

 行 辰哉 社長	株式会社 フォーバルテレコム(9445)
	

## 会社情報

市場	スタンダード
業種	情報・通信
代表取締役社長	行 辰哉
所在地	東京都千代田区神田錦町 3-26 一ツ橋 SIビル 2F
決算月	3月
HP	<a href="https://www.forvaltel.co.jp/">https://www.forvaltel.co.jp/</a>

## 株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
352 円	16,693,195 株	5,876 百万円	27.6%	100 株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
17 円	4.8%	46.13 円	7.6 倍	104.30 円	3.4 倍

※株価は3/4終値。時価総額は3/2終値×発行済株式数(百万円未満切捨て)。

※ROEとBPSは2021年3月期実績、EPSとDPSは2022年3月期の会社予想。

※数値は四捨五入。

## 連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主帰属利益	EPS	DPS
2018年3月(実)	15,683	699	720	484	29.05	15.00
2019年3月(実)	18,347	888	800	589	35.33	17.00
2020年3月(実)	21,279	1,002	965	-960	-57.56	17.00
2021年3月(実)	21,729	846	653	456	27.32	17.00
2022年3月(予)	22,100	950	760	770	46.13	17.00

\*単位は百万円、円。

フォーバルテレコムの2022年3月期第3四半期決算等について、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. 主要なサービスの概要](#)

#### [3. 2022年3月期第3四半期決算](#)

#### [4. 2022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

- 22/3 期第3 四半期決算は前年同期比 1.0%の減収、同 32.3%の経常増益。売上面は、電力サービスの顧客数が増加したユーティリティ・ビジネスで増加したものの、契約獲得数が伸び悩んだ IP & Mobile ソリューション・ビジネスなどで減少した。利益面では、売上が増加したユーティリティ・ビジネスで増加した他、営業費用の削減等が奏功した IP & Mobile ソリューション・ビジネスなどで増加した。また、前年同期に営業外費用で発生した IP & Mobile ソリューション・ビジネスにおける、WBA サービスの回収率悪化による貸倒引当金繰入額が減少したことなどにより経常利益の増益率が拡大した。
- 22/3 期会社計画は、新型コロナウイルス感染再拡大等の影響が不透明であることを考慮し、前期比 1.7%増収、同 16.4%経常増益の予想から修正なし。インターネット接続サービスや電力サービス「Elenova」などにおける新規顧客獲得が、売上高と利益の増加に寄与する見込み。また、連結子会社における事業譲渡による特別利益の計上により、親会社株主に帰属する当期純利益の増加が大きくなる。22/3 期の配当予想は、前期と同額の 1 株当たり 17 円(上期末 7 円、期末 10 円)の予定を据え置き。
- ユーティリティ・ビジネスの 21/3 期第4 四半期(1-3 月)は、日本卸電力取引所の電力取引価格の高騰の影響を受け仕入原価が大幅に増加した影響により、大幅なセグメント損失となった。これに対応し、同社は 22/3 期より電力サービスにおける相対電源比率を 100%とする仕入価格の安定化を実施した。こうした取り組みの成果が顕在化するのが 22/3 期第4 四半期(1-3 月)である。売上高の拡大と仕入価格の安定により、どれ位の損益改善を達成できるのか、続く第4 四半期のユーティリティ・ビジネスの業績動向が注目される。

## 1. 会社概要

中小・中堅法人向けに OA・ネットワーク機器の販売やサービスの取次ぎを展開するフォーバル(8275)の連結子会社。フォーバルの連結決算において、フォーバルテレコムビジネスグループとしてセグメントされている(21/3 期はフォーバルの連結売上高の 42.7%を占めた)。グループは同社の他、連結子会社 4 社。

### 【事業内容と企業グループ】

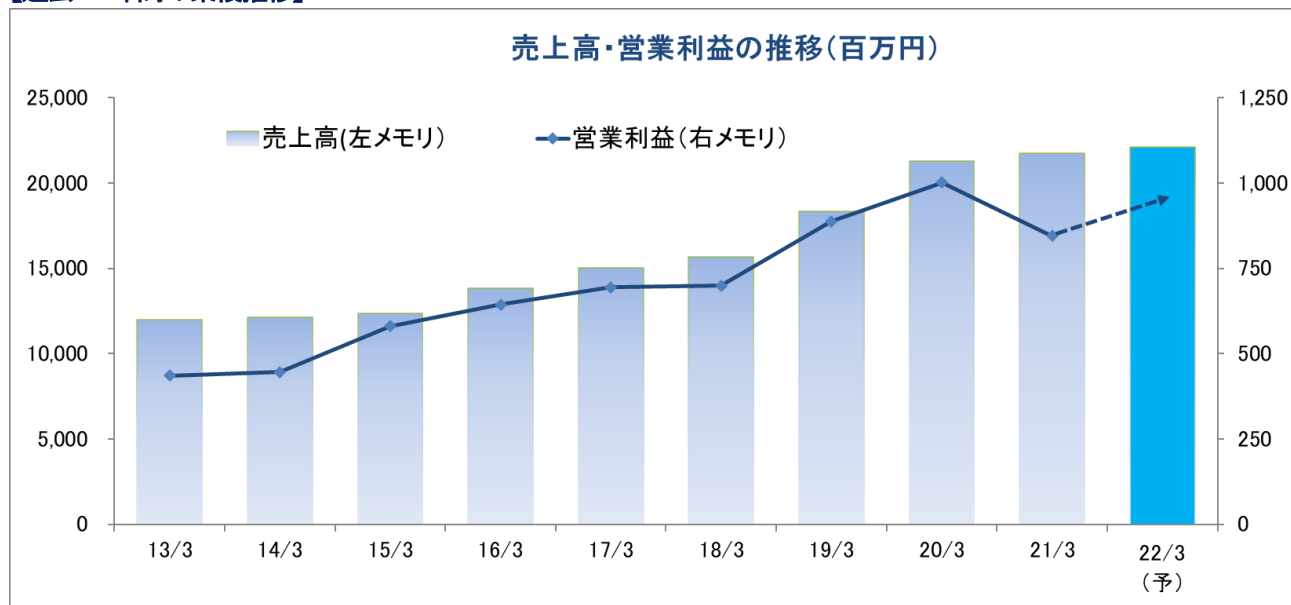
同社及び連結子会社(株)FIS ソリューションズによる法人向け VoIP サービス(高速ブロードバンド回線を利用した電話やインターネット接続サービス)や法人向け FMC(Fixed Mobile Convergence)サービス「どこでもホン」の提供と関連機器販売の「IP & Mobile ソリューション事業」、連結子会社(株)トライ・エックスによるオン・デマンド印刷、タクトシステム(株)による印刷物・デジタルメディア・Web サイト等のプランニング・デザイン等を手掛ける「ドキュメント・ソリューション事業」及び(株)保険ステーションによる保険やプライバシーマーク等に関する各種コンサルティング等の「コンサルティング事業」、小売電気事業者として電力を提供する「ユーティリティ・ビジネス事業」に分かれる。

