

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## フォーバル

8275 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2020 年 12 月 25 日 (金)

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	02
3. 成長戦略	02
4. 株主還元策	02
■ 会社概要	04
1. 会社概要	04
2. 沿革	04
3. 事業内容	06
4. 人材の育成と処遇	06
■ 事業概要	07
1. フォーバルビジネスグループ	07
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	07
3. フォーバルテレコムビジネスグループ	09
4. 総合環境コンサルティングビジネスグループ	10
5. その他の事業グループ（人材・教育分野）	10
6. 海外事業	10
■ 業績動向	11
1. アイコンサービス等の継続サービスは好調維持	11
2. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	13
■ 成長戦略	14
1. アイコンサービスに新しいメニュー（ペーパーレス支援、新規顧客開拓支援）	14
2. 月刊「ブルーレポート mini」を発行し、中小企業のコロナ対策・働き方改革を啓蒙	14
■ 株主還元策	16

## ■ 要約

### 2021年3月期第2四半期は、コロナ禍の営業自粛から緩やかに正常化に向かうも減収減益。アイコンサービスに新しいメニュー（ペーパーレス支援、新規顧客開拓支援）が加わる

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う。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奏功し、2020年3月期まで営業利益は12期連続の増益を達成している。

#### 1. 事業概要

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が2本柱である。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。同事業グループが行う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。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長である。サービス自体の粗利率が高く、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。結果として、アイコンサービスの売上高とフォーバルビジネスグループ及び同社全体の営業利益には高い相関性がある。コロナ禍において中小企業の働き方改革が待ったなしとなる中、同社の一連のソリューション（コンサル、システム、空間作りなど）が中小企業の生産性向上に寄与している。

## 要約

## 2. 業績動向

2021 年 3 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 5.4% 減の 23,455 百万円、営業利益が同 33.5% 減の 1,024 百万円、経常利益が同 43.3% 減の 913 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 62.7% 減の 460 百万円となり、コロナ禍で営業自粛を行った第 1 四半期に対して、第 2 四半期は徐々に正常化したものの、減収減益決算となった。売上高に関しては、緊急事態宣言が出された第 1 四半期に前年同期比 6.7% 減と落ち込んだが、第 2 四半期単独では同 4.3% 減と回復傾向にある。主力のフォーバルビジネスグループでは、アイコンサービスが堅調に推移し、テレワーク環境の整備などの投資は活発だったが、一方で従来の事務機器やサーバー等への投資は鈍った。フォーバルテレコムビジネスグループは全体としては増収（前年同期比 3.7% 増）。新電力サービスや保険サービスが好調な一方で、光回線サービスや ISP の新規販売が減少した。営業利益に関しては、販管費において経費の削減に取り組んだことで前年同期比 397 百万円減少（同 5.0% 減）となったものの、売上総利益が同 912 百万円減少（同 9.6% 減）し、減益となった。なお、2021 年 3 月期の連結業績予想は、コロナの影響が不透明であり、合理的に算定することが困難であるため、現段階では未定としている。

## 3. 成長戦略

同社の中核サービスであるアイコンサービスには、よろず相談サービスや定期診断などの診断メニューのほかに、多様な実践メニューがある。近年では、M&A や自社開発を通じて実践メニューを増やし、ARPU（1 顧客当たりの平均売上）を増やすことを基本戦略としている。今期に追加した実践メニューの代表例がペーパーレス化を支援する「PPLS（プラス）」と新規顧客開拓を支援する「ビジネスセールスマネジメント」である。同社の連結子会社である（株）プロセス・マネジメントは、2020 年 10 月、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」の提供を開始した。コロナ時代に入りテレワーク導入企業が増加しているが、テレワーク導入にあたっては、紙書類をもとに行う業務の電子化、業務フローの変更、書類保管スペースの有効活用などが課題となる。同社では、コンサルティングサービスにとどまらず、データ入力代行等のアウトソーシング機能も有しており、中小企業の新しい働き方の実践を支援したい考えだ。弊社では、デジタル庁の発足（2021 年秋予定）や行政手続きの押印削減なども追い風となり、中小企業のペーパーレス化は大きく進展する可能性があり、「PPLS」は時流に乗ったサービスであると考えている。

