

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1月15日 (木)

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>

フォーバル | 2026年1月15日(木)
8275 東証スタンダード市場 <https://www.forval.co.jp/investor/>

目次

■要約	01
1. 事業概要	01
2. 業績動向	01
3. 戦略・トピックス	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：2000名を超える企業ドクター	05
■事業概要	06
1. フォーバルビジネスグループ	06
2. 可視化伴走型経営支援サービスの特徴	07
3. 「F-Japan戦略」：自治体との提携が本格化	08
4. フォーバルテレコムビジネスグループ	09
5. 総合環境コンサルティングビジネスグループ	10
6. 人的資本経営	11
■業績動向	12
1. 2026年3月期中間期の業績概要	12
2. 財務状況と経営指標	13
■今後の見通し	14
■成長戦略・トピックス	15
1. 2027年3月期より「企業ドクターグループ」と「企業健康サポートグループ」にセグメント変更予定	15
2. 「F-Japan戦略」：「学」との連携が進展し、企業ドクター予備軍の育成進む	16
■株主還元策	17

フォーバル | 2026年1月15日(木)
8275 東証スタンダード市場 <https://www.forval.co.jp/investor/>

■ 要約

2026年3月期中間期は前年同期並みの売上高、経常減益も回復傾向

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開拓している。

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

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比0.3%増の33,934百万円、営業利益が同24.7%減の1,202百万円、経常利益が同20.6%減の1,348百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同26.6%減の602百万円となり、増収減益となった。売上高に関しては、連結子会社の（株）エルコムが新紙幣発行に伴う前期の特需の反動で減少したが、中小企業や自治体におけるDX機運の高まりを受けて可視化伴走型経営支援サービスが堅調に推移し、前年同期並みとなった。利益に関しては、売上総利益が前年同期比4.0%増となった一方で、販管費が事業拡大に伴う人員増強などの影響により同8.3%増となったため、営業利益は減益となった。ただし、経常利益は第1四半期単独が246百万円、第2四半期単独が1,102百万円と四半期単位では増加している。同社の利益構造は下期（特に第4四半期）偏重のため、前期の特需反動減はあったものの四半期を経るごとに上昇傾向にある。現時点では、おおむね同社が想定した範囲内で推移している。

2026年3月期の連結業績は期初予想を据え置き、売上高が前期比4.6%増の76,000百万円、営業利益が同9.6%増の4,100百万円、経常利益が同5.6%増の4,200百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1.5%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。2025年3月期に続き売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益すべての過去最高更新を目指す。事業環境については、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」「金」連携によるGDX支援を推進する同社には追い風である。中間期における通期計画に対する進捗率は、売上高で44.7%、経常利益で32.1%となっているが、前期・前々期の特需期を除けば例年並みの進捗であり、十分計画達成が可能な水準である。

フォーバル | 2026年1月15日(木)
 8275 東証スタンダード市場 <https://www.forval.co.jp/investor/>

要約

3. 戦略・トピックス

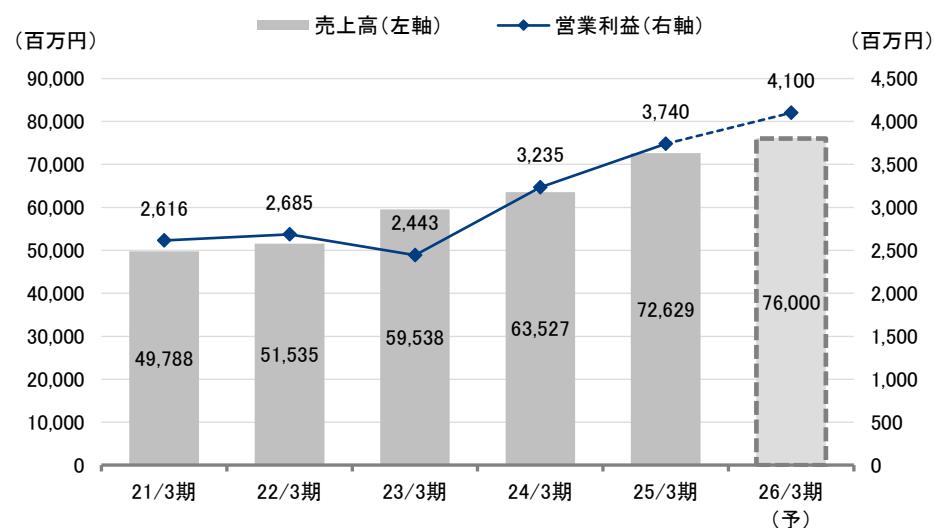
2027年3月期より同社は、GDXの推進の先兵となる“企業ドクター”が伴走型支援を行う「企業ドクターグループ」と中核事業の顧客基盤を生かし、顧客支援を充実させるソリューション事業群である「企業健康サポートグループ」に事業セグメントを再編する。

