



フォーバルは

「For Social Value」を語源として、
「社会価値を創出する」という姿勢を表します。



代表取締役 会長 大久保 秀夫



代表取締役 社長 中島 将典

2008年	日本初のCIESF(国際会員)登録
2010年	東京証券取引所スタンダード市場上場
2014年	東京証券取引所セントラル・フィナンシャル・グループ(大手)
2015年	東京証券取引所セントラル・フィナンシャル・グループ
2016年	東京証券取引所セントラル・フィナンシャル・グループ
	東京証券取引所セントラル・フィナンシャル・グループ
	東京証券取引所セントラル・フィナンシャル・グループ
	40周年記念式典開催
2019年	東京証券取引所セントラル・フィナンシャル・グループ(大手)
2020年	東京証券取引所セントラル・フィナンシャル・グループ(大手)SMEセントラル

商号 株式会社 フォーバル(FORVAL CORPORATION)

設立 1980年(昭和55年) 9月18日

本社所在地 〒150-0001 東京都渋谷区神宮前五丁目52番2号
青山オーバルビル14階

国内拠点 札幌 / 仙台 / 東京 / 横浜 / 名古屋 / 大阪
京都 / 福岡 / 北九州 / 佐賀 / 鹿児島

海外拠点 カンボジア / ミャンマー / ベトナム / インドネシア / タイ

資本金 41億5千万円(2025年3月期・第45期)

**売上高
(連結)** 726億2千9百万円(2025年3月期・第45期)

**従業員
(連結)** 2,424人(2025年3月末現在)

上場市場 東京証券取引所 スタンダード市場(証券コード8275)

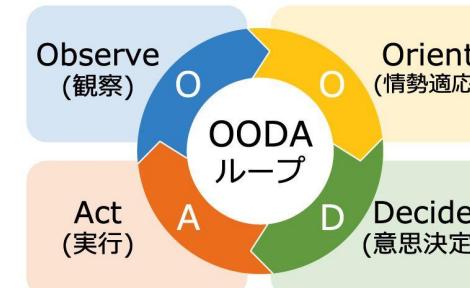
事業内容 情報通信コンサルティング
(IP総合システム、情報セキュリティ、Web構築など)
経営コンサルティング
(総合コンサル、海外進出、人材教育、事業継承など)

「営業しても成果が出ない...」「新規顧客が増えない...」そんなお悩みを抱えている企業様へ

企業1社1社の課題や状況に合わせた「攻め」と「守り」の
1顧客1戦略でサポートいたします。

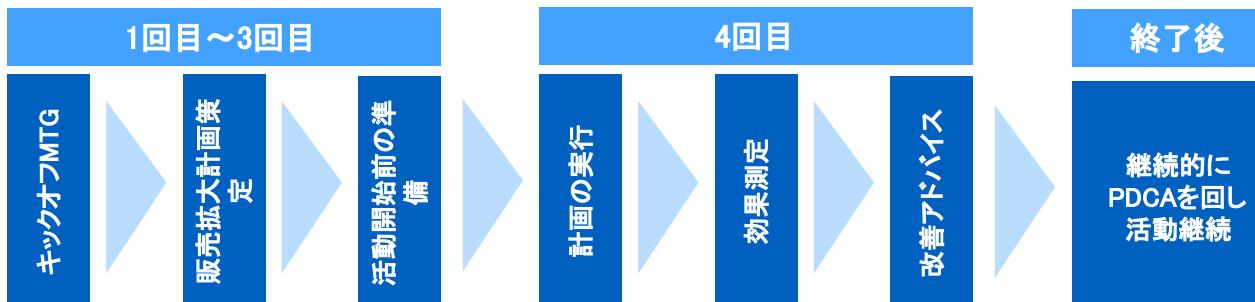
【MAツールの活用 × OODAを実施し、売上に繋がる基盤作りを行うことが重要！

