

「新しいあたりまえ」  
を創造し続ける



# 2010/3期 第2四半期決算説明会

株式  
会社 **フォーバル**

2009.11.25

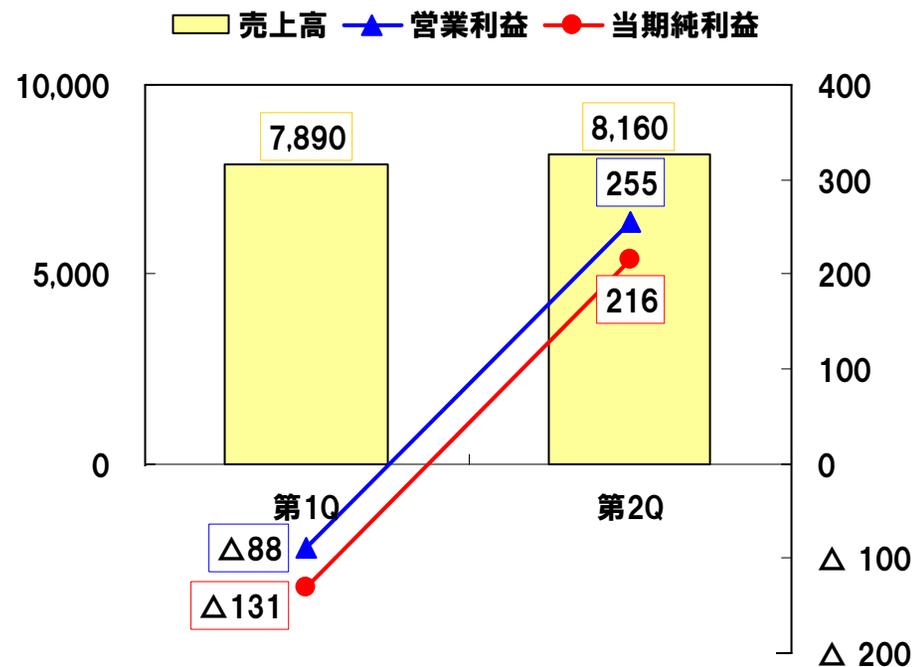
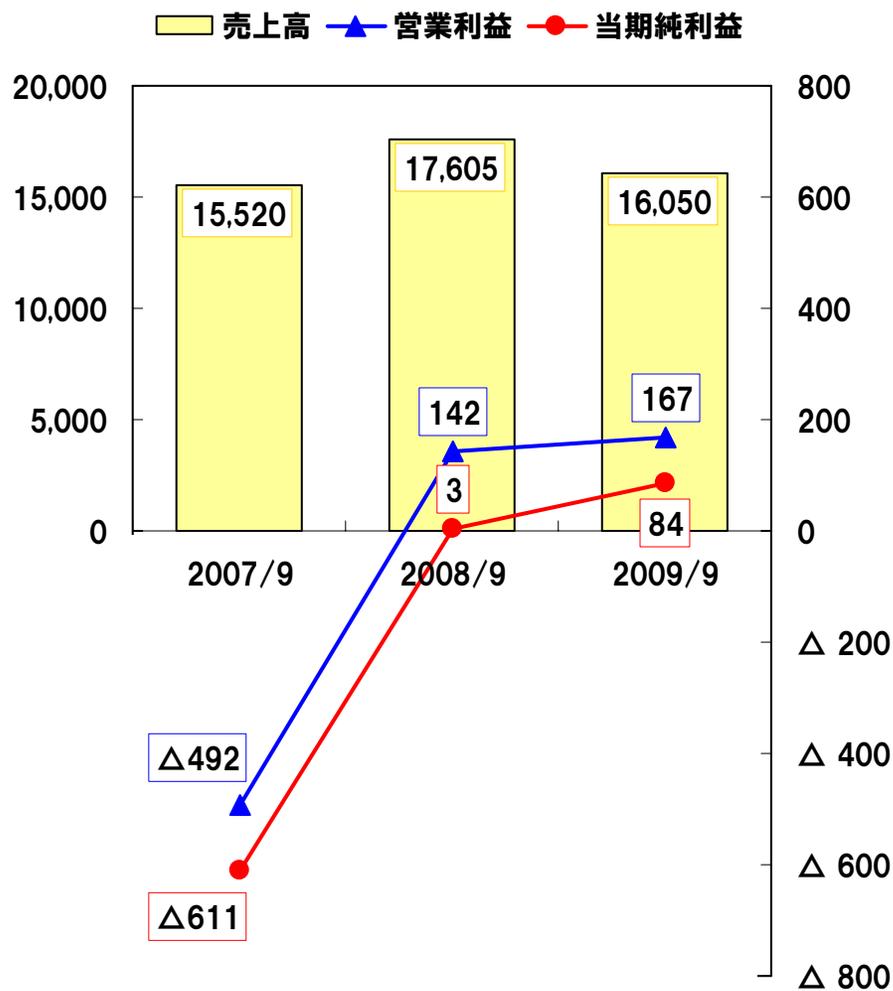
# 第2四半期連結決算概要

「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

## 利益が着実に改善



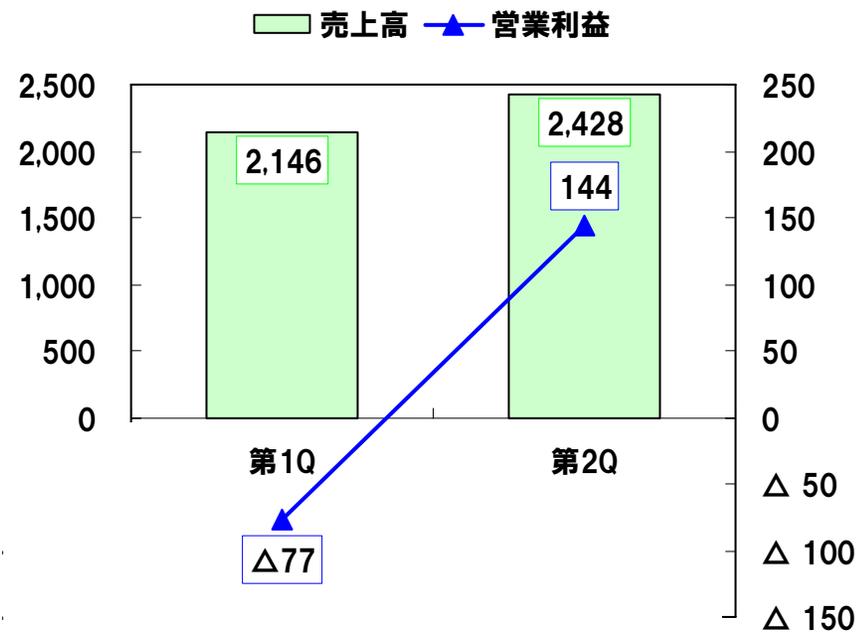
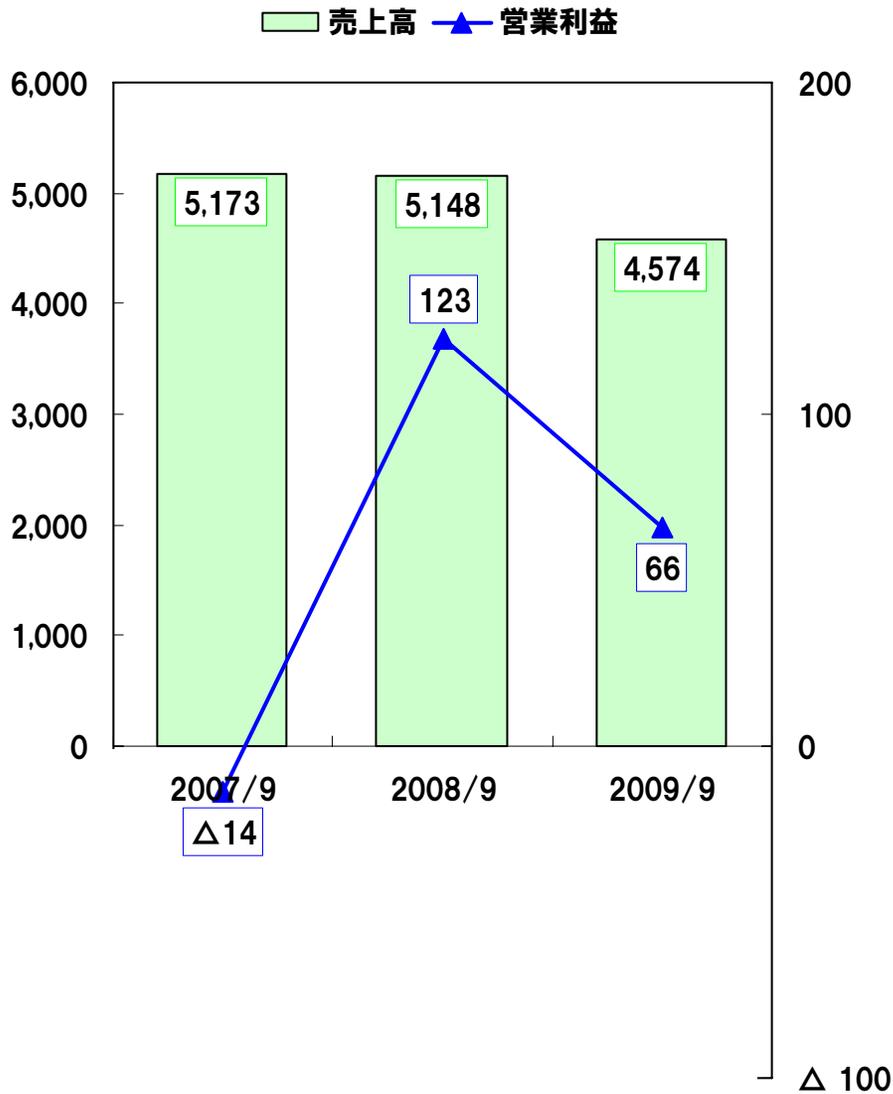
単位:100万円

