

決算説明会 2021年2月期 第2四半期(第39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2年10月5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：14ページ

目次

上半期の総括

- 1-1 業績ハイライト
- 1-2 財政状態・キャッシュフロー
- 1-3 売上構成比 | セグメント／主要顧客
- 1-4 売上構成比 | セグメント／契約種別
- 1-5 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 | 配置転換の早期実施
- 2-4 トピックス | 新規顧客開拓
- 2-5 トピックス | アフターコロナへの対策
- 2-6 総括

業績ハイライト

(百万円)	2020年2月期		2021年2月期					
	2Q	通期	2Q				通期	
	実績	実績	実績	前年同期比	予算	達成率	予算	達成率
売上高	4,157	8,344	3,645	△12.3%	3,660	99.6%	7,700	47.3%
営業利益	363	633	142	△60.7%	70	204.2%	200	71.5%
経常利益	373	645	257	△31.1%	190	135.5%	400	64.4%
親会社株主に 帰属する 四半期(当期) 純利益	240	436	152	△36.5%	115	132.5%	240	63.5%

Point

- コロナウイルスの影響で、大幅な減収減益
- 特に、主要顧客の方針転換の影響が大
- 雇用調整助成金の受給で、経常利益は押し上げられている

財政状態・キャッシュフロー

(百万円)	2020年2月期 2Q	2020年2月期 通期	2021年2月期 2Q
総資産	4,144	4,327	4,078
純資産	3,010	3,088	3,127
自己資本比率	72.6%	71.4%	76.6%
営業活動によるCF	675	909	99
投資活動によるCF	△16	△21	△11
財務活動によるCF	△455	△573	△113
現金及び現金同等物の 期末残高	2,066	2,178	2,154

Point

- 自己資本比率は依然高い水準を維持
- 財務活動によるCFの減少額は、配当金の支払いによるもの
- 不透明な日本の経済状況を考慮し、現金及び現金同等物の残高確保に努める

売上構成比 | セグメント/主要顧客

	2019年2月期 通期	2020年2月期 通期	2021年2月期 2Q
ソニーグループ	16.6%	20.0%	25.2%
キヤノングループ (内キヤノン株式会社)	39.0% (36.3%)	31.6% (28.2%)	18.3% (14.4%)
富士通グループ	8.4%	10.7%	11.9%
リクルートグループ	2.9%	2.6%	4.4%
日立グループ	2.9%	3.0%	4.0%
NTTグループ	2.8%	2.3%	3.5%
その他	27.4%	29.8%	32.7%

Point

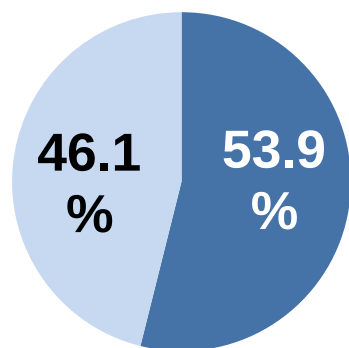
- キヤノングループ：比率・売上高ともに減少
- ソニーグループ：比率・売上高ともに増加
- 富士通グループ：売上高はほぼ横ばい
- その他：新規、既存取引先ともに増加。高採算が見込める顧客・技術分野の開拓を継続し、既存取引先とは一層強い信頼関係を築く

