



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
559 円	16,755,990 株		9,366 百万円	23.5%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
23.00 円	4.1%	54.91 円	10.2 倍	198.17 円	2.8 倍

※株価は 9/10 終値。時価総額は 9/10 終値×発行済株式数(百万円未満切捨て)。

※ROE と BPS は 2025 年 3 月期実績、EPS と DPS は 2026 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
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(実)	25,684	1,142	1,153	732	43.74	20.00
2026 年 3 月(予)	25,000	1,200	1,210	920	54.91	23.00

*単位は百万円

フォーバルテレコムの 2026 年 3 月期第 1 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. 2026 年 3 月期第 1 四半期決算](#)
- [4. 2026 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

- 26/3 期第 1 四半期の決算は前年同期比 5.1%の減収、同 41.0%の経常増益。売上面は、連結範囲から 2 社が除外となったことが影響した。利益面では、主にユーティリティ・ビジネスにおいて、契約件数が堅調に伸びたことが寄与した。ユーティリティ・ビジネスは前年同期比 8.5%の増収、同 40.5%のセグメント増益の好決算となった。
- 第 1 四半期が終わり、26/3 期会社計画は、前期比 2.7%売上高減少、同 4.9%経常増益の予想から変更なし。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ものの、当社連結子会社(親会社へ譲渡済み)であるトライ・エックスおよび FIS ソリューションズが連結対象外となることが影響する。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・ビジネスの底上げが寄与する見込みである。また、26/3 期の配当予想も、前期から 3 円増配の 1 株当たり 23 円(上期末 10 円、期末 13 円)の予定を据え置き。配当性向は、41.9%となる。
- ユーティリティ・ビジネスの成長が加速している。ユーティリティ・ビジネスでは、契約件数が堅調に拡大しているため、続く第 2 四半期においても、順調に契約件数の積み上げを図ることができるのか注目される。こうした一方で、IP & Mobile ソリューション・ビジネスとコンサルティング・ビジネスでは、思い通りの成長を遂げることができていない。IP & Mobile ソリューション・ビジネスとコンサルティング・ビジネスの今後の巻き返しに期待したい。

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(25/3 期はフォーバルの連結売上高の 34.7%を占めた)。グループは同社の他、連結子会社 2 社。

(1)事業内容と企業グループ

報告セグメントは、同社において、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」等の、情報通信サービスを提供している「IP & Mobile ソリューション・ビジネス」、登録小売電気事業者、登録ガス小売事業者として法人顧客に「Elenova でんき」「Elenova ガス」を提供している「ユーティリティ・ビジネス」、連結子会社タクトシステム(株)、(株)保険ステーションによる Web サイトデザインや経営支援コンサルティング等の提供を手掛ける「コンサルティング・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	100%	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

※上記は 25 年 3 月末時点

※株式会社 FIS ソリューションおよび株式会社トライ・エックスはそれぞれ 25 年 4 月、25 年 5 月に親会社である株式会社フォーバルに譲渡している。

<グループ会社の変更>

◎26/3 期より連結子会社 2 社を親会社の株式会社フォーバルへ譲渡

【株式会社トライ・エックス】

トライ・エックスは法人顧客に向けて環境配慮型印刷サービス、オンデマンドプリントサービス、BPO サービスを提供していた。同社の成長と企業価値の認知においては、多種多様な業種業態から成る約 30 社のフォーバルの連結子会社の一員として、横のつながりで広く機動的シナジーを募る事が出来る環境が有益と判断し、本株式譲渡を決定した。譲渡日は、2025 年 5 月 13 日。なお、26/3 期への譲渡損益以外の営業上の連結損益に影響はない。

【株式会社 FIS ソリューションズ】

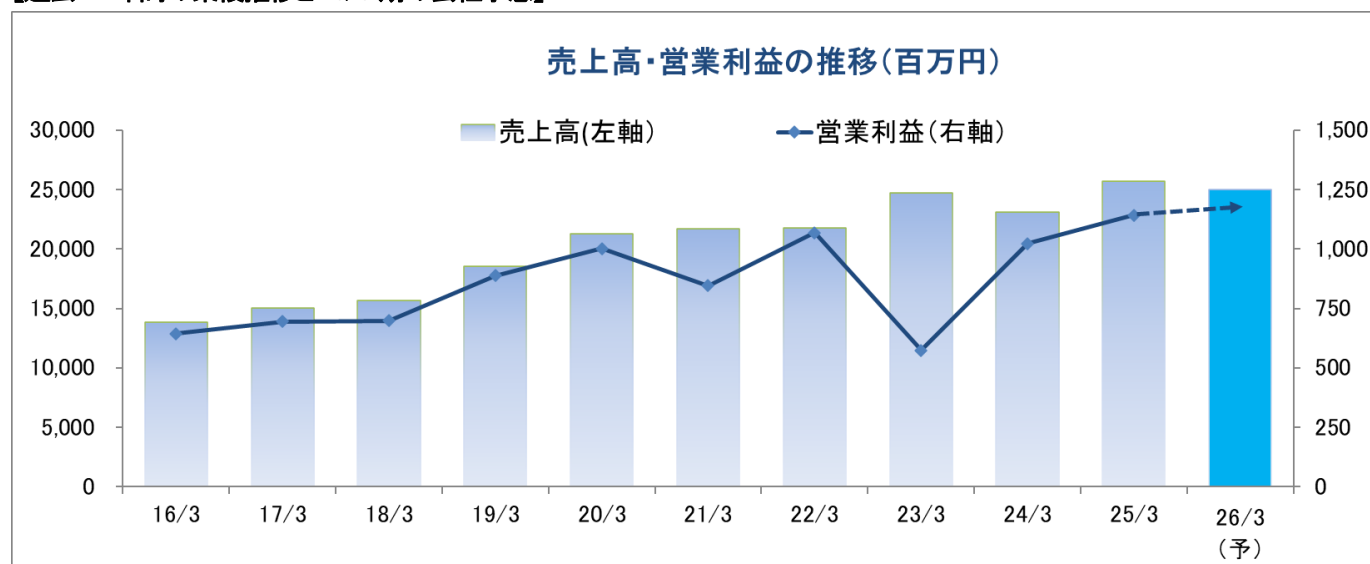
FIS ソリューションズは、法人顧客に向けた情報通信機器の提供に加え、親会社フォーバルと同様に ESG 経営に関連する icon サービスに注力するため、本株式譲渡を決定した。譲渡日は、2025 年 4 月 1 日。

◎グループ会社の新陣容

(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	タクトシステム(株)	100%	印刷物のプランニング・デザイン
連結子会社	(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

(2)業績推移

【過去 10 年間の業績推移と 26/3 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。

業績は順調に拡大し、25/3 期に過去最高の売上高と営業利益を更新した。26/3 期に売上高が減少するのは、トライ・エックスおよび FIS ソリューションズが連結対象外となる事が影響するもの。

(3)ESG 経営の取組

◎推進体制

隅より始めよ。ステークホルダーへのESG経営の成果の分配および連結子会社のESG経営の推進にあたり、まず同社がその規範となるべく、自身のESG経営を深化する社長直轄の3つの部門を創設した。また同社の最大の顧客である中小・小規模企業に向けては、ESG経営に資するサービスに特化した2つの開発部門を創設した。この5つの部門はいずれもコストセンターではあるものの、既成の部門に劣らぬ有為な人材を投入している。

