



2023年3月31日

各 位

会 社 名 株式会社フォーバル
代表者名 代表取締役社長 中島 將典
(コード番号: 8275 東証プライム)
問合せ先 常務取締役 加藤 康二
電話 03-3498-1541

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は、2021年12月20日に、プライム市場の上場維持基準への適合に向けた計画を提出し、その内容について開示しております。2022年12月時点における計画の進捗状況等について、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準への適合状況の推移及び計画期間

当社の2022年12月時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況はその推移を含め、以下のとおりとなっております。

		流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式比率	1日平均 売買代金
当社の適合 状況及びそ の推移	2021年6月末 時点	138,478株	116億円	49.9%	8百万円
	2022年12月末 時点	139,062株	131億円	50.1%	10百万円
上場維持基準		20,000株	100億円	35.0%	20百万円
適合状況		適合	適合	適合	不適合
当初の計画に 記載した計画期間					2027年3月末

【2022年12月末時点の各数値算出方法について】

1日平均売買代金は取引所より通知のあった金額を記載しております。
その他の数値に関しては、2022年12月末の株券分布状況等を踏まえて当社にて算出した
ものです。

当社は不適合となっている1日平均売買代金に関して2026年12月末までに適合させることを計画しています。なお、当初の計画に掲載した計画期間は2027年3月末としておりましたが、「売買代金」に係る上場維持基準は、毎年の12月末日以前1年間における上場株券等の日次平均売買代金が対象であるため、計画期間を2026年12月末までに変更いたします。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価

1) 株主優待の実施

2022年9月末の単位株式以上を保有している株主に対して株主優待を実施いたしました。これにより、これにより単位株主数は2022年3月末の2,697人から2022年9月末には5,531人に増加しました。また1日当たりの売買高も2022年9月単月は20百万円を超えました。

今回、株主優待を実施したことにより、多くの特に個人投資家の方に当社を投資先候補として新たに認識いただくことに成功したと評価しており、当社への更なる認知度向上のため本制度を継続してまいります。

2) IR活動に関して、従来と異なる取り組みを実施しました。

具体的には外部リソース（IR・PR会社など）を更に活用しフォーバルの事業活動状況を動画ニュース配信サービスにより広く・深く知っていただく活動を行っております。また現在の事業活動により連携して、例えば地方創生において地域行政・経済に密接に結びついている当社の活動を地域のメディアにおいても大きく取り上げられる活動も行っております。

これら動画ニュースサービスでの視聴数は非常に高いとの評価を受けており、当社の事業活動に多くの関心が向けられたことを表していると評価しております。

個別のニュースコンテンツへのリンクを今後会社ホームページ内に設定する予定です。

先の株主優待制度実施と同様、当社への認知度を高めることに成功したと施策と評価しております。

3) 流通株式数の増加策に関しては自己株式の一部を市場に再度投入する施策に関しては実行を前提に検討中です。現時点では具体的にご報告する内容はありません。

中期経営計画に関しては社内目標としての中期経営計画を策定しております。

社内資料として策定しているため現時点で当計画を開示することが適しているとは判断できず開示を見合わせております。それに代えて

「当社が注目する社会課題とその解決に向けた取り組み」と題した資料を添付いたしました。

本資料は当社の現在の中心事業であるアイコンサービスの中でも当社が取り組んでいる社会問題

- ・GDXを通じた地方創生
- ・中小企業の債務増大への対応

に取り組む方針を描いております。

現時点で経営計画をご理解いただくのに最適な資料と判断いたしております。

(添付)「当社が注目する社会課題とその解決に向けた取り組み」

以 上



「新しいあたりまえ」で、新しい世界を創る

当社が注目する社会課題と その解決に向けた取り組み

株式
会社 **フォーバル**

当社のご紹介

フォーバルは、「For Social Value」を語源とし「社会価値創出企業をめざす」という姿勢を表します。



代表取締役 会長 **大久保秀夫**



代表取締役 社長 **中島将典**

■ 本社	〒150-0001 東京都渋谷区神宮前五丁目52番2号 青山オーバルビル14階	
■ 電話番号	03-3498-1541	
■ 上場市場	東京証券取引所 プライム市場（証券コード 8275）	
■ 決算期	3月	
■ 資本金	41億5千万円（2022年3月期・第42期）	
■ 株主情報	株主情報ページへ （2022年3月末）	
■ 売上高（連結）	515億3千万円（2022年3月期・第42期）	
■ 経常利益（連結）	28億5千5百万円（2022年3月期・第42期）	
■ 親会社株主に帰属する 当期純利益（連結）	18億3千6百万円（2022年3月期・第42期）	
■ 従業員（連結）	2,131人（2022年3月末現在）	
■ 従業員（単体）	684人（2022年3月末現在）	
■ 中途採用者の比率 （単体）	2019年度	39.2%
	2020年度	37.2%
	2021年度	29.8%
■ 事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 情報通信コンサルティング （IP統合システム、情報セキュリティ、Web構築など） ・ 経営コンサルティング （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） 	
■ 拠点所在地	札幌／仙台／東京／横浜／名古屋／大阪／京都／北九州／福岡／佐賀／鹿児島	

昨日までなかったものを、 今日からの常識に変えていくビジネスモデルです。

フォーバルが創業した1980年の当時、情報通信業界は限られた企業の独占状態となっており、今から見ると「選択肢がない」「料金が高い」「サービスが不便」という状態でした。

この状況を打破するためにフォーバルが考えたことは「電話機は好きなメーカー・機種が選べる」「無料のアダプターをつけるだけで電話料金が安くなる」など、「新しいあたりまえ」のビジネスモデルです。私たちは、情報通信業界に競争原理をもたらす「新しいあたりまえ」を次々と創造し、情報通信業界に「サービス品質の向上」と「低価格化」をもたらしたと自負しております。

そして創業から40年——。

こうしている今も、世の中は急激な変化を遂げ、日々進化を繰り返しています。

また、今日の「あたりまえ」が明日からの「あたりまえ」でなくなる日が必ず訪れるのです。

だからこそフォーバルはこれからも「新しいあたりまえ」の創造に挑戦し続けます。

すべては、サービスを利用するお客様のために——。

“ For Social Value ”

全国の中小企業に向け、情報通信機器の提供からそれらの活用支援による利益貢献、さらには、IoT・OMO支援や海外進出支援による事業創出～利益貢献といったテーマ別サポート、経営改善～利益貢献、事業承継など、時代の変化とともに支援内容を展開しています。

モノの提供 → コトの提供

デジタル化支援 → DX化支援・テーマ別サポート

情報通信機器

OA機器やネットワーク関連商材、Webサイトなど、オフィス環境や業務実施に必要なモノをご提供しています。



アイコンサービス

定期面談を通じて、様々な経営課題に対し、フォーバルグループ全体で解決に向けた支援を行います。



経営支援サービス

経営資源の可視化からスタートし、データを活用した「個客」ごとの経営アドバイスを実施します。



海外進出支援

IoT・OMO支援

海外進出・販路開拓やIoTを活用した「未来型店舗」への改革、OMOの導入など、新たな事業の取組を支援しています。



事業承継支援

後継者のいない中小企業に向けて、経営の磨き上げから、事業承継後の引き継ぎ支援まで、トータルサポートを行っています。

当社が注目する社会課題

当社が注目する社会課題

● GDXを通じた地方創生

- ✓ 様々な課題を抱える地方において、GDX(グリーン/デジタルトランスフォーメーション)による地方創生・地域活性化が目指されている。
- ✓ 本来その主役となるべきは、地域経済を支えている中小企業であるが、中小企業のGDX化は遅れているのが実態。

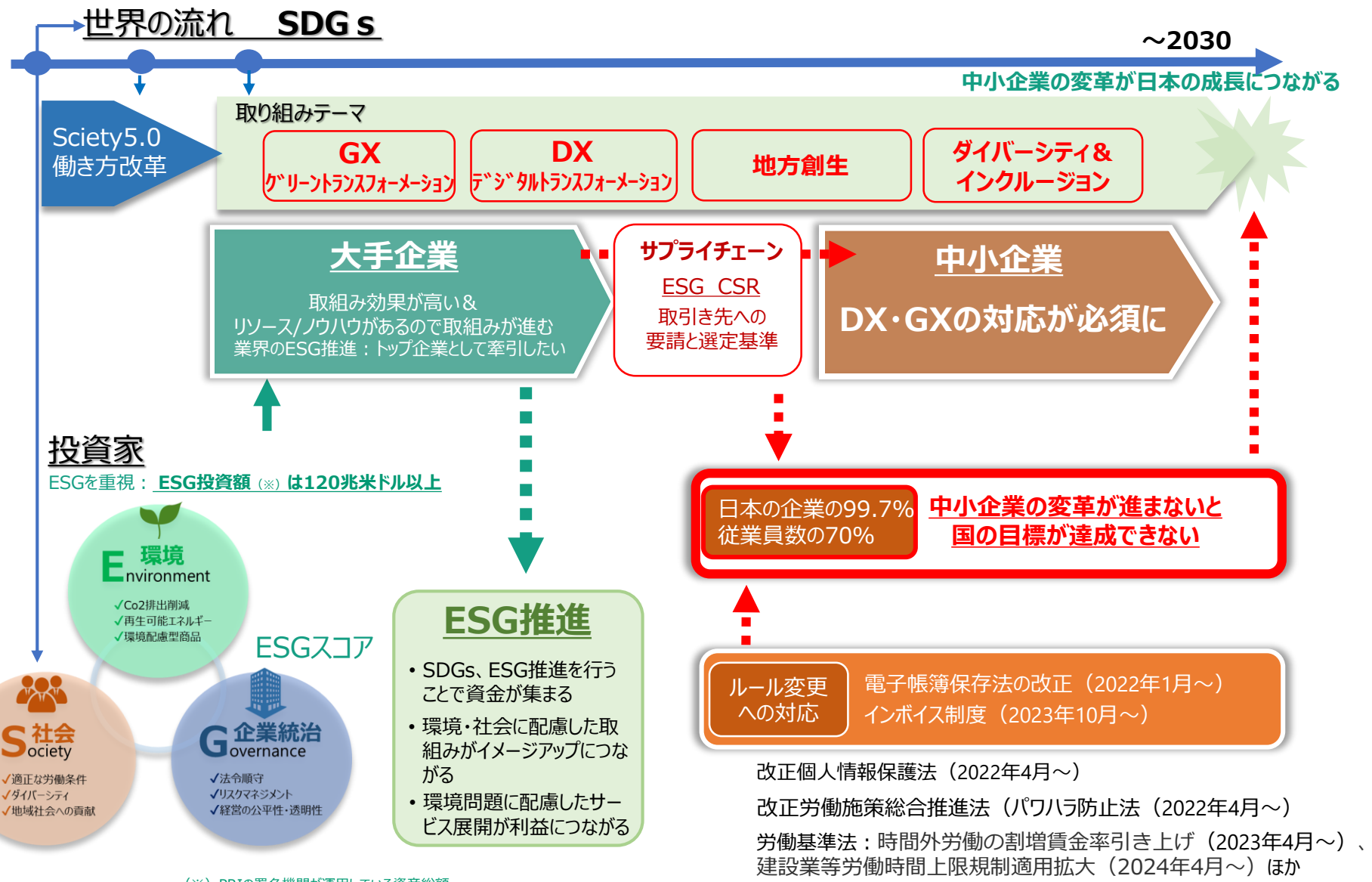
● 中小企業の債務増大への対応 <短期的課題>

- ✓ コロナ関連融資（実質無利子・無担保融資）によって中小企業の債務は増大。こうした債務の返済目途が立たない、いわゆる「ゾンビ企業」が増えているとの指摘もある。
- ✓ 今後返済期限を迎える中で、倒産する企業が相次ぐ可能性がある。

