



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	
1,025円	25,710,145株	26,353百万円	12.0%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
28.00円	2.7%	73.90円	13.9倍	569.13円	1.8倍

*株価は6/23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23/3期実績。

*DPS、EPSは24/3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
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(実)	59,538	2,443	2,717	1,679	65.41	27.00
2024年3月(予)	62,000	3,000	3,000	1,900	73.90	28.00

*予想は会社予想。

*単位は百万円。

フォーバルの2023年3月期決算と2024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月期決算](#)

[4. 2024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期は、前期比 15.5%の増収、同 4.8%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。
- 24/3期の会社計画は、前期比 4.1%の増収、同 10.4%の経常増益の予想。産官学の協力による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、事業基盤強化の成果が見込まれる。また、配当は前期から1円増配の1株当たり年間28円の予定。
- 同社は、F-Japan 戦略を推進すべく、産官学の協力による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。F-Japan 戦略については、業績への影響額や各種 KPI の開示がないため、現状では戦略の成果の把握が難しい。今後徐々に業績への影響額や KPI の開示が拡充されるものと期待される。F-Japan 戦略が同社の成長性にどの様な影響をもたらすのか注目される。

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。

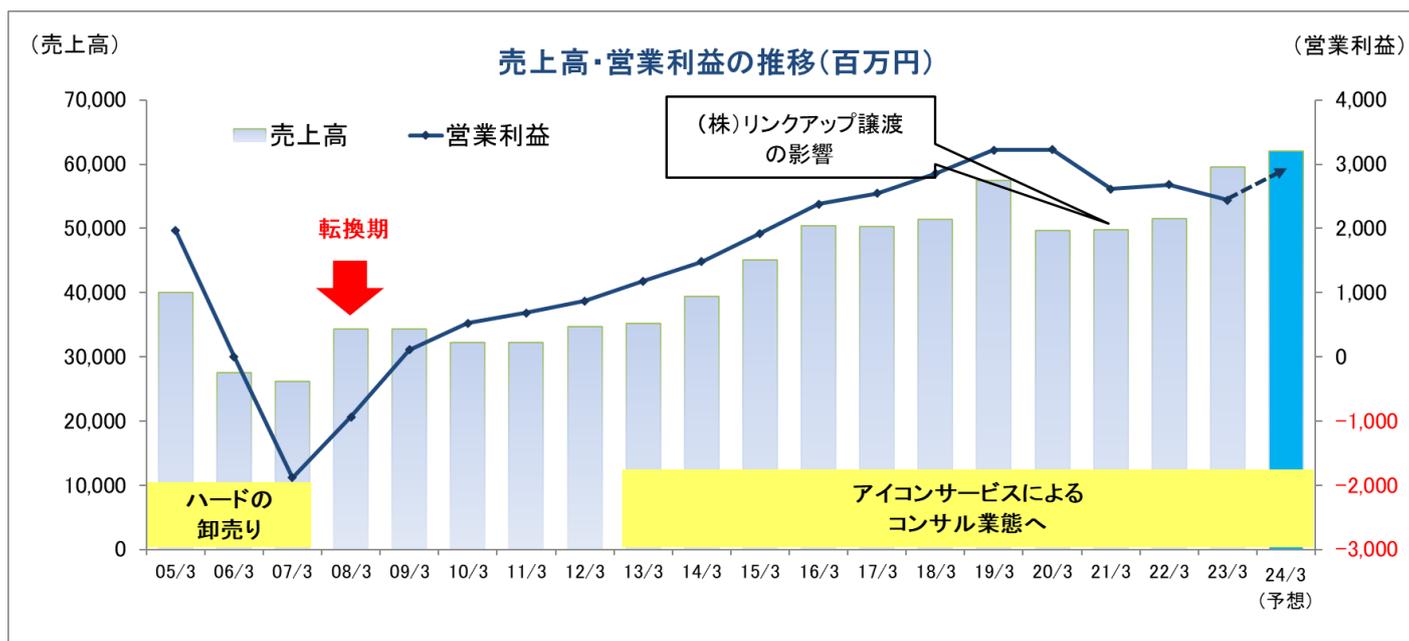
事業は、(株)フォーバルを中心に、中小・小規模企業向け OA・ネットワーク機器の販売、サービスの取次、コンサルティングサービス等を手掛けるフォーバルビジネスグループ、(株)フォーバルテレコムを中心に、VoIP・モバイル等の通信サービス、インターネット関連サービス、普通印刷、及び保険サービス等を手掛けるフォーバルテレコムビジネスグループ、14/3 期に新たに子会社化した(株)アップルツリーがオール電化・エコ住宅設備の卸・工事請負業を営む総合環境コンサルティングビジネスグループの3セグメントに分かれる。加えて、報告セグメントに含まれないその他の事業セグメントにはIT教育サービス、IT分野のエンジニ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GDX化の推進 ※GDX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 ◆GDX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GDX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"> ◆GDX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 <ul style="list-style-type: none"> ・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	同社グループの取り組み	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 	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「ポッチャ 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 	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(プルルス) ◆シムワーク ◆PELPI!(ペルプ) 	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。

