

|| 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7月9日(木)

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. 戦略・トピック	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業内容	05
4. 人材の育成：2000名を超える企業ドクター	07
■ 事業概要	08
1. フォーバルビジネスグループ	08
2. 企業ドクターが行う可視化伴走型経営支援サービスの特徴	09
3. 「F-Japan戦略」：自治体との提携が本格化	10
4. フォーバルテレコムビジネスグループ	12
5. 総合環境コンサルティングビジネスグループ	12
6. 人的資本経営	13
■ 業績動向	14
1. 2026年3月期通期の業績概要	14
2. 財務状況と経営指標	15
■ 今後の見通し	16
■ 成長戦略・トピック	17
1. 企業ドクターによる可視化伴走型支援により4割以上が黒字化	17
2. 地域の企業再生を起点とした賃金、人口等の増加により社会貢献度の高い事業を展開	18
3. 企業ドクター1万人体制に向けた活動と進捗	19
■ 株主還元策	20

要約

経常益で3期連続過去最高を更新。 企業ドクター支援で黒字転換率4割超を達成

フォーバル<8275>は、中小企業の「ESG経営を可視化伴走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月期通期の連結業績は、売上高が前期比1.5%減の71,524百万円、営業利益が同0.4%減の3,724百万円、経常利益が同1.8%増の4,045百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同31.8%減の1,477百万円となり、売上高・営業益ともに前期並みでの着地となった。経常益は3期連続過去最高を更新、一方で当期純利益は特別損失により減益となった。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経営支援サービスが堅調に推移した一方で、連結子会社の（株）エルコムの新紙幣発行に伴う前期の特需の反動や太陽光発電システムの減少が影響し、わずかな減収となった。営業利益に関しては、売上総利益率が向上したが、一方で販管費率も上昇したことで、わずかに減益となった。なお、親会社株主に帰属する当期純利益の大幅減益は、投資有価証券評価損を計上したことが要因であり、今後も上下する可能性があるものの、会計上の処理であり直接的なキャッシュフローには影響しない。

2027年3月期の連結業績は、売上高が前期比7.7%増の77,000百万円、営業利益が同10.1%増の4,100百万円、経常利益が同6.3%増の4,300百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同48.9%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、営業益・経常益ともに過去最高更新を目指す。「企業ドクターグループ」では、企業ドクターによる可視化伴走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、各地方自治体における「DX・GX人材の育成・就職・起業」などの仕組みづくりを推進する。「ビジネスソリューショングループ」では、電力サービスでの契約件数増加、環境ビジネスでの自家用太陽光発電システムの拡販、人材教育サービスで生成AI教育などへの領域拡張など、期待できるソリューションが多い。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、デジタルを活用した行政サービスの実現に国も全面的に支援しており、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。DX・GX人材が全国的に不足する中で、同社が伴走支援できる人材の育成とクオリティの確保をスピード感をもって実行できるかが、計画達成の鍵となるだろう。

要約

3. 戦略・トピック

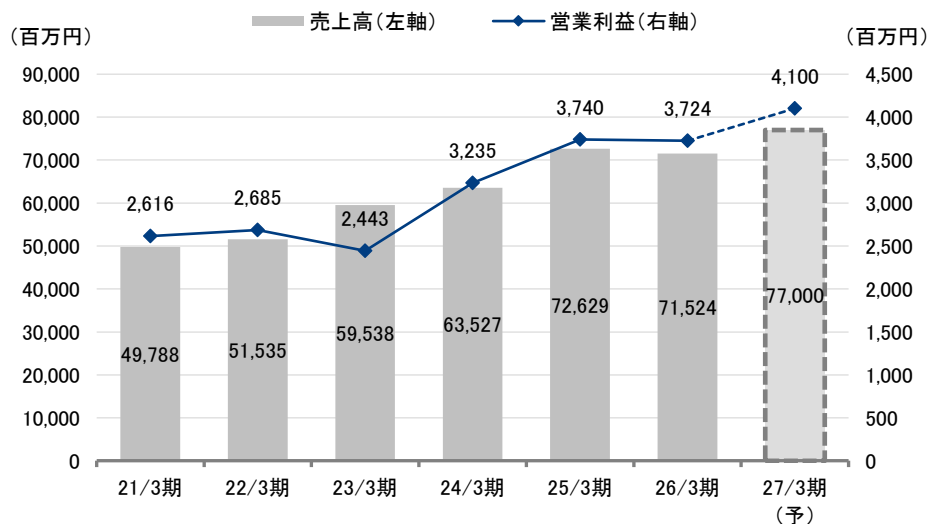
同社では、中小企業や地方自治体におけるGDXの推進、ESG経営の伴走支援を行う先兵となる“企業ドクター”を育成し伴走支援を行うことを中核事業と位置付けて支援を行ってきた。その成果として、2026年3月期に支援した営業赤字企業のうちの42.6%で黒字転換を達成した。これは、同社の「きづなPARK」などの診断・可視化ツールや企業ドクターの育成がうまくいっていることの証明といえるだろう。

日本の中小企業の約6割が赤字法人といわれる中、黒字化する企業が増えることは地域や国にとっても大きなメリットである。地域での税収が増えることはもちろん、賃金アップの可能性が高まり、地域消費が拡大することで経済の活性化が期待できる。企業ドクターの役割が確立すれば、若者や女性が地元に着し、人口が増える効果も期待できる。同社の取り組みは、狭義では「企業ドクターによる中小企業支援」ではあるが、広義では「地域の企業再生を起点とした賃金、消費、人口、税収の向上による地方創成」に寄与しており、社会貢献度の高い事業を行っているといえるだろう。

