

|| 企業調査レポート ||

## フォーバル

8275 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年3月28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・トピック	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	04
4. 人材の育成と処遇	05
■ 事業概要	05
1. フォーバルビジネスグループ	05
2. アイコンサービス：定期訪問と遠隔サポートを組み合わせた効率的な中小企業支援が特長	06
3. “中小・小規模企業 DX アドバイザー”として第三者認定の取得	07
4. フォーバルテレコムビジネスグループ	07
5. 総合環境コンサルティングビジネスグループ	08
6. その他事業グループ（人材・教育分野）	08
■ 業績動向	09
● 2024年3月期第3四半期の業績概要	09
■ 今後の見通し	10
■ 成長戦略・トピック	11
1. 千葉県を中心に通信機器・セキュリティ機器等の販売を行う Meisin を完全子会社化	11
2. DX 人材の育成で各地の大学・専門学校との連携が進展	12
■ 株主還元策	13

## 要約

**2024年3月期第3四半期は増収増益。  
DX推進関連の各種サービスの拡大、電力サービスの収益回復、  
総合環境コンサルティングビジネスグループの黒字化などが  
増益に寄与。  
千葉県を中心に通信機器・セキュリティ機器等の販売を行う  
Meisin を完全子会社化**

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」を旗印に事業を展開している。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を行う。

### 1. 事業概要

同社の売上・利益は、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、サービスの取り次ぎなどを手掛ける。

### 2. 業績動向

2024年3月期第3四半期の連結業績は、売上高が前年同期比9.2%増の45,981百万円、営業利益が同77.3%増の1,911百万円、経常利益が同61.5%増の2,109百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同104.9%増の1,236百万円となり、売上高、各利益とも順調に推移した。売上面では、中小・小規模企業や自治体におけるDX推進の機運の高まりを受けてアイコンサービスなど各種サービスが順調に拡大したことに加え、自家消費ニーズの高まりを受けて太陽光発電システムが増加したことなどが増収に寄与した。利益面では、前年同期に電力サービスの仕入価格上昇の影響を受けた反動で売上総利益が改善したことに加え、販管費の伸びを抑制したことなどにより、大幅増益となった。

2024年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比4.1%増の62,000百万円、営業利益が同22.8%増の3,000百万円、経常利益が同10.4%増の3,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同13.1%増の1,900百万円と、売上高・各利益ともに増収増益予想である(期初予想通り)。第3四半期を終えた進捗率では、売上高及び各利益ともに例年を上回り、順調に推移している。

要約

3. 成長戦略・トピック

同社は2024年2月に(株)Meisinを完全子会社化した。Meisinは千葉県を中心に全国6拠点で通信機器、セキュリティ機器等の販売の他、不動産事業を行っており、全国に約6,000件の中小・小規模企業である顧客を保有する。鈴木竜一郎代表取締役社長が一代で築き上げた企業であり、その営業力には定評がある。Meisinが保有する販売網にフォーバルのアイコンサービスを展開することによる利益率向上や相互の顧客とのクロスセル効果等、両社の事業の親和性が高いと判断した。Meisinの直近(2023年8月期)の業績は、売上高2,527百万円、営業利益222百万円と良好である。両社は2年以上前から事業提携を行っており、即戦力として期待できる。

