

2019年2月期 通期 (第37期) 決算説明資料

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31年4月18日

代表取締役社長 兼 CEO
推津 敦

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（連結P L） |
| | 1-2 | 業績ハイライト（単体P L） |
| | 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（連結） |
| | 1-5 | 売上構成比 セグメント／契約種別（連結） |
| | 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 | トピックス 自動車・AI・IoT分野の取り組み |
| | 2-4 | トピックス グループ子会社の状況 |
| 課題と戦略 | 3-1 | 解決すべき課題と今期の戦略 |
| | 3-2 | 人材採用・育成 |
| | 3-3 | 販路拡大・収益多角化戦略 |

業績ハイライト (連結 P L)

| (百万円) | 2017年2月期 | 2018年2月期 | 2019年2月期 | | 期初予算 | 予算達成率 |
|-----------------|----------|----------|--------------|----------------|-------|-------|
| | 実績 | 実績 | 実績 | 前年比 | | |
| 売上高 | 7,914 | 8,223 | 8,190 | 99.6%↓ | 8,350 | 98.1% |
| 営業利益 | 493 | 586 | 621 | 106.0%↑ | 625 | 99.4% |
| 経常利益 | 500 | 588 | 631 | 107.4%↑ | 632 | 99.9% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 347 | 425 | 417 | 98.3%↓ | 427 | 97.9% |

Point

- 請負比率の拡大を軸に構造転換が進んだ結果、利益水準と利益率が改善、売上高は微減
- グループ子会社2社が最高益を達成
- 親会社株主に帰属する当期純利益は法人税の影響で微減

業績ハイライト (単体 P L)

| (百万円) | 2017年2月期 | 2018年2月期 | 2019年2月期 | | 期初予算 | 予算達成率 |
|-------|----------|----------|--------------|----------------|-------|-------|
| | 実績 | 実績 | 実績 | 前年比 | | |
| 売上高 | 6,781 | 6,944 | 6,891 | 99.2%↓ | 7,062 | 97.6% |
| 営業利益 | 446 | 515 | 522 | 101.5%↑ | 564 | 92.7% |
| 経常利益 | 474 | 522 | 536 | 102.7%↑ | 576 | 93.2% |
| 当期純利益 | 280 | 350 | 355 | 101.4%↑ | 386 | 92.0% |

Point

- 中途採用が進まない中、業界人材の流動化により売上高に若干影響した
(従業員数の推移：904名→891名→867名(期末時点))
- 利益面では前期末に発生した不採算プロジェクトの影響大。一方で、通期を通して大きな不採算プロジェクトは発生せず、管理体制は一層強固なものへ

財政状態・キャッシュフロー

| (百万円) | 2017年2月期 | 2018年2月期 | 2019年2月期 |
|--------------------|----------|----------|----------|
| 総資産 | 3,567 | 4,020 | 4,161 |
| 純資産 | 2,775 | 3,016 | 3,226 |
| 自己資本比率 | 77.8% | 75.0% | 77.5% |
| 1株当たり純資産 | 339円89銭 | 369円39銭 | 395.05円銭 |
| 営業活動によるCF | 219 | 540 | 343 |
| 投資活動によるCF | 94 | △13 | △6 |
| 財務活動によるCF | △327 | △183 | △207 |
| 現金及び現金同等物の 期末残高 | 1,390 | 1,733 | 1,863 |

