



2021年12月20日

各 位

会 社 名 株式会社フォーバル
代表者名 代表取締役社長 中島 將典
(コード番号：8275 東証第一部)
問合せ先 常務取締役 加藤 康二
電話 03-3498-1541

新市場区分における「プライム市場」選択に関する取締役会決議 及び上場維持基準適合のための計画書提出に関するお知らせ

2022年4月4日移行予定の東京証券取引所（以後「東証」といいます）新市場区分において、東証から通知を受けた当社の上場維持基準への適合状況に関する一次判定及び一部の法人株主所有分について純投資目的であることを申請した二次判定の結果を踏まえ、本日開催の取締役会において、新市場区分について「プライム市場」を選択し、東証に申請することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

併せて、当社は二次判定の結果において、当該市場の上場維持基準を充たしていない項目があることから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成し、東証へ提出いたしましたので、お知らせいたします。

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日時点及び二次判定後におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており、「1日平均売買代金」については基準を充たしておりません。今後、当社は2025年3月末までを準備期間とし2027年3月までには上場維持基準をすべて充たすよう各種取組を進めてまいります。

	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式比率	1日平均 売買代金
当社の状況(二次判定結果)	138,478 単位	116 億円	49.9%	8 百万円
上場維持基準	20,000 単位	100 億円	35.0%	20 百万円
二次判定の結果を踏まえ計画書 に記載の項目				✓

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の方針、課題及び取組内容

当社は、上場維持基準,特に1日当たりの売買代金の適合に向けて取り組んでまいります。
売買代金に関しましては当然のように1日当たりの売買数量と株価の向上が必要要件となっております。

- ① まずは、当社グループが行っております事業を再度、投資家の皆様にご理解いただけるようIR活動を改善・強化し、当社グループの事業内容とその将来性、成長性を現在以上にご理解いただくよう努めます。これによって1日当たりの売買数量と株価の向上を期待します。現在、中期経営計画は社内向け資料の作成・周知にとどめておりますが、当期決算確定後に中期経営計画を開示できるよう努めます。
- ② その後に流通株式数の増加策として、例えば保有する自己株式の一部を市場へ投入する施策の内容（実施時期、数量など）などの具体的な検討を行い前述の期間中に実行いたします。これにより特に1日当たりの売買数量の向上を期待します。
- ③ また個人株主の増加策として株主優待制度を企画し、適切な施策であると判断した場合には2025年3月までに開始いたします。これにより1日当たりの売買数量と株価の向上を期待します。

開始時期	2021年12月	2023年4月	2024年4月	2025年4月	2026年4月	2027年4月
IR活動の改善・強化		改善・強化		継続		
流通株式数増加策の検討・実施			企画・実施			
株主優待施策の検討・実施		企画・実施		継続		

※上記日程は現時点での想定時期であり実施時期を確定するものではありません。

以上の3項目を重点施策として適切に実行する事で課題解決を図りたいと考えております。
今回、当社グループの事業内容及び事業目標として掲げているものに対するご理解を深めていただくため社内向け資料の一部抜粋と既に開示済みの2022年3月期第2四半期決算参考資料を添付いたします。

以上

ご参考

本資料は当社が新市場への適合計画を提出するにあたり 当社グループの事業内容及び事業目標として掲げているものに対するご理解を深めていただくため社内向け資料を抜粋したものです

2020年度の振り返り

- 100年ビジョン
- 5×3の次世代経営コンサルティング
- 中期経営計画2022のテーマと5つの課題
- 売上高と経常利益の推移（連結）

フォーバルグループの100年ビジョン

100年後	<u>世界中</u> でグループ各社それぞれが、 <u>提供する事業分野</u> において、 <u>なくてはならない存在</u> になること。
30年後	そのため、 <u>アジア</u> でグループ各社それぞれが、 <u>提供する事業分野</u> において、 <u>なくてはならない存在</u> になること。
10年後	そして、 <u>日本中</u> でグループ各社それぞれが、 <u>提供する事業分野</u> において、 <u>なくてはならない存在</u> になること。

グループ会社それぞれが、提供する事業分野において、なくてはならない存在、それがフォーバルグループである。

フォーバルの100年ビジョン

100年後	<u>世界中</u> の中小企業にとって、 <u>なくてはならない存在</u> になっていること。
30年後	そのため、 <u>アジアの各国</u> の中小企業にとって、 <u>なくてはならない存在</u> になっていること。
10年後	そして、 <u>日本の</u> 中小企業にとって、 <u>なくてはならない存在</u> になっていること。

中小企業にとって、なくてはならない存在、それがフォーバルである。

5分野 次世代経営に不可欠な分野に特化

1.情報通信

情報通信の知識・技術を駆使した経営コンサルティング

新しい情報通信技術で、企業経営の問題点を解決する

2.海外

海外マーケットを独自ノウハウで取り込む経営コンサルティング

内需の減少を見すえ、外需の取り込みを図る

3.環境

環境に配慮した最先端の経営コンサルティング

地球環境に配慮し、企業の持続的な発展を支援する

4.人材・教育

次世代経営に必要な人材を育てる経営コンサルティング

20世紀には必要がなかった上記3分野の教育を推進する

5.起業・事業承継

企業のライフサイクルに対応した経営コンサルティング

企業の減少への対応と存続を支援し、「100年企業」と呼ばれる企業を多数、作り出す

3つの利益貢献

中期経営計画2022から「起業・事業承継」を追加

売上拡大

業務効率改善

リスク回避

中期経営計画2022の「テーマ」と「5つの課題」

テーマ

経営分析情報を使いこなし、
必ず利益に貢献する企業集団を目指す

5つの課題

情報

経営分析事業におけるプラットフォームの構築

ヒト

「情報分析力」と「情報活用力」の向上

モノ

新たな「利益貢献サービス」の創造

カネ

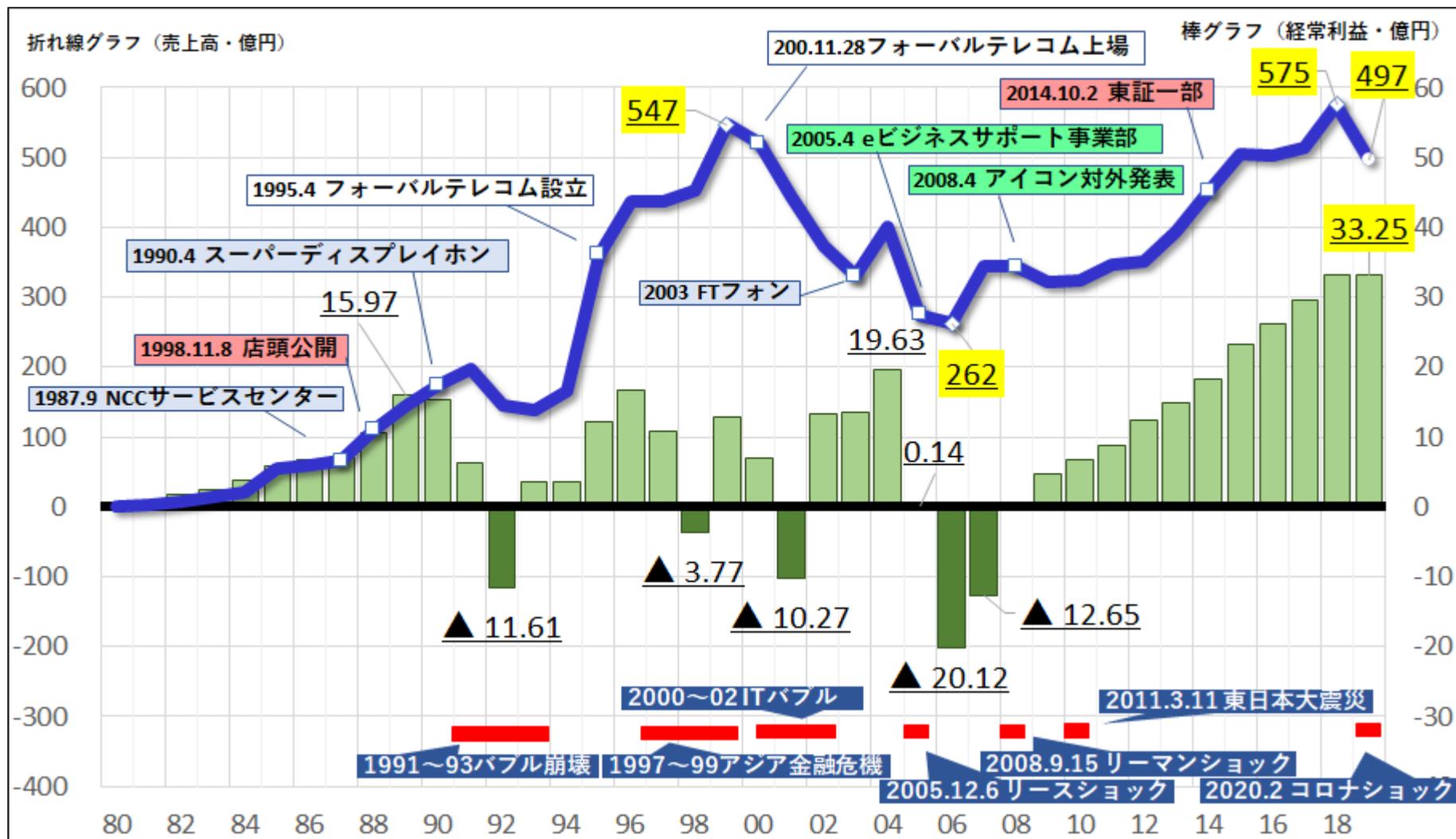
「費用対効果」の最大化

時間

「1日8時間」の最大効率化

売上高と経常利益の推移（連結）

40期 2019年度まで



営業利益・経常利益は12期連続の増益（08年度～19年度）

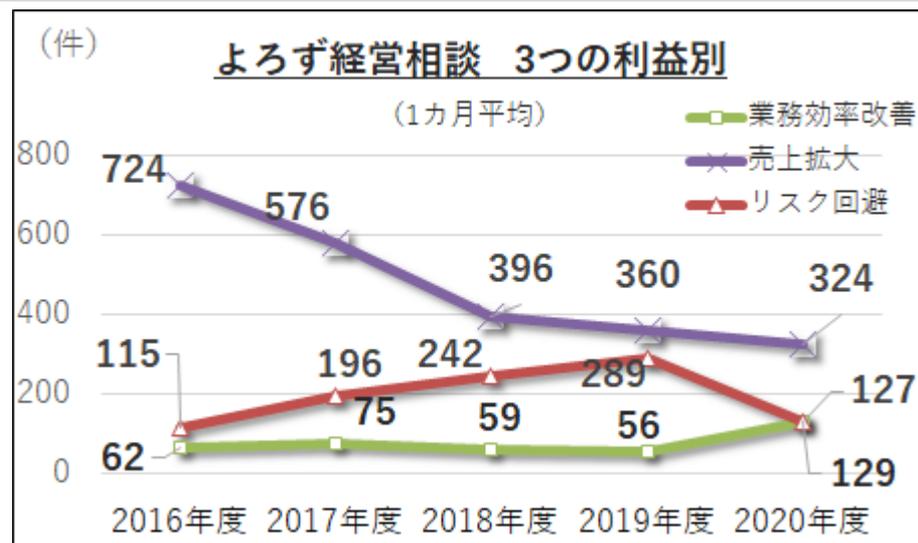
赤字幅縮小を含めると13期連続で利益改善（07年度～19年度）

フォーバル（単体）

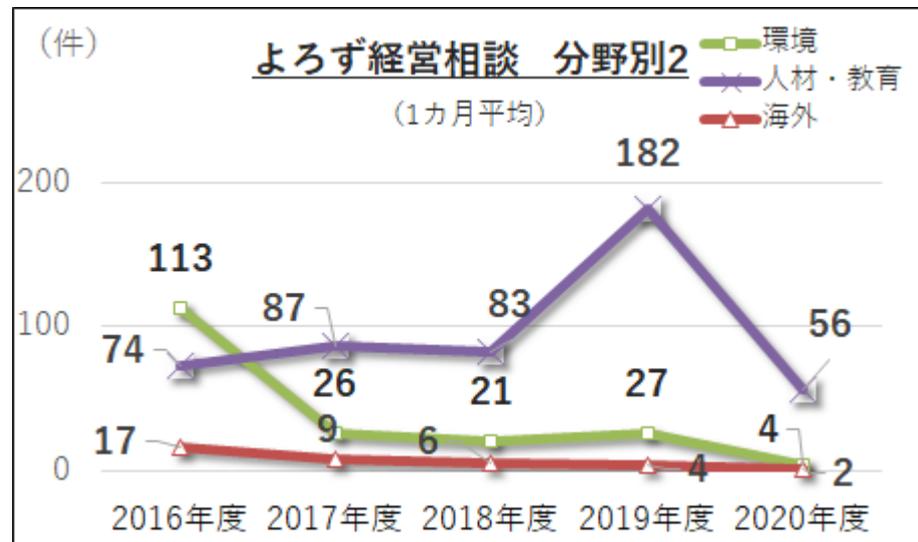
- ・よろず経営相談
- ・5つの課題 2020年度の到達目標（施策と結果）

よろず経営相談

相談件数は前年比で20.5%減少。「業務効率化」が、73件/月増加。



派生領域が前年比35.6%増加。「人材・教育」は前年比69.2%減少。



5つの課題 | 2020年度の到達目標

情報 | 経営分析事業におけるプラットフォームの構築

- ・ ビジネスモデルを確定させた上で、システムが完成している状態

ヒト | 「情報分析力」と「情報活用力」の向上

- ・ スキルなし | 「情報分析力」を知識として習得している状態 (継続)
- ・ スキルあり | 「情報分析力」を活用し、「一個客一戦略」に生かしきっている状態

モノ | 新たな「利益貢献サービス」の創造

- ・ 経営分析に役立つ情報を収集することができるサービスの創造 (継続)

カネ | 「費用対効果」の最大化

- ・ 「費用」と「効果」の「見える化」ができている状態 (継続)

時間 | 「1日8時間」の最大効率化

- ・ 時間あたりの生産性が、前年を上回っている状態 (継続)
- ・ 生産性が向上した結果が、分析できている状態 (継続)

5つの課題 | 2020年度の到達目標 施策と結果 (1)

情報	経営分析事業におけるプラットフォームの構築
目標	ビジネスモデルを確定させた上で、システムが完成している状態
施策	<p>■ ビジネスモデルの確定 → ○ デジタル庁や国のデータ連携を予測した形で3つのパターンのモデル化、対外的にも <u>DX認定事業者</u>（経済産業省）として認められる。</p> <p>■ プラットフォームシステムの完成 → ○ 第1フェーズは予定どおり完成。プラットフォーム名「きづなPark」</p>

ヒト	「情報分析力」と「情報活用力」の向上
目標	スキルあり 「情報分析力」を活用し、「一個客一戦略」に生かしている状態
施策	<p>■ 「情報分析力」を活用し、「一個客一戦略」に生かしている状態を示す「効果測定」の実施</p> <p><u>効果測定の実施状況</u> 28%（2012年2月12日現在） → ×</p> <p><u>2,747社中、778社</u>（2017年～2021年） ※条件：iC個客、STEP管理対象個客 <u>1回以上実施</u> （最も利益貢献しやすい条件の個客のはず）</p> <p>「効果測定」を活用しながら、個客との長期・継続・安定した関係性を維持することは、困難な状況となっている。</p>

5つの課題 | 2020年度の到達目標 施策と結果 (2)

ヒト 「情報分析力」と「情報活用力」の向上

目標 スキルなし | 「情報分析力」を知識として習得している状態 (継続)

■ビジネス統計スペシャリストの取得 → 

フォーバル

2020年3月 654名中 238名取得 36.4%

2021年2月 645名中 456名取得 **70.7%**

グループ含む

2020年3月 896名中 250名取得 27.9%

2021年2月 884名中 504名取得 **57.0%**

施策

(グループ会社含む)		2020年3月末			2021年2月末			
		人数	取得者	取得率	人数	取得者	取得率	増減
iC		43	5	11.6%	40	30	75.0%	25
SA	ソリューションアドバイザー	64	21	32.8%	57	45	78.9%	24
	SA (2) ・テレアポ	33	3	9.1%	16	8	50.0%	5
		97	24	24.7%	73	53	72.6%	29
アイコン	アイコン	21	16	76.2%	22	21	95.5%	5
	アイコン (2)	28	6	21.4%	49	41	83.7%	35
	アイコン (3)	15	7	46.7%	32	28	87.5%	21
	ソリューション	5	0	0.0%	5	3	60.0%	3
	情報通信アドバイザー	86	40	46.5%	59	46	78.0%	6
	情報通信アドバイザー (2)	14	5	35.7%	18	15	83.3%	10
		169	74	43.8%	185	154	83.2%	80
コンサル		105	63	60.0%	99	79	79.8%	16
その他	コミュニケーター	75	15	20.0%	83	47	56.6%	32
	スタッフ	158	55	34.8%	151	85	56.3%	30
	その他	249	14	5.6%	253	56	22.1%	42
		482	84	17.4%	487	188	38.6%	104
合計		896	250	27.9%	884	504	57.0%	254

5つの課題 | 2020年度の到達目標 施策と結果 (3)

モノ	新たな「利益貢献サービス」の創造
目標	・ 経営分析に役立つ情報を収集することができるサービスの創造 (継続)
施策	<p>■ 従来のアイコンサービス体系を再編 (エリア事業推進本部)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ARPUの底上げ (伸長率122%※3月見通し、前期108%) を実現 → ○ ・ DX関連機器、アイコン上位サービスをリリース → ○ <p>■ 中小企業デジタル化応援隊事業を活用 (コンサルティング事業推進本部)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ グループ全体で<u>2億円の収益</u> <u>2,000件</u>の中小企業のデジタル化に寄与。各企業のデジタル化の状況やデジタル化の計画を策定 → ○

カネ	「費用対効果」の最大化
目標	・ 「費用」と「効果」の「見える化」ができている状態
施策	<p>■ 「効果」が金額換算できている部門</p> <p>3部門/23部門 → ×</p> <p>情報システム室、広報室、コンサルティング事業推進本部</p> <p>※社長室調べ 執行責任者会議 (3月) での報告状況</p>

2021年度の基本方針

- ・ 新政権の方針（当時）
- ・ 中期経営計画2025に向けての方向性
- ・ DX化の促進 第三者認証機関の活用
- ・ 5つの課題 2021年度の到達目標
- ・ 2021年度の役割別テーマ

■基本方針 2020年9月16日 閣議決定

(閣議決定を抜粋)

1. 新型コロナウイルス感染症への対処
2. 雇用を確保し暮らしを守る **デジタル化**などの新たな目標、集中的な改革、必要な投資を行う
3. 活力ある地方を創る
4. 少子化に対処し安心の社会保障を構築
5. 国益を守る外交・危機管理

■デジタル改革関係閣僚会議 2020年9月23日初会合

(配付資料・議事録より)

デジタル化の加速は、一丁目一番地の最優先政策課題

※従来の役所とは一線を画したデジタル社会をリードする強い組織の立ち上げ (デジタル庁)

■規制改革推進会議 当面の審議事項 2020年10月7日

(議事録より)

1. 国民目線での規制・制度改革の迅速な実行
2. 新型コロナウイルス感染症拡大防止および新たな生活様式に向けた規制改革
3. **デジタル時代に向けた、規制全般のデジタルトランスフォーメーション**
4. 地方を含めた経済活性化・成長路線への回復に向けた規制改革

■経済財政諮問会議 2021年2月24日

(議事要旨、菅総理の発言より)

ポストコロナにおいて力強い成長を実現するためには、**最重要課題が「グリーン」と「デジタル」**であると思う。グリーン社会の実現は、我が国の経済に大きなインパクトがあり、特に我が国はエネルギー効率を高める余地がある。

中期経営計画2025に向けての方向性

経営計画			中期経営計画2025
2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
<p>政府 (外部環境)</p> <p>■コロナショック</p>	<p>●新政権発足</p> <p>●デジタル庁</p> <p>●デジタル化の加速</p> <p>●規制改革の推進</p> <p>デジタル時代に向けた規制全般のデジタルトランスフォーメーション</p>	<p>●デジタル庁</p> <p>●デジタル化の加速</p> <p>●規制改革の推進</p> <p>デジタル時代に向けた規制全般のデジタルトランスフォーメーション</p>	<p>超情報化社会が実現し始める</p> <p>●デジタル庁</p> <p>●デジタル化の加速</p> <p>●規制改革の推進</p> <p>デジタル時代に向けた規制全般のデジタルトランスフォーメーション</p>

<p>フォーバルグループ</p> <p>●情報通信コンサルティング</p> <p>●次世代経営コンサルティング</p>	<p>●DXアイコン<第1章></p> <p>中小企業デジタル化応援隊事業</p> <p>■DX化の第一人者へ</p> <p>●DXマーク認証制度<第2章></p>	<p>■経営分析情報、DB拡充</p> <p>■超情報化に対応した本格的な経営アドバイス<第3章></p>
---	--	---

分野別	情報通信	デジタル化、デジタル流通
キーワード	海外	越境デジタルコミュニケーション、越境EC
	人材・教育	オンライン教育、DX人材
	環境	デジタル化による環境改善（温室効果ガス削減、非接触、感染防止）
	起業・事業承継	デジタル化による地方活性化への対応、少子高齢化への対策

中小企業のDX化推進の第一人者へ

DX化の促進 第三者認証機関の活用

■お客様 DXアイコンの利用

第1章 「DX化の推進」 ～中小企業デジタル化応援隊事業～

第2章 「第三者認証の取得」 ～DXマーク認証制度～

第3章 「差別化戦略の本格化」



認証

■中小企業個人情報セキュリティー推進協会 (SP2)

・DXマーク認証制度

-認証支援事業者

評価基準

- ・DX化推進体制
- ・デジタル化
- ・DX人材
- ・ビジネスモデル

-DXアドバイザー



DXアイコンの提供～企業の利益に貢献～

■フォーバルグループ「認証支援事業者」

企業のデジタル化領域

- | | |
|------------|----------------|
| ・テレワーク | ・ERP導入 |
| ・EC構築 | ・アプリ導入 |
| ・ホームページ | ・クラウド (SaaS利用) |
| ・RPA導入 | ・HR領域デジタル化 |
| ・グループウェア導入 | ・社内向け研修デジタル化 |
| ・セキュリティ強化 | ・オンライン会議導入 |
| ・AIロボット | ・インターネットバンキング |
| ・キャッシュレス対応 | ・電子契約 |



開発・提供

■グループ会社 ～グループシナジー～
DX化を促進する商品・サービスの開発

■マーケット

- ・フォーバルがDX化の第一人者へ
- ・DX認証が与信管理項目へ

5つの課題 2021年度の到達目標

情報 | 経営分析事業におけるプラットフォームの構築

- ・ 第2フェーズが予定どおり完成している状態
- ・ DX化に関する公開情報を収集し、タイムリーに活用できている状態

ヒト | 「情報分析力」と「情報活用力」の向上

- ・ DXアドバイザーとして、知識・技術を習得している状態
- ・ 一個客一戦略を実現する上で、必要な行動様式が徹底できている状態

モノ | 新たな「利益貢献サービス」の創造

- ・ ユーザー利益に貢献するためのサービスが拡充できている状態

カネ | 「費用対効果」の最大化

- ・ DX化推進に不可欠な事業ポートフォリオを補完するためのM&A資金確保し、実行できている状態
- ・ DXアイコン事業の成功につながるためのシステム投資ができている状態

時間 | 「1日8時間」の最大効率化

- ・ 時間あたりの生産性が、前年を上回っている状態 (継続)
- ・ 生産性が向上した結果が、分析できている状態 (継続)

2021年度のフォーバル（単体）テーマ 役割別（1）

全社共通テーマ

- ・ DXアドバイザーとしてのブランドを確立する
- ・ ユーザー利益の可視化を実施する
- ・ ワンストップ・フォーバルを実現する
- ・ 真の「一個客一戦略」ユーザーを増加させる

営業担当 3つの役割へ

- ・ 「一個客一戦略」に合致する新規顧客の増加を図る（iC）
- ・ 「一個客一戦略」から生み出される営業成果の拡大を図る（SA）
- ・ 「一個客一戦略」外ユーザーから、「一個客一戦略」ユーザーへのステージ替えを促進する

アイコン担当

- ・ 新アイコンプロジェクトを通じた、真のアイコン活動を実現する
- ・ 「一個客一戦略」ユーザーへの真の利益貢献活動を実施する
- ・ 「一個客一戦略」外ユーザーへの「一個客一戦略」の実施を促進する

2021年度のフォーバル（単体）テーマ 役割別（2）

管理・業務担当

- ・業務フローを最先端のDX化を施した上で、最大限の効率化を図る

エリア事業推進担当

- ・DXアイコン活動の本格派のためにクオリティセンターの機能を拡充する
- ・真のDXアイコンを推進する上で必要な商品を開発する
- ・アイコンセンター教育の充実を図る
- ・アイコン事業全体の可視化と分析を行い、有効活用ができる分析情報を提供する。
- ・真のアイコン活動プロジェクトを通じて「あるべき姿」を追求する。

Dプロジェクトメンバー

- ・第2フェーズを遅滞なく完成させる。
- ・第1フェーズで完成したアウトプットを、お客様の利益貢献のために、利活用させる。

事業責任者

- ・担当部門のミッションの完全達成

グループ会社テーマ

2021年度 ビジネスグループ別のテーマ (1)

全グループ

- ・ 中小企業のDX化推進の第一人者へ
- ・ 自社のDX化を推進する (追加)

