

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3四半期

機関投資家向け
説明資料

2021年12月
<https://www.solxyz.co.jp/>



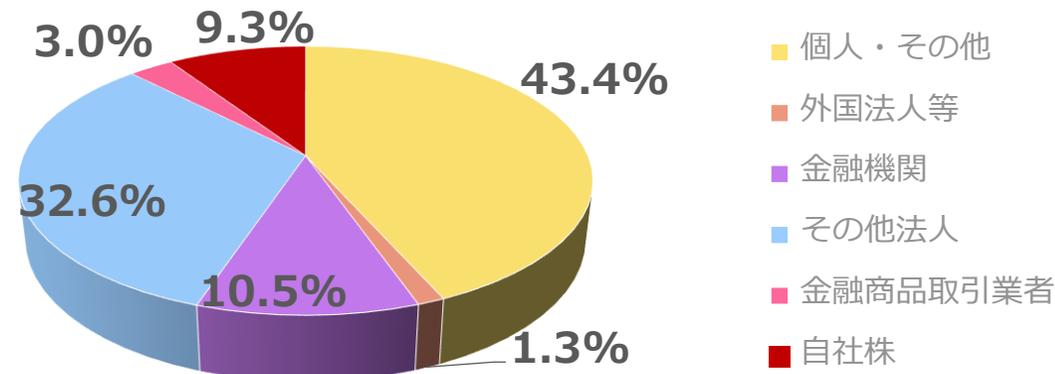
会社概要・グループ戦略



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



SOLXYZ

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

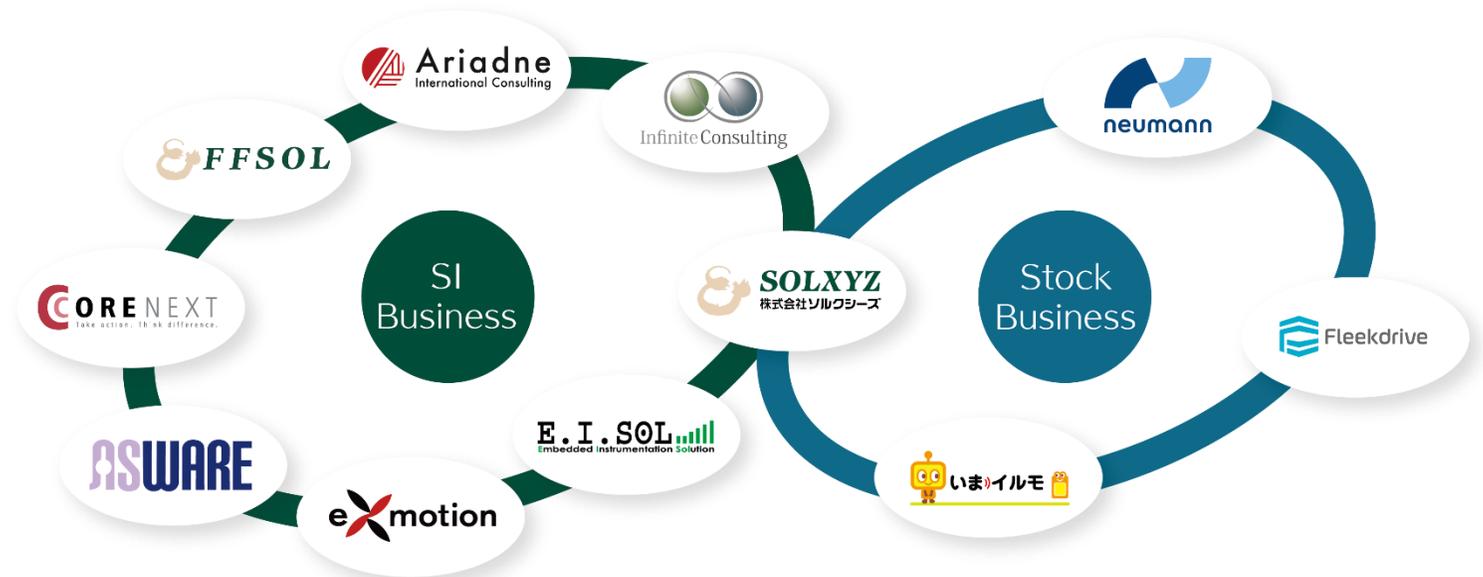
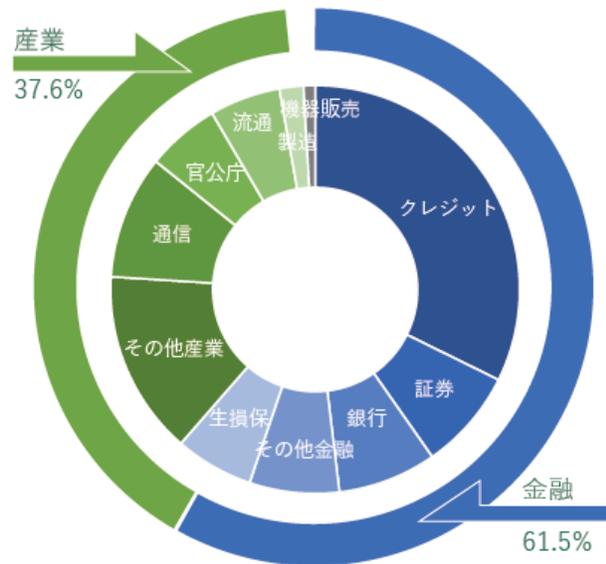
■ 社長	: 長尾 章		
■ 設立	: 1981年2月	(2021年度は42期目)	
■ 資本金	: 14億9,450万円	(2021年6月末現在)	
■ 売上高	: 131億8,630万円	(2020年12月期連結実績)	
■ 営業利益	: 8億4,813万円	(同上)	
■ 従業員	: 790名	(2021年6月末現在連結合計)	
■ 主要株主	: SBIホールディングス(株)	2,150千株	16.0%
	(株)ビット・エイ	1,320千株	9.8%
	長尾 章	559千株	4.2%
	(株)ヤクルト本社	530千株	4.0%
	日本証券金融(株)	292千株	2.2%
	※自社株	1,173千株	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)エクスマーシオン 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

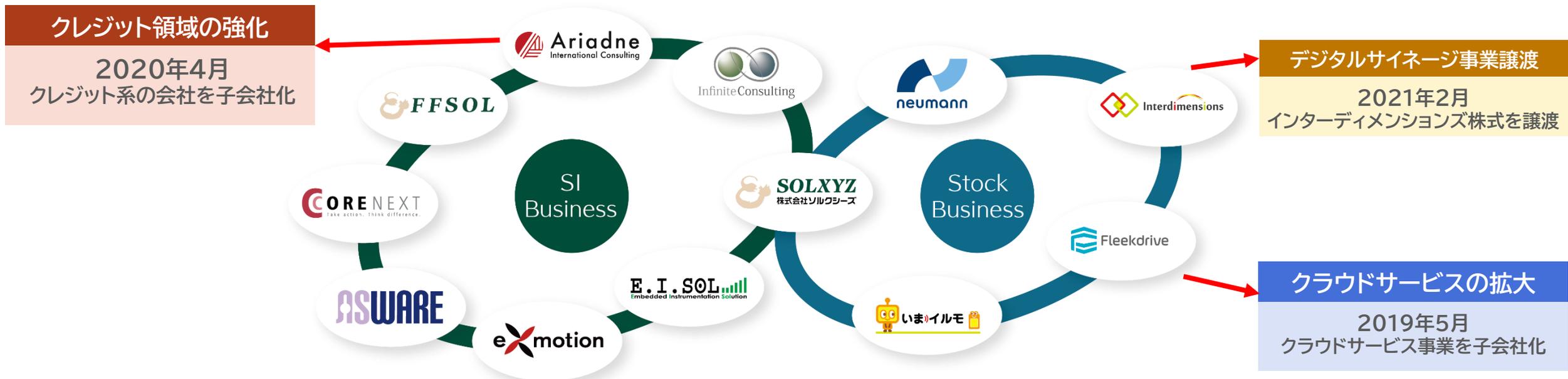
- ソフトウェア開発のうち、約60%を金融系が占める
クレジットや銀行系などを中心にソリューションやサービスを提供
- IoTや自動運転等、専門技術に長けた子会社10社を統括