■ ESG経営を深化する5つの部門

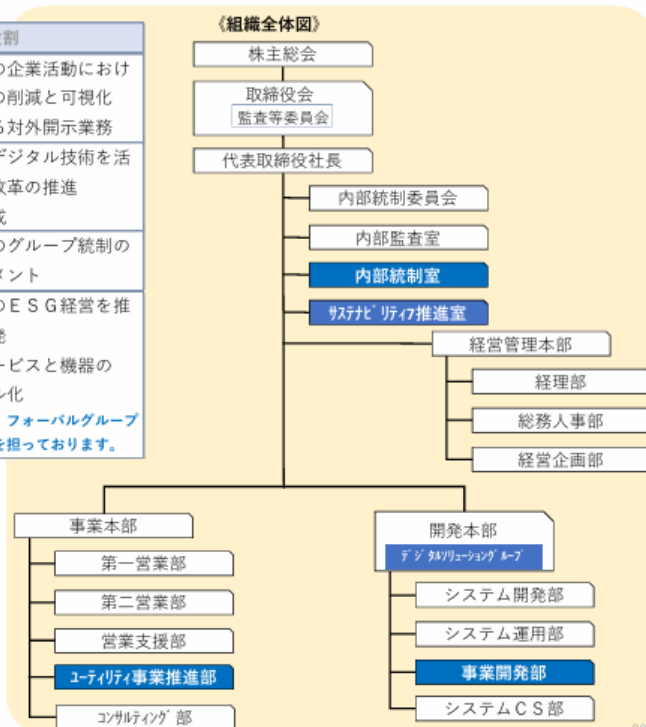
カテゴリー	部門	人員※1	創設	主な役割
Environment (環境)	(社長直轄) サステナビリティ推進室	3名	2023年4月	・当社および子会社の企業活動における温室効果ガス排出の削減と可視化 ・ESG経営に関する対外開示業務
Society (社会)	(社長直轄) デジタルソリューション室※2	2名	2023年4月	・RPAやAI等、デジタル技術を活用した当社の働き方改革の推進 ・デジタル人材の育成
Governance (企業統治)	(社長直轄) 内部統制室※3	2名	2023年4月	・当社および子会社のグループ統制の強化とリスクマネジメント
Environment Society Governance	事業開発部	3名	2024年4月	・中小・小規模企業のESG経営を推進するサービスの開発 ・当社在来の中核サービスと機器のカーボンニュートラル化
	商材企画部※4	7名	2024年4月	⇒両部門は当社に限らず、フォーバルグループ全体において、その役割を担っております。

※1：人員数は2025年4月1日時点のものとなります。

※2：DXの技術面の専門性をより高めるため、2025年4月1日付で「デジタルソリューショングループ」として、開発本部の直轄に編入いたしました。

※3：創設時の部門名は「CFT室」となります。

※4：企画・開発機能を電力・ガス事業に特化、2025年4月1日付で「ユーティリティ事業推進部」に改組いたしました。



(ESG Report 2025 より)

◎Environment(環境)に対する取組

■ 具体的な取組

《根幹業務におけるCO2排出量の削減》

当社では根幹業務の活動において次の取組により、CO2排出量の削減を進めております。

- ・2004年、根幹業務の1つである役務サービスの請求業務を、Webサービス「e-bill」でペーパーレス化。
 - ・2018年、主要業務システムの環境をオンプレミスからクラウドに移行、エネルギー消費量を削減。※5
 - ・新型コロナ5類移行後も、テレワークによるオフィス外での勤務を定着。
- これらの取組による削減量の推移は、社内のポータルサイトで全社員に「見える化」し、環境配慮の意識を醸成しております。

《オフィス電源の再生可能エネルギー化》

2023年に本店オフィスを環境性能に優れた高機能ビルに移転、需給電力は100%再生可能エネルギーで賄っております。

《温室効果ガス排出量の全量オフセット》

上記の取組から削減しきれなかった温室効果ガスの残量については、環境証書によりその全量をオフセット、「フォーバルグループ」の「2030年カーボンニュートラル宣言※3」を牽引しております。

《TCFDレポートの開示》

当社では2023年度より、温室効果ガス排出量の継続的な算定と、気候関連のリスクと機会のシナリオ分析を開始、「TCFDレポート※6」として開示しております。

(ESG Report 2025 より)

■ サービスへの転化

 「地球にやさしいでんき」は、「J-クレジット※4」を用いた電力プランです。一般的な電気料金より安いだけでなく、電力の使用に伴うCO2排出量が実質ゼロとなる事で、利用企業の環境配慮の取組を推進いたします。

・「地球にやさしいでんき」詳細 <https://elenova.jp/>

 「地球にやさしい通信」は、光回線と電話サービス、高速インターネットを一体化したサービスです。一体化による安さだけでなく、「J-クレジット※4」を用いてユーザー宅内と通信局舎で使用する機器のCO2排出量を実質ゼロとする事で、利用企業の環境配慮の取組を推進いたします。

・「地球にやさしい通信」詳細 <https://www.forvaltel.co.jp/service/yasatsu.html>

 「どこでもホン」は、スマートフォンでオフィスの電話番号を利用した受発信を可能とする事でリモートワークを推進、オフィス在勤の業務を削減します。

・「どこでもホン」詳細 https://www.forvaltel.co.jp/service/dokodemo_phone.html

 「超かんたん請求」は、インボイス制度と電子帳簿保存法に対応したクラウド請求サービスです。請求業務のペーパーレス化と自動化を推進します。

・「超かんたん請求」詳細 <https://www.chokantan.jp/seikyu/>

◎Society(社会)に対する取組

■ 具体的な取組

当社の人的資本経営のマテリアリティは、次のとおりとなります。

《採用・登用》

性別や年齢、国籍や新卒・中途採用等の属性で区別が生じる事の無い、多様なパーソナリティを重視した採用と登用、その制度。

《評価》

公正公平かつ透明性の高い評価制度と、評価者による偏差を補正する運用。

《育成》

コンプライアンス・ITリテラシー・数値管理を軸とした、社員の専門性を高める育成。

《働き方改革》

DXの推進と制度設計による、社員の「時間」を作る「働き方改革」。

《ボトムアップ》

社員の発想を組織改善に反映するボトムアップ型のプロジェクトの運用。

《家族の安心・安定》

仕事と家庭の両立性を高める支援制度。

《働きがい》

適正な報酬と定年の引き上げによる「働きがい」の提供。

※ 以上の具体的な数値と詳細については、本書26頁～47頁に掲載の「Society: Human Capital Report」をご参照ください。

(ESG Report 2025 より)

■ サービスへの転化

○ ColaboOne 「ColaboOne」は、見込み管理から料金決済代行まで、販売管理業務を一元管理するクラウドサービスです。これらの業務を自動化する事で、バックヤードの働き方改革を実現します。

・「ColaboOne」詳細 <https://www.collabo-one.jp/>

☎ どこでもホン 「どこでもホン」は、スマートフォンでオフィスの電話番号を利用した受発信を可能とする事で、働く場所を選ばないリモートワークによる働き方改革を推進します。

・「どこでもホン」詳細 https://www.forvaltel.co.jp/service/dokodemo_phone.html

☀ 超かんたん請求 「超かんたん請求」は、インボイス制度と電子帳簿保存法に対応したクラウド請求サービスです。請求業務のペーパーレス化と自動化を推進します。

・「超かんたん請求」詳細 <https://www.chokantan.jp/seikyuu/>

ハカドリRPA



当社が内政の働き方改革で活用しているソフトウェアロボットサービス「ハカドリRPA」とAIサービス「Safe AI Gateway」は、連結

子会社「タクトシステム株式会社」が提供するサービスです。詳細については本書14頁「グループ会社による取組 ① タクトシステム株式会社」をご参照ください。

◎Governance(企業統治)に対する取組

《情報セキュリティ》

当社は約20万件の顧客情報を保有しており、その安全管理を担保する情報セキュリティは、事業継続の基本要件となります。具体的には、JISQ15001とISO/IEC 27001のフレームワークに基づき、顧客情報の保護とITセキュリティについて、次の年間活動を実施しております。

- ・運用と規程の適合に関する内部監査
- ・情報資産の棚卸とリスクアセスメント
- ・全社員を対象とした教育

また社員教育においては関連資格の取得も推進しており、個人情報保護士の資格は全社員の43%、DXアドバイザーの資格は全社員の87%が取得しております。

《事業に関するコンプライアンス》

事業の関連法令に違反する事は管轄省庁の指導を招き、事業継続の重大な危機となります。当社では定期的に全社員にコンプライアンス教育を実施、また新規の販売パートナー企業に向けては、取り扱うサービスの関連法令の研修を実施しております。

《取引先のリスク管理》

当社では2019年度、大口取引先の破産に伴う特別損失が発生いたしました。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、委員は常勤取締役（監査等委員を含む）、内部監査室長、各本部の本部長、管理部門の部門長で構成し、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状況に関する審議を行っております。委員会の設置以降、その審議事項に係る特筆すべき損失は発生しておりません。

