中島 將典 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 將典
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
1,014 円	26,113,390 株		26,479 百万円	8.1%	100 株
DPS（予）	配当利回り（予）	EPS（予）	PER（予）	BPS（実）	PBR（実）
32.00 円	3.2%	84.25 円	12.0 倍	724.31 円	1.4 倍

*株価は 9/7 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 26/3 期実績。
*DPS、EPS は 27/3 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
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（実）	71,524	3,724	4,045	1,477	56.64	31.00
2027 年 3 月（予）	77,000	4,100	4,300	2,200	84.25	32.00

*予想は会社予想。
*単位は百万円。

フォーバルの 2027 年 3 月期第 1 四半期決算と 2027 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. 2027 年 3 月期第 1 四半期決算
4. 2027 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

- **27/3 期第 1 四半期の決算は、前年同期比 5.4%の増収、同 80.3%の経常増益。売上面では、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。利益面では、売上総利益が前年同期比で 7.0%増加した。また、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により販管費を前年同期比 4.9%増にとどめたことも大幅増益に寄与した。**

- **第 1 四半期が終わり、27/3 期の会社計画は、前期比 7.7%の増収、同 6.3%の経常増益の予想から変更なし。同社が注力している 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永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。同社グループでは、伴走支援するための人材の育成とクオリティの確保が事業の成否の重要な要因となっており、今後もこれらの課題へスピード感を持って取り組む方針である。**
配当金も前期から 1 円増配の 1 株当たり年間 32 円の予定を据え置き。配当性向は、38.0%となる。

- **第 1 四半期決算では売上総利益率の上昇と売上高対販管費率の低下が実現された。続く第 2 四半期においても付加価値の向上とコストコントロールの徹底を通じて収益性を向上することができるのか注目される。収益性の高い可視化伴走経営支援事業の売上高と件数の拡大は同社の収益性の向上に直結する。上期において、可視化伴走経営支援事業の売上高と件数をどれ位拡大することができるのか注目される。**

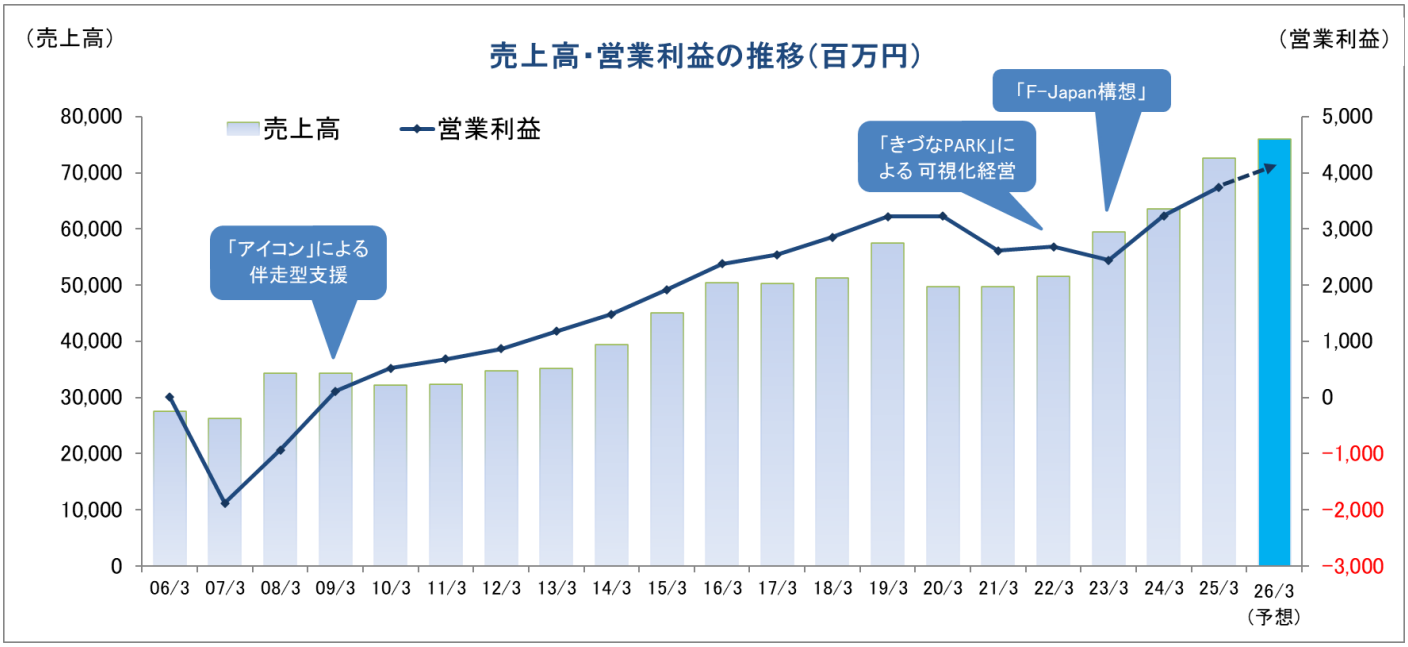
1. 会社概要

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）」、「海外マーケット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経営支援事業(アイコンサービス)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。26 年 3 月末時点において、グループ会社はフォーバルビジネスグループで 20 社、フォーバルテレコムビジネスグループで 3 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（26 年 3 月末時点）】

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	◎20 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 株式会社フォーバルクロスギア 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 株式会社進駸堂販売 株式会社奈良事務機 株式会社三知 株式会社 Meisin 株式会社トライ・エックス 株式会社 FIS ソリューションズ 株式会社テレクト
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	◎3 社 株式会社フォーバルテレコム タクトシステム株式会社 株式会社保険ステーション
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 ・人材/教育分野のサービス、 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、昨日までなかったものを、今日からの常識に変える「新しいあたりまえ」というビジネスモデルのもと中小企業経営のフィールドで新しい社会価値を生むことを目指している。これは、日本全国で企業版地域医療産業の地場産業化を図ることであり、若者や女性を中心とした企業ドクターを創出することであり、これらが日本全国で当たり前になる社会をつくる。

（1）中小企業が鍵となる背景

日本の全企業数の約 99.7%（約 336.5 万者）が中小企業となる中、その約 6 割が欠損法人と言われている。しかし、従業員数でいうと、約 7 割が中小企業で雇用されている。大企業が賃上げを開始する中、中小企業では経営環境が厳しく賃上げが難しい状況となっている。仮に中小企業を再生することができれば、再生により業績改善した利益を人件費へまわすことが可能となり、利益が従業員へ還元される。日本の GDP の半分以上を個人消費が占める中、従業員に利益が還元されると個人消費が伸び、日本経済の成長も期待される。また、我が国は企業の規模が小さいほど欠損率が高く、欠損率が高いほど、賃金アップにつながりにくく個人消費の拡大にブレーキがかかる構造となっている。

◎可視化伴走支援

伴走支援とは、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。もし人が病気になると、病院で健康診断や人間ドックを受ける。医師は精密検査により病気を特定し、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のを支援する。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。
可視化と伴走支援が揃って、はじめて中小企業の再生が可能となる。企業は可視化しないと、病気にかかっていることに気付くことはできない。また伴走支援がなければ病気だとわかっても、企業は治し方が分からない。これが、現在同社が積極的に展開している可視化伴走支援である。

◎企業ドクター

中小企業の再生には、専門人材が必要である。同社はこの専門人材を企業ドクターと命名し、専門人材の育成に取り組んで

いる。企業ドクターとは、第三者機関が認定した資格保有者である。2026 年 3 月末現在で、企業ドクターの人数は 2,282 名。同社は、設立 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。

◎きづな PARK

きづな PARK とは、経営データの可視化・効果測定をおこなう中小企業経営のための情報分析プラットフォームであり、企業を赤字（病気）から黒字（健康）へ導くための全国共通のカルテ集である。

