

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3四半期

機関投資家向け
説明資料

2022年12月

業績概要：
2022年12月期第3四半期決算



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102.1億円、営業利益6.8億円。特殊要因もあり前年同期比では減益も、計画比では想定どおりの進捗

■ 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SBIグループ関連の案件も順調に進捗

■ eスポーツのeek、業界の人材マッチング事業を開始

…eスポーツ専攻の大手専門学校と業務提携を行うなど、中長期的成長へ向け事業を展開

■ サイバーコア社との資本業務提携を発表

…画像AI技術で世界屈指の技術を持つ同社と提携し、IoT領域を中心に新たなソリューション開発を推進

第3四半期決算 損益サマリー(前年同期比)

- ・収益認識基準の変更や半導体不足といった特殊要因が重なり、前年同期比では減収減益
- ・DXニーズの高まりに伴いIT需要は旺盛で受注残も堅調、計画比では順調な水準で推移

(単位:百万円)	2021/12期 3Q	売上高比	2022/12期 3Q	売上高比	前年同期比 増減率	詳細
売上高	10,307	-	10,212	-	-0.9%	需要は旺盛も、子会社の一部で半導体不足による調達の遅れなどが影響
売上総利益	2,579	25.0%	2,403	23.5%	-6.8%	収益認識基準変更の影響を強く受けたソリューション事業の減益が主因
販売管理費	1,700	16.5%	1,723	16.9%	+1.3%	経費削減努力により、前年同期から微増を維持
営業利益	878	8.5%	680	6.7%	-22.6%	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	894	8.7%	701	6.9%	-21.5%	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	922	8.9%	368	3.6%	-60.1%	デジタルサイネージ事業の売却益を計上した前年同期比では減益も、過去5年では最高水準
EPS(円)	38.02	-	15.14	-	-60.2%	同上

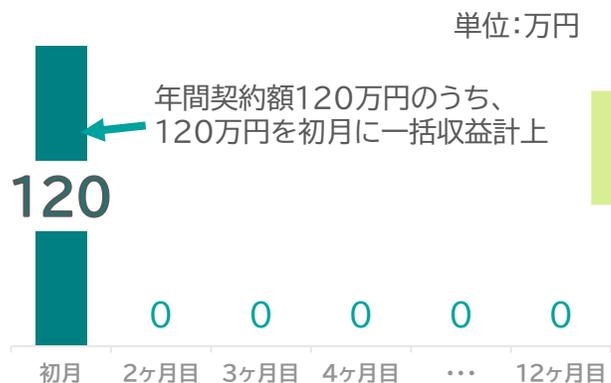
新収益認識基準適用による影響について

- ・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)



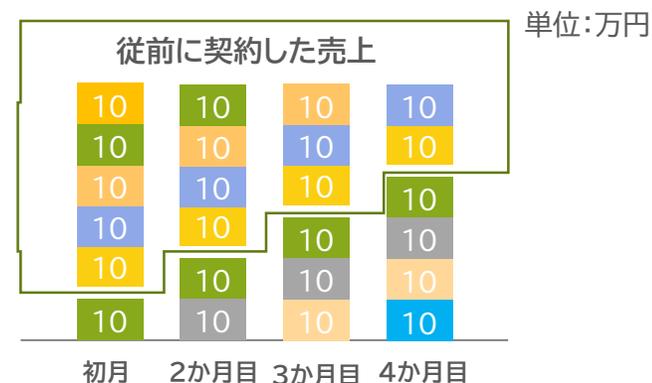
今期(2022/12期)以降の収益認識

- ・・・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、売上高で約1億円、営業利益・経常利益では約1.2億円が減少
- ・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

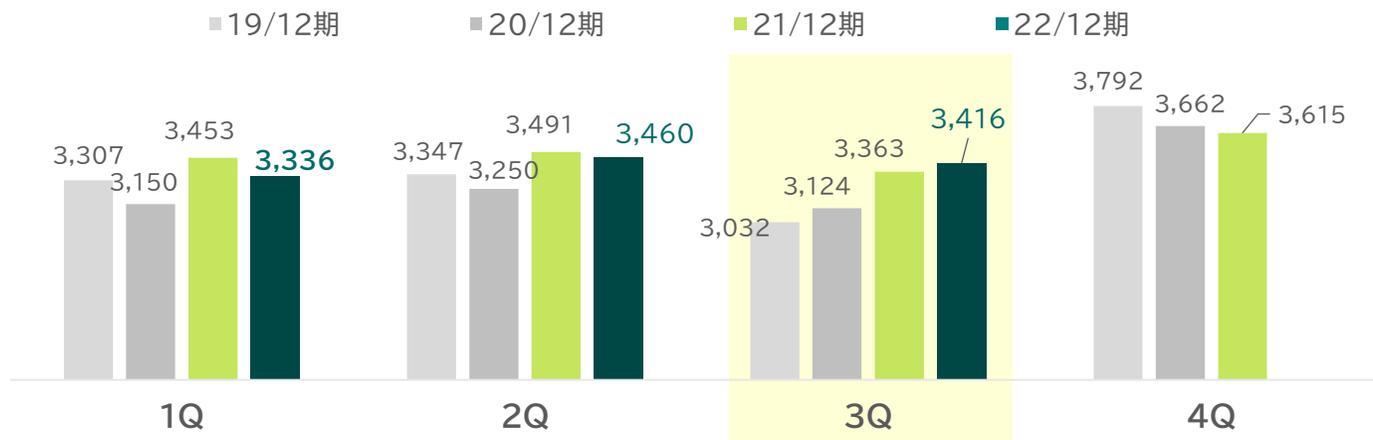
(単位:百万円)	2022/12期 3Q(実績)	2022/12期 3Q			
		新収益認識基準実 適用後の実績 (短信数値)	前年同期比 増減率	従前の会計基準を 適用した場合	前年同期比 増減率
売上高	10,307	10,212	-0.9%	10,324	+0.1%
営業利益	878	680	-22.6%	804	-8.4%
経常利益	894	701	-21.5%	825	-7.7%

四半期別および四半期累計の業績推移

・新収益認識基準の適用による影響があるものの、長期推移では増収増益基調を維持

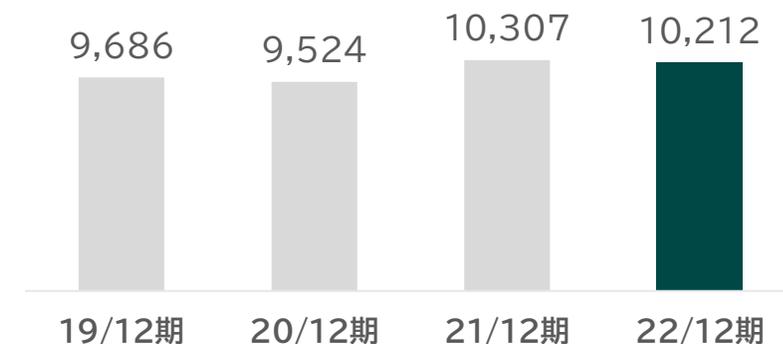
売上高(四半期別)

(百万円)

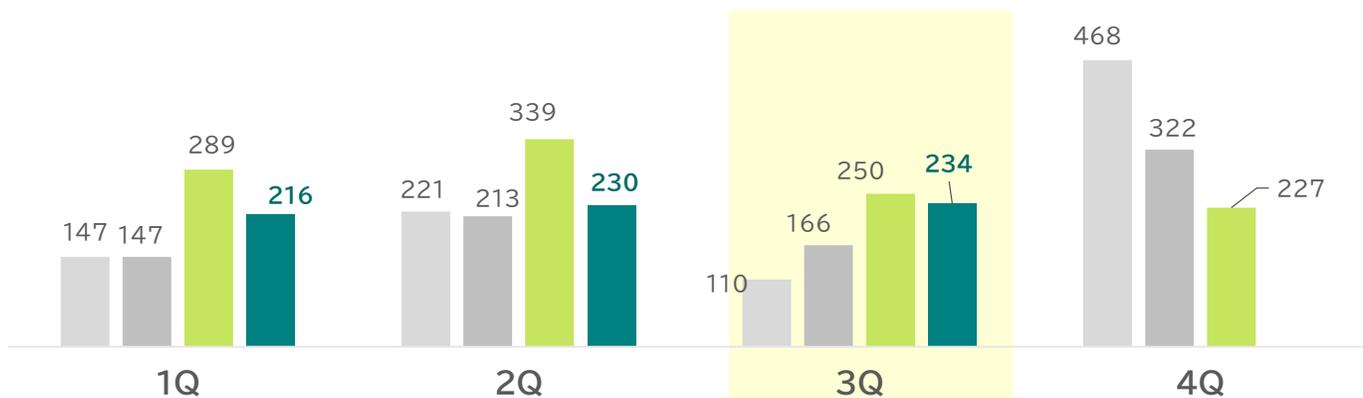


売上高(第3四半期累計)

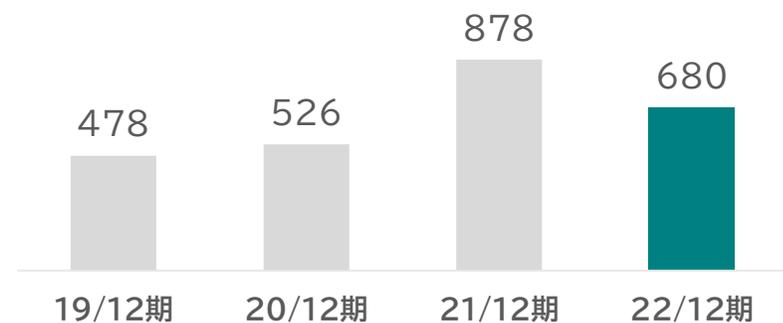
(百万円)



営業利益(四半期別)



営業利益(第3四半期累計)