(ESG Report 2025 より)

■ サービスへの転化

当社では、自身の情報セキュリティや法令改定への取組を、中小・小規模企業に向けたサービスに転化、大企業に遅れる事のない対応を促進し、利用する顧客企業の信用力を高め、取引先として選ばれる存在になる事を支援しております。

● セキュリティ本舗

「セキュリティ本舗」では、プライバシーマーク、ISO/IEC 27001等の第三者認証の取得と運用をコンサルティング、顧客企業の情報セキュリティと事業継続の信頼性の向上を支援します。

・当社セキュリティコンサルティング詳細 <https://www.forvaltel.co.jp/service/security.html>

☀ 超かんたん請求

クラウド請求サービス「超かんたん請求」は、インボイス制度と電子帳簿保存法に準拠、顧客企業の請求取引の信用力を高めます。

・「超かんたん請求」詳細 <https://www.chokantan.jp/seikyuu/>

2. 主要なサービスの概要

【IP & Mobile ソリューション】

Apple 社の iPhone/iPad、Google 社の AndroidTM これらのスマートデバイスを企業で利用する動きが活発化している。また、光ファイバーをはじめとする固定ブロードバンド回線も選択が増え、またサービスの高速化・低価格化が進んでいる。それらのさまざまなサービスから顧客の利用シーンをイメージし、顧客に最適なサービス、利用方法をご提案している。

◎地球にやさしい通信

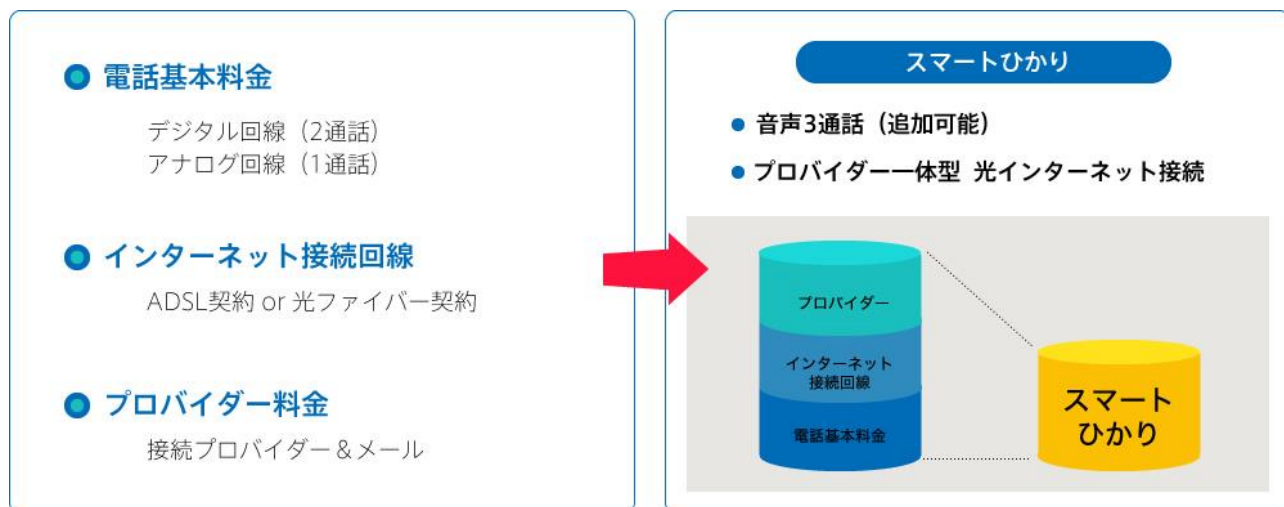
『地球にやさしい通信』は、法人向け IP 電話 & 光ファイバーサービスであり、サービス提供に必要な 1 ファイバーあたりの電力量を算出し、排出される二酸化炭素を環境価値でオフセットした、地球にやさしい通信サービスである。①カーボンオフセットで地球にやさしい、②占有型で高速通信を実現、③自動迂回着信機能で万が一の時でも安心という特徴を持つ。その他、加入者同士の通話が無料、いまの電話番号がそのまま使える、緊急通報も可能、別途、プロバイダーの契約が不要というメリットもある。



(同社HPより)

◎Smartひかり

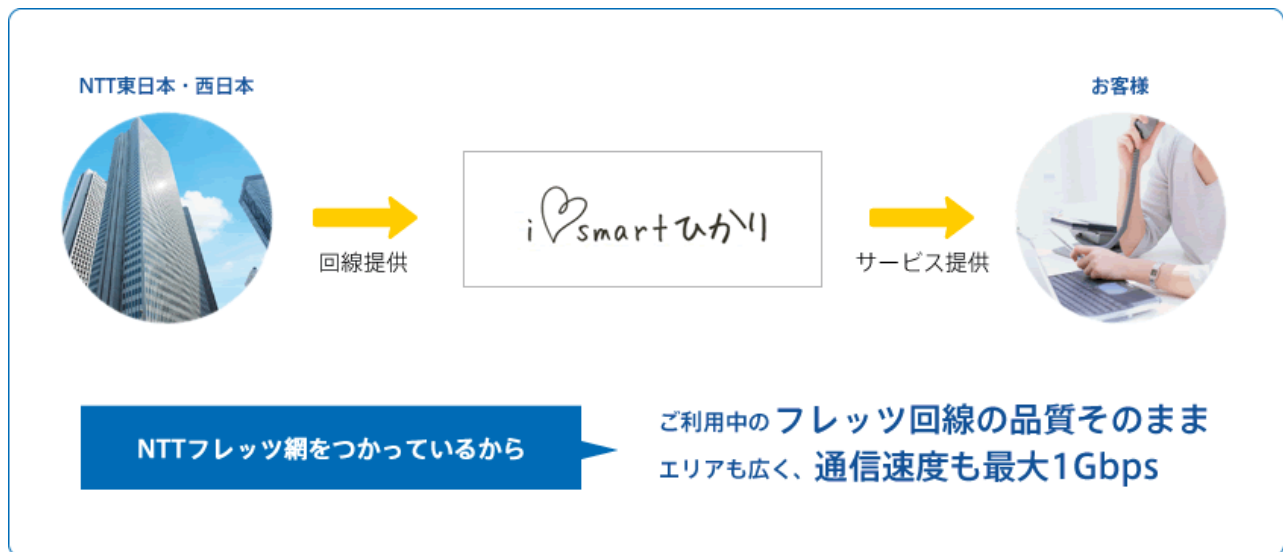
『スマートひかり』は、光ファイバーによる超高速ブロードバンドサービスを介して、高品質音声(電話)を実現した、法人向け IP 電話サービスである。全国一律のわかり易い料金プランで月々のコストがシンプルになり、さらに大幅ダウンが図られる。更に、自動迂回着信機能で万が一の時でも安心して使用できる。その他、スマートひかり加入者同士の通話が無料、いまの電話番号がそのまま使える、緊急通報もスマートひかりでつながり、別途、プロバイダー契約が不要で最大で下り 1Gbps の高速インターネットの利用が可能というメリットがある。



(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。

The advertisement features a light blue background with a large circular arrow graphic. On the left, the text reads "会社電話・ビジネスホンを スマホでシンプルに使おう！". Below this, it says "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。". In the center, a white desk phone is shown. On the right, a smartphone displays the Dokodemophone app interface with various buttons for company contacts and extensions. At the bottom left, a red seal reads "東証スタンダード フォーバルテレコム FORVAL TELECOM". To the right of the seal, text states "機器導入数 (2025年9月現在) 実績34,813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、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。

