

 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	https://www.realstraight.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(期末)		時価総額	ROE(実)	売買単位
100円	24,058,800株		2,405百万円	24.1%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
2.40円	2.4%	4.16円	24.0倍	21.24円	4.7倍

*株価は6/2終値。各数値は23年3月期決算短信より。予想は会社側予想。

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
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(実)	2,975	156	156	112	4.69	2.20
2024年3月(予)	-	160	160	100	4.16	2.40

*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2023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. 2023年3月期決算概要](#)
- [3. 2024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

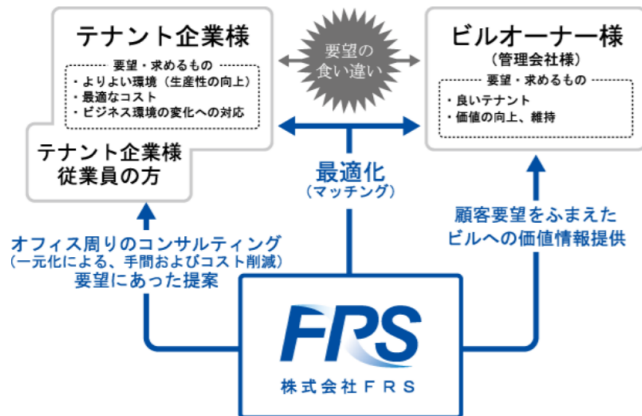
- 23年3月期の売上高は前期比38.1%増の29億75百万円。売上の内訳は、不動産仲介等の売上高が同60.4%増の2億27百万円、内装工事及びそれに付随するサービスに関する売上高が同36.6%増の27億48百万円。第3四半期に内装工事及び付随サービスで大型案件があり、増収を大きく牽引した。利益面では、増収に伴い粗利額が同31.5%増加。広告宣伝費など販管費も同20.7%増加したが、これを吸収し営業利益は同199.3%増の1億56百万円と大幅増益となった。
- 24年3月期の営業利益、経常利益ともに前期比2.2%増の1億60百万円の予想。引き続き、オフィス環境関連業務の収益拡大を図るべく、不動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その取り組みを強化する。配当は、0.20円/株増配の2.40円/株を予定している。予想配当性向は57.7%。
- 23年3月期を初年度とする3か年の中期経営計画を遂行中である。「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ていく。
- 不動産仲介においては、厳しい環境における地道な活動や工夫が実を結んでいる。また、内装工事及びそれに付随するサービスについても、営業、設計とも着実に実力が向上していることだ。また双方とも、こうした実力向上に伴い、顧客規模が拡大し、客単価が大きく上昇している点も注目される。コロナ禍の影響も薄れていく中で、さらに実力を発揮してどのように売上・利益を拡大していくかを中長期的な視点で期待したい。

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。



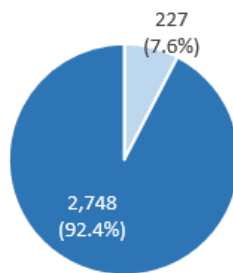
(同社資料より)

【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 (23/3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ができる。

・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。

・これまでは一人の営業社員が「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	23/3期
ROE(%)	38.3	51.9	33.8	38.0	19.3	29.7	12.3	24.1
売上高当期純利益率(%)	3.53	6.43	5.36	6.62	3.49	5.42	2.34	3.77
総資産回転率(回)	3.32	3.14	2.76	2.66	2.59	2.65	2.52	2.98
レバレッジ(倍)	3.27	2.57	2.29	2.16	2.14	2.07	2.09	2.14

不動産仲介の売上増減に伴い、収益性が変動する。22/3期は不動産仲介が減収となり ROE も低下したが、23/3期は不動産仲介が大きく伸びたことから ROE は 20%を超えた。引き続き高水準の ROE が期待される。

2. 2023年3月期決算概要

(1)非連結業績

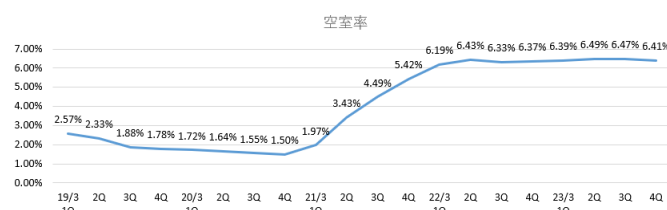
	22/3期	構成比	23/3期	構成比	前期比	期初予想比	修正予想比
売上高	2,153	100.0%	2,975	100.0%	+38.1%	+29.3%	-
売上総利益	872	40.5%	1,146	38.5%	+31.5%	-	-
販管費	820	38.1%	990	33.3%	+20.7%	-	-
営業利益	52	2.4%	156	5.3%	+199.3%	+42.3%	-5.2%
経常利益	52	2.4%	156	5.3%	+199.3%	+42.3%	-5.1%
当期純利益	50	2.3%	112	3.8%	+122.6%	+65.0%	+2.0%