同社の「F-Japan戦略」は、地域でのGDX人材の育成がカギとなるため、若い稼ぎ手が大都市圏に流出せず地域経済圏に残れる環境や能力づくりが必要となる。直近では大学・専門学校との連携協定数が大幅に増加し、2025年9月末で33校となった。GDX人材を育成するカリキュラム・講座が軌道に乗ってきており、2025年9月末時点で累計5,578人が受講、デジタルスキルなどを磨き、地域経営課題の解決能力を修得している。実践的支援の経験が豊富な同社のカリキュラムは学生からの人気が高いという。受講生の一定割合は、将来的に地方に残り、企業ドクターとして活躍することを同社では期待している。同社では、2030年度に1万人の企業ドクターを目標としており、ポテンシャルを持つ若年層からの育成を強化している。今後は、小中高校生に対しても「企業ドクターキャンプ」を本格化する計画がある。

Key Points

- 可視化伴走型経営支援サービスが軸、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
- 2026年3月期中間期は前年同期並みの売上高、経常減益も前期の特需反動減から回復傾向
- 2026年3月期は売上高76,000百万円、経常利益4,200百万円と、過去最高業績の更新を予想
- 2027年3月期より「企業ドクターグループ」と「企業健康サポートグループ」にセグメント再編、学校提携による企業ドクター予備軍の育成進む

連結業績推移



出所：決算短信よりFISCO作成

フォーバル | 2026年1月15日(木)
8275 東証スタンダード市場 <https://www.forval.co.jp/investor/>

■ 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つたが、2025年3月期は2期連続過去最高益（営業利益・経常利益）を更新した。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 代表取締役会長の大久保秀夫（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化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」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。

フォーバル | 2026年1月15日(木)
 8275 東証スタンダード市場 <https://www.forval.co.jp/investor/>

会社概要

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照明、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。

2026年3月期中間期は、フォーバルビジネスグループが全社売上高の構成比で53.7%、全社セグメント利益の構成比で47.1%である。2024年2月に子会社化した千葉県を地盤とする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で活躍している。フォーバルテレコムビジネスグループの売上高構成比は34.1%、セグメント利益の構成比は45.4%で、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、売上高構成比は7.3%ではあるが成長が期待されるセグメントである。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10.2%)。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。

セグメントの概要

セグメント	概要	同社及び主な連結子会社	構成比(26/3期中間期)	
			売上高	セグメント利益
フォーバル ビジネスグループ	主軸の可視化伴走型経営支援サー ビスのほか、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機器を販売する	(株) フォーバル(同社) (株) ピー・ピー・コミュニケーションズ(株) (株) ヴァンクール (株) フォーバルテクノロジー (株) プロセス・マネジメント (株) フォーバル・リアルストレー (株) フォーキャスト (株) 第一工芸社 (株) 三好商会 (株) えすみ (株) Meisin など合計21社	53.7%	47.1%
フォーバル テレコム 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	(株) フォーバルテレコム タクトシステム(株) (株) 保険ステーション 合計3社	34.1%	45.4%
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やLED照明、 蓄電池など環境関連商品を取り扱 う	(株) アップルツリー 1社	7.3%	-
人的資本経営	人材・教育分野のサービス、シス 템開発等を提供する	(株) アイテック (株) フォーバルカエルワーク (株) タニタヘルスリンク エフピーステージ(株) 合計4社	5.0%	10.2%
合計			100.0%	100.0%

