

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 >>>](#)

2024年12月26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>

目次

■ 要約	01
1. 事業概要	01
2. 業績動向	01
3. 成長戦略・トピックス	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	06
4. 人材の育成と処遇：“企業ドクター”を育てる	07
■ 事業概要	08
1. フォーバルビジネスグループ	08
2. アイコンサービスが特徴	09
3. 「F-Japan 構想」：自治体との提携が好循環を生む	10
4. フォーバルテレコムビジネスグループ	10
5. 総合環境コンサルティングビジネスグループ	11
6. 人的資本経営（旧 その他）	12
■ 業績動向	13
1. 2025年3月期中間期の業績概要	13
2. 財務状況と経営指標	15
■ 今後の見通し	16
■ 成長戦略・トピックス	17
1. 中小企業においては ESG 経営に取り組む企業は約 10%	17
2. ESG 経営支援の可視化ツールとしての「きづな PARK」	18
3. 子会社タニタヘルスリンクが中小企業の経営者の健康づくりをサポートする 新サービス「タニタ健康プログラム with 健康社長」を展開	19
■ 株主還元策	20

■ 要約

2025 年 3 月期中間期は フォーバルビジネスグループがけん引し増収増益

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 月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比 10.7% 増の 33,839 百万円、営業利益が同 6.6% 増の 1,596 百万円、経常利益が同 2.6% 増の 1,699 百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同 13.0% 減の 820 百万円となり、堅調な増収とともに、営業利益、経常利益での増益を維持した。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（アイコンサービスなど）など各種サービス・機器販売が成長した。さらに電力サービスの成長、新たに連結に加わったグループ会社の寄与などにより増収となった。利益面では、売上総利益が可視化伴走型経営支援事業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）。フォーバルビジネスグループがけん引する出だしとなったが、全セグメントを通じて事業環境及び社内体制は良好である。さらに 2024 年 5 月には 2 件（売上規模で約 17 億円）の M&A を行っていることから、業績の上積みも確実視される。

3. 成長戦略・トピック

同社は2025年3月期から、それまで「その他」としていたセグメントを「人的資本経営」と改め、戦略的に強化することを示した。2025年3月期は「ESG経営を可視化伴走型で支援する」ことを基本戦略としており、企業内外でESG経営を推進できる人材を育成する。同セグメントの中核企業である(株)アイテックは、これまでDX人材の育成のためにセミナーやeラーニングを展開してきたが、今後はESG推進人材の教育に力を入れる。また、2024年5月に子会社となった(株)タニタヘルスリンクは企業の健康経営の支援を行っており、同社のESG経営支援に大きく貢献することになるだろう。同社は、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「ISO 30414」の認証を国内7社目として取得したことから、人的資本経営のトップランナーとして、ESG経営支援を推進する考えだ。

4. 株主還元策

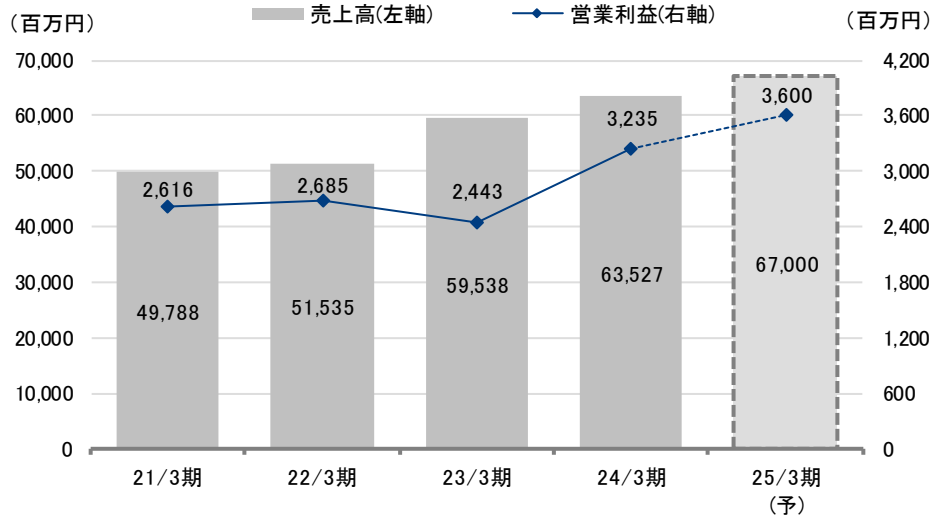
同社は、配当による株主への利益還元を重要な経営課題の1つとして認識している。今後の事業計画や財務状況など、中長期的観点から内部留保と安定した成果配分、双方のバランスに配慮して配当金を決定する方針であり、配当性向は公約していない。同社は、安定的な利益成長を背景に増配を続けており、過去10期の配当金は増配または同額、配当性向はおおよそ30%以上である。2025年3月期は、配当金30.00円(前期比2.00円増配)、配当性向37.4%を予想する。株主優待制度では、毎年9月30日現在で1単元(100株)以上を保有する株主に電子マネーギフトを贈呈しており、株主から好評を得ている。