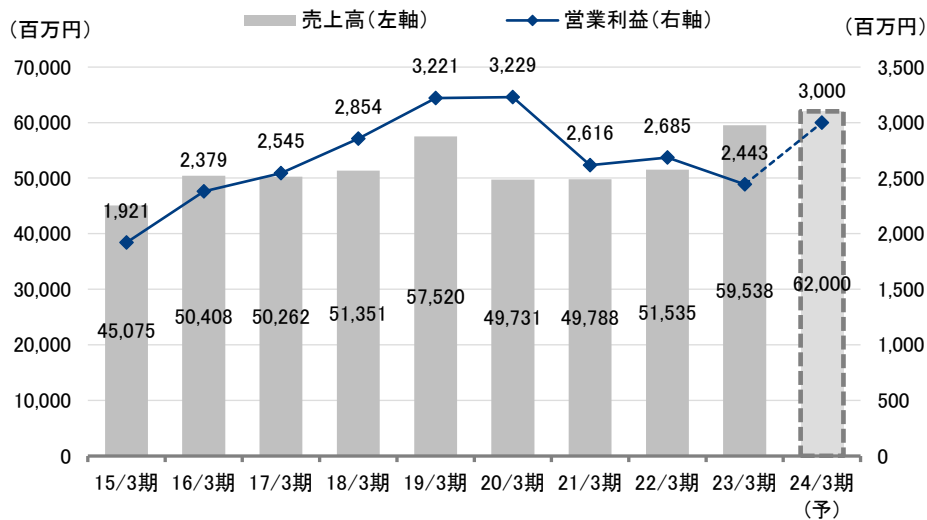
4. 株主還元策

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。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。同社は、安定的な利益成長を背景に増配を続けており、過去10期の配当金は増配または同額、配当性向は30%前後以上の実績がある。2024年3月期は、堅調な増益予想を背景に、配当金28.00円(前期比1.00円増配)、配当性向37.9%を予想する。第3四半期を終えて進捗は順調であり、業績及び配当の上振れの可能性もあると弊社では評価している。

Key Points

- ・2024年3月期第3四半期は増収増益。DX推進関連の各種サービスの拡大、電力サービスの収益回復、総合環境コンサルティングビジネスグループの黒字化などが増益に寄与
- ・2024年3月期は売上高62,000百万円、営業利益3,000百万円を予想(期初予想通り)。売上高及び各利益の第3四半期進捗率は例年を上回る
- ・千葉県を中心に通信機器・セキュリティ機器等の販売を行うMeisinを完全子会社化

連結業績推移



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。 地域のDX、GX化の伴走型アドバイザーとしての戦略を推進中

#### 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」を旗印に事業を展開している。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した。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。全国各地の中小・小規模企業においてもDX及びGXが喫緊の課題となっており、同社の役割がより大きくなっている。

#### 2. 沿革

同社は、電気通信機器、コンピュータ及び端末機器の販売、設置工事などを事業目的とする新日本工販(株)として、1980年に設立された。1988年に、創業者で現代表取締役会長の久保秀夫(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、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。その後、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。また、2014年1月に東京証券取引所(以下、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・小規模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)完全子会社化、2021年7月の(株)エルコム子会社化などが注目されている。同年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、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年には中長期の成長戦略テーマとして「中小企業のGDX(グリーンデジタルトランスフォーメーション)化の伴走型アドバイザーとして確固たる地位の確立」を掲げて取り組みを開始した。なお、同年4月の東証再編でプライム市場に移行したが、2023年10月に諸要件を検討した結果、スタンダード市場に移行している。

会社概要

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、複写機などのハードウェアを販売する「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」、太陽光発電システムや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を提供する「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。

2024年3月期第3四半期は、フォーバルビジネスグループが全社売上高の構成比で50.6%、全社セグメント利益の構成比で49.9%、フォーバルテレコムビジネスグループが売上高の36.5%、セグメント利益の34.3%であり、上位2セグメントが主力である。総合環境コンサルティングビジネスグループはアップルツリーが主体であり黒字化を達成した。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（セグメント利益の11.3%）。

セグメントの概要

セグメント	概要	同社及び主な連結子会社	構成比 (24/3 期 3Q)	
			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)	50.6%	49.9%
		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		
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	36.5%	34.3%
		(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		
総合環境コンサルティング ビジネスグループ	太陽光発電システムや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	9.1%	4.5%
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	3.7%	11.3%
		(株)フォーバルカエルワーク		
合計			100.0%	100.0%

注：2023年12月31日時点。セグメント利益構成比は調整額を含まない  
 出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

