.0%	+17.0%	16,700	+9.9%
売上総利益	4,757	30.3%	5,784	31.5%	+21.6%	-	-
販管費	4,057	25.9%	4,895	26.7%	+20.6%	-	-
営業利益	699	4.5%	888	4.8%	+27.1%	755	+17.7%
経常利益	720	4.6%	800	4.4%	+11.1%	777	+3.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	484	3.1%	589	3.2%	+21.6%	520	+13.4%

※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)。

※単位:百万円

前期比 17.0%の増収、同 11.1%の経常増益

売上高は前年同期比17.0%増の183億47百万円。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、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、売上高は微減となった。

営業利益は同 27.1%増の 8 億 88 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一方、コスト削減に努めたもののドキュメント・ソリューション事業は減少した。売上総利益率は、31.5%と前期比 1.2 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同 20.6%増加したことが影響し、売上高対販管費比率は 26.7%と前期比 0.8 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 10 百万円(前期は 1 億 15 百万円)計上したものの、前期より減少したことなどにより同 11.1%増の 8 億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当期純利益は法人税等の減少により同 21.6%増の 5 億 89 百万円となった。

連結売上総利益の内訳

	18/3期	19/3期	前期比
売上高	15,683	18,347	+17.0%
個別	10,757	13,201	+22.7%
子会社	4,925	5,146	+4.5%
売上総利益	4,757	5,784	+21.6%
個別	2,826	3,671	+29.9%
子会社	1,930	2,112	+9.4%
売上総利益率	30.3%	31.5%	+1.2P
個別	26.3%	27.8%	+1.5P
子会社	39.2%	41.1%	+1.9P

※単位:百万円

個別売上総利益の内訳

	18/3期	19/3期	前期比
売上高	10,757	13,201	+22.7%
ストック収益(通話系)	7,202	8,790	+22.0%
ストック収益(ネット系他)	2,453	3,099	+26.3%
一時収益	1,101	1,310	+19.0%
売上総利益	2,826	3,671	+29.9%
ストック収益(通話系)	932	1,166	+25.2%
ストック収益(ネット系他)	1,639	2,023	+23.4%
一時収益	254	481	+89.1%
売上総利益率	26.3%	27.8%	+1.5P
ストック収益(通話系)	12.9%	13.3%	+0.3P
ストック収益(ネット系他)	66.8%	65.3%	-1.5P
一時収益	23.1%	36.7%	+13.6P

※単位:百万円

連結の売上総利益は前期比 10 億 27 百万円の増加、売上総利益率は 1.2 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 8 億 44 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 82 百万円増加した。

販管費の内訳

	18/3期	19/3期	前期比	主な増減要因
販管費合計	4,057	4,895	+837	
うち主要項目として				
人件費	1,815	1,919	+104	フォーバルテレコム+51、トライ・エックス+10、保険ステーション+52、タクトシステム△7
諸手数料	1,096	1,429	+333	フォーバルテレコム+336 前払販売奨励金の償却 ほか
委託業務費	316	495	+179	フォーバルテレコム+178 再卸事業拡大による各種業務費増加 ほか
情報処理費	115	165	+50	フォーバルテレコム+47 再卸事業の開発費償却 ほか
のれん償却	30	53	+23	保険ステーション+33、タクトシステム△11 ほか
貸倒引当金繰入額	92	144	+51	フォーバルテレコム+48 再卸事業の繰入額増加 ほか
販売促進費	33	58	+24	

※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 8 億 37 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	構成比	19/3 期	構成比	前期比
IP&Mobile ソリューション事業	11,390	72.6%	13,757	75.0%	+20.8%
ドキュメント・ソリューション事業	1,803	11.5%	1,758	9.6%	-2.5%
コンサルティング事業	2,489	15.9%	2,830	15.4%	+13.7%
連結売上高	15,683	100.0%	18,347	100.0%	+17.0%
IP&Mobile ソリューション事業	395	55.7%	456	51.3%	+15.3%
ドキュメント・ソリューション事業	138	19.5%	133	15.0%	-3.7%
コンサルティング事業	175	24.8%	299	33.7%	+70.5%
その他	-10	-	-0	-	-
連結営業利益	699	-	888	-	+27.1%

