

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 >>>

2025 年 7 月 8 日 (火)

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	04
3. 事業内容	04
4. 人材の育成と処遇	05
■ 事業概要	06
1. フォーバルビジネスグループ	06
2. 可視化伴走型経営支援サービスが特徴	07
3. 「F-Japan 戦略」：自治体との提携が本格化	07
4. フォーバルテレコムビジネスグループ	08
5. 総合環境コンサルティングビジネスグループ	09
6. 人的資本経営（旧 その他）	10
■ 業績動向	11
1. 2025 年 3 月期の業績概要	11
2. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	14
■ 成長戦略・トピック	15
1. 2031 年 3 月期に 1 万人の企業ドクター体制を目指し育成に本腰	15
2. 「F-Japan 戦略」：47 都道府県に 3 年以内に拠点展開。産官学金との提携が進展	16
■ 株主還元策	18

要約

2025 年 3 月期は、売上高は 3 期連続、 営業利益・経常利益は 2 期連続で過去最高を更新

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企業ドクター（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。

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

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 14.3% 増の 72,629 百万円、営業利益が同 15.6% 増の 3,740 百万円、経常利益が同 14.9% 増の 3,975 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 7.8% 増の 2,168 百万円となり、3 期連続の過去最高売上高及び 2 期連続の過去最高営業利益・経常利益を達成した。また、親会社株主に帰属する当期純利益も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サービスなど各種サービス・機器販売が堅調に成長した。さらに電力サービスや太陽光発電システムの増加、新たに連結に加わったグループ会社の寄与などにより、2 ケタの増収となった。利益面では、売上総利益が可視化伴走型経営支援サービスの拡大等により伸長したほか、販管費の伸びを一定範囲に抑えたことで営業利益・経常利益ともに増益となった。

2026 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 4.6% 増の 76,000 百万円、営業利益が同 9.6% 増の 4,100 百万円、経常利益が同 5.6% 増の 4,200 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 1.5% 増の 2,200 百万円と、売上高・各利益ともに増収増益を見込んでいる。2025 年 3 月期に続き売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益すべての過去最高更新を目指す。同社グループは、企業経営を支援する集団として、中小・小規模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る。全セグメントとも、外部環境（DX 市場、電力小売市場、再生可能エネルギー市場、人材教育市場など）は良好であり、内部環境も整っている。

3. 成長戦略・トピック

同社は、2025 年 4 月の組織再編の一環として「X 開発センター」を「企業ドクター開発センター」へ名称変更するなど、中小企業や地方自治体における GDX の推進、ESG 経営の伴走支援の先兵となる“企業ドクター”の育成に本腰を入れている。背景としては、国内 300 万社以上の中小企業のうち 200 万社以上が赤字経営であること、GDX 支援ができる若手人材が地方に留まる、または地方に移住することが地方経済の活性化に不可欠であることが挙げられる。仮に 1 人の企業ドクターが 20 社の支援を担当できると仮定すると、全国で 10 万人の企業ドクターが必要となる。同社では、そのすべての企業ドクターを育成することは困難としても、その“火種”となる役割は果たせると考えており、6 年後の 2031 年 3 月期の同社及びパートナーの企業ドクター 1 万人体制を目標に掲げている。2025 年 3 月期は主にパートナー企業の企業ドクター育成に力を注ぎ、前期末比 20% 増の 2,242 人の企業ドクターが活躍する組織となった。

4. 株主還元策

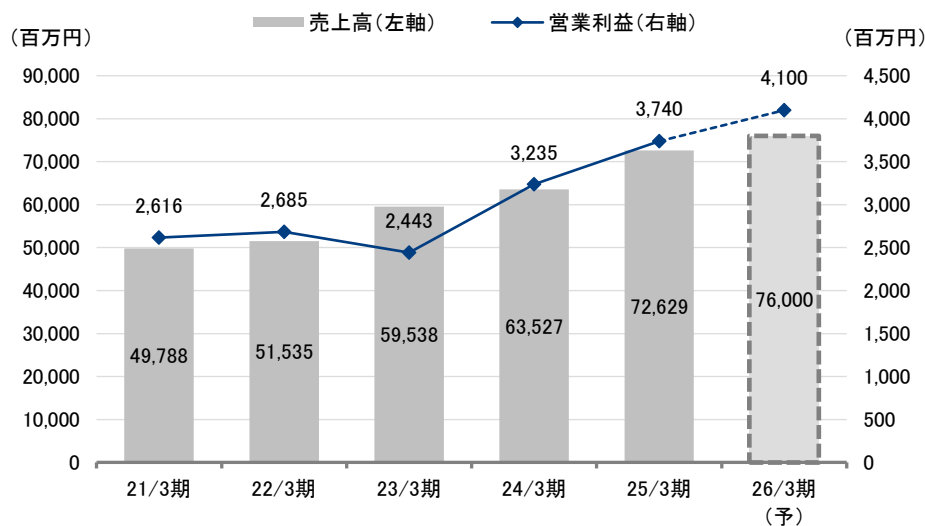
同社は、配当による株主への利益還元を重要な経営課題の 1 つとして認識している。今後の事業計画や財務状況など、中長期的観点から内部留保と安定した成果配分、双方のバランスに配慮して配当金を決定する方針であり、配当性向は公約していない。同社は、安定的な利益成長を背景に増配を続けており、過去 10 期の配当金は増配または同額、配当性向はおおよそ 30% 以上である。2025 年 3 月期は、配当金 30.00 円（前期比 2.00 円増配）、配当性向 36.1%となった。2026 年 3 月期は、配当金 31.00 円（前期比 1.00 円増配）、配当性向 36.7%を予想する。株主優待制度では、毎年 9 月 30 日現在で 1 単元（100 株）以上を保有する株主に電子マネーギフトを贈呈しており、株主から好評を得ている。

