



中島 將典 社長

# 株式会社 フォーバル(8275)



# 企業情報

市場	東証 1 部
業種	卸売業(商業)
代表取締役社長	中島 將典
所在地	東京都渋谷区神宮前 5-52-2 青山オーバルビル
決算月	3月
HP	https://www.forval.co.jp/

# 株式情報

株価	発行済	株式数	時価総額	ROE(実)	売買単位
1,021 円	25,157,827 株		25,686 百万円	10.0%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
26.00 円	2.5%	-円	-倍	430.48 円	2.4 倍

<sup>\*</sup>株価は 6/26 終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE は 20/3 月期実績。

# 業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2017年3月(実)	50,262	2,545	2,615	1,588	62.32	19.00
2018年3月(実)	51,351	2,854	2,960	1,743	68.67	21.00
2019年3月(実)	57,520	3,221	3,308	2,064	82.30	25.00
2020年3月(実)	49,731	3,229	3,324	1,067	42.48	26.00
2021年3月(予)	_	_	_	_	1	26.00

<sup>\*</sup>予想は会社予想。

フォーバルの 2020 年 3 月期決算について、ブリッジレポートにてご報告致します。

<sup>\*</sup>DPS は 21/3 月期予想。EPS の 21/3 月期予想は未定。

<sup>\*</sup>単位は百万円。

<sup>\*\*21/3</sup> 期の業績予想は、新型コロナウィルス感染症拡大の影響が不透明であり、現段階では業績予想の合理的な算定が困難であることから未定。



# 目次

今回のポイント

- 1. 会社概要
- 2. 成長戦略
- 3. 2020年3月期決算
- 4. 2021 年 3 月期業績予想
- 5. 今後の成長戦略
- 6. 今後の注目点
- <参考:コーポレート・ガバナンスについて>

# 今回のポイント

- 20/3 期は、前期比 13.5%の減収、同 0.5%の経常増益。売上面はアイコンサービスが順調に拡大したフォーバルビジネスグループや光回線サービスやISPが順調に拡大したフォーバルテレコムビジネスグループなど全てのセグメントで増加したものの、㈱リンクアップの株式譲渡に伴う非連結化の影響を受けた。また、利益面は、人件費等の増加の影響によりフォーバルビジネスグループで減少したものの、売上が増加したフォーバルテレコムビジネスグループなど他のセグメントの増加でカバーした。
- 21/3 期の会社計画は、国内外における新型コロナウィルス感染症拡大の影響が不透明であり、現段階では業績予想の合理的な算定が困難であるとの判断により未定とされた。同社では、今後、合理的な予想の算定が可能となった段階で速やかに公表する方針。配当は、前期と同額の1株当たり年間26円の予定。
- 20/3 期にリリースしたクラウド型勤怠管理システム「IEYASU Powered by FORVAL」は、フォーバルテレコムビジネスグループが手掛ける「どこでもホン」とともに働き方改革への対応が遅れている中小企業の救世主になるものと期待される。今後のクラウド型勤怠管理システム「IEYASU Powered by FORVAL」の採用状況が注目される。



#### 1. 会社概要

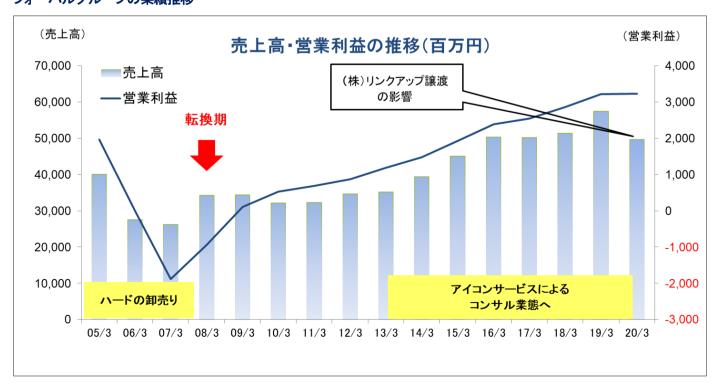
中小・中堅企業を対象に「情報通信」・「海外」・「環境」・「人材・教育」・「起業・事業承継」の 5 分野に特化した次世代経営コンサルティングカンパニーを目指している。また、ITを活用し経営を高度化・効率化する手段として、オフィス向けの光ファイバー対応 IP 電話サービスや FMC サービス(固定通信と移動体通信を融合したサービス)、ならびにそれらとネットワークセキュリティを融合した IP 統合ソリューションなどの通信・インターネット関連サービスを提供するほか、OA・ネットワーク機器の販売・工事、Web 構築、太陽光システムやオール電化製品の販売・工事などのサービスを提供している。社名の FORVAL(フォーバル)は、「For Social Value」を語源とし、「社会価値創出企業を目指す」という経営理念が込められている。

事業は、(株)フォーバルを中心に、中小法人向け OA・ネットワーク機器の販売、サービスの取次、コンサルティングサービス 等を手掛けるフォーバルビジネスグループ、(株)フォーバルテレコムを中心に、VoIP・モバイル等の通信サービス、インターネット関連サービス、普通印刷、及び保険サービス等を手掛けるフォーバルテレコムビジネスグループ、(株)リンクアップがモバイルショップにおいて携帯端末の取次等を手掛けるモバイルショップビジネスグループ、14/3 期に新たに子会社化した(株)アップルツリーがオール電化・エコ住宅設備の卸・工事請負業を営む総合環境コンサルティングビジネスグループの 4 セグメントに分かれる。加えて、報告セグメントに含まれないその他の事業セグメントにはIT教育サービス、IT分野のエンジニア及び管理者の育成や、東南アジアにおける現地幹部候補・留学生の人材紹介を手掛ける(株)アイテックが含まれている。なお、株式譲渡により(株)リンクアップが連結から除外されることから、20/3 期より「フォーバルビジネスグループ」、「総合環境コンサルティングビジネスグループ」の 3 セグメントへ変更となった。

