

2022年3月期 決算説明会資料

株式
会社 **フォーバル**

(コード番号 8275)

2022.5.23

2022年3月期 連結決算概要

| | 2022/3 | | | 2021/3 | 2022/3 |
|-----|--------|-----------------|-----------------|--------|--------|
| | 実績 | 前期比 | 期初予想比 | 実績 | 期初予想 |
| 売上高 | 51,535 | 1,746 【3.5%】 | 1,535 【3.1%】 | 49,788 | 50,000 |

単位：百万円

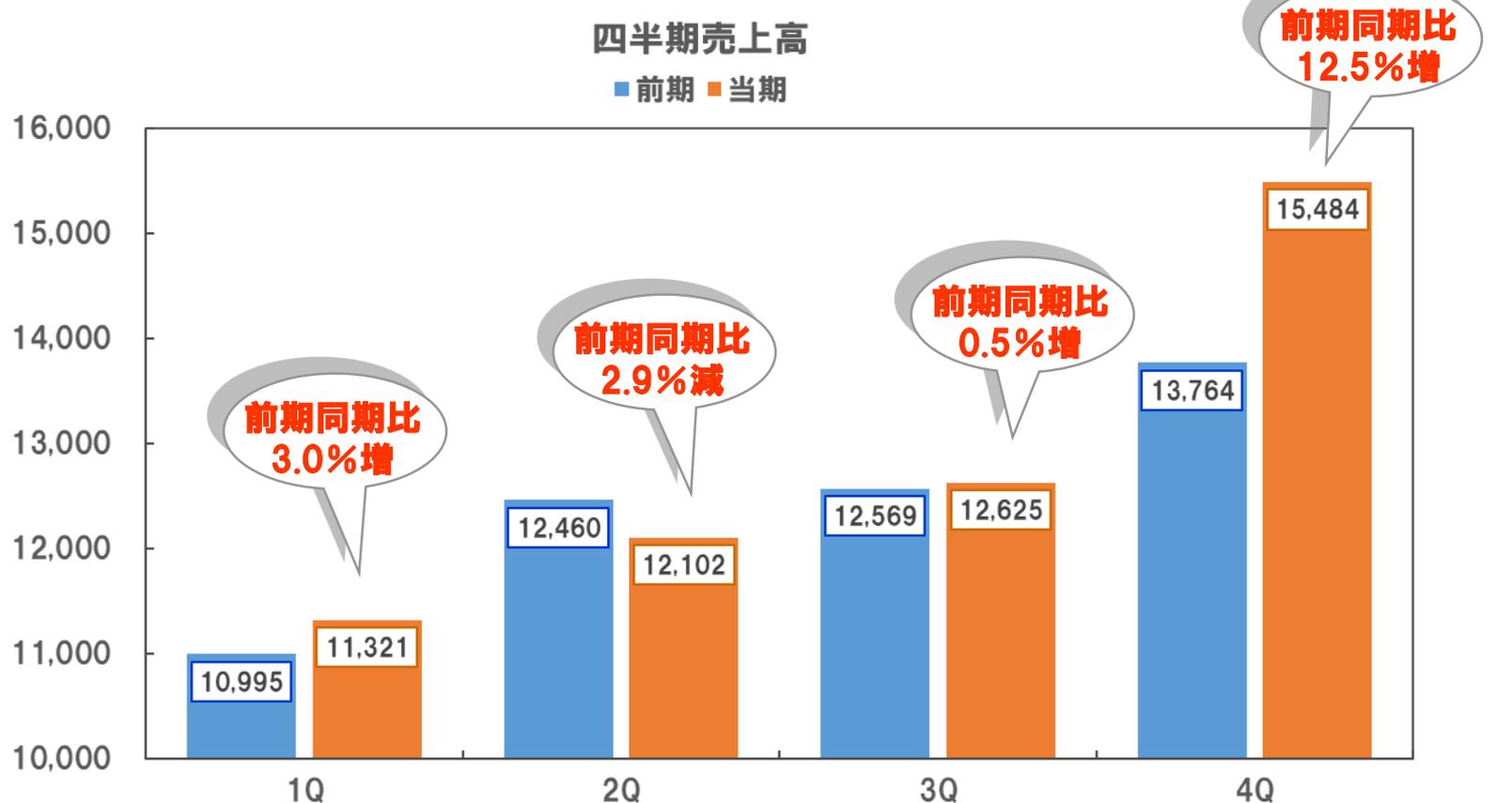
アイコンサービスが順調に拡大

アイコン事業のために新たにグループ化した企業が寄与

収益認識会計基準等の適用により

前基準と比較すると売上高は966百万円減少

**アイコンサービスなどのストック型ビジネスへのシフトが加速！
世の中のDX化促進への機運の高まりを背景に4Qに加速！**

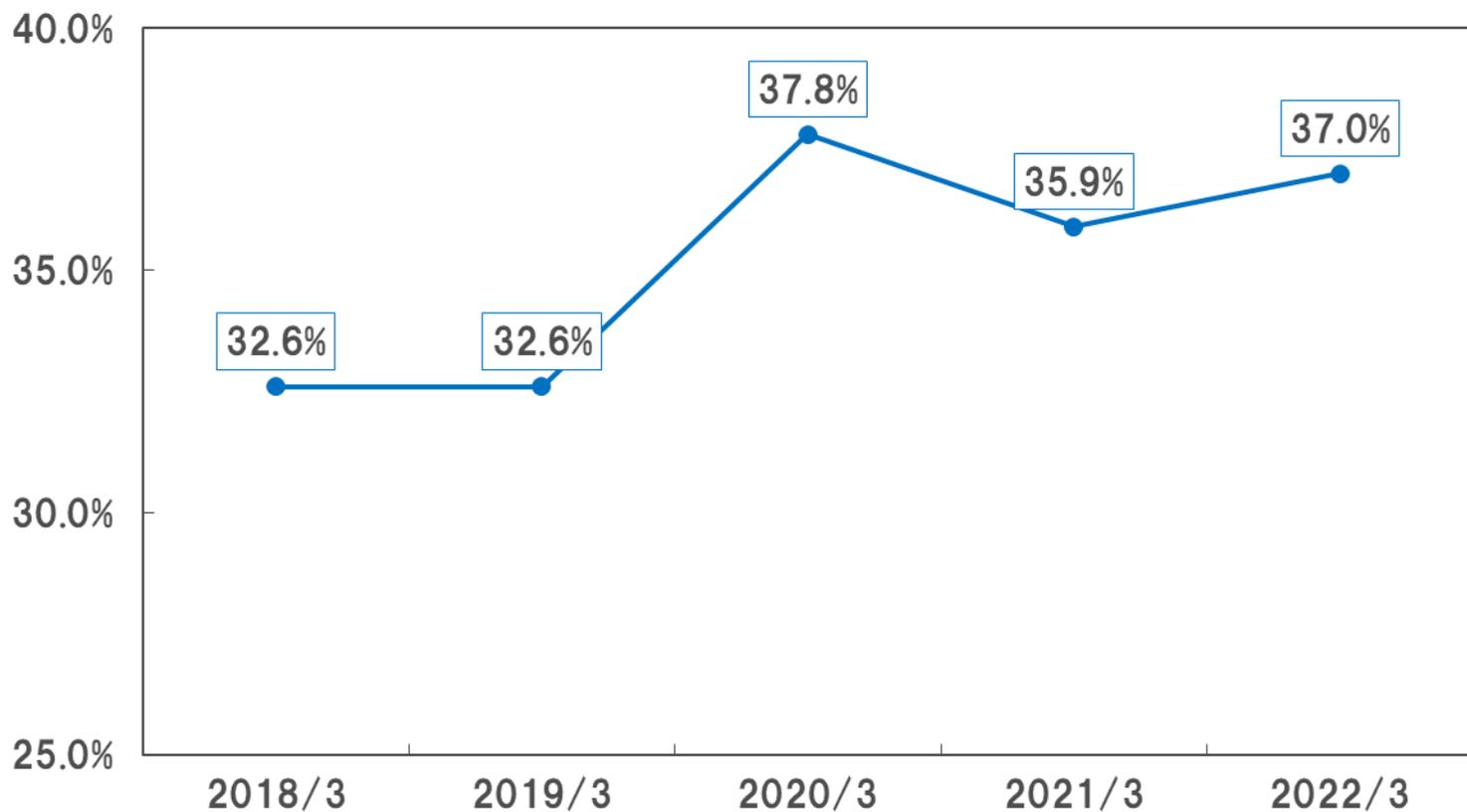


単位:百万円

| | 2022/3 | | | | 2021/3 | | 2022/3 | |
|-------|--------|-------|-----------------|------------------|--------|-------|--------|------|
| | 実績 | 売上比 | 前期比 | 期初予想比 | 実績 | 売上比 | 期初予想 | 売上比 |
| 売上総利益 | 19,047 | 37.0% | 1,187 【6.7%】 | | 17,859 | 35.9% | | |
| 販管費 | 16,361 | 31.7% | 1,118 【7.3%】 | | 15,242 | 30.6% | | |
| 営業利益 | 2,685 | 5.2% | 68 【2.6%】 | △314 【△10.5%】 | 2,616 | 5.3% | 3,000 | 6.0% |

