

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 >>>

2026年9月30日 (水)

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. 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	04
4. 人材の育成と処遇	04
■ 事業概要	05
1. 企業ドクターグループ	05
2. 可視化伴走経営支援サービス	05
3. F-Japan戦略	06
4. ビジネスソリューショングループ	06
■ 業績動向	07
● 2027年3月期第1四半期の業績概要	07
■ 今後の見通し	08
■ トピック	09
■ 株主還元策	10

フォーバル

8275 東証スタンダード市場

2026年9月30日 (水)

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

要約

2027年3月期第1四半期は前年同期比で増収、大幅増益。 中小企業のDX伴走支援が順調

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

2027年3月期第1四半期の連結業績は、売上高が前年同期比5.4%増の16,865百万円、営業利益が同67.4%増の344百万円、経常利益が同80.3%増の444百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同79.3%増の115百万円と増収増益となった。売上高に関しては、DX推進の機運の高まりを受けて企業ドクターによる可視化伴走経営支援事業が堅調に推移したほか、電力サービスなどが増加したことにより増収となった。「企業ドクターグループ」では、「F-Japan戦略」に沿って全国の企業ドクターによる可視化伴走経営支援事業が堅調に推移した。「ビジネスソリューショングループ」では、電力サービスの増加を主因に増収となった。一方で太陽光システムなど環境系事業は補助制度のスタート時期の影響で低調に推移した。売上総利益が順調に増加した一方で、販管費は人員増強や情報処理費など成長戦略に必要な投資を行うなかで伸びを抑制した。この結果、営業利益は前年同期比67.4%増と大幅な増益となった。同社の業績は公的機関の事業サイクルに影響を受けて季節変動するため下期（特に第4四半期）偏重の利益構造があり、現時点で順調に推移していると言える。

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。期初予想を据え置き、売上高・営業利益・経常利益ともに過去最高更新を予想する。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だ。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の支援も充実している。2026年7月に高市政権で閣議決定された“骨太方針2026”では、「AX/DXの推進」「GXの強化」「強い地域経済の構築」「人材力の強化・人材総活躍」が示されており、特に「交付金等を活用した都道府県・市町村による中小企業の生産性向上支援の取組を十分に後押しする。」と明記されている点は、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。