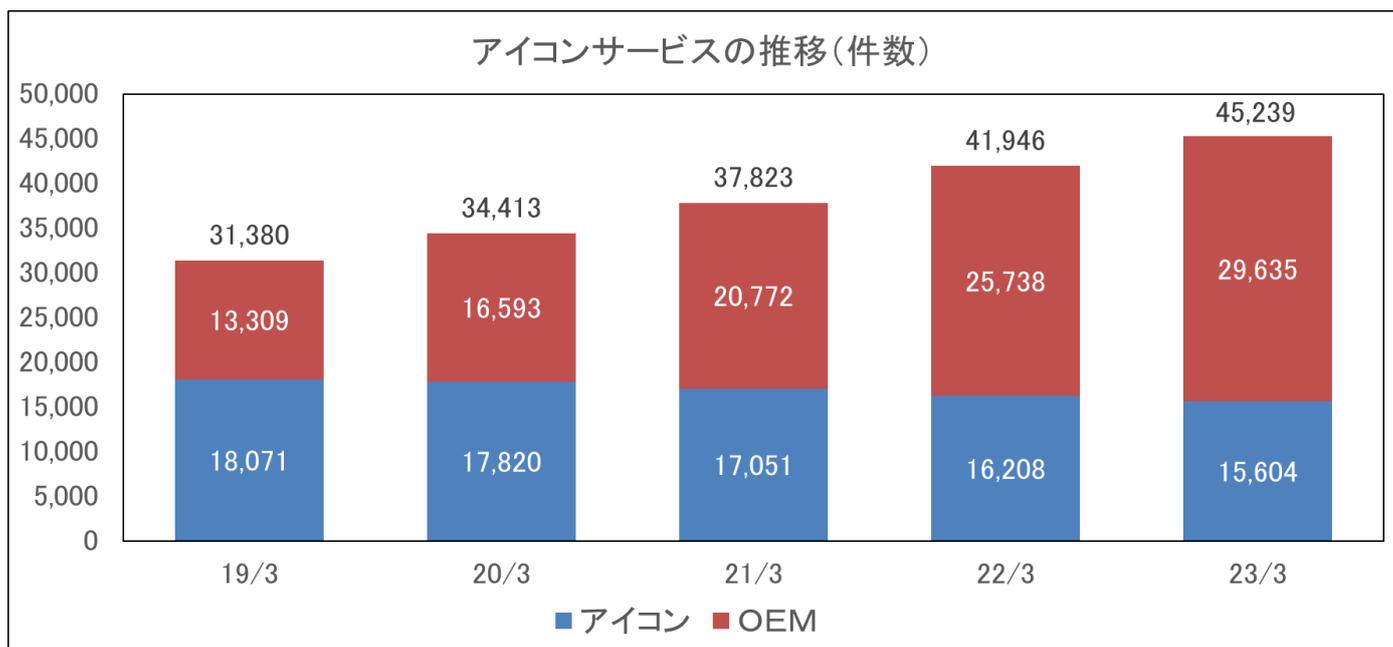
【5つの基本サービス】

- ・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。

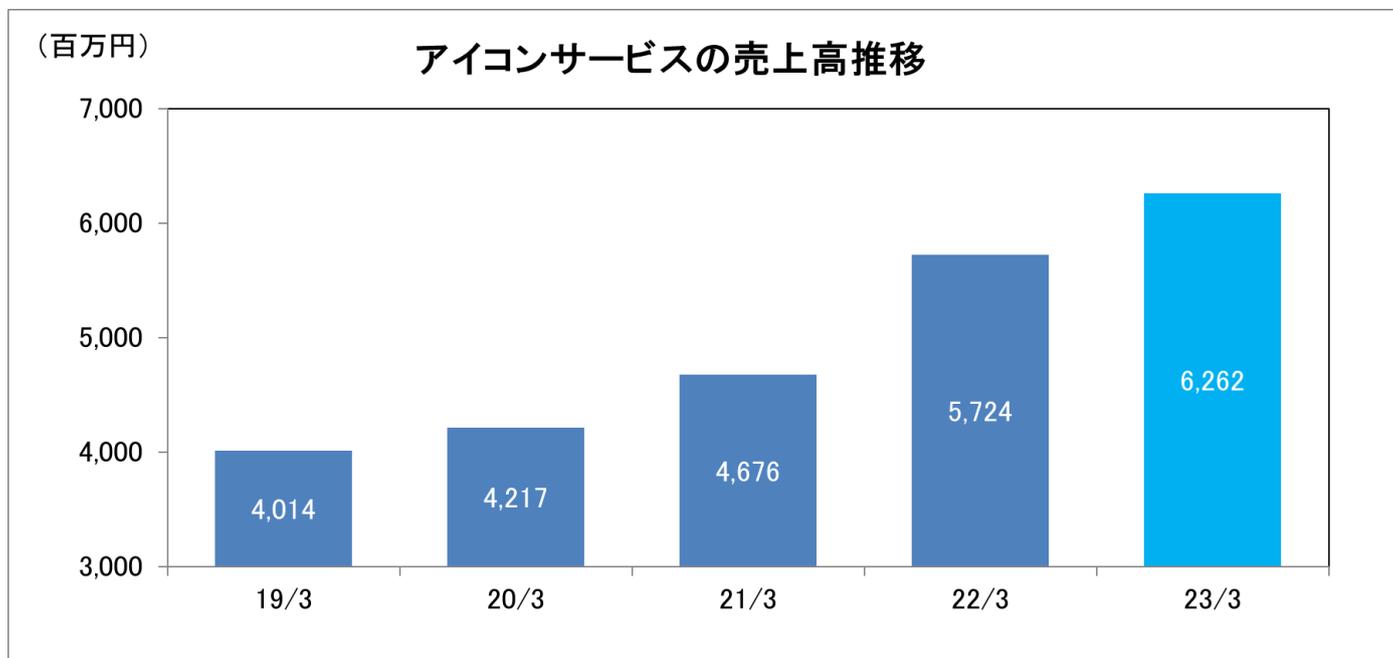
OEMによるアイコンサービス導入件数の推移

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OEM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 期のアイコンサービス導入件数は、45,239 件と前期比 7.9%増加した。中でも、23/3 期のOEMによるアイコン導入件数は、29,635 件となり同 15.1%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売上高推移

23/3 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の上昇により前期比 9.4%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。



(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。

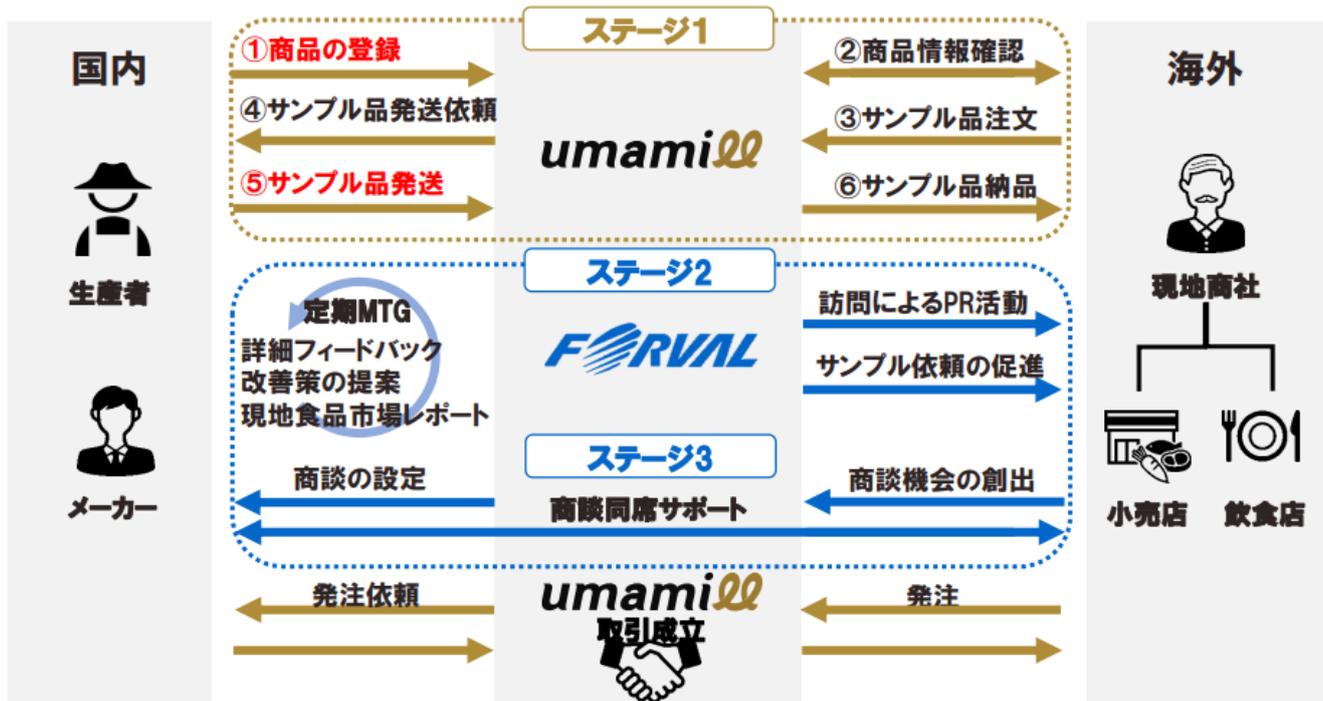
グローバルアイコンサービスの拡充

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「umamil(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月期決算

(1)2023年3月期連結業績

	22/3期	構成比	23/3期	構成比	前期比	期初計画	計画比
売上高	51,535	100.0%	59,538	100.0%	+15.5%	54,000	+10.3%
売上総利益	19,047	37.0%	20,355	34.2%	+6.9%	-	-
販管費	16,361	31.7%	17,912	30.1%	+9.5%	-	-
営業利益	2,685	5.2%	2,443	4.1%	-9.0%	2,800	-12.7%
経常利益	2,855	5.5%	2,717	4.6%	-4.8%	3,000	-9.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,836	3.6%	1,679	2.8%	-8.6%	1,900	-11.6%

*単位:百万円

前期比 15.5%の増収、同 4.8%の経常減益

売上高は前期比 15.5%増の 595 億 38 百万円。経常利益は同 4.8%減の 27 億 17 百万円。同社は、岸田内閣の主要政策である未来を切り拓く「新しい資本主義」—成長と分配の好循環—に則り、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 F-Japan 戦略を推進し、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

BRIDGE REPORT



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。

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。

営業利益は前期比9.0%減の24億43百万円。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。加えて、売上総利益が前期比で6.9%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9.5%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2.8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30.1%と同1.6ポイント低下したものの、営業利益率は4.1%と同1.1ポイント低下した。その他、前期に営業外費用において貸倒引当金繰入額を60百万円計上したものの当期は計上がなかったことなどにより経常利益は同4.8%の減益と営業利益の減益率より改善した。また、当期に投資有価証券売却益を1億88百万円計上したものの、前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当期純利益は同8.6%の減益となった。また、期初の会社予想との対比では、売上高で上回ったものの、各段階利益では下回った。

