

 中島 将典 社長	株式会社 フォーバル(8275)
	

企業情報

市場	東証スタンダード市場
業種	卸売業(商業)
代表取締役社長	中島 将典
所在地	東京都渋谷区神宮前 5-52-2 青山オーバルビル 14F
決算月	3月
HP	https://www.forval.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
1,554円	26,198,153株		40,712百万円	12.9%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
30.00円	1.9%	80.16円	19.4倍	629.29円	2.5倍

*株価は6/27終値。発行済株式数は24/3期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE、BPSは24/3期実績。

*DPS、EPSは25/3期予想。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2021年3月(実)	49,788	2,616	2,483	1,357	53.34	26.00
2022年3月(実)	51,535	2,685	2,855	1,836	71.71	26.00
2023年3月(実)	59,538	2,443	2,717	1,679	65.41	27.00
2024年3月(実)	63,527	3,235	3,459	2,011	78.20	28.00
2025年3月(予)	67,000	3,600	3,700	2,100	80.16	30.00

*予想は会社予想。

*単位は百万円。

フォーバルの2024年3月期決算と2025年3月期の業績予想等について、ブリッジレポートにてご報告致します。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 成長戦略](#)
 - [3. 2024年3月期決算](#)
 - [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

- 24/3期決算は、前期比6.7%の増収、同27.3%の経常増益。売上面は、中小・小規模企業や自治体におけるDX推進の機運の高まりを受けてアイコンサービスが順調に拡大したことに加え、自家消費ニーズの高まりを受けて太陽光システムが増加したほか、新たに連結に加わったグループ会社の寄与があった。利益面は、売上総利益がアイコンサービスの拡大に加え前期に電力の仕入価格上昇の影響を受けた反動により増加した。売上高、営業利益、経常利益は過去最高となった。

25/3期の会社計画は、前期比5.5%の増収、同7.0%の経常増益の予想。同社が注力するF-Japan構想を推進し、産官学の協力によるGDXアドバイザーの創造、GDXアドバイザー向けの新たな貸出ビジネスの創造、中小企業経営のための情報分析プラットフォーム「きづな PARK」の質的・量的拡充、中小企業に対するスコアリングの実現など、事業基盤の強化にスピード感を持って取り組む。

配当は前期から2円増配の1株当たり年間30円の予定。配当性向は、37.4%となる。

- 「F-Japan」構想により、連携する自治体・教育機関が増加すれば、GDXアドバイザーが増加する。GDXアドバイザーの増加は、コンサル先の企業の増加につながる。また、コンサル先の企業の増加は、コンサルに必須なツール類の提供数を増加させ、同社の売上高と営業利益を増加させる。同社が目指す「F-Japan」構想による成長スパイラルに注目したい。

1. 会社概要

同社は、ESG経営を可視化伴走型で支援する次世代経営コンサルタント集団である。中小・小規模企業が抱える「情報通信」・「海外」・「環境」・「人材・教育」・「起業・事業承継」の5つの分野の課題に特化し、「売上拡大」・「業務効率改善」・「リスク回避」の3つの課題に対して企業経営を支援する次世代経営コンサルティングカンパニーを目指している。その重要な役割を担っているのが可視化伴走型経営支援(アイコン)サービスである。中小企業経営のための情報分析プラットフォームである「きづな PARK」による経営状態の可視化と伴走型支援により、中小企業に寄り添うことができるのは同社だけである。

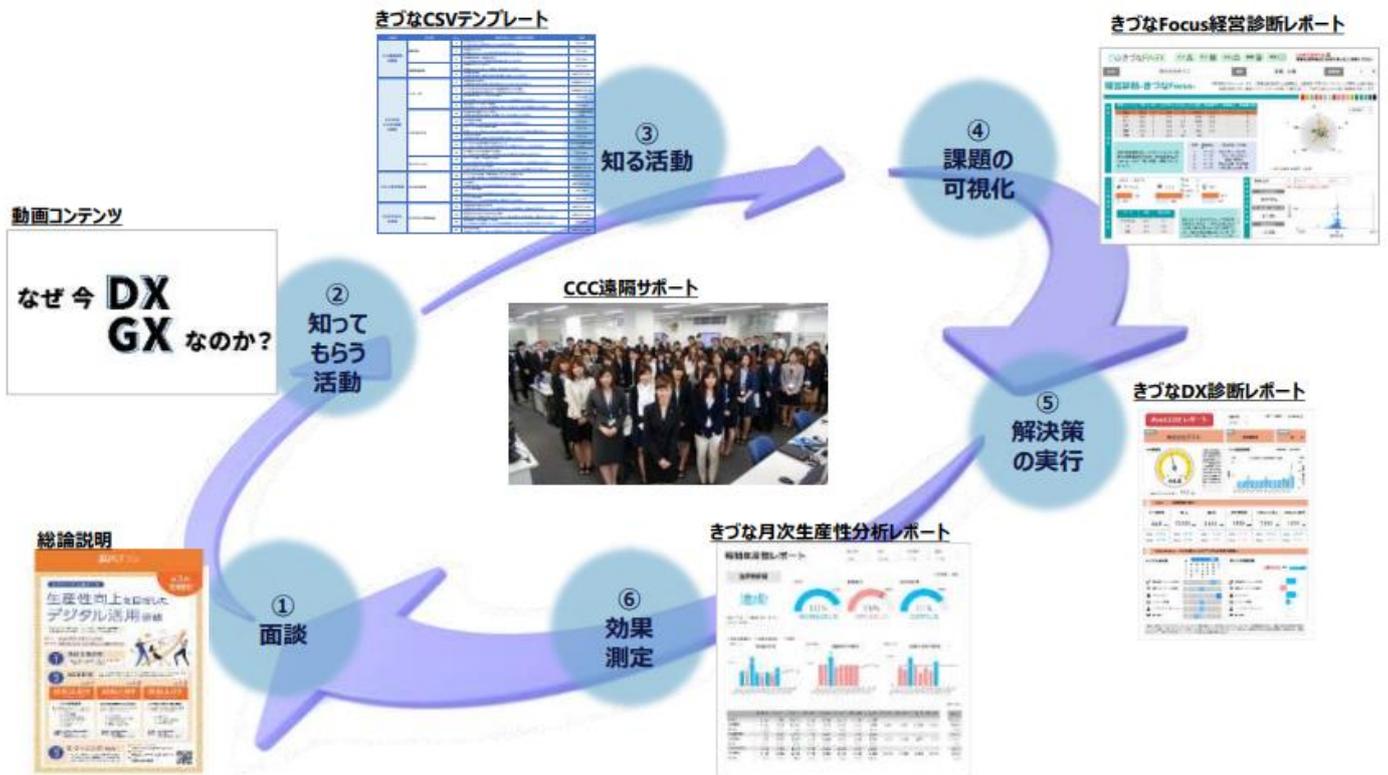
◎きづな PARK(可視化の仕組み)の特色

きづな PARK は、中小企業経営を可視化するツールである。経営情報のデータ化、きづな PARK へのデータの登録、他社比較のレポート化、経営状態の把握、経営改善の繰り返し、きづな PARK による中小企業経営のための可視化の仕組みである。きづな PARK では、財務部門分析項目において、経営診断 -きづな Focus、業績同業他社比較、決算書3ヶ年分析、月次損益分析、月次販管費分析、月次現金・預金残高推移、月次生産性分析などが可能である。更に、非財務部門分析項目において、DXスタート診断、DX推進度診断、中小企業版ESG判定、知財活用診断、人的資本判定などが可能となっている。

また、きづな PARK は、2024年5月末現在で545万法人の企業の基本情報と26万件の財務情報、2.4万件のIT環境データと164万件のオープンデータなどの保有データを有する。

加えて、同社には、ビジネス統計スペシャリスト、法務検定、ドットコムマスター、マーケティング検定、個人情報保護士、マネジメント検定、ITパスポート、Web検定、eco検定、炭素会計アドバイザー、会計検定、DXアドバイザーなどの資格を取得した企業ドクターが890名(2024年4月1日現在)在籍し、パートナー企業のDXアドバイザー979名(2024年5月末現在)を合わせ

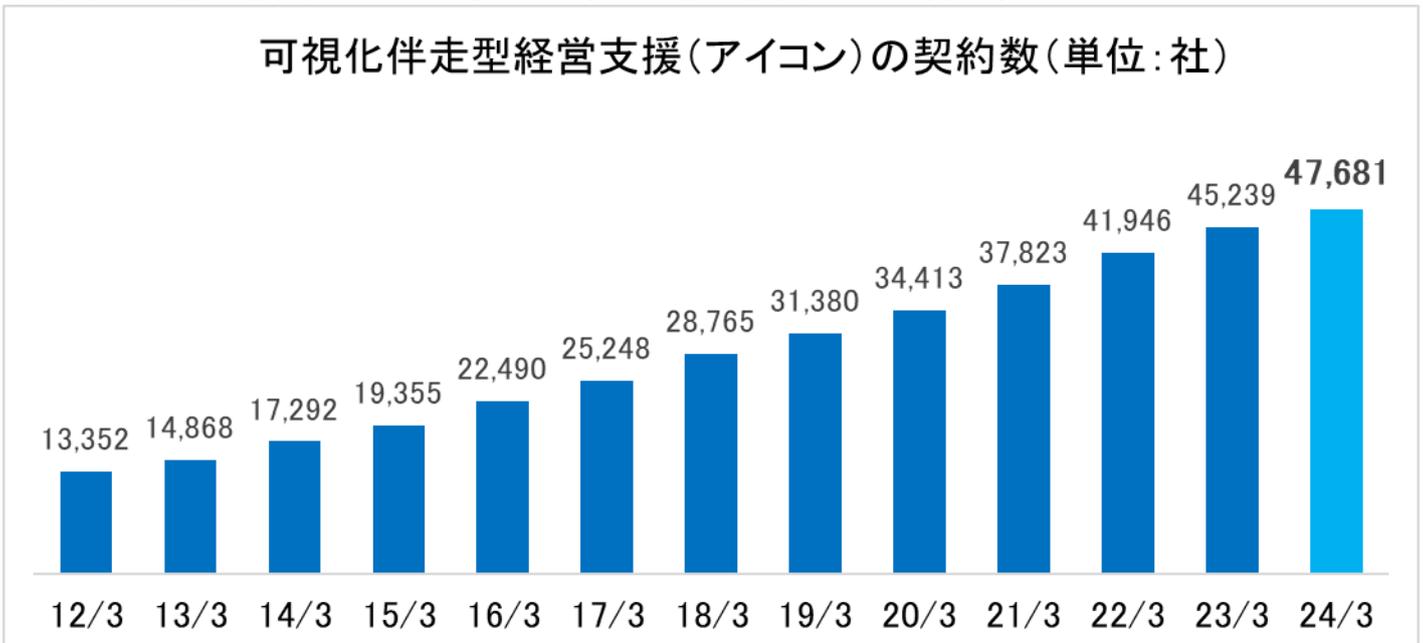
ると 1,869 名の企業ドクターを抱えている。同社は、自治体や企業に伴走しながら、本当の課題を DX(入門から実行フェーズ)で支援している。



