

2016年2月期 通期(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28年4月20日

取締役社長
稲葉 勝巳

総スライド数：14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	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
課題と戦略	3-1	解決すべき課題
	3-2	人材獲得・育成戦略
	3-3	販路拡大・収益多角化戦略
取組実績	4-1	取組実績

業績ハイライト

(百万円)	2014年2月期	2015年2月期	2016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	6,625	6,920	7,717	111.5% ↑	7,100	108.7%
営業利益	518	551	610	110.7% ↑	580	105.3%
経常利益	516	560	621	110.8% ↑	580	107.1%
当期純利益	302	333	391	117.5% ↑	350	111.9%

Point

- 前年同期比で増収増益となり、期初予算を上回る結果
- アンドールシステムサポート株式会社のM&Aによって売上高は伸長、利益面は今後貢献できる体制へと再編成を行った

財政状態・キャッシュフロー

(百万円)	2014年2月期 通期	2015年2月期 通期	2016年2月期 通期
総資産	3,167	3,557	3,798
純資産	2,433	2,518	2,755
自己資本比率	76.8%	70.8%	72.5%
1株当たり純資産	559円59銭	599円57銭	655円52銭
営業活動によるCF	284	700	145
投資活動によるCF	△204	△246	152
財務活動によるCF	△73	△248	△577
期末残高	1,477	1,683	1,403

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
- 営業CF：未払金・未払消費税等の減少、棚卸資産の増加
- 投資CF：投資有価証券の売却による収入、子会社株式の取得による支出
- 財務CF：短期借入金の返済、配当金の支払

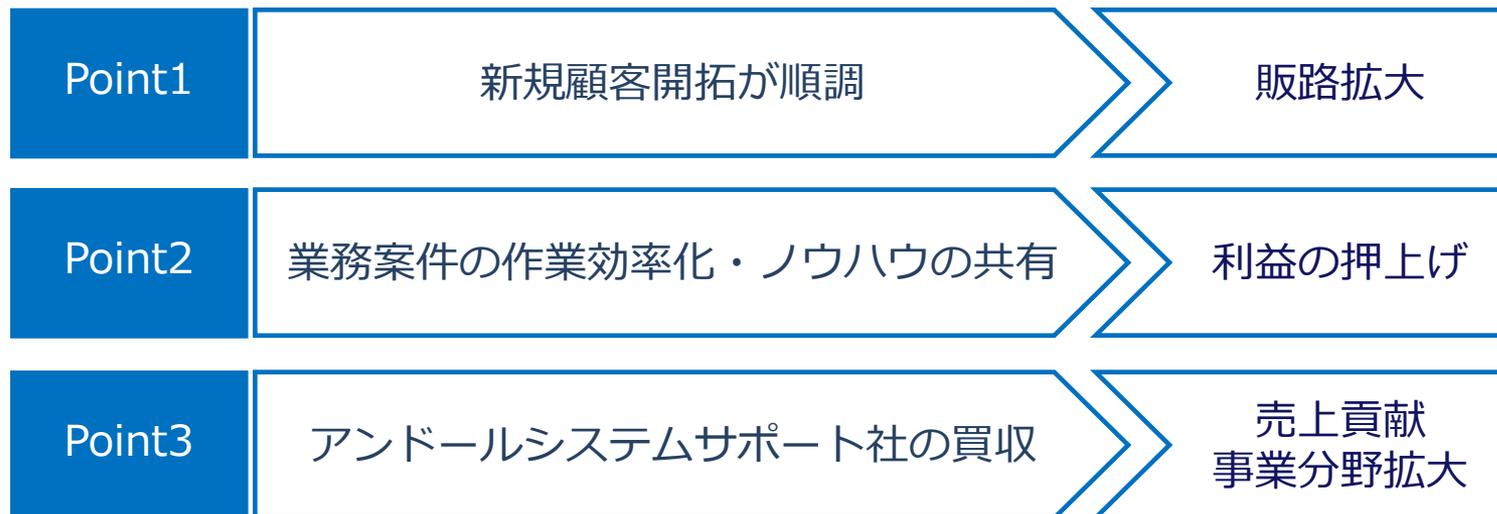
売上構成比 | セグメント/主要顧客

	2014年2月期 通期	2015年2月期 通期	2016年2月期 通期
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%)	58.4% (57.1%)
ソニーグループ (内ソニー株式会社)	9.5% (3.3%)	11.9% (4.0%)	10.8% (6.0%)
富士通グループ	8.6%	8.5%	9.8%
NTTグループ	3.9%	3.7%	3.1%
その他	12.0%	12.6%	17.9%

