BRIDGE REPORT Bridge Salon



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
537 円	16,755,959 株		8,997 百万円	27.1%	100 株
DPS（予）	配当利回り（予）	EPS（予）	PER（予）	BPS（実）	PBR（実）
25.00 円	4.7%	53.71 円	10.0 倍	235.21 円	2.3 倍

※株価は 9/14 終値。時価総額は 9/14 値×発行済株式数（百万円未満切捨て）。

※ROE と BPS は 26/3 期実績、EPS と DPS は 27/3 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
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(実)	23,973	1,238	1,260	985	58.82	23.00
2027 年 3 月(予)	26,400	1,380	1,400	900	53.71	25.00

*単位は百万円、円。

フォーバルテレコムの 2027 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いたします。

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. 2027 年 3 月期第 1 四半期決算
4. 2027 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

- **27/3 期第 1 四半期の決算は前年同期比 12.7%の増収、同 2.3%の経常増益。売上面は、主にユーティリティ・ビジネスにおいて、契約件数が増加したことに加え、電力の売上単価が上昇したこと等が寄与した。利益面では、主に販管費の増加等により営業減益となった。ユーティリティ・ビジネスとコンサルティング・ビジネスが増収増益となった一方、IP &Mobile ソリューション・ビジネスが減収減益となった。**

- **第 1 四半期が終わり、27/3 期会社計画は、前期比 10.1%の増収、同 11.0%の経常増益の予想から変更なし。売上面は、ユーティリティ・ビジネスの契約件数の伸長及び IP &Mobile ソリューション・ビジネスにおける法人事業の回線、モバイルの伸長が寄与する。利益面では、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。一方、前期に発生した子会社 2 社の売却による特別利益の計上とフォーバルテレコムの法人税減少等が影響し、当期純利益は前期比 8.7%の減少となる見込みである。**
また、27/3 期の配当予想も、前期から 2 円増配の 1 株当たり 25 円（上期末 11 円、期末 14 円）の予定を据え置き。配当性向は、46.5%となる。

- **今年度においてもユーティリティ・ビジネスの拡大が同社の成長をけん引する。続く第 2 四半期において、ユーティリティ・ビジネスの契約件数をどのくらい増加することができるのか注目される。一方で、個人を対象とした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・ビジネスは苦戦が続いている。通話系のストック収益とネット系他のストック収益の減収減益トレンドが継続し、残念ながら底打ちの時期が見通せない状況にある。今後いかに IP &Mobile ソリューション・ビジネスを立て直すのか、拡大戦略に注目したい。**

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（26/3 期はフォーバルの連結売上高の 32.8%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㈱、㈱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 70.15%出資）			
連結子会社	タクトシステム（株）	100%	DTP 編集・制作、DX コンサルティングサービス
同	（株）保険ステーション	100%	保険・助成金他、各種コンサルティングサービス

※上記は 2026 年 3 月末時点

※株式会社 FIS ソリューションズ及び株式会社トライ・エックスはそれぞれ 2025 年 4 月、2025 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】

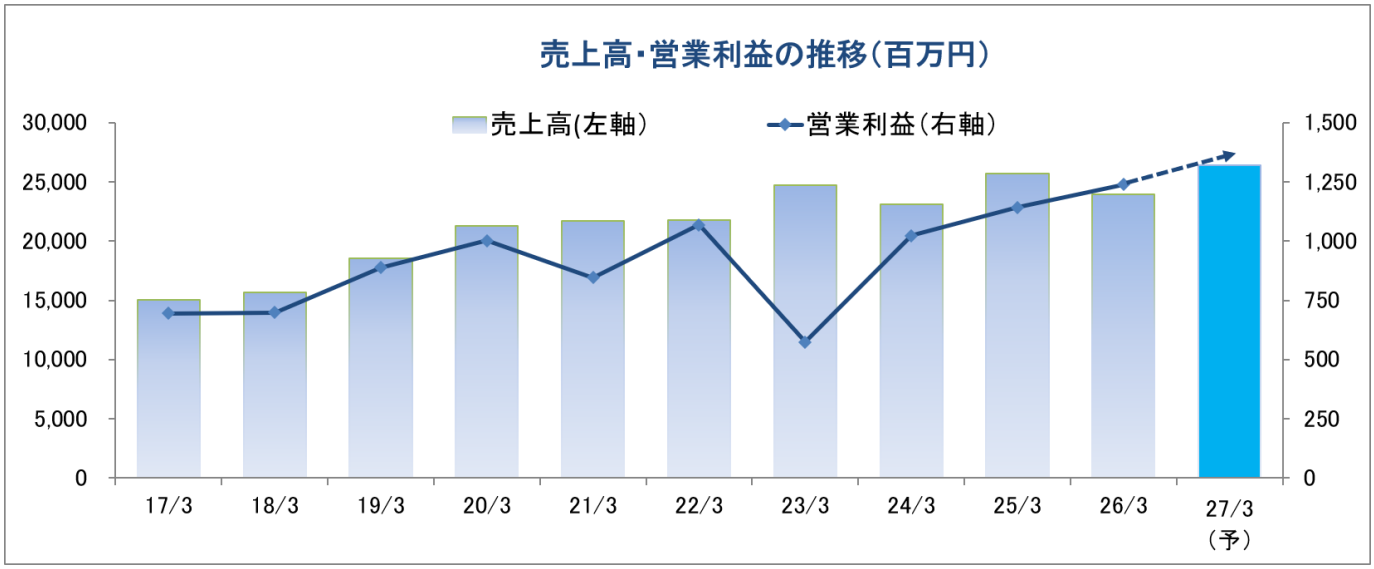
トライ・エックスは法人顧客に向けて環境配慮型印刷サービス、オンデマンドプリントサービス、BPO サービスを提供していた。同社の成長と企業価値の認知においては、多種多様な業種業態から成る約 30 社のフォーバルの連結子会社の一員として、横のつながりで広く機動的シナジーを募ることができる環境が有益と判断し、本株式譲渡を決定した。譲渡日は、2025 年 5 月 13 日。なお、26/3 期への譲渡損益以外の営業上の連結損益に影響はない。

【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。

(2)業績推移

【過去 10 年間の業績推移と 27/3 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 期はトライ・エックス及び FIS ソリューションズが連結対象外となることが影響し、売上高が減少したものの、各段階利益は過去最高を更新した。27/3 期は売上高と各段階利益で過去最高を更新する見込みである。

(3)ESG 経営の取組

◎推進体制

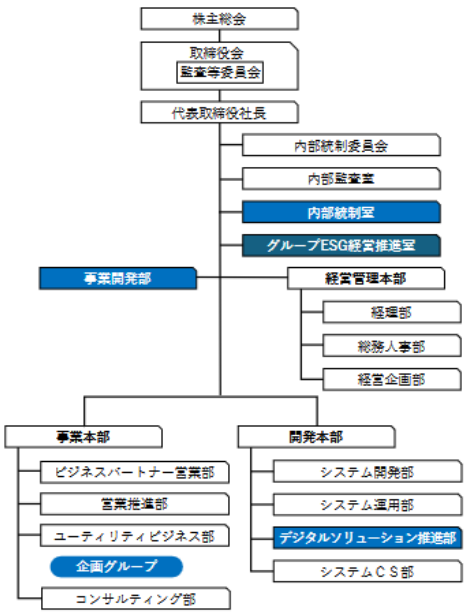
「隗より始めよ」との考えのもと、同社は ESG 経営を経営戦略の中核に位置付け、自社で実践した ESG 経営の成果をステークホルダーへ広く展開・分配することを目指している。自社がその規範となるべく、2023 年に社長直轄の 3 つの部門を創設し、自身の ESG 経営を深化するとともに、連結子会社への ESG 経営の展開を推進した。また、2024 年には同社の最大の顧客である中小企業・小規模企業に向け、ESG 経営に資するサービスに特化した 2 つの開発部門を創設した。2026 年版 ESG レポートでは、TCFD 提言に基づく気候変動への対応や人的資本に関する情報開示を拡充するとともに、DX・AI を活用した ESG 経営支援の取組を紹介している。2026 年現在もこれら 5 つの部門を中心に ESG 経営を推進しており、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財を投入している。