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、想定範囲内で推移

(百万円)

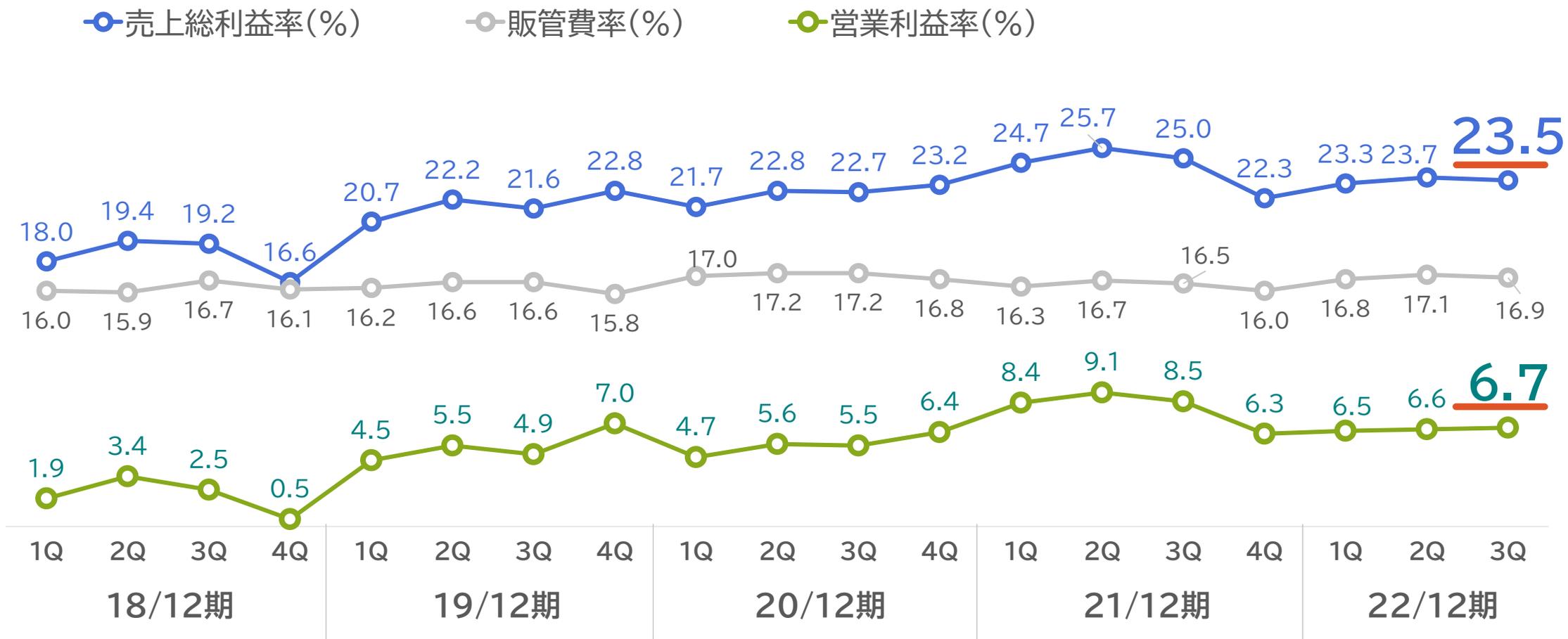


【主なポイント】

- ・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たため、原価率が上昇
- ・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

・長期推移では、各利益率とも上昇傾向

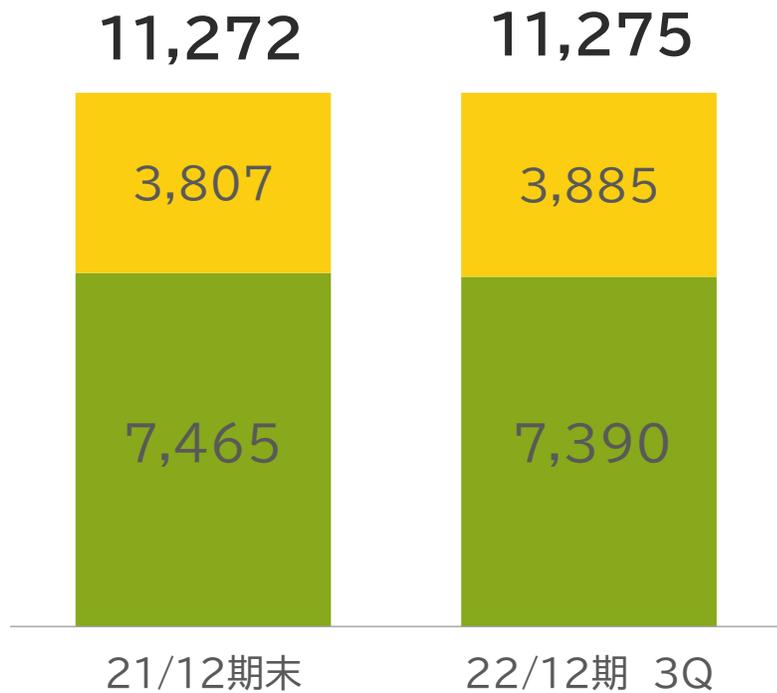


貸借対照表

・自己資本比率は61.6%と健全な範囲で推移

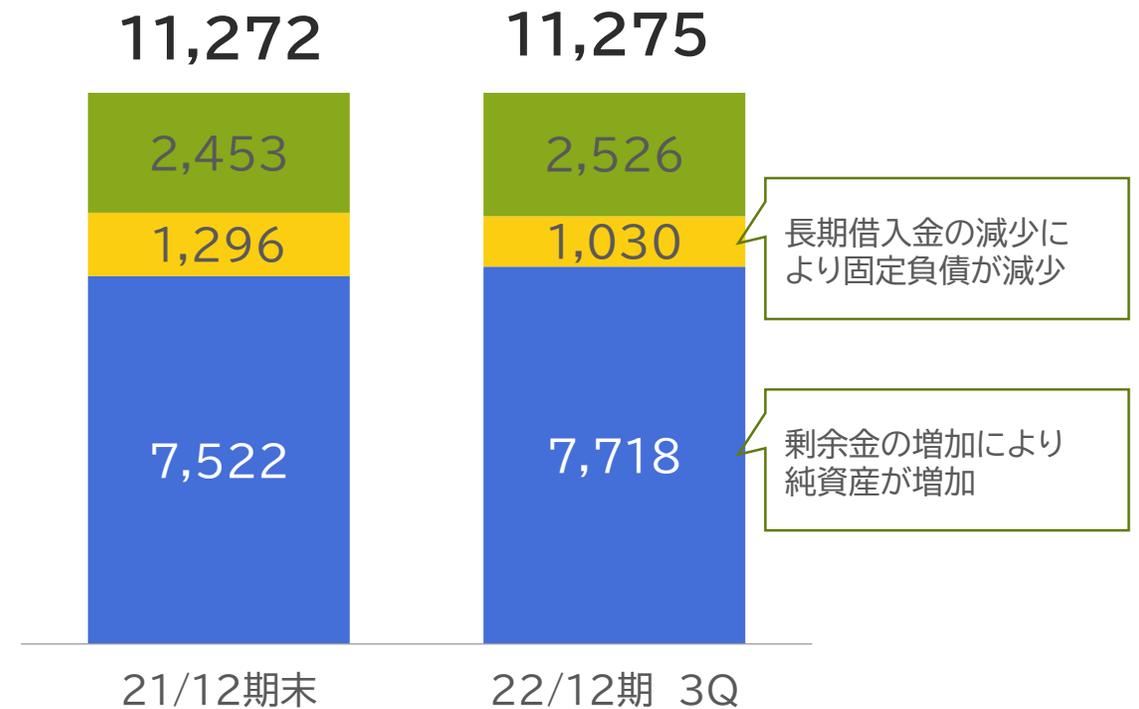
資産

■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

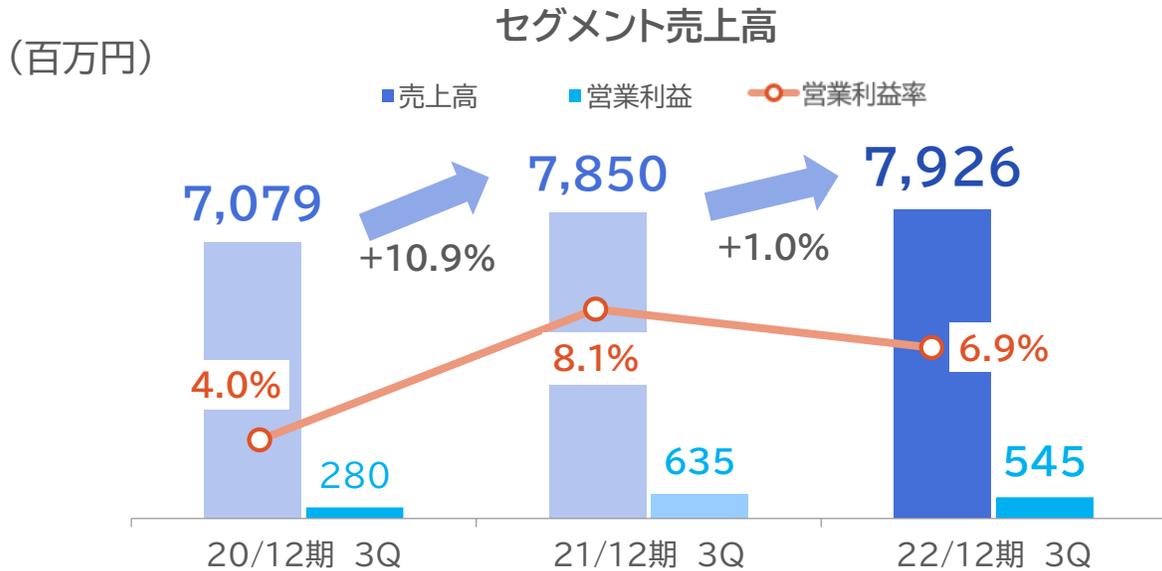


セグメント別売上高

・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 3Q	売上高比	2022/12期 3Q	売上高比	前年同期比 増減率
連結売上高		10,307	-	10,212	-	-0.9%
ソフトウェア開発事業		7,850	76.2%	7,926	77.6%	+1.0%
コンサルティング事業		856	8.3%	893	8.8%	+4.4%
ソリューション事業		1,600	15.5%	1,392	13.6%	-13.0%