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、当第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。新電力サービス事業の売上総利益は、前期比で3億25百万円減少した。しかし、上期に前年上期比で5億41百万円減少したものの、下期は前年下期比で2億16百万円の増加と電力料金体系の見直しの成果が出た。

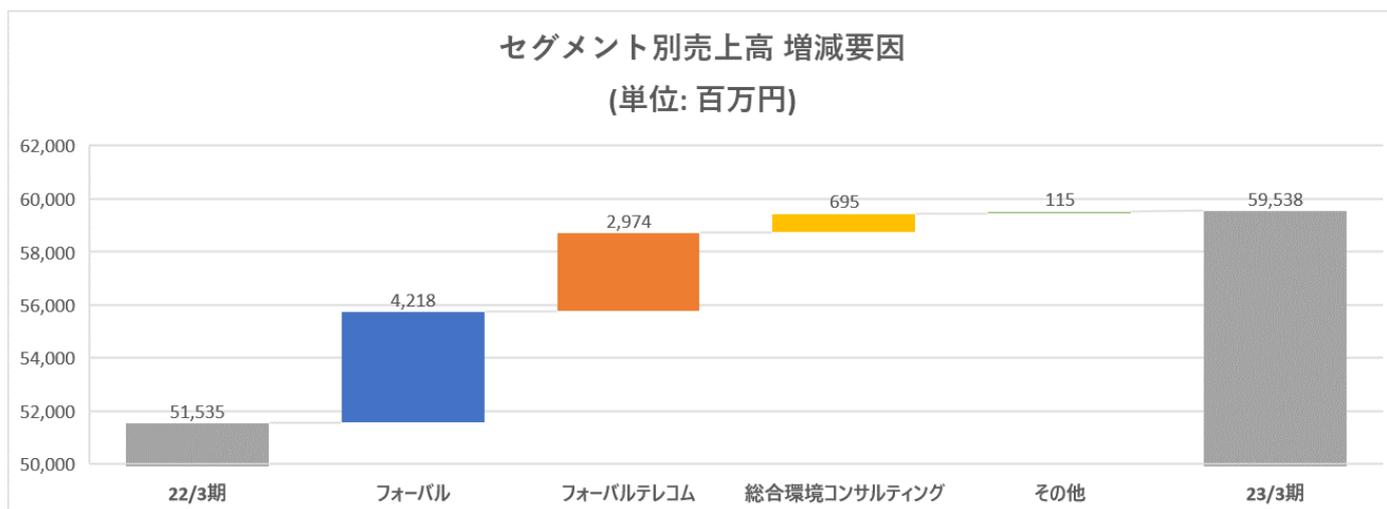
*額は切捨て、率・ポイントは四捨五入

セグメント別売上・利益

	22/3期	構成比	23/3期	構成比	前期比
フォーバルビジネスグループ	25,157	48.8%	29,375	49.3%	+16.8%
フォーバルテレコムビジネスグループ	21,309	41.3%	24,283	40.8%	+14.0%
総合環境コンサルティングビジネスグループ	3,122	6.1%	3,818	6.4%	+22.3%
その他事業グループ	1,945	3.8%	2,061	3.5%	+5.9%
連結売上高	51,535	100.0%	59,538	100.0%	+15.5%
フォーバルビジネスグループ	1,600	55.4%	1,941	71.9%	+21.3%
フォーバルテレコムビジネスグループ	1,066	36.9%	575	21.3%	-46.0%
総合環境コンサルティングビジネスグループ	-62	-2.2%	-80	-3.0%	-
その他事業グループ	284	9.9%	265	9.8%	-6.7%
連結調整等	-202	-	-258	-	-
連結営業利益	2,685	-	2,443	-	-9.0%

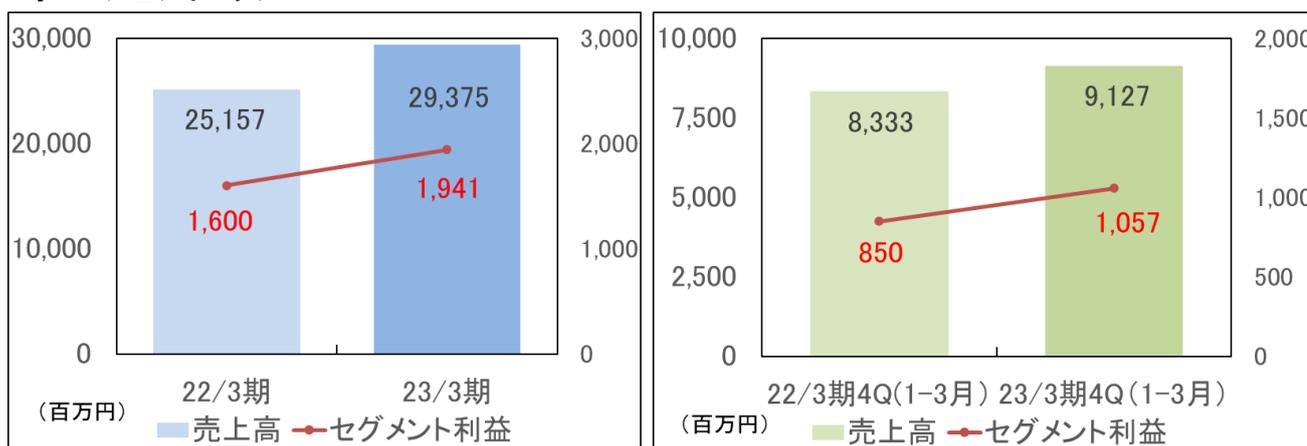
*単位:百万円。

*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。

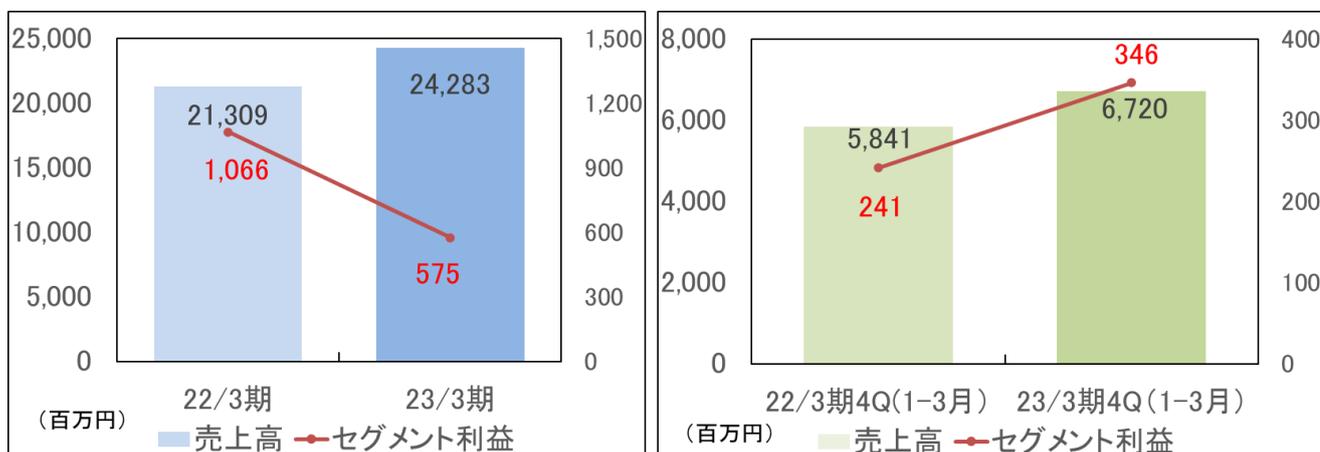
フォーバルビジネスグループ



フォーバルビジネスグループの通期(4-3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293億75百万円(前期比16.8%増)、セグメント利益は19億41百万円(同21.3%増)となった。セグメント利益率は6.6%と前期比で0.2ポイント上昇した。

また、第4四半期(1-3月)は、前年同期比9.5%の増収、同24.4%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



