

|| 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 >>>](#)

2025年3月28日(金)

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. 成長戦略・トピック	02
4. 株主還元策	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
3. 事業内容	04
4. 人材の育成と処遇	05
■ 事業概要	05
1. フォーバルビジネスグループ	05
2. 可視化伴走型経営支援サービス（旧 アイコンサービス）が特徴	06
3. 「F-Japan 構想」：自治体との提携が本格化	06
4. フォーバルテレコムビジネスグループ	07
5. 総合環境コンサルティングビジネスグループ	07
6. 人的資本経営（旧 その他）	07
■ 業績動向	08
● 2025年3月期第3四半期の業績概要	08
■ 今後の見通し	09
■ 株主還元策	10

フォーバル | 2025年3月28日(金)

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

要約

2025年3月期第3四半期累計は、売上高・各利益とも2ケタ成長

フォーバル<8275>は、中小企業の「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」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

2025年3月期第3四半期の連結業績は、売上高が前年同期比13.0%増の51,957百万円、営業利益が同22.6%増の2,343百万円、経常利益が同17.5%増の2,477百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同10.9%増の1,370百万円となり、売上・各利益ともに2ケタ成長となった。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型経営支援サービスなど各種サービス・機器販売が堅調に成長した。さらに電力サービスや太陽光発電システムの増加、新たに連結に加わったグループ会社の寄与などにより、前年同期比13.0%増となった。利益面では、売上総利益が可視化伴走型経営支援サービスの拡大等により伸長した一方、販管費の伸びを一定範囲に抑えたことで営業利益・経常利益ともに増益となった。

2025年3月期の連結業績は、売上高が前期比5.5%増の67,000百万円、営業利益が同11.3%増の3,600百万円、経常利益が同7.0%増の3,700百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同4.4%増の2,100百万円と、売上高・各利益ともに増収増益を見込んでいる（期初予想どおり）。通期の業績予想に対する第3四半期の進捗率は売上高で77.5%（前年同期は72.4%）、営業利益で65.1%（同59.1%）と、いずれも前期を上回る。フォーバルビジネスグループの自治体向け可視化伴走型経営支援サービスや子会社（株）タニタヘルスリンクなど自治体向け中心の事業が増加する進行期は、期末に業績が計上される自治体向け事業の特性を反映して、第4四半期に好業績が期待できる。

フォーバル | 2025年3月28日(金)

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

要約

3. 成長戦略・トピック

同社は、2024年12月にインフォメティス<281A>(本社:東京都港区)と業務提携を行った。インフォメティスのコア技術である機器分離推定技術を活用し、電力関連事業の強化・拡大を図るとともに、この技術に基づく新規事業の創出を推進することを目的としている。インフォメティスは2013年にソニー<6758>(現 ソニーグループ)より知財譲渡を受け事業カーブアウトしたベンチャー企業であり、電力データを役立てるサービスを複数リリースし事業基盤を構築した。2024年12月には東京証券取引所(以下、東証)グロース市場へ上場している。コア技術である機器分離推定技術は、主幹(送電線から家庭に引き込んだ電線を各部屋に分配する前の部分。ブレーカーの前後部分)を1ヶ所測定するだけでAIがその家全体の電力使用量とその内訳をリアルタイム(即時)に推定・可視化する技術であり、家庭でのスマート・リビングや業務用でのエネルギー・マネジメントなどへのさらなる活用・普及が期待される。同社では、主力のフォーバルビジネスグループにおいて、法人向け可視化伴走型経営支援サービスを絶えずブラッシュアップしており、電力の可視化という切り口で顧客企業のGXや脱炭素化、ESG経営に資する可視化プログラムを開発することは大きなメリットとなる。また、フォーバルテレコムビジネスグループの電力サービスの顧客に対しては、需要家の行動変容を促すコミュニケーションツール(アプリ)を活用することで、省電力や購買原価の低減などが期待できる。また、独居老人の電力使用量が突然大幅に減少したことをきっかけに健康状態の異変を察知するなど、見守り関連サービス等への応用も検討する。電力の可視化という観点での中小法人向けの可視化伴走型経営支援サービスに関しては規格づくりやサービス設計の段階であり、両社が共同して開発を行う計画である。