## BRIDGE REPORT



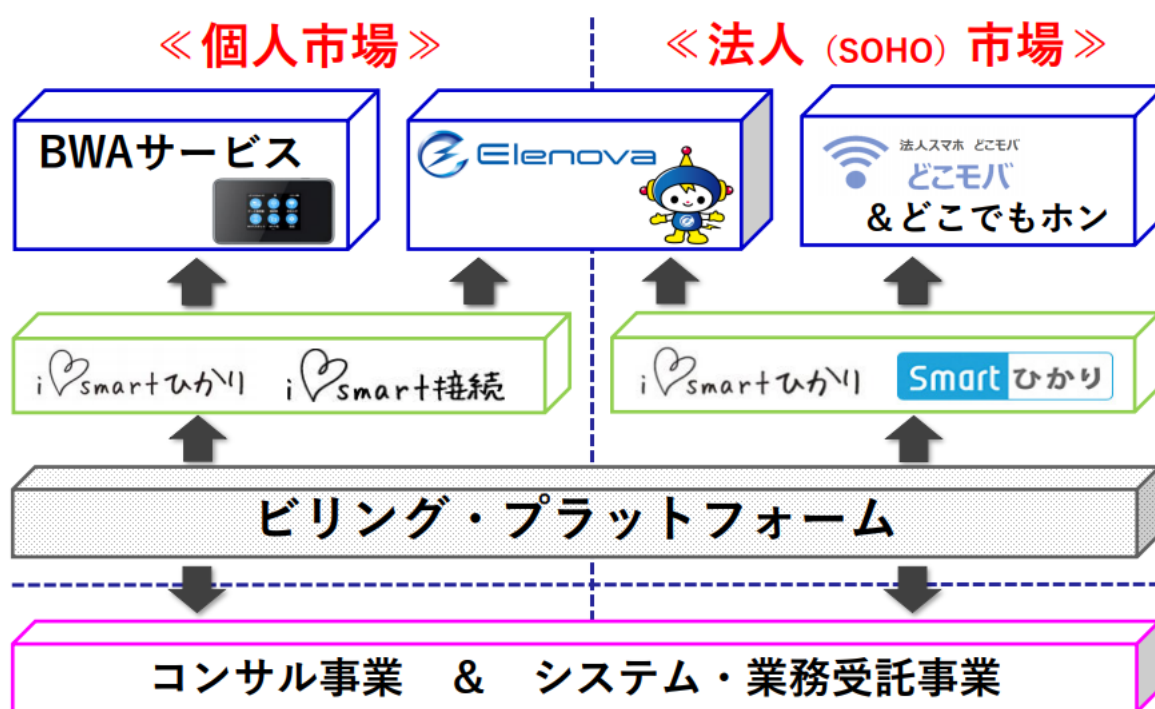
(株)フォーバルテレコム(フォーバルが75.4%出資)			
連結子会社	(株)トライ・エックス	97.5%	オン・デマンド印刷業及び普通印刷業
同	(株)FISソリューションズ	100%	情報通信コンサルティング及びサービス・機器の販売
同	(株)保険ステーション	100%	経営支援コンサルティング及び各種保険販売
同	タクトシステム(株)	100%	商業印刷物の企画・編集・制作

## 【過去10年間の業績推移】



## 2. 主要なサービスの概要

## (1)フォーバルテレコム単体の事業マップ

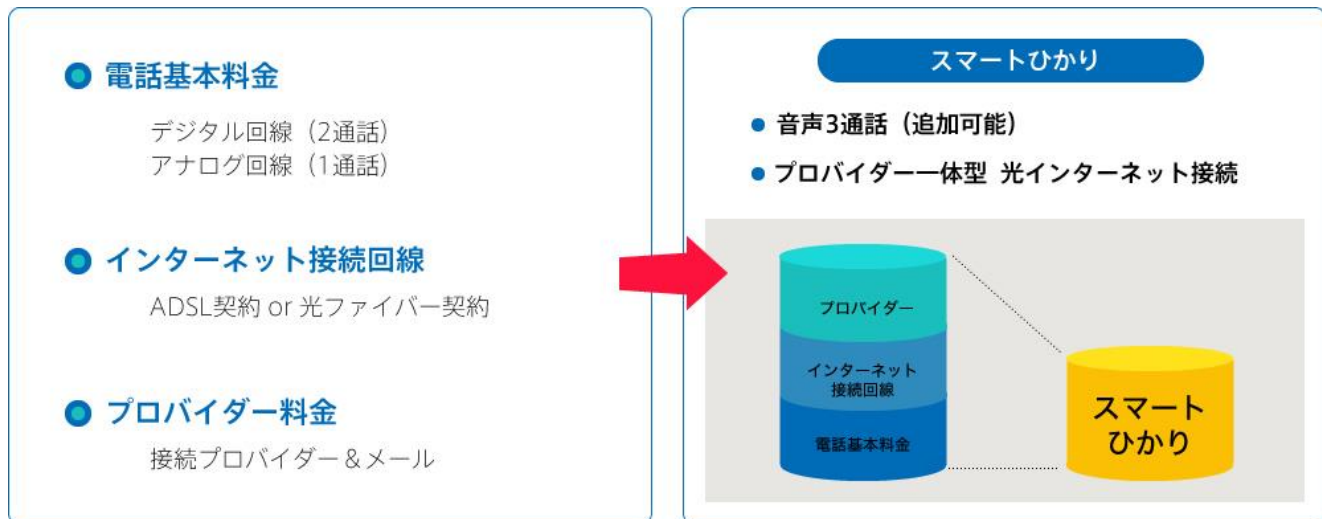


(同社決算説明会資料より)

## (2)フォーバルテレコム単体の事業(継続サービス)

### Smart ひかり

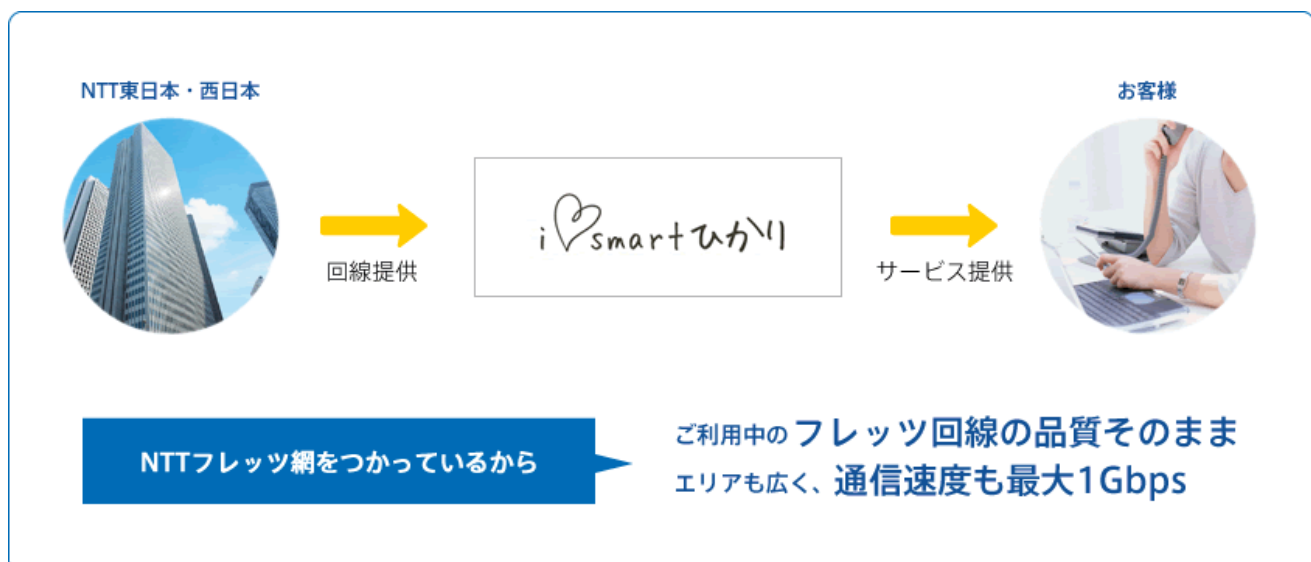
1社占有型の光ファイバーを使用している為、安定した回線速度を有したIP電話サービスを実現。全国一律のわかり易い料金プランで月々のコストがシンプルになり、さらに大幅ダウンが図られる。更に、自動迂回着信機能で万が一の時でも安心して使用できる。



(同社HPより)

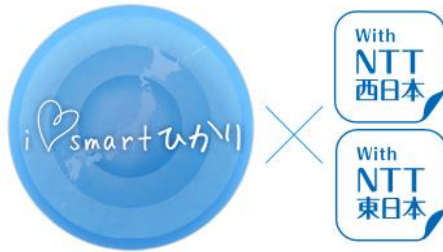
### iSmart ひかり

NTT 東日本・西日本が提供する光コラボレーションモデルを受け、同社がオリジナル料金で提供している光回線サービス。①バックボーンはNTTのフレッツ網を利用しているため品質が安定している、②請求の一本化ができるというメリットを持つ。おまか請求やワンビリングサービスで培われた請求一本化のノウハウが武器となっている。



