



## 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	芳賀 直樹
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	<a href="https://www.realstraight.co.jp/">https://www.realstraight.co.jp/</a>

## 株式情報

株価	発行済株式数(期末)		時価総額	ROE(実)	売買単位
108円	24,277,800株		2,622百万円	13.9%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
2.80円	2.6%	4.53円	23.8倍	26.38円	4.1倍

\*株価は11/28終値。予想は会社側予想。26年3月期第2四半期決算短信より。ROE、BPSは前期実績。

## 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
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(実)	3,066	169	170	130	5.40	2.40
2025年3月(実)	3,139	126	126	86	3.57	2.60
2026年3月(予)	5,000	180	180	110	4.53	2.80

\*単位:円、百万円。予想は会社予想。連結決算。

(株)フォーバル・リアルストレートの2026年3月期上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. 2026年3月期上期決算概要
  3. 2026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>

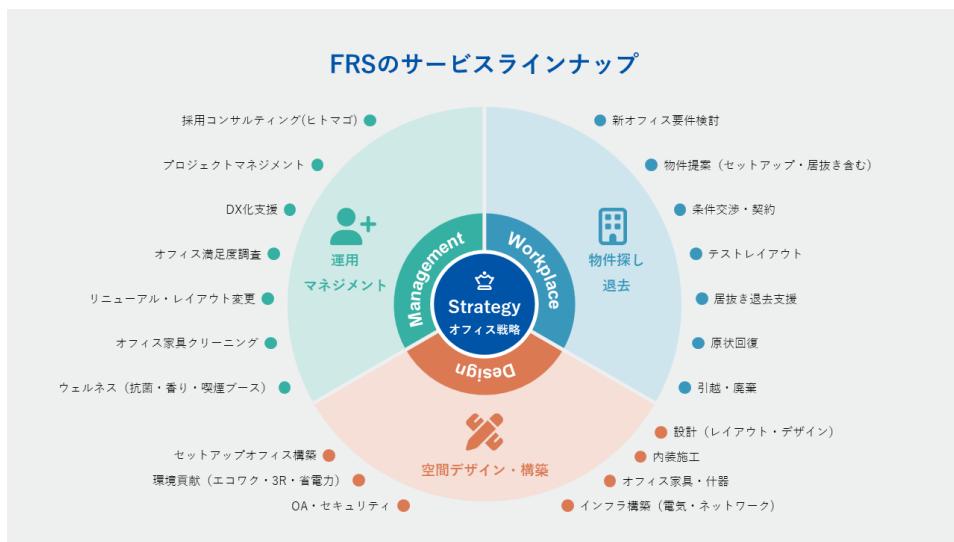
### 今回のポイント

- 26年3月期上期は増収・減益。売上高は前年同期比26.1%増の22億18百万円。内訳は、不動産仲介等が同23.2%増の1億47百万円、内装工事及びそれに付随するサービスが同26.3%増の20億70百万円。営業利益は同67.4%減の29百万円。増収ではあったが利益率の低い内装工事及びそれに付随するサービスの増加により粗利額は同17.5%の増加にとどまったため、人件費などの販管費増(同30.5%増加)を吸収できなかった。四半期ベースでは、第1四半期(4-6月)低調で営業損失を計上したものの、第2四半期(7-9月)は不動産仲介、内装工事及び付随サービスとも大きく伸長した。
- 25年4月に子会社化した第一工芸社については、FRSの設計デザイナーによるオフィス全体の内装の見直しや空間デザインの提供、SI事業部によるITインフラ回りの整備といった、これまで第一工芸社としては自社で対応が難しかった領域における顧客シェアを通じたアップセルが好調。
- 業績予想に変更は無い。26年3月期は増収増益を予想。売上高は前期比59.2%増の50億円、営業利益は同42.4%増の1億80百万円を見込む。第一工芸社子会社化が寄与するほか、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取り組みを強化する。配当は、0.20円/株増配の2.80円/株を予定している。予想配当性向は57.4%。
- 上期の進捗率は売上高44.4%、営業利益16.5%。売上高はほぼ例年水準。営業利益は第1四半期に損失を計上したこともあり低水準ではあるが、第2四半期(7-9月)は大きくリカバリーした。芳賀社長によれば、「社長就任から半年、第一工芸社との統合における対応も一通り落ち着き、アップセル・クロスセルといったシナジーの創出が着実に始まっており、社内も活気に溢れています。今期の目標を達成し、その後の成長に繋げてまいりますので、是非引き続き応援のほど、よろしくお願ひいたします。」とのことだ。第3四半期以降の売上・利益の積み上げがどこまで進むのか注目したい。