## 4. 株主還元策

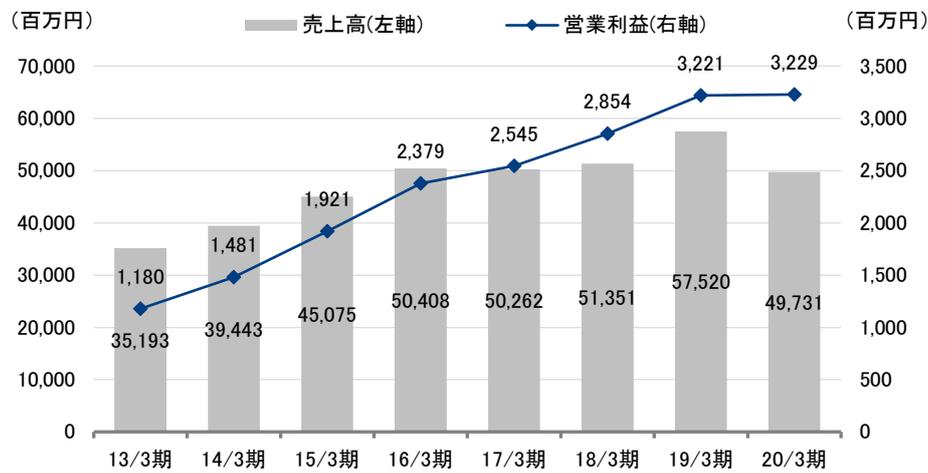
同社は、配当による株主への利益還元を重要な経営課題の 1 つとして認識している。実績では、安定的な利益成長を背景に継続的な増配を続けており、配当性向は 30% 前後を維持してきた。2020 年 3 月期の 1 株当たり配当金は年間 26 円（1 円増配）、配当性向 61.2% となり、8 期連続の増配となった。2021 年 3 月期は、コロナ禍で業績予想が未定ではあるが、配当金は期初の予想を据え置いた、26 円を維持する予想となっている。配当性向はコロナの影響により業績予想が未定のため、同様に未定としている。

## 要約

## Key Points

- ・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。継続的な M&A でグループ拡大
- ・アイコンサービスを軸に中小企業の経営改善を支援するフォーバルビジネスグループ、情報通信サービスのフォーバルテレコムビジネスグループの2本柱
- ・2021年3月期第2四半期は、コロナ禍の営業自粛から緩やかに正常化に向かうも減収減益。アイコンサービス等の継続サービスは好調維持
- ・アイコンサービスに新しいメニュー（ペーパーレス支援、新規顧客開拓支援）が加わる。月刊「ブルーレポート mini」を発行し、中小企業のコロナ対策・働き方改革を啓蒙

## 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・中堅企業向けコンサルタント集団。 継続的な M&A でグループ拡大

#### 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う。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。

#### 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。

## 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	日本最短短録(当時)で店頭登録銘柄として株式を公開(現JASDAQ)
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	(株)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	文房具・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	(株)フリード(現(株)フォーバル・リアルストレート)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)から東京証券取引所市場第2部へ市場変更
2014年 8月	(株)フォーバルテレコムが東京証券取引所マザーズから東京証券取引所市場第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
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(ホワイト500)に2年連続認定
2019年 4月	連結子会社(株)リンクアップの全株式を譲渡
2019年10月	(株)エム・アイを子会社化
2020年 3月	健康経営優良法人に3年連続認定
2020年 7月	カエルネットワークス(株)の完全子会社化

出所：ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

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や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・教育分野の「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。

2021年3月期第2四半期は、フォーバルビジネスグループが全社売上高の構成比で43.1%、全社セグメント利益の中の構成比で47.1%。フォーバルテレコムビジネスグループが売上高の44.5%、セグメント利益の50.9%であり、上位2セグメントで売上高およびセグメント利益の8割以上を稼ぐ。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。

#### 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 (21/3 期第2 四半期)	
			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)FRSファシリティーズ (株)第一工芸社 (株)三好商会 (株)えすみ	43.1%	47.1%
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	44.5%	50.9%
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	9.3%	-1.6%
その他 事業グループ	人材・教育分野のサービスを提供する	(株)アイテック カエルネットワークス(株)	3.1%	3.6%
合計			100.0%	100.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

### 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年間の中で、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、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)の4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。

## 会社概要

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休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。2020 年 2 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 2020 (大規模法人部門)」に選出されている。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企業の経営改善を支援する フォーバルビジネスグループ、情報通信サービスの フォーバルテレコムビジネスグループの 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始めとする情報通信機器や OA 機器の販売だ。最近では、サーバーやセキュリティ関連の販売が好調。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。

