

# 2010/3期 決算説明会

株式  
会社 **フォーバル**

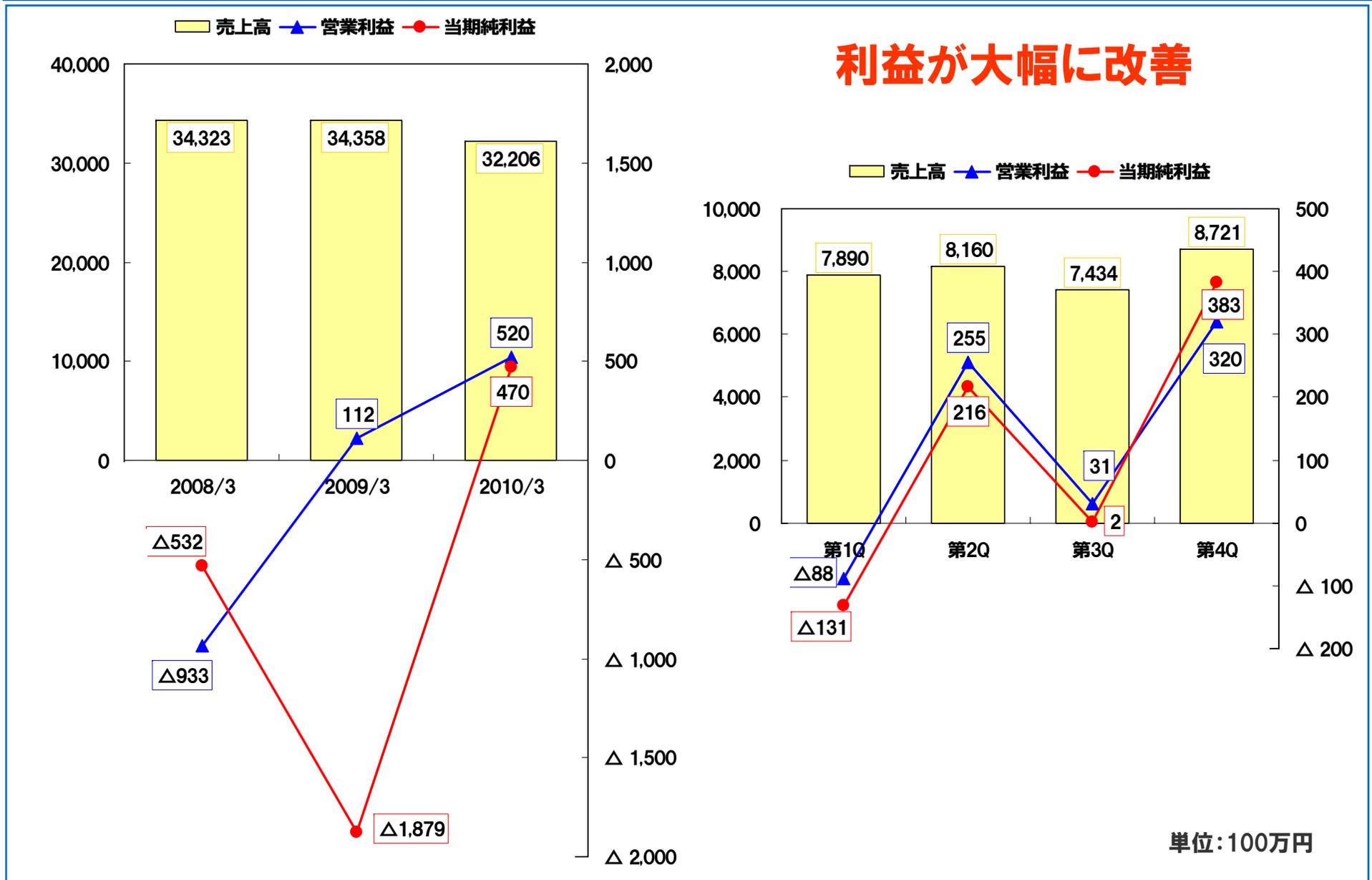
2010.5.27

# 連結決算概要

**「アイコン」を通じた顧客リレーションの強化**

**経営コンサルティング事業の本格展開**

**更なる固定費の圧縮**

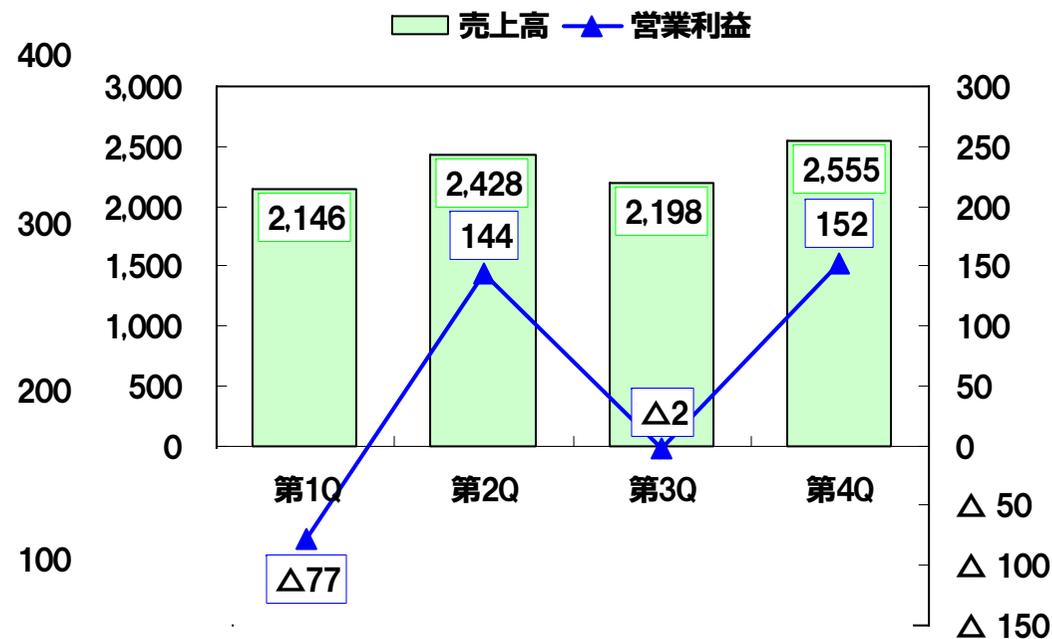
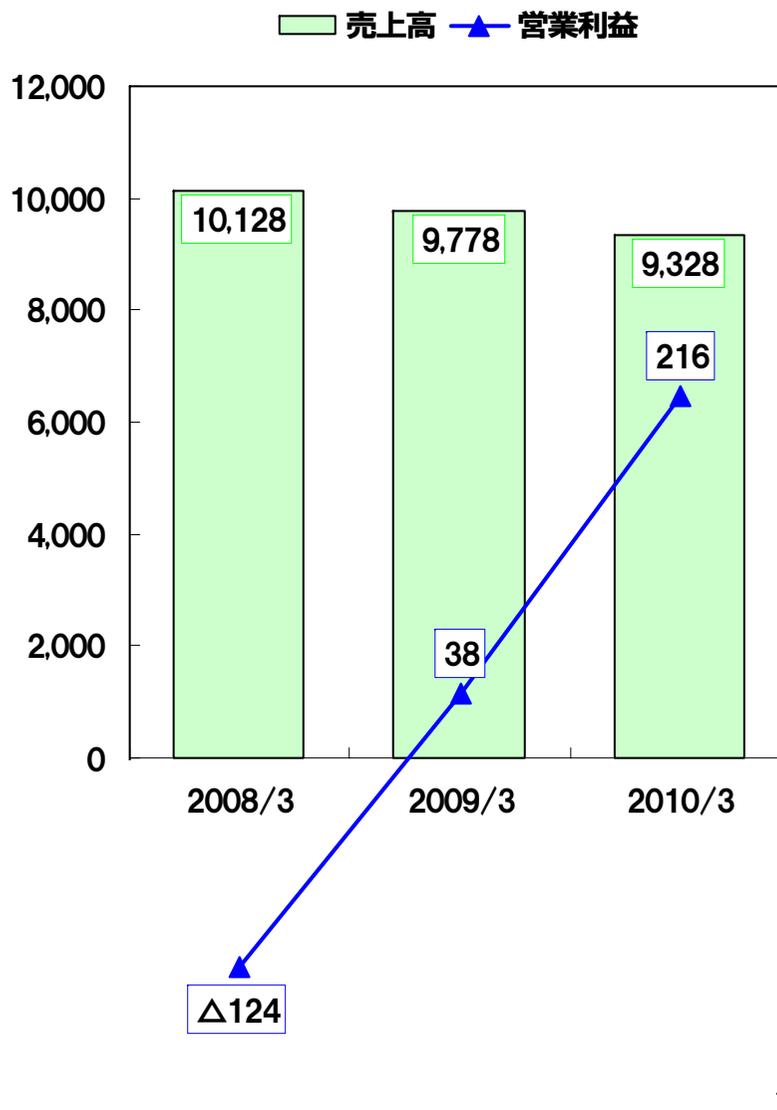


# FORVAL 連結決算概要

	2010/3				2009/3		2010/3	
	実績	売上比	前期比	期初予想比	実績	売上比	期初予想	売上比
売上高	32,206	100.0%	△2,152 【△6.3%】	△1,793 【△5.3%】	34,358	100.0%	34,000	100.0%
売上総利益	8,595	26.7%	△285 【△3.2%】		8,881	25.8%		
販管費	8,075	25.1%	△693 【△7.9%】		8,768	25.5%		
営業利益	520	1.6%	407 【361.8%】	120 【30.1%】	112	0.3%	400	1.2%
経常利益	477	1.5%	459 【-】	77 【19.3%】	17	0.1%	400	1.2%
特別損益	197		1,452 【-】		△1,254			
当期純利益	470	1.5%	2,350 【-】	370 【370.4%】	△1,879	-	100	0.3%

