

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
決算説明資料

2023年3月

業績概要： 2022年12月期決算



エグゼクティブ・サマリー

■ 前期より増収減益、売上高は過去最高水準に

…企業のDX投資意欲は旺盛も、要員シフトや半導体案件の期ズレが発生。売上高は139.8億円、営業利益は10.2億円

■ 特殊要因が影響も、DX関連のニーズが引き続き堅調

…クレジット領域は大口案件の狭間となるも比較的堅調、官公庁などの開発需要が伸びる

■ 会計基準変更の影響を受けたソリューション事業を他事業の伸びがカバー

…ソフトウェア開発では単価向上等に伴い利益率が上昇傾向、コンサルティング事業はコロナ禍も落ち着き成長路線回帰

■ 今期は売上高・営業利益ともに2桁%の大幅増で過去最高業績更新へ

…特殊要因が解消し、通期では売上高で前期比+15.8%、営業利益で同+21.5%増の予想

損益サマリー

- ・DX関連の需要は堅調も、一部案件の期ズレなどにより売上高は前期より微増に留まる
- ・収益認識基準の変更や外部要因より収益性の高い事業が一時的に減速し、利益面は前期より減益

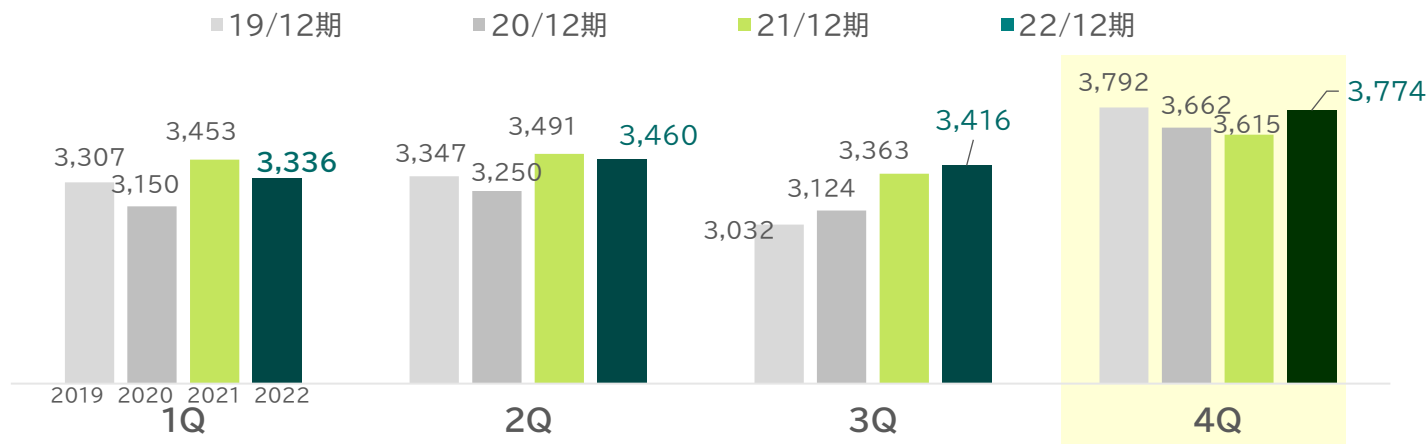
(単位:百万円)	2021/12期	売上高比	2022/12期	売上高比	前期比 増減率	詳細
売上高	13,922	-	13,986	-	0.5%	DX需要は旺盛も、半導体不足や開発要員のリソース提供に限りがあり一部案件の計上が期ズレとなり、前期より微増に留まる
売上総利益	3,385	24.3%	3,341	23.9%	-1.3%	収益認識基準変更の影響を強く受けたソリューション事業の減益を他事業の利益率向上がカバーするも、減益幅が大きく前期より微減
販売管理費	2,280	16.4%	2,312	16.5%	1.4%	経費削減努力により、前年同期から横ばい水準を維持
営業利益	1,105	7.9%	1,029	7.4%	-6.9%	売上総利益の減益の影響を受けるも、販管費の抑制は奏功
経常利益	1,123	8.1%	1,056	7.6%	-6.0%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,060	7.6%	564	4.0%	-46.8%	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年では高い水準

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

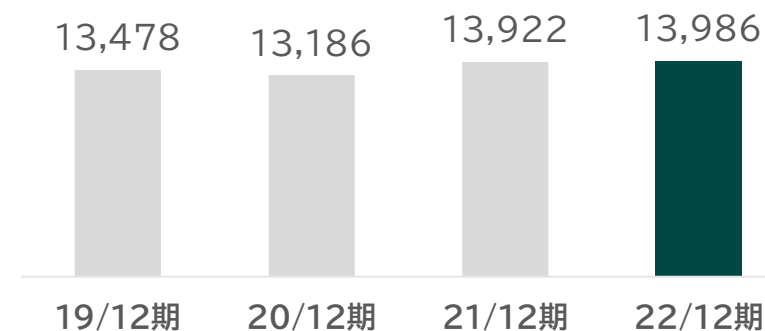
売上高(四半期別)

(百万円)

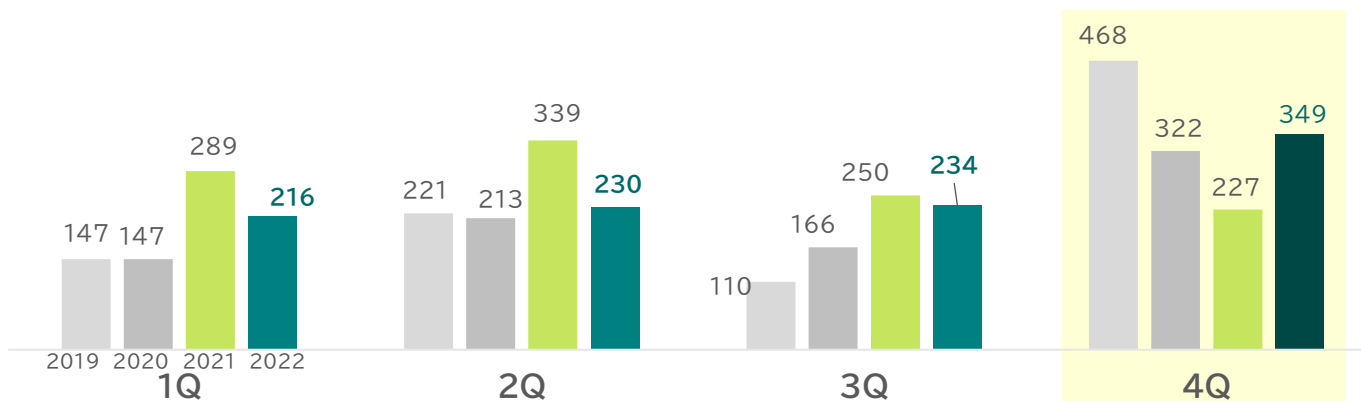


売上高(通期累計)

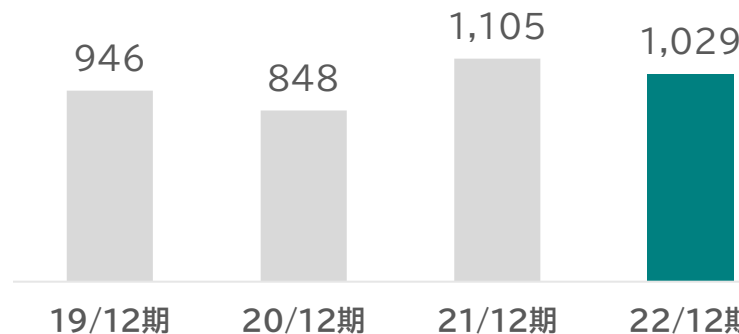
(百万円)



営業利益(四半期別)



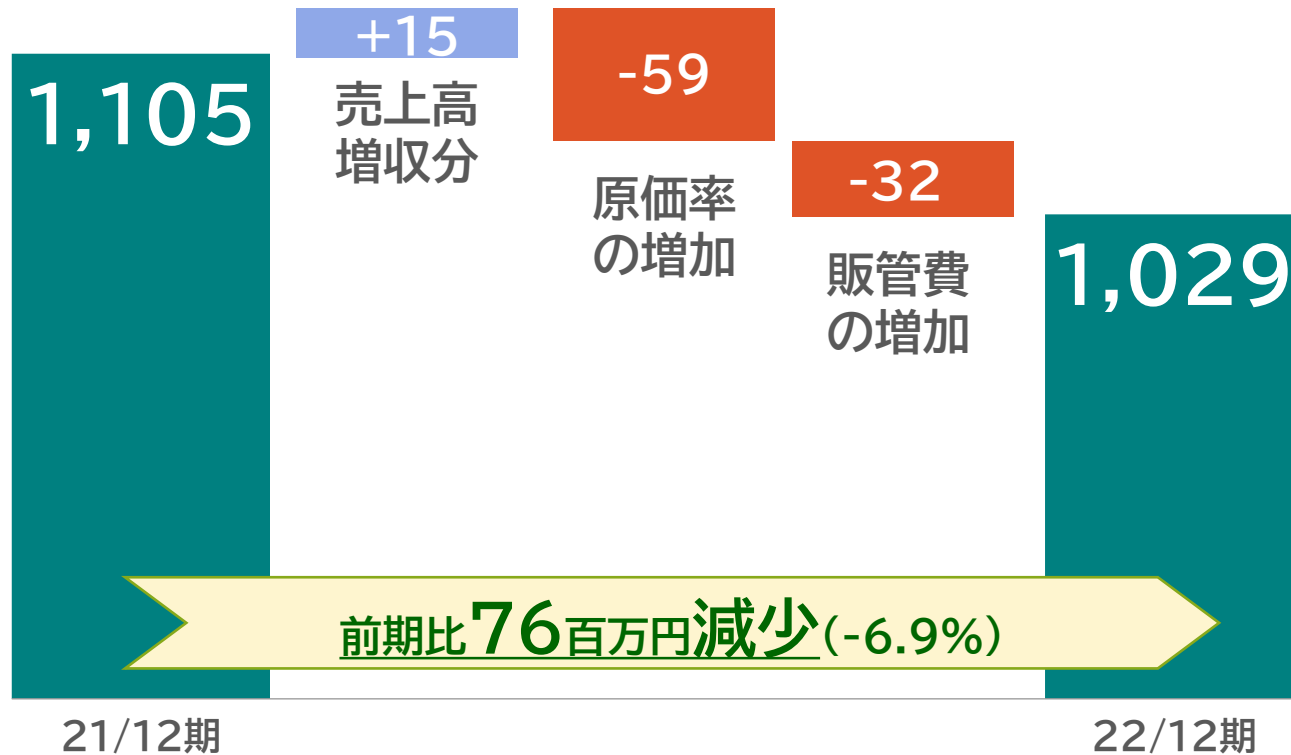
営業利益(通期累計)



営業利益の変動要因

- ・ソリューション事業を中心とした一部事業での原価率上昇が響き、営業利益は前期より減益

(百万円)

