

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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7月18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・トピックス	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	08
1. フォーバルビジネスグループ	08
2. 可視化伴走型経営支援（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徴	09
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	10
4. フォーバルテレコムビジネスグループ	10
5. 総合環境コンサルティングビジネスグループ	11
6. その他事業グループ（人材・教育分野）	12
■ 業績動向	13
1. 2024年3月期通期の業績概要	13
2. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	16
■ 成長戦略・トピックス	17
1. ESG 経営支援の可視化ツールとして「きづな PARK」が進化	17
2. 「F-Japan 構想」：自治体との提携が進展	18
3. タニタヘルスリンク及びエフピーステージを子会社化	18
■ 株主還元策	20

■ 要約

**2024年3月期通期は過去最高の売上高、営業利益を更新。
可視化伴走型経営支援の拡大、電力サービスの収益回復、
環境ビジネス関連の収益改善が増益に寄与。
ESG経営支援の可視化ツール「きづな PARK」が進化。
タニタヘルスリンク、エフピーステージを M&A**

フォーバル<8275>は、中小企業の「ESG経営を可視化伴走型で支援する次世代経営コンサルタント集団」を基本戦略として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、人材・教育、環境、事業承継などの経営コンサルティングを行う。

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、人材・教育、環境、事業承継などの経営コンサルティング、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月期通期の連結業績は、売上高が前期比6.7%増の63,527百万円、営業利益が同32.4%増の3,235百万円、経常利益が同27.3%増の3,459百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同19.7%増の2,011百万円となり、売上高、営業利益、経常利益で過去最高を更新した。売上高では、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可視化伴走型経営支援（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、新たに連結に加わったグループ会社の寄与などにより増収となった。利益面では、売上総利益が、可視化伴走型経営支援（アイコンサービス）の拡大、前期に電力サービスの仕入価格上昇の影響を受けた反動などにより伸びた一方で、販管費の伸びを抑えたことで増益となった。

2025年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比5.5%増の67,000百万円、営業利益が同11.3%増の3,600百万円、経常利益が同7.0%増の3,700百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同4.4%増の2,100百万円と、売上高・各利益ともに増収増益予想である。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、足元の進捗も順調である。さらに進行期の2024年5月には2件（売上規模で約17億円）のM&Aを行っていることから業績の上積みも確実視される。

フォーバル | 2024年7月18日(木)

8275 東証スタンダード市場

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

要約

3. 成長戦略・トピック

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」は、財務データだけでなく、DX や GX、知的財産や人的資本など ESG に関連する非財務データも含めたビッグデータが集まる点で、唯一無二の機能を有している。具体的には、DX スタート診断、DX 進捗診断、中小企業版 ESG 判定、知財活用診断、人的資本判定などのメニューがあり、自社の状態や課題が客観的に把握できる。同社は、中小企業の ESG 経営の可視化伴走型経営支援(アイコンサービス)を中長期の最重要テーマとしており、「きづな PARK」のメニューの拡大やデータの質・量が優位性の源泉になると考えられる。同社では、このほかに中小企業が ESG 経営を目指しやすいように ESG マークの取得を推進し、選ばれる企業になることを後押ししている。同社内には、ESG アドバイザー資格取得者 601 名(2024 年 6 月 7 日現在)がおり、同分野のリーディングカンパニーとして体制が整う。

