

第 43 期



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
ITを通じてよりよい社会の実現を目指す



決算短信補足資料 2022



2023年2月10日
SOLXYZ
株式会社ソルクシーズ

社名について

社名の「ソルクシーズ」は、アルファベット表記では、“SOLXYZ”と書きます。
SOLXYZとは“solution”と“xyz”を合成したもので、
究極の問題解決を提供したいという願いが込められています。
私たちは、お客様の夢を実現するソリューション・カンパニーを目指します。

ロゴマークについて

ロゴマークは、“&”をデザインしたものです。
お客様と、株主様と、社員と、パートナーと共に成果を…の気持ちを込めています。
“&”は元々“e”と“t”の合字によって形成されたもので、
“et”はラテン語で“und”（～と共に）を意味します。



経営の基本方針

当社グループは最新の情報技術（IT）を駆使し、お客様にご満足頂ける最適なITソリューションを提供することを基本方針とし、この方針に沿った継続的な努力により社業の拡大・発展を期します。また、最適なITソリューションの提供を通じ、社会に貢献することを会社の使命といたします。

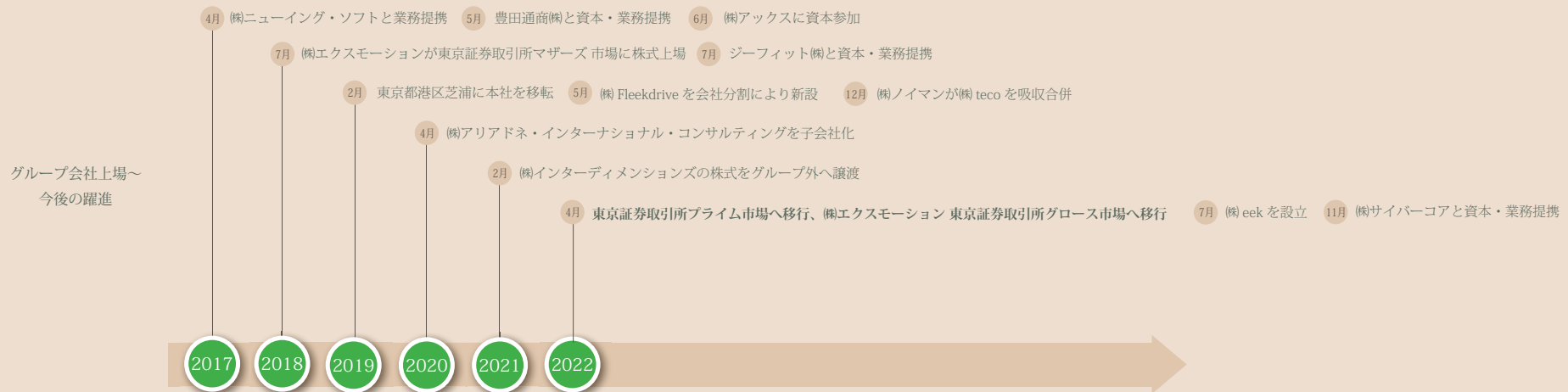
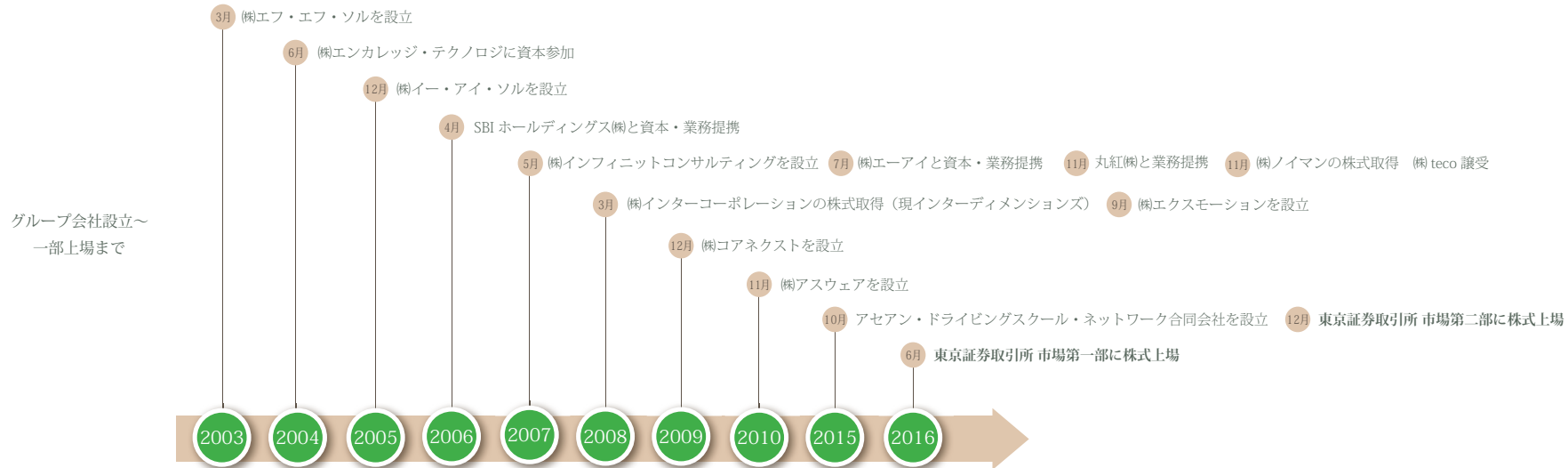
経営のモットー

「愛と夢のある企業」を目指します。合理性に裏打ちされた厳しさは当然必要ですが、ともすれば合理性に偏重しがちなソフトウェア開発が仕事の中心であればこそ、その経営には愛と夢が必要と考えます。

経営理念

1. 高い技術力を持ち社会に貢献する
2. お客様に最高の満足を提供する
3. 皆が夢を持ち続けられる企業をめざす
4. 新ビジネス・新技術へチャレンジする
5. グローバル企業をめざす

激変する業務環境、根底から変わりつつある業務構造に合わせ、私たち自身の意識、スキル、業務プロセスを変えてまいります。若いメンバーからなる組織のまとまりを活かし、スピードを大事にしながら、大胆な発想の下、変化に果敢に挑戦し続けます。また、こうした姿勢があってはじめて同じような状況におかれているお客様の変革を支えることが出来るものと確信しております。



2022年度 通期 連結実績・個別実績

2022年度 通期概況	1
連結業績の推移（5ヶ年推移）	2
セグメント別業績の推移	3
要約連結貸借対照表（5ヶ年推移） / （前期末比増減）	4
個別業績の推移（5ヶ年推移） / 前期比増減分析	5
個別業種別売上 / 売上上位20社	6
要約個別貸借対照表（5ヶ年推移） / （前期末比増減）	7

企業集団の状況・トピックス・当グループの強み

企業集団の状況	8
2022年度 トピックス	9,10
当グループの強み	11

2023年度 計画

2023年度 業界別市場動向	12
2023年度 取り組み方針	12
2023年度 通期連結業績予想 / 中期計画	13

資料

従業員の推移	14
株主の状況	14
会社情報	15
用語解説	16,17

通期実績サマリー

全体サマリー

- D X推進に伴う開発需要は堅調ではあったが、開発要員のリソース提供に限りがあり、売上高は前年度並。
- 半導体不足による受注・納品の遅れ、「収益認識に関する会計基準の適用」が年間を通じて影響した結果、減益となる。

ソフトウェア開発事業

- 金融系は、総じて保守フェーズへ移行したプロジェクトが多い期となった為、前年度では微減収も直接顧客売上比率の増加および利益率の高い案件への要員シフトなどの対応により、粗利率向上。
サービス向けなど専門知識を要求される領域の開発需要は拡大しており、案件の取り込みを推進。
- 産業系は、デジタル化・クラウド化を推進する動きに伴う官公庁向けの開発需要が好調な上、開発アプリをクラウド上で提供するプロジェクトが伸長している。
- 機器販売は、半導体不足による納品の遅れがあったものの、サーバー機器を始めとする I T インフラが増加。

コンサルティング事業

- エッジコンピューティング系は、C A S E 領域における自動車 D X に注力、電動化に向けたハードウェアエンジニアからソフトウェアエンジニアへのリスクリング支援の引き合いも増加したことより、コロナ前の水準まで回復。
- クレジット系は、大手外資決済プラットフォームなどの日本参加が増加。これはコロナ禍が一巡した事に加え、決済における日本市場が魅力的と判断されている為であり、新規参加における経済産業省の登録支援、クレジットカード番号等取扱契約締結事業者登録支援、包括信用購入あっせん事業者登録支援などのコンサルティング案件が増加中。

ソリューション事業

- 自動車教習所向けは、オンライン学科教習ツール「N-LINE」がコロナ禍という追い風もあり拡販が進み、契約校数は380校（シェア7割）と増加傾向。併せて、デジタル教材「N-PLUS」とのクロスセルも伸びる。
- エッジコンピューティング開発は、半導体不足の影響から計測機器の仕入が不安定な時期が続き、納品および受注の遅れなどに影響。尚、製造業中心にデータ計測の需要は盛んであり、受注残高は引き続き増加傾向にある。
- クラウドサービスは、展示会・セミナーなどの集客ツールの効果が減少しつつあり、新規顧客売上が減少。一方で、既存顧客の契約更新時での契約数増加（アップセル）、Salesforce を中心としたパートナー案件が増加。
尚、収益認識に関する会計基準適用の影響は年間を通じて大きく、損益面では一時的に悪化。

(単位:百万円)

	2021年12月期 実績	2022年12月期 計画	2022年12月期 実績	計画 達成率	前期比 伸び率
売上高	13,922	15,500	13,986	90.2%	+ 0.5%
営業利益	1,105	1,300	1,029	79.2%	△ 6.9%
当期純利益	1,060	850	564	66.4%	△ 46.8%

足元の事業環境

全体サマリー

- D X関連需要は業界毎に斑模様ではあるが総じて高く、適切な時期に要員提供できるかが喫緊の課題となっている。
- 「収益認識に関する会計基準の適用」による一時的な落ち込みは当期で終息。来期からは平常通りの計上に戻る予定。

ソフトウェア開発事業

- 金融系は、クレジット・証券を中心に D X 推進に伴う開発需要は引き続き続くと見込まれる。一方で、開発要員のリソース確保が課題であり、採用強化だけでなく、協力会社の開発リソース調達の可否が売上を左右する。
銀行向けでは、ネットバンクなど新形態の銀行向け・次世代バンキング向けの開発需要は緩やかに拡大する見通し。
- 産業系は、官公庁向け中心に開発需要は堅調に推移する予想で、振れ幅は少ない。
- 機器販売は、大規模な納入予定があり増収を見込む。
- 基盤系開発は、ハイブリッドクラウド化・マルチクラウド化などの D X 投資需要に、引き続き対応予定。

コンサルティング事業

- エッジコンピューティング系は、自動車を中心とした大規模・複雑な組込ソフトの設計支援に加え、データ分析・クラウド活用などソフトウェアファーストに必要なソリューションを強化することにより、新しい顧客ニーズをキャッチする。また、自動車 D X のノウハウを他産業分野およびスタートアップ向け支援にまで拡大を図る。
- クレジット系は、北米・南米・ヨーロッパなどの大手外資金融機関へのコンサルティング案件が安定稼働し、日本参加支援からコンプライアンス支援への移行を順次進めていく。将来的にはシステム開発案件にも繋がることから、ソルクシーズ本体への案件の送客が期待される。

ソリューション事業

- 自動車教習所向けは、引き続き教習所 D X を推進。国内教習所において、システム化・デジタル化できる領域が未だに多く存在しており、新ソリューション開発・販売の潜在市場は大きい。海外ではベトナムの各自動車教習所への横展開を見据え、ソリューションのローカライズ・実証実験を重ねる。
- エッジコンピューティング開発は、工場の製造ラインなどの故障検知を可能とする状態監視／予知保全システムは、製造業中心に需要が高く、今後も増加傾向。今後は、大型検査装置の納品に備え、品質管理が重要となる。
- クラウドサービス
電子帳簿保存法オプションをサービスに追加。法改正に基づいた保存が必須となる 2024 年 1 月に向けて、導入が加速すると予測。また、ERP 機能の第一弾として、人事労務サービス「Fleeksorm」のβ版提供を開始。今春予定の正式版リリース後は、営業活動に経営資源を配分し増収増益に向けた施策を推進する予定。

その他

新たな取り組みなど

- 状態監視／予知保全デモシステムを設置
連結子会社イー・アイ・ソルは、水の循環ポンプ制御システムを使った状態監視／予知保全のデモシステム（疑似プラント）を開発し、オフィス内に設置。これにより、いつでもお客様のご要望に応じた疑似環境でテスト・検証が可能となる。異常状態におけるアラート発出を目と耳で体感できる等、迫力のあるデモ実演を展開中。
- 金融領域における業務提携
昨年度、業務提携をした株式会社エクサと協業の一環で、個別クレジット事業のリーンスタートを目指す企業向けに、「クラウドを活用した個別クレジット事業の D X」に関する共催セミナーを開始。今後も共同開催を推進予定。

