

|| 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9月22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	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. フォーバルテレコムビジネスグループ	06
3. 総合環境コンサルティングビジネスグループ	06
4. その他の事業グループ（人材・教育分野）	06
■ 業績動向	07
● 2024年3月期第1四半期の業績概要	07
■ 今後の見通し	08
■ 成長戦略・トピック	09
1. “F-Japan 戦略”の領域拡大	09
2. 地方を対象に産官学の連携で支援	09
3. 自治体へのデジタル化支援事例が拡大	10
■ 株主還元策	10

## ■ 要約

### 2024年3月期第1四半期は、DX関連各種サービスの拡大、 前年同期の新電力サービスの仕入問題の解決、 総合環境コンサルティングビジネスグループの黒字化などが貢献し 大幅増益

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

2024年3月期第1四半期の連結業績は、売上高が前年同期比9.8%増の14,328百万円、営業利益が同150.8%増の446百万円、経常利益が同74.9%増の532百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同329.6%増の253百万円となり、堅調な増収とともに大幅な増益となった。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ことなどにより、前年同期比9.8%増となった。同社は例年第4四半期に利益が集中する傾向にあったが、アイコンサービスをはじめとするストック型のサービスビジネスモデルへの転換が進行していること、総合環境コンサルティングビジネスグループの黒字化、新電力の仕入れ問題の解決などにより、2024年3月期は第1四半期から各利益が好調である。

2024年3月期通期の連結業績は、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（期初予想通り）。

要約

3. 成長戦略・トピック

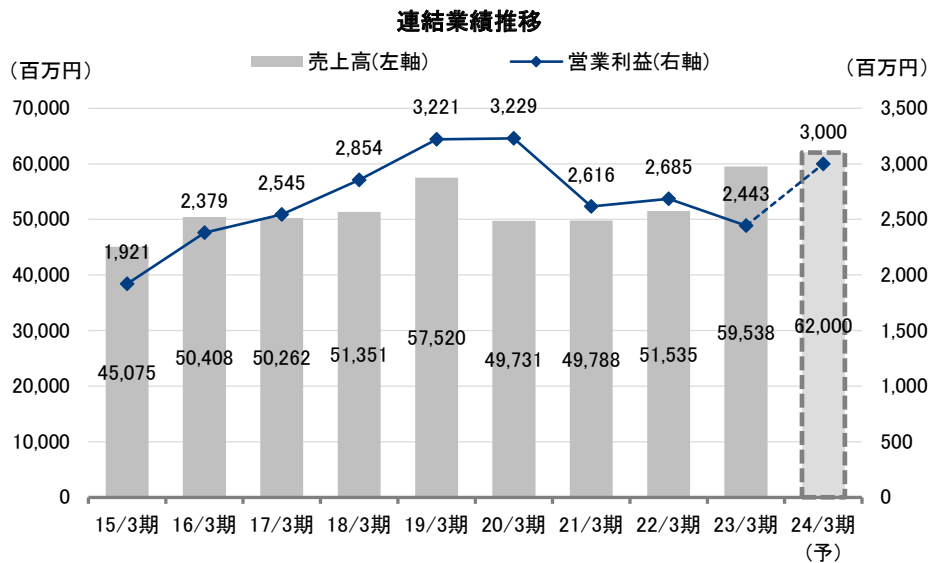
同社では、“F-Japan 戦略”のもと、地方自治体での GDX 化推進及びその人材育成を行っている。地方自治体の課題を深く掘り下げるなかで、これまでの中小企業を対象とした経済政策にととまらず、地域住民（高齢者等）と住民を支援する団体（社会福祉協議会、民生委員等）も含めたデジタル化の新構想が誕生した。過疎地域の高齢者をデジタルでサポートする仕組みはこれまでも提案されてきたが、デジタルデバイド（情報格差）が障壁となってきた。本構想では、高齢者（対象者）は、WEB・端末を通じて何も触れずに買い物、医療などを受けられる完全フルリモート支援サービスの仕組みを実現した。期待効果としては、高齢者の利便性向上などはもちろんのこと、高齢化する支援団体の負担軽減や地元サポートセンターにおける雇用創出など、支援側のメリットが想定できる。現在は山口県岩国市の中山間地域で実証実験中であり、結果を検証したうえで横展開を行う計画である。同地域は、商店がなくなり高齢者にとって買い物が不便となっているほか、独居者も増えお互いのつながりも少なくなっている。同社では、自治体のほか、道の駅や社会福祉団体と連携しつつ、最適な支援インフラを提案していく考えだ。

