

BRIDGE REPORT



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	https://www.forval.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
1,404 円	26,044,638 株		36,566 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	2.2%	84.47 円	16.6 倍	673.60 円	2.1 倍

*株価は 9/11 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 2026 年 3 月期第 1 四半期決算と 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。

BRIDGE REPORT



目次

[今回のポイント](#)[1. 会社概要](#)[2. 成長戦略](#)[3. 2026 年 3 月期第 1 四半期決算](#)[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

- 26/3 期第 1 四半期の決算は、前年同期比 1.1%の増収、同 53.9%の経常減益。売上面では、電力サービスや太陽光発電システム、新たに連結に加わったグループ会社などが寄与した。利益面では、売上高の増加に伴い売上総利益が前年同期比で 3.4%増加した一方で、事業拡大に伴う人員増強や情報処理費、地代家賃やのれんの償却費の増加の影響などにより販管費が同 8.4%増加したことが影響した。
- 第 1 四半期が終わり、26/3 期の会社計画は、前期比 4.6%の増収、同 5.6%の経常増益の予想から変更なし。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、配当金も前期から 1 円増配の 1 株当たり年間 31 円の予定を据え置き。配当性向は、36.7%となる。
- 主力事業のフォーバルビジネスグループにおいて、前年同期比で減収減益となった。(株)エルコムが新紙幣発行に伴う特需の反動で減少したことが影響したものである。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事業の売上高と件数が KPI である。第 1 四半期決算においてはこれらの開示がないため、足元の状況は第 2 四半期決算で確認するしかない。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を今後順調に拡大することができるのか注目される。

1. 会社概要

同社グループは「企業ドクター(次世代経営コンサルタント)」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を目指し、「情報通信の知識・技術を駆使した経営コンサルティングサービス(情報通信)」、「海外市場を独自ノウハウで取り込む経営コンサルティングサービス(海外)」、「環境に配慮した最先端の経営コンサルティングサービス(環境)」、「次世代経営に必要な人材を育てる経営コンサルティングサービス(人材・教育)」、「企業のライフサイクルに対応した経営コンサルティングサービス(起業・事業承継)」の5分野において他社との差別化を図り、質の高いサービスを提供するためにM&Aも活用しながら事業の拡大に取り組んでいる。

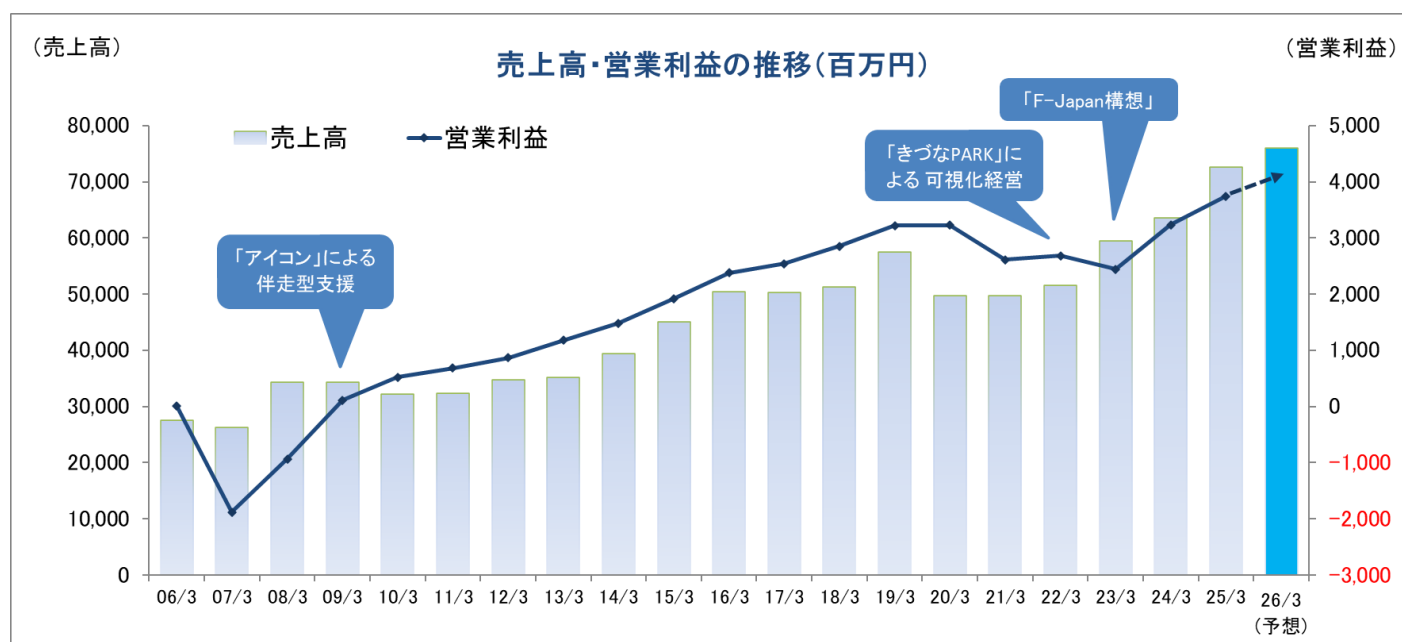
現在は、ESG 経営を可視化伴走型で支援する企業ドクター(次世代経営コンサルタント)集団として、中小・小規模企業が抱える「情報通信」・「海外」・「環境」・「人材・教育」・「起業・事業承継」の 5 つの分野の課題に対し、「売上拡大」・「業務効率改善」・「リスク回避」の 3 つの手法で企業経営を支援する次世代経営コンサルティングカンパニーを目指している。その重要な役割を担っているのが可視化伴走型経営支援事業(アイコンサービスなど)である。中小企業経営のための情報分析プラットフォームである「きづな PARK」による経営状態の可視化と企業ドクターによる伴走型支援により、中小企業に寄り添うことができるのは同社だけである。25/3 期末時点において、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。

