

決算説明会 2024年2月期 通期（第42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

2024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：13ページ

目次

はじめに

ソーバルグループ概要

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 売上／利益の推移 | セグメント／事業内容

今期の展望

- 2-1 今期の見通しと業績予想
- 2-2 今期の見通しと業績予想 | POINT解説1
- 2-3 今期の見通しと業績予想 | POINT解説2
- 2-4 配当予想・株主優待
- 2-5 トピックス | パロニム社と資本業務提携

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

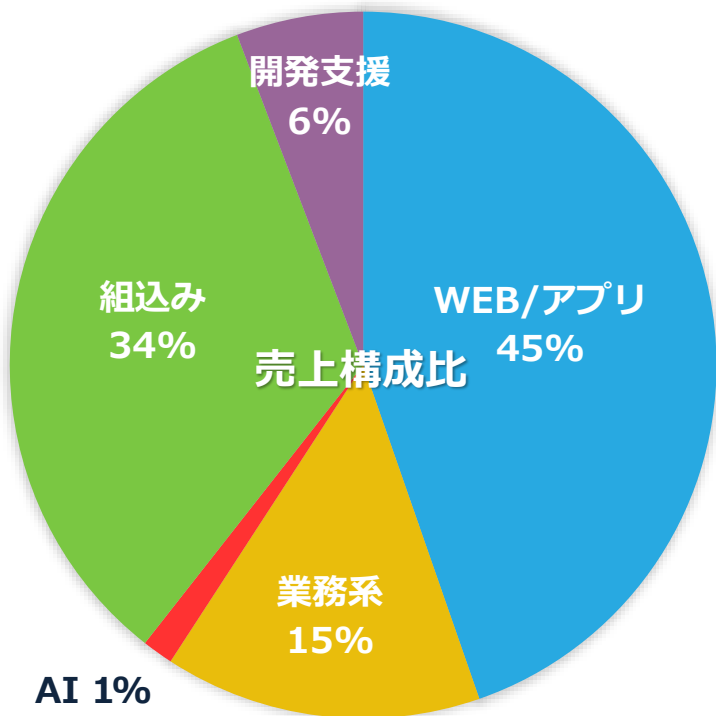
売上高 81億6,968万円 (*)

本社所在地 東京都品川区

従業員数 889名 (*)

平均年齢 37.0歳

事業内容 (*)



主な開発実績

- WEB・クラウドシステム
- 企業向け業務系システム
- スマホアプリ
- デジタルカメラ・ビデオ
- 自動運転
- 医療統計解析
- 各種マニュアル制作
- 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)	2022年2月期	2023年2月期	2024年2月期	前年同期比	予想	達成率
	実績	実績	実績			
売上高	8,163	8,159	8,169	0.1%	7,670	106.5%
営業利益	603	643	670	4.3%	650	103.2%
経常利益	637	657	691	5.2%	660	104.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	447	683	513	△24.8%	440	116.7%

Point

- 2023年2月期に品質評価事業（売上規模約10億円）の譲渡を行うも、他の事業の成長により前期を上回る売上を達成。
- 利益についても、計画を上回る数字で着地。

財政状態・キャッシュフロー

(百万円)	2022年2月期	2023年2月期	2024年2月期
総資産	4,649	5,181	5,098
純資産	3,433	3,910	4,164
自己資本比率	73.5%	75.2%	81.4%
1株当たり純資産	434円55銭	495円21銭	527円48銭
営業活動によるCF	430	525	95
投資活動によるCF	△10	400	△17
財務活動によるCF	△250	△262	△258
現金及び現金同等物の 期末残高	2,461	3,125	2,945

Point

- 自己資本比率は高い水準を維持
- 営業活動によるCFの減少理由は、主に2023年2月期の品質評価事業の譲渡（投資CF増）に係る法人税等の支払額の影響

売上構成比 | セグメント / 主要顧客

	2022年2月期	2023年2月期	2024年2月期
ソニーグループ	31.0%	32.2%	31.4%
富士通グループ	11.7%	13.7%	13.6%
キャノングループ	7.7%	9.2%	9.5%
リクルートグループ	4.4%	5.2%	6.1%
日立グループ	3.5%	3.5%	3.9%
トヨタグループ	3.2%	3.0%	3.2%
三菱電機グループ	1.1%	1.4%	2.1%
首都高速道路技術センター	0.2%	2.2%	2.1%
オムロングループ	1.7%	1.6%	2.0%
その他	35.5%	28.0%	26.1%

