

2017年2月期 通期(第35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29年4月20日

取締役社長
稲葉 勝巳

総スライド数：16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	取引先の状況 セグメント/新規顧客
	1-5	総括
取組実績	2-1	取組実績
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
	3-3	今期のトピックス
課題と戦略	4-1	解決すべき課題
	4-2	人材獲得・PL/PM育成
	4-3	販路拡大・収益多角化戦略

業績ハイライト

(百万円)	2015年2月期	2016年2月期	2017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	6,920	7,717	7,914	102.6% ↑	8,000	98.9%
営業利益	551	610	493	80.8% ↓	620	79.6%
経常利益	560	621	500	80.5% ↓	625	80.0%
当期純利益	333	391	347	88.8% ↓	405	85.9%

Point

- 前期比で増収減益
- 戦略的な取組みとして積極的に新規顧客の開拓を進めたことで増収
- 新規開拓に伴い、顧客間でエンジニアをシフトする必要性が生じてコストアップ
- アンドールシステムサポートが利益面で貢献、初の黒字化へ

財政状態・キャッシュフロー

(百万円)	2015年2月期 通期	2016年2月期 通期	2017年2月期 通期
総資産	3,557	3,798	3,567
純資産	2,518	2,755	2,775
自己資本比率	70.8%	72.5%	77.8%
1株当たり純資産	599円57銭	655円52銭	679円79銭
営業活動によるCF	700	145	219
投資活動によるCF	△246	152	94
財務活動によるCF	△248	△577	△327
期末残高	1,683	1,403	1,390

Point

- 自己資本比率は依然高い水準を維持
- 自己株式（122,200株）の取得、配当金の支払い171,345千円など株主還元を実施

売上構成比

| セグメント/主要顧客

	2015年2月期 通期	2016年2月期 通期	2017年2月期 通期
キャノングループ (内キャノン株式会社)	63.3% (61.3%)	58.4% (57.1%)	52.2% (50.5%)
ソニーグループ (内ソニー株式会社)	11.9% (4.0%)	10.8% (6.0%)	12.7% (7.4%)
富士通グループ	8.5%	9.8%	8.5%
NTTグループ	3.7%	3.1%	2.8%
その他	12.6%	17.9%	23.8%

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
- キャノングループ：比率・売上高ともに減少
- 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・売上高ともに微減
- その他：新規、既存ともに大幅増

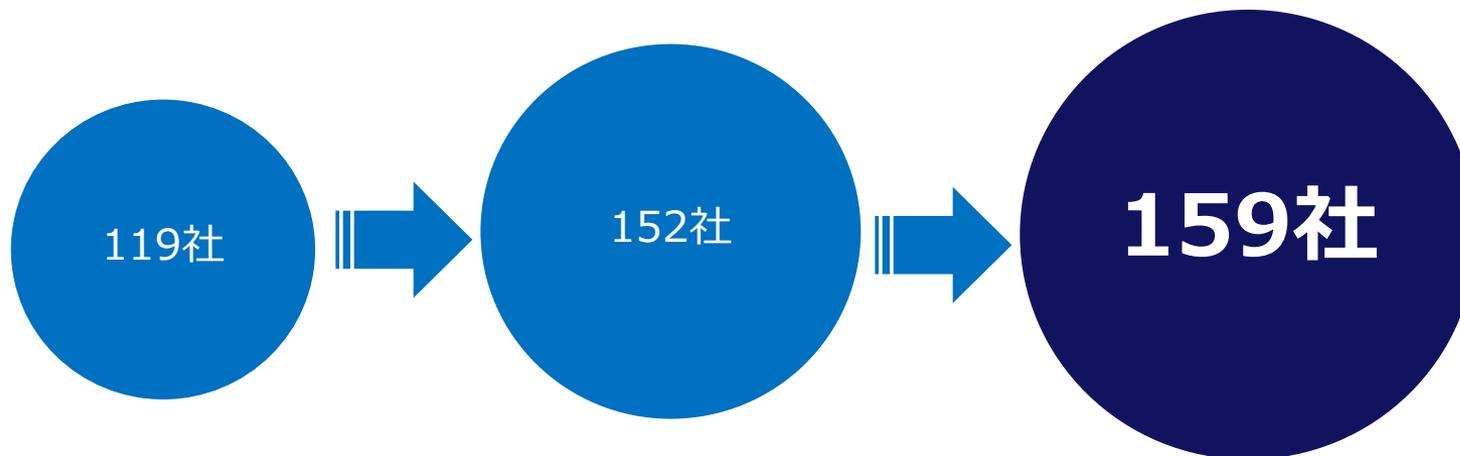
取引先の状況 | セグメント/新規顧客

【総取引先社数の推移】

2015年2月期 通期

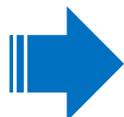
2016年2月期 通期

2017年2月期 通期



新規取引先(抜粋)

