

2018年2月期 通期（第36期） 決算説明会

ソーバル株式会社

東京証券取引所 JASDAQスタンダード
証券番号：2186

平成30年4月19日

取締役社長
稲葉 勝巳

総スライド数：16ページ

目次

- 前期の総括**
 - 1-1 業績ハイライト
 - 1-2 財政状態・キャッシュフロー
 - 1-3 売上構成比 | セグメント/主要顧客
 - 1-4 売上構成比 | セグメント/契約種別
 - 1-5 取引先の状況 | セグメント/新規顧客
 - 1-6 総括

- 今期の展望**
 - 2-1 今期の見通しと業績予想
 - 2-2 配当予想・株主優待
 - 2-3 今期のトピックス:自動車関連分野での取引を強化
 - 2-4 今期のトピックス:外部委託を積極活用した収益構造を構築
 - 2-5 今期のトピックス:大手ITサービス企業との協業継続/IoT案件の育成

- 課題と戦略**
 - 3-1 解決すべき課題と今期の戦略
 - 3-2 人材採用・PL/PM育成
 - 3-3 販路拡大・収益多角化戦略

業績ハイライト

(百万円)	2016年2月期	2017年2月期	2018年2月期		期初予算	予算達成率
	実績	実績	実績	前年比		
売上高	7,717	7,914	8,223	103.9% ↑	8,120	101.3%
営業利益	610	493	586	118.7% ↑	570	102.8%
経常利益	621	500	588	117.6% ↑	569	103.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	391	347	425	122.3% ↑	381	111.6%

Point

- 前期比で増収増益、売上高・利益ともに期初の予算を達成
- 受託開発における収益拡大が寄与し、単体・グループ各社で増収増益
- IoTへの投資をスタートし、中長期を見据えた戦略的取組みを実施

財政状態・キャッシュフロー

(百万円)	2016年2月期 通期	2017年2月期 通期	2018年2月期 通期
総資産	3,798	3,567	4,020
純資産	2,755	2,775	3,016
自己資本比率	72.5%	77.8%	75.0%
1株当たり純資産	327円76銭	339円89銭	369円39銭
営業活動によるCF	145	219	540
投資活動によるCF	152	94	△13
財務活動によるCF	△577	△327	△183
現金及び現金同等物の 期末残高	1,403	1,390	1,733

Point

- 自己資本比率は依然高い水準を維持
- 営業キャッシュフローが増加し、現金の期末残高も大幅増

※1株当たり純資産は2017年9月1日付 1:2の株式分割を考慮して算出

売上構成比

| セグメント/主要顧客

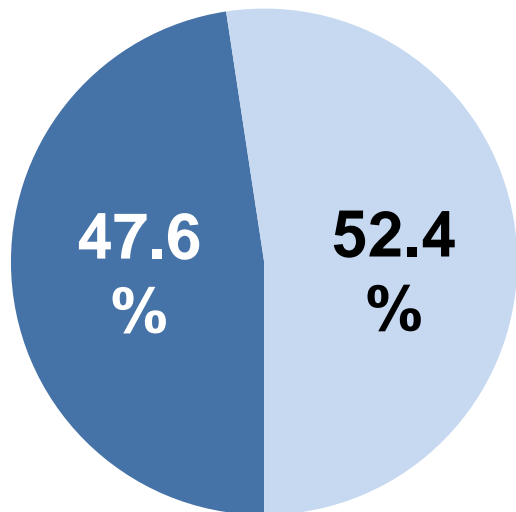
	2016年2月期 通期	2017年2月期 通期	2018年2月期 通期
キャノングループ (内キャノン株式会社)	58.4% (57.1%)	52.2% (50.5%)	45.8% (44.0%)
ソニーグループ (内ソニー株式会社)	10.8% (6.0%)	12.7% (7.4%)	13.9% (3.0%)
富士通グループ	9.8%	8.5%	9.6%
リクルートグループ	2.8%	3.3%	3.4%
NTTグループ	3.1%	2.8%	3.2%
その他	15.1%	20.5%	24.1%

