

|| 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 >>>](#)

2026年4月7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	03
3. 事業内容	03
4. 人材の育成と処遇	04
■ 事業概要	05
1. フォーバルビジネスグループ	05
2. 可視化伴走型経営支援サービスが特徴	05
3. 「F-Japan戦略」：自治体との提携が本格化	06
4. フォーバルテレコムビジネスグループ	06
5. 総合環境コンサルティングビジネスグループ	07
6. 人的資本経営	07
■ 業績動向	08
● 2026年3月期第3四半期の業績概要	08
■ 今後の見通し	09
■ 成長戦略・トピック	10
1. 「F-Japan戦略」	10
2. 教育分野・実装分野・伴走支援分野で生成AI活用が進む	10
■ 株主還元策	10

要約

2026年3月期第3四半期は可視化伴走支援好調で本業堅調。 純利益は一過性損失で減

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

2026年3月期第3四半期の連結業績は、売上高51,555百万円（前年同期比0.8%減）、営業利益2,102百万円（同10.3%減）、経常利益2,320百万円（同6.3%減）となった。主力のフォーバルビジネスグループが売上高27,905百万円（同1.5%増）と堅調に推移し、可視化伴走型経営支援が「F-Japan戦略」のもと伸長した一方、グループ会社における新紙幣特需の反動減が影響した。利益面では、売上総利益が同4.5%増と改善したものの、事業拡大に伴う人員増強や情報処理費等の販管費増（同6.6%増）により、営業利益は減益となった。また、親会社株主に帰属する四半期純利益は335百万円（同75.5%減）となったが、これは保有有価証券の評価損（794百万円）による一過性の要因であり、キャッシュアウトを伴わない会計上の処理となる。同社は第4四半期に利益が偏重する構造にあり、現時点ではおおむね想定範囲内の推移である。

2026年3月期の連結業績は、売上高76,000百万円（前期比4.6%増）、営業利益4,100百万円（同9.6%増）、経常利益4,200百万円（同5.6%増）と、各利益で過去最高を更新する見込み。親会社株主に帰属する当期純利益は、特別損失の影響により1,400百万円（同35.4%減）を見込む。中小企業のDX投資やIT人材不足を背景に、地方での産官学金連携によるGDX支援は追い風となっており、生成AI教育や電力サービスなどの成長領域も順調である。前期特需の反動や太陽光パネルの供給問題といった減速要因も解消に向かっており、期末に向けたリカバリーがカギとなる。通期営業利益に対する第3四半期の進捗率は51%、過去には44%（2023年3月期）からの達成例もあり、計画達成は十分に可能な水準である。

要約

3. 成長戦略・トピック

「F-Japan戦略」は、地方でのDX・GX人材育成と支援体制を確立し、地域内で需給が完結する“地産地消”を目指す戦略である。「産官学金」連携を軸としつつ、実効性の高い中小・小規模企業支援に向けて「産」の役割を重視する。現時点では拠点が40弱の都道府県まで拡大した。自社資源に加え、地場企業との提携を積極的に推進しており、直近ではNO MARK (株) (沖縄)、東成瀬テックソリューションズ (株) (秋田)、みらい (株) (中四国) との提携が成立。早期に47都道府県すべてで体制を構築し、全国的な支援網を完成させる方針だ。