4. 株主還元策

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

- ・2024年3月期第1四半期は、DX 関連各種サービスの拡大、前年同期の新電力サービスの仕入問題の解決、総合環境コンサルティングビジネスグループなどが貢献し大幅増益
- ・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。フォーバルテレコムビジネスグループの利益回復や総合環境コンサルティングビジネスグループの黒字化など足元は順調に進捗
- ・“F-Japan 戦略”の領域を拡大



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。国の経済政策とも歩調を合わせ、中小・小規模企業の DX 化及び GX 化や地方自治体での DX・GX 人材の育成支援など、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。2022 年 4 月の東京証券取引所（以下、東証）再編で、東証プライム市場に移行した。

#### 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。

2024 年 3 月期第 1 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 50.5%、全社セグメント利益の構成比で 34.1%。フォーバルテレコムビジネスグループが売上高の 35.7%、セグメント利益の 36.0% 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一定の規模はあるが、収益力が回復してきた。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（株）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が含まれ、成長力があり収益性も高い。

## 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、通信・新電力・保険サービス等を展開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。現在は、成長戦略として「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、取り組みを加速させている。2024年3月期第1四半期の業績は、売上高が7,232百万円(前年同期比15.6%増)、セグメント利益が174百万円(同187.9%増)となり、アイコンサービス及びハード機器販売などが好調に推移した。

#### 事業概要

### (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19,000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。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。

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（プルルス）」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。

### (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。2024年3月期第1四半期の業績は、売上高は5,120百万円(前年同期比5.5%減)、セグメント利益は183百万円(同88.0%増)。新電力サービスが減収となったが、前年同期は電力の仕入価格上昇の影響を受けた反動もあり、増益となった。

## 3. 総合環境コンサルティングビジネスグループ

(株)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。2024年3月期第1四半期の業績は、売上高は1,305百万円(前年同期比74.7%増)、セグメント利益は33百万円(前年同期は28百万円の損失)となり、増収基調が継続し黒字化している。

## 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を提供できる強みがあり、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(株)(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。2024年3月期第1四半期の業績は、売上高は670百万円(前年同期比6.7%増)、セグメント利益は118百万円(同9.3%増)と収益性が高い。



## 業績動向

### 2024年3月期第1四半期は、DX関連各種サービスの拡大、前年同期の新電力サービスの仕入問題の解決、総合環境コンサルティングビジネスグループの黒字化などが貢献し大幅増益

#### ● 2024年3月期第1四半期の業績概要

2024年3月期第1四半期の連結業績は、売上高が前年同期比9.8%増の14,328百万円、営業利益が同150.8%増の446百万円、経常利益が同74.9%増の532百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同329.6%増の253百万円となり、堅調な増収とともに大幅な増益となった。

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ことなどにより、前年同期比9.8%増となった。フォーバルビジネスグループの売上高は、同15.6%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ハード機器販売などが順調に推移した。フォーバルテレコムビジネスグループは、新電力サービスが減収となった影響で売上高が同5.5%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では、太陽光発電システムやLED販売が増加し、売上高は同74.7%増と復調が顕著となった。その他事業グループでは、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6.7%増となった。

利益に関しては、売上総利益が前年同期に新電力サービスの仕入価格上昇の影響を受けた反動もあり658百万円増（前年同期比14.4%増）となった一方で販管費の伸びが抑制され、営業利益が同150.8%増となった。同社は例年第4四半期に利益が集中する傾向にあったが、アイコンサービスをはじめとするストック型のサービスビジネスモデルへの転換が進行していること、総合環境コンサルティングビジネスグループの黒字化、新電力の仕入れ問題の解決などにより、2024年3月期は第1四半期から各利益が好調である。