Key Points

- ・ 企業ドクターによる可視化伴走経営支援サービスを軸に、中小企業・自治体のGDX・ESGを支援する企業集団
- ・ 2026年3月期：経常利益で3期連続過去最高を更新
- ・ 2027年3月期：売上高77,000百万円、経常利益4,300百万円と、過去最高業績の更新を予想
- ・ 企業ドクター支援による黒字転換率4割超を達成。賃上げや人口増につながる社会貢献を目指す

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、コロナ禍後の2024年3月期からも業容拡大フェーズに入っている。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。

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4社（（株）Meisin、（株）タニタヘルスリンク、エフピーステージ（株）、（株）テレクト）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。

会社概要

沿革

年月	沿革
1980年 9月	主軸の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機器を販売する
1987年 9月	東京都渋谷区にNCCサービスセンター開設
1987年 9月	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
1988年10月	第1回アントレプレナー大賞を当時の大久保社長が受賞
1988年11月	日本最短記録(当時)で店頭登録銘柄として株式を公開(現 ジャスダック/証券コード: 8275)
1989年 4月	幹部育成のSETプランスタート
1990年 4月	スーパーディスプレイホン(SDP・液晶画面付き多機能電話機)をメーカーと共同開発、販売
1991年10月	社名を「新日本工販(株)」から「(株)フォーバル」に変更
1993年 8月	スーパーLCR(日本テレコム)搭載の最小・軽量のファクシミリ内蔵型スーパーディスプレイホンを開発、販売
1995年 4月	第三電電構想を実現するため、「(株)フォーバルテレコム」を設立。国際電話サービス事業へ進出
1996年 4月	宮城県仙台市に東北支店、兵庫県神戸市に神戸営業所開設
1996年 4月	北海道札幌市に北海道支店開設
1998年 4月	京都府京都市に京都営業所開設
2000年11月	(株)フォーバルテレコムが東証マザーズに上場(証券コード: 9445)
2002年 2月	ソフトバンクグループのビー・ビー・テクノロジー(株)と「ビー・ビー・コミュニケーションズ(株)」を設立
2003年10月	IP電話&ブロードバンドサービス「FTフォン」サービスをスタート
2004年 8月	文房具・オフィス用品が、インターネット・FAXで簡単に注文できるオンラインショップ「i-BOX」をスタート
2005年 4月	独立支援制度「アントレプレナー採用」から初めて、独立・起業2名が誕生
2005年 6月	法人向けIP電話サービス「FTフォン050スタイル」を提供開始
2006年 5月	(株)プロセス・マネジメントを設立
2006年 11月	総合危機管理講座創設委員会、首都大学東京と産学協同プロジェクトを開始
2007年 3月	(株)フリードと業務提携
2008年 4月	保守・サポートサービスを統合し、新たに、顧客の問題解決を付加した総合ITコンサルティングサービス「アイコン」を提供開始
2009年 2月	(株)フリード(現フォーバル・リアルストレート(9423))を子会社化
2009年 6月	ホワイトビジネスフォンパック(WBP)をスタート
2010年 5月	カンボジアのプノンペンに現地法人FORVAL (CAMBODIA) CO.,LTD.を設立
2010年10月	「ツーウェイスマート」をスタート
2011年 7月	鹿児島コミュニケーションセンターを開設
2011年 7月	インドネシアのジャカルタに現地法人PT. FORVAL INDONESIAを設立
2011年 8月	ベトナムのホーチミンに現地法人FORVAL VIETNAM CO., LTD.を設立
2012年 3月	ミャンマーのヤンゴンにミャンマー駐在員事務所(ヤンゴンオフィス)を開設
2012年 4月	IP統合ソリューション「SWIFTBOX(スイフトボックス)」を発売 IP電話システム(IP-PBX)とオールインワン型ネットワークセキュリティシステム(UTM)を融合したIP統合ソリューションを世界に先駆け開発
2013年 2月	FORVAL MYANMER CO., LTD.を設立
2013年10月	(株)アイテックを子会社化
2013年12月	(株)アップルツリーを子会社化
2014年 1月	東京証券取引所JASDAQ(スタンダード)から東京証券取引所市場第2部へ市場変更
2014年 8月	(株)フォーバルテレコム(9445)が東京証券取引所マザーズから東京証券取引所市場第2部へ市場変更
2014年 8月	ITEC VIETNAM CO.,LTD.をベトナム(ハノイ)に設立
2014年10月	東京証券取引所市場第2部から同市場1部に指定
2015年 8月	ベトナムにおける日系中小企業向けレンタル工場の運営SPC(JAPANESE SMEs DEBELOPMENT JOINT STOCK COMPANY)を設立
2015年 9月	新アイコンサービス「情報マネジメントアイコン」の提供を開始
2018年 2月	健康経営優良法人ホワイト500に初認定

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

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

フォーバル | 2026年7月9日 (木)

