

 中島 将典 社長	株式会社 フォーバル(8275)
	

## 企業情報

市場	東証スタンダード市場
業種	卸売業(商業)
代表取締役社長	中島 将典
所在地	東京都渋谷区神宮前 5-52-2 青山オーバルビル 14F
決算月	3月
HP	<a href="https://www.forval.co.jp/">https://www.forval.co.jp/</a>

## 株式情報

株価	発行済株式数	時価総額	ROE(実)	売買単位	
1,328円	26,044,638株	34,587百万円	12.7%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
31.00円	2.3%	84.47円	15.7倍	673.60円	2.0倍

\*株価は6/27終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE、BPSは25/3期実績。

\*DPS、EPSは26/3期予想。

## 業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2022年3月(実)	51,535	2,685	2,855	1,836	71.71	26.00
2023年3月(実)	59,538	2,443	2,717	1,679	65.41	27.00
2024年3月(実)	63,527	3,235	3,459	2,011	78.20	28.00
2025年3月(実)	72,629	3,740	3,975	2,168	83.06	30.00
2026年3月(予)	76,000	4,100	4,200	2,200	84.47	31.00

\*予想は会社予想。

\*単位は百万円。

フォーバルの2025年3月期決算と2026年3月期の業績予想等について、ブリッジレポートにてご報告致します。

## 目次

### [今回のポイント](#)

#### [1. 会社概要](#)

#### [2. 成長戦略](#)

#### [3. 2025 年 3 月期決算](#)

#### [4. 2026 年 3 月期業績予想](#)

#### [5. 今後の注目点](#)

[<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

## 今回のポイント

- 25/3 期の決算は、前期比 14.3%の増収、同 14.9%の経常増益。売上面では、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事業が堅調に推移したほか、電力サービスや太陽光システムの増加や、新たに連結に加わったグループ会社の寄与があった。利益面では、売上高の増加に伴い売上総利益が前期比で 12.4%増加した一方で、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などにより販管費が増加したものの、同 11.9%の増加にとどまった。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。また、親会社株主に帰属する当期純利益も過去最高を上回った。
- 26/3 期の会社計画は、前期比 4.6%の増収、同 5.6%の経常増益の予想。同社が注力する「F-Japan 戦略」は、日本全国でDX・GX人材を育て、その人材が地元経済を活性化させるという好循環が永続的な地方創生を実現するのに不可欠との考えに基づいている。現在同社は、その実現に向けて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している。今後も、同社は伴走支援するための人材の育成など事業基盤の強化にスピード感を持って取り組む方針である。  
また、配当金は前期から 1 円増配の 1 株当たり年間 31 円の予定。配当性向は、36.7%となる。
- 同社は、中長期の成長戦略として、可視化伴走型経営支援の拡大を掲げ、同社が認定した資格保有者である企業ドクターの育成を積極的に推進している。2025 年 3 月末時点で、企業ドクターはパートナードクターを含め 2,242 名となっている。同社では、創立 50 周年となる 2031 年3月期までに企業ドクター1 万名体制の構築を目指している。高付加価値事業である可視化伴走型経営支援の売上高拡大との連動性が高い企業ドクターの育成状況に注目したい。

## 1. 会社概要

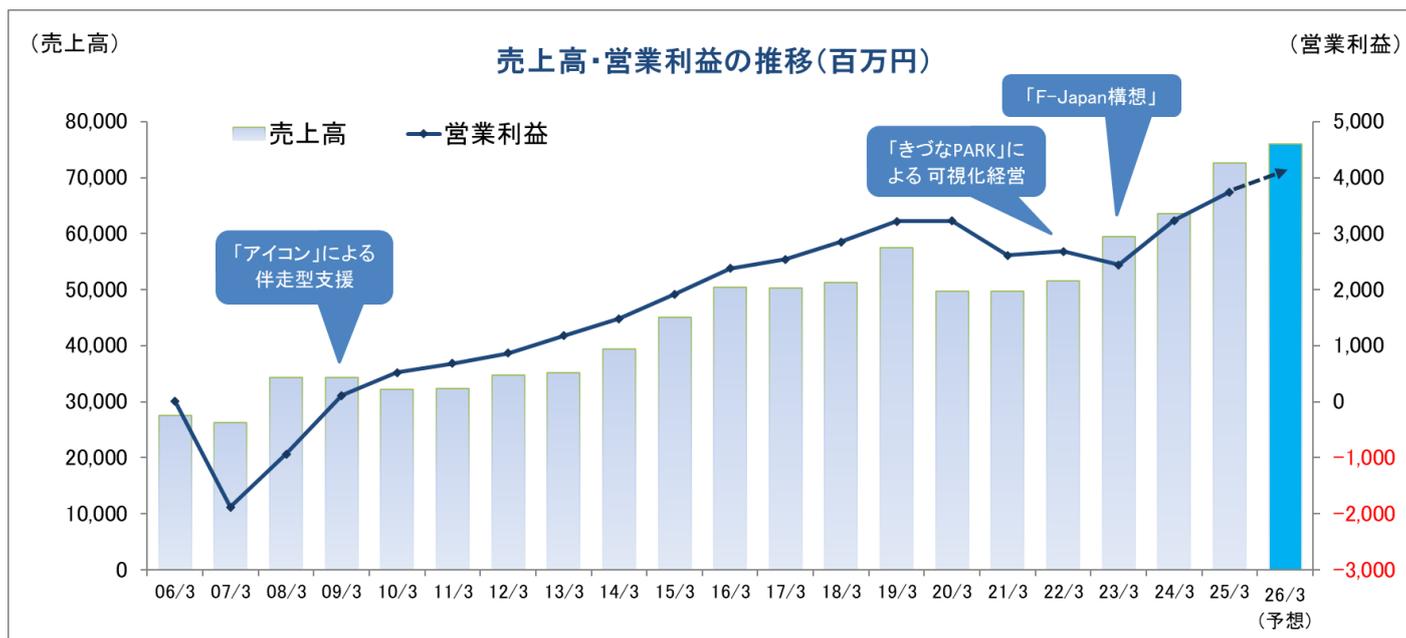
中小・小規模企業を対象に「情報通信」・「海外」・「環境」・「人材・教育」・「起業・事業承継」の 5 分野に特化した次世代経営コンサルティングカンパニーを目指している。また、ITを活用し経営を高度化・効率化する手段として、オフィス向けの光ファイバー対応 IP 電話サービスや FMC サービス(固定通信と移動体通信を融合したサービス)、ならびにそれらとネットワークセキュリティを融合した IP 統合ソリューションなどの通信・インターネット関連サービスを提供するほか、OA・ネットワーク機器の販売・工事、Web 構築、太陽光システムやオール電化製品の販売・工事などのサービスを提供している。社名の FORVAL(フォーバル)は、「For Social Value」を語源とし、「社会価値創出企業を目指す」という経営理念が込められている。

同社は、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)集団である。中小・小規模企業が抱える「情報通信」・「海外」・「環境」・「人材・教育」・「起業・事業承継」の 5 つの分野の課題に特化し、「売上拡大」・「業務効率改善」・「リスク回避」の 3 つの課題に対して企業経営を支援する次世代経営コンサルティングカンパニーを目指している。その重要な役割を担っているのが可視化伴走型経営支援事業(アイコンサービスなど)である。中小企業経営のための情報分析プラットフォームである「きづな PARK」による経営状態の可視化と伴走型支援により、中小企業に寄り添うことができるのは同社だけである。グループ会社は、フォーバルビジネスグループで 18 社、フォーバルテレコムビジネスグループで 5 社、総合環境コンサ

ルティングビジネスグループで1社、人的資本経営で4社の構成となっている。

## 【セグメント概況】

セグメント	事業内容	グループ会社
フォーバル ビジネスグループ	可視化伴走型経営支援事業 ・アドバイスによる契約フィー ・解決ツールの提供によるフィー 等	◎18社 株式会社フォーバル ビー・ビー・コミュニケーションズ株式会社 株式会社ヴァンクール 株式会社フォーバルテクノロジー 株式会社プロセス・マネジメント 株式会社フォーバル・リアルストレート 株式会社フォーキャスト 株式会社第一工芸社 株式会社三好商会 株式会社えすみ 株式会社コーディネート 株式会社エルコム 株式会社ネットリソースマネジメント 株式会社アベヤス 株式会社進駈堂販売 株式会社奈良事務機 株式会社三知 株式会社 Meisin
フォーバルテレコム ビジネスグループ	可視化伴走型経営支援事業 ・情報通信分野のサービス、ツール等 の開発、提供	◎5社 株式会社フォーバルテレコム 株式会社トライ・エックス タクトシステム株式会社 株式会社保険ステーション 株式会社 FIS ソリューションズ
総合環境コンサルティング ビジネスグループ	可視化伴走型経営支援事業 ・環境分野のサービス、ツール等 の開発、提供	◎1社 株式会社アップルツリー
人的資本経営	可視化伴走型経営支援事業 ・教育/人材分野のサービス、 ツール等の開発、提供	◎4社 株式会社アイテック 株式会社フォーバルカエルワーク 株式会社タニタヘルスリンク エフピーステージ株式会社



(同社資料より)

企業ドクターによる伴走型支援、「きづな PARK」による可視化経営、「F-Japan 戦略」をドライバーに、業績は拡大基調。

## 2. 成長戦略

フォーバルグループは、ESG 経営を可視化伴走型で支援する企業ドクター集団である。同社の経営支援サービスの特色は、「きづな PARK」により顧客企業の経営状態を可視化し、企業ドクターが伴走型で経営支援を行う点である。

### (1)可視化伴走型経営支援

#### ◎きづな PARK

きづな PARK とは、中小企業経営を可視化し効果測定するツールである。顧客である中小企業が財務・非財務情報をきづな PARK へ取り込むと現在の財務状況を可視化することが可能となる。

#### 【きづな PARK の保有データ数(2025年3月末時点)】

オープンデータ	
企業の基本情報 gBizINFO ※1	中小企業実態基本調査 ※2
5,595,966 法人	1,678,224 件
財務情報 gBizINFO※3	財務情報 CRD ※4
4,783 件	262,746 社

