

クラウド円簿をご利用の方へ

## きづなPARKの活用事例集

～クラウド円簿に蓄積した情報を経営に活用する～



株式会社円簿インターネットサービス × 株式会社フォーバル

キャンペーンページ <https://icon.forval.co.jp/yenbocp/>

資料作成日：2025年2月13日

## CASE 1 ▶



原価高騰でピンチ！可視化による経費削減とWEB戦略で営業赤字脱却！

業種 | 製造業 | 従業員数 | 5名

## CASE 2 ▶



【きづなPARK活用で赤字脱却】経営の可視化を通して、企業ブランディングのヒントも！

業種 | 化粧品製造業 | 従業員数 | 30名

## CASE 3 ▶



可視化経営により意識レベルUPし赤字脱却！ESG経営への取り組みも進めて売上拡大！

業種 | 金属加工業 | 従業員数 | 20名

## CASE 4 ▶



徹底した可視化経営の実践で、債務超過から単年黒字化に成功！

業種 | 製造・卸売業 | 従業員数 | 4名

## CASE 5 ▶



可視化経営で進む業務改善と収益改善、社員の帰属意識も上昇

業種 | 空調工事 給排水工事 | 従業員数 | 9名

## CASE 6 ▶



【債務超過解消】自覚していなかった赤字決算～脱却に向けた可視化経営～

業種 | 建設業 | 従業員数 | 7名



×



## きづなPARK活用事例 CASE 1

原価高騰でピンチ！可視化による経費削減とWEB戦略で営業赤字脱却！



業種：製造業  
従業員数：5名

きづなPARKは株式会社フォーバルが提供する、中小企業経営のための情報分析プラットフォームです。クラウド円簿をご利用の方は、無料でお申し込みいただけるサービスです。

## 取り組み効果

### 原価高騰でピンチ！可視化による経費削減とWEB戦略で営業赤字脱却！



#### BEFORE

売上減少にともなう営業赤字が続き、債務超過状態に  
顧客の減少が続くが、新規営業まで手が回らない  
工場機械の劣化と借入の増加、従業員の高齢化など課題は山積み



#### AFTER

「決算書3ヶ年分析」で財務状況を分析。改善の結果、営業黒字を達成！  
営業活動のデジタル化の推進と第三者認証取得で、新規顧客の獲得に成功  
経営全体を多角的に検証。持続可能な経営に向け優先順位付けを実施

## 活用のポイント①

業種：製造業

従業員数：5名

5

## POINT 01

## 原価高騰！販管費の見直して赤字脱却

総合評価判定推移



※債務超過の場合、ゾンビマークが出現します…

機械器具向けの保護素材を扱うこちらの会社は、主軸商品の製造販売を中心に、事業の多角化を睨んでデジタル関連のリニューアル事業も展開しています。しかし、近年の紙需要の縮小やコロナ禍の影響もあり、主軸事業の売上げが減少、ここ数年は営業赤字が続いていました。

財務状況の確認を行うため、きつなPARKの「決算書3ヶ年分析」を実施すると、判定は「レベル0（債務超過）」の結果でした。損益計算書の経年変化からは、2022年に売上高に対する売上原価の割合が6%も上がり、原価率の上昇が経営を圧迫していることもわかりました。

まずは経営の見直しを進める必要があります。財務分析の結果、お金の流れに無駄が多いことがわかり、まずは徹底した経費の見直しを行いました。「交際費」や「会議費」等、付き合い関係の経費も、仕事につながっていないものはすべて中止。さらに売上拡大に向けて経営戦略の見直しに着手。主軸事業は維持しつつもIT事業の強化を図りました。

その結果、IT事業の堅調な伸びから売上の拡大がみられ、取り組みから1年で営業黒字を達成することができました。

## 活用のポイント②

業種：製造業

従業員数：5名

6

## POINT 02

### DXスタート診断は内訳もチェック！



売上拡大に向けて欠かせないのが新規顧客の獲得です。しかし新規営業に割く人材が社内でも不足していました。そこで注目したのがデジタル技術の活用です。きづなPARKの「DXスタート診断」の結果では、IT事業を展開している企業だけあり、総合評価が全データ平均（21.5ポイント）より高い52.0ポイントでした。しかしその内訳をみると、9つの中分類のうち、「ソフトウェア構成の整備」が全データ平均より低く、中でも「電子的な営業管理の方法」は0ポイントであったことがわかりました。この結果を受けて、主力である機械器具の保護素材については新規顧客開拓に向けたプル型のWeb戦略を強化し、新規顧客の獲得に成功。またIT事業においても、第三者認証であるDXマーク認証も獲得。ブランド化を進めました。その結果、売上も順調に回復し、2期連続の営業黒字を達成することができました。