単位:100万円

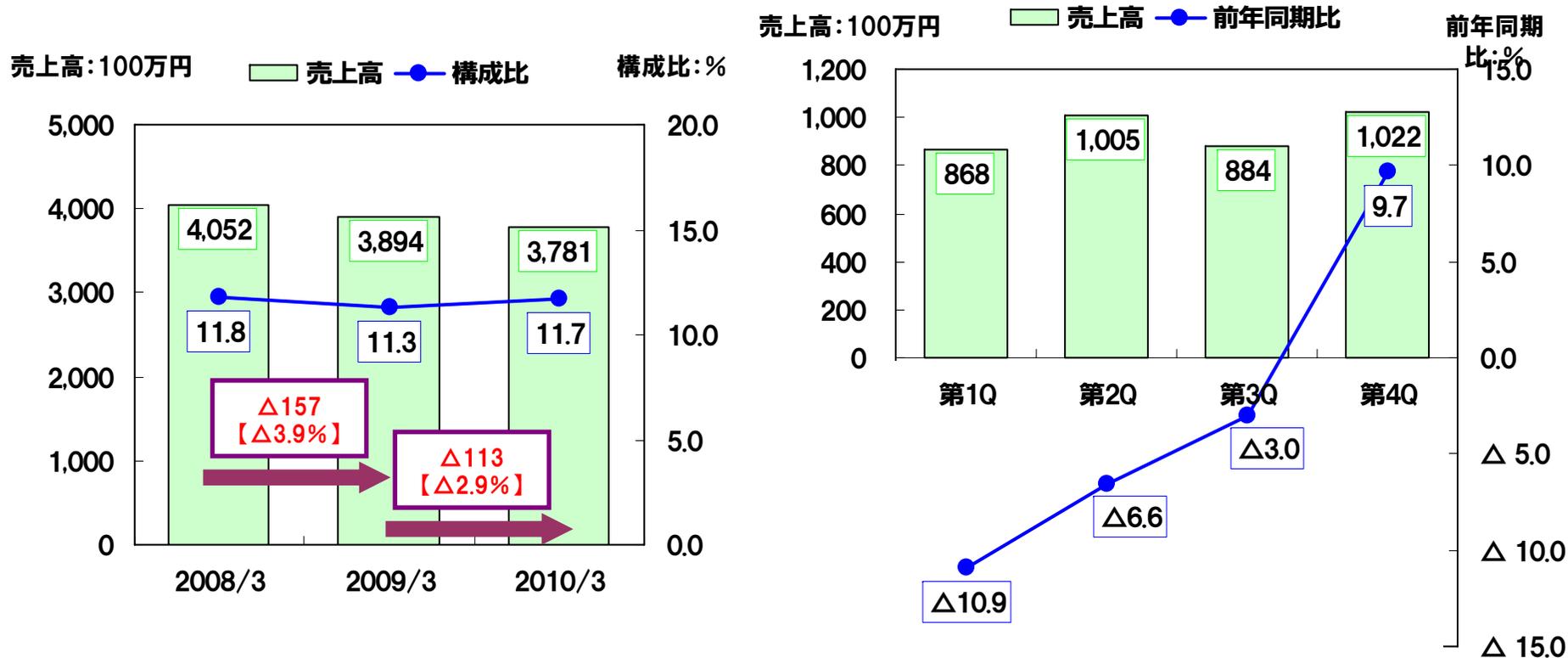
# FORVAL セグメント別概況(機器関連事業)



	2008/3	2009/3	1010/3
売上高成長率(前期比)	△2.4%	△3.4%	△4.6%
売上高構成比	29.5%	28.5%	29.0%
売上高営業利益率	△1.2%	0.4%	2.3%

単位: 100万円

## 電話機



ポイント

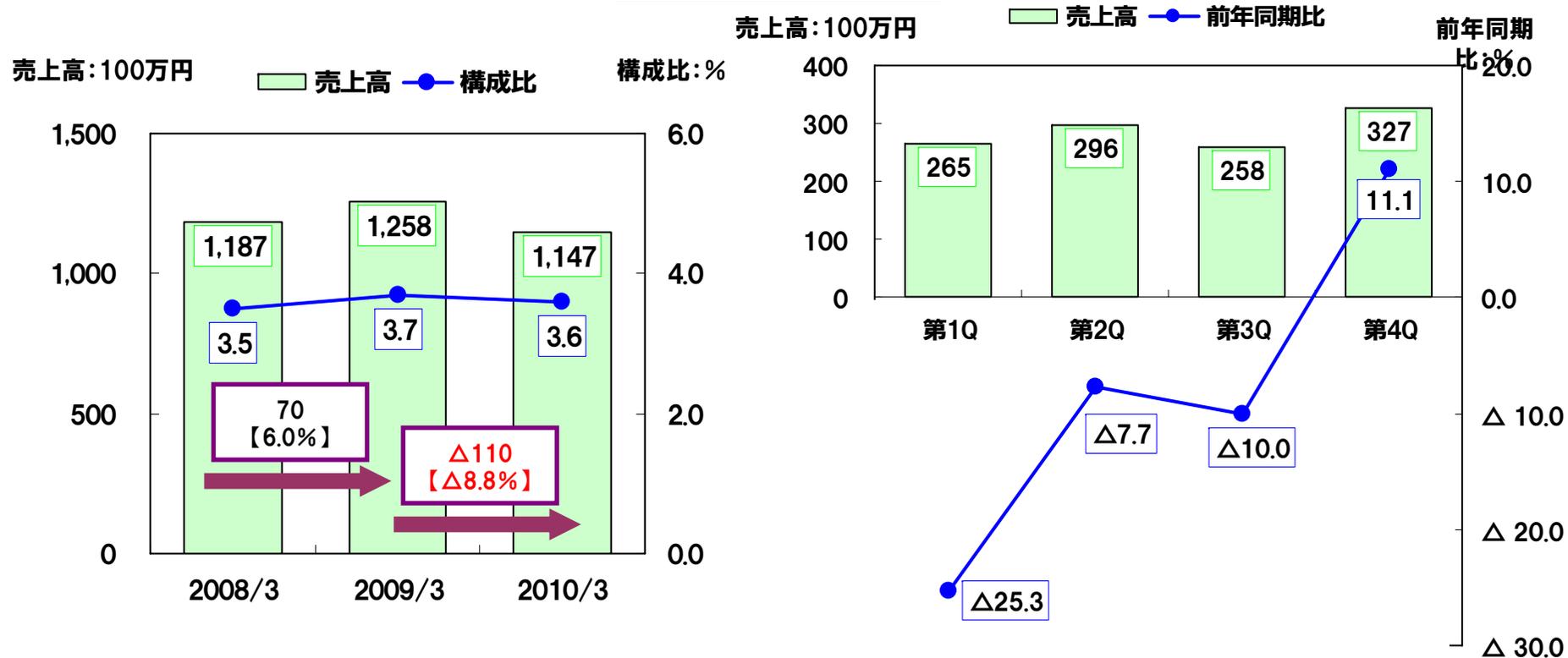
第4Qは前年同期比9.7%増と回復の兆し

通期では小規模事業者向けのFMC(固定通信と移動体通信を融合したサービス)対応新商品の効果もあり数量ベースでは前期を上回るも、当初は小型モデルから投入した影響等で低価格ゾーンの比重が高まり、売上高は前期比2.9%減少した

参考

通信機器及び関連装置の09年度リース取扱高(速報値)は前期比10.4%減少(社団法人リース事業協会)

## パソコン



ポイント

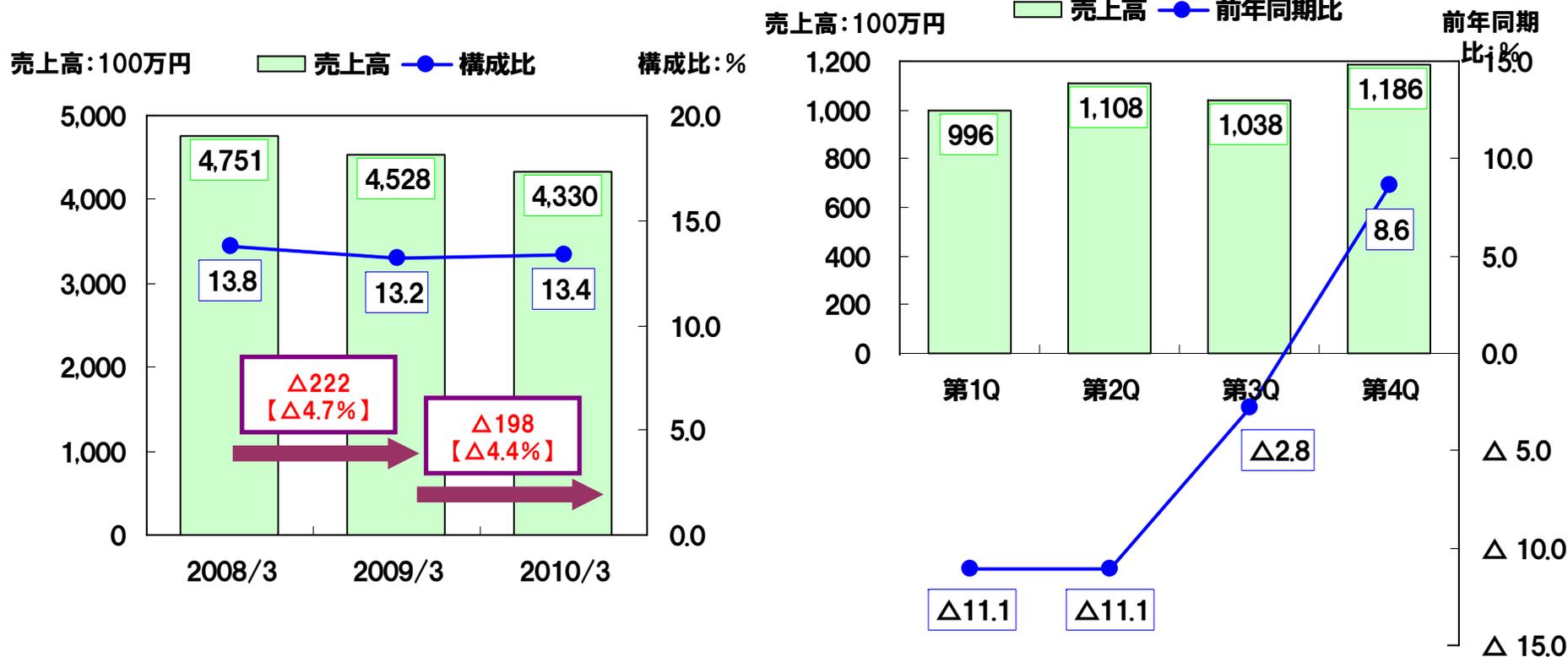
第4Qは前年同期比11.1%増と回復の兆し

昨年好調であったサーバーの販売が一服したことに加えパソコンの販売も振るわず、売上高は前期比8.8%減少した

参考

電子計算機及び関連装置の09年度リース取扱高(速報値)は前期比16.8%減少(社団法人リース事業協会)

