

「新しいあたりまえ」
を創造し続ける



2009/3期 決算説明会

株式
会社 **フォーバル**

2009. 5. 28

連結決算概要

1.

本業の回復(3期ぶりに営業利益黒字転換)

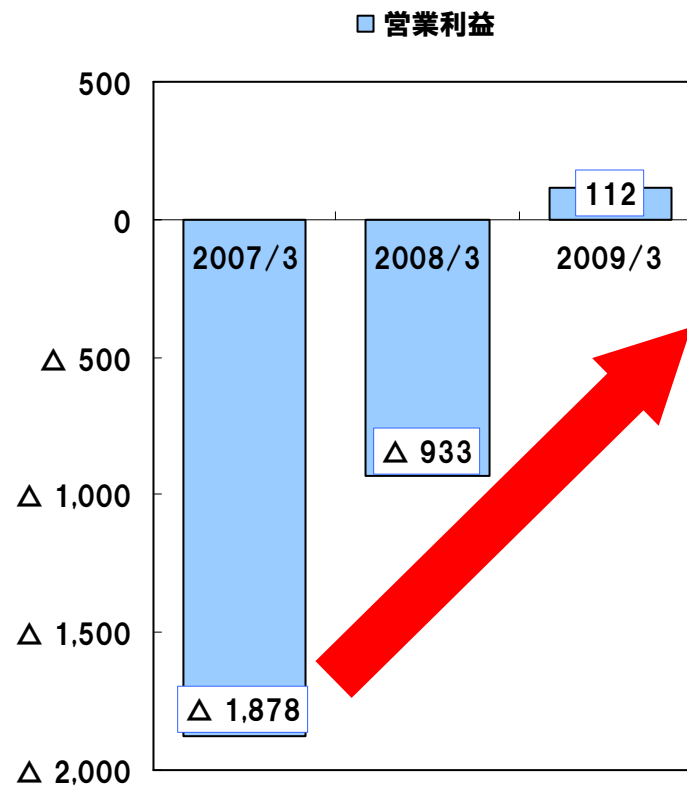
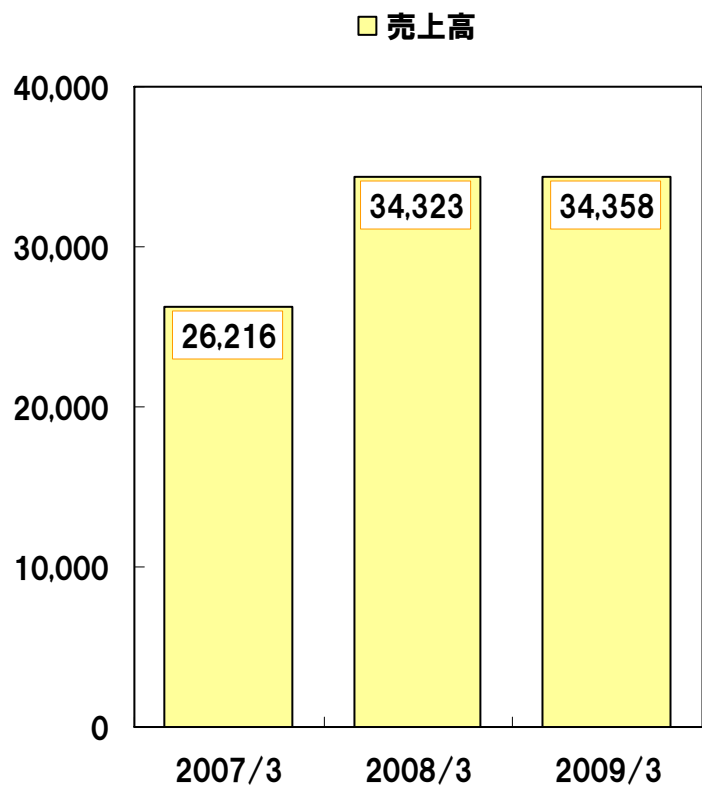
2.

潜在的な損失の一掃(特別損失の計上)

3.

キャッシュ・フローの大幅な改善

営業利益が大幅に改善



単位:100万円

ITを核とした総合経営コンサルティングサービス
「アイコン」の順調な展開

営業効率の向上
(時間管理の徹底によるアイドルタイムの削減)

オフィスの統廃合等による更なる固定費の圧縮

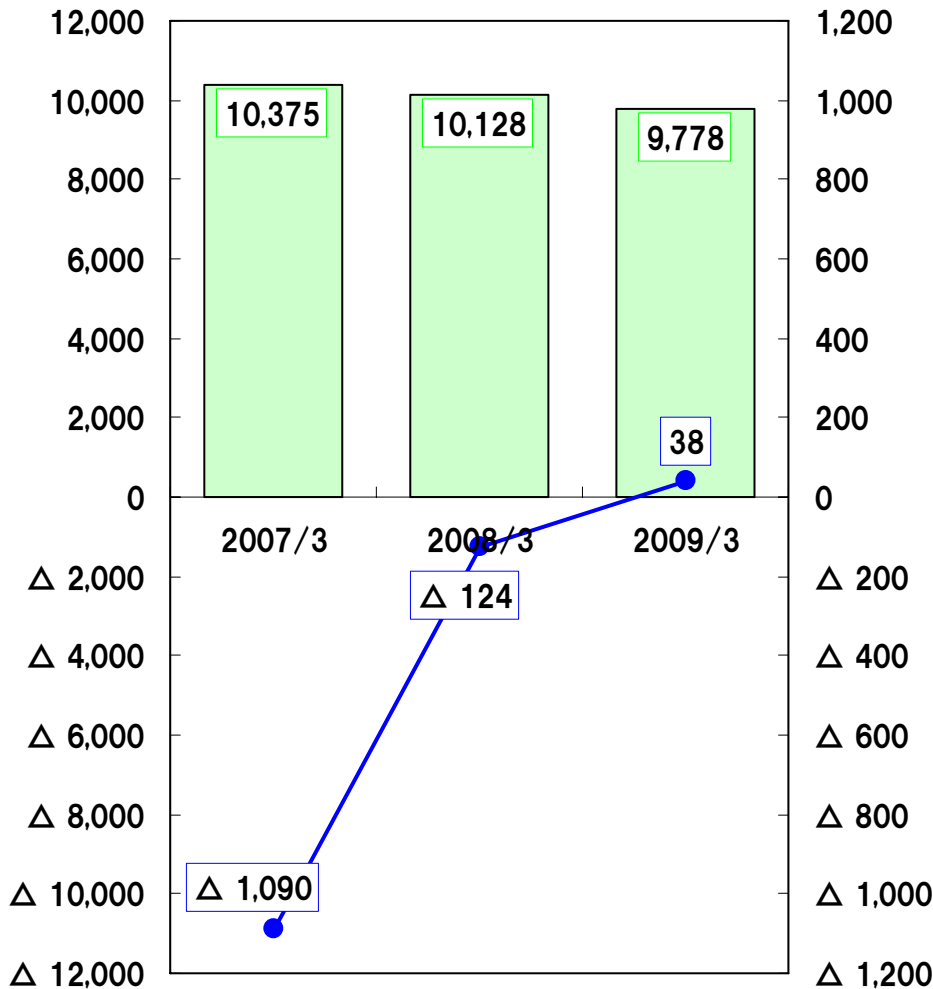
FORVAL 連結決算概要

	2009/3				2008/3		2009/3	
	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	34,358	100.0%	34 【0.1%】	△1,641 【△4.6%】	34,323	100.0%	36,000	100.0%
売上総利益	8,881	25.8%	9 【0.1%】		8,871	25.8%		
販管費	8,768	25.5%	△1,037 【△10.6%】		9,805	28.6%		
営業利益	112	0.3%	1,046 【-】	△337 【△75.0%】	△933	△2.7%	450	1.3%
経常利益	17	0.1%	1,282 【-】	△382 【△95.6%】	△1,264	△3.7%	400	1.1%
特別損益	△1,254		△1,927 【-】		672			
当期純利益	△1,879	△5.5%	△1,347 【-】	△2,179 【-】	△532	△1.6%	300	0.8%