※1 経済産業省が運営する「gBizINFO」とデータ連携をしており、法人番号が付与されている法人企業のほか、行政機関や管理組合等の団体・組織の基本情報データと連携

※2 中小企業庁が中小企業全般に共通する財務情報、経営情報等を把握するために実施している一般統計調査のデータと連携

※3 経済産業省が運営する「gBizINFO」とデータ連携をしており、法人番号が付与されている法人企業等の売上や利益等の財務情報データと連携

※4 中小企業信用リスク情報データベース(略称 CRD)に蓄積された中小企業の財務データから抽出したデータと連携

広場数		企業のIT環境情報		
34 広場		25,186 件		
ユーザー企業登録者数		従業員の労働時間情報		
41,563 者		1,177 者		
支援企業アカウント発行数		財務データ登録者数		
1,736 件		3,789 者		
非財務データ登録者数				
ESG 6,121 件	DX 12,760 件	人的資本 1,858 件	Focus 2,283 件	知財 294 件

### ◎企業ドクター

企業ドクターとは、同社が認定した資格保有者である。2025年3月末現在で、企業ドクターの人数は2,242名まで増加した(同社企業ドクター904名、パートナードクター1,338名)。同社は、50周年となる2031年3月期までに1万人の企業ドクターを育成する方針である。



一般社団法人

中小企業個人情報セキュリティ推進協会 (SP2)

・個人情報保護委員会の認定個人情報保護団体、第三者認証機関  
 ・DXマーク、DXアドバイザー、DXアドバイザー検定  
 ・ESGマーク、ESG推進宣言、ESGアドバイザー検定

(同社資料より)

### ◎伴走型支援、

伴走型支援とは、企業に伴走しながら利益につながる課題解決を支援することである。人が病気になると、病院で診察を受ける。医師は診断し病気を発見し、治療を行う。その後、経過観察を行い、必要があれば再度医師の診察を受けることとなる。同社の伴走型支援では、企業が経営に不安を抱える(病気にかかる)と、企業ドクターの診察を受ける。企業ドクターは経営を可視化し課題を発見する。また、企業ドクターは、課題の解決策を提案し、企業が解決策を実行する。その後効果を測定し、必要があれば、再度企業ドクターへ相談する流れとなる。

きずな PARK の分析によると、重症患者の企業が現状で全体の7割以上を占めている。同社の企業ドクターは、顧客企業に対して、財務・非財務状態を可視化し、伴走型で経営支援し、理想の経営状態へ導く責務を担っている。

### (2)ESG経営が必要な背景

近年、ESG経営で先行している大企業では、「E」に関し、意欲的なCO<sub>2</sub>排出量目標を設定し、更に取り先にもCO<sub>2</sub>排出量の削減目標を要請するケースが見られる。「S」の面でも、大企業・中小企業を問わず、人的資本経営として働き方改革を推進することにより、女性・若手の定着率が向上し、離職率の低下につながることを期待される。

「G」については、企業統治の欠如が組織崩壊と社会的信用の喪失につながる事例が多発している。従って、中小企業におい

てもガバナンスに取り組む必然性が増しているものの、中小企業では株主など外部からの規律が働きづらく、情報開示や法令遵守に対する意識が薄い。また、自己監査により粉飾決算等の不正が生じやすいといった問題も抱えており、外部からの伴走支援が重要な意義を持つ。

そこで現在、同社では、ESG 経営リーダーとしてのノウハウを活用し、顧客企業に対する ESG 経営の浸透に注力している。

### 【ESG 経営リーダーとしてのフォーバル】

Environment 環境	<b>2030年までのカーボンニュートラル達成(政府より20年前倒し)</b> <b>CDP スコアリング 2024 「B」評価獲得 8段階評価で上から3番目</b> ・TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)提言への賛同を表明 ・TCFD 提言に沿った情報開示⇒2022年以降、毎年開示 ・2030年温室効果ガス排出量削減目標、SBT 認定を取得
Social 社会	<b>人的資本経営</b> <b>ISO30414 取得、ISO30414 リードコンサルタント/アセッサー</b> ・働き方改革 ・健康経営(健康経営優良法人 2025 認証取得、くるみん認定取得) ・ダイバーシティ・女性活躍推進 ・仕事と育児・介護の両立支援 ・キャリア開発・社員支援制度 ・教育・研修制度 ・社会貢献・慈善活動
Governance 企業統治	<b>株主・投資家への情報開示</b> ・企業統治の強化 ・コンプライアンス ・リスクマネジメント ・情報セキュリティポリシー・プライバシーポリシー ・ステークホルダーに向けての情報開示 ・個人情報保護士(703名)、ESG アドバイザー資格の保有者(872名)* 2025.3 月末現在

### (3)F-Japan 戦略

「F-Japan 戦略」は、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を核とする。F-Japan 支部は、2025年3月末現在において、33都道府県で活動している。今後3年間で全都道府県での活動開始を目指す。

産	官	学	金
・既存企業の活性化 ・起業の促進 ・採用枠の増加	・持続的な地方創生の 仕組みづくり ・地域経済の再生 ・域内産業の振興	・企業ドクターの育成 ・卒業生の就業率向上	・企業の紹介 ・資金繰り支援

### ◎産との連携

#### 【支援企業数】

24/3 期	25/3 期
430 社	1,388 社

2年間の累計で1,818社まで拡大した。

### ◎官との連携

#### 【地域企業の支援に向け連携した自治体】

22/3 期	23/3 期	24/3 期	25/3 期
1 自治体	6 自治体	12 自治体	26 自治体

## 自治体との連携実績

年度	自治体	事業名
2021	愛媛県	ものづくり企業新展開支援事業
	愛媛県	ものづくり企業新展開支援事業
2022	佐賀県	DXアクセラレータ事業
	山口県	DX専門家派遣業務委託
	福岡県	オンライン活用型事業再構築サポート事業
	札幌市	中小企業DXハンズオン相談支援事業
	盛岡市	中小企業デジタル化促進モデル事業
2023	愛媛県	ものづくり企業新展開支援事業
	佐賀県	DXアクセラレータ事業
	佐賀県	DXコミュニケーション事業
	山口県	DX専門家派遣業務委託
	福島県	中小企業等DX伴走支援事業
	札幌市	中小企業ハンズオン相談支援
	鹿角市	中小企業等伴走型DX推進支援事業
	郡山市	産業DX推進支援体制構築事業
	東村山市	中小企業等デジタル化推進支援事業
	福岡市	オンライン活用型事業再構築サポート事業
熊本市	中小企業等DXアクセラレーション事業	
信濃町	DXイノベーション推進プロジェクト	

年度	自治体	事業名
2024	仙台市	仙台市生産性向上ロールモデル創出支援事業
	佐賀県	佐賀県コミュニケーター事業
	佐賀県	佐賀県アクセラレーター事業
	山形県	山形県DXコミュニケーター事業
	熊本市	中小企業向けDX促進モデル事業
	札幌市	中小企業DXハンズオン相談支援
	しまね産業振興財団	しまね地域DX拠点運営事業_伴走型支援
	志摩市	ITキャリアアップ業務・市内企業DX化事業
	奈良県	奈良県中小企業デジタル化等支援事業
	三重県	中小企業向けDX促進モデル事業
	福島県	ふくしま中小企業者等DX伴走支援事業
	鹿角市	中小企業等伴走型DX推進支援事業
	岩手県南広域振興局	中小製造業等DX伴走支援業務
	やまぐち産業振興財団	DX専門家派遣事業
	富山県滑川市	中小企業等DX支援・DXアドバイザー育成支援事業
	山口県光市	DXファーストステップ支援事業
	奈良県	デジならキャンペーン SaaS サービス導入支援業務
	千葉県産業振興センター	令和6年度中小企業デジタル技術活用支援事業
	袋井市	中小企業等デジタル化推進業務
	網走商工会議所	中小企業伴走型DX推進支援事業
東京都東村山市	中小企業等デジタル化推進支援事業	
山口県	やまぐちデジタル実装マッチングプレゼン事業	
長野県信濃町	DXイノベーション推進プロジェクト	
長野県松川村	DX推進支援業務委託	
南房総市および館山市	市内事業者デジタル化支援事業業務委託	
鹿児島県薩摩川内市	中小企業DX支援事業	

累計支援実績

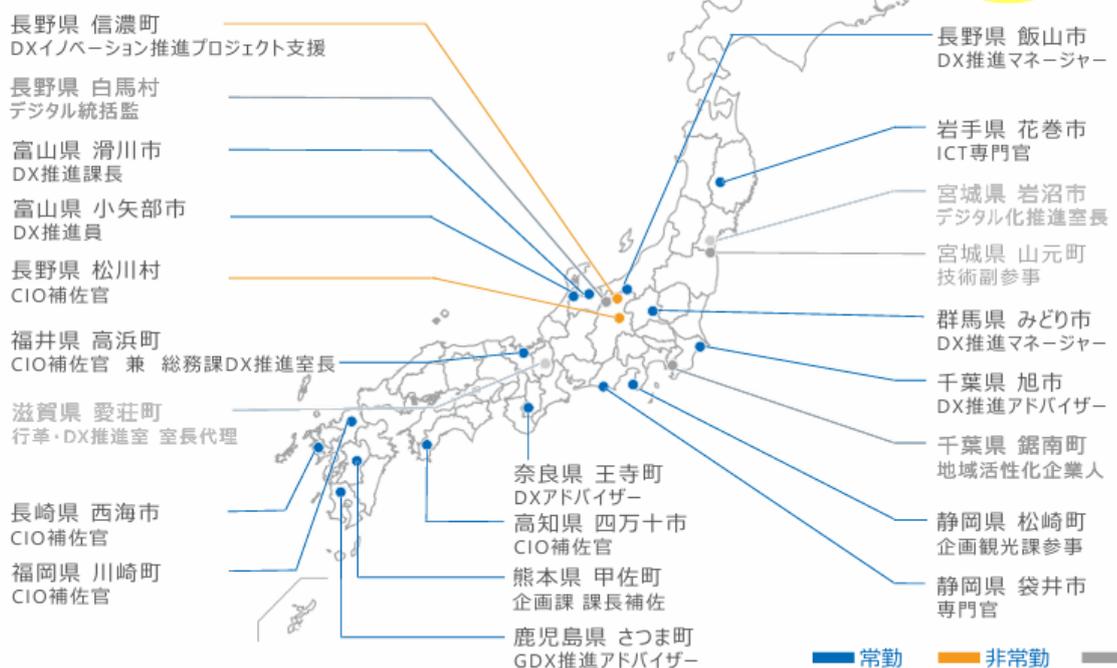
45件

(同社資料より)