セグメント別推移-ソフトウェア開発事業



□ 売上高: 7,926百万円
前年同期比: +1.0%

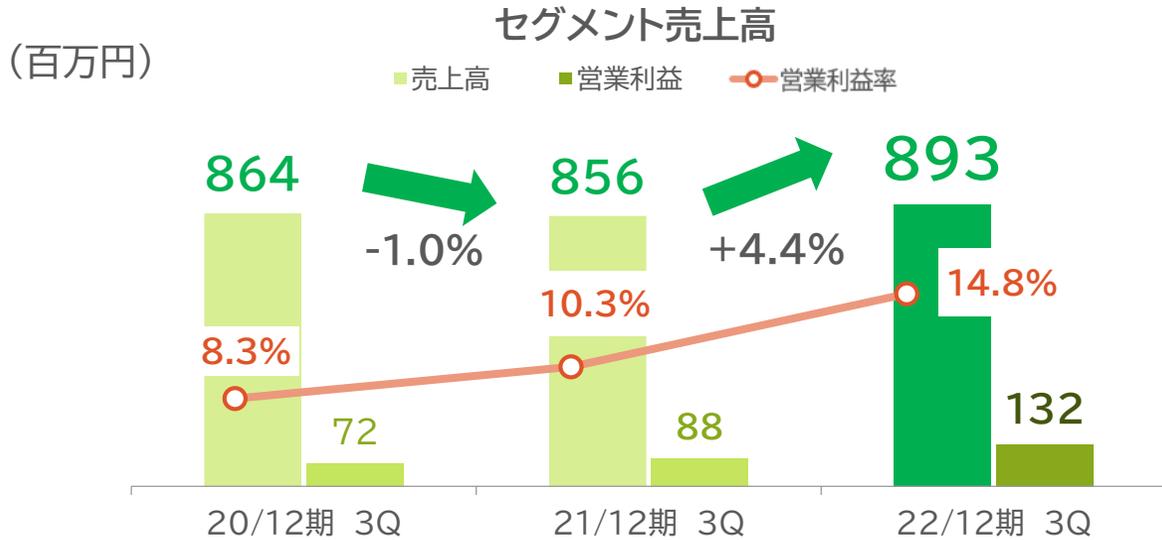
- ✓ IT投資の需要は旺盛で、増収増益。DX推進によるシステム再構築等の需要は今後も継続
- ✓ 金融系は案件が重なった前年同期からは一部減収も、**クレジットを中心に開発需要は堅調**
- ✓ 産業系はデジタル化・クラウド化により、官公庁・製造業向け開発が好調
- ✓ 子会社ではエフ・エフ・ソルにおいて**SBIグループとの地銀関連の案件が進捗**。ほか、FinTech関連の案件も進行中

各子会社の売上高イメージ*



*子会社の数値は非開示

セグメント別推移-コンサルティング事業



□ 売上高: 893百万円
前年同期比: +4.4%

✓ 新型コロナウイルスの影響は一服し、増収増益。利益率も高水準で推移

✓ 主力のエクスマーション(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、国策である技術者のリスクリング需要も加速

✓ キャッシュレス化コンサルティングのアリアドネでは大手外資系決済プラットフォームの日本参入が加速、既に複数案件を支援中

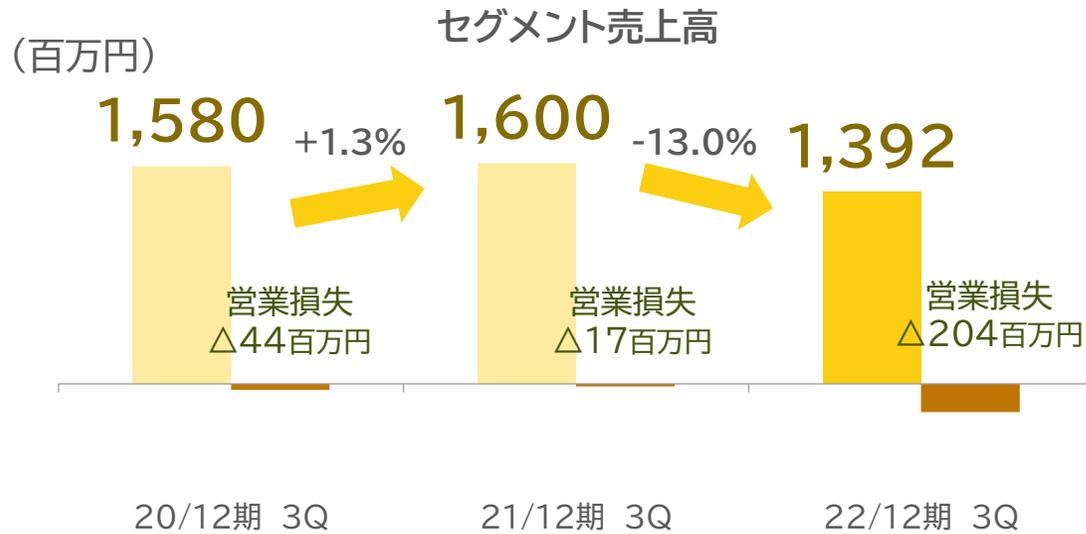
各子会社の売上高イメージ*

■20/12期 3Q ■21/12期 3Q ■22/12期 3Q



*子会社の数値は非開示

セグメント別推移-ソリューション事業



□ 売上高:1,392百万円
前年同期比:-13.0%

✓ 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1,495百万円、セグメント損失は△78百万円)

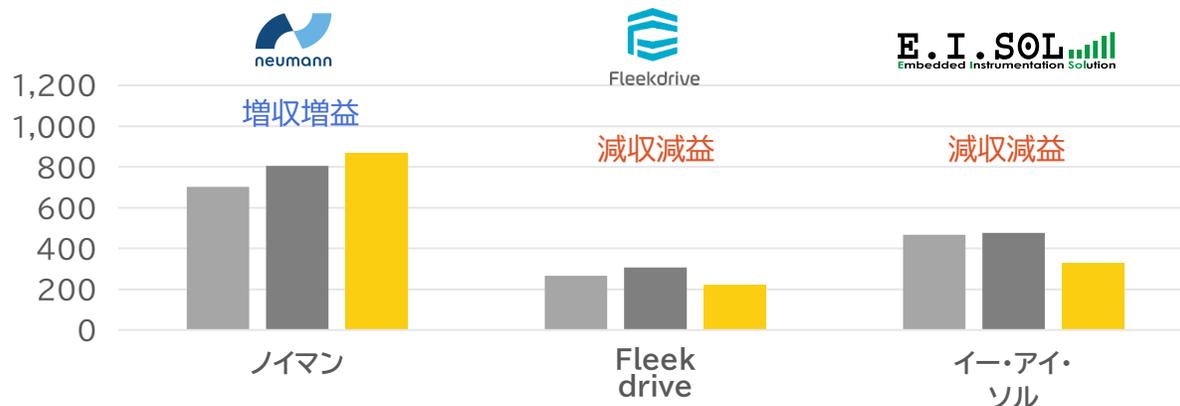
✓ ノイマンは自動車教習所のオンライン学科ツールが好調で増収増益、導入校数は375校を突破

✓ 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や既存顧客のアップセルが増加。展示会営業の再開で案件増を図る

✓ 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、半導体不足の影響を受ける

各子会社の売上高イメージ*

■ 20/12期 3Q ■ 21/12期 3Q ■ 22/12期 3Q



グループ各社の長期業績推移(3Q売上高)

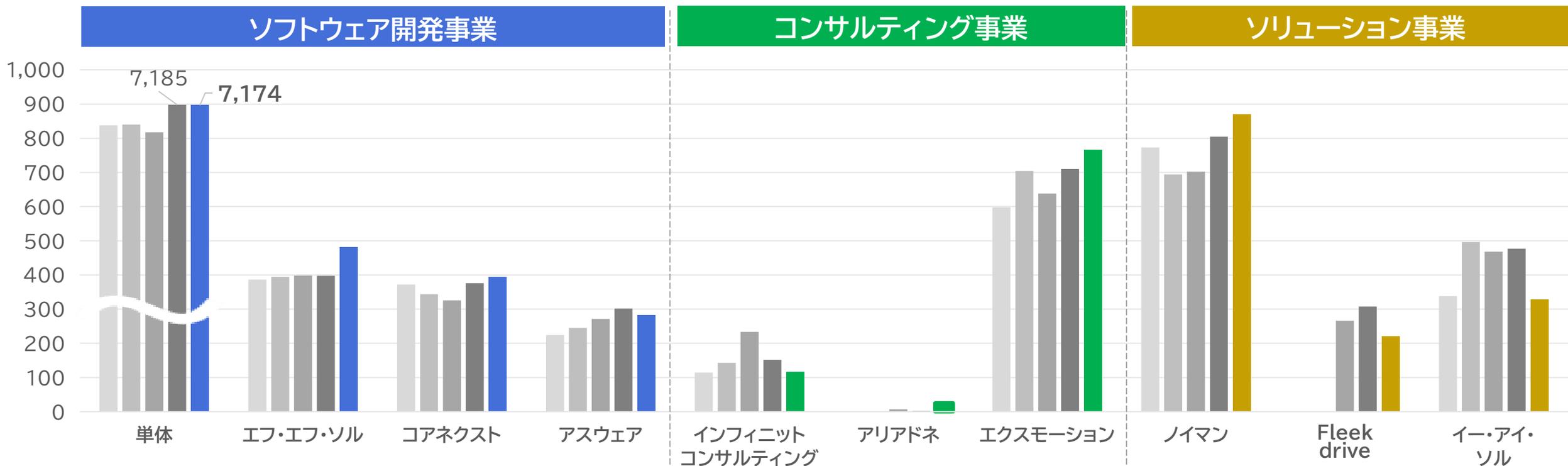
- ・子会社で濃淡はあるが、新型コロナウイルスの影響から回復の兆しをみせ、企業のIT投資も回復
- ・SBI関連の案件が進むエフ・エフ・ソルや、エクスマーション、ノイマン等が特に好調