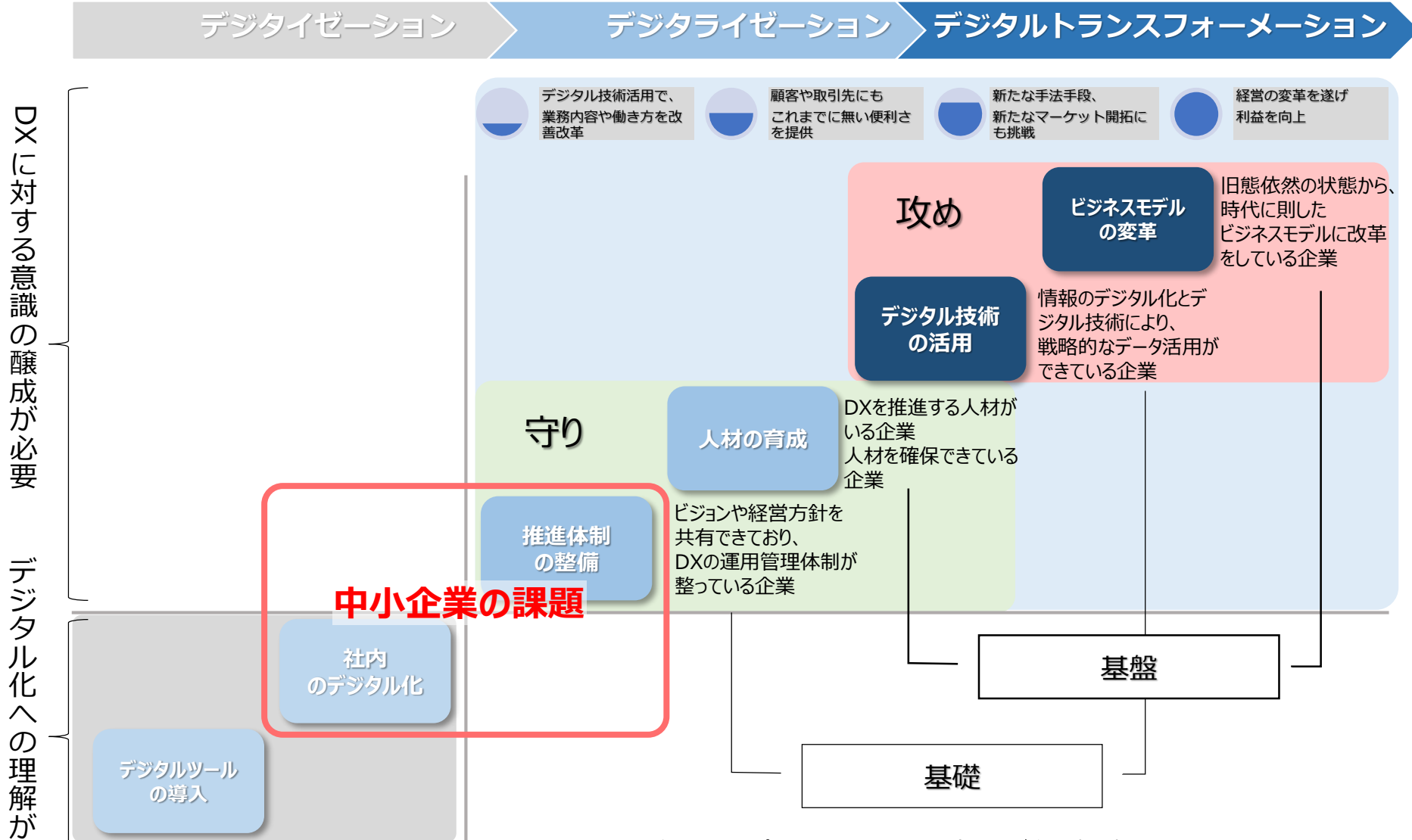
● 社会課題解決の意義

- ✓ 上記の課題を解決することができれば、**地方の活性化・雇用の維持・増加**につながることから、その意義は極めて大きい

● 中小企業のGX・DX対応は日本において特に重要な課題であるが、変革は進んでいない



● 中小企業においては、DXに至る過程のデジタイゼーション、デジタライゼーションの推進に課題がある



参考：DXレポート2中間取りまとめ（概要） | 経済産業省
中小企業経営者の実態ブルーレポート | <https://www.forval-consul.com/bluereport/>

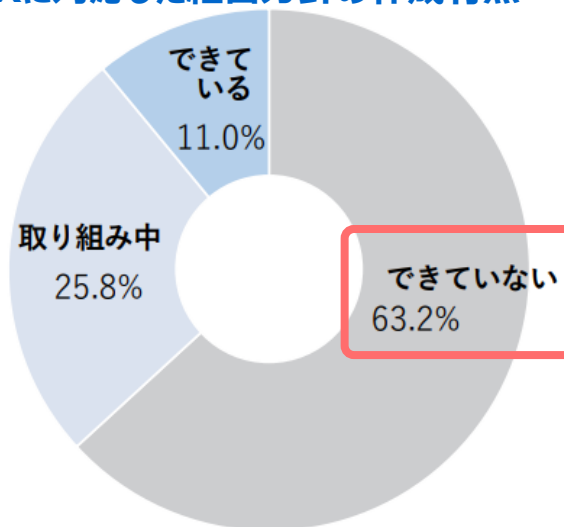
- 誰よりも中小企業の実態を理解、把握し、抱える課題に向き合い、共に成長する存在であるため、当社のお客様約4万社を対象に、中小企業経営の実態を定期的に調査しており、中小企業実態調査を取りまとめたものを「ブルーレポート」として定期発刊



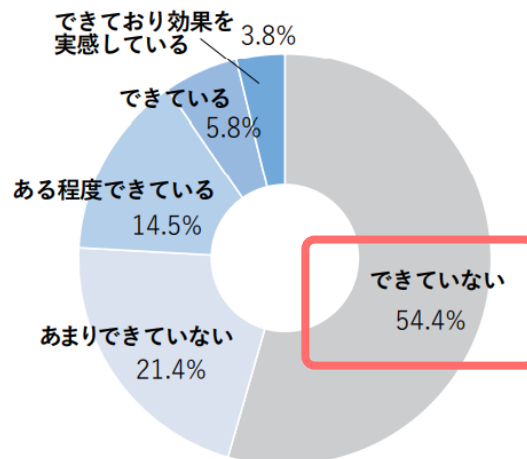
参考URL：
https://www.forval.co.jp/consulting/pdf/blureport_mini_202210.pdf

調査期間：2022年7月25日～9月2日
 (n=1,129)

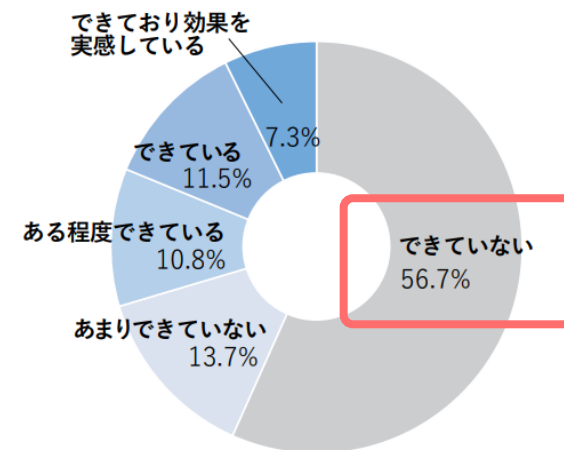
DXに対応した経営方針の作成有無



電子契約の導入有無

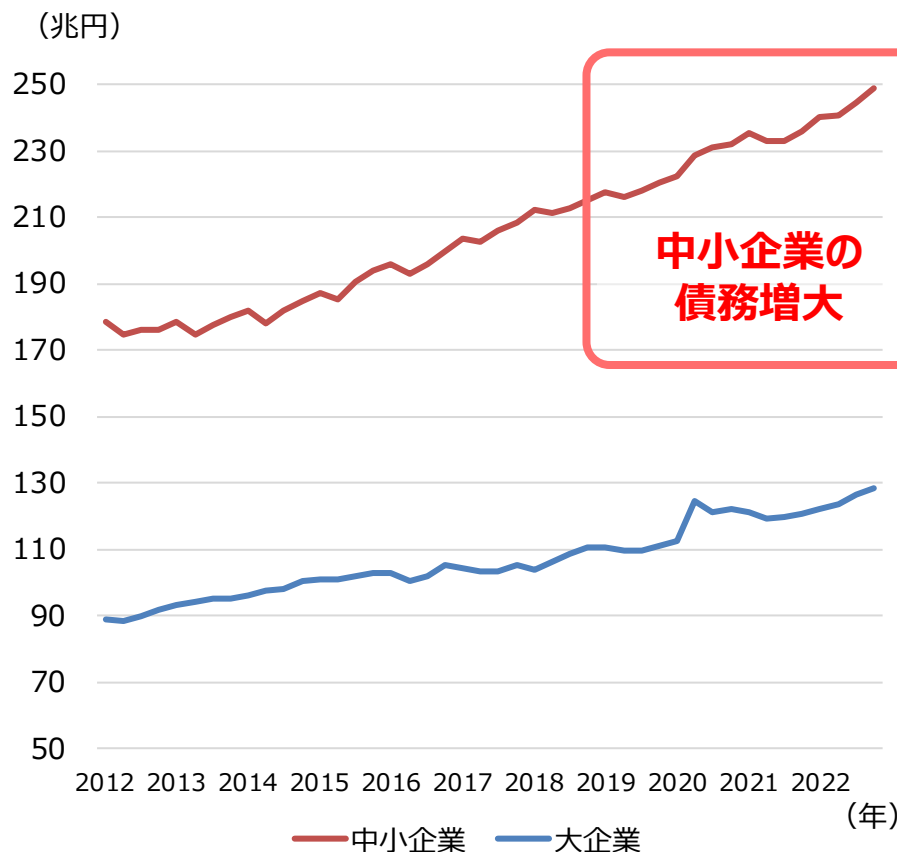


電子的な勤怠管理の導入有無



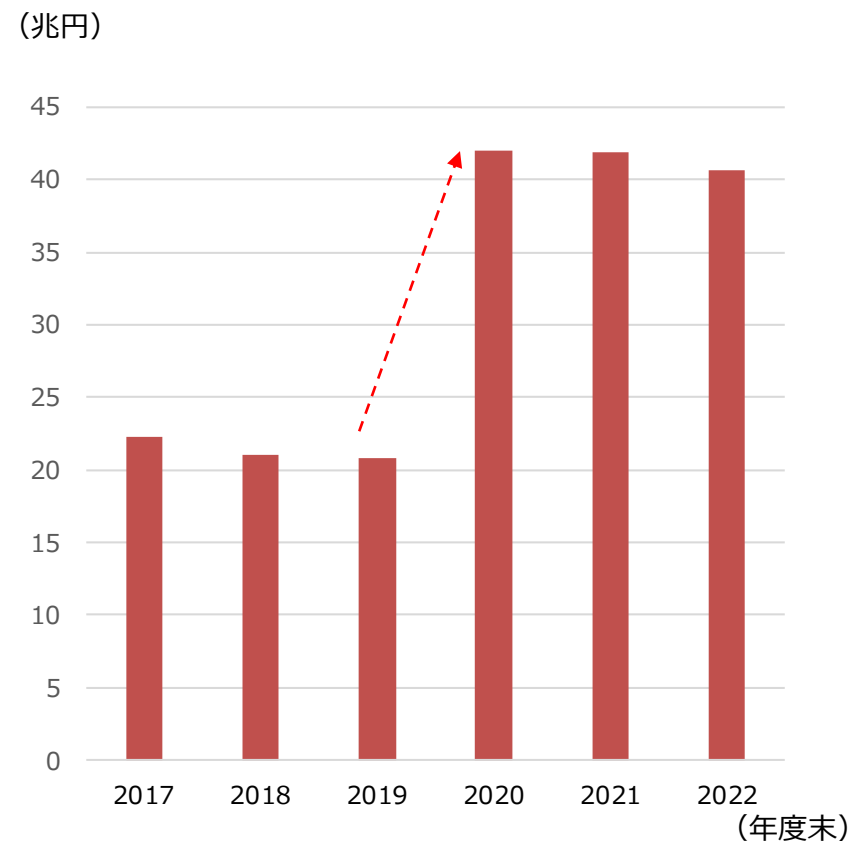
- コロナ禍において、いわゆるゼロゼロ融資が拡大したこともあり、中小企業の債務は大きく増大

