



「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

[2025年11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各社の注力分野

※フォーバルグループ36社（国内30社、海外6社） 2025.10.1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・リアルストレーント
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
フォーバルクロスギア	第一工芸社
三知	エルコム
奈良事務機	三好商会
えすみ	テレクト
アベヤス	進駿堂販売
エイエフシー	ビジカ

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	フォーバルレミヤンマー
イーセキュリティサービス	
ジャパニーズエスエムイーズデベロップメント	

環境分野



アップルツリー

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

※休眠会社等2社を除く

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）

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.6~8 集客したい
- P.9 企業ドクター事業を展開したい
- P.10 ESG経営推進・差別化（環境分野）
- P.11~12 グローバルに展開したい

リスク回避

- P.44 リスクを低減したい

経営コンサル

- P.45~46 事業承継・財務改善を進めたい
- P.47 健康経営を進めたい
- P.48~52 経営コンサルティングを依頼したい
- P.53 F-Japan構想で地方創生を進めたい

巻末付録1

- P.54~62 フォーバルグループについて

業務効率改善

- P.13 グローバルに展開したい
- P.14~19 ESG経営（環境分野）を進めたい
- P.20~21 経費を削減したい
- P.22 人材を育成したい
- P.23 施工・保守業務を委託したい
- P.24 移転・オフィスの空間づくりを委託したい
- P.25 業務フローの見直しをしたい
- P.26~27 電子化したい
- P.28~34 システムで効率化したい
- P.35~42 伴走型GDX支援をしてほしい
- P.43 中小企業経営コンサルタント育成塾

巻末付録2

- P.63~69 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ヶ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ヶ月でした。）（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。

参照URL：[「セキュリティ本舗」](https://www.secureITyhonpo.jp/) (<https://www.secureITyhonpo.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。

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
- ✓ 訪問回数制限なし *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



TACT SYSTEM デジタル化の総合支援と販促支援で集客／売上拡大を伴うDX支援！

Service1



デジタル化のご支援から、AI導入・活用支援まで徹底サポート

企業のデジタル化を支援する第一歩として、紙書類のデジタル化をお手伝いします。さらに、基幹システムへの転記作業や請求書の処理といった定型業務には、RPAを活用することで効率性と正確性を実現します。また、セキュアな環境で利用可能な法人向け生成AIサービスを活用し、意思決定や思考プロセスの効率化もサポートします。



テンプレート不要で手書き文字も読み取り可能なAI-OCR

帳票ごとにテンプレートを設定する必要がなく、従来のOCRでは不得手だった手書きの文字も高精度で読み取れるAI-OCRです。未だ多くの企業がDX化を行う際に悩みとなっている、紙の書類の処理も簡単におこなえ、効率化の初めの一歩に最適なサービスになっています。



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。



生成AIとともに働く人・環境を育む

最新のChatGPTをセキュアな環境でご提供しております。また、AI-OCRやRPAを活用した定型業務の効率化を実現した後には、企業分析や資料の作成など、人が思考しなければいけない領域も効率化し、残業時間の削減や作業効率の向上をサポートします。



<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。



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。



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。



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。



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 繙続的コンテンツ制作

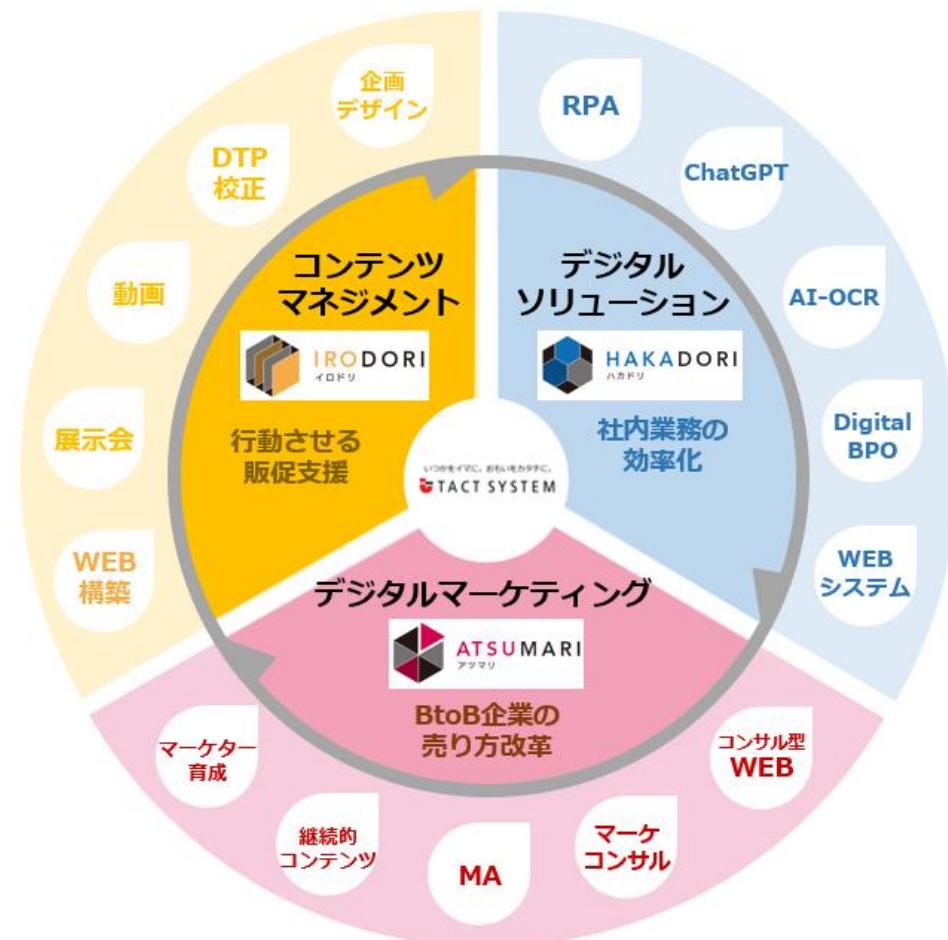
私たちのデジタルマーケティングサービスは、見込み顧客をトスアップして終わりではありません。アカウント営業の方とのコミュニケーションを大切にし、商談ツールのご提案から、質の高いコンテンツによる成約率向上をサポートします。

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。

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。





同業者に対して、「機器販売業」から「企業ドクター事業」
への変革を促し、中小企業の経営支援を通じて
マーケットから信頼され、
地域経済の未来に貢献する業界を創る
～全国47都道府県の同業者による
「企業版 地域医療機関」構想の実現～

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

1

新規パートナー開拓-協業ネットワークの質の向上-協業エコシステム構築

2

企業ドクター育成-可視化能力-課題解決能力-情報活用能力

3

客付け支援（患者数増）-新たなマーケティング手法の確立
-CCC・カルテ活用の徹底-解約抑止施策の強化-契約継続の仕組み化

4

新たな課題解決ツールの提供-ARPUアップ支援-収益機会の拡大

5

人的資本経営-パートナー社員の離職抑止-成長支援-企業価値向上



「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。

【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

福島県喜多方市の自社工場にて、実質CO2排出ゼロのものづくりに取り組み、各種LED照明を製造しています。再利用できるLED照明「リシャイン」は廃棄物の削減に貢献。製品選定から施工までワンストップで対応し、2027年の蛍光灯製造終了問題や、中小企業のESG経営支援にもつながる照明です。

【EX（エネルギートランスフォーメーション）推進事業部】スマートグリッドを軸に、企業と地域の持続可能な未来を共創

太陽光・蓄電池・省エネ機器に加え、コンサルを通じて企業の経済メリットとCO2削減の最大化を支援。再エネ導入の最適化に加え、住宅太陽光販売パートナー様向けに工数削減・オペレーション改善・企業マッチング等の実務支援も行い、地域社会と共に歩む、持続可能で循環的な事業基盤の構築を後押しします。

【GX（グリントランスフォーメーション）推進事業部】脱炭素社会実現に向けて、企業の環境活動を支援

中小企業にとって必要な要素に特化するとともに、他社との差別化となる付加価値情報もアピールできるCO2排出量可視化サービスをはじめとして、環境への取組みは「何をすれば良いのかわからない」という課題解決や環境の第三者認証取得による有益な企業PRのご支援などを通じて、企業価値と利益の向上に貢献していきます。

【VS（バリューソリューション）事業部】ワンストップで太陽光関連工事を完工まで支援

産業用・自治体向けの産業用太陽光発電システム、蓄電池等の工事全般を請け負っています。対象エリアは全国で協力工事店は多数あり、オリジナルで開発した陸屋根架台やソーラーカーポート等を用いた工事も行っています。

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。





企業のグローバル展開をワンストップでサポート

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

1 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。

2 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。これに伴い生じるさまざまな疑問に国内・現地の経験豊か富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）。

3 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」「合弁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