近年のハード販売における付加価値の低下を踏まえ、現在、差別化が可能で付加価値も高いコンサルティングサービスへのシフトを進めており、08 年 4 月にサービスを開始したITコンサルティングサービス「アイコン」がその中核となっている。また、コンサルティングサービスの一環として、中小企業の情報化の支援や ASEAN 展開の支援にも取り組んでおり、前者ではIP統合ソリューションを展開。後者では、10 年 5 月に FORVAL (CAMBODIA) CO.LTD.(カンボジア・プノンペン)を設立し、以後、11 年 7 月の PT FORVAL INDONESIA (インドネシア・ジャカルタ)及び同年 8 月の FORVAL VIETNAM CO.,LTD.(ベトナム・ホーチミン)の設立、更には 12 年 3 月のミャンマー駐在員事務所(ミャンマー・ヤンゴン)を開設後、翌 13 年 2 月に現地法人化(FORVAL MYANMAR CO., LTD.を設立)するなど、ASEAN においてネットワークの拡充を進めている。

また、平成 26 年 1 月 24 日に東京証券取引所 JASDAQ(スタンダード)から市場第二部へ市場変更となった後、平成 26 年 10 月 2 日に市場第一部に指定された。

#### フォーバルグループの業績推移





IT領域における教育と資格の奨励を通じて従業員のスキルを高め、ハードの卸売りからアイコンサービスによるコンサル業態へ事業転換させた効果が確認できる。

# 2. 成長戦略

同社は、グループの中期ビジョンとして、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する『次世代経営コンサルティング』の確立を掲げている。既存の事業領域である情報通信の知識・技術を駆使した経営コンサルと強みである独自の海外進出ノウハウを活用した経営コンサルに加え、2013 年にM&Aを行った株式会社アップルツリーの活用により、重要度が高まっている環境問題にいかに配慮し、事業を展開、環境に貢献していくかの経営コンサルが可能となる。加えて、情報通信分野、海外分野、環境分野において顧客企業の社員教育がワンストップで実施できる体制が整備された。また、同様に 2013 年にM&Aを行った株式会社アイテックがグループに加わったことで、顧客企業の人材・教育分野でのサービスのラインナップも強化された。更に、今後起業・事業承継分野の強化を図り、これら 5 分野において、売上拡大と業務効率改善とリスク回避のためのコンサルティングを実施し、中小・中堅企業の利益に貢献する。

#### フォーバルグループの次世代経営コンサルティングの特色

# 5分野に注力! 情報通信 海外 環境 人材・教育 起業・ 事業承継

売上拡大

業務効率改善

リスク回避

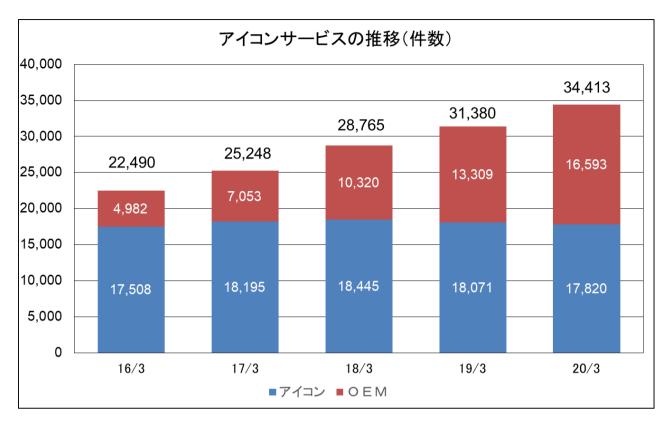
(同社 2020/3 期 決算参考資料より)

# (1) 情報通信分野の拡大ーアイコンサービスの拡大アイコンサービスの推移

#### OEMによるアイコンサービス導入件数の推移

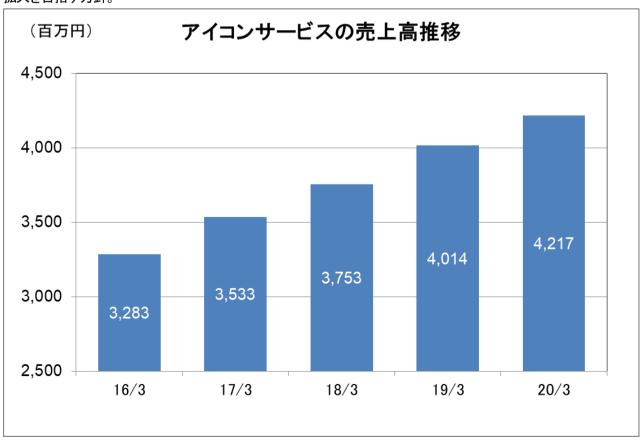
同社では、アイコン事業の更なる拡大・強化のためアイコンのOEMによるネットワーク作りに注力している。同社の差別化された新しいビジネスモデルのノウハウの提供を通じて、パートナー数とアイコンユーザー数の拡大を目指す。20/3 期のアイコンサービス導入件数は、34,413 件と前期比 9.7%増加した。中でも、20/3 期のOEMによるアイコン導入件数は、16,593 件となり同 24.7%の大幅な増加とアイコンサービス導入件数全体の伸びの原動力となっている。同社自らのアイコン件数が伸び悩んでいるのは、より付加価値の高いコンサルティングが必要とされるサービスを優先して受注しているため。





#### アイコンサービスの売上高推移

20/3 期のアイコンサービスの売上高は、前期比 5.1%の増加と堅調に推移した。「アイコンサービス」開始以降、利用する顧客数の増加や追加的なコンサルティングの増加による 1 顧客当たりの平均単価の上昇が牽引し、アイコン関連の売上高が順調に拡大している。今後も新サービスのリリースやOEMの積極的な展開などにより高収益事業であるアイコンサービスの売上拡大を目指す方針。