BRIDGE REPORT



【セグメント概況(25/3 期末時点)】

セグメント	事業内容	グループ会社
フオーバル 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 株式会社フオーバル 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 株式会社フオーバルテクノロジー 株式会社プロセス・マネジメント 株式会社フオーバル・リアルストレート 株式会社フオーキャスト 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
フオーバルテレコム 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 株式会社フオーバルテレコム 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 株式会社フオ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



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

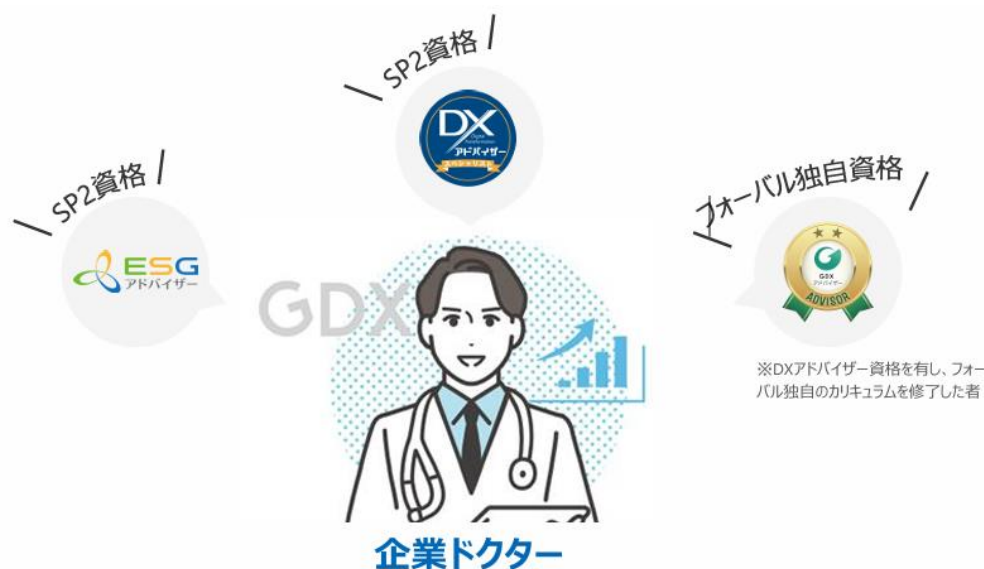
※3 経済産業省が運営する「gBizINFO」とデータ連携をしており、法人番号が付与されている法人企業等の売上や利益等の財務情報データと連携

※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

クローズデータ				
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 CO₂ 排出量目標を設定し、更に取引先にも CO₂ 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事が期待される。

「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

BRIDGE REPORT



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	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) 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 ・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	人的資本経営 ISO30414 取得、ISO30414 リードコンサルタント/アセッサー ・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	株主・投資家への情報開示 ・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

BRIDGE REPORT



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
2022	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
	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
2023	盛岡市	中小企業デジタル化促進モデル事業
	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
自治体長野県 信濃町
DXイノベーション推進プロジェクト支援長野県 白馬村
デジタル統括監富山県 滑川市
DX推進課長富山県 小矢部市
DX推進員長野県 松川村
CIO補佐官福井県 高浜町
CIO補佐官 兼 総務課DX推進室長滋賀県 愛荘町
行革・DX推進室 室長代理長崎県 西海市
CIO補佐官福岡県 川崎町
CIO補佐官奈良県 王寺町
DXアドバイザー高知県 四万十市
CIO補佐官熊本県 甲佐町
企画課 課長補佐鹿児島県 さつま町
GDX推進アドバイザー長野県 飯山市
DX推進マネージャー岩手県 花巻市
ICT専門官宮城県 岩沼市
デジタル化推進室長宮城県 山元町
技術副参事群馬県 みどり市
DX推進マネージャー千葉県 旭市
DX推進アドバイザー千葉県 鋸南町
地域活性化企業人静岡県 松崎町
企画観光課参事静岡県 袋井市
専門官

■ 常勤 ■ 非常勤 ■

(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	
しのめ信用金庫	群馬県富岡市	十八親和銀行	長崎県長崎市
東北		熊本銀行	熊本県熊本市
北上信用金庫	岩手県北上市	筑邦銀行	福岡県久留米市
一関信用金庫	岩手県一関市	福岡銀行	福岡県福岡市

(同社資料より)

BRIDGE REPORT



◎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
・若者が地方に定着する ・域内企業が活性化する ・自立した地方自治の実現	・企業ドクターの輩出
次世代型雇用創出	企業版医療機関による再生
・若者の活躍の場の創出 ・企業ドクターになりたい若者の増加	・金融機関の融資による以下の効果 ①経営改善 ②成長余力のある次世代型企業の増加

