

# 株式会社ソルクシーズ（東証1部：4284）



SOLXYZとは"solution"と"xyz"を合成したもので、究極の問題解決を提供したいという願いが込められています。私たちはお客様の夢を実現するソリューション・カンパニーを目指します。

2019年12月期

機関投資家向け  
説明資料

2020年2月

<https://www.solxyz.co.jp/>

# 目次

- 1** 会社概要・グループ戦略
- 2** 19/12期 決算説明
- 3** 20/12期 業績予想
- 4** 中期経営計画（20/1/31修正）
- 5** APPENDIX



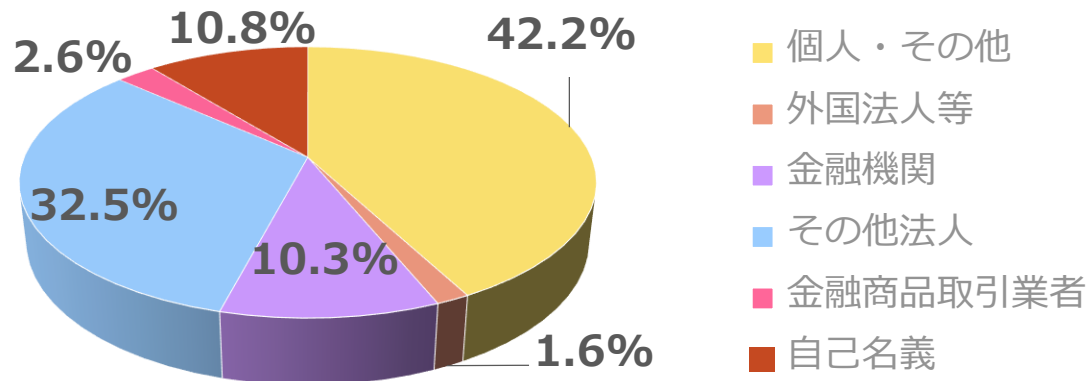
# 1 会社概要・グループ戦略



# 会社概要

|        |                                            |
|--------|--------------------------------------------|
| 商号:    | 株式会社ソルクシーズ (SOLXYZ Co., Ltd. )             |
| 設立:    | 1981年2月4日                                  |
| 事業内容:  | ソフトウェア開発・運用・保守、組み込みソリューション                 |
| 本社所在地: | 東京都港区芝浦3-1-21                              |
| 資本金:   | 14億9,450万円 (2019/12月末現在)                   |
| 決算期:   | 12月31日                                     |
| 従業員数   | 連結:741名 2019/12月末                          |
| 役員:    | 代表取締役社長 長尾 章<br>他常勤取締役 9名、社外取締役 3名、監査等委員設置 |
| 子会社:   | 10社                                        |

2019/12末  
株主構成



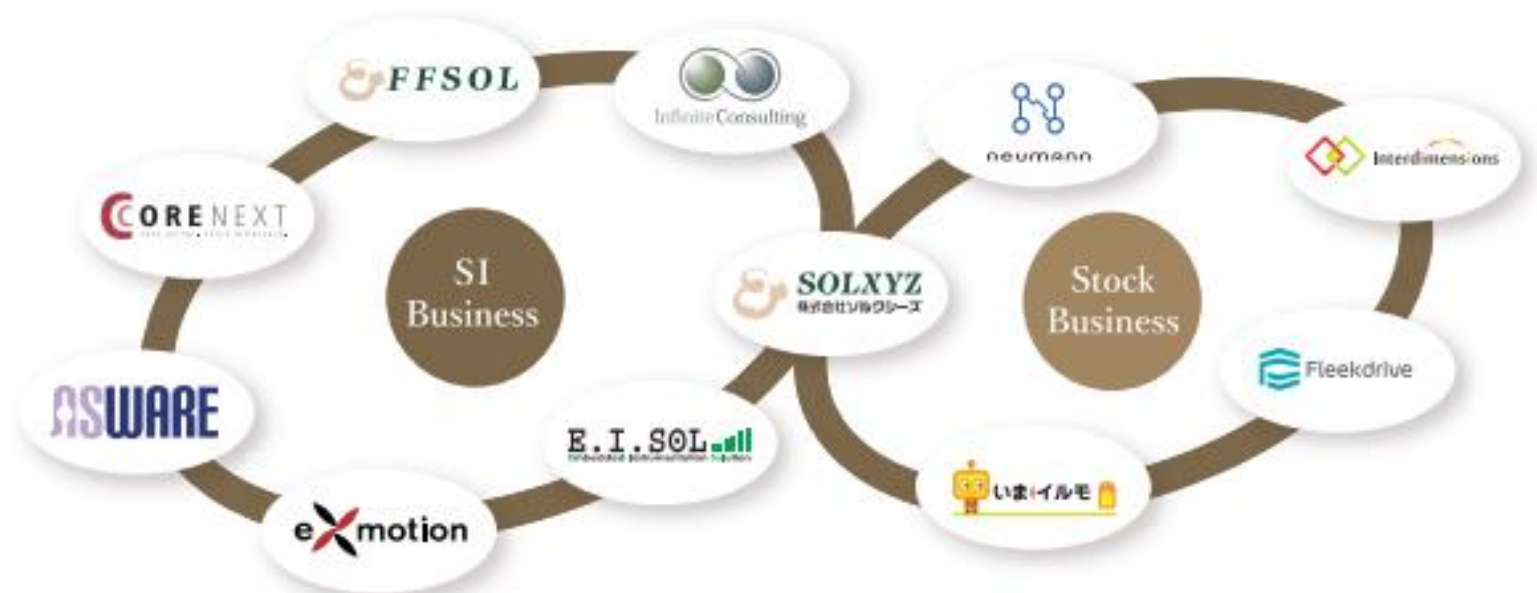
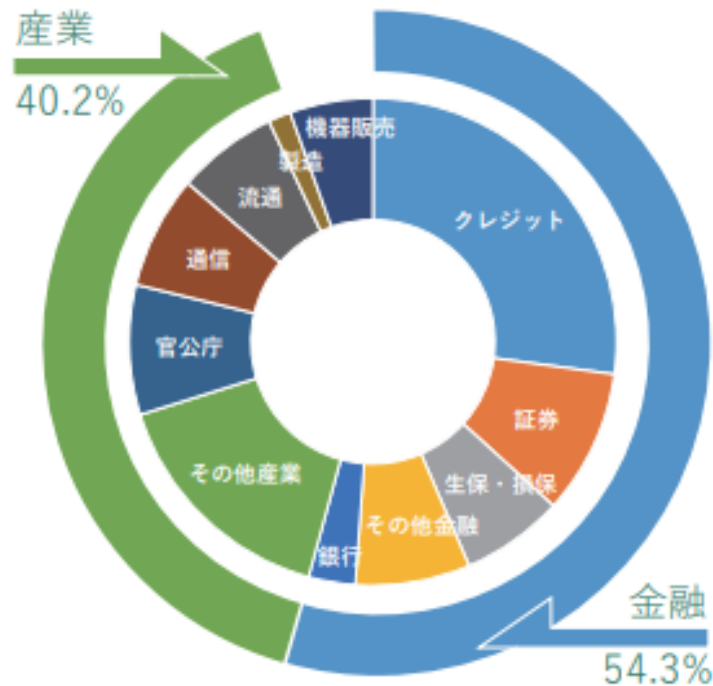
代表取締役社長 長尾 章

1955年2月23日生  
1983年3月 トータルシステムコンサルタント設立 取締役  
1998年1月 合併により当社専務取締役  
2006年3月 当社代表取締役社長に就任  
他グループ企業10社の取締役兼務

# グループ構成

- ソフトウェア開発売上げが全体の97%超、うち54%を金融系が占める  
クレジット系などを中心にソリューションを提供
- IoTや自動運転等、専門技術に長けた子会社10社を統括

業種別の構成比



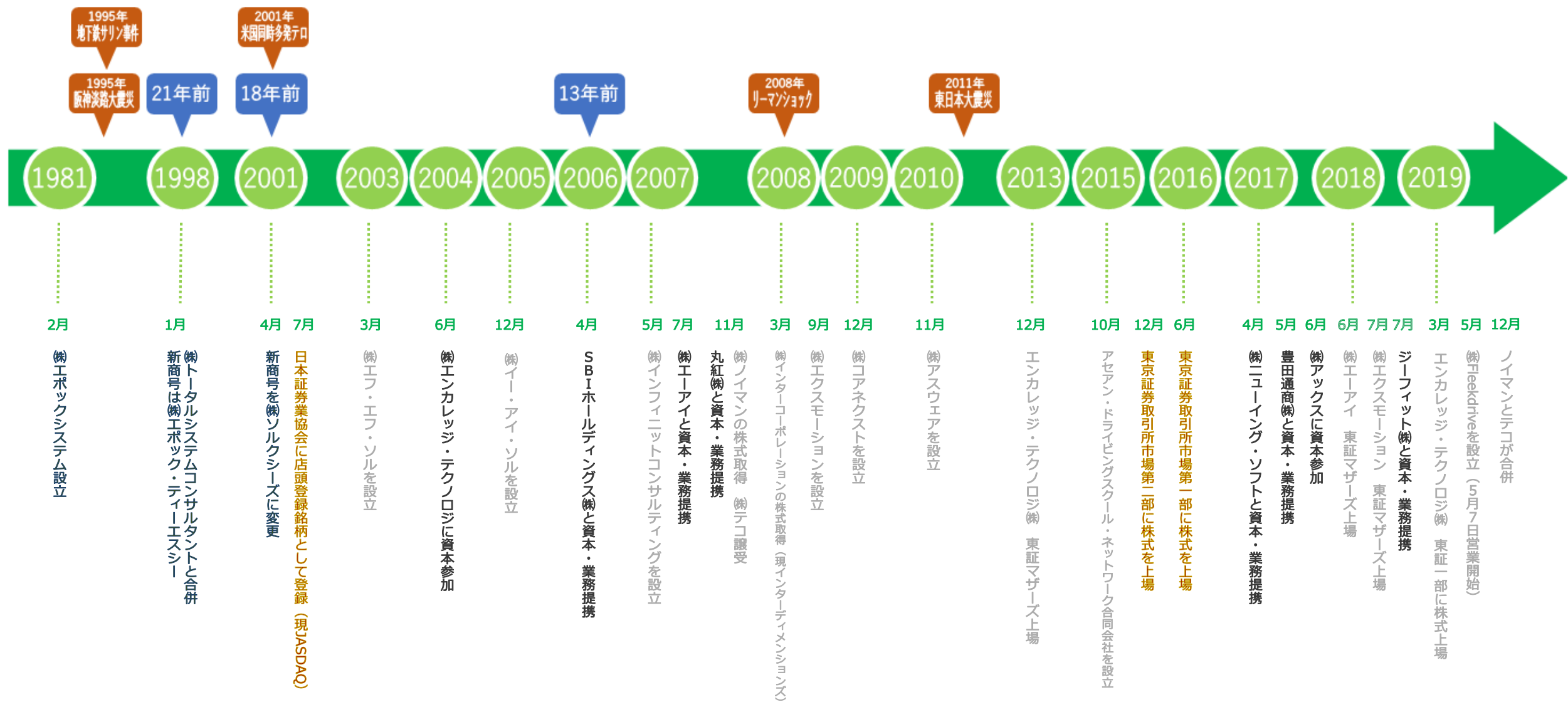
# グループ概要（SIビジネスとストックビジネスの両輪）



| S I ビジネス        |                      |                   |
|-----------------|----------------------|-------------------|
| 会社／サービス名        | 事業／サービスの内容           | 主要顧客              |
| インフィニットコンサルティング | S I 上流工程のコンサルティング    | 証券業、電気機器業、医療機器業   |
| エフ・エフ・ソル        | S I 銀行系に特化           | ネットバンク、都銀、地銀、信用金庫 |
| コアネクスト          | S I 投資顧問系に特化         | 投資信託業、投資顧問業       |
| アスウェア           | S I ICTインフラの設計・構築・保守 | SIベンダー、通信業        |
| エクスマーシオン        | 組込 製造業等の設計支援         | 自動車製造業、医療機器製造業    |
| イー・アイ・ソル        | 組込 制御・計測系の組込システム、IoT | 装置製造業、計測機器製造業     |

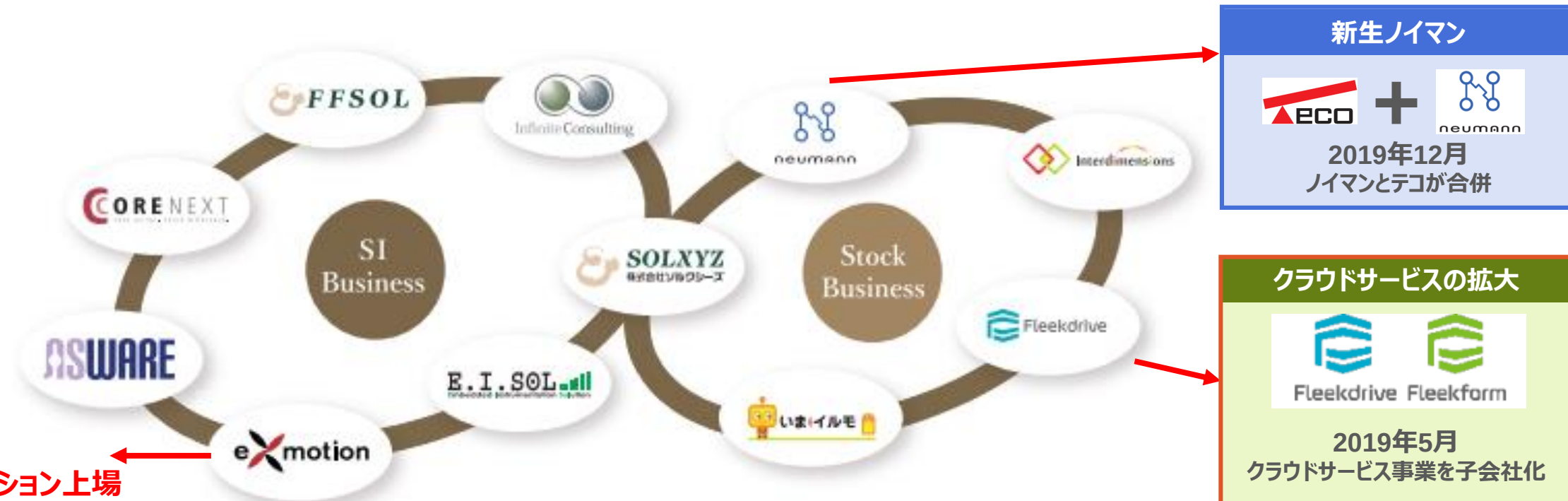
| ストックビジネス                                    |                          |               |
|---------------------------------------------|--------------------------|---------------|
| 会社／サービス名                                    | 事業／サービスの内容               | 主要顧客          |
| ノイマン*1                                      | 教育機関向けソリューション開発・販売       | 自動車教習所、学校、塾   |
| インターディメンションズ                                | デジタルサイネージ、AV、セキュリティ設置販売  | 商業施設、文教施設、自治体 |
| いまイルモ                                       | IoTによる見守りサービス            | 個人、介護施設       |
| NEW! (株)Fleekdrive*2                        | クラウド環境上でのコラボレーションソリューション | 各種企業          |
| ※19/5/7よりクラウドサービスを分社化し、(株)Fleekdriveとして営業開始 |                          |               |
| ※19/12よりノイマンはtecoを吸収合併                      |                          |               |