4. 株主還元策

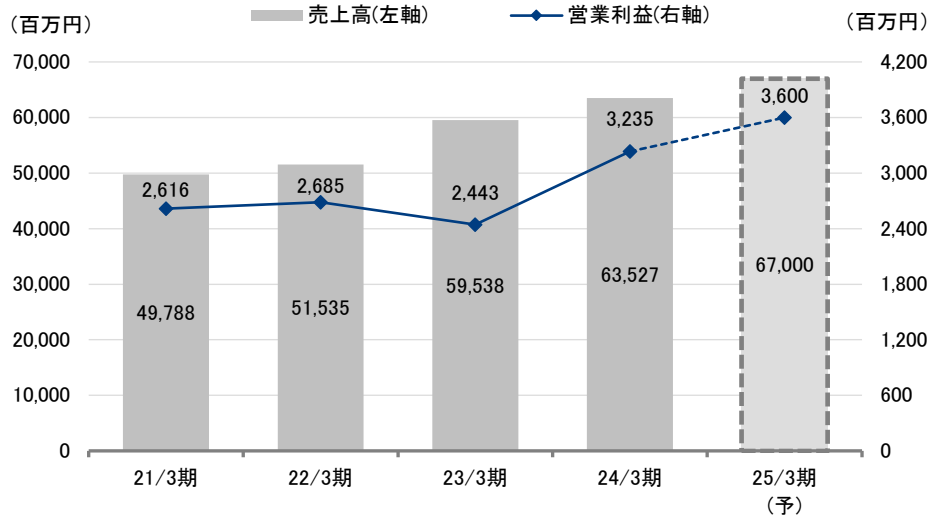
同社は、配当による株主への利益還元を重要な経営課題の1つとして認識している。今後の事業計画や財務状況など、中長期的観点から内部留保と安定した成果配分、双方のバランスに配慮して配当金を決定する方針であり、配当性向は公約していない。同社は、安定的な利益成長を背景に増配を続けており、過去10期の配当金は増配または同額、配当性向はおおよそ30%以上である。2025年3月期は、配当金30.00円(前期比2.00円増配)、配当性向37.4%を予想する。株主優待制度では、毎年9月30日現在で1単元(100株)以上を保有する株主に電子マネーギフトを贈呈しており、株主から好評を得ている。

Key Points

- ・可視化伴走型経営支援サービスを軸に、中小企業・自治体のGDX・ESGを支援するフォーバルビジネスグループが柱
- ・2025年3月期第3四半期累計は、売上高・各利益とも2ケタ成長
- ・2025年3月期は売上高67,000百万円、営業利益3,600百万円を予想。自治体向け事業が増加し、第4四半期(単独)に好業績が期待できる
- ・電力の使用状況の可視化を進めるインフォメティスと業務提携し、脱炭素化や電力関連で事業拡大を目指す

要約

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」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売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（現 可視化伴走型経営支援サービス）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、2021 年 3 月期はコロナ禍で減益となったが、直近決算では過去最高益を更新した。情報化や経営改善、海外進出や事業承継など中小・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る。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おり、同社の役割がより大きくなっている。

フォーバル | 2025年3月28日(金)

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

会社概要

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 可視化伴走型経営支援サービス)の提供を開始した。2014年1月には東証第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の伴走型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経営を可視化伴走型で支援する」と明確な目的を設定し、コンサルティングファームへの進化を掲げ、アイコンサービスのほか、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型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M&Aにより連結子会社とし、業績を伸ばしている。2024年以降も3社((株)Meisin、タニタヘルスリンク、エフピーステージ(株))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、中小企業のGDXやESG経営を支援する可視化伴走型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、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」(旧その他)の4つの事業セグメントから構成される。

2025年3月期第3四半期は、フォーバルビジネスグループが全社売上高の構成比で50.3%、全社セグメント利益の構成比で56.8%を占める。2024年2月に子会社化した千葉県を地盤とするMeisinは、このセグメントに入る。フォーバルテレコムビジネスグループの売上高構成比が35.8%、セグメント利益の構成比が30.7%であり、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、前期に黒字化したセグメントである。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7.5%)。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 | 2025年3月28日(金)

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

会社概要

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名の新入社員には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アイコン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んでいく。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)個人情報保護士認定試験、(4)環境社会検定試験(eco検定)®、(5)炭素会計アドバイザー資格の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。またこのほかにも、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。2024年9月末現在でDXアドバイザー1,619名(うちパートナー1,021名)、GDXアドバイザー391名(うちパートナー77名)、ESGアドバイザー1,966名(うちパートナー1,088名)が、中小企業支援の第一線で活躍している。

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。2025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8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。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