## デジタル専門人材の派遣先実績

2025年4月30日現在

累計  
22  
自治体



(同社資料より)

## BRIDGE REPORT



## ◎学との連携

## 【包括連携協定大学】

23/3 期	24/3 期	25/3 期
3 大学	10 大学	13 大学

学校名
学校法人電子学園 ※
札幌大谷大学社会学部
皇學館大学現代日本社会学部
大正大学
九州共立大学
仙台青葉学院短期大学
國學院大學
学校法人メイ・ウシヤマ学園
岐阜大学社会システム経営学環
学校法人文京学院
香川大学大学院地域マネジメント研究科
明星大学経営学部
長崎国際大学

※ 情報経営イノベーション専門職大学 (IU)  
日本電子専門学校を運営

(同社資料より)

## 【受講者数実績】

23/3 期	24/3 期	25/3 期
60 名	687 名	3,293 名

## ◎金との連携

## 【15の金融機関と連携】

関東甲信越		中部	
東日本銀行	東京都中央区	島田掛川信用金庫	静岡県掛川市
第一勧業信用組合	東京都新宿区		
西武信用金庫	東京都中野区	四国	
西京信用金庫	東京都新宿区	幡多信用金庫	高知県四万十市
川崎信用金庫	神奈川県川崎市		
柏崎信用金庫	新潟県柏崎市	九州	
しなのめ信用金庫	群馬県富岡市	十八親和銀行	長崎県長崎市
		熊本銀行	熊本県熊本市
東北		筑邦銀行	福岡県久留米市
北上信用金庫	岩手県北上市	福岡銀行	福岡県福岡市
一関信用金庫	岩手県一関市		

(同社資料より)

### ◎企業版地域医療機関の創設による地方創生

今後も「F-Japan 戦略」を通じた企業版地域医療機関の創設により、地方創生を推進する。2025年3月末現在、F-Japan 支部は33都道府県に開設されているが、今後3年以内に全47都道府県に拡張し、全国で医療行為が実行されている状態を目指す。

消滅自治体からの脱却	教育機関
<ul style="list-style-type: none"> <li>・若者が地方に定着する</li> <li>・域内企業が活性化する</li> <li>・自立した地方自治の実現</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・企業ドクターの輩出</li> </ul>
次世代型雇用創出	企業版医療機関による再生
<ul style="list-style-type: none"> <li>・若者の活躍の場の創出</li> <li>・企業ドクターになりたい若者の増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・金融機関の融資による以下の効果</li> <li>①経営改善</li> <li>②成長余力のある次世代型企業の増加</li> </ul>

### ◎「F-Japan 戦略」による成長スパイラル

「F-Japan 戦略」の推進により、連携する自治体・教育機関、企業ドクター、コンサル先の企業などが増加するとともに、コンサルに必須なツール類の提供数も拡大する。その結果、段階的に同社の売上高と営業利益も増加する効果が期待される。

## 3. 2025年3月期決算

### (1)2025年3月期連結業績

	24/3期	構成比	25/3期	構成比	前期比	期初予想	予想比
売上高	63,527	100.0%	72,629	100.0%	14.3%	67,000	8.4%
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%	3,600	3.9%
経常利益	3,459	5.4%	3,975	5.5%	14.9%	3,700	7.4%
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%	2,100	3.3%

\*数値には株式会社インベストメントブリッジが参考値として算出した数値が含まれており、実際の数値と誤差が生じている場合があります(以下同じ)。

\*単位:百万円

### 前期比 14.3%の増収、同 14.9%の経常増益

25/3期の決算は、売上高が前期比 14.3%増の 72 億 29 百万円、経常利益が同 14.9%増の 39 億 75 百万円となった。売上面では、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事業が堅調に推移したほか、電力サービスや太陽光システムの増加や、新たに連結に3社加わったグループ会社の寄与があった。

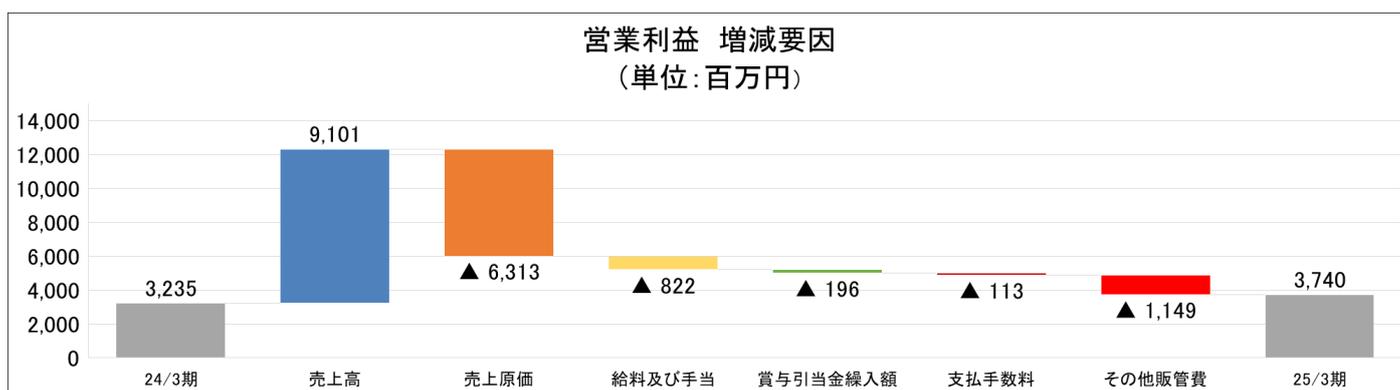
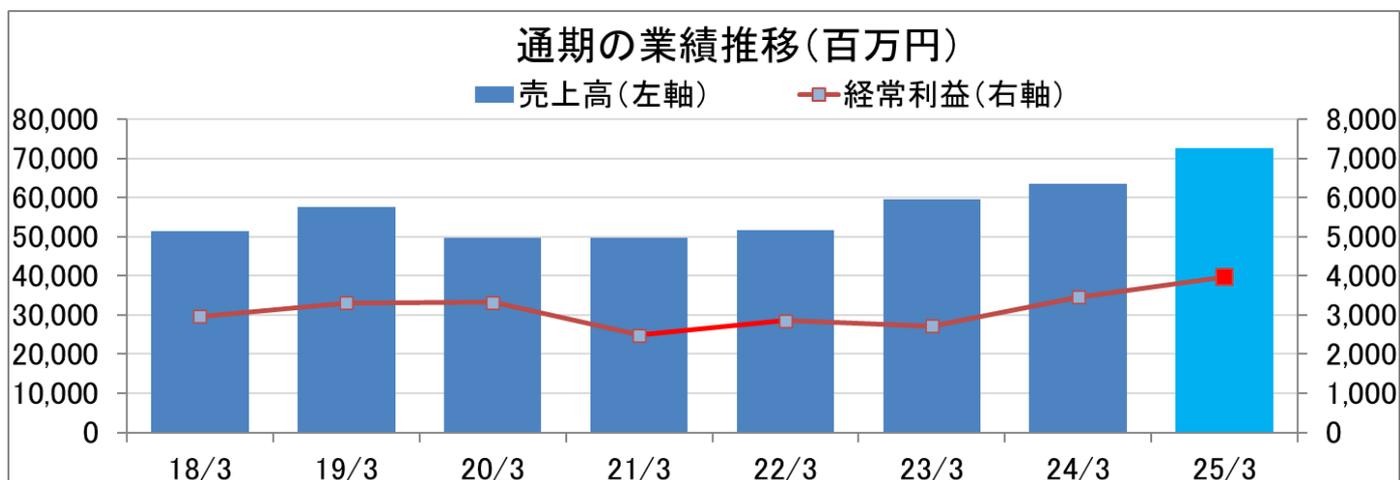
利益面では、売上高の増加に伴い売上総利益が前期比で 12.4%増加した一方で、事業拡大に伴う人員増強や情報処理費、M&A に伴う取得費用やのれんの償却費の増加などにより販管費が増加したものの、販管費の伸びが同 11.9%の増加にとどまった。売上総利益率は 34.8%と前期比で 0.6 ポイント低下した。一方、売上高対販管費率は 29.6%と前期比で 0.7 ポイント低下した。以上により、営業利益は、同 15.6%増の 37 億 40 百万円となり、売上高営業利益率は 5.1%と前期比横ばいとなった。経常利益の増益率と営業利益の増益率を比較すると、営業外収益で持分法による投資利益が前期比で減少したことや営業外費用で支払利息が増加したことなどにより、経常利益の増益率は営業利益の増益率よりも鈍化した。また、特別利益において前期に計上した受取保険金や移転補償金が今期は発生しなかったことや法人税等の支払が増加したことなどにより、親会社株主に帰属する当期純利益は同 7.8%の増益と経常利益の増益率よりも鈍化した。

売上高は3期連続、営業利益・経常利益は2期連続で最高を更新し、親会社株主に帰属する当期純利益も過去最高を上回った。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は、10%以上の増収増益となった。