(単位:百万円)

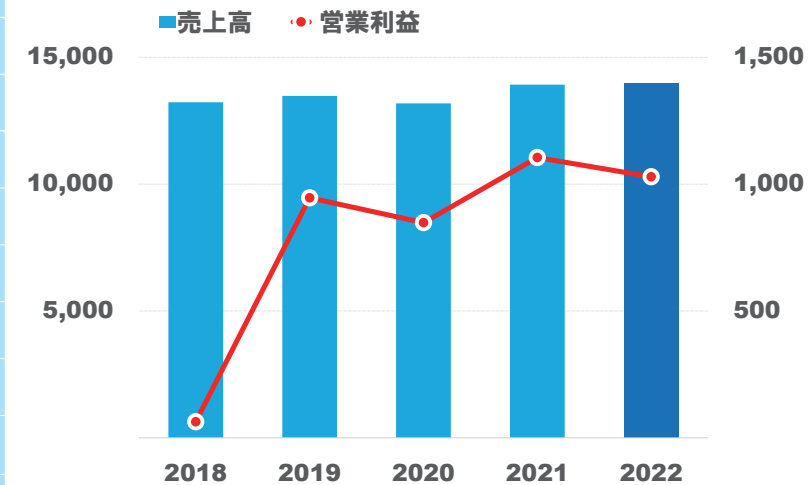
	2018年度 通期実績		2019年度 通期実績		2020年度 通期実績		2021年度 通期実績		2022年度 通期計画		2022年度 通期実績			
	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	計画 達成率	前期比 伸び率
売上高	13,228	100.0%	13,478	100.0%	13,186	100.0%	13,922	100.0%	15,500	100.0%	13,986	100.0%	90.2%	0.5%
ソフトウェア開発事業	10,272	77.7%	10,175	75.5%	9,817	74.5%	10,514	75.5%	11,400	73.5%	10,727	76.7%	94.1%	2.0%
コンサルティング事業	948	7.2%	1,199	8.9%	1,170	8.9%	1,148	8.2%	1,300	8.4%	1,221	8.7%	94.0%	6.4%
ソリューション事業	2,007	15.2%	2,103	15.6%	2,198	16.7%	2,259	16.2%	2,800	18.1%	2,037	14.6%	72.8%	△9.8%
売上原価	11,033	83.4%	10,408	77.2%	10,122	76.8%	10,536	75.7%	11,900	76.8%	10,644	76.1%	89.4%	1.0%
売上総利益	2,194	16.6%	3,070	22.8%	3,063	23.2%	3,385	24.3%	3,600	23.2%	3,341	23.9%	92.8%	△1.3%
販売管理費	2,131	16.1%	2,123	15.8%	2,215	16.8%	2,280	16.4%	2,300	14.8%	2,312	16.5%	100.5%	1.4%
営業利益	63	0.5%	946	7.0%	848	6.4%	1,105	7.9%	1,300	8.4%	1,029	7.4%	79.2%	△6.9%
ソフトウェア開発事業	△119	△0.9%	598	4.4%	540	4.1%	757	5.4%	980	6.3%	815	5.8%	83.2%	7.6%
コンサルティング事業	131	1.0%	237	1.8%	137	1.0%	154	1.1%	250	1.6%	202	1.4%	80.8%	31.6%
ソリューション事業	50	0.4%	110	0.8%	169	1.3%	193	1.4%	70	0.5%	11	0.1%	15.7%	△94.2%
営業外損益	15	0.1%	28	0.2%	151	1.1%	18	0.1%	-	n.a.	27	0.2%	n.a.	47.9%
経常利益	78	0.6%	975	7.2%	999	7.6%	1,123	8.1%	1,300	8.4%	1,056	7.6%	81.3%	△6.0%
特別損益	261	2.0%	△24	△0.2%	22	0.2%	82	0.6%	-	n.a.	△14	△0.1%	n.a.	n.a.
税金等調整前純利益	339	2.6%	951	7.1%	1,021	7.7%	1,205	8.7%	1,300	8.4%	1,042	7.5%	80.2%	△13.5%
法人税等調整額	178	1.4%	327	2.4%	397	3.0%	102	0.7%	450	2.9%	412	2.9%	91.6%	302.9%
非支配株主に 帰属する純利益	13	0.1%	56	0.4%	30	0.2%	43	0.3%	-	n.a.	65	0.5%	n.a.	52.7%
親会社株主に 帰属する純利益	147	1.1%	567	4.2%	593	4.5%	1,060	7.6%	850	5.5%	564	4.0%	66.4%	△46.8%
減価償却費	363	2.7%	207	1.5%	245	1.9%	304	2.2%	-	n.a.	339	2.4%	n.a.	11.4%
のれん償却費	44	0.3%	44	0.3%	45	0.3%	12	0.1%	-	n.a.	1	0.0%	n.a.	△91.7%

セグメントの定義

- ソフトウェア開発事業
委託を受けて行う情報システムの分析、設計からプログラム開発及び移行までのサービスの売上等のSI業務、並びに保守管理(AMO)、機器販売の売上を指し、組織的にはソルクシーズの売上、連結子会社エフ・エフ・ソル、コアネクスト、アスウェアの各売上を対象としています。
- コンサルティング事業
ソフトウェア開発の上流工程における設計支援、システム構築の企画・提案等のコンサルティングサービスの売上を指し、組織的には連結子会社インフィニットコンサルティング、エクスマーシオン、アリアドネ・インターナショナル・コンサルティングの売上を対象としています。
- ソリューション事業
パッケージソフトのライセンス、カスタマイズ(周辺システムの開発を含む)、保守等の売上を指し、組織的には連結子会社ノイマン、イー・アイ・ソル、Fleekdrive、eekの売上を対象としています。

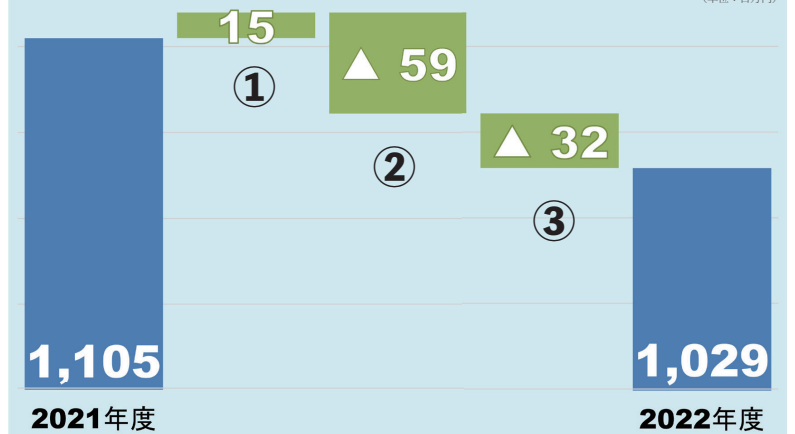
売上高及び営業利益の推移

(単位:百万円)



営業利益分析

(単位:百万円)



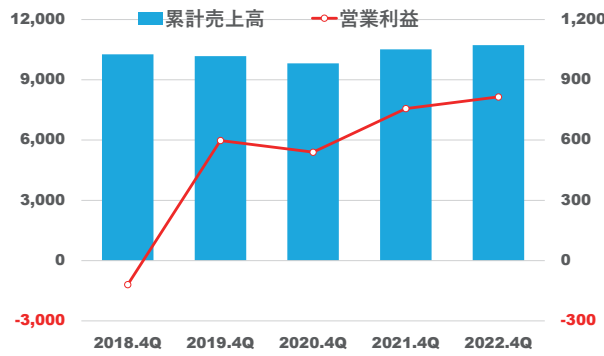
- ① 売上高増加: 堅調な開発需要によるもの
- ② 粗利率減少: 粗利率の高いクラウドサービス売上が減少
- ③ 販管費微増: 営業活動再開に伴う交通費等の増加

セグメント別業績の推移

セグメント別売上高及び営業利益の推移

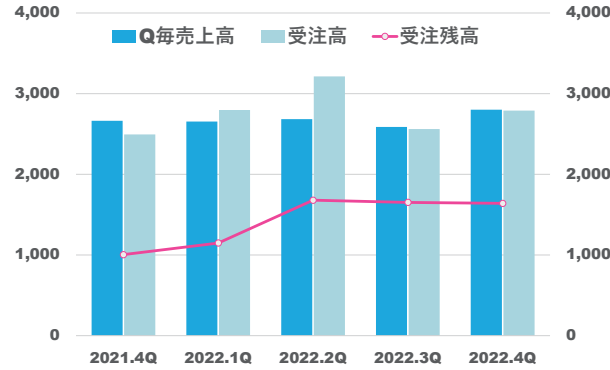
ソフトウェア開発事業

(単位:百万円)



受注残高の推移

(単位:百万円)



売上高

サービサーなどの金融機関・官公庁向けの開発案件が堅調に推移し、前年同期比では2.0%の増加。

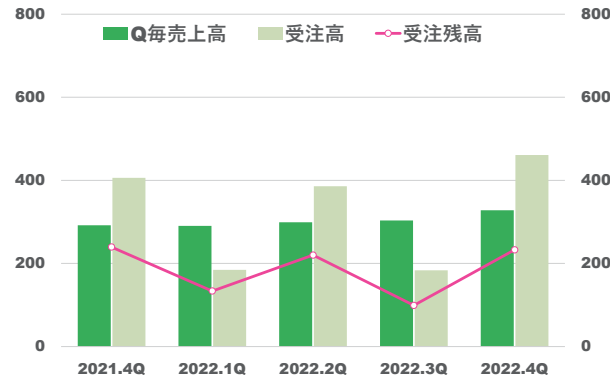
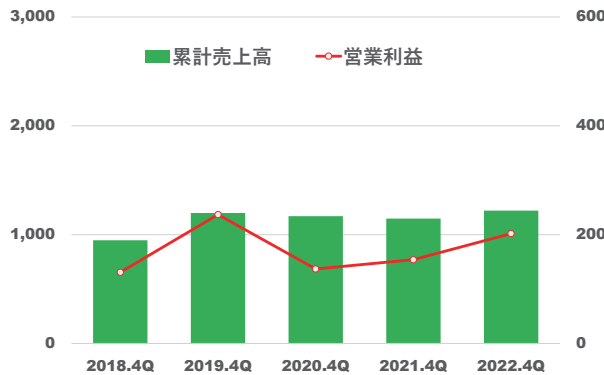
営業利益

増収および利益率の高いプロジェクトへの要員シフト等により粗利率増加し、前年同期比7.6%増加。

受注残高

当年第3四半期比は0.8%減少も、一定規模の受注残高を確保。

コンサルティング事業



売上高

コロナ禍の影響が薄れ、業界の回復に伴い引き合いが増加傾向。前年同期比で6.4%の増加。

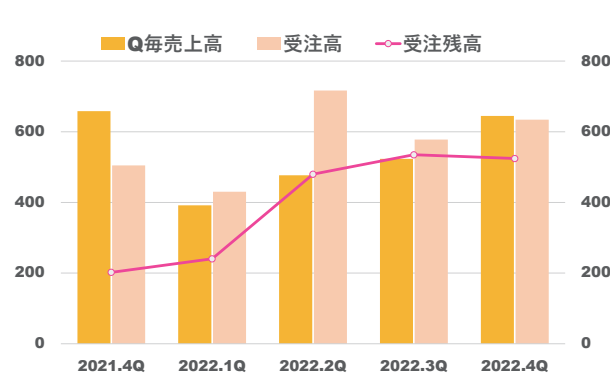
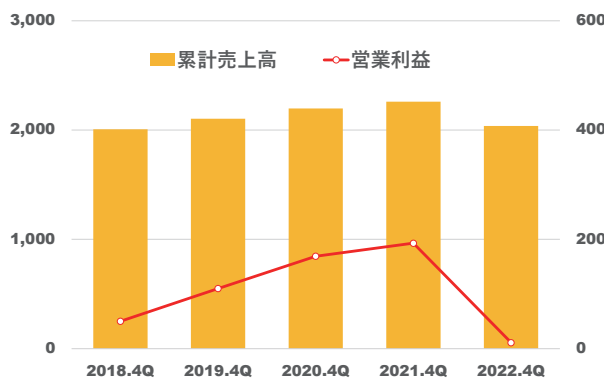
営業利益

