

「新しいあたりまえ」
を創造し続ける



2008/3期 決算説明会

株式
会社 **フォーバル**

2008. 5. 30

2008/3期 連結決算概要

グループ及び部門の再編

4月 電販の株式を取得し子会社化

4月 フォーバルテレコムがグローバル・ワンとケイ・ワイズファクトリーの株式を取得し子会社化

7月 リンクアップの株式を取得し子会社化

10月 グローバル・ワンとケイ・ワイズファクトリーが合併しFISソリューションズとなる

12月 通信系の保守・施工部門をフォーバルテクノロジーに移管し再スタート

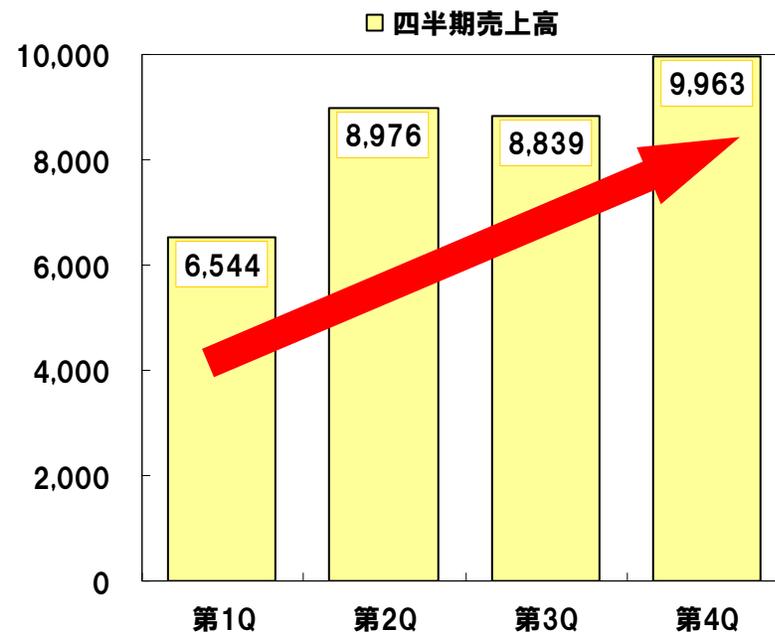
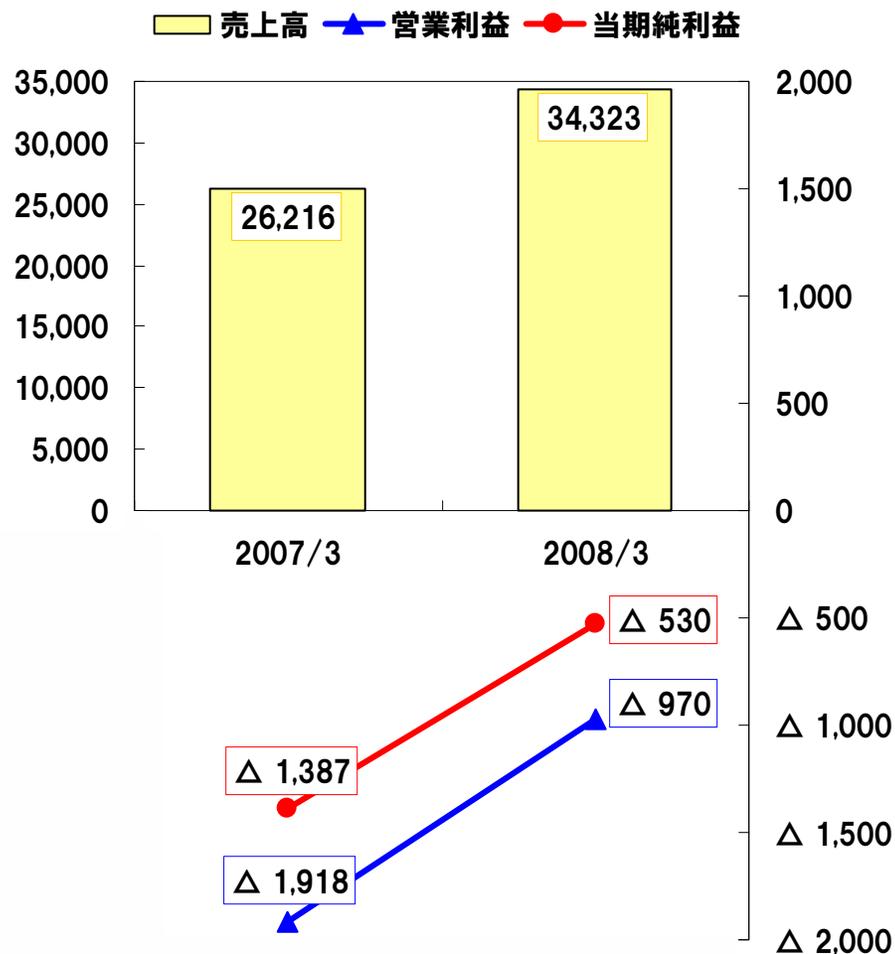
3月 株式の譲渡によりフォーバルクリエイティブとクリエイティブソリューションズが連結から外れる

3月 持分法適用会社であったプロセス・マネジメントの株式を追加取得し子会社化

3月 持分法適用会社であったジュリアーニ・セキュリティ&セーフティ・アジアの株式を追加取得し子会社化

3月 代理店営業部門をビー・ビー・コミュニケーションズに集約し再スタート

損益は大幅に改善、売上も回復基調



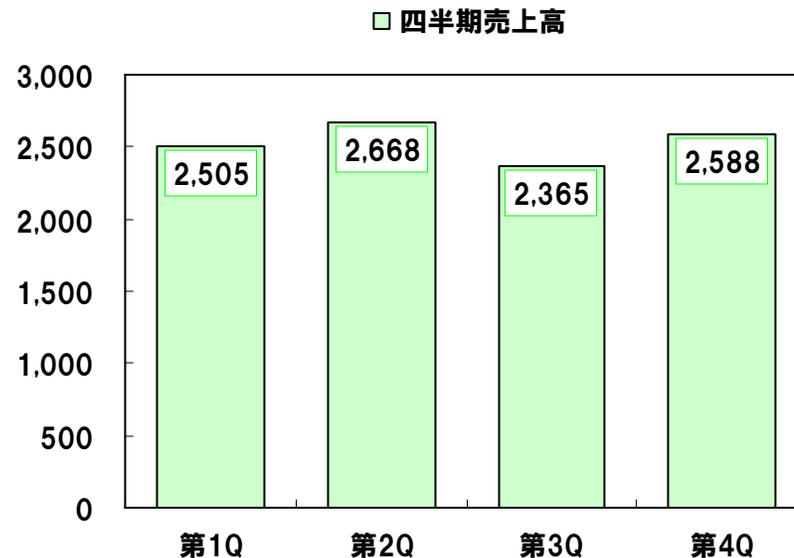
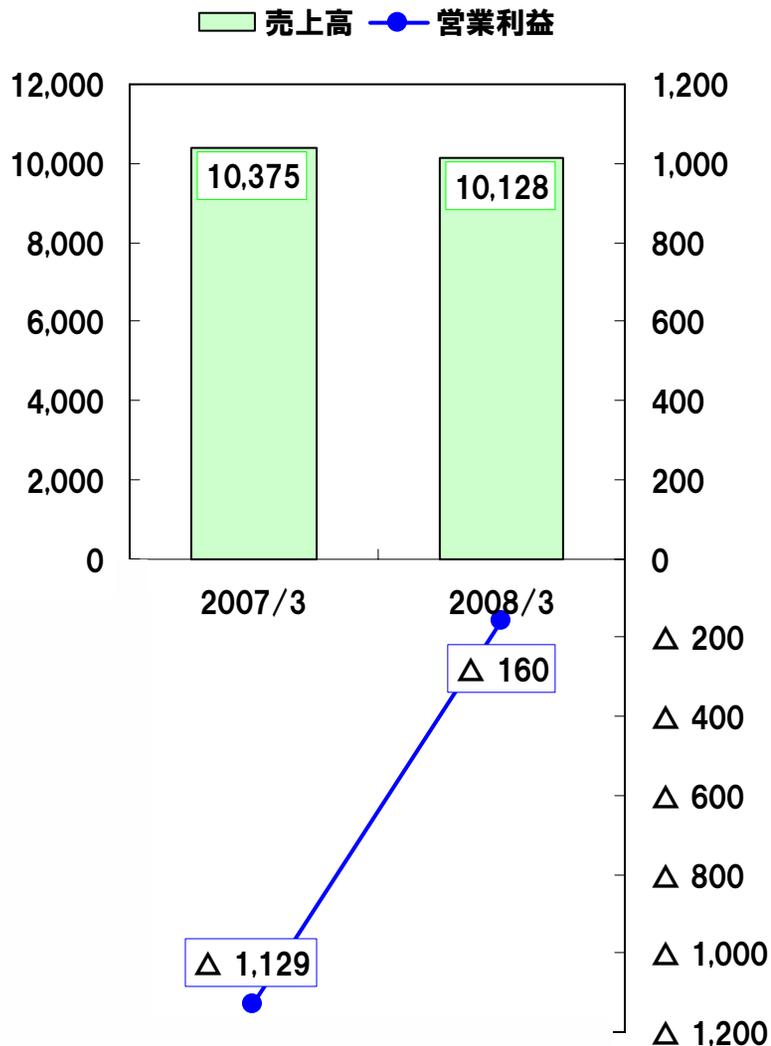
単位: 100万円