(同社HPより)

### その1 ▶ 安定した品質を実現！



バックボーンはNTTフレッツ網を利用しているので安心

### その2 ▶ 請求の一本化を実現！



お客様の利用状況によっては、請求が分かれるサービスもございます

(同社HPより)

## iSmart 接続

法人向けの高品質なインターネット接続サービスを個人ユーザー向けに価格・内容を最適化したフレッツ光(光コラボ)専用プロバイダサービス。

### iSmart接続-Fひかりとは





法人向けに提供している高品質なインターネット接続サービスを、個人の方にも利用しやすいように、サービス価格・内容を最適化したフレッツ光専用プロバイダサービスです。

#### 対応回線

光ネクスト/光ライト/光プレミアム/Bフレッツ



### 月額ご利用料金

個人のお客様	法人のお客様
 ファミリータイプ <b>1,320円</b> (税込)	 ファミリータイプ <b>1,408円</b> (税込)
 マンションタイプ <b>1,045円</b> (税込)	 マンションタイプ <b>1,045円</b> (税込)

## サービスの特徴

SERVICE



メールアドレス  
**10個まで無料**

※1アカウントあたり1GBまで



スパムフィルタ  
メール転送無料  
**ずっと無料**



ホームページのサーバ  
**無料貸し出し**

※1GBまで



今後も続々追加予定  
**オプションサービス**



**満足保障サービス**

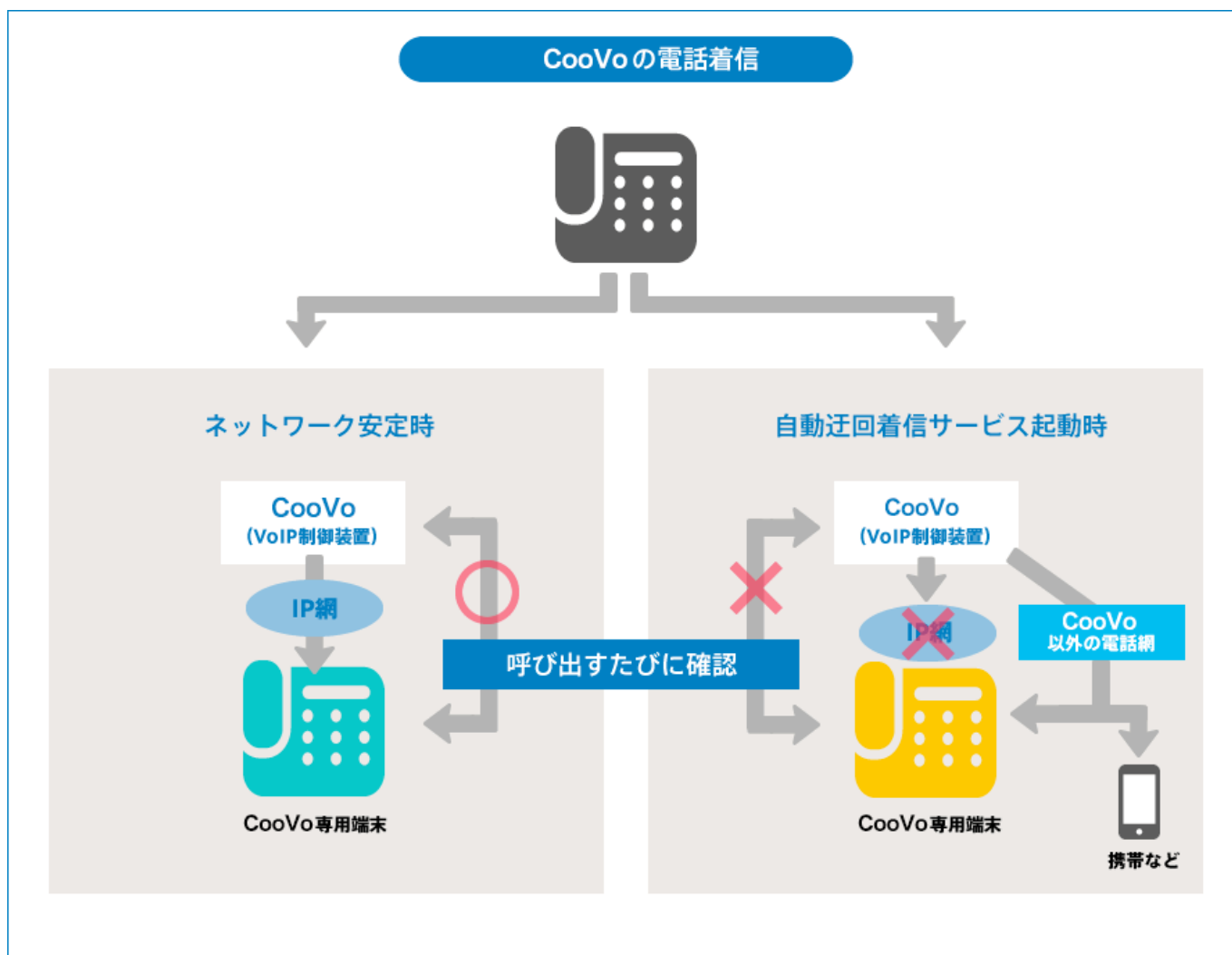
クーリングオフに対応しておりますのでご満足いただけない場合でも安心  
※お申込みから8日間以内のお問合せに限ります。

(同社HPより)

## CooVo(クーボ)

CooVo(クーボ)は、IPv6 IPoE 接続方式を用いた高品質ネットワークを利用した次世代の IP 電話サービス。

CooVo は網終端装置を経由しない為、混雑が緩和され顧客は IPv6 IPoE 接続方式を用いた高品質ネットワークの利用が可能となる。また、一般的な通話の 82%が 2 分以内の通話であることから、CooVo の通話料は全国一律 5.5 円/2 分と格安に設定されている(一般的な通話設定は、8 円/3 分)。更に、万が一の光回線障害時でも、自動迂回着信機能があるため、顧客が指定した電話番号に着信される。更に、CooVo には、CooVo 加入者同士の通話が無料、転送サービスが標準搭載、いまの電話番号がそのまま使える、IPv6 IPoE 接続を用いた高品質な IP 電話とインターネット接続を利用することが可能(別途、プロバイダ一契約・オプション料金は不要)などのメリットがある。



(同社HPより)

### どこでもホン

どこでもホンには、①外出先から会社の番号を通知できる、②会社にかかってきた電話を事務所でも外出先でもどこでも受けられる、③外出先のスマホと内線通話が可能(パケット定額で通話無料)、④外線ボタン搭載(ページ切替で24ボタンまで表示)の4つの特徴がある。人出不足解消(外にいる人も会社宛の電話に出れる)、生産性向上解決(会社の電話番号通知ができるので、事務所に戻る必要がない)、長時間労働解決(顧客に通知するのは会社の番号)、働きやすい職場の構築(スマートフォン【iPhone】で、テレワークや働き方改革の強い味方)を可能にする優れたツールである。

## おまか請求

請求書・支払通知書・納品書をWeb化でコスト削減するツールを提供。顧客登録・受注登録・料金計算、請求書発行(WEB 公開)・収納代行・督促支援業務などを含んだ請求代行サービス。請求に関する業務を代行し、顧客の請求コストの削減と業務負担の軽減を図る。また、おまか請求ではユーザーがクラウドサービスを安全に利用できるような各種セキュリティ対策を実施している。

## おまか請求って？

お客さまへ請求書を発行するクラウドサービス

請求書の他、明細書、支払通知書、納品書、検取書など様々な帳票にご利用できます



(同社HPより)

## セキュリティ本舗

PマークやISMSなど各種ISOの認証取得・更新のコンサルティングを提供。認証取得支援から、運用支援、更新支援、規格改訂支援、各種セミナーなど、Pマークや各種ISOに関わるサポートを行っている。



# セキュリティ本舗

Security - Honpo

(同社HPより)

