

決算説明会 2020年2月期第2四半期(第38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

令和元年10月7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

はじめに	ソーバルについて
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 トピックス マニュアル制作分野の取り組み 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 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)

(百万円)	2019年2月期		2020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	4,046	8,190	4,157	↑ 2.8%	4,106	101.2%	8,196	50.7%
営業利益	283	621	363	↑ 28.3%	306	118.8%	630	57.7%
経常利益	292	631	373	↑ 27.6%	316	118.3%	642	58.2%
親会社株主に 帰属する 四半期(当期) 純利益	194	417	240	↑ 23.7%	227	105.7%	460	52.1%

Point

- 前期比で増収増益、予算に対しても順調に進捗
- 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
- 子会社のコアード社が好調

業績ハイライト (単体)

(百万円)	2019年2月期		2020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	3,459	6,891	3,396	↓ 98.1%	3,421	99.2%	6,856	49.5%
営業利益	232	522	268	↑ 115.5%	267	100.5%	579	46.3%
経常利益	243	536	279	↑ 114.9%	280	99.8%	595	47.0%
四半期(当期) 純利益	165	355	184	↑ 111.9%	188	98.3%	399	46.3%

Point

- 前期比で減収増益、売上・利益ともにほぼ期初予算通りに進捗
- 収益力の高い請負業務の拡大に伴い、利益率が改善
- 通期予算の達成に向け、最適な人員配置と請負業務の拡大に注力

財政状態・キャッシュフロー

(百万円)	2019年2月期 2Q	2019年2月期 通期	2020年2月期 2Q
総資産	3,982	4,148	4,144
純資産	3,108	3,226	3,010
自己資本比率	78.1%	77.8%	72.6%
営業活動によるCF	234	343	675
投資活動によるCF	△4	△6	△16
財務活動によるCF	△101	△207	△455
現金及び現金同等物の 期末残高	1,861	1,863	2,066

Point

- 自己資本比率は依然高い水準を維持
- 自己株式300,000株の取得による支出341百万円（財務活動によるCF）

売上構成比 | セグメント/主要顧客

	2018年2月期 通期	2019年2月期 通期	2020年2月期 2Q
キヤノングループ	45.8%	39.0%	33.8%
(内キヤノン株式会社)	(44.0%)	(36.3%)	(30.6%)
ソニーグループ	13.9%	16.6%	18.8%
富士通グループ	9.6%	8.4%	11.5%
日立グループ	1.7%	2.9%	3.0%
リクルートグループ	3.4%	2.9%	2.6%
NTTグループ	3.2%	2.8%	2.0%
その他	22.4%	27.4%	28.3%

Point

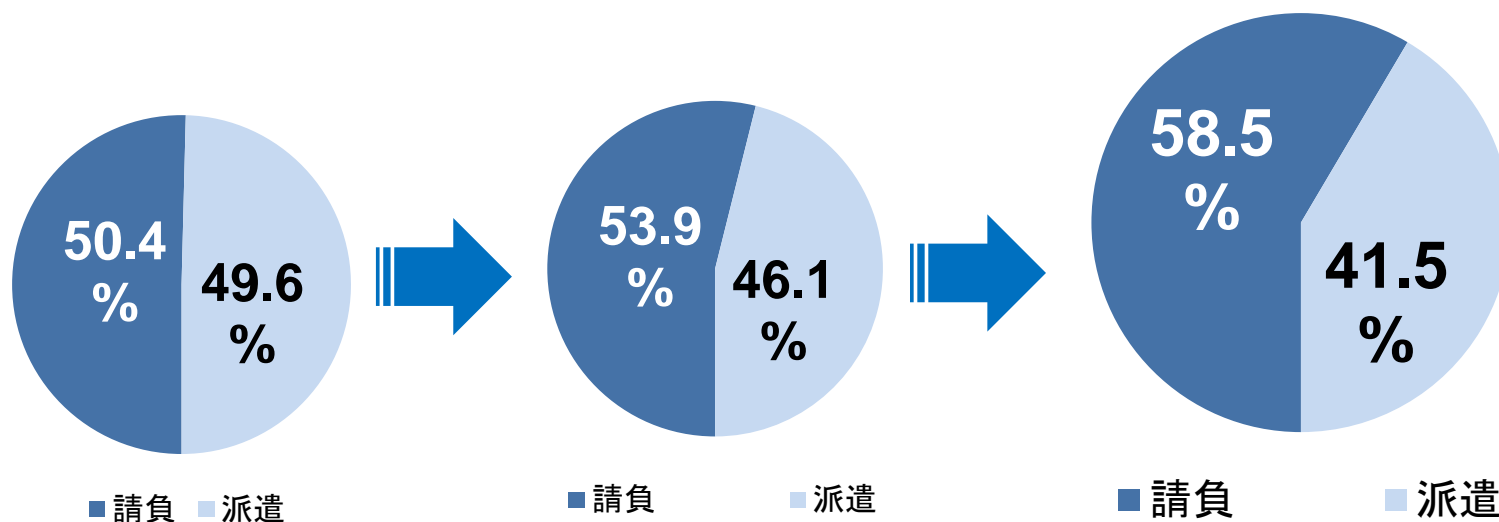
- キヤノングループ：比率・売上高ともに減少
- ソニーグループ：比率・売上高ともに増加
- 富士通グループ：比率・売上高ともに増加
- その他：新規、既存取引先ともに増加。高採算が見込める顧客・技術分野の開拓を継続し、既存取引先とは一層強い信頼関係を築く