4. 株主還元策

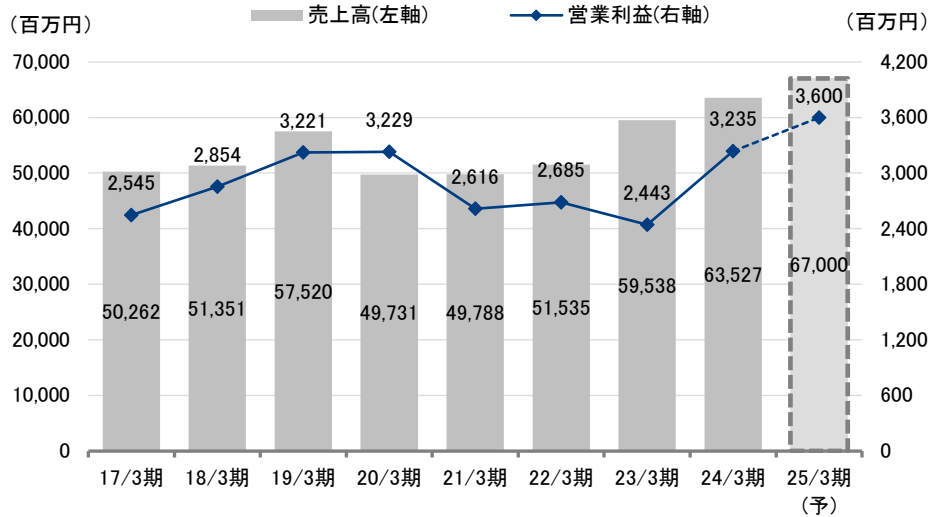
同社は、配当による株主への利益還元を重要な経営課題の 1 つとして認識している。今後の事業計画や財務状況など、中長期的観点から内部留保と安定した成果配分、双方のバランスに配慮して配当金を決定するとしており、配当性向は公約していない。同社は、安定的な利益成長を背景に増配を続けており、過去 10 期の配当金は増配または同額、配当性向は 30% 前後以上の実績がある。2024 年 3 月期は、好調な業績により、配当金 28.00 円(前期比 1.00 円増配)、配当性向 35.8% を実施した。2025 年 3 月期は、配当金 30.00 円(同 2.00 円増配)、配当性向 37.4% を予想する。

Key Points

- ・2024 年 3 月期通期は過去最高の売上高、営業利益を更新。可視化伴走型経営支援(アイコンサービス)の拡大、電力サービスの収益回復、環境ビジネス関連の収益改善が増益に寄与
- ・2025 年 3 月期は売上高 67,000 百万円、営業利益 3,600 百万円を予想。全事業セグメントの足元も順調
- ・ESG 経営支援の可視化ツールとして「きづな PARK」が進化。(株)タニタヘルスリンク、エフピーステージ(株)を子会社化

要約

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・小規模企業向け企業ドクター集団。 ESG 経営を可視化伴走型で支援する戦略を推進中

1. 会社概要

同社は、中小企業の「ESG 経営を可視化伴走型で支援する次世代経営コンサルタント集団」を基本戦略として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、人材・教育、環境、事業承継などの経営コンサルティングを行う。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、可視化伴走型経営支援（アイコンサービ）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、新型コロナウイルス感染症拡大で減益となったが直近決算では過去最高益を更新した。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・GX、ESG 経営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。

フォーバル | 2024年7月18日(木)

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

会社概要

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、当時の日本最短記録で店頭登録銘柄として株式を公開した。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「可視化伴走型経営支援（アイコンサービス）」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）第2部へ市場変更、同年10月に第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、中小企業の「ESG経営を可視化伴走型で支援する」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、可視化伴走型経営支援（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。近年では、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る。2024年に入ってから3社（（株）Meisin、タニタヘルスリンク、エフピーステージ）の子会社化を行っており、グループ企業の拡大が加速している。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、同年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（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

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	日本最速記録(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
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

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7月18日(木)

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

会社概要

年月	沿革
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
2023年10月	東証プライム市場から東証スタンダード市場に移行
2023年10月	(株)FLC を設立
2024年 2月	(株)Meisin を子会社化
2024年 5月	(株)タニタヘルスリンクを子会社化
2024年 5月	エフピーステージ(株)を子会社化

出所：ホームページ、会社リリース、有価証券報告書よりフィスコ作成

3. 事業内容

同社は、主軸の可視化伴走型経営支援(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月期通期は、フォーバルビジネスグループが全社売上高の構成比で52.5%、全社セグメント利益の構成比で59.8%、フォーバルテレコムビジネスグループが売上高の構成比35.7%、セグメント利益の構成比29.0%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(セグメント利益の構成比8.8%)。

