

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2四半期

機関投資家向け
説明資料

2022年8月

業績概要：
2022年12月期第2四半期決算



エグゼクティブ・サマリー

■ 収益認識基準の変更等が影響も、計画比では好調に推移

…売上高67.9億円、営業利益4.4億円。特殊要因もあり前年同期比では減収減益も、期初計画比では良好な進捗

■ ソフトウェア開発事業が好調、全体をけん引

…デジタル化への投資意欲は旺盛、FinTech関連や官公庁関連の開発案件が伸長

■ 受注高・受注残ともに堅調、通期予想達成へ向け良好な進捗

…受注は堅調に増加。下期偏重の通期予想達成へ順調な推移

■ 中長期の成長へ向けた子会社のアクションも活発化

…eスポーツ関連子会社を設立したほか、クラウドサービスでは新サービスを追加

第2四半期決算 損益サマリー(前年同期比)

- ・収益認識基準の変更や新型コロナウイルス再拡大等の外部環境の影響もあり、前年同期比では減収減益
- ・IT需要自体は旺盛であり、計画比では順調な水準で推移

(単位:百万円)	2021/12期 2Q	売上高比	2022/12期 2Q	売上高比	前年同期比 増減率	詳細
売上高	6,944	-	6,796	-	-2.1%	需要は旺盛も、や半導体不足によるハード調達の遅れや新型コロナウイルスの再拡大に伴い減収
売上総利益	1,787	25.7%	1,610	23.7%	-9.9%	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から減益
販売管理費	1,159	16.7%	1,163	17.1%	+0.4%	経費削減努力により、前年同期から横ばい水準を維持
営業利益	628	9.1%	446	6.6%	-29.0%	販管費の抑制に努めるも、売上総利益の減益の影響を受ける
経常利益	660	9.5%	439	6.5%	-33.5%	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	816	11.8%	228	3.4%	-72.0%	デジタルサイネージ事業の売却益を計上した前期と比べると減益だが、過去5年では最高水準
EPS(円)	33.70	-	9.42	-	-72.0%	四半期純利益の要因に同じ

第2四半期決算 損益サマリー(期初予想比)

- ・期初に開示した業績予想計画に対しては堅調な推移
- ・半導体不足の影響等、外部要因により売上高はやや未達も、生産性向上により利益面は大幅な伸長

(単位:百万円)	2022/12期 2Q(計画)	売上高比	2022/12期 2Q(実績)	売上高比	対計画比 増減率	詳細
売上高	7,200	-	6,796	-	-5.6%	半導体不足によるハード調達の遅れや新型コロナウイルスの影響が想定より長期化
売上総利益	1,500	20.8%	1,610	23.7%	+7.3%	開発体制のリモート化や社内業務の効率化等を推進し、生産性が向上
販売管理費	1,100	15.3%	1,163	17.1%	+5.8%	採用強化により微増も、想定の範囲内
営業利益	400	5.6%	446	6.6%	+11.7%	収益性の向上が進み、計画比で2桁超の増加率
経常利益	400	5.6%	439	6.5%	+9.8%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	200	2.8%	228	3.4%	+14.5%	
EPS(円)	-	-	9.42	-	-	-

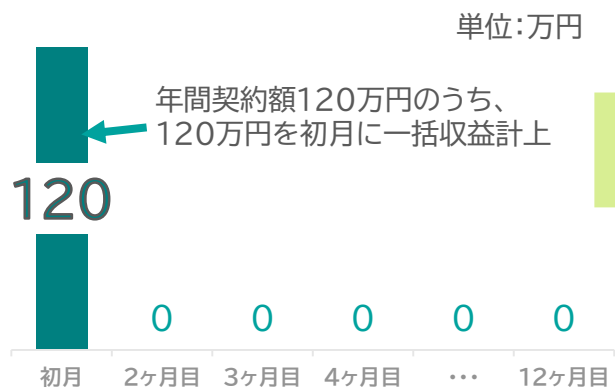
新収益認識基準適用による影響について

- ・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りやすい傾向にある

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)



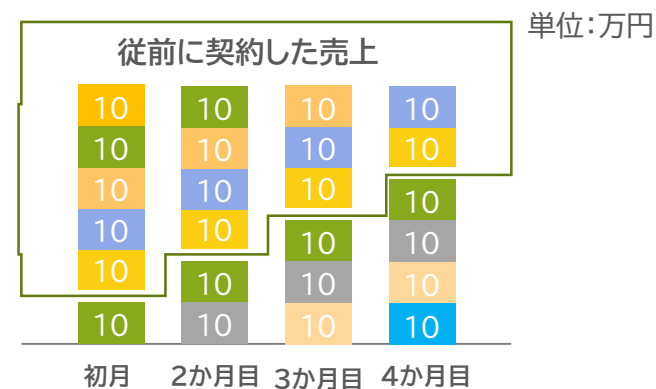
今期(2022/12期)以降の収益認識

- ・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



ご参考: 収益認識基準変更を考慮しない場合の損益サマリー

- ・収益認識基準変更により、売上高で1.7億円、営業利益・経常利益ともに1.5億円が減少
- ・仮に従前の収益認識基準のままであった場合、売上高は前年同期比で微増、各利益の減益幅も小幅にとどまる

(単位:百万円)	2021/12期 2Q(実績)	2022/12期 2Q			
		新収益認識基準実 適用後の実績 (短信数値)	前年同期比 増減率	従前の会計基準を 適用した場合	前年同期比 増減率
売上高	6,944	6,796	-5.6%	6,967	+0.3%
営業利益	628	446	-25.4%	596	-5.1%
経常利益	660	439	-29.0%	589	-10.8%

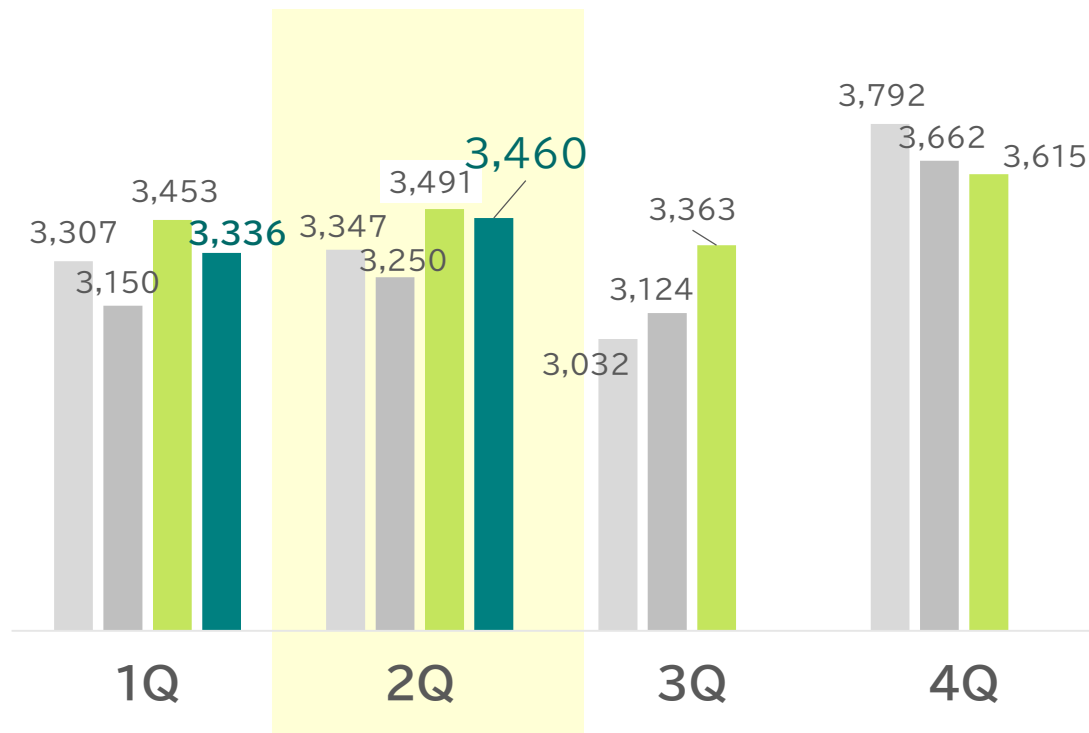
四半期別の業績推移

・新収益認識基準の適用による影響で前年同期比では減収減益も、増収増益ペースは変わらず

売上高(四半期別)

(百万円)

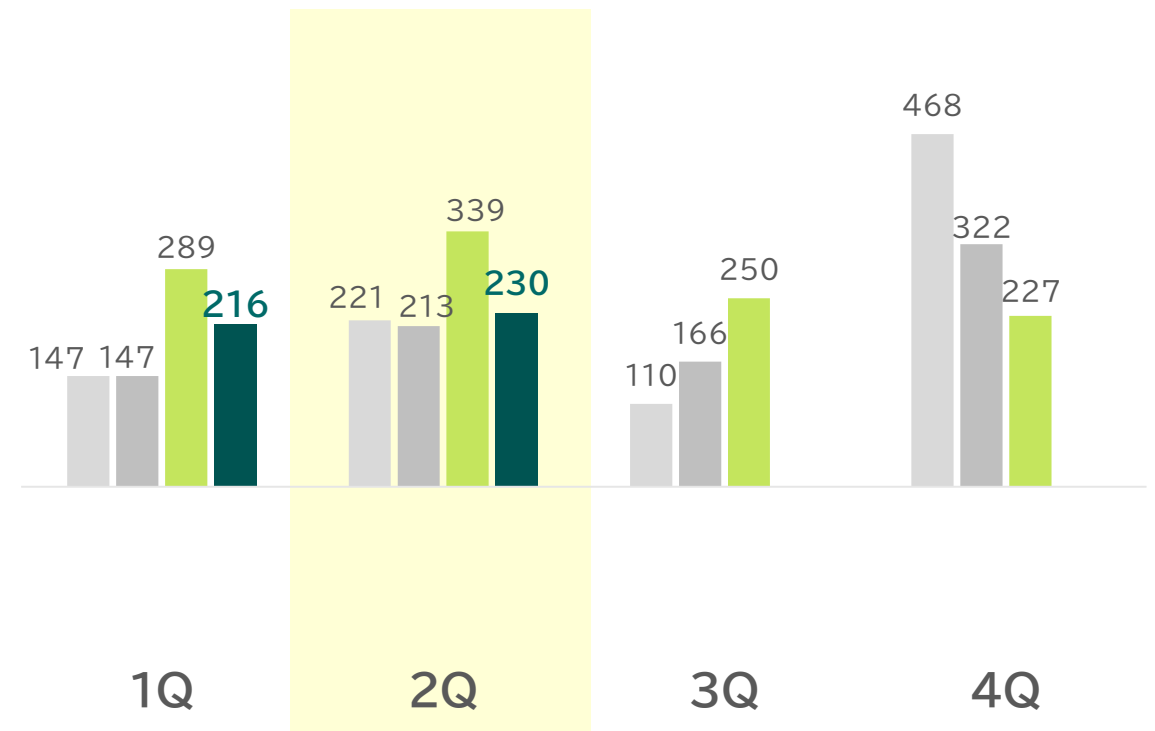
■ 19/12期 ■ 20/12期 ■ 21/12期 ■ 22/12期



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

- ・収益認識基準の変更の影響により前年同期比では減益も、想定の範囲内

(百万円)

