

決算説明会 2022年2月期 通期（第40期）

ソーバル株式会社

東京証券取引所 スタンダード
証券番号：2186

2022年4月15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：15ページ

目次

はじめに	ソバルグループ概要
前期の総括	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 中期経営計画 (1. 経営目標) 2-4 トピックス 中期経営計画 (2. 主要施策) 2-5 トピックス 中期経営計画 (3. 行動計画) 2-6 トピックス MVV (1. Mission / Vision / Value)

ソーバルグループ概要

設立 1983年1月

資本金 2億1,426万円

売上高 81億6,377万円 (*)

事業内容 (*)

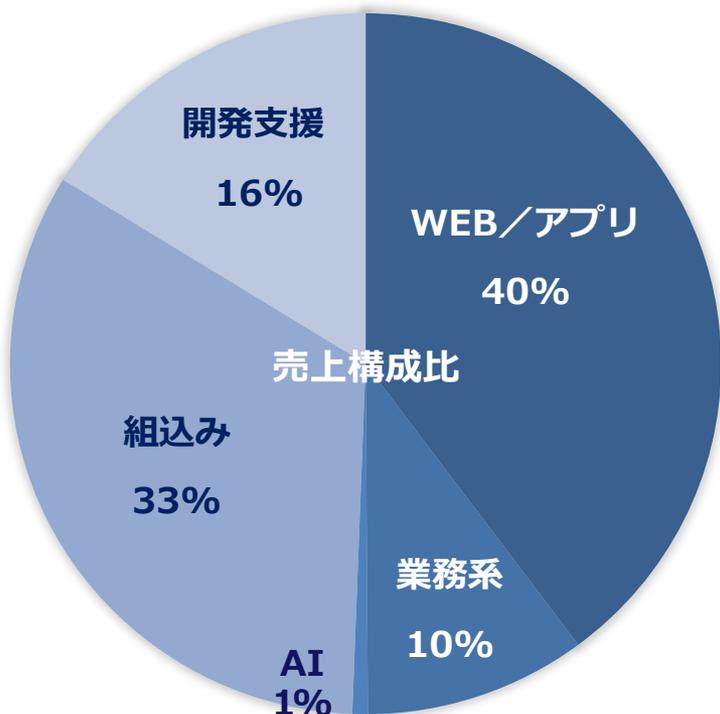
本社所在地 東京都品川区

従業員数 979名 (*)

平均年齢 37.7歳

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)	2020年2月期	2021年2月期	2022年2月期	対前年同期 増減率	業績予想	達成率
	実績	実績	実績			
売上高	8,344	7,531	8,163	8.4%	8,100	100.7%
営業利益	633	251	603	139.7%	580	104.0%
経常利益	645	557	637	14.4%	600	106.3%
親会社株主に帰属 する当期純利益	436	378	447	18.1%	376	126.4%

Point

- 売上高および利益ともコロナ禍以前と 概ね同水準まで持ち直し
- 主要顧客の研究開発投資からの受注が堅調
- コロナの影響は最小限にとどめられた

前期の総括 1-2 財政状態・キャッシュフロー

(百万円)	2020年2月期	2021年2月期	2022年2月期
総資産	4,327	4,283	4,649
純資産	3,088	3,231	3,433
自己資本比率	71.4%	75.2%	73.5%
1株当たり純資産	392円59銭	409円71銭	434円55銭
営業活動によるCF	909	369	430
投資活動によるCF	△21	△ 13	△ 10
財務活動によるCF	△573	△ 242	△ 250
現金及び現金同等物の 期末残高	2,178	2,292	2,461(+169)