上記市況の良さに加え、稼働も安定しており増益。前年同期比31.6%増加。

受注残高

当年第3四半期比は133.2%の増加。受注残高、ほぼ前年同期比並みの水準。

ソリューション事業



売上高

クラウドサービスの「収益認識による会計基準適用」の影響、エッジコンピューティング開発の受注・納品遅延による減収により、前年同期比では9.8%減少。

営業利益

上記減収に伴う減益により、前年同期比で94.2%減少。

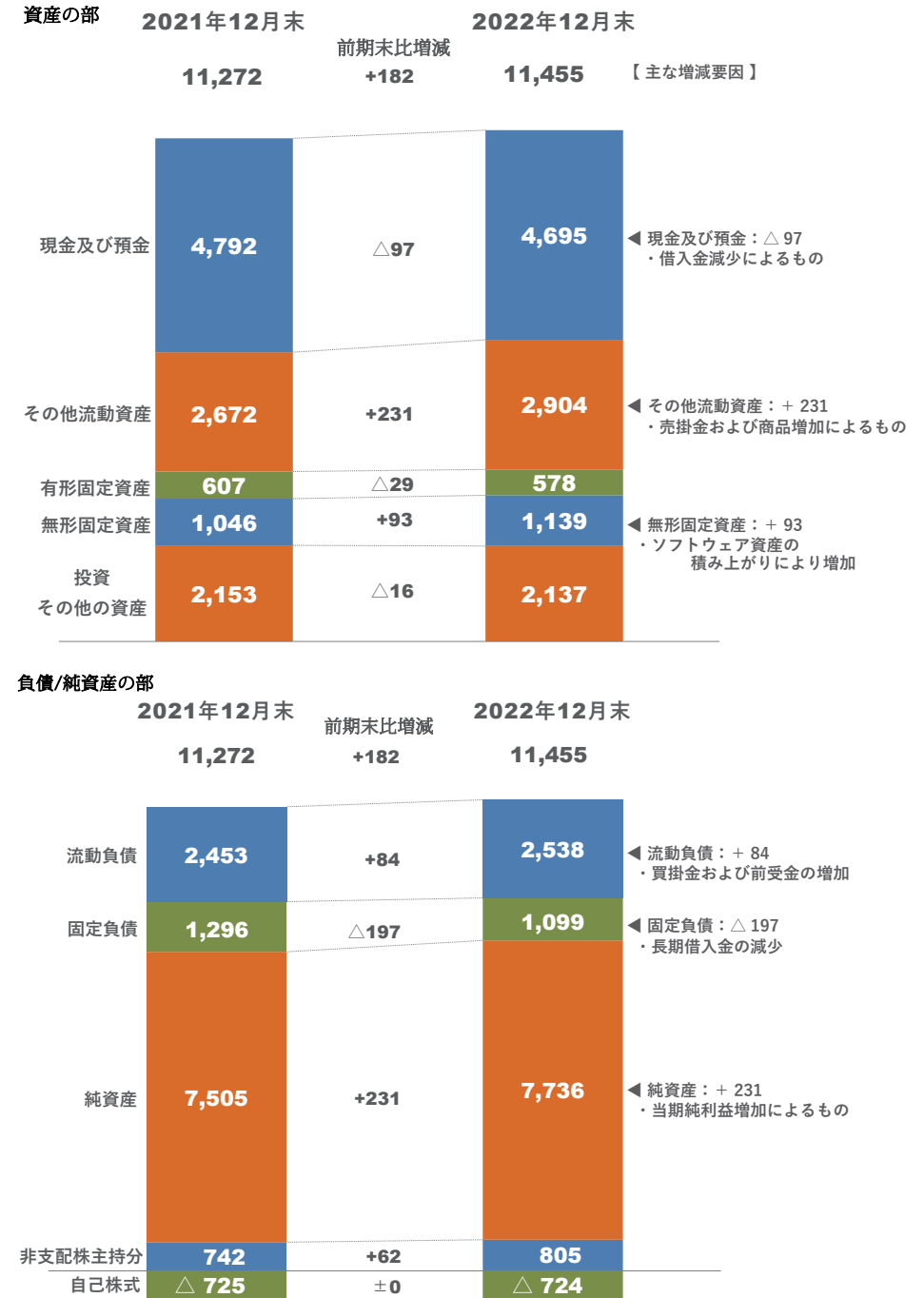
受注残高

エッジコンピューティング開発が受注残高を積み上げており、前年同期比では159.5%の増加。

	2018年度 12月末		2019年度 12月末		2020年度 12月末		2021年度 12月末		2022年度 12月末				
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	前期末比増減	前期末比増減率	
【資産の部】													
I 流動資産	8,013	66.3%	7,611	64.0%	7,224	63.4%	7,465	66.2%	7,599	66.3%	134	1.8%	
1. 現金及び預金	4,838		5,005		4,701		4,792		4,695		△ 97	△ 2.0%	
2. 受取手形・売掛金 (注1)	2,591		2,285		2,164		2,210		2,464		253	11.5%	
3. たな卸資産	254		199		236		150		242		92	61.0%	
4. その他	329		121		121		311		196		△ 114	△ 36.7%	
II 固定資産	4,035	33.4%	4,285	36.0%	4,177	36.6%	3,807	33.8%	3,855	33.7%	48	1.3%	
1. 有形固定資産	520	4.3%	677	5.7%	642	5.6%	607	5.4%	578	5.0%	△ 29	△ 4.8%	
(1) 建物	55		177		153		132		113		△ 18	△ 13.8%	
(2) 機械・器具・車両	41		79		71		60		51		△ 8	△ 14.8%	
(3) 土地	415		411		411		411		411		0	△ 0.0%	
(4) リース資産	7		9		5		3		1		△ 1	△ 57.0%	
2. 無形固定資産	614	5.1%	840	7.1%	922	8.1%	1,046	9.3%	1,139	9.9%	93	8.9%	
(1) のれん	99		59		14		2		1		△ 1	△ 44.4%	
(2) ソフトウェア	513		779		906		1,041		1,136		94	9.1%	
(3) その他	1		1		1		2		2		0	△ 2.4%	
3. 投資その他の資産	2,943	24.3%	2,767	23.3%	2,612	22.9%	2,153	19.1%	2,137	18.7%	△ 16	△ 0.8%	
(1) 投資有価証券	1,836		1,862		1,647		1,041		1,134		93	8.9%	
(2) その他	1,107		905		964		1,112		1,003		△ 109	△ 9.8%	
資産合計	12,092	100.0%	11,896	100.0%	11,402	100.0%	11,272	100.0%	11,455	100.0%	182	1.6%	
【負債の部】													
I 流動負債	2,848	23.6%	2,745	23.1%	2,852	25.0%	2,453	21.8%	2,538	22.2%	84	3.5%	
1. 支払手形・買掛金	610		614		514		475		603		128	27.0%	
2. 短期借入金	820		840		860		430		360		△ 70	△ 16.3%	
3. 1年以内返済予定長期借入金	455		364		359		465		364		△ 100	△ 21.6%	
4. その他	962		927		1,118		1,082		1,210		127	11.8%	
II 固定負債	2,765	22.9%	2,695	22.7%	1,733	15.2%	1,296	11.5%	1,099	9.6%	△ 197	△ 15.2%	
1. 長期借入金	726		707		755		787		447		△ 339	△ 43.1%	
2. 退職給付に係る負債	1,767		1,718		750		252		362		109	43.6%	
3. 役員退職慰労引当金	229		234		197		220		245		25	11.5%	
4. その他	42		35		30		36		43		7	19.8%	
負債合計	5,614	46.4%	5,441	45.7%	4,586	40.2%	3,749	33.3%	3,637	31.8%	△ 112	△ 3.0%	
【純資産の部】													
I 株主資本	5,218	43.2%	5,101	42.9%	5,516	48.4%	6,413	56.9%	6,708	58.6%	294	4.6%	
1. 資本金	1,494		1,494		1,494		1,494		1,494		0	0.0%	
2. 資本剰余金	2,333		2,295		2,277		2,251		2,250		△ 1	△ 0.0%	
3. 利益剰余金	1,755		2,136		2,538		3,393		3,687		294	8.7%	
4. 自己株式	△ 364		△ 825		△ 793		△ 725		△ 724		0	△ 0.1%	
II その他の包括利益累計額	691	5.7%	693	5.8%	588	5.2%	366	3.3%	303	2.7%	△ 62	△ 17.1%	
1. 評価差額金	731		654		547		306		338		31	10.4%	
2. 退職給付に係る調整累計額	△ 39		38		41		59		△ 34		△ 94	△ 157.9%	
III 新株予約権	7	0.1%	3	0.0%	1	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	△ 19.8%	
IV 非支配株主持分	560	4.6%	657	5.5%	708	6.2%	742	6.6%	805	7.0%	62	8.4%	
純資産合計	6,477	53.6%	6,455	54.3%	6,815	59.8%	7,522	66.7%	7,817	68.2%	294	3.9%	
負債・純資産合計	12,092	100.0%	11,896	100.0%	11,402	100.0%	11,272	100.0%	11,455	100.0%	182	1.6%	

(注1) 進行基準の売上高に対する未収入金を含む。

■総資産は前期末比 182 百万円増加し、11,455 百万円となりました
■純資産は前期末比 294 百万円増加し、7,817 百万円となりました



個別業績の推移(5ヶ年推移)

(単位:百万円)

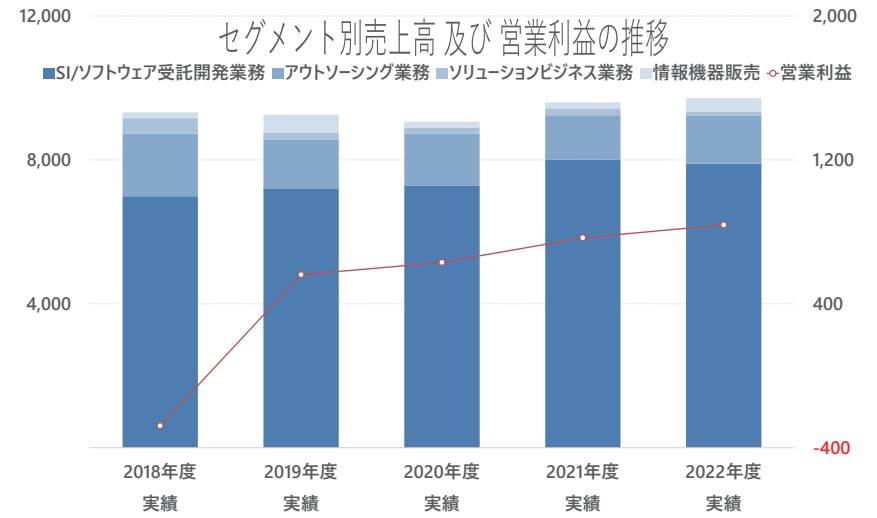
	2018年度 通期実績		2019年度 通期実績		2020年度 通期実績		2021年度 通期実績		2022年度 通期実績		前期比 伸び率
	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	
売上高	9,325	100.0%	9,254	100.0%	9,067	100.0%	9,601	100.0%	9,718	100.0%	1.2%
SI/ソフトウェア 受託開発業務	6,989	75.0%	7,211	77.9%	7,279	80.3%	8,009	83.4%	7,898	81.3%	△1.4%
アウトソーシング業務	1,743	18.7%	1,348	14.6%	1,456	16.1%	1,233	12.8%	1,327	13.7%	7.6%
ソリューション ビジネス業務	428	4.6%	188	2.0%	163	1.8%	190	2.0%	122	1.3%	△36.0%
情報機器販売	163	1.8%	506	5.5%	165	1.8%	168	1.8%	371	3.8%	120.4%
売上原価	8,273	88.7%	7,490	80.9%	7,290	80.4%	7,630	79.5%	7,675	79.0%	0.6%
売上総利益	1,051	11.3%	1,764	19.1%	1,777	19.6%	1,971	20.5%	2,043	21.0%	3.7%
販売管理費	1,329	14.3%	1,201	13.0%	1,146	12.6%	1,203	12.5%	1,204	12.4%	0.0%
営業利益	△278	△3.0%	562	6.1%	630	7.0%	767	8.0%	839	8.6%	9.4%
営業外損益	68	0.7%	61	0.7%	141	1.6%	169	1.8%	△202	△2.1%	n.a.
経常利益	△210	△2.3%	624	6.7%	772	8.5%	936	9.8%	636	6.5%	△32.1%
特別損益	567	6.1%	0	0.0%	26	0.3%	△283	△3.0%	△15	△0.2%	n.a.
税金等調整前 当期純利益	357	3.8%	623	6.7%	798	8.8%	652	6.8%	620	6.4%	△5.0%
法人税等調整額	126	1.4%	184	2.0%	260	2.9%	△80	△0.8%	242	2.5%	n.a.
当期純利益	231	2.5%	439	4.7%	537	5.9%	733	7.6%	378	3.9%	△48.4%

セグメントの定義
(連結業績の売上高のセグメントは「ソフトウェア開発事業」と「コンサルティング事業」、「ソリューション事業」となっておりますが、個別では「ソフトウェア開発事業」のみであるため、ここでは個別プロジェクトの内容に照らし、「ソフトウェア開発事業」をより詳細に区分しております)

