

株式会社ソルクシーズ (東証プライム: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

2022年12月期
第1四半期

機関投資家向け
説明資料

2022年6月

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

会社概要・グループ戦略

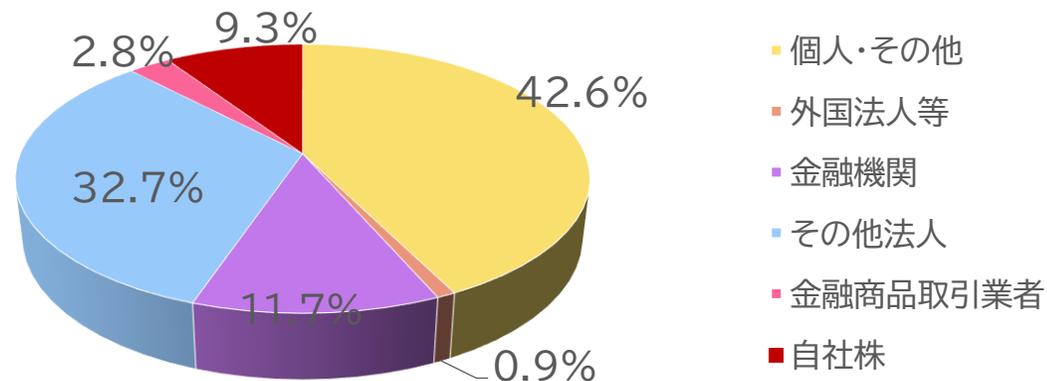


会社概要-1

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(2021/12月末現在)
決算期:	12月31日
従業員数	連結:777名 (2021/12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

2021/12末 株主構成

発行済み株式数
26.82百万株



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

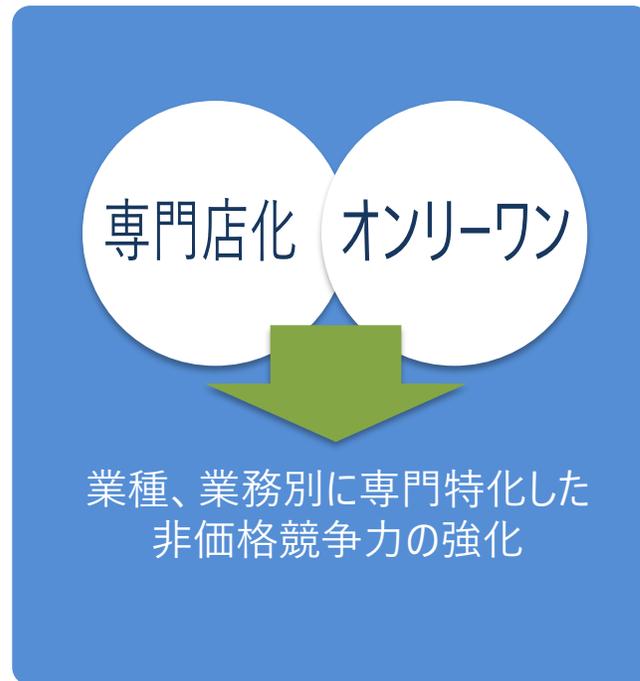
■ 社長	： 長尾 章		
■ 設立	： 1981年2月	(2021年度は42期目)	
■ 資本金	： 14億9,450万円	(2021年12月末現在)	
■ 売上高	： 131億8,630万円	(2021年12月期連結実績)	
■ 営業利益	： 8億4,813万円	(同上)	
■ 従業員	： 777名	(2021年12月末現在連結合計)	
■ 主要株主	： SBIホールディングス(株)	4,300千株	16.0%
	(株)ビット・エイ	2,640千株	9.8%
	日本マスタートラスト信託銀行(株)	1,829千株	6.8%
	長尾 章	1,119千株	4.2%
	(株)ヤクルト本社	1,060千株	4.0%
	※自社株	2,347千株	8.8%
	※発行済株式数	26,820千株	
	(2021年12月末現在)		

■ 上場市場 : 東京証券取引所 プライム市場(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) スタンダード(3682)		(3.4%)
(株)エーアイ グロース(4388)		(4.8%)

ソルクシーズグループの成長戦略

I. 専門店化



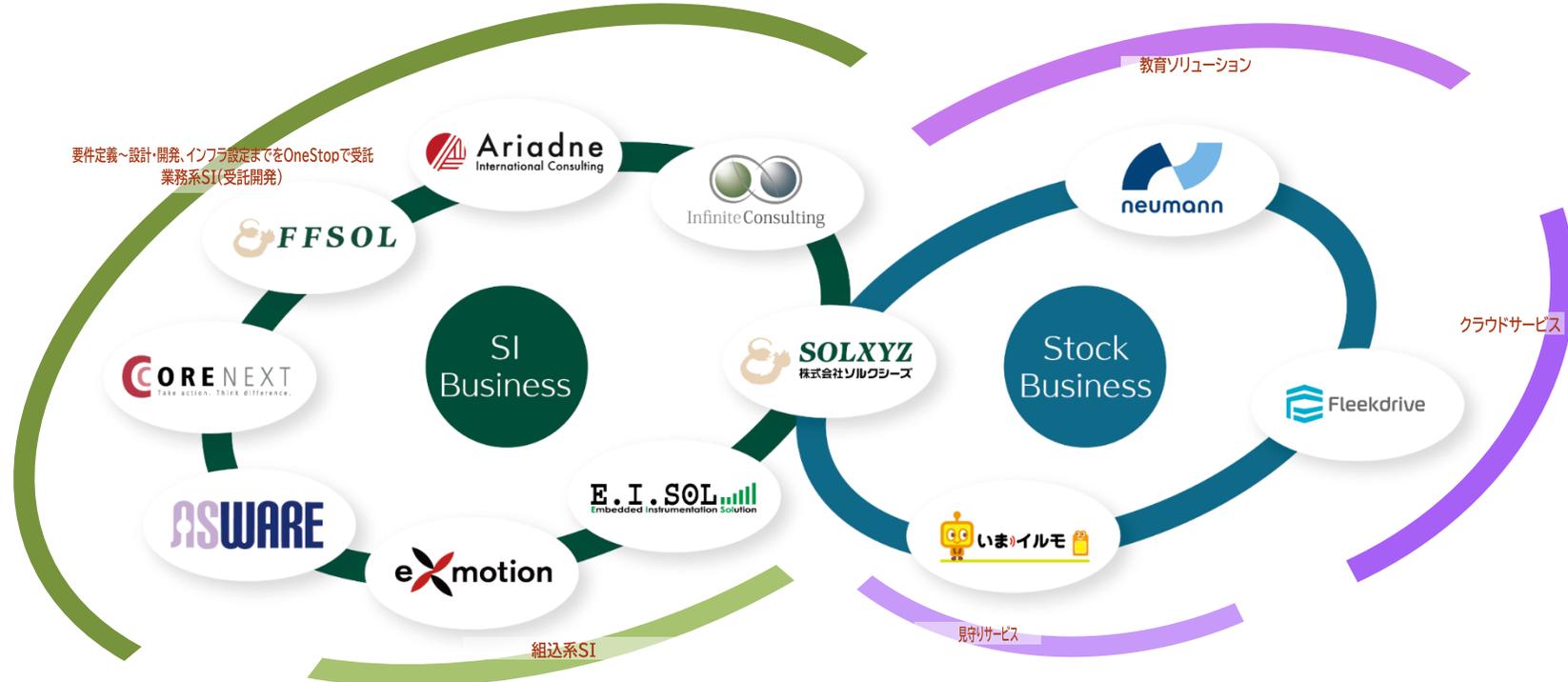
II. 収益構造の変革



III. グローバル展開



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		

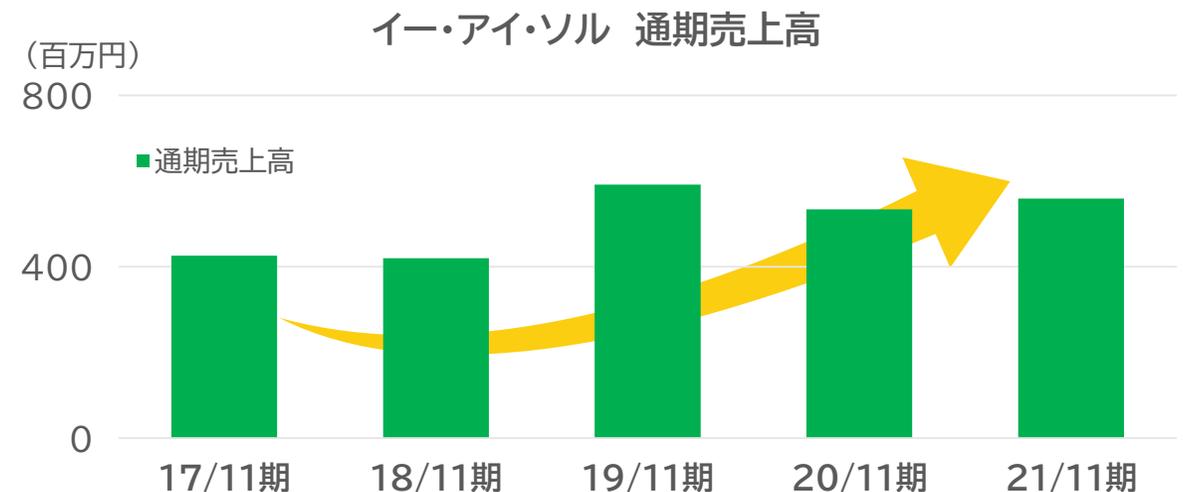
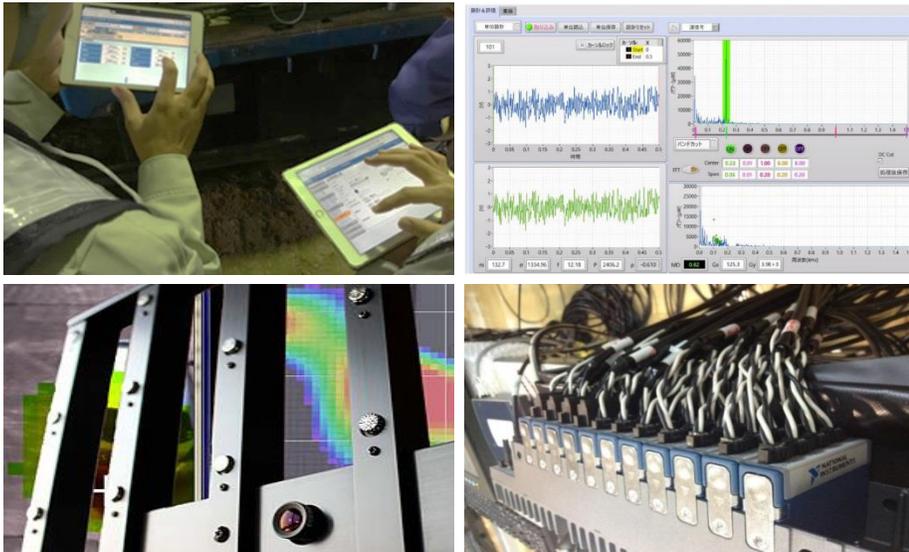
ストックビジネス		
会社/サービス名	事業/サービスの内容	主要顧客
ノイマン*	教育機関向けソリューション開発・販売	自動車教習所、学校、塾
いまイルモ	IoTによる見守りサービス	個人、介護施設
(株)Fleekdrive	クラウド環境上でのコラボレーションソリューション	各種企業
※19/12よりノイマンはtecoを吸収合併		

