

 吉田 浩司 社長	株式会社フォーバル・リアルストレート(9423)
	

## 企業情報

市場	東証スタンダード市場
業種	情報・通信
代表取締役社長	吉田 浩司
所在地	東京都千代田区神田神保町 3-23-2 錦明ビル
決算月	3月
HP	<a href="https://www.realstraight.co.jp/">https://www.realstraight.co.jp/</a>

## 株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
101円	23,839,800株		2,407百万円	12.3%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
2.20円	2.2%	2.85円	35.4倍	17.72円	5.7倍

\*株価は6/28終値。各数値は22年3月期決算短信より。

## 業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2019年3月(実)	1,517	68	68	100	4.29	1.40
2020年3月(実)	1,752	78	78	61	2.61	1.60
2021年3月(実)	1,901	85	86	103	4.36	1.80
2022年3月(実)	2,153	52	52	50	2.12	2.00
2023年3月(予)	-	110	110	68	2.85	2.20

\*単位:円、百万円。予想は会社予想。売上高の予想は未定。2021年3月期まで連結。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。2021年3月期第4四半期より非連結。

(株)フォーバル・リアルストレートの2022年3月期決算概要等についてご報告致します。

## 目次

### 今回のポイント

1. 会社概要
2. 2022年3月期決算概要
3. 2023年3月期業績予想
4. 中期経営計画
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

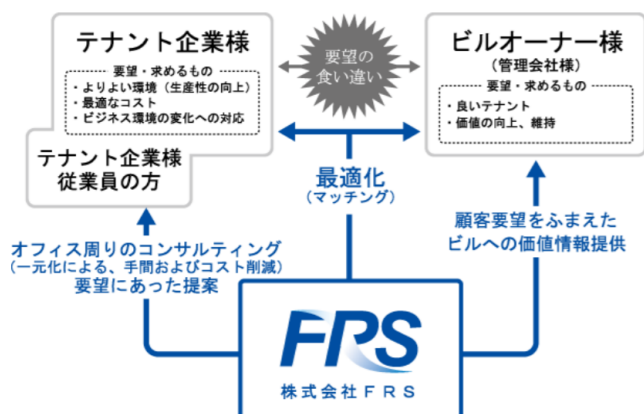
- 22年3月期の売上高は前期比13.3%増の21億53百万円。売上高の内訳は、不動産仲介等の売上高が同27.2%減の1億41百万円、内装工事及びそれに付随するサービスに関する売上高が同17.9%増の20億12百万円。利益面では、粗利額が同6.4%減少。販管費は同3.2%減少したが、粗利減により、営業利益は同38.9%減の52百万円となった。利益は予想を下回った。
- 23年3月期の営業利益、経常利益はともに前期比2ケタ増益の1億10百万円の予想。新型コロナウイルスの影響は、今後の動向が不透明であり算定が極めて困難なことから、業績予想には織り込んでいないが、大きな影響はないと見ている。配当は、0.20円/株増配の2.20円/株を予定している。予想配当性向は77.2%。
- 23年3月期を初年度とする3か年の中期経営計画を策定・発表した。「いつも経営者のそばにいるオフィスのプロとして、企業の成長に伴走します」という経営理念の下、各種取り組みを進め、25年3月期「売上高26億37百万円、営業利益1億40百万円」を目指す。
- 不動産仲介において案件成約までに想定以上に時間がかかるケースが増えた結果、不動産仲介の売上高が大幅な減収となった結果、残念ながら8期連続増益とはならなかった。一方、内装工事及び付随サービスは引き続き好調である。今期は再び過去最高益更新を目指す同社の進捗を注目していきたい。

## 1. 会社概要

### 【1-1 事業内容】

「私たちはつねに経営視点でオフィスの成長ストーリーを描き実現するための方法をご提案することでお客様の成長に伴走していきます。」という考えの下、企業のオフィス移転をトータルにサポート。

不動産仲介(物件探し)から、内装・レイアウト設計、ネットワーク環境やOA環境構築、オフィス機器・什器の手配、引越手配、更には旧オフィスの退去計画までを一貫してサポートしている。



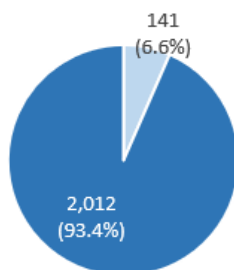
(同社資料より)