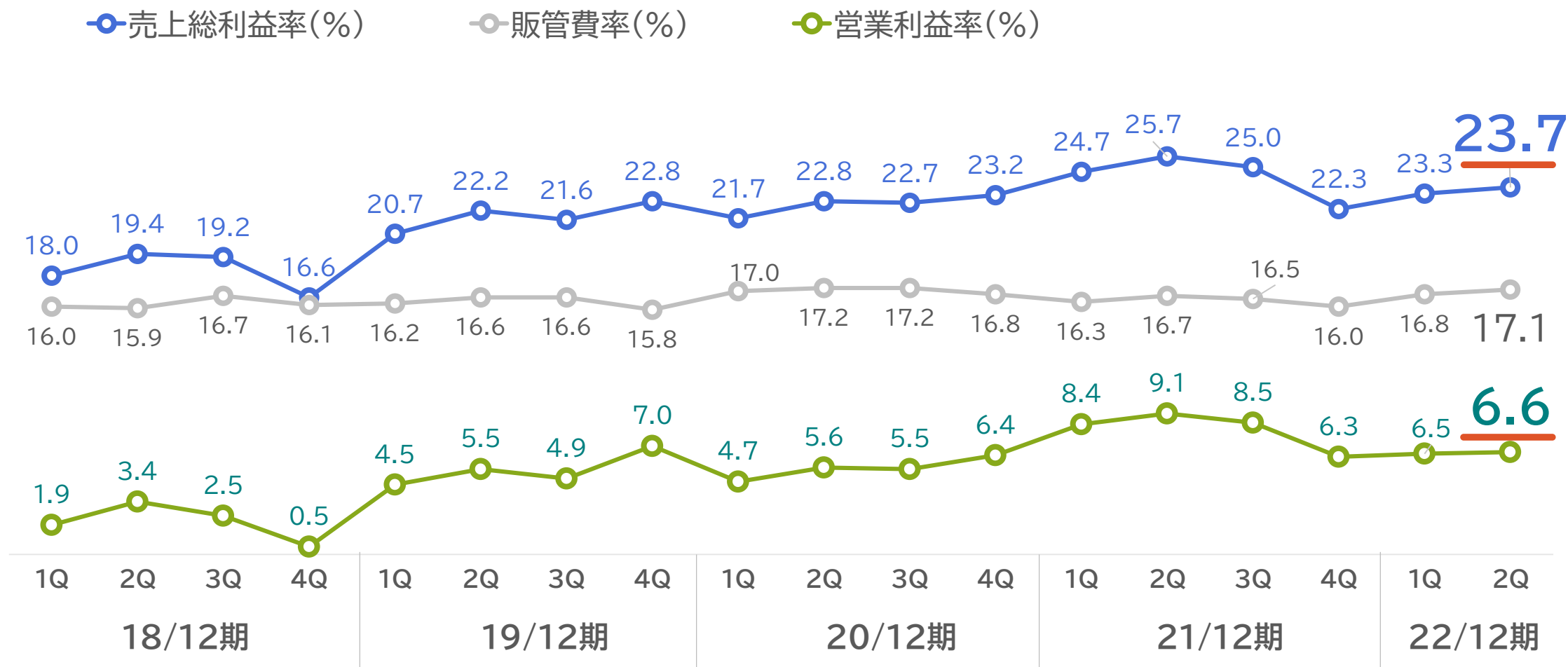


【主なポイント】

- ・利益率の高いソリューション事業が収益認識基準変更の影響を強く受け、原価率に影響
- ・パートナーへの外注単価は横ばい傾向。外注比率のコントロールにより、開発コストは低減中
- ・販管費は採用強化により前年同期から微増も、計画の範囲内で推移

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



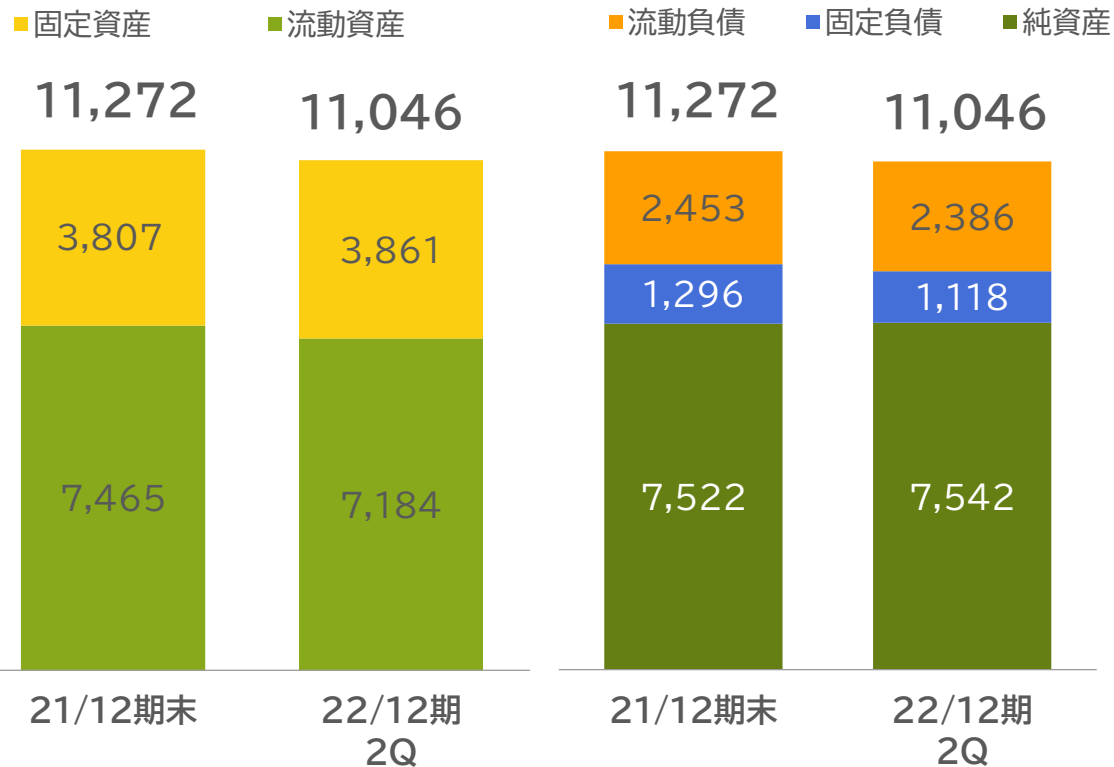
貸借対照表(BS)/キャッシュ・フロー計算書(CF)

- ・自己資本比率は1.4pt上昇し61.5%となり、健全な財務状況を維持
- ・キャッシュ・フローについても堅調に推移

貸借対照表

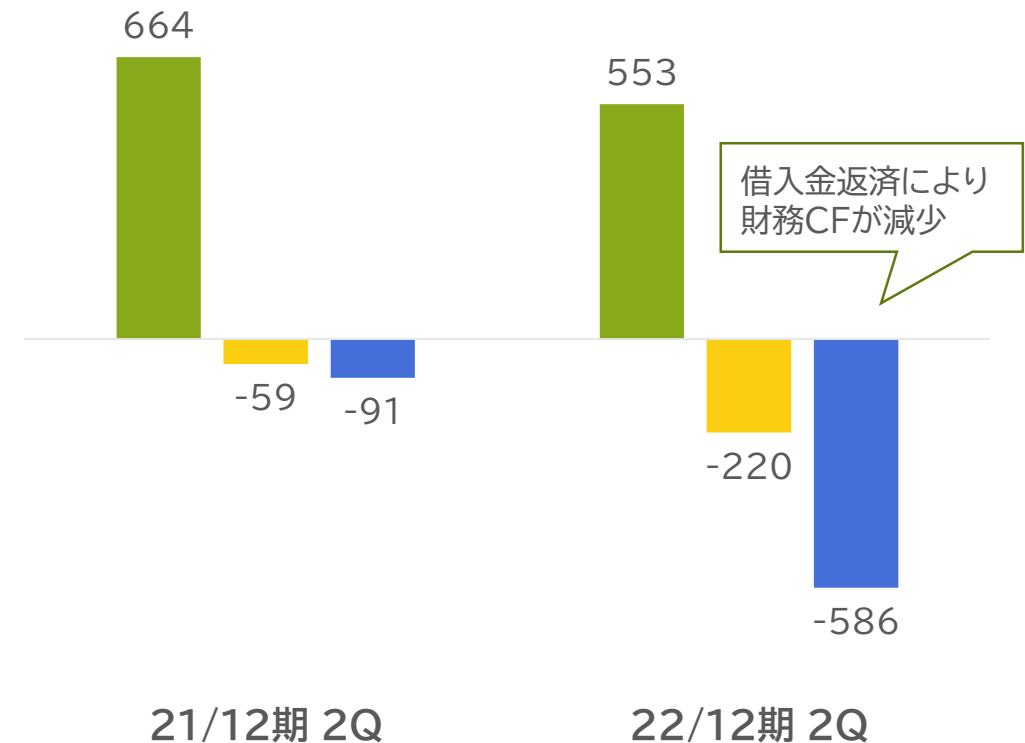
資産

負債・純資産



キャッシュ・フロー計算書

■ 営業CF ■ 投資CF ■ 財務CF



セグメントおよび各子会社別の業績

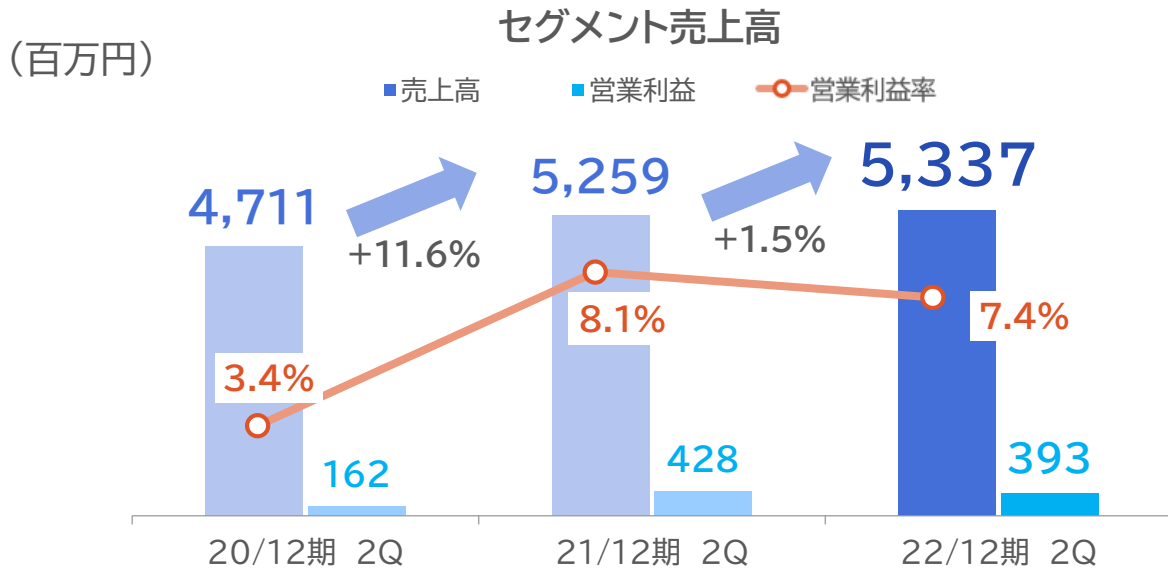


セグメント別売上高

・金融系・産業系ともにIT投資の意欲は旺盛で、主力のソフトウェア開発事業が全体をけん引

(単位:百万円)		2021/12期 2Q	売上高比	2022/12期 2Q	売上高比	前年同期比 増減率
連結売上高		6,944	-	6,796	-	-2.1%
ソフトウェア開発事業		5,259	75.7%	5,337	78.5%	+1.5%
コンサルティング事業		576	8.3%	589	8.7%	+2.2%
ソリューション事業		1,107	15.9%	868	12.8%	-21.6%

