



「新しいあたりまえ」で、新しい世界を創る

フォーバルグループが提供できる利益貢献

[2024年8月版]

5つの注力分野 × 3つのアプローチ で利益貢献

「新しいあたりまえ」を創造し続ける社会価値創出企業

「次世代経営コンサルタント」として企業経営を支援する集団となり、中小・中堅企業の利益に必ず貢献する

5分野に特化したコンサルティング



情報通信分野

情報通信の知識・技術を駆使した
経営コンサルティング



海外分野

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



環境分野

環境に配慮した最先端の経営コン
サルティング



人材・教育分野

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



起業・事業承継分野

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

3つの利益貢献

売上拡大

業務効率改善

リスク回避

フォーバルグループが提供する企業経営支援サービス「アイコン」



「次世代経営コンサルタント」集団のフォーバルが、今、最も力を注いでいる「新しいあたりまえ」が「アイコン」ブランドで展開しているコンサルティングサービスです。「アイコン」は定期訪問（状況に応じリモートコミュニケーション）を通じて、経営にまつわる多種多様な悩みを解決しようというもの。「売上拡大・業務効率改善・リスク回避」の3つのキーワードを軸に企業経営の利益に貢献します。営業戦略や経費の見直し、ビジネスマッチング、オフィスの改善、簡易Web分析、簡易市場調査などの幅広い分野を支援いたします。企業それぞれの課題にあわせた攻めと守りの経営支援サービス、それが「アイコン」です。



担当者はもちろん、フォーバル全体、そしてフォーバルグループで
中小企業のお悩みにお応えしていきます。

「こんなこと相談できるのかな？」と思うようなことがありましたら、
是非一度フォーバルにお声かけください。



「次世代経営コンサルタント」集団にお任せください





- 売上拡大 : 「もっと認知度を上げたい」「限られた人数で営業している」「販路拡大で依存状態から脱却したい」
そんな悩みにお応えします。
- 業務効率改善 : 経営資源（ヒト・モノ・カネ・情報・時間）の最適化から生まれる利益の増大化を図ります。
- リスク回避 : リスク回避は「守り」を固めるだけではありません、適切なIT投資は「攻め」の戦略にも効果的です。

01.

経営を活性化

売上拡大

取引数を増やす
取引単価を上げる

\ 例えばこんな手段で /

- ✓ 営業戦略の実行
- ✓ ビジネスマッチング
- ✓ WEB戦略



02.

利益を生み出す体質へ

業務効率改善

人・物・金・情報・時間の
ムダをなくす

\ 例えばこんな手段で /

- ✓ DXによる生産性アップ
- ✓ 適正化での経費削減



03.

安定した経営の実現

リスク回避

情報漏洩（信頼失墜）
情報損失を回避する

\ 例えばこんな手段で /

企業に求められる4つの
安全管理措置チェックと
対策の実施



“ フォーバルの担当者が全力で利益貢献いたします！ ”



アイコンサービスに
ご契約を頂いたお客様が
ご利用いただける
基本サービスです。



売上拡大のノウハウ

売上拡大施策提案

基本の営業施策から
WEBサイト、SNS活用まで
各種拡販手法をご提案



約3万社のネットワーク

お客様同士のマッチング

企業間で需要が
発生した場合に
お客様同士をマッチング



IT機器活用状況見える化

リスク診断ツール

社内の環境でリスクを
把握し改善支援



簡易レポートをお試し

WEB簡易分析

webサイトの活用状況を
アクセス解析ツールで可視化
し診断



40年の経営ノウハウ

よろず経営相談

経営者のお悩みに対して、
フォーバルグループの
ノウハウを提供



最優先課題から解決

ロードマップ

解決すべき課題に対して、
ロードマップにより
計画管理・運用



市場調査で課題発見！

簡易市場調査

市場の可能性を
把握するための
簡易的な市場調査の実施



DX化相談も対応

オフィス環境改善提案

オフィス環境で
リスク回避、
業務効率改善の支援



適正化診断

経費の見直し診断

現在利用の内容で経費の
見直しが可能かを診断



仕事を止めないサポート

PC操作遠隔サポート

Microsoft® Officeの使い方や
パソコン操作の不明点を、
遠隔サポート



トラブル解消支援

各種保守サポート

導入機器、ネットワーク
環境にあわせた
最適な保守サポートを
実施



定期的なコンタクト

定期訪問&遠隔サポート

定期的に担当社員が
訪問、
もしくは遠隔でのサポートを
実施

経営分析プラットフォーム“きづなPARK”で
可視化経営を促進し、GX・DXを通じて
 価値創造や利益を生むための企業の変革を
伴走型支援します。

更に、GDXコンソーシアムによって共創を育み、
 賛同企業の集合知を生かせる仕組みを運営して
 います。



GDXコンソーシアムとは？

中小企業各社がGXやDXの推進に取り組み、
 共創することで、さまざまな環境変化に適応しながら、
 社会価値創出を実現する。

それがGDXコンソーシアム(共同事業体)の
 コンセプトです。

私たちは、日本企業の99.7%を占める中小企業の強みや
 独自性を最大限に発揮することで、時代の変化に対応し、
 日本のDX化、カーボンニュートラルに貢献し共存共栄を
 図っていきたいと考えています。

変革宣言！

コンソーシアム
GDX consortium

グリーンとデジタルで
 経営の変革と成長を実現し、
 「選ばれる企業」になる。

フォーバルではGX・DXを以下のように定義し、企業の変革を支援しています。

GX グリーントランスフォーメーション

組織や社会がグリーン（脱炭素）化を通じて価値創造や利益を生むこと。

DX デジタルトランスフォーメーション

デジタル化を通じて価値創造や利益を生むこと。



「GX」「DX」について

MDGs

2001年にまとめられた国際社会共通の目標。

2000年開催の国連ミレニアムサミットに参加した189の国によって採択された「国連ミレニアム宣言」をもとに、2015年までに達成すべき国際社会共通の目標とされた。

参考) 国連報告書

<https://www.un.org/development/desa/pd/datastore/indicators/indicators>



SDGs

2015年（MDGs最終年）新たに17の項目を定め、「持続可能な開発目標」として9月の国連総会で採決。

2030年までの開発の指針として、「誰ひとり取り残さない」ことを重要な柱とし、MDGsの取り組みをさらに強化するとともに新たに浮き彫りになった課題も加えられた包括的な目標。

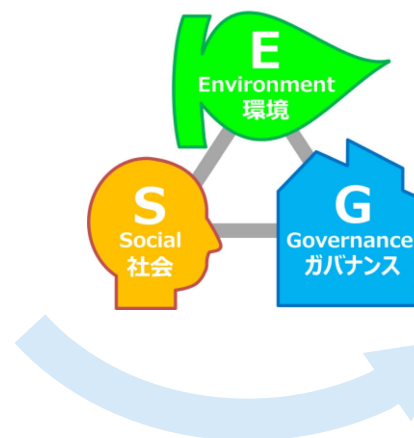
参考) ユニセフサイト

<https://www.unicef.or.jp/mdgs/>

GX・DX は、SDGs や Society5.0 と同軸の流れ

「GX・DX」は、近年話題のキーワードですが「SDGs・働き方改革・Society5.0」と同軸の流れの中にあると捉え、これまで進めてきた措置の、どの部分を更に強化すべきかという考え方が大事です。

「GX・DX」は、企業経営において最も重要なテーマと言えます。サプライチェーンの川上にある大手企業は、ESGスコアを意識した経営に舵を切っています。中小企業が「選ばれる企業」として会社を継続して行くためには、GXを促進し、“環境に配慮した経営”を重視すべきですし、DXを促進し、“超情報社会に対応”したビジネスモデルに変革を遂げていくことが求められています。



Society 5.0 for SDGs

2016年1月に閣議決定した「Society 5.0」は、SDGsでも提唱されている「誰ひとり取り残さない」社会を実現することを目指している。そのために、最新のテクノロジーを活用し、人々の快適な暮らしとあらゆる社会課題の実現を目指している。

参考) 経団連サイト

https://www.keidanren.or.jp/policy/2020/026_report.pdf

<https://www.keidanrensds.com/society5-0forsdgs-jp>

GX

DX

利益貢献メニュー（フォーバルグループ各社ができること）

フォーバルグループ各社の注力分野

※フォーバルグループ39社（国内33社、海外6社） 2024.8.1時点

情報通信分野



フォーバル	フォーバルテレコム
ビー・ビー・コミュニケーションズ	フォーバルテクノロジー
フォーキャスト	フォーバル・リアルストレート
Meisin	プロセス・マネジメント
ネットリソースマネジメント	FISソリューションズ
コーディネート	第一工芸社
三知	エルコム
奈良事務機	三好商会
えすみ	テック販売山陰
アベヤス	進駢堂販売
FLC	ビジカ
エイエフシー	ヴァンクール

海外分野



フォーバルカンボジア	フォーバルベトナム
フォーバルインドネシア	フォーバルミャンマー
イーセキュリティサービス	フォーバル タイ駐在員事務所
ジャパニーズエスエムイズデベロップメント	

環境分野



アップルツリー
フォーバルエコシステム

人材・教育分野



アイテック
フォーバルカエルワーク
タニタヘルスリンク

起業・事業承継分野



フォーバル

派生領域・総合経営コンサル分野



トライ・エックス
タクトシステム
保険ステーション
エフピーステージ

売上拡大

業務効率改善

リスク回避

経営コンサル

グループについて

社会貢献について

目次

利益貢献メニュー（フォーバルグループ各社が出来る事柄のアピールポイント）

売上拡大

- P.11~13 集客したい
- P.14 営業生産性を向上したい
- P.15 取り扱い商材を増やしたい
- P.16~18 グローバルに展開したい

リスク回避

- P.49 リスクを低減したい

経営コンサル

- P.50 健康経営を進めたい
- P.51~60 経営コンサルティングを依頼したい

巻末付録1

- P.61~72 フォーバルグループについて

業務効率改善

- P.19~24 経費を削減したい
- P.25 人材を育成したい
- P.26 施工・保守業務を委託したい
- P.27 移転業務を委託したい
- P.28 オフィスの空間づくりを委託したい
- P.29 業務フローの見直しをしたい
- P.30~31 電子化したい
- P.32~39 システムで効率化したい
- P.40 ペーパーレス・E S G経営を進めたい
- P.41~48 伴走型GDX支援をしてほしい

巻末付録2

- P.73~79 社会貢献について



Service

プライバシーマークや各種ISOなど第三者認証は「選ばれる会社」の必須条件に

🏢 プライバシーマークや各種ISOの取得のほか、出張セミナー、内部監査などをサポートします。

情報セキュリティの管理や個人情報の保護は、今や取引や入札の条件となるほど重要なテーマです。フォーバルテレコムでは、プライバシーマークやISO27001（ISMS）の取得をサポートすることで、これら管理体制の構築に貢献いたします。その他、ISO9001やISO14001など各種ISOの認証取得のサポートも行っております。すべて全国対応です。プライバシーマークやISO27001（ISMS）は、担当コンサルタント全員が審査員補の資格を取得した正社員なので安心感が高く、コンサルティングの品質には定評がございます。ぜひ、ご相談ください。



1 プライバシーマークの短期申請、ISO27001は短期取得を実現

プライバシーマークは、コンサルティングのスタートから1か月半程度で申請が可能です。さらに、従業員規模や業種によっては、よりスピーディな申請にも対応します。また、ISO27001（ISMS）は6ヵ月での短期認証取得を実現しています。

※規模や事業内容によります。お問い合わせください。



2 導入事例（従業員10名のWebデザイン会社）

プライバシーマークを年内に取得したいとの依頼でしたが、問い合わせが8月下旬でした。審査機関による審査待ちがあるので難しいとご案内し、それでも急ぐことを前提に、契約締結となりました。コンサルタントが急いだ結果、年内の取得が実現。ほぼ4ヵ月でした。（通常、契約から取得まで半年以上）



3 全国エリアのお客様に対応

Web会議システムによるオンラインコンサルティングにより、全国のお客様に対応。料金体系も全国同一でサポートいたします。

プライバシーマーク（Pマーク）取得の専門家

- ✓ 最短1.5ヶ月で書類申請
- ✓ 管理規定マニュアル、内部監査用チェックリスト作成支援
- ✓ 訪問回数制限無し *プランによって異なります。
- ✓ Pマーク取得後の運用も手厚くサポート
- ✓ コンサルティング費用割引キャンペーン実施中



情報セキュリティ体制を確立し、信頼される企業に

訪問回数の制限なし、追加料金一切なし
ISO27000(ISMS) 認証の取得まで責任を持ってサポートします。



※「セキュリティ本舗」より



参照URL：「セキュリティ本舗」（<https://www.securityhonpo.jp/>）
問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。

売上拡大

業務効率改善

リスク回避

経営コンサル

グループについて

社会貢献について

TACT SYSTEM RPA導入/運用と販促支援で集客／売上拡大を伴うDX支援！

Service1

 費用対効果を最大化するRPA導入/運用の伴走支援

RPA導入・乗り換え・運用にあたり、早く・確実に・最大限に結果を出したい、という期待にトータルにお応えします。組織づくり・業務選定・ロボット作成などの、RPA導入の初期課題を全面的にサポートしますので、費用対効果試算にこだわります。充実したスキル研修もご用意して、伴走型の支援体制を整えています。

 費用対効果を見据えたRPA導入（乗り換え）

RPA導入には成功している企業様と失敗している企業様がいらっしゃいます。成功か、失敗かは『費用対効果』がキチンと出ているかどうか、で決まりますので、事前設計に重点を置き、業務選定からサポートします。

 2 ロボット運用は安定的に、セキュアに。

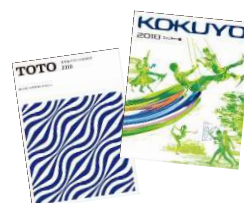
ロボットの運用に安全性の視点は不可欠です。ロボットは業務を自動化してくれますが、ロボットの稼働状況やエラー排出の管理は人が行うこととなりますので、安全性を重視した運用ルールをご提案します。

 3 ロボットとともに働く人・環境を育む

全社員がロボット開発できるようになる必要はありませんが、どのようにしたらロボット化できるか？ は全社で共有するべき知識だと考えます。RPA導入・運用をきっかけにした啓発活動をサポートし、ロジカルに業務を整理できる人材・社内環境を育てるサポートを行います。



参照URL：<https://www.tactsystem.co.jp/>
問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。



Service2

 プロの企画力・制作力で販促の課題を解決

アナログ、デジタルの媒体を問わずに、紙カタログ・Web制作を中心とする各種販促物の企画・デザイン制作をお手伝い。販売促進担当者の負担を軽減する仕組みのご提案もおこないますので、効果的/効率的に顧客へアプローチができるコンテンツ作りをサポートします。

 1 カタログ制作の上流から下流まで、ワンストップで対応。

- ・ 企画提案力の高さにより、ゼロベースからのカタログ制作が可能です。
- ・ 大量ページや複数媒体の同時進行も可能です。
- ・ 多言語展開やWebとの連動も可能です。
- ・ RPAによる自動化など、販促ご担当者様の業務効率化ソリューションもございます。

 2 集客用LPの制作から継続的運用までWEBサイト制作をサポート

- ・ お客様のご要望をヒアリングし、分析・調査したうえで、課題を抽出し改善提案いたします。
- ・ サイトデザインはもちろん、動的コンテンツ制作も可能です。
- ・ 継続的なサイト解析、運用サポートも行っています。

 3 販促業務をスムーズに行うための各種クラウドサービスも充実！

- ・ 月々4,800円～で作り放題。アクセス解析も可能な電子カタログ作成ソリューション（WiseBook）
- ・ ユーザー数無制限の法人向けクラウドストレージ・ファイル共有サービス（DirectCloud-BOX）



TACT SYSTEM "勘と経験" "気合と根性"の営業スタイルからニューノーマル時代の営業スタイルに

Service3

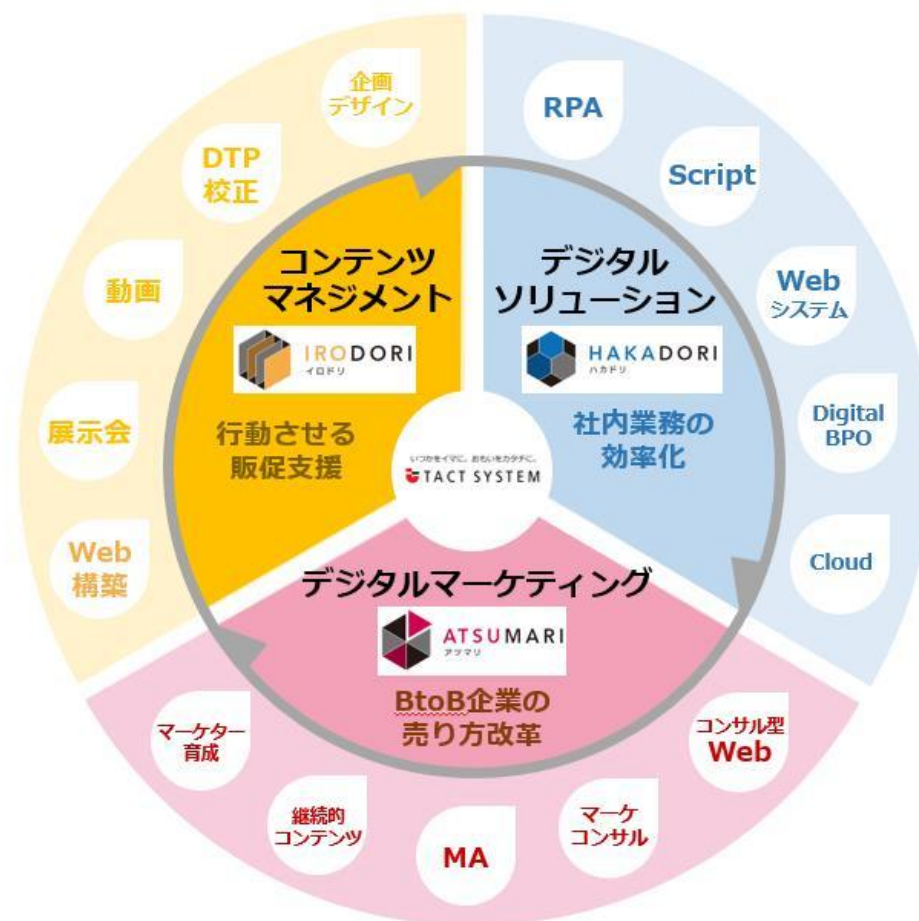
デジタルマーケティングによる『売り方改革』を実現

従来の"勘と経験"に基づく営業スタイルから、WebサイトやSNSを活用した効率的な営業スタイルへのデジタルシフトをサポート。

サイト閲覧数、リード獲得率、商談化率、成約率などのデータ分析に基づいた効率的かつ戦略的な営業プロセスを実現します。



ビジネス環境が大きく変化した
ニューノーマルにおいて
タクトシステムは**3つのサービス軸**で
お客様への**利益貢献を実現**します。



1 コンサルティング型Webサイト構築

戦略策定はもちろんのこと、Webマーケティングから、サイト設計、デザイン、HTMLコーディング、Webプログラミング、サーバ構築等までサポート。

2 デジタルマーケティングコンサル

Webサイトは完成してからがスタート。デジタルテクノロジーを活用し、ターゲットと商品（サービス）にマッチしたマーケティング施策をご提案します。

3 継続的コンテンツ制作

私たちのデジタルマーケティングサービスは、見込み顧客をトスアップして終わりではありません。アカウント営業の方とのコミュニケーションを大切にし、商談ツールのご提案から、質の高いコンテンツによる成約率向上をサポートします。

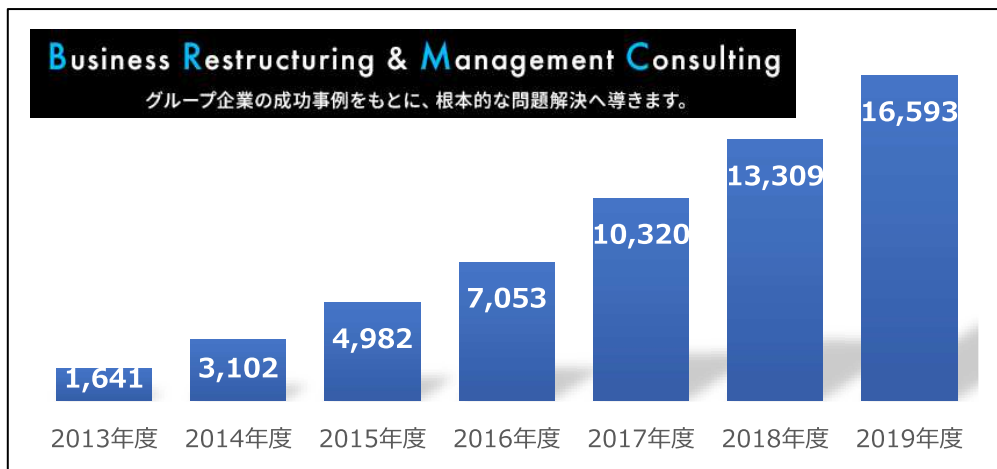
4 マーケター育成支援（オンライン動画学習）

10分前後の動画授業を250本以上掲載したオンライン型のWebマーケター育成サービスをご提供します。

参照URL： <https://www.tactsystem.co.jp/>
問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。

OA版社のパートナー企業を通じて中小・中堅企業の利益に貢献！

アイコン（BRMC）件数推移



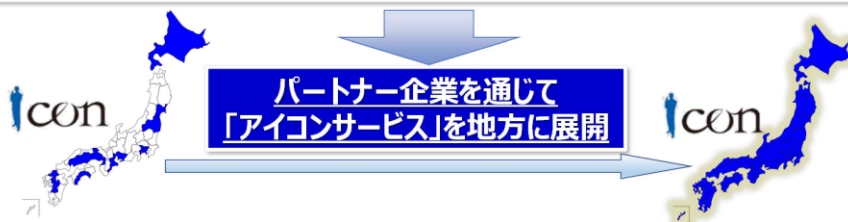
F-Japan戦略 ～OA版社を通じてのアイコン全国展開～

【アイコン＝顧客×人的サポート】

◆地方＝Society5.0、
働き方改革の浸透の遅延…



地方にこそ第4次産業革命の革新技术が必要！



日本全国の中小・中堅企業の利益に貢献！

BRMパートナー様の支援内容の推移

■コンサル内容 ※1社に対し複数メニュー提供がある為、社数は重複有り。

単位：社数

コンサル内容	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
■営業支援 (案件管理、プロセス管理、販売戦略OJT、マネジメント、IC支援等)	18	24	31	33
■アイコン支援 (事業立ち上げ、OJT、各種勉強会、研修センター等)	13	20	21	25
■業務効率改善 (バックヤード支援、勤怠管理支援等)	1	3	3	2
■経営支援 (評価制度構築支援、月次決算支援、事業計画作成支援等)	2	1	1	16
合計	34	48	56	76