業種別の構成比

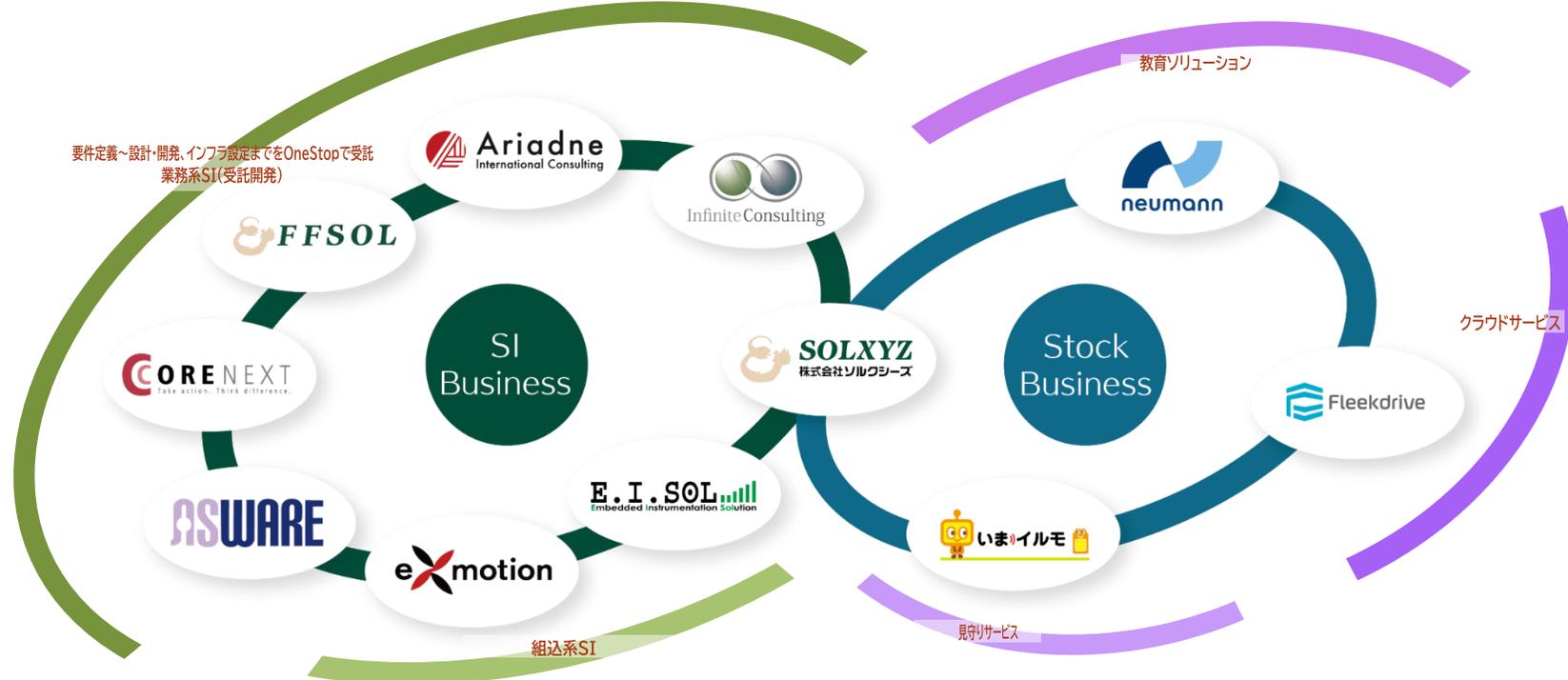


当社グループの成長モデル

- 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	
エクスマーション	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		

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

ソフトウェア開発事業



- ソフトウェアの受託開発を中心に展開
- 対象となる事業体はソルクシーズ本体と、連結子会社のエフ・エフ・ソル、コアネクスト、アスウェア
- 当社の基幹となるセグメントであり、連結売上高に占める比率が最も高い

コンサルティング事業



- 開発の上流工程である設計・開発支援等のコンサルティング事業を中心に展開
- 対象となる事業体は連結子会社のインフィット・コンサルティング、エクスマーション、アリアドネ
- 上流工程のため売上げ規模はソフトウェア開発事業に比べると小さいが、専門性の高い領域のため、利益率が高い
- 一部子会社は獲得した案件をソフトウェア開発部隊への開発案件へと繋ぐ役割も持つ

コンサルティング

ソリューション事業



- ソフトウェアのライセンス、カスタマイズ、保守等のソリューションを展開
- 対象となる事業体は連結子会社のノイマン、Fleekdrive、イー・アイ・ソル
- ソリューション提供のため、人員稼働率に大きく依存しない、ストック型の安定した売上げの比率が高い
- 他のセグメントからはやや独立しているが、将来の利益の成長ドライバーとして期待

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)



- ・ 組み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
- ・ 先行投資の成果として教育コンテンツプラットフォーム
「EurekaBox」の会員数増加
- ・ 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)



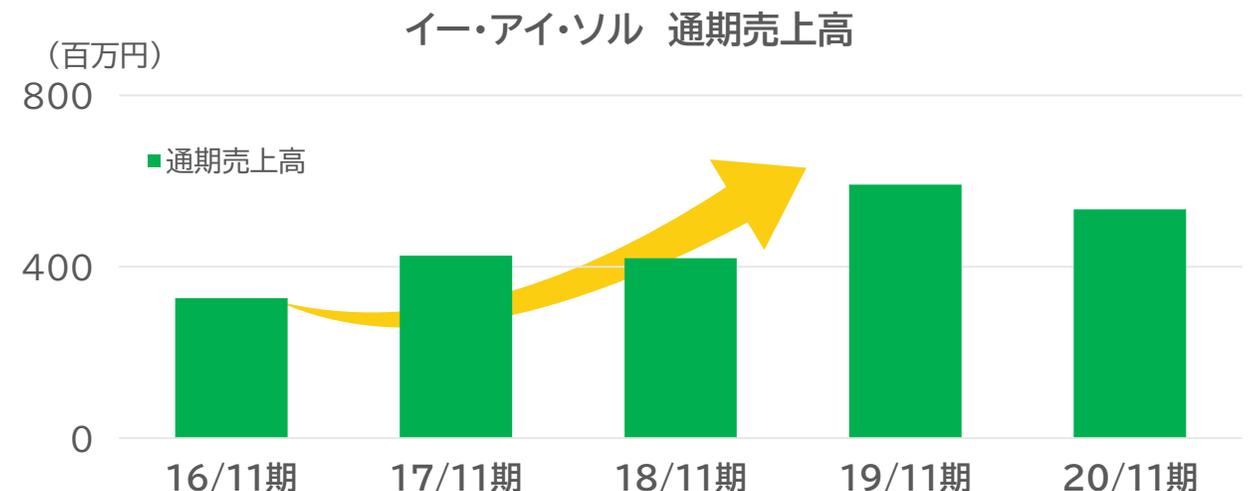
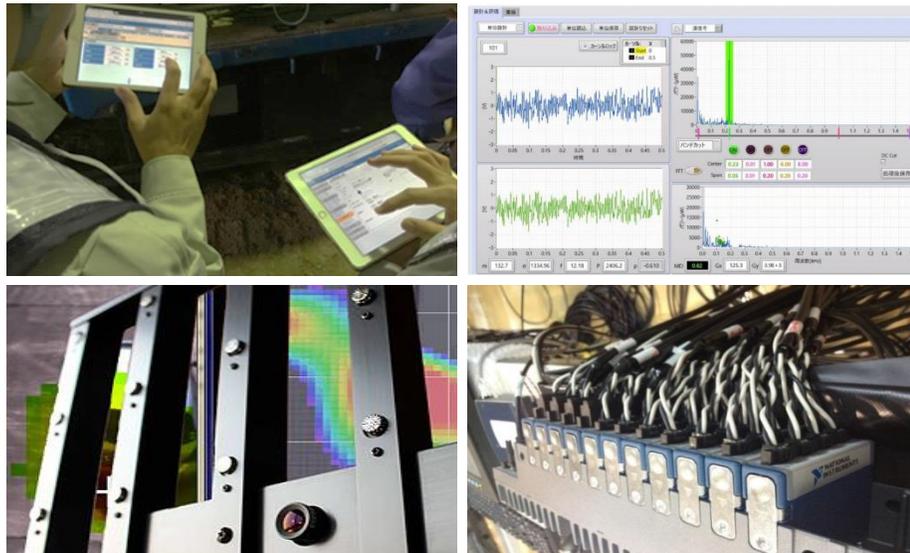
*CASE = Connected (つながる)、Autonomous (自動運転)、Shared (共有)、Electric (電動)、以上の先端技術分野の頭文字を組み合わせた総称

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

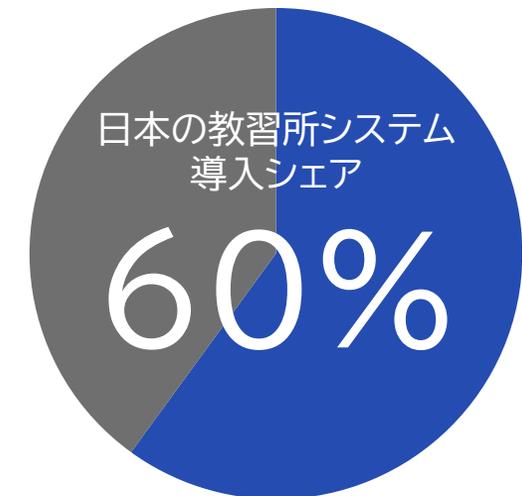


主な子会社の状況：自動車教習所システム(ノイマン)

(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200校以上の教習所から受注



主な子会社の状況: (株)Fleekdrive(クラウドサービス)



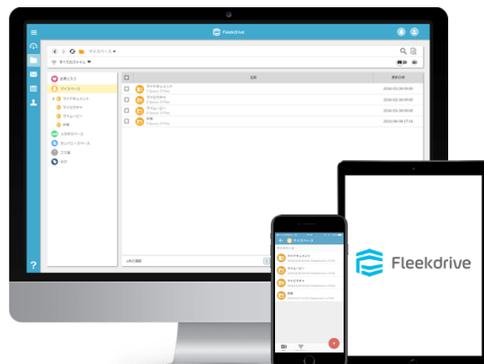
Fleekdrive

SaaS型クラウドサービス「フリークドライブ」

導入社数

700社弱

(21年9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22/11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

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700社弱の契約実績
- ・テレワークを背景に市場拡大を図る

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

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

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

業績概要：
2021年12月期第3四半期決算



エグゼクティブ・サマリー

■ 2Qに続き前年同期より大幅な増収増益を達成

…売上高は103億円(前年同期比+8.2%)、営業利益は8.7億円(同+66.9%)と好調な推移

■ クレジット関連の案件の好調が継続、収益性は過去最高水準に

…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、単価向上も継続

■ 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

■ 増配を発表

…好調な業績に伴い、8/20の記念配(1株当たり1.5円)に続き、1株当たり2円の増配を発表

第3四半期決算 損益サマリー

- ・企業のDXニーズの高まりにより、2Qに続き好調な推移、前年同期比で大幅な増収増益を達成
- ・クレジットなど金融系全般の需要が強く、専門的な案件の増加により単価も向上、各利益も大幅な上昇