フォーバル | 2024年3月28日(木)

 8275 東証スタンダード市場 | <https://www.forval.co.jp/investor/>

## 会社概要

## 4. 人材の育成と処遇

同社は顧客企業との接点を重視しており、接点を担う人材の育成に力を入れている。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(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アドバイザー検定、(5)環境社会(eco)検定の5つの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)のほぼ全員が取得している。

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時間労働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、メンタルヘルスなど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。2024年3月には、特に優良な健康経営を実践している法人を顕彰する「健康経営優良法人」に7年連続で認定されている。また、「幸せの分配」と呼ぶ基本方針「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」を掲げ、社員のモチベーションを高めている。2023年12月には、人的資本の情報開示に関する国際的ガイドライン「ISO 30414」の認証を取得した(国内7社目)。

## ■ 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が柱。  
 総合環境コンサルティングビジネスグループの業績が向上**

## 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、サービスの取り次ぎなどを手掛ける。主力事業は、経営コンサルティングサービスであるアイコンサービスと、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・小規模企業の多様なニーズに対応する体制を整備している。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。前期に引き続き2024年3月期は、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、人材投資を先行している。

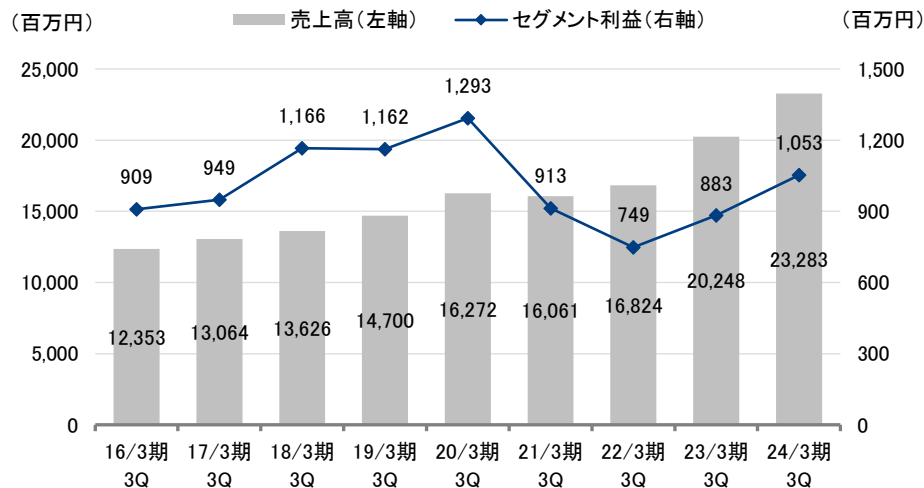
フォーバル | 2024年3月28日(木)

 8275 東証スタンダード市場 | <https://www.forval.co.jp/investor/>

## 事業概要

2024年3月期第3四半期の業績は、売上高が23,283百万円（前年同期比15.0%増）、セグメント利益は1,053百万円（同19.3%増）と、成長性・収益性ともに高い。

## 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：定期訪問と遠隔サポートを組み合わせた効率的な中小企業支援が特長

同社の最も注目すべき事業は、2008年に提供を開始した「アイコン」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長である。

アイコンサービスの基本構成は、「よろず経営相談」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。また、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20,000円程度となっている。ほか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。アイコンサービスはそれ自体が利益率の高いサービスであることに加え端末（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も大きい。

アイコンサービスの一環としてリリースされたものには、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（ハーモス 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（プラス）」などがある。これらは、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、より生産性の高い働き方への変革を支援する。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



フォーバル | 2024年3月28日(木)

 8275 東証スタンダード市場 | <https://www.forval.co.jp/investor/>

## 事業概要

### 3. “中小・小規模企業 DX アドバイザー”として第三者認定の取得

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年以降は複数の第三者認証を取得し、名実ともに“中小・小規模企業 DX アドバイザー”の第一人者となっている。具体的には、同年3月に「DX 認定制度 認定事業者」に認定された。これは、DX-Ready 事業者を経済産業省が認定するものであり、「情報処理の促進に関する法律」に基づき、「デジタルガバナンス・コード」の基本的事項に対応する企業を、申請に基づいて国が認定しているものである。

