



中島 將典 社長

株式会社 フォーバル(8275)



企業情報

市場	東証プライム市場
業種	卸売業(商業)
代表取締役社長	中島 將典
所在地	東京都渋谷区神宮前 5-52-2 青山オーバルビル 14F
決算月	3月
HP	https://www.forval.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
956円	25,664,045株		24,535百万円	14.2%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
27.00円	2.8%	74.12円	12.9倍	523.58円	1.8倍

*株価は12/22終値。発行済株式数は直近期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE、BPSは22/3期実績。

*DPS、EPSは23/3期予想。

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)	57,520	3,221	3,308	2,064	82.30	25.00
2020年3月(実)	49,731	3,229	3,324	1,067	42.48	26.00
2021年3月(実)	49,788	2,616	2,483	1,357	53.34	26.00
2022年3月(実)	51,535	2,685	2,855	1,836	71.71	26.00
2023年3月(予)	54,000	2,800	3,000	1,900	74.12	27.00

*予想は会社予想。

*単位は百万円。

フォーバルの2023年3月期第2四半期決算と2023年3月期の業績予想等について、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. 成長戦略](#)

[3. 2023年3月期第2四半期決算](#)

[4. 2023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

- 23/3 期第2 四半期は、前年同期比 17.5%の増収、同 24.8%の経常減益。売上面は、中小・小規模企業におけるDX推進の機運の高まりを受けてアイコンサービスが順調に拡大した他、GXに対する意識の高まりを受けて環境に優しい新電力サービスが増加したことに加え、新たに連結に加わったグループ会社などが寄与した。一方、利益面は、フォーバルビジネスグループにおける事業拡大に伴う人員増強やフォーバルテレコムビジネスグループにおける電力の仕入価格上昇などが影響した。
- 第2 四半期が終わり、23/3 期の会社計画は、前期比 4.8%の増収、同 5.1%の経常増益の予想から修正なし。DX(デジタルトランスフォーメーション)及びGX(グリーントランスフォーメーション)に関する第三者認証の取得、DX、GXアドバイザーの育成とスキルの向上、DX、GX化を促進する商品・サービスの開発等の事業基盤強化の成果が見込まれる。また、配当も前期から1円増配の1株当たり年間27円の予定を据え置き。
- 同社は8月1日付でeco 会計クラウドをリリースした。eco 会計クラウドは、インストール不要のクラウド型で、電子帳簿保存法に対応できる。特許取得技術の証憑分類で、電子帳簿保存法対応でアップロードした証憑から簡単に会計業務ができ、AI 技術を活用した自動仕訳機能を搭載している。法改正などにより今後企業が経理財務などを対応する必要性が高まっている中で、自動仕訳の特許を取得した電子帳簿保存法に対応できる AI 会計システムは同社の顧客である中小規模企業にとって極めて有益なツールとなりそうである。eco 会計クラウドの今後の導入状況が注目される。

1. 会社概要

中小・小規模企業を対象に「情報通信」・「海外」・「環境」・「人材・教育」・「起業・事業承継」の5分野に特化した次世代経営コンサルティングカンパニーを目指している。また、ITを活用し経営を高度化・効率化する手段として、オフィス向けの光ファイバー対応 IP 電話サービスや FMC サービス(固定通信と移動体通信を融合したサービス)、ならびにそれらとネットワークセキュリティを融合した IP 統合ソリューションなどの通信・インターネット関連サービスを提供するほか、OA・ネットワーク機器の販売・工事、Web 構築、太陽光システムやオール電化製品の販売・工事などのサービスを提供している。社名の FORVAL(フォーバル)は、「For Social Value」を語源とし、「社会価値創出企業を目指す」という経営理念が込められている。

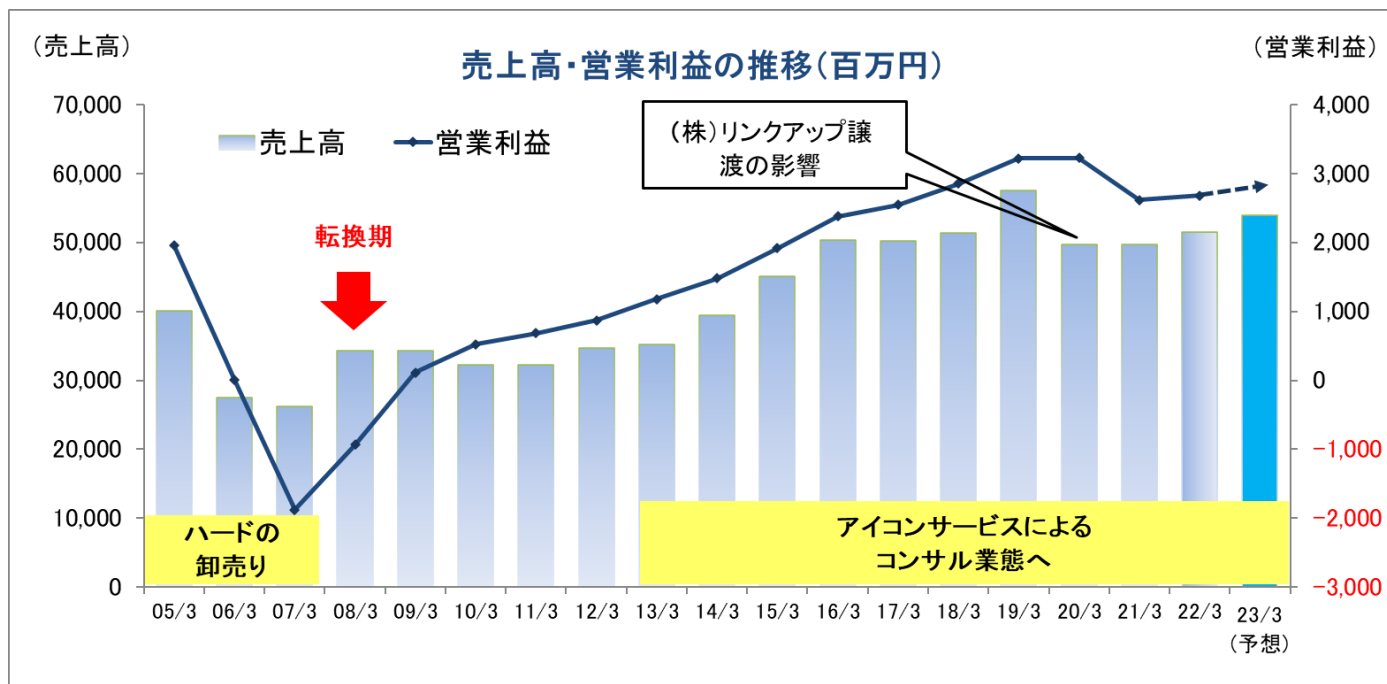
事業は、(株)フォーバルを中心に、中小・小規模企業向け OA・ネットワーク機器の販売、サービスの取次、コンサルティングサービス等を手掛けるフォーバルビジネスグループ、(株)フォーバルテレコムを中心に、VoIP・モバイル等の通信サービス、インターネット関連サービス、普通印刷、及び保険サービス等を手掛けるフォーバルテレコムビジネスグループ、14/3 期に新たに子会社化した(株)アップルツリーがオール電化・エコ住宅設備の卸・工事請負業を営む総合環境コンサルティングビジネスグループの3セグメントに分かれる。加えて、報告セグメントに含まれないその他の事業セグメントにはIT教育サービス、IT分野のエンジニア及び管理者の育成や、東南アジアにおける現地幹部候補・留学生の人材紹介を手掛ける(株)アイテックなどが含まれている。

近年のハード販売における付加価値の低下を踏まえ、現在、差別化が可能で付加価値も高いコンサルティングサービスへのシフトを進めており、08年4月にサービスを開始したITコンサルティングサービス「アイコン」がその中核となっている。また、コンサルティングサービスの一環として、中小・小規模企業の情報化の支援や ASEAN 展開の支援にも取り組んでおり、前者で

はIP統合ソリューションを展開。後者では、10年5月にFORVAL(CAMBODIA)CO.LTD.(カンボジア・プノンペン)を設立し、以後、11年7月のPT FORVAL INDONESIA(インドネシア・ジャカルタ)及び同年8月のFORVAL VIETNAM CO.LTD.(ベトナム・ホーチミン)の設立、更には12年3月のミャンマー駐在員事務所(ミャンマー・ヤンゴン)を開設後、翌13年2月に現地法人化(FORVAL MYANMAR CO.LTD.を設立)、22年6月にはタイ駐在員事務所(タイ・バンコク)を開設するなど、ASEANにおいてネットワークの拡充を進めている。

また、2014年1月24日に東京証券取引所JASDAQ(スタンダード)から市場第二部へ市場変更となった後、2014年10月2日に市場第一部に指定され、2022年4月より東証プライム市場へ上場となった。

フォーバルグループの業績推移



IT領域における教育と資格の奨励を通じて従業員のスキルを高め、ハードの卸売りからアイコンサービスによるコンサル業態へ事業転換させた効果が確認できる。

【DX推進に対する取り組み】

同社は、グループ経営理念・経営基本方針である社是に掲げている「革新」に向けて、DXに対応したITやデジタル技術、蓄積データの活用の実践を推進している。また同社は、「全てはお客様のために」を合言葉に、自らが続けている変革への挑戦を顧客である中小・小規模企業への利益貢献活動として、DX化推進の支援サービスを展開している。

施策	指標
<ul style="list-style-type: none"> ◆中小・小規模企業のGD化の推進 ※GDとはGX(グリーントランスフォーメーション)とDXを合わせたフォーバル独自の造語 ◆経営分析情報プラットフォーム「きづなPARK」の機能拡充 ◆GDアドバイザーの創造によるグリーン、デジタル、地方活性化、少子化対策の実現 ◆産官学の連携によるGD産業の振興 ◆新しい働き方や個人のワークライフバランスの向上を図るテレワークの推進 ◆ペーパーレスの推進 ◆オンプレミス環境の廃止によるレガシーシステムや各種システムの刷新 ◆社員へのDX推進に関わる知識武装と資格取得の推奨 	<ul style="list-style-type: none"> ◆GDアドバイザーの増加 ◆デジタル技術やデータ活用に関する資格保有者の増加 ◆IT(社内システム)活用による従業員満足度の向上

同社は、経営情報分析情報プラットフォーム「きづな PARK」を2021年10月10日デジタルの日に公開した。「きづな PARK」は中小企業の経営情報を収集、蓄積、分析活用できるプラットフォームである。自社の情報をデータとして格納することにより、企業経営に役立つアウトプットが還元される。また、自社の経営状態を可視化することができるマイページ機能を搭載したクローズエリアを2022年6月2日にオープンした。中小企業の財務情報と非財務情報を掛け合わせ、経営リソースごとに多角的に自社の立ち位置を判定する「次世代経営診断チャート きづな Focus」や脱炭素への意識や取り組みを軸に経営状態の可視化をした「中小企業版 ESG 判定」など、各テーマに沿ったレポートを備えている。更に、10月2日には、「共創エリア」をオープンし、会員同士が、連携した取り組みが可能となった。加えて、非財務情報の可視化を通じた中小・小規模企業の EGS の促進を目的として「きづな PARK 顧客向けリース優遇条件」のパイロット運用を首都圏支社限定で同11月30日から開始した。今後も、「きづな PARK」の活用促進、機能の継続開発、そして、中小・小規模企業への伴走型支援者の育成にも並行して取り組んでいく方針である。「成長し、持続し続けたい」中小・小規模企業と、「中小・小規模企業を支援したい」という思いの企業や団体が集まり、共創の意識で「きづな PARK」を成長させていく。

【環境対策に対する取り組み】

同社は、DX 化推進と共に「社員・家族・顧客・株主・取引先」に対し GX 化を積極的に働きかけ、リーダーシップを発揮し、一つの集団として、気候変動対策に取り組んでいる。

