

# 決算説明会 2022年2月期 第2四半期（第40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

2021年10月1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

---

<b>はじめに</b>	ソバルグループ概要
<b>上半期の総括</b>	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
<b>今期の展望</b>	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   アフターコロナへの対策 2-5 総括

# ソバルグループ概要

**設立** 1983年1月

**本社所在地** 東京都品川区

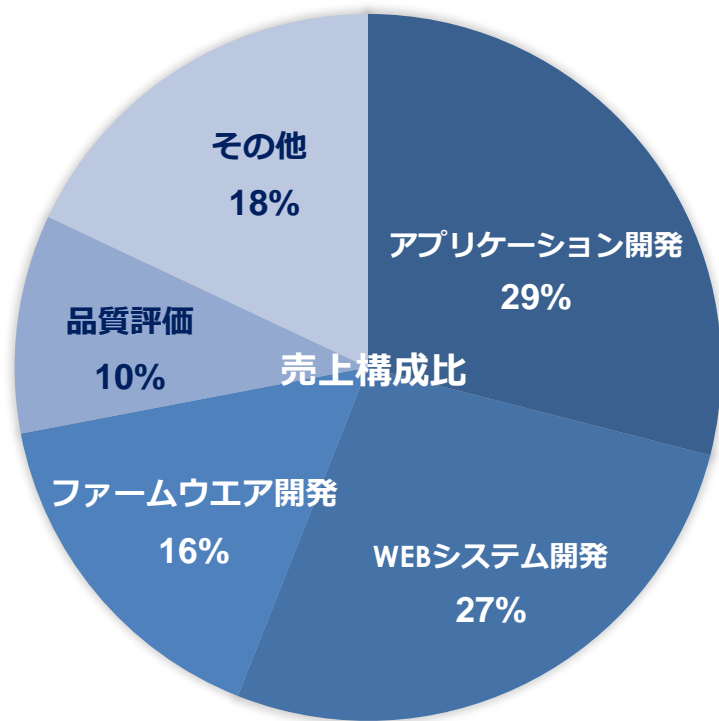
**資本金** 2億1,426万円

**従業員数** 963名

**売上高** 75億3,183万円

**平均年齢** 37.2歳

## 事業内容



## 主な開発実績

- デジタルカメラ・ビデオ
- 家庭用ゲーム機
- 各種プリンタ、複合機
- 企業向け業務系アプリ
- スマホアプリ
- 医療統計解析
- AIデータ分析など

## 子会社

- アンドールシステムサポート株式会社  
1969年11月設立 資本金9,900万円
- 株式会社コアード  
1987年2月設立 資本金2,000万円

# 業績ハイライト

(百万円)	2021年2月期		2022年2月期		通期			
	2Q	実績	2Q	実績	対前年同期 増減率	予算	達成率	予算
売上高	<b>3,645</b>	7,531	<b>4,027</b>	<b>10.5%</b>	3,950	102.0%	8,100	49.7%
営業利益	<b>142</b>	251	<b>290</b>	<b>103.3%</b>	226	128.6%	580	50.1%
経常利益	<b>257</b>	557	<b>318</b>	<b>23.8%</b>	246	129.6%	600	53.1%
親会社株主に 帰属する 四半期(当期) 純利益	<b>152</b>	378	<b>208</b>	<b>36.9%</b>	154	135.5%	376	55.5%

## Point

- 既存顧客からの受注が堅調に推移したことに加え、当初の想定よりも稼働が増加
- 継続的なコスト抑制策が奏功
- 新型コロナウイルス感染症の影響が不透明であることから通期業績予想は据え置き

上半期の総括 1-2 **財政状態・キャッシュフロー**

(百万円)	2021年2月期 2Q	2021年2月期 通期	2022年2月期 2Q
総資産	4,078	<b>4,283</b>	<b>4,334</b>
純資産	3,127	<b>3,231</b>	<b>3,317</b>
自己資本比率	76.6%	<b>75.2%</b>	<b>76.3%</b>
営業活動によるCF	104	<b>369</b>	<b>133</b>
投資活動によるCF	△11	△ <b>13</b>	△ <b>9</b>
財務活動によるCF	△117	△ <b>242</b>	△ <b>125</b>
現金及び現金同等物の 期末残高	2,154	<b>2,292</b>	<b>2,291</b>

**Point**

- 自己資本比率は依然高い水準を維持
- 総資産の増加は主に受取手形及び売掛金の増加によるもの
- 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

	2020年2月期 通期	2021年2月期 通期	2022年2月期 2Q
ソニーグループ	20.0%	28.4%	30.7%
富士通グループ	10.7%	12.4%	12.4%
キャノングループ	31.6%	13.4%	7.3%
リクルートグループ	2.6%	4.4%	4.5%
日立グループ	3.0%	4.1%	3.7%
トヨタグループ	1.7%	3.5%	3.5%
CTCグループ	2.4%	2.8%	2.6%
NTTグループ	2.3%	2.9%	2.4%
樺本チエイングループ	2.2%	1.9%	2.3%
その他	23.5%	26.2%	30.6%