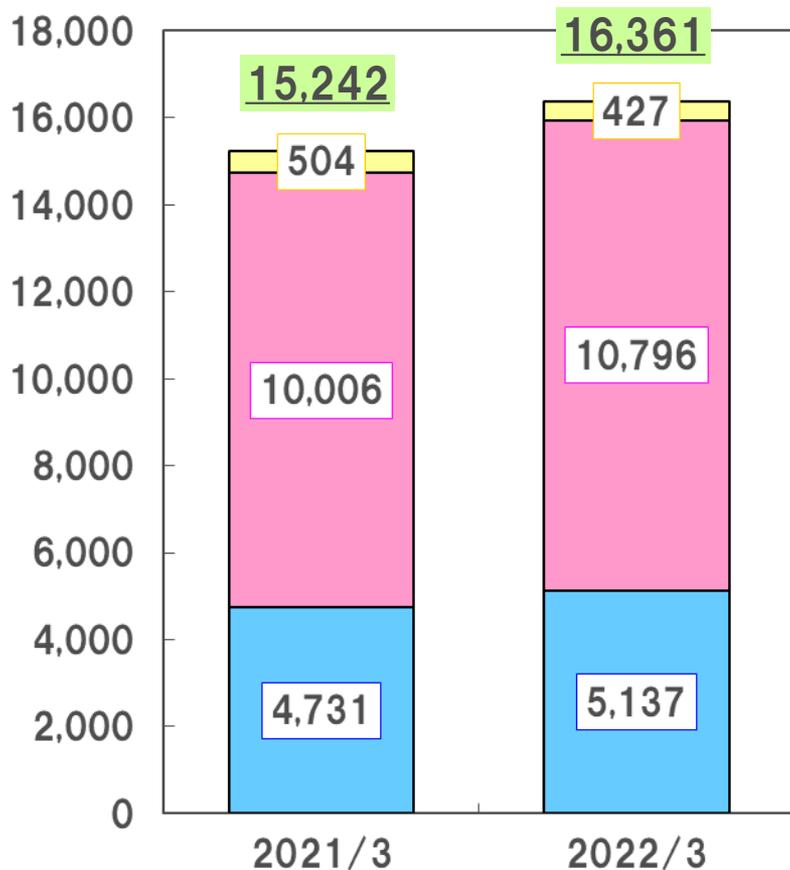
単位:百万円

**アイコンサービスなどのストック型ビジネスへのシフトにより
前期比1.1ポイント上昇**



前期比7.3%

□ 経費 □ 人件費 □ 販売費



販売費

前期比

△76【△15.2%】

販売促進費等の減少

人件費

前期比

790【7.9%】

従業員増、新たな連結子会社等の影響

経費

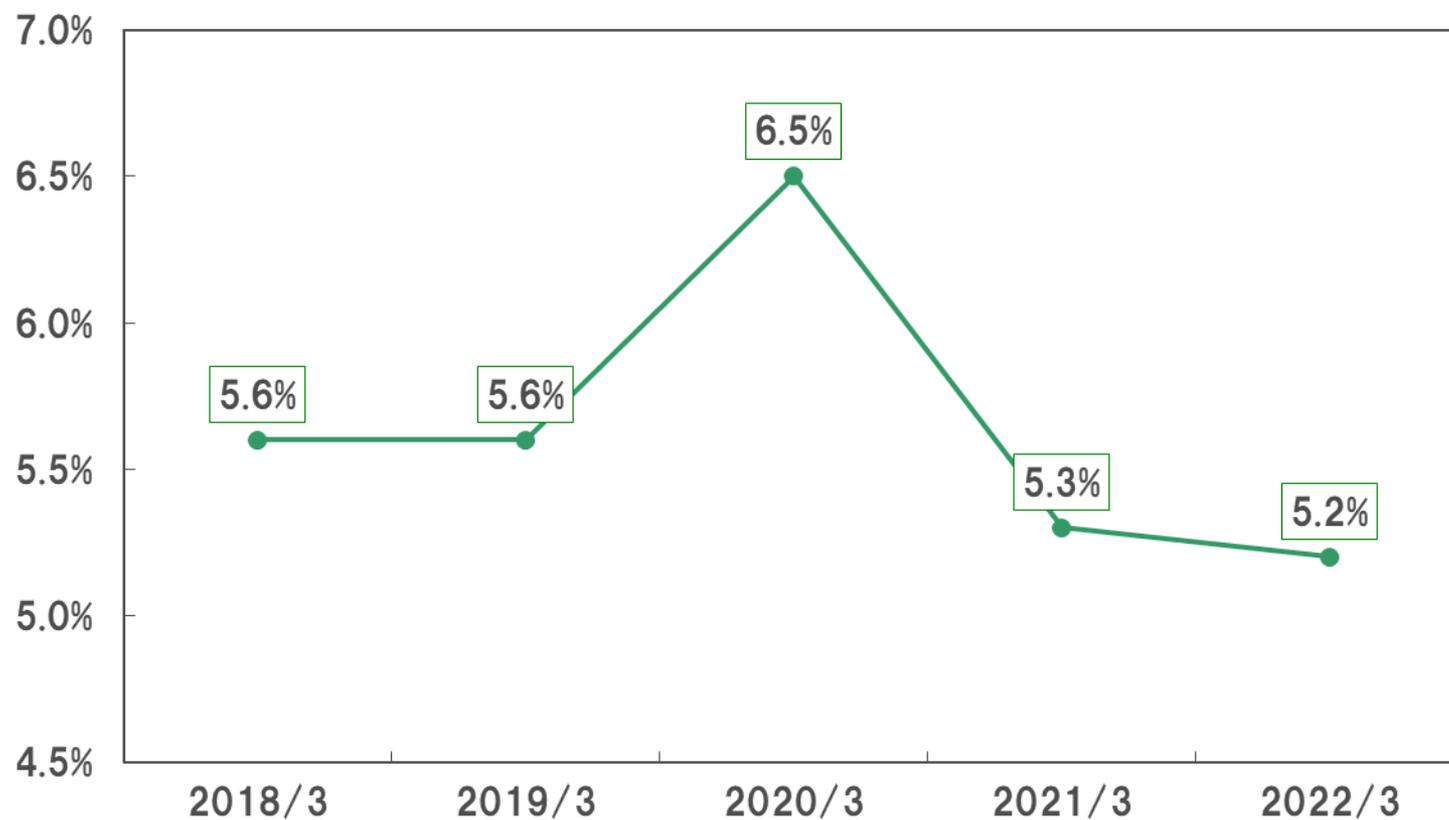
前期比

405【8.6%】

のれん償却、情報処理費等の増加

単位：百万円

人員増等による人件費増加により前期比0.1ポイント低下

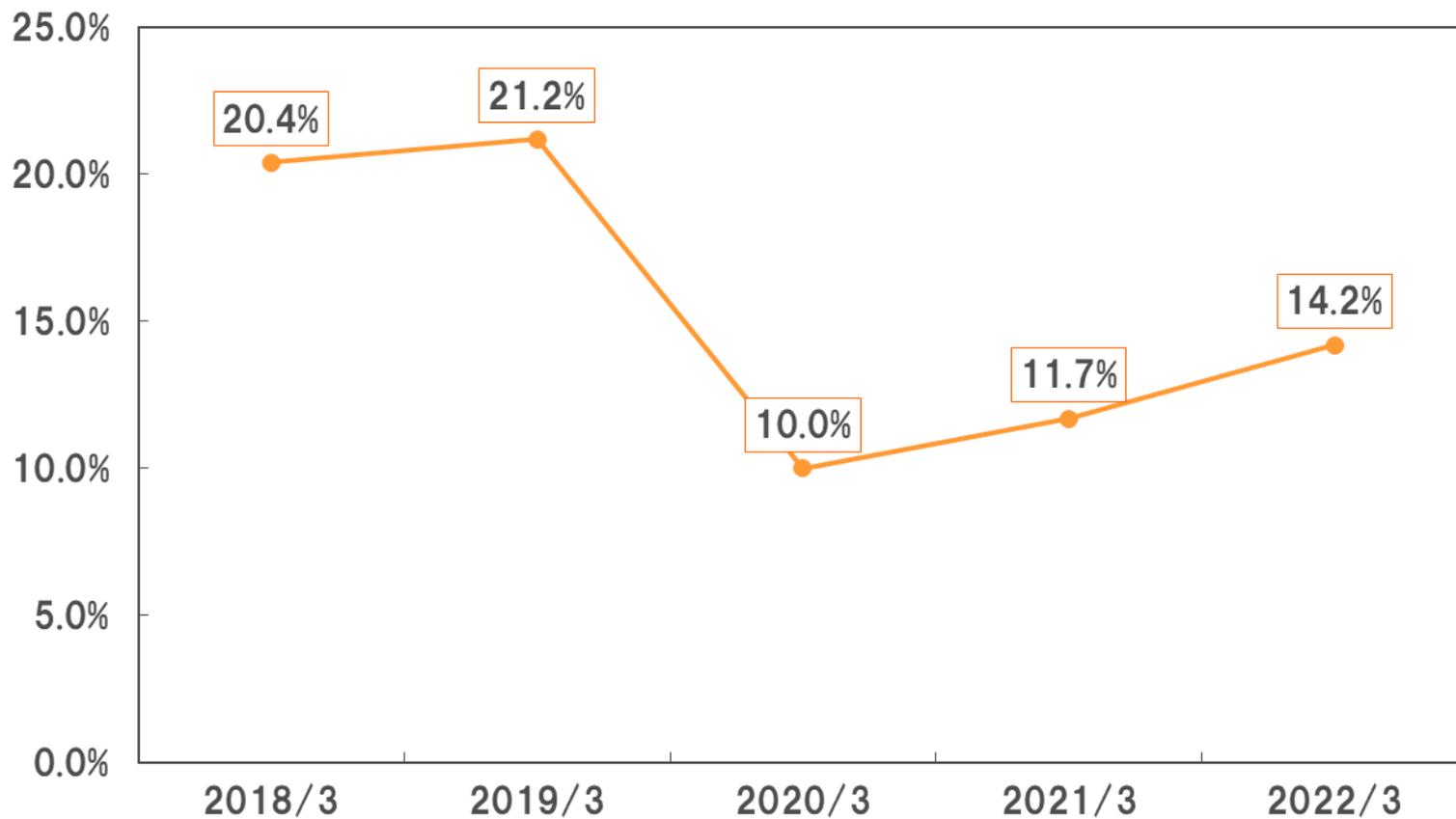


| | 2022/3 | | | | 2021/3 | | 2022/3 | |
|-------------------------|--------|------|------------------|-----------------|--------|------|--------|------|
| | 実績 | 売上比 | 前期比 | 期初予想比 | 実績 | 売上比 | 期初予想 | 売上比 |
| 営業外収益 | 269 | | 132 【96.3%】 | | 137 | | | |
| 持分法による投資利益の増加 128百万円 | | | | | | | | |