Point

- 取引先総数が増加し、一社依存体質からの脱却が進展
- ソニーグループ、富士通グループは受託開発案件が増加
- その他が新規並びに既存取引先ともに大幅増

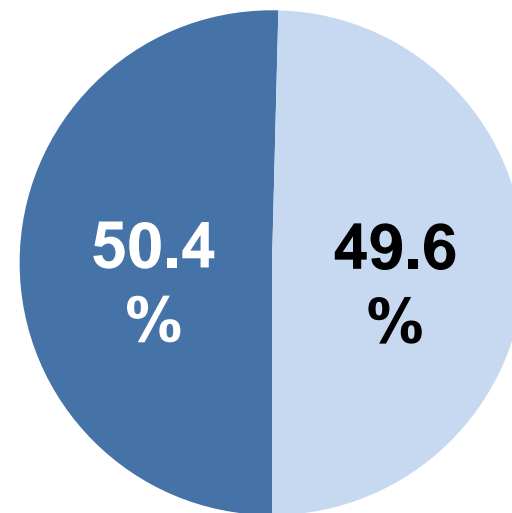
売上構成比 | セグメント/契約種別

2017年2月期 通期



■ 受託開発(請負) ■ 派遣

2018年2月期 通期



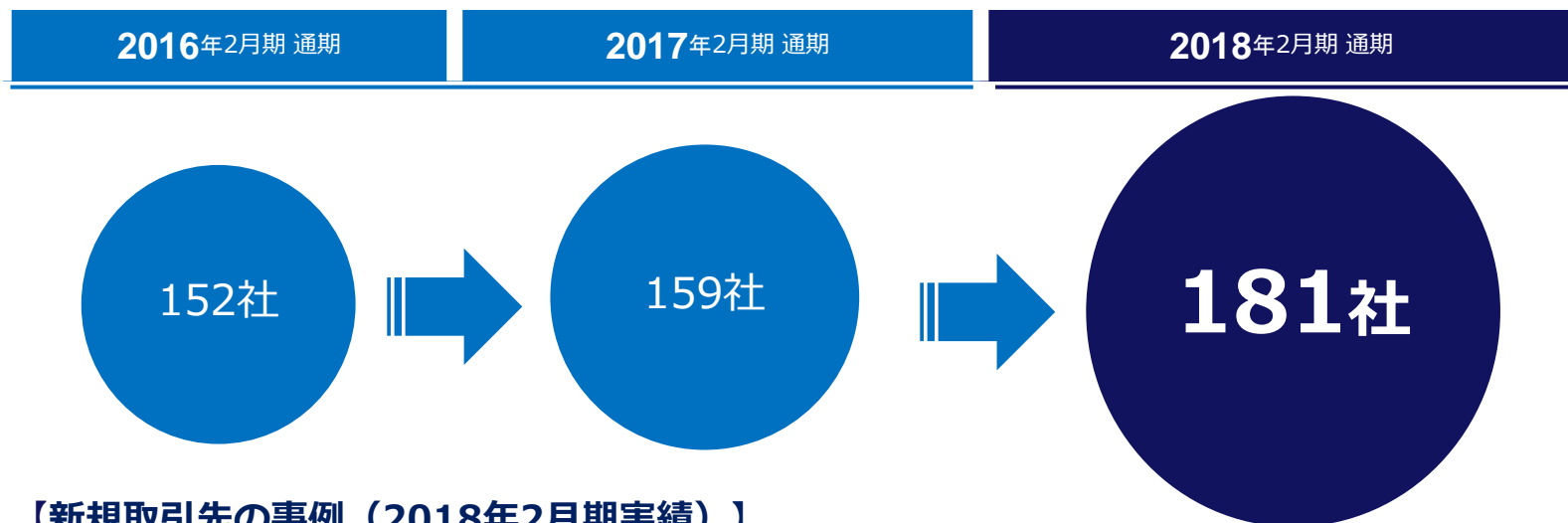
■ 受託開発(請負) ■ 派遣

Point

- 受託開発が50%超へ増加
- 適性なバランスとして受託開発比率60%を目指す

取引先の状況 | セグメント/新規顧客

【取引先総数の推移】



【新規取引先の事例（2018年2月期実績）】

- A社（SIer） : 24百万円
- B社（損保） : 10百万円
- C社（サービス） : 11百万円
- D社（建設・土木） : 11百万円
- 新規取引先全体 : 750百万円（前期実績：342百万円）