（同社資料より）

（同社資料より）

【きづな PARK の保有データ数（2026 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
約 575 万法人	約 168 万件
財務情報 CRD ※3	非財務データ登録者数
約 26 万社	約 2 万社

※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他、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 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

【企業再生の STEP】

STEP1	STEP2	STEP3
現状分析と目標設定	改善施策の立案と導入	効果測定とフィードバック
きづな PARK で現状の経営状況を徹底的に分析し、課題を明確化	分析結果に基づいて課題の優先順位をつけて、具体的な改善施策を立案・実行	改善施策の効果を定期的に測定し、次なる課題へ

専門人材が、伴走支援で利益を出せる体質へと導き、赤字で苦しむ企業を再生させる。

【きづな PARK の意義】

きづな PARK は、治療方法が分かるとともに、育成のスピードアップにもつながる。きづな PARK を使うことにより、より多くの企業ドクターを輩出でき、より質の高い医療を提供し、標準化が可能となる。2025 年 4 月～2026 年 3 月の間に、同社がきづな PARK を活用し伴走支援した債務超過ではない営業赤字の企業の 42.6%が黒字へ転換したとの成果も確認されている。現在の経営状態を把握し、理想の経営状態に向け経営の理想像との差を段階的に埋めるのが同社の実施する可視化伴走経営支援である。

また、国税庁会社標本調査によると 2024 年度分は日本企業約 300 万社のうち約 6 割が赤字法人となっている。利益が限りなくゼロに近い企業も含めると、約 200 万法人が企業ドクターを必要としていると同社では認識している。これらの法人全てに伴走支援を行うためには、約 26 万人の企業ドクターが必要で、同社グループ単独では対応が不可能であり、産官学金の連携による企業ドクターの輩出が必要となっている。

（2）成長戦略

◎F-Japan 構想

「F-Japan 構想」は、産官学金の連携により企業ドクターを輩出する同社の取組である。この「F-Japan 構想」は、企業版地域医療産業の創出を目的としており、地方創生に資する事業であると同社では確信している。

◎産官学金の役割

産	官	学	金
経営改善 ・成長余力のある魅力企業の出現 ・ 雇用の拡大 ・ 域内経済への貢献	・ 域内中小企業の経営改善のための施策実施 ・ 魅力ある地域の創造	・企業ドクターの育成	・再生すべき中小企業の紹介 ・融資による支援