(単位:百万円)	2020/12期 3Q	売上高比	2021/12期 3Q	売上高比	前年同期比 増減率
売上高	9,524	-	10,307	-	+8.2%
売上総利益	2,160	22.7%	2,579	<u>25.0%</u>	<u>+19.4%</u>
販売管理費	1,633	17.2%	1,700	16.5%	+4.1%
営業利益	526	5.5%	878	<u>8.5%</u>	<u>+66.9%</u>
経常利益	570	6.0%	894	8.7%	+56.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	360	3.8%	922	<u>8.9%</u>	<u>+155.6%</u>
EPS(円)	15.08	-	38.02	-	+152.1%

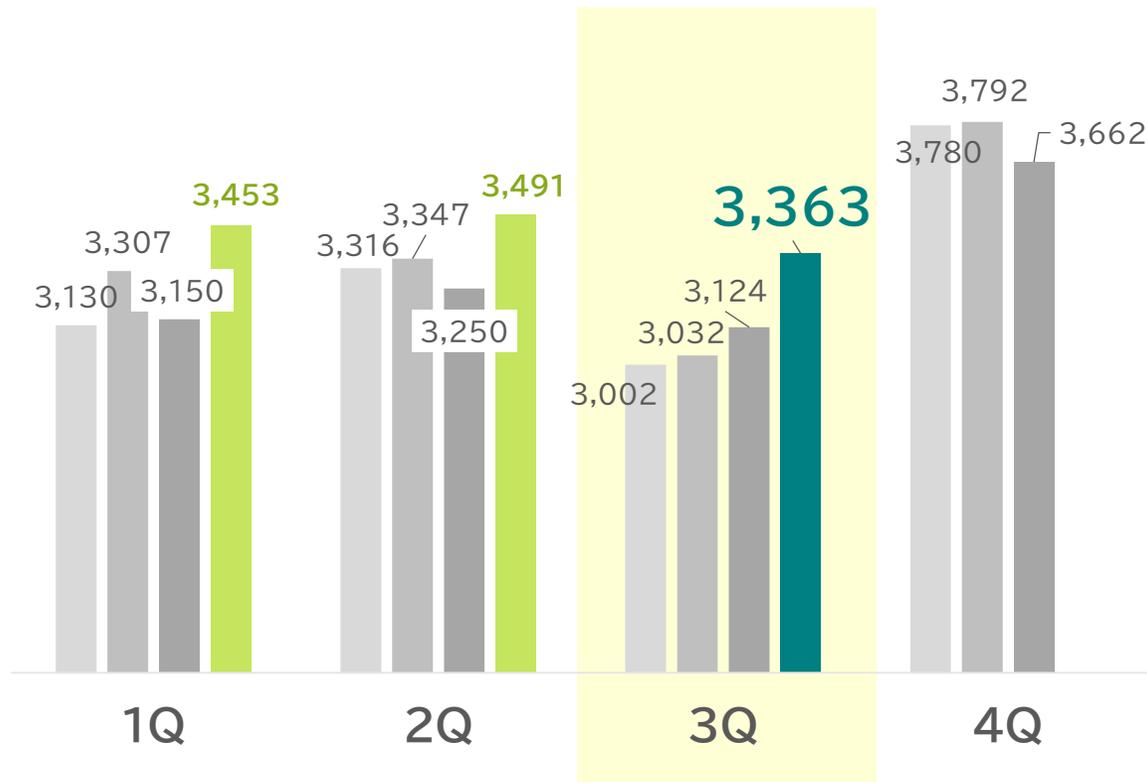
四半期別の業績推移

・過年度の四半期と比較しても好調に推移、営業利益は四半期会計期間での過去最高値を連続更新中

売上高(四半期別)

(百万円)

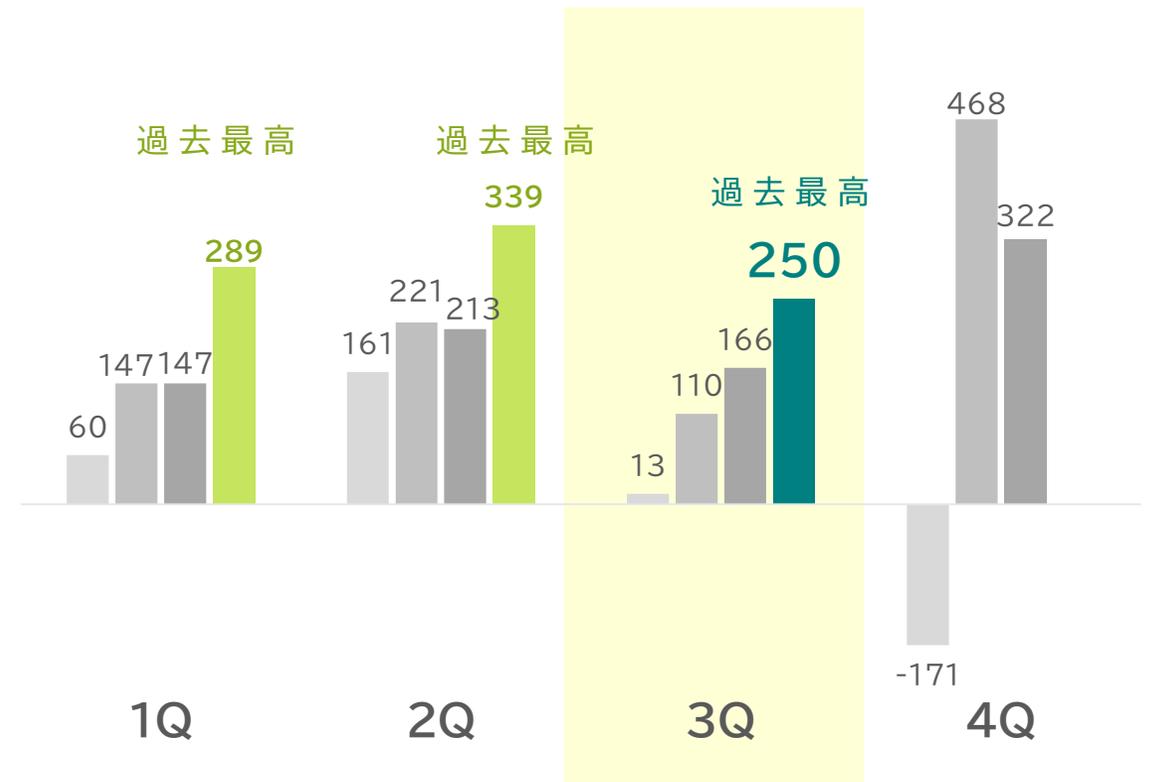
■18/12期 ■19/12期 ■20/12期 ■21/12期



営業利益(四半期別)

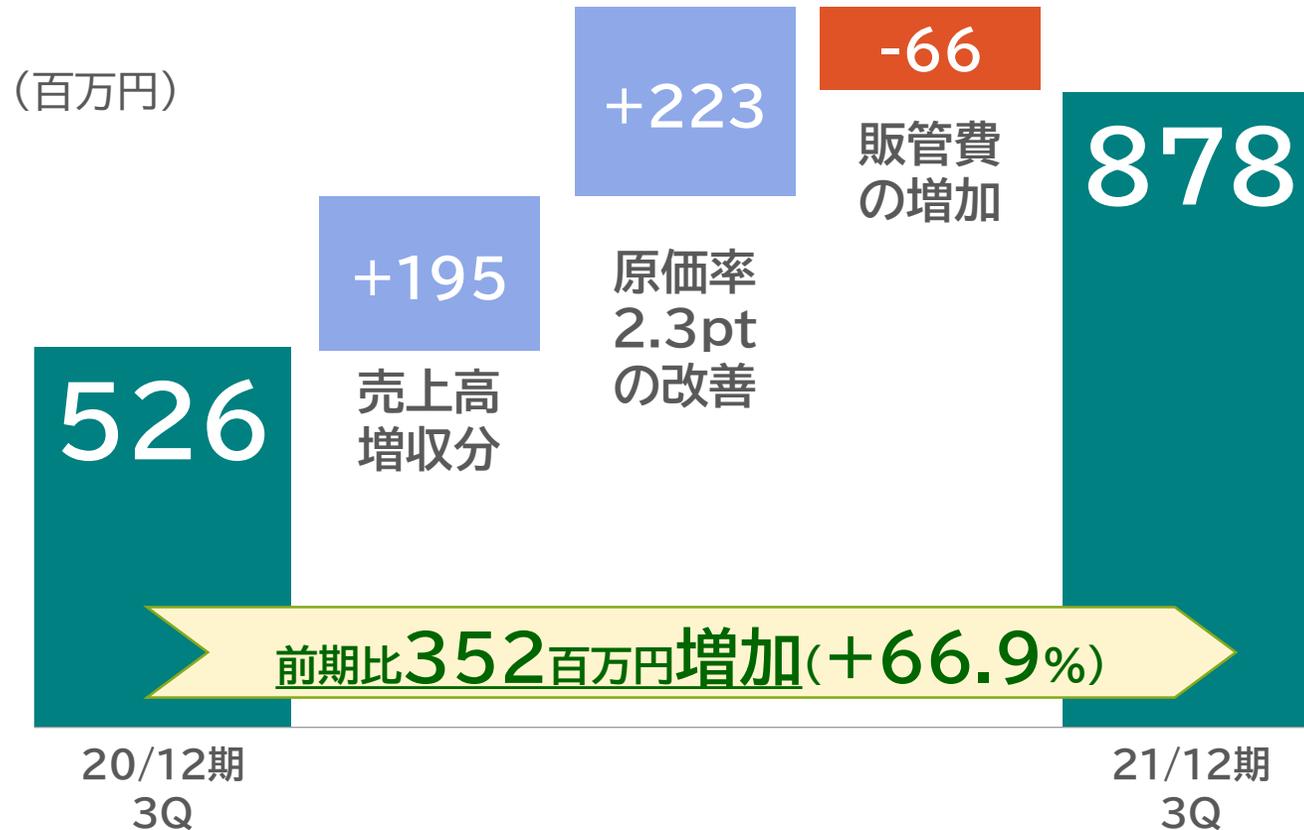
(百万円)