Key Points

- ・アイコンサービスを軸に、中小・小規模企業のGDX(グリーンデジタルトランスフォーメーション)・ESG経営を支援するフォーバルビジネスグループが柱
- ・2025年3月期中間期は、フォーバルビジネスグループがけん引し増収増益
- ・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

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、可視化伴走型経営支援（アイコンサービズなど）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 月期は新型コロナウイルス感染症拡大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。

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」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事業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年に入ってから3社（（株）Meisin、（株）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。

沿革

年月	沿革
1980年 9月	電気通信機器、コンピュータ及び端末機器販売、設置工事及び保守管理を事業目的として、東京都新宿区高田馬場に「新日本工販（株）」（現（株）フォーバル）を設立
1987年 9月	東京都渋谷区にNCCサービスセンター開設
1987年 9月	資本金4億5千万円に増資
1988年10月	第1回アントレプレナー大賞を代表の久保社長（現会長）が受賞
1988年11月	日本最短記録（当時）で店頭登録銘柄として株式を公開
1989年 4月	幹部育成のSETプランスタート
1990年 4月	スーパーディスプレイホン（SDP・液晶画面付き多機能電話機）をメーカーと共同開発、販売
1991年10月	商号を「新日本工販（株）」から「（株）フォーバル」に変更
1993年 8月	スーパーLCR（日本テレコム（株））搭載の最小・軽量のファクシミリ内蔵型スーパーディスプレイホンを開発、販売
1995年 4月	第三電機構想を実現するため、「（株）フォーバルテレコム」を設立。国際電話サービス事業へ進出
2000年11月	フォーバルテレコムが東京証券取引所マザーズに上場
2002年 2月	ソフトバンクグループのピー・ビー・テクノロジー（株）と「ピー・ビー・コミュニケーションズ（株）」を設立
2003年10月	IP電話 & ブロードバンドサービス「FTフォン」サービスをスタート
2004年 8月	文房具・オフィス用品が、インターネット・FAXで簡単に注文できるオンラインショップ「i-BOX」をスタート
2005年 4月	独立支援制度「アントレプレナー採用」から初めて、独立・起業者2名が誕生
2005年 6月	法人向けIP電話サービス「FTフォン050スタイル」を提供開始
2006年 5月	（株）プロセス・マネジメントを設立
2007年 3月	（株）フリード（現（株）フォーバル・リアルストレート）と業務提携
2008年 4月	保守・サポートサービスを統合し、新たに、顧客の問題解決を付加した総合ITコンサルティングサービス「アイコン」を提供開始