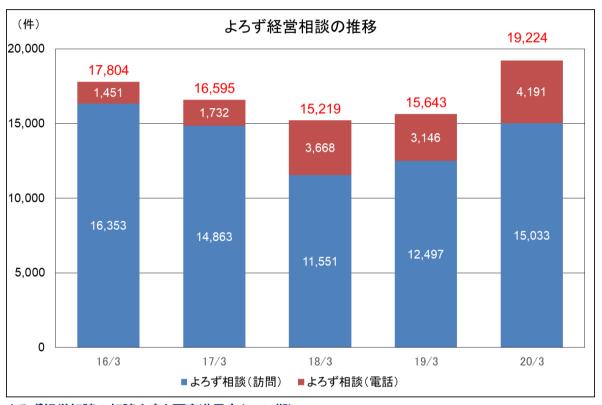




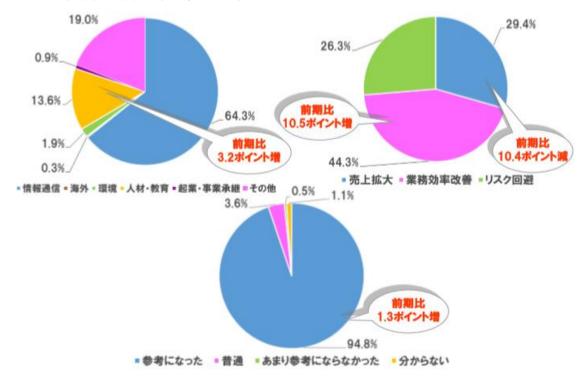
#### よろず経営相談件数の推移

よろず経営相談は、定期的に顧客のもとへ訪問するコンサルタントが、企業経営にまつわる「困った」を解消するサポートを行う。売上拡大や販路拡大、新規開拓、ビジネスマッチング、人材募集、資金繰り、事業承継など、幅広い分野を支援。同社だけではなくグループ全体やパートナー企業の協力も活用しながら解決方法のアドバイスを行う事業。

20/3 期のよろず経営相談件数は 19,224 件(前期は 15,643 件)となり、前期比 22.9%増加した。同社は 17/3 期より相談件数の増加から、相談の質の追求へ戦略を変更しており、今後はより利益に直結する相談が増加するものと期待される。



#### よろず経営相談の相談内容と顧客満足度(20/3期)





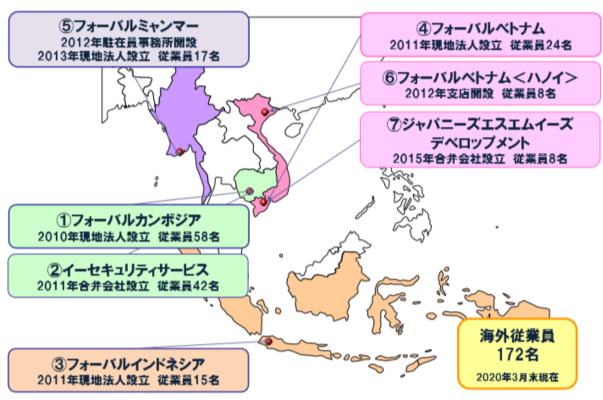
同社が顧客に対して実施したヒアリング調査(20/3 期)によると、94%以上の顧客がよろず経営相談に対して参考になったと答えている。今後も質の高いよろず経営相談の増加が期待される。また、これまで売上高の拡大と情報通信に関するものが相談の中心であったが、近年は業務効率改善や人材・教育分野の相談が急増している。今後、同社のコンサルティング能力の高さが、各種のビジネスチャンスを生むものと期待される。

#### (2)海外分野の拡大-海外進出支援事業の拡大

同社の大久保会長は、十分な教育の機会が無いカンボジアにおいて、自らが設立し理事長を務める公益財団法人CIESF(シーセフ)を通して、教育インフラの構築から人材教育に至る広範な支援活動に取り組んできた。

ASEAN 進出支援事業は、このCIESFの活動を通じて培った経験や人脈が活きている。「同社グループ及び顧客である中堅・中小企業の事業の成長を考える上で、アジア地域の成長を取り込む事が重要」と言う考えの下、既に、カンボジア(10 年 5 月)、インドネシア(11 年 7 月)、及びベトナム(11 年 8 月)に現地法人を設立しており、12 年 3 月にはミャンマーに駐在員事務所を開設した。

更に、現地での支援体制の更なる充実・強化を図るために 13 年 2 月に現地法人の認可を取得し準備を進めてきたミャンマーでは、14 年 4 月より事業活動が本格化した。20 年 3 月末現在で、海外 7 拠点(現地法人及び海外関連会社)の現地従業員数は 172 名となっている。



(同社 2020/3 期 決算参考資料より)

同社の ASEAN 進出支援事業である「グローバルアイコンサービス」は、海外進出前と進出後の様々な問題や障害を、ワンストップでサポートするビジネスモデルである。現在はカンボジアとベトナム、インドネシア、ミャンマーの 4 ヶ国で展開。情報提供から始まり、FS支援、現地法人の設立代行、人材採用・人材教育支援、バックオフィス整備支援、ネットワーク環境支援、現地パートナー開拓支援等をトータルサポートすることで、同社が最も得意とする情報通信技術を活用した日本と変わらない快適なオフィス空間を提供するビジネスへつなげていく。日本と現地の両国で、トータルサポートを実施。

また、同社は、国内の行政機関、地域金融機関や海外の中央政府・行政機関、各国工業団地などとのアライアンスを積極的に拡大することで、「グローバルアイコンサービス」の潜在顧客を発掘・育成している。



#### グローバルアイコンサービスのメニュー

	G-icon B (Before)				
Type S	進出までの総合準備支援 ワンストップサポートで進出準備を支援				
2 Type OS	事業計画の設計、カウンターパートとの交渉、 契約締結までをサポート				
3 Type R	総合調査支援 調査計画に基づき専属スタッフが調査支援を実施				
	O ison O (Outsourse)				
	G-icon O (Outsource)				
Type M	生産委託先開拓 豊富な現地ネットワークからパートナー選定を支援				
2 Type D	販売パートナー開拓 商品を拡販できるベストパートナー選定を支援				
3 Type RP	JICA等公的機関による海外展開支援の公募参加 を目的とした事業可能性調査				

(同社 2020/3 期 決算参考資料より)

グローバルアイコンは、進出前の総合準備支援、事業計画の策定とカウンターパートとの交渉、総合調査支援や、生産委託先開拓、販売パートナー開拓、JICA 等公的機関による海外展開支援の公募参加を目的とした事業可能性調査など 6 つのメニューでサポートが可能。