4年間で支援項目が倍増

【BBC戦略】

◆既存パートナー企業からの紹介

◆メーカーからの紹介

【グループ戦略】

◆M&A、協業

◆グループ連携

地域優良企業

従業員10名以上、最新期売上高5億円規模のOA版社で
中小・中堅企業の利益に貢献出来る「影響力」があり、且つ「伸びしろが
ある企業」と協業していく！

「2050年カーボンニュートラル」に向けて企業のグリーン化を推進します

グリーン社会を目指し「省エネ」「創エネ」「蓄エネ」への対策を支援 企業に対しては「CO2排出の見える化」や「環境の第三者認証取得」をサポートするサービスを展開していきます

国の骨太方針にもグリーン化は謳われており、脱炭素社会の実現に向けて、企業における環境に配慮した経営をしていくことは大企業だけに留まらず、中小・小規模事業者も無視できない世の中に変化してきています。
フォーバルグループで環境分野を担う当社では、具体的な環境対策を推進。高品質なLED照明や各種メーカーの太陽光発電システム、蓄電池、オール電化等の製品でエネルギー消費を抑え、再生可能エネルギーの普及とCO2削減に寄与していきます。また、グリーン化推進を通して第三者認証の取得やアドバイス・コンサル人材を育成、支援していきます。

1 【ライティング事業部】高品質のLED照明でエネルギー消費を抑え、地球温暖化抑止に寄与

- ・福島県喜多方市にある自社工場で、MADE IN JAPANの高品質で地球にやさしいLED照明を製造・販売。
- ・弊社工場は製造工程において実質CO2排出量をゼロとしており、低炭素なカーボンフリー製品を提供。
- ・SDGsの取り組みとして、LED照明のリユースを開始。他社には無い廃棄物を大きく削減する取り組みで地球にやさしい製品を提供。国内工場だから実現出来たCO2排出量を最小限にする環境配慮型LED照明。
- ・機能照明である「キレイルシリーズ」は、明るく照らすだけでなく、除菌・消臭が出来る付加価値LED照明。



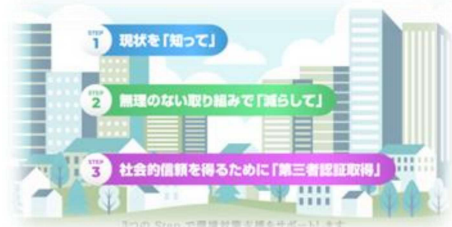
2 【EX（エネルギー変換・エネルギー貯蔵）推進事業部】スマートグリッドで人も地球も安全安心で持続可能な暮らしに貢献

太陽光発電システム、蓄電池、省エネ商材、その他新しいスマートグリッド商材やサービスを、プランニングから設計・資材調達・営業手法・リスク回避等のご提案で、環境事業者様の課題をワンストップで支援。
また、国のエネルギー基本方針の目標達成にも欠かせない『自家消費型太陽光システム』を、これまでの実績・ノウハウを活かし企業様に合わせた最適なご提案が可能。
人も地球も安心安全で持続可能な暮らしと経済活動に貢献します。



3 【GX推進事業部】企業のグリーン化を支援し、環境分野で牽引する役割を担う

環境への取り組み状況をスコアリングし、自社のCO2排出量や削減量の可視化サービスを提供していきます。
環境に対して何をすれば良いのかという課題解決の支援と環境の第三者認証取得支援による企業価値の向上及び差別化のお手伝いも致します。環境分野の総合コンサルタントとして、中小・小規模企業の脱炭素経営への支援活動を通じて、利益に貢献していきます。



 参照URL： <https://appletree-ws.co.jp/index.php>
問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。



FORVAL 企業のグローバル展開をワンストップでサポート

Service 1 海外展開コンサルティングサービス 「Global-iconサービス」

ASEAN諸国への海外展開を進出形態に合わせて徹底サポート

海外展開の検討段階から海外進出までのプロセスを、企業が希望する進出形態に合わせてトータルに支援します。経験豊富なコンサルタントを国内に配置するほか、ASEANの5ヶ国にも現地法人と駐在員事務所を設置し、150名以上のローカルスタッフを配置しています。カンボジア、インドネシア、ベトナム、ミャンマーの4ヶ国に現地法人を設置しています。2022年6月8日に5ヶ国目の拠点としてタイに駐在員事務所を開設しました。

1 国内・現地国に選任コンサルタントを配置

進出国ごとに社会環境、事業環境、文化・生活環境、さらには投資環境、関連法律規制、商習慣は大きく異なります。これに伴い生じる様々な疑問に国内・現地の経験豊かなコンサルタントが最新事情も踏まえながらお応えします（無料相談）。

2 海外展開の各種要望に応じてメニューを提供

「進出検討国で自社事業が成立するか調査したい」「自社製品を製造できる委託先や、製品を拡販できる販売店や代理店を探したい」「合併相手を探して契約までサポートしてほしい」「現地法人を登記したい」といった、多様なご要望に対応が可能です。

■導入事例（お客様：自動車部品商社）

※支援内容・ミャンマー進出のため・ミャンマー進出のための調査・ビジネスモデル構築・現地法人設立・人材採用（ミャンマー人）・本社従業員の意識改革醸成

※利益貢献・助成金獲得（調査費用）5,000千円・短期間での現地法人設立（6ヶ月分の費用削減）3,000千円・ミャンマー人の採用（6ヶ月分の費用削減）700千円

・従業員の意識改革醸成プライスレス

3 紹介を希望する顧客の条件や注意事項、ポイント等

- ・海外展開の意欲のある企業
- ・「調査段階の企業」、「自社製品を製造できる委託先の開拓したい企業」、
- ・「自社商品を販売したい企業」、「自社商品の現地販売パートナーを探したい企業」、「現地法人を設立したい企業」等、企業の海外展開段階に応じて対応いたしますので、何なりとご相談ください。



参照URL：<https://www.kaigaiadvisers.jp>
問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。

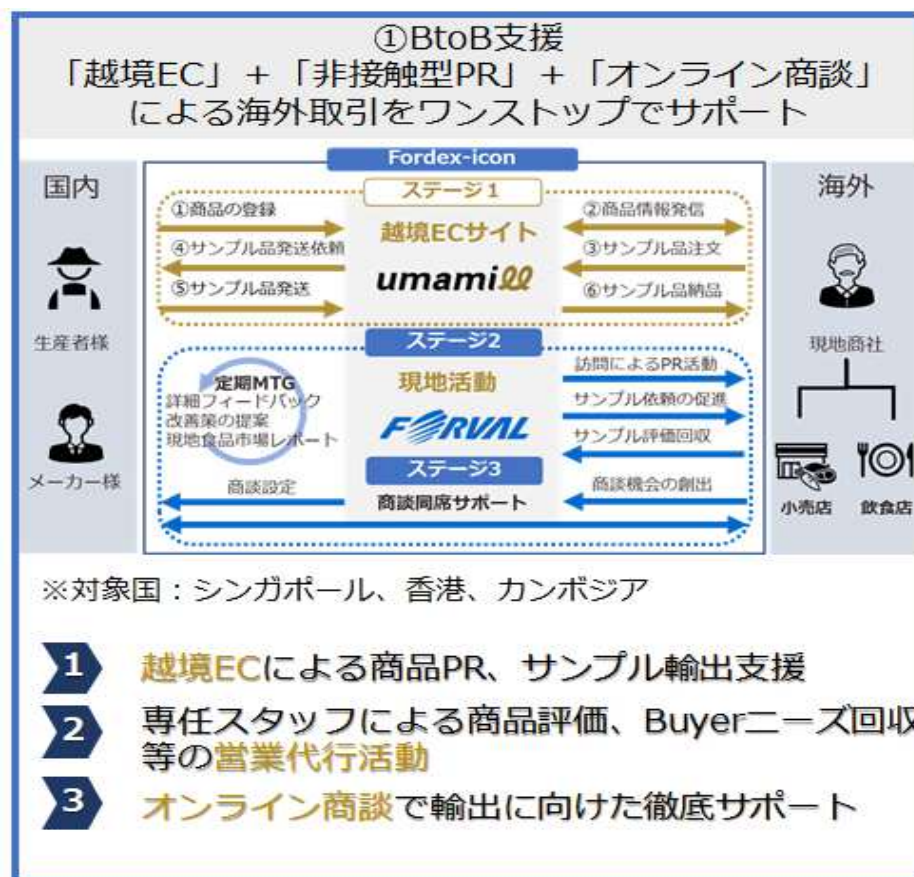


FORVAL 企業のグローバル展開をワンストップでサポート

Service 2 日本産食品の海外輸出支援サービス「Forex-iconサービス」

ASEAN諸国への日本産食品の海外輸出を徹底サポート

カンボジア・シンガポール・香港のマーケットに対し、『越境EC』+『非接触型PR』+『オンライン商談』をキーワードに中小食品メーカー様の海外販路開拓を支援致します。販路開拓・輸出支援・コミュニケーションサポートによる従業員1名からでも海外輸出が可能な、サービスです。



参照URL：<https://www.kaigaiadvisers.jp>
問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。

FORVAL 企業のグローバル展開につなげる二つの“機会提供”サービス

Service 3 グローバルではなくボーダーレスという事業展開へ向けて、まずは脱ガラパゴスの“気づき”を得る機会提供

🛒 カンボジアというブルーオーシャン市場でASEAN6億人マーケットへのビジネスチャンスに触れる

日本には遠い国であるカンボジア。人口約1500万人の小国ではあるが、かつての日本も経験した経済成長が今まさに展開している最中。中間所得層の成長による市場拡大が進む中、日本の商品や技術・サービスのビジネスチャンスをリアルに感じていただくことができる市場です。レッドオーシャン化している日本では得られないワクワク感を感じつつ、未来へつなげる“気づき”を実体験いただきます。

ASEAN最大のAEONMALLショールームに自社商品展示

自社商品の海外展開に向け、対象市場での販売可能性を確認するため、カンボジアイオンモールでの展示を通して情報収集を行います。



このようなお客様にお薦めしております

- ・既存の販路以外の新規販路を開拓したい
- ・海外マーケットに興味がある
- ・海外マーケットにおいて自社商品が拡販できるか知りたい



現地からのリアルな情報をフィードバック

- ①EC情報共有 販売実績、売れ筋商品や閲覧者数推移
- ②現地競合情報共有 類似商品、代替商品の情報共有
- ③アンケート結果共有 重要項目設問の集計結果共有

経営者本来の“思い”や“未来展望”、“社会性”に気付く

ブルーオーシャン、成長する市場に経営者自ら触れることで、日本では得られない“気づき”を体験いただきます。本来の“あるべき姿”を見出す機会と、有益な経営者仲間との出会いをご提供します。

さあ！
“トムソーヤ＝経営者”の
新たな冒険の入り口へ

①人との出会い
ツアー同行者、現地事業者、現地人材

②成長市場での情報収集
伸びる市場にこそビジネスの原点

③SDGsへのつながり
事業との有益な関連性

【ツアースケジュール概要】

初日 羽田空港集合6:30
AM9:30 SQ631羽田空港発→シンガポール乗り換え→
SQ158 プノンペン17:35着
★到着後、バスでホテルへ。参加者全員でWelcome Dinner
宿泊先：プノンペン エミオンホテル

二日目 人材と社会課題の側面から現地体験
・JETRO・CLA（現地人材日本式教育機関）
・履修会（技能実習生送り出し機関）
・トータルレンス博物館（カンボジア歴史の事実）
宿泊先：プノンペン エミオンホテル

三日目 ブルーオーシャンの市場から現地体験
・イオンモール・現地財閥系モール
・ローカルマーケット・高層ビルエリア
・フォーバルカンボジア
宿泊先：プノンペン エミオンホテル

四日目 ホテルチェックアウト。出発まで自由行動
15:00（予定）ホテル集合にて空港へ送迎。
PM6:30 SQ157プノンペン発→シンガポール乗り換え→
SQ618 翌23日 AM6:20羽田予定 空港解散

※食事：20日、21日及び23日、22日の朝は朝食は準備させていただきます。
※お土産：お土産は21日、22日の朝に各自の持ち分を準備していただきます。
※お土産：お土産は21日、22日の朝に各自の持ち分を準備していただきます。
※お土産：お土産は21日、22日の朝に各自の持ち分を準備していただきます。

◆冒険（気づき）ポイント

1. ウェルカムディナーによる同行者との交流及び情報交換
2. 現地教育機関訪問及び現地人材との交流
3. 史実起因による社会課題と企業活動の連動を知る
4. ブルーオーシャン戦略の実践を学ぶ

※面談設定：5件（予定）
AEON CAMBODIA
JETRO, CLA, 羅進会
FORVAL CAMBODIA



参照URL：<https://www.kaigaiadvisers.jp>
問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。



Web帳票発行クラウドサービスで請求書の発行・受領を一元管理。

Service

 請求書をweb上でかんたんに発行できるクラウドサービス。インボイス制度と電子帳簿保存法にも完全対応した「超かんたん請求」。

取引先様へ紙で郵送している請求書や支払通知書等の各種帳票類をWEBを通じて届けることにより、紙での郵送代金が不要になるため大幅なコスト削減が実現できます。さらに郵送物作成のための紙代・封筒代などの資材費や印刷コストも不要となります。また、郵送物を作成するための人的作業も削減できますので、他の業務へリソースを再配分することが可能です。郵送件数・取扱件数が多いほど大幅な削減効果が期待できます。



1 大量データを扱う自社WEB請求システムのノウハウが詰め込まれた生きたサービス

2004年から自社のお客様向けに提供しているWEB請求システム「e-bill」がベースになったサービスです。中小・小規模事業者向けに機能が厳選されているので操作はかんたん。自社・取引先データを事前登録し、毎月の請求情報を登録（もしくはCSVデータをアップロード）するだけで、取引先にWeb請求書が自動発行されます。



2 かんたん法制度対応

インボイス制度に未対応の企業に発注すると支払った消費税の控除ができなくなるため、「適格請求書が発行できるかどうか」は企業が発注先を選定する上で最重要項目になります。超かんたん請求なら、請求情報を登録するだけで、毎月の請求データを自動的にインボイス対応の請求書として発行することができます。



3 こんなお客様はぜひご相談ください！

- ・法人様で、毎月の平均郵送件数が150件程度のお客様（業種は問いません）
SaaSサービスのため提供エリア不問です。
- ただし、帳票カスタマイズを伴う場合、遠方への訪問は要相談となります。

 **超かんたん請求**



参照URL： <https://www.chokantan.jp/seikyu/>
問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。



サブスクビジネス管理をワンストップでサポート

Service

 CollaboOneは、サブスクリプションビジネス管理に必要な機能をワンストップで提供する「クラウド業務管理サービス」です。

見込情報の管理から、顧客・受注管理、月々の料金計算、請求、決済代行まで、あらゆる業務をクラウド上で一元管理・自動化することで、大幅な業務効率化を実現。企業の生産性向上とサービスの持続的な成長を加速させます。インボイス制度に対応した消費税額の計算や、適格請求書の発行が可能です。



1 煩雑な業務をまとめて自動化

複雑な請求金額の算出や膨大な件数の請求書処理など、煩雑になりがちなバックヤード業務を自動化し、業務コストを大幅に削減。

定額、従量、期間割、複数購入割引などの多様な料金プランや、キャンペーン、日割りなどに対応できます。また、外部の請求データを取り込み、CollaboOneの計算結果と合算することも可能。計算結果に対して、追加修正や請求除外処理を手動で行うこともできます。



2 導入事例（情報通信業）

情報通信業

before：代理店からの申込内容を管理システムに手作業で登録していたため一日6～7時間かかっていた。

after：CollaboOneの導入で申込内容が自動連携され年間4800時間、1200万円のコスト削減を達成

情報通信業

before：顧客情報の更新や発送先の入力などの管理がすべて手作業。作業時間が月300時間以上に及ぶことも。

after：システム連携や料金計算機能を活用し、月300時間の作業時間を80%短縮。年間3000時間、750万円の削減。



3 こんなお客様はぜひご相談ください！

- ・サブスクビジネスをどう始めたらよいのかわからない。
- ・手入力の請求業務では、契約数の増加に対応しきれない。
- ・社内システムでは、料金プランの変更に対応できない。

**超かんたん請求に連携して請求書発行まで自動化することも可能です。
是非お気軽にお問合せください。**



参照URL：<https://www.collabo-one.jp/>
問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。



サブスクビジネスを手軽にスタート

クラウドで業務管理！ CollaboOne

生産性向上と持続的な成長を加速！

見込管理、顧客管理、電子契約、受注管理、料金計算、請求書発行、収納代行

特化型クラウド ERP



中小・小規模企業向けに環境にやさしいインフラサービスを提供 お客様のESG経営を推進

Service

法人向けIP電話&光ファイバーサービス 『地球にやさしい通信』

『地球にやさしい通信』とは、サービス提供に必要な1ファイバーあたりの電力量を算出し、排出される二酸化炭素をJ-クレジットでオフセットした、地球にやさしい通信サービスです。

ハードウェアとのバンドル提供でワンストップで、IP電話・インターネット・プロバイダーをご提供いたします。

サービス提供エリアは全国の主要都市となっております（提供エリア検索：https://svc.forvaltel.co.jp/yasatsu_areasearch/areasearchform.asp）



カーボンオフセットで地球にやさしい

サービス提供に必要な電力量を算出し、排出される二酸化炭素をJ-クレジットでオフセットしているため、実質的にCO2の排出量をゼロにしております。



占有型で快適通信

回線を分岐しないため、他のユーザーの影響を受けにくい環境を構築することができ、最大1 Gbpsの通信で快適にインターネットをご利用いただけます。

※ベストエフォート



紹介を希望する顧客の条件や注意事項、ポイント等

インターネット通信が遅いとお困りのお客様や、通信回線を含めた次のソリューション提案に地球にやさしい通信をご活用ください。



参照URL：<https://www.forvaltel.co.jp/service/yasatsu.html>
問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。





中小・小規模企業向けに環境にやさしいインフラサービスを提供 お客様のESG経営を推進

Service

🚩 環境配慮型でんきサービス『Elenova 地球にやさしいでんき』（低圧電力）

電力自由化に伴い、フォーバルテレコムが小売電気事業者としてお客様に電力を提供する、「新電力」サービスです。

「お客様に電力を供給するだけに留まらず、サービスの付加価値を追求していきたい」という想いから、事業をスタートしました。弊社は電力事業に「あたりしさを加えることで、お客様それぞれの"オンリーワンの未来"を明るく照らし続けたい（創造し続けたい）、と願っています。

地球にやさしいでんきMLプランは、GX推進やESGの観点からご用意したフォーバルテレコム提供のElenovaの新プランです。



1 地球にやさしい

再生可能エネルギーを実質的に利用していることになるため、CO2の排出量削減に貢献することができます。



2 ESG経営の推進

企業価値・ブランドイメージの向上を図れます。



3 紹介を希望する顧客の条件や注意事項、ポイント等

契約期間や違約金の縛りがございません。

お手続きにあたってご用意いただくのは検針票のみ。

ESG経営推進に地球にやさしい通信をご活用ください



参照URL：https://elenova.jp/
問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。



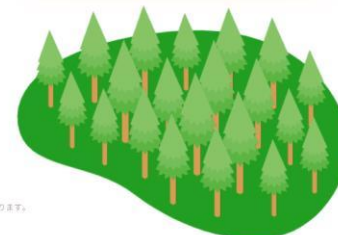
地球にやさしいでんき EARTH FRIENDLY ELECTRICITY MLプラン

お客様のCO₂排出量の
実質ゼロを目指します！

- ✓ CO₂排出量が実質ゼロになった場合
- ✓ 月あたり500kWhご利用されるお客様の場合

年間で約**2,664kg**※1の
CO₂排出量が削減できます！

杉の木約**190本**※2



環境価値プランの仕組み

当プランは、電気に非化石証書の環境価値を付帯することで、お客様に実質再エネ 100% 電気を供給することができます。
※「再エネ電気（実質再エネ電気）」「CO2フリーの電気を利用している」とみなされます。



+



=



CO₂ 排出量実質ゼロの電気を供給



ワンストップソリューションで印刷に関するあらゆる問題を解決します。

Service

多品種少量・短納期での印刷・製本サービスを提供

デジタル印刷だから、必要な量だけを発注いただくことで在庫を最小化でき、内容の陳腐化やコストの削減に貢献いたします。
すべての自社生産拠点でISO27001を取得し、お客様の情報資産を大切に取り扱いっております。



提供サービス

デジタルプリント

スキャニング

DM発送代行

提供
サービス

製本・加工

BPO事業

提供サービス一覧

■ デジタルプリント

- ・ デジタルプリンタを使用してデータから直接出力する印刷方法です。
- ・ **小ロット、短納期の印刷物の際にオススメのサービスです。**

■ スキャニング

- ・ 紙の書類や画像をデジタルデータへの変換を行うサービスです。
- ・ 画像のままではなく、テキスト情報として保存するOCRも対応可能です。

■ BPO事業

- ・ 弊社スタッフと設備をお客様の事業所内に設置し、社外に持ち出さずに設置先の印刷業務を当社が行うサービスです。

■ 製本・加工

- ・ 印刷物を冊子状にする様々な製本や、メニュー等で使用されるパウチ加工を行うサービスです。

■ DM発送代行

- ・ 印刷から封入、宛名ラベルの貼付、発送までの一連の作業を行うサービスです。



参照URL <https://www.try-ex.co.jp/>
問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。