フォーバル | 2024年12月26日(木)
 8275 東証スタンダード市場 | <https://www.forval.co.jp/investor/>

会社概要

年月	沿革
2009年 2月	フリードを子会社化
2009年 6月	ホワイトビジネスフォンパック (WBP) をスタート
2010年 5月	カンボジアのプノンペンに現地法人 FORVAL (CAMBODIA) CO.,LTD. を設立
2010年10月	「ツーウェイスマート」をスタート
2011年 7月	鹿児島コミュニケーションセンターを開設
2011年 7月	インドネシアのジャカルタに現地法人 PT FORVAL INDONESIA を設立
2011年 8月	ベトナムのホーチミンに現地法人 FORVAL VIETNAM CO., LTD. を設立
2012年 3月	ミャンマーのヤンゴンにミャンマー駐在員事務所 (ヤンゴンオフィス) を開設
2012年 4月	IP統合ソリューション「SWIFTBOX(スイフトボックス)」を発売。IP電話システム(IP-PBX)とオールインワン型ネットワークセキュリティシステム (UTM) を融合した IP 統合ソリューションを世界に先駆け開発
2013年 2月	ミャンマーのヤンゴンに現地法人 FORVAL MYANMER CO., LTD. を設立
2013年10月	(株) アイテックを子会社化
2013年12月	(株) アップルツリーを子会社化
2014年 1月	東京証券取引所 JASDAQ (スタンダード) から同市場第 2 部へ市場変更
2014年 8月	フォーバルテレコムが東京証券取引所マザーズから同市場第 2 部へ市場変更
2014年10月	東京証券取引所市場第 2 部から同市場第 1 部に指定替え
2015年 4月	佐賀コミュニケーションセンターを開設
2015年 8月	ベトナムにおける日系中小企業向けレンタル工場の運営 SPC (JAPANESE SMEs DEVELOPMENT JOINT STOCK COMPANY) を設立
2015年 9月	新アイコンサービス「情報マネジメントアイコン」の提供を開始
2018年 2月	健康経営優良法人 2018 (ホワイト 500) に認定
2018年10月	(株) 第一工芸社を子会社化
2019年 2月	(株) エレバムのランプ及び LED の製造販売事業を譲受
2019年 2月	健康経営優良法人 2019 (ホワイト 500) に認定
2019年 4月	連結子会社 (株) リンクアップの全株式を譲渡
2019年10月	(株) エム・アイを子会社化
2020年 3月	健康経営優良法人 2020 (ホワイト 500) に認定
2020年 7月	カエルネットワークス (株) を完全子会社化 (現 (株) フォーバルカエルワーク)
2021年 3月	「DX 認定制度 認定事業者」に認定
2021年 3月	健康経営優良法人 2021 (ホワイト 500) に認定
2021年 4月	「経営革新等支援機関」に認定
2021年 7月	(株) エルコムを子会社化
2022年 3月	健康経営優良法人 2022 (大規模法人部門) に認定
2022年 4月	(株) アベヤスを子会社化
2022年 4月	東京証券取引所の再編に伴い、東証プライム市場に移行
2022年 6月	(株) フォーバルラボコミュニケーションズを子会社化
2022年12月	(株) 奈良事務機を子会社化
2023年 3月	健康経営優良法人 2023 (大規模法人部門) に認定
2023年 5月	(株) 三知を子会社化
2023年10月	東証プライム市場から東証スタンダード市場に移行
2023年10月	(株) FLC を設立
2024年 2月	(株) Meisin を子会社化
2024年 5月	(株) タニタヘルスリンクを子会社化
2024年 5月	エフピースステージ (株) を子会社化

出所：ホームページ、同社リリース、有価証券報告書よりフィスコ作成

会社概要

3. 事業内容

同社は、中小企業の GDX や ESG 経営を支援するアイコン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51.6%、全社セグメント利益の構成比で61.3%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36.8%、セグメント利益の構成比が31.5%である。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5.4%)。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	主な連結子会社	構成比 (25/3 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	主軸のアイコンサービスのほか、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 機器を販売する	(株)フォーバル(同社) ビー・ビー・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・リアルストレート (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	51.6%	61.3%
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 (株)トライ・エックス タクトシステム(株) (株)保険ステーション (株)FISソリューションズ	36.8%	31.5%
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、蓄電池など環境関連商品を取り扱う	(株)アップルツリー	7.6%	1.8%
人的資本経営	人材・教育サービス、システム開発等を提供する	(株)アイテック フォーバルカエルワーク(株) (株)タニタヘルスリンク エフピーステージ(株)	4.0%	5.4%
合計			100.0%	100.0%

注：2024年9月末時点。セグメント利益構成比は調整額を含まない

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

会社概要

4. 人材の育成と処遇：“企業ドクター”を育てる

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)DXアドバイザー検定、(5)環境社会検定試験(e c o検定)®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。

企業ドクター概要

伴走支援できるのは、“企業ドクター”としての資格保有者



企業ドクター

デジタル能力

- ✓生活がデジタルとともにある(=デジタルネイティブ)
- ✓デジタル教育を受けてきた
- ✓最新のデジタルツールに関する情報を持っている

情報管理能力

- ✓個人情報保護に関する知識を備えている
- ✓経営に必要な情報を理解し整理することができる

中小企業経営能力

- ✓経営方針に対する強い意思があり、実務能力がある
- ✓社内資源・市場環境を把握している

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)



DXアドバイザー

- ・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

GDXアドバイザー※



※DXアドバイザー資格を有し、フォーバル独自のカリキュラムを修了した者

出所：決算説明会資料より掲載

企業ドクター数

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)

出所：決算説明会資料より掲載

フォーバル | 2024年12月26日(木)

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

会社概要

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。2024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7年連続で認定されている。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を軸に、中小企業の GDX・ESG 経営を支援

