



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	
477円	16,755,990株	7,992百万円	28.1%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
20.00円	4.2%	41.78円	11.4倍	173.44円	2.8倍

※株価は9/2終値。時価総額は9/2終値×発行済株式数(百万円未満切捨て)。

※ROEとBPSは2024年3月期実績、EPSとDPSは2025年3月期の会社予想。

※数値は四捨五入。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主帰属利益	EPS	DPS
2021年3月(実)	21,729	846	653	456	27.32	17.00
2022年3月(実)	21,801	1,068	1,001	868	52.00	17.00
2023年3月(実)	24,748	573	641	378	22.60	17.00
2024年3月(実)	23,115	1,023	1,008	750	44.78	18.00
2025年3月(予)	24,800	1,100	1,100	700	41.78	20.00

*単位は百万円。

フォーバルテレコムの2025年3月期第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. 2025年3月期第1四半期決算](#)

[4. 2025年3月期業績予想](#)

[5. 今後の注目点](#)

[<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- **25/3期第1四半期決算は前年同期比7.0%の増収、同19.3%の経常減益。**売上面は、情報通信機器の販売計画の遅れにより、IP&Mobileソリューション・ビジネスなどで減少したものの、契約件数の堅調な伸びにより、ユーティリティ・ビジネスなどで増加した。一方、利益面では、売上高の大幅な増加が寄与したユーティリティ・ビジネスで増加したものの、大口顧客ならびに新規商材の販売計画の遅れにより、ドキュメントソリューション・ビジネスで減少した他、保険サービスとセキュリティサービスの遅れにより、コンサルティング・ビジネスなどでも減少した。
- 第1四半期が終わり、25/3期会社計画は、前期比7.3%増収、同9.1%経常増益の予想から修正はなし。売上面は、ユーティリティ・ビジネスの電力事業における契約数の増加と顧客に対する容量拠出金相当額の請求が寄与する見込みである。また、利益面では、ユーティリティ・ビジネスの売上高の増加に加え、コンサルティング・ビジネスの底上げが寄与する見込みである。
25/3期の配当予想も、前期から2円増配の1株当たり20円(上期末8円、期末12円)の予定を据え置き。配当性向は、47.9%となる。
- 第1四半期が終わり、通期会社計画の達成に向け、各段階利益については少し遅れ気味の進捗となっている。しかし、同社は過去第2四半期と第4四半期の利益額が多くなることが多く、今後挽回可能な水準と言えよう。今後は、販売計画が遅れているドキュメントソリューション・ビジネスおよびコンサルティング・ビジネスの挽回に期待したい。

1. 会社概要

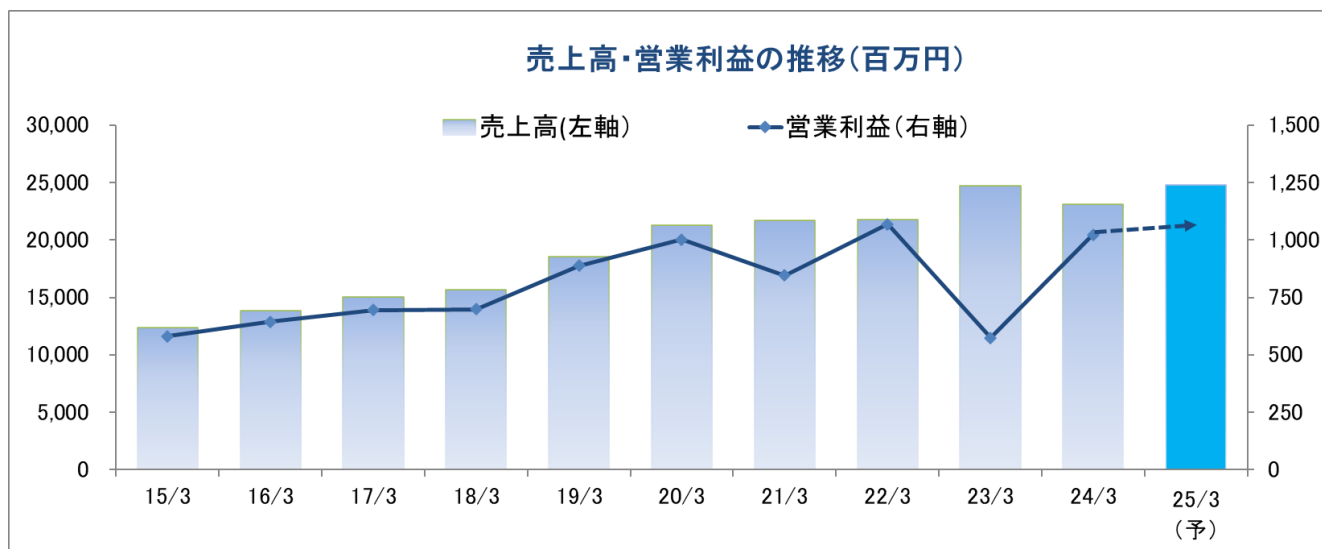
中小・中堅法人向けにOA・ネットワーク機器の販売やサービスの取次ぎを展開するフォーバル(8275)の連結子会社。フォーバルの連結決算において、フォーバルテレコムビジネスグループとしてセグメントされている(24/3期はフォーバルの連結売上高の35.7%を占めた)。グループは同社の他、連結子会社4社。

【事業内容と企業グループ】

報告セグメントは、同社及び連結子会社である(株)FISソリューションズにおいて、光回線サービス「iSmart ひかり」、法人を対象とした光ファイバー対応IP電話「スマートひかり」及びスマートフォンを利用したFMCサービス「どこでもホン」、並びに個人を対象としたISPサービス「iSmart 接続-F ひかり」を中心に、合わせて情報通信機器等を提供している「IP&Mobileソリューション・ビジネス」、登録小売電気事業者として法人顧客に電力サービス「Elenova」を提供している「ユーティリティ・ビジネス」、連結子会社(株)トライ・エックスによるオンデマンド印刷、タクトシステム(株)による印刷物・デジタルメディア・Webサイト等のプランニング・デザイン等を手掛ける「ドキュメントソリューション・ビジネス」に分かれる。

(株)フォーバルテレコム(フォーバルが75.1%出資)			
連結子会社	(株)FIS ソリューションズ	100%	情報通信コンサルティング
同	(株)トライ・エックス	97.5%	オンデマンド印刷及び普通印刷業
同	タクトシステム(株)	100%	印刷物のプランニング・デザイン
同	(株)保険ステーション	100%	経営支援コンサルティング及び保険サービス

【過去10年間の業績推移と25/3期の会社予想】



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

2. 主要なサービスの概要

【IP & Mobile ソリューション】

◎地球にやさしい通信

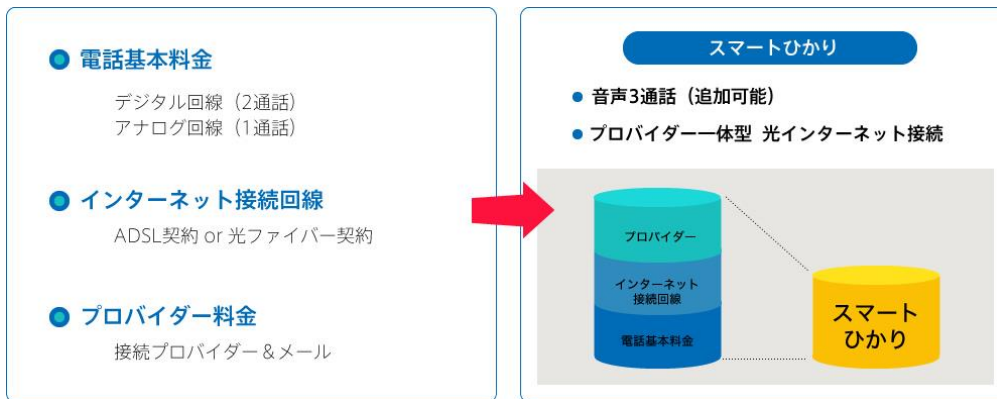
『地球にやさしい通信』は、法人向けIP電話&光ファイバーサービスであり、サービス提供に必要な1ファイバーあたりの電力量を算出し、排出される二酸化炭素をJ-クレジットでオフセットした、地球にやさしい通信サービスである。①カーボンオフセットで地球にやさしい、②占有型で高速通信を実現、③自動迂回着信機能で万が一の時でも安心という特徴を持つ。その他、加入者同士の通話が無料、いまの電話番号がそのまま使える、緊急通報も可能、別途、プロバイダーの契約が不要というメリットもある。



