



行 辰哉 社長

株式会社 フォーバルテレコム(9445)



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	行 辰哉
所在地	東京都港区港南 1-8-23 Shinagawa HEART 7F
決算月	3 月
HP	https://www.forvaltel.co.jp/

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
469 円	16,755,990 株		7,858 百万円	28.1%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
20.00 円	4.3%	41.78 円	11.2 倍	173.44 円	2.7 倍

※株価は 3/19 終値。時価総額は 3/19 終値×発行済株式数(百万円未満切捨て)。

※ROE と BPS は 2024 年 3 月期実績、EPS と DPS は 2025 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
2021 年 3 月(実)	21,729	846	653	456	27.32	17.00
2022 年 3 月(実)	21,801	1,068	1,001	868	52.00	17.00
2023 年 3 月(実)	24,748	573	641	378	22.60	17.00
2024 年 3 月(実)	23,115	1,023	1,008	750	44.78	18.00
2025 年 3 月(予)	24,800	1,100	1,100	700	41.78	20.00

*単位は百万円

フォーバルテレコムの 2025 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. 2025 年 3 月期第 3 四半期決算](#)
- [4. 2025 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

- 25/3 期 第3四半期累計の決算は前年同期比 10.4%の増収、同 12.9%の経常増益。売上面は、情報通信機器の販売計画の遅れにより、IP & Mobile ソリューション・ビジネスなどで減少したものの、契約件数の堅調な伸びにより、ユーティリティ・ビジネスなどで増加した。また、利益面でも、IP & Mobile ソリューション・ビジネスなどで減少したものの、売上高の大幅増加に寄与したユーティリティ・ビジネスで増加した。その他、大口顧客の販売計画の遅れの影響で、ドキュメントソリューション・ビジネスで減収減益となった一方、クラウドサービスの伸長によりコンサルティング・ビジネスで増収増益となった。
- 第3 四半期が終わり、25/3 期会社計画は、前期比 7.3%増収、同 9.1%経常増益の予想から修正はなし。売上面は、ユーティリティ・ビジネスの電力事業における契約数の増加等が寄与する見込みである。また、利益面では、ユーティリティ・ビジネスの売上高の増加に加え、コンサルティング・ビジネスの底上げが寄与する見込みである。
25/3 期の配当予想も、前期から 2 円増配の 1 株当たり 20 円(上期末 8 円、期末 12 円)の予定を据え置き。配当性向は、47.9%となる。
- 同社は 9 月 11 日に 83 万株の立会外分売を実施した。同社の株式は、業績が安定的に成長する中、配当利回りが 4%以上と魅力的であり、今回の立会外分売により流通株式比率の上昇が見込まれる。流通株式比率の向上は売買代金を増加させ PER 等の株価バリュエーションの上昇に結び付くことがある。流通株式比率の向上が株価バリュエーションに好影響を与えるのか注目される。

1. 会社概要

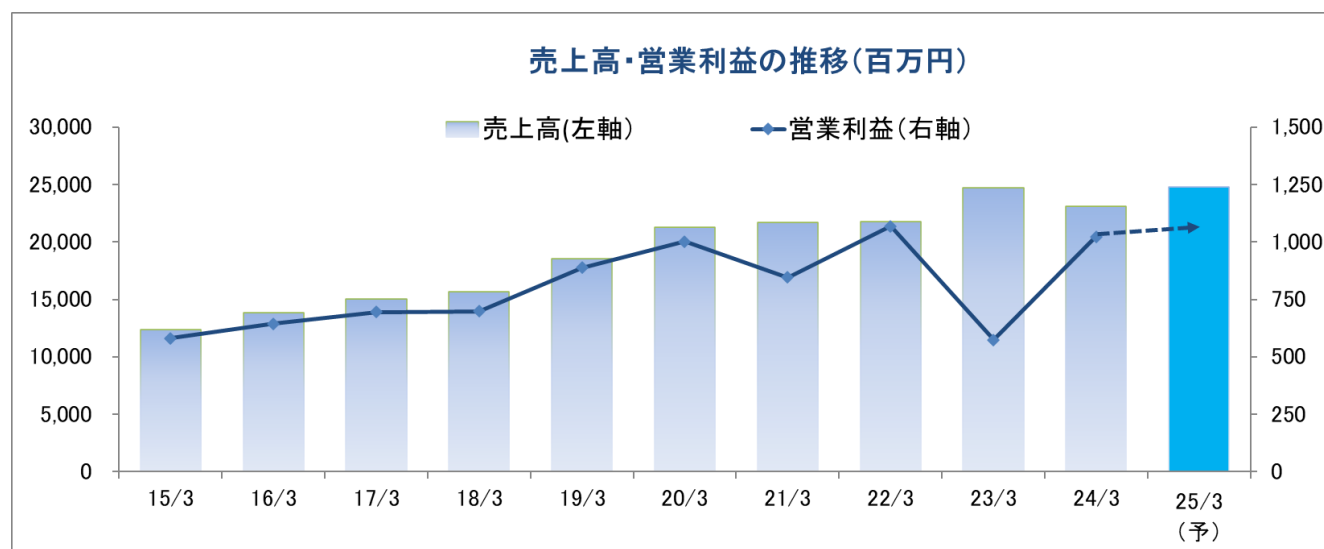
中小・中堅法人向けに OA・ネットワーク機器の販売やサービスの取次ぎを展開するフォーバル(8275)の連結子会社。フォーバルの連結決算において、フォーバルテレコムビジネスグループとしてセグメントされている(24/3 期はフォーバルの連結売上高の 35.7%を占めた)。グループは同社の他、連結子会社 4 社。

【事業内容と企業グループ】

報告セグメントは、同社及び連結子会社である(株)FIS ソリューションズにおいて、光回線サービス「iSmart ひかり」、法人を対象とした光ファイバー対応 IP 電話「スマートひかり」及びスマートフォンを利用した FMC サービス「どこでもホン」、並びに個人を対象とした ISP サービス「iSmart 接続 F ひかり」を中心に、合わせて情報通信機器等を提供している「IP & Mobile ソリューション・ビジネス」、登録小売電気事業者として法人顧客に電力サービス「Elenova」を提供している「ユーティリティ・ビジネス」、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・ビジネス」に分かれる。

(株)フォーバルテレコム(フォーバルが 70.1%出資)			
連結子会社	(株)FIS ソリューションズ	100%	情報通信コンサルティング
同	(株)トライ・エックス	97.5%	オンデマンド印刷及び普通印刷業
同	タクトシステム(株)	100%	印刷物のプランニング・デザイン
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保険サービス

【過去 10 年間の業績推移と 25/3 期の会社予想】



*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。

2. 主要なサービスの概要

【IP & Mobile ソリューション】

◎地球にやさしい通信

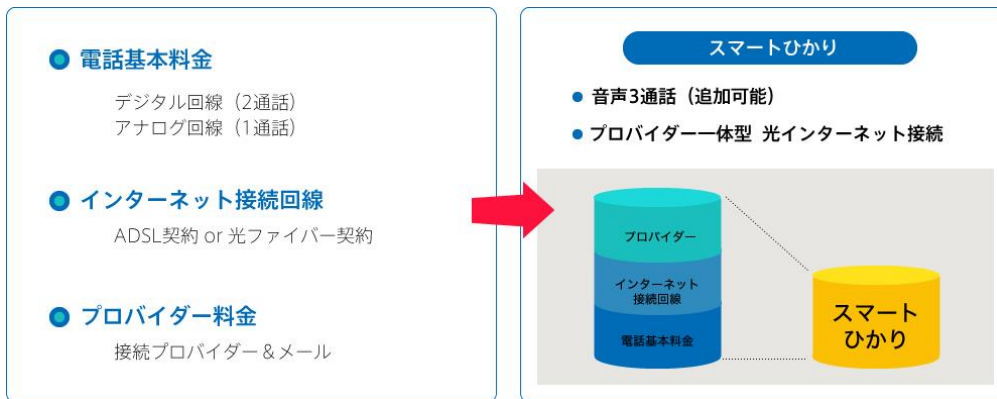
『地球にやさしい通信』は、法人向け IP 電話&光ファイバーサービスであり、サービス提供に必要な 1 ファイバーあたりの電力量を算出し、排出される二酸化炭素を J-クレジットでオフセットした、地球にやさしい通信サービスである。①カーボンオフセットで地球にやさしい、②占有型で高速通信を実現、③自動迂回着信機能で万が一の時でも安心という特徴を持つ。その他、加入者同士の通話が無料、いまの電話番号がそのまま使える、緊急通報も可能、別途、プロバイダーの契約が不要というメリットもある。



(同社HPより)