# FORVAL 連結決算概要

	2009/9				2008/9		2009/9	
	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	16,050	100.0%	△1,555 【△8.8%】	△949 【△5.6%】	17,605	100.0%	17,000	100.0%
売上総利益	4,242	26.4%	△361 【△7.9%】		4,604	26.2%		
販管費	4,074	25.4%	△387 【△8.7%】		4,461	25.3%		
営業利益	167	1.0%	25 【17.9%】	△2 【△1.3%】	142	0.8%	170	1.0%
経常利益	152	1.0%	48 【46.3%】	2 【1.9%】	104	0.6%	150	0.9%
特別損益	△2		223 【-】		△225			
当期純利益	84	0.5%	81 【-】	54 【182.6%】	3	0.0%	30	0.2%

単位：100万円

# FORVAL セグメント別概況(機器関連事業)



	2007/9	2008/9	2009/9
売上高成長率(前期比)	△4.3%	△0.5%	△11.2%
売上高構成比	33.3%	29.2%	28.5%
売上高営業利益率	△0.3%	2.4%	1.5%

単位: 100万円

## 電話機

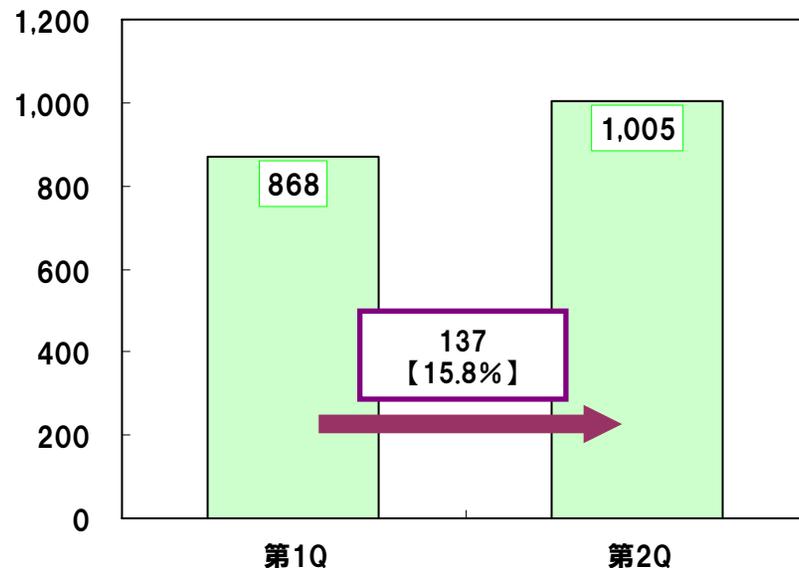
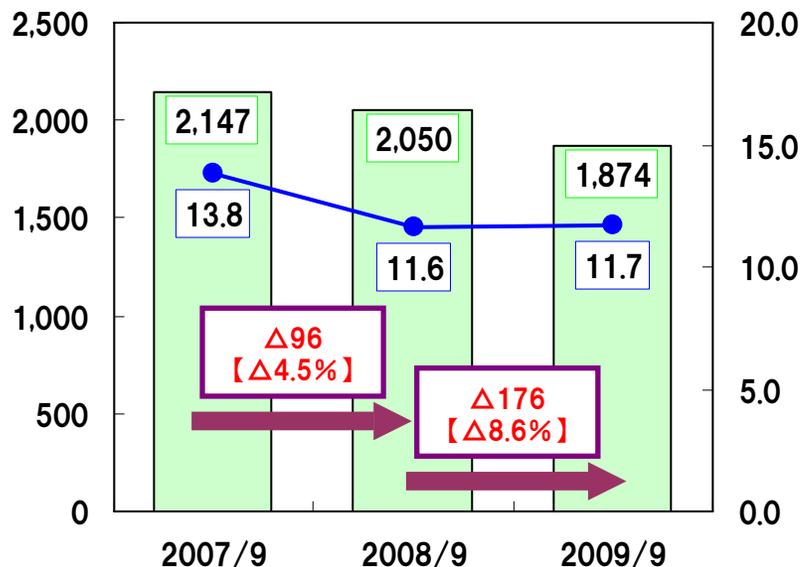
売上高:100万円

■ 売上高 ● 構成比

構成比:%

売上高:100万円

■ 売上高



ポイント

代理店への卸販売が好調で数量的には前年同期を上回るも、単価の下落等の影響を受けて前年同期比8.6%減少した。(通信機器関連のリース取扱高は19.8%減)  
 第2Qは第1Qに比べ15.8%増加した。

参考

通信機器関連の4-9月のリース取扱高は前年同期比19.8%減少(社団法人リース事業協会)

## パソコン

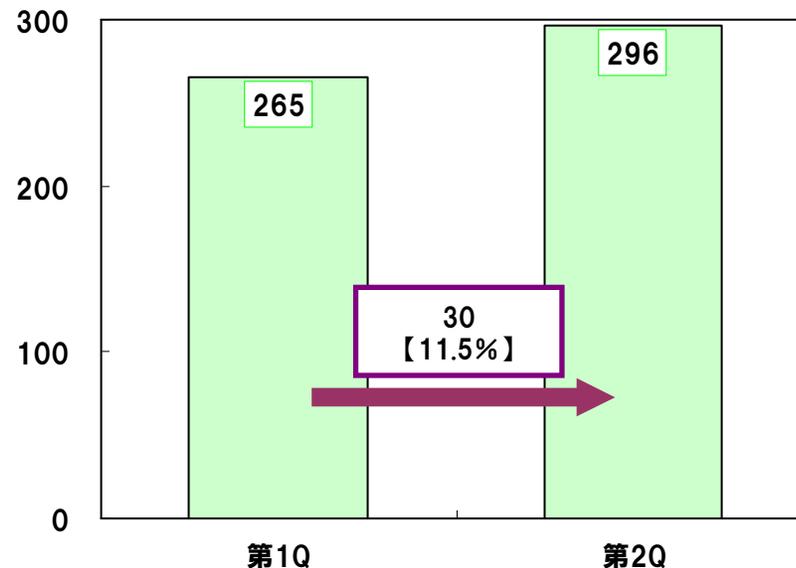
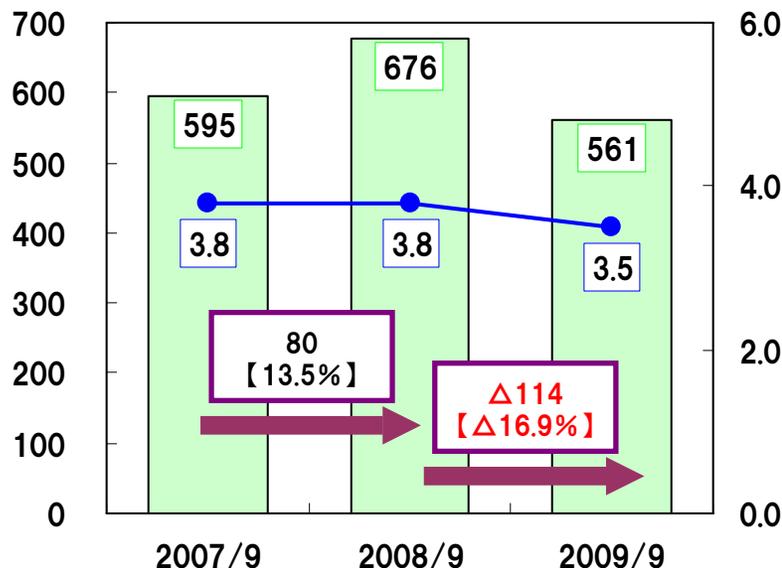
売上高:100万円

■ 売上高 ● 構成比

構成比:%

売上高:100万円

■ 売上高



ポイント

昨年好調であったサーバーの販売が一服したこと等が影響し、前年同期比16.9%減少した。

第2Qは第1Qに比べ11.5%増加した。

参考

コンピュータ関連の4-9月のリース取扱高は前年同期比19.8%減少(社団法人リース事業協会)

## 複写機等

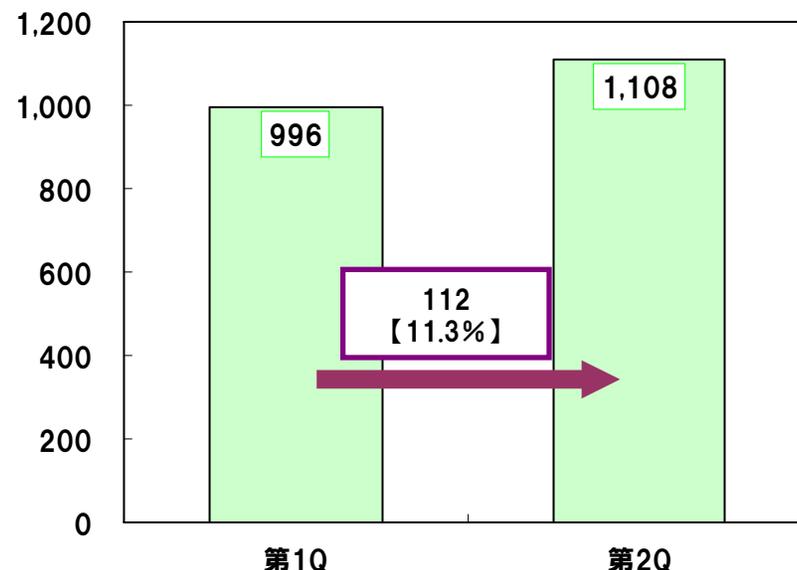
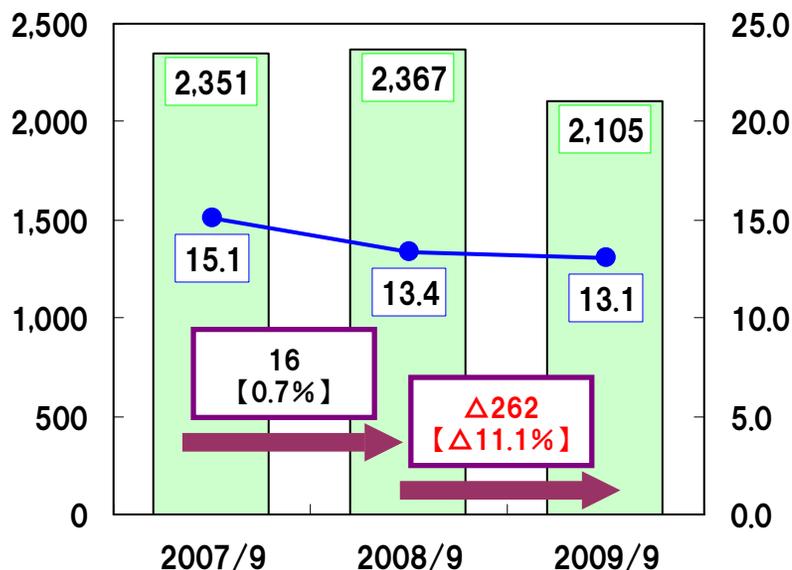
売上高:100万円