## BRIDGE REPORT



\*額は切捨て、率・ポイントは四捨五入



## (2)セグメント別売上・利益

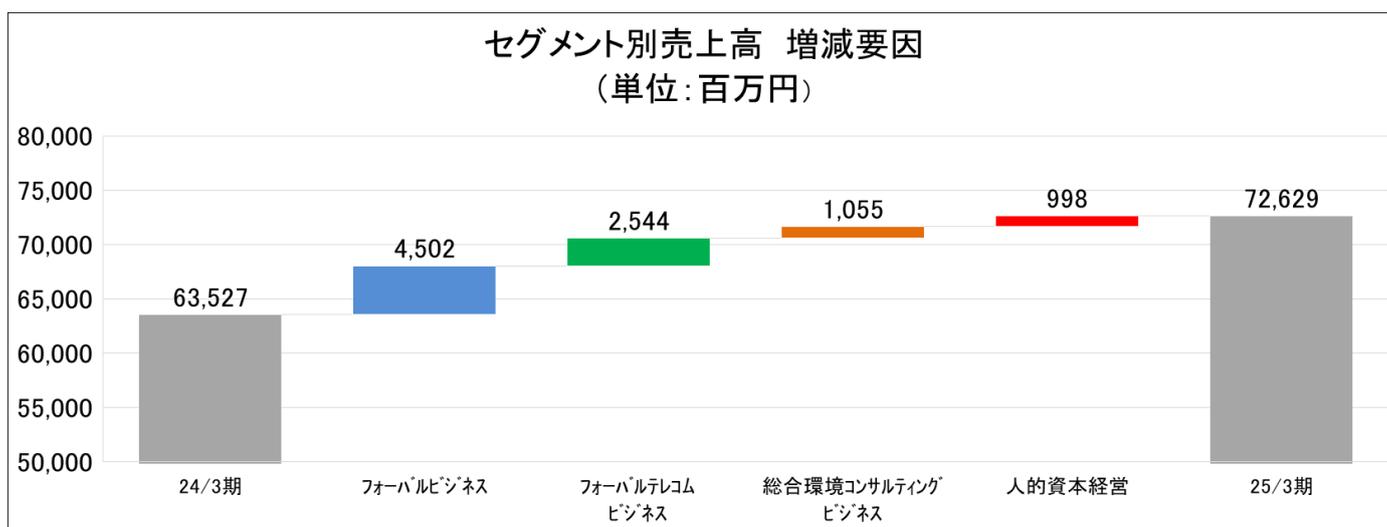
	24/3期	構成比	25/3期	構成比	前期比
フォーバルビジネスグループ	33,343	52.5%	37,845	52.1%	+13.5%
フォーバルテレコムビジネスグループ	22,683	35.7%	25,227	34.7%	+11.2%
総合環境コンサルティングビジネスグループ	5,290	8.3%	6,346	8.7%	+20.0%
人的資本経営	2,211	3.5%	3,209	4.4%	+45.2%
連結売上高	63,527	100.0%	72,629	100.0%	+14.3%
フォーバルビジネスグループ	2,093	59.8%	2,629	63.5%	+25.6%
フォーバルテレコムビジネスグループ	1,014	29.0%	1,155	27.9%	+14.0%
総合環境コンサルティングビジネスグループ	86	2.5%	73	1.8%	-14.4%
人的資本経営	306	8.8%	284	6.9%	-7.2%
連結調整等	-264	-	-403	-	-
連結営業利益	3,235	-	3,740	-	+15.6%

\*単位:百万円

\*売上高は外部顧客への売上高

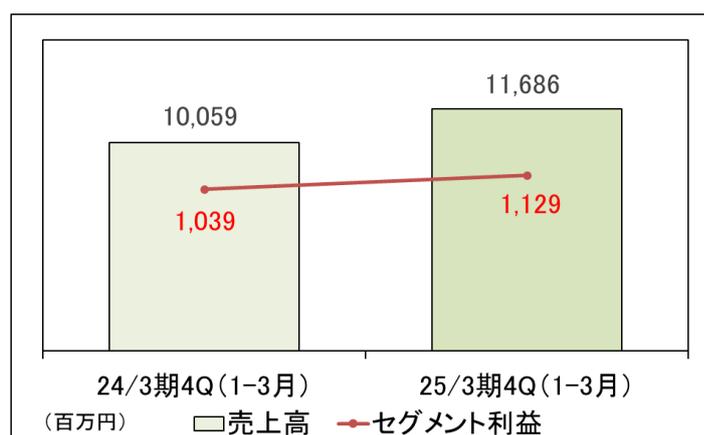
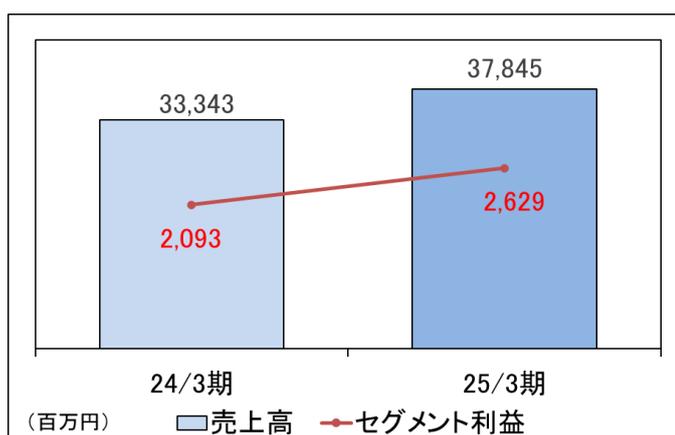
\*当上期において、(株)タニタヘルスリンク及びエフピースステージ(株)の株式を取得し、連結子会社化したことに伴い、当期より報告セグメントを変更している。報告セグメントは、各グループ会社の事業内容及びビジネスモデルに鑑み、従来「その他」に含まれていた技術者派遣事業及びIT教育サービス事業等も含め、「人的資本経営」としている。なお、前期のセグメント情報は、当期の報告セグメントの区分に基づき作成したものを開示している。

## BRIDGE REPORT



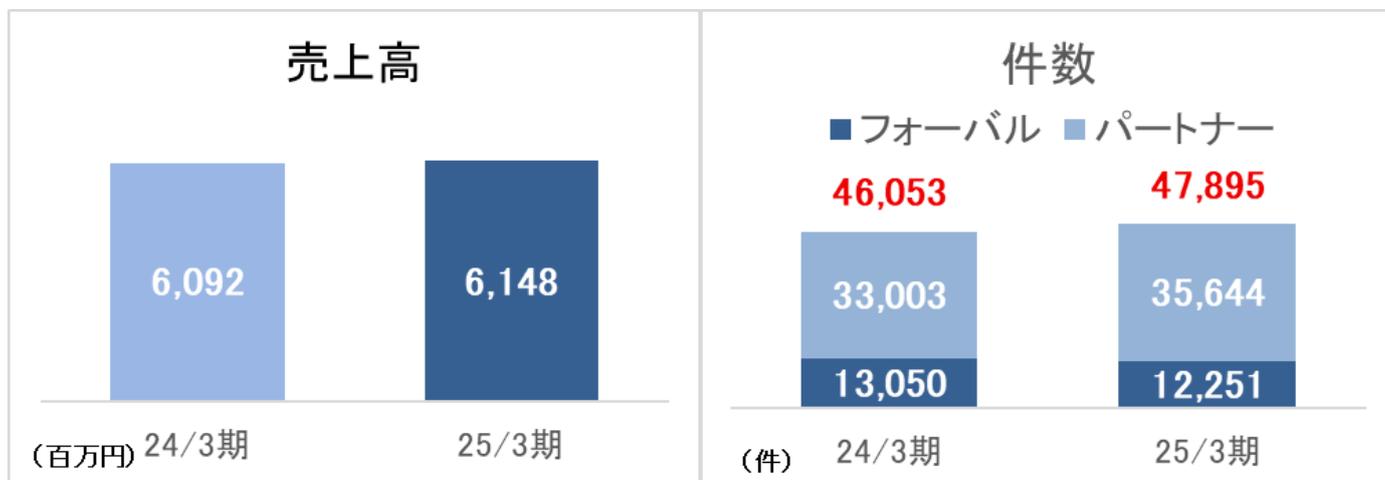
\*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

## ◎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の 25/3 期は、可視化伴走型経営支援事業が堅調に推移したほか、(株)エルコムなどのグループ会社や(株)Meisin などの新たに連結されたグループ会社が寄与した結果、売上高は 378 億 45 百万円(前期比 13.5%増)、セグメント利益は 26 億 29 百万円(同 25.6%増)となった。セグメント利益率は 6.9%と前期比で 0.7 ポイント上昇した。また、第 4 四半期(1-3 月)も、前年同期比で増収増益となった。

