

|| 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9月27日(火)

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・トピック	01
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	03
4. 人材の育成と処遇	04
■ 事業概要	04
1. フォーバルビジネスグループ	04
2. アイコンサービス：中小・小規模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	05
3. “中小・小規模企業 DX アドバイザー”としての第三者認定の取得	05
4. フォーバルテレコムビジネスグループ	06
5. 総合環境コンサルティングビジネスグループ	06
6. その他の事業グループ（人材・教育分野）	06
■ 業績動向	07
● 2023年3月期第1四半期の業績概要	07
■ 今後の見通し	08
■ 中長期の成長戦略	09
1. DX 推進の成功のカギは人材の確保	09
2. 大学と連携した DX 人材の育成スキームを開始	09
3. DX 人材が不足する地方の中小・小規模企業 DX の支援を加速	09
4. AI 会計システム「eco 会計クラウド」をリリース	10
■ 株主還元策	10

■ 要約

2023年3月期第1四半期は2ケタ増収。 大学と連携したDX人材の育成スキームを開始

フォーバル<8275>は、「中小・小規模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。

1. 事業概要

主にフォーバルビジネスグループとフォーバルテレコムビジネスグループで構成されている。事業の柱であるフォーバルビジネスグループでは、中小・小規模企業向けに、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。

2. 業績動向

2023年3月期第1四半期の連結業績は、売上高が前年同期比15.3%増の13,050百万円、営業利益が同44.8%減の178百万円、経常利益が同10.7%減の304百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同83.2%減の59百万円となり、増収減益となった。アイコンサービスやセキュリティ関連が順調に増加したのに加え、前期に新たに連結した子会社3社（エルコム（株）等）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（期初予想通り）。

3. 成長戦略・トピック

同社では、産官学の連携により全国に伴走型の支援ができるGDXアドバイザーの育成に取り組んでいる。複数の大学との連携が既に始まっており、2022年6月に学校法人電子学園、2022年8月に札幌大谷大学社会学部地域社会学科とそれぞれ連携協定を締結した。学生に向けたDX/GDX（環境及びデジタル・トランスフォーメーション）の理解促進、DXに関するプログラム（インターンシップを含む）の策定、DXアドバイザー資格の講習実施、DX人材の輩出を目的としている。GDXアドバイザーによる活動は、DX人材の不足する地方から実践が始まり、実績が積み重なってきた。2022年4月以降のプレスリリース事例だけでも、長崎県西海市、鹿児島県さつま町、愛媛県、福岡市、札幌市など多数の自治体との協業実績が挙げられる。同社の役割としては、生産性向上を目指したDXの研修、DX化専門家によるオーダーメイド型の伴走支援、DXやAI・IoT等の先端技術の体験の場の運営、相談業務や相談内容に応じたIT企業とのマッチング、メディア等を用いたDX普及・啓発活動（Webサイト・SNSの運用）など支援業務の幅も広がっている。

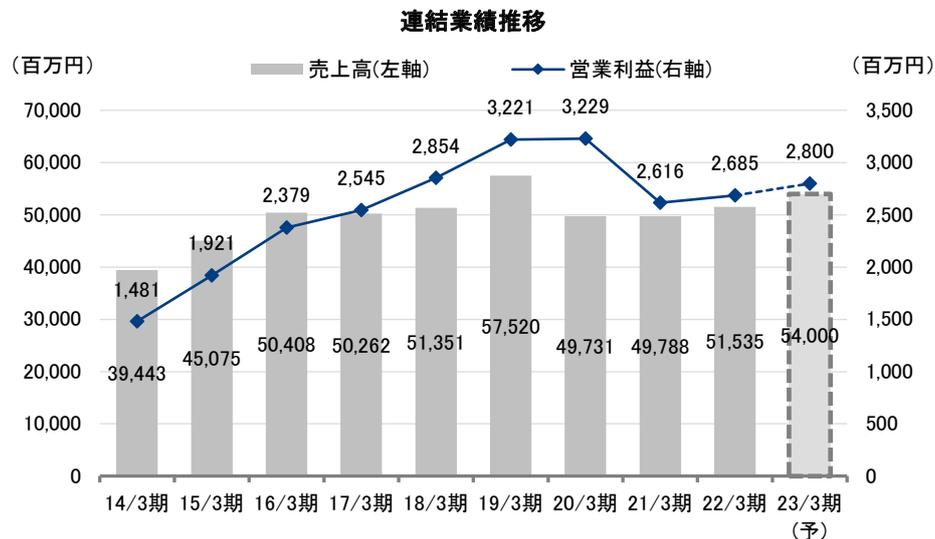
要約

4. 株主還元策

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

- ・ 2023年3月期第1四半期は2ケタ増収。中小・小規模企業におけるDX推進の機運の高まりを受けて各種サービスが順調に拡大
- ・ 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
- ・ DX人材が不足する地方での中小・小規模企業DX支援を加速。大学と連携したDX人材の育成スキームを開始