売上高 構成比

構成比:%

売上高:100万円

売上高



ポイント

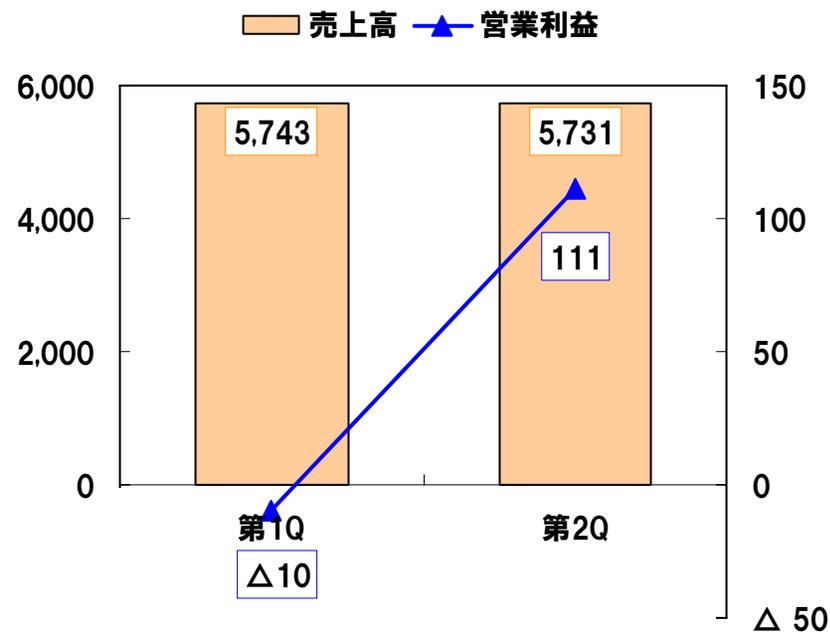
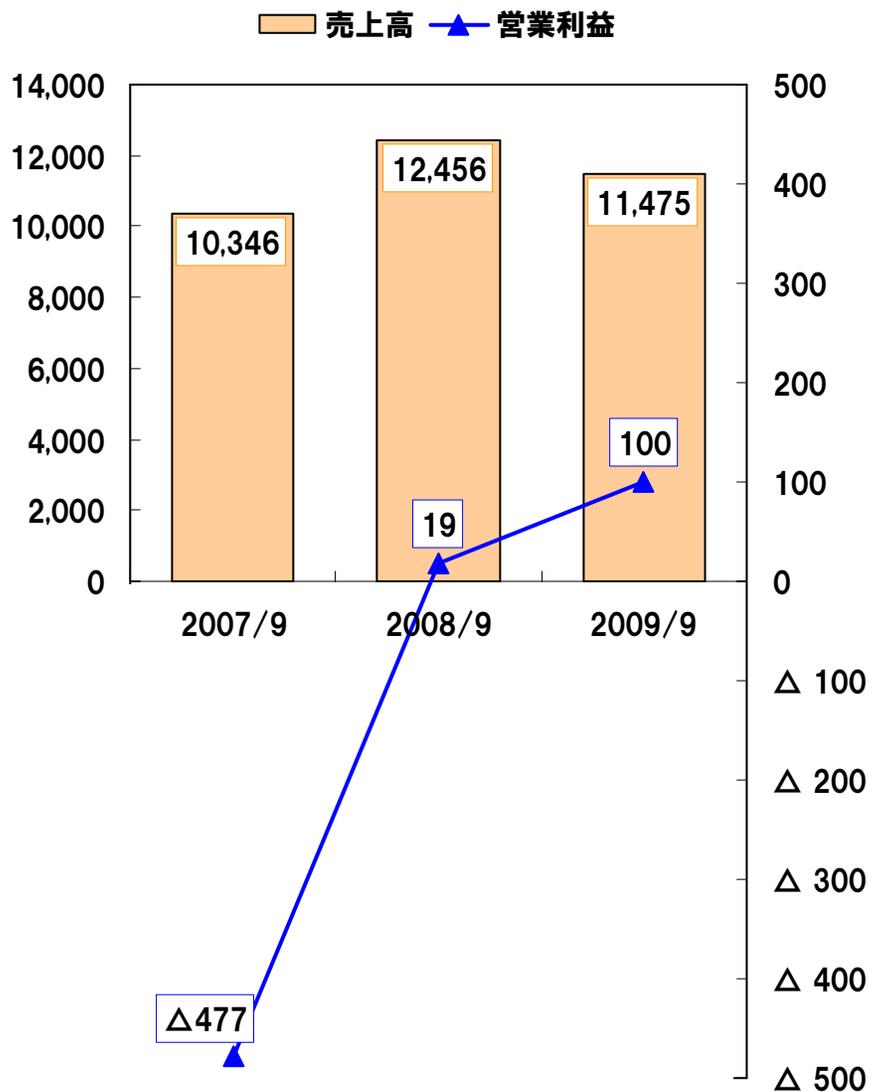
価格競争力の高い新製品の8月発売を機にリプレースを含め需要を喚起したが、業界の厳しい状況を脱するには至らず、前年同期比11.1%減少した。

第2Qは第1Qに比べ11.3%増加した。

参考

事務用機器の4-9月のリース取扱高は前年同期比24.9%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)



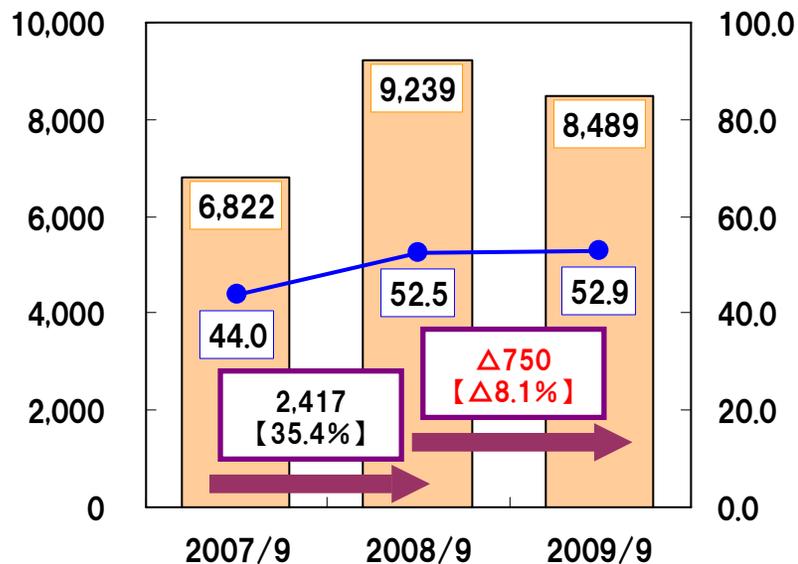
	2007/9	2008/9	2009/9
売上高成長率(前期比)	35.1%	20.4%	△7.9%
売上高構成比	66.7%	70.8%	71.5%
売上高営業利益率	△4.6%	0.2%	0.9%