Service

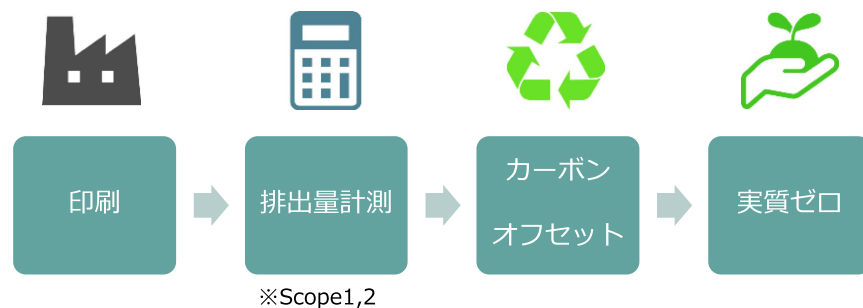
環境へ優しい印刷

オンデマンド印刷を利用し必要数だけ印刷する事によって、在庫削減や廃棄量削減に貢献することが可能です。
再生可能エネルギーの導入、J-クレジットを用いたカーボンオフセットによって実現したカーボンニュートラル印刷でSDGsへの取り組み、ESG経営に貢献いたします。

1 サステナブルな印刷物

自社生産拠点で製造した印刷物は温室効果ガスScope1,2をカーボンオフセットする事で、実質カーボンニュートラルを実現しております。

弊社へご依頼頂く事で、サプライチェーン全体のカーボンニュートラルへ貢献いたします。



Scope1,2,3の概要

Scope1：自社での直接排出（燃料の燃焼、工業プロセス）

Scope2：他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出

Scope3：Scope1、Scope2以外の間接排出（事業者の活動に関連する他社の排出）



参照URL <https://www.try-ex.co.jp/>

問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。

2 自社生産拠点内で製造可能なサービス

- チラシ・フライヤー
- ポスター
- 名刺
- 印刷＋無線綴じ製本
- 印刷＋中綴じ製本
- パンフレット印刷＋加工
- 資料印刷（ホチキス止め）
- 印刷＋ラミネート加工
- DM印刷・発送代行



様々な印刷物が自社生産拠点で完結し製造可能になります。
上記以外の印刷物でもご相談ください。

3 サステナブルな取り組み

- ・再生可能エネルギーの導入
- ・グループ会社全体で協力し2030年に向けたCN（カーボンニュートラル）目標およびSBT目標を設定し、GHG排出量削減に取り組んでおります。





企業利益に貢献する人材育成と教育ビジネスを展開

Service

 デジタル時代において競争優位を確立するため、ITECはDXリテラシーやITリテラシー、DX専門スキルの向上を支援します

急速なテクノロジー進化に対応し、効率的で柔軟なビジネス運営を実現するために、DXの学習が重要です。

ITECではDXのリテラシー知識の習得からDX専門スキル取得までの幅広い範囲をeラーニングやセミナーを通じて学習支援いたします。またDXリテラシー習得の前に学習が必要なITリテラシー習得（またはITパスポート取得）やDXを推進したい企業様へのアドバイスができる人材育成（DXアドバイザー検定）も行っております。

 1 ITパスポート資格取得支援

ITパスポートは、ITを活用するすべての社会人・これから社会人となる学生が備えておくべき、ITに関する基礎的な知識が証明できる国家試験です。DXリテラシーを身に着けるために必要なITリテラシーを学ぶにはまずはITパスポートから取り組まれる会社が増えております。

ITECではITパスポートの学習支援を、書籍・集合研修（リアルorリモート）・eラーニング・通信教育など、ニーズに応じた学習方法によって資格取得を支援いたします。

 2 DXリテラシー標準に準拠したeラーニング

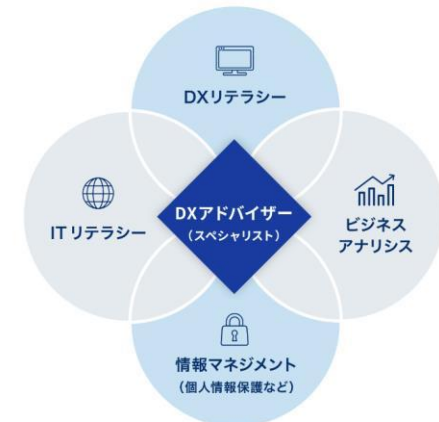
日本政府はデジタル人材を5年間で230万人育成する目標を掲げています。

そのため、一般ビジネスパーソンが最低限身に付けてほしい「DXリテラシー標準」を掲げております。

ITECではDXリテラシー標準に準拠したコースをeラーニングで提供しており、若手からDX推進者まで、全社各人材に合わせたDXリテラシー教育が可能です。学習後の「DXスキル診断」として、知識習熟度確認テストを提供しております。

 3 DXアドバイザー検定資格取得支援

「DXアドバイザー検定(スペシャリスト)」合格に向けたWeb学習(eラーニング)コースをご提供しています。「電子Book」「講義動画」「Web問題集」を使い学習することができ、「ITリテラシー」「DXリテラシー」「ビジネスアナリシス」「情報マネジメント」の各カテゴリーに対してWeb学習教材を使い学ぶことができます。それにより、初学者でも「DXアドバイザー(スペシャリスト)」としての基本的な知識を習得できます。



 参照URL <https://www.itec.jp/>
問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。



フォーバルテクノロジーに任せてあるから安心・安全 フォーバルテクノロジーに任せておけば安心・安全

Service

ご依頼いただいた皆さまが安心して任せられる技術サービスを提供

多様な現場で経験を積んだ当社社員は、全員が“コンサルティングエンジニア”。
いつ、どこで、どのような案件もお任せください。工事実施のみならず、プロフェッショナルの立場から様々なご提案をいたします。
レジリエンス認証など、第三者にも認められる高水準な体制も整え、ご依頼いただいた皆さまへ「安心・安全」をご提供します。



工事実績 年間40,000件が裏付ける技術力でサポート

- 1980年から最先端の情報通信工事を担い、フォーバルグループのテーマ「新しいあたりまえ」の創造を実践してきました。これからもインフラ構築という使命を通し、社会へ貢献し続けることを約束します。
小規模から大規模まで、様々な業種業態のお客様に工事保守サービスをご提供してきました。工事実施はもちろん、アフターサポートも全国対応しております。年間40,000件以上ののぼる実績は、皆様からの信頼に寄るものと自負しております。
全国9か所の自社拠点と500社以上の協力店とともにお客様の工事をサポートいたします。

全国どこでも、コンサルティングから施工まで、ワンストップでお任せください

- 全国どこでも、また複数の工事が必要な案件も、まるごと当社にお任せください。
オフィス以外にもホテルや学校、病院、工場と実績多数です。お客様に利益貢献できる商品のご提案から実施まで、最先端工事のプロフェッショナル集団が責任をもって遂行します。
また、フォーバルグループの利点を生かし、DX、GXのサポートも得意としております。コンサルティングから工事までワンストップでお任せください。
[一例] Wi-Fi環境構築工事、VOD関連工事、LED工事、カメラソリューション、サイネージ工事など

環境への配慮した設計・施工を推進 -SDGsへの取り組み-

- 当社はSDGs活動への積極的な取り組みを行っており、取り扱う機器はもちろん、それらの接続や電力供給に必要な敷設配線、設置に必要な資材全般の取り扱いについても環境に配慮し、地球上の限りある資源を有益に活用していきます（DXマーク認証取得済）

オーダーメイド型法人向けレンタル「レントプラス」

- レントプラスは、OA機器、ネットワーク機器、BCP対策機器などの機器のレンタルだけでなく、ご提案から設置・設定・取付工事までをワンストップで提供する、オーダーメイド型レンタルサービスをご提供しております。

 参照URL <https://www.forvaltech.co.jp>
問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。



 RENT PLUS
オーダーメイド型
法人向けレンタルサービス



物件探しから働き方改革までオフィスの事ぜんぶ。

Service1

不動産物件のご紹介

ハイブリットワークに対応した最適なオフィスレイアウト・面積の算出をしながら、常にお客様側の目線で不動産物件のご紹介をします。

1 サービスメニュー

- 物件探し
- 居抜きマッチング・内装付きセットアップオフィス
→通常のオフィス物件だけでなく、内装の継承物件やセットアップオフィスなど初期費用を押さえた移転も可能

2 対応可能範囲

オフィス物件賃貸仲介
対応可能対象エリア：東京23区、横浜、名古屋、大阪、福岡、仙台
店舗・倉庫・工場・教室・クリニックの物件は扱いがございません。

☒ 参照URL <https://www.realstraight.co.jp/>
問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。

物件探し



居抜きマッチング



Service2

オフィス空間づくり

オフィス移転・リニューアル・レイアウト変更の全てにおいて、内装設計デザインから施工までのご提案が可能です。
什器やICTツール、移転後のオフィス運用までなんでもご相談ください。

1 サービスメニュー

- コンセプトメイキング
- インテリア・家具
- 引越し
- オフィスリニューアル
- 働き方改革
- 空間デザイン
- ICT
- 原状回復
- プロジェクトマネジメント
- オフィスマーごと抗菌

2 対応可能範囲

- ★ ヒヤリング～設計デザインのご提案
- ★ ご移転やリニューアルに伴うタスク・スケジュール管理
- ★ 内装工事・原状回復工事（対象エリア：東京23区、横浜、名古屋、大阪、福岡、仙台がメインです。その他地域は内容と規模でご相談させて下さい。）
- ★ オフィスマーごと抗菌サービス（対象エリア：東京23区内がメインです。その他の地域はご相談させてください）施設内での感染拡大予防としてS I A A基準をクリアした安心安全な抗菌噴霧施工サービスです。

オフィスまるごと抗菌



事例ライブラリ



Service



「半歩先のビジネスシーンへ」

働く環境そのものだったオフィスは、柔軟でより変化に対応できる空間であることが求められ、多様化するニーズを掴み最適な環境を提案することで、クライアントの期待に応えてきました。
 コロナ禍における新しい生活様式への対応は、今までのワークスタイルを大きく変化させ、オフィス空間自体の役割も一変します。いつでも、どこでも働ける環境に導くコンサルティングを行っています。



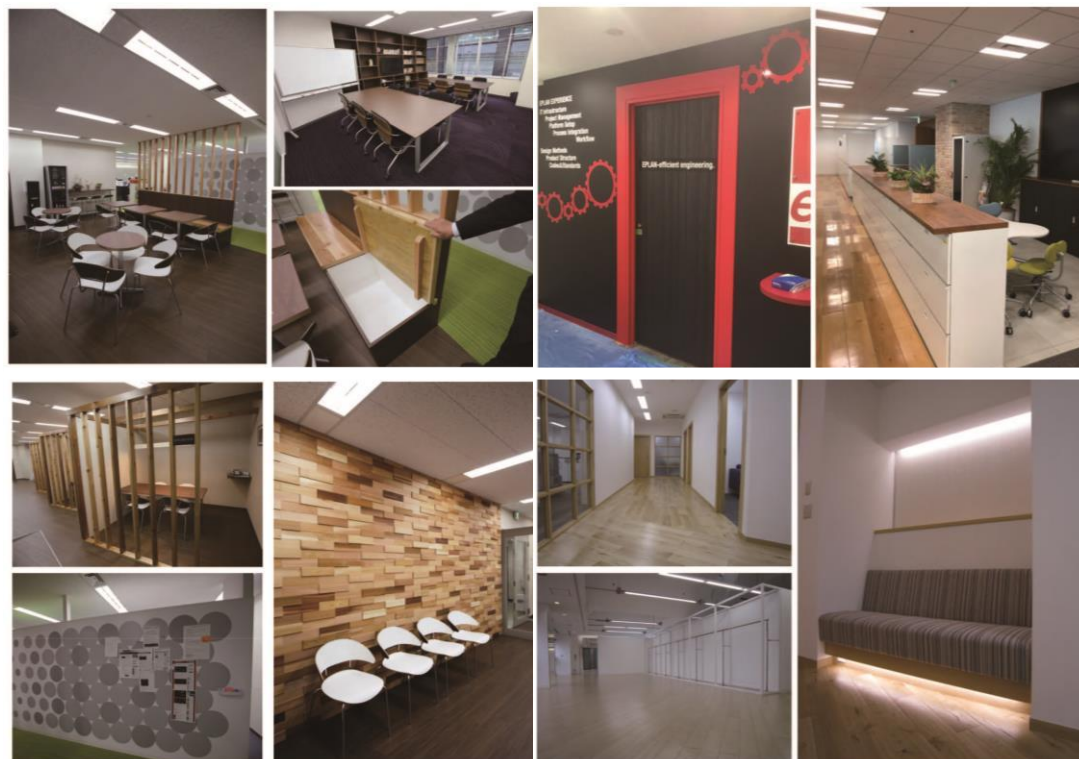
1 超スマート社会及び働き方改革対応の「次世代ワークスタイル」

半歩先のビジネスシーンを想定し、データ、テクノロジー、デザインを掛け合わせ、働く人の最大限のポテンシャルを発揮する「ワークスタイル（空間）をカタチ」にします。



2 これからのワークスタイルを支える4つの柱

1. 多様化する「働き方」に対応したオフィス空間
2. 最先端の「情報通信機器」と融合したスマートオフィス
3. 「物理的安全管理措置」に対応した情報セキュリティ空間
4. 「健康経営」を重視したオフィス空間



参照URL <https://www.d1-kougei.co.jp/>
 問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。

業務効率改善コンサルティングで、売上拡大へつなげるバックオフィスづくりを支援

Service 1.



🚚 ペーパーレスを語源としたPPLSが業務平準化（標準化）を実現

- ①導入の目的作成：電子化する紙書類の範囲や、導入部署など具体的な方向性を定め、PPLS導入の目的を明確化する。
- ②現状の可視化・社内文書を全て洗い出し、現在の業務プロセスを棚卸しすることで、課題を可視化する。
- ③導入後の業務整理再設計：電子化する紙書類を基に、紙書類処理全体の最適な業務フローの再構築を行う。
- ④マニュアル作成：属人化業務を無くし業務平準化（標準化）を推進する

Service 2.

🚚 業務効率改善を通じ、業務継続性の確保につなげます

会社全体で抱える業務を再編し、残す業務、捨てる業務、外に出す業務を分別し、社員の不測の事態に伴う人手不足に対応します。



WITHコロナ禍のもとオフィスの適正化を検討する企業が増加

1. オフィスのスリム化やソーシャルディスタンスをとる場合、スペース確保が必要となり、書類の保管場所等の活用するため紙書類の電子化を行います
2. テレワーク導入にあたり、紙書類をもとに行う業務が障害となるため紙書類の電子化を行います
3. 紙書類を電子化する場合、必ずその前後で業務フローの変更が必要になるためPPLS（ププルズ）が業務フローの見直しから適正業務フローを導きます



紙契約から電子契約へ向けた業務再編

過去に作成され多大なスペースを奪っていた紙、検索する手間を大きく奪っていた紙は全てPM社で電子化し、リネーム作業も併せて行い業務改善のお手伝いをします。紙を必要とした業務フロー、紙を無くした業務フローを作成し完全ペーパーレスに向けたお客様利益貢献活動を行います



こんなお客様はぜひご相談ください！

社内でペーパーレスを推進したい
電子契約を進めたい
固定費の見直しからオフィスを適正化したい



バックオフィスのRebuild化（立て直し）とContract化（受託）により業務継続性の確保に繋げる

4方向からの実践型業務再編を通じて、お客様先の業務を解析、分析することで可視化し、業務を立て直す。更に戦略的アウトソーシングの推進と業務立て直しから見てくる受託業務及び請負業務推進を図り、業務継続性の確保につなげます。



代表的な導入事例

- （OA商社、従業員50名）
- ・社内におけるグランドルール策定（一定のルール指針に基づき未来リスクの回避）
- ・キャッシュフローの良化（受託前翌月末回収76.8%→受託後翌月末回収90.3%）
- ・受注/検収作業の適正化（基準に沿った計上管理、証憑書類の取得管理強化、業務受託後証票取得100%）



こんなお客様はぜひご相談ください！

人手不足に伴い、バックオフィス業務が逼迫している、または懸念されている企業様、商社様、東京近郊で対応可能です。
規模・受託業務量等はお気軽にご相談ください。



参照URL：<https://pmj.co.jp/service/consulting/>
問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。

電子化・データ化で、コスト削減と売上拡大を支援

Service 1.



コスト削減・省スペース化実現

「契約書の電子化」
「紙文書の電子化」
「業務書類の電子化による検索業務の短縮化」
によって、コスト削減、省スペース化、業務効率向上を支援します。



1 こんなお悩み解決します

- 紙文書の保管費用削減したい。
- 書類の保管スペースがなくなってきた。
- 書類を探す手間が多く業務効率が悪い。
- 重要書類の情報漏えいが心配だ。



2 代表的な導入事例

- 導入事例1：都内郵便会社 契約書スキャン
→保管スペースが確保でき書庫の省スペース化ができた。
- 導入事例2：都内映画会社 カタログスキャン
→山積みになっていた各種カタログの電子化により検索と効率化実現



3 こんなお客様はぜひご相談ください！

書類や文書等の保管に、貸倉庫や自社内倉庫を利用している企業様
全国対応いたします。



参照URL：https://pmj.co.jp
問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。

Service 2.

お客様の声を集計して売上拡大のお手伝い

紙で回収をしたアンケート結果の「データ化」をおまかせください。
見やすく、かつ、分かりやすく加工をしてご提供いたします。
お客様の声を把握して、「ニーズにあった商品づくり」や「回収した
顧客情報やニーズを活用した新しい顧客づくり」のお手伝いをいたし
ます。



1 こんなお悩み解決します

- アンケート結果を集計しデータ化したい。
- 職務満足度調査を行い社内環境整備を行いたい。
- お客様満足度調査を行い顧客ニーズを把握したい。
- 新規顧客開拓したい。



2 代表的な導入事例

- 実施事例1：地方自治体 ひとり親実態調査
→横浜市ひとり親世帯調査で実態集計（横浜市HP掲載）
- 実施事例2：都内大学病院 患者・職員満足度調査
→系列8病院の調査実施、病院ごと満足度比較し実態把握



3 こんなお客様はぜひご相談ください！

集計業務を実施している、販社様や集客目的のイベントー会社様
全国対応いたします。

チラシ・DM発送業務で社内工数削減

Service 3. PPLS以外の業務

 小規模から中規模のDM発送の依頼

お客様や取引先への『通知書』などの発送
営業ツールとして『チラシ』『DM』の発送
によって、発送費のコストと発送にかかわる工数を削減します。

 1 こんなお悩み解決します

- 小ロットの発送を行いけど、最低部数があって依頼できない。
- DM発送にまつわる費用をできるだけ抑えたい。
- 急ぎの発送に対応してほしい。

 2 代表的な導入事例

- 導入事例1：都内不動産業者 通知書発送代行
→更新案内の通知書1万通の発送を1週間で発送
- 導入事例2：都内洋食器ショップ運営会社 セールDM作成発送
→全国19店舗5万件のお客様にセールDMの発送

 3 こんなお客様はぜひご相談ください！

社内のリソースを有効活用したい！発送費用を少しでも安くしたい！
と考えている企業様、全国対応いたします。

 参照URL： <https://pmj.co.jp>
問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。

Service1

 位置情報活用にフォーカスしたスマホアプリを受託開発

豊富な開発経験で培ったノウハウを蓄積。タクシー配車システムやドライバーの動態管理システムなど、画期的なスマホアプリを数多く開発しています。

 1 iOS/Androidからサーバーシステムまでに対応

スマートフォンやタブレット向けのアプリ開発では、端末に搭載されたセンサーから取得した位置情報にデジタル地図を重ね合わせることで、さまざまなビジネス価値の創出に貢献します。また、サーバーシステムなどの開発にも対応可能です。

 2 YOLP Premierの販売代理店に認定

Yahoo! JAPANが地図・地域情報等のソリューションを提供する、YOLP（Yahoo! Open Local Platform）の販売代理店として認定されている技術力が信頼の証です。



参照URL <https://www.busica.co.jp/>
問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。

Service2

 企業と顧客の「情報接点」を担うKiosk端末の開発を支援

Kiosk端末の開発・生産から保守サポートに至るまでトータルに対応します。端末ローカルアプリやサーバーシステムの開発および保守運用はもとより、ハードウェアの保守契約についてもサービスレベルプランに基づくサポートが可能です。

 1 要望に合わせたカスタマイズに対応

ひな形となるデザインからカスタマイズでき、小ロットから製造できるKiosk端末を用意できます。組み込み機器に関する豊富な経験・ノウハウを保有するほか、ハードウェアのシステムデザインに関するアドバイスも可能です。



自動化機器、システム化で業務効率改善を実現

Service 1.

注文・購入・決済・精算業務などの業務改善機器の提供

券売機、窓口機を使用した食券、利用券、入場券などの機器販売からメンテナンスを行っております。パッケージ化された機器のご提供から、お客様の運用に合わせたカスタマイズも可能です。販売、リースでのご提供。イベント、期間限定導入にはレンタルのご用意もあります。

Service 2.

券売機、窓口機、ゲート機などのシステム

「入退場管理システム」

スポーツ施設、文化施設、学校などの滞留者管理、セキュリティ強化

「残数(残席)管理システム」

プラネタリウム、観覧席、乗車券などの回数制限、時間、人数管理

「オーダリングシステム」

飲食店、食堂、フードコートなどのオーダー受付、厨房指示、提供、会計

Service 3.

