

株式会社ソルクシーズ (東証1部:4284)

デジタルトランスフォーメーションで
日本のビジネスを導く
ソルクシーズ

2021年12月期
第2四半期

機関投資家向け
説明資料

2021年9月
<https://www.solxyz.co.jp/>



業績概要： 2021年12月期第2四半期決算



エグゼクティブ・サマリー

■ 前年同期より大幅な増収増益、上方修正での着地を達成

…売上高は69.4億円(前年同期比+8.5%)、営業利益は6.2億円(同+74.6%)と好調な推移

■ クレジット関連の案件が特に好調、収益性改善にも寄与

…キャッシュレス化、EC利用の加速により専門的な案件が増加、単価向上にもつながる

■ 通期予想進捗は堅調も、現時点では予想据え置き

…業績予想進捗率は堅調だが、新型コロナウイルスの再拡大に伴い、現時点では慎重な見通し

■ 設立40周年を記念した記念配(増配)を実施

…1:2の株式分割と併せて記念配を追加。実質的な増配を実施

第2四半期決算 損益サマリー

- ・企業のICT投資は回復傾向にあり需要は堅調、前期比で大幅な増収増益を達成
- ・クレジットなど、より専門的な案件の増加による単価向上やソリューションの伸長により、各利益も大幅な上昇

(単位:百万円)	2020/12期 2Q	売上高比	2021/12期 2Q	売上高比	前年同期比 増減率
売上高	6,400	-	6,944	-	+8.5%
売上総利益	1,460	22.8%	1,787	<u>25.7%</u>	<u>+22.4%</u>
販売管理費	1,100	17.2%	1,159	16.7%	+5.3%
営業利益	360	5.6%	628	<u>9.1%</u>	<u>+74.6%</u>
経常利益	381	6.0%	660	9.5%	+73.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	255	4.0%	816	<u>11.8%</u>	<u>+219.0%</u>
EPS(円)	21.40	-	67.40	-	+215.0%

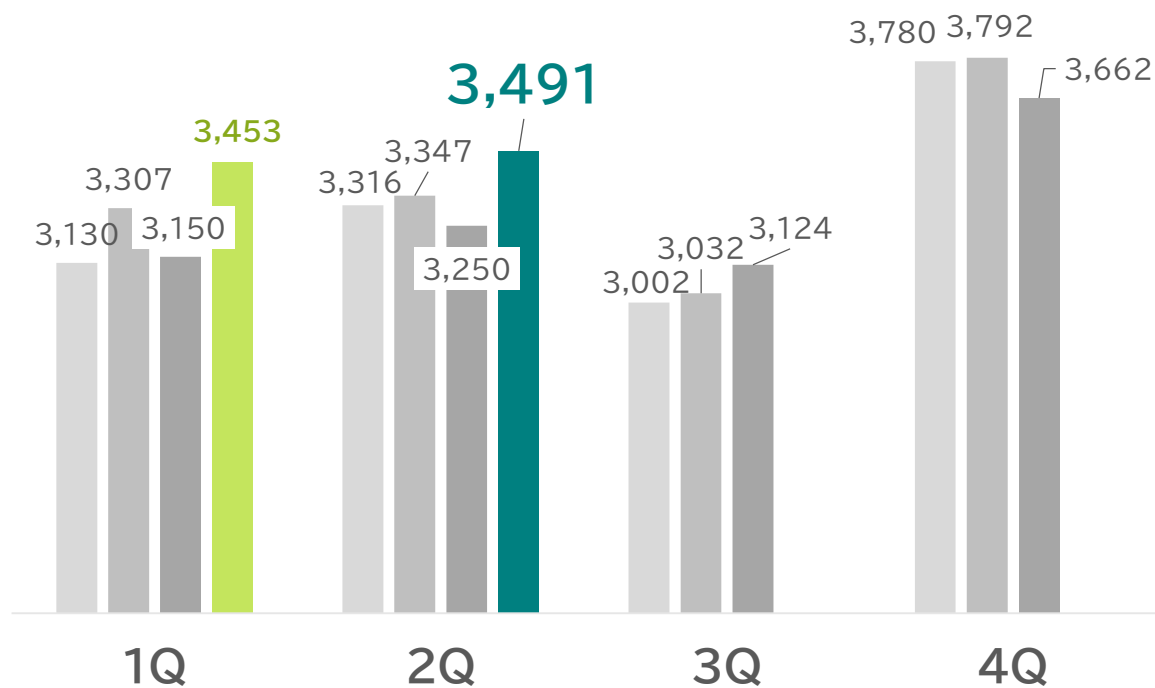
四半期別の業績推移

・過年度の四半期と比較しても好調に推移、営業利益は2Q会計期間では過去最高値を達成

売上高(四半期別)

(百万円)

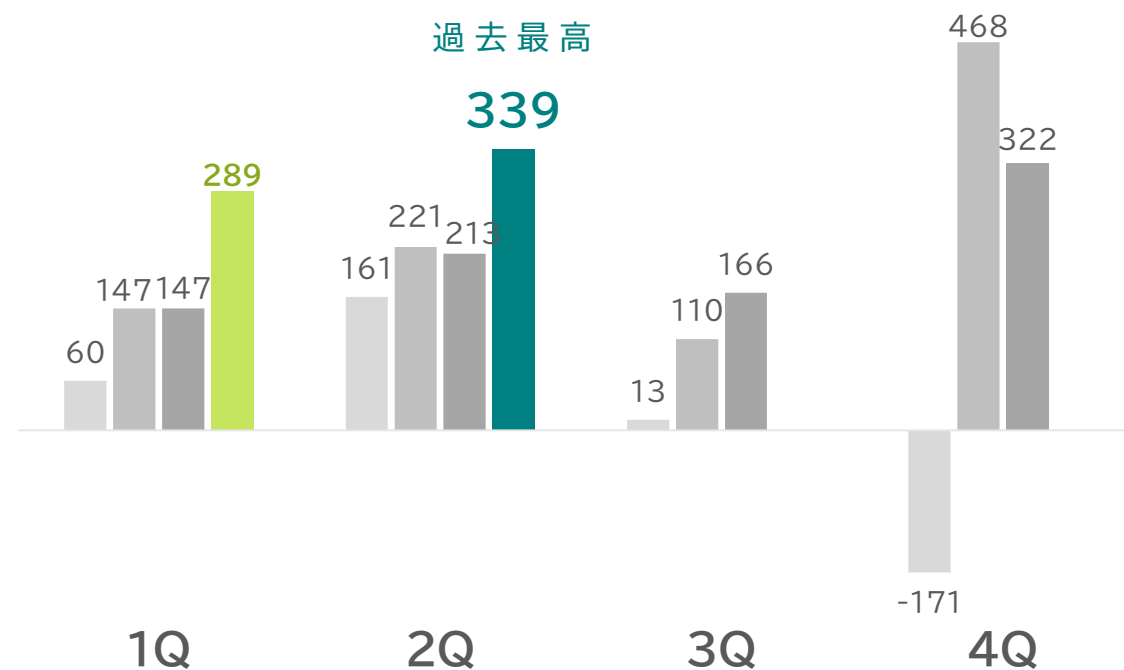
■18/12期 ■19/12期 ■20/12期 ■21/12期



営業利益(四半期別)

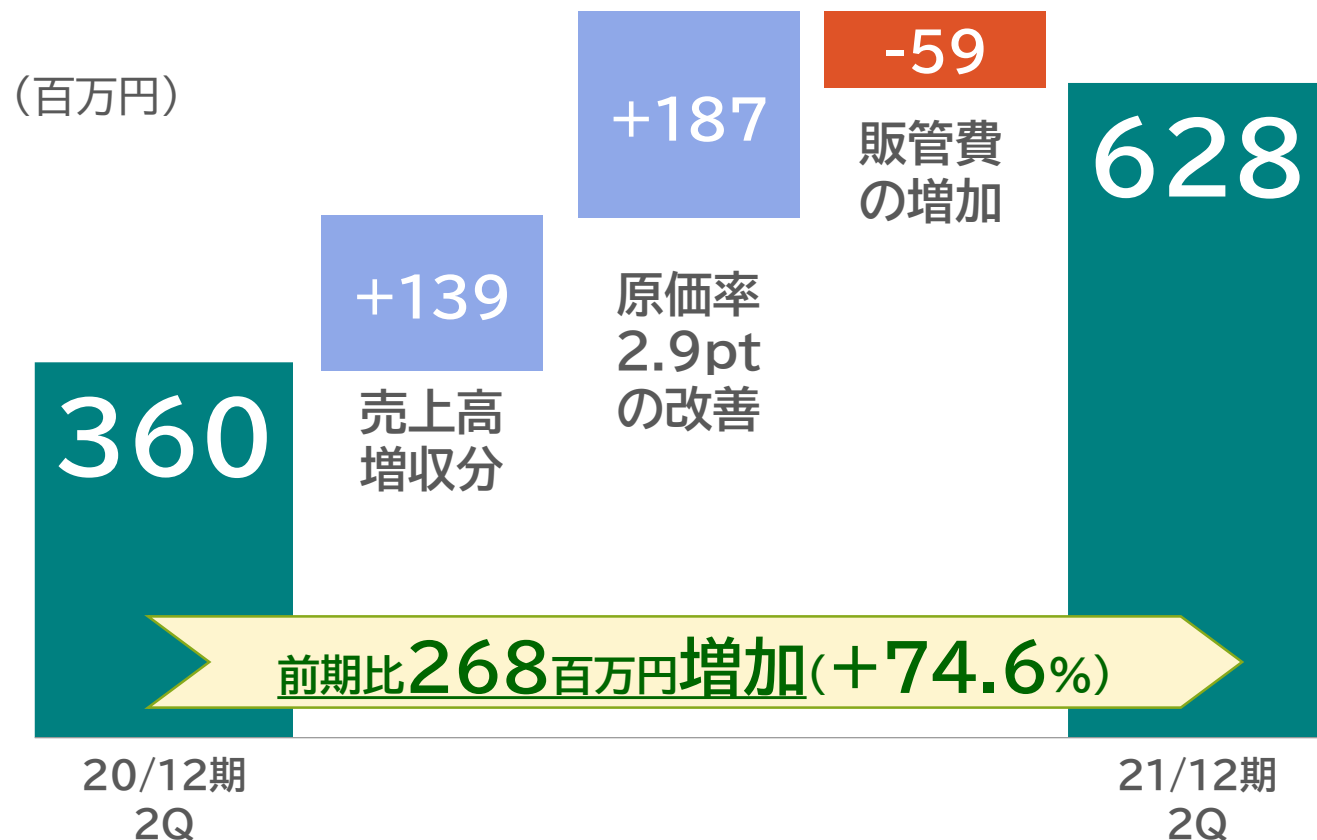
(百万円)