## 複写機等



ポイント

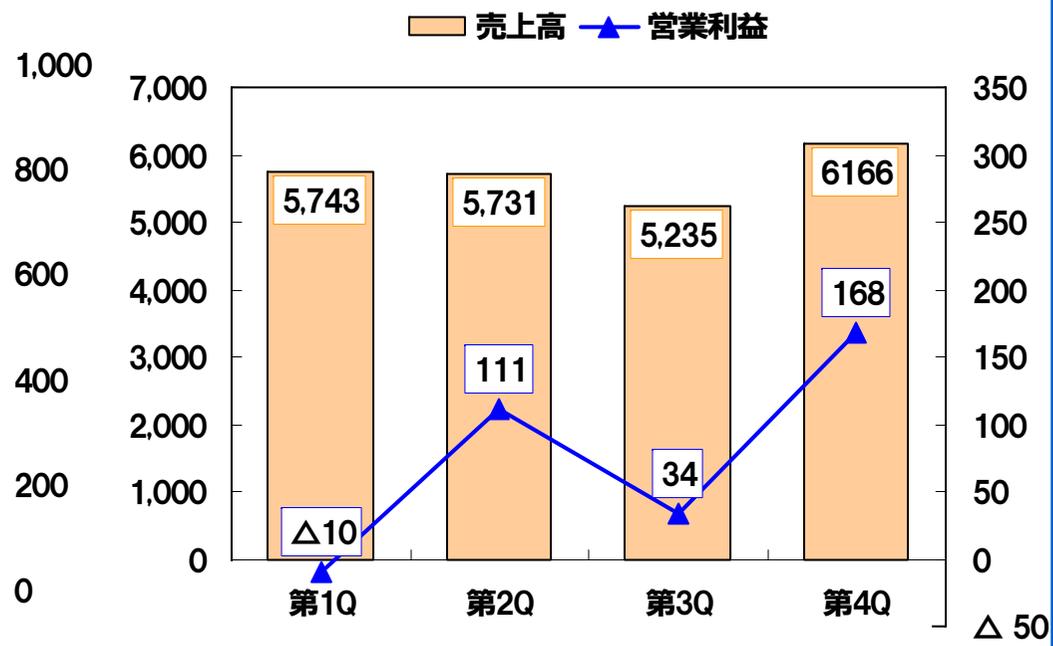
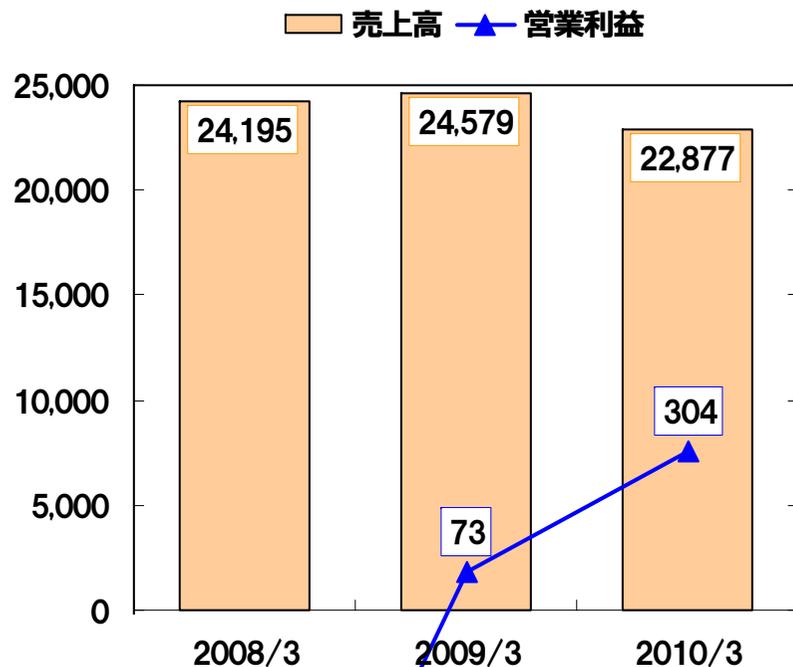
第4Qは前年同期比8.6%増と回復の兆し

通期では低価格ゾーンに需要がシフトしたことで価格競争が激化し、加えてカウンター価格の低下が続いたことで、売上高は前期比4.4%減少した

参考

事務用機器の09年度リース取扱高(速報値)は前期比18.9%減少(社団法人リース事業協会)

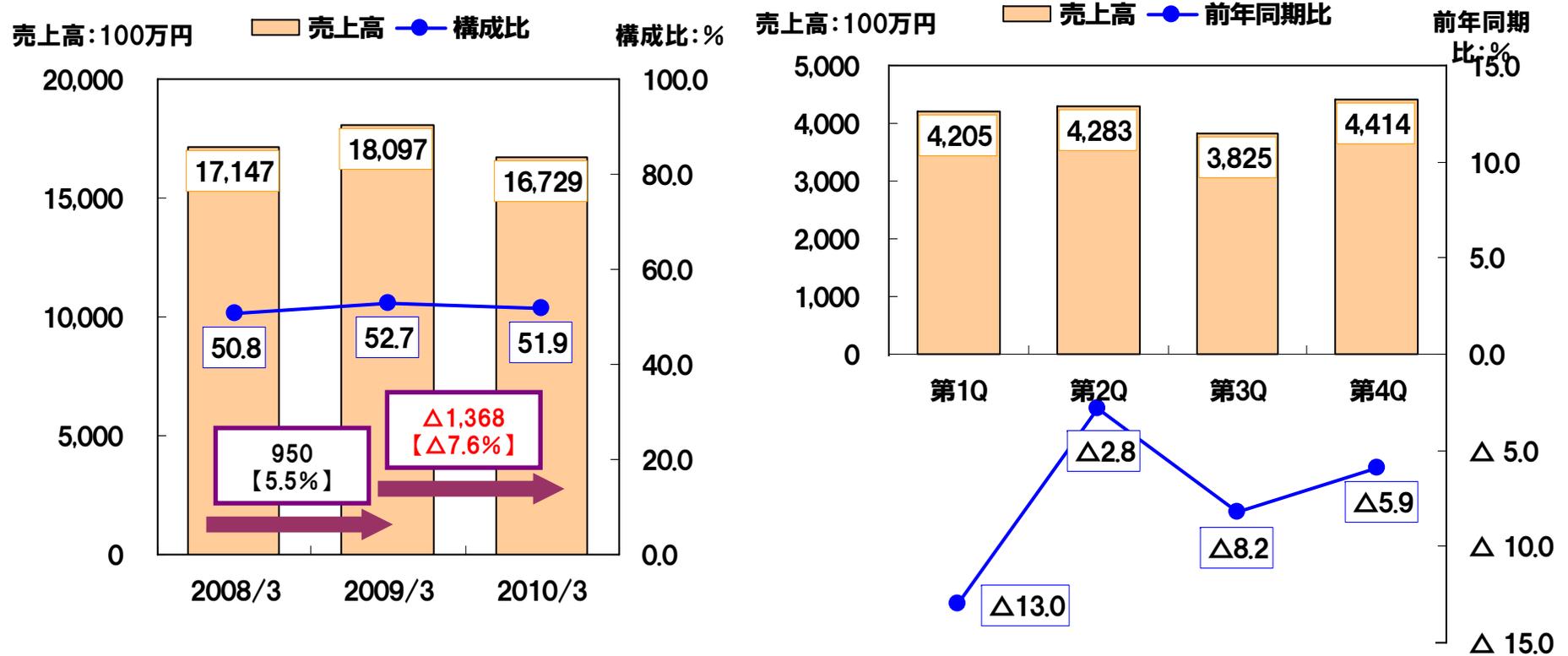
# FORVAL セグメント別概況(ネットワーク関連事業)



	2008/3	2009/3	2010/3
売上高成長率(前期比)	52.7%	1.6%	△6.9%
売上高構成比	70.5%	71.5%	71.0%
売上高営業利益率	△3.3%	0.3%	1.3%

単位:100万円

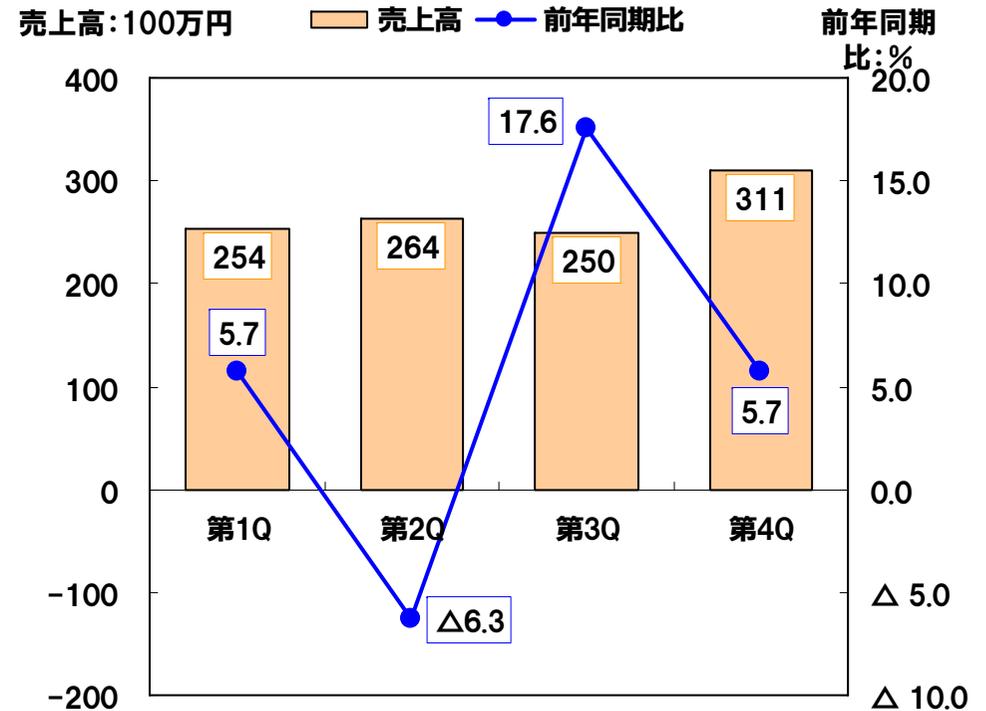
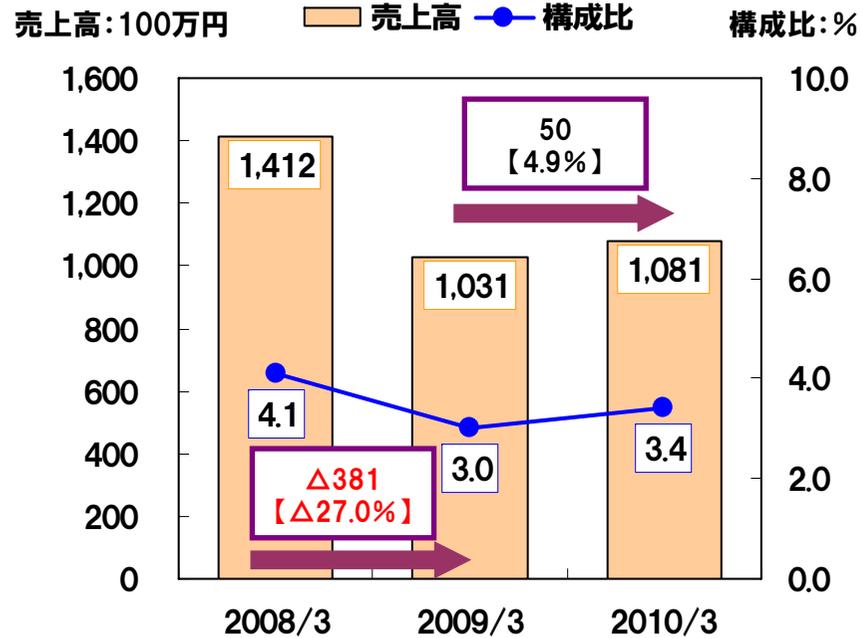
## 通信ネットワーク