◎Smart ひかり

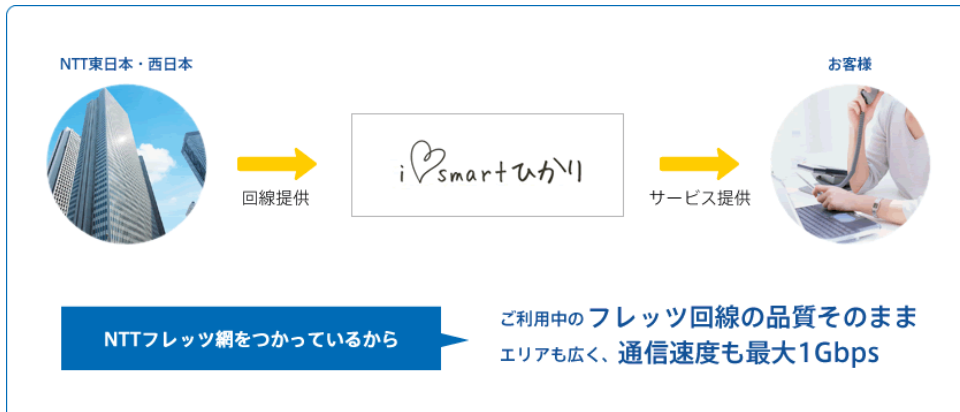
『スマートひかり』は、光ファイバーによる超高速ブロードバンドサービスを介して、高品質音声(電話)を実現した、法人向け IP 電話サービスである。全国一律のわかり易い料金プランで月々のコストがシンプルになり、さらに大幅ダウンが図られる。更に、自動迂回着信機能で万が一の時でも安心して使用できる。その他、スマートひかり加入者同士の通話が無料、いまの電話番号がそのまま使える、緊急通報もスマートひかりでつながり、別途、プロバイダー契約が不要で最大で下り 100Mbps の高速インターネットの利用が可能というメリットがある。



(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)

◎どこでもホン <https://dokodemophone.jp/>

どこでもホンには、①外出先から会社番号で通話が可能、②会社宛の電話を外出先でも受けられる、③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。

会社電話・ビジネスホン スマホでシンプルに使おう！

どこでもホンは今の電話番号のまま会社電話をスマホ化できる
新しいスマホ内線システムです。
月額サブスクモデルなので、コストを抑えて手軽に始められます。



機器導入数 (2017.1-2023.11)

実績 **22,850** 台



(同社HPより)

【セキュリティコンサルティング】

◎セキュリティ本舗 <https://www.securityhonpo.jp/pmark/index.html>

プライバシーマーク(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、各種認証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)

【業務支援ソリューション】

◎CollaboOne <https://www.collabo-one.jp/>

CollaboOne は、サブスクリプションビジネス管理に必要な機能をワンストップで提供する「クラウド業務管理サービス」である。導入企業は、見込情報の管理から、顧客・受注管理、月々の料金計算、請求、決済代行まで、あらゆる業務をクラウド上で一元管理・自動化することで大幅な業務効率化が図れ、生産性向上とサービスの持続的な成長を加速することが可能となる。また、インボイス制度に対応した消費税額の計算や、適格請求書の発行も可能。

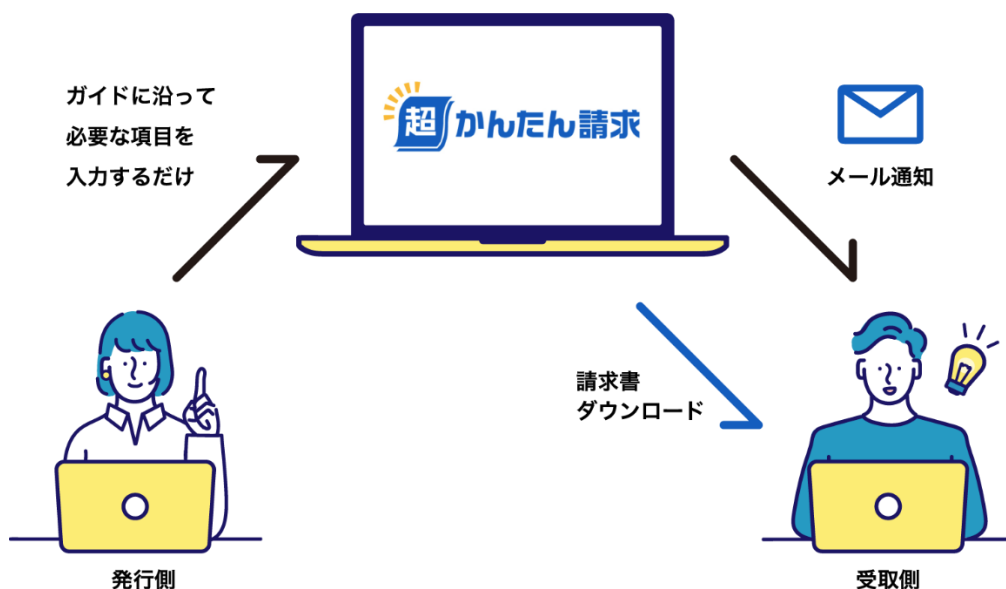


(同社HPより)

◎超かんたん請求 (<https://www.chokantan.jp/seikyuu/>)

超かんたん請求は、請求書を web 上で「かんたん」に発行できるクラウドサービス。インボイス制度と電子帳簿保存法にも完全対応しており、管理サイトに情報を登録するだけで、インボイス制度対応の Web 請求書を取引先に自動送信できる。また、毎月定型の請求書は、前月分を再利用することができ、作成の手間を大幅に削減できる。帳票の印刷・封入・郵送のコストもゼロになり、請求業務の圧倒的な効率化が実現できる。「かんたんに法制度に対応」、「操作がかんたん」、「かんたんにスピード導入」「圧倒的コストパフォーマンス」が超かんたん請求の特徴である。

また、電子帳簿保存法に対応した受領・保管に関する機能は、PATPOST (提供会社:オリックス株式会社)で対応可能である。帳票のファイルをアップロードするだけで、AI-OCR 技術により高い精度で文字のテキストデータに変換し、クラウド上に保管できる。



(同社 HP より)

【ユーティリティ・ビジネス】

◎Elenova でんき https://www.forvaltel.co.jp/service/e_solution/elenova.html

Elenova(エレノバ)でんきは、電力自由化に伴い、同社が小売電気事業者となって顧客に電力を提供する、“新電力”サービスである。

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。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、様々な形態で電力を供給しているが、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。また、手続きが簡単(用意するのは検針票のみ)なのも特徴である。

◎Elenova ガス https://www.forvaltel.co.jp/service/e_solution/elenovagas/

Elenova ガスは、ガス自由化に伴い、同社がガス小売事業者として顧客に都市ガスを提供するサービス。

「Elenova ガス」は、環境価値証書によるカーボン・オフセット(Jクレジット等)が提供されることから導入企業はGXを推進することができる(オフセット無しのサービスも有り)。また、一般ガス事業者よりも安い利用料金となっているのも特徴。参入エリアは、東京ガスエリア、東邦ガスエリア(中部)、大阪ガスエリア(関西)となっている。

◎地球にやさしいでんき <https://elenova.jp/>

「Elenova 地球にやさしいでんき」は、二酸化炭素排出量を実質ゼロとする電力サービスである。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、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CO₂排出量が実質ゼロになる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より非化石証書等、環境価値を取引する証書を利用し、実質的にCO₂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)。地球にやさしいのみならず、Elenova同様に手続きが簡単であるため、ESG経営推進に取り組み始めやすいサービスである。



(同社決算説明会資料より)