■18/12期 ■19/12期 ■20/12期 ■21/12期



営業利益の変動要因

- ・生産性向上や**案件の単価向上**等により収益性が改善し、営業利益は大きく増加



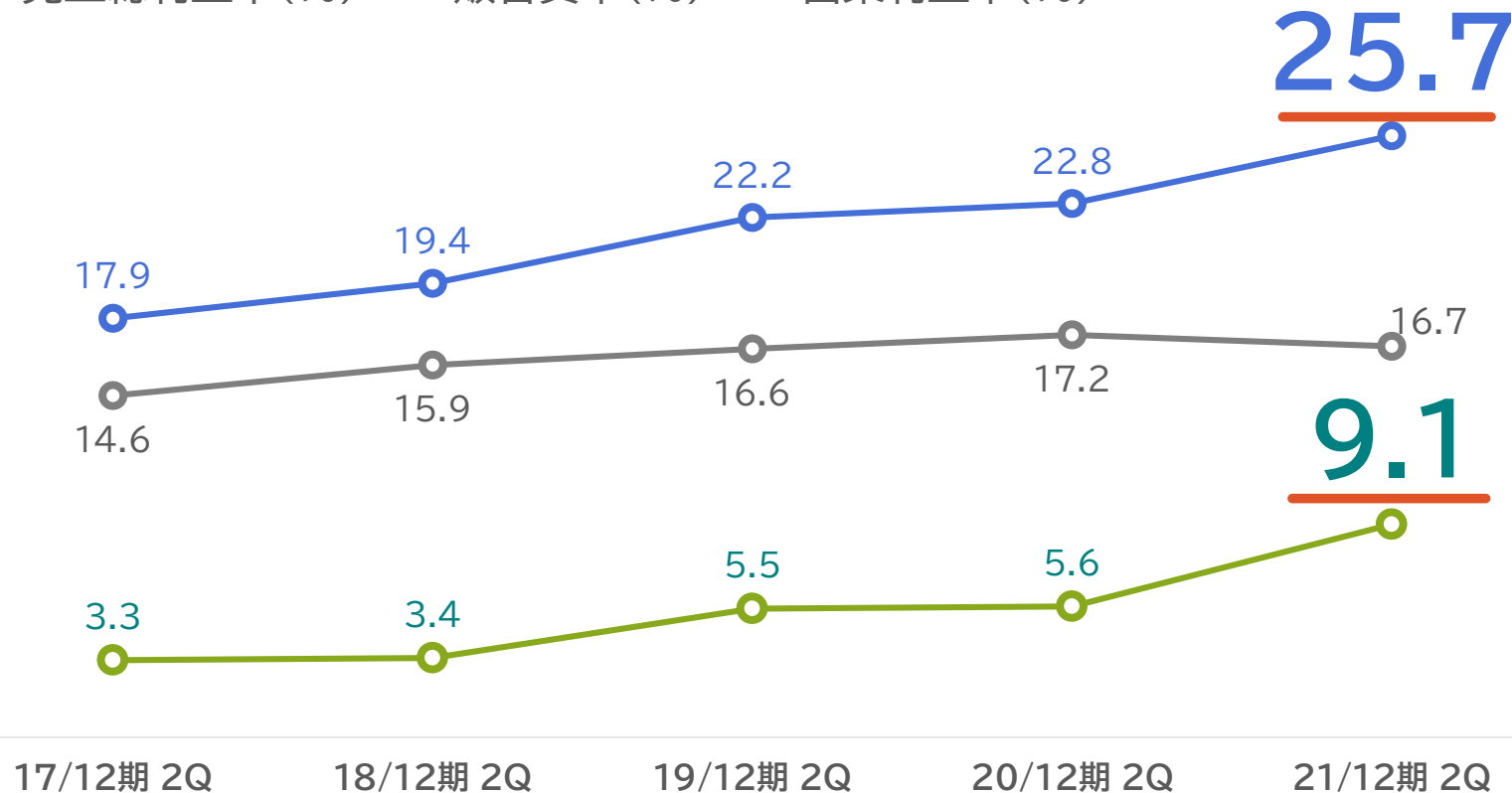
【主なポイント】

- ・クレジット関連やFinTech関連といった収益性の高い専門領域の案件や直接取引比率の増加により、単価が向上
- ・パートナーへの外注単価は横ばい傾向
- ・子会社のインターディメンションズの株式譲渡や自社のテレワーク化による生産性向上等により、労務費などのコストも低減
- ・販管費も売上高比率では前年同期比から-0.5pt低減しており、やや低減の傾向

収益性改善により、利益率が向上中

・収益性の改善により、各利益率は過去最高水準を記録

● 売上総利益率(%) ● 販管費率(%) ● 営業利益率(%)

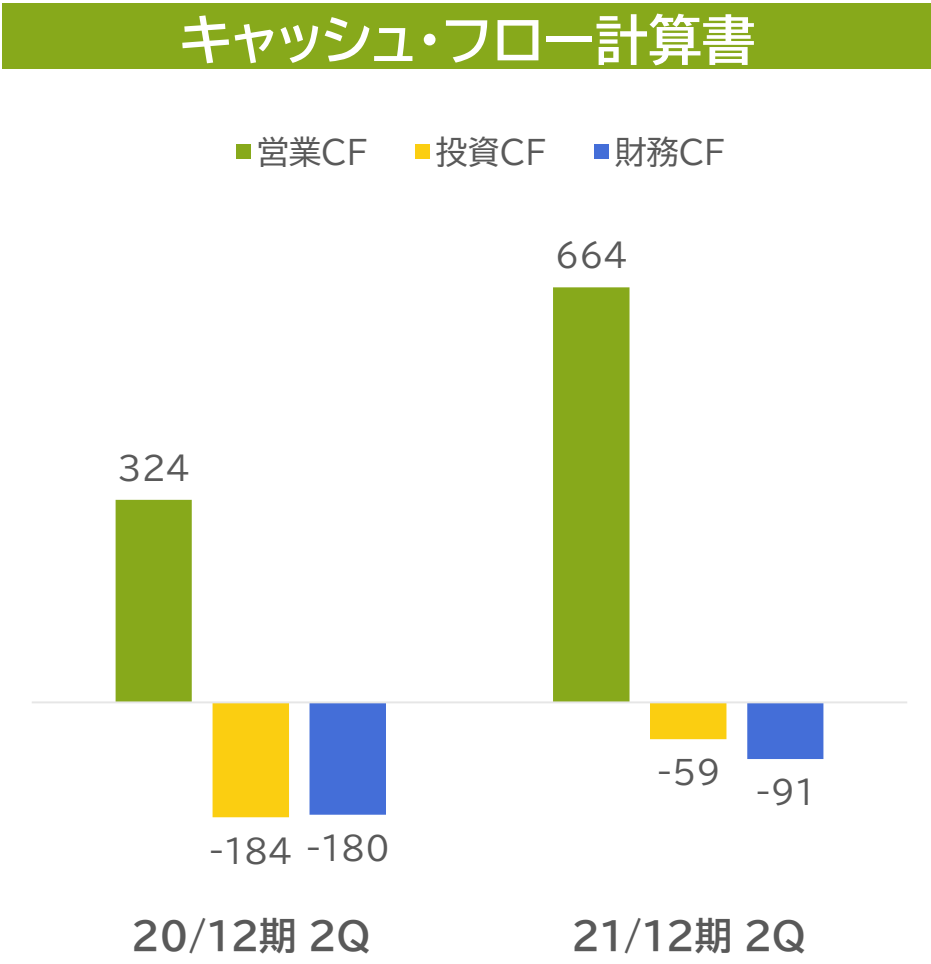
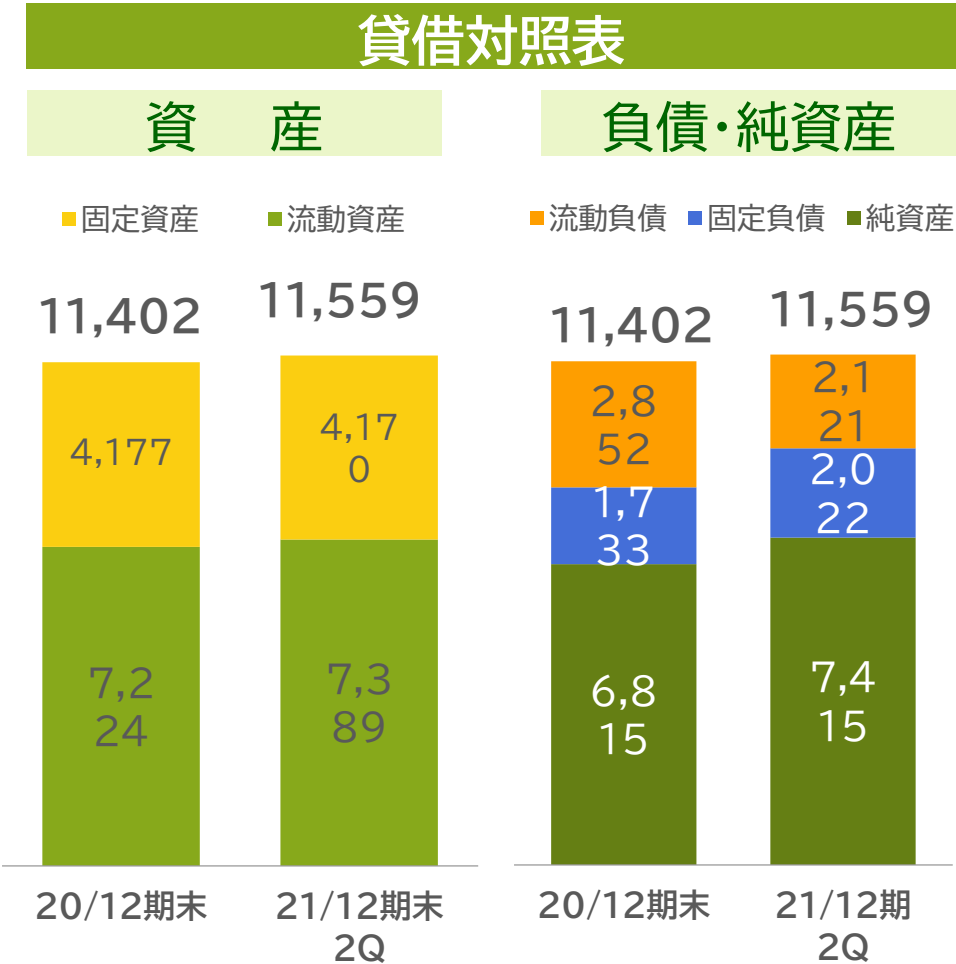


売上総利益率
営業利益率

ともに大きく
上昇中

貸借対照表(BS)/キャッシュ・フロー計算書(CF)

・利益増により純資産、営業CFは着実に増加。自己資本比率は4.5pt上昇し58.0%となり、より健全な財務状況に

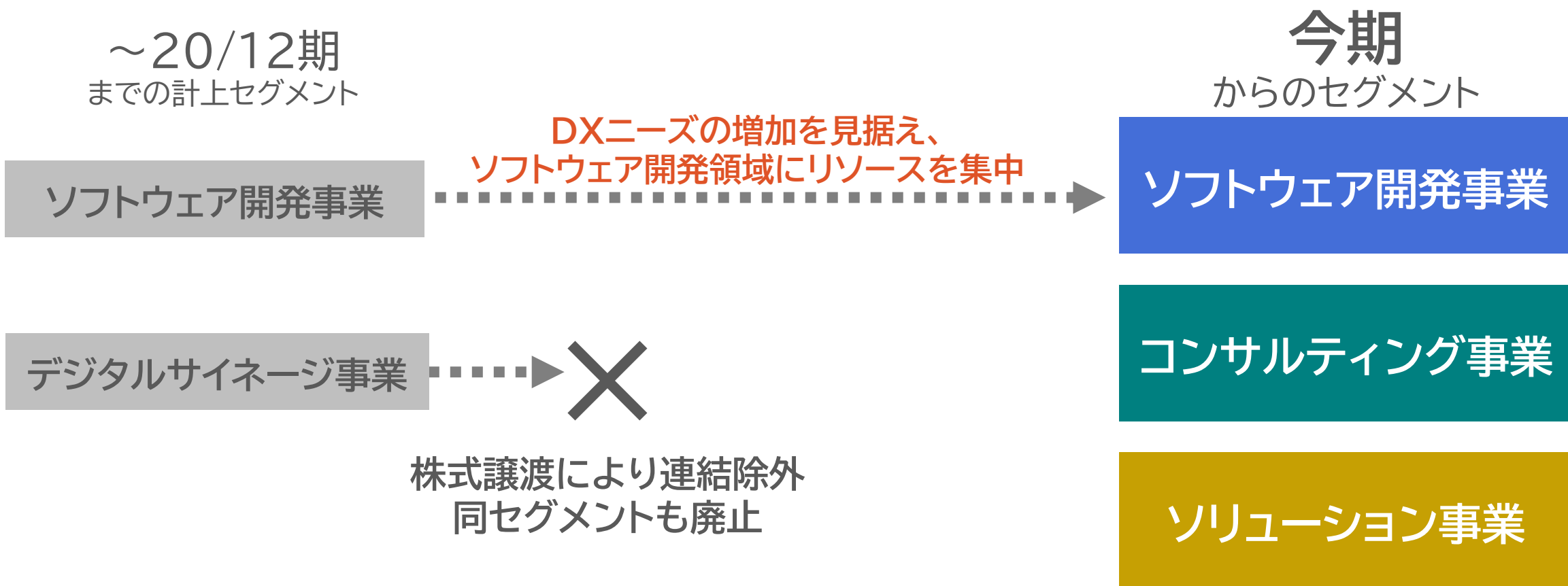


セグメントおよび各子会社別の業績



DXニーズ獲得へ向けたセグメントの変更

- ・今期より事業セグメントをソフトウェア開発、コンサルティング、ソリューションの3事業に変更
- ・事業ポートフォリオの見直しで開発体制およびDXニーズへの対応力を強化