初期費用“ゼロ”だから、コスパ最適！

はじめやすい。使いやすい。続けやすい

サブスク販売管理システム

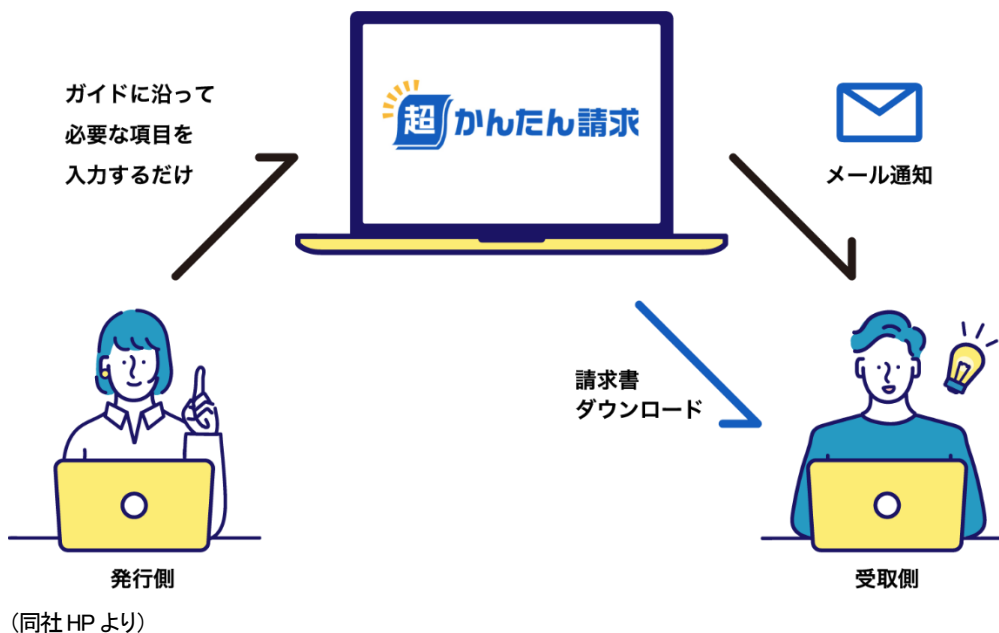


(同社HPより)

©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、「かんたん」に操作がかんたん、「かんたん」にスピード

導入「圧倒的なコストパフォーマンス」が超かんたん請求の特徴である。



【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、一般ガス事業者よりも安い利用料金となっているのが特徴であり、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、GX 推進や ESG の観点から用意した同社が提供する Elenova でんきの環境配慮型プランである。同プランは、同社提供の電気に非化石証書の環境価値を付帯することで、顧客に実質再エネ 100%電気を供給することができる。

非化石証書は、「FIT 非化石証書」「非 FIT 非化石証書(再エネ指定あり)」を使用する。

※現在は「FIT 非化石証書」のみで対応。



環境価値プランの仕組み

当プランは、電気に非化石証書の環境価値を付帯することで、お客様に実質再エネ 100%電気を供給することができます。

※「FIT非化石証書」「非FIT非化石証書（再エネ指定あり）」を使用いたします。



(同社HPより)

※非化石証書とは、太陽光発電や風力発電などの再生可能エネルギーや原子力発電といった非化石電源で発電された電力が持つ「二酸化炭素(CO2)を排出しない」という環境価値の部分と分離して取引ができるように、国が証書化した環境価値。

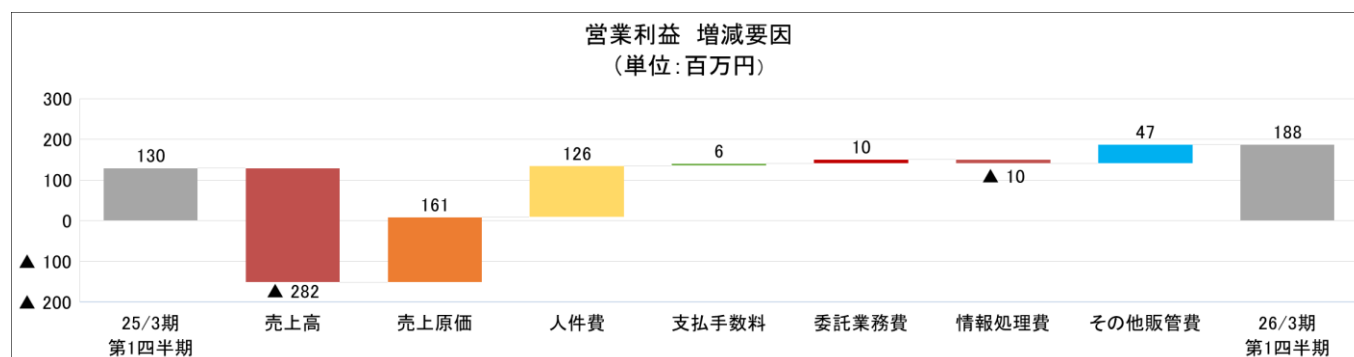
3. 2026 年 3 月期第 1 四半期決算

(1)連結業績

	25/3 期 第 1 四半期	構成比	26/3 期 第 1 四半期	構成比	前期比
売上高	5,599	100.0%	5,316	100.0%	-5.1%
売上総利益	1,370	24.5%	1,249	23.5%	-8.9%
販管費	1,240	22.2%	1,060	20.0%	-14.5%
営業利益	130	2.3%	188	3.5%	+44.4%
経常利益	135	2.4%	191	3.6%	+41.0%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	73	1.3%	247	4.7%	+237.1%

*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。

前年同期比 5.1%の減収、同 41.0%の経常増益

26/3期の売上高は前年同期比5.1%減の53億16百万円となった。売上面は、連結範囲から2社の除外があった影響により減少した。連結子会社の除外および個人サービスの利用件数の減少等によりIP & Mobileソリューション・ビジネスで減少した他、コンテンツソリューションとDXコンサルティングの販売計画の遅れにより、コンサルティング・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・ビジネスでは増加した。

営業利益は同 44.4%増の 1 億 88 百万円。売上の拡大によりユーティリティ・ビジネスで大幅な増益となった他、保険サービスとクラウドサービスの伸長より、コンサルティング・ビジネスでも増加した。一方、売上が減少した IP & Mobile ソリューション・ビジネスでは減少した。単体は上昇したものの、子会社の売上総利益率が低下したことにより、連結の売上総利益率は 23.5%と前年同期比 1.0 ポイント低下した。連結子会社の除外により人件費が減少したことなどにより販管費が同 14.5%減少し、売上高対販管費比率は 20.0%と同 2.2 ポイント低下した。以上により、営業利益率は 3.5%と前年同期比で 1.2 ポイント上昇した。また、営業外収益で違約金収入が減少したことなどにより経常利益は同 41.0%増の 1 億 91 百万円と営業利益の増益率よりも縮小した。その他、特別利益で子会社株式売却 58 百万円を計上したこと等により、親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比で 237.1%の増益となった。

連結売上総利益の内訳

	25/3 期 第 1 四半期	26/3 期 第 1 四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	5,599	5,316	-282	-5.1%
単体	4,377	4,557	+180	+4.1%
子会社	1,222	758	-463	-37.9%
売上総利益	1,370	1,249	-121	-8.9%
単体	952	1,003	+51	+5.4%
子会社	418	245	-172	-41.3%
売上総利益率	24.5%	23.5%	-1.0%	-
単体	21.8%	22.0%	+0.3%	-
子会社	34.2%	32.4%	-1.9%	-

*単位: 百万円

個別売上総利益の内訳

	25/3 期 第 1 四半期	26/3 期 第 1 四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	4,377	4,557	+180	+4.1%
ストック収益(通話系)	1,797	1,762	-35	-2.0%
ストック収益(ネット系他)	495	446	-49	-9.9%
ストック収益(電力)	1,915	2,078	+162	+8.5%
一時収益	168	270	+101	+60.3%
売上総利益	952	1,003	+51	+5.4%
ストック収益(通話系)	258	249	-8	-3.1%
ストック収益(ネット系他)	296	264	-31	-10.8%
ストック収益(電力)	342	400	+58	+17.0%
一時収益	55	88	+32	+59.6%
売上総利益率	21.8%	22.0%	+0.3%	-
ストック収益(通話系)	14.4%	14.2%	-0.2%	-
ストック収益(ネット系他)	59.9%	59.3%	-0.6%	-
ストック収益(電力)	17.9%	19.3%	+1.4%	-
一時収益	32.7%	32.6%	-0.1%	-