◎「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. 2026 年 3 月期第 1 四半期決算

(1)2026 年 3 月期第 1 四半期連結業績

	25/3 期 第 1 四半期	構成比	26/3 期 第 1 四半期	構成比	前年同期比
売上高	15,820	100.0%	15,998	100.0%	+1.1%
売上総利益	5,762	36.4%	5,961	37.3%	+3.4%
販管費	5,310	33.6%	5,755	36.0%	+8.4%
営業利益	451	2.9%	205	1.3%	-54.5%
経常利益	534	3.4%	246	1.5%	-53.9%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	195	1.2%	64	0.4%	-66.9%

*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

前年同期比 1.1%の増収、同 53.9%の経常減益

同社グループが注力している 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持続的な地方創生を実現するのに不可欠であると考えており、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。更には、人材を費用・コストとして捉えるのではなく、その人が持つ能力やスキルを資本として捉え、その価値を最大限に引き出すことで企業価値の向上につなげる「人的資本経営」をはじめとした「ESG 経営」が長期的な成長に欠かせない重要な要素となる中で、次世代型のデータ活用により新たな価値を共創する経営情報分析プラットフォーム「きづな PARK」で財務や非財務などの経営情報を可視化しながら中小・小規模企業の「ESG 経営」を伴走支援している。

26/3 期第 1 四半期の決算は、売上高が前年同期比 1.1%増の 159 億 98 百万円、経常利益が同 53.9%減の 2 億 46 百万円となった。

売上面では、電力サービスや太陽光発電システム、新たに連結に加わったグループ会社などが寄与した。

利益面では、売上高の増加に伴い売上総利益が前年同期比で 3.4%増加した一方で、事業拡大に伴う人員増強や情報処理費、地代家賃やのれんの償却費の増加の影響などにより販管費が同 8.4%増加したことが影響した。売上総利益率は 37.3%と前年同期比で 0.9 ポイント上昇した。一方、売上高対販管費率は 36.0%と前年同比で 2.4 ポイント上昇した。以上により、営業利

BRIDGE REPORT



益は、同 54.5%減の 2 億 5 百万円となり、売上高営業利益率は 1.3%と前年同期比で 1.6 ポイント低下した。その他、営業外損益は前年同期に為替差益 31 百万円であったものが、今第 1 四半期は為替差損 12 百万円となったことが、特別損益は抱合せ株式消滅差益 33 百万円が発生したことなどが大きなものとなった。

セグメント別では、(株)エルコムが新紙幣発行に伴う特需の反動で減少したことから、フォーバルビジネスグループにおける減収減益幅が大きかった。

* 額は切捨て、率・ポイントは四捨五入

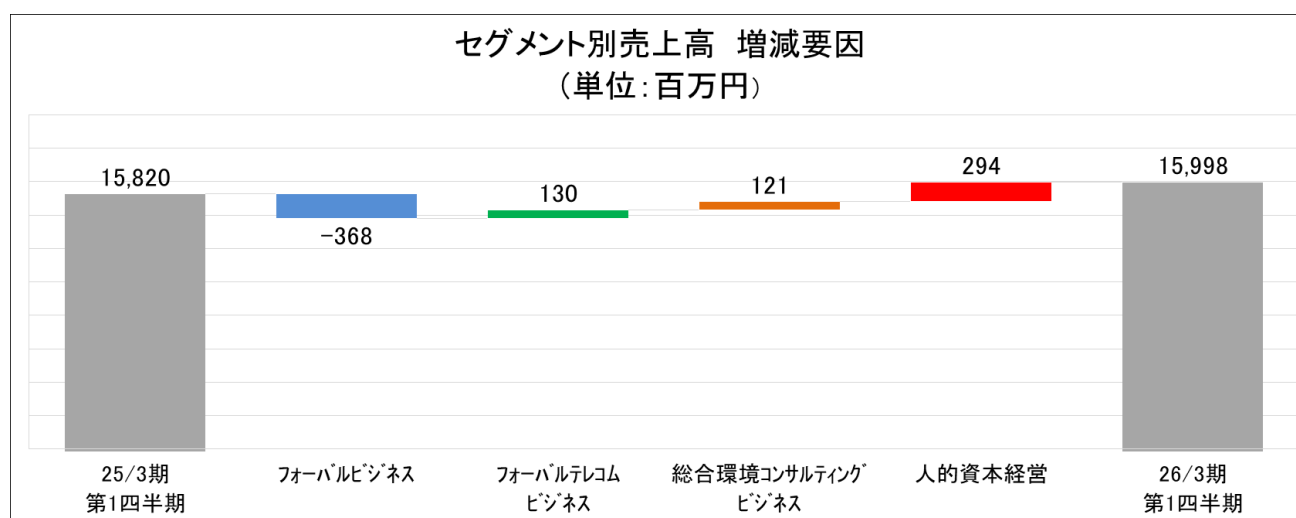
(2)セグメント別売上・利益

	25/3 期 第 1 四半期	構成比	26/3 期 第 1 四半期	構成比	前期比
フォーバルビジネスグループ	9,166	57.9%	8,798	55.0%	-4.0%
フォーバルテレコムビジネスグループ	5,058	32.0%	5,188	32.4%	+2.6%
総合環境コンサルティングビジネスグループ	1,084	6.9%	1,205	7.5%	+11.2%
人的資本経営	511	3.2%	806	5.1%	+57.5%
連結売上高	15,820	100.0%	15,998	100.0%	+1.1%
フォーバルビジネスグループ	378	70.0%	82	26.7%	-78.1%
フォーバルテレコムビジネスグループ	150	27.9%	192	62.0%	+27.4%
総合環境コンサルティングビジネスグループ	-16	-3.0%	-2	-0.9%	-
人的資本経営	27	5.1%	37	12.2%	+36.2%
連結調整等	-89	-	-104	-	-
連結営業利益	451	-	205	-	-54.5%