ポイント

フォーバルテレコムの新通信サービス事業が伸び悩んだことや、リンクアップが首都圏の携帯ショップを閉鎖した影響等で、売上高は前期比7.6%減少した

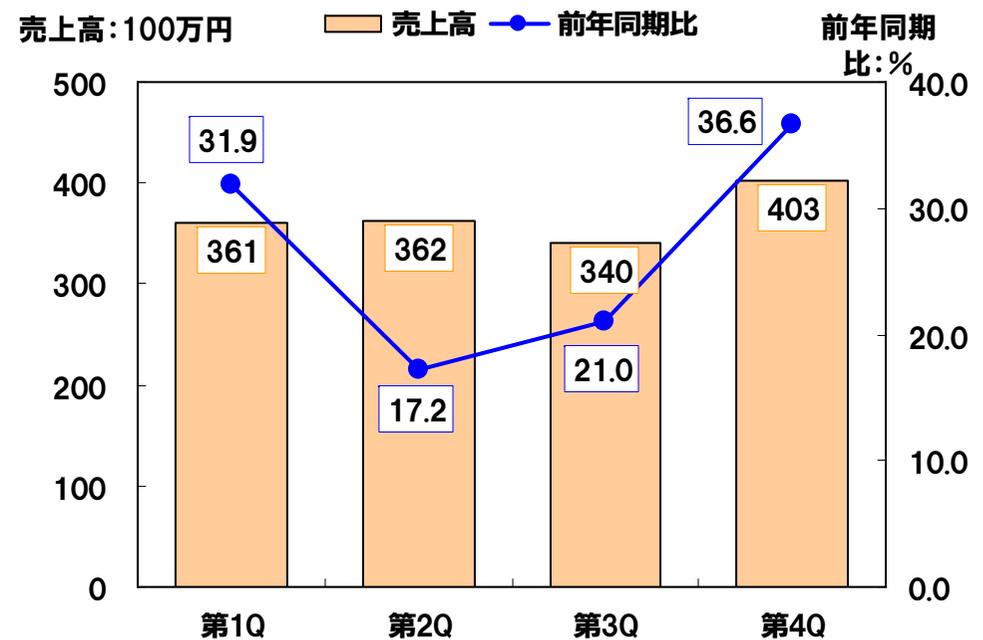
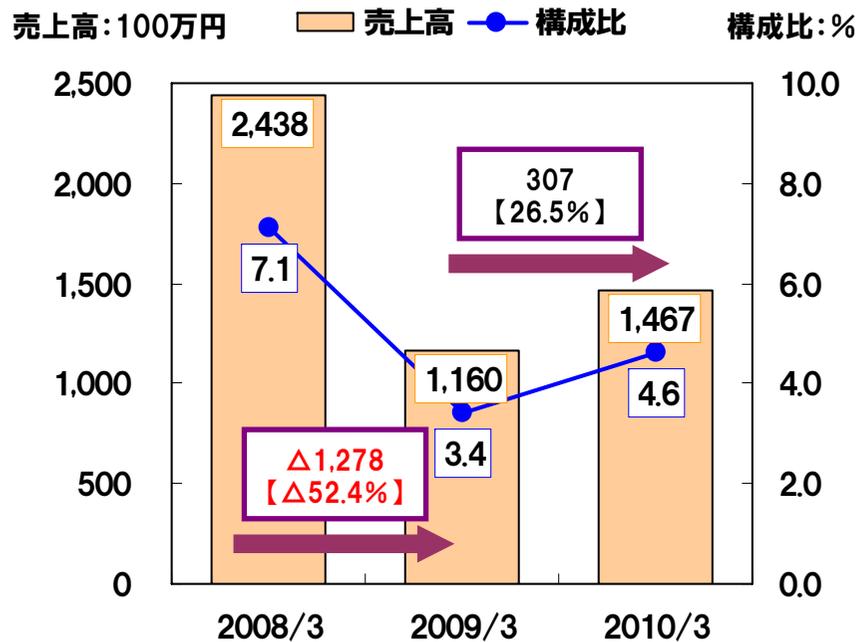
## Web関連



ポイント

Webサポートサービス等のストック型サービスが寄与したことや、主力のホームページ制作に注力したことが奏功し、売上高は前期比4.9%増加した

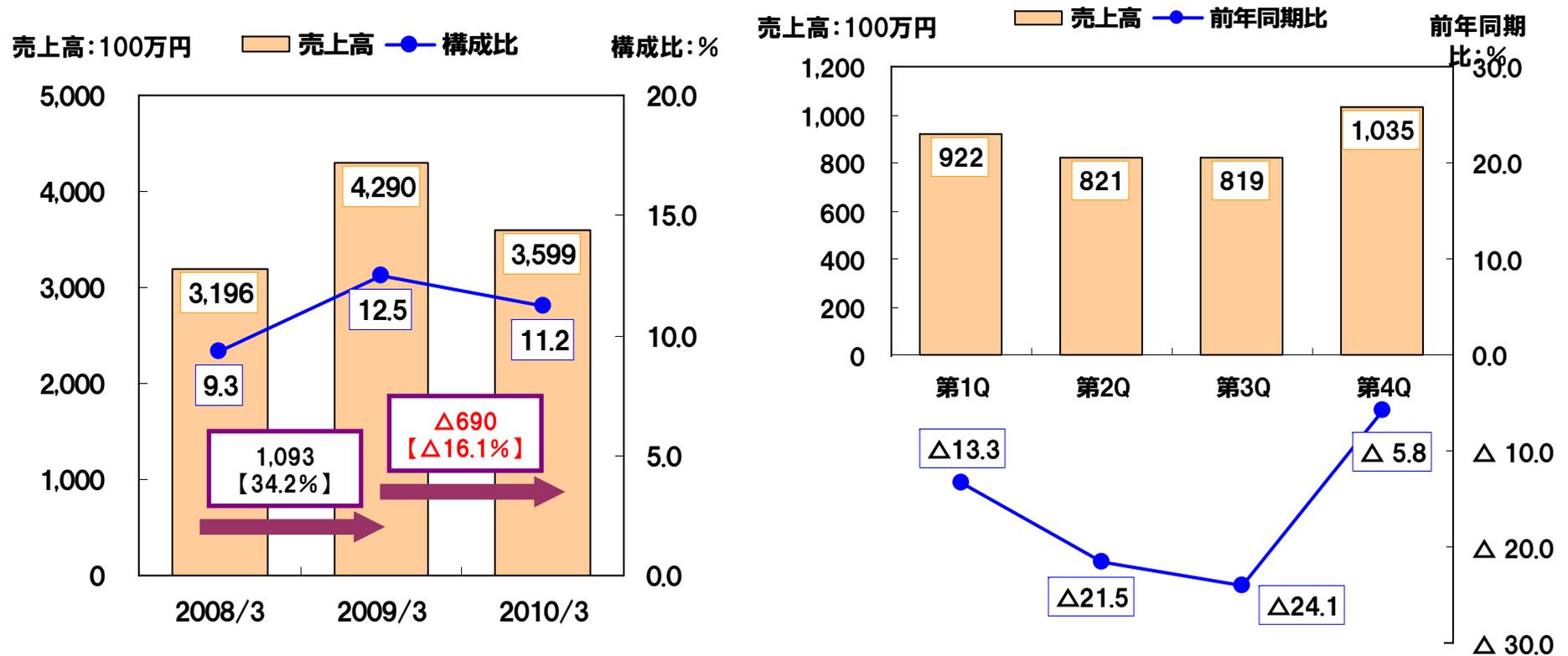
## セキュリティ関連



### ポイント

スパムメール対策を切り口とした中小企業向け統合型セキュリティアプライアンス商品の販売促進策を継続したことに加え、12月から新たな統合型セキュリティアプライアンス商品の取り扱いを開始したことで、リプレースを含め堅調な需要を取り込み、売上高は前期比26.5%増加した

