

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

フォーバル 8275 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年6月30日(木)

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	05
4. 人材の育成と処遇	06
■ 事業概要	06
1. フォーバルビジネスグループ	06
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	07
3. “中小企業 DX アドバイザー”としての第三者認定の取得	08
4. フォーバルテレコムビジネスグループ	09
5. 総合環境コンサルティングビジネスグループ	09
6. その他の事業グループ（人材・教育分野）	10
■ 業績動向	11
1. 2022年3月期通期の業績概要	11
2. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	13
■ 中長期の成長戦略	14
● 2030年を見据えた“GDx戦略”	14
■ 株主還元策	17

■ 要約

2022年3月期はコロナ禍の影響が残るものの、堅調に増収増益で着地。 中小企業のDX及びGXを支援する“GDX戦略”が 地方を起点に展開始まる

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」を旗印に事業展開を行っている。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。このビジネスモデルの転換が成功し、2020年3月期まで営業利益は12期連続の増益を達成。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。2022年4月からの東京証券取引所（以下、東証）再編においては、プライム市場へ移行した。

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。主力サービスであるアイコンサービスは、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。直近で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、スマートフォン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「HRMOS 勤怠」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（プルズ）」などがある。顧客件数と顧客単価の両方の伸びが重なり、アイコンサービスの売上高は5,724百万円（前期比22.4%増）と順調に成長している。

2. 業績動向

2022年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比3.5%増の51,535百万円、営業利益が同2.6%増の2,685百万円、経常利益が同15.0%増の2,855百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同35.3%増の1,836百万円となり、増収増益となった。アイコンサービスが順調に増加したのに加え、過去にM&Aした子会社（株）エルコム及び（株）コーディネートが連結されたことが増収に貢献した。

2023年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比4.8%増の54,000百万円、営業利益が同4.2%増の2,800百万円、経常利益が同5.1%増の3,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同3.4%増の1,900百万円と、売上高・各利益ともに堅調に推移する予想である。

要約

3. 成長戦略

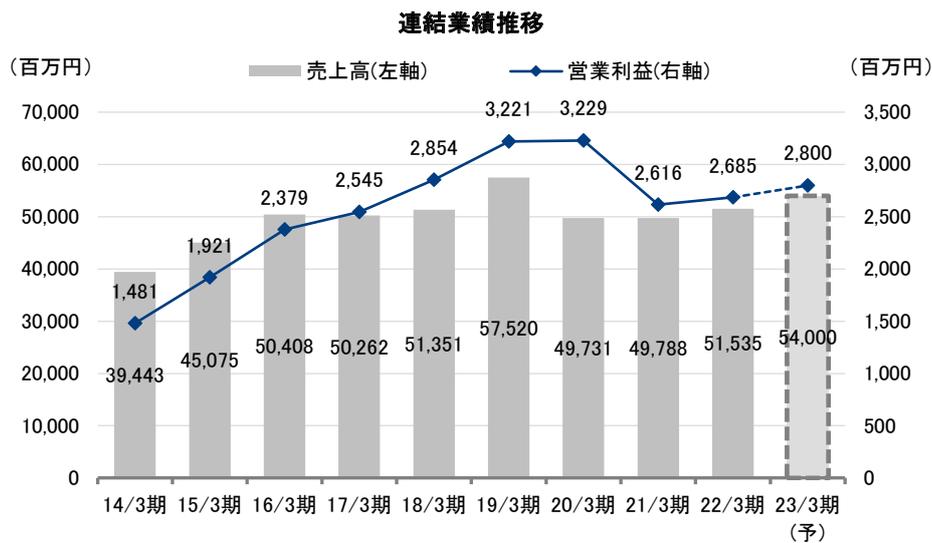
同社は、これまで行ってきた中小企業に対する DX（デジタルトランスフォーメーション）及び GX（グリーントランスフォーメーション）の支援を融合・進化させ、“GDX（グリーンデジタルトランスフォーメーション）戦略”を発表した。長年、中小企業の経営改善に取り組んできた同社では、新たに 2030 年を見据えたテーマとして「中小企業の GDX 化の伴走型アドバイザーとして確固たる地位を確立」するべく、全国的に、地域の自治体や関係企業、団体、個人を巻き込みながら推進することを宣言した。主な施策として、1)GDX アドバイザーの創造、2) 新たな貸出ビジネスの創造、3) 「きづな PARK」の質的・量的拡充、4) 中小企業のスコアリング開始の 4 点を掲げている。