会社概要

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 (24/3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 (株)コーディネート (株)エルコム (株)ネットリソースマネジメント (株)アベヤス (株)進賢堂販売 (株)奈良事務機 (株)三知 (株)Meisin	52.5%	59.8%
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	35.7%	29.0%
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	8.3%	2.5%
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 (株)フォーバルカエルワーク	3.5%	8.8%
合計			100.0%	100.0%

注：2024年3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

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可視化伴走型経営支援(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)インターネット検定ドットコムマスター、(2)ビジネス統計スペシャリスト、(3)個人情報保護士認定試験、(4)DXアドバイザー検定、(5)eco検定(環境社会検定試験)®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。同社グループには企業ドクターが890名(2024年4月1日現在)、パートナー企業には979名(2024年5月末時点)在籍しており、中小企業支援の第一線で活躍している。

フォーバル | 2024年7月18日(木)

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

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・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

可視化伴走型経営支援（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、人材・教育、環境、事業承継などの経営コンサルティング、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である可視化伴走型経営支援（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可視化伴走型経営支援（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「中小企業のGD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、人材投資を先行した。

2024年3月期通期の業績は、売上高が33,343百万円（前期比13.5%増）、セグメント利益は2,093百万円（同7.8%増）と、成長性・収益性がともに高い。

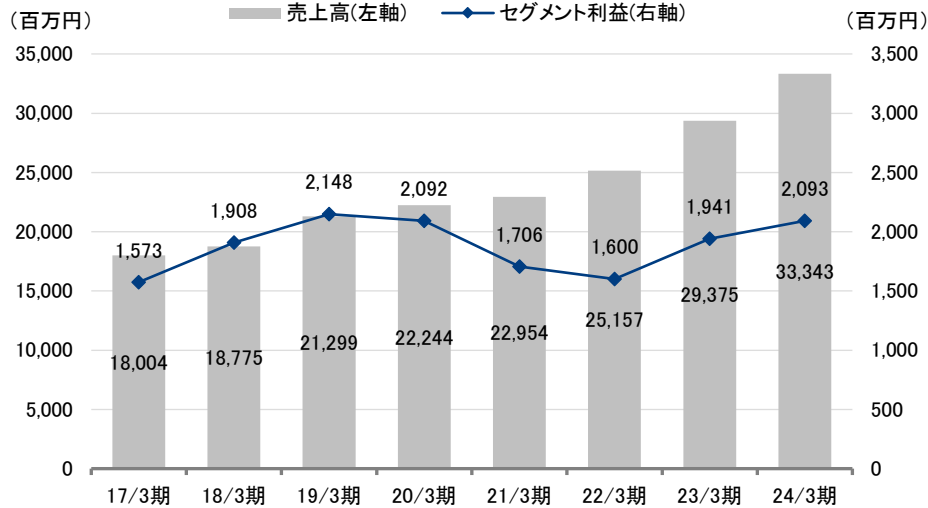
フォーバル | 2024年7月18日(木)

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. 可視化伴走型経営支援（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徴

同社の最も注目すべき事業は、2008年に提供を開始した「可視化伴走型経営支援（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。

可視化伴走型経営支援（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。現在の可視化伴走型経営支援（アイコンサービス）の平均顧客単価は月額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。アイコンサービスの全顧客数47,681件（2024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33,003件（同）であり、自社販売の14,678件（同）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。可視化伴走型経営支援（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が大きい。

事業概要

可視化伴走型経営支援（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 by FORVAL」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。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1顧客当たり売上高（ARPU）は過去から年々上昇している。顧客件数と顧客単価の両方の伸びが重なり、アイコンサービスの売上高は7,216百万円（前期比15.2%増）と順調に成長している。

アイコンサービスの KPI 推移

(単位：件)

	22/3期	23/3期	24/3期	前期比
アイコンサービス件数	41,946	45,239	47,681	5.4%
自社アイコン件数	16,208	15,604	14,678	-5.9%
OEMアイコン件数	25,738	29,635	33,003	11.4%
アイコンサービス売上高(百万円)	5,724	6,262	7,216	15.2%
1顧客当たり年間売上高(ARPU、千円)	136.5	138.4	151.3	9.3%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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。