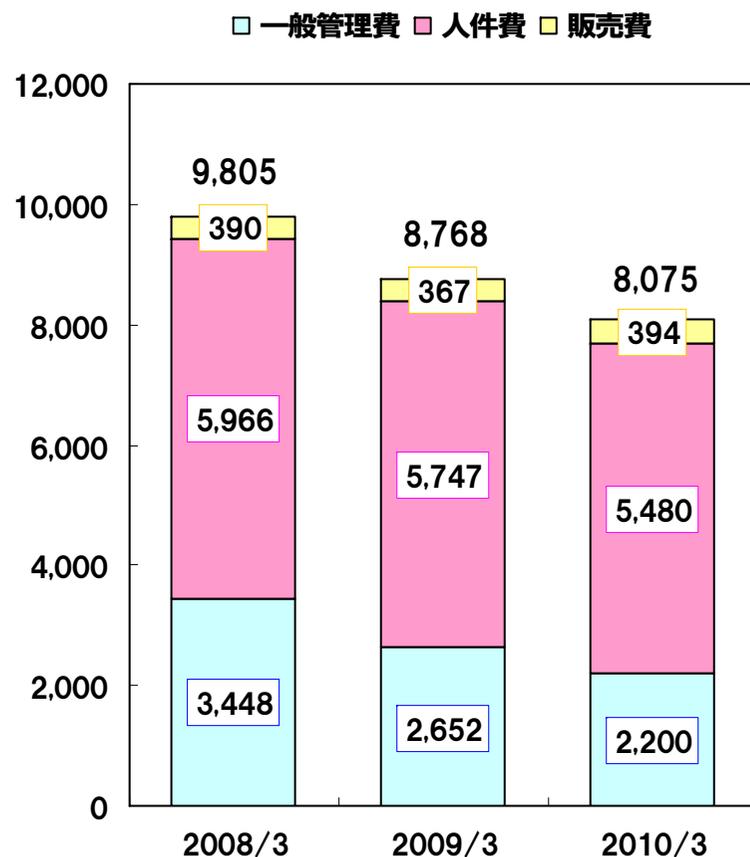
## その他



ポイント

印刷関連子会社、特注文具関連子会社、人材関連子会社等が主に厳しい経済・雇用環境の影響を受けて、売上高は前期比16.1%減少した

前期比7.9%減少



単位:100万円

## 販売費

前期比 26【7.2%】

販売促進費等の増加

## 人件費

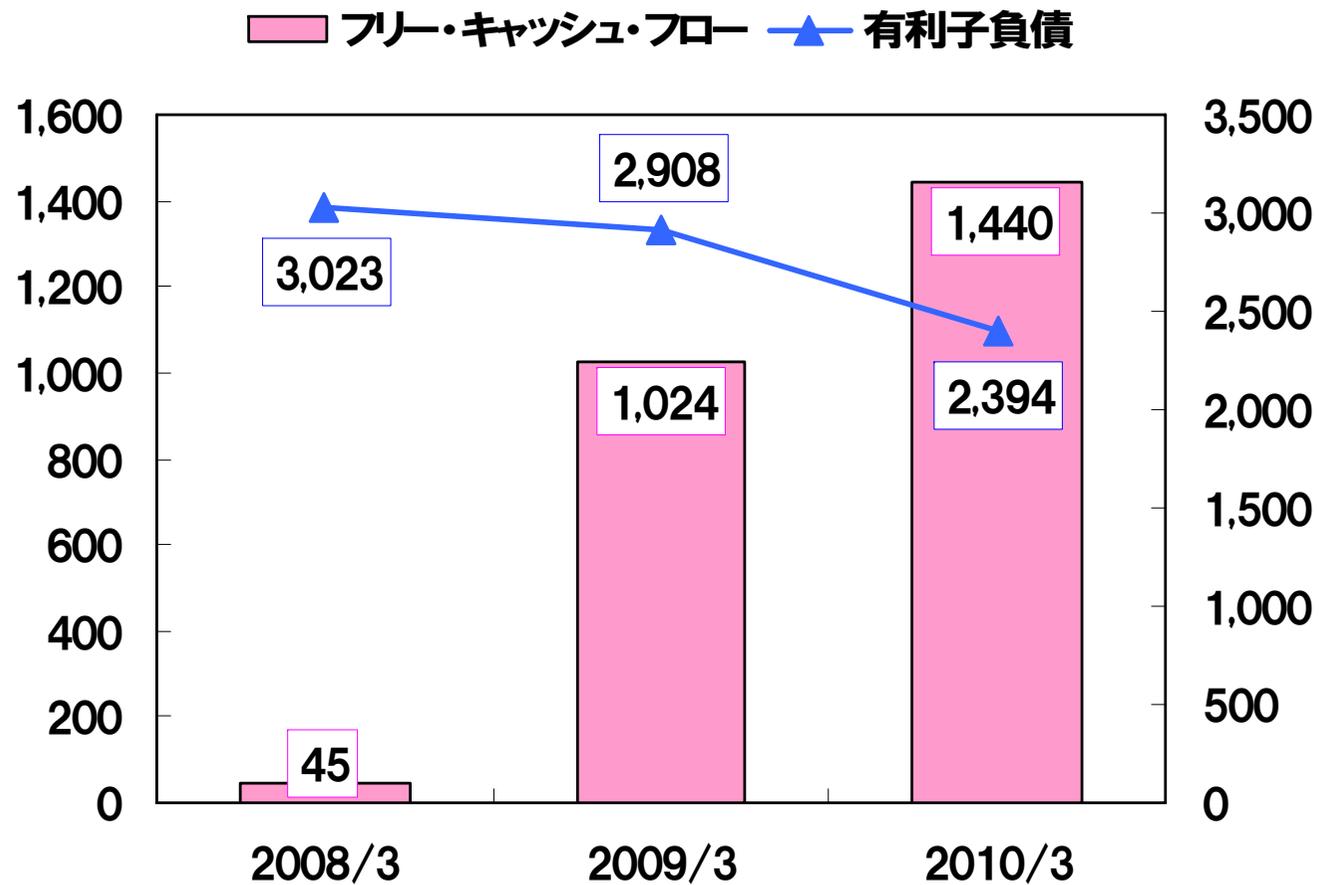
前期比  $\Delta 267$ 【 $\Delta 4.7\%$ 】

子会社の整理、残業の抑制等による削減

## 一般管理費

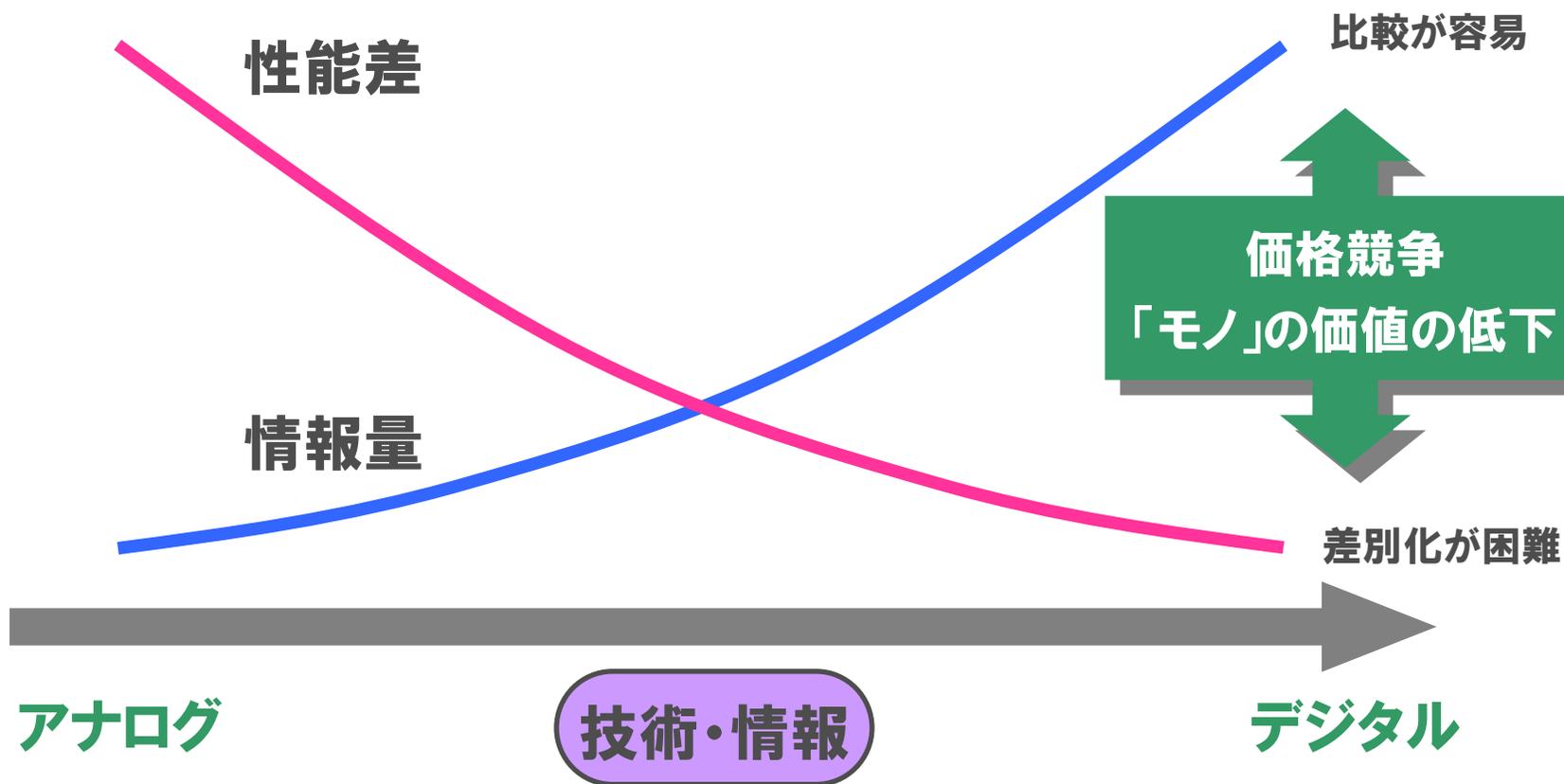
前期比  $\Delta 452$ 【 $\Delta 17.0\%$ 】

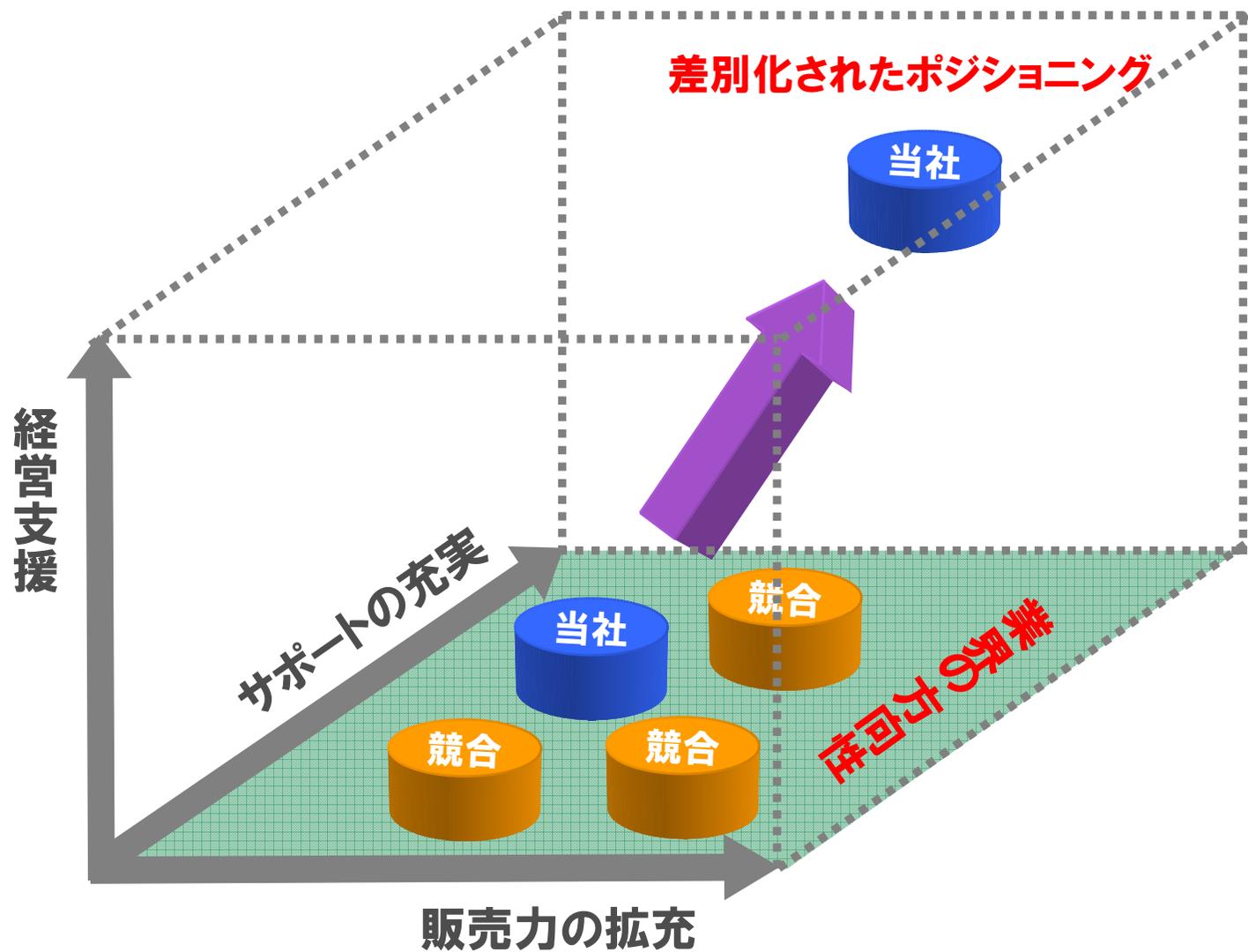
事務所・店舗の統廃合、求人費等の削減