(同社HPより)

◎Smart ひかり

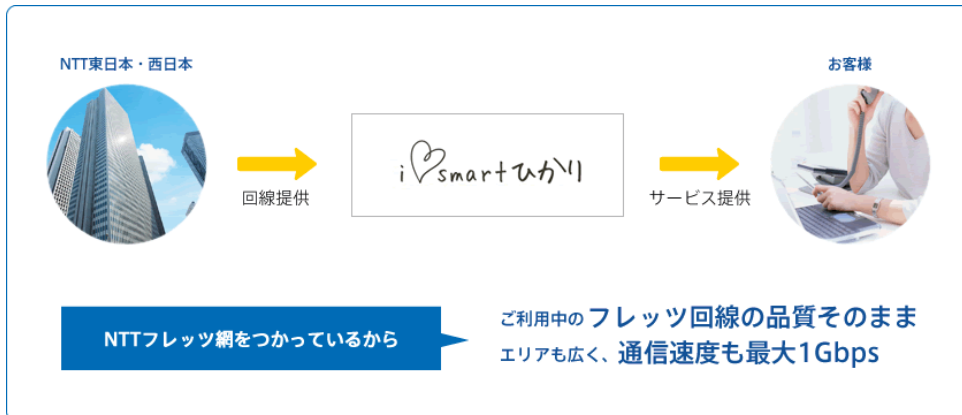
『スマートひかり』は、光ファイバーによる超高速ブロードバンドサービスを介して、高品質音声(電話)を実現した、法人向け IP 電話サービスである。全国一律のわかり易い料金プランで月々のコストがシンプルになり、さらに大幅ダウンが図られる。更に、自動迂回着信機能で万が一の時でも安心して使用できる。その他、スマートひかり加入者同士の通話が無料、いまの電話番号がそのまま使える、緊急通報もスマートひかりでつながり、別途、プロバイダー契約が不要で最大で下り 100Mbps の高速インターネットの利用が可能というメリットがある。



(同社HPより)

◎iSmart ひかり

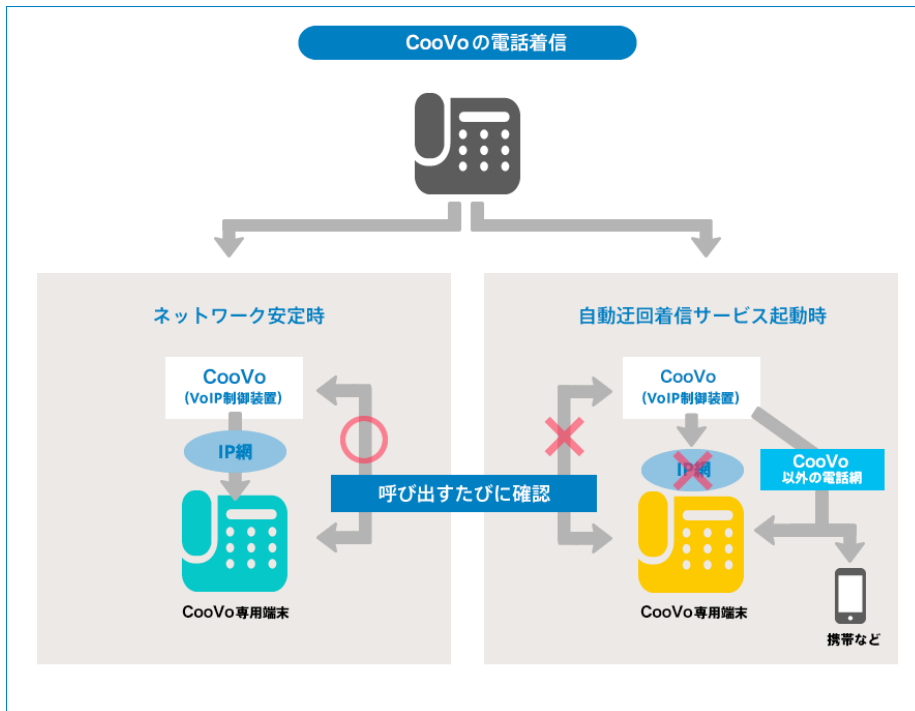
NTT 東日本・西日本が提供する光コラボレーションモデルを受け、同社がオリジナル料金で提供している光回線サービス。①バックボーンは NTT のフレッツ網を利用しているため品質が安定している。②請求の一本化ができるというメリットを持つ。おまか請求やワンビリングサービスで培われた請求一本化のノウハウが武器となっている。



(同社HPより)

◎CooVo(クーボ)

CooVo(クーボ)は、IPv6 IPoE 接続方式を用いた高品質ネットワークを利用した次世代の IP 電話サービス。網終端装置を経由しない為、混雑が緩和され高品質ネットワークの利用が可能となる。また、一般的な通話の約 80%が 2 分以内の通話であることから、CooVo の通話料は全国一律 5.5 円/2 分と格安に設定されている(一般的な通話料は、8 円/3 分)。更に、万が一の光回線障害時でも、自動迂回着信機能があるため、問題なく通話が可能。更に、CooVo 加入者同士の通話が無料、転送サービスが標準搭載、いまの電話番号をそのまま使用可能、IPv6 IPoE 接続を用いた高品質な IP 電話とインターネット接続を利用することが可能(別途、プロバイダー契約・オプション料金は不要)などのメリットがある。



(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会社宛の電話を外先でも受けられる、③スマホと内線通話が可能(パケット定額で通話無料)、④外線ボタン搭載(ページ切替で24ボタンまで表示)の4つの特徴がある。人出不足解消(外にいる人も会社宛の電話に出れる)、生産性向上解決(会社の電話番号通知ができるので、事務所に戻る必要がない)、長時間労働解決(顧客に通知するのは会社の番号)、働きやすい職場の構築(スマートフォン【iPhone】で、テレワークや働き方改革の強い味方)を可能にする優れたツールである。

会社電話・ビジネスホンを スマホでシンプルに使おう！

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

機器導入数 (2017.1-2023.11)

実績22,850台

(同社HPより)

【セキュリティコンサルティング】

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

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



セキュリティ本舗

Security - Honpo

(同社HPより)

【業務支援ソリューション】

◎おまか請求 <https://www.omakaseikyuu.com/>

請求書・支払通知書・納品書を Web 化でコスト削減するツールを提供。顧客登録・受注登録・料金計算、請求書発行(WEB 公開)・収納代行・督促支援業務などを含んだ請求代行サービス。請求に関する業務を代行し、顧客の請求コストの削減と業務負担の軽減を図る。また、おまか請求ではユーザーがクラウドサービスを安全に利用できるよう各種セキュリティ対策を実施している。

おまか請求って？

お客さまへ請求書を発行するクラウドサービス

請求書の他、明細書、支払通知書、納品書、検収書など様々な帳票にご利用できます



(同社HPより)

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

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

特化型クラウド ERP

サブスクビジネスの可能性を広げる クラウド業務管理サービス

見込管理 電子契約 顧客管理 受注管理 料金計算 請求書発行 決済代行

請求書は電子帳簿保存法・インボイス制度にも対応!

SaaSにも最適!