◎産との連携

2026 年 3 月末時点での伴走支援実績は、2021 年 4 月以降の累計で 93 自治体、5,501 社まで拡大した。

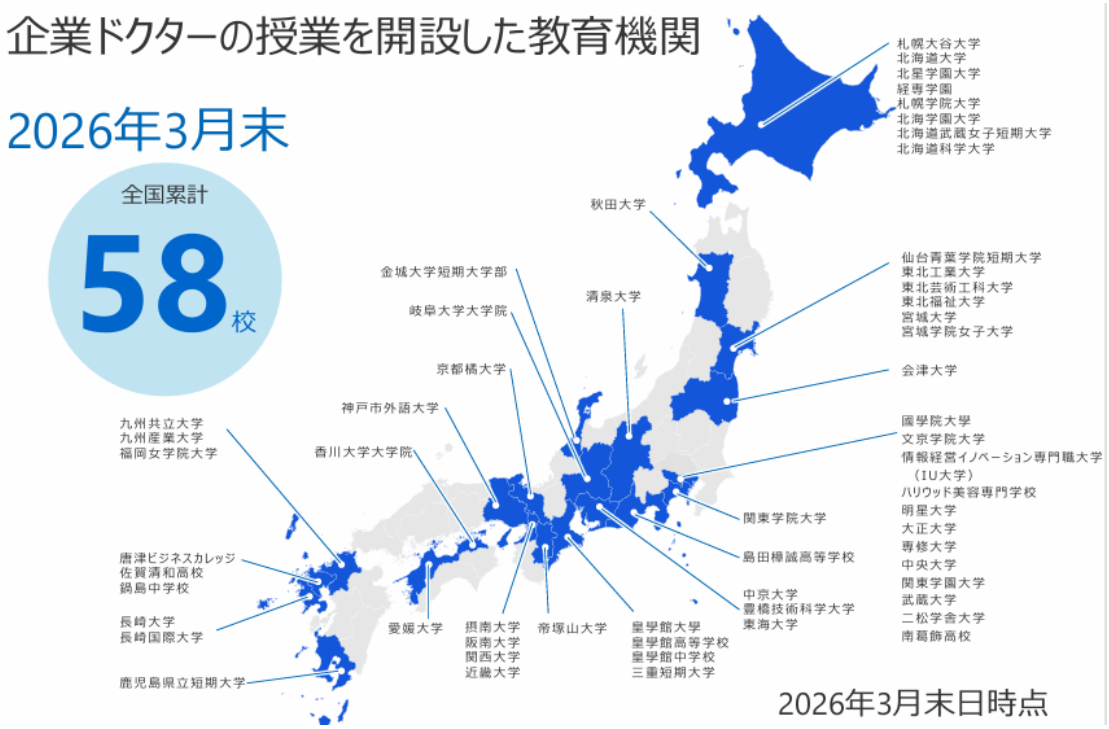
◎官との連携

【地域企業の支援に向け連携した自治体・受託案件数】

	22/3 期末	23/3 期末	24/3 期末	25/3 期末	26/3 期末
自治体数	1	7	14	26	45
受託案件数	1	7	16	29	47

（同社資料より）

◎学との連携



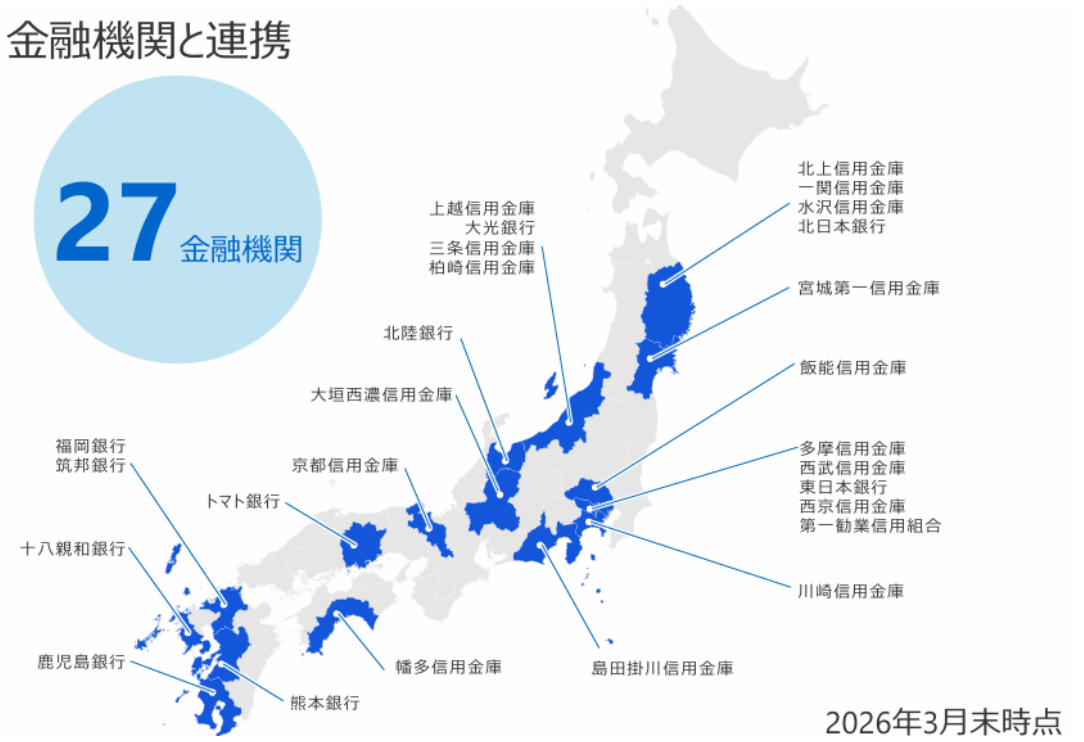
【受講者数実績】

23/3 期末	24/3 期末	25/3 期末	26/3 期末
60 名	496 名	2,875 名	3,846 名

2026 年 3 月末時点で受講者数は累計で 7,277 名まで拡大した。

◎金との連携

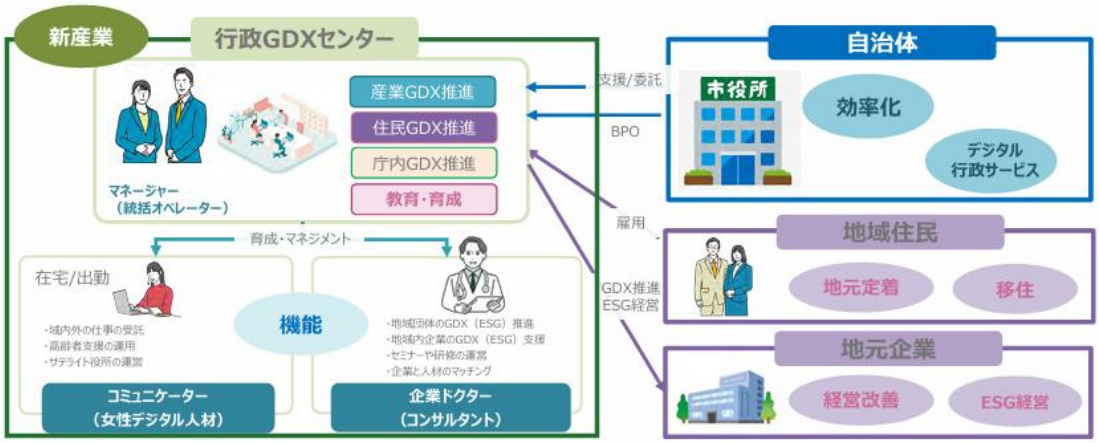
【27 の金融機関と連携】



（同社資料より）

◎GDX センター構想

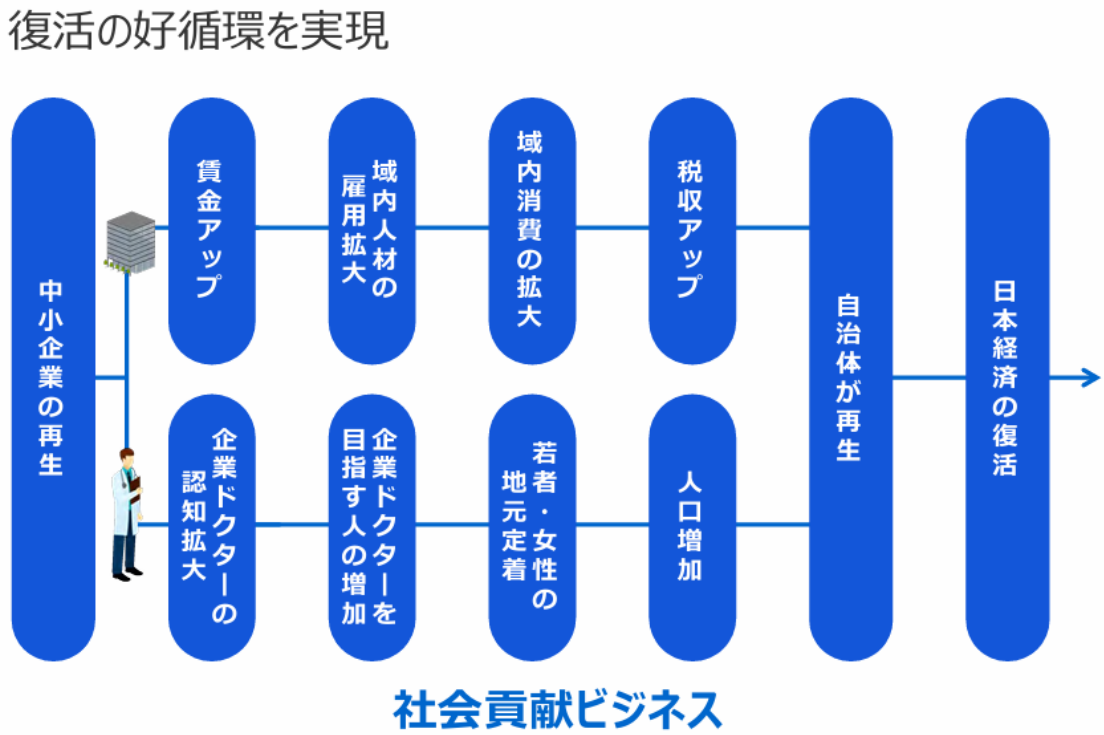
地域に根ざした GDX センターを設立し、地域課題の解決と新たな産業創出を目指す。



（同社資料より）

◎企業ドクター数と治療企業数の目標

	現在	31/3 期	将来
企業ドクター数	2,282 人	10,000 人	26 万人
治療企業数	49,710 社	76,923 社	200 万社



（同社資料より）

企業ドクターの活躍により中小企業が再生すれば、賃金がアップし、域内人材の雇用が拡大し、域内の消費が拡大し、自治体が再生し、日本経済が復活する好循環が生まれる。また、中小企業の再生により企業ドクターの認知が拡大し、企業ドクターを目指す人が増加し、若者と女性の地元定着が増え、人口が増加し、自治体が再生し、日本経済が復活する好循環も生まれる。

3. 2027 年 3 月期第 1 四半期決算

(1)2027 年 3 月期第 1 四半期連結業績

	26/3 期 第 1 四半期	構成比	27/3 期 第 1 四半期	構成比	前年同期比
売上高	15,998	100.0%	16,865	100.0%	+5.4%
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%

*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 5.4%の増収、同 80.3%の経常増益

現在は、国の経済財政運営と改革の基本方針 2026「責任ある積極財政」元年～日本の挑戦を起動する！～に則って F-Japan 戦略を推進し、骨太方針の中でも特に「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」に着目し、自治体・民間企業・教育機関・金融機関と連携し、地域経済活性化のためのDX・GX促進に取り組んでいる。地方自治体の運営を取り巻く環境は大きく変化しており、活力ある地方を取り戻すためには、地域の産業を復興し住民の生活の質を向上させ地域としての魅力を高めていく必要がある。そのためには、デジタルを活用した行政サービスを提供していくことが必須となっており、国もその実現に向けて全面的に支援している。