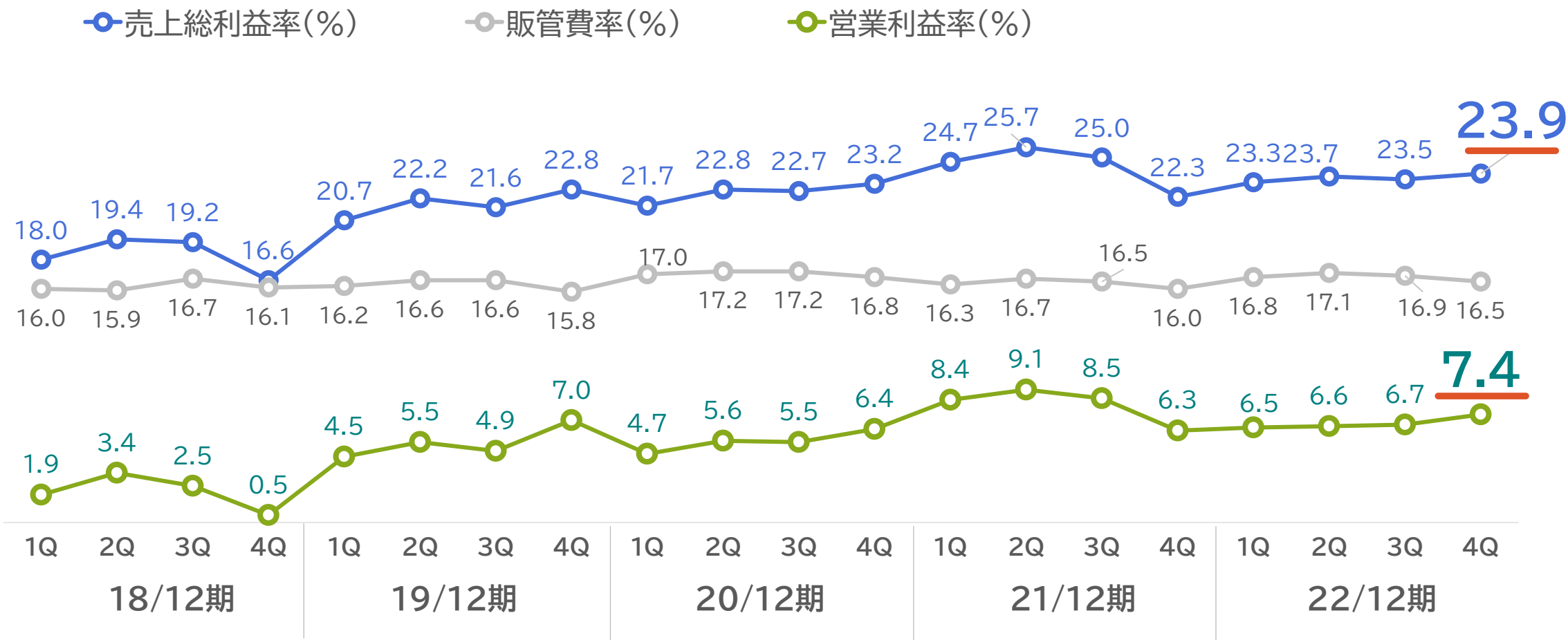


【主なポイント】

- ・円安による原価上昇もあり、ソリューション事業の減益が原価率に影響。一方でソフトウェア開発、コンサルティング事業の原価率は改善中
- ・販管費は採用強化により額自体は前期より増加も、売上高比率では前期比で横ばい水準、費用の最適化を進める

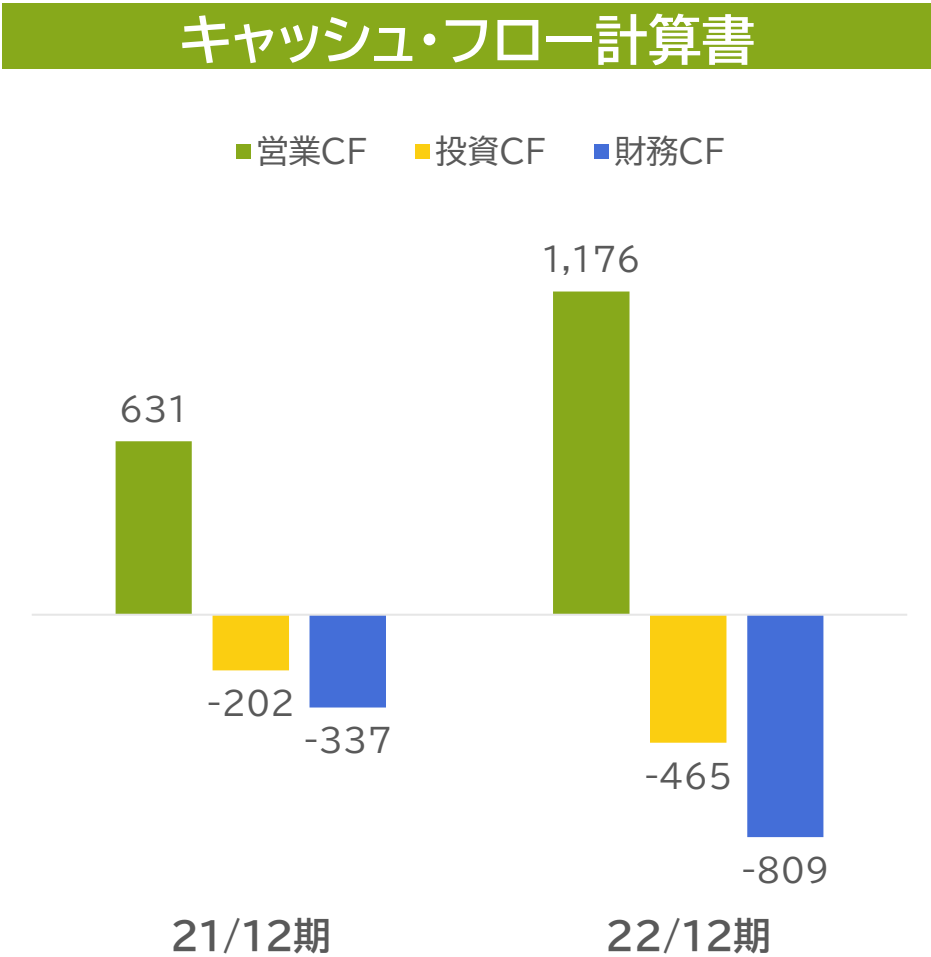
利益率の推移

・長期推移では、各利益率とも高水準を維持



貸借対照表(BS)/キャッシュ・フロー計算書(CF)

・利益増により純資産、営業CFは着実に増加。自己資本比率は1.1pt上昇し61.2%となり、健全な財務状況を確認



セグメントおよび各子会社別の業績



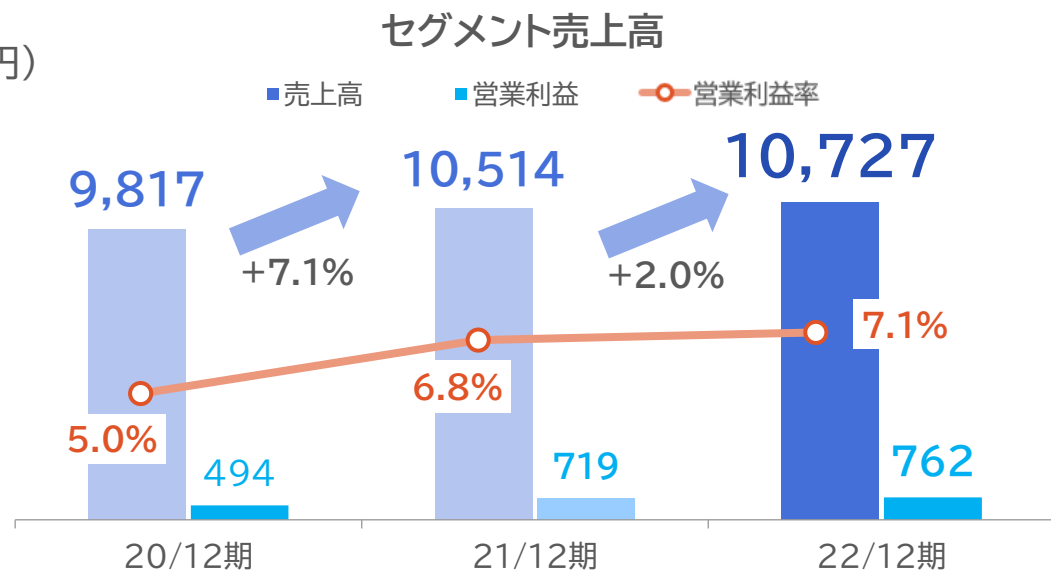
セグメント別業績

・特殊要因の影響もあり低調となったソリューション事業の減速を、他事業の伸びがカバー

(単位:百万円)		2021/12期 実績	売上高比	2022/12期 実績	売上高比	前期比 増減率
連結売上高		13,922	-	13,986	-	+0.5%
	ソフトウェア開発事業	10,514	75.5%	10,727	76.7%	+2.0%
	コンサルティング事業	1,148	8.2%	1,221	8.7%	+6.4%
	ソリューション事業	2,259	16.2%	2,037	14.6%	-9.8%

セグメント別推移-ソフトウェア開発事業

(百万円)



□ 売上高:10,727百万円
前期比: +2.0%

✓ 企業のDX投資意欲は業界を超えて旺盛も、保守フェーズへ移行する案件が重なり全体では前期より微増に留まる

✓ クレジット領域で安定した収入を確保。単価向上施策も進め、利益率は上昇傾向

✓ 子会社もおおむね堅調な推移。エフ・エフ・ソルでは小規模ながらSBIグループ関連の地銀関連の案件が進む

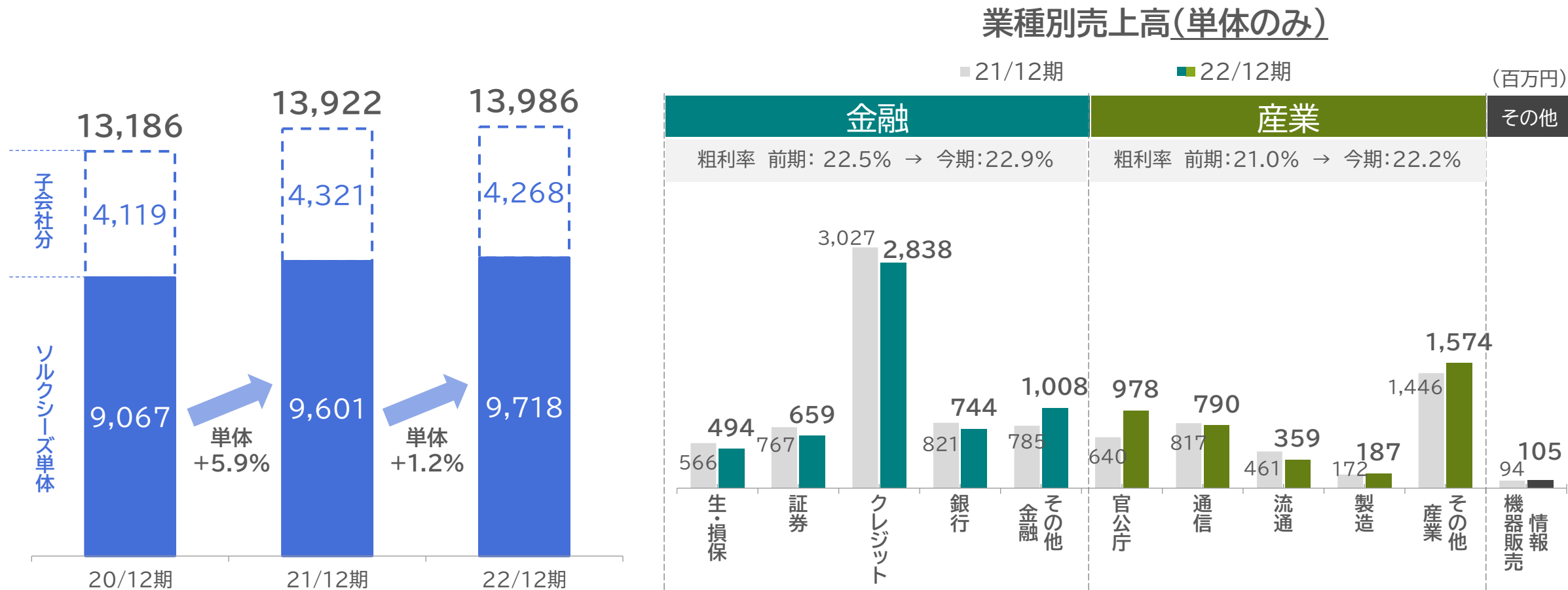
各子会社の売上高イメージ*



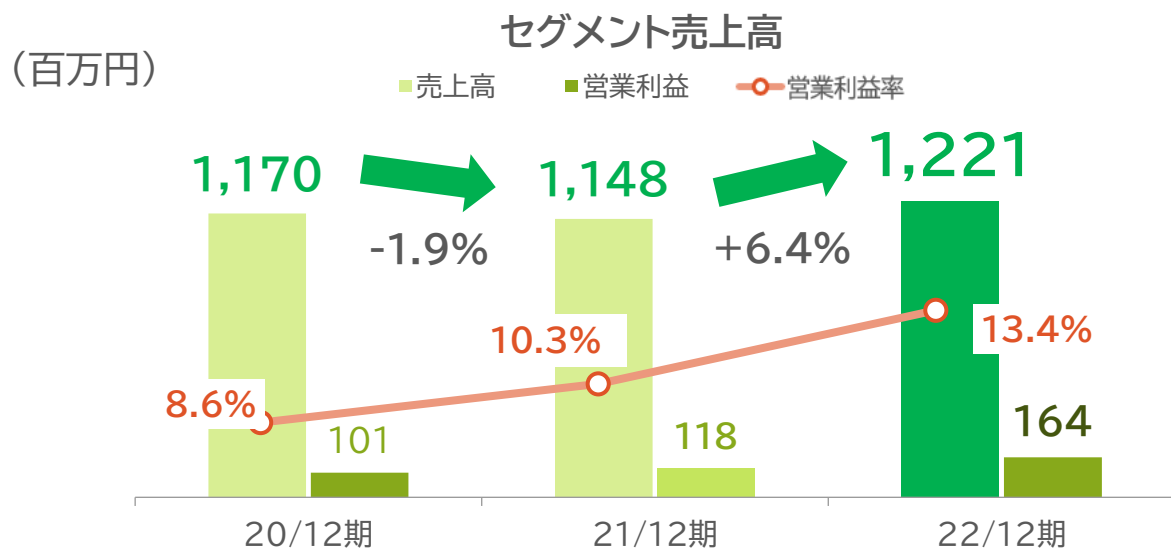
*子会社の数値は非開示

ソルクシーズ単体の売上高推移(ソフトウェア開発事業)