| 営業外費用 | 100 | | △170 【△63.0%】 | | 270 | | | |
| 貸倒引当金繰入額の減少 157百万円 | | | | | | | | |
| 経常利益 | 2,855 | 5.5% | 371 【15.0%】 | △144 【△4.8%】 | 2,483 | 5.0% | 3,000 | 6.0% |

単位:百万円

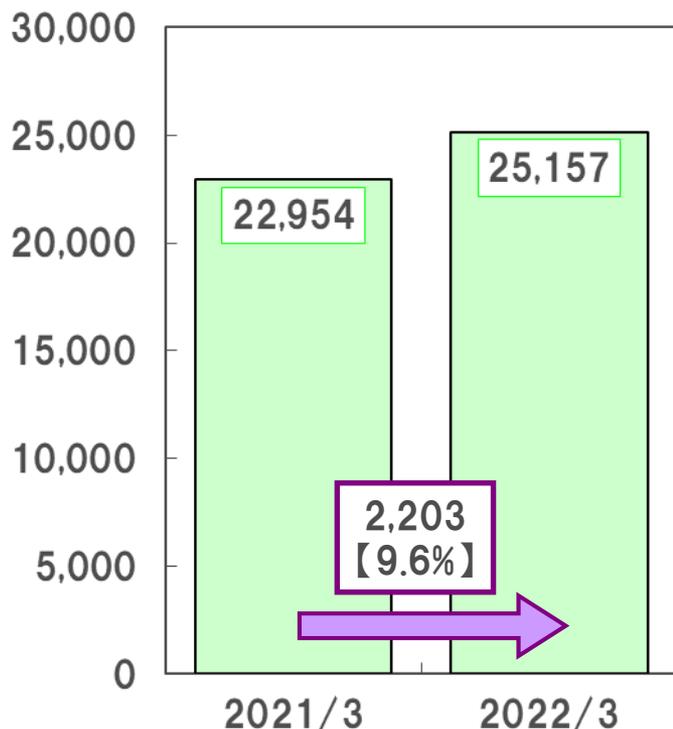
| | 2022/3 | | | | 2021/3 | | 2022/3 | |
|-----------------|--------|------|-------------------|----------------|--------|------|--------|------|
| | 実績 | 売上比 | 前期比 | 期初予想比 | 実績 | 売上比 | 期初予想 | 売上比 |
| 特別利益 | 446 | | 437 【5,085.4%】 | | 8 | | | |
| 事業譲渡益 354百万円 | | | | | | | | |
| 特別損失 | 21 | | Δ0 【Δ2.1%】 | | 21 | | | |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 1,836 | 3.6% | 479 【35.3%】 | Δ63 【Δ3.3%】 | 1,357 | 2.7% | 1,900 | 3.8% |