## 活用のポイント③

業種：製造業

従業員数：5名

7

## POINT 03

## ヒト・モノ・カネ・情報・時間のそれぞれの現状スコアを把握！

## 経営診断-きづなFocus-

経営診断きづなFocusは、中小・小規模企業の経営力と企業価値を、企業経営に不可欠な5つのリソース項目から企業の持続と成長を評価します。蓄積されたビックデータを用いた相対比較にて、市場での自社の立ち位置と将来性を可視化します。



このように、売上拡大戦略の実施と徹底した経費削減により、売上自体は最初の1年で約33%増、経営黒字を達成することができました。一方、工場設備の設備投資は遅れ、従業員の高齢化も進んでいます。借入金の多さから、現状ではいまだ債務超過状態です。持続可能な経営の実現も、こちらの会社の中長期的な課題でした。

きづなPARKの「経営診断—きづなFocus」は、中小・小規模企業の経営力と企業価値を、企業経営に不可欠な5つの経営リソース項目（ヒト・モノ・カネ・情報・時間）から検証可能です。こちらの会社の経営リソースを分析したところ、モノはB判定であったものの、その他の検証可能な3要素は最も低いD判定でした。財務状況や収益構造、従業員の育成など、幅広い経営改善への取り組みが必要な状態であることがわかりました。

営業戦略の見直しや経費削減などは経営改善に向けた第一歩です。赤字からの脱却を果たせたその次は、更なる売上拡大に加えて、収益構造の改善や業務効率化の推進、従業員の育成なども必要になるでしょう。

このようにきづなPARKの各種分析ツールは、現状の経営実態はもちろんのこと、企業の将来性も検証できるのです。

## 今後の展望

業種：製造業

従業員数：5名

8

まずは経営黒字の達成を最初の目標にしましたが、債務超過状態の解消までには至っていません。

今は経営全体の見直しに向けて業務フローの可視化を進め、優先順位をつけて改善に向けた取り組みを続けています。



×



## きづなPARK活用事例 CASE2

【きづなPARK活用で赤字脱却】経営の可視化を通して、  
企業ブランディングのヒントも！



業種：化粧品製造業

従業員数：30名

きづなPARKは株式会社フォーバルが提供する、中小企業経営のための情報分析プラットフォームです。  
クラウド円簿をご利用の方は、無料でお申し込みいただけるサービスです。

## 取り組み効果

### 【きづなPARK活用で赤字脱却】

### 経営の可視化を通して、企業ブランディングのヒントも！



#### BEFORE

コロナ禍で自社商品の売上低迷、売上を上回る経費が経営を圧迫！  
新規顧客を開拓するにはどうしたらよいかわからない  
競合が多いため、自社の差別化をもっと進めたい



#### AFTER

徹底的な経費の見える化、ムダの削減で2年かけて営業赤字脱却  
自社ブランディング戦略、ターゲットごとの販売戦略を見直し、売上回復へ  
自社商材イメージに合わせ、環境への配慮を経営に取り込み、企業価値向上へ

## 活用のポイント①

業種：化粧品製造業

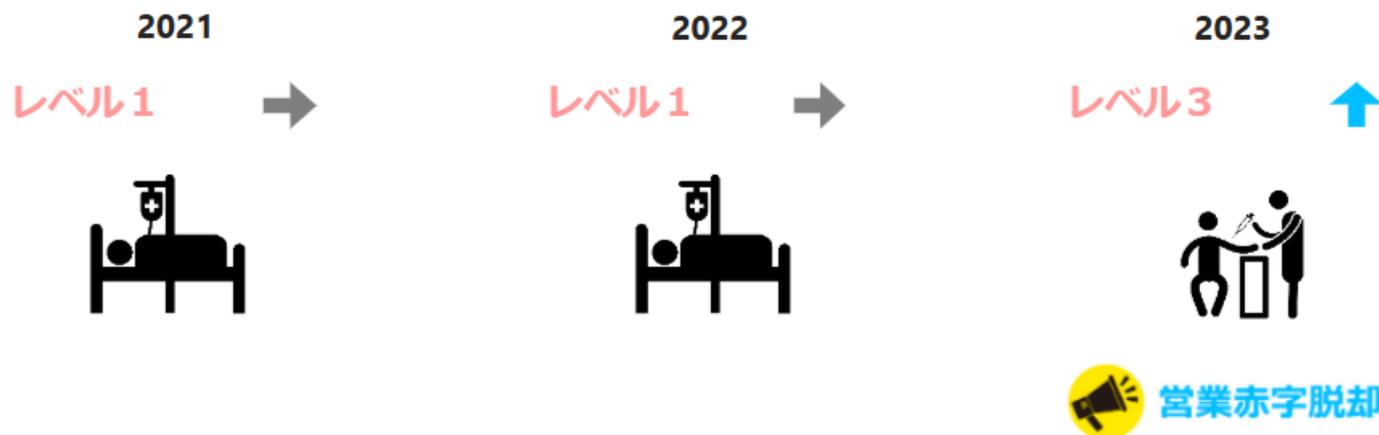
従業員数：30名

11

## POINT 01

## 販管費の見直しが急務！徹底的な可視化と経費削減で営業赤字脱却

総合評価判定推移



化粧品の製造・販売を行うこちらの会社は、主力商品の売り上げ低迷が続き、コロナ禍での販売不振も重なって近年は営業赤字が続いていました。

どこに課題があるのかを把握するため、きづなPARKの「決算書3ヶ年分析」を実施。判定は「レベル1（営業赤字）」でした。さらに損益計算書を読み込むと、売上を上回る経費が、経営を圧迫していることがわかりました。