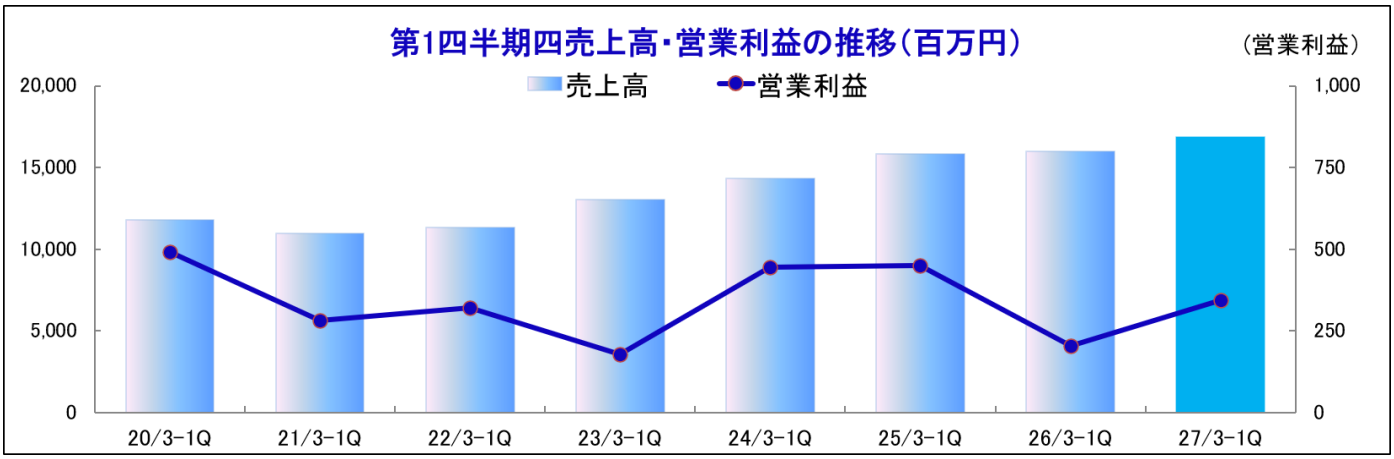
同社グループが注力しているF-Japan 戦略は日本全国でDX・GX人材を育て、その人材が地元経済を活性化させるという好循環が永続的な地方創生を実現するのに不可欠であると考えており、その実現に向けて各地方自治体における「DX・GX人材の育成」「DX・GX人材の就職・起業」「DX・GX人材による地域経済の活性化」の仕組みづくりを、デジタル人材を派遣し、現状や課題を可視化しながら伴走支援している。更に、人材を費用・コストとして捉えるのではなく、その人が持つ能力やスキルを資本として捉え、その価値を最大限に引き出すことで企業価値の向上につなげる「人的資本経営」をはじめとした「ESG経営」が長期的な成長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。

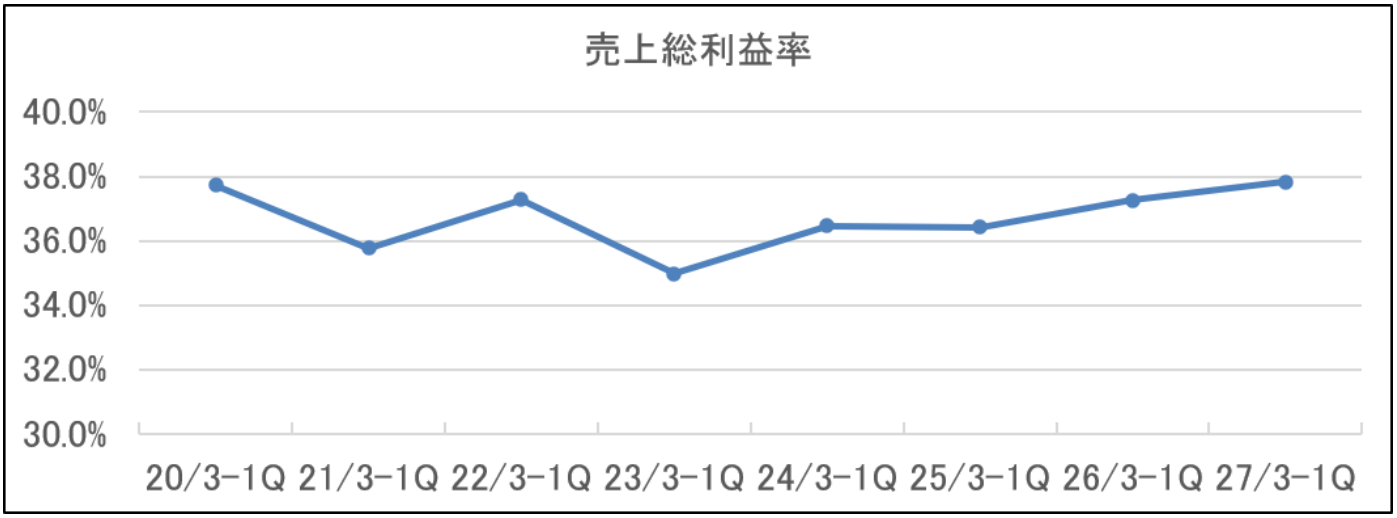
27/3 期第 1 四半期の決算は、売上高が前年同期比 5.4%増の 168 億 65 百万円、経常利益が同 80.3%増の 4 億 44 百万円となった。売上面では、DX推進の機運の高まりを受けて企業ドクターによる可視化伴走経営支援事業が堅調に推移したほか、電力サービスなどが増加した。

利益面では、売上総利益が前年同期比で 7.0%増加した。また、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により販管費を前年同期比 4.9%増にとどめたことも大幅増益に寄与した。売上総利益率は 37.8%と前年同期比で 0.5 ポイント上昇した。売上高対販管費率も 35.8%と前年同期比で 0.2 ポイント低下した。以上により、営業利益は、同 67.4%増の 3 億 44 百万円となり、売上高営業利益率は 2.0%と前年同期比で 0.7 ポイント上昇した。その他、営業外損益は営業外収益で前年同期に持分法による投資利益が 28 百万円あったものが今四半期は 64 百万円に増加したこと、営業外費用で前年同期に為替差損が 12 百万円あったものが今四半期は発生しなかったことなどが変化の大きなものとなった。経常利益は同 80.3%の大幅増益となった。特別損益は、特別利益で計上した投資有価証券売却益 3 百万円などが大きなものとなった。

セグメント別では、企業ドクターグループにおいて増益幅が大きかった。

＊額は切捨て、率・ポイントは四捨五入





27/3 期第 1 四半期の売上総利益率は、過去と比較し高水準となった。

(2)セグメント別売上・利益

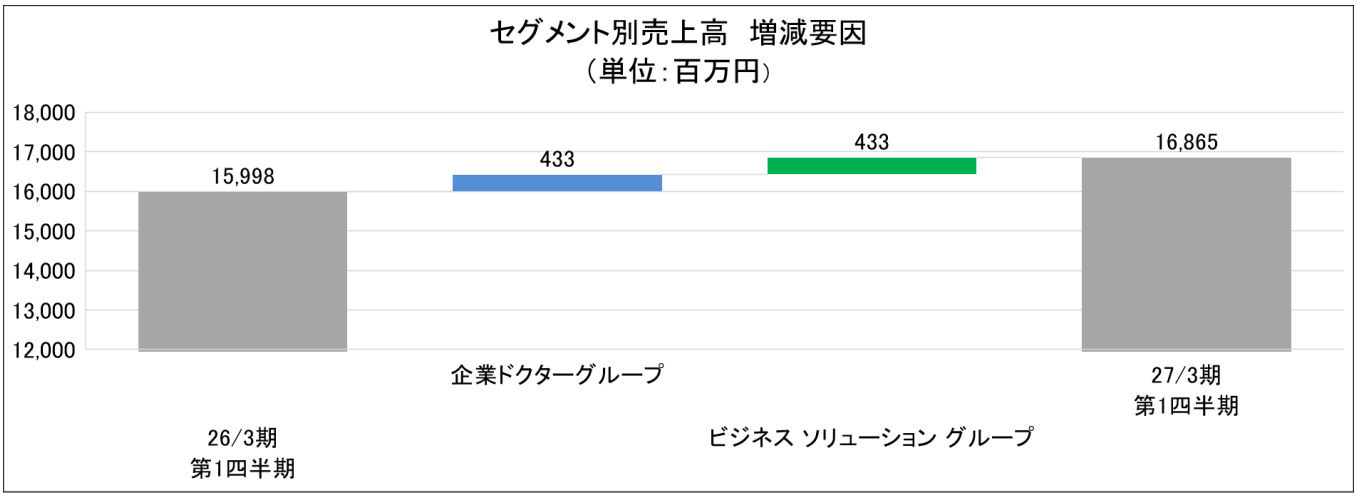
	26/3 期 第 1 四半期	構成比	27/3 期 第 1 四半期	構成比	前年同期比
企業ドクターグループ	8,226	51.4%	8,659	51.3%	+5.3%
ビジネスソリューショングループ	7,772	48.6%	8,205	48.7%	+5.6%
連結売上高	15,998	100.0%	16,865	100.0%	+5.4%
企業ドクターグループ	-33	-16.4%	187	54.4%	-
ビジネスソリューショングループ	241	117.6%	154	44.9%	-36.0%
調整額	-2	-	2	-	-
連結営業利益	205	-	344	-	+67.4%

