

|| 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 >>>](#)

2023年6月23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	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	04
3. 事業内容	06
4. 人材の育成と処遇	07
■ 事業概要	07
1. フォーバルビジネスグループ	07
2. フォーバルテレコムビジネスグループ	10
3. 総合環境コンサルティングビジネスグループ	10
4. その他の事業グループ（人材・教育分野）	11
■ 業績動向	12
1. 2023年3月期の業績概要	12
2. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
■ 成長戦略・トピック	16
1. 新戦略として“F-Japan 戦略”を推進中、地方を対象に産官学の連携で支援	16
2. GDX 人材の育成	17
3. 自治体へのデジタル専門人材の派遣が拡大	17
4. M&A による地方拠点の展開	18
■ 株主還元策	19

■ 要約

**2023年3月期は過去最高の売上高を更新。
DX推進の機運の高まりを背景に各種サービスが拡大、
上期の新電力サービスの仕入価格高騰が影響し営業減益。
産官学の連携で地方のGDX化を推進するF-Japan戦略が順調に進行中**

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

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を主力としている。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月期の連結業績は、売上高が前期比15.5%増の59,538百万円、営業利益が同9.0%減の2,443百万円、経常利益が同4.8%減の2,717百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同8.6%減の1,679百万円となり、増収減益となった。売上面では、フォーバルビジネスグループにおいて、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やセキュリティ関連が順調に増加したのに加え、新たに連結したグループ会社が増収に貢献した。利益面では、新電力サービスの仕入価格上昇の影響を料金に十分転嫁できなかったこと（影響は主に上期）を主因として減益となった。

2024年3月期の連結業績は、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・各利益ともに堅調に推移する増収増益予想である。

要約

3. 成長戦略・トピック

同社は、2023年3月期に新戦略として「F-Japan 戦略」を掲げ取り組みを開始した。この戦略は、政府が推進する骨太方針 2021 における日本の未来を拓く 4 つの原動力（(1) グリーン、(2) デジタル、(3) 活力ある地方創り、(4) 少子化対策）に沿った内容であるが、いざ中小企業においては課題が大きい。取り組む必要性の認識が不足していたり、情報・人材・資金力・時間なども不足しているのである。そこで、長年、中小企業の経営改善に取り組んできた同社では、新たに 2031 年を見据えたテーマとして「中小企業の GDX 化の伴走型アドバイザーとして確固たる地位を確立」することを宣言し、全国的に、地域の自治体や関係企業、団体、個人を巻き込みながら推進することを決定した。これまでの同社のアイコンサービスは、首都圏や大都市圏が中心だったが F-Japan 戦略では地方が主戦場となり、民間と民間の関係が主体だったものが産官学連携が基本となる点など、大きな戦略転換と言えるだろう。

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 10 月以降のプレスリリース事例だけでも、岩手県花巻市、長野県飯山市、富山県滑川市、北海道網走市、群馬県沼田市、札幌市、函館市など多数の自治体との協業実績が挙げられる。同社の役割は様々だが、なかでも注目されるのがデジタル専門人材の派遣である。マスタークラスの精鋭人材を同社から派遣するスキームであり、自治体の DX 推進計画の立案から実施、効果測定までの管理を深く、幅広く実施することが可能となる。より密接に伴走できる GDX アドバイザーとして、さらなる活躍が期待できる。

