

2020年2月期 通期 （第38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

令和2年4月16日

代表取締役社長 兼 最高経営責任者
推津 敦

総スライド数：17ページ

目次

前期の総括

- 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（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 | 請負業務の拡大
- 2-4 トピックス | 自動車・AI・IoT分野の取り組み
- 2-5 トピックス | 新型コロナウイルスの影響

課題と戦略

- 3-1 解決すべき課題と今期の戦略
- 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	2020年2月期			
	実績	実績	実績	前年比	期初予算	予算達成率
売上高	8,223	8,190	8,344	101.9%↑	8,196	101.8%
営業利益	586	621	633	102.0%↑	630	100.6%
経常利益	588	631	645	102.2%↑	642	100.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	425	417	436	104.4%↑	460	94.8%

Point

- 前期比で増収増益、期初予算に対しては親会社株主に帰属する当期純利益を除き達成
- 請負比率の拡大を軸に構造転換が進展し増益を確保、従業員への賞与を増額
- 子会社のコアート社が最高益を達成し、連結業績の達成に寄与

業績ハイライト (単体)

	2018年2月期	2019年2月期	2020年2月期			
(百万円)	実績	実績	実績	前年比	期初予算	予算達成率
売上高	6,944	6,891	6,833	99.2%↓	6,856	99.7%
営業利益	515	522	544	104.2%↑	579	94.1%
経常利益	522	536	560	104.4%↑	595	94.1%
当期純利益	350	355	391	110.1%↑	399	98.0%

Point

- 前期比で減収増益、期初予算は業界人材の流動化の影響等により未達
期末従業員数：867名→837名（△30名）
- 収益力の高い請負業務の拡大に伴い利益率が改善、従業員への賞与を増額

財政状態・キャッシュフロー

(百万円)	2018年2月期	2019年2月期	2020年2月期
総資産	4,020	4,148	4,327
純資産	3,016	3,226	3,088
自己資本比率	75.0%	77.8%	71.4%
1株当たり純資産	369円39銭	395円05銭	392円59銭
営業活動によるCF	540	343	909
投資活動によるCF	△13	△6	△21
財務活動によるCF	△183	△207	△573
現金及び現金同等物の 期末残高	1,733	1,863	2,178

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
- 財務活動によるキャッシュフローは、配当金の支払や自己株式取得による支出

※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）

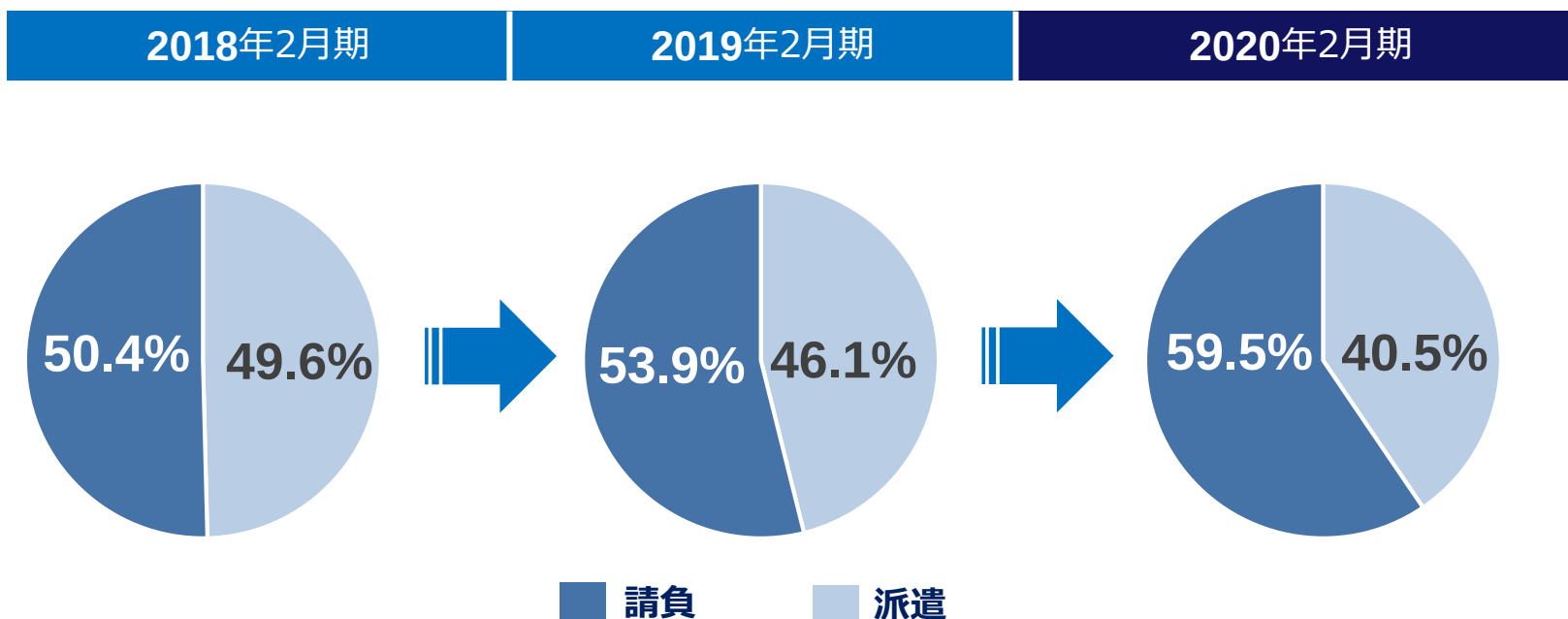
	2018年2月期	2019年2月期	2020年2月期
キャノングループ	45.8%	39.0%	31.6%
（内キャノン株式会社）	（44.0%）	（36.3%）	（28.2%）
ソニーグループ	13.9%	16.6%	20.0%
富士通グループ	9.6%	8.4%	10.7%
日立グループ	1.7%	2.9%	3.0%
リクルートグループ	3.4%	2.9%	2.6%
NTTグループ	3.2%	2.8%	2.3%
その他	22.4%	27.4%	29.8%