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

会社概要

年月	沿革
2018年 9月	(株) 第一工芸社を子会社化
2019年 2月	株式会社エレパムのランプ及びLEDの製造販売事業を譲受
2019年 6月	「中小企業経営者の実態 ブルーレポート2019」を発行
2020年 4月	株式会社えすみを子会社化 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、子会社化
2020年 7月	カエルネットワークス(株)の完全子会社化
2021年 3月	「DX 認定制度 認定事業者」に認定
2021年 4月	「経営革新等支援機関」に認定
2021年 7月	株式会社エルコムを子会社化
2022年 4月	株式会社アベヤスを子会社化 東京証券取引所の市場第一部からプライム市場に移行
2022年 6月	株式会社フォーバルラボコミュニケーションズを子会社化
2022年12月	株式会社奈良事務機を子会社化
2023年 3月	健康経営優良法人2023(大規模法人部門)に認定
2023年 5月	株式会社三知を子会社化
2024年 2月	株式会社Meisinを子会社化
2024年 5月	株式会社タニタヘルスリンクを子会社化
2024年 5月	エフピーステージ株式会社を子会社化
2025年 4月	株式会社テレクトを子会社化

出所：ホームページ、会社情報よりフィスコ作成

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」の4つの事業セグメントから構成される。

2026年3月期期は、フォーバルビジネスグループが全社売上高の構成比で55.2%、全社セグメント利益の構成比で62.3%である。2024年2月に子会社化した千葉県を地盤とする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32.8%、セグメント利益の構成比は30.3%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、売上高構成比は7.2%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8.1%)。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もこのセグメントに入る。

フォーバル | 2026年7月9日 (木)

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

会社概要

セグメントの概要

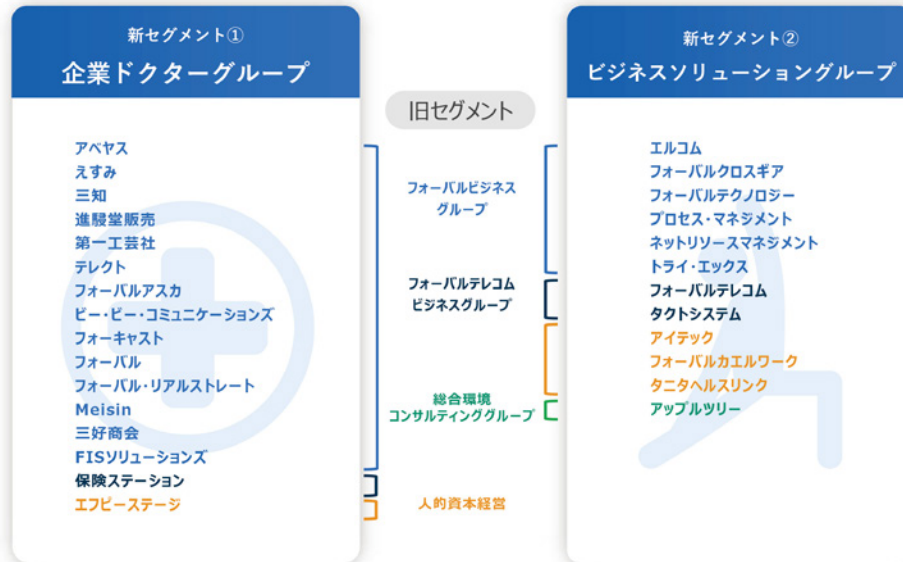
セグメント	概要	同社及び主な連結子会社	構成比 (26/3期通期)	
			売上高	セグメント利益
フォーバル ビジネスグループ	主軸の可視化伴走経営支援サービスのほか、創業以来手掛けているビジネスフォンをはじめとする情報通信機器やOA機器を販売する	(株)フォーバル(同社) ビー・ビー・コミュニケーションズ(株) (株)フォーバルテクノロジー (株)プロセス・マネジメント (株)フォーバル・リアルストレート (株)フォーキャスト (株)第一工芸社 (株)Meisin (株)トライ・エックス (株)FISソリューションズ (株)テレクト など合計20社	55.2%	62.3%
フォーバル テレコム 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 タクトシステム(株) (株)保険ステーション 合計3社	32.8%	30.3%
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	7.2%	-0.7%
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	4.9%	8.1%
合計			100.0%	100.0%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

同社では、中小企業や地方自治体におけるGDXの推進、ESG経営の伴走支援を行う先兵となる“企業ドクター”を育成し伴走支援を行うことを中核事業と位置付けている。その戦略を内外に明確に示す目的もあり、進行期から事業セグメントを2つに変更した。「企業ドクターグループ」は、“企業ドクター”が所属し伴走支援を行う中核事業セグメントである。収益性が高いが高度な人材育成が求められる事業特性であり、同社グループの司令塔の役割を果たす。現在のフォーバルビジネスグループの大部分、フォーバルテレコムビジネスグループの一部、人的資本経営の一部がこのセグメントに入る。もう1つの事業セグメント「ビジネスソリューショングループ」は、中核事業での顧客基盤を生かし、顧客支援を充実させるソリューション事業群である。フォーバルテレコムをはじめとして、IT系や人材系、環境系の企業など現在の4事業セグメントの中からこの位置付けの事業が移行する。スケラブルな事業が多いため、中期的な成長性がより高いと考えられる。

会社概要

新セグメント体制と対象グループ会社



出所：決算説明会資料より掲載

4. 人材の育成：2000名を超える企業ドクター

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)®、(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。現在、企業ドクター数は2,282名(パートナー企業内含む)である。最近では、生成AIを駆使した伴走支援も増えており、企業ドクターのスキルはアップデートされているという。