セグメント別推移-ソフトウェア開発事業



□ 売上高: 5,337百万円
前年同期比: +1.5%

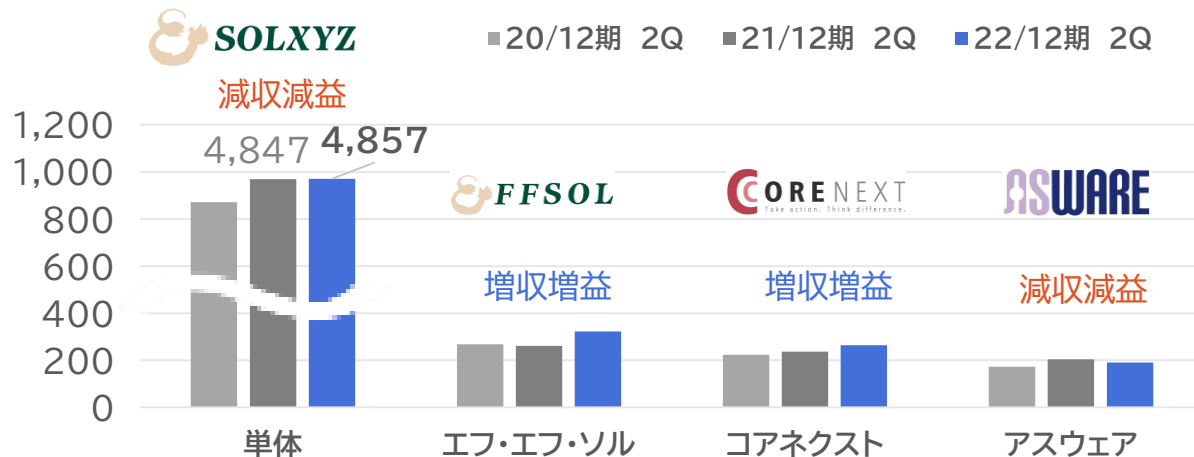
✓ IT投資の需要は旺盛で、増収増益。DX推進によるシステム再構築等の需要は今後も継続

✓ 金融系は案件が重なった前年同期からは一部減収も、開発需要は堅調

✓ 産業系はデジタル化・クラウド化により、官公庁・製造業向け開発が好調

✓ 子会社も概ね堅調。FinTechプラットフォーム構築などのSBI関連の案件が増加するほか、ブロックチェーンを活用した案件も進行中

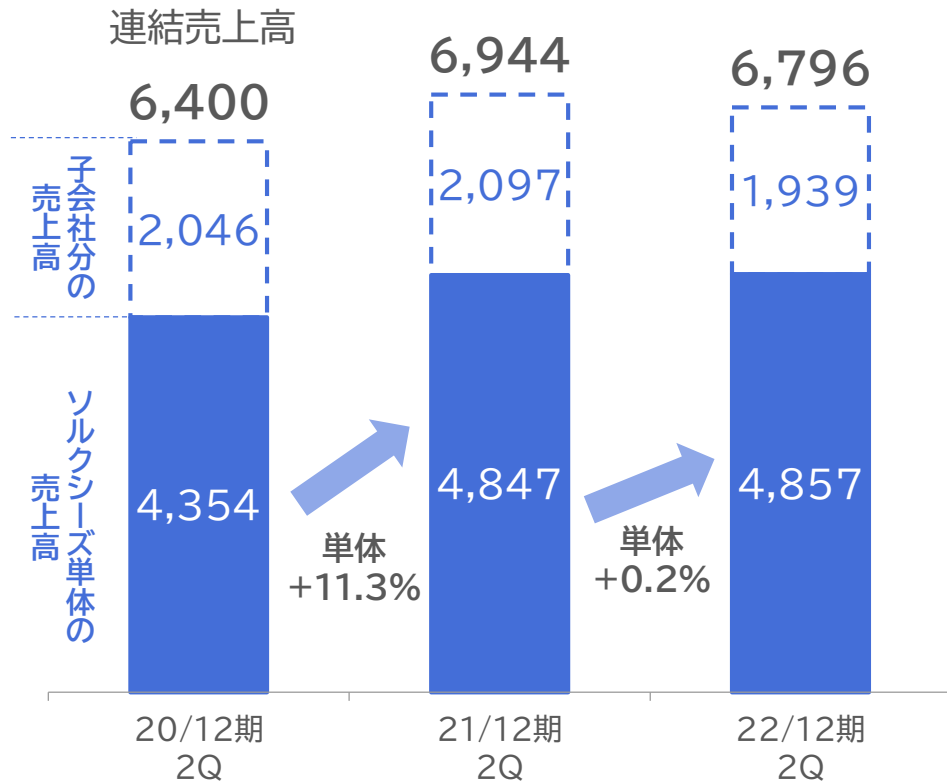
各子会社の売上高イメージ*



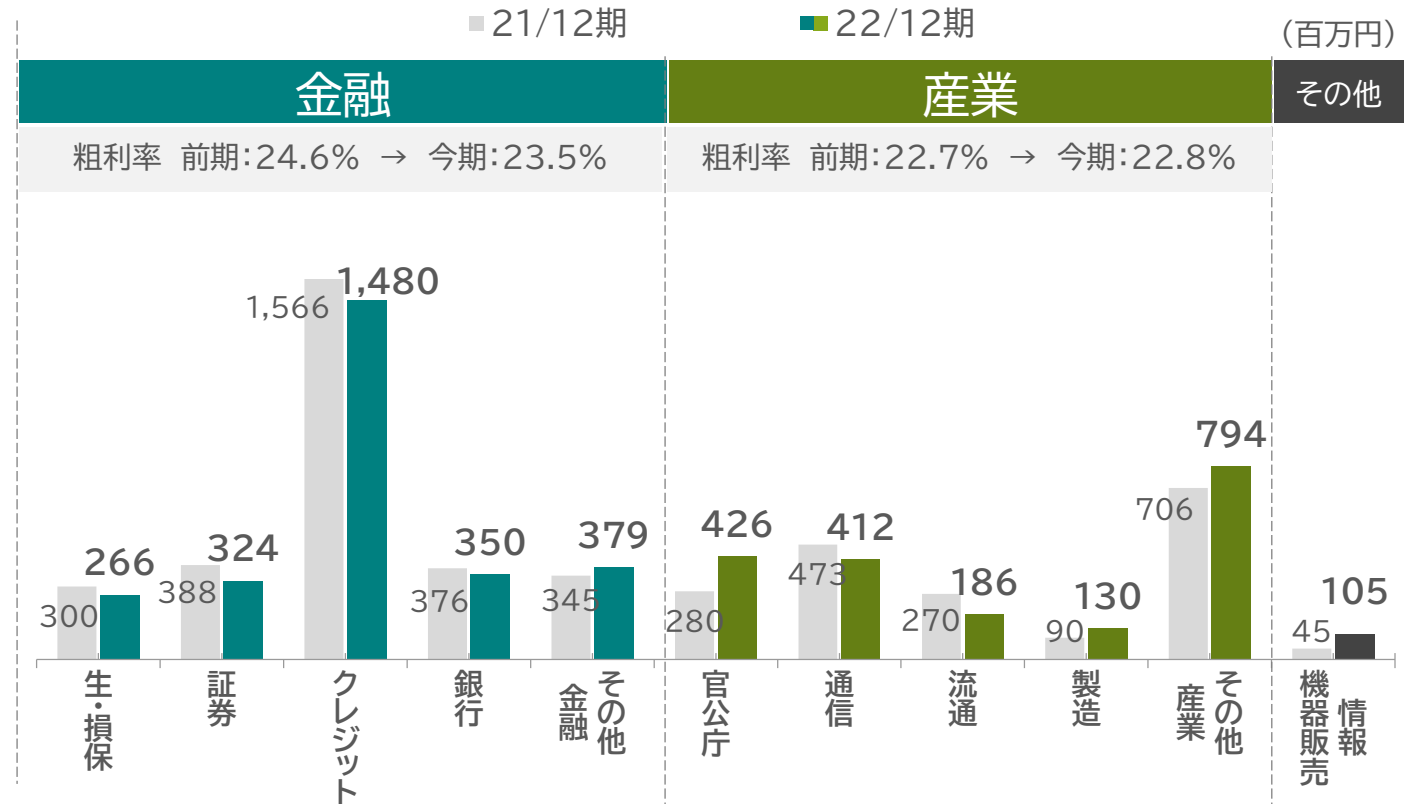
*子会社の数値は非開示

ソルクシーズ単体の売上高推移(ソフトウェア開発事業)

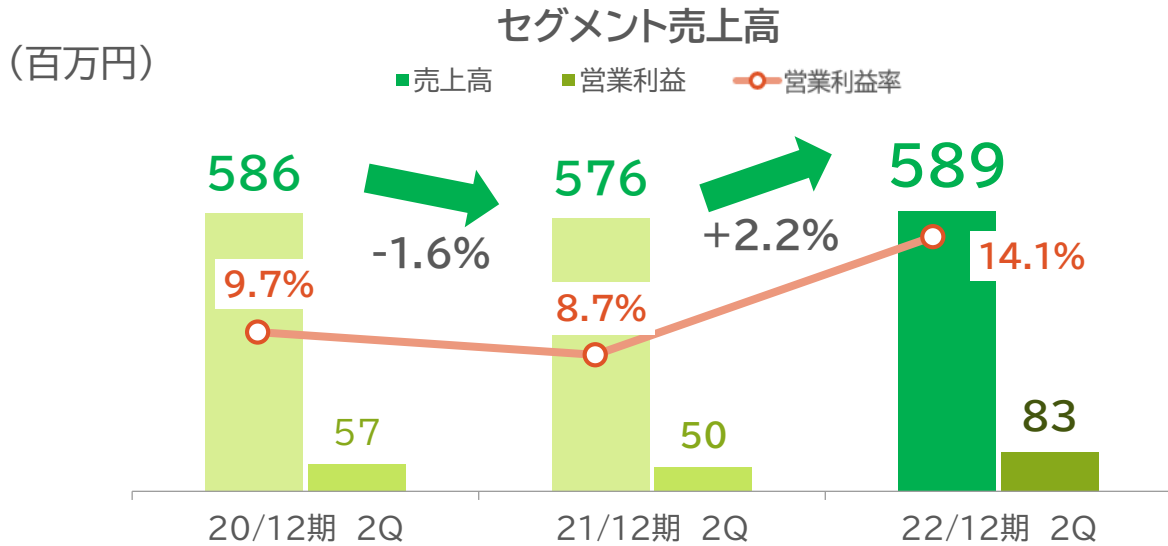
- ・クレジット系は案件の谷間となったが、開発需要は堅調に推移
- ・デジタル化に伴い、官公庁や製造業といった官公庁向けが伸長



業種別売上高(単体のみ)