※単位:百万円

IP&Mobile ソリューション事業 売上高 137 億 57 百万円(前期比 20.8%増)、セグメント利益 4 億 56 百万円(同 15.3%増)

主に光回線サービス、VoIPサービス、ISPサービス及び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 17 億 58 百万円(前期比 2.5%減)、セグメント利益 1 億 33 百万円(同 3.7%減)

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、人件費や減価償却費等のコストの増加により、前期比で減収減益となった。売上高対セグメント利益率は0.1ポイント低下した。

コンサルティング事業 売上高 28 億 30 百万円(前期比 13.7%増)、セグメント利益 2 億 99 百万円(同 70.5%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、前期比で増収となった。また、売上高の増加に加え、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ことなどにより、前期比増益となった。売上高対セグメント利益率は3.5ポイント上昇した。

(3)財政状態及びキャッシュフロー(CF)

財政状態

	18/3 期末	19/3 期末		18/3 期末	19/3 期末
現預金	951	1,484	仕入債務	1,667	2,159
売上債権	2,381	2,912	短期有利子負債	1,560	3,962
有形固定資産	84	94	長期有利子負債	210	150
無形固定資産	695	892	負債合計	5,666	9,676
投資その他	1,596	3,026	純資産合計	2,483	2,824
資産合計	8,150	12,501	負債純資産合計	8,150	12,501

※有利子負債=借入金+リース債務

※単位:百万円

19/3月末の総資産は、18/3期末比43億51百万円増の125億1百万円。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。19/3月末の自己資本比率は22.5%と18/3期末の30.4%から7.9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(6億62百万円)と3月末が金融機関の休日だったことも影響した。

キャッシュ・フロー

	18/3期	19/3期	前期比	
営業キャッシュ・フロー	507	-999	-1,507	-
投資キャッシュ・フロー	-659	-585	74	-
フリー・キャッシュ・フロー	-152	-1,585	-1,433	-
財務キャッシュ・フロー	107	2,091	1,983	-
現金及び現金同等物当期末残高	951	1,484	533	+56.1%

※単位:百万円

CFの面では、前期と比べ前払費用(前払販売奨励金)が増加したことなどにより営業CFがマイナスへ転じた。事業譲受による支出の増加額が減少したことなどにより、投資CFのマイナスが縮小したものの、フリーCFのマイナス幅は拡大した。一方、短期借入金の増加などにより財務CFのプラスは拡大した。期末のキャッシュポジションが増加したのは、3月末が金融機関の休日だったことも影響した。

4. 2020年3月期業績予想

(1) 連結業績

	19/3期 実績	構成比	20/3期 予想	構成比	前期比
売上高	18,347	100.0%	20,000	100.0%	+9.0%
営業利益	888	4.8%	900	4.5%	+1.3%
経常利益	800	4.4%	840	4.2%	+5.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	589	3.2%	590	3.0%	+0.0%

※単位:百万円

前期比9.0%の増収、同5.0%の経常増益

20/3期の会社計画は、売上高が前期比9.0%増の200億円、経常利益が同5.0%増の8億40百万円の予想。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、モバイルソリューションのどこでもホン、新電力事業のELENOV A(エレノヴァ)などの新サービスの拡大を図る計画。

営業利益は、同1.3%増の9億円の計画。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や新規契約獲得に伴う委託業務費や再卸事業の開発費に関連する償却額の増加などを織り込んでいく。また、前期に大幅に増加したシステム販売等の一時収益の増加を見込んでいないことも影響している。売上高営業利益率は4.5%と前期比0.3%減の計画となっている。

配当は、18/3期から2円増配となった19/3期と同額(上期末7円、期末10円)の1株当たり年間17円を予定(配当性向48.1%)。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) 20/3期の重点施策

どこでもホンを中心とするモバイルソリューションの拡大

同社は、2waySmartを進化させた、iPhone専用のアプリを前下期に投入した。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で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