## 【1-2 事業セグメント】

セグメントはソリューション事業の単一セグメント。

売上高は不動産仲介等の売上高および内装工事及びそれに付随するサービスに関する売上高の2つで構成されている。

売上高構成 (22/3期)



■ 不動産仲介等 ■ 内装工事及びそれに付随するサービス

\*単位：百万円

## 【1-3 ビジネスモデルと強み】

・不動産情報をドアノックツールとしてオフィス移転需要を掘り起こし、その際に発生するコンサルティングを含めた、内装工事、OA・ネットワーク機器の更新、各種サービスの取次、更には旧オフィスの原状回復等の需要を取り込んでいく。

・通常、不動産仲介を行った顧客とは仲介時限りの取引関係になってしまうのに対し、OA・ネットワーク機器の新規導入や定期的な更新の提案などを行う同社は、仲介後もそうした顧客基盤をベースにストック型収益を上げることが可能である。また、そうした顧客接点を通じて顧客企業の増床・移転ニーズを他社に先駆けて吸い上げることできる。

・需要の掘り起こしは Web サイトを中心に、電話によるアウトバンドの営業も展開。引き合いがあれば、営業担当者に IT コンサルタントが同行して、不動産仲介物件だけでなく、オフィス移転後の IT コンサル、内装、各種サービスの取次、引っ越し、退去後の原状回復等の提案を行う。

・オフィスの移転には、通常、不動産会社、運送会社、内装工事会社、更には旧オフィスを管理する不動産会社(退去に伴う敷金の返金等で問題が生じる事が少なくない)等、多くの関係先と関わる必要があるが、同社と契約すれば、窓口を一本化でき、仮にトラブルが発生したとしても、同社が責任をもって対応する。

・不動産仲介の際に、引っ越し業者の紹介や取り次ぎをする不動産会社はあるが、内装工事やオフィス移転に際して更新する情報機器等に関するコンサルから手配・セッティングまで対応できる不動産会社はほとんどない。

・これまで一人の営業社員が「不動産仲介」および「内装工事等」の両方を担当していたが、2019年3月期より担当をそれぞれに分けることとした。

顧客にとっては窓口が一つの方が利便性は高いという面はあるものの、効率的な成約件数増を図るとともに顧客との関係を深化させるためには担当制を導入し、それぞれの業務に特化することが適切であると判断した。

## 【1-4 ROE 分析】

	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期
ROE(%)	38.3	51.9	33.8	38.0	19.3	29.7	12.3
売上高当期純利益率(%)	3.53	6.43	5.36	6.62	3.49	5.42	2.34
総資産回転率(回)	3.32	3.14	2.76	2.66	2.59	2.65	2.52
レバレッジ(倍)	3.27	2.57	2.29	2.16	2.14	2.07	2.09

不動産仲介の売上増減に伴い、収益性が変動する。22/3期は不動産仲介が前期比 27.2%減少した。ただ、そういう状況下で

も ROE は 2 ケタ台を超えている。引き続き高水準の ROE が期待される。

## 2. 2022 年 3 月期決算概要

### (1) 非連結業績

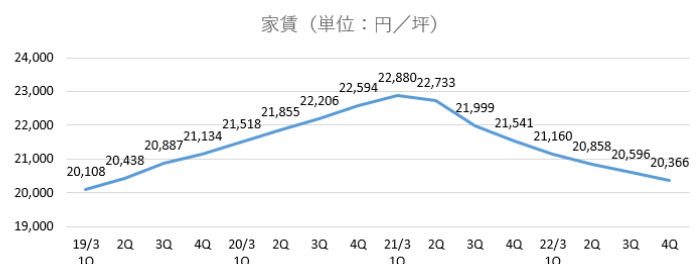
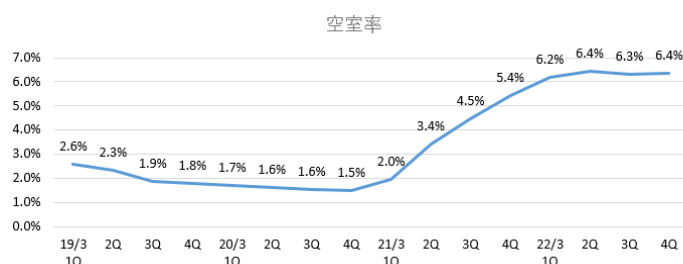
	21/3 期	構成比	22/3 期	構成比	前期比	予想比
売上高	1,901	100.0%	2,153	100.0%	+13.3%	-
売上総利益	932	49.0%	872	40.5%	-6.4%	-
販管費	846	44.5%	820	38.1%	-3.2%	-
営業利益	85	4.5%	52	2.4%	-38.9%	-47.7%
経常利益	86	4.6%	52	2.4%	-39.9%	-47.7%
当期純利益	103	5.4%	50	2.3%	-51.1%	-16.0%