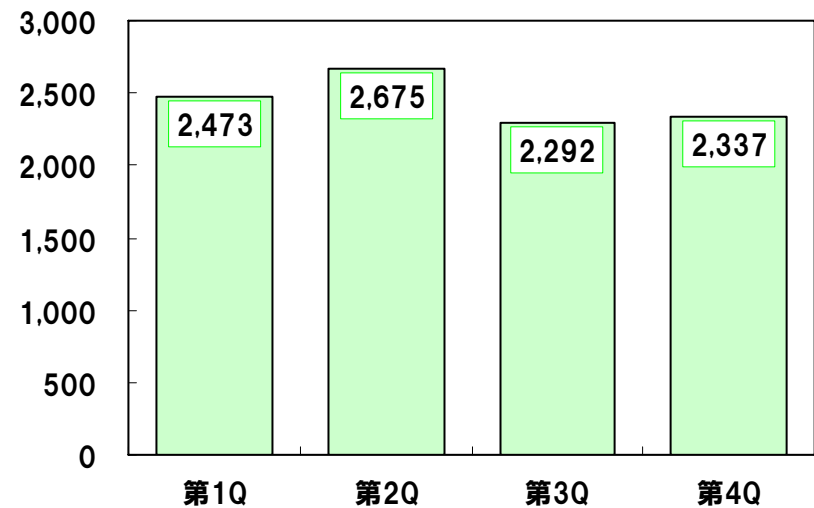
単位：100万円

FORVAL セグメント別概況(機器関連事業)

売上高 ● 営業利益



四半期売上高



	2007/3	2008/3	2009/3
売上高成長率(前期比)	△24.9%	△2.4%	△3.4%
売上高構成比	39.6%	29.5%	28.5%
売上高営業利益率	△10.5%	△1.2%	0.4%

単位: 100万円

電話機

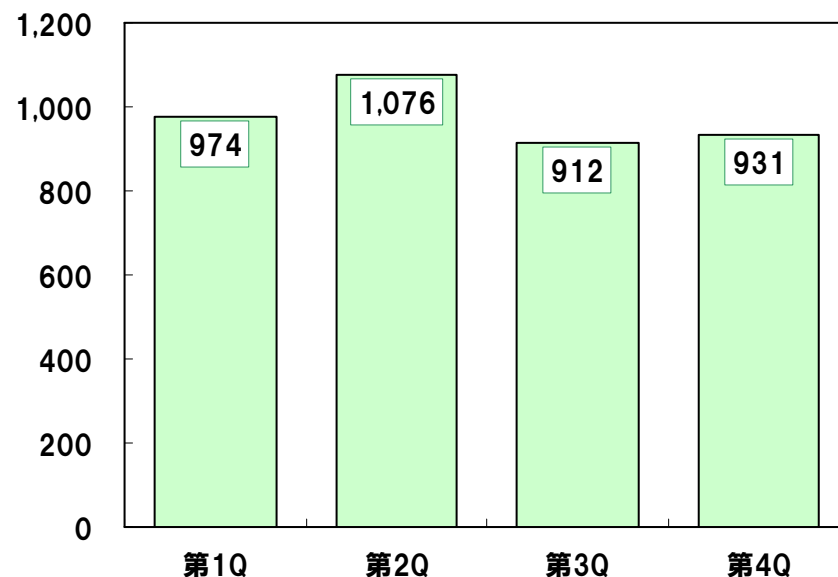
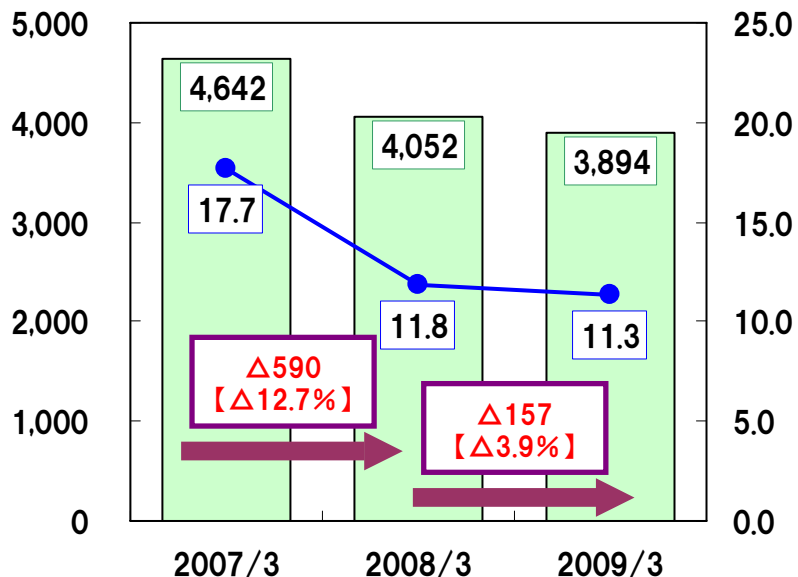
売上高:100万円

■ 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

リプレース需要の低迷が続き、業界全体は二桁の大幅な減少。

「FTフォン」を中心とした付加価値の高いオリジナル商品を提供していることが効いて大幅な落ち込みは回避するも、売上高は前期比3.9%減少した。

パソコン

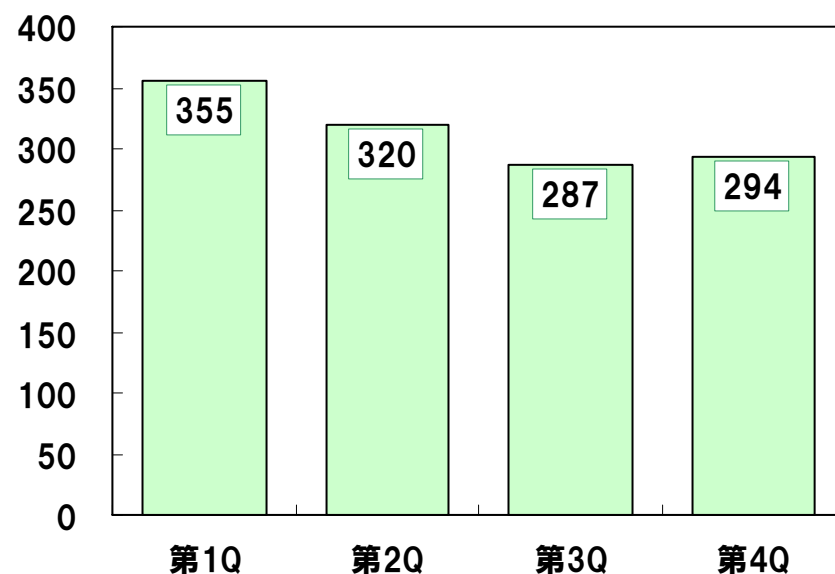
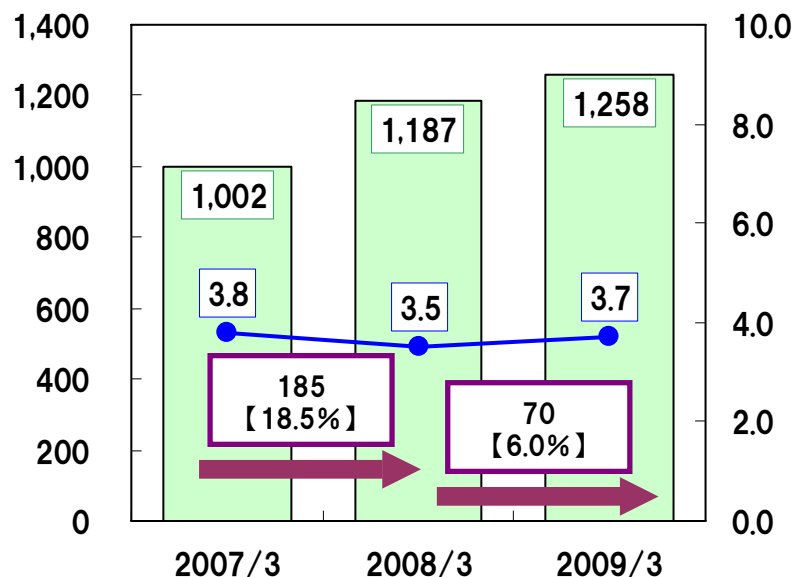
売上高:100万円

