

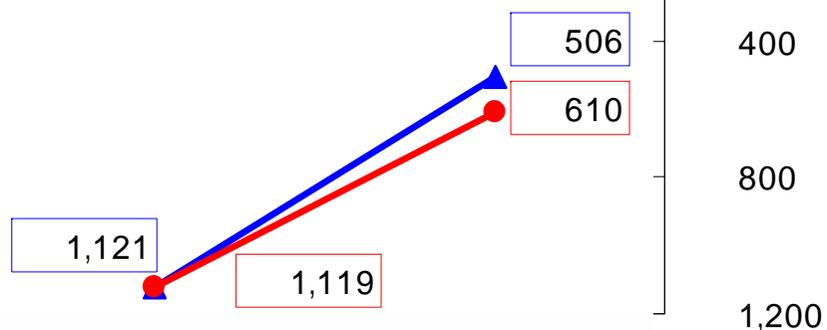
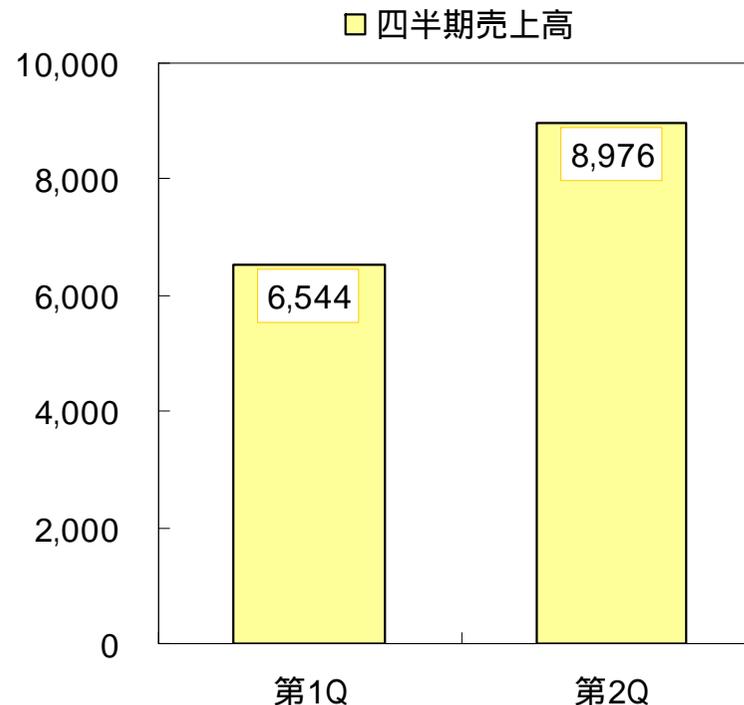
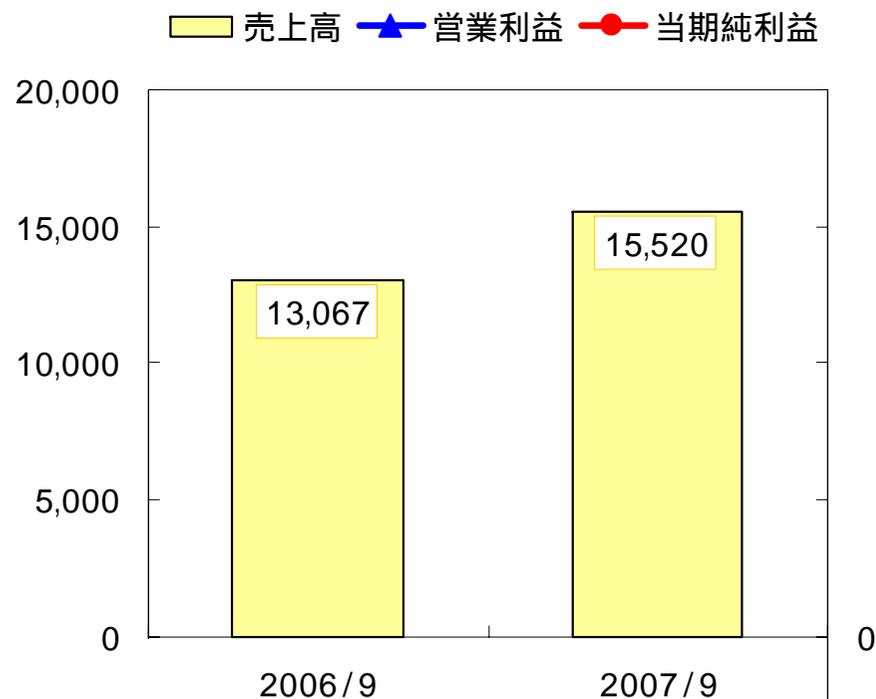
2008 / 3期 中間決算説明会

株式
会社 **フォーバル**

2007.11.30

2008 / 3期 連結中間決算概要

売上・利益とも前年同期比で大きく改善するも、6/27に公表した修正予想比では利益は未達となる



単位: 100万円

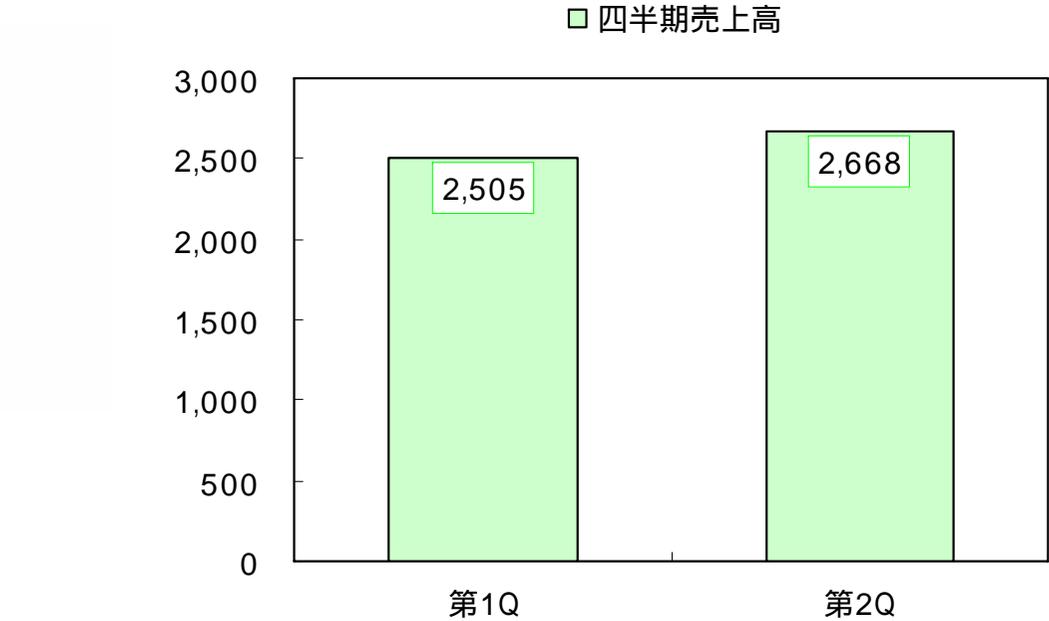
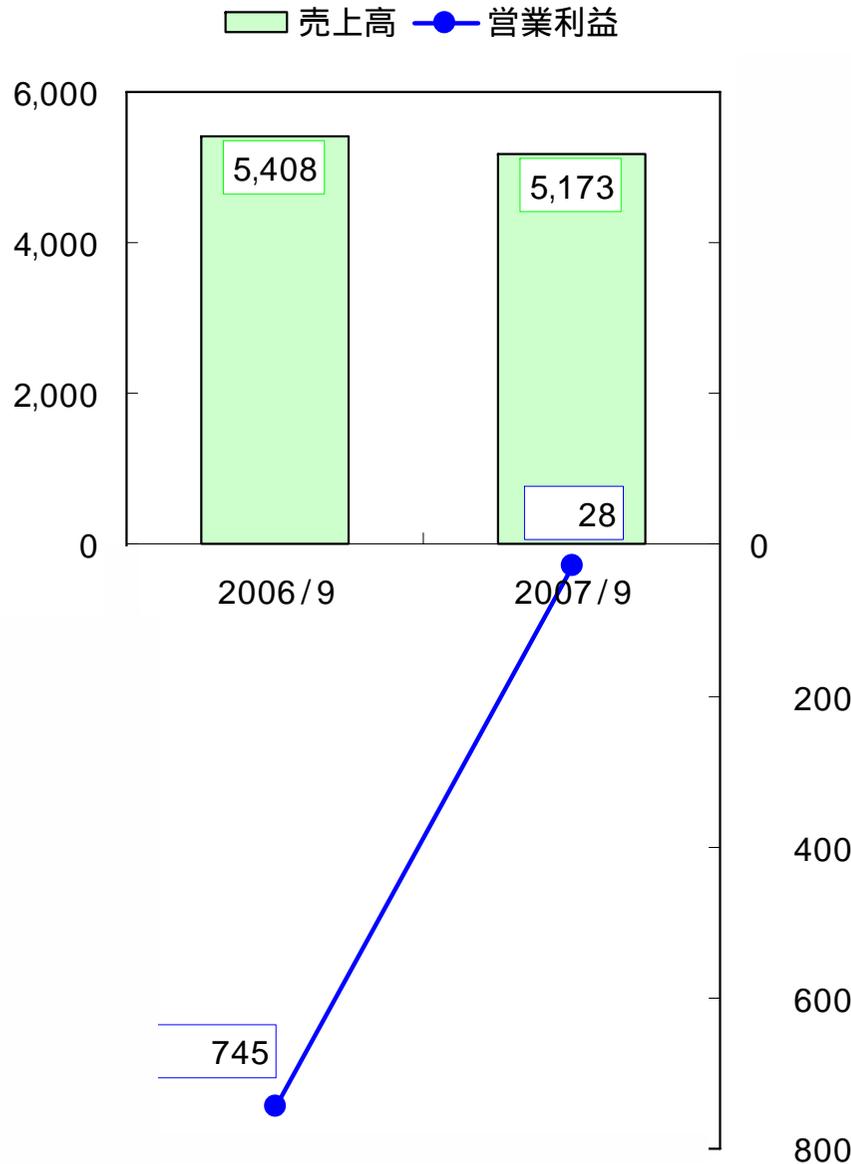
子会社化