各子会社の3Q売上高 5か年推移*

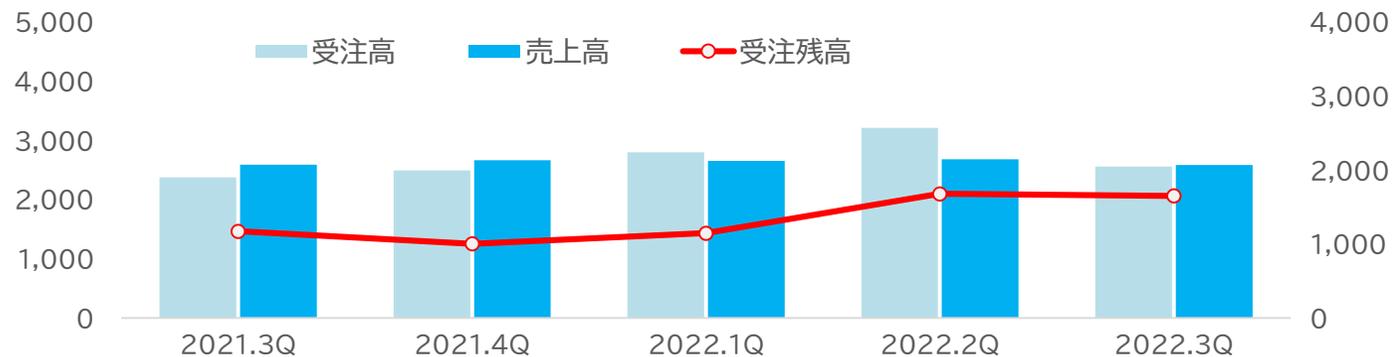
■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022

*数値は非開示(左軸)
*単体数値は丸めた数値を使用

(百万円)



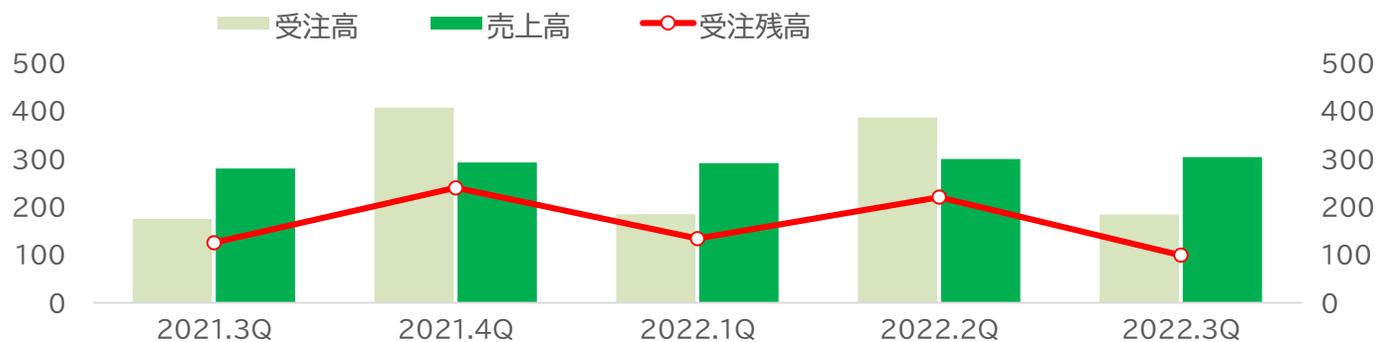
受注状況の推移



【ソフトウェア開発事業】

受注高: クレジット・証券・官公庁向けが堅調に推移

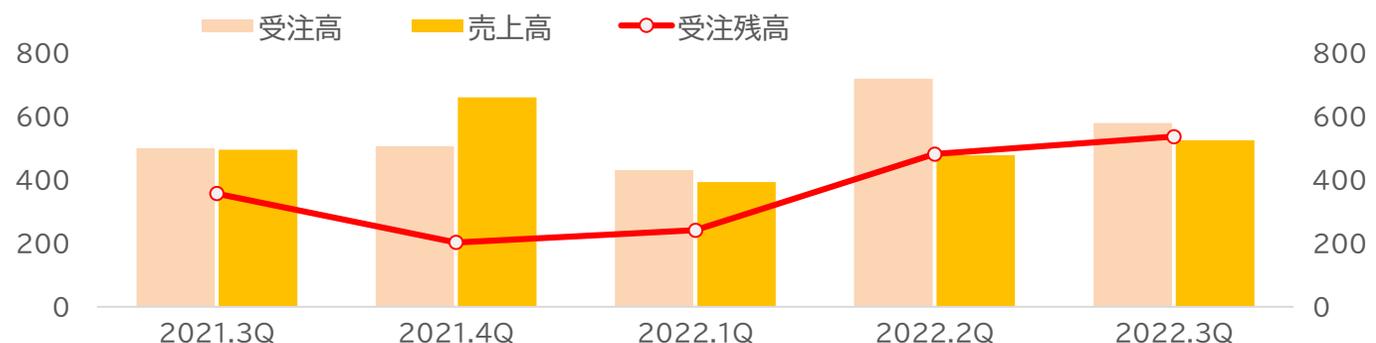
受注残高: 2Q比では微減も、前年同期比では+18.9%と、第3四半期としては過去最高水準で推移



【コンサルティング事業】

受注高: コロナ禍の影響も一服し引き合いが増加

受注残高: 季節性により3Qは減少傾向にあり、2Q比では-55%の減少も、想定どおりの推移



【ソリューション事業】

受注高: エッジコンピューティング(イーアイ・ソル)の受注が堅調

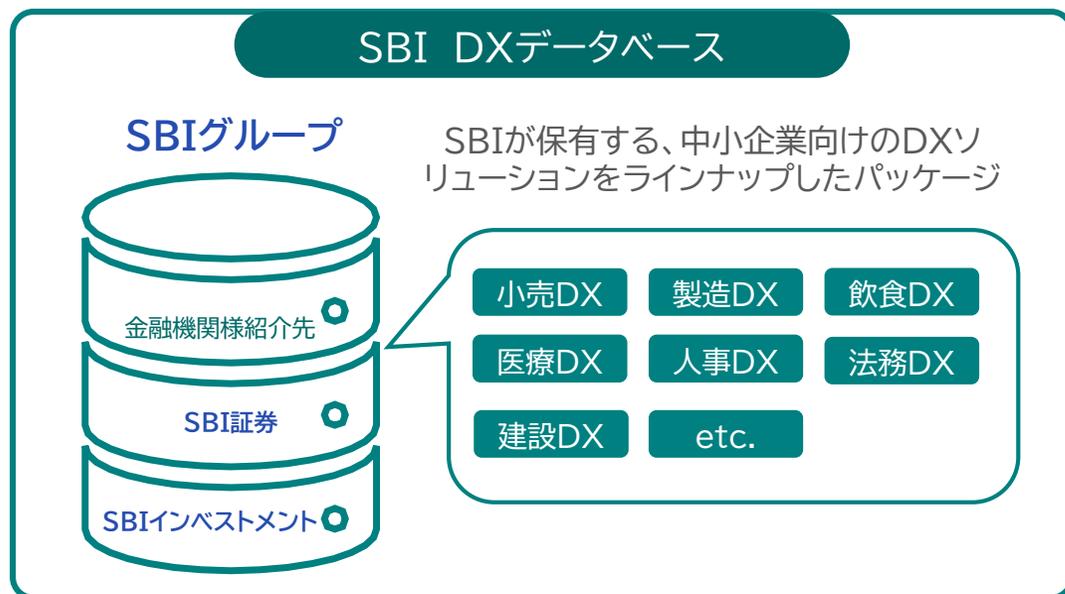
受注残高: 半導体不足による納期調整などによりエッジコンピューティング関連の案件が積みあがる

直近のトピックス



「SBI DXデータベース」へ参画

- ・SBIグループの中小企業向けDXソリューション「SBI DXデータベース」に参画し、当社ソリューションを提供
- ・第1弾としてFleekdriveを提供し、地方銀行員による中小企業へのDXソリューション営業の展開に協力



+



SBIグループの協力先である地方銀行が各地域の中小企業へデータベースの導入を図る

→SBIグループが主導する、DXデータベースを軸とした中小企業のDX化・地方創生ネットワークの創出へ協力

eスポーツのeek(イーク)、業界人材のマッチング事業開始

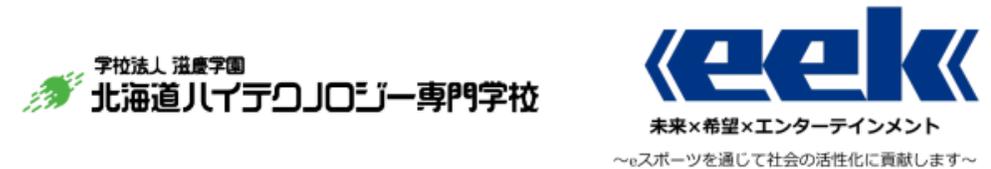
- ・eスポーツ事業を手掛けるeekが業界に特化した人材・プロ選手のマッチングプラットフォームを運営開始
- ・北海道の専門学校との業務提携も開始し、業界でのポジショニング確立に向けスピーディーに事業を展開