*単位:百万円

*売上高は外部顧客への売上高

*26/3 期第 1 四半期より、経営管理区分の変更に伴い、従来「フォーバルテレコムビジネスグループ」に区分していた子会社の一部について、「フォーバルビジネスグループ」へ報告セグメントの変更を行っている。なお、前第 1 四半期のセグメント情報は、当該変更後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。

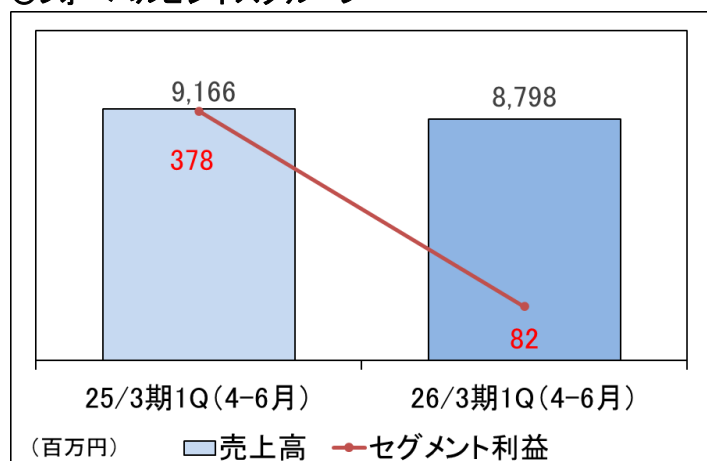


*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

BRIDGE REPORT

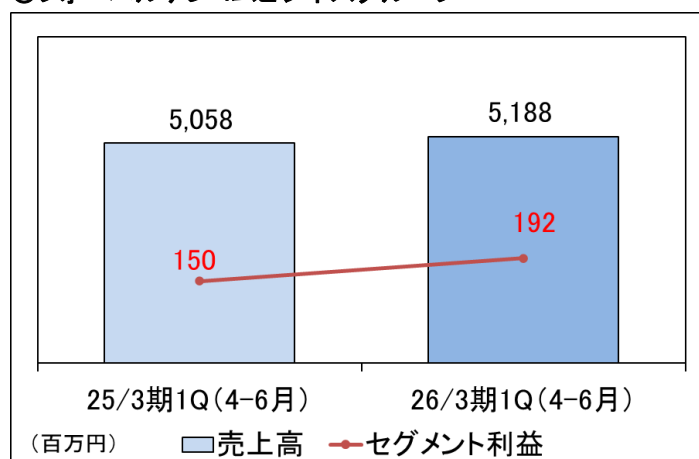


◎フォーバルビジネスグループ



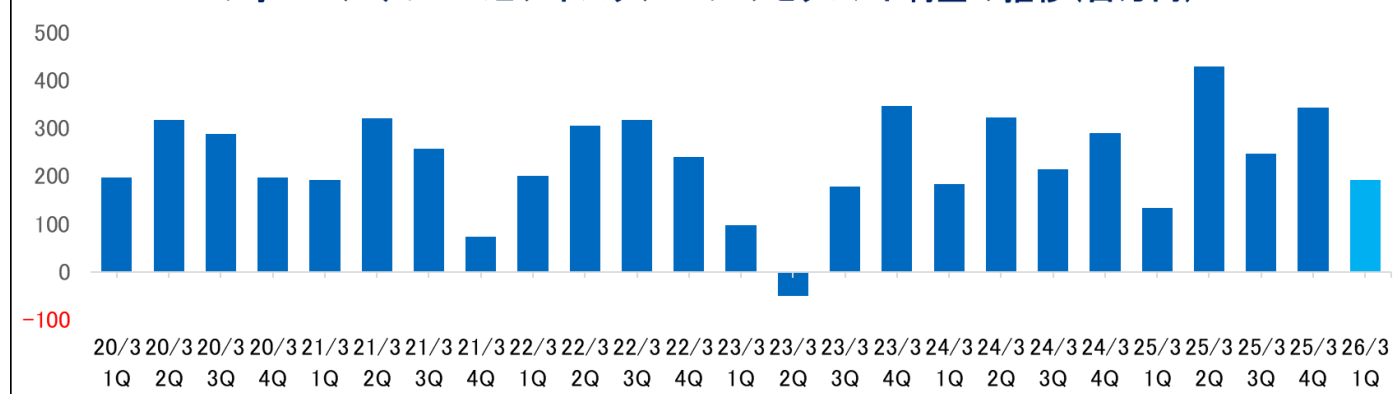
フォーバルビジネスグループの 26/3 期第 1 四半期は、(株)エルコムが新紙幣発行に伴う特需の反動で減少した結果、売上高は 87 億 98 百万円(前年同期比 4.0%減)、セグメント利益は 82 百万円(前年同期比 78.1%減)となった。また、セグメント利益率は 0.9%と前年同期比で 3.2 ポイント低下した。

◎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 26/3 期第 1 四半期は、電力サービスが増加した結果、売上高は 51 億 88 百万円(前年同期比 2.6%増)、セグメント利益は 1 億 92 百万円(前年同期比 27.4%増)となった。また、セグメント利益率は 3.7%と前年同期比で 0.7 ポイント上昇した。