売上高 ● 構成比

構成比:%

売上高:100万円

四半期売上高



ポイント

データのバックアップ需要を取り込んでサーバーの販売が好調に推移したことで、売上高は前期比6.0%増えた。

複写機等

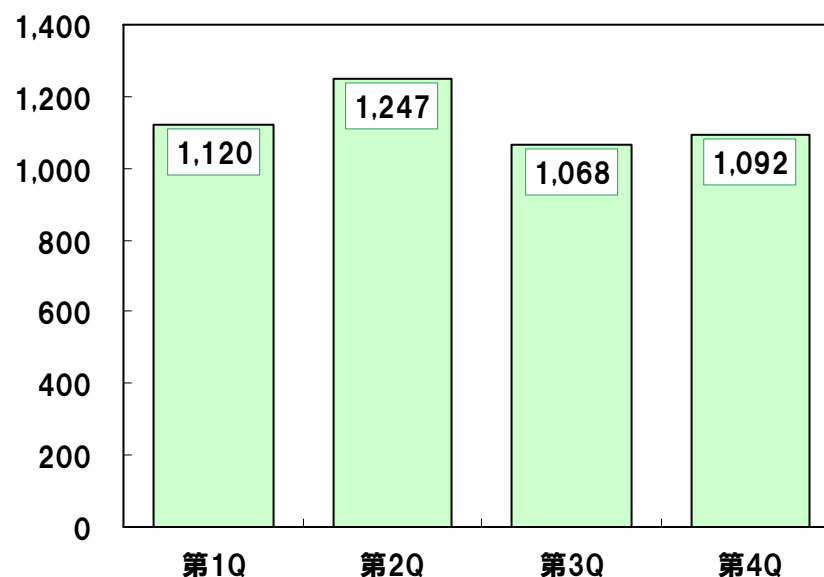
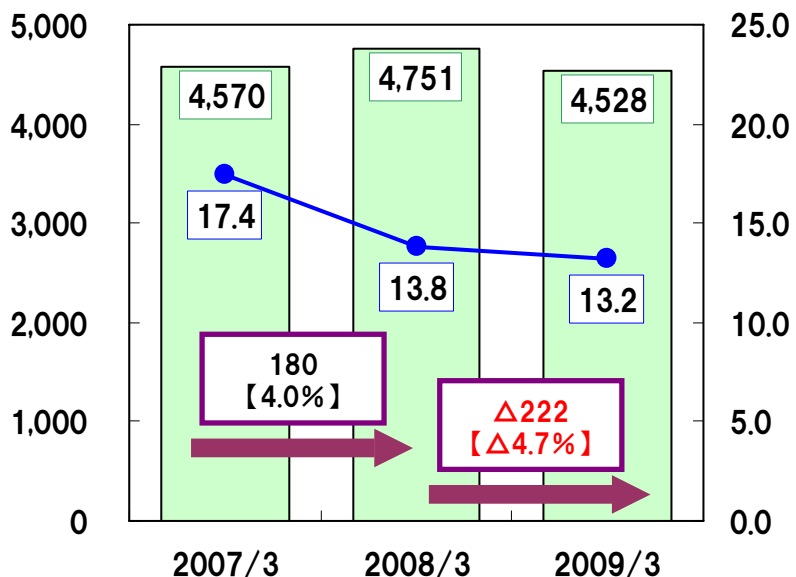
売上高:100万円

売上高 構成比

構成比:%

売上高:100万円

四半期売上高



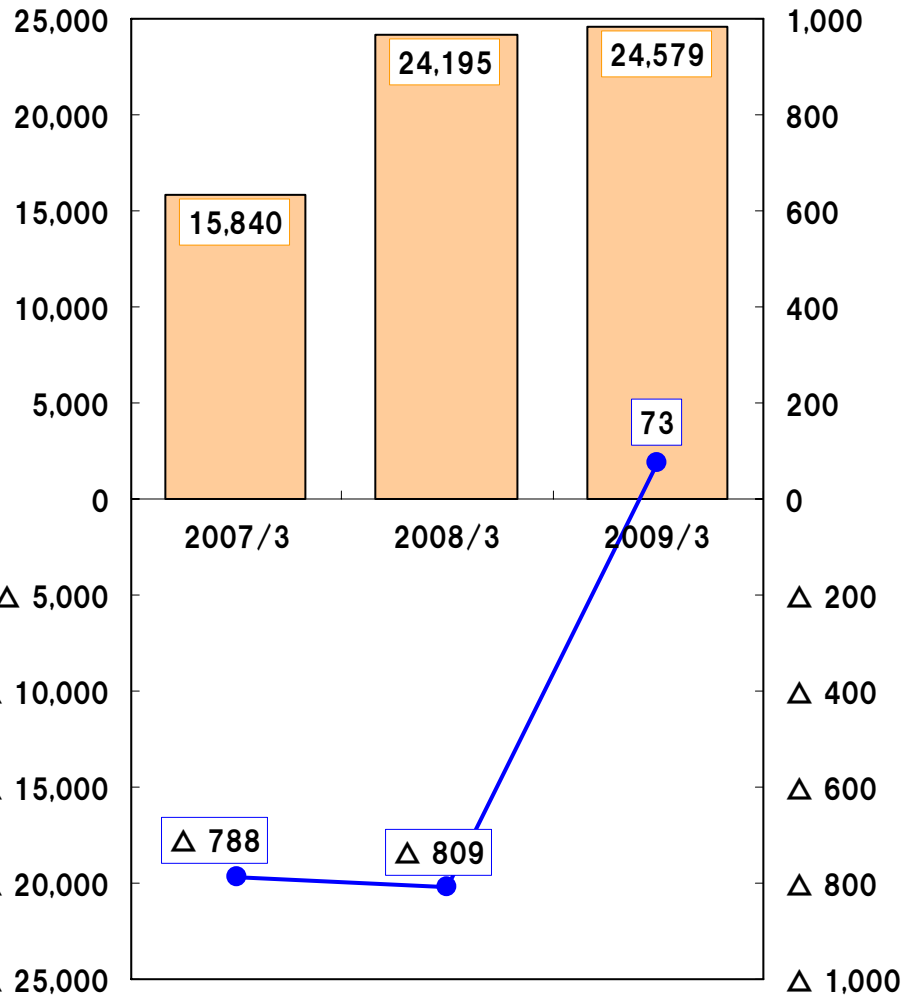
ポイント

これまで大手・中堅企業を基盤としていた同業他社が、当社の基盤である中小・中堅企業へとターゲットを拡大してきたことで競争が激化。

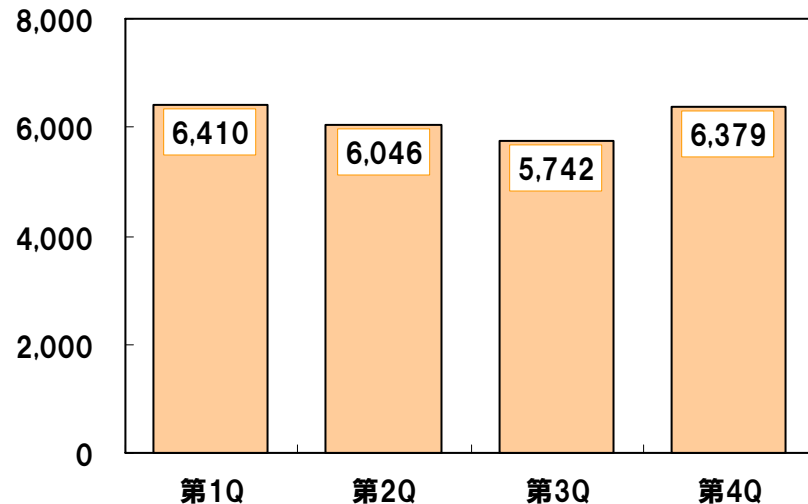
複写機の強化日を設けるなど積極的な販売促進策を実施したことで、業界全体に比べると落ち込みは小幅であったが、売上高は前期比4.7%減少した。

FORVAL セグメント別概況(ネットワーク関連事業)

売上高 ● 営業利益



四半期売上高



	2007/3	2008/3	2009/3
売上高成長率(前期比)	15.8%	52.7%	1.6%
売上高構成比	60.4%	70.5%	71.5%
売上高営業利益率	△5.0%	△3.3%	0.3%