そこで、業務内容と財務状況の徹底的な可視化を進めます。月次での仕訳帳の導入による経費の詳細な実態把握を進め、リース契約や設備投資計画の見直しに着手。2年後、ようやく経費は売上高を下回り、営業赤字の脱却にも成功しました。

## 活用のポイント②

業種：化粧品製造業

従業員数：30名

12

## POINT 02

### 知財活用診断にて、自社取り組みを相対的に診断

販管費の改善は進みましたが、売上自体も回復させなければなりません。既存顧客を維持しつつ、新規顧客を開拓していくにはどうしたらよいのか。そのヒントを得るために活用したのが、自社知財の活用やブランディング、事業戦略への活用状況などを診断する「知財活用診断」です。

この診断では、企業の自社知財への取り組みはもちろん、戦略的な活用を進める上での課題を把握することができます。こちらの会社は、知財活用の取り組みが他社平均よりも高スコアでした。ただし詳細な回答結果から、自社商材の権利化や活用戦略の立案を進めれば、さらに有効活用ができるとの結果が導き出されました。

この結果に基づき、自社商材のブランディングも進め、既存顧客との取引状況や販売履歴を詳細に分析。販売戦略の見直しを進めます。その結果、堅調に売上が回復し、2年後の黒字化達成につながりました。

#### 知財活用診断

知財活用診断は、中小・小規模企業の経営戦略やブランディングにおける知的財産(特許・商標)の活用効果や保有リスクを5つの観点から評価します。蓄積されたビックデータを用いた相対比較にて、市場での自社の立ち位置を可視化します。

対象年月 2024/08 比較対象 全データ平均

自社は **56** 点 **B** 判定です

40点-59点の貴社は、自社の経営における知的財産分野への意識や活用の最低限の土台作りは進んでいるようです。

| 分類 | 大分類           | 自社 | 比較対象 |
|----|---------------|----|------|
|    | 総得点           | 56 | 35.0 |
| ①  | 保有状況          | 5  | 1.7  |
| ①  | 自社の把握・知的財産の活用 | 12 | 7.4  |
| ②  | ノウハウ・秘密情報     | 12 | 13.0 |
| ③  | マーケティング・戦略    | 12 | 8.3  |
| ④  | 商品・サービス       | 6  | 3.1  |
| ⑤  | 販売            | 9  | 1.5  |



| 判定 | 定性評価    | 定性評価（5段階）          |
|----|---------|--------------------|
| S  | 80~100点 | 順調です！新たな権利化を進めましょう |
| A  | 60~79点  | 順調です！知財を事業に活用しましょう |
| B  | 40~59点  | もう一歩！事業と知財を守りましょう  |
| C  | 20~39点  | 高リスク！まだまだ対応が遅れています |
| D  | 0~19点   | 高リスク！早急に対応が必要です    |

得点アップのポイント

▲ 知財の権利化・事業への活用に取り組み始めた場合、20点の得点アップが見込まれます！

gBizINFOの特許データでは、貴社の法人番号に基づく「商標」の出願・取得が確認できます。  
特許情報プラットフォーム「J-PlatPat」 (<https://www.j-platpat.innpi.go.jp/>) で検索してみましょう。  
※「J-PlatPat」は独立行政法人工業所有権情報・研修館にて運営されています。

#### 宝の持ち腐れ型

特許・商標の権利化はできていますが、経営戦略への活用やリスクへの対応が不十分な「宝の持ち腐れ型」です。



| 専門家への相談 | 自社分析 |
|---------|------|
| 秘密保持    | 社内強化 |
| 戦略の立案   | 市場調査 |
| 販売促進    | 事業拡大 |

権利化した宝（知的財産）を活用することで更なる事業拡大を狙える可能性を秘めたチャンスタイプ。特許・商標は取得することがゴールではなく、獲得した権利を事業へ活用することが重要です。「自社の把握・マーケティング・ノウハウ・商品サービス・販売」の分野において取り組みが足りない箇所を洗い出し早急に対応を実施する必要があります。

## 活用のポイント③

業種：化粧品製造業

従業員数：30名

13

## POINT 03

## ESG経営を実践！環境配慮型の取り組みで企業価値向上を目指す



化粧品業界は高度経済成長や女性の社会進出とともに、その市場規模も拡大してきました。近年では世代や機能を意識した多様なラインナップが揃い、販路も店舗からEコマースまで幅広く展開されています。そうした経営環境を踏まえ、現状の経営改善はもちろん重要ですが、持続可能な経営に向けて、更なる組織ブランディングの必要性を感じていました。