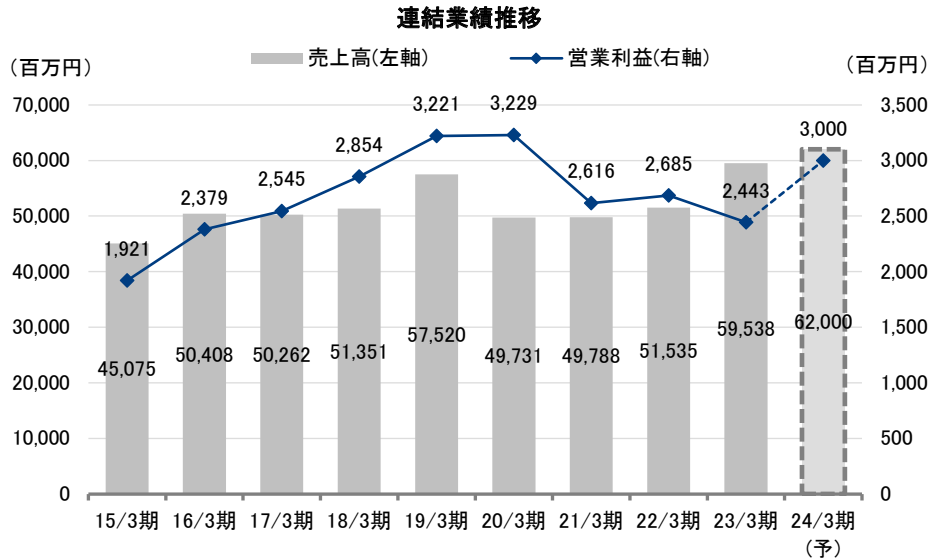
4. 株主還元策

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。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、過去 10 期の配当金は増配または維持、配当性向は 30% 前後からそれ以上を実施してきた。2023 年 3 月期は、配当金 27.00 円（1 円増配、配当性向 41.3%）を実施した。2024 年 3 月期は、堅調な増益予想を背景に、配当金 28.00 円（1 円増配、配当性向 37.9%）を予想する。

Key Points

- ・ 2023 年 3 月期は過去最高の売上高を更新。DX 推進の機運の高まりを背景に F-Japan 戦略推進に伴う各種サービスが拡大、上期の新電力サービスの仕入価格高騰が影響し営業減益
- ・ 2024 年 3 月期は売上高 62,000 百万円、営業利益 3,000 百万円予想。テレコム事業の利益回復や環境事業の黒字化など 4 事業ともに増収増益を期待
- ・ 産官学の連携で地方の GDX 化を推進する F-Japan 戦略が順調に進行中
- ・ 過去 10 期にわたり増配または維持。2023 年 3 月期は 1 円増配の配当金年 27.00 円、配当性向 41.3%

要約



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。
 可視化経営による GDX 化の伴走型アドバイザーとしての
 新戦略を推進中**

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 化及び GX 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。

会社概要

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、創業者の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・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)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。

2022年には中長期の成長戦略テーマとして「中小企業のGDX化の伴走型アドバイザーとして確固たる地位の確立」を掲げて取り組みを開始した。2022年4月の東証再編においては、プライム市場に移行した。

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大久保社長(現会長)が受賞
1988年11月	日本最短記録(当時)で店頭登録銘柄として株式を公開
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	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ピー・ビー・テクノロジー(株)と「ピー・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・起業家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

フォーバル | 2023年6月23日(金)
 8275 東証プライム市場 | <https://www.forval.co.jp/investor/>

会社概要

年月	沿革
2007年 3月	(株)フリード(現(株)フォーバル・リアルストレート)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	フリードを子会社化
2009年 6月	ホワイトビジネスフォンパック(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) から同市場第 2 部へ市場変更
2014年 8月	フォーバルテレコムが東京証券取引所マザーズから同市場第 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 部に指定替え
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 2019 (ホワイト 500) に認定
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 2020 (ホワイト 500) に認定
2020年 7月	カエルネットワークス(株)を完全子会社化(現(株)フォーバルカエルワーク)
2021年 3月	「DX 認定制度 認定事業者」に認定
2021年 3月	健康経営優良法人 2021 (ホワイト 500) に認定
2021年 4月	「経営革新等支援機関」に認定
2021年 7月	(株)エルコムを子会社化
2022年 3月	健康経営優良法人 2022 (大規模法人部門) に認定
2022年 4月	(株)アベヤスを子会社化
2022年 4月	東京証券取引所の再編に伴い、東証プライム市場に移行
2022年 6月	(株)フォーバルラボコミュニケーションズを子会社化
2022年12月	(株)奈良事務機を子会社化
2023年 3月	健康経営優良法人 2023 (大規模法人部門) に認定
2023年 5月	(株)三知を子会社化