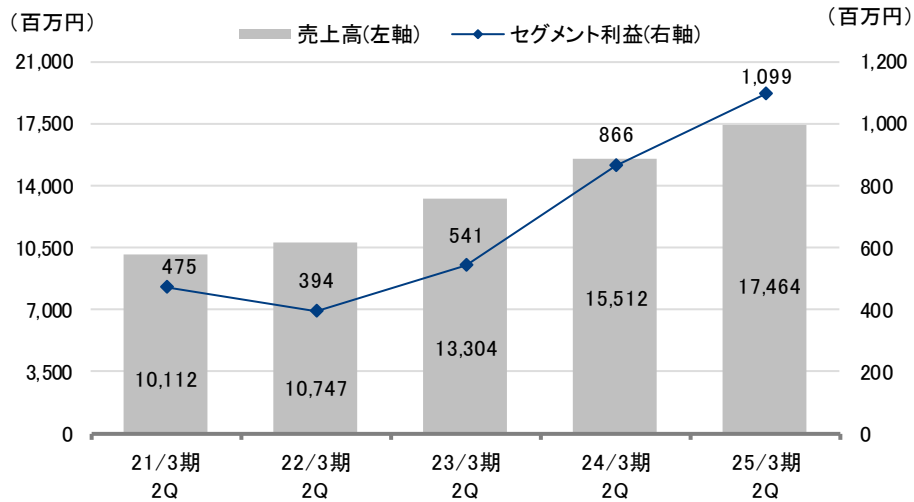
1. フォーバルビジネスグループ

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アイコンサービスと、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アイコンサービス、よろず経営相談へ導き、さらに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。

2025年3月期中間期は、可視化伴走型経営支援事業の成長、セキュリティやサーバー関連の増加、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17,464百万円(前年同期比12.6%増)、セグメント利益が1,099百万円(同26.8%増)と大幅な増収増益となった。

事業概要

フォーバルビジネスグループ 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 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」だろう。「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、これらを起源とする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。

アイコン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。現在のアイコン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。アイコン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が大きい。

事業概要

アイコン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（ププルス）」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見える化とともに、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事業の2025年3月期中間期の売上高は2,778百万円※（前年同期比1.3%増）であった。

※ 純粋な可視化伴走型経営支援事業（アイコンサービス、コンサル、自治体案件）だけに定義を変更。

3. 「F-Japan 構想」：自治体との提携が好循環を生む

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先実績は全国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。

各グループ、人的資本経営の概要

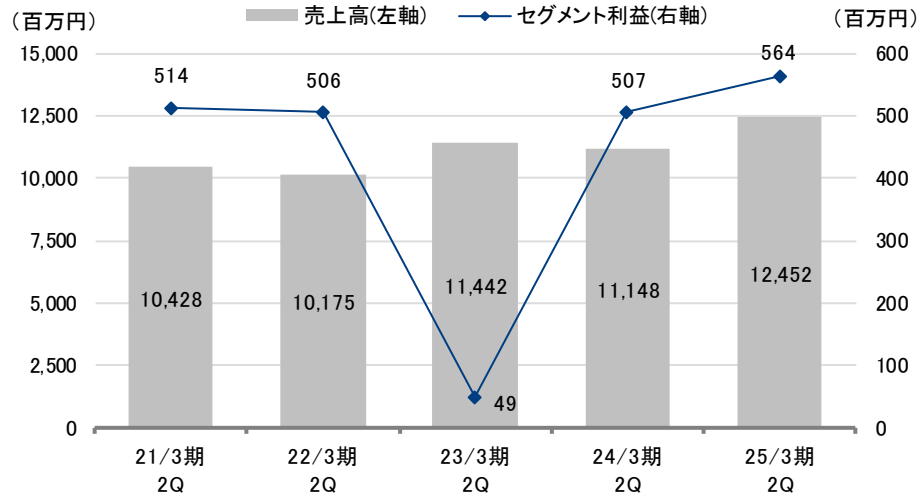
4. フォーバルテレコムビジネスグループ

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。

2025年3月期中間期は、電力サービスで契約件数が増加したことで、売上高が12,452百万円（前年同期比11.7%増）、セグメント利益が564百万円（同11.2%増）となった。