出所：決算短信、決算説明会資料よりFISCO作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

フォーバル | 2026年1月15日(木)
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：2000名を超える企業ドクター

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年間で、同社の中核サービスである可視化伴走型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方から、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、(4) 環境社会検定試験(eco検定)(R)、(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。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2,029名(自社内879名、パートナー企業内1,150名)である。最近では、生成AIを駆使した伴走型支援も増えており、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。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。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。

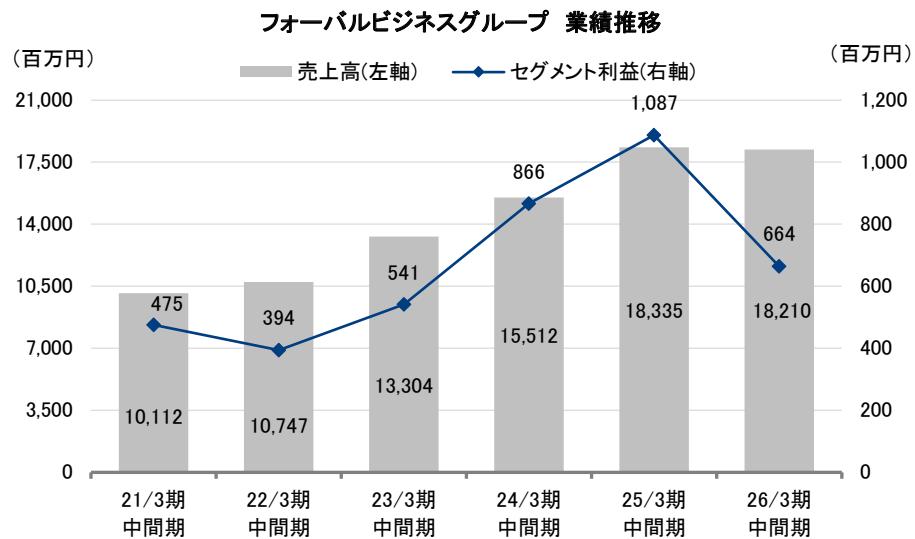
フォーバル | 2026年1月15日(木)
 8275 東証スタンダード市場 <https://www.forval.co.jp/investor/>

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型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経営を可視化伴走型で支援する」を掲げ、人材投資や営業開拓を積極的に行っている。2026年3月期中間期は、可視化伴走型経営支援サービスが堅調に推移したものの、連結子会社エルコムで新紙幣発行に伴う前期の特需の反動減があり、売上高が18,210百万円(前年同期比0.7%減)、セグメント利益が664百万円(同38.9%減)となった。



出所：決算短信よりフィスコ作成

フォーバル | 2026年1月15日(木)
 8275 東証スタンダード市場 <https://www.forval.co.jp/investor/>

事業概要

2. 可視化伴走型経営支援サービスの特徴

同社の最も注目すべき事業は、企業ドクターが行う可視化伴走型経営支援サービスである。医療に例えるならば、「健康診断・人間ドック」→「精密検査による病気の特定」→「治療」という流れとなるが、企業経営においては、「経営診断」→「課題の特定」→「解決策の実行」という流れになる。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。高市政権では、人件費を上昇できるよう中小企業を後押しする方向性が示されており、プッシュ型の伴走型支援はますます役割が高まる環境にある。

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



出所：決算説明会資料より掲載

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25,000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により得られたビッグデータから様々な改善提案を行うことで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 | 2026年1月15日(木)
 8275 東証スタンダード市場 <https://www.forval.co.jp/investor/>

事業概要

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、可視化伴走型経営支援サービスの事業規模は拡大傾向で推移している。

3. 「F-Japan戦略」：自治体との提携が本格化

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、地域内で働く環境を構築する“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。「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きた。2025年9月末現在、同社の支部は35都道府県に設置、「官(自治体)」との提携実績は累計で93案件、自治体へのデジタル専門人材派遣先実績は累計で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、3年連続で提携する自治体も生まれており、同社の役割の重要さを物語っている。「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。また、「学」では、企業ドクターの授業を開設している大学や専門学校の数は33校と、右肩上がりで増加している。「金」では全国20の銀行、信用金庫、信用組合と連携している。