4. 株主還元策

2022 年 3 月期の 1 株当たり配当金は年間で 26.00 円（維持）、配当性向 36.3% となった。2023 年 3 月期は、堅調な増益予想を背景に、配当金 27.00 円（1 円増配）、配当性向 36.4% を予想する。

Key Points

- ・アイコンサービスを軸に DX を支援するフォーバルビジネスグループ、新電力・保険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
- ・2022 年 3 月期は新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響が残るものの、堅調に増収増益で着地。アイコンサービスの成長と M&A による子会社業績が貢献
- ・2023 年 3 月期は売上高 540 億円（前期比 4.8% 増）、営業利益 28 億円（同 4.2% 増）を予想
- ・中小企業の DX 及び GX を支援する“GDX 戦略”が地方を起点に展開始まる



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っており、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。このビジネスモデルの転換が成功し、2020 年 3 月期まで営業利益は 12 期連続の増益を達成。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 化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。

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さら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。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。最近では、2020 年 7 月のカエルネットワークス（株）（現（株）フォーバルカエルワーク）子会社化、2021 年 7 月の（株）エルコム子会社化などが注目される。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。2022 年 4 月の東証再編においては、プライム市場に移行した。

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
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(株))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	フォーバルテレコムが東京証券取引所マザーズに上場
2002年 2月	ソフトバンクグループのビー・ビー・テクノロジー(株)と「ビー・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	文具具・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・起業者 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(現(株)フォーバル・リアルストレート)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	フリードを子会社化
2009年 6月	ホワイトビジネスフォンバック(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て開発
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) から同市場第 2 部へ市場変更
2014年 8月	フォーバルテレコムが東京証券取引所マザーズから同市場第 2 部へ市場変更
2014年10月	東京証券取引所市場第 2 部から同市場第 1 部に指定替え
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
2018年 2月	健康経営優良法人 2018 (ホワイト 500) に認定
2018年10月	(株)第一工芸社を子会社化
2019年 2月	(株)エレバムのランプ及び LED の製造販売事業を譲受
2019年 2月	健康経営優良法人 2019 (ホワイト 500) に認定
2019年 4月	連結子会社(株)リンクアップの全株式を譲渡

会社概要

年月	沿革
2019年10月	(株)エム・アイを子会社化
2020年 3月	健康経営優良法人 2020 (ホワイト 500) に認定
2020年 7月	カエルネットワークス(株)を完全子会社化(現(株)フォーバルカエルワーク)
2021年 3月	「DX 認定制度 認定事業者」に認定
2021年 3月	健康経営優良法人 2021 (ホワイト 500) に認定
2021年 4月	「経営革新等支援機関」に認定
2021年 7月	(株)エルコムを子会社化
2022年 4月	(株)アベヤスを子会社化
2022年 4月	東京証券取引所の再編に伴い、東証プライム市場に移行

出所：ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

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、複写機等のハードウェアの販売などを行う「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・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・教育サービス及びシステム開発などの事業を行う「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月期通期は、フォーバルビジネスグループが全社売上高の構成比で48.8%、全社セグメント利益の中の構成比で55.4%。フォーバルテレコムビジネスグループが売上高の41.3%、セグメント利益の36.9%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約9割を稼ぐ。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。その他事業グループには、人材・教育分野のサービスを行うアイテック、システム開発を行うフォーバルカエルワークが含まれ成長力があり、収益性も高い。

セグメントの概要

セグメント	概要	主な連結子会社	構成比 (22/3 期通期)	
			売上高	セグメント利益
フォーバル ビジネスグループ	主軸の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はじめとする情報通信機器や OA 機器を販売する	(株)フォーバル(同社) ビー・ビー・コミュニケーションズ(株) (株)ヴァンクール (株)フォーバルテクノロジー (株)プロセス・マネジメント (株)フォーバル・リアルストレート (株)フォーキャスト (株)第一工芸社 (株)三好商会 (株)えずみ (株)コーディネット (株)エルコム (株)ネットリソースマネジメント	48.8%	55.4%
フォーバルテレコム 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	(株)フォーバルテレコム (株)トライ・エックス タクトシステム(株) (株)保険ステーション (株)FIS ソリューションズ	41.3%	36.9%
総合環境コンサルティング ビジネスグループ	太陽光システムや LED、蓄電池など環境関連商品を取り扱う	(株)アップルツリー	6.1%	-2.2%
その他事業グループ	人材・教育分野のサービス、システム開発等を提供する	(株)アイテック (株)フォーバルカエルワーク	3.8%	9.9%
合計			100.0%	100.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