単位:100万円

通信ネットワーク

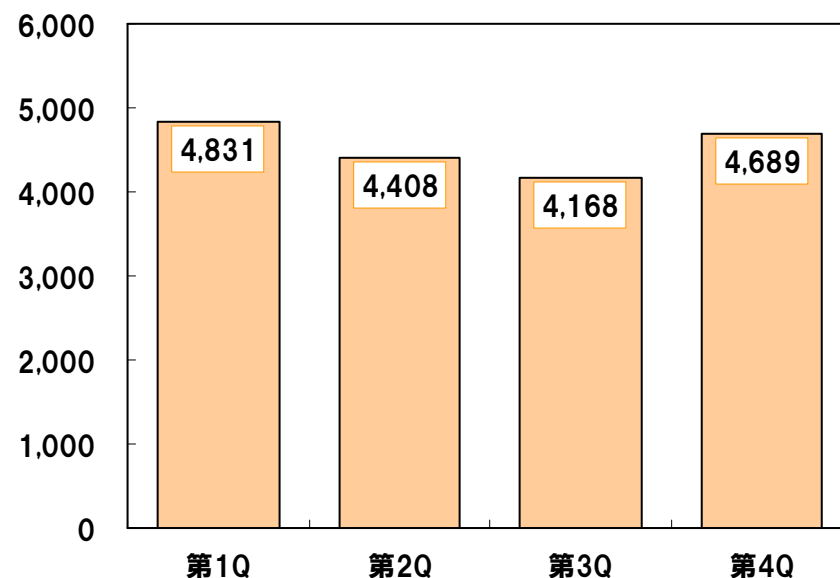
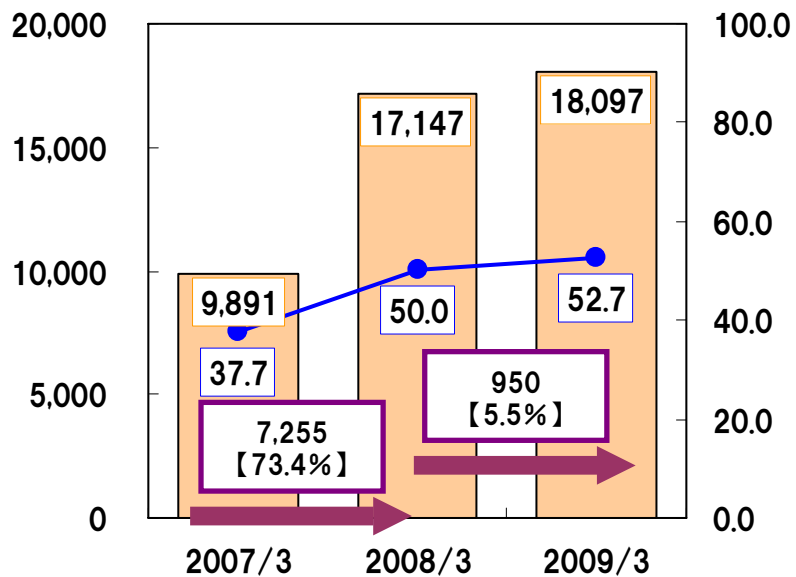
売上高:100万円

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

フォーバルテレコムの新通信サービス事業が好調に推移し、売上高は前期比5.5%増加した。

Web関連

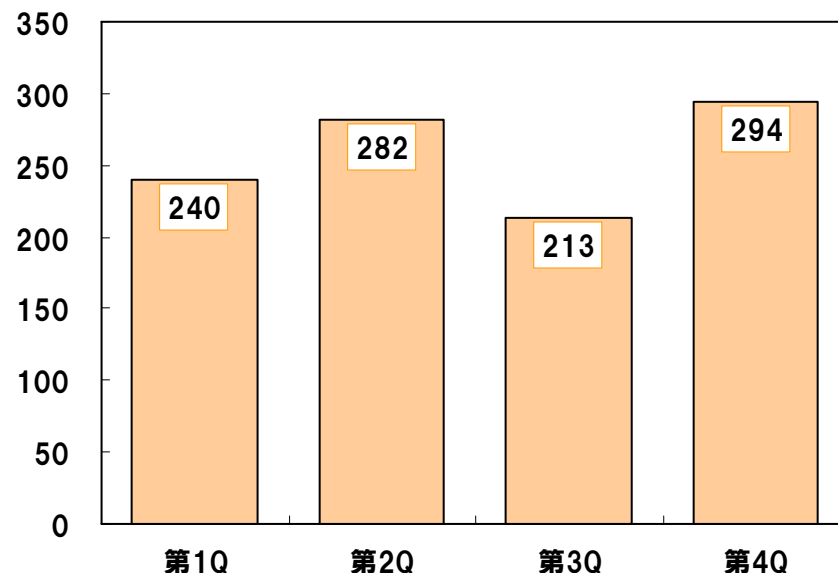
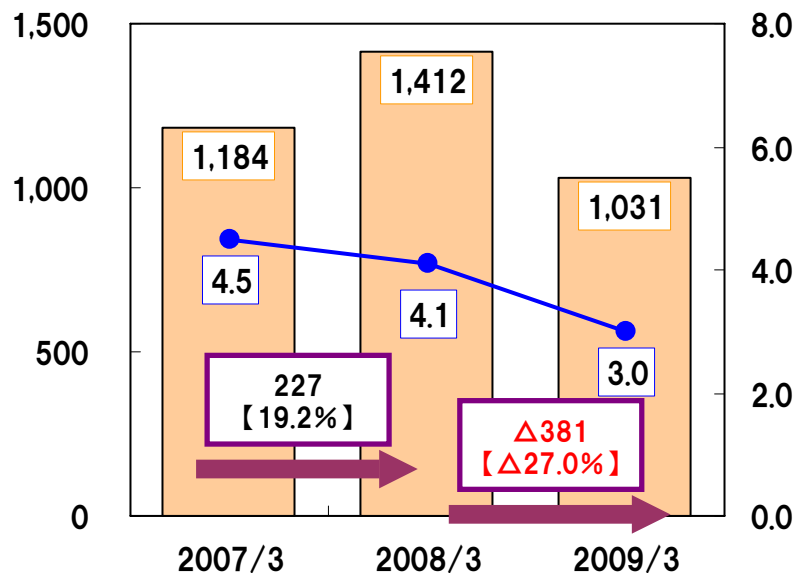
売上高:100万円

売上高 構成比

構成比:%

売上高:100万円

四半期売上高



ポイント

期初にWeb専任人員を減少させたことや、比較的新規案件が多くリース審査の承認率が既存に比べて低いことが影響し、売上高は前期比27.0%減少した。

セキュリティ関連

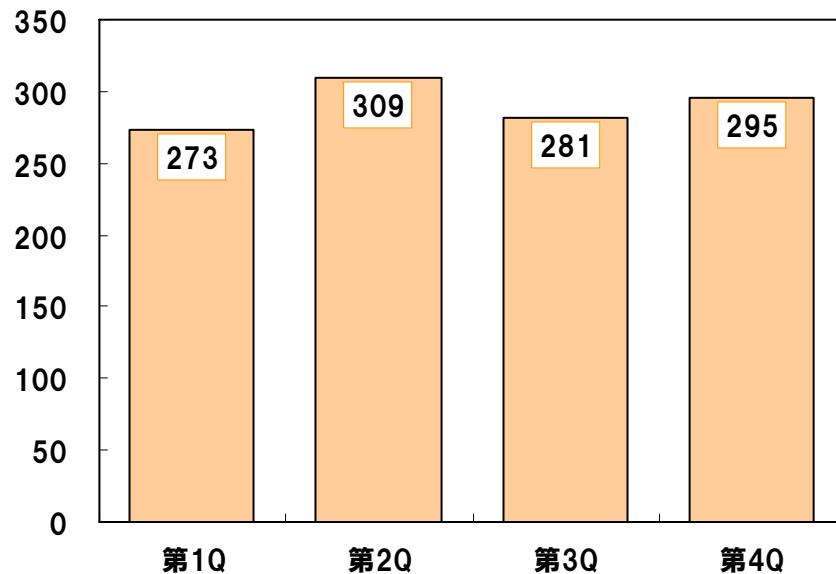
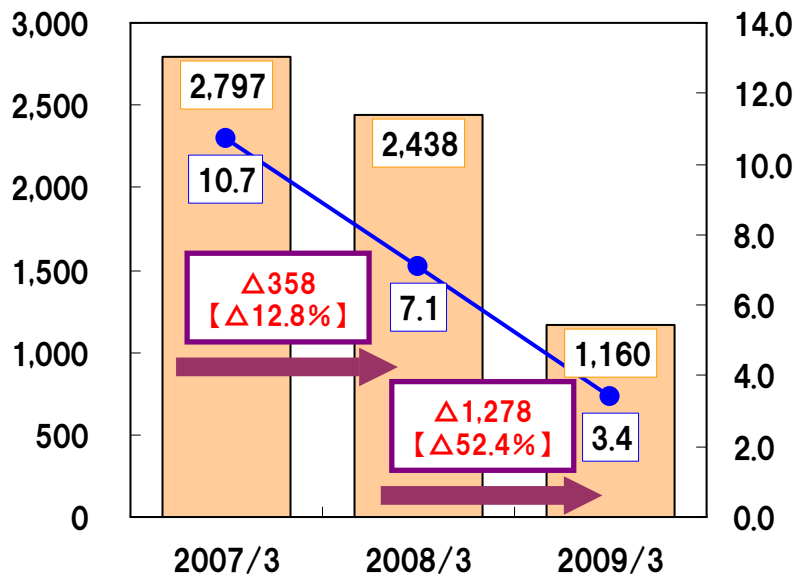
売上高:100万円