新セグメントの詳細と役割

- ・各セグメントで役割を明確化。DXを含む開発案件のニーズ増を着実に取り込みながら、将来の成長ドライバーへの注力、事業間のシナジー発揮にも取り組む

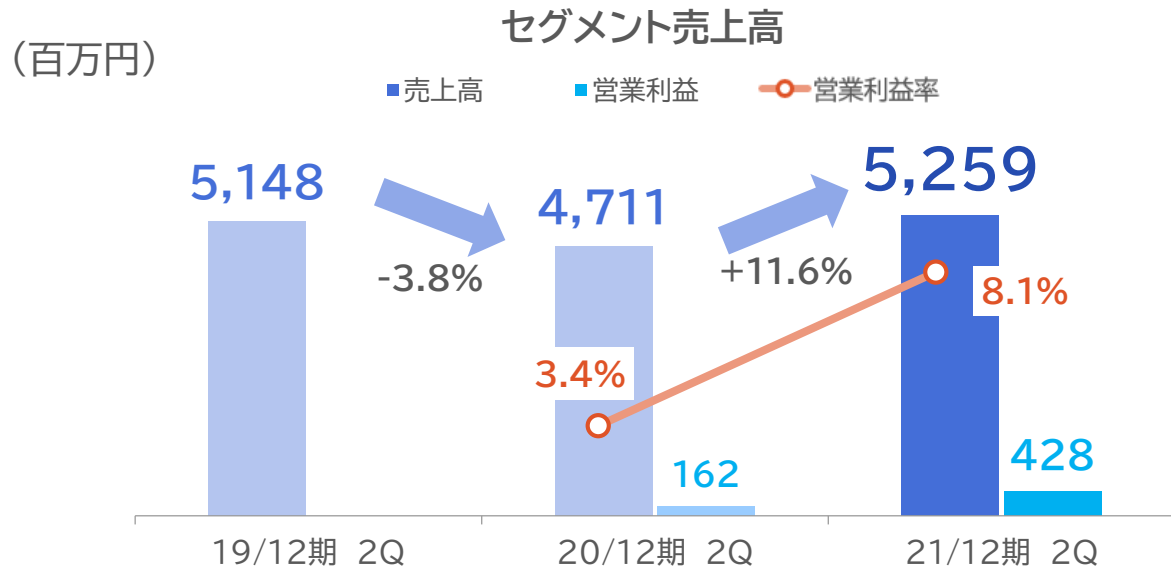


セグメント別売上高

・クレジット関連やFinTech関連の伸長により、主力のソフトウェア開発事業が大きく伸長

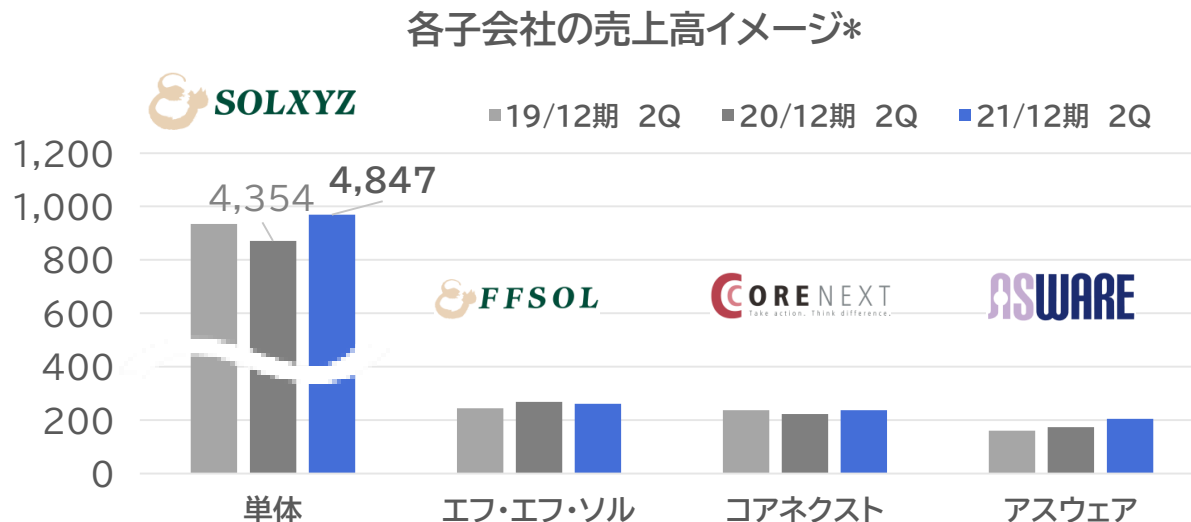
(単位:百万円)		2020/12期 2Q	売上高比	2021/12期 2Q	売上高比	前年同期比 増減率
連結売上高		6,400	-	6,944	-	+8.5%
	ソフトウェア開発事業	4,711	73.6%	5,259	75.7%	<u>+11.6%</u>
	コンサルティング事業	586	9.2%	576	8.3%	-1.6%
	ソリューション事業	1,102	17.2%	1,107	15.9%	+0.4%

セグメント別推移-ソフトウェア開発事業



□ 売上高:5,259百万円
前期比: +11.6%

- ✓ IT投資の回復やDXの機運の高まりにより好調
- ✓ 金融系はキャッシュレス化やECの拡大に伴い、**クレジット分野の開発案件が引き続き好調**
- ✓ 産業系は通信向け受託開発(5G関連含む)が大きく伸長
- ✓ 地銀再編関連の案件も小規模から展開中
- ✓ 子会社も概ね順調、FinTech案件の獲得も進む



ソルクシーズ単体の業種別売上高の内訳

- ・DXの推進、キャッシュレス化の加速により、クレジット系が前年同期比+35%と特に好調
- ・クレジット系含め、急加速しはじめた金融分野のDXニーズは今後も増加を見込む

業種別売上高(単体のみ)

■ 20/12期 2Q

■ 21/12期 2Q (百万円)

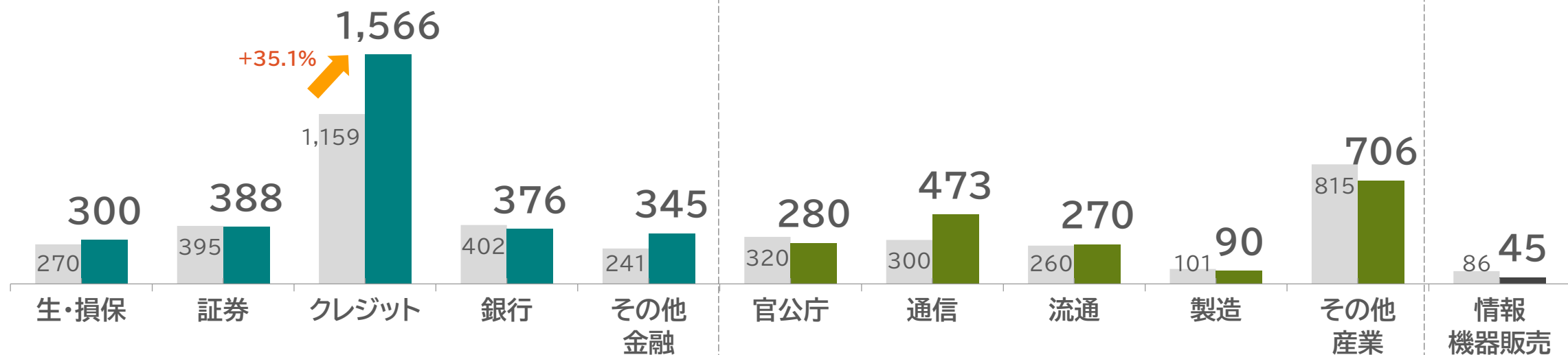
金融

粗利率 前年同期:20.8% → 今期:24.6%

産業

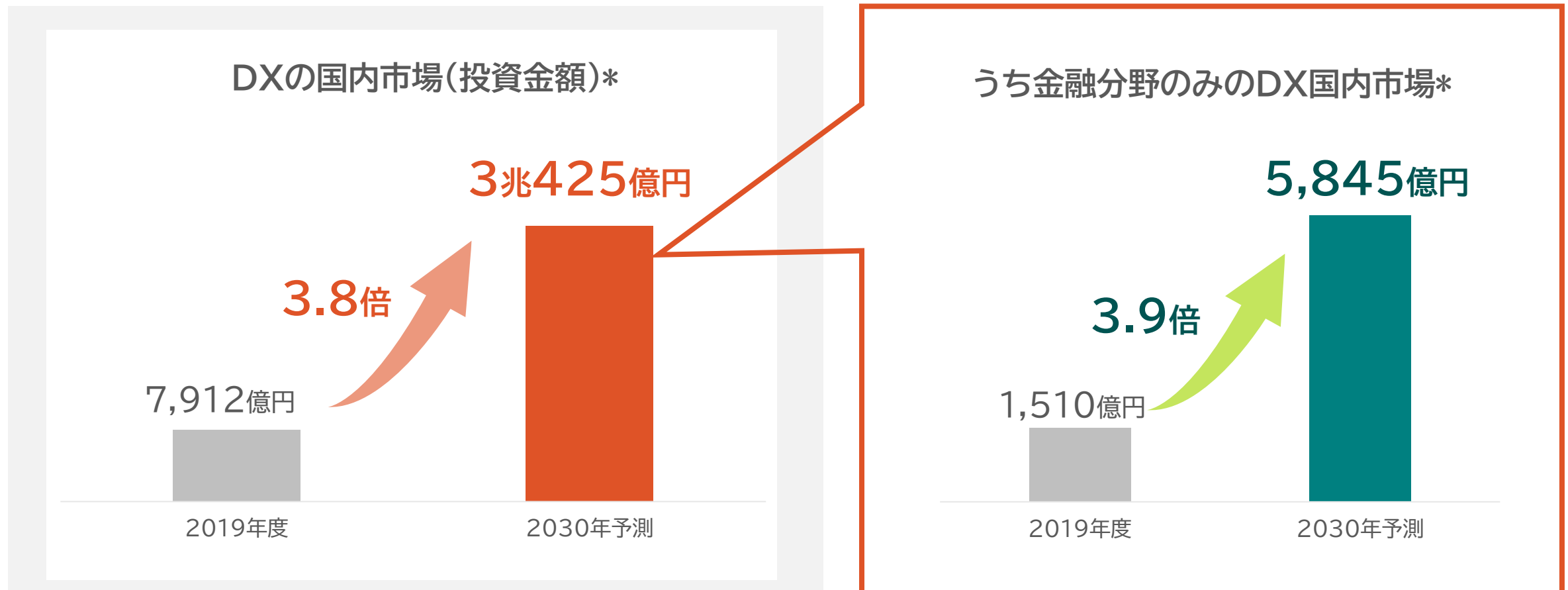
粗利率 前年同期:21.4% → 今期:22.7%

その他



ソフトウェア業界の市場認識：DX市場の拡大と金融DXの加速

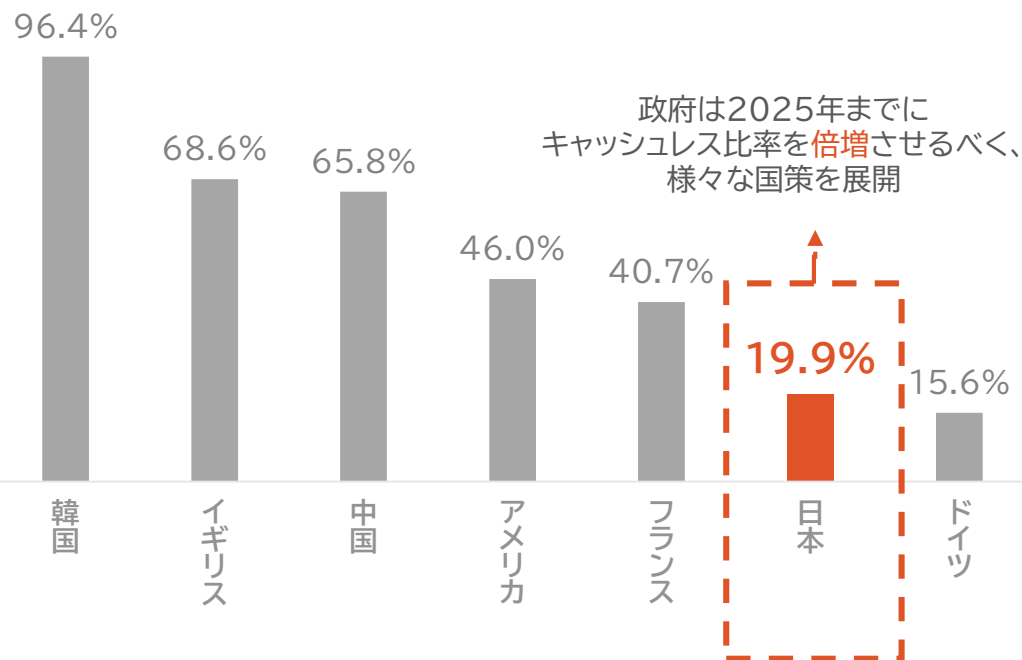
- ・国内DX市場は2030年には2019年の3.8倍となる3兆円越えの予測
- ・当社が得意とする金融系分野も2019年比で3.9倍の成長が見込まれており、**新型コロナウイルスの影響でDXの動きが加速傾向に**