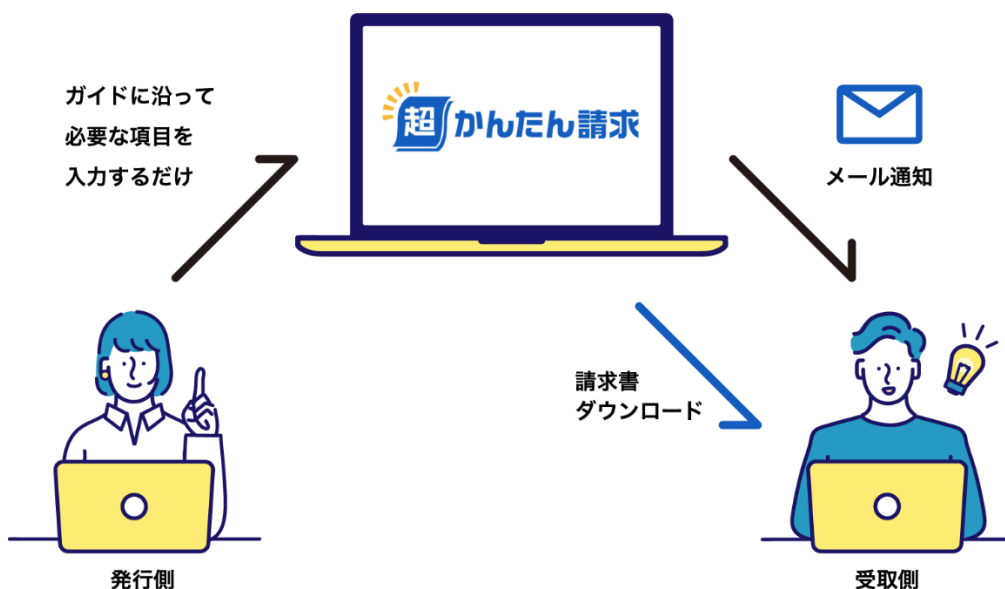


(同社HPより)

◎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できる。また、毎月定型の請求書は、前月分を再利用することができ、作成の手間を大幅に削減できる。帳票の印刷・封入・郵送のコストもゼロになり、請求業務の圧倒的な効率化が実現できる。「かんたんに法制度に対応」、「操作がかんたん」、「かんたんにスピード導入」「圧倒的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。

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



(同社 HP より)

【ユーティリティ・ビジネス】

◎Elenova でんき <https://www.forvaltel.co.jp/service/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、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/elenovagas.html>

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

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

◎地球にやさしいでんき <https://elenova.jp/>

「Elenova 地球にやさしいでんき」は、二酸化炭素排出量を実質ゼロとする電力サービスである。2050年脱炭素社会の実現に向けて、世界的に環境配慮への意識が高まる中、企業の規模を問わず、環境への取り組みに対する行動が求められている。「地球にやさしいでんき」は、顧客のCO₂排出量が実質ゼロになるElenovaの環境配慮型プランである。当該プランは同社の電気に—非化石証書等、環境価値を取引する証書を利用し、実質的にCO₂の排出量をゼロにするものである(証書の調達元については、調達状況によって変更される)。地球にやさしいのみならず、Elenova同様に手続きが簡単であるため、ESG経営推進に取り組み始めやすいサービスである。



(同社決算説明会資料より)

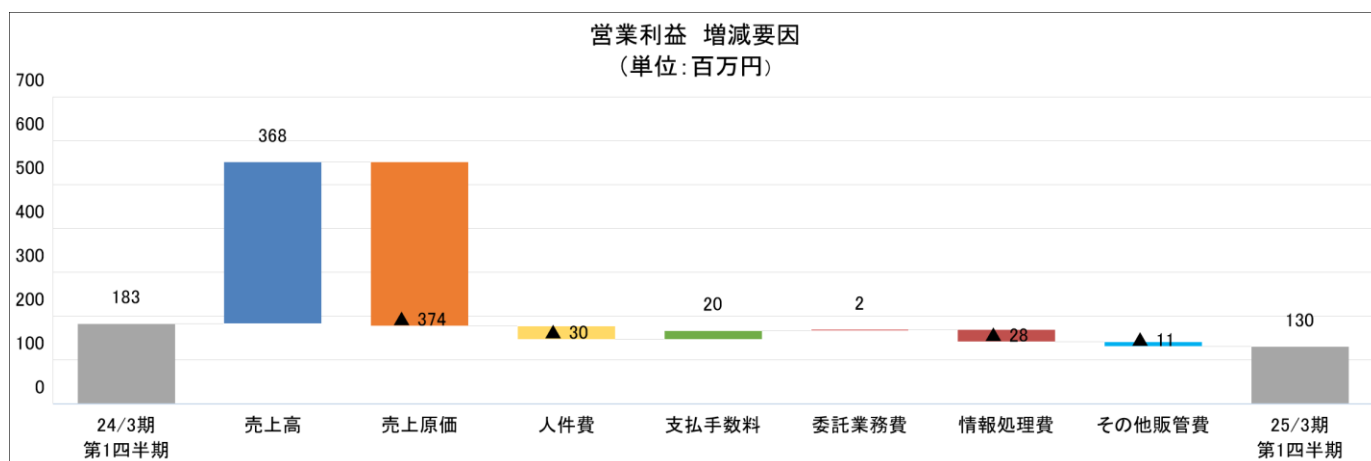
3. 2025年3月期第1四半期決算

(1) 連結業績

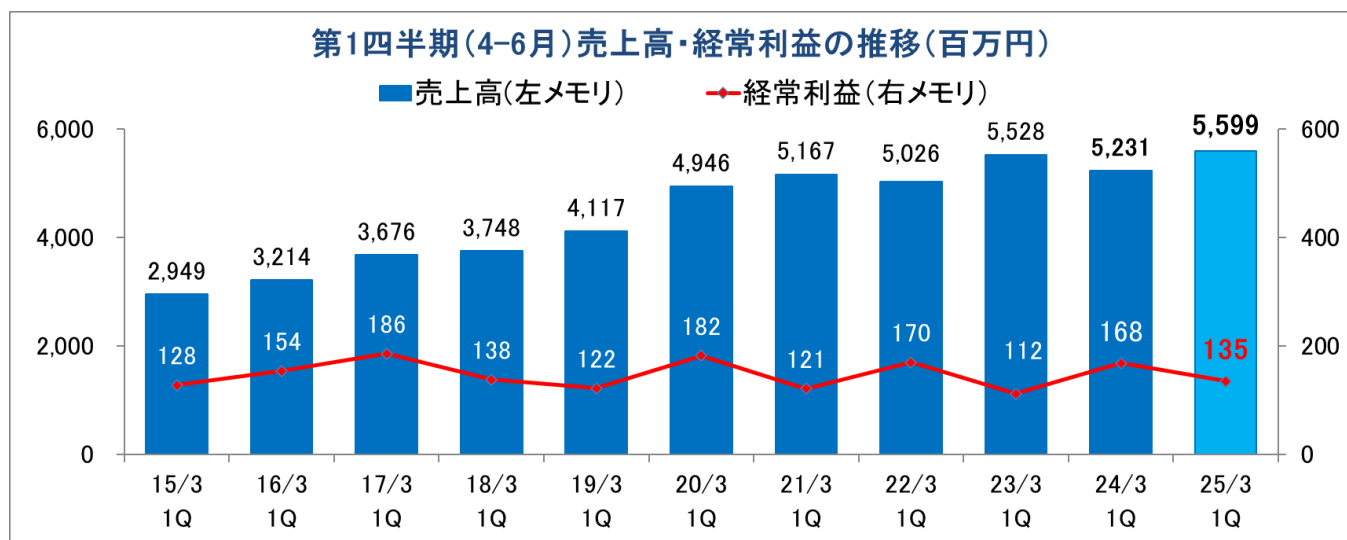
	24/3期 第1四半期	構成比	25/3期 第1四半期	構成比	前年同期比
売上高	5,231	100.0%	5,599	100.0%	+7.0%
売上総利益	1,377	26.3%	1,370	24.5%	-0.5%
販管費	1,193	22.8%	1,240	22.2%	+3.9%
営業利益	183	3.5%	130	2.3%	-28.9%
経常利益	168	3.2%	135	2.4%	-19.3%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	100	1.9%	73	1.3%	-26.6%

*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



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。費用項目の▲は費用の増加を示す。



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成

前年同期比 7.0%の増収、同 19.3%の経常減益

売上高は前年同期比7.0%増の55億99百万円。売上面は、情報通信機器の販売計画の遅れにより、IP & Mobileソリューション・ビジネスで減少した他、大口顧客ならびに新規商材の販売計画の遅れにより、ドキュメントソリューション・ビジネスでも減少。一方、契約件数の堅調な伸びにより、ユーティリティ・ビジネスで大幅に増加した他、クラウドサービスの伸長によりコンサルティング・ビジネスでも増加。