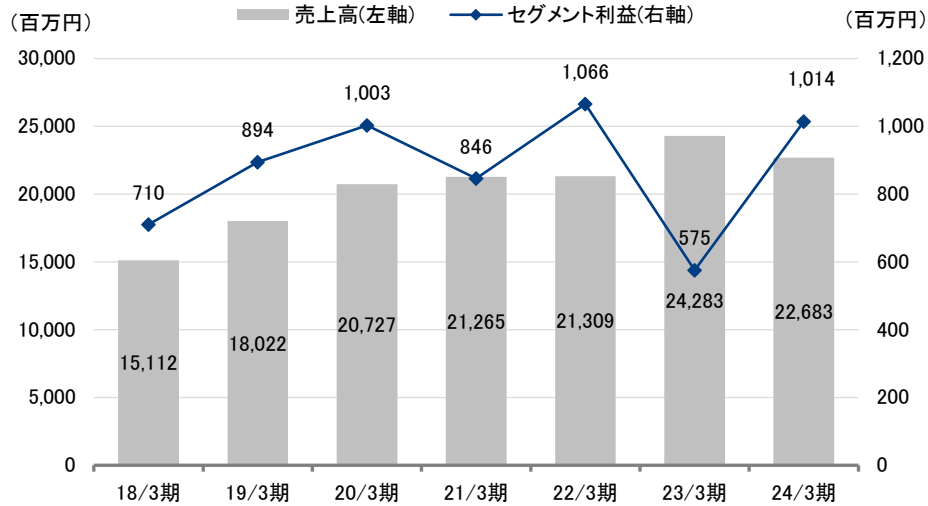
4. フォーバルテレコムビジネスグループ

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、電力サービスにも力を入れている。

事業概要

2024年3月期通期の業績は、売上高が22,683百万円(前期比6.6%減)、セグメント利益は1,014百万円(同76.2%増)と、減収増益となった。電力サービスは仕入価格変動分を価格転嫁する契約になっており、仕入価格が低下するなかでも収益が回復した。

フォーバルテレコムビジネスグループ 業績推移



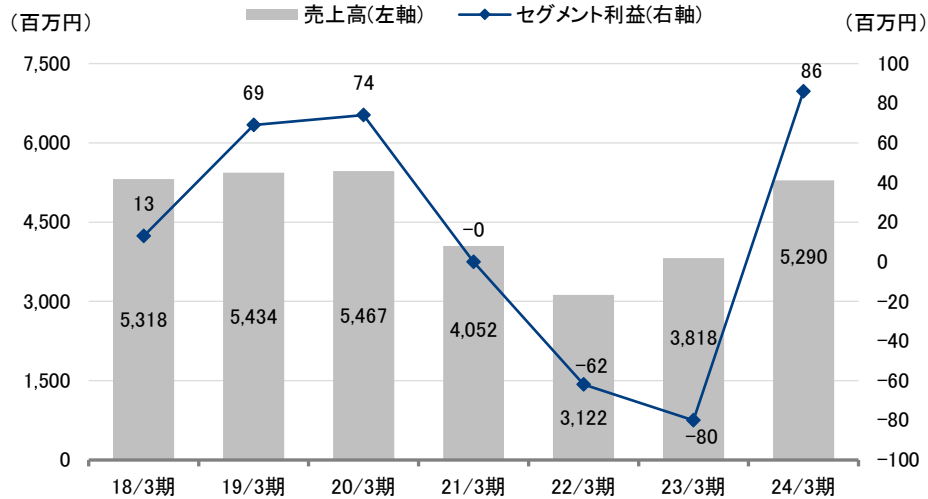
出所：決算短信よりフィスコ作成

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ビジネスグループは、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(改正FIT法)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。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月期の業績は、売上高が5,290百万円(前期比38.6%増)、セグメント利益が86百万円(前期は80百万円の損失)と黒字転換し、好調を継続している。