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49.3%、全社セグメント利益の構成比で71.9%。フォーバルテレコムビジネスグループが売上高の40.8%、セグメント利益の21.3%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9.8%)。

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 (23/3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)第一工芸社 (株)三好商会 (株)えすみ	49.3%	71.9%
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	40.8%	21.3%
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	6.4%	-3.0%
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 (株)フォーバルカエルワーク	3.5%	9.8%
合計			100.0%	100.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

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)eco検定を重要視しており、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。2023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6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

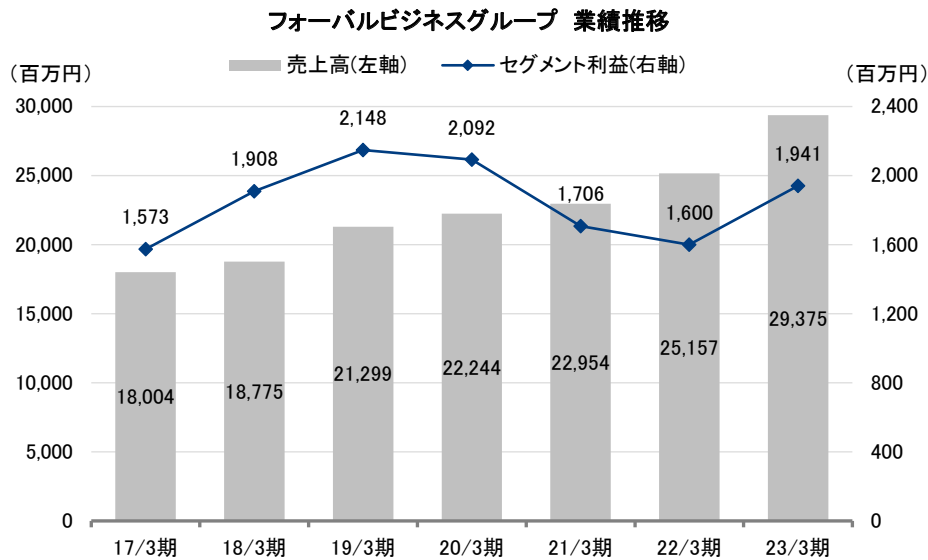
アイコンサービスを軸に中小・小規模企業のDX・GXを支援する フォーバルビジネスグループ、新電力・保険サービスが成長する フォーバルテレコムビジネスグループが2本柱

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

2023年3月期の業績は、売上高は29,375百万円（前期比16.8%増）、セグメント利益は1,941百万円（同21.3%増）と、成長性・収益性ともに高い。



出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 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18,000円程度であり、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。アイコンサービスの全顧客数45,239件（2023年3月期末時点）のうちOEM経由（子会社経由を含む）の顧客が29,635件（同）であり、自社販売15,604件を超える。なお、自社によるアイコンサービスの数を抑制しているのは、コンサルティングの質を追求するため対象を絞っているという背景がある。新型コロナウイルス感染症拡大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大きい。

事業概要

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（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る。実際に2023年3月期の1顧客当たり売上高（ARPU）は2021年3月期及び2022年3月期と比較して上昇している。顧客件数と顧客単価の両方の伸びが重なり、2023年3月期のアイコンサービスの売上高は6,262百万円（前期比9.4%増）と順調に成長している。

アイコンサービスの KPI 推移

	21/3 期	22/3 期	23/3 期	前期比
アイコンサービス件数	37,823	41,946	45,239	7.9%
自社アイコン件数	17,051	16,208	15,604	-3.7%
OEM アイコン件数	20,772	25,738	29,635	15.1%
アイコンサービス売上高（百万円）	4,676	5,724	6,262	9.4%
1顧客当たり年間売上高（ARPU、千円）	123.6	136.5	138.4	1.4%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) “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