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※2	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※3	6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 • デジタル人財の育成
Governance（企業統治）	（社長直轄）内部統制室※4	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	4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 • 当社従来の中核サービスと機器のカーボンニュートラル化 ※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。
	商材企画部※5	5名	2024年4月	

※1：人員数は2026年4月1日時点のものとなります。
※2：2026年4月1日付で「グループＥＳＧ経営推進室」に改称いたしました。
※3：2026年4月1日付で「デジタルソリューション推進部」として部門化いたしました。
※4：創設時の部門名は「ＣＦＴ室」となります。
※5：企画・開発機能を電力・ガス事業に特化、2025年10月1日付で「ユーティリティビジネス部 企画グループ」に改組いたしました。

《組織全体図》



（ESG Report 2026 より）

◎Environment（環境）に対する取組

基本的な考え方

我が国の「2050年カーボンニュートラル宣言」に先駆け、当社が属する企業グループ「フォーバルグループ」では、企業活動により直接発生する温室効果ガス（Scope1+2）※1,※2の排出量の削減を進め、2030年までにカーボンニュートラルを実現する事※3といたしました。当社においても様々な取組により削減を進めるとともに、2023年度より残量については、「J-クレジット※4」等の環境証書を購入してその全量をオフセットしております。

他方、環境に対する当社内政の取組を、「フォーバルグループ」の最大の顧客である中小・小規模企業に向けたサービスに転化・提供する事で、利用する顧客企業が「環境配慮型企業」として、サプライチェーンの中で選ばれる存在になる事を支援いたします。

※1 Scope1
自社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）。
※2 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。
※3 株式会社フォーバルの「2030年カーボンニュートラル宣言」
https://www.forval.co.jp/newa/up_img/1697880821-788950.pdf
※4 J-クレジット
企業や自治体などの活動によるCO2の削減量や吸収量を証書化したもの。購入により、CO2の排出量をオフセットできる。
※5 AWSによる削減
日本の平均的な企業・公共機関の場合、サーバ環境をオンプレミスからクラウドに移行する事により、エネルギー消費量が77%削減できるとされる。
https://aws.amazon.com/jp/blogs/news/クラウドによるco2削減/
※6 TCFDレポート
最新のレポートは本書15頁～25頁に掲載。

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。

サービスへの転化

地球にやさしいでんき 「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はなく、**電力の使用に伴う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。
・「地球にやさしいでんき」詳細 https://www.forvaltel.co.jp/service/e_solution/green_power/

地球にやさしい通信 「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はなく、「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

地球にやさしいホスティング 「地球にやさしいホスティング」は、「J-クレジット※4」を用いて**使用するサーバのCO2排出量を実質ゼロ**にする、環境配慮型のホスティングサービスです。
・「地球にやさしいホスティング」 詳細 https://www.forvaltel.co.jp/service/ip_mobile/fitair.html

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 「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/

取得認証・賛同団体等

●GXリーグ
当社は、経済産業省が主宰する、カーボンニュートラルによる経済社会システム全体の変革の議論と実践を行う「GXリーグ」に賛同、参画しております。
・GXリーグ 詳細 https://gx-league.go.jp/

●ESGマーク認証
当社は、（一社）中小企業個人情報 セキュリティー推進協会が、「環境・社会・企業統治」に対する取組を認証する「ESGマーク認証」を取得しております。
・ESGマーク認証 詳細 https://www.sp2.or.jp/esgmark/

●CN2050認証
当社は、（一社）脱炭素経営支援協会が、企業によるカーボンニュートラルの取組を審査、評価する「CN2050認証」を取得しております。
・CN2050認証 詳細 https://aadm.or.jp/cn2050/

（ESG Report 2026 より）

◎Society（社会）に対する取組

基本的な考え方

ＥＳＧ経営のうち「Society（社会）」については、当社では「人的資本経営」を軸に取り組んでおります。
固有のインフラや技術を有さぬ当社において「社員」は、すべての事業活動とステークホルダーへの貢献に最重要な「資本」と考えております。
また、「社員」の日常のうち多くの時間を占める就労において、豊かな社会的環境を提供する事は「社員」およびその「家族」に対する、公器としての最低限の責務であると考えております。
その「人的資本経営」では、ＤＸの推進による「働き方改革」は重要なピースとなっております。これを最大の顧客である中小・小規模企業に向けたサービスに転化・提供する事で、利用する顧客企業が優良な就労環境により、働き手から選ばれる存在になる事を支援いたします。

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。
※以上の具体的な計数と詳細については、本書26頁～50頁に掲載の「Society：Human Capital Report」をご参照ください。

サービスへの転化

「**CollaboOne**」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。
・「ColabboOne」詳細 https://www.collabo-one.jp/

「**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**」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/

ハカドリRPA
Safe AI Gateway

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。

取得認証・賛同団体等

DX認定
●DX認定
当社は、経済産業省がＤＸ推進の 戦略を評価、認定する「ＤＸ認定制度」の認定事業者となっております。
・ＤＸ認定制度 詳細 https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/investment/dx-nintei/dx-nintei.html

●公益財団法人ＣＩＥＳＦ
当社は、カンボジアをはじめとした開発途上国で一貫した教育支援を行う同法人を、プラチナサポーターとして支援しております。
・（公財）ＣＩＥＳＦ 詳細 https://www.ciesf.org/

●公益財団法人 チャンス・フォー・チルドレン
当社は、家庭の経済格差による子どもの教育格差の解消を目的に活動する同法人に、オンライン教育を推進する通信環境を提供しております。
・（公財）チャンス・フォー・チルドレン リリース https://cfc.or.jp/archives/32405

（ESG Report 2026 より）

◎Governance（企業統治）に対する取組



基本的な考え方

《コーポレート・ガバナンス》
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、迅速且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されないディスクロージャーを行っております。
詳細については本書51頁～55頁に掲載の「Governance：コーポレート・ガバナンス」をご参照ください。

《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。当社では情報セキュリティ委員会を設置、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50%、ＤＸアドバイザーの資格は同88%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、大口取引先や高頻利用者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。

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/seikyu/

取得認証等

●プライバシーマーク
当社は、（一財）人日本情報経済社会推進協会が、個人情報について適切な保護措置を講ずる体制を整備している事業者等を認定する「プライバシーマーク」の付与を受けております。
・プライバシーマーク制度 詳細 https://privacymark.jp/

●ＥＴＯＣ
当社は、「電話事業者認証機構」が優良な電話事業者を評価・認証する「ＥＴＯＣ認証」を取得しております。
・当社リリース https://www.forvaltel.co.jp/news/images/news_topix0217.pdf

●ISMS認証（ISO/IEC 27001）
●ISMSクラウドセキュリティ認証（ISO/IEC 27017）
当社のシステム開発部・システム運用部・システムＣＳ部・システム導入支援グループ・コンサルティング部では、情報セキュリティマネジメントシステムを、国際規格に基づき適切に運用管理している事を認証する「ISMS認証（ISO/IEC27001）」を取得しております。また合わせて、その運用範囲内のクラウドサービスを、国際規格に基づき管理している事を認証する「ISMS クラウドセキュリティ認証（ISO/IEC 27017）も取得しております。
・ISMS認証 詳細 https://isms.jp/isms.html