事業概要

フォーバルテレコムビジネスグループ 業績推移



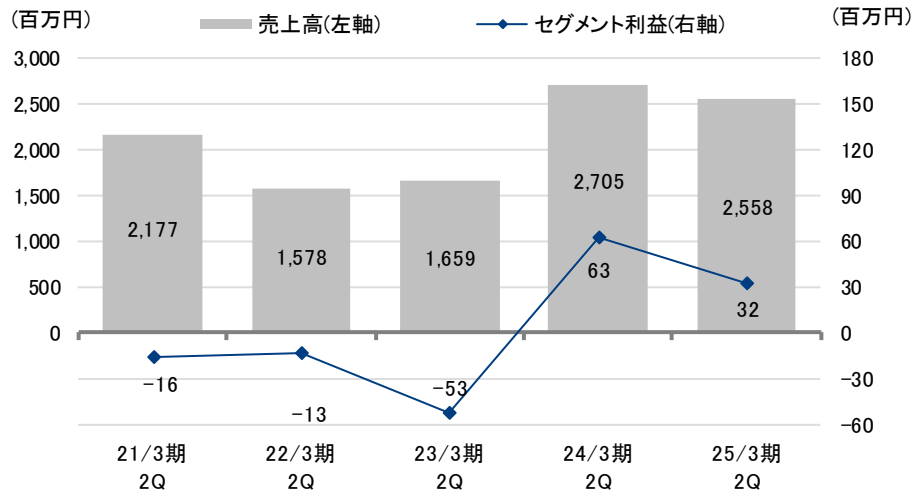
出所：決算短信よりフィスコ作成

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して回復期から成長期に移行しつつある。2025年3月期中間期は、業務用の工事時期の偏りなどにより、売上高が2,558百万円（前年同期比5.4%減）、セグメント利益が32百万円（同49.3%減）となった。

事業概要

総合環境コンサルティングビジネスグループ 業績推移



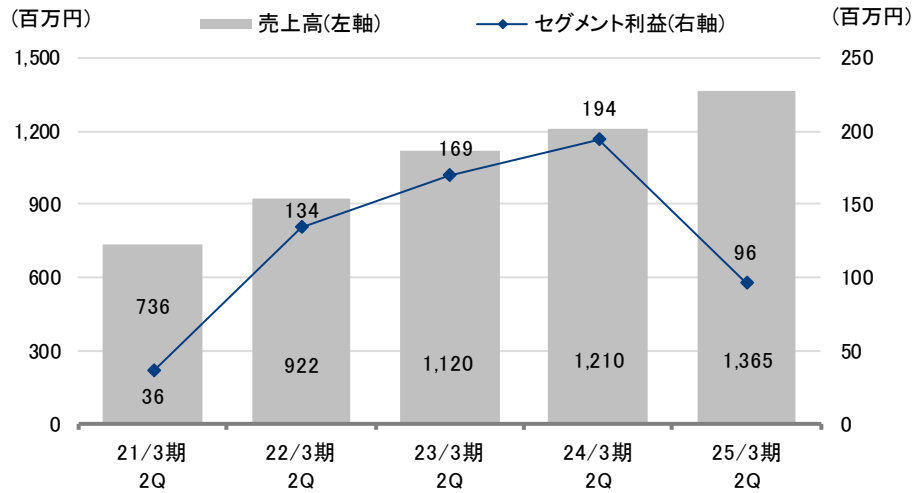
出所：決算短信よりフィスコ作成

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月期中間期は、セミナー等のプログラム更新の関係で一時的に業績が下がる局面もあったが、新規連結子会社業績も加わり、売上高が1,365百万円(前年同期比12.8%増)、セグメント利益が96百万円(同50.6%減)となった。

事業概要

人的資本経営 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2025年3月期中間期は売上高・経常利益で過去最高を更新

1. 2025年3月期中間期の業績概要

2025年3月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比10.7%増の33,839百万円、営業利益が同6.6%増の1,596百万円、経常利益が同2.6%増の1,699百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同13.0%減の820百万円となり、中間期としては3期連続の過去最高売上高とともに、2期連続の過去最高経常利益となった。

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アイコンサービスなど各種サービス・機器販売が成長した。さらに電力サービスの成長や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10.7%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12.6%増の17,464百万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アイコンサービスなどの可視化伴走型経営支援事業が堅調に推移したほか、セキュリティやサーバー関連の成長、新たに連結に加わったグループ会社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、大手チェーン等を対象とした業務用の工事時期の偏りなどにより減収となったが、中期的な太陽光発電システムやLEDの需要拡大のトレンドに変化はない。人的資本経営は、セミナー等の教育事業が減少したが、新たに連結したグループ会社が寄与し業務が拡大した。

