

2015年2月期 第2四半期(第33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26年10月7日

代表取締役社長

推津 順一

総スライド数: 13ページ

- RESULT
 - 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 総括

- FUTURE
 - 2-1 今期の見通しと業績予想
 - 2-2 配当予想・株主優待

- STRATEGY
 - 3-1 解決すべき課題
 - 3-2 人材獲得戦略
 - 3-3 M&A戦略
 - 3-4 R&D戦略

RESULT 1-1 業績ハイライト

	2014年 2月期 2Q実績	2014年 2月期 通期実績	2015年2月期					
			2Q				通期	
			実績	前年同期比	期初予算	達成率	期初予算	達成率
売上高	3,331	6,625	3,460	103.9%	3,340	103.6%	6,700	51.6%
営業利益	288	518	271	94.0%	265	102.3%	540	50.2%
経常利益	292	516	275	94.3%	269	102.6%	547	50.4%
当期純利益	168	302	159	94.5%	156	102.3%	320	49.9%

(百万円)

- 本社移転費用の経費を48百万円計上。

RESULT 1-2 財政状態・キャッシュフロー

	2014年 2月期 2Q	2014年 2月期 通期	2015年 2月期 2Q
総資産	3,183	3,167	3,475
純資産	2,334	2,433	2,537
自己資本比率	73.4%	76.8%	73.0%
営業活動によるCF	401	284	537
投資活動によるCF	0	△204	△161
財務活動によるCF	△38	△73	△56
期末残高	1,830	1,477	1,796

(百万円)

- 総資産、純資産ともに増加。
- 財務活動によるCFは、配当金の支払額56百万円によるもの。
- 投資活動によるCFは、新本社差入保証金の差入れによる支出126百万円を含む。

RESULT 1-3 売上構成比 | セグメント/主要顧客

	2013年 2月期	2014年 2月期	2015年 2月期 2Q
エンジニアリング事業	99.2%	98.3%	97.1%
その他事業 (RFID等)	0.8%	1.7%	2.9%
キヤノングループ (内キヤノン株式会社)	70.7% (67.7%)	66.0% (63.7%)	62.6% (60.4%)
ソニーグループ (内ソニー株式会社)	7.4% (5.8%)	9.5% (3.3%)	12.4% (4.1%)
富士通グループ	8.7%	8.6%	8.4%
NTTグループ	4.2%	3.9%	3.2%
その他	9.0%	12.0%	13.4%

- RFIDはソフトバンク関連の機器置き換え特需により急伸。
- ソニーグループが大幅増。キヤノングループは横ばい。富士通グループ、NTTグループも横ばい。

RESULT 1-4 総括

✓ Point 1 本社移転費用48百万円発生

✓ Point 2 受託案件の作業効率化、ノウハウ共有
→売上UPに寄与

✓ Point 3 子会社2社も予算を上回るペースで推移

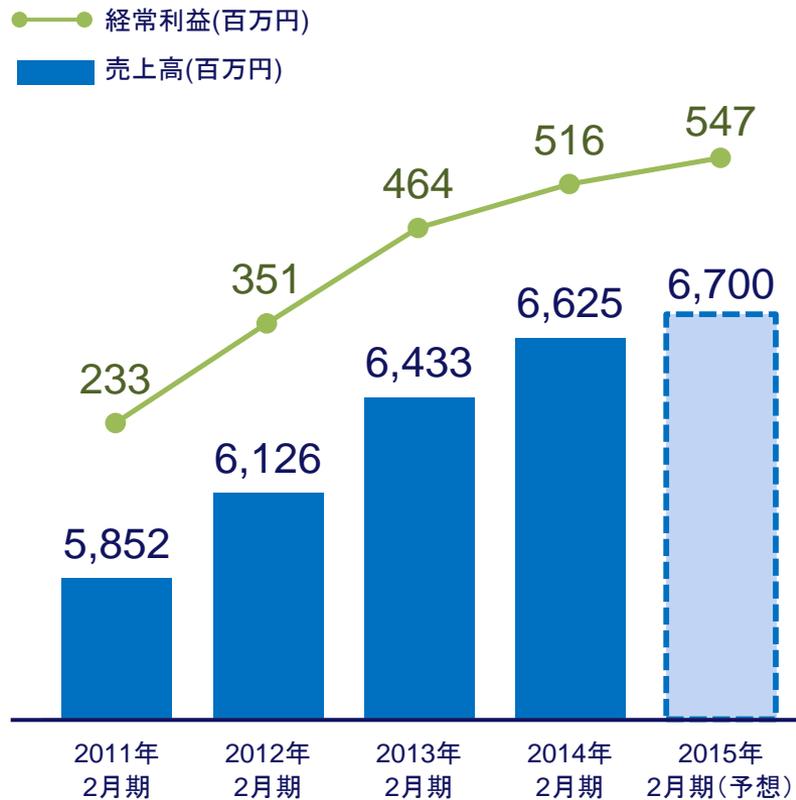
売上・利益ともに予算を上振れ
業務ベースでは前年同期比も実質増益
引き続き、本社移転効果に期待