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

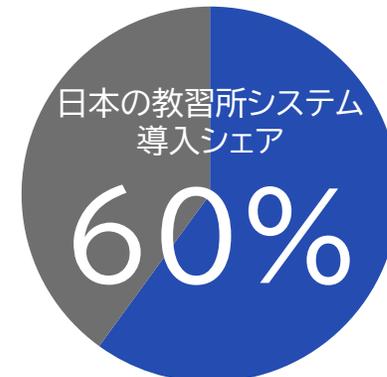


主な子会社の状況：自動車教習所システム(ノイマン)

(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カ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
- ・ ベトナムへの進出は新型コロナウイルスによりやや停滞も、既にシステムの件商談会への移行
- ・ 昨年リリースしたオンライン学科教習ツール「N-LINE」が好調。既存システムとのシナジーにより、既存顧客の追加利用、新規顧客獲得に貢献
- ・ 全国教習所1,250校の内、約400校でオンライン授業実施、内300校超がN-LINEを契約済みで、シェア80%を獲得



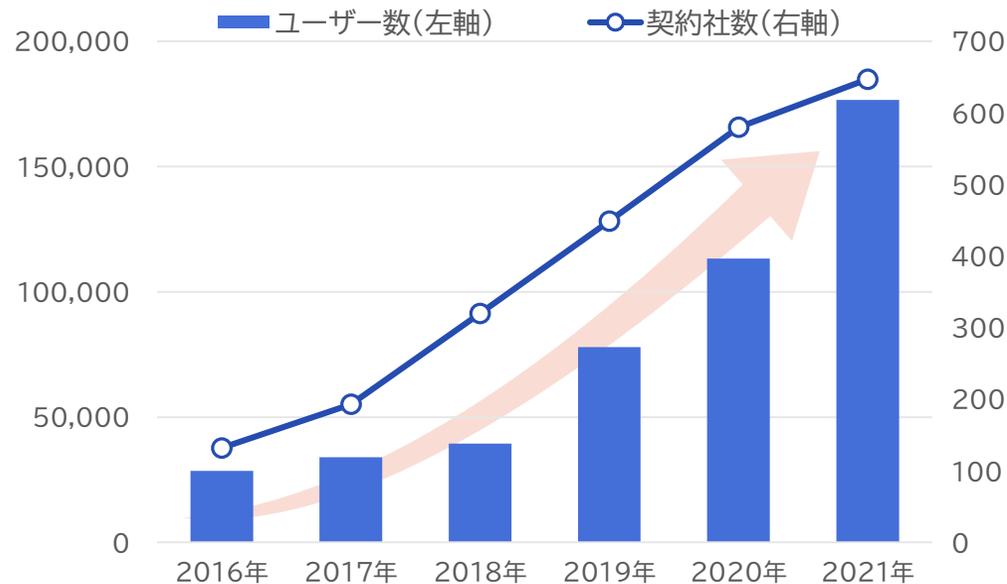
主な子会社の状況: (株)Fleekdrive(クラウドサービス)



Fleekdrive

SaaS型クラウドサービス「フリークドライブ」

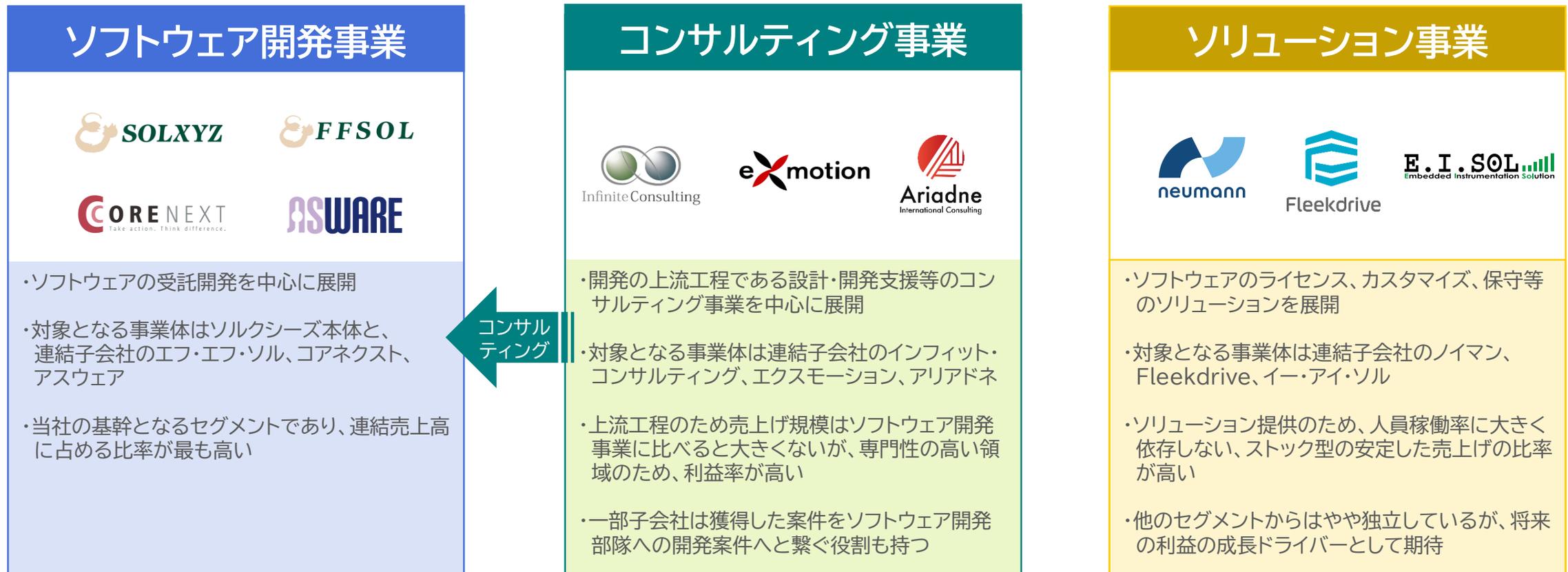
KPIの推移



- ・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
- ・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

各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



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

沿革

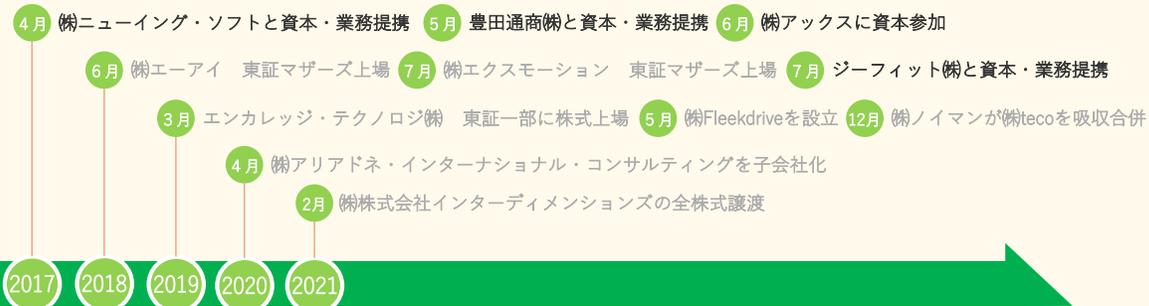
設立～上場



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



業績概要： 2022年12月期第1四半期決算



エグゼクティブ・サマリー

■ 特殊要因もあり前年同期より減収減益も、社内計画は超過

…売上高33.3億円、営業利益は2.1億円。収益認識基準の変更等により減収減益も、需要自体は旺盛

■ 需要は旺盛で引き続きクレジット分野が堅調、子会社も成長が続く

…クレジットや銀行関連の案件が増加

■ 今期より受注高・受注残高の開示をスタート

…受注高・受注残高ともに堅調に推移

■ 業績予想進捗は良好な水準を維持

…今期は下期偏重の計画。進捗率は堅調

第1四半期決算 損益サマリー

- ・収益認識基準の変更や検収時期の平準化の影響等により、前期比より減収減益
- ・需要自体は旺盛であり、社内計画比では想定どおりの水準で推移

(単位:百万円)	2021/12期 1Q	売上高比	2022/12期 1Q	売上高比	前年同期比 増減率	詳細
売上高	3,453	-	3,336	-	-3.4%	需要は旺盛も、検収時期の平準化や半導体不足によるハード調達の遅れに伴う受注の先延ばしもあり、減収
売上総利益	853	24.7%	778	23.3%	-8.9%	収益認識基準変更の影響を強く受けるソリューション事業が減益となったこと等により減益
販売管理費	563	16.3%	561	16.8%	-0.4%	前年同期から横ばい水準を維持
営業利益	289	8.4%	216	6.5%	-25.4%	販管費は削減も、売上高減収の影響を受ける
経常利益	317	9.2%	225	6.8%	-29.0%	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	566	16.4%	118	3.6%	-79.1%	前期にデジタルサイネージ事業の売却益を計上したため前期比では減益も、過去5年では最高水準
EPS(円)	23.45	-	4.87	-	-79.2%	—