\* 単位: 百万円。前期比はインベストメントブリッジが計算した参考値。

### 増収減益、利益は予想を下回る

#### (事業環境)

大手不動産会社の調べによると、東京都心 5 区(千代田・中央・港・新宿・渋谷区)のオフィスビル市場においては、2022 年 3 月末時点の平均空室率は 6.37%と、前年同月比 0.95%上昇。一方、東京都心 5 区の 2022 年 3 月末時点における平均賃料は 20,366 円/坪と前年同月比で 1,175 円(5.45%)低下した。



#### (業績概要)

売上高は前期比 13.3%増の 21 億 53 百万円。

売上の内訳は、不動産仲介等の売上高が同 27.2%減の 1 億 41 百万円、内装工事及びそれに付随するサービスに関する売上高が同 17.9%増の 20 億 12 百万円。

利益面では、粗利額が同 6.4%減少。販管費は同 3.2%減少したが、粗利減により、営業利益は同 38.9%減の 52 百万円となった。

### (2) 売上高の内訳

	21/3 期	22/3 期	前期比
不動産仲介等	194	141	-27.2%
内装工事及び付随サービス	1,707	2,012	+17.9%

\* 単位: 百万円

#### ◎不動産仲介

仲介件数が減少した。

コロナ禍によるリモート勤務の増加などから、社員の座席を固定しないフリーアドレス導入によりオフィス面積を縮小するニーズなど、引き合いは増加しているが、意思決定に時間がかかっていることだ。

面積拡大時に比べ緊急性を要さない、縮小したオフィスのスペックやイメージが想定にマッチしないといったケースが多いことが要因。

この結果、顧客単価が前期比で約 20%、成約件数が同約 9%、それぞれ減少した。

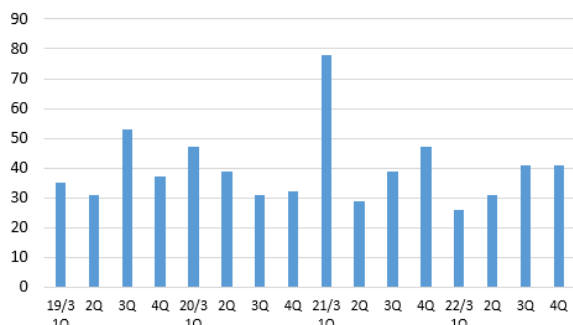
#### ◎内装工事や OA 機器・什器の販売

## BRIDGE REPORT

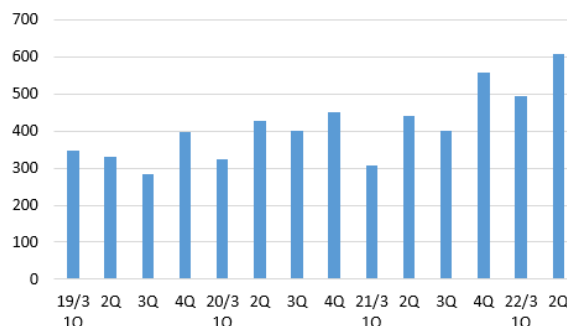


引き続き新型コロナウイルスの影響から、リモートワークに対応したセキュリティを中心とした機器の導入などが増加している。顧客単価は前年並みだったものの、成約件数が前期比で約43%の大幅増加となった。

売上高：不動産仲介等（単位：百万円）



売上高：内装工事及びそれに付随するサービス（単位：百万円）



## (3) 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

## ◎主要 BS

	21年3月	22年3月		21年3月	22年3月
流動資産	868	751	流動負債	471	351
現預金	534	471	仕入債務	226	174
売上債権	305	237	負債合計	471	351
固定資産	41	50	純資産	438	450
投資その他の資産	31	36	利益剰余金	282	289
資産	909	802	負債純資産	909	802