そこで注目したのが、同じきづなPARKの「中小企業版ESG判定」です。環境、社会、企業統治の3つの側面から自社の取り組みを検証するもので、投資家や金融機関はもちろん、取引先や消費者などからの企業評価にもつながります。判定の結果、環境への取り組みが少ないことがわかりました。

そこから、CO2排出量の可視化や製造工程における節電の実践などを通して、企業として環境への取り組みに力を入れ始めました。この取り組みは始めたばかりですが、自社の商材イメージとあわせた評価につながることを期待しています。

このように、きづなPARKには現状の経営実態の把握に加えて、知財やESG経営など、経営を多角的に検証する各種分析ツールが揃っています。

## 今後の展望

業種：化粧品製造業

従業員数：30名

14

経営をさまざまな切り口から可視化することで、いま取り組むべき課題が見えてきました。今後は新規顧客のさらなる獲得に向けて、商品・企業のブランディングに力を入れ、「選ばれる企業」を目指して挑戦していきます。



×



## きづなPARK活用事例 CASE3

可視化経営により意識レベルUPし赤字脱却！  
ESG経営への取り組みも進めて売上拡大！



業種：金属加工業  
従業員数：20名

きづなPARKは株式会社フォーバルが提供する、中小企業経営のための情報分析プラットフォームです。  
クラウド円簿をご利用の方は、無料でお申し込みいただけるサービスです。

## 取り組み効果

### 可視化経営により意識レベルUPし赤字脱却！ ESG経営への取り組みも進めて売上拡大！



#### BEFORE

コロナ禍での売上減が戻らず赤字転落  
新規取引先開拓の効果測定ができていない  
経営資源の可視化ができていない



#### AFTER

現状の可視化と戦略立てた新規開拓により売上アップ  
問い合わせからの対応導線を見直し契約数もアップ  
取引開始を後押しにもなる自社ESG経営への意識と取り組みを開始

# 活用のポイント

業種：金属加工業

従業員数：20名

17

## POINT 01 現状の可視化と戦略立てた新規開拓により売上アップ

きづなPARKで経営資源の可視化を行った上で、財務状況の可視化を行いながら、かけるべき販促費用を定め、売上のトップラインを上げるための新規開拓戦略を策定、実施。ターゲットを明確にしたメールアプローチや、効果測定を行いながらのホームページ運用にて、PULL型営業での問い合わせと商談数を増やしていきました。



## POINT 02 問い合わせからの対応導線を見直し契約数もアップ



発注先検討の際には多くの企業が製造現場、工場を見たいと思っているため、工場見学を対応導線に組み込むことを推進しています。

工場見学対応のための現場の5S「整理・整頓・清掃・清潔・躰」の見直しや、社内の体制改善のきっかけにもなりました。

取引したい企業であるため、あるべき姿の再確認や向上意識を社内で共有することで、契約数も増加しています。

## POINT 03 取引開始の後押しにもなる自社ESG経営への意識と取り組みを開始

環境へ配慮した取り組みにもつながる、コピー用紙のリサイクル、アップサイクルの仕組みを導入したり、人的資本スコアの確認、相対評価を上げる取り組みについて検討したり、自社ESG経営への取り組み意識が芽生えています。

きづなPARKの各レポートを確認しながら、同業他社比較等も踏まえ、自社の取り組むべき事項には優先順位付けをして取り組みを進めています。



## 今後の展望

業種：金属加工業

従業員数：20名

18

新規開拓の際に確認をされる条件の他、取引をしたい企業で在り続けるための、ESG経営への意識を社内全体で強化し、更なる事業成長を目指します。



×



## きづなPARK活用事例 CASE 4

徹底した可視化経営の実践で、債務超過から単年黒字化に成功！



業種：製造・卸売業

従業員数：4名

きづなPARKは株式会社フォーバルが提供する、中小企業経営のための情報分析プラットフォームです。  
クラウド円簿をご利用の方は、無料でお申し込みいただけるサービスです。

## 取り組み効果

### 徹底した可視化経営の実践で、債務超過から単年黒字化に成功！



#### BEFORE

会社の利益が決算後にしかわからない  
資金繰りが危うく、対処療法で凌ぎギリギリの状況  
3期連続の赤字で債務超過額が膨らみ続けている



#### AFTER

月次会計を導入、毎月の売上や販管費の見える化に成功  
業務フローの可視化とデジタル化推進により、効率化・コスト削減を実現  
徹底的に取引条件を分析。地道な価格交渉により粗利率アップ！