*単位: 百万円

連結の売上総利益は前年同期比 1 億 21 百万円の減益、売上総利益率は同 1.0 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 51 百万円の増益となった。一方、子会社の売上総利益は、同 1 億 72 百万円の減益となった。

販管費の内訳

	25/3 期 第 1 四半期	26/3 期 第 1 四半期	増減額	主な増減要因
販管費合計	1,240	1,060	-180	
人件費	560	434	-126	連結範囲から 2 社を除外したことが影響
支払手数料	199	193	-6	
委託業務費	126	116	-10	人件費同様に連結範囲から 2 社を除外したことが影響
情報処理費	118	128	+10	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	20	26	+6	
その他	215	161	-54	

*単位: 百万円

販管費は、前年同期比で 1 億 80 百万円の減少(前年同期比 14.5%減)となった。連結範囲から 2 社を除外したことが影響し、人件費と業務委託費が減少したことなど主要因となった。

(2)セグメント別動向

セグメント別売上高・利益

	25/3 期 第 1 四半期	構成比	26/3 期 第 1 四半期	構成比	前年同期比
IP & Mobile ソリューション・ビジネス	2,611	46.6%	2,350	44.2%	-10.0%
ユーティリティ・ビジネス	1,915	34.2%	2,078	39.1%	+8.5%
コンサルティング・ビジネス	918	16.4%	887	16.7%	-3.3%
その他	154	2.8%	-	-	-
連結売上高	5,599	100.0%	5,316	100.0%	-5.1%
IP & Mobile ソリューション・ビジネス	316	72.7%	301	57.3%	-4.9%
ユーティリティ・ビジネス	127	29.3%	179	34.2%	+40.5%
コンサルティング・ビジネス	-1	-0.3%	44	8.5%	-
その他	-7	-1.8%	-	-	-
調整額	-304	-	-336	-	-
連結営業利益	130	100.0%	188	100.0%	+44.4%

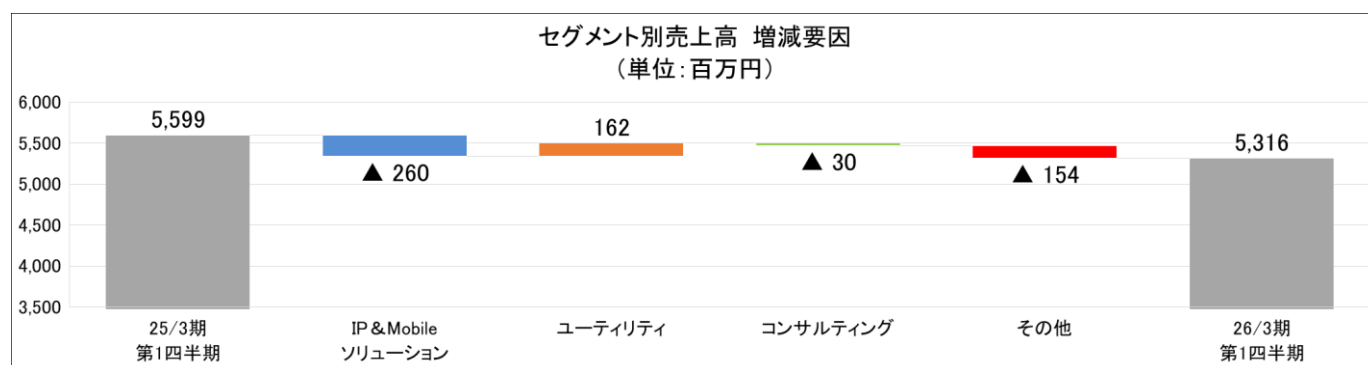
*単位: 百万円

*その他は、報告セグメントに含まれていない事業セグメントであり、同社の連結子会社であった株式会社トライ・エックスが行っていた「ドキュメントソリューション・ビジネス」。

*調整額は、セグメント間取引消去、各報告セグメントに配分していない全社費用。

*26/3 期第 1 四半期より、報告セグメントを変更しており、従来の「ドキュメントソリューション・ビジネス」を廃止し、「コンサルティング・ビジネス」にタクトシステム株式会社を統合。

*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 23 億 50 百万円(前年同期比 10.0%減)、セグメント利益 3 億 1 百万円(同 4.9%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。前会計年度まで当セグメントを構成した連結子会社の除外および個人サービスの利用件数の減少等により、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 12.8%と前年同期比 0.7 ポイント上昇した。

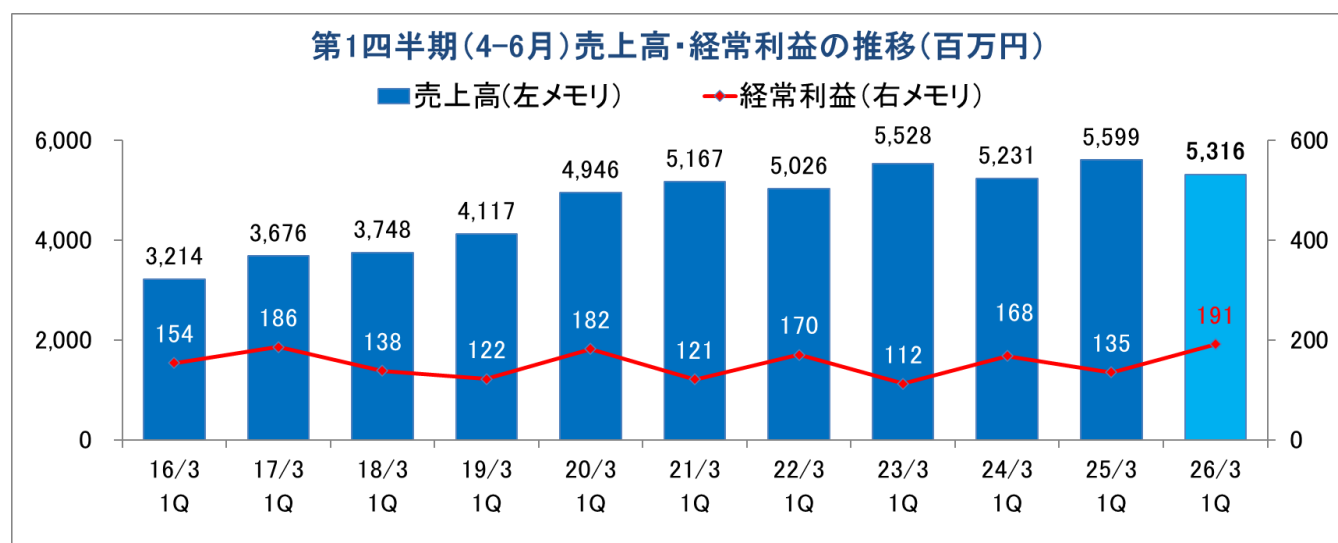
ユーティリティ・ビジネス 売上高 20 億 78 百万円(前年同期比 8.5%増)、セグメント利益 1 億 79 百万円(同 40.5%増)

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 8.6%と前年同期比 2 ポイント上昇した。

コンサルティング・ビジネス 売上高 8 億 87 百万円(前期比 3.3%減)、セグメント利益 44 百万円(前年同期セグメント損失 1 百万円)

主に経営支援コンサルティング、保険サービス、セキュリティサービス、コンテンツソリューション及びDXコンサルティング等を提供。コンテンツソリューション及びDXコンサルティングの販売計画の遅れにより、売上高が前年同期比で減少した。一方、保険サービスとクラウドサービスの伸長により、増加し、セグメント利益は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 5.0%と前年同期比 5.2 ポイント上昇した。