フォーバル | 2024年12月26日(木)

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

業績動向

利益に関しては、売上総利益が、アイコンサービスなど可視化伴走型経営支援事業の拡大などにより、前年同期比1,105百万円増（前年同期比10.0%増）となった。一方で販管費は、同1,006百万円増（同10.5%増）となったものの一定の伸びに抑えた。中間期は新たな人材が増え、教育費などの投資を行うため販管費が多めとなる。これらの結果、営業利益は同98百万円増（同6.6%増）となった。なお、親会社株主に帰属する中間純利益の減少は、法人税等調整額の増加など一過性の要因による。

2025年3月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	24/3 期中間期		25/3 期中間期		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	30,576	100.0%	33,839	100.0%	10.7%
売上原価	19,474	63.7%	21,632	63.9%	11.1%
売上総利益	11,102	36.3%	12,207	36.1%	10.0%
販管費	9,604	31.4%	10,610	31.4%	10.5%
営業利益	1,498	4.9%	1,596	4.7%	6.6%
経常利益	1,656	5.4%	1,699	5.0%	2.6%
親会社株主に帰属する 中間純利益	942	3.1%	820	2.4%	-13.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2025年3月期中間期セグメント別業績（連結）

(単位：百万円)

	売上高			セグメント利益		
	24/3 期中間期	25/3 期中間期	前年同期比	24/3 期中間期	25/3 期中間期	前年同期比
フォーバルビジネスグループ	15,512	17,464	12.6%	866	1,099	26.8%
フォーバルテレコムビジネスグループ	11,148	12,452	11.7%	507	564	11.2%
総合環境コンサルティングビジネスグループ	2,705	2,558	-5.4%	63	32	-49.3%
人的資本経営	1,210	1,365	12.8%	194	96	-50.6%
合計	30,576	33,839	10.7%	1,632	1,792	9.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

継続的に M&A を行いつつも、 自己資本比率 41% と健全な財務基盤を堅持

2. 財務状況と経営指標

2025年3月期中間期末の総資産は前期末比893百万円減の39,836百万円となった。そのうち流動資産は1,182百万円減であり、現金及び預金の750百万円減少や受取手形、売掛金及び契約資産の443百万円減少が主な要因である。固定資産は288百万円増であり、M&Aによるのれんの270百万円増加が主な要因である。

負債合計は前期末比2,168百万円減の20,811百万円となった。そのうち流動負債は1,918百万円減であり、短期借入金の545百万円減少及び未払金の352百万円減少が主な要因である。固定負債は250百万円減であり、長期借入金の208百万円減少が主な要因である。有利子負債（短期借入金、長期借入金の合計）の残高は3,334百万円である。

経営指標（2025年3月期中間期末）は、流動比率が175.0%（前期末162.4%）、自己資本比率が41.4%（同40.5%）となっており、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5年半前（2019年3月期末）の32.6%から8.8ポイント上昇した。これは、フォーバルテレコムビジネスモデルのシフトにより顧客獲得に伴う前払販売奨励金が減少したことに起因する。

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	24/3 期末	25/3 期 中間期末	増減額
流動資産	27,946	26,764	-1,182
（現金及び預金）	11,928	11,178	-750
（受取手形、売掛金及び契約資産）	9,878	9,435	-443
固定資産	12,783	13,072	288
（有形固定資産）	2,559	2,583	23
（のれん）	2,706	2,977	270
総資産	40,730	39,836	-893
流動負債	17,213	15,295	-1,918
固定負債	5,766	5,516	-250
負債合計	22,979	20,811	-2,168
純資産合計	17,750	19,025	1,274
負債純資産合計	40,730	39,836	-893
<安全性>			
流動比率（流動資産÷流動負債）	162.4%	175.0%	-
自己資本比率（自己資本÷総資産）	40.5%	41.4%	-

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「ぎづな 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。中間期は総合環境コンサルティングビジネスグループや人的資本経営のセグメントで減益となったが、全セグメントを通じて事業環境及び社内体制は良好である。通期の業績予想に対する中間期の進捗率は売上高で 50.5%（前年同期は 49.3%）、営業利益で 44.4%（同 49.9%）と、いずれも前期並みである。弊社では 2025 年 3 月期の全社業績目標は十分達成可能と考えている。

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	中間期進捗率
売上高	63,527	100.0%	67,000	100.0%	5.5%	50.5%
営業利益	3,235	5.1%	3,600	5.4%	11.3%	44.4%
経常利益	3,459	5.4%	3,700	5.5%	7.0%	45.9%
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%	39.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略・トピックス