- A社（電気機器メーカー）：26百万円（2017年2月期実績）
- B社（教育サービス）：17百万円（2017年2月期実績）
- C社（情報・通信）：9百万円（2017年2月期実績）
- 新規取引先全体：342百万円（2017年2月期実績）



顧客獲得を優先し、売上高の拡大に寄与
開拓後は取引のボリュームと付加価値案件を追求

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

- ・戦略を進めた結果、期待通りの成果が上がった
- ・人材配転コストや不採算プロジェクトが発生した

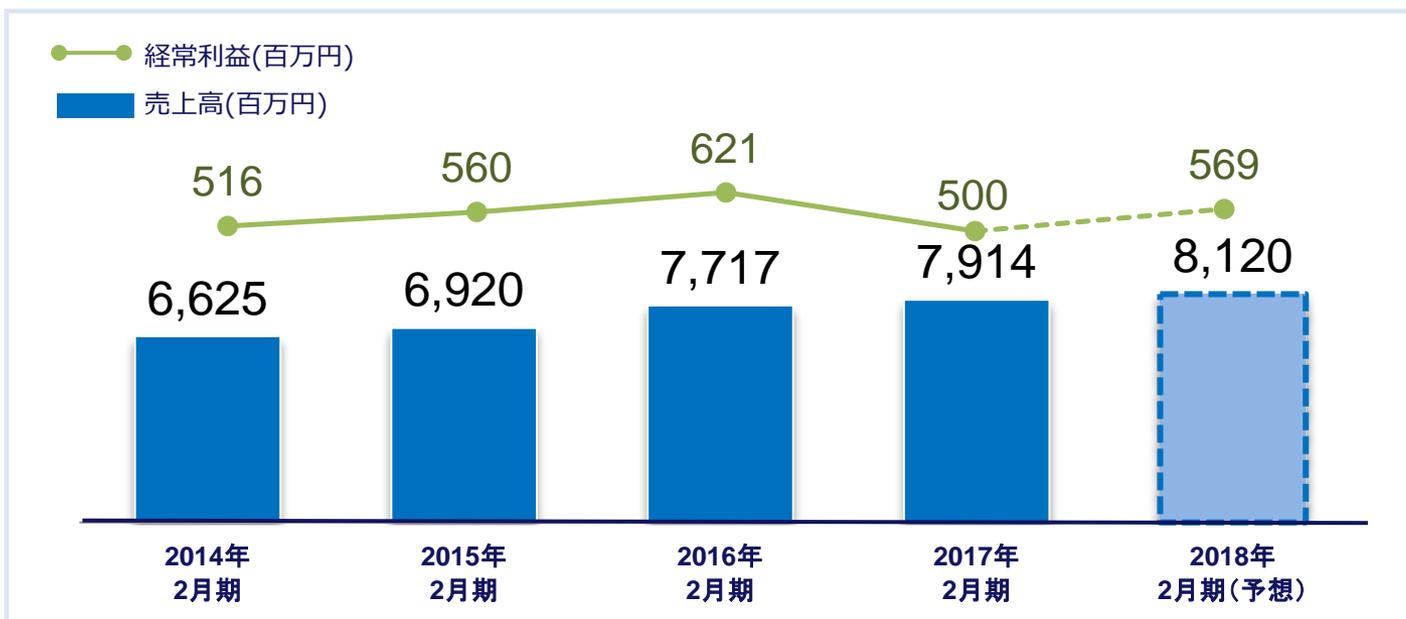
取組実績

注目案件

- **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
- **ビックデータ**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
- **学校**教材サービスシステム設計・開発



今期の見通しと業績予想

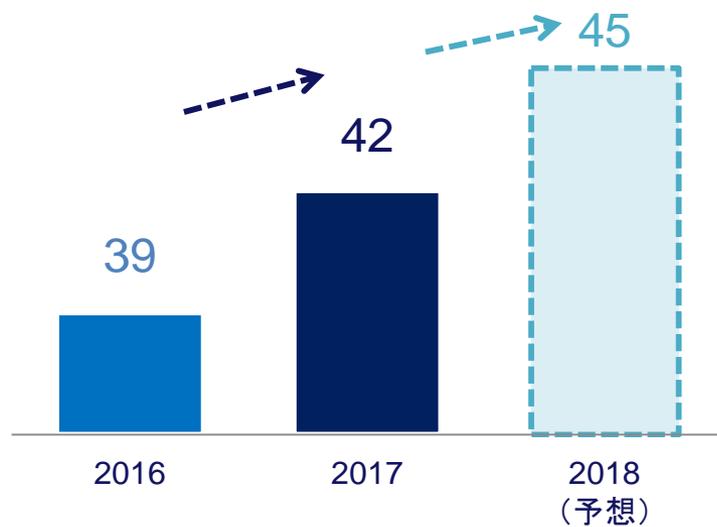


<ポイント>

- 売上高の安定性確保と拡大
 - ・ 主要顧客との取引ボリュームを維持し、拡大余地のある既存顧客からの受注を獲得
 - ・ 新規（技術・業種）分野の顧客開拓を優先し、継続して顧客層の拡大を進める
- 利益水準の向上：
 - ・ 効率的なアサインによる人材配置転換コストの削減
 - ・ PL/PM育成、プロジェクト管理の徹底による不採算プロジェクトの排除