債務残高推移



出所：日本銀行「貸出先別貸出金」

信用保証協会の保証債務残高



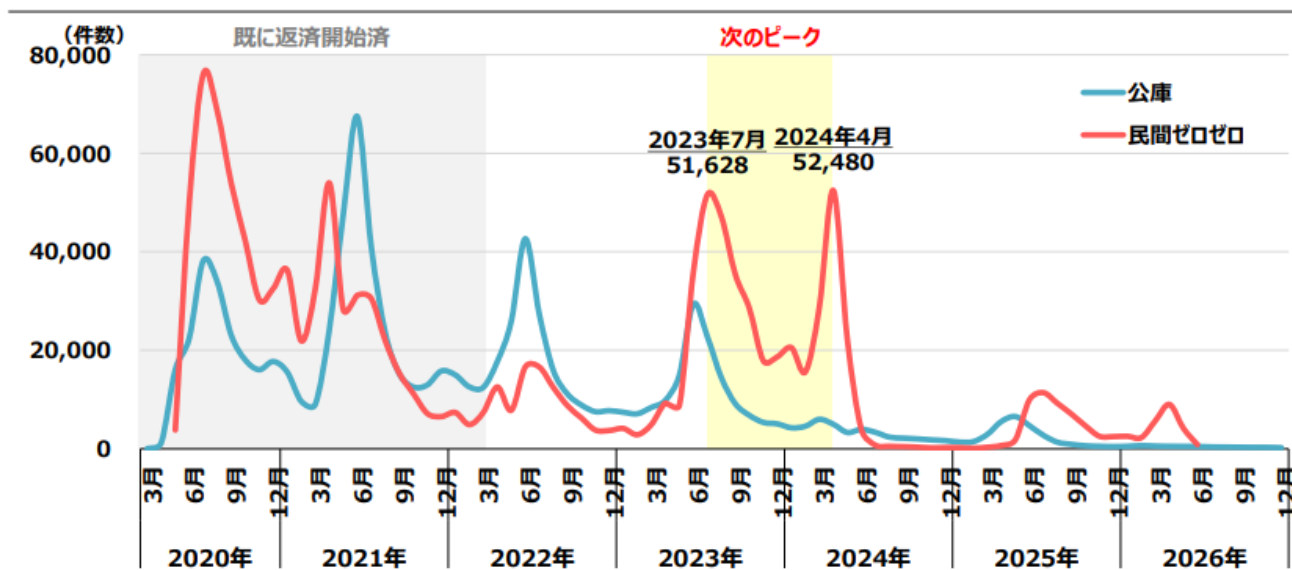
出所：全国信用保証協会連合会
※2022年度は2023年1月末時点

- コロナ関連融資の返済原資を確保するために、抜本的な経営改革が必要となる中小企業が増加。借換においても、経営改善計画の作成が必要になるものと見込まれる

今後、コロナ関連融資の返済を開始する者は2023年7月以降に集中

- **日本公庫のコロナ融資**の返済開始時期のピークは**既に到来**（2021年6月,2022年6月）。
（※）政府系のコロナ融資は借換可能。
- 他方、今後、**民間ゼロゼロ融資**の返済を開始する者の返済開始時期は**2023年7月～2024年4月に集中**。来年7月に向け、**借換の需要が増える可能性**があり、対応を検討する必要あり。
（※）制度開始直後の返済開始のピークは、念のために民間ゼロゼロ融資を借りた者が返済を行ったことが要因と考えられる。

コロナ関連融資の返済開始時期の実績と見通し（2022年3月末時点）



(*1) 民間ゼロゼロの数値は、日本政策金融公庫における保険引受件数。すべて、2022年3月末時点の数値。

(出所) 日本政策金融公庫、信用保証協会連合会提供データより作成。

出典：中小企業政策審議会金融小委員会第七回事務局説明資料(2022/11/1)

- 当社の取り組みは、日本政府の基本方針に沿ったものとなっている

経済財政運営と改革の基本方針2022

Ⅱ. 新しい資本主義に向けた改革

- **社会課題の解決に向けた取組それ自体を付加価値創造の源泉として成長戦略に位置づけ**
- **官と民が協力して計画的・重点的な投資と改革を行い、課題解決と経済成長を同時に実現**

新しい資本主義に向けた重点投資分野

1. 人への投資と分配

- ・スキルアップ、多様な働き方の推進
- ・質の高い教育
- ・賃上げ・最低賃金の引上げ（全国加重平均1000円以上）
- ・「資産所得倍増プラン」（NISAの抜本的拡充、DeCo制度の改革等）

2. 科学技術・イノベーションへの投資

- ・量子、AI、バイオテクノロジー・医療分野への官民が連携した投資の抜本拡充

3. スタートアップ（新規創業）への投資

- ・スタートアップ育成5か年計画を本年末に策定（5年10倍増）

4. グリーン転換（GX）への投資

- ・150兆円超の官民投資に向けた成長志向型カーボンプライシング構想の具体化やGX経済移行債（仮称）の検討

5. デジタル転換（DX）への投資

- ・テクノロジーマップの整備・実装、マイナンバーカードの普及

社会課題の解決に向けた取組

● 民間による社会的価値の創造

- ・PPP/PFIの活用等による官民連携の推進
- ・社会的インパクト投資、共助社会づくり
- ・イノベーションを促す競争環境の整備

● 包摂社会の実現

- ・少子化対策・こども政策、女性活躍
- ・共生社会づくり、孤独・孤立対策、就職氷河期世代支援

● 多極化・地域活性化の推進

- ・デジタル田園都市国家構想
- ・分散型国づくり、地域公共交通ネットワークの再構築
- ・多極化された仮想空間へ
- ・中堅・中小企業の活力向上、債務増大への対応
- ・観光立国の復活、文化芸術・スポーツの振興

● 経済安全保障の徹底

社会課題への
取り組みインパクト

- 末端の厳しい環境下で日本を支える中小企業の役割の代替は難しく、彼らの廃業/業容縮小は、地方の活力低下と雇用の喪失を通じて、日本の競争力低下を招く。
- 債務増大に対応できず廃業を余儀なくされる中小企業を1社でも減らし加えてビジネスモデルの変革（GX・DX）支援を通じて中小企業の活力を向上させることができれば、その社会的意義は計り知れない。

課題解決の要点

- GDX(グリーン/デジタルトランスフォーメーション)をキーワードとして、
- 経営状況の可視化：改善すべき課題を明確にし、優先順位を付ける
 - 伴走型支援：第三者が伴走し、持続可能なビジネスの構築を支援する

**中小企業の廃業/倒産を減らし、
地方の活力に変貌させる「伴走型支援」**

中小企業の廃業/倒産を減らす「伴走型支援」

● 中小企業の廃業は“減らすことが可能”

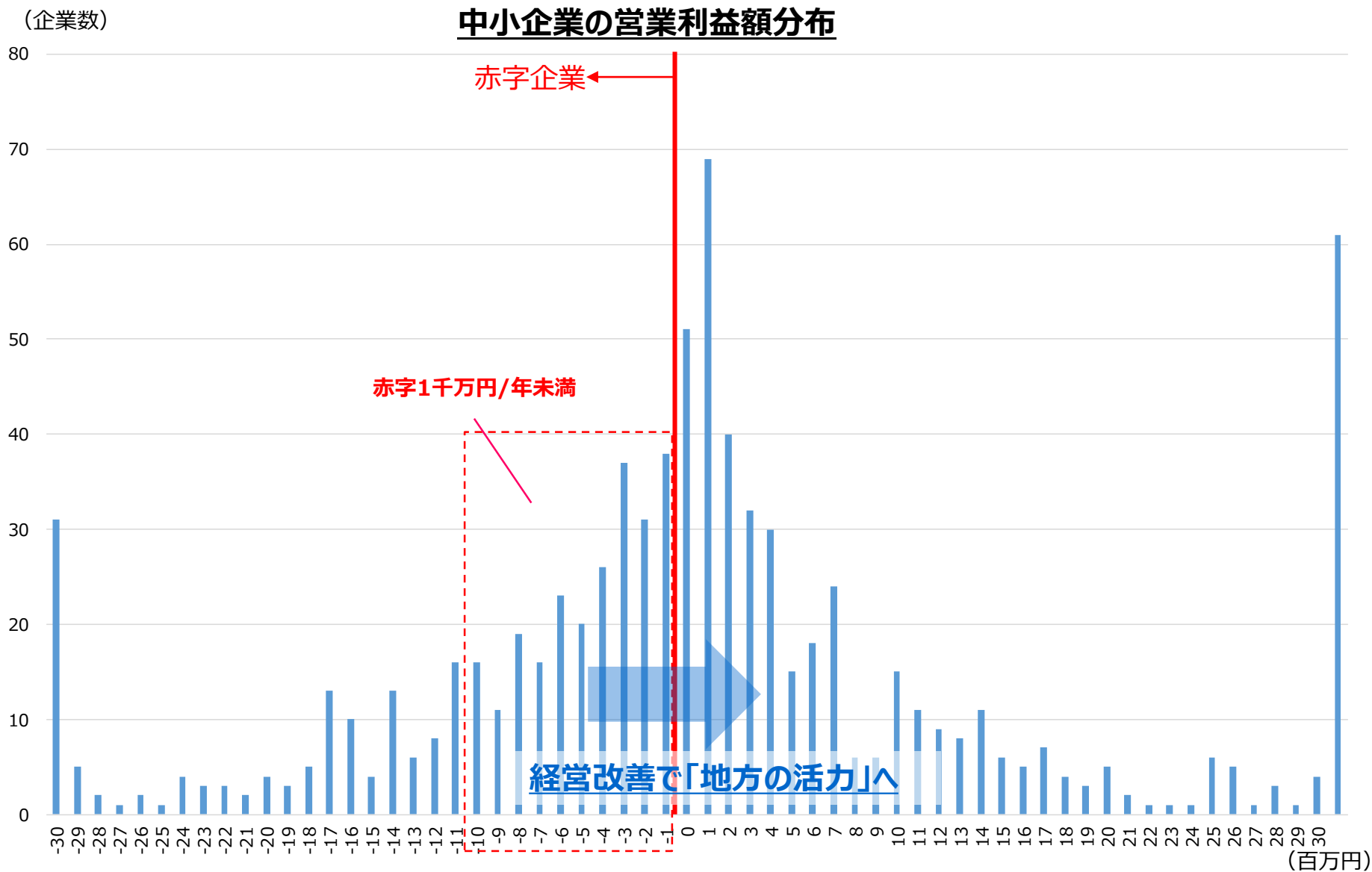
- ✓ 赤字企業・債務超過企業の中でも、その**赤字額・債務超過額が小さい企業は多い**
(いわゆる「ゾンビ企業」ではなく、正常化可能な企業群)
- ✓ そうした「赤字額・債務超過額が小さい企業」は、**経営改善ができれば「地方の活力」へと変貌**する

