

# 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 >>>](#)

2021 年 4 月 6 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	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. フォーバルテレコムビジネスグループ	05
4. 総合環境コンサルティングビジネスグループ	06
5. その他の事業グループ（人材・教育分野）	06
6. 海外事業	06
■ 業績動向	07
1. アイコンサービス等の継続サービスは好調維持	07
2. 財務状況と経営指標	08
■ 今後の見通し	09
■ 成長戦略	09
1. 中小企業のDXに関する政策動向、中小企業の認識	09
2. 経済産業省による「DX認定制度 認定事業者」に認定	10
■ 株主還元策	10

## ■ 要約

### 自ら「DX 認定制度 認定事業者」を取得し、DX アドバイザーの第一人者としての重責を担う

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。

#### 2. 業績動向

2021 年 3 月期第 3 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 2.4% 減の 36,024 百万円、営業利益が同 22.4% 減の 1,733 百万円、経常利益が同 31.8% 減の 1,571 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 50.0% 減の 822 百万円となり、コロナ禍での落ち込みから回復が顕著になっているものの、3 四半期累計では減収減益となった。売上高に関しては、緊急事態宣言が出された第 1 四半期に前年同四半期比 6.7% 減と落ち込んだが、第 2 四半期単独では同 4.3% 減、第 3 四半期単独では同 3.8% 増と、回復傾向は顕著である。

2021 年 3 月期の連結業績予想は、コロナ禍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。

#### 3. 成長戦略

同社は、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・体制の整備などをすでに行い、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 月施行) を踏まえ、優良な取組を行う事業者を申請に基づいて認定する。同社では、全国の中小企業に対する日々のコンサルティング活動の中で、数多くの経営情報を取得し、情報を整理・一元管理し、中小企業のビッグデータバンクとなる情報基盤を確立し、同社ならびに顧客である中小企業のビジネスモデルの変革と新しい価値の共創に役立ててきた。同社が 10 年来取り組んできたアイコンサービスの事業モデルが評価された形である。

## 要約

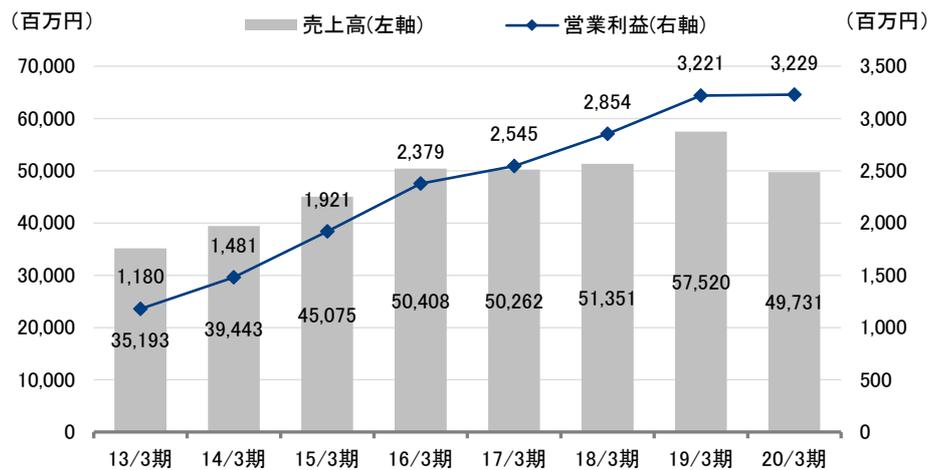
## 4. 株主還元策

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。

## Key Points

- ・フォーバルビジネスグループでは、中小企業支援向けサブスクリプション型コンサルティング「アイコンサービス」が成長の基盤
- ・2021年3月期第3四半期は、累計で減収減益も、第3四半期単独では増収・営業利益で増益に転換。中小企業向けIT投資(DX)の活発化が追い風
- ・中小企業のDX推進を行政も後押し。自ら「DX認定制度認定事業者」を取得し、DXアドバイザーの第一人者としての重責を担う
- ・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26円を維持する見込み

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。

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。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」に認定された。