# フォーバルグループの成長戦略

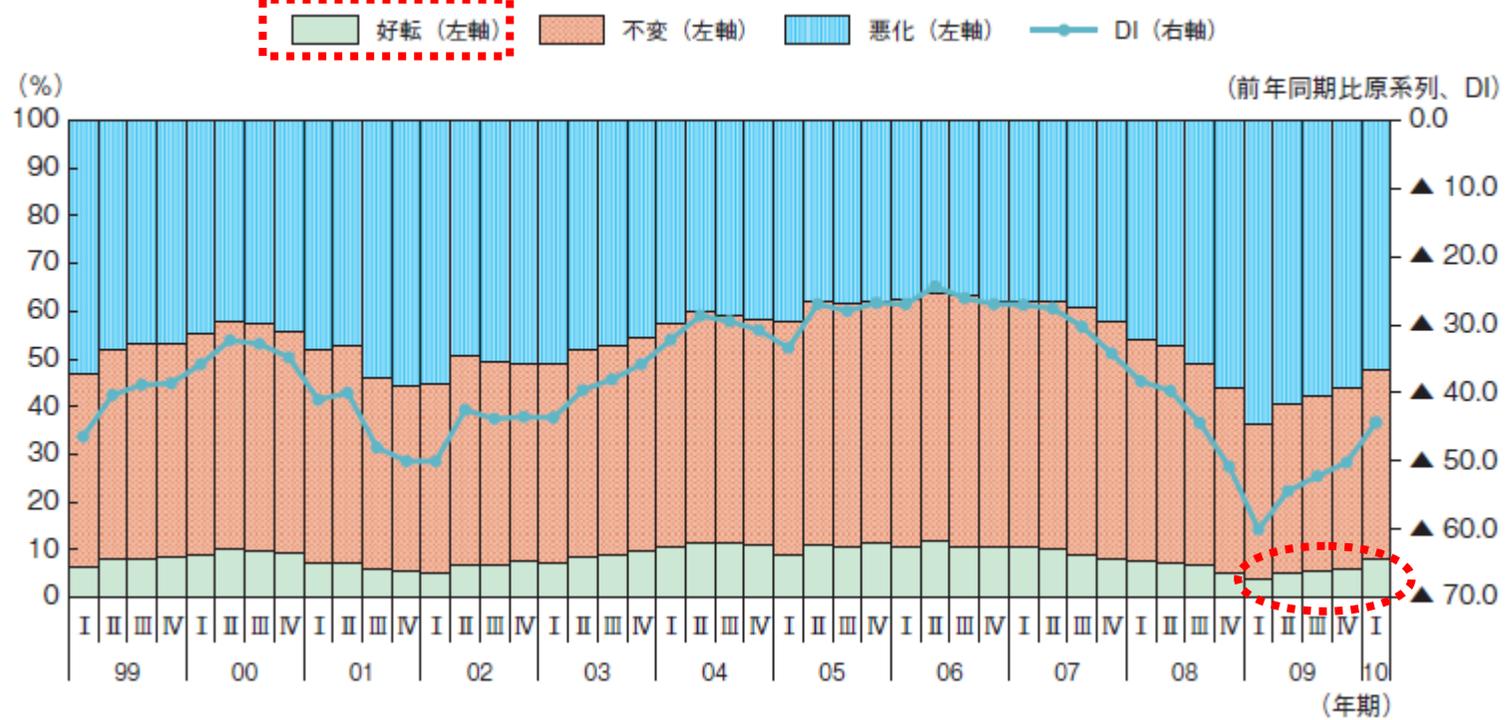
**『情報通信コンサルタント』として**  
**企業経営を支援する集団となる！**





## 中小企業の業況判断DI (前年同期比原系列)

～業況が好転と答えた企業の割合は少なく、中小企業の業況感は依然として厳しい～

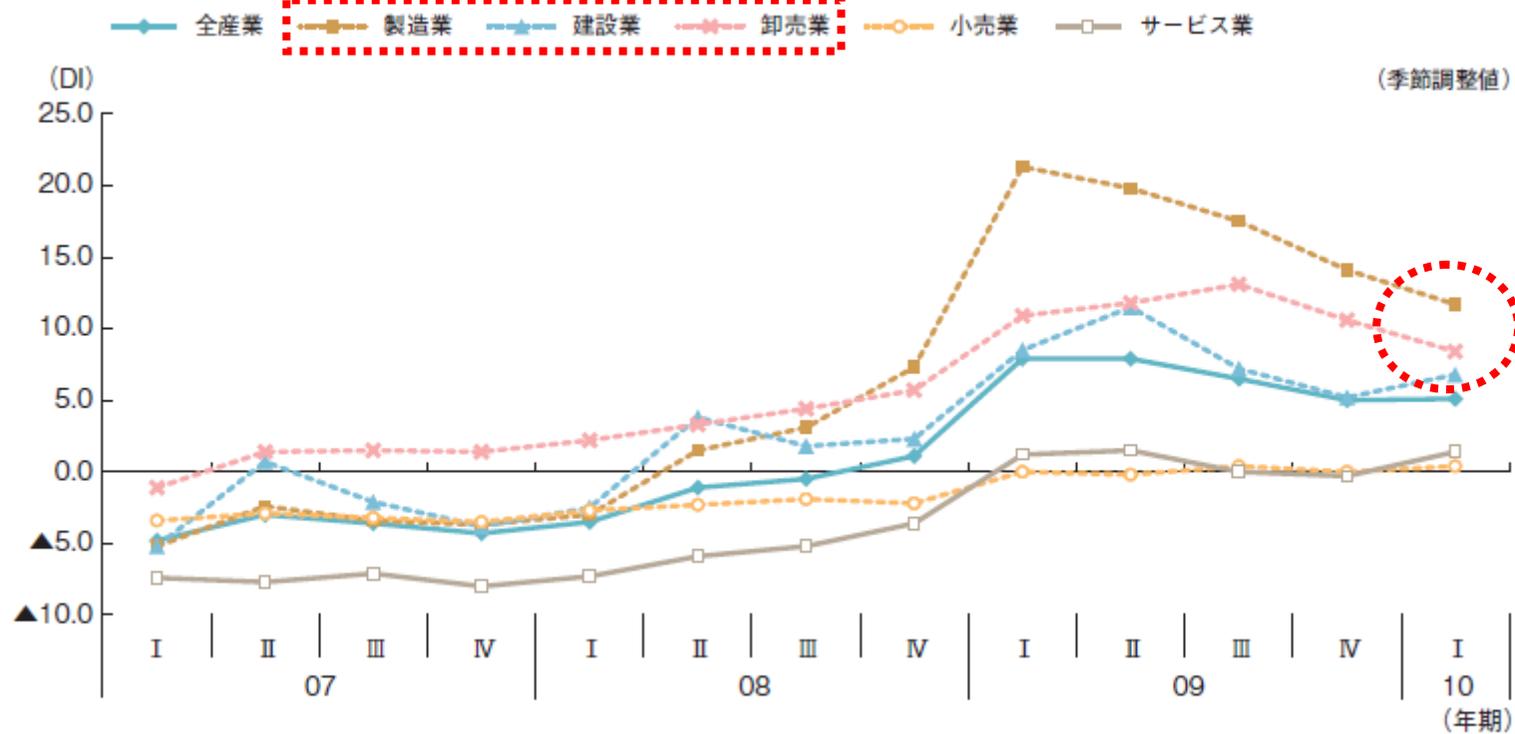


資料：中小企業庁・(独) 中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」

ヒト

## 従業員過不足DI

～2009年1-3月期に急速に従業員が過剰となり、特に製造業、卸売業、建設業で依然として雇用の過剰感が強い～



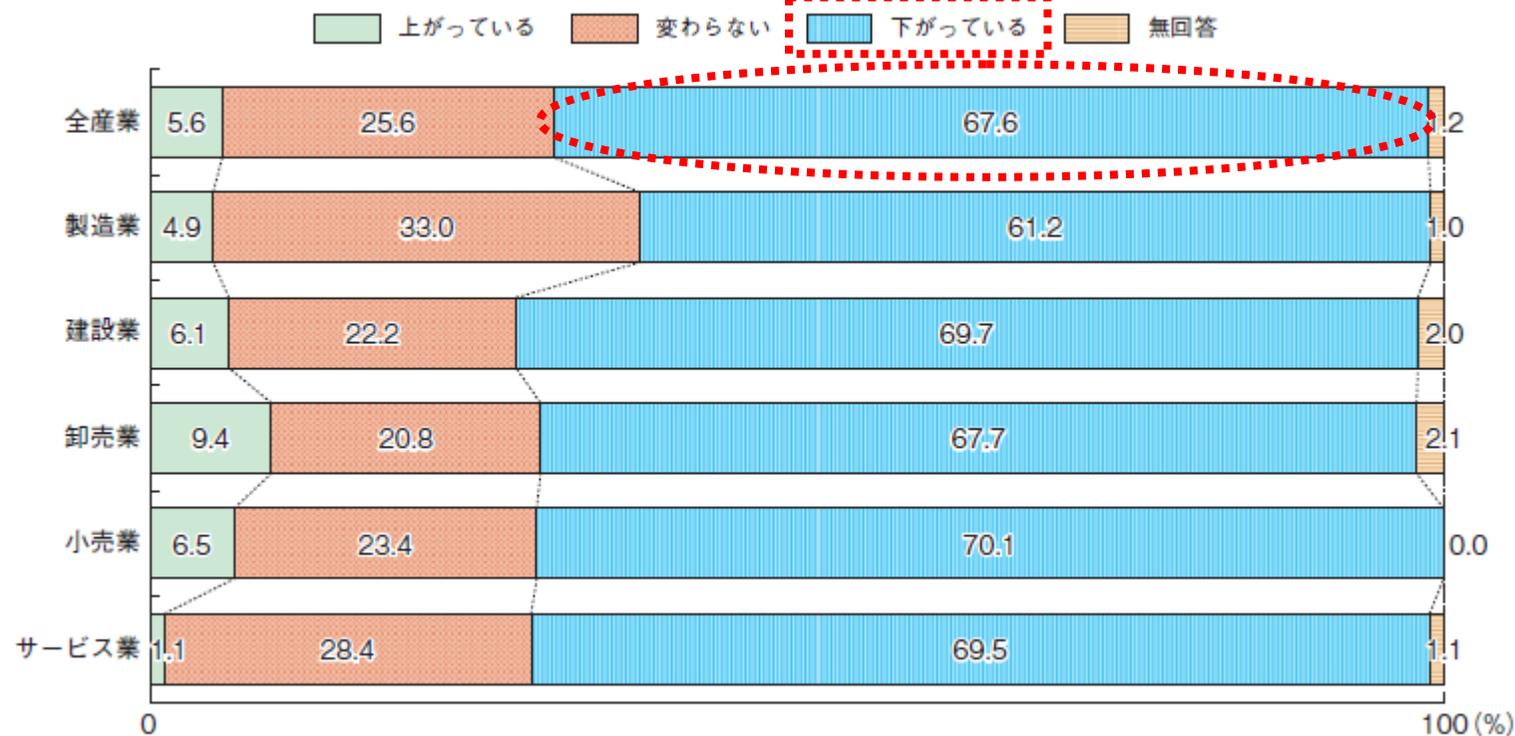
資料：中小企業庁・(独) 中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」