■18/12期 ■19/12期 ■20/12期 ■21/12期



営業利益の変動要因

・増収に加え、生産性や**案件の単価向上**等により原価率が大幅改善し、営業利益は大きく増加

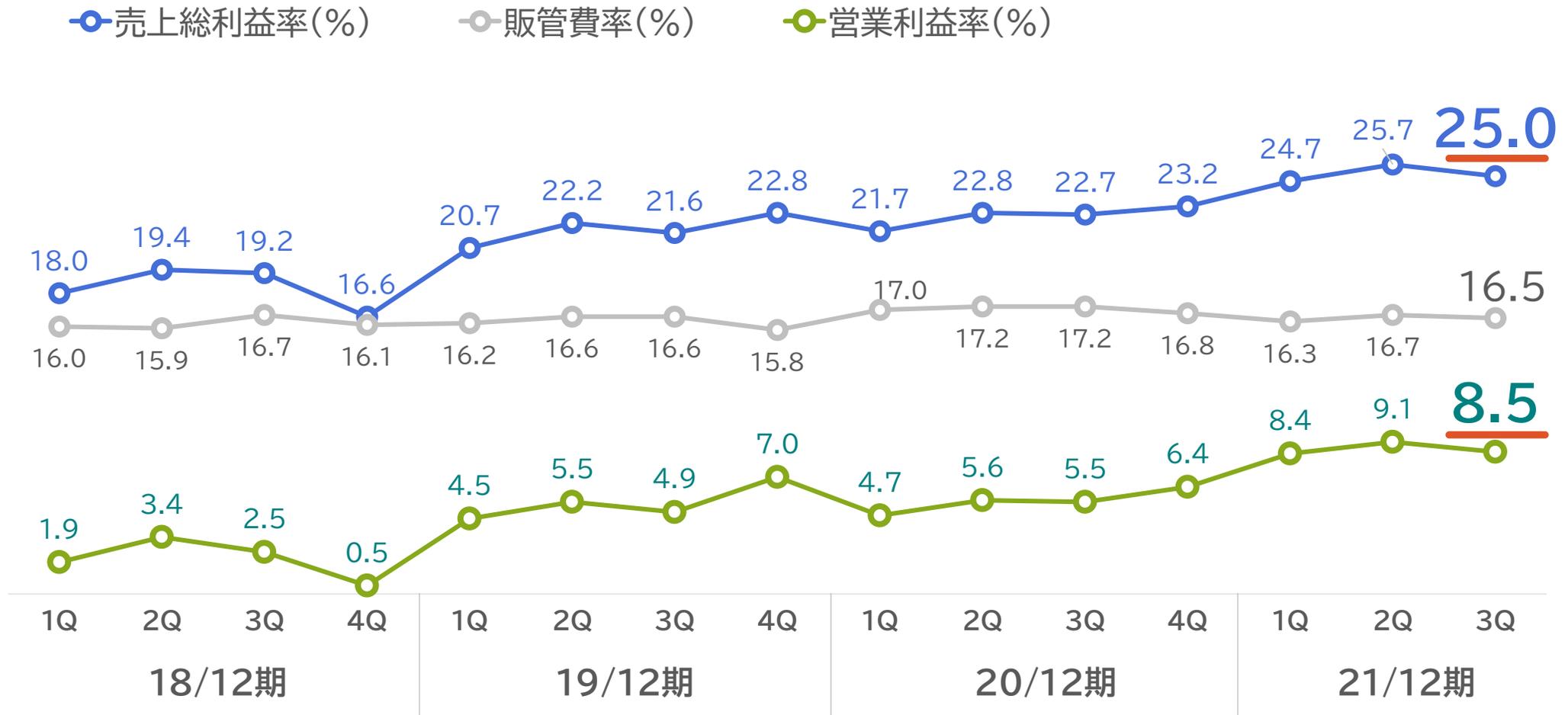


【主なポイント】

- ・単価向上の傾向は継続
(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が主因)
- ・パートナーへの外注単価は2Qに続き横ばい傾向
- ・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-0.7pt低減しており、やや低減の傾向が続く