### 3. 2022年3月期第3四半期決算

#### (1) 連結業績

	21/3期 第3四半期	構成比	22/3期 第3四半期	構成比	前年同期比
売上高	15,975	100.0%	15,820	100.0%	-1.0%
売上総利益	4,470	28.0%	4,361	27.6%	-2.4%
販管費	3,700	23.2%	3,533	22.3%	-4.5%
営業利益	770	4.8%	828	5.2%	+7.5%
経常利益	581	3.6%	769	4.9%	+32.3%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	395	2.5%	730	4.6%	+84.9%

\*数値には(株)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1.0%の減収、同32.3%の経常増益

売上高は前年同期比1.0%減の158億20百万円。売上面は、契約獲得数の伸び悩みによるIP & Mobileソリューション・ビジネス、広島事業の事業譲渡と新型コロナウイルス感染症の影響で、各種セミナー・イベント印刷物作成の減少が影響したドキュメントソリューション・ビジネス、新型コロナウイルス感染症の影響によるショッピングモール併設の保険店舗閉鎖等の影響を受けたコンサルティング・ビジネスで減少した。一方、電力サービス「Elenova」の新規顧客数が順調に増加したユーティリティ・ビジネスで増加した。

営業利益は同7.5%増の8億28百万円。売上高の減少によりコンサルティング・ビジネスで減少したものの、売上が増加したユーティリティ・ビジネスで増加した他、営業費用の削減等の効果によりIP & Mobileソリューション・ビジネスとドキュメントソリューション・ビジネスでも増加した。売上総利益率は27.6%と前年同期比0.4ポイント低下。前払販売奨励金の償却の減少や個人向けサービスの各種業務費の抑制などにより販管費が同4.5%減少し、売上高対販管費比率は22.3%と前年同期比0.9ポイント低下した。この結果、売上高営業利益率が5.2%と前年同期比0.4ポイント上昇した。また、前年同期に営業外費用で発生したIP & Mobileソリューション・ビジネスにおける、WBAサービスの回収率悪化による1億95百万円の貸倒引当金繰入額が、今第3四半期は59百万円に減少したことなどにより、経常利益は同32.3%増の7億69百万円と大幅な増益となった。その他、特別利益で計上した株式会社トライ・エックス広島事業部の事業譲渡益3億54百万円により、親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比84.9%の大幅な増加となった。

なお、収益認識会計基準等の適用により、保険代理店手数料の収益認識基準を変更したこと及び電力料金収益及び関連する託送料金を検針日基準から電力供給に応じて認識すること等で売上高は4億64百万円減少し、営業利益は13百万円増加している。

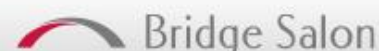
#### 連結売上総利益の内訳

	21/3期 第3四半期	22/3期 第3四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	15,975	15,820	-154	-1.0%
個別	12,101	12,329	+228	+1.9%
子会社	3,873	3,490	-382	-9.9%
売上総利益	4,470	4,361	-109	-2.4%
個別	2,997	2,988	-8	-0.3%
子会社	1,473	1,372	-100	-6.9%
売上総利益率	28.0%	27.6%	-0.4pt	-
個別	24.8%	24.2%	-0.5pt	-
子会社	38.0%	39.3%	+1.3pt	-

\*単位:百万円



## BRIDGE REPORT



## 個別売上総利益の内訳

	21/3 期 第3 四半期	22/3 期 第3 四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	12,101	12,329	+228	+1.9%
ストック収益(通話系)	6,538	6,179	-359	-5.5%
ストック収益(ネット系他)	1,967	1,895	-71	-3.7%
ストック収益(電力)	2,616	3,658	+1,041	+39.8%
一時収益	979	596	-382	-39.1%
売上総利益	2,997	2,988	-8	-0.3%
ストック収益(通話系)	917	881	-36	-4.0%
ストック収益(ネット系他)	1,160	1,121	-39	-3.4%
ストック収益(電力)	560	763	+203	+36.4%
一時収益	358	221	-136	-38.2%
売上総利益率	24.8%	24.2%	-0.5pt	-
ストック収益(通話系)	14.0%	14.3%	+0.2pt	-
ストック収益(ネット系他)	59.0%	59.2%	+0.2pt	-
ストック収益(電力)	21.4%	20.9%	-0.5pt	-
一時収益	36.6%	37.2%	+0.5pt	-

\*単位:百万円

連結の売上総利益は前年同期比1億9百万円の減少、売上総利益率は同2.4ポイントの低下となった。個別ベースの売上総利益は、通話系・ネット系他のストック収益や一時収益の減少などが影響し、全体として8百万円減少した。電力のストック収益の売上高と売上総利益が増加した。また、子会社の売上総利益は、新型コロナウイルス感染症の影響で、ショッピングモール併設の保険店舗閉鎖等の影響を受けた影響などにより同1億円の減少となった。

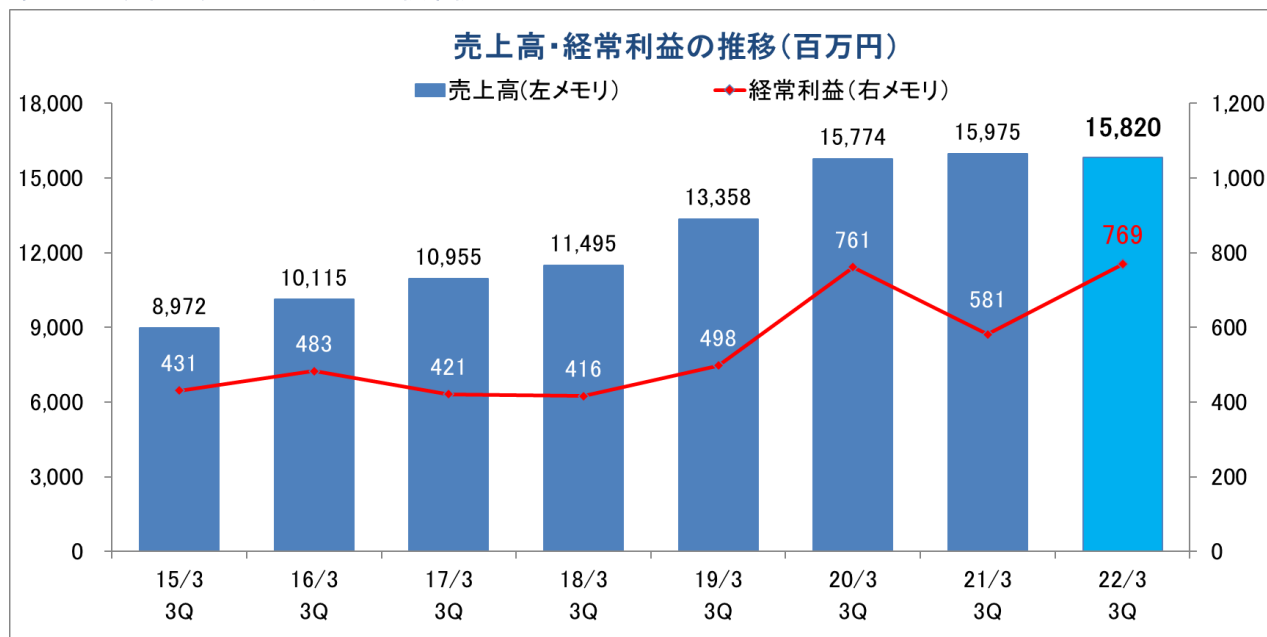
## 販管費の内訳

	21/3 期 第3 四半期	22/3 期 第3 四半期	増減額	主な増減要因
販管費合計	3,700	3,533	-167	
人件費	1,552	1,530	-22	
支払手数料	924	826	-98	前払販売奨励金の償却の減少など 前年同期比-97百万円
委託業務費	415	367	-48	個人向けサービスの各種業務費抑制など 前年同期比-48百万円
情報処理費	179	208	+29	CollaboOne サービスの開発費償却増加など 前年同期比+28百万円
貸倒引当金繰入額	85	65	-20	回収率の改善など
その他	542	534	-8	