#### 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

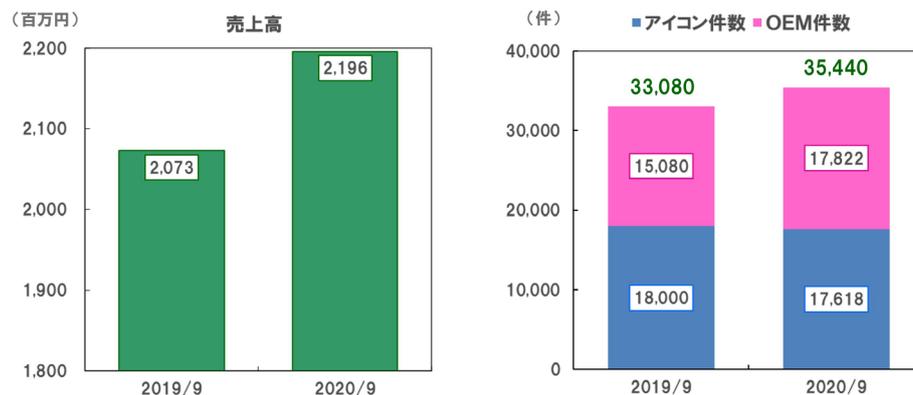
同社の最も注目すべき事業は、2008 年に導入されたアイコンサービスだろう。アイコンのアイは、information（情報）、imagination（想像力）、idea（アイデア）、identity（独自性）、intelligence（知力）、innovation（革新）を起源とするコンサルティングサービスである。定期訪問と遠隔サポート・状態監視を組み合わせた効率的な支援が特徴である。

## 事業概要

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 10,000 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、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 35,440 件（2020 年 9 月末時点）のうち OEM 経由の顧客が 17,822 社（同）であり、構成比で 50.3% に達する。コロナ禍において中小企業の働き方改革が待たなしとなる中、同社の一連のソリューション（コンサル、システム、空間作りなど）が中小企業の生産性向上に寄与している。

## アイコンサービスの推移

**売上高は前年同期比6.0%増**  
**件数はOEMが好調で前年同期比7.1%増**

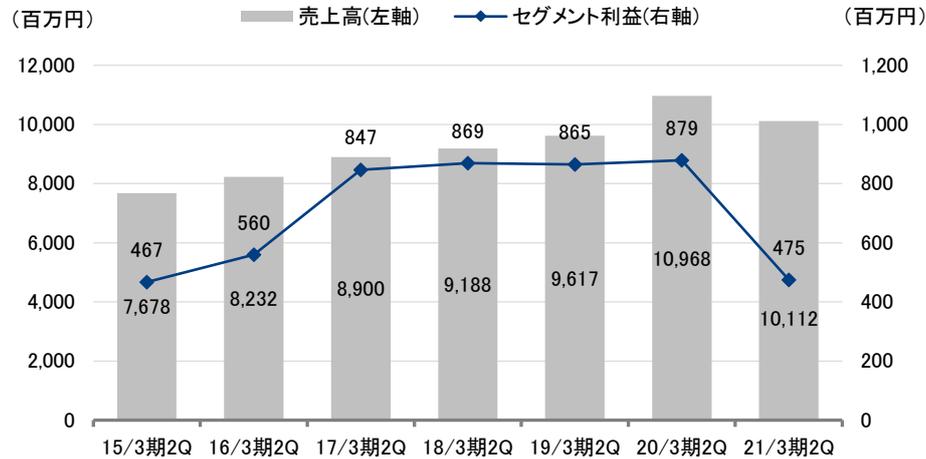


出所：決算参考資料より掲載

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大きい。2021 年 3 月期第 2 四半期の業績は、売上高で 10,112 百万円（前年同期比 7.8% 減）、セグメント利益で 475 百万円（同 45.9% 減）とコロナの影響で減収減益となった。ストック型ビジネスであるアイコンサービスは順調だったものの、コロナの影響でサーバーや事務機器などの関連商材の投資が冷え込んだことが要因と考えられる。