単位:百万円

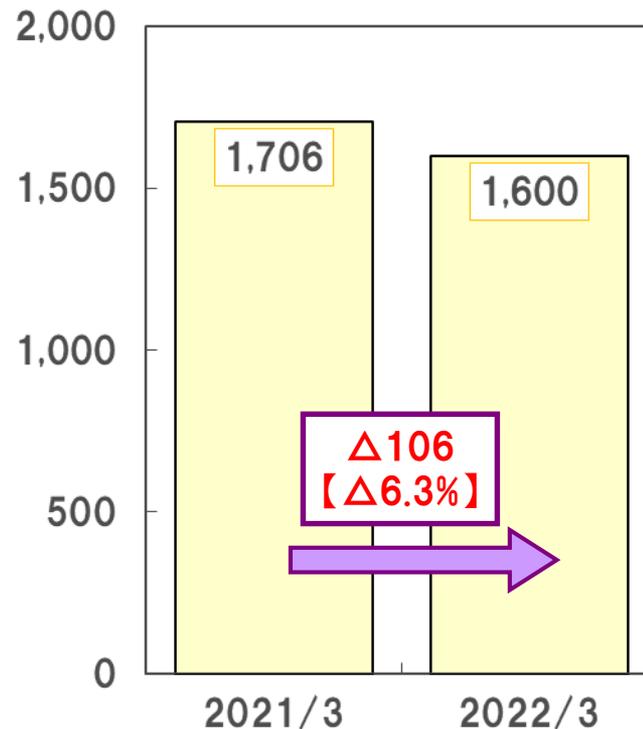
前期比2.5ポイント上昇

フォーバルビジネスグループ

売上高



セグメント利益



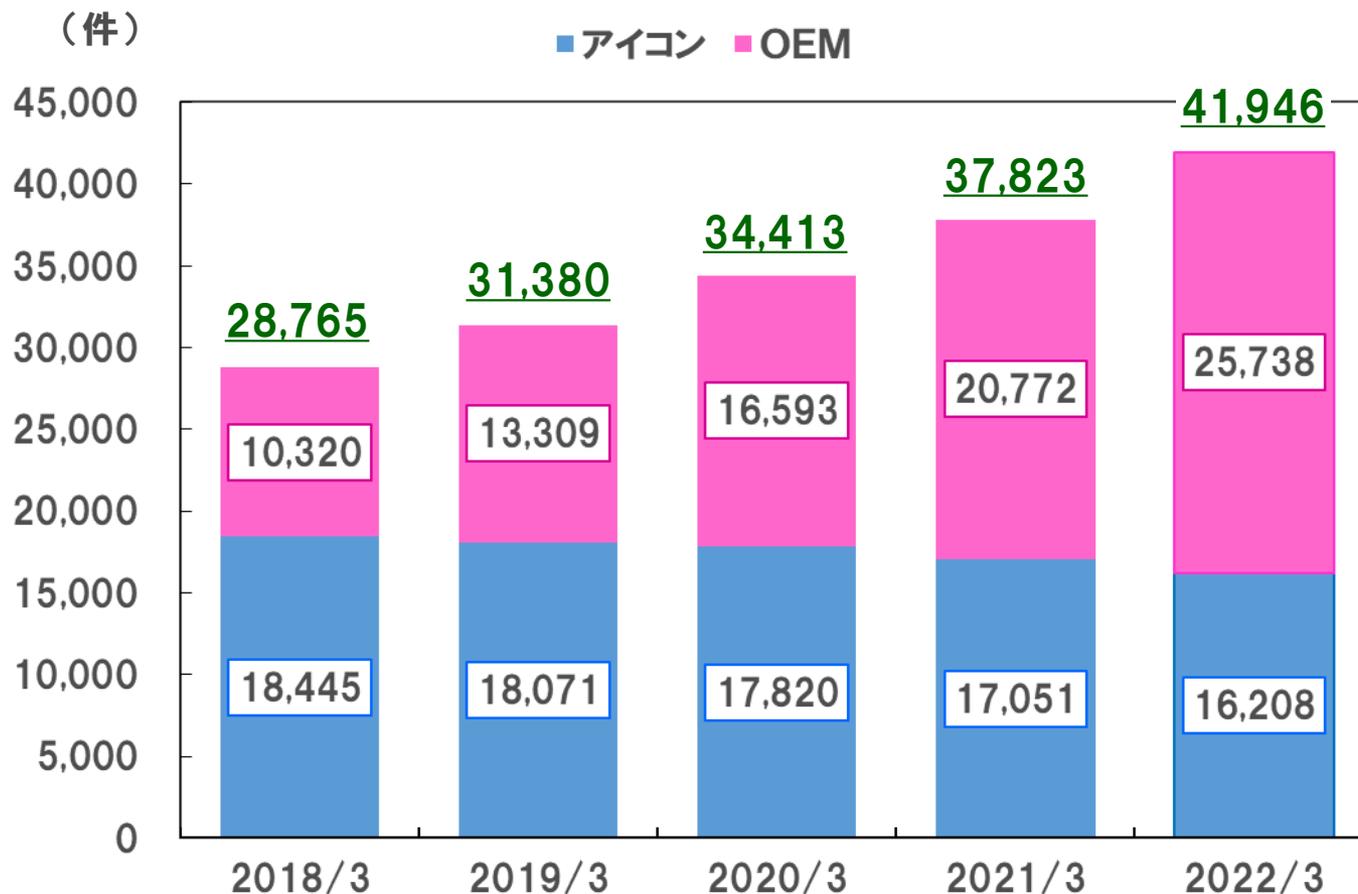
アイコンサービスは順調もビジネスフォン等の機器販売が減少 単位:百万円

今期連結子会社化した(株)エルコム、(株)コーディネートが寄与

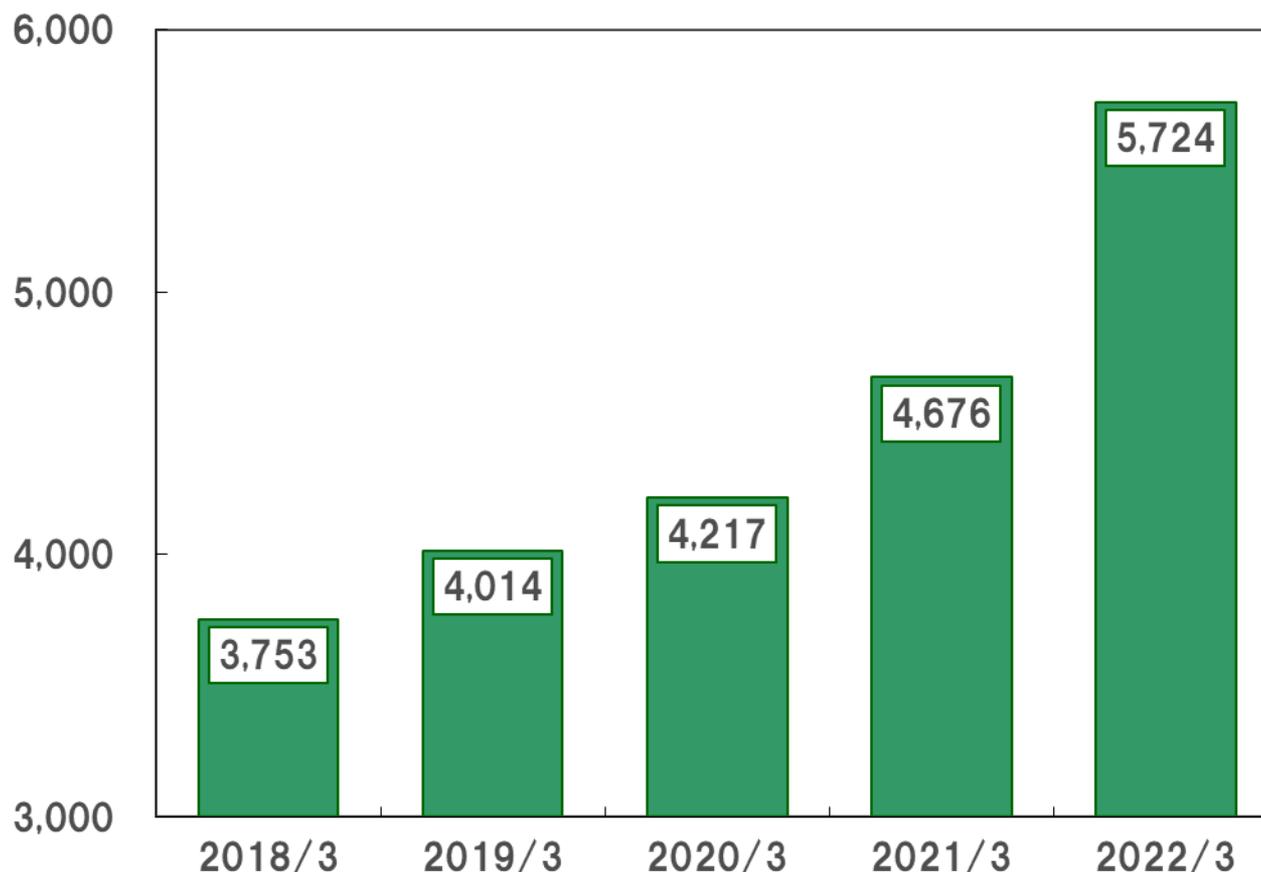