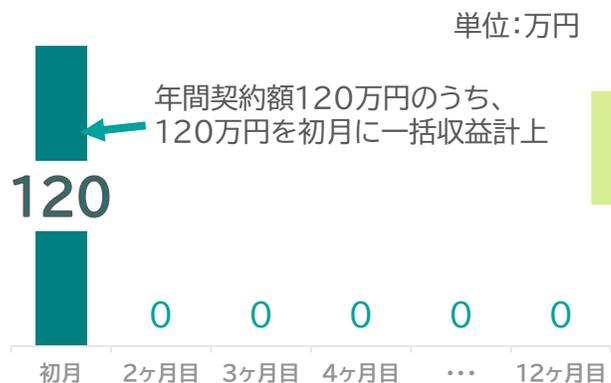
新収益認識基準適用による影響について

- ・新収益認識基準の適用により、サブスクリプション型事業のFleekdriveにおける収益の計上方法が、契約時の一括計上から12か月間に按分した月ごとの計上へと変更
- ・契約ごとの収益合計額は変わらないものの、今期のみ、Fleekdriveは一時的に会計上の売上高および利益が前期比減となる

収益認識基準変更による影響のイメージ(例:年間利用料120万円、月額10万円の契約の場合)

2021/12期までの収益認識

- ・・・Fleekdriveにおける年間利用額を、契約を開始した初月(1か月目)に一括で計上
(下図の例の場合、初月に120万円を計上)



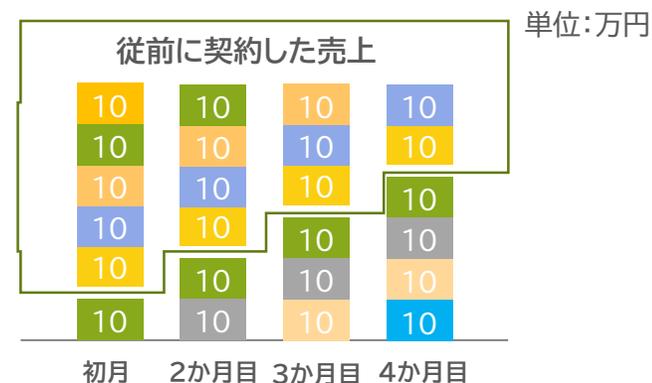
今期(2022/12期)以降の収益認識

- ・・・年間利用額(今回の例の場合は120万円)を、12か月間で月ごとに按分して計上
収益計上の安定性は向上も、今期については前期比での減収減益が発生する見込み



来期(2023/12期)以降の収益認識

- ・・・契約を開始した初月の時点で、ほかの月の按分売上が計上される



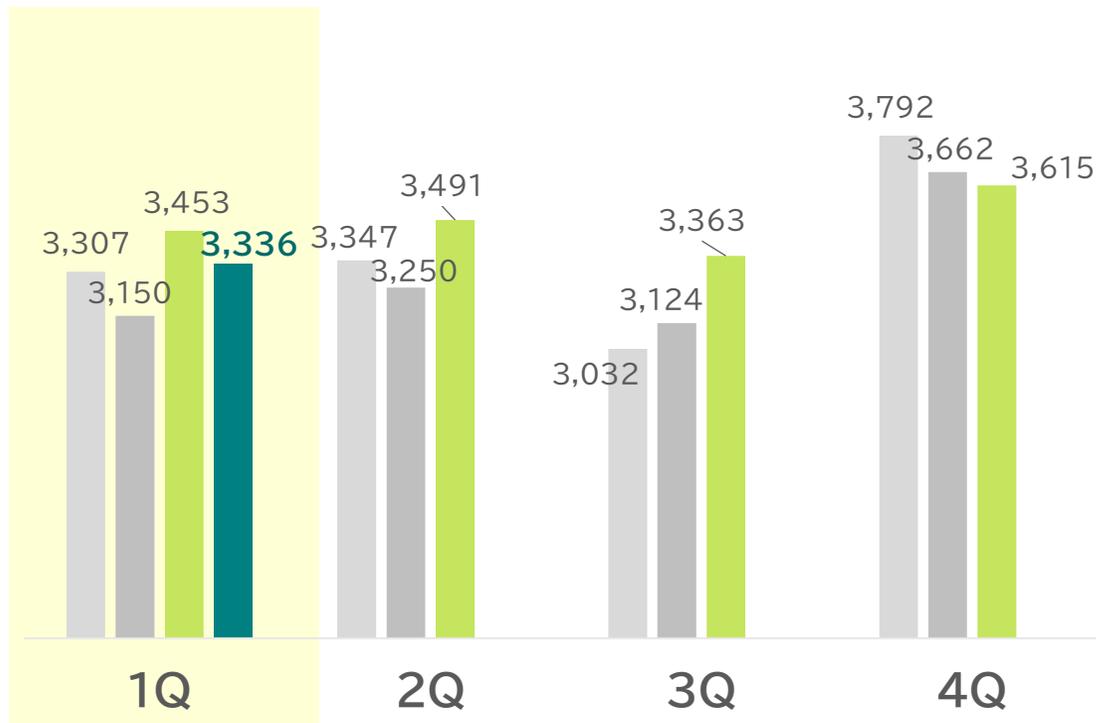
四半期別の業績推移

・新収益認識基準の適用による影響で前期比では減収減益も、ここ数年では増収増益ペースで推移

売上高(四半期別)

(百万円)

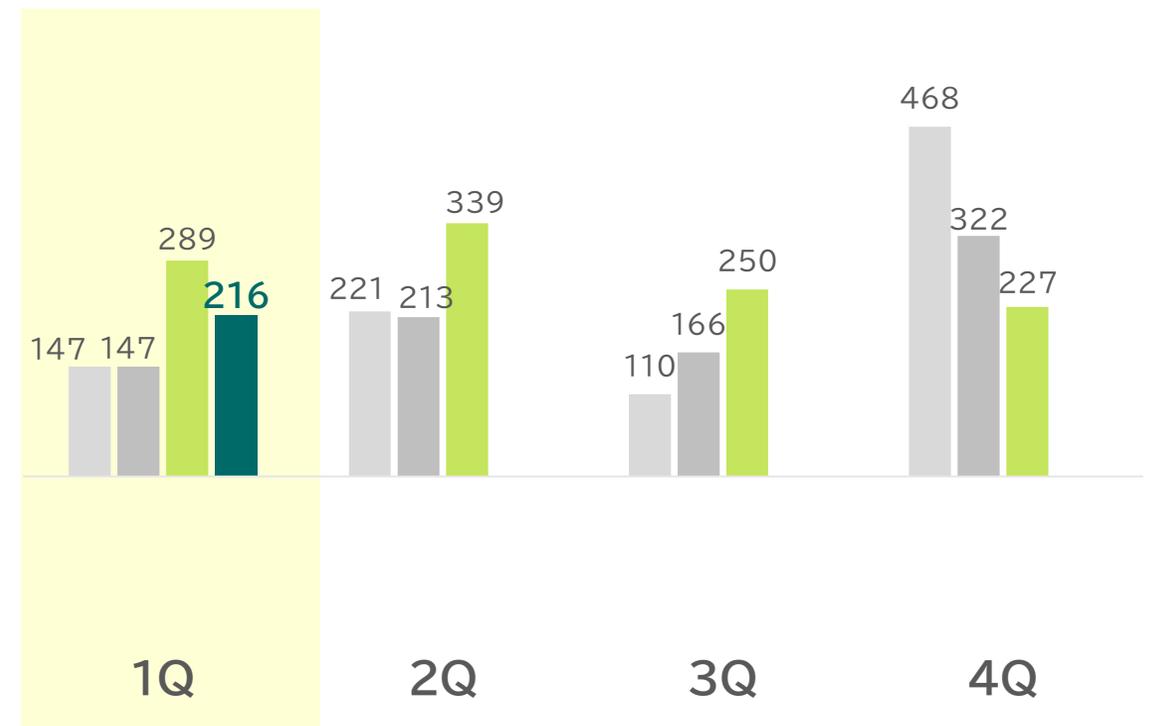
■ 19/12期 ■ 20/12期 ■ 21/12期 ■ 22/12期



営業利益(四半期別)

(百万円)

■ 19/12期 ■ 20/12期 ■ 21/12期 ■ 22/12期



営業利益の変動要因

- ・販管費は削減も、減収や原価率の上昇を受け営業利益は前年同期より減益

(百万円)