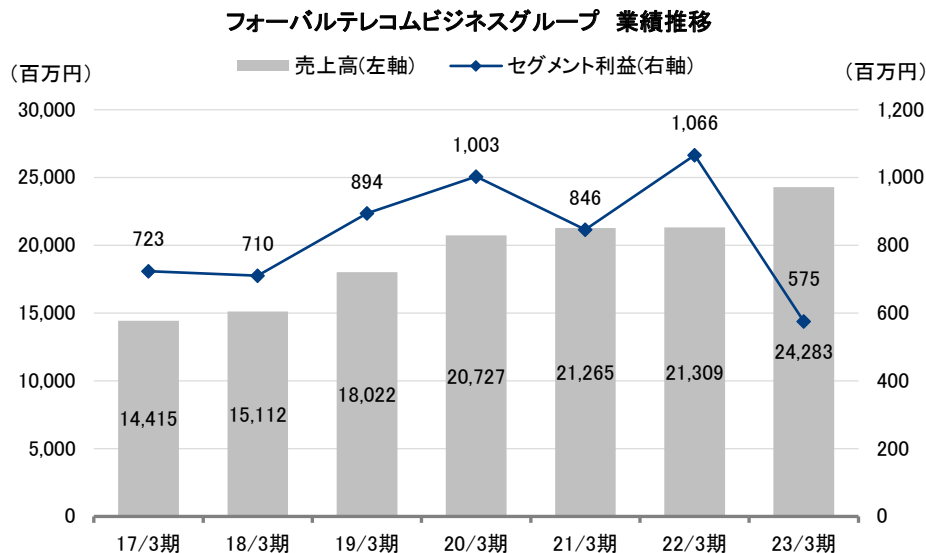
同社はこれまで、中小・小規模企業の経営及び情報化の支援を積み重ねてきており、顧客企業の満足度の高さからその支援の質には定評があった。2021年に入り、複数の第三者認証を取得し、名実ともに“中小・小規模企業向けのDXアドバイザーの第一人者”となっている。2021年3月に、経済産業省による「DX認定制度 認定事業者」に認定された。DX認定制度とは、ビジョンの策定や戦略・体制の整備などを既に行い、DX推進の準備が整っている（DX-Ready）事業者を経済産業省が認定するものであり、国が策定した指針（情報処理システムの運用及び管理に関する指針。2020年5月告示）を踏まえ、優良な取り組みを行う事業者を、申請に基づいて認定している。

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・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。

事業概要

2. 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、新電力サービスが伸びている。2023年3月期の業績は、売上高は24,283百万円(前期比14.0%増)、セグメント利益は575百万円(同46.0%減)と、上期に新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ため通期でも減益となった。なお、第3四半期以降は、仕入価格上昇を価格に反映させる契約改定により収益性が改善した。



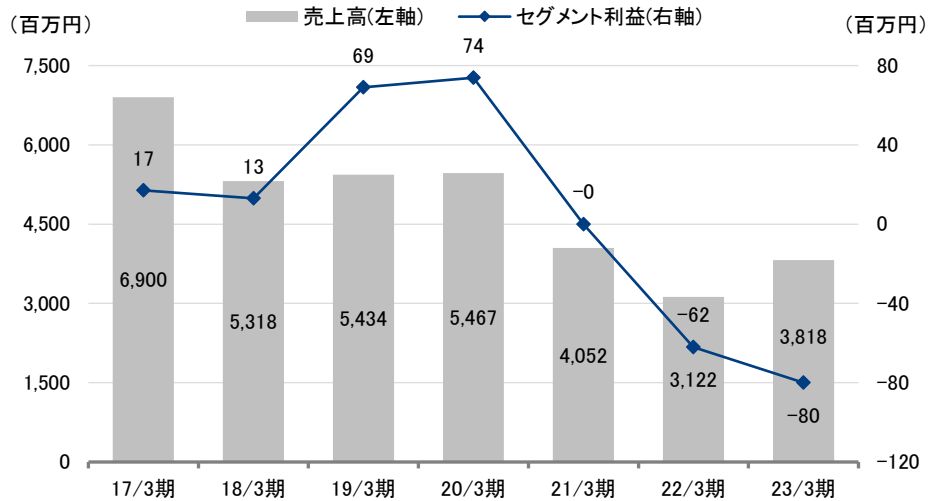
出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 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。特に産業用太陽光発電システムでは大きな影響を受けている。それを補うべくLED照明や蓄電池、住宅用太陽光発電システムの拡販を積極化し、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。また、新サービス(環境関連のスコアリングサービス)の開始を準備しており、事業再構築が期待される。2023年3月期の業績は、売上高は3,818百万円(前期比22.3%増)、セグメント損失は80百万円(前期は62百万円の損失)と、売上高が増加に転じている。