● フォーバルの伴走型支援の特徴と効果

- ✓ フォーバルが長年手掛けてきた**伴走型支援は**、18年間で全国4万社以上の中小企業が利用してきた他に類を見ない支援パッケージ
- ✓ DX・GX化を通じた「選ばれる企業」への進化をサポート
- ✓ あわせて、収支改善のための即効性を重視した支援メニューも存在
- ✓ 実際に、フォーバルの**伴走型支援を受けている企業は**、(そうではない企業と比較して、)
明確な利益改善効果がみられる

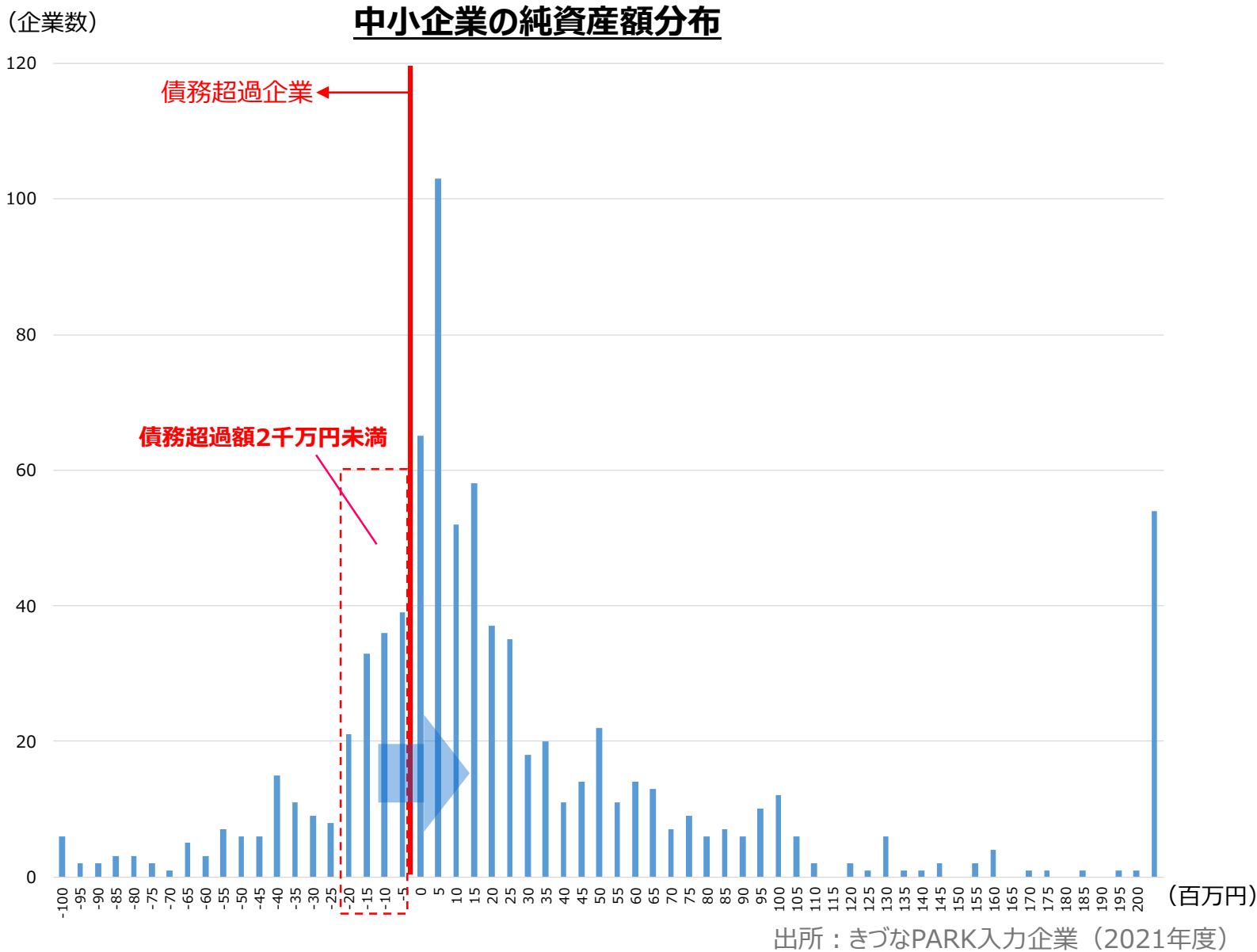
● 多くの中小企業は数百万円の赤字水準。少しのきっかけで黒字化が可能

中小企業の営業利益額分布



出所：きづなPARK入力企業（2021年度）

● 債務超過に陥っている企業も、その多くは2千万円未満の水準となっている

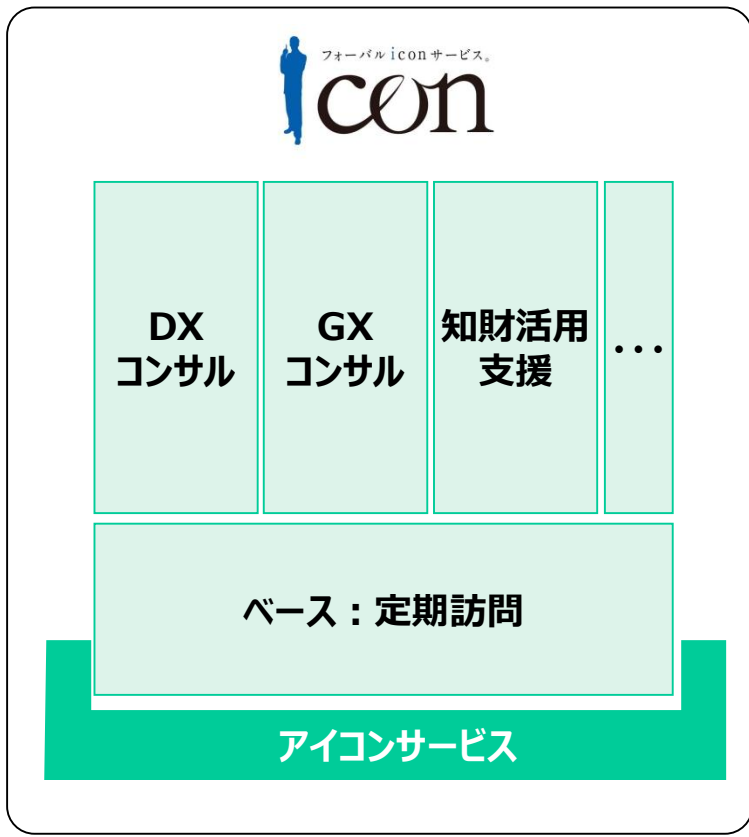


- これまで誰も提供してこなかった「中小企業にとって必要十分な経営コンサルティングサービス」
=アイコンサービス。中小企業のニーズを捉え、急速に広まる

フォーバルの伴走型経営支援「アイコンサービス」
 <他に類を見ない唯一無二の中小企業伴走型支援サービス>

全国4万社の支援実績

フォーバル



経営力強化
の実現

月額固定料金
メニュー選択
※経営課題に応じて

サービス提供・
アドバイス

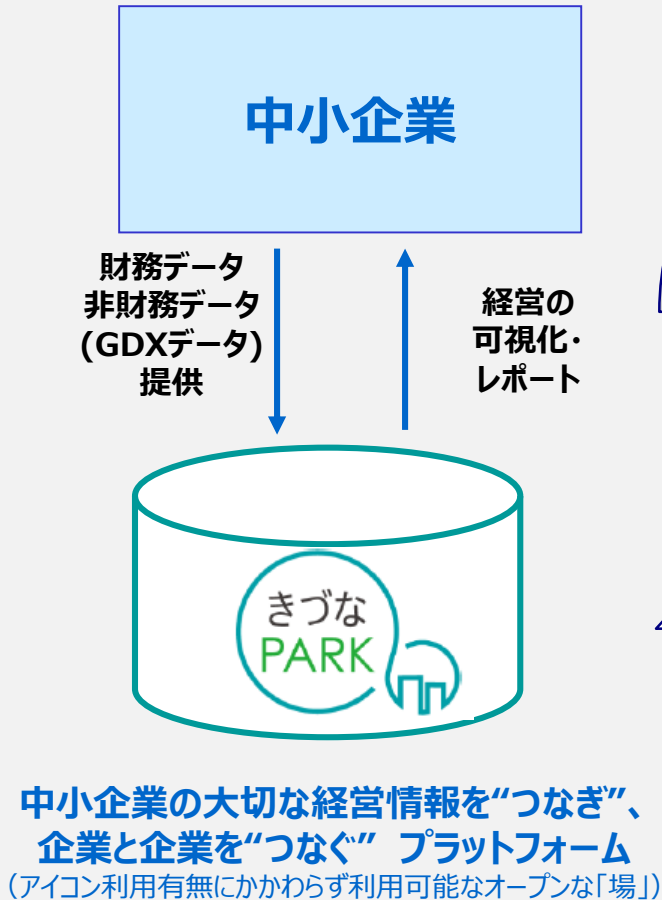
中小企業
 (主な支援先：従業員20名以下)

さまざまな
経営課題

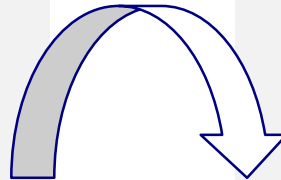
- ・戦略策定
- ・売上・販路拡大
- ・IT・DX
- ・GX
- ・知財活用
- ・人的資本経営
- ・コスト削減・収支改善
- ・海外進出
- ・M&A/事業承継
- ...

- 誰しもが利用可能な「きづなPARK」によって経営資源と経営課題を可視化
- 可視化された課題の優先付けを行い、伴走型支援で解決を図る

経営の可視化



課題抽出・
優先順位付け



「伴走型支援」による経営改善・高度化

DXへの取り組み推進・
測定・スコアアップ

- DX推進体制の整備
- デジタル化・デジタル技術活用
- DX人材の育成
- ビジネスモデル変革

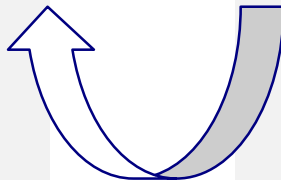
ESG/GXへの取り組み推進・
測定・スコアアップ

- 環境関連の取り組み強化
- 適性な労働条件・ダイバーシティ
+ 人的資本経営の推進
- 法令順守・リスク管理

収支改善・
コストのスリム化

- 単価改善 (売上単価・仕入単価)
- 費用の可視化と無駄なコストの削減

効果測定・
フィードバック



- 伴走型支援による経営改善・経営高度化を通じて、直接的な収支改善だけではなく、持続可能な社会を目指す取引先等から「選ばれる」ことで、取引の維持・拡大につながる

「伴走型支援」による 中小企業の経営改善・経営高度化



可視化

DXへの取り組み推進・
スコアアップ

ESG/GXへの取り組み推進・
スコアアップ

収支改善・
コストのスリム化

直接的な収支改善
伴走型支援による

利益改善・利益拡大
中小企業の

情報開示

評価・選定

持続可能な社会の実現を目指す
多様なステークホルダー

ESG経営を進める大企業等
(CSR調達等の拡大)