可視化伴走型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型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の販売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での接点から可視化伴走型経営支援サービスである主力のアイコンサービスへ導き、さらにより上位の可視化伴走型経営支援サービスである次世代経営コンサルティング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。2025年3月期は、成長戦略として中小企業の「ESG経営を可視化伴走型で支援する」を掲げ、人材投資や営業開拓を積極化している。

フォーバル | 2025年3月28日(金)

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

事業概要

2025年3月期第3四半期は、可視化伴走型経営支援サービスが成長したほか、新たに連結したグループ会社の寄与などにより、売上高が26,159百万円(前年同期比12.4%増)、セグメント利益が1,500百万円(同42.4%増)と大幅な増収増益となった。

2. 可視化伴走型経営支援サービス(旧アイコンサービス)が特徴

同社の最も注目すべき事業は、2008年に提供を開始した「アイコンサービス(現可視化伴走型経営支援サービス)」である。「アイコン」の「アイ」は、information(情報)、imagination(想像力)、idea(アイデア)、identity(独自性)、intelligence(知力)、innovation(革新)などを示し、これらを起源として始まったコンサルティングサービスである。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である。

可視化伴走型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型経営支援サービスの顧客単価は月額20,000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、OEM展開(パートナーの販売会社によるサービス)が大きく伸びている。可視化伴走型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大きい。

可視化伴走型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、可視化伴走型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 構想」：自治体との提携が本格化

同社は2022年に「F-Japan 構想」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 構想」は産官学連携が基本であり、同社は地域ごとに拠点を設けてきた。2024年9月末現在、同社の支部数は47都道府県中33都道府県になった。「官(自治体)」との提携実績は累計で45案件、自治体へのデジタル専門人材派遣実績は全国20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、リピート契約が多いことも、同社の役割の重要性を物語っている。「F-Japan 構想」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。

フォーバル | 2025年3月28日(金)

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

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、普通印刷及び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。

2025年3月期第3四半期は、電力サービスで契約件数が増加したことで、売上高が18,576百万円（前年同期比10.6%増）、セグメント利益が811百万円（同12.3%増）となった。

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（太陽光発電システム、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、販売は停滞期に入ったが、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商品・サービスを積極的に拡販しており、事業構造の転換が安定してきた。LEDについては、国内に高品質なLEDを生産する工場を持つ。2024年3月期には黒字転換を実現、今期もさらに利益を改善しており、回復期から成長期に移行している。2025年3月期第3四半期は、自家消費ニーズの高まりを受けて太陽光発電システムが増加し、売上高が5,003百万円（前年同期比19.0%増）、セグメント利益が132百万円（同40.4%増）となった。

6. 人的資本経営（旧 その他）

2025年3月期から「人的資本経営」と名称が改まり、戦略的セグメントとしての位置付けがより明確になった。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。旧アイテックは情報処理技術者や個人情報保護士の養成を得意とし、eラーニングでのサービス提供に強みがあり、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。2025年3月期第3四半期は、タニタヘルスリンクなど新規連結子会社の業績が加わり、売上高が2,218百万円（前年同期比30.8%増）、セミナーなどの教育事業が減少したことからセグメント利益が198百万円（同16.8%減）となった。

業績動向

2025年3月期第3四半期累計では、 主力の可視化伴走型経営支援サービス等がけん引

● 2025年3月期第3四半期の業績概要

2025年3月期第3四半期の連結業績は、売上高が前年同期比13.0%増の51,957百万円、営業利益が同22.6%増の2,343百万円、経常利益が同17.5%増の2,477百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同10.9%増の1,370百万円となり、売上・各利益ともに2ケタ成長となった。

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型経営支援サービスなど各種サービス・機器販売が堅調に成長した。さらに電力サービスや太陽光発電システムの増加、新たに連結に加わったグループ会社の寄与などにより、前年同期比13.0%増となった。主力のフォーバルビジネスグループの売上高は、同12.4%増の26,159百万円と全社の増収をけん引した。「F-Japan 構想」の全国への浸透に伴い可視化伴走型経営支援サービスが堅調に推移したほか、グループ会社の(株)エルコムや新たに連結に加わったグループ会社(Meisin)などが増収に寄与した。フォーバルテレコムビジネスグループは、電力サービスの契約件数の増加を主因に増収となった。総合環境コンサルティングビジネスグループは、自家消費ニーズの高まりを受けて太陽光発電システムが増加するなか、前四半期までであった業務用の工事時期の偏りなども解消し増収に転じた。人的資本経営は、タニタヘルスリンクなど新規連結子会社業績が加わり業容が拡大した。