## 事業概要

## フォーバルビジネスグループ 業績推移

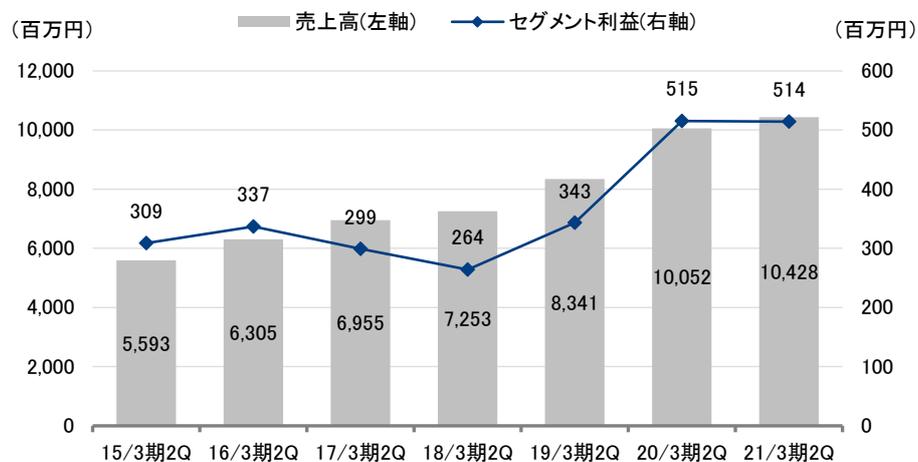


出所：決算短信よりフィスコ作成

## 3. 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。2021年3月期第2四半期の業績は、売上高で10,428百万円(前年同期比3.7%増)、セグメント利益で514百万円(同0.3%減)と堅調である。

## 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

## 事業概要

#### 4. 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、現在では事業構造の転換が成功しつつある。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 月期第 2 四半期はコロナの影響で訪問営業が制限され、減収減益を余儀なくされている。

#### 5. 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（株）カエルネットワークス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。

#### 6. 海外事業

現在は、インドネシア、カンボジア、ベトナム、ミャンマーに拠点を置き、グローバルアイコンサービス、レンタル工場などを運営している。グローバルアイコンサービスでは、進出前の情報提供、海外進出 FS 支援、現地法人設立支援から、進出後の人材支援、バックオフィス業務支援、OA・ネットワーク・IT サポートまで全方位のサポートサービスを提供している。4 ヶ国に海外従業員 169 名が従事している（2020 年 9 月末現在）。

同社は、全国で数多くの金融機関及び税理士法人等とアライアンスを組み、海外進出のポテンシャルのある顧客企業を開拓している。自治体・官公庁、JICA との連携にも力を入れており、2019 年 3 月期にはビジネスマッチングや調査など 20 以上のプロジェクトを行っている。海外での人材採用・教育については、同社創設者であり現会長の久保氏が理事長を務めている非営利で民間の教育支援団体である公益財団法人 CIESF（シーセフ）との連携により、日系企業の社員研修の受託では延べ 10,000 名以上の教育実績がある。

## 事業概要

2020 年 5 月から同社は、ソフトバンク（株）のグループ会社で日本食輸出支援プラットフォーム「umamill（ウマミル）」を提供する umamill（株）および地銀複数行と提携し、地域の食品関連事業者の海外販路拡大を支援している。umamill は、日本の食品関連事業者と海外の食品バイヤーをつなぎ、食品の輸出における法律面の確認や必要な手続き、サンプル品の輸送、商談、商品輸送の代行、商品ごとの需要調査、販路開拓の支援を行うプラットフォーム。輸出に関心を持つ地域の食品関連事業者は umamill を活用し海外の食品バイヤーにサンプル品を届けることが可能となる。また、その後の現地での商品プロモーションやサンプル品のフィードバック、商品評価に基づく改善策の提案、ならびに実際の商談設定等を同社がワンストップでサポートする。食品関連の中小企業は、コロナの影響で打撃を受けた企業も多く、食品の輸出に必要な知見や人材などが不足する傾向にあるためだ。

## 業績動向

### 2021 年 3 月期第 2 四半期は、 コロナ禍の営業自粛から緩やかに正常化に向かうも減収減益。

#### 1. アイコンサービス等の継続サービスは好調維持

2021 年 3 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 5.4% 減の 23,455 百万円、営業利益が同 33.5% 減の 1,024 百万円、経常利益が同 43.3% 減の 913 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 62.7% 減の 460 百万円となり、コロナ禍で営業自粛を行った第 1 四半期に対して、第 2 四半期は徐々に正常化したものの、減収減益決算となった。

