

2012/3期 第2四半期決算説明会

株式
会社 **フォーバル**

2011.11.25

2012/3期 第2四半期連結決算概要

売上総利益率の改善

財務体質の強化

東南アジアの本格支援体制が整う

FORVAL 連結決算概要

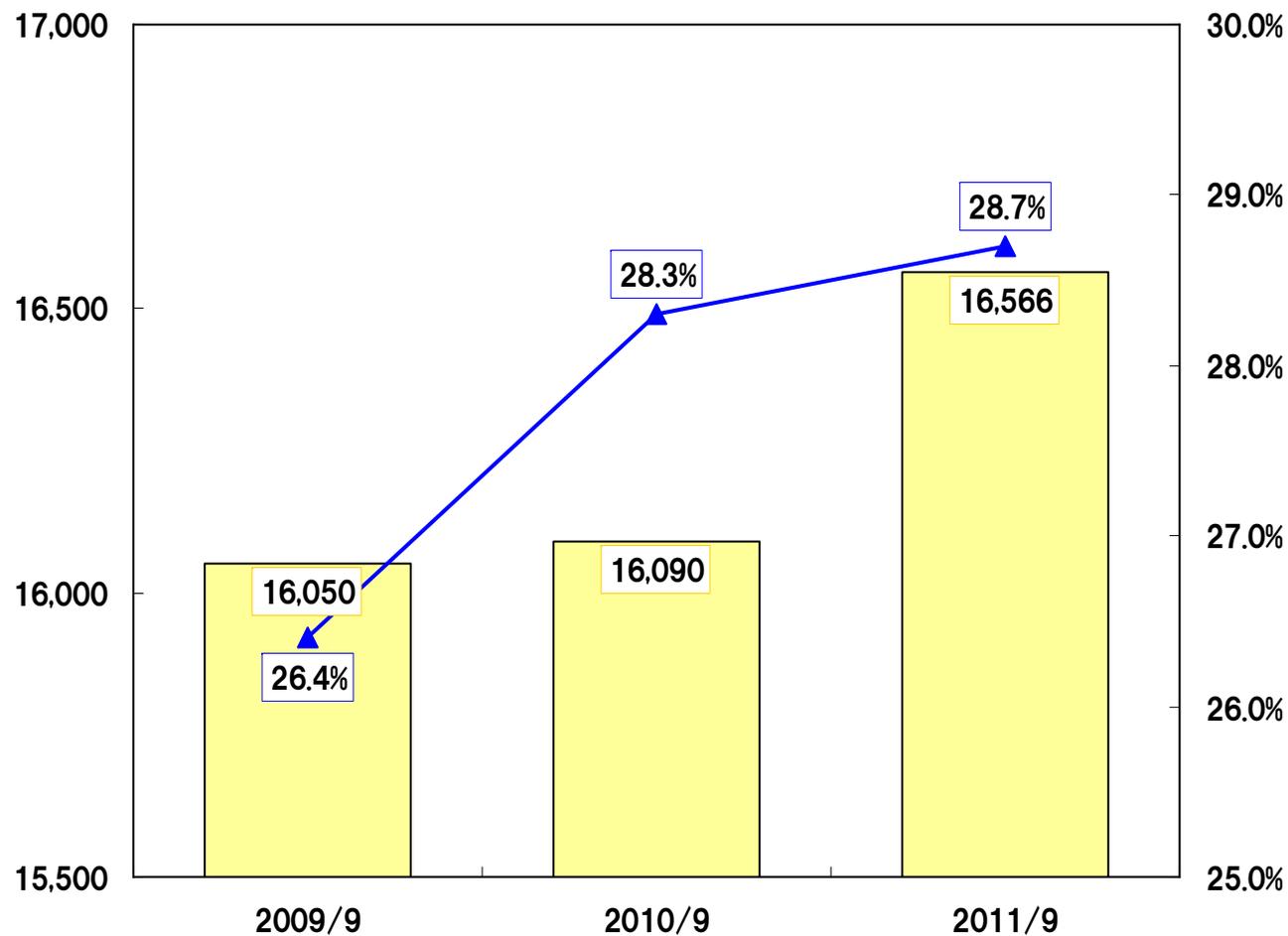
	2011/9				2010/9		2011/9	
	実績	売上比	前年同期比	期初予想比	実績	売上比	期初予想	売上比
売上高	16,566	100.0%	476 【3.0%】	△433 【△2.5%】	16,090	100.0%	17,000	100.0%
売上総利益	4,749	28.7%	199 【4.4%】		4,549	28.3%		
販管費	4,452	26.9%	232 【5.5%】		4,220	26.2%		
営業利益	296	1.8%	△33 【△10.1%】	46 【18.5%】	329	2.0%	250	1.5%
経常利益	305	1.8%	△23 【△7.0%】	65 【27.3%】	328	2.0%	240	1.4%
特別損益	△6		77 【-】		△84			
当期純利益	236	1.4%	51 【27.7%】	116 【97.1%】	185	1.2%	120	0.7%