# 活用のポイント①

業種：製造・卸売り業

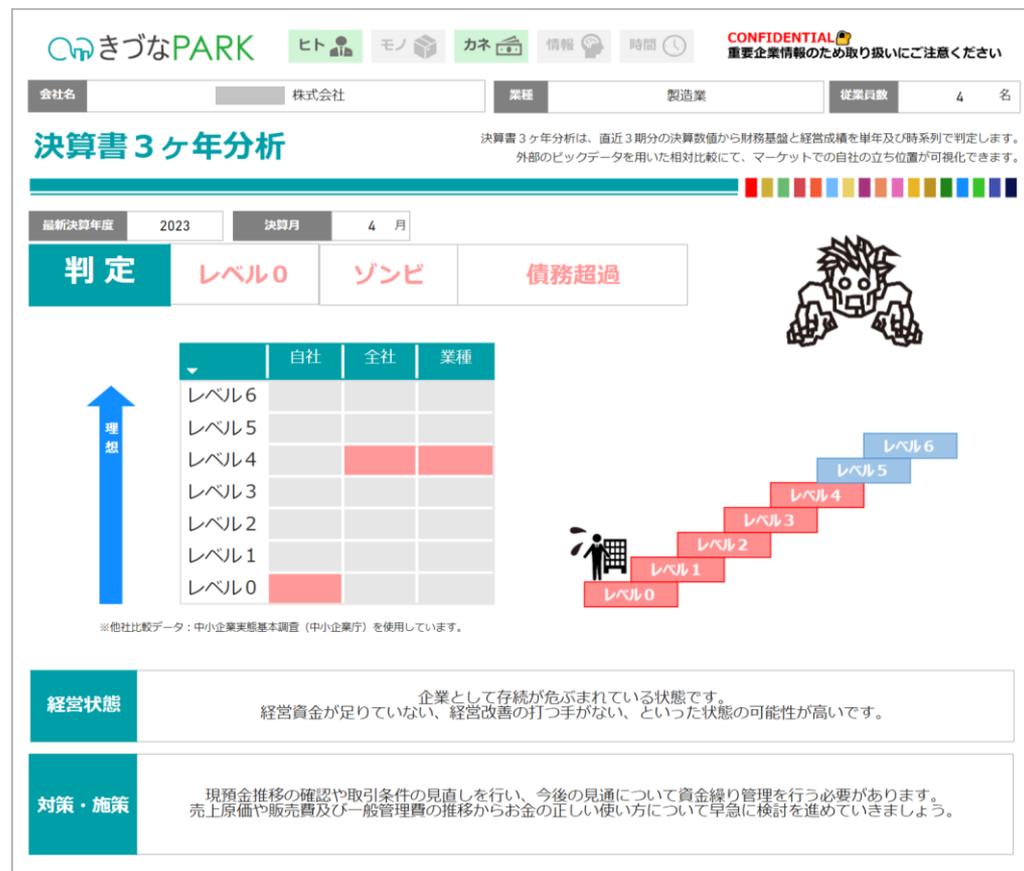
従業員数：4名

21

## POINT 01 月次会計を導入、毎月の売上や販管費の見える化に成功

3期連続の赤字に加え、資金繰りにも困っていたこちらの会社。決算書を取得し、まずは財務状況の可視化を行いました。決算書3ヶ年分析レポートの結果は最も低い「レベル0（債務超過）」。また、自社の売上がリアルタイムで把握できていない状況も明らかになりました。

そこで、自社のお金の流れを正確に把握するため月次会計を導入し、毎月の売上、販管費の見える化に着手します。これにより資金の流れを把握しやすくなりました。



## 活用のポイント②

業種：製造・卸売り業

従業員数：4名

22

## POINT 02

### 業務フローの可視化とデジタル化推進により、効率化・コスト削減を実現



業務フローの可視化を進めると、アナログ対応のままの業務が多く、書類の管理も行き届いていない実態が明らかに。これを解決するため、まずはデジタル化に向けたルール作りに着手しました。サーバー導入やVPN環境の整備を進めてテレワークができるようにし、「いつでもどこでも働ける環境」の整備に取り掛かりました。こうしたデジタル化によって業務効率化やコスト削減が一気に進むことになりました。

## 活用のポイント③

業種：製造・卸売り業

従業員数：4名

23

## POINT 03

## 徹底的に取引条件を分析。地道な価格交渉により粗利率アップ！

## 収益性分析

収益性 (売上高総利益率)



収益性 (売上高営業利益率)



続けて行ったのが売上拡大に向けた戦略の立案です。

創業時には粗利率を40%に想定して事業を展開していましたが、顧客ごとの売上や粗利を丁寧に分析すると、実態は23%にまで低迷していました。その後、顧客各社に対し地道な価格交渉をしたところ、粗利率は当初の目標を上回るほどに回復し、収益性の改善が見られました。

これらの取り組みを進めたところ、債務超過だったこちらの会社は、なんと単年で黒字化に成功しました。

## 今後の展望

経営の可視化を進めることで、課題の整理や対策の検討が進みました。今後は月次会計の見える化の先、予実管理の徹底や、さらなる収益性向上に向けた取り組みを進めていきます。



