

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

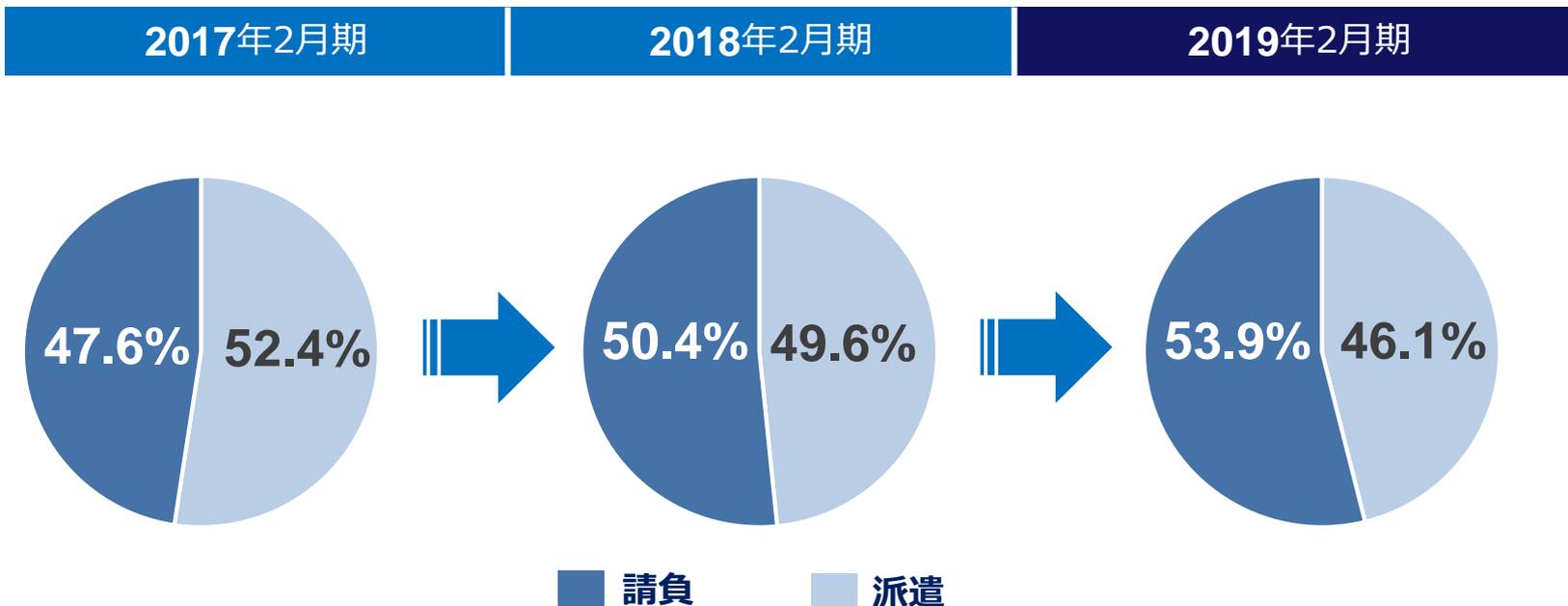
| セグメント/主要顧客 (連結)