フォーバルテレコムビジネスグループのセグメント利益の推移(百万円)



*26/3 期第 1 四半期より、経営管理区分の変更に伴い、従来「フォーバルテレコムビジネスグループ」に区分していた子会社の一部について、「フォ

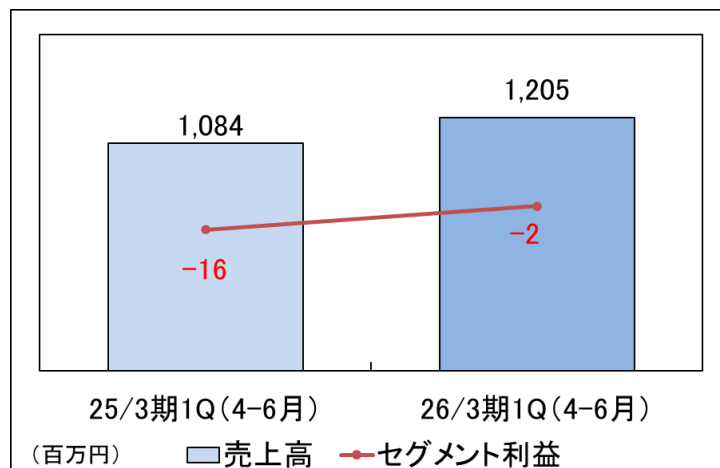
BRIDGE REPORT



ーバルビジネスグループ」へ報告セグメントの変更を行っている。なお、今第 1 四半期以前のセグメント情報は、当該変更前の報告セグメントの数値。

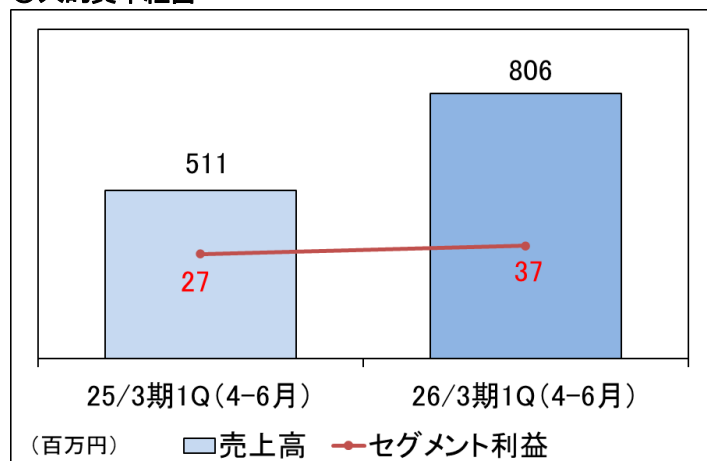
フォーバルテレコムビジネスグループは、契約件数が増加し、毎四半期で安定した利益を上げている。

◎総合環境コンサルティングビジネスグループ



太陽光発電システムが増加した結果、売上高は 12 億 5 百万円(前年同期比 11.2%増)、セグメント損失は 2 百万円(前年同期はセグメント損失 16 百万円)となった。

◎人的資本経営

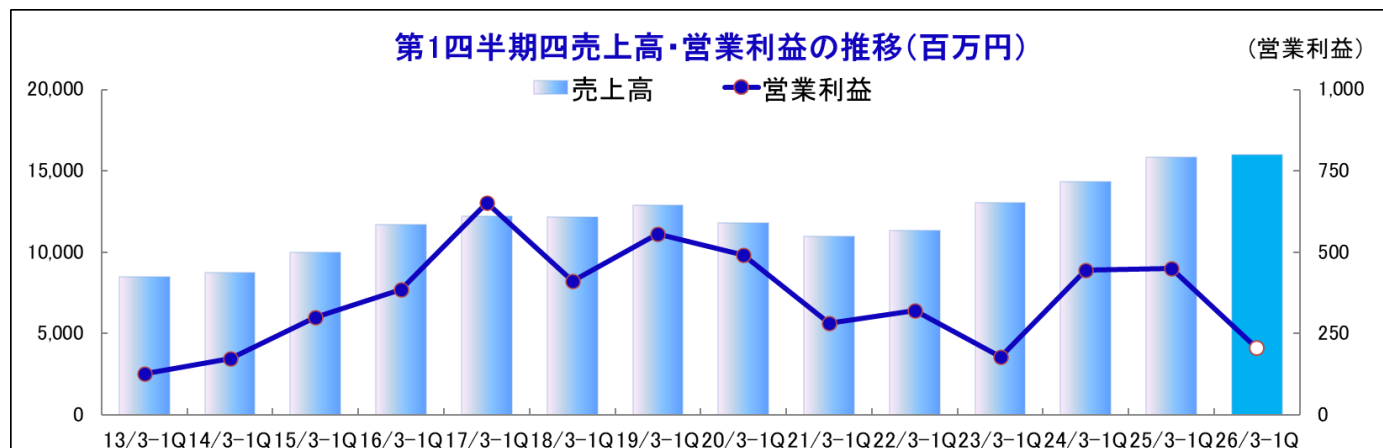


セミナーなどの教育事業や新たに連結に加わったグループ会社が寄与した結果、売上高は 8 億 6 百万円(前年同期比 57.5%増)、セグメント利益は 37 百万円(前年同期比 36.2%増)となった。また、セグメント利益率は 4.6%と前年同期比で 0.7 ポイント低下した。