# 沿革



# 当社グループの成長モデル

- 継続的成長に向け、S I ビジネスとストックビジネスの両輪を拡大（両輪施策）  
（ストックビジネスについてはM&Aを主軸に展開）
- 利益率向上に向けた、組み込み（自動車、I o T等）領域への拡大
- スタートアップ企業への出資と育成による新技術領域と I P O 企業の創出





2

## 19/12期 決算説明



# 2019年12月期 総括

■ 売上高： **13,478**百万円（前年同期比**+1.9%**）

営業利益： **946**百万円（同 **13.9倍**）

・・・前期の反動増に加え、組み込み系開発の伸長等により堅調に推移

■ **売上総利益以下、利益面は過去最高値を達成**

・・・原価率が通常水準に戻ったうえ、利益率の高い組み込み系案件の増加、子会社の特需、注力中のクラウド事業の売上総利益への貢献等により、粗利率が大幅に上昇

■ 子会社を中心とした先行投資のため、今期は関連費用増

・・・今期は次の成長ステージへの準備の期。先行投資のため減益予想も、売上高＆受注は堅調な見込み

■ 中期経営計画を見直し

・・・今期予想の減益に伴い中期経営計画を修正も、中長期的には次の成長ステージへ

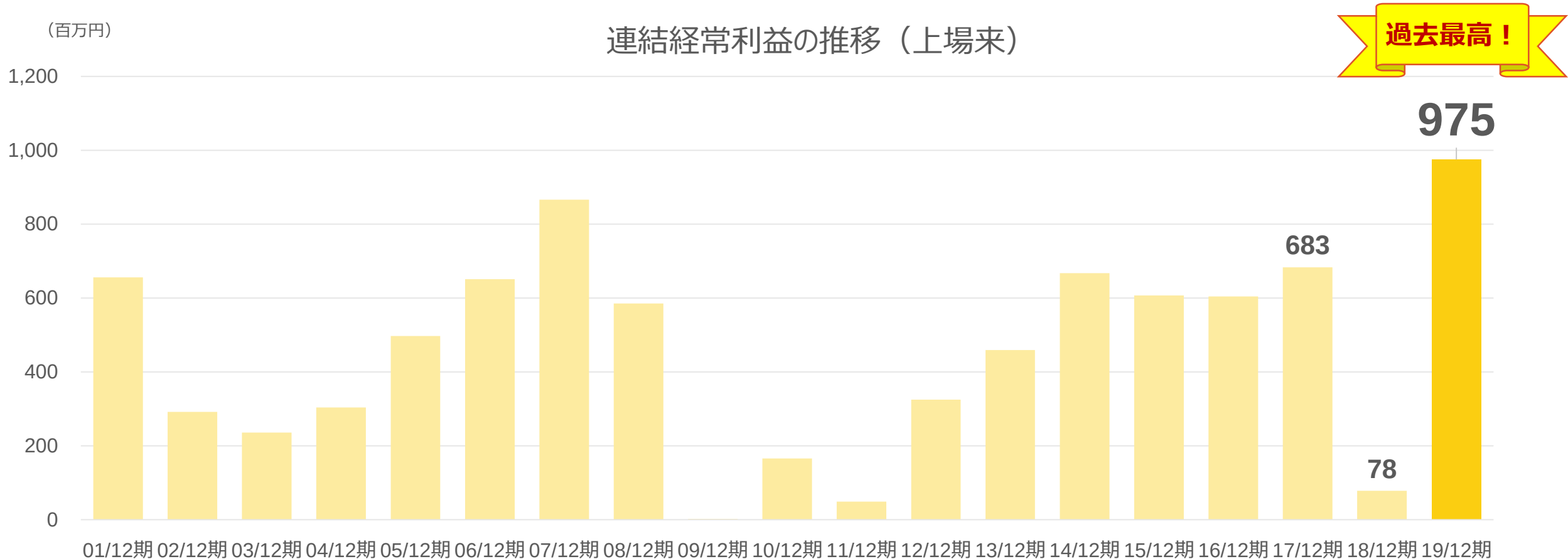
# 損益サマリー：2019年12月期連結決算

- ・売上高は次期開発へ向けた既存案件の部分縮小等により計画値にやや未達も、官公庁、流通分野での案件や、自動車分野での組み込み開発支援が伸び、堅調に推移
- ・組み込み系開発関連や子会社での特需、クラウド事業の寄与もあり、前期比で売上総利益率が大きく上昇

| (単位：百万円)            | 2018/12期 | 売上高比  | 2019/12期<br>実績 | 売上高比  | 前年同期比<br>増減率 | 2019/12期<br>計画 | 売上高比  |
|---------------------|----------|-------|----------------|-------|--------------|----------------|-------|
| 売上高                 | 13,228   | -     | 13,478         | -     | +1.9%        | 14,000         | -     |
| 売上原価                | 11,033   | 83.4% | 10,408         | 77.2% | -5.7%        | 10,900         | 77.9% |
| 売上総利益               | 2,194    | 16.6% | 3,070          | 22.8% | +39.9%       | 3,100          | 22.1% |
| 販売管理費               | 2,131    | 16.1% | 2,123          | 15.8% | -0.4%        | 2,200          | 15.7% |
| 営業利益                | 63       | 0.5%  | 946            | 7.0%  | 13.9倍        | 900            | 6.4%  |
| 経常利益                | 78       | 0.6%  | 975            | 7.2%  | 11.4倍        | 900            | 6.4%  |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 147      | 1.1%  | 567            | 4.2%  | +285.7%      | 550            | 3.9%  |

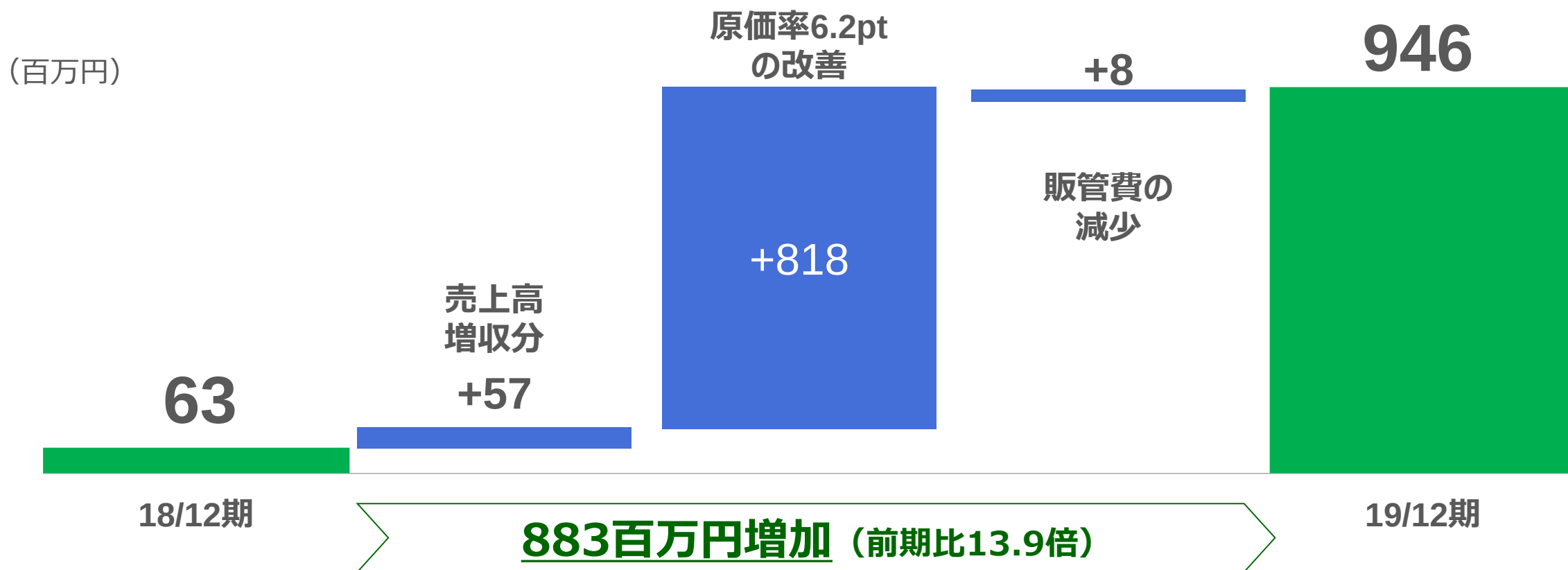
# 売上総利益以下、各利益は過去最高値を達成

- ・不採算案件により一時的に落ち込んでいた原価率が平常ベースに戻る
- ・加えて組み込み開発分野、クラウド事業（ストック事業）が伸び、売上総利益以下、各利益で過去最高値を達成



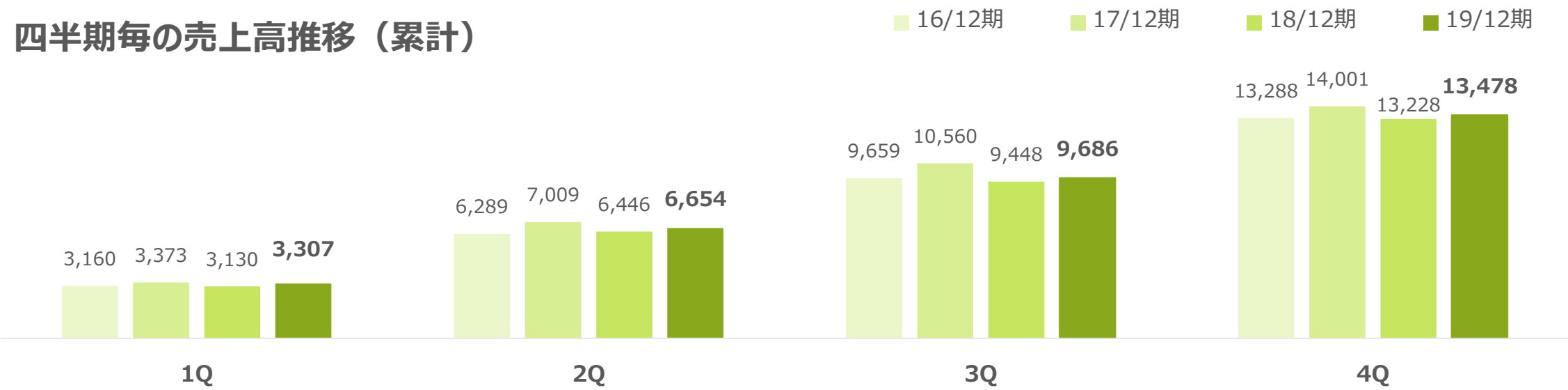
# 営業利益の変動要因

- ・利益率の高い組み込み系開発支援・クラウド事業が伸長
- ・前期の不採算案件リカバーによる一時的な原価率上昇が解消したことと、子会社の組み込み系開発支援で特需があったことも加わり、本社移転などの販管費を吸収し、原価率が大幅に改善