4 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したので、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。





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 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、未来へつながる“気づき”を実体験いただきます。

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“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。

FORVAL 貴社の経営と未来に新たな気づきを。

**さあ！
“トムソーサイ=経営者”的
新たなる冒険の入り口へ**

①人との出会い
ツアーパートナー、現地事業者、現地人財

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
事業との有益な連携性

【ツアースケジュール概要】
初日 初田空港集合6:30
AM9:30 SQ631 初田空港→カンガボール乗り換え→
SQ157 ブンヘン17:35着
★到着後、バスでホテルへ、参加者全員でWelcome Dinner
宿泊先：ブンヘン 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(現地人材日本育成会)
・現地会議(技術者が生徒)出し機会
・カーランゲン博物館(カンボジア歴史の事実)
宿泊先：ブンヘン 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・現地卸系モール
・ロードマーケット・高級雑貨アリア
・フォーハリカンボジア
宿泊先：ブンヘン エミオンホテル

四日目 ホテルチェックアウト。出来まで自由行動
15:00 (予定) ホテル集合にて空港へ送迎
PM4:30 SQ157 ブンヘン→カンガボール乗り換え→
SQ618 着23日 AM6:20 初田空港予定 空港解散

※画面設定：5件（予定）
AEON CAMBODIA
JETRO, CLA, 踊進会
FORVAL CAMBODIA

※注意：日本、2025年2月23日現在、22日未満のみ、(現地にて必ず運賃を負担いただきます)
※注意：出発前2ヶ月以内に現地空港から空港タクシーや空港シャトルバスの運賃を負担する場合があります。
※注意：現地タクシーや空港シャトルバスの運賃はエコノミー、ラダムは一人一車となります。
◆お問い合わせ
1. パスポート・旅券期間が2月以上及び各自マイペーパーは必須です。
2. チケット購入料金は現地空港タクシーや空港シャトルバスの運賃を含みます。
3. お問い合わせ料金は必要運賃料金を含んでお台所に運賃となります。
4. 料金の内訳はお問い合わせ料金に旅行代金13,992円
エーベックスインターナショナル株式会社

お問い合わせ先：株式会社フォーバル 海外事業推進室 0120-81-4086



問い合わせ先：ESGカンパニー

ボーダレス経営が必要になる未来に備えて今から準備する

FVLカンボジアと連携して、労働集約型の指定業種に関して、カンボジアのマーケットリサーチを行い、日本からでは収集できない現地の生の情報を毎月レポートとしてお客様へご提供します。

Confidential

第2章 市場内の顧客に関する調査

第2章の「市場内の顧客に関する調査」では、カンボジアに暮らす人々に関する統計情報や、住宅に関するニーズ等についての調査を行った。

2.1 顧客調査

カンボジアの消費動向は、急速な経済成長とともに大きく変化している。購買行動においては、スマートフォンの普及等に伴い、インターネットやSNS上の情報や広告の情報収集や意思決定に影響を及ぼしている。また、経済成長による所得の増加に伴い、消費市場が拡大している。こういったカンボジア国内の消費者の状況を把握するため、カンボジアの所得水準や人口分布に従事する統計情報のほか、カンボジアで生活する人々の「住宅」に関するニーズ等を調査した。

レポートサンプル

このレポートサンプルは、カンボジアの経済活動の変遷が読み、経済全体の変容性が向上し、所得の増加を実現してきた。特に、衣料品や寝具の製造業や、観光業が発展した結果、多くの雇用が生まれ、所得の向上につながった。

カンボジアの平均年収(一人当たり家計収入)は、2009年に約457ドル(約7万円)だったが、2020年には1,678ドル(約26万円)に達し、この11年間で267%増加した。その後、2021年には減少に転じ、約1,591ドル(約24万円)となかった。

カンボジアの一人当たり家計収入の推移

年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
2009年	457ドル	561ドル	584ドル	678ドル	814ドル	981ドル	1,091ドル	1,278ドル	1,378ドル	1,489ドル	1,591ドル	1,678ドル

2025年3月26日
調査 FORVAL (CAMBODIA) CO., LTD.
編集 株式会社フォーバル

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。

“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288m²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	288m ²	約5,000m ²
登記費用	※0円	約500,000円

■イニシャルコストの比較（左：レンタル工場

不動産（面積）	1,152m ²
レンタル料（500円/m ² ×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 : 5,000m ² 建物 : 1,152m ²
土地使用権（8,000円/m ² ）	40,000,000円
建物建設費（50,000円/m ² ）	57,600,000円
合 計	97,600,000円

右：自社時工場）

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お申し付けください。

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。

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。

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、グローバリ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。

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」



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、他の業務ヘ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。



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。



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。



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。



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。



受け取ったデータを
アップロードするだけ



取引日、取引金額、取引先を自動で抽出。検索も可能です。





Service

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

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）

₁ 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。

₂ 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ffort

₃ 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。





Service

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

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・高圧電力）

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「あたらしさ」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。

また、2025年6月より高圧および特別高圧電力「地球にやさしいでんきH-MLプラン」の販売も開始いたしました。



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。



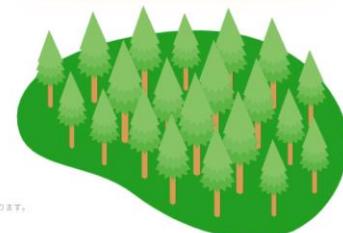
Elenova

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

杉の木約190本※2



年間で約2,664kg※1の
CO₂排出量が削減できます！

※1 CO₂排出係数:0.444(計2020年度実績)で算出しておりますので実際の利用実態により排出量は異なります。
※2 50年生の杉の木1本あたりの年間吸収量144gの二酸化炭素をCO₂年吸収として計算


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。



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。



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。



環境支援活動においてのワンストップソリューション



GXとEXで、脱炭素経営とコスト削減を同時に実現。

脱炭素社会実現を支援するGXソリューションと、再エネ導入によるコスト削減と地域貢献を叶えるEXソリューションを提供。企業の環境活動における最適解をワンストップでご提案し、環境価値と経済価値の両立、そして地域社会と共に歩む持続可能なビジネス基盤づくりを総合的にサポートします。

【GXソリューション】脱炭素社会実現、企業の環境活動を支援

環境問題に配慮した経営をサポートすると同時に経済成長を促す支援をご提供。特に、CO2排出量可視化ツール「CN note」では、中小企業の視点に併せ、本当に必要なデータだけで効率的に企業の環境活動を支援。中小企業にとって必要な要素に特化するとともに、他社との差別化となる付加価値情報もアピールできるCO2排出量可視化サービスをはじめとして、環境への取組みは「何をすれば良いのかわからない」という課題解決や環境の第三者認証取得による有益な企業PRのご支援などを通じて、企業価値と利益の向上に貢献していきます。

【EXソリューション】再エネ導入によるコスト削減、環境貢献努力の価値化を支援

スマートグリッドを軸に、企業と地域の持続可能な未来を共創する支援をご提供しております。太陽光・蓄電池・省エネ機器に加え、コンサルを通じて企業の経済メリットとCO2削減の最大化をトータルサポート。再エネ導入の最適化に加え、住宅太陽光販売パートナー様向けに工数削減・オペレーション改善・企業マッチング等の実務支援も行い、地域社会と共に歩む、持続可能で循環的な事業基盤の構築を後押しします。



参照URL : <https://appletree-ws.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。



最適な照明設計と確かな施工で、快適環境と企業価値を向上。

ライティングソリューションは、豊富な商品ラインナップと提案力で施設用途に最適な照明環境を実現します。さらに、一体工事ソリューションにより、設計から施工、アフターサポートまでワンストップで対応し、コスト削減と安心施工を提供。経済性・快適性・環境価値を同時に高めるパートナーとして企業活動を力強く支援します。

【ライティングソリューション】貴社に適した照明の導入支援

貴社にとって「ちょうど良い照明」と環境問題への貢献値をご提供。「世界で唯一無二」リユース可能直管型LED照明「REShine（リシャイン）」を始めとし、照明カスタムOEM対応など、国内工場での製造だからこそ他の社では実現できない製品でも対応可能のが特徴。また、アップルツリーが福島の喜多方に構えている自社工場は、カーボンオフセットを行っているためカーボンフリー工場です。そのため、製造時にCO2排出量が実質0であり、CSR活動やESG経営を取り入れたい企業に最適です。

【一体工事ソリューション】ワンストップによる「コスト削減」「安心施工」をご提供

さまざまなニーズに合わせたご提案から、決定後はスピーディー&安全施工で再エネ導入を実現。産業用・自治体向けの産業用太陽光発電システム、蓄電池等の工事全般を請け負っており、対象エリアは全国で協力工事店は多数、オリジナルで開発した陸屋根架台やソーラーカーポート等を用いた工事も行っています。弊社の一体工事ソリューションの強みは、従来までの他EPC会社のように商品調達価格に利益をプラスせず、材調達でコストダウンを実現するところにあり、コスト削減と安心施工の両立をご提供します。