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年間のなかで、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給休暇の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。2022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」に5年連続で認定されている。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

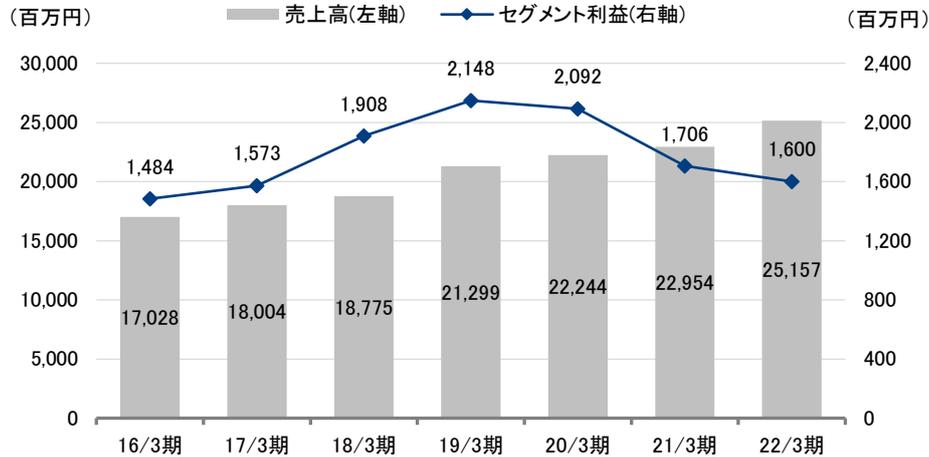
アイコンサービスを軸にDXを支援するフォーバルビジネスグループ、 新電力・保険サービスが成長する フォーバルテレコムビジネスグループが2本柱

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はじ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。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。2021年3月期第2四半期以降は、コロナ禍によりアイコンサービスは堅調に推移しているものの、ビジネスフォン等のハードウェア機器販売が伸び悩む傾向にある。

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)などを示し、これら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、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17,000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、従来は自社の“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41,946件(2022年3月末時点)のうちOEM経由の顧客が25,738件(同)であり、自社販売16,208件を超える。コロナ禍において中小企業の働き方改革が待たないとならないうなか、同社の一連のソリューション(コンサル、システム、空間づくりなど)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。

事業概要

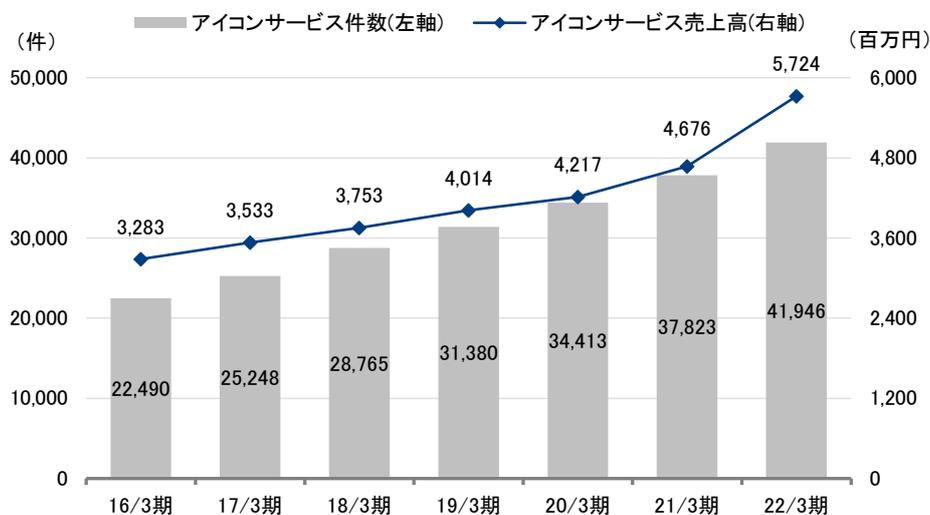
直近でアイコンサービスの一環としてリリースされたサービスには、スマホから簡便かつ安価に勤怠管理を行えるクラウド型勤怠管理システム「HRMOS 勤怠」や業務フローの見直し・マニュアル化を行い、ペーパーレス化・標準化で業務の効率性を高めるコンサルティングサービス「PPLS (ププルス)」などがある。これらのシステムは、働き方改革を行う大前提となる勤務実態を見える化するとともに、生産性のより高い働き方への変革を支援する。追加メニューの増加は顧客単価の向上にもつながる。実際に1顧客当たり売上高 (ARPU) は前期と比較して10.4%上昇した。顧客件数と顧客単価の両方の伸びが重なり、アイコンサービス売上高は5,724百万円 (前期比22.4%増) と順調に成長している。