*単位：百万円

*売上高は外部顧客への売上高、営業利益の調整額は、セグメント間取引消去。

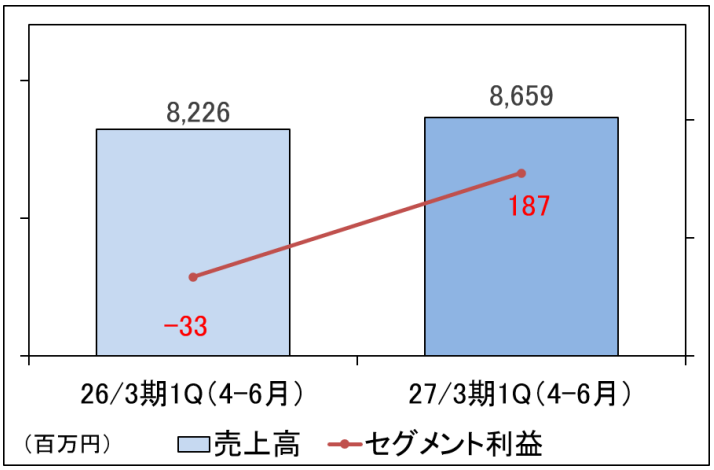
*今第 1 四半期連結会計期間より、報告セグメントの区分を従来の「フォーバルビジネスグループ」「フォーバルテレコムビジネスグループ」「総合環境コンサルティングビジネスグループ」「人的資本経営」の4区分から「企業ドクターグループ」「ビジネスソリューショングループ」の2区分に変更となった。この変更は、同社グループにおける経営管理及び業績管理の実態をより適切に反映するため、経営管理区分の見直しを行ったことによるものである。

*前第 1 四半期連結累計期間のセグメント情報については、変更後の区分方法により作成したものを開示。



*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。

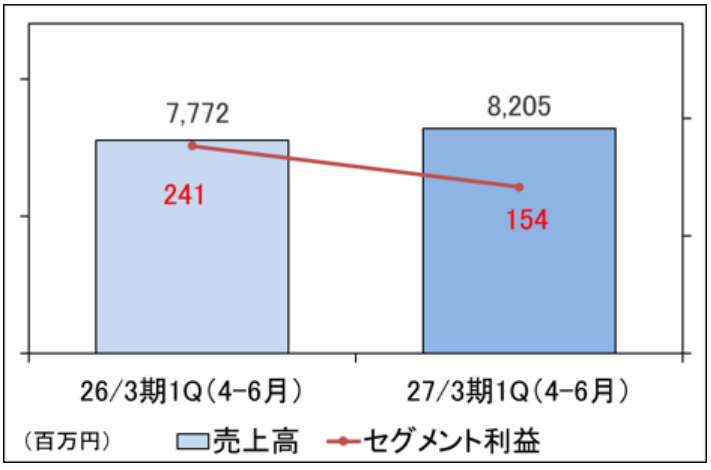
◎企業ドクターグループ



*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。

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ことで㈱フォーバルや㈱Meisin の売上が増加した結果、売上高は 86 億 59 百万円（前年同期比 5.3%増）、セグメント利益は 1 億 87 百万円（前年同期はセグメント損失 33 百万円）となった。セグメント利益率は 2.2%となった。

◎ビジネスソリューショングループ



*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。

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、売上高は 82 億 5 百万円(前年同期比 5.6%増)、セグメント利益は 1 億 54 百万円(前年同期比 36.0%減)となった。セグメント利益率は 1.9%と前年同期比で 1.2 ポイント低下した。

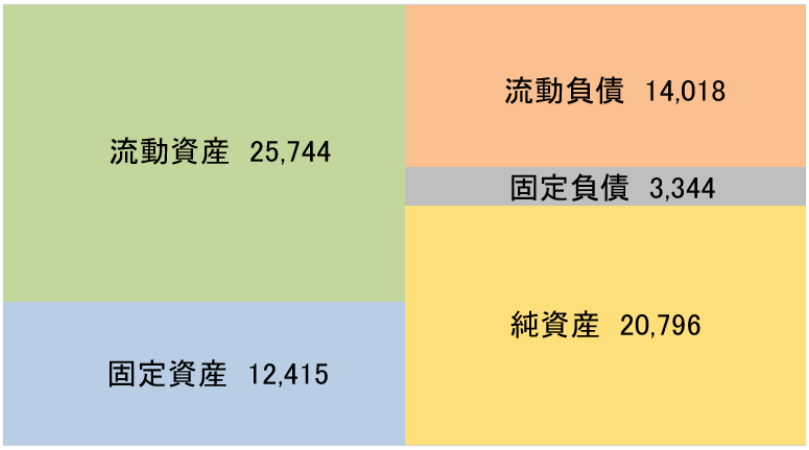
*今第 1 四半期連結会計期間より、報告セグメントの区分を従来の「フォーバルビジネスグループ」「フォーバルテレコムビジネスグループ」「総合環境コンサルティングビジネスグループ」「人的資本経営」の4区分から「企業ドクターグループ」「ビジネスソリューショングループ」の2区分に変更となった。この変更は、同社グループにおける経営管理及び業績管理の実態をより適切に反映するため、経営管理区分の見直しを行ったことによるものである。

(3)財政状態

	2026 年 3 月末	2026 年 6 月末		2026 年 3 月末	2026 年 6 月末
現預金	12,427	11,585	仕入債務	7,246	5,837
売上債権	10,624	8,206	短期有利子負債	1,572	1,560
未収入金	1,738	1,683	未払金	2,663	2,536
流動資産	28,912	25,744	長期有利子負債	781	724
有形固定資産	2,642	2,627	負債	20,438	17,363
無形固定資産	4,003	3,896	純資産	21,393	20,796
投資その他	6,273	5,891	負債・純資産合計	41,831	38,159
固定資産	12,918	12,415	有利子負債合計	2,353	2,285

*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。

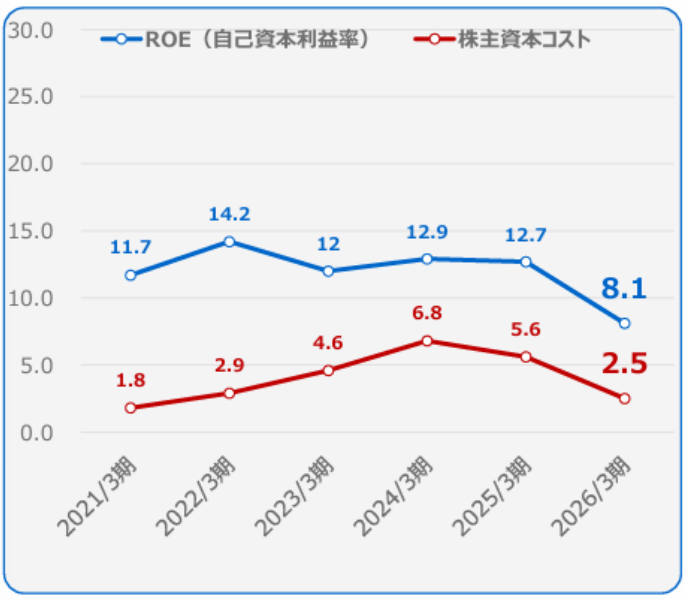
2026 年 6 月末の総資産は、前期末比 36 億 72 百万円減の 381 億 59 百万円となった。資産は、現預金、売上債権、のれん、繰延税金資産などが主な減少要因となった。負債純資産は、仕入債務、未払法人税等、賞与引当金、役員賞与引当金、配当金の支払いによる利益剰余金などが主な減少要因となった。また、有利子負債(リース債務含む)は 22 億 85 百万円と前期末比 68 百万円減少した。流動資産が総資産の約 67%を占めるなど高い流動性を維持している。

