



フォーバルは

「For Social Value」を語源として、
「社会価値を創出する」という姿勢を表します。



代表取締役 会長 大久保 秀夫



代表取締役 社長 中島 将典

2008年	日本初のCIESF(国際会計監査連合)会員
2010年	東京証券取引所 株式上場
2014年	東京証券取引所 株式上場(第2回)
2015年	東京証券取引所 株式上場
2016年	東京証券取引所 株式上場
	東京証券取引所 株式上場
	東京証券取引所 株式上場
	40周年記念式典開催
2019年	東京証券取引所 株式上場(第3回)
2020年	東京証券取引所 (東証1部SME) 株式上場

商号 株式会社 フォーバル(FORVAL CORPORATION)

設立 1980年(昭和55年) 9月18日

本社所在地 〒150-0001 東京都渋谷区神宮前五丁目52番2号
青山オーバルビル14階

国内拠点 札幌 / 仙台 / 東京 / 横浜 / 名古屋 / 大阪
京都 / 福岡 / 北九州 / 佐賀 / 鹿児島

海外拠点 カンボジア / ミャンマー / ベトナム / インドネシア / タイ

資本金 41億5千万円(2025年3月期・第45期)

**売上高
(連結)** 726億2千9百万円(2025年3月期・第45期)

**従業員
(連結)** 2,424人(2025年3月末現在)

上場市場 東京証券取引所 スタンダード市場(証券コード8275)

事業内容 情報通信コンサルティング
(IP総合システム、情報セキュリティ、Web構築など)
経営コンサルティング
(総合コンサル、海外進出、人材教育、事業継承など)

「求人を出しても応募が来ない...」「採用がうまくいかない...」そんなお悩みを抱えている企業様へ
選ばれる企業になるための「採用設計」から伴奏支援いたします。

採用は「魚釣り」と同じ考え方

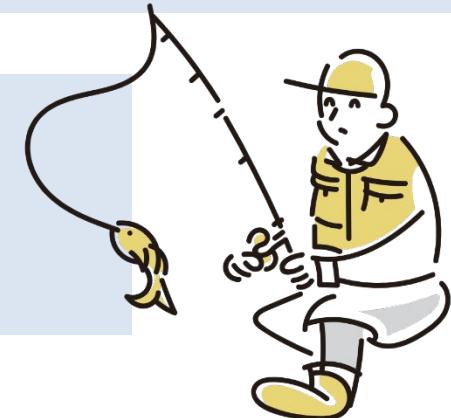
ただ求人を出すだけでは、人は集まりません。 大切なのは「誰に 何を どう届けるか」を整理することです。

釣りだと..

- どの魚を釣りたいのか
- ほしい魚が反応する餌
- どの竿を使うか
- どの場所で釣るか/待つか

採用だと..!

- どんな人材が欲しいのか(ペルソナ)
- 人材が欲している情報を知る
- 求人媒体の選定
- 求人票の上げ方・見せ方



整理せずに求人を出す=「とりあえず餌を投げている状態」

フォーバルは
「効果的に採用を行う仕組みやノウハウ」
をお伝えできます！

採用設計の支援

ペルソナ設計の支援

求人票作成のサポート

求人媒体の選定

採用戦略の基本ステップ

- ✓ 企業理念・価値観の整理
- ✓ 求める人物像の具体化(ペルソナ)
- ✓ 自社の魅力の言語化
- ✓ 採用・営業コンセプトの策定
- ✓ 発信手段の選定(求人媒体・SNS 等)
- ✓ 選考・受注までの導線設計
- ✓ 採用後・受注後のフォロー設計

採用戦略の実績

会社名	業種	従業員数	年間採用数
A社	20社	500	100人
B社	10社	200	50人
C社	10社	300	80人
D社	7社	500	40人
E社	10社	300	60人



支援企業社数	エントリー数	採用人数
52社	1004人	321人

業種・規模を問わず、課題に合わせた採用戦略を設計することで、
「応募が集まらない」「採用につながらない」といった悩みを成果に変えてきました。
単なる求人掲載ではなく、**設計から改善まで伴走する採用支援** が強みです。

採用戦略のプラン価格 参考

■ 採用/定着研修支援	ペルソナ・目標・ターゲット設計・求人票作成支援・効果測定・従業員向け基本研修・年間教育計画の作成	59,800円/月
■ 採用/定着研修支援+社内改善	ペルソナ・目標・ターゲット設計・求人票作成支援・効果測定・従業員向け基本研修・年間教育計画の作成 メンター制度の創設・業務改革・DXの更なる推進・社内規定や経営計画のアドバイス	84,800円/月
■ 採用/定着研修支援 +長期計画の策定も含めた社内改善	ペルソナ・目標・ターゲット設計・求人票作成支援・効果測定・従業員向け基本研修・年間教育計画の作成 メンター制度の創設・業務改革・DXの更なる推進・社内規定や経営計画のアドバイス・中長期計画の策定サポート	250,000円/月