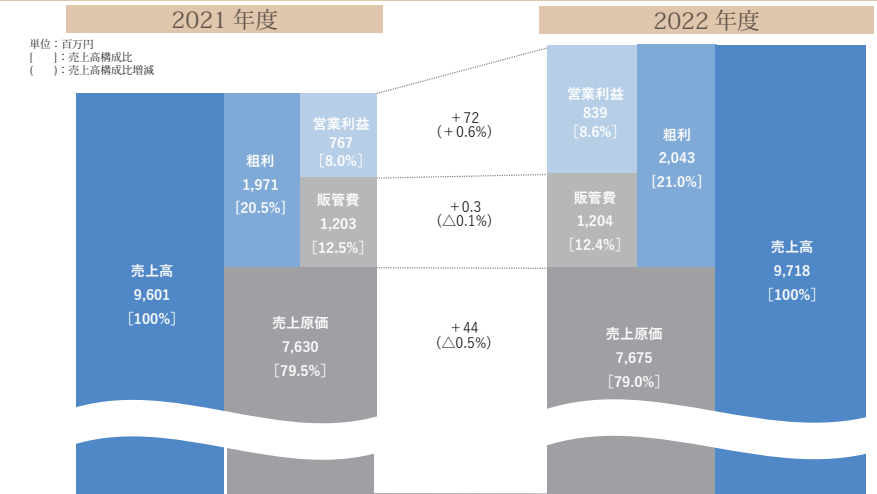
- SI/ソフトウェア受託開発業務：委託を受け、情報システムの分析、設計からプログラム開発及び移行までを行うサービスの売上を指します。
- アウトソーシング業務：ソフトウェア保守の売上を指します。
- ソリューションビジネス業務：パッケージソフト、ソリューションサービスの売上、セキュリティコンサルティング及びパッケージ導入に関わるカスタマイズ開発の売上を含みます。
- 情報機器販売：ハードウェア、周辺機器、関連ソフトの売上を指します。

	2018年度 12月末	2019年度 12月末	2020年度 12月末	2021年度 12月末	2022年度 12月末
資本金 (百万円)	1,494	1,494	1,494	1,494	1,494
期末発行済 株式総数 (株) (注)	13,410,297	13,410,297	13,410,297	26,820,594	26,820,594
純資産額 (百万円) (前年同期比)	4,288 (+651)	3,994 (△294)	4,266 (+272)	4,603 (+336)	4,722 (+119)
総資産額 (百万円) (前年同期比)	8,805 (+1,120)	8,368 (△437)	7,899 (△469)	7,852 (△47)	7,694 (△157)
自己資本比率 (%)	48.6	47.7	54.0	58.6	61.4

(注) 期末発行済株式総数には自己株式を含んでいます。また、2021年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。



前期比増減分析



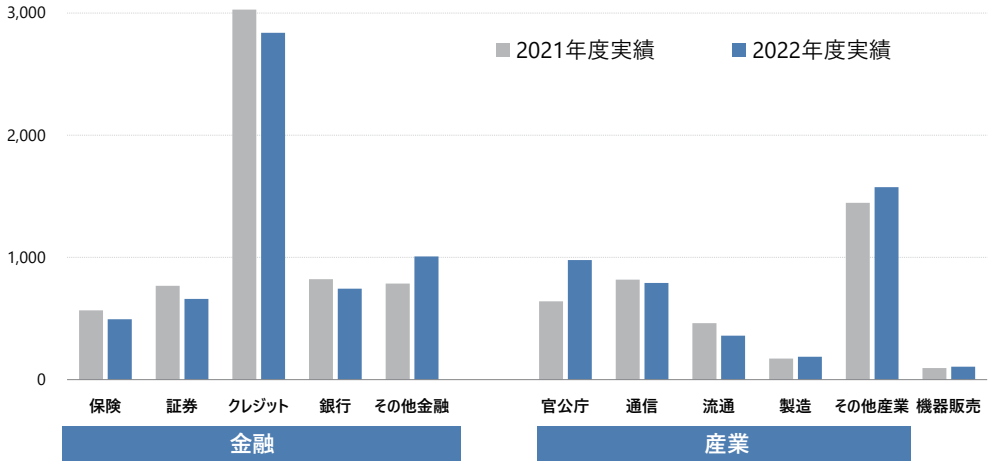
1 売上高 (前期比 +116百万円、同伸び率 +1.2%)
(業務別内訳)

- ① SI/ソフトウェア開発 (△88百万円、△1.1%)
増収: 官公庁、その他産業、その他金融
減収: クレジット、銀行、保険
- ② アウトソーシング (+94百万円、+7.6%)
増収: 銀行、その他産業、保険、流通
減収: 証券、クレジット
- ③ ソリューション (△68百万円、△36.0%)
増収: クレジット、官公庁
減収: 流通、その他産業
- ④ 情報機器 (+202百万円、+120.4%)
大規模なサーバ納品および大型案件が寄与し増収

2 粗利金額・粗利率 (前期比 +72百万円、同伸び率 +3.7%・粗利率増減 +0.5%)

- (業種別内訳 (情報機器販売を除く))
- ① 増収: 官公庁、その他金融、その他産業
 - ② 減収: クレジット、証券、流通

個別業種別売上



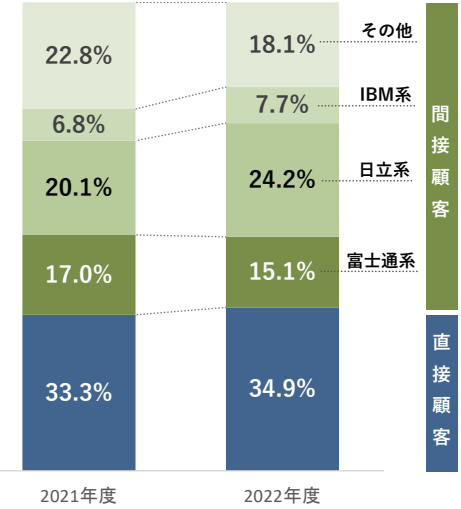
	2021年度 通期実績			2022年度 通期実績			
	金額	粗利率 (注2)	売上高比	金額	粗利率 (注2)	売上高比	前期比 伸び率
金融 (注1)	5,968	22.5%	62.2%	5,744	22.9%	59.1%	△ 3.7%
保 険	566	-	5.9%	494	-	5.1%	△ 12.7%
証 券	767	-	8.0%	659	-	6.8%	△ 14.0%
ク レ ジ ッ ト	3,027	-	31.5%	2,838	-	29.2%	△ 6.3%
銀 行	821	-	8.6%	744	-	7.7%	△ 9.4%
そ の 他 金 融	785	-	8.2%	1,008	-	10.4%	28.4%
産業 (注1)	3,538	21.0%	36.9%	3,890	22.2%	40.0%	9.9%
官 公 庁	640	-	6.7%	978	-	10.1%	52.8%
通 信	817	-	8.5%	790	-	8.1%	△ 3.3%
流 通	461	-	4.8%	359	-	3.7%	△ 22.1%
製 造	172	-	1.8%	187	-	1.9%	8.7%
そ の 他 産 業	1,446	-	15.1%	1,574	-	16.2%	8.8%
情報機器販売	94	3.1%	1.0%	105	5.8%	1.1%	11.6%
合 計	9,601	21.7%	100.0%	9,718	22.4%	100.0%	1.2%

(注1) メーカー系等のお客様を通じる間接受託開発の場合は最終顧客の業種によって分類しています。
(注2) 粗利率は売上が計上されたプロジェクト毎の売上利益を集計して計算しています。一方、損益計算書上の「売上総利益」はプロジェクトが特定されない原価等も控除しているために、両者には差異があります。

売上上位20社

順位	社 名	2021年度 実績	2022年度 実績	直接 顧客	コメント
1	富士通系開発会社A社	1,295	1,440		クレジット、証券、流通等
2	日立系開発会社A社	1,147	1,412		通信、官公庁、その他産業
3	サービサーA社	638	833	直	
4	日立系開発会社B社	284	434		官公庁
5	IBM系開発会社A社	286	416		クレジット
6	流通系開発会社A社	354	344	直	
7	損保系A社	264	292	直	
8	クレジット系A社	231	244	直	
9	IBM系開発会社B社	204	202		クレジット、通信等
10	証券系開発会社A社	106	187		
11	コンサルティング系A社	129	186		官公庁、クレジット等
12	クレジット系B社	139	168	直	
13	金融系サービスA社	230	162	直	
14	飲料系A社	139	160	直	
15	独立系開発会社A社	162	156		その他産業、その他金融
16	日立系開発会社C社	134	147		銀行、インフラ
17	日立系開発会社D社	218	142		官公庁
18	独立系開発会社B社	65	139		銀行、その他産業等
19	銀行A社	108	137	直	
20	独立系インフラ会社A社	-	137		クレジット

	直間別売上と間接売上内訳 (注1) (単位: 百万円)			
	2021年度		2022年度	
	売上	シェア	売上	シェア
直接顧客 (注2)	3,164	33.3%	3,360	34.9%
間接顧客	6,342	66.7%	6,275	65.1%
富士通系	1,620	17.0%	1,452	15.1%
日立系	1,913	20.1%	2,335	24.2%
IBM系	644	6.8%	745	7.7%
その他	2,163	22.8%	1,741	18.1%
合計	9,506	100.0%	9,635	100.0%



(注1) 「直間別売上と間接売上内訳」には情報機器の売上高を含みません。又、シェアは情報機器販売を除く全売上を100%とする各々の売上の比率です。
(注2) 「直接顧客」とはユーザーであるお客様から直接受注を受ける場合を指し、「間接顧客」とはユーザーであるお客様から受注した他の第一次受注者から当社が受注する場合を指します。

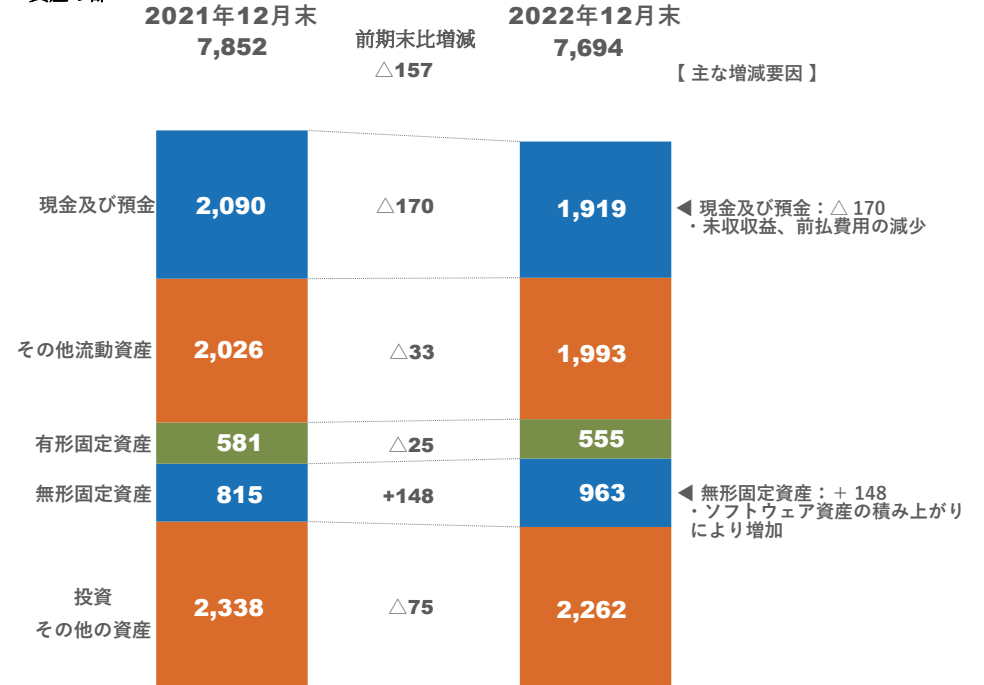
(単位:百万円)