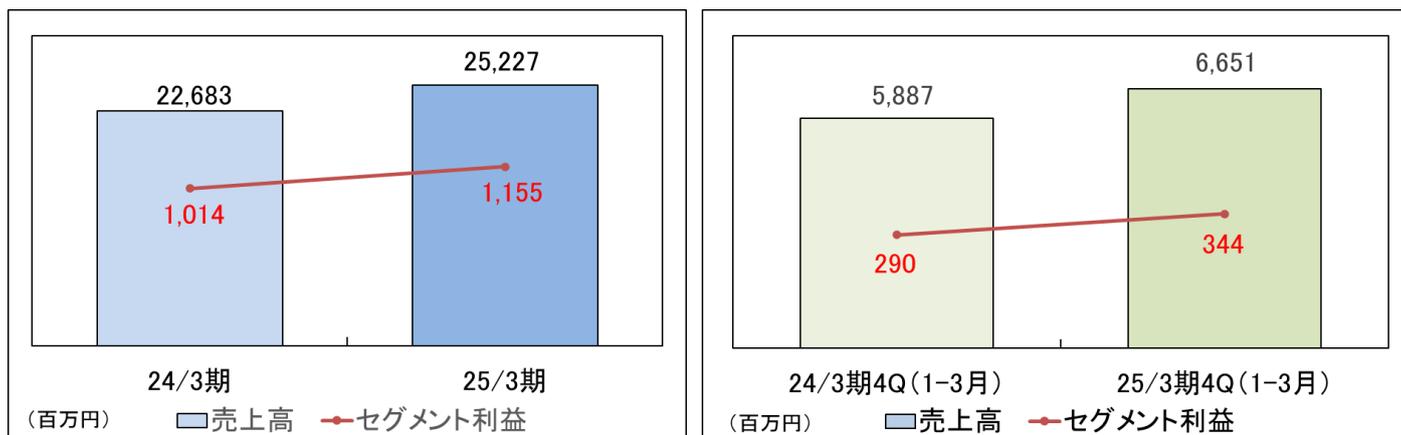
【企業ドクターによる可視化伴走型経営支援事業の売上高と件数】



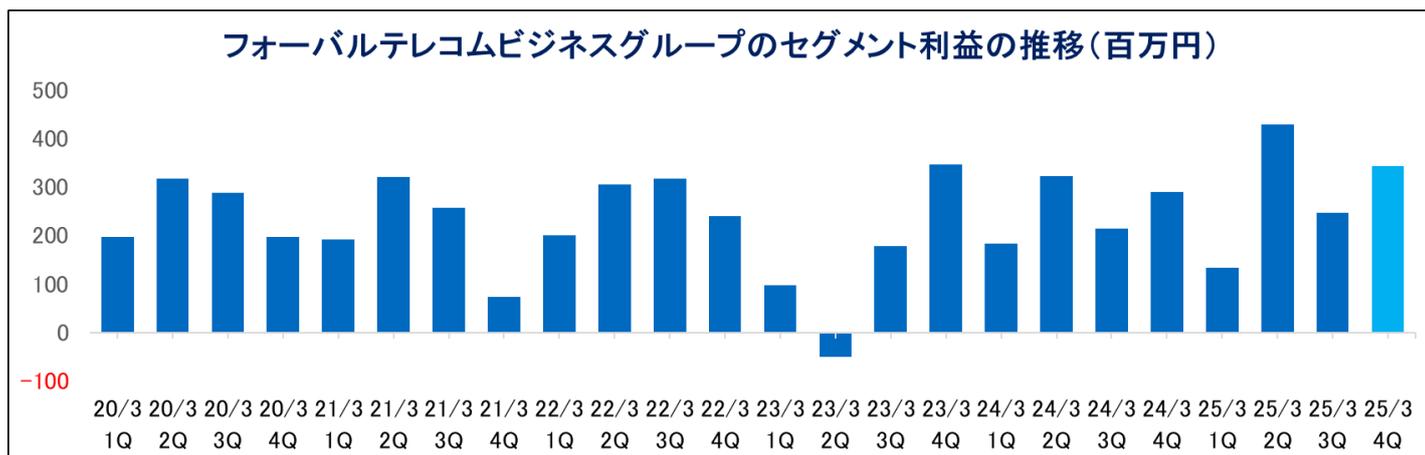
\*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

売上高は微増となり、件数はパートナーが増加した。

◎フォーバルテレコムビジネスグループ

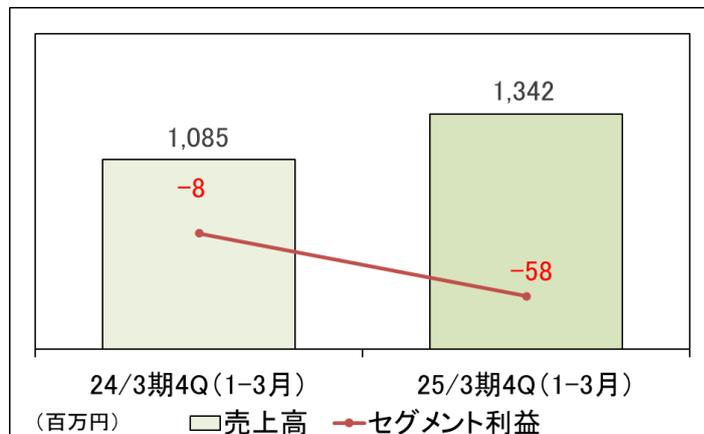
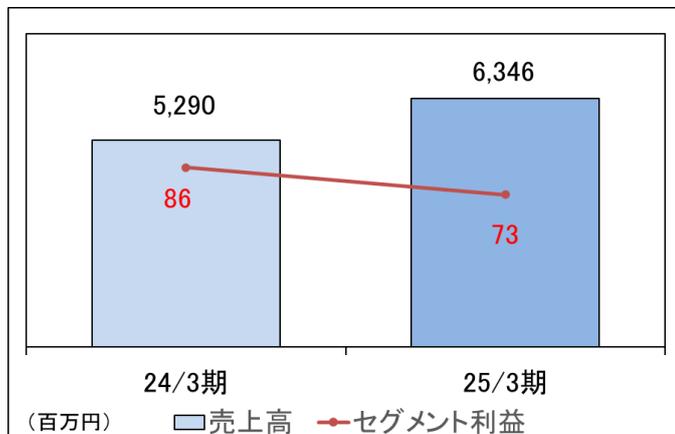


フォーバルテレコムビジネスグループの 25/3 期は、電力サービスが増加した結果、売上高は 252 億 27 百万円(前期比 11.2% 増)、セグメント利益は 11 億 55 百万円(同 14.0%増)となった。セグメント利益率は 4.6%と前期比で 0.1 ポイント上昇した。また、第 4 四半期(1-3 月)も、前年同期比で増収増益となった。



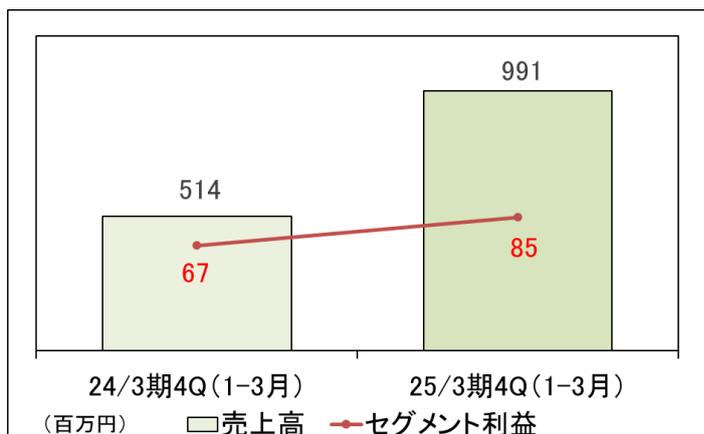
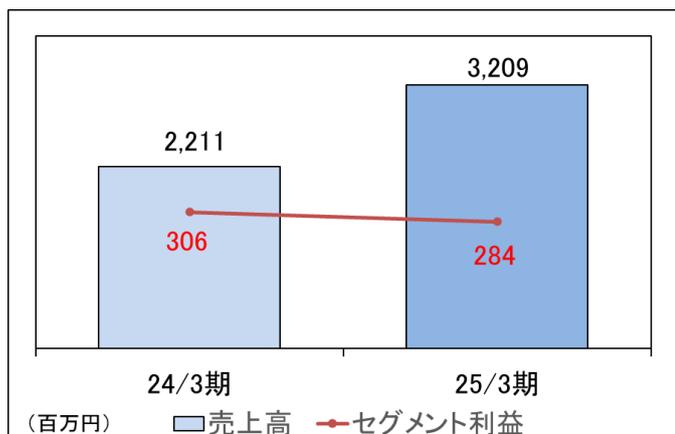
フォーバルテレコムビジネスグループは、契約件数が増加し、毎四半期で安定した利益を上げている。

### ◎総合環境コンサルティングビジネスグループ



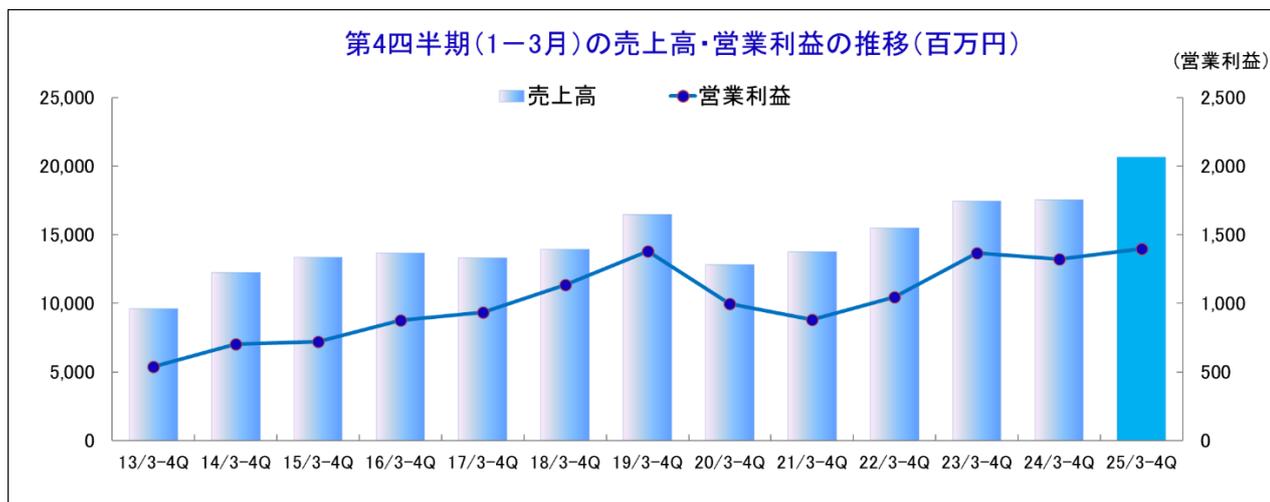
自家消費ニーズの高まりを受けて太陽光システムが増加した結果、売上高は63億46百万円(前期比20.0%増)、一方で販管費の増加によりセグメント利益は73百万円(同14.4%減)となった。セグメント利益率は1.2%と前期比で0.5ポイント低下した。また、第4四半期(1-3月)は、前年同期比で増収減益となった。