(同社資料より)

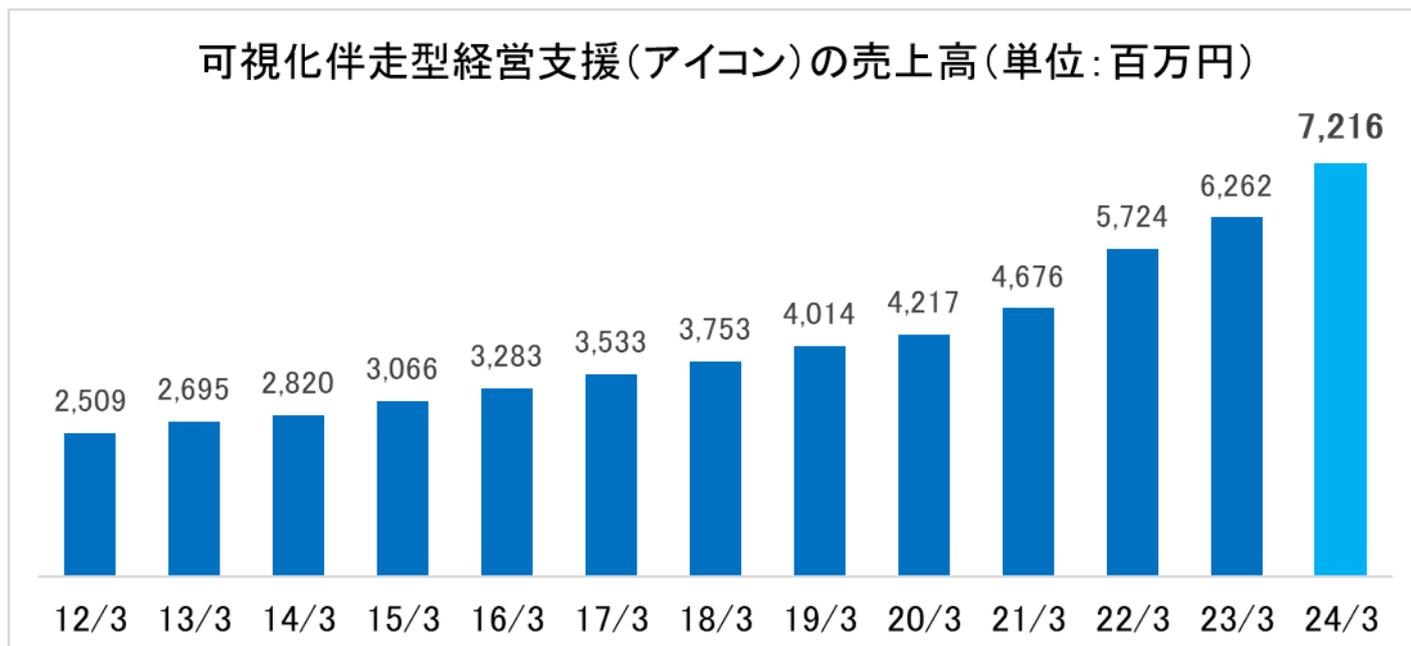
◎「可視化伴走型経営支援(アイコン)」契約数と「可視化伴走型経営支援(アイコン)」売上高

可視化伴走型経営支援(アイコン)の契約数(単位:社)



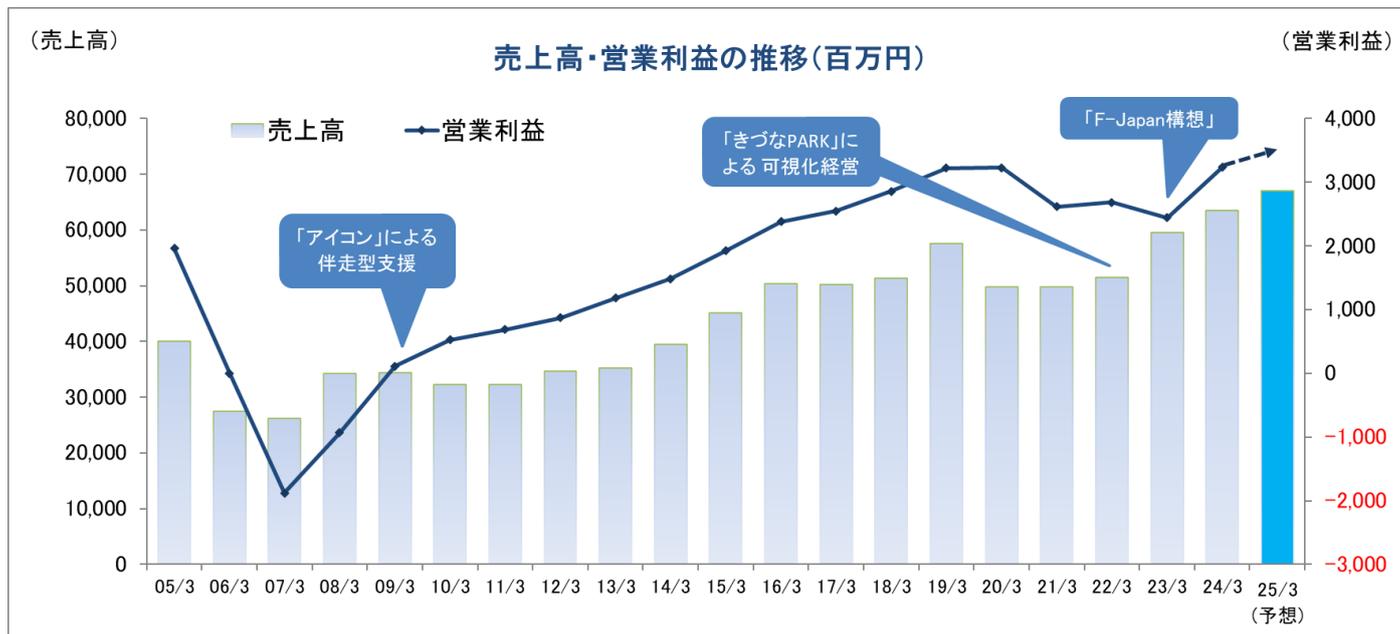
同社は、47,000 社超の中小企業を二人三脚で支援している。

可視化伴走型経営支援(アイコン)の売上高(単位:百万円)



アイコンの24/3期の売上高は、前期比15.2%増となった。

◎フォーバルグループの業績推移



「アイコン」による伴走型支援、「きづな PARK」による可視化経営、「F-Japan 構想」をドライバーに、業績は拡大基調。

2. 成長戦略

(1) 可視化伴走型で支援する ESG 経営

◎同社が推進する ESG

環境 Environment	TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)と提言への賛同を表明
	TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)提言に沿った情報開示 ⇒ESG レポート 2022
	気候変動に関するガバナンスとリスク管理
社会 Social	人権尊重の取り組み
	働き方改革
	ダイバーシティ・女性活躍推進
	仕事と育児・介護の両立支援
	キャリア開発・社員支援制度
	社会貢献
	地方創生
企業統治 Governance	ステークホルダーに向けての情報開示
	企業統治の強化
	コンプライアンス
	リスクマネジメント
	情報セキュリティポリシー・プライバシーポリシー

◎ESG 関連の加入・賛同団体一覧

環境 Environment	CDP(Carbon Disclosure Project)
	SBT(Science Based Targets)
	炭素会計アドバイザー協会
	TCFD(Task Force on Climate-related Financial Disclosures)
	TCFD コンソーシアム
	気候変動イニシアティブ(JCI)
	GX リーグ
	Green x Digital コンソーシアム
	生物多様性のための 30by30 アライアンス(30by30)
デコ活宣言	
社会 Social	ISO 30414 認証
	人的資本経営コンソーシアム
	健康経営アライアンス
	My じんけん宣言

◎ESGレポート



(同社資料より)

◎主な取り組み

【カーボンニュートラル経営】

日本政府は、2050年にカーボンニュートラルの実現を目指している。同社は、政府より20年前倒しの2030年にカーボンニュートラルを達成することを宣言している。

【人的資本経営】

◆人的資本経営に向けて、各種の認証を取得。

「ISO 30414」 認証取得
企業における人事・組織・労務に関する人的資本の情報について、定量化し、分析し、開示するための国際的な指標 国内7社目の認証取得(現在13社認証取得)
ISO 30414 リードコンサルタント/アセッサーの認証取得
同社社員17名/625名 ※2024年3月現在
「Human Capital Report」 発行
人的資本に関する取り組みをまとめたもの

◆主な資格の取得者数(単位:人 2024年4月1日現在)

資格名	同社	資格名	同社
ビジネス統計スペシャリスト	699	法務検定	217
ドットコムマスター	451	マーケティング検定	346
個人情報保護士	693	マネジメント検定	99
ITパスポート	431	Web検定	479
eco検定	683	炭素会計アドバイザー	210
会計検定	228	DXアドバイザー	631