	2018年度 12月末		2019年度 12月末		2020年度 12月末		2021年度 12月末		2022年度 12月末			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	前期末比増減	前期末比増減率
【資産の部】												
I 流動資産	5,100	57.9%	4,354	52.0%	4,009	50.8%	4,117	52.4%	3,912	50.8%	△ 204	△ 5.0%
1. 現金及び預金	2,682		2,527		2,100		2,090		1,919		△ 170	△ 8.2%
2. 受取手形	19		39		27		20		24		3	19.5%
3. 売掛金 (注1)	1,955		1,618		1,606		1,539		1,727		188	12.3%
4. たな卸資産	85		54		33		32		10		△ 21	△ 66.4%
5. その他	357		115		241		434		229		△ 204	△ 47.1%
II 固定資産	3,705	42.1%	4,014	48.0%	3,890	49.2%	3,735	47.6%	3,782	49.2%	46	1.2%
1. 有形固定資産	485	5.5%	641	7.7%	612	7.8%	581	7.4%	555	7.2%	△ 25	△ 4.4%
(1) 建物	44		165		144		123		106		△ 16	△ 13.6%
(2) 機械・器具・車両	25		64		56		46		37		△ 8	△ 18.6%
(3) 土地	415		411		411		411		411		0	△ 0.0%
2. 無形固定資産	401	4.6%	622	7.4%	630	8.0%	815	10.4%	963	12.5%	148	18.2%
3. 投資その他の資産	2,819	32.0%	2,750	32.9%	2,647	33.5%	2,338	29.8%	2,262	29.4%	△ 75	△ 3.2%
(1) 投資有価証券	1,609		1,634		1,413		999		1,093		94	9.4%
(2) 関係会社株式	490		554		566		511		506		△ 5	△ 1.0%
(3) 繰延税金資産	301		309		371		579		428		△ 151	△ 26.1%
(4) その他	417		252		295		247		234		△ 13	△ 5.4%
資産合計	8,805	100.0%	8,368	100.0%	7,899	100.0%	7,852	100.0%	7,694	100.0%	△ 157	△ 2.0%
【負債の部】												
I 流動負債	2,050	23.3%	1,845	22.0%	2,024	25.6%	2,131	27.1%	2,230	29.0%	98	4.6%
1. 買掛金	409		444		397		378		434		55	14.8%
2. 短期借入金	610		610		610		810		910		100	12.3%
3. 1年以内返済予定長期借入金	447		356		351		465		354		△ 110	△ 23.8%
4. その他	582		434		664		477		530		52	11.1%
II 固定負債	2,466	28.0%	2,529	30.2%	1,608	20.4%	1,116	14.2%	741	9.6%	△ 374	△ 33.6%
1. 長期借入金	698		687		743		787		432		△ 354	△ 45.0%
2. 退職給付引当金	1,533		1,600		619		131		86		△ 45	△ 34.7%
3. 役員退職慰労引当金	183		179		143		160		178		18	11.3%
4. その他	51		62		102		36		43		7	19.8%
負債合計	4,517	51.3%	4,374	52.3%	3,632	46.0%	3,248	41.4%	2,971	38.6%	△ 276	△ 8.5%
【純資産の部】												
I 株主資本	3,551	40.3%	3,337	39.9%	3,718	47.1%	4,297	54.7%	4,384	57.0%	87	2.0%
1. 資本金	1,494		1,494		1,494		1,494		1,494		0	0.0%
2. 資本剰余金	1,742		1,737		1,739		1,723		1,723		0	0.0%
3. 利益剰余金	678		931		1,277		1,805		1,891		86	4.8%
(1) 利益準備金	38		38		38		38		38		0	0.0%
(2) その他利益剰余金	640		893		1,239		1,766		1,852		86	4.9%
4. 自己株式	△ 364		△ 825		△ 793		△ 725		△ 724		0	△ 0.1%
II 評価・換算差額等	731	8.3%	654	7.8%	547	6.9%	306	3.9%	338	4.4%	31	10.4%
1. 評価差額金	731		654		547		306		338		31	10.4%
III 新株予約権	6		2		1		0		0		0	n.a.
純資産合計	4,288	48.7%	3,994	47.7%	4,266	54.0%	4,603	58.6%	4,722	61.4%	119	2.6%
負債・純資産合計	8,805	100.0%	8,368	100.0%	7,899	100.0%	7,852	100.0%	7,694	100.0%	△ 157	△ 2.0%

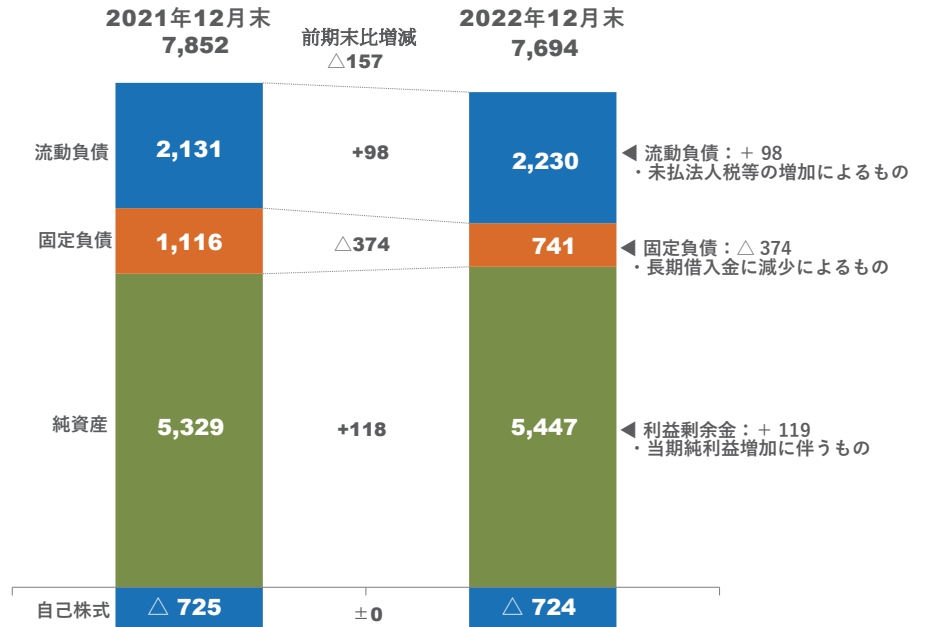
(注1) 進行基準の売上高に対する未収入金を含む。

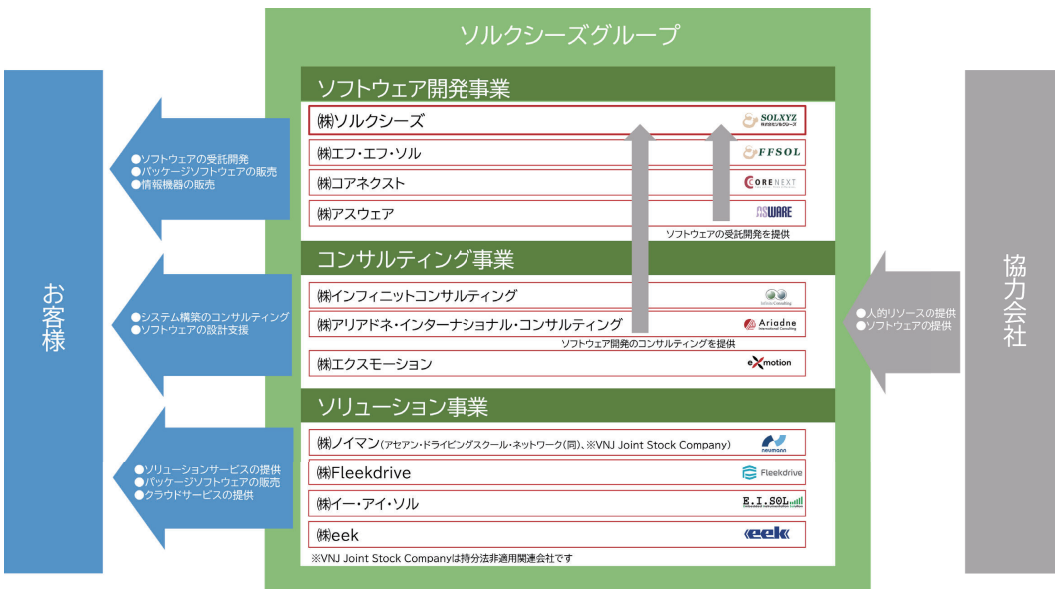
■総資産は前期末比 157 百万円減少し、7,694 百万円となりました
■純資産は前期末比 119 百万円増加し、4,722 百万円となりました

資産の部



負債/純資産の部



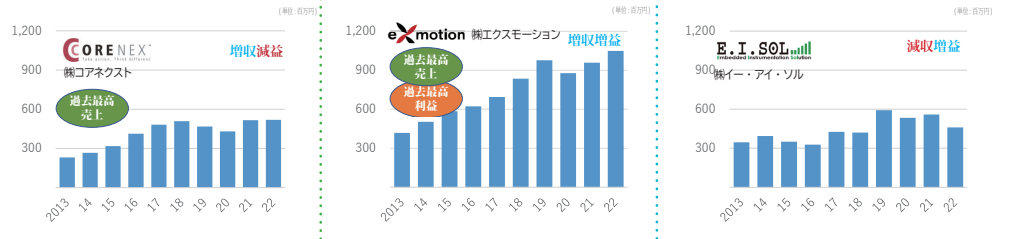
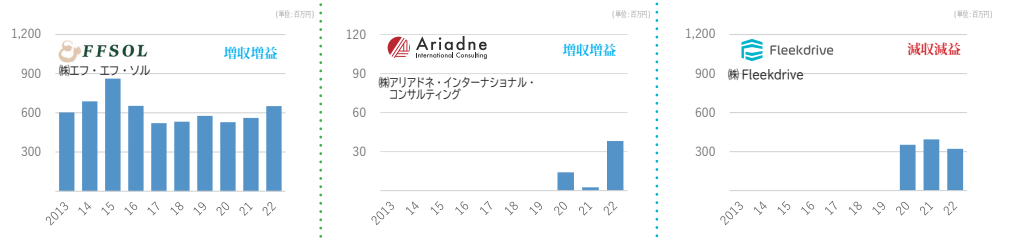
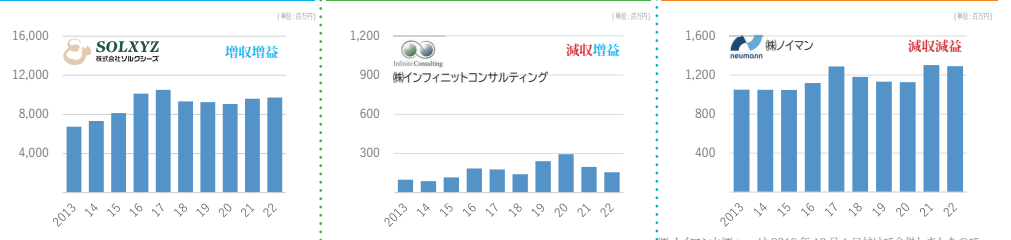


連結対象子会社					
会社名	主な事業の内容	主な顧客	設立年月 (取得年月) ^(注1)	資本金	出資比率
株式会社エフ・エフ・ソル	銀行系に特化した受託ソフトウェア開発	ネット銀行、都市銀行、地方銀行	2003年3月	128百万円	97.0%
株式会社コアネクスト	投資顧問業向け等、証券バイサイドの受託ソフトウェア開発	投資信託、投資顧問	2009年12月	9百万円	100.0%
株式会社アスウェア	ICTインフラの企画・構築・保守	SIベンダー、通信系企業	2010年11月	9百万円	100.0%
株式会社インフィニットコンサルティング	システム開発の上流工程におけるコンサルティングサービス	証券会社、電気メーカー、医療系企業	2007年5月	30百万円	100.0%
株式会社アリアドネ・インターナショナル・コンサルティング	クレジット業務全般に関するシステムの企画・提案、コンサルティングサービス	金融系企業、流通系企業	2020年2月 (2020年4月)	18百万円	90.9%
株式会社エクスマーシオン	自動車メーカーや医療機器メーカー等へのソフトウェアエンジニアリングを活用した実践的なコンサルティング	自動車メーカー、医療機器メーカー	2008年9月	448百万円	54.0%
株式会社ノイマン ^(注2)	自動車教習所向け各種ソリューション提供 WEBマーケティングに関するコンサル・企画	全国の自動車教習所等 (シェア6割以上)	1984年9月 (2007年11月)	245百万円	100.0%
アセアン・ドライビングスクール・ネットワーク(株) ^(注3)	ノイマンの各種ソリューションをベトナムに展開するための支援	-	2015年10月	1百万円	75.7% ^(注4)
株式会社Fleekdrive	ファイル共有で業務を変える、チームを繋げる企業向けクラウドストレージの提供	全業種	2019年5月	155百万円	100.0%
株式会社イー・アイ・ソル	組込・制御・計測関連ソフトの開発、販売、その他サービス業務	製造業全般、官公庁、研究開発機関	2005年12月	30百万円	100.0%
株式会社eek ^(注5)	eスポーツ特化型マッチングサイト運営、eスポーツに関するコンサルティング・ジェンシーサービス	eスポーツ業界	2022年7月	5百万円	90.9%

(注1) 買収等により連結子会社となった会社については、取得年月を()内に記載しております。
 (注2) 2019年12月1日付けにて株式会社ノイマンを存続会社、株式会社tecoを消滅会社とする吸収合併を行っております。
 (注3) アセアン・ドライビングスクール・ネットワーク(株)は、営業実績がありませんので記載を省略しております。
 (注4) 株式会社ソルクシーズと株式会社ノイマンの合計比率です。
 (注5) 株式会社eekは2022年7月1日に設立しております。

セグメント別売上高10ヶ年推移

ソフトウェア開発事業 コンサルティング事業 ソリューション事業



2022年度における各種施策の成果です。

今後も新たな成長分野に向けた積極的な投資を行い、企業価値向上に努めていきたいと考えています。

1 ITインフラ提供企業キンドリルジャパンと金融業界向けDX推進の提供開始

キンドリルジャパンは、複雑かつミッションクリティカルなITインフラを設計、構築、管理、メンテナンスしてきた豊富な知見やスキルと、グローバル展開やメインフレーム活用の多くの実績があります。また、エコパートナーを拡充することでアライアンスによる新たなビジネスモデルの創出を推進しています。

ソルクシーズとキンドリルジャパン両社は、アプリケーションやITインフラを構築するためのIT資源、要員、DX推進サービスを共同で提供することにより、開発から運用・保守までをシームレスに支援することが可能となりました。

