

# 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 >>>](#)

2022 年 3 月 28 日 (月)

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                                  | 03 |
| 4. 人材の育成と処遇                              | 04 |
| ■ 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：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. “中小企業 DX アドバイザー”として活躍のフィールドが拡大        | 06 |
| 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）                   | 07 |
| ■ 業績動向                                   | 07 |
| ● 2022年3月期第3四半期の業績概要                     | 07 |
| ■ 今後の見通し                                 | 08 |
| ■ 中長期の成長戦略                               | 09 |
| 1. 「GX アイコンスタート」をリリース                    | 09 |
| 2. 中小企業のDX化を多面的に支援                       | 10 |
| ■ 株主還元策                                  | 10 |

## ■ 要約

### 2022年3月期第3四半期は売上高前年同期並み、経常増益。 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。 中小企業初のCO<sub>2</sub>排出削減量の明示サービスを開始

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。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」への選択申請を行うことを決議している。

#### 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

2022年3月期第3四半期の連結業績は、売上高が前年同期比0.1%増の36,050百万円、営業利益が同5.5%減の1,637百万円、経常利益が同11.3%増の1,749百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同39.8%増の1,148百万円となり、第3四半期を終えて順調に推移した。アイコンサービスが順調に成長するとともに、第2四半期から連結に加わった（株）エルコムなど過去にM&Aした子会社の業績が貢献した。

2022年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比0.4%増の50,000百万円、営業利益が同14.6%増の3,000百万円、経常利益が同20.8%増の3,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同39.9%増の1,900百万円と、堅調な増収と利益のV字回復を予想する（期初予想より変更なし）。第3四半期を終えて、通期売上高予想に対する進捗率は72.1%（前年同期は72.4%）と前期並み、通期当期純利益予想に対する進捗率も60.5%（前年同期は60.5%）と前期並みである。同社の業績は例年第4四半期偏重である。

## 要約

### 3. 成長戦略

同社は2021年10月に、中小企業への貢献度を可視化した日本初のサービス「GX アイコンスタート」をリリースした。GXとは「グリーントランスフォーメーション」の略で、温室効果ガスを発生させないグリーンエネルギーに転換することで、産業構造や社会経済を変革し成長につなげることを目指す取り組みである。中小企業は上場企業のように投資家などからの脱炭素に関する圧力がないものの、今後は取引先や顧客から環境配慮への取り組みの説明を求められる可能性がある。サービス開始後の反響は大きく、2022年1月時点で約3,000社の賛同が得られた。同社では、個別企業に加え、“グリーン・コンソーシアム”（集合としての中小企業）の成果を示すことで脱炭素への貢献をアピールしたい考えであり、近く合計値の開示を始める計画である。自治体や大手メーカー系列団体などへの働きかけも始めており、2025年度までに10万社の参加を目指す。中小企業の環境経営は遅れている面があり、日本初の取り組みとして注目したい。

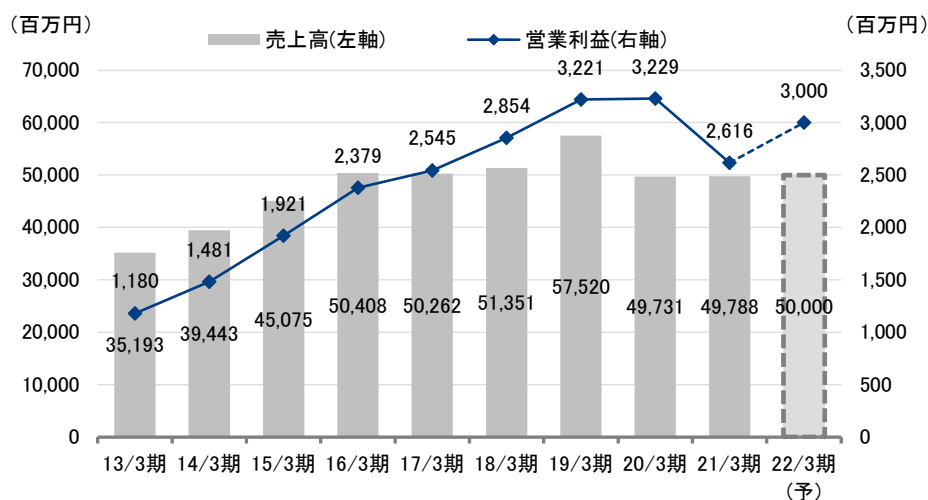
### 4. 株主還元策

2021年3月期の1株当たり配当金は年間で26円（維持）、配当性向48.7%となった。2022年3月期は、配当金26円（維持）、配当性向35.0%を予想する。

#### Key Points

- ・2022年3月期第3四半期は売上高前年同期並み、経常増益。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
- ・2022年3月期売上高500億円（前期比0.4%増）、営業利益30億円（同14.6%増）予想。第3四半期の売上高進捗率は72.1%と前期並み
- ・「GX アイコンスタート」を開始、GX賛同企業が3,000社超え