セグメント別推移-コンサルティング事業



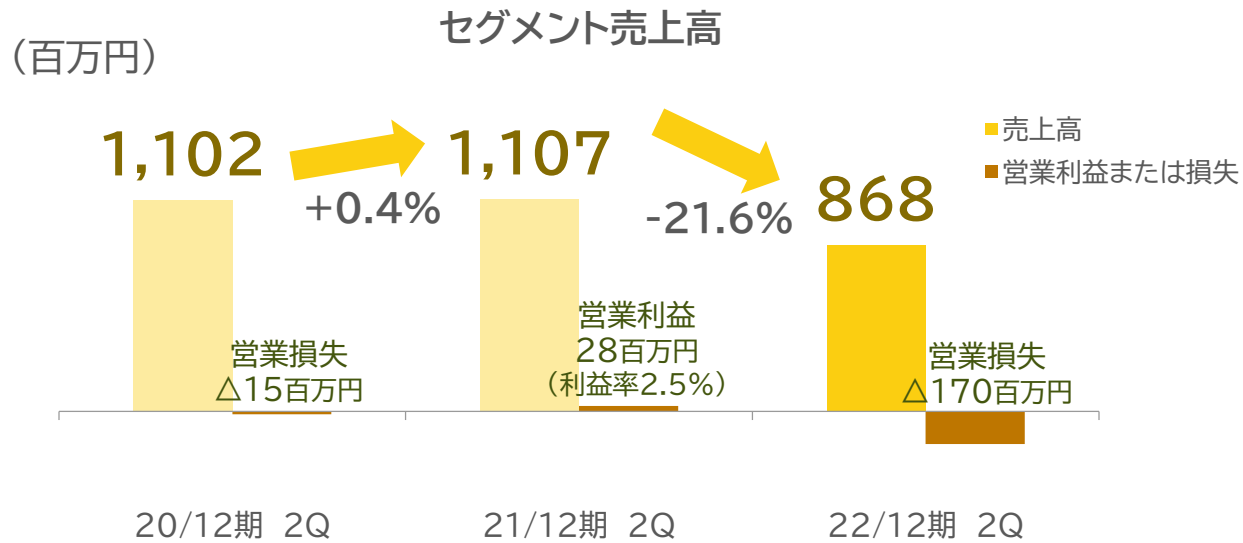
□ 売上高:589百万円
前年同期比:+2.2%

各子会社の売上高イメージ*



- ✓ 新型コロナウイルスの影響は一服し、増収増益
- ✓ 主力のエクスマーシオン(組込み系コンサル業務)は現場支援コンサル需要が伸長し好調。車メーカーを中心に、技術者のリスクリング需要も増加
- ✓ 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の影響も落ち着き、本格始動。大手外資系決済プラットフォームの日本参入を複数支援

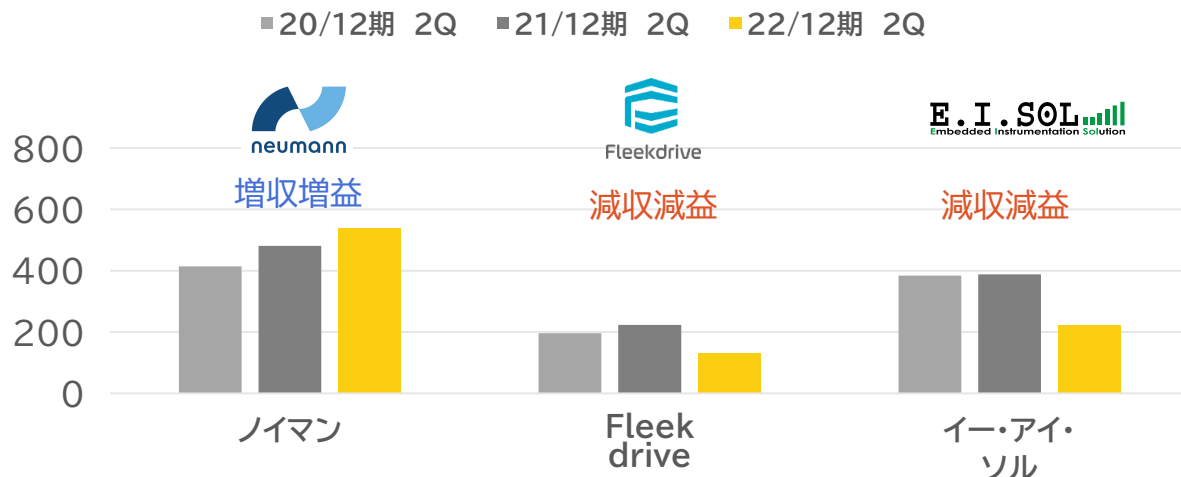
セグメント別推移-ソリューション事業



□ 売上高: 868百万円
前年同期比: -21.6%

- ✓ 収益認識基準の変更や外部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1,029百万円、セグメント損失は Δ 17百万円)
- ✓ 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で増収増益、契約数は300校を突破
- ✓ Fleekdriveは収益認識基準変更の影響を受けるも、Salesforceを中心としたパートナー案件は増加中
- ✓ イー・アイ・ソルは、製造業を中心としたデータ計測需要等により受注は堅調も、半導体不足の影響による納期遅延で減収

各子会社の売上高イメージ*



*子会社の数値は非開示

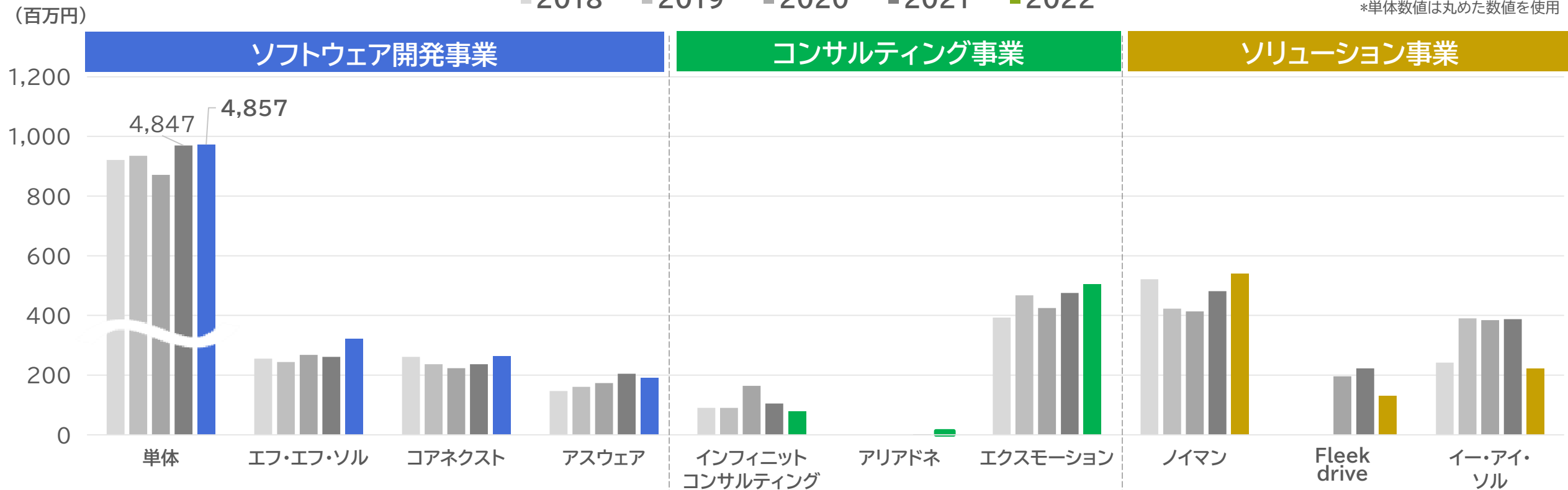
グループ各社の長期業績推移(2Q売上高)

- ・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オン、ノイマン等が特に好調

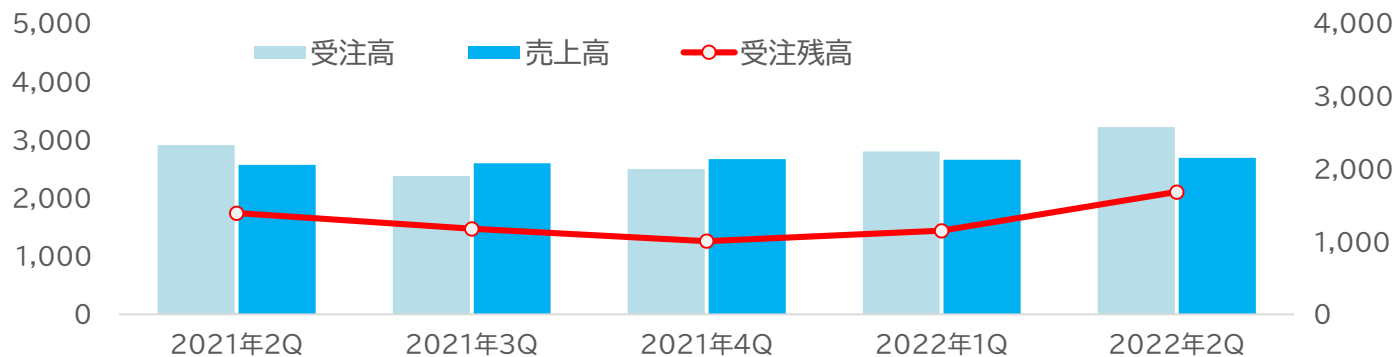
各子会社の2Q売上高 5か年推移*

■ 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



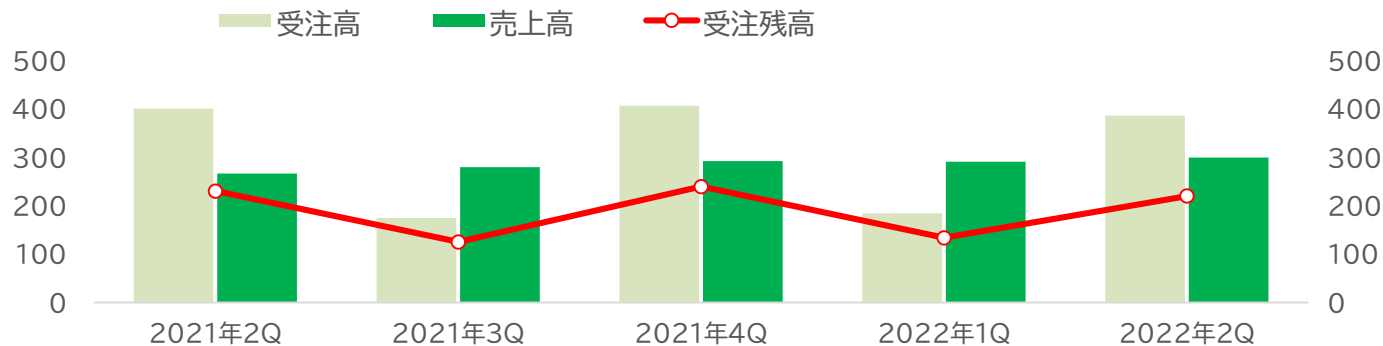
受注状況の推移



【ソフトウェア開発事業】

受注高:需要は旺盛、クレジット関連のほか、産業系も堅調に推移

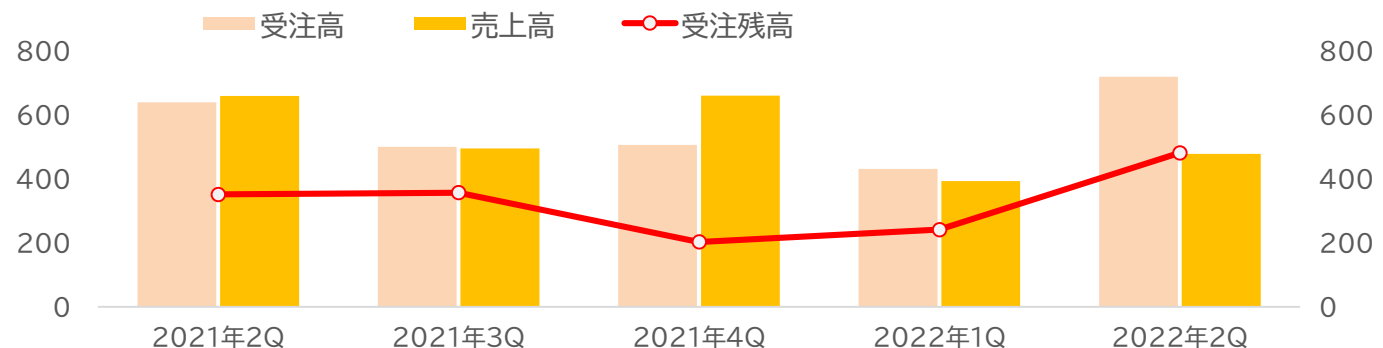
受注残高:開発需要の伸びに伴い増加傾向。1Q比で+46.2%増



【コンサルティング事業】

受注高:コロナ禍の影響も一服し、1Qより大幅増

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、1Q比で+64.7%増



【ソリューション事業】

受注高:エッジコンピューティング開発(イー・アイ・ソル)が好調で大幅増

受注残高:1Q比で+99.7%。エッジコンピューティング開発を中心に、下期に向け堅調な積み上がり

子会社トピックス:Fleekdriveの新サービス追加

- ・クラウドサービスのFleekdriveが人事労務向けの新サービス「Fleeksorm」ベータ版を提供開始
- ・ERP製品への進化に向け、新たな分野のサービスを拡大