Key Points

- ・可視化伴走型経営支援サービスを軸に、中小企業・自治体の GDX・ESG を支援するフォーバルビジネスグループが柱
- ・2025 年 3 月期は 3 期連続過去最高売上高、2 期連続過去最高益（営業利益・経常利益）
- ・2026 年 3 月期は売上高 76,000 百万円、営業利益 4,100 百万円を予想。全事業セグメントが足元順調
- ・2031 年 3 月期の企業ドクター 1 万人体制を目指し育成に本腰。「F-Japan 戦略」拠点は 3 年以内に 47 都道府県に展開
- ・2026 年 3 月期は、配当金 31.00 円、配当性向 36.7%を予想。株主優待制度も魅力あり

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

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企業ドクター（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」（現 可視化伴走型経営支援サービス）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、2021 年 3 月期はコロナ禍で減益となったが、2025 年 3 月期は 2 期連続過去最高益（営業利益・経常利益）を更新した。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り全国各地の中小・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いるため、同社の役割がより大きくなっている。

フォーバル

8275 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 8 日 (火)

<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」から着想を得て商号を現在の（株）フォーバルに変更した。その後、2008 年に総合 IT コンサルティングサービス「アイコンサービス」（現 可視化伴走型経営支援サービス）の提供を開始した。2014 年 1 月には東京証券取引所（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。2022 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に挑戦してきた。2022 年には中長期の成長戦略テーマとして「中小企業の GDX 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。現在は、中小企業の「ESG 経営を可視化伴走型で支援する」ことを目的に、コンサルティングファームへの進化を掲げ、次世代経営コンサルティングサービスなどの可視化伴走型経営支援サービス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、人的資本経営の（株）アイテックなど、多くの企業を連結子会社とし、業績を伸ばしている。2024 年以降も 3 社（（株）Meisin、（株）タニタヘルスリンク、エフピーステージ（株））を子会社化しており、グループ企業の拡大が加速している。

3. 事業内容

同社は、中小企業の GDX や ESG 経営を支援する可視化伴走型経営支援サービスや情報通信機器や OA 機器を販売する「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 照明、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「人的資本経営」（旧 その他）の 4 つの事業セグメントから構成される。

2025 年 3 月期は、フォーバルビジネスグループが全社売上高の構成比で 52.1%、全社セグメント利益の構成比で 63.5% を占める。2024 年 2 月に子会社化した千葉県を地盤とする Meisin は、このセグメントに入る。フォーバルテレコムビジネスグループの売上高構成比が 34.7%、セグメント利益の構成比が 27.9% で、これら上位 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、2024 年 3 月期に黒字化したセグメントである。人的資本経営には、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（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（セグメント利益の構成比 6.9%）。健康経営を支援するタニタヘルスリンク、ファイナンシャルプランナー教育のエフピーステージ（ともに 2024 年 5 月子会社化）もこのセグメントに入る。

フォーバル

8275 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 8 日 (火)

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

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 (25/3 期)	
			売上高	セグメント利益
フォーバル ビジネスグループ	主軸の可視化伴走型経営支援サービスのほか、創業以来手掛けているビジネスフォン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)Meisin など合計 18 社	52.1%	63.5%
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 合計 5 社	34.7%	27.9%
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 照明、蓄電池など環境関連商品を取り扱う	(株)アップルツリー 1 社	8.7%	1.8%
人的資本経営	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 (株)タニタヘルスリンク エフピーステージ (株) 合計 4 社	4.4%	6.9%
合計			100.0%	100.0%

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 人の新入社員には 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ぶ。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、(4) 環境社会検定試験 (eco 検定) ⑥、(5) 炭素会計アドバイザーの 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。このほかにも、企業ドクターの資格として DX アドバイザー・GDX アドバイザー・ESG アドバイザーの取得も奨励している。