Point

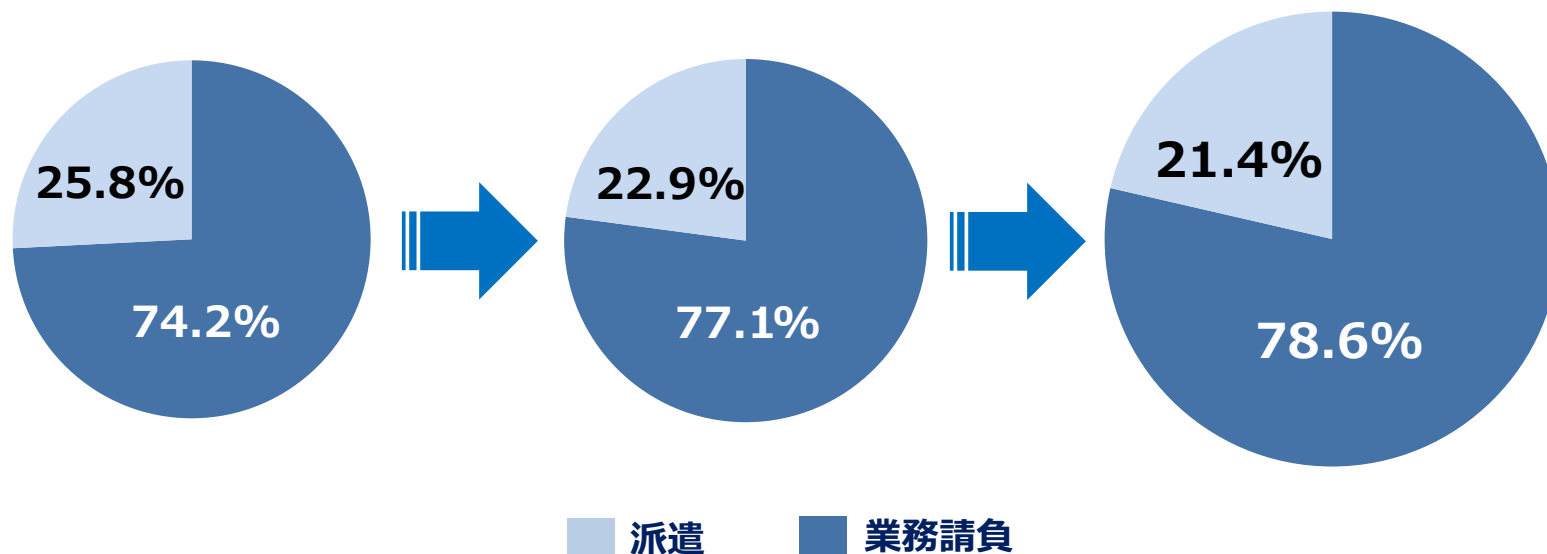
- 上位6社は若干の増減はあるも構成順位は変動無し。
- 三菱電機グループ、オムロングループがランクイン。