フォーバルビジネスグループ

- ・ DXアイコンの獲得を推進する
- ・ DX第三者認証マーク取得を推進する

フォーバルテレコムビジネスグループ

- ・ DX化に必要なインフラを整備し、サービスを創造する

総合環境コンサルティングビジネスグループ

- ・ DX化によって環境課題を解決できる商品・サービスを開発し、環境改善を促進する

人材・教育ビジネスグループ

- ・ DX人材の育成のためのコンテンツを作成する
- ・ 教育のインフラとしてのeラーニングを強化する

海外ビジネスグループ

- ・ 越境DXビジネスを強化する
- ・ 越境デジタルコミュニケーションを活用したビジネスを展開する



中小企業のDX化推進の第一人者へ

フォーバルを取り巻く環境

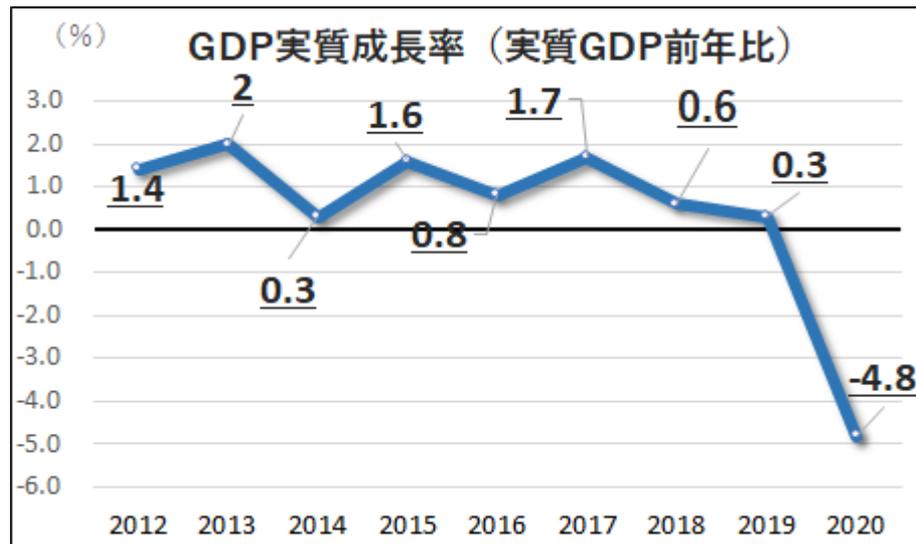
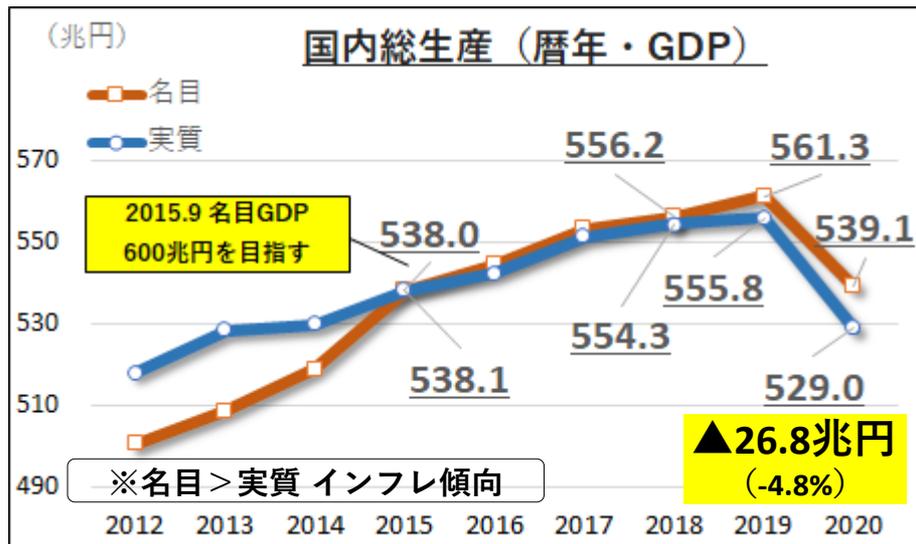
(1) 経済動向

- ・ 国内総生産（GDP）
- ・ 物価と景気
- ・ 株価、為替、国債
- ・ 雇用
- ・ 法人企業統計
- ・ 中小企業の業況判断
- ・ 信用保証
- ・ 欠損法人
- ・ 休廃業・解散企業

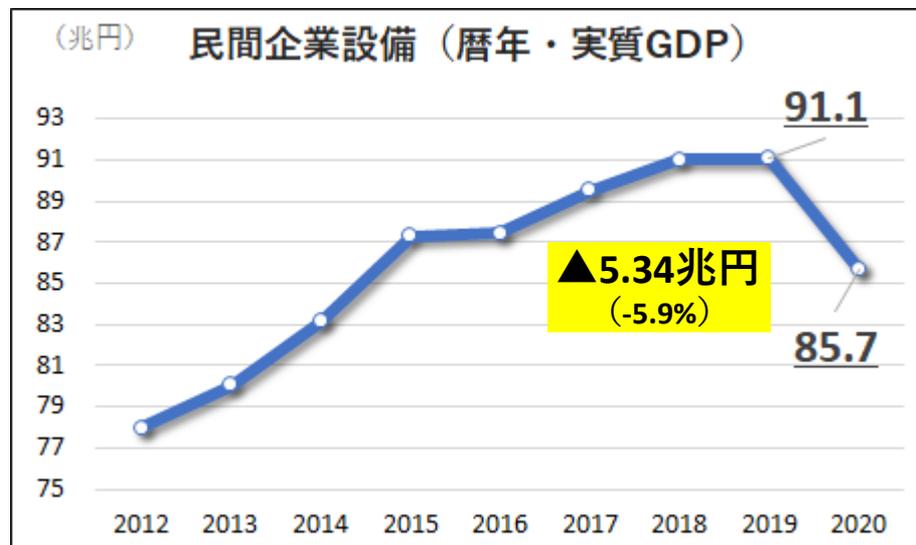
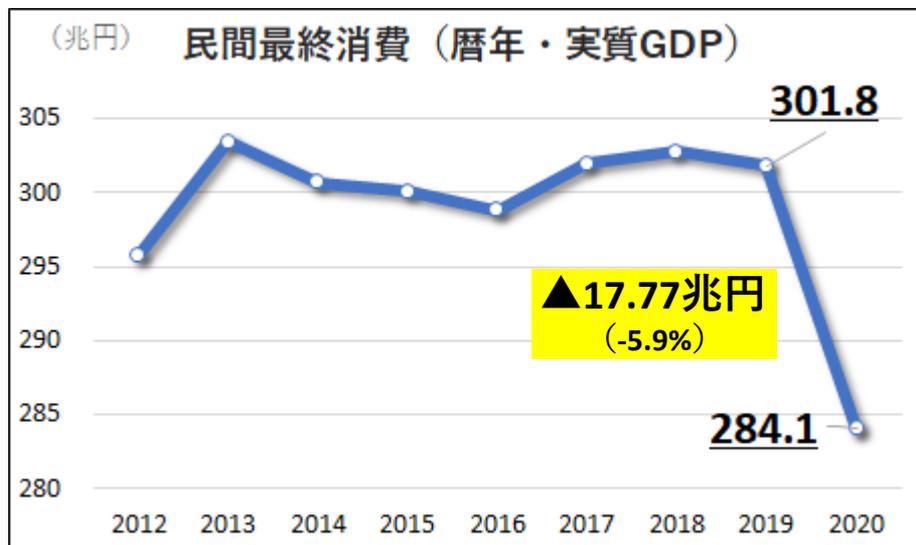
国内総生産 (GDP)

3/9発表 2020年9-12月期 2次速報

実質成長率-4.8% リーマンショックの影響があった2009年 (-5.7%) 以来の落ち込み



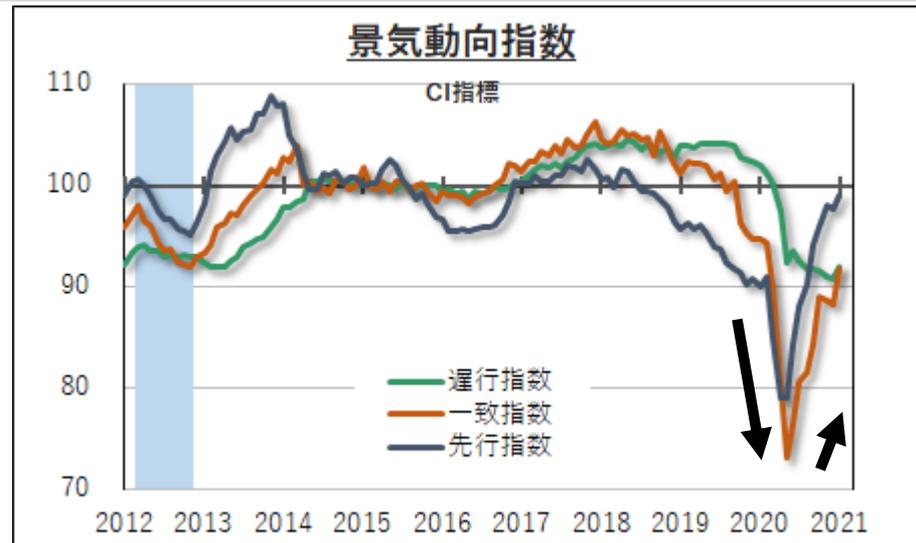
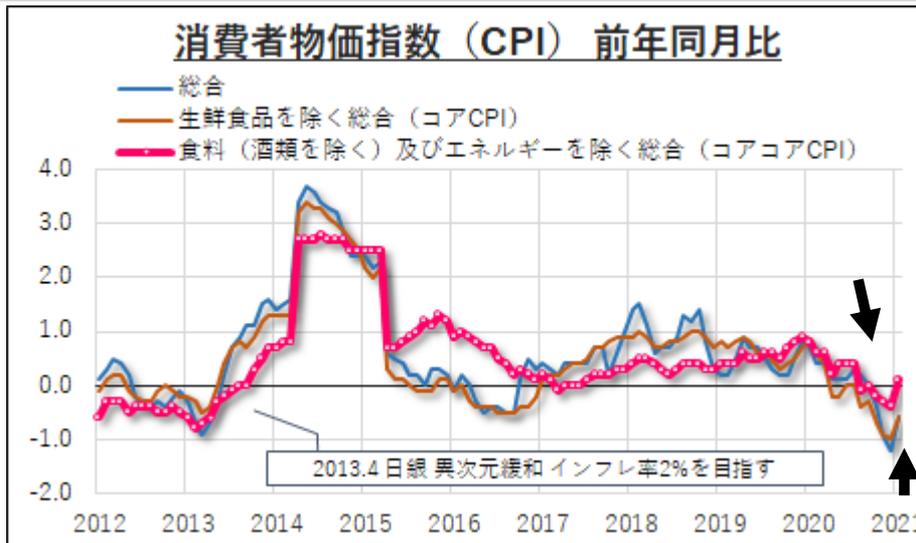
GDPの54%を占める個人消費は5.9%減少。民間設備投資は5.9%減少。



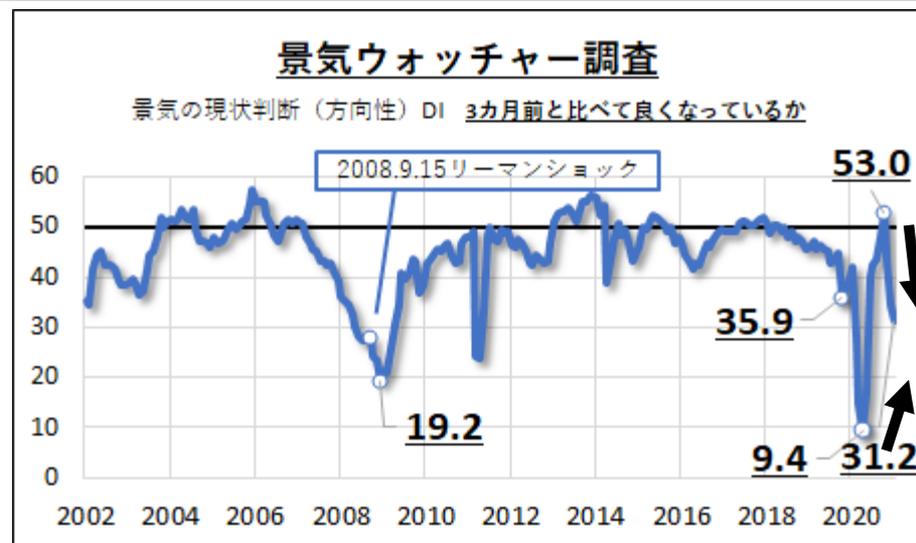
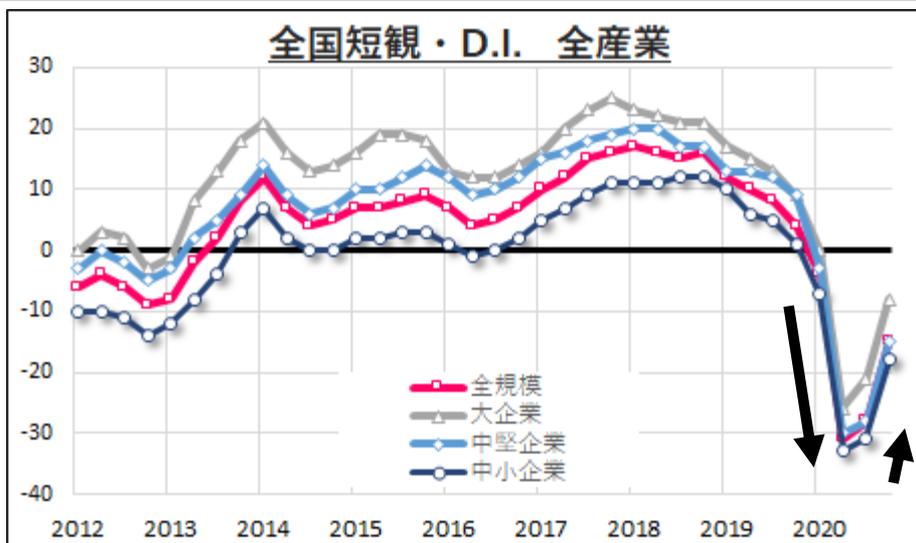
物価と景気

2021年1月末まで（短観は9-12月まで）

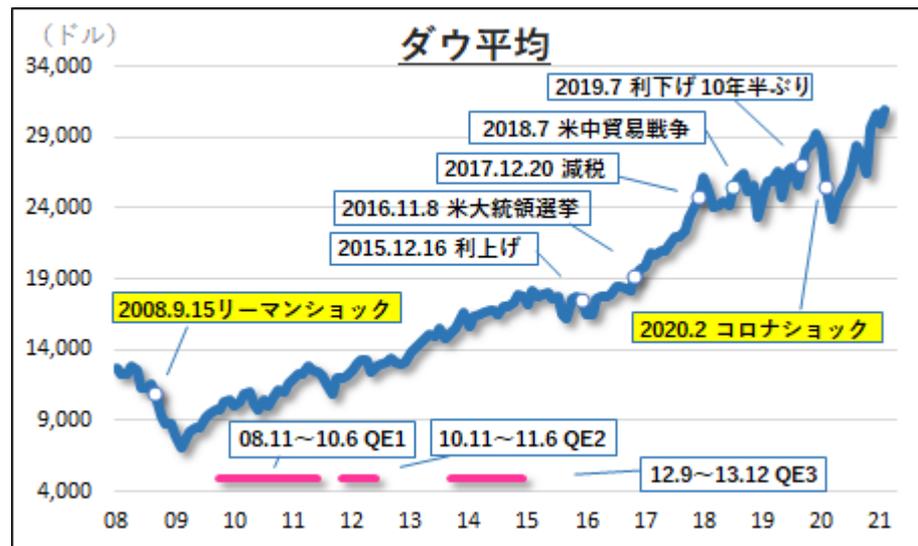
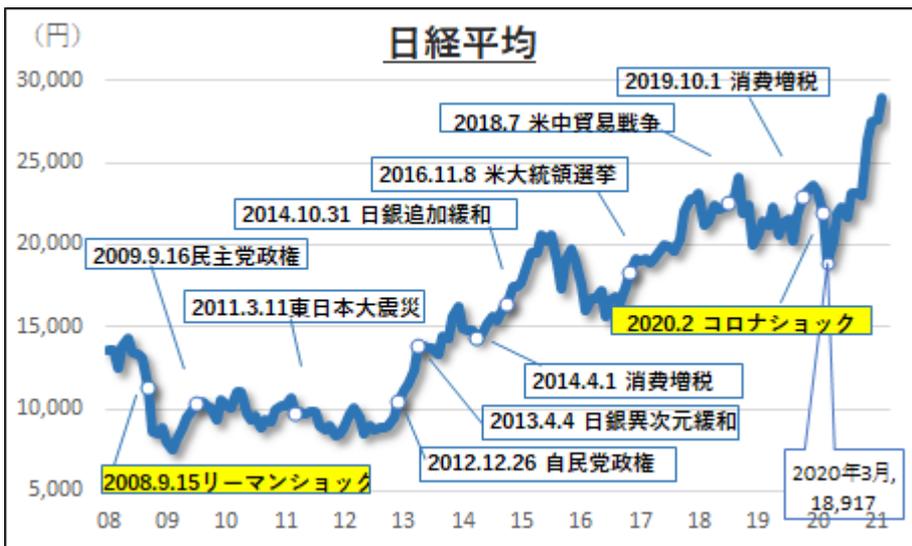
1月の消費者物価指数は総合とコア-0.6、コアコアは0.1。景気動向指数は5月が底。



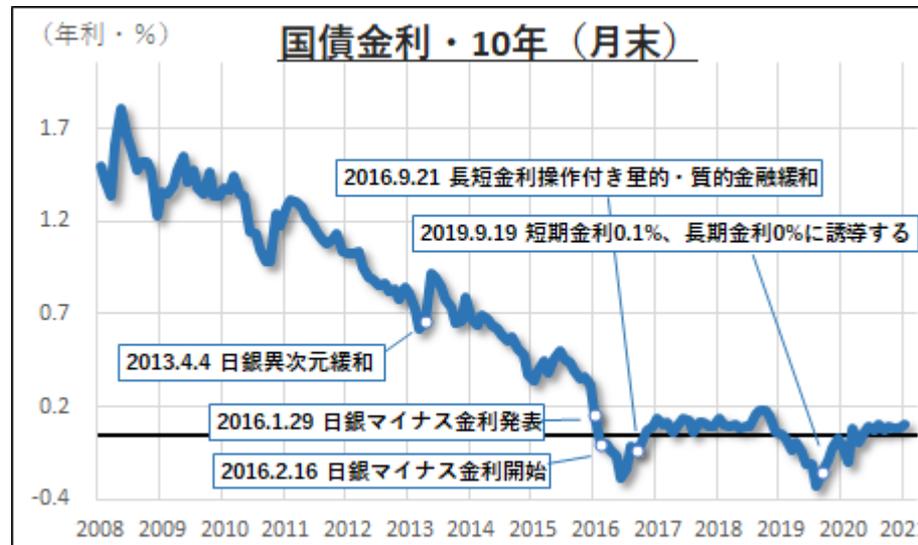
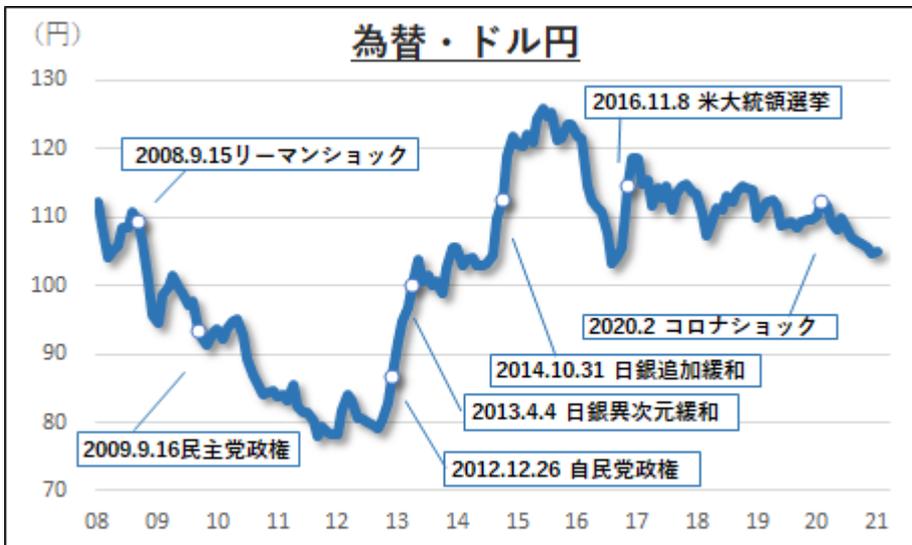
短観は4-6月が底。景気ウォッチャー調査は4月が底。10月に53.0へ上昇したが、その後、下落。



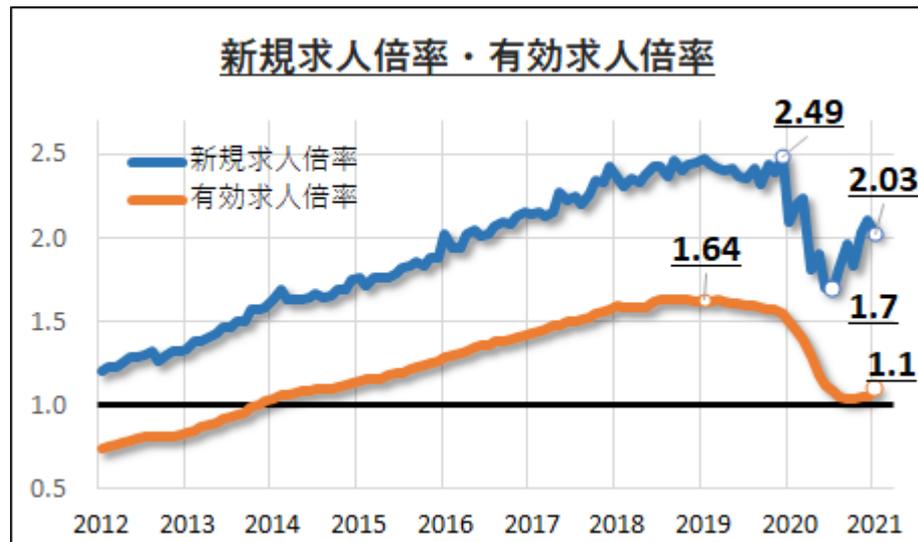
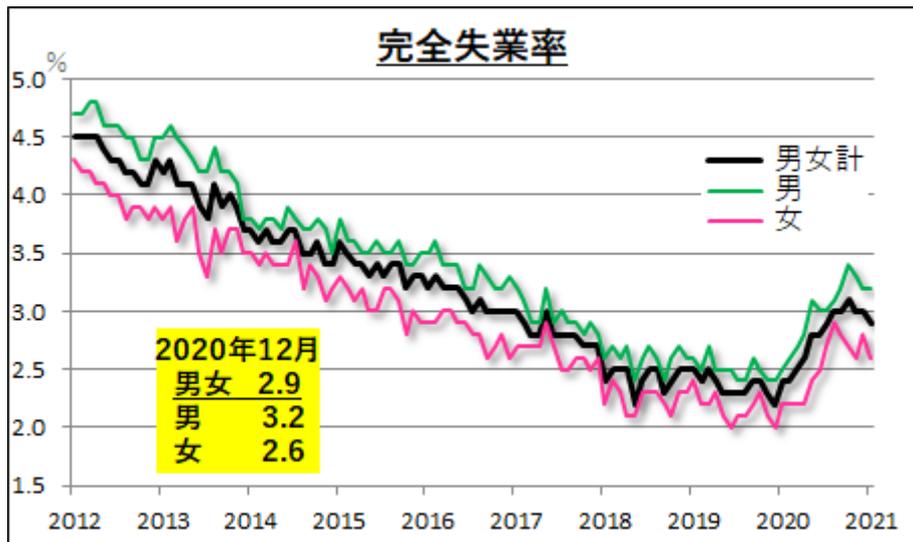
日経平均・ダウ平均ともに上昇傾向。



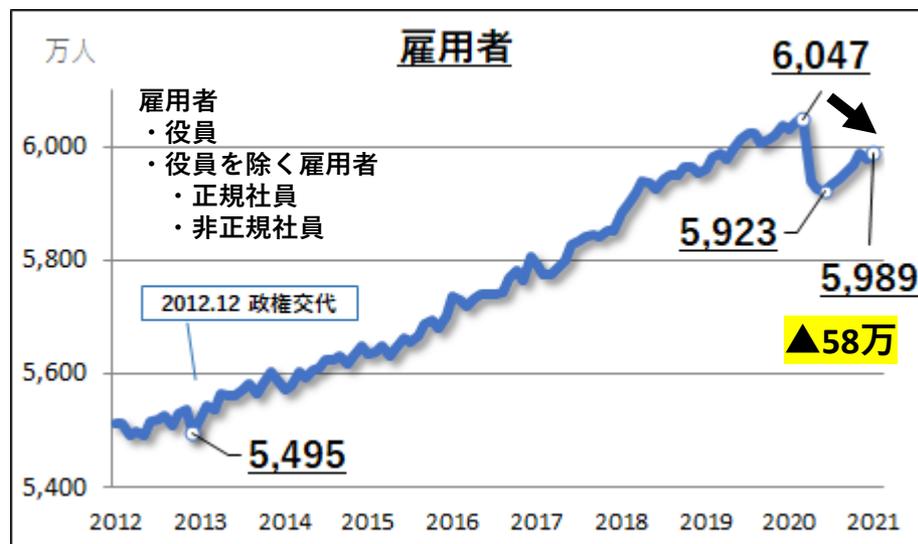
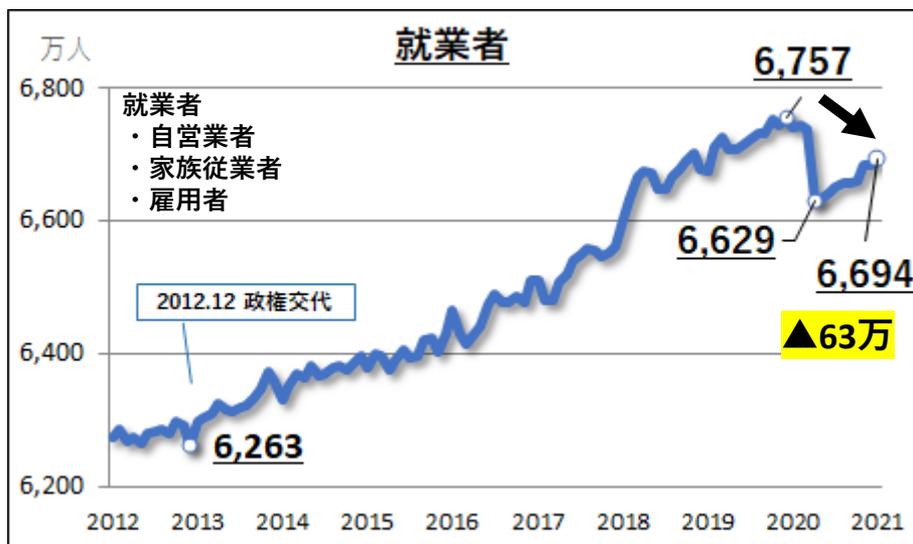
1ドル105.5円（9月）。日銀は短期金利-0.1%、長期金利（10年）は0%に誘導。