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。2026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。

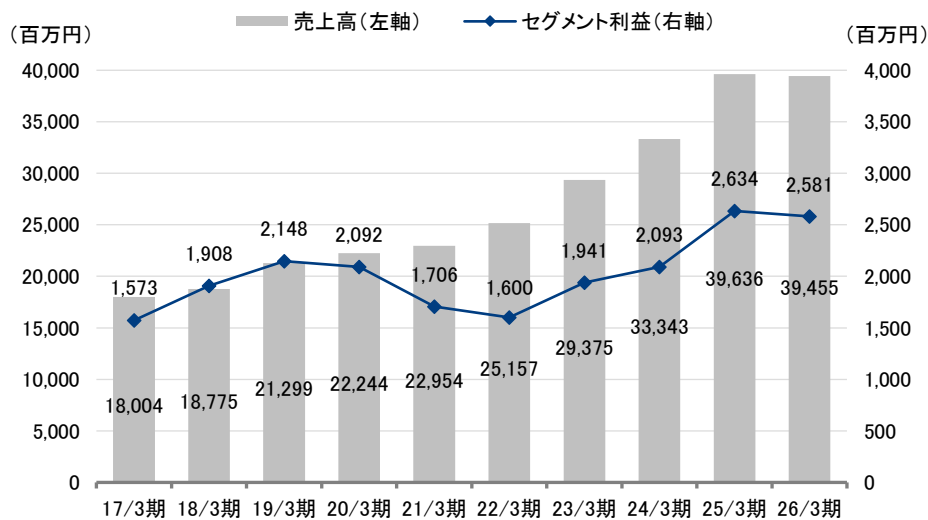
■ 事業概要

可視化伴走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月期は、可視化伴走経営支援サービスが堅調に推移したものの、連結子会社エルコムが新紙幣発行に伴う前期の特需の反動があり、売上高が39,455百万円(前期比0.5%減)、セグメント利益が2,581百万円(同2.0%減)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

事業概要

2. 企業ドクターが行う可視化伴走経営支援サービスの特徴

同社の最も注目すべき事業は、企業ドクターが行う可視化伴走経営支援サービスである。医療に例えるならば、健康診断・人間ドック→精密検査による病気の特定→治療という流れとなるが、企業経営においては、経営診断→課題の特定→解決策の特定という流れになる。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。高市政権となり、人件費を上昇できるよう中小企業を強靱化する方向性が示されており、プッシュ型の伴走支援は益々役割が高まる環境にある。

「可視化」において有効なツールとして、情報分析プラットフォーム「きづなPARK」がある。「きづなPARK」には、中小企業約168万社の中小企業実態基本調査、約26万社の詳細財務データ、約2万社の非財務データが登録されており、現在も増え続けている。多くの中小企業の経営情報が集まることで自社と同規模の企業群の統計情報を比較することが可能になる。企業は自社の健康状態をレベル0（ゾンビ状態）からレベル6（健全）までの7段階で知ることができる。財務データだけでなく、DXやGX、知的財産やESGに関連する情報などの非財務データも含めたビッグデータが集まる点で、唯一無二のデータベースである。また、企業ドクターにとっては「きづなPARK」の活用により、標準化された手法による分析力が身に付き、顧客である中小企業からの信頼を得ることにつながっている。

きづなPARKの特色



出所：決算説明会資料より掲載

フォーバル | 2026年7月9日 (木)

 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経営支援サービスの顧客単価は月額30,000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の“企業ドクター”によるサービスが大きく伸びている。可視化伴走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きい。

可視化伴走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。現在の企業ドクター数は2,282人(2026年3月期、同社およびパートナー企業内)だが、2031年3月には1万人(外部を含める)、将来的には26万人(同)を育てる構想である。企業ドクターの輩出するのは、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行ってきた。2026年3月末現在、同社の支部数は47都道府県中35都道府県。「官(自治体)」との提携実績は累計で100案件、自治体へのデジタル専門人材派遣先実績は全国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期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。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の数58となり右肩上がり増加している。「金」では、全国各地で27の金融機関と連携している。