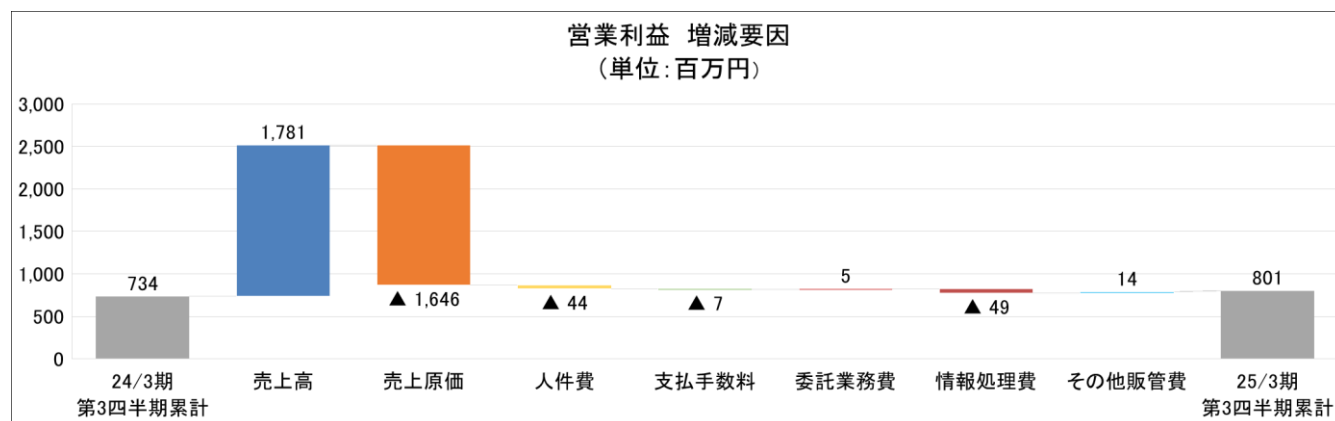
3. 2025 年 3 月期第 3 四半期決算

(1) 連結業績

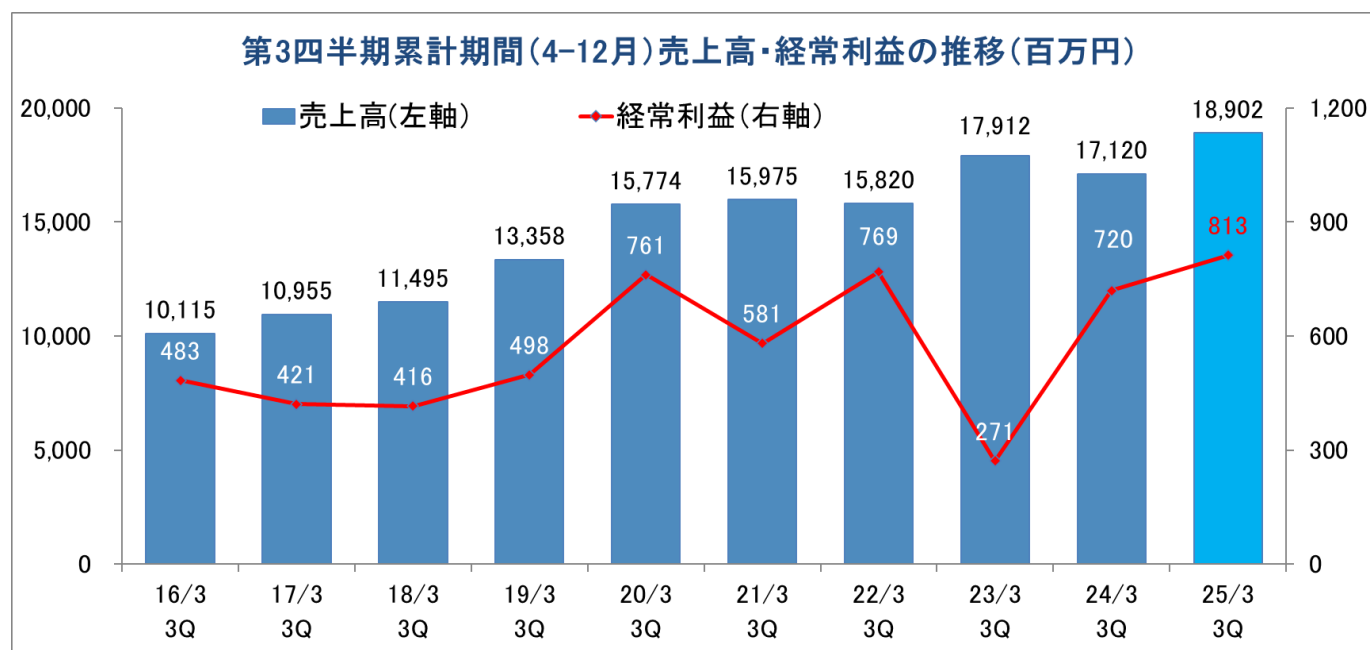
	24/3 期 第 3 四半期累計	構成比	25/3 期 第 3 四半期累計	構成比	前年同期比
売上高	17,120	100.0%	18,902	100.0%	+10.4%
売上総利益	4,297	25.1%	4,432	23.5%	+3.1%
販管費	3,562	20.8%	3,630	19.2%	+1.9%
営業利益	734	4.3%	801	4.2%	+9.1%
経常利益	720	4.2%	813	4.3%	+12.9%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	510	3.0%	523	2.8%	+2.5%

*数値には株式会社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



*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。



*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。

前年同期比 10.4%の増収、同 12.9%の経常増益

第3四半期累計の売上高は前年同期比10.4%増の189億2百万円。売上面は、情報通信機器の販売計画の遅れにより、IP & Mobileソリューション・ビジネスで減少した他、大口顧客の販売計画の遅れにより、ドキュメントソリューション・ビジネスでも減少した。一方、契約件数の堅調な伸びにより、ユーティリティ・ビジネスで大幅に増加した他、クラウドサービスの伸長によりコンサルティング・ビジネスでも増加した。

第3四半期累計の営業利益は同 9.1%増の 8 億 1 百万円。売上の拡大によりユーティリティ・ビジネスとコンサルティング・ビジネスで大幅な増益となったものの、売上が減少した 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・ビジネスで減益となった。単体、子会社ともに売上総利益率が低下したことにより、連結で売上総利益率は 23.5%と前年同期比 1.7 ポイント低下した。売上高が前年同期比で増加する中、販管費が同 1.9%の増加にとどまり、売上高対販管費比率は 19.2%と同 1.6 ポイント低下した。以上により、営業利益率は 4.2%と同 0.1 ポイント低下したが、営業外費用の長期前払費用除却損等が減少したことにより、経常利益は同 12.9%増の 8 億 13 百万円と営業利益の増益率よりも向上した。その他、前年同期に特別利益として計上した資産除去債務消滅益 13 百万円と移転補償金 57 百万円が、今期の計上は無いため、親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比で 2.5%の増益となった。

連結売上総利益の内訳

	24/3 期 第3四半期累計	25/3 期 第3四半期累計	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	17,120	18,902	+1,781	+10.4%
単体	13,477	15,269	+1,791	+13.3%
子会社	3,642	3,632	-9	-0.3%
売上総利益	4,297	4,432	+134	+3.1%
単体	2,961	3,153	+192	+6.5%
子会社	1,336	1,278	-57	-4.3%
売上総利益率	25.1%	23.5%	-1.7pt	-
単体	22.0%	20.7%	-1.3pt	-
子会社	36.7%	35.2%	-1.5pt	-

*単位:百万円

個別売上総利益の内訳

	24/3 期 第3四半期累計	25/3 期 第3四半期累計	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	13,477	15,269	+1,791	+13.3%
ストック収益(通話系)	5,585	5,356	-229	-4.1%
ストック収益(ネット系他)	1,533	1,411	-122	-8.0%
ストック収益(電力)	5,772	7,922	+2,149	+37.2%
一時収益	585	579	-6	-1.1%
売上総利益	2,961	3,153	+192	+6.5%
ストック収益(通話系)	778	765	-13	-1.7%
ストック収益(ネット系他)	879	830	-49	-5.6%
ストック収益(電力)	1,116	1,382	+266	+23.8%
一時収益	186	175	-11	-6.2%
売上総利益率	22.0%	20.7%	-1.3pt	-
ストック収益(通話系)	13.9%	14.3%	+0.4pt	-
ストック収益(ネット系他)	57.3%	58.8%	+1.5pt	-
ストック収益(電力)	19.3%	17.5%	-1.9pt	-
一時収益	31.9%	30.3%	-1.6pt	-

*単位:百万円

連結の売上総利益は前年同期比 1 億 34 百万円の増益、売上総利益率は同 1.7 ポイントの低下となった。フォーバルテレコム単体の売上総利益は、電力のストック収益が増加し、全体として同 1 億 92 百万円増益となった。一方、子会社の売上総利益は、同 57 百万円の減益となった。

販管費の内訳

	24/3 期 第 3 四半期累計	25/3 期 第 3 四半期累計	増減額	主な増減要因
販管費合計	3,562	3,630	+68	
人件費	1,611	1,656	+44	フォーバルテレコムの従業員増加や業績に連動する賞与引当金繰入額の増加など
支払手数料	588	595	+7	電力事業拡大による前払販売費用の償却の増加など
委託業務費	383	378	-5	
情報処理費	316	366	+49	システム開発の強化に伴うソフトウェア償却の増加など
貸倒引当金繰入額	64	49	-15	
その他	598	584	-14	

*単位:百万円

販管費は、前年同期比で 68 百万円の増加となった。貸倒引当金繰入額や委託業務費が減少した一方、フォーバルテレコム単体での従業員増加や業績に連動する賞与引当金繰入額の増加などによる人件費やシステム開発の強化に伴うソフトウェア償却の増加による情報処理費などが増加の主要因となった。

(2)セグメント別動向

セグメント別売上高・利益

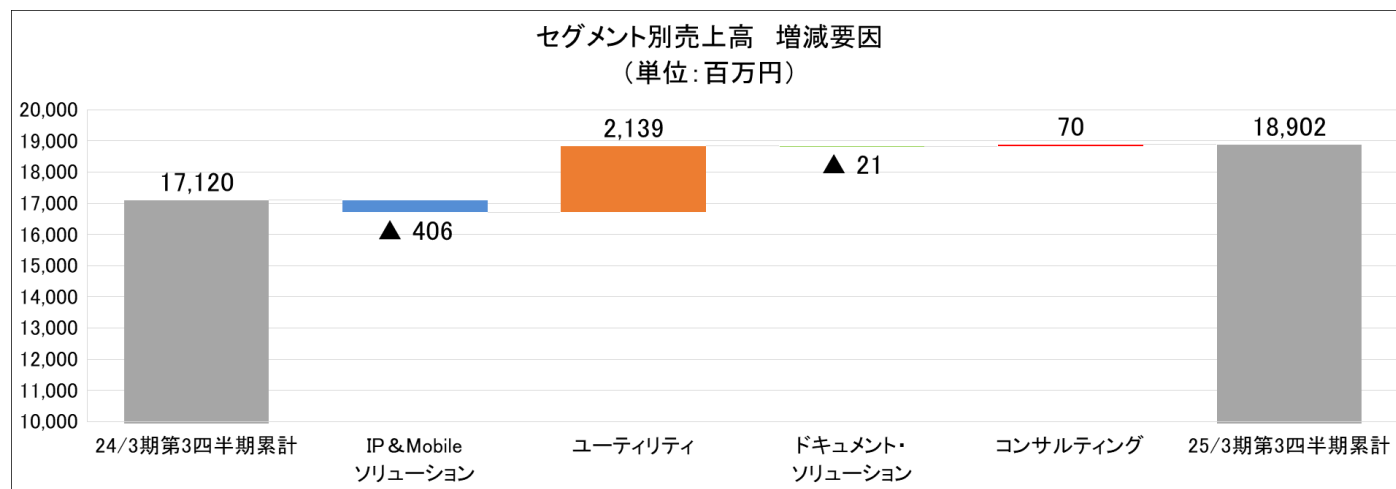
	24/3 期 第 3 四半期	構成比	25/3 期 第 3 四半期	構成比	前年同期比
IP & Mobile ソリューション・ビジネス	8,236	48.1%	7,829	41.4%	-4.9%
ユーティリティ・ビジネス	5,782	33.8%	7,922	41.9%	+37.0%
ドキュメントソリューション・ビジネス	846	4.9%	824	4.4%	-2.6%
コンサルティング・ビジネス	2,254	13.2%	2,325	12.3%	+3.1%
連結売上高	17,120	100.0%	18,902	100.0%	+10.4%
IP & Mobile ソリューション・ビジネス	956	63.2%	916	55.1%	-4.2%
ユーティリティ・ビジネス	542	35.9%	704	42.4%	+29.8%
ドキュメントソリューション・ビジネス	-31	-2.1%	-38	-2.3%	-
コンサルティング・ビジネス	45	3.0%	80	4.8%	+78.7%
その他	-778	-	-861	-	-
連結営業利益	734	-	801	-	+9.1%