事業概要

総合環境コンサルティングビジネスグループ 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

4. 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7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）が同社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月期の業績は、売上高は2,061百万円（前期比5.9%増）、セグメント利益は265百万円（同6.7%減）と、成長性・収益性ともに高い。

業績動向

**2023年3月期は過去最高の売上高を更新。
DX推進の機運の高まりを背景に F-Japan 戦略推進に伴う
各種サービスが拡大、上期の新電力サービスの仕入価格高騰が影響し
営業減益**

1. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期の連結業績は、売上高が前期比15.5%増の59,538百万円、営業利益が同9.0%減の2,443百万円、経常利益が同4.8%減の2,717百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同8.6%減の1,679百万円となり、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アイコンサービスなど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、前期比15.5%増となった。フォーバルビジネスグループの売上高は、前期比16.8%増となり、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やセキュリティ関連が順調に増加したのに加え、新たに連結したグループ会社が増収に貢献した。フォーバルテレコムビジネスグループは、ISPサービス等が減少するなか、新電力サービスが増収をけん引し売上高で同14.0%増となった。総合環境コンサルティングビジネスグループでは、住宅用太陽光発電システム等が増加し、同22.3%増と復調の兆しが表れた。その他セグメントでは、会計システム関連等が増加したことなどにより同5.9%の増収となった。

利益に関しては、売上総利益が新電力サービスの仕入価格上昇の影響を受けて前期比6.9%増に留まったことを主因として、営業利益が同9.0%減となった。販管費は事業拡大に伴う人員増強の影響等により同9.5%増となったが、売上高販管費率は1.6ポイント低下しており抑制されている。経常利益は貸倒引当金繰入額の減少等により同4.8%減、親会社株主に帰属する当期純利益は前期に事業譲渡益など特別利益を446百万円計上していたことから同8.6%減となった。なお、下期のみの業績では、新電力の仕入価格上昇の影響が減少したことにより、同社全体の各利益もすべて前年同期比で増加して、足元は巡航軌道に回復した。

業績動向

2022年3月期通期業績

(単位：百万円)

	22/3 期通期		23/3 期通期		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前期比
売上高	51,535	100.0%	59,538	100.0%	15.5%
売上原価	32,487	63.0%	39,183	65.8%	20.6%
売上総利益	19,047	37.0%	20,355	34.2%	6.9%
販管費	16,361	31.7%	17,912	30.1%	9.5%
営業利益	2,685	5.2%	2,443	4.1%	-9.0%
経常利益	2,855	5.5%	2,717	4.6%	-4.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,836	3.6%	1,679	2.8%	-8.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2023年3月期通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		
	22/3 期	23/3 期	前期比	22/3 期	23/3 期	前期比
フォーバルビジネスグループ	25,157	29,375	16.8%	1,600	1,941	21.3%
フォーバルテレコムビジネスグループ	21,309	24,283	14.0%	1,066	575	-46.0%
総合環境コンサルティングビジネスグループ	3,122	3,818	22.3%	-62	-80	-
その他	1,945	2,061	5.9%	284	265	-6.7%
合計	51,535	59,538	15.5%	2,888	2,701	-6.5%

注：23/3 期の連結セグメント利益は調整前の数値

出所：決算短信よりフィスコ作成

健全かつ安定した財務基盤を堅持。 フォーバルテレコムのビジネスモデルシフトにより自己資本比率が上昇

2. 財務状況と経営指標

2023年3月期末の総資産は前期末比 3,360 百万円増の 35,858 百万円となった。そのうち流動資産は 2,518 百万円増であり、受取手形及び売掛金の 1,407 百万円増加及び現金及び預金の 991 百万円増加が主な要因である。固定資産は 841 百万円増であり、有形固定資産の 412 百万円増加及び投資その他の資産の 395 百万円増加が主な要因である。