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は配当金の支払額によるもの

売上構成比

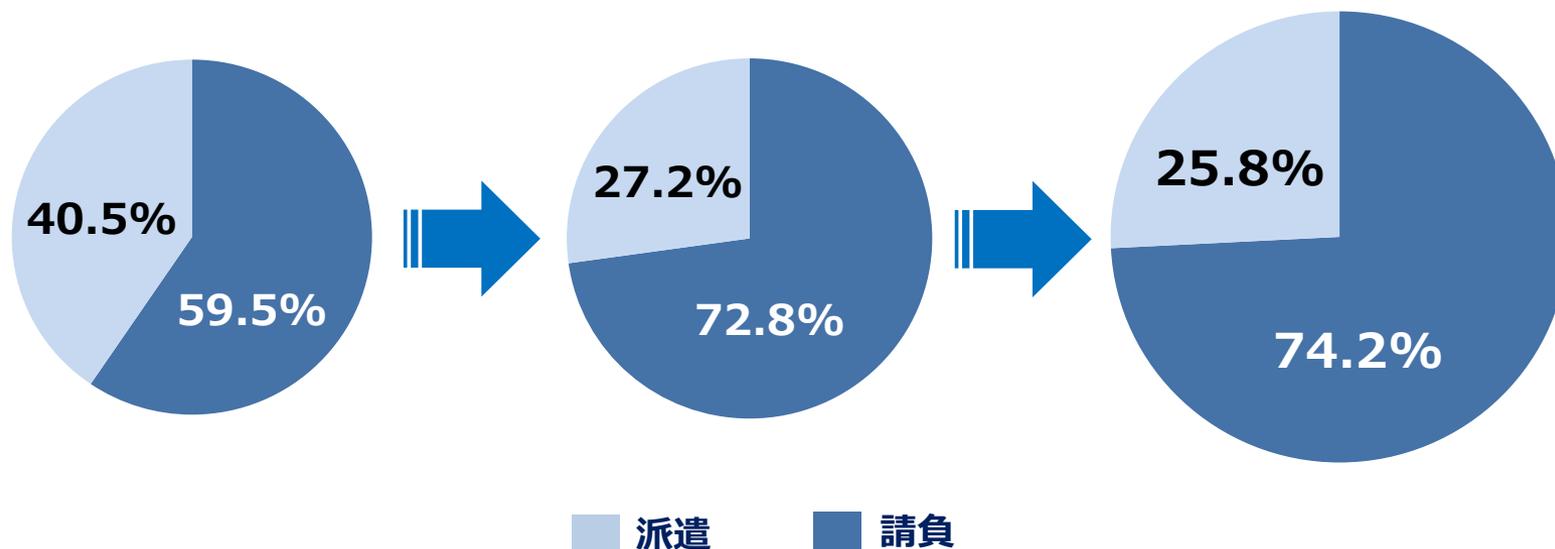
| セグメント / 主要顧客

	2020年2月期	2021年2月期	2022年2月期
ソニーグループ	20.0%	28.4%	31.0%
富士通グループ	10.7%	12.4%	11.7%
キャノングループ	31.6%	13.4%	7.7%
リクルートグループ	2.6%	4.4%	4.4%
日立グループ	3.0%	4.1%	3.5%
トヨタグループ	1.7%	3.5%	3.2%
伊藤忠テクノソリューションズ	2.4%	2.8%	2.5%
椿本チエイングループ	2.2%	1.9%	2.3%
NTTグループ	2.3%	2.9%	2.1%
その他	23.5%	26.2%	31.6%

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：新規開拓が奏功し、新たにお取引を開始した企業様が大幅に増加

売上構成比 | セグメント / 契約種別



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営業展開に注力
- ②人材の育成（PL,PMの量と質の向上）