事業概要

成長戦略



**産官学金の連携で、
企業ドクターを輩出する社会をあたりまえにする**

出所：決算説明会資料より掲載

F-Japan戦略のKPI

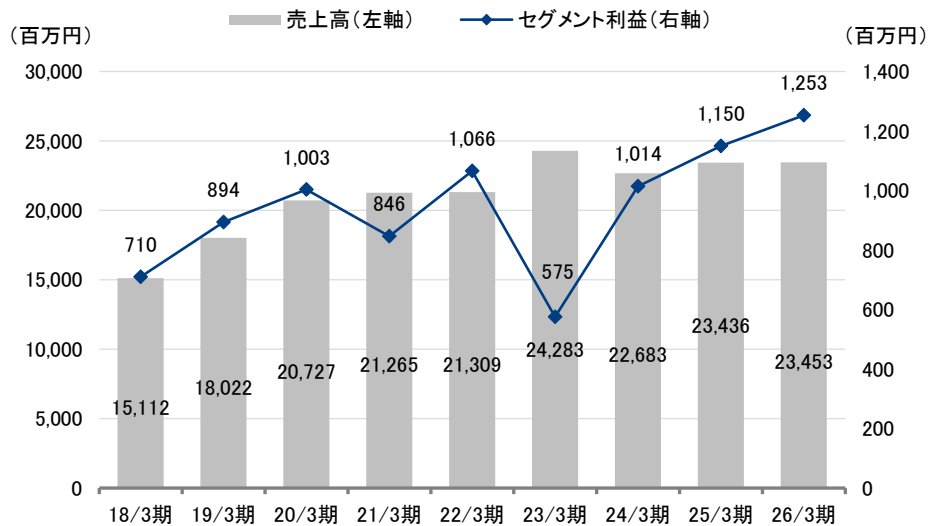
分類	KPI	26/3期	累計
	企業ドクター数(人)	2,282	
同社の基盤	フォーバルグループの拠点(47都道府県中)	35	-
	民間スキームによる治療企業数	49,710	-
産	自治体スキームによる伴走支援企業数	-	5,501
	伴走支援実施の自治体数	-	93
官	連携自治体からの受託案件数	-	100
	デジタル専門人材の派遣自治体数	-	23
学	連携教育機関数	-	58
	受講者数	3,846	7,277
金	連携金融機関数	27	

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

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、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、電力サービスにも力を入れている。2026年3月期は、小売電気事業における売価低下の影響を受けたことで売上高が23,453百万円(前期比0.1%増)と前年並みだったが、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1,253百万円(同8.9%増)となった。

フォーバルテレコムビジネスグループ 業績推移


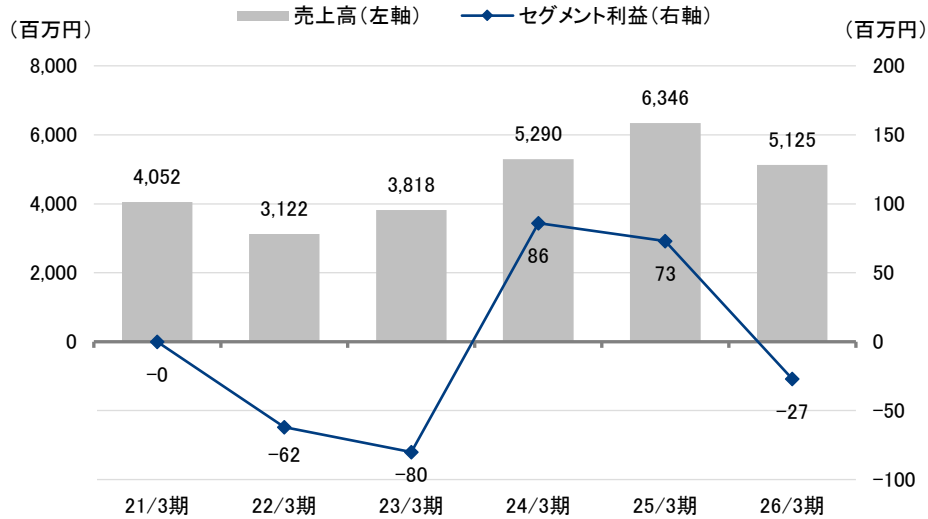
出所：決算短信よりフィスコ作成

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、近年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のに加え、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月期から2025年3月期にかけては黒字転換を実現した。2026年3月期は、太陽光パネルの供給制約の影響等を受け、売上高が5,125百万円(前期比19.2%減)、セグメント損失が27百万円(前期はセグメント利益73百万円)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



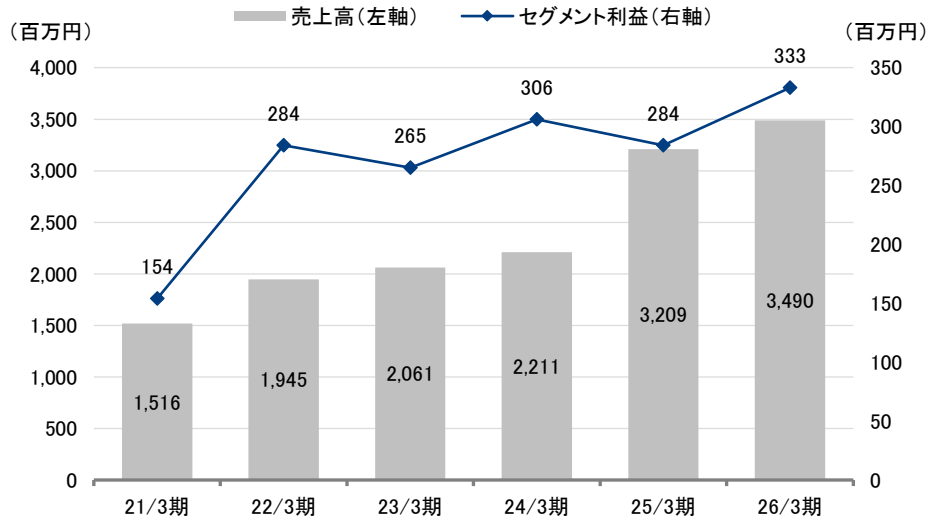
出所：決算短信よりフィスコ作成

6. 人的資本経営

「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、売上高が3,490百万円(前期比8.7%増)、セグメント利益が333百万円(同17.4%増)と売上高・利益ともに成長した。