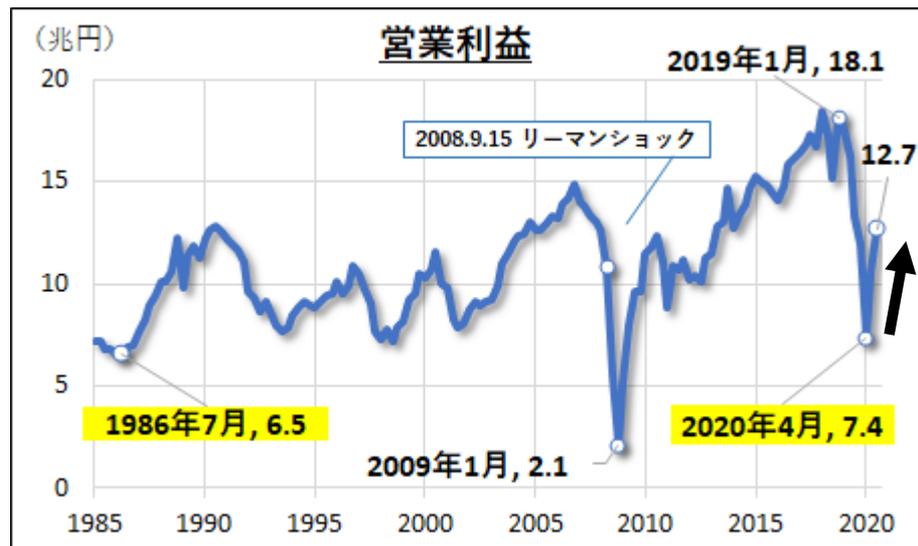
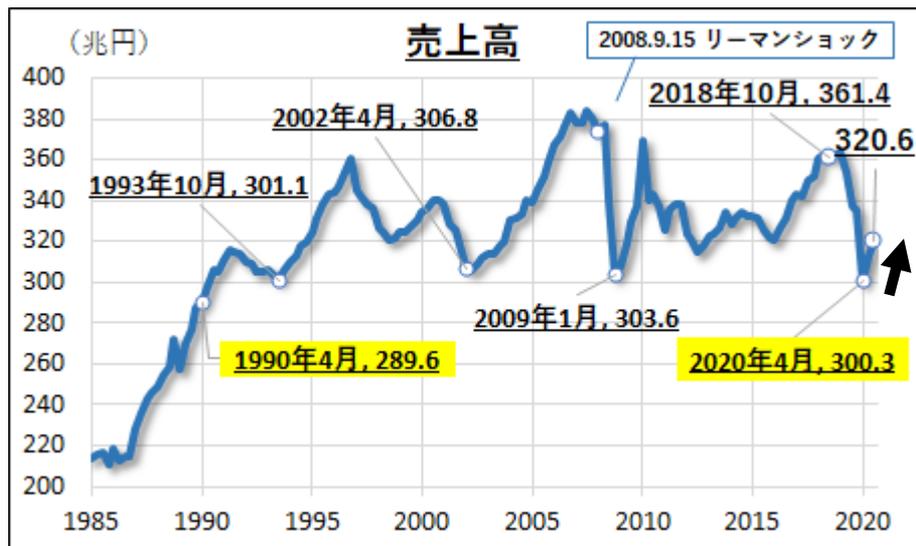
完全失業率は1月2.9%。新規求人倍率は7月の1.7から2.03へ回復。



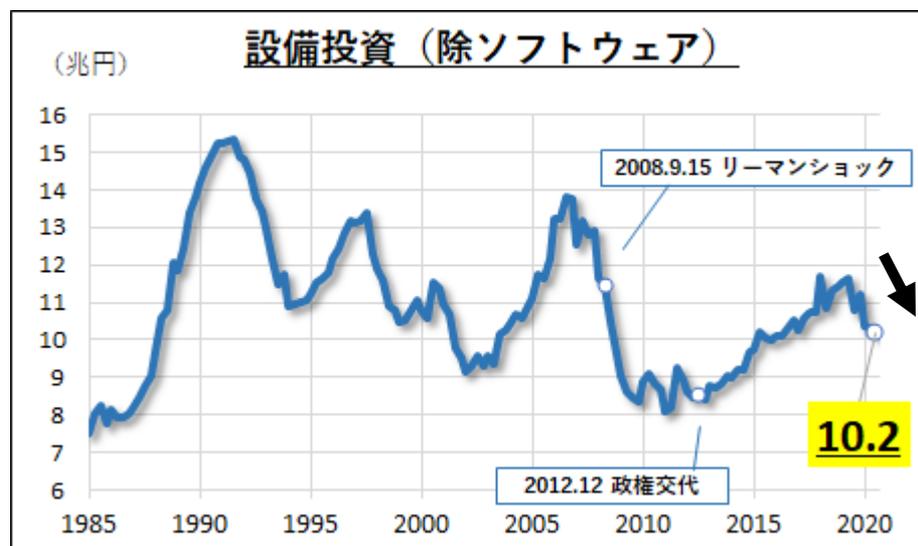
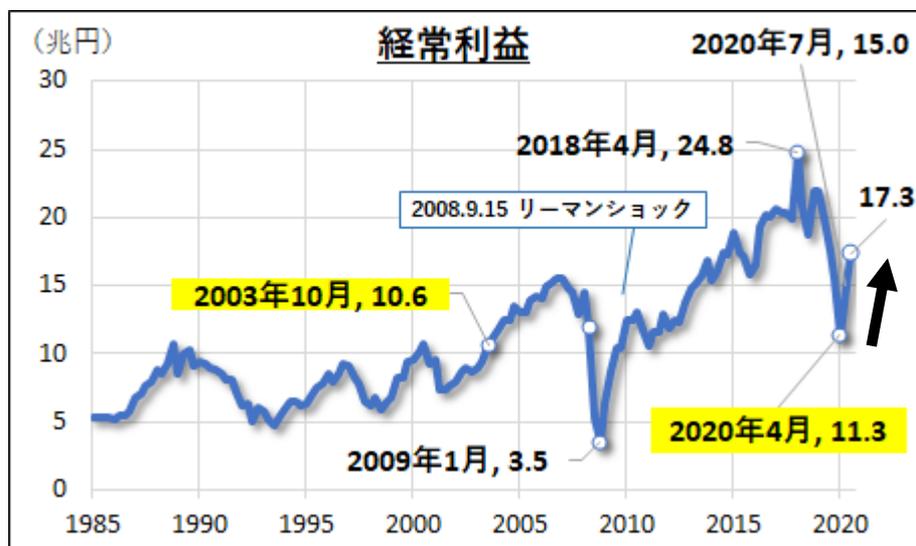
就業者は19年12月がピーク。1月末で63万人減。雇用者は20年3月がピーク。1月末で58万人減。



売上高は320.6兆円。営業利益は12.7兆円まで回復。



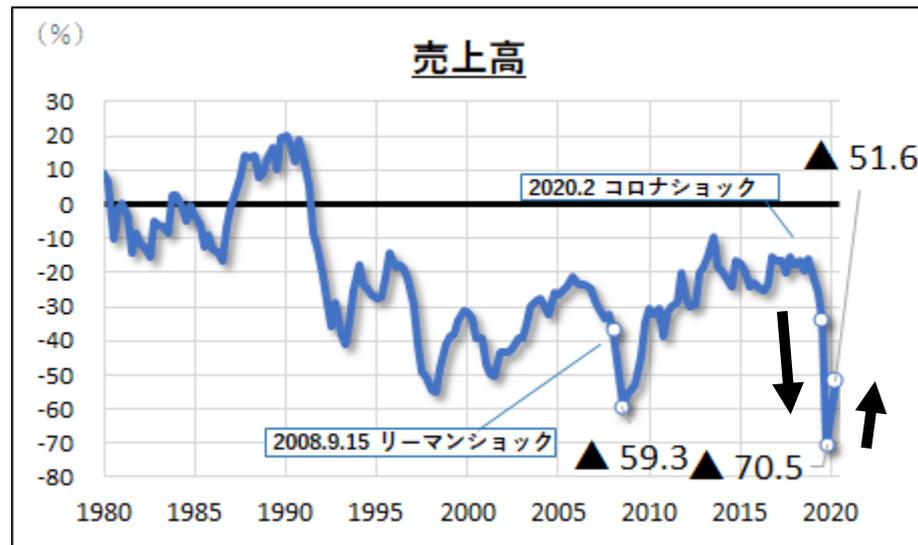
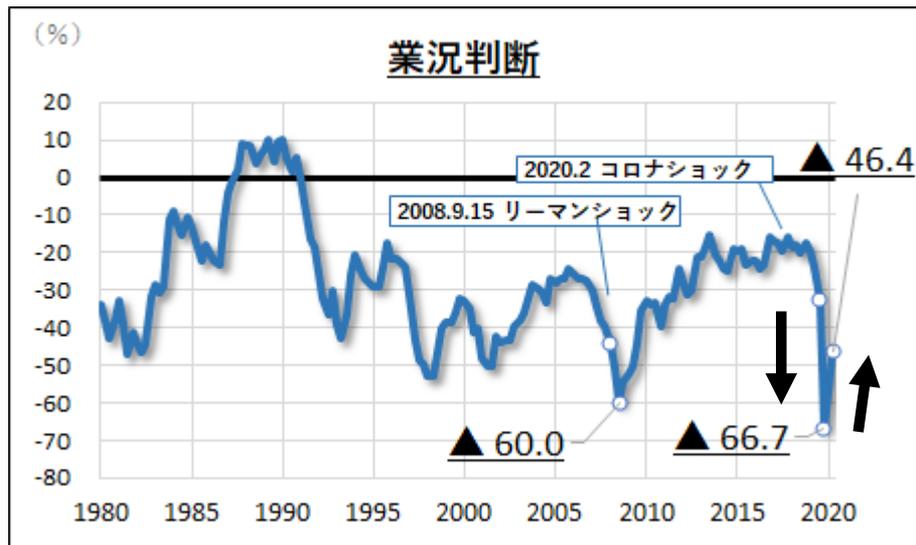
経常利益は17.3兆円まで回復。設備投資は10.2兆円、3四半期連続で前期比でマイナス。



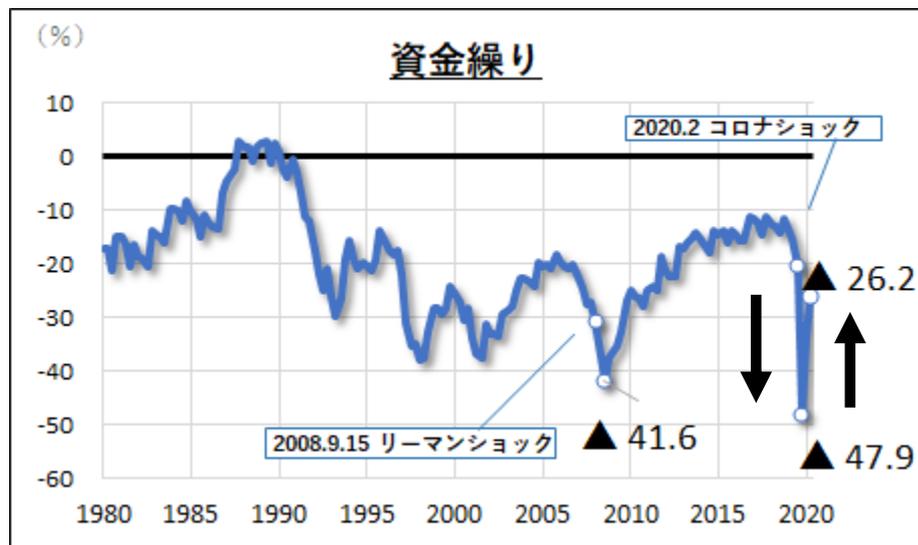
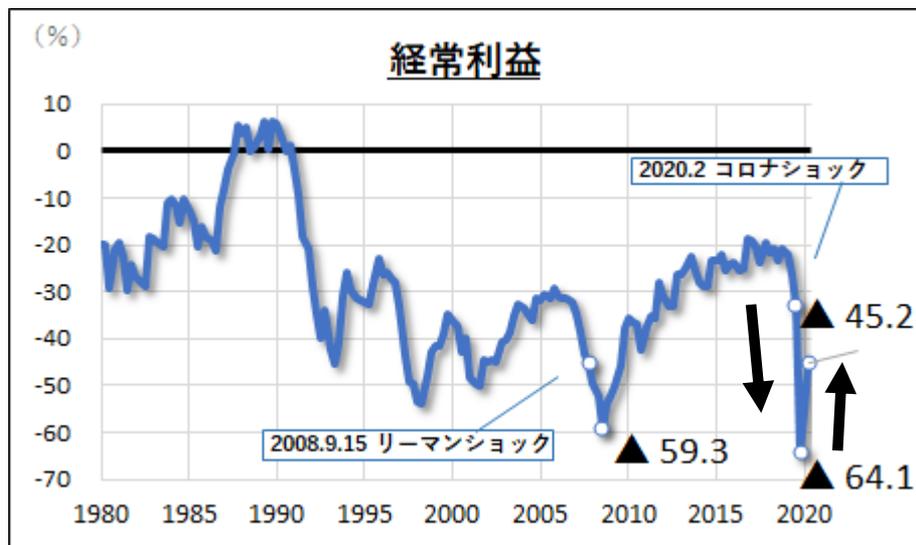
中小企業の業況判断

2020年10-12月まで

業況判断は▲46.4に回復。売上高は▲51.6に回復。2020年4-6月が底。



経常利益は業況判断と同じ傾向。資金繰りは▲26.2まで回復。他の項目より回復が早い。

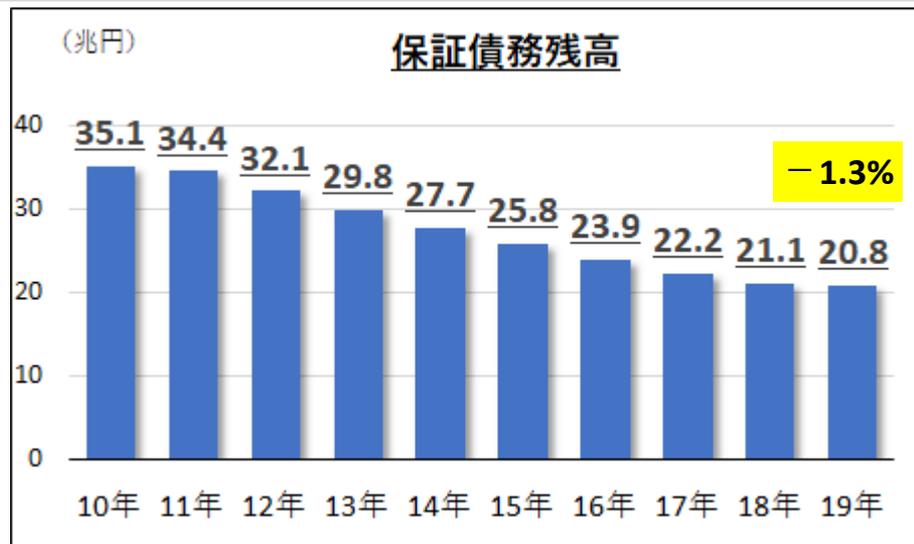
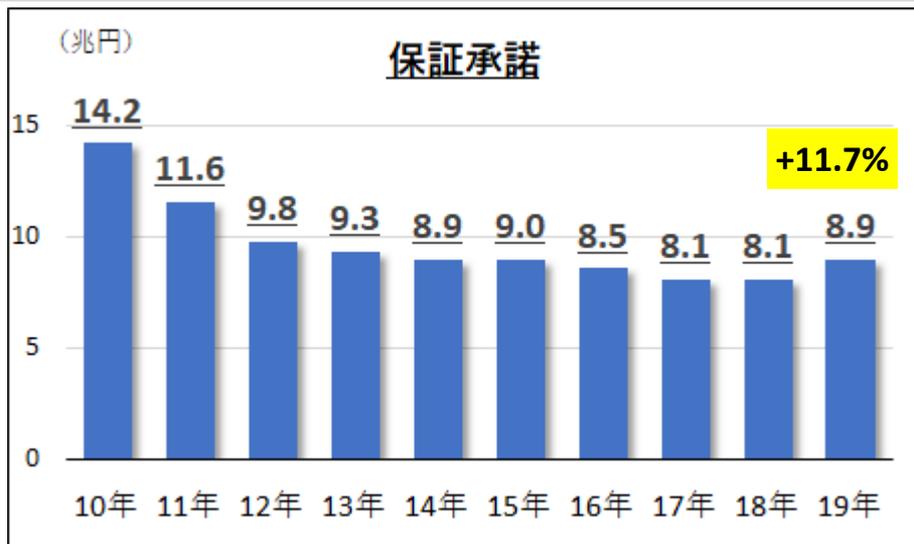


信用保証

※コロナ禍前の統計

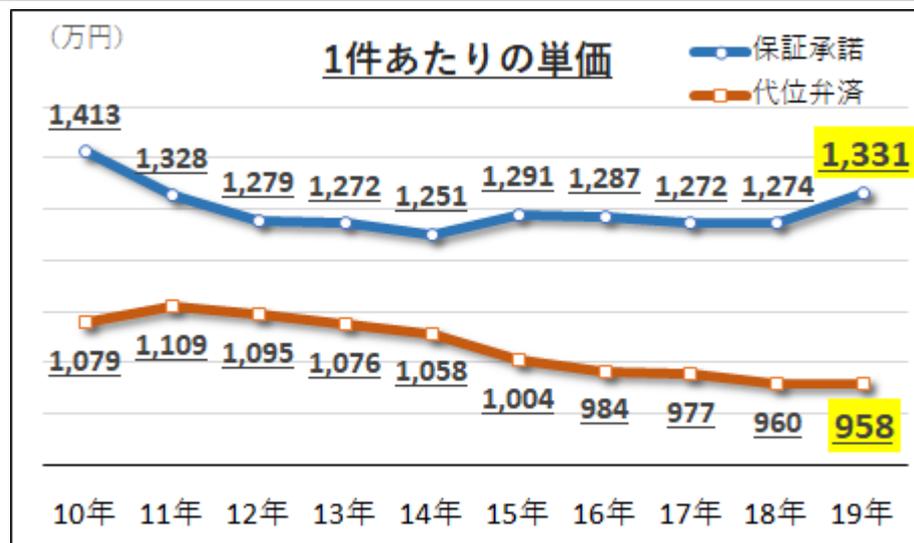
保証承諾は2019年度に8.9兆円となり11.7%増加。

保証債務残高は20.8兆円まで減少 (-1.3%)。



代位弁済は減少傾向、10年間で累計5.6兆円。

保証承諾の単価は1,331万円となり4.5%上昇。

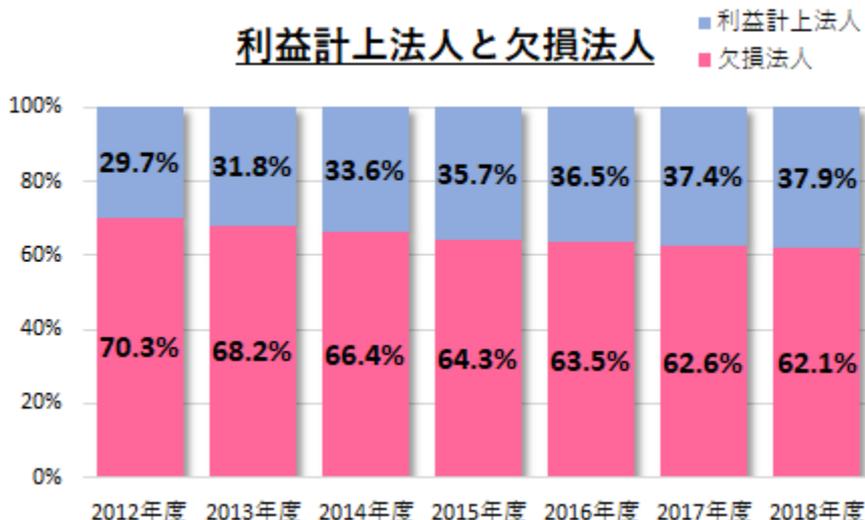


欠損法人

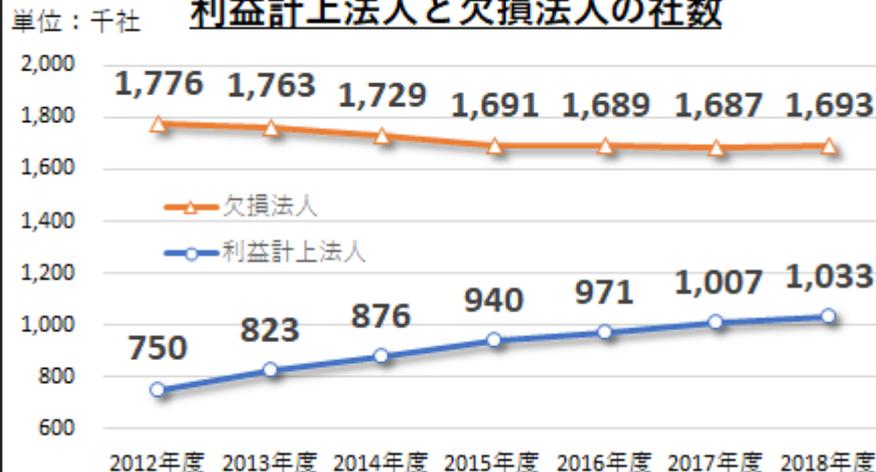
※コロナ禍前の統計

欠損法人は62.1%に減少。利益計上法人は100万を超える。

利益計上法人と欠損法人

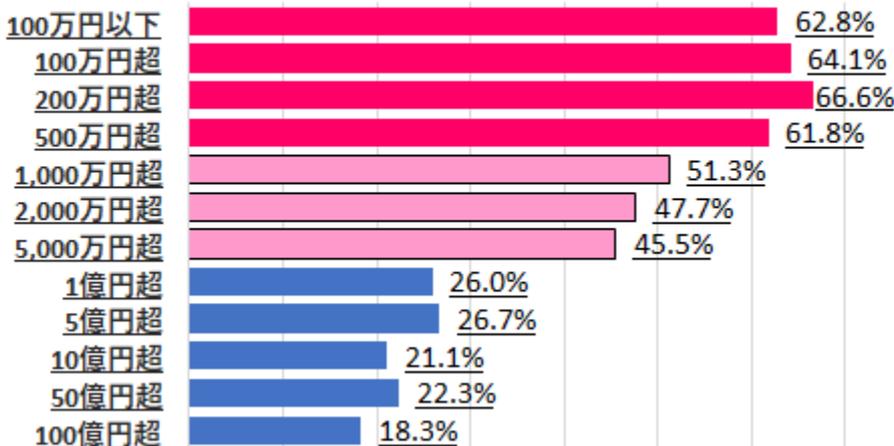


利益計上法人と欠損法人の社数

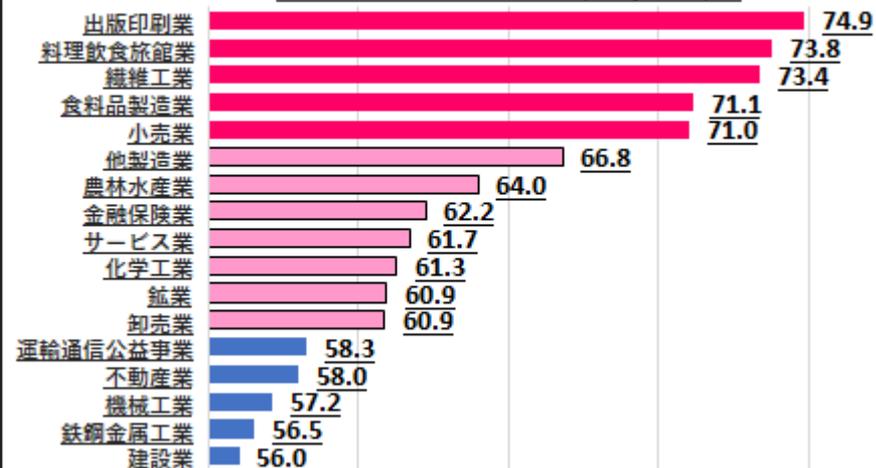


資本金が低いほど欠損法人の割合が高い傾向。出版印刷、料理飲食旅館業、繊維工業は苦戦。

欠損法人の割合（資本金別）



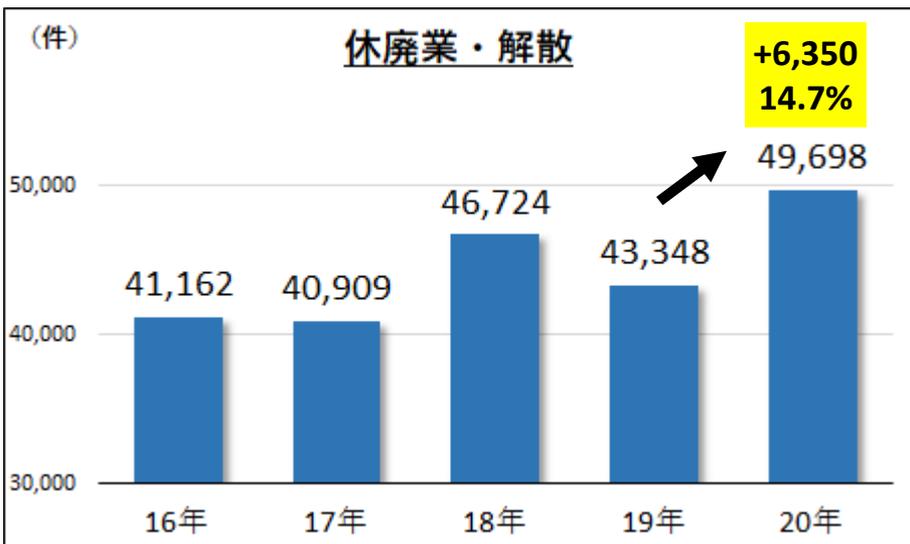
欠損法人の割合（業種別）



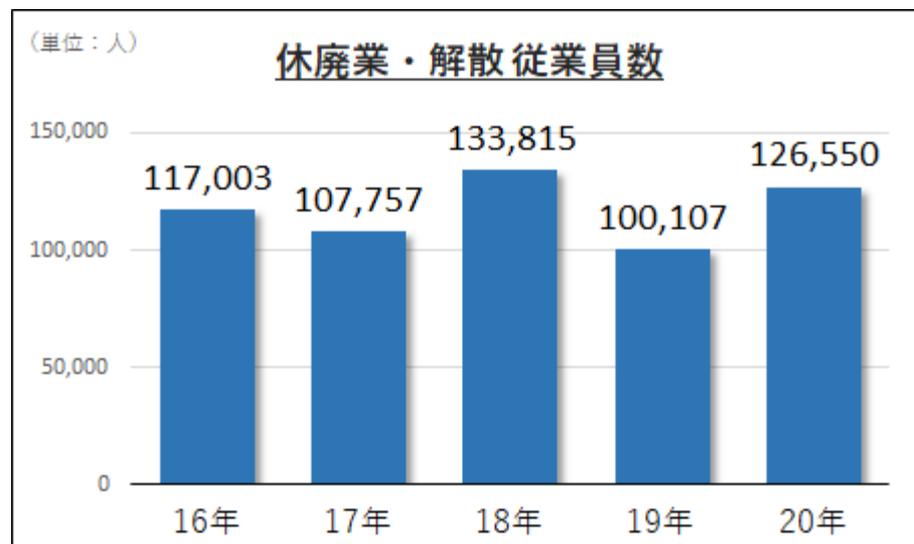
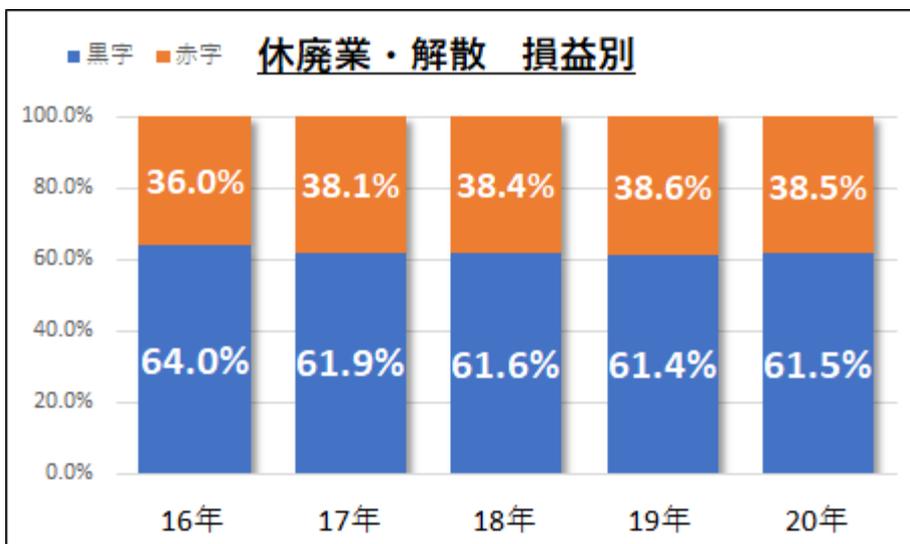
休廃業・解散企業