収益認識会計基準等の適用により前基準と比較すると売上高は457百万円減少

OEMが牽引し前期比10.9%増

フォーバルはコロナ禍で苦境にあるクライアントに対しクオリティ特化



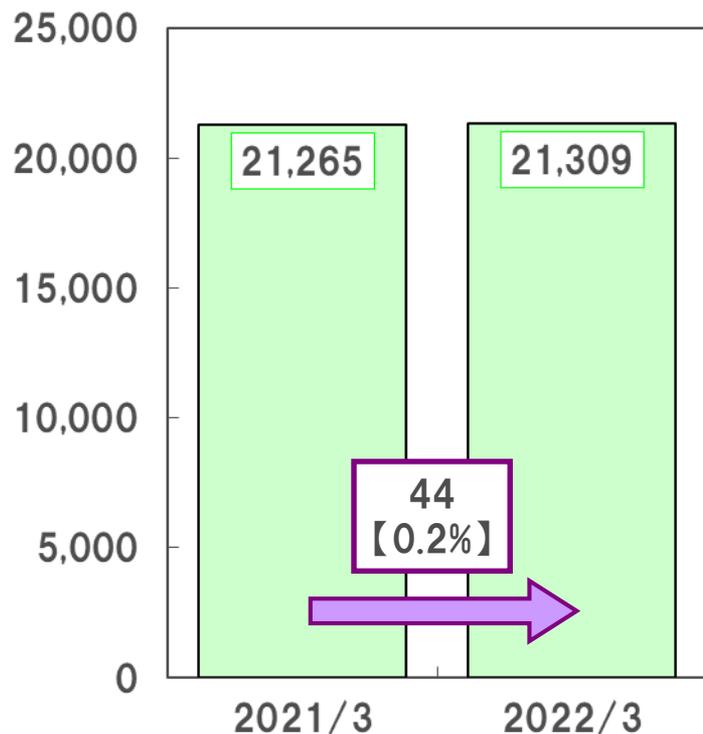
クオリティ特化によるARPUの上昇により
前期比22.4%増と順調に拡大



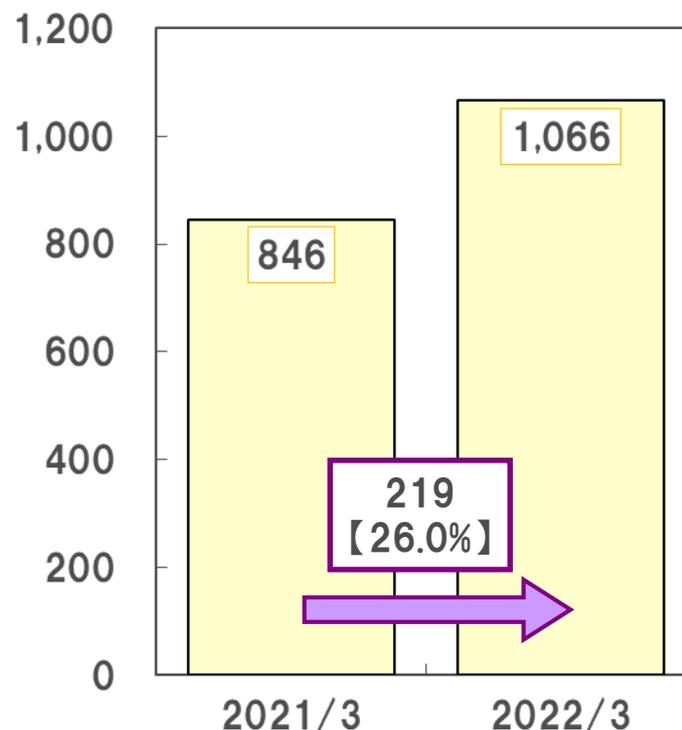
単位:百万円

フォーバルテレコムビジネスグループ

売上高



セグメント利益