## 1. 会社概要

## 【1-1 事業内容】

ワークプレイスの創造を通じて「働き方」と「場」の在り方の最適解を提供し経営課題の解決に貢献することを事業の中心に据える。単なる物件の紹介や内装工事にとどまらず、顧客企業が抱える経営課題や成長戦略に寄り添いながら伴走することで、最適なオフィス環境の構築を支援。具体的には、オフィスの移転やリニューアルを検討する企業に対し、不動産物件の仲介、内装工事、各種インフラの整備やオフィス機器・什器の手配に至るまで、一貫したトータルソリューションを提供している。

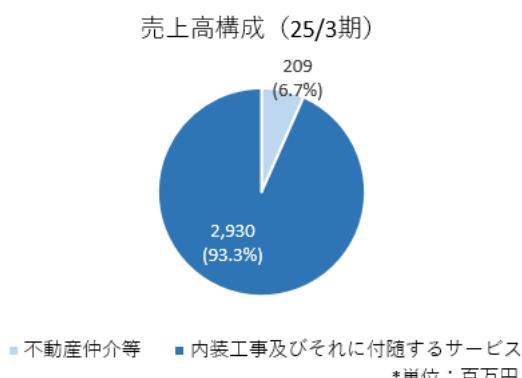


(同社資料より)

## 【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。



### 【1-3 ビジネスマodelと強み】

オフィス移転・リニューアルを起点に、企業の働く環境を総合的に支援するビジネスモデルを展開する。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・什器の手配に至るまでを一気通貫で提供し、プロジェクト完了後も継続的なサービスを通じて顧客との関係を深めている。

## (1) オフィス空室情報データベースの構築と情報収集体制の強化

オフィス移転・拠点開設を検討する企業への迅速かつ高精度な物件提案を可能とするため、都内を中心としたオフィスマーケットに関する空室情報の収集・蓄積体制を構築している。日常的な営業活動を通じて得られる膨大な物件情報を独自にデータベース化し、定期的にアップデートを実施することで、精度の高い最新データの維持を実現している。これにより、顧客のニーズに即した物件提案を迅速かつ的確に行なうことが可能となっている。

さらに、都内主要オフィスビルの物件オーナーとの長期的な信頼関係を築いていることから、一般には流通しにくい情報や新

規空室情報にもいち早くアクセスできる体制を有している。このような情報の「質」と「量」における優位性が、オフィス仲介・提案力の差別化要因となっており、顧客企業への高い付加価値提供を実現している。

### (2)一気通貫体制によるトータルサポートで、顧客の移転業務を効率化

不動産・プロジェクトマネジメント・内装設計・什器・ICT の各専門領域の社内部門が連携し、オフィスの移転・リニューアルプロジェクトを一気通貫でサポートする体制を構築。この社内完結型のサービス提供体制により、各工程を分断せずスピーディかつ一貫性のあるプロジェクト進行が可能となり、顧客企業の負担軽減と業務効率化に大きく寄与している。通常、オフィス移転には不動産仲介業者、内装施工業者、通信インフラ業者、引越し業者、廃棄業者など、多くの外部窓口との調整が必要だが、トータルサポート体制ではこれらを一元化。顧客は煩雑な調整業務から解放され、本来の業務への影響を最小限に抑えることができる。

さらに、物件選定の初期段階から内装設計の専門人材がプロジェクトに参画することで、移転目的や将来的な働き方に即した設計視点をもとに物件を評価・選定することが可能となっている。これにより、物件契約後の設計変更やミスマッチリスクを未然に回避し、移転の本来の目的に沿った成果を実現できる体制を提供している。