単位:100万円

売上総利益率が改善傾向

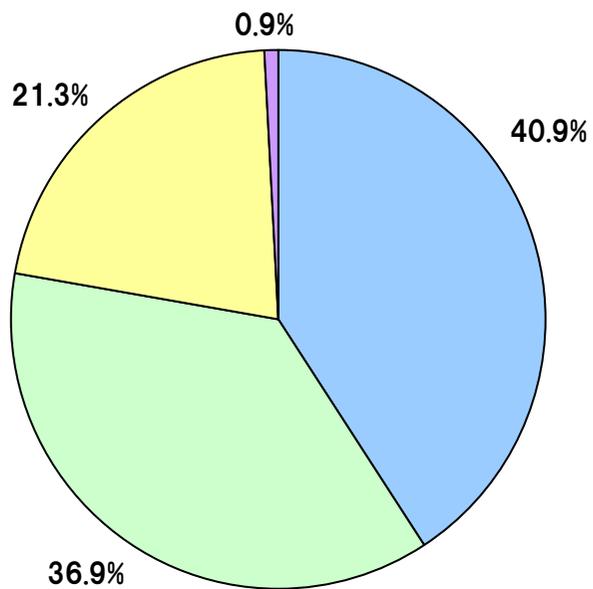
単位:100万円

■ 売上高 ▲ 売上総利益率

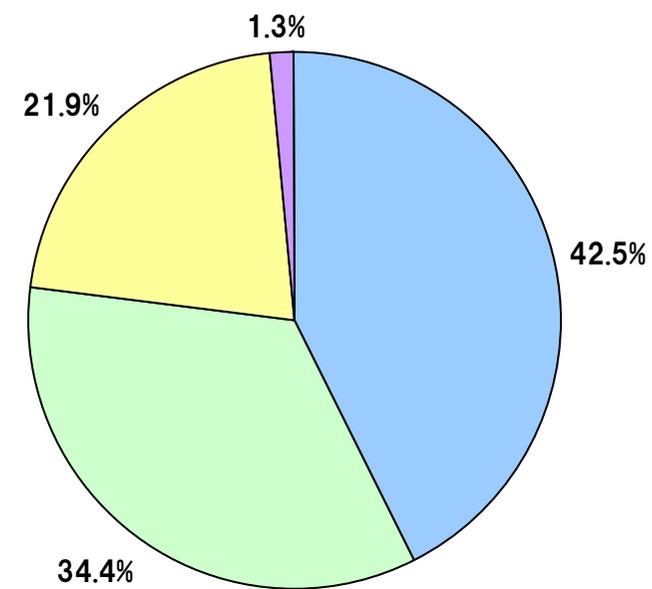


FORVAL セグメント別構成比

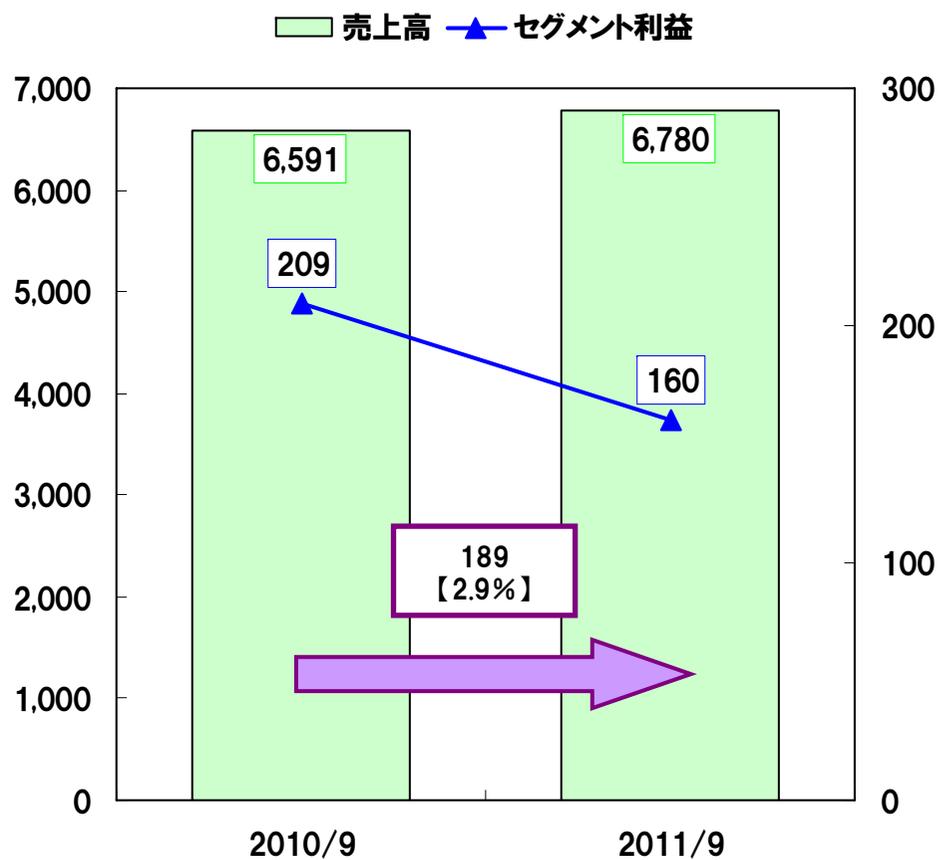
売上高



セグメント利益



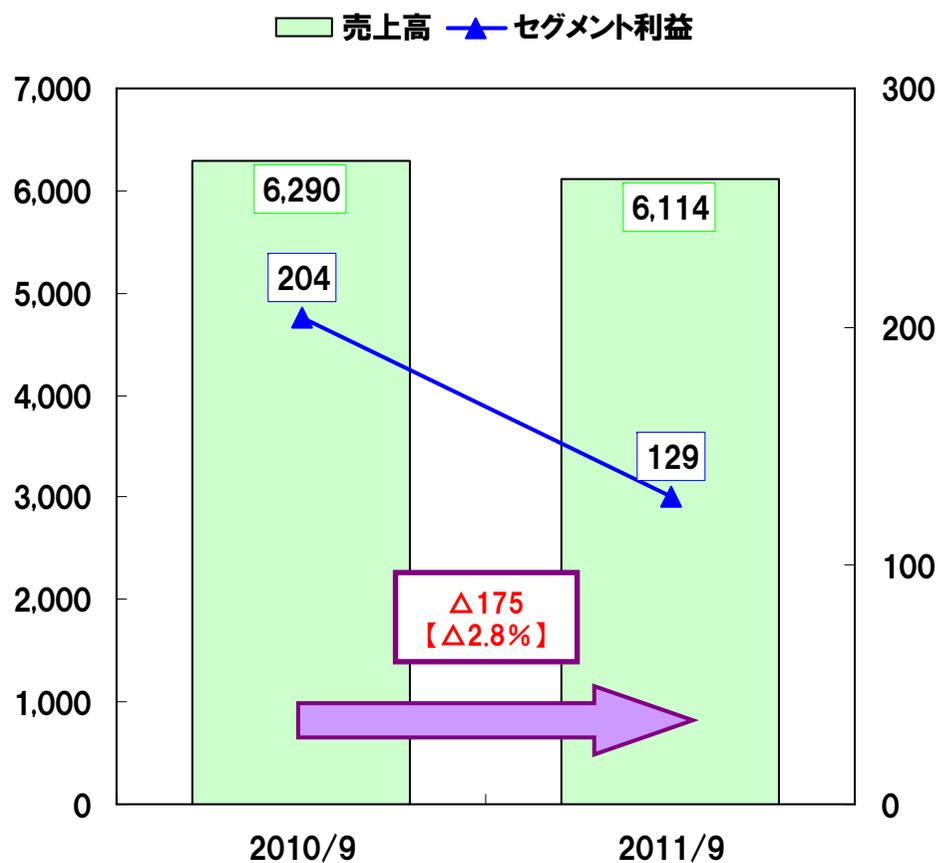
フォーバルビジネスグループ



● セキュリティ関連が好調

単位：100万円

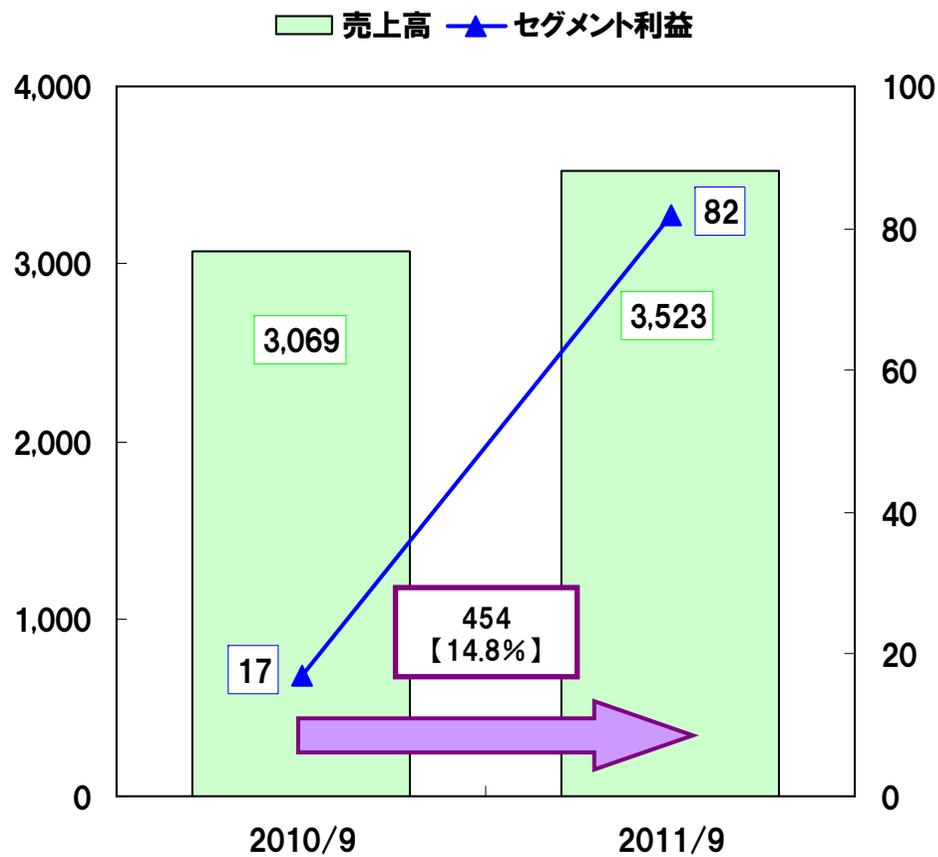
フォーバルテレコムビジネスグループ



単位: 100万円