同社の取り組み	顧客に対する取り組み
<ul style="list-style-type: none"> ◆働き方改革に伴う省エネ推進 ◆車両の削減やエコカーへの転換 ◆東京都の公表制度利用による、環境対策公表や評価 ◆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会社を横断した施策推進 ◆専任部門の設置 ・環境対策の数値実績 ・再エネ電源(グリーン電力)の導入状況 ・SDGs の具体的事例(17 の目標に対する個別事例) 	<ul style="list-style-type: none"> ◆環境に配慮した製品の販売 ◆DX 推進活動による省エネの推進 ◆その可視化による効果測定 ◆地方自治体による公表制度利用の支援

【SDGsに対する取り組み】

同社では、同社の「経営理念」や「経営基本方針」は、SDGs の理念と一致しているものと考えている。同社のコアビジネスである「情報通信」「海外」「環境」「人材・教育」「起業・事業承継」の5分野に特化したコンサルティングサービスを通じて、「次世代経営コンサルタント」集団として、SDGs を積極的に推進し、社会の持続的発展への貢献を目指していく。

活動内容	同社グループの取組み	SDGs
中小企業の DX 化推進の第一人者として事業活動をする	<ul style="list-style-type: none"> ◆アイコンサービス ◆グローバルアイコン ◆DX 認定制度 認定事業者 	<ul style="list-style-type: none"> 8.働きがいも経済成長も 9.産業と技術革新の基盤をつくろう
働き方改革を推進し、健康経営を促進する	<ul style="list-style-type: none"> ◆健康経営優良法人 2021(大規模法人部門(ホワイト 500)) ◆スポーツエールカンパニー2021 に認定 ◆パラアスリートを応援「ボッチャ BC3・高橋和樹選手を採用」 ◆i-Work 勤務規程 時間単位年次有給休暇、在宅勤務、モバイル勤務、サテライトオフィス勤務 ◆フリーワーク制度(5時から22時の間で働く時間帯を自分で決定することが可能) ◆みやぎ働き方改革実践企業 ◆大阪市女性活躍リーディングカンパニー 	<ul style="list-style-type: none"> 3.すべての人に健康と福祉を 5.ジェンダー平等を実現しよう 8.働きがいも経済成長も
オフィスにおける紙の利用を見直す	<ul style="list-style-type: none"> ◆PPLS(ププルス) ◆シムワーク ◆PELP!(ペルプ) 	<ul style="list-style-type: none"> 12.つくる責任、つかう責任 13.気候変動に具体的な

		対策を 15.陸の豊かさを守ろう
パートナー企業同士が つながる機会を提供する	<ul style="list-style-type: none"> ◆アイコンサービス ◆グローバルアイコン ◆Fordex-icon(フォーデックスアイコン) ◆海外進出支援 ◆SDGs Each Together 	17. パートナーシップで 目標を達成しよう
「国境なき教師団」CIESF (シーセフ)の活動を応援 する	(CIESF の活動内容) <ul style="list-style-type: none"> ◆教師派遣事業「国境なき教師団」 ◆教育政策大学院大学事業 ◆起業家育成事業 ◆職業訓練校(CIESF Business Training Center)運営事業 ◆産業人材育成事業 ◆幼小中一貫校「CIESF Leaders Academy」運営事業 	4.質の高い教育を みんなに

2. 成長戦略

同社は、グループの中期ビジョンとして、日本を支えている中小・小規模企業の永続的な発展と次世代への承継を支援する『次世代経営コンサルティング』の確立を掲げている。既存の事業領域である情報通信の知識・技術を駆使した経営コンサルと強みである独自の海外進出ノウハウを活用した経営コンサルに加え、2013年にM&Aを行った株式会社アップルツリーの活用により、重要度が高まっている環境問題にいかに対応し、事業を展開、環境に貢献していくかの経営コンサルが可能となる。加えて、情報通信分野、海外分野、環境分野において顧客企業の社員教育がワンストップで実施できる体制が整備された。また、同様に2013年にM&Aを行った株式会社アイテックがグループに加わったことで、顧客企業の人材・教育分野でのサービスのラインナップも強化された。更に、今後起業・事業承継分野の強化を図り、これら5分野において、売上拡大と業務効率改善とリスク回避のためのコンサルティングを実施し、中小・小規模企業の利益に貢献する。

フォーバルグループの次世代経営コンサルティングの特色

5分野に注力！



3つのアプローチ！

売上拡大業務効率改善リスク回避

(同社資料より)

(1) 情報通信分野の拡大—アイコンサービスの拡大

アイコンは顧客企業への定期訪問を通じて、経営にまつわる多種多様な悩みを解決しようというもの。「売上拡大」、「業務効率改善」、「リスク回避」の3つのキーワードを軸に企業経営の利益に貢献している。アイコンは、企業それぞれの課題にあわせた攻めと守りの経営支援サービスであり、営業戦略や経費の見直し、ビジネスマッチング、オフィスの改善、簡易 Web 分析、簡易市場調査などの幅広い分野を支援している。

【5つの基本サービス】

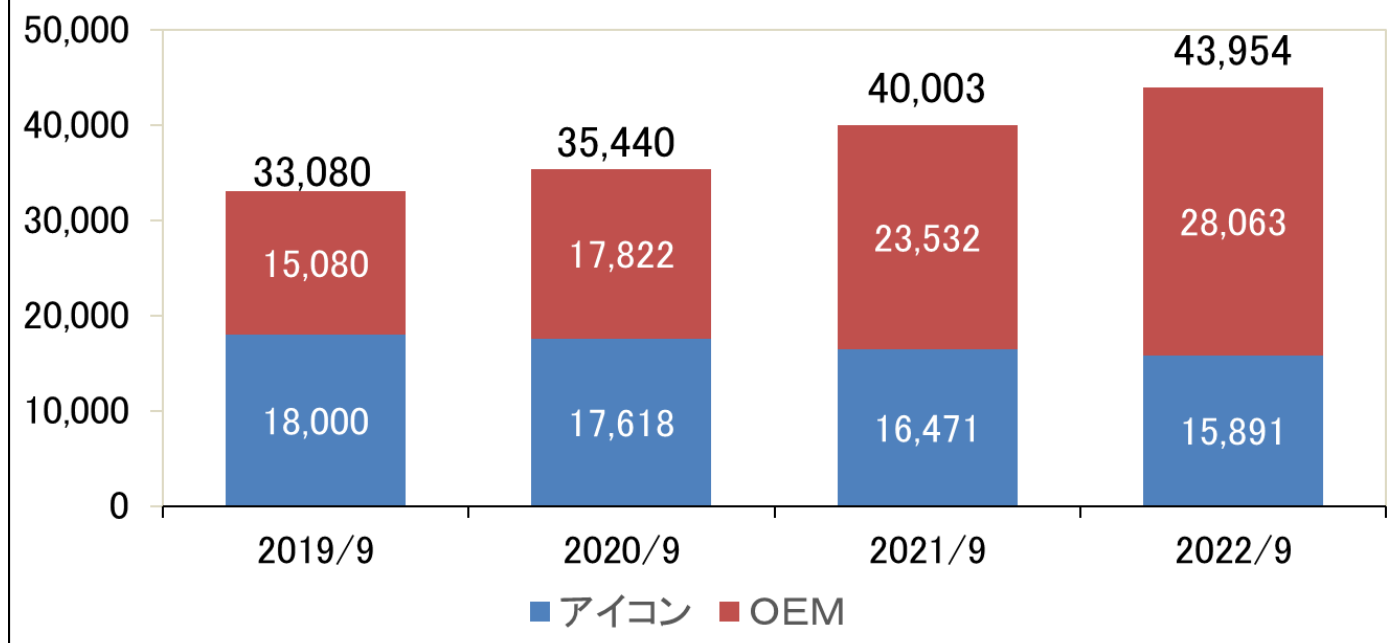
- ・簡易経営相談サービス「よろず経営相談」
- ・パソコン健康監視サービス
- ・Office 問い合わせサービス
- ・IT でも人的サービス
- ・お客様専用サイト

更に、同社は超情報化社会で選ばれる企業になるための支援サービスである DX アイコンを推進している。超情報社会で「選ばれる企業」になるためには、中小・小規模企業にとっても DX 化は不可欠である。DX 化には、DX 人材の育成、ビジネスモデルの改革、DX 推進体制の整備、デジタル化・デジタル技術の活用を促進することが挙げられる。加えて、第三者認証を取得し、他社との差別化を図ることも重要である。DX アイコンは顧客ごとに異なる課題を可視化した上で、①DX 企業の基盤づくり、②DX 企業としての第三者認証の取得、③DX 企業としての差別化戦略などデジタルを活用した企業の変革をサポートする伴走型のサービスである。

OEMIによるアイコンサービス導入件数の推移

同社では、アイコン事業の更なる拡大・強化のためアイコンの OEMI によるネットワーク作りに注力している。同社の差別化された新しいビジネスモデルのノウハウの提供を通じて、パートナー数とアイコンユーザー数の拡大を目指す。23/3 期上期のアイコンサービス導入件数は、43,954 件と前年同期比 9.9%増加した。中でも、23/3 期上期の OEMI によるアイコン導入件数は、28,063 件となり同 19.3%の大幅な増加とアイコンサービス導入件数全体の伸びの原動力となっている。同社自らのアイコン件数が伸び悩んでいるのは、コロナ禍で苦境にあるクライアントに対しより付加価値の高いコンサルティングが必要とされるサービスを優先して受注しているためである。

アイコンサービスの推移(件数)

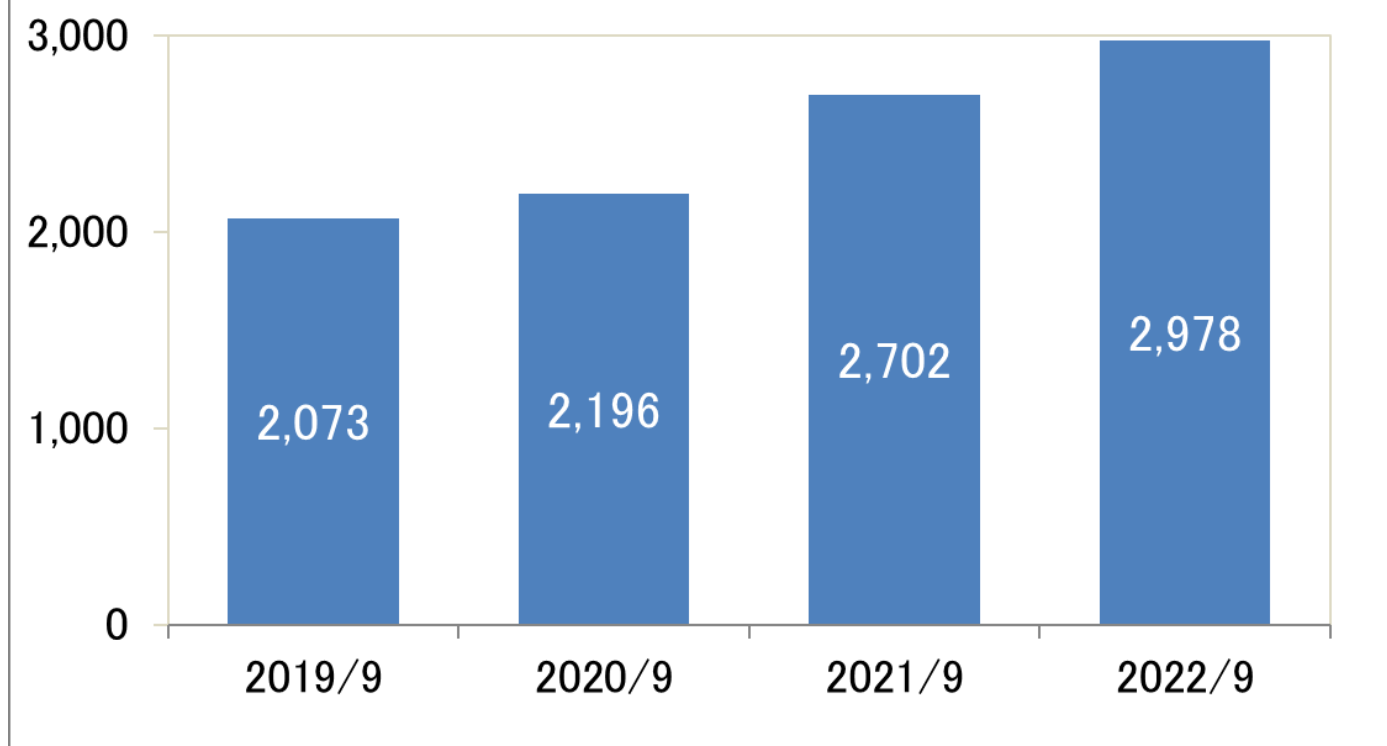


アイコンサービスの売上高推移

23/3 期上期のアイコンサービスの売上高は、クオリティ特化によるARPUの上昇により前年同期比 10.2%の増加と順調に拡大した。「アイコンサービス」開始以降、利用する顧客数の増加やクオリティ特化や追加的なコンサルティングの増加による1顧客当たりの平均単価の上昇が牽引し、アイコン関連の売上高が順調に拡大している。今後も新サービスのリリースやOEMの積極的な展開などにより高収益事業であるアイコンサービスの売上拡大を目指す方針である。