### (3)ストック型収益と継続的な顧客接点

移転完了後も OA 機器やネットワーク機器の保守・更新支援を継続的に提供することで、ストック型の安定収益を確保。定期的な接点を通じて顧客の次なるニーズを早期に把握し、新たな移転やリニューアル提案につなげる体制を構築している。

#### 【1-4 ROE 分析】

	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期
ROE(%)	51.9	33.8	38.0	19.3	29.7	12.3	24.1	23.5	13.9
売上高当期純利益率(%)	6.43	5.36	6.62	3.49	5.42	2.34	3.77	4.24	2.75
総資産回転率(回)	3.14	2.76	2.66	2.59	2.65	2.52	2.98	2.46	2.40
レバレッジ(倍)	2.57	2.29	2.16	2.14	2.07	2.09	2.14	2.25	2.12

不動産仲介の売上増減に伴い、収益性が変動する。25/3期は内装工事及びそれに付随するサービスが増収も、不動産仲介が減収だったことから ROE は低下。ただ、日本企業が一般的に目指すべきと言われている 8%を超え、2 桁の ROE で推移している。今後も高水準の ROE が期待される。

## 2. 2026年3月期上期決算概要

#### 【2-1 連結業績】

	25/3期上期	構成比	26/3期上期	構成比	前年同期比
売上高	1,759	100.0%	2,218	100.0%	26.1%
売上総利益	686	39.1%	807	36.4%	17.5%
販管費	595	33.9%	777	35.1%	30.5%
営業利益	91	5.2%	29	1.3%	-67.4%
経常利益	91	5.2%	30	1.4%	-66.5%
中間純利益	54	3.1%	30	1.4%	-44.3%

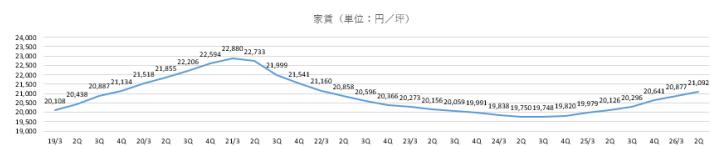
\* 単位:百万円。中間純利益は親会社株主に帰属する中間純利益。25/3期上期は非連結。26/3期上期は連結。前年同期比は参考値。

#### 増収減益

##### (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、2025年9月末時点の平均空室率は 2.68%と、前年同月比 1.93%低下。四半期ベースでは 9 四半期連続の低下となった。一方、東京都心 5 区の 2025年9月末時点における平均賃料は 21,092 円/坪と前年同月比で 966 円(4.80%)上昇し、7 四半期連続の上昇となつた。