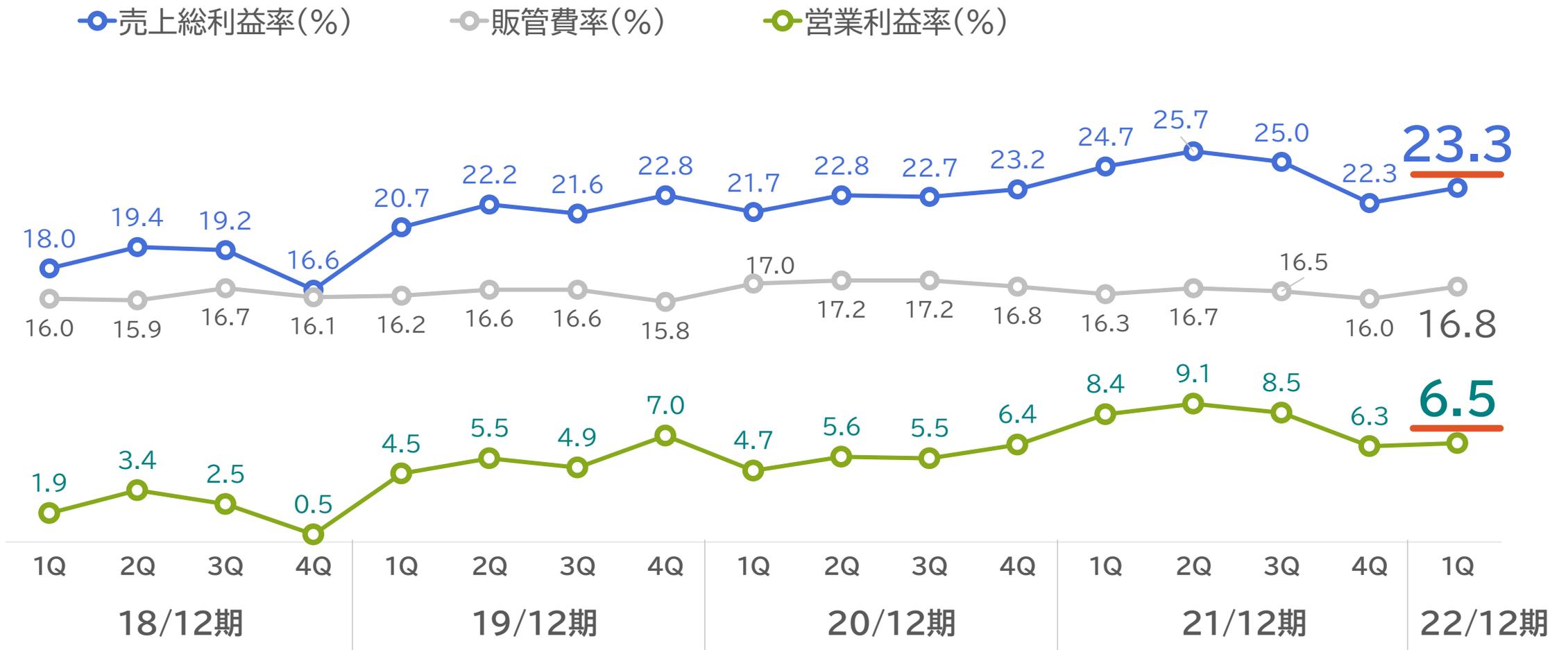


【主なポイント】

- ・売上総利益率の高いFleekdrive事業が収益認識基準の影響を強く受けたことなどにより、原価率が上昇
- ・パートナーへの外注費は横ばい傾向
- ・販管費は前年同期から横ばい水準を維持

利益率の推移

・長期推移で見ると、各利益率は高水準を維持

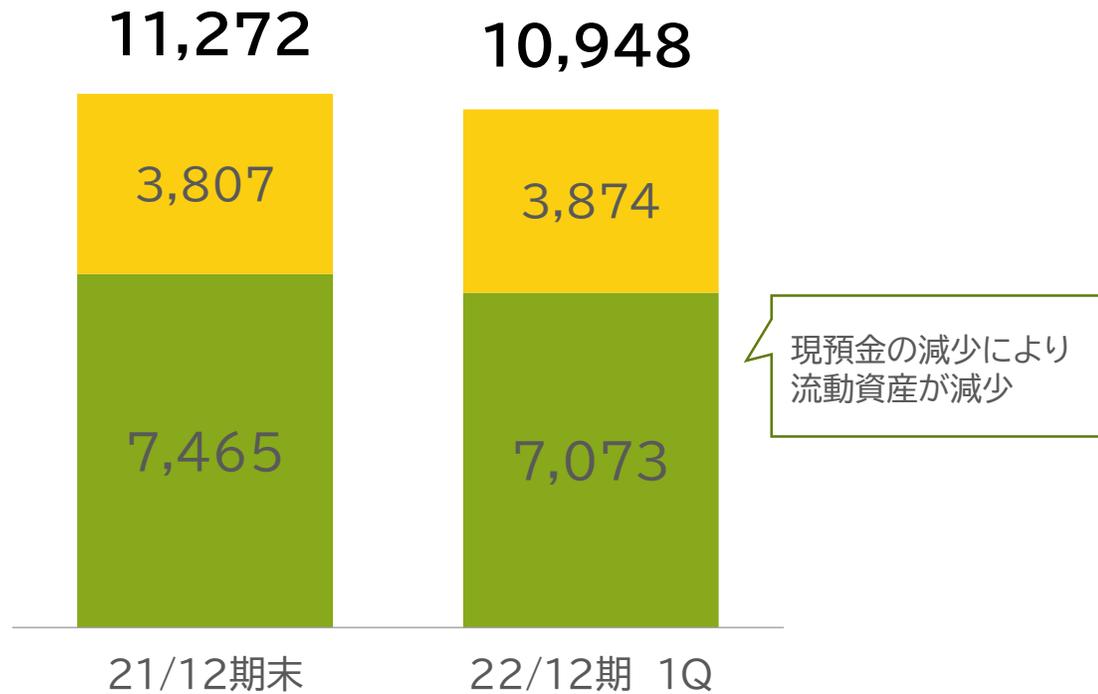


貸借対照表

・自己資本比率は60.7%と健全な範囲で推移

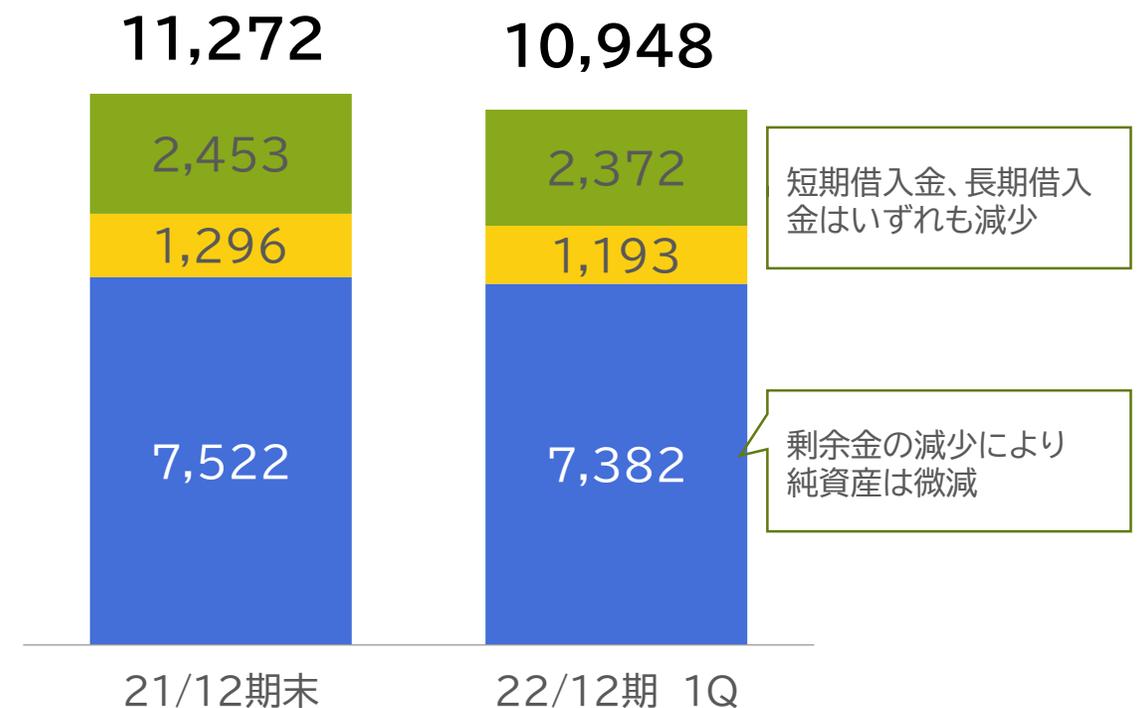
資産

■ 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

- ・クレジット関連やFinTech関連の需要は旺盛
- ・検収時期の平準化や半導体不足の影響、収益認識基準の変更等により、各事業とも前年同期比では減収

(単位:百万円)		2021/12期 1Q	売上高比	2022/12期 1Q	売上高比	前年同期比 増減率
連結売上高		3,453	-	3,336	-	-3.4%
ソフトウェア開発事業		2,692	78.0%	2,654	79.5%	-1.4%
コンサルティング事業		310	9.0%	290	8.7%	-6.4%
ソリューション事業		450	13.0%	391	11.7%	-12.9%