\*単位:百万円

販管費は、前年同期比で1億67百万円減少した。主にIP & Mobile ソリューション事業におけるネット系ストック収益(ISP サービス)の獲得に伴う前払販売奨励金の償却費が減少した。また、回収率の改善などにより貸倒引当金繰入額が減少した他、個人向けサービスの各種業務費の抑制などにより委託業務費も減少した。

## 第3四半期累計期間(4-12月)の業績推移



第3四半期累計期間(4-12月)の業績は、売上高、経常利益ともに概ね増加基調にある。22/3期第3四半期累計期間の売上高は広島事業の事業譲渡の影響で前年同期を下回ったものの、経常利益は高水準となった20/3期第3四半期累計期間を上回った。

## (2)セグメント別動向

## セグメント別売上高・利益

	21/3期 第3四半期	構成比	22/3期 第3四半期	構成比	前年同期比
IP & Mobile ソリューション・ビジネス	9,906	62.0%	9,185	58.1%	-7.3%
ユーティリティ・ビジネス	2,616	16.4%	3,658	23.1%	+39.8%
ドキュメントソリューション・ビジネス	1,062	6.6%	805	5.1%	-24.2%
コンサルティング・ビジネス	2,389	15.0%	2,171	13.7%	-9.1%
連結売上高	15,975	100.0%	15,820	100.0%	-1.0%
IP & Mobile ソリューション・ビジネス	466	60.5%	515	62.3%	+10.6%
ユーティリティ・ビジネス	90	11.8%	161	19.5%	+78.0%
ドキュメントソリューション・ビジネス	-6	-0.9%	1	0.1%	-
コンサルティング・ビジネス	219	28.5%	149	18.1%	-31.9%
その他	0	-	0	-	-
連結営業利益	770	100.0%	828	100.0%	+7.5%

\*単位:百万円

### IP & Mobile ソリューション・ビジネス 売上高 91 億 85 百万円(前年同期比 7.3%減)、セグメント利益 5 億 15 百万円(同 10.6%増)

主に VoIP サービス、モバイルサービス等の情報通信サービス全般を提供。インターネット接続サービス等の契約獲得の伸び悩みにより、売上高が減少したものの、営業費用の削減等の効果により、セグメント利益は増益となった。また、売上高対セグメント利益率は 5.6%と前年同期比 0.9 ポイント上昇した。

なお、収益認識会計基準等の適用により、顧客へのホームページの更新作業の受託サービスのうち代理人として関与した取引について売上高を純額とした影響等で売上高及び売上原価がそれぞれ 1 億 16 百万円減少している。

### ユーティリティ・ビジネス 売上高 36 億 58 百万円(前年同期比 39.8%増)、セグメント利益 1 億 61 百万円(同 78.0%増)

電力を提供。電力サービス「Elenova」の新規獲得件数が順調に伸びたこと等により、売上高とセグメント利益が増加した。前年同期に日本卸電力取引所の電力取引価格の高騰の影響を受け仕入原価が増加したことに対応し、価格変動リスクの低減を目的に仕入れコストの固定価格化を実施した影響をカバーした。また、売上高対セグメント利益率は 4.4%と前年同期比 0.9 ポイント上昇した。

なお、収益認識会計基準等の適用により、電力料金収益及び関連する託送料金を検針日基準から電力供給に応じて認識することとした等で売上高は 2 億 90 百万円減少し、セグメント利益は 32 百万円増加している。

### ドキュメントソリューション・ビジネス 売上高 8 億 5 百万円(前年同期比 24.2%減)、セグメント利益 1 百万円(前年同期セグメント損失 7 百万円)

主に普通印刷、印刷物のプランニング・デザイン等を行う。株式会社トライ・エックスの広島事業部譲渡及び新型コロナウイルス感染症の影響で、各種セミナー・イベント印刷物作成が縮小されたことなどにより、売上高は減少したものの、営業費用等の削減があり、セグメント利益は増加した。また、売上高対セグメント利益率は 0.1%と前年同期比 0.8 ポイント上昇した。

### コンサルティング・ビジネス 売上高 21 億 71 百万円(前年同期比 9.1%減)、セグメント利益 1 億 49 百万円(同 31.9%減)

主に経営支援コンサルティング、保険サービス及びセキュリティサービス等を行う。新型コロナウイルス感染症の影響で、ショッピングモール併設の保険店舗閉鎖等により、売上高・セグメント利益が減少した。また、売上高対セグメント利益率は 6.9%と前期比 2.3 ポイント低下した。

なお、収益認識会計基準等の適用により、保険代理店手数料の収益認識基準を変更したこと等で売上高は 58 百万円減少し、セグメント利益は 18 百万円減少している。

## (3)財政状態

### 財政状態

	21/3 月末	21/12 月末		21/3 月末	21/12 月末
現預金	1,535	1,217	仕入債務	2,375	2,455
売上債権	3,462	3,576	短期有利子負債	3,800	2,498
たな卸資産	415	424	未払金	2,590	2,623
有形固定資産	94	98	長期有利子負債	30	-
無形固定資産	842	889	負債合計	10,002	9,141
投資その他	2,495	2,147	純資産合計	1,753	2,205
資産合計	11,755	11,346	負債純資産合計	11,755	11,346

\*有利子負債＝借入金

\*単位:百万円

21/12 月末の総資産は、21/3 月末比 4 億 9 百万円減の 113 億 46 百万円。資産サイドでは現預金、未収入金、長期前払費用等が主な減少要因で、売上債権、前払費用等が主な増加要因となった。負債・純資産サイドでは、短期借入金が主な減少要因で、未払法人税等、その他に含まれる契約負債、親会社株主に帰属する四半期純利益の計上による利益剰余金等が主な増加要因となった。21/12 月末の自己資本比率は 19.3%と 21/3 月末の 14.8%から 4.5 ポイント上昇した。

#### (4)新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書の作成

2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、同社は2021年12月16日にスタンダード市場を選択する申請書を提出した。また、同社は、移行基準日時点(2021年6月30日)において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成した。なお、当該市場の上場維持基準を充たしていないのは流通株式比率のみであり、移行基準日時点における流通株式比率は20.9%と上場維持基準である25%を4.1%下回った。

同社では流通株式比率の適合に関して、親会社である株式会社フォーバルが保有する同社株式の立会外分売による実現を基本方針としている。現在の同社株式の出来高を考慮の上、分売の際の株式価格および株式数や時期等の要件について、現在フォーバル社と協議を重ねており、2025年3月迄に流通株式比率の適合を実現する予定である。

#### 【課題と取組内容】

同社は、株式の分売にあたり、下記のリスク管理による業績の安定および新たな取組による業績の向上、そしてこれらの成果について株式価格の適切な評価を受ける事が重要な課題であると考えている。

##### (1)リスク再発の回避による業績の安定

2020年3月期に、大口の卸取引先の破産手続き開始決定に伴う特別損失が発生した。それを受け、同社は代表取締役を委員長とする与信管理委員会を設置、以降、取引先の与信管理の徹底している。また、2021年3月期において、2020年12月から2021年1月にかけて発生した、日本卸電力取引所における電力取引価格の異常な高値の影響を受け、電力の仕入価格が高騰した。これに対応し、同社は2021年3月に仕入先との仕入契約を、日本卸電力取引所の電力取引価格の影響を回避するものに改定した。

##### (2)事業に関する新たな取組による業績の向上

また、今後DXを活用した中小企業向けのサービスの提供と、社内での働き方改革による業績の向上に取組み、株式価格への反映を図る。

###### ① 「CollaboOne」の推進

同社は、中小企業に向けて、顧客管理・販売管理・請求回収等、根幹業務を統合したクラウド型プラットフォーム「CollaboOne」をサブスクリプションモデルで提供している。多大な初期投資を強いる事なく、中小企業のDX化の推進をサポートする。

###### ② 「どこでもホン」の推進

IP-PBXとスマートフォンを連携し、場所に関係なくオフィスの固定電話の回線を利用できるサービス「どこでもホン」で、中小企業のリモートワークの推進をサポートする。