マッチング事業のビジネスモデル



- ・eスポーツ人材とeスポーツ人材を求める企業の間には業界マッチングサイトを手掛けるeekが介在
- ・eスポーツ業界に精通した転職エージェントが仲介し、各々に最適な案件をマッチング・紹介

北海道ハイテクノロジー専門学校と業務提携



- ・国内では他に先駆けてeスポーツの専門科目を開校した情報専門学校、北海道ハイテクノロジー専門学校と業務提携
- ・今後は共同イベントの実施や講師など専門家の紹介・斡旋を行い、eスポーツ業界でのポジショニング確立を目指す

画像AI技術のサイバーコア社と資本業務提携

- ・世界のコンペティションで多くの受賞歴をもつ画像AI技術のサイバーコアと資本業務提携
- ・サイバーコア社の画像認識・AI技術と当社のソリューションビジネスのノウハウを組み合わせ、今後は画像解析アルゴリズムを活用した新たなソリューションの共同開発を目指す



株式会社サイバーコア



所在地:岩手県盛岡市
代表取締役:阿部 英志
資本金:124.75百万円
(2022/11/1現在)

事業内容:画像処理・画像認識・人工知能を活用したソリューションの提供

2021年「Papers with Code」

車両
識別精度 **世界一**

2021年「CVPR*1部門」

人物/物体
範囲認識部門 **優勝**

2022年「CVPR部門」

自動レジ
部門 **優勝**

2022年「NIST」*2

顔認証技術
ベンチマーク
テスト **世界9位
国内1位**

導入実績

東京メトロへエッジAIを活用した
混雑推計ソリューションを提供

ダウンロード数160万件*3、ほぼ全線に導入済み

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%

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%

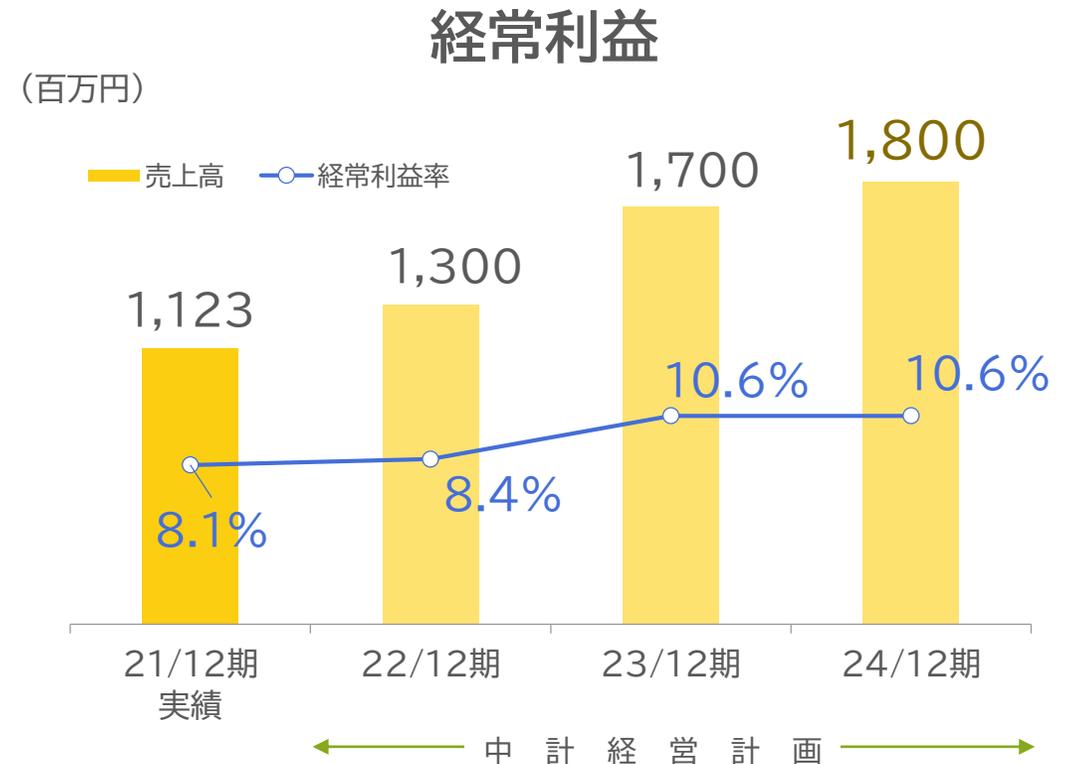
中期経営計画(22/12期～24/12期)

(ローリング方式、22/3/1公表時より変更なし)



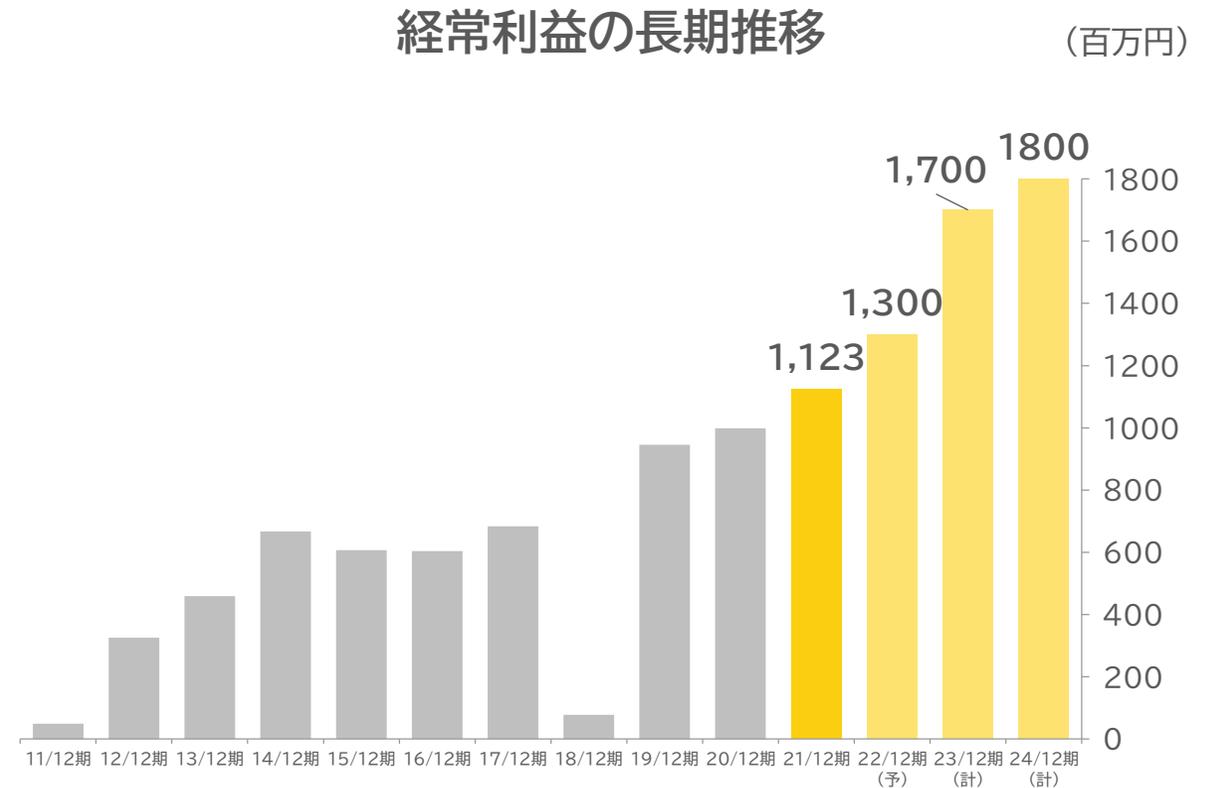
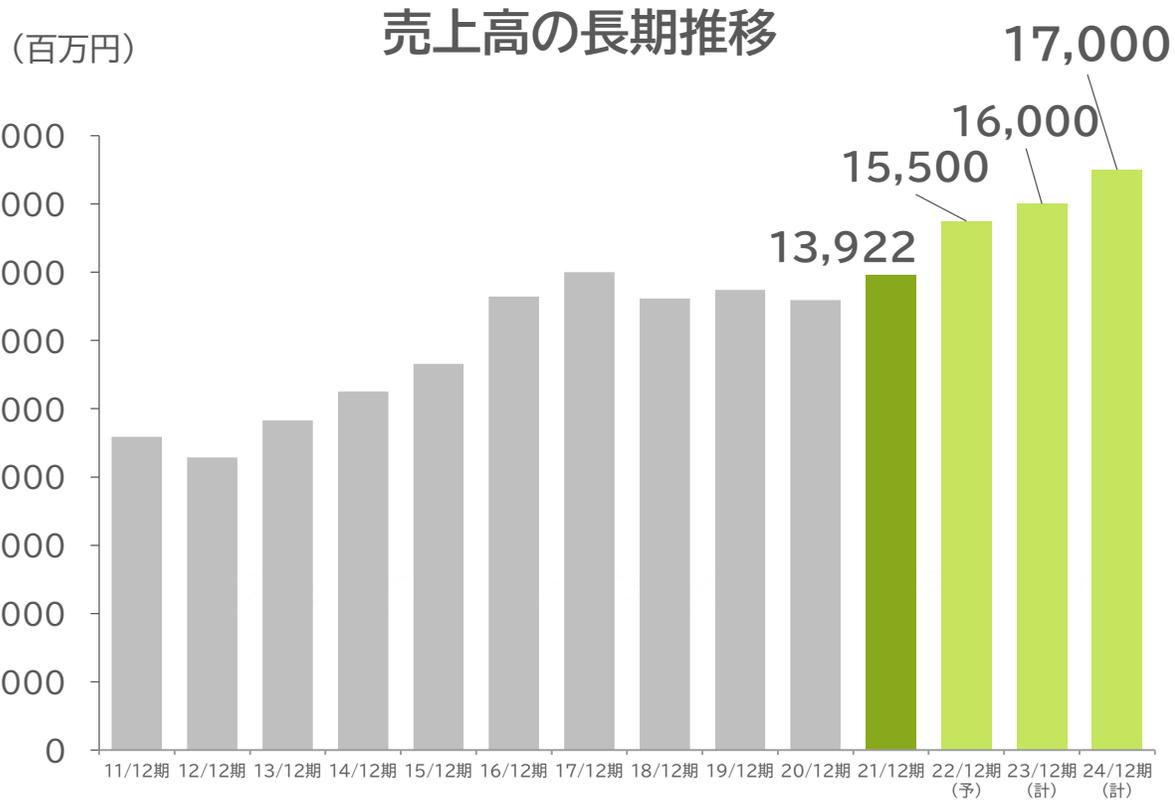
中期経営計画(ローリング方式)