コロナ環境下における 事業継続対応

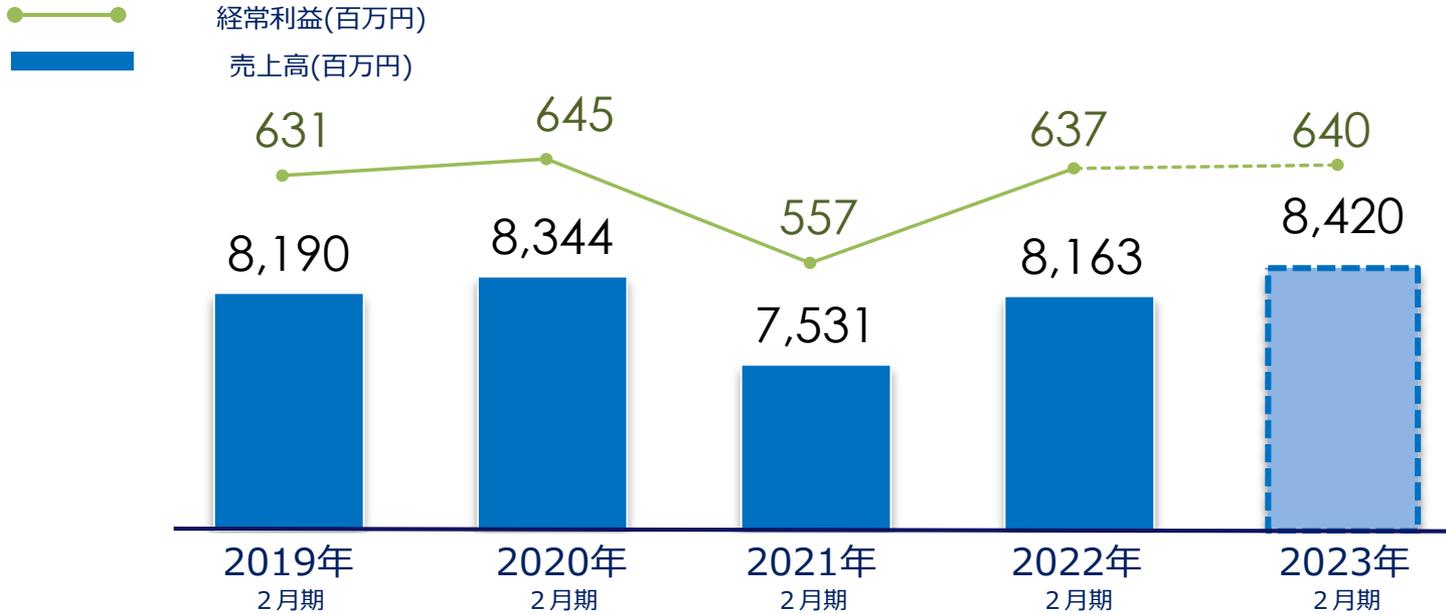
マイナス の発生

- ・ PM、PLの不足
- ・ エンジニア不足による機会損失の発生

プラス の発生

- ・ 新規顧客の獲得と既存顧客の横展開に成功
- ・ 在宅勤務70%によりコロナ影響を最小限に

今期の見通しと業績予想



テーマ

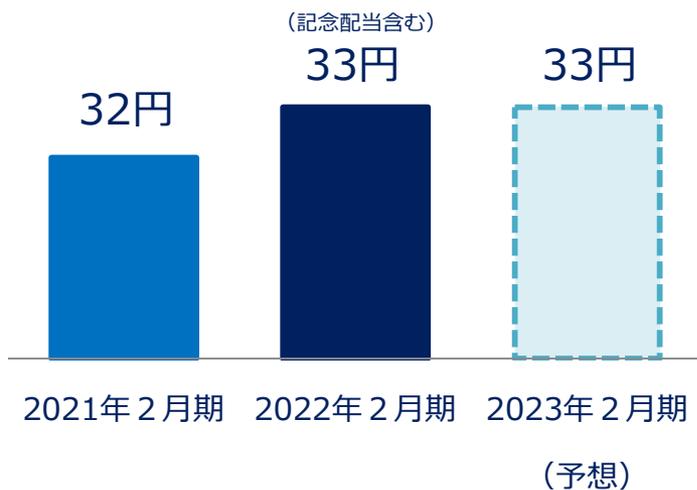
中期経営計画実現のための土台づくり

Point

- AI人材の育成と、PM・PLの確保をより加速化
- 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
2023年2月期（予想）	16円50銭	16円50銭	33円00銭
2022年2月期	16円00銭	16円00銭 + 記念配当1円00銭	33円00銭
2021年2月期	16円00銭	16円00銭	32円00銭