(4)資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

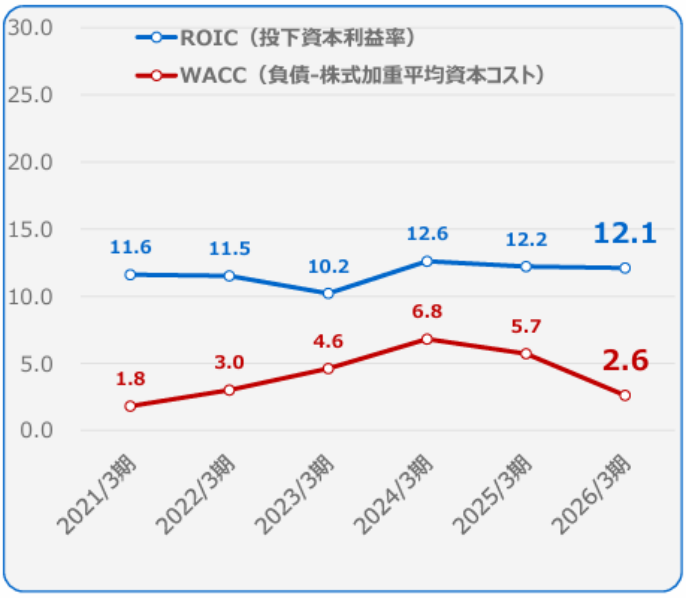
同社は、企業価値の維持向上につとめ、資本構成(自己資本比率)、資本効率(株主資本利益率(ROE)等)、株主還元(配当、自己株式取得等)の最適なバランスを考慮した経営を行っている。

【資本コストと資本収益性】

26/3 期の ROIC は、可視化伴走経営支援事業(アイコンサービス)が順調に進展したこと等により売上総利益が増加した一方で人員増強等により営業利益が減少し前期比△0.1 ポイントとなった。中小企業の ESG 経営支援の企業ドクターとして確固たる地位の確立を目指すことに投資を集中することで、資本コストを上回る資本収益性の継続的向上を目指す。



ROE＝当期純利益 ÷自己資本（期首期末平均）

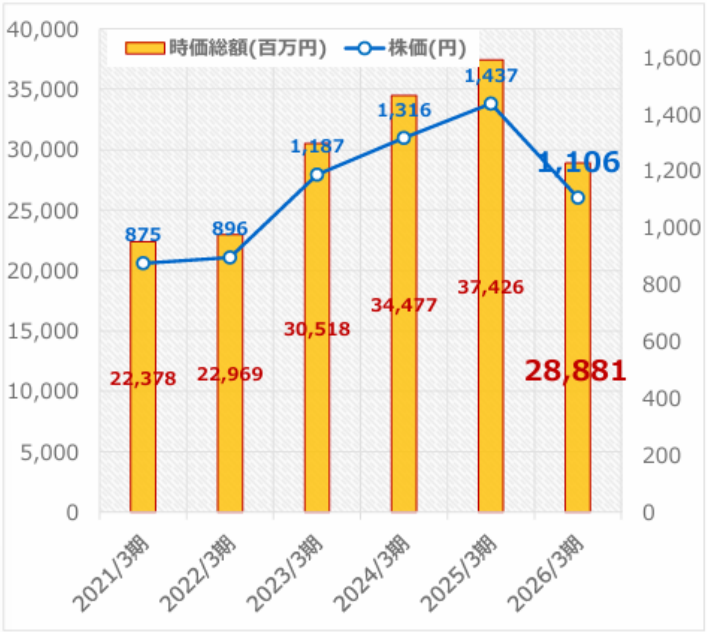


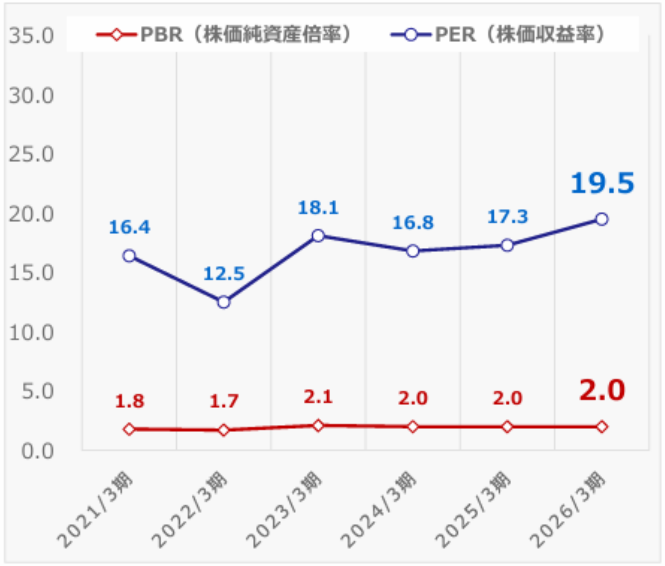
ROIC＝税引後営業利益 ÷投下資本（有利子負債＋自己資本）

（同社資料より）

【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を得られるよう引き続き努める。



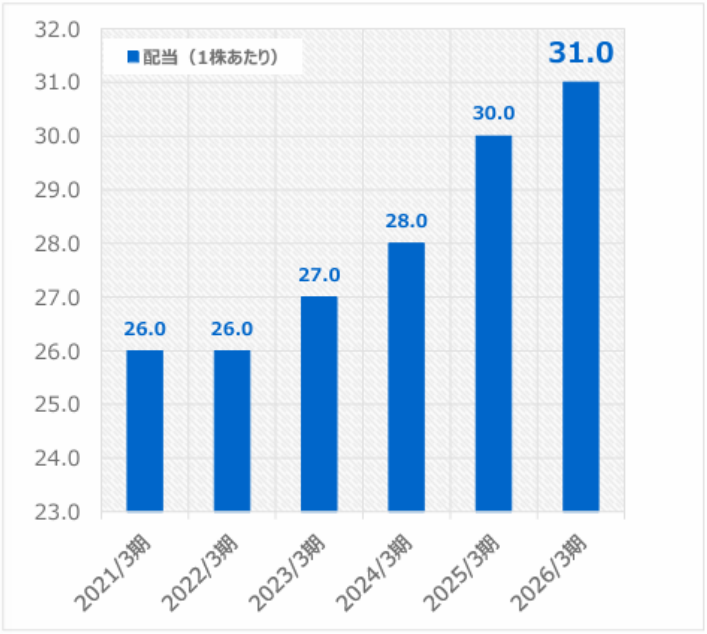


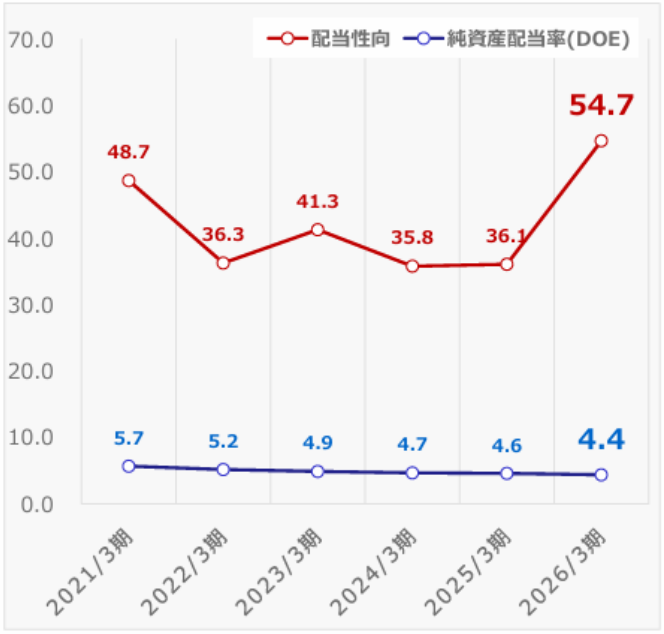
PBR＝期末株価（調整後）÷一株当たり純資産
PER＝期末株価（調整後） ÷一株当たり当期純利益