###### ③ RPAの活用による社内での働き方改革

RPA(ロボティック・プロセス・オートメーション)の活用によりルーティン業務の工数を最小化し、未来に繋がる創造的な業務の時間を確保する。

なお、同社では上記の課題の取組は開始して間もないものもあり、同社の事業規模に一定の影響を与え、株式価格の適切な評価を得るには、概ね3年の期間を要すると判断しており、上場維持基準の適合に向けた計画期間はそれを反映したものとなっている。

## 4. 2022年3月期業績予想

### (1)連結業績

	21/3期 実績	構成比	22/3期 予想	構成比	前期比
売上高	21,729	100.0%	22,100	100.0%	+1.7%
営業利益	846	3.9%	950	4.3%	+12.2%
経常利益	653	3.0%	760	3.4%	+16.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	456	2.1%	770	3.5%	+68.8%

\*単位:百万円

## 22/3期の業績予想は、前期比1.7%増収、同16.4%の経常増益

第3四半期が終了し22/3期会社計画は、売上高が前期比1.7%増の221億円、経常利益が同16.4%増の7億60百万円の予定から修正なし。引き続き、顧客の事業インフラと生活インフラの費用対効果の向上ニーズへの対応を通じて事業の拡大を図る。第3四半期終了時点で経常利益が通期会社計画を超過するなど通期の会社計画の達成に向け非常に順調に推移しているものの、同社は新型コロナウイルス感染再拡大等の影響が不透明であることから通期会社計画を据え置いた。

売上高面では、現在注力している電力サービス「Elenova」とSmart ひかりや iSmart ひかり、おまか請求など継続サービスとのシナジー効果により、新規顧客の獲得を図り、ユーティリティ・ビジネス、IP & Mobile ソリューション・ビジネス、コンサルティング・ビジネスの拡大を目指す。

利益面では、売上高拡大に加え、電力サービスにおける相対電源比率100%による仕入価格の安定化などが営業利益の増加に寄与する見込みである。売上高営業利益率は4.3%と前期比で0.4ポイント上昇する計画。また、WiFi ルータ違約金収入の未回収率抑制により貸倒引当金繰入額が減少することから経常利益の増益率は営業利益の増益率を上回る予定。その他、連結子会社における事業譲渡による特別利益の計上により、親会社株主に帰属する当期純利益の増加が大きくなる。

また、22/3期の配当予想も前期と同額の1株当たり17円(上期末7円、期末10円)の予定を据え置き。同社は、成長事業を中心とした販売促進と基幹システム投資に内部留保を活用する一方で、業績に連動した利益還元の双方バランスに配慮して連結配当性向50%程度を目安に配当を実施するとの配当政策の基本方針を掲げている。なお、この事業譲渡による特別利益を除外した場合の連結配当性向は54.4%となる見込み。

## (2)22/3期の取り組み

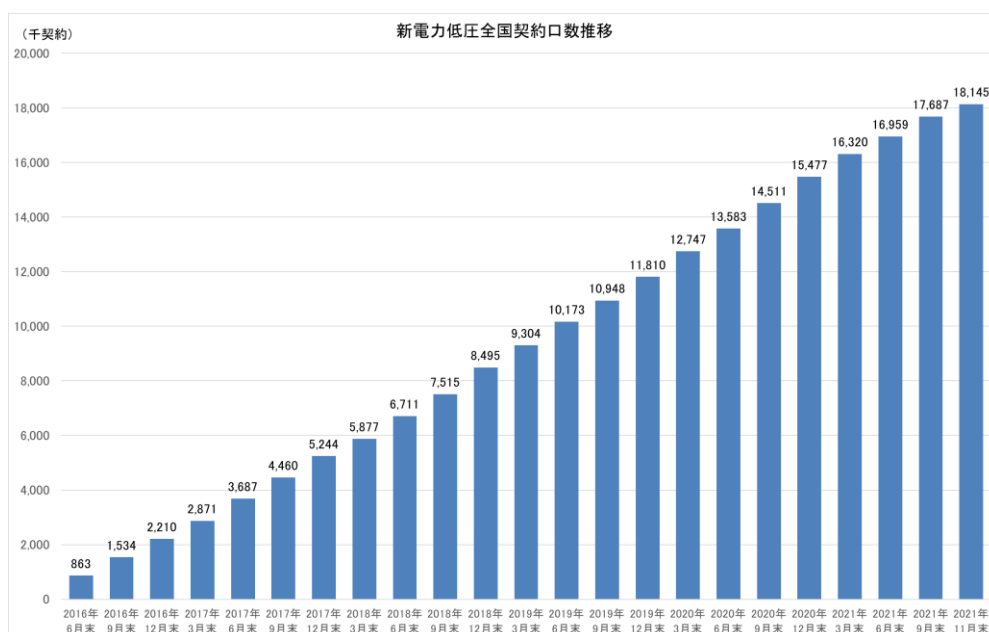
### 電力事業の拡大—【Elenova(エレノバ)】

Elenovaとは、電力自由化に伴い、同社が小売電気事業者となって、オリジナル料金で提供している電力サービス。

Electric(電気の)+nova(新星、新しい)+value(価値)から作成した新語。すべての人に、あらたな価値をもたらす電気事業の意味が込められている。

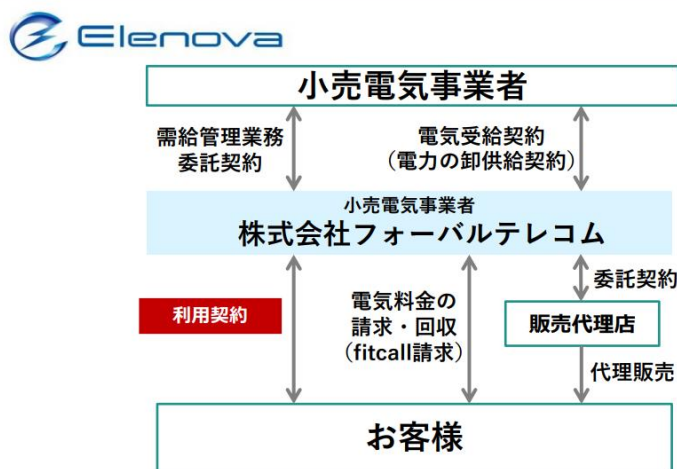
Elenovaは、電力自由化に伴い、同社が小売電気事業者として顧客に電力を提供する新電力サービス。従来電力は、地域指定の電力会社に供給されていたため、法人・個人を問わず電力会社を自由に選ぶことはできなかったが、2016年4月に電力が全面自由化されたことにより、企業、一般家庭共に電力会社を選ぶことが可能となった。現在は小売電気事業者ごとに「低価格設定」や「環境への配慮」など、様々な形態で電力が供給されている。こうした環境下、様々な小売電気事業者が誕生しているが、同社のように全国規模で中小法人を対象に事業を運営している小売電気事業者は少ない。

一般社団法人エネルギー情報センター統計情報(新電力ネット)のデータによると2021年11月末の新電力低圧全国契約口数は、前年11月末に比べ19.6%増加した。今後も魅力的な料金を提供している小売電気事業者の契約口数の拡大が予想される。



(出所:一般社団法人エネルギー情報センター統計情報(新電力ネット)より)