負債合計は前期末比 2,095 百万円増の 20,221 百万円となった。そのうち流動負債は 1,869 百万円増であり、支払手形及び買掛金の 1,548 百万円増加が主な要因である。固定負債は 226 百万円増であり、退職給付に係る負債の 111 百万円増加及び社債の 100 百万円増加が主な要因である。有利子負債（短期借入金、長期借入金、社債の合計）の残高は 2,188 百万円であり、現金及び預金 11,162 百万円と比較しても低水準にある。

業績動向

経営指標（2023年3月期末）では、流動比率が148.5%（前期末150.2%）、自己資本比率が40.8%（同41.3%）となっており、健全かつ安定した財務基盤を堅持している。自己資本比率は4年前（2019年3月期末）の32.6%から8.2ポイント上昇した。これは、フォーバルテレコムビジネスモデルのシフトにより顧客獲得に伴う前払販売奨励金が減少したことに起因する。

連結貸借対照表、経営指標

（単位：百万円）

	22/3 期末	23/3 期末	増減額
流動資産	22,620	25,138	2,518
（現金及び預金）	10,171	11,162	991
（受取手形及び売掛金）	7,859	9,266	1,407
固定資産	9,878	10,719	841
（有形固定資産）	1,231	1,644	412
（投資その他の資産）	5,635	6,031	395
総資産	32,498	35,858	3,360
流動負債	15,056	16,926	1,869
固定負債	3,069	3,295	226
負債合計	18,125	20,221	2,095
純資産合計	14,372	15,636	1,264
負債純資産合計	32,498	35,858	3,360
<安全性>			
流動比率（流動資産÷流動負債）	150.2%	148.5%	-
自己資本比率（自己資本÷総資産）	41.3%	40.8%	-

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3,000百万円予想。テレコム事業の利益回復や環境事業の黒字化など4事業ともに増収増益を期待

2024年3月期の連結業績は、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・各利益ともに堅調に推移する増収増益予想である。

今後の見通し

フォーバルビジネスグループでは、F-Japan 戦略を梃子に地方を含めた全国の中小企業の GDX 化を支援する方針である。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）を主力に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、上期に新電力サービスの仕入価格の上昇から利益水準の低下を余儀なくされたが、その後の料金体系を見直しを行い影響を回避できる体制となった。実質値上げに伴う解約も懸念されたが足元では抑制できており、2024年3月期は利益の回復を見込む。2024年3月期のフォーバルテレコムの営業利益予想は850百万円（前期比48.2%増）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、住宅用・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の成果により、増収及び黒字化の予想である。また、期中に立ち上げる新サービス（環境関連スコアリングサービス）にも注目したい。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、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投資が堅調なのに加え、IT人材不足などは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が確立し、むしろ環境ビジネスにおいてプラスに働く。以上により弊社では、4事業セグメントすべてにおいて、増収増益が期待でき、2024年3月期の全社業績目標は十分達成可能であると考えている。

2024年3月期業績予想

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
売上高	59,538	100.0%	62,000	100.0%	4.1%
営業利益	2,443	4.1%	3,000	4.8%	22.8%
経常利益	2,717	4.6%	3,000	4.8%	10.4%
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%