(注) 従業員過不足DIは、今期の従業員数が「過剰」と答えた企業の割合(%)から、「不足」と答えた企業の割合(%)を引いたもの。

モノ

## 主力製品等の単価変動 (2008年比)

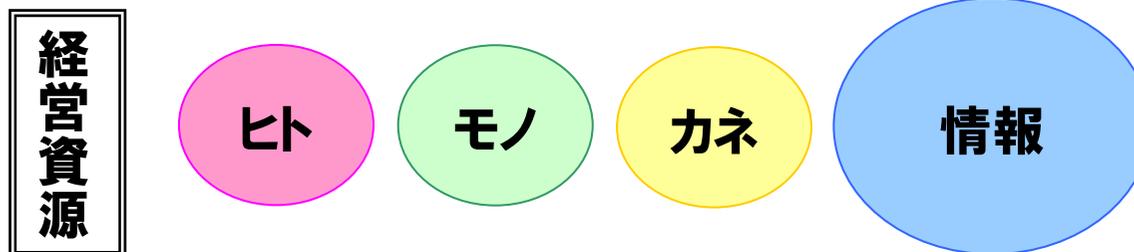
～中小企業の約7割は、主力製品等の単価が前年比で「下がっている」と回答～



資料：(独) 中小企業基盤整備機構・全国中小企業団体中央会「中小企業の製品等の価格と雇用の動向に関する調査」(2009年11月～12月)



## 情報通信を活用した経営の高度化



- ヒト・モノ・カネでは大企業が有利
- 情報をいかに経営に役立てるかが中小企業の命運を左右する

## 国外の成長機会の取り込み

- アジアをはじめとした新興国への進出が不可欠

**フォーバルグループはこの2つのテーマを徹底的に支援していく**

## **顧客基盤の拡充**

**1. 顧客数(ビルングユーザー)の拡大**

**2. アイコンユーザーの拡大**

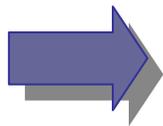
**3. 経営コンサルユーザーの拡大**

**ビルダサービスの強み****●顧客のメリット**

- ✓大口顧客並みの割引を享受できる
- ✓複数の請求先が一本化され、事務負担が軽減できる

**●当社のメリット**

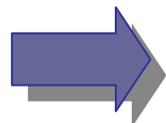
- ✓定期的に請求を行うため、顧客をグリップできる
- ✓OEMが可能で、代理店にも展開できる

**2013年3月末計画****38,000社から50,000社へ拡大**

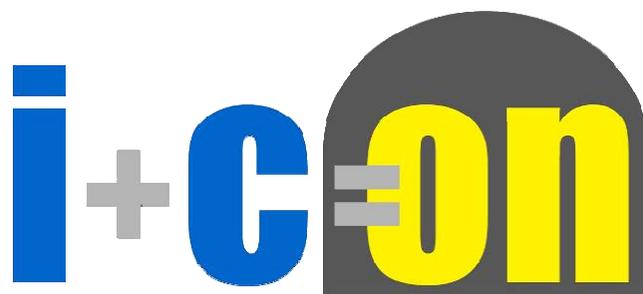
## アイコンサービスの強み

- 顧客のメリット
  - ✓ITを安心・安全に利活用できる
  - ✓経営に関する様々な相談ができる
- 当社のメリット
  - ✓顧客とのリレーションが深まる
  - ✓ストック型の収益である

## 2013年3月末計画



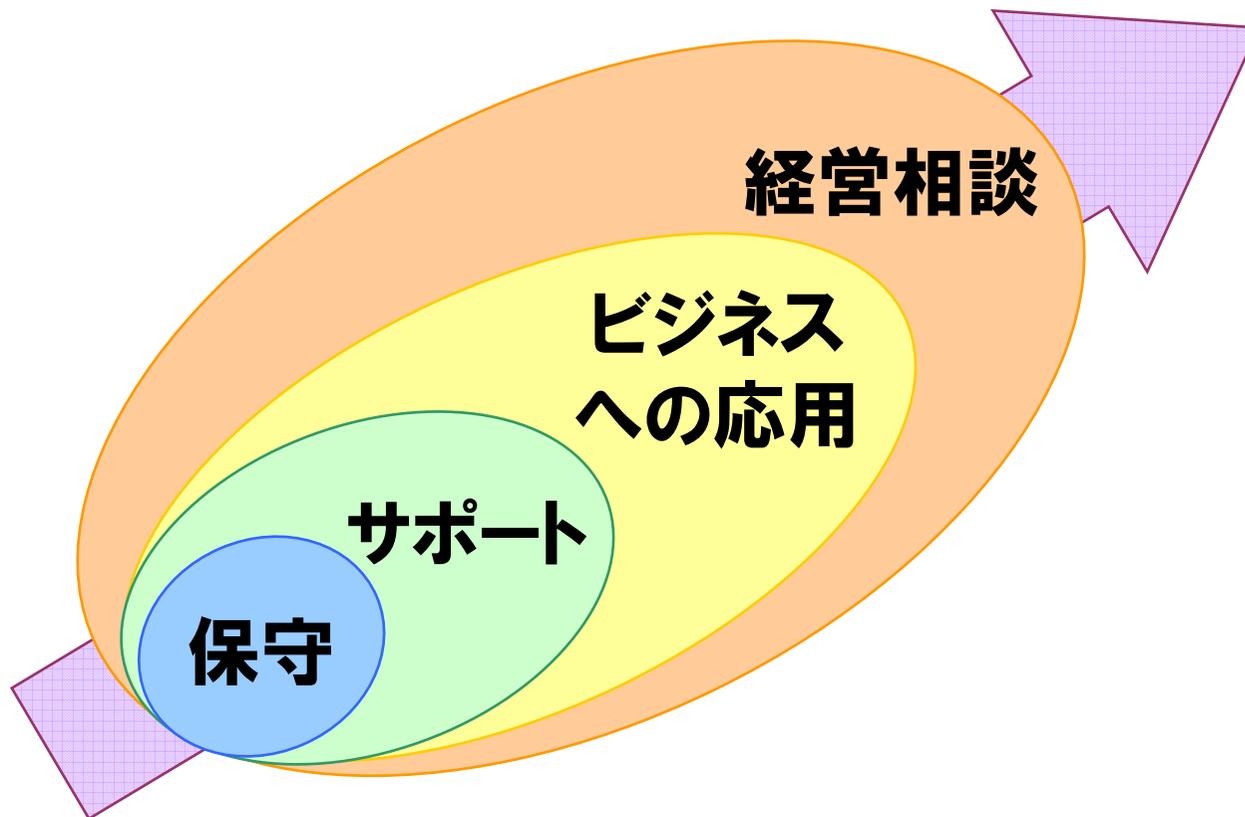
10,623事業所から20,000事業所へ拡大



### アイコンサービスとはストック型のお困りごと相談サービス

- パソコン遠隔操作サポート
  - パソコン・ネットワークのメンテナンス
  - 簡易ウィルス駆除
  - ホームページ更新操作サポート
  - Webコンサルサービス
  - Webログ管理サービス
  - 電話機メンテナンス
  - コピー機メンテナンス
  - コピー機カウンター収益
  - exNavi
  - よろず相談
  - 経営コンサル
- etc.