## BRIDGE REPORT



## (業績概要)

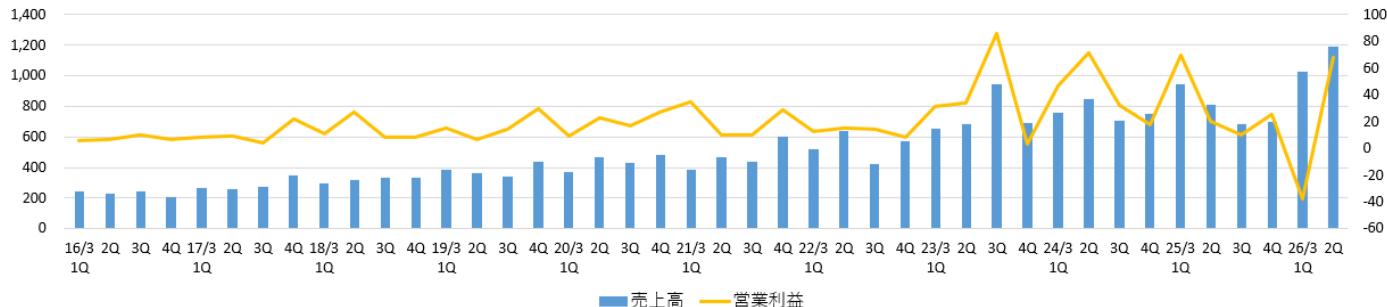
売上高は前年同期比 26.1% 増の 22 億 18 百万円。

内訳は、不動産仲介等が同 23.2% 増の 1 億 47 百万円、内装工事及びそれに付随するサービスが同 26.3% 増の 20 億 70 百万円。

営業利益は同 67.4% 減の 29 百万円。增收ではあったが利益率の低い内装工事及びそれに付随するサービスの増加により粗利額は同 17.5% の増加にとどまったため、人件費などの販管費増(同 30.5% 増加)を吸収できなかった。四半期ベースでは、第 1 四半期(4-6 月)低調で営業損失を計上したものの、第 2 四半期(7-9 月)は不動産仲介、内装工事及び付随サービスとも大きく伸長した。

25 年 4 月に子会社化した第一工芸社については、FRS の設計デザイナーによるオフィス全体の内装の見直しや空間デザインの提供、SI 事業部による IT インフラ回りの整備といった、これまで第一工芸社としては自社で対応が難しかった領域における顧客シェアによるアップセルが好調。

売上高・営業利益の推移 (単位: 百万円)



## 【2-2 売上高の内訳】

	25/3 期上期	26/3 期上期	前年同期比
不動産仲介等	120	147	+23.2%
内装工事及び付随サービス	1,638	2,070	+26.3%
全社売上高	1,759	2,218	+26.1%

\* 単位: 百万円。25/3 期上期は非連結。26/3 期上期は連結。前年同期比は参考値。

## ◎不動産仲介

前年同期比 23.2% の增收。成約件数は同 15.9% 増、顧客単価は同 5.5% 増。

内見率向上のため、物件 1 件 1 件 の見せ方や訴求方法を検討する会議体を強化し、情報の共有を図ったことが成約件数の大幅増につながった。

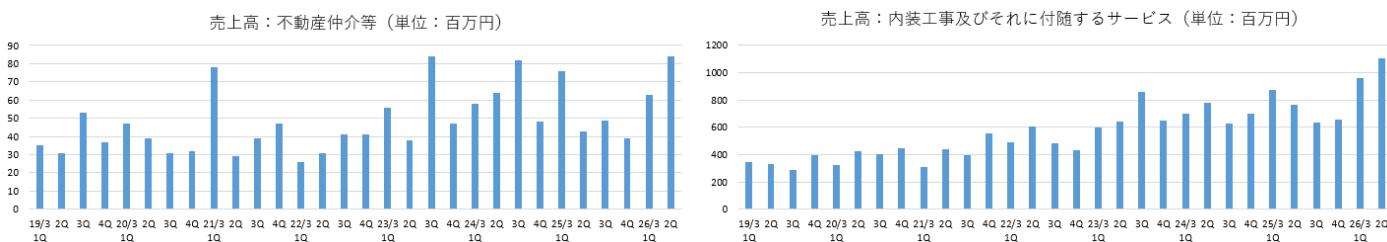
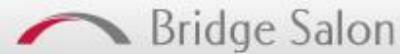
## ◎内装工事や OA 機器・什器の販売

前年同期比 26.3% の增收。成約件数は同 4.1% 増、顧客単価は同 22.6% 増。

移転のみでなく、人的資本強化のための職場環境改善に向けたリニューアル案件も増加しているということだ。

※成約件数、顧客単価はいずれも、26/3 期上期は連結ベース

## BRIDGE REPORT



## 【2-3 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)】

## ◎主要 BS

	25年3月末	25年9月末	増減		25年3月末	25年9月末	増減
流動資産	1,234	1,253	+19	流動負債	678	791	+112
現預金	761	508	-252	仕入債務	326	409	+82
売上債権	406	659	+252	負債合計	678	799	+120
固定資産	84	165	+81	純資産	639	620	-19
投資その他の資産	59	135	+76	利益剰余金	460	427	-32
資産	1,318	1,419	+101	負債純資産	1,318	1,419	+101

