

 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	<a href="https://www.forval.co.jp/">https://www.forval.co.jp/</a>

## 株式情報

株価	発行済株式数	時価総額	ROE(実)	売買単位	
1,364円	26,045,122株	35,525百万円	12.9%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
30.00円	2.2%	80.16円	17.0倍	629.29円	2.2倍

\*株価は12/12終値。発行済株式数は直近四半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2025年3月期第2四半期決算と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. 2025年3月期第2四半期決算](#)

#### [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 期上期決算は、前年同期比 10.7%の増収、同 2.6%の経常増益。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アイコンサービスが堅調に推移したほか、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、売上高の増加に伴い売上総利益が増加したものの、事業拡大に伴う人員増強や情報処理費、M&A に伴う取得費用やのれんの償却費の増加などにより販管費が増加した。上期連結決算の開示開始以降で過去最高の売上高・営業利益・経常利益となった。
- 第 2 四半期が終わり、25/3 期の会社計画は、前期比 5.5%の増収、同 7.0%の経常増益の予想から修正なし。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。  
配当も前期から 2 円増配の 1 株当たり年間 30 円の予定を据え置き。配当性向は、37.4%となる。
- 同社は現在「F-Japan 構想」を強力に推進している。同社は企業ドクターを育成し、産官学と連携して今後日本全国に中小企業の経営をサポートする企業総合病院を設立し、企業再生と地方創生に貢献することを目指している。F-Japan 構想の成功に欠かせない企業ドクターと企業総合病院を今後順調に増加させることができるのか注目される。

## 1. 会社概要

中小・小規模企業を対象に「情報通信」・「海外」・「環境」・「人材・教育」・「起業・事業承継」の 5 分野に特化した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。また、ITを活用し経営を高度化・効率化する手段として、オフィス向けの光ファイバー対応 IP 電話サービスや FMC サービス(固定通信と移動体通信を融合したサービス)、ならびにそれらとネットワークセキュリティを融合した IP 統合ソリューションなどの通信・インターネット関連サービスを提供するほか、OA・ネットワーク機器の販売・工事、Web 構築、太陽光システムやオール電化製品の販売・工事などのサービスを提供している。社名の FORVAL(フォーバル)は、「For Social Value」を語源とし、「社会価値創出企業を目指す」という経営理念が込められている。

同社は、ESG 経営を可視化伴走型で支援する企業ドクター(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事業(アイコンサービスなど)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。グループ会社は、フォーバルビジネスグループで 18 社、フォーバルテレコムビジネスグループで 5 社、総合環境コンサルティングビジネスグループで 1 社、人的資本経営で 4 社の構成となっている。

## BRIDGE REPORT

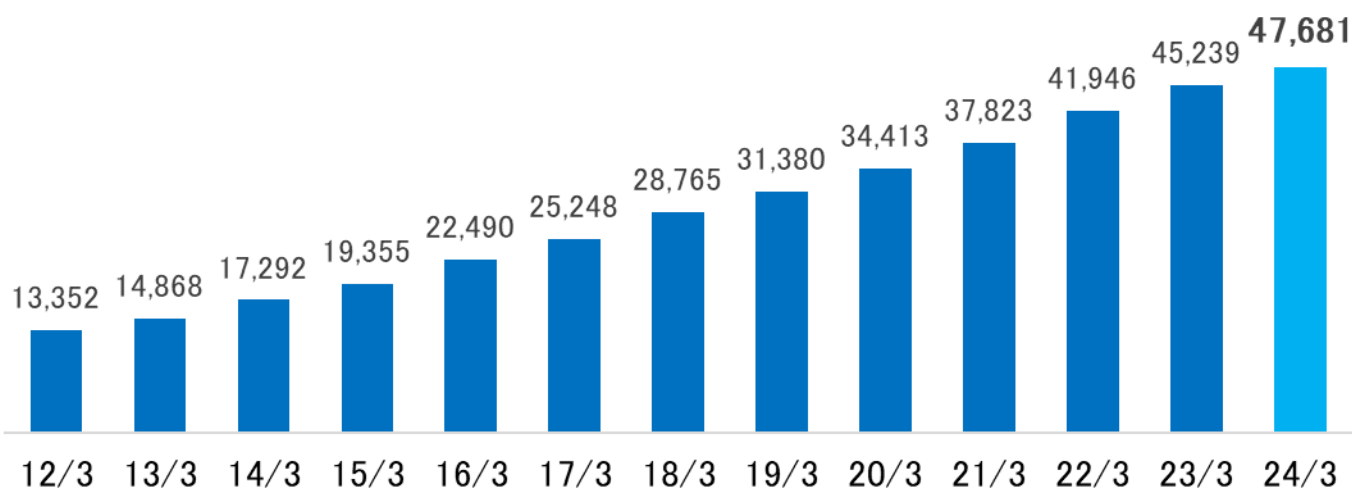


## 【セグメント概況】

セグメント	事業内容	グループ会社
フォーバル ビジネスグループ	可視化伴走型経営支援事業 ・アドバイスによる契約フィー ・解決ツールの提供によるフィー 等	株式会社フォーバル ビー・ビー・コミュニケーションズ株式会社 株式会社ヴァンクール 株式会社フォーバルテクノロジー 株式会社プロセス・マネジメント 株式会社フォーバル・リアルストレート 株式会社フォーキャスト 株式会社第一工芸社 株式会社三好商会 株式会社えすみ 株式会社コーディネート 株式会社エルコム 株式会社ネットリソウスマネジメント 株式会社アベヤス 株式会社進駈堂販売 株式会社奈良事務機 株式会社三知 株式会社 Meisin
フォーバルテレコム ビジネスグループ	可視化伴走型経営支援事業 ・情報通信分野のサービス、ツール等 の開発、提供	株式会社フォーバルテレコム 株式会社トライ・エックス タクトシステム株式会社 株式会社保険ステーション 株式会社 FIS ソリューションズ
総合環境コンサルティング ビジネスグループ	可視化伴走型経営支援事業 ・環境分野のサービス、ツール等 の開発、提供	株式会社アップルツリー
人的資本経営	可視化伴走型経営支援事業 ・教育/人材分野のサービス、 ツール等の開発、提供	株式会社アイテック 株式会社フォーバルカエルワーク 株式会社タニタヘルスリンク エフピーステージ株式会社

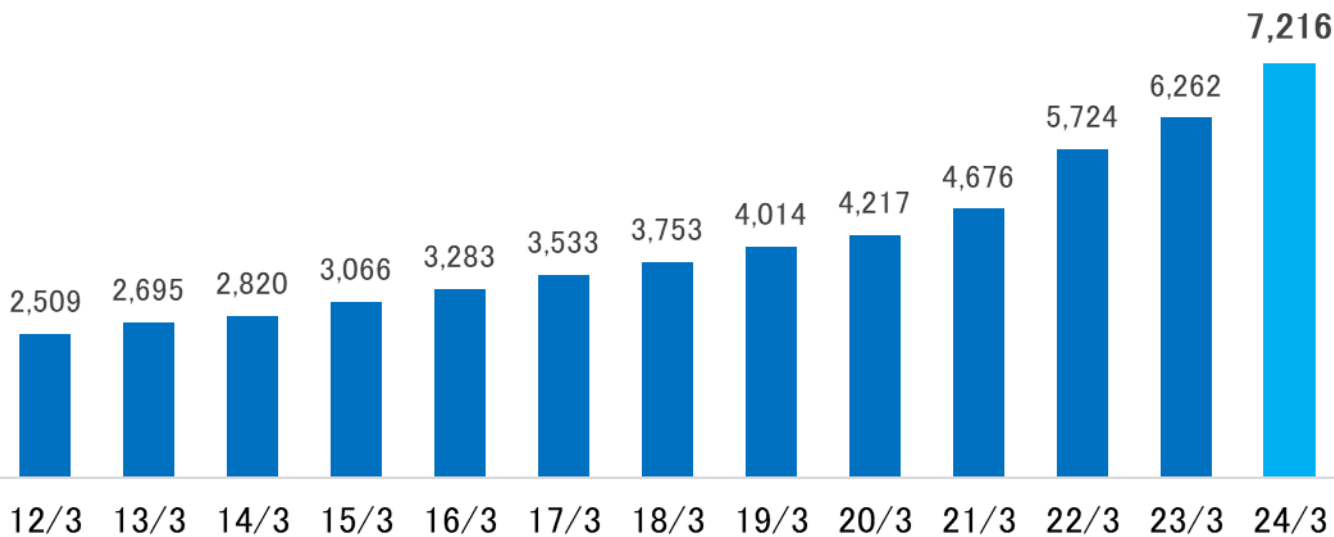
## 【「可視化伴走型経営支援(アイコン)」契約数と「可視化伴走型経営支援(アイコン)」売上高】

## 可視化伴走型経営支援(アイコン)の契約数(単位:社)



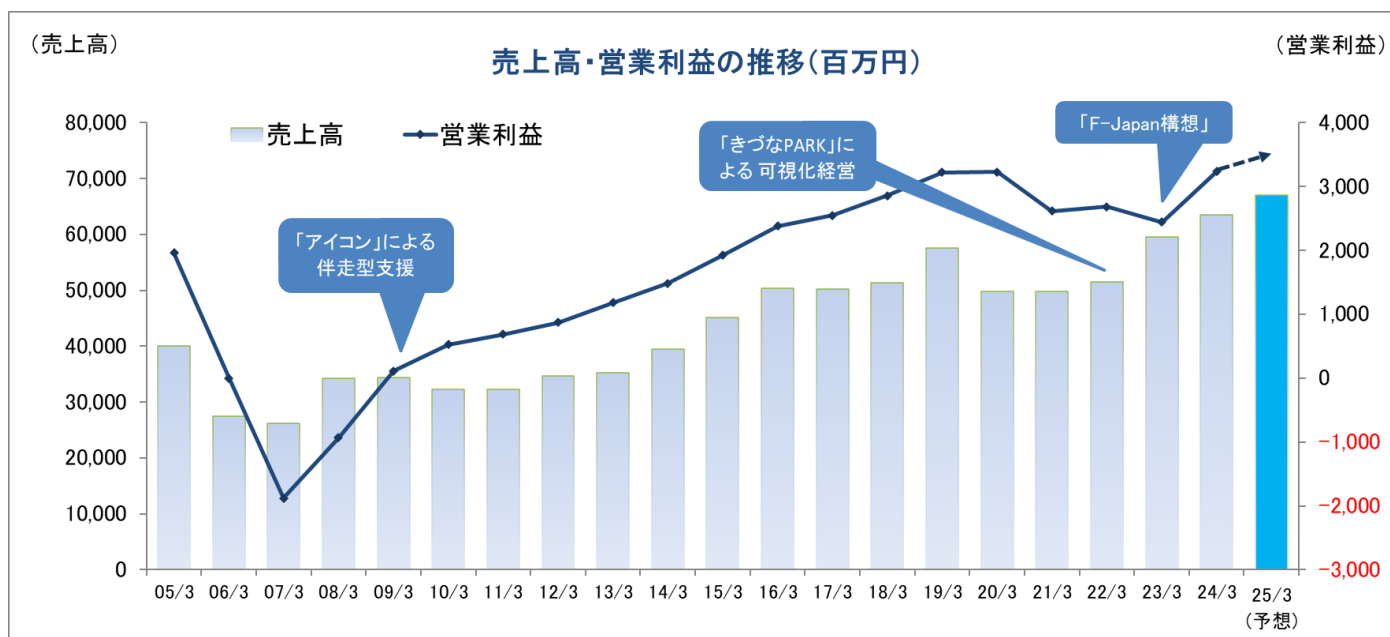
同社は、47,000社超の中小企業を二人三脚で支援している。

## 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】



(同社資料より)

企業ドクターによる伴走型支援、「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。

## 【ESG 経営への取り組み】

## ◎ESG リーダーとしてのフォーバル

環境 Environment	TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)提言への賛同を表明
	TCFD 提言に沿った情報開示⇒2022 年以降、毎年開示
	気候変動に関するガバナンスとリスク管理
	2030 年までのカーボンニュートラル達成(政府より 20 年前倒し)
	2030 年温室効果ガス排出量削減目標、SBT 認定を取得
社会 Social	人権尊重の取り組み
	人的資本経営(ISO 30414 取得、ISO 30414 リードコンサルタント/アセッサー)
	働き方改革
	健康経営(健康経営優良法人 2024 認証取得、くるみん認定取得)
	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
	教育・研修制度
	社会貢献・慈善活動
ステークホルダーに向けての情報開示	
企業統治 Governance	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
	株主・投資家への情報開示

## ◎ESG 関連加入・賛同団体

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)
社会 Social	デコ活宣言
	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 経営への取り組み

## 【カーボンニュートラル宣言】

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。



SCIENCE  
BASED  
TARGETS

温室効果ガス削減目標が  
SBT認定を取得

DRIVING AMBITIOUS CORPORATE CLIMATE ACTION

短期目標(1.5℃水準)	2030年目標
温室効果ガス排出 Scope1+2	2021年度比 42%削減
温室効果ガス排出 Scope3 (カテゴリ1、11)	2021年度比 25%削減

※ 上記削減値は、カーボンオフセットを含まない数値

(同社資料より)

## 【人的資本経営】

◆人的資本経営に向けて、各種の認証を取得。

<b>「ISO 30414」 認証取得</b>
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
<b>ISO 30414 リードコンサルタント/アセッサーの認証取得</b>
同社社員17名/625名 ※2024年10月現在
<b>「Human Capital Report」 発行</b>
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10月1日現在)

資格名	資格取得者数	資格名	資格取得者数
ビジネス統計スペシャリスト	707	法務検定	211
ドットコムマスター	467	マーケティング検定	331
個人情報保護士	695	マネジメント検定	92
IT パスポート	434	Web 検定	466
eco 検定	723	炭素会計アドバイザー	242
会計検定	209	DX アドバイザー	598

## ◆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	2024年	2023年	2022年	2021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%	51.5%	47.9%	47.1%	49.2%
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%	62.3%	59.9%	59.6%	62.7%
喫煙:喫煙率の低減	25.3%	29.1%	29.3%	27.5%	30.2%

(同社資料より)

## ■直近の健康経営に関する認定



(同社資料より)

## 【コンプライアンス経営】

同社は、以下の体制を構築し、コンプライアンスを徹底している。①担当取締役を中心とした法令等遵守体制、②eラーニングによる教育研修、③内部通報制度の整備運用、④リスクマネジメント委員会の設置。

## 2. 成長戦略

## (1)可視化伴走型で支援する ESG 経営

## ◎きづな PARK による可視化

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が、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を利用することが可能である。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、人的資本判定などの情報を活

用することができる。きづな PARK は、デジタル化の進展により経営データの可視化・効果測定を実現し、企業の継続・拡大につなげている。また、きづな PARK は、2024年9月末現在で551.8万法人の企業の基本情報と26.2万件の財務情報、2.4万件のIT環境データと164.2万件のオープンデータなどの保有データを有する。

## デジタル化の進展により経営データの可視化・効果測定を実現。 企業の継続・拡大につなげる。



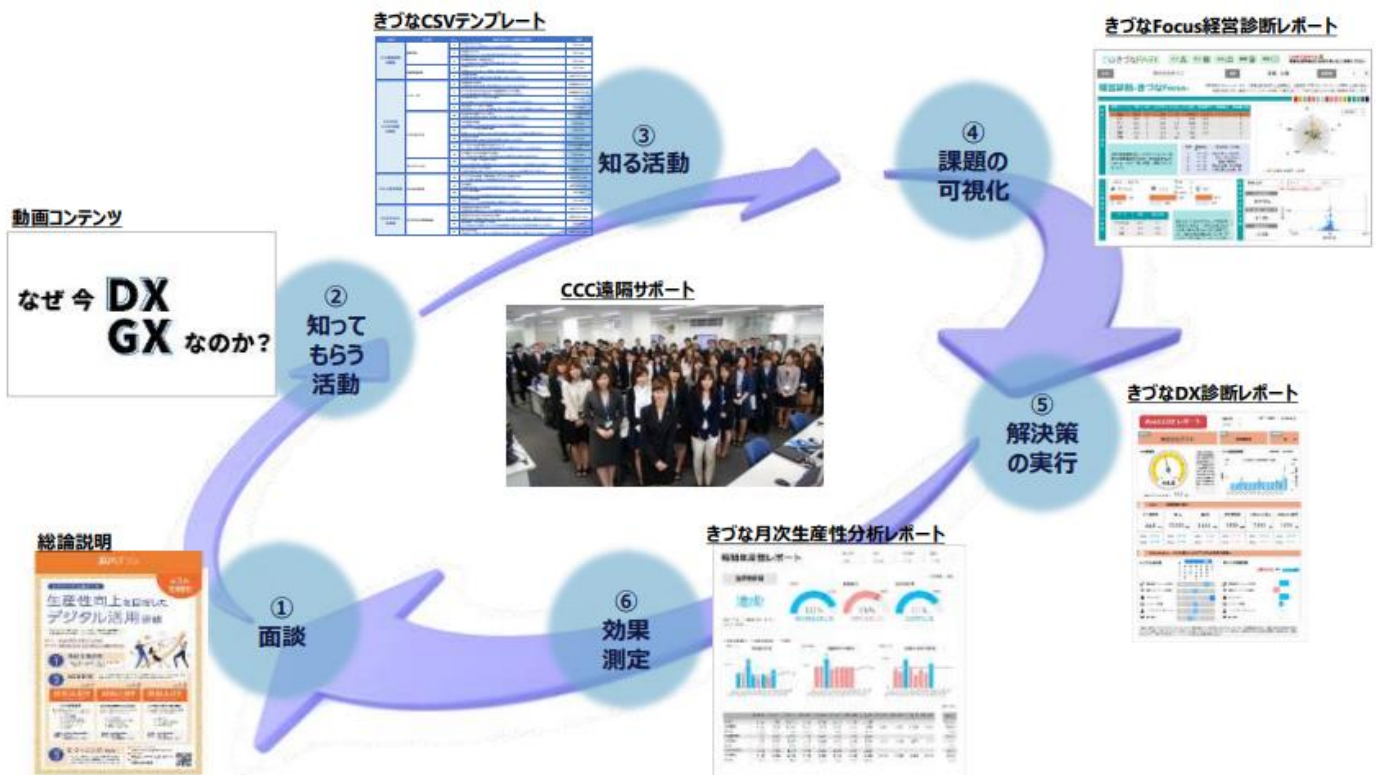
## 時代に適応した事業変革 デジタルトランスフォーメーションへ

(同社資料より)

### ◎伴走型支援

加えて、同社は自治体や企業に伴走しながら、本当の課題を ESG の観点から支援している。伴走支援できるのは、“企業ドクター”としての資格保有者であり、デジタル能力・情報処理能力・中小企業経営能力を兼ね備えた者である。一般社団法人中小企業個人情報セキュリティ推進協会(SP2)の認定する資格「DX アドバイザー」「ESG アドバイザー」を保有する者、DX アドバイザー資格を有し同社独自のカリキュラムを修了した「GDX アドバイザー」が企業ドクターとなり、きづな PARK により診断された顧客企業の現状を膨大なビッグデータと比較し、その差分を埋める伴走型経営支援を実施している。2024年9月末現在で、DX アドバイザー1,619名(うちパートナー1,021名)、GDX アドバイザー391名(うちパートナー77名)、ESG アドバイザー1,966名(うちパートナー1,088名)の企業ドクターを抱えている。





(同社資料より)

## (2) 同社の成長戦略:F-Japan 構想

### ◎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り、産官学が共同で GDX 人材と GDX 地場産業を創出するプロジェクトである。地方創生の面では、地方に新たな産業を創出し、若者の流出の防止や地元経済の活性化に貢献する。地方の教育機関の面では、DX、GX 講座を開設し、人材育成による就職率の向上を図り、企業ドクターの人材を創出する。地方の企業の面では、企業内の GDX 化の促進を通じて、生産性の向上に貢献し、GDX 関連企業の地方進出と地元の GDX 人材による起業を後押しする。人材の面では、GDX 人材が地元で活躍・定着する機会を創出する。女性や将来世代にとっての活躍の場が拡大し、次の世代も地元で定着する効果が期待される。

### 【全国に広がる F-Japan 支部】

2024年9月末現在で47都道府県中33都道府県にF-Japan支部が存在する。

### 【産との連携実績】

2024年度に地域企業の支援に向け連携した自治体が26自治体まで拡大し、累計支援実績は45件となった。

**FARVAL 自治体との連携（産・官・学）実績一覧**

年度	No	自治体	事業名
2021年度	1	愛媛県	ものづくり企業新展開支援事業
2022年度	1	愛媛県	ものづくり企業新展開支援事業
	2	佐賀県	DXアクセラレータ事業
	3	山口県	DX専門家派遣業務委託
	4	福岡市	オンライン活用型事業再構築サポート事業
	5	札幌市	中小企業DXハンズオン相談支援事業
	6	盛岡市	中小企業デジタル化促進モデル事業
2023年度	1	愛媛県	ものづくり企業新展開支援事業
	2	佐賀県	DXアクセラレータ事業
	3	佐賀県	DXコミュニケーター事業
	4	山口県	DX専門家派遣業務委託
	5	福島県	中小企業等DX伴走支援事業
	6	札幌市	中小企業ハンズオン相談支援
	7	鹿角市	中小企業等伴走型DX推進支援事業
	8	郡山市	産業DX推進支援体制構築事業
	9	東村山市	中小企業等デジタル化推進支援事業
	10	福岡市	オンライン活用型事業再構築サポート事業
	11	熊本市	中小企業等DXアクセラレーション事業
	12	信濃町	DXイノベーション推進プロジェクト

年度	No	自治体	事業名
2024年度	1	仙台市	仙台市生産性向上ロールモデル創出支援事業
	2	佐賀県	佐賀県コミュニケーター事業
	3	佐賀県	佐賀県アクセラレーター事業
	4	山形県	山形県DXコミュニケーター事業
	5	熊本市	中小企業向けDX促進モデル事業
	6	札幌市	中小企業DXハンズオン相談支援
	7	しまね産業振興財団	しまね地域DX拠点運営事業_伴走型支援
	8	志摩市	ITキャリアアップ業務・市内企業DX化事業
	9	奈良県	奈良県中小企業デジタル化等支援事業
	10	三重県	中小企業向けDX促進モデル事業
	11	福島県	ふくしま中小企業者等DX伴走支援事業
	12	鹿角市	中小企業等伴走型DX推進支援事業
	13	岩手県南広域振興局	中小製造業等DX伴走支援業務
	14	やまぐち産業振興財団	DX専門家派遣事業
	15	富山県滑川市	中小企業等DX支援・DXアドバイザー育成支援事業
	16	山口県光市	DXファーストステップ支援事業
	17	奈良県	デジならキャンペーン SaaS サービス導入支援業務
	18	千葉県産業振興センター	令和6年度中小企業デジタル技術活用支援事業
	19	袋井市	中小企業等デジタル化推進業務
	20	網走商工会議所	中小企業伴走型DX推進支援事業
	21	東京都東村山市	中小企業等デジタル化推進支援事業
	22	山口県	やまぐちデジタル実装マッチングプレゼン事業
	23	長野県信濃町	DXイノベーション推進プロジェクト
	24	長野県松川村	DX推進支援業務委託
	25	南房総市および館山市	市内事業者デジタル化支援事業業務委託
	26	鹿児島県薩摩川内市	中小企業DX支援事業

累計支援実績

45件

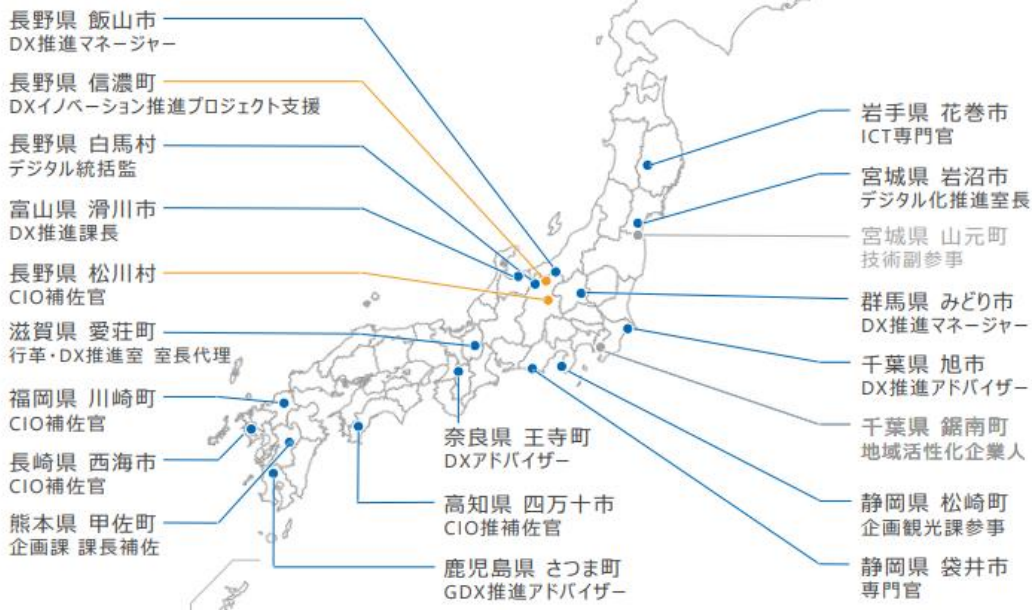
(同社資料より)

**【官との連携実績】**

2024年10月31日現在で全国20の自治体へのデジタル専門人材派遣実績を有する。

**2024年10月31日現在**

■ 常勤 ■ 非常勤 ■ 任期満了



(同社資料より)

### 【学との連携実績】

2024年10月31日現在、12の大学と包括連携協定を締結している。また、2022年度より各種教育機関を対象に講座を開講しており、2024年度はすでに12講座に2,231名が受講した(2024年11月5日時点)。

#### 包括連携協定を締結した学校

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
香川大学大学院地域マネジメント研究科
明星大学経営学部

※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



## 教育機関との提携実績

### ■ 包括連携協定大学



(同社資料より)

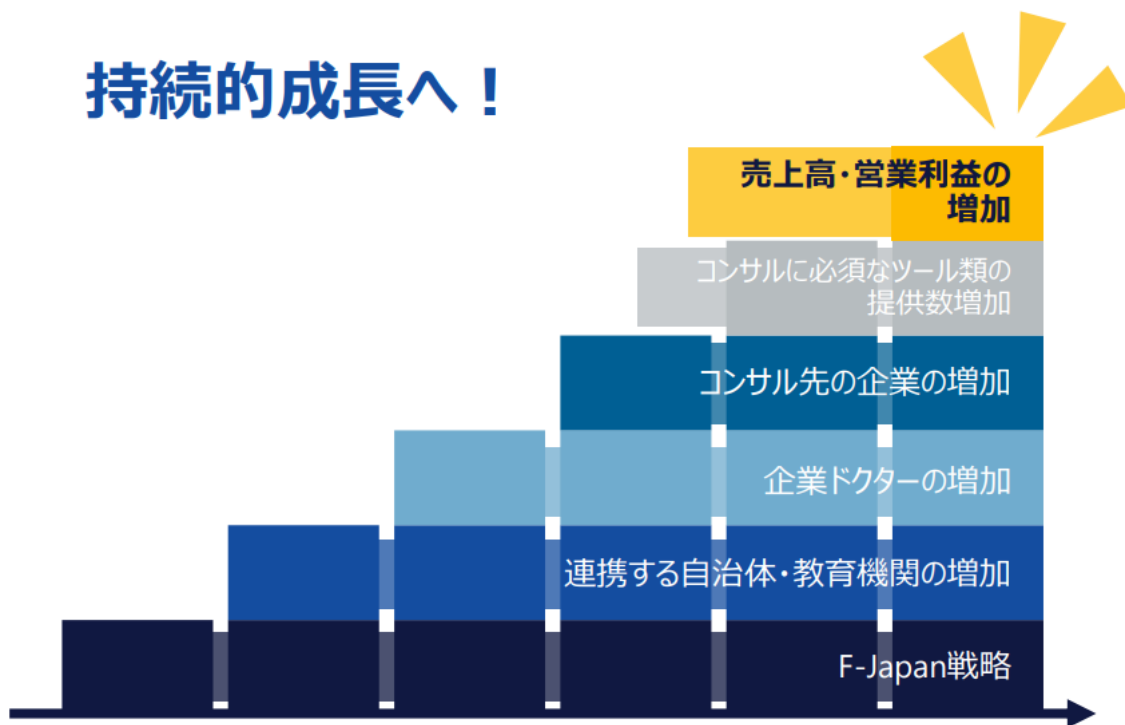
### ◎「F-Japan 構想」による成長スパイラル

引き続き中小企業は厳しい経営環境におかれている。国税庁と中小企業庁によると2022年度に中小企業の61.1%が赤字となり、2023年度に36.5兆円の保証債務残高を抱えている。これらの社会問題を解決するために、同社は企業ドクター育成に

取り組んでいる。そして産官学と連携し今後日本全国に中小企業の経営をサポートする企業総合病院を設立し、企業再生と地方創生に貢献することを目指している。同社は、F-Japan 構想を通じて、経済の縮小と人口の流出を食い止め持続可能な地域社会を実現する方針である。

また、F-Japan 構想の実施により、連携する自治体・教育機関、企業ドクター、コンサル先の企業などが増加するとともに、コンサルに必須なツール類の提供数も増加し、段階的に同社の売上高と営業利益も増加する効果が期待される。

## 持続的成長へ！



(同社資料より)

### 3. 2025年3月期第2四半期決算

#### (1)2025年3月期第2四半期連結業績

	24/3期	上期	構成比	25/3期	上期	構成比	前年同期比
売上高		30,576	100.0%		33,839	100.0%	+10.7%
売上総利益		11,102	36.3%		12,207	36.1%	+10.0%
販管費		9,604	31.4%		10,610	31.4%	+10.5%
営業利益		1,498	4.9%		1,596	4.7%	+6.6%
経常利益		1,656	5.4%		1,699	5.0%	+2.6%
親会社株主に帰属する中間純利益		942	3.1%		820	2.4%	-13.0%

\*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

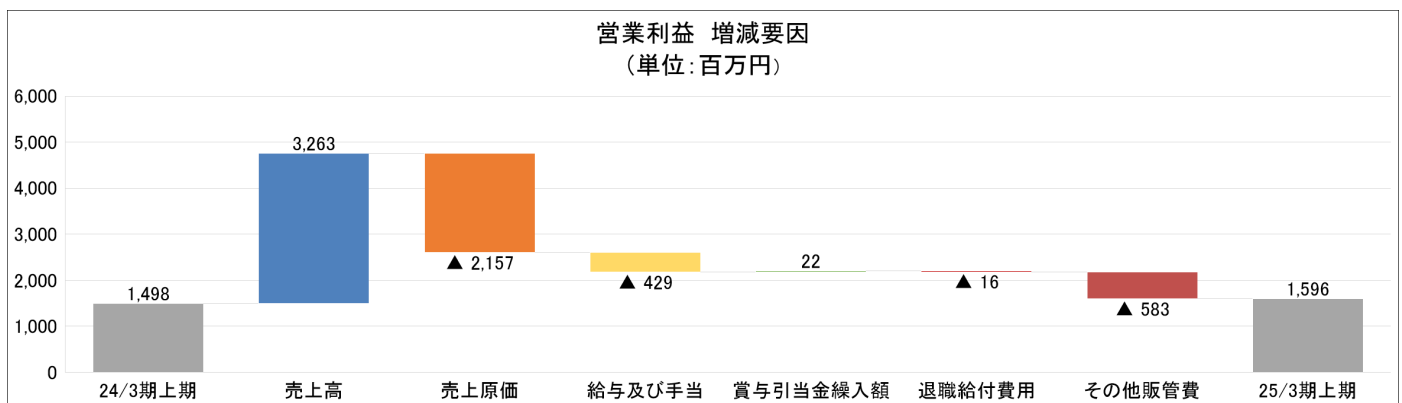
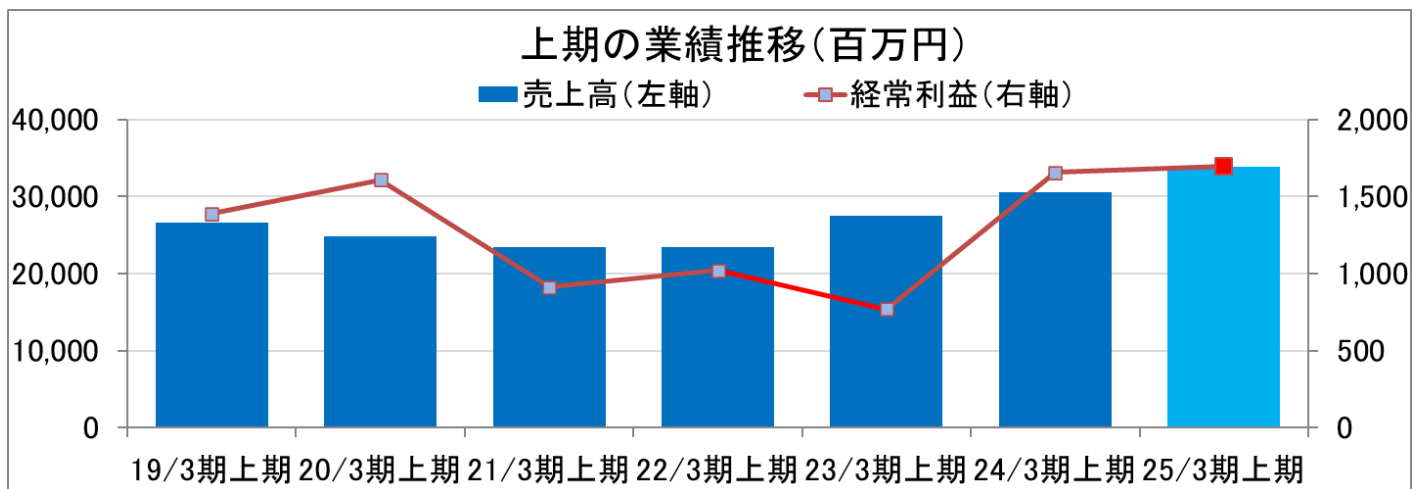
#### 前年同期比10.7%の増収、同2.6%の経常増益

25/3期上期決算は、売上高が前年同期比10.7%増の338億39百万円、経常利益が同2.6%増の16億99百万円となった。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アイコンサービスが堅調に推移したほか、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、売上高の増加に伴い売上総利益が増加した。販管費は事業拡大に伴う人員増強や情報処理費、M&Aに伴う取得費用やのれんの償却費などにより増加したものの、売上総利益の伸

長が吸収した。最終的に上期連結決算の開示開始以降で過去最高の売上高・営業利益・経常利益となり、売上高は3期連続、経常利益は2期連続で最高を更新した。

売上総利益率は36.1%と前年同期比0.2ポイント低下した。また、販管費は、情報処理費、教育研修費、新連結子会社等の影響などにより経費が増加したことに加え、従業員増、新連結子会社等の影響などにより人件費が増加し、前年同期比10.5%増加した。売上高対販管費率は前年同期と同じ31.4%となった。以上により、営業利益は、同6.6%増の15億96百万円となり、売上高営業利益率は4.7%と同0.2ポイント低下した。経常利益の増益率と営業利益の増益率を比較すると、受取配当金や為替差益の減少などを理由として営業外収益が前年同期比で減少したことなどにより、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、特別利益において前年同期に計上した移転補償金や資産除去債務戻入益が今上期は発生しなかったことなどにより、親会社株主に帰属する中間純利益は同13.0%の減益となった。

\*額は切捨て、率・ポイントは四捨五入



## (2)セグメント別売上・利益

	24/3期 上期	構成比	25/3期 上期	構成比	前年同期比
フォーバルビジネスグループ	15,512	50.7%	17,464	51.6%	+12.6%
フォーバルテレコムビジネスグループ	11,148	36.5%	12,452	36.8%	+11.7%
総合環境コンサルティングビジネスグループ	2,705	8.8%	2,558	7.6%	-5.4%
人的資本経営	1,210	4.0%	1,365	4.0%	+12.8%
連結売上高	30,576	100.0%	33,839	100.0%	+10.7%
フォーバルビジネスグループ	866	53.1%	1,099	61.3%	+26.8%
フォーバルテレコムビジネスグループ	507	31.1%	564	31.5%	+11.2%
総合環境コンサルティングビジネスグループ	63	3.9%	32	1.8%	-49.3%
人的資本経営	194	11.9%	96	5.4%	-50.6%

## BRIDGE REPORT



連結調整等	-134	-	-195	-	-
連結営業利益	1,498	-	1,596	-	+6.6%

\*単位:百万円

\*売上高は外部顧客への売上高

\*25/3 期上期において、(株)タニタヘルスリンク及びエフピーステージ(株)の株式を取得し、連結子会社化したことに伴い、今上期より報告セグメントを変更している。報告セグメントは、各グループ会社の事業内容及びビジネスモデルに鑑み、従来「その他」に含まれていた技術者派遣事業及びIT教育サービス事業等も含め、「人的資本経営」としている。なお、前上期のセグメント情報は、今上期の報告セグメントの区分に基づき作成したものを開示している。

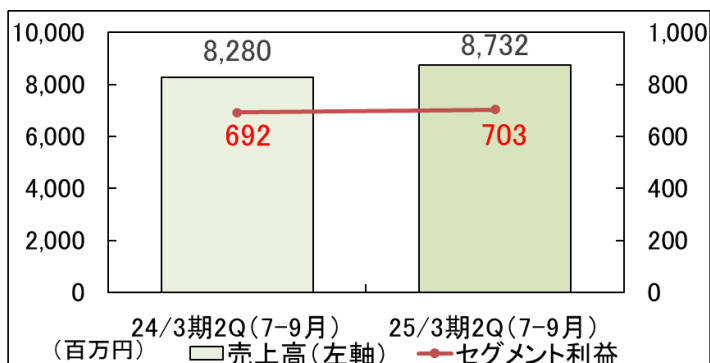
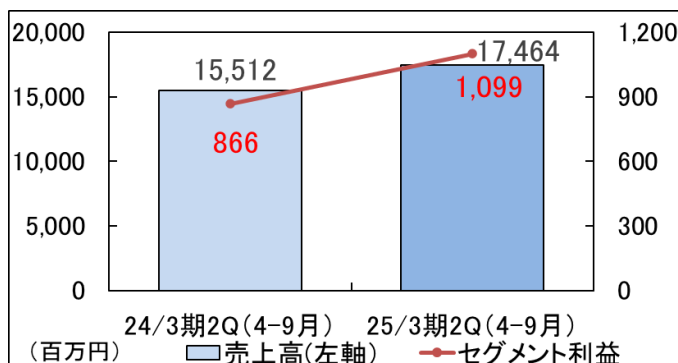


\*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

## BRIDGE REPORT



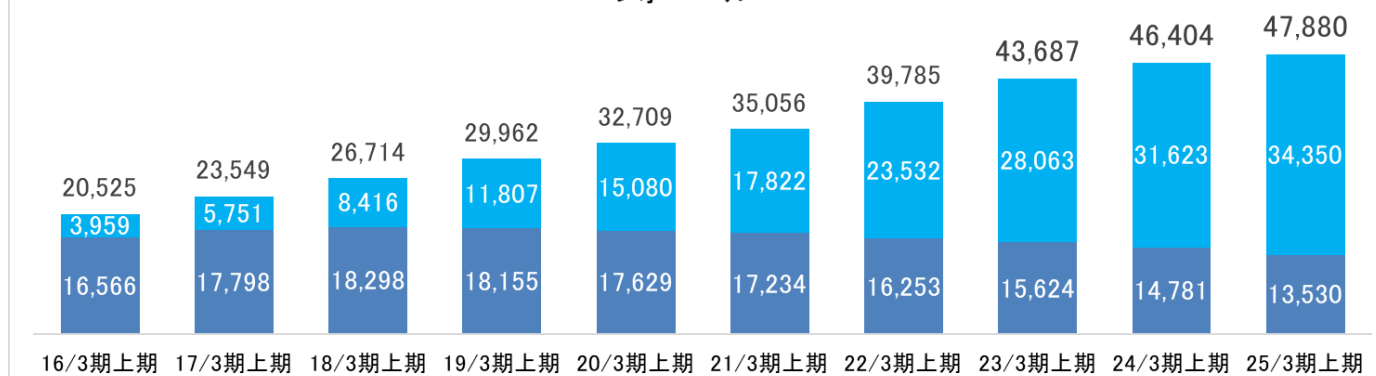
## ◎フォーバルビジネスグループ



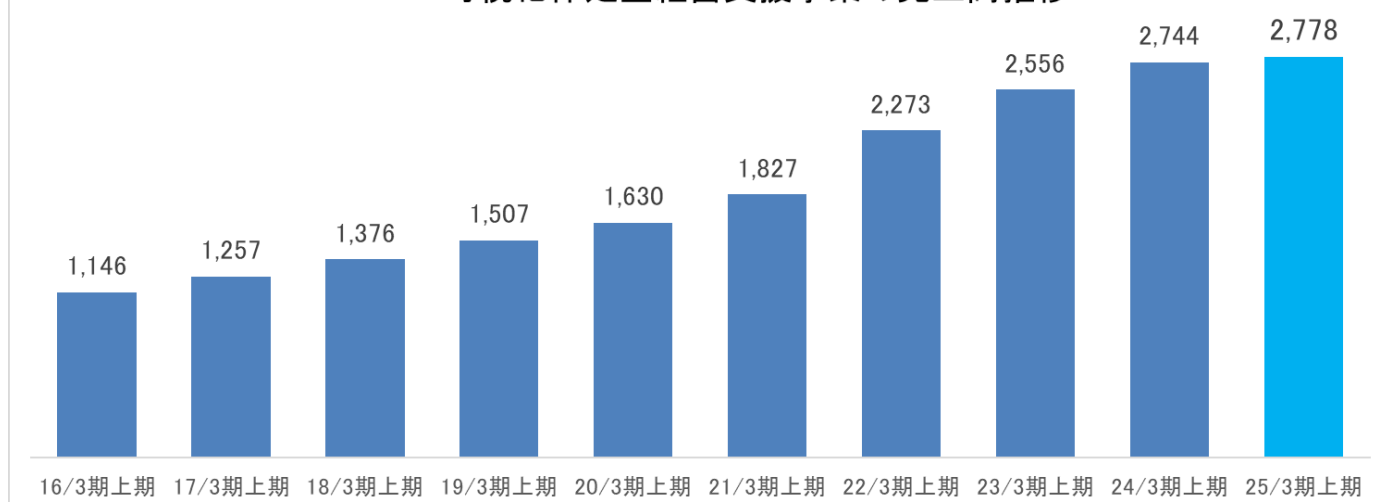
フォーバルテレコムビジネスグループの25/3期上期は、電力サービスが増加した結果、売上高は124億52百万円(前年同期比11.7%増)、セグメント利益は564百万円(前年同期比11.2%増)となった。セグメント利益率は4.5%と前年同期と変わらず。また、第2四半期(7-9月)も、前年同期比で増収増益となった。

## 可視化伴走型経営支援事業の件数

■フォーバル ■OEM



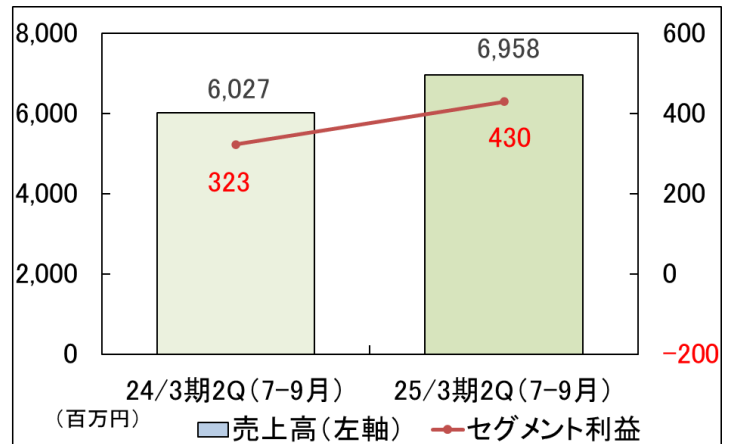
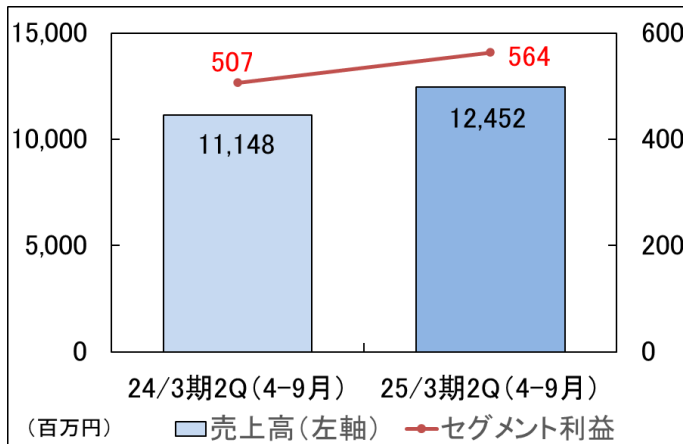
## 可視化伴走型経営支援事業の売上高推移



純粋な可視化伴走型経営支援事業(アイコンサービ、コンサル、自治体案件)だけに定義変更

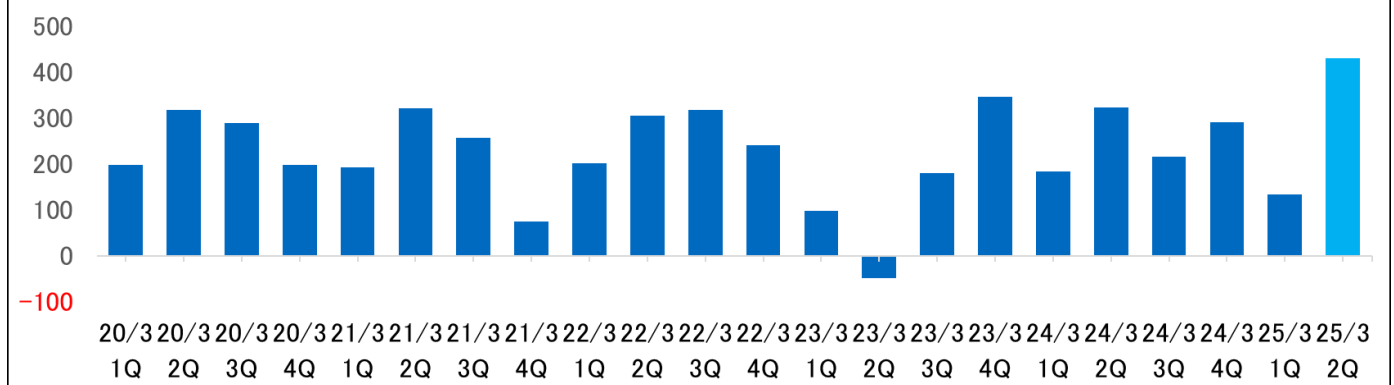
可視化伴走型経営支援事業の件数はOEMの増加が寄与し、前年同期比で3.2%増加した。また、可視化伴走型経営支援事業の売上高は、前年同期比で1.3%増加した。

## ◎フォーバルテレコムビジネスグループ



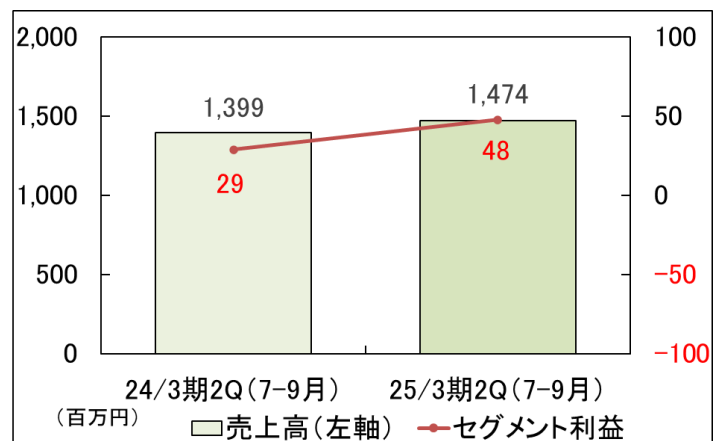
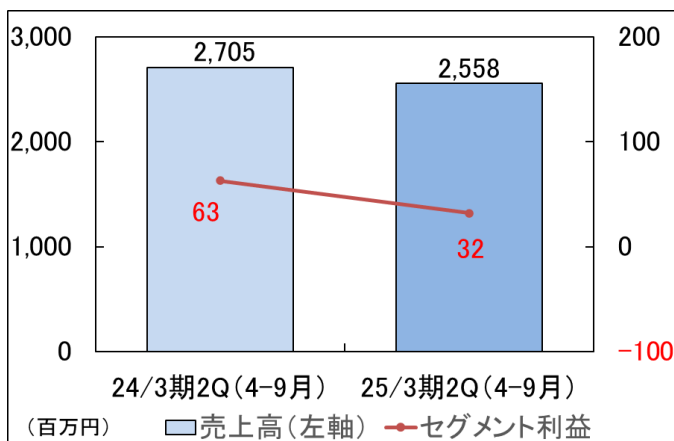
フォーバルテレコムビジネスグループの25/3期上期は、電力サービスが増加した結果、売上高は124億52百万円(前年同期比11.7%増)、セグメント利益は564百万円(前年同期比11.2%増)となった。セグメント利益率は4.5%と前年同期と変わらず。また、第2四半期(7-9月)も、前年同期比で増収増益となった。

## フォーバルテレコムビジネスグループのセグメント利益の推移(百万円)



フォーバルテレコムビジネスグループの25/3期第2四半期(7-9月)のセグメント利益は、過去の四半期と比較し高水準となった。また、8四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



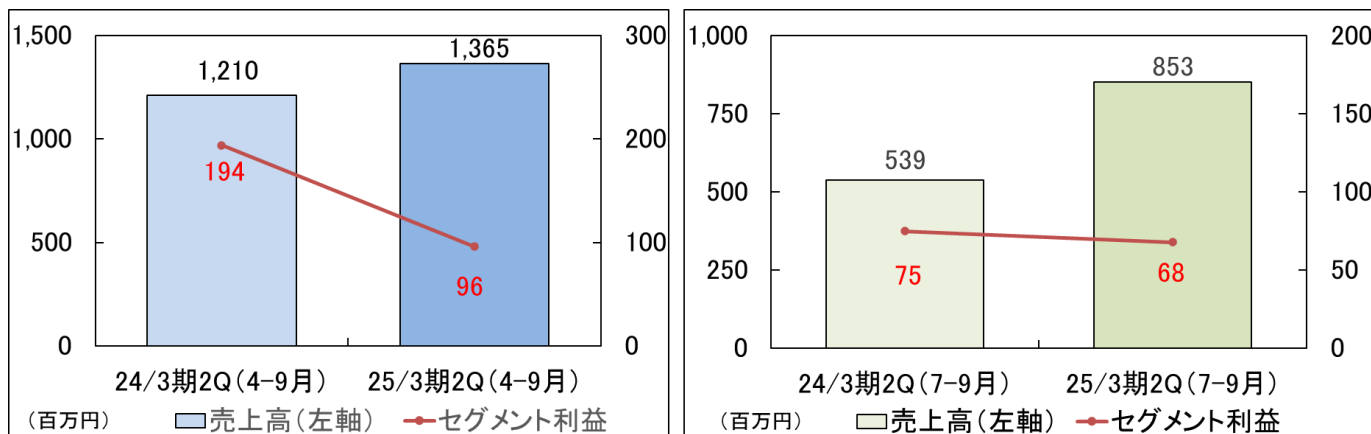
総合環境コンサルティングビジネスグループの25/3期上期は、太陽光発電システムやLEDなどが減少した結果、売上高は25億58百万円(前年同期比5.4%減)、セグメント利益は32百万円(前年同期比49.3%減)となった。セグメント利益率は1.3%と前年同期比で1.1ポイント悪化した。また、第2四半期(7-9月)は、前年同期比で増収増益となった。



## BRIDGE REPORT

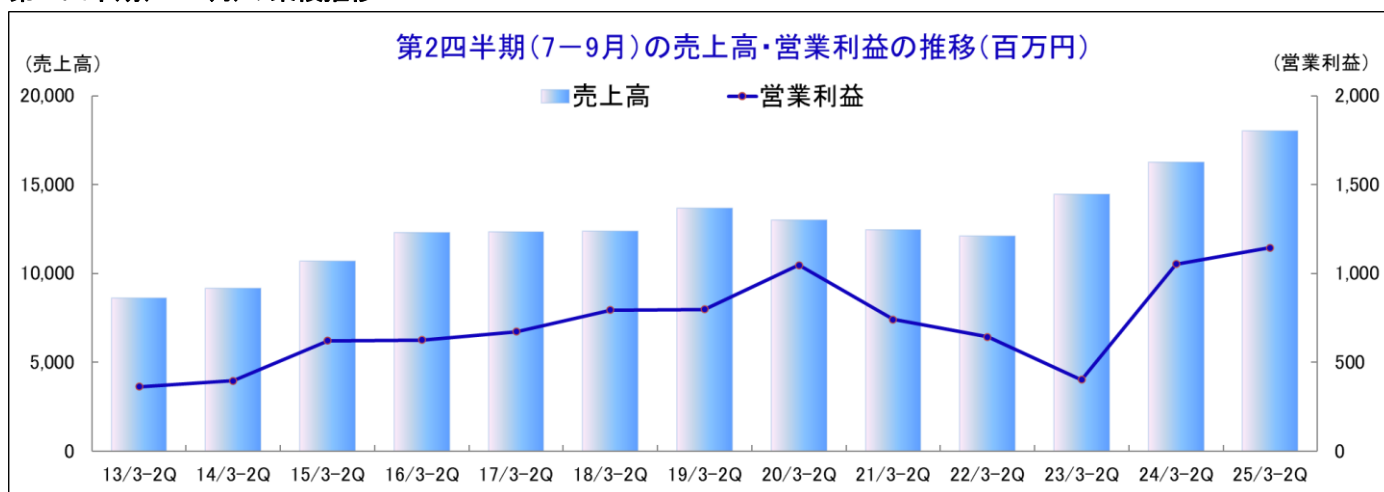


## ◎人的資本経営



人的資本経営の25/3期上期は、新たに連結したグループ会社が寄与した結果、売上高は13億65百万円(前年同期比12.8%増)、セミナーなどの教育事業が減少した結果、セグメント利益は96百万円(前年同期比50.6%減)となった。セグメント利益率は7.1%と前年同期比で9.0ポイント低下した。また、第2四半期(7-9月)は、前年同期比で増収減益となった。

## 第2四半期(7-9月)の業績推移



売上高	23/3期	24/3期	前年同期比	25/3期	前年同期比
第1四半期	13,050	14,328	+9.8%	15,820	+10.4%
第2四半期	14,476	16,247	+12.2%	18,019	+10.9%
第3四半期	14,574	15,404	+5.7%	—	—
第4四半期	17,438	17,546	+0.6%	—	—
売上高合計	59,538	63,527	+6.7%	—	—
営業利益	23/3期	24/3期	前年同期比	25/3期	前年同期比
第1四半期	178	446	+150.8%	451	+1.1%
第2四半期	403	1,051	+160.6%	1,145	+9.0%
第3四半期	496	413	-16.7%	—	—
第4四半期	1,365	1,323	-3.1%	—	—
営業利益合計	2,443	3,235	+32.4%	—	—

\*単位:百万円

25/3期第2四半期(7-9月)は、前年同期比10.9%の増収、同9.0%の営業増益となった。過去の第2四半期(7-9月)と比較し、高水準の売上高と営業利益になった。

## BRIDGE REPORT



## (3)新たに連結された会社

グループ会社	株式取得	事業内容	拠点
株式会社 Meisin	2024年2月16日付 51.0%取得 2024年3月27日付 100%取得	・通信機器販売事業 ・セキュリティ機器製造、販売事業 ・不動産事業 ・電気エネルギー事業など	本社(千葉市) 関西支店(神戸市) 福岡支店、仙台営業所 高崎営業所、名古屋営業所 新規事業部(札幌市)
株式会社タニタヘルスリンク	2024年5月1日付 51.6%取得	・ウェブサービスを活用した タニタ健康プログラムの提供 ・企業の健康経営の支援 など	東京都港区
エフピーステージ株式会社	2024年5月24日付 100%取得	・中小企業の企業価値向上 支援事業 ・中小企業支援者育成事業など	東京都(本社:広島市)

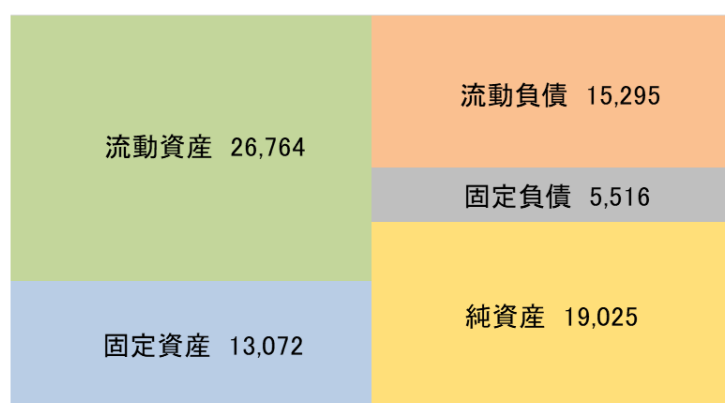
## (4)財政状態及びキャッシュ・フロー

## 財政状態

	24年3月	24年9月		24年3月	24年9月
現預金	11,928	11,178	仕入債務	7,104	6,811
売上債権	9,878	9,435	短期有利子負債	1,960	1,429
未収入金	1,854	1,870	未払金	2,856	2,503
流動資産	27,946	26,764	長期有利子負債	2,678	2,458
有形固定資産	2,559	2,583	負債	22,979	20,811
無形固定資産	4,136	4,424	純資産	17,750	19,025
投資その他	6,086	6,063	負債・純資産合計	40,730	39,836
固定資産	12,783	13,072	有利子負債合計	4,639	3,887

\*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



\*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9月末の総資産は、前期末比8億93百万円減の398億36百万円となった。資産は、現預金、売上債権、繰延税金資産などが主な減少要因となり、リース投資資産、のれん、投資有価証券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、賞与引当金、長期借入金などが主な減少要因となり、親会社株主に帰属する中間純利益の計上による利益剰余金、非支配株主持分などが主な増加要因となった。自己資本比率は41.4%と前期末比0.9ポイント上昇した。また、有利子負債は38億87百万円と前期末比6億51百万円減少した。流動資産が総資産の約67%を占めるなど高い流動性を維持している。

## BRIDGE REPORT



## キャッシュ・フロー

	24/3 期 上期	25/3 期 上期	前年同期比	
営業キャッシュ・フロー	1,353	1,017	-335	-24.8%
投資キャッシュ・フロー	-1,323	-263	+1,059	-
フリー・キャッシュ・フロー	30	754	+724	-
財務キャッシュ・フロー	-661	-1,516	-855	-
現金及び現金同等物の中間期末残高	10,435	10,962	+527	+5.1%

\* 単位:百万円

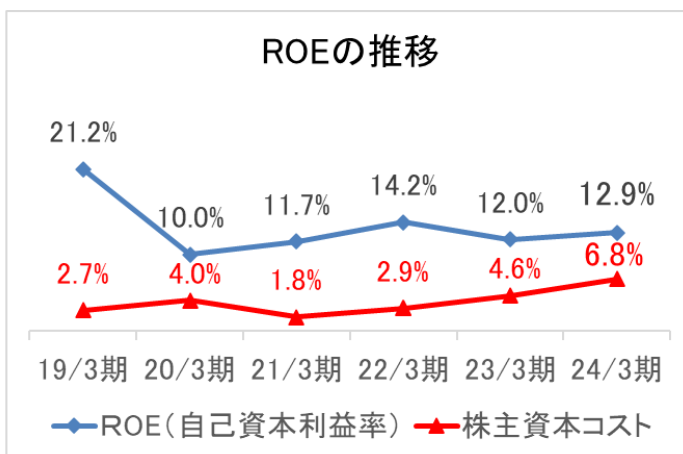
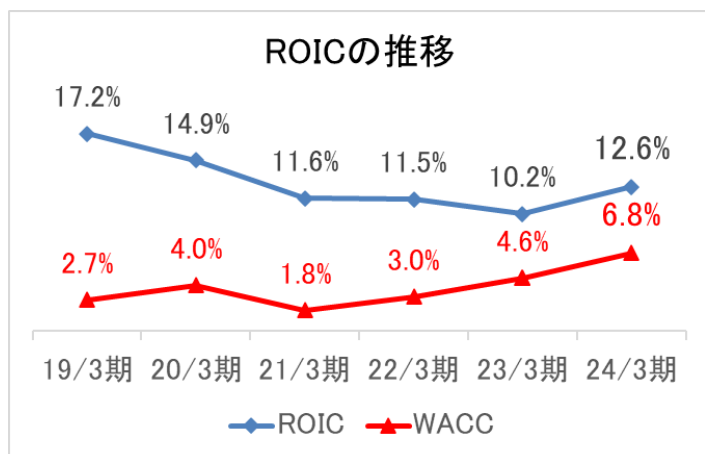
CFの面から見ると、売上債権の減少額の縮小、未払金の減少などにより営業CFのプラスが縮小した。一方、有形固定資産の取得による支出や差入保証金の差入による支出の減少、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による収入の増加などにより投資CFのマイナスが縮小し、フリーCFのプラスが拡大した。そのほか、短期借入金の減少などにより財務CFのマイナスが拡大した。以上により、第2四半期末のキャッシュ・ポジションは前年同期比5.1%増加した。

## 【5】資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

同社は、企業価値の維持向上につとめ、資本構成(自己資本比率)、資本効率(株主資本利益率(ROE)等)、株主還元(配当、自己株式取得等)の最適なバランスを考慮した経営を行っている。

## 【資本コストと資本収益性】

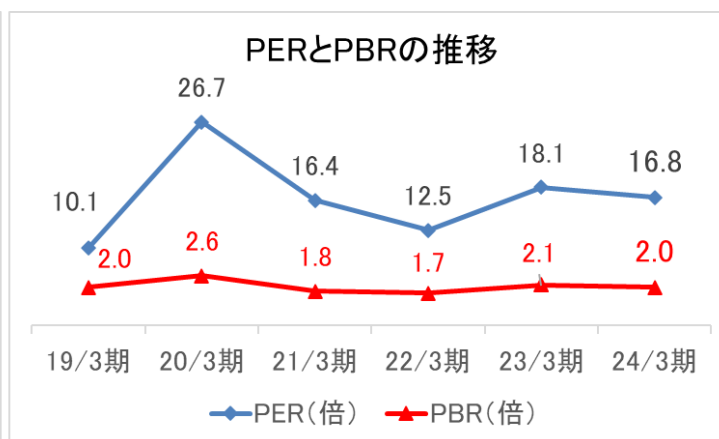
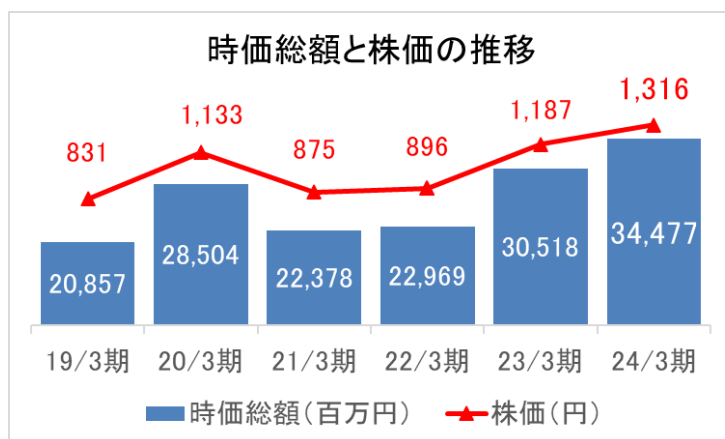
24/3期のROICは、可視化伴走型経営支援事業(アイコンサービスなど)が順調に進展したことなどによる税引き後営業利益の増加により前期比2.4ポイント上昇した。中小企業のESG経営支援の伴走型アドバイザーとして確固たる地位の確立を目指すことに投資を集中することで、資本コストを上回る資本収益性の継続的向上を目指す。



## 【市場評価】

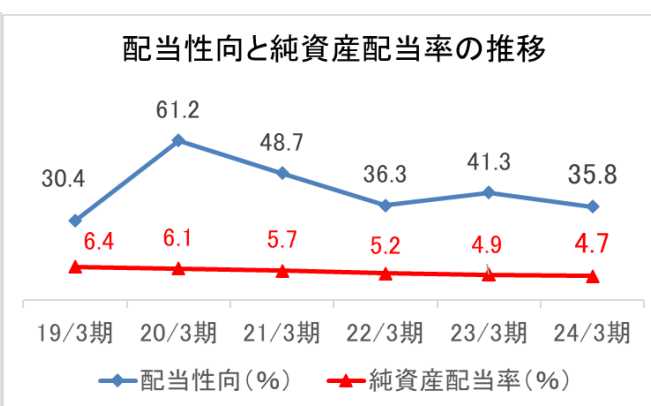
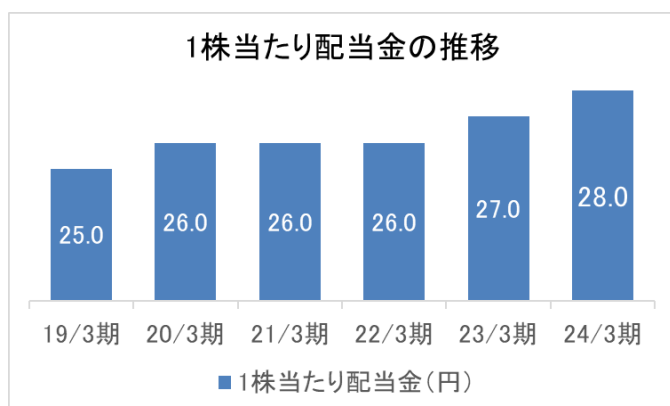
同社は、代表取締役が中心となって、決算説明会等を通して株主・投資家と業績や今後の成長戦略に関する建設的な対話を行っている。「F-Japan 構想」により企業価値を持続的に高め、株主・投資家との主体的かつ効果的な対話を行うことで市場評価の更なる向上に努める。

## BRIDGE REPORT



## 【配当・配当性向・純資産配当率】

同社は、配当による株主への利益還元を重要な経営課題のひとつと認識している一方で、今後の事業計画、財務状況等、中長期的観点から内部留保と安定した成果配分、双方のバランスにも配慮して配当金を決定している。24/3期の配当は、この方針を踏まえ、前期と比較し1円増配の1株当たり28円の配当金とした。



また、23/3期からは株主優待も実施し、24/3期、25/3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	◆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

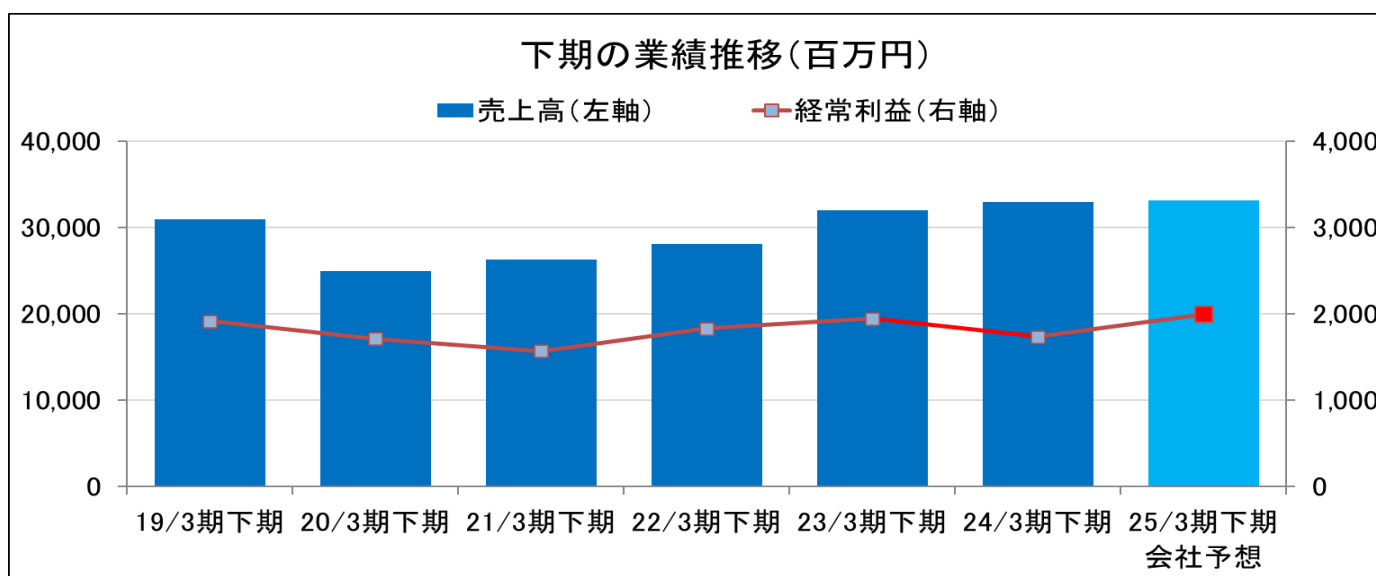
前期比 5.5%の増収、同 7.0%の経常増益予想

上期が終わり、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37億円の予想から修正なし。

「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事業(アイコンサービスなど)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、配当も前期から2円増配の1株当たり年間30円の予定を据え置き。配当性向は、37.4%となる。

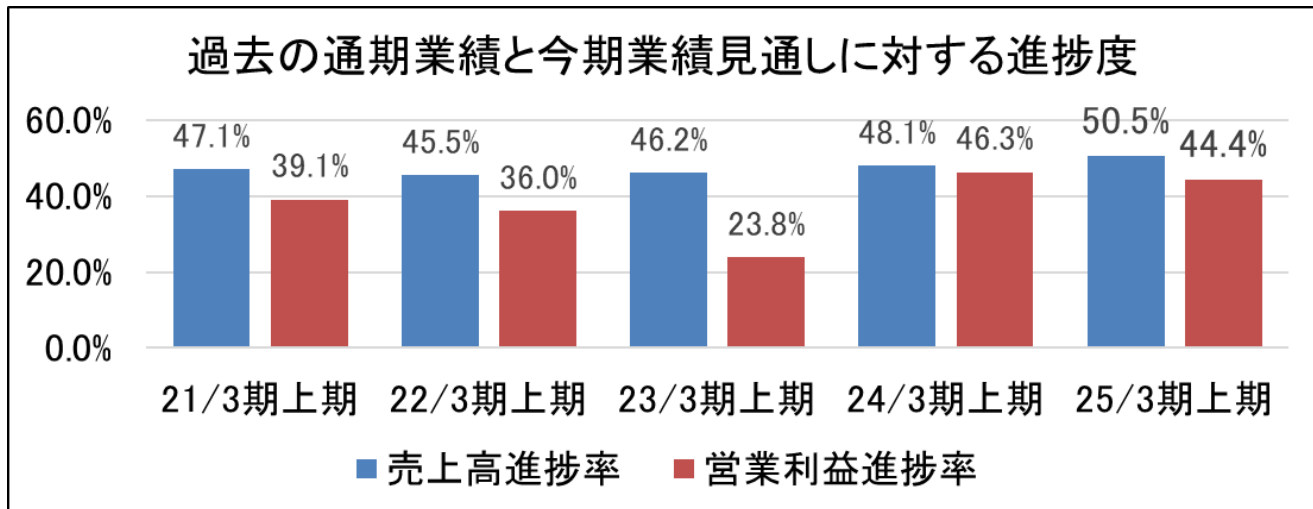


25/3期下期は、前年同期比0.6%の増収、同11.0%の経常増益の会社計画となっている。また、営業利益率は6.0%と前年同期比で0.7ポイント上昇する見込みである。

## (2) 通期業績予想に対する進捗率

	25/3期 会社計画	25/3期上期 実績	進捗率
売上高	67,000	33,839	50.5%
営業利益	3,600	1,596	44.4%
経常利益	3,700	1,699	45.9%
親会社株主に帰属 する当期(中間)純利益	2,100	820	39.1%

\*単位:百万円



通期会社計画の達成に向け、売上高と各段階利益は順調な進捗となっている。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い。

## 5. 今後の注目点

同社の25/3期上期決算は、前年同期比10.7%の増収、同2.6%増の経常増益となった。第2四半期(7-9月)のみで見れば、前年同期比10.9%の増収、同9.0%の営業増益となり、過去の第2四半期(7-9月)と比較し、高水準の売上高と営業利益となった。これは、主力のフォーバルビジネスグループにおいて、アイコンサービスが堅調に推移したほか、セキュリティやサーバー関連が増加したことに加え、新たに連結したグループ会社が寄与したものである。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を勘案すると、通期の会社計画の達成に向け順調に進捗していると判断される。通期の会社計画の達成に向けどこまで貯金を作れるのか、続く第3四半期の業績動向が注目される。その鍵を握るのが、高収益事業の可視化伴走型経営支援事業(アイコンサービス、コンサル、自治体案件)である。上期は、可視化伴走型経営支援事業の件数と売上高の増加ペースが若干鈍化した印象を持った。下期において可視化伴走型経営支援事業の件数と売上高の伸びを加速させることができるのか注目される。

また、同社は現在「F-Japan 構想」を強力に推進している。同社は企業ドクターを育成し、産官学と連携して今後日本全国に中小企業の経営をサポートする企業総合病院を設立し、企業再生と地方創生に貢献することを目指している。同社は、F-Japan 構想を通じて、経済の縮小と人口の流出を食い止め持続可能な地域社会を実現する方針である。また、F-Japan 構想の実施により、連携する自治体・教育機関、企業ドクター、コンサル先の企業などが増加するとともに、コンサルに必須なツール類の提供数も増加し、段階的に同社の売上高と営業利益も増加する効果が期待される。このF-Japan 構想を成功させるためには、自治体や企業に寄り添い伴走型で支援してくれる企業ドクターの育成と企業総合病院の全国展開が欠かせない。今後順調に企業ドクターと企業総合病院の数を増加させることができるのか注目される。

更に、同社は直近M&Aを積極的に実施している。2024年9月末時点で、保有現預金が110億円を超え、有利子負債も38億円程度まで減少している。財務体質が一層向上する中で、今後どのようなM&Aを実施するのか注目したい。

## <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

最終更新日: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「女性の就業勤続」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行ってまいります。 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。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。
【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いません。</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</p>



	<p>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 (<a href="https://www.forval.co.jp/news/up_img/1687759213-153741.pdf">https://www.forval.co.jp/news/up_img/1687759213-153741.pdf</a>) 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主な開示>

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>
【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】 【補充原則4-11-1】	<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ディアの原則に則り、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</p>

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。

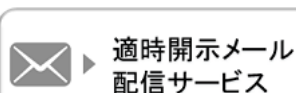
4)株主・投資家との対話で得られた意見は、必要に応じて経営陣にフィードバックし、情報の共有および活用を図っております。株主・投資家から指摘を受ける親子上場に関しては、中長期的な課題と捉え、最適なグループ形態を検討してまいります。

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ありますが、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。

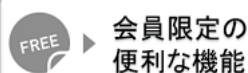
Copyright(C) Investment Bridge Co., Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(フォーバル: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/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。



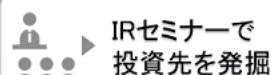
同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> 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](#)



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](#)