売上構成比 | セグメント / 契約種別

2022年2月期

2023年2月期

2024年2月期

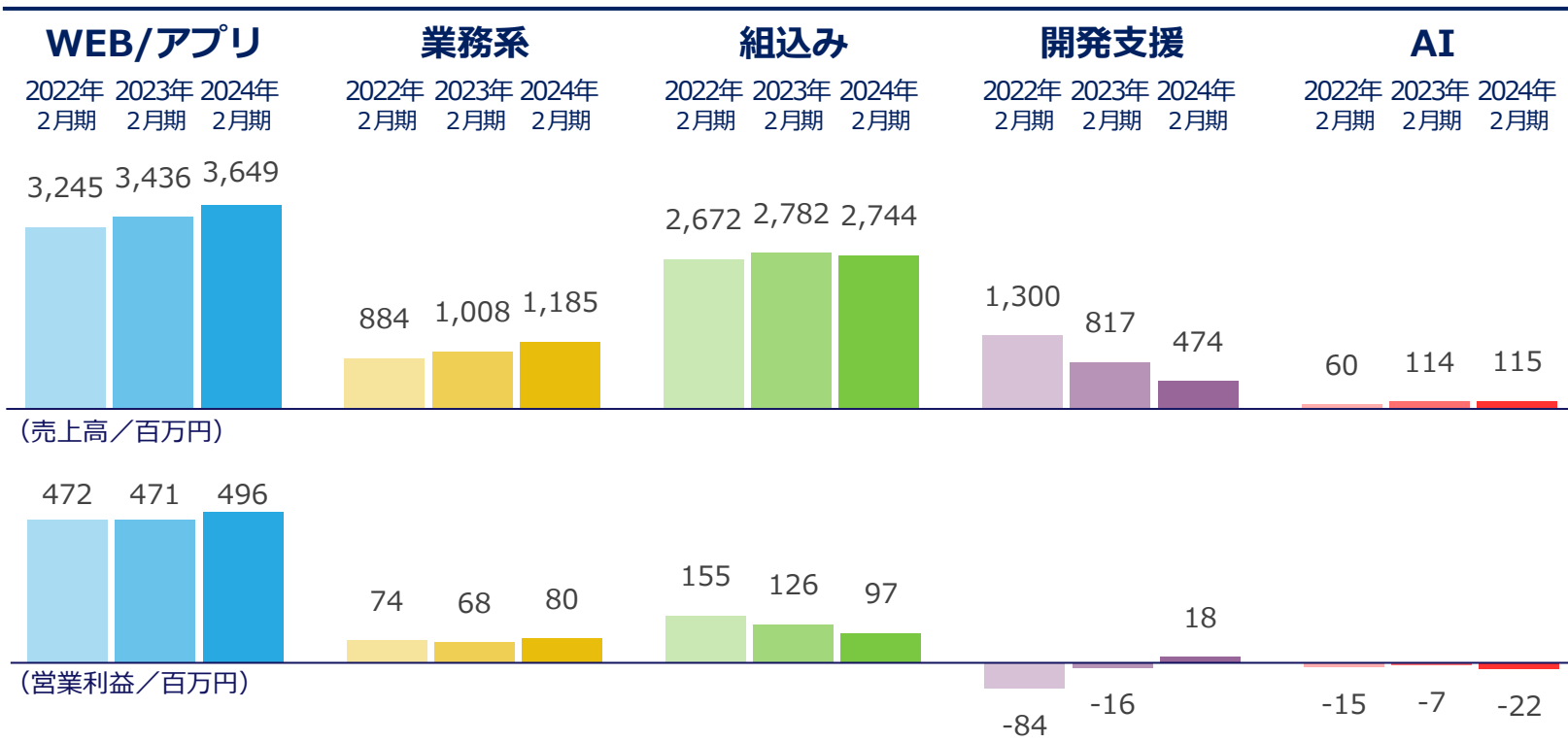


Point

- 請負比率は順調に増加（70%～80%の比率の維持を目指す）
- PM・PLの育成、新卒の戦力化、パートナー活用が奏功

売上／利益の推移

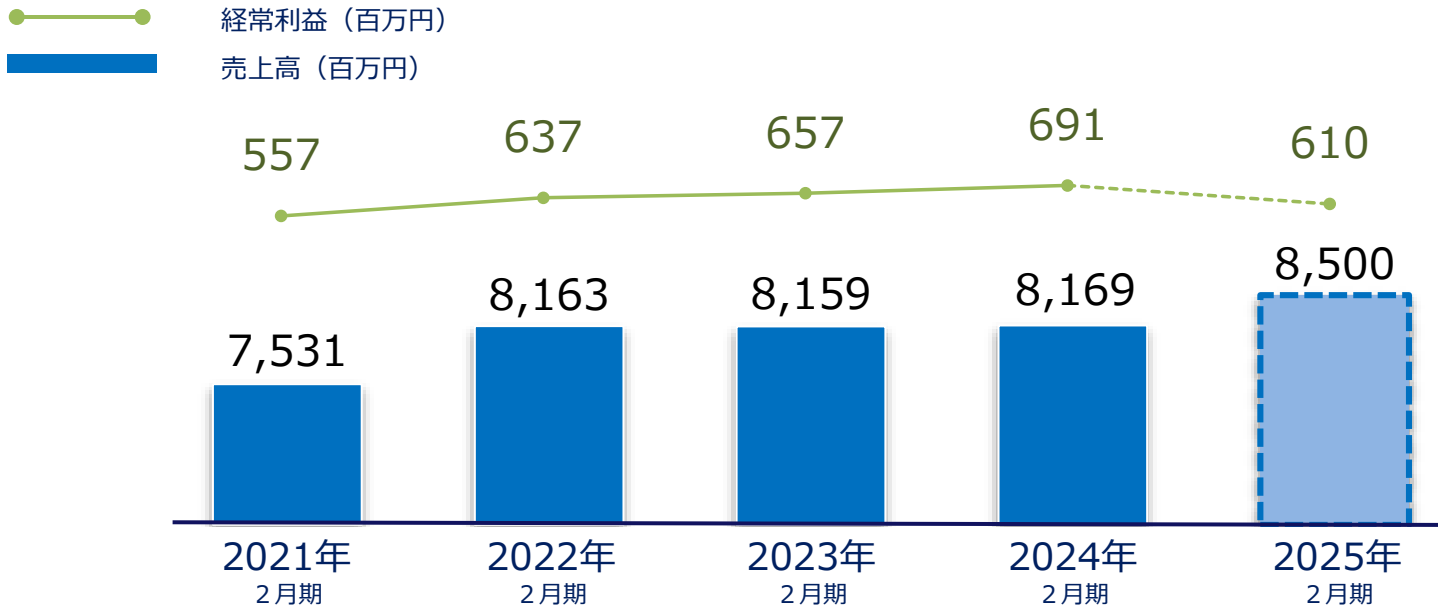
| セグメント / 事業内容



Point

- WEB/アプリ・業務系は、新卒やビジネスパートナーの活用により、売上／利益は順調に増加。
- 組込みは、教育コストが重く、ビジネスパートナーの確保も難しいことから売上は横ばい。
- 開発支援は、業務効率改善により黒字化。売上の減少は品質評価事業を譲渡したため。
- AIは、教育や要素開発など先行投資部分が多く、コストが先行している。
- 近年、戦略的に給与や手当を充実させているため、人件費増から利益の伸びは鈍化。

今期の見通しと業績予想



テーマ

生産性の向上と、人材価値の向上に取り組む

Point

- 今期の着地予想が【増収減益】となる理由については次ページで解説

1 今期の着地予想が【増収減益】となるわけ

増収要因

- 引き続き市況は堅調で、人材の育成や業務ローテーションも順調

減益要因

- 優秀な人材の確保や育成、ベースアップ対応で人件費が大幅に増加
- パロニム社（資本業務提携）へのエンジニア提供により、既存売上が減少（次頁で詳しく解説）



- 本来であれば、増益を見込んだ範囲内から人件費UPや投資などを行うべきだが、今年には例外的な対応として減益もやむなしと判断。
- エンジニアリング事業においては、すぐに価格転嫁により利益を確保することが難しい。
- 優れたエンジニアをより高難易度（高単価）の案件に活用すること、付加価値の高い案件の獲得強化により、早期の収益改善を目指す。