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。2025 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 8 年連続で認定された。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。社内では“所得倍増計画”を進めており、人的資本を大切にす経営を追求し実践に移す考えだ。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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

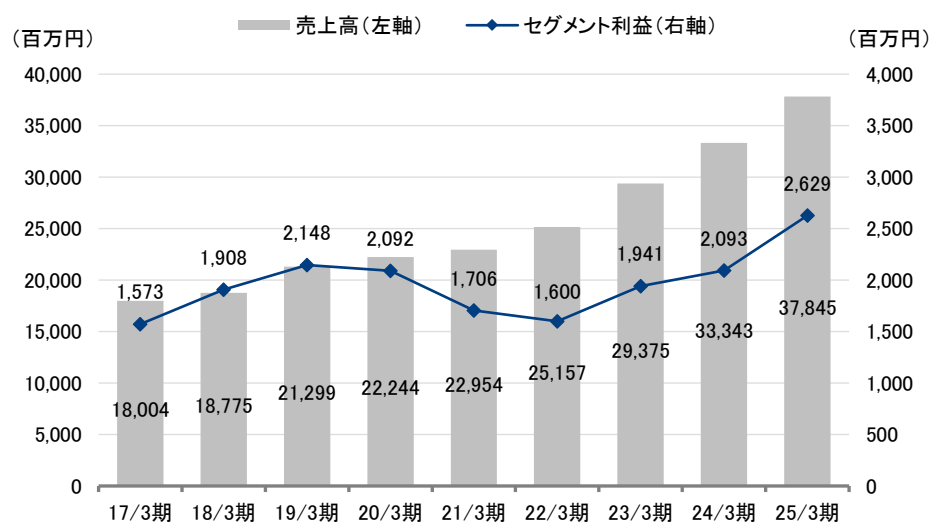
可視化伴走型経営支援サービスを軸に、 中小企業・自治体の GDX・ESG を支援

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サービスと、創業以来手掛けているビジネスフォン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を接点に次世代経営コンサルティングなどの可視化伴走型経営支援サービス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。2024 年 3 月期以降は、成長戦略として中小企業の「ESG 経営を可視化伴走型で支援する」を掲げ、人材投資や営業開拓を積極的に行っている。

2025 年 3 月期は、可視化伴走型経営支援サービスが成長したほか、新たに連結したグループ会社の寄与などにより、売上が 37,845 百万円（前期比 13.5% 増）、セグメント利益が 2,629 百万円（同 25.6% 増）と大幅な増収増益となった。

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

フォーバル

8275 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 8 日 (火)

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

事業概要

2. 可視化伴走型経営支援サービスが特徴

同社の最も注目すべき事業は、可視化伴走型経営支援サービスである。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のコンサルティングサービスである。

可視化伴走型経営支援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、コピー系といった幅広いサービスを提供する。現在の一般的な可視化伴走型経営支援サービスの顧客単価は月額 20,000 円程度からとなっている。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、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。可視化伴走型経営支援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い。

可視化伴走型経営支援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（プラス）」などがある。これらは、働き方改革の大前提となる勤務実態の可視化とともに、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つながる。実際に 1 顧客当たり売上高 (ARPU) は年々上昇している。顧客件数と顧客単価の両方の伸びが重なり、可視化伴走型経営支援サービスの事業規模は増加傾向で推移している。

3. 「F-Japan 戦略」：自治体との提携が本格化

同社は 2022 年に「F-Japan 戦略」を打ち出し、地域で DX・GX 人材が育ち、地域内で働ける環境を構築する“DX・GX の地産地消”を推進してきた。「F-Japan 戦略」は産官学金連携が基本であり、同社は地域ごとに拠点を設けてきた。2025 年 3 月末現在、同社の支部数は 47 都道府県中 33 都道府県になった。「官（自治体）」との提携実績は累計で 45 案件、自治体へのデジタル専門人材派遣先実績は全国 22 自治体と、広がりを見せている。自治体のデジタル人材不足が背景にあるが、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、リピート契約が多いことも、同社の役割の重要性を物語っている。「F-Japan 戦略」に多くの自治体が参画しているため同社の企業ブランドに好影響が生まれており、ほかの自治体や地域の中核企業との連携スピードが加速しているようだ。