*単位:百万円

*その他は、報告セグメントに含まれないセグメント間取引消去及び全社費用

*25/3 期第 1 四半期より、各セグメント損益の実態をより適切に反映させるため、全社費用の配賦基準の見直しを実施。24/3 期中間期のセグメント情報は、見直し後の配分方法に基づいて作成。

* 営業利益の構成比は、報告セグメント合計に対する比率。



*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。

IP & Mobile ソリューション・ビジネス 売上高 78 億 29 百万円(前年同期比 4.9%減)、セグメント利益 9 億 16 百万円(同 4.2%減)

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。情報通信機器の販売計画の遅れにより、売上高とセグメント利益が前年同期比で減少した。また、売上高対セグメント利益率は 11.7%と前年同期比 0.1 ポイント上昇した。売上高の減少に対し、セグメント利益の減少が抑制できた。

ユーティリティ・ビジネス 売上高 79 億 22 百万円(前年同期比 37.0%増)、セグメント利益 7 億 4 百万円(同 29.8%増)

電力と都市ガスを提供。契約件数の堅調な伸びにより、売上高とセグメント利益が前年同期比で増加した。また、売上高対セグメント利益率は 8.9%と前年同期比 0.5 ポイント低下した。

ドキュメントソリューション・ビジネス 売上高 8 億 24 百万円(前年同期比 2.6%減)、セグメント損失 38 百万円(前年同期は 31 百万円のセグメント損失)

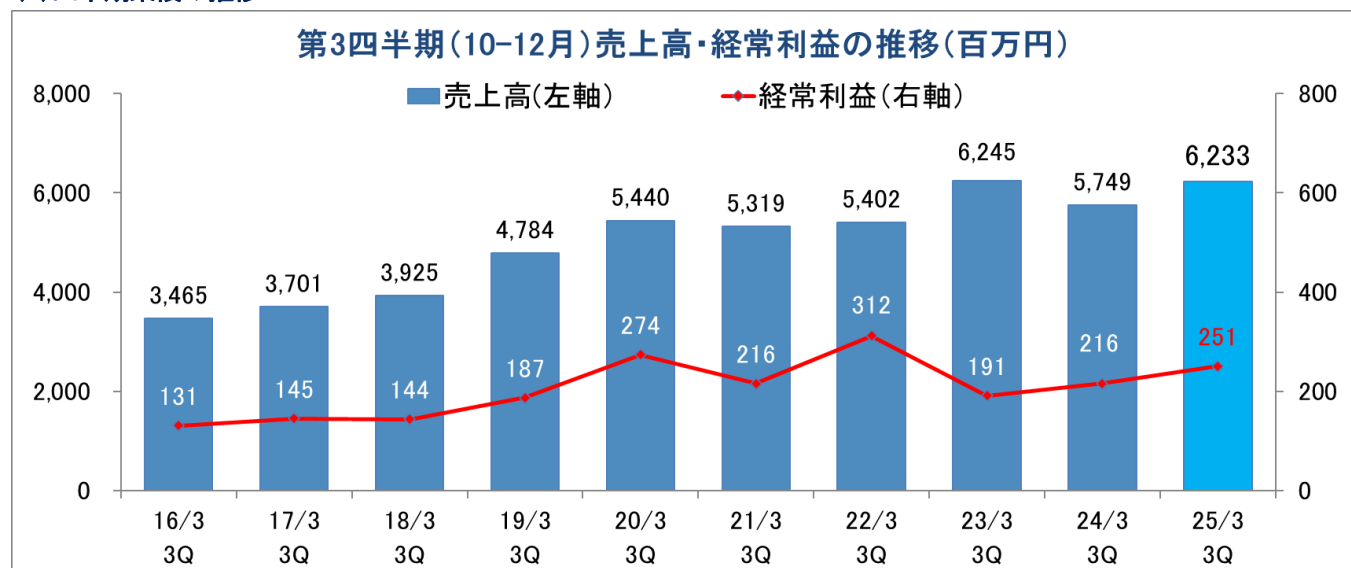
主に普通印刷、印刷物のプランニング・デザイン等を行う。大口顧客の販売計画の遅れにより、売上高が前年同期比で微減と

なり、前年同期比でセグメント損失が若干拡大した。

コンサルティング・ビジネス 売上高 23 億 25 百万円(前年同期比 3.1%増)、セグメント利益 80 百万円(同 78.7%増)

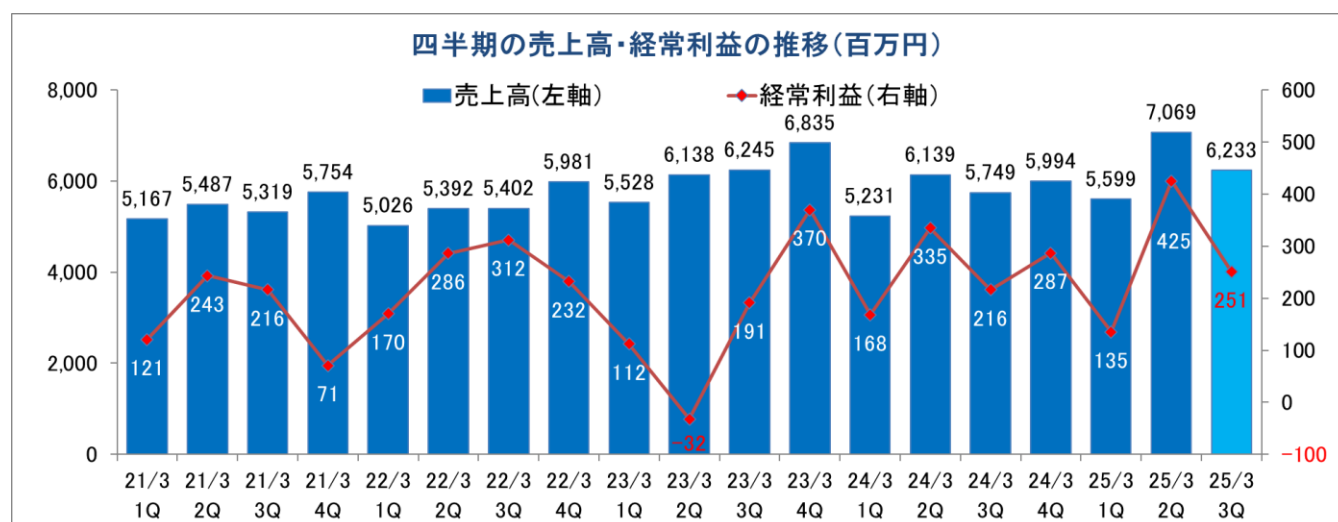
主に経営支援コンサルティング、保険サービス及びセキュリティサービス等を行う。保険サービスとセキュリティサービスの販売計画の遅れがあったものの、クラウドサービスの伸長により、売上高が前年同期比で増加し、セグメント利益も前年同期比で大幅に増加した。また、売上高対セグメント利益率は 3.5%と前年同期比 1.5 ポイント上昇した。

(3)四半期業績の推移



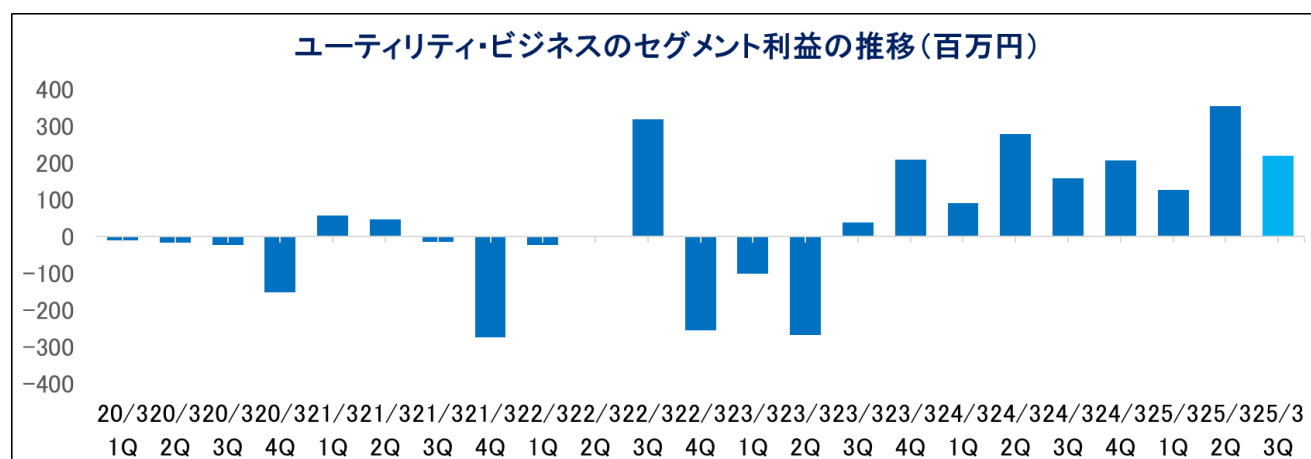
*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