ソフトウェア業界の市場認識: キャッシュレス化の加速

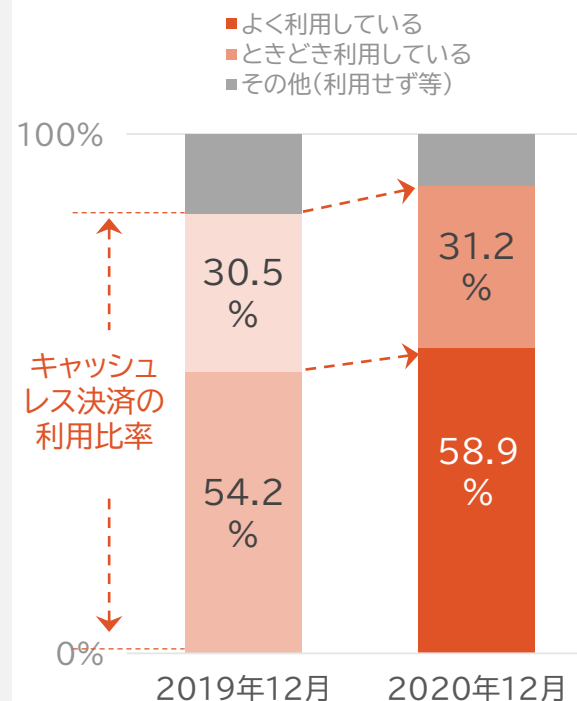
- ・キャッシュレス決済比率は約20%と諸外国に比べて低かった日本だが、国策や新型コロナウイルスの影響により、キャッシュレス決済を利用する消費者や、事業者のEC利用が増加
- ・規制対応含めクレジット分野の需要は更に加速し、専門分野を熟知したエンジニアの需要が急増

世界各国のキャッシュレス比率(2016年)*



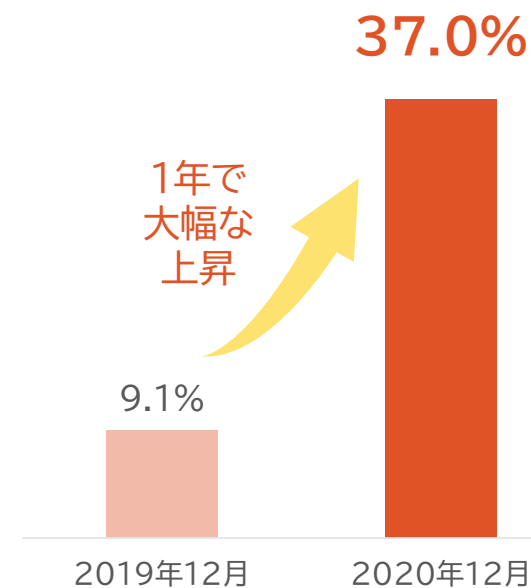
*経済産業省及び一般社団法人キャッシュレス推進協議会の資料より当社作成

キャッシュレス決済利用率

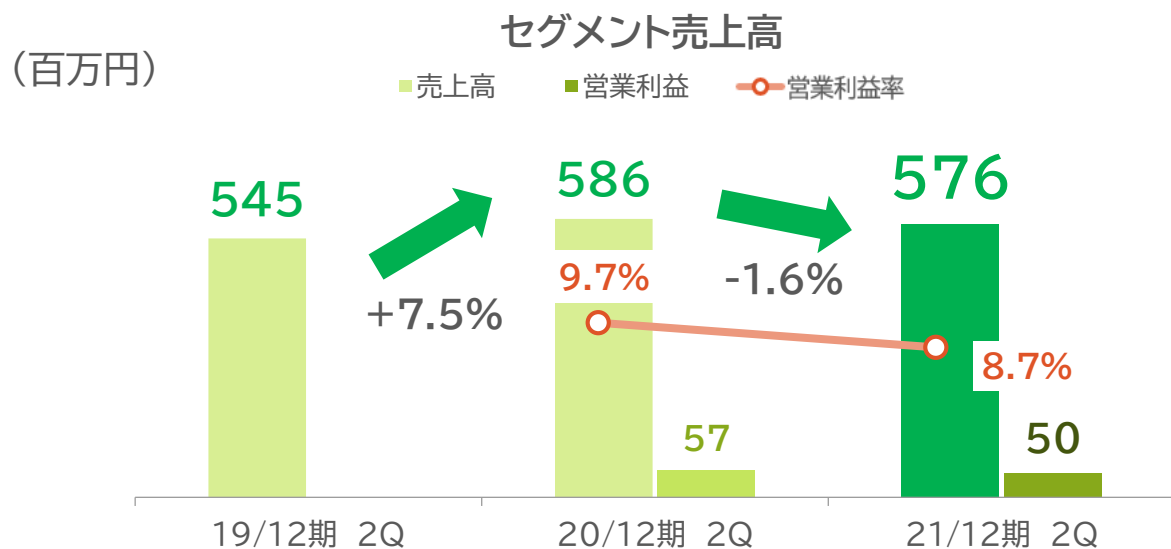


*いずれも消費者庁による「キャッシュレス決済に関する意識調査結果」より当社作成

キャッシュレス決済を使うメリットのうち、現金に触れずに衛生的に支払いができることと回答した比率



セグメント別推移-コンサルティング事業



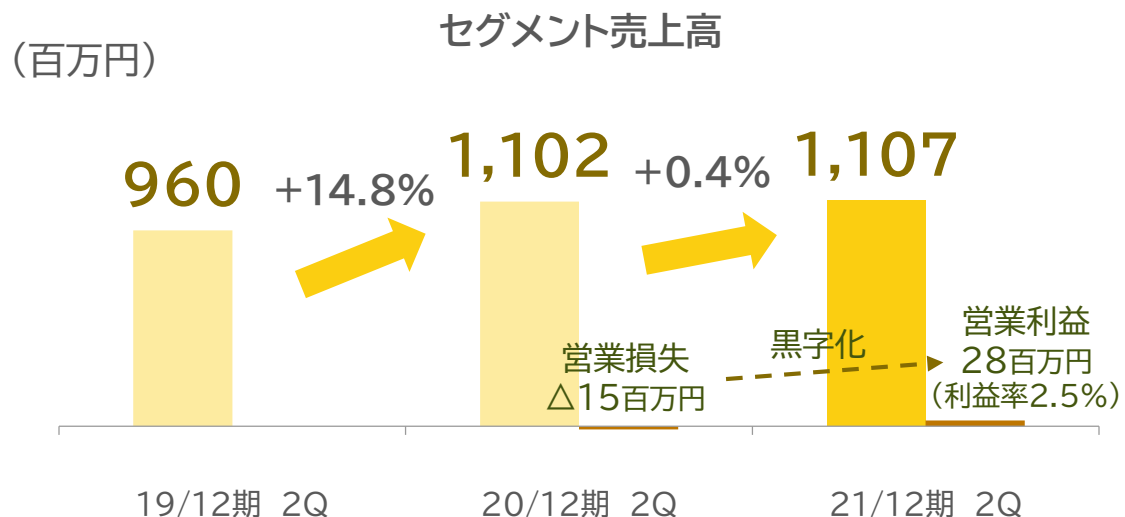
□ 売上高:576百万円
前期比:-1.6%

- ✓ 新型コロナウイルスの影響は一服も、インフィット・コンサルティングの減収により、全体でも微減
- ✓ 主力のエクスマーション(組込み系コンサル業務)はコロナ禍の影響から回復し、増収増益
- ✓ 昨年子会社化したキャッシュレス化コンサルティングのアリアドネはコロナ禍で足踏みも、海外顧客とのキャッシュレス決済案件を複数抱え、本体への開発案件へつなげる計画

各子会社の売上高イメージ*

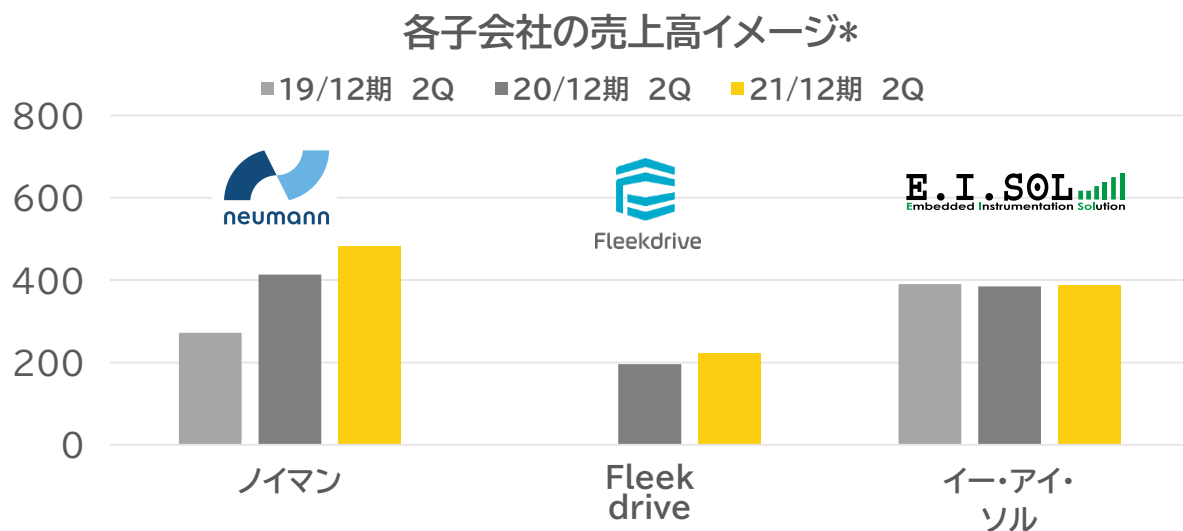


セグメント別推移-ソリューション事業



□ 売上高:1,107百万円
前期比: +0.4%

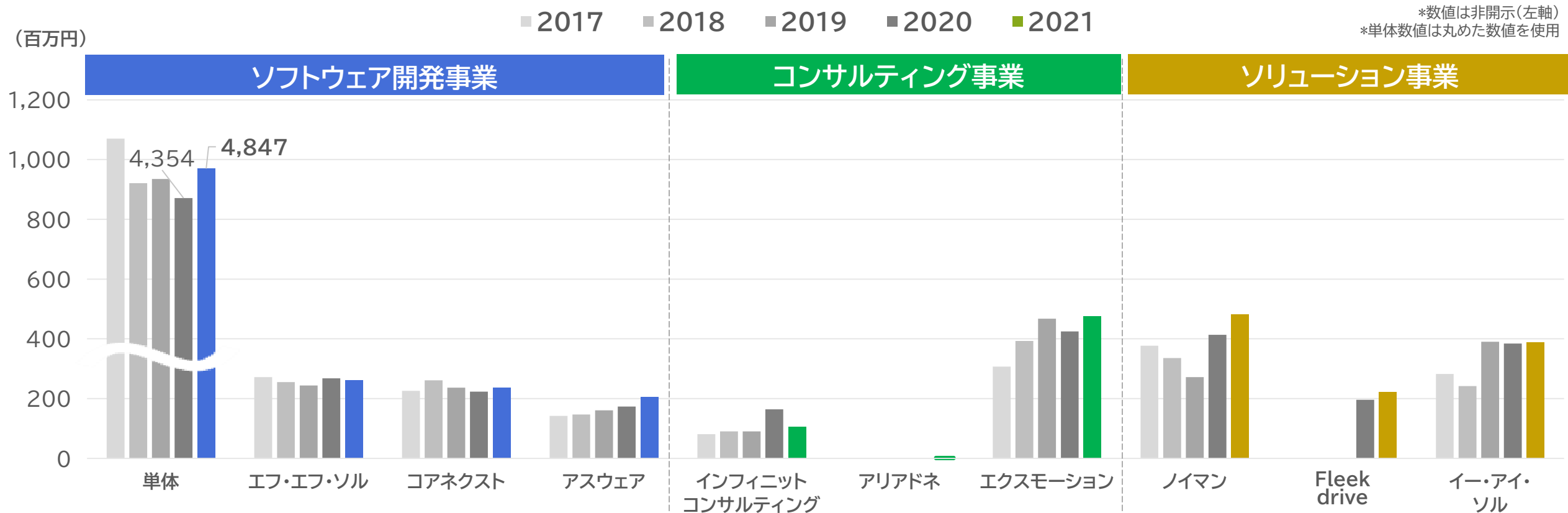
- ✓ 全体では堅調に推移し、利益は黒字化
- ✓ イー・アイ・ソルは、半導体業界に加え大手鉄道関連のソリューション・開発も好調で、微増ながら増収増益
- ✓ クラウドソリューションFleekdriveも大手企業の利用を中心に、堅調に推移
- ✓ ノイマンは自動車教習所のオンライン学科ツールが好調なスタートで増収増益