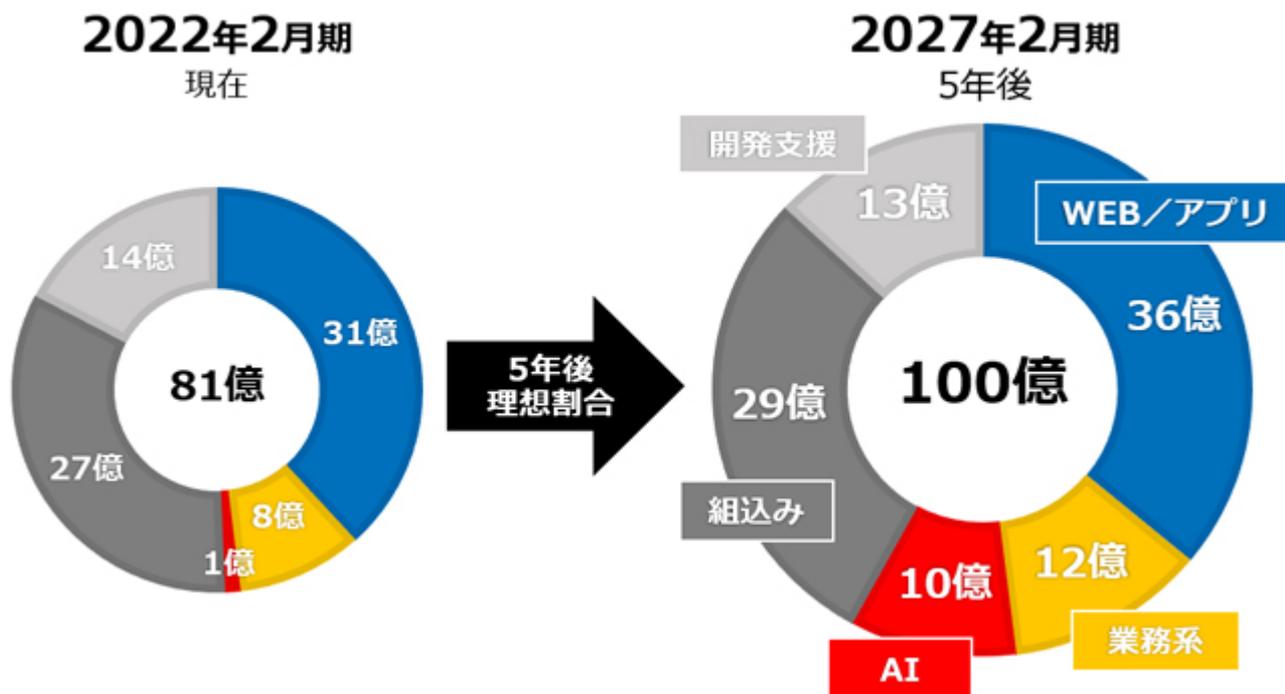
Point

- 前期は32円+記念配当でしたが、今期は1円増配して33円となります。

株主優待制度

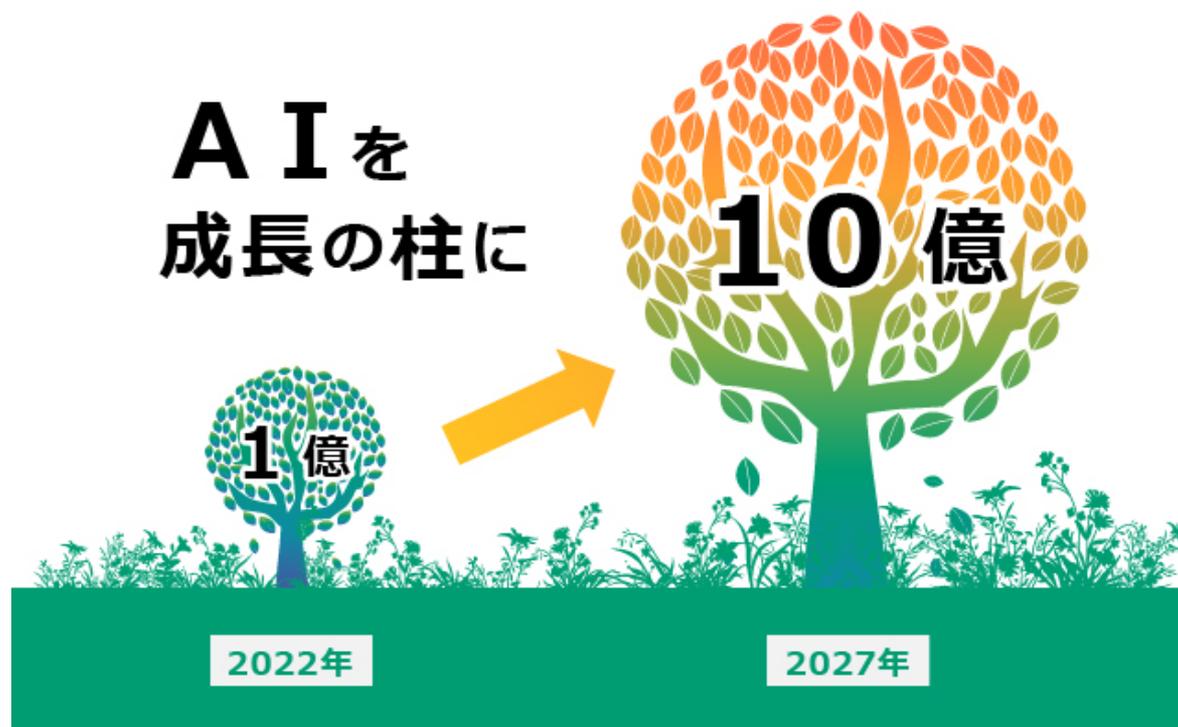
対象	優待内容
1単元以上 10単元未満	500円相当QUOカード
10単元以上	2,000円相当QUOカード