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

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月期の業績は、売上高が2,211百万円（前期比7.3%増）、セグメント利益が306百万円（同15.3%増）と、成長性・収益性がともに高い。

業績動向

2024年3月期通期は過去最高の売上高、営業利益を更新。 可視化伴走型経営支援（アイコンサービス）の拡大、電力サービスの 収益回復、環境ビジネス関連の収益改善が増益に寄与

1. 2024年3月期通期の業績概要

2024年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比6.7%増の63,527百万円、営業利益が同32.4%増の3,235百万円、経常利益が同27.3%増の3,459百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同19.7%増の2,011百万円となり、売上高、営業利益、経常利益で過去最高を更新した。

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可視化伴走型経営支援（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、新たに連結に加わったグループ会社の寄与などにより、前期比6.7%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13.5%増となった。「F-Japan構想」を積極的に推進したことなどにより可視化伴走型経営支援（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）、その他新たに連結に加わったグループ会社などが増収に寄与した。フォーバルテレコムビジネスグループは、電力の仕入価格低下の影響（市場連動型価格のため）に加え、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6.6%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やLEDの販売も順調に推移したことにより、売上高は同38.6%増と大きく伸長した。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7.3%増となった。

利益に関しては、売上総利益が、可視化伴走型経営支援（アイコンサービス）の拡大、前期に電力サービスの仕入価格上昇の影響を受けた反動、環境ビジネス関連の収益改善などにより、前期比2,107百万円増（前期比10.4%増）となった。一方で販管費は、同7.3%増と伸びを抑えた。これらの結果、営業利益は同32.4%増、営業利益率は前期から1.0ポイント改善した。

フォーバル | 2024年7月18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月期通期業績

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	59,538	100.0%	63,527	100.0%	6.7%
売上原価	39,183	65.8%	41,065	64.6%	4.8%
売上総利益	20,355	34.2%	22,462	35.4%	10.4%
販管費	17,912	30.1%	19,227	30.3%	7.3%
営業利益	2,443	4.1%	3,235	5.1%	32.4%
経常利益	2,717	4.6%	3,459	5.4%	27.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,679	2.8%	2,011	3.2%	19.7%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2024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		
	23/3期	24/3期	前期比	23/3期	24/3期	前期比
フォーバルビジネスグループ	29,375	33,343	13.5%	1,941	2,093	7.8%
フォーバルテレコムビジネスグループ	24,283	22,683	-6.6%	575	1,014	76.2%
総合環境コンサルティングビジネスグループ	3,818	5,290	38.6%	-80	86	-
その他事業グループ	2,061	2,211	7.3%	265	306	15.3%
合計	59,538	63,527	6.7%	2,701	3,499	29.6%

注：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

M&Aで資産規模拡大。自己資本比率40.5%と健全な財務基盤を堅持。ROE(12.9%)、ROA(9.0%)など収益性・効率性の指標が向上

2. 財務状況と経営指標

2024年3月期末の総資産は前期末比4,871百万円増の40,730百万円となった。そのうち流動資産は2,808百万円増であり、リース投資資産の888百万円増加及び現預金の765百万円増加が主な要因である。固定資産は2,063百万円増であり、M&Aによるのれんの971百万円増加及び有形固定資産の915百万円増加が主な要因である。

負債合計は前期末比2,758百万円増の22,979百万円となった。そのうち流動負債は287百万円増であり、前受金の500百万円増加が主な要因である。固定負債は2,470百万円増であり、新規連結に伴う長期借入金の2,389百万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4,088百万円である。

フォーバル | 2024年7月18日(木)

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

業績動向

経営指標（2024年3月期末）では、流動比率が162.4%（前期末148.5%）、自己資本比率が40.5%（同40.8%）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5年前（2019年3月期末）の32.6%から7.9ポイント上昇した。これは、前期に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起因する。収益性に関しては、ROE（当期純利益÷自己資本）で12.9%（前期比0.9ポイント上昇）、ROA（経常利益÷総資産）で9.0%（同1.0ポイント上昇）、ROS（営業利益÷売上高）で5.1%（同1.0ポイント上昇）といずれの指標でも向上しており、効率性が高く稼げるビジネスモデルに磨きがかかっている。

