

ソーバル株式会社 会社説明会 2019年2月期第2四半期(第37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

平成30年10月5日

代表取締役社長 兼 CEO
推津 敦

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（連結）
	1-2	業績ハイライト（単体）
	1-3	財政状態・キャッシュフロー
	1-4	売上構成比 セグメント／主要顧客
	1-5	売上構成比 セグメント／契約種別
	1-6	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 自動車業界への技術参入が進展
課題と戦略	3-1	解決すべき課題
	3-2	人材育成
	3-3	販路拡大・収益多角化戦略

業績ハイライト (連結)

(百万円)	2018年2月期		2019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	4,060	8,223	4,046	↓ 99.6%	4,078	99.2%	8,350	48.5%
営業利益	265	586	283	↑ 106.5%	267	106.1%	625	45.3%
経常利益	268	588	292	↑ 109.3%	274	106.9%	632	46.3%
親会社株主に 帰属する 四半期(当期) 純利益	181	425	194	↑ 106.9%	182	106.6%	427	45.4%

Point

- 前期比・予算比共に減収増益
- のれん償却負担の減少、事業所の整理等による販管費の低下分が増益に寄与

業績ハイライト (単体)

(百万円)	2018年2月期		2019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	3,426	6,944	3,459	↑ 101.0%	3,494	99.0%	7,062	49.0%
営業利益	212	515	232	↑ 109.5%	243	95.7%	564	41.2%
経常利益	216	522	243	↑ 112.2%	252	96.5%	576	42.2%
四半期(当期) 純利益	145	350	165	↑ 113.6%	169	97.7%	386	42.8%

Point

- 前年同期比で増収増益を達成
- 前期末に発生した不採算プロジェクトが今上半期に影響し、2Q (単) 予算未達
- 請負体制の強化に向けて案件獲得・管理に注力し下半期挽回へ

財政状態・キャッシュフロー

(百万円)	2018年2月期 2Q	2018年2月期 通期	2019年2月期 2Q
総資産	3,766	4,020	4,005
純資産	2,871	3,016	3,108
自己資本比率	76.2%	75.0%	77.6%
営業活動によるCF	428	540	234
投資活動によるCF	△8	△13	△4
財務活動によるCF	△85	△183	△101
期末残高	1,724	1,733	1,861

Point

- 自己資本比率は依然高い水準を維持
- 法人税の支払額の影響で、営業活動によるCFは減少
- 潤沢なCFを利用したM&A戦略は常に検討

売上構成比 | セグメント/主要顧客

	2017年2月期 通期	2018年2月期 通期	2019年2月期 2Q
キャノングループ	52.2%	45.8%	41.7%
(内キャノン株式会社)	(50.5%)	(44.0%)	(39.8%)
ソニーグループ	12.7%	13.9%	15.6%
(内ソニー株式会社)	(7.4%)	(3.0%)	(2.6%)
富士通グループ	8.5%	9.6%	8.7%
リクルートグループ	3.3%	3.4%	3.1%
NTTグループ	2.8%	3.2%	3.0%
その他	20.5%	24.1%	27.9%

Point

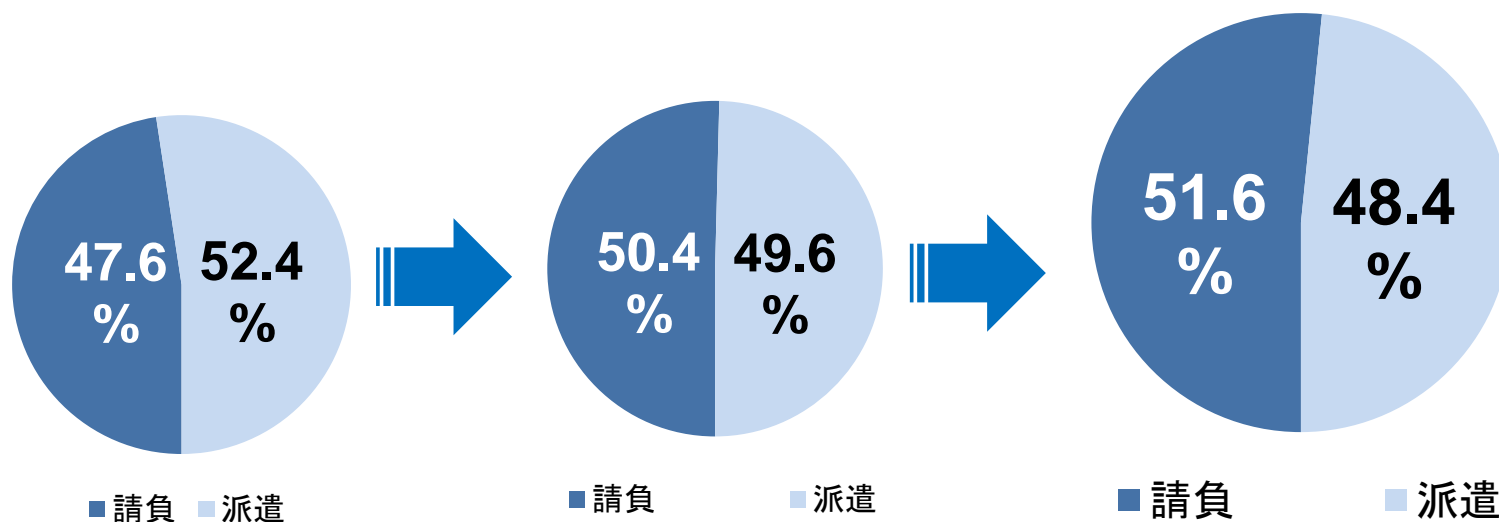
- キャノングループ：比率・売上高ともに減少
- ソニー：比率・売上高ともに増加
- 富士通グループ：比率・売上高ともに減少
- その他：新規、既存取引先ともに増加。高採算が見込める顧客・技術分野の開拓を継続し、既存取引先とは一層強い信頼関係を築く