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

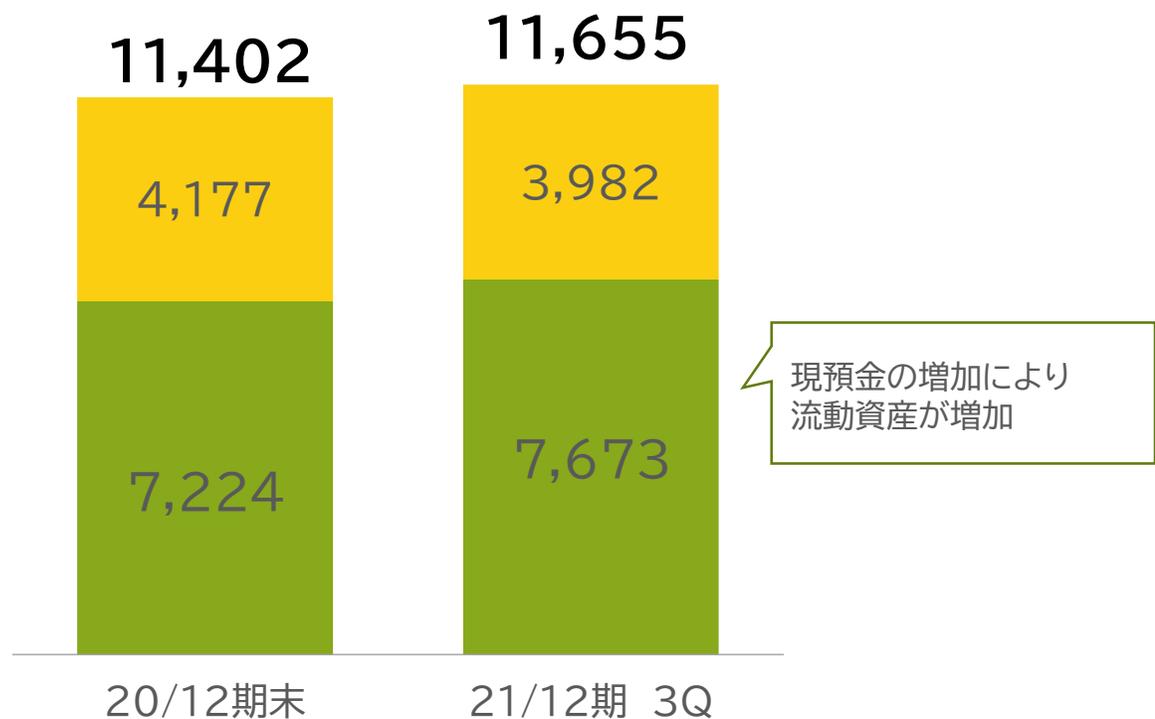


貸借対照表

・自己資本比率は57.5%と健全な範囲で推移

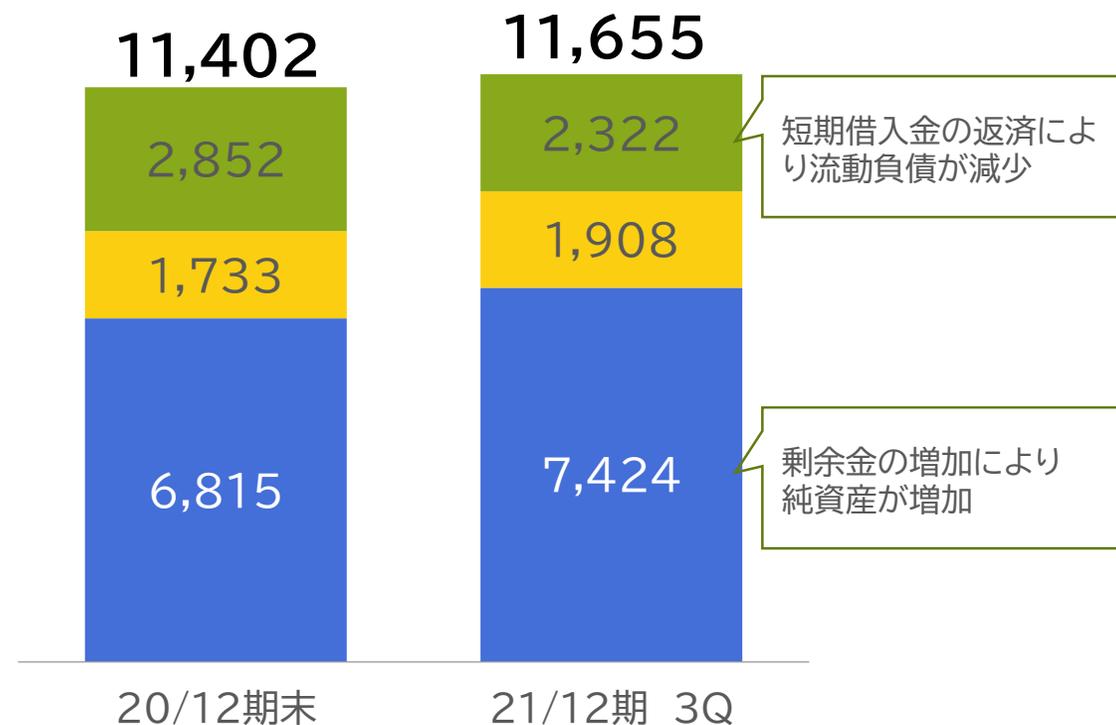
資産

■固定資産 ■流動資産



負債・純資産

■流動負債 ■固定負債 ■純資産



セグメントおよび各子会社別の業績

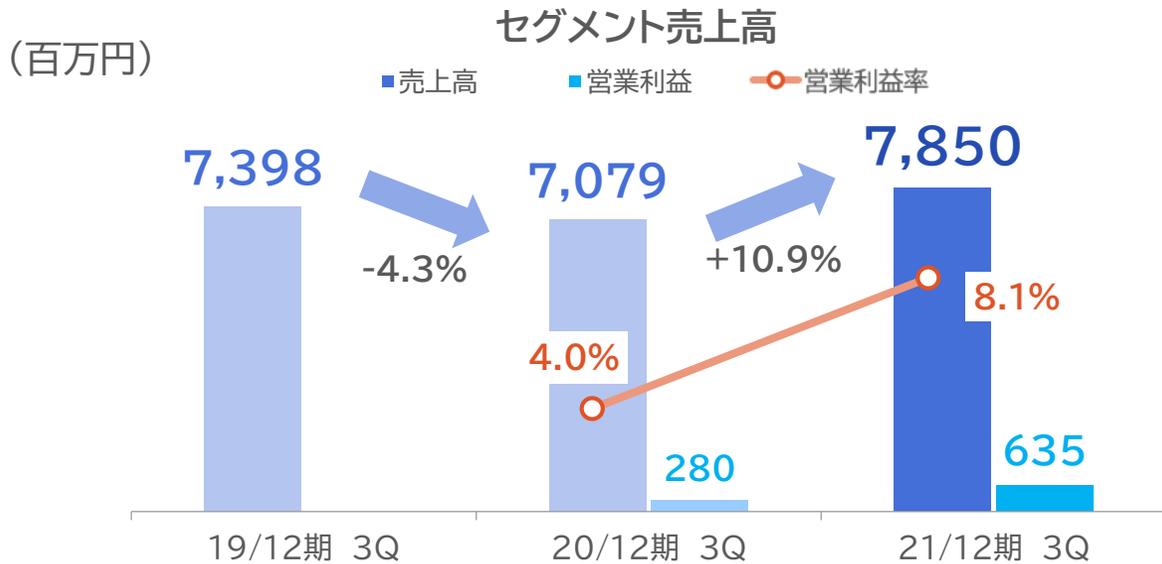


セグメント別売上高

・クレジット系等、金融系全般の好調を背景に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 3Q	売上高比	2021/12期 3Q	売上高比	前年同期比 増減率
連結売上高		9,524	-	10,307	-	+8.2%
ソフトウェア開発事業		7,079	74.3%	7,850	76.2%	+10.9%
コンサルティング事業		864	9.1%	856	8.3%	-1.0%
ソリューション事業		1,580	16.6%	1,600	15.5%	+1.3%

セグメント別推移-ソフトウェア開発事業



□ 売上高: 7,850百万円
前期比: +10.9%

- ✓ DXの機運の高まりによりIT投資は堅調、営業利益率改善も進む
- ✓ キャッシュレス化やECの拡大に伴いクレジットが好調の他、銀行、証券等の金融系は総じて好調
- ✓ 産業系は通信向け(5G関連含む)を中心に流通・官公庁の案件も伸長
- ✓ 地銀再編関連の案件は小規模展開を継続
- ✓ 子会社も概ね順調、FinTechや仮想通貨案件の獲得も進む

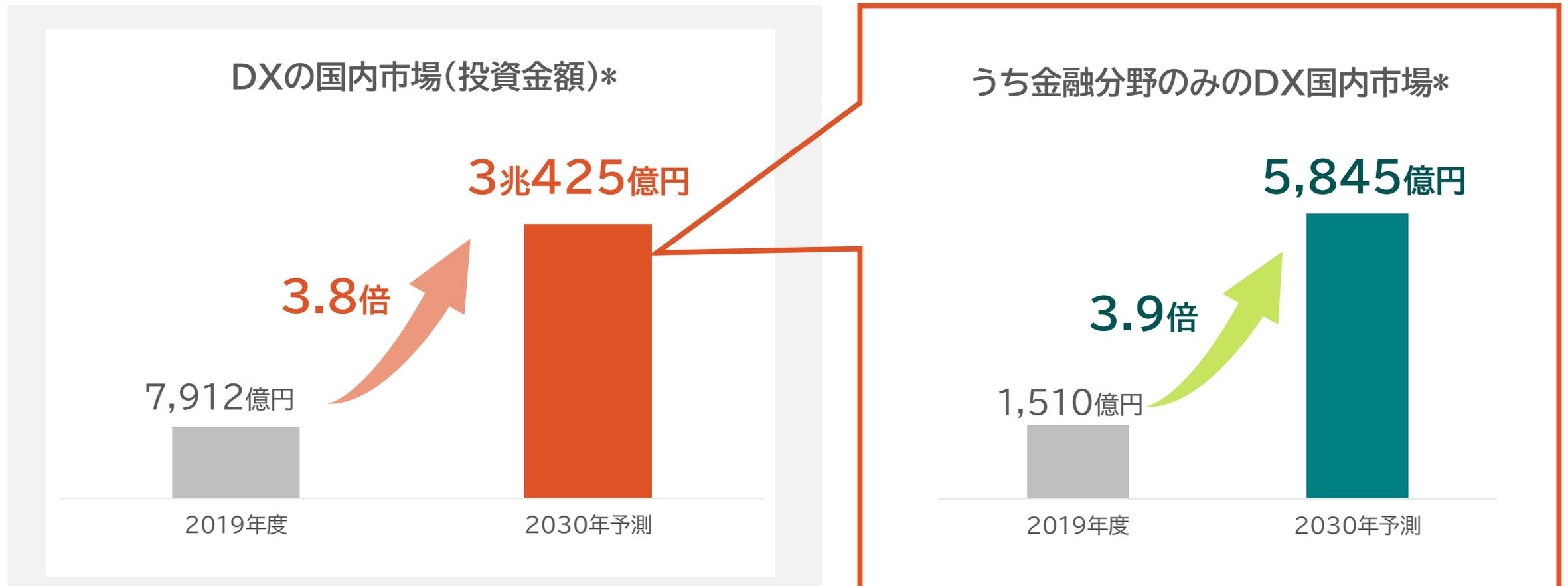
各子会社の売上高イメージ*



*子会社の数値は非開示

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**



クレジット領域での需要は長期的に継続の見込み

- ・決済手段の多様化に伴い、クレジットサービス提供会社が準拠・対応すべき法令やレギュレーション、追加機能開発は増加していく
- ・新規参入事業者での立ち上げ、既存顧客での改修需要など、今後クレジット系の開発業務に精通したエンジニアは更に必要となり、コンサル・開発需要は長期的に継続する見込み