売上高に関しては、緊急事態宣言が出された第 1 四半期に前年同期比 6.7% 減と落ち込んだが、第 2 四半期単独では同 4.3% 減と回復傾向にある。第 1 四半期に営業自粛や全従業員の約 18% にあたる 179 名を含めグループ会社の一部従業員の休業の実施等で影響が大きかったが、第 2 四半期に入り正常化に向かった。一部の顧客（企業・団体・個人）での投資先送りや個別訪問営業回避等の傾向は継続しており、緩やかな回復となった。また、同社のビジネスモデルは継続サービス（アイコンサービスなどの経営支援、通信・電力サービスなど）の構成が多いため売上高への影響は少なかった面がある。フォーバルビジネスグループでは、アイコンサービスが堅調に推移し、テレワーク環境の整備などの投資は活発だったが、一方で従来の事務機器やサーバー等への投資は鈍った。フォーバルテレコムビジネスグループは全体としては増収（前年同期比 3.7% 増）。新電力サービスや保険サービスが好調な一方で、光回線サービスや ISP の新規販売が減少した。総合環境コンサルティングビジネスグループでは、再生可能エネルギー特別措置法（FIT 法）改正の影響により太陽光システム等が減少し、減収。蓄電池等はコロナ禍でも堅調に推移している。人材・教育部門を含むその他セグメントは増収。子会社化したカエルネットワークスが寄与したのに加え、技術者派遣なども好調だった。

営業利益に関しては、販管費において経費の削減に取り組んだことで前年同期比 397 百万円減少（同 5.0% 減）となったものの、売上総利益が同 912 百万円減少（同 9.6% 減）し、減益となった。セグメント別では、全てのセグメントで減益となったものの、フォーバルテレコムビジネスグループとその他事業グループは増収だった。

## 業績動向

## 2021年3月期第2四半期業績

(単位：百万円)

	20/3期2Q		21/3期2Q		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	24,802	100.0%	23,455	100.0%	-5.4%
売上原価	15,306	61.7%	14,871	63.4%	-2.8%
売上総利益	9,496	38.3%	8,583	36.6%	-9.6%
販管費	7,956	32.1%	7,559	32.2%	-5.0%
営業利益	1,540	6.2%	1,024	4.4%	-33.5%
経常利益	1,610	6.5%	913	3.9%	-43.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,235	5.0%	460	2.0%	-62.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2021年3月期第2四半期セグメント別業績

(単位：百万円)

	連結売上高			連結セグメント利益		
	20/3期2Q	21/3期2Q	前年同期比	20/3期2Q	21/3期2Q	前年同期比
フォーバルビジネスグループ	10,968	10,112	-7.8%	879	475	-45.9%
フォーバルテレコムビジネスグループ	10,052	10,428	3.7%	515	514	-0.3%
総合環境コンサルティングビジネスグループ	3,077	2,177	-29.2%	77	-16	-
その他	704	736	4.6%	75	36	-51.9%
合計	24,802	23,455	-5.4%	1,547	1,010	-34.7%

注：利益は調整前

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 健全かつ安定した財務体質を維持。 現預金約90億円と潤沢であり、継続的なM&Aが可能

### 2. 財務状況と経営指標

2021年3月期第2四半期末の総資産は前期末比153百万円減の28,950百万円となった。そのうち流動資産は1,033百万円減であり、現預金の744百万円減、受取手形及び売掛金の521百万円減などが主な要因である。固定資産は879百万円増であり、のれんの増加にともなう無形固定資産731百万円増などが主な要因である。

負債合計は前期末比630百万円減の17,072百万円となった。そのうち流動負債は861百万円減であり、支払手形及び買掛金の620百万円減や未払法人税等の304百万円減などが主な要因である。固定負債は230百万円増であり、長期借入金の89百万円増、退職給付に係る負債の80百万円増などが主な要因である。有利子負債の残高は4,689百万円であり、現金及び預金8,998百万円と比較しても低水準にある。

経営指標（2021年3月期第2四半期）では、流動比率が139.2%（前期末138.1%）、自己資本比率が39.0%（前期末37.2%）となっており、健全かつ安定した財務状態を維持している。