セグメント別推移-ソフトウェア開発事業



□ 売上高: 2,654百万円
前期比: -1.4%

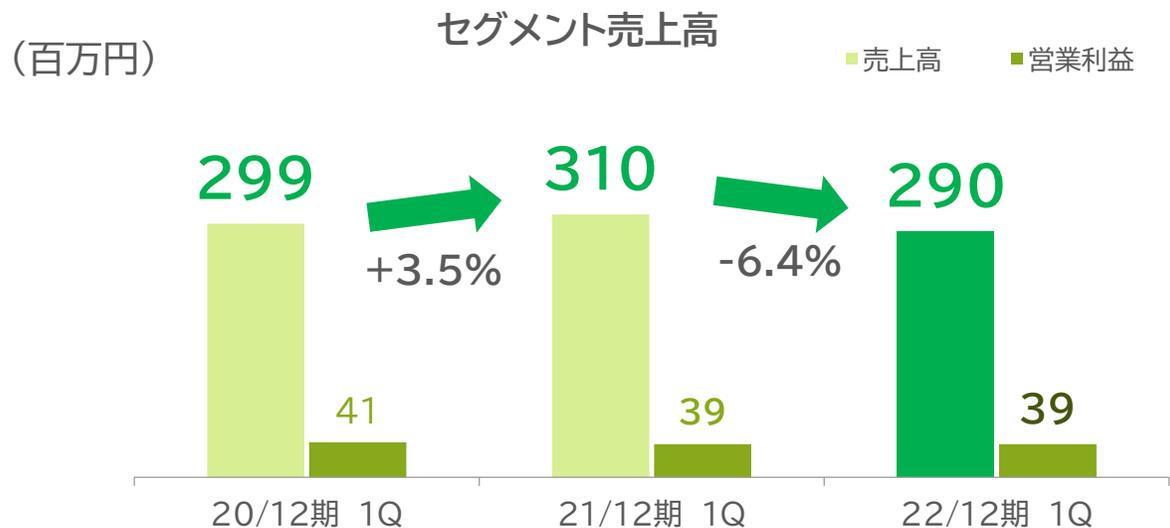
- ✓ 金融系を中心に底堅い需要は継続も、検収時期の期ズレ等により、前期比より微減
- ✓ 金融業界のDXの波は継続、銀行向けやクレジット等の開発案件が増加
- ✓ 産業系は通信(5G関連含む)から官公庁向けに比重が移る
- ✓ 子会社は需要を着実に獲得し、概ね堅調な推移

各子会社の売上高イメージ*



*子会社の数値は非開示

セグメント別推移-コンサルティング事業



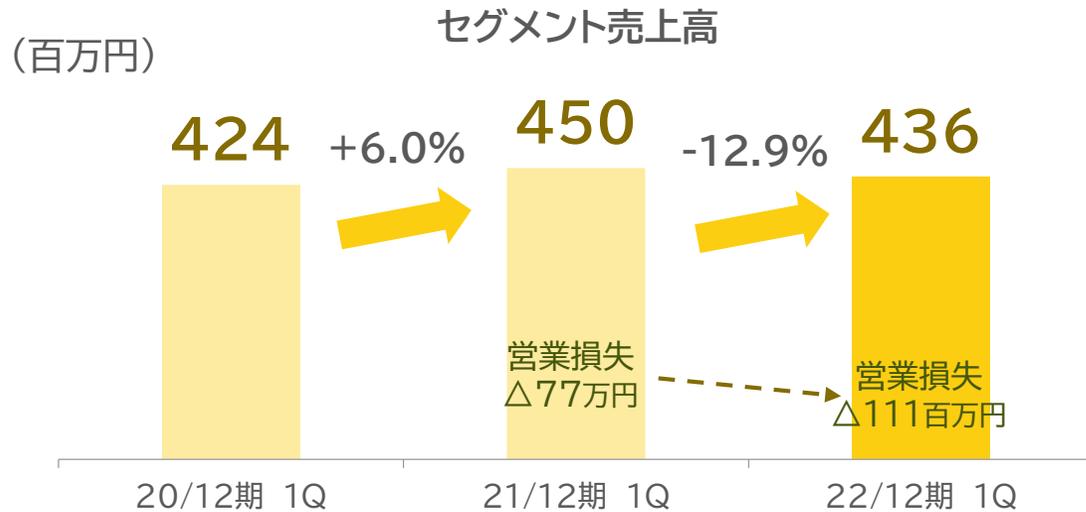
□ 売上高: 290百万円
前期比: -6.4%

各子会社の売上高イメージ*



- ✓ 主力のエクスマーシオンの前期比減収も、自動車産業を始めとした製造業全般において引き合いは好調、現場支援コンサルの需要も増加傾向
- ✓ エクスマーシオンが手掛ける「EurekaBox」のコンテンツ数は900超となり、伴走トレーニングのセット契約など受注が伸長
- ✓ アリアドネについては新型コロナウイルスの影響で停滞していた状況から徐々に脱出。大手外資決済プラットフォームの支援を開始

セグメント別推移-ソリューション事業



□ 売上高:436百万円
前期比:-12.9%

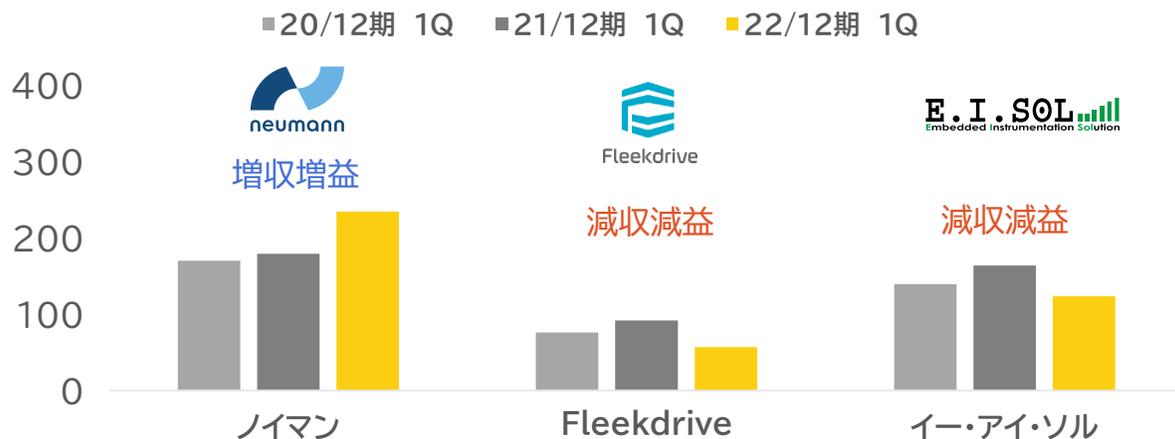
✓ 収益認識基準の変更やマクロ環境の影響を最も強く受け、前年同期比より減収
(従来と同様の会計基準の場合、売上高は約502百万円となり、前年同期比+11.6%)

✓ イー・アイ・ソルは、半導体業界の需要が堅調も、半導体不足の影響で仕入れが遅延し減収

✓ Fleekdriveは新収益認識基準適用の影響を最も受け減収も、Salesforceを中心としたパートナー商談は増加中

✓ 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。業界の好調も追い風に

各子会社の売上高イメージ*



グループ子会社の業績概観(1Q売上高)

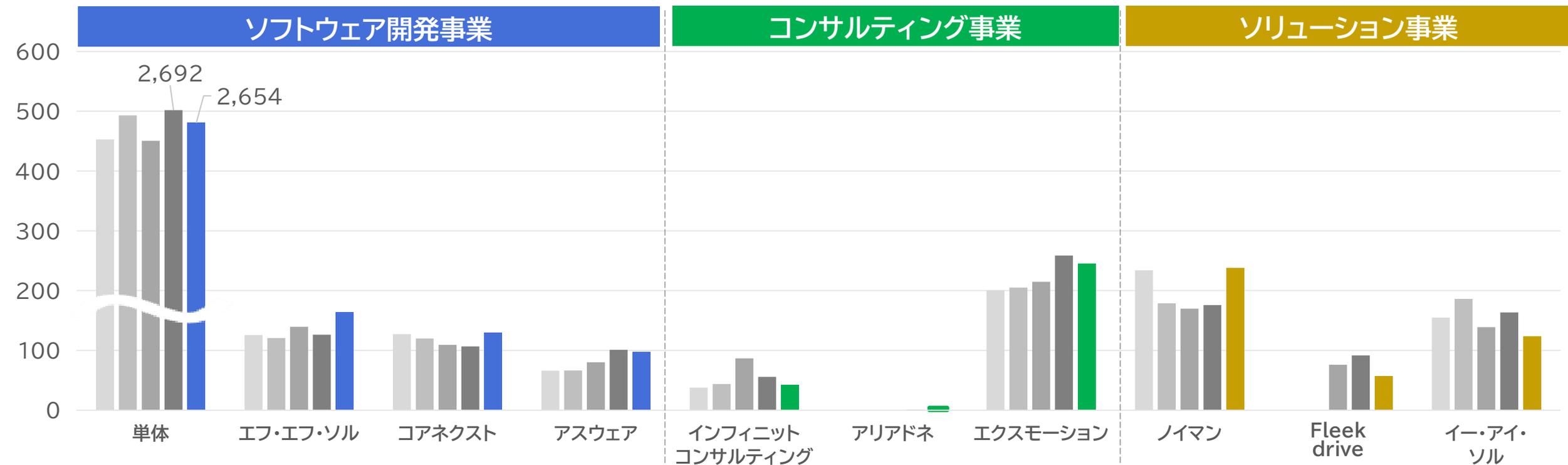
・新収益認識基準の適用やマクロ環境の影響により濃淡はあるが、概ね社内計画どおりに推移