事業概要

F-Japan 戦略

産官学金による企業ドクターと企業版地域医療機関の創出



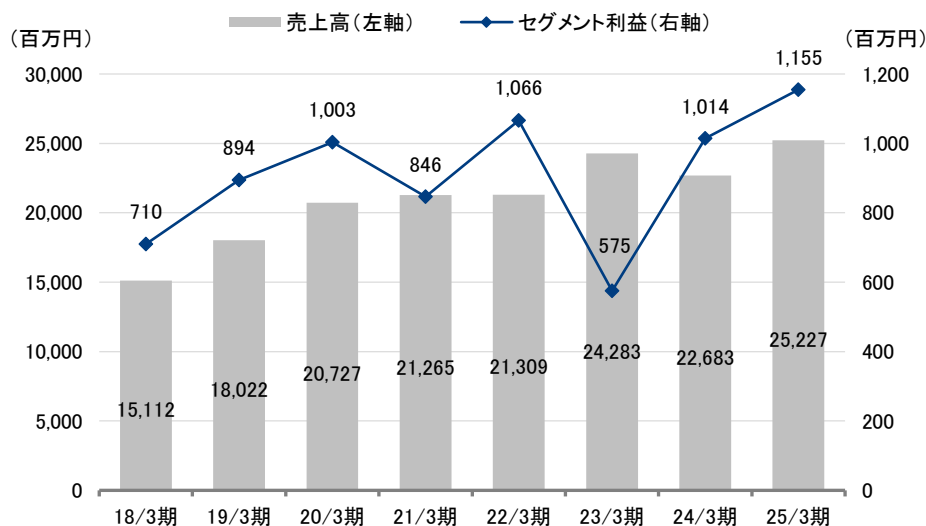
4. フォーバルテレコムビジネスグループ

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。

2025 年 3 月期は、電力サービスの契約件数の増加により、売上高が 25,227 百万円（前期比 11.2% 増）、セグメント利益が 1,155 百万円（同 14.0% 増）となった。

事業概要

フォーバルテレコムビジネスグループ 業績推移



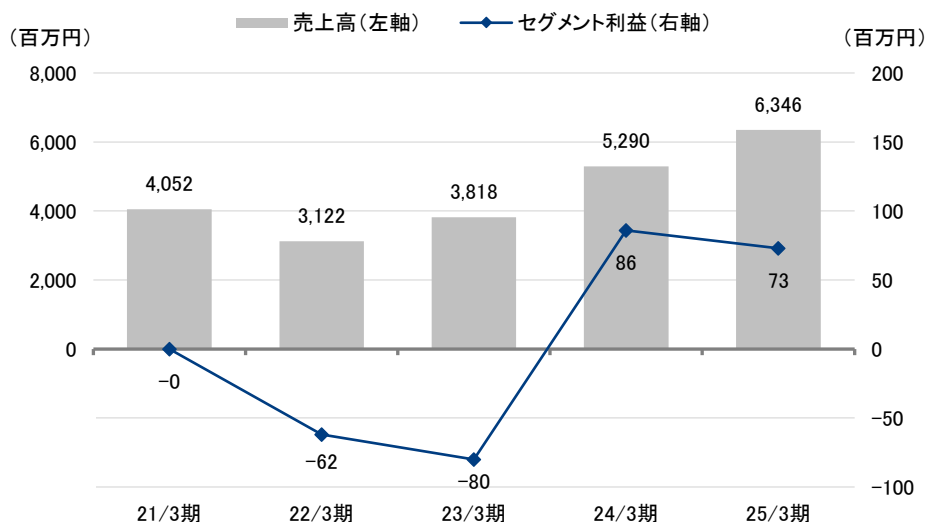
出所：決算短信よりフィスコ作成

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、アップルツリーがスマートグリッド設備機器の商社事業（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ている。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関連商品・サービスを積極的に拡販しており、事業構造が安定してきた。LED 照明については、国内に高品質な製品を生産する工場を持つ。総合環境コンサルティングビジネスグループは、中小企業の ESG 経営を支援する会社にとって、E（Environment）に関連する戦略的な事業セグメントでもある。2024 年 3 月期以降は黒字転換を実現し、利益回復期から成長期に移行している。2025 年 3 月期は、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、売上高が 6,346 百万円（前期比 20.0% 増）、セグメント利益が販管費の増加により 73 百万円（同 14.4% 減）となった。