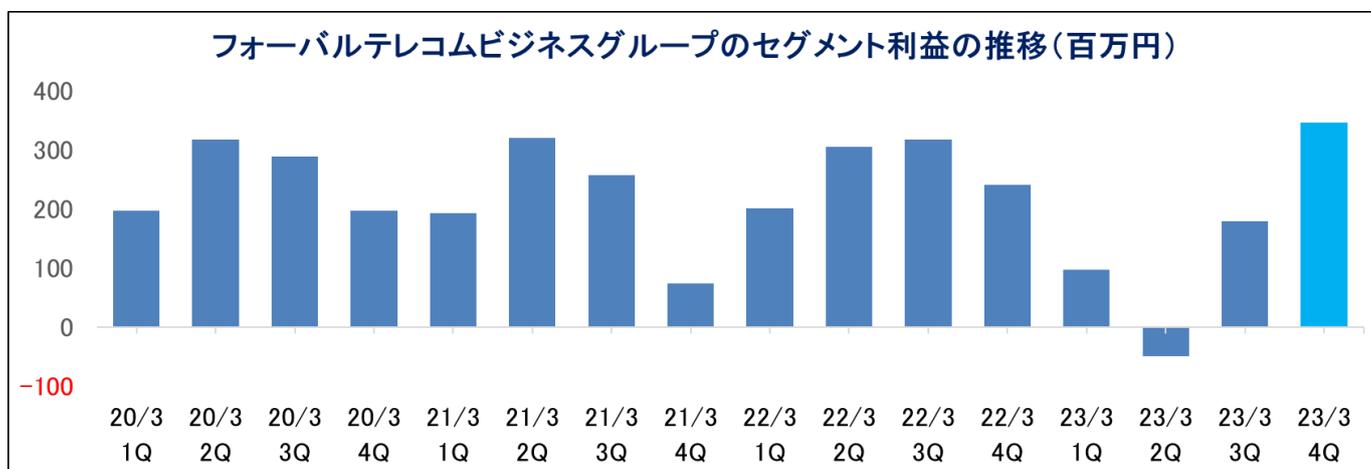
フォーバルテレコムビジネスグループの通期(4-3月)は、新電力サービスが増加する一方で、ISPサービス等が減少した結果、売上高は242億83百万円(前期比14.0%増)、電力の仕入価格上昇の影響でセグメント利益は5億75百万円(同46.0%減)

BRIDGE REPORT



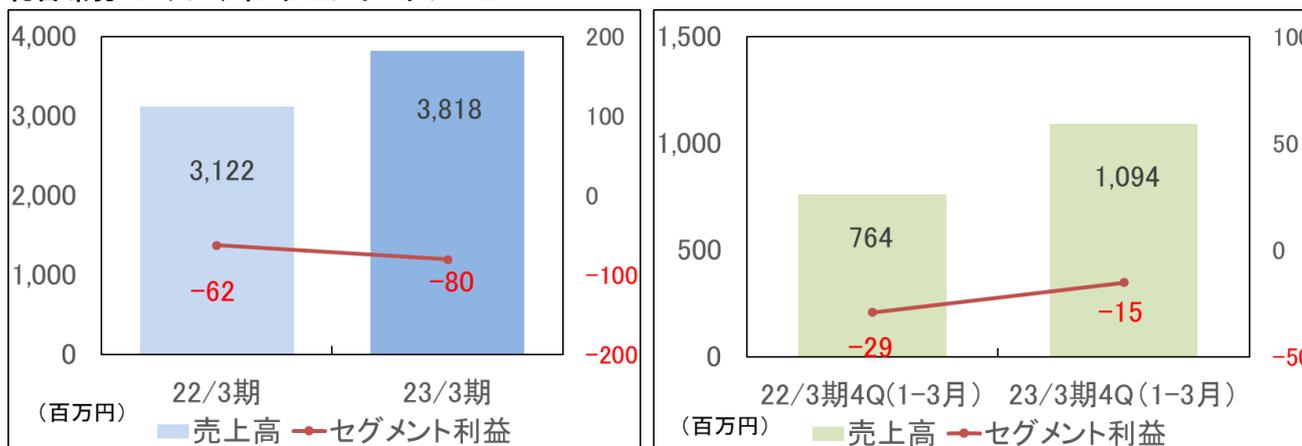
となった。セグメント利益率は2.4%と前期比で2.6ポイント低下した。

また、第4四半期(1-3月)は、前年同期比15.0%の増収、同43.7%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の23/3期第4四半期(1-3月)のセグメント利益は、四半期利益としては過去の高い水準まで回復した。

総合環境コンサルティングビジネスグループ



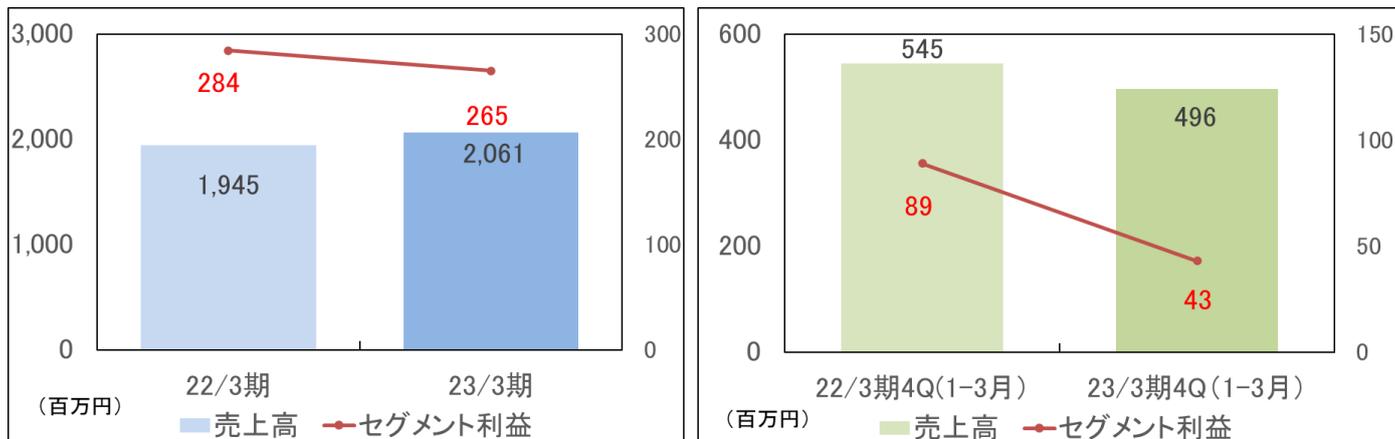
総合環境コンサルティングビジネスグループの通期(4-3月)は、住宅用太陽光発電システムなどが増加したことにより、売上高は38億18百万円(前期比22.3%増)、セグメント損失は80百万円(前期はセグメント損失62百万円)となった。