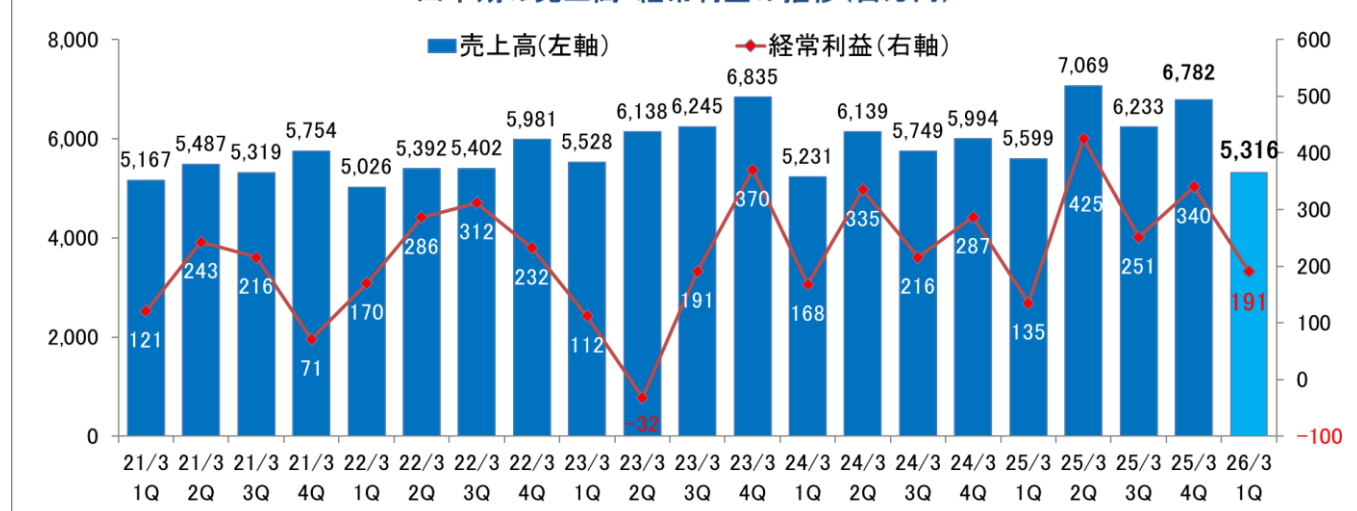
(3)四半期業績の推移



*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。

26/3 期第 1 四半期(4-6 月)は、前年同期比減収増益。過去の第 1 四半期と比較し、高水準な売上高と経常利益となった。

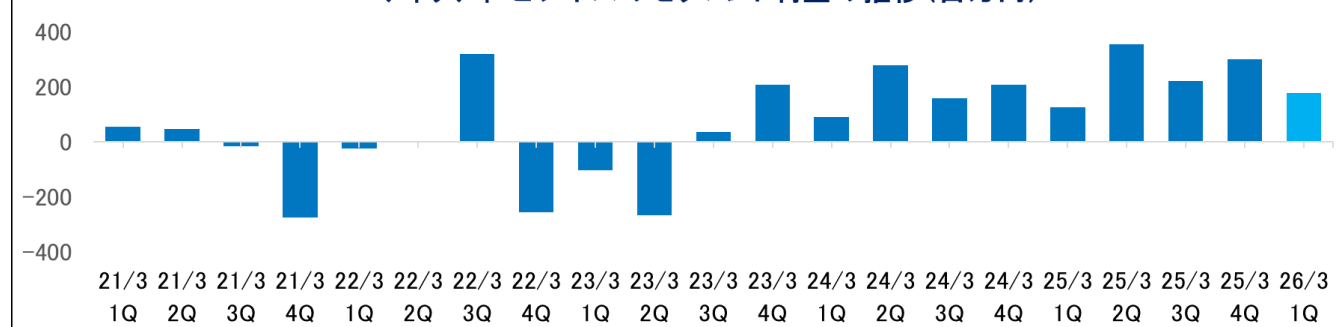
四半期の売上高・経常利益の推移(百万円)



*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。

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。連結子会社の除外の影響により売上高の水準が下がったものの、過去の第1四半期(4-6月)と比較し、経常利益は過去最高益となった。

ユーティリティ・ビジネスのセグメント利益の推移(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。

26/3期第1四半期(4-6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、11四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。

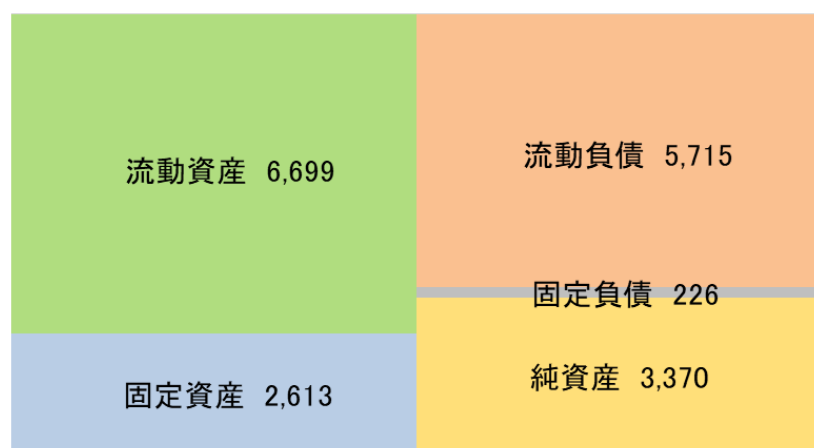
(4)財政状態

	25/3 月末	25/6 月末		25/3 月末	25/6 月末
現預金	893	774	仕入債務	3,022	2,664
売上債権	4,182	3,324	短期有利子負債	-	-
たな卸資産	263	332	未払金	2,631	2,570
有形固定資産	125	79	長期有利子負債	-	-
無形固定資産	1,103	1,041	負債合計	7,042	5,942
投資その他	1,404	1,492	純資産合計	3,320	3,370
資産合計	10,362	9,313	負債純資産合計	10,362	9,313

*売上債権＝受取手形＋売掛金＋契約資産

*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。

26/6 月末の総資産は、25/3 月末比 10 億 49 百万円減の 93 億 13 百万円となった。資産サイドではたな卸資産、長期前払費用などが主な増加要因となり、現預金、売上債権、未収入金などが主な減少要因となった。負債・純資産サイドでは、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、仕入債務、未払法人税等、賞与引当金などが主な減少要因となった。25/6 月末の自己資本比率は 36.2%と 25/3 月末の 32.0%から 4.2 ポイント上昇した。流動資産が総資産の約 72%と高い流動性を維持している。

(5)スタンダード市場上場維持基準への適合

同社は、2024 年 3 月 31 日時点において、スタンダード市場の上場維持基準のうち「流通株式比率」について適合していなかったものの、「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」に基づく取り組みの結果、2025 年 3 月 31 日時点において、スタンダード市場の上場維持基準のすべてに適合した。

【上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価】

親会社である株式会社フォーバルが保有する同社株式 83 万株の立会外分売を実施したことが奏功し、同社は 2025 年 3 月 31 日時点において流通株式比率の上場維持基準の適合を達成した。

◎株式分売の重要課題である株式価格の適正な評価に向け、実施した取組

【株式配当】

株主のインセンティブについて、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、営業外損益や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事とした。2024 年 3 月期は、1 株につき前期比 1 円増の年間 18 円の配当を実施、また 2025 年 3 月期は年間 20 円の配当を実施。

【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と運用

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た。委員は、常勤取締役(監査等委員を含む)、各本部部長、総務人事担当部門長、経理担当部門長、経営企画担当部門長、内部監査室長で構成している。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いる。当該事象が発生した 2022 年 3 月期以降、契約数は順調に伸長、2025 年 3 月期においても契約数が順調に拡大し、同社の業績に大きく寄与した。

【事業に関する新たな取組による業績と企業価値の向上】

DXを活用した法人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と企業価値の向上に取り組み、株式価格への反映を図った。

①DXを活用した法人向けのサービス

DXを活用した法人向けのサービスとして、「法人向けの顧客管理・販売管理・請求回収等の根幹業務を統合したクラウド型プラットフォーム「CollaboOne」、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」、IP-PBXとスマートフォンを連携して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」を投入、いずれも中小・小規模企業の働き方改革を推進する事で、契約数が伸長している。

②RPAの活用による当社内の働き方改革

同社では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を自動化、工数を削減し、未来に繋がる創造的な業務の時間を確保している。

