

2015年2月期 通期(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27年4月21日

代表取締役社長
推津 順一

総スライド数：14ページ

目次

- 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

- Topics
 - 2-1 トピックス

- Future
 - 3-1 今期の見通しと業績予想
 - 3-2 配当予想・株主優待

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

業績ハイライト

(百万円)	2013年2月期	2014年2月期	2015年2月期			
	実績	実績	実績	前年比	期初予算	予算達成率
売上高	6,433	6,625	6,920	104.5% ↑	6,700	103.3%
営業利益	457	518	551	106.4% ↑	540	102.0%
経常利益	464	516	560	108.5% ↑	547	102.4%
当期純利益	246	302	333	110.3% ↑	320	104.1%

Point

- 本社移転用の経費を48百万円計上も、前年比、増収増益で着地

財政状態・キャッシュフロー

(百万円)	2013年2月期 通期	2014年2月期 通期	2015年2月期 通期
総資産	2,908	3,167	3,557
純資産	2,204	2,433	2,518
自己資本比率	75.8%	76.8%	70.8%
1株当たり純資産	507円23銭	559円59銭	599円57銭
営業活動によるCF	343	284	700
投資活動によるCF	△123	△204	△246
財務活動によるCF	△68	△73	△248
期末残高	1,469	1,477	1,683

Point

- 総資産、純資産ともに増加
- 自己資本比率は依然高い比率を維持
- 定期預金の預入:100百万、新本社ビルの保証金:126百万（投資CF）
- 自己株式の取得:136百万、配当金の支払:112百万（財務CF）

売上構成比 | セグメント/主要顧客

	2013年2月期 通期	2014年2月期 通期	2015年2月期 通期
エンジニアリング事業	99.2%	98.3%	98.2%
その他事業 (RFID等)	0.8%	1.7%	1.8%
キャノングループ (内キャノン株式会社)	70.7% (67.7%)	66.0% (63.7%)	63.3% (61.3%)
ソニーグループ (内ソニー株式会社)	7.4% (5.8%)	9.5% (3.3%)	11.9% (4.0%)
富士通グループ	8.7%	8.6%	8.5%
NTTグループ	4.2%	3.9%	3.7%
その他	9.0%	12.0%	12.6%