1 経営目標



5年後の売り上げ目標を100億円とします

2 主要施策



AIを成長の柱と位置付け、人材の育成と販路の拡大に努めます

3 行動計画

セグメント	具体的行動
WEB/アプリ	高いニーズに支えられ、多くの案件に恵まれている現状において、トレンド技術の習得・新規END案件獲得・「持ち帰り」プロジェクトの多数実施で、競合優位性を磨く。
業務系	上流工程へのさらなる参画と、Salesforce/SAPなどを利用した開発への積極的な展開を行うと同時に、ユーザへの提案活動が出来る技術者を育成する。
AI	自らが主役としてオープンイノベーションの中心に立ち、「社内人材の活用」「外部人材の雇用」「外部企業との協業」「技能向上」「顧客と案件開拓」を同時かつ不断に進める。
組込み	より高い難易度の案件を獲得するために、最新技術の研究や学習を継続的に行う。また新規の優良顧客を獲得し、持ち帰りの比率を高めるために更なる顧客信頼度を高める。
開発支援	開発系、AI系との相乗効果により高付加価値化を目指す。

セグメント毎に5カ年の行動計画をたて、経営がKPIを管理します
今後の説明会等では達成状況などをご報告する予定です

1 Mission / Vision / Value

創業40周年（会計年度）を機に、社内で検討チームを立ちあげ、ソバルが目指すべき目標や価値観を再定義いたしました。

Mission

社是

技術で社会に貢献する

ソバルグループにとって、最大の資源は人材です。常に新しい技術に挑戦し続け、豊かで夢のある社会づくりに貢献し、技術者が輝く会社を目指します。

Vision

経営ビジョン

新しい技術や分野を積極的に取り入れ、暮らしを豊かにするビジネスを実現する

お客様の「満足」から、一步先の「感動」を提供できる企業となる

エンジニアの挑戦を支援し、「エンジニアがワクワクできる会社」日本一を目指す

Value

ソバル人の行動規範

仕事の中に喜び、楽しみを。

私たちはプロセスにも楽しみを見出すことができます。もちろん成果は皆で喜びを分かち合います。

人にやさしく、仕事に厳しく

私たちは良好な職場環境、人間関係を大切にしながら、共に妥協をせず、高い成果を追求し続けます。

お客様の未来を考えます

会社は社員を支え、社員はお客様のために知恵を絞る。お客様の喜びが我々の原動力となります。

新たな技術に挑戦し、日々前進

私たちは常に新しい技術に目を向け、臆することなく挑戦し、一步一步着実に前進します。

未来に誇れる自分であれ

私たちは後悔するような行動や判断をしません。その行動や判断が、自分、会社、社会の未来を豊かにすると信じています。