BRIDGE REPORT



(3) 第 1 四半期(4-6 月)の業績推移



売上高	24/3 期	25/3 期	前年同期比	26/3 期	前年同期比
第 1 四半期	14,328	15,820	+10.4%	15,998	+1.1%
第 2 四半期	16,247	18,019	+10.9%		
第 3 四半期	15,404	18,117	+17.6%		
第 4 四半期	17,546	20,671	+17.8%		
売上高合計	63,527	72,629	+14.3%	15,998	+1.1%
営業利益	24/3 期	25/3 期	前年同期比	26/3 期	前年同期比
第 1 四半期	446	451	+1.1%	205	-54.5%
第 2 四半期	1,051	1,145	+9.0%		
第 3 四半期	413	746	+80.5%		
第 4 四半期	1,323	1,396	+5.6%		
営業利益合計	3,235	3,740	+15.6%	205	-54.5%

*単位:百万円

26/3 期第 1 四半期(4-6 月)は、過去の第 1 四半期と比較し、高水準の売上高となったものの、事業拡大に伴う人員増強や情報処理費、地代家賃やのれんの償却費の増加の影響により営業利益の水準は低くなった。

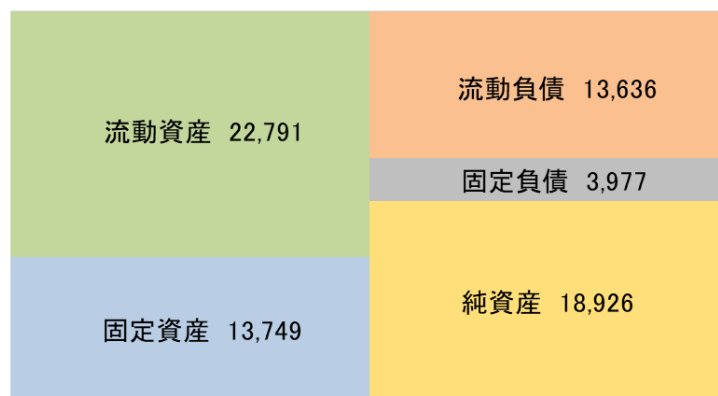
(4) 財政状態

	25 年 3 月	25 年 6 月		25 年 3 月	26 年 3 月
現預金	11,408	9,693	仕入債務	7,816	5,600
売上債権	11,387	7,672	短期有利子負債	1,325	1,225
未収入金	1,900	1,619	未払金	2,836	2,601
流動資産	28,565	22,791	長期有利子負債	935	877
有形固定資産	2,608	2,600	負債	22,425	17,614
無形固定資産	4,106	4,393	純資産	19,704	18,926
投資その他	6,849	6,755	負債・純資産合計	42,130	36,541
固定資産	13,564	13,749	有利子負債合計	2,260	2,103

*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(リース債務含まず)

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。

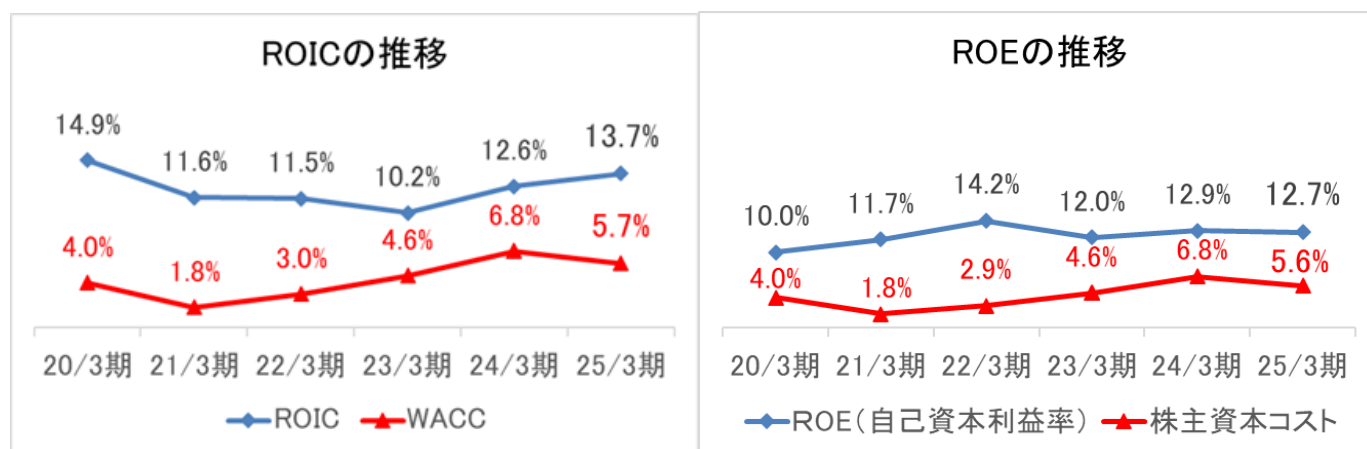
2025 年 6 月末の総資産は、前期末比 55 億 89 百万円減の 365 億 41 百万円となった。資産は、のれんなどが主な増加要因となり、現預金、売上債権、未収入金などが主な減少要因となった。負債純資産は、仕入債務、短期借入金、未払法人税等、賞与引当金、役員賞与引当金、配当金の支払いによる利益剰余金などが主な減少要因となった。また、有利子負債(リース債務含まず)は 21 億 3 百万円と前期末比 1 億 57 百万円減少した。流動資産が総資産の約 62%を占めるなど高い流動性を維持している。