今後、クレジットカードサービス会社は様々な規制や機能開発に迫られる

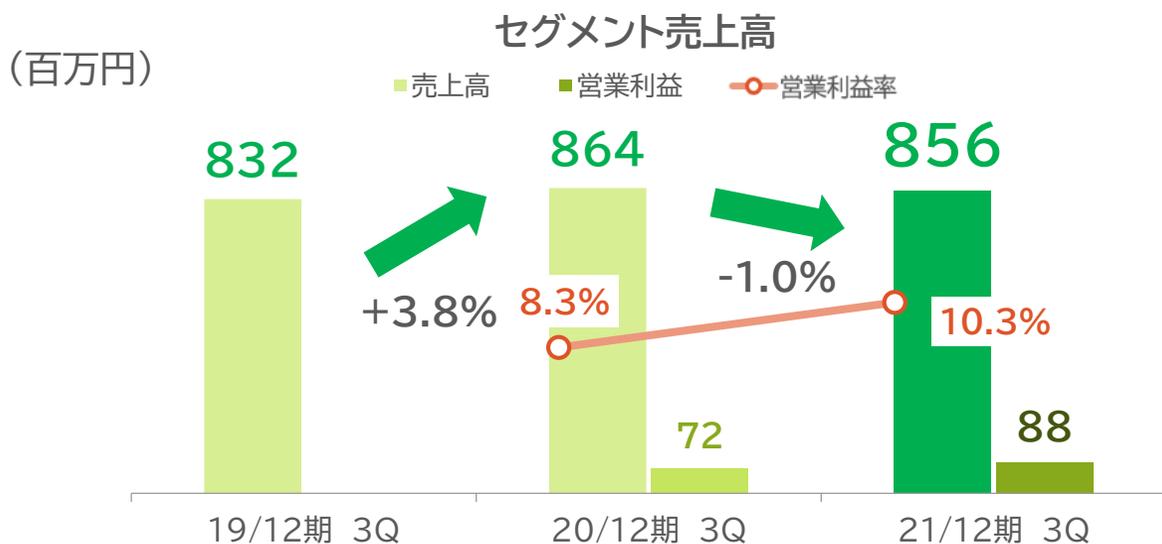


業務知識の不足から、クレジット系に強い開発企業が更に求められる



決済サービスコンサルである子会社AICやクレジット系開発に強い当社本体により、新規参入事業者へのコンサルから既存顧客の新規開発まで、様々なニーズに対応

セグメント別推移-コンサルティング事業



□ 売上高:856百万円
前期比:-1.0%

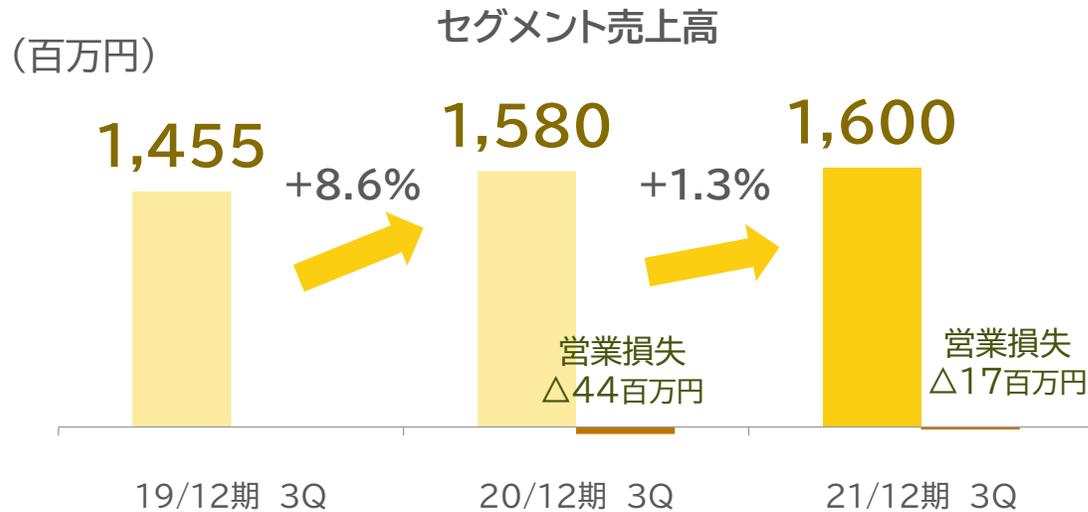
✓ 新型コロナウイルスの影響によるインフィット・コンサルティングの減収により、全体でも微減

✓ 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。教育コンテンツプラットフォームの会員数も増加

✓ 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、業界への啓もう活動などを積極的に展開



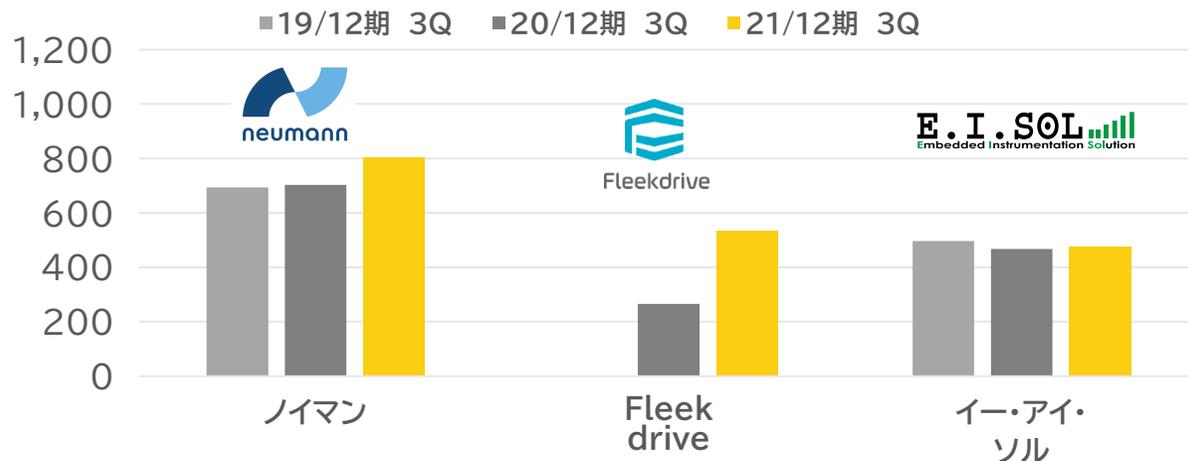
セグメント別推移-ソリューション事業



□ 売上高:1,600百万円
前期比:+1.3%

- ✓ 全体では堅調に推移
- ✓ イー・アイ・ソルは、大手鉄道会社や空調メーカーからの計測需要が特に好調で、増収増益
- ✓ クラウドソリューションFleekdriveは販売パートナーを拡充、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の契約数が大幅増。既存ソリューションとのシナジーも加わり、増収増益

各子会社の売上高イメージ*



*子会社の数値は非開示

** (株)ノイマンと(株)tecolは19/12/1付で合併したため、19/12期の値は両社合算の数値

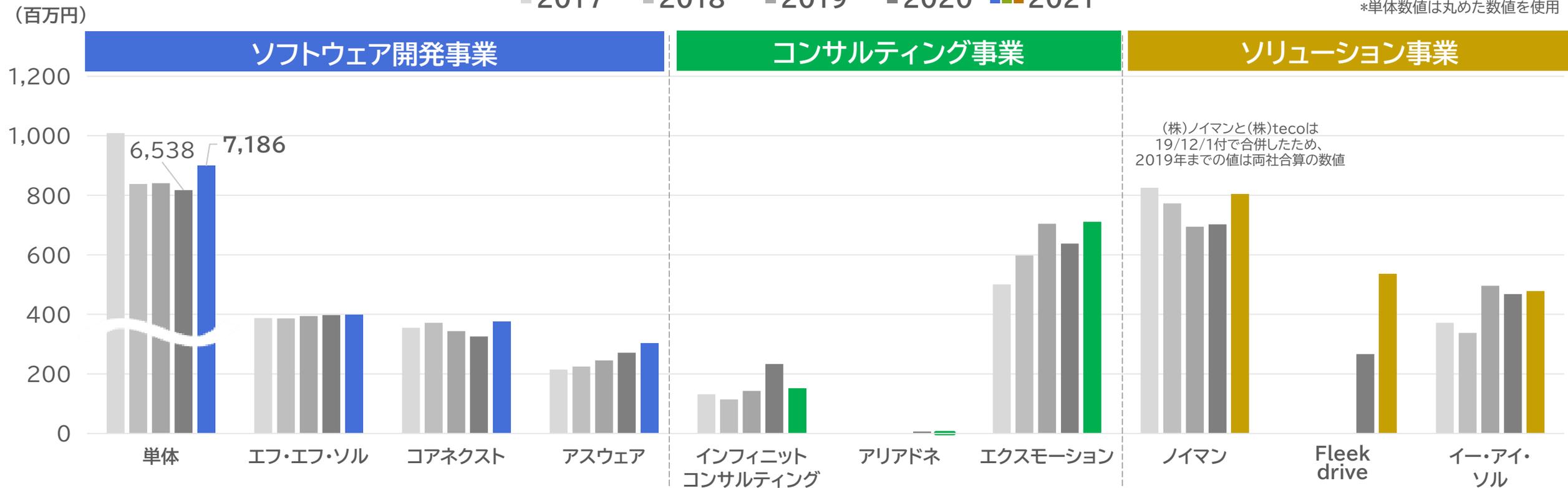
グループ各社の長期業績推移(3Q売上高)

- ・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エクスマーション、ノイマン等が特に好調

各子会社の3Q売上高 5か年推移*

■ 2017 ■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021

*数値は非開示(左軸)
*単体数値は丸めた数値を使用



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)

 SOLXYZ	(株)ソルクシーズ(単体)	増収	増益
クレジット関連の案件が特に好調			
 FFSOL	(株)エフ・エフ・ソル	減収	増益
FinTech案件が増加、利益率も向上中			
 CORENEXT	(株)コアネクスト	増収	増益
金融系開発案件の受注が伸長、稼働率も向上			
 ASWARE	(株)アスウェア	増収	増益
豊富な案件を背景に右肩上がりが続く			

業績(前年同期比)

コンサルティング事業

 Infinite Consulting	(株)インフィニットコンサルティング	減収	減益
コロナ禍が新規案件獲得に影響し、減収傾向			
 exmotion	(株)エクスモーション	増収	増益
受注が回復基調となり、増収増益に向け高稼働率維持			
 Ariadne International Consulting	(株)アリアドネ・インターナショナル・コンサルティング	減収	減益
コロナ禍により外資企業の日本参入が遅延			

業績(前年同期比)

ソリューション事業

 neumann	(株)ノイマン	増収	増益
オンライン学科教習が好調。既存サービスとの相乗効果もあり			
 Fleekdrive	(株)Fleekdrive(フリークドライブ)	増収	増益
契約数・アカウント数ともに前年比増を継続			
 E.I.SOL	(株)イー・アイ・ソル	増収	増益
状態監視等のIoTソリューションが引き続き好調			

トピックス:直近のニュースリリース一覧

- ・ Fleekdriveの製品アップデートや導入企業事例が増加。その他、DXやキャッシュレス等、各専門分野に長じた子会社がそれぞれの業界リーダーとなるべく、啓もう活動や製品展開を積極的に展開