* 単位:百万円。期初予想の売上高は中期経営計画(22年5月公表)内の数値を使用。修正予想は23年2月公表の予想値に対する比率。

増収増益

(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、2023年3月末時点の平均空室率は6.41%と、前年同月比0.04%上昇。一方、東京都心5区の2023年3月末時点における平均賃料は19,991円/坪と前年同月比で375円(1.84%)低下した。



(業績概要)

売上高は前期比38.1%増の29億75百万円。

売上の内訳は、不動産仲介等の売上高が同60.4%増の2億27百万円、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36.6%増の27億48百万円。第3四半期に内装工事及び付随サービスで大型案件があり、増収を大きく牽引した。

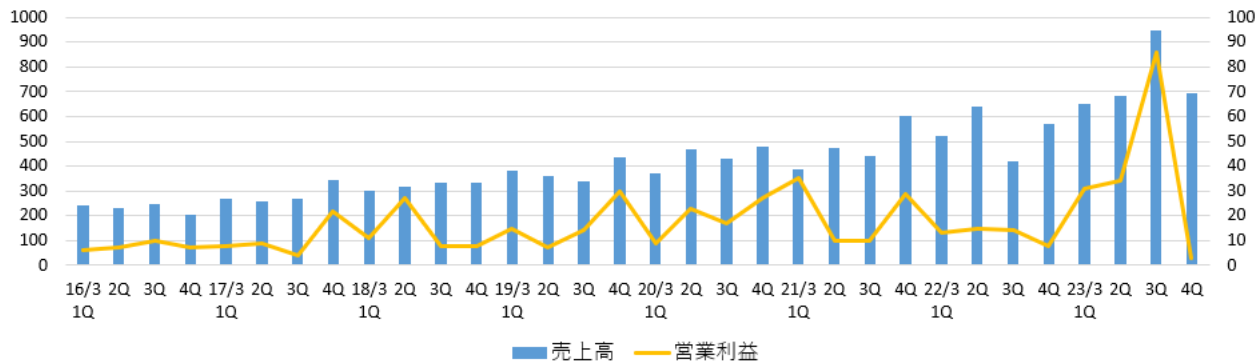
利益面では、増収に伴い粗利額が同31.5%増加。広告宣伝費など販管費も同20.7%増加したが、これを吸収し営業利益は同

BRIDGE REPORT



199.3%増の1億56百万円と大幅増益となった。

売上高・営業利益の推移（単位：百万円）



(2)売上高の内訳

	22/3 期	23/3 期	前期比
不動産仲介等	141	227	+60.4%
内装工事及び付随サービス	2,012	2,748	+36.6%

* 単位:百万円

両事業・サービスとも、顧客規模の拡大により客単価が大きく上昇した。

◎不動産仲介

成約件数は前期比約 3.4%減、顧客単価は同約 66.7%上昇。

オフィスの縮小案件が減少し、拡張・移転案件が増加している。

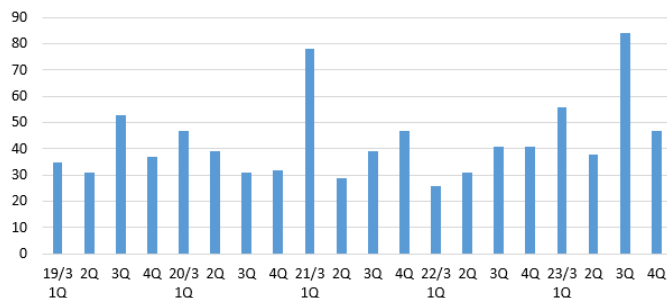
足を使ったきめ細かい営業など前期の苦しい時期に取り組み始めた地道な活動や工夫が実を結んでいる。

◎内装工事や OA 機器・什器の販売

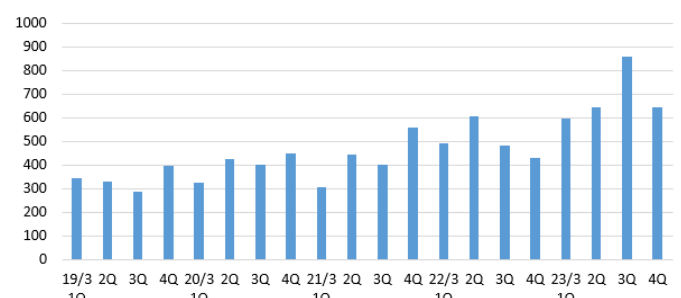
成約件数は前期比約 55.3%増、顧客単価は同約 10.4%減。

不動産仲介における案件提案の段階から、移転後のレイアウト提案などを行っており、両事業が上手く連携しているということだ。小規模工事や障害対応など顧客の細かいニーズをこまめにひろった結果、単価は下がったものの、件数が大きく増加し、結果として利益も大きく増加した。