（ESG Report 2026 より）

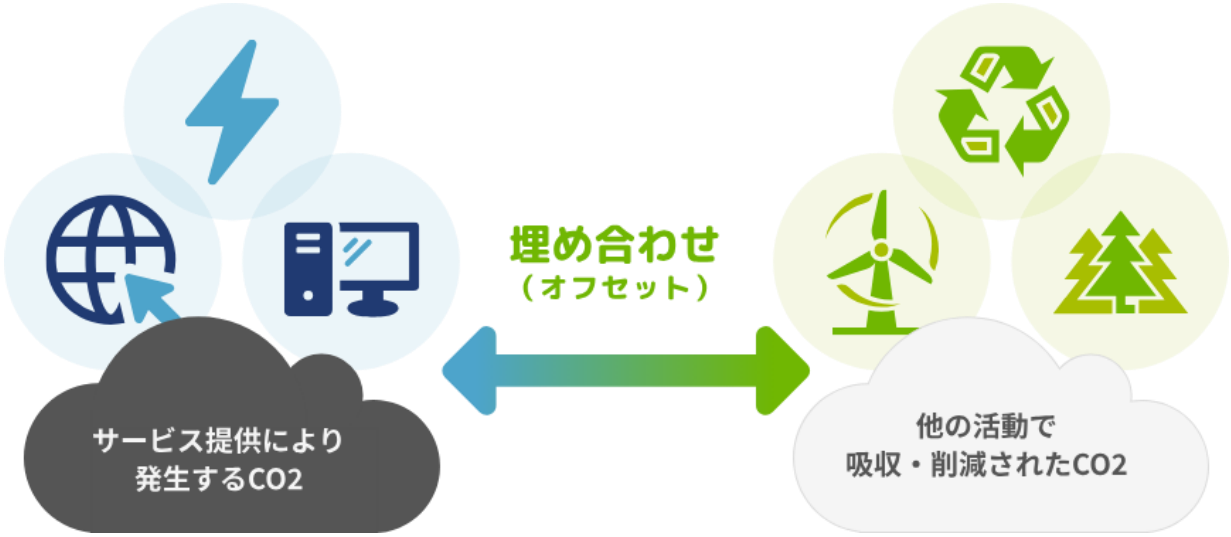
2. 主要なサービスの概要

【IP &Mobile ソリューション】

Apple 社の iPhone/iPad、Google 社の Android™、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肢が増え、サービスの高速化・低価格化が進んでいる。それらの様々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）

◎スマートひかり

『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。全国一律の分かりやすい料金プランで月々のコストがシンプルになり、大幅ダウンが図られる。さらに、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。

◎iSmart ひかり

NTT 東日本・NTT 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。おまかせ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。人手不足解消（外にいる人も会社宛の電話に出られる）、生産性向上の解決（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）、長時間労働の解決（顧客に通知するのは会社の番号）、働きやすい職場の構築を可能にする優れたツールである。



（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/privacy-mark/

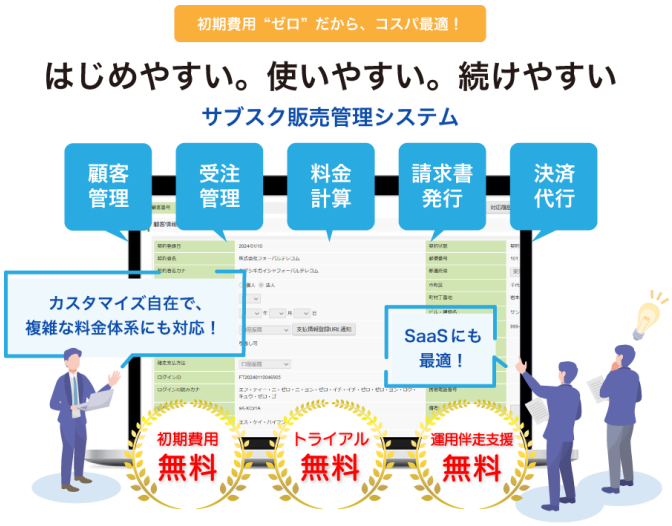
プライバシーマーク（P マーク）や ISO27001（ISMS）など各種 ISO の認証取得・更新のコンサルティングを提供。認証取得支援から、運用支援、更新支援、規格改訂支援、各種セミナーなど、各種認証に関わるサポートを行っている。

（同社 HP より）

【業務支援ソリューション】

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

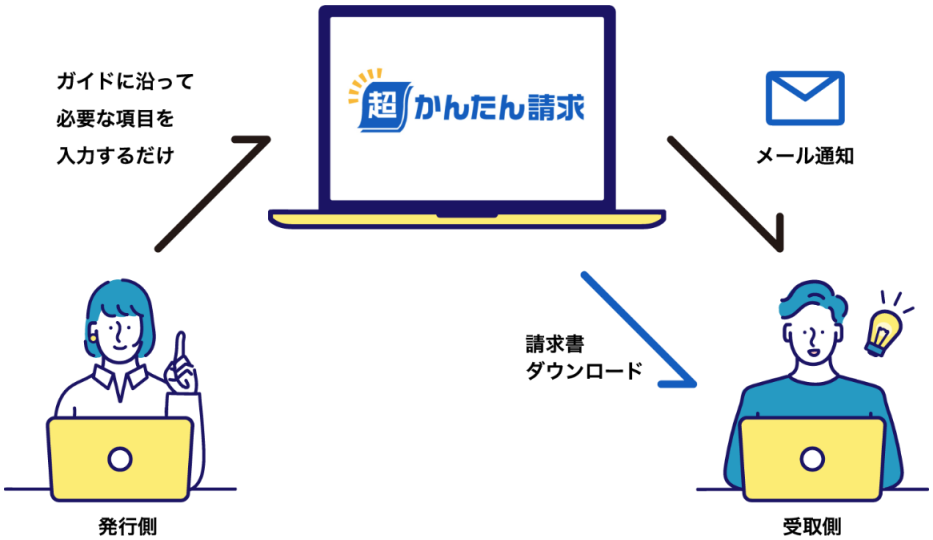
CollaboOne は、サブスクリプションビジネス管理に必要な機能をワンストップで提供する「クラウド業務管理サービス」である。導入企業は、顧客・受注管理、月々の料金計算、請求、決済代行まで、あらゆる業務をクラウド上で一元管理・自動化することで大幅な業務効率化が図れ、生産性向上とサービスの持続的な成長を加速することが可能となる。また、インボイス制度に対応した消費税額の計算や、適格請求書の発行も可能。



（同社 HP より）

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

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可能。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」が同サービスの特徴である。



（同社 HP より）

【ユーティリティ・ビジネス】

◎Elenova でんき https://www.elenova.jp/electric/

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 でんきサービスの特徴＞

基本料金なしで市場連動型	電力の見える化	便利な Web 明細
従量電灯は基本料金 0 円で利用可能。電気料金は市場連動型のため、日本卸電力取引所（JEPX）の価格に連動し、30 分ごとに電気料金単価が決まる。	最大過去 36 か月分の電気使用量を確認できる。どれくらい節電できたのか、どれくらい電気代を抑えられているのかが、ひと目で分かる。	毎月の電気料金とその明細を、顧客専用 Web サイトでいつでも確認できる。

◎Elenova ガス https://www.elenova.jp/gas/

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。

＜Elenova ガスサービスの特徴＞

今の設備のまま、簡単に切替可能	無理のないコスト最適化	安定したガス供給
現在利用中のガス設備や配管はそのまま。面倒な工事は不要で、手続きだけでスムーズに切り替えが可能。	現在の契約内容を見直すことで、ガス料金の削減につながる可能性がある。固定費の見直しとして、無理なく導入できる。	ガスの供給インフラは従来のものを利用するため、品質や安定性はこれまでと変わらないので、安心して利用できる。

◎Elenova の環境配慮型サービス

Elenova では、電気・ガスそれぞれに標準プランと、環境負荷低減に配慮した環境配慮プランを用意している。

＜Elenova でんきサービス＞

標準プラン Elenova でんき	環境配慮プラン 地球にやさしいでんき
安定した電力供給をベースに、コスト面にも配慮した Elenova の基本となる電気プラン。毎日の電気を、安心して無理なく使いたい方におすすめ。	Elenova でんきをベースに、環境負荷の低減に配慮した電気プラン。再生可能エネルギーの活用などを通じて、日常の電気利用から環境への取り組みに参加することができる。

＜Elenova ガスサービス＞

標準プラン Elenova ガス	環境配慮プラン 地球にやさしいガス
暮らしや事業に欠かせないガスを、安心・安定して届ける Elenova のガスプラン。電気とあわせて利用することで、管理のしやすさやコスト面の見直しにもつながる。	Elenova ガスをベースに、環境への配慮をプラスしたガスプラン。エネルギーの使い方を見直す第一歩として、無理なく環境への取り組みを始めたい方におすすめ。

【ESG 商材マップ】

◎ESG 商材マトリックス

商 材 名	環 境 （E）	社 会 （S）	企業統治 （G）
地球にやさしいでんき	○		
地球にやさしい通信	○		
地球にやさしいホスティング	○		
地球にやさしい PBX	○		
地球にやさしいデバイス PoE Hub	○		
どこでもホン	○	○	
超かんたん請求	○	○	○
DirectCloud	○	○	○
CollaboOne		○	
セキュリティ本舗（セキュリティコンサルティング）			○