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である。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 社近くの中小・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 400 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が拡大している。

### 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「ワンビルディングサービス」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、電力サービスが伸びている。

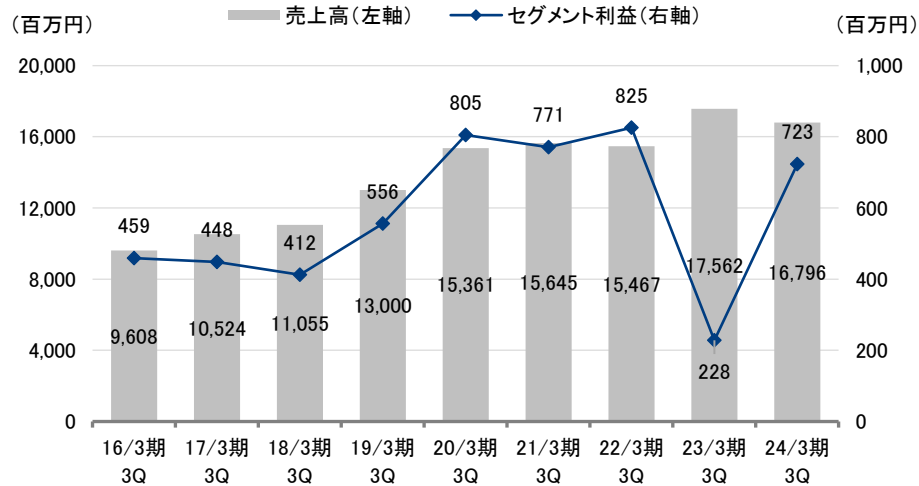
2024年3月期第3四半期の業績は、売上高が 16,796 百万円（前年同期比 4.4% 減）、セグメント利益が 723 百万円（同 216.3% 増）となった。2023年3月期上期に電力サービスの仕入価格上昇の影響でセグメント利益が低下したが、それ以降は仕入価格上昇分を価格転嫁した契約改定により、収益性が大幅に回復している。

フォーバル | 2024年3月28日(木)

8275 東証スタンダード市場

<https://www.forval.co.jp/investor/>

事業概要

**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**

総合環境コンサルティングサービスは、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（太陽光発電システム、オール電化、蓄電池、HEMS）のほか、太陽光発電システム（住宅用、産業用）の設計、施工、販売事業を展開している。太陽光発電システムに関しては、2017年4月の再生可能エネルギー特別措置法改正（FIT法改正）の影響を受け、販売は停滞期に入ったが、直近では自家発電用途の産業用太陽光発電システムが復調の兆しを見せる。それ以外にもLED照明や蓄電池、住宅用太陽光発電システムなどの環境商品・サービスの拡販を積極化しており、事業構造の転換が安定化してきた。ちなみにLEDについては、国内に高品質なLEDを提供する工場を持つ。2024年3月期第3四半期の業績は、売上高が4,205百万円（前年同期比54.4%増）、セグメント利益が94百万円（前年同期は64百万円の損失）と黒字転換し、好調を継続している。

**6. その他事業グループ（人材・教育分野）**

2018年4月、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に強みがあり、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5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）を子会社化し、7月に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。2024年3月期第3四半期の業績は、売上高が1,696百万円（前年同期比8.4%増）、セグメント利益が238百万円（同7.0%増）と、成長性・収益性ともに高い。