## Point

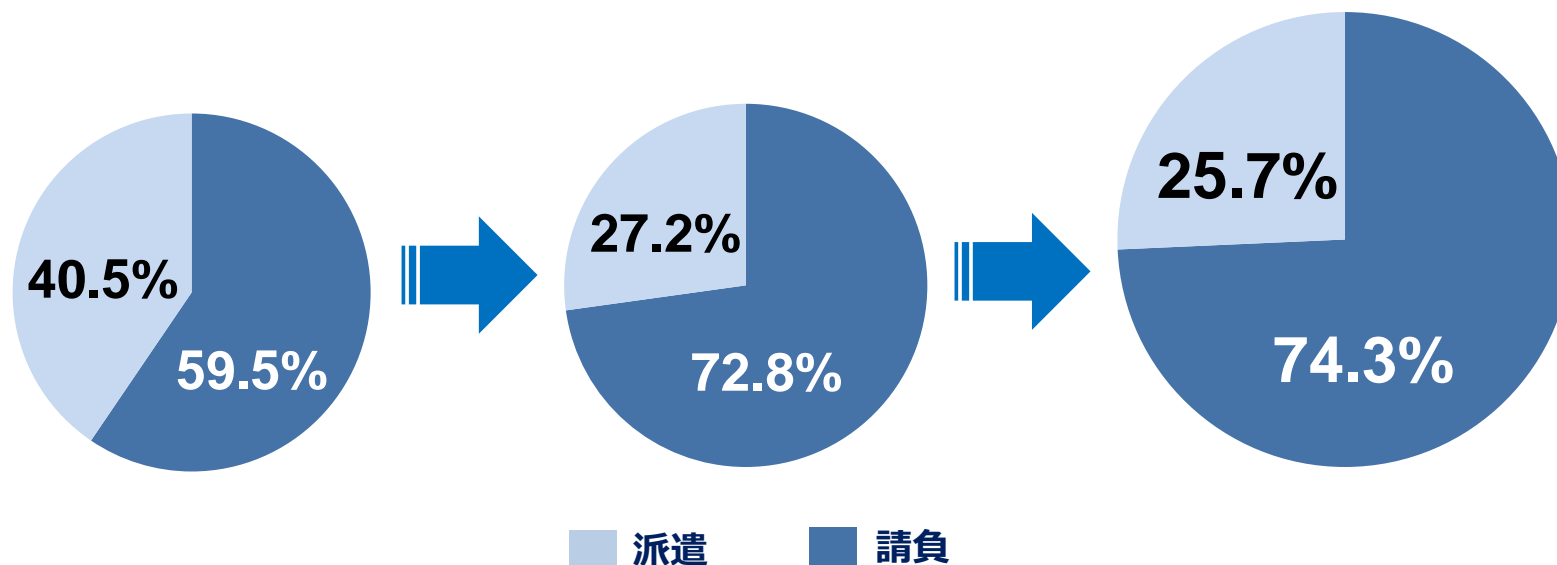
- ソニーグループ：比率・売上高ともに増加
- 富士通グループ：売上高はほぼ横ばい
- キャノングループ：比率・売上高ともに減少
- その他：新規、既存取引先ともに順調に増加。