(百万円)

アイコンサービスの売上高推移



(2)海外分野の拡大—海外進出支援事業の拡大

同社の大久保会長は、十分な教育の機会が無いカンボジアにおいて、自らが設立し理事長を務める公益財団法人CIESF(シーセフ)を通して、教育インフラの構築から人材教育に至る広範な支援活動に取り組んできた。

ASEAN 進出支援事業は、このCIESFの活動を通じて培った経験や人脈が活かしている。「同社グループ及び顧客である中小・小規模企業の事業の成長を考える上で、アジア地域の成長を取り込む事が重要」という考えの下、既に、カンボジア(10年5月)、インドネシア(11年7月)、及びベトナム(11年8月)に現地法人を設立しており、12年3月にはミャンマーに駐在員事務所を開設した。更に、現地での支援体制の更なる充実・強化を図るために13年2月に現地法人の認可を取得し準備を進めてきたミャンマーでは、14年4月より事業活動が本格化し、22年6月にはタイに駐在員事務所を開設している。

同社のASEAN進出支援事業である「グローバルアイコンサービス」は、海外進出前と進出後の様々な問題や障害を、ワンストップでサポートするビジネスモデルである。現在はカンボジアとベトナム、インドネシア、ミャンマーの4ヶ国で展開。情報提供から始まり、FS支援、現地法人の設立代行、人材採用・人材教育支援、バックオフィス整備支援、ネットワーク環境支援、現地パートナー開拓支援等をトータルサポートすることで、同社が最も得意とする情報通信技術を活用した日本と変わらない快適なオフィス空間を提供するビジネスへつなげていく。日本と現地の両国で、トータルサポートを実施。

また、同社は、国内の行政機関、地域金融機関や海外の中央政府・行政機関、各国工業団地などとのアライアンスを積極的に拡大することで、「グローバルアイコンサービス」の潜在顧客を発掘・育成している。

グローバルアイコンサービスのメニュー

G-icon B (Before)

1	Type S	進出までの総合準備支援 ワンストップサポートで進出準備を支援
2	Type OS	事業計画の設計、カウンターパートとの交渉、 契約締結までをサポート
3	Type R	総合調査支援 調査計画に基づき専属スタッフが調査支援を実施

G-icon O (Outsource)

1	Type M	生産委託先開拓 豊富な現地ネットワークからパートナー選定を支援
2	Type D	販売パートナー開拓 商品を拡販できるベストパートナー選定を支援
3	Type RP	JICA等公的機関による海外展開支援の公募参加 を目的とした事業可能性調査

(同社資料より)

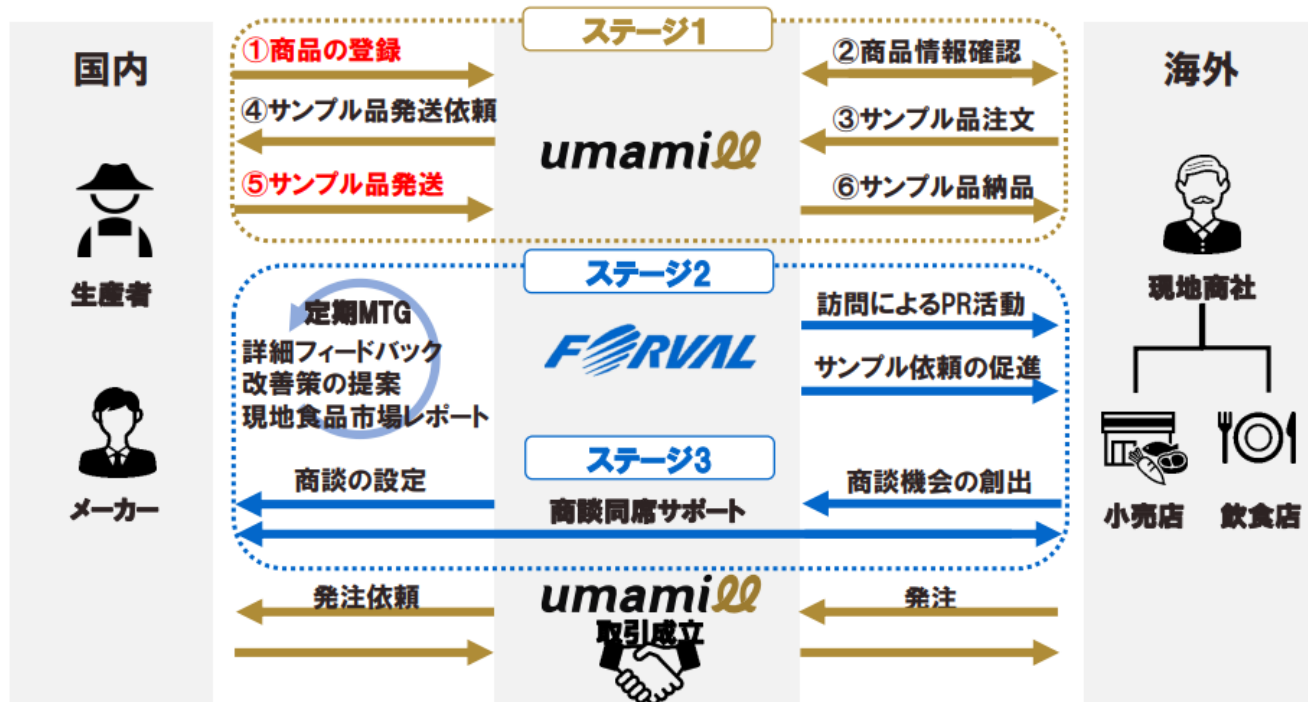
グローバルアイコンは、進出前の総合準備支援、事業計画の策定とカウンターパートとの交渉、総合調査支援や、生産委託先開拓、販売パートナー開拓、JICA 等公的機関による海外展開支援の公募参加を目的とした事業可能性調査など 6 つのメニューでサポートが可能。

新たなグローバルアイコンサービスのリリース

同社は、日本産食品海外販路開拓支援のためのツールである Fordex-icon をリリースした。当該支援サービスは、海外への日本産食品の輸出を目指す食品関連事業者向けに、日本食輸出支援プラットフォーム「umamiLL(ウマミル)」を活用して、全国の食品関連事業者がサンプル品を海外の食品バイヤーに届けた後に、現地での商品プロモーションやサンプル品のフィードバック、商品評価に基づく改善策の提案、ならびに実際の取引に繋がる商談設定等のサポートを行うものである。現在、シンガポール、香港、カンボジアで展開しており、順次展開国を拡げていく方針である。

日本産食品海外販路開拓支援 Fordex-iconサービス

海外へのPRから改善策の提案、商談設定・支援まで輸出に必要な過程をワンストップでサポート



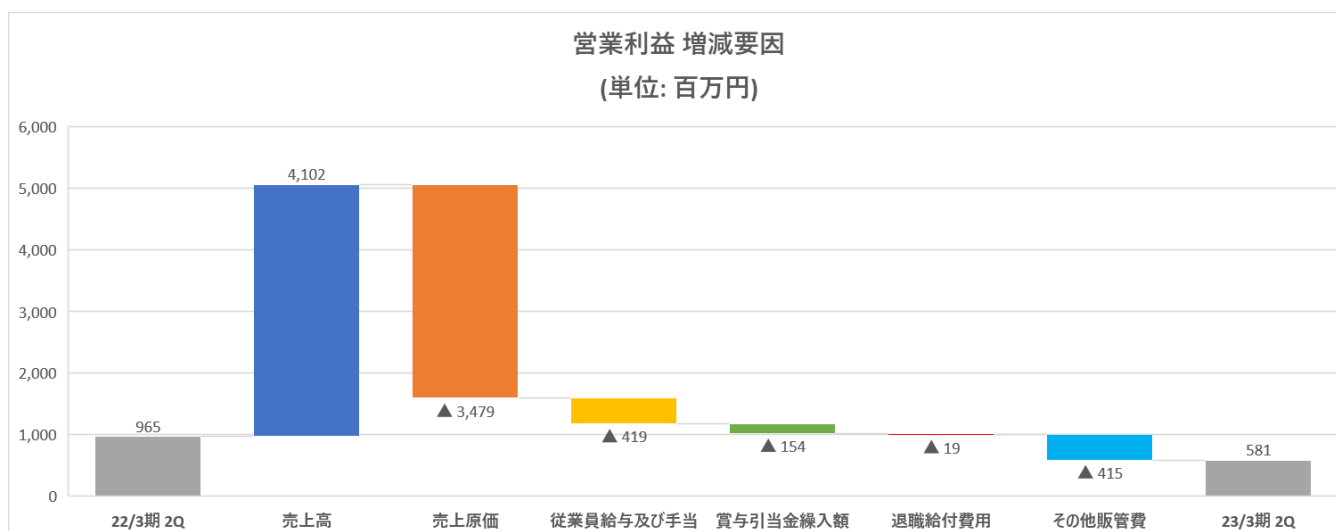
(同社資料より)

3. 2023年3月期第2四半期決算

(1)2023年3月期第2四半期連結業績

	22/3期 第2四半期	構成比	23/3期 第2四半期	構成比	前年同期比
売上高	23,424	100.0%	27,526	100.0%	+17.5%
売上総利益	8,776	37.5%	9,400	34.2%	+7.1%
販管費	7,811	33.3%	8,818	32.0%	+12.9%
営業利益	965	4.1%	581	2.1%	-39.8%
経常利益	1,021	4.4%	768	2.8%	-24.8%
親会社株主に帰属する四半期純利益	733	3.1%	298	1.1%	-59.4%

*単位:百万円



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

費用項目の▲は費用の増加を示す。

前年同期比 17.5%の増収、同 24.8%の経常減益

売上高は前年同期比 17.5%増の 275 億 26 百万円。経常利益は同 24.8%減の 7 億 68 百万円。同社は、国の経済財政運営と改革の基本方針 2021 で示されている日本の未来を拓く4つの原動力「グリーン」「デジタル」「活力ある地方創り」「少子化対策」に則り、中小・小規模企業が国の掲げる4つの原動力を実現するために、中小・小規模企業のGX(グリーントランスフォーメーション)及びDX(デジタルトランスフォーメーション)(以下「GDX」)を推進する伴走型アドバイザーとしての確固たる地位を確立していくことに注力している。その実現に向けて、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「きづな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、事業基盤の強化に積極的に取り組んでいる。