連結貸借対照表、経営指標

（単位：百万円）

	23/3月期末	24/3月期末	増減額
流動資産	25,138	27,946	2,808
（現金及び預金）	11,162	11,928	765
（受取手形及び売掛金、契約資産）	9,321	9,878	557
（リース投資資産）	233	1,122	888
固定資産	10,719	12,783	2,063
（有形固定資産）	1,644	2,559	915
（のれん）	1,734	2,706	971
総資産	35,858	40,730	4,871
流動負債	16,926	17,213	287
固定負債	3,295	5,766	2,470
負債合計	20,221	22,979	2,758
純資産合計	15,636	17,750	2,113
負債純資産合計	35,858	40,730	4,871
<安全性>			
流動比率（流動資産÷流動負債）	148.5%	162.4%	-
自己資本比率（自己資本÷総資産）	40.8%	40.5%	-
<収益性>			
ROE（当期純利益÷自己資本）	12.0%	12.9%	-
ROA（経常利益÷総資産）	8.0%	9.0%	-
ROS（営業利益÷売上高）	4.1%	5.1%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年3月期は売上高 67,000 百万円、営業利益 3,600 百万円を予想。 全事業セグメントが足元順調

2025年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比 5.5% 増の 67,000 百万円、営業利益が同 11.3% 増の 3,600 百万円、経常利益が同 7.0% 増の 3,700 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 4.4% 増の 2,100 百万円と、売上高・各利益ともに増収増益予想である。

フォーバルビジネスグループでは、「F-Japan 構想」を推進し、産官学の協力による GDX アドバイザーの創造、GDX アドバイザー向けの新たな貸出ビジネスの創造、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」の質的・量的拡充、中小企業に対するスコアリングの実現など、事業基盤の強化に取り組むのが基本戦略である。フォーバルテレコムビジネスグループでは、電力サービスでの契約数及び顧客に対し容量拠出金(安定した電力供給の確保を目的とした「容量市場」に基づく拠出金)の請求により増収を見込む。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・仕入れ工夫などに引き続き取り組み、成長軌道を継続する。その他事業グループでは、子会社アイテックの人材事業を中心に、2025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。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、足元の進捗も順調である。さらに進行期の 2024年5月には 2 件(売上規模で約 17 億円)の M&A を行っていることから業績の上積みも確実視される。弊社では 2025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。

2025年3月期連結業績予想

(単位：百万円)

	24/3 期		予想	25/3 期	
	実績	対売上比		対売上比	前期比
売上高	63,527	100.0%	67,000	100.0%	5.5%
営業利益	3,235	5.1%	3,600	5.4%	11.3%
経常利益	3,459	5.4%	3,700	5.5%	7.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,011	3.2%	2,100	3.1%	4.4%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 成長戦略・トピックス