フォーバルの成長戦略

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



出所：決算説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

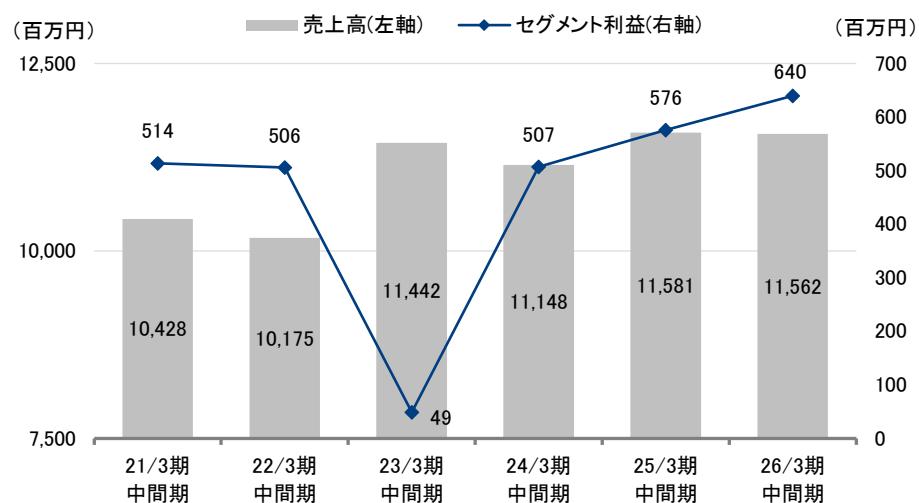
フォーバル | 2026年1月15日(木)
 8275 東証スタンダード市場 <https://www.forval.co.jp/investor/>

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、保険サービスなどを提供する。また、一括請求する「ワンビリングサービス」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。2026年3月期中間期は、小売電気事業の売価の低下により売上高が11,562百万円(前年同期比0.2%減)と減少したものの、電力サービスの契約件数の堅調な伸びによりセグメント利益が640百万円(同11.1%増)となつた。

フォーバルテレコムビジネスグループ 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

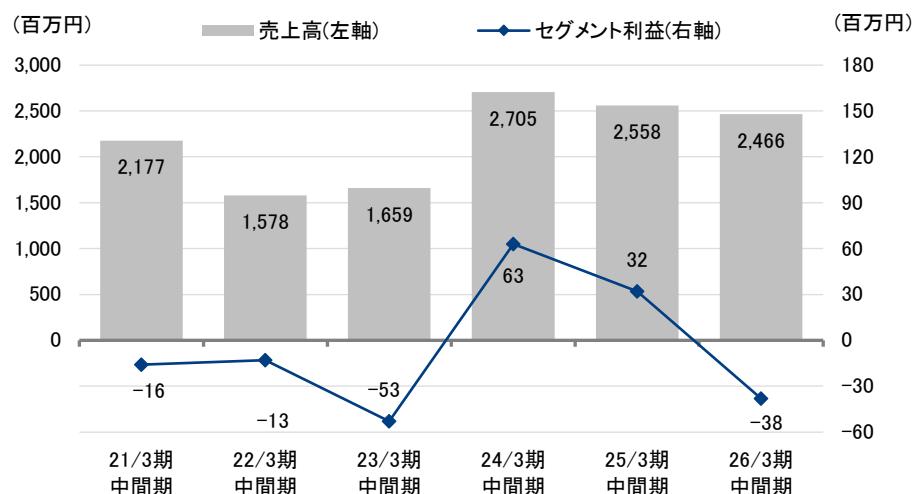
フォーバル | 2026年1月15日(木)
 8275 東証スタンダード市場 <https://www.forval.co.jp/investor/>

事業概要

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、アップルツリーによる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。総合環境コンサルティングビジネスグループは、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セグメントでもある。2024年3月期以降は黒字転換を実現し、利益回復期から成長期に移行している。2026年3月期中間期は、基調として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の需要が旺盛だが、業務用大手小売業向け案件の工事進捗遅れなどが影響し、売上高が2,466百万円（前年同期比3.6%減）、セグメント損失が38百万円（前年同期はセグメント利益32百万円）となった。