## 業績動向

## 連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	20/3月末	20/9月末	増減額
流動資産	20,842	19,808	-1,033
(現金及び預金)	9,742	8,998	-744
(受取手形及び売掛金)	6,529	6,008	-521
固定資産	8,261	9,141	879
(無形固定資産)	1,117	1,848	731
総資産	29,103	28,950	-153
流動負債	15,094	14,232	-861
固定負債	2,609	2,840	230
負債合計	17,703	17,072	-630
純資産合計	11,400	11,877	477
負債純資産合計	29,103	28,950	-153
<安全性>			
流動比率(流動資産÷流動負債)	138.1%	139.2%	-
自己資本比率(自己資本÷総資産)	37.2%	39.0%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2021年3月期の連結業績予想は、 コロナの影響により現段階では未定

2021年3月期の連結業績予想は、コロナの影響で不透明であり、合理的に算定することが困難であるため、現段階では未定としている。同社の顧客企業は幅広い業種・業界の中小企業であり、コロナの影響による顧客企業の動向を短期的な視点で見極めることは大変困難な状況にある。例えばフォーバルビジネスグループでは、テレワークなどの浸透によりITソリューションの需要が増える半面、サーバーや事務機器の買い替えサイクルは長くなるなど、影響は複雑である。第1四半期を底に、第2四半期は回復基調であり、下期単体では前期並みの水準まで回復すると弊社では考えている。

## ■ 成長戦略

### アイコンサービスに新しいメニュー（ペーパーレス支援、新規顧客開拓支援）が加わる。月刊「ブルーレポート mini」を発行し、中小企業のコロナ対策・働き方改革を啓蒙

#### 1. アイコンサービスに新しいメニュー（ペーパーレス支援、新規顧客開拓支援）

同社の中核サービスであるアイコンサービスには、よろず相談サービスや定期診断などの診断メニューのほかに、多様な実践メニューがある。近年では、M&A や自社開発を通じて実践メニューを増やし、ARPU（1顧客当たりの平均売上）を増やすことを基本戦略としている。今期に追加した実践メニューの代表例がペーパーレス化を支援する「PPLS（プラス）」と新規顧客開拓を支援する「ビジネスセールスマネジメント」である。

##### 1) ペーパーレス化を支援する「PPLS（プラス）」

同社の連結子会社であるプロセス・マネジメントは、2020年10月、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」の提供を開始した。コロナ時代に入りテレワーク導入企業が増加しているが、テレワーク導入にあたっては、紙書類をもとに行う業務の電子化、業務フローの変更、書類保管スペースの有効活用などが課題となる。同社では、コンサルティングサービスにとどまらず、データ入力代行等のアウトソーシング機能も有しており、中小企業の新しい働き方の実践を支援したい考えだ。弊社では、デジタル庁の発足（2021年秋予定）や行政手続きの押印削減なども追い風となり、中小企業のペーパーレス化は大きく進展する可能性があり、「PPLS」は時流に乗ったサービスであると考えている。

##### 2) 新規顧客開拓を支援する「ビジネスセールスマネジメント」

同社では、2020年11月に、営業計画の立案から実行後の効果測定ならびに改善策の提示まで、中小企業の営業戦略の策定を支援する新しいアイコンサービス「ビジネスセールスマネジメント」を開始した。中小企業の約半数が営業の強化を優先すべき経営課題とする一方で、半数強の企業では人材不足に直面しており、なかなか営業の強化に取り組めていない（東京商工会議所「中小企業の経営課題に関するアンケート」より）。一般的に、新規顧客開拓をするうえでは、ターゲットを決定し見込み客のリストを作成するのに手間がかかり、中小企業においては後回しになりがちである。そもそも、法人営業のノウハウは同社のコアコンピタンスであり、様々な顧客企業でその成果を実証してきた。本サービスでは、AI（人工知能）を用いてインターネット上からの確に見込み客を抽出するため、人の感覚に頼らずに、網羅的なリストが効率的に獲得できる。

#### 2. 月刊「ブルーレポート mini」を発行し、中小企業のコロナ対策・働き方改革を啓蒙

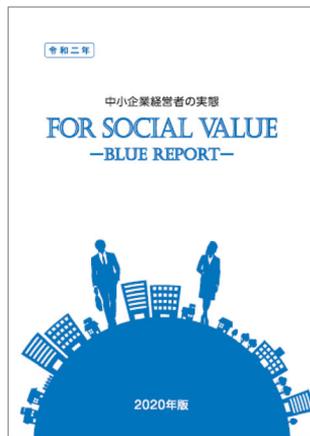
コロナ禍でダメージを受けている多くの中小企業では、DX（デジタルトランスフォーメーション）や働き方改革などにおいて、より抜本的な変化が求められている。同社は、2020年5月に同社版中小企業白書である「中小企業経営者の実態 -For Social Value- ブルーレポート 2020」を発行し、中小企業の「働き方改革」や「IT活用」などの実態を把握したうえで、その解決に向けた糸口を提示している。