アイコンサービスの KPI 推移

	21/3期	22/3期	前期比
アイコンサービス件数	37,823	41,946	10.9%
自社アイコン件数	17,051	16,208	-4.9%
OEM アイコン件数	20,772	25,738	23.9%
アイコンサービス売上高 (百万円)	4,676	5,724	22.4%
1顧客当たり売上高 (ARPU、千円)	123.6	136.5	10.4%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

アイコンサービスの件数・売上高



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

3. “中小企業 DX アドバイザー”としての第三者認定の取得

同社はこれまで、中小企業の経営及び情報化の支援を積み重ねてきており、顧客企業の満足度の高さからその支援の質には定評があった。2021年に入り、複数の第三者認証を取得し、名実ともに“中小企業向けのDXアドバイザーの第一人者”となっている。2021年3月に、経済産業省による「DX認定制度 認定事業者」に認定された。DX認定制度とは、ビジョンの策定や戦略・体制の整備などを既に行い、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ものであり、国が策定した指針 (情報処理システムの運用及び管理に関する指針。2020年5月告示) を踏まえ、優良な取り組みを行う事業者を、申請に基づいて認定する。

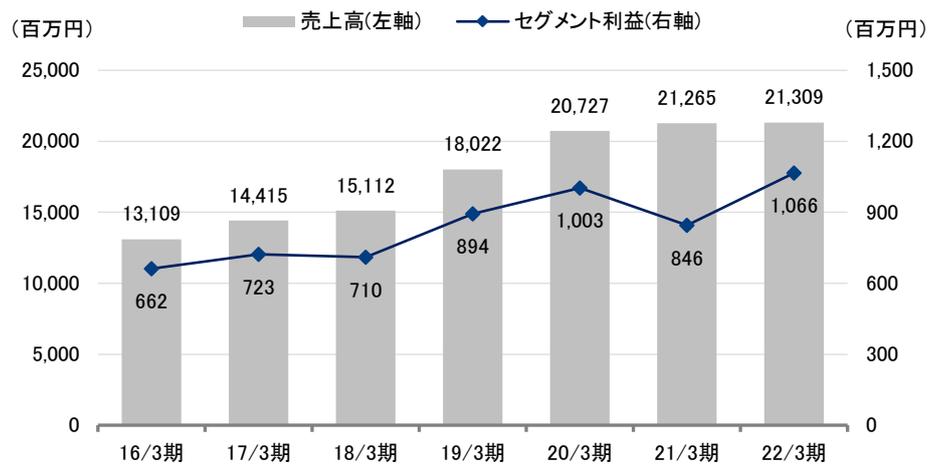
事業概要

また、同社は「DX マーク認証制度」における認証支援事業者として活動を開始している。「DX マーク認証制度」は、DX を積極的に推進する企業を（一社）中小企業個人情報セキュリティ推進協会が認証するもの。同社は「DX マーク」を取得したい中小企業に対して、自社の DX アドバイザーを介して支援を行う。本格的に受付を開始してから間もないが 500 社以上の中小企業から認証取得のアドバイスを依頼されており（既に 100 社以上が認定取得）、「中小企業 DX アドバイザー」としての活躍のフィールドは益々拡大している。

4. 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「ワンビリングサービス」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、光回線サービスや ISP の拡大ペースが落ち着き、新電力サービスや保険サービスが伸びており、2022 年 3 月期は、売上高及びセグメント利益が堅調に推移した。