グループ各社の長期業績推移(2Q売上高)

- ・子会社で濃淡はあるが、新型コロナウイルスの影響から回復の兆しをみせ、企業のIT投資も回復
- ・ソルクシーズ本体や、成長路線に戻ったエクスマーション、ノイマン等が特に好調

各子会社の2Q売上高 5か年推移*



各子会社・単体の業績概況

ソフトウェア開発事業

		業績(前年同期比)	
	(株)ソルクシーズ(単体) クレジット関連の案件が特に好調	増収	増益
	(株)エフ・エフ・ソル FinTech案件の増加で利益率向上	減収	増益
	(株)コアネクスト 金融向け開発案件が回復傾向	増収	減益
	(株)アスウェア 豊富な案件を背景に堅調に推移	増収	増益

コンサルティング事業

		業績(前年同期比)	
	(株)インフィニットコンサルティング 新規案件獲得が低調	減収	減益
	(株)エクスモーション コロナ禍により遅延していた予算も再執行され、成長路線へ復帰	増収	増益
	(株)アリアドネ・インターナショナル・コンサルティング コロナ禍で対象企業の活動自粛が影響	堅調	

ソリューション事業

		業績(前年同期比)	
	(株)ノイマン コロナ禍に応じた新サービスが好調	増収	増益
	(株)Fleekdrive(フリークドライブ) 契約数・アカウント数ともに堅調に増加	増収	
	(株)イー・アイ・ソル 鉄道関連中心にIoTソリューション、受託開発が好調	増収	増益

トピックス:DX支援体制の強化

- ・ 経産省より認定を受ける等、DX(デジタルトランスフォーメーション)支援企業としてのブランド力を向上

「DX認定取得事業者」に認定



- ・ 経済産業省が定める「DX認定事業者」に認定
- ・ DX支援企業としてのブランド力を向上

DX関連コンテストに協賛



- ・ (社)組込みシステム技術協会が主催するデジタルトランスフォーメーションを主眼としたコンテスト
- ・ 当社は最上位のプラチナスポンサーとして協賛

トピックス：自社ソリューションの強化

- ・ 加速する社会のオンライン化に合わせ、自社ソリューションを強化
- ・ 今後の**需要増が見込まれる中小企業のEC/キャッシュレス化、テレワーク化ニーズ獲得**に備える

債権管理サービスをクラウド化



- ・ 個別クレジット債権管理サービス「杯王」のクラウド版をリリース
- ・ SaaS & サブスク型とすることで低価格かつスピーディーな提供が可能に
- ・ 急速にキャッシュレス化が進む中小企業のクレジット管理業務を広くサポート可能となる

ノイマンがオンライン学科学習ツールをリリース



- ・ ノイマンが自動車教習所向け学習システムをリリース
- ・ ライブ配信により、オンラインでの自動車教習の学科学習が可能に
- ・ 既に100校近い教習所より申込があり、他社製品からの乗り換えも増加中

Fleekdriveサービス体制強化



- ・ テレワーク化に合わせたバージョンアップを随時実施
- ・ 「IT導入補助金2021」の導入支援事業者に採択され、中小企業の導入費用の一部に補助金交付

SDGs達成に向けた重点取り組み目標

- ・ 持続可能な社会の実現への寄与に向け、SDGsのゴールのうち、重点目標を4と9に設定
- ・ 多様な専門領域を有する子会社の特性をいかし、グループならではの社会貢献を目指す

グループのSDGs重点目標



9 産業と技術革新の基盤をつくろう



イノベーションで産業や技術の発展に貢献

- ・ 新技術活用やイノベーションを通じた生産性向上
- ・ 技術革新を活用したビジネスの革新・創造
- ・ 新技術やイノベーション人材の育成

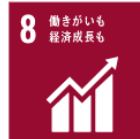
4 質の高い教育をみんなに



次世代IT人材の育成を通じ、社会や産業の発展に貢献

- ・ IT人材の発掘・育成
- ・ 各種コミュニティ活動を通じて業界・産業界学会へ貢献

ディーセントワークの促進



Fleekdriveでのテレワーク関連サービスの提供により、ワーク・ライフ・バランスなど働き方改革の推進、地方創生の実現に寄与

増大する高齢者の健康寿命の延伸

センサーによる見守り支援システム
いまイルモ シリーズ



高齢者向けセンサーシステム「いまイルモ」の提供により、高齢者を中心とした福祉関係者のQOL向上に貢献

環境負荷低減に資するITソリューション



イー・アイ・ソルの提供するトンネル制御システムによる節電効果が環境負荷の低減に貢献

当社子会社の取り組み例

通期業績予想と進捗、株主還元



通期業績予想

- ・企業のIT(DX)投資の回復もあり増収増益、**売上高・各利益ともに過去最高値の更新**を見込む
- ・インターディメンションズの株式譲渡の影響により当期純利益が大きく増加、収益性も改善の見込み

	2020/12期		2021/12期		前年同期比 増減率
	実績	売上高比	予想	売上高比	
(単位:百万円)					
売上高	13,186	-	14,300	-	+8.4%
売上総利益	3,063	23.2%	3,300	23.1%	+7.7%
営業利益	848	6.4%	1,000	7.0%	+17.9%
経常利益	999	7.6%	1,100	7.7%	+10.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	593	4.5%	1,070	7.5%	+80.4%
EPS(円)	49.55	-	88.88	-	+79.4%

業績予想進捗

- ・2Qではほぼ計画どおりの着地、進捗率も良好
- ・期初より下期偏重の計画だが、新型コロナウイルス再拡大の状況を慎重に考慮し、現時点で通期予想の修正は無し(基本的に大きな影響はないものと見込む)

(単位:百万円)	2021/12期		2Q進捗率
	2Q実績	通期予想	
売上高	6,944	14,300	48.6%
売上総利益	1,787	3,300	54.2%
営業利益	628	1,000	<u>62.8%</u>
経常利益	660	1,100	<u>60.0%</u>
親会社株主に帰属する 当期純利益	816	1,070	<u>76.3%</u>

株主還元方針(株式分割及び増配)

- ・8/20付のリリースにて株式分割を発表(効力発生日は10/1～)
- ・同時に当社設立40周年の記念配1.5円を追加し、1株当たり配当金は実質的な増配に

年度	年間1株当たり配当金			配当性向
	中間	期末	合計	
2019年12月期(額は分割前)	0.00円	16.00円	16.00円	34.3%
2020年12月期(額は分割前)	0.00円	17.00円	17.00円	34.3%
21/10/1～ 株式分割(1:2へ分割、臨時基準日9/30) 創立40周年記念配(分割後で+1.5円)を実施				
2021年12月期(予)	0.00円	10.00円 (分割前=20.00円)	10.00円 (分割前=20.00円)	22.5%

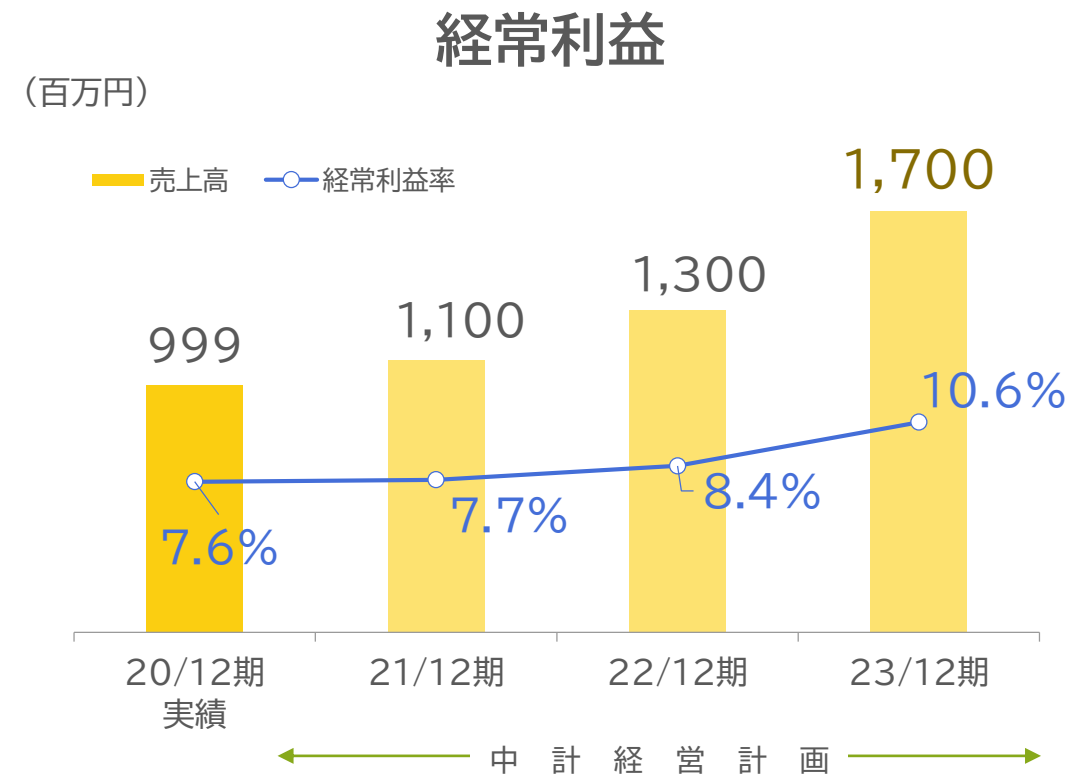
中期経営計画(21/12期～23/12期)

(ローリング方式、21/2/12公表時より変更なし)