#### 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 3 四半期は、フォーバルビジネスグループが売上高の構成比で 44.6%、セグメント利益の中の構成比で 52.3%。フォーバルテレコムビジネスグループが売上高の 43.4%、セグメント利益の 44.1% であり、上位 2 セグメントで売上高の 8 割以上、セグメント利益の 9 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。

## 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。

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。2021 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 2021（大規模法人部門）」に 4 年連続で選出されている。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

### フォーバルビジネスグループでは、 中小企業支援向けサブスクリプション型コンサルティング 「アイコンサービス」が成長の基盤

#### 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。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、中小企業が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 3 四半期の業績は、売上高で 16,061 百万円（前年同期比 1.3% 減）、セグメント利益で 913 百万円（同 29.4% 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

## 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) 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 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（コンサルティング、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。最近、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、スマートフォンなど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「IEYASU」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。

## 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 の拡大ベースが落ち着き、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 3 四半期の業績は、売上高で 15,645 百万円(前年同期比 1.8% 増)、セグメント利益で 771 百万円(同 4.2% 減)と堅調である。

## 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ている。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3四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・設計を得意とするカエルネットワークス（株）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。

## 業績動向

### 2021年3月期第3四半期は、 累計で減収減益も第3四半期単独では増収・営業利益で増益に転換。 中小企業向けIT投資(DX)の活発化が追い風

#### 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3四半期の連結業績は、売上高が前年同期比2.4%減の36,024百万円、営業利益が同22.4%減の1,733百万円、経常利益が同31.8%減の1,571百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同50.0%減の822百万円となり、コロナ禍での落ち込みから回復が顕著になっているものの、3四半期累計では減収減益となった。

売上高に関しては、緊急事態宣言が出された第1四半期に前年同四半期比6.7%減と落ち込んだが、第2四半期単独では同4.3%減、第3四半期単独では同3.8%増と回復傾向は顕著である。上期の出遅れは、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、一部の顧客(企業・団体・個人)では投資先送りや個別訪問営業回避等の傾向は継続している。一方で、同社ではコロナ禍においても成長を持続するビジネスを多数保有していることが好材料である。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が活発であり、従来の事務機器やサーバー等への投資減少を補う。特に第3四半期以降は中小企業向けの行政支援体制も整い、IT投資(DX)が活発化する傾向にあり、アドバイザーとしての同社の活躍の場が拡大している。フォーバルテレコムビジネスグループでは、ISPサービスが減少したが、新電力サービスや保険サービスが好調である。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するが、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、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618百万円減少(前年同期比5.2%減)となったものの、売上総利益が同1,118百万円減少(同7.9%減)し、累計では減益である。一方で、第3四半期単独の営業利益では前年同四半期比2.2%増と回復傾向である。

#### 2021年3月期第3四半期業績

(単位：百万円)

	20/3期3Q		21/3期3Q		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	36,906	100.0%	36,024	100.0%	-2.4%
売上原価	22,783	61.7%	23,019	63.9%	1.0%
売上総利益	14,123	38.3%	13,005	36.1%	-7.9%
販管費	11,890	32.2%	11,271	31.3%	-5.2%
営業利益	2,233	6.1%	1,733	4.8%	-22.4%
経常利益	2,305	6.2%	1,571	4.4%	-31.8%
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,644	4.5%	822	2.3%	-50.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

## 2021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			連結セグメント利益		
	20/3期3Q	21/3期3Q	前年同期比	20/3期3Q	21/3期3Q	前年同期比
フォーバルビジネスグループ	16,272	16,061	-1.3%	1,293	913	-29.4%
フォーバルテレコムビジネスグループ	15,361	15,645	1.8%	805	771	-4.2%
総合環境コンサルティングビジネスグループ	4,300	3,226	-25.0%	80	1	-97.5%
その他	972	1,091	12.2%	64	60	-5.9%
合計	36,906	36,024	-2.4%	2,243	1,748	-22.1%

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。 現金及び預金約100億円と潤沢であり、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3四半期末の総資産は前期末比288百万円増の29,392百万円となった。そのうち流動資産は327百万円減であり、現金及び預金は388百万円増となったものの、受取手形及び売掛金が686百万円減となったことが主な要因である。固定資産は615百万円増であり、のれんの増加にともなう無形固定資産700百万円増などが主な要因である。