Point

- 自己資本比率は依然高い水準を維持
- 営業活動によるキャッシュフローが増加し、現金の期末残高も増加

※1株当たり純資産は2017年9月1日付 1:2の株式分割を考慮して算出

売上構成比

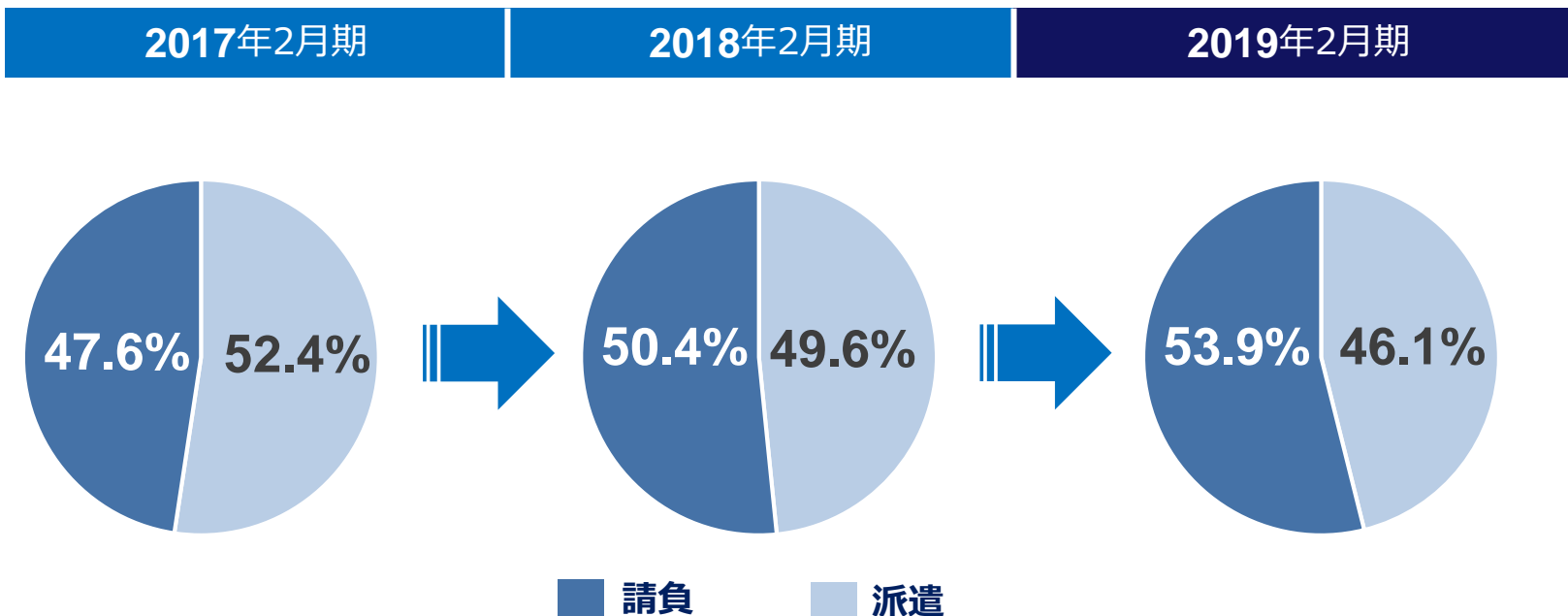
| セグメント/主要顧客 (連結)

| | 2017年2月期 | 2018年2月期 | 2019年2月期 |
|-------------|----------|----------|----------------|
| キャノングループ | 52.2% | 45.8% | 39.0% |
| (内キャノン株式会社) | (50.5%) | (44.0%) | (36.3%) |
| ソニーグループ | 12.7% | 13.9% | 16.6% |
| 富士通グループ | 8.5% | 9.6% | 8.4% |
| リクルートグループ | 3.3% | 3.4% | 2.9% |
| 日立グループ | 0.5% | 1.7% | 2.9% |
| NTTグループ | 2.8% | 3.2% | 2.8% |
| その他 | 20.0% | 22.4% | 27.4% |

Point

- キャノングループ：売上高・比率ともに減少
 - ソニーグループ、日立グループ：売上高・比率ともに増加
 - その他：新規取引先数、既存取引先における売上は増加
- 取引社数計：184社（うち上記掲載の企業グループ除く 154社）

売上構成比 | セグメント/契約種別 (連結)



Point

- 売上高に占める請負比率は引続き増加基調
- 請負比率における当面の目標として早期に60%超を目指す
- 請負業務における戦略的パートナー企業との協業に課題を残した