取引先総数を増やし、収益の多角化に寄与
新規取引先の開拓後は取引ボリュームと付加価値案件を追求

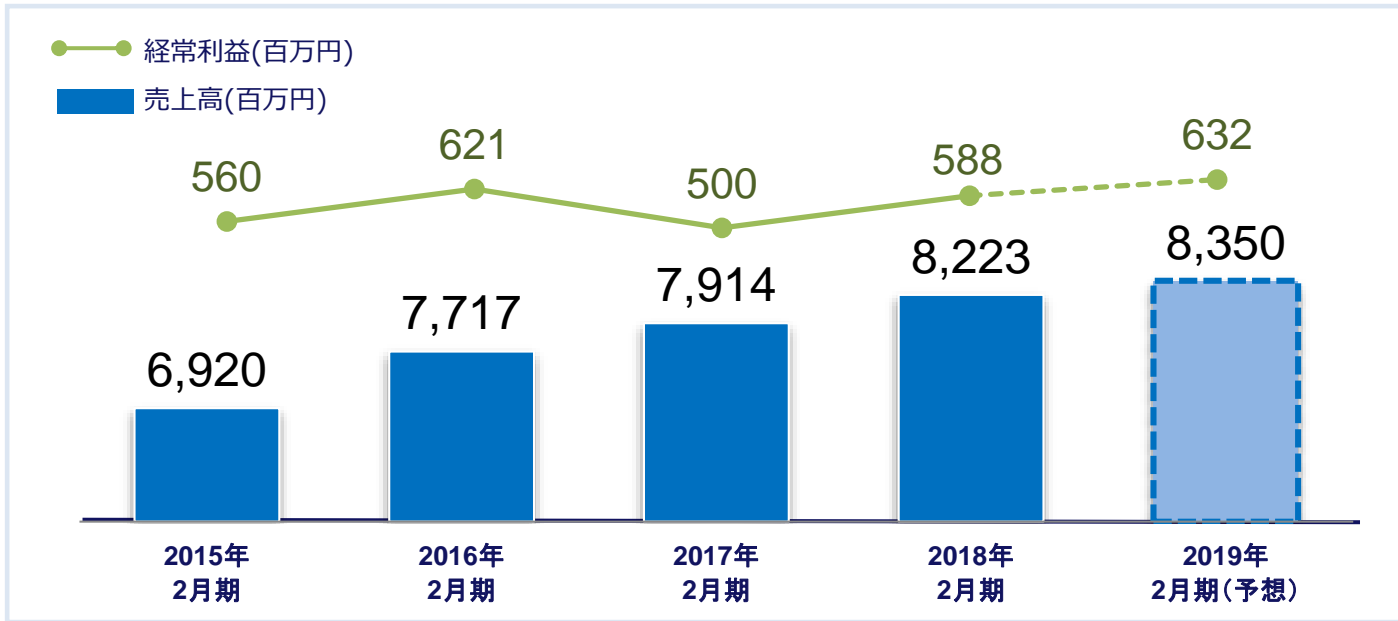
総括

戦略	①新規技術分野への進出 ②受託開発業務の拡大 ③人材育成
効果 & 目的	・顧客層の拡大による多角的な収益構造の構築 ・高付加価値案件の獲得スキル及び収益性の向上 ・技術ノウハウの蓄積

総括

- ・受託開発業務が増加することで「従業員一人当たりの売上高」や「利益率」の改善に寄与
- ・プロジェクト管理の改善によりさらなる「受注機会」の創出、「利益率」の一層の改善が可能