売上構成比 | セグメント/契約種別

2017年2月期 通期

2018年2月期 通期

2019年2月期 2Q



Point

- 請負比率は50%超へ増加
- 適性なバランス（当面の目標）として60%を目指す

総括

上半期の 重点対応	①新規取引先・技術分野の開拓 ②請負業務の拡大 ③プロジェクト管理と人材育成
効果 & 目的	・顧客層の拡大による多角的な収益構造の構築 ・高採算・高付加価値プロジェクトの取り込み ・技術ノウハウの蓄積

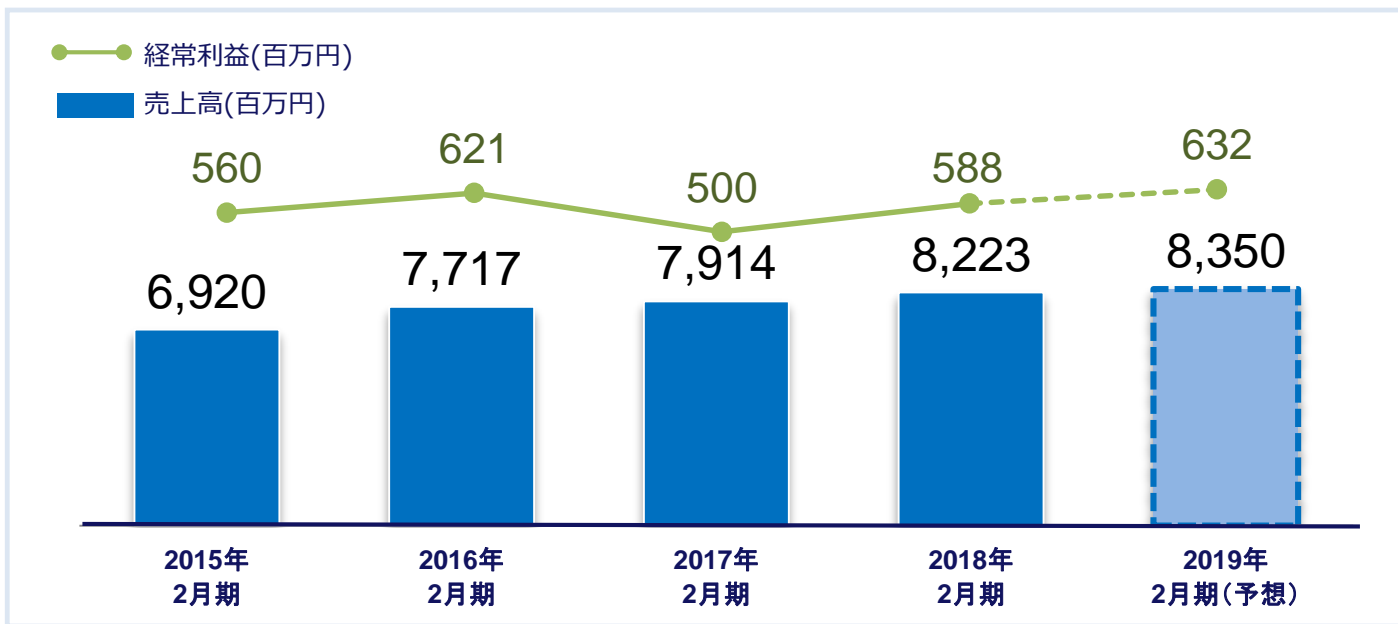
総括

請負業務拡大に伴い、高採算案件の獲得と管理に注力する局面へ

今期戦略①請負業務の拡大 ②人材の育成 ③案件管理体制の強化
を軸とした下半期対応

- ・営業展開に注力し請負案件を獲得
- ・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>

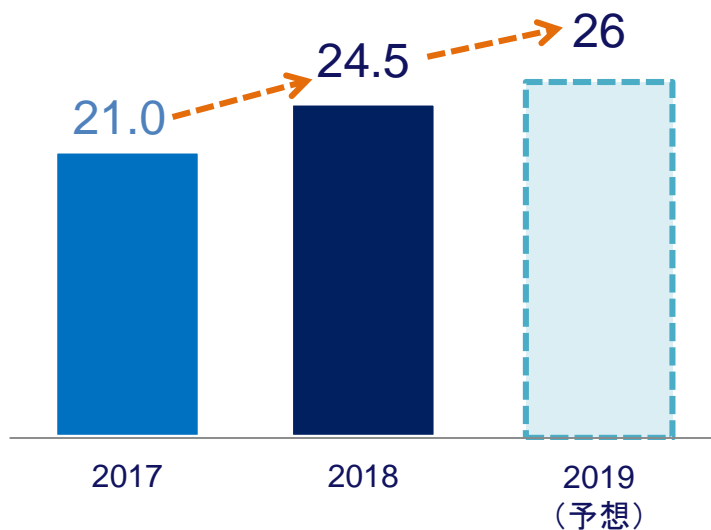
- 売上高の安定性確保と拡大
 - ・ 主要顧客との関係をより強固にし、拡大余地のある既存顧客からの受注を拡大
 - ・ 新規（技術・業種）分野の顧客開拓を優先し、継続して顧客層の拡大を進める

- 利益水準の向上
 - ・ PL・PMの育成とプロジェクト管理の徹底
 - ・ 高採算案件の獲得に向け、営業活動を積極展開

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	
2019年2月期(予想)	実績 13円00銭	13円00銭	26円00銭	49.7%
2018年2月期	12円00銭	12円50銭	24円50銭	47.1%
2017年2月期	10円50銭	10円50銭	21円00銭	50.2%

※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

対象	優待内容
1単元以上 10単元未満	500円相当QUOカード
10単元以上	2,000円相当QUOカード

今期のトピックス