25/3 期第 3 四半期(10-12 月)は、前年同期比増収増益。過去の第 3 四半期と比較し、高水準な売上高と経常利益となった。



*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。

同社は第 2 四半期(7-9 月)と第 4 四半期(1-3 月)に売上高と経常利益が多くなる季節性がある。25/3 期第 3 四半期(10-12 月)は、前四半期(7-9 月)比で、減収減益となったものの、過去の第 1 四半期(4-6 月)、第 3 四半期(10-12 月)と比較し高水準となった。



*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。

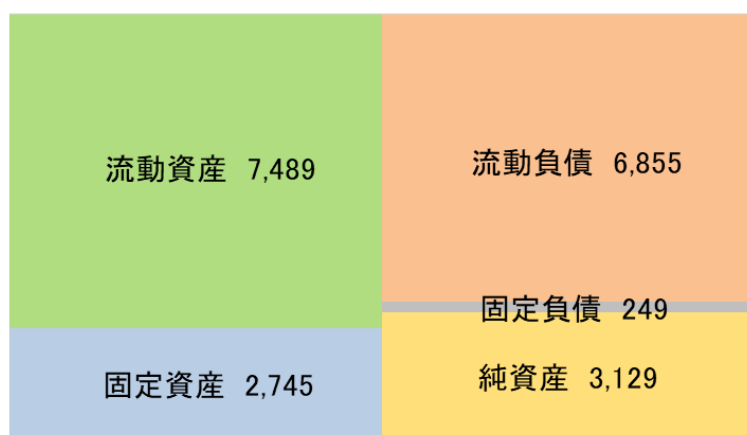
25/3 期第 3 四半期(10-12 月)のユーティリティ・ビジネスのセグメント利益は、前年同期比で増加した。23/3 期第 3 四半期(10-12 月)に黒字化し、9 四半期連続のセグメント黒字となり同社の業績拡大に貢献している。

(4)財政状態

	24/3 月末	24/12 月末		24/3 月末	24/12 月末
現預金	1,019	960	仕入債務	2,595	2,967
売上債権	3,630	3,828	短期有利子負債	1,300	350
たな卸資産	200	263	未払金	2,511	2,548
有形固定資産	145	124	長期有利子負債	-	-
無形固定資産	1,082	1,083	負債合計	7,375	7,105
投資その他	1,686	1,537	純資産合計	2,924	3,129
資産合計	10,299	10,234	負債純資産合計	10,299	10,234

*有利子負債=借入金

*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。

24/12 月末の総資産は、24/3 月末比 65 百万円減の 102 億 34 百万円となった。資産サイドでは売上債権、未収入金、前払費用などが主な増加要因となり、のれん、未収消費税等の減少などによる流動資産のその他、長期繰延税金資産の減少などによる投資その他の資産のその他などが主な減少要因となった。負債・純資産サイドでは、仕入債務、未払法人税等の増加及

び未払消費税等の増加などによる流動負債のその他、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などが主な増加要因となり、短期借入金などが主な減少要因となった。24/12 月末の自己資本比率は 30.4%と 24/3 月末の 28.2%から 2.2 ポイント上昇した。流動資産が総資産の 73%以上と高い流動性を維持している。

(5) 上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況

【上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価】

同社の 2024 年 3 月末時点におけるスタンダード市場の上場維持基準への適合状況は、流通株式比率のみ不適合となっている。上場維持基準の流通株式比率は 25%であるが、東京証券取引所が 2024 年 3 月末時点の株券等の分布状況をもとに算出した流通株式比率は 21.2%であった。

適合に向けては、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。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、引き続きフォーバル社と協議を重ねている。

更に、株式価格の適正な評価に向けた株主のインセンティブについては、費用対効果を考慮の上、これまで検討していた株主優待の導入の検討に替り、業績に連動した利益還元として連結配当性向 50%程度を目安に、事業の安定と伸長に要するシステム投資や販売促進に充てる内部留保、財務の健全性の担保、特別損益に拠らない事業の実力値を配慮の上、株式配当を決定することとした。24/3 期は、1 株当たり当期純利益が 44 円 78 銭となったことと上記の配慮を踏まえて、1 株につき前期比 1 円増の年間 18 円の配当とした。更に、25/3 期は 1 株につき、前期比 2 円増配の 20 円の配当を予定している。

また、適合時期の計画は 2025 年 3 月迄と、当初のものと変わりなく、引き続き具体的な日程の検討を行っている。以上の要件と検討事項については、決定次第、適時開示を行う方針である。

【取組の進捗】

◎リスク再発の回避による業績の安定

① 与信管理委員会の設置

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、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を図っている。委員は、常勤取締役(監査等委員を含む)、経理管理本部副本部長、事業統括職、経理担当部門長、経営企画担当部門長、内部監査担当部門長で構成しており、委員会議は四半期に一度の定期開催の他、つど案件や事態に応じて招集し、新規取引先の承認と与信限度額、大口取引先や高額利用客の管理状況に関する審議を行っている。

移行基準日から直近基準日までの期間、委員会の審議事項に係る、特筆すべき損失は発生していない。

② 電力小売事業の安定

異常気象による日本卸電力取引所の取引価格の高騰、ウクライナ情勢による発電燃料の高値等、支配不能な外部リスクについては、仕入契約と需給約款を見直し改定する事により影響範囲の最小化に努めており、当該事象が発生した 22/3 期から、24/3 期まで、契約数は順調に伸長している。電力小売事業を主力とする「ユーティリティ・ビジネス」セグメントは 24/3 期、セグメント利益 7 億 38 百万円を上げており、経常利益が過去最高値となった同社の業績に大きく寄与している。

◎事業に関する新たな取組による業績の向上

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

① 「CollaboOne」の推進

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ことなく、中小企業の DX 化を推進している。当サービスは、Web マーケティング等により市場への浸透を図った結果、24/3 期は電気通信事業者とOA機器販売事業者を中心に 19 件の新規導入(前々期比 238%)を上げた。また 24/3 期は同サービスの他、インボイス制度と改正電子帳簿保存法に対応した中小企業向けの請求書発行クラウドサービス「超かんたん請求」を 9 月にリリース、こちらもサブスクリプションモデルの提供により、200 件の新規導入を上げた。

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を推進している。当サービスは、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴うリモートワークの普及と同調して契約数を伸ばしてきたが、同感染症の 5 類移行後も「IP & Mobile ソリューション・ビジネス」セグメントの中核サービスとして定着している。24/3 期の新規契約数は前々期比 107%の伸長となった。

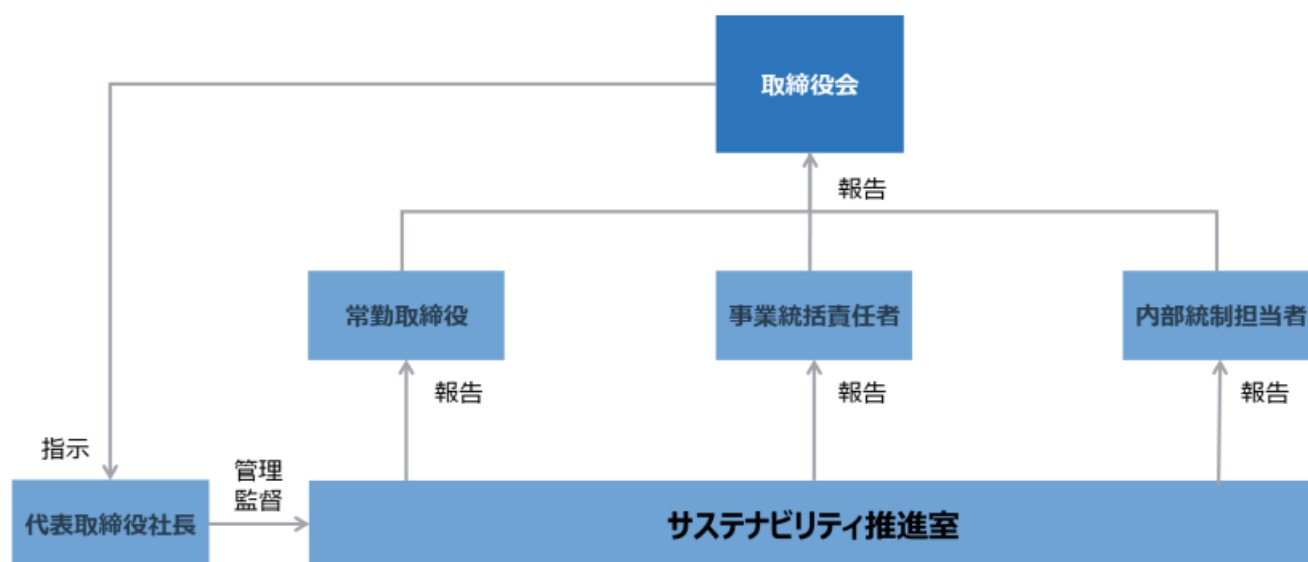
③ RPA の活用による当社内の働き方改革

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している。同社では 24/3 期まで 403 種のルーティン業務のRPA化に取り組み、その業務時間を 76%削減した。また同取組を主導する「デジタルソリューション室」では、昨年 11 月より生成AIの試験運用を開始、文書作成業務の自動化がもたらす効果測定を行っている。