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	
2018年2月期（予想）	22円00銭	23円00銭	45円00銭	48.2%
2017年2月期	21円00銭	21円00銭	42円00銭	50.2%
2016年2月期	19円00銭	20円00銭	39円00銭	41.8%



Point

- 配当を中心に高い株主還元を継続

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重点強化

目的 ▶ 販路拡大、多面的な収益構造

- 自動運転技術を中心に自動車関連案件の展開を加速
- 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 大手ITサービス企業との協業強化

目的 ▶ 受託開発業務の拡大、PL/PM育成

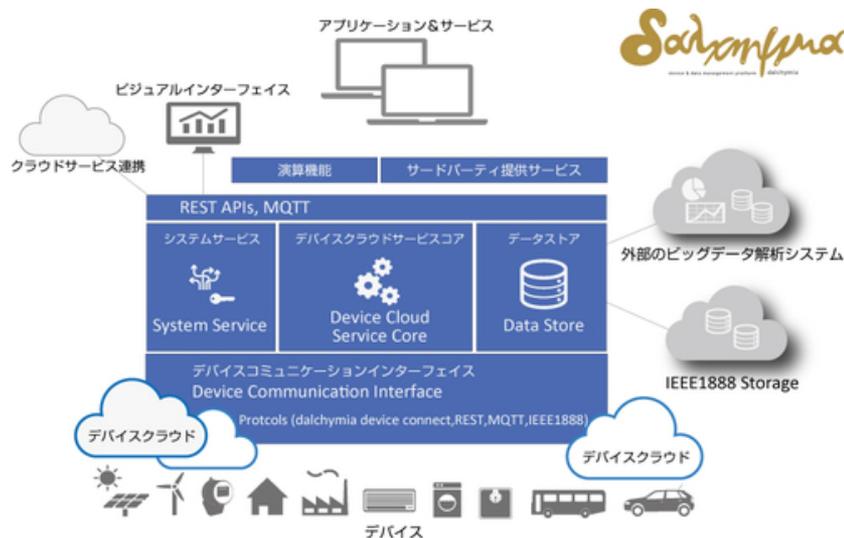
- 国内の大手ベンダー様の営業力と当社ブリッジSEによる提案・調整力を融合し、受託開発案件の発掘と獲得を強化
- 開発プロセスの改善、各種開発・管理ツールの活用による採算向上

今期のトピックス

3 IoT分野への本格参入

目的 ▶ 販路拡大、多角的な収益構造

- ソフトからハードまで一気通貫で対応できるソーバルの強みを最大限発揮
- IoTプラットフォームの提供や付随する開発案件を取り込み、中長期的な視点で多角的な収益構造を構築



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
PL/PM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
販路拡大	<ul style="list-style-type: none">・ 先進的なIT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のキャッチアップ・ 中長期的な視点でIoTプラットフォーム事業を収益化	強化

販路拡大と人材育成の両立
多角的な収益構造の構築

人材獲得・PL/PM育成

人材採用

主軸

新卒採用

- 質を落とさない人材の採用
- 研修体制、福利厚生、ワークライフバランスの充実
- 好評なインターンシップを通じて当社の魅力をアピール

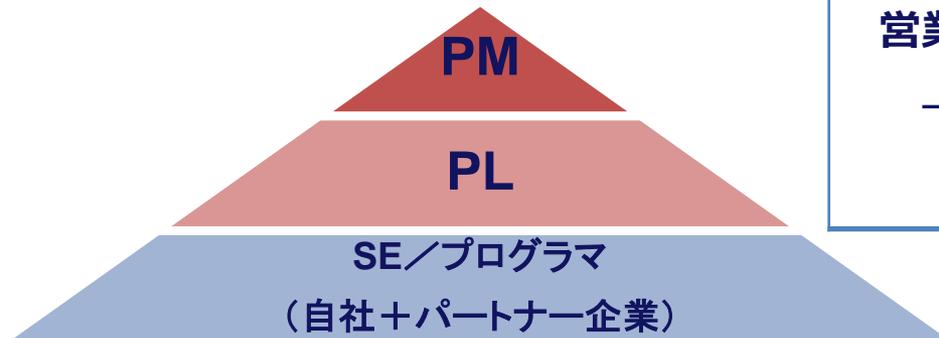
PL（プロジェクトリーダー）/PM（プロジェクトマネージャー）育成

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

- 受託開発業務を通じて技術力・管理能力の向上



営業を強化し、受託開発案件を拡大
→プロジェクトを多数経験し、
PL/PM層を強化

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)



4/1付け、ユビキタス社からIoTプラットフォーム関連事業を譲受
今後も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

技術で社会に貢献する。

ソーバル株式会社