# 売上構成比 | セグメント / 契約種別

2020年2月期 通期

2021年2月期 通期

2022年2月期 2Q



## Point

- 請負比率は順調に増加。
- 引き続き質の高い請負を増やし、70%~80%の比率の維持を目指す

# 総括

期初の  
重点対応

- ①営業の強化
- ②継続的な人材の育成

新型コロナウイルス感染症の  
発生による  
社内外環境の変化

マイナス  
の発生

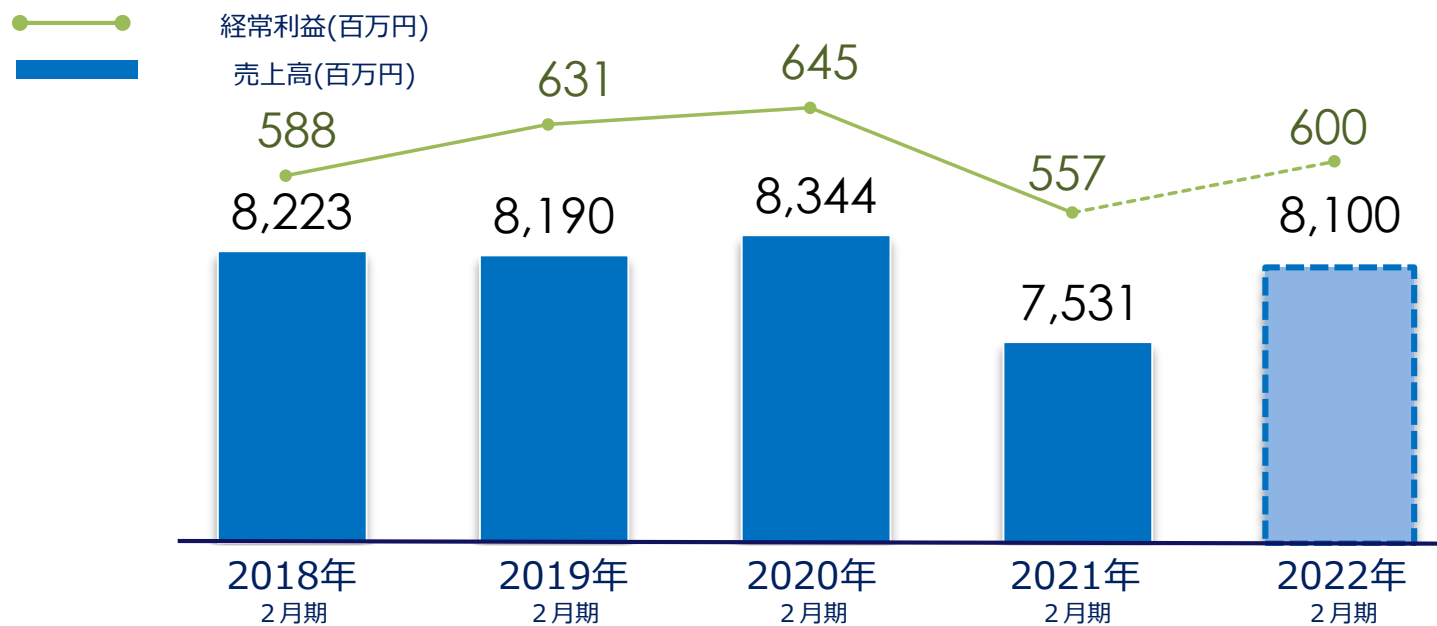
- ・長期請負案件の減少による下期への積上げ不足

プラス  
の発生

- ・既存顧客からの要望に応えアサイン増加
- ・業務における稼働の増加
- ・ウイルス対策の成果で、追加費用の発生を防止



# 今期の見通しと業績予想



## テーマ

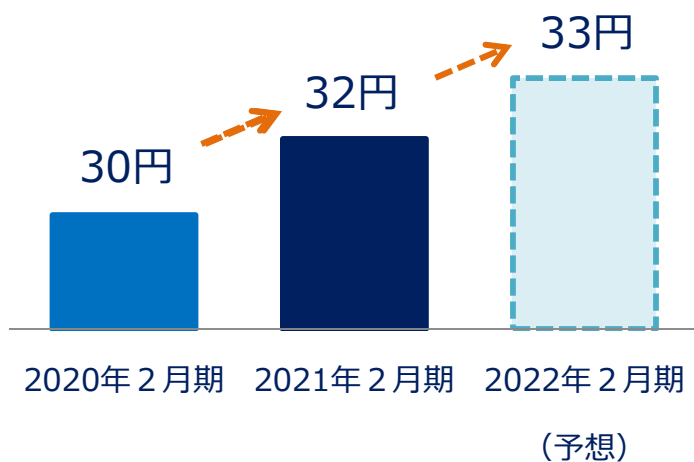
新型コロナウイルス感染症発生前の状態に戻す1年

## Point

- 上期の状況を維持するための営業活動
- 長期請負案件の受注
- アフターコロナにおける対策（顧客、社員）

# 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
2022年2月期（予想）	<b>実績</b> 16円00銭	17円00銭 <small>（内、記念配当1円00銭）</small>	33円00銭 <small>（内、記念配当1円00銭）</small>
2021年2月期	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



## Point

- 2022年1月の創業40周年を迎えるにあたり、期末配当で記念配当（1円）を実施いたします。

## 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

### 確実な予算達成と将来への営業強化

#### 【状況】

- ・ 上期は業績予想を上回り着地

#### 【今後の展望】

- ・ 既存顧客からのニーズへ適切な対応  
→ ニーズがある状況なので、確実な継続受注を目指す
- ・ 多チャネルでの営業活動  
→ 社外HPからの問い合わせ、事業マッチングでの問い合わせなどが増加  
→ 従来と違った顧客とのつながりを増やす

## 2 アフターコロナへの対策

### 目的

### 揺り戻しを含めた変化への対応

#### 【状況】

- ・ ワクチン接種の進捗で、アフターコロナが見えてきた
- ・ 従来型の業務へ揺り戻しをしたい顧客がいる可能性がある

#### 【今後の対応】

- ・ リモートワーク期間におけるアウトプットの再確認
- ・ 顧客の動向の情報収集
- ・ 出社型の業務になる場合の社員への対応

# 総括

## 重点対策 ポイント

上期の事業環境の維持、未来に繋がる営業の開始

## 営業

- ・ 多様なチャネルでの営業活動

## 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**