\* 単位: 百万円。25年3月末は非連結。25年9月末は連結。増減は参考値。

自己資本比率は前期末比4.8ポイント低下し43.7%

## ◎キャッシュ・フロー

	25/3期上期	26/3期上期	増減
営業CF	-35	-176	-141
投資CF	-14	-12	+1
フリーCF	-50	-189	-139
財務CF	-57	-62	-5
現金・現金同等物残高	661	508	-153

\* 単位: 百万円。

キャッシュ・ポジションは低下した。

## 【2-4 トピックス】

## ◎株式会社 Drive Link と業務提携。中小企業の採用課題にコミットし、企業の持続的成長を力強く支援

2025年11月、顧客企業の成長に伴走し、特に喫緊の課題となっている採用に対する課題解決に直接的に寄り添うことを目的として株式会社 Drive Link と業務提携契約を締結した。

## (株式会社 Drive Link 概要)

2025年8月設立。採用・広報・マーケティングの領域を通じて、企業や事業を推進(Drive)し、あらゆる分断をつなぐ(Link)ことを存意義としている。

## (業務提携の背景、目的)

昨今、多くの中小企業にとって、優秀な人材の採用は、成長を左右する最も重要な経営課題の一つとなっている。FRS はこれまで、顧客企業の課題解決を目指し、オフィス環境の最適化を通じた「働く場づくり」という重要な要素を支援してきたが、顧客企業の喫緊の課題である「採用」そのものに直接的に関わり、課題解決を加速させる必要性を強く認識するに至った。そこで、採用活動に関する企画、コンサルティング及び代行業務を展開する Drive Link との業務提携を通じて、企業の重要課題の一つである採用において直接的な支援を実現する。「働く場づくり」のサポートとの相乗効果を生み出し、顧客企業の価値をより一層高めることを支援する。

### 3. 2026年3月期業績予想

#### 【業績予想】

	25/3期	構成比	26/3期(予)	構成比	前期比	進捗率
売上高	3,139	100.0%	5,000	100.0%	+59.2%	44.4%
営業利益	126	4.0%	180	3.6%	+42.4%	16.5%
経常利益	126	4.0%	180	3.6%	+41.9%	17.0%
当期純利益	86	2.8%	110	2.2%	+27.4%	27.5%

\* 単位:百万円。25/3期は非連結、26/3期は連結。前期比はインベストメントブリッジが計算した参考値。

#### 増収増益を予想

業績予想に変更は無い。売上高は前期比59.2%増の50億円、営業利益は同42.4%増の1億80百万円を見込む。第一工芸子会社化が寄与するほか、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取り組みを強化する。

配当は、0.20円／株増配の2.80円／株を予定している。予想配当性向は57.4%。

### 4. 中期経営計画

26年3月期を初年度とする3か年の中期経営計画を推進中である。

※以下、前回レポート(25年3月期決算)を再掲

#### 【4-1 基本方針】

“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”という経営理念の下、ワークプレイスの創造を通じて「働き方」と「場」の在り方の最適解を提供し経営課題の解決に貢献することを目指す。

#### 【4-2 重点取組事項】

##### (1) 事業成長に向けた取り組み

近年の市場環境の変化に伴い、オフィスに対するニーズは多様化しており、企業にとってオフィスの在り方は単なる執務空間にとどまらず、企業価値の最大化と密接に関わる重要な要素として位置付けられている。

こうした環境下において、顧客企業の多様なニーズに対応した高付加価値なオフィス環境を提供することで、顧客の成長と価値創出に貢献する取り組みを強化する。

具体的には、不動産・プロジェクトマネジメント・内装設計・什器・ICTの各専門人材がチームを組み、顧客に寄り添った良質なサービスの提供を行い、企業成長の伴走型支援を行う。

これによって顧客企業への利益貢献を積み重ね、事業の拡大を図る。

また、新たな収益体制の構築に向け、既存ビルのバリューアップ需要に対応し、ビルオーナー向けのビル資産価値向上ソリューション提案にも取り組む。

##### (2) マーケティング・ブランド強化

働き方や企業活動の変容に伴い、オフィスに求められる役割は一層高度化・複雑化している。「オフィス仲介」「内装デザイン」「ICT環境構築」など各サービスにおいても、単なる物件紹介に留まらず、顧客企業が抱える経営課題や将来像を踏まえた、より戦略的なワークプレイス提案力が重要となっている。