- 4月 グローバル・ワン(株)
- ケイ・ワイズファクトリー(株)
- (株)電販
- 7月 (株)リンクアップ
- 現 (株)FISソリューションズ

	2007/9				2006/9		2007/9	
	実績	売上比	前期比	修正予想比	実績	売上比	修正予想	売上比
売上高	15,520	100.0%	2,453 [18.8%]	220 [1.4%]	13,067	100.0%	15,300	100.0%
売上総利益	4,338	28.0%	290 [7.2%]		4,047	31.0%		
販管費	4,844	31.2%	324 [6.3%]		5,168	39.6%		
営業利益	506	3.3%	615 [-]	406 [-]	1,121	8.6%	100	0.7%
経常利益	640	4.1%	536 [-]	440 [-]	1,177	9.0%	200	1.3%
特別損益	32		20 [-]		11			
当期純利益	610	3.9%	508 [-]	610 [-]	1,119	8.6%	0	0.0%

単位:100万円

売上は前年同期比4.3%減少するも、営業損失は大幅に縮小



	2006/9	2007/9
売上高成長率 (前年同期比)	25.8%	4.3%
売上高構成比	41.4%	33.3%
売上高営業利益率	13.8%	0.6%

単位: 100万円

電話機

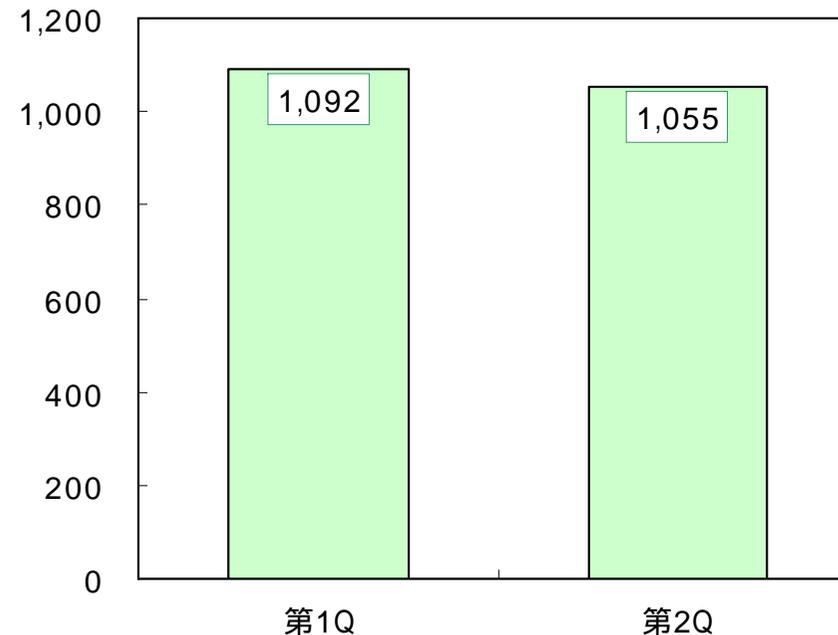
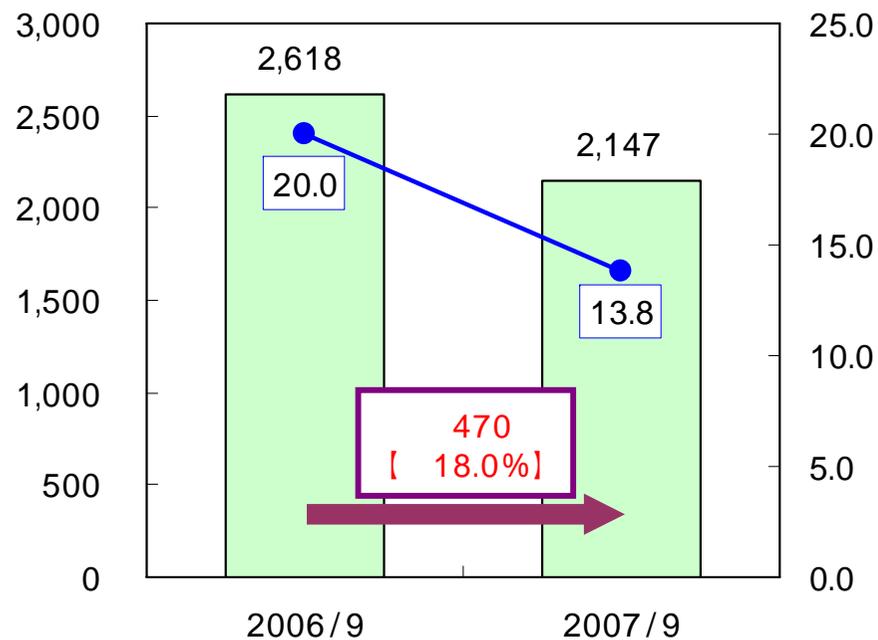
売上高:100万円