給与計算から社会保険手続き、タレントマネジメント機能等、
人事労務業務に必要な様々な機能を追加予定
(正式リリースは2023年1月の予定)

子会社トピックス:eスポーツ業界への参入

- ・急拡大するeスポーツ業界において、コンサルティング・エージェントを手掛ける子会社eek(イーク)を設立
- ・デジタル世代におけるソルクシーズの知名度を高めるとともに、中長期での事業シナジー、ストックビジネスへの貢献に期待

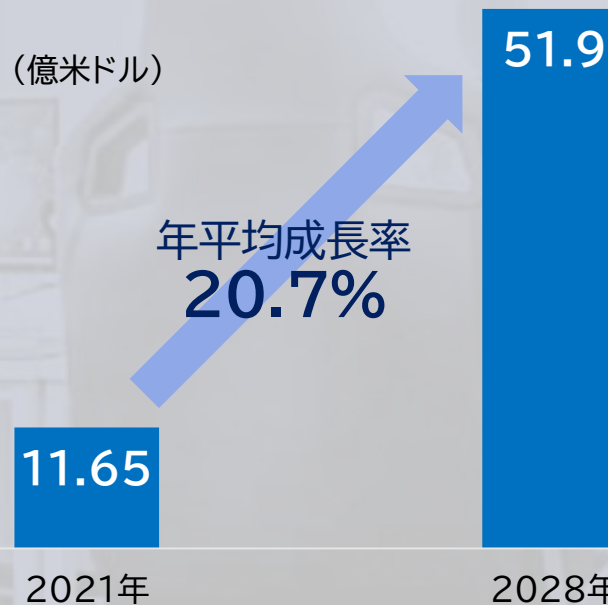


(株)eek

- ・eスポーツ専門のコンサルティング・エージェント業務(eスポーツ選手の育成及びマネジメント等)を展開
- ・急速に拡大する市場にキャッチアップできる人材マネジメント会社を目指す

世界のeスポーツ市場規模*

(億米ドル)

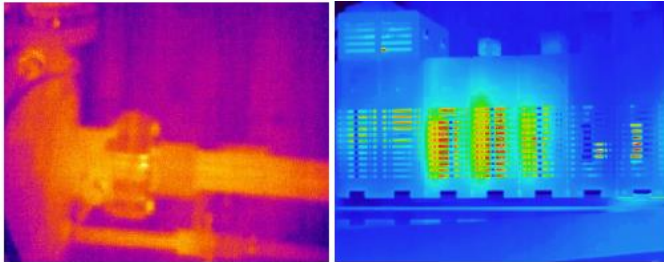


- ✓ 世界のeスポーツ市場規模は2028年に51.9億米ドルに到達の予測
- ✓ 日本においても経産省が2025年に3,000億円の経済効果創出を目指しており、2023年のアジア競技大会の種目にも採用される
- ✓ 市場が急拡大する一方、業界人材や選手のマネジメント市場は未成熟であり、人材マネジメントへのニーズが高い

子会社トピックス

- 各子会社で様々な施策を実施

食品容器用ヒートシール検査装置 を特許出願



- 子会社のイー・アイ・ソルが日清製粉グループと共同で開発し、特許出願
- 強みのセンサー技術を活用し、サーモグラフィ画像を用いてヒートシール(熱を用いて接着させるフィルム)を検査する装置についての特許

ノイマンのオンライン学科学習 ツールの契約数が300校突破



- 子会社ノイマンがリリースした自動車教習所向け学習システム「N-LINE」が好調
- 契約校数は300校を突破し、全国教習所1,250校のうち、400校でオンライン授業を実施する中、約8割のシェアにまで伸長
- 教習原簿のデジタル版の製品化も進めており、自動車教習所界におけるリーディングカンパニーを目指す

Fleekdrive 電子帳簿保存法オプション追加



Fleekdrive

- 今年1月より施行された改正電子帳簿保存法により定められた要件をクリアできる機能を追加
- 社会の変化に合わせて機能を強化し、ERP製品としてのカバー範囲の充実を図る

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%

業績予想進捗

- ・収益認識基準の変更による影響が上期に集中することもあり、今期は期初より下期偏重の計画
- ・売上高は新型コロナウイルスの再拡大や半導体不足の影響を受けているものの、利益面は想定していた進捗率を上回るペースで推移

(単位:百万円)	2022/12期		通期計画 進捗率	期初時点で 想定していた 進捗率
	2Q実績	通期予想		
売上高	6,796	15,500	43.8%	46.5%
売上総利益	1,610	3,600	44.7%	41.7%
営業利益	446	1,300	34.3%	30.8%
経常利益	439	1,300	33.8%	30.8%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	228	850	26.8%	23.5%

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%

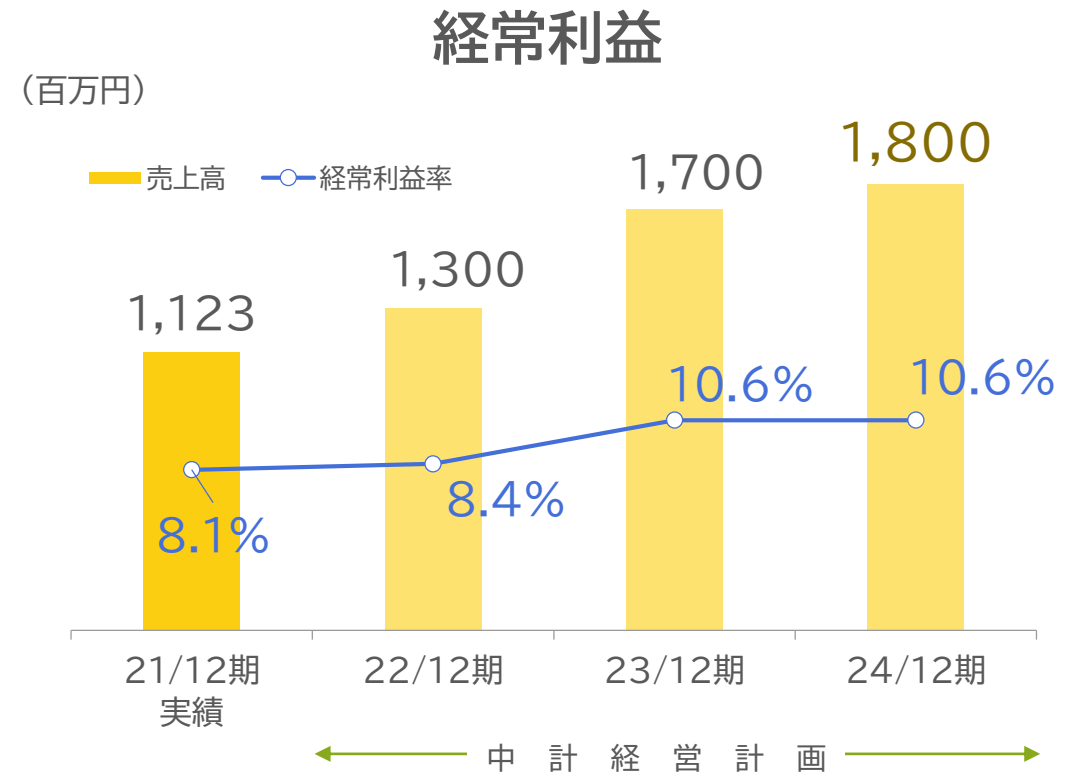
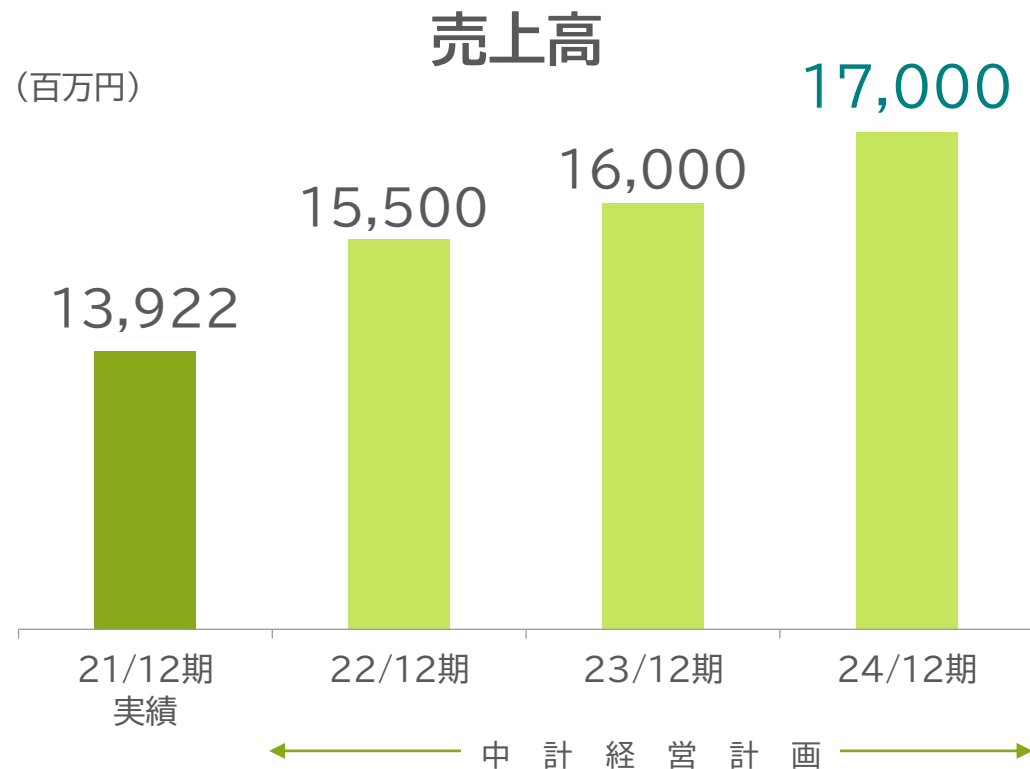
中期経営計画(22/12期～24/12期)