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



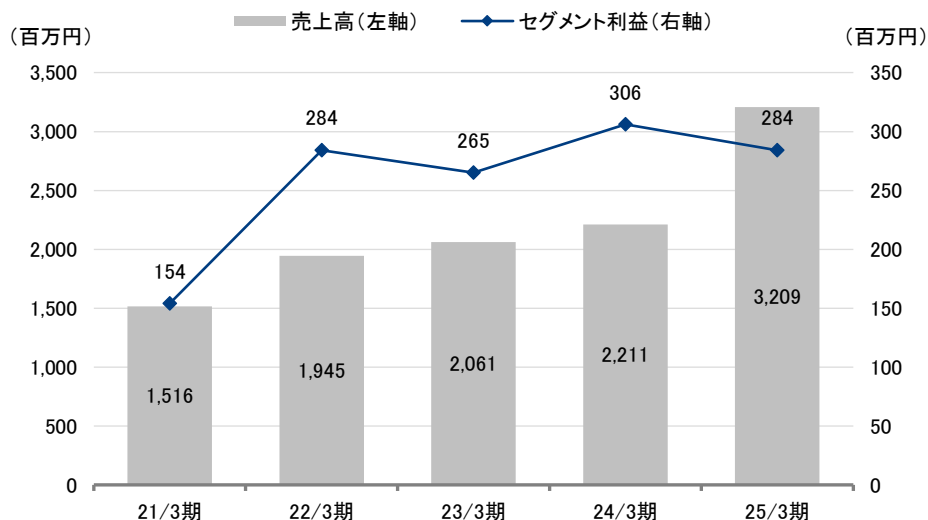
出所：決算短信よりフィスコ作成

6. 人的資本経営（旧 その他）

2025 年 3 月期から「人的資本経営」と名称が改まり、戦略的セグメントとしての位置付けがより明確になった。中核企業のアイテックは、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旧アイテックと、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 2018 年 4 月に合併して誕生した。旧 アイテックは e ラーニングでのサービス提供に強みがあり、情報処理技術者や個人情報保護士の養成を得意としていた。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った。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）を子会社化し、2024 年 5 月には健康経営を支援するタニタヘルスリンク及びファイナンシャルプランナー教育のエフピーステージを子会社化した。これまで、人材教育事業、IT 人材の派遣やシステム企画・開発事業がけん引し、M&A による新戦略も加わって順調に業績を伸ばしてきた。2025 年 3 月期は、タニタヘルスリンクなど新規連結子会社の業績が加わり、売上高が 3,209 百万円（前期比 45.2% 増）、セミナーなどの教育事業が減少したことからセグメント利益が 284 百万円（同 7.2% 減）となった。

事業概要

人的資本経営 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2025 年 3 月期は、主力の可視化伴走型経営支援サービス等がけん引

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 14.3% 増の 72,629 百万円、営業利益が同 15.6% 増の 3,740 百万円、経常利益が同 14.9% 増の 3,975 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 7.8% 増の 2,168 百万円となり、売上高は 3 期連続、営業利益・経常利益は 2 期連続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サービスなど各種サービス・機器販売が堅調に成長した。さらに電力サービスや太陽光発電システムの増加、新たに連結に加わったグループ会社の寄与などにより、2 ケタの増収となった。主力のフォーバルビジネスグループの売上高は、同 13.5% 増の 37,845 百万円と全社の増収をけん引した。「F-Japan 戦略」の全国への浸透に伴い可視化伴走型経営支援サービスが堅調に推移したほか、グループ会社の（株）エルコムや新たに連結に加わったグループ会社（Meisin）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、電力サービスの契約件数の増加を主因に増収となった。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増収となった。人的資本経営は、タニタヘルスリンクなど新規連結子会社の業績が加わり、業容が拡大した。

業績動向

利益に関しては、売上総利益が、フォーバルビジネスグループの可視化伴走型経営支援サービスの拡大などにより、前期比 2,787 百万円増（前期比 12.4% 増）となった。販管費は、事業拡大に伴う人員増強や情報処理費、M&A に伴う取得費用やのれんの償却費の増加等の影響があったものの、同 2,282 百万円増（同 11.9% 増）と一定の伸びに抑えた。これらの結果、営業利益は同 505 百万円増（同 15.6% 増）となった。

2025 年 3 月期連結業績

（単位：百万円）

	24/3 期		25/3 期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	63,527	100.0%	72,629	100.0%	14.3%
売上原価	41,065	64.6%	47,378	65.2%	15.4%
売上総利益	22,462	35.4%	25,250	34.8%	12.4%
販管費	19,227	30.3%	21,510	29.6%	11.9%
営業利益	3,235	5.1%	3,740	5.1%	15.6%
経常利益	3,459	5.4%	3,975	5.5%	14.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,011	3.2%	2,168	3.0%	7.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2025 年 3 月期連結セグメント別業績

（単位：百万円）

	売上高			セグメント利益		
	24/3 期	25/3 期	前期比	24/3 期	25/3 期	前期比
フォーバルビジネスグループ	33,343	37,845	13.5%	2,093	2,629	25.6%
フォーバルテレコムビジネスグループ	22,683	25,227	11.2%	1,014	1,155	14.0%
総合環境コンサルティングビジネスグループ	5,290	6,346	20.0%	86	73	-14.4%
人的資本経営	2,211	3,209	45.2%	306	284	-7.2%
合計	63,527	72,629	14.3%	3,499	4,143	18.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

継続的に M&A を行いつつも、 自己資本比率 41.6% と健全な財務基盤を堅持

2. 財務状況と経営指標

2025 年 3 月期末の総資産は前期末比 1,400 百万円増の 42,130 百万円となった。そのうち流動資産は 619 百万円増で、受取手形及び売掛金、契約資産の 1,508 百万円増加が主な要因である。固定資産は 780 百万円増で、投資その他の資産の 762 百万円増加が主な要因である。