- ・保守フェーズへの移行が重なった金融分野は総じて減収も、DX需要が本格化した産業系が伸長
- ・クレジット系や官公庁については今後も安定した長期需要が続く見込み



セグメント別推移-コンサルティング事業

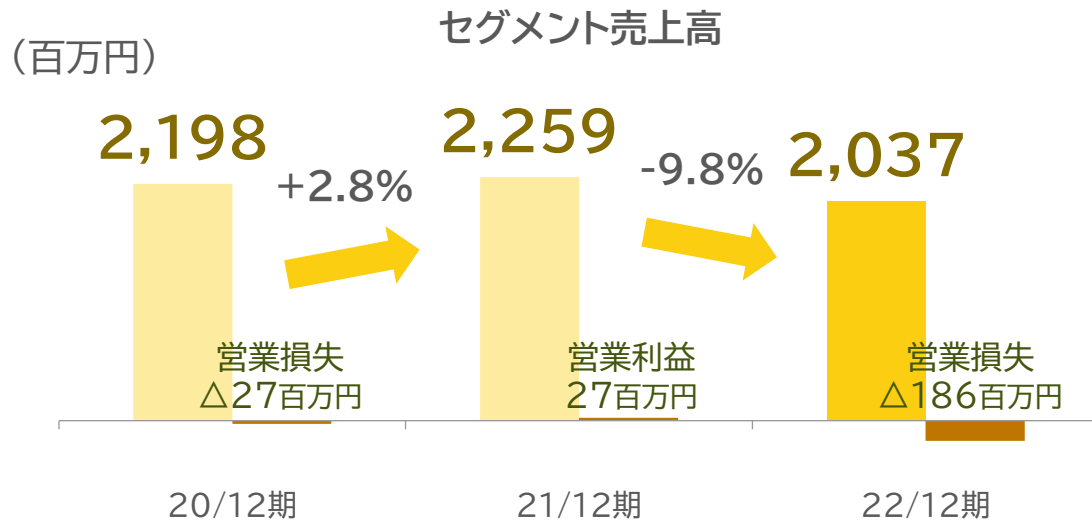


□ 売上高:1,221百万円
前期比: +6.4%

- ✓ コロナ禍の影響から回復し、自動車運転やEV関連のコンサルティングが好調。前期より増収増益
- ✓ 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抜け外資金融向けコンサルが好調。地方創生をテーマとした地方都市とのDX案件の展開も進む
- ✓ 主力のエクスマーシオンはコロナ禍の影響から回復し好調な推移。CASE関連の支援のほか、政府のリスクリング要請に伴うエンジニアの教育関連需要も旺盛に



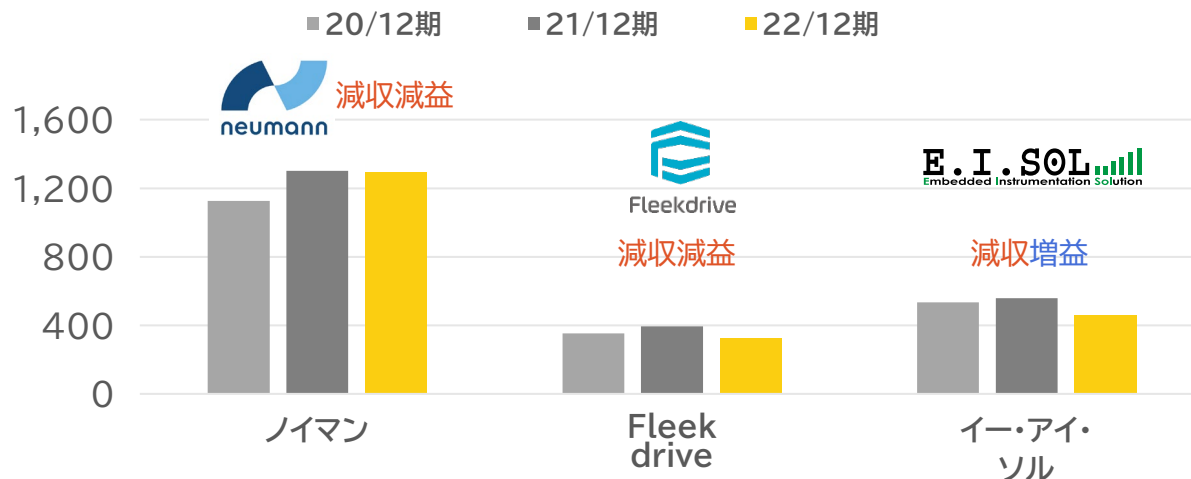
セグメント別推移-ソリューション事業



□ 売上高: 2,037百万円
前期比: -9.8%

- ✓ 収益認識基準の変更や外部環境の影響を最も強く受け、前期より減収
(従来と同様の会計基準の場合、売上高は約2,112百万円、セグメント損失はΔ84百万円)
- ✓ 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が続くも、特に好調だった前期からは微減。導入校数は380校を突破
- ✓ Fleekdriveは新規顧客が減少したほか、収益認識基準変更の影響を受けた一方、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好調
- ✓ 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

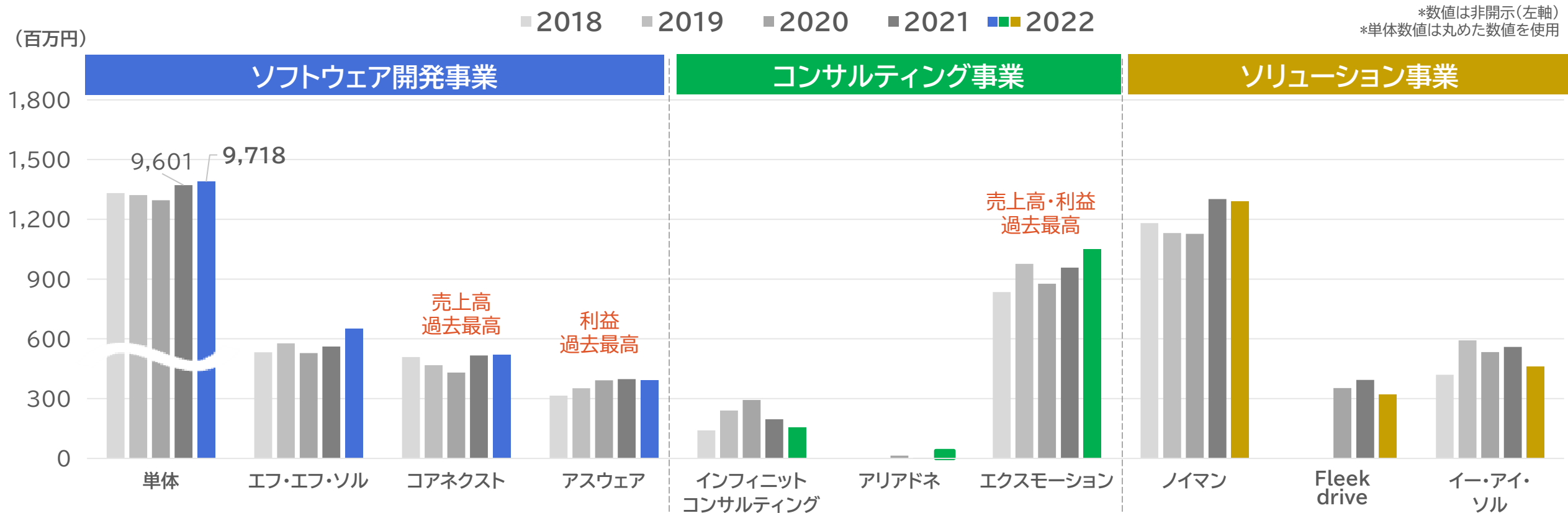
各子会社の売上高イメージ*



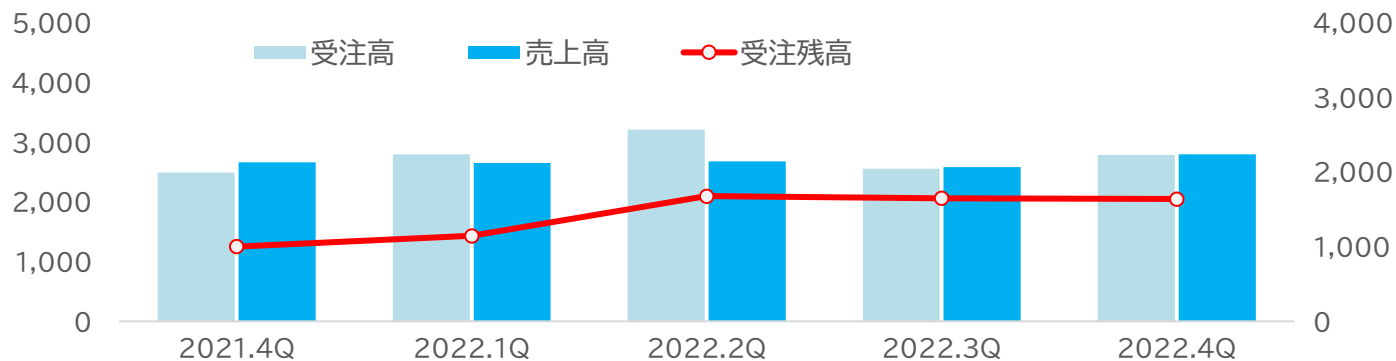
グループ各社の長期業績推移(売上高一覧)