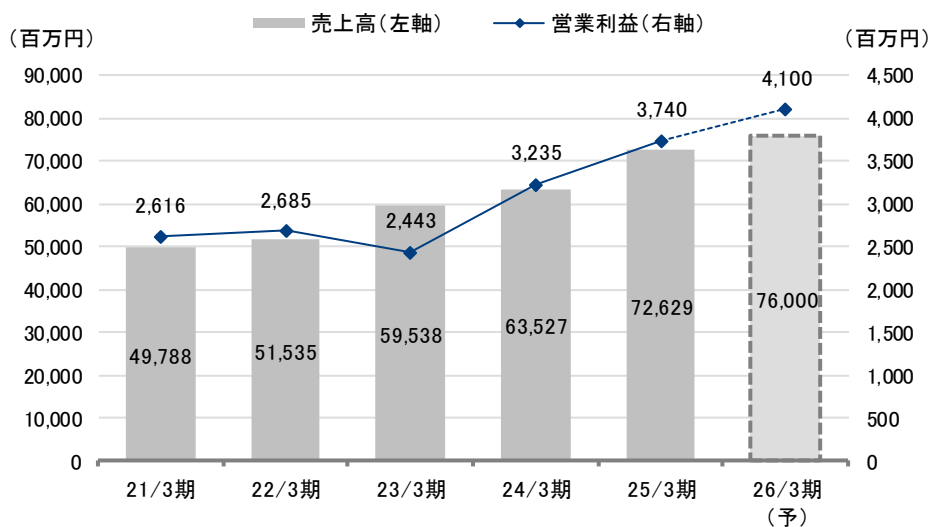
4. 株主還元策

同社は、配当による利益還元を経営の重要課題と位置付ける。具体的な配当性向の公約はないが、中長期的な内部留保と安定配分のバランスを重視する方針である。安定成長を背景に増配を継続しており、過去10期の配当金は増配または据え置き、配当性向は30%以上で推移している。2026年3月期は一過性の特別損失計上により親会社株主に帰属する当期純利益が減速するものの、期初予想を据え置き、前期比1.00円増配の31.00円 (配当性向57.8%) を見込む。また、株主優待制度として、毎年9月末時点の100株以上保有株主に対し、電子マネーギフトを贈呈しており、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
- ・2026年3月期第3四半期は可視化伴走支援好調で本業堅調。親会社株主に帰属する四半期純利益は一過性損失で減速
- ・2026年3月期通期は売上高・営業利益・経常利益で過去最高を予想
- ・「F-Japan戦略」により“DX・GXの地産地消”体制の全国展開が進む
- ・2026年3月期は、配当金31.00円予想 (期初から変更なし)

連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

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

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

■ 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」を基本戦略に掲げる。情報通信コンサルティングを強みとし、海外進出、人材・教育、事業承継など幅広い経営支援を展開する。2000年代半ばの業績低迷を機に、情報機器販売から「アイコンサービス(現 可視化伴走型経営支援サービス)」主軸のコンサルティング業態へ転換。このビジネスモデル転換が奏功し、2020年3月期まで12期連続の増益を達成、2025年3月期には2期連続で過去最高益を更新した。中小・小規模企業のDX・GX、ESG経営が喫緊の課題となるなか、全国各地で同社の支援に対する需要はさらに高まっている。

2. 沿革

同社は、1980年に、電気通信機器販売等を目的とする新日本工販(株)として設立され、1991年に現社名の(株)フォーバルへ変更した。2008年に現在の主力事業の原点となる「アイコンサービス」を開始し、コンサルティング業態へ舵を切った。東京証券取引所1部上場を経て、2023年10月にスタンダード市場へ移行。創業以来、通信自由化の流れに合わせ、ユーザー視点の「新しいあたりまえ」を創出することに注力してきた。

現在は「中小企業のGDX化における伴走型アドバイザー」としての地位確立を掲げ、ESG経営支援を行うコンサルティングファームへの進化を推進している。M&Aも積極的に活用しており、人的資本経営の(株)アイテック等を傘下に収めるほか、2024年以降も(株)タニタヘルスリンク等5社を子会社化するなど、グループ拡大を加速させ業績を伸ばしている。

3. 事業内容

同社は、中小・小規模企業の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・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。

フォーバル | 2026年4月7日(火)

8275 東証スタンダード市場 | <https://www.forval.co.jp/investor/>

会社概要

2026年3月期第3四半期(累計)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54.1%、全社セグメント利益の構成比で54.4%である。2024年2月に子会社化した千葉県を地盤とする(株) Meisinなど、全国各地で企業ドクターを有する企業がこのセグメントで活躍している。フォーバルテレコムビジネスグループの売上高構成比は33.4%、セグメント利益の構成比は38.2%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(株) アップルツリーが主体であり、売上高構成比は7.6%ではあるが成長が期待されるセグメントである。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は8.2%)。2024年5月に子会社化した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(株)もこのセグメントに入る。

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。研修期間中は、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。IT・統計・環境など5つの重要推奨資格の取得を、コンサルティング等の顧客接点部門のほぼ全員に義務付けている。

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。2026年3月には、優良な健康経営を実践している法人を表彰する「健康経営優良法人」に9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“所得倍増計画”を進めており、人的資本を大切にすることを追求し実践に移す考えだ。2023年12月には、人的資本に関する情報開示の国際的ガイドライン「ISO 30414」の認証を取得した。