出所：決算短信よりフィスコ作成

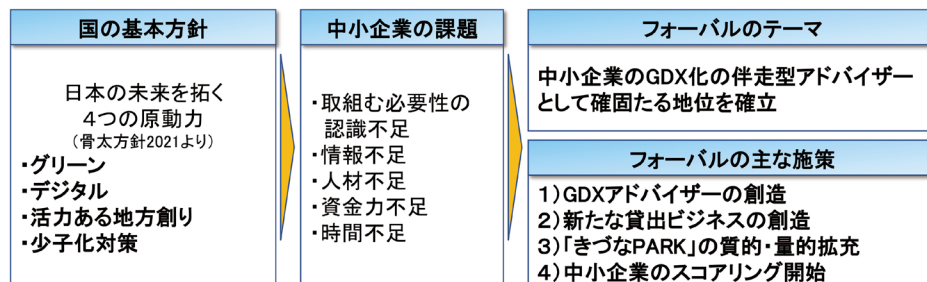
■ 成長戦略・トピック

産官学の連携で地方のGDX化を推進する F-Japan 戦略が順調に進行中

1. 新戦略として“F-Japan 戦略”を推進中、地方を対象に産官学の連携で支援

同社は、2023年3月期に新戦略として“F-Japan 戦略”を掲げ取り組みを開始した。これまで行ってきた中小企業に対するアイコンサービスを発展させ、DX及びGXの支援を融合・進化させ、“GDX”を支援領域とした。この戦略は、政府が推進する「経済財政運営と改革の基本方針2021（骨太方針2021）」における日本の未来を拓く4つの原動力（グリーン、デジタル、活力ある地方創り、少子化対策）に沿った内容であるが、中小企業においては、取り組む必要性の認識が不足していたり、情報・人材・資金力・時間なども不足しているといった課題がある。そこで、長年、中小企業の経営改善に取り組んできた当社では、新たに2031年を見据えたテーマとして「中小企業のGDX化の伴走型アドバイザーとして確固たる地位を確立」することを宣言し、全国的に、地域の自治体や関係企業、団体、個人を巻き込みながら推進することを決定した。同社の主な施策としては、1) GDXアドバイザーの創造、2) 新たな貸出ビジネスの創造、3) 「きづなPARK」の質的・量的拡充、4) 中小企業のスコアリング開始の4点である。これまでの同社のアイコンサービスは、首都圏や大都市圏が中心だったがF-Japan 戦略では地方が主戦場となり、民間と民間の関係が主体だったが産官学連携が基本となる点など、大きな戦略転換と言えるだろう。

2031年を見据えた新戦略 “F-Japan 戦略”



出所：決算説明資料からフィスコ作成

2. GDX 人材の育成

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。また現状、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。本構想では、産官学の協力により全国で向こう 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。この目標数値は、IT 人材が不足する約 1,000 の自治体ごとに 10 人の GDX アドバイザーを育成することに相当する。GDX アドバイザーはジュニアクラスからマスタークラスまでの育成が必要となる。DX 人材の裾野を広げる取り組みとしては、同社も支援する「DX アドバイザー検定（(一社) 中小企業個人情報セキュリティ推進協会）」がある。「IT リテラシー」「DX リテラシー」「ビジネスアナリシス」「情報マネジメント（個人情報保護など）」の 4 領域を網羅した初の検定であり、DX 推進に必要な知識を身に着けることができる。既に 3,000 人規模の合格者を輩出しており、デジタル庁が推進する「デジタル推進委員」制度とも連携予定である。また、複数の大学と連携が既に始まっており、学校法人電子学園、札幌大谷大学社会学部地域社会学科、皇學館大学現代日本社会学部とそれぞれ連携協定を締結し、学生に向けての 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、などが既に開始されている。このほか 10 以上の大学・学校と連携を検討中であり今後も若い人材の DX 教育は加速しそうである。また、DX を学んだ学生と受け入れる中小企業の橋渡し（就業支援）も将来的に行いたい考えだ。

3. 自治体へのデジタル専門人材の派遣が拡大

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 10 月以降のプレスリリース事例だけでも、岩手県花巻市、長野県飯山市、富山県滑川市、北海道網走市、群馬県沼田市、札幌市、函館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。なかでも注目されるのがデジタル専門人材の派遣である。マスタークラスの精鋭人材を同社から派遣するスキームであり、自治体の DX 推進計画の立案から実施、効果測定までの管理を深く、幅広く実施することが可能となる。より密接に伴走できる GDX アドバイザーとして、さらなる活躍が期待できる。