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

電話機のリース販売は、今期は緩やかな回復を想定していたが、リース審査の厳格化の影響は依然として残り、低迷継続

複写機等

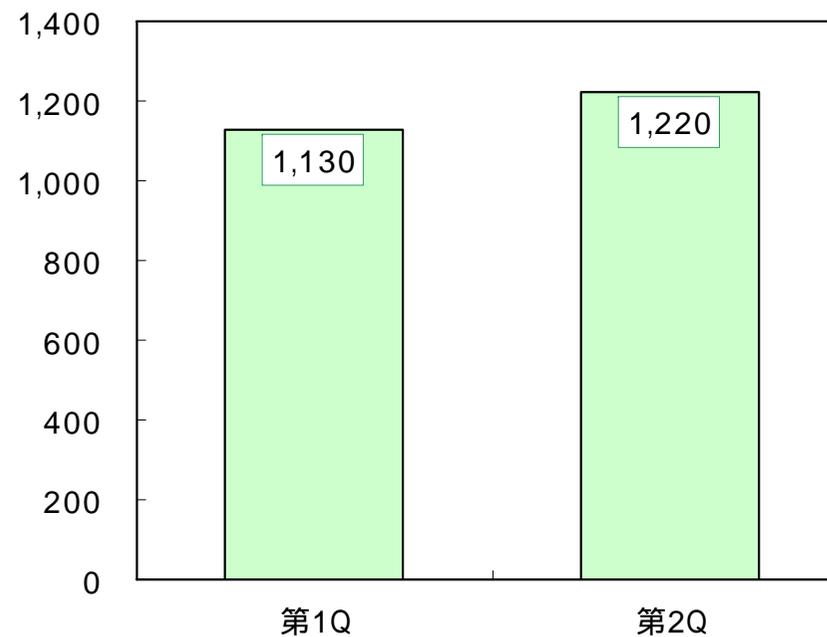
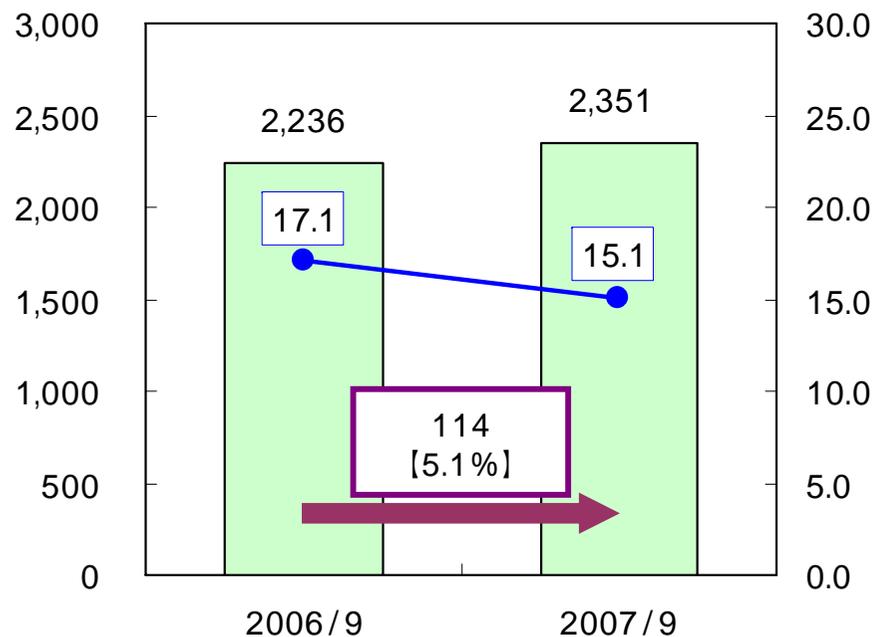
売上高:100万円

売上高 ● 構成比

構成比:%

売上高:100万円

四半期売上高



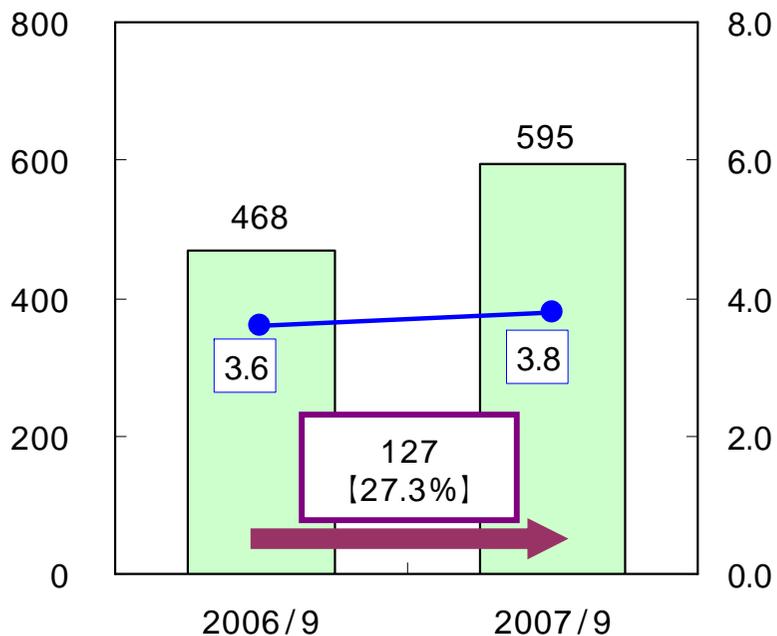
ポイント

業務用は業界全体で見ると引き続きモノクロ機は減少しているが、カラー対応機は堅調に推移
 当社はカラー対応機の販売比率が高いこと、並びにそれに伴うカウンター収益の着実な増加、更に当期に子会社化した(株)電販の寄与もあり、前年同期比5.1%増

パソコン

売上高:100万円

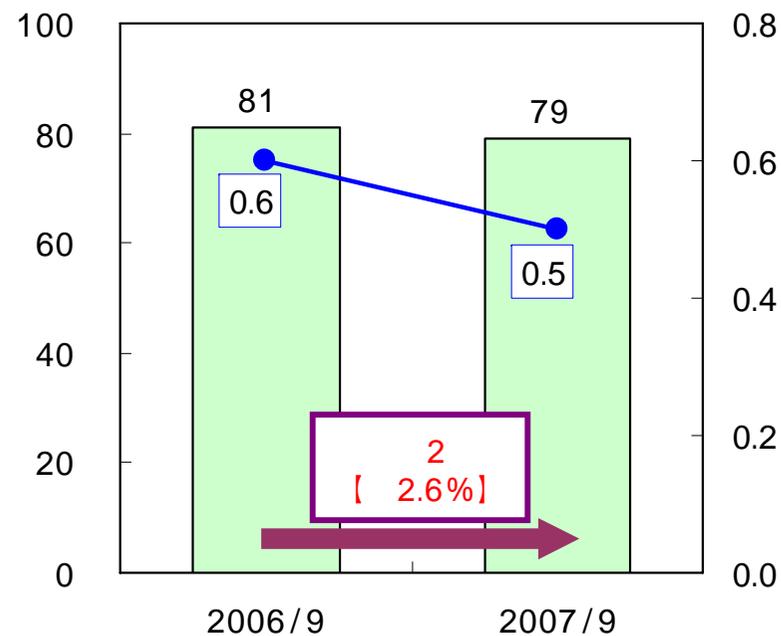
売上高 構成比



ファクシミリ

売上高 構成比

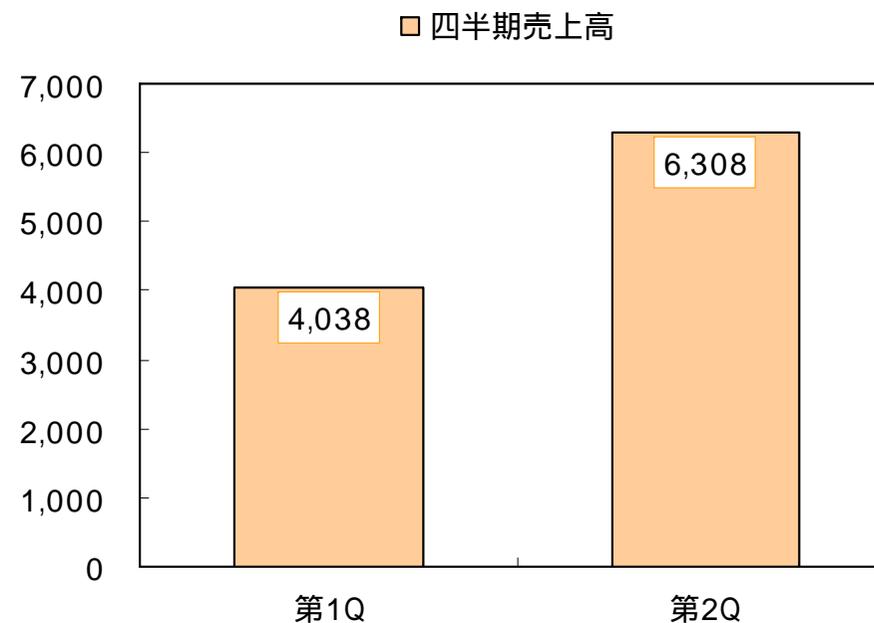
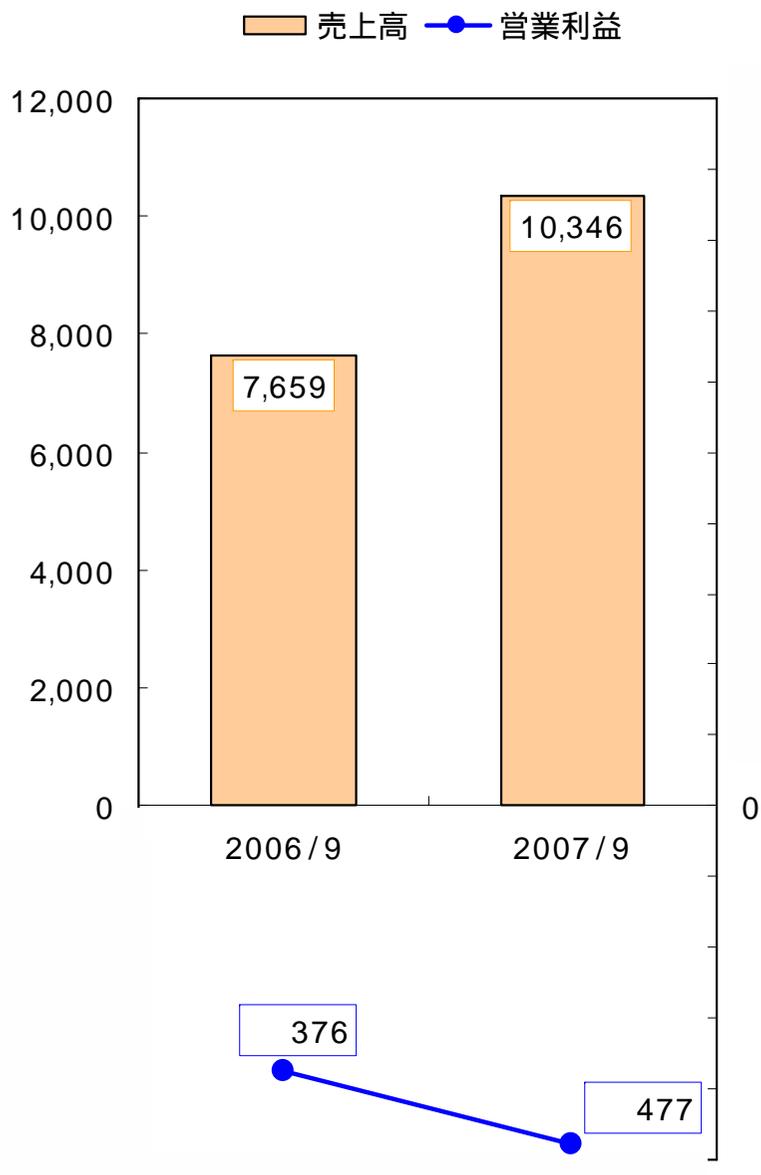
構成比: %