引き続き相互提案を展開し、お客様のDX推進に貢献して参ります。



2 オンライン学科教習ツール「N-LINE」 契約数380校突破

グループ会社ノイマンが2021年にリリースした「N-LINE」は、オンラインによる学科教習を実施または予定している自動車教習所540校のうち380校が契約しました。現状70%超のシェアと高い支持を得られています。背景には、感染症や災害等の非常時だけでなく、対面教習に必要な設備や指導員等のコストを削減できるほか、移動時間や交通費など教習生側のメリットも大きい事がり、今後も増加が予想されます。

「N-LINE」を運営するノイマンは、40年近く自動車教習所向けに学科試験ツールやデジタル教材、自動車教習所向け基幹システムを提供するなど、教習所DXを推進しております。今後も自動車教習所業界のDX化に寄与する外、ベトナム向けにローカライズしたソリューションをベトナム現地の自動車教習所へ提供して参ります。



3 連結子会社eekを設立し、今後高成長が見込まれるeスポーツ事業に参入

新設会社eekでは、eスポーツ業界に特化した専門性の高い人材およびプロ選手のセカンドキャリアの構築を目的としたマッチングサイトの運営を開始し、求人・求職情報を掲載しております。併せて、授業とイベントの共同企画や講師など専門家の紹介・斡旋などを行うことを目的に、国内ではeスポーツ専攻を先駆けて開校した北海道ハイテクノロジー専門学校と業務提携を締結しております。今後も専門学校とのネットワーク拡大を図り、加えて自治体向けへのeスポーツ活用コンサルティング、eスポーツアスリート向けエージェントを推進し、eスポーツ市場への影響度を高めていきます。また、本業を通じてソルクシーズの知名度・ブランド力向上に繋げ、リクルーティングへの波及効果も期待しております。



4 世界有数の画像解析AI技術を保有するサイバーコアとの資本業務提携

CVPR(画像解析の世界コンペティション)で2年連続1位を獲得するなどのAI技術力を誇る、グローバルエンジニア集団サイバーコアと資本業務提携を締結しました。

独自に開発したアルゴリズムは、高い認識精度・データ圧縮技術による高速化・ロバスト性の画像認識に重要な3つの要素を全て保有することから、画像認識課題に対して現実的な価格でのソリューション提供が可能となります。IoT領域においては画像によるセンシングがより重要になる中、ソルクシーズグループのIoTソリューションと当社の技術を兼ね合わせた新サービスの開発にも取り組んで参ります。



2022年度における各種施策の成果です。

今後も新たな成長分野に向けた積極的な投資を行い、企業価値向上に努めていきたいと考えています。

5 Fleekdrive が「電子帳簿保存法オプション」をリリース

「電子帳簿保存法オプション」は、2022年1月より施行された改正電子帳簿保存法に対応し、法律で求められる5つの要件（保存義務、真実性の確保、関連書類の備付、見読性の確保、検索性の確保）をクリアした各種書類の保管が可能です。「電子帳簿保存法オプション」を利用することにより、間違ったデータを安易に保管するのではなく、確立したワークフローに沿った管理体制を確立することができます。保管されたデータはオンライン上に保管されていますので、場所や時間を問わず検索・確認・閲覧を行うことができます。結果、一つのプラットフォームで統合管理することで無駄なやり取りを減らし、分断しがちな部署間コミュニケーションや企業課題の解決をサポートします。



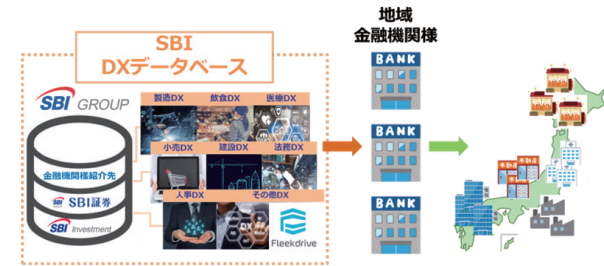
6 Fleekdrive が総務労務サービス「FleekSorm β版」をリリース

FleekSorm とは、「総務・人事労務部門の業務をテレワークに即時適応」「従業員に関わる労務手続きすべての進捗状況の見える化」「すべての従業員情報を統合管理することで戦略的な人材配置・育成が可能」といった総務・人事労務のDX改革が実現できるサービスです。今後、年末調整・法定調書・マイナンバー管理・モバイルアプリ対応などの機能を追加し、総務・人事労務部門業務のデジタル化を推進していく予定です。



7 SBI DXデータベースに参画

地域金融機関へのフィンテック導入支援や地域金融機関と連携した地方創生事業に取り組むSBIグループの「SBI DXデータベース」に参画し、ソルクシーズグループのソリューションの提供を通じて、中小企業のDX化への対応を支援します。この取り組みは、提携する地域金融機関と協働で、全国の地域企業へのサービス浸透を図っており、第一弾として「Fleekdrive」を提供し、ユーザーとなる中小企業のテレワーク推進、セキュリティ強化を実現します。今後もソルクシーズグループのソリューションを順次追加し、中小企業のDX化の支援、地方創生に貢献して参ります。



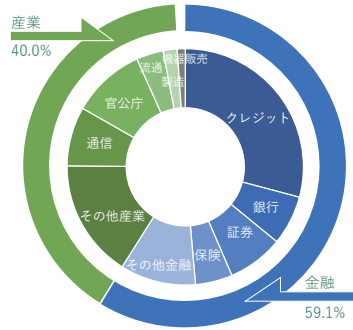
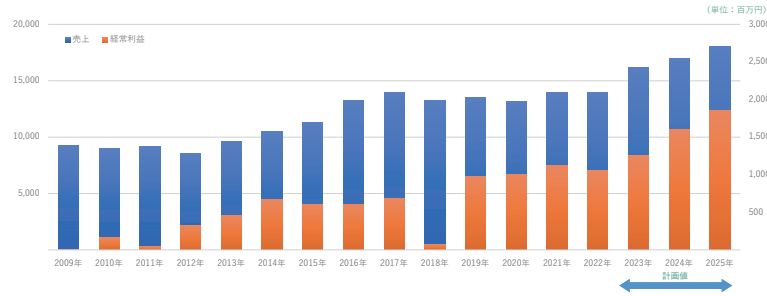
8 ソルクシーズグループSDGsの取り組み

㈱ソルクシーズは、原点である経営モットーと経営理念を軸に、SDGsを経営に取り入れることで社会対応力を高める取り組みをしています。2022年度のSDGsの取り組みについて、SDGs 17の目標のうち、4の教育においては「N-LINE」により自宅でも学科学習が学べる環境を提供し、「Eureka Box」によりソフトウェア技術者の育成に寄与しました。9の技術革新ではIoT領域において、新しいソリューションの開発を推進しました。今後も引き続きSDGsを推進し、持続可能な社会の実現に貢献して参ります。



SDGsの17の目標に対し、4と9を重点目標に設定しました。

1 安定的な経営基盤



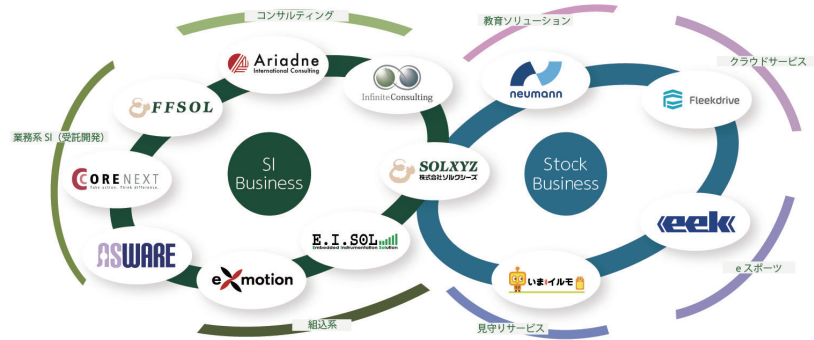
継続的な成長
サブプライムローン問題や大震災などを起因とする経済不況を乗り越え、成長を継続
新型コロナウイルス感染症の影響も小規模に留まる

強固な顧客基盤
直接ご支援させて頂いている金融業界のお客様を主軸に、各方面のお客様とのお取引を長年に亘り継続

注：グラフは個別の数値です

2 多彩なグループ構成

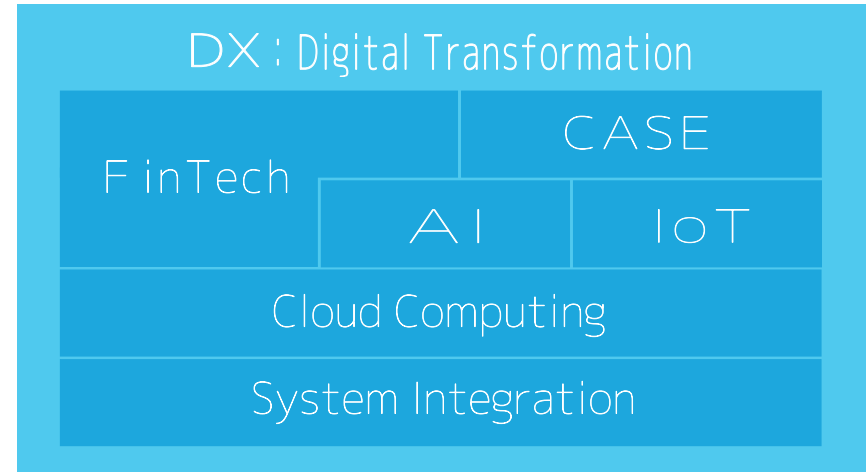
SIビジネスとストック型ビジネスの両輪で顧客のビジネスを支援
システム構築をワンストップで支援。インフラ構築からシステム企画・設計・開発、更にクラウドを始めとする各種サービス・ソリューションの提供など、様々な要望に対応



- SOLXYZ** (株式会社ソルクシーズ) | **Infinite Consulting** (株式会社インフィニットコンサルティング) | **Ariadne International Consulting** (株式会社アリアドネ国際コンサルティング) | **FFSOL** (株式会社エフエフソール) | **CORENEXT** (株式会社コアネクスト) | **ASWARE** (株式会社アスウェア) | **eXmotion** (株式会社エクスモーション) | **E.I.SOLUTION** (株式会社イーエスソリューション) | **neumann** (株式会社ニューマン) | **Fleekdrive** (株式会社フレックドライブ) | **eek** (株式会社イーエック) | **いま-イルモ** (株式会社いま-イルモ)

3 成長分野への積極投資

様々な領域に必要とされる新しい分野に向けて、積極的にビジネスを展開



4 3つの成長戦略により業績向上

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

専門店化 オンライン

収益構造の変革

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

SIビジネス収益	50%
ストック型ビジネス収益	50%

グローバル展開

ASEAN+3の
マーケットに対し、
製品・サービスを展開

1 金融全般

「ウィズコロナ」の生活様式が浸透するなか社会経済活動の正常化が一層進んできましたが、ウクライナ侵攻や世界的な物価上昇による金融資本市場の変動など、不確実性の高まりも懸念されています。このような状況の中で日銀の大規模な金融緩和政策の変更もあり、今後の円相場や景気への影響が懸念されている環境下であるものの、多くの企業がDXへの積極的な投資をしようという気運が高まっておりIT投資の拡大が期待されます。

■ 銀行

2022年12月に発出された、長期金利の容認できる変動幅をプラスマイナス0.5%に拡大するという報道。これは単純に考えると貸出金利も上昇する傾向があり、銀行の本業の収益力向上に直結する可能性があります。金利が上がると企業は資金調達が難しくなるため、景気減速や株価下落に影響する事が懸念されます。金利低下が続いてきたことで銀行は本業である融資だけでなく、投資銀行部門の拡大に力を入れており、この傾向は続くと考えられますが、ネット銀行を先行としてデジタルネイティブ世代へのサービス構造に変化しており、アプリのUI/UXの強化を進めています。店舗・チャネルの最適化やデジタル化の推進や、クラウドへの移行・基幹システムオープン化の動きも高まっており、今後もデジタル化へのIT投資意欲は拡大する見込みです。

■ クレジット

新型コロナウイルス感染症蔓延に伴い、タッチ決済、非対面決済のニーズが大きく拡大し、取扱高は堅調に推移しています。反面、不正申込および不正利用に対するセキュリティ対策や不良債権の増加といった、経営を圧迫する要因が増えており、PCI DSS対応、3Dセキュア等のセキュリティ強化、スマートフォンを活用した新決済手段の構築などに更に力を入れており、更なるIT投資が見込まれます。

■ 証券

政府が資産所得倍増計画を策定し、証券業界としてもNISA制度、iDeCo制度の改革拡充を受けて証券投資拡大への取組強化を図っています。また、契約締結時の情報について金融庁から書面・デジタル手段を自由に選択できるという方向性が示されたことから、一層のDX促進が図られると考えられています。

2 通信・放送

2023年も通信各社の低料金化による競争激化のためARPUの上昇は見込めないとされている環境であり、企業によるリモートワークやDX需要の増大を背景に、法人向けの回線数の増加、通信サービスの向上による売上拡大に向けたIT投資が加速すると想定されます。

3 小売・流通

円安やウクライナ情勢の長期化による物価高騰が続いており、消費が冷え込んで来ています。その中でネット通販等のオンライン需要は好調を維持しており、ECや電子決済に関連したサービスへのIT投資は継続して更に増加していく見込みです。

