

2018年2月期（第36期） 第2四半期 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10月6日

取締役社長
稲葉 勝巳

総スライド数：15ページ

目次

上半期の総括	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 日立グループとの取引を重点強化
	2-4	今期のトピックス 大手ITサービス企業との協業強化
	2-5	今期のトピックス IoT分野への本格参入
課題と戦略	3-1	解決すべき課題
	3-2	人材獲得・PL/PM育成
	3-3	販路拡大・収益多角化戦略

業績ハイライト

	2017年2月期		2018年2月期					
	2Q	通期	2Q				通期	
	実績	実績	実績	前年同期比	期初予算	達成率	期初予算	達成率
売上高	4,008	7,914	4,060	↑ 101.3%	4,045	100.4%	8,120	50.0%
営業利益	252	493	265	↑ 105.4%	255	104.3%	570	46.7%
経常利益	245	500	268	↑ 109.2%	255	105.1%	569	47.1%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	173	347	181	↑ 104.7%	171	106.2%	381	47.7%

Point

- プロジェクト管理を徹底し前期比で増収増益、計画通りに期初予算を達成
- 既存、新規開拓ともに順調に推移し、増収

財政状態・キャッシュフロー

(百万円)	2017年2月期 2Q	2017年2月期 通期	2018年2月期 2Q
総資産	3,710	3,567	3,766
純資産	2,782	2,775	2,871
自己資本比率	75.0%	77.8%	76.2%
営業活動によるCF	218	219	428
投資活動によるCF	△3	94	△8
財務活動によるCF	△146	△327	△85
期末残高	1,473	1,390	1,724

Point

- 自己資本比率は依然高い水準を維持
- 自己株式（122,251株）の消却、配当金の支払い85百万円、株式分割を実施

売上構成比 | セグメント/主要顧客

	2016年2月期 通期	2017年2月期 通期	2018年2月期 2Q
キヤノングループ	58.4%	52.2%	48.1%
(内キヤノン株式会社)	(57.1%)	(50.5%)	(46.4%)
ソニーグループ	10.8%	12.7%	13.5%
(内ソニー株式会社)	(6.0%)	(7.4%)	(4.4%)
富士通グループ	9.8%	8.5%	10.0%
リクルートグループ	2.7%	3.3%	3.5%
NTTグループ	3.1%	2.8%	3.1%
その他	15.2%	20.5%	21.8%

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

- キヤノングループ：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・売上高ともに増加
- その他：新規、既存取引先ともに増加

総括

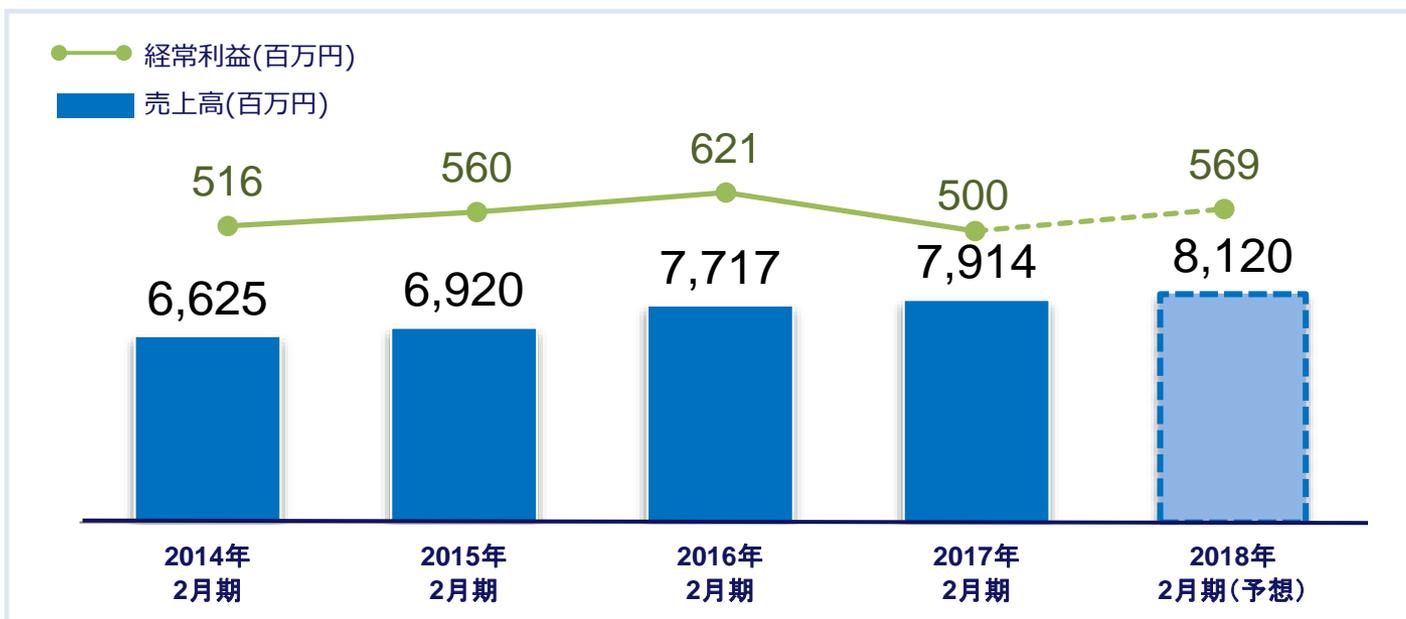
戦略	<ul style="list-style-type: none">①新規技術分野への進出②受託開発業務の拡大③人材育成
効果 & 目的	<ul style="list-style-type: none">・顧客層の拡大による多面的な収益構造の構築・高付加価値案件の獲得スキルの向上・技術ノウハウの蓄積