単位: 100万円

## 通信ネットワーク

売上高:100万円

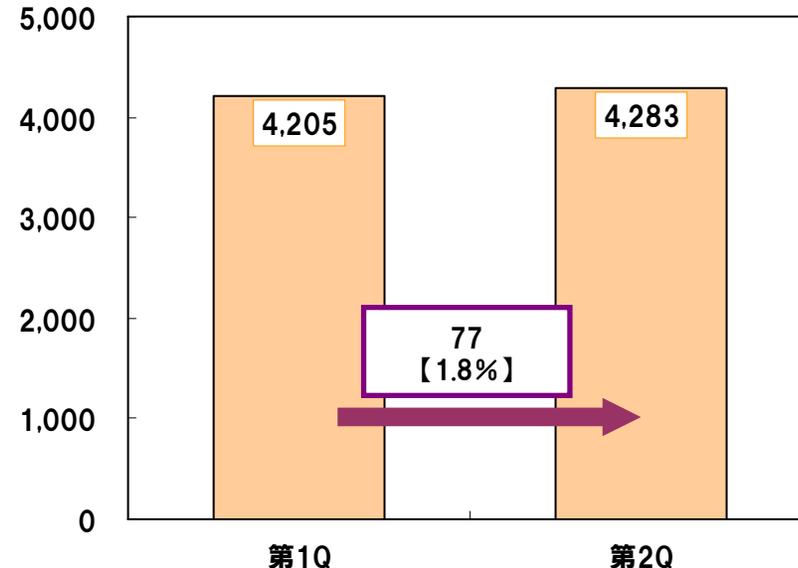
■ 売上高 ● 構成比



構成比:%

売上高:100万円

■ 売上高



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、前年同期比8.1%減少した。

第2Qは第1Qに比べ1.8%増加した。

## Web関連

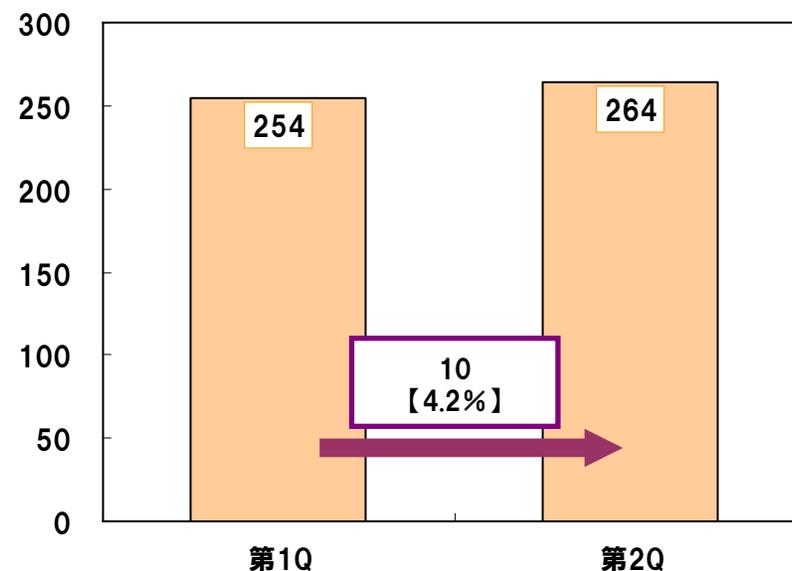
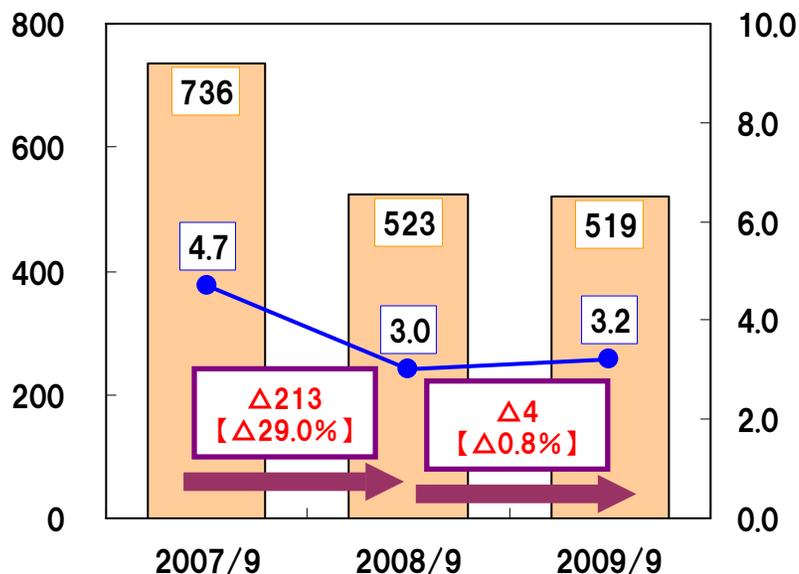
売上高:100万円

売上高 構成比

構成比:%

売上高:100万円

売上高



ポイント

Webサポートサービスやリスティング広告等のストック型サービスの寄与や、第2Q以降にマーケットニーズに合わせて廉価版のホームページの取り扱いを開始したことで、前年同期比0.8%の減少に留まる。

第2Qは第1Qに比べ4.2%増加した。

## セキュリティ関連

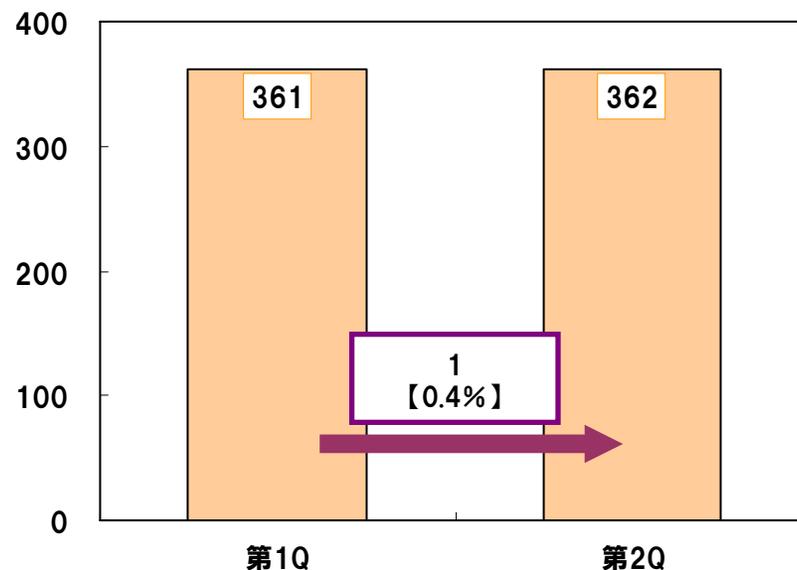
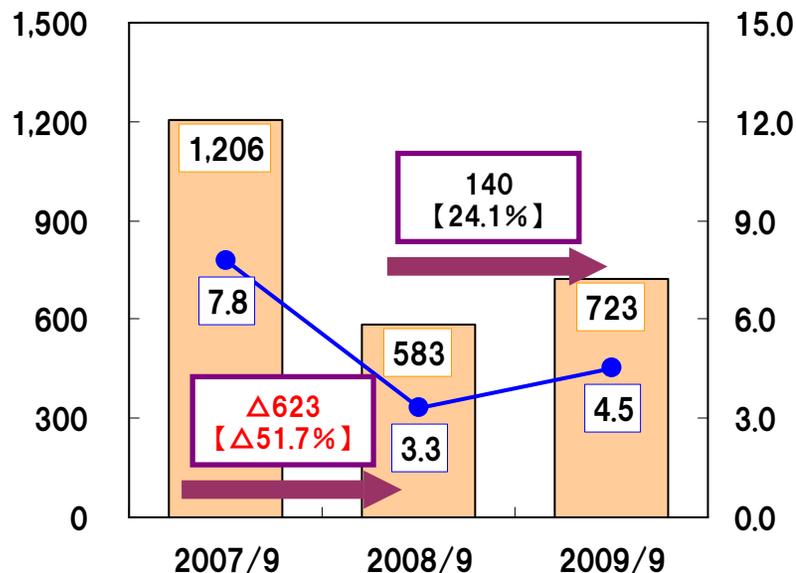
売上高:100万円

売上高 構成比

構成比:%

売上高:100万円

売上高



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、リプレースを含め堅調な需要を取り込み、前年同期比24.1%増加した。

第2Qは第1Qに比べ0.4%増加した。

## その他

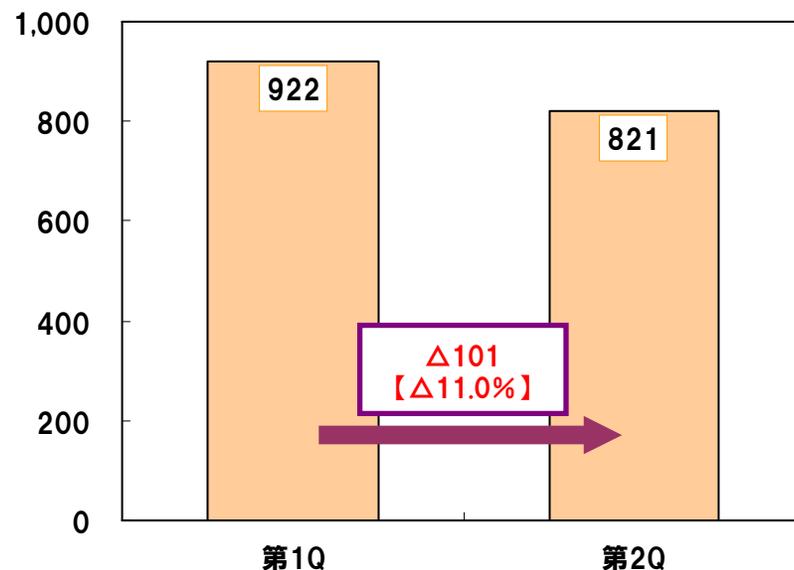
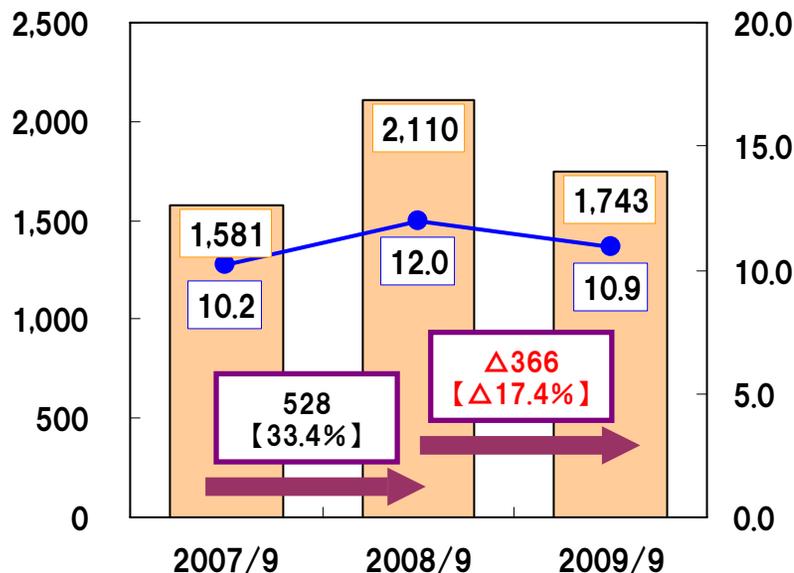
売上高:100万円