今期の見通しと業績予想



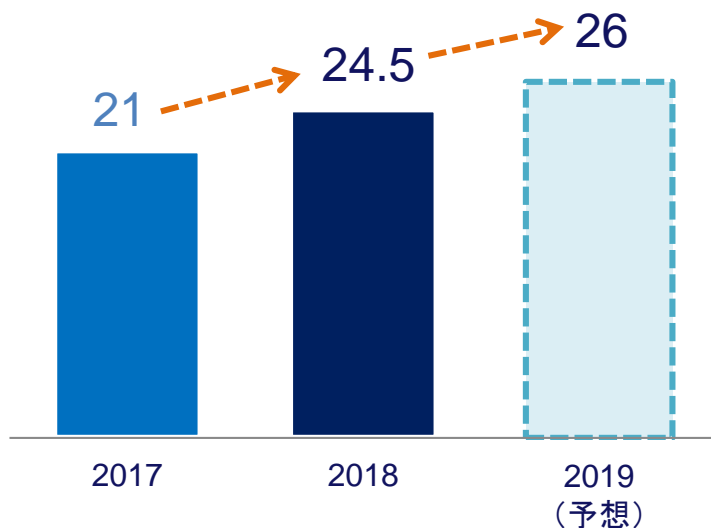
<ポイント>

- 売上高の安定性確保と拡大
 - ・ 主要顧客との関係をより強固にし、拡大余地のある既存顧客を深掘りする
 - ・ 新規（技術・業種）分野の顧客開拓を優先し、継続して顧客層の拡大を進める
- 利益水準の向上：
 - ・ PL・PMの育成とプロジェクト管理の徹底により不採算プロジェクトを排除

配当予想・株主優待

	一株当たり配当金			配当性向
	第2四半期末	期末	年間	
2019年2月期(予想)	13円00銭	13円00銭	26円00銭	49.7%
2018年2月期	12円00銭	12円50銭	24円50銭	47.1%
2017年2月期	10円50銭	10円50銭	21円00銭	50.2%

※2017年9月1日付 1:2の株式分割を考慮



※2017年9月1日付 1:2の株式分割を考慮

Point

- 配当を中心に高い株主還元を継続

株主優待制度

所有株式数	優待内容
1単元以上10単元未満	500円相当QUOカード
10単元以上	2,000円相当QUOカード

今期のトピックス

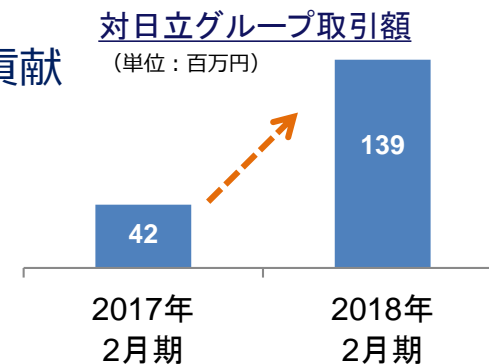
1 自動車関連分野での取引を強化

目的 多角的かつ安定的な収益構造

- 自動運転技術を中心に日立グループ様との取引を強化
- 自動車関連分野の取引先を開拓・深掘り
→既に、大手自動車メーカーとの直接取引開始
- 同分野における幅広い技術習得を通じて技術力を底上げ・ノウハウを蓄積

<日立グループ様等との取引実績>

- 自動運転技術を中心に、当社グループの組込み技術が貢献
- 売上高ベースで前年同期比3.3倍（右グラフ）
- ノウハウが蓄積し、同時に受託開発での受注が視野に
- AIなど最先端技術を利用した開発環境



今期のトピックス

2 外部委託を積極活用した収益構造を構築

目的 社員数に依存しない収益構造の構築

- 国内外の外部委託先（パートナー企業様）との長期的なリレーションを構築
- 外部委託先を含めた開発管理体制を構築し、より多くの案件を消化
- 開発業務における業務の細分化・階層化の目線を養う
- 社内は付加価値案件へ一層特化