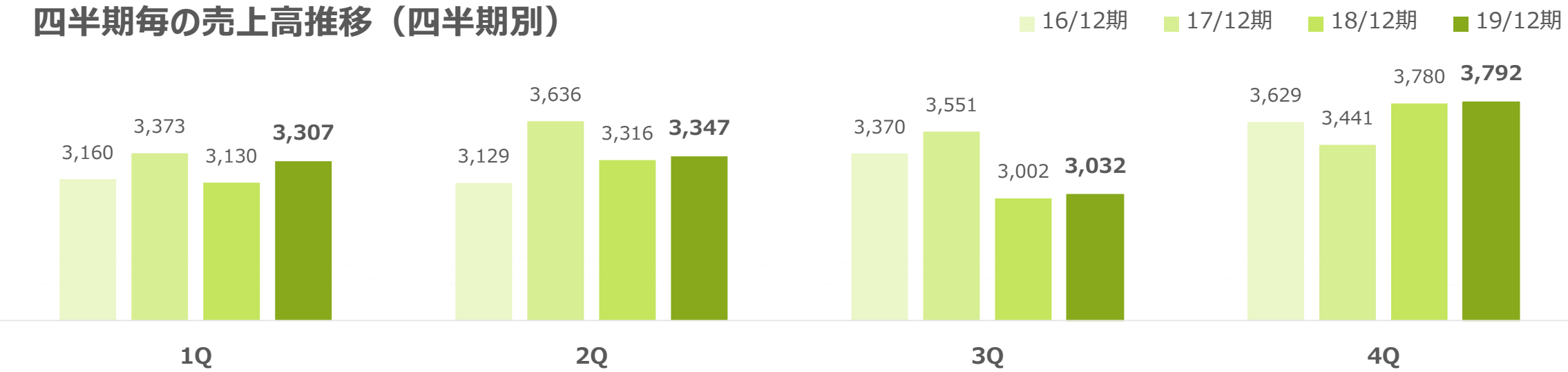


# 損益サマリー：四半期別推移（売上高）

四半期毎の売上高推移（累計）

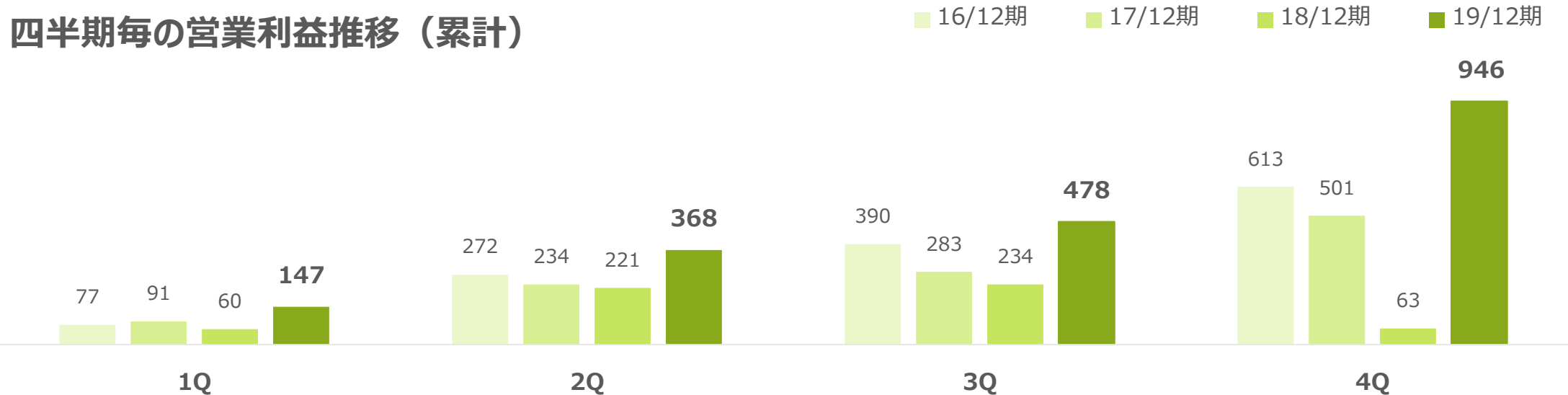


四半期毎の売上高推移（四半期別）

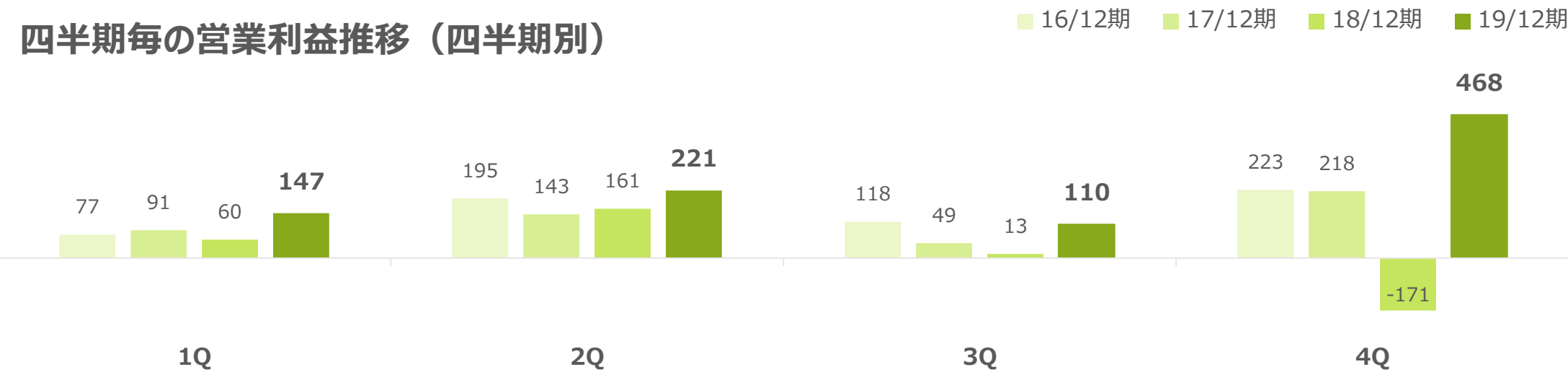


# 損益サマリー：四半期別推移（営業利益）

四半期毎の営業利益推移（累計）



四半期毎の営業利益推移（四半期別）

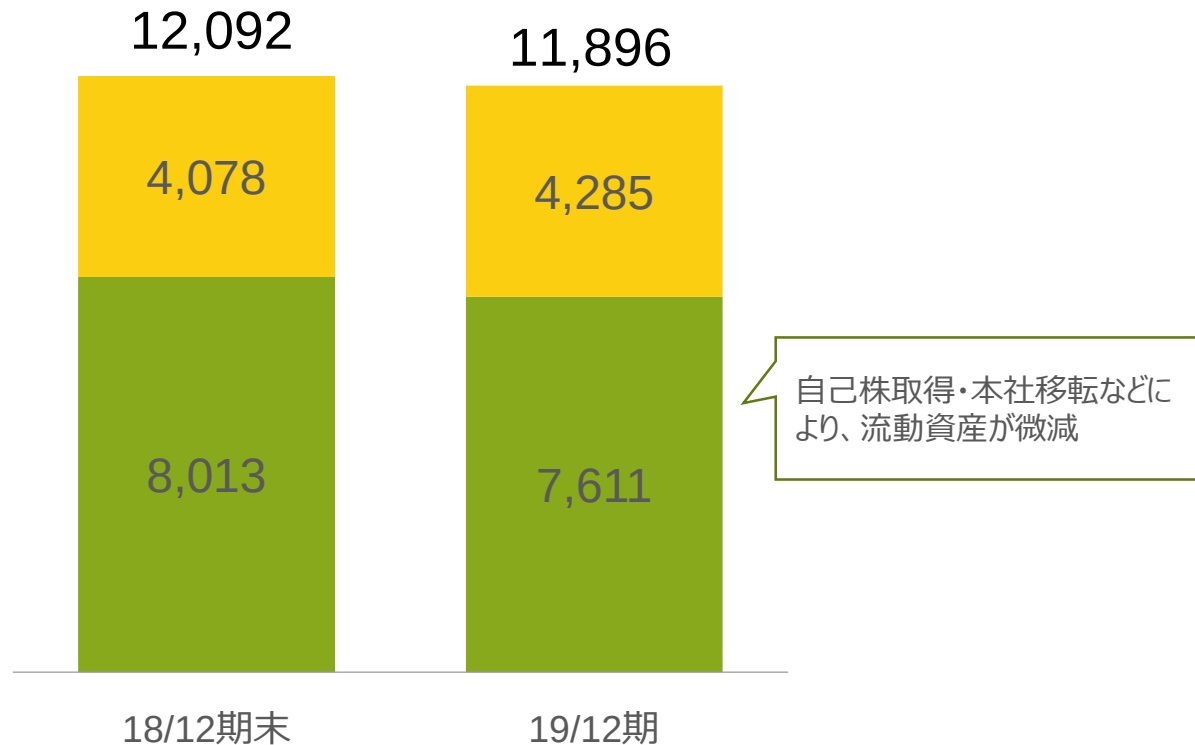


# 貸借対照表

・自己資本比率は48.7%と健全な範囲で推移

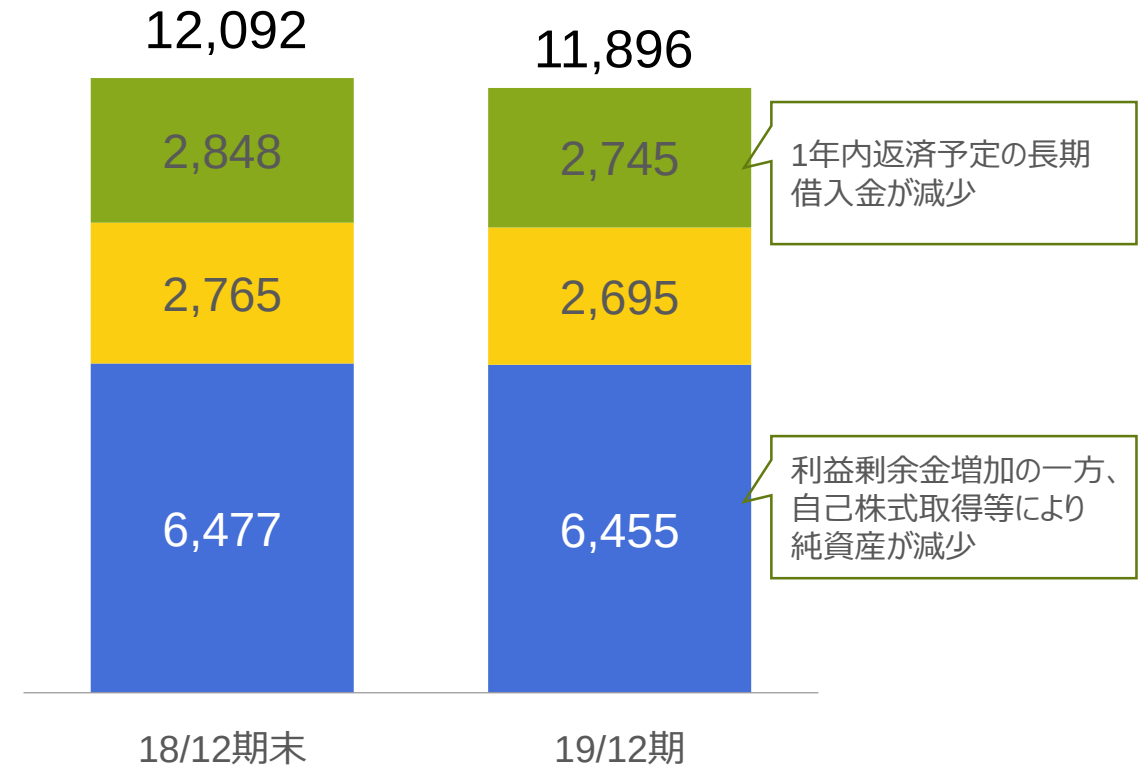
## 資産

■ 固定資産 ■ 流動資産



## 負債・純資産

■ 流動負債 ■ 固定負債 ■ 純資産





# セグメント別損益の前期比

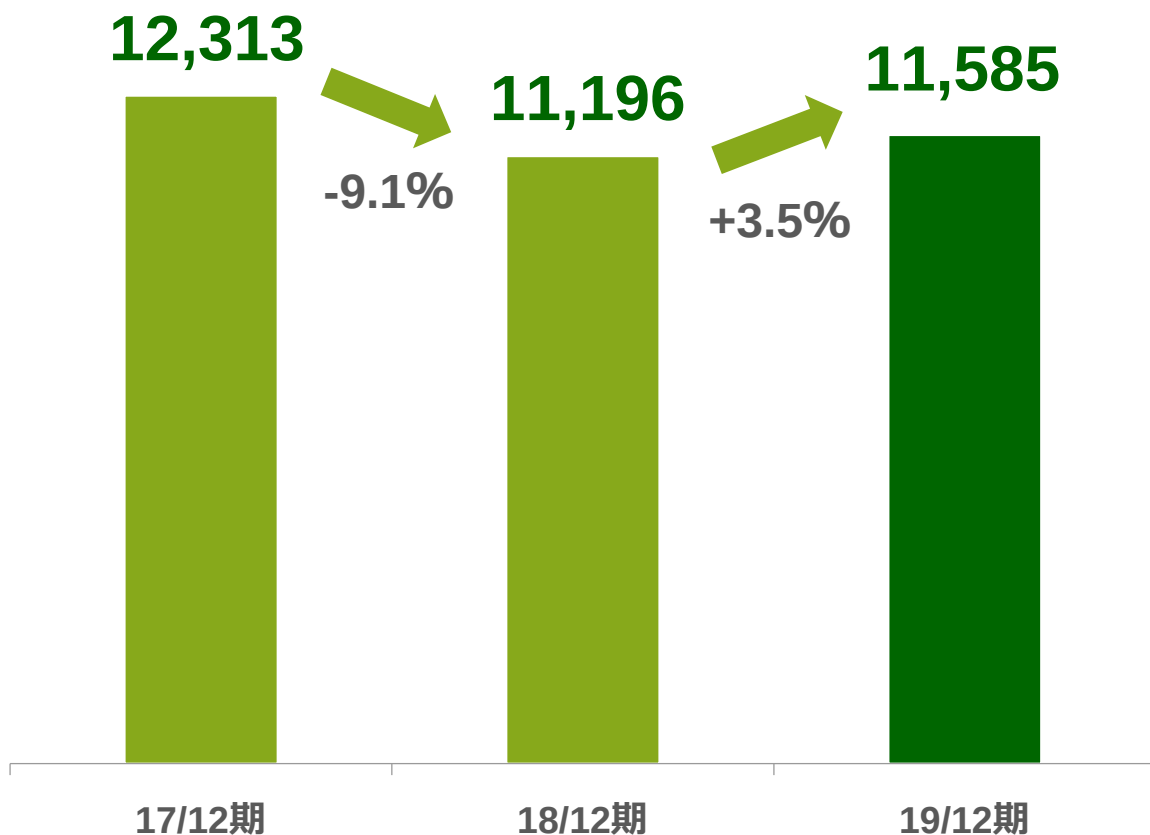
- ・SI/受託開発は官公庁、流通、自動車メーカー等において、組み込み開発支援が好調
- ・ソリューション事業も同じく官公庁、流通向けが増収

| (単位：百万円)      |  | 2018/12期 | 売上高比  | 2019/12期 | 売上高比  | 前年同期比<br>増減率 |
|---------------|--|----------|-------|----------|-------|--------------|
| 売上高 (A+B)     |  | 13,228   | -     | 13,478   | -     | +1.9%        |
| ソフトウェア開発 (A)  |  | 12,746   | 96.3% | 13,152   | 97.6% | +3.2%        |
| SI / 受託開発     |  | 11,196   | 84.6% | 11,585   | 86.0% | +3.5%        |
| ソリューション       |  | 1,550    | 11.7% | 1,567    | 11.6% | +1.1%        |
| デジタルサイネージ (B) |  | 481      | 3.6%  | 325      | 2.4%  | -32.4%       |