営業利益は同 28.9%減の 1 億 30 百万円。ユーティリティ・ビジネスが大幅な利益増となったが、ドキュメントソリューション・ビジネスおよびコンサルティング・ビジネスの利益減が影響。その他、IP & Mobile ソリューション・ビジネスは概ね前年同期並みとなった。売上総利益率は 24.5%と前年同期比 1.8 ポイント低下。子会社の売上総利益率の低下が大きくなった。売上高が前年同期比で増加する中、支払手数料、委託業務費、貸倒引当金繰入額などが減少したことなどにより、売上高対販管費比率は 22.2%と同 0.6 ポイント低下した。以上により、営業利益率は 2.3%と同 1.2 ポイント低下した。また、前年同期に営業外費用で発生した長期前払費用除却損 14 百万円が今四半期は計上が無かったことなどにより、経常利益は同 19.3%減の 1 億 35 百万円と営業利益の減益率よりも改善した。また、その他特別損益の大きな計上はなかった。

連結売上総利益の内訳

	24/3 期 第 1 四半期	25/3 期 第 1 四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	5,231	5,599	367	+7.0%
単体	4,009	4,377	368	+9.2%
子会社	1,222	1,222	-0	-0.0%
売上総利益	1,377	1,370	-6	-0.5%
単体	913	952	+39	+4.3%
子会社	463	418	-45	-9.8%
売上総利益率	26.3%	24.5%	-1.8pt	-
単体	22.8%	21.8%	-1.0pt	-
子会社	37.9%	34.2%	-3.7pt	-

*単位:百万円

個別売上総利益の内訳

	24/3 期 第 1 四半期	25/3 期 第 1 四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	4,009	4,377	+368	+9.2%
ストック収益(通話系)	1,871	1,800	-71	-3.8%
ストック収益(ネット系他)	522	492	-29	-5.7%
ストック収益(電力)	1,424	1,915	+491	+34.5%
一時収益	191	168	-22	-11.7%
売上総利益	913	952	+39	+4.3%
ストック収益(通話系)	260	259	-0	-0.2%
ストック収益(ネット系他)	302	296	-5	-1.9%
ストック収益(電力)	292	342	+49	+16.9%
一時収益	58	53	-4	-7.4%
売上総利益率	22.8%	21.8%	-1.0pt	-
ストック収益(通話系)	13.9%	14.4%	+0.5pt	-
ストック収益(ネット系他)	57.8%	60.2%	+2.3pt	-
ストック収益(電力)	20.6%	17.9%	-2.7pt	-
一時収益	30.4%	31.9%	+1.5pt	-

*単位:百万円

連結の売上総利益は前年同期比 6 百万円の減少、売上総利益率は同 1.8 ポイントの低下となった。個別ベースの売上総利益

は、電力のストック収益が増加し、全体として同 39 百万円増加した。一方、子会社の売上総利益は、同 45 百万円減少した。

販管費の内訳

	24/3 期 第 1 四半期	25/3 期 第 1 四半期	増減額	主な増減要因
販管費合計	1,193	1,240	+46	
人件費	530	560	+30	フォーバルテレコムに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	219	199	-20	コンシューマ事業の前払販売費用の償却の減少など
委託業務費	128	126	-2	
情報処理費	90	118	+27	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	34	20	-14	
その他	189	215	+26	

*単位:百万円

販管費は、前年同期比で 46 百万円の増加となった。前払販売費用の償却の減少などによる支払手数料や貸倒引当金繰入額などが減少要因の大きなものとなった。一方、フォーバルテレコム単体での従業員増加や業績に連動する賞与引当金繰入額の増加などによる人件費やシステム開発の強化に伴うソフトウェア償却の増加による情報処理費などが増加要因の大きなものとなった。

(2)セグメント別動向

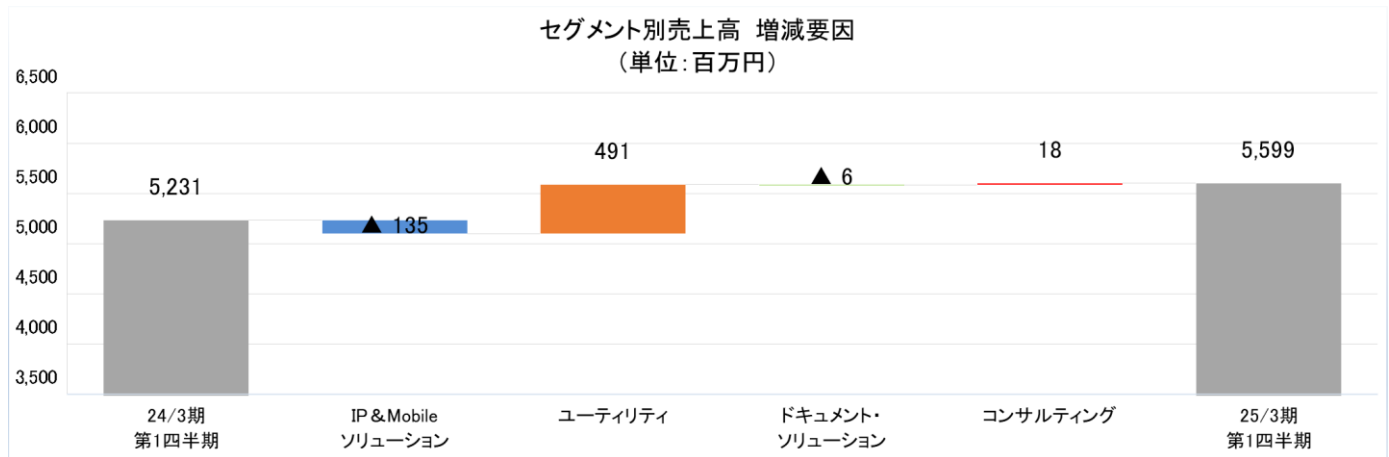
セグメント別売上高・利益

	24/3 期 第 1 四半期	構成比	25/3 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	2,746	52.5%	2,611	46.6%	-4.9%
ユーティリティ・ビジネス	1,424	27.2%	1,915	34.2%	+34.5%
ドキュメントソリューション・ビジネス	302	5.8%	295	5.3%	-2.3%
コンサルティング・ビジネス	758	14.5%	777	13.9%	+2.5%
連結売上高	5,231	100.0%	5,599	100.0%	+7.0%
IP & Mobile ソリューション・ビジネス	318	72.2%	316	72.8%	-0.6%
ユーティリティ・ビジネス	91	20.7%	127	29.3%	+40.0%
ドキュメントソリューション・ビジネス	-2	-0.6%	-16	-3.8%	-
コンサルティング・ビジネス	33	7.7%	7	1.7%	-78.2%
その他	-257	-	-304	-	-
連結営業利益	183	100.0%	130	100.0%	-28.9%

*単位:百万円

*その他は、報告セグメントに含まれないセグメント間取引消去及び全社費用

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



*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 26 億 11 百万円(前年同期比 4.9%減)、セグメント利益 3 億 16 百万円(同 0.6%減)

主に VoIP サービス、モバイルサービス等の情報通信サービス全般を提供。情報通信機器の販売計画の遅れにより、売上高とセグメント利益が前年同期比で減少した。また、売上高対セグメント利益率は 12.1%と前年同期比 0.5 ポイント上昇した。売上高の減少に対し、セグメント利益の減少が抑制できた。

ユーティリティ・ビジネス 売上高 19 億 15 百万円(前年同期比 34.5%増)、セグメント利益 1 億 27 百万円(同 40.0%増)

電力を提供。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 6.7%と前年同期比 0.3 ポイント上昇した。