自治体へのデジタル専門人材の派遣

開始年度	自治体	役職	制度等
2022年度	鹿児島県さつま町	ICT推進アドバイザー	地方創生人材支援制度
2022年度	長崎県西海市	CIO補佐官	地方創生人材支援制度
2023年度	富山県滑川市	DX推進課長	地方創生人材支援制度
2023年度	千葉県鋸南町	地域活性化起業人	地方創生人材支援制度
2023年度	長野県白馬村	デジタル統括監	地方創生人材支援制度
2023年度	滋賀県愛荘町	行革・DX推進室 室長代理	地方創生人材支援制度
2023年度	奈良県王寺町	ITコーディネーター	地方創生人材支援制度
2023年度	静岡県袋井市	企画部デジタル推進課専門官	地方創生人材支援制度
2023年度	岩手県花巻市	ICT専門官	地方創生人材支援制度
2023年度	長野県飯山市	マネージャー	地方創生人材支援制度
2023年度	山口県	グループリーダー	デジタル専門家派遣業務

出所：決算説明会資料より掲載

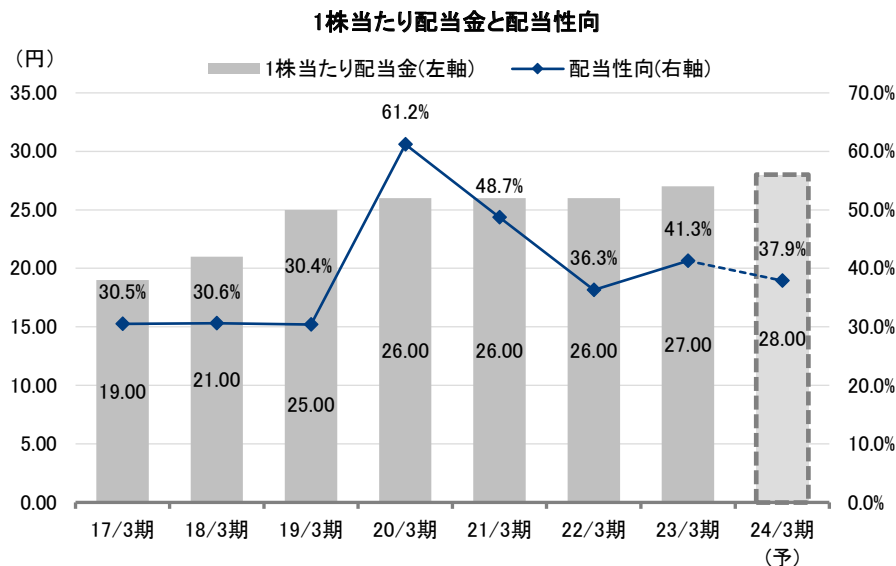
4. M&A による地方拠点の展開

同社では、GDX 化人材の補強の一環として、地方の GDX 推進役としてのポテンシャルを持つ企業のグループ化を進める。本構想ではその地域の GDX 人材がその地域の企業の GDX 化を担うことを基本とする。同社では、同社の拠点のない地方の、GDX 人材を保有または育成できる企業を優先してグループ化したいと考えている。2022年4月に子会社化した(株)アベヤス(本社:岩手県)、2022年12月に子会社化した(株)奈良事務機(本社:奈良県)、2023年5月に子会社化した(株)三知(本社:山口県)などはいずれも同社の拠点が無い地域である。地域で長年営業してきたこれらの企業は、地域の DX 人材を保有していることに加え、自治体や地域企業を含めた顧客基盤を持っており、産官学連携で進める GDX 支援の地域における中核となる役割が期待できる。今後も同社の拠点の手薄な地方は多いため、M&A 展開は継続する見込みである。

株主還元策

過去10期にわたり増配または維持。 2023年3月期は1円増配の配当金年27.00円、配当性向41.3%

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、配当性向の目標は公約していない。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、過去10期の配当金は増配または維持、配当性向は30%前後からそれ以上を実施してきた。2023年3月期は、配当金27.00円（1円増配、配当性向41.3%）を実施した。2024年3月期は、堅調な増益予想を背景に、配当金28.00円（1円増配、配当性向37.9%）を予想する。



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日現在の1単元（100株）以上保有の株主には、2,000円相当の電子マネーギフト（カードタイプ）1枚が贈呈される。初年度となった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