# セグメント別推移-ソフトウェア開発事業-1（S Iビジネス）

（百万円）

ソフトウェア開発  
売上高推移



□ 売上高：11,585百万円

前期比：+3.5%

- ✓ 前期の不採算案件の影響や本体でのアウトソーシング事業での大型案件の終了があったものの、堅調なニーズを着実に取り込み増収
- ✓ 官公庁、流通、製造業向けソフトウェアのSI/受託開発が好調の他、大口機器の販売も貢献
- ✓ 自動車メーカーや製造業を中心に利益率の高い組み込みシステム開発及び開発支援が伸長した他、IoTのイー・アイ・ソルに特需案件あり

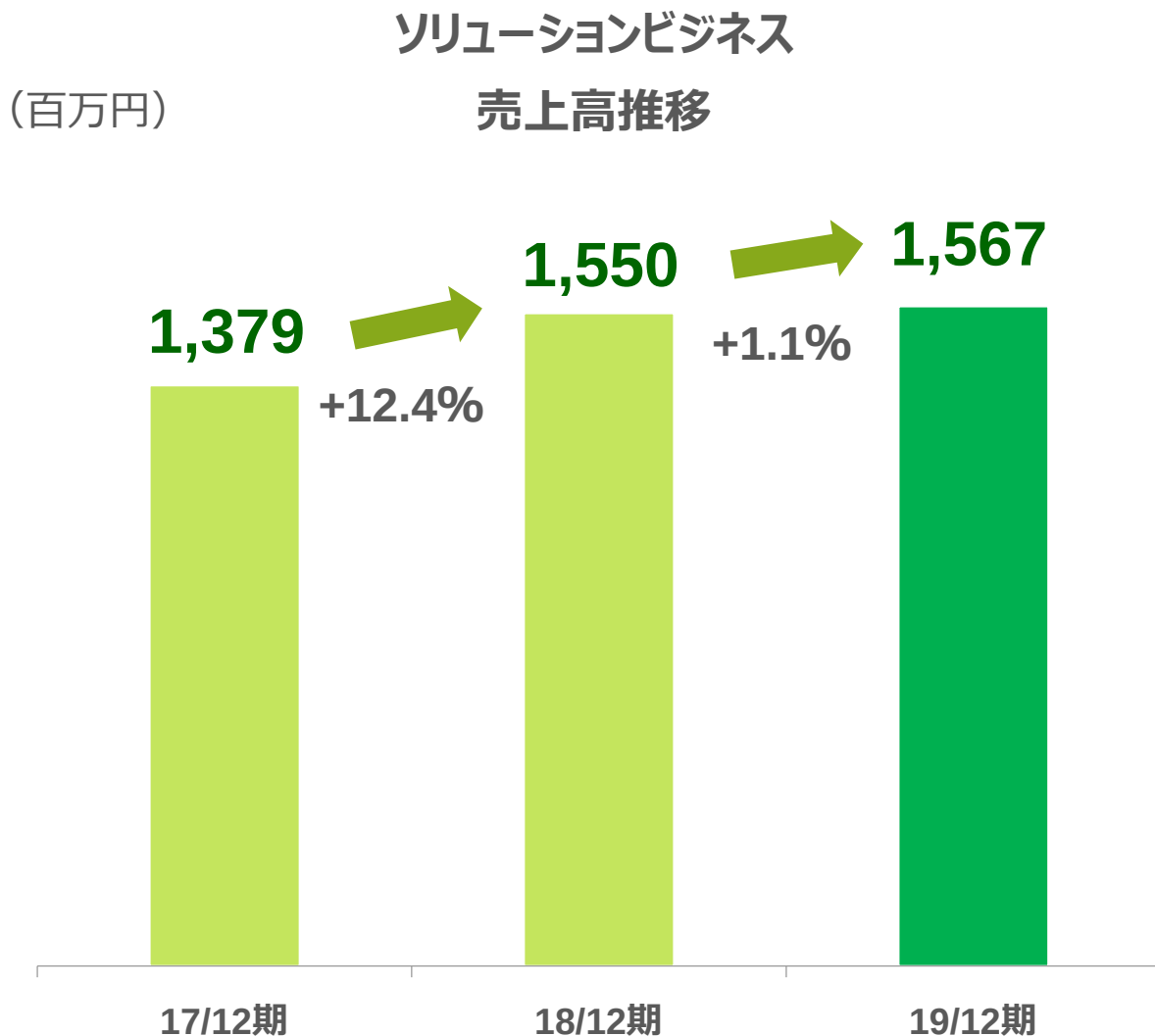
## ※当セグメントの詳細

情報システムの分析、設計～開発、移行・保守サービスが主な対象

## 計上対象の売上げ：

当社本体、エフ・エフ・ソル、イーアイ・ソル・インフィニットコンサルティング、エクスマーション、teco、コアネクスト、アスウェアの各売上げ

# セグメント別推移-ソフトウェア開発事業-2（ソリューションビジネス）



□ 売上高：1,567百万円

前期比：+1.1%

- ✓ 本体での大型案件の延期（期ズレ）等により、前期比では微増
- ✓ 19年5月にクラウド事業をFleekdriveとして子会社化、営業を本格化したことで顧客数・売上高ともに順調に増加中

## ※当セグメントの詳細

パッケージソフトのライセンス、カスタマイズ・保守、セキュリティコンサルティング関連が主な対象

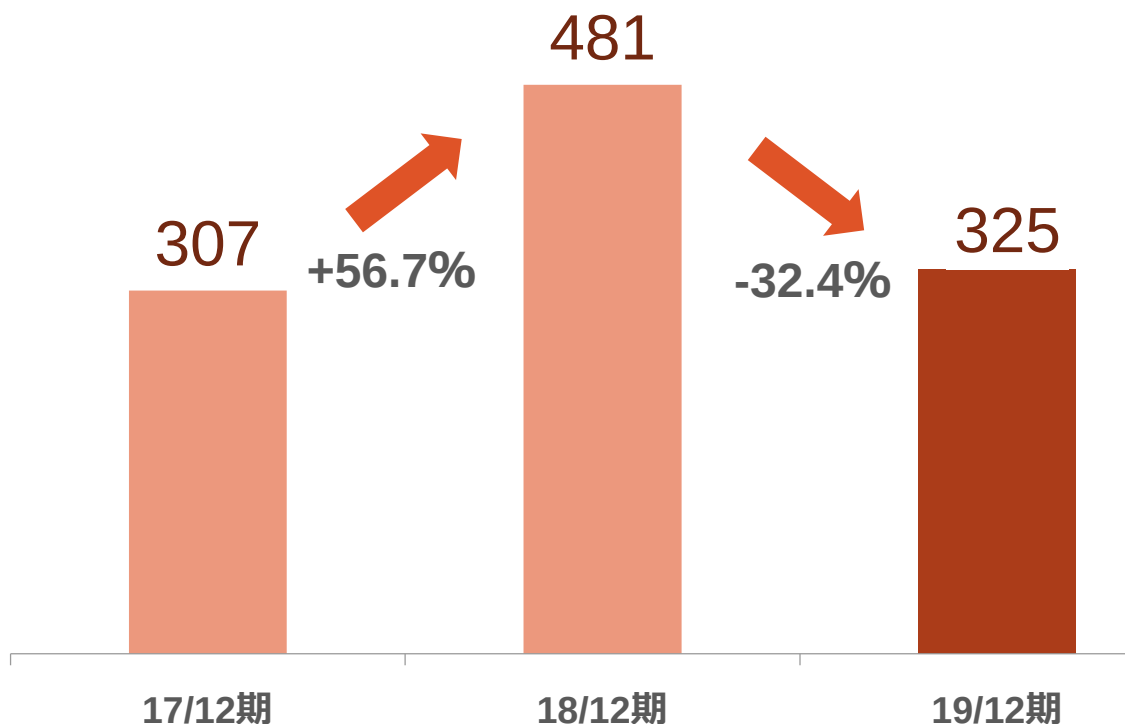
## 計上対象の売上げ：

ソルクシーズのソリューション部（機器販売除く）、IoT事業推進室の売上、及び連結子会社ノイマン、Fleekdriveの売上げ

# セグメント別推移-デジタルサイネージ事業

## デジタルサイネージ事業 売上高 推移

(百万円)



□ 売上高：325百万円

前期比：-32.4%

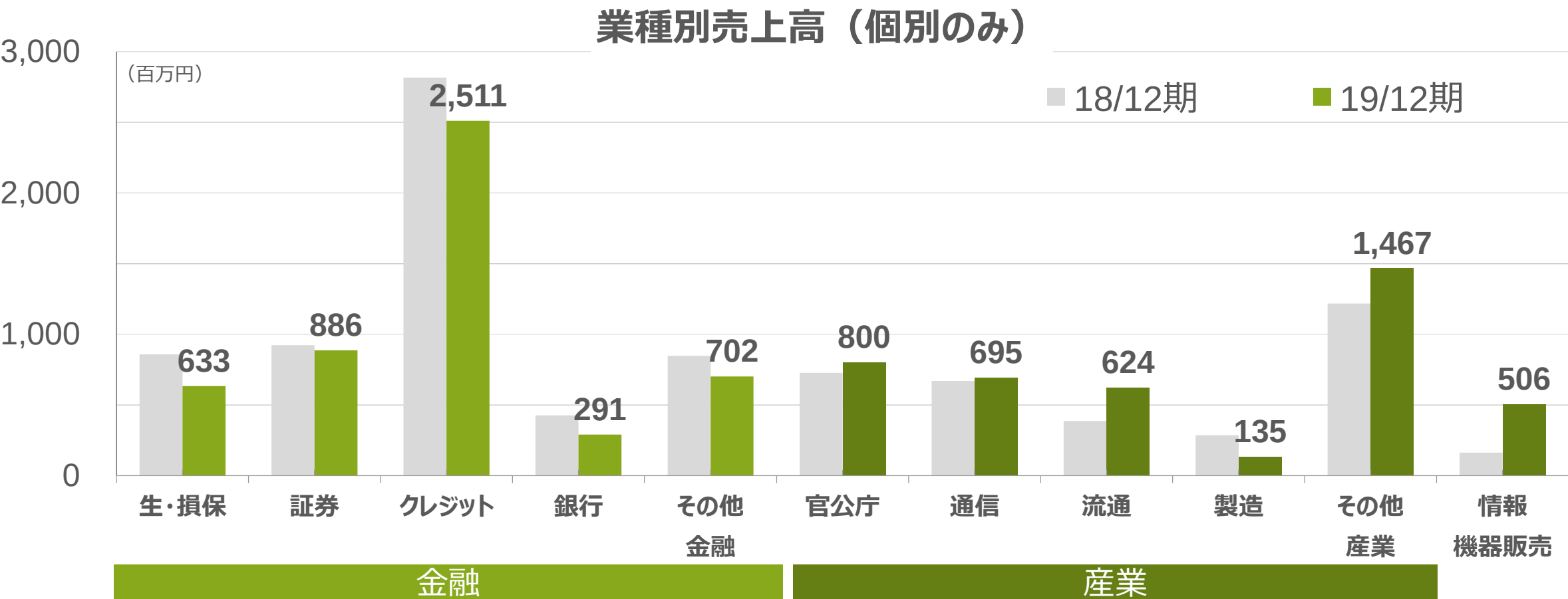
✓ 年度ごとに需要にバラつきがあり、19/12期は減収

※当セグメント計上対象の売上げ：

S/I受託開発、ソリューション業務以外の売上げ＝インターディメンションズの売上げが対象

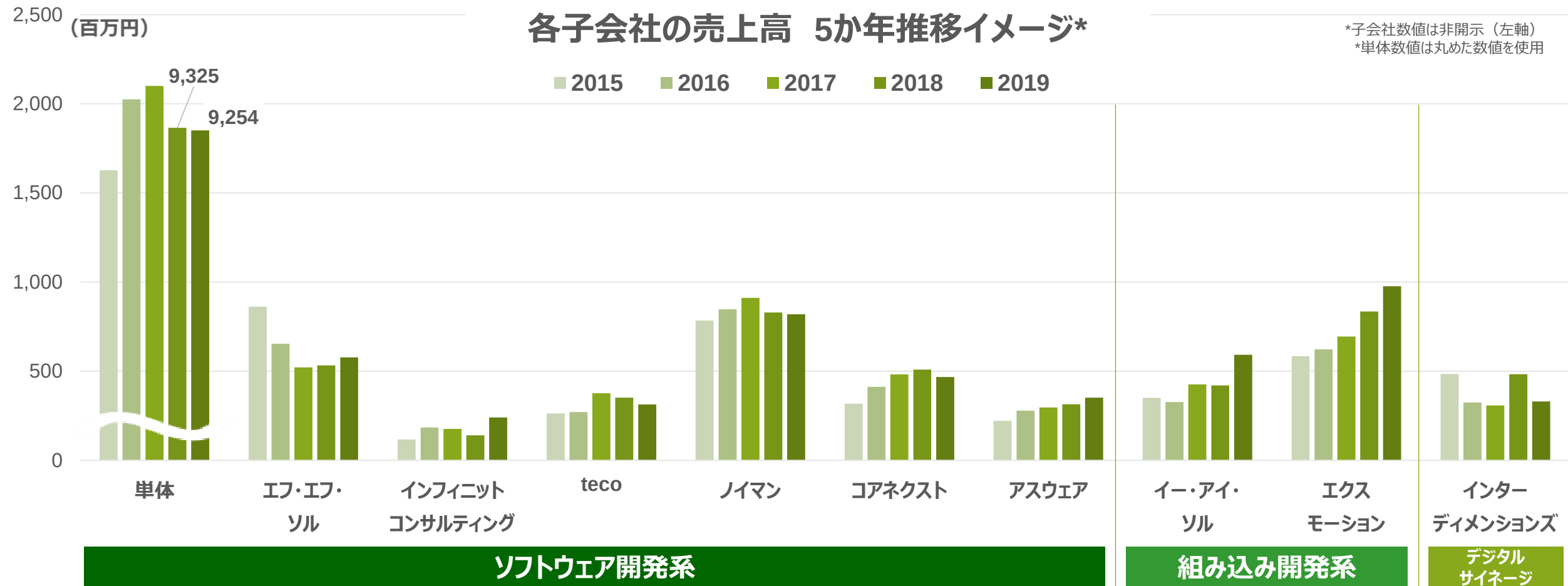
# 業種別売上高の内訳（個別のみ）

- ・官公庁・通信・流通といった産業領域が伸長、金融系は減少もニーズは横ばい
- ・クレジット系は18/12期の大型案件のため一旦減少も、電子決済、キャッシュレス化により中長期的には好調、新規大型案件も控える