## 成長戦略

ブルーレポートは年に1回の発行だが、昨今の目まぐるしく変化するコロナ時代の経営環境を反映して、月刊での調査報告「ブルーレポート mini」を、2020年6月から発行を開始した。

一例では、8月号では「テレワーク導入していますか?」という質問に対して中小企業の42.2%が「導入している(コロナ以前からの導入含む)」と回答した。9月号にて「新型コロナウイルス感染症により、事業への影響はありますか?」という質問に対して70%以上の中小企業が「すでに影響が出ている」と回答した。また、都心と地方の違い、業種別の違いなども明確になっており、中小企業の実態をタイムリーに表す。中小企業にとって、あるいは中小企業政策を立案する行政にとっても貴重なデータとなっている。「ブルーレポート mini」はコンサルタントが企業訪問時に渡すとともに、同社HPからもダウンロード可能となっている。

## 中小企業の現状を把握するツール


**フォーバル版中小企業白書  
「ブルーレポート2020年版」発行**

第2回となる今回は、「働き方改革」「IT活用」「IT人材育成」「情報管理と活用」にフォーカスし、実態を把握した上でその解決に向けた糸口を検証!

**「ブルーレポートmini」発行**

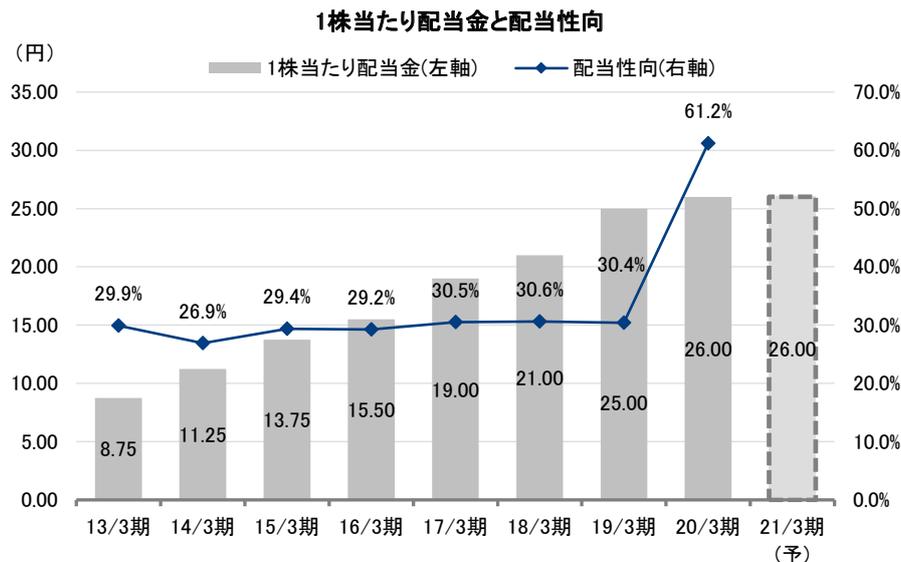
- 6月号 中小企業を直撃するコロナインパクト!  
「もしものとき」への準備はしていますか?
- 7月号 緊急事態宣言編!  
新型コロナウイルス感染症による影響は?
- 8月号 コロナ禍の新しい働き方  
テレワーク導入していますか?
- 9月号 第2弾 新型コロナウイルス感染症による影響は?

出所：決算参考資料より掲載

## ■ 株主還元策

### 8年連続の増配中。 2021年3月期はコロナ禍で業績予想未定も前期並みの配当金を見込む

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%前後を維持してきた。2020年3月期の1株当たり配当金は年間で26円(1円増配)、配当性向61.2%となり、8期連続の増配となった。2021年3月期は、コロナ禍で業績予想が未定ではあるが、配当金は期初の予想を据え置いた、26円を維持する予想となっている。配当性向はコロナの影響により業績予想が未定のため、同様に未定としている。



注：2015年9月1日に1：2の株式分割。配当金は株式分割後の値に換算

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・表示したものです。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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp