

BRIDGE REPORT



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
1,502 円	26,045,122 株		39,120 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	2.0%	80.16 円	18.7 倍	629.29 円	2.4 倍

*株価は 3/19 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 3 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 3 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 3 四半期累計の決算は、前年同期比 13.0%の増収、同 17.5%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可視化伴走型経営支援事業が堅調に推移したほか、電力サービスや太陽光システムの増加や、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前年同期比で 13.2%増加した一方で、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ものの、販管費の伸びが同 11.9%の増加にとどまった。
- 第 3 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。
- 同社は高収益事業である可視化伴走型経営支援事業の拡大に注力している。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。第 3 四半期では可視化伴走型経営支援事業の件数と売上高の開示がなく、これらは本決算の発表時ではないと確認できない。25/3 期において、両者がどこまで拡大できるのか注目したい。

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

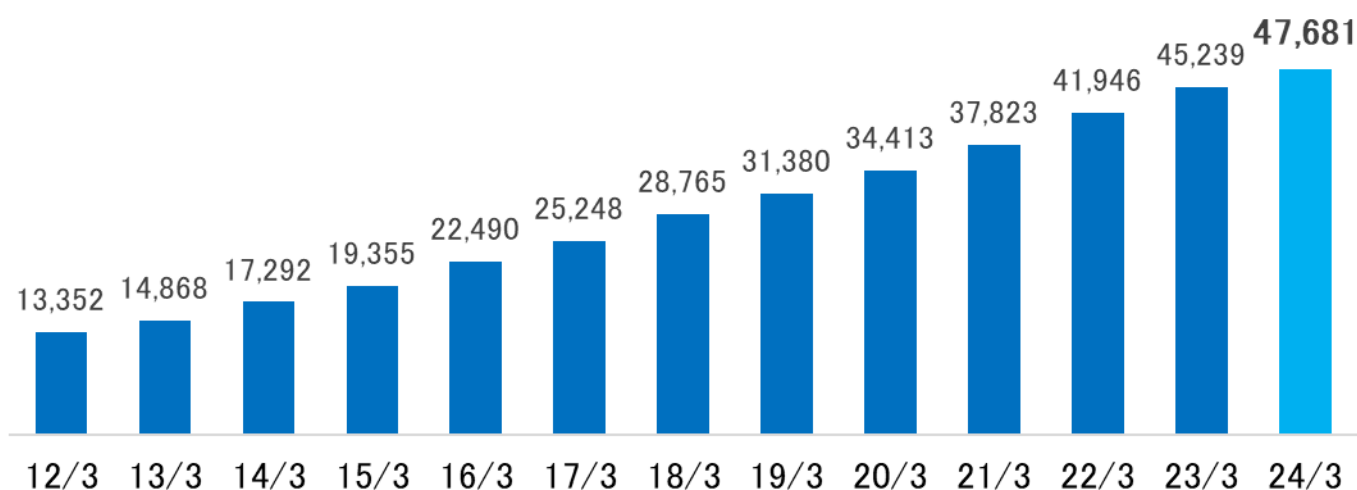


【セグメント概況】

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ースマネジメント 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

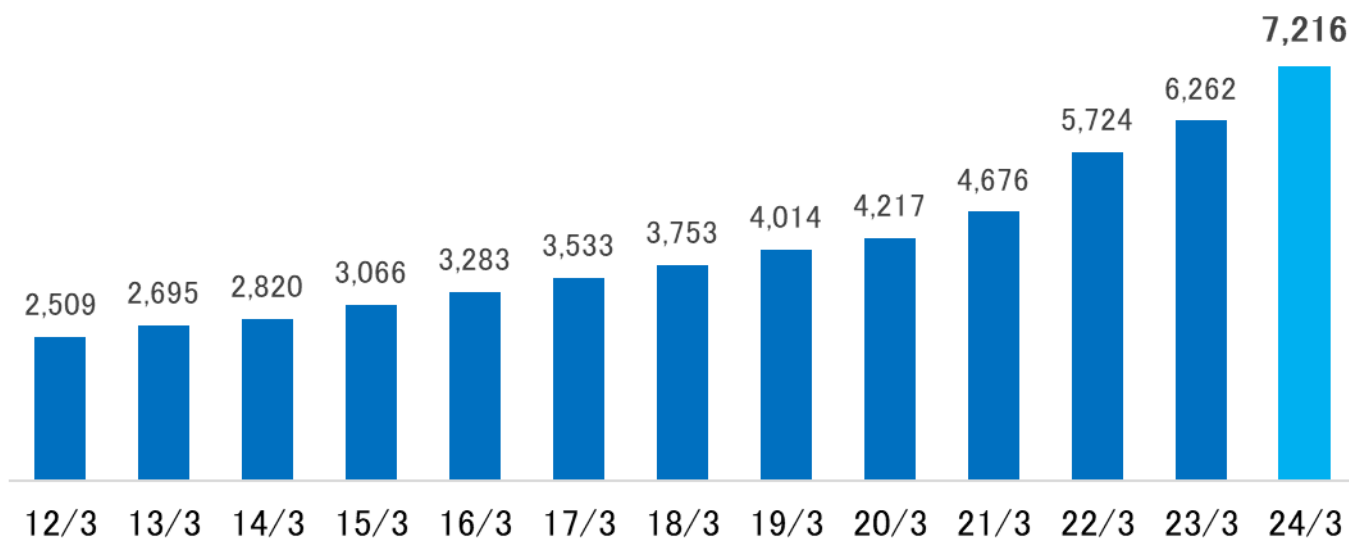
【「可視化伴走型経営支援(アイコン)」契約数と「可視化伴走型経営支援(アイコン)」売上高】

可視化伴走型経営支援(アイコン)の契約数(単位:社)



同社は、グループ会社やパートナー会社による支援を含め、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)

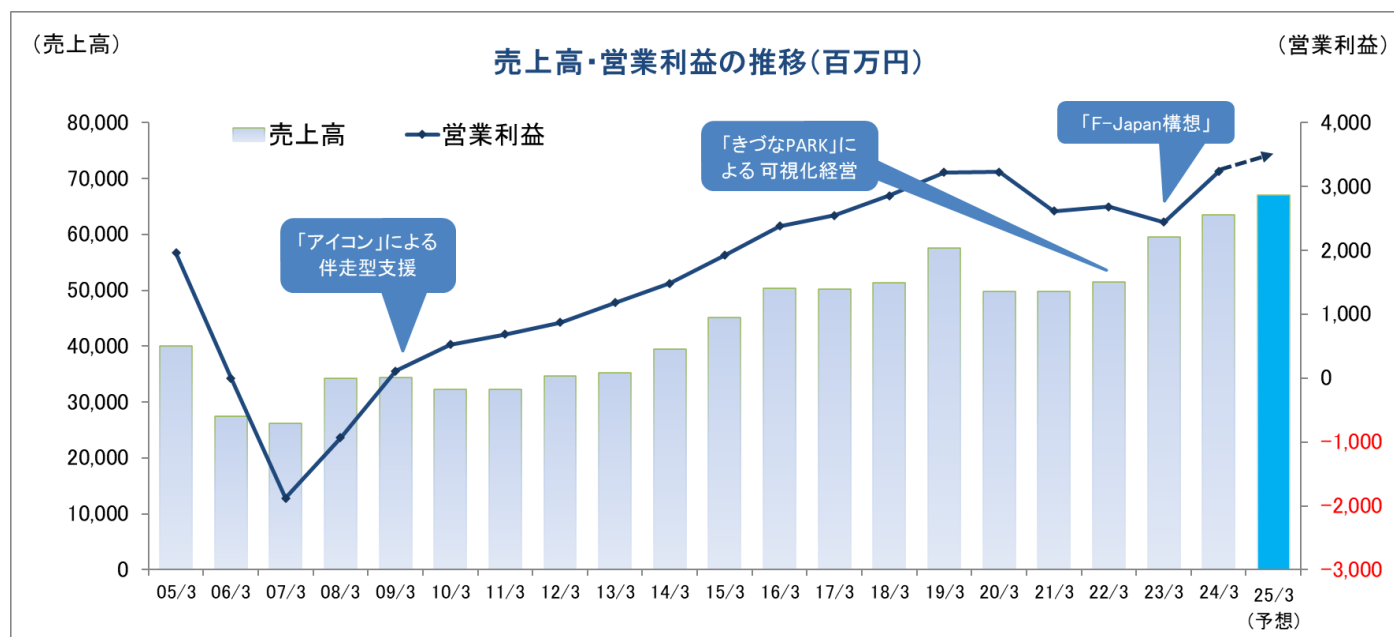


アイコンの 24/3 期の売上高は、前期比 15.2%増となった。

BRIDGE REPORT



【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 2025 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
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
	株主・投資家への情報開示

BRIDGE REPORT



◎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)
	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 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。



温室効果ガス削減目標が SBT 認定を取得

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。

「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
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 10 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

BRIDGE REPORT



◆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、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 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。

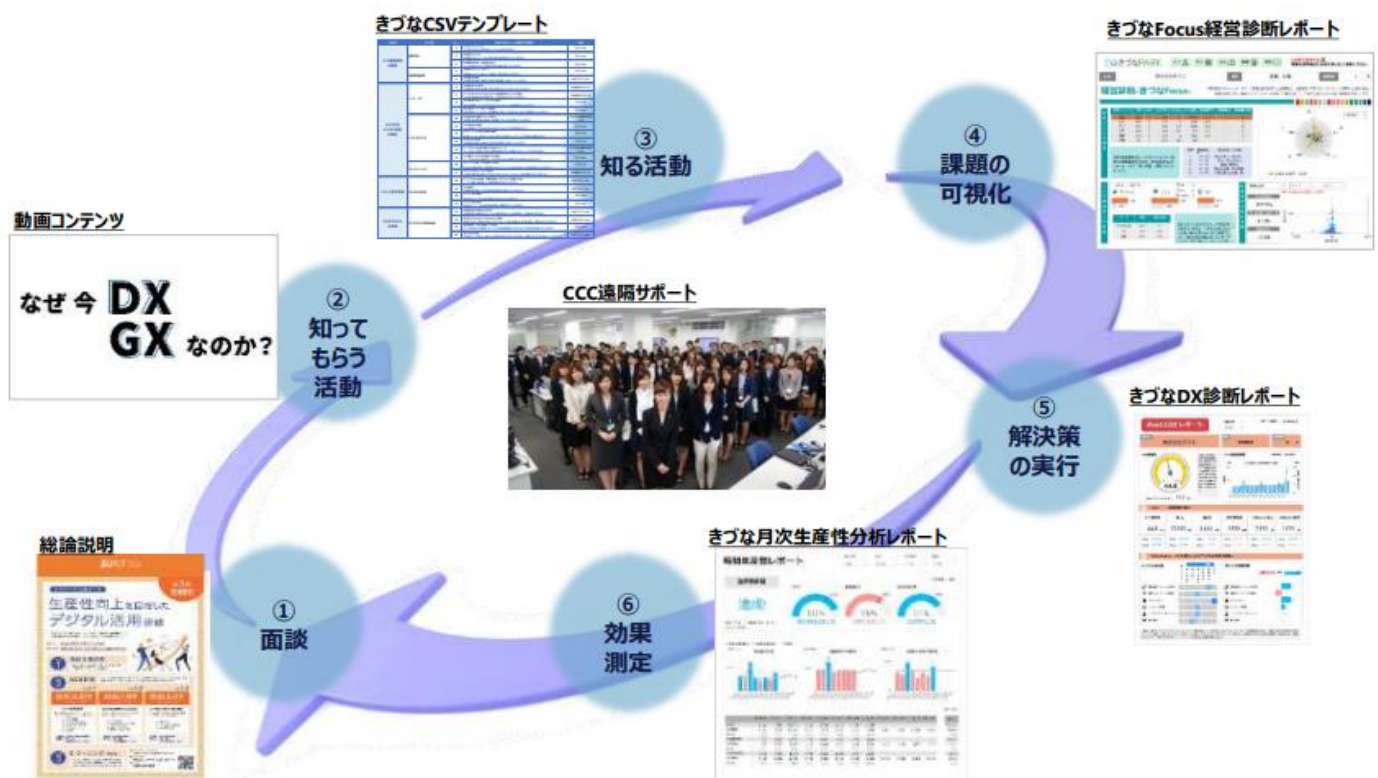


時代に適応した事業変革 デジタルトランスフォーメーションへ

(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。



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コミュニケーション事業
	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ション事業
	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コミュニケーション事業
	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

長野県 飯山市
DX推進マネージャー

長野県 信濃町
DXイノベーション推進プロジェクト支援

長野県 白馬村
デジタル統括監

富山県 滑川市
DX推進課長

長野県 松川村
CIO補佐官

滋賀県 愛荘町
行革・DX推進室 室長代理

福岡県 川崎町
CIO補佐官

長崎県 西海市
CIO補佐官

熊本県 甲佐町
企画課 課長補佐

奈良県 王寺町
DXアドバイザー

高知県 四万十市
CIO推補佐官

鹿児島県 さつま町
GDX推進アドバイザー

岩手県 花巻市
ICT専門官

宮城県 岩沼市
デジタル化推進室長

宮城県 山元町
技術副参事

群馬県 みどり市
DX推進マネージャー

千葉県 旭市
DX推進アドバイザー

千葉県 鋸南町
地域活性化企業人

静岡県 松崎町
企画観光課参事

静岡県 袋井市
専門官

(同社資料より)

BRIDGE REPORT



【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

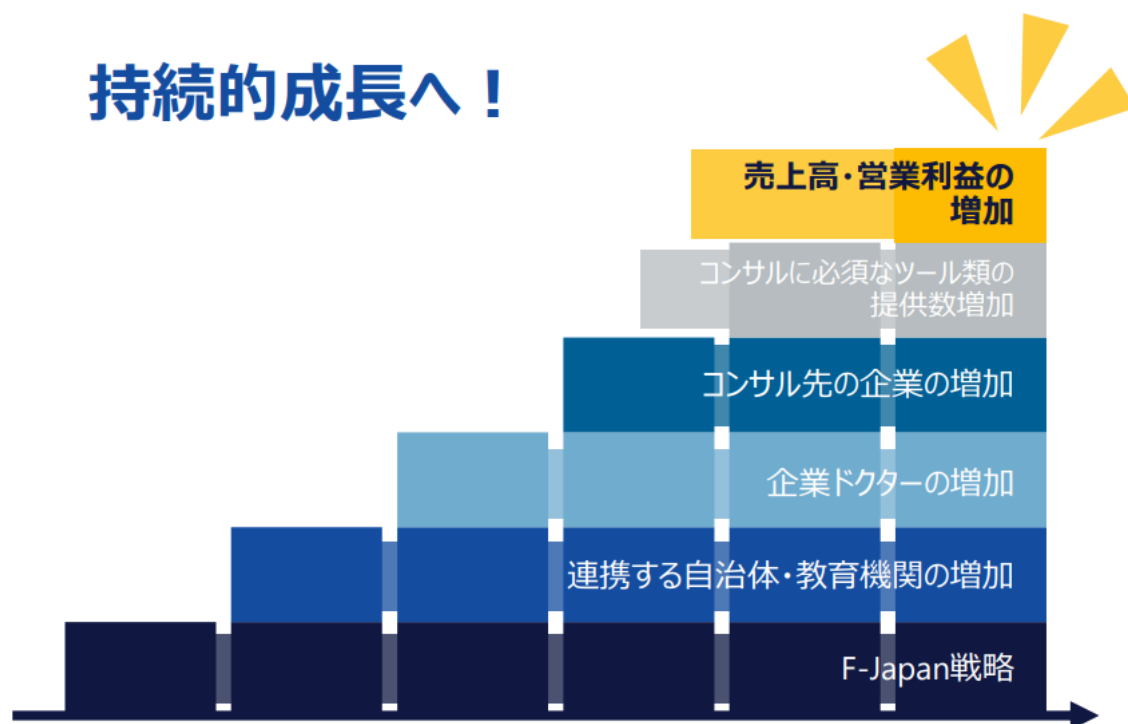
BRIDGE REPORT



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 3 四半期決算

(1)2025 年 3 月期第 3 四半期累計連結業績

	24/3 期 第 3 四半期累計	構成比	25/3 期 第 3 四半期累計	構成比	前年同期比
売上高	45,981	100.0%	51,957	100.0%	+13.0%
売上総利益	16,270	35.4%	18,414	35.4%	+13.2%
販管費	14,359	31.2%	16,070	30.9%	+11.9%
営業利益	1,911	4.2%	2,343	4.5%	+22.6%
経常利益	2,109	4.6%	2,477	4.8%	+17.5%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	1,236	2.7%	1,370	2.6%	+10.9%

*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 13.0%の増収、同 17.5%の経常増益

25/3 期第 3 四半期累計の決算は、売上高が前年同期比 13.0%増の 519 億 57 百万円、経常利益が同 17.5%増の 24 億 77 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事業が堅調に推移したほか、電力サービスや太陽光システムの増加や、新たに連結に加わったグループ会社の寄与があった。

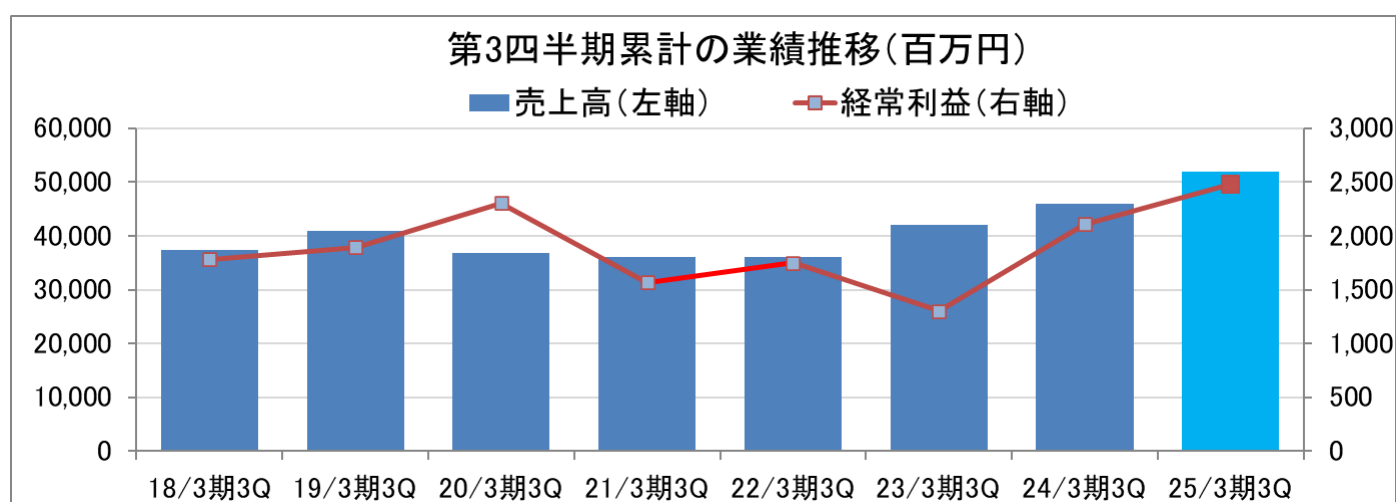
BRIDGE REPORT



利益面では、売上高の増加に伴い売上総利益が前年同期比で 13.2%増加した一方で、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ものの、販管費の伸びが同 11.9%の増加にとどまった。

売上総利益率は 35.4%と前年同期と同じ。また、販管費の増加率が売上高の増加率を下回り、売上高対販管費率は 30.9%と前年同期比で 0.3 ポイント低下した。以上により、営業利益は、同 22.6%増の 23 億 43 百万円となり、売上高営業利益率は 4.5%と同 0.3 ポイント上昇した。経常利益の増益率と営業利益の増益率を比較すると、営業外収益で持分法による投資利益が前年同期比で減少したことや営業外費用で支払利息が増加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期に計上した受取保険金や移転補償金が増加したことや法人税等の支払が増加したことなどにより、親会社株主に帰属する四半期純利益は同 10.9%の増益と経常利益の増益率よりも鈍化した。

* 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

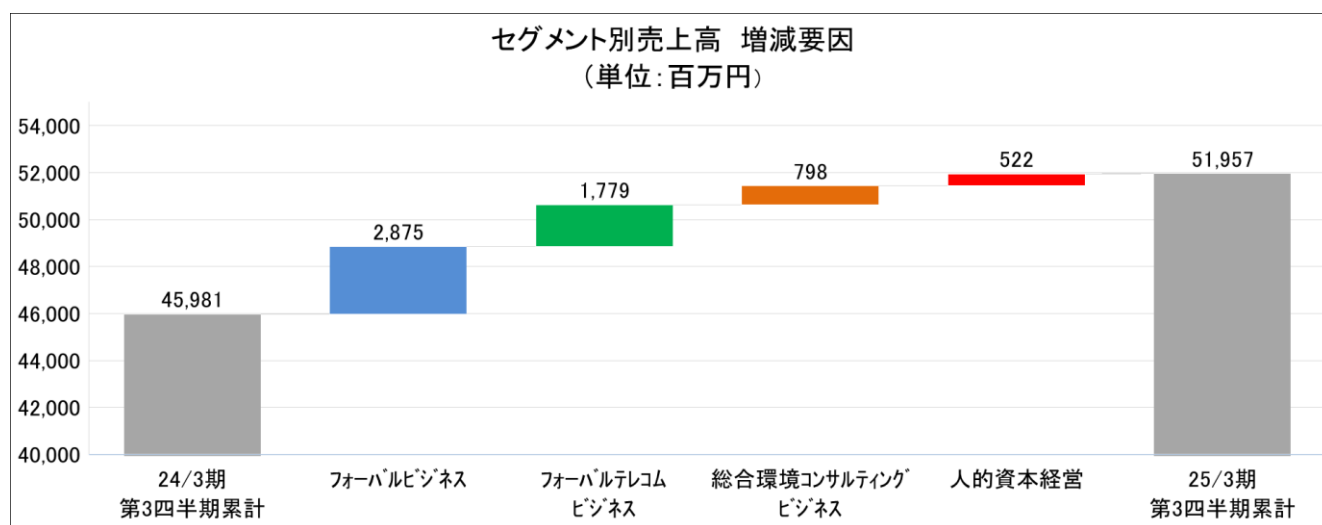
	24/3 期 第 3 四半期累計	構成比	25/3 期 第 3 四半期累計	構成比	前年同期比
フォーバルビジネスグループ	23,283	50.6%	26,159	50.3%	+12.4%
フォーバルテレコムビジネスグループ	16,796	36.5%	18,576	35.8%	+10.6%
総合環境コンサルティングビジネスグループ	4,205	9.1%	5,003	9.6%	+19.0%
人的資本経営	1,696	3.7%	2,218	4.3%	+30.8%
連結売上高	45,981	100.0%	51,957	100.0%	+13.0%
フォーバルビジネスグループ	1,053	49.9%	1,500	56.8%	+42.4%
フォーバルテレコムビジネスグループ	723	34.3%	811	30.7%	+12.3%
総合環境コンサルティングビジネスグループ	94	4.5%	132	5.0%	+40.4%
人的資本経営	238	11.3%	198	7.5%	-16.8%
連結調整等	-197	-	-299	-	-
連結営業利益	1,911	-	2,343	-	+22.6%

*単位:百万円

*売上高は外部顧客への売上高

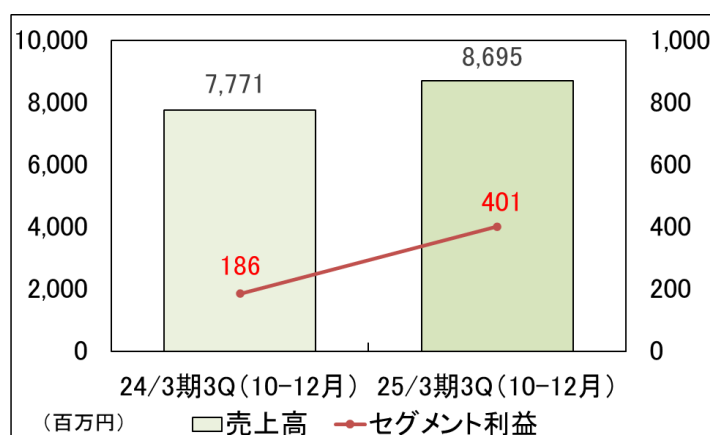
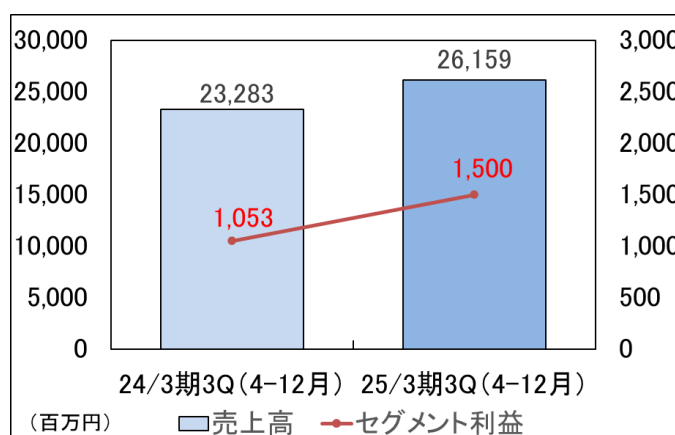
*25/3 期上期において、(株)タニタヘルスリンク及びエフピーステージ(株)の株式を取得し、連結子会社化したことに伴い、今上期より報告セグメントを変更している。報告セグメントは、各グループ会社の事業内容及びビジネスモデルに鑑み、従来「その他」に含まれていた技術者派遣事業及びIT教育サービス事業等も含め、「人的資本経営」としている。なお、前上期のセグメント情報は、今上期の報告セグメントの区分に基づき作成したものを開示している。

BRIDGE REPORT



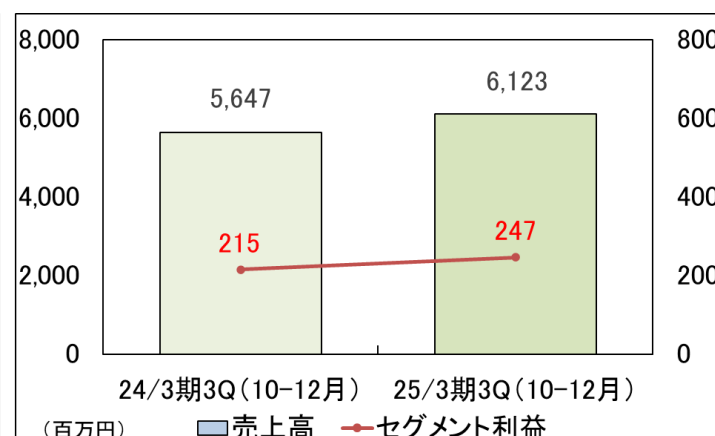
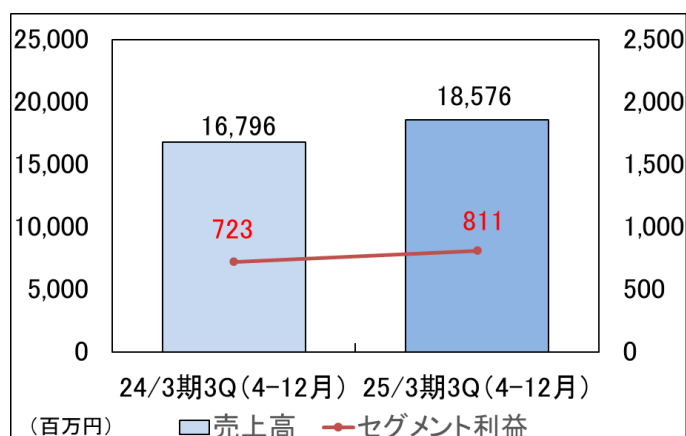
*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

◎フォーバルビジネスグループ



フォーバルテレコムビジネスグループの 25/3 期第 3 四半期累計は、可視化伴走型経営支援事業が堅調に推移したほか、(株)エルコムなどのグループ会社や(株)Meisin などの新たに連結されたグループ会社が寄与した結果、売上高は 261 億 59 百万円(前年同期比 12.4%増)、セグメント利益は 15 億円(前年同期比 42.4%増)となった。セグメント利益率は 5.7%と前年同期比で 1.2 ポイント上昇した。また、第 3 四半期(10-12 月)も、前年同期比で増収増益となった。

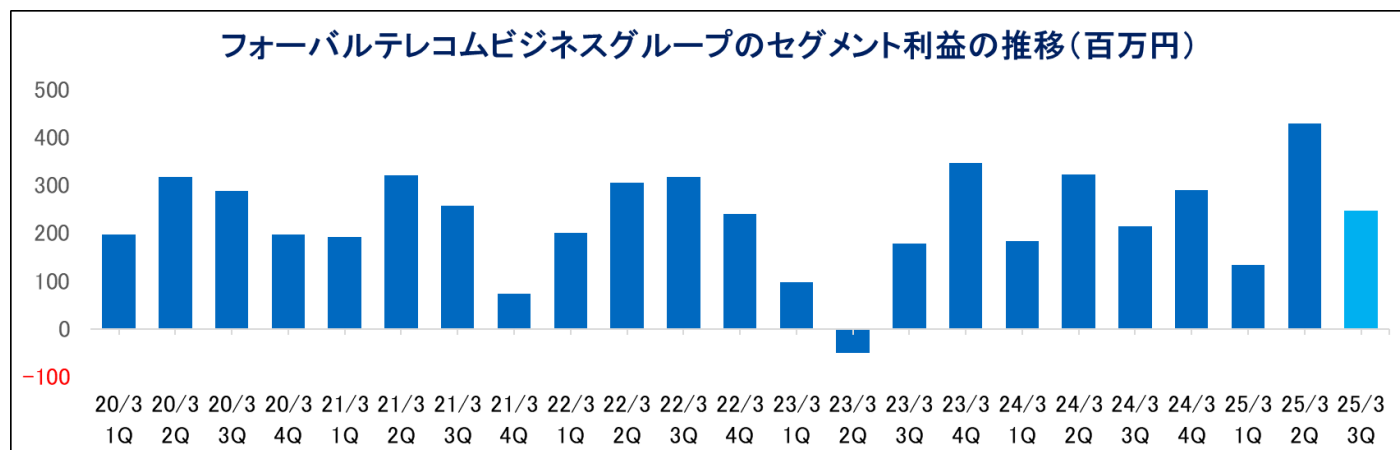
◎フォーバルテレコムビジネスグループ



BRIDGE REPORT

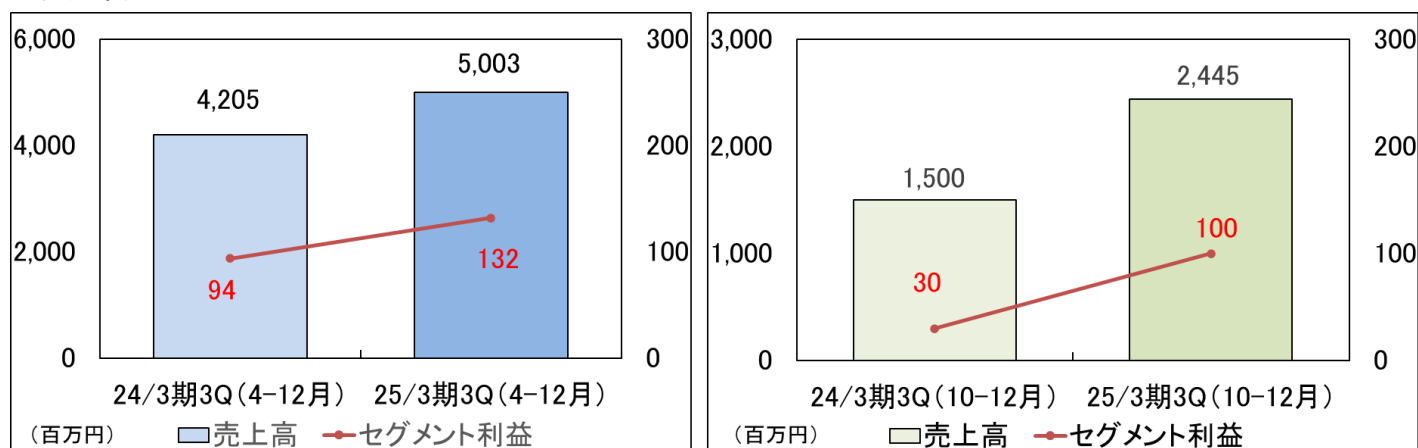


フォーバルテレコムビジネスグループの 25/3 期第 3 四半期累計は、電力サービスが増加した結果、売上高は 185 億 76 百万円(前年同期比 10.6%増)、セグメント利益は 8 億 11 百万円(前年同期比 12.3%増)となった。セグメント利益率は 4.4%と前年同期比で 0.1 ポイント上昇した。また、第 3 四半期(10-12 月)も、前年同期比で増収増益となった。



フォーバルテレコムビジネスグループは、毎四半期で安定した利益を稼いでおり、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

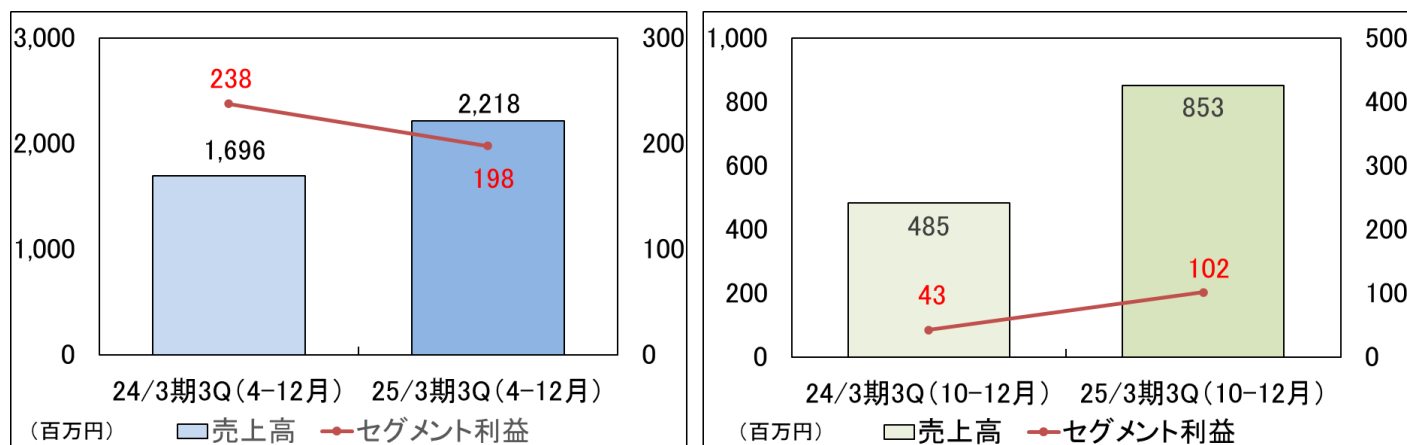


総合環境コンサルティングビジネスグループの 25/3 期第 3 四半期累計は、自家消費ニーズの高まりを受けて太陽光システムが増加した結果、売上高は 50 億 3 百万円(前年同期比 19.0%増)、セグメント利益は 1 億 32 百万円(前年同期比 40.4%増)となった。セグメント利益率は 2.6%と前年同期比で 0.4 ポイント上昇した。また、第 3 四半期(10-12 月)は、前年同期比で増収増益となった。

BRIDGE REPORT

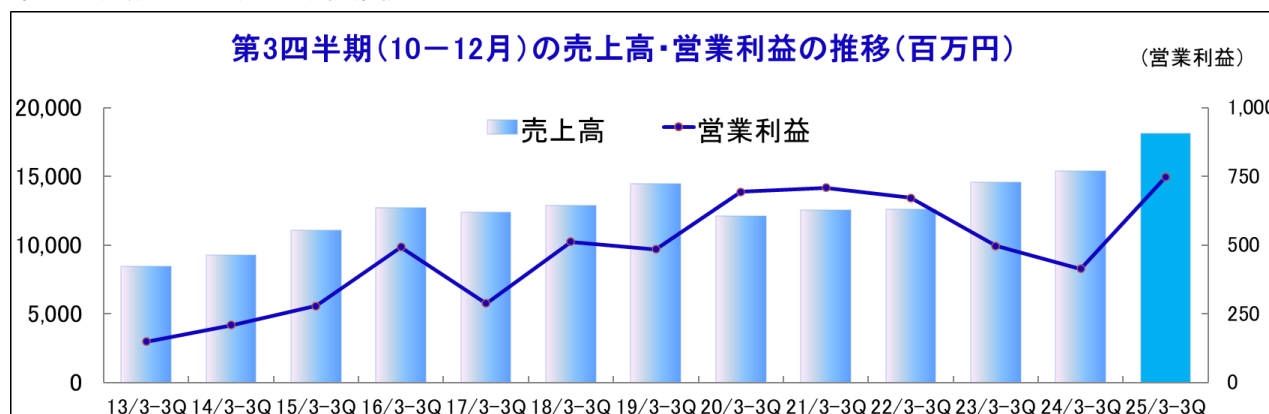


◎人的資本経営



人的資本経営の 25/3 期第 3 四半期累計は、(株)タニタヘルスリンクなどの新たに連結されたグループ会社が寄与した結果、売上高は 22 億 18 百万円(前年同期比 30.8%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 1 億 98 百万円(前年同期比 16.8%減)となった。セグメント利益率は 8.9%と前年同期比で 5.1 ポイント低下した。また、第 3 四半期(10-12 月)は、前年同期比で増収増益となった。

第 3 四半期(10-12 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%	18,117	+17.6%
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%	746	+80.5%
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 3 四半期(10-12 月)は、前年同期比 17.6%の増収、同 80.5%の営業増益となった。

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)

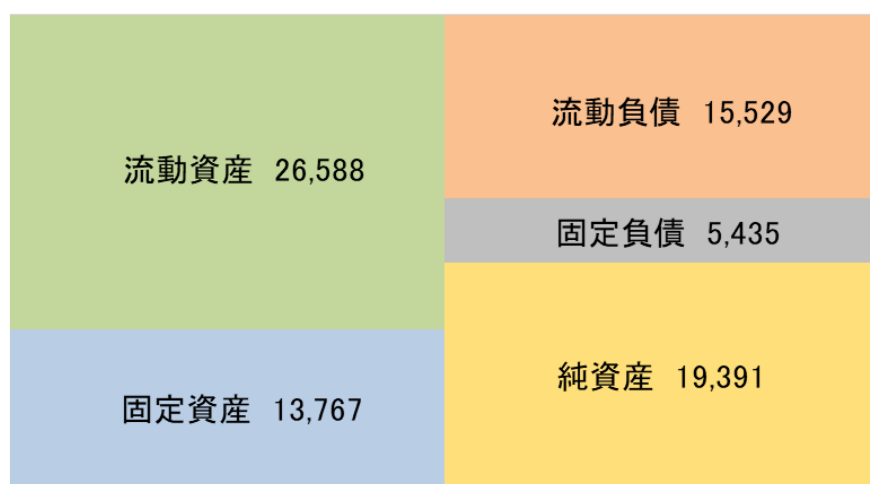
(4)財政状態

財政状態

	24 年 3 月	24 年 12 月		24 年 3 月	24 年 12 月
現預金	11,928	11,361	仕入債務	7,104	7,226
売上債権	9,878	9,162	短期有利子負債	1,536	675
未収入金	1,854	1,646	未払金	2,856	2,442
流動資産	27,946	26,588	長期有利子負債	2,552	2,257
有形固定資産	2,559	2,562	負債	22,979	20,964
無形固定資産	4,136	4,306	純資産	17,750	19,391
投資その他	6,086	6,897	負債・純資産合計	40,730	40,356
固定資産	12,783	13,767	有利子負債合計	4,088	2,933

*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＝借入金



*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。

2024 年 12 月末の総資産は、前期末比 3 億 74 百万円減の 403 億 56 百万円となった。資産は、現預金、売上債権、未収入金、繰延税金資産などが主な減少要因となり、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、短期借入金、未払金、未払法人税等、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四半期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 41.7%と前期末比 1.2 ポイント上昇した。また、有利子負

BRIDGE REPORT



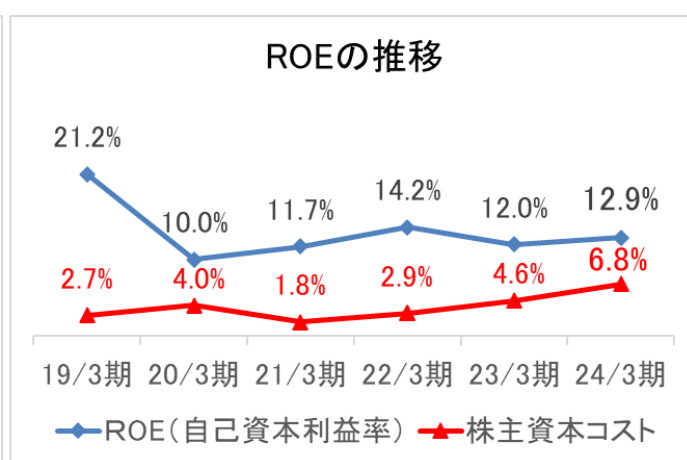
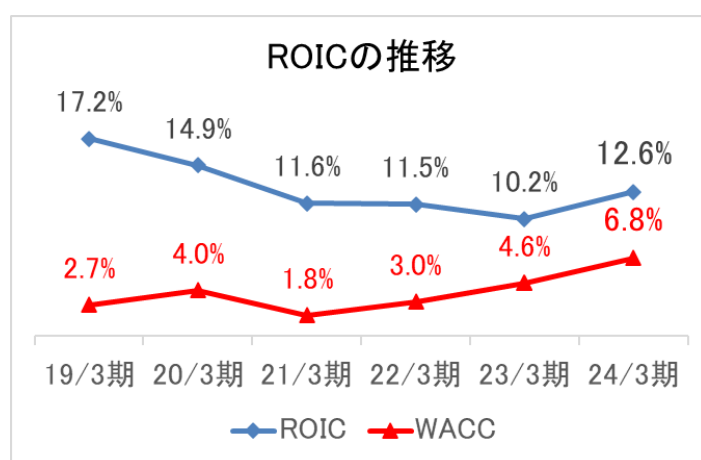
債は 29 億 33 百万円と前期末比 11 億 55 百万円減少した。流動資産が総資産の約 66%を占めるなど高い流動性を維持している。

(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。

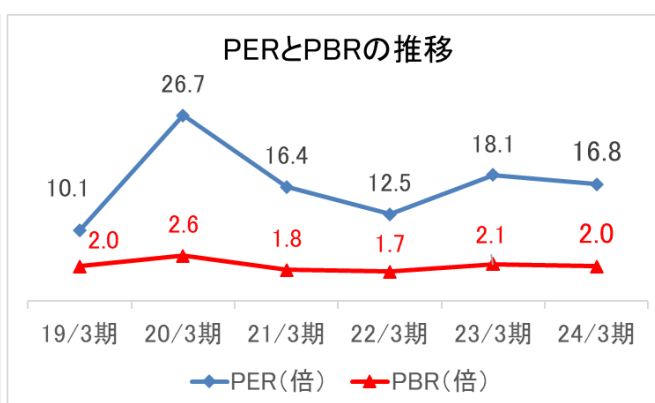
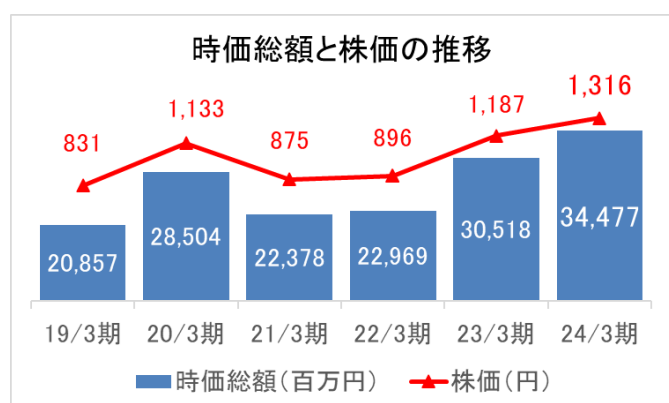
【資本コストと資本収益性】

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】

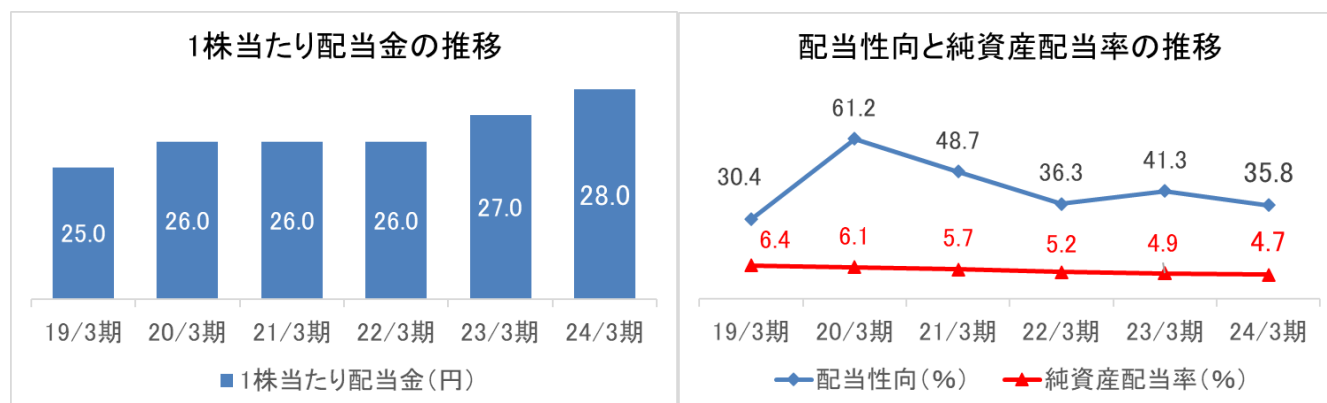
同社は、代表取締役が中心となって、決算説明会等を通して株主・投資家と業績や今後の成長戦略に関する建設的な対話を行っている。「F-Japan 構想」により企業価値を持続的に高め、株主・投資家との主体的かつ効果的な対話を行うことで市場評価の更なる向上に努める。



【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。

BRIDGE REPORT



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 単位(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

同社グループが注力している F-Japan 構想では、日本全国でDX・GX人材を育て、その人材が地元経済を活性化させるという好循環が持続的な地方創生を実現するのに不可欠であると考えている。その実現に向けて各地方自治体における「DX・GX人材の育成」「DX・GX人材の就職・起業」「DX・GX人材による地域経済の活性化」の仕組みづくりを、デジタル人材を派遣し、現状や課題を可視化しながら伴走支援している。さらには、人材を費用・コストとして捉えるのではなく、その人が持つ能力やスキルを資本として捉え、その価値を最大限に引き出すことで企業価値の向上につなげる「人的資本経営」をはじめとした「ESG経営」が長期的な成長に欠かせない重要な要素となっていることに着目。次世代型のデータ活用により新たな価値を共創する経営情報分析プラットフォーム「きづなPARK」で財務や非財務などの経営情報を可視化しながら中小・小規模企業の「ESG経営」を伴走支援している。

第3 四半期が終わり、25/3 期の会社計画は、売上高が前期比 5.5%増の 670 億円、営業利益は前期比 11.3%増の 36 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)の拡大が期待される。

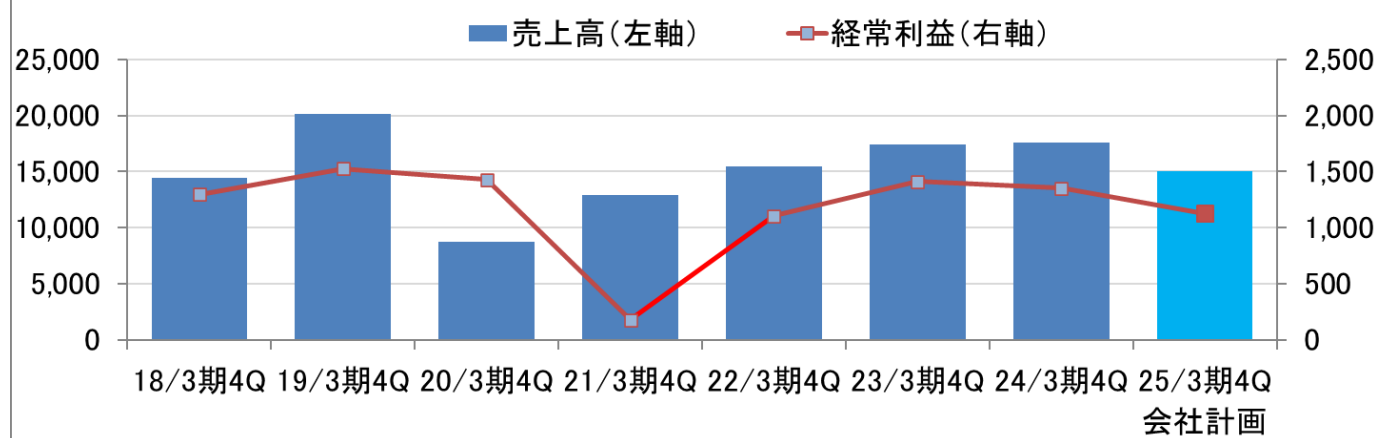
利益面では、収益性の高い可視化伴走型経営支援サービスなどのストック型ビジネスの売上高拡大が寄与する。加えて、電力事業における契約数の増加が寄与するフォーバルテレコムビジネスグループの業績拡大が見込まれる。売上高営業利益率は、前期比 0.3 ポイント上昇の 5.4%の計画。

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。

BRIDGE REPORT



第4四半期(1-3月)の業績推移(百万円)



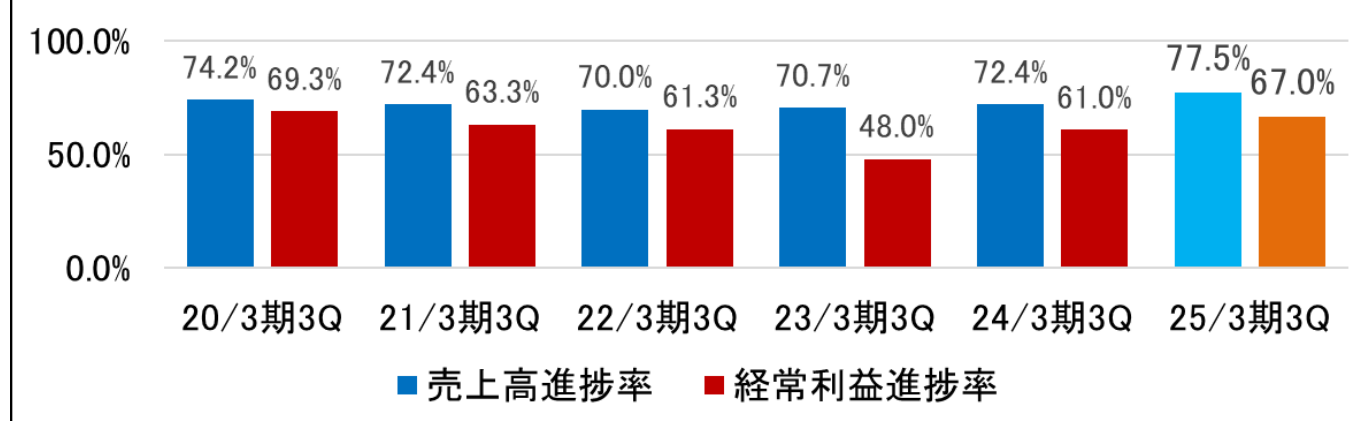
25/3期の会社計画は第3四半期終了時点で順調に進捗しており、仮に第4四半期(1-3月)の売上高が前年同期比14.3%減、経常利益が同9.4%減となっても達成できる見込みである。

(2) 通期業績予想に対する進捗率

	25/3期 会社計画	25/3期第3四半期 実績	進捗率
売上高	67,000	51,957	77.5%
営業利益	3,600	2,343	65.1%
経常利益	3,700	2,477	67.0%
親会社株主に帰属 する当期(四半期)純利益	2,100	1,370	65.3%

*単位: 百万円

通期実績と今期予想に対する第3四半期累計業績の進捗率



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 期第 3 四半期累計決算は、前年同期比 13.0%の増収、同 17.5%の経常増益の好決算となった。第 3 四半期(10-12 月)のみでは、前年同期比 17.6%の増収、同 71.9%の経常増益となり、成長ペースが拡大した。これは、主力のフォーバルビジネスグループにおいて、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)が堅調に推移したほか、(株)エルコムなどのグループ会社や(株)Meisin などの新たに連結されたグループ会社が寄与したものである。また、フォーバルテレコムビジネスグループでは電力サービスが順調に増加し、総合環境コンサルティングビジネスグループで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。さらに、人的資本経営でも(株)タニタヘルスリンクなどの新たに連結されたグループ会社が寄与した。続く第 4 四半期においても第 3 四半期までの好調が継続するのか注目される。中でも高収益事業である可視化伴走型経営支援事業の動向が最も注目される。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。第 3 四半期では両者の開示がないことから、本決算の発表時に確認しなければならない。25/3 期において、可視化伴走型経営支援事業の件数と売上高をどれくらいまで拡大することができるのか注目される。

また、現在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、コンサルに必須なツール類の提供数が増加し、段階的に同社の売上高と営業利益も増加する見込みである。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。企業ドクターと企業総合病院を順調に増加することができるのか、この進捗状況にも引き続き期待を込めて注目していきたい。

更に、同社は M&A 戦略を積極化している。好調な業績を反映し、2024 年 12 月末時点で保有現預金が 110 億円を超え、有利子負債も 30 億円弱まで減少し、大型の M&A を実施することが可能となっている。今後シナジー効果が大きな魅力的な企業を M&A できるのか注目したい。

<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、必要な見直しを行っていく方針です。

BRIDGE REPORT



＜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おり、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「女性の就業継続」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】	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をしておりません。 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。
【補充原則3－1－2】	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。 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。
【補充原則3－1－3】	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。 TCFD に賛同する企業や金融機関等の間で議論する場として設立され

BRIDGE REPORT



	た「TCFD コンソーシアム」にも同月に参画しました。 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。 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。
【原則4-2. 取締役会の役割・責務(2)】 【補充原則4-2-1】	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。
【原則4-10. 任意の仕組みの活用】 【補充原則4-10-1】	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。
【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、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。 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。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づくおこな開示>

原則	開示をしている主な原則
【原則1-4. 政策保有株式】	当社では政策保有株式として上場株式を現在保有していません。 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。 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。
【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】	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。

BRIDGE REPORT



	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。
【補充原則4-11-3】	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。
【原則5-1. 株主との建設的な対話に関する方針】	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。

BRIDGE REPORT



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](#)