# グループ会社の業績概要イメージ（通期累計売上高）

- ・DX（デジタルトランスフォーメーション）の需要は旺盛、グループ全体を通して開発系は堅調に推移
- ・CASEのエクスマーション、IoTに強いイー・アイ・ソル等が特に好調（イー・アイ・ソルは特需も発生）



# 各子会社の業績概況

## 業務系受託ソフトウェア・コンサルティング業務

## 業績（前年同期比）



Infinite Consulting

(株)インフィニットコンサルティング

増収増益

概況：コンサル案件が増加傾向

## 業務系受託ソフトウェア・開発業務



(株)エフ・エフ・ソル

増収増益

概況：下期に稼働率が上がり、計画達成



(株)コアネクスト

減収減益

概況：予定していた案件の縮小・終了が影響、今期は成長への先行投資



(株)アスウェア

増収増益

概況：インフラ投資が引き続き堅調に推移



(株)teco

減収減益

概況：小型案件が増加し売上高縮小、12月よりノイマンと合併へ

## 業務系ソリューションサービス



neumann

(株)ノイマン

減収減益

概況：システム対応に伴う営業ロスの影響が響き、やや減収減益

## 組み込み系事業

## 組込コンサルティング業務

## 業績（前年同期比）



(株)エクスマーシオン

増収増益

概況：引き合いが多く、好調を維持。今期は成長への先行投資を実施

## 組込系開発業務・ソリューションサービス



Embedded Instrumentation Solution

(株)イー・アイ・ソル

増収増益

概況：状態監視・予知保全などのIoTソリューションが順調。受託開発も好調

## デジタルサイネージ事業



(株)インターディメンションズ

減収減益

概況：小型案件が多く売上高が縮小

# 主な子会社の状況：エクスマーション（自動車・メディカル）

## （株）エクスマーション（4394・東証マザーズ）



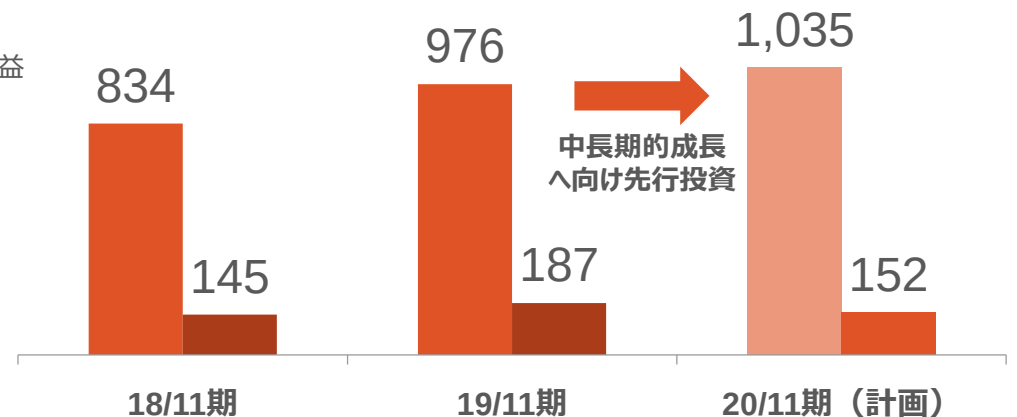
- ・ソフトウェアエンジニアリングのコンサルティングファーム
- ・強みのCASE\*、医療機器分野の受注が好調で、上場効果により採用も堅調な一方、コンサルタントの人員数に依存している体制に課題
- ・今期は過去に培ったコンサルティングのナレッジのデジタル&ストック化へ投資するため、減益の予想



### エクスマーション 業績予想

（百万円）

■ 売上高  
■ 営業利益

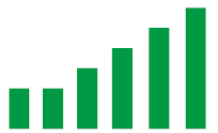


\*CASE = Connected（つながる）、Autonomous（自動運転）、Shared（共有）、Electric（電動）、以上の先端技術分野の頭文字を組み合わせた総称



# 主な子会社の状況：イー・アイ・ソル（IoT・IIoT）

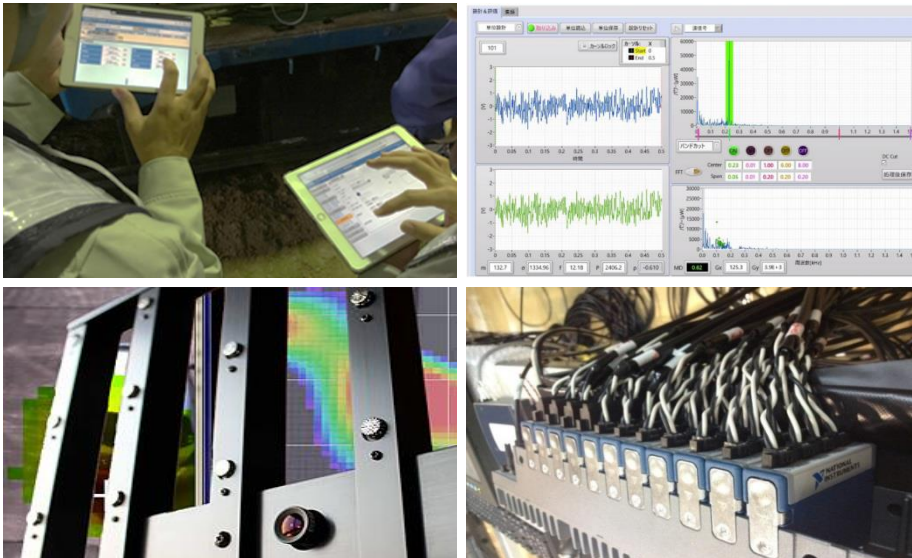
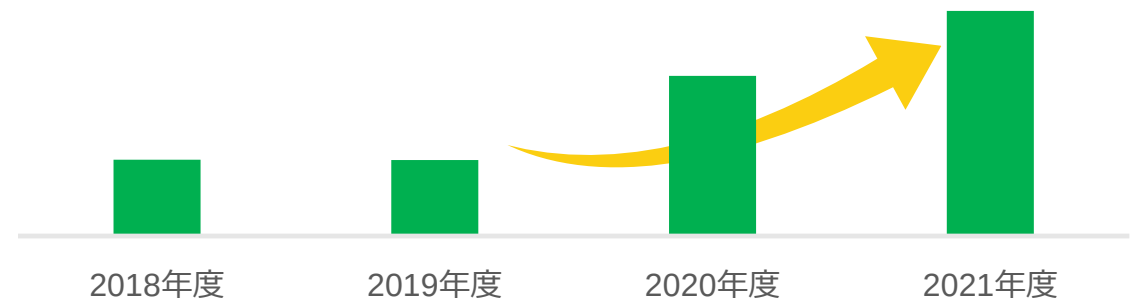
## （株）イー・アイ・ソル

**E.I.SOL**   
Embedded Instrumentation Solution

- ・ IoT（IIoT\*）・組込・制御・計測関連（特にセンサー系）のソリューションに特化
- ・ IoTを駆使した工場の「予知保全システム」は、日本ナショナルインスツルメンツ社のデバイスCompactRIO等とEISOLの組込ソリューションの組み合わせであり、**既に導入実績あり**
- ・ 既に大手製造業とのIoT案件もあり好調、今後3か年で堅調な成長を予定

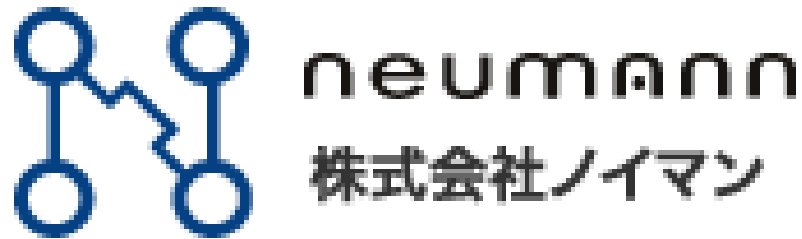
\*IIoT=Industrial Internet of Things

イー・アイ・ソル  
3か年売上高推移イメージ

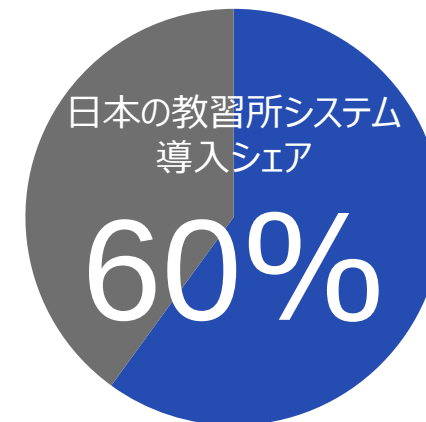


# 主な子会社の状況：ノイマン（自動車教習所システム）

## (株)ノイマン



- ・ 自動車教習所向けのeラーニングシステムの開発等、各種ソリューションを提供
- ・ **国内自動車教習所における主力システムの導入シェアはおよそ60%を占める**
- ・ 今後は日本と同じ自動車教習の流れがあるベトナム等、海外進出を本格化
- ・ 昨年12月より当社子会社の(株)tecoを吸収合併した他、教育事業でのITソリューションにも注力中



# 新生ノイマン（組織強化）

19年12月より(株)tecoを(株)ノイマンへ吸収合併

tecoのWebマーケティングノウハウを活用する他、小・中学生向けのeラーニングにも注力、ITソリューション提供会社として新生ノイマンをスタート

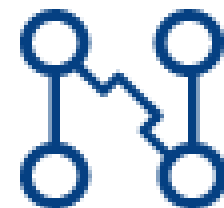


(株)teco

Webマーケティング戦略やWebサイト構築・改善サービスを提供

12月よりノイマンへ吸収合併

両社のノウハウを活用、サービス拡大、収益力強化、業務効率化を図る



neumann  
株式会社ノイマン

(株)ノイマン

自動車教習所向けの各種ソリューションやeラーニングを提供

・・・次の成長ステージへ！

# ストック分野の拡大：クラウドソリューションの強化

19年5月、クラウドサービス事業を（株）Fleekdriveとして子会社化  
拡大するクラウド（SaaS）市場への機動力・ブランド力を強化



## Fleekdrive

2つのSaaSソリューションを展開



Fleekdrive

企業向けオンラインストレージ

- ・セキュアな環境を確保
- ・社内＆企業間でのファイル共有
- ・複数人での編集機能



Fleekform

クラウド帳票管理ツール

- ・エクセルだけで帳票デザイン
- ・Salesforceと連携



## オフィスを持ち歩こう

## 持たずに利用する SaaSでフットワーク軽く

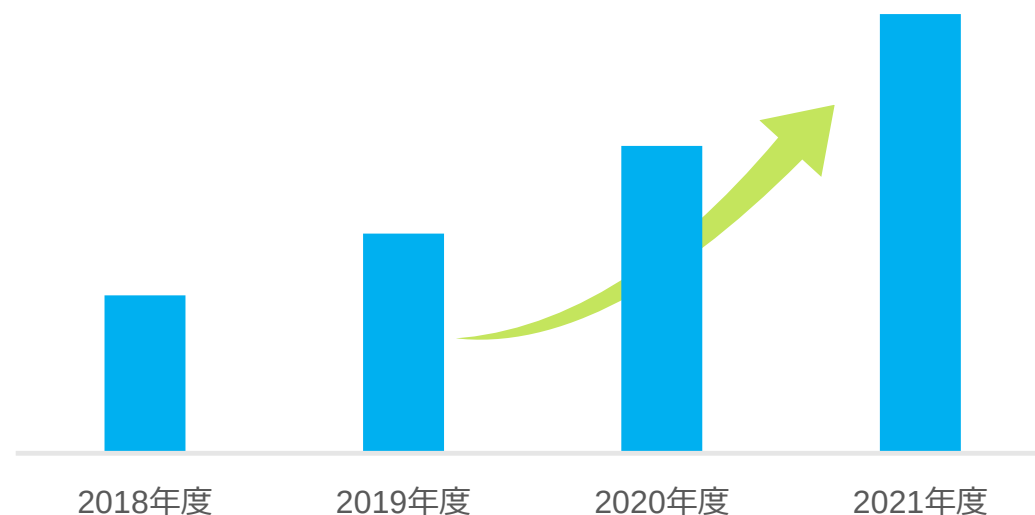
# ストック分野の拡大：クラウドソリューション（(株)Fleekdrive）

## Fleekシリーズ詳細

- ・ 2012年より開始、大手含め契約社数は約460社
- ・ セールスフォース・ドットコムとも連携、顧客評価で最高位獲得  
「ITトレンド年間ランキング2019」オンラインストレージ部門では1位
- ・ **海外の個人向けストレージサービスと異なり法人向けに強いため、一定のボリュームを持った売上の確保が可能**
- ・ 月額サブスクリプションモデルのため、**ストック型収益の確保に寄与**
- ・ 現状**国内での競合はなく**、最大手の競合は某海外ユニコーン企業
- ・ 働き方改革等の業務効率化の流れが需要を後押し
- ・ 既に粗利ベースでは利益貢献をしているものの、営業利益以下での貢献は来期以降の予定



(株)Fleekdriveの  
3か年売上高推移イメージ





# トピックス：各種先端分野団体への参画

- ・FinTechやIoT等、業界再編や先端技術の発展を見据え、産学連携を含めた業界団体との関係性を強化
- ・再編の進む金融業界についてはSBIグループによる証券コンソーシアムへ参加中

## スマートエスイーコンソーシアムに入会



- ・早稲田大学理工学部の研究所が中心の産学連携の団体
- ・超スマート社会（Society5.0）の到来に備えたAI・IoT等の育成のため、先端技術の教育プログラムを展開

## SBIグループの証券コンソーシアムに参画

# FinTech

- ・SBIグループの一部であるSBI Ripple Asia（株）が主導するコンソーシアム
- ・FinTechへの対応力強化の一環として参加
- ・当社はFinTechの知見やAIの技術を提供し、次世代金融インフラ実現へ向け貢献