利益に関しては、売上総利益が、フォーバルビジネスグループの可視化伴走型経営支援サービスの拡大などにより、前年同期比2,143百万円増(前年同期比13.2%増)となった。一方で販管費は、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等の影響があったものの、同1,711百万円増(同11.9%増)と一定の伸びに抑えた。これらの結果、営業利益は同431百万円増(同22.6%増)となった。

2025年3月期第3四半期業績

(単位：百万円)

	24/3期3Q		25/3期3Q		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	45,981	100.0%	51,957	100.0%	13.0%
売上原価	29,710	64.6%	33,543	64.6%	12.9%
売上総利益	16,270	35.4%	18,414	35.4%	13.2%
販管費	14,359	31.2%	16,070	30.9%	11.9%
営業利益	1,911	4.2%	2,343	4.5%	22.6%
経常利益	2,109	4.6%	2,477	4.8%	17.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,236	2.7%	1,370	2.6%	10.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2025年3月期第3四半期セグメント別業績

(単位：百万円)

	連結売上高			連結セグメント利益		
	24/3期3Q	25/3期3Q	前年同期比	24/3期3Q	25/3期3Q	前年同期比
フォーバルビジネスグループ	23,283	26,159	12.4%	1,053	1,500	42.4%
フォーバルテレコムビジネスグループ	16,796	18,576	10.6%	723	811	12.3%
総合環境コンサルティングビジネスグループ	4,205	5,003	19.0%	94	132	40.4%
人的資本経営	1,696	2,218	30.8%	238	198	-16.8%
合計	45,981	51,957	13.0%	2,109	2,642	25.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年3月期は、売上高 67,000 百万円、 営業利益 3,600 百万円を予想

2025年3月期の連結業績は、売上高が前期比 5.5% 増の 67,000 百万円、営業利益が同 11.3% 増の 3,600 百万円、経常利益が同 7.0% 増の 3,700 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 4.4% 増の 2,100 百万円と、期初予想どおり売上高・各利益ともに増収増益を見込んでいる。

フォーバルビジネスグループでは、可視化伴走型経営支援サービスアドバイザー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 構想」を推進し、全国各地において産官学の協力による GDX アドバイザーの創造、GDX アドバイザー向けの新たな貸出ビジネスの創造、中小企業経営のための情報分析プラットフォーム「きづな PARK」の質的・量的拡充、中小企業に対するスコアリングの実現など、事業基盤の強化に取り組むのが基本方針である。フォーバルテレコムビジネスグループでは、電力サービスでの契約数及び顧客への容量拠出金（安定した電力供給の確保を目的とした「容量市場」に基づく拠出金）の請求により増収を見込む。総合環境コンサルティングビジネスグループでは、企業向けの自家用太陽光発電システムの需要復調や LED 工場の生産性向上・仕入れ工夫などに引き続き取り組み、成長基調を継続する。人的資本経営は、子会社アイテックの人材事業を中心にオーガニックに成長するとともに、期中に子会社化したタニタヘルスリンクやエフピーステージも加わり（売上規模で約 17 億円）、成長と収益への貢献が期待できる。

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、全国的な IT 人材不足などが継続しており、地方で産官学連携による GDX・ESG 支援を推進する同社には追い風である。フォーバルビジネスグループの自治体向け可視化伴走型経営支援サービスや子会社タニタヘルスリンクなど自治体向け中心の事業が増加する進捗期は、期末に業績が計上される自治体向け事業の特性を反映して、第 4 四半期に好業績が期待できる。通期の業績予想に対する第 3 四半期の進捗率は売上高で 77.5%（前年同期は 72.4%）、営業利益で 65.1%（同 59.1%）と、いずれも前期を上回る。弊社では 2025 年 3 月期の全社業績目標は十分達成可能であり、むしろ上振れの可能性が高いと考えている。

フォーバル | 2025年3月28日(金)

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

今後の見通し

2025年3月期連結業績予想

(単位：百万円)

	24/3期		25/3期			
	実績	構成比	予想	構成比	前期比	3Q進捗率
売上高	63,527	100.0%	67,000	100.0%	5.5%	77.5%
営業利益	3,235	5.1%	3,600	5.4%	11.3%	65.1%
経常利益	3,459	5.4%	3,700	5.5%	7.0%	67.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,011	3.2%	2,100	3.1%	4.4%	65.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

株主還元策

2025年3月期は、配当金30.00円、配当性向37.4%を予想

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、配当性向はおおよそ30%以上である。2025年3月期は、配当金30.00円（前期比2.00円増配）、配当性向37.4%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。

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て作成されていますが、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、配布等することは堅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