金融機関・自治体等

高い評価の
中小企業を選択

取引の拡大
「選ばれる」ことによる

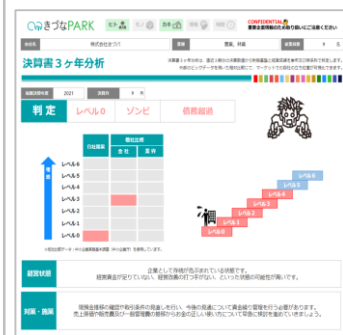
● 財務×非財務による新しい経営診断レポートを提供



経営の5大要素の情報活用

● 財務

決算書3ヶ年分析



決算書情報から、財務状況が見える化でき、経営の成績が分かります。ロードマップの作成や、効果測定に活用できます。

業績同業他社比較



決算書の損益計算書にある収益を、同業(産業大分類)・同規模(従業員数)と比較することができます。

月次損益分析



月次で売上・コスト・利益を見える化することで、経営状態が把握できます。月次のアクションの効果測定に活用できます。

月次販管費分析



月次で販売管理費の状況を把握することができます。前年同月比で見ること可能です。

月次現金預金残高推移



月次の資金繰り(残高推移)の状況を把握することができます。簡易予測が表示されるため、資金ショートの可能性も把握することができます。

● 非財務

DXスタート診断



DXへの取り組み状況を把握することができます。他社との比較ができるため、企業の行動変容を促すことができます。

DX進捗度診断



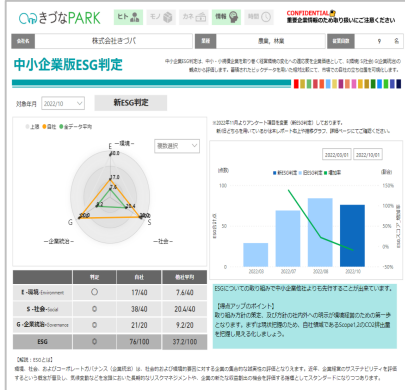
DXへの取り組みが企業の売上や利益拡大に繋がっているか、生産性の向上に繋がっているかを把握することができます。

知財活用診断



企業の知的財産を事業活動に活用できているかを把握することができます。

中小企業版ESG判定



E(環境) S(社会) G(企業統治)への意識、取り組み状況を把握することができます。

生産性レポート



従業員一人1時間あたりの「成果（粗利）」を把握することができます。生産性向上に向けた課題を見つけることができます。

概要

デジタルツールの活用度やアンケート調査の結果から月次の進捗や他社との比較を把握することで、DX企業に必要な注力ポイントの検討やDXへの取り組みが経営成績に与える影響を評価します。

数値で評価

DXの推進体制

経営方針・管理体制

デジタル化・デジタル技術活用

可視化・デバイス・ネットワーク

デジタル人材

確保・育成

ビジネスモデルの改革

計画（シナリオ）・環境分析・共創

つながり確認

7段階で他社比較

The dashboard displays the following information:

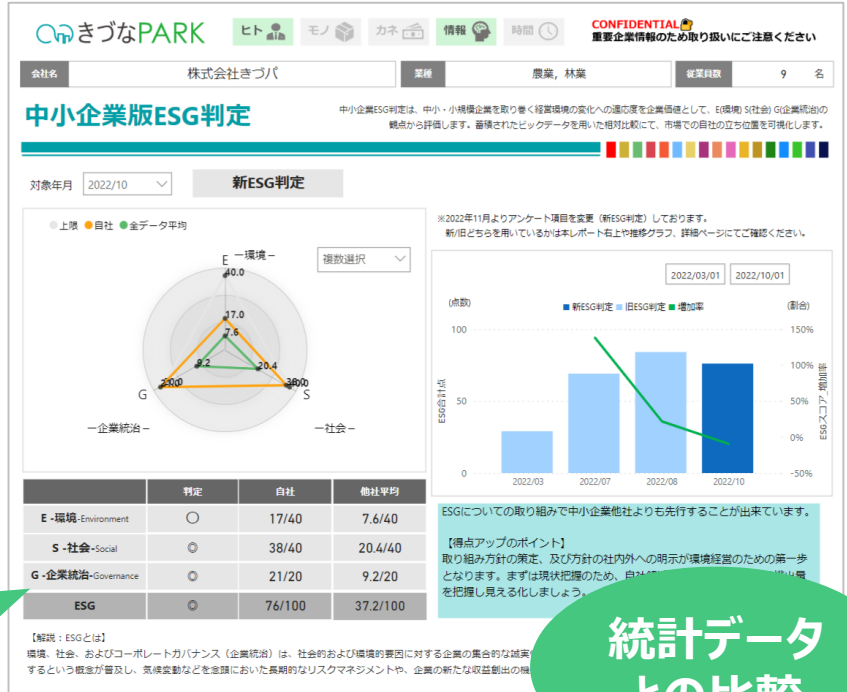
- DX推進度診断** (DX Progress Diagnosis) for 株式会社きづなPARK (Agriculture, Forestry).
- DX推進度** (DX Progress): 34.5 (Score)
- DX推進度推移** (DX Progress Trend): Line chart showing progress from 2021/01 to 2022/02.
- 経営指標の変化** (Change in Business Indicators):

DX推進度	売上	売上総利益(粗利)	総労働時間	1時間あたりの売上	1時間あたりの売上総利益(粗利)
34.5 DX	14,126 千円	7,443 千円	1,471 時間	9,603 円	5,060 円
前月比 11.1%	前月比 100.7%	前月比 101.75%	前月比 94.8%	前月比 106.2%	前月比 107.29%
	前年比 105.3%	前年比 114.90%	前年比 63.1%	前年比 166.8%	前年比 182.01%
- デジタル活用度** (Digital Usage): Grid showing progress across 7 stages (Information assets, Network, Security, Telework, Communication tools, Electronic contracts).
- 他社との数値比較** (Comparison with other companies): Bar chart comparing scores across 7 stages.

概要

E(環境) S(社会) G(企業統治)の観点より、中小企業を取り巻く経営環境の変化への適応度を企業価値として、マーケットでの自社の立ち位置を確認することができます。

数値で評価



統計データとの比較

E – Environment
環境への意識・取り組み等

S – Social
適正な労働条件・ダイバーシティ等

G – Governance
法令順守・リスク管理等

中小企業版ESG判定

No	分類	質問事項	自社の回答	判定	点数	他社平均
1	G	組織として環境への取り組み方針を策定し、文書化(環境経営方針)するなどして、社内外へ明示していますか。	環境への取り組み意思はあるが、具体的の方針を策定できていない	△	2	3.1
2	E	自社領域 (Scope1/Scope2) におけるCO2排出量を把握していますか。 ※Scope1: 自社で使用している燃料の燃焼などから排出される電気以外のCO2排出量 (例: ガソリン/軽油/灯油/ガスなど) ※Scope2: 自社で使用している電気使用量によるCO2排出量	使用量のデータを数値で把握し、文書(可視化)による記録及び保存をしている	◎	4	2.8
3	E	自社の事業活動において、環境に悪い影響(リスク)を与えていることと環境に良い影響を与えていることについて、整理し把握していますか。	環境への影響については考えていない	△	0	1.6
4	E	環境に影響を与えている(悪い影響/良い影響ともに)要素から、組織として取り組んでいく事項を決定していますか。	決定していない	△	0	1.9
5	E	決定した取り組み事項(上記設問4)について目標(環境目標)を策定していますか。 (例: 電気などの使用量の削減/CO2排出量の削減/リサイクル量の増加/環境商品の販売量の増加など)	目標は設定しているが、一部定性的な目標となっている	◎	2	1.3
6	E	CO2削減 決定した取り組み事項(上記設問4)について目標(環境目標)を策定していますか。 ※実施 (例: 電気などの使用量の削減/CO2排出量の削減/リサイクル量の増加/環境商品の販売量の増加など)	積極的な活動: 無駄な電気を廃止するなど	◎	1	4.1
6	E	CO2削減につながる環境活動を実施していますか。 ※実施している活動はすべてチェックしてください。	省エネルギー活動(物理的な活動: 消費電力を抑える機器などの導入)	◎	1	4.1
6	E	CO2削減につながる環境活動を実施していますか。 ※実施している活動はすべてチェックしてください。	廃棄物削減活動(ペーパーレス化による紙の使用削減)	◎	1	4.1

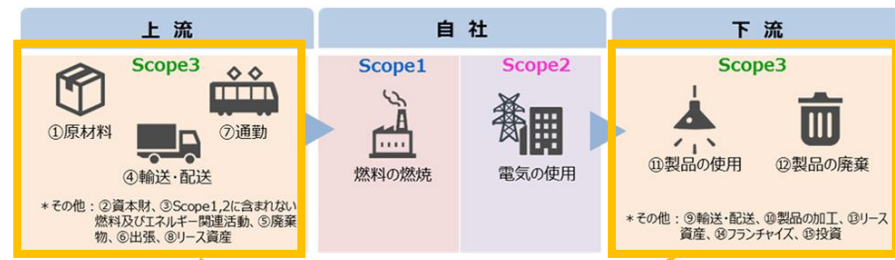
- 経営の可視化を通じて、GXも促進していく

経営の可視化によって、中小企業のGX化を促進

紙からの排出量



大手企業の取り組み



中小企業が受ける影響範囲

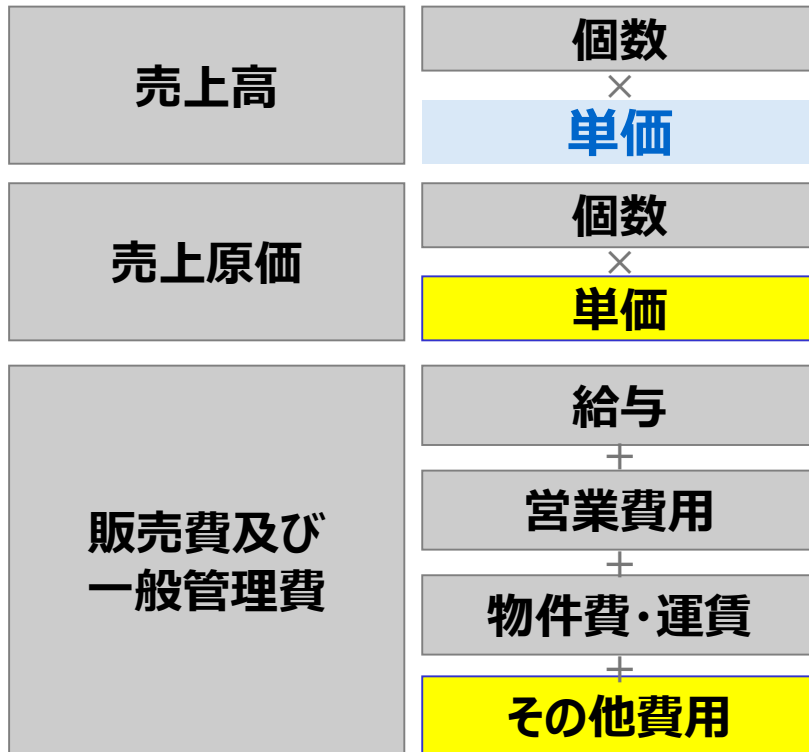
電気からの排出量



サプライチェーン排出量への貢献が
「選ばれる企業」へ

- 財務構造を可視化することで、即効性を重視した取り組みも併せて進める

きづなPARK：収支・財務構造を可視化



即効性のある策①：単価交渉

(大企業相手に交渉しても難しいとの先入観から手つかずのケースが多い)

即効性のある策②：無駄な支出の抑制・削減

(可視化することで無駄な出費を精査)