ポイント

パソコン、ファクシミリは積極的に販売していないが、パソコンには引き続き一定の顧客ニーズ有り

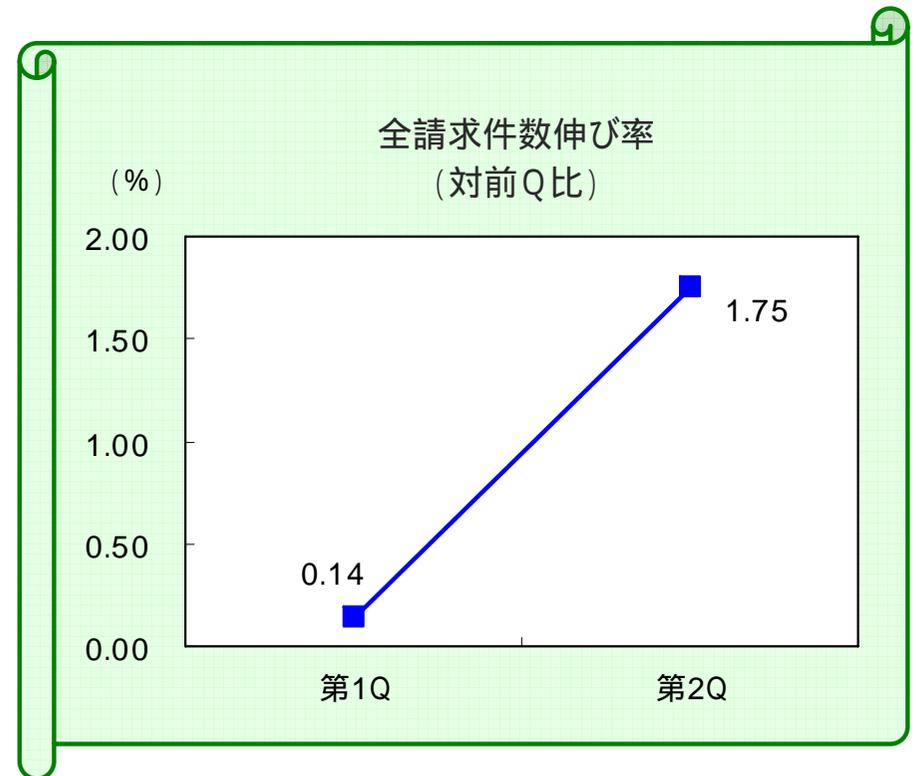
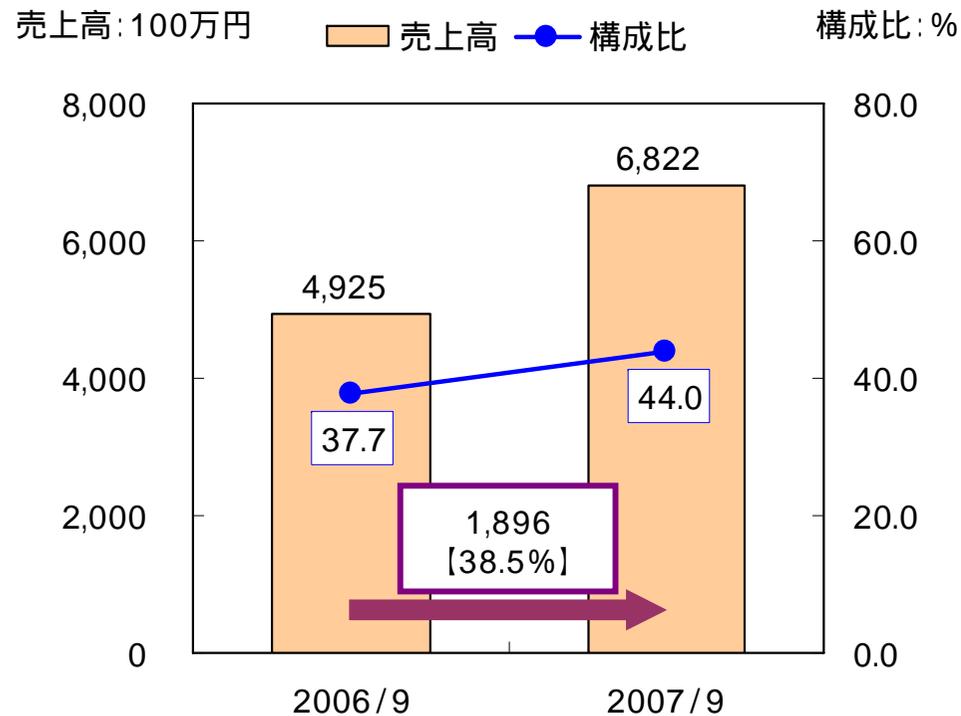
売上は前年同期比35.1%増加するも、営業損失は拡大