※分類は各商材の説明内容と、E/S/G の観点からの整理に基づく。

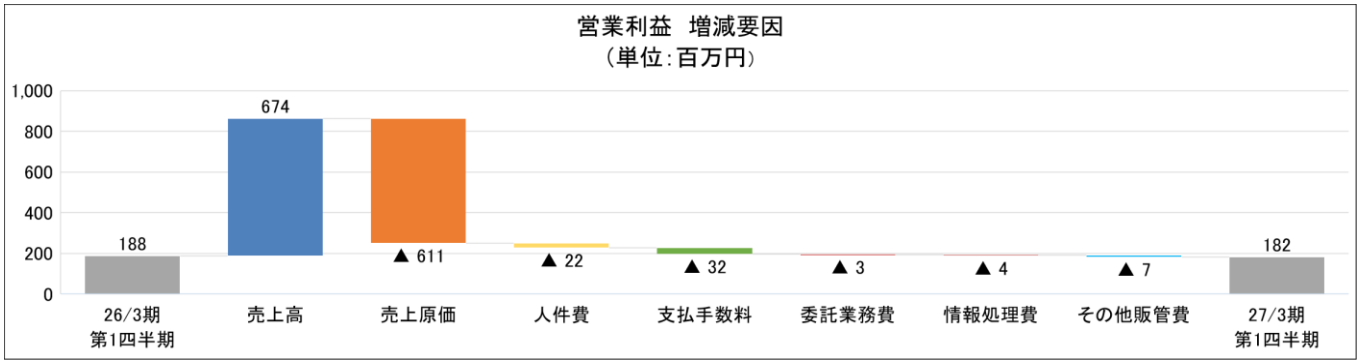
3. 2027 年 3 月期第 1 四半期決算

(1)連結業績

	26/3 期 第 1 四半期	構成比	27/3 期 第 1 四半期	構成比	前年同期比
売上高	5,316	100.0%	5,991	100.0%	+12.7%
売上総利益	1,249	23.5%	1,312	21.9%	+5.0%
販管費	1,060	20.0%	1,129	18.9%	+6.5%
営業利益	188	3.5%	182	3.0%	-3.1%
経常利益	191	3.6%	195	3.3%	+2.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	247	4.7%	107	1.8%	-56.6%

*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

＜営業利益の増減要因＞



*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 12.7%の増収、同 2.3%の経常増益

27/3期第1四半期の売上高は前年同期比12.7%増の59億91百万円となった。IP＆Mobileソリューション・ビジネスは、個人を対象としたサービスの利用件数の減少等により、売上高が前年同期比5.2%減少した。ユーティリティ・ビジネスは、契約件数の堅調な伸びと売上単価の上昇により、売上高が同35.5%増加した。コンサルティング・ビジネスは、コンテンツソリューションの販売計画の前倒し及び保険サービスとクラウドサービスの伸長により、売上高が同6.7%増加した。
営業利益は同3.1%減の1億82百万円。IP＆Mobileソリューション・ビジネスは売上高の減少により、前年同期比13.9%減少したものの、ユーティリティ・ビジネスは、売上高の増加により、同22.8%増加し、コンサルティング・ビジネスも、売上高の増加により、同6.0%増加した。連結の売上総利益率は21.9%と前年同期比1.6ポイント低下した。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、電力事業拡大による前払販売費用の償却の増加などにより販管費が前年同期比で6.5%増加した。以上により、営業利益率は3.0%と前年同期比で0.5ポイント低下した。また、経常利益は同2.3%増の1億95百万円。営業外収益において、違約金収入が増加したことなどが寄与した。その他、前年同期に特別利益として子会社2社の売却益（58百万円）の計上や売却に係る法人税減額の反動減により、親会社株主に帰属する四半期純利益は、前年同期比56.6%の大幅な減益となった。

連結売上総利益の内訳

	26/3 期 第 1 四半期	27/3 期 第 1 四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	5,316	5,991	+674	+12.7%
単体	4,557	5,172	+614	+13.5%
子会社	758	819	+60	+7.9%
売上総利益	1,249	1,312	+63	+5.0%
単体	1,003	1,053	+49	+4.9%
子会社	245	259	+13	+5.5%
売上総利益率	23.5%	21.9%	-1.6pt	-
単体	22.0%	20.4%	-1.7pt	-
子会社	32.4%	31.6%	-0.7pt	-

*単位:百万円

個別売上総利益の内訳

	26/3 期 第 1 四半期	27/3 期 第 1 四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	4,557	5,172	+614	+13.5%
ストック収益(通話系)	1,762	1,737	-25	-1.4%
ストック収益(ネット系他)	446	418	-28	-6.3%
ストック収益(電力他)	2,078	2,815	+736	+35.5%
一時収益	270	201	-69	-25.5%
売上総利益	1,003	1,053	+49	+4.9%
ストック収益(通話系)	249	247	-2	-0.8%
ストック収益(ネット系他)	264	248	-16	-6.3%
ストック収益(電力他)	400	504	+104	+26.0%
一時収益	88	52	-35	-40.7%
売上総利益率	22.0%	20.4%	-1.7pt	-
ストック収益(通話系)	14.2%	14.3%	+0.1pt	-
ストック収益(ネット系他)	59.3%	59.3%	+0.0pt	-
ストック収益(電力)	19.3%	17.9%	-1.3pt	-
一時収益	32.6%	25.9%	-6.6pt	-

*単位:百万円

連結の売上総利益は前年同期比 63 百万円の増益、売上総利益率は同 1.6 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、電力他のストック収益が増加し、全体として同 49 百万円の増益となった。また、子会社の売上総利益も、同 13 百万円の増益となった。

販管費の内訳

	26/3 期 第 1 四半期	27/3 期 第 1 四半期	増減額	主な増減要因
販管費合計	1,060	1,129	+68	
人件費	434	456	+21	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	193	225	+31	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	116	119	+3	支払手数料同様に電力事業拡大が影響
情報処理費	128	132	+4	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	26	24	−2	
その他	161	171	+10	

*単位:百万円

販管費は、前年同期比で 68 百万円の増加（前年同期比 6.5%増）となった。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が増加した他、電力事業拡大により前払販売費用の償却や業務委託費が増加した。また、システム開発の強化に伴いソフトウェア償却が増加し情報処理費も増加した。

(2)セグメント別動向

セグメント別売上高・利益

	26/3 期 第 1 四半期	構成比	27/3 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	2,350	44.2%	2,228	37.2%	−5.2%
ユーティリティ・ビジネス	2,078	39.1%	2,815	47.0%	+35.5%
コンサルティング・ビジネス	887	16.7%	947	15.8%	+6.7%
連結売上高	5,316	100.0%	5,991	100.0%	+12.7%
IP＆Mobile ソリューション・ビジネス	301	57.3%	259	49.2%	−13.9%
ユーティリティ・ビジネス	179	34.2%	220	41.8%	+22.8%
コンサルティング・ビジネス	44	8.5%	47	9.0%	+6.0%
調整額	−336	−	−344	−	−
連結営業利益	188	100.0%	182	100.0%	−3.1%

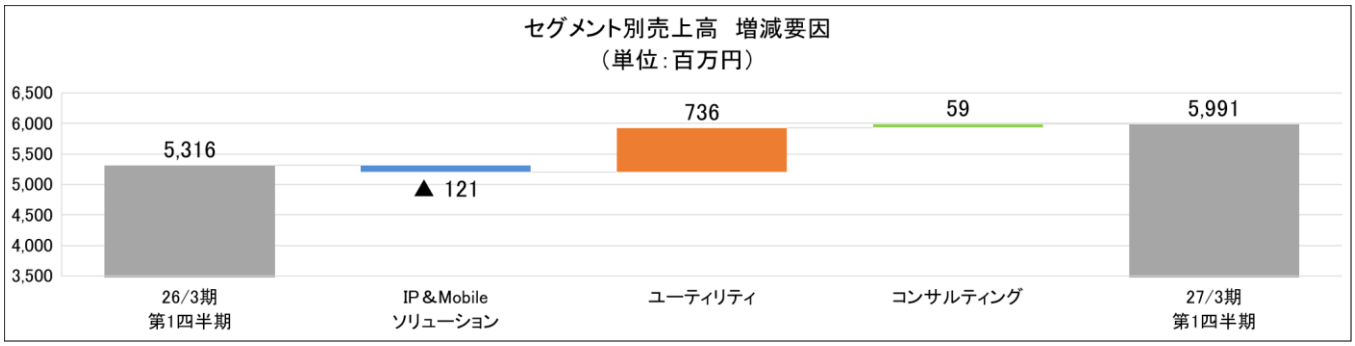
*単位:百万円

*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。

*セグメント利益は、四半期連結損益計算書の営業利益と調整を行っている。

*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、調整額控除前のセグメント利益合計に対する比率。



*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 22 億 28 百万円（前年同期比 5.2%減）、セグメント利益 2 億 59 百万円（同 13.9%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。個人を対象とした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 11.6%と前年同期比 1.2 ポイント低下した。