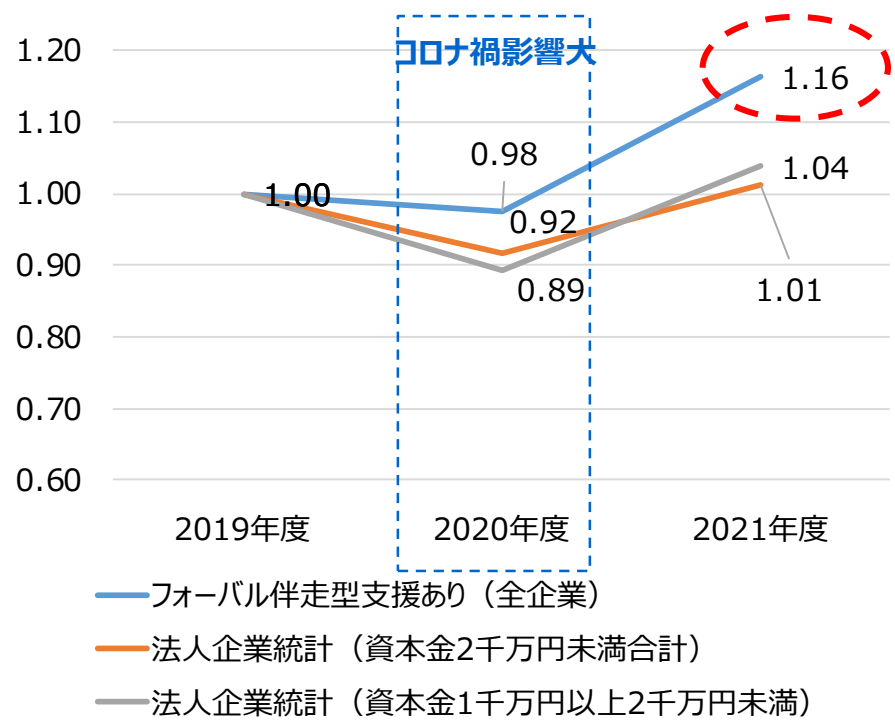
営業利益

- 数百万～1千万円程度の赤字であれば、十分黒字化が可能

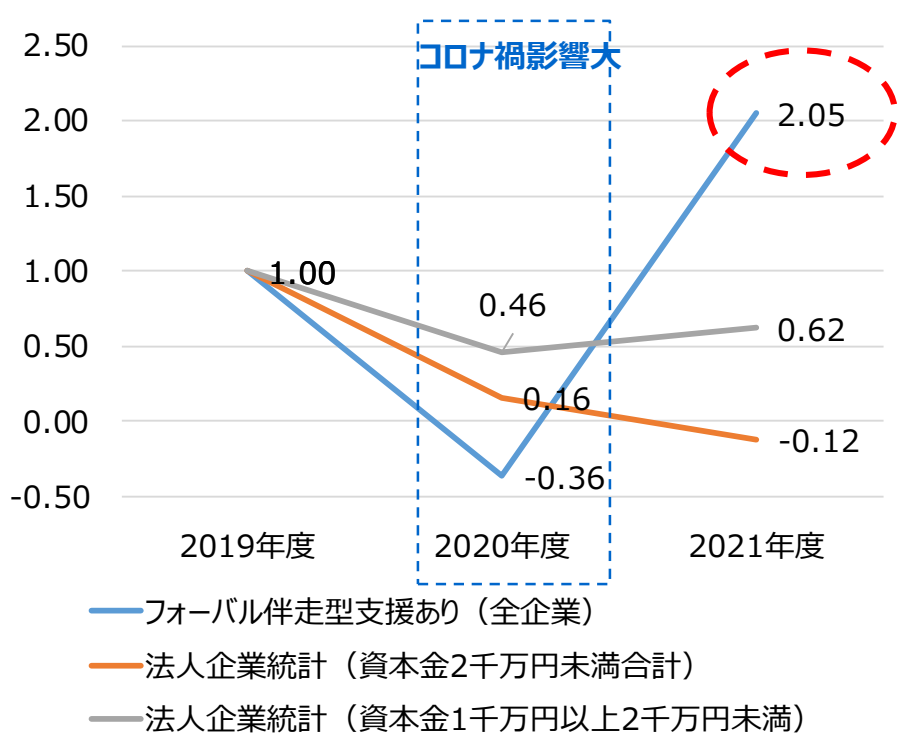
● 伴走型支援によって「利益改善」が可能となっている

フォーバルの「伴走型支援」の効果

売上高推移（2019年度を1.00とした推移）



営業利益推移（2019年度を1.00とした推移）

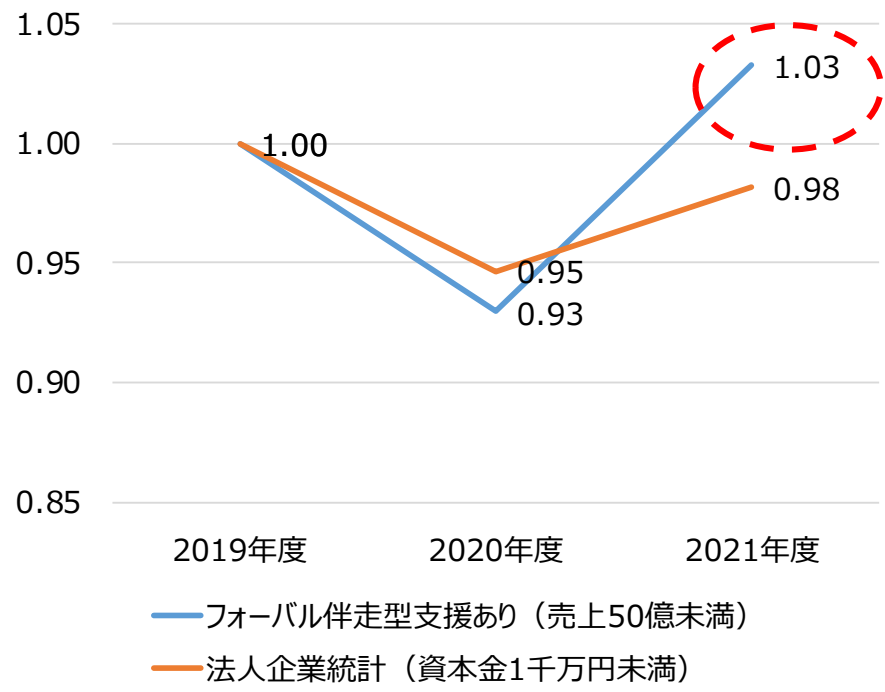


※フォーバル伴走型支援あり：3期間財務データあり、かつ2021年度支援あり企業の合計

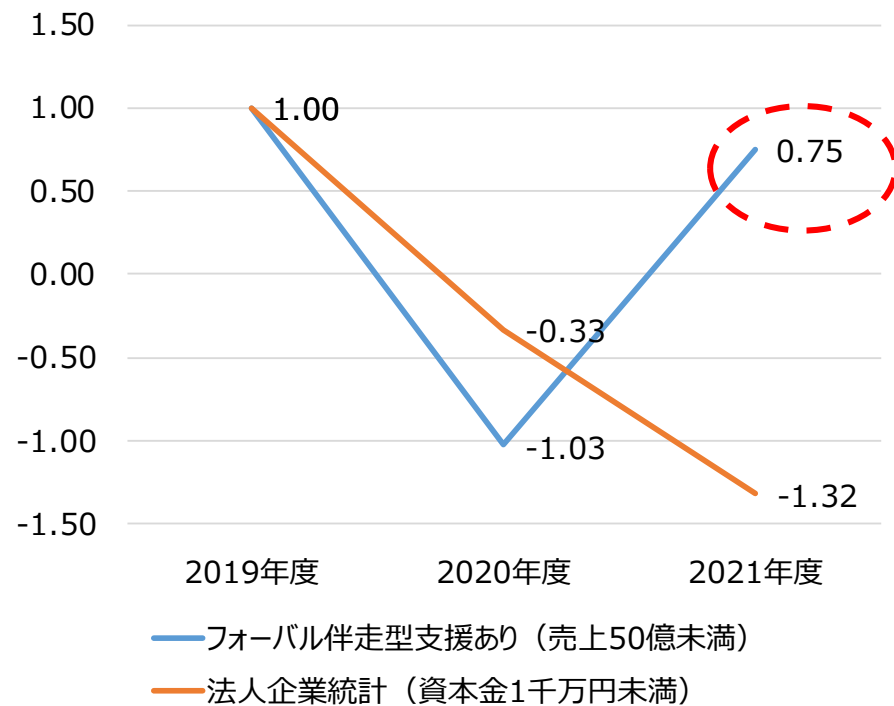
- 比較的規模の小さい企業に絞ってみた場合にも、その傾向は変わらない

フォーバルの「伴走型支援」の効果（小規模企業計）

売上高推移（2019年度を1.00とした推移）



営業利益推移（2019年度を1.00とした推移）



※フォーバル伴走型支援あり：3期間財務データあり、かつ2021年度支援あり企業の合計

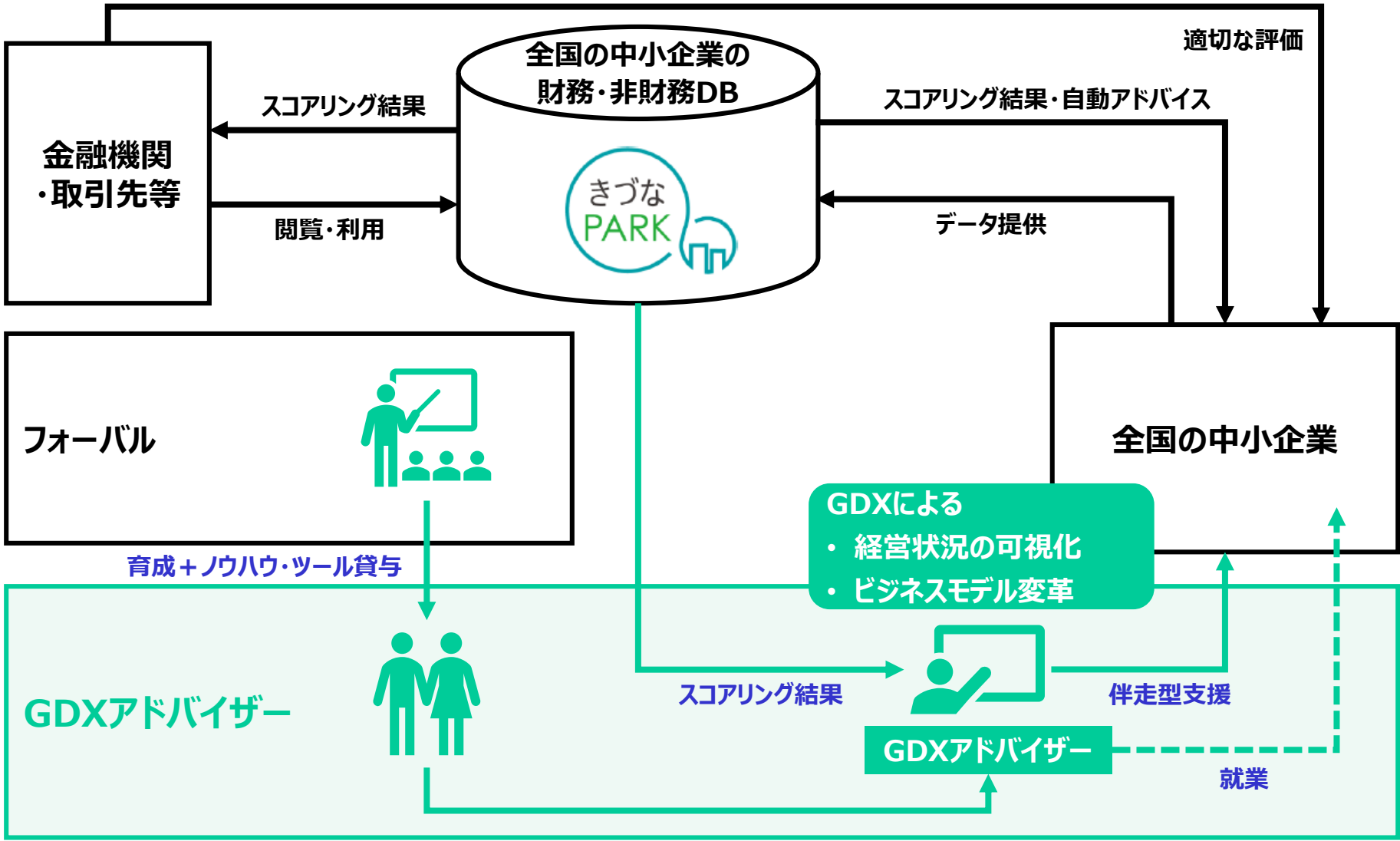
**中小企業の変革を加速する「伴走型支援」の輪の拡大
～F-Japan構想～**