	2006/9	2007/9
売上高成長率(前年同期比)	2.9%	35.1%
売上高構成比	58.6%	66.7%
売上高営業利益率	4.9%	4.6%

単位:100万円

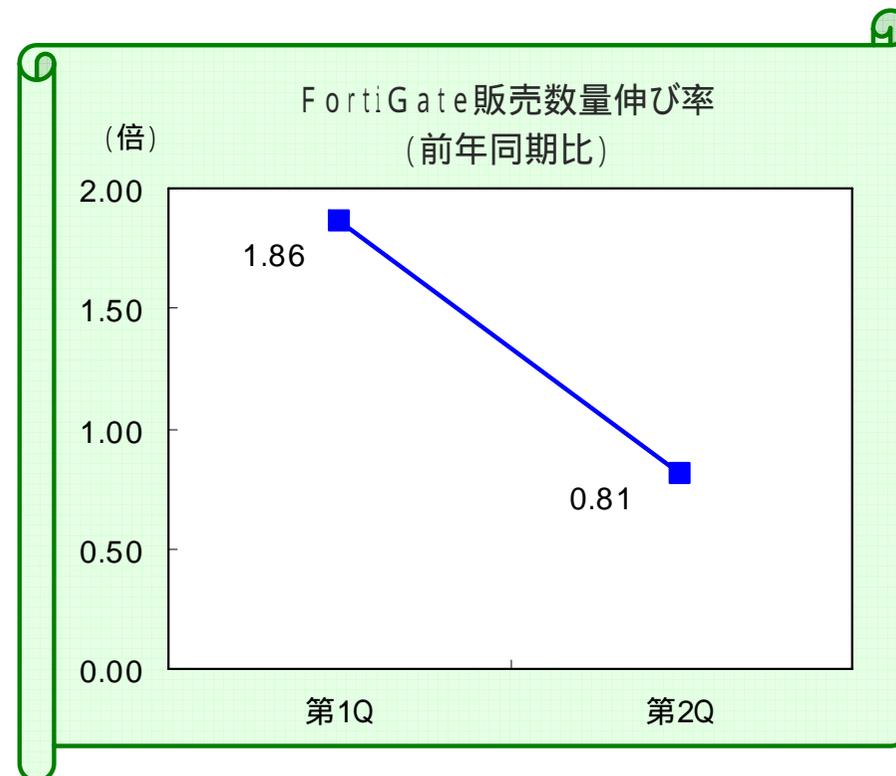
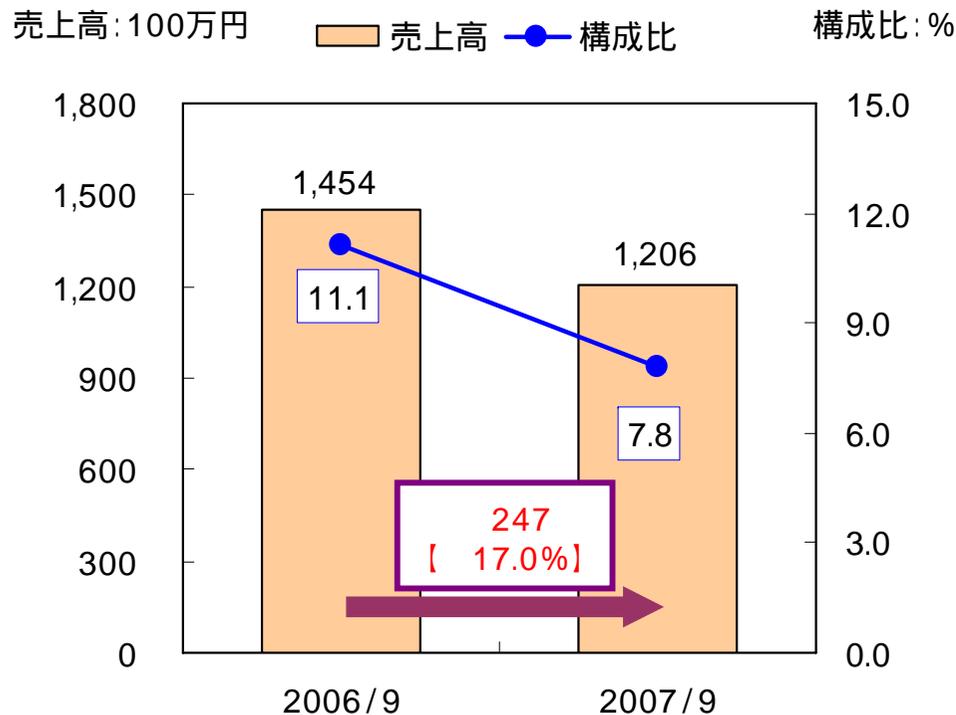
通信サービス等



ポイント

携帯電話販売事業を営む(株)リンクアップを7月に子会社化した影響

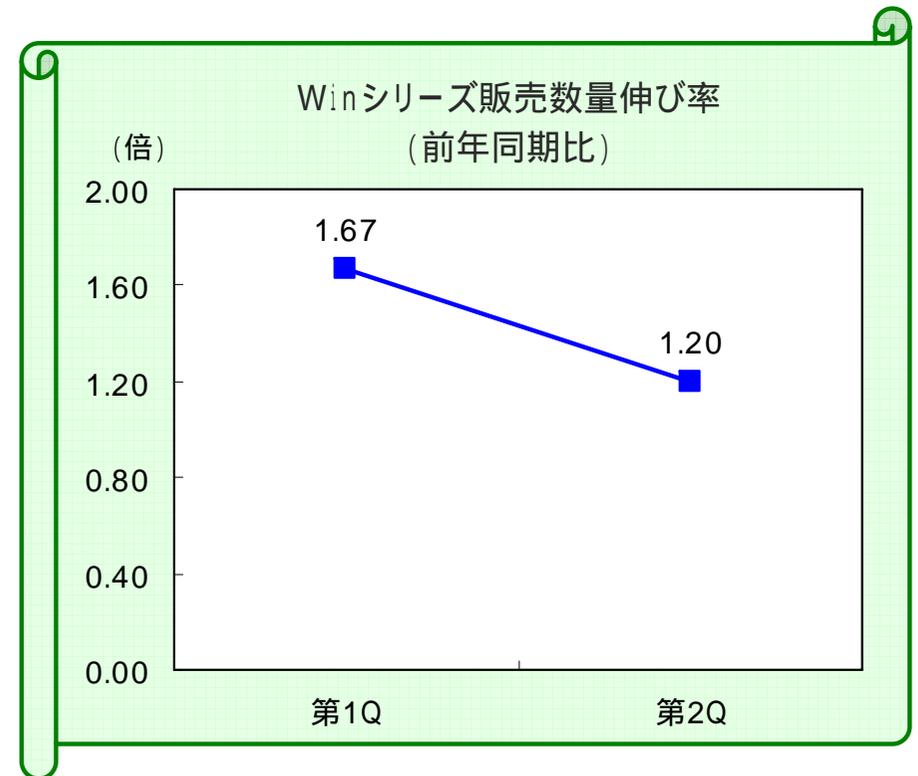
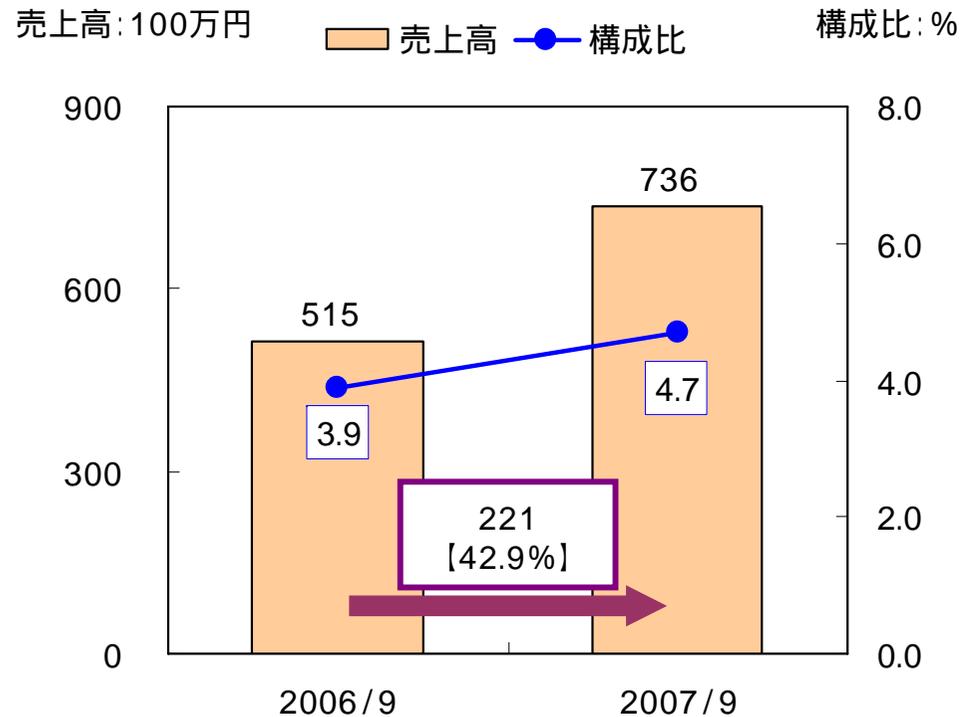
セキュリティ関連



ポイント

中小企業向け統合型セキュリティアプライアンス商品(FortiGate)は堅調に推移するも、需要の一巡化・競争激化の影響を受けた大手企業向けファイアウォール商品の落ち込みをカバーできず