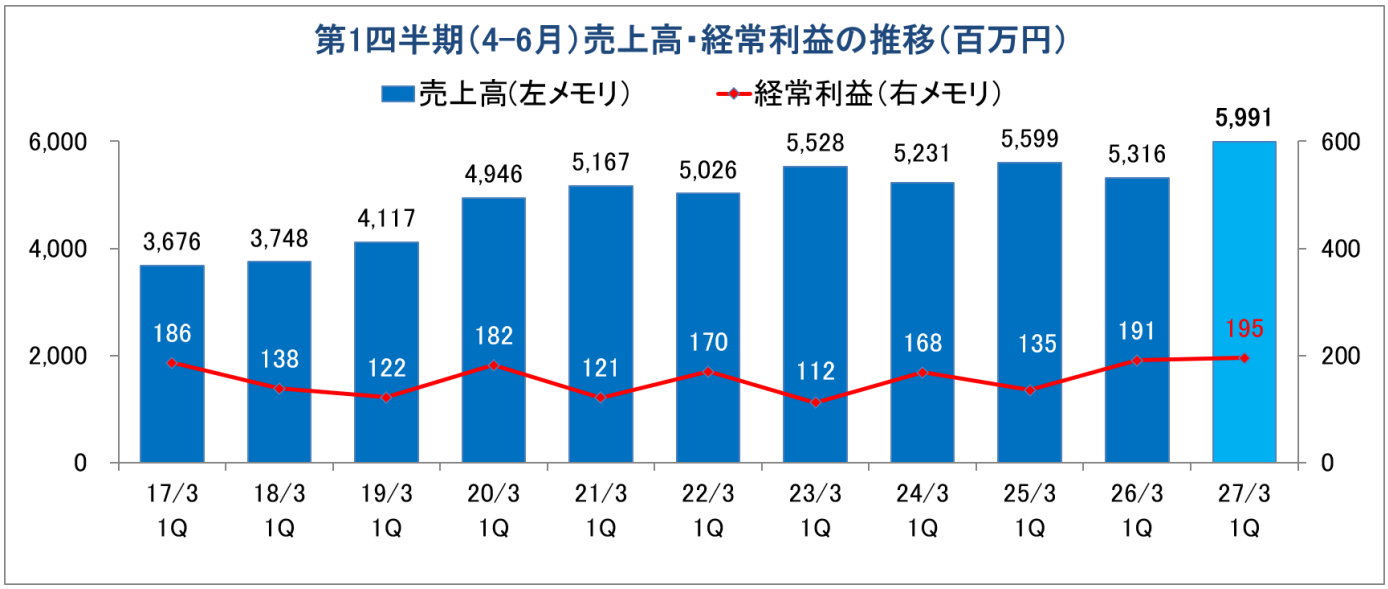
ユーティリティ・ビジネス 売上高 28 億 15 百万円（前年同期比 35.5%増）、セグメント利益 2 億 20 百万円（同 22.8%増）

電力と都市ガスを提供。電力において契約件数の堅調な伸びと売上単価の上昇により、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 7.8%と前年同期比 0.8 ポイント低下した。

コンサルティング・ビジネス 売上高 9 億 47 百万円（前年同期比 6.7%増）、セグメント利益 47 百万円（同 6.0%増）

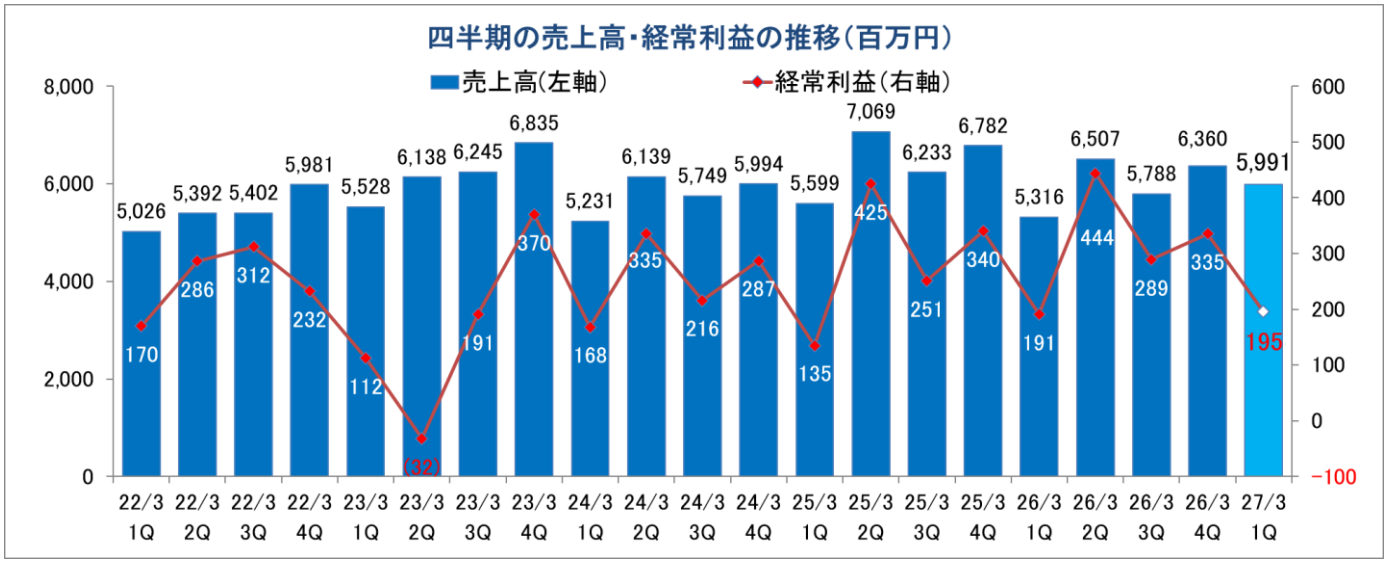
主に経営支援コンサルティング、保険サービス、セキュリティサービス、コンテンツソリューション及び DX コンサルティング等を提供。コンテンツソリューションの販売計画の前倒し及び保険サービスとクラウドサービスの伸長により、売上高とセグメント利益が前年同期比で増加した。また、売上高対セグメント利益率は 5.0%と前年同期と同じとなった。

(3)四半期業績の推移



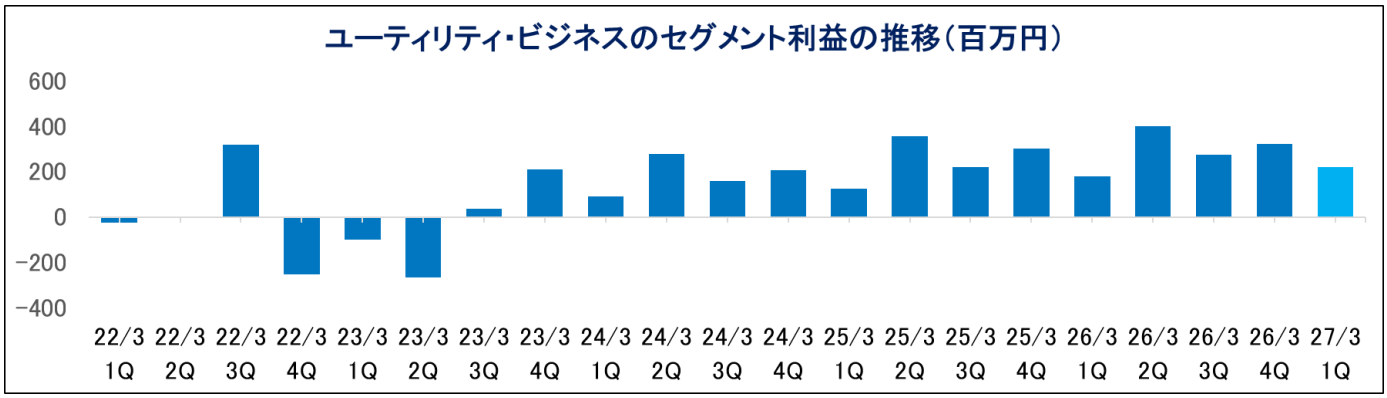
*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

