

2016年2月期 第2四半期(第34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10月8日

取締役社長

稲葉 勝巳

スライド数：13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（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

業績ハイライト

	2015年 2月期 2Q実績	2015年 2月期 通期実績	2016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	3,460	6,920	3,737	108.0%	3,500	106.7%	7,100	52.6%
営業利益	271	551	332	122.5%	275	120.7%	580	57.2%
経常利益	275	560	342	124.0%	275	124.3%	580	58.9%
当期純利益	159	333	201	125.9%	160	125.6%	350	57.4%

(百万円)

- 前年同期比で増収増益となり、期初予算を上回る結果。

財政状態・キャッシュフロー

	2015年 2月期 2Q	2015年 2月期 通期	2016年 2月期 2Q
総資産	3,475	3,557	3,678
純資産	2,537	2,518	2,644
自己資本比率	73.0%	70.8%	71.9%
営業活動によるCF	537	700	△25
投資活動によるCF	△161	△246	189
財務活動によるCF	△56	△248	△498
期末残高	1,796	1,683	1,349

(百万円)

- 総資産、純資産ともに増加。
- [営業CF] 法人税等の支払95百万円、消費増税による未払消費税117百万円など。
- [投資CF] 投資有価証券の売却収入198百万円など。

売上構成比 (主要顧客)

	2014年 2月期	2015年 2月期	2016年 2月期 2Q
キャノングループ (内キャノン株式会社)	66.0% (63.7%)	63.3% (61.3%)	61.0% (59.5%)
ソニーグループ (内ソニー株式会社)	9.5% (3.3%)	11.9% (4.0%)	11.0% (5.1%)
富士通グループ	8.6%	8.5%	9.4%
NTTグループ	3.9%	3.7%	3.0%
その他	12.0%	12.6%	15.6%

- 売上ベースではキャノン関連は横ばい。ソニー関連、NTT関連も同様に横ばい。
- 富士通関連が好調。

総括

✓ Point 1 新規顧客開拓が順調

✓ Point 2 業務案件の作業効率化、ノウハウ共有
→ 利益を押し上げ

✓ Point 3 新卒社員が早期に売上利益貢献



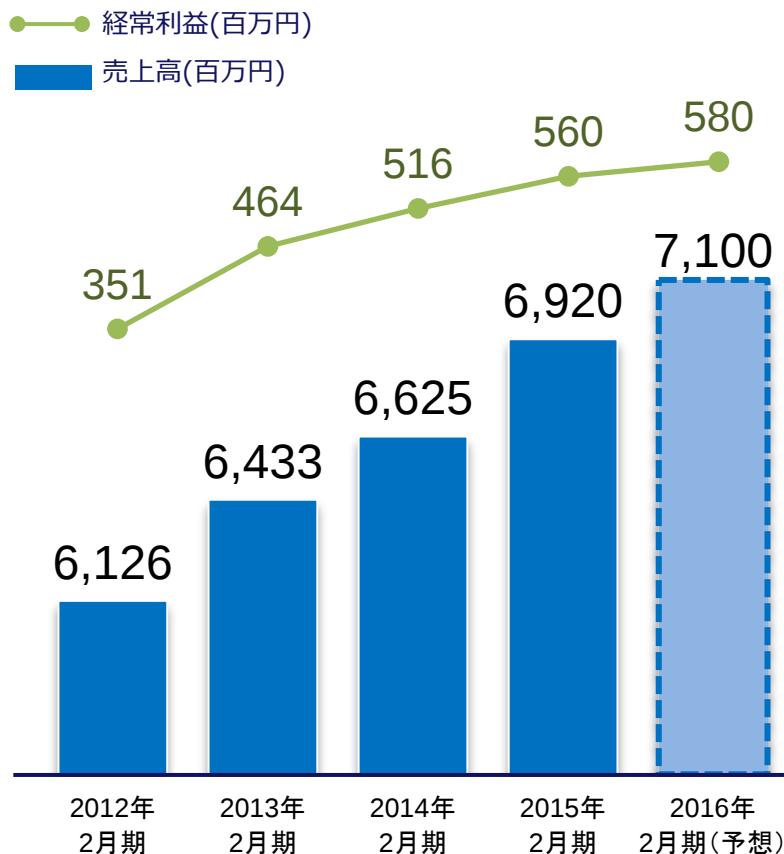
売上・利益ともに予算を上振れも
通期ベースでは計画に変更なし

課題

- パートナー確保が難航
- 新卒採用の競争激化

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

- 子会社との連携強化
- 積極的なパートナー開拓

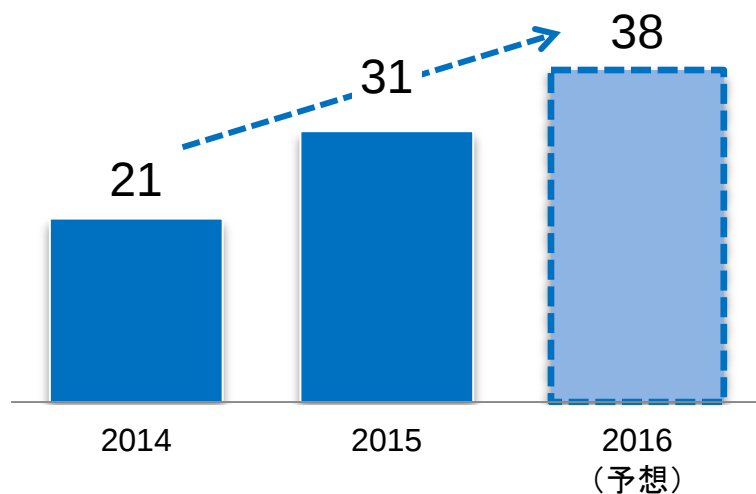
- 新卒採用

取り組み

- 広報活動の強化
- 説明会、選考方法の見直し

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	
2016年2月期（予想）	実績 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

- 第2四半期配当：19円（予定通り）

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	• 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	• 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	• 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

人材確保の強化

人材獲得戦略

人材採用

主軸

新卒採用

- 質を落とさない人材の採用
- 10月以降も採用活動を継続
- 研修体制, 福利厚生, ワークライフバランスの充実

採用しやすい環境

ロケーション

- 場所：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、
ソーバルへの理解を深めてもらう活動

メディア

- 複数の求人メディア活用

M&A戦略

エンジニアリング事業の充実 「分野の多様性」

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

Target

- 後継者不足
- 営業力不足
- 売上規模3～20億



✓ 実績

2015年5月
アンドールシステムサポート株式会社を子会社化
車載システム、生産ライン・物流搬送設備の
制御システムなどの開発に強み

R&D戦略

医療系分野

- 業務拡大
- 治験データ統計解析
 - 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

モバイル系分野

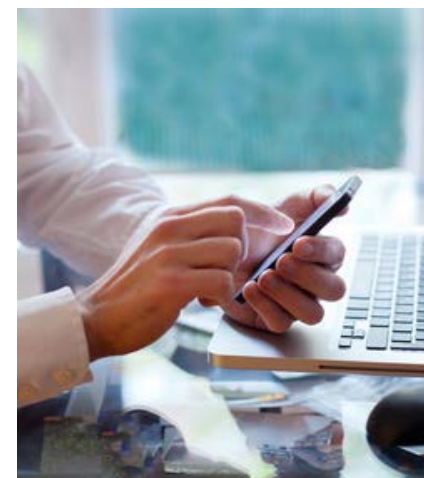
- 業務拡大
- Android／iOSアプリ
 - モバイルアプリ連携システム

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

- 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。