## 「IoTイノベーションチャレンジ2019」プラチナスポンサーとして協賛



- ・（社）組み込みシステム技術協会が主催するIoTビジネスの企画を主眼としたコンテスト
- ・国連採択のSDGsの重要分野であるIoTビジネスの推進と人材育成を目的に開催
- ・当社はプラチナスポンサーとして協賛

3

## 20/12期 業績予想



# 通期業績予想：環境認識/当社戦略方針

- ・クラウド化、IoT、CASE等を前提としたサービスも始まり、デジタルトランスフォーメーション（DX）は一層加速
- ・各分野に特化した子会社によりどの分野にも対応できる技術力がある一方、増えるニーズを取り込みきれる組織力の強化が必要

| 各先端技術      | 環境認識                                                                                                                     | 当社の戦略方針・施策                                                                                                                            |
|------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 全体（DX）     | <u>働き方改革や業務効率化の推進</u> により、企業のIT投資・自動化は堅調に推移                                                                              | 当社全体で需要をキャッチアップ                                                                                                                       |
| クラウド化      | クラウドサービスの利用形態が多岐にわたり、今後はクラウドサービスを最優先とする「 <u>クラウドファースト</u> 」の時代へ                                                          | クラウドサービスを提供する(株)Fleekdriveを中心に展開。 <u>AIのサービス化とのシナジー</u> 、海外展開も視野に重点的に展開                                                               |
| IoT        | 業務効率化やコスト削減を目的としたIoT利用の時代から、 <u>IoTを前提とした新サービス創出の時代へと移り、需要も好調。</u>                                                       | IoT事業推進室を中心に、子会社で強みを持つ <u>センサー技術</u> を組み合わせ、 <u>工場での予知保全システム等、IIoTも視野に入れた新ソリューションを創出</u>                                              |
| CASE       | 2020年以降、自動運転レベル3の車両が一般化の見込み。次世代コピットやコネクテッドカーなど、 <u>車両に追加されるソフトウェアは急増へ。</u>                                               | グループ会社を中心とし支援体制を深耕。急増するニーズを取り込みきれる体制づくりのための先行投資も強化                                                                                    |
| FinTech&AI | FinTechは <u>個人のキャッシュレス化から金融機関の送金システム等、金融の業務部分まで範囲が拡充</u> 。ブロックチェーンやICOも研究が進む。<br>AIはAIスピーカー等、個人利用の拡大の他、 <u>RPA導入も進む。</u> | FinTechではSBIグループの「 <u>証券コンソーシアム</u> 」への参加・協力等、将来的な関連開発の案件獲得に向け下準備を進める。<br>AIでは資本参加により可能となった <u>AIサービス化</u> により、クラウドサービスとのシナジー創出に取り組む。 |



# 通期業績予想

- ・高まるニーズを取りきるため、グループ全体で次の成長フェーズへ向けた準備の年と位置付け
- ・エクスマーションなど、子会社の先行投資のため前期比では減益のもの、過去最高水準の利益は継続

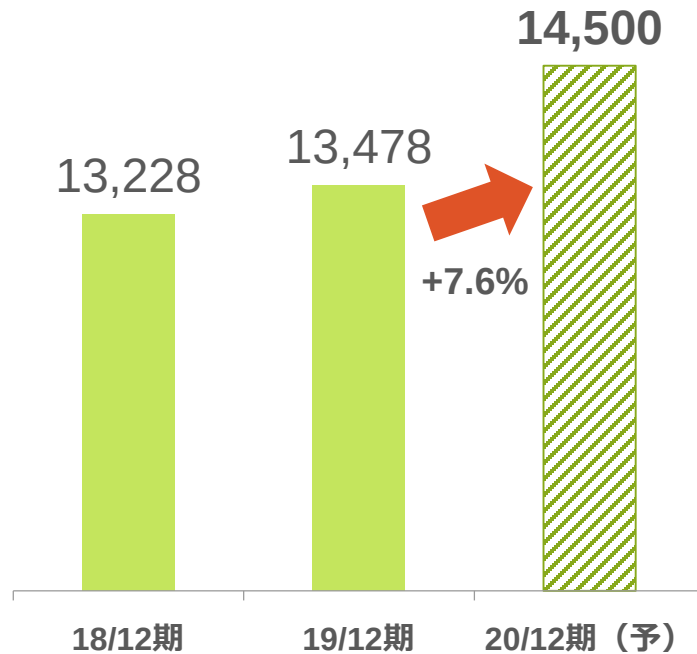
| (単位：百万円)            | 2019年度 |       | 2020年度 |       | 前年同期比  |
|---------------------|--------|-------|--------|-------|--------|
|                     | 実績     | 売上高比  | 通期予想   | 売上高比  |        |
| 売上高                 | 13,478 | -     | 14,500 | -     | +7.6%  |
| 売上総利益               | 3,070  | 22.8% | 3,150  | 21.7% | +2.6%  |
| 販売管理費               | 2,123  | 15.8% | 2,300  | 15.9% | +8.3%  |
| 営業利益                | 946    | 7.0%  | 850    | 5.9%  | -10.2% |
| 経常利益                | 975    | 7.2%  | 850    | 5.9%  | -12.9% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 567    | 4.2%  | 550    | 3.8%  | -3.1%  |

# 通期業績予想

- ・旺盛な需要により、売上高 & 売上総利益については過去最高値を更新の見込み
- ・営業 & 経常利益については先行投資等で減益も、前期に次ぐ過去最高水準を維持の予定

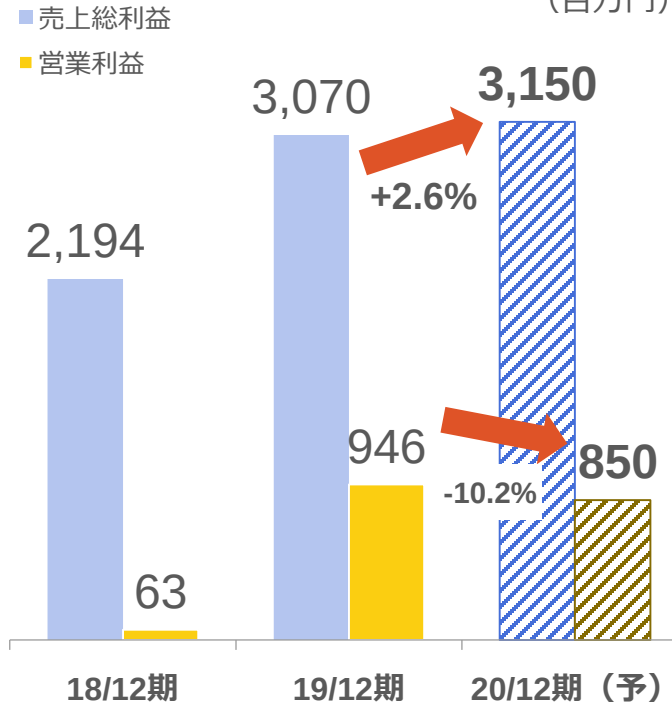
## 売上高予想

(百万円)



## 売上総利益 & 営業利益予想

(百万円)



## ■ 20/12期 主な増減要因

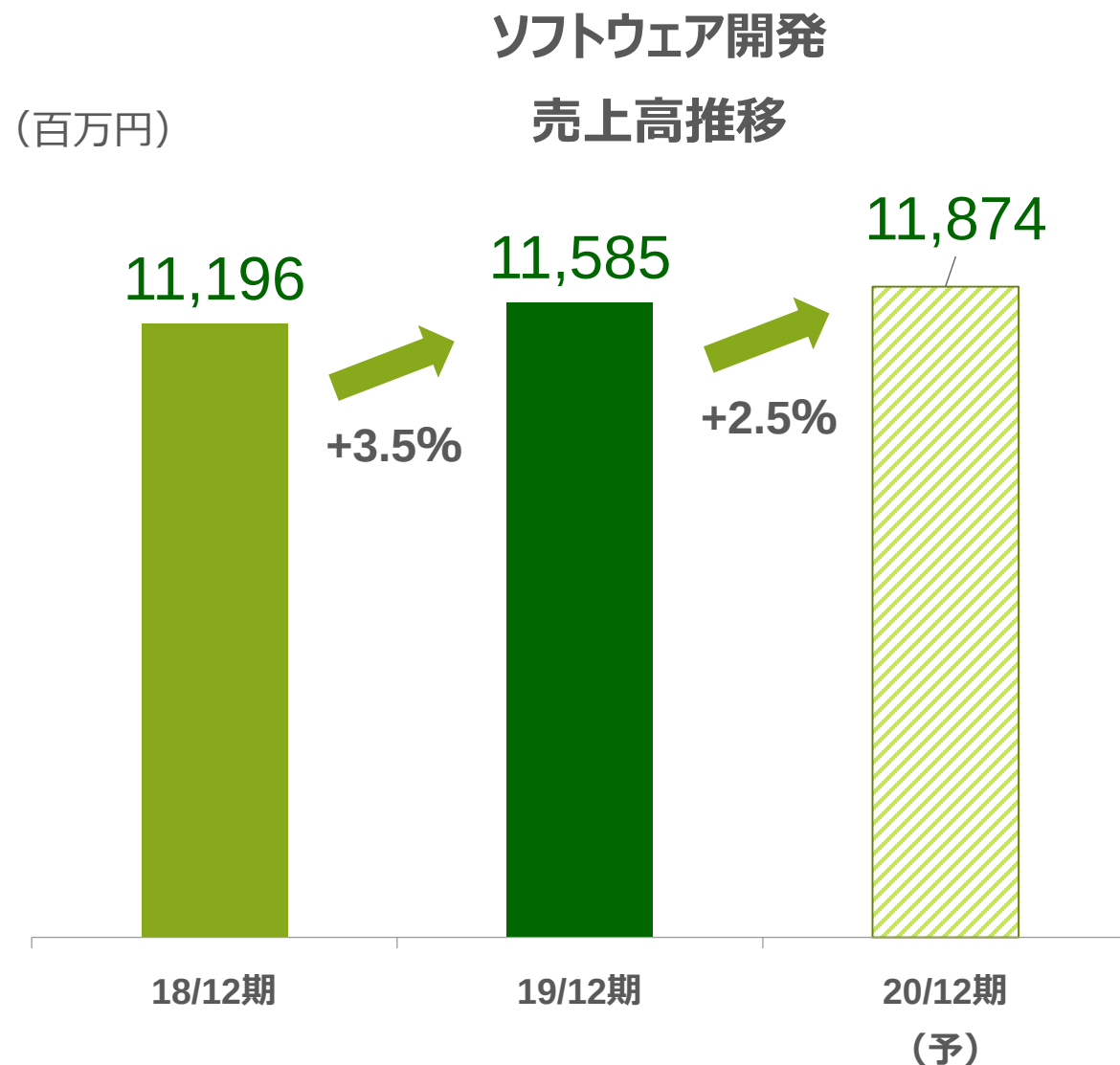
### 売上高

- ・デジタルトランスフォーメーション需要の取り込み
- ・クラウド事業の伸長
- ・組み込み開発分野が好調

### 売上総利益 & 営業利益

- ・前期の子会社の特需が無くなる
- ・エクスマーション、コアネクストなど子会社での先行投資を実施
- ・ストック型ソリューションの強化へ向け、現場の人員を一部開発へシフト

# セグメント別予想-ソフトウェア開発事業-1（S Iビジネス）



□ 売上高：11,874百万円

前期比：+2.5%

- ✓ クレジット分野を中心にソフトウェアのSI/受託開発は引き続き好調の見込み
- ✓ イー・アイ・ソルにおいて前期の特需が無くなるものの、自動車メーカーや製造業を中心に組み込みシステム開発及び開発支援が好調の見込み
- ✓ 今期はノイマンへ吸収合併された子会社tecoの売上高がソリューション事業への計上へ変更となるため、微増の見込み

## ※当セグメントの詳細

情報システムの分析、設計～開発、移行・保守サービスが主な対象

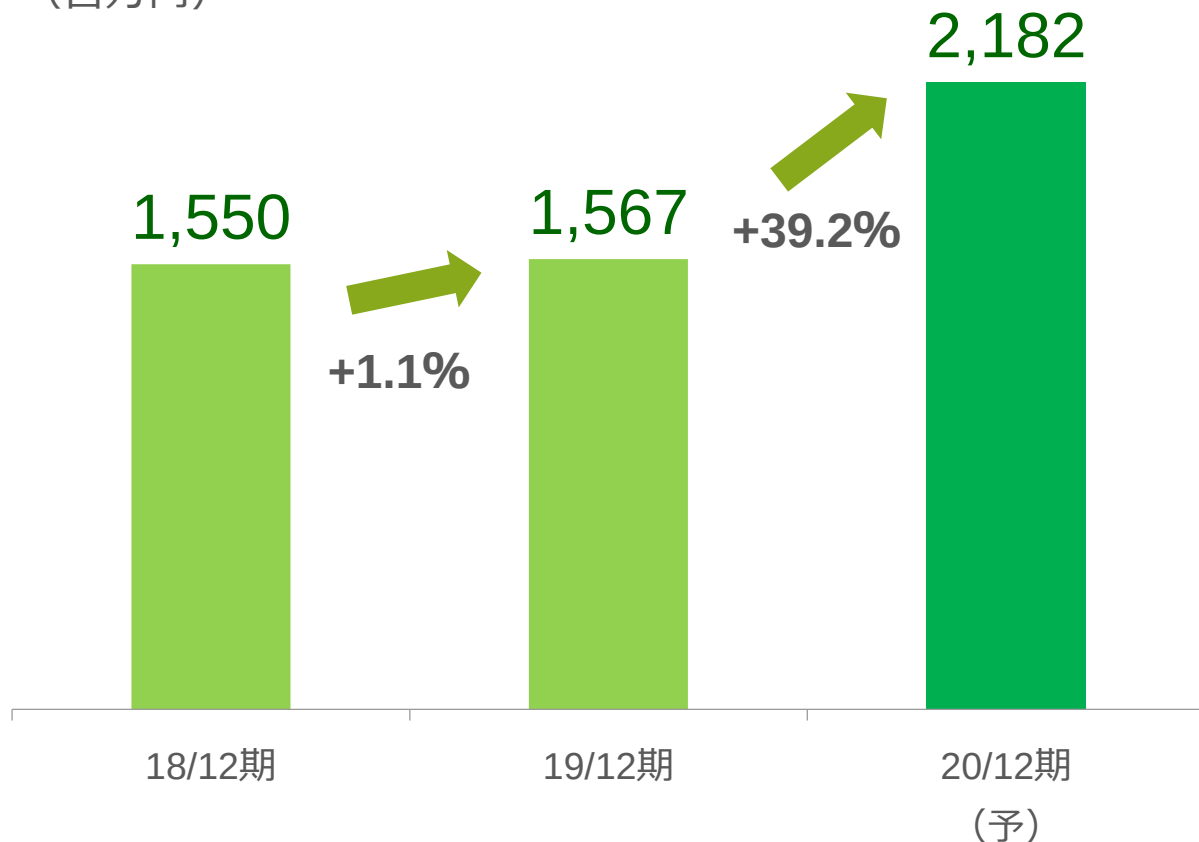
## 計上対象の売上げ：

当社本体、エフ・エフ・ソル、イーアイ・ソル・インフィニットコンサルティング、エクスマーション、コアネクスト、アスウェアの各売上げ

# セグメント別予想-ソフトウェア開発事業-2（ソリューションビジネス）

## ソリューション事業 売上高

（百万円）



□ 売上高：2,182百万円

前期比：+39.2%

- ✓ Fleekdrive（クラウド事業）が引き続き好調の見込み
- ✓ 子会社ノイマンのシステム対応終了による営業ロスの回復に加え、今期より(株)tecoがノイマンに吸収合併されることにより、tecoの売上分が当事業に計上予定