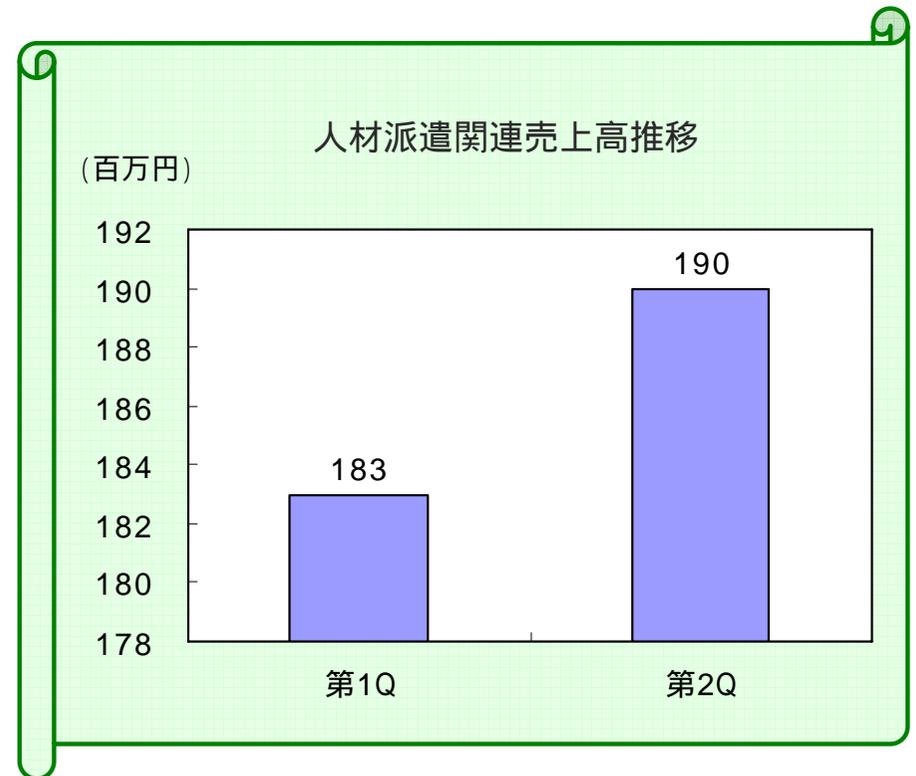
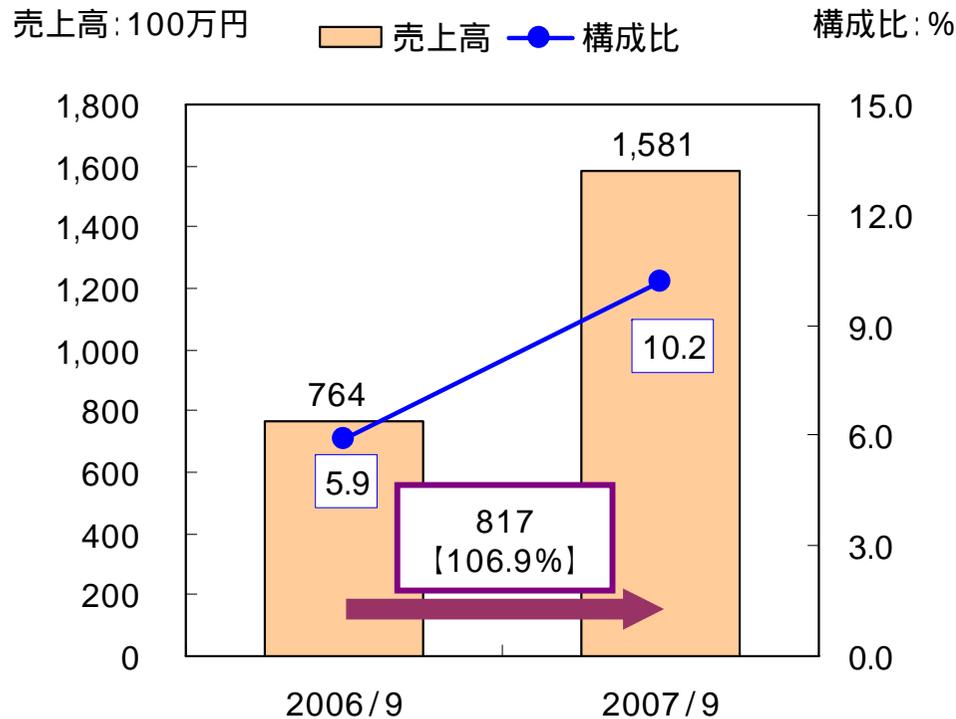
Web関連



ポイント

2005年10月より開始したホームページ制作が引き続き好調に推移

その他



ポイント

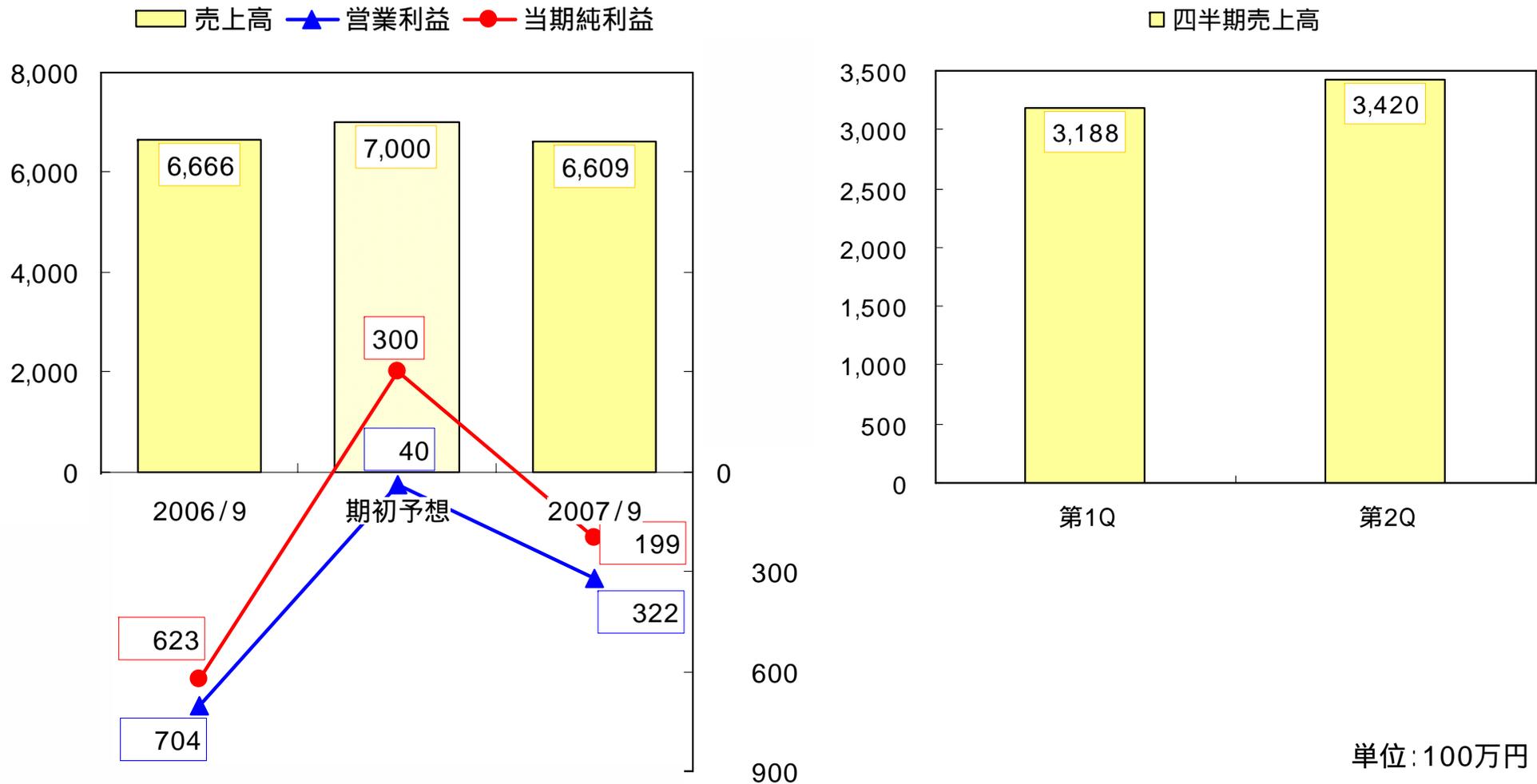
2006年7月に子会社した特注文具を製造・販売する(株)新英がフルに寄与

4月に子会社化した法人向け生損保販売・各種経営支援コンサル事業を営むグローバル・ワン(株)及びケイ・ワイズファクトリー(株)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関連業務が好調に推移