- 通信サービスの新規獲得の鈍化
- 普通印刷・特注文具関連の低迷

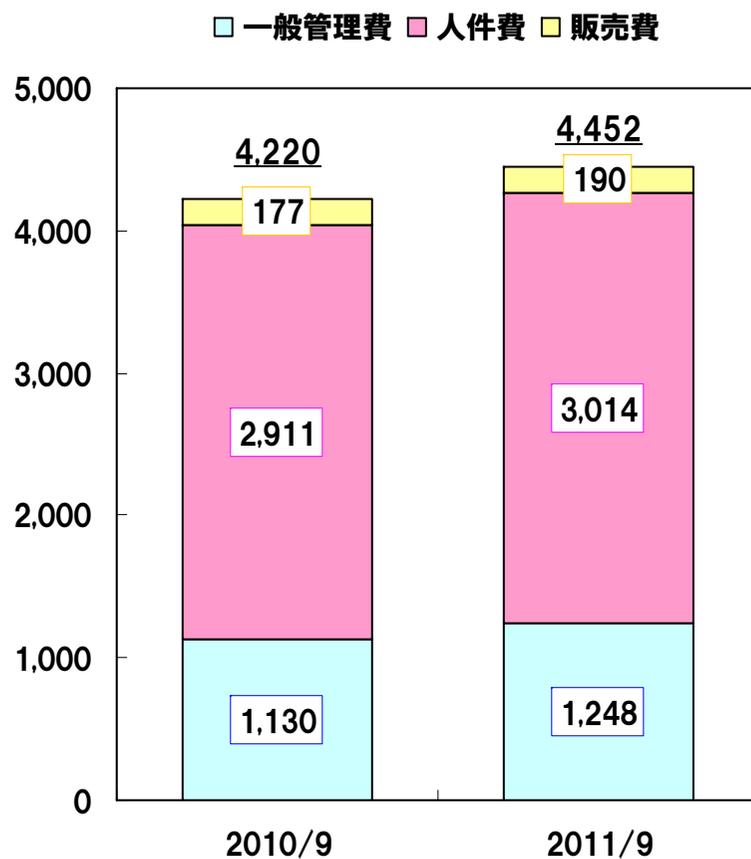
モバイルショップビジネスグループ



- 販売台数は前年同期比14.0%増
- スマートフォンが好調

単位：100万円

前期同期比5.5%増加



販売費

前年同期比

12【7.3%】

販売促進費等の増加

人件費

前年同期比

102【3.5%】

給与、法定福利費等の増加

一般管理費

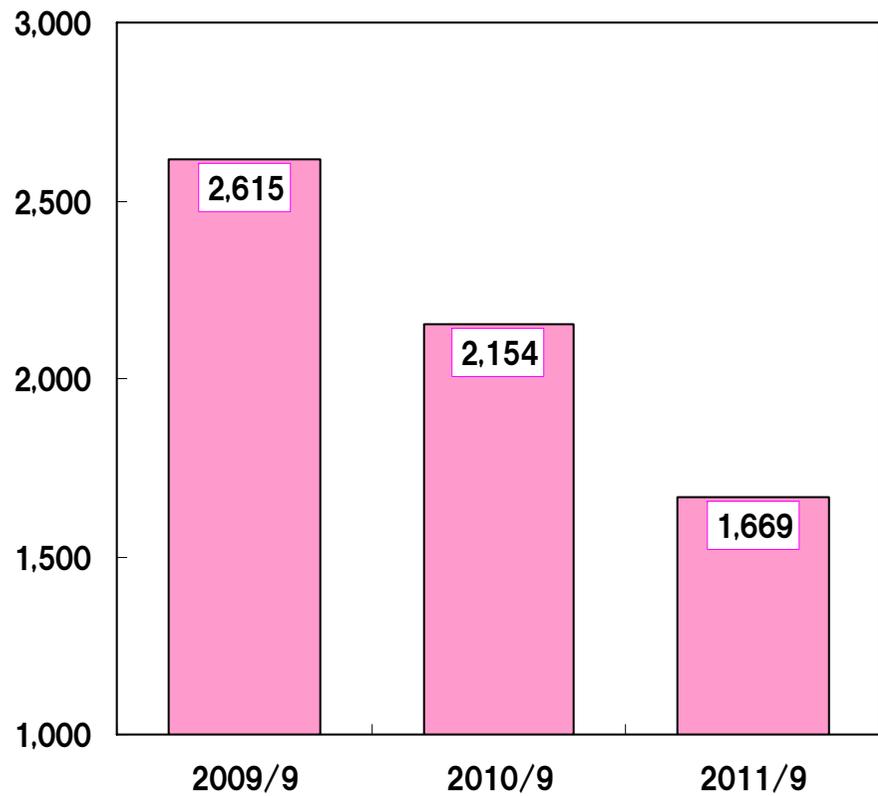
前年同期比

117【10.4%】

旅費交通費、地代家賃等の増加

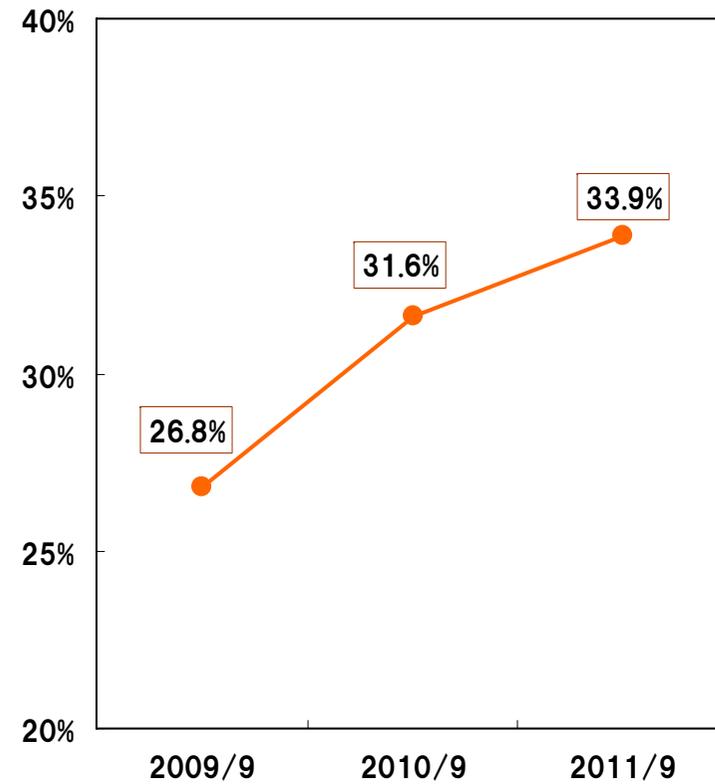
単位:100万円