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。 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、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。

#### 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。

#### 会社概要

2022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46.7%、全社セグメント利益の中の構成比で43.2%。フォーバルテレコムビジネスグループが売上高の42.9%、セグメント利益の47.5%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9割近くを稼ぐ。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(株)フォーバルカエルワーク(旧カエルネットワークス(株))が含まれ、成長力がある。

#### 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、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、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。

#### 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、経営のよらず相談サービス、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 14,000 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 40,003 件（2021 年 9 月末時点）のうち OEM 経由の顧客が 23,532 件（同）であり、自社販売（16,471 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しとなるなか、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

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が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。メニューの充実に伴い、顧客件数と顧客単価の両方が伸び、アイコンサービス売上高は順調に成長している。

### 3. “中小企業 DX アドバイザー”として活躍のフィールドが拡大

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。

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 400 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、新電力サービスや保険サービスが伸びており、2020 年 3 月期第 2 四半期以降は、売上高及びセグメント利益が安定的に推移している。

### 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 (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 月期第 2 四半期以降はコロナ禍の影響で訪問営業が制限され、売上が低調となっている。



## 事業概要

## 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 月期第 3 四半期の業績は、売上高で 1,400 百万円（前年同期比 28.3% 増）、セグメント利益で 195 百万円（同 221.5% 増）と、M&A の効果もあり大きく飛躍した。

## 業績動向

### 2022 年 3 月期第 3 四半期は売上高前年同期並み、経常増益。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

#### ● 2022 年 3 月期第 3 四半期の業績概要

2022 年 3 月期第 3 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 0.1% 増の 36,050 百万円、営業利益が同 5.5% 減の 1,637 百万円、経常利益が同 11.3% 増の 1,749 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 39.8% 増の 1,148 百万円となり、第 3 四半期を終えて順調に推移した。

売上高に関しては、中小・中堅企業における DX の推進が追い風となっているものの、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り、前年同期とほぼ同じ売上水準である。フォーバルビジネスグループは、増収率が前年同期比で 4.8% 増。アイコンサービスが順調に増加したのに加え、第 2 四半期から連結に加わったエルコムが増収に貢献した。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でいる。フォーバルテレコムビジネスグループは、前年同期比 1.1% 減。新電力サービスが好調に推移した半面、ISP サービスや印刷などは減少した。総合環境コンサルティングビジネスグループでは、LED 販売は前年同期並みを確保したものの、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、連結子会社化したフォーバルカエルワークの寄与や IT エンジニア派遣事業が堅調に推移し、前年同期比で 28.3% の増収率となった。

利益に関しては、売上総利益が前年同期比 2.3% 増と伸びたものの、人件費の増加などにより販管費が同 3.5% と増加し、営業利益は同 5.5% 減少した。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前年同期比 11.3% 増、親会社株主に帰属する四半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 39.8% 増となった。

## 業績動向

## 2022年3月期第3四半期業績

(単位：百万円)

|                      | 21/3期3Q |        | 22/3期3Q |        | 前年同期比 |
|----------------------|---------|--------|---------|--------|-------|
|                      | 実績      | 対売上比   | 実績      | 対売上比   |       |
| 売上高                  | 36,024  | 100.0% | 36,050  | 100.0% | 0.1%  |
| 売上原価                 | 23,019  | 63.9%  | 22,750  | 63.1%  | -1.2% |
| 売上総利益                | 13,005  | 36.1%  | 13,300  | 36.9%  | 2.3%  |
| 販管費                  | 11,271  | 31.3%  | 11,662  | 32.4%  | 3.5%  |
| 営業利益                 | 1,733   | 4.8%   | 1,637   | 4.5%   | -5.5% |
| 経常利益                 | 1,571   | 4.4%   | 1,749   | 4.9%   | 11.3% |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期純利益 | 822     | 2.3%   | 1,148   | 3.2%   | 39.8% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2022年3月期は売上高500億円（前期比0.4%増）、 営業利益30億円（同14.6%増）を予想。 第3四半期の売上高進捗率は72.1%と前期並み