総合環境コンサルティングビジネスグループ 業績推移



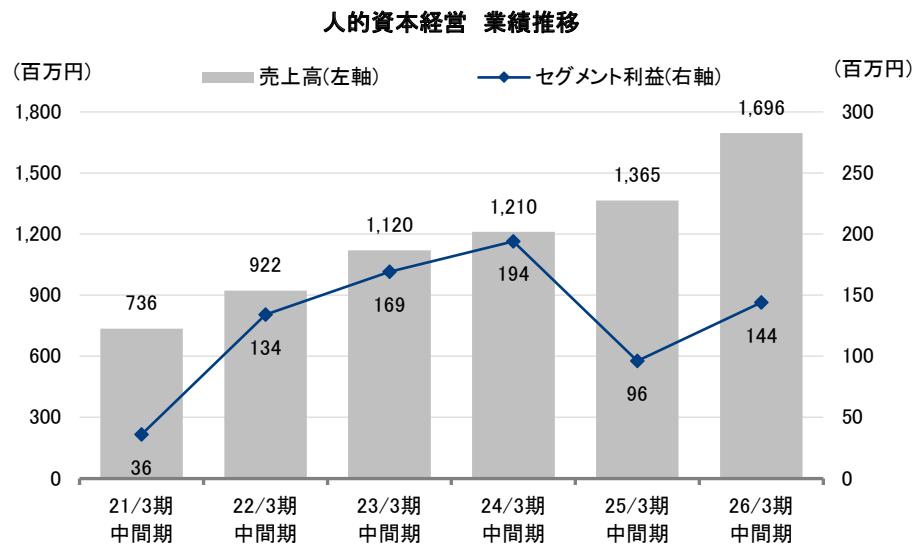
出所：決算短信よりフィスコ作成

フォーバル | 2026年1月15日(木)
 8275 東証スタンダード市場 <https://www.forval.co.jp/investor/>

事業概要

6. 人的資本経営

人的資本経営は、顧客企業の人的資本経営をサポートする戦略的セグメントである。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)クリエー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e-learning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た。クリエー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)を完全子会社化し、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ファイナンシャルプランナー教育の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。2026年3月期中間期は、セミナーなどの教育事業や前期中に連結に加わったグループ会社が寄与し、売上高が1,696百万円(前年同期比24.2%増)、セグメント利益が144百万円(同49.7%増)と大幅な増収増益となった。



出所：決算短信よりフィスコ作成

フォーバル | 2026年1月15日(木)
 8275 東証スタンダード市場 <https://www.forval.co.jp/investor/>

■ 業績動向

2026年3月期中間期は経常減益も前期の特需反動減から回復傾向

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比0.3%増の33,934百万円、営業利益が同24.7%減の1,202百万円、経常利益が同20.6%減の1,348百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同26.6%減の602百万円となり、増収減益となった。

売上高に関しては、連結子会社のエルコムが新紙幣発行に伴う前期の特需の反動で減少したが、中小企業や自治体におけるDX機運の高まりを受けて可視化伴走型経営支援サービスが堅調に推移し、前年同期並みとなった。ただし、第1四半期単独では15,998百万円、第2四半期単独では17,936百万円と四半期単位では増加している。主力のフォーバルビジネスグループは、「F-Japan戦略」に伴う可視化伴走型経営支援サービスが堅調であり、特需の剥落を補う成長を見せる。フォーバルテレコムビジネスグループは、小売電気事業の売価の低下などによりわずかに減収となった。総合環境コンサルティングビジネスグループは、大手顧客向けの工事遅延などにより太陽光発電システムやLED照明などが減少し減収となったが需要は旺盛である。人的資本経営は、セミナーなどの教育事業や前期中に連結に加わったグループ会社が寄与し増収となった。

利益に関しては、売上総利益が前年同期比4.0%増となった一方で、販管費は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等で同8.3%増となった結果、営業利益が減益となった。ただし、経常利益は第1四半期単独では246百万円、第2四半期単独では1,102百万円と四半期単位では増加している。同社は下期(特に第4四半期)偏重の利益構造であり、前期の特需反動減はあったものの四半期を経るごとに上昇傾向にある。現時点でおおむね同社が想定した範囲内で推移している。