FORVAL 連結決算概要

	2008/3				2007/3		2008/3	
	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	34,323	100.0%	8,107 【30.9%】	4,323 【14.4%】	26,216	100.0%	30,000	100.0%
売上総利益	8,835	25.7%	761 【9.4%】		8,074	30.8%		
販管費	9,806	28.5%	△186 【△1.9%】		9,992	38.1%		
営業利益	△970	△2.8%	948 【-】	△1,770 【-】	△1,918	△7.3%	800	2.7%
経常利益	△1,263	△3.7%	747 【-】	△2,063 【-】	△2,010	△7.7%	800	2.7%
特別損益	672		92 【16.0%】		580			
当期純利益	△530	△1.5%	857 【-】	△1,330 【-】	△1,387	△5.3%	800	2.7%

単位：100万円

FORVAL セグメント別概況(機器関連事業)



	2007/3	2008/3
売上高成長率(前期比)	△24.9%	△2.4%
売上高構成比	39.6%	29.5%
売上高営業利益率	△10.9%	△1.6%

単位: 100万円

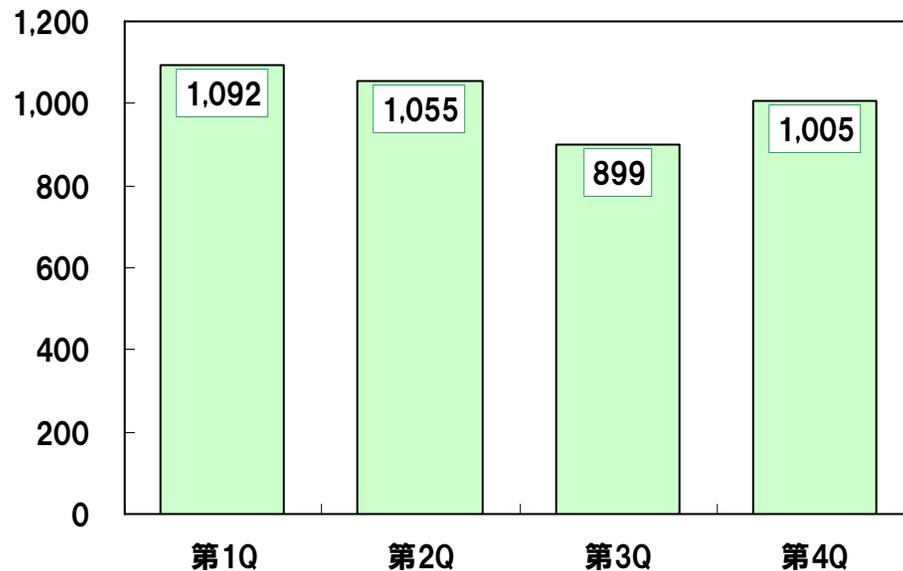
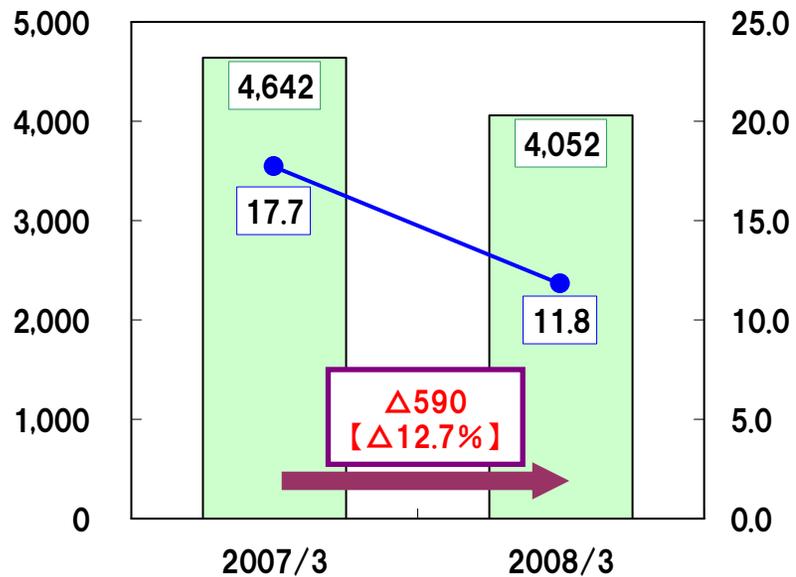
電話機