## 業績動向

### 2024年3月期第3四半期は増収増益。 DX推進関連の各種サービスの拡大、電力サービスの収益回復、 総合環境コンサルティングビジネスグループの黒字化などが増益に寄与

#### ● 2024年3月期第3四半期の業績概要

2024年3月期第3四半期の連結業績は、売上高が前年同期比9.2%増の45,981百万円、営業利益が同77.3%増の1,911百万円、経常利益が同61.5%増の2,109百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同104.9%増の1,236百万円となり、売上高、各利益とも順調に推移した。各利益に関しては、前年同期に電力サービスの仕入価格上昇の影響を受けた反動もあり、急回復した。

売上高に関しては、中小・小規模企業や自治体におけるDX推進の機運の高まりを受けてアイコンサービスなど各種サービスが順調に拡大したことに加え、自家消費ニーズの高まりを受けて太陽光発電システムが増加したことなどにより、前年同期比9.2%増となった。主力のフォーバルビジネスグループの売上高は、同15.0%増となった。F-Japan戦略を積極的に推進したことなどによりアイコンサービスが順調に拡大したほか、公共施設向けの施設管理システム構築を行う子会社（エルコム）などが業績に貢献した。フォーバルテレコムビジネスグループは、電力サービスが増加した一方で、ISPサービスや印刷関連が減少したことにより、売上高は同4.4%減となった。総合環境コンサルティングビジネスグループは、自家消費ニーズの高まりを受けて太陽光発電システムが増加したことにより、売上高は同54.4%増と復調が顕著となった。その他事業グループは、セミナーやIT技術者の派遣事業が増加したことにより、売上高は同8.4%増となった。

利益に関しては、売上総利益が前年同期に電力サービスの仕入価格上昇の影響を受けた反動もあり、前年同期比1,985百万円増（13.9%増）となった。一方で販管費に関しては、同8.7%増と伸びを抑えた。これらの結果、営業利益は同77.3%増、営業利益率は同1.6ポイント改善した。

#### 2024年3月期第3四半期連結業績

(単位：百万円)

	23/3期3Q		24/3期3Q		
	構成比	構成比	実績	構成比	前年同期比
売上高	42,100	100.0%	45,981	100.0%	9.2%
売上原価	27,815	66.1%	29,710	64.6%	6.8%
売上総利益	14,285	33.9%	16,270	35.4%	13.9%
販管費	13,207	31.4%	14,359	31.2%	8.7%
営業利益	1,078	2.6%	1,911	4.2%	77.3%
経常利益	1,305	3.1%	2,109	4.6%	61.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	603	1.4%	1,236	2.7%	104.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

フォーバル | 2024年3月28日(木)

 8275 東証スタンダード市場 | <https://www.forval.co.jp/investor/>

業績動向

## 2024年3月期第3四半期セグメント別業績

(単位：百万円)

	連結売上高			連結セグメント損益		
	23/3期3Q	24/3期3Q	前年同期比	23/3期3Q	24/3期3Q	前年同期比
フォーバルビジネスグループ	20,248	23,283	15.0%	883	1,053	19.3%
フォーバルテレコムビジネスグループ	17,562	16,796	-4.4%	228	723	216.3%
総合環境コンサルティングビジネスグループ	2,723	4,205	54.4%	-64	94	-
その他事業グループ	1,565	1,696	8.4%	222	238	7.0%
合計	42,100	45,981	9.2%	1,270	2,109	66.1%

注：連結セグメント損益は調整額を含まない

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 今後の見通し

### 2024年3月期は売上高62,000百万円、 営業利益3,000百万円を予想(期初予想通り)。 売上高及び各利益の第3四半期進捗率は例年を上回る

2024年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比4.1%増の62,000百万円、営業利益が同22.8%増の3,000百万円、経常利益が同10.4%増の3,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同13.1%増の1,900百万円と、売上高・各利益ともに増収増益予想である(期初予想通り)。