また、第4四半期(1-3月)は、前年同期比43.1%の増収、セグメント損失15百万円(前年同期はセグメント損失29百万円)となった。

BRIDGE REPORT



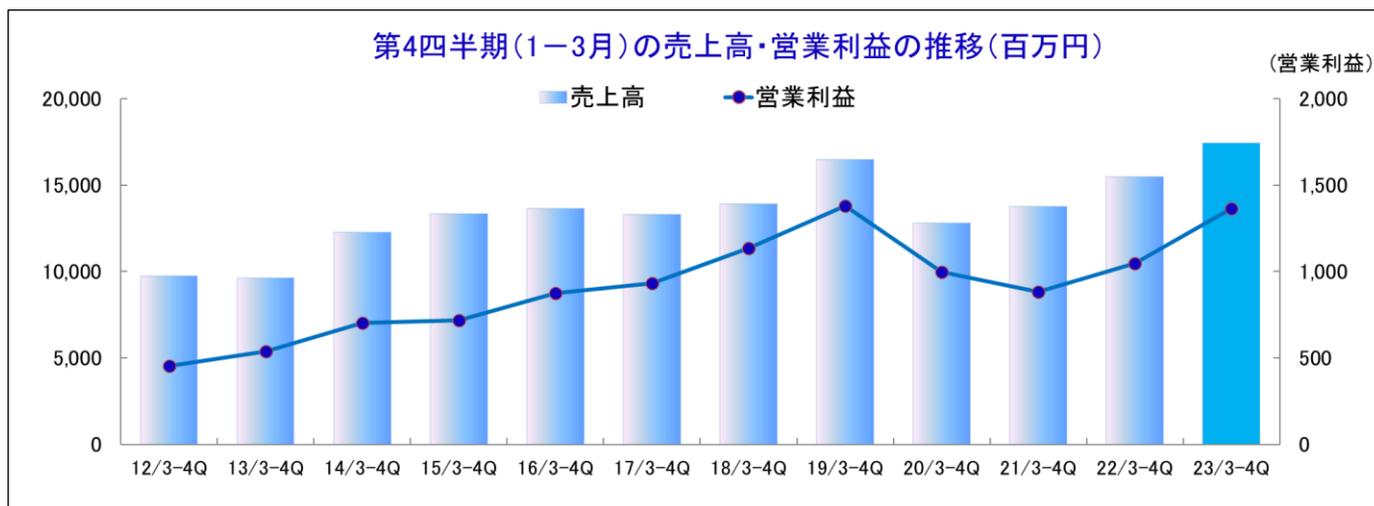
その他事業グループ



その他事業グループの通期(4-3月)は、会計システム関連等が増加したことにより、売上高は20億61百万円(前期比5.9%増)、セグメント利益は2億65百万円(同6.7%減)となった。セグメント利益率は12.9%と前期比で1.7ポイント低下した。減益と利益率の低下は、前期に利益率の高い大型の開発受託案件があった反動減によるものである。

また、第4四半期(1-3月)は、前年同期比9.1%の減収、同51.8%のセグメント減益となった。

第3四半期(10-12月)の業績推移



売上高	21/3期	22/3期	前年同期比	23/3期	前期年同比
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%	14,574	+15.4%
第4四半期	13,764	15,484	+12.5%	17,438	+12.6%
売上高合計	49,788	51,535	+3.5%	59,538	+15.5%
営業利益	21/3期	22/3期	前年同期比	23/3期	前年同期比
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%	496	-26.1%
第4四半期	883	1,048	+18.6%	1,365	+30.2%
営業利益合計	2,616	2,685	+2.6%	2,443	-9.0%

*単位:百万円

23/3期第4四半期(1-3月)は、前年同期比12.6%の増収、同30.2%の営業増益となった。過去の第4四半期と比較し、高水

BRIDGE REPORT



準の売上高と営業利益となった。フォーバルテレコムビジネスグループにおける電力料金体系の見直しの成果が出た。また、前四半期(10-12月)との比較でも、増収増益となり、業績の回復傾向が示された。

(2) 財政状態及びキャッシュ・フロー

財政状態

	22年3月	23年3月		22年3月	23年3月
現預金	10,171	11,162	仕入債務	5,755	7,303
売上債権	7,943	9,321	短期有利子負債	2,238	1,925
たな卸資産	1,144	1,179	未払金	2,872	3,062
流動資産	22,620	25,138	長期有利子負債	200	262
有形固定資産	1,231	1,644	負債	18,125	20,221
無形固定資産	3,011	3,044	純資産	14,372	15,636
投資その他	5,635	6,031	負債・純資産合計	32,498	35,858
固定資産	9,878	10,719	有利子負債合計	2,438	2,188

*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)



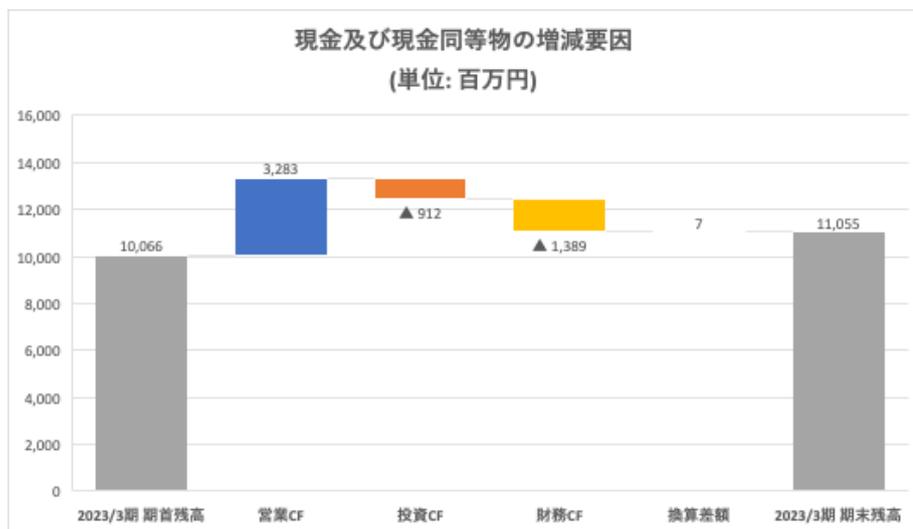
*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

2023年3月末の総資産は、前期末比33億60百万円増の358億58百万円となった。資産は、現預金、売上債権、有形固定資産、ソフトウェア、投資有価証券などが主な増加要因となり、前払費用、のれん、破産更生債権等などが主な減少要因となった。負債純資産は、仕入債務、未払金、退職給付に係る負債、利益剰余金などが主な増加要因となり、短期有利子負債などが主な減少要因となった。自己資本比率は40.8%と前期末比0.5ポイント低下した。また、有利子負債は21億88百万円と前期末比2億50百万円減少した。流動資産が総資産の約7割を占めるなど高い流動性を維持している。

キャッシュ・フロー

	22/3期	23/3期	前期比	
営業キャッシュ・フロー	2,589	3,283	+694	+26.8%
投資キャッシュ・フロー	-912	-912	-0	-
フリー・キャッシュ・フロー	1,676	2,371	+694	+41.4%
財務キャッシュ・フロー	-2,671	-1,389	+1,282	-
現金及び現金同等物の期末残高	10,066	11,055	989	+9.8%

* 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。

CF の面から見ると、税金等調整前当期純利益が減少したものの、仕入債務の増加などにより、営業 CF のプラス幅が拡大した。また、投資CFは前期並みとなり、フリーCF のプラス幅も拡大した。その他、短期借入金の返済額が減少したことなどにより、財務 CF のマイナスが縮小した。以上により、期末のキャッシュ・ポジションは前期比 9.8%増加した。

(3) 上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

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 2026 年 3 月までには上場維持基準をすべて充たすよう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。

【上場維持基準への適合状況】

2022 年 12 月末の株券分布状況等を踏まえて同社で算出したところ、2022 年 12 月時点におけるプライム市場の上場維持基準は、1 日平均売買代金を除き全ての項目において適合となった。しかし、取引所より通知のあった 2022 年 12 月末時点の 1 日平均売買代金は 1,000 万円と上場維持基準の 2,000 万円を充たしていない。同社では各種の取組の実施により、不適合となっている 1 日平均売買代金についても 2026 年 12 月末までに適合させることを計画している。

【上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価】

① 株主優待の実施

2022 年 9 月末の単位株式以上を保有している株主に対して株主優待を実施。これにより、これにより単位株主数は 2022 年 3 月末の 2,697 人から 2022 年 9 月末には 5,531 人に増加した。また 1 日当たりの売買高も 2022 年 9 月単月は 20 百万円を超えた。今回、株主優待を実施したことにより、多くの個人投資家に同社を投資先候補として新たに認識してもらうことに成功したと同社では評価しており、今後同社への更なる認知度向上のため本制度を継続する方針である。

② IR 活動に関して、従来と異なる取り組みを実施

外部リソース(IR・PR 会社など)を更に活用し同社の事業活動状況を動画ニュース配信サービスにより広く・深く認知して

もらう活動を行っている。また現在の事業活動により連携して、例えば地方創生において地域行政・経済に密接に結びついている同社の活動を地域のメディアにおいても大きく取り上げられる活動も行っている。これら動画ニュースサービスでの視聴数は非常に高いとの評価を受けており、同社の事業活動に多くの関心が向けられたことを表していると同社では評価している。