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

モビレント

■ 社有携帯のあたらしい選択肢『モビレント』

『モビレント』とはフォーバルテレコムがお客様に中古の端末をレンタルをしてソフトバンクの回線で通話や通信をご利用いただくサービスです。

1 コストを抑えたい

新品の端末は高価であるため、購入するとなると初期費用が大きくなります。一方、中古端末をレンタルという形で提供することにより、お客様は大きな初期投資をせずに端末をご利用できます。

2 環境への配慮

中古端末を利用することで、リユース（再利用）を促進し、廃棄物の削減につながります。これは、
環境問題への取り組みとして、企業としての社会的責任（CSR）を果たす一環と考えられます。

3 柔軟な利用ニーズへの対応

新品の端末を購入すると長期間使い続ける前提になりますが、レンタルであれば短期間だけスマートフォン等が必要な場合にも柔軟に対応できます。
例えば、企業が一時的に増員する際や、プロジェクト単位でスマートフォンを利用したい場合に適しています。

4 法人様の管理負担の軽減

法人で利用する場合、スマートフォンの購入・管理・廃棄は負担が大きくなります。レンタルであれば、契約終了後に端末を返却するだけで済み、端末の管理や廃棄の手間を省くことができます。



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。

モビレントの3つの特長



①中古端末をレンタル

中古の端末をレンタルとして提供いたします。これにより、端末を購入する負担を軽減し、端末をご利用することができます。

②1年契約での利用

契約期間が1年となっているため、長期契約に縛られることなく、比較的短期間でご利用したい方に適した柔軟なプランをご用意しております。契約期間終了後は継続利用か返却かご選択可能です。

③ソフトバンクの回線を利用

レンタルした端末は、ソフトバンクの通信回線を活用して通話やデータ通信を行なう仕組みになっています。これにより、高品質な通信サービスを利用可能です。



2050年カーボンニュートラルの実現へ向けて

Service

1 環境へ優しい印刷

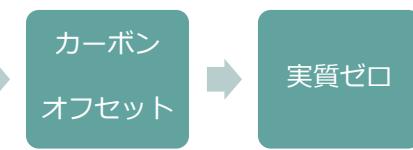
オンデマンド印刷を利用し必要数だけ印刷する事によって、在庫削減や廃棄量削減に貢献することが可能です。
再生可能エネルギーの導入、J-クレジットを用いたカーボンオフセットによって実現したカーボンニュートラル印刷で
SDGsへの取り組み、ESG経営に貢献いたします。



2 サステイナブルな印刷物

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



さまざま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 サステイナブルな取り組み

- ・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。





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。



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。



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。



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

CollaboOne

クラウド
で
業務管理！

生産性向上と持続的な成長を加速！

特化型クラウド ERP

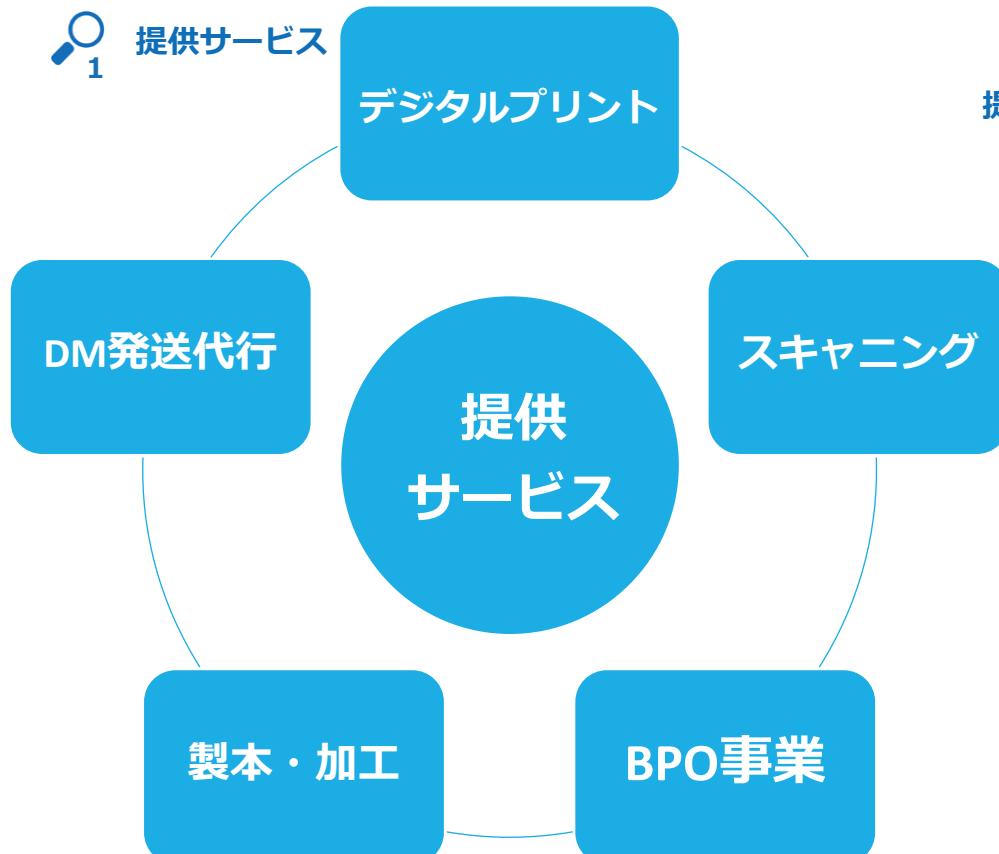


ワンストップソリューションで印刷に関するあらゆる問題を解決します。

Service

① 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っております。



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さまざまな製本や、
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なうサービスです。



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。



企業利益に貢献する人材育成と教育ビジネスを展開

Service

1 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を利用す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。

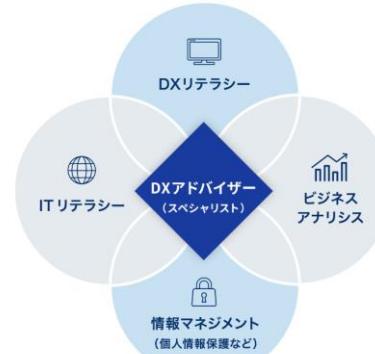


2 DXリテラシー標準に準拠したeラーニング

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着けてほしい「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。

4 ESGアドバイザー検定資格取得支援

「ESGアドバイザー検定(ベーシック)」に対応した唯一の学習教材として、Web学習(eラーニング)コースをご提供しています。

各分野の動画視聴とテスト問題を解きながら、効率よく学習して試験合格を目指すことができます。



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

1 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さまざまご提案をいたします。
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。

2 工事実績 年間40,000件が裏付ける技術力でサポート

1 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じ、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、さまざま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。

3 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

2 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

4 環境への配慮した設計・施工を推進 -SDGsへの取り組み-

3 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）

5 オーダーメイド型法人向けレンタル「レントプラス」

4 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つけください。



 **RENT PLUS**
オーダーメイド型
法人向けレンタルサービス



お客様のために「働き方」と「場」の在り方の最適解を提供し経営課題の解決に貢献します

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。

サービスマニュ

- 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

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



Value Office

価値あるオフィスへの移転を、もっと。



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。

お客様のESG経営を推進する、環境にも人にも優しいオフィスづくり
「ESGオフィス」をご提案します。

サービスマニュ

- | | |
|--------------|----------------|
| ■ コンセプトメイキング | ■ 空間デザイン |
| ■ インテリア・家具 | ■ ICT |
| ■ 引越し | ■ 原状回復 |
| ■ オフィスリニューアル | ■ プロジェクトマネジメント |
| ■ ビルリニューアル | ■ オフィスまるごと抗菌 |

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。）
- ★ オフィスまるごと抗菌サービス（対象エリア：東京23区内がメインです。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

オフィスまるごと抗菌サービス
デルフィーノ



オフィス空間づくり事例

オフィス内装デザインなら
efude



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



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を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（プラス）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行います。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



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。

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。



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え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の策定（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・受託業務量等はご相談ください。

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。

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。



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。



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



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。



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。



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



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る工数を削減します。

こんなお悩み解決します

- 小ロットの発送を行いけど、最低部数があつて依頼できない。
- 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。