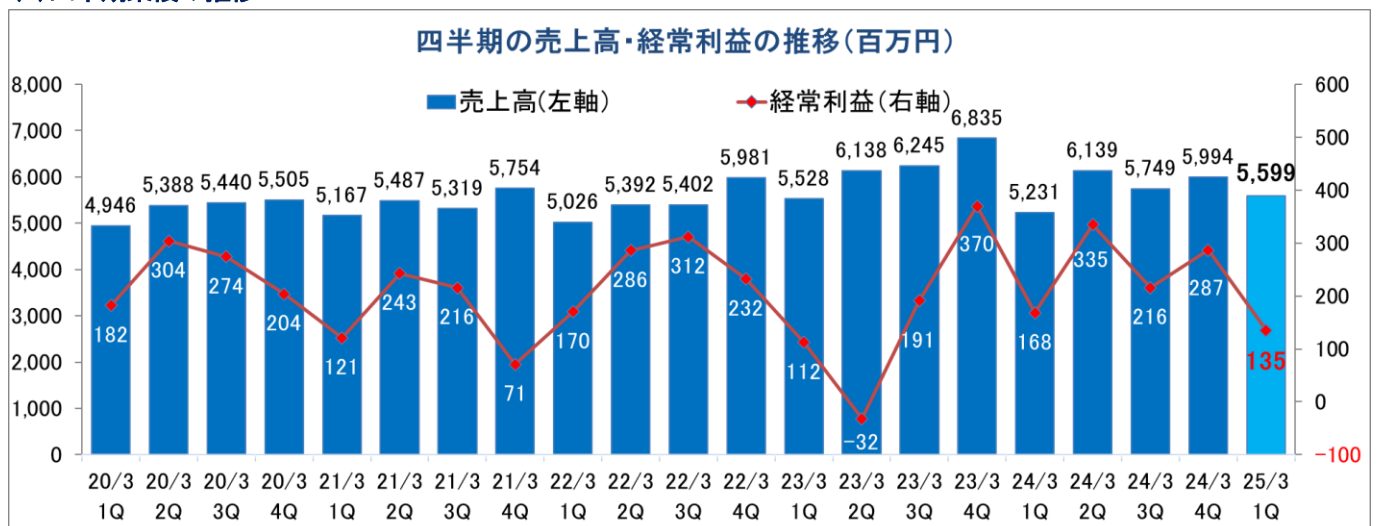
ドキュメントソリューション・ビジネス 売上高 2 億 95 百万円(前年同期比 2.3%減)、セグメント損失 16 百万円(前年同期は 2 百万円のセグメント損失)

主に普通印刷、印刷物のプランニング・デザイン等を行う。大口顧客並びに新規商材の販売計画の遅れにより、売上高が前年同期比で減少し、前年同期比でセグメント損失が拡大した。

コンサルティング・ビジネス 売上高 7 億 77 百万円(前年同期比 2.5%増)、セグメント利益 7 百万円(同 78.2%減)

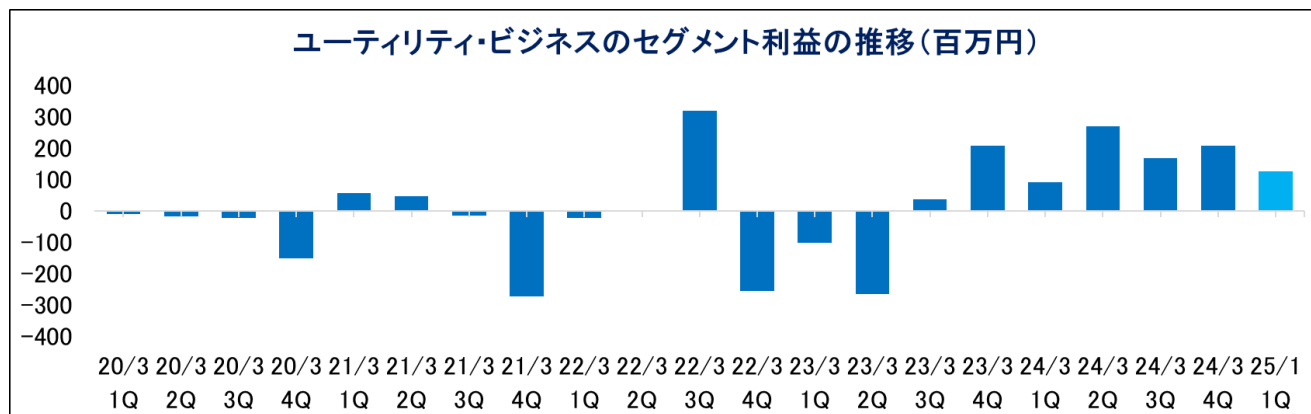
主に経営支援コンサルティング、保険サービス及びセキュリティサービス等を行う。クラウドサービスの増加により、売上高が前年同期比で増加したものの、保険サービスとセキュリティサービスの販売計画の遅れにより、セグメント利益が前年同期比で減少した。また、売上高対セグメント利益率は 0.9%と前年同期比 3.5 ポイント低下した。

(3) 四半期業績の推移



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

25/3期第1四半期(4-6月)は、季節性があるものの前四半期(1-3月)比で、減収減益となった。



*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。

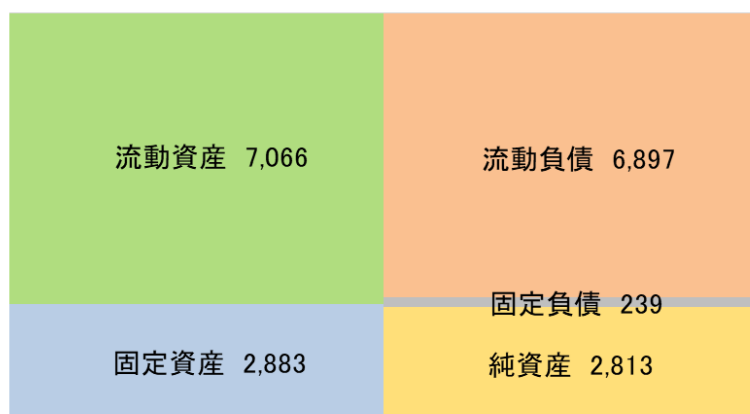
25/3期第1四半期(4-6月)のユーティリティ・ビジネスのセグメント利益は、前年同期比で増加し、23/3期第3四半期(10-12月)に黒字化し、7四半期連続のセグメント黒字と安定的に利益を稼ぎ出している。

(4)財政状態

	24/3 月末	24/6 月末		24/3 月末	24/6 月末
現預金	1,019	994	仕入債務	2,595	2,660
売上債権	3,630	3,401	短期有利子負債	1,300	1,150
たな卸資産	200	161	未払金	2,511	2,444
有形固定資産	145	144	長期有利子負債	-	-
無形固定資産	1,082	1,081	負債合計	7,375	7,136
投資その他	1,686	1,656	純資産合計	2,924	2,813
資産合計	10,299	9,950	負債純資産合計	10,299	9,950

*有利子負債=借入金

*単位:百万円



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

24/6月末の総資産は、24/3月末比3億49百万円減の99億50百万円となった。資産サイドでは現預金、売上債権、未収入金、投資その他の資産のその他などが主な減少要因となり、前払費用、長期前払費用などが主な増加要因となった。負債・純資産サイドでは、短期借入金、未払金、賞与引当金、剰余金の配当による利益剰余金が主な減少要因となり、仕入債務、退職給付に係る負債などが主な増加要因となった。24/6月末の自己資本比率は28.1%と24/3月末の28.2%から0.1ポイント低下した。

(5) 上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況

【上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価】

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

適合に向けては、親会社である株式会社フォーバルが保有する同社株式の立会外分売による実現を基本方針としている。分売の際の株式価格および株式数や時期等の要件について、引き続きフォーバル社と協議を重ねている。

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

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

【取組の進捗】

◎リスク再発の回避による業績の安定

① 与信管理委員会の設置

2020年3月期に、大口の卸取引先の破産手続き開始決定に伴う特別損失が発生した。それを受け、代表取締役を委員長とする与信管理委員会を設置、以降、取引先の与信管理の徹底を図っている。委員は、常勤取締役(監査等委員を含む)、経理管理本部副本部長、事業統括職、経理担当部門長、経営企画担当部門長、内部監査担当部門長で構成しており、委員会議は四半期に一度の定期開催の他、つど案件や事態に応じて招集し、新規取引先の承認と与信限度額、大口取引先や高額利用客の管理状況に関する審議を行っている。

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

② 電力小売事業の安定

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

◎事業に関する新たな取組による業績の向上

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

① 「CollaboOne」の推進

中小企業に向けて、顧客管理・販売管理・請求回収等、根幹業務を統合したクラウド型プラットフォーム「CollaboOne」をサブスクリプションモデルで提供している。多大な初期投資を強いる事なく、中小企業のDX化を推進している。当サービスは、Webマーケティング等により市場への浸透を図った結果、24/3期は電気通信事業者とOA機器販売事業者を中心に19件の新規導入(前々期比238%)を上げた。また24/3期は同サービスの他、インボイス制度と改正電子帳簿保存法に対応した中小企業向けの請求書発行クラウドサービス「超かんたん請求」を9月にリリース、こちらもサブスクリプションモデルの提供により、200件の新規導入を上げた。