③ 流通株式数の増加策

自己株式の一部を市場に再度投入する施策に関しては実行を前提に検討中である。

4. 2024年3月期業績予想

(1) 通期連結業績

	23/3 期 実績	構成比	24/3 期 予想	構成比	前期比
売上高	59,538	100.0%	62,000	100.0%	+4.1%
営業利益	2,443	4.1%	3,000	4.8%	+22.8%
経常利益	2,717	4.6%	3,000	4.8%	+10.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,679	2.8%	1,900	3.1%	+13.1%

* 単位: 百万円

前期比 4.1%の増収、同 10.4%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で顧客とのリレーションを強化し、ビジネスパートナーとしての確固たる地位を確立するとともに、ストック型の収益構造へとビジネスモデルの転換を図っている。特に、「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、主に「売上拡大」「業務効率改善」「リスク回避」の視点から中小・小規模企業の利益に貢献することを目指している。現在は、岸田内閣の主要政策である未来を切り拓く「新しい資本主義」—成長と分配の好循環—に則り、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」)を可視化経営により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。また、その実現に向けてF-Japan 戦略を推進し、産官学の協力による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、事業基盤の強化をスピード感を持って取り組んでいる。

24/3 期の会社計画は、売上高が前期比 4.1%増の 620 億円、経常利益が同 10.4%増の 30 億円の予定。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 22.8%増の 30 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、電力料金体系の見直しの成果により、フォーバルテレコムビジネスグループの業績回復が見込まれる。売上高営業利益率は、前期比 0.7 ポイント上昇の 4.8%の計画。

また、配当は前期から1円増配の1株当たり年間28円の予定。配当性向は、37.9%となる。

(2) 24/3 の成長戦略

岸田内閣は主要政策として、未来を切り拓く「新しい資本主義」の実現に向け、(1)科学技術・イノベーション、(2)「デジタル田園都市国家構想」などによる地方活性化、(3)カーボンニュートラルの実現、(4)経済安全保障からなる4つの成長戦略を掲げている。こうした中、中小企業においても①グリーン、②デジタル、③地方活性化、④少子化対策の4つの課題への対応が不可欠となっている。しかしながら、我が国の中小企業は、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、時間不足などの理由により、これら4つの課題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可視化経営をするための伴走型支援である。同社は、アイコンサービスを始めて10年以上になるが、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。

【F-Japan 構想】

同社が提唱する『F-Japan 構想』は、日本の目指す地方創生を実現させるため、政府が掲げる骨太方針を支える4つの原動力「Four driving forces」から由来しており、同社理念である社会貢献企業になる思いを込めた造語である。カーボンニュートラル社会の実現(グリーン)、デジタルによる中小企業の活性化(デジタル)、新しい産業振興による起業の促進(地方創生)、多様な価値をつなぎ、新たな価値を創造(ダイバーシティ&インクルージョン)の達成に向け、GDX アドバイザーの育成・拡大を通じた GDX 領域の産業化を実現化する。

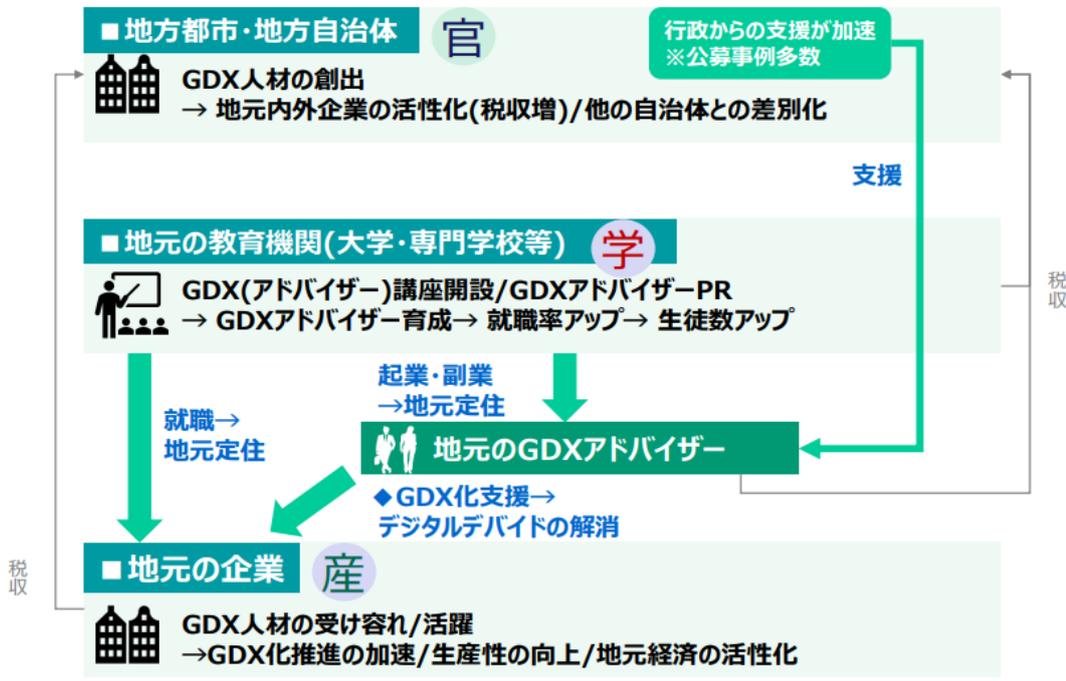
 F-JAPAN <small>Four Driving Forces 2025</small>	当社が提唱する『F-Japan構想』は、日本の目指す地方創生を実現させるため、政府が掲げる骨太方針を支える4つの原動力「Four driving forces」から由来しており、当社理念である社会貢献企業になる思いを込めた造語です。
取り組み方針	<ol style="list-style-type: none"> 1. グリーン : カーボンニュートラル社会の実現 2. デジタル : デジタルによる中小企業の活性化 3. 地方創生 : 新しい産業振興による起業の促進 4. D&I : 多様な価値をつなぎ、新たな価値を創造 <small>(ダイバーシティ&インクルージョン)</small>
中心施策	GDXアドバイザーの育成・拡大を通じたGDX領域の産業化
 GDX アドバイザー 	
GDXのノウハウが凝縮されたツールを活用し、中小企業に対して伴走型の経営支援を提供することで、アナログのビジネスモデルからグリーン/デジタル社会に対応したビジネスモデルへの変革を支援する。	
デジタル能力	最低限のIT知識、オフィス環境のインフラ、ハードを理解しており、最新のDX活用事例を把握している。
情報管理能力	取り扱う情報を整理し、その情報を物理的、組織的、人的、技術的の4つの安全措置の側面からアドバイスできる。
中小企業経営能力	社内の経営資源を可視化し、改善の提案ができる。 例) カネ：月次での資金の動きを把握し、収支改善のアドバイスを行う

(同社資料より)

◎F-Japan 戦略①—GDX アドバイザーの創造

同社には 2008 年以來、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官学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、岸田内閣の主要政策を実現するための GDX 産業の振興に貢献する。