×



## きづなPARK活用事例 CASE 5

### 可視化経営で進む業務改善と収益改善、社員の帰属意識も上昇



業種：空調工事、給排水工事

従業員数：9名

きづなPARKは株式会社フォーバルが提供する、中小企業経営のための情報分析プラットフォームです。クラウド円簿をご利用の方は、無料でお申し込みいただけるサービスです。

## 取り組み効果

徹底した可視化経営の実践で、債務超過から単年黒字化に成功！



### BEFORE

業務は紙中心、労働実態もきちんと把握できていない  
本社と営業所の距離が離れており、営業所の動きがわからない  
営業利益率が低い、改善策がわからない



### AFTER

デジタル技術の導入を進め、勤務実態の把握や業務の効率化を推進  
離れていても情報のリアルタイム共有やコミュニケーションが可能な環境を整備  
きづなPARKレポートにより経営を可視化！ 営業利益率の改善や経費削減を達成

# 活用のポイント

業種：空調工事、給排水工事

従業員数：9名

27

## POINT 01

## デジタル技術の導入を進め、勤務実態の把握や業務の効率化を推進

これまでは予定の確認や業務報告を紙ベースで行っていたため、毎日事務所に戻る必要がありました。勤怠を付ける習慣もありませんでした。きづなPARKのDXスタート診断では、DX推進度はまだまだ低い状況にありました。そこで社内の慣習を見直し、必要に応じてデジタル技術も導入しました。すると、勤務状況や案件ごとの進捗状況、毎月の収支などの可視化が進み、業務の効率化につながりました。

DX推進度



■ 自社 ■ 他社平均

10.5

21.4

## POINT 02

## 離れていても情報のリアルタイム共有やコミュニケーションが可能な環境を整備



複数の現場を抱えるこの会社は、各現場の動きが把握しにくいことが課題でした。そこで、いつでも、どこにいても情報の共有を可能にするため、サーバーの新規導入やテレワーク環境の整備を進めました。また、社内のコミュニケーションはチャットツールを活用。すると、物理的な距離を超えて社員間のコミュニケーションが増加し、距離が縮まったように感じているそうです。

## POINT 03

## きづなPARKレポートにより経営を可視化！ 営業利益率の改善や経費削減を達成

「正直、経営のことはわからない」とおっしゃる社長に、きづなPARKレポートで経営状況を可視化。すると、同業他社と比べて自社の営業利益率が低いことがわかりました。固定費の削減、会計ソフトを活用した案件ごとの予実管理や月次会計の導入などを進めたところ、営業利益率は1年で大幅に改善！ きづなレベルも3から5に大きくステップアップ！ 短期間で大きく経営改善が進みました。



## 今後の展望

業種：空調工事、給排水工事

従業員数：9名

28

きづなPARKを活用することで事業の可視化が進み、どこにどのような問題があるのかがわかり、解決策に着手することができました。社内コミュニケーションが円滑に進み、今は社員との距離が縮まったと感じています。今後は人材の採用や育成にも力を入れていきます！

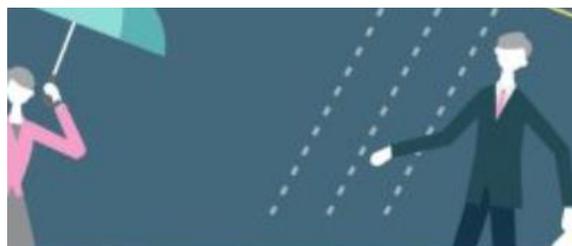


×



## きづなPARK活用事例 CASE 6

### 【債務超過解消】自覚していなかった赤字決算 ～脱却に向けた可視化経営～



業種：建設業  
従業員数：7名

きづなPARKは株式会社フォーバルが提供する、中小企業経営のための情報分析プラットフォームです。  
クラウド円簿をご利用の方は、無料でお申し込みいただけるサービスです。

## 取り組み効果

### 【債務超過解消】自覚していなかった赤字決算～脱却に向けた可視化経営～

#### BEFORE



税理士に任せてあるから大丈夫・・・と思いきや、可視化してみると毎年赤字で債務超過！  
新規案件数が少なく、成約率も低い・・・。  
人手不足感が蔓延したまま採用も進まず、赤字なのに忙しい状態。

#### AFTER



きづなPARKレポートにより、必要な詳細情報が可視化され、経営上の課題が明確に。  
売り上げ拡大に向けたダイレクトメール施策、ホームページやSNSを活用し案件獲得に成功。  
社内の健康経営を強化し発信。外部から注目される企業として人材の採用に成功！

## 活用のポイント①

業種：建設業

従業員数：7名

31

## POINT 01

## 財務状況を可視化し、月次でお金の動きを把握



きづなPARK「3ヶ年分析レポート」

「税理士に任せてあるから大丈夫！」と、任せっぱなしだった社長。税理士さん依存を辞め、きづなPARKを活用し、伴走支援者の手を借りて月次会計に着手しました。計画的な予算組みと、社長自らがお金の動きを把握することで、どんぶり勘定から卒業。経費を抑えて、利益を確保する経営が出来るように。結果、赤字脱却から黒字転換へ成功しました。