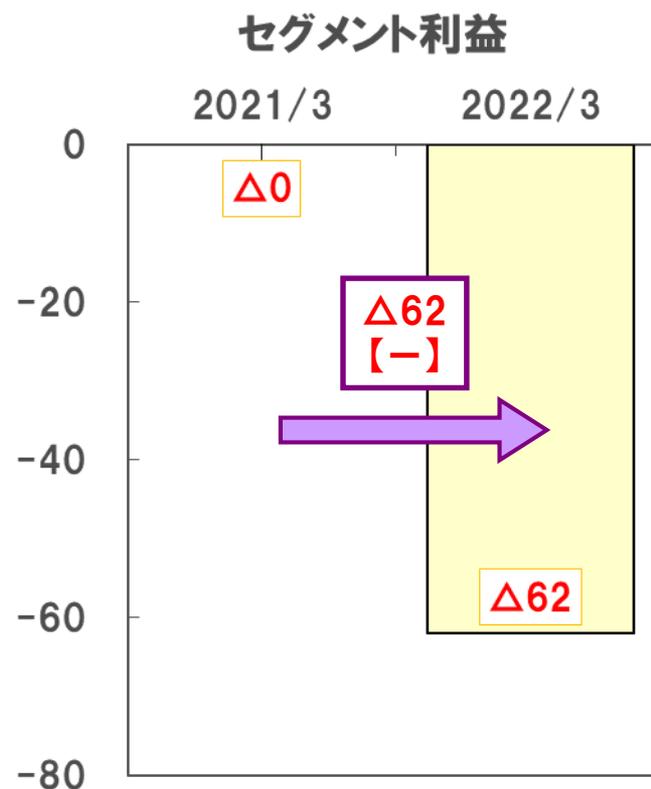
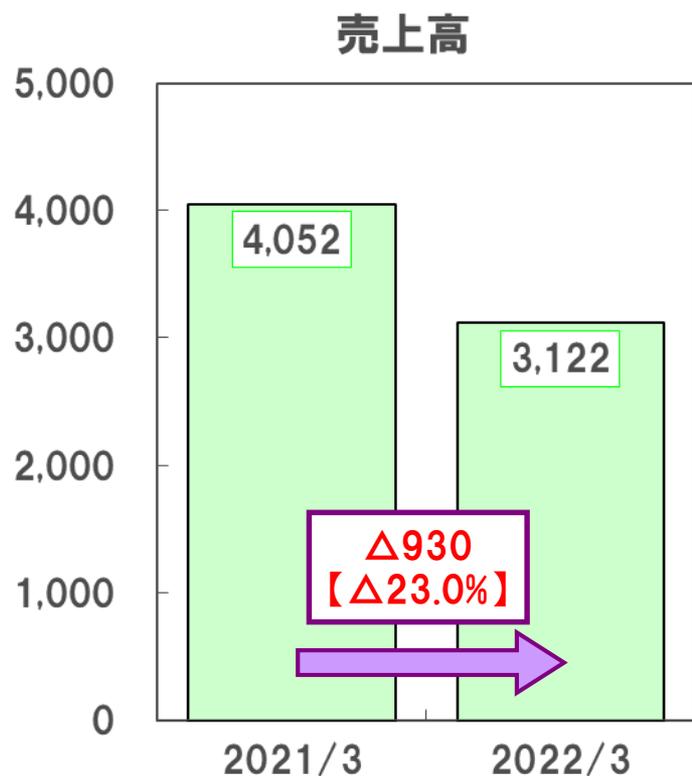
新電力サービスが増加

ISPサービスや一部事業譲渡の影響等で印刷関連が減少

単位: 百万円

収益認識会計基準等の適用により前基準と比較すると売上高は501百万円減少

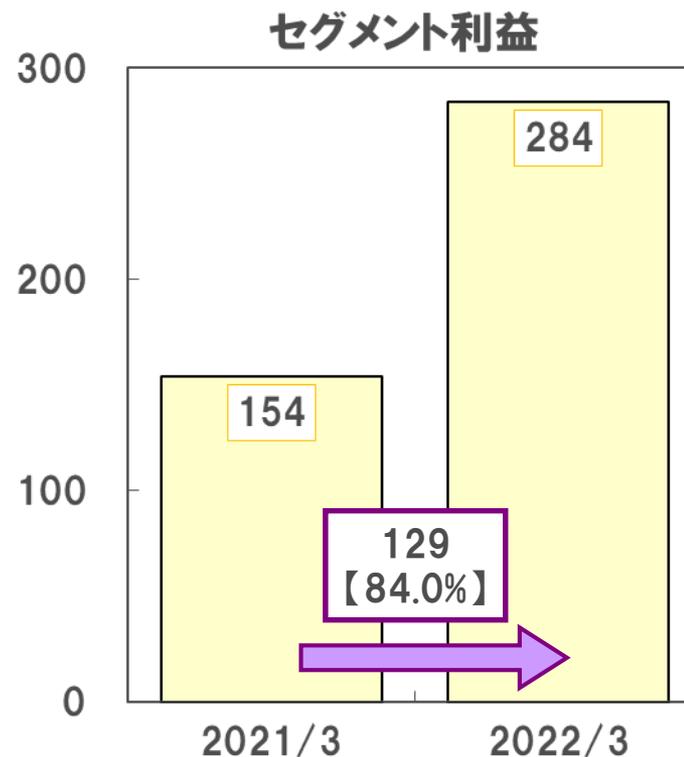
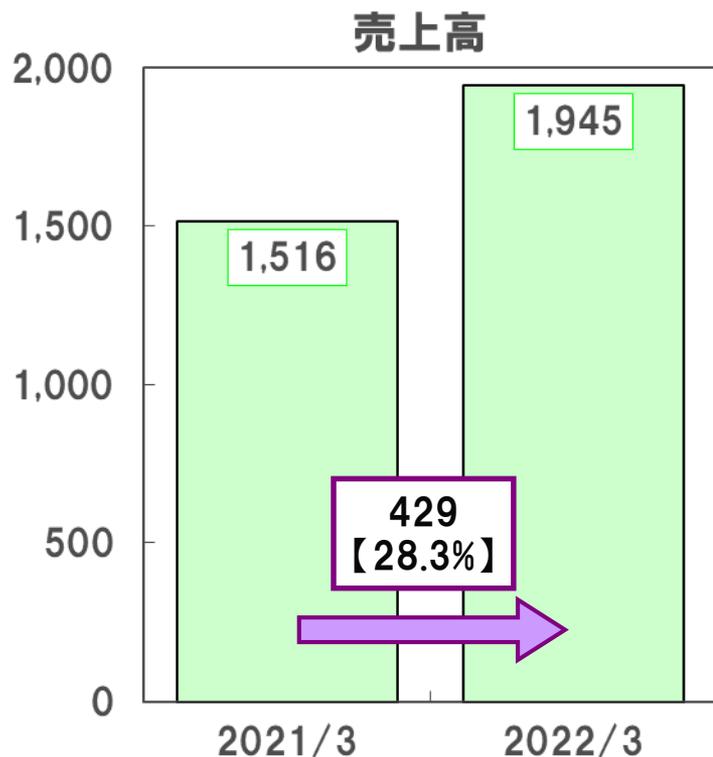
総合環境コンサルティングビジネスグループ