こうした認識の下、以下の施策を重点的に推進し、マーケティング活動とブランド価値の向上を図ることで、事業成長を加速。競争優位性をより明確にし、新たな顧客層の開拓と事業領域の拡大を目指す。

- \* オウンドメディアやSNSを活用し、最新のオフィスに関する知見を発信することで、認知度向上とエンゲージメント強化を図る。
- \* 顧客企業の課題解決事例や導入後の成功事例を公開することで、実績と信頼性を可視化し、競合との差別化を図る。
- \* 顧客ターゲット層のニーズに合致した広告施策を展開し、質の高いリード獲得を強化することで、効率的な営業活動に繋げる。

## BRIDGE REPORT



- \* 同社の強みである、不動産、内装、ICT の各専門チームによる総合的な提案力と、顧客に寄り添う伴走型支援という独自のブランドイメージの浸透を図る。

内装案件受注に関しては、新規顧客の開拓が重要と考え、25年3月にはオフィス内装デザイン事例サイトを立ち上げた。コンテンツを一層強化させて、受注力向上に繋げていく考えだ。

### (3)人材の採用・育成と評価制度の再構築

持続可能な企業成長を支えるため、社員一人ひとりの成長を促す仕組みづくりと、経営体制の整備に取り組んでいる。人材面では、従業員の成長が企業全体の発展に繋がるという考え方のもと、成果だけでなく行動や成長過程も適正に評価する新たな人事評価制度の構築を進めている。事業成長を支える人材の採用強化とあわせて、育成体制の仕組みも整え、持続可能な組織づくりを目指す。

### (4)ガバナンス強化

透明性と健全性の高い経営体制の構築を目指し、持続的な企業価値の向上とステークホルダーからの信頼確保を目的として、ガバナンス体制の強化に取り組んでいる。

具体的には、取締役会や監査体制の強化、社内規定や業務フローの見直しを継続的に行っている。コンプライアンスおよび情報セキュリティに関する社内教育も継続的に実施し、全従業員の意識向上を図っている。

### 【4-3 数値目標】

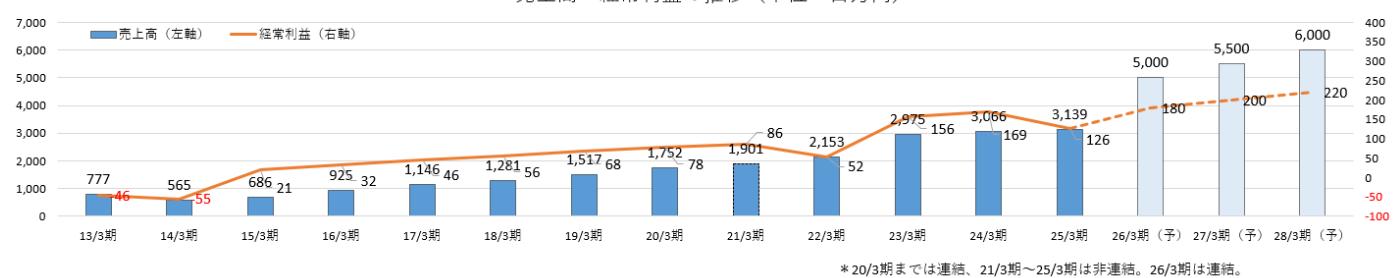
最終年度の28年3月期「売上高60億円、営業利益2億20百万円、経常利益2億20百万円」を計画している。

配当についても毎期0.20円／株の増配を予定。

	25/3期	構成比	26/3期	構成比	27/3期	構成比	28/3期	構成比	CAGR
売上高	3,139	100.0%	5,000	100.0%	5,500	100.0%	6,000	100.0%	+24.1%
営業利益	126	4.0%	180	3.6%	200	3.6%	220	3.7%	+20.4%
経常利益	126	4.0%	180	3.6%	200	3.6%	220	3.7%	+20.4%
年間配当金	2.60	-	2.80	-	3.00	-	3.20	-	-