- ・子会社で濃淡はあるが、新型コロナウイルスの影響も一服し、企業のDX投資は堅調
- ・ソルクシーズ本体が好調、過去最高業績となった子会社も複数

各子会社の売上高 5か年推移*



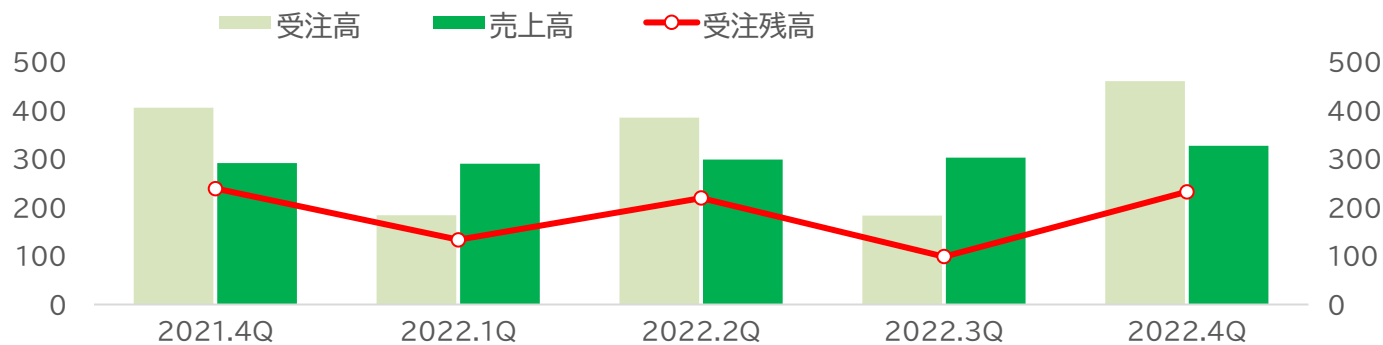
受注状況の推移



【ソフトウェア開発事業】

受注高: 需要は旺盛で、前年同期、前四半期(3Q)比を上回る推移

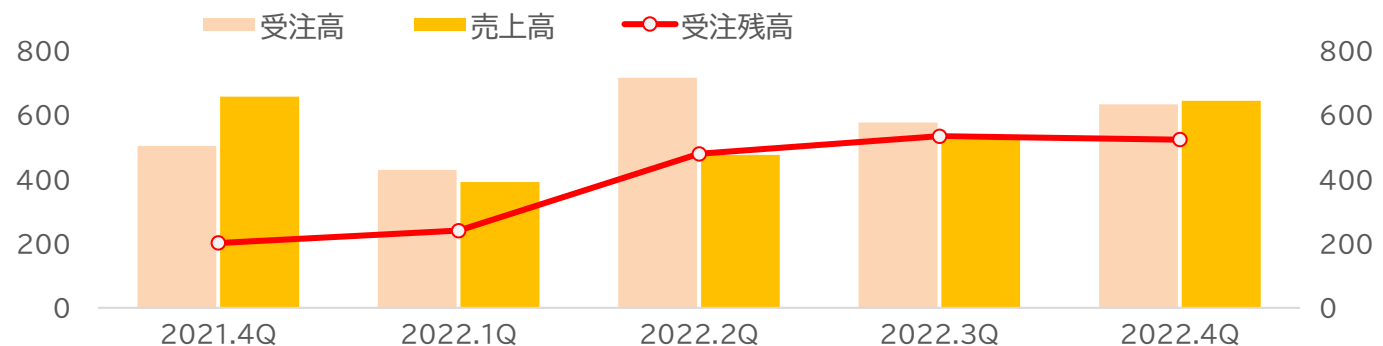
受注残高: 前四半期比では0.8%減少も、一定規模の受注残高を確保



【コンサルティング事業】

受注高: コロナ禍の影響から回復し、前年同期、前四半期比を上回る推移

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)が好調で、前四半期比+133.2%増



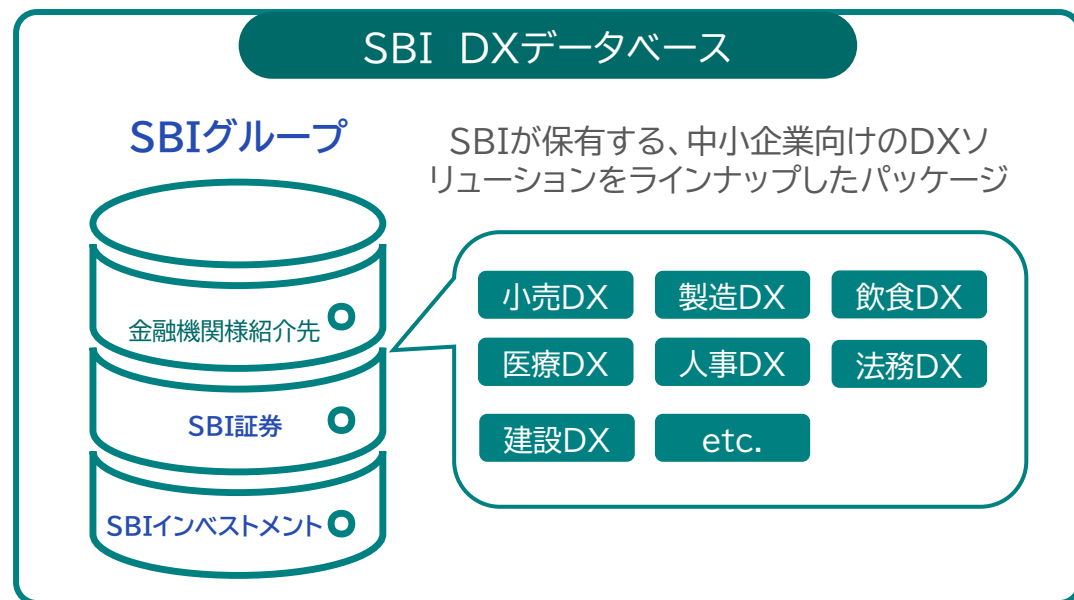
【ソリューション事業】

受注高: エッジコンピューティング開発(イー・アイ・ソル)を中心に堅調な推移

受注残高: エッジコンピューティング開発を中心に堅調な積み上がり、前年同期比で+159.5%

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

トピックス:eスポーツのeek(イーク)、業界人材のマッチング事業開始

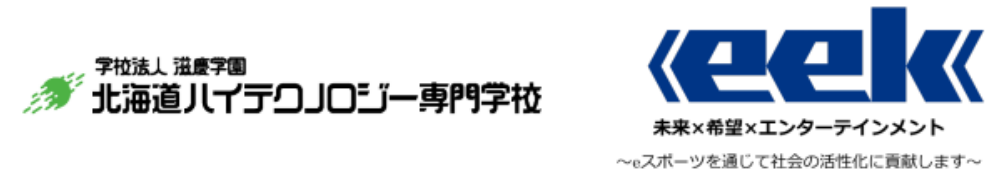
- ・eスポーツ事業を手掛けるeekが業界に特化した人材・プロ選手のマッチングプラットフォームを運営開始
- ・北海道の専門学校との業務提携も開始し、業界でのポジショニング確立に向けスピーディーに事業を展開

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

トピックス:高齢者を対象としたeスポーツ活用の可能性

- ・北海道ハイテクノロジー専門学校とeekが産学連携し、高齢者施設でのeスポーツ体験会&交流会を実施
- ・いわゆる“脳トレ”や“アクティブシニアの拡大”などの面から、eスポーツは高齢者層にも浸透中。eekの認知度拡大はもとより、地域の自治体に根差した地方創生の観点からも、今後も積極的にイベントを開催



高齢者施設向けeスポーツ体験会&交流会を開催



※株式会社バンダイナムコの許可を得て開催しております。



©Bandai Namco Entertainment Inc.

- ・札幌証券取引所上場の日本グランデ株式会社が運営するサービス付き高齢者住宅において、北海道ハイテクノロジー専門学校と産学連携によるeスポーツ体験会を開催
- ・今後は日本グランデ社の運営するサービス付き高齢者住宅ほか6施設において、順次同様のイベントを開催予定

トピックス：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

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
- ・2023年春より正式リリース。ERP製品への進化に向け、今後も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年の春を予定)

トピックス:SDGs達成に向けた取り組み

- ・ 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



グループのSDGs重点目標

9 産業と技術革新の
基盤をつくろう



- ・ お茶の水女子大学のDX教育設備に「予知保全」が採択
- ・ 日清製粉グループと「検査装置・方法」の共同特許出願

E.I.SOL
Embedded Instrumentation Solution

4 質の高い教育を
みんなに



- ・ オンライン学科教習システム「N-LINE」を380校が活用
- ・ エンジニア育成PF「Eureka Box」でリスクリング解決
- ・ 介護施設向け「高齢者向けeスポーツ体験会」を開催

neumann ADN
知・育・化・創・研

eXmotion

《eek》

通期業績予想、株主還元



通期業績予想

- ・企業のDX投資は旺盛。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
- ・ソリューション事業の会計基準の影響も一服し、前期から大幅な増収増益となる想定

	2022/12期		2023/12期		前期比 増減率
	実績	売上高比	予想	売上高比	
(単位:百万円)					
売上高	13,986	-	16,200	-	+15.8%
売上総利益	3,341	23.9%	3,800	23.5%	+13.7%
営業利益	1,029	7.4%	1,250	7.7%	+21.5%
経常利益	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	564	4.0%	750	4.6%	+33.0%
EPS(円)	23.21	-	30.84	-	+32.9%

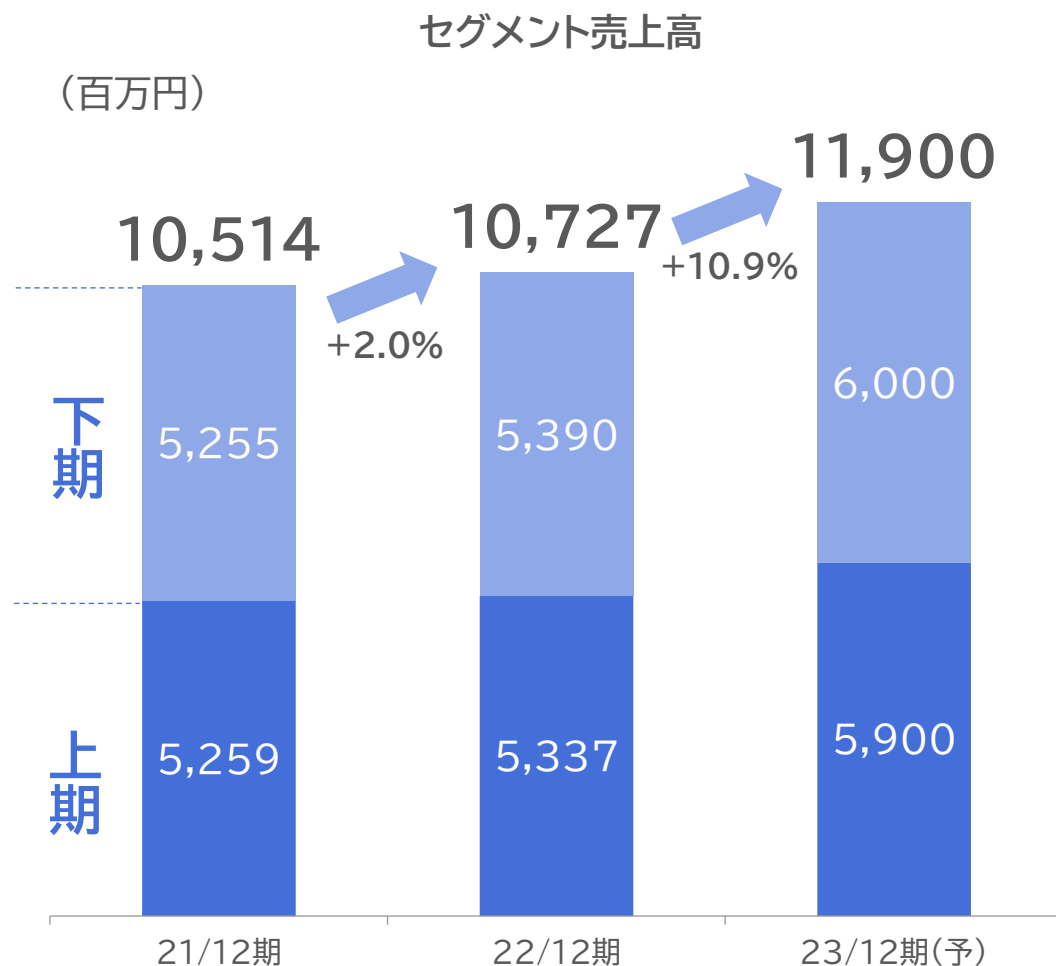
上半期(第2四半期累計)業績予想

- ・通期同様、上半期も需要は旺盛、前年同期比で増収増益を見込む
- ・通期進捗率も例年どおりの進捗となる予定

(単位：百万円)	2022/12期 2Q 実績	2023/12期 2Q 予想	前年同期比 増減	対通期予想 進捗率
売上高	6,796	7500	+10.4%	46.3%
売上総利益	1,610	1,800	+11.8%	47.4%
営業利益	446	500	+12.1%	40.0%
経常利益	439	500	+13.9%	40.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	228	300	+31.6%	40.0%

