

ソーバル株式会社
会社説明会
2017年2月期 第2四半期(第35期)

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

取締役社長

稲葉 勝巳

スライド数：14ページ

目次

ソーバルについて	1-1	ソーバルについて
上半期の総括	2-1	業績ハイライト
	2-2	財政状態、キャッシュフロー
	2-3	売上構成比（主要顧客）
	2-4	総括
今期の展望	3-1	今期の見通しと業績予想
	3-2	配当予想・株主優待
課題と戦略	4-1	解決すべき課題
	4-2	人材獲得・エンジニア育成戦略
	4-3	販路拡大・収益多角化戦略
取組実績	5-1	取組実績

ソーバルについて



ソーバルの業務内容や経営理念を
ビデオ(5分)にまとめました。
ご覧ください。

業績ハイライト

	2016年 2月期 2Q実績	2016年 2月期 通期実績	2017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	3,737	7,717	4,008	107.2%	4,000	100.2%	8,000	50.1%
営業利益	332	610	252	76.0%	300	84.1%	620	40.7%
経常利益	342	621	245	71.7%	308	79.7%	625	39.3%
当期純利益	201	391	173	86.3%	198	87.6%	405	42.8%

(百万円)

- 売上高は前年同期比107.2%で堅調に推移したが、営業利益は同76.0%へ
- 新規技術分野への進出や受託開発業務の拡大、技術者の育成に向けて戦略的に取り組んだ結果、売上高に対しては期待通りの成果が上がる一方で、利益率が低下

財政状態・キャッシュフロー

	2016年 2月期 2Q	2016年 2月期 通期	2017年 2月期 2Q
総資産	3,678	3,798	3,710
純資産	2,644	2,755	2,782
自己資本比率	71.9%	72.5%	75.0%
営業活動によるCF	△25	145	218
投資活動によるCF	189	152	△3
財務活動によるCF	△498	△577	△146
期末残高	1,349	1,403	1,473

(百万円)

- 総資産、純資産は前年同期比ともに増加
- 営業CF: 四半期純利益245百万円の計上と法人税の支払い136百万円など
- 投資CF: 特に目立った投資活動はなかった
- 財務CFでは、自己株式の取得が62百万円(計48,900株)、配当金の支払い83百万円など

※自己株式の取得(市場買付)について:

平成28年10月1日～12月31日の期間に75,000株(総額112,500千円)を取得予定

売上構成比 (主要顧客)

	2015年 2月期	2016年 2月期	2017年 2月期 2Q
キヤノングループ (内キヤノン株式会社)	63.3% (61.3%)	58.4% (57.1%)	53.4% (51.7%)
ソニーグループ (内ソニー株式会社)	11.9% (4.0%)	10.8% (6.0%)	11.9% (8.5%)
富士通グループ	8.5%	9.8%	8.9%
NTTグループ	3.7%	3.1%	2.9%
その他	12.6%	17.9%	22.9%

- 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
- キヤノングループ：比率は減少、売上高は微減もほぼ変わらず
- ソニーグループ：比率・売上高ともに増加
- 富士通グループ：比率は減少、売上高は変わらず
- その他：アンドールシステムサポート社の貢献、ほか新規受託開発案件が増加

総括

戦略	<ul style="list-style-type: none">①新規技術分野への進出②受託開発業務の拡大③人材育成
効果 & 目的	<ul style="list-style-type: none">・顧客層の拡大による多面的な収益構造の構築・高付加価値案件の獲得スキルの向上・技術ノウハウの蓄積