27/3 期第 1 四半期（4-6 月）は、前年同期比で増収・経常増益となり、過去の第 1 四半期と比較し、高水準の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。前四半期（1-3 月）比で減収・経常減益となったものの、過去の第 1 四半期（4-6 月）と比較し、高水準の経常利益となった。



*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。

27/3 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。契約件数の堅調な伸びが寄与した。

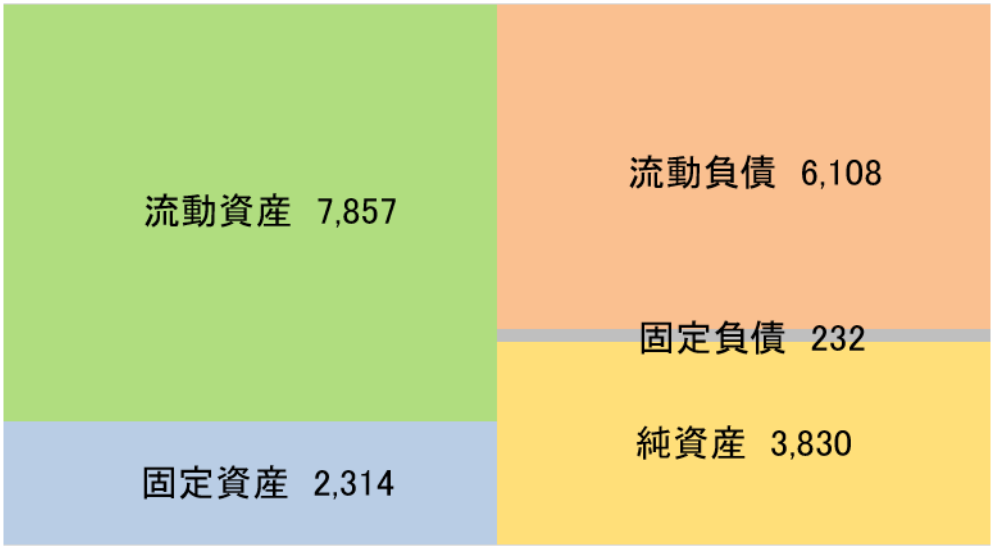
(4)財政状態

	2026 年 3 月末	2026 年 6 月末		2026 年 3 月末	2026 年 6 月末
現預金	1,176	919	仕入債務	2,958	2,901
売上債権	3,942	3,823	短期有利子負債	-	-
棚卸資産	564	585	未払金	2,700	2,642
有形固定資産	100	111	長期有利子負債	-	-
無形固定資産	1,020	1,028	負債合計	6,787	6,341
投資その他	1,568	1,174	純資産合計	3,941	3,830
資産合計	10,728	10,172	負債純資産合計	10,728	10,172

*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。

2026 年 6 月末の総資産は、2026 年 3 月末比 5 億 56 百万円減の 101 億 72 百万円となった。資産サイドでは現預金、売上債権、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、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、配当金の支払いによる利益剰余金などが主な減少要因となった。2026 年 6 月末の自己資本比率は 37.7%と 2026 年 3 月末の 36.7%から 1 ポイント上昇した。流動資産が総資産の約 77%と高い流動性を維持している。

4. 2027 年 3 月期業績予想

(1)連結業績

	26/3 期 実績	構成比	27/3 期 会社計画	構成比	前期比
売上高	23,973	100.0%	26,400	100.0%	+10.1%
営業利益	1,238	5.2%	1,380	5.2%	+11.4%
経常利益	1,260	5.3%	1,400	5.3%	+11.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	985	4.1%	900	3.4%	−8.7%

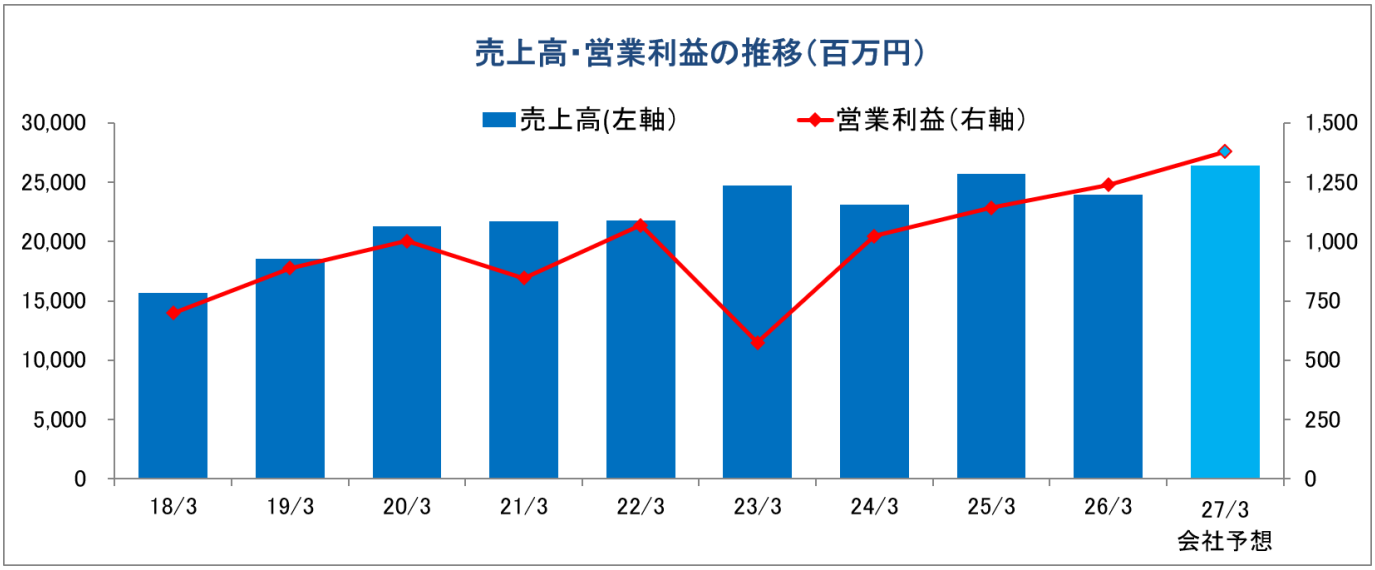
*単位:百万円

27/3 期の業績予想は、前期比 10.1%増収、同 11.0%の経常増益

第 1 四半期が終わり、27/3 期会社計画は、売上高が前期比 10.1%増の 264 億円、経常利益が同 11.0%増の 14 億円の予想から変更なし。売上面は、ユーティリティ・ビジネスの契約件数の伸長及び IP &Mobile ソリューション・ビジネスにおける法人事業の回線、モバイルの伸長が寄与する。

利益面では、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。一方、前期に発生した子会社 2 社の売却による特別利益の計上とフォーバルテレコムの法人税減少等が影響し、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比 8.7%の減少となる見込みである。営業利益は、前期比 11.4%増の 13 億 80 百万円の会社予想で、売上高営業利益率は 5.2%と前期と同水準を予定。売上高と当期純利益以外の各段階利益は、過去最高を更新する見込みである。

また、27/3 期の配当予想も、前期から 2 円増配の 1 株当たり 25 円(上期末 11 円、期末 14 円)の予定を据え置き。配当性向は、46.5%となる。