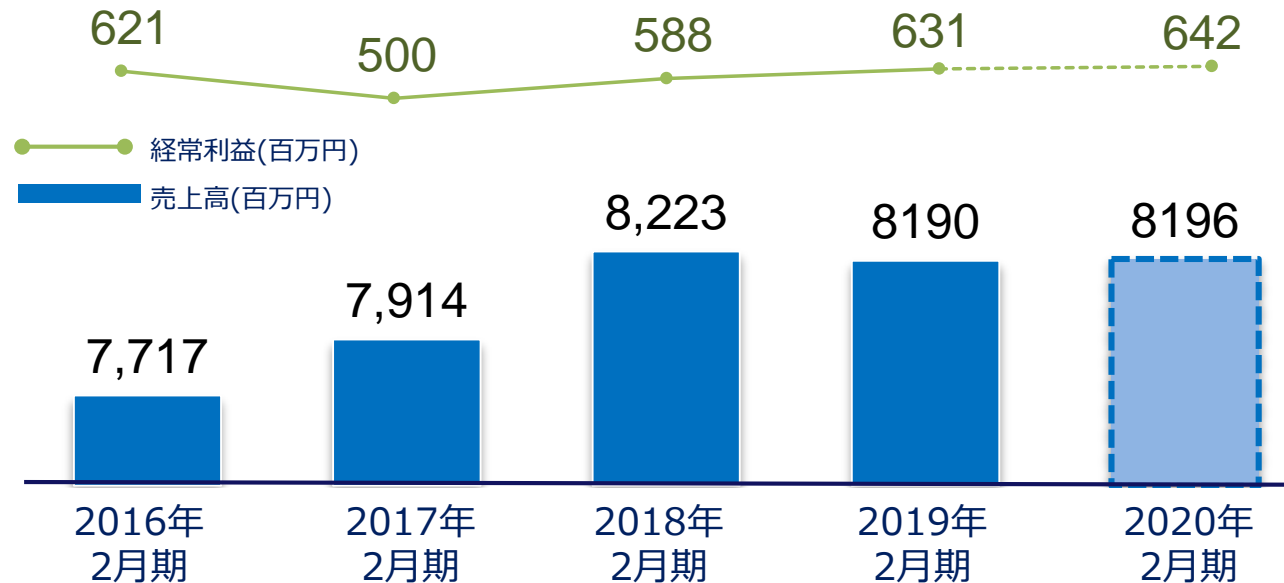
総括

| | |
|---------|--|
| 前期の重点対応 | ①請負業務の拡大 ②人材の育成 ③案件管理体制の強化 |
| 効果 & 目的 | ・高採算・高付加価値案件の獲得 ・新技術への対応能力の向上とノウハウの蓄積 ・プロジェクト管理体制の構築 |

総括

- ・ 請負業務拡大に伴い、収益力の向上と強固な管理体制の構築に進捗が見られた。
- ・ 派遣業務においては、新技術等のノウハウ蓄積は進んでいるが、適切な人員配置は今後も注力が必要。

今期の見通しと業績予想



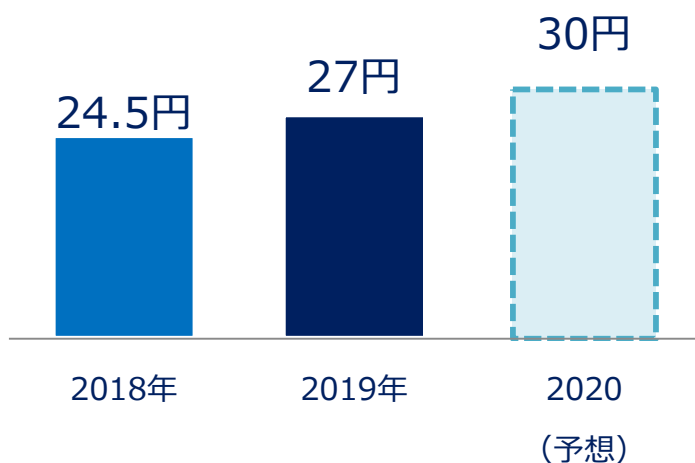
<ポイント>

- 体制構築が進んだ請負業務の拡大
 - ・ 優良顧客からの継続受注、営業活動を積極展開、プロジェクト管理体制の継続強化、部門間のクロスセル体制の推進
- 派遣業務の収益力強化
 - ・ 人材教育、最適な人材配置（請負への編入、高採算案件への再配置等）
- アライアンスの推進
 - ・ AI・IoT分野など新規分野における収益案件の獲得