売上高:100万円 □ 売上高 ● 構成比

構成比:%

売上高:100万円

□ 四半期売上高



ポイント

期初は緩やかな回復を想定していたが、リース審査の厳格化が一般化したことで、12.7%減少した

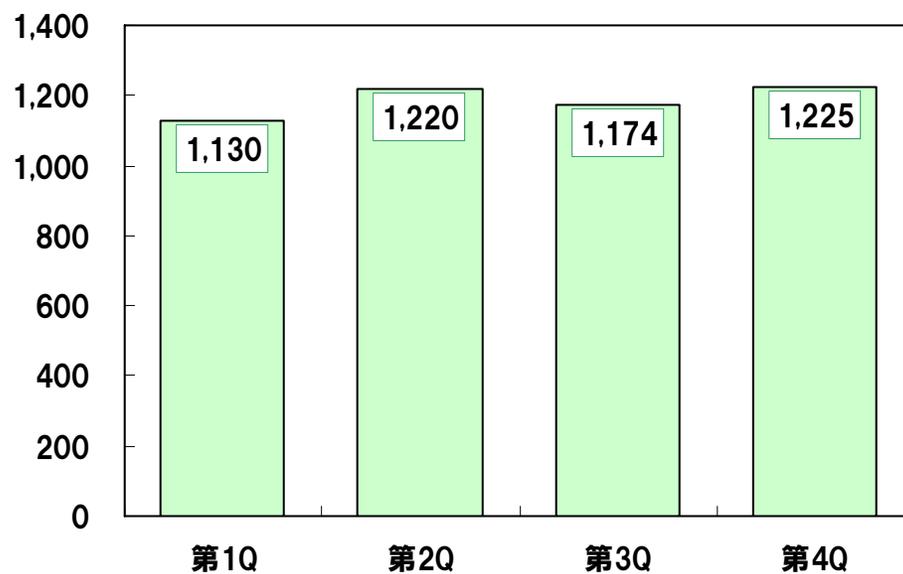
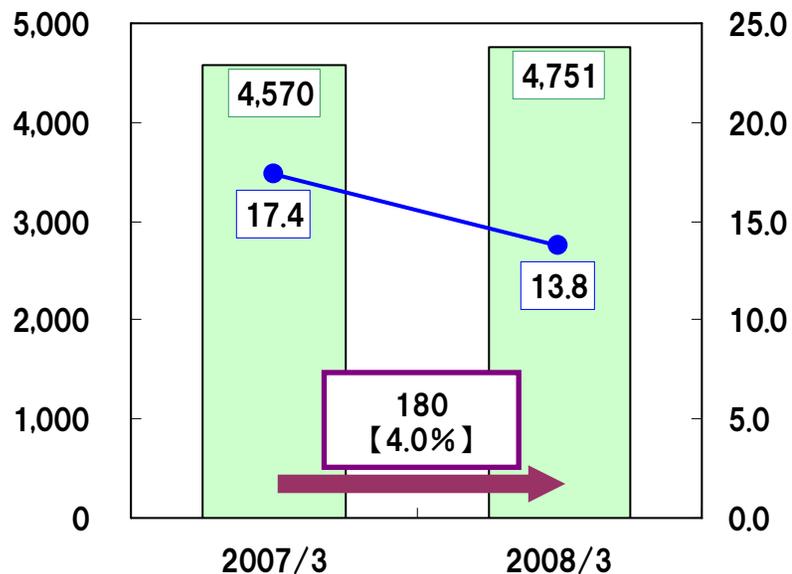
複写機等

売上高:100万円 ■ 売上高 ● 構成比

構成比:%

売上高:100万円

■ 四半期売上高



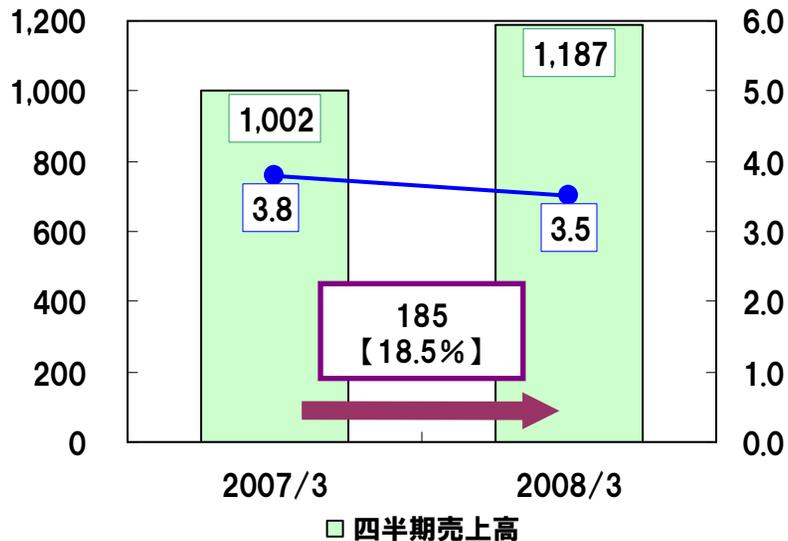
ポイント

数量ベースでは業界並みに若干減少したが、カラー対応機の販売比率が高いことから金額ベースでは4.0%のプラスとなった

パソコン

売上高:100万円

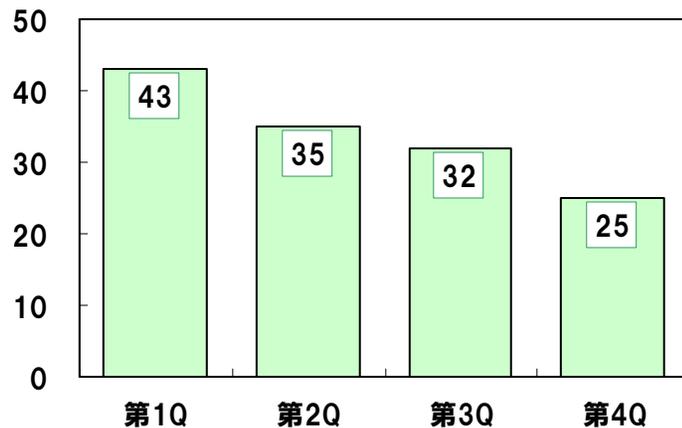
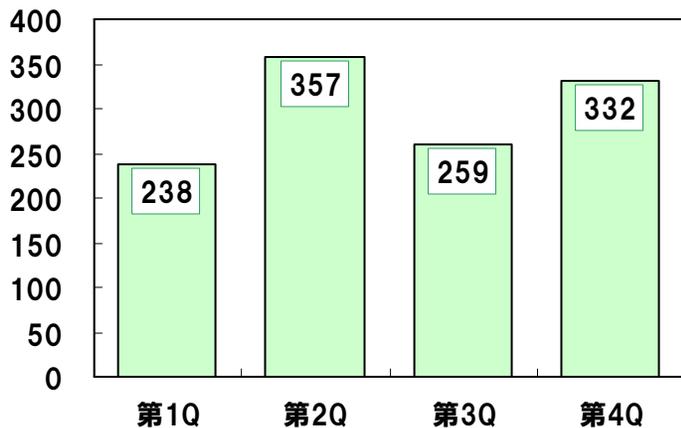
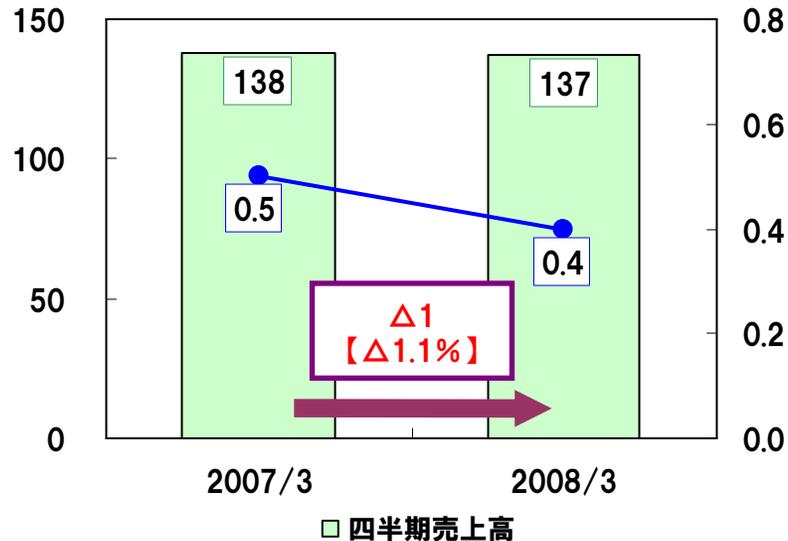
売上高 構成比