## 活用のポイント②③

業種：建設業

従業員数：7名

32

## POINT 02

### 具体的なマーケティング戦略でトップラインを上げる



やみくもな取り組みではなく、きづなPARKで浮彫になった課題を基に、ロードマップを作成。債務超過解消のためにも、売上のトップラインを上げることは必須だったため、具体的なマーケティング戦略と、営業戦略、後追い体制の構築等、一つ一つ取り組むことで、ダイレクトメール施策から見積もり3桁の大型案件も受注できました。

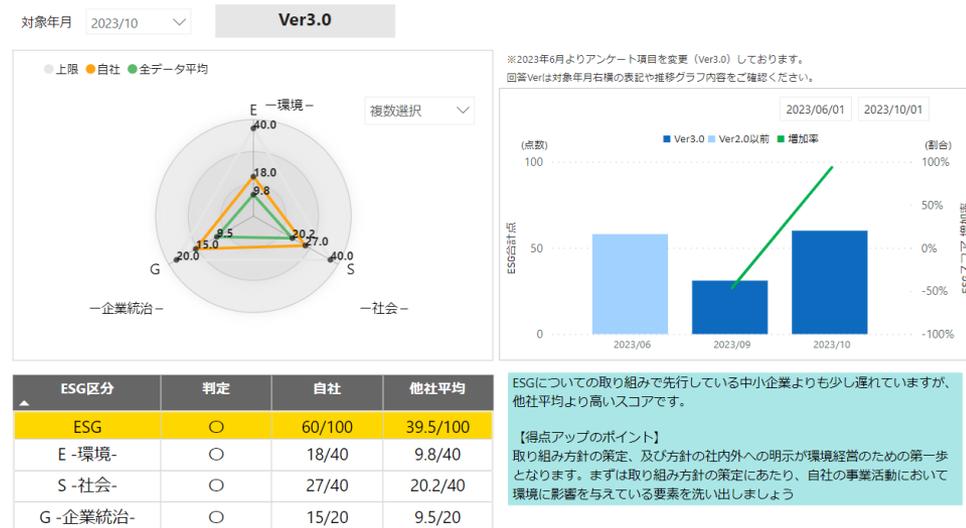
## POINT 03

### 健康経営優良法人の取得による社内環境の改善と企業イメージの向上

採用がスムーズに行かず、慢性的なスタッフ不足に悩んでいました。きづなPARKのESG判定レポートを活用し、社内の労働環境を改善に着手。健康経営優良法人を取得します。その情報を積極的に外部へ発信することで、社外からの注目度も高まり、応募者を獲得することができました。

#### 中小企業版ESG判定

中小企業ESG判定は、中小・小規模企業を取り巻く経営環境の変化への対応度を企業価値として、E(環境) S(社会) G(企業統治)の観点から評価します。算出されたビックデータをいた対比較にて、市場での自社の立ち位置を可視化します。



【解説：ESGとは】

環境(Environment)、社会(Social)、企業統治(Governance)は、社会的および環境的要因に対する企業の集約的な誠実性の評価となります。近年、企業経営のサステナビリティを評価するという概念が普及し、気候変動などを念頭にいた長期的なリスクマネジメントや、企業の新たな収益創出の機会を評価する指標としてスタンダードになりつつあります。

## 今後の展望

業種：建設業

従業員数：7名

33

売上・営業利益・経常利益すべてが前年度より大きく改善し、企業としての健全さを取り戻すことができました。経営者の本来の思いである「より良い社会への貢献」の実現に向け、次なるステップとしてSDGsへの取り組みへとシフトしています。社会価値の創出を目指し、更なる成長と地域への貢献を目指します。