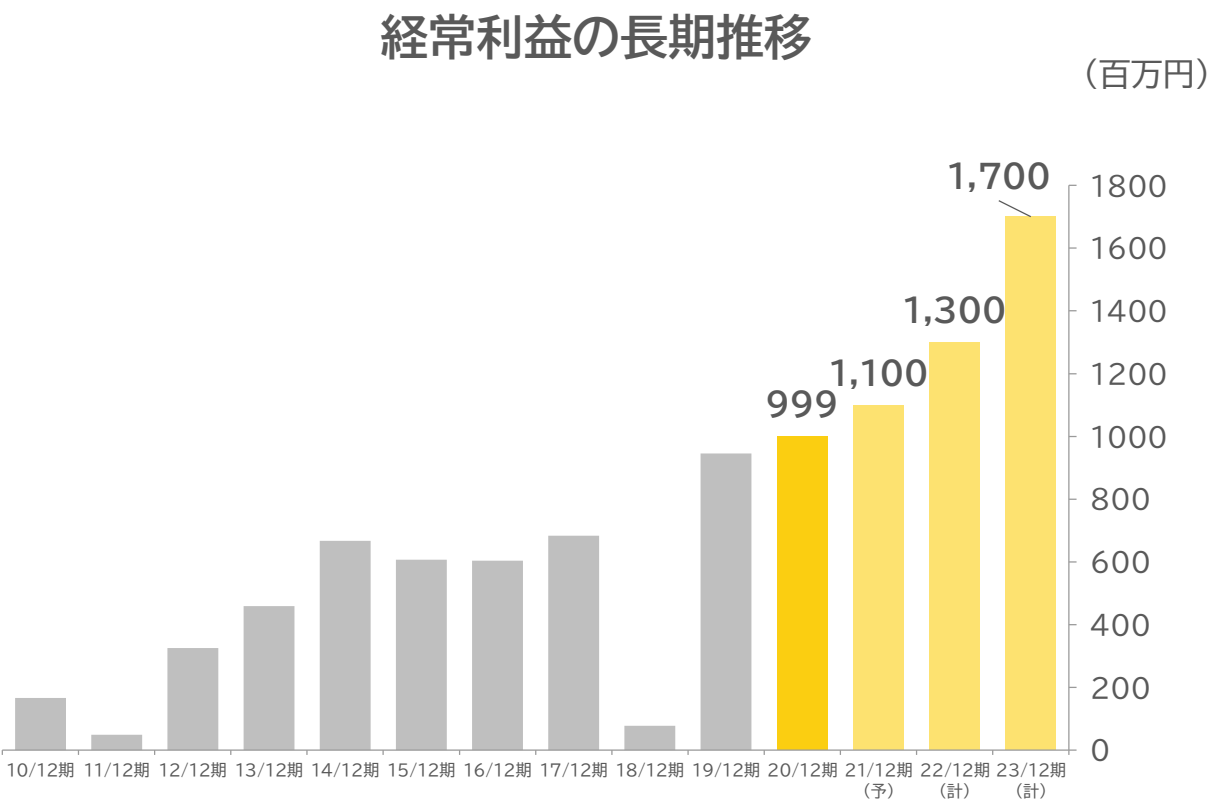
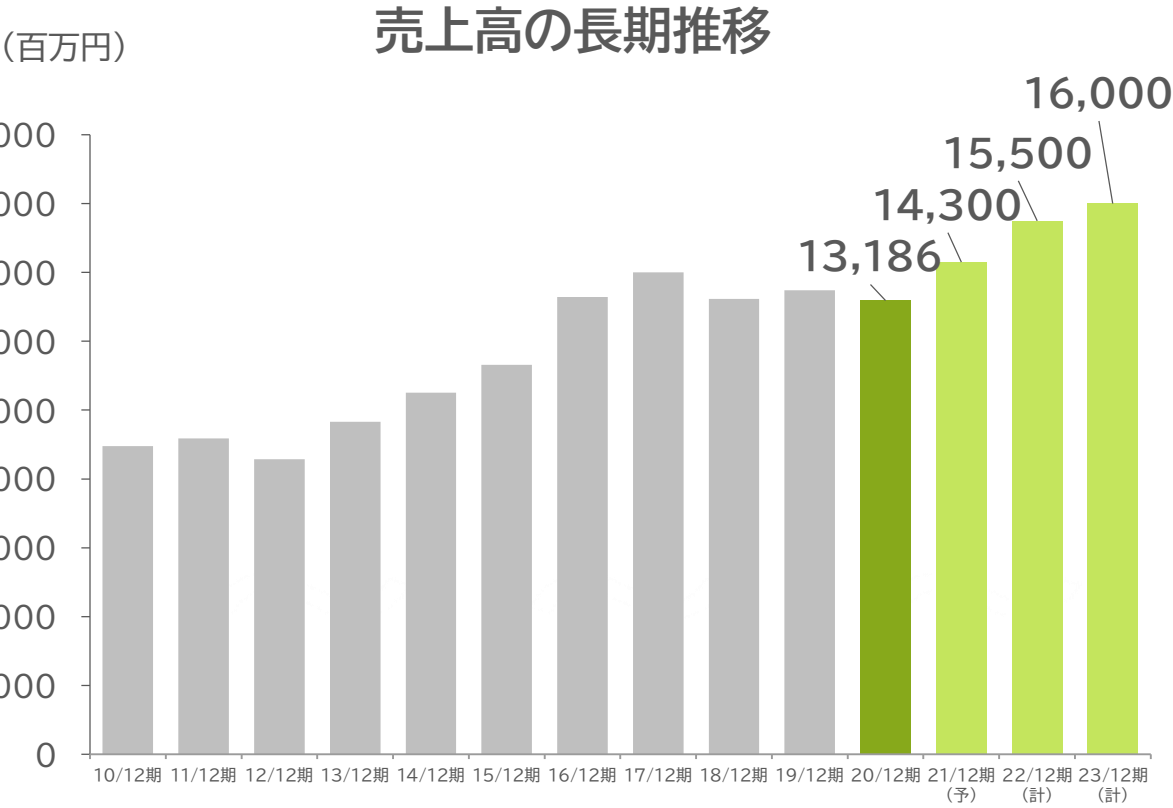
中期経営計画(ローリング方式)

- 新型コロナウイルスの影響を踏まえ、20/12期に策定した計画値をそのまま1年後ろ倒し
- 売上高、経常利益ともに過去最高値を每期更新する予定
- スtock型ビジネスの強化などにより、利益および利益率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、経常利益ともに過去最高値を每期更新する計画



当社の中長期における注力分野

クラウドコンピューティング ((株)Fleekdrive)

- ・FleekdriveとFleekformが中心の企業向けコンテンツ管理サービス
- ・他サービスとの連携も推進
- ・現在650社弱の契約実績
- ・テレワークを背景に市場拡大を図る

IoT ((株)EISOL、いまイルモ)

- ・EISOLのIoTソリューション「状態監視/予知保全システム」が中心
- ・国内の製造業で稼働実績あり
- ・見守りソリューション「いまイルモ」も、全国各地で実証実験が進行中

CASE ((株)エクスモーション)

- ・エクスモーションが、コネクティビティ(接続性)・オートノマス(自動運転)・シェアード(共有)・エレクトリック(電動化)等に対応する設計支援ビジネスを、大手自動車メーカー向けに実施
- ・豊田通商(株)との資本・業務提携及びコアパートナー4社への選定をテコに、事業規模が拡大

AI ((株)ソルクシーズ)

- ・資本参加先の(株)アックスの技術の中核に、既存顧客へのAIソリューションを企画
- ・UiPath(株)及びSBI AntWorks Asiaとの連携により、特に金融や製造業の開発。現場で必要とされている、RPA技術を用いたソリューションの提供が可能

FinTech ((株)ソルクシーズ)

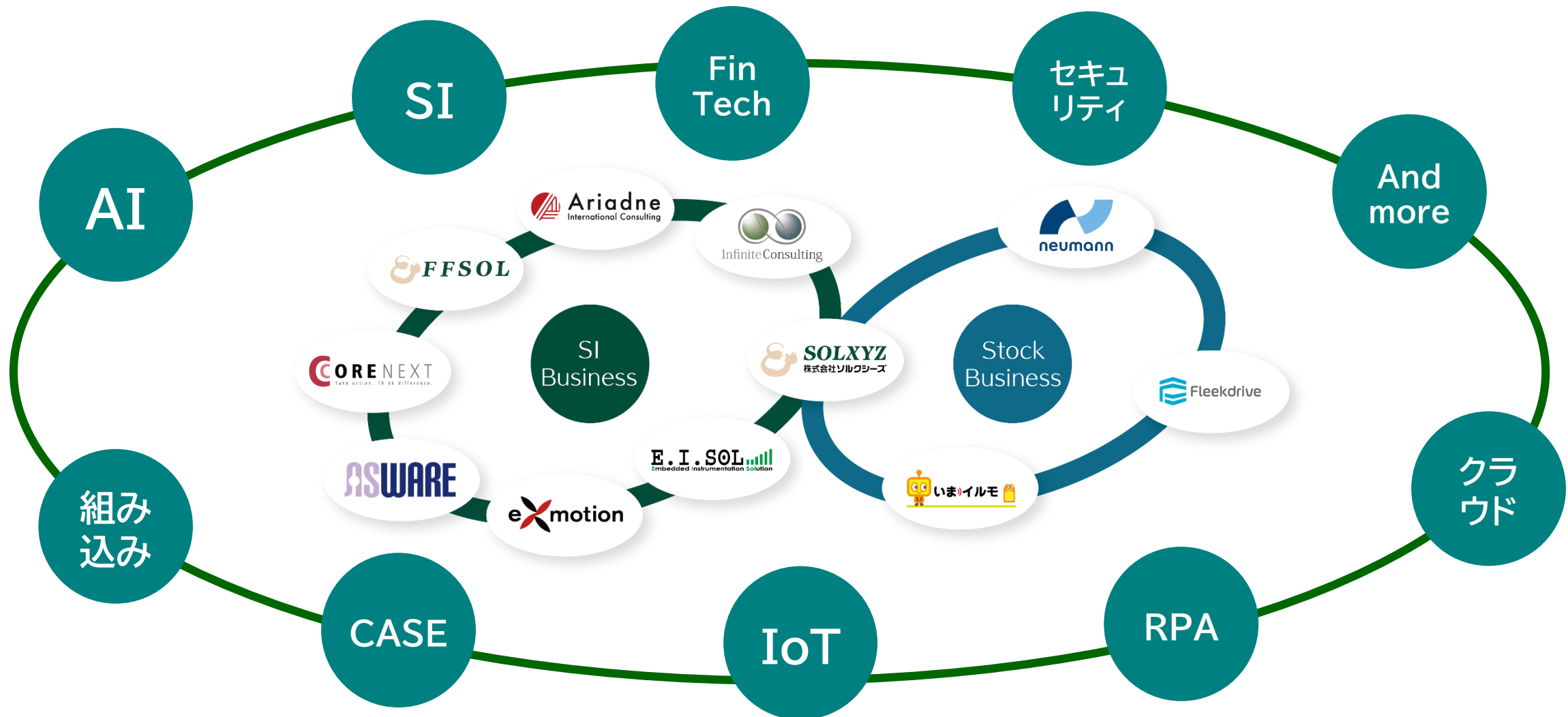
- ・SBIが進めているブロックチェーン等を活用した各種ビジネスに技術協力を実施
- ・SBI主催の各種コンソーシアムに参加し、開発案件を創出
- ・資本業務提携先のジーフィット(株)の商品展開や新機能開発にも協力予定

ETC...

- ・ソルクシーズグループの総力を挙げて、デジタルトランスフォーメーション(DX)に取り組んでいきます

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、最先端の案件ニーズを確保



APPENDIX



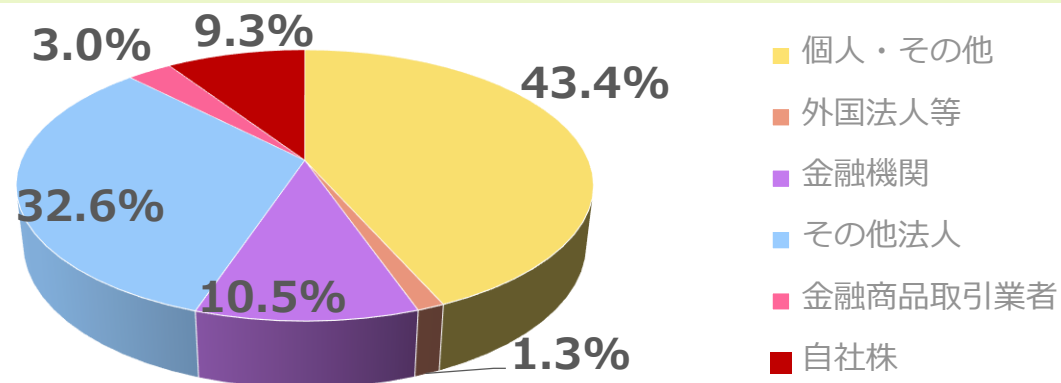
会社概要・グループ戦略



会社概要-1

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(2021/6月末現在)
決算期:	12月31日
従業員数	連結:790名 (2021/6月末現在)
役員:	代表取締役社長 長尾 章 他常勤取締役 11名、社外取締役 3名、監査等委員設置
子会社:	10社