要約

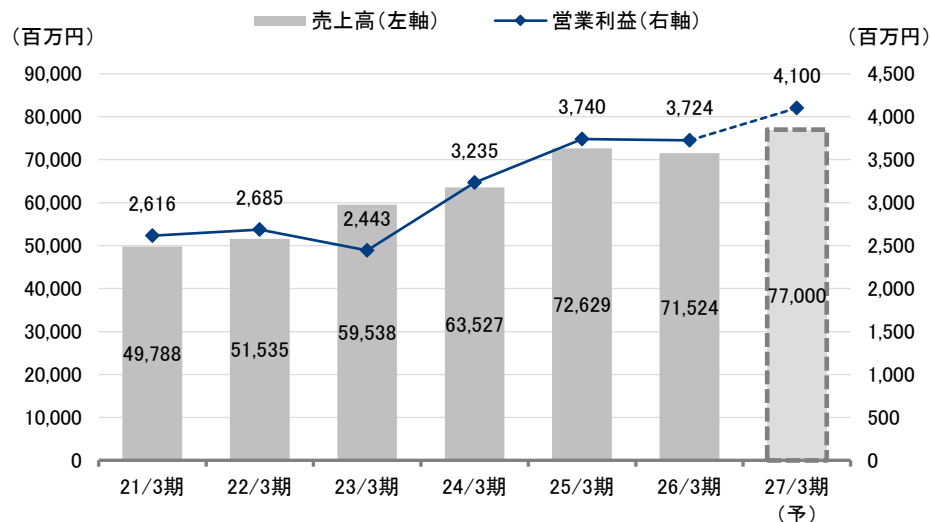
3. トピック

同社の企業ドクターは、日々の中小企業への伴走支援のなかで、自らAIを活用するとともに、顧客企業のAI活用を支援する立ち位置にある。この役割は、DXやAIの知識や導入経験が豊富でなければ務まらず、AIを先導できる専門人材に乏しい中小企業が多いなか、その重要性を増している。AIツールの進化も活発に行われているため、どの技術・ツールをどう中小企業経営に生かすかがカギとなる。同社は、2026年6月に北海道大学認定AIベンチャーである(株)調和技研と業務提携を行った。調和技研は、高度な研究開発力を基盤に、製造業や流通業、建設業やIT/通信業などあらゆる業界に対して個社別に最適化されたAIモデル・AIエージェントを開発・提供してきた。両社は、この提携により、中小企業向けAI商品・サービスの提供、自治体DXでの連携、人材育成、コンサルティングサービスの高度化などに取り組む。中小企業との接点を持つフォーバルとAI技術・ツールのプレーヤーは親和性が高く、今後は中小企業・自治体などのAI活用に関する協業・連携が増えることが想定される。

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
- ・「F-Japan戦略」については複数年連続の契約も増え、自治体との提携が積み上がる。地方での人材定着に手応え
- ・2027年3月期第1四半期は営業利益が前年同期比67%増の好発進。企業ドクターによる中小企業のDX伴走支援が順調
- ・2027年3月期は売上高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
- ・AIベンチャーの調和技研と業務提携

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奏功し、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、ビジネスソリューショングループの（株）アップルツリーや（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。

3. 事業内容

同社は2027年3月期から、報告セグメントの区分を従来の「フォーバルビジネスグループ」「フォーバルテレコムビジネスグループ」「総合環境コンサルティングビジネスグループ」「人的資本経営」の4区分から、「企業ドクターグループ」「ビジネスソリューショングループ」の2区分に変更した。変更の背景としては、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おり、その戦略を内外に明確に示す目的がある。

「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と考えられる。旧フォーバルビジネスグループが主体であり、フォーバルをはじめ、2024年2月に子会社化した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に入る。2027年3月期第1四半期の全社売上高の構成比は51.3%、全社セグメント利益の構成比は54.7%である。「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。電力・通信サービスを行うフォーバルテレコム<9445>や環境事業を行うアップルツリーをはじめとして、IT・インフラ系や人材系、環境系、健康経営系などの企業群で構成される。スケー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。2027年3月期第1四半期には、全社売上高の構成比で48.7%、全社セグメント利益の構成比で45.3%である。

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。1年間の中で、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。その中でも(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2,030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る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. 企業ドクターグループ

企業ドクターグループでは、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。2027年3月期第1四半期は、可視化伴走経営支援サービスが堅調に推移し、売上高が8,659百万円（前年同期比5.3%増）、セグメント利益は187百万円（前年同期は33百万円の損失）となった。

2. 可視化伴走経営支援サービス

同社の最も注目すべき事業は、企業ドクターによる可視化伴走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。

フォーバル

8275 東証スタンダード市場

2026年9月30日 (水)
<https://www.forval.co.jp/investor/>

事業概要

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

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2,030人 (2026年3月期、同社及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、同社の支部は47都道府県中35都道府県に所在し、「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、複数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。一例として、政令指定都市の札幌市からの「中小企業DXハンズオン相談支援」は5年連続で受託している。支援企業の約9割が支援に満足していると評価も上々である。また、鹿児島県さつま町からは、「企業雇用型 地域おこし協力隊」を5年連続で受託しており、若者の町外流出を防ぎ、雇用機会の創出を通じて移住者を呼び込むことに成功した事例として注目を集めている。「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。

4. ビジネスソリューショングループ

電力・通信系事業では、フォーバルテレコムを中心に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「ワンプリングサービス」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。

事業概要

環境系事業は、連結子会社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。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である。

人材系事業は、顧客企業の人的資本経営をサポートする。連結子会社アイテックは、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、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。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る。

2027年3月期第1四半期は、電力サービスが増加した一方で太陽光システムなどが減少した結果、売上高が8,205百万円（前年同期比5.6%増）、セグメント利益が154百万円（同36.0%減）となった。

業績動向

2027年3月期第1四半期の営業利益は前年同期比67%増の好発進。 企業ドクターによる中小企業のDX伴走支援が順調

● 2027年3月期第1四半期の業績概要

2027年3月期第1四半期の連結業績は、売上高が前年同期比5.4%増の16,865百万円、営業利益が同67.4%増の344百万円、経常利益が同80.3%増の444百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同79.3%増の115百万円となり、増収増益となった。