◆健康経営のための目標

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

指標	目標	2023年	2022年	2021年	2020年
運動:1週間に2回、1日30分以上の運動を実施している	55.1%	47.9%	47.1%	49.2%	44.3%
睡眠:1日あたりの睡眠時間が6時間以上の社員の比率の増加	67.7%	59.9%	59.6%	62.7%	61.9%
喫煙:喫煙率の低減	25.3%	29.3%	27.5%	30.2%	31.3%

(同社資料より)

■ 令和5年度 健康経営に関する認定



健康優良企業「金」
認定 (2024.3)



東京都スポーツ推進企業
認定 (2023.11)



スポーツウェルカンパニー
認定 (2024.1)



健康経営優良法人
認定 (2024.3)

(同社資料より)

【同社の ESG の取り組みを中小企業へ】

ESG は、企業が長期的に成長するための考え方であり、ESG への取り組みや配慮が不十分な企業は、長期的な成長が見込めない企業であると見られてしまう社会へ変化している。今後同社は、同社が実施している ESG の取り組みを積極的に中小企業に対し広めていく方針である。

ESG マーク認証制度
一般社団法人中小企業個人情報セキュリティー推進協会が第三者認証機関として提供
ESG マーク認証基準
ESG 推進を行う宣言や推進計画があり、個人情報保護法等の各種法令を遵守する体制が整い、推進責任者が自覚をもって ESG 推進体制づくりやビジョンに向けた対応が検討出来ている企業を認証
ESG マーク認証のメリット
競争優位性の確保、市場での信頼性向上、地域社会からの信頼の向上、サプライチェーンへの影響力、法規制への対応力の向上

同社は、24年3月期よりきづな PARK で中小企業の ESG 経営を可視化し、ESG マークの取得を推進し、顧客企業が選ばれる企業となるべく、伴走型で支援している。2024年6月7日現在で同社には601名の ESG アドバイザーが在籍している。

(2) 可視化伴走型経営支援による成長戦略

同社が提唱する「F-Japan 構想」は、DX の地産地消によって持続的な地方創生を実現する新たなビジネスモデルである。「産・官・学」はそれぞれに課題を抱えている。産業界は、経営難、ゼロゼロ融資への返済、働き手不足、DX の知識・DX 人材の不足などが課題であり、自治体は、国からの GX・DX 推進に対する施策要求、少子化による労働力不足、人口流出、域内経済の活性化などの課題を抱えている。また、教育機関は、DX に関しての教育、卒業生の就職率、少子化、入学希望者不足などの課題がある。同社は、DX の地産地消による持続的な地方創生の実現に向け、産業界や自治体に対し経営支援のノウハウを有したデジタル専門人材による伴走型支援を実施するとともに、教育機関へ GX、DX 人材を育てられるカリキュラム・講座の開講を提供する。現状、31 都道府県に F-Japan 支部を設置するとともに、20 自治体へデジタル専門人材を派遣している。

【自治体との連携実績(28 案件)】

自治体	事業内容
北海道札幌市	中小企業 DX ハンズオン支援事業、海外拠点連携協議会委託業務
山口県	DX 伴走支援事業、人材派遣事業、DX 専門家派遣事業、やまぐちデジタル実装マッチングプレゼン事業
群馬県沼田市	包括連携協定
岩手県盛岡市	「中小企業デジタル化促進モデル事業」実施業務
多古町	「DX 推進支援」業務
佐賀県	DX アクセラレータ事業(ハンズオン型)、DX コミュニケータ事業
熊本県熊本市	中小企業等 DX アクセラレーション事業
福島県	ふくしま中小企業等 DX 伴走支援事業
福島県郡山市	産業 DX 推進支援体制構築事業
秋田県鹿角市	中小企業等伴走型 DX 推進支援
富山県	Digi-PoC TOYAMA 事業(製造業 DX 支援)
宮城県仙台市	仙台市生産性向上ロールモデル創出支援企業
佐賀県唐津市	唐津市 DX イノベーションセンター運営業務
山口県岩国市	道の駅機能拡張による地方創生拠点形成
東京都東村山市	「中小企業等デジタル化推進支援事業及び女性デジタル人材育成事業」委託
宮城県	デジタルデバйд解消支援事業
長野県松川村	松川村 DX 推進支援業務委託(経営・財務マネジメント強化事業)
長野県信濃町	DX イノベーション推進プロジェクト
島根県	DX セミナー
愛媛県	ものづくり企業新展開支援事業
福岡県福岡市	オンライン活用型事業再構築事業
福岡県川崎町	デジタル分野の人材派遣に関する協定
経済産業省(中小企業庁)	事業環境変化対応型支援(デジタル化診断)事業(みらデジ事業)

【教育機関との連携実績】

2023年度は10大学で19講座を実施し、687名が受講した。

学校名
学校法人電子学園※
札幌大谷大学社会学部
皇學館大学現代日本社会学部
大正大学
九州共立大学
仙台青葉学院短期大学
國學院大學
学校法人メイ・ウシヤマ学園
岐阜大学社会システム経営学環
学校法人文京学院

※情報経営イノベーション専門職大学(IU)、日本電子専門学校を運営

◎「F-Japan」構想による成長スパイラル

地方創生のためには、若者の流出防止と経済基盤の改善、高齢化社会問題の解決が必要である。「F-Japan」構想は、DXの地産地消によって持続的な地方創生を実現する新たなビジネスモデルであるが、その実現のためにはGDXアドバイザーの育成が不可欠であるとともに、日本全国に中小企業の経営をサポートする総合病院を設立する必要がある。

FARVAL 「F-Japan」構想による成長スパイラル
持続的成長へ！


(同社資料より)

3. 2024年3月期決算

(1)2024年3月期連結業績

	23/3期	構成比	24/3期	構成比	前期比	期初予想	予想比
売上高	59,538	100.0%	63,527	100.0%	+6.7%	62,000	+2.5%
売上総利益	20,355	34.2%	22,462	35.4%	+10.4%	-	-
販管費	17,912	30.1%	19,227	30.3%	+7.3%	-	-
営業利益	2,443	4.1%	3,235	5.1%	+32.4%	3,000	+7.8%
経常利益	2,717	4.6%	3,459	5.4%	+27.3%	3,000	+15.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,679	2.8%	2,011	3.2%	+19.7%	1,900	+5.8%

*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

前期比 6.7%の増収、同 27.3%の経常増益

24/3期決算は、売上高が前期比 6.7%増の 635 億 27 百万円、経常利益が同 27.3%増の 34 億 59 百万円となった。

売上面では、中小・小規模企業や自治体における DX 推進の機運の高まりを受けて可視化伴走型経営支援(アイコンサービス)が順調に拡大したことに加え、自家消費ニーズの高まりを受けて太陽光システムが増加したほか、新たに連結に加わったグループ会社の寄与があった。利益面では、売上総利益がアイコンサービスの拡大に加え 23/3 期に電力の仕入価格上昇の影響を受けた反動により増加した。

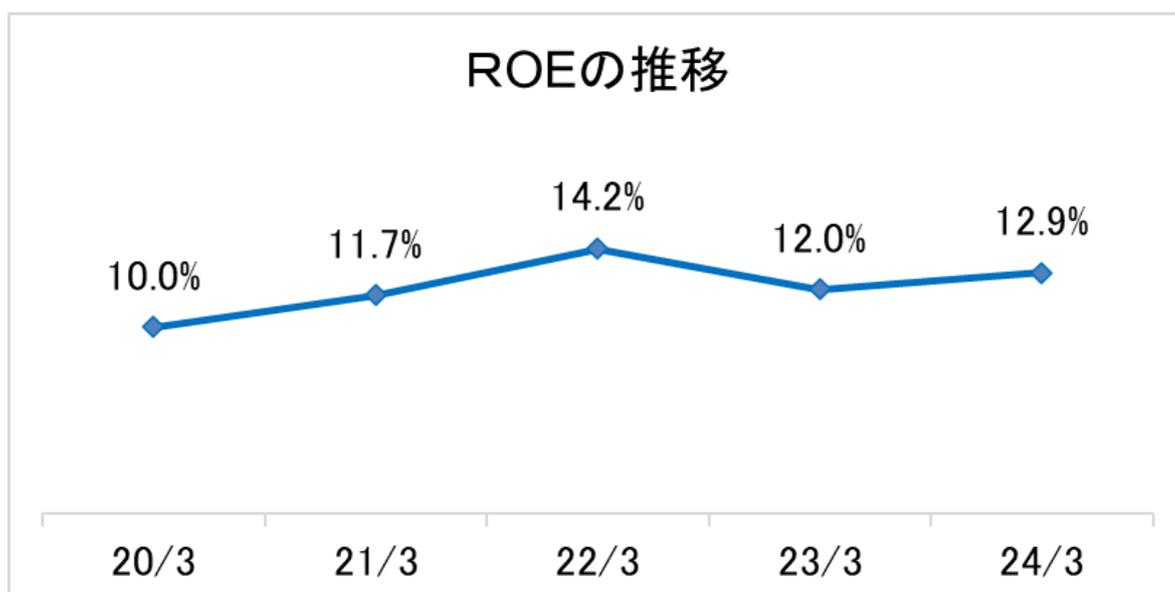
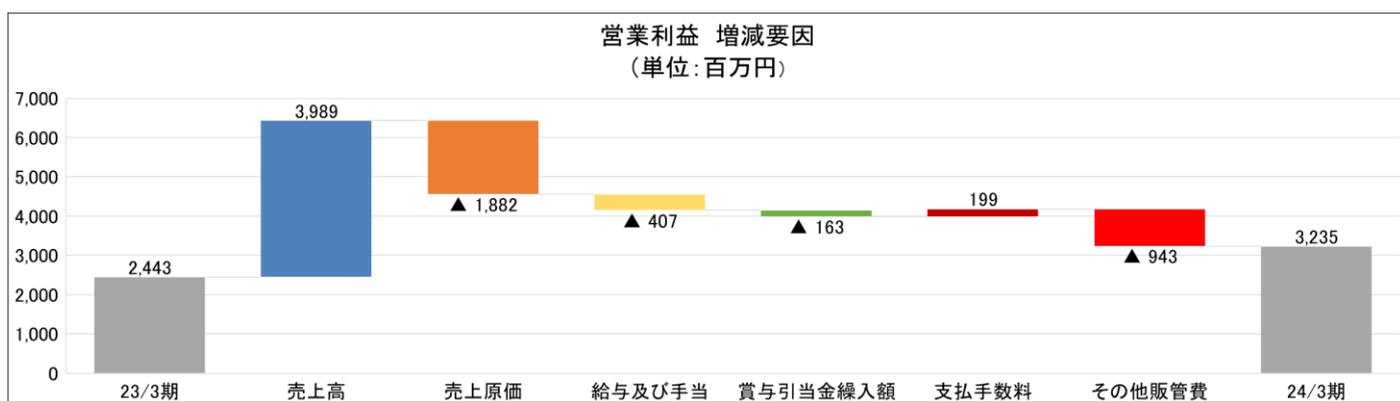
上述のとおり、可視化伴走型経営支援(アイコン)の拡大、電力サービスの料金体系見直しにより、売上総利益率は35.4%と前期比1.2ポイント上昇した。また、従業員の増加や新たな連結子会社等の影響により販管費が同7.3%増加し、売上高対販管費率は30.3%と同0.2ポイント上昇した。以上により、営業利益は、同32.4%増の32億35百万円となり、売上高営業利益率は5.1%と同1.0ポイント上昇した。その他、受取配当金が減少したことなどにより営業外収益が前期比で40百万円減少したことに加え、長期前払費用除却損の計上などにより営業外費用が同9百万円増加したことにより、経常利益の増益率は営業利益の増益率よりも鈍化した。また、固定資産除売却損、投資有価証券評価損、減損損失が拡大したことなどにより、親会社株主に帰属する