売上高面では、中小・小規模企業におけるDX推進の機運の高まりを受けてアイコンサービスが順調に拡大した他、GXに対する意識の高まりを受けて環境に優しい新電力サービスが増加したことに加え、新たに連結に加わったグループ会社が寄与した。

営業利益は前年同期比39.8%減の5億81百万円。利益面は、フォーバルビジネスグループにおける事業拡大に伴う人員増強やフォーバルテレコムビジネスグループにおける電力の仕入価格上昇などが影響した。売上総利益が前年同期比で7.1%増加する中、販管費が人員増による人件費増加の影響等により同12.9%増加したことが影響した。電力の仕入価格上昇などが影響し売上総利益率が34.2%と同3.3ポイント低下した。コストダウンに努め売上高対販管費率が32.0%と同1.3ポイント低下したものの、営業利益率は2.1%と同2.0ポイント低下した。その他、営業外収益において持分法による投資利益が前年同期比で増加したことや、営業外費用において貸倒引当金繰入額が前年同期比で減少したことなどにより経常利益は同24.8%の減益と営業利益の減益率より改善した。また、前年同期にフォーバルテレコムにおいて株式会社トライ・エックス広島事業部を譲渡したことによる事業譲渡益3億54百万円を特別利益に計上した反動減により、親会社株主に帰属する四半期純利益は同59.4%の大幅な減益となった。

なお、新電力サービスについては、電気料金のうち発電燃料の価格で変動する燃料費調整額について、平時を想定した約款により単価に上限を設けていたため、同料金に係る仕入価格がウクライナ情勢等による発電燃料の高騰を受けて、その上限を上回った事で利益減少要因となったものの、今第3四半期より当該約款を改定し上限の撤廃等、同料金の体系を見直して通期における影響範囲の最小化を図った。

*額は切捨て、率・ポイントは四捨五入

BRIDGE REPORT

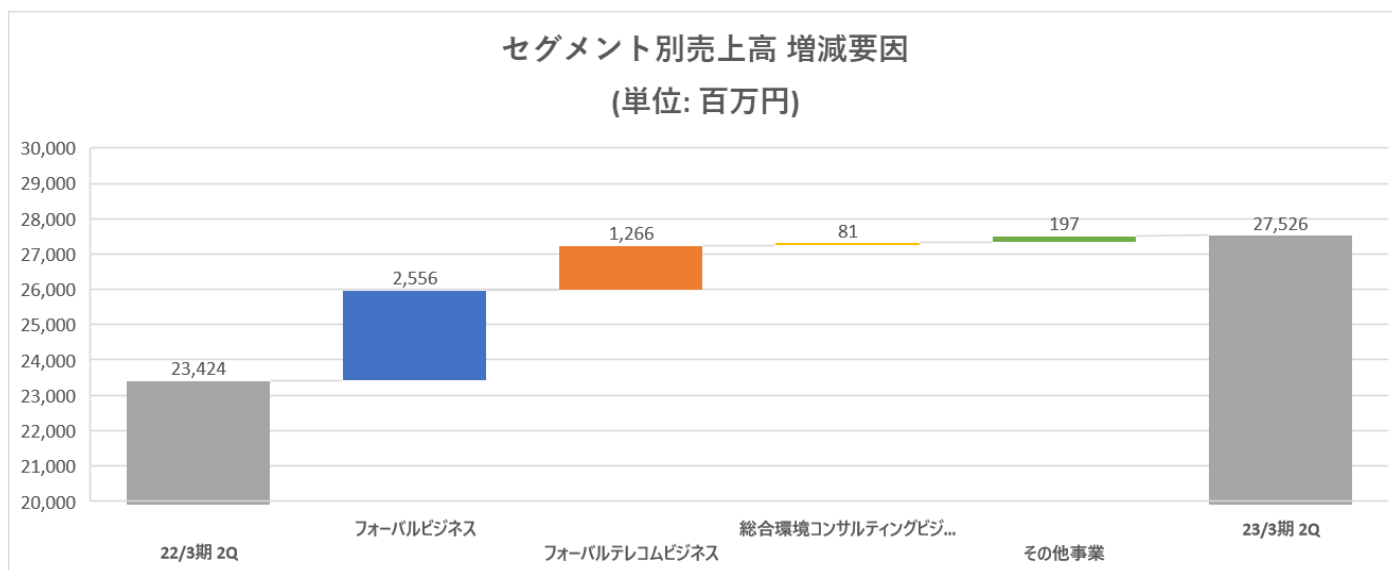


セグメント別売上・利益

	22/3期 第2四半期	構成比	23/3期 第2四半期	構成比	前年同期比
フォーバルビジネスグループ	10,747	45.9%	13,304	48.3%	+23.8%
フォーバルテレコムビジネスグループ	10,175	43.4%	11,442	41.6%	+12.4%
総合環境コンサルティングビジネスグループ	1,578	6.7%	1,659	6.0%	+5.1%
その他事業グループ	922	3.9%	1,120	4.1%	+21.4%
連結売上高	23,424	100.0%	27,526	100.0%	+17.5%
フォーバルビジネスグループ	394	38.6%	541	76.6%	+37.3%
フォーバルテレコムビジネスグループ	506	49.6%	49	6.9%	-90.3%
総合環境コンサルティングビジネスグループ	-13	-1.3%	-53	-7.5%	-
その他事業グループ	134	13.2%	169	24.0%	+26.1%
連結調整等	-56	-	-125	-	-
連結営業利益	965	-	581	-	-39.8%

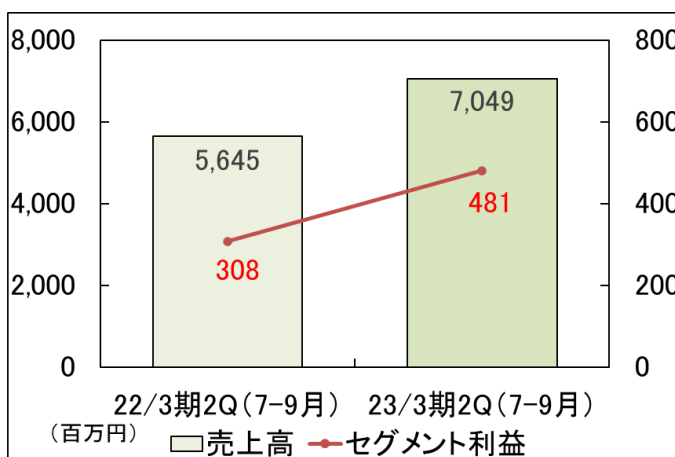
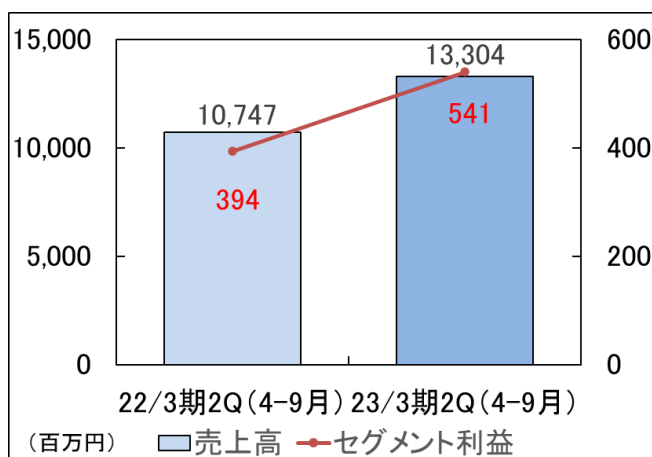
*単位:百万円。

*売上高は外部顧客への売上高。



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

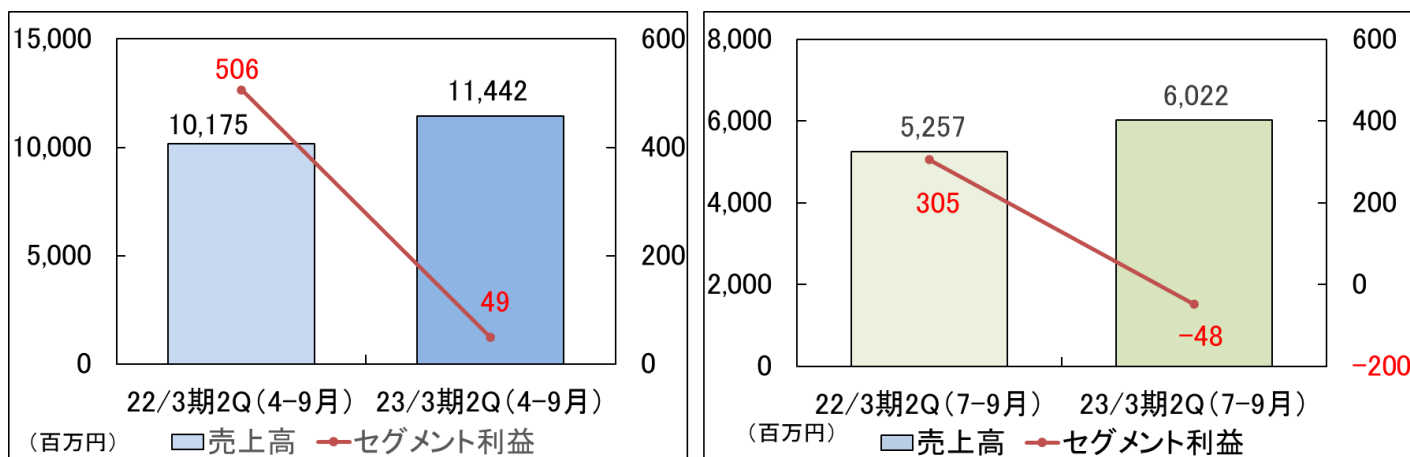
フォーバルビジネスグループ



フォーバルビジネスグループの上期(4-9月)は、「アイコンサービス」やセキュリティ関連が増加した他、新たに連結に加わったグループ会社の寄与により、売上高は133億4百万円(前年同期比23.8%増)、セグメント利益は5億41百万円(同37.3%増)となった。セグメント利益率は4.1%と前年同期比で0.4ポイント上昇した。

また、第2四半期(7-9月)は、前年同期比25.1%の増収、同55.8%のセグメント増益となった。

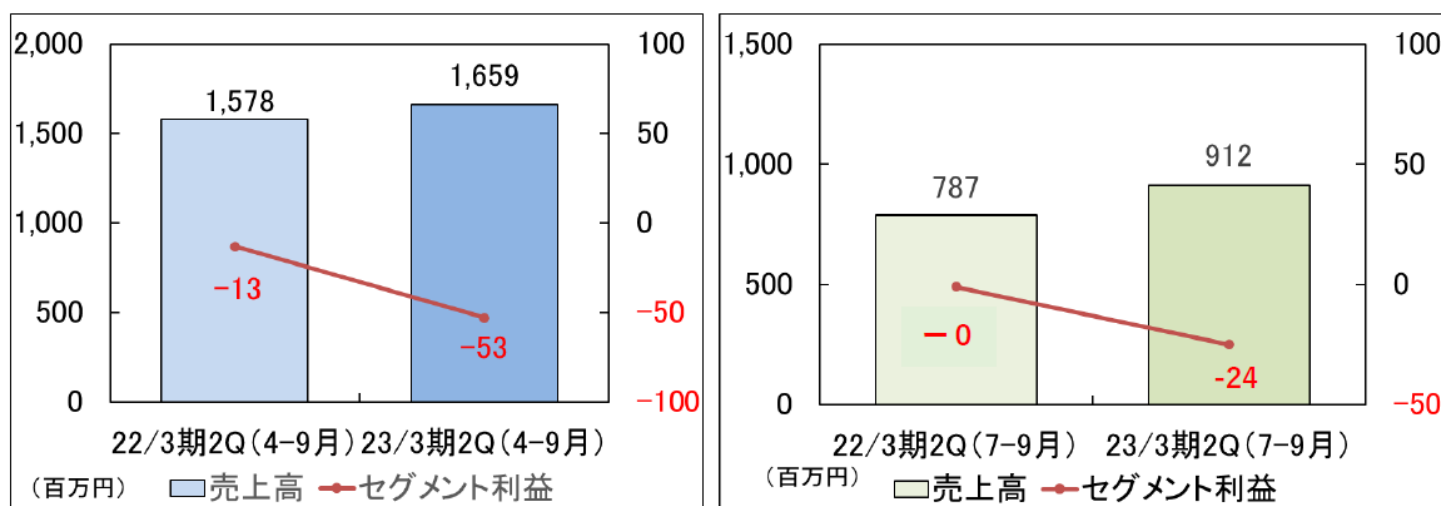
フォーバルテレコムビジネスグループ



フォーバルテレコムビジネスグループの上期(4-9月)は、新電力サービスが増加する一方で、ISPサービス等が減少した結果、売上高は114億42百万円(前年同期比12.4%増)、電力の仕入価格上昇の影響でセグメント利益は49百万円(同90.3%減)となった。セグメント利益率は0.4%と前年同期比で4.6ポイント低下した。