3Q(7/1~)から本資料開示日現在までのトピックス*

2021.08.19		(株)Fleekdrive クラウド領票サービス「Fleekform」 Ver.4.0にバージョンアップ	2021.09.29		(株)エクモーション 「MBD(モデルベース開発)推進センター」にパートナー会員として 参画	2021.11.16		(株)Fleekdrive 企業向けオンラインストレージ「Fleekdrive」 「AWS ISV Accelerate プログラム」に認定 New
2021.08.17		(株)Fleekdrive 企業向けオンラインストレージ「Fleekdrive」 Ver.6.0にバージョンアップ	2021.09.28		(株)Fleekdrive 企業向けオンラインストレージ「Fleekdrive」 コクヨの「@Tovas」のアーカイブ機能としてOEM提供	2021.11.02		「後払い×分割払い Next Stage」無料セミナー開催のご案内 -BNPL・少額決済を支えるプラットフォーム- New
2021.07.21		(株)Fleekdrive 「IT導入補助金2021」のIT導入支援事業者に採択	2021.09.08		経営層・DX推進者向け DXセミナー開催のご案内	2021.10.25		(株)Fleekdrive 企業向けオンラインストレージ「Fleekdrive」 Ver.7.0にバージョンアップ
2021.07.16		シンガポール日本商工会議所機関紙「月報2021年7月号」に寄稿	2021.09.07		(株)Fleekdrive 企業向けオンラインストレージ「Fleekdrive」 SaaS一元管理ツール「メタパスクラウド」とSAML認証によるAP 連携開始	2021.10.21		内閣府「地方創生SDGs官民連携プラットフォーム」に参画
2021.07.15		(株)Fleekdrive 企業向けオンラインストレージ「Fleekdrive」が「ITトレンド Good Product」に認定	2021.09.01		(株)Fleekdrive 企業向けオンラインストレージ「Fleekdrive」 サービスサイトリニューアル	2021.10.19		(株)Fleekdrive ROBOT PAYMENT クラウド領票サービス「Fleekform」採用事例
2021.07.14		(株)ノイマン 「N-LINE」が香川県初となる自動車学校のオンデマンド学科教習 を実現	2021.08.30		(株)Fleekdrive フアンコ社「Fleekform」採用事例	2021.10.19		(株)アリアドネ・インターナショナル・コンサルティング代表山本正 行 「J-WAVE TOKYO MORNING RADIO」に出演
2021.07.08		経済産業省が定める「DX認定取得事業者」に認定	2021.08.24		IoTによる見守り支援システム「いまいろモ」 委嘱会の見守りサービス「サブスクYUMICO」に採用	2021.10.08		「デジタルの日」特設サイト「Digital Days by SOLXYZ Group」を 開設

詳細は
当社コーポレート
サイトに掲載中
(> > 該当ページへ)

SDGs・サステナビリティ経営に向けた取り組み

- ・ 内閣府が設置した「地方創生 SDGs 官民連携プラットフォーム」に参画
- ・ 地方創生のカギとなるDXニーズ獲得およびサステナビリティ経営に向け、SDGsの取組みを継続

「地方創生 SDGs 官民連携プラットフォーム」に参画

地方創生 SDGs
官民連携
プラットフォーム



私たちは持続可能な開発目標 (SDGs) を支援しています。

- ・ 地域金融×ブロックチェーン、スマートシティ、IoTの活用など、地方創生に必要なDXの推進は、当社の事業とも親和性が高い
- ・ 地域課題と一助となりつつ、サステナビリティ経営をさらに加速

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

トピックス:プライム市場の上場維持基準達成に向けて

- ・東京証券取引所の市場区分の見直しについて、プライム市場を選択する申請書*を提出
- ・現状は流通株式時価総額のみ上場維持基準を満たしていないため、改善に向けた取組みを積極化

維持基準項目	当社の適合状況
株主数	○
流通株式数	○
流通株式時価総額 (必要基準=100.0億円)	✕ (判定時=65.6億)
流通株式比率	○
1日平均売買代金	○

上場維持基準適合に向けた取組み	
1	クラウドサービスの向上
2	IoT、CASE、FinTech等の先進分野での開発案件獲得
3	AIを活用したソリューションの提供
4	IR活動の強化
…etc.	

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

(単位:百万円)	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	
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

- ・3Qはほぼ計画どおりの着地、通期予想に対しては高い進捗率を記録
- ・例年第4四半期の業績が高くなる傾向にあるが、新型コロナウイルスの状況を慎重に考慮し、現時点での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		3Q進捗率
	3Q実績	通期予想	
売上高	10,307	14,300	72.1%
売上総利益	2,579	3,300	78.2%
営業利益	878	1,000	<u>87.8%</u>
経常利益	894	1,100	<u>81.3%</u>
親会社株主に帰属する 当期純利益	922	1,070	<u>86.2%</u>

株主還元方針(増配の実施)

- ・8/20付の記念配に続き、11/17に増配を発表
- ・1株当たり配当金2円の増配により、年間の同配当金は12.00円

年度	年間1株当たり配当金			配当性向
	中間	期末	合計	
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)、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%
21/11/17 1株当たり2円の増配を発表				
2021年12月期(予)	0.00円	12.00円 (分割前=24.00円)	12.00円 (分割前=24.00円)	27.0%

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)



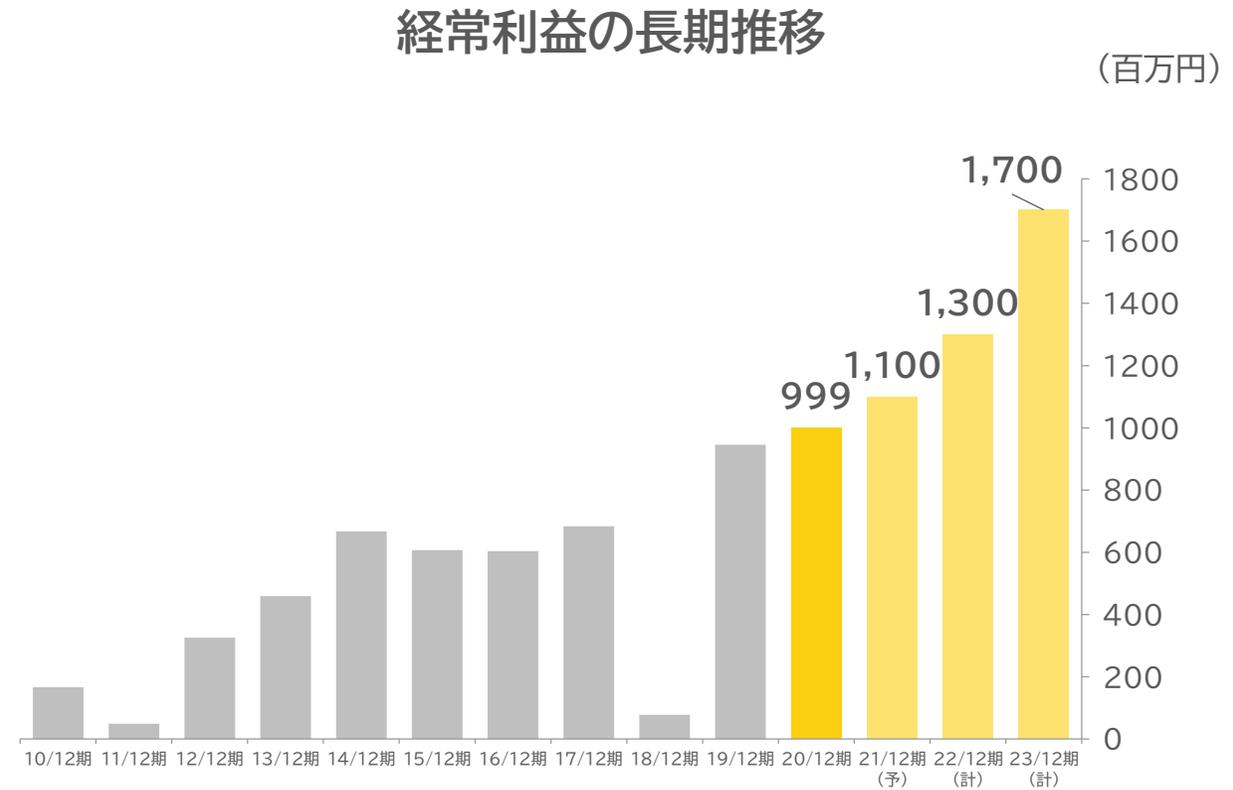
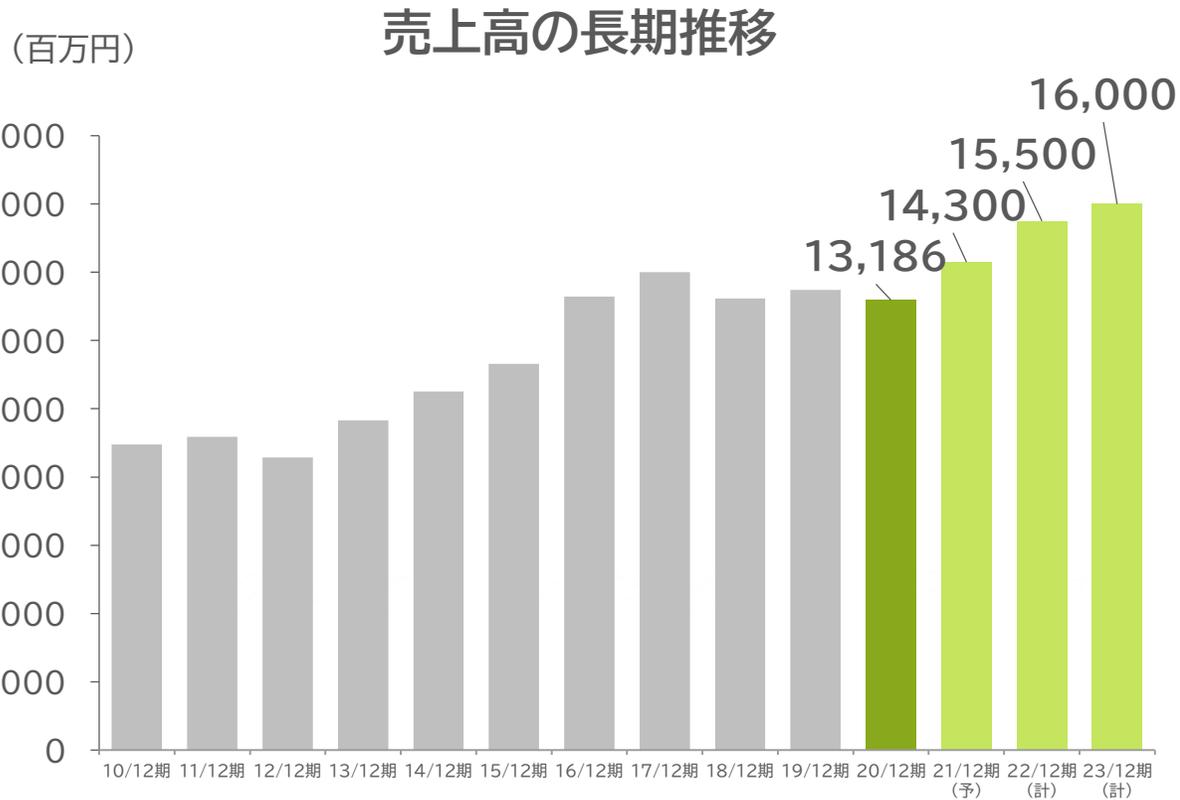
中期経営計画(ローリング方式)