（同社資料より）

【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。加えて今後の事業計画、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。2026 年3月期の配当は、この方針を踏まえ、前年と比較し 1 円増配の1株当たり 31 円とした。





（同社資料より）

4. 2027 年 3 月期業績予想

(1)通期連結業績

	26/3 期 実績	構成比	27/3 期 予想	構成比	前期比
売上高	71,524	100.0%	77,000	100.0%	+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%

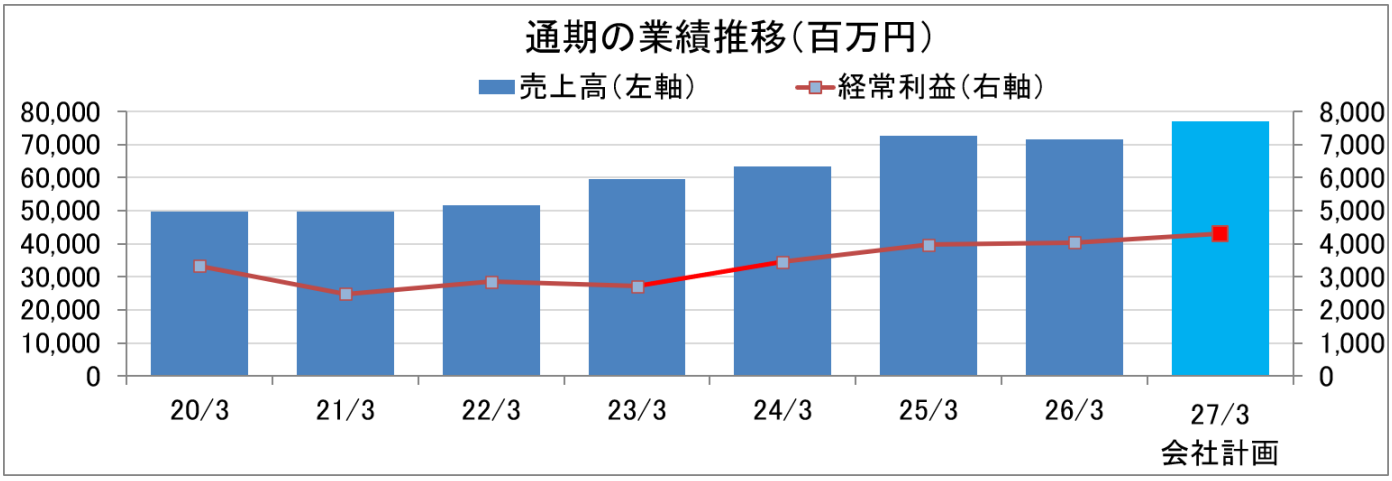
＊単位:百万円

前期比 7.7%の増収、同 6.3%の経常増益予想

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永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。同社グループにおいては、伴走支援するための人材の育成とクオリティの確保が事業の成否の重要な要因となっており、そこにいかにスピード感を持って取り組んでいけるのかが同社グループの課題となっている。

第 1 四半期が終わり、27/3 期の会社計画は、売上高が前期比 7.7%増の 770 億円、営業利益は同 10.1%増の 41 億円、経常利益が同 6.3%増の 43 億円の予想から変更なし。その他、26/3 期に投資有価証券評価損を 7 億 40 百万円計上した影響により親会社株主に帰属する当期純利益は前期比 48.9%増となる見込み。経常利益は 4 期連続の最高益更新となる。

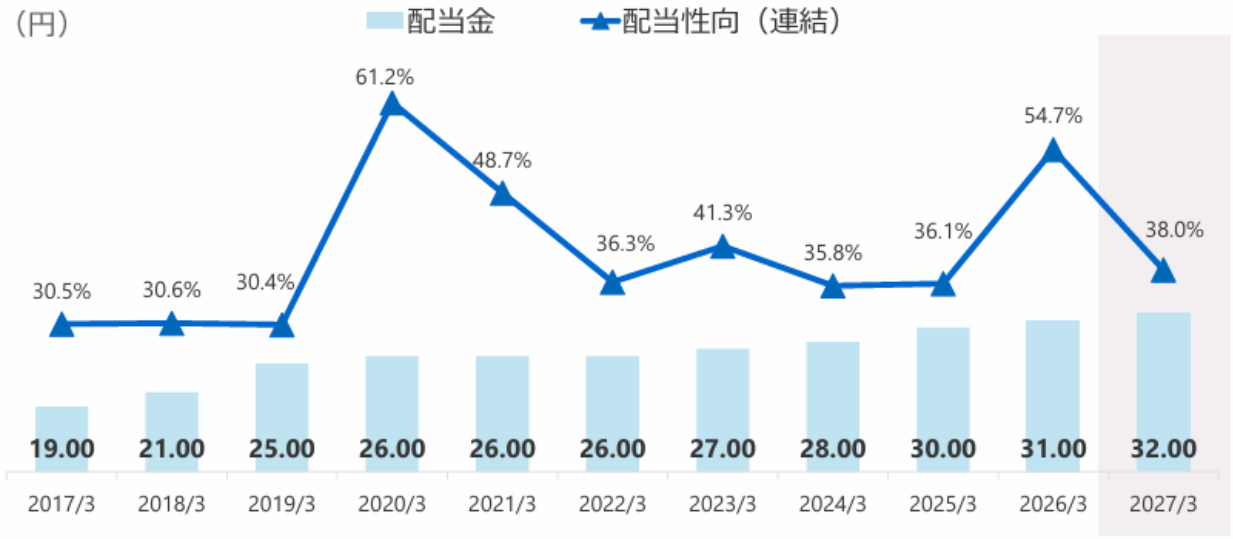
また、配当金も前期から 1 円増配の 1 株当たり年間 32 円の予定を据え置き。配当性向は、38.0%となる。配当金は、5 期連続の増配の見込み。



経常利益率は、前期比 0.1 ポイント低下の 5.6%の見込み。

(2)株主還元

◎配当金



	2018.3	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3	2023.3	2024.3	2025.3	2026.3	2027.3
1株当たり当期純利益（円）	68.67	82.30	42.48	53.34	71.71	65.41	78.20	83.06	56.64	84.25