また、第2四半期(7-9月)は、前年同期比14.5%の増収、セグメント損失48百万円(前年同期はセグメント利益3億5百万円)となった。

総合環境コンサルティングビジネスグループ



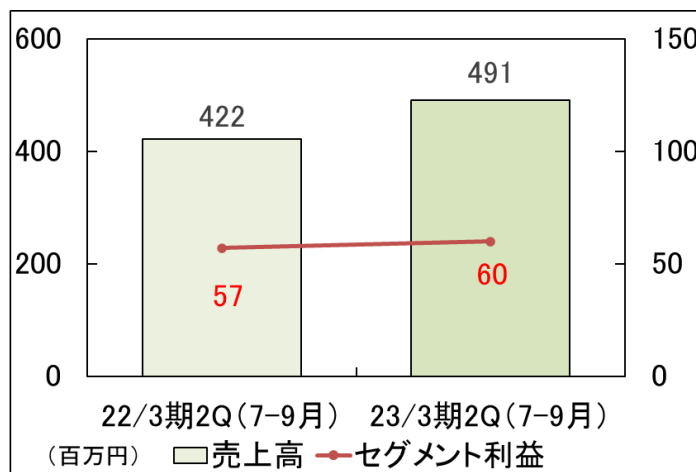
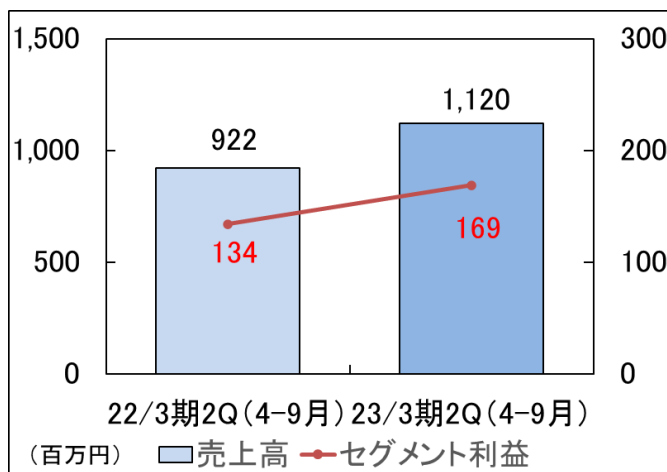
総合環境コンサルティングビジネスグループは、産業用太陽光発電システムが減少する一方で、住宅用太陽光発電システムなどが増加したことにより、売上高は16億59百万円(前年同期比5.1%増)、セグメント損失は53百万円(前年同期はセグメント損失13百万円)となった。

また、第2四半期(7-9月)は、前年同期比16.0%の増収、セグメント損失24百万円(前年同期はセグメント損失0百万円)となった。

BRIDGE REPORT



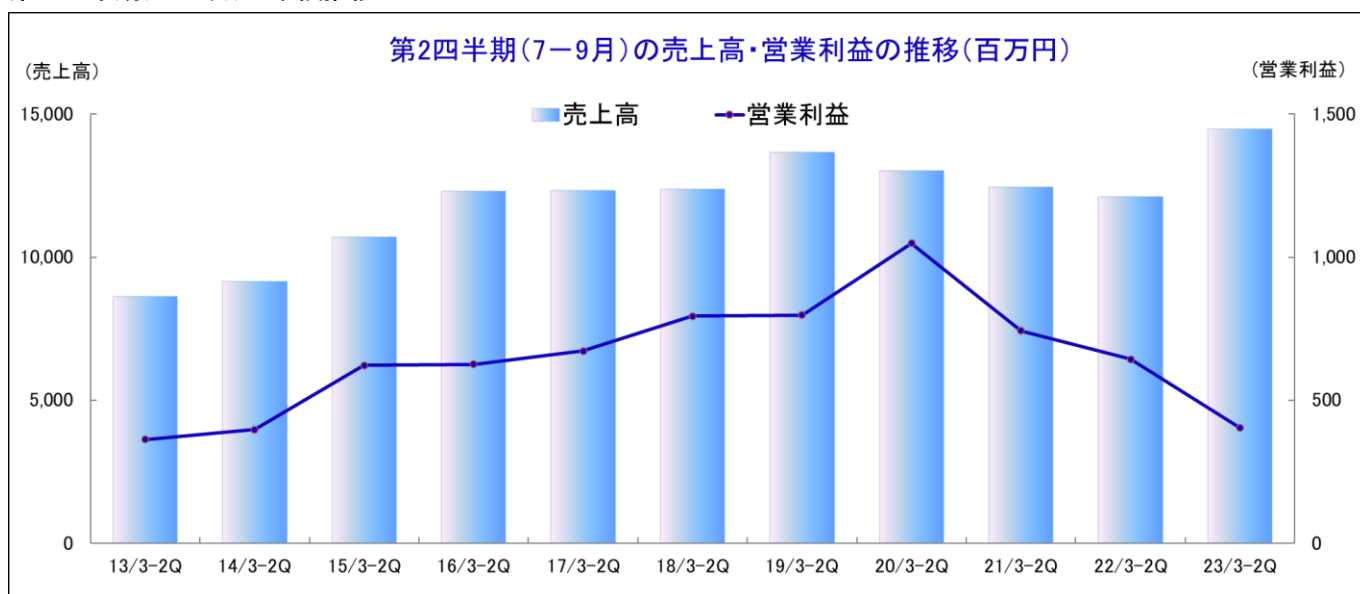
その他事業グループ



その他事業グループは、教育事業やITエンジニアの派遣事業が堅調に推移したことにより、売上高は11億20百万円(前年同期比21.4%増)、セグメント利益は1億69百万円(同26.1%増)となった。セグメント利益率は15.1%と前年同期比で0.5ポイント上昇した。

また、第2四半期(7-9月)は、前年同期比16.3%の増収、同5.7%のセグメント増益となった。

第2四半期(7-9月)の業績推移



BRIDGE REPORT



売上高	21/3期	22/3期	前期比	23/3期	前期比
第1四半期	10,995	11,321	+3.0%	13,050	+15.3%
第2四半期	12,460	12,102	-2.9%	14,476	+19.6%
第3四半期	12,569	12,625	+0.5%		
第4四半期	13,764	15,484	+12.5%		
売上高合計	49,788	51,535	+3.5%		
営業利益	21/3期	22/3期	前期比	23/3期	前期比
第1四半期	282	322	+14.2%	178	-44.8%
第2四半期	741	642	-13.3%	403	-37.2%
第3四半期	708	672	-5.2%		
第4四半期	883	1,048	+18.6%		
営業利益合計	2,616	2,685	+2.6%		

*単位:百万円

23/3期第2四半期(7-9月)は、前年同期比19.6%の増収、同37.2%の営業減益となった。過去の第2四半期と比較し、高水準の売上高となったものの、フォーバルビジネスグループにおける事業拡大に伴う人員増強やフォーバルテレコムビジネスグループにおける電力の仕入価格上昇などが影響し、低水準の営業利益となった。

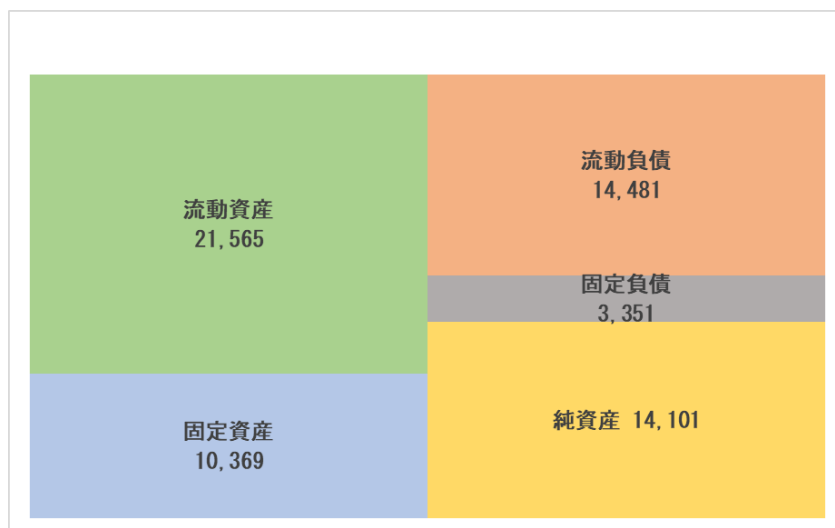
(2)財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

財政状態

	22年3月	22年9月		22年3月	22年9月
現預金	10,171	9,799	仕入債務	5,755	5,724
売上債権	7,943	7,119	短期有利子負債	2,238	2,454
たな卸資産	1,144	1,147	未払金	2,872	2,691
流動資産	22,620	21,565	長期有利子負債	200	334
有形固定資産	1,231	1,355	負債	18,125	17,832
無形固定資産	3,011	3,091	純資産	14,372	14,101
投資その他	5,635	5,921	負債・純資産合計	32,498	31,934
固定資産	9,878	10,369	有利子負債合計	2,438	2,789

*単位:百万円

*売上債権=受取手形+売掛金+契約資産、有利子負債=社債+借入金(リース債務含まず)



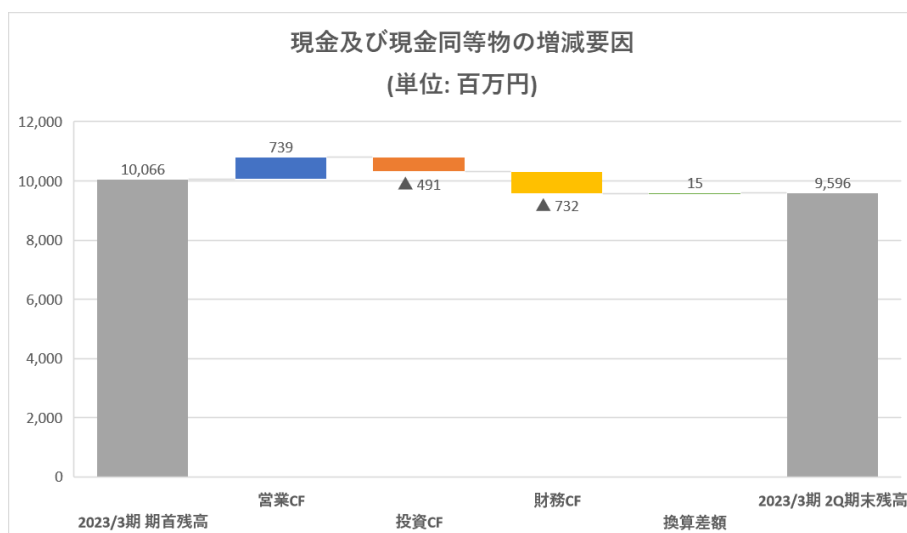
*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