### ※当セグメントの詳細

パッケージソフトのライセンス、カスタマイズ・保守、セキュリティコンサルティング関連・クラウドサービスが主な対象

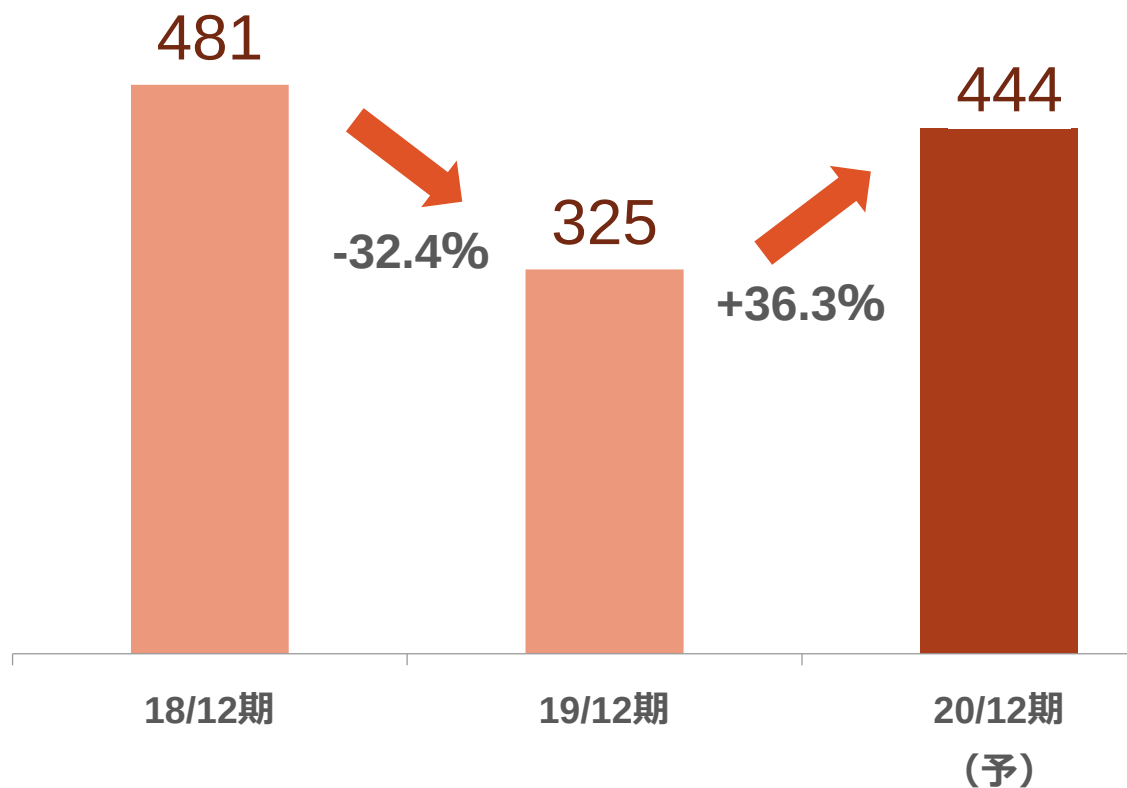
### 計上対象の売上げ：

ソルクシーズのソリューション部（機器販売除く）、IoT事業推進室の売上、及び連結子会社ノイマン、Fleekdriveの売上げ

# セグメント別予想-デジタルサイネージ事業

## デジタルサイネージ事業 売上高 推移

(百万円)



□ 売上高 : 444百万円

前期比 : +36.3%

- ✓ 年度ごとに需要にバラつきがあるが、今期は増収の見込み

※当セグメント計上対象の売上げ :

S/I受託開発、ソリューション業務以外の売上げ= インターディメンションズの売上げが対象

# 株主還元方針

- ・19/12期は増配により16円の配当とした他、自己株式の取得（発行済み株式数の4.5%）も実施
- ・業績や配当性向を考慮しながら、今後も安定した配当の実施を重視
- ・今期の配当は現状レンジ開示。基本的には19/12期の数値を土台に検討

| 年度           | 中間    | 期末                     | 合計                     | 配当性向           |
|--------------|-------|------------------------|------------------------|----------------|
| 2018年12月期    | 0.00円 | 15.00円                 | 15.00円                 | 126.0%         |
| 2019年12月期    | 0.00円 | 16.00円<br>(19/12/19増配) | 16.00円<br>(19/12/19増配) | 34.3%          |
| 2020年12月期（予） | 0.00円 | 10.00～<br>16.00円       | 10.00～<br>16.00円       | 21.7～<br>34.8% |

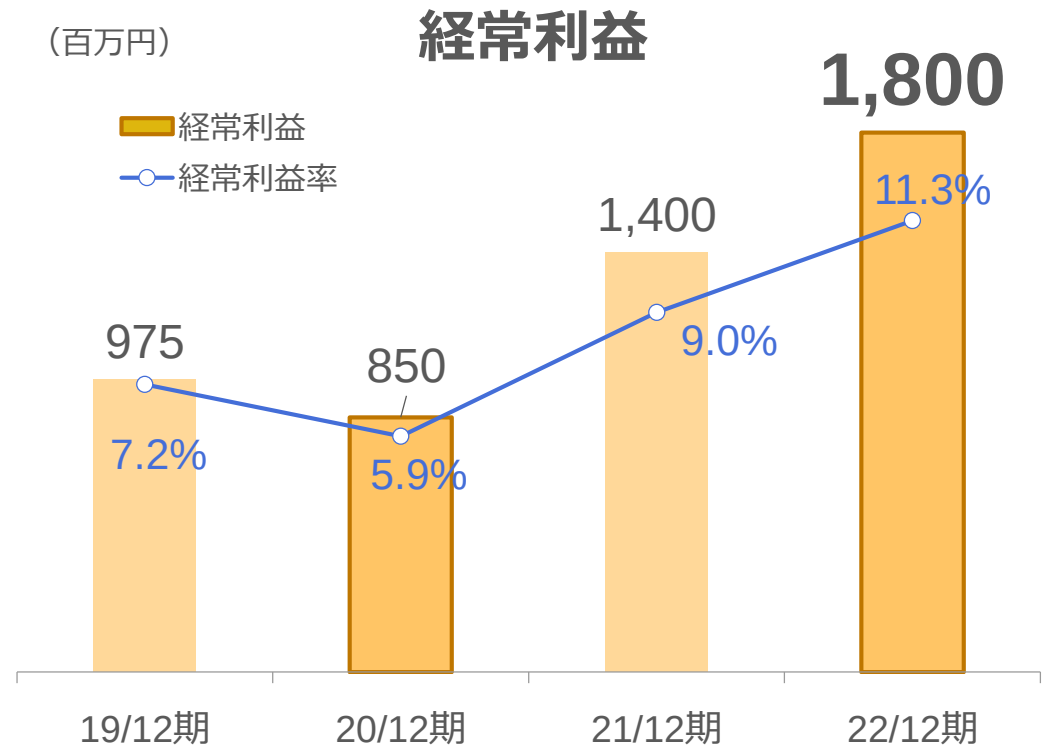
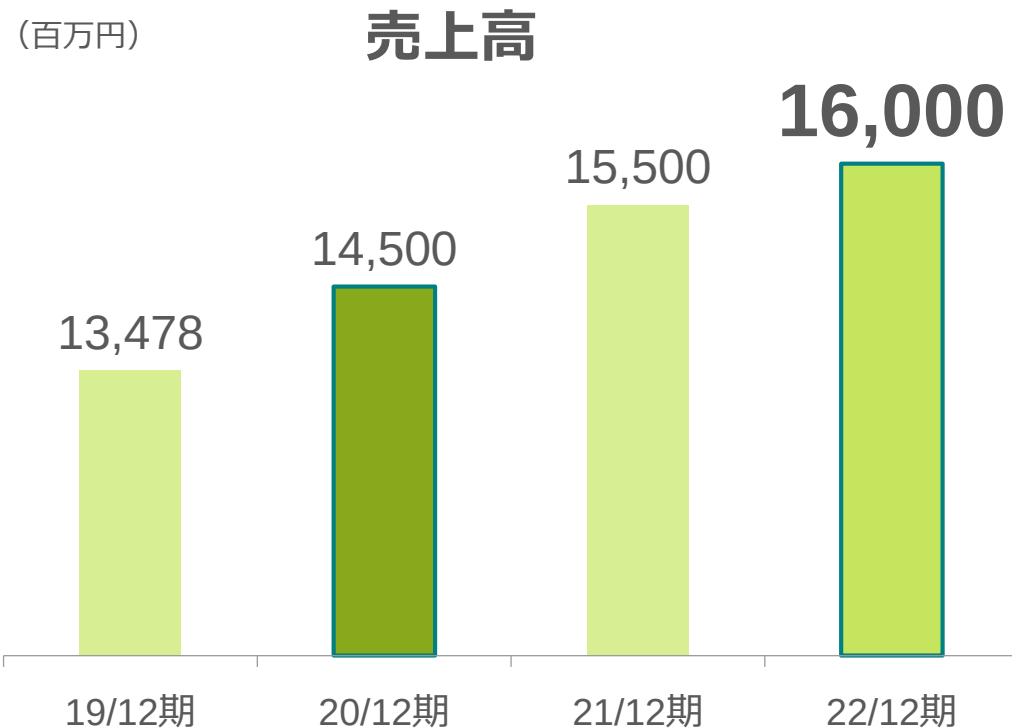
4