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

フォーバルクリエイティブ(現 インスパイアー)の連結除外に伴い、売上高は前期比52.4%減少した。

ただし、主力商品のFortiGateの販売数量自体は前期比3.6%増加した。

その他

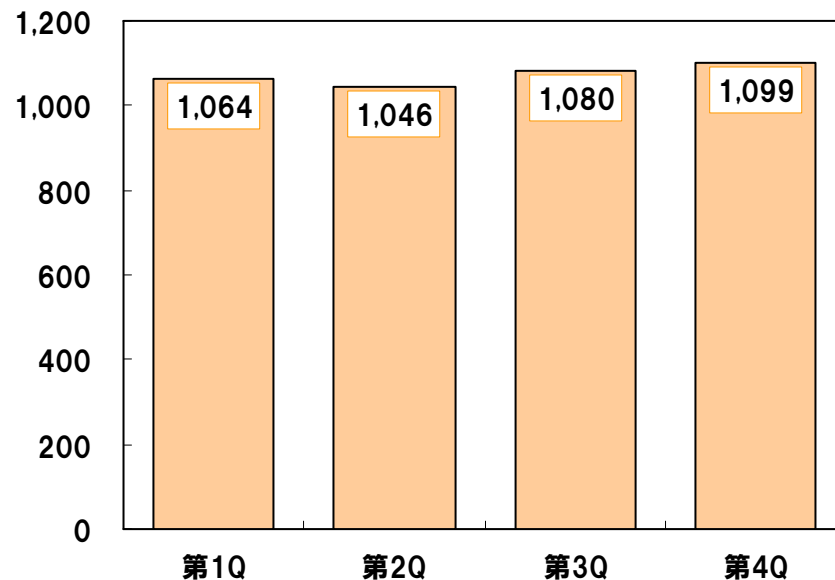
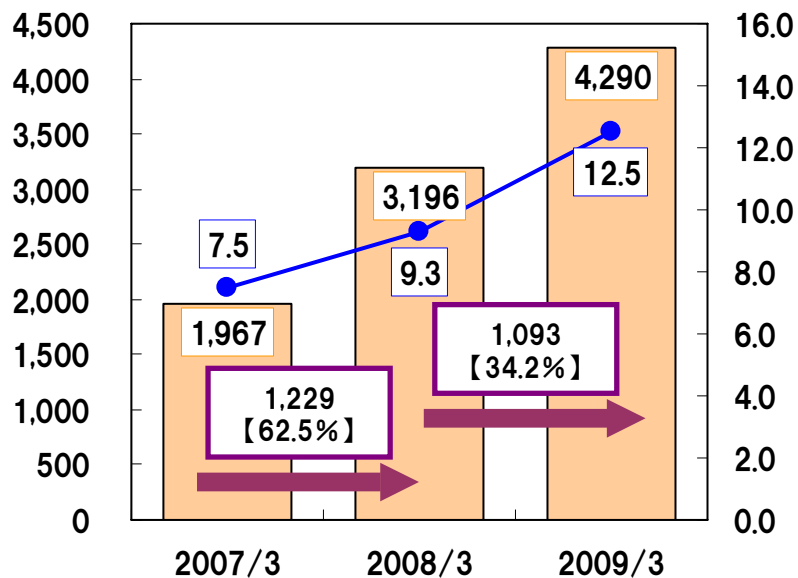
売上高:100万円

売上高 構成比

構成比:%

売上高:100万円

四半期売上高



ポイント

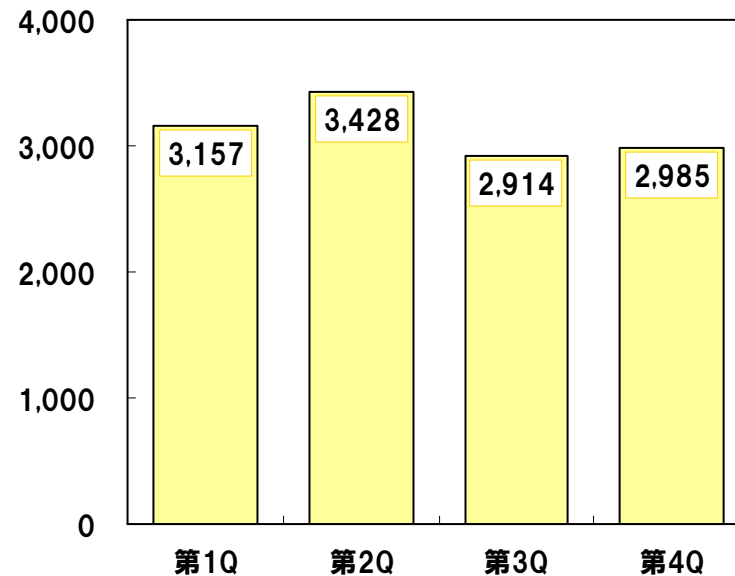
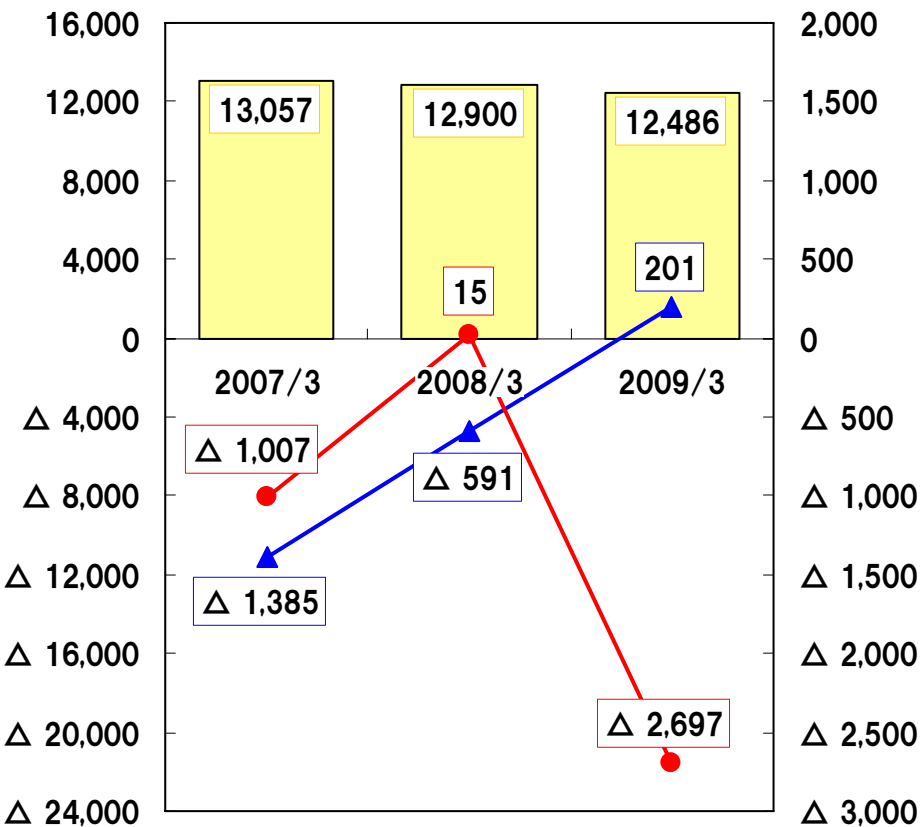
2008年4月に子会社化したタクトシステムが寄与し、売上高は前期比34.2%増加した。