#### 自治体・官公庁との連携(継続受託)

自治体	年度	事業名
宮城県	2019年	ベトナムビジネスアドバイザリーデスク業務
宮城県	2019年	東南アジア県産品販路拡大・海外進出可能性調査業務
長崎県	2019年	東南アジアビジネスサポートデスク
茨城県	2019年	いばらきグローバルビジネス推進事業(現地Buyer需要開拓)
愛媛県	2019年	ものづくり海外販路開拓強化支援事業 (インドネシア、ベトナム、ミャンマー、カンボジア)
徳島県	2019年	インドネシア・タイ市場ビジネスマッチング
福井県	2019年	タイ食文化提案会&商談会
栃木県	2019年	海外販路開拓チャレンジ支援事業
神戸市	2019年	ベトナム現地商談会マッチング運営業務



自治体・官公庁との連携により、今期も 8 自治体よりベトナムを中心とする東南アジアへの進出支援の継続事業を複数獲得した。

#### 自治体・官公庁との連携(新規受託)

自治体	年度	事業名
宮城県	2019年	宮城ハンズオン事業
茨城県	2019年	地酒販路促進拡大事業(シンガポール)
茨城県	2019年	地酒販路促進拡大事業(台湾)
茨城県	2019年	ベトナム知事ミッション運営事業
福井県	2019年	「農産品」海外における食の営業代行事業
福井県	2019年	「水産品」海外における食の営業代行事業
福井県	2019年	「酒類」海外における食の営業代行事業
農林水産省	2019年	日本産食材サブライチェーンブラットフォーム事業
JICA	2019年	普及実証ビジネス化事業

(同社 2020/3 期 決算参考資料より)

また今期に入り、複数の自治体より新規事業を獲得しており、ベトナム以外のアジア圏への進出支援が増加してきている。

#### 特徴的な海外進出支援事業の例 - ベトナムのレンタル工場

同社は現在、従来の海外進出支援コンサルから一歩踏み込んだ支援事業の一環としてベトナムのレンタル工場の運営に携わっている。これは、ベトナム南部のニョンチャックⅢ工業団地内に日系中小企業専用のレンタル工場を建設するものである。18 haの敷地内に 100 社程度が入居できるスペースが作られ、日系中小企業の一大集積地となることが期待されている。また、開発にあたっては多額の資金を必要とすることから独立行政法人国際協力機構(JICA)の海外投融資制度を活用し、今後日系進出企業にとっていかなる支援とサービスが必要であるかの継続的なモニタリング調査が実施されることとなる。将来的に他の国や地域に進出する際の強力なノウハウを手に入れることができると期待が膨らむ。

また、埼玉県では同社と現地国営企業が共同で設立した本運営会社へ出資。今後埼玉県の中小企業の積極的なベトナムへの進出が見込まれる他、アライアンス先である国内 42 金融機関と 4 大手税理士法人等より紹介された顧客の進出も増加する予定。ベトナムレンタル工場への関心は高く、アライアンス先だけで既に 100 区画の予約枠が設けられている模様。

建設予定 10 棟の内、9 工場が完成し、未開発エリアが 1 工場となった。第 10 工場では全棟一括借り上げが決まり、また、賃貸可能面積に対する契約面積が 66.3%と、利用者が順調に拡大している。





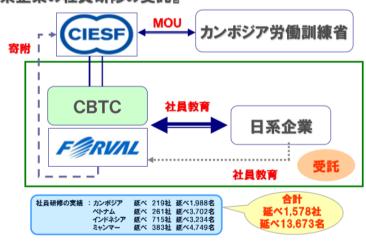
(同社 2020/3 期 決算参考資料より)



(同社 2020/3 期 決算参考資料より

#### CIESFと提携した人材開発支援

#### 『日系企業の社員研修の受託』

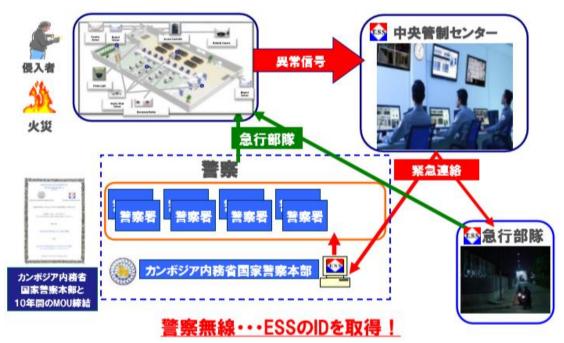




同社は、これまでカンボジア、ベトナム、インドネシア、ミャンマーの4ヶ国において延べ 1,578 社、延べ 13,673 名の日系企業の 社員研修を受託した実績を誇る。また、同社は海外高度人材を国内企業へ紹介しているが、20/3 期は内定者数が 48 名と 19/3 期の 50 名から若干減少した。これは、新型コロナウィルスの感染拡大を受けで第 4 四半期に内定数が伸び悩んだもの。

#### セキュリティサービスの状況

# F RV//L E SECURITY SERVICESのセキュリティシステム概要

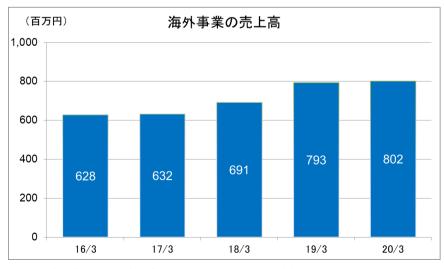


(同社 2020/3 期 決算参考資料より)

同社は、カンボジア内務省国家警察本部と 10 年間の MOU(基本合意書)を締結し、カンボジアでセキュリティサービスを提供している。20/3 期の課金ベースの契約数は 591 件と前期比 10.7%増と順調に拡大している。

#### 海外事業の売上高推移

持分法対象として連結売上高に含まれないベースの数値ではあるが、海外拠点の拡充により、海外事業の売上高は拡大傾向にある。20/3 期の海外事業の売上高は、8 億 2 百万円(19/3 期は 7 億 93 百万円)と前期比 1.1%の増加となった。海外事業全体の収益性が改善しており、今後は徐々に投資の回収が始まる見込み。



\*海外関連の売上で連結売上高には取り込んでいない数値も含む



# 3. 2020 年 3 月期決算

#### (1)2020年3月期連結業績

	19/3期	構成比	20/3期	構成比	前期比
売上高	57,520	100.0%	49,731	100.0%	-13.5%
売上総利益	18,779	32.6%	18,820	37.8%	+0.2%
販管費	15,558	27.0%	15,591	31.4%	+0.2%
営業利益	3,221	5.6%	3,229	6.5%	+0.2%
経常利益	3,308	5.8%	3,324	6.7%	+0.5%
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,064	3.6%	1,067	2.1%	-48.3%