中小企業の変革（GX、DX）を加速する「伴走型支援」の輪の拡大

- **GDXアドバイザーの育成・拡大による「伴走型支援の輪」を広げる**
 - ✓ グリーン/デジタルのノウハウを備え、事業の変革を支援する「GDXアドバイザー」を育成し、GDXアドバイザーにフォーバルが長年培ったノウハウ・ツールを提供することで「伴走型支援」の輪を広げる

- **F-Japan構想が日本を、地方を元気にする**
 - ✓ 産・官・学連携や、地域の土業の皆様・企業の皆様と連携し、GDXアドバイザーを育成・拡大することで、**中小企業の変革と地方創生（GDX産業振興）を実現**する
 - カーボンニュートラル社会の実現に貢献
 - デジタルによって中小企業を元気に
 - 雇用創出と起業の促進等を通じた地方創生
 - 多様な価値をつなぎ、新たな価値を創造（ダイバーシティ&インクルージョン）

- 「GDXアドバイザー」を育成・拡大することで、フォーバルが長年培ったノウハウと伴走型支援の輪を全国へ広げる





当社が提唱する『F-Japan構想』は、日本の目指す地方創生を実現させるため、政府が掲げる骨太方針を支える4つの原動力「Four driving forces」から由来しており、当社理念である社会貢献企業になる思いを含めた造語です。

取り組み方針

- 1. グリーン : カーボンニュートラル社会の実現
- 2. デジタル : デジタルによる中小企業の活性化
- 3. 地方創生 : 新しい産業振興による起業の促進
- 4. D&I : 多様な価値をつなぎ、新たな価値を創造
(ダイバーシティ&インクルージョン)

中心施策

GDXアドバイザーの育成・拡大を通じたGDX領域の産業化



GDXのノウハウが凝縮されたツールを活用し、中小企業に対して伴走型の経営支援を提供することで、アナログのビジネスモデルから**グリーン/デジタル社会に対応したビジネスモデルへの変革を支援する。**

デジタル能力

最低限のIT知識、オフィス環境のインフラ、ハードを理解しており、最新のDX活用事例を把握している。

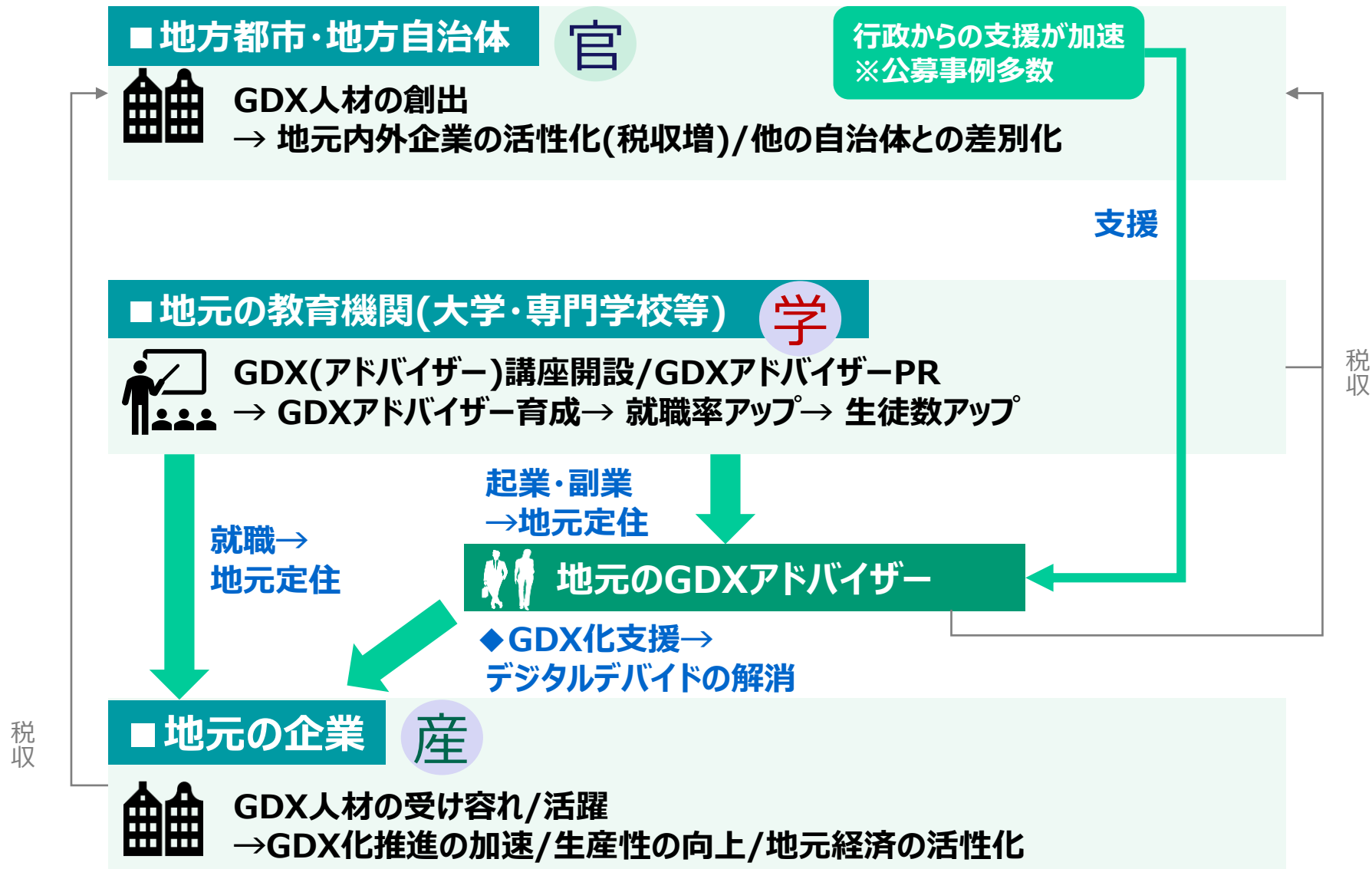
情報管理能力

取り扱う情報を整理し、その情報を物理的、組織的、人的、技術的の4つの安全措置の側面からアドバイスできる。

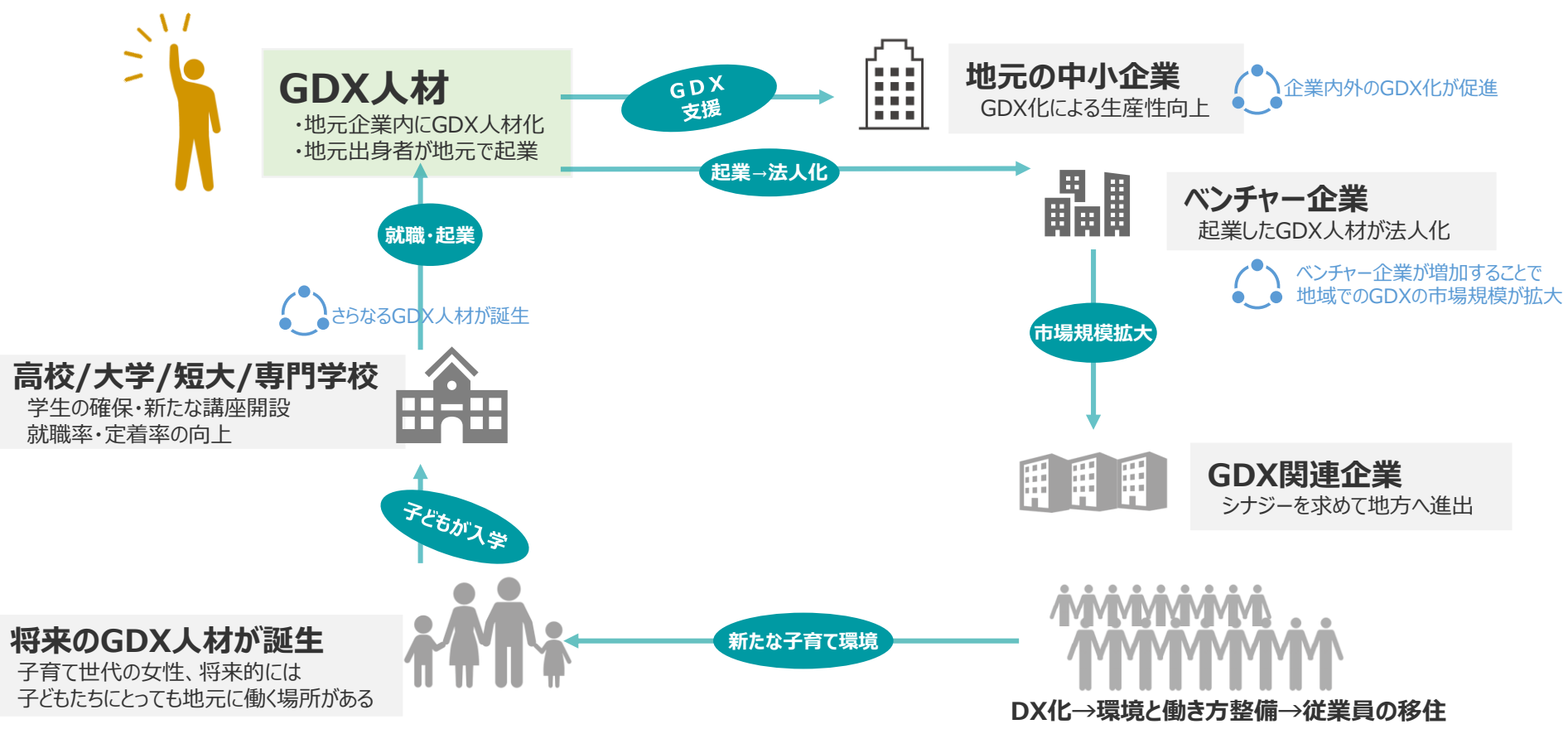
中小企業経営能力

社内の経営資源を可視化し、改善の提案ができる。
例) カネ：月次での資金の動きを把握し、収支改善のアドバイスを行う

- 全国で不足するGDX人材・ノウハウの補完と、GDXによる企業変革・産業創出を「産・官・学」が連携することによって実現する = F-Japan構想



● 地方創生のあるべき姿～地元人材による地元企業の支援により地域経済が活性化～



地元で新たな産業が生まれることで企業誘致のリスクが無く人口が増え、若者の流出も防ぎ、**地域経済の活性化が図れる好循環を生み出す**ことが可能。

GD&Sアドバイザーとしてのキャリア形成について

● 日本経済を強くするためには、アナログ経済の「変換」が必要不可欠

アナログ経済 まだまだ日本に多く存在

- 紙文化・手書き処理の継続
- 前例踏襲主義で非効率な業務
- 物理的な制約の中での活動
- 年功的、組織への帰属や上下関係重視



デジタル/ボーダレス経済 これからの「当たり前」の姿

- 24時間・グローバルでつながる世界 (メタバース)
- 国籍・性別や年齢も関係なく、多様な価値観をつなぐ社会
- 雇う-雇われるから「対等」で「柔軟」な関係へ