東京商工リサーチ

休廃業・解散企業は2019年は減少したが、2020年は14.7%上昇。倒産は7.3%減少



休廃業・解散企業の約6割は黒字。従業員は2020年で12.6万人



フォーバルを取り巻く環境

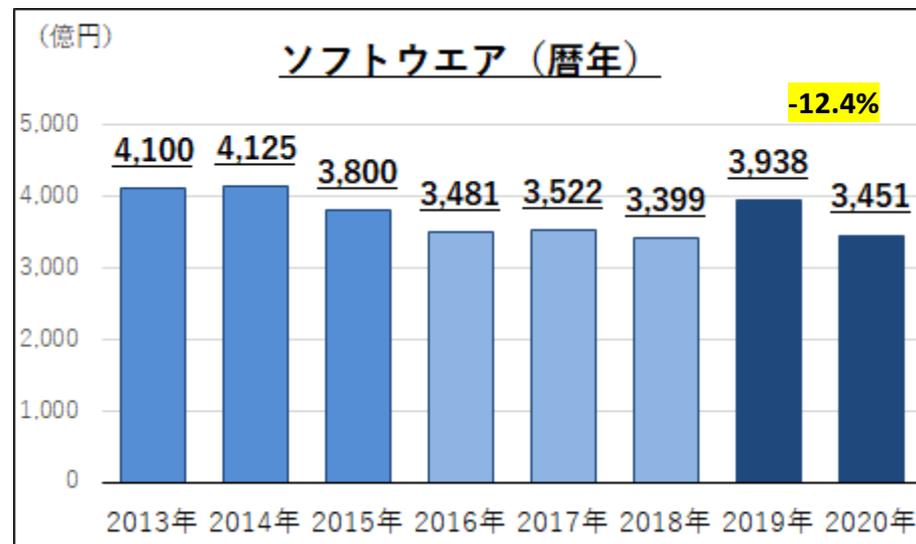
(2) 分野別動向

- ・ 情報通信
- ・ 海外
- ・ 環境

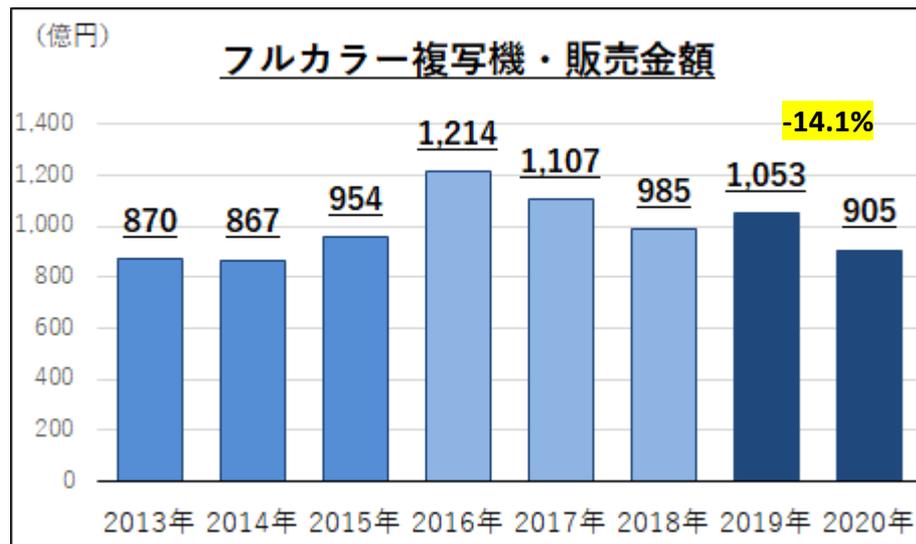
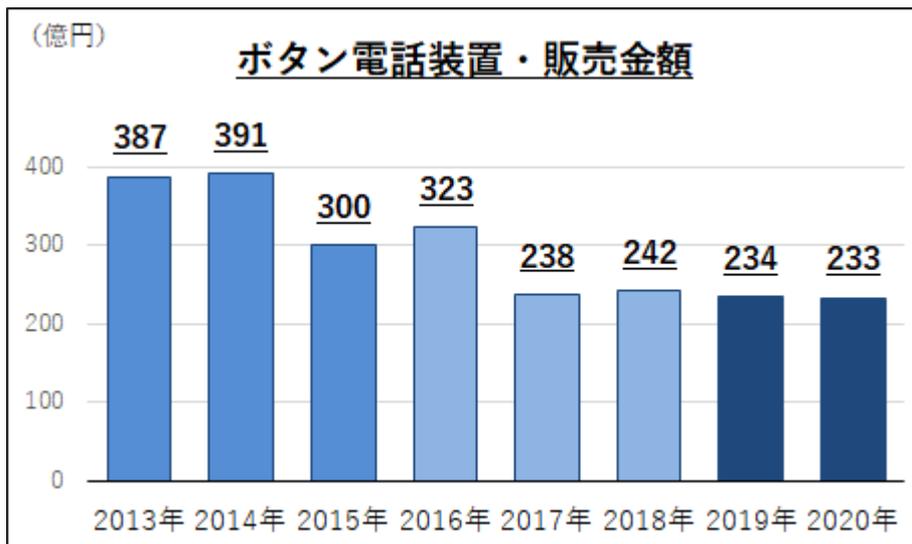
通信機器は前年増減率 + 20.7%。 事務用機器は前年増減率 - 9.7%



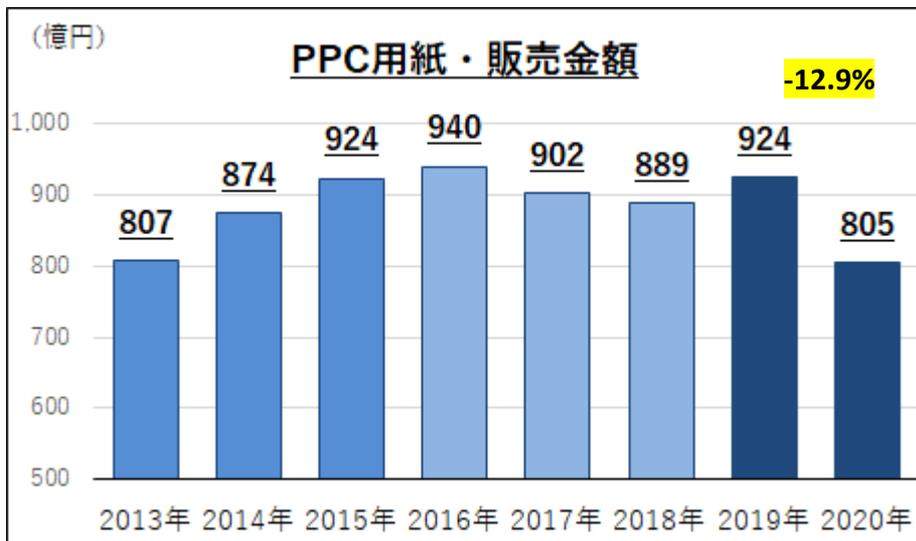
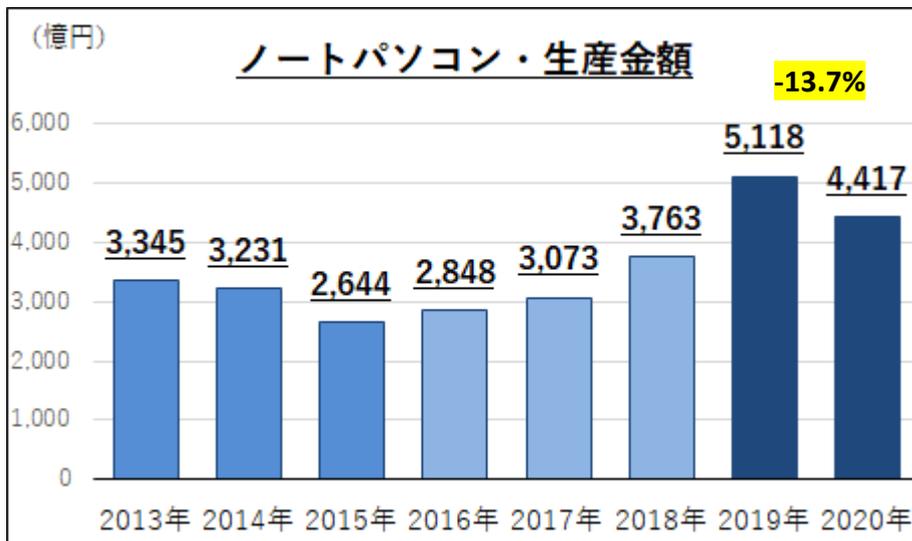
電算機関連は前年増減率 - 14.7%。 ソフトウェアは前年増減率 - 12.4%。



ボタン電話機は前年とほぼ変わらない。 複写機は前年同月比14.1%減少。

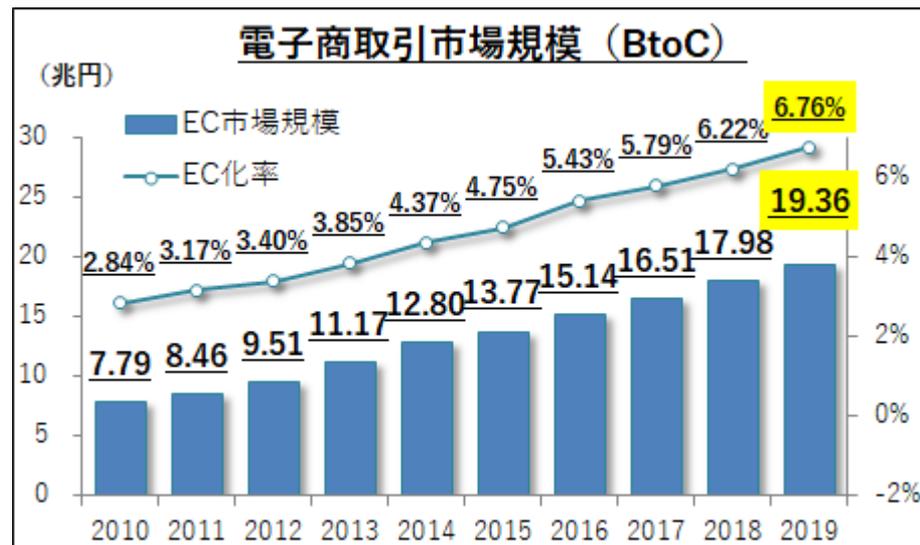
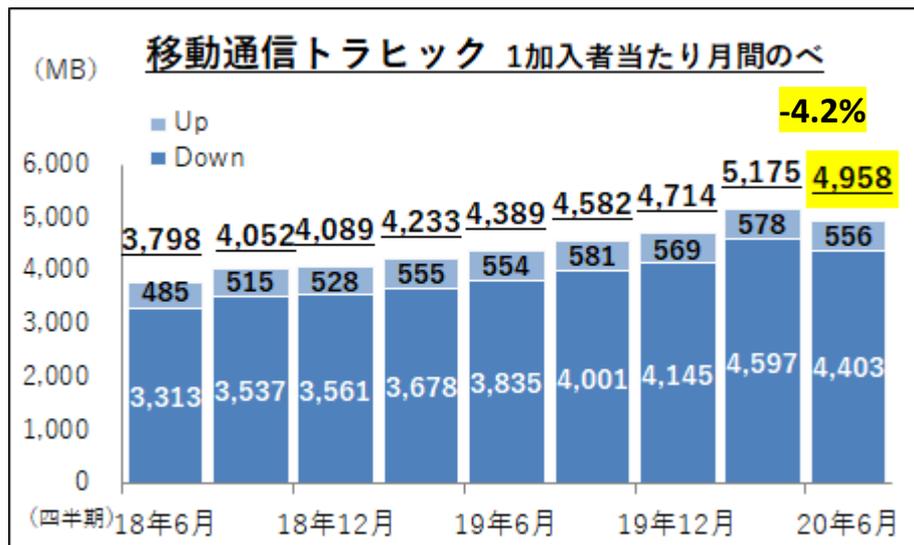


ノートパソコンは13.7%減少。 PPC用紙は12.9%減少。

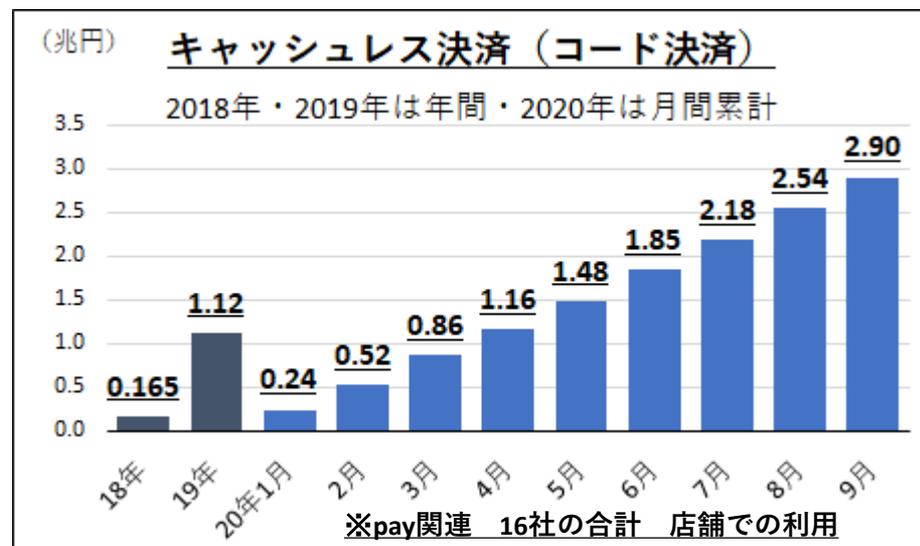
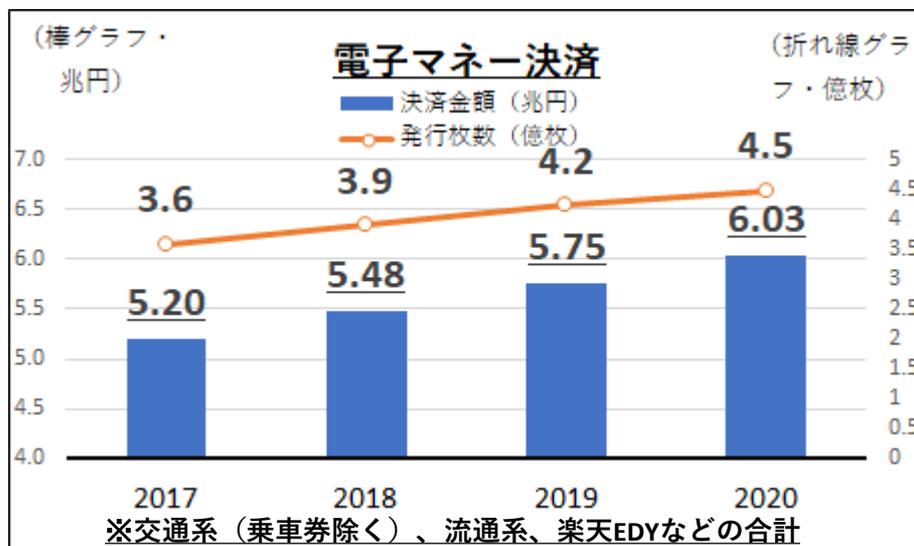


情報通信 | トラヒック・電子商取引・電子マネー

2020年4-6月期は、0時～5時と9時～16時までには減少。夜間・土日は増加。 ECは20兆に迫る。



電子マネーは6兆円規模。キャッシュレス決済は昨年1.1兆円、9月までで2.9兆円、4兆円に迫る。

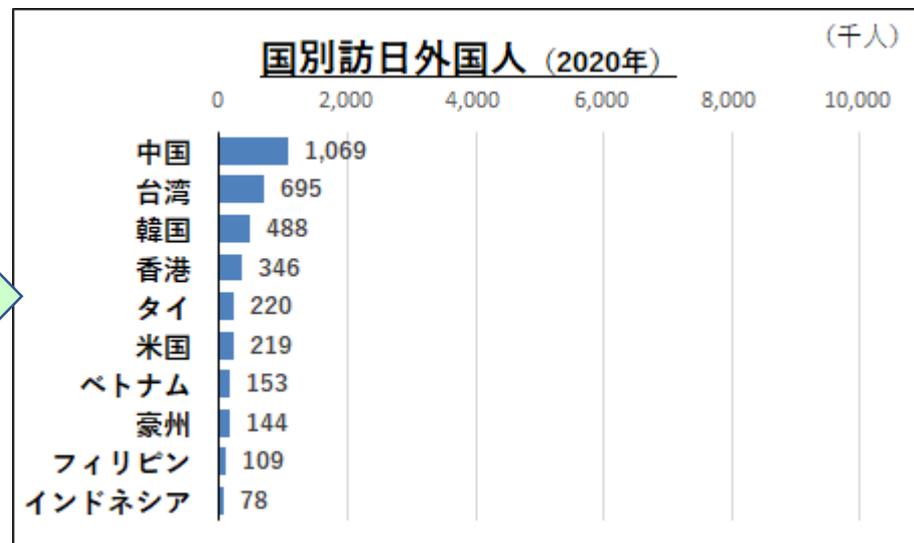
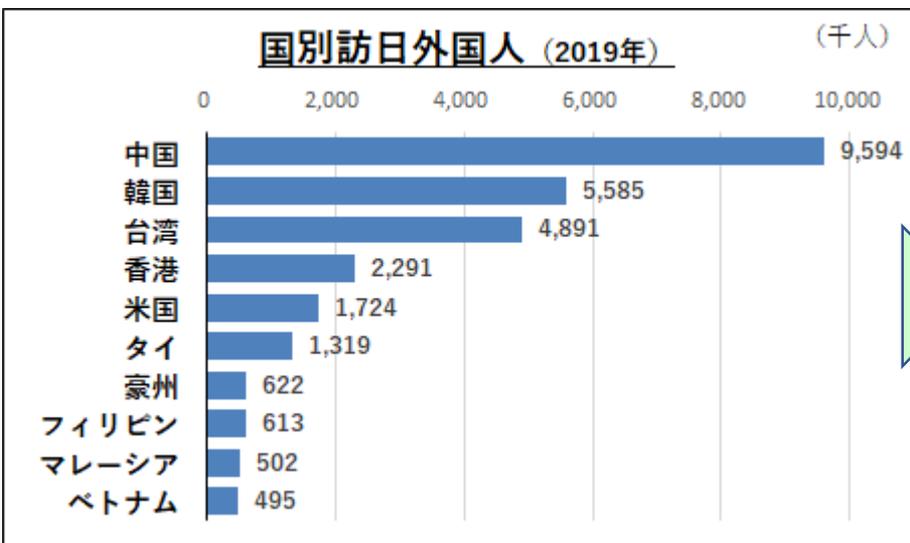


海外 | 訪日外国人と国内消費

訪日外国人は2019年が過去最高。コロナ禍により激減。国内消費は4.4兆円から1兆円へ減少

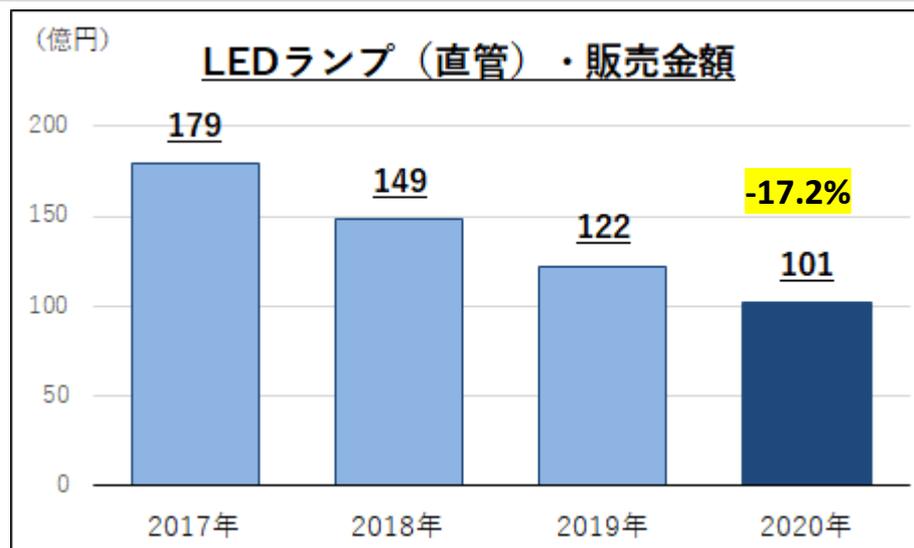
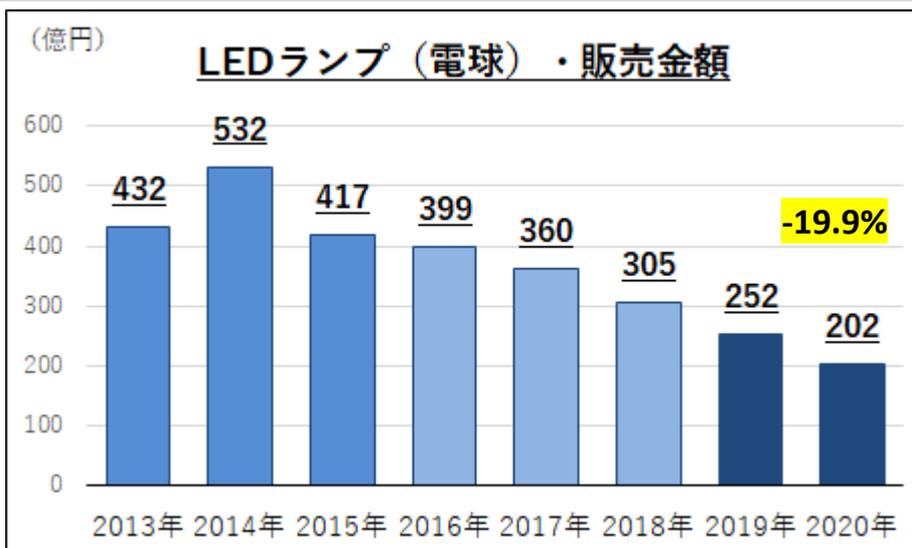


国別訪日外国人 (上位10カ国)。中国は9,594千人から1,069千人へ▲88.8%。

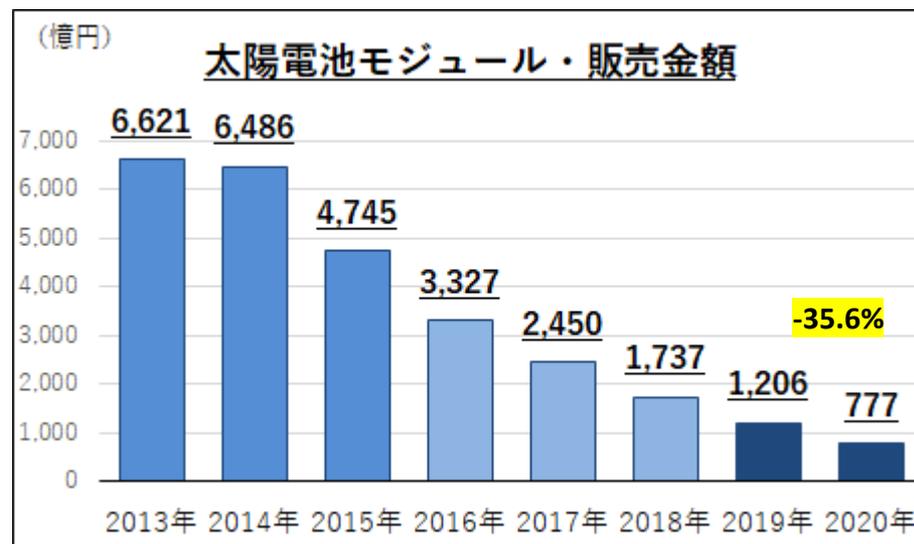
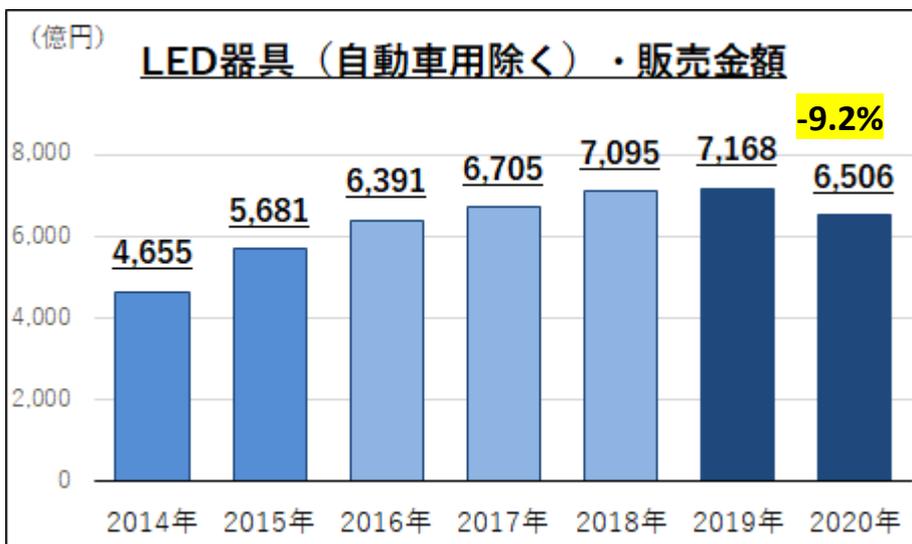