BRIDGE REPORT



当期純利益は同19.7%の増益となった。売上高、営業利益、経常利益は過去最高となった。

*額は切捨て、率・ポイントは四捨五入



24/3期のROEは、前期比で0.9ポイント上昇した。

BRIDGE REPORT

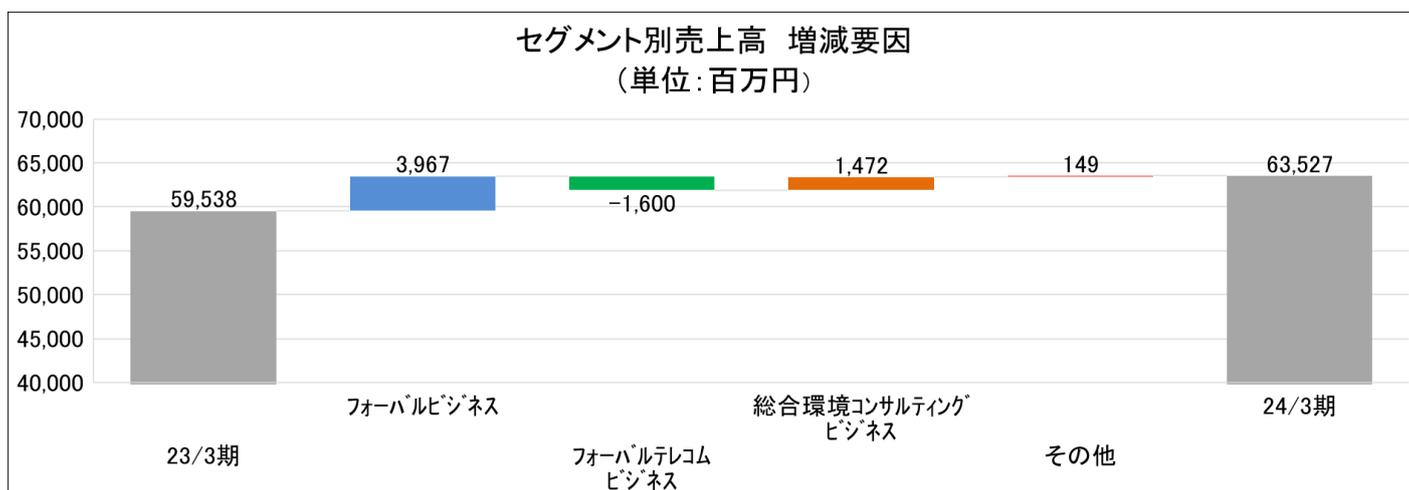


(2)セグメント別売上・利益

	23/3 期	構成比	24/3 期	構成比	前期比
フォーバルビジネスグループ	29,375	49.3%	33,343	52.5%	+13.5%
フォーバルテレコムビジネスグループ	24,283	40.8%	22,683	35.7%	-6.6%
総合環境コンサルティングビジネスグループ	3,818	6.4%	5,290	8.3%	+38.6%
その他事業グループ	2,061	3.5%	2,211	3.5%	+7.3%
連結売上高	59,538	100.0%	63,527	100.0%	+6.7%
フォーバルビジネスグループ	1,941	71.9%	2,093	59.8%	+7.8%
フォーバルテレコムビジネスグループ	575	21.3%	1,014	29.0%	+76.2%
総合環境コンサルティングビジネスグループ	-80	-3.0%	86	2.5%	-
その他事業グループ	265	9.8%	306	8.8%	+15.3%
連結調整等	-258	-	-264	-	-
連結営業利益	2,443	-	3,235	-	+32.4%

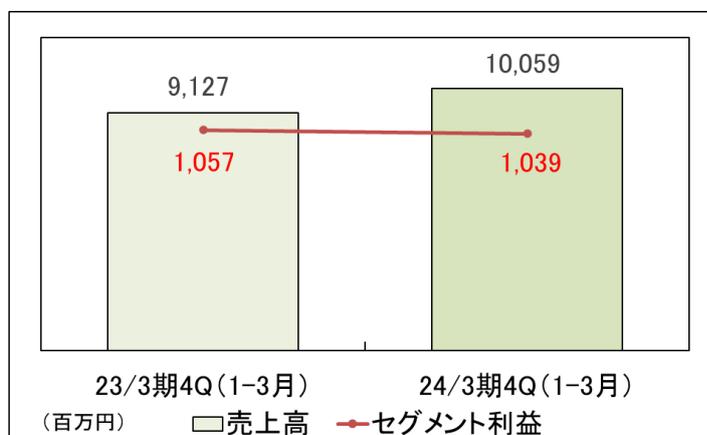
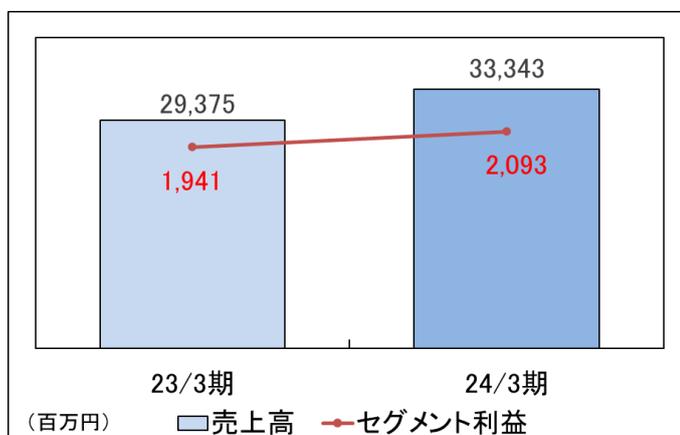
*単位:百万円

*売上高は外部顧客への売上高



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

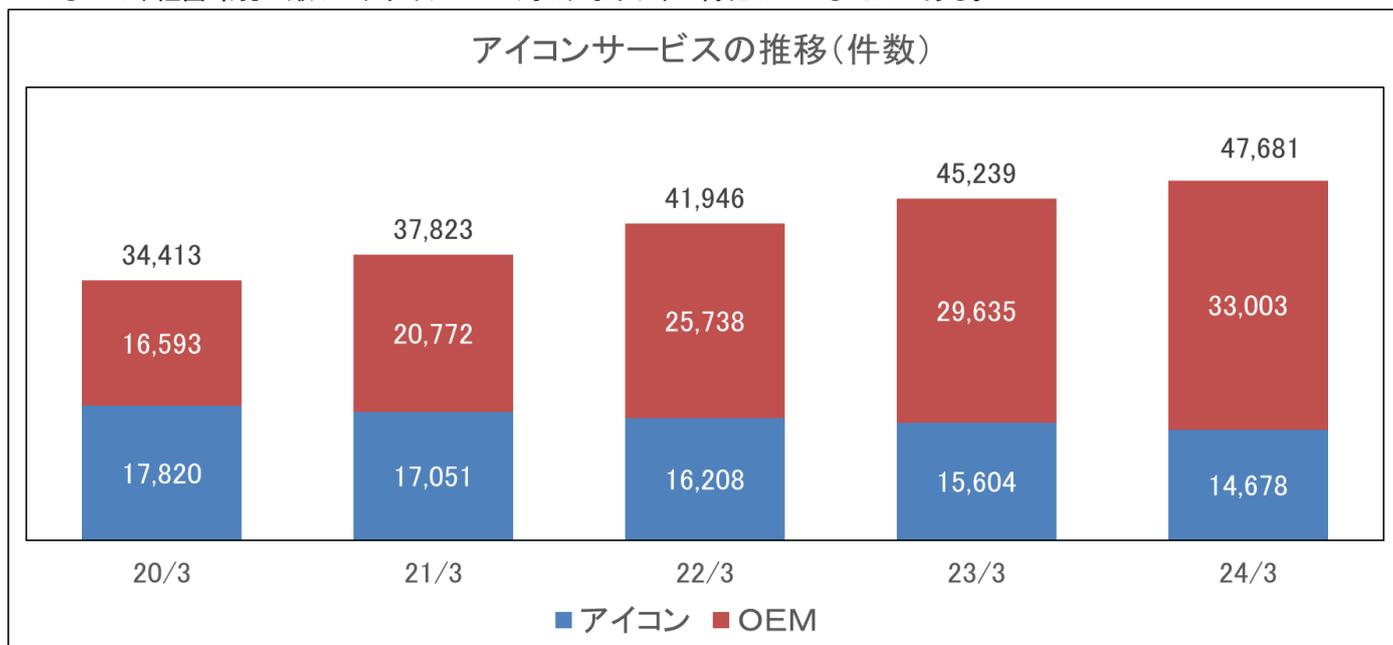
フォーバルビジネスグループ



フォーバルビジネスグループの 24/3 期は、アイコンサービスが順調に拡大し、(株)エルコムなどのグループ会社の売上が増加したほか、新たに連結に加わったグループ会社の寄与もあり、売上高は 333 億 43 百万円(前期比 13.5%増)、セグメント利益は 20 億 93 百万円(前期比 7.8%増)となった。セグメント利益率は 6.3%と前期比で 0.3 ポイント低下した。また、第 4 四半期(1-3 月)は、前年同期比で増収減益となった。