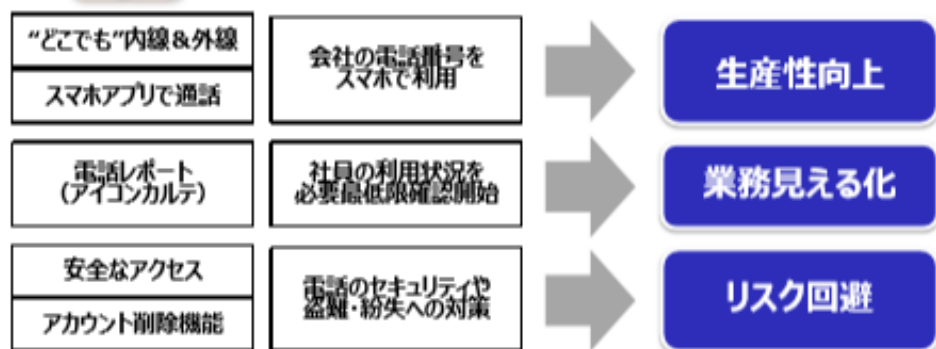
代表電話での発番が可能となる。どこでもホンの大きな特徴としては、①外出先から会社の番号を通知できる、②会社にかかってきた電話を事務所でも外出先でもどこでも受けられる(ビジネスチャンス逃さない)、③外出先のスマホと内線通話が可能(パケット定額で通話無料)、④外線ボタン搭載(ページ切替で24ボタンまで表示)などがあげられる。また、どこでもホンはデータ通信のみで通話が可能であるため携帯電話料金は不要であり、社内環境への自動接続が可能であるなど業務の効率化や生産性の向上にも貢献する。更に、VPNにより安全なアクセスを実現し、アカウントリモート削除機能による盗難・紛失対策も充実している。

どこでもホンは、オフィス以外のどこでも業務が可能。顧客企業の生産性向上、業務の見える化、リスク回避に役立つため、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)+Work(働く)】の普及に貢献するものと大いに期待される。

どこでもホンでのお客様メリット



『どこでも』内線&外線の発着信を スマホアプリで実現！



オフィス以外でのどこでも業務可能！テレワーク実施による働き方改革の第一歩に最適。

(同社決算説明会資料より)

Elenova を中心とする電力事業の拡大

Elenova 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。従来電力は、地域指定の電力会社に供給されていたため、法人・個人を問わず電力会社を自由に選ぶことはできなかったが、2016年4月に電力が全面自由化されたことにより、企業、一般家庭共に電力会社を選ぶことが可能となった。現在は小売電気事業者ごとに「低価格設定」や「環境への配慮」など、様々な形態で電力が供給されている。こうした環境下、様々な小売電気事業者が誕生しているが、同社のように全国規模で中小法人を対象に事業を運営している小売電気事業者は少ない。

また、同社は、基本料金と従量料金部分の料金を一律5%割引くことで他社との差別化を図っている。同社は今期、iSmart ひかりや Smart ひかりやおまか請求などの豊富な顧客基盤に対し、Elenova 営業を強化する予定である。

5. 今後の注目点

同社の19/3期決算は、前期比17.0%増収、同27.1%営業増益の好決算となった。積極的な販売奨励金の増加により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などが寄与した。こうした好調の中、販売費・一般管理費が前期比20.6%の増加と売上高の伸び率を上回ったことは気がかりである。前払販売奨励金の償却額増加は致し方ないとしても、光コラボレーションモデル再卸の契約獲得に伴い、人件費や委託業務費や貸倒引当金繰入額等が大幅に増加していることがその背景にある。同社では、今期これまでに以上にコスト管理を徹底する予定である。コスト管理の徹底により収益性を高めることができるのか、今後の販売費・一般管理費の増加ペースが注目される。

また、同社は今期、どこでもホンとElenovaの契約数の拡大に注力する。政府が奨励する働き方改革に対応するため、同社の顧客基盤である中小事業者は各種の対応策を実施する必要に迫られている。また、電力使用量が少ないからと新電力サービスの恩恵を享受できていない中小事業者も多い。今期の重点施策と位置付けているどこでもホンとElenovaの契約件数の状況にも注目したい。

<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)	5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:2019年6月19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、監査等委員会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をしておりません。</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 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>
(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	開示している主な原則
(原則1-4 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、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れ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のですが、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。