ESG 経営支援の可視化ツールとして「きづな PARK」が進化。 タニタヘルスリンク、エフピーステージを M&A で子会社化

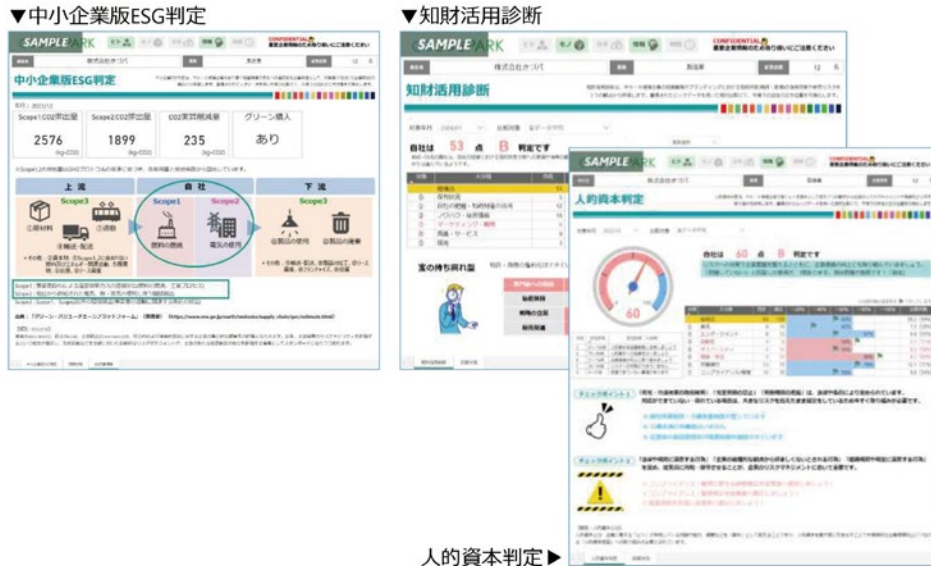
1. ESG 経営支援の可視化ツールとして「きづな PARK」が進化

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。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）。「きづな PARK」は、企業ドクターがクライアント企業を効率的に分析し、モニターしていくうえで重要な基盤である。オープンから 2 年半が経過し、データの充実が顕著になっている。2024 年 5 月末現在、企業の基本情報 545 万法人、財務情報 26 万件、IT 環境データ 2.4 万件、オープンデータ 164 万件を保有しており、財務部門分析の精度の高い分析（他社比較など）が可能となっている。

このツールは財務データだけでなく、DX や GX、知的財産や人的資本など ESG に関連する非財務データも含めたビッグデータが集まる点で、唯一無二の機能を有している。具体的には、DX スタート診断、DX 推進度診断、中小企業版 ESG 判定、知財活用診断、人的資本判定などのメニューがあり、自社の状態や課題が客観的に把握できる。同社は、中小企業の ESG 経営の可視化伴走型経営支援（アイコンサービス）を中長期の最重要テーマとしており、「きづな PARK」のメニューの拡大やデータの質・量が優位性の源泉になると考えられる。同社では、このほかに中小企業が ESG 経営を目指しやすいように ESG マークの取得を推進し、選ばれる企業になることを後押ししている。同社内には、ESG アドバイザー資格取得者 601 名（2024 年 6 月 7 日現在）があり、同分野のリーディングカンパニーとして体制が整う。

成長戦略・トピックス

きづな PARK 非財務部門分析項目の例



出所：決算説明会資料より掲載

2. 「F-Japan 構想」：自治体との提携が進展

同社の「F-Japan 構想」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。「F-Japan 構想」では産官学連携が基本となり、同社は地域ごとに拠点を設けてきた。2024年5月末現在、同社の支部数は47都道府県中31になった。「官（自治体）」との提携実績は28案件、自治体へのデジタル専門人材派遣先実績は全国20自治体と、広がりを見せる。その背景としては、自治体のデジタル人材不足があるが、同社の過去の支援実績が好評で横に広がった面もある。首長マガジン（全国の首長のための情報交換誌）で同社プロジェクトの特定地域での取り組みが紹介され、同社と提携する利点の認知度は上がっている。自治体との提携は通常1年単位で見直されるが、レポート契約が多いことも、同社の役割の重さを物語っている。

3. タニタヘルスリンク及びエフピーステージを子会社化

同社は2024年5月にタニタヘルスリンク及びエフピーステージをそれぞれ子会社化した。タニタヘルスリンクは自治体や企業を対象に、健康づくりを目的として「からだカルテ」や「HealthPlanet」などのWebサービスを活用したタニタ健康プログラムの提供や企業の健康経営の支援を行っている。今回の株式取得において、タニタヘルスリンクは同社グループが保有する取引先約47,000社へのアプローチが可能となり、IoT機器及び健康管理に係るシステム・アプリの拡販や、一般法人（中堅・小規模企業）への販売比率の向上が期待できる。同社は、タニタヘルスリンクが保有する約130の自治体との関係強化により「F-Japan 構想」のさらなる促進が可能となる。また両社が親和性の高い顧客基盤を共有することで、同社が提唱する「ESG スコアリング」の重要テーマである健康経営サービスの共同開発と拡販も見込む。