フォーバル単体

営業利益が大幅に改善

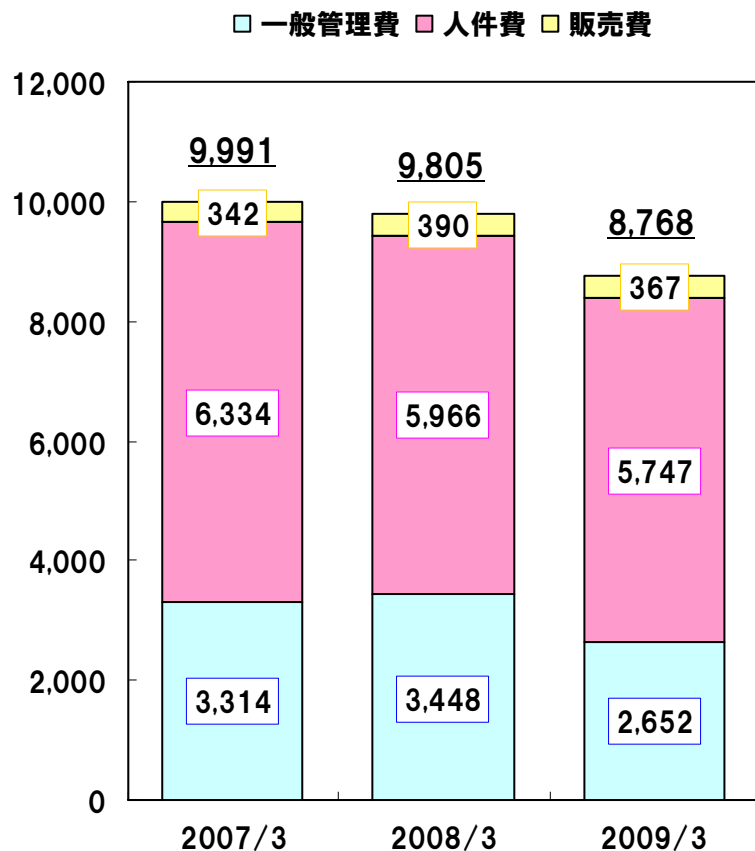
売上高 ▲ 営業利益 ● 当期純利益

四半期売上高



単位: 100万円

前々期比12.2%削減



単位:100万円

前期比10.6%削減

販売費

前年同期比

△23【△5.9%】

広告宣伝費等の削減

人件費

前年同期比

△218【△3.7%】

一般管理費

前年同期比

△796【△23.1%】

外注費・委託業務費の減少
旅費交通費や地代家賃等の削減

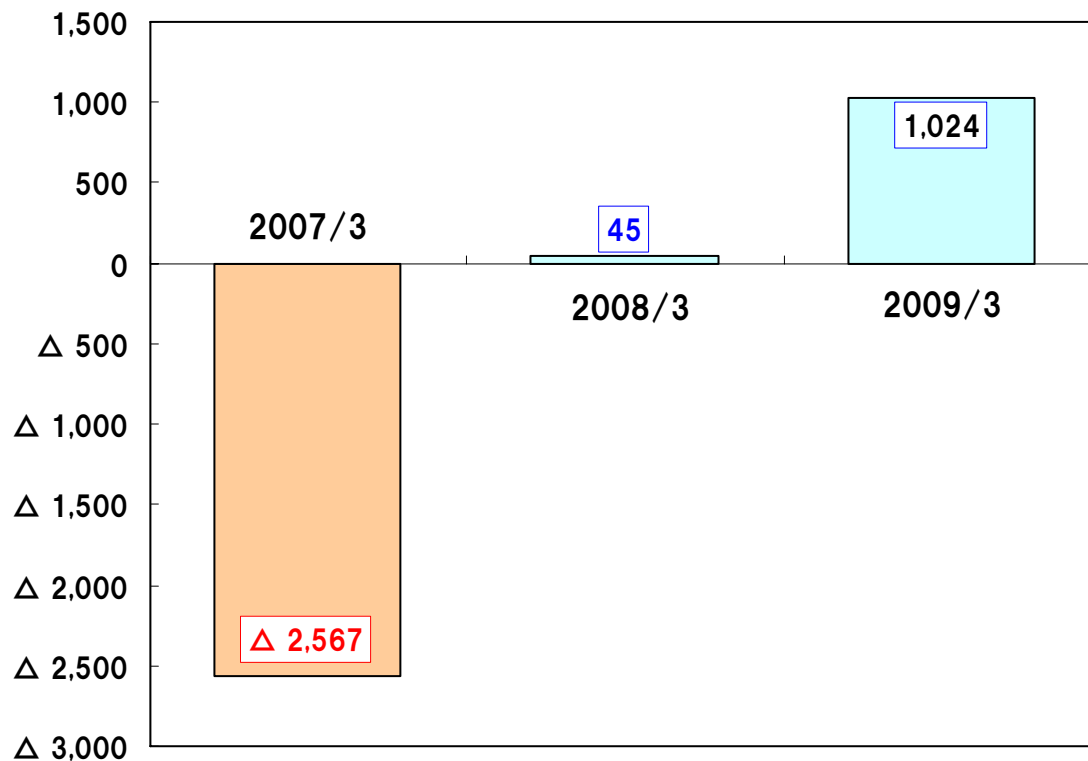
キャッシュアウトを伴わない特別損失の計上

特別損失 1,715百万円

- ・減損損失 812百万円
(営業権やソフトウェアの減損処理)
- ・投資有価証券評価損 387百万円
- ・貸倒引当金繰入額 279百万円

フリー・キャッシュ・フローは大幅に改善

フリー・キャッシュ・フロー



単位:100万円

	2010/3期予想				2009/3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%	△358 【△1.0%】	17,000	100.0%	34,358	100.0%
営業利益	400	1.2%	287 【254.9%】	170	1.0%	112	0.3%
経常利益	400	1.2%	382 【-】	150	0.9%	17	0.1%
当期純利益	100	0.3%	1,979 【-】	30	0.2%	△1,879	△5.5%