#### 2024年3月期第1四半期連結業績

(単位：百万円)

	23/3期1Q		24/3期1Q		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	13,050	100.0%	14,328	100.0%	9.8%
売上原価	8,484	65.0%	9,105	63.5%	7.3%
売上総利益	4,565	35.0%	5,223	36.5%	14.4%
販管費	4,387	33.6%	4,776	33.3%	8.9%
営業利益	178	1.4%	446	3.1%	150.8%
経常利益	304	2.3%	532	3.7%	74.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	59	0.5%	253	1.8%	329.6%

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。 フォーバルテレコムビジネスグループの利益回復や 総合環境コンサルティングビジネスグループの黒字化など 足元は順調に進捗

2024年3月期通期の連結業績は、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（期初予想通り）。

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、前期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、その後料金体系の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。その他事業グループでは、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。第 1 四半期を終えた進捗率では、売上高で 23.1%（前年同期は 21.9%）、営業利益で 14.9%（同 7.3%）と順調である。以上により弊社では、4 事業セグメントすべてにおいて事業環境及び社内体制が良好であり、進捗も順調であることから、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月期連結業績予想

（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

### “F-Japan 戦略”の領域を拡大

#### 1. “F-Japan 戦略”の領域拡大

同社では、“F-Japan 戦略”のもと、地方自治体での GDX 化推進及びその人材育成を行っている。地方自治体の課題を深く掘り下げるなかで、これまでの中小企業を対象とした経済政策にとまらず、地域住民（高齢者等）と住民を支援する団体（社会福祉協議会、民生委員等）も含めたデジタル化の新構想が誕生した。過疎地域の高齢者をデジタルでサポートする仕組みはこれまでも提案されてきたが、デジタルデバインド（情報格差）が障壁となってきた。本構想では、高齢者（対象者）は、WEB・端末を通じて何も触れずに買い物、医療などを受けられる完全フルリモート支援サービスの仕組みを実現した。期待効果としては、高齢者の利便性向上などはもちろんのこと、高齢化する支援団体の負担軽減や地元サポートセンターにおける雇用創出など、支援側のメリットが想定できる。現在は山口県岩国市の中山間地域で実証実験中であり、結果を検証した上で横展開を行う計画である。同地域は、商店がなくなり高齢者にとって買い物が不便となっているほか、独居者も増えお互いのつながりも少なくなっている。同社では、自治体のほか、道の駅や社会福祉団体と連携しつつ、最適な支援インフラを提案していく考えだ。

#### 2. 地方を対象に産官学の連携で支援

同社は、前期から国策とも連動した“F-Japan 戦略”を掲げ、取り組みを加速化している。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 2023（骨太方針 2023）」における「GX、DX 等の加速」や「地域・中小企業の活性化」などに沿った内容である。一方で、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。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している。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としたものから産官学連携を基本とする点など、大きな戦略転換と言えるだろう。

### 3. 自治体へのデジタル化支援事例が拡大

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。2023 年 4 月以降のプレスリリース事例だけでも、長野県飯山市、岩手県花巻市、佐賀県唐津市、福岡市、東京都東村山市、長野県北安曇郡白馬村、奈良県北葛城郡王寺町、静岡県袋井市、札幌市、滋賀県愛知郡愛荘町、熊本市、千葉県安房郡鋸南町、愛媛県、秋田県鹿角市、佐賀県、宮城県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。

## ■ 株主還元策

### 過去 10 期にわたり増配または維持。 2024 年 3 月期は 1 円増配の年 28.00 円、配当性向 37.9% 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。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。

同社は 2023 年 6 月に「資本コストや株価を意識した経営の実現の対応」に関する考え方や取り組みを発表した。これまで同社では、企業価値の維持向上に努め、資本構成（自己資本比率）、資本効率（株主資本利益率（ROE）等）、株主還元（配当、自己株式取得等）の最適なバランスを考慮した経営を行ってきており、結果として資本コストを上回る資本収益性を実現しており、今後も GDX 化の伴走型アドバイザーとしての経営戦略を継続する。

#### 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