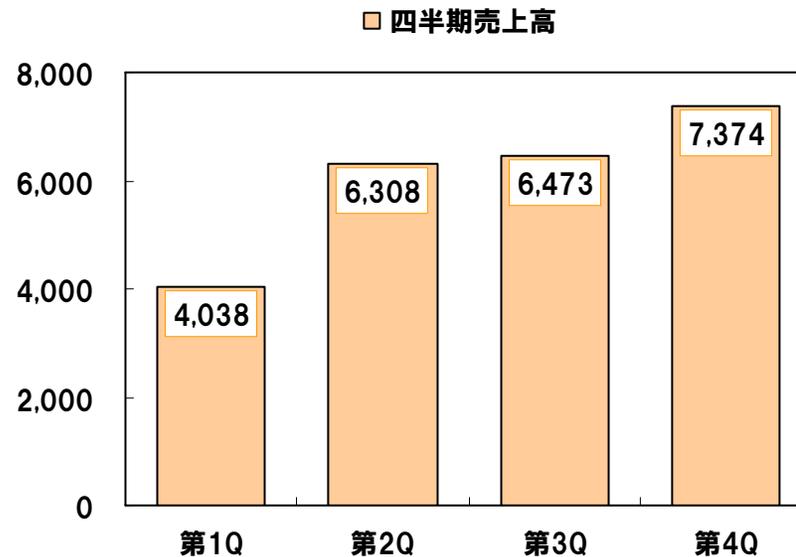
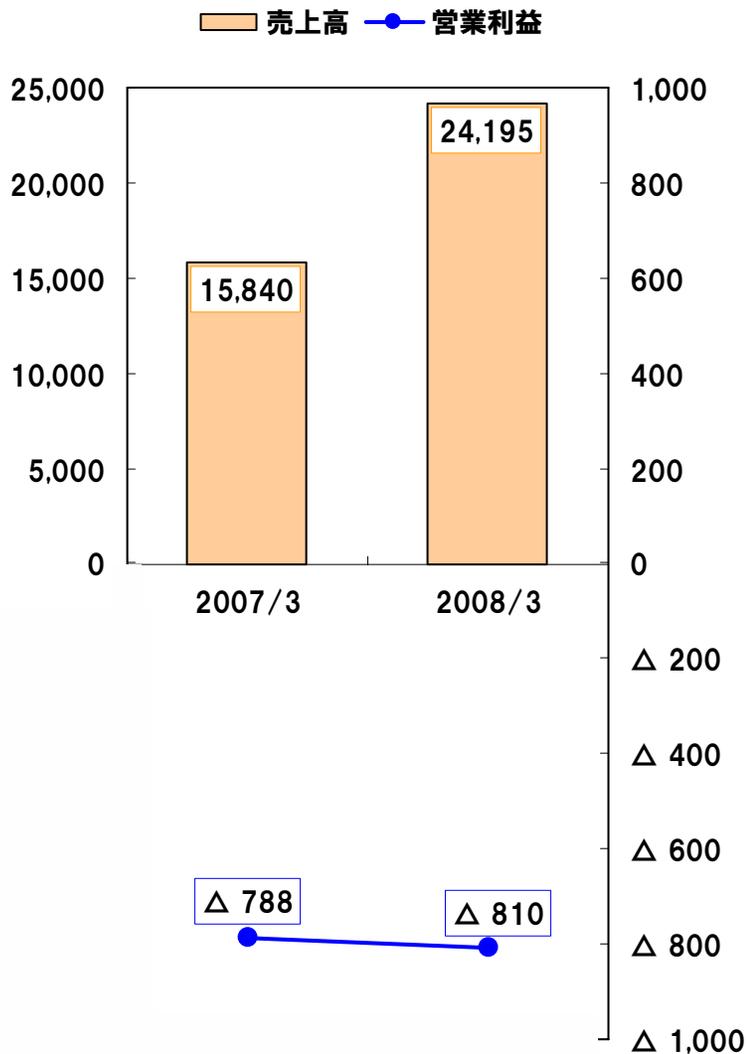
ファクシミリ

売上高 構成比

構成比: %



FORVAL セグメント別概況(ネットワーク関連事業)



	2007/3	2008/3
売上高成長率(前期比)	15.8%	52.7%
売上高構成比	60.4%	70.5%
売上高営業利益率	△5.0%	△3.3%

単位: 100万円

通信ネットワーク

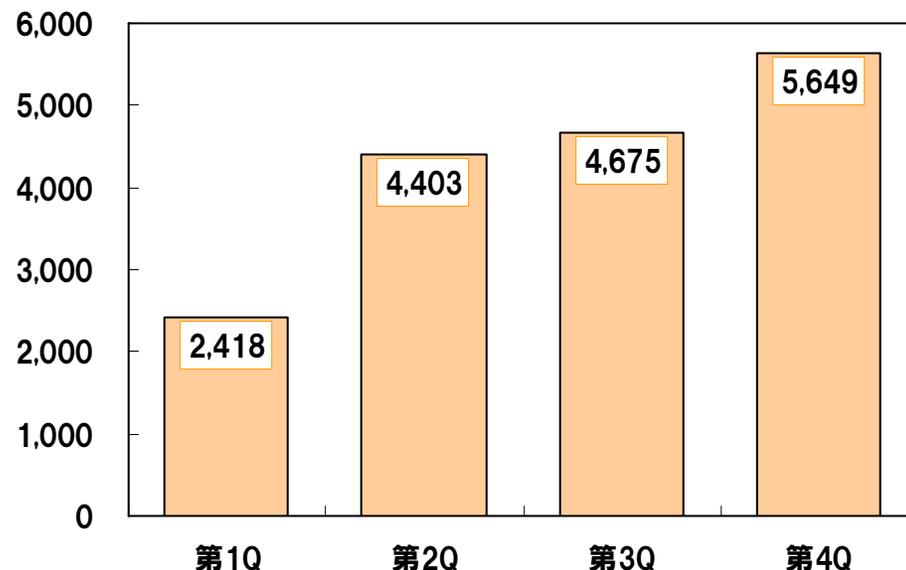
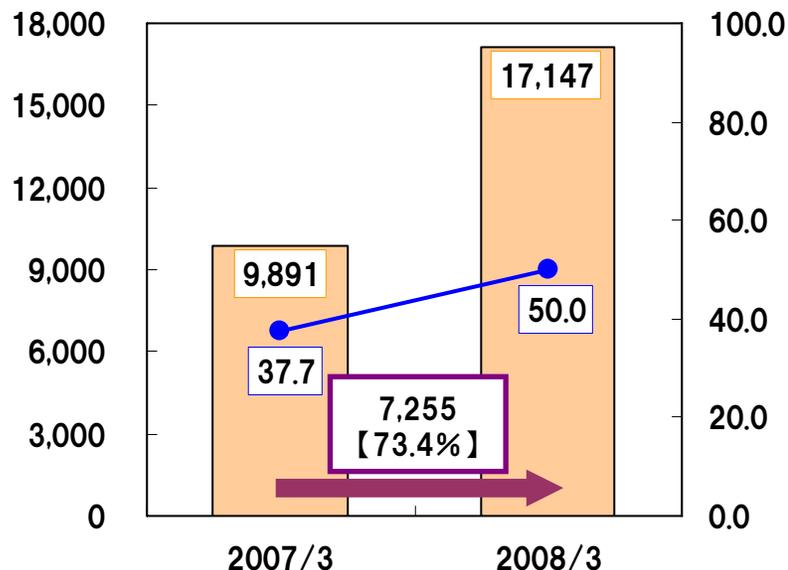
売上高:100万円