(2)今後の重点取り組み

【グループ戦略】

現在、フォーバルテレコムグループでは ESG 経営推進サービスの提供による、中小企業の「利益貢献」を実現すべく経営戦略を推進している。

◎直近のリリースサービス

クラウドストレージ＜2025 年 12 月リリース済＞
◆場所を選ばないデータ活用・共有で業務効率化を実現 ◆資料共有サービス、外部とのやり取りが容易に実行可能 ◆社内外とのファイル共有を安全に行え、アクセス権限も制御可能
ハカドリ（OCR/RPA/AI）＜2025 年 9 月リリース済＞
◆電子化・自動化・標準化を必要最小限に開発・支援 ◆自動化、省力化、タスク管理、人的ミスの削減を通して、人的リソース不足解消、業務プロセスの改善をサポート
ISO/IEC42001 認証コンサルティング（AI 技術関連）＜2026 年 4 月リリース済＞
◆AI 管理体制が国際基準に適合していることを示し、市場における独自の強みとしてアピールができ、市場内での競争力向上へ ◆AI のバイアス、プライバシー、セキュリティリスクを体系的に管理し、法的・倫理的なトラブルを未然に防ぐことが可能 ◆企業の AI システムが国際標準に準拠していることを示し、顧客や取引先の信頼獲得へ

◎今後のリリース予定

同社では、今後 AI ソリューションとクラウド系サービスにおいて、各種の新サービスのリリースを予定している。

【AI ソリューション】

＜中小企業が抱える AI サービス導入への課題＞

データの蓄積不足（AI の“燃料”がない）	AI はデータを学習して初めて真価を発揮。データが蓄積されていないと、AI を導入しても「自社の業務に合わせた最適化」ができない。
オンプレミス型サーバー（AI の“足回り”が重い）	最新の AI サービスはクラウド連携が前提。オンプレミス環境のままだと、外部 AI との接続が難しく、開発コストやセキュリティのハードルが跳ね上がる。

例えるなら、最新の AI という『高性能なエンジン』を導入しようとしているのに、動かすための『燃料（データ）』がなく、車体（サーバー）も『一世代前の規格（オンプレミス）』のままのため、うまく走り出せない状態となっている。

＜AI ソリューションの「中核サービス」＞

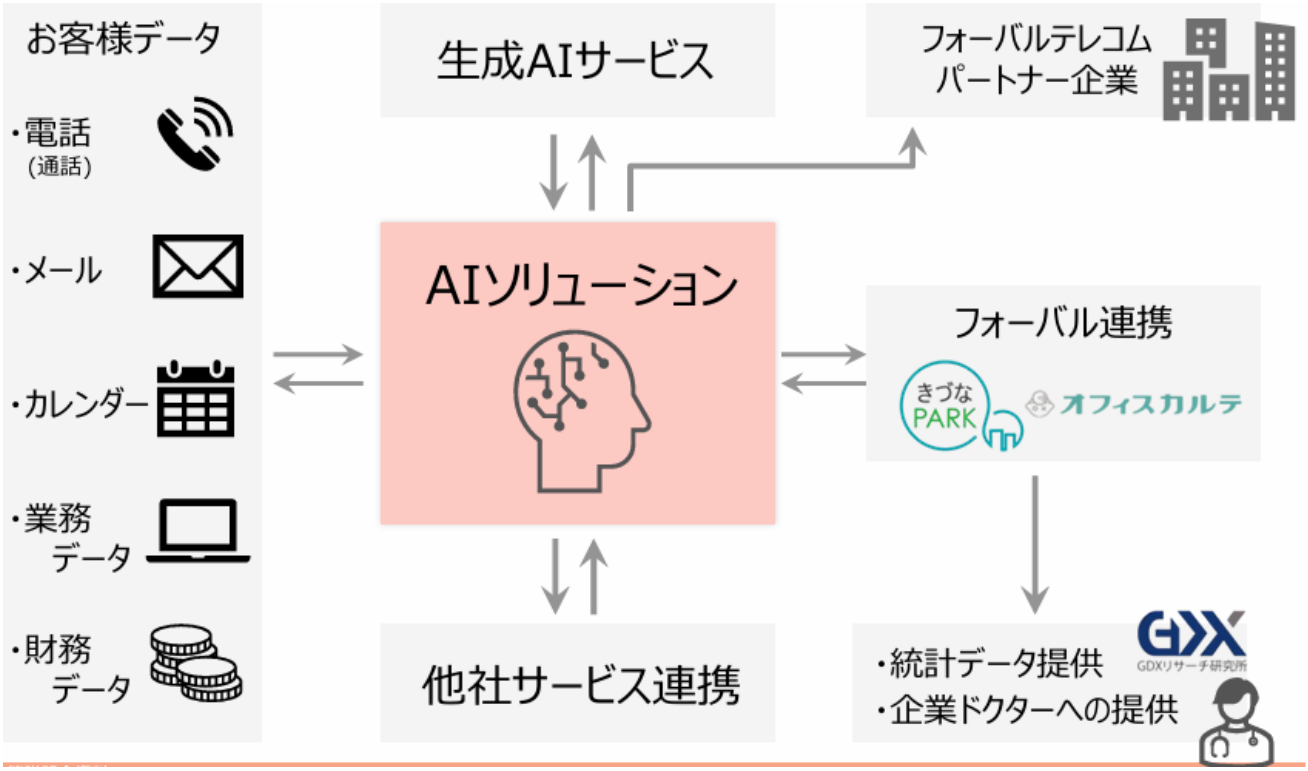
中小企業が AI を活用するためには、「データを集め、整理し、活かす仕組みを作る」必要があり、クラウドサーバーに各データ