太陽光発電システム等が減少

単位:百万円

その他事業グループ（人材・教育コンサルティング）



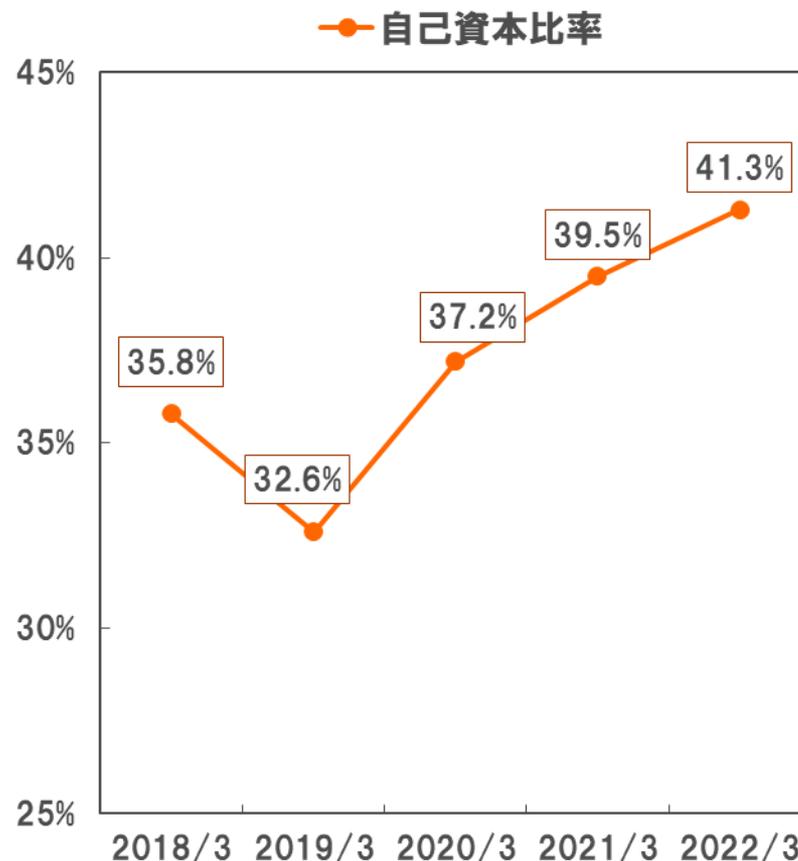
ITネットワークエンジニア派遣事業、DX人材教育事業が好調

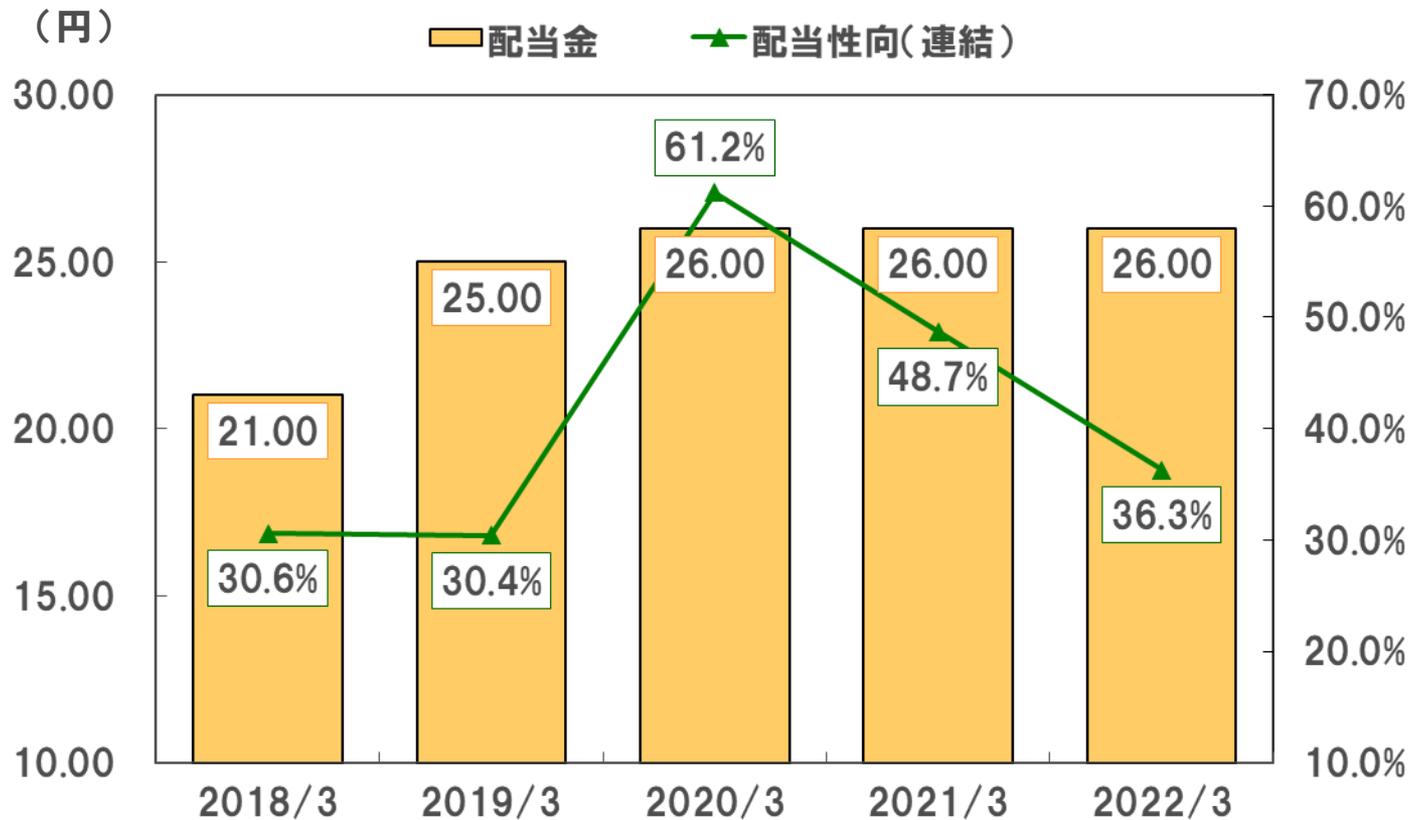
単位:百万円

前期比35.2%減



前期比1.8ポイント上昇





2023年3月期 連結業績見通し

| | 2023/3期予想 | | | 2022/3期 | |
|-----------------|-----------|--------|-----------------|---------|--------|
| | 予想 | 売上比 | 前期比 | 実績 | 売上比 |
| 売上高 | 54,000 | 100.0% | 2,464 【4.8%】 | 51,535 | 100.0% |
| 営業利益 | 2,800 | 5.2% | 114 【4.2%】 | 2,685 | 5.2% |
| 経常利益 | 3,000 | 5.6% | 144 【5.1%】 | 2,855 | 5.5% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 1,900 | 3.5% | 63 【3.4%】 | 1,836 | 3.6% |
| 1株当たり 当期純利益 | 74.12 | | | 71.71 | |
| 配当金 | 27.00 | | | 26.00 | |

単位：百万円

単位：円

フォーバルの成長戦略

『次世代経営コンサルティング』

日本を支えている中小企業の
永続的な発展と次世代への承継を支援！

5分野に注力！

情報通信

海外

環境

人材・教育

起業・
事業承継

3つのアプローチ！

売上拡大

業務効率改善

リスク回避

経済財政運営と改革の基本方針2021(骨太方針2021)

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

中小企業の視点から見たポイント

- ・グリーン
- ・デジタル
- ・活力ある地方創り
- ・少子化対策

取り組む必要性の認識不足
情報不足
人材不足
資金力不足
時間不足

伴走型支援が不可欠

**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**

※「GDX(グリーンデジタルトランスフォーメーション)は、
「GX(グリーントランスフォーメーション)」と
「DX(デジタルトランスフォーメーション)」を
合わせたフォーバル独自の造語