### ◎人的資本経営



人的資本経営の25/3期は、(株)タニタヘルスリンクなどの新たに連結されたグループ会社が寄与した結果、売上高は32億9百万円(前期比45.2%増)、セミナーなどの教育事業が減少した結果、セグメント利益は2億84百万円(同7.2%減)となった。セグメント利益率は8.9%と前期比で5.0ポイント低下した。また、第4四半期(1-3月)は、前年同期比で増収増益となった。

## 第4四半期(1-3月)の業績推移



売上高	23/3 期	24/3 期	前年同期比	25/3 期	前年同期比
第1 四半期	13,050	14,328	+9.8%	15,820	+10.4%
第2 四半期	14,476	16,247	+12.2%	18,019	+10.9%
第3 四半期	14,574	15,404	+5.7%	18,117	+17.6%
第4 四半期	17,438	17,546	+0.6%	20,671	+17.8%
売上高合計	59,538	63,527	+6.7%	72,629	+14.3%
営業利益	23/3 期	24/3 期	前年同期比	25/3 期	前年同期比
第1 四半期	178	446	+150.8%	451	+1.1%
第2 四半期	403	1,051	+160.6%	1,145	+9.0%
第3 四半期	496	413	-16.7%	746	+80.5%
第4 四半期	1,365	1,323	-3.1%	1,396	+5.6%
営業利益合計	2,443	3,235	+32.4%	3,740	+15.6%

\*単位:百万円

25/3 期第4 四半期(1-3 月)は、前期比 17.8%の増収、同 5.6%の営業増益となった。

## (3)新たに連結された会社

グループ会社	株式取得	事業内容	拠点
株式会社 Meisin	2024 年 2 月 16 日付 51.0%取得 2024 年 3 月 27 日付 100%取得	・通信機器販売事業 ・セキュリティ機器製造、販売事業 ・不動産事業 ・電気エネルギー事業など	本社(千葉市) 関西支店(神戸市) 福岡支店、仙台営業所 高崎営業所、名古屋営業所 新規事業部(札幌市)
株式会社タニタヘルスリンク	2024 年 5 月 1 日付 51.6%取得	・ウェブサービスを活用した タニタ健康プログラムの提供 ・企業の健康経営の支援 など	東京都渋谷区
エフピーステージ株式会社	2024 年 5 月 24 日付 100%取得	・中小企業の企業価値向上 支援事業 ・中小企業支援者育成事業など	東京都目黒区 (本社:広島市)

## BRIDGE REPORT



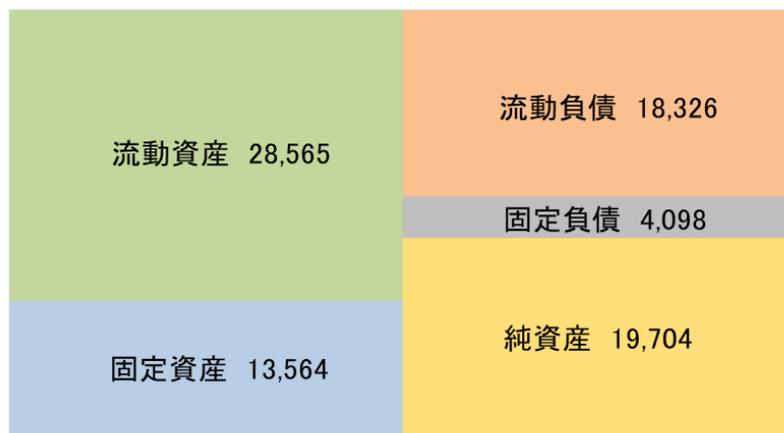
#### (4)財政状態及びキャッシュ・フロー

##### 財政状態

	24年3月	25年3月		24年3月	25年3月
現預金	11,928	11,408	仕入債務	7,104	7,816
売上債権	9,878	11,387	短期有利子負債	1,860	1,643
未収入金	1,854	1,900	未払金	2,856	2,836
流動資産	27,946	28,565	長期有利子負債	2,678	1,082
有形固定資産	2,559	2,608	負債	22,979	22,425
無形固定資産	4,136	4,106	純資産	17,750	19,704
投資その他	6,086	6,849	負債・純資産合計	40,730	42,130
固定資産	12,783	13,564	有利子負債合計	4,539	2,725

\*単位:百万円

\*売上債権=受取手形+売掛金+契約資産、有利子負債=借入金+リース債務



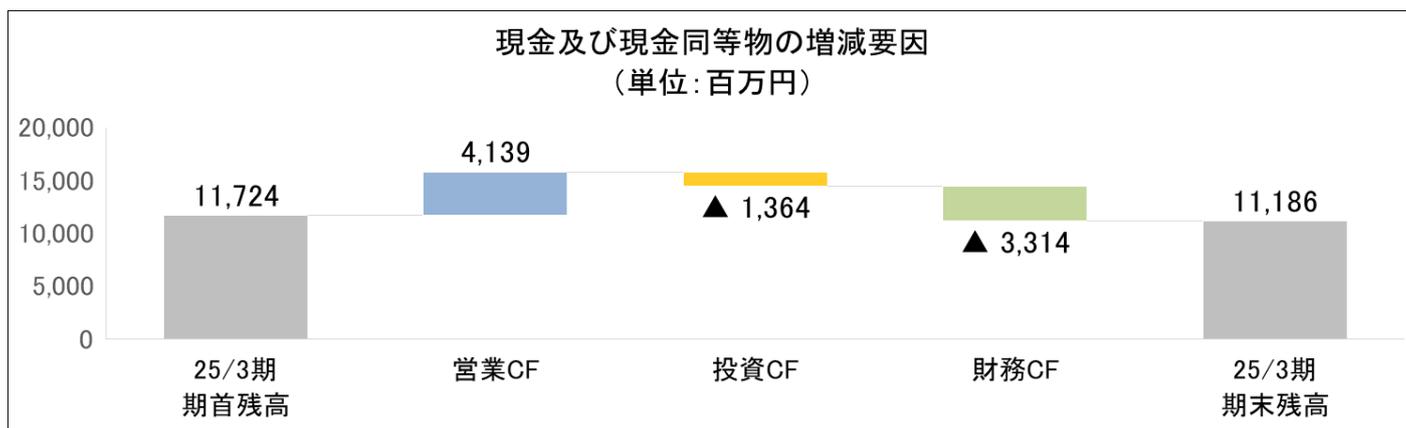
\*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

2025年3月末の総資産は、前期末比14億円増の421億30百万円となった。資産は、現預金、リース投資資産、のれん、繰延税金資産などが主な減少要因となり、売上債権、たな卸資産、投資有価証券などが主な増加要因となった。負債純資産は、短期借入金、長期借入金などが主な減少要因となり、仕入債務、未払法人税等、賞与引当金、親会社株主に帰属する当期純利益の計上による利益剰余金、非支配株主持分などが主な増加要因となった。自己資本比率は41.6%と前期末比1.1ポイント上昇した。また、有利子負債は27億25百万円と前期末比18億13百万円減少した。流動資産が総資産の約68%を占めるなど高い流動性を維持している。

##### キャッシュ・フロー

	24/3期	25/3期	前期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	3,167	4,139	971	+30.7%
投資キャッシュ・フロー(B)	-1,062	-1,364	-301	-
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	2,105	2,775	669	+31.8%
財務キャッシュ・フロー	-1,454	-3,314	-1,860	-
現金及び現金同等物期末残高	11,724	11,186	-538	-4.6%

\*単位:百万円



\*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

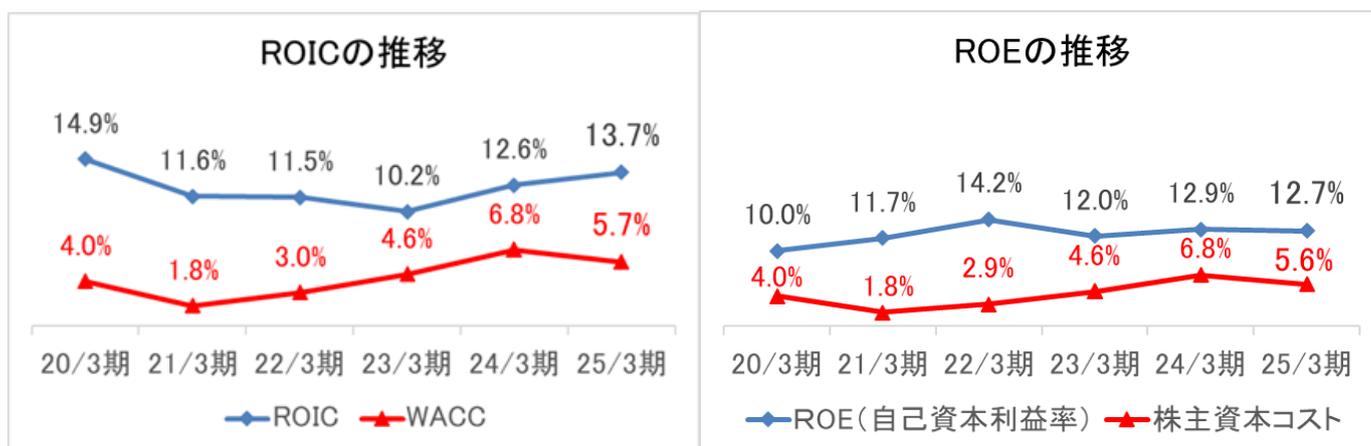
キャッシュ・フローの面では、貸倒引当金の増加や仕入債務の増加などにより営業キャッシュ・フローのプラス幅が拡大した。投資有価証券の取得による支出の増加などにより投資キャッシュ・フローのマイナスが拡大したものの、フリー・キャッシュ・フローのプラス幅は拡大した。一方、短期借入金の減少と長期借入金の返済による支出などにより財務キャッシュ・フローのマイナス幅が拡大した。以上の結果により、現金及び現金同等物期末残高は前期比 4.6%減少した。

#### (5)資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

同社は、企業価値の維持向上につとめ、資本構成(自己資本比率)、資本効率(株主資本利益率(ROE)等)、株主還元(配当、自己株式取得等)の最適なバランスを考慮した経営を行っている。