4 官公庁

各省庁でもデジタル化をさらに推進していくと考えられており、特にデジタル庁によるデジタルガバメントの検討が進み、多くの官公庁でクラウド活用の方向へIT予算を拡大していく傾向にあります。

5 製造業

半導体不足問題は緩やかに回復傾向ではあるものの、ウクライナ情勢や中国の景気減速等の影響を受け、国際経済の悪化が懸念され、先行きが不透明です。そのような状況下でもDXへのIT投資は減速することなく進められていくであろうと考えられています。

環境認識

1 クラウドサービスのニーズの高まり

単独のクラウドサービスの利用だけではなく、クラウドサービスをAPI連携させた利用形態など、企業のクラウドの利用方法が多様化しています。更に、IoTやAIシステムとクラウドサービスの連携が進み、今迄以上にクラウドファーストが一般化し、質の高いクラウドサービスを提供することが課題となっています。

2 IoTの活用

これまでの業務効率化やコスト削減を目的としたIoTの利用から、IoTを活用した新しいビジネスの創出にステージが変わりました。既に、IoTによって収集したビッグデータの分析・解析にAIを活用したサービスも始まっており、IoTを活用したソリューションの提供が課題となっています。

3 CASEの進歩

特定の条件下でシステムが全て操作し、人の対応は必要ない「自動運転レベル4」が2023年4月に解禁することが正式に決定しています。また、次世代コックピットなどの既存機能のスマート化や、コネクテッドカーも市場に投入され、ソフトウェアの重要性が高まり品質の向上が課題となっています。

4 FinTechの広がり

日本政府が資産所得倍増計画を策定し、NISA制度・iDeCo制度の改革が進んでいます。その為、ブロックチェーンやスマートコントラクトなどの分散型台帳技術（Distributed Ledgers Technology：DLT）を核にしたサービスが、益々活発化するものと思われれます。

5 AI利用の本格化

クラウド上に存在する膨大なデータを機械学習をベースとしたAIで分析し、ビジネスへの利用やサービスとして提供するスタイルが大変な勢いで進んでいます。また、AIとその他技術との融合によるサービス創出も検討され、実用化に向けたソリューションの提供が課題となっています。

基本方針

1 クラウドサービスの強化・推進

㈱Fleekdriveが提供するオンラインストレージサービス「Fleekdrive」、クラウド帳票サービス「Fleekform」を核とした他のサービスとの連携、人事労務向けサービスなど新しい領域への展開を進めると同時に、今後予定されている各種制度変更にもいち早く対応していきます。また引き続き、海外市場の開拓・拡大を図ります。

2 IoTの取り組み強化

IoT事業推進室が中心となり、グループが持っているセンサーを利用したサービスを組み合わせ、ソリューションを創出していきます。また、「いまイルモ」・「状態監視／予知保全システム」などの既存ソリューションについても、拡販に向けた活動を強化します。

3 CASEの取り組み強化

㈱エクスマーションを中心に自動車業界へのソフトウェア設計の支援体制を拡大しており、自動車業界以外の製造業からのソフトウェア設計の需要も伸びております。また、ハードウェアスキルからソフトウェアスキルへのリスキリングの動きが日本政府を挙げて推進されており、同様の人材育成事業も推進する方針です。

4 FinTechの取り組み推進

FinTech関連の開発案件の獲得を目的とした技術協力を中心に、ブロックチェーンやバーチャルカレンシーに関する開発案件へ参画を継続しています。銀行業務向けを手始めに、証券業務向けも始まり、更に今後は他の金融分野での取り組みも視野に入れた活動を行っていきます。

5 AIの取り組み推進

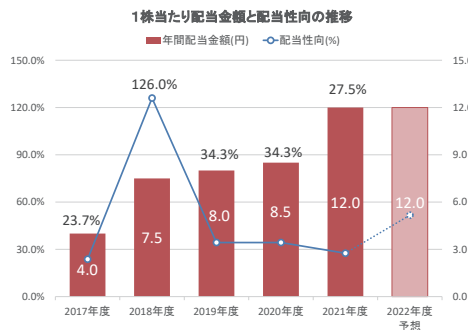
資本参加した㈱アックスの自然言語解析AIや㈱サイバーコアの画像解析AIの技術力を活用し、組込系ソリューションとのシナジーや、これまでのユーザーに対するAI活用の提案などを継続していきます。

(単位:百万円)

通期	2021年度実績		2022年度実績		2023年度計画		
	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	前年比伸び率
売上高	13,922	100.0%	13,986	100.0%	16,200	100.0%	15.8%
ソフトウェア開発事業	10,514	75.5%	10,727	76.7%	11,900	73.5%	10.9%
コンサルティング事業	1,148	8.2%	1,221	8.7%	1,400	8.6%	14.7%
ソリューション事業	2,259	16.2%	2,037	14.6%	2,900	17.9%	42.4%
売上原価	10,536	75.7%	10,644	76.1%	12,400	76.5%	16.5%
売上総利益	3,385	24.3%	3,341	23.9%	3,800	23.5%	13.7%
販売管理費	2,280	16.4%	2,312	16.5%	2,550	15.7%	10.3%
営業利益	1,105	7.9%	1,029	7.4%	1,250	7.7%	21.5%
経常利益	1,123	8.1%	1,056	7.6%	1,250	7.7%	18.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,060	7.6%	564	4.0%	750	4.6%	33.0%

第2四半期	2021年度実績		2022年度実績		2023年度計画		
	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	前年同四半期比伸び率
売上高	6,944	100.0%	6,796	100.0%	7,500	100.0%	10.4%
ソフトウェア開発事業	5,259	75.7%	5,337	78.5%	5,900	78.7%	10.5%
コンサルティング事業	576	8.3%	589	8.7%	700	9.3%	18.8%
ソリューション事業	1,107	15.9%	868	12.8%	900	12.0%	3.7%
売上原価	5,156	74.3%	5,185	76.3%	5,700	76.0%	9.9%
売上総利益	1,787	25.7%	1,610	23.7%	1,800	24.0%	11.8%
販売管理費	1,159	16.7%	1,163	17.1%	1,300	17.3%	11.8%
営業利益	628	9.1%	446	6.6%	500	6.7%	12.1%
経常利益	660	9.5%	439	6.5%	500	6.7%	13.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益	816	11.8%	228	3.4%	300	4.0%	31.6%

連結財政状態および配当状況



	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度(予想)
配当性向 (%)	34.3%	34.3%	27.5%	51.7%
1株当たり年間配当金額 (円)	8.0	8.5	12.0	12.0
期末発行済株式総数	13,410,297	13,410,297	26,820,594	26,820,594
1株当たり純資産 (円)	242.26	253.57	278.85	288.36
配当金総額 (百万円)	191	206	293	293

中期計画については毎年見直し（ローリング）を行う方針に則り、最近の業績動向や経営環境の変化等を踏まえ、2023年から2025年までの見直しを行いました。今後も、経営環境の変化が予想されることを踏まえこうした変化に適切に対応するため、中期計画については毎年見直し（ローリング）を行っていく予定です。

中期計画の基本方針

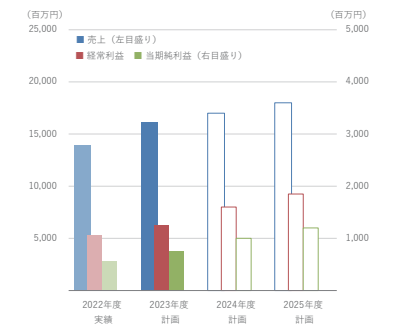
- 1 経営基盤の強化**
既存事業を再評価し、経営資源の成長分野への傾斜的集中と不採算部門の再構築を進める。成長分野については、十分なフィジビリティスタディとグループ内シナジー効果の確認の下、積極的な進出・強化を図る。
- 2 本業であるS Iビジネスの競争力強化**
業種・業務別の専門特化戦略を継続推進し、非価格競争力を強化する。オフショア・ニアショア開発の積極的利用による価格競争力の強化と、お客様との低コストメリットの共有化を推進する。
- 3 ストック型ビジネスの強化・拡大**
クラウドサービス「Fleekdrive」や、IoTによる見守りサービス「いまイルモ」、IoTソリューションである「状態監視／予知保全」などについては、引き続き強化・推進し、事業基盤の強化と収益安定化に向けて注力していく。最終的にはSIビジネスと並ぶ収益の柱として成長を加速、利益比率で50：50にする。また、クラウド・AI・IoTの活用など、ICT市場における技術の変化に対応し、グループの持つソリューションの更なる拡大について、継続的に推進する。
- 4 海外マーケットの開拓**
海外マーケットに対し、グループ内外の優れた製品・サービスを積極的かつスピーディーに紹介・展開し、新たなストック型ビジネスとして拡大する。ASEANマーケットの一つであるベトナムには、日本でのノウハウが蓄積された自動車教習所向けソリューションを現地で展開し、ベトナム全土への横展開を図る。

連結中期計画の売上高・利益目標

(金額:百万円)

前回策定	2022年度実績	2022年度(計画)	2023年度(計画)	2024年度(計画)
売上高	13,986	15,500	16,000	17,000
(経常利益率)	(7.4%)	(8.4%)	(10.6%)	(10.6%)
経常利益	1,056	1,300	1,700	1,800
当期純利益	564	850	1,150	1,200

今回策定	2023年度(計画)	2024年度(計画)	2025年度(計画)
売上高	16,200	17,000	18,000
(経常利益率)	(7.7%)	(9.4%)	(10.3%)
経常利益	1,250	1,600	1,850
当期純利益	750	1,000	1,200

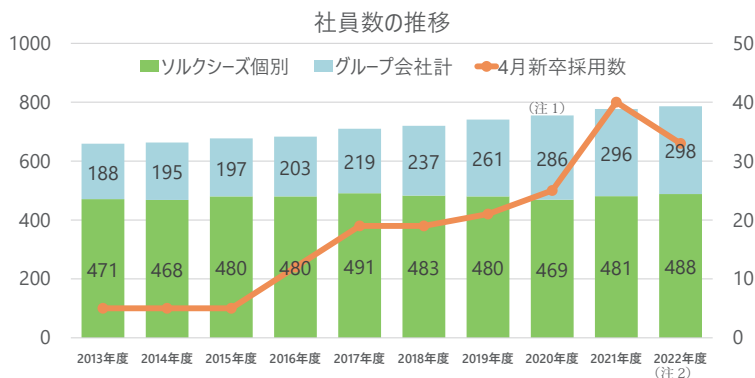


今回策定した中期計画は、2022年度に策定した数値と同程度の計画としております。

2023年度においてもソリューション事業のクラウドサービスが開発投資フェーズ段階に留まることとなり、投資負担を見込んだ利益計画としております。現段階では、クラウドサービスの利益貢献は2025年度を予定しており、中期計画を1年遅れて達成する目標としております。尚、2023年度は、機器販売売上が一時的に押し上げる予定としておりますが、利益への寄与が少くないことを見込んでおり粗利率は減少する予定です。2024年度以降については、クラウドサービス開発投資の通減、採用強化・協力会社とのパイプ強化・M&Aなどによる開発要員リソース確保により、増収・増益を推進します。

個別	2020年12月期		2021年12月期		2022年12月期	
	(6月末)	(12月末)	(6月末)	(12月末)	(6月末)	(12月末)
全従業員	471	469	496	481	506	488
内 女性	71	74	87	84	94	90
事業本部（技術）	419	411	431	415	438	425
営業本部	15	15	26	26	27	26
経営企画、管理本部他	37	43	39	40	41	37
平均年齢（歳）		42.5		42.3		42.1
平均勤続年数（年）	—	15.0	—	14.8	—	15.0
平均年取（万円）		591		614		587
新卒採用人数	(6月末)		(6月末)		(6月末)	
	21	—	30	—	22	—
初任給（千円/月）	220		220		220	

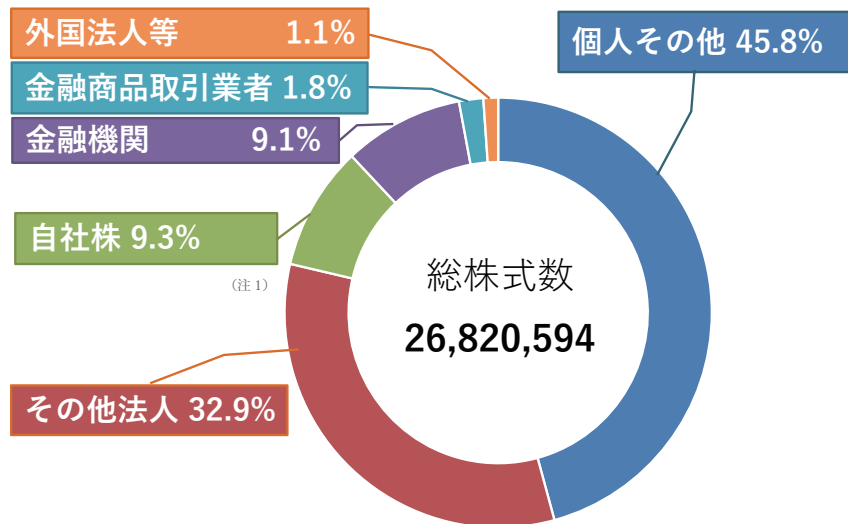
連結	2020年12月期		2021年12月期		2022年12月期	
	(6月末)	(12月末)	(6月末)	(12月末)	(6月末)	(12月末)
全従業員	746	755	790	777	805	786
内 女性	122	125	147	144	156	155
事業本部（技術）	636	640	664	650	678	665
営業本部	52	51	64	64	66	65
経営企画、管理本部 他	58	64	62	63	61	56