(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】

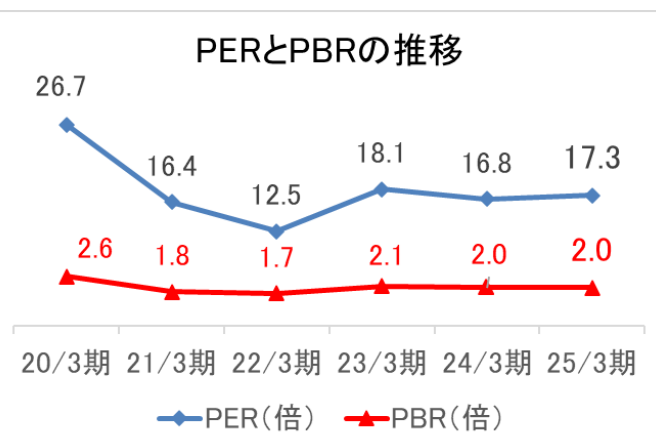
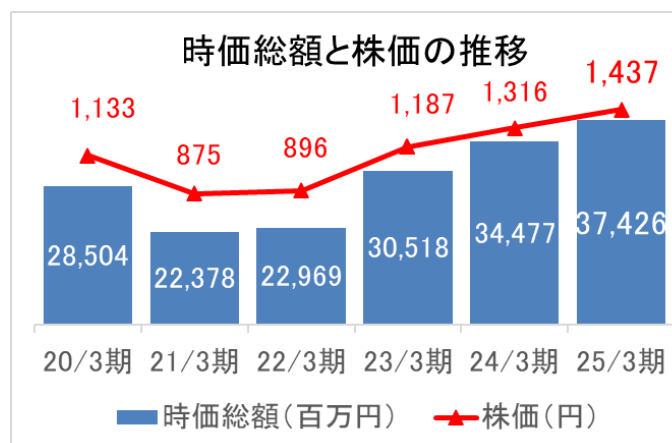
25/3 期の ROIC は、可視化伴走型経営支援事業(アイコンサービスなど)が順調に進展したことなどによる営業利益の増加により前期比 1.1 ポイント上昇した。同社は、中小企業の ESG 経営支援の伴走型アドバイザーとして確固たる地位を確立すべく今後も投資を強化する方針である。それにより常時資本コストを上回る水準で資本収益性を維持し、継続的に向上することを目指す。



【市場評価】

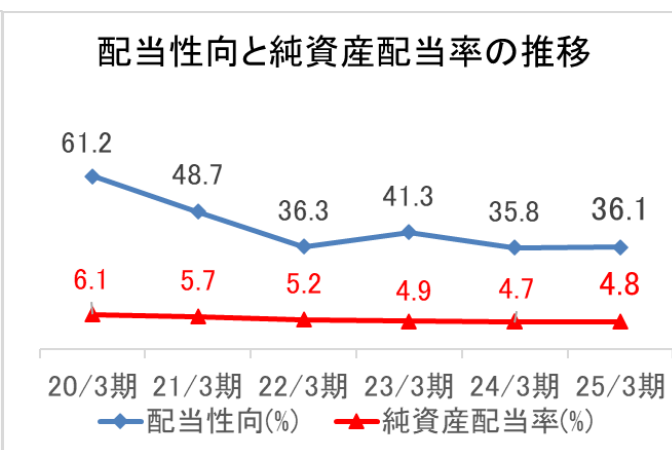
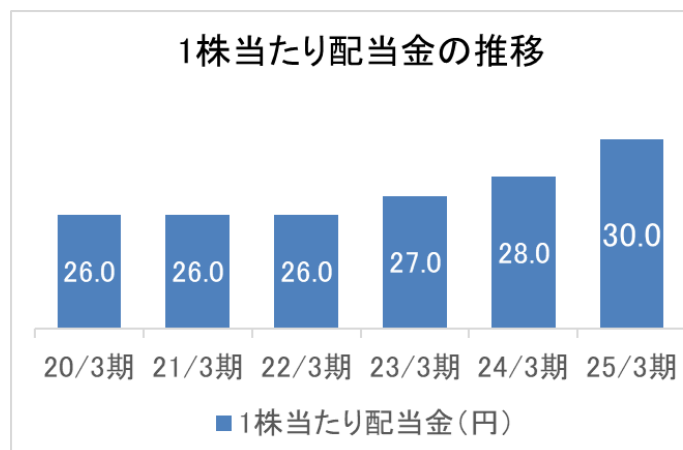
同社は、代表取締役が中心となって、決算説明会等を通して株主・投資家と業績や今後の成長戦略に関する建設的な対話を行っている。「F-Japan 戦略」により企業価値を持続的に高め、株主・投資家との主体的かつ効果的な対話を行うことで市場評価の更なる向上に努める。