有利子負債



単位: 100万円

自己資本比率



2012/3期 連結業績見通し

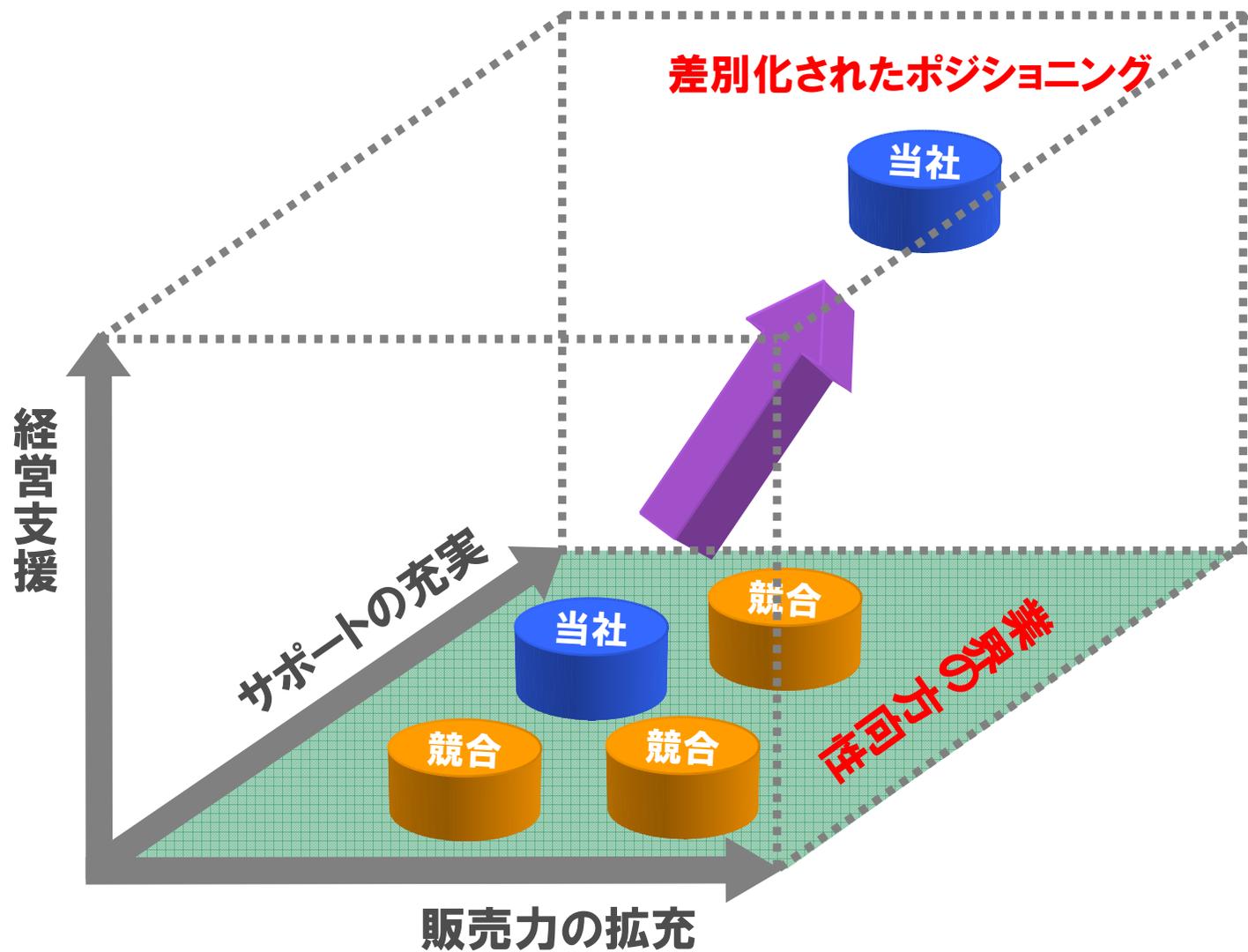
FORVAL 2012/3期 連結業績見通し

	2012/3期予想				2011/3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	33,000	100.0%	712 【2.2%】	33,000	100.0%	32,287	100.0%
営業利益	700	2.1%	18 【2.8%】	700	2.1%	681	2.1%
経常利益	700	2.1%	34 【5.2%】	700	2.1%	665	2.1%
当期純利益	465	1.4%	0 【0.1%】	350	1.1%	464	1.4%