業績動向

負債合計は前期末比 554 百万円減の 22,425 百万円となった。そのうち流動負債は 1,113 百万円増で、支払手形及び買掛金の 711 百万円増加が主な要因である。固定負債は 1,667 百万円減で、長期借入金の 1,616 百万円減少が主な要因である。有利子負債（短期借入金、長期借入金の合計）の残高は同 1,827 百万円減の 2,260 百万円と大幅に減少した。

経営指標（2025 年 3 月期末）は、流動比率が^a 155.9%（前期末 162.4%）、自己資本比率が 41.6%（同 40.5%）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 6 年前（2019 年 3 月期末）の 32.6% から 9.0 ポイント上昇した。これは、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が主因である。

連結貸借対照表、経営指標

（単位：百万円）

	24/3 期	25/3 期	増減額
流動資産	27,946	28,565	619
（現金及び預金）	11,928	11,408	-519
（受取手形及び売掛金、契約資産）	9,878	11,387	1,508
固定資産	12,783	13,564	780
（投資その他の資産）	6,086	6,849	762
総資産	40,730	42,130	1,400
流動負債	17,213	18,326	1,113
（支払手形及び買掛金）	7,104	7,816	711
（短期借入金）	1,536	1,325	-210
固定負債	5,766	4,098	-1,667
（長期借入金）	2,552	935	-1,616
負債合計	22,979	22,425	-554
純資産合計	17,750	19,704	1,954
負債純資産合計	40,730	42,130	1,400
<安全性>			
流動比率（流動資産÷流動負債）	162.4%	155.9%	-
自己資本比率（自己資本÷総資産）	40.5%	41.6%	-
<収益性>			
ROE（当期純利益÷自己資本）	12.9%	12.7%	-
ROA（経常利益÷総資産）	9.0%	9.6%	-
ROS（営業利益÷売上高）	5.1%	5.1%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2026 年 3 月期は売上高 76,000 百万円、 営業利益 4,100 百万円を予想

2026 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 4.6% 増の 76,000 百万円、営業利益が同 9.6% 増の 4,100 百万円、経常利益が同 5.6% 増の 4,200 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 1.5% 増の 2,200 百万円と、売上高・各利益ともに増収増益を見込んでいる。売上高は 4 期連続、営業利益・経常利益は 3 期連続、親会社株主に帰属する当期純利益も 2 期連続の過去最高更新を目指す。

同社グループは、企業経営を支援する集団として、中小・小規模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る。フォーバルビジネスグループでは、企業ドクターによる可視化伴走型経営支援サービスの第一人者として確固たる地位を確立することに注力する。「F-Japan 戦略」を推進し、全国各地において産官学金との連携による GDX アドバイザーの育成や支援、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・量的拡充による可視化の推進、中小企業に対するスコアリングの実現など、事業基盤の強化が基本方針である。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件数増加やドキュメントソリューション・ビジネスやコンサルティング・ビジネスの強化に取り組む。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拡販や 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、成長基調を継続する。人的資本経営は、子会社アイテックの人材事業を中心にオーガニックに成長するとともに、前期に連結化されたタニタヘルスリンクやエフピースステージとのシナジーも期待できる。

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、全国的な IT 人材不足などが継続しており、地方で産官学金連携による GDX 支援を推進する同社には追い風である。また、電力小売市場、再生可能エネルギー市場、人材教育市場など同社グループの事業領域は成長力がある。前期には全セグメントが増収及び黒字となっており、内部環境も整っている。弊社では 2026 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。

2026 年 3 月期連結業績予想

(単位：百万円)

	25/3 期		26/3 期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	72,629	100.0%	76,000	100.0%	4.6%
営業利益	3,740	5.1%	4,100	5.4%	9.6%
経常利益	3,975	5.5%	4,200	5.5%	5.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,168	3.0%	2,200	2.9%	1.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略・トピック

2031 年 3 月期に 1 万人の企業ドクター体制を目指し育成に本腰。 F-Japan 拠点は 3 年以内に 47 都道府県に展開

1. 2031 年 3 月期に 1 万人の企業ドクター体制を目指し育成に本腰

同社では、2025 年 4 月の組織再編の一環として「X 開発センター」を「企業ドクター開発センター」に名称変更するなど、中小企業や地方自治体における GDX の推進、ESG 経営の伴走支援の先兵となる“企業ドクター”の育成に本腰を入れている。背景としては、国内 300 万社以上の中小企業のうち 200 万社以上が赤字経営であることが挙げられる。同社の経営可視化ツール「きづな PARK」のデータ分析からも 72% の中小企業が「レベル 0：ゾンビ状態（経営危機）」「レベル 1：隔離状態（営業損失）」「レベル 2：入院状態（本業損失）」に該当することがわかった。企業ドクター育成が必要なもう 1 つの視点としては、GDX 支援ができる若手人材が地方に留まる、または地方に移住することが地方経済の活性化に不可欠であることが挙げられる。仮に 1 人の企業ドクターが 20 社の支援を担当できると仮定すると、全国で 10 万人の企業ドクターが必要となる。同社では、そのすべての企業ドクターを育成することは困難としても、その“火種”となる役割は果たせると考えており、6 年後の 2031 年 3 月期に同社及びパートナーの企業ドクター 1 万人体制を目標に掲げている。2025 年 3 月期は主にパートナー企業の企業ドクター育成に力を注ぎ、前期末比 20% 増の 2,242 人の企業ドクターが活躍する組織となった。