自動化機器の企画、開発

標準仕様の機器では対応しきれない機能、追加したい端末機器など、エルコムでは企画、開発、カスタマイズが可能です。ほかのシステム業者との連携も対応できます。標準パッケージが良い、カスタマイズが良いなど、エルコムにご相談ください。



1 50年の豊富な導入実績

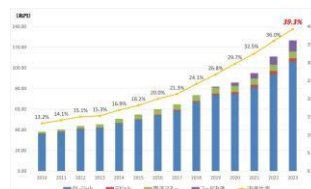
券売機の販売、メンテナンスから今では機器の企画開発、カスタマイズ、システム化など行っております。長年の経験と実績から得たノウハウでお客様のご要望に合わせたご提案、ご提供。導入後のメンテナンスもサポート部門がフォローします。

2 入退場システムのパイオニア的存在

1988年にエルコムはスポーツ施設に「利用券券売機」「ゲート機」「表示機」「ホストコンピュータ」を組み合わせた入退場管理システムを業界に先駆けて開発、導入。以降も多くの施設に導入してきました。それからは入退場システムにとどまらず、様々なシステムを開発、導入しております。来年には生体認証を使用したシステムを導入予定です。機器単体でのご使用から、システム化してご使用することにより、更に業務効率改善も可能です。是非ご相談ください。

3 キャッシュレス対応

キャッシュレス決済比率が上昇しております。券売機でもキャッシュレス対応することで顧客満足度を高めることができます。機種によってキャッシュレス対応の可・不可、キャッシュレス種類が変わります。



 参照URL：券売機、窓口機、ゲート機などのシステム
問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。

4 前払式支払手段(第三者型)発行者登録業者

エルコムは2015年11月30日に財務局へ「前払式支払手段（第三者型）発行者」として登録されております。プリペイドカード、商品券など前払式支払手段には資金決済に関する法律の適用を受けることになります。

最近ではクレジット、交通系IC、流通系IC、QRなどのキャッシュレスが当たり前のようになってきておりますが、使用範囲を限定した「ハウス電子マネー」のご要望も増えてきております。ハウス電子マネーは「顧客の囲い込み」や「手数料を低く抑える」などのメリットがあります。

発行者登録されているエルコムでは「ハウス電子マネー」の発行が可能です。

「ハウス電子マネー」が使用できる自動販売機搭載用の決済端末も提供可能です。

5 導入店舗、施設

外食産業、テーマパーク、スポーツ施設 社員食堂、学校、温浴施設、博物館、美術館、病院、駐輪場、公共施設等に導入しております。

「金銭管理」「人員の省力化、有効活用」が可能ですので、金銭を扱う施設だったり、入退場の管理、オーダー管理が必要なところにご提案が可能です。

オフィスのIT機器・社員の働き方・脱炭素経営の見える化でESG経営をご支援

Service 1. アイコンカルテ

IT機器の「見える化」と「ITの健康診断」でトラブルを未然に防止

アイコンカルテは、「社内のネットワークにどのようなIT機器が接続されているかを把握したい」「機器トラブルに伴う業務の中断を回避したい」といった要望に対応します。問題のある機器はカルテで確認でき、トラブルを未然に防ぐことができます。その他セキュリティ診断によりリスクの回避にもつながります。

スタッフが定期訪問に伺い、オフィスでお使いのIT機器の機器診断を実施します。カルテを確認することでIT機器の稼働状況、過去の診断に対する対策の効果、改善状況を簡単に把握でき、不測の機器故障に備えることが可能です。

ITの管理もワンストップで済ませたいお客様にはリモートでのサポートサービスを提供。ビジネスにおけるIT機器の活用を安心・安全に支えます。

1 オフィスのIT機器を一元管理

ネットワークに接続されているすべてのIT機器（PC、ルータ、UTM、IP電話など）のログを収集し、一元管理を実現します。また、ネットワークマップが自動で作成され、オフィスのネットワーク環境が可視化されます。

2 診断結果から自動でカルテを作成

オフィスで活用されているIT機器の利用状況、セキュリティを自動で分析し、カルテを作成します。

3 アラート機能で問題を確認

セキュリティ上問題のある箇所を、アラートで表示し、緊急度、該当機器、検知日時などを確認できます。

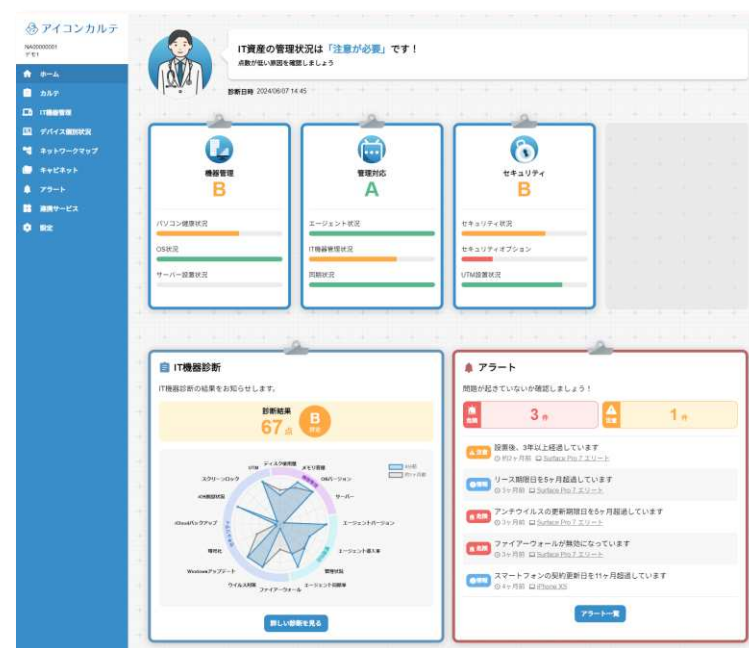
4 設定変更や不具合対応を遠隔で支援

IT機器の設定変更や操作に関する不明点の確認、不具合が発生した場合の原因調査など、リモート接続機能を利用して、安心安全にサポートが受けられます。

5 的確なコンサルティング

スタッフが定期訪問に伺い、機器パフォーマンス、セキュリティなどの観点から診断結果を読み解き必要とされる対応策を提案します。

■アイコンカルテ -IT機器診断チャートとアラート機能-



参照URL : <https://www.nrm-inc.co.jp/>
問い合わせ先 : 担当コンサルタントまでお申し付けください。

オフィスのIT機器・社員の働き方・脱炭素経営の見える化でESG経営をご支援

Service 2. 社員の働き化を一元で把握し 最適なチームマネジメント

働き方分析DXは、PCログからオフィス業務、リモートワーク問わず働き方を見える化します。チームマネジメントや業務効率改善に役立ちます。

 「働く」を見える化

社員の調子を「見える化」し、健康状況やモチベーションなど組織マネジメントをサポートします。また、アクセスしたサイト、作業ファイルも一元で分かります。

 業務効率改善

PCログから業務の種類を自動で分類。そこからボトルネックや業務のムダ等を見つけ、自動化などのきっかけを作り出します。

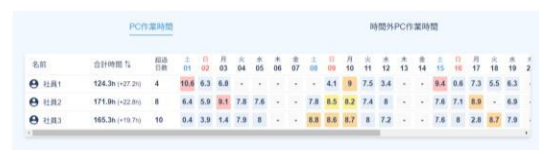
■働き方分析DX－作業時間の推移－



■働き方分析DX－使用アプリの割合－



■働き方分析DX－ヒートマップ－

Service 3. 脱炭素経営を見える化し お客さまから選ばれる企業へ

CNレポートは、脱炭素経営に役立つ診断、排出量を可視化します。大企業が脱炭素経営にシフトしている中、中小企業も自社のCO2排出量の算出と開示が必要になりつつ対応が必要です。

 環境スコアリング診断を行い、自社の環境経営を把握します

環境スコアリング診断は、環境マネジメントシステム(ISO14001)に対応。6項目12問のアンケートの回答にチェックをするだけで診断できます。設問はきづなPARKと連携しています。

 脱炭素経営をサポート

毎月カンタンな入力をするにより、使用燃料、消費電力、印刷枚数などからCO2排出量を自動で算出・グラフ化して表示されます。また、脱炭素経営宣言書を作成し、脱炭素経営の取組み発信を支援します。

■CNレポート－環境スコアリング診断－



■CNレポート－宣言書作成－



■CNレポート－CO2の排出量と削減量－



参照URL : <https://www.nrmnc.co.jp/>
問い合わせ先 : 担当コンサルタントまでお申し付けください。



特許事務所への強固な販路を活かした「中小企業の知財活用戦略」を支援いたします

Service



中小企業の強みを生かすため、力があることを証明するために「特許」や「商標」などの取得を強力サポート

競争の激しいグローバル市場において、これからの中小企業が存続し続けるための1つとして「他社との差別化」が挙げられます。自社の強みを明確にし徹底的に磨き上げなければ、厳しい競争を勝ち残るのは容易ではないでしょう。コーディネートでは豊富な特許事務所ネットワークを活用し、「特許」や「商標」などを利用して、中小企業にも力があるということを証明するための知的財産戦略支援をいたします。



業界随一、200以上の特許事務所ネットワーク！

コーディネートの大きな強みとして「200を超える特許事務所との取引実績を通じて確立した強力な販路」が挙げられます。特許事務所との取引においては、高度で専門的な知見が必要とされることが多いです。そのため、競合他社と比較しても特許事務所に対してここまで販路を持っている会社は極めて限られます。「中小企業の知財戦略」を進めていくうえで大きな優位性と言えるでしょう。

また特許管理システムの導入やセキュリティ性の高いサーバ・PCネットワーク構築・オフィスシステムまで提案→導入→運用まで一貫したソリューションのコーディネートの強みとなっています。



ISO27001（ISMS認証）取得、セキュリティ対策を徹底！

特許事務所との取引においては、情報の機密性が高いため、情報漏洩やコンプライアンス面も重要です。どれだけ専門的な知見を有していても、情報管理が中途半端では信頼を失いかねません。コーディネートでは情報セキュリティに関する国際規格の1つであるISO27001（ISMS認証）を取得。第3者認証を通じて、創業から30年以上特許事務所との良好な関係を維持し続けています。



きづなPARK内の
非財務スコアリング
として知財活用診断
レポートを監修して
います。



参照URL <https://www.cordinate.co.jp/>
問い合わせ先：担当コンサルタントまで申し付けください。



DX・GXでつなげる未来づくりに貢献いたします

Service.1

フォーバルグループのICT技術者集団を目指して

創業来、常に大切にしているのは「つながり」です。ICT技術をつかう側もつくる側も、技術の向こうには、人がいます。設計開発から、コンサルティング、パッケージ開発まで「できたらいいな」にDX技術を駆使して幅広くお応えいたします。



開発事例

- ・工場内、事業所別 在庫管理システム
- ・内視鏡洗浄履歴システム
- ・勤怠管理システム
- ・レンタル品管理システム
- ・見積支援システム

金融業、保険業、製造業、リース業など、様々な業種のお客様のシステム開発を行い、業務の効率化・自動化を実現しました



ERPパッケージ開発でより高い顧客満足度の追求へ

Pマーク取得のフォーバルカエルワークでは、DX技術を駆使して、お客様の現状システムを活かしながら、ニーズに最適なシステムを構築します

もっと使いやすい、もっと活かせる進化した経営情報システムを目指しています



システム、ITに関することは、ぜひご相談ください

- 自社のIT化を進めたい、既存システムに満足していない
- ペーパーレス化を進めたい
- 在宅ワークの環境を整えるシステムをつくりたい



参照URL：<https://www.kaeruwork.co.jp/>
問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。



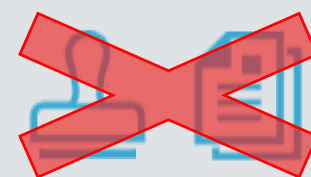


新しいあたりまえへ「シムワーク 電子契約・電子自署」の開発

Service.2

🛒 変わる日常とペーパーレス・はんこレス

新型コロナウイルスの流行に伴い、通勤や外勤は控え、自宅やオフィスからで仕事を行うテレワークが推奨されています。テレワークは今や、勤務形態の「新しいあたりまえ」となっています。その「新しいあたりまえ」をサポートするのが、当社が開発した「シムワーク」です。2020年12月のリリース以来、200社以上の様々な業界の皆さまにご活用いただいております。また、シムワークは商業登記に利用可能な電子証明として法務省より認定・弁護士監修となり、安心してご利用いただけるシステムとして進化を続けています。



🔍 1 ペーパーレスでらくらく管理！

契約書類は自動で保存され、契約期間中は当社で保管いたします。詳細検索、参照、ダウンロードが可能ですので、必要な書類を必要な時にサッと取り出せます。「いつ・誰と・どのような」書類かが一目でわかり、大切な書類の一括管理ができます。

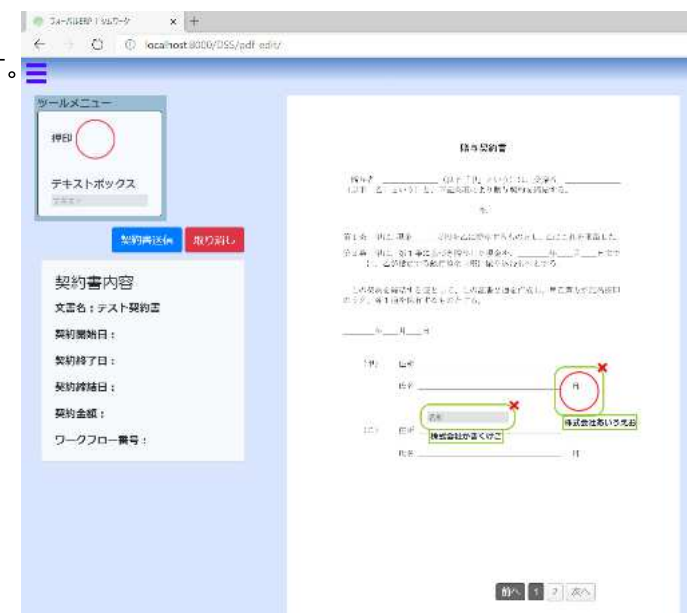


🔍 2 オンライン上のやりとりで、迅速かつ衛生的な契約！

契約先とシムワークでやりとりを行うことで、契約までの日数や手順を大幅に削減することができます。取引先がシムワークを未導入でも「確認・署名・押印」が可能なので、「はんこをもらいに外勤」、「書類を郵送」といった手順は不要です。契約手順をすべてオンライン上で行えます。またシムワークでは、電子自署も可能です。タブレットやスマートフォンからでもサインが簡単にできるので、ビジネスチャンスを逃しません。

🔍 3 他社よりも一歩先へ！

中小企業の多くが、紙やはんこを用いた業務・契約形態が主流でしたが、コロナ禍が続く中で、徐々にその主流がオンラインでのサイン・電子契約に変わりつつあります。シムワークの早期導入は、他社との差別化につながります。「競合他社よりも一歩先へ進む！」、そんなお手伝いができるはずです。



参照URL：
問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。



ネットワークシステムは弊社におまかせ。DX化には安心できるネットワークを！

オフィス・店舗向けネットワークソリューション

ユビキティネットワークス製品で高品質なセキュアネットワークを構築します。ユビキティは米国で無線AP出荷台数がCiscoに次ぐ第二位のメーカー。高い品質は折り紙付きです。他社ベンダーと比較しても超低価格。大規模向けCisco、Arubaとほぼ同等性能。オンプレミス/クラウドの両機能のいいとこ取りで、複数拠点でも遠隔管理が可能です。ルータ、セキュリティゲートウェイ（ファイアウォール、IPS/IDS、VPN）、ワイヤレスネットワーク、スイッチが一体となった低価格で高品質なネットワークを構築したいなら是非、弊社へお話しください。



1 高性能なWi-Fiネットワーク構築を簡単に実現

無線LAN環境はいざ構築しようとするに従来型のネットワーク機器の設定では専門家にしか分からないコマンドライン操作や複雑な設定が障壁となりハードルが高いものという多くの課題があります。さらにネットワーク管理に携わるエンジニアリングリソースに係るコストは膨大です。弊社では、構築に障壁となる複雑化した設定と増える管理コストの課題を解消し、さらにネットワークの見える化を行うことで少ない運用コストで信頼性の高い高品質なネットワークアクセス環境の簡単導入・簡単管理を実現します。

2 テレワークを簡単に始めるためのリモートアクセス環境を構築

新型コロナによる在宅勤務でリモートアクセス環境の整備が課題になっております。弊社では簡単でセキュアに自社ネットワークにアクセスできる環境をすぐに構築致します。安全にリモートアクセスを利用するにはVPNを使うことが有効です。セキュリティ対策を行い安全性が高いリモートアクセスを利用して、業務を改善していきましょう。afterコロナを生き抜くIT環境の第一歩として、最適な環境を提案できる弊社にお任せください。

3 Delight your customers すべてはお客様の笑顔のために

お客様の視点で新しいシステムとネットワークの構築に全力で取り組み、挑戦し続けることで時代に即した価値を提供します。ネットワークシステムのコンサルティング、設計、構築、導入に至るまでワンストップソリューションを提供いたします。

弊社は大規模ネットワークの設計、構築などを得意としてきました。そのノウハウを中小規模ネットワークの構築に最大限に活用します。



参照URL：
問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。

<https://www.kaeruwork.co.jp/>



お客様のペーパーレス・月次の可視化を推進してまいります

Service



「経営バイタルチェックサービス」によってお客様の課題解決を支援。ESG経営をバックアップします。

近年、脱炭素社会への移行が求められる中、中小企業においてもESG経営への取り組みが重要になっています。経営バイタルチェックサービスでは、このような取り組みを支援するために、紙データの電子化サービスとデータ作成を提供しております。

お客様は、請求書や領収書などの紙データをFLCのスキャンセンターへ郵送いただくだけで、弊社スタッフが迅速かつ丁寧に電子化、数値入力を行います。管理会計により、月次損益の素早い可視化が可能です。さらに、ガソリンの使用量や電気代のkWhなど、脱炭素計算に必要なデータも作成いたしますので、CNレポートやきづなPARKなどの企業経営プラットフォームにおけるデータ可視化を強力に推進し、ESG経営のバックアップをいたします。



証憑を郵送いただくだけでペーパーレス・月次の可視化を支援

「経営バイタルチェックサービス」でお客様の紙データを郵送いただき、スキャンセンターで電子化することでペーパーレスを支援していきます。いただいたデータは管理会計で入力することで、月次損益の素早い把握を進めていくと同時に、きづなPARKへのデータ投入も実施いたします。紙データが可視化されることでESGにおける「財務の透明性」強化も支援いたします。



電子データは「FLCbox」に保存することでセキュリティを向上

電子データで保管されている場合は「FLCbox」というクラウドストレージをご提供いたします。「FLCbox」にはゲストフォルダという機能があり、取引先から受領している請求書をメール送信から「FLCbox」に切り替えていただくことで、セキュリティリスクの軽減ができます。



お預かりした紙データから、業務効率改善の可能性を抽出します。

紙データには業務の改善可能性が多く存在します。私たちはスキャンや入力のみならず、改善可能性を抽出することで、お客様のためのペーパーレスを強力に推進します。



企業のESG経営もバックアップいたします

例えば領収書にはガソリンや電気など、ESG経営に必要なデータもございます。これらのデータを抽出することで脱炭素へ向けた可視化の支援も致します。※将来的にはCNレポートへのデータ投入も自動化していく予定です。



参照URL : <https://f-lc.co.jp/>
問い合わせ先 : 担当コンサルタントまでお申し付けください。

簡単!! レターパックを送るだけ!!

最大6カ月分の無料体験いただけます

紙の電子化サービス

探したい請求書・領収書がすぐに見つかる
電子帳簿保存法への対応にも

とってもかんたん!! 3ステップ

レターパックが届く!!

請求書や領収書を
レターパックで送る

電子化された紙データを
クラウド上で検索できる!!

6カ月分程度の枚数を無料で体験いただけます。
無断で費用請求することはありませんので安心してご体験ください。

安心の多重セキュリティ!!
株式会社FLCのスキャンセンターでスキャン作業を行います。
セキュリティ認証をパスした人間のみ入室ができる空間で作業を行いますので、安心して体験いただけます。

提携先
株式会社FLC スキャンセンター
〒153-0064 東京都目黒区下目黒1丁目8-1アルコタワー12F

Service

 札幌圏を中心とした、中小企業のDX・GXの伴走型経営支援、及び仕事の場面に必要な「モノ」をお届けいたします。

1957年（昭和32年）創業で、事務機・事務用品・オフィス家具を官民間問わず提供させて頂いております。現在は「北海道を元気にする」をテーマに地域のGDX化推進を「MYアイコンメニュー」を中心に力強く進めています。これまでも働く空間のデザインや提案も行ってまいりましたが、2023年5月に自社内にGDX lab.が完成しました。北海道での初めてを盛り込んだオフィス空間になっていて、可視化経営が体験できる施設になっています。

株式会社三好商会は北海道の伴走型GDXアドバイザーとして、なくてはならない地位の確立を目指します。



情報通信コンサルティング事業

- ・ネットワークセキュリティ対応提案
- ・オフィスオートメーション機器提案
- ・DX化(デジタル化)コンサルティング
- ・WEB構築

※お客様の「売上拡大」「業務効率改善」「リスク回避」を実現するために、クライアント企業が抱えている顕在化・潜在化している課題を洗い出し優先順位を明確にして課題解決に取り組んでいます。

経営の5大要素「ヒト」「モノ」「カネ」「情報」「時間」を可視化し中小企業の継続的な成長に伴走型支援を行いながら貢献しています。



オフィス空間コンサルティング事

- ・デザイナーによる働く環境の総合提案
- ・事務用品販売
- ・たのめーる、カウネットの通信販売

※北海道初を盛り込んだ、自社のオフィス空間「GDX lab.」を構築し、フォーバル北海道支店とともに2023年5月より運用を開始しました。GDX lab.はDX・GXの要素を盛り込んだオフィス空間になっているのと共に、GDX人材育成可能な空間として構築しました。また、自社で使用するだけでなく、顧客にご覧いただく為のオフィスツアーを開催して、顧客の気付きを促す活動を行っています。

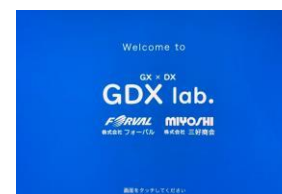
GDX lab.