(ローリング方式、22/3/1公表時より変更なし)



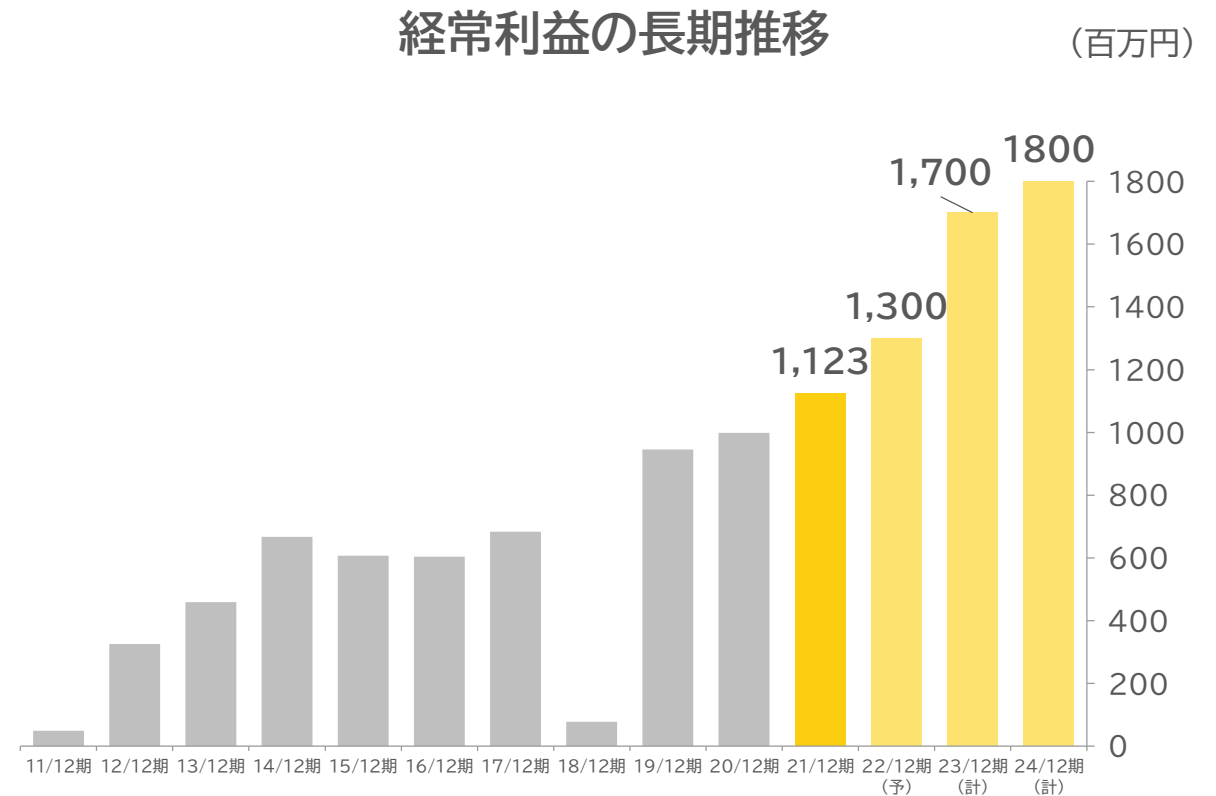
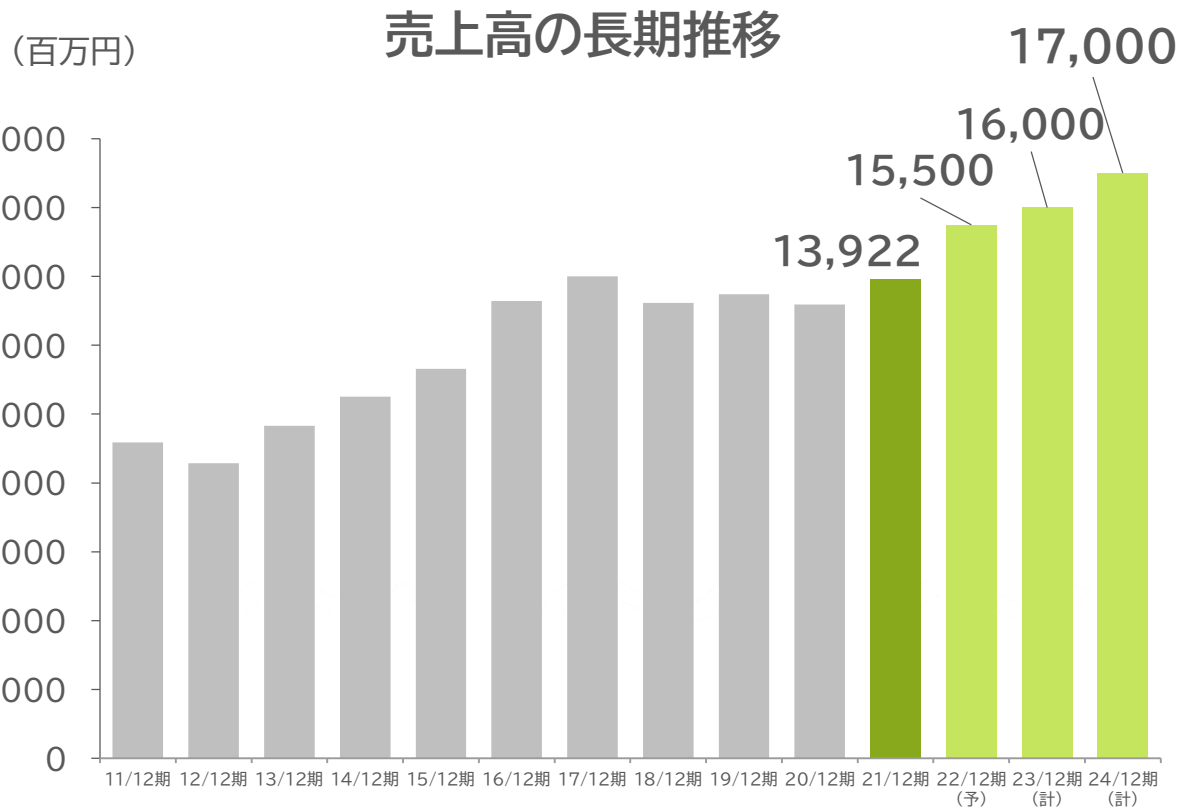
中期経営計画(ローリング方式)

- 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毎期更新する予定
- 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

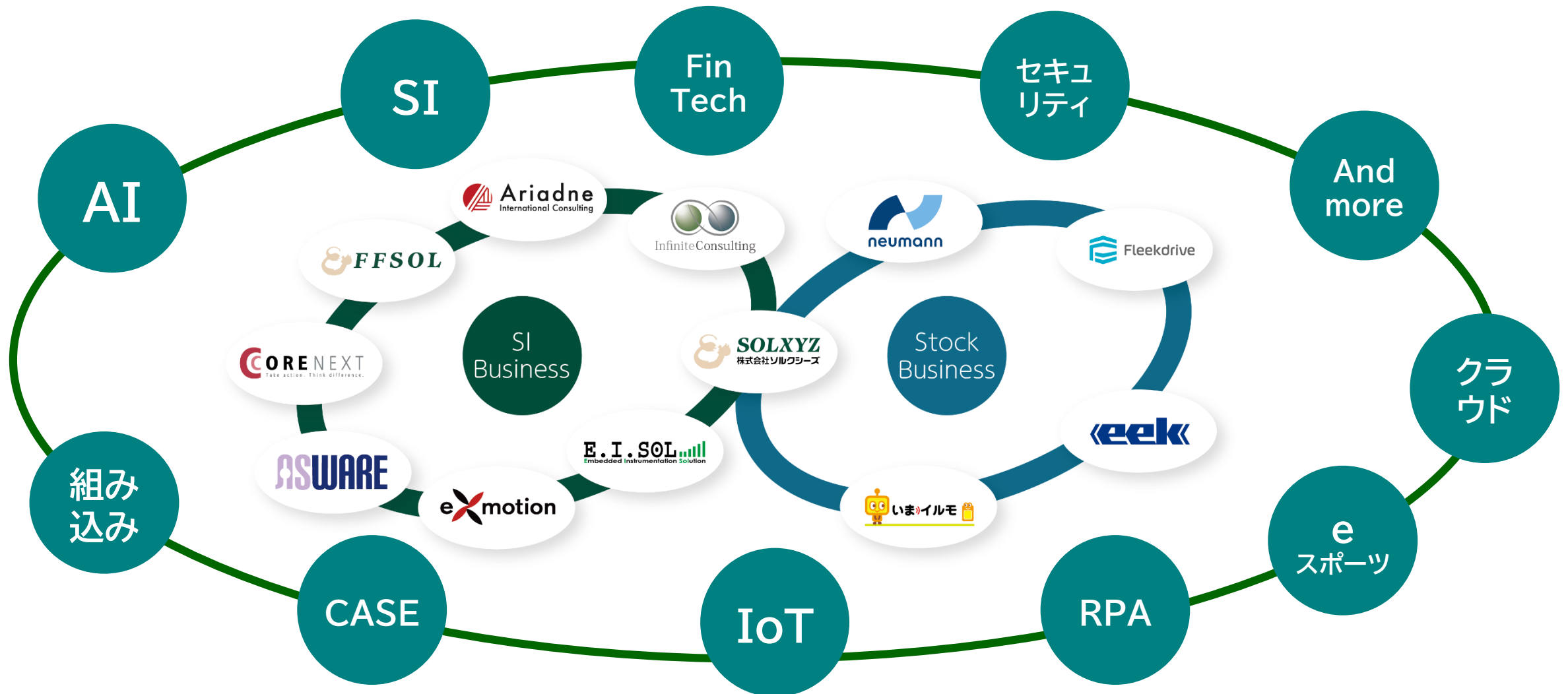
FleekdriveやIoTソリューションといったストックビジネスを強化。将来的に営業利益において50:50の比率を目指す

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



※画像は当社特設ページより抜粋

決算説明会にて頂いた質疑応答集-1

ご質問

当社の回答

- | ご質問 | 当社の回答 |
|--|--|
| 1 クレジット分野については引き合いが一服したという認識でよいでしょうか？足元の需要について教えてください。 | 前期にクレジット分野の大型案件が重なったこともあり、前年同期比では減収なものの、クレジット分野の需要はむしろ更に高くなっています。また現在、クレジット分野の上流工程からの案件獲得にリソースを割いており、新たな案件獲得・収益性向上への展開も進んでおります。 |
| 2 FinTechや地銀再編関連の案件の状況を教えてください。SBIグループとの案件は進んでいるのでしょうか？ | SBIグループがかかわるFinTech案件については、ソルクシーズ本体、エフ・エフ・ソルで案件が進行しております。地銀再編関連についてはこれから規模が大きくなるものなので、今後にご期待いただければと思います。 |
| 3 通期業績予想について、上期の時点での進捗が今一つのようにみえますが、下期に大型案件などが控えているのでしょうか？ | もともと今期は下期偏重の予算を組んでいるので、当社としては順調な推移だと考えています。受注残も増えており、収益認識基準の影響も緩和されてきているため、通期業績予想はしっかり達成していけるものと考えております。 |
| 4 この4月の新卒採用者数と中途の採用状況を教えてください。 | 今年の新卒採用は33名でした。中途採用は競争が激しく、数名といった状況です。今後、中途採用は更なる獲得競争の激化が見込まれるため、未経験の方をスキルアップして活躍していただく形の採用も併せて検討しております。 |
| 5 Fleekdriveの今後の方向性について教えてください。 | FleekdriveはERP製品としての進化を考えております。また昨今、メールへのデータ添付も問題視されているため、今後Fleekdriveのようなクラウドストレージサービスは需要が高まるものとみています。Fleekdriveは同様の他製品に比べセキュリティ面も強固なため、今後の伸びに期待しております。 |