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・小規模企業向けコンサルタント集団。海外進出、人材・教育、環境、事業承継などの幅広いサービスメニュー。M&A を積極活用

1. 会社概要

同社は、「中小・小規模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・小規模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・小規模企業においてもDX化およびGX化（環境対応）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。2022年4月の東京証券取引所（以下、東証）再編で、東証プライム市場に移行した。

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。

2023年3月期第1四半期は、フォーバルビジネスグループが全社売上高の構成比で47.9%、全社セグメント利益の中の構成比で25.4%。フォーバルテレコムビジネスグループが売上高の41.5%、セグメント利益の40.9%であり、上位2セグメントで売上高の8割以上を構成する。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、収益改善の途上である。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（株）アイテック、システム開発を行う（株）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。

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5つの資格(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)DXアドバイザー、(5)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・小規模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中小・小規模企業のDX・GX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・小規模企業向けに、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・よらず経営相談へ導き、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・小規模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。2023年3月期は、新しい成長戦略として「中小・小規模企業のGDX化の伴走型アドバイザーとして確固たる地位の確立」を掲げ、人材投資を先行させている。

事業概要

2. アイコンサービス：中小・小規模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るなか、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・小規模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。

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。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ら、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。

3. “中小・小規模企業 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・小規模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・小規模企業向けの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・小規模企業に対して、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・小規模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・小規模企業 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いる。2023 年 3 月期第 1 四半期は、電力の仕入価格上昇の影響でセグメント利益が低下した。

5. 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。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。

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。人材教育事業、IT 人材の派遣やシステム企画・開発事業ともに業績は順調である。2023 年 3 月期第 1 四半期の業績は、売上高は 628 百万円(前年同期比 25.8% 増)、セグメント利益は 108 百万円(前年同期比 41.3% 増)と、M&A の効果もあり大きく飛躍した。

業績動向

2023年3月期第1四半期は2ケタ増収。 中小・小規模企業におけるDX推進の機運の高まりを受けて 各種サービスが順調に拡大

● 2023年3月期第1四半期の業績概要

2023年3月期第1四半期の連結業績は、売上高が前年同期比15.3%増の13,050百万円、営業利益が同44.8%減の178百万円、経常利益が同10.7%減の304百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同83.2%減の59百万円となり、増収減益となった。

売上高に関しては、中小・小規模企業におけるDX推進の機運の高まりを受けて各種サービスが順調に拡大したほか、GXに対する意識の高まりを受けて環境に優しい新電力サービスが増加し、前年同期比で15.3%増となった。フォーバルビジネスグループの売上高は、前年同期比22.4%増となり、アイコンサービスやセキュリティ関連が順調に増加したのに加え、前期に新たに連結した子会社3社（エルコム等）が増収に貢献した。フォーバルテレコムビジネスグループは前年同期比10.2%増となり、ISPサービス等が減少する中、新電力サービスが増収をけん引した。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、前年同期比25.8%の増収となった。

利益に関しては、売上総利益額が電力の仕入価格上昇の影響を受けて前年同期比8.2%増にとどまるなか、販管費が事業拡大に伴う人員増強の影響等により同12.6%増となり、営業利益は同44.8%減となった。経常利益は持分法による投資利益の増加等により同10.7%減、親会社株主に帰属する四半期純利益は前年に事業譲渡益など特別利益を計上したことにより同83.2%減となった。

2023年3月期第1四半期業績

(単位：百万円)

	22/3期1Q		23/3期1Q		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	11,321	100.0%	13,050	100.0%	15.3%
売上原価	7,100	62.7%	8,484	65.0%	19.5%
売上総利益	4,220	37.3%	4,565	35.0%	8.2%
販管費	3,897	34.4%	4,387	33.6%	12.6%
営業利益	322	2.9%	178	1.4%	-44.8%
経常利益	340	3.0%	304	2.3%	-10.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	352	3.1%	59	0.5%	-83.2%

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

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（期初予想通り）。

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・小規模企業は、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。また、中小・小規模企業の DX・GX を推進するアドバイザーの育成にも先行投資をする。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上昇から利益水準が低下しているため今後の注視が必要である。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、進行情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、2023年3月期も成長と収益への貢献が期待できる。弊社では、電力の仕入価格上昇による収益性低下及び DX・GX アドバイザー人員の増強による販管費増は一過性の要因であり、今後はその影響が軽減していくものと考えており、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