セグメント別業績予想-ソフトウェア開発事業

□ 売上高:11,900百万円
前期比: +10.9%

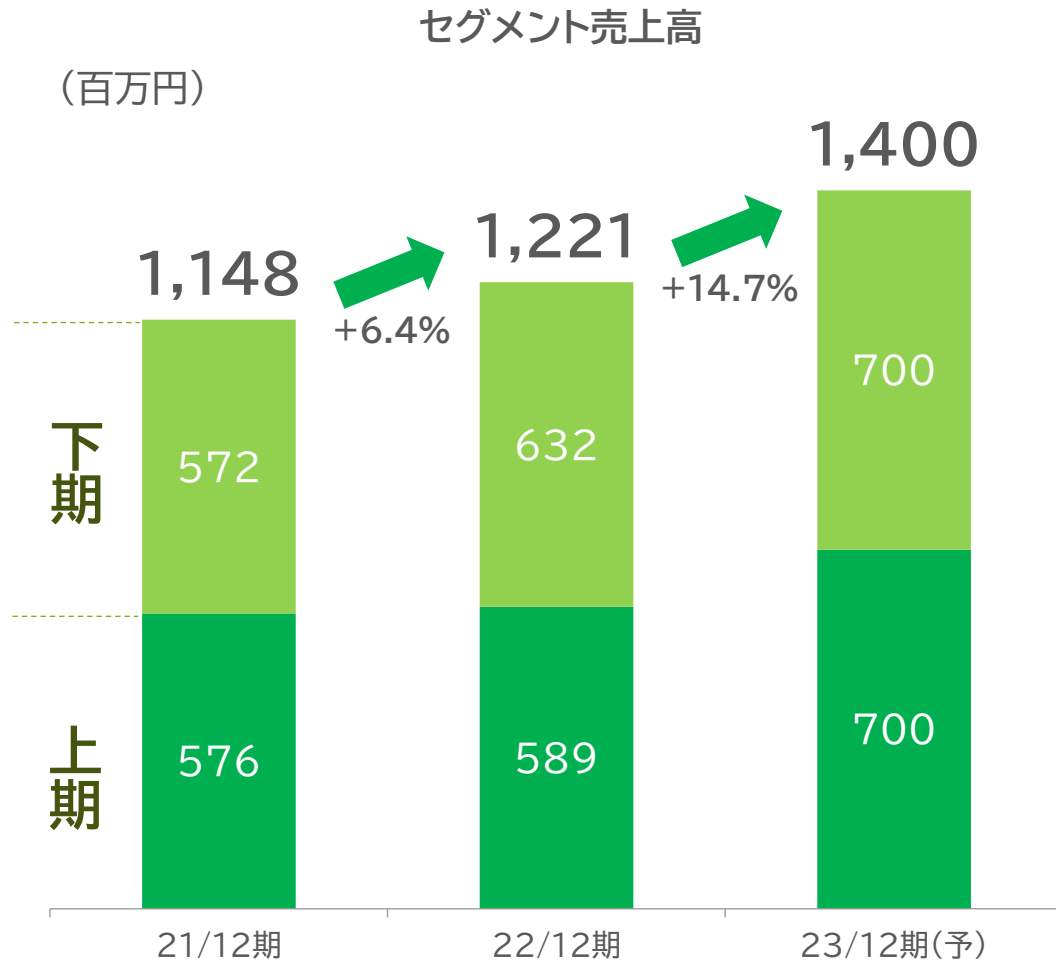


- ✓ 金融系はクレジット・証券を中心にDX推進に伴う開発需要が継続の見込み。リソースの確保は課題も、採算コントロールを意識しながら、外注リソースの確保にも努める
- ✓ 産業系は官公庁を中心にDX・クラウド化の需要が旺盛。安定的な案件受注が続く見込み
- ✓ DX・クラウド化など収益性の高い案件に注力。通年で好調な推移を想定するが、上期においても前年同期比10.5%と増収となる見込み

セグメント別業績予想-コンサルティング事業

□ 売上高:1,400百万円

前期比: +14.7%

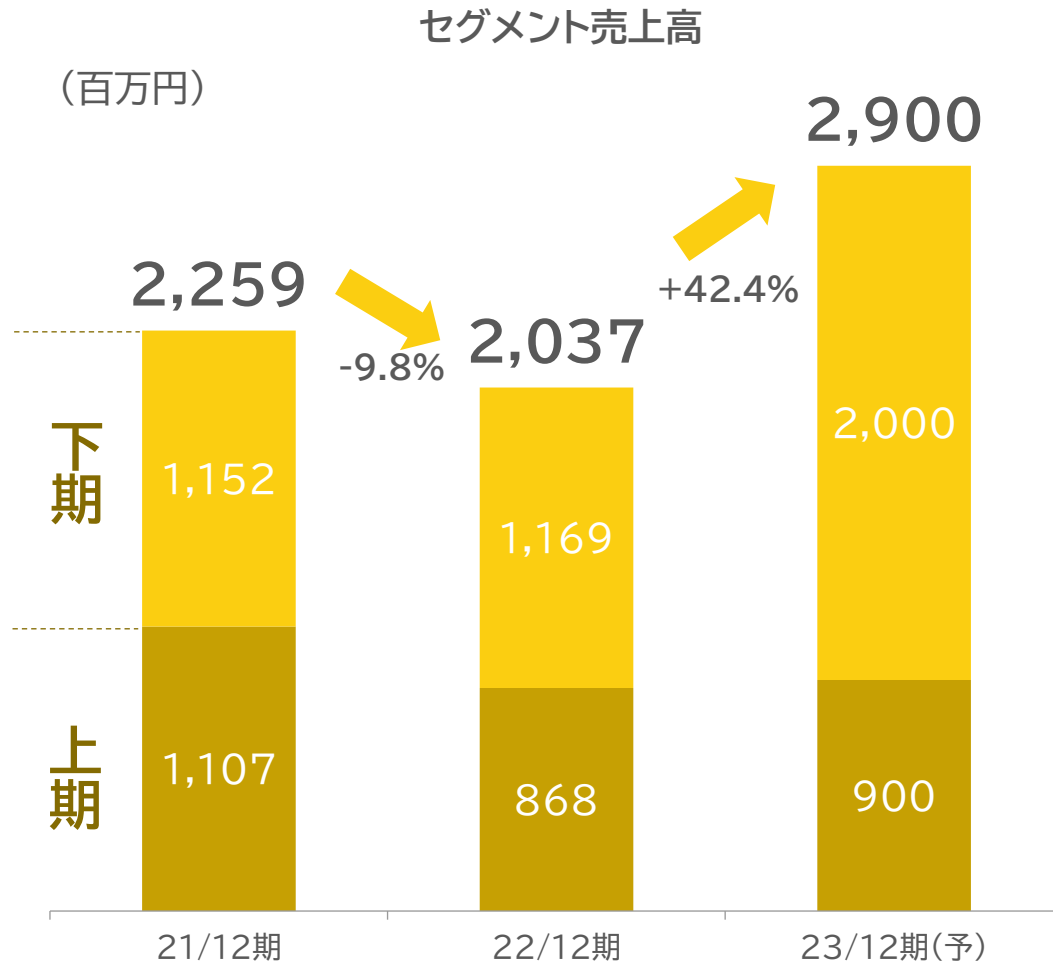


- ✓ EVや自動運転市場など、次世代自動車に対する企業の投資意欲が本格化。CASE分野を手掛けるエクスマーションを中心に、大幅な増収となる見込み
- ✓ 好調なエクスマーションが大幅な増収増益の様相、過去最高業績の更新へ
- ✓ クレジット系では大手外資金融機関へのコンサルティング案件が安定稼働。将来的にソルクシーズ本体での開発案件へと繋がられるよう、案件確保に努める

セグメント別業績予想-ソリューション事業

□ 売上高: 2,900百万円

前期比: +42.4%



- ✓ 収益認識基準の影響の解消に加え、ハードウェアの納品遅れにより期ズレした案件の計上も見込んでおり、前期より大幅な増収を見込む
- ✓ ノイマンは自動車教習所DXのリーダーとして、業界のシステム化・DX化を推進、好調の見込み。ベトナムでの海外展開も本格化
- ✓ エッジコンピューティング開発(イー・アイ・ソル)は製造業におけるセンサー・計測系需要を中心に取り込み、好調の見込み。年央～年後半にかけ、大口案件の納品を予定
- ✓ Fleekdriveについては電子帳簿保存法の改正に合わせ増加が見込まれる需要を着実に獲得。機能追加でクラウドサービスとしての充実も図る

株主還元方針

- ・23/12期は1株当たり配当額12.0円を予想
- ・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	
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	0.00円	12.00円	12.00円	51.7%
2023年12月期(予)	0.00円	12.00円	12.00円	38.9%

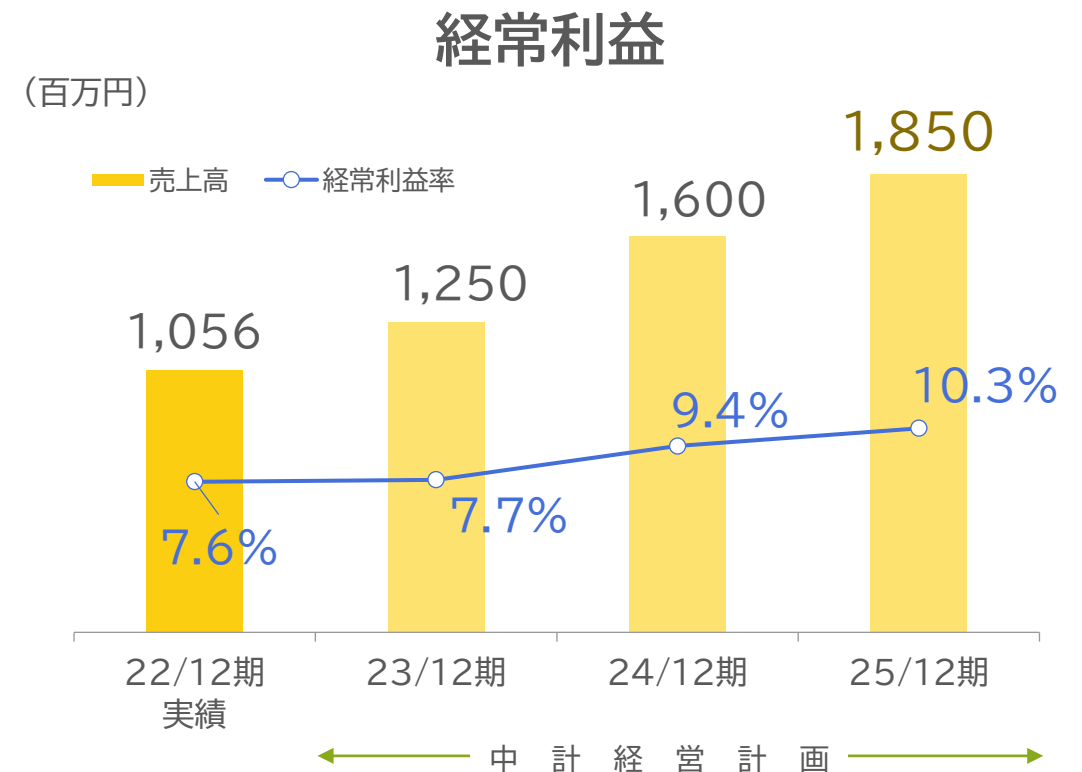
中期経営計画(23/12期～25/12期)

(ローリング方式による更新)



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DX需要は中長期にわたり堅調な推移を見込む
- 売上高、経常利益ともに過去最高値を每期更新する予定
- 今期はクラウドサービスの開発投資等もあり利益率は横ばいも、同事業を含むストック型ビジネスの拡大や収益性向上により、**24/12期以降、利益率は高い伸び**を見込む



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tock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。将来的に営業利益額において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

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し、人事労務向けサービスなど新領域へ展開
- ・国内においてはテレワークを背景に市場拡大を図り、引き続き海外市場の開拓・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
- ・自動車業界以外の製造業からもソフトウェア設計の実績も増えつつある

AI ((株)ソルクシーズ)

- ・資本参加先の(株)アックス、(株)サイバーコアの技術の中核に、新しいAIソリューションの開発および展開予定
- ・UiPath及びWinActorなど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を推進

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
- ・国内の製造業における工場や検査場で稼働実績あり
- ・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)