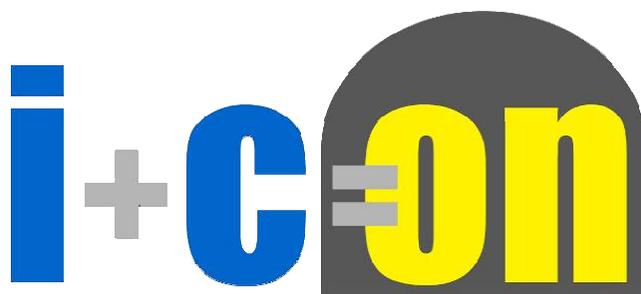
単位:100万円

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！



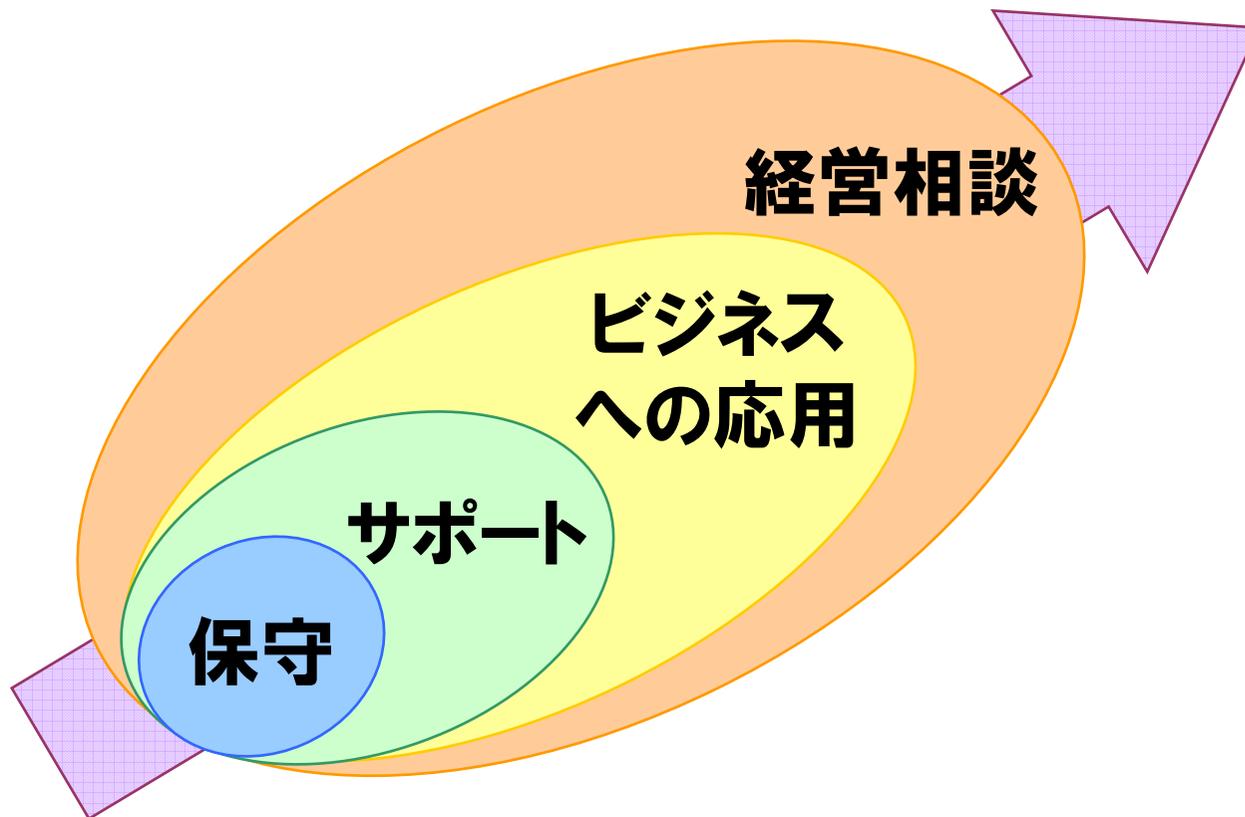
経営支援の手段



アイコンサービスとはストック型の定期訪問付き経営相談サービス

- よろず経営相談
 - Officeアプリ問合せ対応
 - パソコン遠隔サポート
 - パソコンログサポート
 - パソコン・サーバーの遠隔監視
 - サーバー運用サポート
 - 電話機、ネットワークの保守・障害対応
 - 複写機・複合機のメンテナンス
 - WEB運営助言・更新サポート
 - WEBコンサル
 - 海外進出サポート
 - 経営コンサル
- etc.