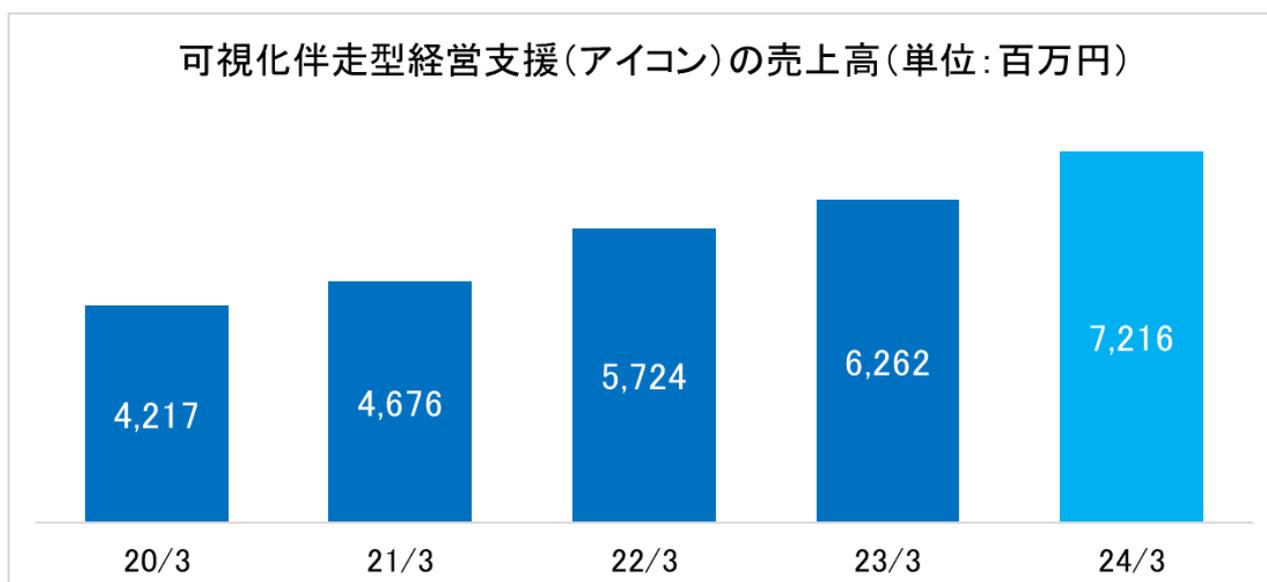
◎OEMによるアイコンサービス導入件数の推移

同社では、アイコン事業の更なる拡大・強化のためアイコンの OEMによるネットワーク作りに注力している。同社の差別化された新しいビジネスモデルのノウハウの提供を通じて、パートナー数とアイコンユーザー数の拡大を目指す。24/3 期のアイコンサービス導入件数は、47,681 件と前期比 5.4%増加した。中でも、24/3 期の OEM によるアイコン導入件数は、33,003 件となり同 11.4%の大幅な増加で、アイコンサービス導入件数全体の伸びの原動力となっている。同社自らのアイコン件数が伸び悩んでいるのは、経営環境が厳しいクライアントに対しクオリティに特化しているためである。



◎アイコンサービスの売上高推移

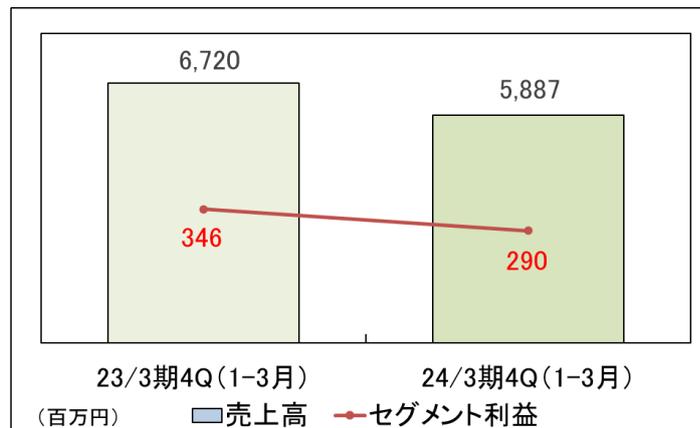
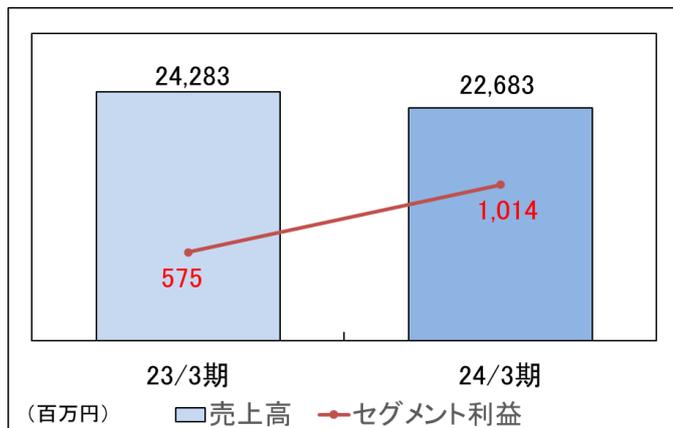
24/3 期のアイコンサービスの売上高は、コンサル先、自治体案件の拡大により前期比 15.2%の増加と順調に拡大した。「アイコンサービス」開始以降、利用する顧客数の増加やクオリティ特化や追加的なコンサルティングの増加による 1 顧客当たりの平均単価の上昇が牽引し、アイコン関連の売上高が順調に拡大している。今後も新サービスのリリースや OEM の積極的な展開などにより高収益事業であるアイコンサービスの売上拡大を目指す方針である。



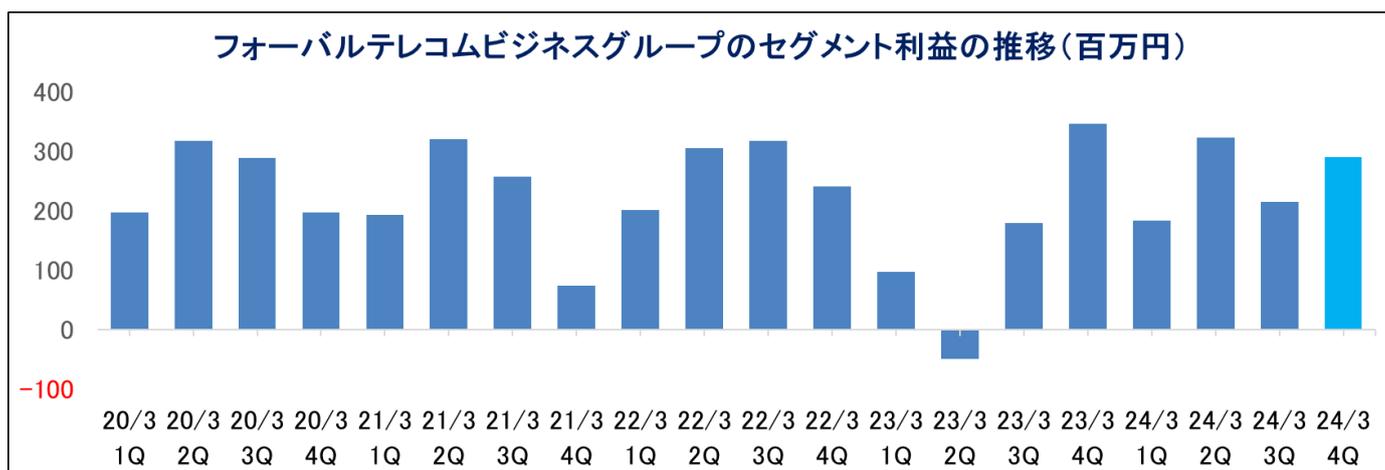
BRIDGE REPORT



フォーバルテレコムビジネスグループ

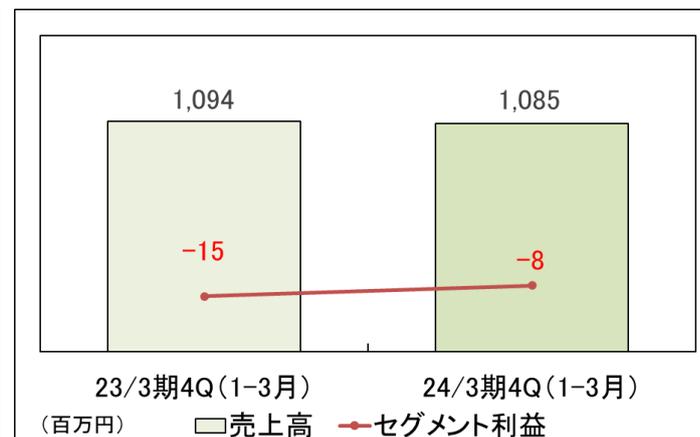
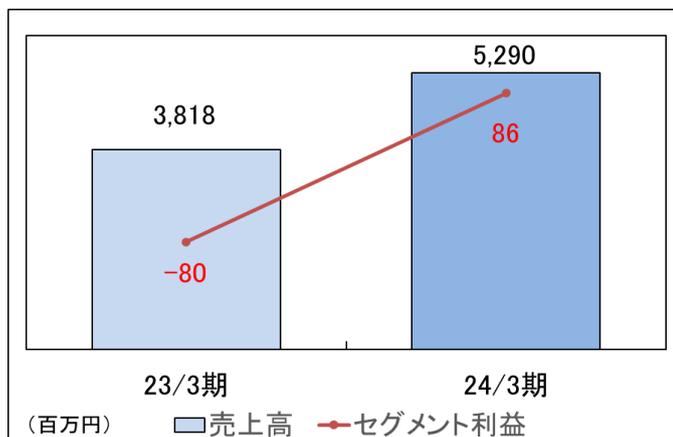