決算説明会にて頂いた質疑応答集-2

ご質問

当社の回答

6

案件の上流工程からの参入について、背景を教えてください。これは一過性のものでしょうか？継続的なものでしょうか？

当社は中計でも記載しているとおり、業種・分野ごとに特化した案件対応を強化しており、クレジット、証券、銀行など、各分野でエンジニアが高いノウハウを有しております。そのため顧客のニーズにも的確に対応できるため、上流工程からの参入が可能です。上流工程は収益性も高いため、上流工程から参入できる案件の獲得に努めております。

7

上流工程を担当している人材は元から御社にいらっしゃる方でしょうか？

もともと当社に在籍している人材が多くおります。当社のエンジニアは受け持った顧客に対し、5～10年ほどかけてご支援いたします。その期間内に顧客の担当者が変わることも多く、その場合は当社のエンジニアに頼る部分も多くなるため、そうした結果が出ているものと思います。

8

今後、上流工程から案件を獲得することで収益性は向上するでしょうか？

上流工程が獲得できれば、ほぼ確実にその後の開発工程等につながってくるため、利益率の改善にもつながるうえ、案件のリピート率向上にもつながってくるものと考えております。

9

ソフトウェア開発・コンサルティング事業が好調ですが、顧客は御社のどのような部分を評価しているのでしょうか？

当社は各分野に特化したエンジニアを育成することに集中しており、各分野に習熟したエンジニアが揃っております。エンジニアの見識をもとに、すべてを聞かずとも顧客の希望を叶えることができるため、顧客の使い勝手が良い点が重宝いただいている理由ではないかと考えております。

APPENDIX

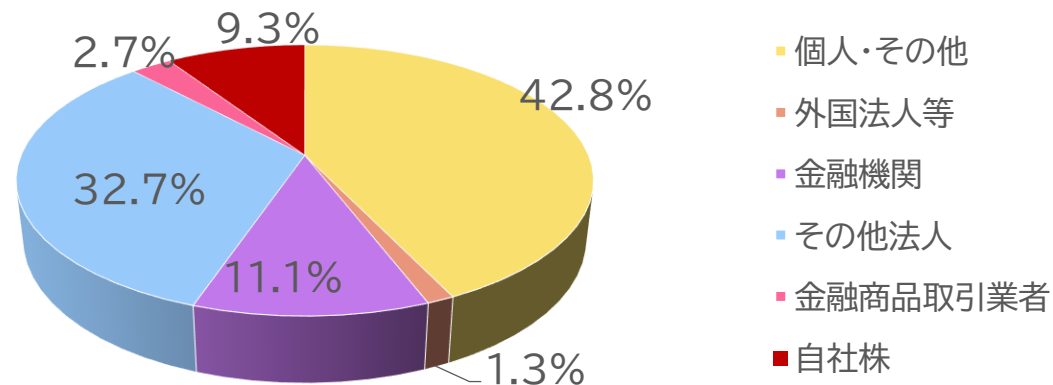


会社概要-1

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(2022/6月末現在)
決算期:	12月31日
従業員数	連結:805名 (2022/6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 4名、監査等委員会設置
子会社:	11社

2022/6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11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 (2022年6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 : 805名 (2022年6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	
(2022年6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 東証グロース(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%)
(株)eek	(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



業種、業務別に専門特化した
非価格競争力の強化

II. 収益構造の変革

SIビジネス収益 50%

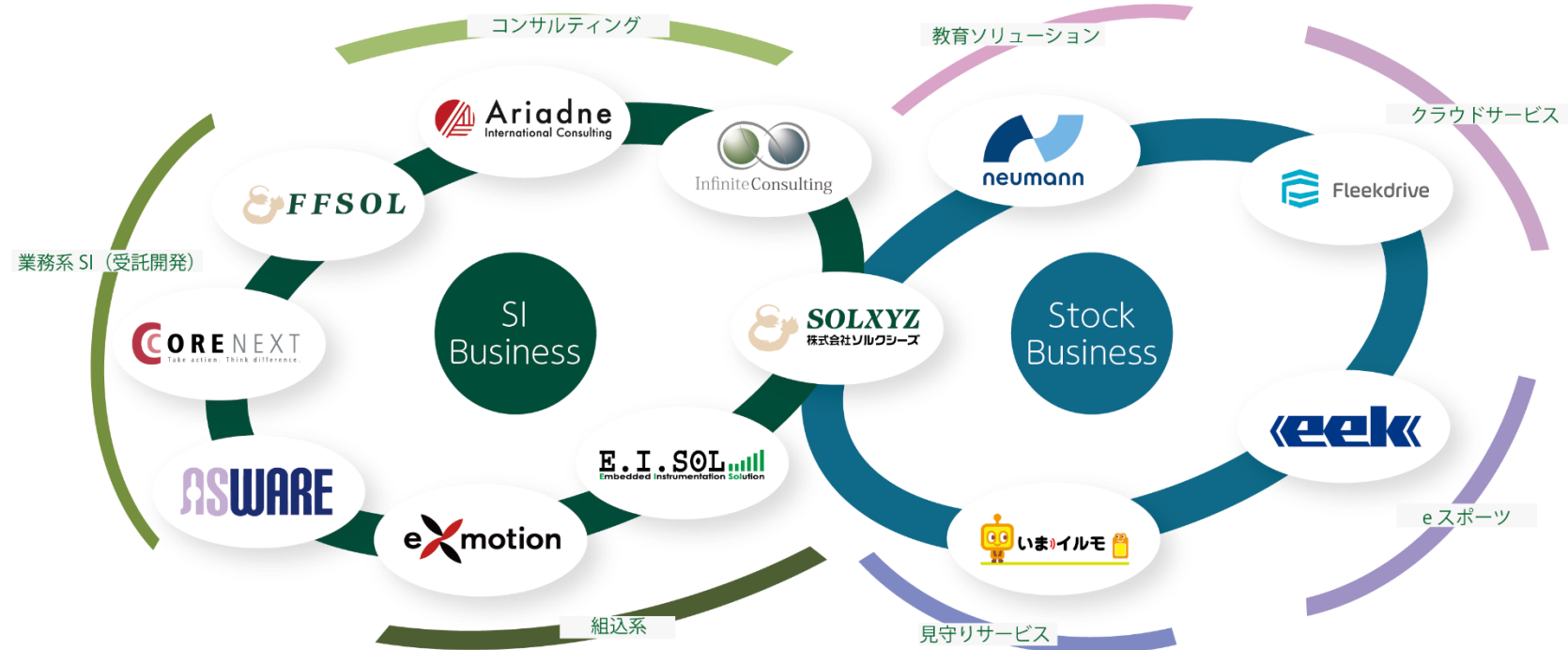
ストック型ビジネス収益 50%

安定した収益基盤の構築を目的
にSIとストックの両輪を対等にする

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	
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、 コンサルティング	信販・クレジット	

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
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
NEW! eek	企業向けeスポーツコンサルティング業務、eスポーツ アスリートエージェント業務	専門学校・教育機関、各種企業
いまイルモ	IoTによる見守りサービス	個人、介護施設

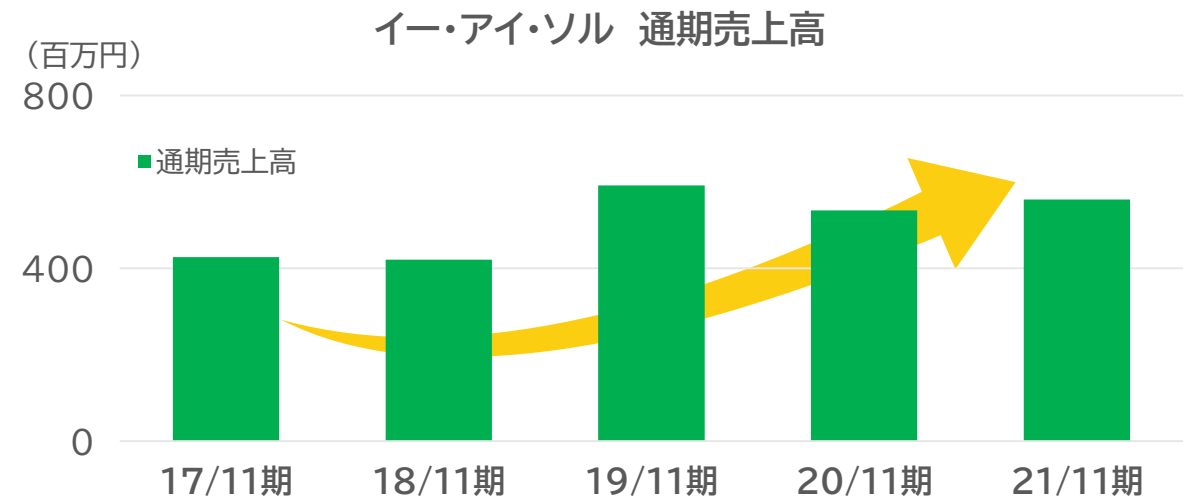
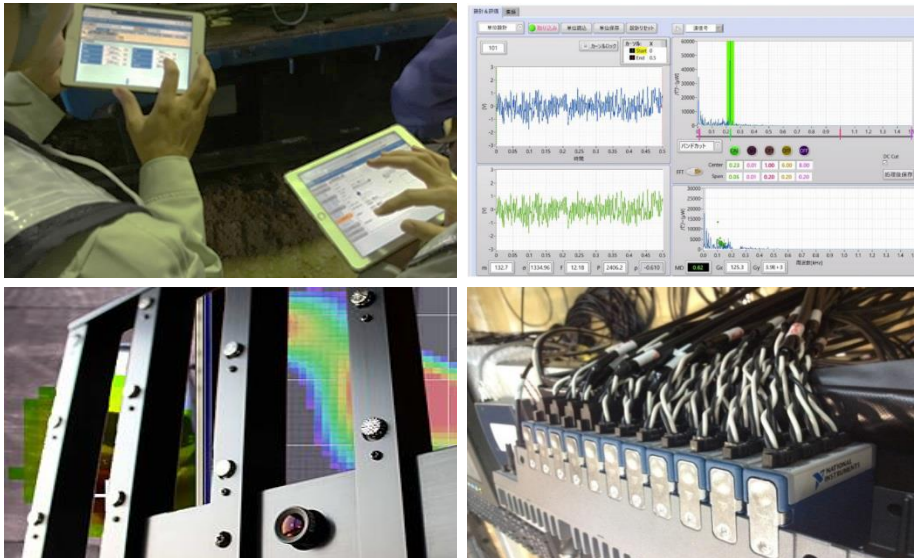
*19/12よりノイマンはtecoを吸収合併

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コロナ禍の影響を多少受けているが、**製造業中心にデータ計測の需要は盛んであり**、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

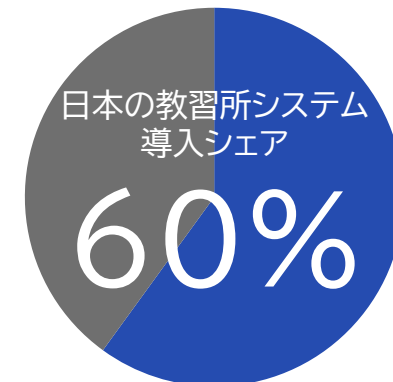


主な子会社の状況：自動車教習所システム(ノイマン)