ARPU



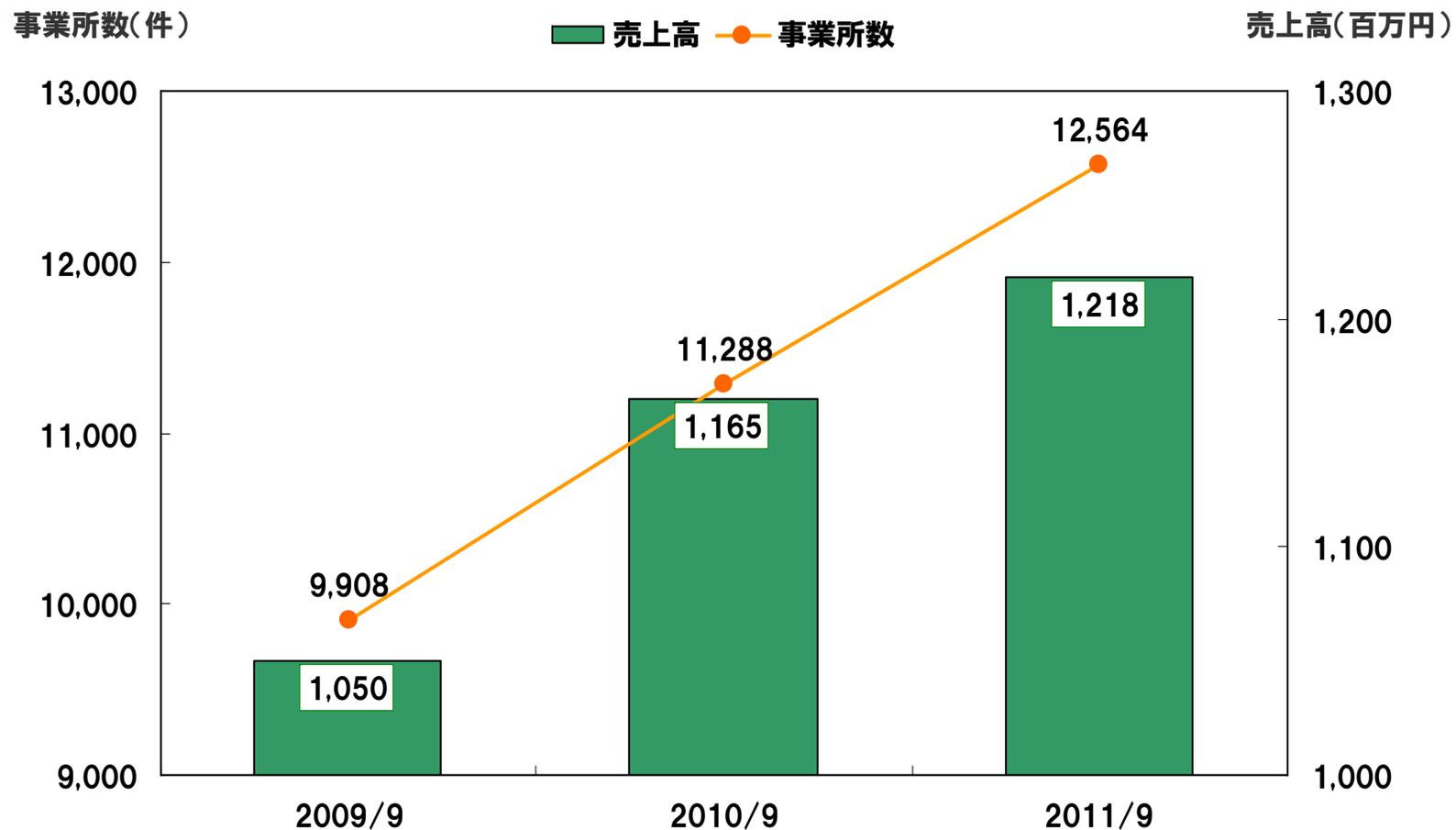
高い参入障壁の実現

業者

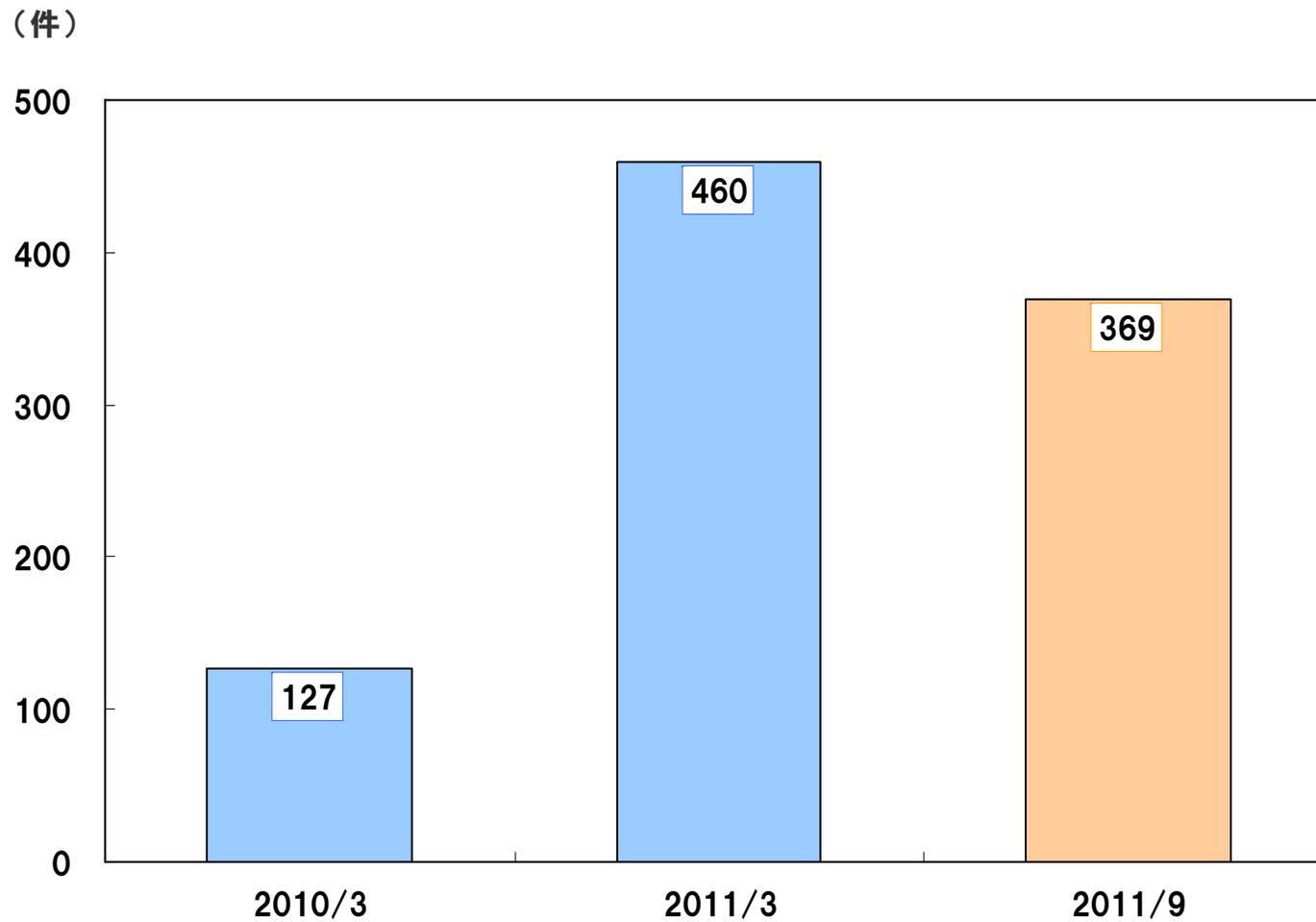
ビジネスパートナー

顧客リレーションの深化

順調に拡大



着実に増加



FORVAL アイコンサービスのOEMによる新しい業界作り

従来のビジネスモデル

リースを活用した機器販売事業
カウンター事業 etc.

市場が縮小
崩壊！

リースの厳格化
訪問販売に対する逆風
価格競争の激化 etc.

市場が拡大する新しいビジネスモデル

IPネットワーク

ユビキタスデバイス

クラウドコンピューティング

セキュリティ

顧客の経営に
取り込んでい
くことが必須

アイコンサービスのOEM
による新しい業界作り！

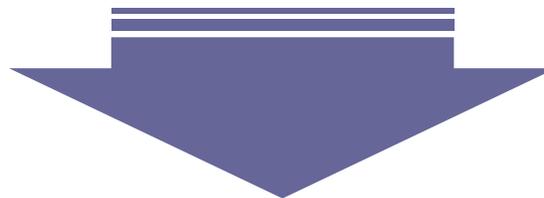
アイコンサービスが欠かせない

経営支援の二本柱

1. 情報通信を活用した経営の高度化
2. 海外の成長機会の取り込み

1. 情報通信を活用した経営の高度化

情報通信を活用した経営の高度化を自ら実践



効果が実証された成功モデルを顧客にフィードバック



ITを活用したリアルタイムマネジメント

電子ボード、Pad端末、スマートフォン等を活用した商談案件の見える化

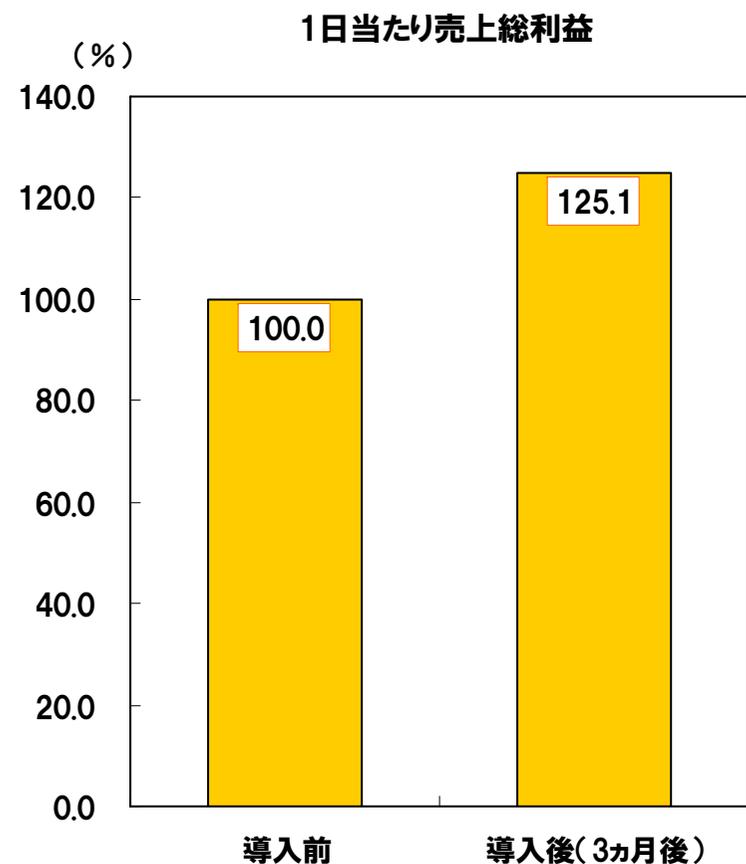
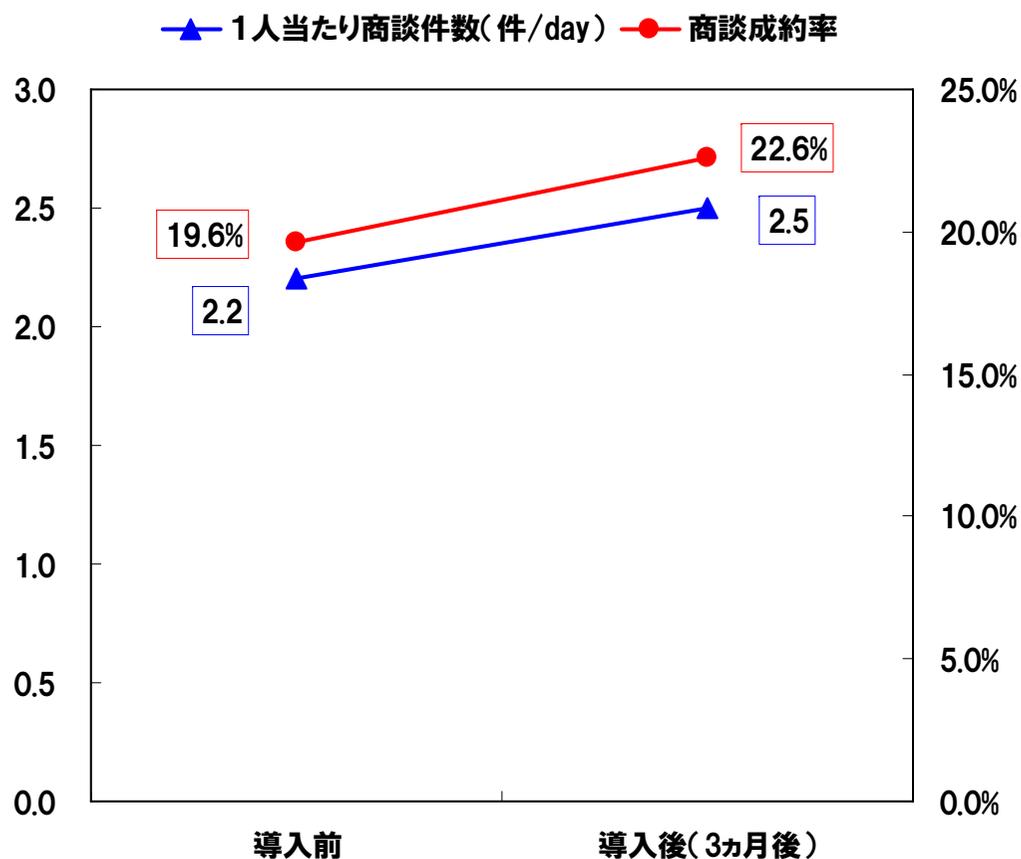
コンタクトセンターによる商談案件の一元管理