フォーバルテレコムビジネスグループの24/3期は、電力の仕入価格低下の影響に加え、ISPサービスや印刷関連等が減少した結果、売上高は226億83百万円(前期比6.6%減)、23/3期に電力の仕入価格上昇の影響を受けた反動でセグメント利益は10億14百万円(前期比76.2%増)となった。セグメント利益率は4.5%と前期比で2.1ポイント上昇した。また、第4四半期(1-3月)は、前年同期比で減収減益となった。



フォーバルテレコムビジネスグループの24/3期第4四半期(1-3月)のセグメント利益は、6四半期連続の黒字となり、電力サービスの料金体系の見直しの成果が出ている。

総合環境コンサルティングビジネスグループ



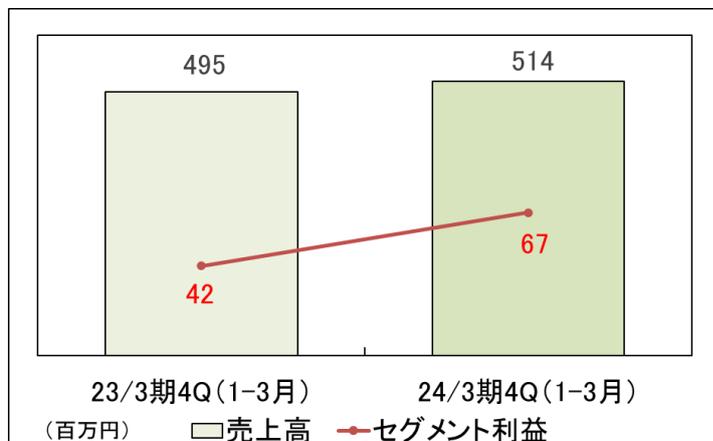
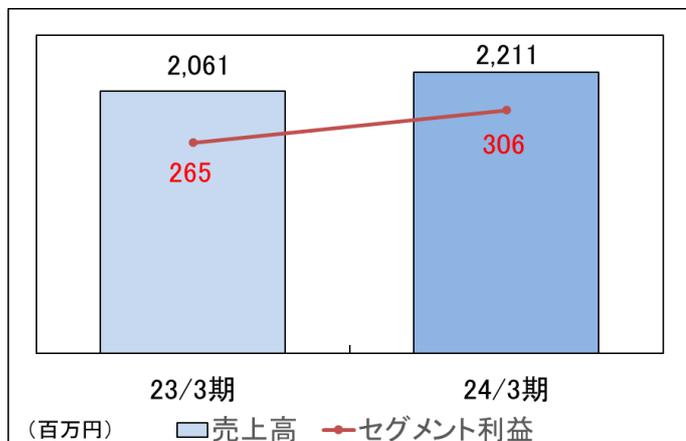
総合環境コンサルティングビジネスグループの24/3期は、自家消費ニーズの高まりを受けて太陽光システムが増加したほか、LEDの販売も順調に推移した結果、売上高は52億90百万円(前期比38.6%増)、セグメント利益は86百万円(前期はセグメ

BRIDGE REPORT



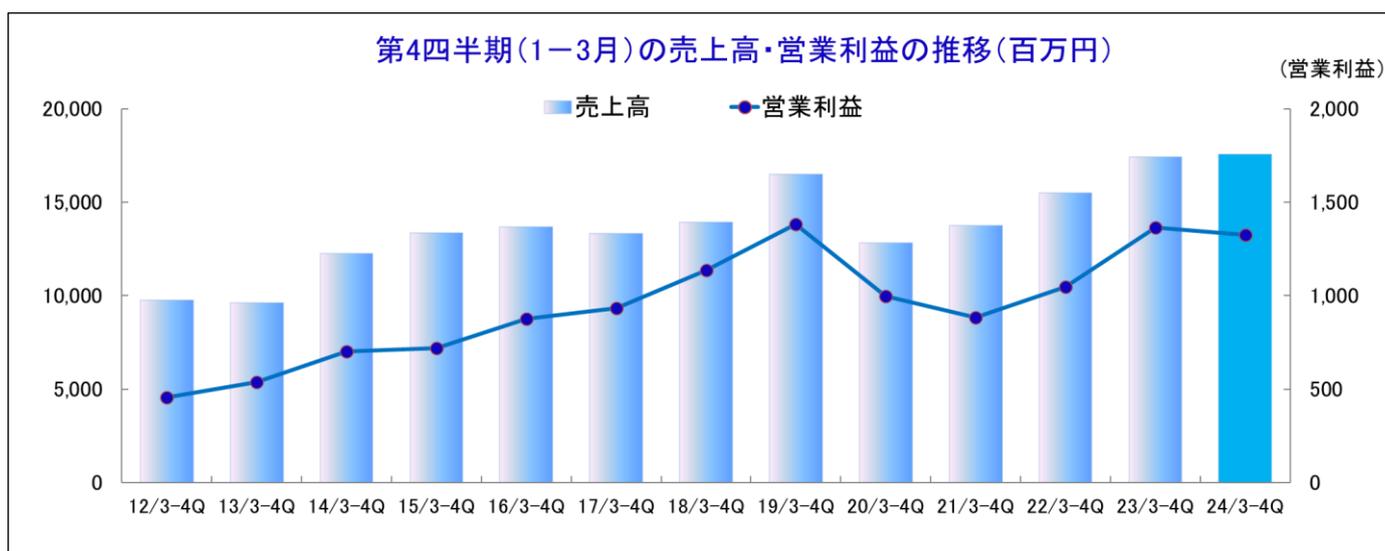
ント損失 80 百万円)と黒字化した。

その他事業グループ



その他事業グループの 24/3 期は、セミナーやIT技術者の派遣事業が増加したことにより、売上高が 22 億 11 百万円(前期比 7.3%増)、セグメント利益が 3 億 6 百万円(同 15.3%増)となった。セグメント利益率は 13.9%と前期比で 1.0 ポイント上昇した。

第 4 四半期(1-3 月)の業績推移



売上高	22/3 期	23/3 期	前年同期比	24/3 期	前年同期比
第 1 四半期	11,321	13,050	+15.3%	14,328	+9.8%
第 2 四半期	12,102	14,476	+19.6%	16,247	+12.2%
第 3 四半期	12,625	14,574	+15.4%	15,404	+5.7%
第 4 四半期	15,484	17,438	+12.6%	17,546	+0.6%
売上高合計	51,535	59,538	+15.5%	63,527	+6.7%
営業利益	22/3 期	23/3 期	前年同期比	24/3 期	前年同期比
第 1 四半期	322	178	-44.8%	446	+150.8%
第 2 四半期	642	403	-37.2%	1,051	+160.6%
第 3 四半期	672	496	-26.1%	413	-16.7%
第 4 四半期	1,048	1,365	+30.2%	1,324	-3.0%
営業利益合計	2,685	2,443	-9.0%	3,235	+32.4%

*単位:百万円

BRIDGE REPORT



24/3期第4四半期(1-3月)は、前年同期比0.6%の増収、同3.0%の営業減益となった。過去の第4四半期(1-3月)と比較し、高水準の売上高となった。

(3)財政状態及びキャッシュ・フロー

財政状態

	23年3月	24年3月		23年3月	24年3月
現預金	11,162	11,928	仕入債務	7,303	7,104
売上債権	9,321	9,878	短期有利子負債	1,925	1,536
たな卸資産	1,179	1,316	未払金	3,062	2,856
流動資産	25,138	27,946	長期有利子負債	262	2,552
有形固定資産	1,644	2,559	負債	20,221	22,979
無形固定資産	3,044	4,136	純資産	15,636	17,750
投資その他	6,031	6,086	負債・純資産合計	35,858	40,730
固定資産	10,719	12,783	有利子負債合計	2,188	4,088

*単位:百万円

*売上債権=受取手形+売掛金+契約資産、有利子負債=社債+借入金(リース債務含まず)



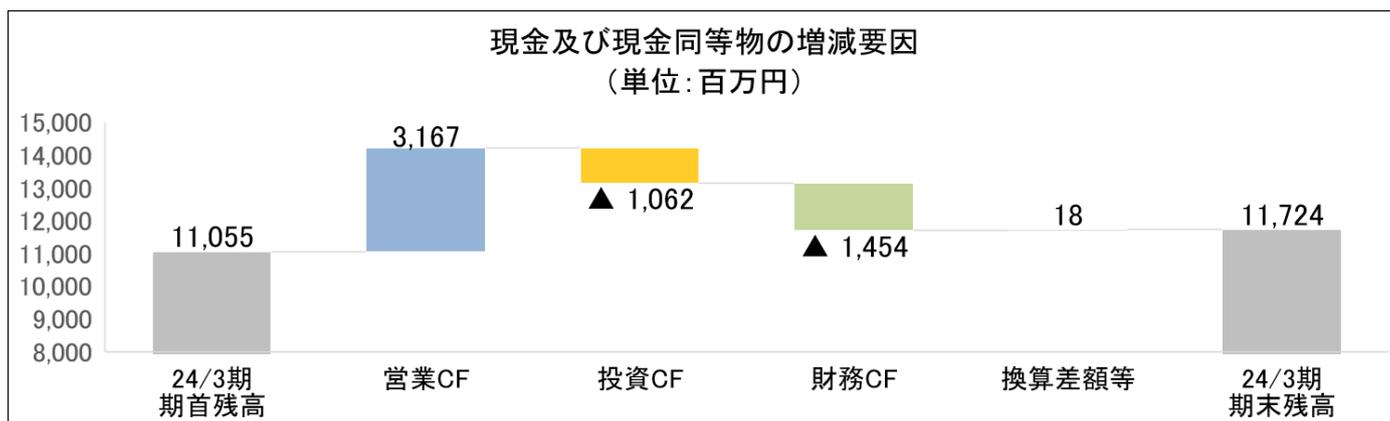
*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