DX人材が不足する地方での中小・小規模企業 DX 支援を加速。 大学と連携した DX 人材の育成スキームを開始

1. DX 推進の成功のカギは人材の確保

政府は「経済財政運営と改革の基本方針 2021（骨太方針 2021）」において、日本の未来を拓く 4 つの原動力として、グリーン、デジタル、活力ある地方創り、少子化対策を掲げている。特にデジタルに関してはデジタル庁の創設などをはじめとして取り組みにより、DX の機運は高まっている。一方で、DX 推進人材の不足は顕著になっている。

同社では、これまで“中小・小規模企業向けの DX アドバイザーの第一人者”として、アイコンサービスをはじめ IT 人材教育など多面的な活動を行ってきた。しかし、アイコンサービスの契約先は 4 万社強であり、全国 300 万社以上の中小・小規模企業の 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・小規模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。

2. 大学と連携した DX 人材の育成スキームを開始

同社では、産官学の連携により全国に伴走型の支援ができる GDX アドバイザーの育成に取り組んでいる。複数の大学との連携が既に始まっており、2022 年 6 月に電子学園、2022 年 8 月に札幌大谷大学社会学部地域社会学科とそれぞれ連携協定を締結した。学生に向けた DX/GDX の理解促進、DX に関するプログラム（インターンシップを含む）の策定、DX アドバイザー資格の講習実施、DX 人材の輩出を目的としている。これまで長きにわたり、デジタル化推進人材の育成・輩出を行ってきた経験を育成プログラムづくりに生かす。また、中小・小規模企業と DX を学んだ学生との橋渡し（就業支援）も、将来的に行いたい考えだ。

3. DX 人材が不足する地方の中小・小規模企業 DX の支援を加速

GDX アドバイザーによる活動は DX 人材の不足する地方から実践が始まり、実績が積み重なってきた。2022 年 4 月以降のプレスリリース事例だけでも、長崎県西海市、鹿児島県さつま町、愛媛県、福岡市、札幌市など多数の自治体との協業実績が挙げられる。同社の役割としては、生産性向上を目指した DX の研修、DX 化専門家によるオーダーメイド型の伴走支援、DX や AI・IoT 等の先端技術の体験の場の運営、相談業務や相談内容に応じた IT 企業とのマッチング、メディア等を用いた DX 普及・啓発活動（Web サイト・SNS の運用）など支援業務の幅も広がっている。

中長期の成長戦略

成果も伴ってきており、2年目に入る自治体との取り組みも出てきた。特に同社の差別性として、伴走型支援により現場で成果を出せる点、人材育成や組織づくりまで落とし込める点などがあり、高く評価されている。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・小規模企業とのマッチングを全国的に普及させる構想である。

自治体と連携したDX人材育成の取り組み

連携先	リリース日	内容
地方自治体との連携	2022年4月	「地方創生人材支援制度」に基づき、デジタル専門人材を長崎県西海市と鹿児島県さつま町に派遣
	2022年5月	前年度に引き続き、愛媛県の「令和4年度ものづくり企業新展開支援事業」を受託
	2022年5月	アデコ(株)が受託した福岡市の「オンライン活用型事業再構築サポート事業」において、中小企業に対する専門家派遣等で協働
	2022年6月	佐賀県の令和4年度「DXアクセラレータ事業(非製造業部門)」業務を受託
	2022年7月	佐賀県唐津市の「唐津市DXイノベーションセンター」運営業務を受託
	2022年7月	札幌市の令和4年度『「中小企業DXハンズオン相談支援」実施業務』事業を受託
	2022年7月	岩手県盛岡市の「盛岡市中小企業デジタル化促進モデル事業」実施業務を受託
	2022年8月	連結子会社である(株)三好商会が北海道江別商工会議所と、江別商工会議所会員に対して初めてDXアドバイザーを派遣する業務委託契約を締結

出所：同社プレスリリースよりフィスコ作成

4. AI会計システム「eco会計クラウド」をリリース

同社は2022年8月に、「eco会計クラウド」をリリースした。「eco会計クラウド」は、現役税理士の小野弘明氏の開発により生まれた自動仕訳の特許技術(特許第4783200号)を用いた、電子帳簿保存法に対応できるAI会計システムである。2022年1月の電子帳簿保存法の改正により、電子取引で受領した取引関係書類は、電子データとしての保存が義務付けられるようになった。罰則規定があるため、2023年12月までにすべての事業者が保存方法を遵守する必要がある。「eco会計クラウド」は、企業が既存の会計ソフトを取り替えず証憑登録(電子帳簿保存法対応)だけでも利用可能な点で利便性が高い。独自のスキャン機能及び仕分け機能により、作業量の劇的な削減(同社調べでは3分の1程度の作業量)を実現している点も注目に値する。

■ 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。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。

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