2020/6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

会社概要-2



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

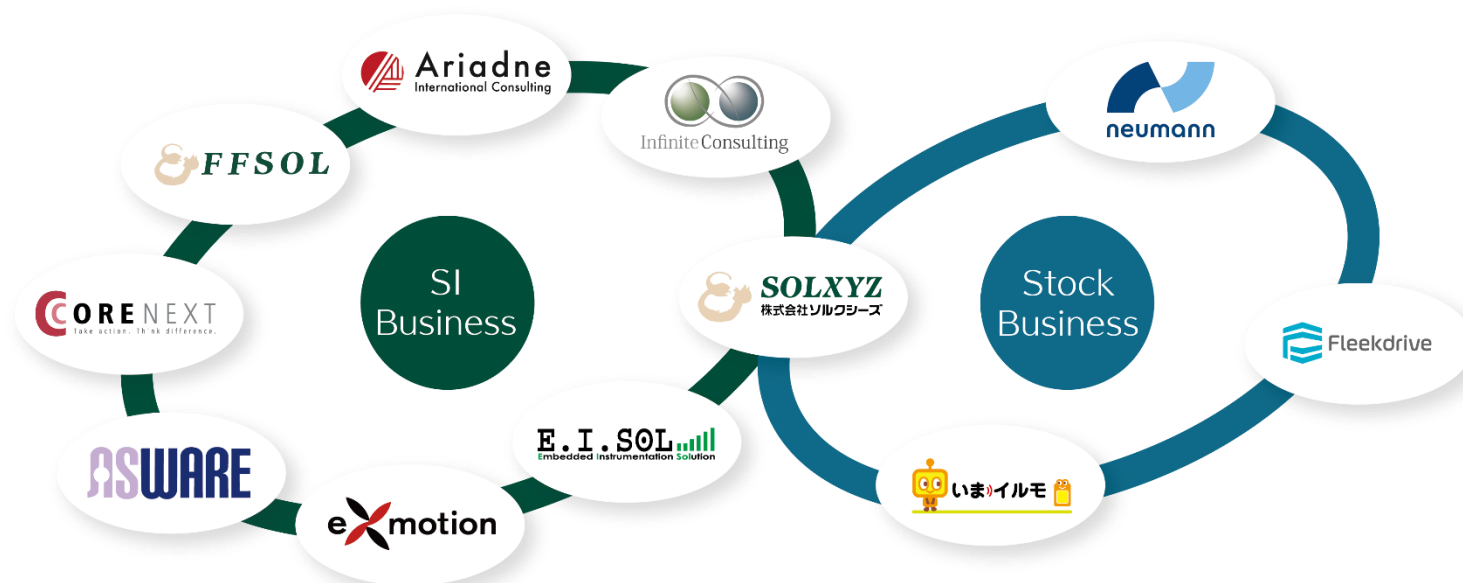
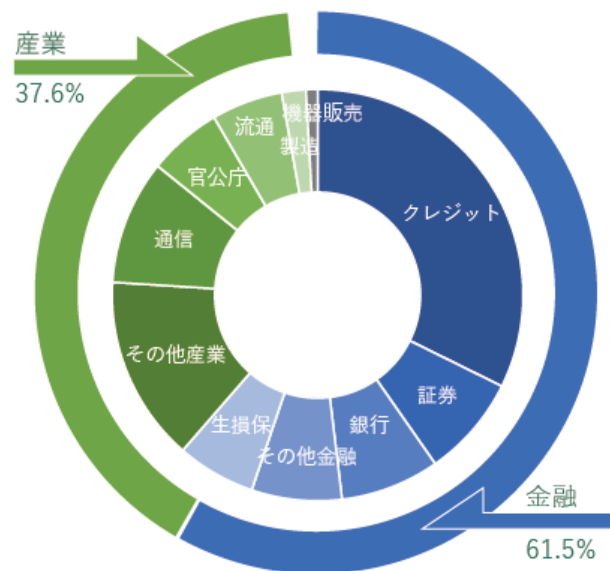
■ 社長	： 長尾 章		
■ 設立	： 1981年2月	(2021年度は42期目)	
■ 資本金	： 14億9,450万円	(2021年6月末現在)	
■ 売上高	： 131億8,630万円	(2020年12月期連結実績)	
■ 営業利益	： 8億4,813万円	(同上)	
■ 従業員	： 790名	(2021年6月末現在連結合計)	
■ 主要株主	： SBIホールディングス(株)	2,150千株	16.0%
	(株)ビット・エイ	1,320千株	9.8%
	長尾 章	559千株	4.2%
	(株)ヤクルト本社	530千株	4.0%
	日本証券金融(株)	292千株	2.2%
	※自社株	1,173千株	8.8%
	※発行済株式数	13,410千株	
	(2021年6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			(97.0%)
(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)エクスモーション	東証マザーズ(4394)		(54.8%)
(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			(100.0%)
(株)アリアドネ・インターナショナル・コンサル ティング			(90.9%)
■ 親密出資先			
エンカレッジ・テクノロジー(株)	東証一部 (3682)		(3.4%)
(株)エーアイ	東証マザーズ(4388)		(4.8%)

グループ構成

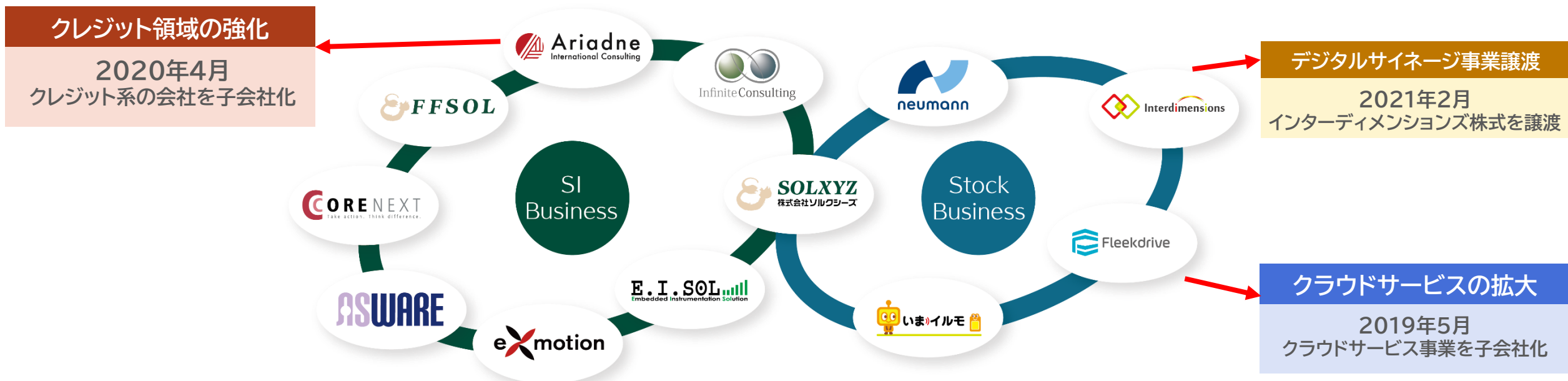
- ソフトウェア開発のうち、約60%を金融系が占める
クレジットや銀行系などを中心にソリューションやサービスを提供
- IoTや自動運転等、専門技術に長けた子会社10社を統括

業種別の構成比

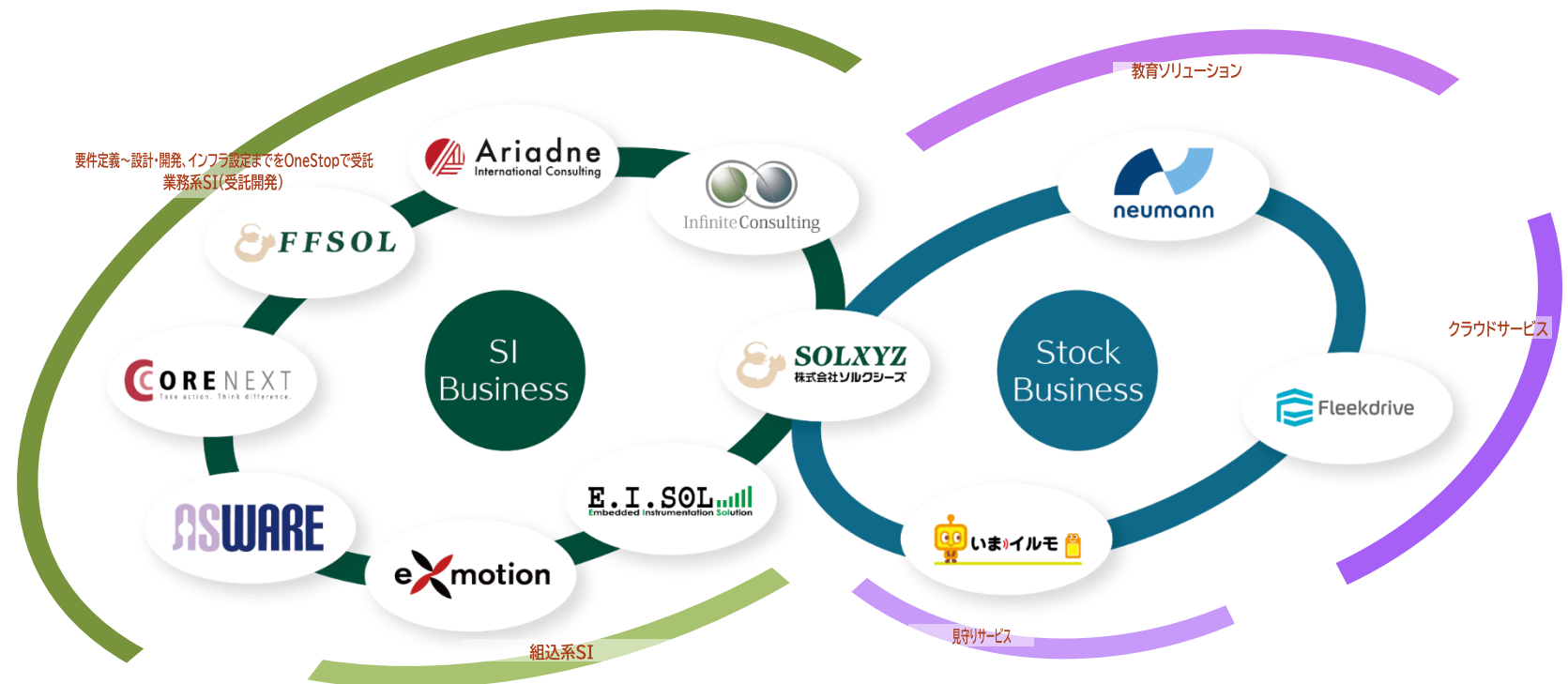


当社グループの成長モデル

- 継続的成長に向け、**SI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、**エッジコンピューティング(自動車、IoT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IPO企業の創出



グループ概要(SIビジネスとストックビジネスの両輪)



SI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	SI	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	SI	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	SI	投資顧問系に特化	投資信託業、投資顧問業
アスウェア	SI	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
NEW! アリアドネ・インターナショナル・コンサルティング	SI	クレジット業務全般に関する企画、提案、信販・クレジット コンサルティング	

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*	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
いまイルモ	IoTによる見守りサービス	個人、介護施設
(株)Fleekdrive	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
※19/12よりノイマンはtecoを吸収合併		

主な子会社の状況: エクスモーション(自動車・メディカル)

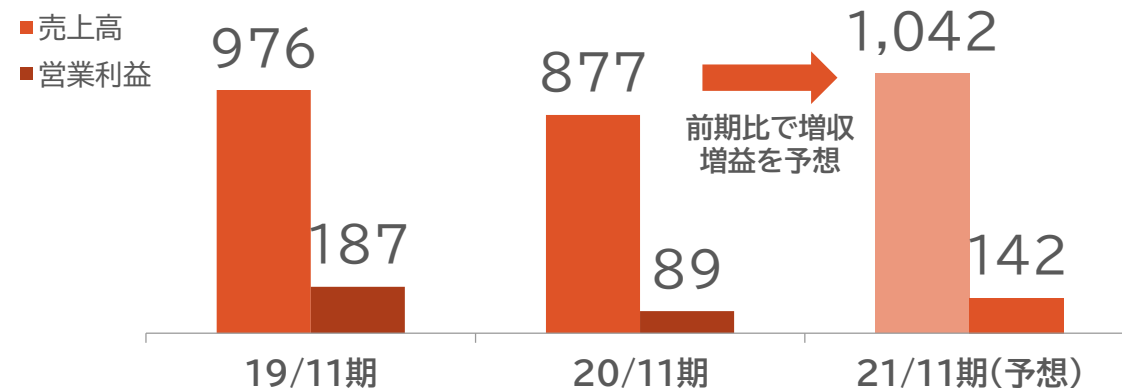
(株)エクスモーション (4394・東証マザーズ)