フォーバルビジネスグループでは、F-Japan 戦略を梃子に全国の中小企業のGDxを支援する。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、セキュリティ強化などさらなるデジタル化が求められている。同社は、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)を主力に、顧客数増加及び平均単価向上に注力する考えだ。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積極投資をする。フォーバルテレコムビジネスグループでは、前期(主に上期)に電力サービスの仕入価格上昇による利益水準の低下を余儀なくされたが、仕入価格上昇分を価格転嫁した契約改定により、収益性が大幅に回復している。2024年3月期のフォーバルテレコムの営業利益予想850百万円(前期比48.2%増)に対して、第3四半期時点の進捗率は86.5%と順調に推移している。総合環境コンサルティングビジネスグループでは、企業向けの自家用の太陽光発電システムの需要復調やLED工場の生産性向上・仕入れ工夫などの取り組みにより、増収及び黒字化を想定しており、進捗は順調である。その他事業グループでは、アイテックなど勢いのある子会社が属しており、2024年3月期も成長と収益への貢献が期待できる。外部環境においては、中小企業のDX投資が堅調であることに加え、IT人材不足などが継続しており、同社には追い風である。エネルギー価格の高騰・高止まりに関しては、マイナスの影響を受けない体制を確立している。第3四半期を終えた進捗率では、売上高で74.2%(2023年3月期は70.7%、2022年3月期は70.0%)、営業利益で63.7%(2023年3月期は44.1%、2022年3月期は61.0%)と例年を上回る。全事業セグメントで事業環境及び社内体制が良好であり、進捗も順調であることから、2024年3月期の全社業績目標は十分達成可能であり、上振れも期待できると弊社では考えている。なお、同社は例年第4四半期に利益が集中する傾向にある。

今後の見通し

### 2024年3月期連結業績予想

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期			
	実績	構成比	予想	構成比	前期比	3Q進捗率
売上高	59,538	100.0%	62,000	100.0%	4.1%	74.2%
営業利益	2,443	4.1%	3,000	4.8%	22.8%	63.7%
経常利益	2,717	4.6%	3,000	4.8%	10.4%	70.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,679	2.8%	1,900	3.1%	13.1%	65.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 成長戦略・トピック

### 千葉県を中心に通信機器・セキュリティ機器等の販売を行う Meisin を完全子会社化。 DX人材の育成で各地の大学・専門学校との連携が進展

#### 1. 千葉県を中心に通信機器・セキュリティ機器等の販売を行う Meisin を完全子会社化

同社は2024年2月にMeisinを完全子会社化した。Meisinは千葉県を中心に全国6拠点で通信機器、セキュリティ機器等の販売のほか、不動産事業を行っており、全国に約6,000件の中小・小規模企業である顧客を保有する。鈴木代表取締役社長が一代で築き上げた企業であり、その営業力には定評がある。Meisinが保有する販売網にフォーバルのアイコンサービスを展開することによる利益率向上や、相互の顧客とのクロスセル効果等、両社の事業の親和性が高いと判断した。Meisinの直近(2023年8月期)の業績は、売上高2,527百万円、営業利益222百万円と良好である。両社は2年以上前から事業提携を行っており、即戦力として期待できる。

同社はF-Japan戦略を掲げ、全国の自治体や関係企業、団体、個人を巻き込みながらGDXを支援している。F-Japan戦略では地方が主戦場となるが、Meisinの子会社化により、26都道府県にF-Japan戦略支部(子会社・パートナー企業などを含む)が設置されたことになり、地域密着の伴走型支援がより広域で可能となっている。

成長戦略・トピック

Meisin の概要

代表取締役社長	鈴木 竜一郎
所在地	千葉県千葉市中央区新宿 2 丁目 3 番 5 号
設立日	2001 年 12 月
資本金	10 百万円
株主 (資本提携後)	同社 100%
事業内容	通信機器販売 セキュリティ機器製造、販売 不動産事業等
直近の営業成績	売上高 2,527 百万円、営業利益 222 百万円 (2023 年 8 月期)
出所：会社リリースよりフィスコ作成	