【上場維持基準への適合の維持に向けた今後の取組】

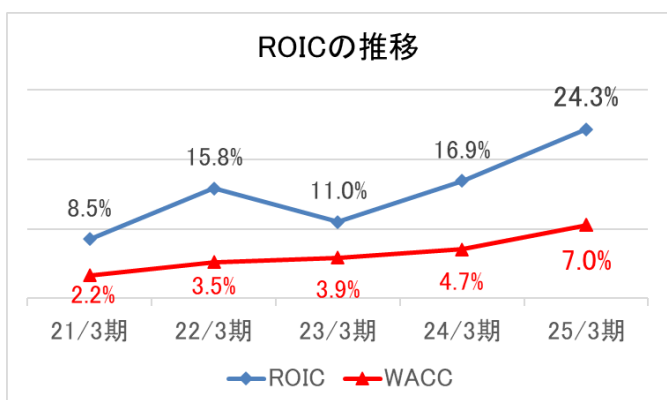
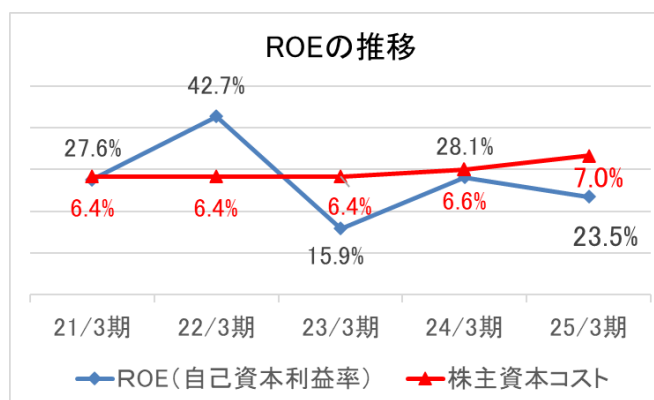
上記の取組に加え、同社において環境・社会・ガバナンスへの取組を推進するとともに、それを中小・小規模企業に向けたサービスに転化するESG経営を強化する。なおESG経営の概況については、6月17日発刊の「ESG Report」で開示している。今後も持続的な成長と企業価値の向上に努め、安定的な上場維持基準への適合を図る。

ESG Report (<https://www.forvaltel.co.jp/news/images/ESGReport2025.pdf>)

(6)資本コスト・株価を意識した経営の実現に向けた対応 (2025 年 3 月現在)

【資本収益性】

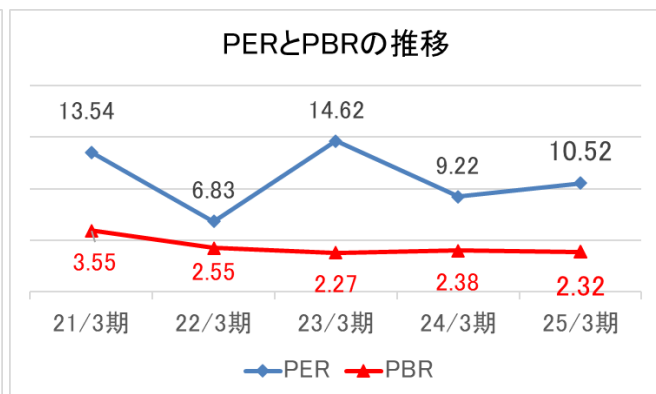
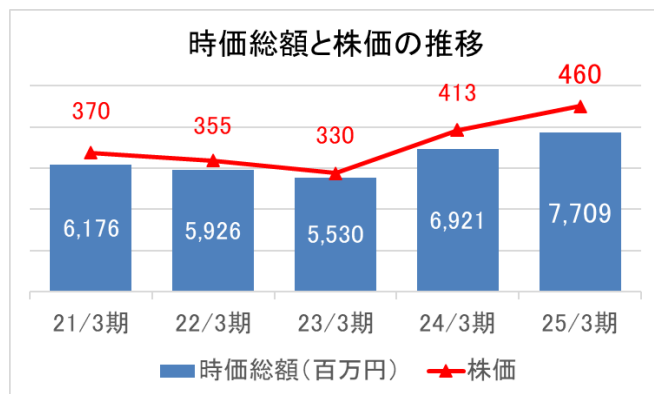
25/3期のROEは23.5%となった。ROEは前期に引き続き増益となったものの純資産の増加が上回り、前期比4.6ポイント低下した。エクイティスプレッドも前期比4.9ポイントの低下となった。一方、ROICは、前年比7.4ポイント上昇し、ROICスプレッドも前期比上昇した。引き続き成長目標としてROE(自己資本利益率)の向上とWACCを超えるROIC(投下資本利益)の創出を推進する。



*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385円に対し、直近は448円台で推移。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。

4. 2026 年 3 月期業績予想

(1)連結業績

	25/3 期 実績	構成比	26/3 期 会社計画	構成比	前期比
売上高	25,684	100.0%	25,000	100.0%	-2.7%
営業利益	1,142	4.4%	1,200	4.8%	+5.0%
経常利益	1,153	4.5%	1,210	4.8%	+4.9%
親会社株主に帰属 する当期純利益	732	2.9%	920	3.7%	+25.5%

*単位:百万円

26/3 期の業績予想は、前期比 2.7%減収、同 4.9%の経常増益

第 1 四半期が終わり、26/3 期会社計画は、売上高が前期比 2.7%減の 250 億円、経常利益が同 4.9%増の 12 億 10 百万円の予想から変更なし。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ものの、トライ・エックスおよび FIS ソリューションズが連結対象外となることが影響する。

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。営業利益は、前期比 5.0%の 12 億円の会社予想で、売上高営業利益率は 4.8%と前期比 0.4 ポイントの上昇を見込む。また、26/3 期の配当予想も、前期から 3 円増配の 1 株当たり 23 円(上期末 10 円、期末 13 円)の予定を据え置き。配当性向は、41.9%となる。

(2)今後の主な取り組み

◎フォーバルグループの成長戦略

フォーバルグループでは、「産/官/学/金」とのコンソーシアムを形成し、中小企業/自治体を支援している。フォーバルグループでは、今後も企業版の地域医療機関を拡充し、グリーン・デジタル・地方創生を解決し、地元企業の活性、若年層・女性活躍、人口流出防止へ貢献する方針である。

産(産業界)	学(大学等)	官(行政)	金(金融界)
- 既存企業の活性 - 起業の促進 - 採用枠の増加	- 企業ドクターの育成 - 卒業生の就業率向上	- 持続的な地方創生の仕組みづくり - 地域経済の再生 - 域内産業の振興	- 企業の紹介 - 資金繰り支援

【企業ドクターとは】

フォーバルグループの成長戦略における企業ドクターの役割は、可視化伴走型経営支援である。フォーバルが認定した資格の保有者である「企業ドクター」が自治体や企業に伴走しながら本質的な課題解決を支援する。

医療の場合



企業ドクターの場合



対象は中小企業/自治体

(同社決算説明会資料より)

【企業ドクターの支援ポイント】

企業ドクターは経営の5大リソースを改善・増強する。

ヒト	人財育成プログラムの提供等
モノ	業務効率化ツール等の提供
カネ	補助金や助成金活用の提案等
情報	きづな PARK による情報共有プラットフォームの提供
時間	業務プロセスの見直しによる工数削減等

【企業ドクターに対してフォーバルテレコムグループが行うこと】

(株)フォーバルテレコム	・特に ESG 経営の推進のための商品/ツールの提供 ・ビリングプロバイダーとして、各種データの提供
タクトシステム(株)	・RPA や法人 GAI などの業務効率化ツールの提供
(株)保険ステーション	・企業ドクターに対して財務知識の教育支援 ・中小小規模事業者向けサイバー保険の提供