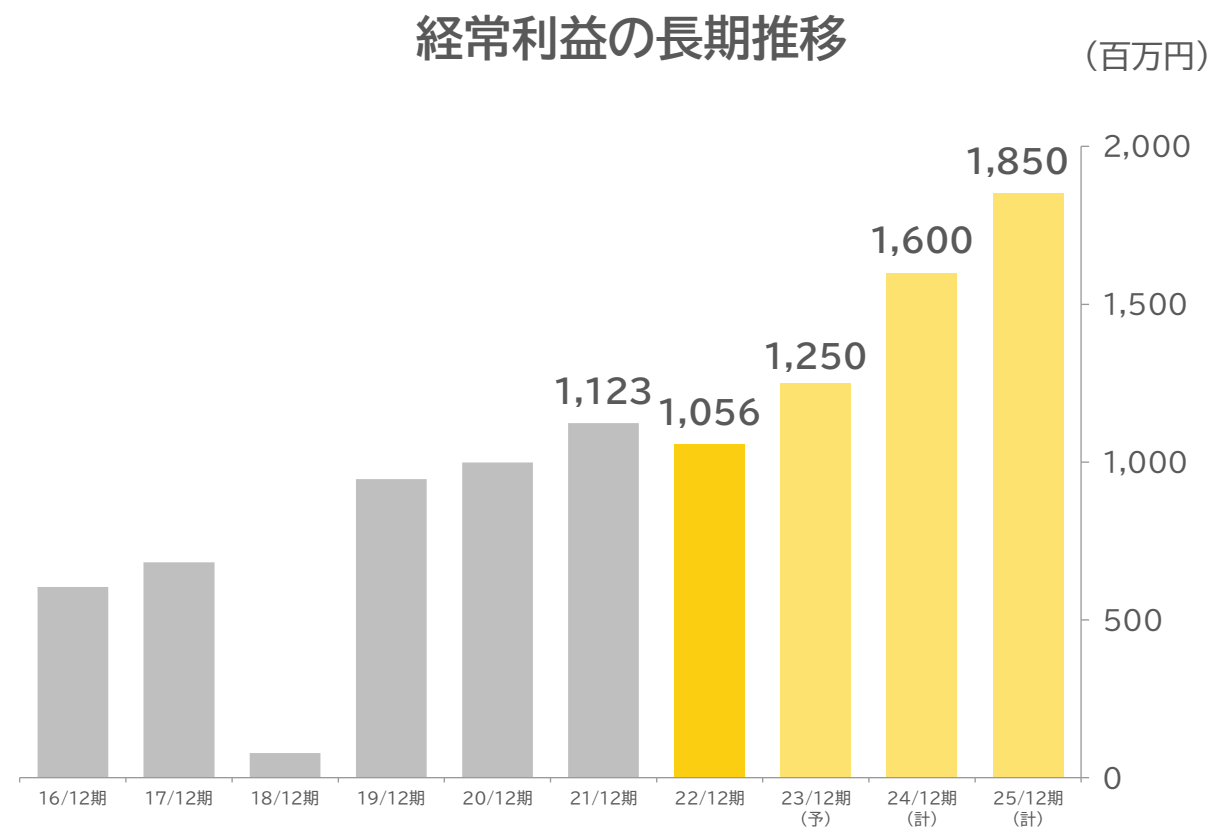
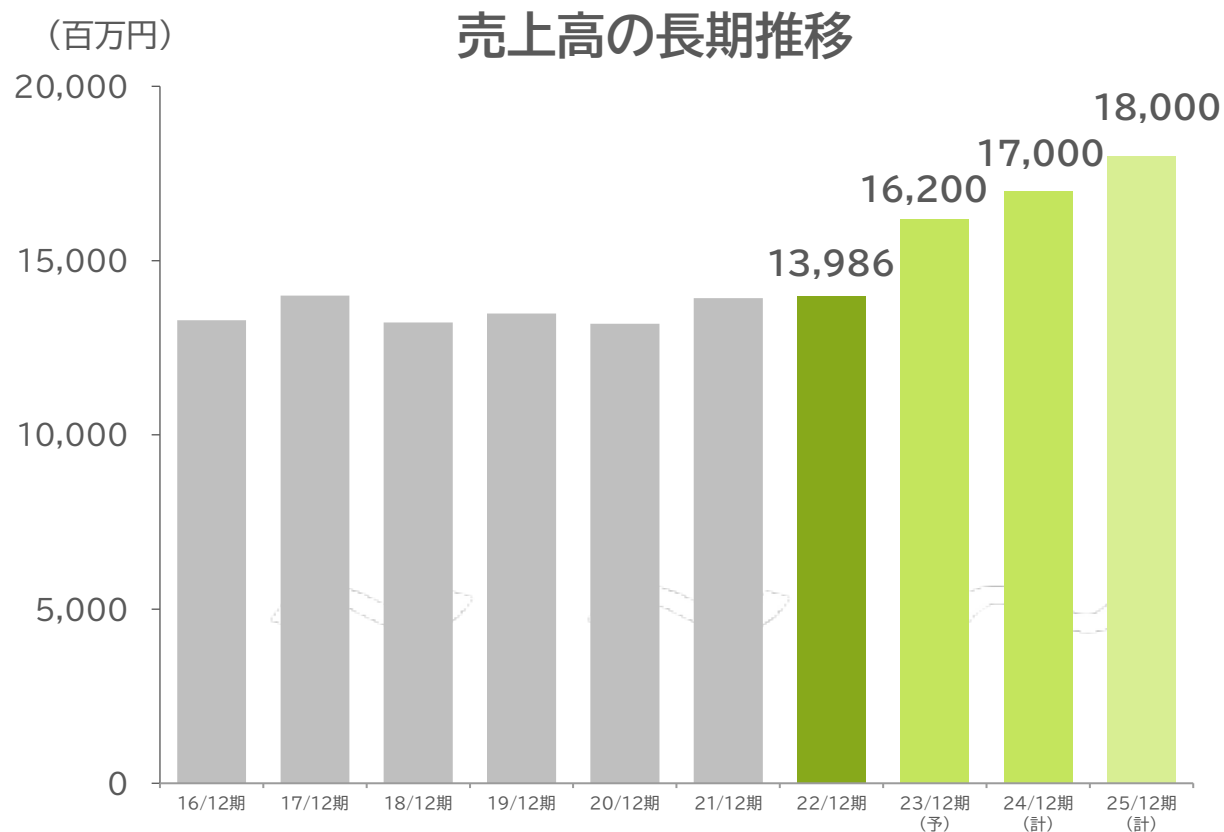
- ・SBIが進めているブロックチェーン等を活用した各種ビジネスに技術協力を実施
- ・SBI主催の各種コンソーシアムに参加し、開発案件を創出
- ・資本業務提先のジーフィット(株)の新サービスとの協業を図る

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

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



新社長 ご挨拶



あきやま ひろき
秋山 博紀

- 1987年1月 株式会社ソルクシーズ 入社
- 2004年4月 株式会社ソルクシーズ 事業推進室長
- 2011年1月 株式会社ソルクシーズ 執行役員
- 2011年4月 株式会社ソルクシーズ 経営企画室長 兼
事業戦略室長
- 2015年3月 株式会社ソルクシーズ 取締役
- 2020年3月 株式会社ソルクシーズ 常務取締役(現任)

決算説明会にて頂いた質疑応答集

ご質問

当社の回答

1

開発案件の単価について。単価は向上傾向にあるでしょうか？併せて単価向上のお取り組み・現状についても教えてください。

単価向上は每期進めておりますが、今期は大々的に見直しをお願いしており、全てのお客様に価格のアップをお願いしております。ソフトウェア開発だけでなく、ソリューション関連でも同様です。この部分は計画に織り込んでいないため、交渉が奏功すれば、利益向上の要因になるかと思えます。

2

終わった期は金融系が減速し、産業系が好調と、従来とは反対の動きをしたものと思います。今後もこの傾向が続くでしょうか？需要の見立てについて教えてください。

産業系は微増で進むものと思いますが、業界でクラウド化の波が広がっており、利益率は向上していくものとみております。金融系は柱となるクレジット関連に加え、証券関連が需要増加しており、クレジットに次ぐ2つ目の柱として成長してくれるものと期待しています。また、クレジット関連については各省庁による規制強化に対する改修ニーズもあり、今後も需要が続くものと思えます。

3

円安がネガティブ(減益)要因となった背景について教えてください。

当社のFleekdriveはベースのクラウド基盤にAWSを使用していますが、昨年は円安(ドル高)が想定以上に進んだため、コストがかさむ結果となりました。

4

コンサルティング事業については利益率が上がっているものの、受注が不安定な面もあるかと思えます。今後安定して収益性は向上するものとみてよいでしょうか？

コンサルティング事業の主力はエクスマーションですが、同社が手掛けるのは自動運転などの先進自動車分野であり、この分野は自動車メーカーの投資意欲も旺盛で、競争上投資を止めることもできない分野のためニーズが強く、今後も長い需要が続くものとみております。

5

今後のM&Aの方針について教えてください。

1つはSI(ソフトウェア開発)事業における人員の補強、もう1つは中期目標として掲げているストック収益の強化に貢献してくれそうな先、主にこの2つを目的に据え、よい企業を探しております。

6

イー・アイ・ソル社の案件の期ズレ分はどの程度でしょうか？

グループ会社の詳細は非開示のため詳細はお伝え出来ませんが、官公庁系の案件にて、数億円強程度になろうかと思えます。

7

Fleekdriveについて新機能を追加するとのことですが、開発費はどの程度かけるのでしょうか？開発費負担が先行する場合、収益貢献・黒字化の目途は後ろ倒しにならないでしょうか？

Fleekdriveはサブスクリプションモデルのため、売上げが積みあがって初めて収益が確保できる形になります。開発も今期の下期辺りから落ち着き安定運用に入るため、償却等を加味すると25/12期以降であれば、はっきりとした黒字化が見えてくるかと思えます。

決算説明会にて頂いた質疑応答集

ご質問

当社の回答

8

現状、プライム市場の上場維持基準に抵触しうる水準かと思います。配当や自社株買いなど、株主還元について今までと変化をつける必要性もあると感じますが、現在どのように考えていらっしゃいますか？

企業価値の向上には業績を上げることが最も重要だと考えております。テクニカルな手法については一時的な効力しかないものとみておりますが、状況を見て随時検討していければと思います。

9

今回、長尾代表から秋山氏へと社長交代のリリースを出されていますが、どのような背景によるものでしょうか？新代表による今後の経営方針・方向性についても教えてください。

(長尾より)私としては今後経営陣の若返りが必要だと考えており、業界柄新しい技術を考え出していくにも若い力が必要だと感じているため、今回の交代を判断いたしました。もちろん今後も経営に関与し、サポートを行っていく所存です。

(秋山より)長尾の説明にもあったとおり、当社の中期目標の1つにストック収益とSIビジネスの営業利益額を50:50にするものがあります。多少時間を要するかと思いますが、必ずこの目標を達成し、企業価値を高めていきたいというのが大きな方針です。
また、ステークホルダーの皆様にとっても、社長に選任されてよかったと言っていただけるような経営を目指してまいります。

APPENDIX



会社概要・グループ戦略

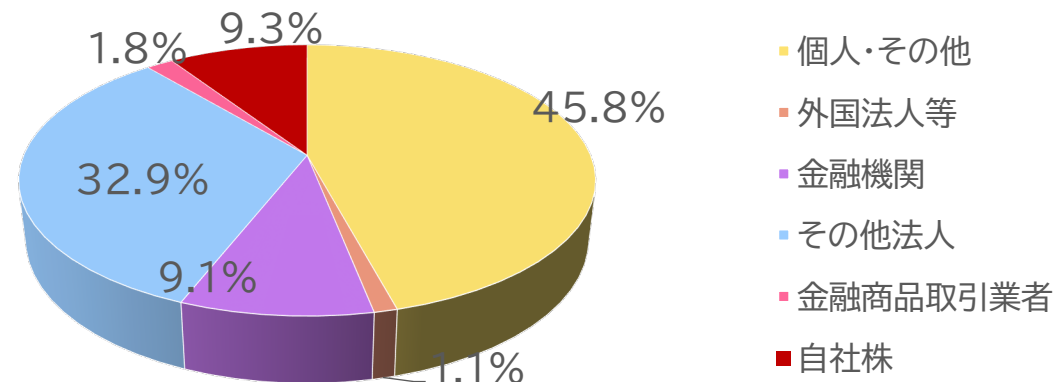


会社概要-1

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(2022/12月末現在)
決算期:	12月31日
従業員数	連結:786名 単体:488名 (2022/12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 4名、監査等委員会設置
子会社:	11社