- 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
- ストック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



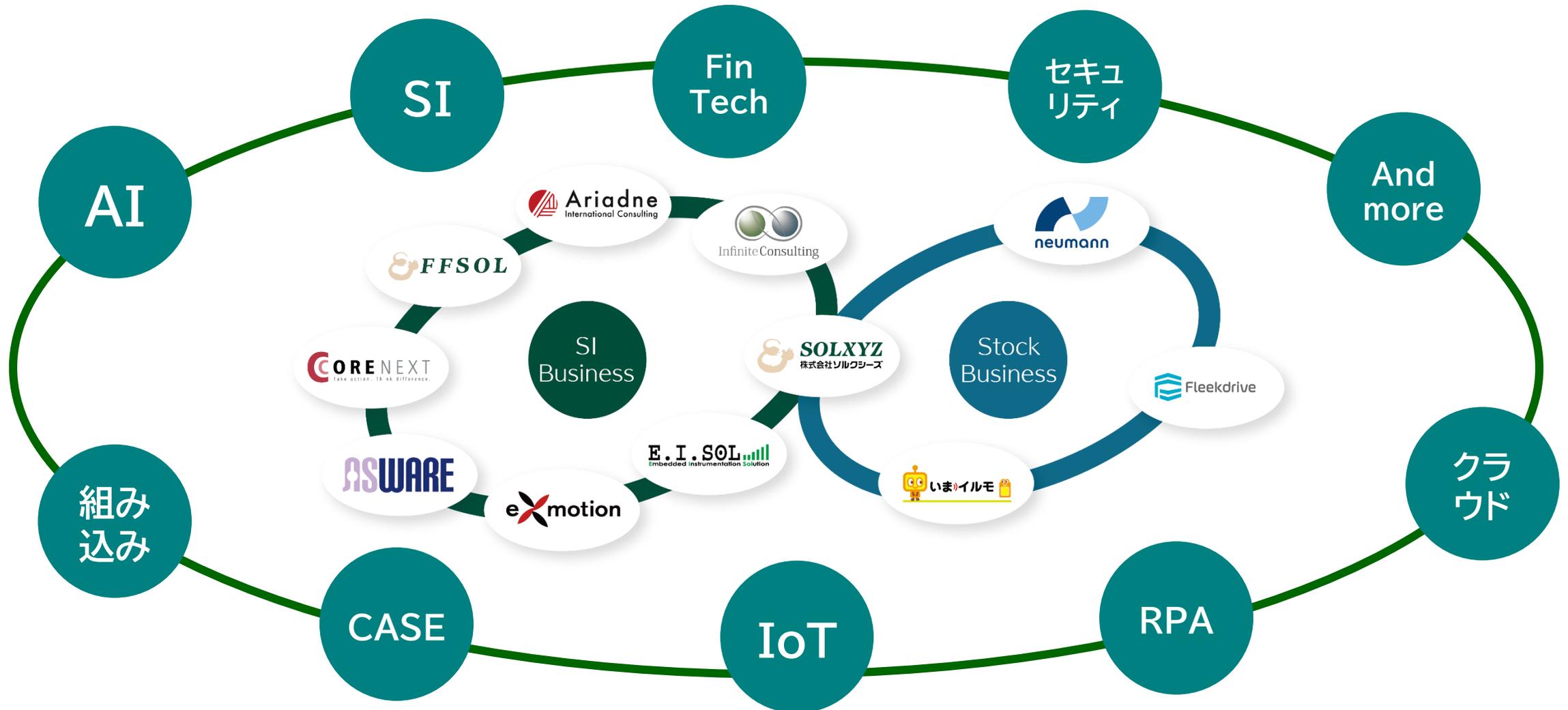
過去最高水準の業績へ

- ・売上高、経常利益ともに過去最高値を每期更新する計画



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



沿革

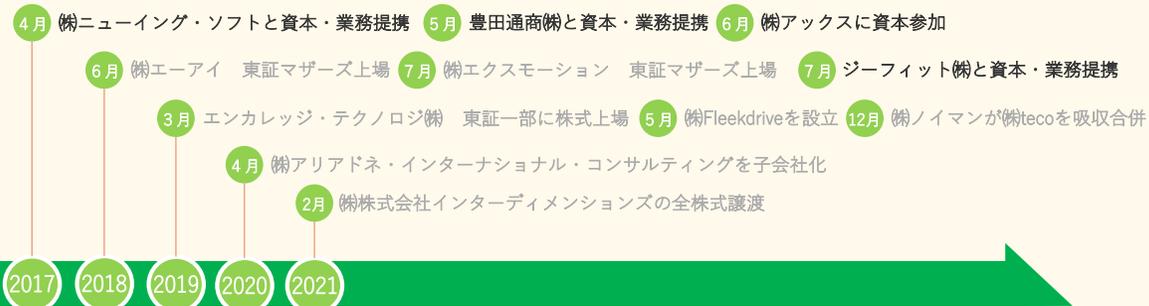
設立～上場



グループ構築開始～東証一部上場

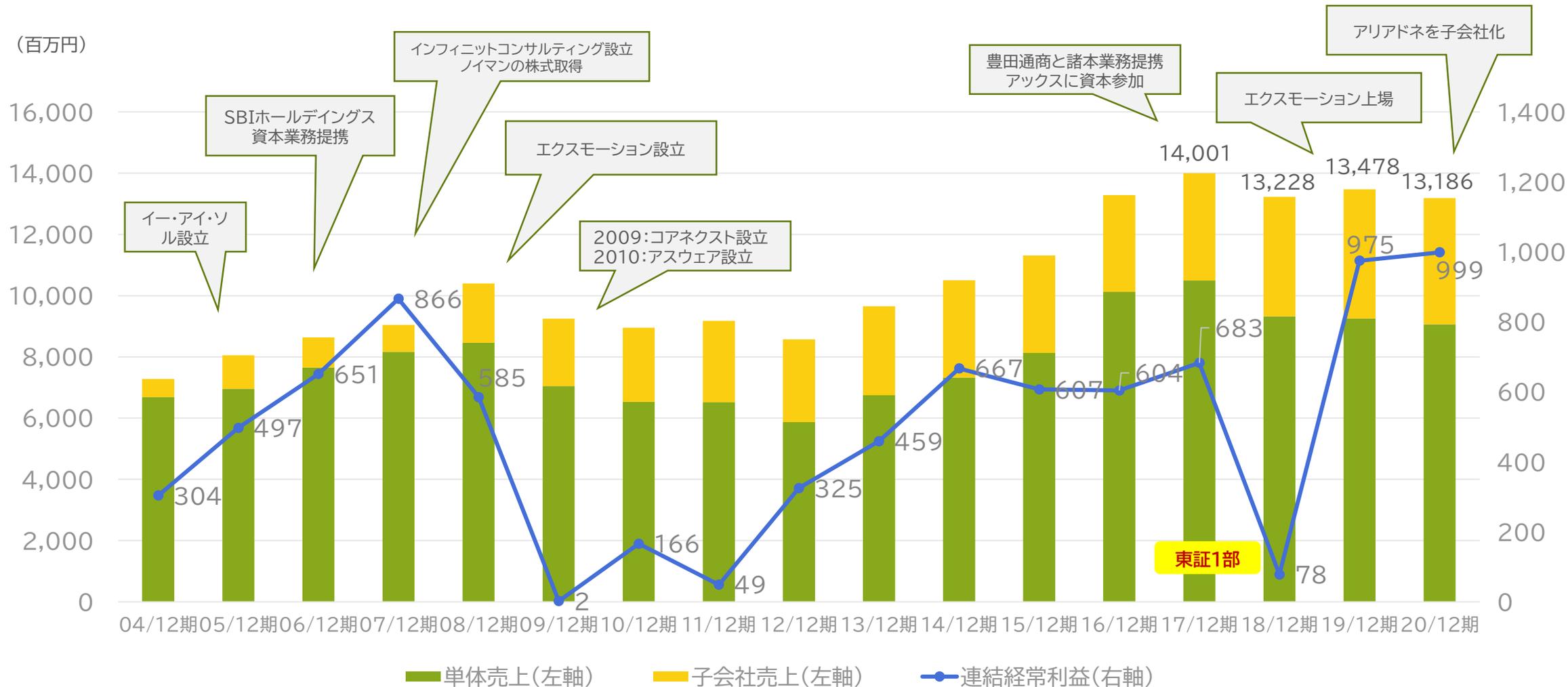


企業価値向上に向けた新たなステージ



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より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ぬ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>