売上構成比 | セグメント/契約種別

2018年2月期 通期

2019年2月期 通期

2020年2月期 2Q



Point

- 請負比率は58.5%へ増加し、早期の60%超が確実
- 請負業務における戦略的パートナー企業との協業に向けた体制構築を継続

総括

上半期の 重点対応	①請負業務の拡大 ②派遣業務の収益力強化 ③アライアンスの推進
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

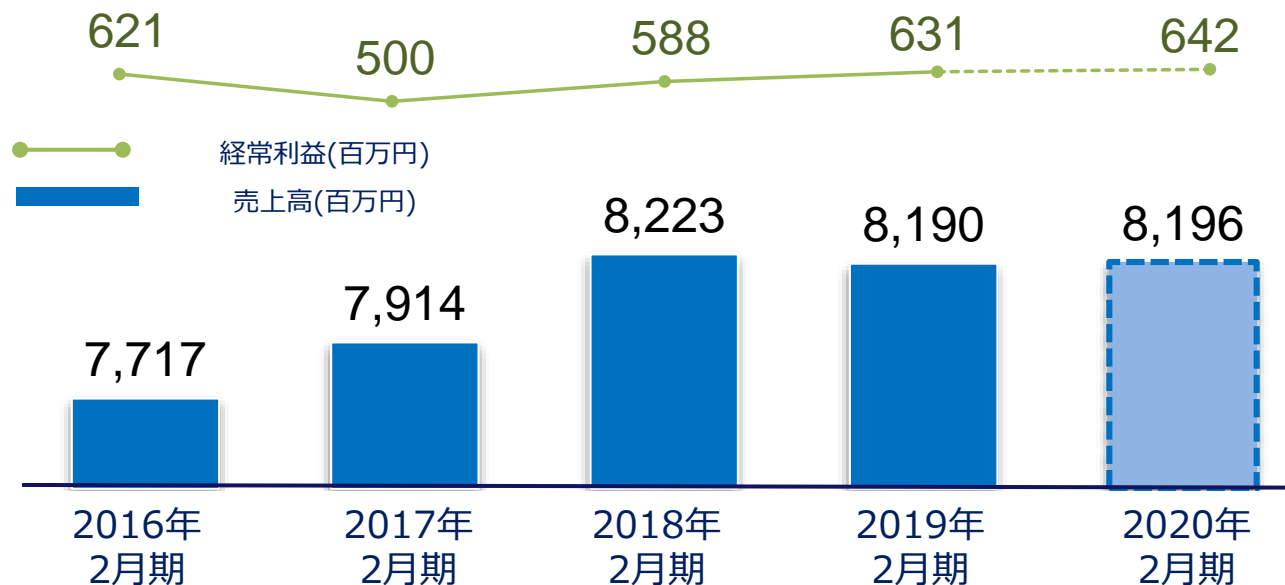
総括

請負業務の拡大が業績に寄与

<下半期対応>

- ・最適な人員配置と請負業務の拡大を一層強化
- ・アライアンス推進など、中長期を見据えた収益拡大モデルの模索

今期の見通しと業績予想

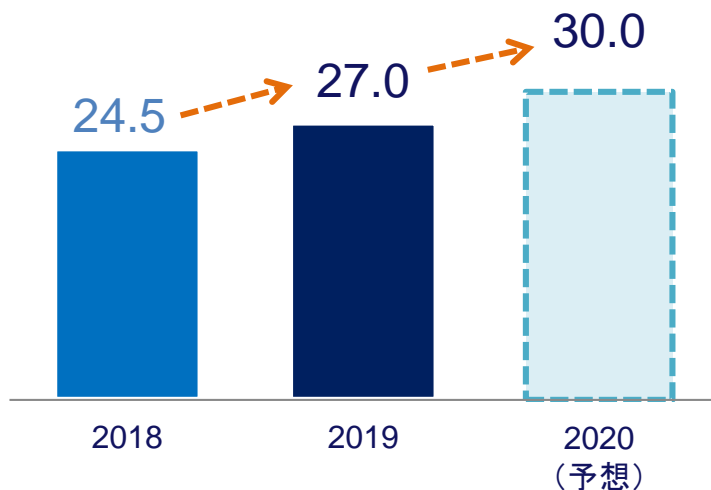


<ポイント>

- 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)	実績 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%



Point

- 自己株式 300,000 株の取得完了
(2019年8月9日開示済)

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 マニュアル制作分野の取り組み

目的

販路拡大、多面的な収益構造

【強み】

- 近年拡大している電子マニュアルや動画マニュアルの制作ノウハウ