\*単位:百万円。

自己資本比率は前期末比9.0ポイント上昇し52.7%。

## ◎キャッシュ・フロー

	21年3月	22年3月	増減
営業CF	192	-17	-209
投資CF	27	-9	-37
フリーCF	220	-26	-246
財務CF	-13	-36	-23
現金・現金同等物残高	534	471	-62

\*単位:百万円。

## (4) トピックス

## ◎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

東証スタンダード市場に移行したが、同市場の上場維持基準を充たしていないことから、2021年12月20日、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。

「流通株式時価総額」については基準を充たしていない。

「中期経営計画」(2023年3月期～2025年3月期)の成果が株価に反映される2026年3月までを目処に上場維持基準を充たすための各種取組を進める。

(取り組み内容)

## ①企業価値の向上

・業績の向上

取り組み内容を「中期経営計画」(2023年3月期～2025年3月期)に盛り込んでいる。



### ・IR 活動の強化

自社サイトを中心に株主・投資家向けの情報開示をしているが、これらの一層の充実を図るとともに、株主・投資家向けの企業説明会や決算説明会等の開催を視野に入れつつ、IR 活動の活性化の検討を進める。

### ・コーポレートガバナンスの充実

コーポレートガバナンス・コード全原則適用に伴いコーポレートガバナンスの一層の充実を図るとともに、従来取り組んでおります「環境対策に関する取り組み」や「女性が活躍できる職場づくり」等をより一層推進する。

具体的には「環境対策に関する取り組み」として、働き方改革に伴う省エネ推進、社員に対する環境対策教育の実施、環境対策推進のためのグループ各社を横断した施策推進、環境対策の数値実績、環境に配慮したオフィス空間・商品・サービスの導入および提供、DX 推進活動による省エネの推進等に取り組む。また「女性が活躍できる職場づくり」として、性別にかかわらず、能力・識見・人格等を公正に評価し、キャリアアップに向けた研修の充実や出産・育児・介護との両立が可能な人事制度を推進する。

## ② 流通株式比率の向上

「流通株式比率」については、スタンダード市場における上場維持基準は満たしているものの、「流通株式数」をさらに向上させることで「流通株式比率」45%程度を目標とし、「流通株式時価総額」の向上を図る。

### ・親会社保有株式の市場流通

親会社である株式会社フォーバルが保有する当社株式を、「中期経営計画」(2023年3月期～2025年3月期)を達成することで株価の向上を図り、できる限り市場に影響を与えない手法により売却することについて、株式会社フォーバルと協議する。

### ・ストック・オプションの権利行使推進

役員向けに過去発行したストック・オプションについて、役員向け 80,000 株を除く職員向け 972,500 株(発行済株式総数の4.0%)が2021年12月20日現在未行使となっている。職員へ権利行使を推奨することにより、流通株式数の増加を図る。

## 3. 2023年3月期業績予想

### ◎業績予想

	22/3期	23/3期(予)	前期比
売上高	2,153	-	-
営業利益	52	110	+110.3%
経常利益	52	110	+110.3%
当期純利益	50	68	+34.9%