2022年9月末の総資産は、前期末比5億64百万円減の319億34百万円となった。資産は、有形固定資産、無形固定資産、投資有価証券などが主な増加要因となり、現預金、売上債権などが主な減少要因となった。負債純資産は、短期有利子負債、長期有利子負債、退職給付に係る負債などが主な増加要因となり、未払金、未払法人税等、賞与引当金・役員賞与引当金、利益剰余金などが主な減少要因となった。自己資本比率は41.2%と前期末比0.1ポイント低下した。また、有利子負債は27億89百万円と前期末比3億50百万円増加した。

キャッシュ・フロー

	22/3期 第2四半期	23/3期 第2四半期	前年同期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	17	739	+721	+4026.2%
投資キャッシュ・フロー(B)	-998	-491	+507	-
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	-980	247	+1,228	-
財務キャッシュ・フロー	-1,391	-732	+659	-
現金及び現金同等物四半期末残高	8,577	9,596	+1,019	+11.9%

*単位:百万円



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

前年同期との比較において、事業譲渡益の減少、賞与引当金や仕入債務の減少額の縮小などにより営業CFのプラスが拡大した。また、投資有価証券の取得による支出の減少や連結の変更を伴う子会社株式の取得による収入などにより投資CFのマイナスが縮小し、フリーCFがプラスへ転じた。その他、短期借入金の増加などにより、財務CFのマイナスも縮小し、2022年9月末のキャッシュポジションは前年同期末比11.9%増加した。

(3)上場維持基準適合のための計画書の提出

同社は2022年4月4日より東証プライム市場となったものの、1日平均売買代金が移行基準日時点及び二次判定後におけるプライム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、東証へ提出している。今後、同社は2025年3月末までを準備期間とし2027年3月までには上場維持基準をすべて充たす以下の取組を実施する。

【上場維持基準の適合に向けた取組の方針、課題及び取組内容】

具体的には、以下の取組により今後1日当たりの売買数量と株価の向上に努める。

- ① IR活動の改善・強化を通じて、同社グループの事業内容とその将来性、成長性を現在以上に投資家に深く理解してもらうべく努める。また、現在、中期経営計画は社内向け資料の作成・周知にとどめているものの、今期決算確定後に中期経営計画を開示できるよう努める。
- ② その後に流通株式数の増加策として、例えば保有する自己株式の一部を市場へ投入する施策の内容(実施時期、数量な

ど)などの具体的な検討を行い上記の期間中に実行する。

③ また個人株主の増加策として株主優待制度を企画し、適切な施策であると判断した場合には 2025 年 3 月までに開始する。

(4)最近のトピックス

【最近の資本業務提携】

◎株式会社 KAG ホールディングズ

同社は、会計ソフト「eco 会計」を用いたクラウド会計サービスの企画・開発・販売事業を行う株式会社 KAG ホールディングズ(本社:東京都渋谷区)の株式を 2022 年 6 月 1 日付で取得して子会社化し、商号を株式会社フォーバルラボコミュニケーションズ(以下「FLC」)に変更した。FLC は、同社が保有する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」にデータ連携するプログラム開発力を有し、「きづな PARK」を機能支援するツールの開発で顧客の利便性向上に寄与するものと思われる。また、ビジネス展開の軸となるクラウド会計ソフト「eco 会計」においては、電子帳簿保存法に対応したスキャン保存と勘定科目の自動仕訳機能の特許技術を用いた経理アウトソーシングビジネスを展開し、顧客のコスト削減を支援していく方針である。

◎株式会社奈良事務機

同社は、奈良県における顧客基盤の拡大とアイコン事業の拡大を目的として、奈良事務機の全株式を取得し完全子会社化した。奈良事務機は奈良県全域の企業のオフィス空間の充実化を支援している。同社は今回の完全子会社化によって奈良事務機の顧客である官公庁や民間企業へのアイコン事業の展開および GDX 支援、ならびに奈良県内における GDX アドバイザーの育成支援を行う。

【「ESG レポート 2022」を発行】

同社は、TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)提言に沿った情報開示「ESG レポート 2022」を発行した。同社は、2021 年 12 月に TCFD 提言への賛同を表明し、TCFD コンソーシアムに参画、2022 年 3 月には経済産業省が公表した「GX(グリーン・トランスフォーメーション)リーグ基本構想」への賛同を表明するなど、長期的・継続的な温室効果ガスの排出削減に向けた取り組みを強化している。また、ESG や SDGs に配慮した企業経営のさらなる強化が求められる時代の到来を受けて、同社グループとして具体的な目標を設定し、戦略の立案・発信・実行・評価を行うためにサステナビリティ委員会とリスクマネジメント委員会を設置して、サステナビリティへのコミットメントとカバナンス体制を強化するとともに、気候変動関連の情報開示を推進している。

レポートは、以下の内容で構成されている。

トップメッセージ、フォーバルグループにおける 4 つのマテリアリティ(重要課題)、フォーバルの環境・気候変動に関するコミットメント、①カバナンスおよびリスク管理体制、②リスク管理のプロセス、③戦略、④指標と目標、フォーバルグループの具体的な取り組み事例。

「ESG レポート 2022」 https://www.forval.co.jp/pdf/esg_report2022.pdf

【新たな株主優待制度を導入】

同社は、株主優待制度を導入し、新しいタイプの株主優待として、株式会社 NTT カードソリューションが発行する電子マネーギフト「EJOICA(イージョイカ)セレクトギフト(カードタイプ)」を贈呈することを決定した。電子マネーギフト「EJOICA(イージョイカ)セレクトギフト」は、複数の電子マネー等を株主が選ぶことが可能である。従来の株主優待とはことなるセレクトカードタイプを採用することで、株主のニーズに沿った価値を提供し、事業のみならず株主優待においても「新しいあたりまえ」を実践していく。

◎同社が採用する株主優待の詳細**(1)対象となる株主**

毎年9月30日現在の株主名簿に記載または記録された同社株式1単位(100株)以上保有の株主

(2)本年のご優待の内容

本年は2022年9月30日現在の株主に対して電子マネーギフト「EJOICA(イージョイカ)セレクトギフト(カードタイプ)」1枚(2,000ポイント=2,000円相当)※株主1名に対して1枚を贈呈

(3)優待の利用方法

「EJOICA(イージョイカ)セレクトギフト(カードタイプ)」の裏面QRコードないしURLから専用サイトにアクセスしEJOICAセレクトギフトIDを入力後、選択可能な電子マネー等の中から1つの電子マネーギフトを選択

(4) EJOICA セレクトギフトの有効期間(予定)

株主優待の有効期間2022年11月4日(株主優待発送日の翌々日)から2023年11月3日23:59まで

【新タグライン発表】

同社は、新しいタグライン『「新しいあたりまえ」で、新しい世界を創る FORVAL』を10月1日付に発表した。同社は、これまで使用されてきた『「新しいあたりまえ」を創造し続ける』というタグラインの通り、創業以来、情報通信業界における「新しいあたりまえ」創りに挑戦してきた。現在では、次世代経営コンサルタント集団として、中小企業支援を行い、地方創生をキーワードにF-Japan 戦略を推進している。こうした背景のもと、社会へのより一層の新たな価値提供を目指すとともに、全ての人が幸せであるために、今後も古い常識を塗り替えて新しいあたりまえを創り続ける決意表明として、新タグライン『「新しいあたりまえ」で、新しい世界を創る FORVAL』を発表した。



「新しいあたりまえ」で、新しい世界を創る

(同社ニュースリリースより)

【GDX リサーチ研究所を開設】

同社は、10月1日にGDXリサーチ研究所を開設した。GDXリサーチ研究所は、中小企業のGDXに関する実態を調査し、各種レポートや論文、報告書などをまとめ、世に発信するための研究機関である。中小企業1社1社が成長することこそが日本の活力につながる。中小企業が成長するための原動力の1つにGreen(グリーン)とDigital(デジタル)を活用し企業そのものを変革するGDX(Green Digital transformation)がある。中小企業のGDXの現状や実態を正しく調査する、そして調査結果をまとめ世に発信することにより国や行政が現状や実態に則した最適な中小企業支援を実施しGDXを加速させる。中小企業と国・行政を繋ぐ役割となるべくGDXリサーチ研究所を開設した。GDXリサーチ研究所では、具体的には、①中小企業の調査レポートの定期的な配信、②「GDX 推進中小企業トップ50選」(仮)の発表、③GDX化が進んでいる企業を表彰する「GDXアワード」の実施などの取り組みを実施する予定である。

【eco 会計クラウドをリリース】

同社は、8月1日付でeco会計クラウドをリリースした。eco会計クラウドは、法改正などにより今後企業が経理財務などを対応する必要性が高まっている中で、自動仕訳の特許を取得した電子帳簿保存法に簡単に対応できるAI会計システムである。eco会計クラウドは、インストール不要のクラウド型で、電子帳簿保存法に対応できる。特許取得技術の証憑分類で、電子帳簿保存法対応でアップロードした証憑から簡単に会計業務ができ、AI技術を活用した自動仕訳機能を搭載している(特許第4783200号)。

eco会計クラウドの強みとしては、①「特許」を持つ、AI自動仕訳機能、②他のクラウド会計ソフトと異なり、証憑登録だけでも利用可能(使用している会計ソフトを取り替えずに電子帳簿保存法に対応する使い方ができる他、「タイムスタンプ」の面倒な要件もクラウドなので、不要)、③OCR機能で極限まで入力省力化、④アカウント数の制限なし、⑤現役税理士が監修した会計システム、⑥軽減税率対応、⑦法改正もクラウドなので、バージョンアップ無しで自動対応などがあげられる。

【「きづな PARK 顧客向けリース優遇条件」のパイロット運用を開始】

同社は、三井住友ファイナンス&リース株式会社(以下「SMFL」と)、非財務情報の可視化を通じた中小・小規模企業のESGの促進を目的として「きづな PARK 顧客向けリース優遇条件」のパイロット運用を首都圏支社限定で開始した。昨今、ESG投資の広まりや、カーボンニュートラルに向けたサプライチェーン全体でのサステナブル経営への取り組みが求められ、財務、非財務両面での長期視点の企業評価が行われる傾向にある。こうした背景を踏まえ、中小・小規模企業のESGを促進させる入口として、非財務情報の可視化・開示がメリットとなる「きづな PARK 顧客向けリース優遇条件」のパイロット運用を開始した。財務諸表には表れないながらも企業価値の向上に有効なESGの視点を企業評価に取り入れることで、取引先や社会への対応姿勢の強化と、企業ブランドの向上を目指す。この度のSMFLとのパイロット運用により、社会や環境への取り組みを中小・小規模企業支援を通じて共創していく方針である。

4. 2023年3月期業績予想

(1) 通期連結業績

	22/3期 実績	構成比	23/3期 予想	構成比	前期比
売上高	51,535	100.0%	54,000	100.0%	+4.8%
営業利益	2,685	5.2%	2,800	5.2%	+4.2%
経常利益	2,855	5.5%	3,000	5.6%	+5.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,836	3.6%	1,900	3.5%	+3.4%

* 単位: 百万円

前期比 4.8%の増収、同 5.1%の経常増益予想

同社は、「次世代経営コンサルタント」として企業経営を支援する集団となり、中小・小規模企業の利益に貢献することを目指し、「情報通信の知識・技術を駆使した経営コンサルティングサービス(情報通信)」、「海外マーケットを独自ノウハウで取り込む経営コンサルティングサービス(海外)」、「環境に配慮した最先端の経営コンサルティングサービス(環境)」、「次世代経営に必要な人材を育てる経営コンサルティングサービス(人材・教育)」、「企業のライフサイクルに対応した経営コンサルティングサービス(起業・事業承継)」の5分野において他社との差別化を図り、質の高いサービスを提供するためにM&Aも活用しながら事業の拡大に取り組んでいる。また、現在は、国の経済財政運営と改革の基本方針 2021 で示されている日本の未来を拓く4つの原動力「グリーン」「デジタル」「活力ある地方創り」「少子化対策」に則り、中小・小規模企業が国の掲げる4つの原動力を実現するために、中小・小規模企業のGX(グリーントランスフォーメーション)及びDX(デジタルトランスフォーメーション)(以下「GDX」)を推進する伴走型アドバイザーとしての確固たる地位を確立していくことに注力している。その実現に向けて、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「きづな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、事業基盤の強化にスピード感を持って取り組んでいる。