商談案件の効率的な配分によるアイドルタイムの削減・成約率の向上

リアルタイムでのプロセス管理による成約率の向上

商談件数13.6%増、成約率3ポイントUP

25.1%増

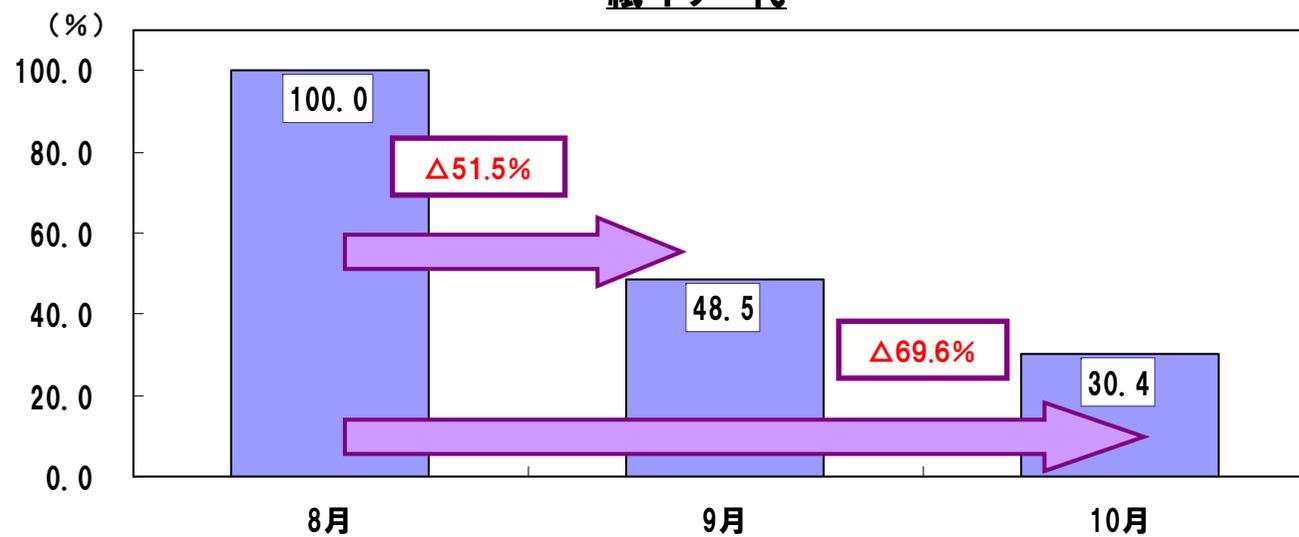




ペーパーレスによる経費削減

Pad端末等を活用した会議形態等の革新

紙・トナー代



効果を実証された成功モデルを顧客にフィードバック



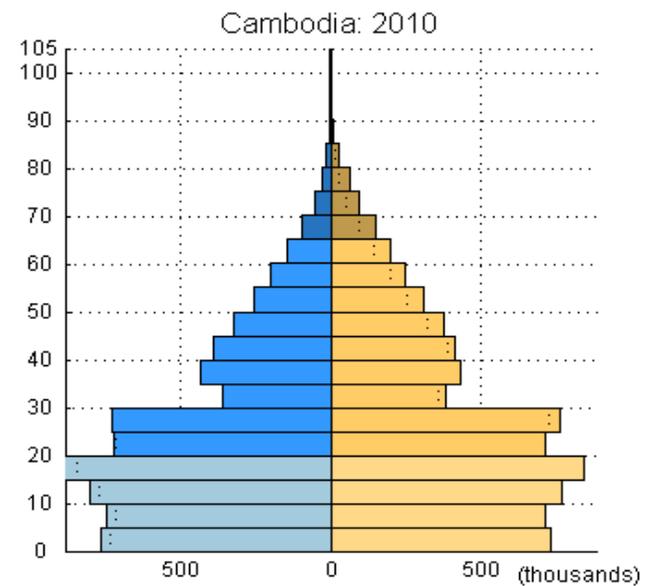
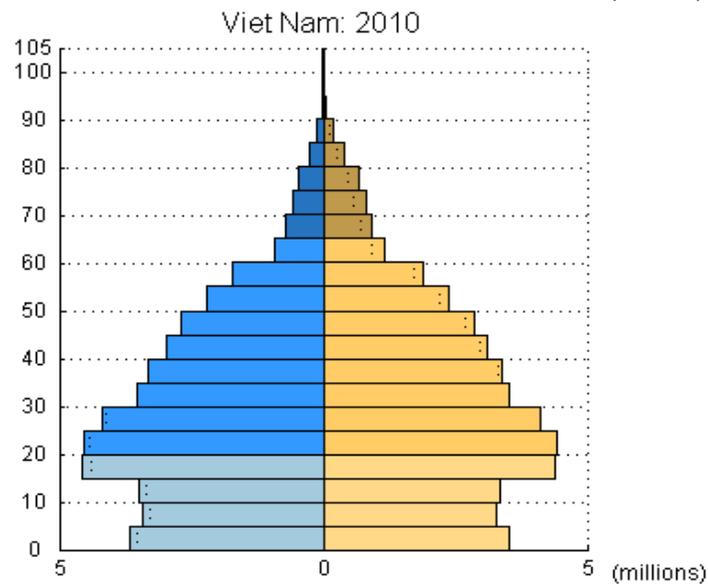
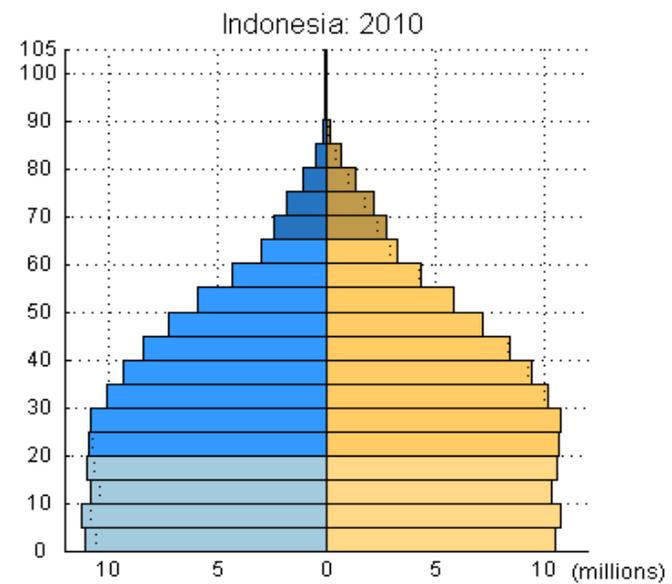
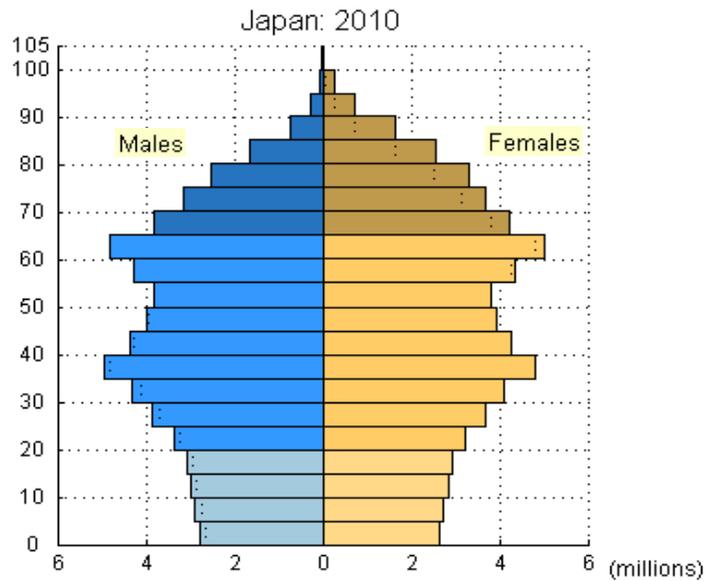
顧客の経営高度化の実現