- 全国で不足するGDX人材・ノウハウの補完と、GDXによる企業変革・産業創出を「産・官・学」が連携することによって実現する=F-Japan構想

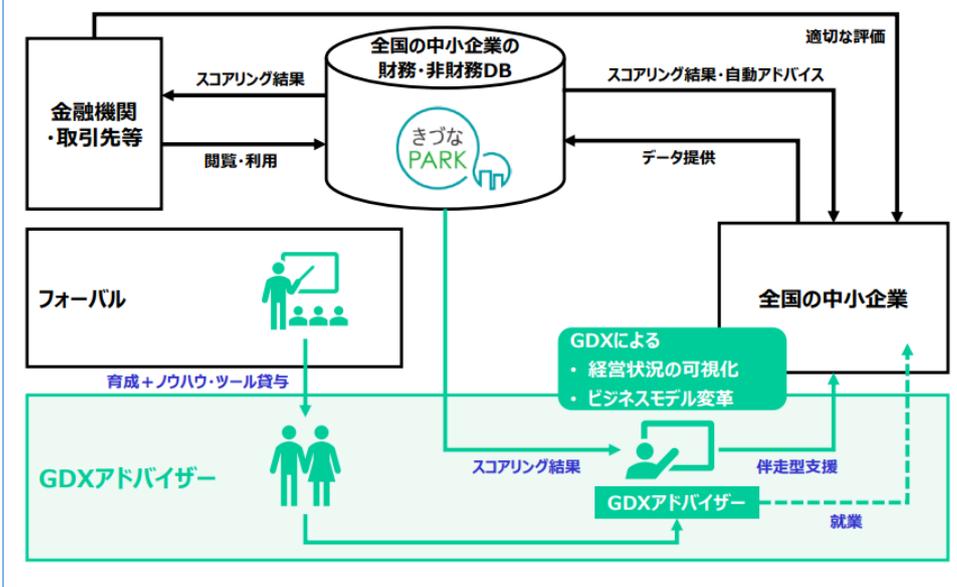


(同社資料より)

◎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。

- 「GDXアドバイザー」を育成・拡大することで、フォーバルが長年培ったノウハウと伴走型支援の輪を全国へ広げる



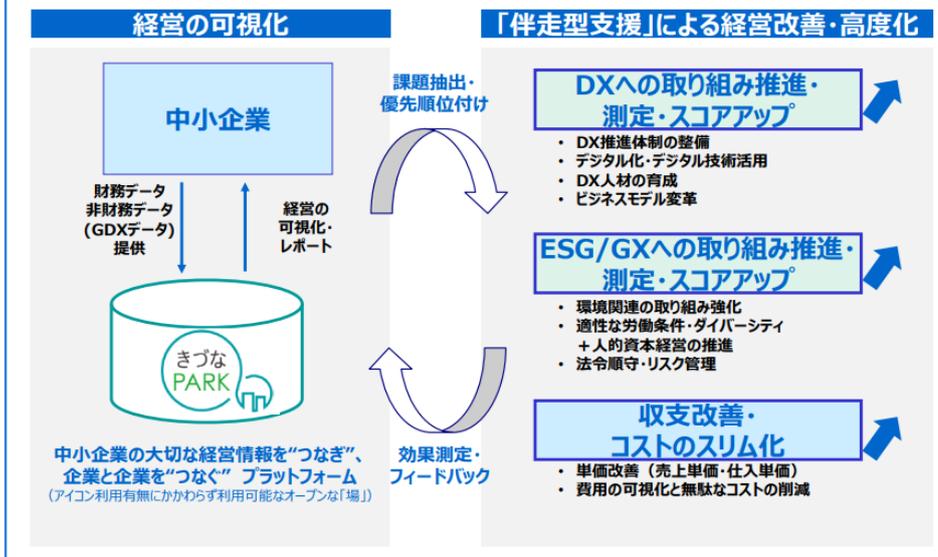
(同社資料より)

◎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。

- 誰しもが利用可能な「きづなPARK」によって経営資源と経営課題を可視化
- 可視化された課題の優先付けを行い、伴走型支援で解決を図る

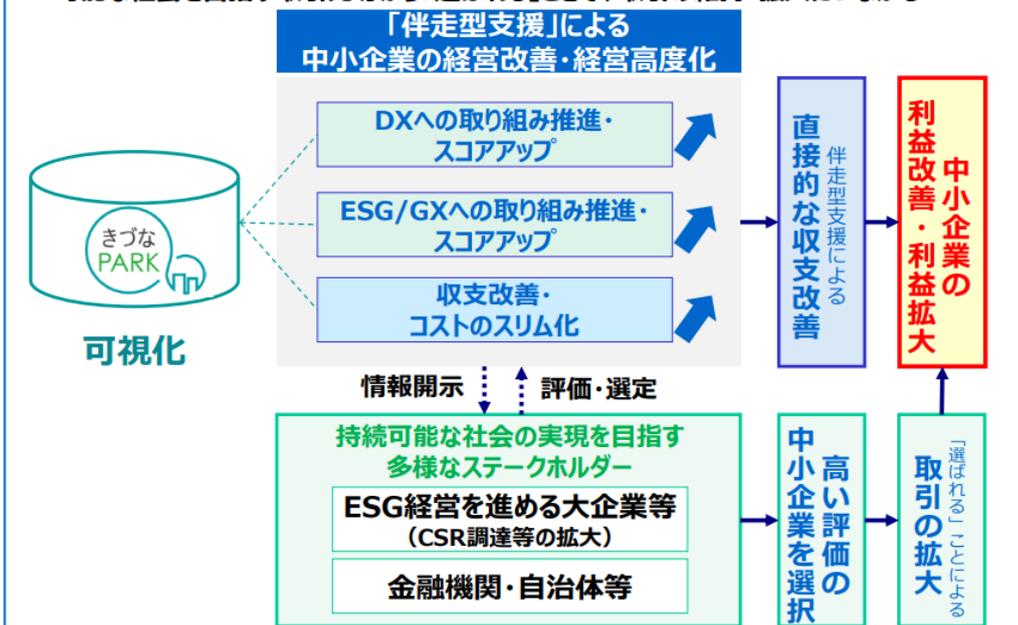


(同社資料より)

◎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・小規模企業向けのデジタル会計による財務スコアリング及びESGスコアリングなどの非財務スコアリングを順次拡充する方針である。また、このスコアリングをアップさせるためのコンサルティングを行い中小企業の利益に貢献するとともに、同社の収益化を図る。これらを通じて、中小企業への可視化経営による伴走型支援の第一人者としての地位を確立する。

- 伴走型支援による経営改善・経営高度化を通じて、直接的な収支改善だけでなく、持続可能な社会を目指す取引先等から「選ばれる」ことで、取引の維持・拡大につながる



(同社資料より)

【産官学との主な連携実績】

◎産官との主な連携実績

同社は、地方体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、これまで多数の自治体から受託を受けている。

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
アデコ株式会社と、福岡市の「オンライン活用型事業再構築サポート事業」で協働
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」運営業務を受託
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
連結子会社である株式会社三好商会在江別商工会議所と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
九州エリアの GDX 化の推進を目的として、GZ キャピタル株式会社と業務提携
群馬県沼田市と包括連携協定を締結

◎学との主な連携実績

また、同社は社会に出た後に即戦力として活躍できる人材を育成するため、3つの教育機関と提携し学生へDX・GX・経済の教育を行っている。更に現在10を超える教育機関と提携の交渉を行っている。

学校法人電子学園と包括連携協定を締結
札幌大谷大学社会学部地域社会学科と産学包括連携協定を締結
皇學館大学現代日本社会学部と産学包括連携協定を締結

(同社資料より)

◎自治体へのデジタル専門人材の派遣

更に同社は、複数の自治体へデジタル専門人材の派遣を行い、自治体におけるDX人材の育成に貢献している。

開始年度	自治体	役職	制度等
2022年度	鹿児島県さつま町	ICT 推進アドバイザー	地方創生人材支援制度
2022年度	長崎県西海市	CIO 補佐官	地方創生人材支援制度
2023年度	富山県滑川市	DX 推進課長	地方創生人材支援制度
2023年度	千葉県鋸南町	地域活性化起業人	地方創生人材支援制度
2023年度	長野県白馬村	デジタル統括監	地方創生人材支援制度
2023年度	滋賀県愛荘町	行革・DX 推進室 室長代理	地方創生人材支援制度
2023年度	奈良県王寺町	IT コーディネーター	地方創生人材支援制度
2023年度	静岡県袋井市	企画部デジタル推進課専門官	地方創生人材支援制度
2023年度	岩手県花巻市	ICT 専門官	地方創生人材支援制度
2023年度	長野県飯山市	マネージャー	地方創生人材支援制度
2023年度	山口県	グループリーダー	デジタル専門家派遣業務

(同社資料より)

(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。

更に、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している。

【健康経営目標】

同社は、社員の健康維持増進のため生活習慣改善目標を掲げている。同社では、これら3つの指標をより良くしていくことが、健康経営全体のKPIとして設定している「健康診断有所見率」の数値改善、また健康経営方針に掲げる「健康寿命の延伸」につながると考えている。