売上構成比 | セグメント/契約種別

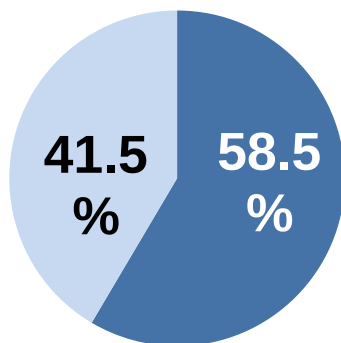
2019年2月期 通期

2020年2月期 通期

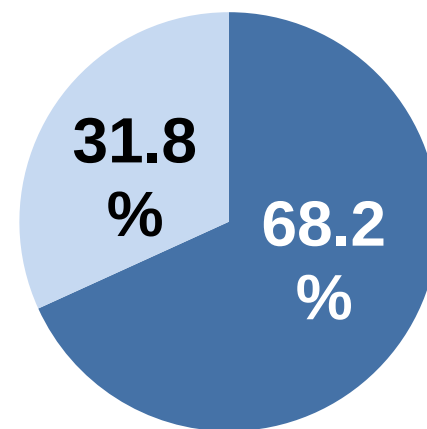
2021年2月期 2Q



■ 請負 ■ 派遣



■ 請負 ■ 派遣



■ 請負 ■ 派遣

Point

- 請負比率は68.2%へ増加したが、派遣の業務が減少した影響が大きい
- これを機会に、請負の業務受注に努め、70%～80%の比率を目指す

総括

期初の 重点対応

- 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

コロナウイルス発生による
社内外環境の変化

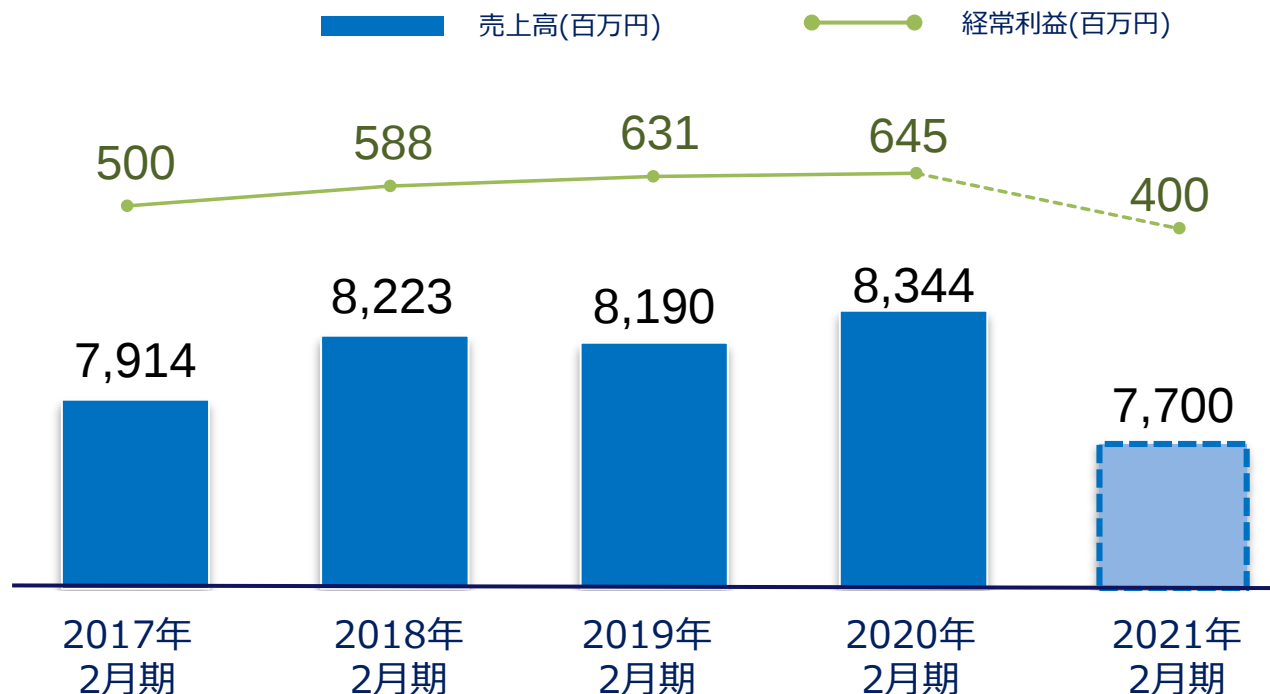
マイナス の発生

- ・派遣契約における休業の発生による売上減少
- ・派遣契約終了の発生

プラス の発生

- ・テレワークへの対応による社内感染者の発生ゼロ
- ・インフラ整備早期対応によるテレワーク体制の整備
- ・雇用調整助成金受給による雇用の確保

今期の見通しと業績予想

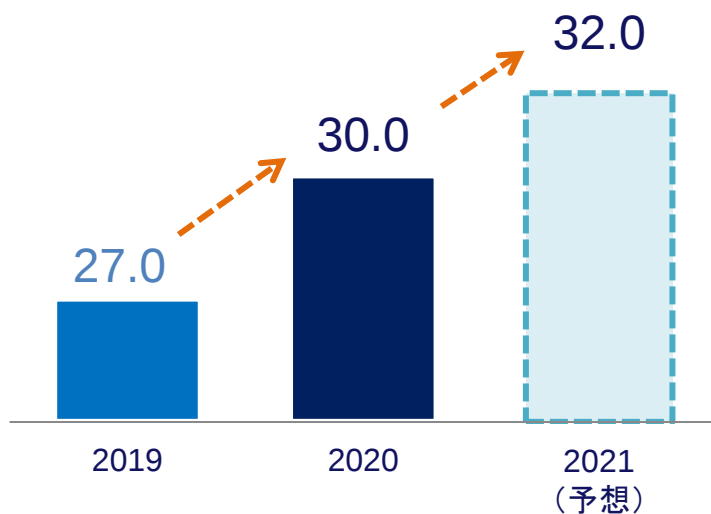


<ポイント>

- 主要顧客からの派遣契約終了の影響からのリカバリ
- 請負業務における人材育成と新規案件獲得営業への注力
- アフターコロナにおける業務遂行への対応

配当予想・株主優待

	一株当たり配当金		
	第2四半期末	期末	年間
2021年2月期(予想)	実績 16円00銭	16円00銭	32円00銭
2020年2月期	15円00銭	15円00銭	30円00銭
2019年2月期	13円00銭	14円00銭	27円00銭



Point