単位：100万円

フォーバルグループの今後の展開

フォーバルの目指す姿

5

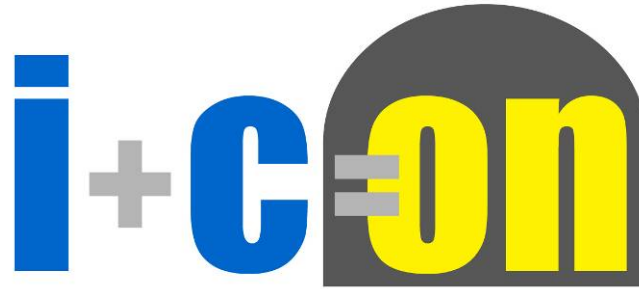
情報通信分野を核とした
総合経営コンサル

4 経営に直結したソリューションの提供

3 保守・サポート・
アプリケーションサービスの提供

2 ハードソリューション

1 通信インフラソリューション

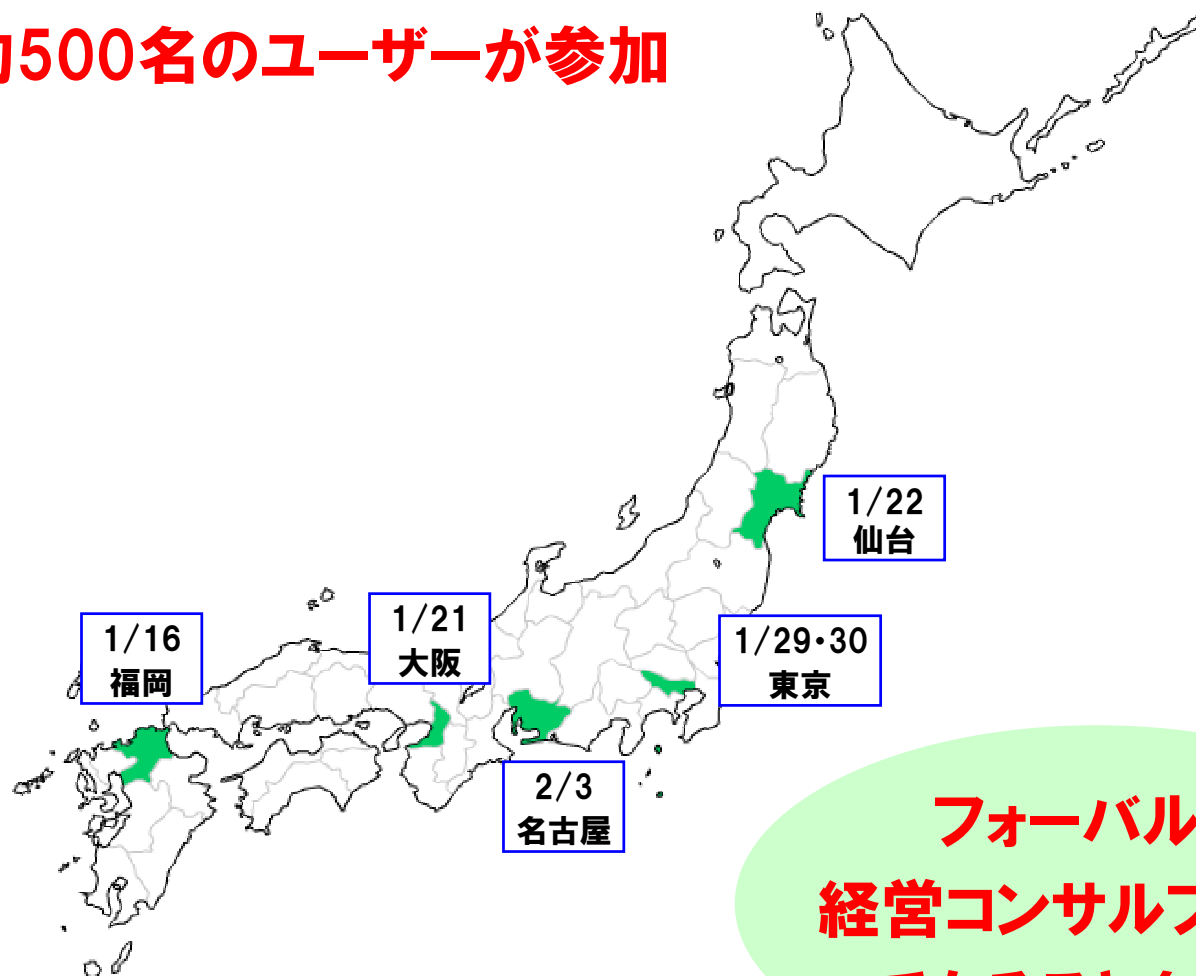


定期訪問付き『アイコン』サービス

『アイコン』とはストック型のお困りごと解決・相談料

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.