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

	22年3月	23年3月		22年3月	23年3月
流動資産	751	1,130	流動負債	351	663
現預金	471	729	仕入債務	174	261
売上債権	237	335	負債合計	351	663
固定資産	50	63	純資産	450	530

BRIDGE REPORT



投資その他の資産	36	50	利益剰余金	289	354
資産	802	1,193	負債純資産	802	1,193

*単位:百万円。

自己資本比率は前期末比 9.9 ポイント低下し 42.8%。

◎キャッシュ・フロー

	22年3月期	23年3月期	増減
営業CF	-17	295	+313
投資CF	-9	-2	+7
フリーCF	-26	293	+320
財務CF	-36	-35	+0
現金・現金同等物残高	471	729	+257

*単位:百万円。

営業CF、フリーCFともプラスに転じた。キャッシュ・ポジションは上昇した。

3. 2024年3月期業績予想

◎業績予想

	23/3期	24/3期(予)	前期比
売上高	2,975	-	-
営業利益	156	160	+2.2%
経常利益	156	160	+2.2%
当期純利益	112	100	-10.9%

*単位:百万円。

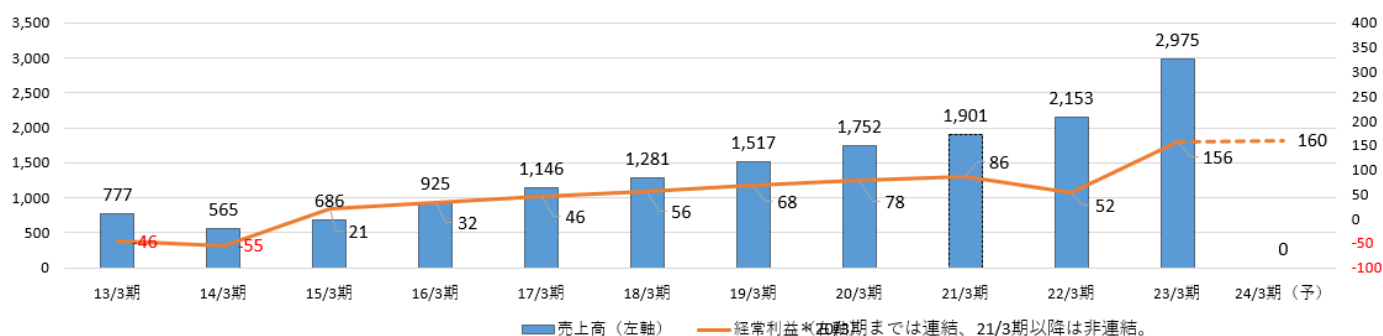
増益を予想

営業利益、経常利益ともに前期比 2.2%増の 1 億 60 百万円の予想。

引き続き、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その取り組みを強化する。

配当は、0.20 円/株増配の 2.40 円/株を予定している。予想配当性向は 57.7%。

売上高・経常利益の推移 (単位:百万円)



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が進行中である。

(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。

5. 今後の注目点

不動産仲介においては、厳しい環境における地道な活動や工夫が実を結んでいる。また、内装工事及びそれに付随するサービスについても、営業、設計とも着実に実力が向上しているということだ。

また双方とも、こうした実力向上に伴い、顧客規模が拡大し、客単価が大きく上昇している点も注目される。

コロナ禍の影響も薄れていく中で、さらに実力を発揮してどのように売上・利益を拡大していくかを中長期的な視点で期待したい。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態、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	6名、うち社外2名(独立役員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。
独立社外監査役2名を含む監査役会により毎月開催されている定時監査役会にて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、女性社員が出産・育児を目的とした長期休暇制度として、産前産後休暇・育児休業休暇が整備され、また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、女性社員が出産・育児を目的とした長期休暇制度として、産前産後休暇・育児休業休暇が整備され、また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。

<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。

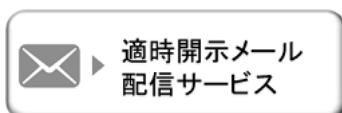
株主との建設的な対話を促進するための体制整備・取組みに関する方針

- 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.

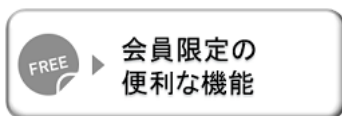
ブリッジレポート(フォーバル・リアルストレート:9423)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



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。

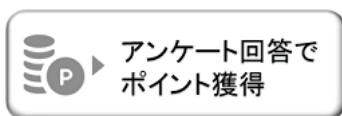
[>> ご登録はこちらから](#)



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](#)