② 「どこでもホン」の推進

IP-PBXとスマートフォンを連携し、場所に関係なくオフィスの固定電話の回線を利用できるサービス「どこでもホン」で、中小企業のリモートワークを推進している。当サービスは、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴うリモートワークの普及と同調して契約数を伸ばしてきたが、同感染症の5類移行後も「IP & Mobile ソリューション・ビジネス」セグメントの中核サービスとして定着している。24/3期の新規契約数は前々期比107%の伸長となった。

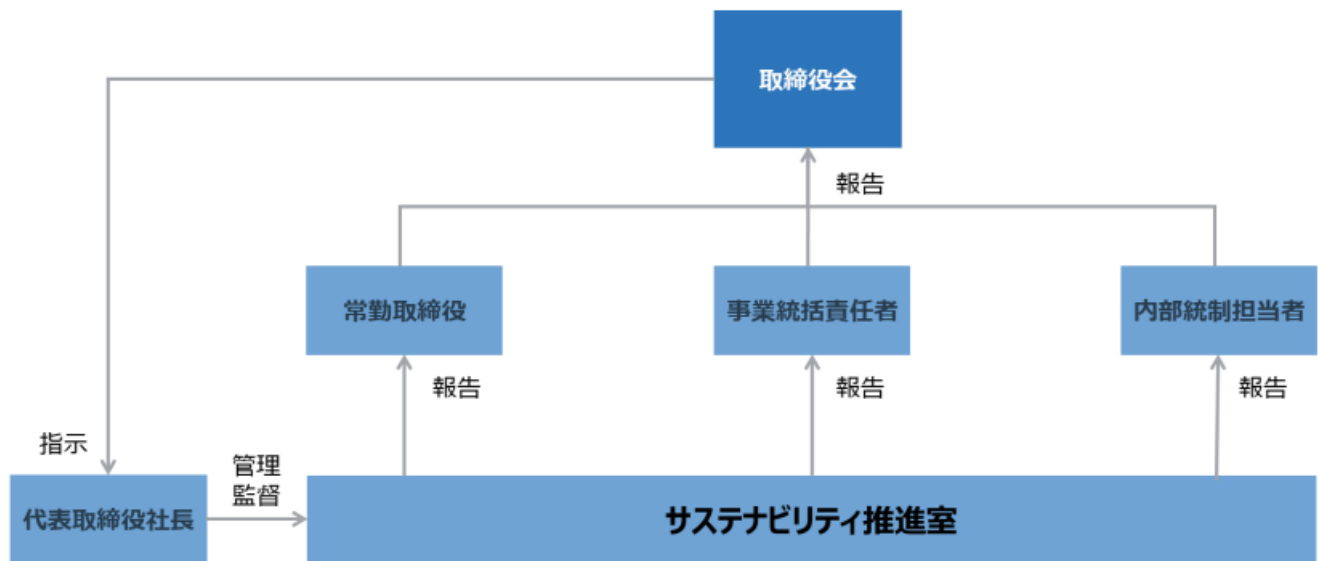
③ RPAの活用による当社内の働き方改革

RPA(ロボティック・プロセス・オートメーション)の活用によりルーティン業務の工数を最小化し、未来に繋がる創造的な業務の時間を確保している。同社では24/3期まで403種のルーティン業務のRPA化に取り組み、その業務時間を76%削減した。また同取組を主導する「デジタルソリューション室」では、昨年11月より生成AIの試験運用を開始、文書作成業務の自動化がもたらす効果測定を行っている。

◎その他の取組

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

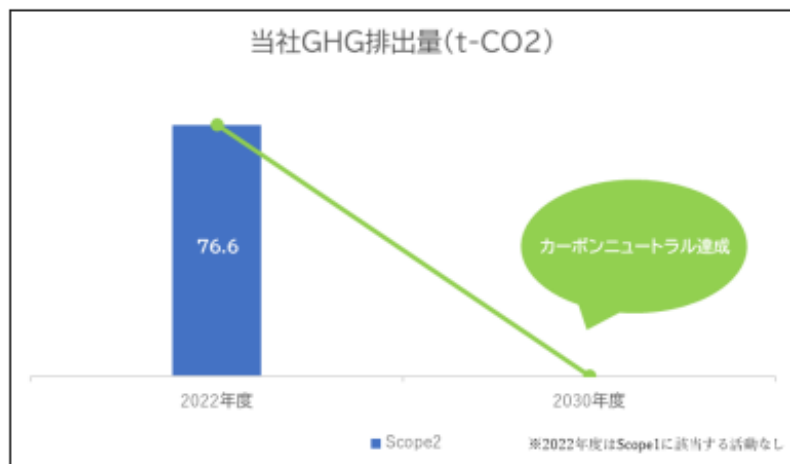
また、2023年11月10日付で「TCFD レポート 2023」を発行した。



(同社 TCFD レポート 2023 より)

【指標と目標】

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



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

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

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

Scope2：他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出

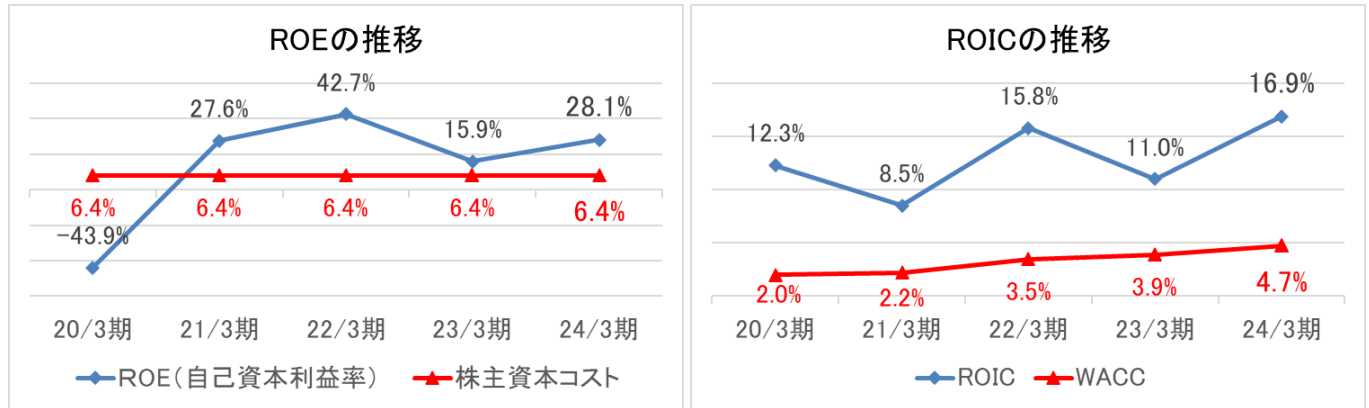
Scope3：Scope1、Scope2 以外の間接排出(事業者の活動に関連する他社の排出)

(同社 TCFD レポート 2023 より)

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

【資本収益性】

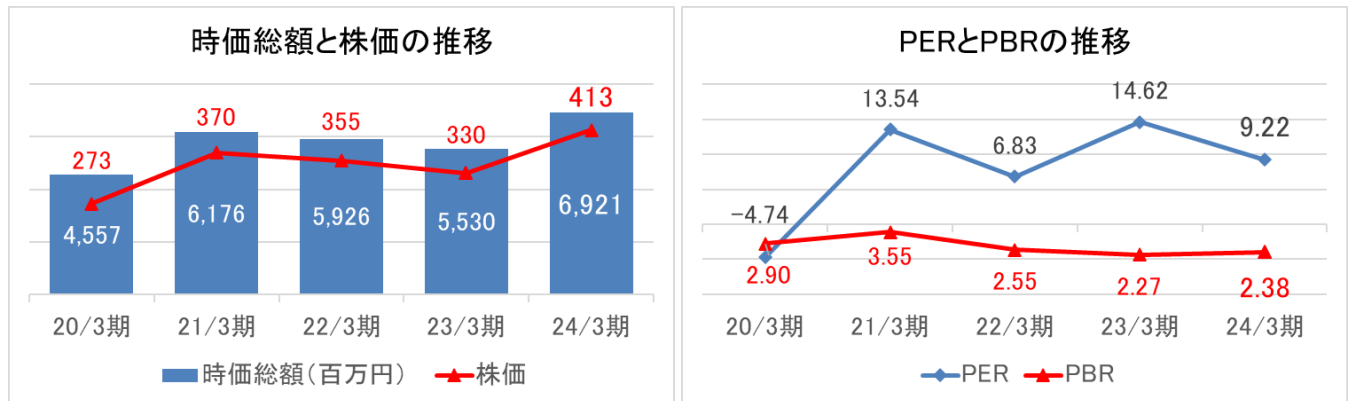
24/3期のROEは28.1%となり、純資産が増加した影響があったものの、大幅増益により前期比で12.2%向上した。その結果、エクイティスプレッド、ROIC スプレッドとともに、前期比で改善し目標を達成した。引き続き成長目標としてROE(自己資本利益率)の向上とWACCを超えるROIC(投下資本利益)の創出を推進する。