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。

BRIDGE REPORT



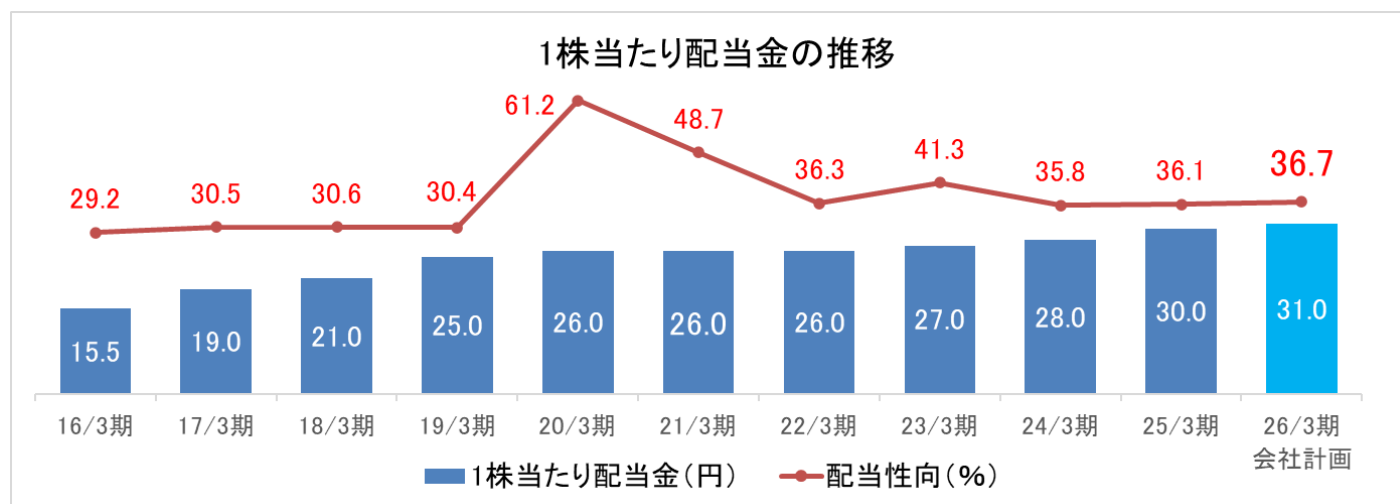
第1四半期が終わり、26/3期の会社計画は、売上高が前期比4.6%増の760億円、営業利益は同9.6%増の41億円、経常利益が同5.6%増の42億円、親会社株主に帰属する当期純利益は同1.5%増の22億円の予想から変更なし。売上高・各段階利益全て連続して過去最高を更新する見込み。売上面では、引き続き日本全体でDX化が進展する市場環境を踏まえ、可視化伴走型経営支援事業の拡大が期待される。

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、配当金も前期から1円増配の1株当たり年間31円の予定を据え置き。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。

◎株主優待

保有株式数	基準日	優待内容
1単位(100株)以上保有	毎年9月30日	◆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 ◆2,000ポイント=2,000円相当

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)

BRIDGE REPORT



(3) 通期業績予想に対する進捗率

	26/3 期 会社計画	26/3 期 第 1 四半期 実績	進捗率
売上高	76,000	15,998	21.1%
営業利益	4,100	205	5.0%
経常利益	4,200	246	5.9%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	2,200	64	2.9%

*単位: 百万円

通期会社計画の達成に向け、売上高は順調に進捗しているものの、各段階利益については少し遅れ気味の進捗となっている。しかし、同社は過去第 2 四半期と第 4 四半期の利益額が多くなることが多く、今後挽回可能な水準と言えよう。

5. 今後の注目点

同社の 26/3 期第 1 四半期決算は、前年同期比 1.1%の増収、同 53.9%の経常減益となった。電力サービスや太陽光発電システム、新たに連結に加わったグループ会社の寄与などにより、売上高は増加したものの、事業拡大に伴う人員増強や情報処理費、地代家賃やのれんの償却費の増加により販管費が増加し、各段階利益が大幅に減少した。通期の利益計画の達成に向けて少し心配となる第 1 四半期決算となったものの、同社は過去第 2 四半期と第 4 四半期の利益額が多くなることが多く、今後挽回可能な水準と言えよう。続く第 2 四半期においてどこまで盛り返すことができるのか注目される。また、第 1 四半期決算では、主力事業のフォーバルビジネスグループにおいて、前年同期比で減収減益となったことが残念であった。(株)エルコムが新紙幣発行に伴う特需の反動で減少したことが影響したものであるが、可視化伴走型経営支援事業の拡大で相殺できなかったことが驚きである。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事業の売上高と件数が KPI である。第 1 四半期決算においてはこれらの開示がないため、足元の状況は第 2 四半期決算で確認するしかない。第 2 四半期決算において、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をどこまで拡大することができるのか注目される。こうした中、フォーバルテレコムビジネスグループは前年同期比で増収増益となり、同社の業績に大きく寄与した。引き続き電力サービスの契約件数が順調に増加していることが確認された。足元では電力サービスの契約件数の成長が加速している印象を持つ。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事業の動向にも期待を込めて注目したい。更に、同社は現在「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のため、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強力に推進している。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 名であった。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引き続き注目していきたい。

<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、

BRIDGE REPORT



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
【原則1ー2. 株主総会における権利行使】 【補充原則1ー2ー4】	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。
【原則2ー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ー4ー1】	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おりまいりました。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。 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。 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。 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。 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。
【原則3ー1. 情報開示の充実】	(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しておりません。 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。

BRIDGE REPORT



【補充原則3-1-2】	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。 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。
【補充原則3-1-3】	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。 TCFD に賛同する企業や金融機関等の間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。 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。 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。
【原則5-2. 経営戦略や経営計画の策定・公表】	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せん。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。

＜コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づくおもな開示＞

原則	開示をしている主な原則
【原則3-1. 情報開示の充実】	(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。 (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。 (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。 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

BRIDGE REPORT



	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。 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。 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。 (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。
【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。

BRIDGE REPORT



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/ でご覧になれます。



▶ 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](#)