- 上期業績は厳しいものの安定配当の方針で、期初予想通りの配当を維持

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 配置転換の早期実施

目的

主要顧客の派遣契約終了への対応

【状況】

- ・ 第2四半期から期末にかけて派遣契約終了の予定

【今後の展望】

- ・ 請負業務への適性が高い人材
→ 請負業務への配置転換でOJTを実施、来期以降の売上へ繋げる
- ・ 現スキルで他社からの引き合いが強い人材
→ 他業務への配属を予定
→ 新規顧客へのアピールとして、優秀な人材を提供

2 新規顧客開拓

目的 請負業務における営業拡大

【状況】

- ・ 継続案件に大きな変化は見られず順調に推移
- ・ 下期及び来期の新規案件に、開始が遅れるものがありそう

【今後の展望】

- ・ 既存顧客の案件は、関係性を維持して、新規案件の獲得につなげる
- ・ Web系請負業務は、比較的、案件が豊富に存在
 - 派遣からのOJTの早期戦力化で受注増を目指す
 - 組込系・アプリ系開発者のコンバートで受注増を目指す
- ・ AI人材の増加を、請負業務受注につなげる

3 アフターコロナへの対策

目的 仕事を行う環境の変化への対応

【状況】

- ・テレワークが、通常業務の一環となりつつある
- ・社内外とのコミュニケーション方法が変化している

【今後の対応】

- ・テレワーク継続における制度の設計、インフラの整備
- ・テレワークプロジェクトの生産性の向上を推進
- ・各種ツールを利用し、顧客への新しい形態の営業体制を構築

総括

重点対策 ポイント

主要顧客からの派遣契約終了へのリカバリ



請負への シフト

- ・ 適性人材へのOJTの実施

派遣

- ・ 優秀な人材による新規顧客獲得

AI人材

- ・ 育成の強化と、新規顧客の開拓

技術で社会に貢献する。

ソーバル株式会社