■ 売上高 ● 構成比

構成比:%

売上高:100万円

■ 四半期売上高



ポイント

2007年7月に新たに子会社化したリンクアップの携帯電話販売事業が堅調に推移したことで73.4%の大幅な増加となった

通信サービスの請求件数も堅調に推移し、ストック収益も着実に積み上がる

Web関連

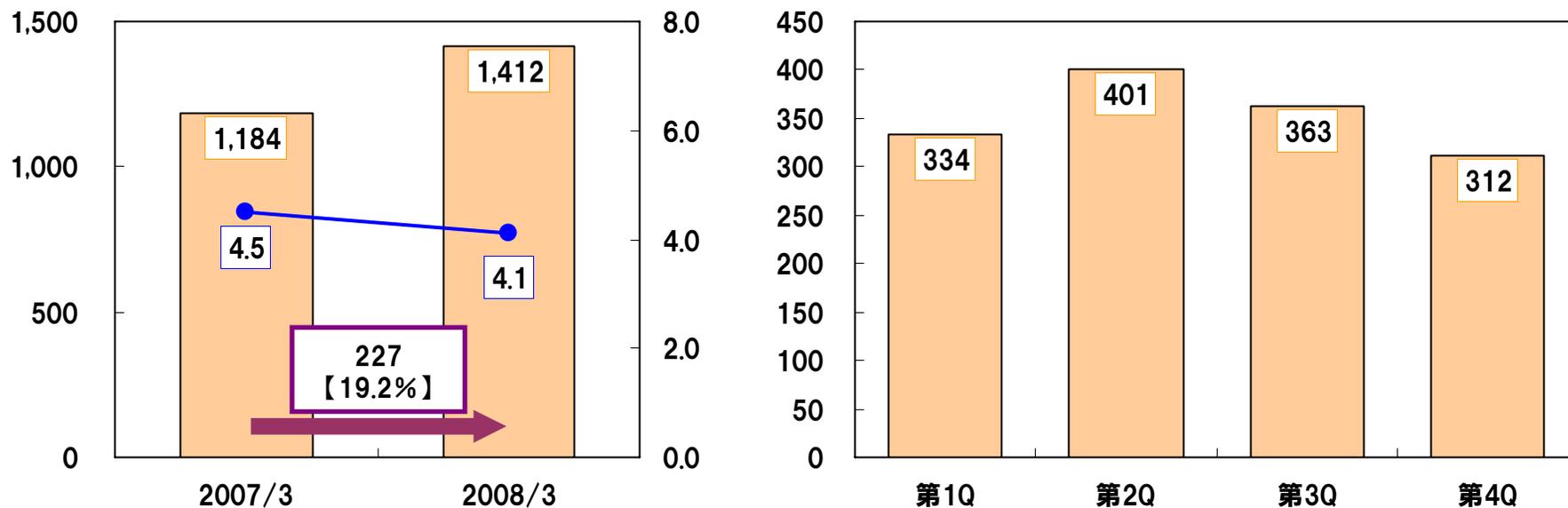
売上高:100万円

売上高 ● 構成比

構成比:%

売上高:100万円

四半期売上高



ポイント

営業部門との連携を強化したことでWeb制作が好調に推移し19.2%増加した

セキュリティ関連

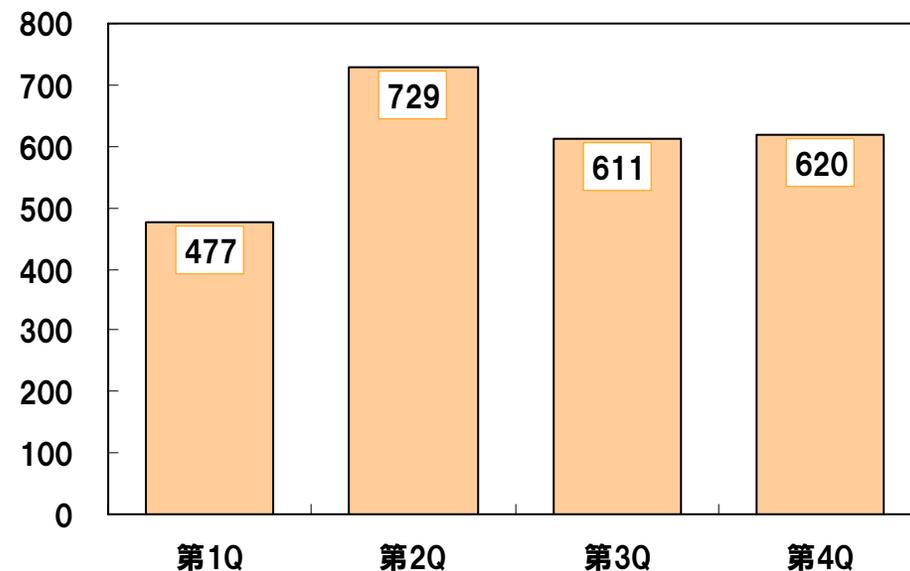
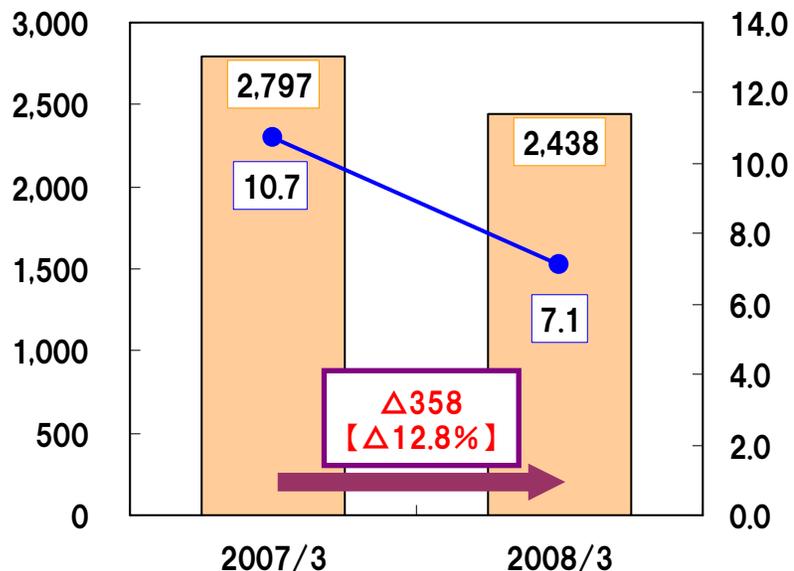
売上高:100万円

■ 売上高 ● 構成比

構成比:%

売上高:100万円

■ 四半期売上高



ポイント

大手企業向けファイアウォール商品の大幅な落ち込みと、中小企業向けの統合型セキュリティライセンス商品が伸び悩み12.8%減少した

その他

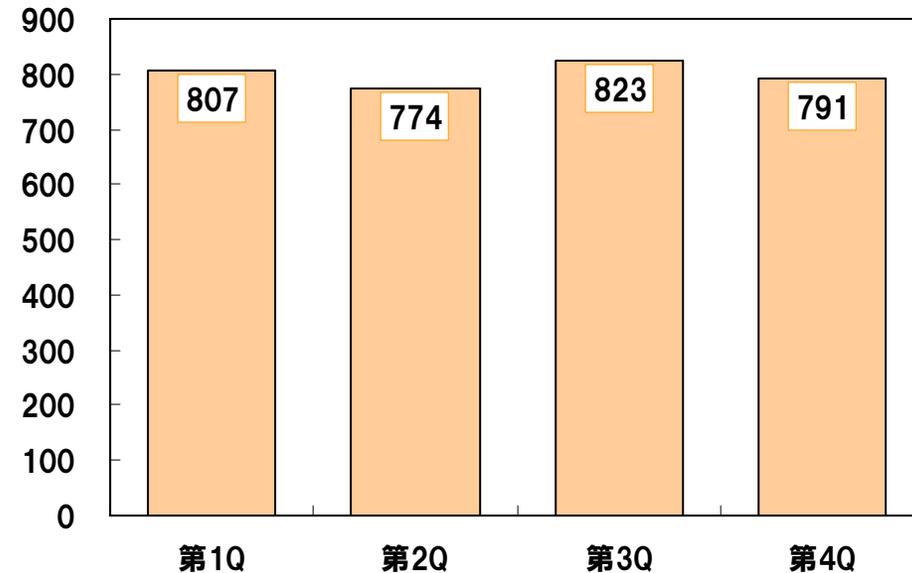
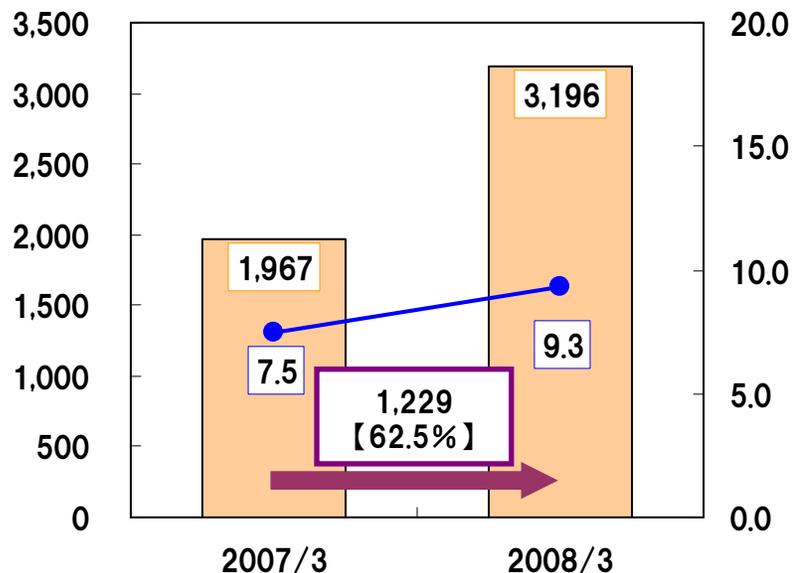
売上高:100万円