2022/12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11社の取締役兼務

会社概要-2



株式会社ソルクシーズ

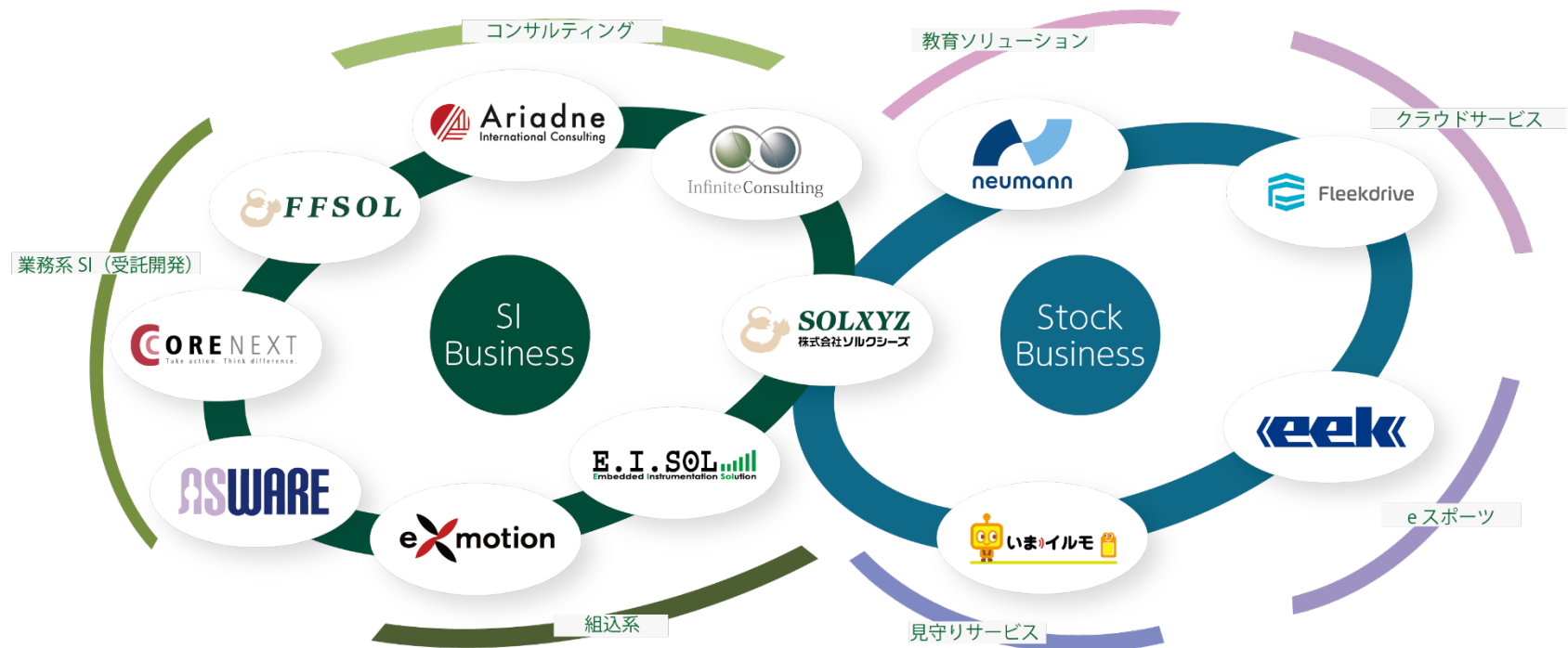
〒108-0023 東京都港区芝浦3-1-21

- 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	(2022年度は43期目)	
■ 資本金	： 14億9,450万円	(2022年12月末現在)	
■ 売上高	： 139億8,635万円	(2022年12月期連結実績)	
■ 営業利益	： 10億2,927万円	(同上)	
■ 従業員	： 786名	(2022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)	1,631千株	6.1%
	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)エクスモーション 東証グロース(4394)		(54.0%)
(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%)

グループ概要(SIビジネスとストックビジネスの両輪)

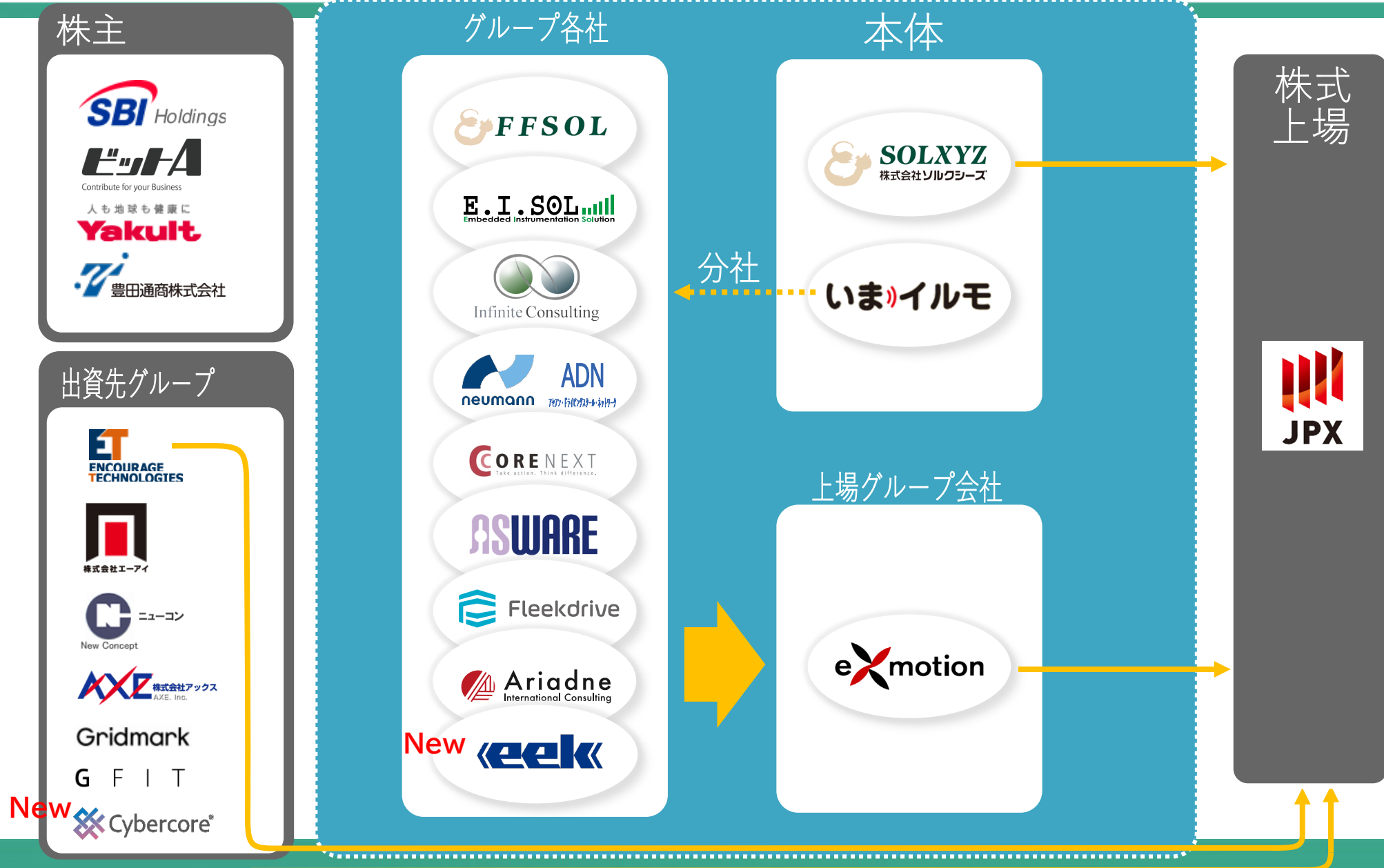


SIビジネス			
会社／サービス名	事業／サービスの内容		主要顧客
インフィニットコンサルティング	SI	上流工程のコンサルティング	証券業、電気機器業、医療機器業
エフ・エフ・ソル	SI	銀行系に特化	ネットバンク、都銀、地銀、信用金庫
コアネクスト	SI	投資顧問系に特化	投資信託業、投資顧問業
アスウェア	SI	ICTインフラの設計・構築・保守	SIベンダー、通信業
エクスモーション	組込	製造業等の設計支援	自動車製造業、医療機器製造業
イー・アイ・ソル	組込	制御・計測系の組込システム、IoT	装置製造業、計測機器製造業
アリアドネ・インターナショナル・コンサルティング	SI	ク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シー業務	専門学校・教育機関、各種企業
いまりイルモ	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

シナジーによる結合を目指すグループ

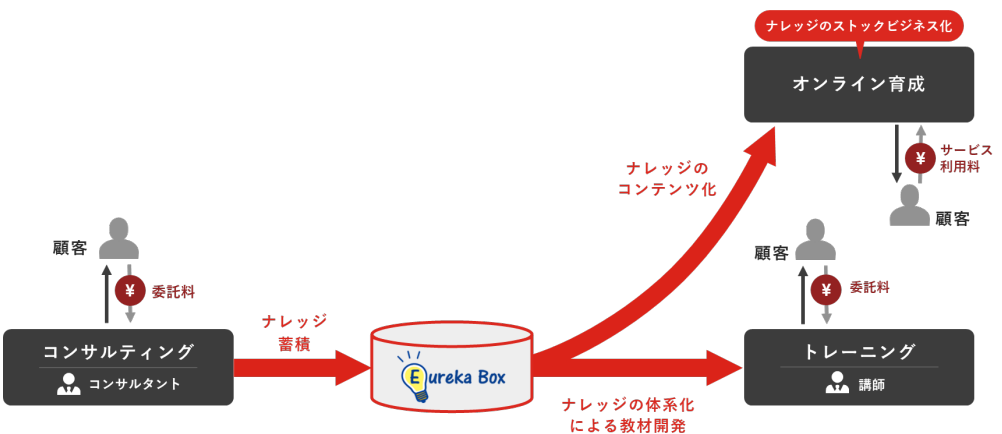


主な子会社の状況: エクスモーション(自動車・メディカル)

(株)エクスモーション (4394・グロース)



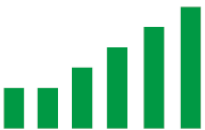
- ・ 組込みソフトウェア開発に特化したコンサルティングファーム
自動運転 (CASE*) や医療分野に強み
- ・ 教育コンテンツプラットフォーム「EurekaBox」の会員数も堅調に推移
- ・ 今期は新型コロナウイルスの影響からの回復を見込み、前期から大幅な増収増益を予想



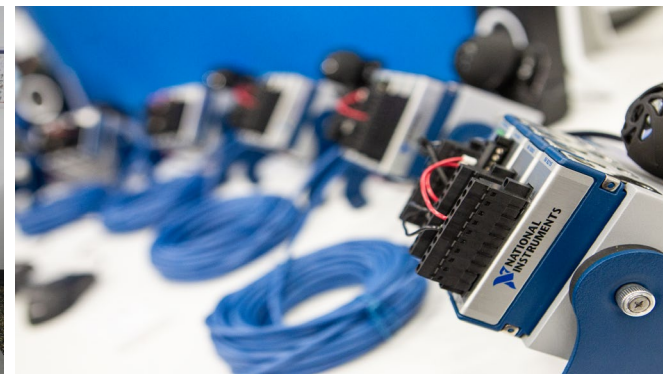
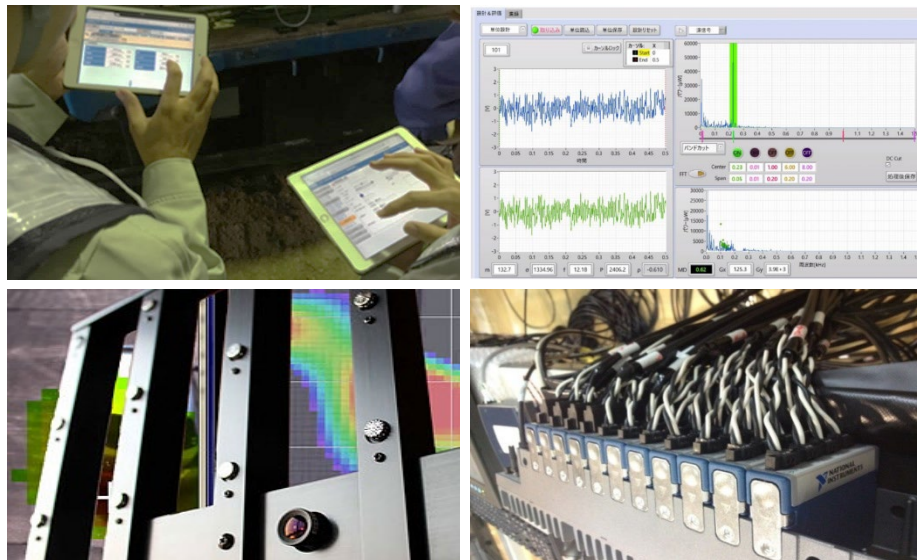
*CASE = Connected (つながる)、Autonomous (自動運転)、Shared (共有)、Electric (電動)、以上の先端技術分野の頭文字を組み合わせた総称

主な子会社の状況:イー・アイ・ソル(IoT・IIoT)

(株)イー・アイ・ソル

E.I.SOL 
Embedded Instrumentation Solution

- ・IoT(IIoT)・組込・制御・計測関連(特にセンサー系)のソリューションに特化したソフトウェア受託開発業
- ・IoTを駆使した工場の「予知保全システム」は引き続き好調。NI（日本ナショナルインスツルメンツ）社のデバイスCompactRIO等とEISOLの組込ソリューションの組み合わせにより、ハードとソフトウェア両面を備えたパッケージ展開を推進、既に導入実績あり
- ・顧客が製造業中心のため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