\* 単位:百万円、円／株。26/3期より連結決算。26/3期以降は計画。CAGRは25/3期から28/3期への年平均成長率、インベストメントブリッジが計算。

売上高・経常利益の推移（単位：百万円）



## 5. 今後の注目点

上期の進捗率は売上高44.4%、営業利益16.5%。売上高はほぼ例年水準。営業利益は第1四半期に損失を計上したこともあり低水準ではあるが、第2四半期(7-9月)は大きくリカバリーした。

芳賀社長によれば、「社長就任から半年、第一工芸社との統合における対応も一通り落ち着き、アップセル・クロスセルといったシナジーの創出が着実に始まっており、社内も活気に溢れています。今期の目標を達成し、その後の成長に繋げてまいりますので、是非引き続き応援のほど、よろしくお願ひいたします。」とのことだ。

第3四半期以降の売上・利益の積み上げがどこまで進むのか注目したい。

## BRIDGE REPORT



## &lt;参考:コーポレート・ガバナンスについて&gt;

## ◎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)
監査等委員	3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: 2025年6月26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。

- 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。
- 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。
- 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。
- 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、それを受けた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。

## &lt;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)&gt;

2021年6月の改訂後のコーポレートガバナンス・コードに基づいて記載しております。

## 【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ーを巡る課題】

## 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」を基本理念に、「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」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、あらゆる人権を尊重し、求人・雇用・昇進等において、人種・国籍・宗教・信条・性別・性的指向・年齢・障がい等による不当な差別をいたしません。さまざまなバックグラウンドを持った従業員がその能力を発揮し、いきいきと活躍できるような職場環境を目指し、女性従業員や障がいのある従業員の活躍促進、ワークライフバランスに配慮した各種の支援制度の整備(出産・育児・介護に関する支援制度、テレワークや在宅勤務の導入等)、長時間労働の削減対策や有給休暇取得の促進等の取り組みを進めております。

#### 【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、あらゆる人権を尊重し、求人・雇用・昇進等において、人種・国籍・宗教・信条・性別・性的指向・年齢・障がい等による不当な差別をいたしません。さまざまなバックグラウンドを持った従業員がその能力を発揮し、いきいきと活躍できるような職場環境を目指し、女性従業員や障がいのある従業員の活躍促進、ワークライフバランスに配慮した各種の支援制度の整備(出産・育児・介護に関する支援制度、テレワークや在宅勤務の導入等)、長時間労働の削減対策や有給休暇取得の促進等の取り組みを進めております。

また、人材戦略の指標として、管理職に占める女性従業員の割合が 30%以上、全従業員に占める女性従業員の割合が 40%以上、男性の育児休業等の取得率が 50%以上をそれぞれ目標としております。

#### 【原則3-1 情報開示の充実】

##### 補充原則3-1②

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。

##### 補充原則3-1③

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、あらゆる人権を尊重し、求人・雇用・昇進等において、人種・国籍・宗教・信条・性別・性的指向・年齢・障がい等による不当な差別をいたしません。さまざまなバックグラウンドを持った従業員がその能力を発揮し、いきいきと活躍できるような職場環境を目指し、女性従業員や障がいのある従業員の活躍促進、ワークライフバランスに配慮した各種の支援制度の整備(出産・育児・介護に関する支援制度、テレワークや在宅勤務の導入等)、長時間労働の削減対策や有給休暇取得の促進等の取り組みを進めております。

#### 【原則4-2 取締役会の役割・責務(2)】

##### 補充原則4-2②

当社は、サステナビリティを巡る取り組みについて基本的な方針は策定しておりませんが、環境対策についての方針は作成、開示しております。また、経営資源の配分や事業ポートフォリオに関する戦略の実行について監督しておりません。これらについては、今後の検討課題としてまいります。

#### <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)>

2021年6月の改訂後のコーポレートガバナンス・コードに基づいて記載しております。

#### 【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実践しております。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を努めております。

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・リアルストレーント: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/](http://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](#)