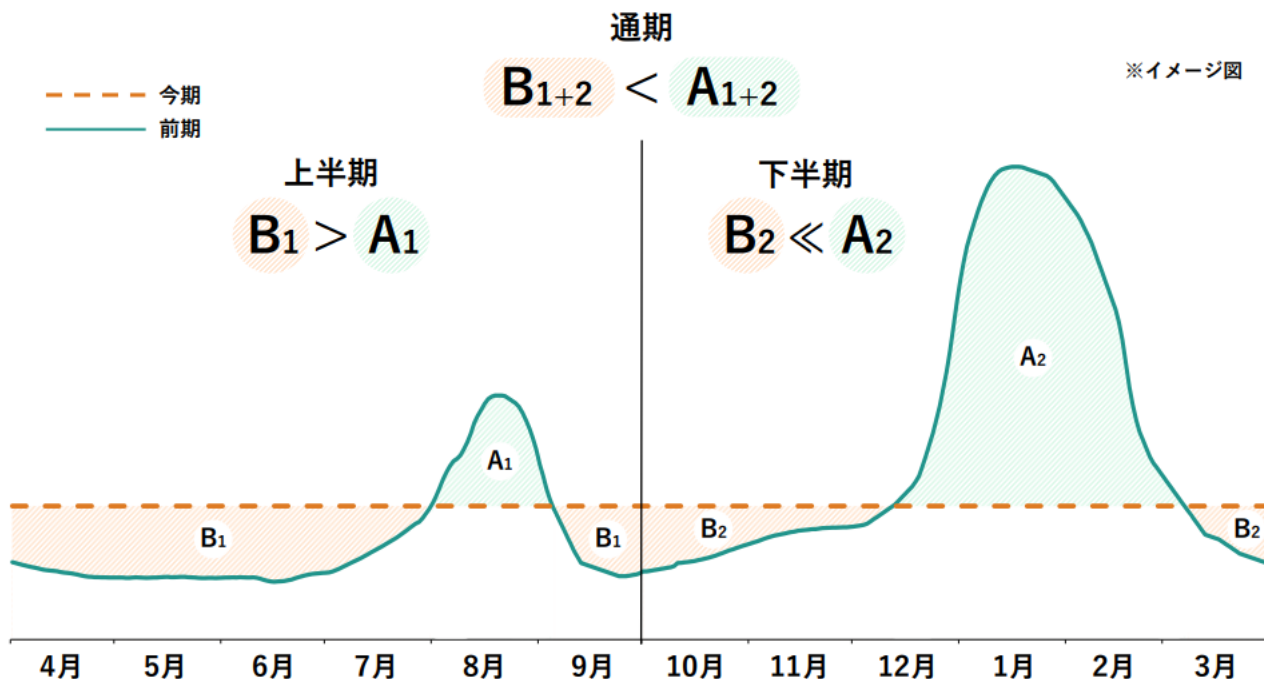
## Elenovaのスキーム



(同社決算説明会資料より)

こうした環境下、Smart ひかりや iSmart ひかり、おまか請求など継続サービスとのシナジー効果を高め、電力サービス「Elenova」の新規顧客獲得の拡大を目指す。更に、2020 年 12 月下旬から 2021 年 1 月にかけて発生した、日本卸電力取引所の電力取引価格の高騰の影響を受け仕入原価が大幅に増加したことに対応し、22/3 期より電力サービスにおける相対電源比率を 100%にすることで仕入価格の安定化を図る予定である。

## 電源調達コストの比較図 〔相対電源比率100%化〕



(同社決算説明会資料より)

## 地球にやさしいでんきの提供開始

同社は、二酸化炭素排出量を実質ゼロとする電力サービス「Elenova 地球にやさしいでんき」を2021年10月1日より提供開始した。2050年脱炭素社会の実現に向けて、世界的に環境配慮への意識が高まる中、企業の規模を問わず、環境への取り組みに対する行動が求められている。「地球にやさしいでんき」は、顧客の電気を、「地球にやさしいでんき」に変えると顧客のCO<sub>2</sub>排出量を実質ゼロになるElenovaの環境配慮型プランである。当該プランは同社の電気にJ-クレジット等、環境価値を取引する証書を利用し、実質的にCO<sub>2</sub>の排出量をゼロにするものである(証書の調達元については、調達状況によって変更される)。

また、「地球にやさしいでんき」には、①地球にやさしい(CO<sub>2</sub>の排出を実質ゼロにすることができる)、②利用料金がお得(利用料金は各地域電力会社の標準的なプランよりもお得)、手続きが簡単(用意するのは検針票のみ)というメリットがある。



(同社決算説明会資料より)

### Collabo One 事業の拡大

Collabo One 事業は、見込管理・顧客管理・電子契約・受注管理・料金計算・請求書発行・収納などに関する統合プラットフォームをサブスクリプションモデルで提供するサービスである。本サービスの導入により、顧客企業は顧客・受注管理から請求・収納までの全てをペーパーレスにできる他、営業数字の見える化、リアルタイムの業績管理、販売戦略の策定に役立てることができる。また、クラウドサービスであるため、テレワークが推進され働き方改革にもつながる。更に、当該統合プラットフォームは、代理店管理(手数料計算など)、見積書・各種帳票 PDF データの作成、通知メール配信、エンドユーザ向け会員サイトの提供、営業日報、各種データ出力などの便利な機能も利用することができる。現在おまか請求を受託している通信分野の顧客に加え、中小企業に対して当該統合プラットフォームを今後積極的に販売する計画である。



(同社決算説明会資料より)

### (3) 通期業績予想に対する第3四半期実績の進捗状況

	22/3 期 第3 四半期	22/3 期 通期会社予想	進捗率
売上高	15,820	22,100	71.6%
営業利益	828	950	87.2%
経常利益	769	760	101.2%
四半期(当期)純利益	730	770	94.9%

\*単位:百万円。

22/3 期第3 四半期は、通期の会社計画に対して、売上高を除き、各段階利益ともに 75%(3/4)以上の進捗率となっている。同社は、例年第4 四半期に売上高と各段階利益が多くなる傾向があることを考慮すると、今期の会社計画達成に向けて、順調に推移していると言えよう。しかし、同社は現時点で新型コロナウイルス感染再拡大等の影響が不透明であることから、2021 年 5 月 14 日の決算短信で公表した通期会社計画を据え置いた。今後開示すべき事象が生じた場合、適切に開示する予定である。



## 5. 今後の注目点

同社のユーティリティ・ビジネスが順調に拡大している。ユーティリティ・ビジネスの 22/3 期第 3 四半期累計期間は、売上高が前年同期比 39.8%増加、セグメント利益が同 78.0%の急拡大となった。また、ユーティリティ・ビジネスの 22/3 期第 3 四半期(10-12 月)は、売上高が前年同期比 48.8%増加、セグメント利益が同 80 百万円の改善となった。売上高が急拡大していることに加え、価格変動リスクの低減を目的に仕入れコストの固定価格化を実施したことにより仕入価格の変動に振られることなく売上高の増加が利益の増加に直結していることが確認された。ユーティリティ・ビジネスの 21/3 期第 4 四半期(1-3 月)は、日本卸電力取引所の電力取引価格の高騰の影響を受け仕入原価が大幅に増加した影響により、2 億 74 百万円のセグメント損失となった。これに対応し、同社は 22/3 期より電力サービスにおける相対電源比率を 100%とする仕入価格の安定化を実施した。こうした取り組みの成果が顕在化するのが今 22/3 第 4 四半期(1-3 月)である。売上高の拡大と仕入価格の安定により、どれ位の損益改善を達成できるのか、続く第 4 四半期のユーティリティ・ビジネスの業績動向が注目される。また、同社は 10 月 1 日より「Elenova」の新プランである「地球にやさしいでんき」の提供を開始した。顧客の電気を、「地球にやさしいでんき」に変えると顧客の CO2 排出量が実質ゼロになるという環境配慮型の非常に魅力的な新サービスの投入である。2050 年脱炭素社会の実現に向けて、世界的に環境配慮への意識が高まる中、新規顧客の獲得増加が期待される。「地球にやさしいでんき」のサービス開始が、現在のユーティリティ・ビジネスの顧客数拡大へどれ位寄与しているのかは、残念ながら今第 3 四半期の開示資料から把握できない。22/3 期本決算の決算説明資料での開示を待ちたい。「地球にやさしいでんき」の契約数の動向が注目される。

加えて、現在注力しているサブスクリプションモデルの Collabo One 事業も、顧客・受注管理から請求・収納までを全てペーパーで行うことができる優れたプラットフォームであり今後の拡大が期待される。サブスクリプションモデルの拡大は更なるストック収益の拡大をもたらし、同社の業績の成長性と安定性の向上につながるものと期待される。Collabo One 事業の進捗状況に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(監査等委員含む)	8名、うち社外2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:2021年12月16日