\* 単位:百万円

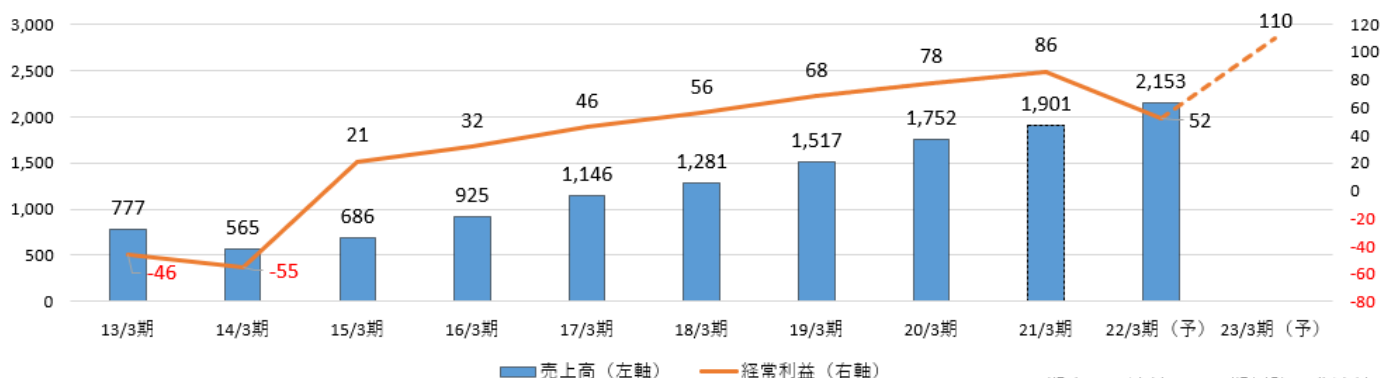
### 増益を予想

営業利益、経常利益ともに前期比2ケタ増益の1億10百万円の予想。

新型コロナウイルスの影響は、今後の動向が不透明であり算定が極めて困難なことから、業績予想には織り込んでいないが、大きな影響はないと見ている。

配当は、0.20円/株増配の2.20円/株を予定している。予想配当性向は77.2%。

売上高・経常利益の推移 (単位:百万円)



\* 20/3期までは連結、21/3期以降は非連結。

不動産仲介は、引き合いは引き続き順調だが、意思決定に時間がかかっている。きめ細かくフォローすることで、成約件数増につなげていく。

## 4. 中期経営計画

23年3月期を初年度とする3か年の中期経営計画を策定・発表した。

### (1)基本方針

「いつも経営者のそばにいるオフィスのプロとして、企業の成長に伴走します」という経営理念の下、オフィス空間の提供を通じて顧客企業に提供している売上拡大・業務効率改善・リスク回避といった利益貢献活動に、デジタル技術を組み込むことで中小・中堅企業のGX化・DX化を推進、更なる利益貢献を図る。

### (2)重点取組事項

オフィス環境関連業務の収益拡大を図るべく、不動産物件の仲介から内装工事、各種インフラの整備やオフィス機器・什器の手配までを行うオフィス移転のワンストップサービスについては、引き続きその取り組みを強化する。

#### (具体的な取り組み)

物件情報の充実やコンテンツの拡充などを実施することで集客サイト「オフィス移転 navi」の更なる強化を図るとともに、市場ニーズをいち早く取り入れた居抜き・セットアップオフィス専門サイト「ValueOffice」を拡充することで、顧客企業の獲得を進める

既存顧客からの紹介獲得やグループ会社顧客への働きかけ強化等による紹介案件の創出についても、引き続き取り組む。

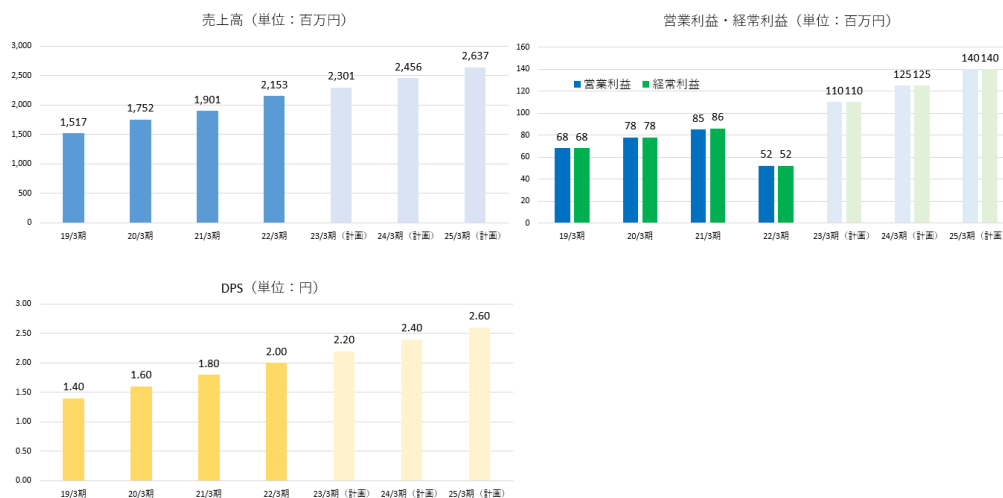
相場情報や空室情報の提供、障害対応等を通じて顧客企業との接点を増やすことで、顧客企業の困り込みを図る。顧客企業の困り込みにより将来的な移転ニーズを競合他社に先駆けて把握し、同社のサービスをいち早く提供することで、安定的な収益確保に取り組む。