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 | |
| 2020年2月期（予想） | 15円00銭 | 15円00銭 | 30円00銭 | 53.3% |
| 2019年2月期 | 13円00銭 | 14円00銭 | 27円00銭 | 52.8% |
| 2018年2月期 | 12円00銭 | 12円50銭 | 24円50銭 | 47.1% |

※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
- 自己株式取得（2019/4/10公表）

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 |

1 自動車・AI・IoT分野の取り組み

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

【自動車】

- 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中
- AI（ディープラーニング系）を活用した案件にも参画
- 派遣業務による拡大を実現 ➡ 今後は請負業務への転換を進める

【IoT】

- 家電の遠隔操作システムをガス・ショールームにてデモ展示
- 建造物振動モニタリングシステムの開発
- 製品ラインでの画像判別による商品数量チェック
- 空港トイレにおける稼働率状況の把握 . . . 等々

➡ 組織横断的なワンストップ体制の構築を進める

2 グループ子会社の状況

目的

請負業務に特化し拡大を目指す
次世代に向けた人材育成の強化

【コアード】

- 富士通グループとの取引強化、富士通コアパートナー品質特別賞も受賞
- 高い定着率を維持し、過去最多の10名の新卒採用
- 個別のプロジェクト規模が大きく特定の技術に特化できるため、社員教育に適した環境

【アンドールシステムサポート】

- 営業活動およびパートナー戦略の効果で開発、販売ともに売上が拡大
- 大手メーカー数社からJTAGテストシステムの量産採用を受注

解決すべき課題と今期の戦略

人材採用・育成

- ・新卒採用を軸に海外の有能な人材確保も進める
- ・受託開発案件を通じた技術力の向上とノウハウ蓄積

PL/PMの育成

- ・新規案件の仕様策定や交渉能力を備えた人材の育成
- ・経験を軸にプロジェクトの管理能力を強化

販路拡大 パートナーの活用

- ・営業活動を積極展開
- ・業種毎に発生しうる景気変動等の影響を受けない体制
- ・外部委託（パートナー）先を積極的に活用

多角的な 収益構造

- ・中長期的な視点でAI・IoT関連ビジネスを確立
- ・マニュアル制作の売上拡大と品質評価の収益力強化
- ・派遣業務における収益力向上と付加価値追求

今期の戦略

- ① 営業展開に注力
- ② 人材の育成と確保
- ③ 最適な人材配置による収益力向上

人材採用・育成

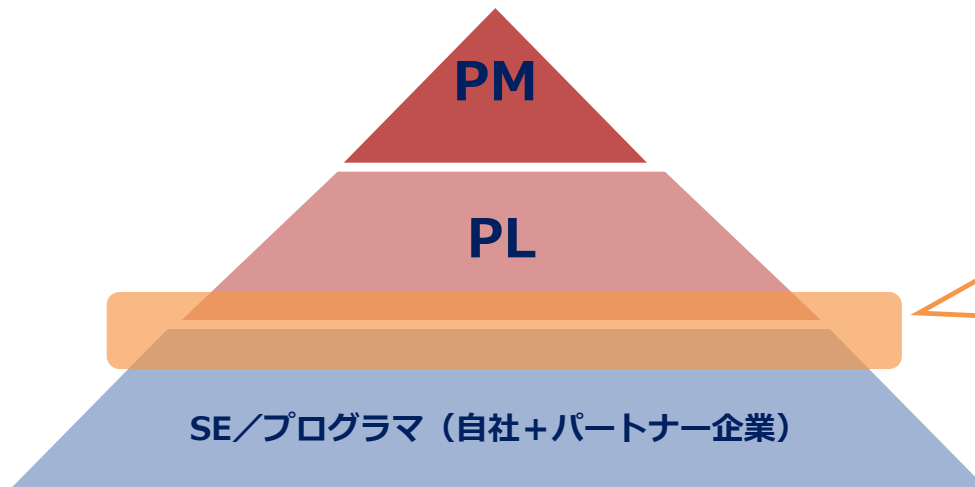
人材採用・育成

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

請負業務での定期採用組の育成が進む

→3、4年目の社員がリーダーやサブ・リーダーに成長した

海外の有能な人材確保

→これまで通り新卒採用を軸に、国内・外から有能な人材を獲得

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