売上高 ● 構成比

構成比:%

売上高:100万円

売上高

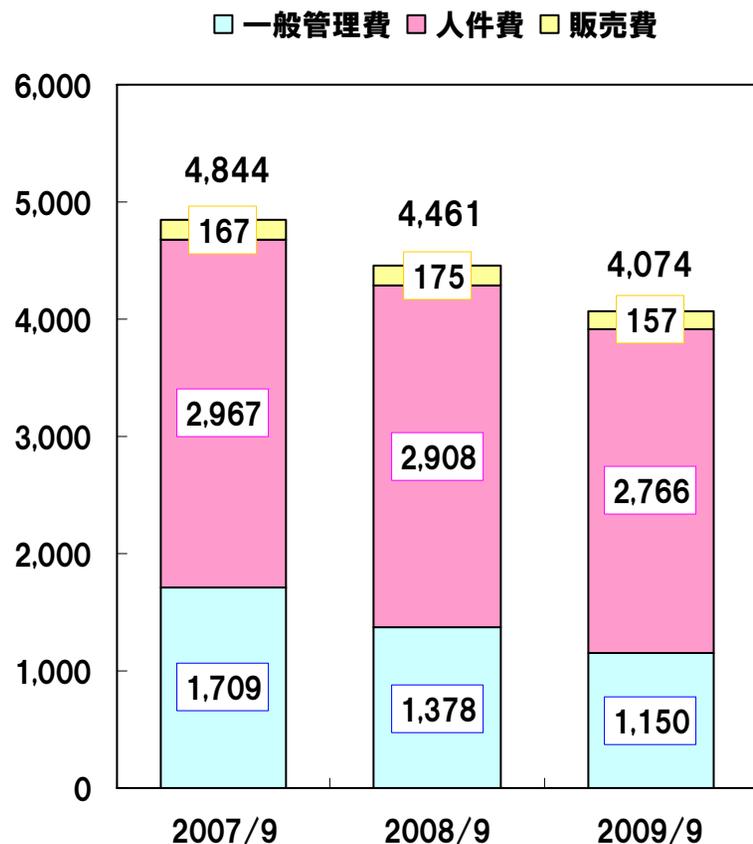


ポイント

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、前年同期比17.4%減少した。

第2Qは第1Qに比べ11.0%減少し、状況は依然として厳しい。

## 前年同期比8.7%減少



単位:100万円

### 販売費

前年同期比

**△17【△10.2%】**

広告宣伝費等の削減

### 人件費

前年同期比

**△141【△4.9%】**

子会社の整理、残業の抑制等による削減

### 一般管理費

前年同期比

**△228【△16.6%】**

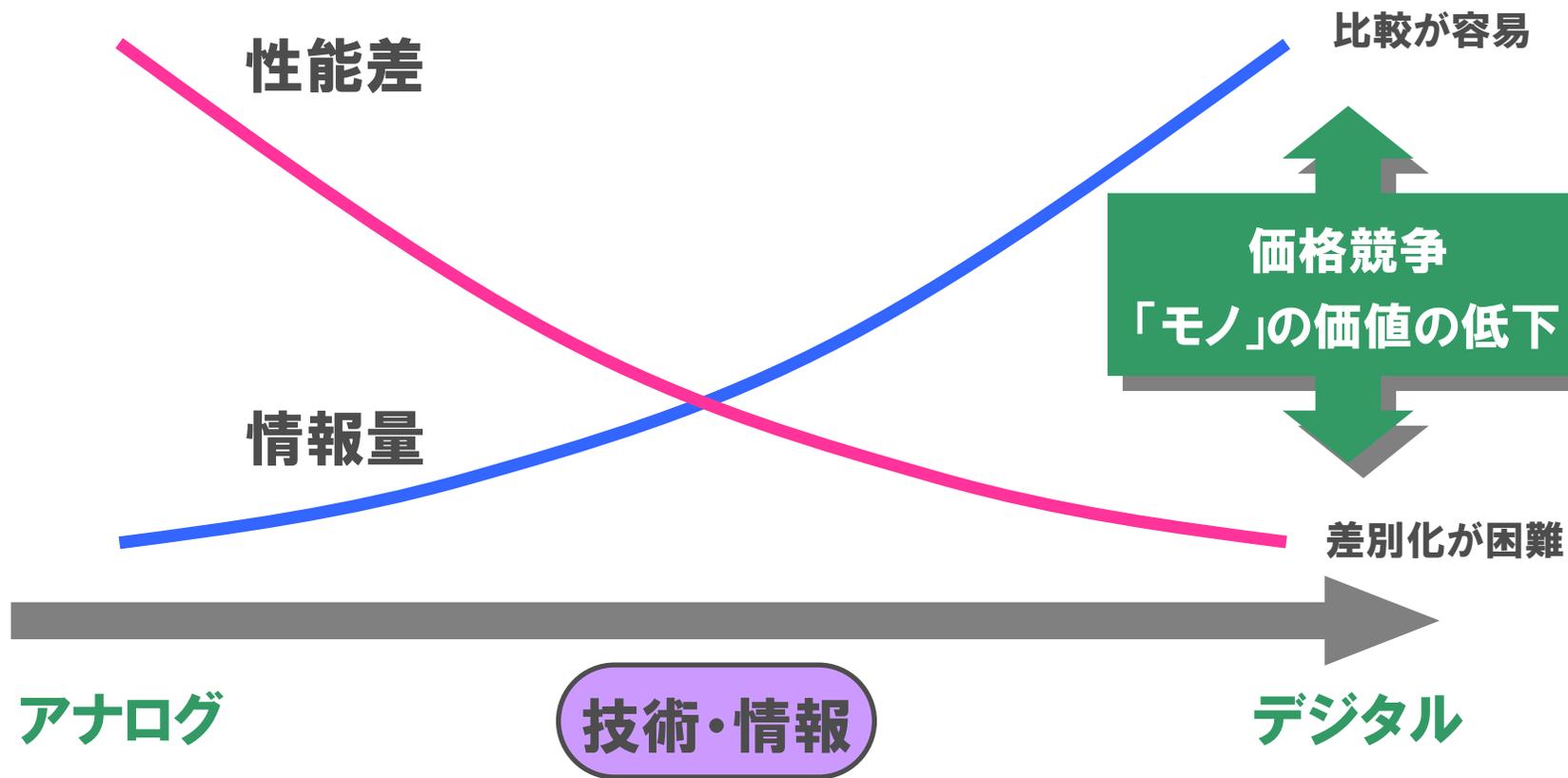
事務所・店舗の統廃合、出張の抑制等による削減

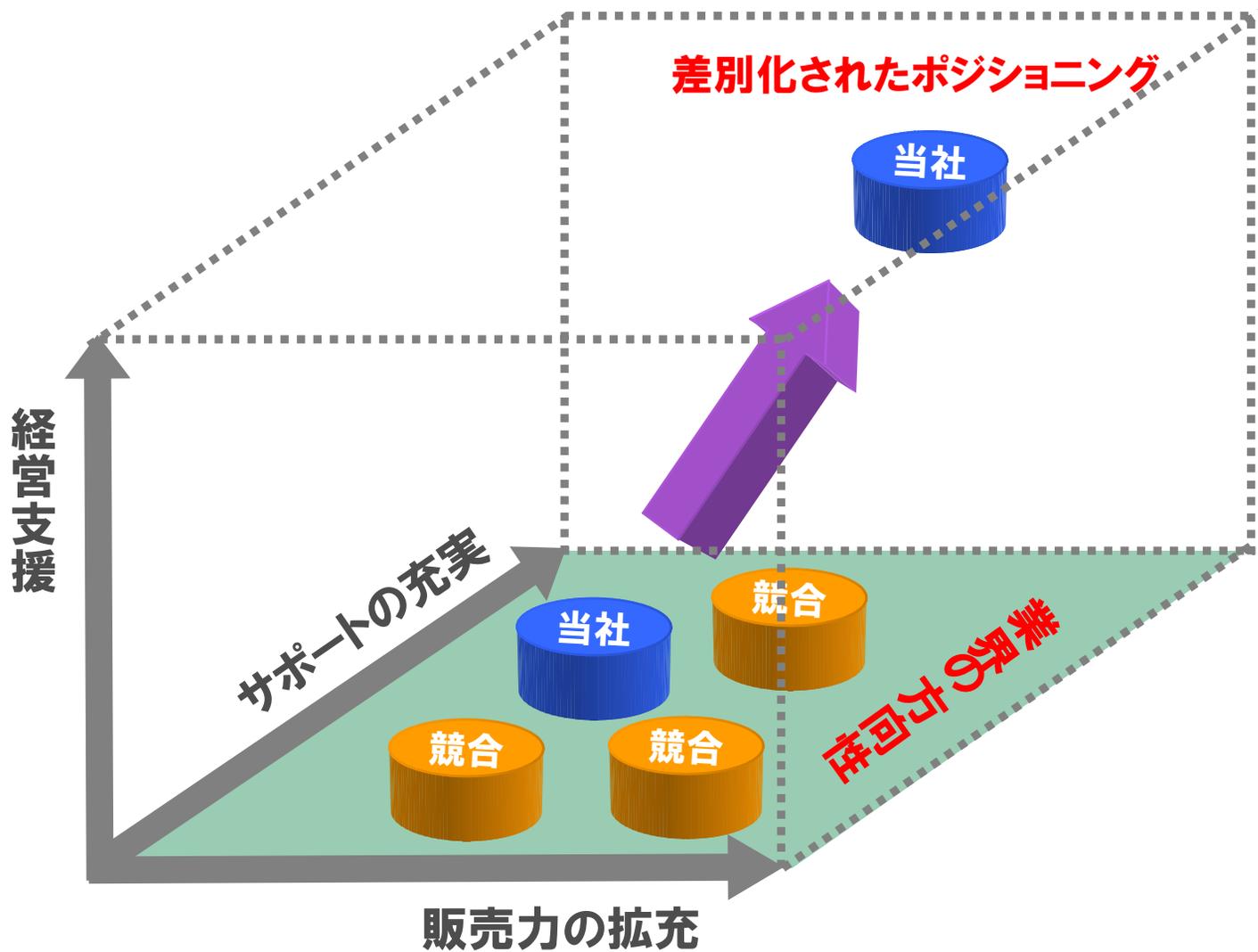
# FORVAL 2010/3期連結業績見通し

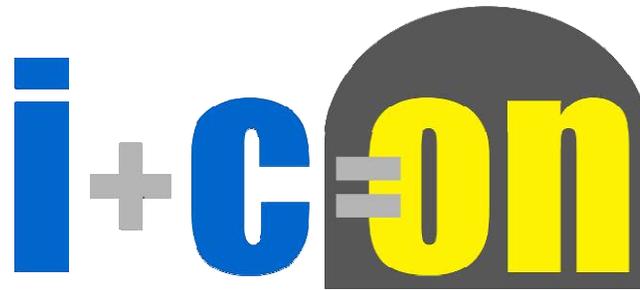
	2010/3期予想				2009/3期		
	通期予想	売上比	前期比	期初予想	売上比	実績	売上比
売上高	32,300	100.0%	△2,058 【△6.0%】	34,000	100.0%	34,358	100.0%
営業利益	400	1.2%	287 【254.9%】	400	1.2%	112	0.3%
経常利益	400	1.2%	382 【-】	400	1.2%	17	0.1%
当期純利益	100	0.3%	1,979 【-】	100	0.3%	△1,879	△5.5%