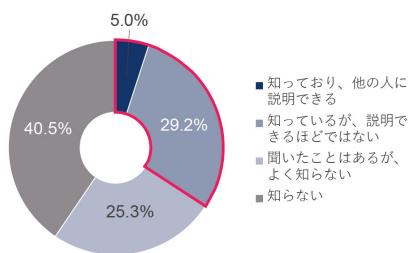
中小企業の ESG 経営を啓蒙、可視化、伴走支援する取り組みが加速

1. 中小企業においては ESG 経営に取り組む企業は約 10%

同社は、中小企業の「ESG 経営を可視化伴走型で支援する」ことを基本戦略としている。大手企業が ESG 経営を推進するのは当たり前となっており、中小企業においても不可欠であることは明らかである。ESG の E に関しては、サプライチェーンの中に組み込まれている中小企業では、大手取引先の環境対応と同レベルが求められるケースがあり、対応が遅れると取引先から除外されるリスクもある。ESG の S に関しては、人的資本経営や働き方改革を行えない中小企業には人材が集まらず、事業継続が危ぶまれる時代となっている。ESG の G に関しては、不正や不祥事が拡散し組織の崩壊につながる事例が多発しており、中小企業においてもガバナンスの重要性は変わらない。ESG 経営は中小企業にとっても最重要テーマとなっているのである。

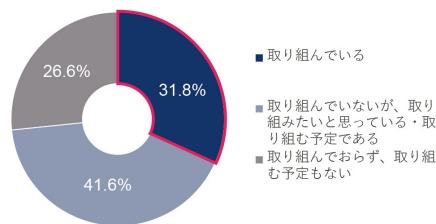
一方で、ESG 経営を自らのテーマとして捉えている中小企業は少ないのが実態である。同社の運営するフォーバル GDX リサーチ研究所が行った「中小企業の ESG への対応」に関する調査（2024 年 9 月 9 日～2024 年 10 月 11 日）では、ESG 経営について、「知っており、他の人に説明できる」という回答が 5.0%、「知っているが、説明できるほどではない」が 29.2% であり、認知度は低い水準であった。さらに、ESG 経営の取り組み状況についての質問では、ESG 経営を認知している企業のうち、取り組んでいる企業は 31.8% であった。調査母数のうち 10.9% しか ESG 経営に取り組んでいないという実態が明らかになった。同社は、このようなギャップを埋めるべく、中小企業に対して ESG 経営を啓蒙し、可視化伴走型で実践的に支援する企業ドクターを抱える唯一無二の集団である。

ESG 経営の認知度 (n=1077)



調査期間：2024年9月9日～2024年10月11日

ESG 経営の取り組み状況 (n=368)



調査期間：2024年9月9日～2024年10月11日

出所：フォーバル GDX リサーチ研究所「中小企業経営者の実態 BLUE REPORT 2024 年 11 月号」より掲載

2. ESG 経営支援の可視化ツールとしての「きづな PARK」

同社は2021年10月に、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」をオープンした。「きづな PARK」は、中小企業の大切な経営情報を「つなぎ」、企業と企業を「つなぐ」次世代に継承され続けるような、様々なコンテンツが集う場所というコンセプトで構築されたビッグデータのプラットフォームで、中小企業はこのプラットフォームから経営情報を収集・蓄積・分析活用でき、企業経営に役立てることができる。多くの中小企業の経営情報が集まることで自社と同規模の企業群の統計情報と比較できる（ベンチマーク）。「きづな PARK」は、企業ドクターがクライアント企業を効率的に分析し、モニターしていくうえで重要な基盤である。オープンから3年が経過し、データの充実が顕著になっている。2024年9月末現在で、企業の基本情報552万法人、財務情報26万件、オープンデータ164万件を保有しており、財務部門の精度の高い分析（他社比較など）が可能となっている。

このツールは財務データだけでなく、DXやGX、知的財産や人的資本などESGに関連する非財務のビッグデータが集まる点で、唯一無二の機能を有している。具体的には、DXスタート診断、DX推進度診断、中小企業版ESG判定、知財活用診断、人的資本判定などのメニューがあり、自社の状態や課題が客観的に把握できる。同社は、中小企業のESG経営の可視化伴走型支援を中長期の最重要テーマとしており、「きづな PARK」のメニューの拡大やデータの質・量が優位性の源泉になると考えられる。同社では、このほかに中小企業がESG経営を目指しやすいようにESGマーク取得を推進し、選ばれる企業へなることを後押ししている。同社及びパートナーには、ESGアドバイザー資格者1,966名（2024年9月末現在）がおり、同分野のリーディングカンパニーとして体制が整う。