(注1) 2019年5月に(株)Fleekdriveを設立(分社化)したことによる増減が含まれます。
(注2) 2022年度の 新卒採用数はグループ全体で33名。

大株主の状況			
2022年12月31日現在			
氏名又は名称	属性	所有株式数 (千株)	発行済株式総数 に対する所有株式 数の割合 (%)
SBIホールディングス(株)	事業会社	4,300	16.0%
(株)ビット・エイ	事業会社	2,640	9.8%
自社株		2,347	8.8%
日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	信託銀行	1,631	6.1%
長尾 章	取締役	1,119	4.2%
(株)ヤクルト本社	事業会社	1,060	4.0%
ソルクシーズ従業員持株会		421	1.6%
岩崎 泰次	個人株主	278	1.0%
豊田通商(株)	事業会社	268	1.0%
日本証券金融(株)	事業会社	253	0.9%
その他		12,501	46.6%
計		26,820	100.0%

所有者別の状況 (主体別所有者株式数)



(注1) 自社株には、株式給付信託 (J-ESOP) 制度の信託財産として、(株)日本カストディ銀行 (信託E口) が保有する当社株式 155,300株 (0.6%) を含めております。

会社概要

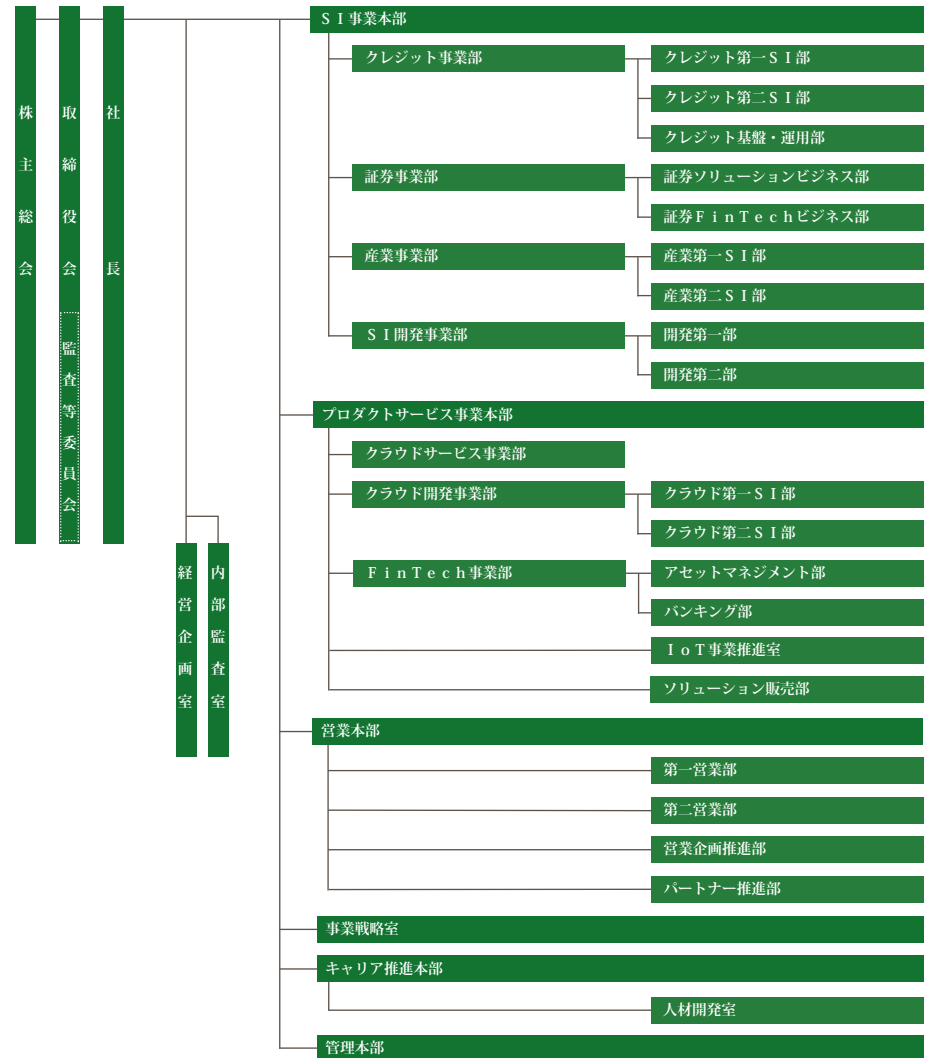
社名 株式会社ソルクシーズ
 設立 1981年2月4日
 資本金 14億9,450万円
 事業内容 S I / 受託開発業務 (システムコンサルティング、システムの設計・開発・運用・保守)、ソリューション業務 (セキュリティコンサルティング、パッケージシステムの開発・販売・保守) 及び関連機器の販売等
 所在地 本社 〒108-0023 東京都港区芝浦三丁目1番21号
 〒108-0022 東京都港区海岸三丁目9番15号
 東京 ANNEX 〒108-0022 東京都港区海岸三丁目9番15号
 福岡営業所 〒812-0038 福岡県福岡市博多区祇園町四丁目2番
 〒092-283-8411 Fax 092-283-8412

役員一覧

代表取締役社長	長尾 章	
常務取締役	萱沼 利彦	営業本部長
常務取締役	長尾 義昭	S I 事業本部長
常務取締役	秋山 博紀	経営企画室管掌
取締役	小森 由夫	S I 事業本部副本部長
取締役	金成 宏季	管理本部長
取締役	渡辺 博之	
取締役	樺嶋 利保	S I 事業本部副本部長
取締役	江口 健也	プロダクトサービス事業本部長 兼 営業本部副本部長
取締役	市川 恒和	事業戦略室長 兼 キャリア推進本部長 兼 人材開発室長
取締役	甲斐 素子	管理本部副本部長 兼 経理部長
取締役 常勤監査等委員	石田 穂積	
取締役 監査等委員	中田 喜與美	
取締役 監査等委員	前田 裕次	
取締役 監査等委員	佐野 芳孝	
取締役 監査等委員	青木 満	

注：役員一覧は、2022年12月16日付け「組織変更ならびに役員等の異動に関するお知らせ」の内容を反映しております

組織図



英語用語

AI (Artificial Intelligence)

人間が行う「知的活動」をコンピュータプログラムとして実現すること。機械学習をはじめとしたAI技術により、翻訳や自動運転、医療画像診断といった人間の知的活動に、AIが大きな役割を果たしつつあります。

AMO (Application Management Outsourcing)

業務システムの保守作業の委託業務を指します。

ARPU (Average Revenue Per User)

ユーザー1人当たりの平均売上金額を表す指標です。

CASE

C (Connected:コネクテッド)、A (Autonomous:自動運転)、S (Shared & Service:シェアリング/サービス)、E (Electric:電動化)の頭文字をとった造語で、これら4つの要素技術を組み合わせて次世代の車社会を構築し、今後、自動車メーカーが生き残っていくための重要な戦略です。

DX (Digital Transformation)

企業がビジネス環境の激しい変化に対応しデータとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織・プロセス・企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立することを指します。

FinTech

金融 (Finance)と技術 (Technology)を組み合わせた造語で、金融サービスと情報技術を結びつけたさまざまな革新的な動きを指します。

ICT (Information and Communication Technology)

通信技術を活用したコミュニケーションを指します。情報処理だけではなく、インターネットのような通信技術を利用した産業やサービスなどの総称です。

IoT (Internet of Things)

あらゆる物がインターネットを通じてつながることによって実現する新たなサービス、ビジネスモデル、またはそれを可能とする要素技術の総称です。

PCI DSS (Payment Card Industry Data Security Standards)

加盟店やサービスプロバイダにおいて、クレジットカードの会員データを安全に取り扱う事を目的として策定された、クレジットカード業界のセキュリティ基準であり、国際カードブランド5社(American Express、Discover、JCB、MasterCard、VISA)が共同で設立したPCI SSC(Payment Card Industry Security Standards Council)によって運用、管理されています。

SI (System Integration)

プログラムの作成のみでなく、システム開発に必要な一連の作業、すなわちシステムの企画・立案、必要なハードウェア、ソフトウェアの選定・導入、完成したシステムの保守・管理までを総合的に行うことを指します。

日本語用語

e スポーツ

「エレクトロニック・スポーツ」の略称で、コンピューターゲーム、ビデオゲームを使って対戦するスポーツ競技の名称です。

エッジコンピューティング

コンピュータネットワークの末端 (エッジ)部分でデータを処理するネットワーク技術です。従来のクラウドコンピューティングでは、全ての情報をクラウドに集約しクラウド上の高性能サーバーでデータ処理を行いますが、エッジコンピューティングでは、データ加工や分析など一部の処理をネットワーク末端のIoTデバイス、あるいはその周辺領域に配置したサーバーで行い、加工されたデータのみをクラウドに送信します。不要な通信を避けることで通信遅延やネットワーク負荷の低減などを実現します。

クレジットカード番号等取扱契約締結事業者登録

販売会社に対して、クレジットカード番号等を取扱うことを認める契約 (加盟店契約)を締結することを業とする事業者は、割賦販売法の規定により、経済産業省へ「クレジットカード番号等取扱契約締結事業者」として登録が必要となります。なお、外国法人が日本国内で当該事業を行う場合は、国内営業所の登録が必要です。

決済プラットフォーム

Visa、マスターカード、JCBといった国際決済ソリューションを提供する企業を指します。端末や決済ゲートウェイなども提供します。

コネクテッドカー

ICT (情報通信技術)端末としての機能を有する自動車のことです。車両の状態や周囲の道路状況などの様々なデータをセンサーにより取得し、ネットワークを介して集積・分析することで、新たな価値を生み出すことが期待されています。

サービサー

「債権管理回収業に関する特別措置法 (サービサー法)」に基づき、法務大臣の許可を得た民間の債権管理回収専門の会社を指します。

3D セキュア

インターネット上でクレジットカード決済をより安全に行うために、VISA、Mastercard、JCB、AMEXが推奨する本人認証サービスです。従来のインターネット上でのクレジットカード決済は、「クレジットカード番号」や「有効期限」などのクレジットカードに記載されている情報のみで行えましたが、3Dセキュアに対応しているクレジットカードを利用する場合は、クレジットカードに記載されている情報に加え、「自分しか知らないパスワード」等を合わせて認証することになり、クレジットカード情報の盗用による「なりすまし」などの不正利用を未然に防止することができます。

ソフトウェアファースト

ソフトウェアを先行・活用させることで、事業やプロダクト開発を進めていく考え方です。

スマートコントラクト

あらかじめ設定されたルールに従って、自動的に取引を実行するプログラムのことです。

バーチャルカレンシー

インターネット上でやりとりできる財産的価値をいい、暗号資産 (仮想通貨)のことです。

フィージビリティスタディ

新規事業や、商品・サービスなどの実現可能性を事前に調査し、検討することです。

日本語用語

ブロックチェーン

情報を記録するデータベース技術の一種で、ブロックと呼ばれる単位でデータを管理し、それを鎖（チェーン）のように連結してデータを保管する技術を指します。ビットコインなどの暗号通貨に用いられる基盤技術でもあり、同じデータを複数の場所に分散して管理していることから分散型台帳とも呼ばれています。

包括信用購入あっせん事業者登録

主に既存の登録包括信用購入あっせん業者の登録を前提として、包括支払可能見込額調査という与信審査手法について、当該調査以外の与信審査手法を用いる特例を受けられる事業者登録のことです。

ミッションクリティカル

銀行のオンラインシステムや、電子商取引など、障害や中断が許されない基幹業務の情報システムを指します。

モダナイズ

企業のITシステムを現代の業務体制に合わせて刷新することです。

リーンスタート

新規事業を立ち上げる際に、まずは最低限の要求に応える製品やサービスを提供し、顧客の反応を見ながら順次改良を繰り返す手法のこと。

【お問い合わせ先】

株式会社 ソルクシーズ 経営企画室 荒木

E-mail: ir-post@solxyz.co.jp

Tel: 03-6722-5011

Fax: 03-6722-5021

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

【見直しに関する注意事項】

当資料に掲載されている業績見直し、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直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、その積極の開示に努めてまいります。当資料記載の業績見直しのみで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。



SOLXYZ

究極の問題解決を提供する会社へ

SOLXYZとは究極（XYZ）の問題解決（Solution）を提供したいという
願いを込めた社名です。私たちはお客様の夢を実現する
ソリューション・カンパニーを目指します。

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