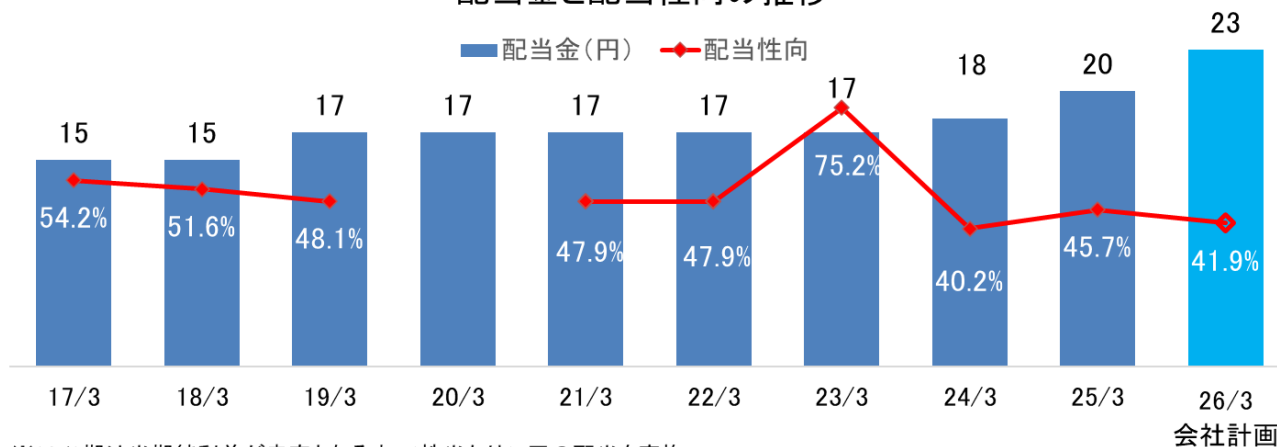
(3)利益配分に関する基本方針

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。

25/3 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 32 百万円、1 株当たり当期純利益が 43 円 74 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 2 円増の年間 20 円の配当を行った。更に、26/3 期は、1 株につき、年間 23 円の配当を予定している(上期末 10 円、期末 13 円)。配当性向は、41.9%となる。

※26/3 期の配当は株式譲渡の業績を除いて考慮している

配当金と配当性向の推移



※20/3期は当期純利益が赤字となる中、1株当たり17円の配当を実施。

*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

	26/3 期 会社計画	26/3 期 第1四半期 実績	進捗率
売上高	25,000	5,316	21.3%
営業利益	1,200	188	15.7%
経常利益	1,210	191	15.8%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	920	247	26.9%

*単位:百万円

同社は過去第2四半期と第4四半期の売上高と利益額が多くなることが多く、通期計画の達成に向けて順調な進捗と言えよう。

5. 今後の注目点

同社の26/3期第1四半期の決算は、前年同期比5.1%の減少、同41.0%の経常増益となった。売上高の減少については、トライ・エックスおよびFISソリューションズが連結対象外となることが影響したものであり致し方ないことである。こうした中、経常利益が4割を超える増益となったのは驚きであった。これは、ユーティリティ・ビジネスにおいて前年同期比8.5%の増収、同40.5%のセグメント増益となったことが寄与したものである。契約件数の堅強な伸びが、ユーティリティ・ビジネスの成長に寄与。続く第2四半期において、どれ位の契約件数の積み上げを図れるのか注目される。こうした一方で、IP&Mobileソリューション・ビジネスでは、減収減益傾向が続いている。FISソリューションズが連結対象外となったことが影響しているものの、事業構造の変化に少し時間がかかっている印象が拭えない。今後いかなる戦略により、IP&Mobileソリューション・ビジネスを再成長へ導くのか注目される。

また、現在フォーバルグループでは可視化伴走型経営支援の拡大に向けて、企業ドクターの拡充を強力に推進している。この増加する企業ドクターに対して、フォーバルテレコムでは、特にESG経営の推進のための商品/ツールの提供やビリングプロバイダーとして、各種データの提供を行う。また、タクトシステムでは、RPAや法人GAIなどの業務効率化ツールの提供を行う。更に、保険ステーションでは、企業ドクターに対して財務知識の教育支援と中小規模事業者向けサイバー保険の提供を行う。第1四半期では、これらの取組の成果を確認することができなかった。現在積極的に展開しているESG経営の推進のための商品/ツールの提供、ビリングプロバイダーとしての各種データの提供、RPAや法人GAIなどの業務効率化ツールの提供、企業ドクターに対する財務知識の教育支援、中小規模事業者向けサイバー保険の提供などがいつの時期から目に見えて同社の業績へ寄与するのか注目される。

＜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)	7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:2025 年 6 月 20 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

＜実施しないおもな原則と理由＞

原則	実施しない主な原則
(補充原則1-2-5 信託銀行等の名義株主に対する株主総会対応)	当社では、株主総会における議決権は、「毎年3月31日の最終の株主名簿に記載または記録されている株主」が有するものとしており、信託銀行等の名義で株式を保有する機関投資家等の実質株主が株主総会へ出席し議決権の行使や質問を行うことは認めておりません。 今後とも、実質株主の要望や信託銀行等の動向を注視しつつ、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)や経営戦略、経営計画 会社の目指すところ(経営理念等)は、「社是」であり、「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」を基本理念に中期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いため、柔軟な対応が阻害されないよう、現在、中期経営計画は公表しておりません。 なお、公表はしてい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、毎年度の経営戦略・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。 (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、コーポレート・ガバナンスに関する報告書「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 「Ⅱ 経営上の意思決定、執行及び監督に係る経営管理組織その他のコーポレート・ガバナンス体制の状況」の「1. 機関構成・組織運営等に係る事項」の【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」をご参照ください。

	(4)取締役会が経営陣幹部の選解任と取締役・監査役候補の指名を行うに当たつての方針と手続取締役候補の指名にあたっては、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、取締役会で決議しております。 (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者の指名理由は、「第 30 回定時株主総会招集ご通知」の参考書類に記載しております。 ・第 30 回定時株主総会招集ご通知 https://www.forvaltel.co.jp/ir/images/ff4a898edab3c3da21483ba02b8030d06a98a0aa.pdf
(補充原則4ー11ー1 取締役選任に関する方針・手続)	当社は、取締役会は多様な知識、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。なお、当社は取締役7名のうち非業務執行取締役4名(内、監査等委員3名)を選任しており、業務執行取締役の業務執行を監督する体制を構築しております。 取締役のスキル・マトリックスについては、当報告書の最終頁に参考資料として掲載しております。
(原則5ー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をしております。 また、公表はしてい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、2021 年3月期乃至 2025 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(2025 年3月末時点) https://www.forvaltel.co.jp/ir/images/capital_efficiency_2025.pdf

＜各原則に基づくおもな開示＞

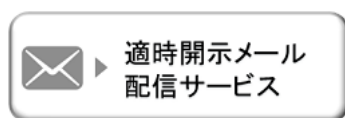
原則	開示している主な原則
(原則1ー4 政策保有株式)	当社では政策保有株式は現在保有しておりません。また、今後も原則として政策保有は行わない方針です。
(補充原則3ー1ー3 サステナビリティへの取組、人的資源や知的財産への投資について)	(1)サステナビリティへの取組について 当社では、すべての事業活動を通じて発生する温室効果ガスの削減を心がけ地球環境の改善に取り組む「環境対策に関する方針」を、以下の通り定めております。 ・働き方改革に伴う省エネ推進 ・社員に対する環境対策教育の実施 ・環境対策推進のためのフォーバル・テレコム・グループ全社を横断した施策推進 ・環境対策の実績数値化 ・「地球にやさしい電気(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/aboutus/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」 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」 https://www.collabo-one.jp/ ・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」 https://www.forvaltel.co.jp/service/ip_mobile/dokodemo_phone.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。 なお当社の環境に対する具体的な取組は「ESGレポート」で、また、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、同レポート中に掲載する「TCFDレポート」で開示しております。 ・ESGレポート https://www.forvaltel.co.jp/news/images/ESGReport2025.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2-4-1 人財の多様性に関する考え方)」をご参照ください。 また、当社の人的資本に関する具体的な取組については、「ESGレポート」に掲載する「Human Capital Report」で開示しております。 ・ESGレポート https://www.forvaltel.co.jp/news/images/ESGReport2025.pdf (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.

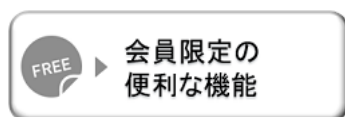
ブリッジレポートフォーバルテレコム(9445)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/でご覧になれます。



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。

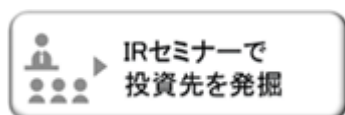
[>> ご登録はこちらから](#)



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](#)