フォーバルテレコムビジネスグループ 業績推移

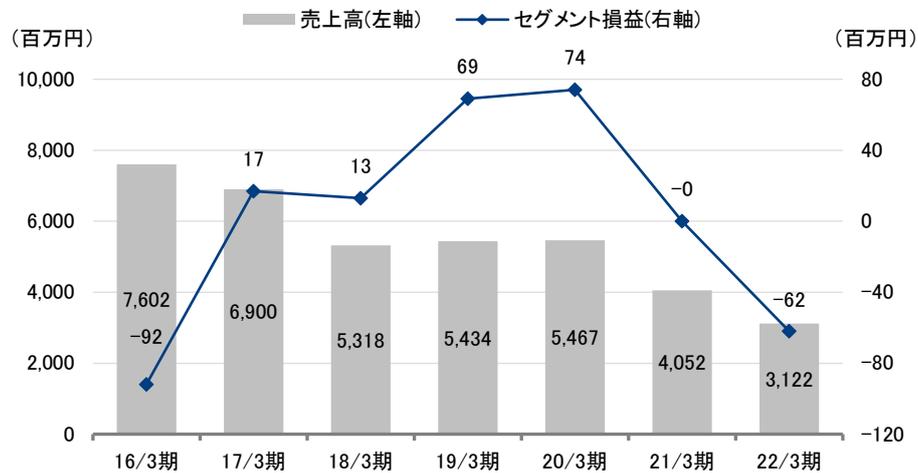


出所：決算短信よりフィスコ作成

5. 総合環境コンサルティングビジネスグループ

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、事業構造の転換を図る。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、2021 年 3 月期以降はコロナ禍により訪問営業が制限され、売上が低調となっている。進行期は新サービス（環境関連のスコアリングサービス）の開始を計画しており、事業再構築が期待される。

事業概要

総合環境コンサルティングビジネスグループ 業績推移


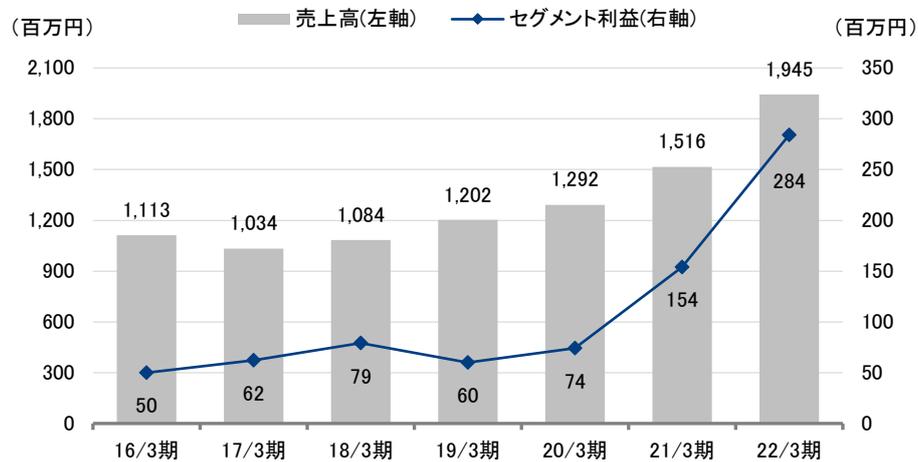
出所：決算短信よりフィスコ作成

6. その他の事業グループ（人材・教育分野）

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アイテック（2013年10月に子会社化）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（株）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（現フォーバルカエルワーク）がフォーバルの完全子会社となった。コロナ禍においては集合研修サービスが打撃を受けているが、IT人材の派遣やシステム企画・開発は成長を続けている。2022年3月期通期の業績は、売上高で1,945百万円（前期比28.3%増）、セグメント利益で284百万円（同84.0%増）と、M&Aの効果もあり大きく飛躍した。

事業概要

その他事業 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2022年3月期はコロナ禍の影響残るも、堅調に増収増益で着地。アイコンサービスの成長とM&Aによる子会社業績が貢献

1. 2022年3月期通期の業績概要

2022年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比3.5%増の51,535百万円、営業利益が同2.6%増の2,685百万円、経常利益が同15.0%増の2,855百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同35.3%増の1,836百万円となり、増収増益となった。

売上高に関しては、コロナ禍での情報機器などのハードウェアの買い控えもあったものの、中小・中堅企業におけるDXの推進が追い風となり、前期比で3.5%増となった。収益認識に関する会計基準の変更に伴う売上高の減少(966百万円)もあったため、実際には堅調に推移したと言えるだろう。フォーバルビジネスグループの売上高は、前期比9.6%増となり、アイコンサービスが順調に増加したのに加え、子会社エルコム及びコーディネートが連結されたことが増収に貢献した。一方で、ビジネスフォン等のハードウェア機器販売は依然として伸び悩んだ。フォーバルテレコムビジネスグループは前期比0.2%増と前年並みとなり、新電力サービスが好調に推移した半面、ISPサービスや一部事業譲渡を行った印刷関連などが減少した。総合環境コンサルティングビジネスグループでは、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、ITエンジニア派遣事業、DX人材教育事業が好調に推移し、前期比28.3%の増収率となった。