ESG 経営の可視化伴走型支援

■ きづなPARKで中小企業のESG経営を可視化し、伴走型で支援

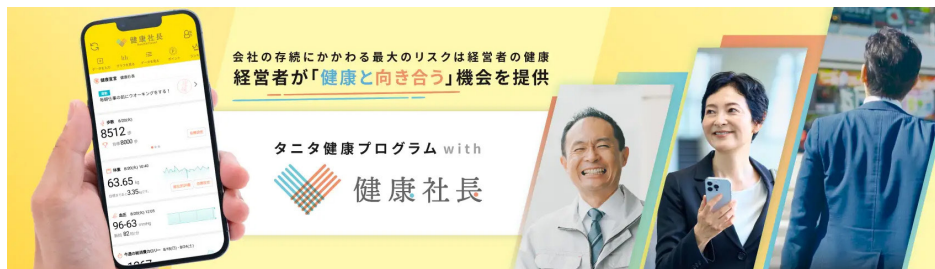


出所：決算説明会資料より掲載

3. 子会社タニタヘルスリンクが中小企業の経営者の健康づくりをサポートする新サービス「タニタ健康プログラム with 健康社長」を展開

健康経営は ESG 経営を推進するうえで重要なテーマである。同社の子会社であるタニタヘルスリンクは自治体や企業を対象に、健康づくりを目的として「からだカルテ」や「HealthPlanet」などの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や企業の健康経営の支援を行っている。フォーバルグループに入ったことで、同社ならびにパートナーの既存取引先約 48,000 社へのアプローチが可能となった。最新事例としては、2024 年 11 月に「タニタ健康プログラム with 健康社長」を開始した。本サービスは、経営者が健康を維持し、パフォーマンスを最大限発揮できることを目指し、「歩くことから始める健康づくり」、「生活習慣の自発的改善」、「会員同士の健康コミュニティづくり」に重点を置いている。利用者は、スマートフォン向け健康管理アプリを利用して、「タニタ健康プログラム」で人気の高い健康づくりコンテンツに楽しみながら参加できる。別売りの体組成計や血圧計、活動量計、歩数計アプリなどで計測した日々のデータの管理・閲覧ができる機能のほか、会員同士が歩数を競い合う「歩数ランキング」（個人ランキングや業種別ランキングなど）やウェブ上で国内外の名所・旧跡を巡る「ウォーキングラリー」などがある。

タニタ健康プログラム with 健康社長



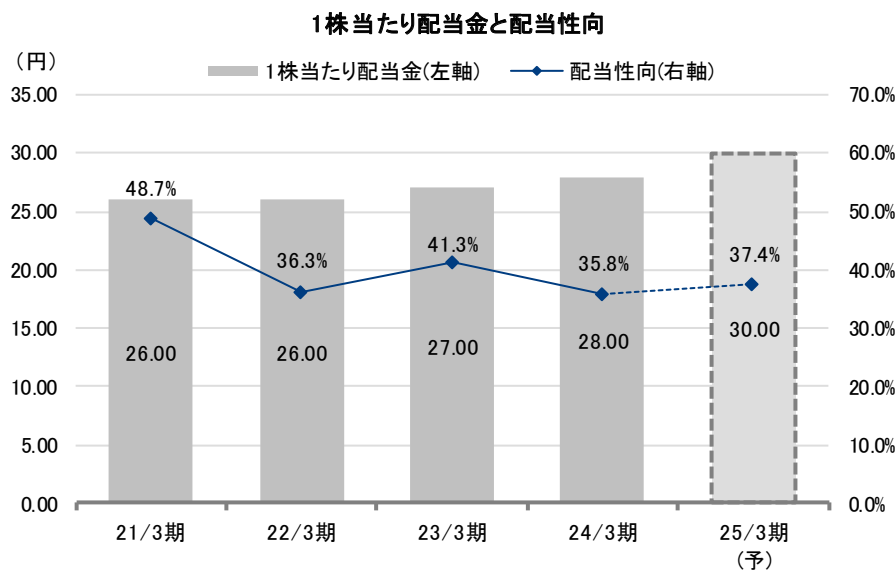
出所：同社プレスリリースより掲載

株主還元策

配当金 30.00 円（前期比 2.00 円増配）、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。

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。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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