Point

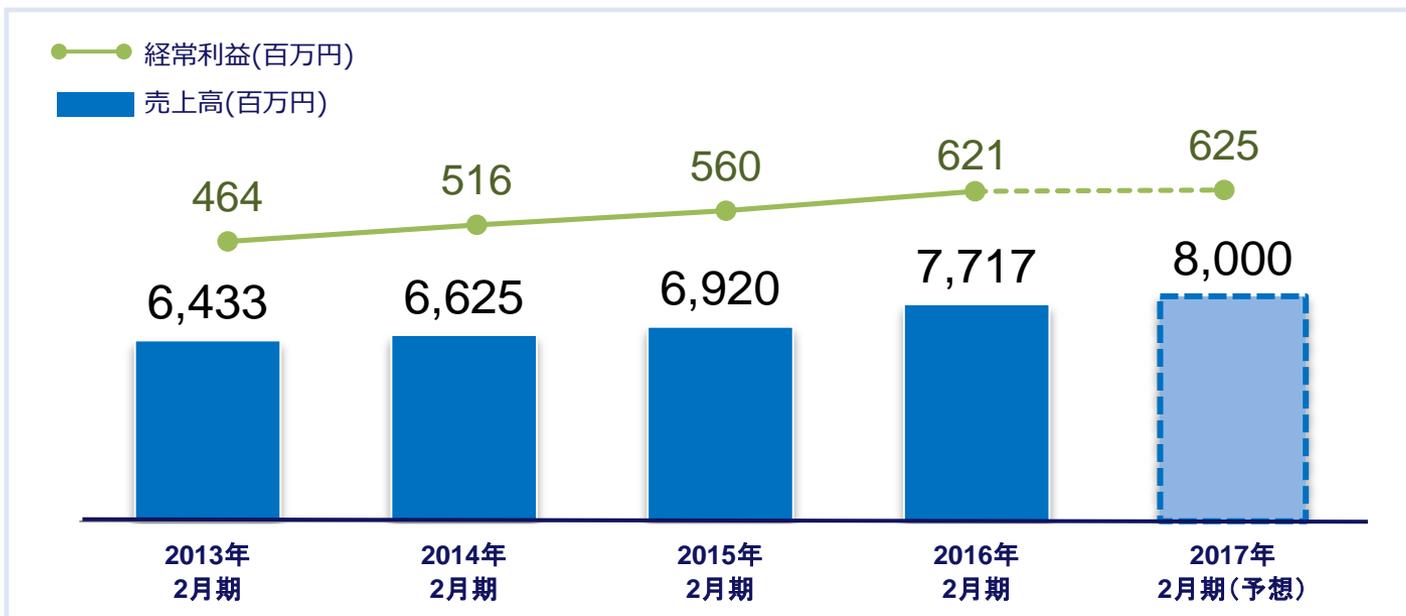
- 既存取引先との信頼関係を一層強固なものとしつつ、継続的な新規開拓にも成功
- キャノン・ソニーグループ：比率は減少も売上高は増加
- 富士通グループ：比率・売上高ともに増加
- その他：アンドールシステムサポート社が増加に貢献

総括



前年比、増収増益で着地

今期の見通しと業績予想

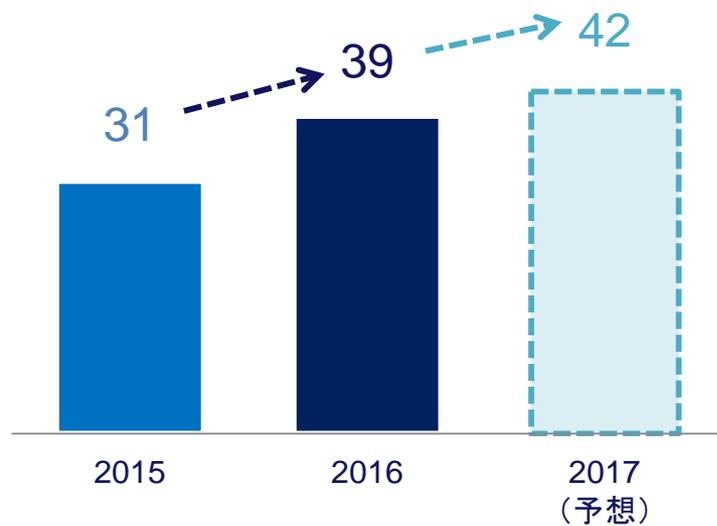


<ポイント>

- 既存顧客との取引ボリュームを維持・拡大
- 新規分野の顧客開拓を優先し積極的に受注獲得
- 質の高いパートナー企業のファイナディングと継続的なリレーション

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	
2017年2月期（予想）	21円00銭	21円00銭	42円00銭	43.6%
2016年2月期	19円00銭	20円00銭	39円00銭	41.8%
2015年2月期	13円00銭	18円00銭	31円00銭	40.1%



Point

- 期末配当を**1円増配**（19円予定→20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**

今期のトピックス

1 日立グループとの取引を開始

目的 ▶ 販路拡大、収益多角化戦略

- 自動車業界への展開を期待
- 幅広い技術習得を通じて技術力の底上げ・ノウハウの蓄積

2 組織再編の推進

目的 ▶ グループ経営の効率化、グループ管理体制の迅速化

- 株式会社MCTECを吸収合併し、ソーバル本体のソリューションを直接提供
- 医療事業推進部を新設し、重点分野の取り込みに積極的に対応

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

概ね順調(量)

強化(質)

販路拡大

- 特定顧客以外からの受注
- 業種毎に発生しうる景気変動等の影響を受けない体制

概ね順調

多角的な 収益構造

- 労働集約型ビジネスに頼らない収益の柱を確保
- 定年まで活躍できる環境を構築

模索中

販路拡大 と 多角的な収益構造 の 構築

人材獲得・育成戦略

人材採用

主軸

新卒採用

- 質を落とさない人材の採用
- 昨年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
- 有給休暇取得率ランキング、業種別で2位に

広報活動の強化

インターンシップ

- 組込ソフト（電子オルゴール）や、スマホアプリの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を活用

エンジニア育成

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

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
(介護・災害向け)



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

取組実績

業務が拡大している分野

医療系分野

- 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

➡ 医療事業推進部 メディカル事業開発グループを組織

モバイル系分野

- Android/iOSアプリ
- モバイルアプリ連携システム

Web系分野

- クラウドを含めたトータルソリューション

評価系分野

- 第三者検証におけるコンサル業務を通じて要件定義などの上流工程へ参入

その他

- パートナー活用による売上規模が拡大



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。