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

【市場評価】

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



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

4. 2025年3月期業績予想

(1) 連結業績

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

*単位:百万円

25/3期の業績予想は、前期比7.3%増収、同9.1%の経常増益

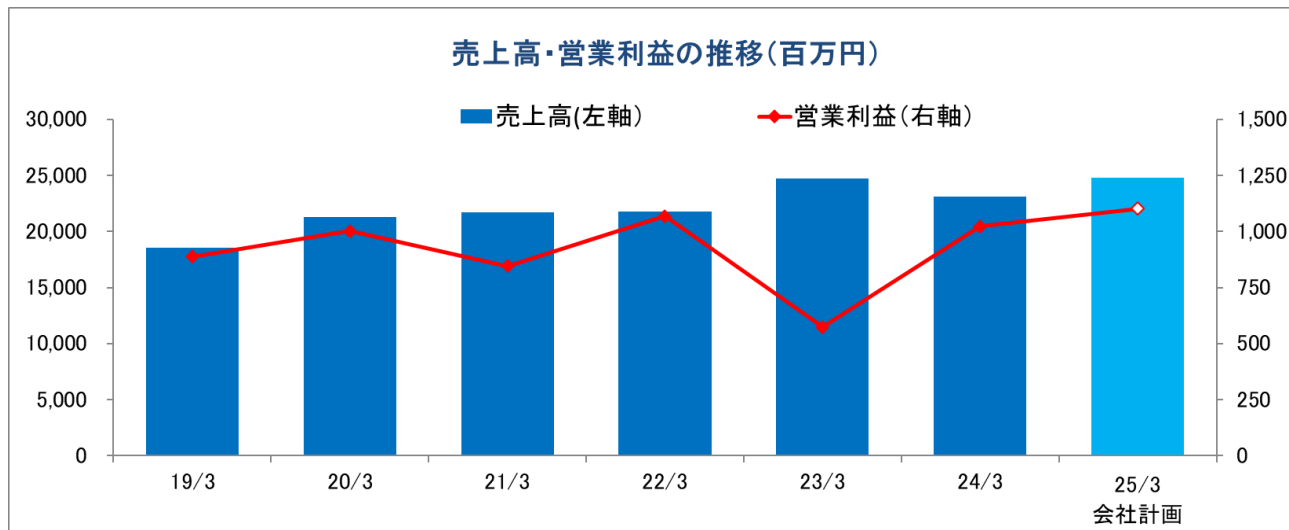
第1四半期が終わり、25/3期会社計画は、売上高が前期比7.3%増の248億円、経常利益が同9.1%増の11億円の予想から修正なし。

売上面は、ユーティリティ・ビジネスの電力事業における契約数の増加と顧客に対し容量拠出金相当額※の請求が寄与する見込みである。更に、ドキュメントソリューション・ビジネスとコンサルティング・ビジネスの底上げも寄与する見込みである。

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

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

※安定した電力供給の確保を目的とした「容量市場制度」に基づく料金



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

(2) 25/3期の主な取り組み

◎ESG経営推進のためのサービス創出

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

【ESGスコアリング戦略】

親会社であるフォーバルは、グループ独自のESGスコアリングをベースとした指標を制定し、中小企業に対しスコアリング向上を支援する。更に、大手企業や行政に対し、中小企業との取引条件に指標を組み込む活動を促進する。その結果、大手企

業や行政は取引を行う際に、ESG スコアリングの指標をもとに今後中小企業と取引を行うかどうかの判断が可能となる。今後は、財務以外の企業価値(評価)の向上を支援し、顧客である中小企業が大手企業や行政より「選ばれる企業」となることを推進する。

更に同社は、フォーバルグループの一員として中小企業に向けて GDX をもたらすサービスを開発・供給してきたノウハウをもとに、「新たなサービス創出」への取り組みを強化する。今後スコアリングにひもづいた「新しいあたりまえ」をコンセプトとした ESG 経営推進のための高付加価値サービスの創出を推進する。

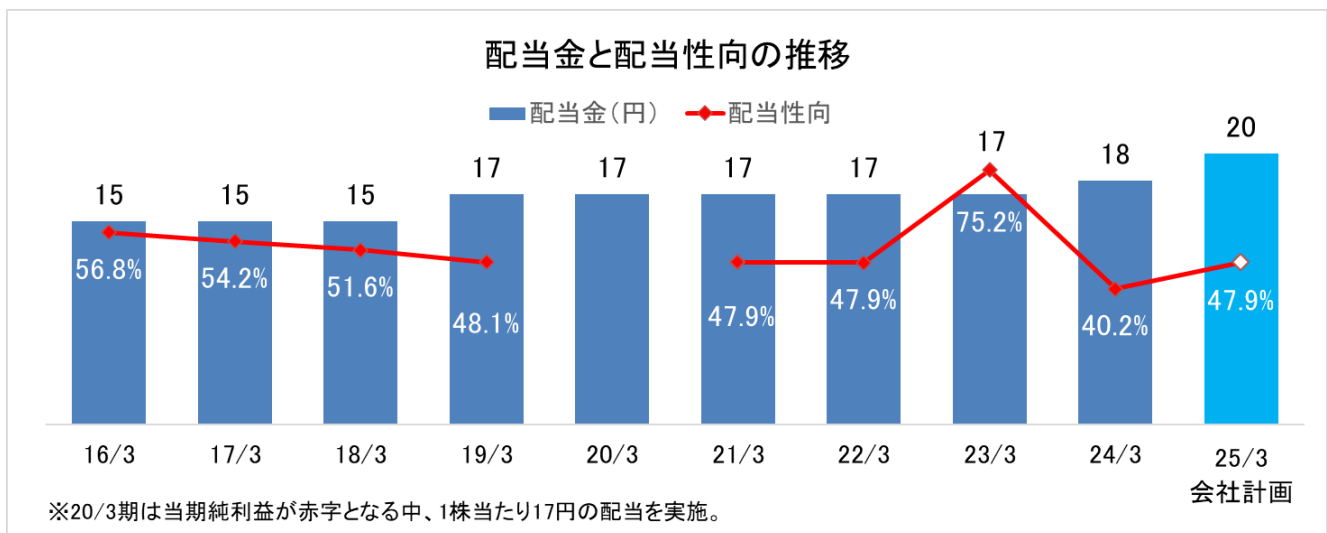
【ESG 対応のリリース済み商品】

地球にやさしいでんき【環境】
地球にやさしいでんきは、環境価値を取引する証書(非化石証書等)を利用し、実質的に CO2 の排出量をゼロにする電力サービスである。CO2 の排出量をゼロにすることで環境保全への貢献が可能となる。
「地球にやさしい」シリーズ【環境】
「地球にやさしいでんき」と同様に実質的に CO2 の排出量をゼロにするシリーズの 1 つ「地球にやさしい通信」を 6 月 17 日にリリース。また、「地球にやさしいガス」についても現在リリースを検討中である。
超かんたん請求【環境】・【社会】・【ガバナンス】 ※昨年 9 月リリース
超かんたん請求は、管理サイトに情報を登録するだけで、インボイス制度に対応した Web 請求書を取引先に自動送信が可能である。作成の手間を大幅に削減し、帳票の印刷・封入・郵送のコストもゼロになり、請求業務の圧倒的な効率化を実現する。
【環境】 —ペーパーレス化により CO2 排出量の削減に貢献。
【社会】 —中小企業の DX 化を促進し、働き方改革を実現。
【ガバナンス】 —改正法に適合した請求業務(インボイス・電帳法)を実現。

(3)利益配分に関する基本方針

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

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



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

(4) 通期業績予想に対する進捗率

	25/3 期 会社計画	25/3 期 第 1 四半期 実績	進捗率
売上高	24,800	5,599	22.6%
営業利益	1,100	130	11.9%
経常利益	1,100	135	12.3%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	700	73	10.5%