環境 | LED・太陽電池 生産動態統計

LEDランプ電球形は19.9%減少、直管は17.2%減少



LED器具は、9.2%減少、太陽光モジュールは35.6%減少



出典

出典 (1)

振り返り

- ・次世代経営戦略2031 (2016.3.26) を加工
- ・「5×3の次世代経営コンサルティング」は、スタートアップミーティング2019資料を加工。

次世代経営戦略2031

- ・決算短信などをもとに資産

フォーバル (単体) の実績

- ・よろず経営相談
カスタマーコミュニケーションセンター作成資料を加工

5つの課題

- ・エリア事業推進本部、コンサルティング事業推進本部、社長室、人事部作成資料を加工

新政権の方針

基本方針 2020年9月16日 閣議決定

<https://www.kantei.go.jp/jp/kakugikettei/2020/0916kihonhousin.html>

デジタル改革関係閣僚会議 2020年9月23日初会合

http://www.kantei.go.jp/jp/singi/digital_kaikaku/index.html

規制改革推進会議 当面の審議事項 2020年10月7日

<https://www8.cao.go.jp/kisei-kaikaku/kisei/meeting/meeting.html#kaigi2>

経済財政諮問会議 <https://www5.cao.go.jp/keizai-shimon/index.html>

出典 (2)

フォーバルを取り巻く環境「経済動向」

- ・ 国内総生産 (GDP) 内閣府 <https://www.esri.cao.go.jp/jp/sna/data/data.html>
- ・ 消費者物価指数 (CPI) 統計局 <http://www.stat.go.jp/data/cpi/historic.htm#zenkoku>
- ・ 景気動向指数 内閣府 <https://www.esri.cao.go.jp/jp/stat/di/di.html>
- ・ 短観 日本銀行 <https://www.stat-search.boj.or.jp/>
- ・ 景気ウォッチャー調査 https://www5.cao.go.jp/keizai3/watcher/watcher_menu.html
- ・ 日経平均 ヤフーフアイナンス <http://stocks.finance.yahoo.co.jp/stocks/history/?code=998407.O>
- ・ ドル円 ヤフーフアイナンス <http://stocks.finance.yahoo.co.jp/stocks/history/?code=USDJPY=X>
- ・ ダウ平均株価 米ヤフーフアイナンス <http://finance.yahoo.com/quote/%5EDJI/history?ltr=1>
- ・ 国債金利情報 財務省 http://www.mof.go.jp/jgbs/reference/interest_rate/index.htm
- ・ 完全失業率・就業者
http://www.stat.go.jp/data/roudou/longtime/03roudou.htm#hyo_1
- ・ 新規求人倍率・有効求人倍率・就業者・雇用者
厚生労働省 <http://www.mhlw.go.jp/toukei/list/114-1.html>
- ・ 法人企業統計 財務省
http://www.e-stat.go.jp/SG1/estat/GL08020102.do?_toGL08020102_&tclassID=000001037955&cycleCode=2&requestSender=dsearch
- ・ 業況判断 中小企業景況調査報告書 <http://www.chusho.meti.go.jp/koukai/chousa/keikyo/index.htm>
- ・ 信用保証 一般社団法人 全国信用保証協会連合会 もっと知りたい信用保証 ご利用状況
<http://www.zenshinoren.or.jp/guarantee-system/riyojoken.html>
- ・ 欠損法人 国税局 会社標本調査結果
https://www.nta.go.jp/publication/statistics/kokuzeicho/jikeiretsu/01_03.htm
- ・ 休廃業解散企業 東京商工リサーチ https://www.tsr-net.co.jp/news/analysis/20210118_01.html
- ・ 新設法人 東京商工リサーチ https://www.tsr-net.co.jp/news/analysis/20200529_02.html

出典 (3)

フォーバルを取り巻く環境「分野別の動向」

・情報通信分野

リース取扱高推移 リース事業協会 リース統計 <http://www.leasing.or.jp/statistics/toukei.html>

通信機器・OA機器 経済産業省生産動態統計 時系列表 (61カ月)

https://www.meti.go.jp/statistics/tyo/seidou/result/ichiran/08_seidou.html

情報通信機器の利用・モバイル・EC

トラヒック 総務省 情報通信統計データ

<http://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/field/tsuushin06.html>

電子商取引実態調査 経済産業省

https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/statistics/outlook/ie_outlook.html

電子マネー決済 日本銀行 <https://www.boj.or.jp/statistics/set/kess/release/index.htm/>

コード決済利用動向

<https://www.paymentsjapan.or.jp/publications/research/pymt-trends/code-payment/>

海外分野

外国人の国内消費 国債総生産 (GDP) 内閣府 <再掲>

<https://www.esri.cao.go.jp/jp/sna/data/data.html>

環境

LED・太陽光 経済産業省生産動態統計 (同 通信機器・OA機器 時系列61カ月)

https://www.meti.go.jp/statistics/tyo/seidou/result/ichiran/08_seidou.html

2022/3期 第2四半期決算参考資料

株式会社 **フォーバル**

2022.11.25

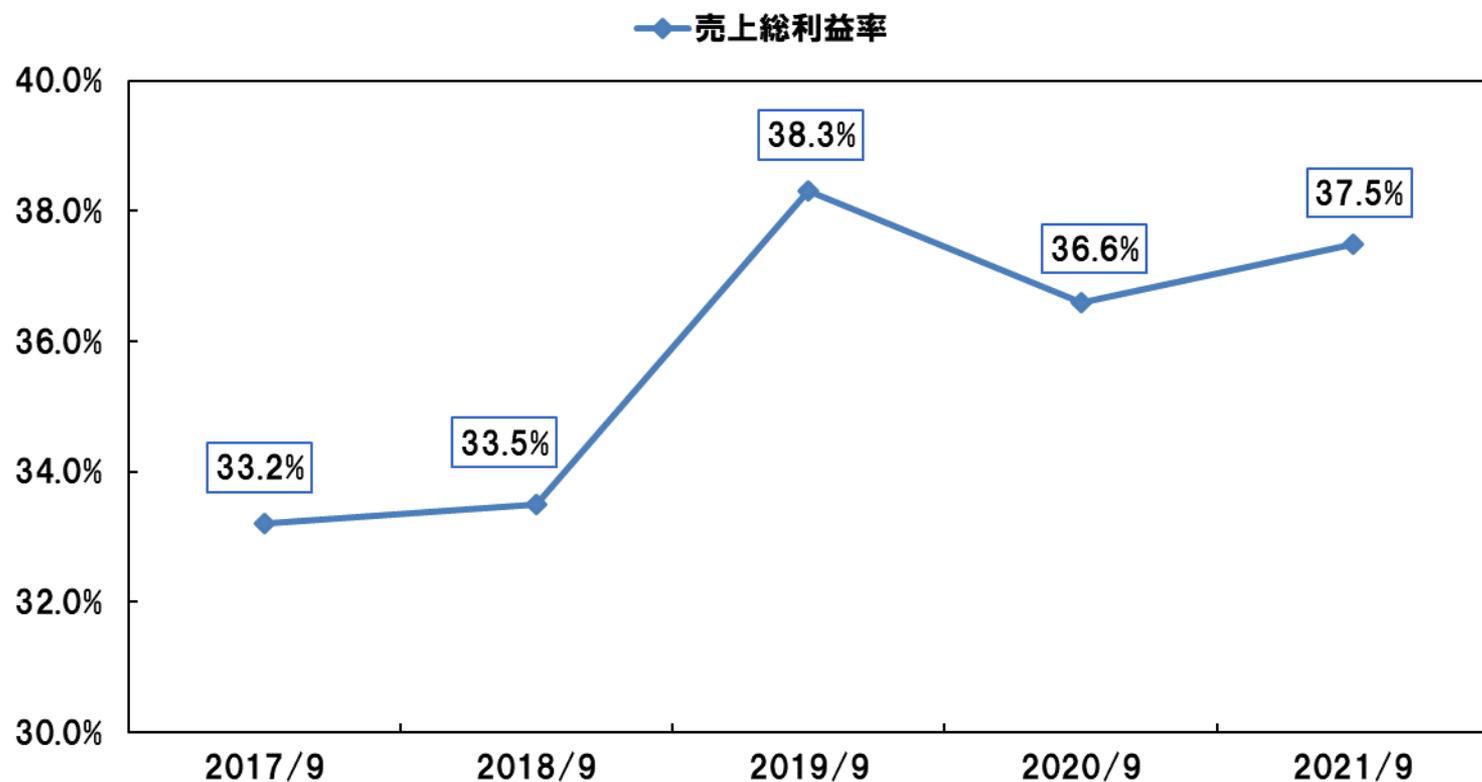
2022/3期 第2四半期連結決算概要

FORVAL 連結決算概要

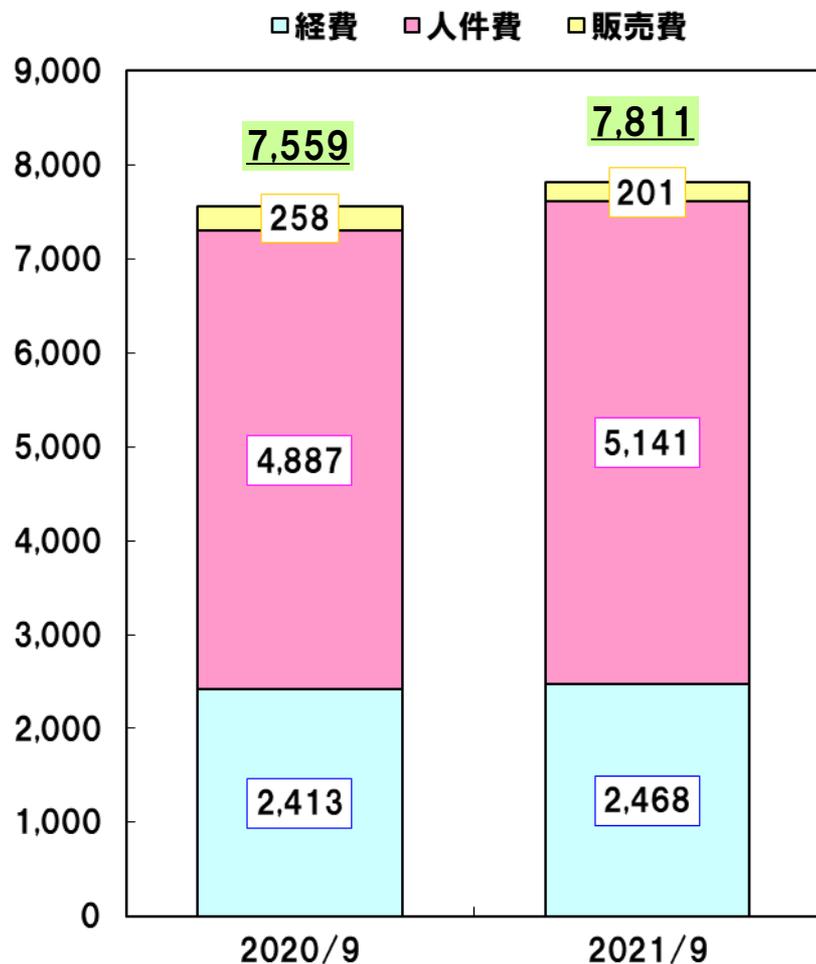
	2021/9		2020/9		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	23,424	100.0%	23,455	100.0%	△31	△0.1%
売上総利益	8,776	37.5%	8,583	36.6%	193	2.2%
販管費	7,811	33.3%	7,559	32.2%	251	3.3%
営業利益	965	4.1%	1,024	4.4%	△58	△5.7%
経常利益	1,021	4.4%	913	3.9%	107	11.8%
特別利益	426	1.8%	7	0.0%	418	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	733	3.1%	460	2.0%	272	59.2%

単位:百万円

前年同期比0.9ポイント上昇



前年同期比3.3%増



販売費

前年同期比

△57【△22.2%】

販売促進費等の減少

人件費

前年同期比

253【5.2%】

前年同期比42名増

経費

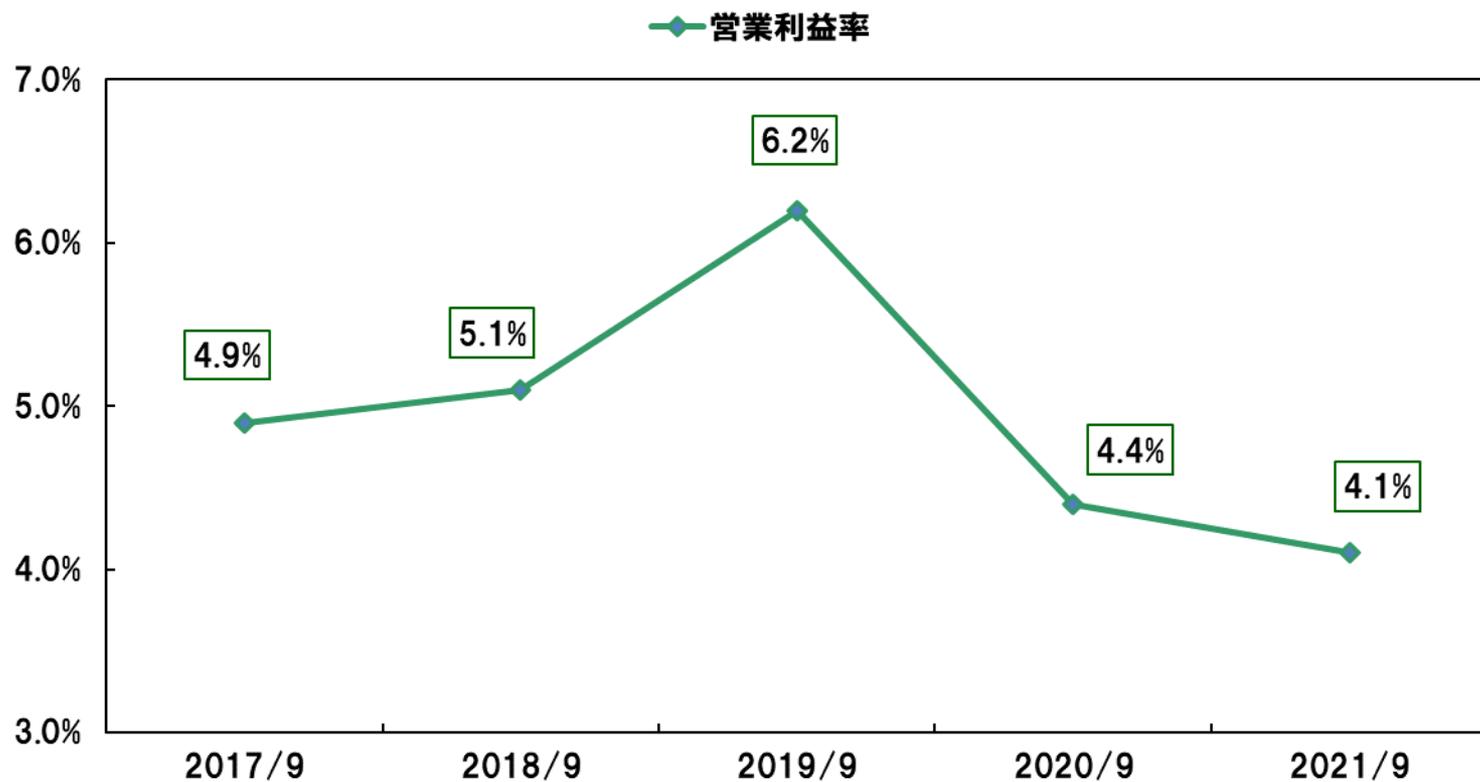
前年同期比

55【2.3%】

求人費等の増加

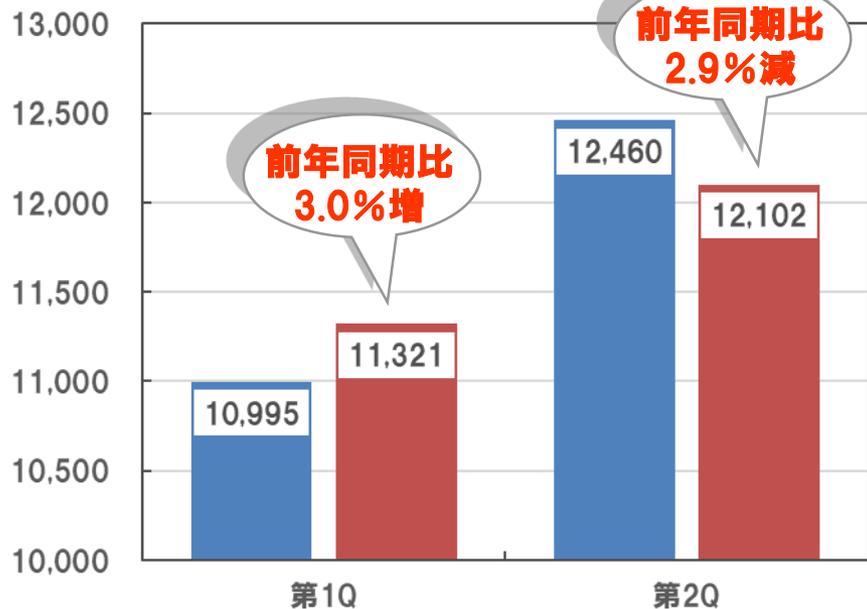
単位：百万円

人員増や7月に子会社化した(株)エルコムの影響等
前年同期比0.3ポイント低下



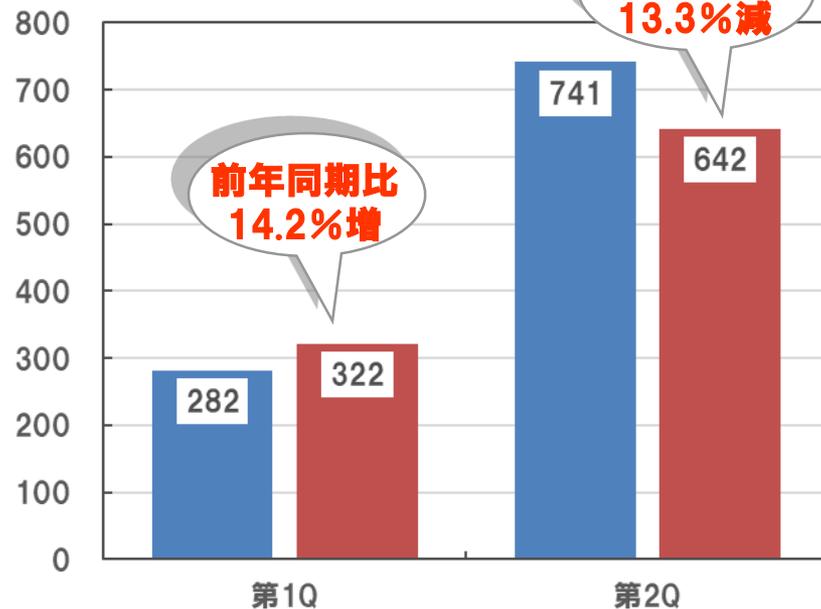
四半期売上高

■前期 ■当期



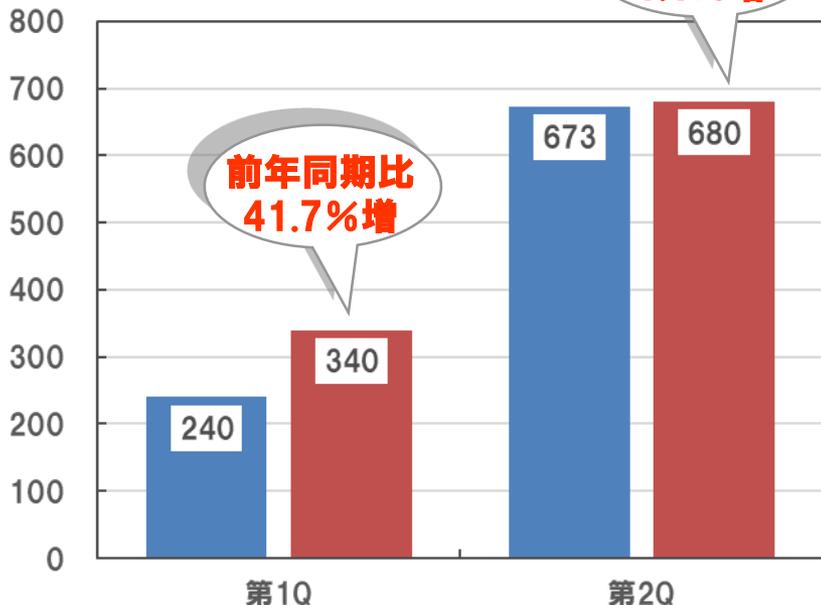
四半期営業利益

■前期 ■当期



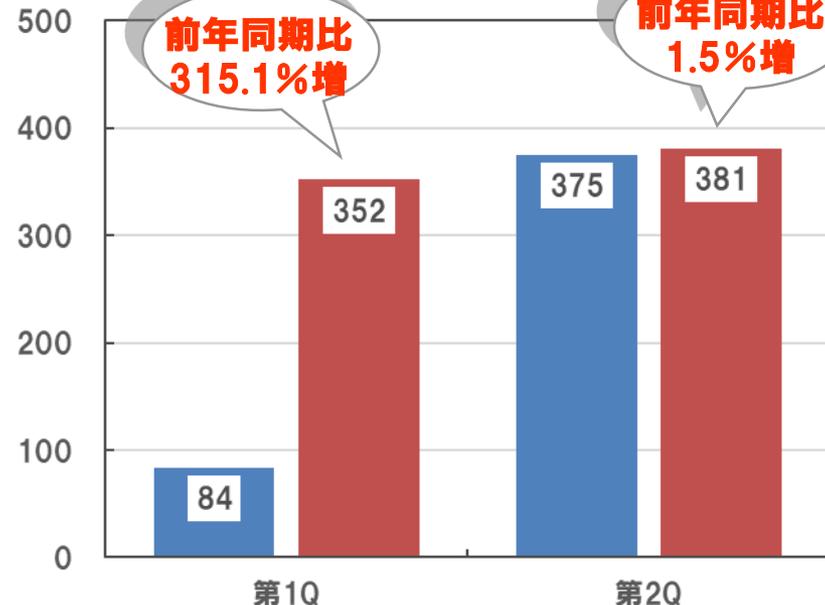
四半期経常利益

■前期 ■当期

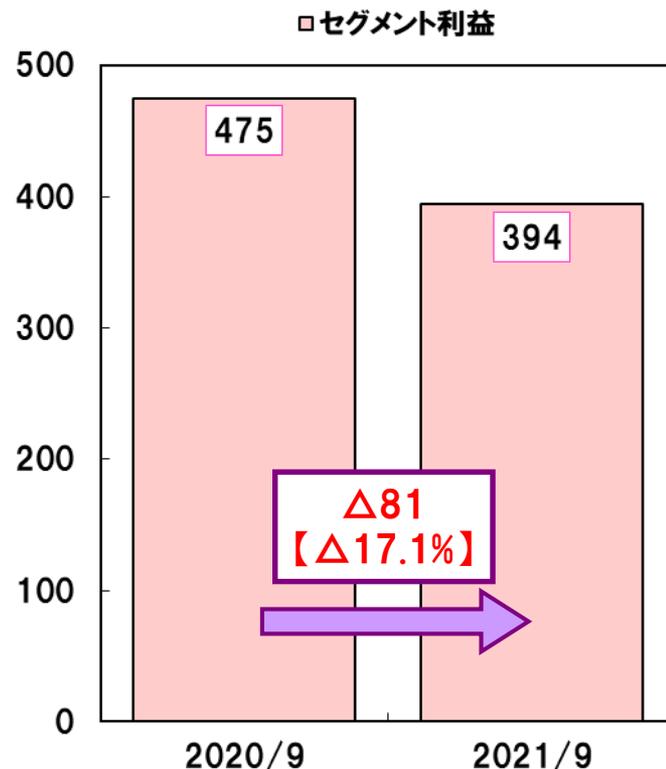
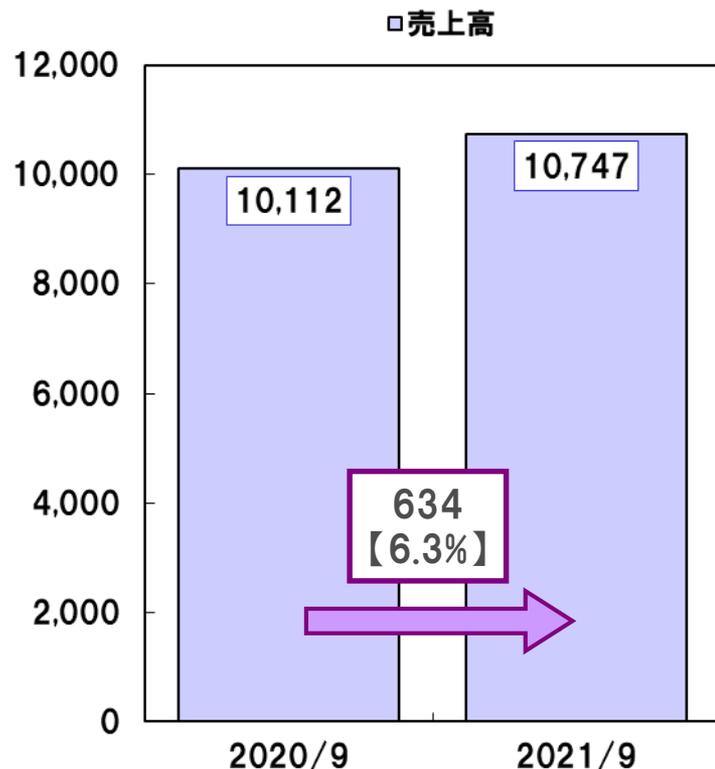