ABXの状況を可視化。事務所内の活動を数値化



参照URL：<https://www.miyoshi-net.co.jp/>
問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。



山陰 島根県の「地方創生」を支援

創業以来の信頼と実績を武器に山陰 島根県の「地方創生」を支援

大正5年（創業106年）当時、和紙販売を原点とし創業以来、紙・文具そしてOA機器・ネットワーク分野等事業を営んできました。信頼を積み重ね島根県内にて実績を重ねてまいりました。
 少子高齢化社会の最先端と言われる山陰地区において、弊社がHUBとなることでF-Japan構想の実現を目指し産学官連携を推進し「地方創生」の実現を支援していきます。



1 文教システムを中心にネットワークインフラ企画

1996年に、IT事業を開始
 お客様のご要望を実現するために必要な知識・技術を習得してまいりました。
 官公庁等のパイプを活かした県内の大学や高校等、文教システムを中心にネットワークインフラの企画・保守を得意としています。



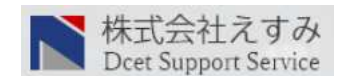
2 快適なオフィス環境をご提供します

官公庁を中心にオフィス家具をご提供、業務効率向上はもちろんのこと、視覚的要素も重視し、ハイセンスなオフィス設計により「快適なオフィス」をご支援します。
 国内主要メーカーに加え、工芸、デザイン家具を扱い、一般オフィスから美術館など見せるオフィスまで施工いたします。



3 山陰の中小企業のDX化を全力支援

お客様に最適なDX化のお手伝いからアフターフォローまで「D c e t サポート」にお任せください。
 D c e t サポートとは、企業のIT環境と経営をバックアップする「経営支援サービス」です。
 GDXコンサル支援でお客様の利益貢献を目指します



山陰地方の飲食店、流通・小売店の「DX化」を支援

Service

飲食店、流通・小売店の「DX化」で業務効率改善

創業以来、山陰地方の飲食店や流通・小売店へPOSレジやバックヤード機器の販売を営んでいます。地域に密着した営業を積み重ね、山陰地方では信頼を獲得しております。

店舗経営に必要なデジタル機器の導入して単なるデジタル化で終わらせるのではなく、デジタル機器（特にPOSレジ）から分かる情報を可視化し活用することにより、業務改善を図り売上拡大へとお客様の利益に貢献していきます。そして、地方の中小企業を元気にして地方創生に貢献していきます。

1 店舗へのPOSレジ・バックヤード機器の導入

飲食店や流通・小売店等の接客が伴う業種において、人手不足問題は悩みの種の一つです。

お客様へのヒアリングからご提案・納品・納品後の支援や効果検証まで行い、お客様の利益に貢献します。

2 補助金の申請支援

国や地域から多くの補助金が公募されています。その中からお客様の経営状態にあった補助金提案を行います。機器選定や事業計画の作成はもちろんの事、補助金申請から実績報告まで支援致します。

3 DX推進アイコンサービス

「DX化」に興味はあるが、「どこから手を付けたらいいか・何をしたらいいのか」そのようなお悩みをご支援いたします。

定期訪問を通じて、お客様の現状可視化から「DX化」に向かうロードマップ作成と継続的な支援を行います。

また、POSレジの分析で店舗売上の強み・弱みの可視化や、経営にまつわる多種多様なお悩みの解決方法やアドバイスを致します。



 参照URL : <https://www.tec-sanin.jp/>
問い合わせ先 : 担当コンサルタントまでお申し付けください。

「DX分野で栃木に無くてはならない存在」を目指します

進駢堂販売は地元で愛され創業153年の老舗企業です

明治5年に廻船問屋として創業したのち、小山市で初の書店を開業。
その後、教科書販売店、事務機器などの取り扱いを経て2022年にフォーバルにグループインしました。
地域社会の文化、教育レベルの向上に貢献する企業を目指しています。

1 進駢堂販売と学校65校のつながり

教科書販売店という特性を活かした知名度で、小山市内は
もちろん近隣の市町の小中学校との取引があります。
白鷗大学、小山工業高等専門学校、市内5校の
県立高等学校の教科書販売も一手に請け負っております。

2 オフィスのお困りごとの解決を提案します

オフィス用品、消耗品はもちろん、
内装工事やレイアウトのご相談も承っております。
お客様の快適なオフィス空間づくりをお手伝いするべく
あらゆる角度からご提案をさせていただきます。

3 商工会議所とも連携。栃木県のDX化推進を進めます！

地域の企業トップと面談、課題や情報の共有を
地元商工会議所とも連携しています。
また「地元企業・子供たちに明るい未来を届ける」ために
トランスフォーメーションの重要性を域内共有し
栃木県に無くてはならない存在を目指します。

進駢堂販売の歴史

■沿革

1872年（明治5年） - 創業

1895年（明治28年） - 小山市において初の書店となる

1905年（明治38年） - 教科書取り扱い開始

1954年（昭和29年） - ヤマハ音楽教室開講

1971年（昭和36年） - 事務機器取り扱い開始

1966年（昭和41年） - 株式会社に改組 資本金300万円

2009年（平成21年） - 楽器音楽部門を株式会社進駢堂楽器として、事務機・外商部門を株式会社進駢堂販売に分社独立

2022年（令和4年） - 株式会社フォーバルへグループイン、9月にDX認定企業マーク取得

2023年（令和5年） - 4月からDX認定企業として新体制スタート



▲宮本町に店舗を構えていた進駢堂書店での集客。進駢堂は明治5年に宮本町で創業。明治28年、小山市初の書店となり、同38年に教科書の取り扱いを開始。現在はイーヨー・小山市2階に店舗を構える。また、分社独立した主要子会社に事務機・外商部門の進駢堂販売、楽器を販売する進駢堂楽器がある。（小山市・昭和10年代）



 参照URL：https://www.shinshindou.co.jp/
問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。

ABEYASU 時代と共に働く人への安心・安全で快適なオフィス環境を提供します

Service

IT機器からオフィス環境の構築までワンストップでトータルサポート

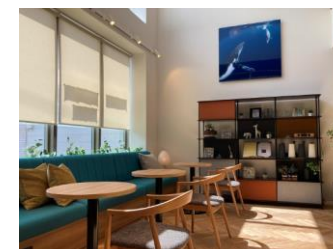
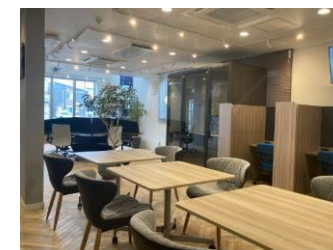
オフィス空間でのネットワーク環境やセキュリティ対策などの提供・サポートをいたします。
ICT・IoT技術を組み込みつつ、業務内容に適したレイアウトやオフィス家具を提案・導入することで業務の効率化を図り、従業員全てが健康で快適に働けるオフィス空間を提供します。

1 オフィスのことは全てお任せください

- 通信回線からOA機器・オフィス家具・LEDまで幅広く取り扱っており、オフィス全てのお悩みを解決いたします。
- 効率性・生産性・利便性を追求したITインフラの整備・ご提案をいたします。
- 多様化するワークスタイルにベストマッチなオフィス空間を提供いたします
- オフィス内外からの脅威に備えたネットワークセキュリティ対策や業務効率化も含めたシステムのご提案をさせていただきます。



アベヤス社屋「GDX office labo」



コワーキングスペース

2 こんなお悩みありませんか？

- セキュリティ対策はどうすれば良いの？
- ネットワーク環境を見直したい
- DX化を考えてるけど、何から始めれば良いのか分からない
- 社内の情報管理を徹底したい
- 様々な経営課題の解決に向けて相談したい
- 人材不足解消に向けた対策等について相談したい
- 働きやすいオフィス環境の構築について提案してほしい

3 サービス内容

- DX・GXコンサルティング
- ESG経営コンサルティング
- 五感を刺激し、パフォーマンスが上がる空間・コワーキングスペース「GDXオフィスラボ」の管理・運営
- 働き方やニーズに合わせた従業員ファーストのオフィス環境整備並びに導入支援
- サーバーやUTMなどインフラ環境の構築・施工
- ABアイコンサービス（PC・ネットワークメンテナンス保守）の提供
- OA機器や事務用品の販売・施工・アフターフォロー
- モバイル・Wi-Fi端末等の通信機器、ソフトウェアの販売及び保守サポート

参照URL：<https://www.abeyasu.co.jp/>
問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。



奈良からはじまる中小企業のGDX伴走支援

Service

 モノだけではなく、コトを通じた伴走支援で経営をサポート

昭和38年（1963年）の創業以来、古都奈良で事務機・スチール家具の販売、オフィス用品の通販「カウネット」をはじめ時代の変化とともに「ITソリューションの提供」と進化し続ける奈良事務機。
私たちのミッションは「奈良からはじまる中小企業のGDX伴走支援」 令和5年 3月に奈良県で第一号となるDXマーク認証を取得しました。デジタル化が急速に進む今日、企業にとってデジタル変革は避けて通れない道です。
奈良事務機は、そんな企業のGDX推進を全力でサポートし、企業の成長と発展に貢献します。

 私たちの強み

- ✓アイコンメンバーが定期的に訪問し、経営者のお悩みをヒアリングしていきます
- ✓パソコン操作やOFFICE操作を、遠隔で即時対応
- ✓DXアドバイザーの派遣
- ✓エコオフィスの構築
- ✓GX（グリーントランスフォーメーション）への支援

 お悩み解決

- ✓電気代、通信費を安くしたい
- ✓ネットワークセキュリティ対策をしたい
- ✓Webの集客を増やしたい
- ✓DXに興味はあるがどうしたらよいかわからない
- ✓オフィスの事はゼロから全て任せたい

 サービス内容

- ✓ネットワーク商材、複合機、セキュリティ商材等の販売
- ✓アイコン サービスの提供
- ✓サプライ（カウネット、文房具、消耗品、LED等）の販売
- ✓テナント業



参照URL : <https://www.narajimuki.co.jp/>
問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。



知を求め 知を創る knowledge & creative お客様の満足が私たちの喜びです

Service

 山口の中小企業のDX化を伴走支援でサポート

昭和22年（1947年）山口県光市で文具店として創業以来、光市を中心に地元密着型企业として個人から法人、官公庁へ文具、事務機器、オフィス家具などを販売し77年。時代の流れとともに「モノ」売りから「コト」売りへ変化し、「山口の中小企業のDX化を伴走支援でサポート」ニジサポ事業の提供を開始し、令和6年2月に山口県で第1号となるDXマーク認証を取得しました。

また「健康経営優良法人」取得や地元大学とのパートナー企業締結などにも取り組んでおります。

「お客様の満足」を自らの喜びとし、お客様とともに歩み続ける企業として、社会の動向や今後の事業展開を総合的に判断し、お客様に満足のいただける最適な総合提案を伴走支援していきます。

 株式会社三知の強み

- ✓事業活動に関するあらゆるものをワンストップで対応できるノウハウと経験を活かした最適提案
文具・事務用品 OA機器・ソフトウェア オフィス家具 内装工事（公共・民間） 電気通信工事（LED・ネットワーク・インフラ整備など）
業務用専門機具（厨房機器・券売機他） セキュリティ（機器・ソフトウェア） 医療機器（AEDなど） ICT支援業務 etc
- ✓DX伴走支援サービス「ニジサポ」で、山口の企業のGDX化をサポート
- ✓一般客向実店舗「虹の文具館」の運営
地域密着型企业として地元に必要なとされる商品とサービスの提供

 こんなお困りごとありませんか

- ✓セキュリティが心配だけど自分ではわからない
- ✓業務の効率化を図りたいけど何から手を付けてよいかわからない
- ✓おすすめの文具が知りたい
- ✓結局DXやGXって何をしたら良いのかわからない
- ✓最適なオフィスって何？
- ✓会社の無駄を無くしたいが何が無駄なのかの判断もできない

 オフィスの事でお困りでしたら株式会社三知まで

お困り事は業種業態で似たようなことはあっても全く同じ企業はありません。まずは課題の棚卸から始めませんか？
誰も気づいていなかった課題が見えてくるかもしれません。
三知は自社実践の経験も踏まえて、潜在している課題の明確化から解決まで「伴走支援」いたします。



 参照URL : <https://sanchii.co.jp/>
問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。

Meisin 地域のオフィスにベストアンサーを提供し続ける Provide The Value Solutions

🛒 千葉を中心に、中小企業のベストパートナーとして常に新しい価値を提供します

2001年の創業以来、事務機器提供・インターネット環境構築・モバイル環境・小売電気事業とオフィスに関わる事業環境を時代の変化に合わせて常に提供し続けてきました。
 先ずは魁より始めよ - DXマーク認証を取得し、デジタルトランスフォーメーションを率先してお客様と共に走る魁となり、地域創生の後押しを皆様の身近な環境からひとつひとつつ力をお貸ししています。
 株式会社Meisinは旧社名である“明伸”、お客様の明るく伸びていく未来をあらゆる面から支援していきます。



オフィスインフラを総合サポート

千葉県の光コラボ事業者として2000をこえるお客様にネットワークインフラをご提供し、ネットワークのセキュリティ機器にも自社製品・自社施工保守により盤石の体制を整えています。

千葉県屈指のDXアドバイザー企業

DXサポート（MBiz）サービスを通して、全国500社を超えるお客様のDXコンサルタントとしてアドバイザーを派遣しています。
 100年企業を目指す立場としてESG経営にも先駆け、ESGアドバイザーとしてGD X推進企業として、お客様に新たな価値を創出いたします。

1社1社に価値あるソリューションを

伴走支援を通して、お客様の企業価値・経営規模・経営課題に応じたヒト・モノ・ソフト・ハード・地域性、あらゆる面から総合的に勘案したお客様にとっての唯一無二の最適なソリューションを提供します。



☑ 参照URL <https://www.meisin.ne.jp/>
 問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。



「保険でリスクをマネジメント！」保険のプロが最適プランをカスタマイズ!!

Service

会社を守り、次の代へと繋いでいく保険

会社経営にはさまざまなリスクが伴います。

それが経営上の問題であれば、社内での解決も可能ですが、そのリスクが経営者の健康問題や災害など、防ぎきれない不測の事態であったとしたら…。万一の時は保険金として、万一がなかった時は慰労金としての活用。それが会社にとっての保険の役割です。安定した経営を行うために、そして、次の代へと事業を引き継いでいくために、お役に立つ保険のご提案があります。



生命保険協会認定「**代理店業務品質評価**」取得！
認定第一号代理店 (22,000 社中 42 社) 2023 年 2 月 24 日認定



「あらゆる保険が集まるプラットフォーム」として“あんしん”を提供

人・物・業務遂行上のリスクに備えるうえで、保険は不可欠です。

保険を2～3年以上見直していない個人・企業のお客様に向け、約40社にのぼる取扱保険会社の商品を上手に駆使し、ベストマッチをご提案します。



すべてが揃う保険の総合デパート

生保・損保など、合わせて約40社の保険会社を取り扱っております。
揃わない商品は、まずありません。



的確な「セカンドオピニオン」を提供

人が定期的な健康診断を受けるように、保険も定期的な見直しが必要です。

よりの確にプラン・内容の見直しが行えるよう「セカンドオピニオン」を希望される企業様からの利用実績も豊富です。



参照URL <https://www.hoken-station.co.jp/>
問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。

◎保険加入の一般的な流れ



数ある保険商品の中からご自身で情報収集し、比較検討、見極めをしなければなりません。

◎当社をご利用いただいた場合



幅広い知識を持った経験豊富なファイナンシャルプランナーがお客様のライフスタイルやご希望に応じて、お勧めの商品をご提案できます。



TANITA Health Link タニタヘルスリンク タニタグループの健康づくりノウハウで「健康経営」「健康まちづくり」をサポート

Service

🚪 タニタグループの健康づくりの実践ノウハウを結集した「タニタ健康プログラム」

私たちタニタヘルスリンクは、タニタグループで2009年より取り組んでいる健康経営のノウハウを活用し、健康経営や医療費の適正化を実現するサービスとして「タニタ健康プログラム」をご提供しています。

「タニタ健康プログラム」では、**健康に関心のない方でも「かんたん、楽しい！続けたいくなる」**をコンセプトに、「はかる→わかる→きづく→かわる」といった健康づくりのPDCAサイクルの実践サービスと管理者向け機能を充実させています。お客様のニーズに応じてサービスメニューを**自由にカスタマイズ**できることから、現在、「健康経営」に取り組む法人様や、健康で地域を活性化する「健康まちづくり」を推進する自治体様など、全国**170件以上***の皆様にご利用いただき、**約30万人***の健康づくりをサポートしています。

※2024年3月末時点

導入実績
170件以上

利用者数
約30万人

健康づくりのPDCAサイクルの実践サービスをワンストップで提供

🔍₁ 健康無関心層にアプローチ

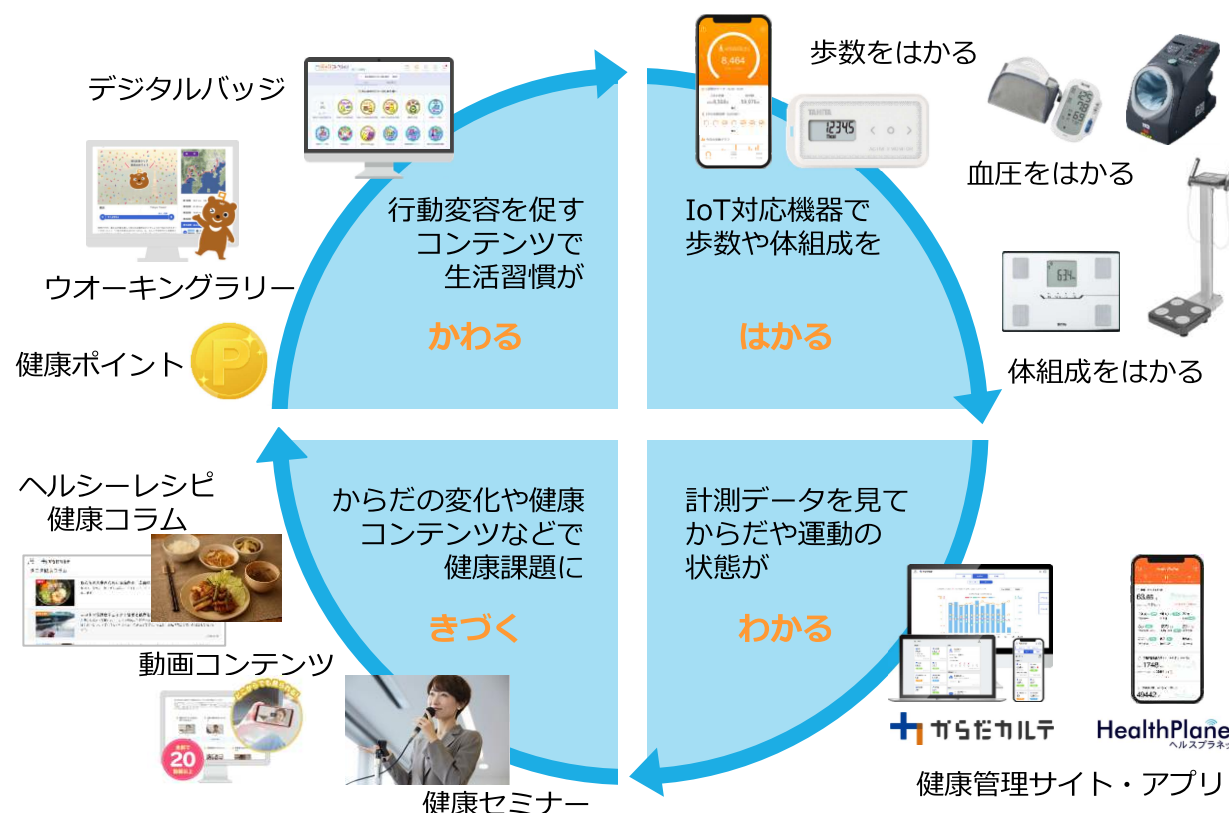
「タニタ健康プログラム」は、さまざまな健康課題に柔軟に対応するカスタマイズサービスで、無理なく行動変容を促すことに重点を置いています。

🔍₂ 楽しみながら健康づくり

ゲーム性の高いコンテンツや健康ポイントなどを組み合わせることで、健康無関心層も含め「楽しみながら」健康習慣が身につきます。

🔍₃ 医療費適正化

タニタグループで取り組みを続けた結果、「タニタ健康プログラム」実施前と比べて、社員一人あたりの年間医療費削減を実現。



参照URL : <https://www.tanita-thl.co.jp/>
問い合わせ先 : 担当コンサルタントまでお申し付けください。

FORVAL 中小企業に向けた「事業承継」「M&A」を支援

Service

🛒 後継者対策やM&Aを、豊富な経験則と実践的サポートで具現化

経営者の高齢化、後継者不足といった背景の中、事業承継の選択肢の一つとしてM&Aが活用されるケースが増えてきています。また、取り巻く環境の変化に自社だけで対応しきれないといった場合や、事業拡大・新規事業参入をしていきたいといった経営課題を抱えている会社にとってもM&Aは有効なソリューションです。事業承継支援部では会社を譲渡したい・買収したいといった企業に対し、進め方のご提案からマッチング、成約までサポートいたします。

🔍 1 中小・小規模企業に特化

銀行、証券会社、その他大手仲介会社では対応できない小規模企業でも、企業規模問わず対応可能です。フィーが支払えないために次世代へ会社を残せないということがあってはならないと我々は考えています。

🔍 2 非対面でのM&Aサポートもスタート

M&Aを進めるには専門的な知識を要するため、専門家への相談が不可欠です。専門家への手数料を抑え、かつマッチングから成約までサポートさせていただくため、Webを活用した支援もさせていただいています。

🔍 3 あらゆる業種のM&Aを支援

年商規模問わず全国の多種多様な業種の企業様に対しM&Aの支援をさせていただいております。さまざまな業種での実績もあります。

提携先と連携しサポートを強化している業種としては、自動車アフターマーケット、リユース、食品卸業界などがございます。



M&A成約事例

☑ 参照URL : <https://forval-shoukei.jp/>
問い合わせ先 : 担当コンサルタントまでお申し付けください。

フォーキャストは、皆様のビジネスシーンに“快適”と“安心”をお届けします。



GDXの最前線で顧客が競争力を高め、生産性を向上させるための支援をあらゆる角度で支援します。

私たちは、企業経営を円滑に進めるために必要な情報通信サービスを提供することに加え、政府の方針に基づいた企業のGDXの推進、DX人材を育成し地元経済を活性化させることにより地方創生を実現することを目標としています。アナログ的な定期訪問とデジタル的なデータ分析によって、より効率的な経営戦略の策定やサービスの改善に繋げ、顧客ごとにふさわしい持続可能なビジネスモデルを構築できるよう支援します。一時的な支援に留まらず、伴走型支援をおこないながら顧客にとって必要不可欠・唯一無二の存在となる体制を整えています。