※MAツール：マーケティングオートメーションツール、見込み顧客の獲得から育成、商談化までの一連のマーケティング活動を自動化・効率化するソフトウェアを指す。



具体的な営業戦略のステップ

毎月定期訪問(対面 /ZOOM)を行いながら、伴奏支援を行います。



	KPI値		実績値					
	週割 6月3週目	日割 -	週報実績 6月3週目	日割実績 6月11日	日割実績 6月12日	日割実績 6月13日	日割実績 6月14日	日割実績 6月15日
量	架数 350.0	70.0	419	88	84	91	78	78
	不在数	-	118	24	20	28	24	22
	決裁者数 40.0	8.0	39	9	7	7	7	9
	アポ数 10.0	2.0	11	3	2	1	2	3
質	有効率電率			71.8%	72.7%	76.2%	69.2%	69.2%
	決/実率 11.4%	11.4%	9.3%	10.2%	8.3%	7.7%	9.0%	11.5%
	ア/決率 25.0%	25.0%	28.2%	33.3%	28.6%	14.3%	28.6%	33.3%
	ア/実率 2.9%	2.9%	2.6%	3.4%	2.4%	1.1%	2.6%	3.8%

フォーバルは支援終了後も
自社で改善・実行を続けられる
営業体制づくりを行います！

営業戦略の実績

このたびは、当社のウェブサイトをご覧いただき、誠にありがとうございます。
弊社は22年印鑑屋として商いをきました。
一度弊社のご提案をしたくご連絡しました。
弊社の印鑑が他社製品と根本的に異なるのは、その圧倒的な技術力にあります。
当社の職人が整備する彫刻技術は、単なる手作業の域を超え、ミクロン単位の精密さを実現しています。
他社が模倣することのできない、
22年のノウハウで培った加工技術こそが選ばれ続けている証拠です。
安価な印鑑とは一線を画す、最高峰の技術と品質となり喜ばれております。
この機会に、ぜひ当社の比類なき製品をご検討ください。

○○株式会社
○○ 様
お世話になります。弊社は福岡を中心に創業22年を迎える印鑑店です。
また、これまでに起業家・経営者を集客し、経営勉強会なる「起業カフェ」を十数年に渡り運営して参りました。
そのため、現在でも多数の起業家・経営者との繋がりを持ち合わせております。
現在までも会社設立に伴う顧問先の税理士紹介など、数多く連携してきました。
他方、弊社では設立印等が必要になった際に、弊社をご紹介いただくなどのリレーション強化を図っております。(わたしだけ)
★目的&着地
特に昨今では、都内進出を考える起業家も増えているため、(今だけ)もし貴所にて新たな顧問先を増やしていくご意向であれば、一度お問い合わせの事業紹介および連携についてZOOM等でお打合せできればと思います。(あなただけ)
★候補日(3日程がベスト)
例えば下記はいかがでしょうか。
10月11日(火) 終日

「あなただけ・わたしだけ・今だけ」というフォーバル流エッセンスを取り入れ、
単なる会社紹介ではなく、
相手視点の課題提起型 DMへと改善しました。

- 1 250通送付→14件の反響
→3件成約**
- 2 1,617通送付→13件の反響
→2件成約**

採用戦略のプラン価格 参考

■ アイコンサポートサービス (伴奏支援)

59,800円/月

売上拡大	マッチング支援 個々同士をビジネスマッチングツールを活用し、潜在的ニーズへもアプローチ 約4.8万社 の個客網	営業戦略立案 フォーバルやお客様の成功事例共有、共創戦略の立案	WEBマーケティング WEBサイトやSNSの活用状況を可視化し解析ツールで分析	市場調査 市場、自社、競合の分析によりビジネスチャンスの調査
業務効率	DX対応支援 業務フローの可視化による課題設定と全体最適化に加え差別化戦略 業務フロー の一洗い出し	人材採用支援 ターゲットの明確化により効率的な媒体選び、ノワツの提供 採用媒体運用 まで支援	きづなPARK 財務と非財務の可視化によって利潤率の向上や同業他社との分析 きづなPARK の提供	勤怠管理システム スマホで打刻可能CSVで自動で集計し入力作業削減 HARMOS の提供
リスク回避	販管費削減 現在利用の内容で経費の見直しが可能かを診断 固定費を大幅に削減 大口割引 による経費削減	PC操作遠隔サポート パソコンの操作やトラブル時の遠隔サポート 何度でも無料	セキュリティ強化 通信インフラ環境の整備や顧客管理など情報資産の可視化 セキュリティ対策 で選ばれる企業へ	補助金助成金の活用 貴社の状況に適した補助金助成金の活用に対するアドバイス 状況にあわせ 情報提供