業績動向

利益に関しては、売上総利益額が前期比 6.7% 増、売上高総利益率が前期比 1.1 ポイント向上の 37.0% と伸びたことで、人件費の増加などによる販管費の増加（同 7.3% 増）をこなし、営業利益は同 2.6% 増となった。なお、経常利益は持分法による投資利益の増加や貸倒引当金繰入額の減少により同 15.0% 増、親会社株主に帰属する当期純利益は事業譲渡益など特別利益を計上したことにより同 35.3% 増となった。

2022年3月期通期業績

(単位：百万円)

	21/3 期通期		22/3 期通期		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	49,788	100.0%	51,535	100.0%	3.5%
売上原価	31,929	64.1%	32,487	63.0%	1.7%
売上総利益	17,859	35.9%	19,047	37.0%	6.7%
販管費	15,242	30.6%	16,361	31.7%	7.3%
営業利益	2,616	5.3%	2,685	5.2%	2.6%
経常利益	2,483	5.0%	2,855	5.5%	15.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,357	2.7%	1,836	3.6%	35.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2022年3月期通期セグメント別業績

(単位：百万円)

	連結売上高			連結セグメント利益		
	21/3 期	22/3 期	前期比	21/3 期	22/3 期	前期比
フォーバルビジネスグループ	22,954	25,157	9.6%	1,706	1,600	-6.3%
フォーバルテレコムビジネスグループ	21,265	21,309	0.2%	846	1,066	26.0%
総合環境コンサルティングビジネスグループ	4,052	3,122	-23.0%	-0	-62	-
その他	1,516	1,945	28.3%	154	284	84.0%
合計	49,788	51,535	3.5%	2,708	2,888	6.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

健全かつ安定した財務基盤がさらに強化。 有利子負債が減少し、自己資本比率が 40% 台に上昇

2. 財務状況と経営指標

2022年3月末の総資産は前期末比 1,088 百万円増の 32,498 百万円となった。そのうち流動資産は 284 百万円増であり、現預金が 792 百万円減少したものの、受取手形及び売掛金が 1,006 百万円増加したことが主な要因である。固定資産は 803 百万円増であり、のれんの増加に伴い無形固定資産が 1,164 百万円増加したことが主な要因である。

業績動向

負債合計は前期末比 243 百万円減の 18,125 百万円となった。そのうち流動負債は 490 百万円減であり、支払手形及び買掛金が 276 百万円増加したものの、短期借入金が 1,628 百万円減少したことなどが主な要因である。固定負債は 246 百万円増であり、退職給付に係る負債が 119 百万円、長期借入金が 84 百万円増加したことなどが主な要因である。有利子負債の残高は 2,438 百万円であり、現金及び預金 10,171 百万円と比較しても低水準にある。

経営指標（2022 年 3 月期通期末）では、流動比率が 150.2%（前期末 143.7%）、自己資本比率が 41.3%（同 39.5%）となっており、健全かつ安定した財務基盤がさらに強化された。

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	21/3 月末	22/3 月末	増減額
流動資産	22,335	22,620	284
（現金及び預金）	10,963	10,171	-792
（受取手形及び売掛金）	6,852	7,859	1,006
固定資産	9,074	9,878	803
（無形固定資産）	1,846	3,011	1,164
総資産	31,410	32,498	1,088
流動負債	15,547	15,056	-490
固定負債	2,822	3,069	246
負債合計	18,369	18,125	-243
純資産合計	13,040	14,372	1,332
負債純資産合計	31,410	32,498	1,088
<安全性>			
流動比率（流動資産÷流動負債）	143.7%	150.2%	6.5pt
自己資本比率（自己資本÷総資産）	39.5%	41.3%	1.8pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023 年 3 月期は売上高 54,000 百万円、営業利益 2,800 百万円予想。
中小企業の DX・GX を推進するストック型サービスを推進。
電力サービスは原価上昇リスク織り込む

2023 年 3 月期通期の連結業績は、売上高が前期比 4.8% 増の 54,000 百万円、営業利益が同 4.2% 増の 2,800 百万円、経常利益が同 5.1% 増の 3,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 3.4% 増の 1,900 百万円と、売上高・各利益ともに堅調に推移する予想である。