第2四半期が終了し、23/3期の会社計画は、売上高が前期比4.8%増の540億円、経常利益が同5.1%増の30億円の予定から修正なし。売上面では、引き続き、世の中のDX化が進展する中で、アイコンサービスなどのストック型ビジネスの拡大が期待される。加えて、アイコンサービスにおけるクオリティ特化や追加的なコンサルティングの増加による1顧客当たりの平均

単価の上昇も売上高の拡大に寄与する。更に、現在強化している中小企業の GDX 化を推進する各種の取り組みの成果が徐々に表面化する見込みである。

営業利益は、前期比 4.2%増の 28 億円の予定。利益面では、収益性の高いアイコンサービスなどのストック型ビジネスの売上高拡大が寄与する。加えて、新規事業の立ち上げによる総合環境コンサルティングビジネスグループの収益性の改善が見込まれる。売上高営業利益率は、前期と同じ 5.2%の計画。

また、配当も前期から 1 円増配の 1 株当たり年間 27 円の予定を据え置き。配当性向は、36.4%となる。

(2)23/3 の成長戦略

経済財政運営と改革の基本方針 2021(骨太方針 2021)では、日本の未来を拓く4つの原動力として、①グリーン、②デジタル、③活力ある地方創り、④少子化対策を掲げている。しかしながら、我が国の中小・小規模企業は、取り組む必要性の認識不足、情報不足、人材不足、資金力不足、時間不足などの課題により、これら 4 つの原動力へ対応できていないのが現状である。これらの課題を解決するのが同社のプロフェッショナルによる伴走型支援である。同社は、アイコンサービスを始めて 14 年になるが、日本の中で組織的、かつ集团的に GDX をベースにした伴走型経営アドバイスをやってきたフロントランナーである。今後同社は、中小・小規模企業の GDX 化の伴走型アドバイザーとして確固たる地位を確立し、GDX をベースにした伴走型経営アドバイスを日本全国で当たり前のサービスとして普及させていく方針である。

【GDX をベースにした伴走型経営アドバイス拡大のための施策】

◎F-Japan 戦略①—GDX アドバイザーの創造

同社には 2008 年以来、多くの中小・小規模企業に経営アドバイスをやってきた実績がある。この実績をベースに今後産学官の協力により全国で GDX アドバイザーを積極的に創造する方針である。これら、GDX アドバイザーの創造を通じて、国が掲げる 4 つの原動力を実現するための GDX 産業の振興に貢献する。

◎F-Japan 戦略②—新たな貸出ビジネスの創造

同社のノウハウにより不足する GDX アドバイザーを日本国内において数万人規模で育成するとともに、GDX アドバイザーに対し同社が保有するツールを貸し出すサービスを積極的に展開し、新たな収益の柱に育てる。

◎F-Japan 戦略③—「きづな PARK」の質的・量的拡充

「きづな PARK」は、同社が保有する中小・小規模企業の企業経営情報をビッグデータ化し分析することを通じて未来の経営に活用してもらうデータベースである。GDX をベースにした伴走型経営に役立つ各種ツールを創造した GDX アドバイザーへ貸し出すとその GDX アドバイザーがアドバイスした内容がそのツールを通じて「きづな PARK」へ蓄積される仕組みとなっている。また、第三者のビッグデータを保有する企業との情報連携も行う。この中小・小規模企業経営のための蓄積されたビッグデータを情報分析プラットフォームで分析し、各中小・小規模企業の GX や DX の現状の可視化とスコアリングを行うことで、顧客中小・小規模企業は未来の目標が明確となる。同社は、今後このデータベースの質的・量的な拡充を図るとともに、中小・小規模企業のスコアリング機能の基盤を構築する方針である。

「きづな PARK」の分析機能では、ヒト・モノ・カネ・情報・時間等の経営リソースが現状どの様な状況にあるのか、目標とする企業や業界平均と比べてどの様な差があるのかなどを可視化し、どのような課題をどの様に解決すべきかを明らかにしてくれるレポートなどを提供している。GDX アドバイザーがこうしたレポートを活用しながら、顧客企業に伴走型で寄り添いながらアドバイスをを行うのが同社の未来戦略である。

◎F-Japan 戦略④—中小・小規模企業のスコアリング開始

また、同社はこれらビッグデータを活用した中小・小規模企業の経営状態のスコアリングも実施する。中小・小規模企業向けの ESG スコアリングを手始めに順次拡充を図る方針である。このスコアリングは、財務スコアリングはもとより、DX の進捗がどうなっているのか、環境問題の対応状況がどうなっているのかなどの非財務情報のスコアリングが中心となっている。今後は、スコアアップのコンサルティングで中小・小規模企業の利益に貢献するとともに、中小・小規模企業のスコアリング企業の第一人者としての地位を確立する。

同社は、23/3 期よりこの成長戦略に対応した 2 つの本部機能を組織の中に導入した。アイコン事業本部は、これまでの 14 年間を更にブラッシュアップし、より顧客の利益に貢献できるサービスの向上を図るとともに、ツールの開発や成功事例のデータの蓄積等を行う。F-Japan 本部は、全国に数万人規模の GDX アドバイザーを創造するチームであるが、行政、業界、同社の同業者、これから GDX の産業に新しく起業したいと考える人達にノウハウやツールの貸し出しを行う。

【産学官との主な連携実績】

同社は、地方自治と連携し地方経済の中における中小・小規模企業の GDx 対応アドバイスを伴走型で実施しており、今期は11自治体から受託を受けた。

愛媛県の「令和4年度ものづくり企業新展開支援事業」を受託

学校法人電子学園と、産学連携で大学運営の効率化や
地域創生を推進するための包括連携協定を締結

佐賀県の令和4年度「DXアクセラレータ事業(非製造業部門)」業務を受託

佐賀県唐津市の「唐津市DXイノベーションセンター」運營業務を受託

札幌市の令和4年度
『「中小企業DXハンズオン相談支援」実施業務』事業を受託

岩手県盛岡市の
「盛岡市中小企業デジタル化促進モデル事業」実施業務を受託

札幌大谷大学社会学部地域社会学科と
DX人材育成のための産学包括連携協定を締結

子会社の三好商会在北海道の江別商工会議所と、
会議所会員に対してDXアドバイザーを派遣する業務委託契約を締結

千葉県香取郡多古町の「多古町DX推進支援」業務を受託

【成長のスパイラル】

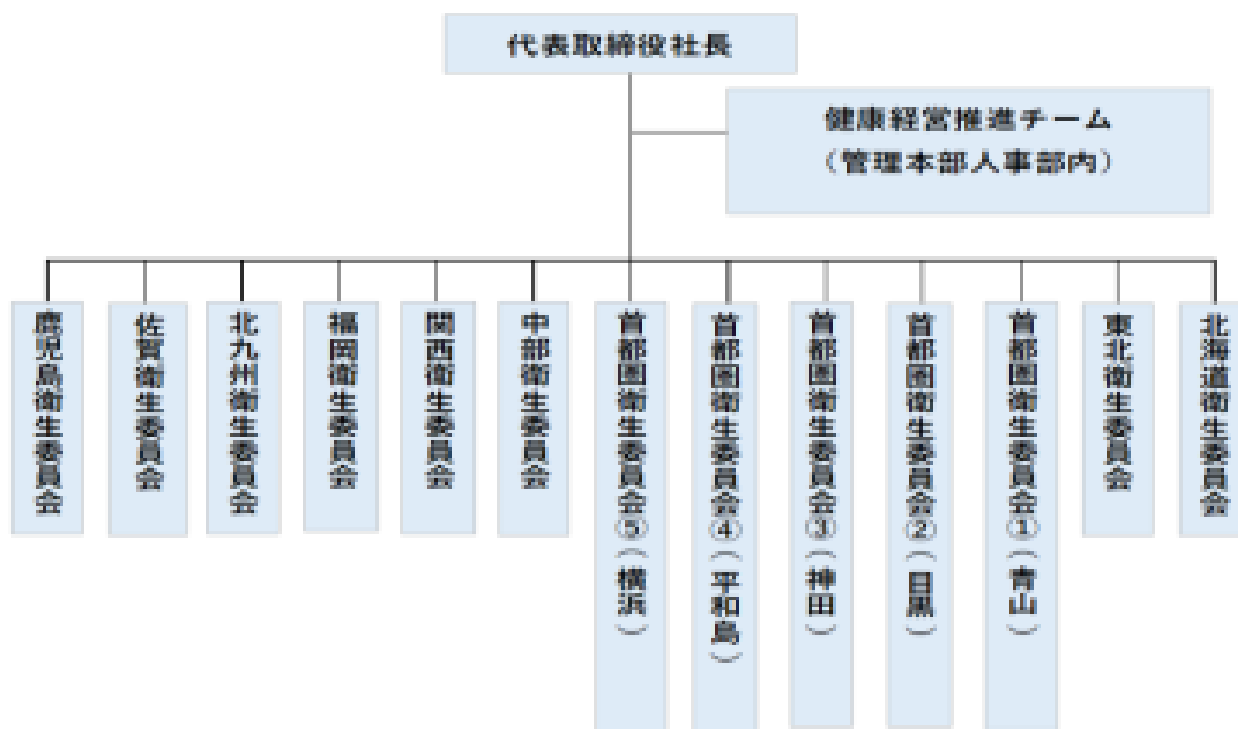
GDX アドバイザーの増加は、スコアリング企業の増加へつながり、それは更に、「きづな PARK」の質的・量的拡充へつながる。更に、「きづな PARK」に蓄積されたビッグデータを活用した分析は、コンサルティング能力の向上につながり、顧客の利益向上を通じて同社に対する信頼と信用へつながり、GDX アドバイザーとしての確固たる地位の確立に貢献する。こうした GDX をベースにした経営アドバイスの成果による顧客企業の売上と利益の成長は、伴走型の経営アドバイスを行う同社の業績の拡大にも直結する。

【(3)健康経営への挑戦】

同社は、SDGs の推進のひとつとして、働き方改革に取り組み、健康経営を促進している。同社では性別や国籍、年齢、経験が異なったさまざまな社員が在籍している。「子育て世代」や「介護世代」を含めた「すべての社員」が安心して、幸せを実感できる職場にしたいと考え、柔軟な働き方の実現に取り組んでいる。また、社員が健康維持や増進に努めることで、生産性や創造性を向上させ、安心していきいきと働ける会社を目指している。そして実践型コンサルタントとして顧客の健康経営を支援していく。健康経営が社員を幸せにし、社員がお客様や社会を幸せにする。それが、同社が目指す「健康経営への挑戦」であり「目的」である。

【健康経営推進体制】

同社では、経営トップ自らが健康経営推進最高責任者となって理念や関連施策の浸透を行っている。また、各種施策の実施は健康経営推進チームと連携し各ビル衛生委員会が推進し実施する。