負債合計は前期末比592百万円減の17,111百万円となった。そのうち流動負債は813百万円減であり、支払手形及び買掛金の431百万円減や未払法人税等の487百万円減などが主な要因である。固定負債は221百万円増であり、長期借入金及び退職給付に係る負債などの増加が主な要因である。有利子負債の残高は4,224百万円であり、現金及び預金10,131百万円と比較しても低水準にある。

経営指標(2021年3月期第3四半期末)では、流動比率が143.7%(前期末138.1%)、自己資本比率が39.7%(同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。

## ■ 今後の見通し

### 2021 年 3 月期の連結業績予想は、 コロナ禍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、コロナ禍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。上期の落ち込みを、下期でどこまで取り返せるかが焦点となるが、第 3 四半期単体では増収増益を確保するまで回復してきており、前期に近い業績まで肉薄するものと弊社では見込んでいる。

## ■ 成長戦略

### 中小企業の DX 推進を行政も後押し。 自ら「DX 認定制度 認定事業者」を取得し、 中小企業 DX アドバイザーの第一人者としてのブランド向上

#### 1. 中小企業の DX に関する政策動向、中小企業の認識

2020 年は DX (デジタルトランスフォーメーション) という言葉が一般的に使われるようになった。DX とは、単に IT 化・デジタル化を進めるだけでなく、そのデータや技術の活用を通して経営基盤やビジネスモデル、企業文化なども変革していくことを意味する。現政権の主要政策の中にも「デジタル・DX」が掲げられており、「行政のデジタル化」や「デジタル庁の創設」などが推進されている。中小企業政策においても、中小企業庁 (中小企業基盤整備機構) が「中小企業デジタル化応援隊事業」を開始し、デジタル化に関連するコンサルティングに対する補助事業を行った。具体的には、中小企業は 1) デジタル化課題の分析・把握・検討、2) IT 導入に向けた支援 (テレワーク、EC 構築、クラウド、インターネットバンキング、電子契約、セキュリティ強化等) を専門家に相談する費用のうち 30 万円を上限に補助を受けられるものだ (2020 年 9 月から 2021 年 2 月まで実施期間)。同社従業員も、補助事業案件の IT 専門家として参画するケースが 2021 年 3 月期下期は大幅に増えた。これまで、IT 投資そのもののへの補助金は存在したが、アドバイザー費用への補助金は例が少なかった。DX においては、単純に IT を導入すれば成果が得るものではなく、業務や経営基盤、事業モデルの変革が伴って初めて成果が得られるという点が考慮されたためである。

## 成長戦略

中小企業で DX に関心が高まる背景には、コロナ禍でダメージを受けている多くの中小企業では抜本的な変化が求められている点があげられる。同社が定期的に発刊している「中小企業経営者の実態 FOR SOCIAL VALUE—BLUE REPORT—mini 2 月号」に中小企業の DX に関連する調査結果がある。DX に関する必要性を認識している企業は 89.3% (母数は「DX を知っている企業」) に達し危機感が高いことがうかがえる。また、DX の取り組みに関しても、66.7% (母数は「DX の必要性を認識している企業」) が「すでに取り組んでいる」または「取り組みを検討している」と回答しており、行動に移す積極性が見られる。

## 2. 経済産業省による「DX 認定制度 認定事業者」に認定

同社は、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。同社では、全国の中小企業に対する日々のコンサルティング活動の中で、数多くの経営情報を取得し、情報を整理・一元管理し、中小企業のビッグデータバンクとなる情報基盤を確立し、同社ならびに顧客である中小企業のビジネスモデルの変革と新しい価値の共創に役立ててきた。同社が 10 年来取り組んできたアイコンサービスの事業モデルが評価された形である。「自社でやってみて成果がでた手法のみ顧客に提供する」というスタンスを徹底してきたことも同社自身の DX の進展につながった。この認定を通して中小企業 DX アドバイザーの第一人者としてのブランドがさらに向上することになるだろう。

## ■ 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 26 円を維持する見込み

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。

#### 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