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

2026年3月期：経常利益で3期連続過去最高を更新

1. 2026年3月期通期の業績概要

2026年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比1.5%減の71,524百万円、営業利益が同0.4%減の3,724百万円、経常利益が同1.8%増の4,045百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同31.8%減の1,477百万円となり、売上高・営業利益ともに前期並みでの着地となった。経常利益は3期連続過去最高を更新、一方で当期純利益は特別損失により減益となった。

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経営支援サービスが堅調に推移した一方で、連結子会社のエルコムの新紙幣発行に伴う前期の特需の反動や太陽光発電システムの減少が影響し、わずかな減収となった。主力のフォーバルビジネスグループには上記のエルコムが含まれるため、売上高は、前期比0.5%減の39,455百万円となった。主力の「F-Japan戦略」に伴う可視化伴走経営支援サービスは堅調であり、特需の剥落を補う成長をみせる。フォーバルテレコムビジネスグループは、小売電気事業の売価の低下の影響を受けたがわずかに増収となった。総合環境コンサルティングビジネスグループは、太陽光パネルの供給制約の影響等を受け大幅減収となったが、需要自体は旺盛である。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となった。

業績動向

利益に関しては、売上総利益が前期比4.4%増、売上総利益率が2.1ポイント上昇の36.9%と収益性が向上した。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5.2%増、販管費率が2.1ポイント上昇の31.7%となり、その結果、営業利益でわずかに減益となった。経常利益では3期連続で過去最高を更新した。なお、親会社株主に帰属する当期純利益の大幅減益は、投資有価証券評価損740百万円を計上したことが要因である。評価損の対象となった投資有価証券は、2024年に電力可視化サービス等の共同開発を目的で業務提携を行ったインフォメティス(株)(持ち株比率12.94%)の株式であり、今後も上下する可能性があるものの、会計上の処理であり直接的なキャッシュ・フローには影響しない。

2026年3月期通期業績

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	72,629	-	71,524	-	-1.5%
売上原価	47,378	65.2%	45,162	63.1%	-4.7%
売上総利益	25,250	34.8%	26,362	36.9%	4.4%
販管費	21,510	29.6%	22,637	31.7%	5.2%
営業利益	3,740	5.1%	3,724	5.2%	-0.4%
経常利益	3,975	5.5%	4,045	5.7%	1.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,168	3.0%	1,477	2.1%	-31.8%

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45.2%と健全な財務基盤を堅持

2. 財務状況と経営指標

2026年3月末の総資産は前期末比298百万円減の41,831百万円となった。そのうち流動資産は346百万円増であり、受取手形及び売掛金、契約資産が762百万円減少したものの、現預金の1,018百万円増加したことが主な要因である。固定資産は645百万円減であり、投資その他の資産が575百万円減少したことが主な要因である。

負債合計は前期末比1,987百万円減の20,438百万円となった。そのうち流動負債は1,313百万円減であり、支払手形及び買掛金の570百万円減少が主な要因である。固定負債は673百万円減であり、退職給付に係る負債の362百万円減少および長期借入金332百万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、社債の合計)の残高は452百万円減の1,807百万円となった。

経営指標(2026年3月末)では、流動比率が169.9%(前期末155.9%)、自己資本比率が45.2%(同41.6%)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7年半前(2019年3月末)の32.6%から12.6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。財務の安全性が向上しており、今後のM&Aのための余資が十分な財務状況と判断できる。

フォーバル | 2026年7月9日(木)

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

業績動向

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	25/3月末	26/3月末	増減額
流動資産	28,565	28,912	346
(現金及び預金)	11,408	12,427	1,018
(受取手形及び売掛金、契約資産)	11,387	10,624	-762
固定資産	13,564	12,918	-645
(投資その他の資産)	6,849	6,273	-575
総資産	42,130	41,831	-298
流動負債	18,326	17,013	-1,313
(支払手形及び買掛金)	7,816	7,246	-570
(短期借入金)	1,325	1,205	-120
固定負債	4,098	3,425	-673
(長期借入金)	935	602	-332
(退職給付に係る負債)	2,801	2,439	-362
負債合計	22,425	20,438	-1,987
純資産合計	19,704	21,393	1,688
負債純資産合計	42,130	41,831	-298
<安全性>			
流動比率(流動資産÷流動負債)	155.9%	169.9%	-
自己資本比率(自己資本÷総資産)	41.6%	45.2%	-
<収益性>			
ROE(当期純利益÷自己資本)	12.7%	8.1%	-
ROA(経常利益÷総資産)	9.6%	9.6%	-
ROS(営業利益÷売上高)	5.1%	5.2%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2027年3月期：売上高77,000百万円、経常利益4,300百万円と、過去最高業績の更新を予想

2027年3月期の連結業績は、売上高が前期比7.7%増の77,000百万円、営業利益が同10.1%増の4,100百万円、経常利益が同6.3%増の4,300百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同48.9%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、営業利益・経常利益ともに過去最高更新を目指す。

フォーバル | 2026年7月9日(木)

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

今後の見通し

同社グループは、「企業ドクター」を起点として企業経営を支援する集団となり、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方針である。「企業ドクターグループ」では、企業ドクターによる可視化伴走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。これまで通り「F-Japan戦略」を推進し、各地方自治体における「DX・GX人材の育成」「DX・GX人材の就職・起業」「DX・GX人材による地域経済の活性化」の仕組みづくりを、デジタル人材を派遣し、現状や課題を可視化しながら伴走支援する。「ビジネスソリューショングループ」では、電力サービスでの契約件数増加、環境ビジネスでの自家用太陽光発電システムの拡販、人材教育サービスで生成AI教育などへの領域拡張など、期待できるソリューションが多い。