<sup>\*</sup>単位:百万円

#### 前期比 13.5%の減収、同 0.5%の経常増益

売上高は前期比 13.5%減の 497 億 31 百万円。売上高の減少は、(株)リンクアップの株式譲渡に伴う非連結化によるマイナスの影響があったもの。アイコンサービスの販売が順調に拡大した他、(株)第一工芸社を 2018 年 10 月に子会社化した影響もありフォーバルビジネスグループで同 4.8%増加した。また、光回線サービスやISP等が順調に拡大したフォーバルテレコムビジネスグループで同 15.0%増加した。加えて、蓄電池やLEDなどの販売が増加した総合環境コンサルティングビジネスグループで同 0.6%増加した他、ITエンジニアの派遣事業やセミナー関連事業が好調に推移したその他事業グループでも同 7.5%増加した。

営業利益は前期比0.2%増の32億29百万円。(株)リンクアップは利益率が低かったことから非連結化が営業利益に与える影響は小さかった。セグメント利益は、人件費等の増加の影響を受けたフォーバルビジネスグループで同2.6%減少したものの、売上高が増加したフォーバルテレコムビジネスグループで同12.1%増加した他、総合環境コンサルティングビジネスグループで同7.1%増加、その他事業グループでも同23.3%増加した。高収益事業であるアイコンサービスの売上高が拡大したことに加え、利益率が低かった(株)リンクアップの非連結化などにより、売上総利益率は37.8%と同5.2ポイント上昇したものの、人員増強による人件費の増加に加え、前払販売奨励金の償却費の増加などにより売上高対販管費率が同4.4ポイント上昇。その結果、営業利益率は6.5%と0.9ポイント上昇した。その他、営業外収益で保険解約返戻金を44百万円計上したことなどにより経常利益は同0.5%の増益と営業利益の増益率より若干高まった。一方、特別利益で㈱リンクアップの株式譲渡に伴う関係会社株式売却益を3億49百万円計上したものの、連結子会社であるフォーバルテレコムにおいて、取引先の破産手続開始を受け特別損失にて貸倒引当金繰入額22億44百万円を計上したことなどにより親会社株主に帰属する当期純利益は同48.3%の大幅な減益となった。リンクアップアップ連結除外の影響を除くと売上高は前期比8.4%増加し他、営業利益と経常利益は12期連続の増益となった。

また、1株当たりの配当は、期初予想の26円を実施する予定であり、これは、8期連続の増配となる。

<sup>\*</sup>額は切捨て、率・ポイントは四捨五入

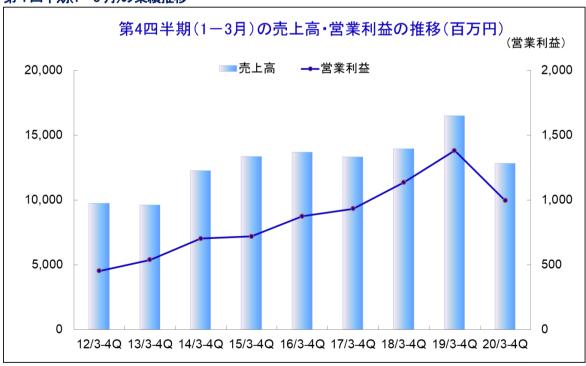


#### セグメント別売上・利益

	19/3期	構成比	20/3期	構成比	前期比
フォーバルビジネスグループ	21,229	36.9%	22,244	44.7%	+4.8%
フォーバルテレコムビジネスグループ	18,022	31.3%	20,727	41.7%	+15.0%
モバイルショップビジネスグループ	11,631	20.2%	_	_	_
総合環境コンサルティングビジネスグル一プ	5,434	9.4%	5,467	11.0%	+0.6%
その他事業グループ	1,202	2.1%	1,292	2.6%	+7.5%
連結売上高	57,520	100.0%	49,731	100.0%	-13.5%
フォーバルビジネスグループ	2,148	66.3%	2,092	64.5%	-2.6%
フォーバルテレコムビジネスグループ	894	27.6%	1,003	30.9%	+12.1%
モバイルショップビジネスグループ	67	2.1%	_	_	_
総合環境コンサルティングビジネスグル一プ	69	2.1%	74	2.3%	+7.1%
その他事業グループ	60	1.9%	74	2.3%	+23.3%
連結調整等	-19	-	-14	-	_
連結営業利益	3,221	_	3,229	_	+0.2%

<sup>\*</sup>単位:百万円

# 第4四半期(1-3月)の業績推移



20/3 期第4半期(1-3月)は、前年同期比減収減益となった。売上においては(株)リンクアップの非連結化の影響を受けた。営業利益ではフォーバルビジネスグループにおける人件費の増加等の影響を受けた。

<sup>\*20/3</sup> 月期 1Q より、(株)リンクアップを連結より除外したことに伴い、「モバイルショップビジネスグループ」を報告セグメントから除外



# (2)財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

#### 財政状態

	19年3月	20年3月		19年3月	20年3月
現預金	9,065	9,742	仕入債務	6,574	5,215
売上債権	7,732	6,529	短期有利子負債	4,476	3,956
たな卸資産	1,597	646	未払金	3,592	2,683
流動資産	23,379	20,842	長期有利子負債	260	90
有形固定資産	913	785	負債	20,720	17,703
無形固定資産	1,296	1,117	純資産	11,603	11,400
投資その他	6,734	6,358	負債•純資産合計	32,323	29,103
固定資産	8,943	8,261	有利子負債合計	4,737	4,046

<sup>\*</sup>単位:百万円

20/3 期末の総資産は前期末比32億19百万円減の291億3百万円。㈱リンクアップの株式譲渡が影響した。資産は、売上債権、たな卸資産、未収入金、前払費用などが主な減少要因。負債純資産は、仕入債務、未払金、短期借入金等などが主な減少要因。自己資本比率は37.2%と前期末から4.6ポイント上昇。また、有利子負債(リース債務含まず)は40億46百万円と前期末から6億91百万円減少した。

