



稲葉勝己 取締役社長

1961年生まれ、1984年明星大理工卒、ジェーシーイ入社。89年ソーバル入社、02年取締役就任。15年5月取締役社長就任（現任）。千葉県出身。

社長の決断



派遣から受託へ軸足転換

ソーバル (2186・東証JQS)

ファームウェアやソフト、ハードウェア開発から 第三者評価までをワンストップで

ソーバルはデジタル機器に組み込むファームウェア開発をメインに、ソフトウェア、ハードウェアなどの開発、さらに第三者評価までを一貫して行う会社だ。また、システム開発を受託する請負業と、自社の技術者を送る人材派遣を両輪とするユニークな業態に特徴がある。

ファームウェアとは、デジタル機器に予め組み込み、独自の機能を発揮させるために不可欠な特殊なソフトウェア。同社は、その専門性の高いファームウェアを開発する草分け的存在として知られる。また、扱うジャンルは、コンシューマー向けの電化製品からオフィス機器、特殊な産業用装置まで多岐にわたる。

「プリンターやデジタルカメラ等のファームウェアや、バンドル（同梱）アプリケーションの開発、また付属のマニユアルの作成等もやらせていただいております」（稲葉勝己社長）。

もともと同社は、キャンオン製品のファームウェアの開発受託から始まったが、ソニーや日立、富士通といった機器メーカーからの受注も増えたことで、現在キャンオン向け事業は、売上の52%となっている。さらにCTC（伊藤忠テクノソリューションズ）、リクルート、NTTグループ等、取引先は拡大している。

社員は約1000人いるが、半数は技術者として契約先企業に派遣されている。しかしその全てが、同社の正社員である

点が他社と違う特徴だ。

「創業時から、社員を育て大事にすることをポリシーにしています。パブルがはじけた時、リーマンショックの苦しい時代でも、社員を切ったり、自宅待機させて国の助成金を使うようなことなども行ってきたんですけど」（稲葉社長）。

今年でも年に1回は、全社員を対象に都心のホテルで立食パーティーを催し、技術の展示や社員同士の交流を図り、帰属意識を高めているという。

また10年前の上場時には、人材派遣がほぼ100%だったが、その後、受託開発の比率を伸ばし、現在は約5対5の割合になっている。さらに今後は受託開発を増やし、6割程度まで上げていく予定だ。

「派遣の場合、社員は派遣先の上司の命令指示下に置かれるため、そこで培われた社員の専門的なスキルを当社で継承することが難しくなります。そのため、派遣ではなく請負を増やし、技術的な人的資産を当社に蓄積させていきたいと思っています」（稲葉社長）。

同社の業績は、前期売上高は79億1400万円と前々期に比べ2・6%増加したが、経常利益は5億円と、19・5%減少した。これは大型案件の受注損が発生したためで、今期は問題を收拾させた上でプロジェクト管理体制を見直すことで、増益を見込んでいる。

また同社はM&Aにも力を入れており、現在までに情報通信や車載分野に関連する3社を取り入れ、そのうち1社を吸収合併した。さらによい案件があれば、積極的にM&Aに挑んでいく戦略だ。今年4月1日には、ユビキタス社からIoT事業を人員ごと譲受した。現在、社内にも専門部隊を設け、HEMS（ホームエネルギーマネジメントシステム）の実証実験を行っている。今後は工場にも対象を広げるほか、エネルギー全体が見える化、自動車関連での展開等、成長が見込まれるIoT事業を、新領域事業として育てていくという。

DATA	
直近株価	
994円 (9/4終値)	
単元株数	決算月
100株	2月
年初来高値	
1,290円 (17/7/25)	
年初来安値	
640円 (17/1/18)	
2018年2月期連結業績予想	
売上高	81億2,000万円 (前期比2.6%増)
営業利益	5億7,000万円 (前期比15.5%増)
経常利益	5億6,900万円 (前期比13.8%増)
純利益	3億8,100万円 (前期比9.6%増)