(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
- ベトナムへの進出は新型コロナウイルス感染拡大がやや一服したことにより、順調に推移中
- 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



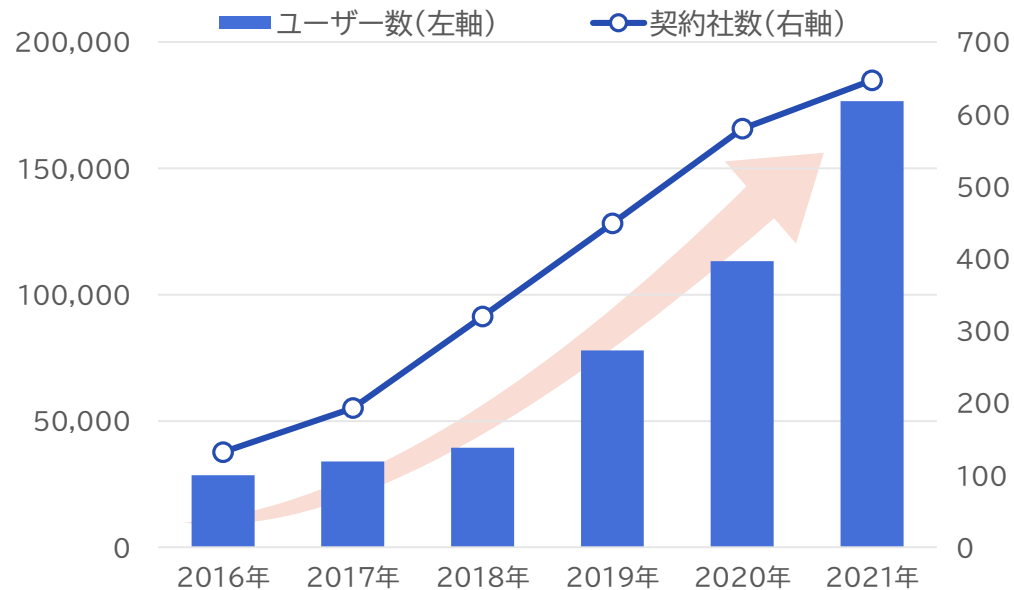
主な子会社の状況: (株)Fleekdrive(クラウドサービス)



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

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社強の契約実績
- ・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

採用者数の推移

- ・ 6月末時点において、新卒者33名を含む採用を実施し、グループ総従業員は805名に
- ・ コロナ禍に伴い開始した自社教育ツール「ソルクシーズアカデミー」を活用し、未経験者の早期戦力化と既存エンジニアの更なる技術力向上を促進

ソルクシーズアカデミーでは、未経験者や新卒者にも分かりやすい初級者向けの内容から、AWS・Salesforce・DX等の実践的技術まで、多岐にわたる学習コンテンツを配信



HTML、CSS、JavaScript、Webアプリケーションをマスターできる「Java学習コース」、RPAの開発環境「UIPath studio」と管理ツール「UIPath Orchestrator」を操作できるようになる「RPA学習コース」が充実しており、「Salesforce学習コース」「AWSクラウドコース」「Azureクラウドコース」「モバイルアプリ開発コース」といった開発者やシステム管理者のためのプログラムも用意されています。

ソルクシーズナウ

2022.02.17 ソルクシーズがめざす未来
ソルクシーズが参画する「地方創生SDGs」がめざすもの
2021年10月、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」に参画したソルクシーズ。「地方創生SDGs」の取り組み、参画のメリット、ソルクシーズが参画する意義などをわかりやすく解説します。

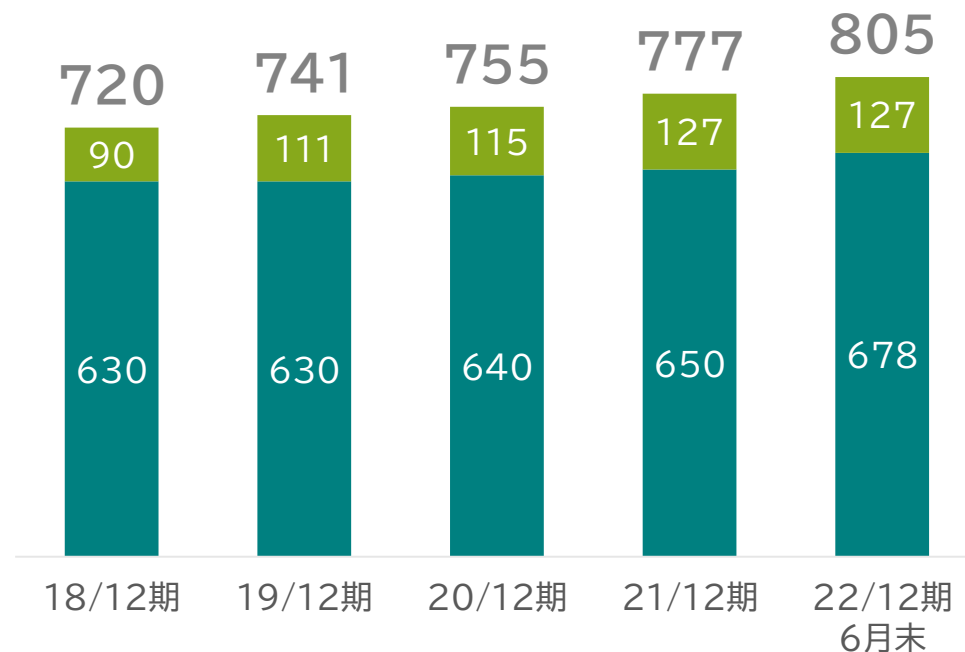
2022.02.10 福慶員日記
内定者対象 ソルクシーズ「会社（現地）案内」レポート
「入社前にオフィスの様子を知りたい」という内定者の方の希望にこたえるため、感染状況が比較的落ち着いた時期に、感染予防対策を万全にしてソルクシーズグループ会社（現地）案内を実施しました。「入社前の疑問や不安が解消できた」「社会人としての自覚が芽生えた」というような声を頂きました。

2022.01.07 ソルクシーズがめざす未来
ソルクシーズの今と未来がわかる！注目トピックス2021【グループ企業編】
高まるデジタル化のニーズに広く対応しているソルクシーズグループ。さまざまな取り組みを前後編に分けてご紹介しています。後編では「コンサルティング事業」「ソリューション事業」で強みを発揮するグループ企業のトピックスをレポートしましょう。



連結従業員数の推移

■ エンジニア(技術職) ■ 非エンジニア (名)



沿革

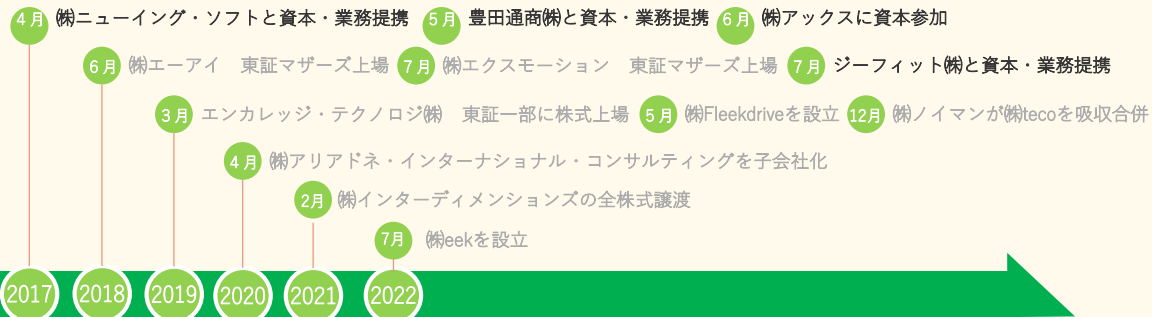
設立～上場



グループ構築開始～東証一部上場

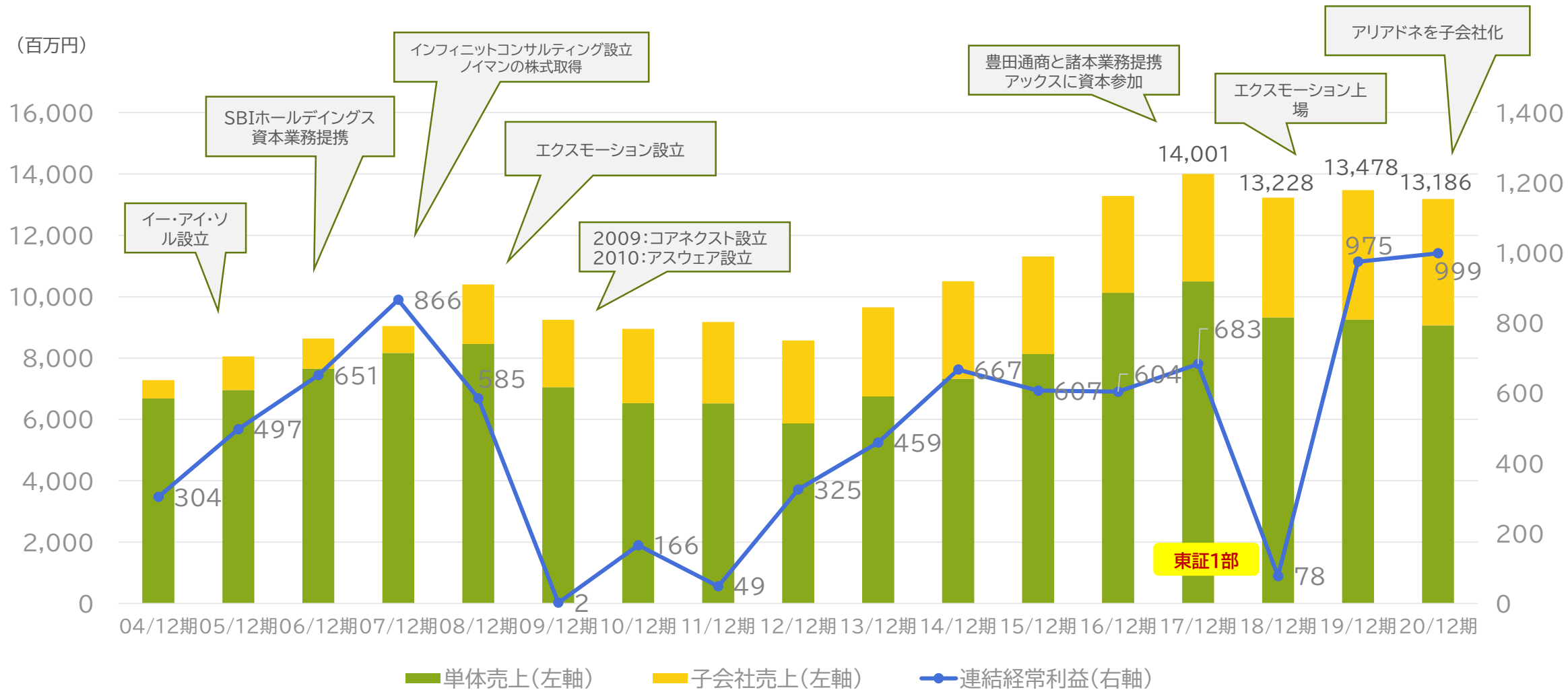


企業価値向上に向けた新たなステージ



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>