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、富士通グループ：売上高・比率ともに増加
- その他：売上高・比率共に増加

取引社数：新規取引先は9社増加、取引先数は計193社（前年は184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
- 当面の目標に掲げていた60%超に近づく
- 不採算案件が抑制され管理体制が一層強固になった

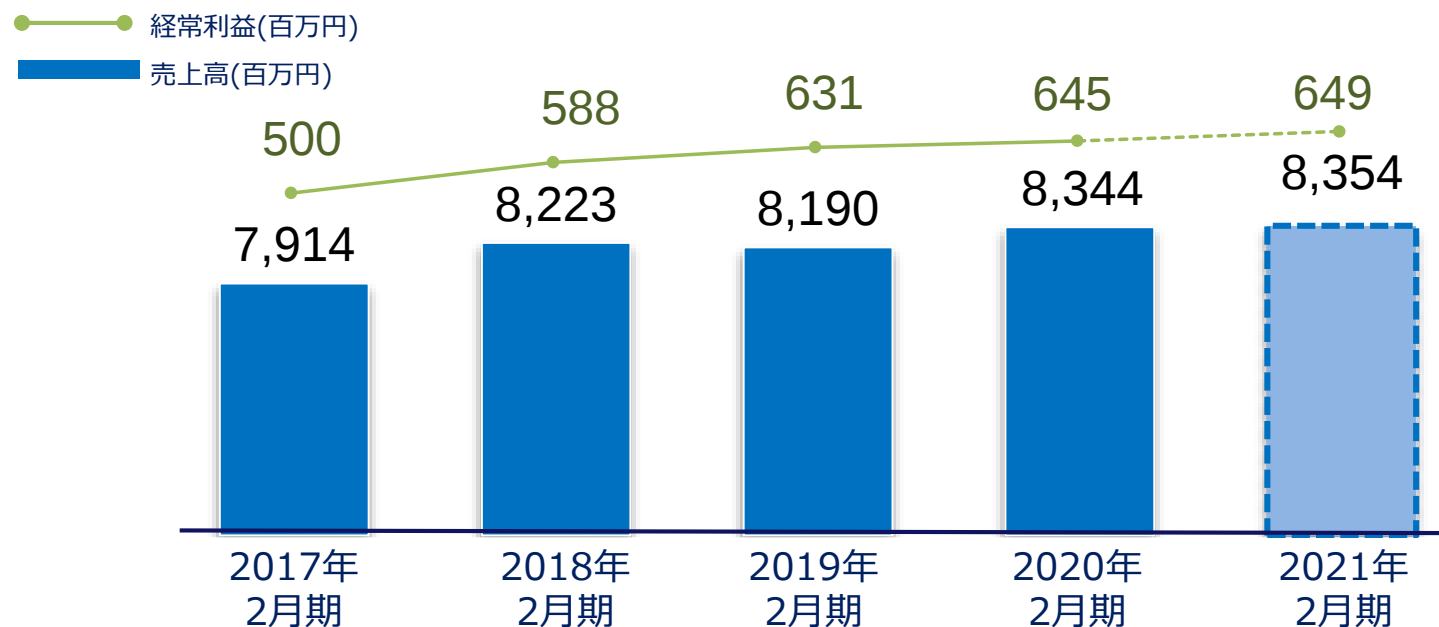
総括

前期の重点対応	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

- ・ 請負業務の管理体制が整い、売上・利益が伸長
- ・ 派遣業務は最適な人員配置を継続
- ・ ニーズが高まっているAI人材育成が進展

今期の見通しと業績予想

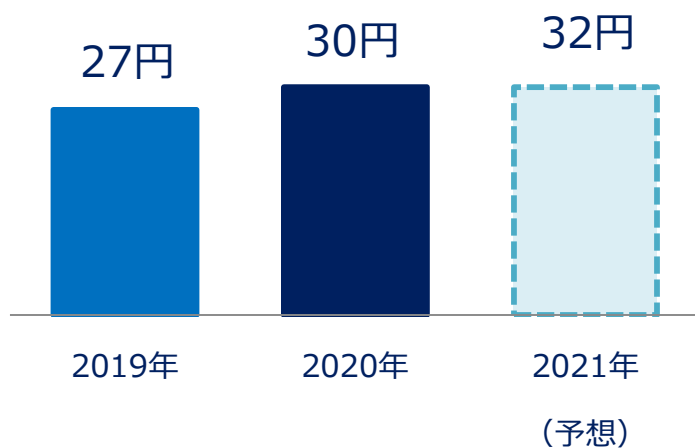


<ポイント>

- 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
- 人材投資の加速
 - ・ ベースアップに加え、同一労働同一賃金対応を含む人材投資を実施
 - ・ AIを中心とした高度IT人材の育成を加速
- 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	
2021年2月期（予想）	16円00銭	16円00銭	32円00銭	56.8%
2020年2月期	15円00銭	15円00銭	30円00銭	54.6%
2019年2月期	13円00銭	14円00銭	27円00銭	52.8%



Point

- 配当を中心に高い株主還元を継続
- 自己株式30万株を取得（2019年4- 8月）

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 請負業務の拡大

目的

顧客層の拡大、技術ノウハウの蓄積

- PL／PMのプロジェクト経験が蓄積し、プロジェクトが円滑に進捗
- 新規・既存顧客ともに小規模案件から徐々に信頼を獲得
→ **中規模以上の案件を受注し、パートナー企業との連携を強化**
- 派遣業務からの配置転換等により、請負人員が増加
- 適切なプロジェクト管理により利益率が向上
- 技術ノウハウの蓄積
→ **請負業務の収益性と人材能力を鑑みて、