- 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

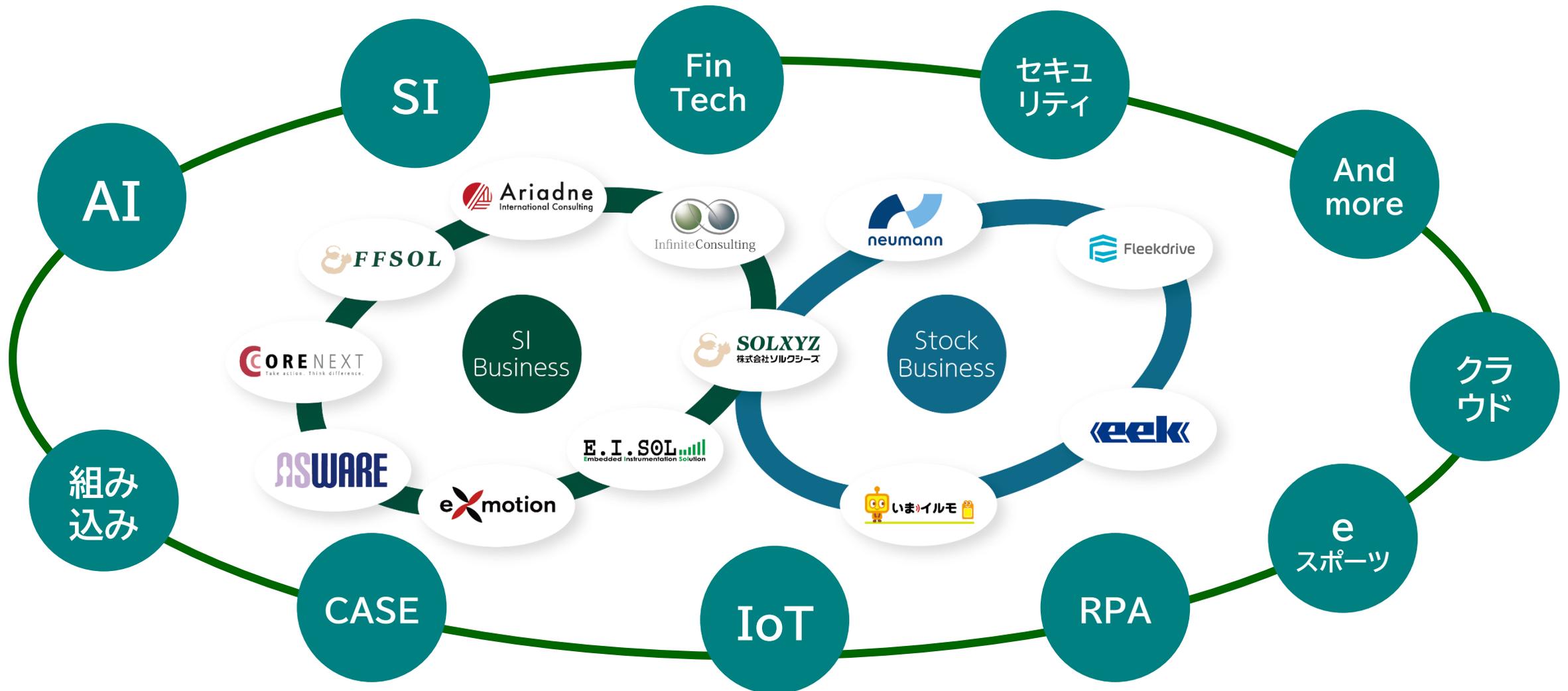
FleekdriveやIoTソリューションといったストックビジネスを強化。将来的に営業利益において50:50の比率を目指す

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



※画像は当社特設ページより抜粋

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 | サイバーコア社との資本提携について、売上高等の規模感を教えてください。 | 全社員は28名です。うち8割強が技術者であり、データ解析に携わるデータサイエンティストが揃っています。海外の論文のほとんどが英語で作成されることもあり、英語が堪能な海外人材も多く、常に先端技術にキャッチアップできています。 |
| 2 | サイバーコア社は将来的に上場というのも考えているのでしょうか？ | 彼らも上場は非常に強く意識しており、我々もその姿勢を応援していければと思います。 |
| 3 | eスポーツ事業について、主な事業内容を教えてください。 | eスポーツは子会社のeekが携わっています。情報専門学校はもとより、eスポーツを起点とした地域活性化や高齢者の健康促進の一環として、自治体や介護施設などからお声がけをいただいています。 |
| 4 | デジタル通貨関連についてはどの程度関わっていますか？ | SBIグループ傘下の企業と共同で開発を進めていますので、今後その経験が他の案件にも生かせるものとみています。 |
| 5 | 3Qまでの業績はほぼ想定どおりとのことですが、通期業績予想から3Q累計実績を差し引くと、通期業績予想達成のハードルが高そうにみえます。現在の感触を教えてください。 | 4Qについてはここ数年の中でも高い数字が上げられるものとみています。売上高についてはソリューション事業やソフトウェア事業で発生している案件の期ズレが影響する可能性もありますが、利益については子会社の配当もありますので、そういった点も加味して考えています。 |
| 6 | Fleekdriveについて、直近の状況を教えてください。 | 既存顧客は非常に好調な一方、新規顧客の獲得は今一つ伸びていないため、今後改善していけるよう対策を練っています。 |

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	イー・アイ・ソル社の半導体不足の影響は解消されてきていますか？	改善されてきています。メーカー様から優先的に物を回して頂くなどの交渉を通じ、計画どおりの受注・納品が行えるよう努力しています。
8	ソフトウェア事業の元受け比率はどの程度でしょうか？	現状40%弱です。
9	ソフトウェア事業の利益率が低下しているようですが、背景と今後の方向性を教えてください。	前期は大型の開発案件が多かったため利益が伸びましたが、今期は開発フェーズの案件が保守フェーズに移行したこともあり、利益率が下がっています。今後も新規の引き合いが続いており、こうした案件が開発フェーズに移行すれば、再度利益率は回復してくるものと思います。
10	一般的に開発段階よりも保守段階の方が利益率が高いイメージを抱いていましたが、開発段階の方が利益率が高いということですか？	そうですね。特に金融系は高い利益率での開発案件をいただいています。
11	金融系分野において、長期契約を結んでいる顧客は多いでしょうか？	当社では2～3年の開発期間で案件をいただき、開発終了後は半年～1年単位で保守の委任契約を更新いただくという流れが一般的ですが、金融系では10年以上お付き合いさせていただいているお客様が多くいらっしゃいます。
12	業界では対応人員が増えている一方で単価が上がらないため利益がひっ迫してしまう、ということもよく聞きますが、貴社にはそうした影響は無いという理解でよいでしょうか？	基本的にそうした影響はありません。今後もコスト面の削減努力に加え、物価も上がってきている状況ですので、単価向上にも努めていければと思います。
13	コンサルティング事業が伸びている背景と今後の成長の継続性について教えてください。	現状はコロナ禍前の水準に戻ったというイメージです。今後は組込み開発支援の強化のほか、企業のリスクリング需要により製造からソフトへと人材リソースを移行する時代の流れが出てきているため、エクスマーシヨンのユーリカボックスなど、教育事業も伸びてくるかと思えます。

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

- | | | |
|----|---|---|
| 14 | 教育事業へ展開すると、他のコンサルティング企業と本格的にバッティングしてくるかと思いますが、エクスマーシヨンの競争優位性を教えてください。 | 基本的に他社とバッティングしない領域で事業展開しているため、競合する局面は少ないとみています。既に国内の大手自動車企業にも深く参画できており、価格競争にも巻き込まれにくいと思います。 |
| 15 | ソリューション事業が安定して黒字を上げられるのはどのぐらいの時期になるのでしょうか？ | 来期または再来期からとみていますが、来期は一定規模の受注を確保できる見込みがあるため、期初計画に織り込めるものとみています。 |
| 16 | 一定規模の受注の確保というのは大口案件ということでしょうか？ | そうですね。今期に受注できて来期に数字が反映されているイメージです。 |
| 17 | IRも強化されているようですが、感触はいかがでしょう？ | 今年の下半期に個人投資家向けの説明会も開催しましたが、約半数が初めての方のご参加でした。今後もこのような活動を継続し、まずは認知拡大から拡げていければと思います。 |
| 18 | 地銀のシステム共有化という話をよく聞きますが、SBIグループが出資している地銀群とは話が進んでいるという認識でよいでしょうか？ | 色々とは進んではいますが、まだまだ数字として高い貢献をしてくれている状況ではありません。 |