■ 売上高 ● 構成比

構成比:%

売上高:100万円

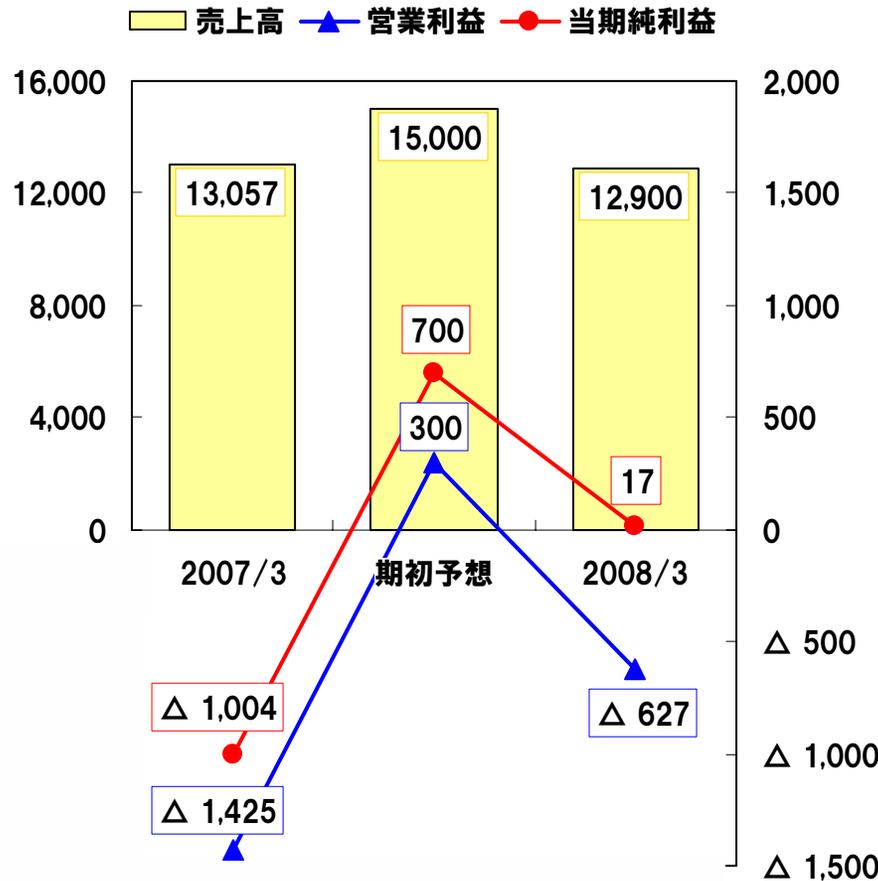
■ 四半期売上高



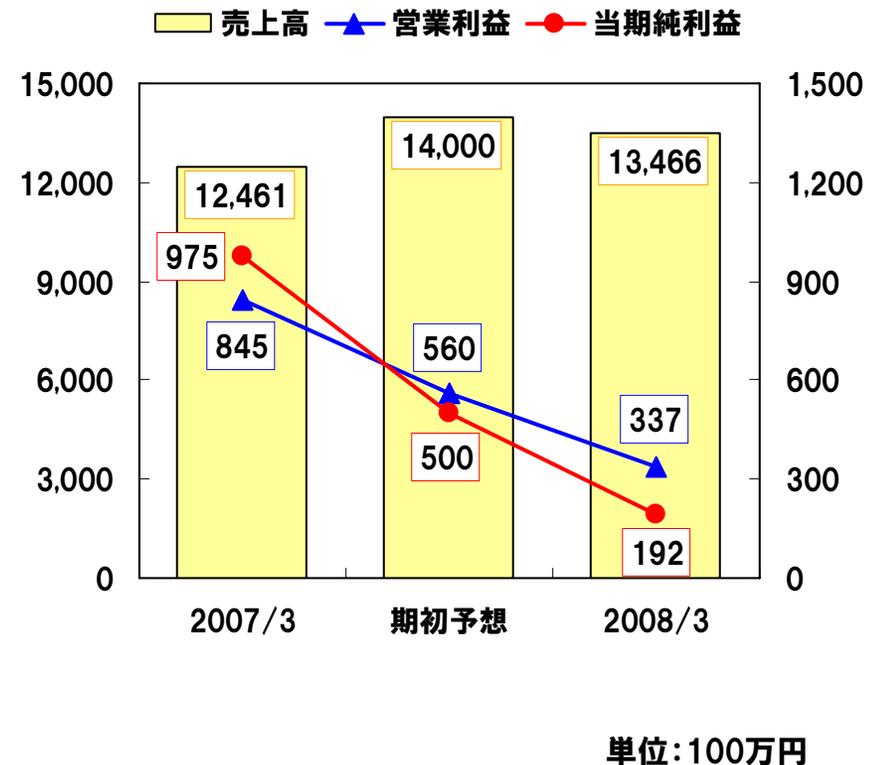
ポイント

2006年7月に子会社化した新英がフルに貢献
 2007年4月に子会社化したFISソリューションズの寄与
 フォーバルキャリアファームやクリエイティブソリューションズの人材派遣業務が好調