フォーバル | 2024年7月18日(木)

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

成長戦略・トピックス

エフピーステージは、主に保険営業に携わる顧客に対し企業経営支援のノウハウを提供するなど、中小企業支援者（経営絆走支援士）を育成する事業を行っている。エフピーステージとの資本業務提携は、「中小企業への財務・事業承継支援コンサルの充実による社会価値の向上」を目的とする。保険業や税理士を塾生として抱え、金融・財務コンサルティングを強みとするエフピーステージと、デジタル活用による可視化経営の支援ノウハウを持つ同社が手を組むことにより、相互に財務コンサルティング事業の強化が期待できる。同社にとっての喫緊の課題は企業ドクターの育成スピードを加速することであり、その面で強力なパートナーとタッグを組むことができたと言えるだろう。

タニタヘルスリンク及びエフピーステージの概要

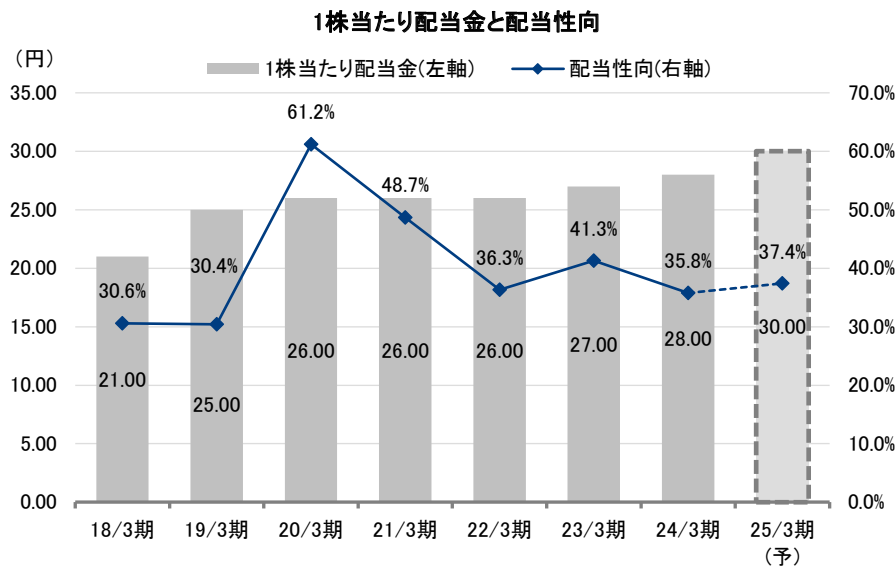
企業名	株式会社タニタヘルスリンク	エフピーステージ株式会社
代表者	代表取締役社長 土志田 敬祐	代表取締役社長 五島 聡
所在地	東京都港区三田 3-13-16	広島県広島市中区上八丁堀 8-10
設立日	2007年3月	2007年2月
資本金	100百万円	30百万円
株主（資本提携後）	同社 51.6%	同社 100%
事業内容	(1) Web システム及びソフトウェアの開発、販売 (2) 健康機器、美容機器の販売及びリース (3) インターネットによる情報サービス事業及び通販事業 (4) 市場調査、宣伝及び広告業 ほか	(1) 中小企業の財務改善や事業承継のサポート (2) 中小企業に向けたコンサルティング人材の育成事業等
売上高	売上高：1,519百万円（2023年3月期）	売上高：217百万円（2023年3月期）

出所：プレスリリース、会社ホームページよりフィスコ作成

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35.8%を実施。進行期も増配予想

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。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、好調な業績により、配当金28.00円（前期比1.00円増配）、配当性向35.8%を実施した。2025年3月期は、配当金30.00円（同2.00円増配）、配当性向37.4%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て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)以上を保有する株主に、電子マネーギフト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。

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