企業ドクターの体制（直近、目標）

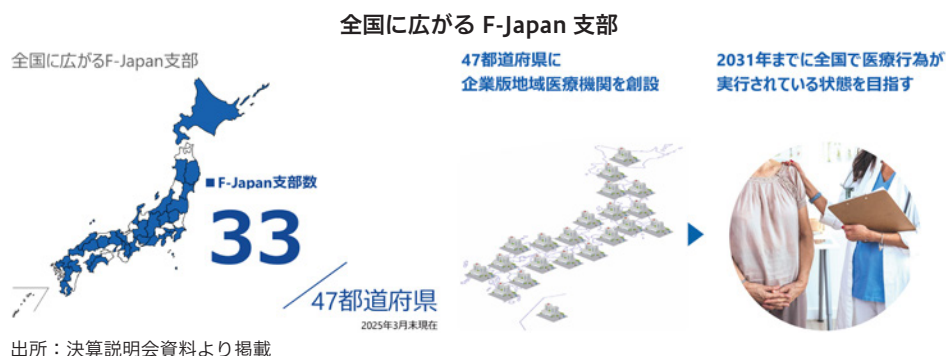
	24/3 期	25/3 期		31/3 期
フォーバル企業ドクター	890 人	904 人	⇒	-
パートナー企業ドクター	979 人	1,338 人	⇒	-
合計	1,869 人	2,242 人	⇒	1 万人（目標） 国内全体の火種に
国内（社外を含む）	-	-	⇒	10 万人（理想）

出所：決算説明会資料、ヒアリングよりフィスコ作成

同社グループでも、企業ドクター育成につながる事業を数多く有しており、グループ一丸となって取り組みを加速する。一例を挙げると、人的資本経営のアイテックは ESG 関連の充実した教育コンテンツを提供し、タニタヘルスリンクは様々な支援サービスを通じて健康経営や従業員等の健康づくりを実現する。また、エフピーステージはファイナンシャルプランナーに対して企業ドクター教育を行う、などである。2025 年 5 月には、専門人材育成プログラムの共同開発および実施、地方自治体への共同提案等を目的に、（株）イマクリエ（本社：東京都港区）と提携した。本連携の活用策の 1 つとして、同社がイマクリエの「住民向け人材育成プログラム」を用いて地域の専業主婦やシルバー人材等を企業ドクターとして育成し、中小企業に時間貸しドクターとして派遣することが想定される。時間貸しドクターは企業の健康診断のみを行うといった形で、時間に制限のある地方の人材と人材を求める中小企業の双方の需要を満たすことが期待される。

2. 「F-Japan 戦略」：47 都道府県に 3 年以内に拠点展開。産官学金との提携が進展

同社の「F-Japan 戦略」は、地域で GDX 人材が育ち、地域内で働ける環境を構築し、“GDX の地産地消”を推進する構想である。「F-Japan 戦略」では産官学金連携を基本に、地域ごとに拠点を設けてきた。2025 年 3 月末現在、同社の支部数は 47 都道府県中 33 都道府県に設置されている。同社では 3 年以内に 47 都道府県への拠点設置を完了させ、産官学金連携による地方創生を加速させたい考えた。



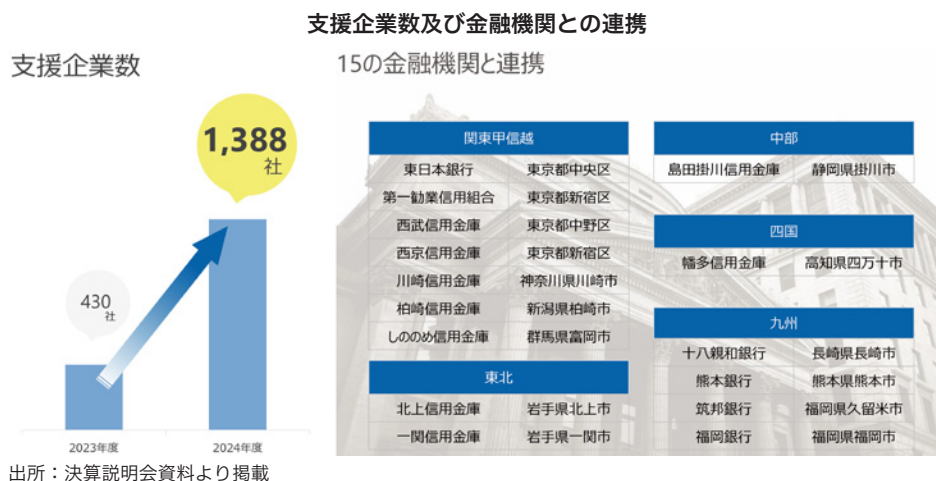
「官（自治体）」との提携実績は 26 自治体、45 件、自治体へのデジタル専門人材派遣実績は 22 自治体と広がりを見せる。