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



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。



ビジネス価値を創出するシステムを企画・開発・販売

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。

○ 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。

○ 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。

○ 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。





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



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。

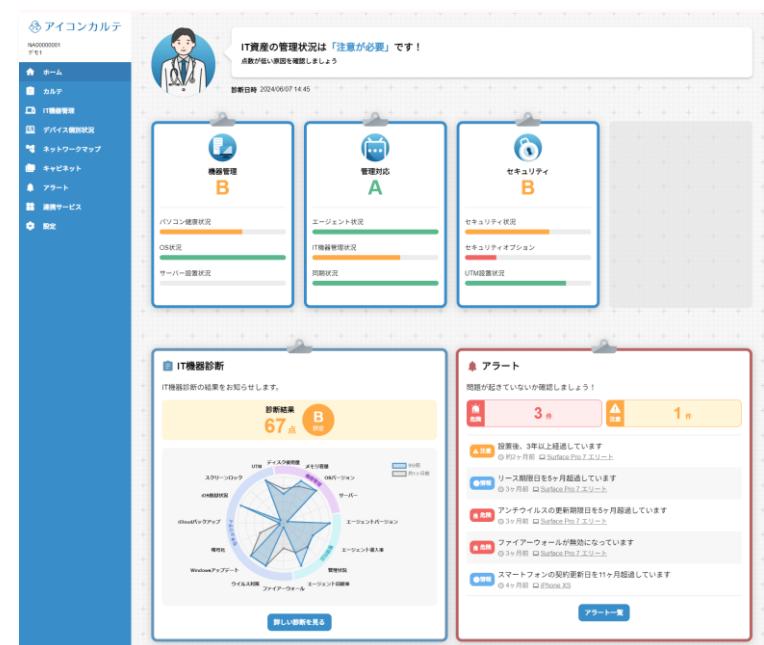
4 設定変更や不具合対応を遠隔で支援

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.nrminc.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。



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」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れます。



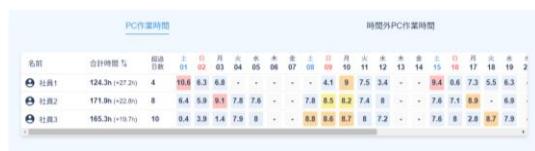
業務効率改善

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。

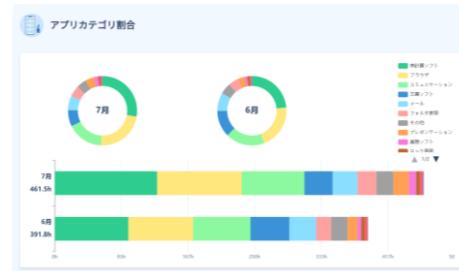
■働き方分析DX -作業時間の推移-



■働き方分析DX -ヒートマップ-



■働き方分析DX -使用アプリの割合-



Service 3.



脱炭素経営見える化し お客様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。

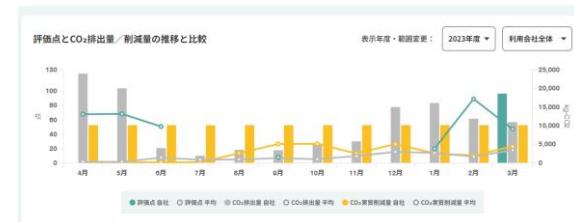
■CNレポート -環境スコアリング診断-



■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.nrminc.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。



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
- ・レンタル品管理システム
- ・内視鏡洗浄履歴システム
- ・見積支援システム
- ・勤怠管理システム

金融業、保険業、製造業、リース業など、さまざま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

新型コロナウィルスの流行に伴い、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社以上のさまざまな業界の皆さん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。



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。



オンライン上のやりとりで、迅速かつ衛生的な契約！

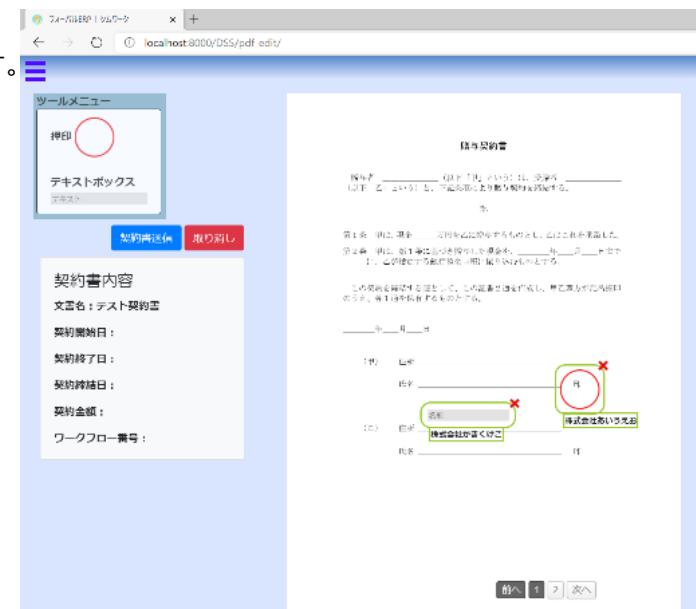
契約先とシムワークでやりとりを行うことで、契約までの日数や手順を大幅に削減することができます。

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ますので、ビジネスチャンスを逃しません。



他社よりも一步先へ！

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。

「競合他社よりも一步先へ進む！」、そんなお手伝いができるはずです。

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。



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、弊社へお話ください。



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と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。

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。

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、挑戦し続けて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：<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。

MIYOSHI 中小企業の伴走型による経営支援サービスと北海道内F-JAPANの拠点として展開



Service



札幌圏を中心とし、中小企業の伴走型経営支援・仕事に必要な「モノ」をお届けいたします。また、道内F-JAPAN事業を推進いたします。

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ESG・GDX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。これまでに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。

また、F-JAPANプロジェクトの北海道内における中心的な拠点として、2025年4月より活動をしています。

株式会社三好商会は道内の伴走支援型の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。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なう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業

- ・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、運用を開始しました。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。自社で使用するだけではなく、顧客にご覧いただくため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。



参照URL : <https://www.miyoji-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



F-JAPAN道内拠点

- ① 自治体DX支援（デジタル専門人材による）
 - ② 市民サービスDX（高齢者デジタルデバイド対策）
 - ③ 自治体との連係による民間DX推進
 - ④ 金融機関・商工会と連携による民間DX推進
 - ⑤ 大学（高等教育機関）とのDX人材育成



たのめーる正規代理店

日常使うオフィス用品をオンラインでご購入いただけます。
一般的なカタログ通販に比べて
リーズナブルな価格設定になっ
ていることが特徴です。



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109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。

島根初の
DX化推進支援プロフェッショナル集団



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。 近年はGIGAスクールの支援も行っています。



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。



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。
島根県内の産学官連携事業「しまね地域DX拠点 構成員」として活動しています。



国も推進し、選ばれる企業を目指すために急務とされているDX化

山陰の中小企業のDX化を全力支援

えすみはDX推進のワンストップソリューションをご提供いたします。



飲食店、流通・小売店の「DX化」で業務効率改善

飲食店や流通・小売店へPOSレジやバックヤード機器の提供を行っています。
店舗経営に必要なデジタル機器の導入後、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。

参照URL : <http://www.esumi-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。

 <https://www.dcet-esumi.co.jp/>

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。



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。



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ぬ
- 社内の情報管理を徹底したい
- さまざま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



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。



アベヤス社屋「GDX office labo」



花巻営業所



コワーキングスペース



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



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。

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

私たちの強み

- ✓ アイコンメンバーが定期に訪問し、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 TRANSFORMATION）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業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

地域密着型企業として地元に必要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



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。

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。



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力を貸ししています。

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900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GDX推進企業として、お客様に新たな価値を創出いたします。

2024年度にはF-Japan千葉支部として地方創生事業に注力し、南房総市・館山市と連携し、中小企業の経営力アッププロジェクトへ現場支援を行いました。

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ベスト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つけください。





企業ドクターによる経営課題改善・GDX経営・人材採用などの顧客伴走支援

データ可視化による経営改善支援：可視化されたデータを基に企業ドクターが伴走支援を行います。



主な活動内容

DX推進
専門資格を保有した担当者により、お客様先の状況を可視化のうえ分析。課題解決のためにデジタル技術を活用した業務効率を伴走支援します。

財務分析
可視化伴走支援ツールを活用し、財務状況の分析を行い、経営状態を可視化した上、経営改善に向けた伴走支援を行います。

ESG推進
専門資格の保有者が伴走支援しながら、マーケットやステークホルダーから“選ばれる企業”への成長を支援します。

業務プロセス改善
財務だけではなく非財務的領域まで可視化し、企業のあるべき姿との差分を分析し、各リソースの最適化をもとに生産性の改善に向けた伴走支援を行います。

可視化伴走支援ツール



- オフィス機器の管理
- PCの健康診断
- オフィスのセキュリティ診断

▶ アイコンカルテ

ネットワークの可視化で最新状態の把握と課題改善

- お客様のネットワークの可視化
- 情報資産台帳の作成と管理
- アラート表示による現状監視
- 課題の可視化と改善

インフラ
最適化



▶ きづなPARK

データ集約・分析による経営の可視化と支援

- 財務・非財務の多様なデータ集約
- 統合データベースの構築
- BIレポートによる可視化
- 経営戦略の伴走支援

経営改善
支援



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



SHE／継続貢献営業塾

「顧客から大事にされること」と「大きな成果を上げること」の2つを実現する働き方のご提案

Service



SHE／継続貢献営業塾（旧称 戰略法人保険営業塾）中小企業の財務改善と事業承継の支援者育成

エフピーステージが主催する「SHE／継続貢献営業塾」は、売りっ放しを作らず、付き合いたいお客様に長く貢献し、信頼関係を構築し、全ての保険を任せさせていただく働き方「継続貢献営業®※1」を提唱し、中小企業経営者が抱える“財務”と“事業承継”問題を解決するコンサルタントの育成を行っています。