今後の見通し

フォーバルビジネスグループでは、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戦略を継続する。顧客である中小企業は、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）の顧客数増加及び平均単価向上に注力したい考えだ。フォーバルテレコムビジネスグループでは、新電力サービスの拡大により増収を見込むものの、発電燃料の高騰の影響による仕入価格の動向に利益水準が左右されることから注視が必要である。総合環境コンサルティングビジネスグループにおいては、進行期に立ち上がる新サービス（環境関連スコアリングサービス）に注目したい。その他事業では、アイテックなど勢いのある子会社が属しており、今期も成長と収益への貢献が期待できる。業績を左右する要因としては、中小企業のDX・GXを推進するストック型サービスへシフトする戦略が進捗するプラス面と、電力サービスの原価上昇リスク（一定程度は織り込み済み）が注目される。弊社では、外部環境により大きな波乱がなければ、2023年3月期の業績目標は十分達成可能であると考えている。

2023年3月期連結業績予想

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期		
	実績	構成比	予想	構成比	前期比
売上高	51,535	100.0%	54,000	100.0%	4.8%
営業利益	2,685	5.2%	2,800	5.2%	4.2%
経常利益	2,855	5.5%	3,000	5.6%	5.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,836	3.6%	1,900	3.5%	3.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

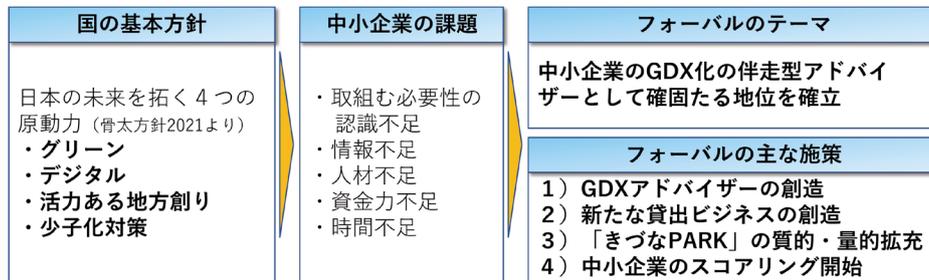
中小企業のDX及びGXを支援する“GDX戦略”が地方を起点に展開始まる

● 2030年を見据えた“GDX戦略”

同社は、これまで行ってきた中小企業に対するDX及びGXの支援を融合・進化させ、“GDX（グリーンデジタルトランスフォーメーション）戦略”を発表した。この戦略は、政府が推進する「経済財政運営と改革の基本方針2021 日本未来を拓く4つの原動力～グリーン、デジタル、活力ある地方創り、少子化対策～」(骨太方針2021。2021年6月に閣議決定)に沿った内容となっている。一方で、中小企業においては、取り組む必要性の認識に加えて、情報・人材・資金力・時間などが不足しており、課題が多い。そこで、長年、中小企業の経営改善に取り組んできた同社では、新たに今後2030年を見据えたテーマとして「中小企業のGDX化の伴走型アドバイザーとして確固たる地位を確立」するとして、全国的に地域の自治体や関係企業、団体、個人を巻き込みながら推進することを宣言した。同社の主な施策として、1)GDXアドバイザーの創造、2)新たな貸出ビジネスの創造、3)「きづなPARK」の質的・量的拡充、4)中小企業のスコアリング開始の4点を掲げている。

中長期の成長戦略

2030年を見据えた GDX 戦略



出所：会社提供資料より掲載

施策 1) GDX アドバイザーの創造

同社では、これまで“中小企業向けのDXアドバイザーの第一人者”として、アイコンサービズをはじめIT人材教育など多面的な活動を行ってきた。しかし、アイコンサービズの契約先は4万社強であり、全国300万社以上の中小企業のDX化には、より大きな組織が必要となる。また、IT人材だけでも全国で数十万人不足していると言われており、同社とOEM企業だけでは、マンパワー不足である。“GDXアドバイザー”構想は、産学官の協力により全国でDXとGXに詳しい人材を育て、マッチングした中小企業を支援する仕組みである。当面は全国で向こう3年間に1万人のGDXアドバイザーを選定・育成する目論見である。