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、デジタルを活用した行政サービスの実現に国も全面的に支援しており、地方で産官学金連携によるGDX支援を推進する会社には追い風である。DX・GX人材が全国的に不足する中で、同社が伴走支援できる人材の育成とクオリティの確保をスピード感をもって実行できるかが、計画達成の鍵となるだろう。

2027年3月期連結業績予想

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比
	実績	構成比	予想	構成比	
売上高	71,524	-	77,000	-	7.7%
営業利益	3,724	5.2%	4,100	5.3%	10.1%
経常利益	4,045	5.7%	4,300	5.6%	6.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,477	2.1%	2,200	2.9%	48.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

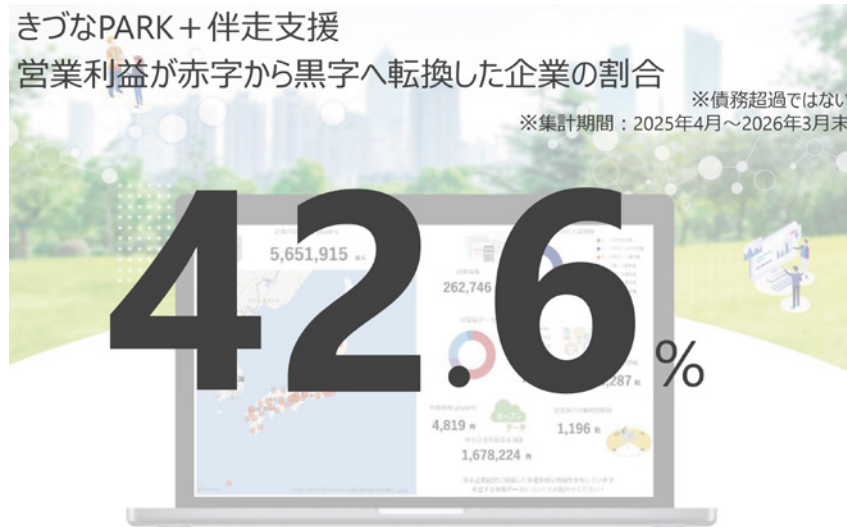
■ 成長戦略・トピック

企業ドクター支援による黒字転換率4割超を達成。 賃上げや人口増につながる社会貢献を目指す

1. 企業ドクターによる可視化伴走支援により4割以上が黒字化

同社では、中小企業や地方自治体におけるGDXの推進、ESG経営の伴走支援を行う先兵となる“企業ドクター”を育成し伴走支援を行うことを中核事業と位置付けて支援を行ってきた。その成果として、2026年3月期に支援した営業赤字企業のうちの42.6%で黒字転換を達成した。これは、同社の「きづなPARK」などの診断・可視化ツールや企業ドクターの育成がうまくいっていることの証明といえるだろう。

中小企業が鍵となる背景

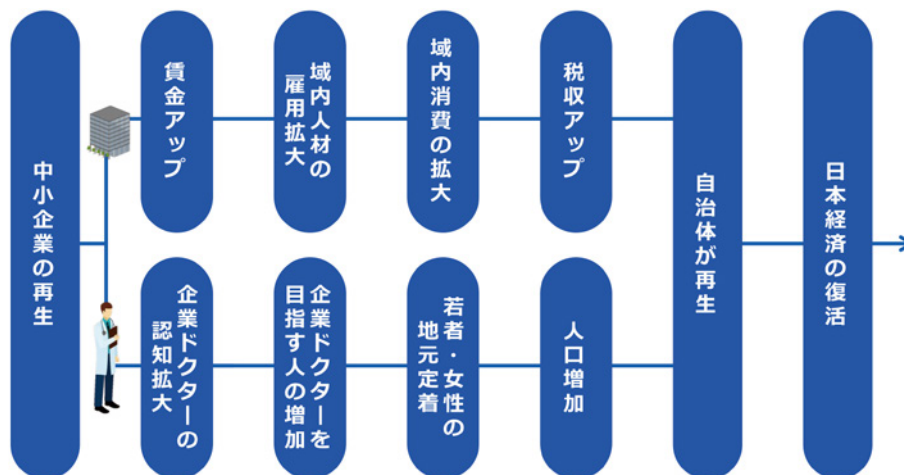


出所：決算説明会資料より掲載

2. 地域の企業再生を起点とした賃金、人口等の増加により社会貢献度の高い事業を展開

日本の中小企業の約6割が赤字法人といわれる中、黒字化する企業が増えることは地域や国にとっても大きなメリットである。地域での税収が増えることはもちろん、賃金アップの可能性が高まり、地域消費が拡大することで経済の活性化が期待できる。企業ドクターの役割が確立すれば、若者や女性が地元に着し、人口が増える効果も期待できる。同社の取り組みは、狭義では「企業ドクターによる中小企業支援」ではあるが、広義では「地域の企業再生を起点とした賃金、消費、人口、税収の向上による地方創成」に寄与しており、社会貢献度の高い事業を行っているといえるだろう。