を蓄積することで AI サービスを活かす基盤が整う。



（同社決算説明会資料より）

＜AI ソリューションの全体像＞

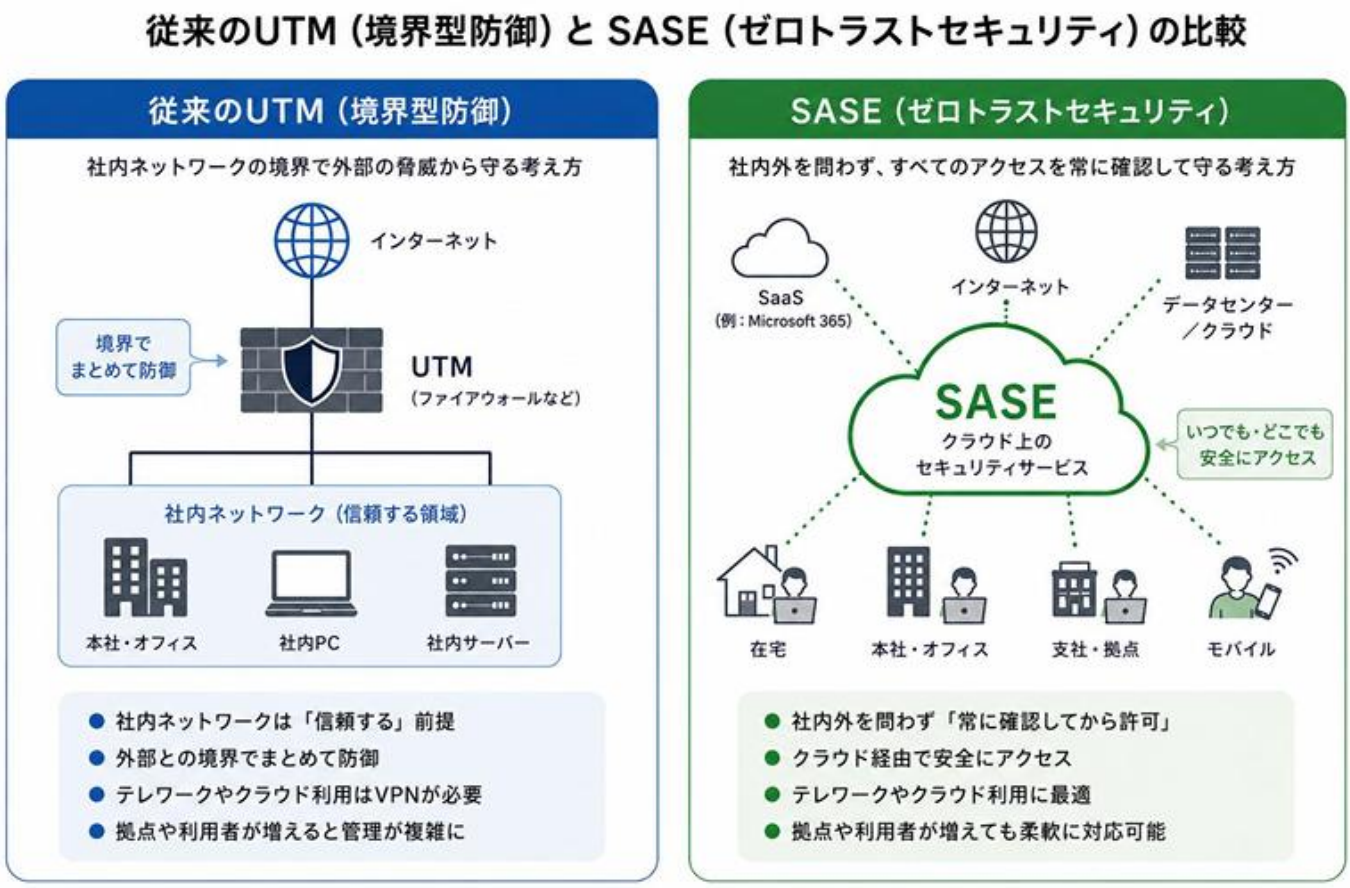


（同社決算説明会資料より）

【クラウド系サービス】

ハード機器からクラウドサービスへの切り替えは、企業のコスト構造をスリム化し、社会的に評価される「持続可能な経営（ESG）」へと舵を切る絶好のチャンスとなる。

クラウド UTM
◆ファイアウォール、ウイルス対策、Web フィルタリングなど複数のセキュリティ機能を、クラウド上のデータセンターで統合的に提供 ◆場所にとらわれないセキュリティ機能の提供が可能 ◆物理的な機器（アプライアンス）の設置が不要で、初期コストを低減 ◆複数拠点におけるセキュリティの一元管理が可能 ◆機器調達が不要なため、スピーディーに利用開始可能



（同社決算説明会資料より）

クラウド PBX
◆テレワーク時などの、場所にとらわれない電話環境の提供が可能
◆通信の暗号化により、盗聴や情報漏えいのリスクを低減
◆セキュリティ要件の高い企業でも安心して利用可能
◆全通話自動録音による顧客対応の品質向上などに寄与
◆専用のスマートフォンアプリにより、発着信や保留・転送などの操作を直感的に実行可能

(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、特殊要因に拠らない事業の実力値を配慮の上、配当を決定する。
26/3 期は、連結業績の親会社株主に帰属する当期純利益が 9 億 85 百万円、1 株当たり当期純利益が 58 円 82 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 3 円増の年間 23 円の配当を実施。
27/3 期は、1 株につき、中間 11 円・期末 14 円、年間で合計 25 円の配当を予定している。

(4)通期業績予想に対する進捗率

	27/3 期 会社計画	27/3 期 第 1 四半期 実績	進捗率
売上高	26,400	5,991	22.7%
営業利益	1,380	182	13.2%
経常利益	1,400	195	14.0%
親会社株主に帰属する四半期純利益	900	107	11.9%

*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傾向があり、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 27/3 期第 1 四半期の決算は、前年同期比 12.7%の増収、同 2.3%の経常増益となった。契約件数の堅調な伸びと売上単価の上昇により、ユーティリティ・ビジネスが増収増益となった他、コンサルティング・ビジネスもコンテンツソリューションの販売計画の前倒し及び保険サービスとクラウドサービスの伸長により、増収増益となった。今年度においてもユーティリティ・ビジネスの拡大が同社の成長をけん引することとなりそうである。続く第 2 四半期において、ユーティリティ・ビジネスの契約件数を順調に伸ばすことができるのか注目される。一方で、個人を対象とした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・ビジネスが減収減益となったのは残念であった。通話系のストック収益とネット系他のストック収益の減収減益トレンドが継続している。いつの時期から IP＆Mobile ソリューション・ビジネスが増収増益基調に転じるのか注目される。その鍵を握る法人事業の回線とモバイルの伸長に期待したい。また、同社は今後、AI ソリューションとクラウド系サービスの分野で新サービスのリリースを予定している。クラウドサーバーに各データを蓄積することで AI サービスを活かす基盤が整う。このため、AI ソリューションの分野では、中小企業が AI を活用するため、データを集め、整理し、活かす仕組みを作る方針である。さらに、企業にとってハード機器からクラウドサービスへの切り替えは、企業のコスト構造をスリム化し、社会的に評価される「持続可能な経営（ESG）」へと舵を切る絶好のチャンスとなる。このため、クラウド系サービスの分野では、クラウド UTM やクラウド PBX などのリリースを予定している。今後リリースを予定している新サービスの進捗状況についても引き続き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：2026 年 6 月 26 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。
（補充原則1 2－4－1 人財の多様性に関する考え方）	当社グループは、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。能力や適性、実績を重視する、人物本位の採用・配属・登 用を行っており、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規程や制度は設けておりません。 なおステークホルダーにとって大きな判断基準となる、提出会社の具体的な状況と取組は、次のとおりとなります。 《提出会社の状況と取組》 2026 年3月 31 日時点で、全従業員のうち、33.3%を女性が占めており、取締役にも女性を登用しております。 一方、育児や介護を担う社員に向けては、仕事との両立を可能とする、保育・介護費用の支援と勤務時間の特例を定めた規程を設け、長く安心し て働く事ができる環境を整えております。 また、人財育成においては、OJTに偏る事なく、教育研修・評価制度・社内コミュニケーションの三分野でプロジェクトを常設し、継続的な改善に取 り組んでおります。 なお、当社では前述のとおり、人物本位で人事を運用している事から、従業員の属性別の数値目標を設けておりませんが、今後の人財計画を策 定する過程で、必要に応じて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をしておりません。 なお、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っ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 31 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 31 回定時株主総会招集ご通知 https://www.forvaltel.co.jp/ir/images/eb66f4c811ecc6532aa1e03e327ed51a5c70ca75.pdf
（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をしておりません。 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、2022 年3月期乃至 2026 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（2026 年3月末時点） https://www.forvaltel.co.jp/ir/images/capital_efficiency_2026.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1－4 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3－1－3 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/ourpolicy/environment.html 《営業活動を通した取組》 主力事業セグメントにおいて法人顧客に向け、CO2排出係数ゼロの電力や、ペーパ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://www.forvaltel.co.jp/service/e_solution/green_power/ ・ペーパ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》

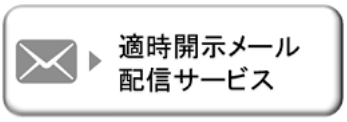
	当社では、新型コロナウイルス感染症発生以前より、自社の働き方改革として、リモートワークと業務のペーパレス化に取り組んでまいりました。 その具体的な成果として顕れるオフィスの電力利用とコピー用紙の利用の削減量およびそこから算定されるCO2排出の削減量を数値化、社員に 告知する事により、サステナビリティへの取組に対する意識を高めております。 加えて当社グループでは、グループ全体の温室効果ガス排出量の算定に取り組んでおります。削減の目標と方法については、取締役が直轄する「グループESG経営推進室」の活動の中で定めております。 なお当社の環境に対する具体的な取組は「ESG Report 2026」で、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、「ESG Report 2026」に掲載する「TCFDレポート」で開示しております。 ・ESG Report 2026 https://www.forvaltel.co.jp/news/images/ESGReport2026.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 Report 2026」に掲載する「Human Capital Report」で開示しております。 ・ESG Report 2026 https://www.forvaltel.co.jp/news/images/ESGReport2026.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

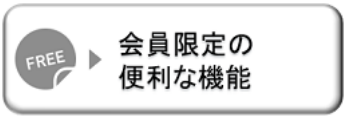
BRIDGE REPORT Bridge Salon

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.

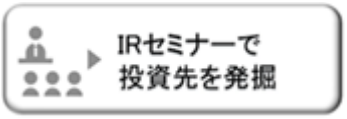
ブリッジレポート（フォーバルテレコム：9445）のバックナンバー及びブリッジサロン（IR セミナー）の内容は、www.bridge-salon.jp/でご覧になれます。



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



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いただくと、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