◎その他の取組

同社は、上記の業績及び株式価格の適切な評価に係る直接的な取組に留まらず、中長期的な企業価値の向上を重要な経営課題と捉え、2023 年 4 月 1 日付で社長が直轄する「サステナビリティ推進室」を新設、温室効果ガス排出量を削減する事業活動と、気候関連のリスク・機会に関する研究と検討、対応策の立案を中心とした活動を行っている。

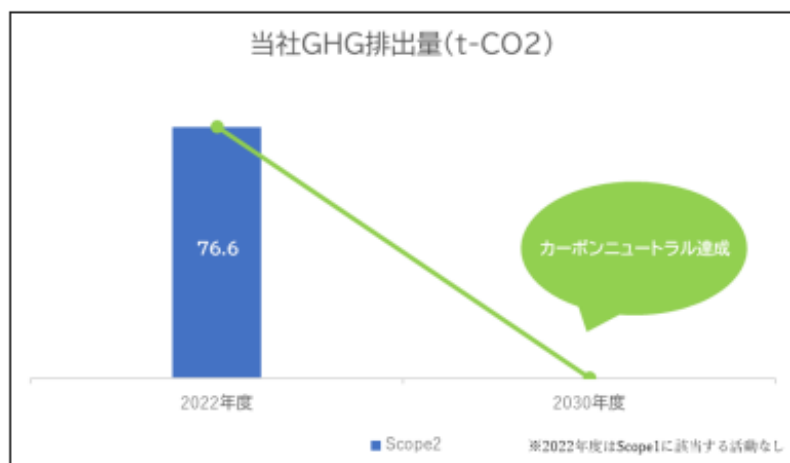
また、2023 年 11 月 10 日付で「TCFD レポート 2023」を発行した。



(同社 TCFD レポート 2023 より)

【指標と目標】

同社は 2022 年度 3 月期分より、温室効果ガス(GHG)排出量の継続的な算定を開始した。算定結果に基づき、パリ協定で掲げられた 1.5℃目標、またフォーバルグループが掲げる 2030 年カーボンニュートラル(Scope1,2)の、達成に向けた施策を検討する。2022 年度においては、J-クレジットを活用したオフセットと、働き方改革に伴う省エネを推進した。



当社サプライチェーン排出量	2022年度(2022年4月～2023年3月)	
	GHG排出量[t-CO ₂ eq]	全体割合[%]
Scope1	0	0.00
Scope2	129.32	0.29
Scope3	44796.81	99.71
Scope1,2,3合計	44926.13	100

Scope3 カテゴリ別 内訳			GHG排出量[t-CO ₂ eq]	Scope3に占める割合[%]
上流	カテゴリ1	購入した製品・サービス	20289.65	45.30
	カテゴリ2	資本財	1244.08	2.78
	カテゴリ3	Scope1,2に含まれない燃料及びエネルギー関連活動	16803.56	37.52
	カテゴリ4	輸送、配送（上流）	84.09	0.19
	カテゴリ5	事業から出る廃棄物		
	カテゴリ6	出張	37.72	0.08
	カテゴリ7	雇用者の通勤	18.69	0.04
	カテゴリ8	リース資産（上流）		
下流	カテゴリ9	輸送、配送（下流）		
	カテゴリ10	販売した製品の加工		
	カテゴリ11	販売した製品の使用	6310.43	14.09
	カテゴリ12	販売した製品の廃棄	1.28	0.00
	カテゴリ13	リース資産（下流）		
	カテゴリ14	フランチャイズ		
	カテゴリ15	投資		

Scope1：事業者自らによる温室効果ガスの直接排出（燃料の燃焼、工業プロセス）

Scope2：他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出

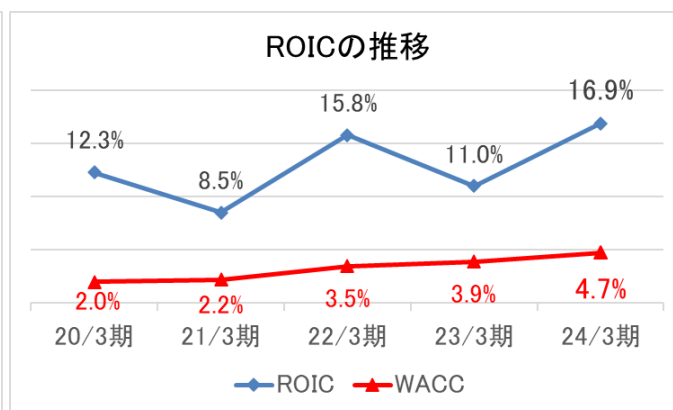
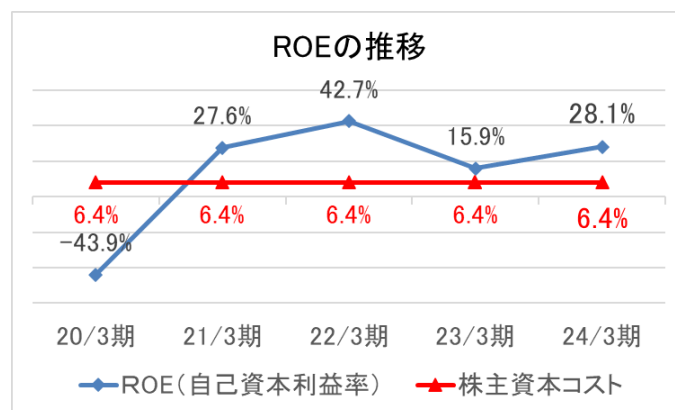
Scope3：Scope1、Scope2 以外の間接排出(事業者の活動に関連する他社の排出)

(同社 TCFD レポート 2023 より)

(6) 資本コスト・株価を意識した経営の実現に向けた対応 (2024 年 3 月現在)

【資本収益性】

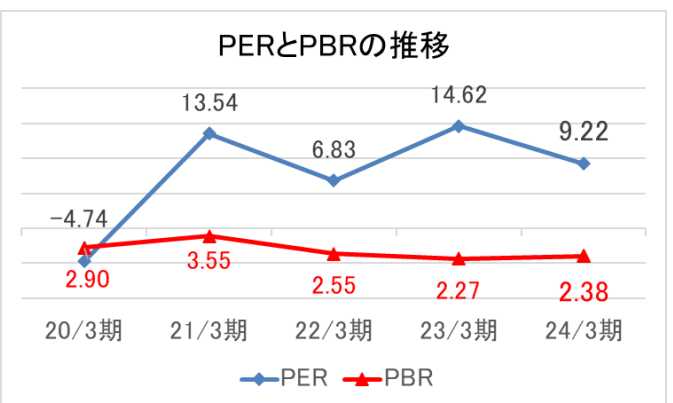
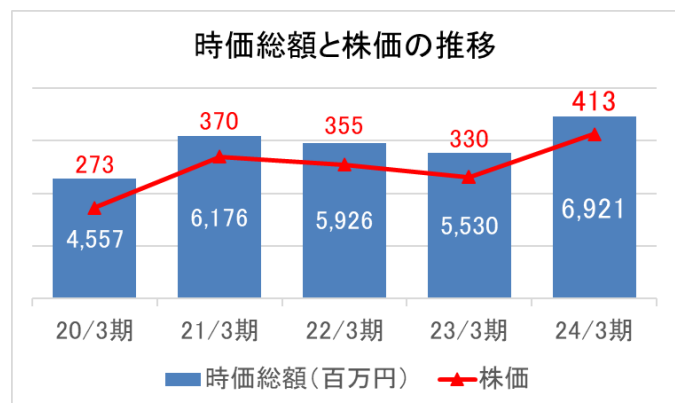
24/3 期の ROE は 28.1% となり、純資産が増加した影響があったものの、大幅増益により前期比で 12.2% 向上した。その結果、エクイティスプレッド、ROIC スプレッドともに、前期比で改善し目標を達成した。引き続き成長目標として ROE (自己資本利益率) の向上と WACC を超える ROIC (投下資本利益) の創出を推進する。



*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。

【市場評価】

株価は直近 5 年の期末平均株価が 348 円に対し、直近は 400 円台で推移している。PBR は継続的に 2 倍台を推移しているものの、PER は約 10 倍とスタンダード市場の平均よりも低位となっており、持続的な成長シナリオの明確化が課題となっている。



*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。

◎株式の立会外売の実施

同社は、スタンダード市場の上場維持基準適合のため、及び、流通株式比率の向上を図るために、2024 年 9 月 11 日に 830,000 株の立会外売を実施した。買付顧客 1 人につき 10,000 株を限度に 2024 年 9 月 10 日の終値 422 円からディスカウント率 3.00% の 409 円での分売となった。

4. 2025 年 3 月期業績予想

(1) 連結業績

	24/3 期 実績	構成比	25/3 期 会社計画	構成比	前期比
売上高	23,115	100.0%	24,800	100.0%	+7.3%
営業利益	1,023	4.4%	1,100	4.4%	+7.4%
経常利益	1,008	4.4%	1,100	4.4%	+9.1%
親会社株主に帰属 する当期純利益	750	3.2%	700	2.8%	-6.7%