- アプリケーション開発を活かした制作工程の自動化
- 多言語対応

【現状と今後の展望】

- 上半期の売上高が前年同期比28.5%増
- 企業の人材や働き方が多様化する中、業務の標準化など需要が拡大
- 実際に新規、既存取引先からのマニュアル制作依頼が拡大
- 旺盛な需要を取り込むべくディレクション能力強化とパートナー活用を推進

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】

- 旺盛な企業のIT投資を取り込みシステム開発が好調
- SalesforceやSAP等汎用技術への対応力を強化、受注拡大と人材育成を推進
- 人材採用と育成を継続強化

【アンドールシステムサポート】

- 物流施設向けシステム開発が引き続き堅調に推移
- JTAGテストシステムやPXIスイッチ等商材を活かしたサービス展開を強化
- 次世代を担うエンジニアの採用を強化

解決すべき課題

人材採用・育成

- ・ 新卒採用を軸に海外の有能な人材確保を進める
- ・ 受託開発案件を通じた技術力の向上とノウハウ蓄積
- ・ IT人材に対する需要動向を踏まえた生産性の向上とスキル転換

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

人材採用・育成

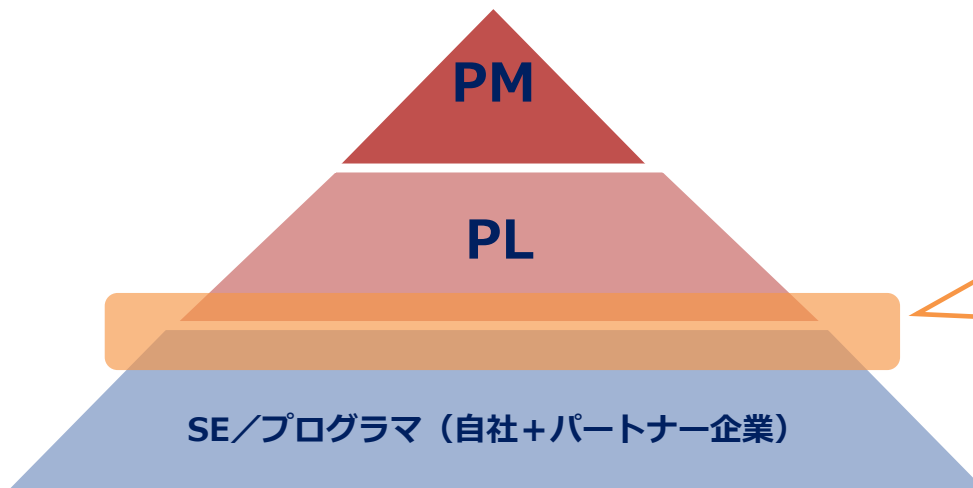
人材採用・育成

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