親会社株主に帰属する四半期純利益

■前期 ■当期



フォーバルビジネスグループ



単位:百万円

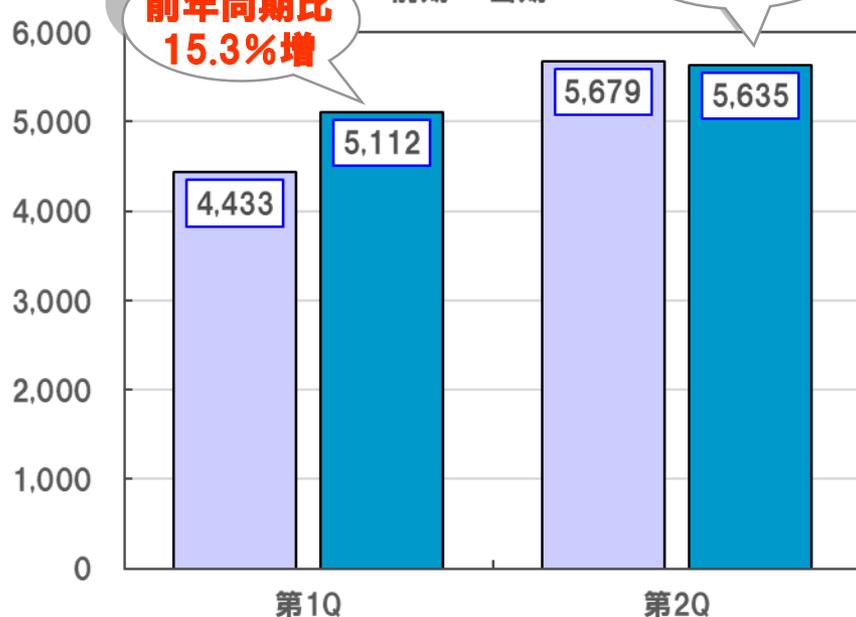
ビジネスフォン等の機器販売は減少
アイコンサービスは順調に拡大
(株)えすみの寄与

人員増
(株)エルコムの取得関連費用が先行

フォーバルビジネスグループ

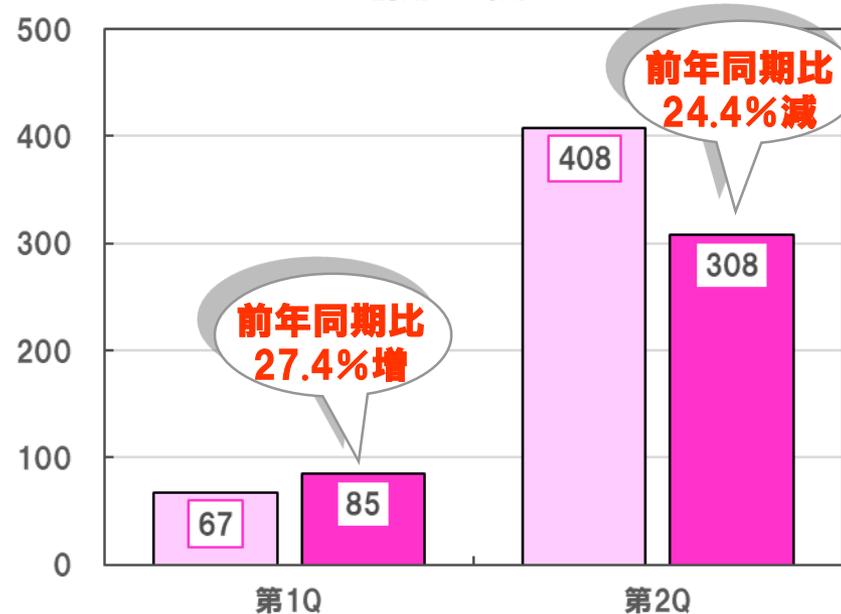
四半期売上高

□前期 ■当期



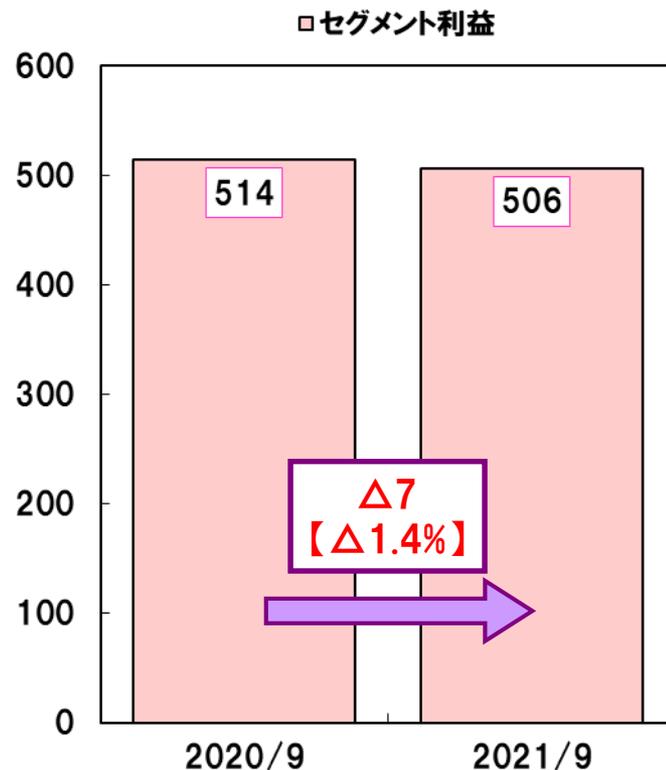
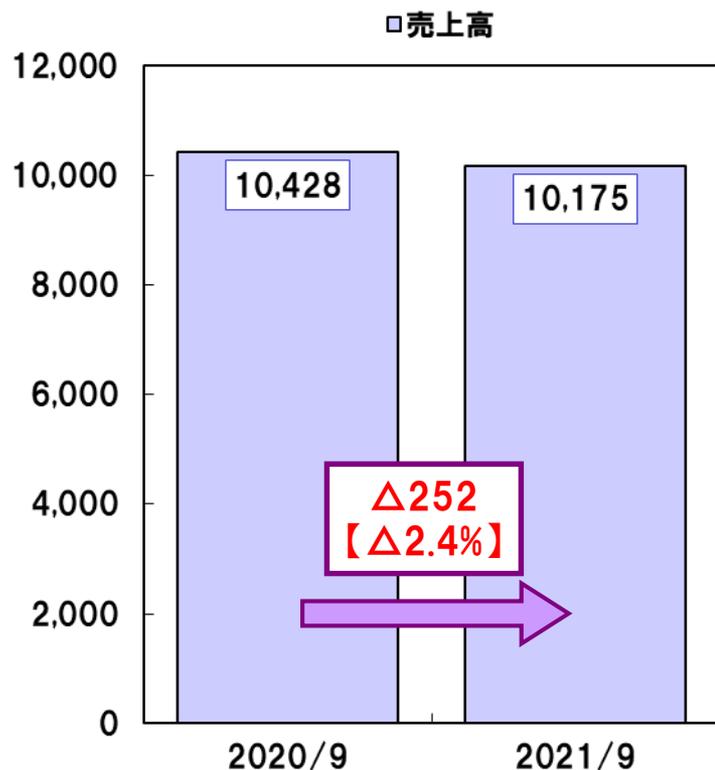
四半期セグメント利益

□前期 ■当期



単位:百万円

フォーバルテレコムビジネスグループ



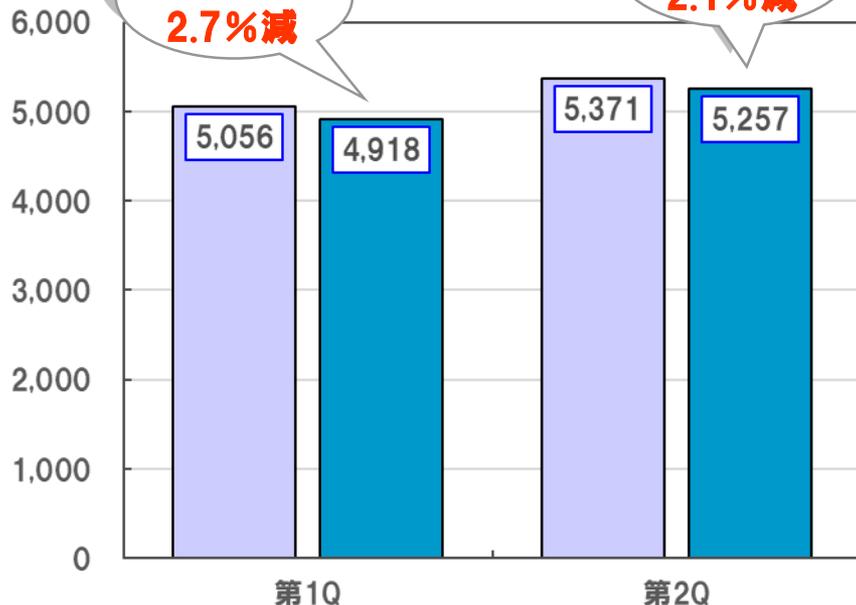
単位:百万円

新電力サービスが増加/ISPサービス等が減少

フォーバルテレコムビジネスグループ

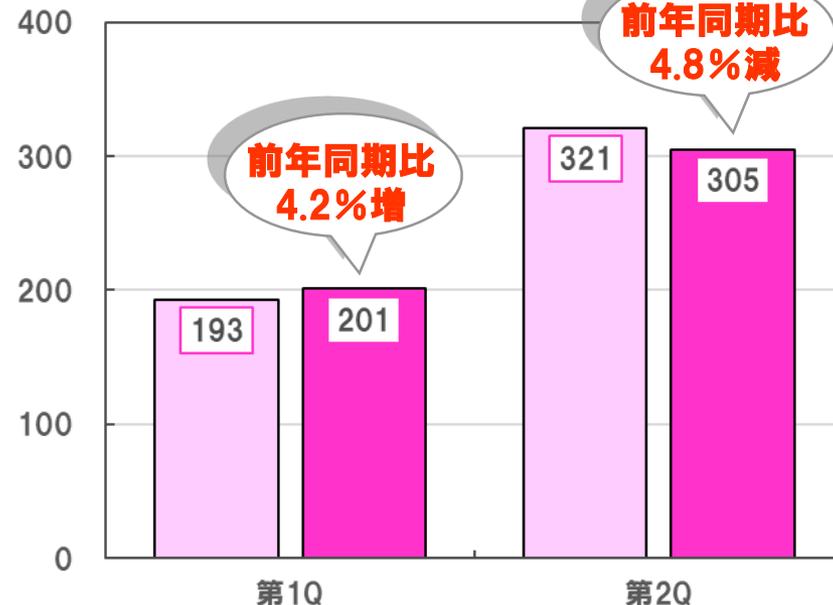
四半期売上高

□前期 ■当期



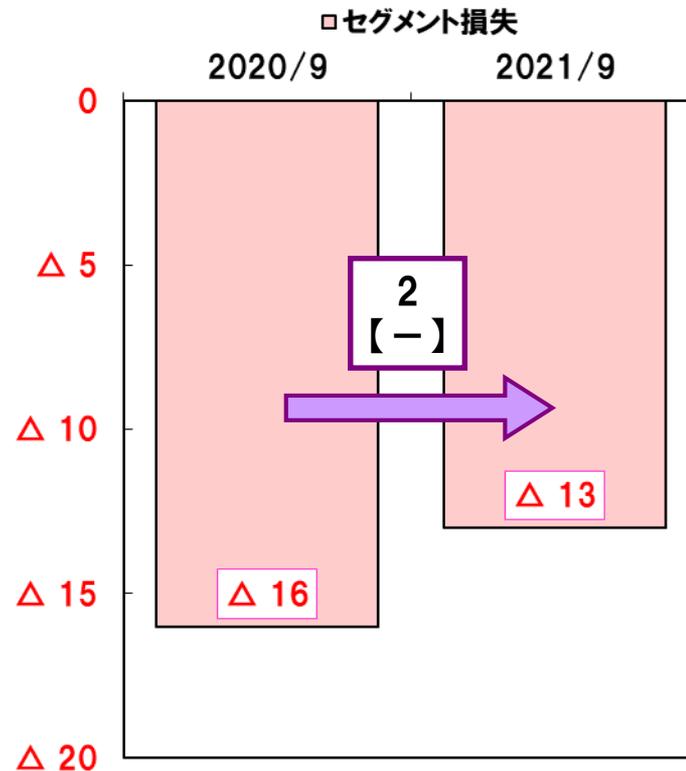
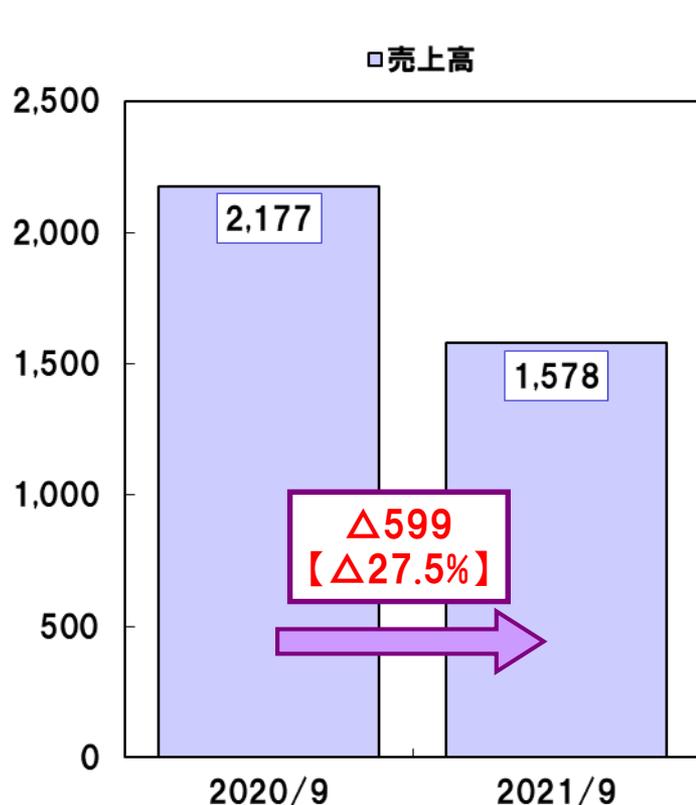
四半期セグメント利益

□前期 ■当期



単位:百万円

総合環境コンサルティングビジネスグループ



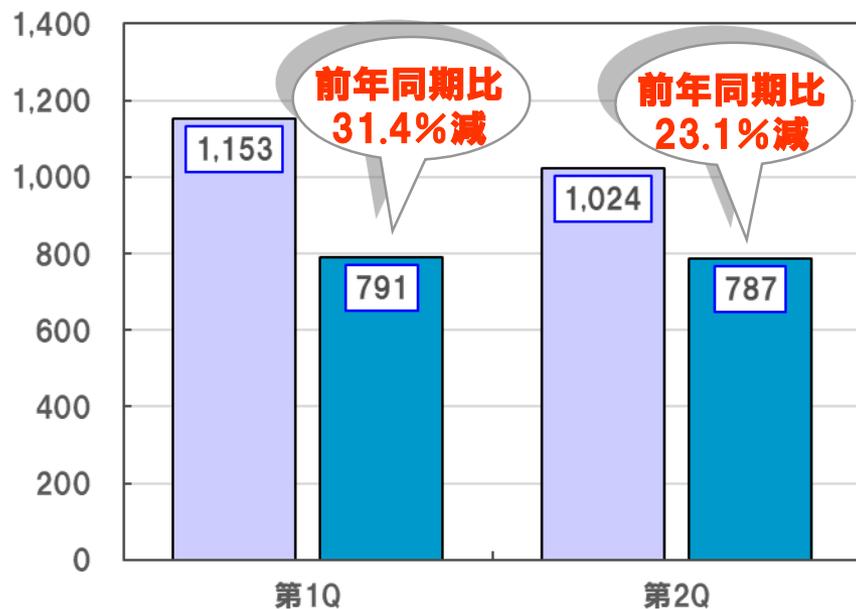
単位:百万円

太陽光発電システム等が減少

総合環境コンサルティングビジネスグループ

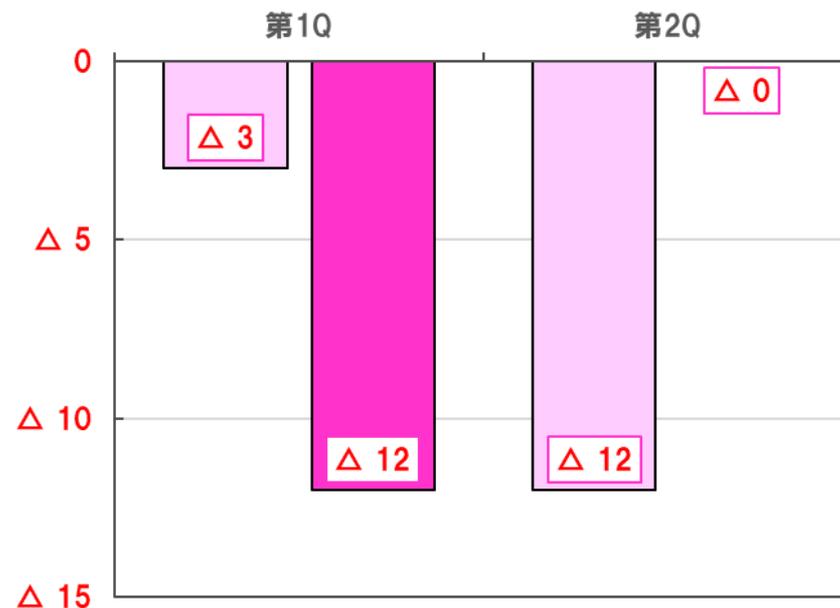
四半期売上高

□ 前期 ■ 当期



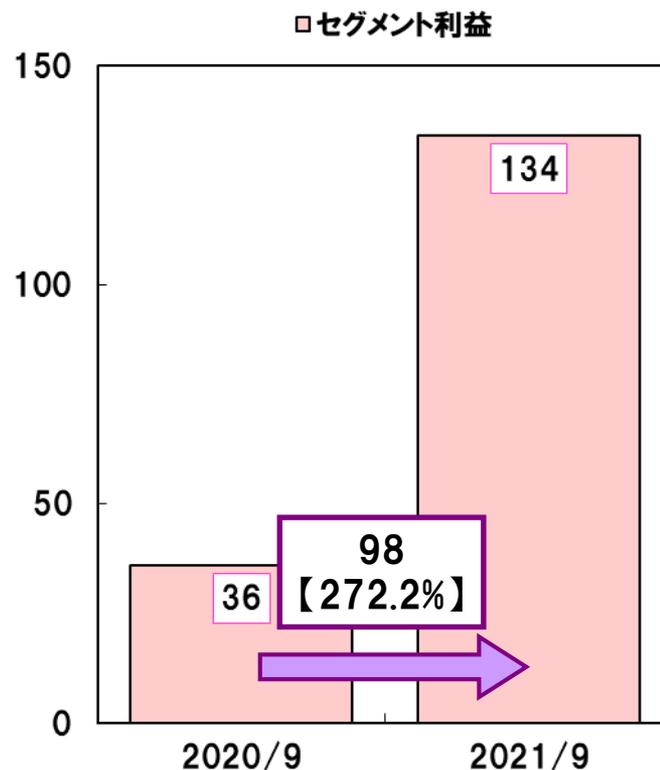
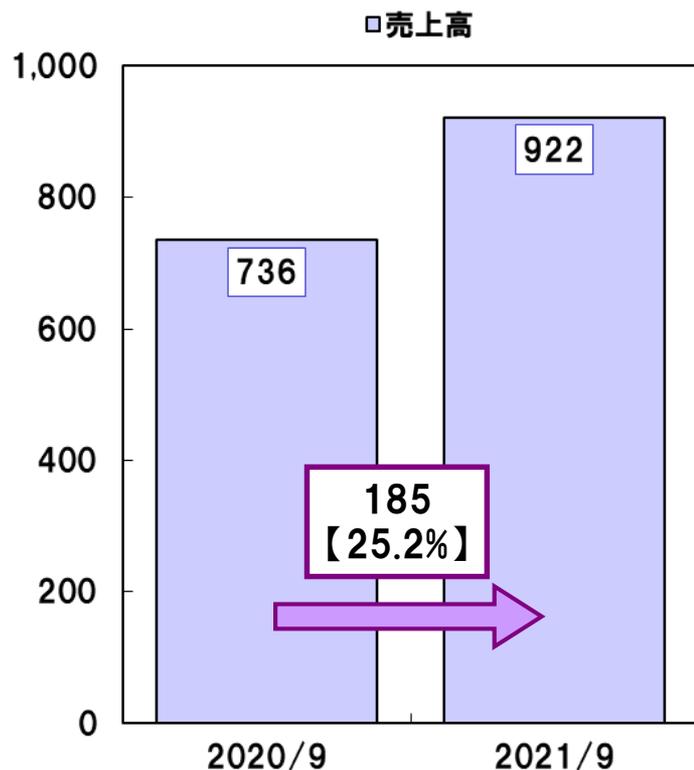
四半期セグメント損失

□ 前期 ■ 当期



単位:百万円

その他事業グループ(人材・教育分野)



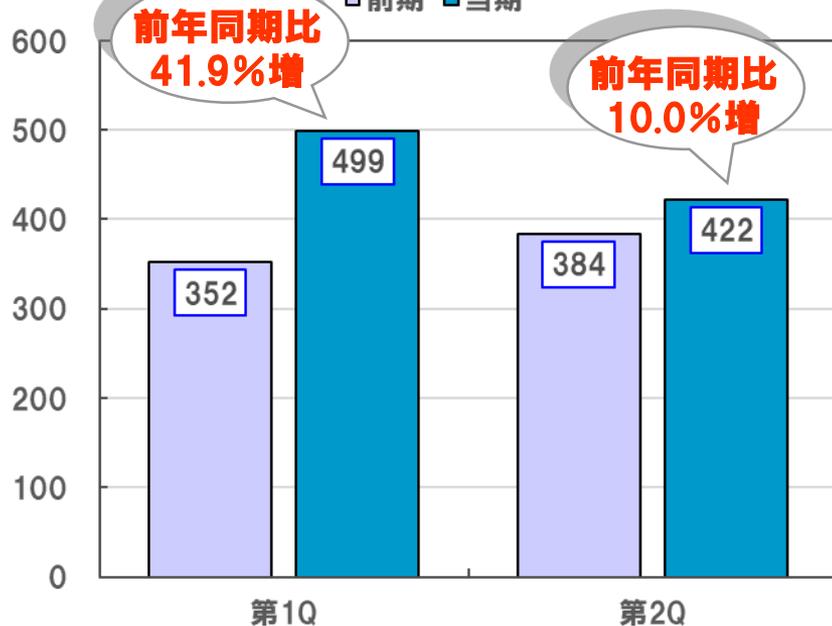
単位:百万円

**カエルネットワークス(株)の寄与
(株)アイテックのITエンジニアの派遣事業が堅調に推移**

その他事業グループ(人材・教育分野)