2022年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比0.4%増の50,000百万円、営業利益が同14.6%増の3,000百万円、経常利益が同20.8%増の3,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同39.9%増の1,900百万円と、堅調な増収と利益のV字回復を予想する（期初予想より変更なし）。

売上高に関しては、本来なら前年のコロナ禍からの回復を望み増収幅が大きくなるどころだが、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ために、売上高の伸びは0.4%増と限定的となる。顧客である中小企業は、コロナ禍の影響により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。一方で各利益に関しては2ケタの伸びを予想する。ストック型サービスへのシフトが進めば、仕入れ原価が少ない事業特性のため、おのずと利益はついてくる。第3四半期を終えて、通期売上高予想に対する進捗率は72.1%（前年同期は72.4%）と前期並み、通期当期純利益予想に対する進捗率も60.5%（前年同期は60.5%）と前期並みである。弊社では、コロナ禍の継続（各地でのまん延防止等重点措置）や成果給支払いなど業績へのマイナス要因はあるものの、例年同社の業績が期末（第4四半期）偏重であること、2本柱の事業セグメント（フォーバルビジネスグループ、フォーバルテレコムビジネスグループ）が足元回復基調であること、エルコム等過去のM&Aのプラス効果が業績に加算されることなどから、2022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。

今後の見通し

2022年3月期連結業績予想

(単位：百万円)

|                 | 21/3期  |        | 22/3期  |        |       |       |
|-----------------|--------|--------|--------|--------|-------|-------|
|                 | 実績     | 構成比    | 予想     | 構成比    | 前期比   | 3Q進捗率 |
| 売上高             | 49,788 | 100.0% | 50,000 | 100.0% | 0.4%  | 72.1% |
| 営業利益            | 2,616  | 5.3%   | 3,000  | 6.0%   | 14.6% | 54.6% |
| 経常利益            | 2,483  | 5.0%   | 3,000  | 6.0%   | 20.8% | 58.3% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 1,357  | 2.7%   | 1,900  | 3.8%   | 39.9% | 60.5% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 中長期の成長戦略

### 中小企業初の CO<sub>2</sub> 排出削減量の明示サービスを開始。 GX 賛同企業が 3,000 社超え

#### 1. 「GX アイコンスタート」をリリース

同社は 2021 年 10 月に、中小企業の環境への貢献度を可視化した日本初のサービス「GX アイコンスタート」をリリースした。具体的には、オフィスや工場などで使う OA 機器の状況や PC の稼働状況などを管理する専用ソフトに組み込み、ペーパーレスやテレワークの状況などを把握し、決められた算式をもとに CO<sub>2</sub> 排出削減量を日次や月次で自動的に算出する。既存のソフトの利用企業は追加負担なしで使うことができるメリットがある。サービス開始後の反響は大きく、2022 年 1 月時点で約 3,000 社の賛同が得られた。同社では、個別企業に加え、「グリーン・コンソーシアム」の成果を示すことで脱炭素への貢献をアピールしたい考えであり、近く合計値の開示を始める計画である。自治体や大手メーカー系列団体などへの働きかけも始めており、2025 年度までに 10 万社の参加を目指す。中小企業の環境経営は遅れている面があり、日本初の取り組みとして注目したい。

#### 「GX レポート」のイメージ



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

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

## 2. 中小企業の DX 化を多面的に支援

同社では、“中小企業向けの DX アドバイザーの第一人者”として多面的な活動を行っている。その 1 つが、「DX 化の見える化」であり、また「DX 人材の育成とマッチング」である。

### 1) DX の見える化：「きづな PARK」によるスコアリング

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）。特に、自社の DX を測定し、他社の DX 事例を学ぶなどの機能はユニークであり、中小企業の DX のためのポータルサイトとして発展する可能性がある。初期的にはアイコンサービスマンが主な利用者と想定されるが、オープンなプラットフォームのため、一般の中小企業も自由に利用できる。

### 2) DX 人材の育成とマッチング：自治体と連携した DX アドバイザー支援（愛媛県の事例）

中小企業の DX が進まない大きな理由の 1 つが、社内に DX を推進する人材がないことが挙げられる。同社では、自治体と連携して、地域内の中小企業に DX アドバイザーをマッチングさせる取り組みを開始している。一例として、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。同社では地域の成功モデルを早急に作り、DX 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を進めている。

## ■ 株主還元策

### 2022 年 3 月期は 26 円、配当性向 35% 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。2021 年 3 月期の 1 株当たり配当金は年間で 26 円（維持）、配当性向 48.7% となった。2022 年 3 月期は、配当金 26 円（維持）、配当性向 35.0% 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