全国で約500名のユーザーが参加



**フォーバルは
経営コンサルファーム
であることを訴求**

● 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

~~理論型~~

実践型

様々な新規事業を立ち上げた経験

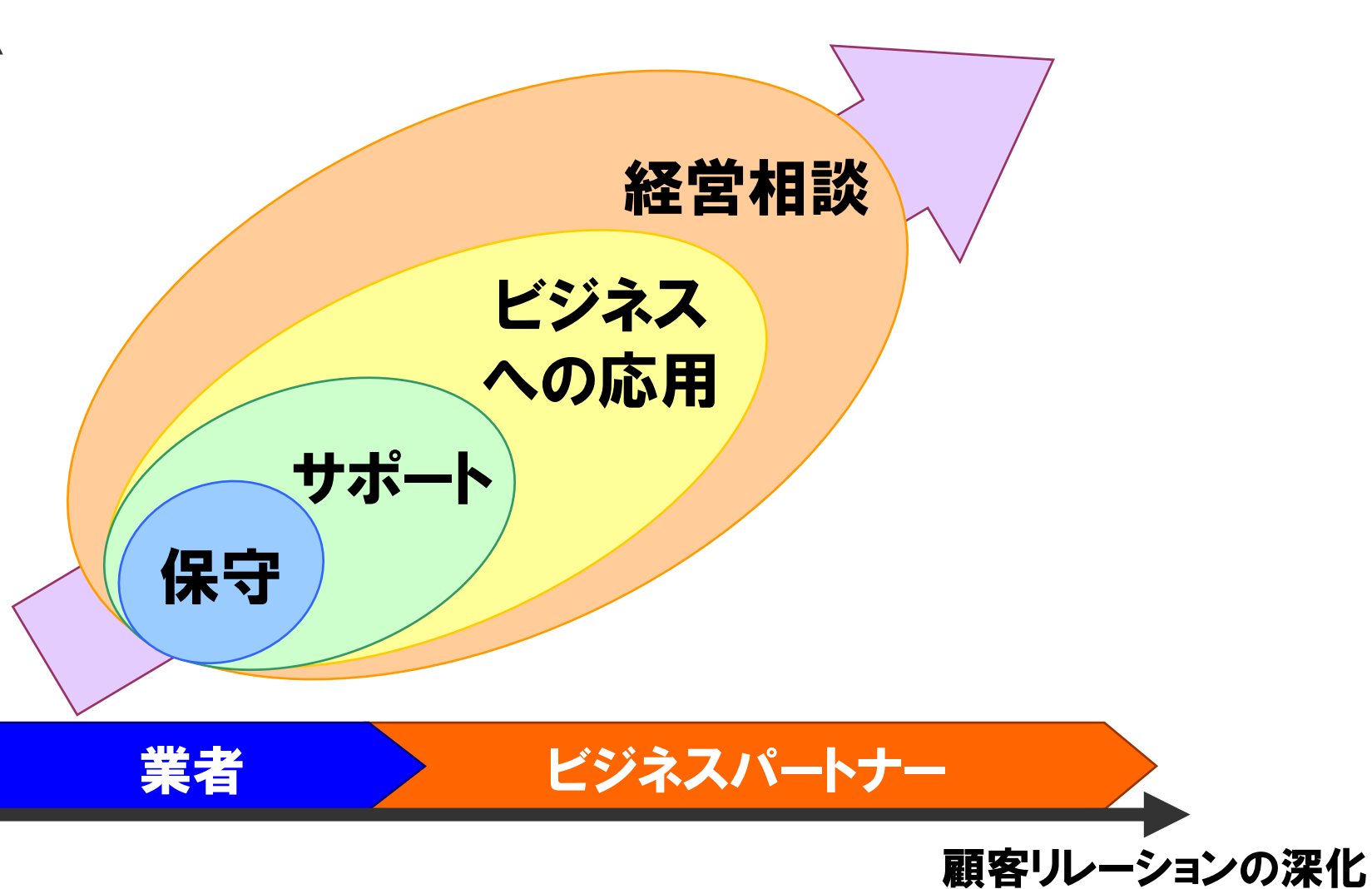
IT導入によるコスト削減・営業効率向上の経験

⋮

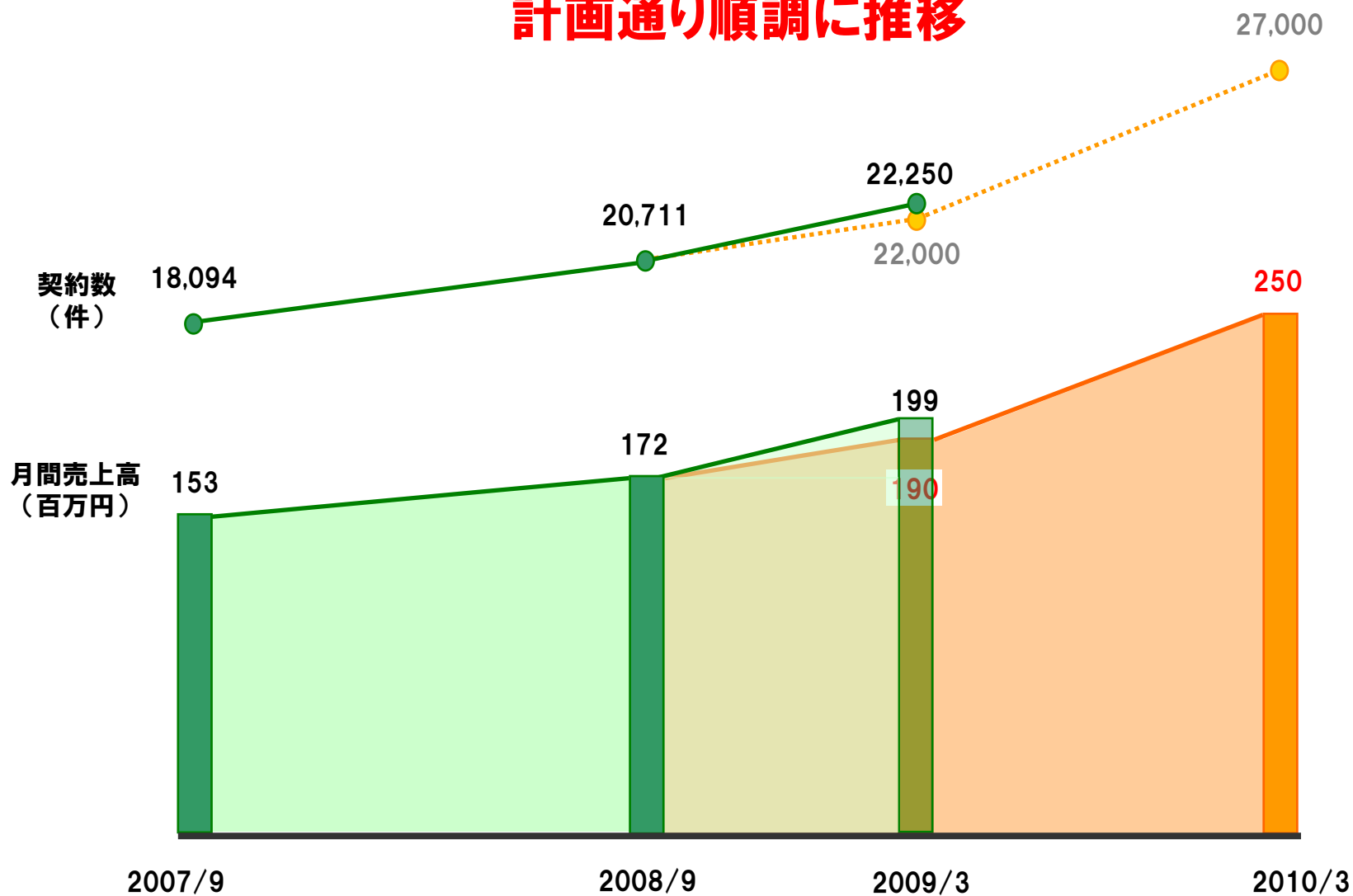
トピックス

- 『アイコン』サービスの最上位グレードである経営コンサルの事業化を前提にコンサルティングプロジェクトを始動
- 早期に軌道に乗せるべく外部から経験者を招聘

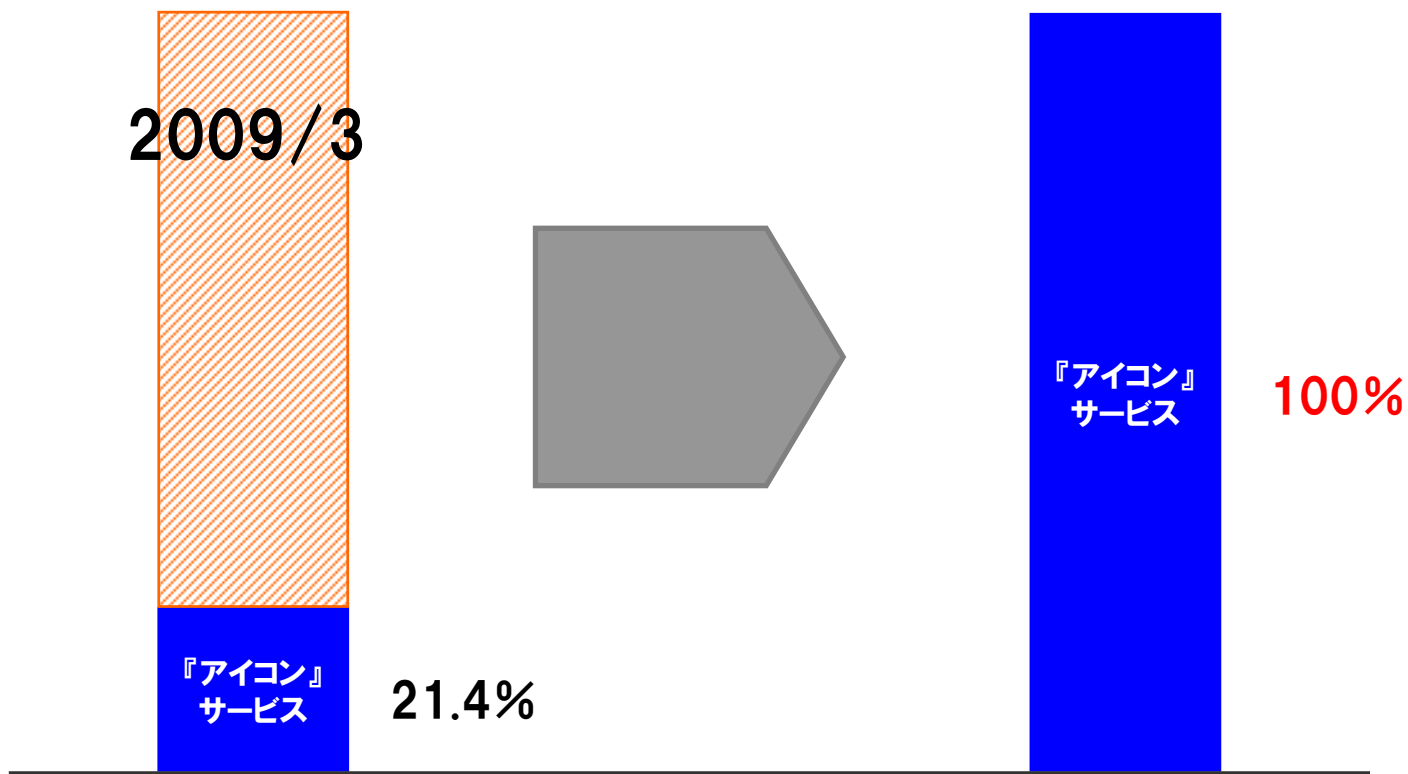
単価UP



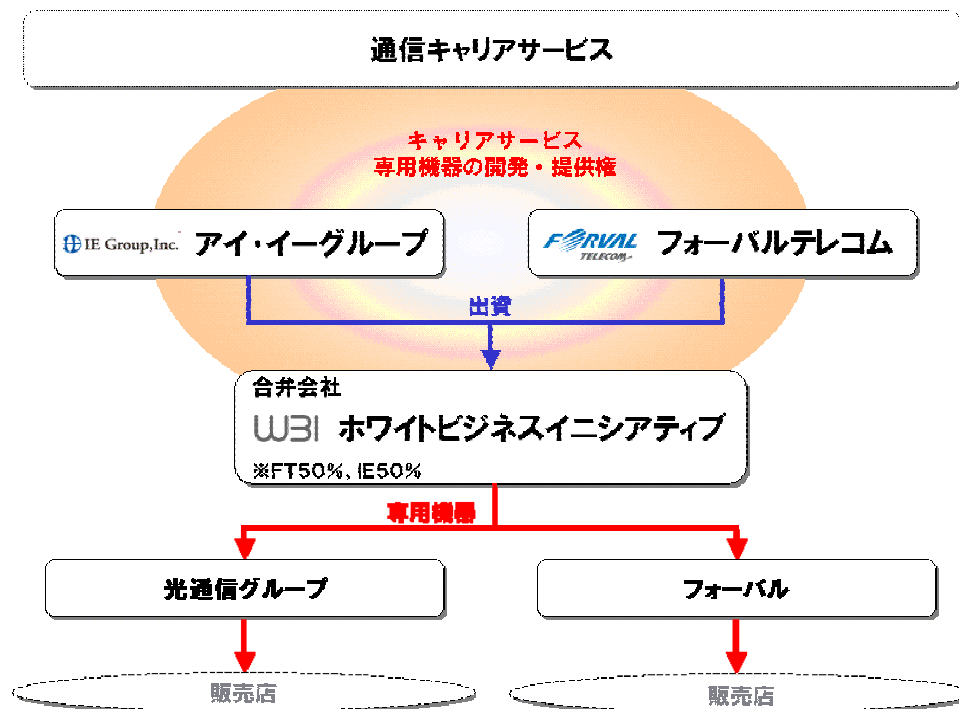
計画通り順調に推移



**ストック型の『アイコン』サービスで
単体の販管費を賄える構造への転換を目指す**



■ 合併会社の設立



■ 合併会社設立の趣旨

フォーバルグループの
企画力・バックヤード力

+

光通信グループの
販売力

=

win win

- フォーバルテレコム … ビリング(請求)
- プロセス・マネジメント … 業務委託
- フォーバルテクノロジー … 工事

■ ホワイトビジネスフォンパック(WBP)サービス

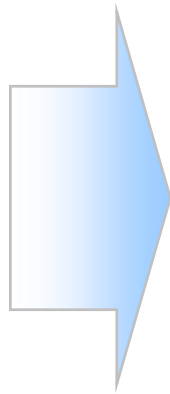
導入前

● 公衆回線と携帯電話をワンパッケージサービスにした小規模型FMC

導入後



- デスク毎に1台の置型電話
- 個人(会社支給)の携帯電話



- 置型電話機をモバイル化

- ★ 日中、社員が出払ったオフィスに置いてある 不要な置型電話を削減できる (リース料が削減可能)
- ★ 代わりに携帯電話にして 外に持ち出せて便利
- ★ WBP間の通話は 全て無料 (固定⇔携帯の無料通話が可能)

これまでのFMC(Fixed Mobile Convergence)は導入費用が高く、大企業中心に普及

多くの個人情報を持つ携帯電話に対するセキュリティ対策の必要性や、取引先からの個人情報保護に対する要請を受けて、今後、中小企業でも携帯電話の会社支給が当たり前になる...

WBPは中小企業でも導入可能な魅力的な料金プランを実現

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。