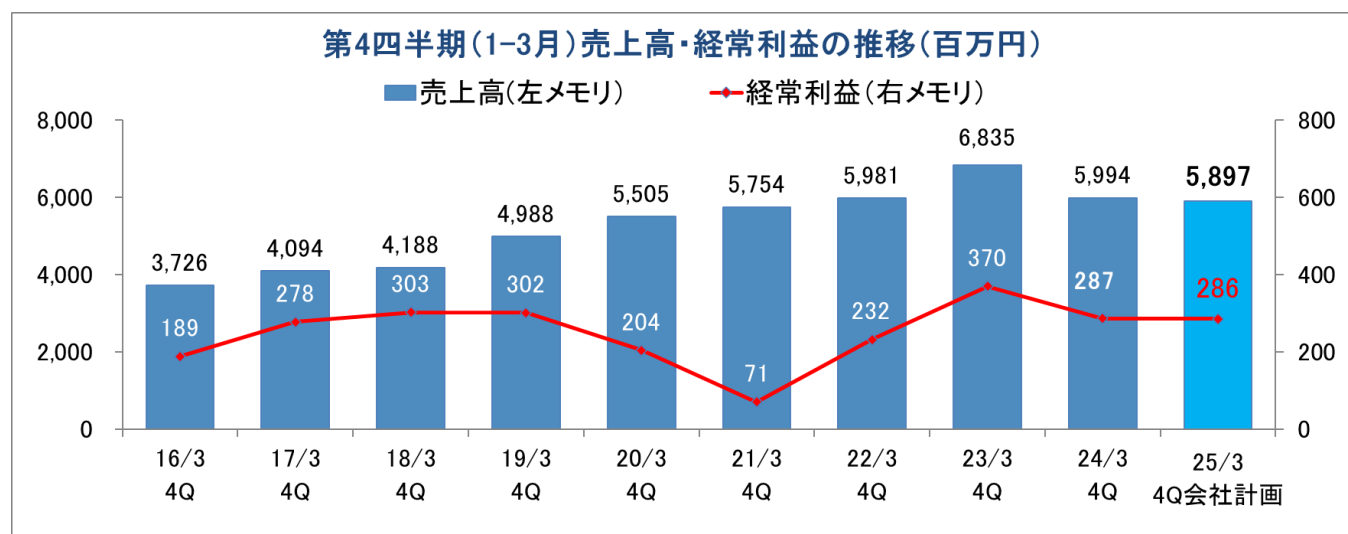
*単位:百万円

25/3 期の業績予想は、前期比 7.3%増収、同 9.1%の経常増益

第 3 四半期が終わり、25/3 期会社計画は、売上高が前期比 7.3%増の 248 億円、経常利益が同 9.1%増の 11 億円の予想から修正なし。売上面は、ユーティリティ・ビジネスの電力事業における契約数の増加等が寄与する見込みである。

利益面では、ユーティリティ・ビジネスの増加に加え、コンサルティング・ビジネスの増加が寄与し、営業利益以下の段階利益が増加する見込みである。営業利益は、前期比 7.4%の 11 億円の会社予想で、売上高営業利益率は 4.4%と 24/3 期の実績と同じ計画となっている。

25/3 期の配当予想も、前期から 2 円増配の 1 株当たり 20 円(上期末 8 円、期末 12 円)の予定を据え置き。配当性向は、47.9%の見込み。



*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。

25/3 期第 4 四半期(1-3 月)の会社計画は、前年同期比で概ね横ばいの予想となっている。売上高、営業利益ともに過去数年の第 4 四半期(1-3 月)と同等のレベルであり、無理のない会社計画と言えます。

(2) 今後の主な取り組み

◎ESG 経営推進のためのサービス創出

ESG 経営が企業の継続力の判断において、現実的な指標になりつつある中で、フォーバルグループは、重要なステークホルダーであり、大企業の約 2.3 倍(約 3,310 万人)の従業員を抱える中小企業こそ、ESG 経営に取り組むべきと考えている。同社は、ESG 経営を中小企業の「新しいあたりまえ」にすべく、顧客である中小企業に対し、「ESG スコアリング戦略」を積極的に展開する方針である。

【ESG スコアリング戦略】

親会社であるフォーバルは、グループ独自の ESG スコアリングをベースとした指標を制定し、中小企業に対しスコアリング向上を支援する。更に、大手企業や行政に対し、中小企業との取引条件に指標を組み込む活動を促進する。その結果、大手企業や行政は取引を行う際に、ESG スコアリングの指標をもとに今後中小企業と取引を行うかどうかの判断が可能となる。今後

は、財務以外の企業価値(評価)の向上を支援し、顧客である中小企業が大手企業や行政より「選ばれる企業」となることを推進する。更に同社は、フォーバルグループの一員として中小企業に向けて GDX をもたらすサービスを開発・供給してきたノウハウをもとに、「新たなサービス創出」への取り組みを強化する。今後スコアリングにひもづいた「新しいあたりまえ」をコンセプトとした ESG 経営推進のための高付加価値サービスの創出を推進する。

【ESG 対応のリリース済み商品(一部抜粋)】

地球にやさしいでんき【環境】
地球にやさしいでんきは、環境価値を取引する証書(非化石証書等)を利用し、実質的に CO2 の排出量をゼロにする電力サービスである。CO2 の排出量をゼロにすることで環境保全への貢献が可能となる。
地球にやさしい通信【環境】 2024 年 6 月 17 日リリース
地球にやさしい通信は、サービス提供に必要な 1 ファイバーあたりの電力量を算出し、排出される二酸化炭素を J-クレジットでオフセットした、回線サービスである。
CollaboOne【社会】
CollaboOne は、顧客管理・販売管理・請求回収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り、あらゆる業務をクラウド上で一元管理・自動化することで、大幅な業務効率化の実現が可能
法人 GAI【社会】
法人 GAI は、ChatGPT の法人向けプラットフォーム。業務効率化ツールの導入に豊富なノウハウを持つタクトシステムが、「法人 GAI」の導入から活用までをトータルでアシスト。顧客ニーズに合わせた柔軟なサポートを提供し、業務効率化を強力にバックアップ。
セキュリティ本舗【ガバナンス】
プライバシーマーク(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、各種認証に関わるサポートを実施。
超かんたん請求【環境】・【社会】・【ガバナンス】 ※昨年 9 月リリース
超かんたん請求は、管理サイトに情報を登録するだけで、インボイス制度に対応した Web 請求書を取引先に自動送信が可能である。作成の手間を大幅に削減し、帳票の印刷・封入・郵送のコストもゼロになり、請求業務の圧倒的な効率化を実現。 【環境】 —ペーパーレス化により CO2 排出量の削減に貢献。 【社会】 —中小企業の DX 化を促進し、働き方改革を実現。 【ガバナンス】 —改正法に適合した請求業務(インボイス・電帳法)を実現。

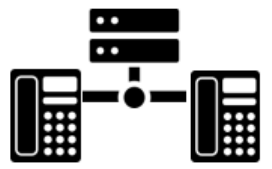
【「地球にやさしい」シリーズ】

「地球にやさしい」シリーズは、環境価値を取引する証書(J-クレジット等)を利用し、実質的に CO2 の排出量をゼロにするサービスシリーズであるが、今後同社では各種サービスのリリースを予定している。

リリース予定サービス

01

地球にやさしいガス

02

地球にやさしいPBX

03

地球にやさしいデバイス
デバイスシリーズの第1弾として「PoEHUB」をリリース

04

地球にやさしいリユース
※廃棄物削減による環境への貢献サービス

(同社決算説明会資料より)

【非化石証書代理購入サービス】

非化石証書代理購入サービスは、長期契約だから変更できない等の、様々な理由から環境保全へ貢献可能な電力商品を導入できない顧客向けのサービスである。同社が「非化石証書仲介事業者」となり、調達した非化石証書を需要家へ販売することにより、需要家は現在の電力契約を変更することなく環境保全への貢献が可能となる。

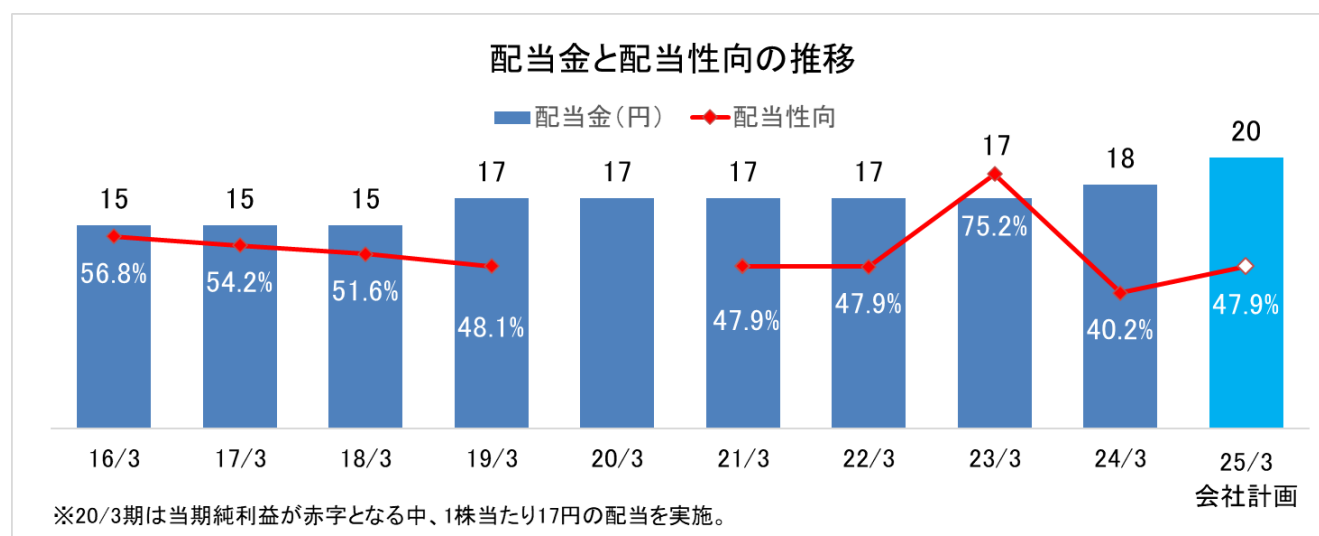


(同社決算説明会資料より)