2026年3月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	33,839	100.0%	33,934	100.0%	0.3%
売上原価	21,632	63.9%	21,241	62.6%	-1.8%
売上総利益	12,207	36.1%	12,693	37.4%	4.0%
販管費	10,610	31.4%	11,491	33.9%	8.3%
営業利益	1,596	4.7%	1,202	3.5%	-24.7%
経常利益	1,699	5.0%	1,348	4.0%	-20.6%
親会社株主に帰属する 中間純利益	820	2.4%	602	1.8%	-26.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

フォーバル | 2026年1月15日(木)
 8275 東証スタンダード市場 <https://www.forval.co.jp/investor/>

業績動向

継続的にM&Aを行いつつも、 自己資本比率45.8%と健全な財務基盤を堅持

2. 財務状況と経営指標

2025年9月末の資産合計は前期末比3,786百万円減の38,343百万円となった。うち流動資産は同3,795百万円減で、現金及び預金の2,125百万円減、受取手形、売掛金及び契約資産の1,650百万円減が主な要因である。固定資産は同8百万円増の13,572百万円であり、変化は少なかった。

負債合計は前期末比3,928百万円減の18,496百万円となった。うち流動負債は同3,639百万円減であり、支払手形及び買掛金1,601百万円減が主な要因である。固定負債は同289百万円減であり、長期借入金の179百万円減が主な要因である。有利子負債(短期借入金、長期借入金の合計)の残高は同279百万円減の1,981百万円となった。

経営指標(2025年9月末)では、流動比率が168.7%(前期末比12.8ポイント増)、自己資本比率が45.8%(同4.2ポイント増)と、健全かつ安定した財務基盤を堅持している。自己資本比率は6年半前(2019年3月末)の32.6%から13.2ポイント上昇した。これは、フォーバルテレコムのビジネスモデルを変更したため顧客獲得に伴う前払販売奨励金が減少したことが主な要因である。財務の安全性が向上しており、今後のM&Aのための余資が十分な財務状況と判断できる。

連結貸借対照表、経営指標

	25/3期末	26/3期中間期末	(単位：百万円) 前期末比
流動資産	28,565	24,770	-3,795
(現金及び預金)	11,408	9,283	-2,125
(受取手形、売掛金及び契約資産)	11,387	9,736	-1,650
固定資産	13,564	13,572	8
(投資その他の資産)	6,849	6,705	-144
資産合計	42,130	38,343	-3,786
流動負債	18,326	14,687	-3,639
(支払手形及び買掛金)	7,816	6,214	-1,601
(短期借入金)	1,325	1,225	-100
固定負債	4,098	3,809	-289
(長期借入金)	935	756	-179
負債合計	22,425	18,496	-3,928
純資産合計	19,704	19,847	142
負債純資産合計	42,130	38,343	-3,786
<安全性>			
流動比率(流動資産÷流動負債)	155.9%	168.7%	12.8pp
自己資本比率(自己資本÷総資産)	41.6%	45.8%	4.2pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

フォーバル | 2026年1月15日(木)
 8275 東証スタンダード市場 <https://www.forval.co.jp/investor/>

■ 今後の見通し

2026年3月期は過去最高業績の更新を予想

2026年3月期の連結業績は期初予想を据え置き、売上高が前期比4.6%増の76,000百万円、営業利益が同9.6%増の4,100百万円、経常利益が同5.6%増の4,200百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1.5%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。売上高は4期連続、営業利益・経常利益は3期連続、親会社株主に帰属する当期純利益も2期連続の過去最高更新を目指す。

同社グループは、企業経営を支援する集団として、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。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。「F-Japan戦略」を推進し、全国各地において産官学金との連携による企業ドクターの育成や支援、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・量的拡充による可視化の推進、中小企業に対するスコアリングの実現など、事業基盤の強化を図る。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件数増加やドキュメントソリューション・ビジネスやコンサルティング・ビジネスの強化に取り組む。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拡販や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とともに、前期に連結化されたタニタヘルスリンクやエフピーステージとのシナジーも期待できる。