*単位:百万円

通期会社計画の達成に向け、売上高は順調に進捗しているものの、各段階利益については少し遅れ気味の進捗となっている。しかし、同社は過去第 2 四半期と第 4 四半期の利益額が多くなることが多く、今後挽回可能な水準と言えよう。

5. 今後の注目点

同社の 25/3 期第 1 四半期決算は、前年同期比 7.0%増収ながら、同 19.3%の経常減益となった。ユーティリティ・ビジネスは、契約件数の堅調な伸びにより、前期比 34.5%の増収、同 40.0%のセグメント増益となった。ユーティリティ・ビジネスでは引き続き契約件数が大幅に増加しており、同社の成長を牽引していることが確認された。第 2 四半期以降も契約数の増加と顧客に対する容量拠出金相当額の請求が寄与する見込みである。また、IP & Mobile ソリューション・ビジネスでは情報通信機器の販売計画の遅れにより、前年同期比 4.9%の減収となったものの、セグメント利益はほぼ前年同期並みとなった。こうした一方で、ドキュメントソリューション・ビジネスとコンサルティング・ビジネスは苦戦が続いている。ドキュメントソリューション・ビジネスでは、大口顧客ならびに新規商材の販売計画の遅れが影響し、コンサルティング・ビジネスでは、保険サービスとセキュリティサービスの販売計画の遅れが影響している。第 1 四半期が終わり、通期会社計画の達成に向け、各段階利益については少し遅れ気味の進捗となっているが、同社は過去第 2 四半期と第 4 四半期の利益額が増加傾向にあるため、今後挽回可能な水準と言えよう。苦戦しているドキュメントソリューション・ビジネスとコンサルティング・ビジネスにおいて、今後いかに挽回を図るのか注目される。

また、同社は株価を意識した経営の実現に向けた対応にも積極的である。ROE の向上を通じて、ROE と資本コストの差であるエクイティスプレッドを拡大させている他、ROIC の向上を通じて ROIC と WACC の差である ROIC スプレッドを向上させている。こうした中、PBR は継続的に 2 倍を超えているものの、PER は 10 倍前後とスタンダード市場の中でも低位にとどまっている。バリュエーションの上昇を伴う今後の時価総額の拡大には、更なるエクイティスプレッドと ROIC スプレッドの向上に加え、新たな成長戦略の構築や流動性対策も必要ではなかと思われる。今後の株価を意識した経営の実現に向けた対応にも注目したい。

<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)	8名、うち社外2名
監査等委員	3名、うち社外2名

◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日:2024年6月21日

<基本的な考え方>

当社では、取締役会を唯一の経営意思決定機関として位置付けております。

定例取締役会を毎月開催するほか、重要案件が生じる都度臨時取締役会を機動的に開催し、迅速かつ的確な経営判断を行っております。

また、企業経営情報の積極的な開示を目的として、適時に当社のホームページにおいて財務情報に限定しないディスクロージャーを行っております。

当社は、監査等委員設置会社形態を採用しており、同形態により十分にガバナンスが機能していると認識しております。

<コーポレート・ガバナンス・コード各原則の実施について>

そのおもな原則と理由

<実施しない原則と理由>

原則	実施しない主な原則
(原則3—1. 情報開示の充実)	<p>(2)本コードのそれぞれの原則を踏まえた、コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方と基本方針コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方と基本方針は、「1. 基本的な考え方」に記載しております。</p> <p>(3)取締役会が経営陣幹部・取締役の報酬を決定するに当たっての方針と手続取締役会が経営陣幹部・取締役(監査等委員である取締役を除く。)の報酬を決定するに当たっての方針と手続については、「Ⅱ-1【取締役報酬関係】報酬の額又はその算定方法の決定方針の開示内容」に記載しております。</p> <p>(4)取締役会が経営陣幹部の選解任と取締役・監査等委員である取締役候補の指名を行うに当たっての方針と手続取締役会が経営陣幹部の選解任と取締役・監査等委員である取締役候補の指名を行うに当たっての方針は以下のとおりであります。</p> <p>1)経営陣幹部の選解任におきましては、執行を担当する部門の業績(予算達成および会社からの部門に対する年度の課題等)およびマネジメント能力等の評価を踏まえ総合的に検討しております。取締役候補指名におきましては、当社の社是を理解し、的確かつ迅速な意思決定、適切なリスク管理、業務執行の監視および会社の各機能と各事業部門をカバーできるバランスを考慮し、適材適所の観点より総合的に検討しております。</p> <p>2)取締役・監査等委員である取締役候補指名におきましては、財務・会計・法律等に関する知見、当社事業分野に関する知識および企業経営に関する多様な視点のバランスを確保しながら、総合的に検討しております。手続につきましては、方針に基づき内容を検討し、監査等委員会の同意を得たうえで取締役会が決議しております。</p> <p>(5)取締役会が上記(4)を踏まえて経営陣幹部の選解任と取締役・監査役候補の指名を行う際の、個々の選解任・指名についての説明取締役候補の指名理由につきましては、株主総会招集通知に記載しております。</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ておりますが、当社の事業環境における経営状況の変化は激しいため、柔軟な対応が阻害されないよう、中期経営計画は公表しておりません。また、公表はしておりませんが中期経営計画の目標に対する実績分析は毎回実施し、毎年度の経営計画に反映させるとともに、次期中期経営計画に反映しております。なお、2020年3月期乃至2024年3月期のROIC(投下資本利益)及びROE(自己資本利益率)等の資本効率については、当社ホームページで開示しております。</p> <p>・資本効率について(2024年3月末時点) https://www.forvaltel.co.jp/_file/ja/article/364/ir.pdf01/2/</p>

<各原則に基づく開示>

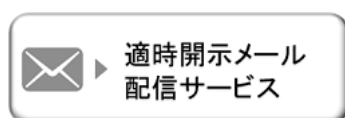
原則	開示している主な原則
(原則1-4 政策保有株式)	当社では政策保有株式は現在保有しておりません。また、今後も原則として政策保有は行わない方針です。
(補充原則3-1-3 サステナビリティへの取組、人的資源や知的財産への投資について)	<p>(1) サステナビリティへの取組について 当社では、すべての事業活動を通じて発生する温室効果ガスの削減を心がけ地球環境の改善に取り組む「環境対策に関する方針」を、以下の通り定めております。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・働き方改革に伴う省エネ推進 ・社員に対する環境対策教育の実施 ・環境対策推進のためのフォーバル・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 <p>https://www.forvaltel.co.jp/company/environment.html</p> <p>《営業活動を通じた取組》</p> <p>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。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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」 <p>URL: https://elenova.jp/</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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」 <p>URL: https://www.forvaltel.co.jp/dx.html</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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」 <p>URL: https://www.forvaltel.co.jp/dx.html</p> <p>《営業外の取組》</p> <p>当社では、新型コロナウイルス感染症発生以前より、自社の働き方改革として、リモートワークと業務のペーパーレス化に取り組んでまいりました。その具体的な成果として顕れるオフィスの電力利用とコピー用紙の利用の削減量およびそこから算定されるCO2排出の削減量を数値化、社員に告知する事により、サステナビリティへの取組に対する意識を高めております。加えて当社グループでは、当事業年度よりグループ全体の温室効果ガス排出量の算定に取り組んでおります。削減の目標と方法については、社長が直轄する「サステナビリティ推進室」の活動の中で定めております。気候変動のリスクと機会の評価およびシナリオ分析、またそれに基づく当社グループの指標と目標、具体的な取組については、TCFDレポートで開示しております。 ※ TCFDレポート 2023</p> <p>https://www.forvaltel.co.jp/elenova/pdf/TCFD_TOPIX1110.pdf</p> <p>《パートナーとしての取組》</p> <p>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。</p> <p>(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</p>

	<p>の「(補充原則2-4-1 人材の多様性に関する考え方)」をご参照ください。</p> <p>(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。</p>
原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針)	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>

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あり、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.

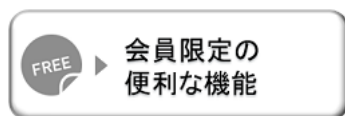
ブリッジレポートフォーバルテレコム:9445)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/でご覧になれます。



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。

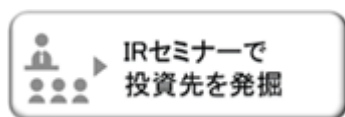
[>> ご登録はこちらから](#)



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](#)