各子会社の1Q売上高 5か年推移*

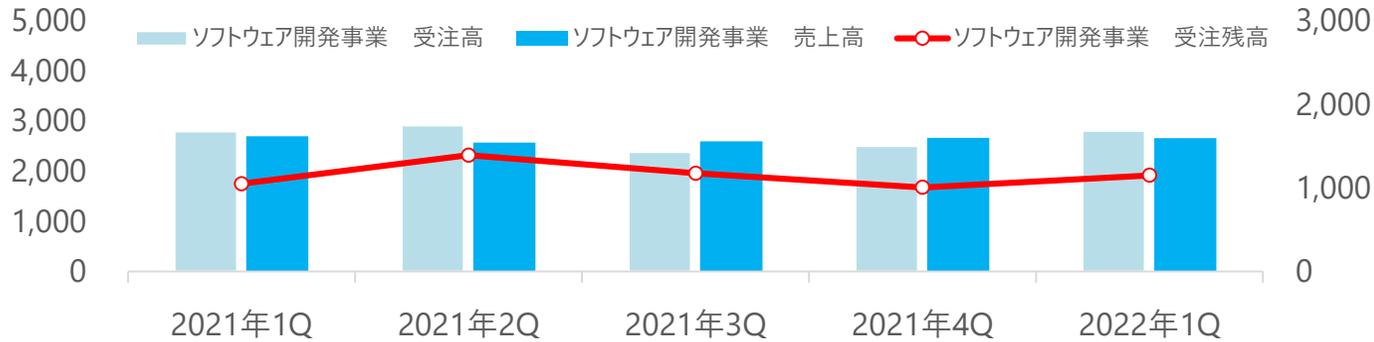
■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022

*数値は非開示(左軸)
*単体数値は丸めた数値を使用

(百万円)



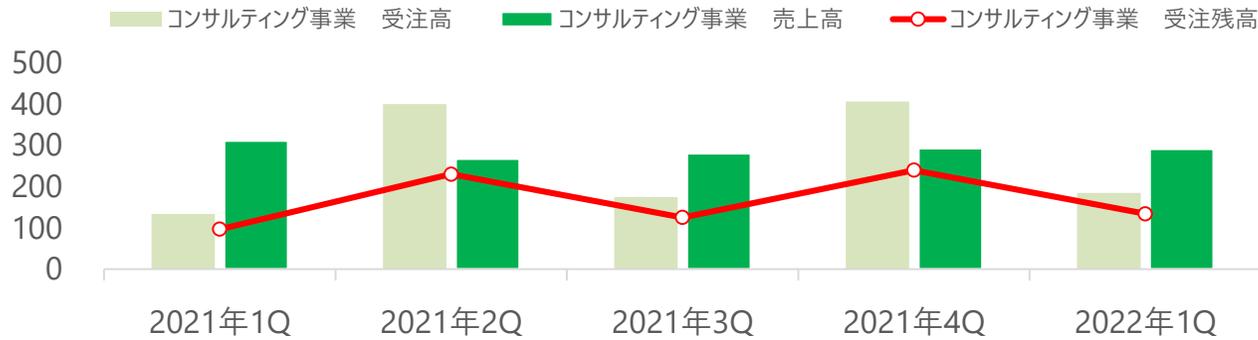
受注状況の推移



【ソフトウェア開発事業】

受注高: 需要は旺盛、クレジット関連を中心に堅調な推移

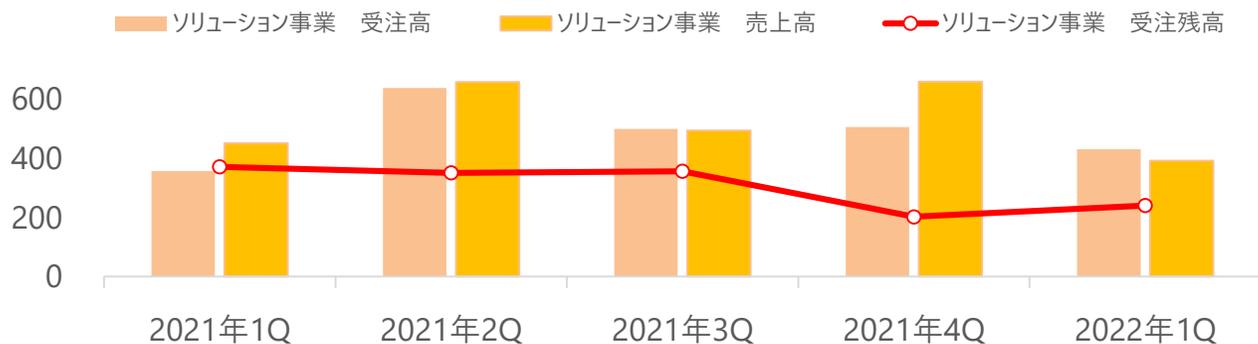
受注残高: 開発案件は積みあがる傾向にあり、前年同四半期比で増加



【コンサルティング事業】

受注高: 需要は旺盛、前年同期比で増加

受注残高: エッジコンピューティング系(エクスモーション)が好調、前年同四半期比で増加



【ソリューション事業】

受注高: 前年同期比で増加、堅調に推移

受注残高: 今期は下期での案件集中が予想されており、1Qにおける受注残高の積み上げは限定的

通期業績予想と進捗



通期業績予想

- ・企業のIT(DX)投資の需要は堅調、**売上高・経常利益までの各利益で過去最高値の更新**を見込む
- ・子会社の株式譲渡に伴う影響が剥落するため、当期純利益は減益、平年水準へと戻る

(単位:百万円)	2021/12期		2022/12期		前年同期比 増減率
	実績	売上高比	予想	売上高比	
売上高	13,922	-	15,500	-	+11.3%
売上総利益	3,385	24.3%	3,600	23.2%	+6.3%
営業利益	1,105	7.9%	1,300	8.4%	+17.6%
経常利益	1,123	8.1%	1,300	8.4%	+15.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,060	7.6%	850	5.5%	-19.8%
EPS(円)	43.69	-	34.96	-	-20.0%

上半期(第2四半期累計)業績予想

- ・通期同様、上半期も需要は旺盛、前年同期比で増収を見込む
- ・サブスクリプション型のFleekdriveにて収益認識基準の変更による影響が見込まれることもあり、利益面は減益を見込む

(単位：百万円)	2020/12期 2Q 実績	2021/12期 2Q 実績	2022/12期 2Q 予想	前年同期比 増減	通期予想に対す る2Qの比率
売上高	6,400	6,944	7,200	3.7%	46.5%
売上総利益	1,460	1,787	1,500	-16.1%	41.7%
営業利益	360	628	400	-36.3%	30.8%
経常利益	381	660	400	-39.4%	30.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	255	816	200	-75.5%	23.5%

業績予想進捗

- ・1Qではほぼ社内計画どおりの着地であり、2Q予想へ向けた進捗率は良好
- ・通期予想は下期偏重の計画であり、想定内の推移

(単位:百万円)	2022/12期			2Q進捗率	通期進捗率
	1Q実績	2Q予想	通期予想		
売上高	3,336	7,200	15,500	46.3%	21.5%
売上総利益	778	1,500	3,600	<u>51.9%</u>	21.6%
営業利益	216	400	1,300	<u>54.0%</u>	16.6%
経常利益	225	400	1,300	<u>56.3%</u>	17.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	118	200	850	<u>59.0%</u>	13.9%

株主還元方針

- ・22/12期は1株当たり配当額12.0円を予想(前期は記念配を実施したため、実質的には増配)
- ・今後も業績や配当性向を考慮しながら、安定した配当の実施を重視

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)効力発生、設立40周年の記念配を発表 21/11/17 1株当たり2円の増配を発表			
2021年12月期	0.00円	12.00円 (記念配1.5円を含む)	12.00円 (記念配1.5円を含む)	27.5%
2022年12月期(予)	0.00円	12.00円	12.00円	34.3%

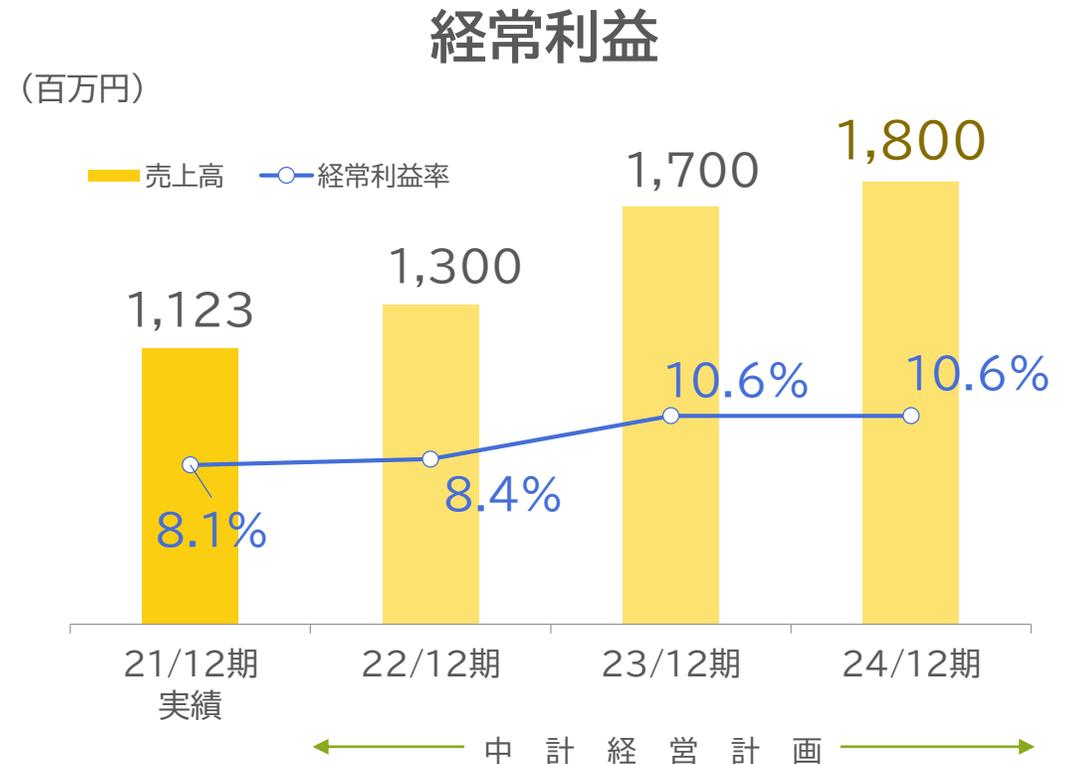
中期経営計画(22/12期～24/12期)