ARPU



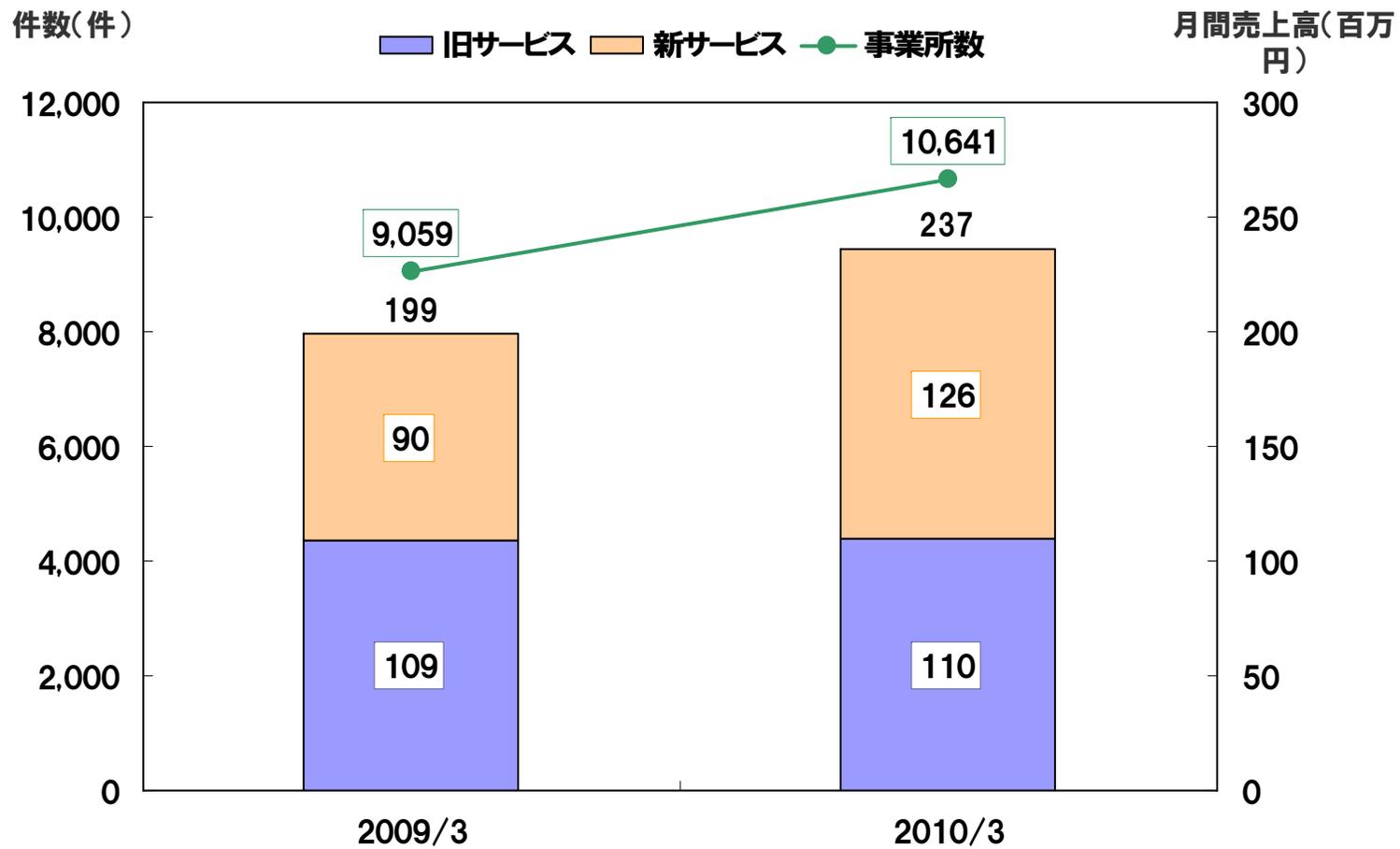
高い参入障壁の実現

業者

ビジネスパートナー

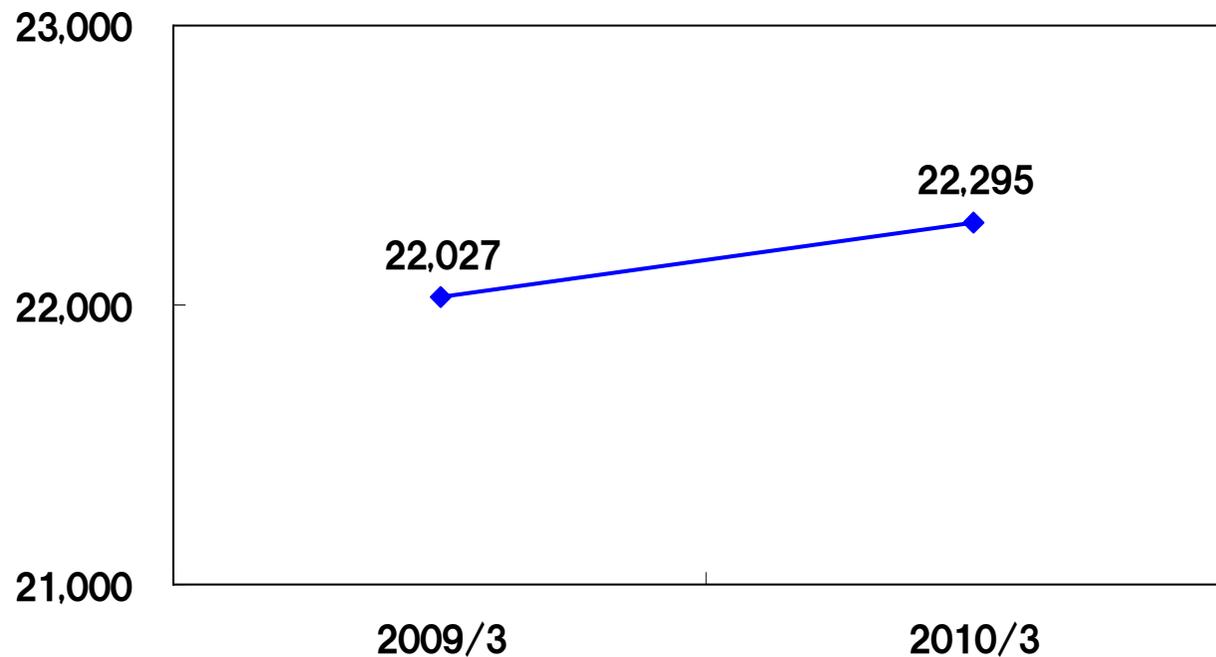
顧客リレーションの深化

## 新サービスは順調に拡大



## リレーションが深化するにつれARPUが上昇

1事業所当たりの  
『アイコン』サービス売上高(円/月)



経営コンサルの本格化により更なる上昇が期待できる

## 経営コンサルの強み

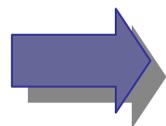
### ●顧客のメリット

- ✓実業での経験から蓄積された「実証済み」のコンサルを受けられる
- ✓海外進出支援も可能
- ✓リーズナブルなコンサルフィー

### ●当社のメリット

- ✓顧客とのリレーションが深まる
- ✓ストック型の収益である

## 2013年3月期計画



コンサル契約先350社純増

コンサル契約数(累計):2009/8~2010/5  
24件

コンサル契約先企業の平均像

売上高 1~5億円

従業員数 5~50名

リレーションの深化

● 経営コンサルユーザーの拡大

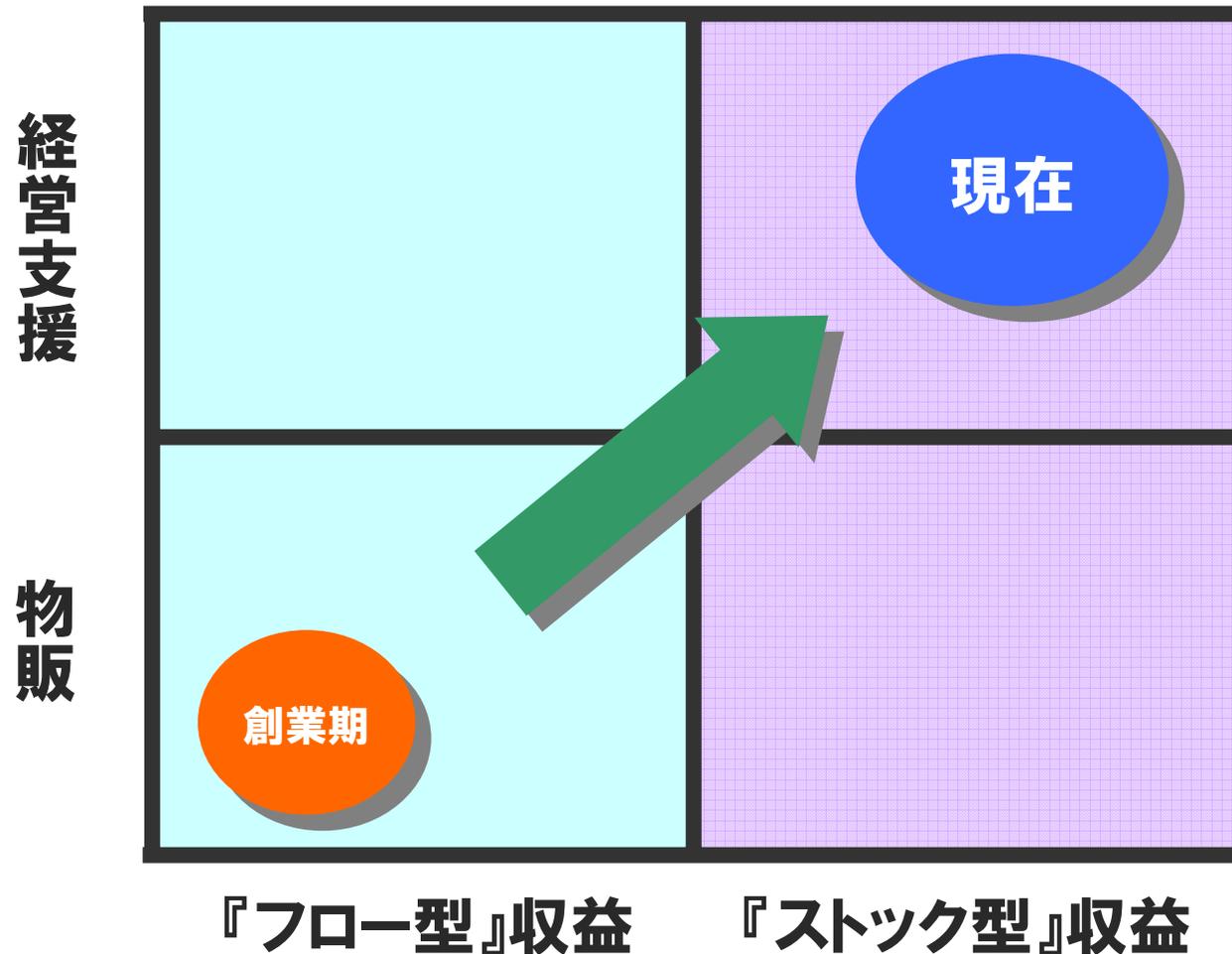
● アイコンユーザーの拡大

新規顧客開拓

● ビリングユーザーの拡大

● ビジネスマッチング

**企業経営を支援する集団としての  
フレームワークは完成**



## ■現地法人概要

【会社名】FORVAL(CAMBODIA)CO.,LTD

【設立日】2010年4月29日

【資本金】400,000,000リエル(フォーバル 100%)

【代表者】代表取締役社長 水越 健晴

【所在地】The iCON Professional Building, 216-Norodom, Blvd.,  
Tonle Bassac, Chamkarmon, Phnom Penh, CAMBODIA

### 「検討段階」

企業化調査

レンタルオフィスの提供

現地視察ツアー

### 「進出後」

現地法人  
設立

現地スタッフ  
雇用

総務・経理などの  
バックオフィス業務

OA・ネットワーク  
環境等のITサポート

# 2011年3月期連結業績予想

# FORVAL 2011/3期連結業績予想

	2011/3期予想				2010/3期		
	通期予想	売上比	前期比	第2Q予想	売上比	実績	売上比
売上高	34,000	100.0%	1,793 【5.6%】	16,200	100.0%	32,206	100.0%
営業利益	600	1.8%	79 【15.3%】	200	1.2%	520	1.6%
経常利益	600	1.8%	122 【25.8%】	200	1.2%	477	1.5%
当期純利益	300	0.9%	△170 【△36.2】	100	0.6%	470	1.5%

単位:100万円

### 将来の見通しに関する記述についてのご注意

本プレゼンテーション資料に掲載されている弊社の計画、目標、方針、戦略、判断、財務的予測、将来の数値・金額などのうち、歴史的事実でないものは弊社に関わる将来の見通しに関する記述であり、弊社の経営陣が現在入手可能な情報に基づく予測、想定、認識、評価、判断、前提(仮定)等を基礎としています。これらの実現については、様々な要素の潜在的リスクや不確実性を含んでいます。

なお、本プレゼンテーション資料は投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身の判断において行われますようお願い申し上げます。