2. 海外の成長機会の取り込み

FORVAL 注目される東南アジア

	タイ	ベトナム	カンボジア	インドネシア	ミャンマー
					
面積【万km ² 】	51.4	32.9	18.1	189.0	68.0
人口【万人】	約6,338 (2008年末)	約8,579 (2009年4月)	約1,340 (2008年)	約23,800 (2010年政府推計)	約5,322 2004年
政体	立憲君主制	社会主義共和国	立憲君主制	大統領制、共和制	大統領制、共和制
GDP【億ドル】	3,189 (2010年)	約1,015 (2010年)	約116 (2010年IMF資料)	7,071 (2010年)	約342 (2009年IMF推定)
一人当たりGDP【ドル】	4,992 (2010年)	1,169 (2010年)	814 (2010年IMF資料)	3,005 (2010年)	462 (2008年IMF推定)
経済成長率	7.8% (2010年)	6.7% (2010年)	6.0% (2010年IMF推定)	6.1% (2010年)	7.9% (2009年IMF推定)
在留邦人数【人】	45,805 (2009年10月)	8,543 (2010年10月)	1,029 (2010年10月)	11,701 (2010年10月)	516 (2010年10月)
製造業・作業員賃金【ドル】 (基本給・月額)	286	123	82	205	68

賃金：在アジア・オセアニア日系企業活動実態調査(2011年度調査)、JETRO その他：外務省・現地日本大使館ホームページより



国際連合「World Population Prospects, the 2010 Revision」

FORVAL 本格支援体制の確立



設立日:2010年4月29日



設立日:2011年7月18日



設立日:2011年8月10日





経済産業大臣を長とした「中小企業海外展開支援会議」の設置



【支援会議構成員】 経済産業大臣・副大臣・政務官・事務次官・関係局長・各地方経済産業局長・農林水産大臣政務官・全国銀行協会・(社)全国信用金庫協会・(社)全国信用組合中央協会・日本政策金融公庫・商工組合中央金庫・全国信用保証協会連合会・**日本商工会議所**・全国商工連合会・全国中小企業団体中央会・東京中小企業投資育成・日本貿易保険・(独)日本貿易振興機構(JETRO)・(独)中小企業基盤整備機構

各団体毎に行動計画策定

- 東京商工会議所では「中小企業国際展開アドバイザー制度」を創設し、支援を希望する中小企業とアドバイザーをマッチング

■ アドバイザーの主な役割・支援内容

- ① 国内準備 …………… 戦略策定、商談準備ほか
- ② 海外市場開拓 …………… 視察、ビジネスマッチング、展示会・見本市出展、マーケティング、通訳・翻訳ほか
- ③ 海外拠点設立 …………… F/S、現地工場・事務所選定、現地への人材派遣、現地人材採用・育成、現地企業との人脈形成ほか
- ④ トラブル対応等 …………… 税務・法務・労務相談、商談・契約締結、知財対策、保険ほか
- ⑤ 公的機関の活用支援 …… 現地政府・大使館、日本貿易振興機構・中小企業基盤整備機構、現地商工会議所、金融機関ほか

■ アドバイザーの要件

下記①～③のいずれか1つ以上の要件を満たす企業

- ① 中小企業の国際展開支援(輸出入促進、海外拠点設置等)に豊富な実績(概ね2年以上の実績)があり、日本国内の商工会議所または商工会の会員である日本法人企業(あるいは在外日本人商工会議所の会員、尚且つ日本語の対応が可能で事業実態の把握が可能である海外現地法人企業)
- ② 中小企業の国際展開支援業務に従事している公的支援機関等
- ③ 上記①②以外の場合でも、アドバイザーとしての機能・役割を満たしている企業・団体(NPO、NGO)等

アドバイザー

フォーバル、フォーバルカンボジア、フォーバルベトナム

Global i-CON サポートサービス <Before>

現地視察
ツアー

レンタル
オフィス

現地法人
設立支援

幹部スタッフ
採用支援

事業計画
作成支援

...

Global i-CON サポートサービス <After>

ITサポート

セールスサポート

人材採用支援

経営コンサル

...

Global i-CON サポートサービス <Outsourcing>

営業委託支援サービス

生産委託支援サービス

...

フォーバルインドネシア

2011年10月 現地の大手デベロッパーPT Lippo Cikarang TbkとMOUを締結

- 日系中小企業進出のためのレンタル工場の建設・運営の企画
- 来年事業開始予定

子会社クリエイティブソリューションズによる留学生紹介ビジネスの本格化

- 海外人材登録サイト「アジアン・ヒューマンネット」をスタート
 - 在日カンボジア留学生協会HPからのリンク(2010年12月～)
 - 在日インドネシア留学生協会HPからのリンク(2011年6月～)
- 留学生協会主催イベントへの協賛
 - カンボジア留学生協会主催新年パーティ(2011年4月)
 - カンボジア留学生協会主催キャリアフォーラム(2011年7月)
- カンボジア留学生対象の就活セミナーの開催



優秀なアジアからの留学生を当該国進出企業に紹介

日本語とビジネスを学べる学校CJBSがカンボジアで開校

-  公益財団法人CIESF(シーセフ)が支援
- 日系企業のスタッフとなりうる人材を育成するために、日本語とビジネスを学べる学校として開校
※CJBS : カンボジア ジャパン ビジネス スクール
- 約300人の生徒を迎えて10月1日に開校式 & 入学式が行われた



日本語を話せる現地の優秀な人材を進出企業に紹介

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。