#### キャッシュ・フロー

	19/3期	20/3期	前年同期	期比
営業キャッシュ・フロー(A)	726	1,361	635	+87.6%
投資キャッシュ・フロー(B)	-1,175	472	1,647	_
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	-449	1,833	2,283	_
財務キャッシュ・フロー	1,880	-946	-2,826	_
現金及び現金同等物期末残高	8,832	9,742	910	+10.3%

<sup>\*</sup>単位:百万円

前期との比較において、貸倒引当金の増加や売上債権と前払費用の増加額の減少などにより営業 CF のプラス幅が拡大した。また、貸付金の回収による収入額の増加や連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による収入の増加などにより投資CF がプラスとなり、フリーCF がプラスへ転じた。一方、短期借入金の減少などにより財務CFがマイナスへ転じた。こうした結果、期末のキャッシュポジションが前期比、10.3%増加した。

#### (3) 最近のトピックス

#### カエルネットワークス株式会社の完全子会社化

同社は、情報通信システムのネットワーク設計・構築・受託開発・コンサルティング業務などを行っているカエルネットワークス株式会社の株式の60%を2020年5月29日付けで取得し子会社化した。カエルネットワークスは、コンピュータネットワークシステムの販売、構築、導入、監視・管理などの保守サービスの提供のほか、ネットワークデザイン、コンサルテーションの実施、システムの構築に関わる企画、開発の受託、ネットワークテクノロジーに関する教育業務などを行っており、金融機関ネットワーク、官公庁系ネットワークからデータセンター構築まで豊富な経験を有する企業である。今回の子会社化により、フォーバルグループの既存のネットワークの内製化に取り組む他、クライアント先の中小・中堅企業のネットワークに関する企画・設計・構築などの能力強化を図るとともに、ネットワークエンジニアの派遣業務に関するグループシナジーも期待できる。

更に、同社は、より強固な関係を構築すべく、2020 年 6 月 9 日開催の取締役会において、2020 年 7 月 1 日を効力発生日として、同社を株式交換完全親会社とし、同社の連結子会社であるカエルネットワークスを株式交換完全子会社とする株式交換を実施することを決議した。

#### umamill 株式会社と業務提携

同社は、ソフトバンク株式会社のグループ会社で日本食輸出支援プラットフォーム「umamill(ウマミル)」を提供する umamill 株式会社と、日本食の輸出量拡大を目的に業務提携を行った。今回の業務提携は、「umamill」を活用して日本の食品メーカーや

<sup>\*</sup>有利子負債=借入金(リース債務含まず)



生産者などの輸出機会の創出と、海外の食品商社や飲食店、小売店などの商品ラインアップの拡充を推進することを目的としている。海外の食品バイヤーにとっては日本の食品メーカーからまずはサンプル品を無料で取り寄せることで商品の需要を確認することができる。また、日本の食品メーカーにとっては輸出に必要な一連のプロセスを一つのプラットフォームで完結できる「umamill」を有効に活用することで、日本食の輸出量拡大を目指すことができる。同社と umamill 株式会社は、こうした取り組みを通じて苦境に立たされている日本の食品関連産業の事業者を支援していく方針である。

#### 株式会社えすみの株式を取得

同社は、オフィス機器、オフィス家具、文房具用品の販売・保守を行っている株式会社えすみの全株式を 2020 年 4 月 1 付けで取得し完全子会社化した。えすみは、オフィス家具の販売、オフィス設計・施工、オフィス機器の販売・保守、オフィスサプライ・消耗品の販売、ネットワークインフラの設計・構築・保守などの業務を行っている。 また子会社に、流通機器、サプライ品の販売・保守、東芝テックの中核代理店としてレジ等の販売を行っている株式会社テック販売山陰を抱えている。 今回の完全子会社化により、同社は山陰地域の顧客基盤を獲得する他、アイコンサービスの潜在顧客の増加が見込める。

#### 株式会社三好商会のビジネスソリューション事業を分社化し、その株式を取得

同社は、最も信頼されるオフィスコンシェルジュを目指している株式会社三好商会のビジネスソリューション事業を分社化し、その全株式を 2020 年 4 月 1 付けで取得し完全子会社化した。旧三好商会は、OA 機器、オフィス家具、ICT システム及び事務用品の販売、飲食店の運営、不動産事業などの業務を行っており、今回の分社化は、飲食店の運営及び不動産事業を除いたビジネスソリューション事業を分社化したうえで、三好商会の商号を継承したもの。今回の完全子会社化により、フォーバル北海道支店、株式会社システムサポート札幌との相乗効果が期待できる他、アイコンサービスの潜在顧客の増加が見込める。

#### 4. 2021 年 3 月期業績予想

#### 通期連結業績

	20/3期 実績	構成比	21/3期 予想	構成比	前期比
売上高	49,731	100.0%	_	-%	-%
営業利益	3,229	6.5%	_	-%	-%
経常利益	3,324	6.7%	_	-%	-%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,067	2.1%	_	-%	-%

<sup>\*</sup>単位:百万円

#### 21/3 期の業績予想は未定

同社は、次世代経営コンサルタントとして企業経営を支援する集団となり、中小・中堅企業の利益に貢献することで顧客とのリレーションを強化し、ビジネスパートナーとしての確固たる地位を確立するとともに、ストック型の収益構造へとビジネスモデルの転換を図っている。特に、「情報通信の知識・技術を駆使した経営コンサルティングサービス(情報通信)」、「海外マーケットを独自ノウハウで取り込む経営コンサル ティングサービス(海外)」、「環境に配慮した最先端の経営コンサルティングサービス(環境)」、「次世代 経営に必要な人材を育てる経営コンサルティングサービス(人材・教育)」、「企業のライフサイクルに対応した経営コンサルティングサービス(起業・事業承継)」の5分野において他社との差別化を図り、主に「売上拡大」「業務効率改善」「リスク回避」の視点から中小・中堅企業の利益に貢献することを目指している。

しかしながら、21/3 期の会社計画については、国内外における新型コロナウィルス感染拡大の影響が不透明であり、現段階では業績予想の合理的な算定が困難であるとの判断により、未定とした。今後、合理的な予想の算定が可能となった段階で速やかに公表する方針である。