フォーバル単体



フォーバルテレコム連結

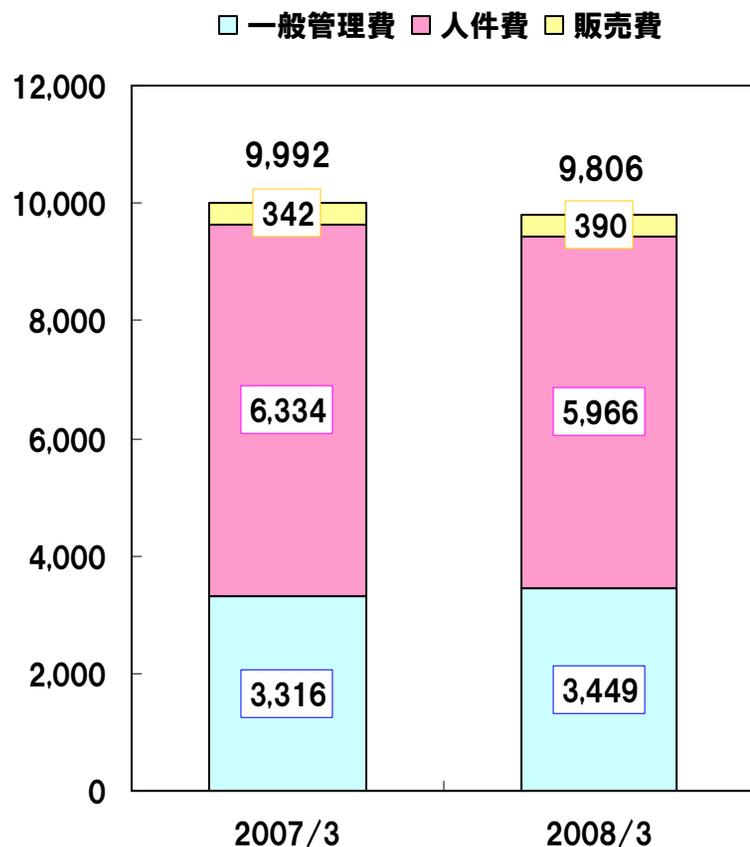


ポイント

コスト削減に取り組むが、利益率の比較的高い電話機販売が期初予想に対して15億円ほど未達となったことが乖離した最大の要因

販売代理店への拡販を目的とした一時金手数料や新規販売代理店の開拓に伴う一時費用の発生により利益が大幅に減少した

子会社が増加する中で1.9%減少



単位:100万円

販売費

前期比	48【14.2%】
販売促進費	40【56.8%】

人件費

前期比	△368【△5.8%】
給与手当	△311【△6.3%】

一般管理費

前期比	133【4.0%】
連結調整勘定償却	92【1,240.4%】

FORVAL 連結貸借対照表

		2008/3	構成比	2007/3	構成比	前期末比	
総資産		17,890	100.0	17,892	100.0	△2	
資産	流動資産	9,644	53.9	9,449	52.8	194	
	現金・預金	2,573		3,610		△1,037	
	受取手形・売掛金	4,666		3,977		688	
	固定資産	8,246	46.1	8,442	47.2	△196	
	有形固定資産	1,179		1,213		△33	
	無形固定資産	2,419		1,460		958	◀ のれん 1,044
	投資その他の資産	4,647		5,769		△1,121	◀ 投資有価証券 △1,430
負債・純資産	流動負債	9,163	51.2	7,864	44.0	1,298	
	支払手形・買掛金	4,088		3,089		999	
	短期借入金	2,838		2,759		78	
	固定負債	1,544	8.7	1,489	8.3	54	
	純資産	7,183	40.1	8,538	47.7	△1,355	
	株主資本	5,533		6,348		△815	◀ 利益剰余金 △815
	評価・換算差額等	1,105		1,318		△212	
少数株主持分	543		863		△319		

単位：100万円

FORVAL 連結キャッシュ・フロー

税金等調整前当期純損失	△590
減価償却費	539
投資有価証券売却益	△1,789
投資有価証券評価損	605
売上債権の増加額	△447
仕入債務の増加額	516

短期借入金の減少額	△593
長期借入金の返済	△230
配当金の支払額	△274



単位: 100万円

2009/3期 連結業績見通し

収益構造・営業手法の転換および固定費の圧縮

総合ITコンサルティングサービス「アイコン」の提供を開始
ストック型の収益構造へと転換を図る

「コピー機ねっと！」事業を買収
プル型営業を推進

オフィスの統廃合
更なる固定費の圧縮

	2009/3期予想				2008/3期		
	通期予想	売上比	前期比	中間予想	売上比	実績	売上比
売上高	36,000	100.0%	1,676 【4.9%】	16,800	100.0%	34,323	100.0%
営業利益	450	1.3%	1,420 【-】	150	0.9%	△970	△2.8%
経常利益	400	1.1%	1,663 【-】	100	0.6%	△1,263	△3.7%
当期純利益	300	0.8%	830 【-】	100	0.6%	△530	△1.5%

単位：100万円

FORVAL セグメント別売上高見通し

		2009/3期 予想 構成比		2008/3期 実績 構成比		前期比 増減額 増減率	
機器関連	電話機	4,100	11.4%	4,052	11.8%	47	1.2%
	ファクシミリ	120	0.3%	137	0.4%	△17	△12.5%
	パソコン	1,180	3.3%	1,187	3.5%	△7	△0.6%
	複写機等	4,850	13.5%	4,751	13.8%	98	2.1%
	その他	0	0.0%	0	0.0%	0	-
	小計	10,250	28.5%	10,128	29.5%	121	1.2%
ネットワーク関連	通信ネットワーク	19,450	54.0%	17,147	50.0%	2,302	13.4%
	Web関連	1,200	3.3%	1,412	4.1%	△212	△15.0%
	セキュリティ関連	1,100	3.1%	2,438	7.1%	△1,338	△54.9%
	その他	4,000	11.1%	3,196	9.3%	803	25.1%
	小計	25,750	71.5%	24,195	70.5%	1,554	6.4%
合計	36,000	100.0%	34,323	100.0%	1,676	4.9%	