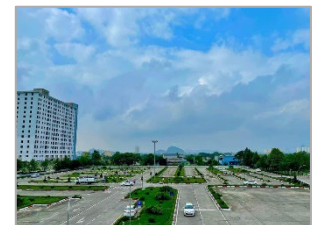
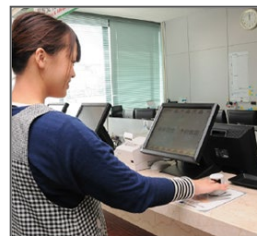


主な子会社の状況：自動車教習所システム(ノイマン)

(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力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
- ・ 2021年に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380校（シェア74%獲得）



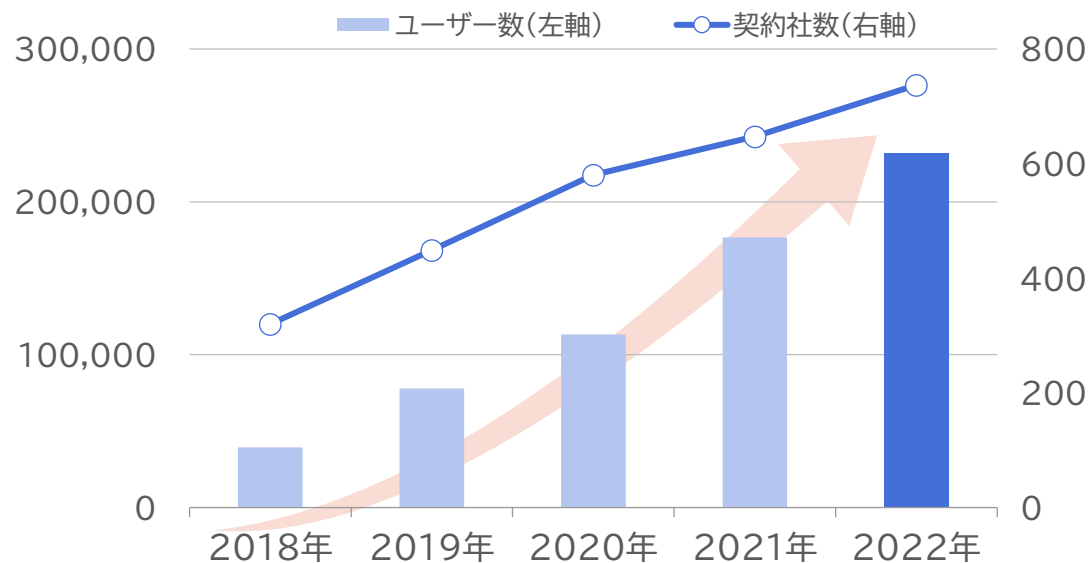
主な子会社の状況: (株)Fleekdrive(クラウドサービス)



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
- ・人事労務向け新サービス「Fleeksorm」は、2023年春より正式リリース。引き続きERP製品として育成。
- ・IT製品・サービス比較サイト「ITトレンド」にてGood Productに認定
- ・2022年のユーザー数は23万ユーザー、契約社数は737社

採用者数の推移

- ・ 12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786名に
- ・ 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。



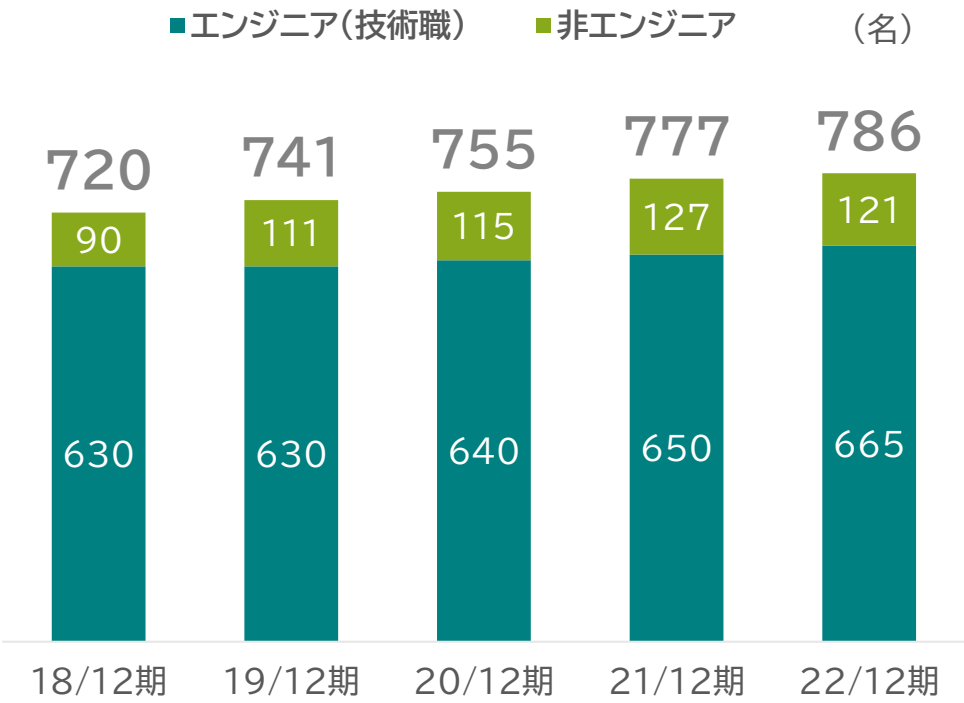
2022.02.10
編成員日記
内定者対象 ソルクシーズ「会社（現地）案内」レポート
「入社前にオフィスの様子を知りたい」という内定者の方の希望にこたえるため、感染状況が比較的落ち着いていた時期に、感染予防対策を万全にしてソルクシーズグループ会社（現地）案内を実施しました。「入社前の疑問や不安が解消できた」「社会人としての自覚が芽生えた」というような声を頂きました。



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

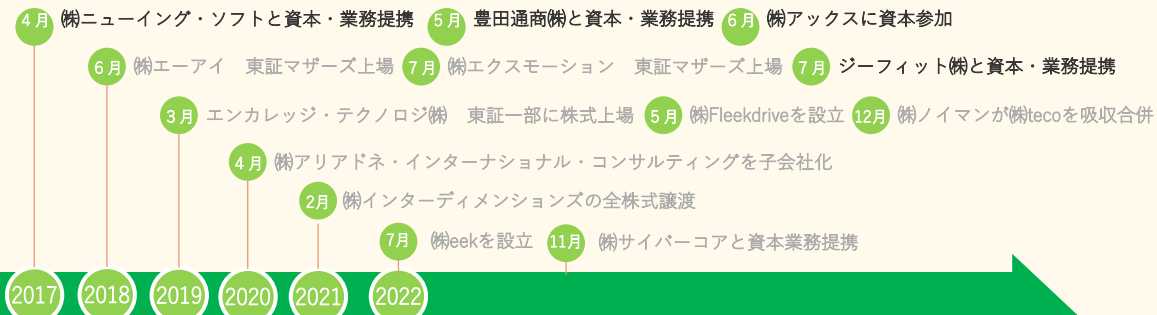
設立～上場



グループ構築開始～東証一部上場

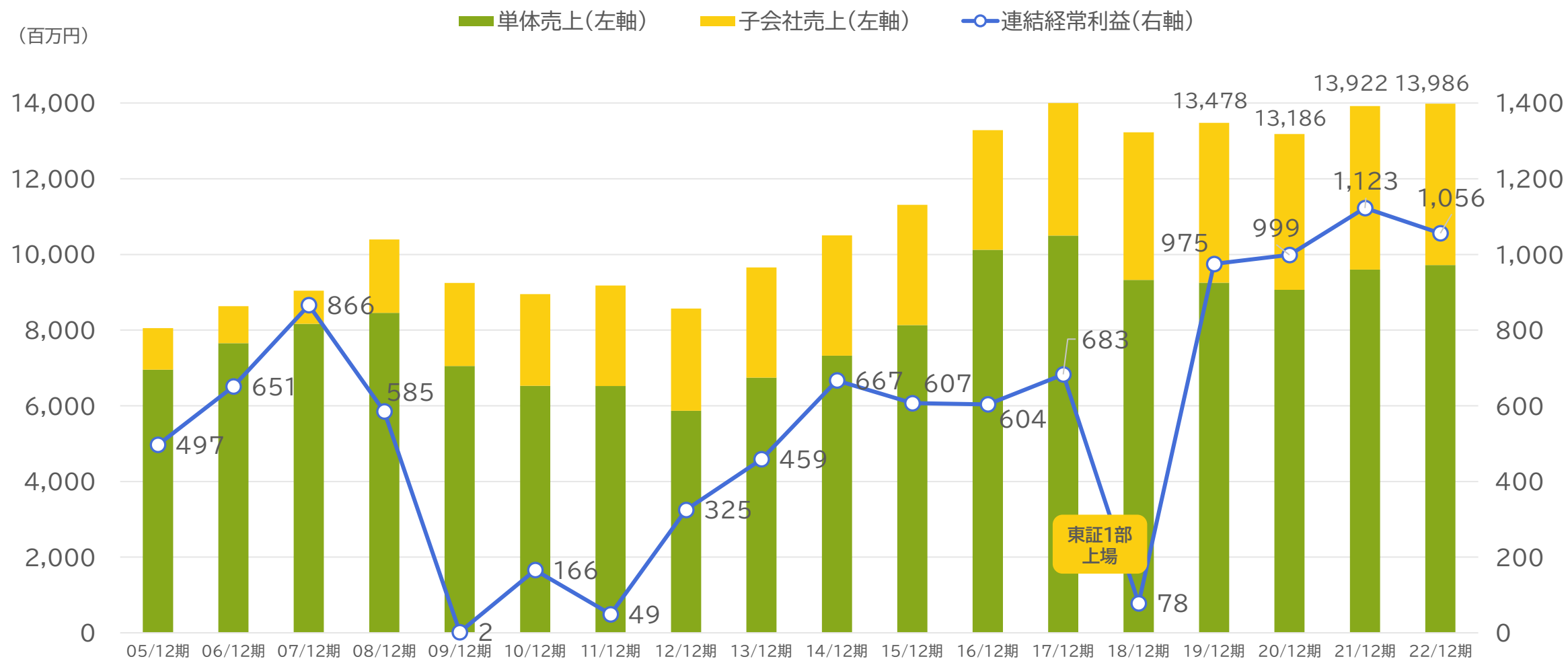


企業価値向上に向けた新たなステージ



長期業績推移

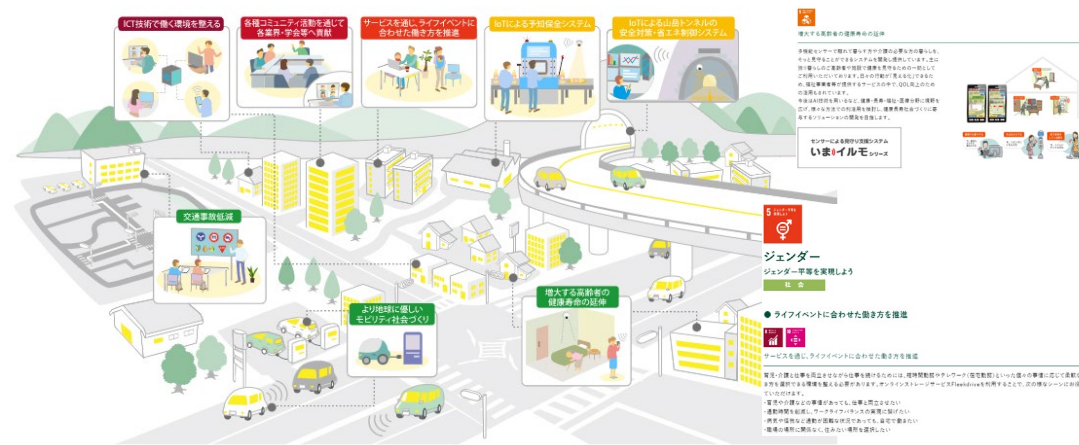
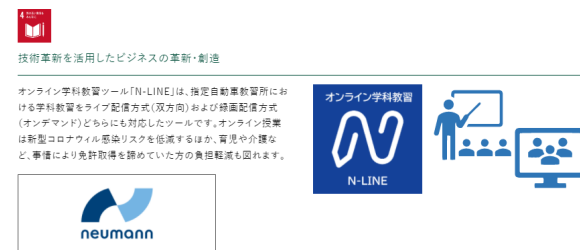
連結売上高/経常利益 (百万円)



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



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ない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 荒木

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

Tel: 03-6722-5011 Fax: 03-6722-5021

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