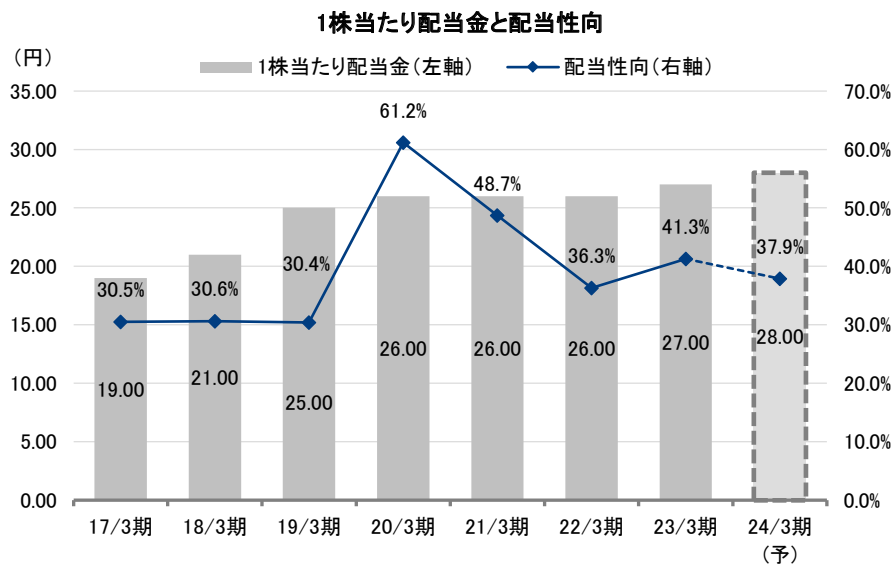
2. DX 人材の育成で各地の大学・専門学校との連携が進展

同社の F-Japan 戦略は、地域で DX 人材が育ち、地域内で働ける環境を構築し、“DX の地産地消”を推進する構想である。この観点では、若い稼ぎ手が大都市圏に流出せず、地域経済圏に残れる環境や能力づくりが必要となる。若い世代は SDGs などへの関心や理解力がより高く、同社の推進する GDX の推進役としてポテンシャルが高い。F-Japan 戦略では産官学連携が基本となるが、“人作り”においては「学」との連携が重要であり、直近の進展が著しい。既に 10 の大学・専門学校と連携協定を締結し、地域で DX 人材を育成するカリキュラム・講座がスタートしている。一例を挙げると、2024 年 2 月に岐阜大学社会システム経営学環と包括連携協定を締結し、GDX 人材育成に向けた様々な取り組みを行うとしている。具体的には、GDX 人材育成に関する優れた教育内容の構築、講師の派遣、学びの場の提供などを、社会貢献活動の一環として無償で提供する。本協定の締結は、大学教授陣が同社の「きづな PARK」を閲覧したのがきっかけとなった。学生がデジタルスキルなどを磨き、地域経営課題の解決能力を修得することを促進するために、中小企業に対して実践的支援の経験が豊富な同社に期待が寄せられている。このほか、同年 1 月に、仙台青葉学院短期大学と包括連携協定、國學院大學と相互連携・協力の推進に関する基本協定を締結している。

## 株主還元策

### 2024年3月期の配当は前期比1.00円増配の28.00円、 配当性向は37.9%を予想。進捗は順調なことから上振れの可能性あり

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。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。同社は、安定的な利益成長を背景に増配を続けており、過去10期の配当金は増配または同額、配当性向は30%前後以上の実績がある。2024年3月期は、堅調な増益予想を背景に、配当金28.00円(前期比1.00円増配)、配当性向37.9%を予想する。第3四半期を終えて進捗は順調であり、業績及び配当の上振れの可能性もあると弊社では評価している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

同社では、株主への感謝と、同社株式の投資魅力を高め株主を増やすことを目的に、株主優待制度を設けている。毎年9月30日現在に1単元(100株)以上保有する株主に、電子マネーカード1枚(2,000ポイント=2,000円相当)を贈呈する。初年度の2023年3月期には株主数が増加する効果があったという。

#### 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