事業環境は、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、地方で産官学金連携によるGDX支援を推進する同社には追い風である。また、電力小売市場、再生可能エネルギー市場、人材教育市場など同社グループの事業領域は成長力がある。前期には全セグメントが増収及び黒字となっており、内部環境も整っている。中間期における通期計画に対する進捗率は、売上高で44.7%、経常利益で32.1%となっているが、前期・前々期の特需期を除けば例年並みの進捗であり、十分計画達成が可能な水準である。

2026年3月期連結業績予想

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		
	実績	構成比	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%

出所：決算短信よりフィスコ作成

フォーバル | 2026年1月15日(木)
 8275 東証スタンダード市場 <https://www.forval.co.jp/investor/>

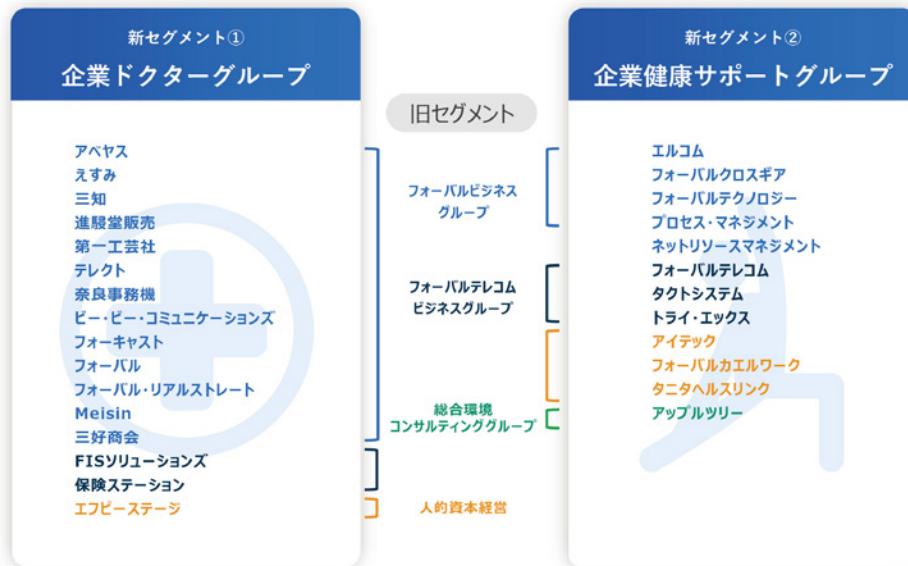
成長戦略・トピックス

「企業ドクターグループ」「企業健康サポートグループ」にセグメント再編へ

1. 2027年3月期より「企業ドクターグループ」と「企業健康サポートグループ」にセグメント変更予定

同社では、中小企業や地方自治体におけるGDXの推進、ESG経営の先兵となる“企業ドクター”を育成し伴走型支援を行うことを中核事業と位置付けている。その戦略を内外に明確に示す目的もあり、2027年3月期から事業セグメントを2つに変更する。「企業ドクターグループ」は、“企業ドクター”が所属し伴走型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。現在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、人的資本経営の一部がこのセグメントに入る。もう一つの事業セグメント「企業健康サポートグループ」は、中核事業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。フォーバルテレコムをはじめとして、IT系や人材系、環境系の企業など現在の4事業セグメントの中からこの位置付けの事業が移行する。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月期より2つの新セグメントに変更



出所：決算説明会資料より掲載

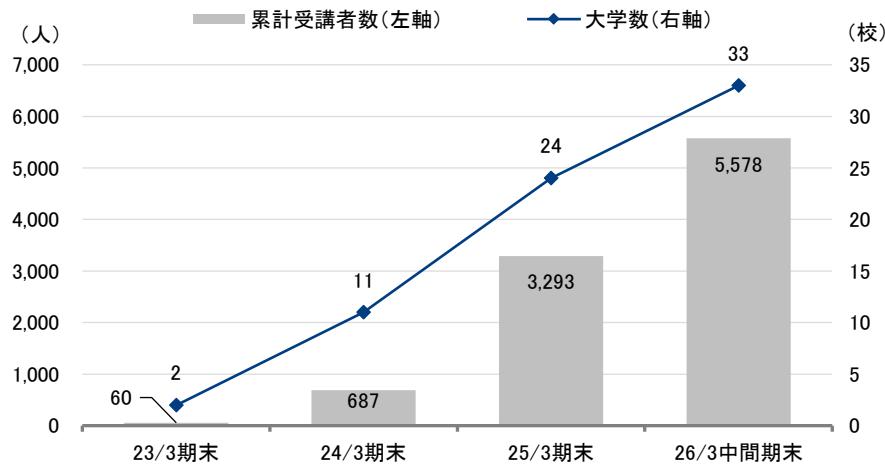
フォーバル | 2026年1月15日(木)
 8275 東証スタンダード市場 <https://www.forval.co.jp/investor/>