OA機器全般の導入と工事案件ビジネス

きづなパークを活用した顧客のGDX化を伴走型で支援することを提案します。きづなパークを活用したGDX化伴走型支援は、従来のアイコンサービスに加え、デジタル技術を活用したサービスの提供やお客様のニーズに合わせたサービスの提案など、日頃の活動の質を上げ、顧客の満足度向上に繋がっています。



グループシナジーを発揮したビジネス支援の提供

グループ会社各社のサービスを結集しお客様に必要な支援を提供しています。eco会計やコラボワンによる業務のDX化、e-ラーニングを活用したGDx知識の習得支援などがあります。グループシナジーを発揮し、時代に応じた顧客の視点に立ったサービスの提供を心掛けています。



OA機器全般の導入と定期的な訪問

ビジネスの効率化にOA機器の充実やネットワークの整備は欠かせません。電話機や複合機、パソコンなどの充実したOA機器やネットワーク整備に関する確かな技術でお客様のビジネスをサポートします。OA機器やネットワークまわりのみならず、顧客ごとに担当者がつき、経営相談などについても定期的な訪問を通してサポートする体制を整えています。



ビジネスアドバンスサポートML

定期訪問のなかで商品・サービスの特徴や強み、ターゲットなどの情報を理解し企業同士を結びつけるビジネスマッチングを展開。売り上げ拡大・業務効率改善・リスク回避の3つの分野でお客様の利益に貢献しています。今後企業にとってDX・GX化は必須となっています。「何ができるのかわからない、何から手をつければよいのかわからない」などの問題を抱える中小企業が多いなか、今後の企業戦略・選ばれる企業になるために必要な対策の手助けを行います。



参照URL : <https://www.fore-cast.jp>
問い合わせ先 : info@fore-cast.jp

FORVAL 企業のグローバル展開をワンストップでサポート

Service1 日系企業向け、『レンタル工場』のご提供

日系企業向けのレンタル工場（JSC）で 安心・安全な現地生産環境を提供

インドネシアおよびベトナムにおいて「日系企業向けレンタル工場（JSC）」事業を展開。“小さく生んで大きく育てる”をコンセプトに、日系の中堅・中小企業が自社製品の生産活動を安心・安全に推進できる環境を提供します。



1 “小さく生んで大きく育てる”を実現

「日系企業向けレンタル工場（JSC）」は最小区画288㎡から入居でき、共用の会議室や応接室をご用意しています。お客様専用デスクには日本人スタッフが常駐し、日本語でのよろず相談を承ります。また、「ワンストップサービス」では、入居前から入居後に至るまで充実したサービスを提供します。

■導入事例（レンタル工場と自社工場の比較）

項目	レンタル工場	自社工場
初期投資金額	◎	×
ランニングコスト	△	○
撤退リスク	◎	×
最低契約期間	3年	約50年
購入面積	288㎡	約5,000㎡
登記費用	※0円	約500,000円

■入居企業情報は、下記のURLよりご確認ください。

ベトナムJSC入居企業
https://www.kaigaiadvisers.jp/vietnam/rental_factory/

インドネシアJSC情報
https://www.kaigaiadvisers.jp/indonesia/rental_factory/

■イニシャルコストの比較（左：レンタル工場 右：自社工場）

不動産（面積）	1,152㎡
レンタル料（500円/㎡×12ヶ月）	6,912,000円
レンタル保証金（レンタル料3ヶ月）	1,728,000円
合 計	8,640,000円

不動産（土地と建物）	土地：5,000㎡ 建物：1,152㎡
土地使用権（8,000円/㎡）	40,000,000円
建物建設費（50,000円/㎡）	57,600,000円
合 計	97,600,000円



2 こんなお客様はぜひご相談ください！

- ・ レンタル工場を探している企業様



参照URL：<https://www.kaigaiadvisers.jp>
問い合わせ先：担当コンサルタントまで申し付けください。

Service2 人材不足・海外展開を支援する『外国人高度人材紹介』支援

外国人高度人材の採用を通じ、企業の成長戦略を支援

当社が採用し各国に配置している社員は200名以上にのぼります。この採用活動で培った経験を活かした人材採用コンサルティングを提供します。各国の人材の特性を活かし、企業の成長戦略の実現に貢献します。



1 進出国の人材を確保し、海外展開を加速

当社独自のノウハウで進出国の優秀な海外人材を確保し、進出国におけるスムーズな事業展開とビジネスの加速をサポートします。



2 集客用LPの制作から継続的運用までWEBサイト制作をサポート

日本国内での人材不足対策や、グローバル化社会での競争力強化のため、豊富な人材候補先から国籍にかかわらず企業が求める最適な人材を紹介します。

■導入事例

- ・外国人高度人材の採用コンサルティング・求める外国人高度人材の紹介
- ・採用面接支援・就労ビザの取得支援・入社後のフォローアップ

■利益貢献

- ・海外事業展開を担う人材がいない企業は、展開国の人材を活用することにより売上拡大が図れます。
- ・人材不足で事業が停滞している企業は国内事業も含め売上拡大が図れます。
- ・技能実習生を雇用している企業は、技能実習生のリーダーとして高度人材を活用することにより、業務の生産性の向上が図れます。



3 こんなお客様はぜひご相談ください！

- ・「海外展開を検討または開始した企業」
- ・「人材不足が経営課題の企業」
- ・「技能実習生を雇用している企業」



中小企業経営の利益に貢献する「実践型・経営コンサルティング」を提供

Service1



中小企業の持続的な成長を支援する実践型経営コンサルティング

成長を希望する中小企業にとって、その実現手段は様々です。

一方で、多くの中小企業は経営戦略はなく、自社の課題すら明確化されておらず、毎年同じような決算を繰り返している状況が散見されます。

フォーバルが提供する実践型の経営コンサルティングは見える化によりお客様の経営状況、経営課題が見える化を行い、成長するための方法論をお伝えします。成功モデルを販売するコンサルティングではなく、共に歩む経営パートナーとしてのコンサルティングを検討してみませんか？



1 目標設計と経営の見える化、そして売上拡大を伴う成長へ

コンサルティングの初期段階では経営者の想いをヒアリングし、在るべき姿の定義を行わせていただきます。その在るべき姿と現状の差分にこそ成長の伸びしろがあると考えます。おおよそ初期の3カ月は見える化と課題の定義を行わせていただき、その後はお客様毎に合わせた成長のためのプランをご提供させていただきます。



2 DX(デジタルトランスフォーメーション)を取り入れた経営の再定義

経営資源の少ない中小企業の利益に貢献するためには、既存の概念にとらわれない変革が必要と考えます。私たちは「中小企業DX推進の第一人者を目指すもの」として、既存の経営モデルをゼロベースで見直し、デジタル、アナログの両面から最適化の提案を行います。世の時流に対応した実践型コンサルティングこそ、我々の特色であると言えます。

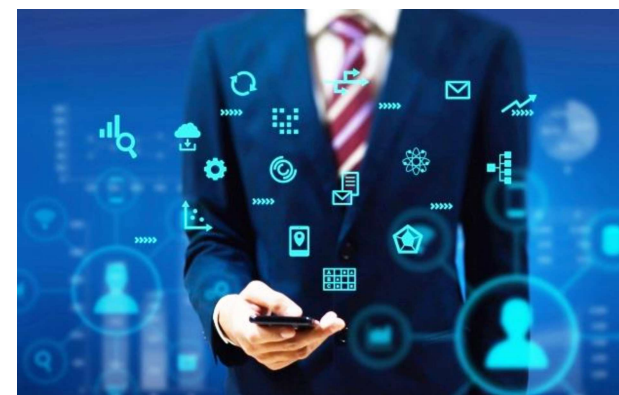


3 このような経営者が対象者です

- ・ 毎年、同じような決算を繰り返していて、企業として成長できていない。
- ・ 売上を増やし、社員を増やし、そして利益を増やしていきたいと本気で考えている。
- ・ 他社の経営が良くなっている評判を聞くものの、自社の経営は良くなっていると思えない。
- ・ 想いを語り合うパートナーがいない。



参照URL : <https://www.forval-consul.com/>
問い合わせ先 : 担当コンサルタントまでお申し付けください。





中小企業経営の利益に貢献する「実践型・経営コンサルティング」を提供

Service2

成功事例の紹介

私たちのコンサルティングは成功モデルを販売する性質のものではなく、その企業の経営者の想い、そして在るべき姿を定義して進めます。そんな私たちのコンサルティング事例の一部をご紹介します。



1 小売業：企業規模拡大の事例

企業規模の拡大が出来ない理由は幹部育成が出来ていないこと、店舗運営のやり方が確立されていないことの2点であると課題設定。幹部に職務権限を与え、月次の会議体にて指導・教育を実施。部門運営については事業計画を細分化し、会議体改善を行った。財務戦略も成功し、店舗数が増え、売上6億円から12億円まで拡大した。



2 システム開発業：売上・利益拡大の事例

売上・利益拡大ができない理由は社員のマインド面、利益管理、営業の活動量の3点であると課題を設定。営業戦略、利益管理の仕組み化、人財モチベーションアップの褒賞設定などの計画を作りこみ、マネージャー、社員の順に戦略を落とし込んでいった。経常利益が3年間で500万円から1,500万円に増加した。



参照URL：<https://www.forval-consul.com/>
問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。

Service3

オンラインセミナーによる定期的な情報発信

フォーバルの本部、または共感・共鳴をいただいているお客様と共に、オンラインセミナーを開催しています。その時の時流に合わせたコンテンツをご提供いたします





中小企業経営のための情報分析プラットフォーム 「きづなPARK」



Service1

1 中小・小規模企業の企業版ドクターとして健康状態（財務・非財務情報）を可視化して、健全な企業経営へ導く経営分析情報プラットフォームです。

きづなPARKでは、経営情報を利用して経営状態を可視化し、経営改善に向けたデータ活用をすることができます。自社の経営資源の情報(ヒト・モノ・カネ・情報・時間)から、中小企業経営における自社の現状や立ち位置を把握する可視化ツールとしてご利用ください。きづなPARKに集まったビッグデータから他社比較をすることで、他社と比較した不足点や強みを把握し、経営改善に役立てることができます。さらに、改善点や方法を経営者に寄り添う形でアドバイスする、コンサルタントやアドバイザーの支援を伴走型サポートとして受けることもできます。きづなPARKに集まった多くの企業や人とともに、より良い企業経営の鍵をつかみ、企業の存続・発展へとつなげていきましょう。

1 きづなPARKで経営改善のヒントを得る



自社で保有するヒト・モノ・カネ・情報・時間の経営情報をデータ化して、きづなPARKに登録すると、中小企業における自社の経営状況がレポート化され、視覚的に経営状態を把握することができるようになります。また、自社の経営状態だけでなく集まったビッグデータから他社比較の情報も出力されるため、経営改善のヒントも得ることができます。

3 可視化されるレポート

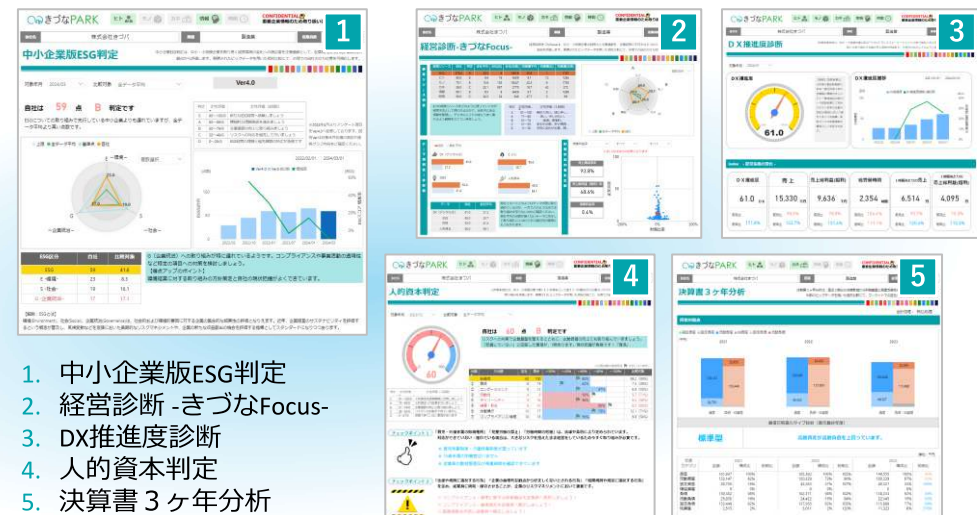
年間の経営情報から企業の状態を比較分析した「経営診断 -きづなFocus-」や「決算書3ヶ年分析」、環境・社会・企業統治の観点から企業を評価した「中小企業版ESG判定」や「人的資本判定」、DXの取り組みを可視化した「DX推進度診断」など、12種類のレポートがあります。



参照URL : <https://kdn-park.biz/>
問い合わせ先 : 担当コンサルタントまで申し付けください。

2 経営改善に向けた伴走型サポート

出力されたレポートから経営改善をする際に、どのように改善したらいいかわからない時や着手する優先順位に困った際は、改善点や方法を経営者に寄り添う形でアドバイスする、コンサルタントやアドバイザーの支援を伴走型サポートとして受けることができ、着実に経営改善に取り組んでいくことができます。



1. 中小企業版ESG判定
2. 経営診断 -きづなFocus-
3. DX推進度診断
4. 人的資本判定
5. 決算書3ヶ年分析

Service2



**きづなPARKの利用者が集う「共創エリア」では、
企業と企業、企業と学生、あらゆるデータ、各社ビジネスとのつながりが生まれ、新たな可能性を発掘できます。**

共創エリアは、きづなPARKへの入場登録をいただいている全てのユーザーがマイページを越えて訪れることができ、つながることで新たな価値が生まれる場として利用者の方々と共に創り上げていくエリアです。全ての中小企業経営者、中小企業を応援する支援者、支援企業、公的機関、大学、その他民間事業者が活用し、生まれた価値を共有する…このように、きづなPARKの中でもより公共的な利用者が集う場所です。



1 各社ビジネスのつながりで新たな可能性を発掘

共創エリアは「集まりつながり鍵をつかめる」ことを目指して生まれました。課題の解決につながるツールやサービスを紹介している「キッチンカーエリア」、企業経営に役立つオンラインイベントやセミナーの紹介をしている「きづなステージ」、同じ想いや課題を持つ仲間との新たなつながりを得られる「きづなラグーン」といったコンテンツがあります。



2 学生と企業とのつながりを作る「オリナスメタバース」

ESG経営を進めていきたいと考える企業が、学んだことを活用できる場所を探している学生と、インターネット上の仮想空間で交流を図ることができます。遠隔地の学生や、ESG経営を促進するG X/D Xのスキルを習得中の学生とつながることで、企業側は優秀な人材を早期に発掘し、将来的な採用活動の可能性を広げます。オリナスメタバースで、未来の仲間を見つけましょう！



参照URL : <https://kdn-park.biz/>
問い合わせ先 : 担当コンサルタントまで申し付けください。



中小企業・小規模企業のGDX化の実現にむけたプロダクトの提供

Service



中小企業・小規模企業のGX化、DX化を実現にむけたプロダクトの提供

内閣府の「経済財政運営と改革の基本方針2023」（骨太の方針2023）で成長戦略として位置づけられている、「グリーントランスフォーメーション（GX）への投資、デジタルトランスフォーメーション（DX）への投資」をフォーバルでは「GDX」として包括的に取り組んでいます。日本国内の大多数を占める中小企業・小規模企業に対するGDX化は避けては通れなくなっています。こうした背景を踏まえ、中小企業・小規模企業のGDX化の実現にむけたプロダクト（ツール・サービス）を提供し、伴走型支援を実施してまいります。



1

安心・安全にビジネスできる環境をご用意

多くの中小・小規模企業は「川上企業」から高いセキュリティ対応要件を求められるケースが増えてきております。しかし、人材・投資を含め、こうした変革を取り入れることは容易ではありません。フォーバルはこうした中小・小規模企業に特化したセキュリティソリューションによるセキュリティ要件のクリア、また、個人情報保護法に基づく物理的/技術的安全管理措置対応・リスク回避対応・BCP対応等、時代にあった安心・安全を提供し続けてまいります。



2

DX化による業務効率改善

DX化の実現にむけたロードマップの策定・共有からお客様に最適なプロダクトの提供し、実現にむけた伴走型支援を実施し、お客様の業務効率改善による利益貢献につなげていきます。また、働き方改革対応など、「いつでも・どこでも」をキーワードに、未来を見据えたDX化の実現にむけた伴走型支援を実施してまいります。



3

3つの利益貢献とGDX化支援

昨今、SDGsやESGなど、企業に社会が求める項目は増え続けています。その中でも次世代・次世界につながる環境問題も避けては通れない道となるでしょう。フォーバルでは売上拡大・業務効率改善・リスク回避の3つの利益貢献に加え、DX化の支援、電力削減機器やペーパーレス、リサイクル/アップサイクルを通じたGX化、CNレポートによる脱酸素経営にむけた可視化と伴走型支援も実施してまいります。



4

差別化支援

GX化、DX化、SDGsやESG/CSRの取り組みは世界・未来に向けた企業の差別化ポイントになり、こうした取り組みを対外的に効果的にアピールすることが「選ばれる企業」につながります。フォーバルではWeb制作、SNS・リスティング広告の活用を通じ、弊社経験・事例をもとに実践型コンサルティングとして伴走型支援を実施してまいります。

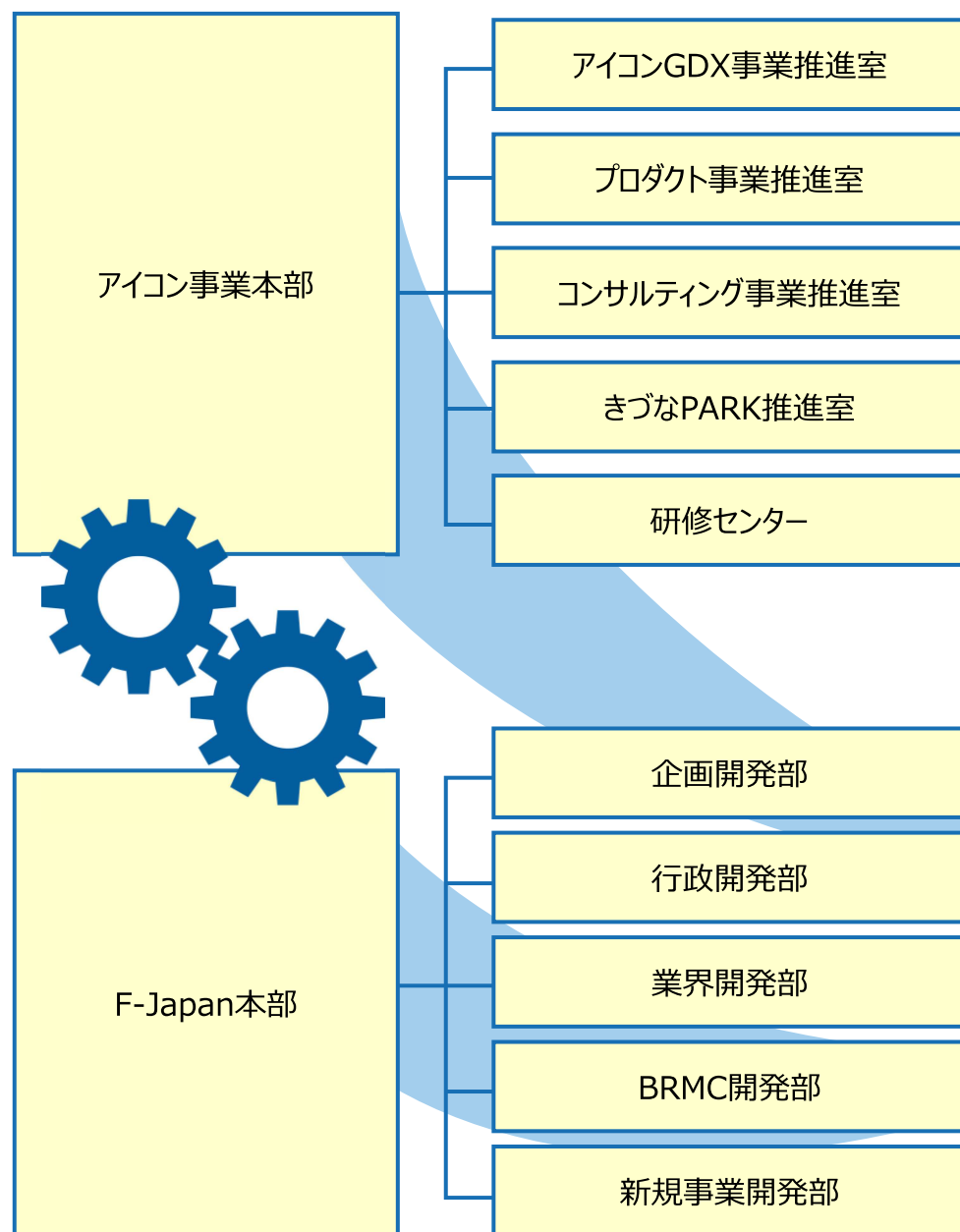


参照URL：
問い合わせ先：担当コンサルタントまでお申し付けください。





フォーバルグループの成長戦略を実現するための、2つの本部体制



「質」を高める、アイコン事業本部

「アイコン事業本部」は、中小企業の持続的な発展と次世代への承継を支援するために、アイコンサービスの「質」を高めることがミッションです。そのために、

- ・まだ世にはない「新しいあたりまえ」のサービスを創造する。
- ・ビジネスモデルとして全拠点に展開し、正しい技術と知識を教育する。
- ・専門家として自らマーケットに出向き、サービス提供にもあたる。
- ・サービス提供の効果測定状況を掌握し、ナレッジデータとして生かす。
- ・中小企業の経営分析情報を蓄積し、スコアリングビジネスを築いていく。