APPENDIX

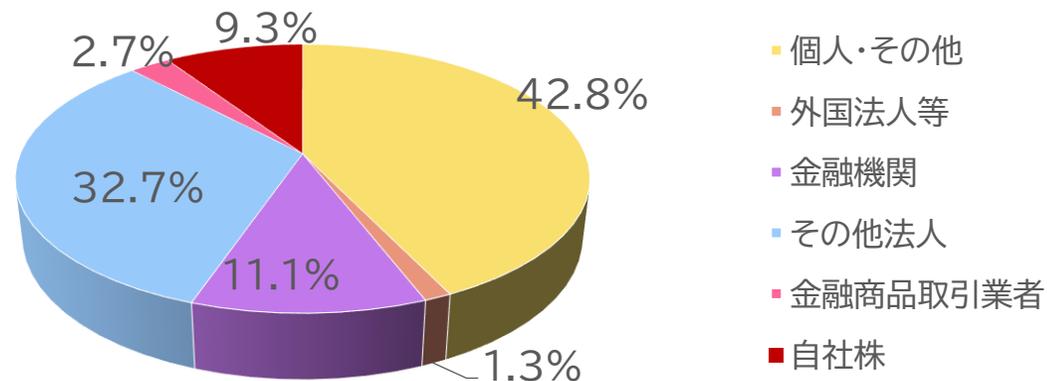


会社概要-1

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	7.5%
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)	(54.2%)
(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%

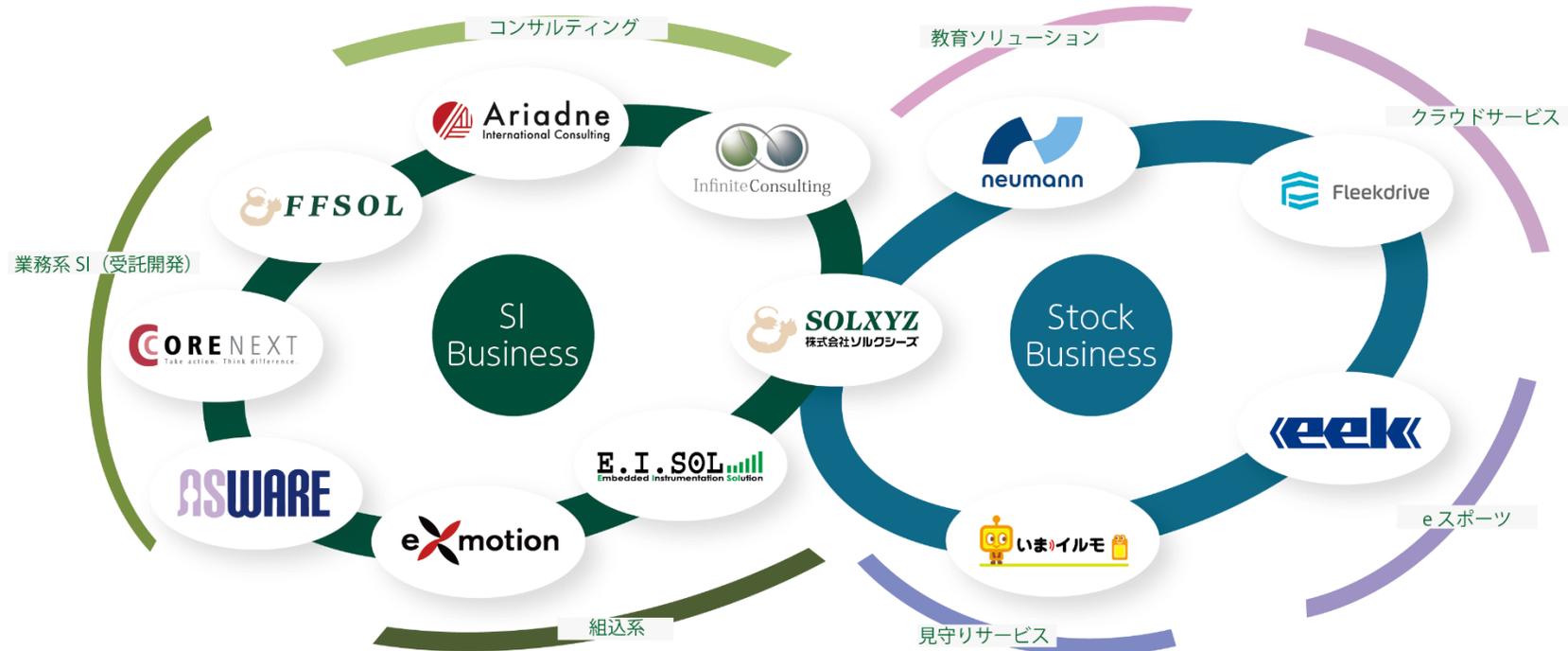
安定した収益基盤の構築を目的
にSIとストックの両輪を対等にする

III. グローバル展開



ASEAN + 3 のマーケットに対し、
グループ各社の優れた製品・サービス
を展開

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、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
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

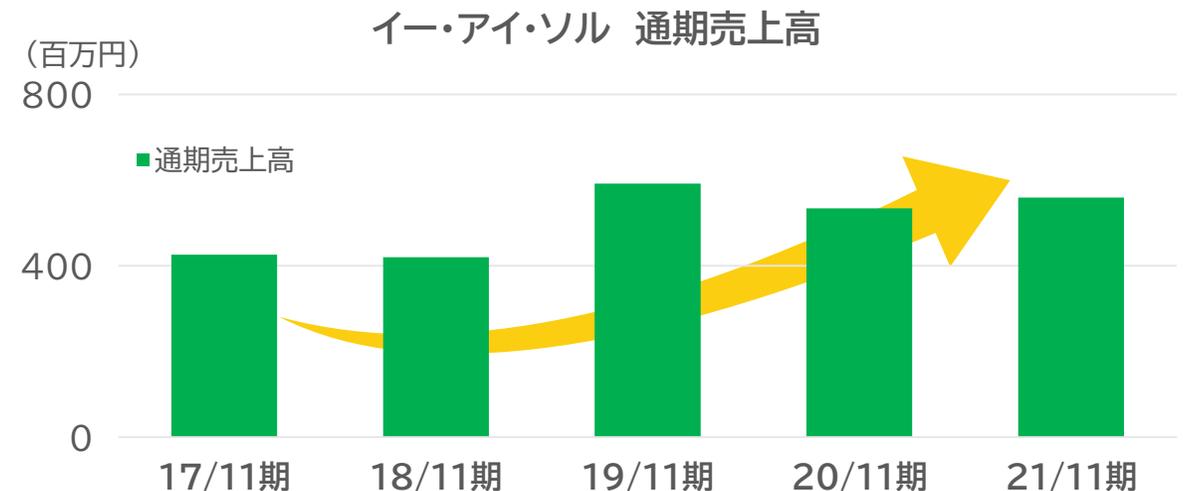
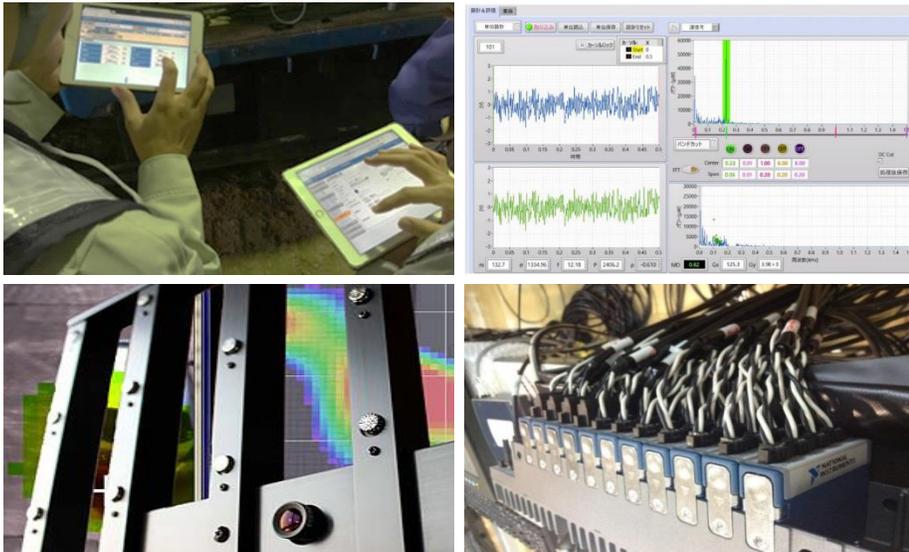
*19/12よりノイマンはtecoを吸収合併

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

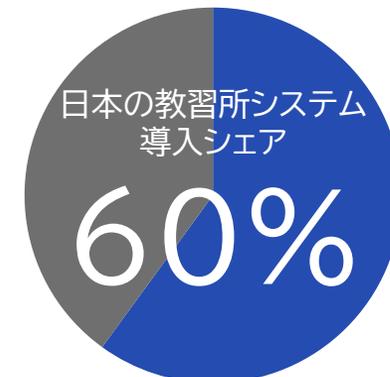


主な子会社の状況：自動車教習所システム(ノイマン)

(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、自動車教習所のオンライン学科教習ツール「N-LINE」の導入実績375校（シェア74%獲得）