「学（学校連携）」に関しては、地方の若い稼ぎ手が大都市圏に流出せず、地域経済圏に残れる環境や教育体制の整備が必要となる。若い世代は SDGs などへの関心や理解力がより高く、同社の推進する GDX の推進役としてポテンシャルが高い。2025 年 3 月末現在、既に 13 の大学・専門学校と連携協定を締結し、順次 DX 人材を育成するカリキュラム・講座がスタートしている。一例を挙げると、2024 年 2 月に岐阜大学社会システム経営学環と包括連携協定を締結し、GDX 人材育成に向けた様々な取り組みを行っている。具体的には、GDX 人材育成に関する優れた教育内容の構築、講師の派遣、学びの場の提供などを、社会貢献活動の一環として無償で提供する。本協定の締結は、大学教授陣が同社の「きづな PARK」を閲覧したのがきっかけとなった。学生がデジタルスキルなどを磨き、地域経営課題の解決能力を修得した人材となるため、中小企業に対する実践的支援の経験が豊富な同社に期待が寄せられている。同社が全国各地の教育機関に提供するカリキュラムの受講者数は、2025 年 3 月期、3,293 人に達した（前期比 2,606 人増）。同社では、そのうちの一定割合が将来的に地方での就職を選択し、企業ドクターとして活躍することを期待している。



成長戦略・トピック

「産」に関しては、日々同社及びパートナーの企業ドクターが企業支援を行う。2025 年 3 月期末時点の支援企業数は 1,388 社となり、前期の 430 社から大きく伸びた。また、支援企業を紹介し合うとともに、将来的には企業ドクターとしても期待されるのが地域の金融機関である。同社では現在、15 の金融機関と連携して「F-Japan 戦略」を推進している。

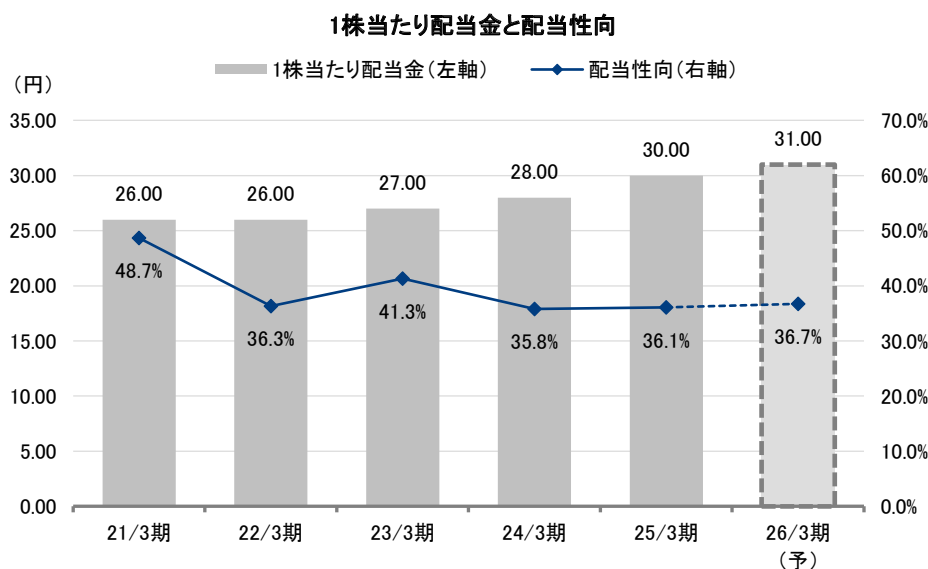


株主還元策

2026 年 3 月期は、配当金 31.00 円、配当性向 36.7% 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。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方針であり、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、配当性向はおおよそ 30% 以上である。2025 年 3 月期は、配当金 30.00 円（前期比 2.00 円増配）、配当性向 36.1% となった。2026 年 3 月期は、配当金 31.00 円（前期比 1.00 円増配）、配当性向 36.7% を予想する。

また同社では、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 日現在で 1 単元（100 株）以上を保有する株主に電子マネーギフト 2,000 ポイント（2,000 円相当）を贈呈しており、株主から好評を得ている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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