■ 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。2026年3月期第3四半期は、連結子会社の(株)エルコムで新紙幣発行に伴う前年同期の特需の反動減の影響が残るものの、可視化伴走型経営支援サービスが堅調に推移したことなどから、売上高が27,905百万円(前年同期比1.5%増)、エルコムの減少及び企業ドクター活動の強化に伴う人員増等の先行投資増の影響で、セグメント利益が1,313百万円(同11.8%減)となった。

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。これは、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。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”が行うことが基本であったが、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を基に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。

フォーバル | 2026年4月7日 (火)

 8275 東証スタンダード市場 | <https://www.forval.co.jp/investor/>

事業概要

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 (ププルス)」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双方の伸びが重なり、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、地域の基幹病院を中核とした体制やそこで活躍するドクターの創出に例えることができる。「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9月末現在、同社の支部は35都道府県に設置、「官 (自治体)」との提携実績は累計で93案件、自治体へのデジタル専門人材派遣先実績は累計で23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、3年連続で提携する自治体も生まれており、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を及ぼし、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。また、「学」では、企業ドクターの授業を開設している大学や専門学校が増加し、「金」では全国の金融機関との連携が増加している。

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インターネットや回線を利用した音声通話サービス)・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。

2026年3月期第3四半期は、電力サービスでの売価の低下等により売上高が17,227百万円 (前年同期比0.1%減)となったものの、電力サービスの契約件数の堅調な伸びによりセグメント利益が923百万円 (同12.2%増)となった。

事業概要

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電気の利用に関する特別措置法改正(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・小規模企業のESG経営を支援する同社にとって、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。2026年3月期第3四半期は、太陽光パネルの供給制約の影響等を受けて太陽光発電システムが減少し、売上高が3,910百万円(前年同期比21.8%減)、セグメント損失18百万円(前年同期はセグメント利益132百万円)となった。

6. 人的資本経営

人的資本経営は、顧客企業の人的資本経営をサポートする戦略的セグメントである。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-learning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、安定した需要が特徴であった。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)を完全子会社化し、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。2026年3月期第3四半期は、セミナーなどの教育事業や前期中に連結に加わったグループ会社が寄与し、売上高が2,511百万円(前年同期比13.2%増)、人的資本関連強化のための先行投資増の影響でセグメント利益が196百万円(同0.6%減)となった。

業績動向

2026年3月期第3期四半期は、可視化伴走支援好調で本業堅調。純利益は一過性損失で減速

● 2026年3月期第3期四半期の業績概要

2026年3月期第3期四半期の連結業績は、売上高が前年同期比0.8%減の51,555百万円、営業利益が同10.3%減の2,102百万円、経常利益が同6.3%減の2,320百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同75.5%減の335百万円となり、売上高では前期並み、営業利益・経常利益は微減で推移する。四半期純利益は投資有価証券評価損(794百万円)を計上した影響を受けた。

売上高に関しては、フォーバルビジネスグループと人的資本経営がけん引し、微減ながら堅調に推移した。主力のフォーバルビジネスグループの売上高は、前年同期比1.5%増の27,905百万円を計上している。グループ会社のエルコムの新紙幣発行に伴う特需の反動減の影響は残るものの、「F-Japan戦略」に伴う可視化伴走型経営支援サービスが堅調に推移した。フォーバルテレコムビジネスグループは、電力サービスにおける売価低下の影響を受け減収となった。総合環境コンサルティングビジネスグループは、太陽光パネルの供給制約の影響等を受けて減収となった。人的資本経営は、セミナーなどの教育事業や新たに連結に加わったグループ会社が寄与し増収を確保している。

利益に関しては、売上総利益が前年同期比819百万円増(前年同期比4.5%増)となった一方で、販管費は、事業拡大に伴う人員増強や情報処理費、地代家賃や旅費交通費の増加の影響等で、同1,060百万円増(同6.6%増)となった結果、営業利益が減益となった。同社は第4四半期偏重の利益構造があり、現時点でおおむね同社が想定した範囲内での推移と捉えている。なお、親会社株主に帰属する四半期純利益は、保有するベンチャー系上場企業の投資有価証券評価損(794百万円)を反映して減益となったが、キャッシュアウトを伴わない会計上の処理となる。