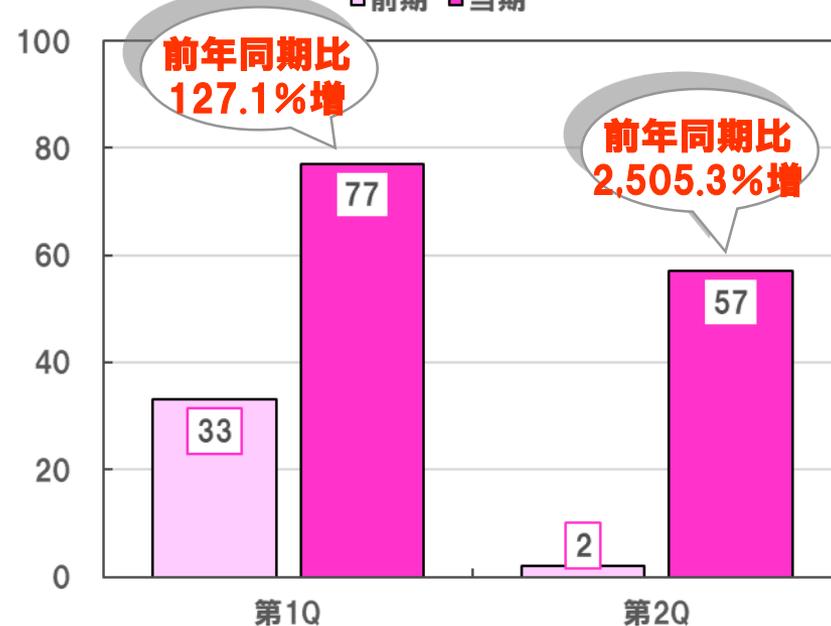
四半期売上高

□前期 ■当期

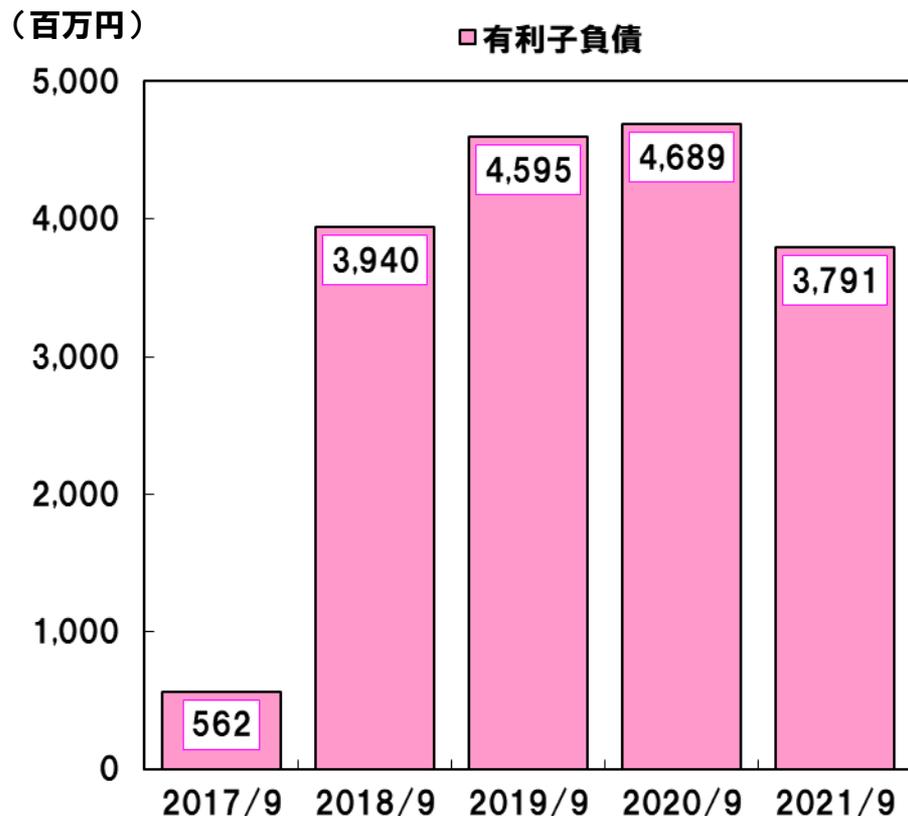


四半期セグメント利益

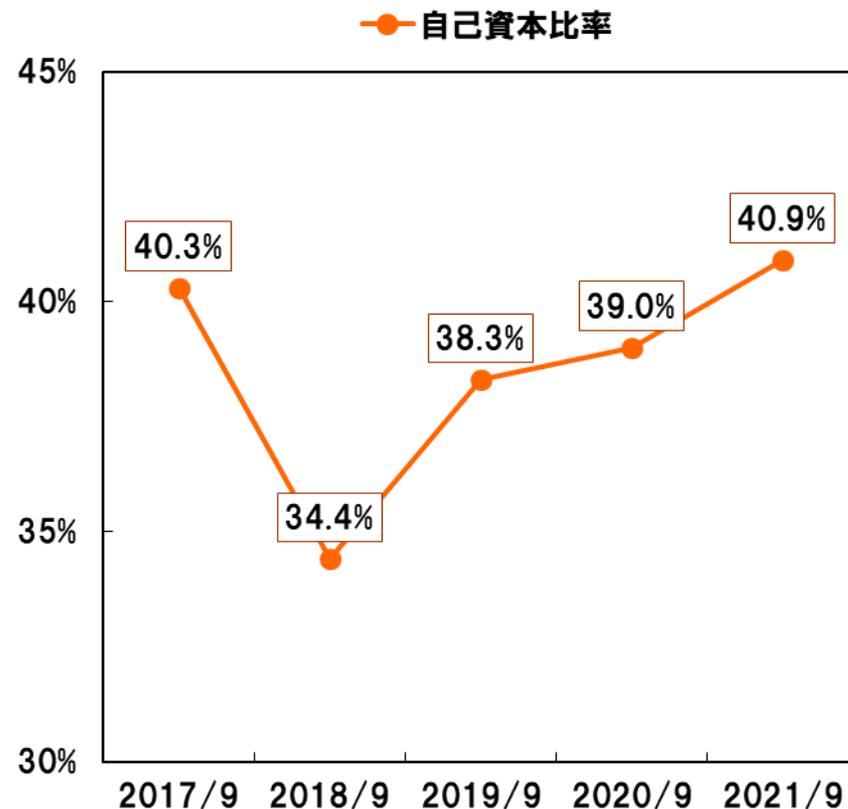
□前期 ■当期



単位:百万円



前年同期比19.1%減



前年同期比1.9ポイント上昇

2022/3期連結業績見通し

	2022/3期予想			2021/3期	
	予想	売上比	前期比	実績	売上比
売上高	50,000	100.0%	211 【0.4%】	49,788	100.0%
営業利益	3,000	6.0%	383 【14.6%】	2,616	5.3%
経常利益	3,000	6.0%	516 【20.8%】	2,483	5.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,900	3.8%	542 【39.9%】	1,357	2.7%
1株当たり 当期純利益	74.29			53.34	
配当金	26.00			26.00	

単位:百万円

単位:円

フォーバルグループの成長戦略

『次世代経営コンサルティング』

日本を支えている中小企業の
永続的な発展と次世代への承継を支援！

5分野に注力！

情報通信

海外

環境

人材・教育

起業・
事業承継

3つのアプローチ！

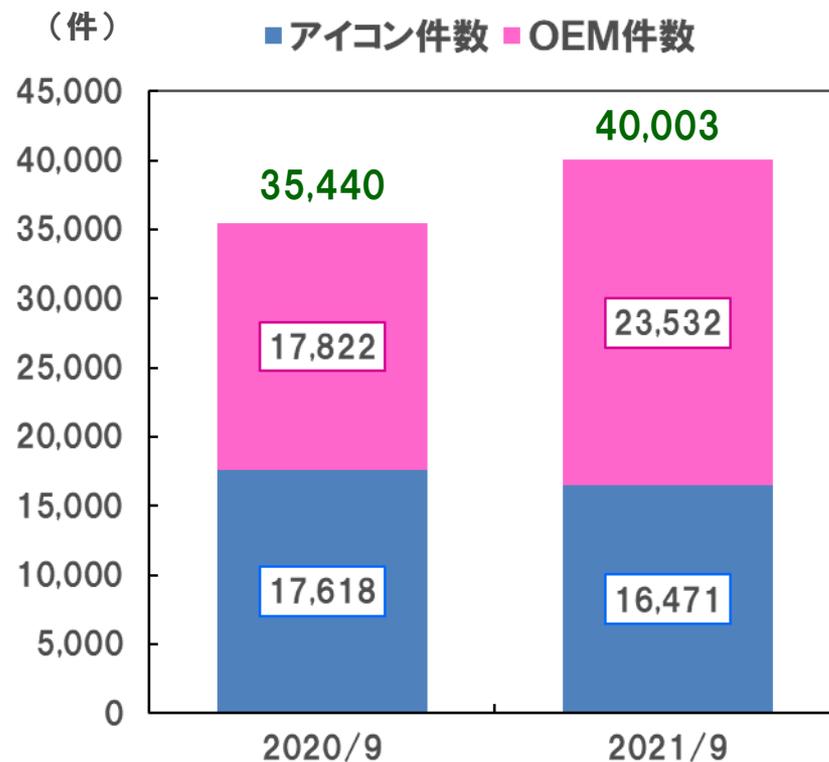
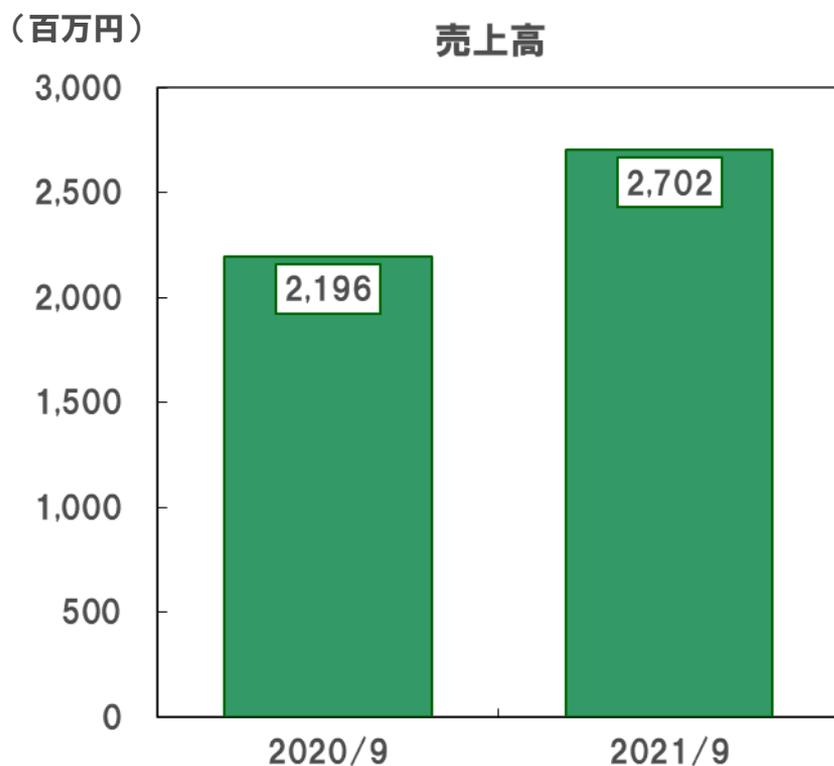
売上拡大

業務効率改善

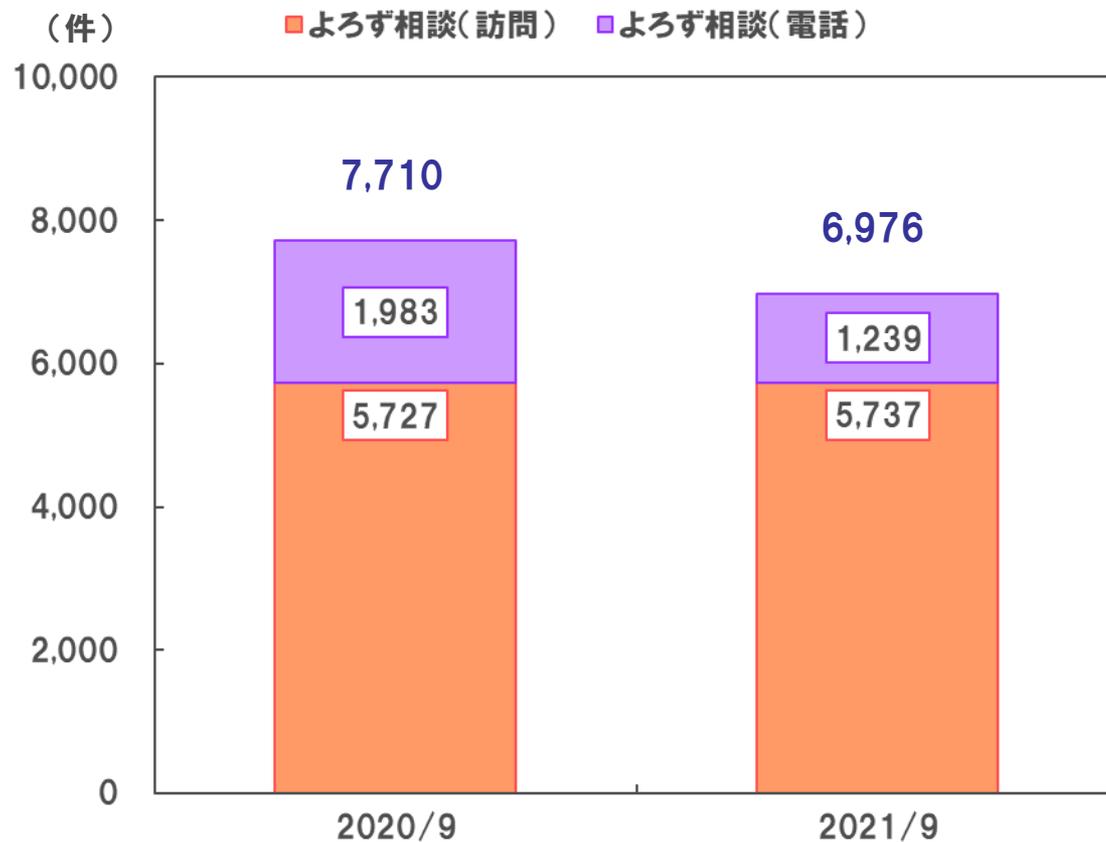
リスク回避

主力のコンサルティングサービス 『アイコンサービスの推移』

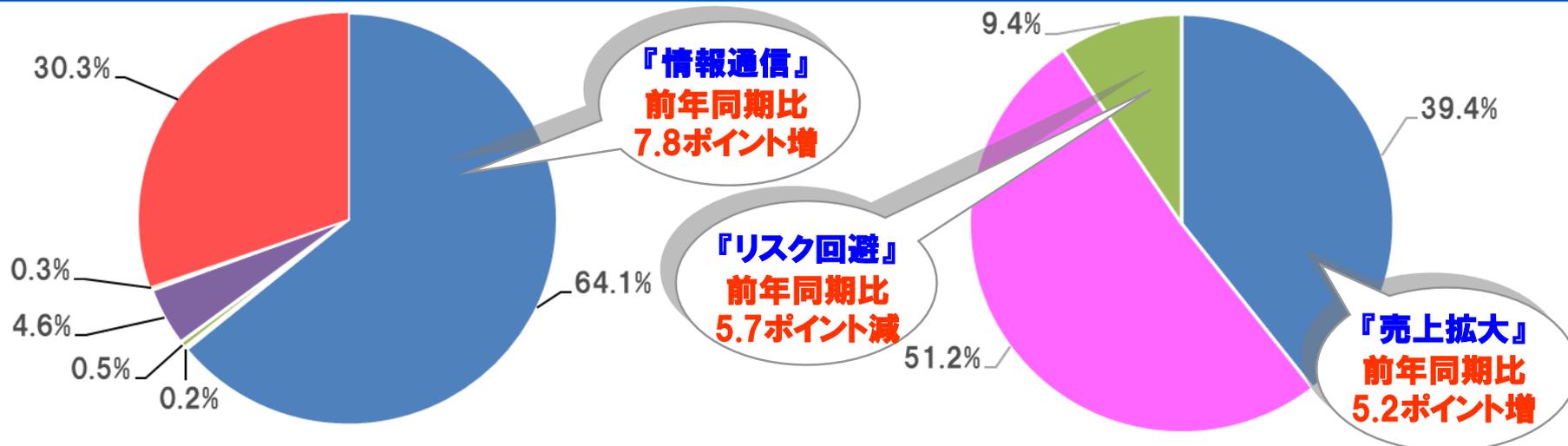
**売上高はクオリティ特化によるARPUの上昇により前年同期比23.1%増
件数はOEMが好調で前年同期比12.9%増**



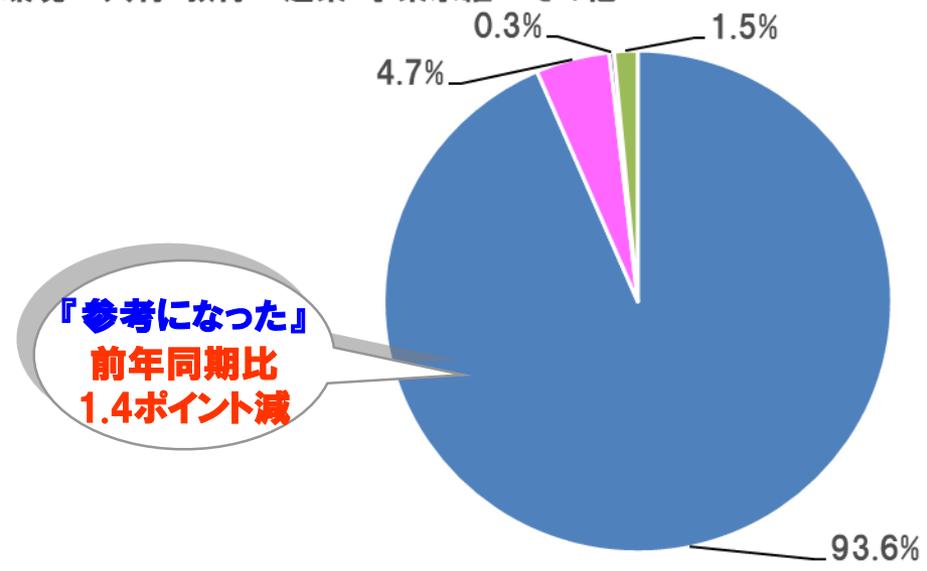
相談件数は訪問は微増、電話は大幅減で 前年同期比9.5%減



FORVAL よろず経営相談の相談内容と満足度



■ 情報通信 ■ 海外 ■ 環境 ■ 人材・教育 ■ 起業・事業承継 ■ その他 ■ 売上拡大 ■ 業務効率改善 ■ リスク回避



■ 参考になった ■ 普通 ■ あまり参考にならなかった ■ 分からない

アイコンサービスの強化

中小企業の新しい働き方への対応



フォーバル版中小企業白書 「ブルーレポート2021年版」発行

- 第1章 新型コロナウイルス感染症と中小企業
- 第2章 新しい働き方・新しい職場の在り方
- 第3章 中小企業と生産性向上
- 終章 デジタルトランスフォーメーション(DX)とその先の未来

DX推進の準備が整っている事業者を経済産業省が認定
「DX認定制度 認定事業者」

優良な健康経営を戦略的に実践する企業として日本健康会議が認定
「健康経営優良法人2021(大規模法人部門(ホワイト500))」

健康企業宣言東京推進協議会が認定
「健康優良企業(金)」

中小企業に対して専門性の高い支援を行っている企業として国が認定
「経営革新等支援機関」

DXを積極的に推進する企業を一般社団法人中小企業個人情報セキュリティ推進協会が認証
「DXマーク認証制度」 認証取得

**クラウド型勤怠管理システム
「IEYASU Powered by FORVAL」**

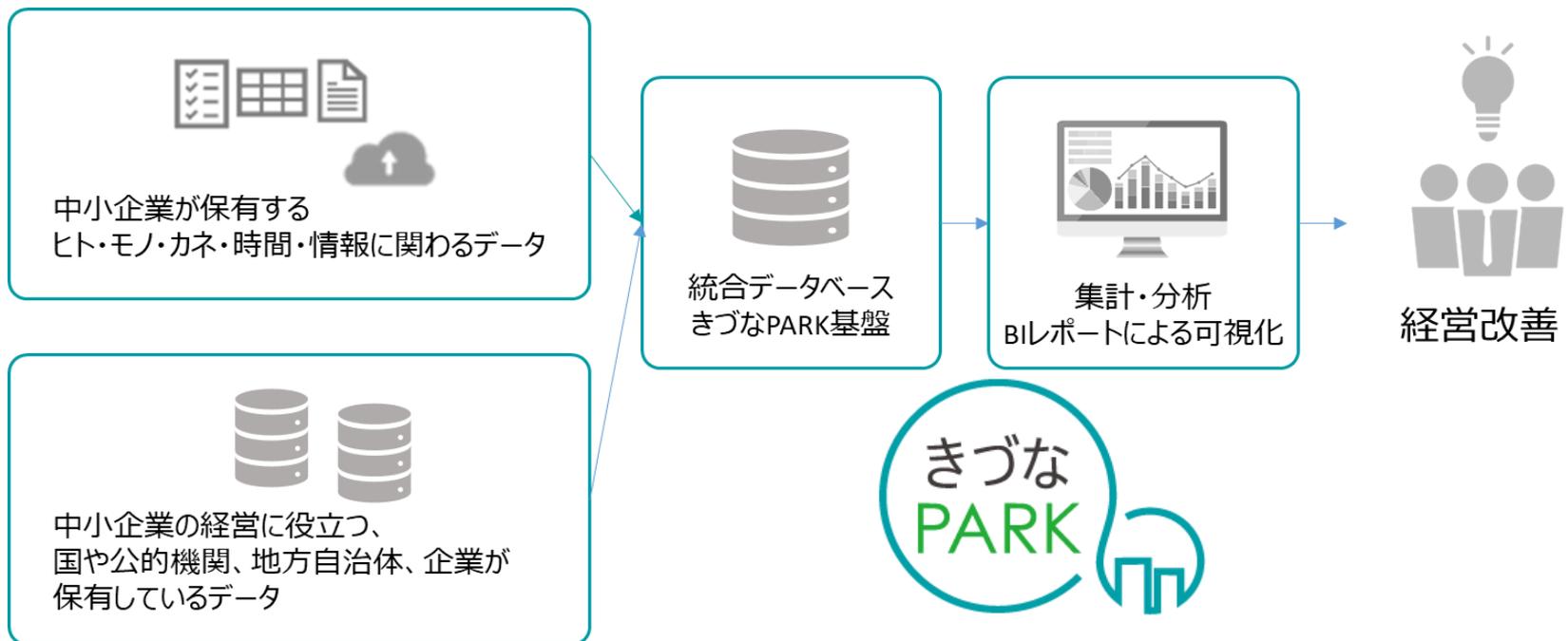
**業務フローの見直し・マニュアル化を行い、
ペーパーレス化・標準化で業務の効率性を高める
「PPLS (ププルス)」**

**電子契約サービス
「シムワーク」**

中小企業がデジタル化、DXに取り組む上で有益な情報提供

データによる自社の経営情報の可視化

新たな価値創出



「きづなPARK」：<https://kdn-park.biz/>

GXアイコンスタート

中小企業の環境への貢献度を可視化

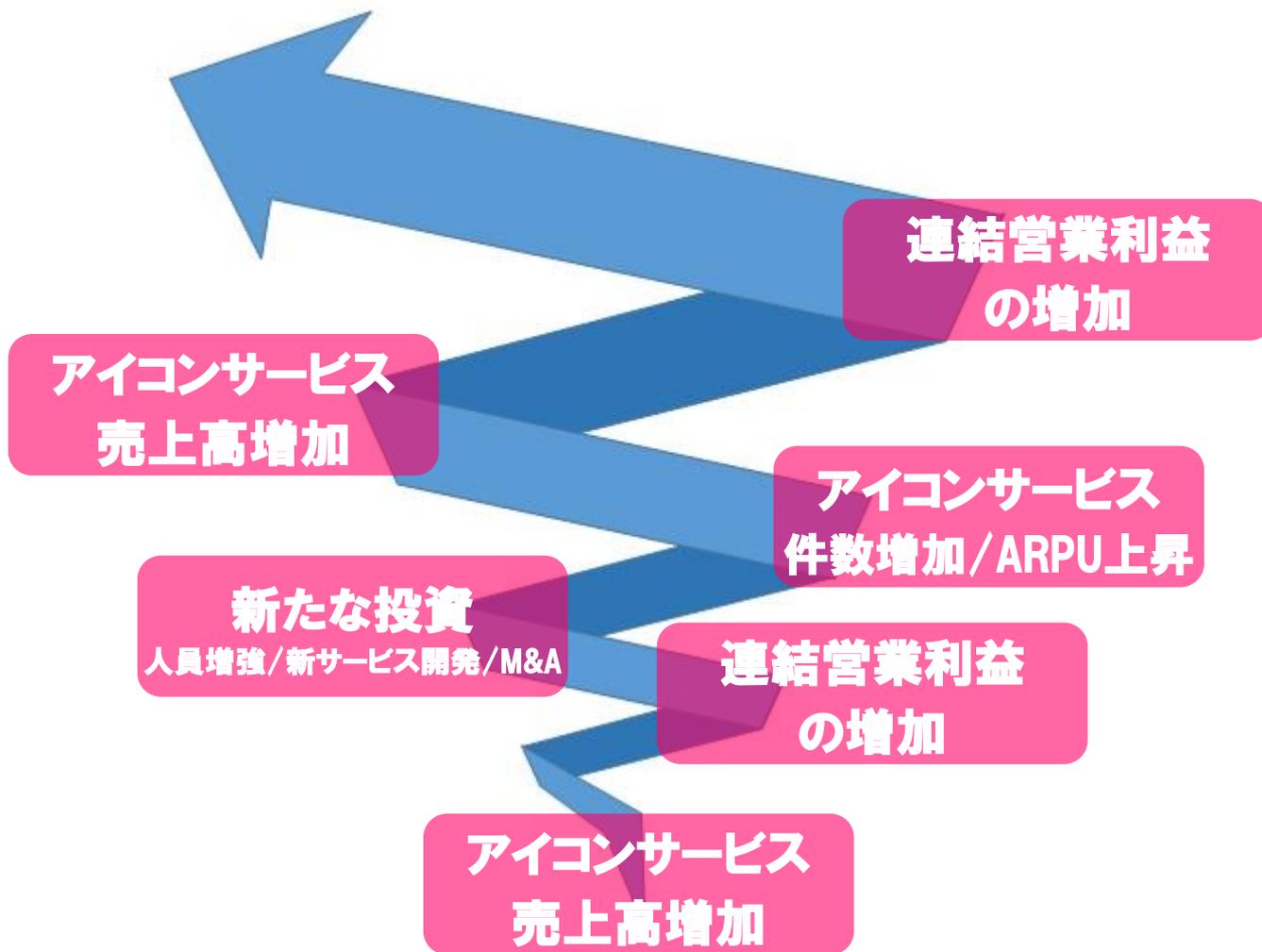
DXを推進することで生産性向上を図りながら、
無自覚的かつ効率的に中小企業の
GX(グリーントランスフォーメーション)を実現

多くの中小企業を束ねて
「グリーン・コンソーシアム」をつくり、
全体のGXの取り組みを可視化することで
2050年カーボンニュートラル社会の実現に貢献



アイコンカルテ : GXレポート

持続的成長へ！



海外事業の取り組みと進捗状況

⑤フォーバルミャンマー
2012年駐在員事務所開設
2013年現地法人設立 従業員17名

④フォーバルベトナム
2011年現地法人設立 従業員22名

⑥フォーバルベトナム<ハノイ>
2012年支店開設 従業員7名

⑦ジャパニーズエスエムイー
デベロップメント
2015年合併会社設立 従業員8名

①フォーバルカンボジア
2010年現地法人設立 従業員58名

②イーセキュリティサービス
2011年合併会社設立 従業員40名

③フォーバルインドネシア
2011年現地法人設立 従業員16名

海外従業員
168名

2021年9月末現在

G-icon B (Before)