単位：100万円

# フォーバルの成長戦略







定期訪問付き『アイコン』サービス

## 『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

経営相談

ビジネス  
への応用

サポート

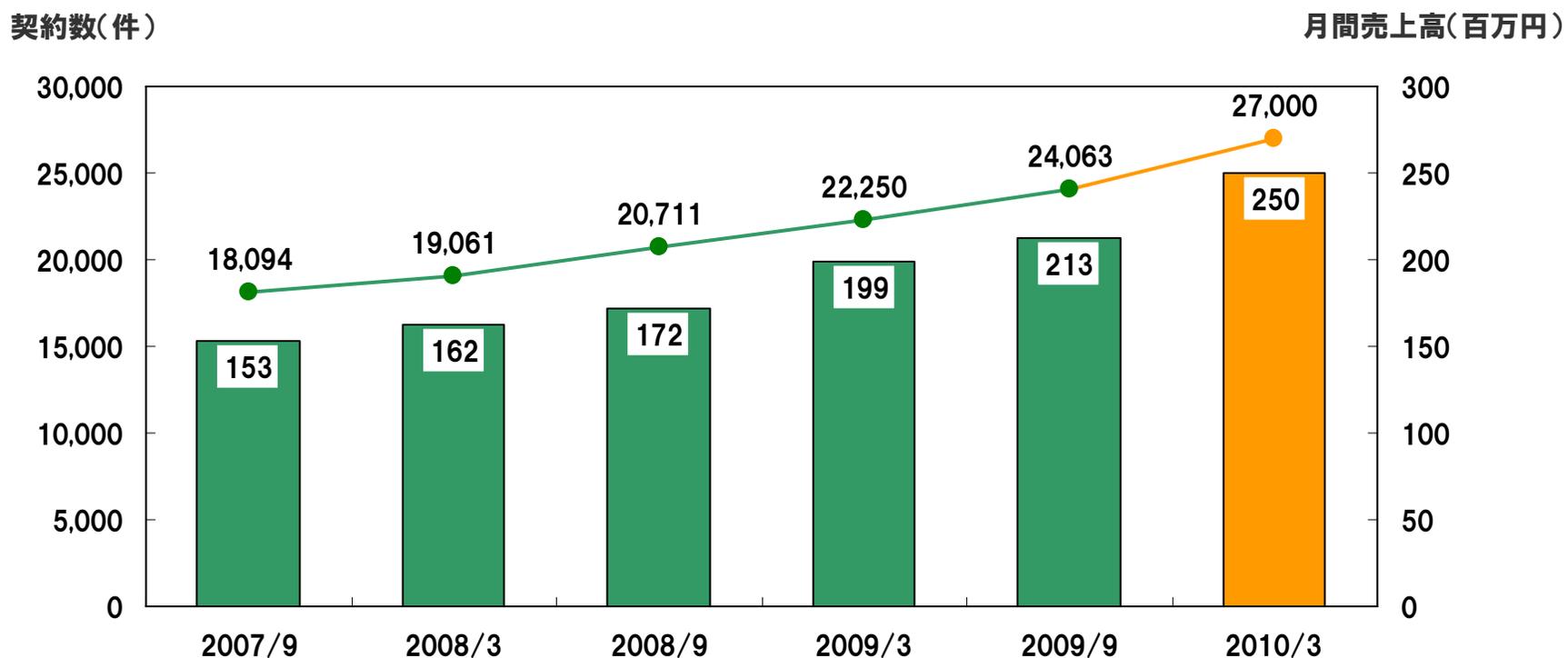
保守

業者

ビジネスパートナー

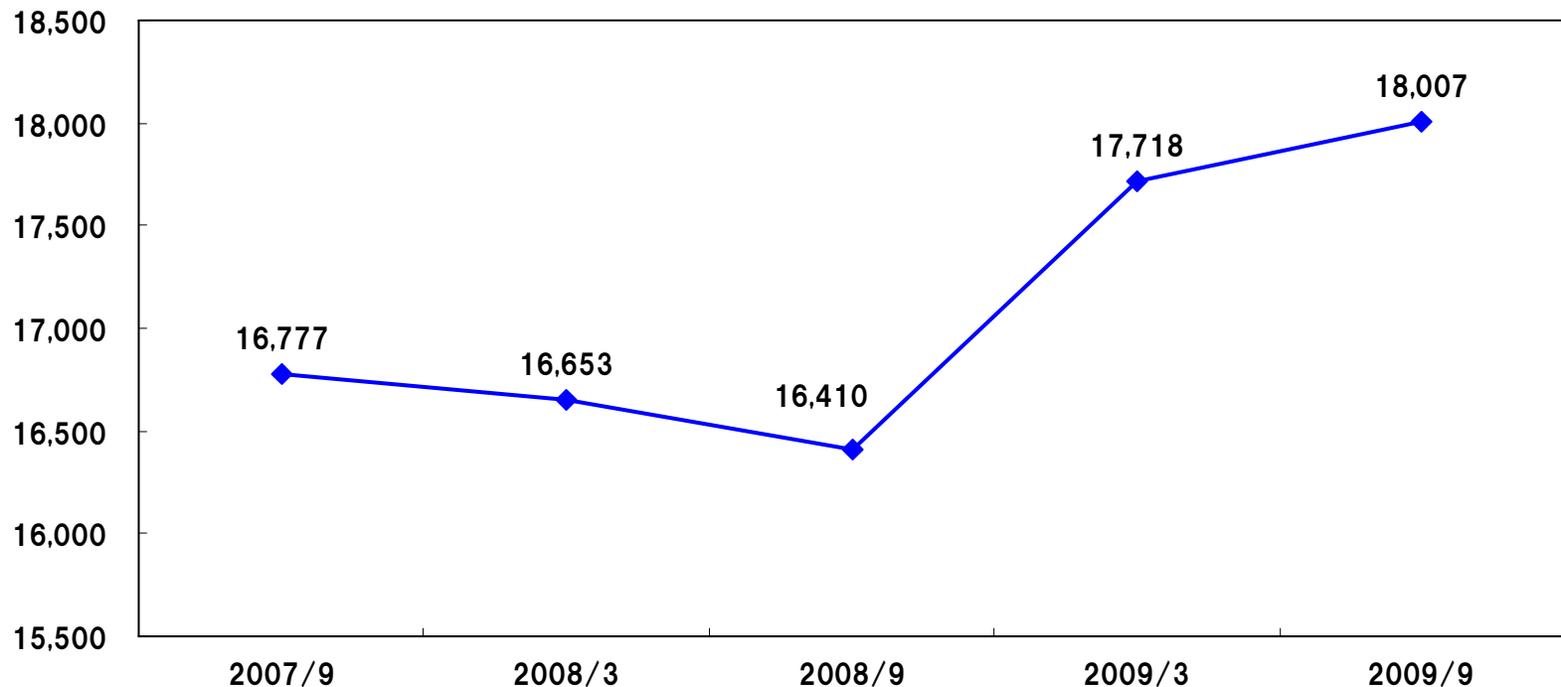
顧客リレーションの深化

## 計画のペースを若干下回るも、順調に推移



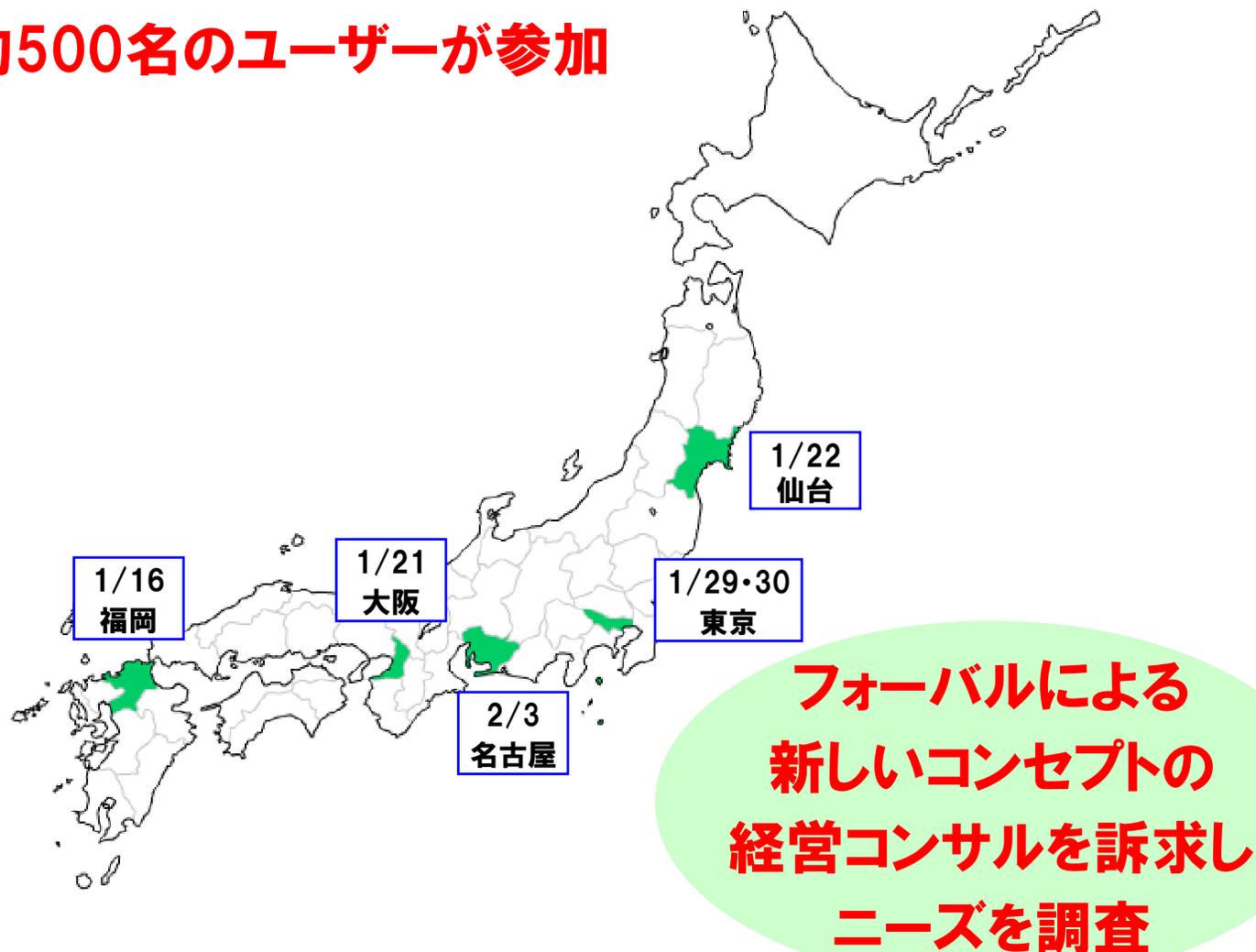
## リレーションが深化するにつれARPUが上昇

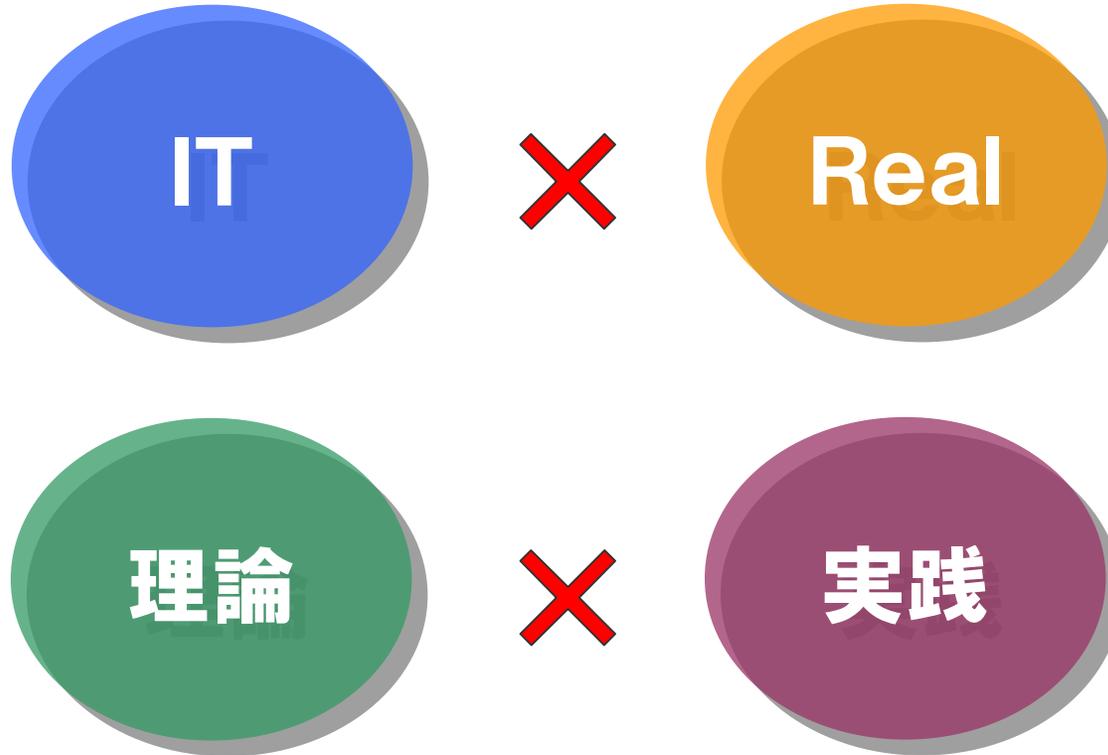
1事業所当たりの  
『アイコン』サービス売上高(円)



経営コンサルの本格化により更なる上昇が期待できる

**全国で約500名のユーザーが参加**





他社との最大の違いは、実業での経験から蓄積された「実証済み」のノウハウを提供すること

## ● フォーバルの経営コンサルへの期待度

実際に相談したい  
20.2%

もっと詳しい話を聞きたい  
6.2%

**コンサルに対するニーズがあることを確認**

## ● 悩んでいる分野(複数回答)

販路拡大  
39.7%

今後の事業展開  
23.6%

新規事業  
21.2%

社員教育  
19.7%

人材採用  
18.2%

ホームページの活用  
21.2%

**悩み事もフォーバルの得意分野**

## 組織

4月 コンサルティングプロジェクトを発足  
7月 コンサルティングディビジョンに昇格

## 具体的な取り組み

### 経営セミナーの開催

6月 2回

7月 7回、8月 5回、9月 5回

10月 7回、11月 10回、12月 10回

### テーマ

「社長の視点で変わる売上倍増！」

「不況にも強い、顧客が増える売上UPの営業の仕組み！」

「Web集客と顧客・案件管理で受注UP！」

「売上増大の戦略立案、売れる幹部育成のための5つの鍵」

「集客力UP！共感戦略が顧客を増やす、売上を伸ばす！！」

「簡単！速効！増やせる新規、既存の深掘りの実践方程式！」

etc.