- また、安定的かつ持続的に物価高を克服する賃上げを達成するために、引き続き生産性の向上と、人材価値の向上に取り組む。

2 新しい収益源の開拓 ～パロニム社と資本業務提携～

減益要因

- パロニム社（資本業務提携）へのエンジニア提供により、既存売上が減少

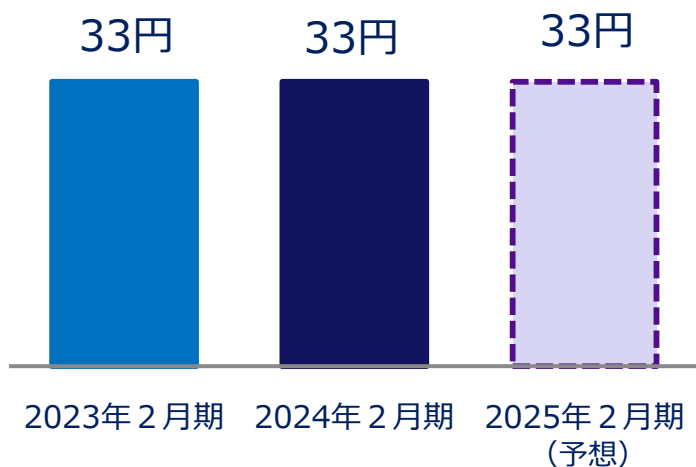


- パロニム社との資本業務提携により、一時的にAI人材を同案件に集中投入し、ローンは半年後を見込む。
- レベニューシェアで早期の投資回収を目指すとともに、本事業が、ソーバルの収益構造には無かった安定的な収益をもたらしてくれる事業となることが期待される。

【レベニューシェア】複数の企業で、ある事業の売上や利益を分配すること

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
2025年2月期（予想）	16円50銭	16円50銭	33円00銭
2024年2月期	16円50銭	16円50銭	33円00銭
2023年2月期	16円50銭	16円50銭	33円00銭



Point

- 減益予想も、一時的なものとして、配当は前期と同額に据え置き。

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 動画コマース領域でのAI活用のためパロニム社と資本業務提携

動画コマース領域

動画やライブ配信で消費者とコミュニケーションを取りながら商品をPR・販売する方法

パロニム社
動画ソリューション「Tig」

ソーバル
AI技術（生成AI, Deep Learning）

Tig×AIによる新しい購買体験の創出

動画をタッチするだけで
LPへの誘導や商品をカートに追加

Tigから取得した「データ」を活用

詳しくは弊社WEBサイトよりニュースリリースをご覧ください。

→ https://www.sobal.co.jp/about/newsrelease/release_20240319.html