新型コロナウイルス感染症拡大の影響で働き方改革が加速し、テレワークを導入する企業が増加する中、働きやすさを重視した社内環境の充実、従業員のやりがいや生産性の向上、デザインや立地へのこだわり、採用力の強化、といった従来型のオフィスニーズに加え、一人用テレビ会議スペースやアクリルパネルの設置など感染防止を目的とした設備の充実、最新のICT機の導入、ソーシャルディスタンスを確保したオフィスレイアウト、リモートワークやワーケーションを促進するために郊外にも複数拠点を設けるなど、with コロナ・after コロナ時代の新たなオフィス需要を積極的に取り込むことで、安定的な収益確保を図る。

オフィス移転の際には原状回復工事、不用品廃棄、什器購入、内装造作など大きな環境負荷が発生することから、今後は環境に配慮した製品を組み込んだオフィス空間づくりが求められると考えている。2030年までに達成すべき17の目標を掲げたSDGsの考え方の根底にある「環境」への取り組みとして、企業が力強く成長していける「サステナブルなオフィス空間」の構築を目指す。

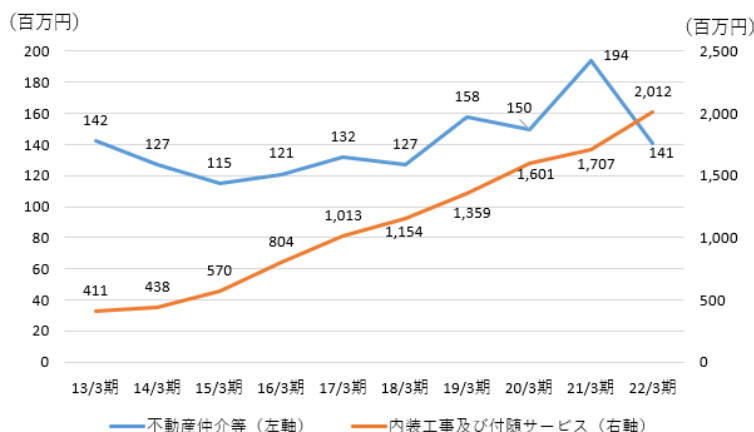
### (3)数値目標

## BRIDGE REPORT



## 5. 今後の注目点

不動産仲介において案件成約までに想定以上に時間がかかるケースが増え、不動産仲介の売上高が大幅な減収となった結果、残念ながら8期連続増益とはならなかった。一方、内装工事及び付随サービスは引き続き好調である。今期は再び過去最高益更新を目指す同社の進捗を注目していきたい。



## &lt;参考:コーポレート・ガバナンスについて&gt;

## ◎組織形態、取締役、監査役の構成

組織形態	監査役監査等委員会設置会社
取締役	6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:2022年6月27日

## 基本的な考え方

当社は、以下の5項目をコーポレートガバナンスの基本方針といたします。

1. 当社は、全ての株主の権利及び平等性が実質的に確保され、適切に行使できるよう、株主に資する情報について、当社のホームページや東京証券取引所の適時開示情報閲覧サービスに掲載する等、速やかに開示いたします。



2. 当社は、全てのステークホルダーとの協働を実践するため、社長が自らの言葉で全社員に朝礼や全社会議等を通じて説明を行い、ステークホルダーの権利・立場や企業倫理を尊重する企業風土の醸成に努めます。
3. 当社は、法令に基づく開示を適切に行うとともに、それ以外の情報についても当社ホームページへの掲載等の方法により積極的に提供いたします。また、情報の開示にあたっては、正確で分かりやすく、利用者にとって有用性の高い記載に努めます。
4. 取締役会では、経営理念・経営方針・経営計画について毎年度経営の意志決定をしており、それを受けて業務を執行いたします。また、取締役会規程、組織規程、業務分掌規程及び職務権限規程等を定めており、取締役と各部門の職務と責任を明確にすることで経営陣による適切なリスクテイクを支える環境整備を行います。加えて、独立社外取締役 2 名を含む取締役会により実効性の高い監督を行います。
5. 当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するため、株主との建設的な対話に積極的に取り組み、株主との双方向のコミュニケーションの充実に努めます。また、株主との対話を通じて当社に対する関心や懸念を把握し、当社の経営方針をわかりやすく明確に説明し理解を得ることに努めます。

#### <コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由(抜粋)>

##### 【原則2-3 社会・環境問題をはじめとするサステナビリティを巡る課題】

###### 補充原則2-3①

当社は、フォーバルグループの社是に基づき、地球全体の環境改善を目的として、『環境対策に関する方針』を策定しており、環境保護活動や社会問題に対する取組を課題と認識しております。

