

自動運転関連の開発に注力

ソバル（2186・JQ）は現在、従来の主力だったエンジニアの派遣から、社内エンジニアのチームで受託開発を手掛ける請負へ事業構造の転換が進んでいる。近年は、自動運転、AI（人工知能）関連の受託開発に注力し、成長性が高まっている。同社の現状と今後について推津敦社長に聞いた。

——御社の事業内容、強みは何ですか。

「当社は組み込みソフトウェアの開発の独立系企業として発展してきました。特に、デジタルカメラやプリンター、複合機などデジタル製品の研究開発を得意としており、画像処理技術に強みを持っています。現在は画像処理技術をきっかけにAI関連、中でも自動運転関連の開発に力を入れています。これらの分野は参入障



推津 敦社長に聞く

人材、技術力強化で成長

壁が高いですが、当社には長年にわたって積み重ねてきた技術力、ノウハウがあり、着実に事業を拡大しています」

——取引先の開拓について教えてください。

「主要取引先には、キャンソン（7751）、ソニー（6758）、富士通（6702）、日立製作所（6501）など大手メーカーがあります。従来はキャンソンへの依存度が高かったものの、取引先数の増加から売上高比率は徐々に低下しています。取引先のポートフォリオが多様化

しており、それがリスクヘッジになっていると思います。また、当社の技術力、信頼性への評価から引き合いは多く、それが新しい取引先の増加につながっています。自動運転分野においても、業界最大の自動車メーカーとの取引が拡大しています」

——技術者の確保についてはいかがですか。

「現在、人材採用、特に中途採用が難しくなっています。当社は10年以上前から、採用および人材育成において、『量』から『質』を重視

する方針に転換しています。具体的には、新規採用に力を入れ、毎期50人程度を採用

し、自社で育成しています。なお、顔追従カメラ開発体験やAI、Deep Learning開発体験など、組み込みソフトウェアの開発を得意とする当社ならではのインターシッピングプログラムを通じて入社する場合も多くあります。当業界は技術の発展が著しいですが、当社社員には意欲的な人が多く、社内での勉強会やセミナーを行うなど自発的に勉強するケースも多いです。こうしたことを継続し、技術者の充実、能力向上に取り組む、今後も新しいニーズ

に対応できる体制をつくっていきます」

——将来のビジョンはいかがですか。

「AI、自動運転は息の長いテーマであり、案件の増加はこれからも続くでしょう。その中で、引き続き人材強化とともに、生産性向上にも取り組み、継続的な成長を図っていきます。株主還元に関しては安定配当を重視し、今2月期は年間配当30円（前期実績27円）を予定しています。今後も業績の成長に合わせて見直していくつもりです」