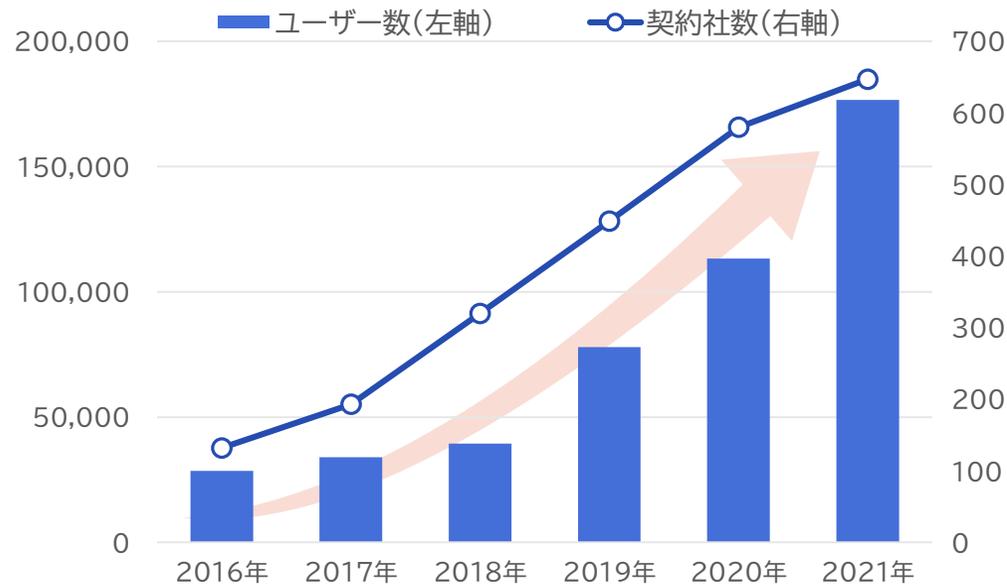
主な子会社の状況: (株)Fleekdrive(クラウドサービス)



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

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)

eスポーツ業界での子会社設立

- ・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

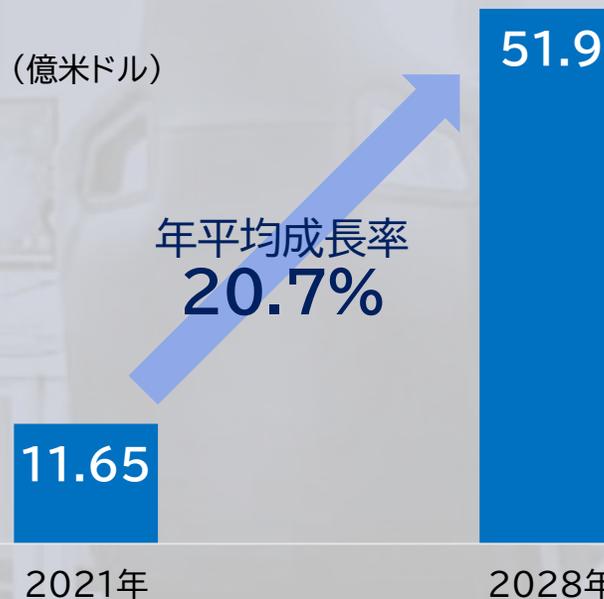


(株)eek

- ・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

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
- ・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

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

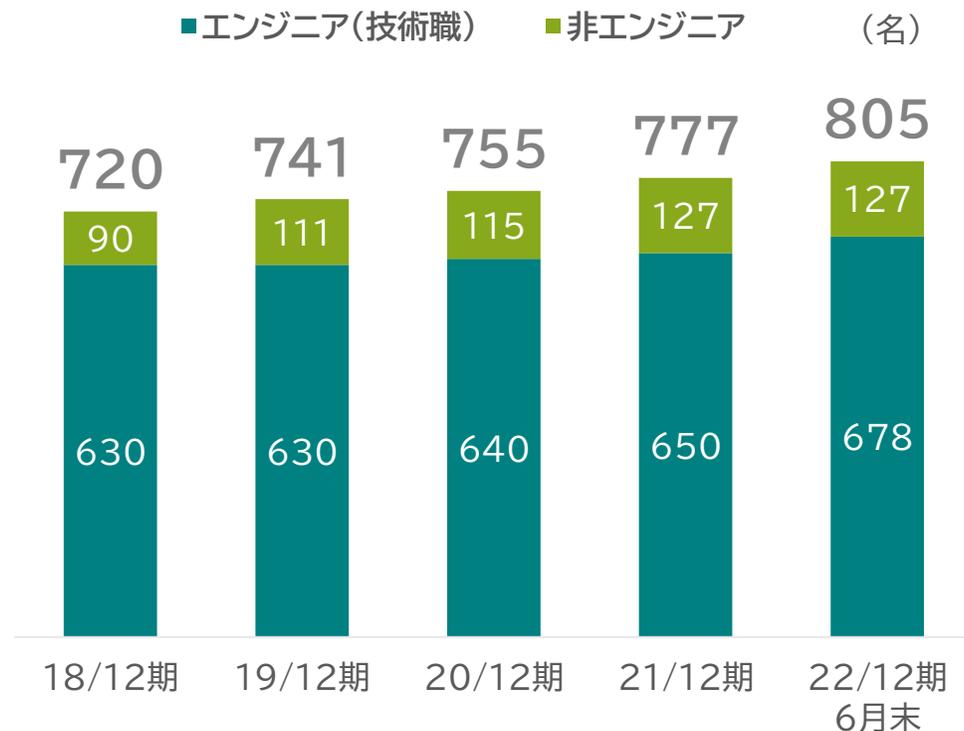
2022.02.17 ソルクシーズがめざす未来
ソルクシーズが参画する「地方創生SDGs」がめざすもの
2021年10月、内閣府が設置した「地方創生SDGs官民連携プラットフォーム」に参画したソルクシーズ。「地方創生SDGs」の取り組み、参画のメリット、ソルクシーズが参画する意義などをわかりやすく解説します。

2022.02.10 福地員日記
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



沿革

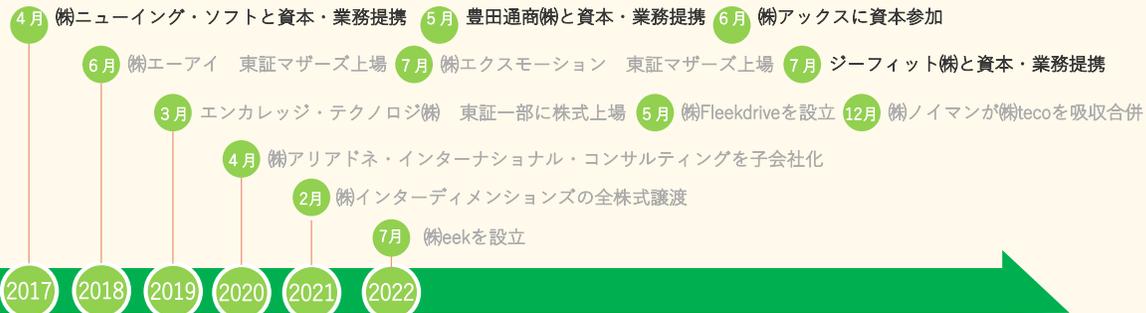
設立～上場



グループ構築開始～東証一部上場

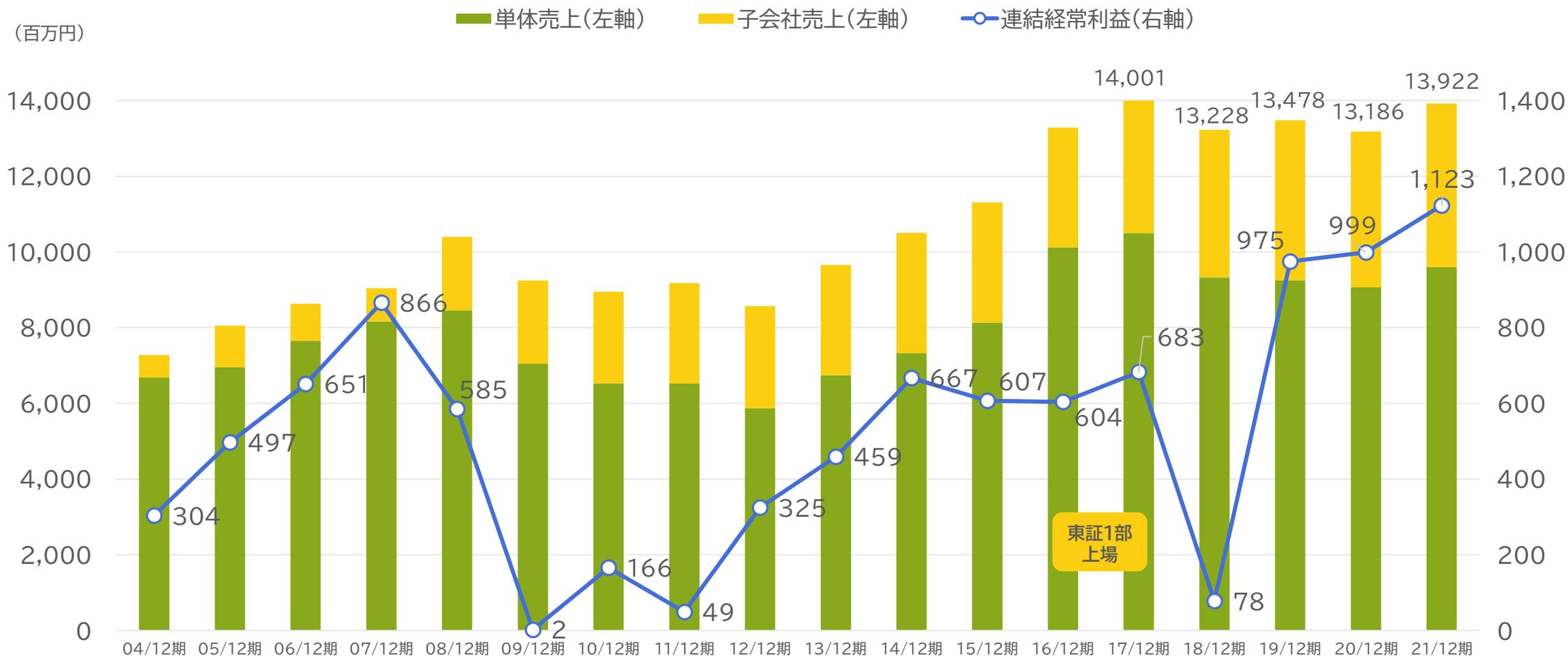


企業価値向上に向けた新たなステージ



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>