GD_Xアドバイザーの創造

産学官の協力により全国にGD_Xアドバイザーを創造



国が掲げる4つの原動力を実現するための
GD_X産業の振興

新たな貸出ビジネスの創造**GDXアドバイザー向けのツール貸出ビジネスを創造****新たな収益の柱**

「きづなPARK」の質的・量的拡充

各種ツールをGDXアドバイザーを通して提供
第三者のビッグデータプレーヤーとの情報連携

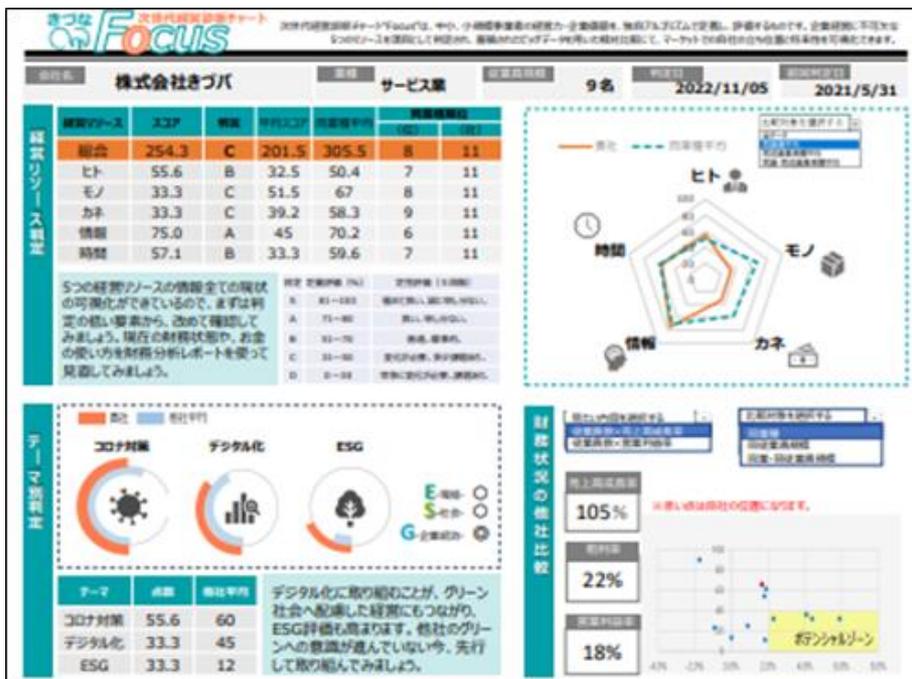


中小企業経営のための情報分析プラットフォーム
「きづなPARK」を質的・量的に拡充



中小企業スコアリング機能の基盤構築

次世代経営診断チャート きづなFocus



中小企業版ESG判定



中小企業のスコアリング開始

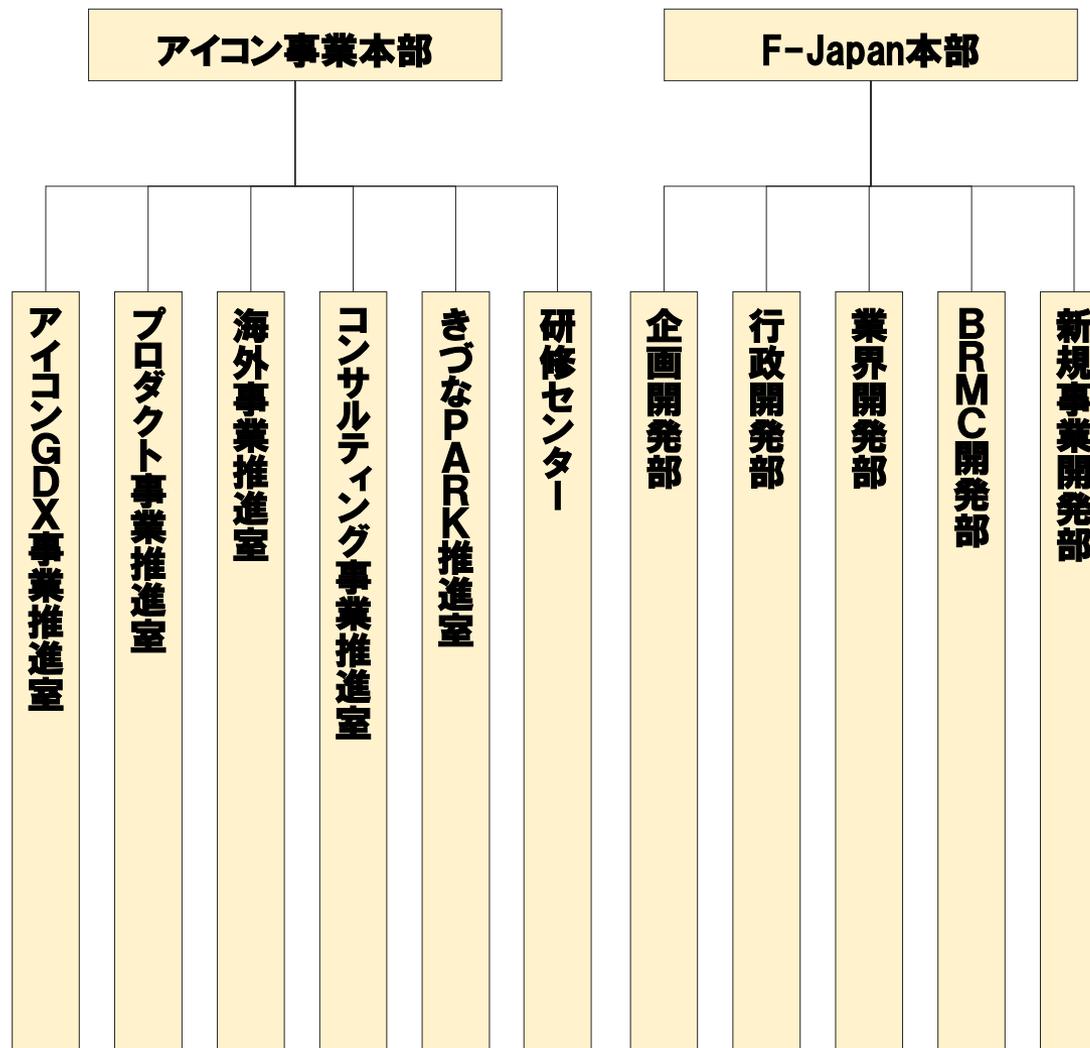
中小企業向けESGスコアリングを手始めに順次拡充



スコアアップのコンサルティングで中小企業の利益に貢献



中小企業スコアリング企業の第一人者としての地位を確立



売上・利益の
成長加速

GDXアドバイザー
としての確固たる地位

信頼・信用の獲得

コンサルティング
能力向上

「きづなPARK」
質的・量的拡充

スコアリング企業
の増加

GDXアドバイザー
の増加

将来の見通しに関する記述についてのご注意

本プレゼンテーション資料に掲載されている弊社の計画、目標、方針、戦略、判断、財務的予測、将来の数値・金額などのうち、歴史的事実でないものは弊社に関わる将来の見通しに関する記述であり、弊社の経営陣が現在入手可能な情報に基づく予測、想定、認識、評価、判断、前提(仮定)等を基礎としています。これらの実現については、様々な要素の潜在的リスクや不確実性を含んでいます。

なお、本プレゼンテーション資料は投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身の判断において行われますようお願い申し上げます。