請負業務比率の目標を80%に引き上げる**

2 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を継続中

【AI】

- AIに特化したエンジニアを新たに教育・育成し高付加価値案件を獲得
→**今後もAIエンジニアを育成しAI分野を拡大**
- 海洋養殖向けやペットヘルスケア向け等のデータ分析のニーズが増加

【IoT】

- 「Sobal IoT ソリューション」を活用した提案活動を展開
→**AI/データ分析との相乗効果を追求中**

3 新型コロナウイルスの影響を最小限にする

目的

サポート体制を整え
安定した事業の継続と発展を推進

【前提】

- 2020年2月期決算への影響はなし。

【取り組み】

- 働く場所に左右されない開発環境の構築とセキュリティの確保
- 新型コロナウイルスの影響を受ける従業員に対して柔軟に対応
- 社内イベントの中止、オンライン開催への切り替え
- 一部顧客企業の臨時休業に伴い、自宅待機が発生

【今後の展望】

- セキュリティ面に配慮した上で、順次リモートワークに移行
- 感染拡大が長期化する恐れもあり、受注環境には注意が必要

解決すべき課題と今期の戦略

人材育成

- ・ 受託開発案件を通じた技術力の向上とノウハウ蓄積
- ・ 組織を支える管理職の育成を強化

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
- ③ 最適な人材配置による収益力向上

人材育成

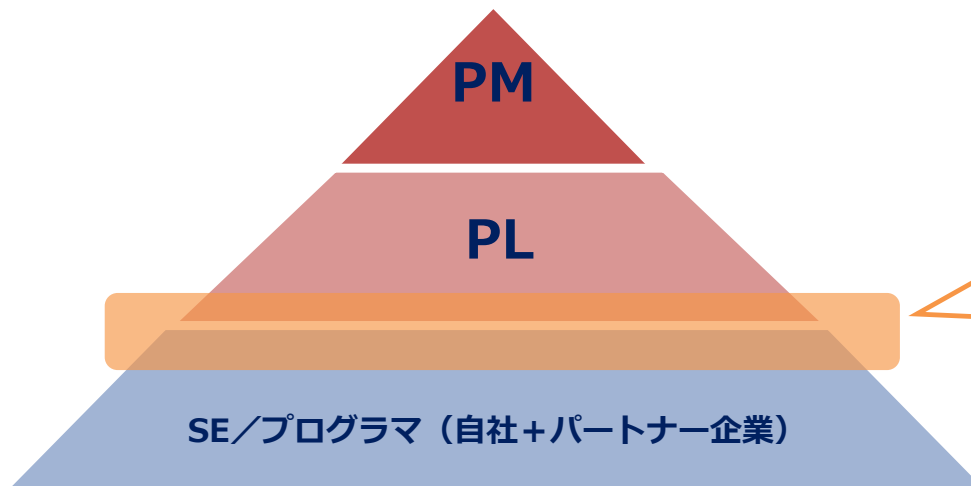
人材育成

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、
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

有能な人材確保

→これまで通り新卒採用を軸に、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

➤ **ロボット分野**

既進出案件・・・人工関節の研究開発等

➤ **公共・社会インフラ分野**

既進出案件・・・道路・鉄道に関わるシステム開発等



技術で社会に貢献する。

ソーバル株式会社

本資料について、ご質問のある投資家様、アナリスト様は
下記メール宛にご連絡をお願いいたします。

m-ir@sobal.co.jp