#### <基本的な考え方>

当社では、取締役会を唯一の経営意思決定機関として位置付けております。

定例取締役会を毎月開催するほか、重要案件が生じる都度臨時取締役会を機動的に開催し、迅速かつ的確な経営判断を行っております。

また、企業経営情報の積極的な開示を目的として、適時に当社のホームページにおいて財務情報に限定されないディスクロージャーを行っております。

当社は、監査等委員会設置会社形態を採用しており、同形態により十分にガバナンスが機能していると認識しております。

#### <コーポレート・ガバナンス・コード各原則の実施について>

実施をしないコード:11項目、そのおもな原則と理由

原則	実施しない理由
(補充原則1-2-4 議決権の電子行使環境整備、招集通知の英訳)	当社は、英文による情報提供等、機関投資家や海外投資家が議決権を行使しやすい環境整備の有用性は認識しておりますので、当社の株主構成及び適切なコストや時期等を総合的に勘案し、検討してまいります。
(補充原則2-4-1 人財の多様性に関する考え方)	当社は、社員を「人財」として、経営における重要な資源と考えております。能力や適性、実績を重視する、人物本位の採用・配属・登用を行っており、性別や年齢、国籍や新卒・中途採用等の属性で区別が生じる規程や制度は設けておりません。 一方、育児や介護を担う社員に向けては、仕事との両立を可能とする、保育・介護費用の支援と勤務時間の特例を定めた規程を設け、長く安心して働く事ができる環境を整えております。 また、人財育成においては、OJTに偏る事なく、年度毎に計画を定め、外部講師やEラーニングによる能力研修を実施しております。 なお、当社では前述のとおり、人物本位で人事を運用しており、また例年、新規採用者は新卒・中途採用者を合わせて10名前後の規模である事から、社員の属性別の数値目標は設けておりませんが、今後中期経営計画における人財計画を策定する過程で、必要に応じて検討してまいります。
(補充原則3-1-2 英語での情報開示、情報提供)	当社の株主構成及び適切なコストや時期等を総合的に勘案し、それらの実施について検討してまいります。
(補充原則4-8-3 独立社外取締役)	支配株主を有する上場会社は、取締役会において支配株主からの独立性を有する独立社外取締役を少なくとも3分の1以上(プライム市場上場会社においては過半数)選任するか、または支配株主と少数株主との利益が相反する重要な取引・行為について審議・検討を行う、独立社外取締役を含む独立性を有する者で構成された特別委員会を設置すべきである。
(原則4-10-1 任意の仕組みの活用)	当社の取締役会は独立社外取締役2名を含む総勢8名と少人数で構成されており、指名・報酬等に係る重要事項の審議についても、現行の仕組みで独立社外取締役の適切な関与・助言を得ることができると考えております。

(原則4-11—1 取締役選任に関する方針・手続)	<p>当社は、取締役会は多様な知識、経験、能力を備えた構成員により構成されることが必要であると考えております。すなわち、業務執行の監督と重要事項に係る意思決定をするためにはこのような構成員により取締役会の多様性が確保されることが不可欠であると考えております。なお、当社は取締役8名のうち非業務執行取締役4名(内、監査等委員3名)を選任しており、業務執行取締役の業務執行を監督する体制を構築しております。</p> <p>なお取締役のスキル・マトリックスについては、現在開示に向けて検討しております。</p>
(原則5—2経営戦略や経営計画の策定・公表 )	<p>当社は、中期経営計画を策定しておりますが、当社の事業環境における経営状況の変化は激しいため、柔軟な対応が阻害されないよう、中期経営計画は公表をしておりません。</p> <p>なお、公表はしていませんが中期経営計画の目標に対する実績分析は毎回実施し、毎年度の経営計画に反映させるとともに、次期中期経営計画に反映しております。</p>

<開示している主な原則>

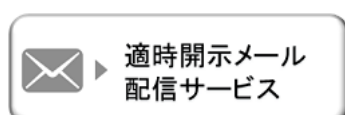
原則	開示している主な原則
(原則1—4 政策保有株式)	<p>当社では政策保有株式は現在保有しておりません。また、今後も原則として政策保有は行わない方針です。</p>
(原則3—1—3 サステナビリティへの取組、人的資源や知的財産への投資について)	<p>(1)サステナビリティへの取組について</p> <p>当社の、サステナビリティへの取組に関する基本方針は、「環境対策に関する方針」として、当社ホームページで開示しております。</p> <p>・環境対策に関する方針 URL: <a href="https://www.forvaltel.co.jp/news/Environmental-policy.pdf">https://www.forvaltel.co.jp/news/Environmental-policy.pdf</a></p> <p>具体的な取組内容は、次の通りとなります。</p> <p>《営業活動を通じた取組》</p> <p>主力事業セグメントにおいて法人顧客に向け、CO2排出係数ゼロの電力や、ペーパーレスおよびリモートワークを可能とする業務ソリューションを提供する事で、脱炭素社会と働き方の多様性を推進しております。</p> <p>・CO2排出係数ゼロの電力サービス「ELENova地球にやさしいでんき」 URL: <a href="https://elenova.jp/">https://elenova.jp/</a></p> <p>・ペーパーレスおよびリモートワークを可能とするオール・イン・ワンの業務ソリューション「CollaboOne」 URL: <a href="https://www.forvaltel.co.jp/dx.html">https://www.forvaltel.co.jp/dx.html</a></p> <p>・オフィスの電話がどこでもつながる通信ソリューション「どこでもホン」 URL: <a href="https://www.forvaltel.co.jp/dx.html">https://www.forvaltel.co.jp/dx.html</a></p> <p>《営業外の取組》</p> <p>当社では、新型コロナウイルス感染症発生以前より、自社の働き方改革として、リモートワークと業務のペーパーレス化に取り組んでまいりました。その具体的な成果として顕れるオフィスの電力利用とコピー用紙の利用の削減量およびそこから算定されるCO2排出の削減量を数値化、社員に告知する事により、サステナビリティへの取組に対する意識を高めております。</p> <p>また当社は、開発途上国で教育支援を行っている国際 NGO 団体の法人パートナーに参画しており、団体職員による社員へのレビューの場を設けております。</p> <p>(2)人的資本への投資等について</p> <p>当社は、社員を「人財」として、経営における重要な資源と考えております。投資等の取組については前記の「(補充原則2—4—1 人財の多様性に関する考え方)」をご参照ください。</p>

	<p>(3)知的財産への投資等について</p> <p>当社の主な収益は、電気通信や電力等のトラフィックの卸しと小売りから成り、その商流自体は、特に知的財産への投資を要するものではありません。但し現在、こうした卸しや小売りと、前記の「CollaboOne」「どこでもホン」等、当社の企画乃至開発から出自するサービスとの一体提供を推進しており、これらのサービスについては特許出願等、知的財産権の確保に向けた投資を、実施もしくは検討しております</p>
(原則4-9 独立社外取締役の独立性判断基準及び資質)	<p>当社は、会社法及び東京証券取引所が定める独立性基準を満たしていることに加え、誠実な人柄、高い見識と能力を有し、当社の経営に対し真摯かつ建設的に助言できる経験を重視しております。</p>
(補充原則4-11-1取締役選任に関する方針・手続)	<p>当社は、取締役会は多様な知識、経験、能力を備えた構成員により構成されることが必要であると考えております。すなわち、業務執行の監督と重要事項に係る意思決定をするためにはこのような構成員により取締役会の多様性が確保されることが不可欠であると考えております。なお、当社は取締役8名のうち非業務執行取締役4名(内、監査等委員3名)を選任しており、業務執行取締役の業務執行を監督する体制を構築しております。</p>

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。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.

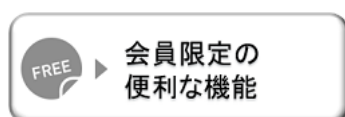
ブリッジレポート(フォーバルテレコム:9445)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。



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。

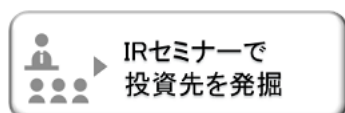
[>> ご登録はこちらから](#)



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](#)