(ローリング方式、22/3/1公表時より変更なし)



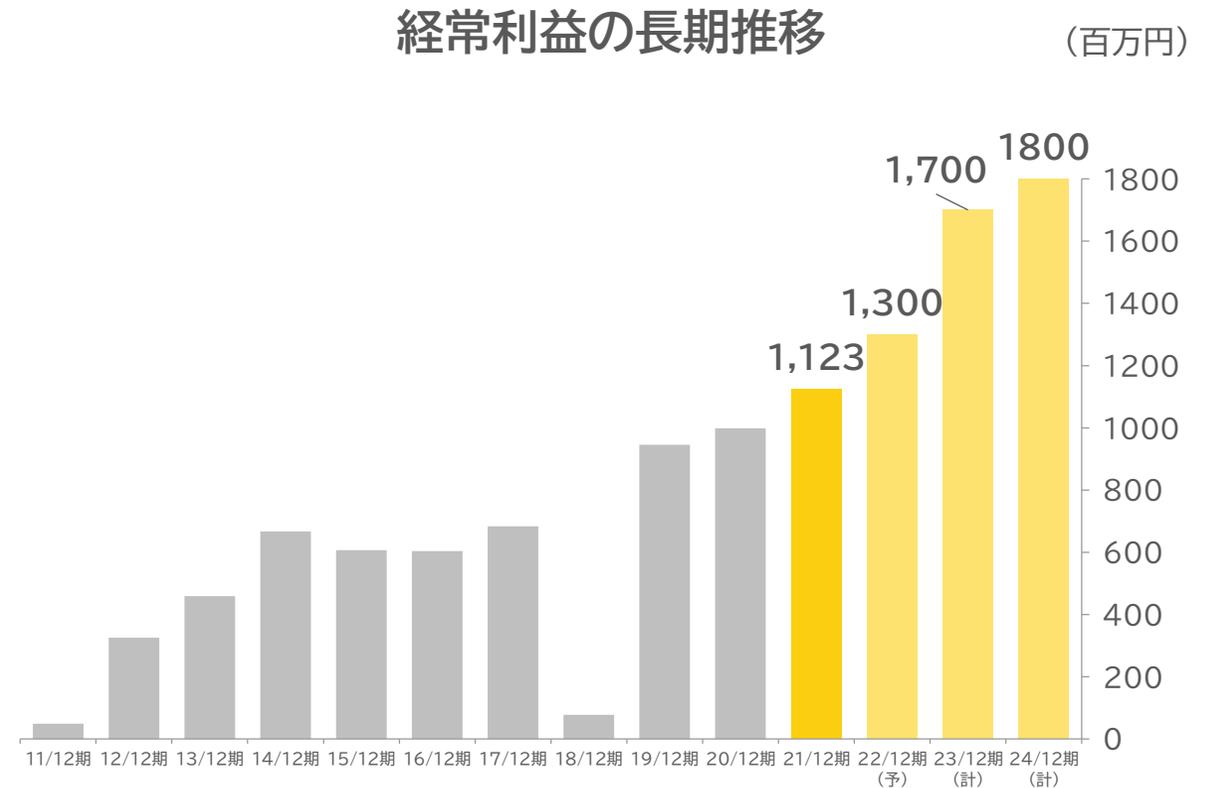
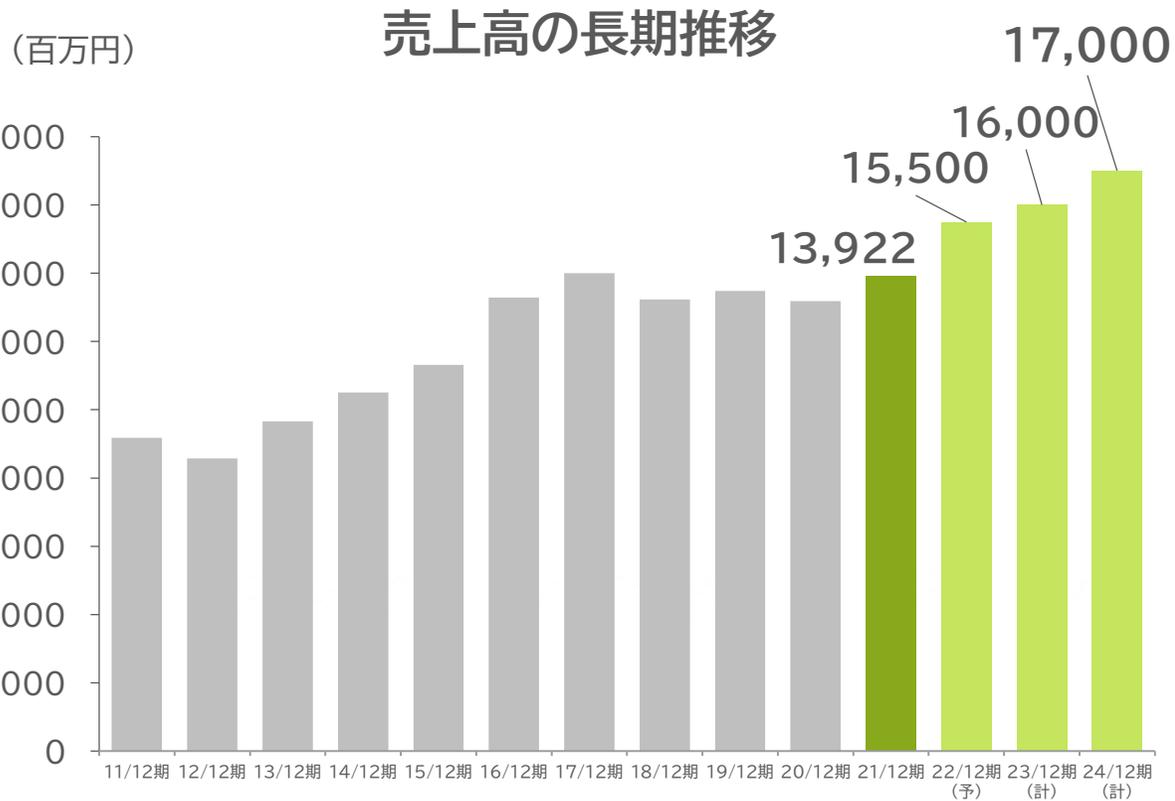
中期経営計画(ローリング方式)

- クレジットを含む金融分野の開発ニーズは中長期にわたり堅調を見込む
- 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拡大や収益性向上により、利益および利益率は高い伸びを見込む



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



中期経営計画の基本戦略

1 経営基盤の強化

経営資源の成長分野への集中や不採算部門の再構築を進める
子会社とのシナジーが見込める成長分野に積極的に進出

2 SIビジネスの競争力強化

業種・業務別の専門特化戦略を継続して推進、非価格競争力を強化するとともに、オフショア・ニアショア開発の積極利用により価格競争力も強化

3 ストック型ビジネスの強化・拡大

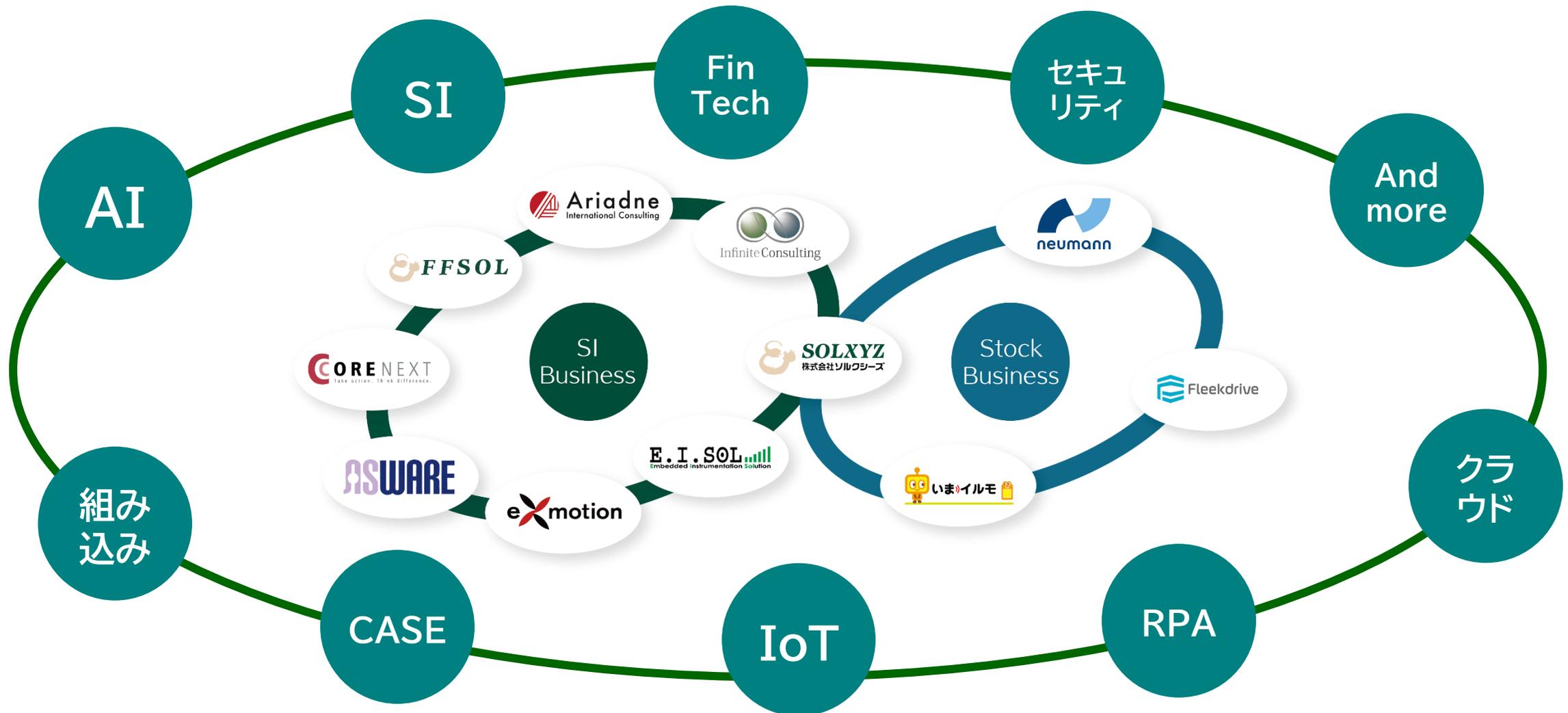
FleekdriveやIoTソリューションといったストックビジネスを強化。将来的に営業利益において50:50の比率を目指す