「継続貢献営業塾」では、基礎知識を学ぶ講座から金融機関取引、事業承継、管理会計など専門的な知識をそれぞれの分野の第一線で活躍中の講師の先生方から学ぶことができるオプション講座を有料講座・無料講座を合わせて10種類※2を開催し、中小企業の継続を阻害するお金の問題と相続人と後継者が揉めない・困らない事業承継・相続について学ぶ機会を提供しています。

全国の「生命保険営業」を中心に「士業の先生」など中小企業経営者を支援する200名以上※2の方が学ばれています。

※1 継続貢献営業はエフピーステージの登録商標です。 ※2 2024年8月末時点



講義は現地&オンライン。録画した映像は後日配信

講義はリアルタイム配信と合わせて録画した映像を配信しております。万が一、講義に参加できなくても後日、録画した映像を配信しますので、ご都合に合わせて受講することができます。

映像は、繰り返し視聴していただけますので、理解度に応じてメリハリをつけてご視聴ください。

※講義によっては、リアルタイム配信のみもしくは、録画した映像のみのものもございます



充実のコンテンツの中からレベルに合わせた学習を選択

有料のオプション講座の他、無料コンテンツの充実にも力を入れています。

基礎講座は、過去の録画映像を繰り返し視聴することができます。

グループコンサルのような形式で案件相談が行える会も月に一度、開催しています。

まずは、基礎の部分をしっかりと学びたいという方に向けた月額1万円のコンテンツを準備しています。



参照URL : <https://she-hsc.com/>

問い合わせ先 : <https://she-hsc.com/ask/> 事務局まで



長く続けるほどお得になる受講料

受講料は月額5万円（税別）。入塾後13か月目以降は3万円（税別）になります。

ご紹介いただいた方が入塾すると、紹介者に紹介割引を適用します。また、有料のオプション講座も再受講はご受講しやすい価格となります。

毎月2回、1.5時間ほどのオンライン説明会開催中。

詳細・お申込みはこちら <https://she-hsc.com/front-seminar/>



講座一覧（2024年8月末現在）

1. 本講座（毎月1回開催）
2. 基礎講座（アーカイブのみ 全12回+特別講座1回）
3. 利他会（毎月1回開催）
4. 個人保険営業塾（毎月1回開催）
5. 決算分析実践研究会（有料・毎月1回開催）
6. 財務×法人税基礎講座（有料・毎月1回開催・全12回）
7. ニードセールス実践塾（有料・コーチとの面談を毎月1回実施・全6回）
8. 事業再生・M&A講座（有料・毎月1回開催・全12回）
9. 事業承継相続診断士講座（有料・毎月1回開催・全10回）
10. 管理会計BCP講座（有料・毎月1回開催・全10回）



「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

1 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」3年連続認定！
(2024年度認定代理店数 22,000社中110社) 2025年2月26日認定

1 「あらゆる保険が集まるプラットホーム」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。

2 すべてが揃う保険の総合デパート

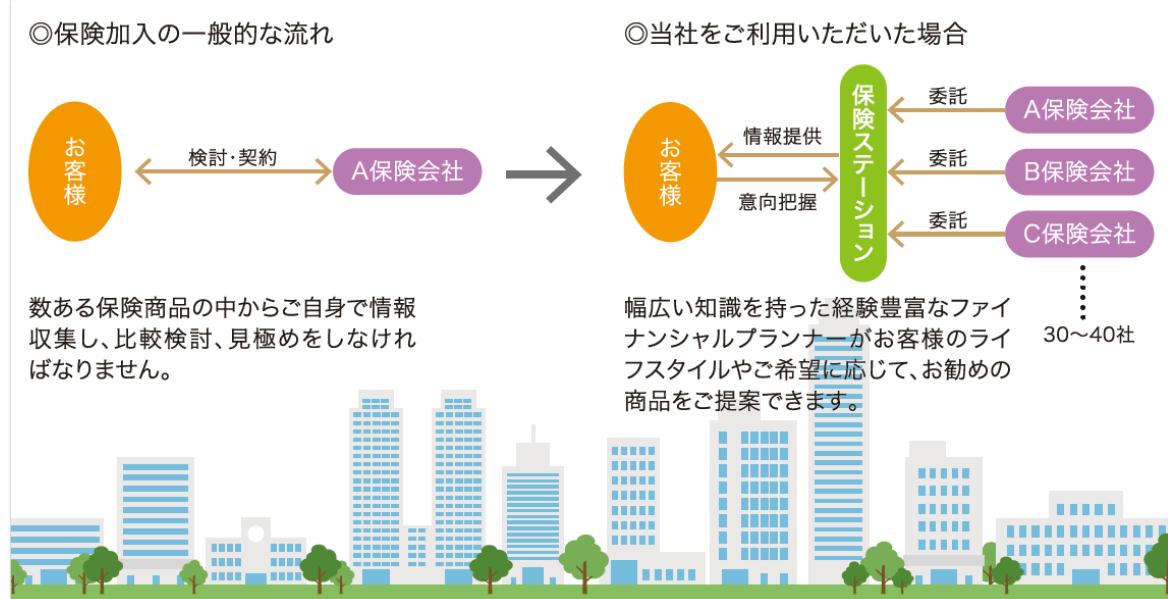
生保・損保など、合わせて約40社の保険会社を取り扱っております。揃わない商品は、まずありません。

3 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。
より的確にプラン・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。





中小企業の継続をサポートする経営コンサル（財務改善・事業承継支援）

Service

① 中小企業が継続するための財務改善を支援するコンサルティング 経営者をお金の苦労から解放

自社の現状を把握することもせず、抱える問題も分からぬまま、打ち手を見つけられず、状況が好転するのをただ待っている経営者が多く見受けられます。

売上や利益を増やしても、お金が増えなければ経営は安定しません。企業は、お金が底をついて支払いができなくなった時に倒産してしまうからです。

エフピーステージは、支援先企業の継続を目的とした財務コンサルティングを提供し、毎月、毎年お金が残る財務体質づくりをお手伝いします。「中小企業の成長＝経営者の成長」と考え、経営者自身が決算書の数字を基に現状把握・問題抽出・改善策を考え、経営計画の策定及び、その実行の一連のプロセスを通じ、財務改善を行うサポートします。

② 自社の未来を数値化し、中期経営計画の策定

コンサルティングの第一段階では、中小企業経営においてやるべきこととやってはいけないことを明確にします。次に、経営者自身で5年後に自社がどのようにになっていかを数値化し、現状把握を行い、現状と理想の差を埋める中期計画の策定をサポートします。

月次のミーティングで、前月の振り返りを行い計画の進捗を確認しながら取り組んでいくことを決めています。

③ 適切な資金調達支援

財務状況と合致していない借り入れが原因で資金繰りが不安定になる場合がございます。財務状況や資金使途に合った最適な融資が受けられるようになるには、平時より、財務体質の向上に努め、積極的に金融機関とのコミュニケーションをとることが重要です。

月次決算報告、将来の資金ニーズの共有、自社の事業についての理解を深めてもらい、金融機関が安心して融資を行えるよう信頼関係の構築をサポートしていきます。

④ 後継者と相続人が揉めない困らない事業承継支援

財務改善が進むと会社の価値が上がるため、事業承継・相続に係るコストは増加します。対策には時間を要し、早めに着手することが望ましいですが、分けてはいけない財産である「自社株」と「事業に要する不動産」が相続で分散すると、将来、後継者と相続人が揉め、自社の財務が棄損する可能性があるため適切な対策が求められます。後継者が経営に集中できる状態でバトンタッチできるようにすることは、オーナー社長にしかできない仕事です。後継者・相続人の双方が幸せな事業承継・相続になるようサポートをいたします。