指標	2023年度 目標	2022年度	2021年度	2020年度
運動:1週間に2回、1日30分以上の運動を実施している	55.1%	47.1%	49.2%	44.3%
睡眠:1日あたりの睡眠時間が6時間以上の社員の比率の増加	67.7%	59.6%	62.7%	61.9%
喫煙:喫煙率の低減	25.3%	27.5%	30.2%	31.3%

(同社資料より)

【令和4年度 健康経営に関する認定】

<健康優良企業金の認定>



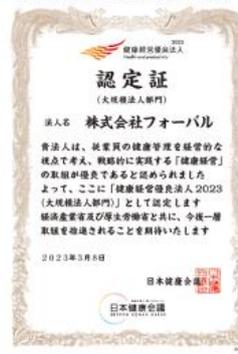
<東京都スポーツ推進企業認定>



<スポーツエールカンパニー認定>



<健康経営優良法人認定>



(同社資料より)

5. 今後の注目点

同社の23/3期決算は、前期比15.5%増収ながら、同9.0%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よ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となった。こうした中、フォーバルテレコムビジネスグループの23/3期上期のセグメント利益は49百万円であったものの、23/3期下期のセグメント利益は5億26百万円まで回復した。電力料金体系の見直しが奏功したものであるが、驚くべき改善状況である。24/3期のフォーバルテレコム社の会社予想を見ると前期比で48.2%の営業増益が計画されている。発電燃料の高騰の影響が薄まる中、更に回復傾向が強まるのか、フォーバルテレコムビジネスグループの今後の業績動向が注目される。

また、フォーバルビジネスグループにおいても23/3期は、前期比16.8%の増収、同21.3%のセグメント増益と好調が確認された。F-Japan事業が順調に進展し、新たに連結に加わったグループ会社の寄与があったものである。一方で、主力アイコン事業では、アイコンサービス件数が前期比7.9%増、アイコン売上高が同9.4%増となった。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なる。アイコンサービスの売上高は、アイコンサービス件数と1顧客当たりの平均単価の増加が鍵を握る。再度アイコン事業の成長性が高まっていくのか、今後のアイコンサービス件数と1顧客当たりの平均単価の動向が注目される。更に同社は、成長戦略であるF-Japan戦略を推進すべく、産官学の協力による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。F-Japan戦略については、業績への影響額や各種KPIの開示がないため、戦略の評価が難しい。今後徐々に業績への影響額やKPIの開示が拡充されるものと期待される。F-Japan戦略の進捗状況についても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:2023年6月26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つ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・コードの各原則を実施しない理由>

原則	実施しない理由
<p>【原則1-2. 株主総会における権利行使】 【補充原則1-2-4】</p>	<p>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。</p>
<p>【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2-4-1】</p>	<p>当社における管理職の登用は、性別・年齢・国籍・障がいに関係なく、その能力、識見、人格等を公正に評価して行ってまいりました。また、仕事と育児・介護の両立に向けた職場環境の整備、働く場所や時間を選択できる勤務形態の制度化、従業員のキャリア形成支援に積極的に取り組んでおります。</p> <p>次世代育成支援対策推進法及び女性の職業生活における活躍の推進に関する法律に基づき行動計画を策定しております。</p> <p>第三次行動計画は以下のとおり目標を掲げております。</p> <p>①「両立」について社員の意識向上を図ることにより、女性が安心して就業を継続できる環境創りに努め、女性社員の平均勤続年数を令和2年度末の6.5年から、3年で6.8年にする。</p> <p>②「女性の就業勤続」への取り組みにあわせて、女性が活躍できる機会の拡大に努め、女性管理職比率を令和2年度末の7.5%から10%に引き上げる。</p> <p>なお、女性管理職比率について2022年度は9.7%です。</p> <p>当社の外国人管理職の登用について現在実績がなく、ダイバーシティの重要性を鑑み、公正に評価し登用を行っていくよう社内環境の整備を行ってまいります。</p> <p>中途採用者の管理職への登用について、2022年度の中途採用者数は58名で、採用者全体の占める割合は42.6%です。そのうち管理職採用は20名であり前年度と比較し増加しております。(前年度中途採用者の管理職採用は9名)引き続き、中途採用者の能力、識見、人格等を公正に評価し現状と同様に採用を行ってまいります。</p>

【原則3-1. 情報開示の充実】	<p>(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。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、資料を公開しています。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資料は開示しております。</p>
【補充原則3-1-2】	<p>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。</p>
【補充原則3-1-3】	<p>当社は、自社のサステナビリティについての取り組みを適切に開示すべきであるとの考えから、「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)提言への賛同」を2021年12月に表明しています。TCFDに賛同する企業や金融機関等の中で議論する場として設立された「TCFDコンソーシアム」にも同月に参画しました。2022年4月には、「サステナビリティ委員会」を発足し、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」を同年7月に公開しています。人的資本情報の開示の取り組みのひとつとして、2022年8月に設立した「人的資本経営コンソーシアム」へ入会しており、2023年3月期有価証券報告書より人的資本情報に関して「サステナビリティに関する考え方及び取組」に記載しております。当社は、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」)を可視化経営により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ます。その実現に向けてF-Japan戦略を推進し、産官学の協力による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に向けて知的財産への投資を優先的に推進しております。2023年4月にグループマーケティング戦略本部を設置し、知的財産戦略における開示を行う準備をしております。</p>
【原則4-2. 取締役会の役割・責務(2)】 【補充原則4-2-1】	<p>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。</p>
【原則4-8. 独立社外取締役の有効な活用】	<p>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。</p>
【原則4-10. 任意の仕組みの活用】 【補充原則4-10-1】	<p>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。</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、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しておりません。しかしながら、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のできる資料は適時開示しております。</p> <p>なお、資本コストや資本収益性、市場評価の実績推移については当社のホームページ (https://www.forval.co.jp/news/up_img/1687759213-153741.pdf)に開示しております。</p> <p>引き続き、企業価値向上につとめ、資本効率、株主還元の最適なバランスを考慮した経営を行ってまいります。</p>
--------------------------	--

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示>

原則	開示をしている主な原則
【原則1-4. 政策保有株式】	<p>当社では政策保有株式として上場株式を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、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。</p> <p>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。</p>
【原則2-6. 企業年金のアセットオーナーとして機能発揮】	<p>当社には、企業年金基金制度はありません。</p>
<p>【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】</p> <p>【補充原則4-11-1】</p>	<p>当社は、取締役会には多様な知識、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。</p> <p>また、取締役会における十分な議論及び検討並びに迅速な意思決定の確保の観点からは、取締役会の構成員の人数は取締役(監査等委員である取締役を除く)10名以内、監査等委員である取締役5名以内、計15名以内であることが適切であると考えております。手続については、上記方針に基づき内容を検討し、取締役会が決議しております。なお、各取締役のスキル・マトリックスについては、2022年6月開催の定時株主総会の招集通知より開示しております。</p>
【補充原則4-11-3】	<p>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。</p>
【原則5-1. 株主との建設的な対話に関する方針】	<p>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。</p> <p>当社は、株主・投資家との対話に関してはオープンディアの原則に則り、</p>

必要に応じて情報開示担当役員、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、情報開示担当役員が統括し、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、オープンドアの原則に則り、株主・投資家の要望に応じて代表取締役、情報開示担当役員、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。個別面談に関しては、株主・投資家の要望を踏まえ主にIR担当部署が国内機関投資家のファンドマネージャーやアナリスト、国内証券会社のアナリストとの対話に応じ、業績や今後の成長戦略に関する建設的な対話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。株主・投資家から指摘を受ける親子上場に関しては、中長期的な課題と捉え、最適なグループ形態を検討してまいります。

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株主総会後の事業方針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: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。

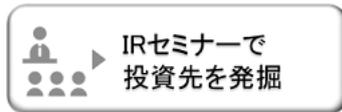
[>> ご登録はこちらから](#)

FREE

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](#)



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](#)