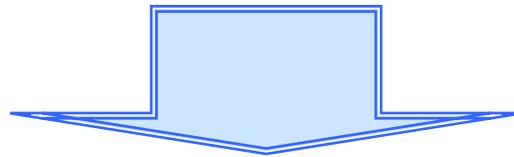
単位:100万円

フォーバルグループの今後の展開

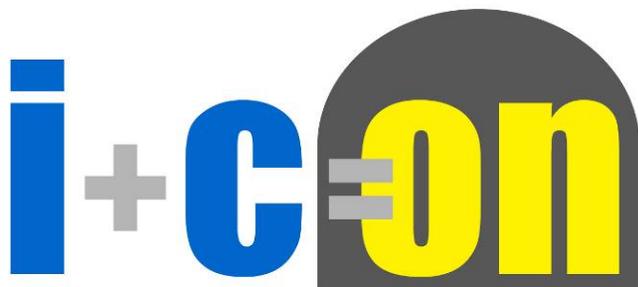
**四半世紀が経過し
リースを活用したビジネスモデル
が陳腐化**



ビジネスモデルを転換



**中小企業のIT担当顧問
へと進化していくことで
ストック型の収益構造に転換**



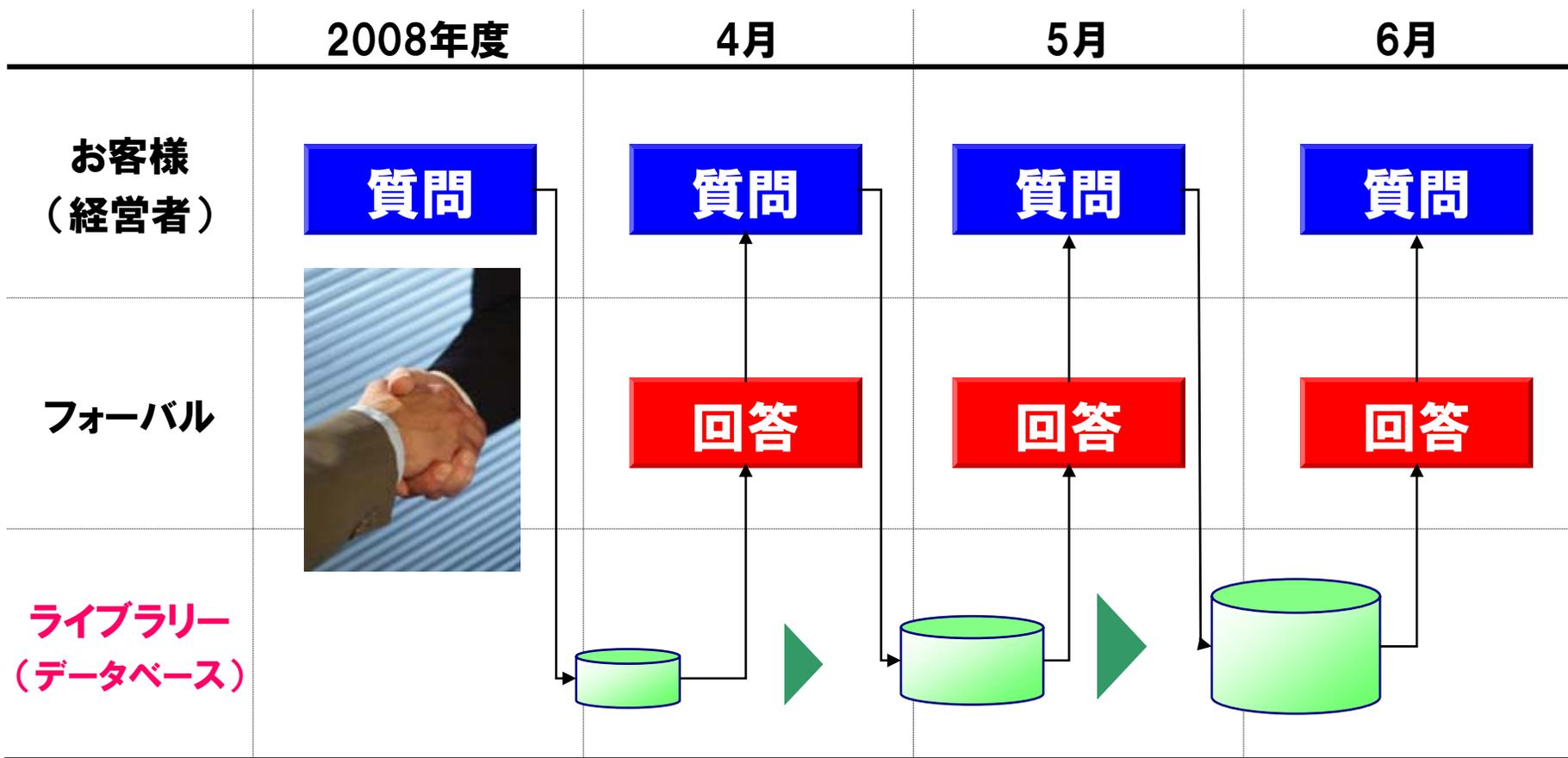
定期訪問付き「アイコン」サービス

- サポートエディション
- おしごと安心プラン
- Webアドバイス・ナビ
- PC Safe Pack
- PC Safe Pack(Medium)
- PC NW 保守
- コピー機メンテナンス
& カウンター検針
- ⋮

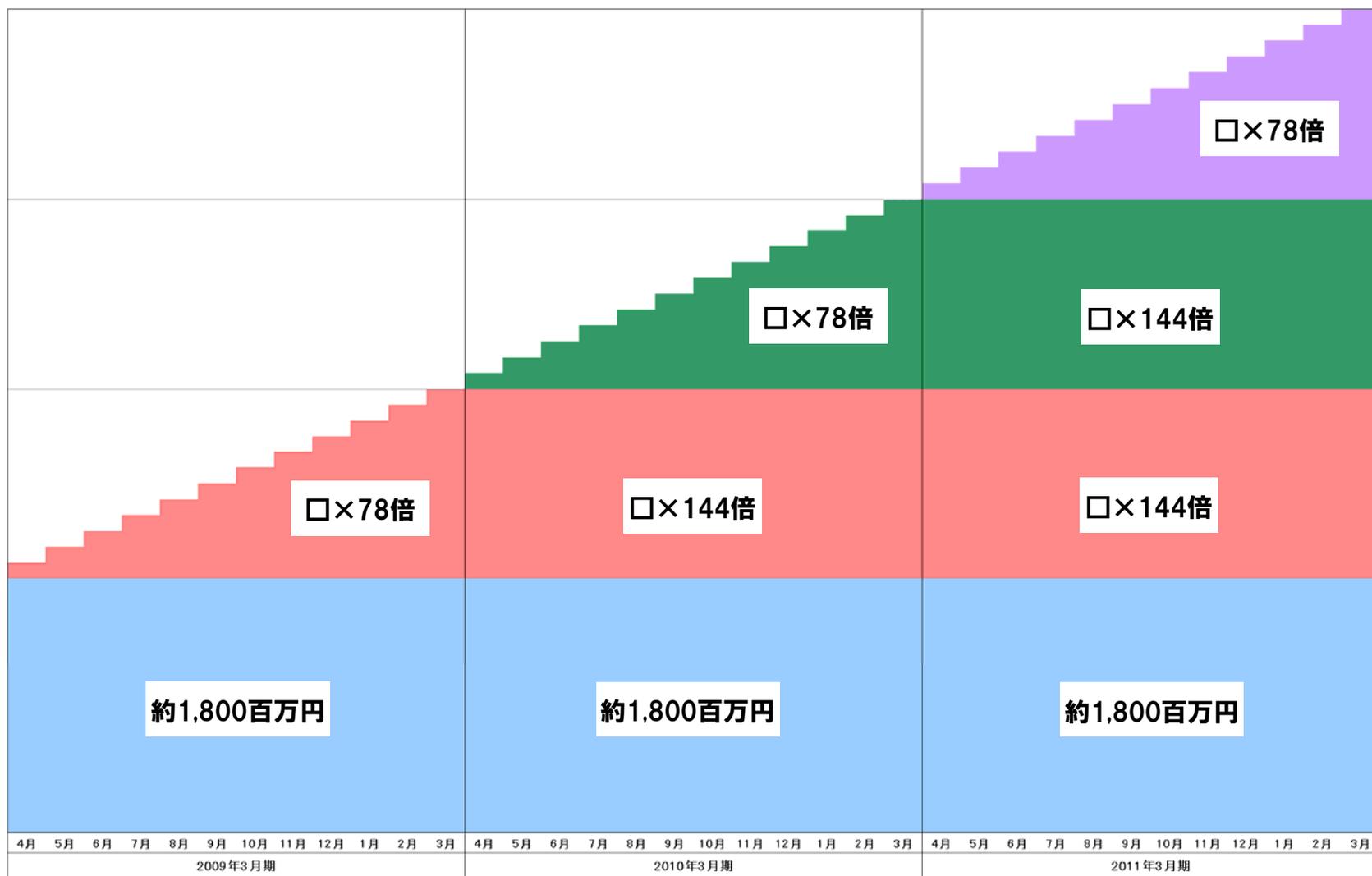
「アイコン」サービス

既存の保守・サポートサービスを統合し、お客様とのアナログのコミュニケーションを重視しながら定期訪問を通じて、お客様が抱える経営・ビジネスの課題を外部パートナーの協力も得ながら、プロフェッショナルの視点で診断・助言・支援を行う、総合ITコンサルティングサービス

経営者の悩みをデータベース化することでコンサルティング能力を強化



FORVAL 「アイコン」サービスによるストック収益の成長イメージ



1,800百万円 + □×78

1,800百万円 + □×222

1,800百万円 + □×366

情報通信分野を核とした総合経営コンサルティングサービス



フェーズⅠ
～2008.3

フェーズⅡ
2008.4～2011.3

フェーズⅢ
2011.4～

**赤字グループ会社・部門
の整理・再編**

フォーバルインターナショナル
清算を前提とした休眠化

フリード
第三者割当増資による
持分比率低下のため
持分法の適用範囲から除外

黒字体質の基盤確立

アイコンサービスの浸透

2009年3月末
「アイコン」3,000社純増

2011年3月末
「アイコン」取引社数
20,000社

ストック型の収益構造へ転換

**自ら作った
業界ルールの変革**

リースに替わる
新たなスキームの構築

ハードもストック型に変化
「アイコン」と「ハード」の
ストック収益の二重化による
安定した成長トレンド

**新生
フォーバルの躍進**

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。