#### 【資本コストと資本収益性】

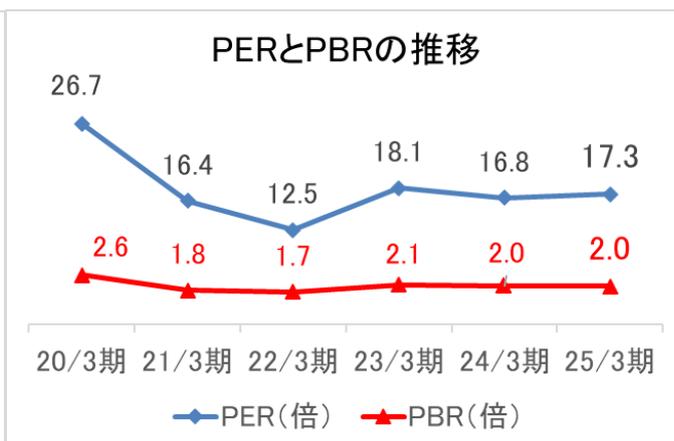
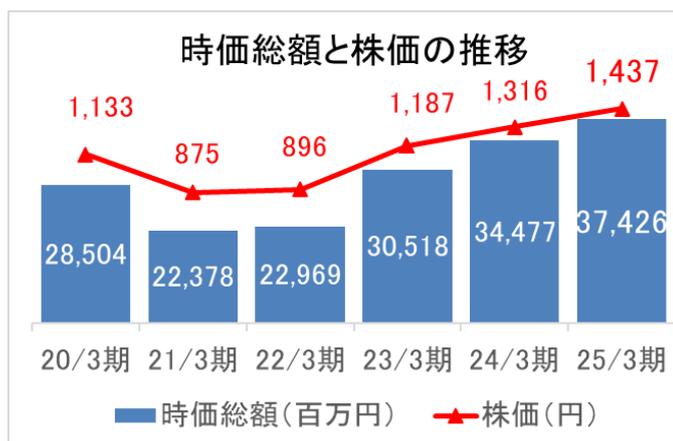
25/3期の ROIC は、可視化伴走型経営支援事業(アイコンサービスなど)が順調に進展したことなどによる営業利益の増加により前期比 1.1 ポイント上昇した。同社は、中小企業の ESG 経営支援の伴走型アドバイザーとして確固たる地位を確立すべく今後も投資を強化する方針である。それにより常時資本コストを上回る水準で資本収益性を維持し、継続的に向上することを目指す。



#### 【市場評価】

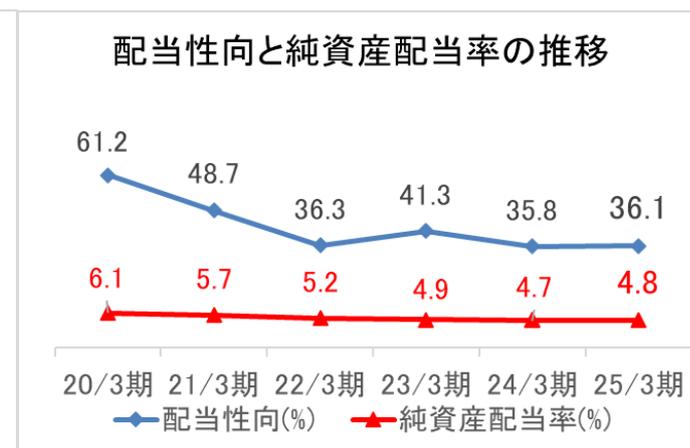
同社は、代表取締役が中心となって、決算説明会等を通して株主・投資家と業績や今後の成長戦略に関する建設的な対話を行っている。「F-Japan 戦略」により企業価値を持続的に高め、株主・投資家との主体的かつ効果的な対話を行うことで市場評価の更なる向上に努める。

## BRIDGE REPORT



## 【配当・配当性向・純資産配当率】

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ひとつと認識している一方で、今後の事業計画、財務状況等、中長期的観点から内部留保と安定した成果配分、双方のバランスにも配慮して配当金を決定している。25/3期の1株当たり年間配当金は、この方針を踏まえ、前期と比較し2円増配の30円とした。



## 4. 2026年3月期業績予想

## (1) 通期連結業績

	25/3期 実績	構成比	26/3期 予想	構成比	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%

\* 単位: 百万円

## 前期比 4.6%の増収、同 5.6%の経常増益予想

同社グループは、注力事業である「F-Japan 戦略」の推進により日本全国でDX・GX人材を育成している。その結果、DX・GX人材が地元経済を活性化させるという好循環を実現し、永続的な地方創生につなげることを目指す。その実現に向けて各地方自治体にデジタル人材を派遣し、現状及びその課題を可視化したうえ、「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」の仕組みづくりを伴走支援している。更に、伴走支援するための人材の育成など事業基盤の強化を積極的に推進している。

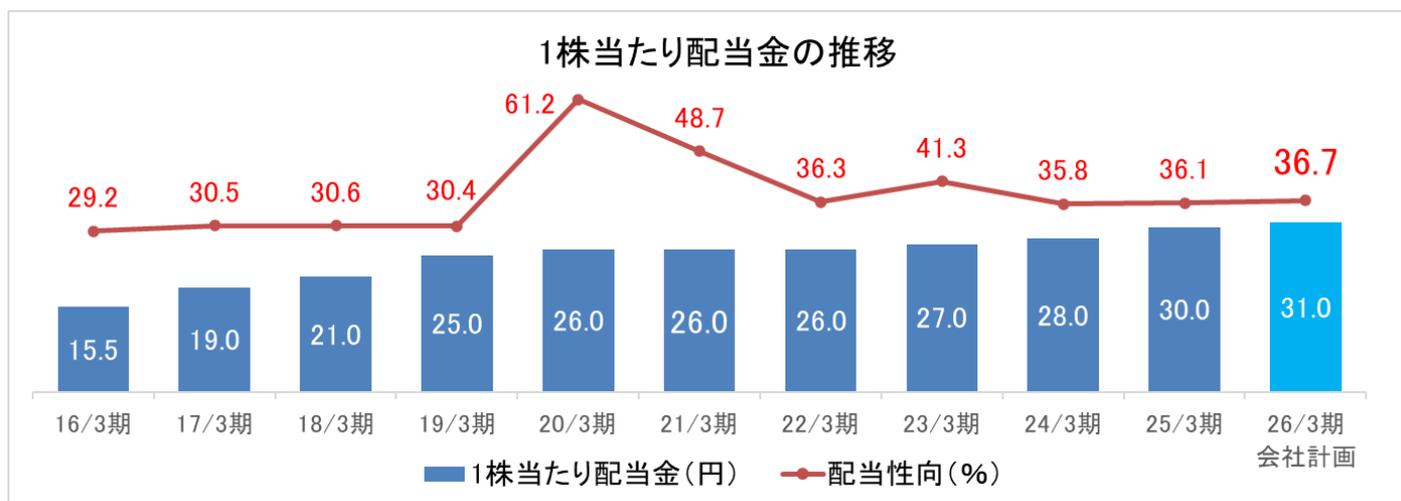
26/3期の会社計画は、売上高が前期比4.6%増の760億円、営業利益は同9.6%増の41億円、経常利益が同5.6%増の42億円、親会社株主に帰属する当期純利益は同1.5%増の22億円の予想。売上高・各段階利益全て連続して過去最高を更新する見込み。売上面では、引き続き日本全体でDX化が進展する市場環境を踏まえ、可視化伴走型経営支援事業の拡大が期待される。

利益面では、収益性の高い可視化伴走型経営支援サービスなどのストック型ビジネスの売上高拡大が寄与する。加えて、電力事業における契約数の増加が寄与するフォーバルテレコムビジネスグループの業績拡大が見込まれる。売上高営業利益率は、前期比0.3ポイント上昇の5.4%の計画。

また、配当金は前期から1円増配の1株当たり年間31円の予定。配当性向は、36.7%となる。

## (2)株主還元

### ◎配当金



17年連続で減配はなく、3年連続で増配を予定。

### ◎株主優待

保有株式数	基準日	優待内容
1単元(100株)以上保有	毎年9月30日	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆株主1人につき「EJOICA(イージョイカ)セレクトギフト(カードタイプ)」を1枚贈呈</li> <li>◆2,000ポイント=2,000円相当</li> </ul>

また、23/3期からは株主優待も実施し、26/3期も継続して行う予定である(4期連続)。



電子マネーギフト  
EJOICA セレクトギフトカード1枚  
2,000ポイント=2,000円相当

(同社資料より)

## 5. 今後の注目点

同社の25/3期決算は、前期比14.3%の増収、同14.9%の経常増益の好決算となった。これは、主に中小・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事業が堅調に推移したほか、電力サービスや太陽光システムが増加したものである。また、新たに連結に3社加わったことも寄与した。売上高は3期連続、営業利益・経常利益は2期連続で最高を更新し、親会社株主に帰属する当期純利益も過去最高を上回った。セグメント別の業績では、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が10%以上の増収増益となった。新年度においても足元の好調が継続するのか、通期の会社計画の達成に向けて好調なスタートが切れるのか、26/3期第1四半期の業績動向が注目される。その中心的な役割を担っているのが可視化伴走型経営支援事業とフォーバルテレコムビジネスグループの電力サービスである。可視化伴走型経営支援事業における件数とフォーバルテレコムビジネスグループにおける電力サービスの契約件数を今後どの程度拡大することができるのか注目される。

また、同社は、日本全国でDX・GX人材を育て、その人材が地元経済を活性化させるという好循環が持続的な地方創生を実現するのに不可欠であるとの考えのもと、現在「F-Japan 戦略」を積極的に展開し、可視化伴走型経営支援事業の拡大を目指している。そのためには、同社が認定した資格保有者である企業ドクターの育成が不可欠である。2025年3月末において、企業ドクターはパートナードクターを含め2,242名となっている。同社では、創立50周年となる2031年3月期までに企業ドクター1万名体制の構築を目指している。高付加価値事業である可視化伴走型経営支援事業の売上高拡大の鍵を握る企業ドクターの育成状況にも注目したい。