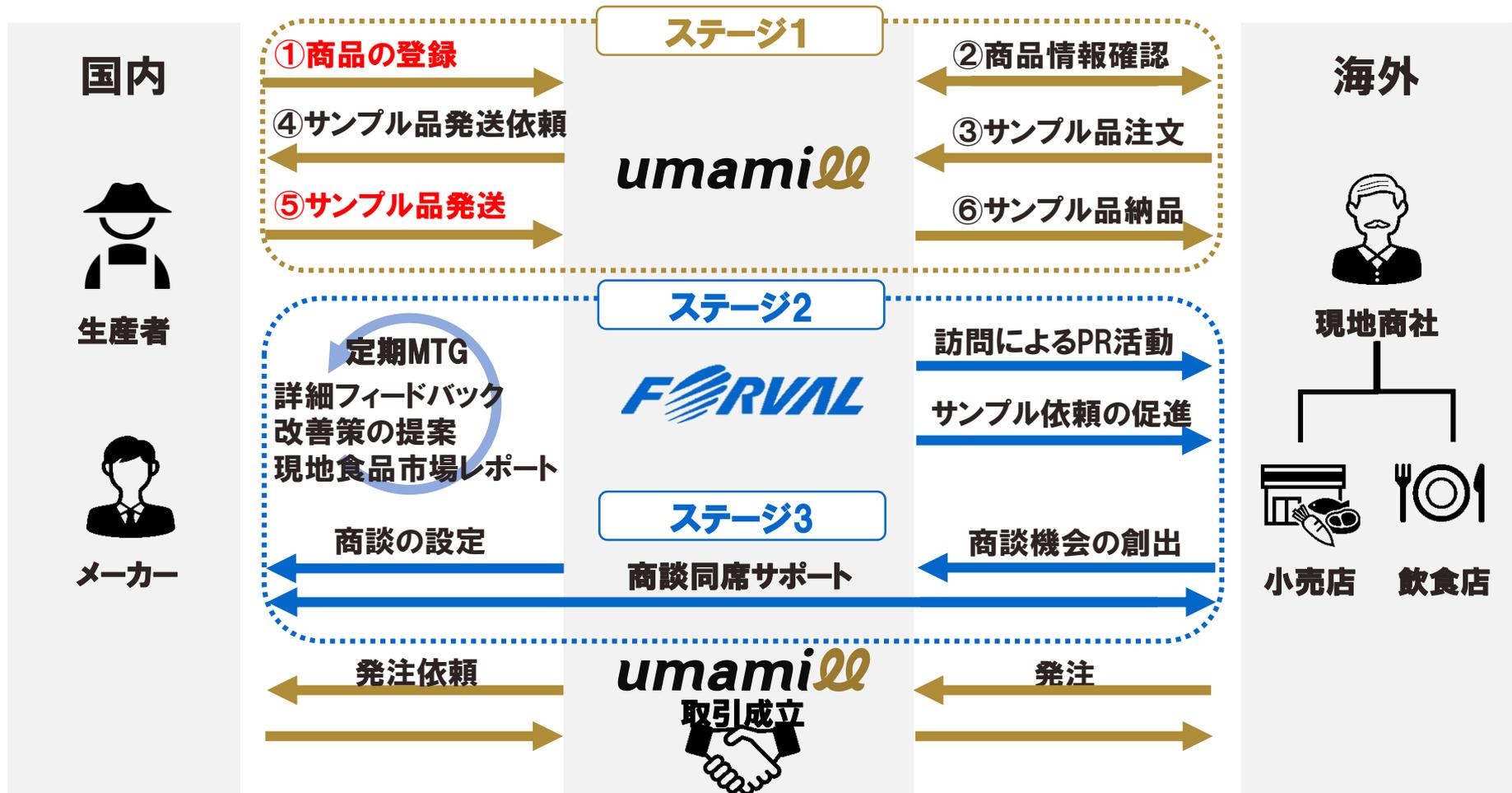
<p>1 Type S</p>	<p>進出までの総合準備支援 ワンストップサポートで進出準備を支援</p>
<p>2 Type OS</p>	<p>事業計画の設計、カウンターパートとの交渉、 契約締結までをサポート</p>
<p>3 Type R</p>	<p>総合調査支援 調査計画に基づき専属スタッフが調査支援を実施</p>

G-icon O (Outsource)

<p>1 Type M</p>	<p>生産委託先開拓 豊富な現地ネットワークからパートナー選定を支援</p>
<p>2 Type D</p>	<p>販売パートナー開拓 商品を拡販できるベストパートナー選定を支援</p>
<p>3 Type RP</p>	<p>JICA等公的機関による海外展開支援の公募参加 を目的とした事業可能性調査</p>

日本産食品海外販路開拓支援 **Fordex-icon**サービス

海外へのPRから改善策の提案、商談設定・支援まで輸出に必要な過程をワンストップでサポート



自治体	年度	事業名
札幌市	2021年	ベトナムデスク業務
むつ市	2021年	Umami! Aomori food fair 2021
宮城県	2021年	宮城県アセアンビジネスアドバイザー業務
茨城県	2021年	グローバルビジネス推進事業
茨城県	2021年	令和3年度いばらき地酒バー販路拡大促進事業(台湾)
茨城県	2021年	令和3年度いばらき地酒バー販路拡大促進事業(シンガポール)
茨城県	2021年	香港輸出試験事業
栃木県	2021年	試験輸出に取り組む生産者支援事業
福井県	2021年	ASEAN営業代行事業
福井県	2021年	中華圏営業代行事業
福井県	2021年	現地商談ビジネスマッチング事業

自治体	年度	事業名
石川県	2021年	いしかわ中小企業チャレンジ補助事業
御食国(福井、兵庫)	2021年	神戸市オンライン型海外商談運営業務
兵庫県	2021年	香港・マレーシアにおける兵庫県産農林水産物等(香港・輸出プロモーション)
兵庫県	2021年	香港・マレーシアにおける兵庫県産農林水産物等(オンライン商談会)
神戸市	2021年	神戸市オンライン型海外商談運営業務
山口県	2021年	グローバル人材育成事業業務(商談会オンライン開催)
徳島県	2021年	台湾輸出に向けた海外販路開拓支援事業
大分県	2021年	令和3年度越境ECサイトを活用した大分県産加工食品海外販路拡大事業
長崎県	2021年	県産品輸出事業
八代市	2021年	シンガポールBuyer招聘商談会

全国45金融機関

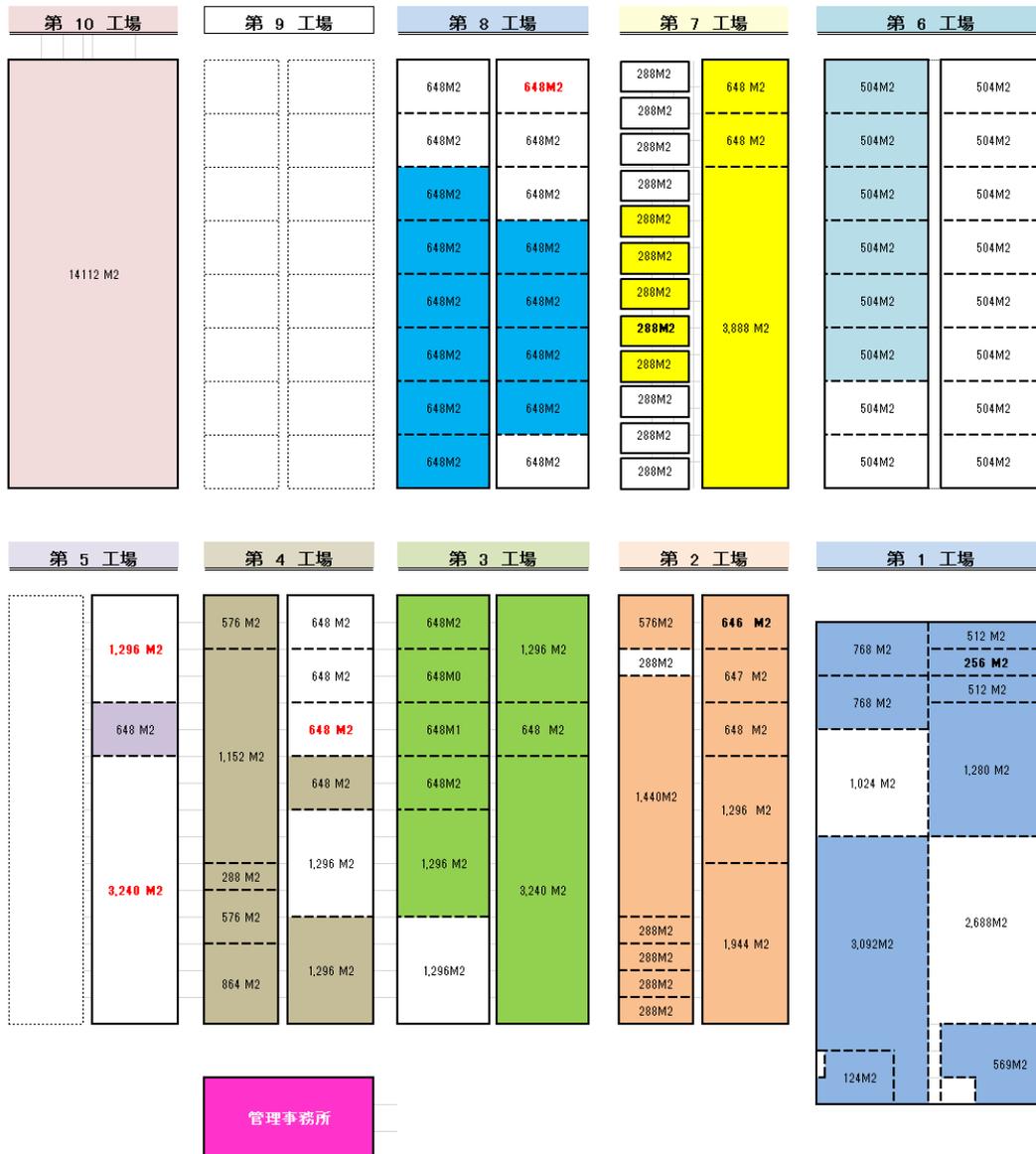


ベトナムレンタル工場 初！ JICA (国際協力機構) からの海外投融資を利用した開発



完成予想図





赤字は契約済み
 色付きの区画は入居済み
 賃貸可能面積に対する入居面積
77.9%



全景



貸会議室



受付

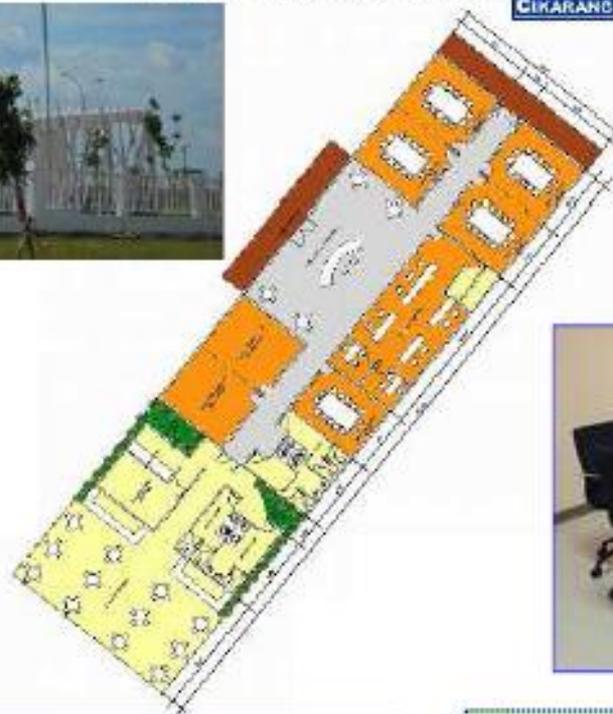


日本料理店

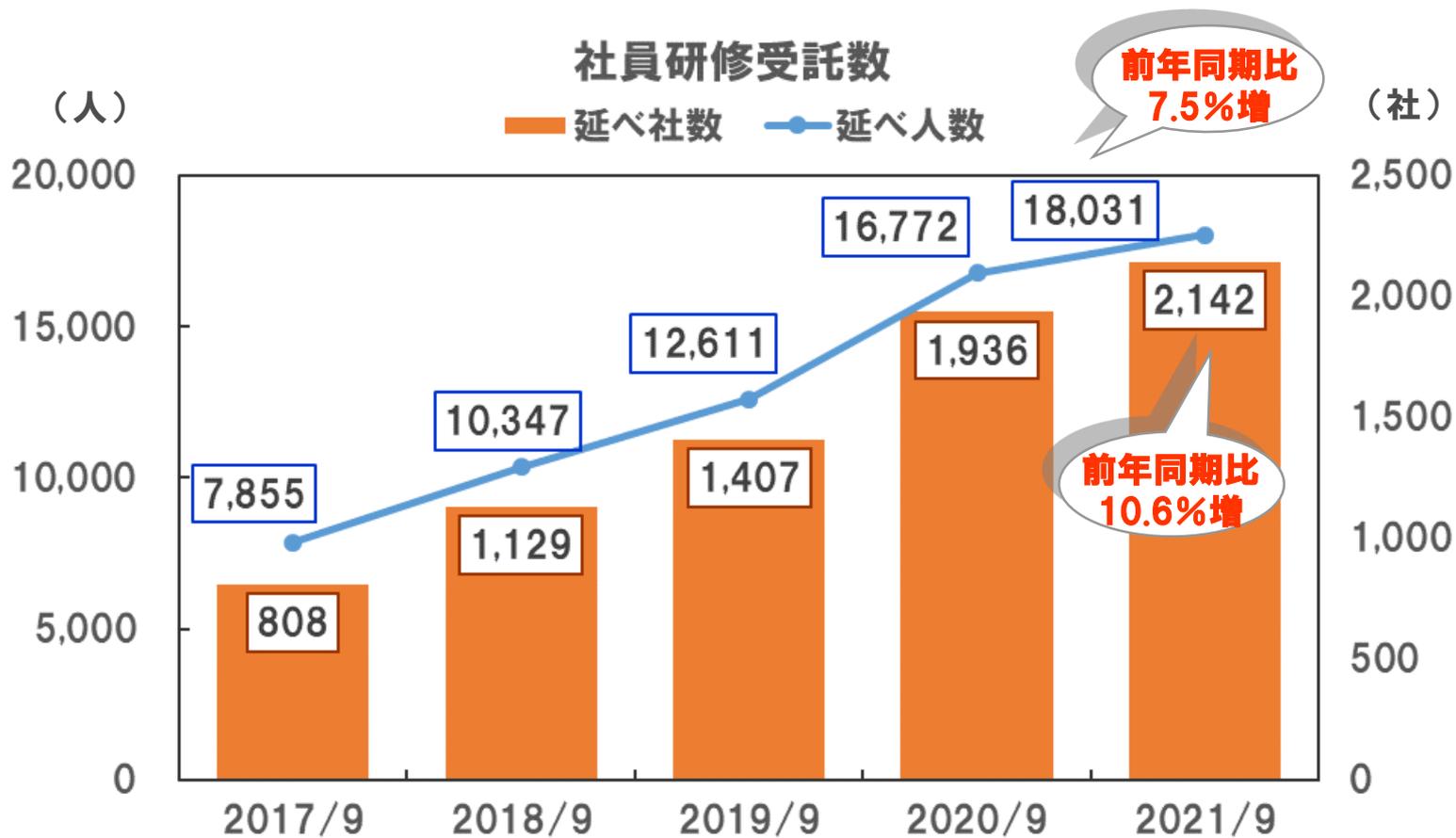




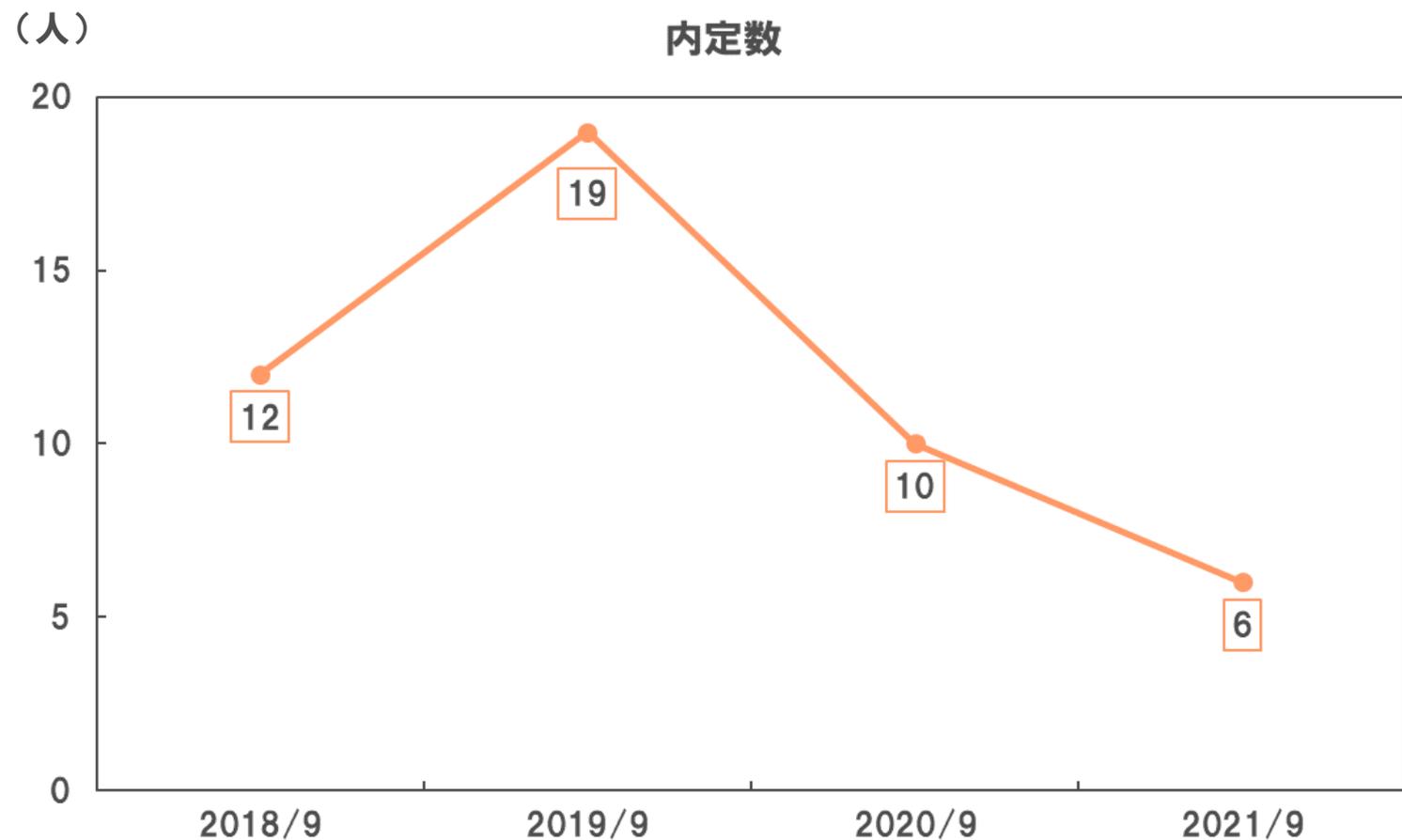
JAPANESE SMEs CENTER LIPPO CIKARANG



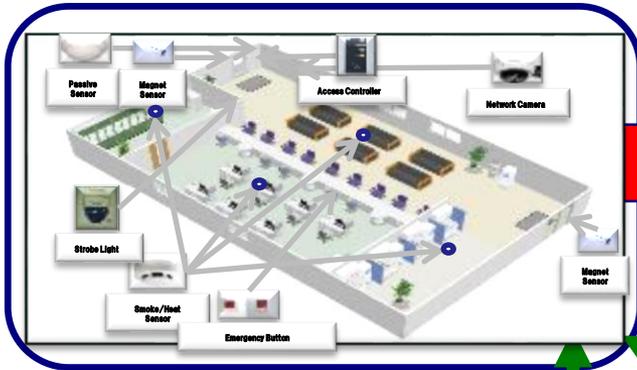
- 【共有施設】**
- ・日本語対応サポートデスク(常駐)
 - ・会議室×5
 - ・応接室×2
 - ・来賓用お手洗い×2
 - ・礼拝スペース×1
 - ・軽食スペース



前年同期比40.0%減



FORVAL E SECURITY SERVICESのセキュリティシステム概要



異常信号



急行部隊

警察



緊急連絡



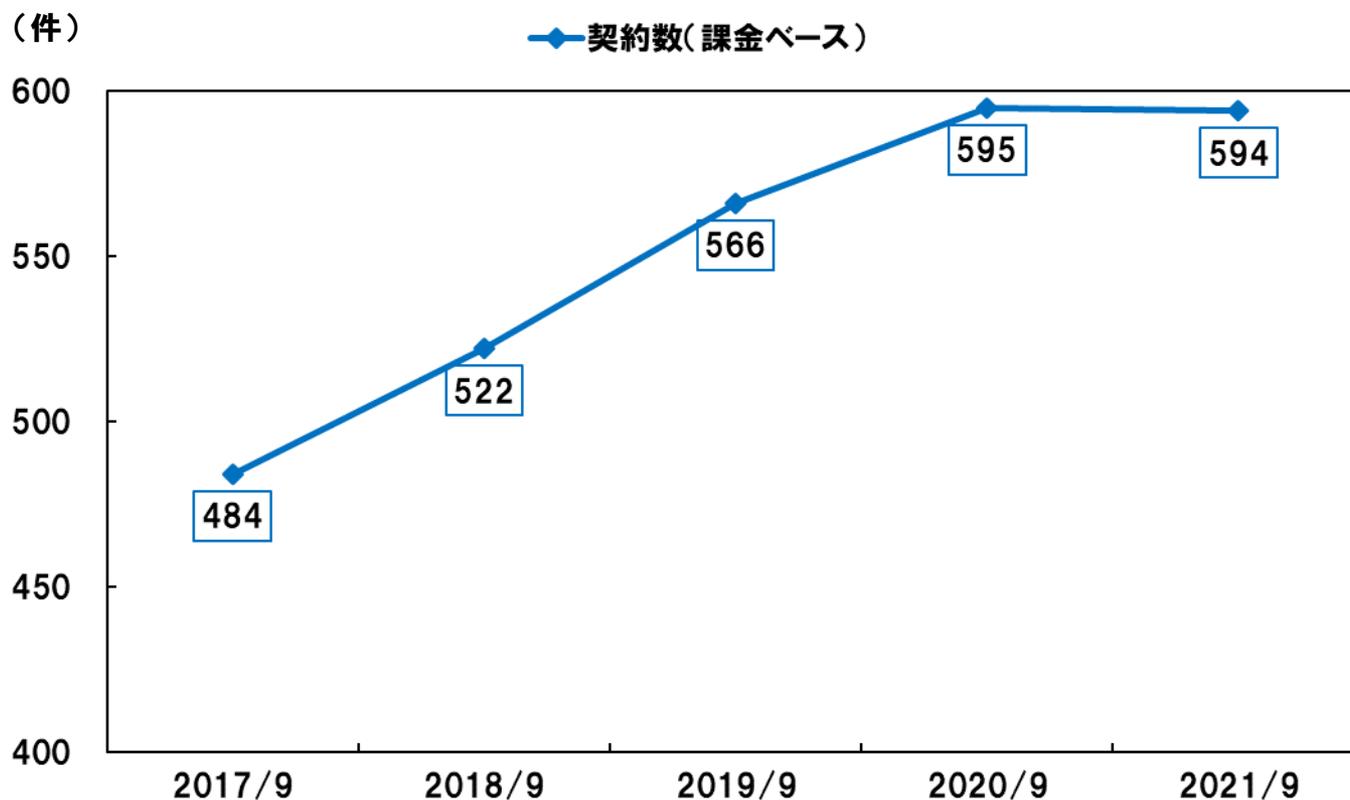
カンボジア内務省
国家警察本部と
10年間のMOU締結



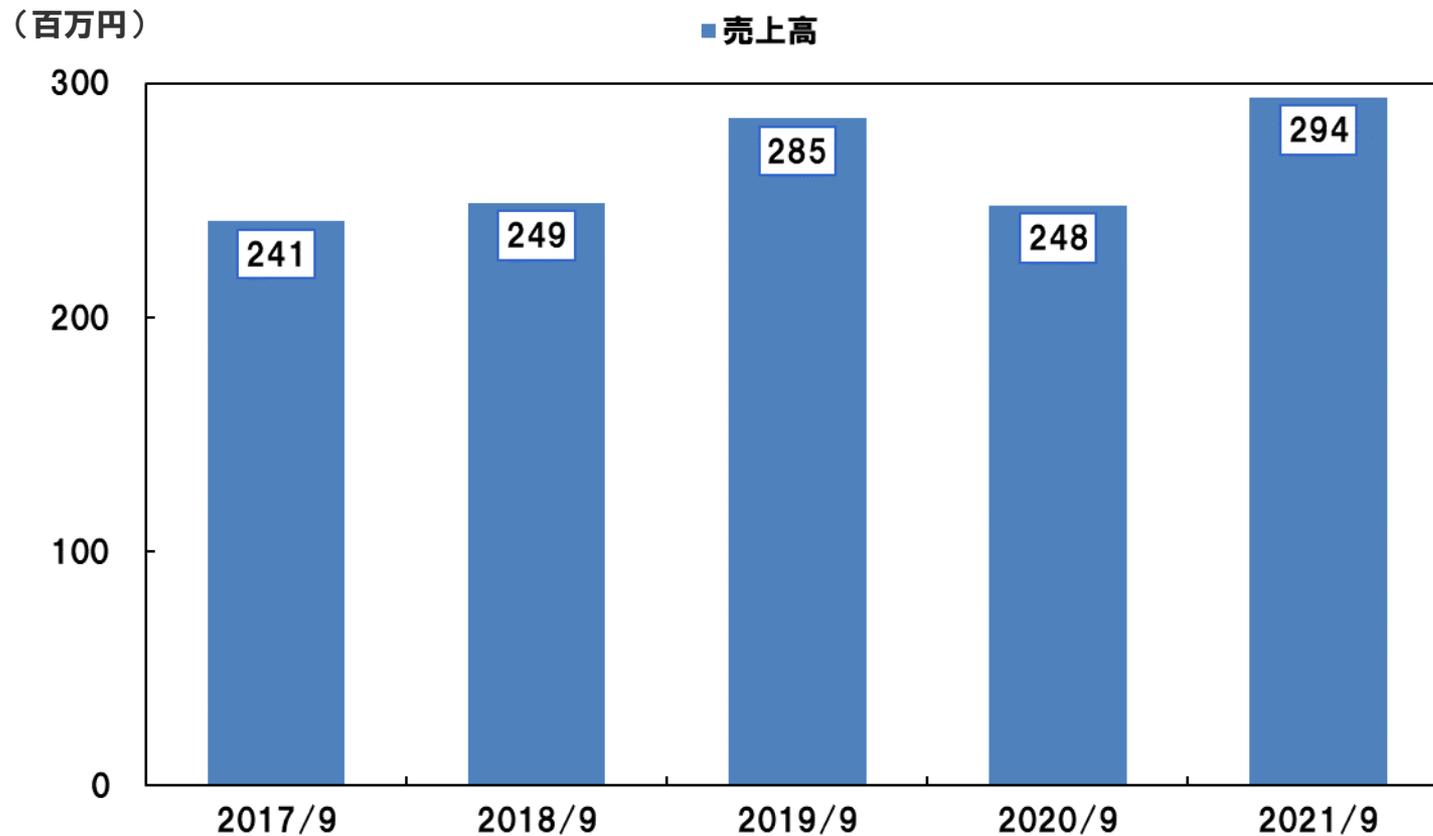
カンボジア内務省国家警察本部

警察無線・・・ESSのIDを取得！

新型コロナウイルス感染症による2度のロックダウンで契約数は横ばい



前年同期比18.5%増



※ 海外関連の売上で連結売上高には取り込んでいない数値も含む

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。