総括

- ・戦略を進めた結果、期待通りの成果が上がった
- ・新規技術分野の取組み強化のためIoT分野へ投資

下期 対応	<ul style="list-style-type: none">・請負（受託開発）案件の獲得・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>

- 売上高の安定性確保と拡大
 - ・ 主要顧客との関係をより強固にし、拡大余地のある既存顧客からの受注を拡大
 - ・ 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の育成とプロジェクト管理の徹底により不採算プロジェクトを排除

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)	12円00銭	12円00銭	24円00銭	51.4%
2017年2月期	10円50銭	10円50銭	21円00銭	50.20%
2016年2月期	9円50銭	10円00銭	19円50銭	41.80%

※2017年9月1日付 1:2の株式分割を考慮



※2017年9月1日付 1:2の株式分割を考慮

Point

- 配当を中心に高い株主還元を継続

株主優待制度

分割前	分割後	優待内容
1単元以上 5単元未満	1単元以上 10単元未満	500円相当QUOカード
5単元以上	10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

- 自動運転技術を中心に、当社グループの組込み技術が貢献
- 売上高ベースで前年同期比6.6倍（右グラフ）
- 取引ボリュームの拡大に向けて受託開発も検討中



今期のトピックス

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

- プロジェクトが収束した後も、継続して次回の新プロジェクトを検討・実行に移すなど、順調に大手ベンダー様とのコワーク体制が構築出来ている。
- 上流工程において、評価系技術とPM人材が必要とされる案件が増加。評価系技術においても顧客からの高い評価を獲得し、新規顧客開拓につながっている。

今期のトピックス

3 IoT分野への本格参入

目的 ▶ 新規技術分野への進出

- ソフトからハードまで対応できる強みをIoT分野で最大限発揮する
- IoT分野における先端の技術ノウハウを蓄積し、新時代に必要とされる技術基盤を構築する

- 
- IoT開発キットなどの実証実験やコンサルティングを通して、顧客と共に新たなIoTビジネスを模索・開発中
 - HEMSなどエネルギー分野でのサービスを展開するコワーク先と、新たな連携を模索・追求中

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有能な人材の確保・ 当社グループの知名度向上、事業内容のPR	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関連ビジネスを拡大・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

- 採用環境が厳しい中でも質を落とさない採用
- 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

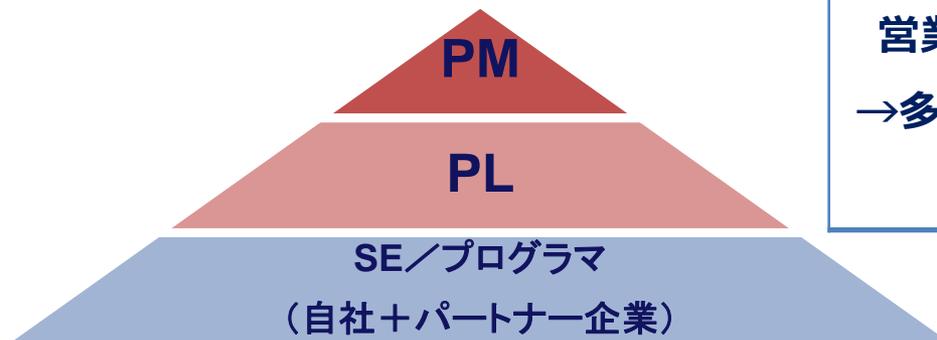
PL（プロジェクトリーダー）／PM（プロジェクトマネージャー）育成

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
→多数のプロジェクト経験を通して、
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)



技術で社会に貢献する。

ソーバル株式会社