「日本企業を元気にする」新しいコンセプトの経営者倶楽部を発足

10月27日 “フォーバル グッとくるカンパニー倶楽部” Kick Off Party を開催

いろいろな夢や思いを持つ経営者たちが集い  
実践経験豊富なスタッフとともに  
多様な経営課題を解決する場

経営コンサルの  
潜在顧客

入会金 ￥31,500  
会費 ￥31,500/月

## 倶楽部 メニュー

### 各種診断・サービス

財務診断サービス

企業力診断

教育研修サービス

助成金診断

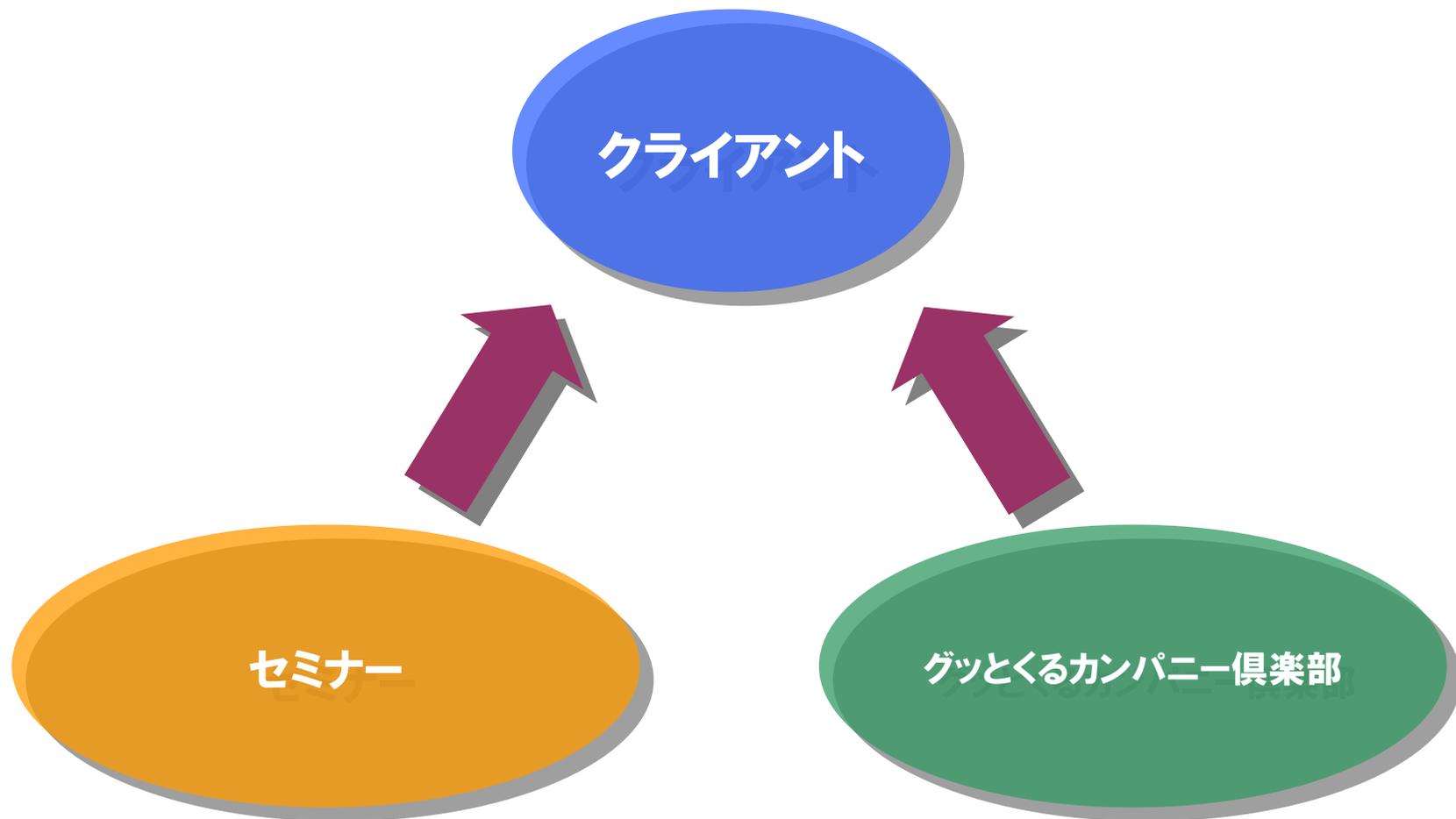
経営のご相談

### セミナー・イベント

各種セミナー

勉強会・講演会

異業種交流会



## 2. 関係構築の強化

● 経営コンサルティングサービス

● 『アイコン』サービスユーザーの増加

## 3. 顧客データの整備・接点強化

### ■ データ

・基本情報の他に、業種、規模、IT化レベル等の充実

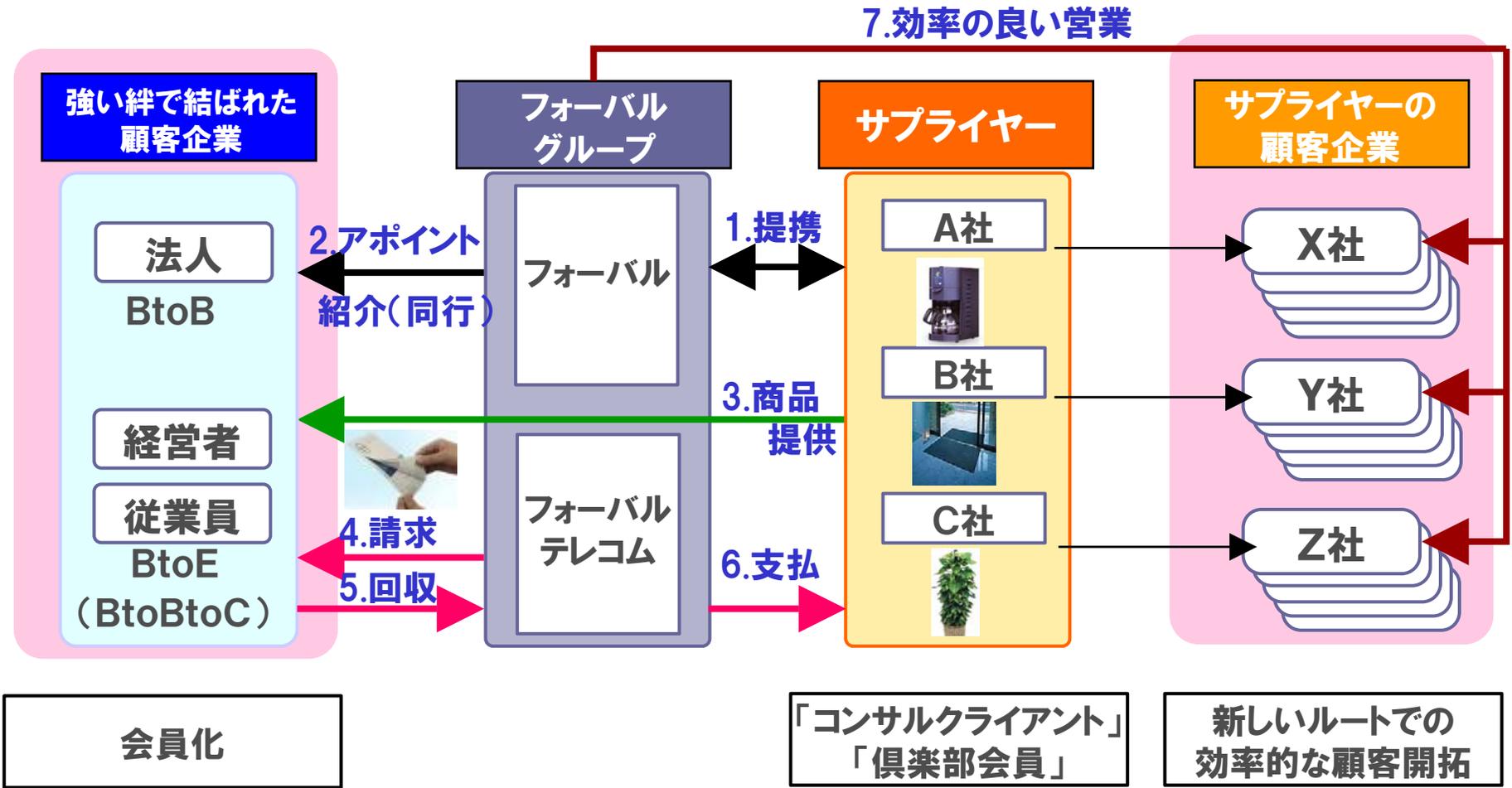
### ■ 接点の強化

・定期訪問・会報誌・Web等々

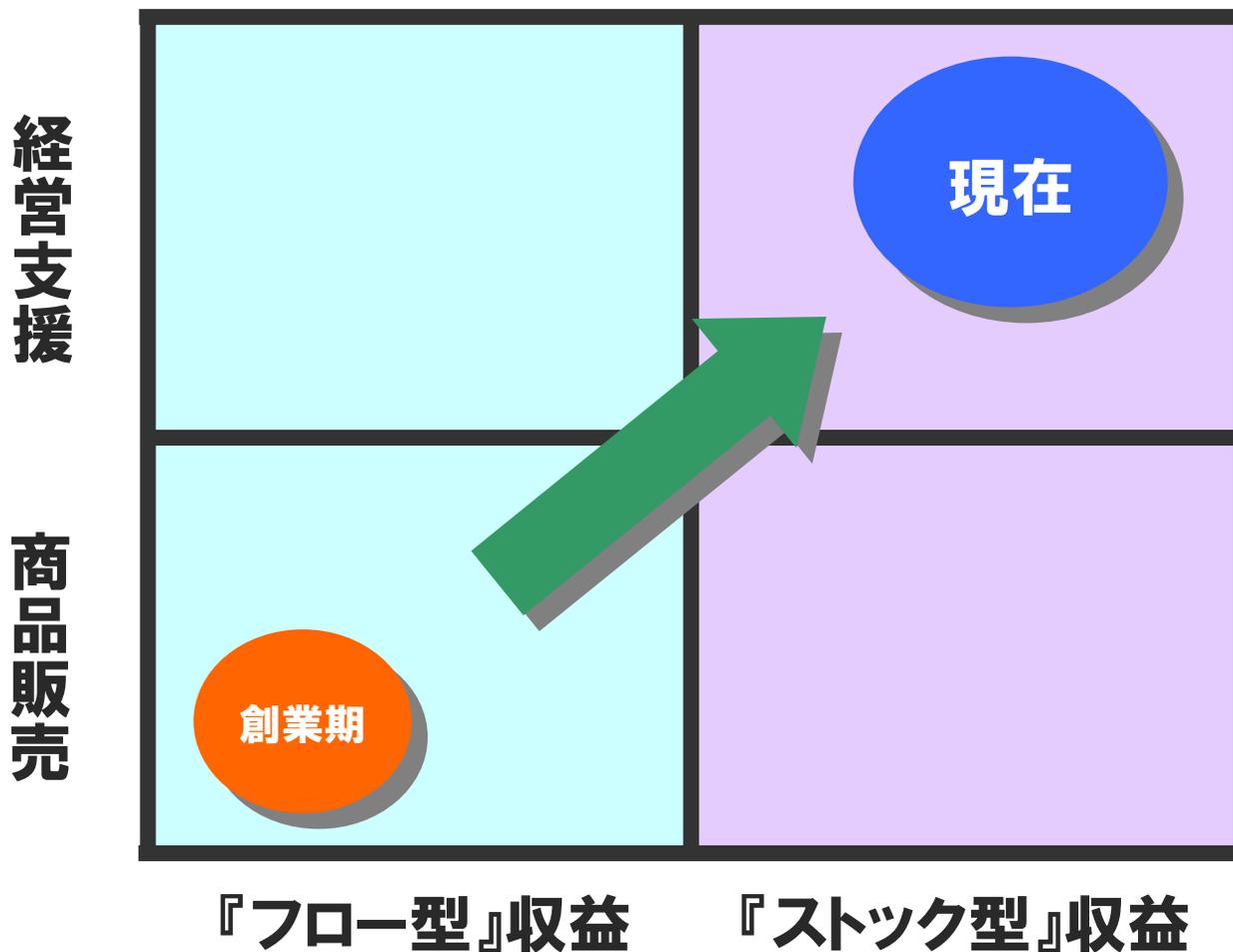
## 1. 新規顧客開拓

● おまかせライン獲得等  
による新規顧客開拓

● ビジネスマッチング戦略



中小・中堅企業の『成長』に貢献する  
企業としてのフレームワークは完成



### 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。