⑤ このような経営者が対象です。

- 決算書を基準とした経営を行いたい ■ 金融機関との関係を良好にし、資金繰りの安定を図りたい ■ 後継者が継ぎたいと思える会社にしたい



問い合わせ先：<https://www.fpstage.co.jp/ask>



中小企業に向けた「事業承継」「M&A」を支援

Service

事業承継から成長戦略まで、中小企業に寄り添うM&A支援

経営者の高齢化や後継者問題が深刻化する中、親族や社員に継がせる以外の選択肢として、第三者への承継（M&A）が注目されています。また、自社だけでは変化に対応しきれない、事業拡大を図りたいといった企業にとってもM&Aは有効な手段です。当部では、譲渡・譲受けのニーズにも対応し、検討段階からマッチング、成約後のフォローまで一貫して支援。オーナーの連帯保証をしっかりと解除し、中小企業の持続的成長と想いの承継を後押しします。

〈提供する支援サービス〉

- ・経営者の想いを尊重した、“引退からの逆算”による事業承継のご支援
- ・M&Aによる譲受や、大手企業グループ傘下への参入を通じた、成長・拡大に向けた仲介支援
- ・事業計画の策定から実行までを見据えた、補助金活用のご支援

経営者に寄り添うワンストップの支援体制

M&A支援を単なる売買仲介にとどめず、譲渡・譲受の背景にある経営者の意向や将来像に丁寧に向き合います。グループ内の企業ドクターとの連携により、M&A前の「企業磨き上げ」から、M&A成立後のPMI（経営統合）までワンストップ支援が可能。特に譲渡側にとっては“想いをつなぐ”M&Aを実現します。

中小企業庁のガイドラインに準拠した安心の運用体制

当部は、中小企業庁が定める「中小M&Aガイドライン」を遵守するM&A支援機関として正式に登録されており、透明性と公正性の高い運用を徹底しています。市場には手数料体系や対応姿勢に不透明さが残る仲介業者も存在する中、当社ではガイドラインに則った契約書式や説明責任を重視し、経営者が安心して相談・依頼できる体制を整えています。

自動車アフターマーケット業界に強み

業種を問わず支援を行っていますが、特に自動車整備・車販・部品商などのアフターマーケット分野では、専門チームを設置。業界団体や損害保険会社など幅広く連携しており、業界特有の課題や商習慣を踏まえた支援で好評をいただいている。後継者不在などの事業承継課題に直面する企業への提案力が当部の強みです。

補助金を活用した事業成長支援

当部では、M&A支援とあわせて「実行可能な事業成長プラン」の策定支援も行っており、補助金申請の実績も豊富です。新事業進出補助金、ものづくり補助金、省力化投資補助金など、中堅・中小企業の成長を後押しする制度を中心に、採択のポイントを押さえた計画作成と申請サポートを提供しています。単なる書類作成にとどまらず、経営者の想いを重視した実効性のある計画作成を大切にしています。



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。



健康管理ができるオフィスで実現する新しいあたりまえ

Service

「タニタ健康プログラムwith健康社長」「タニタ健康プログラムwith健康社員」「健康管理ができるオフィスづくり」

タニタグループの健康経営の実践ノウハウを活用し、全国約35万人※の健康づくりをサポートしている「タニタ健康プログラム」に「健康経営」に特化した3つのパッケージサービスが登場。

経営者向けの「タニタ健康プログラムwith健康社長」、従業員向けの「タニタ健康プログラムwith健康社員」、健康づくりがオフィスで実践できる「健康管理ができるオフィスづくり」の3つのパッケージサービスを通じて、オフィスや職場で健康管理ができる環境を整え、皆様の健康経営をサポートします。

※2025年3月末時点

健康社長になる

健康健康社長アプリで得られる“5つの機会”

- 自身と会社の健康に向き合うきっかけ！
- 健康社長デジタルバッヂで自社を発信！採用UP！
- 健康社長同士の「つながり」
- 従業員を前向きにさせる経営で生産性アップ
- 獲得した健康ポイントで社会貢献



タニタ健康プログラム
with健康社長

健康管理ができるオフィスにする

健康管理ができるオフィスを何故推奨するのか

- 社員が健康と向き合う場面を作る
- 働く環境のアップデートする
- 機会選ばれる企業になるための差別化
- 社員が安心して働ける環境づくり



健康管理ができるオフィス

健康社員を増やす

健康健康社長アプリで得られる“5つの機会”

- 人材不足解決に向けた既存社員の生産性アップ
- 社員の高齢化への対策
- 健康経営で他社との差別化、採用力アップ
- 従業員を前向きにさせる経営で定着率アップ
- 企業内コミュニティで一体感アップ



タニタ健康プログラム
with健康社員

社長が健康に向かい、社員の健康にも向きあう機会と、健康管理ができるオフィスづくりを提供



参照URL : <https://www.tanita-thl.co.jp/kenko-shacho>
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

Service1

① 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、その実現手段はさまざまです。

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、経営課題を見える化を行い、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？



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ヶ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。



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。



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くな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ない。



問い合わせ先：各エリアカンパニー所属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無く、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いたします。



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。



システム開発業：売上・利益拡大の事例

売上・利益拡大が出来ていない理由は社員のモチベーションが低いこと、利益管理が出来ていないこと、営業社員の活動量が少ないとの3点であると課題を設定。営業戦略、利益管理の仕組み化、人材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。



問い合わせ先：各エリアカンパニー所属コンサルタントまでお申しつけください。

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

- 企業ドクターによる中小・小規模企業の「可視化伴走型経営支援」において、
健康状態（財務・非財務情報）を可視化し、健全な企業経営へ導くための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「企業ドクター」による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に集まつ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・発展へつなげていきましょう。



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。

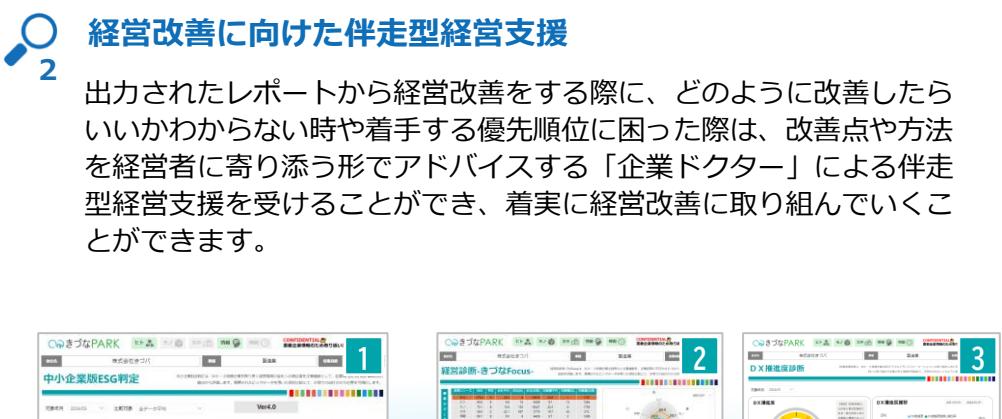


年間の経営情報から企業の状態を比較分析した「経営診断 -きづなFocus-」や「決算書3ヶ年分析」、環境・社会・企業統治の観点から企業を評価した「中小企業版ESG判定」や「人的資本判定」、DXの取り組みを可視化した「DX推進度診断」など、12種類のレポートがあります。



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



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」



Service2

① きづなPARKの利用者が集う「共創エリア」では、企業同士だけではなく学生も交え、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、教育機関、金融機関等が活用し、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。

② 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。



参照URL : <https://kdn-park.biz/>

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 利用者間でのつながりを作る「オリナスマタバース」

会社や業界の情報を得たい学生と、自社を紹介したい企業のマッチングを目的として生まれたインターネット上の仮想空間「オリナスマタバース」。今では、企業による学生に向けた企業説明会・業界説明会だけではなく、大学でのオープンキャンパスや自治体による求職者イベント、学生世代からの意見収集場所としての活用など、利用者の方々からのご意見から新しい使い方が生まれています。



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



中小企業・小規模企業のGDX化の実現・ESG経営への取り組みへのプロダクトの提供

Service



中小企業・小規模企業のGDX化の実現・ESG経営の取り組むための課題解決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2025」（骨太の方針2025）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）の推進、デジタルトランスフォーメーション（DX）への推進」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）を提供による可視化伴走型支援のを実施してまいります。また、人的資本経営、サプライチェーンの強靭化なども重視されており、中小企業や小規模企業がESG経営に向けた課題を解決するためのプロダクト（補助的ツール・サービス含む）を提供することで、"選ばれる企業"へつなげるよう努めています。



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。



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、実現にむけた可視化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化の実現にむけた可視化伴走型支援を実施してまいります。



問い合わせ先：商品・サービス統括部までお申しつけください。

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





F-Japan構想～企業ドクターが日本全国の民間企業・自治体を元気にする～

Service

1. 『民間企業・自治体に対し、可視化による伴走支援を提供』

フォーバルのGX・DX・ESG人材（通称：企業ドクター）が、民間企業や自治体の経営・運営状態を可視化し、課題分析・生産性向上を支援いたします。本支援は一時的なものに留まらず、自らDXを推進できる体制へ導きます。また、内閣府の地方創生人材支援制度等により、多くの自治体にフォーバルの専門人材を派遣し、DX推進の伴走支援を行っています。