Point

- キャノン関連は売上ベースでは横ばい
- ソニー関連が好調

総括

Point 1

新規顧客開拓が順調 → 売上upに寄与

Point 2

受託案件の作業効率化、ノウハウ共有 → 利益を押し上げ

Point 3

子会社2社も好調



前年比、増収増益で着地

課題

- パートナー確保が難航
- 2016 新卒採用の競争激化

トピックス

1 アンドールシステムサポート株式会社の株式を取得

強み ▶ 車載システムや生産ライン・物流搬送設備の制御システムなどの開発

- 事業分野の拡大
- 新規顧客の獲得
- 大阪支店を関西圏進出の拠点に

2015年3月31日 株式譲渡契約 締結

2015年5月1日 株式譲渡 実行日

2 株式会社アートファイネックスにRFID事業を譲渡

- 2015年2月期上期でソフトバンク関連の機器置き換え特需が一段落
- 今後、大きな成果は難しい

2015年3月31日 事業譲渡契約 締結

今期の見通しと業績予想



パートナー確保 難航

取り組み

- 子会社との連携強化
- 積極的なパートナー開拓

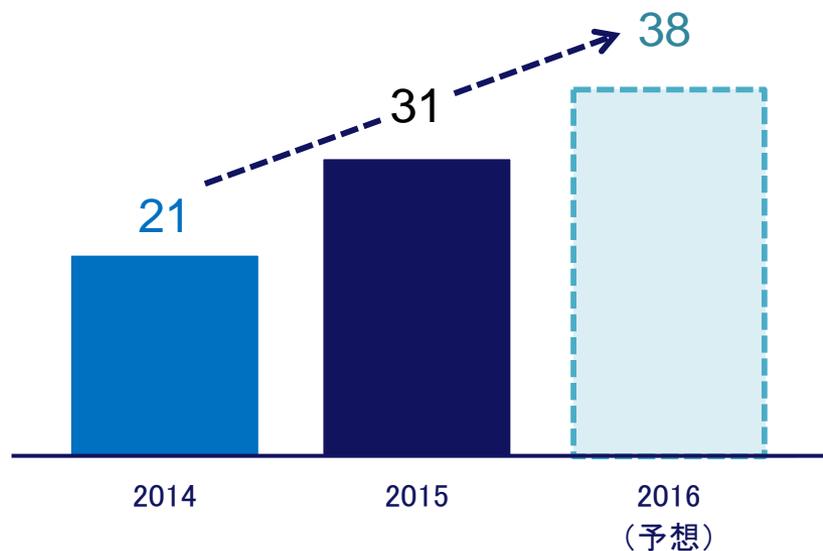
2016 新卒採用の競争激化

取り組み

- 広報活動の強化
- 説明会の回数増加、選考方法の見直し

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	
2016年2月期（予想）	19円00銭	19円00銭	38円00銭	45.6%
2015年2月期	13円00銭	18円00銭	31円00銭	40.1%
2014年2月期	8円00銭	13円00銭	21円00銭	30.2%



Point

- 期末配当を5円増配（13円予定→18円）

株主優待制度

1単元以上5単元未満 → 500円相当QUOカード

5単元以上 → 2,000円相当QUOカード

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">• 特定顧客依存からの脱却• 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

最重要項目は人材確保

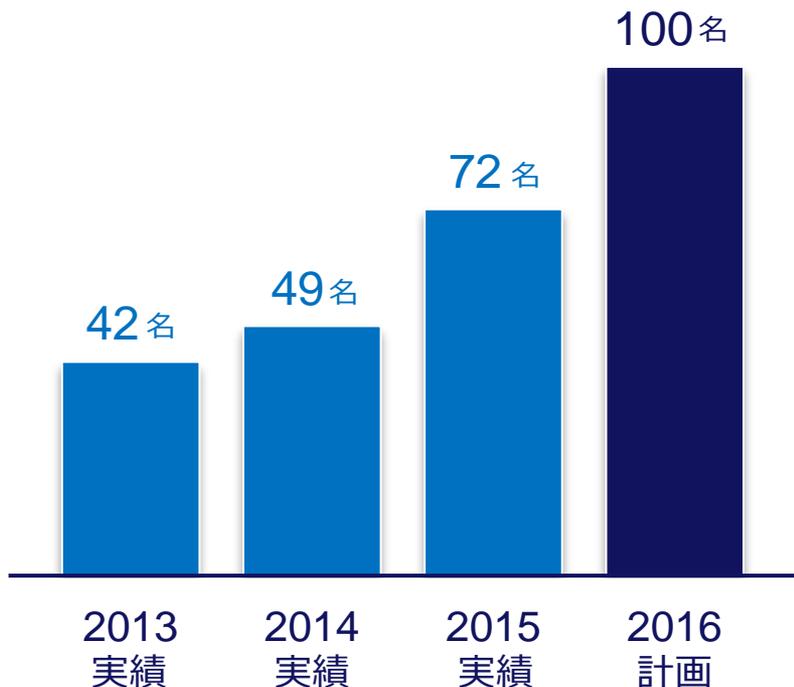
人材獲得戦略

人材採用計画（グループ全体）

主軸

新卒採用

- 研修体制や福利厚生の充実
- 精度の高いプロジェクト管理



採用しやすい環境

- 本社移転：東京都品川区北品川5-9-11
大崎MTビル
- 効率向上：点在していた開発拠点を集約

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などを通じてソーバルへの理解を深めてもらう

エンジニアのワーク・ライフ・バランスの充実

- 低残業時間：
東洋経済オンライン
最新「有給休暇取得率」トップ300
サービス業で第2位 | 全業種で第57位
(2015/3/5発表)
<http://toyokeizai.net/articles/-/62334>

エンジニアリング事業の充実 「分野の多様性」

- 医療分野
- 介護・災害向け
ロボット分野
- 金融サービス分野
- 航空・宇宙分野

Target

- 後継者不足
- 営業力不足
- 売上規模3~20億



R&D戦略

医療系分野

- 業務進出
- X線デジタル撮影装置制御システム
 - 眼底カメラ制御アプリ
 - 治験データ統計解析

モバイル系分野

- 業務拡大
- Android/iOSアプリ
 - モバイルアプリ連携システム

Web系分野

- 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る売上規模が拡大

その他のR&D

- 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。