更に、同社は現在M&A戦略も積極的に行っている。25/3期は新たに3社が連結子会社となった。好調な業績を反映し、2025年3月末時点で保有現預金が110億円を超え、有利子負債も約27億円(リース債務含む)まで減少し、大型のM&Aを実施することが可能となっている。26/3期においても今後のシナジー効果が見込める魅力的な企業をM&Aできるのか注目したい。

## <参考:コーポレート・ガバナンスについて>

### ◎組織形態および取締役・監査役の構成

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役(監査等委員除く)	7名、うち社外2名
監査等委員	3名、うち社外2名

### ◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日:2025年6月27日

#### <基本的な考え方>

当社は、変化の激しい経営環境の中にあって利益ある成長を達成するため、コーポレート・ガバナンス(企業統治)の強化が重要であると認識しており、

1. 経営の透明性と健全性の確保、
2. スピードある意思決定と事業遂行の実現、
3. アカウンタビリティ(説明責任)の明確化、
4. 迅速かつ適切で公平な情報開示、

を基本方針として、その実現に努めています。

今後も、社会環境・法制度等の変化に応じて、当社にふさわしい仕組みを随時検討し、コーポレート・ガバナンスの更なる強化に向け、必要な見直しを行なっていく方針です。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由のおもな項目>

原則	実施しない理由
<p>【原則1-2. 株主総会における権利行使】 【補充原則1-2-4】</p>	<p>当社は、英文による情報提供等、海外投資家が議決権を行使しやすい環境整備の有用性も認識しております。議決権電子行使プラットフォームの導入、招集通知の英訳等の対応につきましては、適切なコストや時期、株主構成等を総合的に勘案して引き続き検討してまいります。</p>
<p>【原則2-4. 女性の活躍促進を含む社内の多様性の確保】 【補充原則2-4-1】</p>	<p>当社における管理職の登用は、性別・年齢・国籍・障がいに関係なく、その能力、識見、人格等を公正に評価して行ってまいりました。また、仕事と育児・介護の両立に向けた職場環境の整備、働く場所や時間を選択できる勤務形態の制度化、従業員のキャリア形成支援に積極的に取り組んでおります。</p> <p>次世代育成支援対策推進法及び女性の職業生活における活躍の推進に関する法律に基づき行動計画を策定し、女性管理職の積極的な登用と女性社員が長く働き続けられる環境づくりを目指しております。</p> <p>2024年度の女性管理職比率は12.3%(単体)でした。この比率を15.0%まで引き上げることを目標としています。また、女性社員の平均勤続年数は5.9年(2023年度実績)から6.8年にすることを目標としています。</p> <p>当社の外国人管理職の登用について現在実績がなく、ダイバーシティの重要性を鑑み、公正に評価し登用を行っていくよう社内環境の整備を行ってまいります。</p> <p>中途採用者の管理職への登用について、2024年度の中途採用者数は29名で、採用者全体の占める割合は27.6%です。そのうち管理職採用は13名でした。(前年度中途採用者の管理職採用は21名)引き続き、中途採用者の能力、識見、人格等を公正に評価し現状と同様に採用を行ってまいります。</p>
<p>【原則3-1. 情報開示の充実】</p>	<p>(1)会社の目指すところ(経営理念等)は、当社ホームページ企業情報の「社是」に記載の通りとなります。「社員・家族・顧客・株主・取引先と共に歩み社会価値創出を通してそれぞれに幸せを分配することを目指す」を基本理念に経営戦略、経営計画を策定しております。中期経営計画における事業構想や戦略については、決算説明会で発表し、資料を公開しています。しかし当社の事業環境における経営状況の変化は激しく、具体的な数値目標に縛られ柔軟な対応が阻害されないよう、現在経営戦略・経営計画に係る具体的な数値等は公表をしておりません。</p> <p>しかしながら、資本市場の要請、投資家の皆様の要請を踏まえ、当社グループの事業内容とその将来性、成長性を現在以上にご理解いただくことができる資料は開示しております。</p>
<p>【補充原則3-1-2】</p>	<p>当社は、海外投資家に向けた英語での情報開示・提供の有用性を認識しています。</p> <p>2024年3月期第2四半期より、決算短信の一部の英文開示をTDnetを通じて実施しております。他の情報についても英文開示を検討してまいります。</p>
<p>【補充原則3-1-3】</p>	<p>当社は、自社のサステナビリティについての取り組みを適切に開示すべきであるとの考えから、「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)提言への賛同」を2021年12月に表明しています。</p> <p>TCFDに賛同する企業や金融機関等の中で議論する場として設立された「TCFDコンソーシアム」にも同月に参画しました。</p> <p>2022年4月には、「サステナビリティ委員会」を発足し、TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)提言に沿った情報開示「ESGレポート」を公開しています。</p>

	<p>人的資本情報の開示の取り組みのひとつとして、2022年8月に設立した「人的資本経営コンソーシアム」へ入会しており、2023年3月期有価証券報告書より人的資本情報に関して「サステナビリティに関する考え方及び取組」に記載しております。また、2023年12月に人的資本の情報開示に関する国際的ガイドライン「ISO30414」の認証を取得し、あわせて「Human Capital Report」を開示しました。知的財産戦略の開示については、グループ広報戦略統括部を中心に準備しております。</p>
【原則5-2. 経営戦略や経営計画の策定・公表】	<p>当社は、中期経営計画を策定し、中期経営計画における事業構想や戦略については、決算説明会で発表し、資料を公開しています。当社の事業環境における経営状況の変化は激しく、具体的な数値目標に縛られ柔軟な対応が阻害されないよう、現在経営戦略・経営計画に係る具体的な数値等は公表をしております。しかしながら、投資家の皆様のニーズを踏まえ、当社グループの事業内容とその将来性、成長性を現在以上にご理解いただくことができる資料は適時開示しております。</p>

### ＜コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づくお主な開示＞

原則	開示をしている主な原則
【原則3-1. 情報開示の充実】	<p>(2)本コードのそれぞれの原則を踏まえた、コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方と基本方針 コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方と基本方針は、「1. 基本的な考え方」に記載しております。</p> <p>(3)取締役会が経営陣幹部・取締役の報酬を決定するに当たっての方針と手続 取締役会が経営陣幹部・取締役(監査等委員である取締役を除く。)の報酬を決定するに当たっての方針と手続については、「II-1【取締役報酬関係】報酬の額又はその算定方法の決定方針の開示内容」に記載しております。</p> <p>(4)取締役会が経営陣幹部の選解任と取締役・監査等委員である取締役候補の指名を行うに当たっての方針と手続 取締役会が経営陣幹部の選解任と取締役・監査等委員である取締役候補の指名を行うに当たっての方針は以下のとおりであります。</p> <p>1)経営陣幹部の選解任におきましては、執行を担当する部門の業績(予算達成および会社からの部門に対する年度の課題等)およびマネジメント能力等の評価を踏まえ総合的に検討しております。取締役候補指名におきましては、当社の社是を理解し、的確かつ迅速な意思決定、適切なリスク管理、業務執行の監視および会社の各機能と各事業部門をカバーできるバランスを考慮し、適材適所の観点より総合的に検討しております。</p> <p>2)取締役・監査等委員である取締役候補指名におきましては、財務・会計・法律等に関する知見、当社事業分野に関する知識および企業経営に関する多様な視点のバランスを確保しながら、総合的に検討しております。</p> <p>手続につきましては、方針に基づき内容を検討し、監査等委員会の同意を得たうえで取締役会が決議しております。</p> <p>(5)取締役会が上記(4)を踏まえて経営陣幹部の選解任と取締役・監査役候補の指名を行う際の、個々の選解任・指名についての説明 取締役候補の指名理由につきましては、株主総会招集通知に記載しております。</p>

【原則5-1. 株主との建設的な対話に関する方針】

当社は、代表取締役が中心となって、株主・投資家との主体的かつ効果的な対話を行っております。公平性の観点から主にアナリスト・機関投資家向けに半期に1度実施している決算説明会の資料や動画を適宜、当社ウェブサイトに掲載しております。

当社は、株主・投資家との対話に関してはオープンドアの原則に則り、必要に応じて情報開示責任者、IR担当部署が補佐し、株主・投資家との円滑な対話を実践するために、IR担当部署が中心となって関連部門間の連携を図り、株主・投資家との対話で得られた意見は必要に応じて取締役会が共有し、企業価値の向上に努めております。

なお、株主・投資家との対話に関しては、内部情報管理規程に基づきインサイダー情報の漏洩防止に努めております。

株主との建設的な対話を促進するための体制整備・取組みに関する方針は以下のとおりです。

1) 株主・投資家との対話に関しては、情報開示責任者が統括し、主体的かつ建設的な対話に努めております。

2) IR担当部署が中心となって、株主・投資家との円滑な対話を実践するために、資料の作成に必要な情報を共有するなど、関連部門間の連携を図っております。

3) IR担当部署が窓口となり、オープンドアの原則に則り、株主・投資家の要望に応じて代表取締役、情報開示責任者、IR担当部署が個別面談に積極的に対応するほか、代表取締役による決算説明会を実施しております。個別面談に関しては、株主・投資家の要望を踏まえ主にIR担当部署が国内機関投資家のファンドマネージャーやアナリスト、国内証券会社のアナリストとの対話に応じ、業績や今後の成長戦略に関する建設的な対話を実施しております。

4) 株主・投資家との対話で得られた意見は、必要に応じて経営陣にフィードバックし、情報の共有および活用を図っております。株主・投資家から指摘を受ける親子上場に関しては、中長期的な課題と捉え、最適なグループ形態を検討してまいります。

5) 株主・投資家との対話に関しては、内部情報管理規程に基づきインサイダー情報の漏洩防止に努めております。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright (C) Investment Bridge Co., Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(フォーバル:8275)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。

## BRIDGE REPORT



▶ 適時開示メール  
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)



▶ 会員限定の  
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



▶ IRセミナーで  
投資先を発掘

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)