売上高に関しては、DX推進の機運の高まりを受けて企業ドクターによる可視化伴走経営支援事業が堅調に推移したほか、電力サービスなどが増加したことにより増収となった。「企業ドクターグループ」の売上高は、前年同期比5.3%増の8,659百万円となった。「F-Japan戦略」に沿って全国の企業ドクターによる可視化伴走経営支援事業が堅調に推移し、フォーバルやMeisinの売上が増加した。「ビジネスソリューショングループ」の売上高は前年同期比5.6%増の8,205百万円と、フォーバルテレコムが取り組む電力サービスの増加を主因に増収となった。一方で太陽光システムなど環境系事業は補助制度のスタート時期の影響で低調に推移した。

業績動向

売上総利益は、前年同期比419百万円増（前年同期比7.0%増）となった。販管費は、成長戦略に必要な人員増強や情報処理費、旅費交通費などを増やした一方で、その他の経費を抑えたことで280百万円増加（前年同期比4.9%増）にとどまった。これらの結果、営業利益は前年同期比67.4%増と大幅な増益となった。なお、同社の業績は公的機関の事業サイクルに影響を受けて季節変動するため下期（特に第4四半期）偏重の利益構造があり、現時点で順調に推移していると言える。

2027年3月期第1四半期業績

（単位：百万円）

	26/3期1Q		27/3期1Q		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	15,998	-	16,865	-	5.4%
売上原価	10,037	62.7%	10,484	62.2%	4.5%
売上総利益	5,961	37.3%	6,380	37.8%	7.0%
販管費	5,755	36.0%	6,036	35.8%	4.9%
営業利益	205	1.3%	344	2.0%	67.4%
経常利益	246	1.5%	444	2.6%	80.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	64	0.4%	115	0.7%	79.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2027年3月期は売上高77,000百万円、経常利益4,300百万円と、過去最高業績を見込む

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。期初予想を据え置き、売上高・営業利益・経常利益ともに過去最高更新を予想する。

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だ。「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。これまでどおり「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の生成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。

今後の見通し

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の支援も充実する。2026年7月に高市政権で閣議決定された“骨太方針2026”では、「AX/DXの推進」「GXの強化」「強い地域経済の構築」「人材力の強化・人材総活躍」が示されており、特に「交付金等を活用した都道府県・市町村による中小企業の生産性向上支援の取組を十分に後押しする。」と明記されている点は、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なかで、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、計画達成のカギとなるだろう。

2027年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
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

トピック

中小企業がAI活用を推進するうえで重要な立ち位置。 AIベンチャーの調和技研と業務提携

同社が運営するフォーバルGDXリサーチ研究所の調査によれば、中小企業のAIに関する活用状況は、「既に業務で活用している」が36.9%、「導入に向けて検討・試験運用している」が20.1%と、半数を超える中小企業がAI導入に前向きという結果になった。AI導入・活用の効果で最も高いのは「業務効率化」であり、91.7%の企業が効果を認める。今後の意向に関しては、83.2%の企業が「今後AIの導入・活用を推進する」と回答している。

同社の企業ドクターは、日々の中小企業への伴走支援のなかで、自らAIを活用するとともに、顧客企業のAI活用を支援する立ち位置にある。この役割は、DXやAIの知識や導入経験が豊富でなければ務まらず、AIを先導できる専門人材に乏しい中小企業が多いなか、その重要性を増している。AIツールの進化も活発に行われているため、どの技術・ツールをどう中小企業経営に生かすかがカギとなる。

同社は、2026年6月に北海道大学認定AIベンチャーである調和技研と業務提携を行った。調和技研は、高度な研究開発力を基盤に、製造業や流通業、建設業やIT/通信業などあらゆる業界に対して個社別に最適化されたAIモデル・AIエージェントを開発・提供してきた。両社は、この提携により、中小企業向けAI商品・サービスの提供、自治体DXでの連携、人材育成、コンサルティングサービスの高度化などに取り組む。中小企業との接点を持つフォーバルとAI技術・ツールのプレーヤーは親和性が高く、今後は中小企業・自治体などのAI活用に関する協業・連携が増えることが想定される。

■ 株主還元策

2027年3月期は、配当金32.00円、配当性向38.0%を予定

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の内部留保と安定した成果配分という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が、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、1株当たり年間配当金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、同32.00円（同1.00円増配）、配当性向38.0%を予定する。

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。

重要事項 (ディスクレーマー)

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・表示したのですが、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