2. 『企業ドクターの育成』

大学や専門学校、高校等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。



現在では、日本全国で地域経済を活性化させることのできる企業ドクター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、民間企業・自治体・教育機関・金融機関と連携し、地域経済活性化のためのDX推進に取り組んでいます。



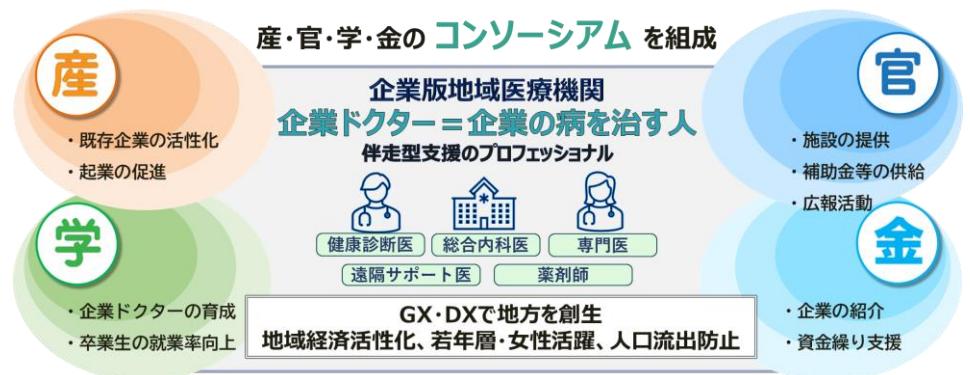
Point2. DXの地産地消による永続的な地方創生の実現

日本中に企業ドクターを育て、育成した企業ドクターが自身の地元経済を活性化させる。この好循環が永続的な地方創生を実現します。各地域の課題・目指すべき姿に寄り添いながら、「人材育成」「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。

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

Point3. F-Japan構想実現に向けた企業版地域医療機関の創出

企業版地域医療機関では、各地域の企業医療および地域経済活性化の中心拠点として、民間企業・自治体への伴走支援や企業ドクターの育成、その他地域課題の解決に資する事業を実施していきます。また、企業版地域医療機関を中心に産・官・学・金のコンソーシアムを組成し、各機関の連携を促進していくことで、経営改善・成長力のある次世代型企業の創出等による地域経済の活性化を目指していきます。



【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



ダイナミックオーバル

このシンボルマークは、卵形（オーバル）を表し、新しい生命の誕生を象徴しています。

グループ各社それぞれが、また社員一人一人が束縛されずにのびのびと躍動しているながら、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。

グループ社員の徽章（バッジ）として使用しています。

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、多くの会社がさまざま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。



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、また移動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。



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きます。

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。

過去の変化

進行形の変化

光ファイバー
インターネット
スマートフォン
移動通信システム

未知の変化

SDGs
超情報化社会
環境問題
コロナ禍



シミュラリティ
自然災害

フォーバルの歩み

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

「新しいあたりまえ」を創造してきた 45年

198010年間無料メンテナンス
&リース販売を導入**1989**複写機の紙とトナーの
ワンストップ
ディスカウントサービス**2002**法人向け
定額制IP電話サービス**2009**固定通信と移動体通信を
融合したFMC (Fixed
Mobile Convergence)
サービス**2019**中小企業経営者実態調査
「ブルーレポート」発刊**2021**「F-Japan構想」始動
GDXの力による
地方創生の実現を目指す。**2025**ESG経営で企業を元気にする
「企業ドクター」と企業版地
域医療機関創出による地産地
消による永続的な地方創生の
実現を目指す。**1987**自動選択アダプタ
(NCC・BOX) ビジネスで
長距離電話料金が低下**1995**国内・国際通信の
ワンストップショッピング・
ワンビリングサービス**2003**番号ポータビリティを
実現したブロードバンド
&IP電話サービス**2012**IP統合ソリューション
サービス**2021**中小・小規模企業の
経営情報を収集、蓄積、
分析活用できる
プラットフォーム
「きづな PARK」**2024**第三者認証を受けた
「ESGアドバイザー(※)」による
伴走型可視化経営支援サービス
「ESGアイコン」の提供開始

※「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)

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

売上高
(百万円)

80,000

70,000

60,000

50,000

40,000

30,000

20,000

10,000

0

経常利益
(百万円)

5,000

4,000

3,000

2,000

1,000

0

-1,000

-2,000

-3,000

～モノ売りからコトの提案者へ～

売上

経常利益

ハードの卸売り

アイコンサービスによるコンサル業態へ

2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024



フォーバルグループの成長戦略

参考資料：2025年3月期決算説明会資料

https://www.forval.co.jp/news/up_img/1748582119-738064.pdf

1 経営支援サービスの特色

フォーバルの経営支援サービスの特徴は、「きづなPARK」による経営状態の可視化と、企業ドクターが行う伴走型経営支援です。

2 きづなPARKとは

中小企業の経営データ（財務・非財務情報）を可視化。かつ、取り組みの効果測定のツールとして「きづなPARK」を活用します。見えにくい情報や分かりにくい情報を、一目で分かる情報にします。

3 企業ドクターとは

企業ドクターは、一般社団法人中小企業個人情報セキュリティ推進協会の「ESGアドバイザー」「DXアドバイザー」検定に合格をした有資格者で、かつフォーバルが認定をした資格保有者です。

4 理想の経営状態へ

自社の財務・非財務情報を「きづなPARK」で可視化し、「企業ドクター」が理想の経営状態まで「伴走型経営支援」を行います。

1

FORVAL part 02 成長戦略 | 可視化伴走型経営支援

フォーバルの経営支援サービスの特色

「きづなPARK」による経営状態の

可視化

企業ドクターが行う

伴走型経営支援



※中小企業経営のための情報分析プラットフォーム

2

FORVAL part 02 成長戦略 | 可視化伴走型経営支援

可視化の仕組み＝きづなPARKとは

経営データの可視化・効果測定



3

FORVAL part 02 成長戦略 | 可視化伴走型経営支援

企業ドクターはフォーバルが認定した資格保有者



※DXアドバイザー資格を有し、フォーバル独自のがんこラムを修了した者

一般社団法人
中小企業個人情報セキュリティ推進協会 (SP2)

・個人情報保護委員会の認定個人情報保護団体、第三者認証機関
・DXマーク、DXアドバイザー、DXCアドバイザー検定
・ESGマーク、ESG推進宣言、ESGアドバイザー検定

4

FORVAL part 02 成長戦略 | 可視化伴走型経営支援

経営の理想像との差を埋める



フォーバルグループの成長戦略

5 ESG経営が必要な背景

上場企業はESGに関わるさまざまな情報開示を求められるようになっています。また、世の中の風潮としてもESG経営の考え方の欠如による不祥事に対して社会的懲罰を求める動きが強まっています。

フォーバルは他社に先駆けて、自らがESG経営に取り組むことで、中小企業にアドバイスできるノウハウを蓄積しています。

6 産官学金との連携

産官学金との連携によって、「企業ドクター」と「企業版地域医療機関」の創出を進め、永続的な地方創生の仕組みづくりに取り組みます。

7 企業版地域医療ビジネス

全国にF-Japanの支部を広げ、1万人の企業ドクター育成を目指します。規模の拡大に伴い、サンプル数が増加し、治療の効率化・新たな病気や医療技術の発見につなげられ、結果、企業ドクターの進化がフォーバルの収益拡大へと結び付けていくと考えます。

8 新たな社会価値

地産地消の企業版地域医療機関の創設による地方創生を進めることで、若者が活躍できる場の創出につながり、域内企業の活性化につながると考えます。

参考資料：2025年3月期決算説明会資料

https://www.forval.co.jp/news/up_img/1748582119-738064.pdf

5

FORVAL part 02 成長戦略 | ESG経営が必要な背景

ESG経営リーダーとしてのフォーバル

Environment 環境

2030年までのカーボンニュートラル達成

政府より20年前倒し

CDPスコアリング2024 「B」評価獲得 8段階評価で上から3番目

TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言への賛同を表明

TCFD提言に沿った情報開示⇒2022年以降、毎年開示

2030年温室効果ガス排出削減目標、SBTi認定を取得

Social 社会

人材の資本経営

ISO 30414取得、ISO 30414リードコンサルタント/アセサー

働き方改革

健康経営（健康経営優良法人2025認定取得、ぐるみん認定取得）

ダイバーシティ・女性活躍推進

社員と労災・介護の両立支援

キャリア開拓・社員支援制度

教育・研修制度

社会貢献・慈善活動

Governance 企業統治

株主・投資家への情報開示

企業統治の強化

コーポレート

リスクマネジメント

情報セキュリティポリシー・プライバシーポリシー

スマートヘルパーに向かう情報開示

個人情報保護士(703名)、ESGリバライザーコンソーシアムの保有者(872名)⇒2025年3月末

6

FORVAL part 02 成長戦略 | F-Japan戦略とは

フォーバルの成長戦略

産官学金による企業ドクターと企業版地域医療機関の創出

産

- ・経営難
- ・ゼロゼロ融資への返済、働き手不足
- ・DXの知識、DX人材の不足



官

- ・永続的な地方創生の仕組みづくり
- ・地域経済の再生
- ・域内産業の振興

学

- ・既存企業の活性化
- ・起業の促進
- ・採用枠の増加



金

- ・企業の紹介
- ・資金繰り支援

7

FORVAL part 02 成長戦略 | ビジネスマネジメント

企業版地域医療ビジネス

質 患者1人对企业ドクター1人

予防医学

リハビリ

治療(投薬・手術)