復活の好循環を実現



社会貢献ビジネス

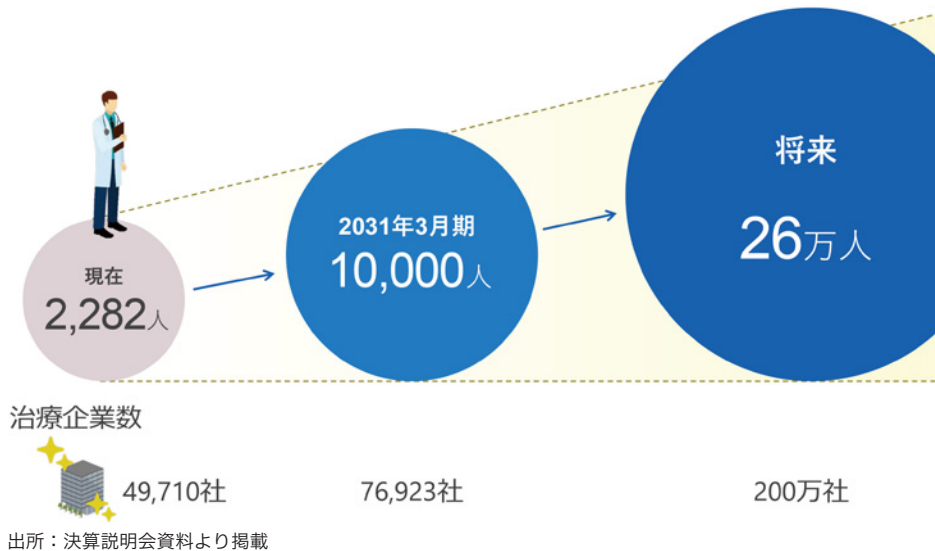
出所：決算説明会資料より掲載

3. 企業ドクター1万人体制に向けた活動と進捗

同社のF-Japan戦略は、地域で企業ドクター（GDY人材）が育ち、地域内で働ける環境を構築し、“GDYの地産地消”を推進する構想である。長期的なあるべき姿としては、赤字法人の約200万社を支援するために26万人の企業ドクターが社会に必要と試算できる。同社目線の目標でいえば、5年後の2031年3月期までに1万人の企業ドクターを輩出することを目指しており、同社では実現に向けて自信を深めている。その一要因として「学（学校連携）」の巻き込みが急速に進んでいることがあげられる。2026年3月期には58（前期は24）の教育機関と連携し、3,846人の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。実践的支援の経験が豊富な同社のカリキュラムは学生からの人気が高く、企業ドクターを志すきっかけになる。学校側のメリットも大きく、実践的で職業体験的なプログラムを売りにすることで、生徒募集を有利に進められるとの口コミが広がっているという。企業ドクター予備軍のプールは急速に拡大しており、5年後1万人に向けた体制作りは順調に進んでいるといえるだろう。

同社では、企業ドクターとして、多様な働き方・キャリアを提唱している。民間のコンサルタント（法人勤務、個人事業主、副業）として、自治体の支援者として、金融機関の支援担当者として、地元に着住するのが基本となる。さらには、事業承継で跡継ぎが見つからない中小企業における承継者として、支援を担当してきた企業ドクター自らが社長となるケースも、1つのキャリアパスとして想定している。

企業ドクター数と治療企業数の目標

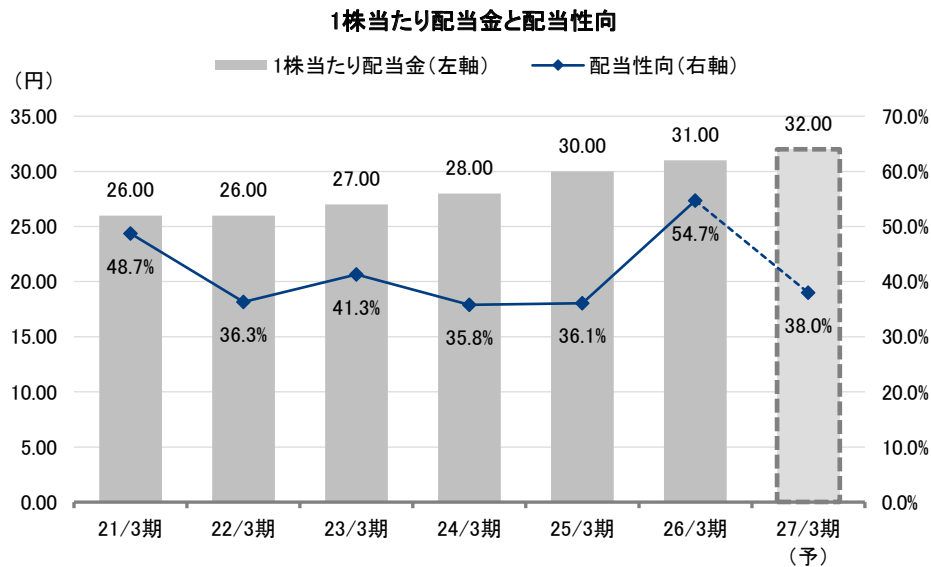


株主還元策

2026年3月期は、4期連続の増配となる配当金31.00円、 配当性向54.7%

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、配当金31.00円(前期比1.00円増配)、配当性向54.7%と4期連続の増配となった。2027年3月期は、配当金32.00円(前期比1.00円増配)、配当性向38.0%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