18 年連続で減配はなく、4 年連続で増配。

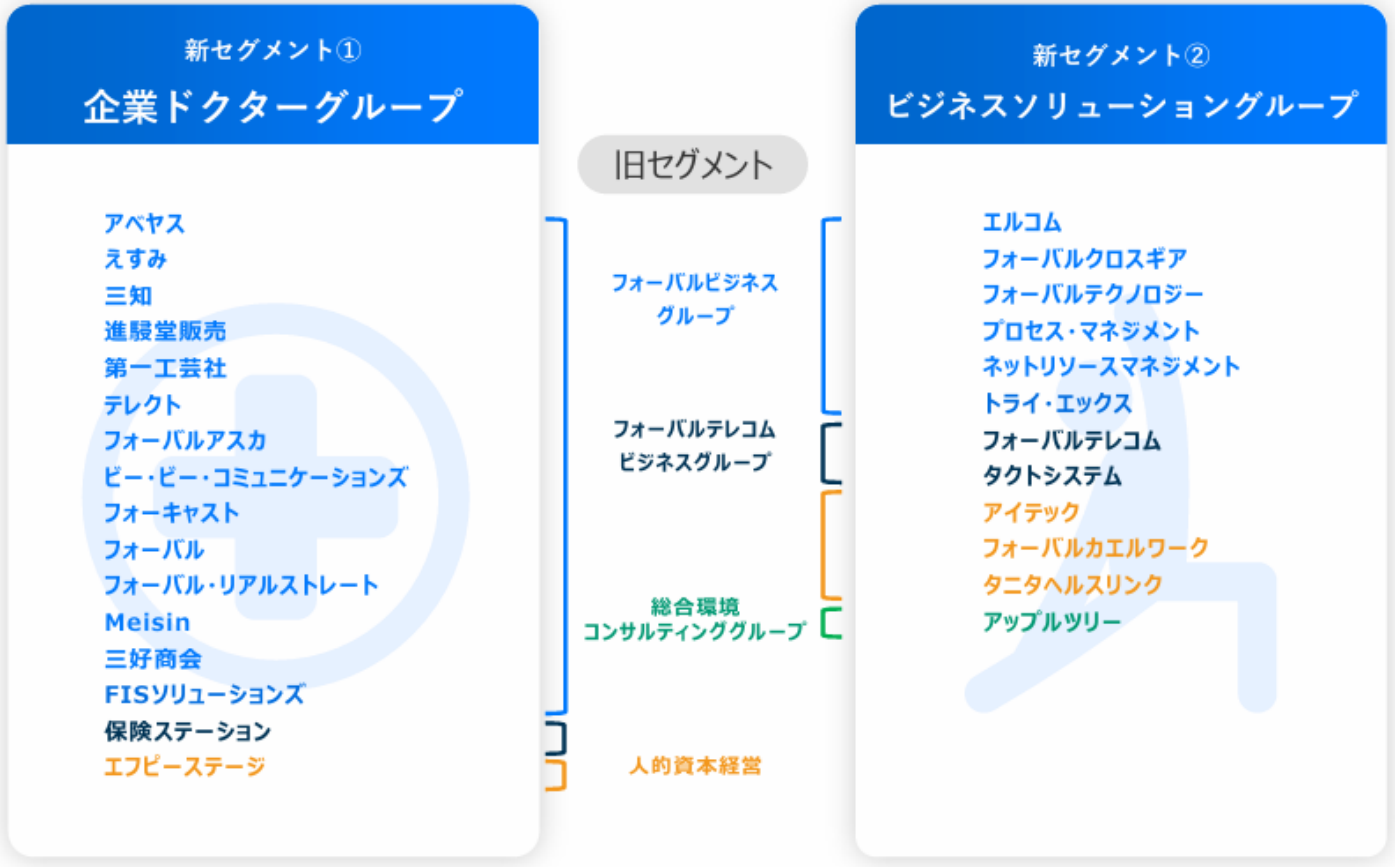
◎株主優待

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	◆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、27/3 期も継続して行う（5 期連続）。2026 年 9 月末の 1 単元(100 株)以上保有の株主に対して 1 枚を贈呈する。

（同社資料より）

(3)今期のセグメント変更



同社は、27/3 期より成長戦略に沿った形で企業ドクターグループとビジネスソリューショングループの 2 つのセグメントへ変更した。

(4)通期業績予想に対する進捗率

	27/3 期 会社計画	27/3 期 第 1 四半期 実績	進捗率
売上高	77,000	16,865	21.9%
営業利益	4,100	344	8.4%
経常利益	4,300	444	10.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,200	115	5.3%

*単位:百万円

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傾向があり、例年第 1 四半期の進捗率は低い。通期会社計画の達成に向け順調に推移している。

5. 今後の注目点

27/3 期第 1 四半期は、前年同期比 5.4%の増収、同 80.3%の経常増益の好決算となった。売上面では、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他、電力サービスなどが増加した。利益面では、売上総利益率が前年同期比で 0.5 ポイント上昇した他、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により販管費を前年同期比 4.9%増にとどめたことが寄与した。付加価値の向上とコスト削減は経営努力の成果であり、評価されるべきであろう。続く第 2 四半期においても付加価値の向上とコストコントロールの徹底を通じて収益性を向上することができるのか注目される。その鍵を握るのが収益性の高い可視化伴走経営支援事業の拡大である。第 1 四半期においては、可視化伴走経営支援事業における売上高と件数の開示はなく、これらは第 2 四半期決算での確認となる。上期において、可視化伴走経営支援事業の売上高と件数をどれ位拡大することができるのか注目される。
また、同社は可視化伴走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。2026 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 2,282 名となった。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。更に、同社では将来的に 200 万社を治療するために 26 万人の企業ドクターが必要と考えている。企業ドクターの活躍により中小企業が再生すれば、賃金がアップし、域内人材の雇用が拡大し、域内の消費が拡大し、自治体が再生し、日本経済が復活する好循環が生まれる。また、中小企業の再生により企業ドクターの認知が拡大し、企業ドクターを目指す人が増加し、若者と女性の地元定着が増え、人口が増加し、自治体が再生し、日本経済が復活する好循環も生まれる。同社グループのみで 26 万人の企業ドクターの育成は不可能である。今後企業ドクターの育成加速に向け様々な取り組みが実施されるものと予想される。企業ドクターの育成状況についても引き続き期待を込めて注目していきたい。

<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)	4 名、うち社外 0 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:2026 年 6 月 22 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
【原則1－2. 株主総会における権利行使】 【補充原則1－2－4】	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2－4. 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】	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。 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。 2025 年度の女性管理職比率は 12.9%（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、2025 年度の中途採用者数は 62 名で、採用者全体の占める割合は 62.6%です。そのうち管理職採用は 21 名でした。（前年度中途採用者の管理職採用は 13 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3－1. 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 Web サイト企業情報の「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。 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。
【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、決算短信の一部について TDnet を通じて英文で開示しております。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をしております。
【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きについては、「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。

【資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応】
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について、資本収益性や市場評価に向けた具体的な取組みや推移については当社のホームページに開示されております。
https://www.forval.co.jp/news/up_img/1782112540-612651.pdf
当社は、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ます。
フォーバルグループは、「企業ドクター」として企業経営を支援し、中小・小規模企業のお客様の利益に貢献することを目指しています。
特に現在は、政府の「経済財政運営と改革の基本方針 2025 ～「今日より明日はよくなる」と実感できる社会へ～」に則って F-Japan 戦略を推進し、特に「グ リーン」「デジタル」「活力ある地方創り」「少子化対策」に着目し、産（民間企業）・官（自治体）・学

（教育機関）・金（金融機関）との連携のもと、「企業版医療機関」を創設し、中小・小規模企業に対して「可視化伴走支援」の提供を通じて、GX（グリーントランスフォーメーション）とDX（デジタルトランスフォーメーション）、人的資本、ESG経営の実現に貢献してまいります。
伴走型経営アドバイスによる顧客である中小・小規模企業の利益向上、成長が当社の成長につながるものと考えており、そのためF-Japan 戦略に積極的に投資するために、資本収益性を意識した経営を行っています。
株主をはじめとするステークホルダーの期待に応え、持続的な成長と企業価値向上を実現するために、経営資源の配分である配当施策を実施し、また役員、従業員に対し中長期的なインセンティブの付与および株主価値の共有を目的として譲渡制限付株式報酬制度を導入しています。

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が、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

FREE 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