<外部委託先との取引>

【前提条件】

- 開発した製品の「質」を重視した開発体制を継続
- パートナー企業様それぞれの得意分野・開発レベルに応じて連携強化

プラス

- 積極的にパートナー企業様へ委託・連携し、弊社にとっての付加価値案件を追求

今期のトピックス

3 大手ITサービス企業との協業継続とIoT案件の育成

目的 受託開発業務の拡大、PL/PM育成

- 国内の大手ベンダー様の営業力と当社ブリッジSEによる提案・調整力を融合し、受託開発案件の発掘と獲得を強化
 - 開発プロセスの改善、各種開発・管理ツールの活用による採算向上
 - IoT分野における引き合いが増加
- ▼
- 一つのプロジェクト収束後も、継続して次回の新プロジェクトに移行でき、大手ベンダー様との強固なコワーク体制を構築。
 - 上流工程において、評価系技術とPM人材が必要とされる案件が増加。評価系技術においても顧客からの高い評価を獲得し、新規取引先を開拓。
 - IoT分野の引き合いが急増。案件化に向けて取引先との関係を構築中。

解決すべき課題と今期の戦略

<p>人材採用・育成</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・新卒採用を主軸とした有能な人材の確保・・・> ・受託開発案件を通して技術力の向上を目指す・・・> 	<p>概ね順調</p>	<p>強化</p>
<p>PL/PMの育成</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・新規案件の仕様策定や交渉能力を備えた人材の育成・・・> ・経験を軸にプロジェクトの管理能力を強化・・・> 	<p>強化</p>	
<p>販路拡大 パートナーの活用</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・先進的なIT技術に取り組んでいる顧客からの受注・・・> ・業種毎に発生しうる景気変動等の影響を受けない体制・・・> ・案件精査を徹底し、外部委託先を積極的に活用・・・> 	<p>概ね順調</p>	<p>強化</p>
<p>多角的な 収益構造</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・新規ビジネスに向けた次世代技術のキャッチアップ・・・> ・中長期的な視点でIoT関連ビジネスを拡大・収益化・・・> 	<p>強化</p>	

今期の戦略

- ①受託開発業務の拡大
- ②人材の育成
- ③案件管理体制の強化

人材採用とPL/PMの育成

人材採用と技術力の向上

新卒採用

- 採用環境が厳しい中でも質を落とさない採用
- 好評なインターンシップを通じて当社の魅力をアピール

技術力の向上

- 受託開発を通じてエンジニアが技術的に成長できる環境を提供

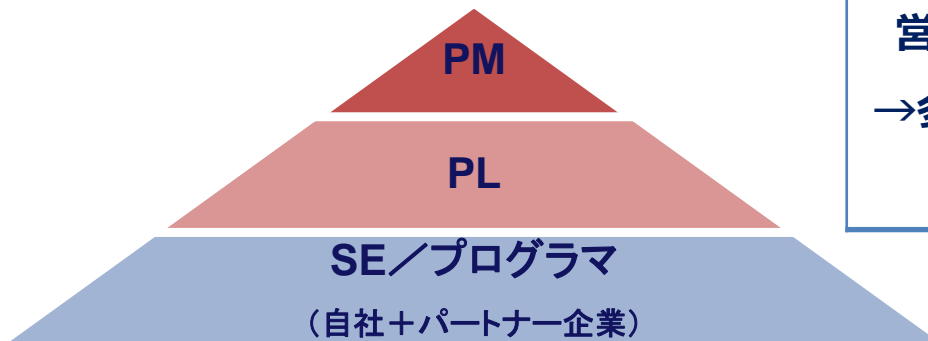
PL（プロジェクトリーダー）／PM（プロジェクトマネージャー）育成

ローテーション

- スキルの多角化
- コミュニケーション、環境適応能力の向上

受託開発業務

- 一層増加する受託開発業務を通じて技術力・管理能力の向上



営業を強化し、受託開発案件を拡大
→多数のプロジェクト経験を通して、
PL/PM層を強化

販路拡大・収益多角化戦略

エンジニアリング事業の充実 「分野の多様性」

新規開拓・業務提携・M & A

- 自動車分野
- 医療分野
- 航空・宇宙分野
- 金融サービス分野
- ロボット分野



今後も新規開拓や業務提携、M & Aなどあらゆる手段で業務分野のすそ野を拡大

技術で社会に貢献する。

ソーバル株式会社