2026年3月期第3期四半期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期3Q		26/3期3Q		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	51,957	100.0%	51,555	100.0%	-0.8%
売上原価	33,543	64.6%	32,321	62.7%	-3.6%
売上総利益	18,414	35.4%	19,233	37.3%	4.5%
販管費	16,070	30.9%	17,131	33.2%	6.6%
営業利益	2,343	4.5%	2,102	4.1%	-10.3%
経常利益	2,477	4.8%	2,320	4.5%	-6.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,370	2.6%	335	0.7%	-75.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年3月期通期は、売上高・営業利益・経常利益で過去最高を予想

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35.4%減の1,400百万円と、売上高・営業利益・経常利益で過去最高更新を目指す。親会社株主に帰属する当期純利益に関しては、特別損失(投資有価証券評価損)の計上影響により減益予想に修正された。

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の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との連携による企業ドクターの育成や支援、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、事業基盤の強化を図る。フォーバルテレコムビジネスグループでは、電力サービスでの原料調達価格の動向が売上に反映されるが、利益は仕入れに影響を受けずに契約件数増に伴って増加する。総合環境コンサルティングビジネスグループでは、企業向けの住宅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む。人的資本経営は、子会社アイテックの人材教育事業を中心にオーガニックに成長するとともに、前期に連結化し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。

事業環境は、中小・小規模企業の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、生成AI教育などに領域を拡張している人材教育事業、契約件数が伸びる電力サービスなどにも成長力がある。進行期の減速要因となった、連結子会社エルコム(前期特需の反動)、総合環境コンサルティングビジネスグループ(海外からの太陽光パネル供給問題)なども解消に向かっており、期末までにどこまでリカバリーできるかがカギとなる。通期の営業利益計画に対する第三四半期進捗率は51%だが、過去には44%(2023年3月期)だった期もあり、第四四半期偏重の利益構造からすれば、十分計画達成が可能な水準である。

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	修正予想	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%	1,400	1.8%	-35.4%

注: 26/3期予想は2026年2月10日付の修正値

出所: 決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略・トピック

地産地消のDX・GX支援を全国へ。 地場提携と生成AI活用で加速する伴走型経営支援

1. 「F-Japan戦略」

同社が推進する「F-Japan戦略」は、地域でDX・GX人材や支援する企業が育ち、地域内で需給が完結する“DX・GXの地産地消”を目指している。「産」「官」「学」「金」連携が基本であるが、中小・小規模企業サポートの実効性のある支援においては「産」の重要性は高い。同社は地域ごとに拠点を設けており、現時点では40弱の都道府県に拠点ができた。全国を自社の経営資源で賄うことが難しいため、特に地方エリアでは積極的に地場企業との提携を推進している。直近では、NO MARK（沖縄、2026年2月）、東成瀬テックソリューションズ（秋田、同年2月）、みらい（中四国、同年3月）と提携が成立した。同社では、できるだけ早い時期に47都道府県における“DX・GXの地産地消”体制を整えたいと考えている。

2. 教育分野・実装分野・伴走支援分野で生成AI活用が進む

同社の教育分野・実装分野・伴走支援分野で生成AI活用が着実に進んでいる。子会社のアイテックでは2024年12月から「生成AI研修サービス」を開始しており、中堅・大手企業への支援サービスで実績を積んできた。2026年1月にはGUGA認定を受け、生成AI知見を人材育成に活用する体制を強化した。同社グループのうち、システム開発を本業とする企業では、プログラム開発の90%以上の業務をAIが行う体制に移行したという事例も出てきた。主力の中小・小規模企業向け可視化伴走型経営支援サービスにおいても、今後さらに生成AIを業務に活用する支援ニーズは増えることが予想され、既存のDX支援と親和性が高い生成AI活用は厚みが増そうだ。

■ 株主還元策

2026年3月期は、配当金31.00円予想（期初から変更なし）

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30%以上である。2026年3月期は一過性の特別損失計上の影響で親会社株主に帰属する当期純利益が減速するものの、配当に関しては期初予想を据え置き、配当金31.00円（前期比1.00円増配）を予想する。配当性向では57.8%となる予定だ。

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。

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、理由のいかなを問わず、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