4 海外マーケットの拡大

海外マーケットへの製品・サービス展開を通じ、新たなストック型ビジネスの基盤とする。足がかりとして、自動車教習所向けソリューションのベトナムへの展開を推進

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



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
- ・ 特設サイト*を開設するなど積極的な取り組みを実施、外務省の取り組み事例としても紹介される

SOLXYZ グループのSDGs重点目標



技術革新を活用したビジネスの革新・創造

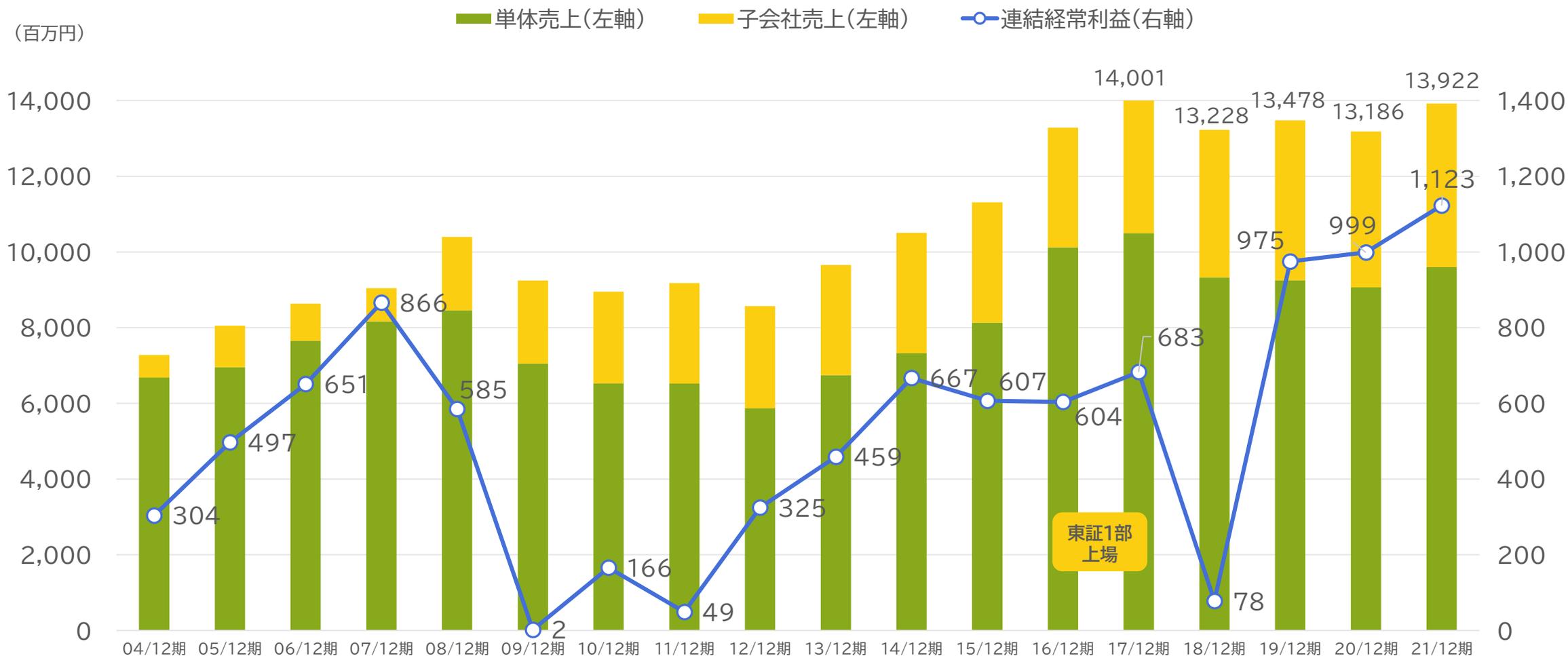
オンライン学科教育 (N-LINE)

ジェンダー平等を実現しよう

※画像は当社特設ページより抜粋

長期業績推移

連結売上高/経常利益 (百万円)



機関投資家向けスモールミーティングにて頂いた質疑応答集

ご質問

当社の回答

- | | | |
|---|---|--|
| 1 | Fleekdriveの収益認識基準について。今期は毎月新規の契約があったとしても、一定額ずつでの計上になる、という理解でよろしいでしょうか？ | ご理解のとおりです。来期については今期分の売上高が毎月乗ってくるため、今期のような形にはなりません。 |
| 2 | Fleekdriveは每期成長していっしょるので、前期水準に戻るということではない、という理解でよいでしょうか？ | 前期が100とすると、今期が110、来期で130というのが会計上の影響を除いた目標値のイメージです。 |
| 3 | 業績は計画対比で想定どおりとのことですが、子会社で特筆すべき点があれば教えてください。 | 概ね計画通りですが、イー・アイ・ソルについてはロシアのウクライナ侵攻の影響で必要な計測器などのハードを仕入れられない状況で、計画を下回っています。当初から保守的な計画としていましたが、更に向かい風が吹いてきた状態です。去年は案件の計上タイミングが重なったことなどにより、一時的に数字が高くなりすぎたために前期比で見るとマイナスですが、受注残高ベースでみれば堅調に積みあがっていくと考えています。 |
| 4 | コロナ禍の影響について。Fleekdriveやコンサルティング事業で影響があると伺っていましたが、感染状況が落ち着いてきた現在、ビジネス環境に変化はありましたか？ | 大きな変化でいうと、エクスマーションは当初コロナ禍の影響を受けましたが、徐々にオンラインでの対応も可能になり、顧客の投資意欲も旺盛のため現状は需要が強く、人が足りないような状況です。キャッシュレス決済コンサルティングのAIC(アリアドネ・インターナショナル・コンサルティング)についてはベルギー等、海外の決済事業者の日本参入が増えてきており、参入に関するコンサルティング需要が増えています。インフィニットコンサルティングについてはコロナ禍の影響で多少受注に影響を受けましたが現状は回復、人員が足りないために、売上高としてはやや停滞している状況です。Fleekdriveについてはリアルの展示会が開けていないため、まだ影響を受けています。 |
| 5 | 地銀再編関連で進展があれば教えてください。 | 開発状況では大きな変動はありません。ただ、新生銀行がSBIグループへ参入したため、この辺りでは今後大きな動きが出てくるのではないかと期待しています。 |
| 6 | 中期経営計画の中で、中長期で注力する分野をいくつか挙げているが、特に注力する分野はありますか？また、現状で人員は足りるでしょうか？ | 昨年度より未経験者採用を進めるなど、人員拡充策を進めています。またM&Aも検討しており、新たな企業にグループ入りしてもらうことも考えています。 |

機関投資家向けスモールミーティングにて頂いた質疑応答集

ご質問

当社の回答

7

ソリューションやコンサルティングで業績のドライブがかかってくる時期はいつ頃を見ておけばよいでしょうか？

ノイマンは1つの注力先です。数年前よりベトナムの教習所向けソリューションを開発していましたが、コロナ禍で停滞していました。コロナ禍が落ち着いてこの辺りの開発が進められるようになったため、今後伸ばしていけるものと考えています。

8

ソフトウェア開発事業について。今期1Qは検収の平準化により影響が出たということですが、営業利益も減少しています。この辺りの詳細を教えてください。

社内の人件費が多少かさんでおり、その影響が出ています。外注費自体が高くなっているということではなく、外注費に大きな変動はありません。

9

今年の4月での採用者数を教えてください。

新卒採用者で33名採用しています。いずれも技術者としての採用です。

10

ノイマンについて、伸びている要因を教えてください。

オンライン教習ツールのN-LINEが着実に伸びているというのが大きいです。教習所業界のIT投資意欲も旺盛なため、もともとシェアの高いノイマンにオンライン教材が加わったことで、さらに需要が増えています。

11

収益認識基準に関連して、Fleekdriveが前期に最も売上高が高くなった時期はいつ頃ですか？

昨年は4月が最も高い売上でした。そのため、変更の影響は今期の上期に最も大きく出てきます。

12

地銀関連については本格化すればかなりの人員が必要になるとみえますが、リソースは足りそうでしょうか？

人員については相当な数になるとみえますが、パートナーを活用して進めていければと考えています。

13

他社では受注となっていたものがキャンセルになる事例が出てきたという話も聞きますが、貴社の場合はそうした事例はあるのでしょうか？

当社ではそうした案件はありません。

機関投資家向けスモールミーティングにて頂いた質疑応答集

ご質問	当社の回答
14 売上高のうち、SBIグループ関連の案件はどのくらいあるでしょうか？	同社の比率はまだまだ高いものではないため、今後伸びしろはあるかとみています。
15 中期経営計画の中での伸びしろ、反対にリスクとなる分野があれば教えてください。	伸びを期待できる分野としては、ソリューション事業です。ここは人員数に拘らず売上を伸ばすことができ、粗利の高いビジネスですので。一方、リスクではないですが、コンサルティングについてはどうしても人的コストがかかるため、伸ばすためには増員が必要になってきます。

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>