病気の発見

企業ドクターの進化

内科医

麻酔科医

脳外科医

リハビリ

心臓外科医

薬剤師

フォーバルの収益拡大

内科医

脳外科医

心臓外科医

リハビリ

薬剤師



8

FORVAL part 02 成長戦略 | ビジネスマネジメント

企業版地域医療機関の創設による地方創生

消滅自治体からの脱却

- ・若者が地方に定着する
- ・域内企業が活性化する
- ・自立した地方自治の実現



教育機関

・企業ドクターの輩出

企業版医療機関による再生

- ・経営改善
- ・成長余力のある次世代型企業の増加



次世代型雇用創出

- ・若者の活躍の場の創出
- ・企業ドクターになりたい若者の増加



金融機関

・融資

【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

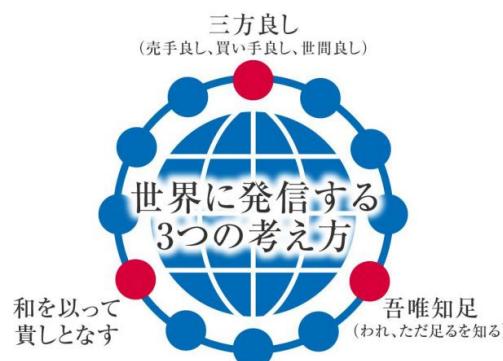
「公益資本主義」とは、企業を社会的存在ととらえ、株主の利益のみを優先するのではなく、社員とその家族・顧客・取引先・地域社会などステークホルダー全体への貢献（公益）を重視する資本主義です。公益資本主義推進協議会＝PICC（Public Interest Capitalism Council）では、限界が見えてきた現資本主義に成り代わる日本初の新しい資本主義＝公益資本主義を世界に発信しています。

近年は特に、人として、経営者として、大切な本質について考え、学ぶための「本質道場」を開催し、「いい会社」を増やすための土台作りに調整しています。



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。



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。



“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団体です。「教育をすべてのはじまりに」を合言葉に、“眞の愛情と情熱をもった世界レベルの教育者育成”、“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・起業家など的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。

「教え方がわからない」といった教師の問題」を解決

① 教師を育てる

「教育制度が整わない」を解決

② 教育行政を改善する

⑤ 子どもたちに質の高い教育を届ける



「利他の心をもったリーダーが足りない」を解決



④ 産業人材を育てる

「就職する企業が足りない」「就職のためのスキルが足りない」を解決



③ 起業家を育てる



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



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）を定期的に実施しています。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きました。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。



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、そうしたさっこん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のです。

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



TOPIC 1 環境 (Environment)

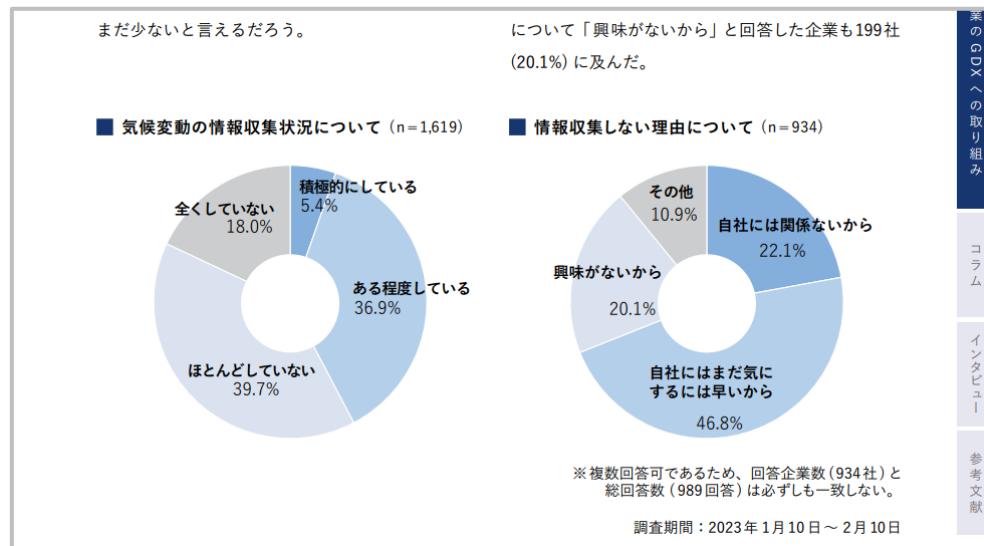
ESGのE（環境）については、例えば気候変動対策や、資源・健全、生物多様性などの大きなテーマに注目が集まることに向かがるが、日本の企業活動に引き換えるならエネルギーや廃棄物の削減などがやはりやい。

1-1. 事業活動における環境活動の実態把握

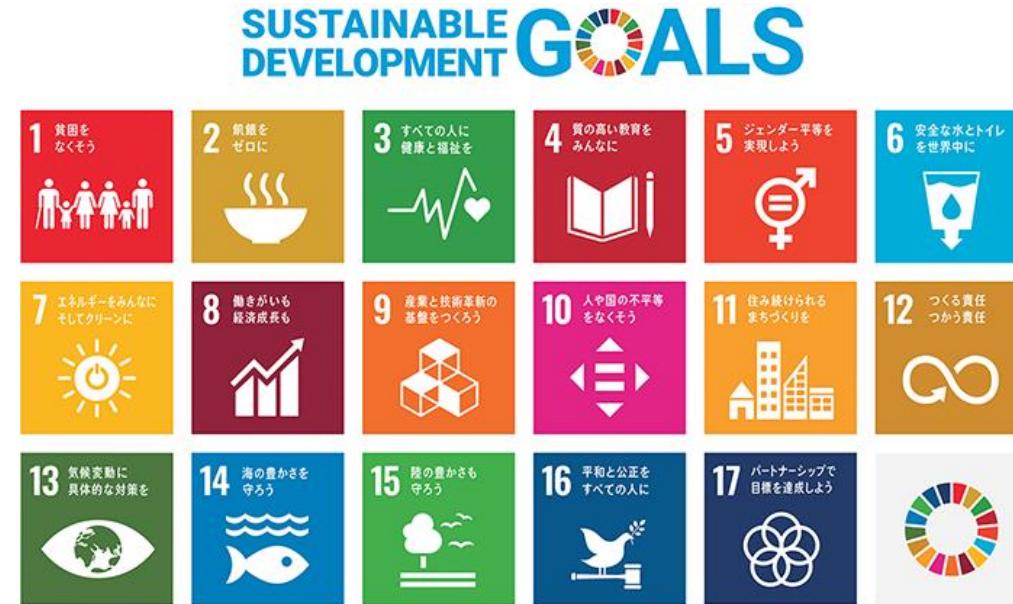
最初の質問はエネルギーの使用量や温室効果ガスの排出量についてである。環境問題の中でも最も注目されているのは気候変動であろう。地球温暖化に伴う異常気象や海面の上昇は世界各地で問題視されており、国でも地政的な政策の発表や海水浴の上昇による海岸線の変化など、生活、産業面での影響が多数報告されている。温室効果ガスの排出削減への取り組みは企業にとっても不可欠な対策であると言えるが、中小企業の取り組みはどの程度進んでいるのだろう。自分のエネルギー消費について、毎月の使用量や温室効果ガスの排出量などを記録しているのかを把握することは、具体的な削減目標を定めたり、対策を講じたりする際に欠かせない情報となる。しかしながら、その記録をする企業は数少なであることわかった。

毎月の使用量や排出量は把握できたり、記録されている 11.9%
毎月の使用量や排出量は把握できていないが、記録していない 15.6%
実際の把握には至っていない 72.5%

調査期間：2022年2月4日～3月31日



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。

参照 <https://www.forval.co.jp/sdgs/>

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（プラス）
- ・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



参照 <https://www.forval.co.jp/sdgs/>