一方、配当については、前期と同額の1株当たり年間26円を実施する予定である。



# 5. 今後の成長戦略

#### アイコンサービスの強化

2019 年 4 月に施行された「働き方改革関連法」により、企業は有給休暇の年 5 日取得の義務化、労働時間状況の把握義務、高度プロフェッショナル制度の導入、時間外労働の上限など、働き方改革に対応する必要性が生じており、今後労働時間の厳格化に対応した時間効率の向上が求められることとなった。そのためには、従業員の時間を正確に把握し、その時間の使い方を分析し改善していくことが必要であるが、中小企業においてはその対応が遅れているのが現状である。こうした中、同社は、中小企業の働き方改革に対応した新たなアイコンサービスであるクラウド型勤怠管理システム「IEYASU Powered by FORVAL」を 2019 年 6 月にリリースした。「IEYASU Powered by FORVAL」を 2019 年 6 月にリリースした。「IEYASU Powered by FORVAL」を 3019 年 6 月にリリースした。「IEYASU Powered by FORVAL」を導入し働き方改革に適切に対応することで、従業員の過度な労働が改善されプライベートな時間が増えることで肉体面・精神面での健康増進が期待される。また、限られた勤務時間の中でメリハリをつけて働くことによる生産性の向上のほか、働きやすい環境を整備することで離職率の低下や新たな人材の確保の面でも効果が期待される。

#### 「IEYASU Powered by FORVAL」の基本機能

we it to a control of a control				
日次勤怠	リアルタイムに従業員の勤務状況を確認			
	毎日の打刻データと勤務データは別々に管理可能			
承認•申請	残業や休日出勤の申請・承認機能を装備			
	日単位もしくは月単位での申請・承認が可能			
CSV データ出力	日次勤怠データや月次の集計データを従業員別に自由に CSV 形式で出力可能			
0.24 ナーダ田刀	別途提供している Excel ツールを利用することで給与計算ソフトへの連動が可能			
各種設定	時間の端数処理ルールの設定や、勤務時間・所定時間・みなし時間などの設定が可能			
	会社の就業規則に合った運用が可能			
IC カード打刻	交通系 IC カードや社員証など、IC カードをかざすだけで本人を識別しスムーズに打刻			
日報機能	勤務時間の管理から実際の業務内容に落とし込んで業務を効率化、労働生産性を向上			
レポート機能	従業員の勤怠状況をグラフや表でわかりやすく可視化			
残業アラート	従業員の残業時間をリアルタイムで把握することが可能			
%未プラート	「対象勤怠」「対象期間」「アラート基準」「通知方法」の設定で会社に合った運用が可能			
どこでも勤怠入力	直行直帰で働く従業員でもスマホ・タブレットさえあれば、いつでもどこでも出退勤が登録可能			
· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	管理者は GPS で取得した従業員の位置情報を管理者画面で閲覧可能			
位置情報取得	どの場所で出退勤を登録したかの把握が可能			





#### アイコンサービス強化による成長のスパイラル

アイコンサービスの売上高と同社の営業利益は相関性が高い。アイコン売上高が 1 増えると連結営業利益が約 1.5 増える傾向がある。今後の利益成長の為には、アイコンサービスの売上高拡大が不可避と言えよう。

同社は、今後もアイコンサービスの拡大により増加した利益を人員増強や新サービス開発やM&Aへ積極的に投入する予定である。新たな投資がアイコンサービスの件数増加や1顧客当たりの課金単価の増加に繋がり、アイコンサービスの売上高と同社全体の営業利益の拡大に結び付く成長のスパイラルが期待される。

# 6. 今後の注目点

同社の 20/3 期決算では、主力のアイコンサービスの件数が前期比 9.7%増と好調に推移していることが確認された。また、アイコンサービスの先行指標となるよろず経営相談数も同 22.9%増となった。相談の質を追求し件数を絞っている中での件数の大幅な増加は驚きである。近年強化してきたアイコンサービスのラインナップの拡充の成果と言えよう。更に、ラインナップの拡充は追加的なコンサルティングの増加による 1 顧客当たりの平均単価の上昇に繋がりアイコンサービスの売上高拡大にも結びついている。こうした中同社は、前期にフォーバルビジネスグループの人員増強を実施した。こうした先行投資が影響し残念ながら前期のフォーバルビジネスグループは減益となった。前期に採用を強化したコンサルタントの稼働率と生産性の向上は、いずれ今期以降の業績拡大に寄与するものと期待される。新型コロナウィルス感染症拡大という逆風の影響が懸念されるものの、有言実行で収益構造の大幅な転換を成し遂げた同社のマネジメントに対する信頼は厚い。厳しい環境程マネジメント能力に差がつくものである。逆風に打ち勝ち 13 期連続の営業利益と経常利益の増益を達成できるのか注目される。また、前期にリリースしたクラウド型勤怠管理システム「IEYASU Powered by FORVAL」は、フォーバルテレコムビジネスグループが手掛ける「どこでもホン」とともに働き方改革への対応が遅れている中小企業の救世主になるものと期待される。今後のクラウド型勤怠管理システム「IEYASU Powered by FORVAL」の採用状況が注目される。



# <参考:コーポレート・ガバナンスについて>

#### ◎組織形態および取締役・監査役の構成>

I	組織形態	監査等委員会設置会社
I	取締役(監査等委員除く)	5 名、うち社外 0 名
I	監査等委員	3名、うち社外2名

#### ◎コーポレート・ガバナンス報告書

コーポレート・ガバナンス・コード適用以降のコーポレート・ガバナンス報告書提出日、2019年6月24日。

#### <基本的な考え方>

当社は、変化の激しい経営環境の中にあって利益ある成長を達成するため、コーポレート・ガバナンス(企業統治)の強化が重要であると認識しており、

- 1. 経営の透明性と健全性の確保、
- 2. スピードある意思決定と事業遂行の実現、
- 3. アカウンタビリティ(説明責任)の明確化、
- 4. 迅速かつ適切で公平な情報開示、