2024年3月末の総資産は、前期末比48億71百万円増の407億30百万円となった。資産は、未収入金、投資有価証券などが主な減少要因となり、リース投資資産、のれん、ソフトウェア、投資その他の資産のその他などが主な増加要因となった。負債純資産は、仕入債務、短期借入金、未払金、その他有価証券評価差額金などが主な減少要因となり、未払費用、長期借入金、親会社株主に帰属する当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った。自己資本比率は40.5%と前期末比0.3ポイント低下した。また、有利子負債は40億88百万円と前期末比19億円増加した。流動資産が総資産の68.6%を占めるなど高い流動性を維持している。

キャッシュ・フロー

	23/3期	24/3期	前期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	3,283	3,167	-116	-3.5%
投資キャッシュ・フロー(B)	-912	-1,062	-149	-
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	2,371	2,105	-265	-11.2%
財務キャッシュ・フロー	-1,389	-1,454	-64	-
現金及び現金同等物期末残高	11,055	11,724	+669	+6.1%

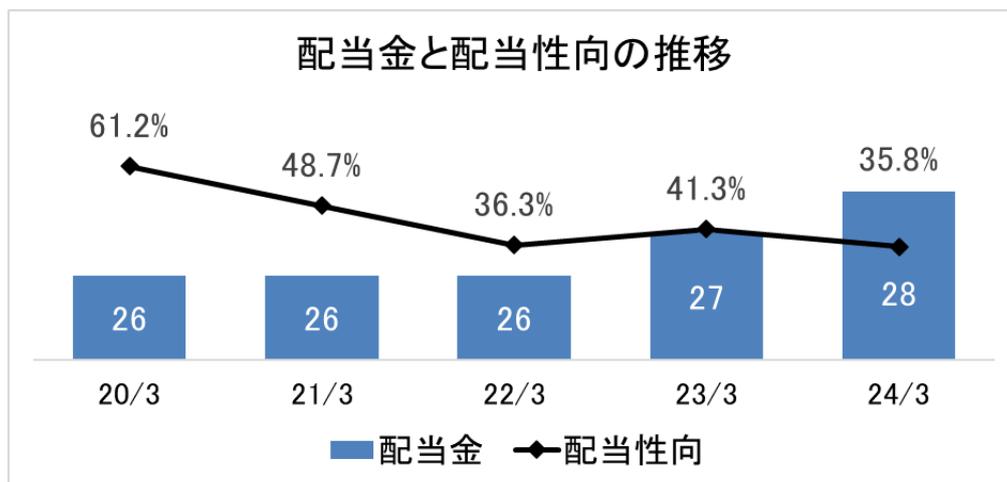
*単位:百万円



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

CFの面では、貸倒引当金と仕入債務の減少などにより営業CFのプラスが縮小した。また、有形固定資産と無形固定資産の取得と差入保証金の差入の増加などにより投資CFのマイナスが拡大し、フリーCFのプラスも縮小した。その他、長期借入金の返済と配当金の支払いの増加などにより財務CFのマイナスも拡大した。以上の結果により、現金及び現金同等物期末残高は前期比6.1%増加した。流動資産が総資産の68.6%以上と高い流動性を維持している。

(4)配当金と株主優待制度



24/3期の配当は、前期から1円増配の1株当たり年間28円の予定。配当性向は、35.8%となる。

また、23/3期からは株主優待も実施し、24/3期も継続している。

保有株式数	基準日	優待内容
1単元(100株)以上保有	毎年9月30日	<ul style="list-style-type: none"> ◆株主様1人につき「EJOICA(イージョイカ)セレクトギフト(カードタイプ)」を1枚贈呈 ◆2,000ポイント=2,000円相当

4. 2025 年 3 月期業績予想

(1) 通期連結業績

	24/3 期 実績	構成比	25/3 期 予想	構成比	前期比
売上高	63,527	100.0%	67,000	100.0%	+5.5%
営業利益	3,235	5.1%	3,600	5.4%	+11.3%
経常利益	3,459	5.4%	3,700	5.5%	+7.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,011	3.2%	2,100	3.1%	+4.4%

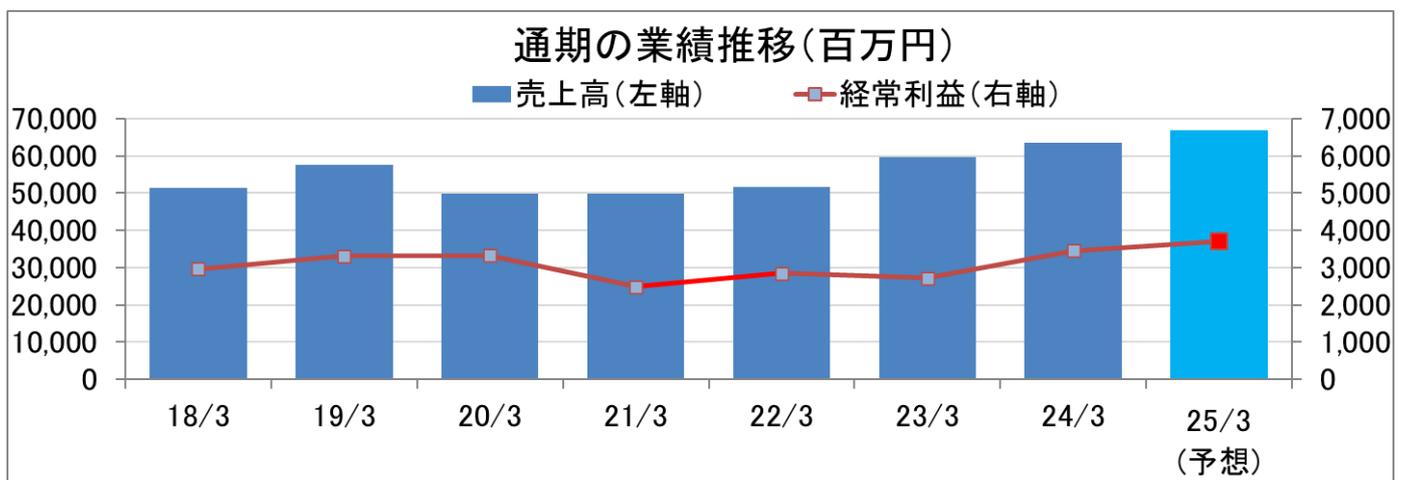
* 単位: 百万円

前期比 5.5%の増収、同 7.0%の経常増益予想

25/3 期の会社計画は、売上高が前期比 5.5%増の 670 億円、経常利益が同 7.0%増の 37 億円の予想。同社が注力する F-Japan 構想を推進し、産官学の協力による GDX アドバイザーの創造、GDX アドバイザー向けの新たな貸出ビジネスの創造、中小企業経営のための情報分析プラットフォーム「きづな PARK」の質的・量的拡充、中小企業に対するスコアリングの実現など、事業基盤の強化にスピード感を持って取り組む。売上面では、引き続き、世の中の DX 化が進展する中で、可視化伴走型経営支援(アイコン)サービスなどの拡大が期待される。

営業利益は、前期比 11.3%増の 36 億円、経常利益は同 7.0%増の 37 億円の予定。利益面では、収益性の高いアイコンサービスなどのストック型ビジネスの売上高拡大が寄与する。加えて、電力事業における契約数の増加が寄与するフォーバルテレコムビジネスグループの業績拡大が見込まれる。売上高営業利益率は、前期比 0.3 ポイント上昇の 5.4%の計画。

また、配当は前期から 2 円増配の 1 株当たり年間 30 円の予定。配当性向は、37.4%となる。



5. 今後の注目点

同社は、ESG 経営を積極的に推進している。近年、中小企業においても ESG は企業が長期的に成長するための考え方となっている。ESG への取り組みや配慮が不十分な企業は、長期的な成長が見込めない企業であると見られてしまう社会へ変化している。今後同社は、同社が実施している ESG の取り組みを積極的に中小企業に対し広めていく方針である。2024 年 6 月 7 日現在、同社には 601 名の ESG アドバイザーが在籍しており、今後更に ESG アドバイザーを育成していく考えである。同社は、今期よりきづな PARK で中小企業の ESG 経営を可視化し、ESG マークの取得を推進し、顧客企業が選ばれる企業となるべく、伴走型で支援する。中小企業において ESG 経営の浸透には時間がかかりそうではあるものの、今後の進捗状況に注目したい。

また、「可視化伴走型経営支援(アイコン)」の契約数が順調に拡大している。同社は現在 47,000 社超の中小企業を二人三脚で支援している。中小企業経営のための情報分析プラットフォームである「きづな PARK」により中小企業の経営状態を可視化し、伴走型支援により中小企業に寄り添うことができるのは同社だけとの自負を持っている。25/3 期においても F-Japan 構想を推進し、産官学の協力による GDX アドバイザーの創造、GDX アドバイザー向けの新たな貸出ビジネスの創造、中小企業経営の

ための情報分析プラットフォーム「きづな PARK」の質的・量的拡充、中小企業に対するスコアリングの実現など、事業基盤の強化に積極的に取り組む方針である。「F-Japan」構想により、連携する自治体・教育機関が増加すれば、GDX アドバイザーが増加する。GDX アドバイザーの増加は、コンサル先の企業の増加につながる。また、コンサル先の企業の増加は、コンサルに必須なツール類の提供数を増加させ、同社の売上高と営業利益を増加させる。これが、同社が目指す「F-Japan」構想による成長スパイラルである。これら取り組みの成果が注目される。

<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(監査等委員除く)	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

コーポレートガバナンス・コード適用以降のコーポレート・ガバナンス報告書提出日:2024年6月27日

<基本的な考え方>

当社は、変化の激しい経営環境の中にあって利益ある成長を達成するため、コーポレート・ガバナンス(企業統治)の強化が重要であると認識しており、

1. 経営の透明性と健全性の確保、
2. スピードある意思決定と事業遂行の実現、
3. アカウンタビリティ(説明責任)の明確化、
4. 迅速かつ適切で公平な情報開示、