×



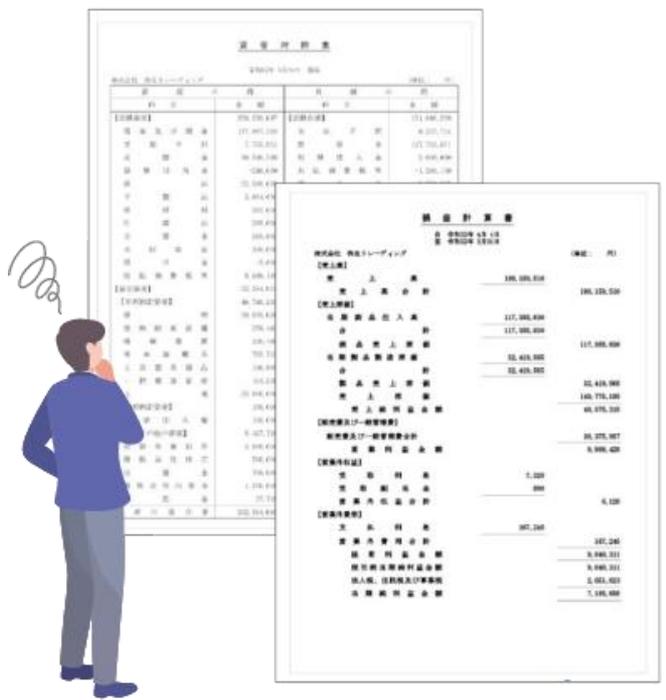
**お知らせ**

---

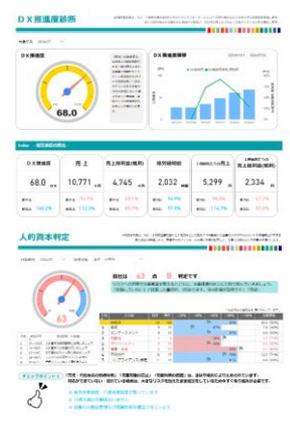
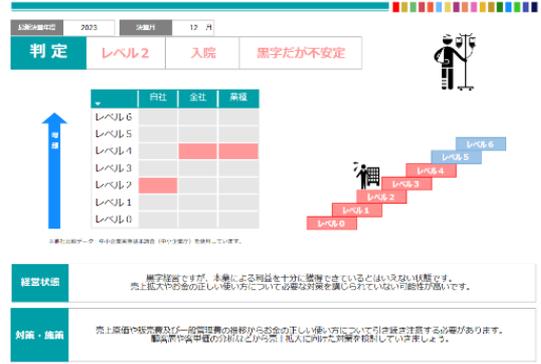
# クラウド円簿で入力した情報を経営判断に活用しましょう！

クラウド円簿に蓄積したデータを、きづなPARKで可視化して活用しましょう！

作成した決算書は貴重な情報がたくさんあります。しかし、数字の羅列では経営課題を把握することは困難です。きづなPARKで可視化して、直感的に経営課題を把握できるようにすることができます！



### 決算書3ヶ年分析



# クラウド円簿の利用ユーザーのきづなPARK活用までの流れ

きづなPARKは株式会社フォーバルが提供する、中小企業経営のための情報分析プラットフォームです。クラウド円簿をご利用の方は、無料でお申し込みいただけるサービスです。

## 簡単 **3** ステップで利用できます！

STEP  
01



### クラウド円簿・きづなPARKアカウント作成

きづなPARKアカウント作成後、株式会社フォーバルよりメールにてご連絡させていただきます。

マイページやキャンペーンページからアカウント作成していただけます

STEP  
02



### 会計情報入力

クラウド円簿に会計情報を入力すると、その情報を基に採点・レポート作成が行われます。

STEP  
03



### 採点・レポートお届け (キャンペーンページからお申込みの方限定)

採点・レポート作成後、(株)フォーバルよりメールにてご連絡させていただきます。きづなPARKにログインしてご確認ください。

キャンペーンページ : <https://icon.forval.co.jp/yenbocp/>

# 会社紹介



きづなPARKは株式会社フォーバルが提供する、中小企業経営のための情報分析プラットフォームです。クラウド円簿をご利用の方は、無料でお申し込みいただけるサービスです。

## 株式会社フォーバル

フォーバルは、「For Social Value」を語源として、「社会価値を創出する」という姿勢を表します



代表取締役 会長 **大久保 秀夫**



代表取締役 社長 **中島 将典**

### ■ 大久保 秀夫 略歴

|       |                                |
|-------|--------------------------------|
| 2008年 | 公益財団法人CIESF(シーセフ) 理事長          |
| 2010年 | 特定非営利活動法人 元気な日本をつくる会 理事長       |
| 2014年 | 一般社団法人 公益資本主義推進協議会 代表理事(会長)    |
| 2015年 | 国際科学振興財団 評議員                   |
| 2016年 | 東京商工会議所 副会頭                    |
|       | 東京商工会議所 中小企業委員会 委員長            |
|       | 日本商工会議所 中小企業委員会 共同委員長          |
|       | 第4次産業革命 人材育成推進会議 委員            |
| 2019年 | カンボジア王国友好勲章 グラントフィシェ(大勲位)      |
| 2020年 | 情報処理支援機関(スマートSMEサポーター) 経済産業省認定 |

## Company information

商号 株式会社 フォーバル(FORVAL CORPORATION)

本社所在地 〒150-0001  
東京都渋谷区神宮前五丁目52番2号  
青山オーバルビル14階

上場市場 東京証券取引所 スタンダード市場 (証券コード 8275)

創立 1980年(昭和55年) 9月18日

資本金 41億5千万円 (2023年3月期・第43期)

売上高(連結) 595億3千8百万円 (2023年3月期・第43期)

従業員(連結) 2,277人 (2023年3月末現在)

事業内容 情報通信コンサルティング (IP総合システム、情報セキュリティ、Web構築など)  
経営コンサルティング (総合コンサル、海外進出、人材教育、事業継承など)

拠点所在地 札幌 / 仙台 / 東京 / 横浜 / 名古屋 / 大阪 / 京都 / 福岡  
佐賀 / 鹿児島 / カンボジア / ミャンマー / ベトナム / インドネシア