- ・ 組込みソフトウェア開発に特化したコンサルティングファーム
自動運転 (CASE*) や医療分野に強み
- ・ 新型コロナウイルスの影響や戦略的投資が重なり20/11期は減収減益も、先行投資の成果としてリモートワーク時代に即した2つの新規ソリューションを本格スタート
- ・ 今期は新型コロナウイルスの影響からの回復を見込み、前期比で増収増益を予想



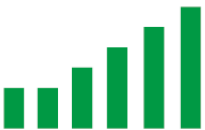
エクスモーション 通期業績予想 (百万円)



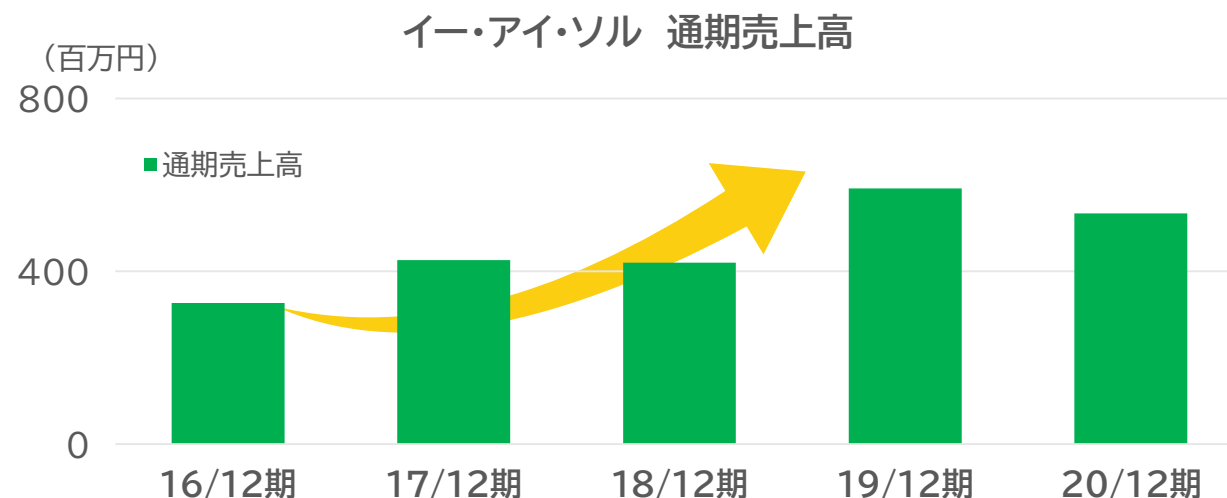
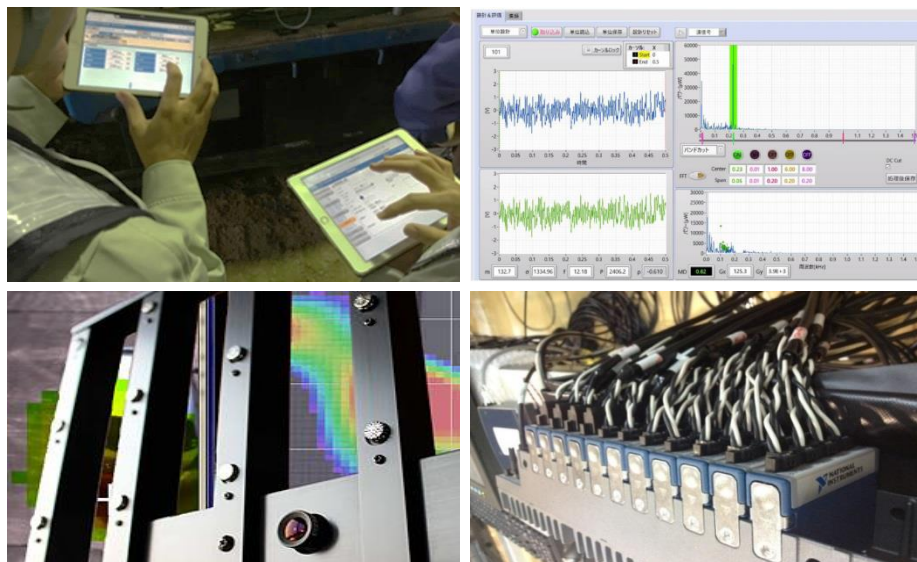
*CASE = Connected (つながる)、Autonomous (自動運転)、Shared (共有)、Electric (電動)、以上の先端技術分野の頭文字を組み合わせた総称

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したソフトウェア受託開発業
- ・ IoTを駆使した工場の「予知保全システム」は引き続き好調。NI（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により、ハードとソフトウェア両面を備えたパッケージ展開を推進、既に導入実績あり
- ・ 顧客が製造業中心のため昨年はコロナ禍の影響を多少受けたが、IoTソリューション、受託開発ともに成長傾向は変わらず。直近では鉄道関連の案件も増加

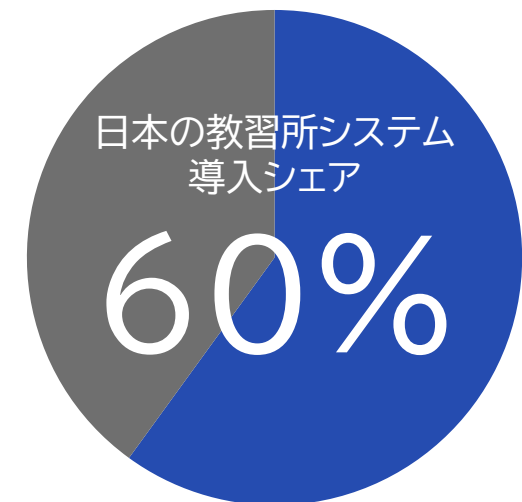


主な子会社の状況：自動車教習所システム(ノイマン)

(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
- ・ 初回の緊急事態宣言では教習所の停止により新型コロナウイルスの影響を大きく受けたが、宣言解除後はV字回復
- ・ ベトナム向けの開発も同様に再開した他、新商材の販売も開始
- ・ 2021年4月オンライン学科教習ツール「N-LINE」をリリース。既に100校近い教習所から受注

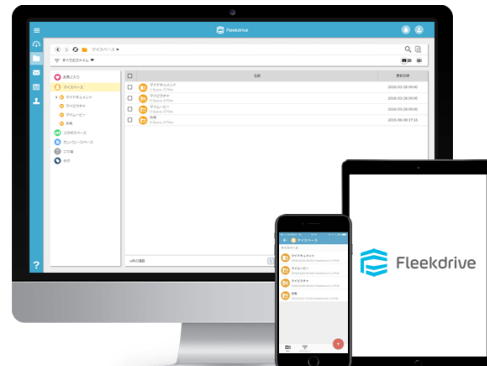


主な子会社の状況: (株)Fleekdrive(クラウドサービス)



SaaS型クラウドサービス「フリークドライブ」

導入社数
650社弱
(21年6月末)



- ・クラウド環境上でのコラボレーションソリューションを展開
- ・SaaS型のサブスクリプションモデルであり、契約社数や売上高は積み上がりのモデル
- ・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
- ・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
- ・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22/12期以降の予定
- ・**今後はERP製品としての展開も視野に育成**
- ・**IT製品・サービス比較サイト「ITトレンド」にてGood Productに認定**

沿革

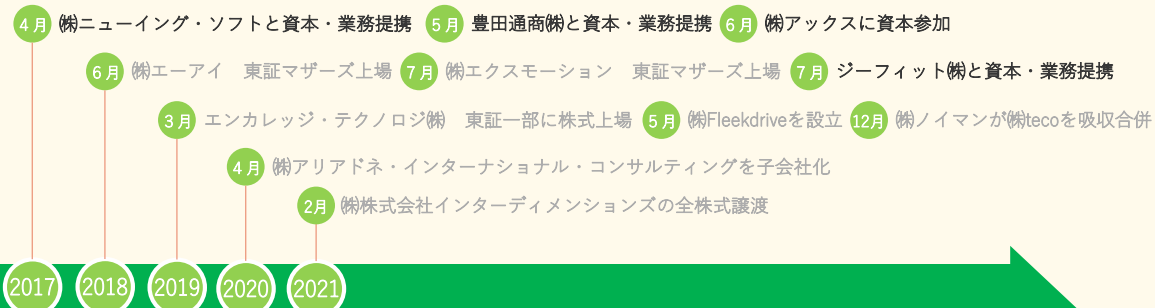
設立～上場



グループ構築開始～東証一部上場

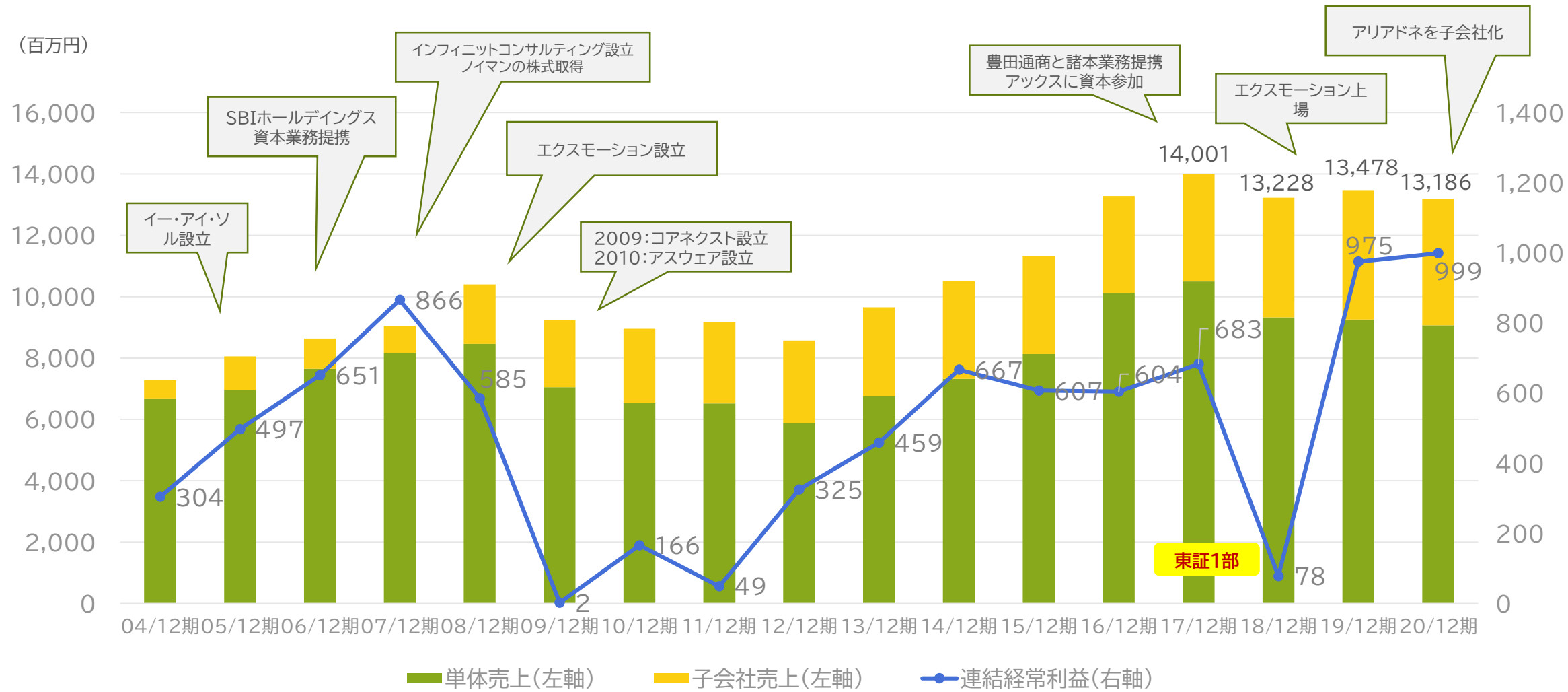


企業価値向上に向けた新たなステージ



長期業績推移

連結売上高/経常利益 (百万円)



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。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ないようお願いいたします。

【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

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

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