を基本方針として、その実現に努めています。

今後も、社会環境・法制度等の変化に応じて、当社にふさわしい仕組みを随時検討し、コーポレート・ガバナンスの更なる強化に向け、必要な見直しを行なっていく方針です。

<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のおもな項目>

原則	実施しない理由
【原則1-2. 株主総会における権利行使】 【補充原則1-2-4】	当社は、英文による情報提供等、海外投資家が議決権を行使しやすい環境整備の有用性も認識しております。議決権電子行使プラットフォームの導入、招集通知の英訳等の対応につきましては、適切なコストや時期、株主構成等を総合的に勘案して引き続き検討してまいります。
【原則2-4. 女性の活躍促進を含む社内の多様性の確保】 【補充原則2-4-1】	当社における管理職の登用は、性別・年齢・国籍・障がいに関係なく、その能力、識見、人格等を公正に評価して行ってまいりました。 また、仕事と育児・介護の両立に向けた職場環境の整備、働く場所や時間を選択できる勤務形態の制度化、従業員のキャリア形成支援に積極的に取り組んでおります。 次世代育成支援対策推進法及び女性の職業生活における活躍の推進に関する法律に基づき行動計画を策定しております。第三次行動計画は以下のとおり目標を掲げております。 ①「両立」について社員の意識向上を図ることにより、女性が安心して就業を継続できる環境創りに努め、女性社員の平均勤続年数を令和2年度末の6.5年から、3年で6.8年にする。 ②「女性の就業動向」への取り組みにあわせて、女性が活躍できる機会の拡大に努め、女性管理職比率を令和2年度末の7.5%から10%に引き上げる。なお、女性管理職比率について2023年度は11.4%です。当社の外国人管理職の登用について現在実績がなく、ダイバーシティの重要性を鑑み、公正に評価し登用を行っていくよう社内環境の整備を

	<p>行ってまいります。</p> <p>中途採用者の管理職への登用について、2023年度の中途採用者数は57名で、採用者全体の占める割合は46.7%です。</p> <p>そのうち管理職採用は21名であり前年度と比較し増加しております。(前年度中途採用者の管理職採用は20名)引き続き、中途採用者の能力、識見、人格等を公正に評価し現状と同様に採用を行ってまいります。</p>
【原則3-1. 情報開示の充実】	<p>会社の目指すところ(経営理念等)は、当社ホームページ企業情報の「社是」に記載のとおりとなります。「社員・家族・顧客・株主・取引先と共に歩み社会価値創出を通してそれぞれに幸せを分配することを目指す」を基本理念に経営戦略、経営計画を策定しております。中期経営計画における事業構想や戦略については、決算説明会で発表し、資料を公開しています。しかし当社の事業環境における経営状況の変化は激しく、具体的な数値目標に縛られ柔軟な対応が阻害されないよう、現在経営戦略・経営計画に係る具体的な数値等は公表しておりません。</p> <p>しかしながら、資本市場の要請、投資家の皆様の要請を踏まえ、当社グループの事業内容とその将来性、成長性を現在以上にご理解いただくことができる資料は開示しております。</p>
【補充原則3-1-2】	<p>当社は、海外投資家に向けた英語での情報開示・提供の有用性を認識しています。</p> <p>2024年3月期第2四半期より、決算短信の一部の英文開示をTDnetを通じて実施しております。他の情報についても英文開示を検討してまいります。</p>
【補充原則3-1-3】	<p>当社は、自社のサステナビリティについての取り組みを適切に開示すべきであるとの考えから、「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)提言への賛同」を2021年12月に表明しています。</p> <p>TCFDに賛同する企業や金融機関等の中で議論する場として設立された「TCFDコンソーシアム」にも同月に参画しました。</p> <p>2022年4月には、「サステナビリティ委員会」を発足し、TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)提言に沿った情報開示「ESGレポート」を2022年版と2023年版を公開しています。</p> <p>人的資本情報の開示の取り組みのひとつとして、2022年8月に設立した「人的資本経営コンソーシアム」へ入会しており、2023年3月期有価証券報告書より人的資本情報に関して「サステナビリティに関する考え方及び取組」に記載しております。また、2023年12月に人的資本の情報開示に関する国際的ガイドライン「ISO 30414」の認証を取得し、あわせて「Human Capital Report2023」を開示しました。2023年4月にグループマーケティング戦略本部を設置し、知的財産戦略における開示を行う準備をしております。</p>
【原則4-2. 取締役会の役割・責務(2)】 【補充原則4-2-1】	<p>当社は、株主の皆様との一層の価値共有を進めることを目的として、第36回定時株主総会において譲渡制限付株式の付与による役員報酬制度導入のための新たな報酬枠をご承認いただき、取締役の内3名に対して譲渡制限付株式の付与による役員報酬を実施しております。</p>
【原則4-10. 任意の仕組みの活用】 【補充原則4-10-1】	<p>当社の取締役会は、独立社外取締役2名を含む総勢7名と少人数で構成されており、独立した指名委員会・報酬委員会は設置していませんが、指名・報酬等に係る重要事項の審議について、現行の仕組みでジェンダー等の多様性やスキルの観点を含め、独立社外取締役の適切な関与・助言を十分に得ることができると考えております。</p>

【原則5-2. 経営戦略や経営計画の策定・公表】	<p>当社は、中期経営計画を策定し、中期経営計画における事業構想や戦略については、決算説明会で発表し、資料を公表しています。当社の事業環境における経営状況の変化は激しく、具体的な数値目標に縛られ柔軟な対応が阻害されないよう、現在経営戦略・経営計画に係る具体的な数値等は公表をしております。しかしながら、投資家の皆様のニーズを踏まえ、当社グループの事業内容とその将来性、成長性を現在以上にご理解いただくことができる資料は適時開示しております。</p> <p>なお、資本コストや資本収益性、市場評価の実績推移については当社のホームページ (https://www.forval.co.jp/news/up_img/1687759213-153741.pdf) に開示しております。引き続き、企業価値向上につとめ、資本効率、株主還元の最適なバランスを考慮した経営を行ってまいります。</p>
--------------------------	---

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づくおもな開示>

原則	開示をしている主な原則
【原則1-4. 政策保有株式】	<p>当社では政策保有株式として上場株式を現在保有しておりません。</p> <p>また、政策保有株式の保有予定はありませんが、今後、取引先との事業上の関係などを勘案し保有意義が認められると判断した場合には取締役会にて保有を検討してまいります。</p> <p>なお、株式を保有した場合、株式に係る議決権の行使につきましては、議案の内容を個別に検討し当社、投資先企業双方の企業価値の向上に資するか否かを判断して行います。</p>
<p>【原則4-11. 取締役会・監査等委員会の実効性確保のための前提条件】</p> <p>【補充原則4-11-1】</p>	<p>当社は、取締役会は多様な知識、経験、能力を備えた構成員により構成されることが必要であると考えております。すなわち、業務執行の監督と重要事項に係る意思決定をするためにはこのような構成員により取締役会の多様性が確保されることが不可欠であると考えております。</p> <p>また、取締役会における十分な議論及び検討並びに迅速な意思決定の確保の観点からは、取締役会の構成員の人数は取締役(監査等委員である取締役を除く)10名以内、監査等委員である取締役5名以内、計15名以内であることが適切であると考えております。手続については、上記方針に基づき内容を検討し、取締役会が決議しております。なお、各取締役のスキル・マトリックスについては、2022年6月開催の定時株主総会の招集通知より開示しております。</p>
【補充原則4-11-3】	<p>当社は、取締役会の実効性を評価するため、すべての取締役に対し、「取締役会評価のための自己評価アンケート」を実施し、その回答を分析・評価しました。その結果、当社の取締役会は議事運営が適切に行われ、また知識・経験・能力のバランスが確保され、各議案について十分な審議が実施されていることを確認いたしました。今後も評価結果を次年度に活かしつつ引き続き取締役会の実効性の向上に努めてまいります。</p>
【原則5-1. 株主との建設的な対話に関する方針】	<p>当社は、代表取締役が中心となって、株主・投資家との主体的かつ効果的な対話を行っております。公平性の観点から主にアナリスト・機関投資家向けに半期に1度実施している決算説明会の資料や動画を適宜、当社ウェブサイトに掲載しております。当社は、株主・投資家との対話に関してはオープンドアの原則に則り、必要に応じて情報開示担当役員、IR担当部署が補佐し、株主・投資家との円滑な対話を実践するために、IR担当部署が中心となって関連部門間の連携を図り、株主・投資家との</p>

対話で得られた意見は必要に応じて取締役会が共有し、企業価値の向上に努めております。なお、株主・投資家との対話に関しては、内部情報管理規程に基づきインサイダー情報の漏洩防止に努めております。株主との建設的な対話を促進するための体制整備・取組みに関する方針は以下のとおりです。

1) 株主・投資家との対話に関しては、情報開示担当役員が統括し、主体的かつ建設的な対話に努めております。

2) IR担当部署が中心となって、株主・投資家との円滑な対話を実践するために、資料の作成に必要な情報を共有するなど、関連部門間の連携を図っております。

3) IR担当部署が窓口となり、オープンドアの原則に則り、株主・投資家の要望に応じて代表取締役、情報開示担当役員、IR担当部署が個別面談に積極的に対応するほか、代表取締役による決算説明会を実施しております。個別面談に関しては、株主・投資家の要望を踏まえ主にIR担当部署が国内機関投資家のファンドマネージャーやアナリスト、国内証券会社のアナリストとの対話に応じ、業績や今後の成長戦略に関する建設的な対話を実施しております。

4) 株主・投資家との対話で得られた意見は、必要に応じて経営陣にフィードバックし、情報の共有および活用を図っております。株主・投資家から指摘を受ける親子上場に関しては、中長期的な課題と捉え、最適なグループ形態を検討してまいります。

5) 株主・投資家との対話に関しては、内部情報管理規程に基づきインサイダー情報の漏洩防止に努めております。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co., Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(フォーバル:8275)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



▶ 適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)



▶ 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](#)