自動車業界への技術参入が進展

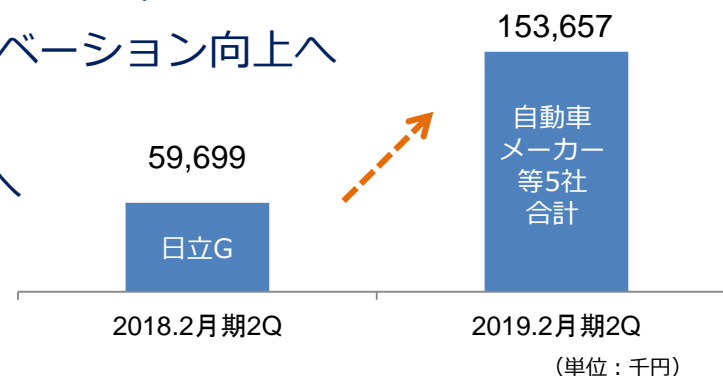
目的

販路拡大、多面的な収益構造 次世代技術への取り組み

- 自動運転技術を中心に自動車メーカー等との取引が拡大
- 当該新技術に関するノウハウを蓄積し、同分野の深掘りを進める

- 取引ボリュームの拡大や請負業務への展開も打診中
- 新技術への取り組みによって、技術者のモチベーション向上へ
- 日立グループとの取引も順調
- 自動運転絡みの取引金額は前期比約2.6倍へ

<自動運転分野の取引額推移>



解決すべき課題

人材育成

- ・ 新規案件の仕様策定や交渉能力を備えたPL/PMなどの人材育成
- ・ 経験を軸に技術力と案件管理能力を強化

販路拡大 パートナーの活用

- ・ 先進的な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構築
- ・ 案件精査を徹底し、外部委託先を積極的に活用

多角的な 収益構造

- ・ 次世代技術へのキャッチアップ
- ・ 中長期的な視点でIoT関連ビジネスを拡大・収益化
- ・ 既存取引先との関係強化により高付加価値案件を追求

人材育成

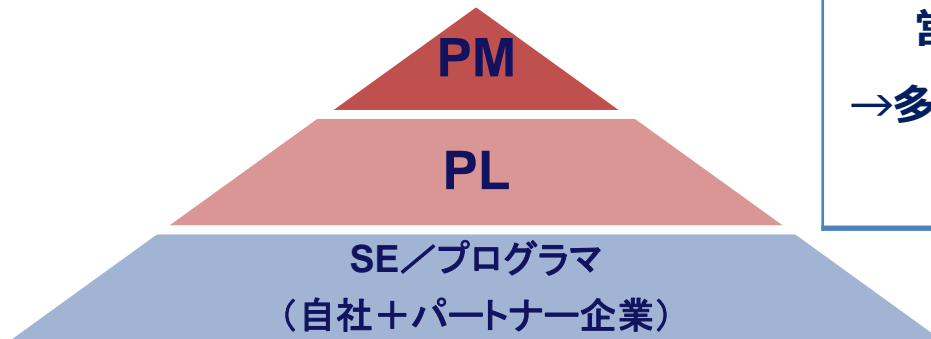
人材育成

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

請負業務

- 様々なスキルを獲得
- コミュニケーション、環境適応能力の向上
- 請負業務を通じて技術力・管理能力の向上



営業を強化し、請負案件を拡大
→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**
既進出案件・・・自動運転関係とその検証等
- **医療分野**
既進出案件・・・治験における統計解析
- **航空・宇宙分野**
既進出案件・・・人工衛星に関わる開発など
- **金融サービス分野**
- **ロボット分野**



技術で社会に貢献する。

ソーバル株式会社