## 中期経営計画（20/12期~22/12期） （2020/1/31見直し）



# 中期経営計画

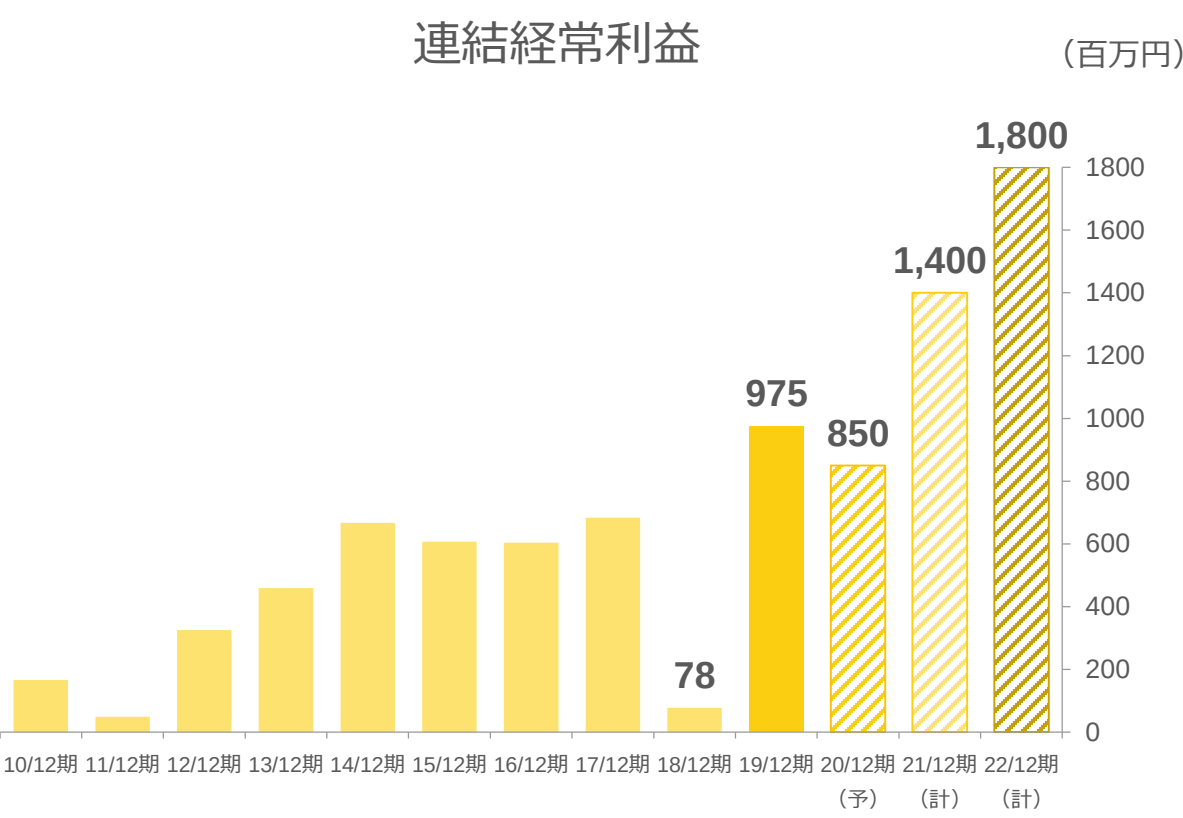
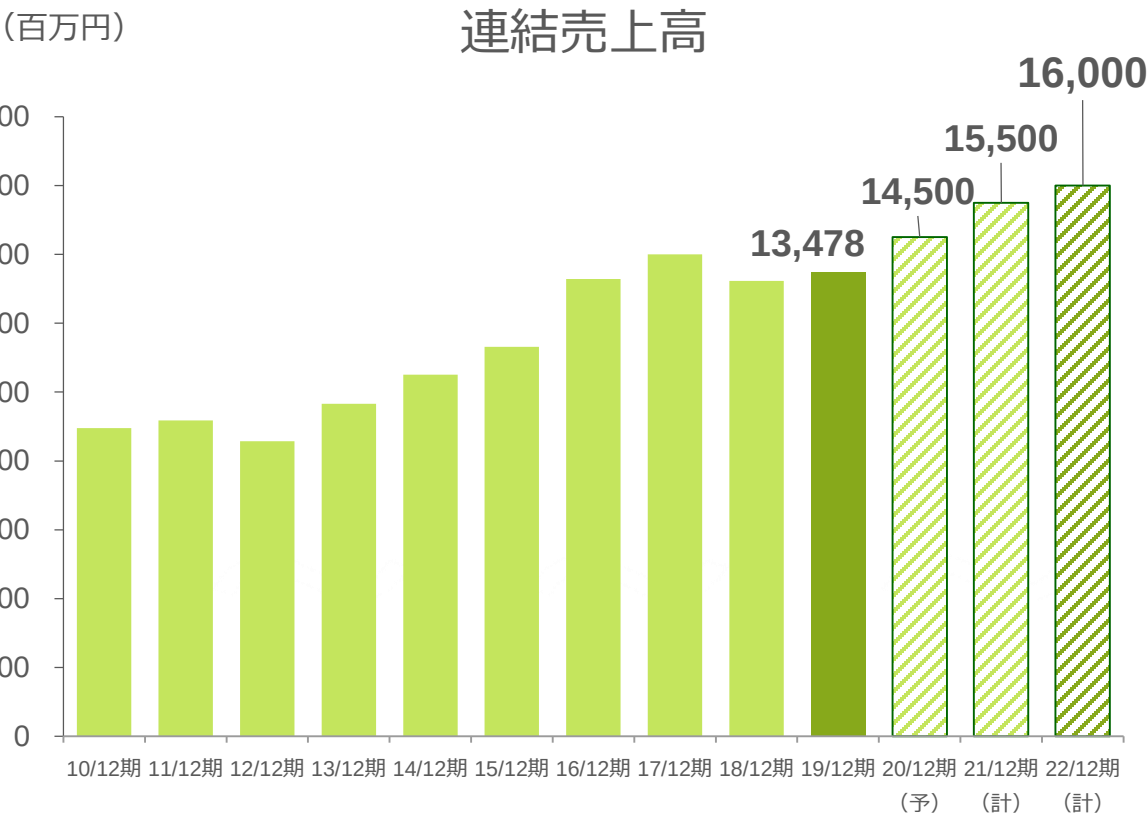
- 売上高については長期的に堅調なものの、ストックビジネス強化に人員を割くため、計画値をやや低めに見直し
- クラウドサービスの黒字化や今期の先行投資による経営基盤強化などで、利益面については今後も高い伸びを見込む





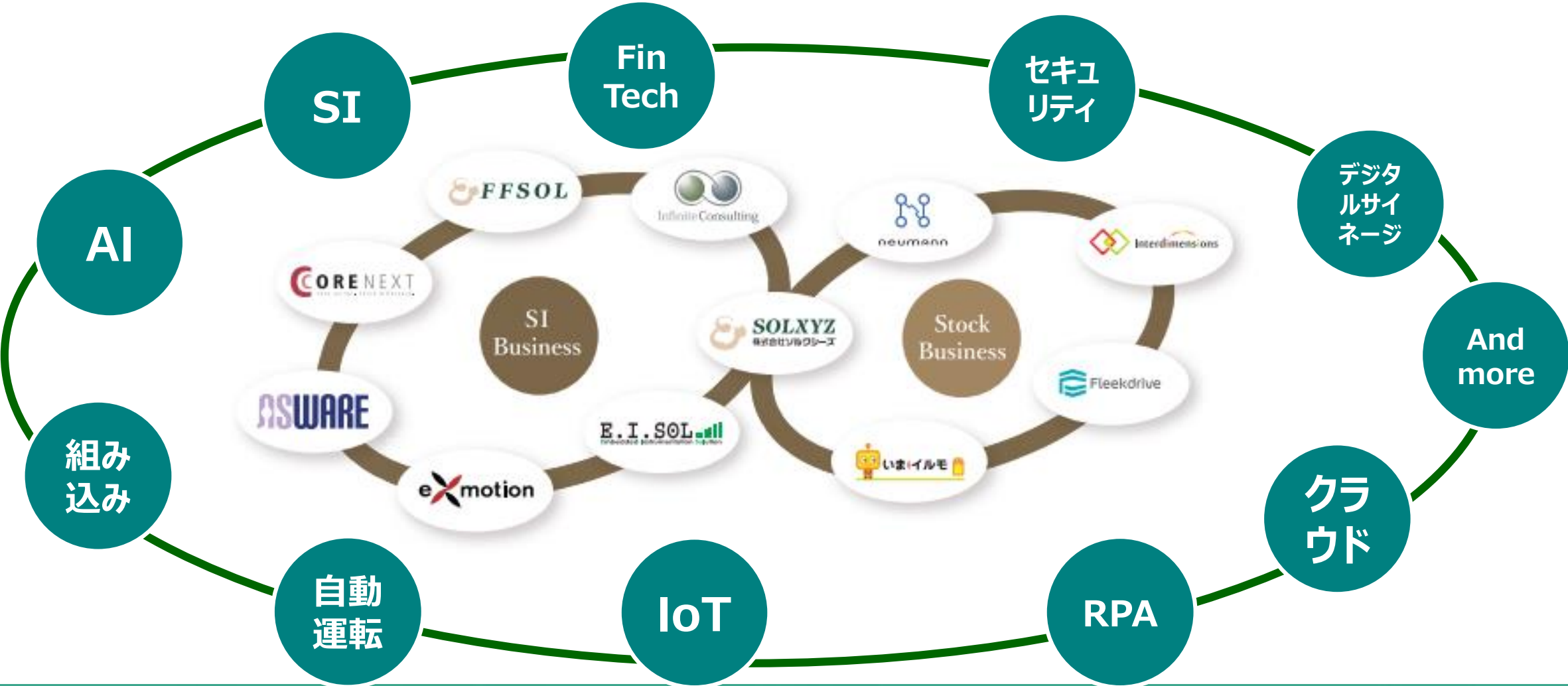
# 過去最高水準の業績へ

- ・売上高については過去最高値を每期更新の見込み
- ・営業&経常利益については先行投資で今期は減益も、同じく過去最高水準の数値を計画



# 基本方針：グループ全体で最新分野をカバー（専門店化戦略）

- 各分野で専門化された子会社を端緒に、最先端のニーズを確保



# 基本方針：SIとストックビジネスの比率を50：50へ

- SIビジネスをベースとしながら、長期的にはストックビジネスを拡大、それぞれが50:50となるようビジネスを展開

連結売上高の成長イメージ

将来の事業構成比

ストックビジネス  
50%

SIビジネス  
50%

中計目標売上高  
160億円

19/12期売上高  
134億円

19/12期

2022/12期

...

# 5 APPENDIX





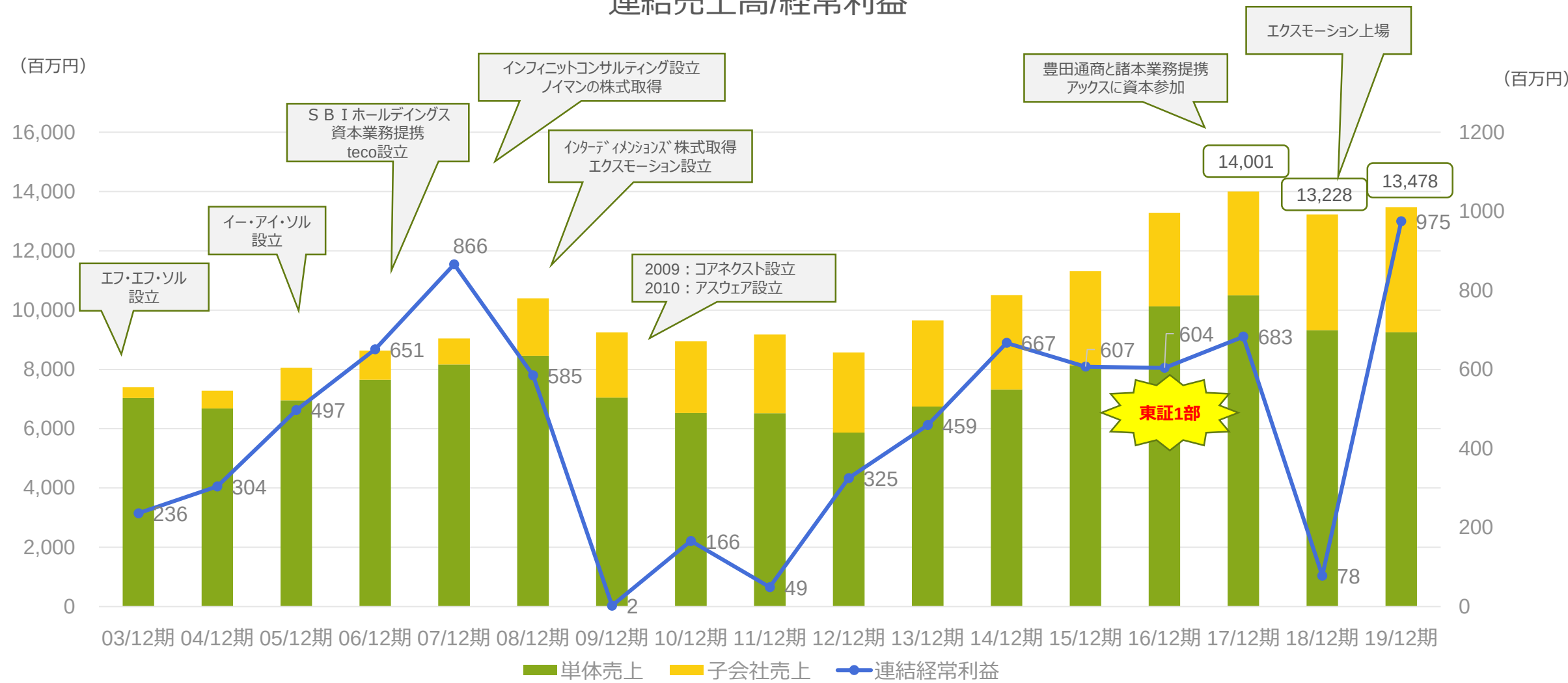
「情報技術の分野で究極の問題解決を提供し、お客様の夢を実現する  
ソリューション・カンパニーを目指します。」

## 経営理念

1. 高い技術力を持ち社会に貢献する
2. お客様に最高の満足を提供する
3. 皆が夢を持ち続けられる企業を目指す
4. 新ビジネス・新技術へチャレンジする
5. グローバル企業を目指す

# 沿革と業績推移

連結売上高/経常利益



# 会社概要



## 株式会社ソルクシーズ

〒108-0023 東京都港区芝浦3-1-21

- 金融・通信・基盤分野などのシステム開発に専門特化
- 生活や企業のシステムを支えるインフラを、ワンストップで構築・運用する企業集団

- 社長 : 長尾 章
- 設立 : 1981年2月 (2020年度は41期目)
- 資本金 : 14億9,450万円 (2019年12月末現在)
- 売上高 : 134億7,874万円 (2019年12月期連結実績)
- 営業利益 : 9億4,692万円 (同上)
- 従業員 : 741名 (2019年12月末現在 連結合計)

- 主要株主 :

|                |          |       |
|----------------|----------|-------|
| SBIホールディングス(株) | 2,150千株  | 16.0% |
| 自社株            | 1,450千株  | 10.8% |
| (株)ビット・エイ      | 1,320千株  | 9.8%  |
| 長尾 章           | 559千株    | 4.2%  |
| (株)ヤクルト本社      | 530千株    | 4.0%  |
| ※発行済株式数        | 13,410千株 |       |
| (2019年12月末現在)  |          |       |

- 上場市場 : 東京証券取引所 市場第一部 (証券コード : 4284)

- グループ会社

|                               |          |
|-------------------------------|----------|
| (株)エフ・エフ・ソル                   | (95.9%)  |
| (株)イー・アイ・ソル                   | (100.0%) |
| (株)インフィニットコンサルティング            | (100.0%) |
| (株)ノイマン                       | (100.0%) |
| (株)インターディメンションズ               | (100.0%) |
| (株)エクスマーシオン 東証マザーズ (4394)     | (60.6%)  |
| (株)コアネクスト                     | (100.0%) |
| (株)アスウェア                      | (100.0%) |
| アセアン・ドライビングスクール・ネットワーク(同)     | (75.7%)  |
| (株)Fleekdrive (2019年5月7日営業開始) | (100.0%) |

- 親密出資先

|                  |               |        |
|------------------|---------------|--------|
| エンカレッジ・テクノロジー(株) | 東証マザーズ (3682) | (3.4%) |
| (株)エーアイ          | 東証マザーズ (4388) | (7.1%) |

# 免責事項

当資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略等に関する情報は、当資料作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で行った判断に基づくものです。

しかしながら、実際には通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生等により、当資料記載の業績見通しとは異なるリスクを含んでおります。

当社は、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的開示に努めてまいりますが、当資料記載の業績見通しのみに全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。

なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複製、または転送等を行われないようにお願いいたします。

## 【本資料へのお問い合わせ先】

株式会社 ソルクシーズ 経営企画室 秋山

E-mail: [ir-post@solxyz.co.jp](mailto:ir-post@solxyz.co.jp)

Tel: 03-6722-5011 Fax: 03-6722-5021

<https://www.solxyz.co.jp>