「量」を拡大する、F-Japan本部

「F-Japan本部」は、国策の1つである「活力ある地方創り」を踏まえて全国自治体の協力を得つつ、中小企業のGDX化を促進するための、アドバイザー人材とアドバイスを受ける事業者を創出拡充させていくことをミッションに「F-Japan戦略」を先導していきます。

F-Japan戦略を推進

アイコン事業本部

「質」

信用と信頼の限りなき追求

2022年度のテーマ

専門性の強化のための商品セグメント別の組織づくり

「新しいあたりまえ」への徹底追求
スコアリングサービスの確立

2031年の「あるべき姿」を達成するための両輪

※「次世代経営戦略2031（15カ年計画）」を2016年度から推進中

F-Japan本部

「量」

**第三者に認められる
スケールの追求**

2022年度のテーマ

3年後の1万者と10万者の達成を見据えた事業推進



F-Japan構想 ～GDX人材が日本全国の中小企業を元気にする～

Service

『自治体・民間企業に対し、可視化による伴走支援を提供』

フォーバルのGX・DX人材が、自治体や民間企業の運営・経営状態を可視化し、課題を分析・生産性の向上を支援いたします。一時的な支援に留まらず、自らDXを推進できる体制へと導きます。
地方創生人材支援制度により、多くの自治体にフォーバルの人材を派遣し、DX推進の伴走支援を行っています。

『GDX人材の育成』

大学や専門学校などの教育機関と提携し、「GXの知識」「DXの知識」「企業経営ノウハウ」を習得できる講座の開講を支援しています。
日本全国に地域経済を活性化させることのできるGX・DX人材の育成に取り組んでいます。



F-Japan構想とは

Point1. 政府の方針に基づいた地方創生の在り方

政府の掲げる4つの原動力、「グリーン社会の実現」「官民挙げたデジタル化の加速」「少子化対策」「活力ある地方創り」に基づいてフォーバルが考えた地方創生の在り方がF-Japan構想です。
フォーバルでは、自治体・民間企業・教育機関と連携し、地域経済活性化のためのDX促進に取り組んでいます。

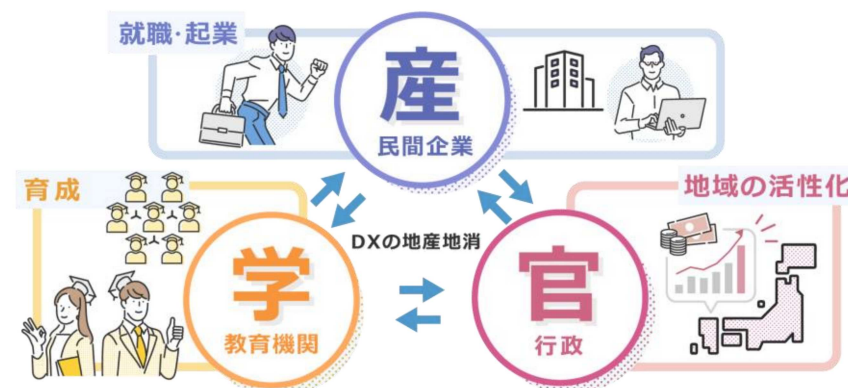


Point2. DXの地産地消による持続的な地方創生の実現

日本中にDX人材を育て、その人材が自身の地元経済を活性化させる。この好循環が持続的な地方創生を実現します。各地域で、「人材の育成」「就職・起業」「地域経済の活性化」の仕組みづくりを伴走支援いたします。

Point3. F-Japan構想実現のためには

F-Japan構想とは、産（民間企業）・官（自治体）・学（教育機関）と連携することで、DXの地産地消による持続的な地方創生を実現する新たなビジネスモデルです。フォーバルは各地域で、産・官・学と連携し、DXの地産地消による持続的な地方創生の実現に向けた仕組みづくりを伴走支援いたします。



参照URL : <https://f-japan.forval.co.jp/>

【巻末付録1】 フォーバルグループについて

- 経営理念 と 基本方針
- これまでの歩み
- 今後の成長戦略

フォーバルグループの社是

社 是

フォーバルグループは社員・家族・顧客
株主・取引先と共に歩み 社会価値
創出を通して それぞれに幸せを
分配することを目指す

そのため

創意工夫をこらし絶えず「革新」に
挑戦する

顧客に愛される「真心」のサービスを
大切にする

社員が安心して力を発揮できる
「場」作りに努力する

世界・未来に目を向け「社会が
求める真の価値」を追求する

「50年、100年経過しても
残る社是をつくりたい」
という想いを凝縮

▲前段「フォーバルグループ経営理念」

▼後段「フォーバルグループ経営基本方針」

グループ名の由来

For
Social
Value

「社会価値を創出する」という意味する理念から
「フォーバル」というグループ名は生まれました

売上拡大

業務効率改善

リスク回避

経営コンサル

グループについて

社会貢献について

シンボルマークについて

売上拡大

業務効率改善

リスク回避

経営コンサル

グループについて

社会貢献について



ダイナミックオーバル

このシンボルマークは、グループ各社それぞれが、
また社員ひとりひとりが束縛されずに
のびのびと躍動しながら、
ひとつのビジョンに向かって上昇している姿を
示しています。

変化への対応 「100年ビジョン」

🏢 フォーバルの100年ビジョン : 日本、アジア、世界で「なくてはならない存在」になる

「会社を継続させる事」が経営者の第一使命。

大企業、中小企業関係なく、継続させなければ、社会貢献も社員への還元も出来ません。継続させるには「変化への対応」が必要です。フォーバルは、多くの会社が様々な世の中の変化に対応し、継続していくためのお手伝いをさせていただきます。

🔍₁ 過去の変化と進行形の変化

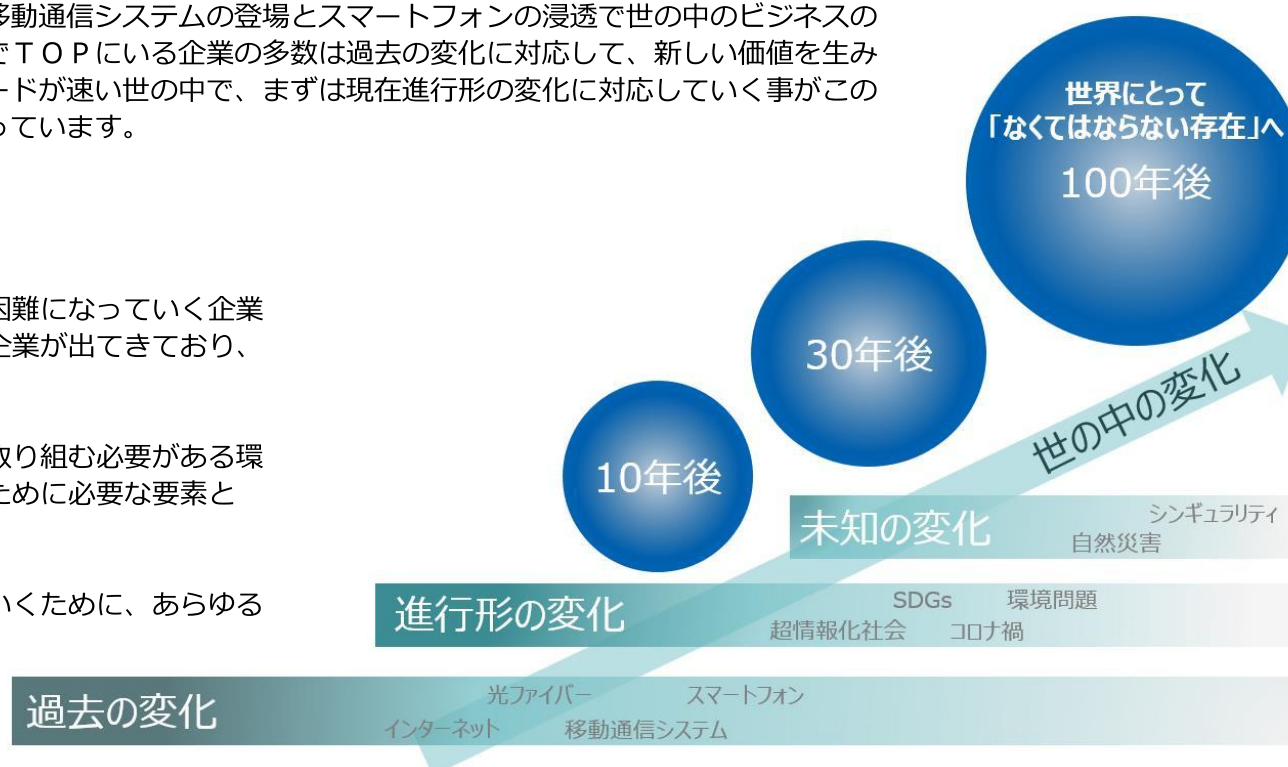
インターネットの登場と光回線による高速化、また移动通信システムの登場とスマートフォンの浸透で世の中のビジネスの仕組みは大きく変わりました。現在世界の時価総額でTOPにいる企業の多数は過去の変化に対応して、新しい価値を生み出してきた企業ばかりとなっています。変化のスピードが速い世の中で、まずは現在進行形の変化に対応していく事がこの先の事業の継続や発展を考える上でとても重要になっています。

🔍₂ 未知の変化への対応

新型コロナの蔓延により売上が低迷し、事業継続が困難になっていく企業と、一時的に落ちても、その後売上を伸ばしている企業が出てきており、変化への対応力の差が露わになりました。

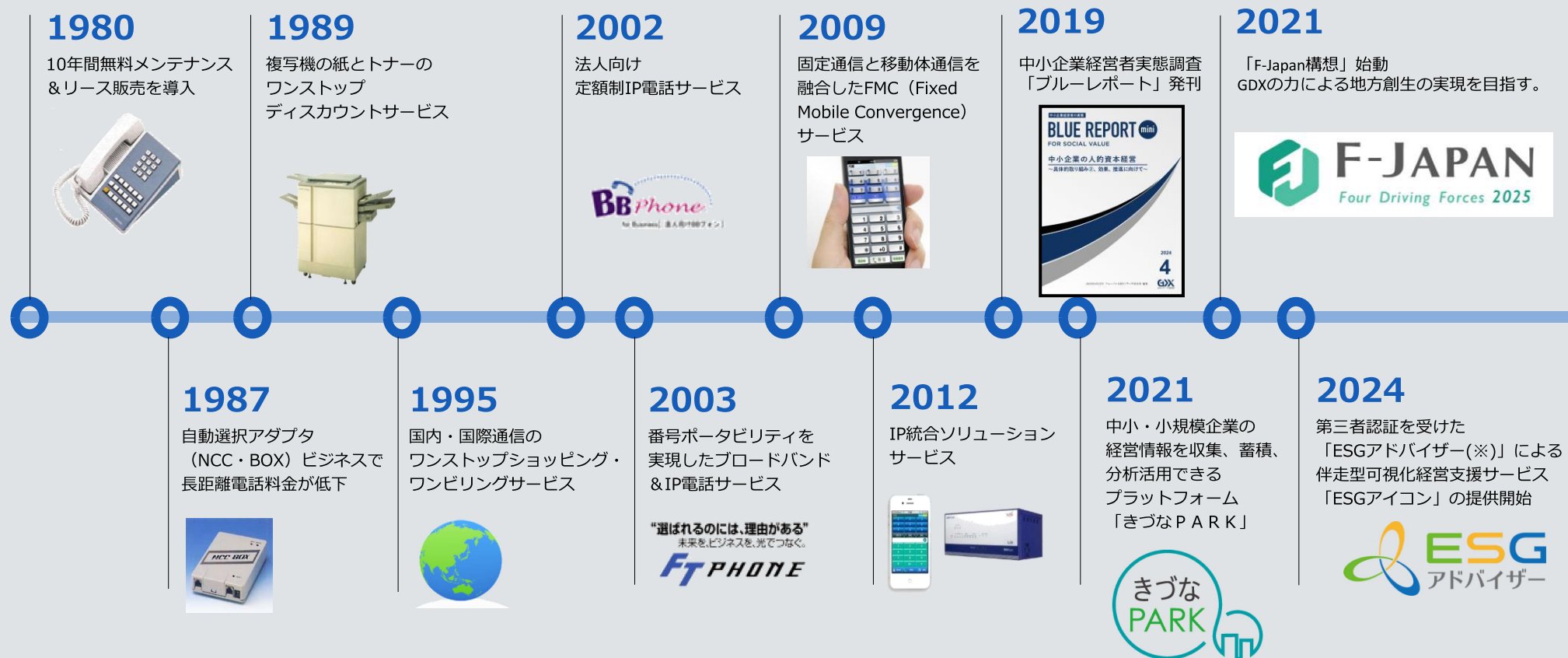
今後はデジタルへの対応だけではなく、世界全体で取り組む必要がある環境問題の変化への対応力も「選ばれる企業」となるために必要な要素となっています。

会社を継続させ、社会貢献や社員への還元を続けていくために、あらゆる変化に対応できる様に行動していく事が今、求められています。



フォーバルの歩み

「新しいあたりまえ」を創造してきた 40年



※「ESGアドバイザー」は、一般社団法人中小企業個人情報セキュリティ推進協会による認証制度です。(ロゴマークは当該法人の認証マークです)

フォーバルグループの業績推移 (アイコン事業によるV字回復)

～モノ売りからコトの提案者へ～



売上拡大

業務効率改善

リスク回避

経営コンサル

グループについて

社会貢献について

フォーバルグループの成長戦略

参照資料：2023年3月期決算説明会資料

https://www.forval.co.jp/news/up_img/1684972953-792122.pdf

1 大義名分

右図1は政府の示した主要政策と成長戦略です。弊社は、政府の掲げる骨太の経済方針に則り、中小規模企業の経営アドバイスという事業領域の中で成長戦略をつくっており、「F-Japan戦略」と称しています。

2 可視化経営×伴走型支援

政策を進めるには中小企業の多くが、認識・情報・人材・資金・時間が不足している現状があると捉えており、可視化経営をするための伴走型支援が不可欠であると考えています。

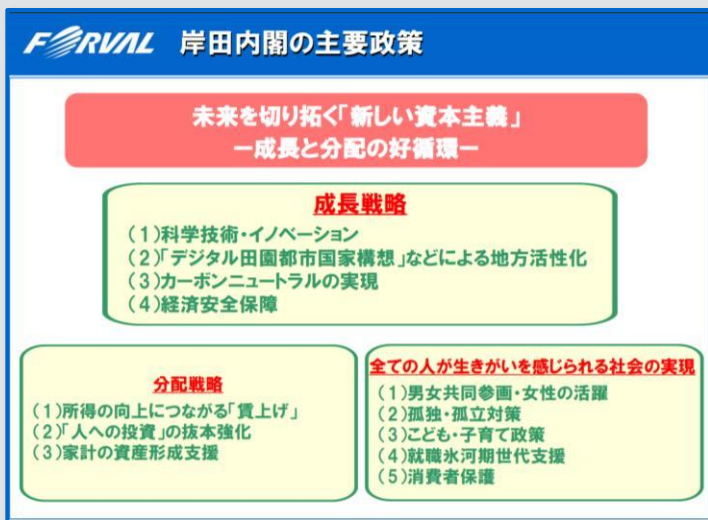
3 中小企業のGDX化が重要

日本の未来を拓くためには中小企業のGDX化（GX・DXの促進）は最重要課題と考え、フォーバルグループがGDX化の伴走型アドバイザーとして確固たる地位を確立していきます。

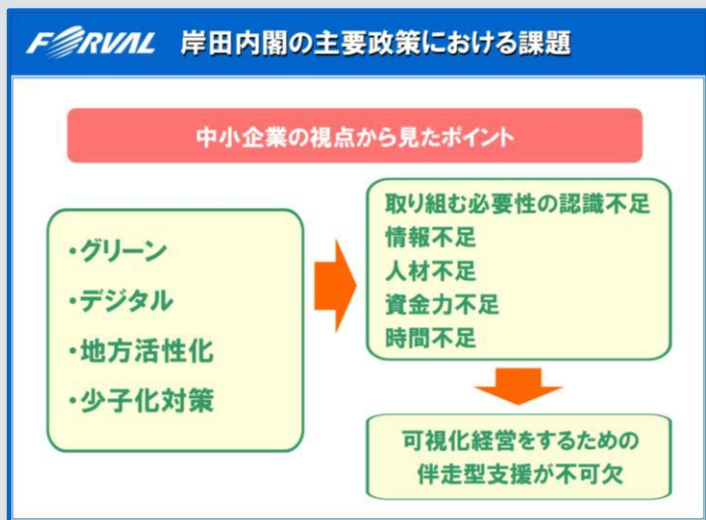
4 GDXアドバイザーの創造

F-Japan戦略①として、産官学の協力を得ながら全国にGDXアドバイザー人材を創造していくことで、「活力ある地方創り」にも寄与していきます。

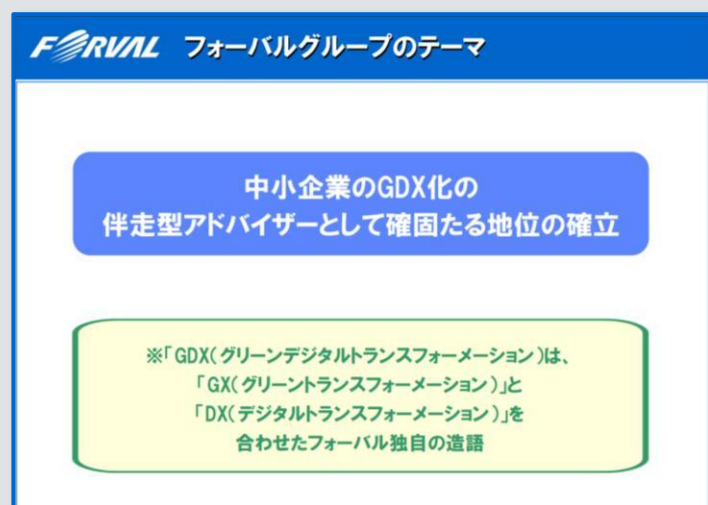
1



2



3



4



フォーバルグループの成長戦略

参照資料：2023年3月期決算説明会資料
https://www.forval.co.jp/news/up_img/1684972953-792122.pdf

5 ツールの貸し出し

F-Japan戦略②として、GDXアドバイザー向けのツールを貸し出していきます。ツールとは、中小企業の利益に貢献するための道具です。世に無いツールは企画創造していきます。

6 情報分析プラットフォーム

F-Japan戦略③として、中小企業のための情報分析プラットフォーム「きづなPARK」を提供し、データベースとして成長させながらビッグデータビジネスへの展開を図ります。

7 中小企業のスコアリング

F-Japan戦略④として、中小企業スコアリング企業としての地位を確立していきます。支援先企業が「選ばれる企業」として時代に即した企業としてのスコアを可視化できるよう支援を続けます。

8 産官学との連携を展開

F-Japan戦略の一環として、地方自治体と協力し、中小小規模企業の成長をお助けする伴走型支援を展開しています。数々の実績が築かれ多くの評価を頂いています。

5

FORVAL 今後の主な施策 F-Japan戦略②

新たな貸出ビジネスの創造

GDXアドバイザー向けのツール貸出ビジネスを創造

新たな収益の柱

6

FORVAL 今後の主な施策 F-Japan戦略③

「きづなPARK」の質的・量的拡充

各種ツールをGDXアドバイザーを通して提供
 第三者のビッグデータプレーヤーとの情報連携

中小企業経営のための情報分析プラットフォーム
 「きづなPARK」を質的・量的に拡充

中小企業スコアリング機能の基盤構築

7

FORVAL 今後の主な施策 F-Japan戦略④

中小企業のスコアリング開始

デジタル会計による財務スコアリング及び
 ESGスコアリングなどの非財務スコアリングの順次拡充

スコアアップのコンサルティングで中小企業の利益に貢献

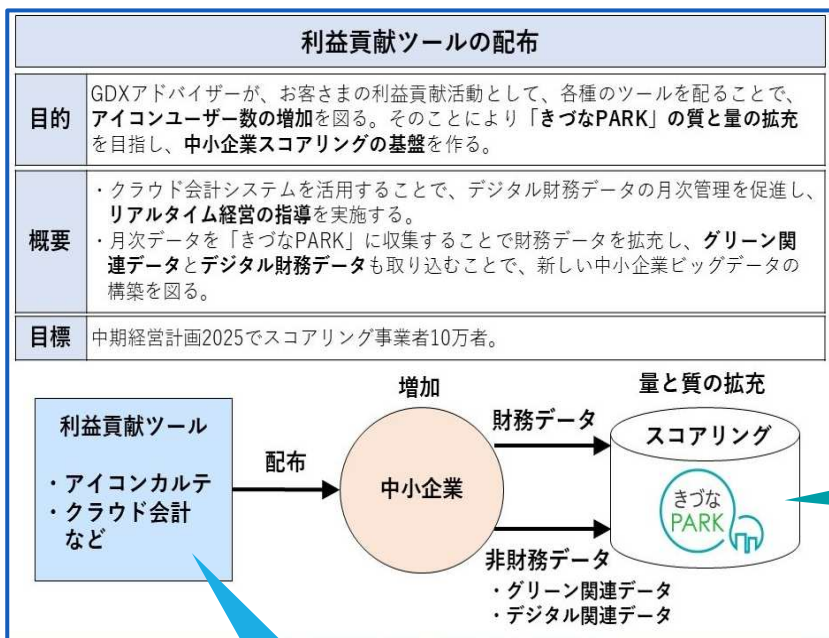
中小企業への可視化経営による
 伴走型支援の第一人者としての地位を確立

8

FORVAL 産官との主な連携実績

愛媛県の「令和4年度ものづくり企業新展開支援事業」を受託
アデコ株式会社と、福岡市の「オンライン活用型事業再構築サポート事業」で協働
佐賀県の令和4年度「DXアクセラレータ事業（非製 造業部門）」業務を受託
佐賀県唐津市の「唐津市DXイノベーションセンター」運営業務を受託
札幌市の令和4年度「中小企業DXハズオン相談支援」実施業務」事業を受託
岩手県盛岡市の「盛岡市中小企業デジタル化促進モデル事業」実施業務を受託
連結子会社である株式会社三好商会が江別商工会議所と業務委託契約を締結
千葉県香取郡多古町の「多古町DX推進支援」業務を受託
九州エリアのGDX化の推進を目的として、GZ キャピタル株式会社と業務提携
群馬県沼田市と包括連携協定を締結