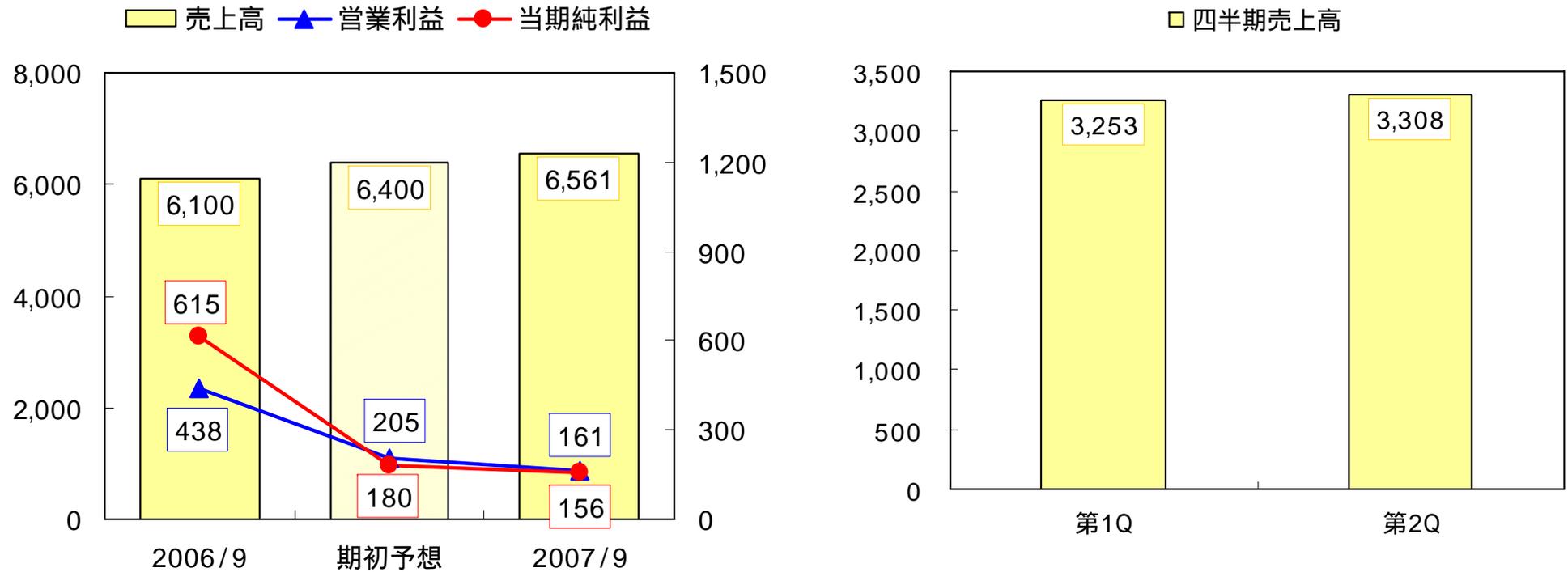
フォーバル単体

電話機の減少及び工事の減少に伴う利益の減少、並びに投資損失引当金475百万円の計上が主因



フォーバルテレコム連結

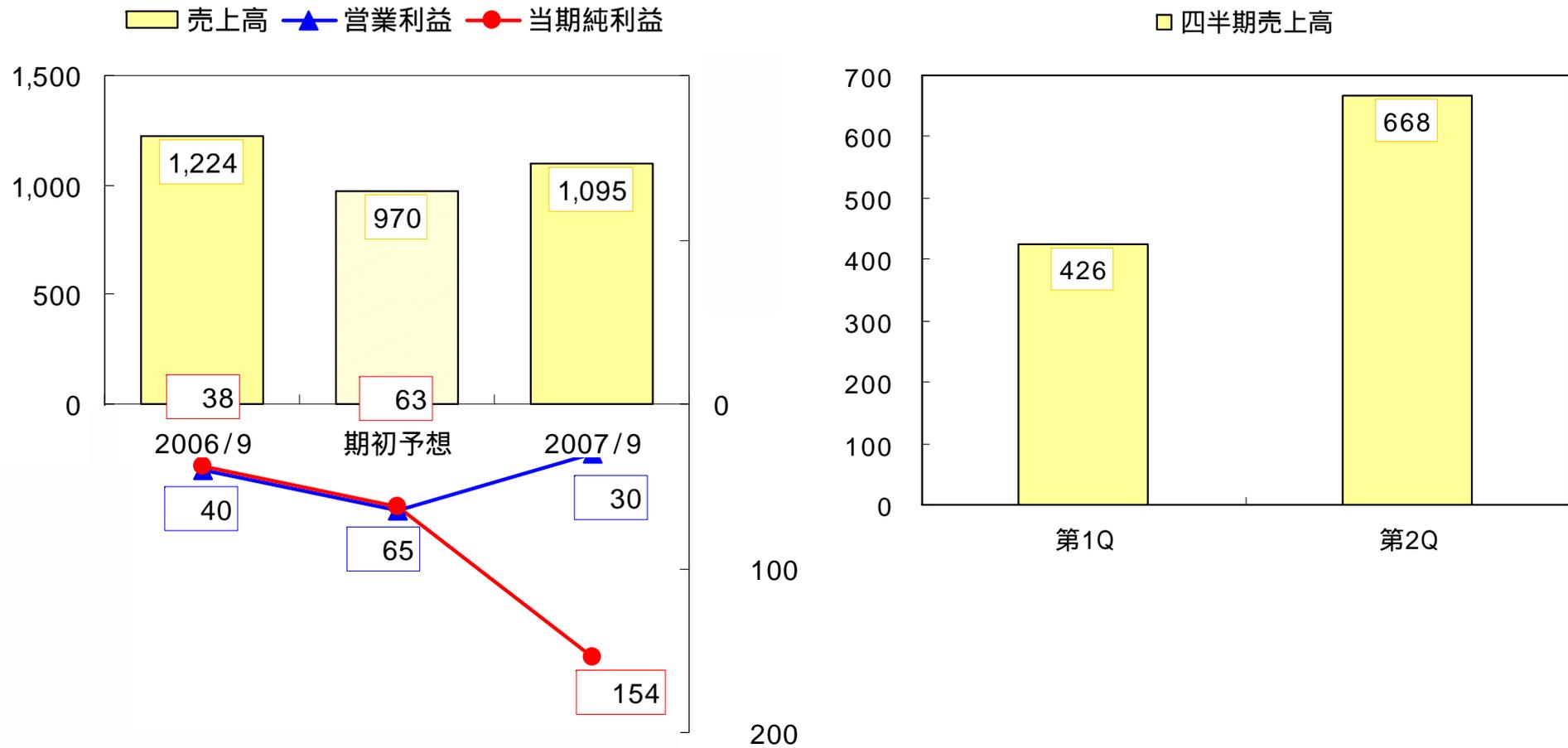
利益面では若干届かなかったものの、ほぼ想定通りに推移



単位: 100万円

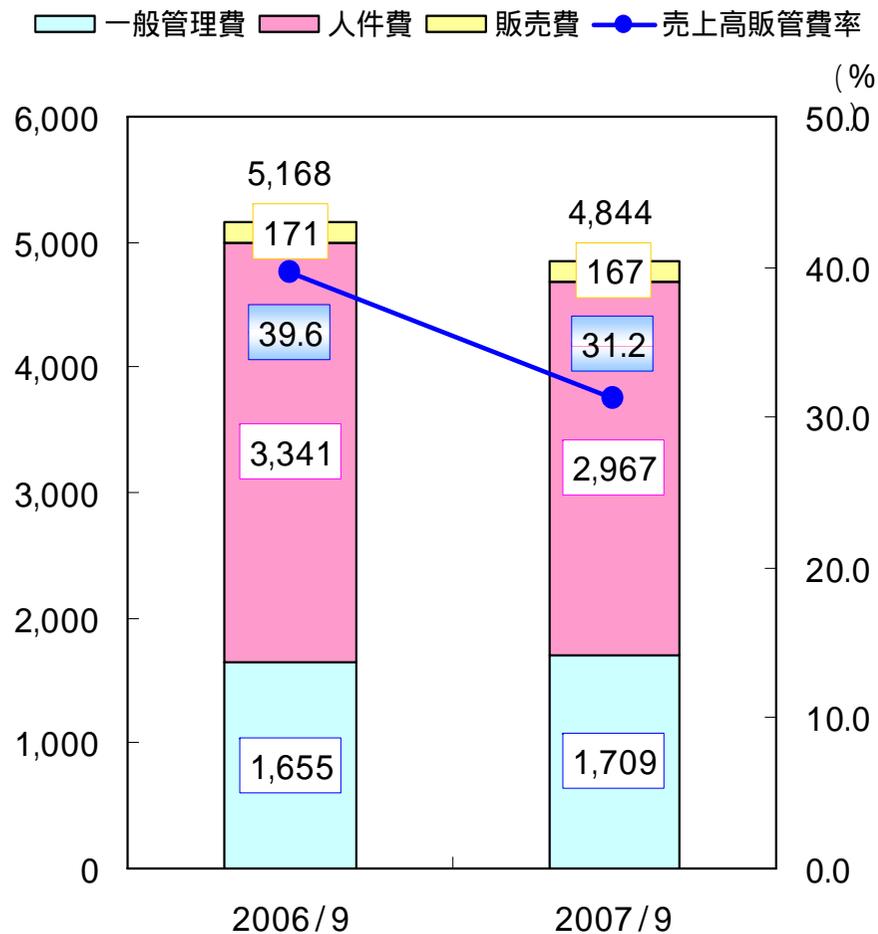
フォーバルクリエイティブ連結

会計処理の変更に伴う過年度売上修正額128百万円を特別損失に計上した為、当期純利益は乖離



単位: 100万円

新たに4社を子会社化したが生管費は前期より削減し、売上高販管費率は8.4ポイント低下



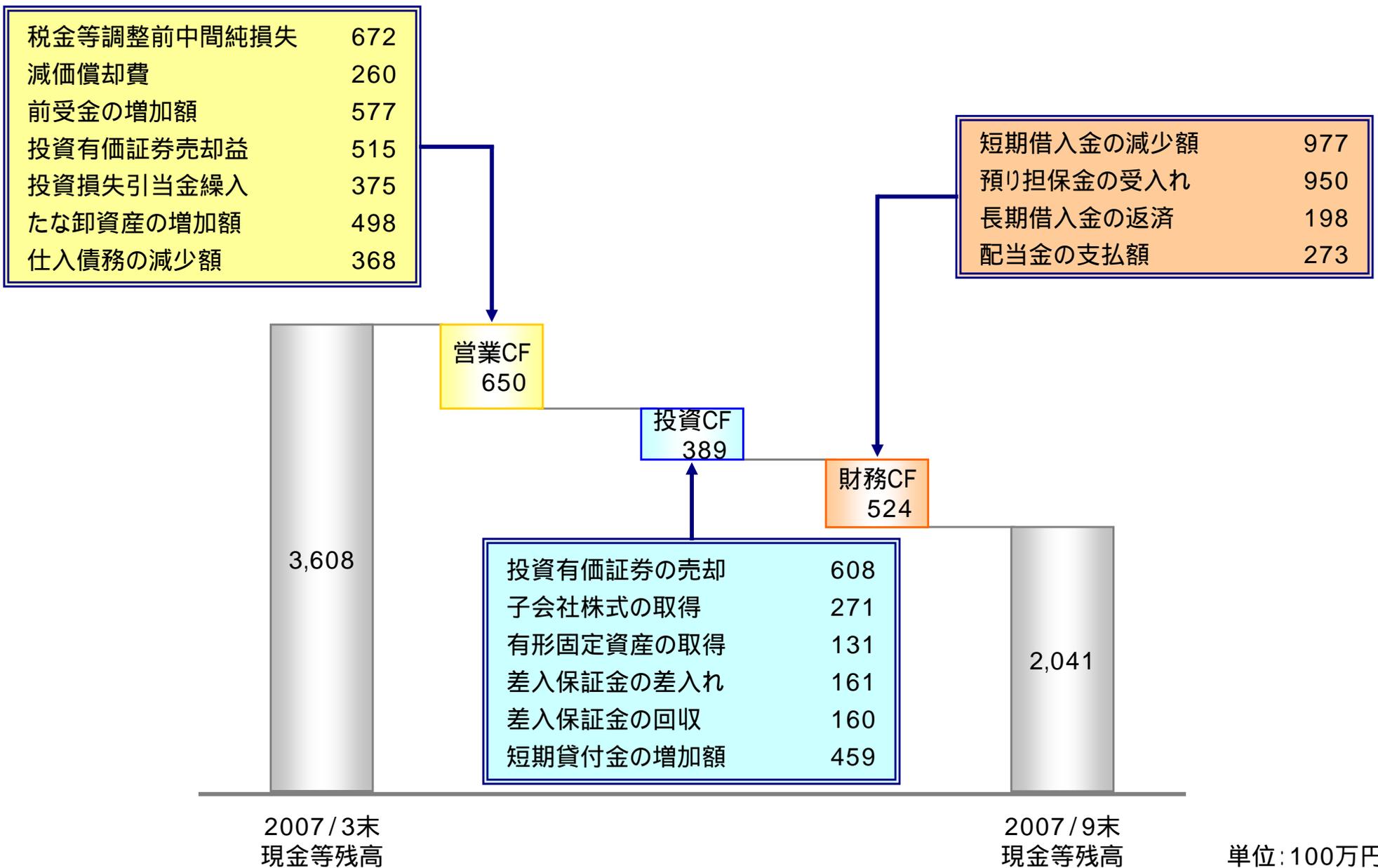
項目	前期比
販売費	3 [1.9%]
人件費	374 [11.2%]
一般管理費	53 [3.2%]
のれん償却額	42 [-]

単位: 100万円

FORVAL 連結貸借対照表

		2007/9	構成比	2007/3	構成比	前期末比	
総資産		18,899	100.0	17,892	100.0	1,007	
資産	流動資産	9,517	50.4	9,449	52.8	67	たな卸資産 636
	現金・預金	2,100		3,610		1,510	
	受取手形・売掛金	4,554		3,977		576	
	固定資産	9,382	49.6	8,442	47.2	939	
	有形固定資産	1,217		1,213		4	
	無形固定資産	2,521		1,460		1,061	のれん 1,169
	投資その他の資産	5,643		5,769		126	投資損失引当金 381
負債・純資産	流動負債	9,358	49.5	7,864	44.0	1,493	預り担保金 950