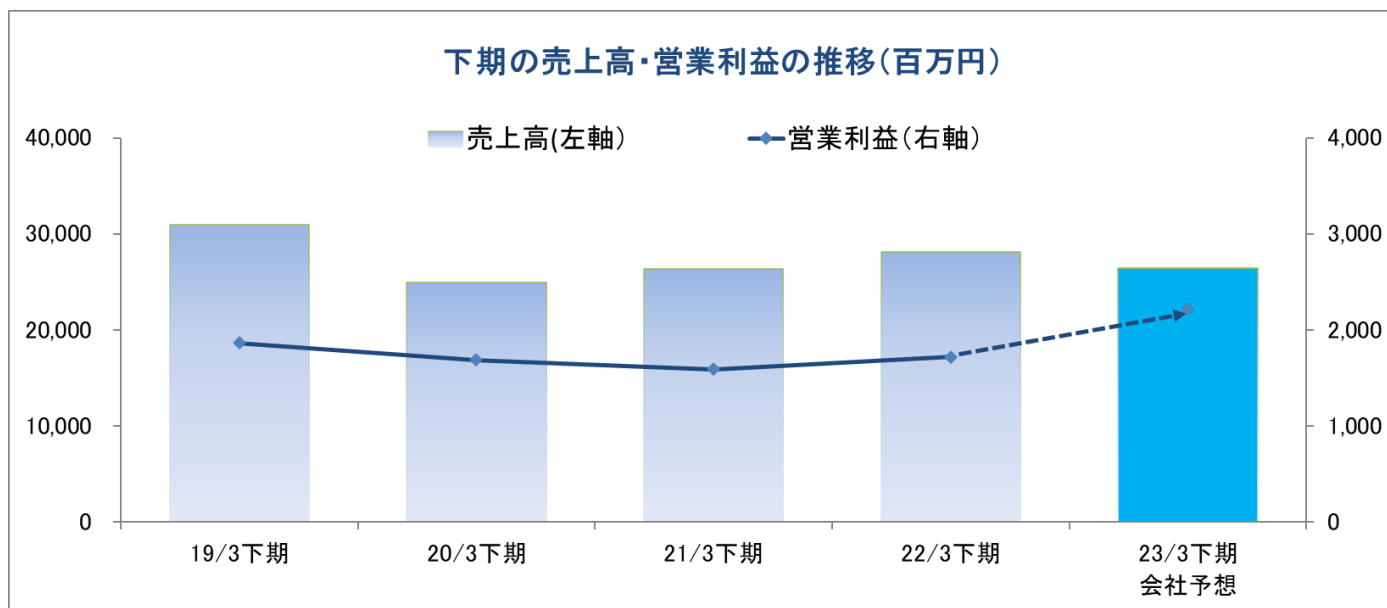


(同社資料より)

【(4)通期業績予想に対する進捗率と下期の業績推移】

	23/3 期 第 2 四半期 実績	23/3 期 会社計画	進捗率
売上高	27,526	54,000	51.0%
営業利益	581	2,800	20.8%
経常利益	768	3,000	25.6%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	298	1,900	15.7%

*単位:百万円



通期会社計画の達成に向け、売上高は順調に進捗しているものの、各段階利益については少し遅れ気味の進捗となっている。しかし、今下期の業績は過去の下期と比較し、売上高、営業利益ともに特段多すぎるとはならず、今後挽回可能な水準と言えよう。

5. 今後の注目点

同社の23/3期第2四半期決算は、前年同期比17.5%増収ながら、同39.8%の営業減益となった。主にフォーバルテレコムビジネスグループにおける電力の仕入価格上昇などが影響したものである。新電力サービスについては、電気料金のうち発電燃料の価格で変動する燃料費調整額について、平時を想定した約款により単価に上限を設けていたため、同料金に係る仕入価格がウクライナ情勢等による発電燃料の高騰を受けて、その上限を上回った事で利益減少要因となった。これに対応し同社は、約款の改定を実施し下期より燃料費調整単価の上限を撤廃したことで、電気料金体系の変更を随時実施することが可能となった。これにより燃料価格の高騰に起因する仕入価格の上昇が通期業績へ与える影響は、今後最小化される見込みである。上期利益の通期計画に対する進捗率が悪いことから、今期の利益計画の達成が難しいとの印象を受けるが、今下期の利益計画は過去の実績と比較しても特段強すぎる計画とはなっていない。フォーバルテレコムビジネスグループにおける更なる業績悪化を食い止め、今期会社計画の達成に向けてどこまで挽回できるのか、続く第3四半期の業績動向が注目される。また、23/3期上期のアイコンサービスの売上高は、クオリティ特化によるARPUの上昇により前年同期比10.2%の増加と順調に拡大した。これは、アイコン導入件数の好調が牽引したものである。中でも、23/3期上期のOEMによるアイコン導入件数は、28,063件となり同19.3%の大幅な増加とアイコンサービス導入件数全体の伸びの原動力となっている。高収益事業である「アイコンサービス」の売上高増加は、同社の収益性向上につながる。そのため「アイコンサービス」の売上高の動向が同社を分析する上で最も重要なチェック項目と言えよう。「アイコンサービス」の売上高増加は、アイコンサービス件数や1顧客当たりの平均単価の増加が鍵を握る。下期についても「アイコンサービス」の売上高やアイコンサービス件数等が順調に拡大するのか注目される。

加えて、8月1日付でリリースしたeco会計クラウドの契約状況にも注目したい。eco会計クラウドは、インストール不要のクラウド型で、電子帳簿保存法に対応できる。特許取得技術の証憑分類で、電子帳簿保存法対応でアップロードした証憑から簡単に会計業務ができ、AI技術を活用した自動仕訳機能を搭載している。法改正などにより今後企業が経理財務などを対応する必要性が高まっている中で、自動仕訳の特許を取得した電子帳簿保存法に簡単に対応できるAI会計システムは同社の顧客である中小規模企業にとって極めて有益なツールと言えよう。

<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(監査等委員除く)	7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

コーポレート・ガバナンス・コード適用以降のコーポレート・ガバナンス報告書提出日:2022年6月27日

<基本的な考え方>

当社は、変化の激しい経営環境の中にあって利益ある成長を達成するため、コーポレート・ガバナンス(企業統治)の強化が重要であると認識しており、

1. 経営の透明性と健全性の確保、
2. スピードある意思決定と事業遂行の実現、
3. アカウンタビリティ(説明責任)の明確化、
4. 迅速かつ適切で公平な情報開示、

を基本方針として、その実現に努めています。

今後も、社会環境・法制度等の変化に応じて、当社にふさわしい仕組みを随時検討し、コーポレート・ガバナンスの更なる強化に向け、必要な見直しを行なっていく方針。

<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:そのおもな原則と理由

原則	実施しない理由
【原則1-2. 株主総会における権利行使】 【補充原則1-2-4】	当社は、英文による情報提供等、海外投資家が議決権を行使しやすい環境整備の有用性も認識しております。議決権電子行使プラットフォームの導入、招集通知の英訳等の対応につきましては、適切なコストや時期、株主構成等を総合的に勘案して引き続き検討してまいります。
【原則3-1. 情報開示の充実】	(1)会社の目指すところ(経営理念等)は、当社ホームページ企業情報の「社是」に記載の通りとなります。「社員・家族・顧客・株主・取引先と共に歩み社会価値創出を通してそれぞれに幸せを分配することを目指す」を基本理念に経営戦略、経営計画を策定しております。しかし当社の事業環境における経営状況の変化は激しく、具体的な数値目標に縛られ柔軟な対応が阻害されないよう、現在経営戦略・経営計画に係る具体的な数値等は公表しておりません。しかしながら、資本市場の要請、投資家の皆様の要請を踏まえ、当社グループの事業内容とその将来性、成長性を現在以上にご理解いただくことができるよう中期経営計画を開示に向けて検討しております。
【補充原則3-1-2】	当社は、海外投資家に向けた英語での情報開示・提供の有用性を認識しており、今後の株主構成等を勘案し検討してまいります。
【原則4-1. 取締役会の役割・責務(1)】 【補充原則4-1-2】	会社の目指すところ(経営理念等)は、当社ホームページ企業情報の「社是」に記載の通りとなります。「社員・家族・顧客・株主・取引先と共に歩み社会価値創出を通してそれぞれに幸せを分配することを目指す」を基本理念に経営戦略、経営計画を策定しております。 中期経営計画における事業構想や戦略については、決算説明会で発表し、資料を公表しています。 しかし当社の事業環境における経営状況の変化は激しく、具体的な数値目標に縛られ柔軟な対応が阻害されないよう、現在経営戦略・経営計画に係る具体的な数値等は公表しておりません。 しかしながら、資本市場の要請、投資家の皆様の要請を踏まえ、当社グ

BRIDGE REPORT



	ループの事業内容とその将来性、成長性を現在以上にご理解いただくことができるよう中期経営計画を開示に向けて検討しております。
【原則4-2. 取締役会の役割・責務(2)】 【補充原則4-2-1】	当社は、株主の皆様との一層の価値共有を進めることを目的として、第36回定時株主総会において譲渡制限付株式の付与による役員報酬制度導入のための新たな報酬枠をご承認いただき、取締役の内3名に対して譲渡制限付株式の付与による役員報酬を実施しております。
【原則4-8. 独立社外取締役の有効な活用】	当社は社外取締役を2名選任しており3分の1以上にはなっていませんが、それぞれ弁護士と元大手証券会社の引受審査部長を経験しており高い専門知識と経験より、取締役会における独立した立場で意見交換を行っており、経営の監視及び監督は機能しております。
【原則4-10. 任意の仕組みの活用】 【補充原則4-10-1】	当社の取締役会は、独立社外取締役2名を含む総勢7名と少人数で構成されており、独立した指名委員会・報酬委員会は設置していませんが、指名・報酬等に係る重要事項の審議について、現行の仕組みでジェンダー等の多様性やスキルの観点を含め、独立社外取締役の適切な関与・助言を十分に得ることができると考えております。
【原則5-2. 経営戦略や経営計画の策定・公表】	当社は、中期経営計画を策定し、事業構想や戦略については、決算説明会で発表し、資料を公表しています。当社の事業環境における経営状況の変化は激しく、具体的な数値目標に縛られ柔軟な対応が阻害されないよう、現在経営戦略・経営計画に係る具体的な数値等は公表を控えておりましたが、投資家の皆様のニーズを踏まえ、当社グループの事業内容とその将来性、成長性を現在以上にご理解いただくことができるよう中期経営計画を開示に向けて検討しております。

<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】	当社では政策保有株式として上場株式を現在保有していません。また政策保有株式の保有予定はありませんが、今後、取引先との事業上の関係などを勘案し保有意義が認められると判断した場合には取締役会にて保有を検討してまいります。なお、株式を保有した場合、株式に係る議決権の行使につきましては、議案の内容を個別に検討し当社、投資先企業双方の企業価値の向上に資するか否かを判断して行います。
【原則2-6. 企業年金のアセットオーナーとして機能発揮】	当社には、企業年金基金制度はありません。
【原則4-11. 取締役会・監査等委員会の実効性確保のための前提条件】 【補充原則4-11-2】	当社は、事業報告および株主総会参考書類において、取締役・社外取締役の他の上場会社を含む重要な兼職を開示しております。
【補充原則4-11-3】	当社は、取締役会の実効性を評価するため、すべての取締役に対し、「取締役会評価のための自己評価アンケート」を実施し、その回答を分析・評価しました。その結果、当社の取締役会は議事運営が適切に行われ、また知識・経験・能力のバランスが確保され、各議案について十分な審議が実施されていることを確認いたしました。今後も評価結果を次年度に活かしつつ引き続き取締役会の実効性の向上に努めてまいります。
【原則5-1. 株主との建設的な対話に関する方針】	当社は、代表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。株主総会後の株主向け説明会の開催のほか、公平性の観点から主にアナリスト・機関投資家向けに半期に1度実

施している決算説明会の資料や動画を適宜、当社ウェブサイトに掲載しております。そして必要に応じてIR担当取締役、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、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は以下のとおりです。

- 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するほか、代表取締役による決算説明会や株主総会後の株主向け説明会を実施しております。
 - 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。
- (なお、新型コロナウイルスの感染防止の観点から現在は決算説明会の開催を一時的に中止しております。)

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ありますが、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:8275)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/ 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](#)