フォーバルグループの成長戦略 補足資料



ESG経営を促進！

企業価値を向上！



中小企業版ESG判定

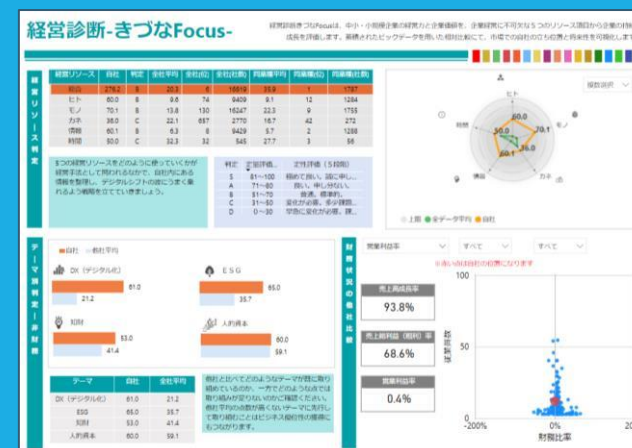
GX・DX を促進して利益に貢献するためのツール（時代に即して進化）



eco会計クラウド



アイコンカルテ「GXレポート」



経営診断 -きづなFocus-

売上拡大

業務効率改善

リスク回避

経営コンサル

グループについて

社会貢献について

フォーバルグループの成長戦略 補足資料

集合値 で、社会にアピール

集合知 を、経営に生かす！

コンソーシアム

3.5
Each
Together



共創エリア

きづな
ラグーン

カーボンニュートラルの実現に向けて語られている社会的目標が「Scope1,2,3」であるとするならば、フォーバルが見ているところは、「Scope3.5」と言えます。

1社1社の力は微量であっても、取り組みに賛同する中小企業が、共に、宣言した目標に向かって実績を積み重ねることで、社会に影響を与えて行く事が狙いです。



きづなPARKに集った企業や人の中で、強いつながりを得られる場を設けて、同じ思いや課題を持つ仲間が共創して新たな価値を創造していく世界（バーチャル×リアル）です。

売上拡大

業務効率改善

リスク回避

経営コンサル

グループについて

社会貢献について

【巻末付録 2】 社会貢献について

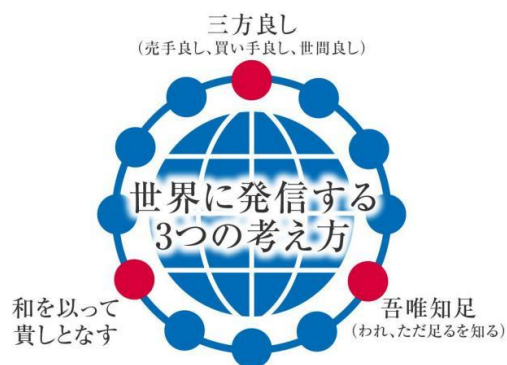
公益資本主義に賛同する企業経営者を育成・輩出

🛒 公益資本主義を世界に発信し、地球益に貢献

「公益資本主義」とは、企業を社会的存在ととらえ、株主の利益のみを優先するのではなく、社員とその家族・顧客・取引先・地域社会などステークホルダー全体への貢献（公益）を重視する資本主義です。公益資本主義推進協議会＝PICC（Public Interest Capitalism Council）では、限界が見えてきた現資本主義に成り代わる日本初の新しい資本主義＝公益資本主義を世界に発信し、地球益に貢献することをビジョンに掲げ、公益資本主義の考えを全国に広め、世の中を変えるきっかけをつくる活動を推進しています。

🔍₁ PICC会員企業が目指す企業の在り方

社会性をベースとした会社・事業を創出し、独自性のあるビジネスモデルに昇華させる。同時に、経済性も成り立つよう改良改善に挑戦する。その結果生まれた利益は、社員とその家族、取引先、顧客、地域社会、株主、つまり社中全体に公平に分配していくことで共存共栄を果たし、永年続く企業となることを目指す。



🔍₂ 委員会活動を積極的に展開

全国で約220社の経営者、約50名の若者が参加し、社会への利益分配の一環としてさまざまな学びと実践活動にチャレンジしています。

〈委員会活動〉・教育支援委員会 ・100年企業研究委員会
・地域活性化委員会 ・途上国支援委員会 ・会員交流委員会



参照URL : <https://picc.or.jp/index.html>
問い合わせ先 : 担当コンサルタントまでお申し付けください。

CIESF シーセフ “教育のチカラ”で発展途上国が抱える問題を解決へ

🏠 カンボジアなどの発展途上国を教育を通じて支援

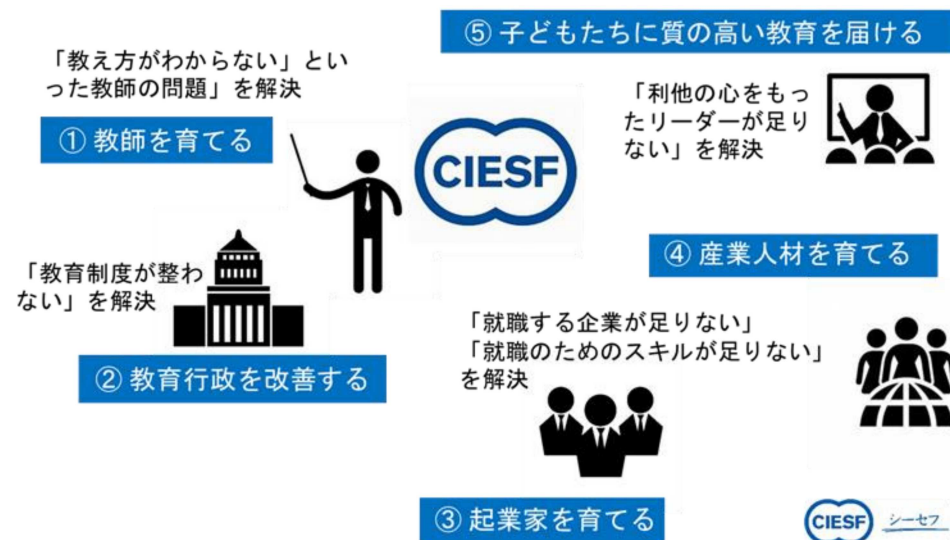
CIESF（シーセフ）は、カンボジアを中心とした発展途上国に教育支援を行っている国際NGO団体。「教育をすべてのはじまりに」を合言葉に、“真の愛情と情熱をもった世界レベルの教育者の育成”、“利他の心と国際的な視野をもったビジネスパーソンの育成”、そして“地球益を目指す志を持ったリーダーを育成し、新しい教育モデルを世界中に広めていく”を理念に掲げ、発展途上国に「国境なき教師団」を派遣するなどの活動を展開しています。

🔍 1 「ソフトウェア」の支援を展開

建物や物資などの「ハードウェア」だけではなく、教師・産業人材・起業家などの人材育成や国の制度を整えるなどの「ソフトウェア」の支援を展開。その国のニーズに応えることを優先し、その国の「こうなりたい」の実現に向け、現地の人々とともに行動しています。

🔍 2 「国境なき教師団」事業を推進

「国境なき教師団」とは、国境を越えて教育支援を行う教師や専門家たちのこと。
その役割は教員養成校の現地人教官や学生の指導、ITなど産業人材の育成、起業家育成のための支援、未来のリーダーの育成など多岐にわたっています。
教育事業を行うことによって、より良い世界を作っていきます。



☑ 参照URL : <http://www.ciesf.org/>
問い合わせ先 : 担当コンサルタントまでお申し付けください。

中小企業経営者の切実な声や実情を伝える、フォーバル独自の白書

1 経営者との対面アンケート調査を通じてリアルな声を収集

フォーバルでは、お客様である中小企業経営者にご協力をいただき、対面でのアンケート調査（一部、オンライン）を定期的の実施しています。アンケート調査の過程で、よりリアルな経営課題や相談をいただくこともありました。それら定量的、定性的なアンケート結果を、分析、考察し、調査結果として編集しました。それが、『中小企業経営者の実態 For Social Value ブルーレポート』（通称 BLUE REPORT・ブルーレポート）です。

2 変化の波を読み解き、山積する課題解決への糸口を探る

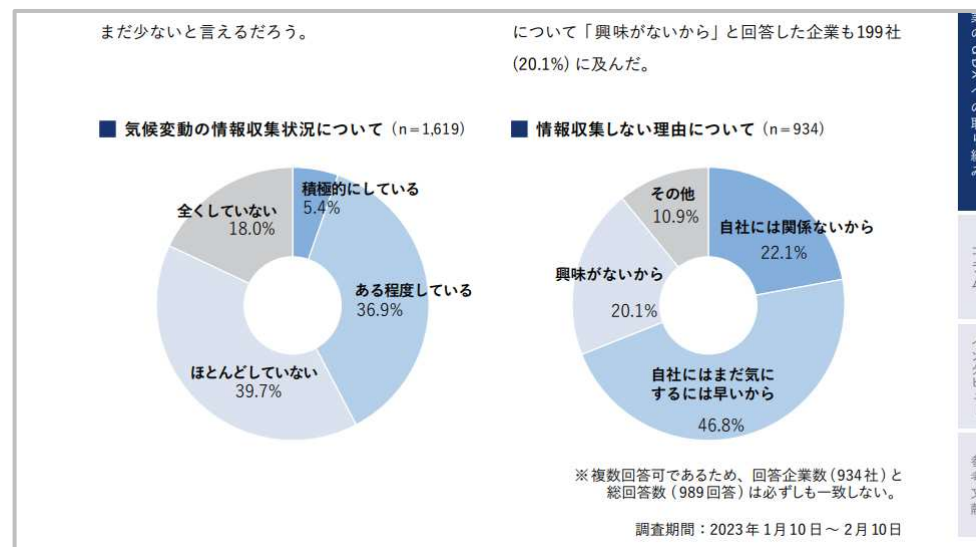
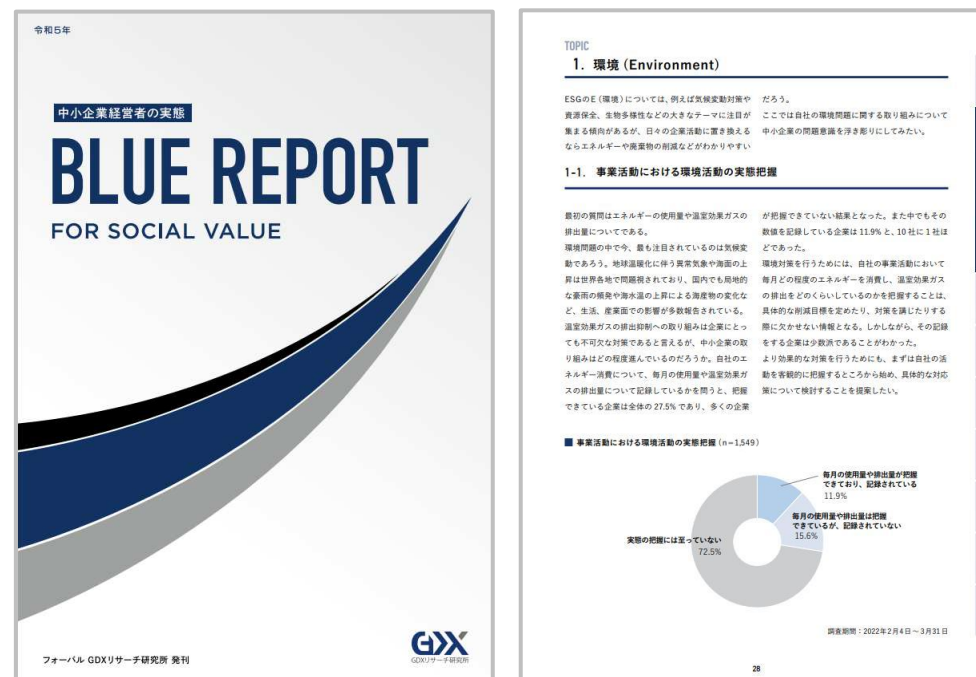
日本の会社の99.7%は中小企業です。日本の経済をつくり、社会を支えていると言っても過言ではない中小企業は、今、時代の大きな転換点にあるといえます。

大きな社会構造や経済活動の変化に、中小企業は、どこまでついて行けているのでしょうか。今までどおりの企業経営を続け、変化への対応を何もしなければ、取り残されてしまうでしょう。

はたしてどれほどの企業が人手不足や生産性向上などの課題に対して、適切に取り組むことができているのでしょうか。そのことが懸念されるほどに、現代は時の流れが速く、対応しきれない者は置き去りにされてしまう恐れがあります。

中小企業の経営者とともに新しい日本をつくっていくには今、何が必要なのでしょうか。フォーバル編集『For Social Value ブルーレポート』は、そうした昨今の中小企業が置かれている状況や課題にフォーカスし、実態を把握した上で、その解決に向けた糸口を探るものです。

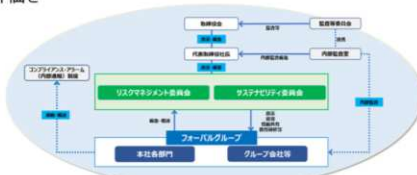
参照 <https://www.forval.co.jp/consulting/bluereport.php>



ESGレポートにて、気候関連財務情報開示タスクフォースTCFDの提言に沿った情報を開示

● 気候関連のリスクおよび機会に関する取締役会の監視体制

ESGに配慮した企業経営のさらなる強化が求められる時代となってきたことを鑑み、具体的な目標を設定して戦略の立案・発信・実行・評価を行うための組織体制と仕組みを構築すべく、「サステナビリティ委員会」と「リスクマネジメント委員会」を併せて設立。



● 気候関連のリスクおよび機会を評価管理する上での経営者の役割

当グループでは、株式会社フォーバルの取締役会が、「サステナビリティ委員会」および「リスクマネジメント委員会」からの報告を受け、対応策の決定、指示、モニタリングを行います。また、取締役や本部長、事業部長が各々の委員会の委員となり、リスク評価や重要リスクの選定を行います。このように経営陣が管理プロセスに積極的に関与することにより、気候変動関連を含むリスクと機会を管理する上で中心的な役割を担っていく体制となっています。

● サステナビリティ委員会/リスクマネジメント委員会の役割と担当

役割	担当
サステナビリティ委員会 委員長	代表取締役社長
サステナビリティ委員会 委員	取締役や各関連部門本部長・事業部長から選出

役割	担当
リスクマネジメント委員会 委員長	代表取締役社長
リスクマネジメント委員会 委員	取締役や各関連部門本部長・事業部長から選出

● 短期・中期・長期における気候関連リスクおよび機会と組織に与える影響

気候変動のリスク及び機会がもたらす組織のビジネス・戦略・財務計画等への影響を、「2℃上昇シナリオ」「4℃上昇シナリオ」で識別しています。

● 組織戦略のレジリエンス（強靱化）

当グループでは、これらのシナリオ分析の結果を踏まえて、組織的に具体的な対応策を講じることにより、組織戦略のレジリエンス（強靱性）を確保しています。

当グループのリスクマネジメント体制の下、リスクマネジメント委員会がリスクの特定・分析・評価・対応等を行い、事業継続計画（BCP）を策定し、グループ全体に対する指導・教育によりリスクマネジメントを徹底的に行っています。

そして、確かな対策を講ずることによって被害を回避し、被害が起ころうとしても影響を最小限に抑え、その再発防止に取り組むための運営体制を明らかにして当グループの企業価値を保全しています。原則的に同委員会は毎月開催し、委員会での協議・決定事項を3か月に1度取締役会に報告していくプロセスを着実に実施していきます。

2℃上昇シナリオ

リスク・機会	説明
移行リスク	温室効果ガスを多く排出する産業やエネルギー源の規制強化など、低炭素経済への移行に伴い生じる調達費用の高騰リスク等が顕在化すると認識。
物理的リスク	気候変動対策が進展することにより、気候変動に伴う物理的影響はある程度抑制されると認識。
機会	施設・流通の効率化、低炭素エネルギー源への代替、新技術の利用など新市場の活用が想定され、これらの産業分野での製品やサービスの提供機会が増え、取引先や顧客の脱炭素化に向けた要望も促進され、財務への好影響が及ぶと認識。

4℃上昇シナリオ

リスク・機会	説明
移行リスク	温室効果ガス排出規制が強化され、技術革新はさほど進まないが、自然災害等が市場価格に影響を生じさせ、調達費用の高騰リスク等が顕在化すると認識。
物理的リスク	自然災害や気候変動に伴う影響が中長期にわたって、当グループだけでなく顧客にも影響を及ぼすことから、中長期的に財務リスクがあると認識。
機会	規制強化や技術革新が大きく進まないと想定されることから、取引先や顧客の変化を通じて新たな機会の増加は見込まれない。

● 気候関連リスクおよび機会の評価指標

当グループでは、気候関連のリスクと機会ごとに指標を設定し、これら指標に関する動向を分析して財務に対する影響度を評価しています。（表1）

● Scope別GHG排出量

当グループでは、GHGプロトコルに基づき、2021年度から外部専門家の監修により算定を行ってきました。（表2）

表1

リスク・機会	指標
移行リスク	政策・法規制リスク CO2 排出規制 技術的リスク 新規施設の新設・増設、機材の導入 市場リスク コスト増・需要減 評判リスク 製品・サービスへの悪評
物理的リスク	急性リスク 自然災害 慢性リスク1 気候変動 慢性リスク2 海面上昇
機会	資源の効率性 交通・流通・建物の効率性増 エネルギー源 低炭素エネルギー源増 製品・サービス 新製品・サービスの開発 市場リスク 新市場の登場 規制性 省エネ・資源代替



● 気候関連リスクおよび機会を管理する目標および取り組み

2021年からの10年間で、Scope1、2を2,030t-CO2（年間203t-CO2）削減できるよう努めています。Scope3については、当社と子会社および関連会社により構成されているグループ全体の実態を、早い段階で詳しく把握して削減目標を設定し、確実に削減を進めていけるよう様々な対策をとっています。



● フォーバルグループの2030年カーボンニュートラル宣言

当グループでは、シナリオ分析やGHG排出量算定の結果を踏まえ、WB2℃水準に配慮し、日本政府の『2050年カーボンニュートラル目標』も見据えて、Scope1と2のGHG 排出量を基準年の2021年から2030年までに、2020年を基準年として100%削減してカーボンニュートラルを達成することを目標としています。

※ WB2℃水準：WBとは、Well Belowの略で、WB2℃水準とは、2℃を十分に下回る水準を指す。

補足説明：
▶ カーボンニュートラル
▶ 各国の目標

Carbon Neutral by 2050



国・地域	GHG削減 中期目標	長期目標
日本	2030年度 46% (2013年比)	2050年達成
米国	2030年 50%~52% (2005年比)	2050年達成
英国	2035年 78% (1990年比)	2050年達成
カナダ	2030年 40%~45% (2005年比)	2050年達成
中国	2030年GDP当り65% (2005年比)	2050年達成
EU	2030年 55% (1990年比)	2050年達成

2021/4/23 気候サミットで発表された修正値 参考：日本経産省環境戦略
GHG：温室効果ガス、Greenhouse Gasの略称

フォーバルグループは、SDGsに関して積極的に取り組んでいます

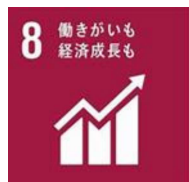


SDGs（Sustainable Development Goals「持続可能な開発目標」）とは、持続可能で多様性と包摂性のある社会の実現のため、2030年までに達成しようとする17の国際目標です。すべての国や関係者が役割を持って、社会や経済、環境について取り組むべきこと。また、人間の安全保障の理念を反映し、誰一人取り残さずに、定期的にフォローアップすることが重要とされています。

私たちフォーバルは、みんなを幸せにする企業を目指しています。社員、家族、お客様、株主、取引先、地域社会など、私たちに関係するすべての人たちに「幸せの分配」をしていきたいという思いが、「グループ経営理念」に込められています。また、「グループ経営基本方針」には、「世界・未来に目を向け『社会が求める真の価値』を追求する」とあります。

フォーバルの「経営理念」や「経営基本方針」は、SDGsの理念と一致しているものと考えています。私たちのコアビジネスである「情報通信」「海外」「環境」「人材・教育」「起業・事業承継」の5分野に特化したコンサルティングサービスを通じて、「次世代経営コンサルタント」集団として、SDGsを積極的に推進し、社会の持続的発展への貢献を目指していきます。

フォーバルグループの、SDGsに関わる具体的活動事例



中小企業のDX化推進の第一人者として事業活動をする

- ・アイコンサービス
- ・グローバルアイコン
- ・DX認定制度 認定事業者

働き方改革を推進し、健康経営を促進する

- ・健康経営優良法人2021（大規模法人部門（ホワイト500））
 - ・スポーツエールカンパニー2021に認定
 - ・パラアスリートを応援「ボッチャBC3・高橋和樹選手を採用」
 - ・i-Work勤務規程
- 時間単位年次有給休暇、在宅勤務、モバイル勤務、サテライトオフィス勤務
- ・フリーワーク制度
- （5時から22時の間で働く時間帯を自分で決定することが可能）



オフィスにおける紙の利用を見直す

- ・PPLS（ブプルス）
- ・シムワーク
- ・PELP!（ペルプ）



パートナー企業同士がつながる機会を提供する

- ・アイコンサービス
- ・グローバルアイコン
- ・Fordex-icon（フォードデックスアイコン）
- ・海外進出支援
- ・SDGs Each Together



「国境なき教師団」CIESF（シーセフ）の活動を応援する

CIESFの活動内容

- ・教師派遣事業「国境なき教師団」
- ・教育政策大学院大学事業
- ・起業家育成事業
- ・職業訓練校（CIESF Business Training Center）運営事業
- ・産業人材育成事業
- ・幼小中一貫校「CIESF Leaders Academy」運営事業