しかし、長らくアナログ経済圏で生きてきた「非」デジタルネイティブ世代の経営者や人材では「変えられない」ケースも多い

● デジタルネイティブ世代が日本経済を強くする

デジタルネイティブ世代（10代～20代）の特徴

- 生まれた時からデジタルデバイスを使いこなしており、当たり前
に生活の中にデジタルが存在している
- 非物理的なコミュニケーション（ネットやSNS等による
コミュニケーション）に全く抵抗がない
- 多様な価値観を受け入れ、「対等」で「柔軟」な
関係性を築くことが可能



デジタルネイティブ世代の“可能性”

日本ではDX人材が250万人足りないと言われている
(各社育成しようとしているがすぐには育たず、争奪戦となっている)

デジタルネイティブ世代の「当たり前の感覚」が、日本経済を強くするための「貴重な力」になる

企業に入ってデジタル化を進めるのも選択肢の一つであるが、
旧来型の仕組み・価値観に取り込まれるリスクもある

自身のデジタルネイティブとしての価値を最大限に発揮するために、
DXのプロ（GDXアドバイザー）として独立し、活躍するという選択肢がある

- デジタル能力に加えて、一定のレクチャーを受けることで、GDXアドバイザーになることが可能
- 企業変革の支援に必要なツール（GDXツール）はフォーバルから提供する

デジタル能力

- ✓ 生活がデジタルとともにある(=デジタルネイティブ)
- ✓ デジタル教育を受けてきた
- ✓ 最新のデジタルツールに関する情報を持っている

最低限のIT知識、オフィス環境のインフラ・ハードを理解でき、最新のDX活用事例を把握している。

情報管理能力

- ✓ 個人情報保護に関する知識を備えている
- ✓ 経営に必要な情報を理解し整理することができる

取り扱う情報管理を整理でき、

その情報を物理的・組織的・人的・技術的の4つの安全管理措置からアドバイスが出来る。

中小企業経営能力

- ✓ 経営方針に対する強い意思があり、実稼働力がある
- ✓ 社内資源・市場環境を把握している

経営の基本である5大リソース（ヒト・モノ・カネ・情報・時間）の可視化と最大化
月次でお金の動きや収益が可視化出来、スピード感をもって修正することが出来る。

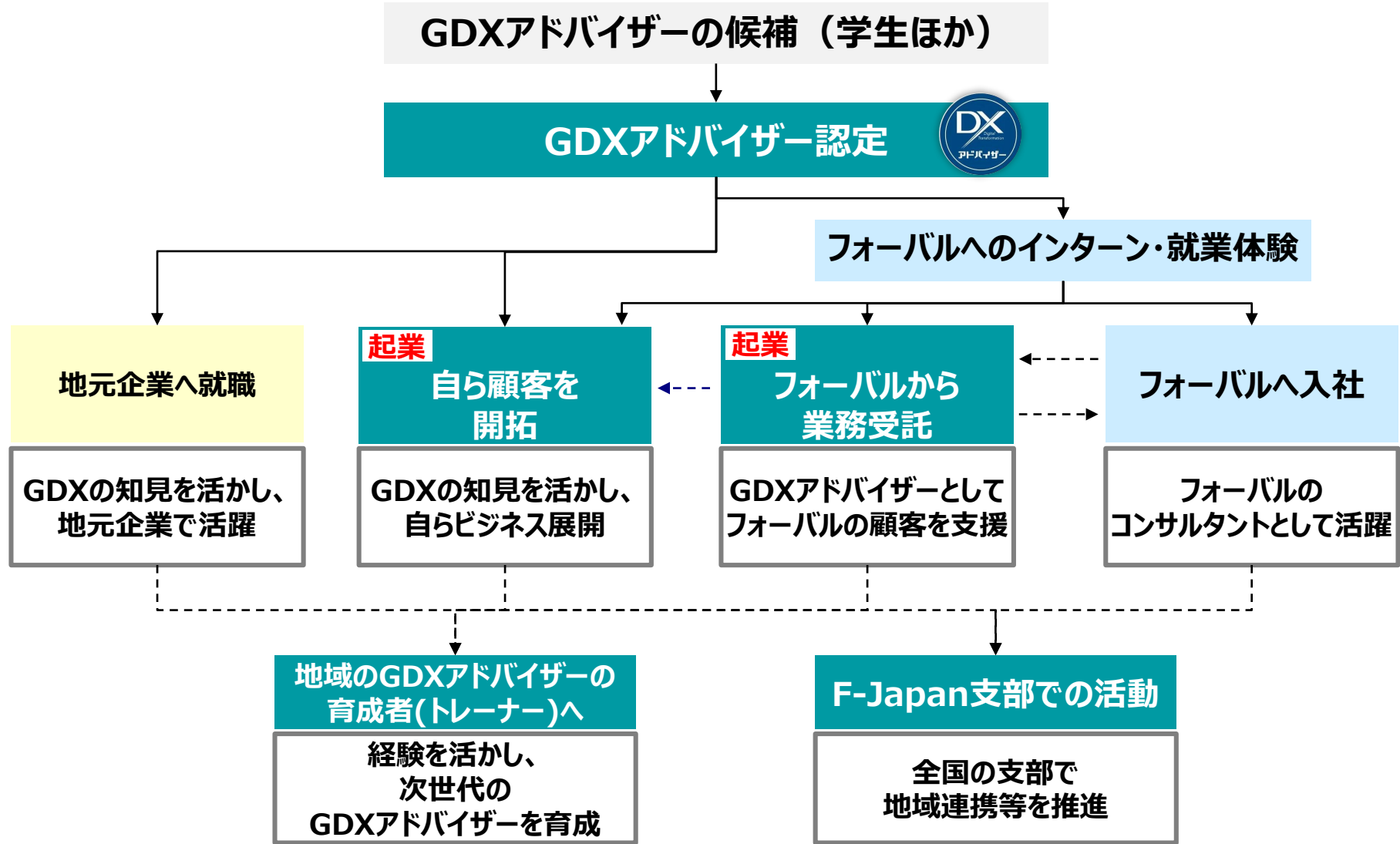
ノウハウが凝縮されたGDXツール活用による「**伴走型支援**」を実施

～環境の変化に対応しながら共に動ける存在～

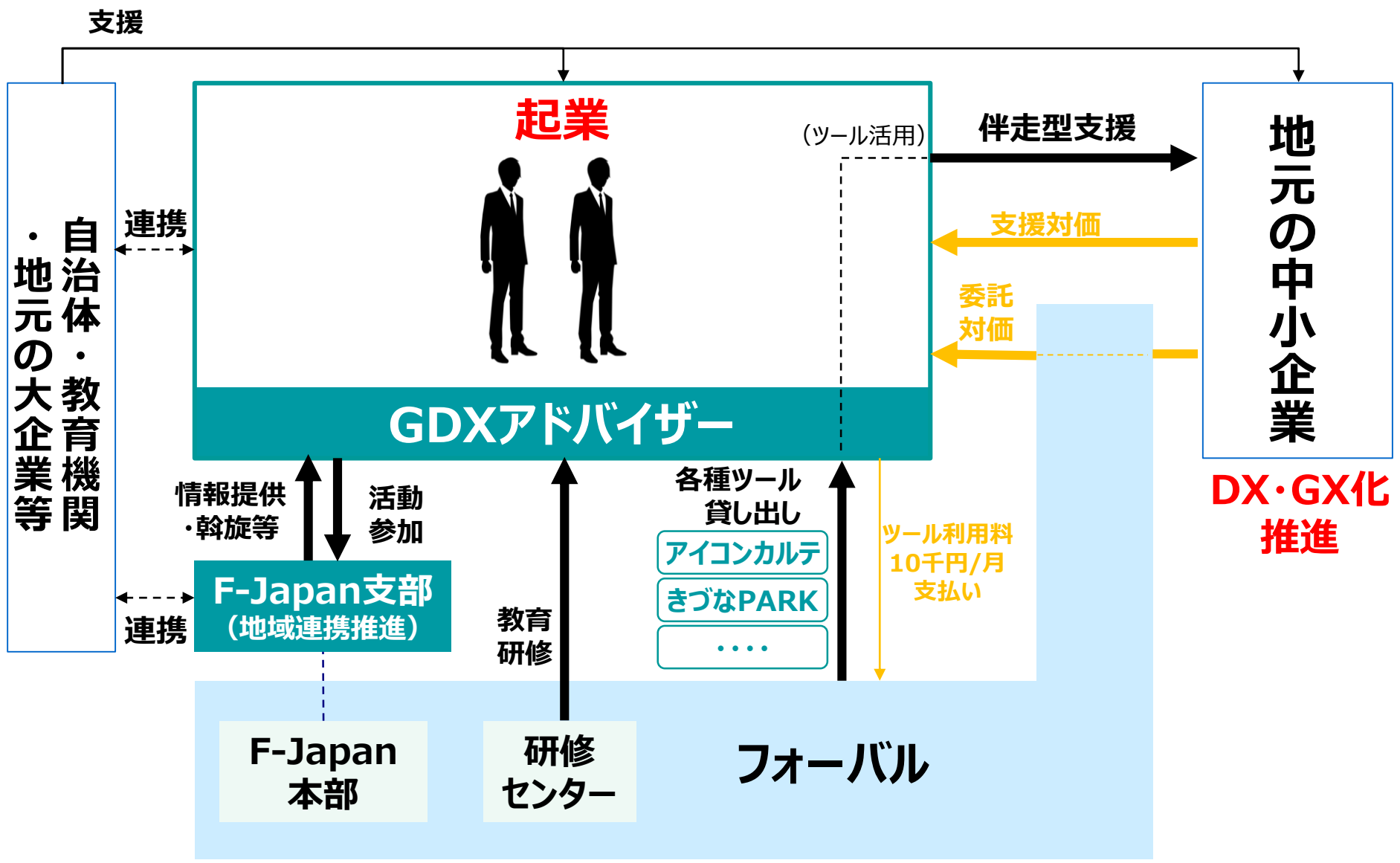


● GDXアドバイザーとしての多様なキャリア形成が可能

よりフォーバルの社員に近い動き



● フォーバルは、GDXアドバイザーの起業を強力にサポート



- GDXアドバイザーがさまざまな形でフォーバルとかわかり、フォーバルエコシステムを形成する

GDXアドバイザー×フォーバルの“エコシステム”

GDXアドバイザーとしての多様な活躍の形

フォーバルグループとF-Japan構想が提供すること

フォーバルへのインターン

- ✓ フォーバルのコンサルタントの活動ノウハウ
- ✓ 顧客の抱える課題・顧客接点の「実際」

フォーバルから業務受託

- ✓ 業務受委託の関係の中での密な連携/ノウハウ移転

GDXアドバイザーとして
自ら顧客を開拓

- ✓ GDX・経営支援に関する各種ツール（きづなPARK、アイコンカルテなど）の提供
- ✓ F-Japan構想による自治体からの様々な支援（顧客となる中小企業へのフィーの助成等）

GDXアドバイザーの
育成者（トレーナー）へ

- ✓ トレーナー育成プログラム + GDXアドバイザー教育ツール
- ✓ GDXアドバイザーのトレーニングに対するフィー

F-Japan支部での活動

- ✓ 支部活動に関する各種支援、情報提供