当社は、“いつも経営者のそばにいるオフィスのプロとして、企業の成長に伴走します”という経営理念の下、オフィス空間の提供を通じて、カーボンオフセット商材の提供、LED 照明の採用による電力使用量の削減、電子化推進による紙の削減など、環境への取り組みを進めております。

また、性別にかかわらず、能力・識見・人格等を公正に評価しており、キャリアアップに向けた研修の充実や出産・育児・介護との両立が可能な人事制度を推進しております。

中長期的な成長のための課題として、女性の活躍促進である仕事と育児との両立に向けた職場環境の整備や女性のキャリア形成支援に積極的に取り組んでおり、出産後も仕事を継続しやすい環境を整えるため、時短勤務制度を実施しております。

##### 【原則2-4 女性の活躍促進を含む社内の多様性の確保】

###### 補充原則2-4①

当社は現状人数規模が比較的小さく、母集団としては限られることから、実績値としての開示は行っていないものの、女性・中途採用者の管理職登用につきましては、現時点で複数の実績があります。

現時点で当社の事業ドメインが国内のオフィス領域に限られることから、現時点で外国人の管理職登用については実績がないものの、当社グループは国籍、性別等に囚われずその能力・成果に応じた人事評価を行うことを基本方針としており、今後の事業ドメインの拡大及び企業規模の拡大に応じて、実績値の開示についても検討してまいります。

また、中長期的な成長のための課題として、女性の活躍促進である仕事と育児との両立に向けた職場環境の整備や女性のキャリア形成支援に積極的に取り組んでおり、出産後も仕事を継続しやすい環境を整えるため、時短勤務制度を実施しております。

###### 補充原則3-1③

現状、自社のサステナビリティについての取組みや人的資本や知的財産への投資等を開示できる状況にはありませんが、今後、開示に向けて検討してまいります。

##### 【原則4-2 取締役会の役割・責務(2)】

###### 補充原則4-2②

当社は、サステナビリティを巡る取組みについて基本的な方針は策定しておりませんが、環境対策についての方針は作成、開示しております。また、経営資源の配分や事業ポートフォリオに関する戦略の実行について監督しておりません。これらについては、今後の検討課題としてまいります。

### <コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)>

#### 【原則1-4 政策保有株式】

当社では政策保有株式は現在保有しておりません。

また政策保有株式の保有予定はありませんが、保有する場合は基準を策定・開示いたします。

#### 【原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針】

当社は、IR担当取締役が中心となって、株主・投資家との主体的かつ効果的な対話を行っております。必要に応じてIR担当部署が補佐し、株主・投資家との円滑な対話を実践するために、IR担当部署が中心となって関連部門間の連携を図っております。また、株主・投資家との対話で得られた意見は必要に応じて取締役会が共有し、企業価値の向上に努めております。

なお、株主・投資家との対話に関しては、内部情報管理規程に基づきインサイダー情報の漏洩防止に努めております。

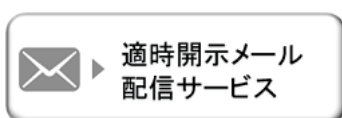
株主との建設的な対話を促進するための体制整備・取組みに関する方針

- 1) 株主・投資家との対話に関しては、IR担当取締役が統括し、主体的かつ建設的な対話に努めております。
- 2) IR担当部署が中心となって、株主・投資家との円滑な対話を実践するために、資料の作成に必要な情報を共有するなど、関連部門間の連携を図っております。
- 3) IR担当部署が窓口となり、株主・投資家の要望に応じて代表取締役、IR担当取締役、IR担当部署が個別面談に積極的に対応しております。
- 4) 株主・投資家との対話で得られた意見は、必要に応じて経営陣にフィードバックし、情報の共有および活用を図っております。
- 5) 株主・投資家との対話に関しては、内部情報管理規程に基づきインサイダー情報の漏洩防止に努めております。

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.

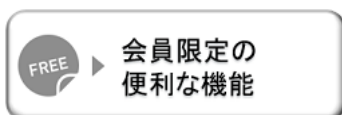
ブリッジレポート(フォーバル・リアルストレート:9423)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。



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](#)



アンケート回答で  
ポイント獲得

Web上でブリッジレポートのアンケートに回答頂くと、各種商品に交換可能なポイントがレポート毎に獲得できます。

[>> 詳細はこちらから](#)