(3)利益配分に関する基本方針

同社は、業績に連動した利益還元として連結配当性向 50%程度を目安に、事業の安定と伸長に要するシステム投資や販売促進に充てる内部留保、財務の健全性の担保、特別損益に拠らない事業の実力値を配慮の上、配当を決定する。

24/3 期は、連結業績の親会社株主に帰属する当期純利益が 7 億 50 百万円、1 株当たり当期純利益が 44 円 78 銭となった事と上記の配慮を踏まえて、1 株につき前期比 1 円増の年間 18 円の配当を予定している。更に、25/3 期は、1 株につき、年間 20 円の配当を予定している。



*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。

(4)通期業績予想に対する進捗率

	25/3 期 会社計画	25/3 期 第3四半期累計実績	進捗率
売上高	24,800	18,902	76.2%
営業利益	1,100	801	72.9%
経常利益	1,100	813	73.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益	700	523	74.8%

*単位:百万円

同社例年第4四半期(1-3月)に売上高と各段階利益が高水準となる季節性がある。通期会社計画の達成に向け、順調に進捗している。

5. 今後の注目点

同社の 25/3 期第 3 四半期累計の決算は、前年同期比 10.4%の増収、同 12.9%の経常増益となった。25/3 期第 3 四半期(10-12 月)のみでも、前年同期比 8.4%の増収、同 16.3%の経常増益の好業績となった。これは、ユーティリティ・ビジネスにおける契約件数の堅調な伸びが寄与したものである。Elenova でんき、Elenova ガスに加え、現在強化している地球にやさしいでんきが成長を牽引しているものと思われる。加えて、コンサルティング・ビジネスにおける成長も確認された。これは、保険サービスとセキュリティサービスの販売計画の遅れをクラウドサービスの好調がカバーしたものである。企業の環境意識の高まりと情報サービスへの旺盛な投資意欲は今後も継続するものと期待され、同社の事業環境に追い風が吹いている。一方で、主力の IP & Mobile ソリューション・ビジネスでは、情報通信機器の販売計画の遅れが継続しており、ドキュメントソリューション・ビジネスでも大口顧客の販売計画の遅れが継続している。続く第 4 四半期についてもユーティリティ・ビジネスにおいて新規契約件数を順調に拡大することができるのか、コンサルティング・ビジネスにおいてクラウドサービスの好調が継続するのか注目される。加えて、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・ビジネスがいつの時期から浮上してくるのか注目される。25/3 期における過去最高の売上高と各段階利益の達成に期待したい。

また、同社は 9 月 11 日に 83 万株の立会外分売を実施した。同社の株式は、業績が安定的に成長する中、配当利回りが 4%以上と魅力的である。今回の立会外分売により個人投資家の株主数が増加したものと推測される。同社は 2024 年 3 月末時点におけるスタンダード市場の上場維持基準において、流通株式比率のみ不適合となっている。流通株式比率の向上は売買代金の増加につながり PER 等の株価バリュエーションの上昇に結び付くことがある。2025 年 3 月末時点においてスタンダード市場の上場維持基準の流通株式比率を達成できるのか注目される。

更に現在フォーバルグループでは「ESG スコアリング戦略」を強力に推進しており、同社はグループの中心企業として、スコアリングにひもづいた「新しいあたりまえ」をコンセプトとした高付加価値サービスを創出する役割を担っている。ESG 対応商品として、超かんたん請求、地球にやさしいでんき、地球にやさしい通信、CollaboOne、法人 GAI、セキュリティ本舗などを展開している。加えて、同社では今後「地球にやさしい」シリーズの拡充や非化石証書代理購入サービスの拡販も予定していることも踏まえ、これら ESG 経営推進サービスがどのような成長を遂げるのか注目される。

<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:2024 年 6 月 21 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し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＞

そのおもな原則と理由

＜実施しない原則と理由＞

原則	実施しない主な原則
(原則3—1. 情報開示の充実)	(2)本コードのそれぞれの原則を踏まえた、コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方と基本方針コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方と基本方針は、「1. 基本的な考え方」に記載しております。 (3)取締役会が経営陣幹部・取締役の報酬を決定するに当たっての方針と手続取締役会が経営陣幹部・取締役(監査等委員である取締役を除く。)の報酬を決定するに当たっての方針と手続については、「Ⅱ-1【取締役報酬関係】報酬の額又はその算定方法の決定方針の開示内容」に記載しております。 (4)取締役会が経営陣幹部の選解任と取締役・監査等委員である取締役候補の指名を行うに当たっての方針と手続取締役会が経営陣幹部の選解任と取締役・監査等委員である取締役候補の指名を行うに当たっての方針は以下のとおりであります。 1)経営陣幹部の選解任におきましては、執行を担当する部門の業績(予算達成および会社からの部門に対する年度の課題等)およびマネジメント能力等の評価を踏まえ総合的に検討しております。取締役候補指名におきましては、当社の社是を理解し、的確かつ迅速な意思決定、適切なリスク管理、業務執行の監視および会社の各機能と各事業部門をカバーできるバランスを考慮し、適材適所の観点より総合的に検討しております。 2)取締役・監査等委員である取締役候補指名におきましては、財務・会計・法律等に関する知見、当社事業分野に関する知識および企業経営に関する多様な視点のバランスを確保しながら、総合的に検討しております。手続につきましては、方針に基づき内容を検討し、監査等委員会の同意を得たうえで取締役会が決議しております。 (5)取締役会が上記(4)を踏まえて経営陣幹部の選解任と取締役・監査役候補の指名を行う際の、個々の選解任・指名についての説明取締役候補の指名理由につきましては、株主総会招集通知に記載しております。
(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しておりません。また、公表はしており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。なお、2020 年3月期乃至 2024 年3月期の ROIC(投下資本利益)及び ROE(自己資本利益率)等の資本効率については、当社ホームページで開示しております。 ・資本効率について(2024 年 3 月末時点) https://www.forvaltel.co.jp/_file/ja/article/364/ir_pdf01/2/

<各原則に基づく開示>

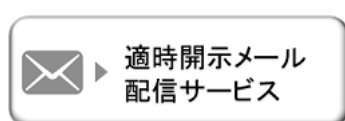
原則	開示している主な原則
(原則1ー4 政策保有株式)	当社では政策保有株式は現在保有しておりません。また、今後も原則として政策保有は行わない方針です。
(補充原則3ー1ー3 サステナビリティへの取組、人的資源や知的財産への投資について)	(1) サステナビリティへの取組について 当社では、すべての事業活動を通じて発生する温室効果ガスの削減を心がけ地球環境の改善に取り組む「環境対策に関する方針」を、以下の通り定めております。 ・働き方改革に伴う省エネ推進 ・社員に対する環境対策教育の実施 ・環境対策推進のためのフォーバル・テレコム・グループ全社を横断した施策推進 ・環境対策の実績数値化 ・「地球にやさしい電気(温室効果ガス実質ゼロの小売電気サービス)」の提供 ・自社利用電力のグリーン化 詳細については当社ホームページで開示しております。 ・環境対策に関する方針 https://www.forvaltel.co.jp/company/environment.html 《営業活動を通じた取組》 主力事業セグメントにおいて法人顧客向け、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。 ・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: https://elenova.jp/ ・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」や 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: https://www.forvaltel.co.jp/aboutus/dx.html 《営業外の取組》 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。加えて当社グループでは、当事業年度よりグループ全体の温室効果ガス排出量の算定に取り組んでおります。削減の目標と方法については、社長が直轄する「サステナビリティ推進室」の活動の中で定めております。気候変動のリスクと機会の評価およびシナリオ分析、またそれに基づく当社グループの指標と目標、具体的な取組については、TCFDレポートで開示しております。※ TCFDレポート 2024 https://www.forvaltel.co.jp/news/images/news_topix0203_2.pdf 《パートナーとしての取組》 当社は、開発途上国で教育支援を行っている国際 NGO 団体および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。 (2) 人的資本への投資等について 当社は、従業員を「人財」として、経営における重要な資本と考えております。投資等の取組については前記の「(補充原則2ー4ー1 人財の多様性に関する考え方)」をご参照ください。

	(3) 知的財産への投資等について 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。
原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針)	当社では、IR担当取締役を選任するとともに、経営企画部をIR担当部署とし、株主構成の把握に努め、効果的な対話を行っております。 株主・投資家の要望に応じて代表取締役、IR担当取締役、IR担当部署が対応し、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。 代表取締役による決算説明会の開催や国内外の機関投資家からの取材対応をするほか、説明会資料を適宜、当社ウェブサイトに掲載しております。 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(監査等委員を含む)にフィードバックして、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。

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.

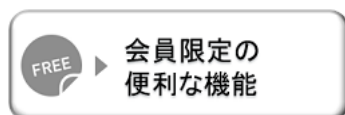
ブリッジレポートフォーバルテレコム(9445)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/でご覧になれます。



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。

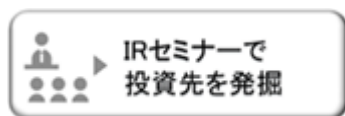
[>> ご登録はこちらから](#)



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](#)