課題

- パートナー確保が難航
- 2016新卒採用の競争激化

FUTURE 2-1 今期の見通しと業績予想

今期の見通しと業績予想



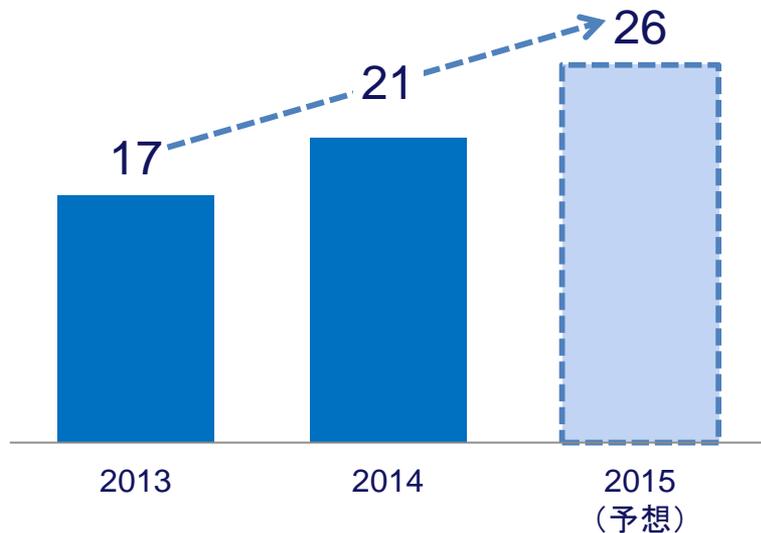
- 案件は引き続き増加傾向。
- 技術力upとローテーションによる稼働最適化の推進

課題

- パートナー確保 難航
 - 取り組み
 - 子会社2社との連携強化
 - 積極的なパートナー開拓
- 2016新卒採用
 - 取り組み
 - 広報活動の強化
 - 説明会、選考方法の見直し

FUTURE 2-2 配当予想・株主優待

	一株当り配当金			配当性向
	第2四半期末	期末	年間	
2015年度(予想)	実績 13円00銭	13円00銭	26円00銭	35.3%
2014年度	8円00銭	13円00銭	21円00銭	30.2%
2013年度	8円00銭	9円00銭	17円00銭	29.9%



配当性向

- 約35%の水準を維持

株主優待制度

- 1~4単元 Quoカード ¥500
- 5単元以上 Quoカード ¥2000

STRATEGY 3-1 解決すべき課題

人材確保	<ul style="list-style-type: none">• 新卒採用を主軸とした人材確保• 中長期の採用計画と環境づくり	強化
販路拡大	<ul style="list-style-type: none">• 特定顧客以外の拡大• 為替変動等のリスクに対応できる体制づくり	概ね順調
高齢化対策	<ul style="list-style-type: none">• 定年まで活躍できる環境を構築• 労働集約型ビジネスに頼らない収益の柱を確保	模索中

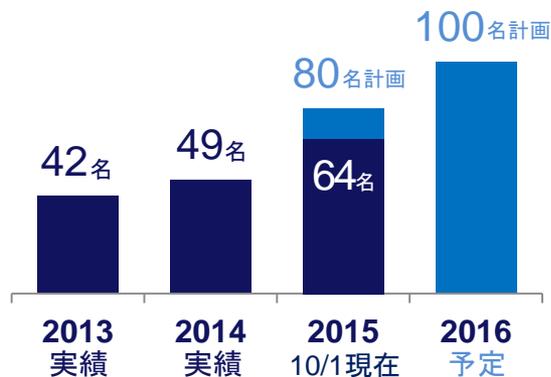
2015年度の最重要項目は、人材確保

STRATEGY 3-2 人材獲得戦略

人材採用計画(グループ全体)

主軸

新卒採用



- 10月以降も採用活動を継続
- 研修体制や福利厚生充実

採用しやすい環境

新事業所開設

- 時期: 2014年6月オープン
- 場所: 東京都品川区北品川5-9-11 大崎MTビル
- 規模: 点在する開発拠点の集約

広報活動の強化

インターンシップ

- 組み込み、スマホアプリ開発体験を通じ、ソーバルへの理解を深めてもらう活動

エンジニアリング事業の充実 「分野の多様性」

- 医療分野
- 自動車分野
- 航空・宇宙分野

Target

- 後継者不足
- 営業力不足
- 売上規模3～20億



STRATEGY 3-4 R&D戦略

RFID事業

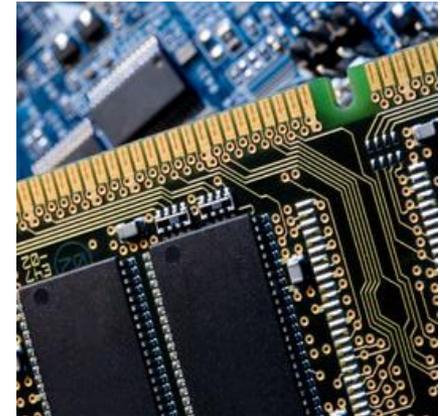
- SoftBank関連の特需が一段落
- 自社オリジナル製品開発から、企業との共同研究開発にシフト
- ソリューションビジネス展開をめざし、SIとのアライアンスを模索中
- iPhoneジャケット型RWIは、ライトニングコネクタ型RWIに移行

ネット関連事業

- 自社ポータルサイトに対して大手キャリアやサービス会社より引合
- WEBコンサル、企画、ディレクションサービス業務が好評
- パートナー活用により売上げ規模が拡大

その他のR&D

- 医療系分野進出への準備
- パワーサプライ関連製品への取り組み



役員、社員一同、一丸となって
企業価値向上に邁進してまいりますので、
引き続きご愛顧のほど
よろしくお願い申し上げます。