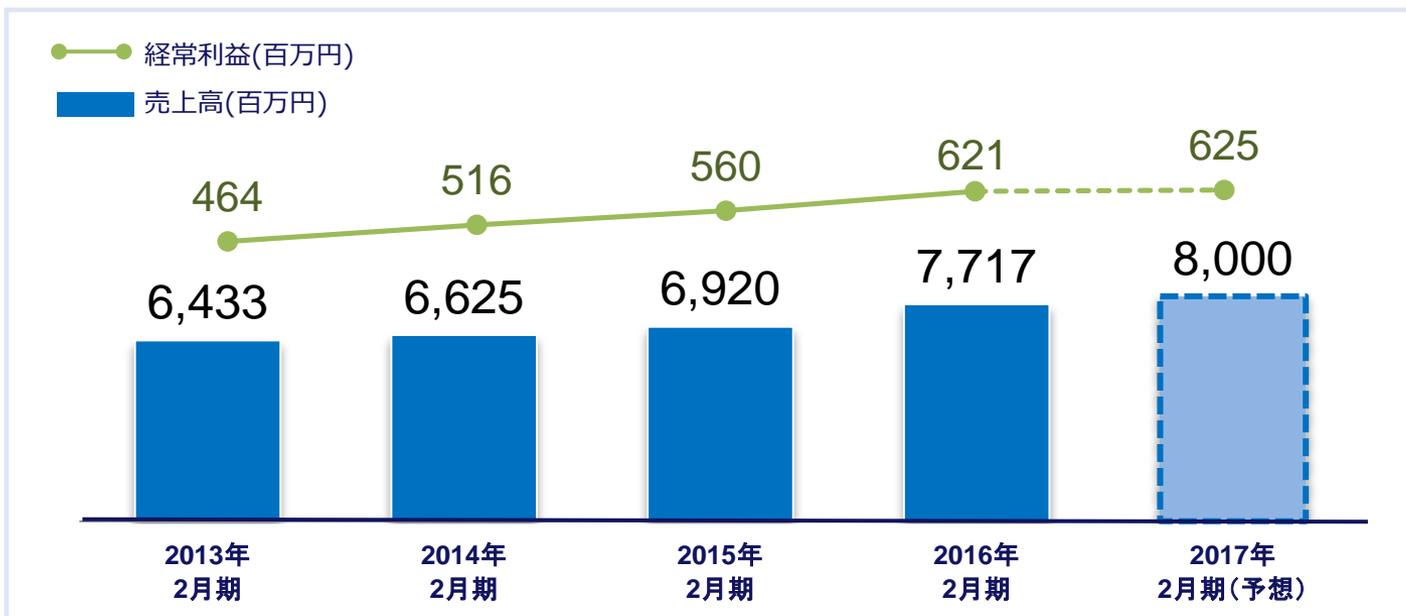
総括

前年同期比で増収・減益ながらも
通期ベースでは計画に変更なし

下期
対応

高採算案件の選定とプロジェクト管理の徹底

今期の見通しと業績予想

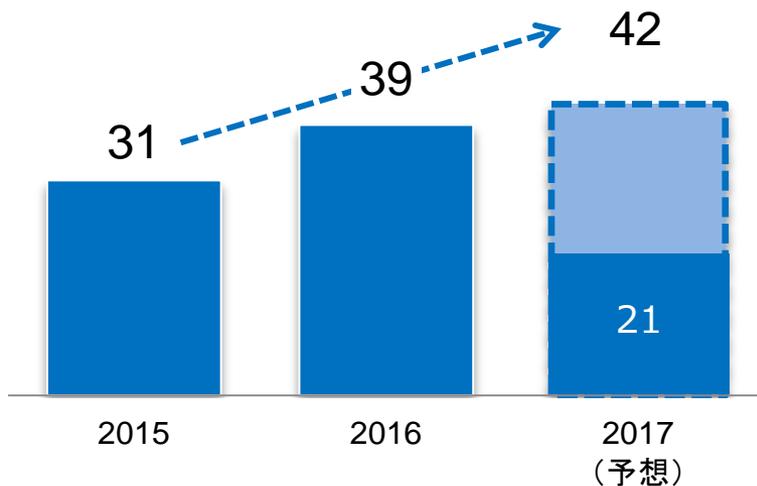


<ポイント>

- 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ならびに受託開発案件を優先し積極的に獲得
- 技術力UPとローテーションによる稼働最適化の推進
- パートナー企業との技術レベルでの業務分担と質の高いパートナー企業の開拓

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	
2017年2月期（予想）	実績 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

- 第2四半期配当：21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

人材採用	<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	概ね順調(量)
エンジニア育成	<ul style="list-style-type: none">・ 新規案件の仕様策定や交渉能力を備えた人材の育成・ プロジェクトの管理能力を備えた人材の育成	強化(質)
販路拡大	<ul style="list-style-type: none">・ 先進的な I T 技術に取り組んでいる顧客からの受注・ 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	<ul style="list-style-type: none">・ 新規ビジネスに向けた次世代技術へのキャッチアップ・ 「働き方改革」に適應した職場環境の構築	模索中

販路拡大と人材採用・育成のバランスを
保ちながら、多角的な収益構造を構築する

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
- 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ならびに「Pepper」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

受託開発業務

- 受託開発経験を通じて技術力・管理能力の向上

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

新規案件

- **IoT**向けクラウドプラットフォーム設計・開発
- **衛星**等に係るシステム設計・開発
- **ドローン**搭載カメラ制御設計・開発
- **ビッグデータ**の解析・開発
- **医療系**データの解析・開発
- **自動車系**の統合ECU開発・デバック
- **官公庁**向け債権管理システム設計・開発
- **公共**関連の統合管理システム設計・開発



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。