GDXアドバイザーによる活動は地方で実証が始まっている。一例として、同社が愛媛県で受託した「令和3年度ものづくり企業新展開支援事業」では、生産性向上を目指したDXの研修を手掛けるほか、DX化専門家によるオーダーメイド型の伴走支援を行う。同社では、よりアドバイザー人材が不足する地方で成功モデルを作り、GDX人材の育成と中小企業とのマッチングを全国的に普及させる構想である。

施策 2) 新たな貸出ビジネスの創造

GDXアドバイザーは、コンサルタント経験などがあるわけではなく、育成が必要になる。また、中小企業への多岐にわたるアドバイスに際しては、様々なツールが必要になる。同社には、18年に及びアイコンサービズの経験により蓄積した様々な手法、ツール、アプリケーションなどがある。特に、近年はOEM（代理店）での展開を行ってきており、パートナーとの連携によるサービスの充実には手応えがある。同社では、将来的には“貸出ビジネスモデル”として確立する計画である。

施策 3) 「きづな PARK」の質的・量的拡充

同社は2021年10月に、中小企業経営のための情報分析プラットフォーム「きづな PARK」をオープンした。「きづな PARK」は、中小企業の大切な経営情報を「つなぎ」、企業と企業を「つなぐ」次世代に継承され続けるような、様々なコンテンツが集う場所というコンセプトで構築されたビッグデータで、中小企業は経営情報を収集・蓄積・分析活用でき、企業経営に役立てることができる。例えば、多くの中小企業の経営情報が集まることで自社と同規模の企業群の統計情報と比較できる（ベンチマーク）。財務データだけでなく、DXやGX、知的財産やESGに関連する情報などの非財務データも含めたビッグデータが集まる点で、唯一無二の構想である。今後「きづな PARK」は、GDXアドバイザーが対象企業を効率的に分析しモニターしていくうえで重要な基盤となる。

中長期の成長戦略

「きづな PARK」の分析機能の一例

次世代経営診断チャート きづなFocus

中小企業版ESG判定



出所：決算説明会資料より掲載

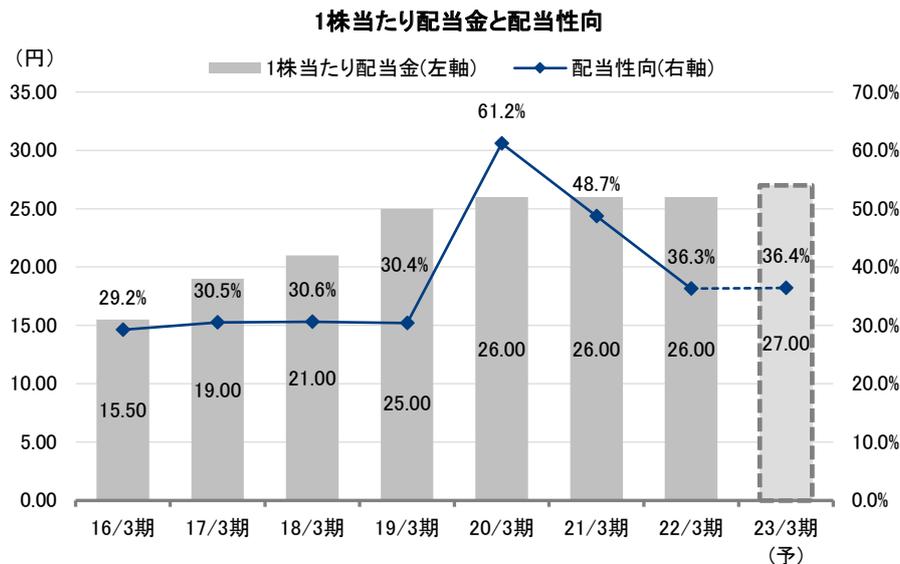
施策 4) 中小企業のスコアリング開始

同社では、「きづな PARK」を活用してスコアリングを開始する。手始めに ESG (E: Environment = 環境、S: Social = 社会、G: Governance = ガバナンス) に関するスコアリングを順次拡大する。スコアアップのコンサルティングのなかで中小企業の利益に貢献する支援ができるのが、同社の長年積み上げてきた強みである。将来的には、中小企業スコアリング企業の第一人者としての地位を確立することを目指す。

株主還元策

2023年3月期は堅調な増益を背景に、配当金年27.00円、配当性向36.4%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月期の1株当たり配当金は年間で26.00円（維持）、配当性向36.3%となった。2023年3月期は、堅調な増益予想を背景に、配当金27.00円（1円増配）、配当性向36.4%を予想する。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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