成長戦略・トピックス

2. 「F-Japan戦略」：「学」との連携が進展し、企業ドクター予備軍の育成進む

同社の「F-Japan戦略」は、地域でGDX人材が育ち地域内で働く環境を構築し、“GDXの地産地消”を推進する。「F-Japan戦略」では産官学金連携が基本となる。「学(学校連携)」に関しては、若い稼ぎ手が大都市圏に流出せず、地域経済圏に残れる環境や能力づくりが必要となる。若い世代はSDGsなどへの関心や理解力がより高く、同社の推進するGDXの推進役としてのポテンシャルが高い。直近では大学・専門学校との連携協定数が大幅に増加し、2025年9月末時点で33校と締結された。GDX人材を育成するカリキュラム・講座が軌道に乗ってきており、2025年9月末時点で累計5,578人が受講し、デジタルスキルなどを磨き、地域経営課題の解決能力を修得している。実践的支援の経験が豊富な同社のカリキュラムは学生からの人気が高いという。受講生の一定割合は、将来的に地方に残り、企業ドクターとして活躍することを同社では期待している。同社では、2030年度に1万人の企業ドクターを目指しており、ポテンシャルを持つ若年層からの育成を強化している。今後は、小中高校生に対しても「企業ドクターキャンプ」を本格化する計画がある。

企業ドクターの授業を開設している大学数と累計受講者数



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

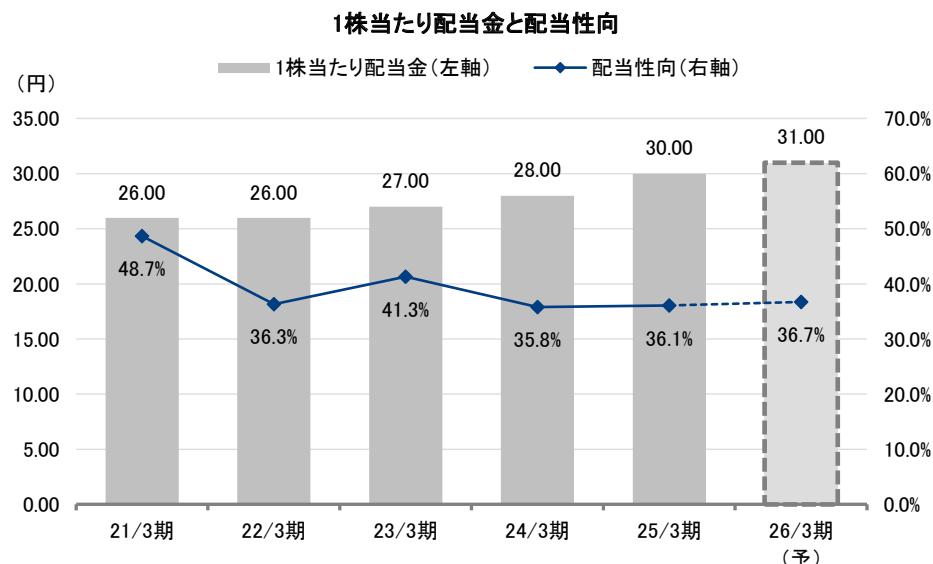
フォーバル | 2026年1月15日(木)
 8275 東証スタンダード市場 <https://www.forval.co.jp/investor/>

■ 株主還元策

2026年3月期は、配当金31.00円、配当性向36.7%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30%以上である。2026年3月期は期初予想を据え置き、配当金31.00円（前期比1.00円増配）、配当性向36.7%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。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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・表示したものですが、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はありません。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、使用的結果として、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