	支払手形・買掛金	3,276		3,089		186	
	短期借入金	2,369		2,759		389	
	固定負債	1,862	9.9	1,489	8.3	372	長期借入金 244
	純資産	7,679	40.6	8,538	47.7	858	
	株主資本	5,462		6,348		886	利益剰余金 886
	評価・換算差額等	1,407		1,318		89	
少数株主持分	802		863		61		

単位: 100万円



2008 / 3期 通期の見通し

上半期の重点課題

顧客基盤の強化・拡大

新規開拓による顧客基盤の拡大

M&A等による顧客基盤の拡大

三位一体による顧客基盤の強化

新商品・サービスの創出

上期の実績

- 主に通信サービスによる新規開拓
全請求件数伸び率 1.9%増
- M&Aによる顧客拡大
実績4社 法人顧客数 約3,000件
- 信頼関係の構築
サポート関連サービス純増数 約1,000件
- 新商品・サービスの創出は下半期以降の課題

フォーバル本体の事業再構築
(不採算部門の見直し)

グループ会社の再構築
(グループの最適化)

新商品・サービスの創出

	2008/3期予想				2007/3期		
	通期予想	売上比	前期比	中間実績	売上比	実績	売上比
売上高	35,000	100.0%	8,783 [33.5%]	15,520	100.0%	26,216	100.0%
営業利益	300	0.9%	1,618 [-]	506	3.3%	1,918	7.3%
経常利益	600	1.7%	1,410 [-]	640	4.1%	2,010	7.7%
当期純利益	800	2.3%	587 [-]	610	3.9%	1,387	5.3%

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。