	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

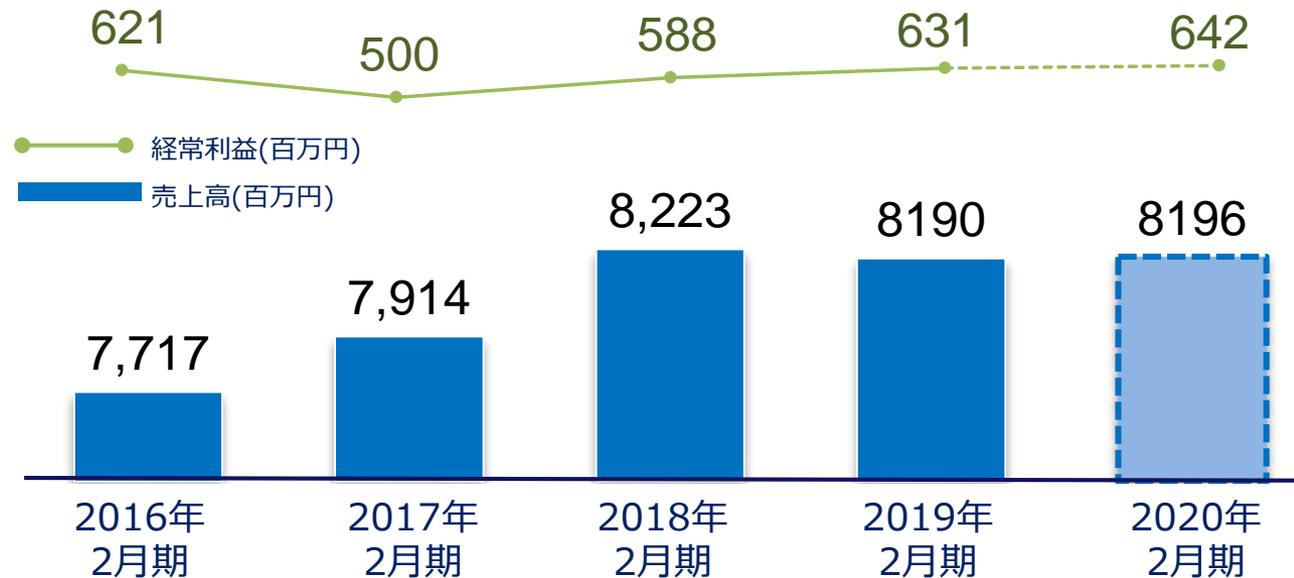
総括

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



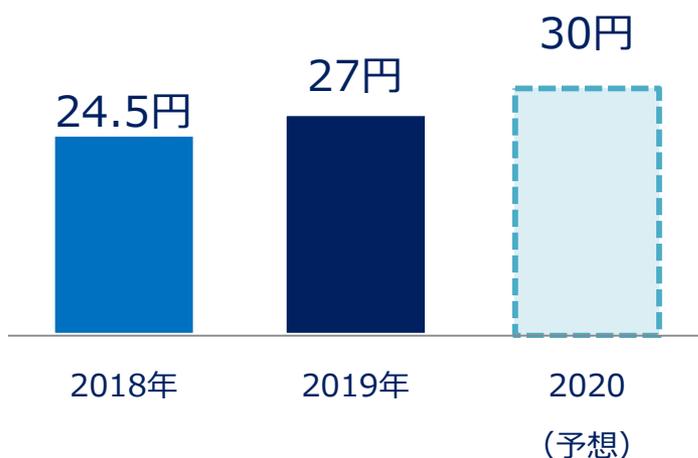
<ポイント>

- 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

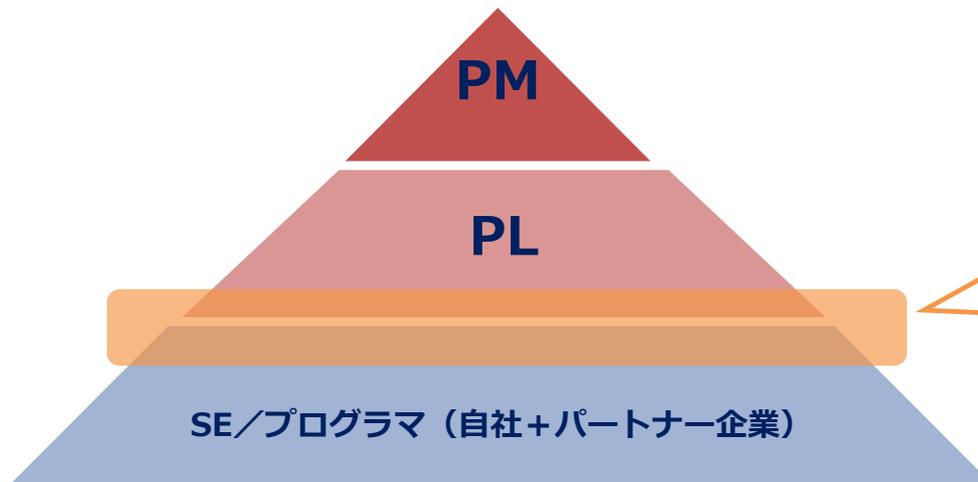
人材採用・育成

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、
P L / P M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