を基本方針として、その実現に努めています。

今後も、社会環境・法制度等の変化に応じて、当社にふさわしい仕組みを随時検討し、コーポレート・ガバナンスの更なる強化に向け、必要な見直しを行なっていく方針。

#### <コーポレート・ガバナンス・コード各原則の実施について>

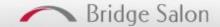
実施をしないコード:7項目、そのおもな原則と理由

原則	実施しない理由
【原則1-2. 株主総会における権利行使】 【補充原則1-2-4】	当社は、英文による情報提供等、海外投資家が議決権を行使しやすい 環境整備の有用性を認識しており、英訳等の対応につきましては、適切 なコストや時期等を総合的に勘案して検討してまいります。
【原則3-1. 情報開示の充実】	会社の目指すところ(経営理念等)や経営戦略、経営計画 会社の目指すところ(経営理念等)は、当社ホームページ企業情報の 「社是」に記載の通りとなります。「社員・家族・顧客・株主・取引先と共に 歩み社会価値創出を通してそれぞれに幸せを分配することを目指す」を 基本理念に経営戦略、経営計画を策定しております。しかし当社の事業 環境における経営状況の変化は激しく、具体的な数値目標に縛られ柔 軟な対応が阻害されないよう、現在経営戦略・経営計画に係る具体的な 数値等は公表をしておりません。
【補充原則3-1-2】	当社は、海外投資家に向けた英語での情報開示・提供の有用性を認識 しており、今後の株主構成等を勘案し検討してまいります。
【原則4-1. 取締役会の役割・責務(1)】 【補充原則4-1-2】	会社の目指すところ(経営理念等)は、当社ホームページ企業情報の「社是」に記載の通りとなります。「社員・家族・顧客・株主・取引先と共に歩み社会価値創出を通してそれぞれに幸せを分配することを目指す」を基本理念に経営戦略、経営計画を策定しております。しかし当社の事業環境における経営状況の変化は激しく、具体的な数値目標に縛られ柔軟な対応が阻害されないよう、現在経営戦略・経営計画に係る具体的な数値等は公表をしておりません。なお、公表はしておりませんが中期経営計画の目標に対する実績分析は毎回実施し次期計画に反映しております。
【原則4-2. 取締役会の役割・責務(2)】 【補充原則4-2-1】	当社は、株主の皆様との一層の価値共有を進めることを目的として、第 36 回定時株主総会において譲渡制限付株式の付与による役員報酬制 度導入のための新たな報酬枠をご承認いただき、取締役の内4名に対 して譲渡制限付株式の付与による役員報酬を実施しております。



# <開示している主な原則>

く 開示している主な原則 / 原則	開示をしているおもな原則
【原則1-4. 政策保有株式】 【原則2-6. 企業年金のアセットオーナーとして機能発揮】	当社では政策保有株式として上場株式を現在保有しておりません。また 政策保有株式の保有予定はありませんが、今後、取引先との事業上の 関係などを勘案し保有意義が認められると判断した場合には取締役会 にて保有を検討してまいります。なお、株式を保有した場合、株式に係 る議決権の行使につきましては、議案の内容を個別に検討し当社、投資 先企業双方の企業価値の向上に資するか否かを判断して行います。 当社には、企業年金基金制度はありません。
【原則4-11. 取締役会・監査等委員会の実効性 確保のための前提条件】 【補充原則4-11-1】	当社は、取締役会は多様な知識、経験、能力を備えた構成員により構成されることが必要であると考えております。すなわち、業務執行の監督と重要事項に係る意思決定をするためにはこのような構成員により取締役会の多様性が確保されることが不可欠であると考えております。また、取締役会における十分な議論及び検討並びに迅速な意思決定の確保の観点からは、取締役会の構成員の人数は取締役(監査等委員である取締役を除く)10名以内、監査等委員である取締役5名以内、計15名以内であることが適切であると考えております。手続については、上記方針に基づき内容を検討し、取締役会が決議しております。
【補充原則4-11-2】	当社は、事業報告および株主総会参考書類において、取締役・社外取締役の他の上場会社を含む重要な兼職を開示しております。
【補充原則4-11-3】	当社は、取締役会の実効性を評価するため、すべての取締役に対し、「取締役会評価のための自己評価アンケート」を実施し、その回答を分析・評価しました。その結果、当社の取締役会は議事運営が適切に行われ、また知識・経験・能力のバランスが確保され、各議案について十分な審議が実施されていることを確認いたしました。今後も評価結果を次年度に活かしつつ引き続き取締役会の実効性の向上に努めてまいります。
【原則5-1. 株主との建設的な対話に関する方針】	当社は、代表取締役が中心となって、株主・投資家との主体的かつ効果的な対話を行っております。株主総会後の株主向け説明会の開催のほか、公平性の観点から主にアナリスト・機関投資家向けに半期に1度実施している決算説明会の資料や動画を適宜、当社ウェブサイトに掲載しております。そして必要に応じてIR担当取締役、IR担当部署が補佐し、株主・投資家との円滑な対話を実践するために、IR担当部署が中心となって関連部門間の連携を図っており、株主・投資家との対話で得られた意見は必要に応じて取締役会が共有し、企業価値の向上に努めております。なお、株主・投資家との対話に関しては、内部情報管理規程に基づきインサイダー情報の漏洩防止に努めております。株主との建設的な対話を促進するための体制整備・取組みに関する方針は以下のとおりです。 1)株主・投資家との対話に関しては、IR担当取締役が統括し、主体的かつ建設的な対話に努めております。 2)IR担当部署が中心となって、株主・投資家との円滑な対話を実践するために、資料の作成に必要な情報を共有するなど、関連部門間の連携を図っております。 3)IR担当部署が窓口となり、株主・投資家の要望に応じて代表取締役、



IR担当取締役、IR担当部署が個別面談に積極的に対応するほか、代表取締役による決算説明会や株主総会後の株主向け説明会を実施しております。

4)株主・投資家との対話で得られた意見は、必要に応じて経営陣にフィードバックし、情報の共有および活用を図っております。

5)株主・投資家との対話に関しては、内部情報管理規程に基づきインサイダー情報の漏洩防止に努めております。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものですが、その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申しあげます。

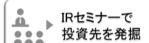
Copyright (C) 2020 Investment Bridge Co., Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(フォーバル:8275)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/でご覧になれます。



<sub>、</sub>適時開示メール 配信サービス





同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

>> ご登録はこちらから

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、 株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

>> 詳細はこちらから

投資家向けIRセミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、 様々な企業トップに出逢うことができます。

>> 開催一覧はこちらから