

SOLXYZ

株式会社ソルクシーズ
2022年12月期
個人投資家さま向け説明会資料





-
- ① ソルクシーズグループはどんな会社？

 - ② サステナビリティへの取り組み

 - ③ 業績・株主還元

 - ④ 中期経営計画

 - ⑤ トピックス

ソルクシーズグループは
どんな会社？

ソルクシーズグループはどんな会社？

SIの会社だけじゃないよ

金融の開発だけじゃないよ

一言でいうと、

「金融システムに強いシステム開発会社」



デジタルトランスフォーメーション（DX）で
日本のビジネスを導く会社



会社概要



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 (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		
上場市場:	東京証券取引所 プライム市場 (証券コード: 4284)		
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 (コメリグループ)	2,640千株	9.8%
	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	

(2022/12月末現在)



代表取締役社長 長尾 章

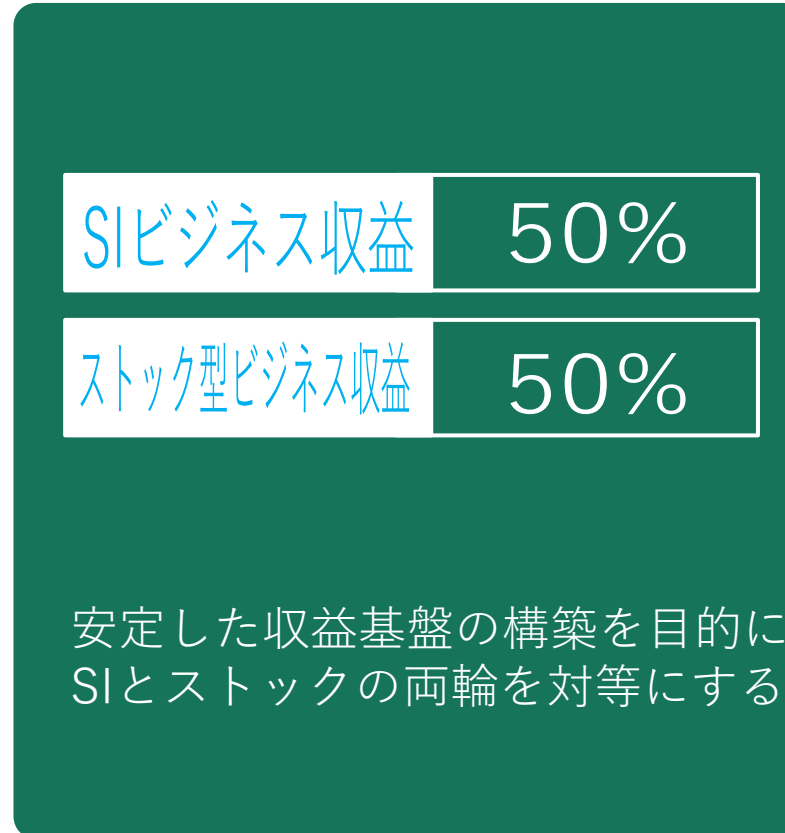
1955年2月23日生
1983年3月 トータルシステムコンサルタント設立 取締役
1998年1月 合併により当社専務取締役
2006年3月 当社代表取締役社長に就任
他グループ企業11社の取締役兼務



I. 専門店化



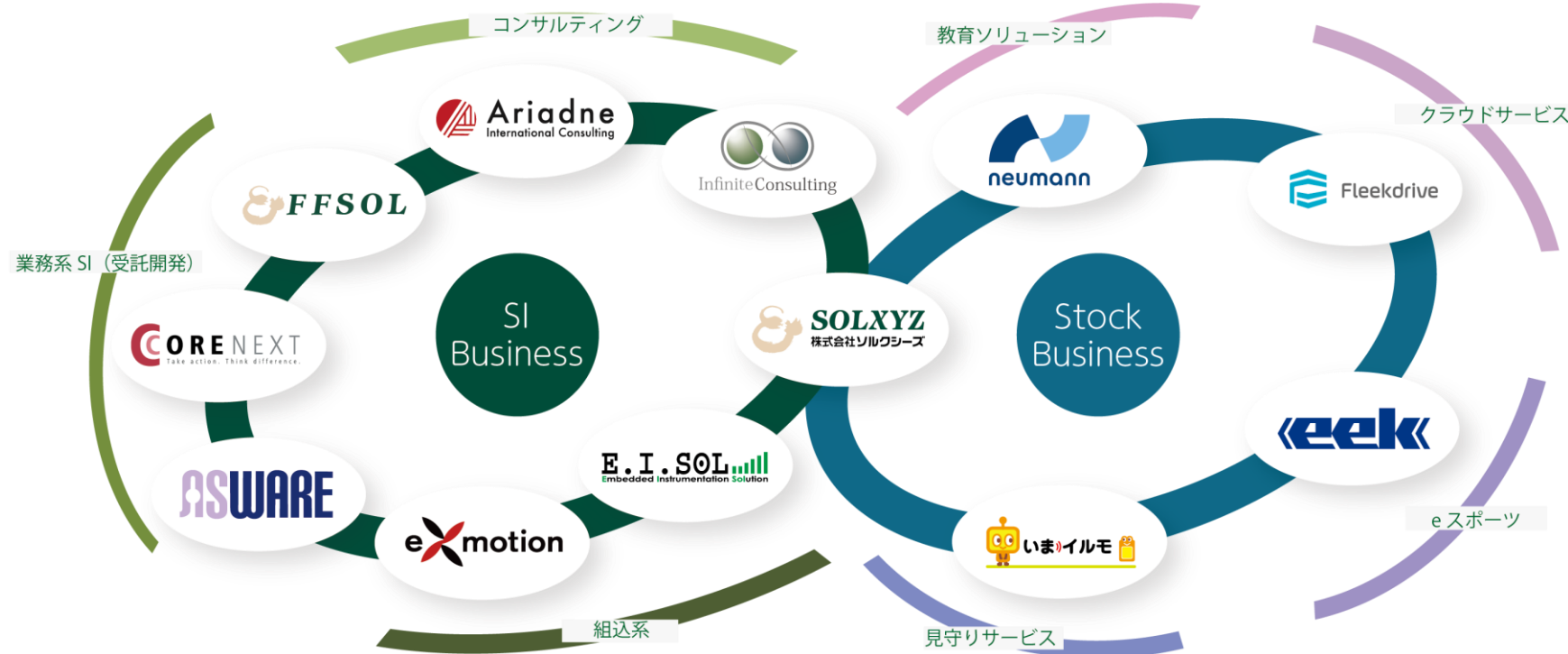
II. 収益構造の変革



III. グローバル展開



グループ会社の役割

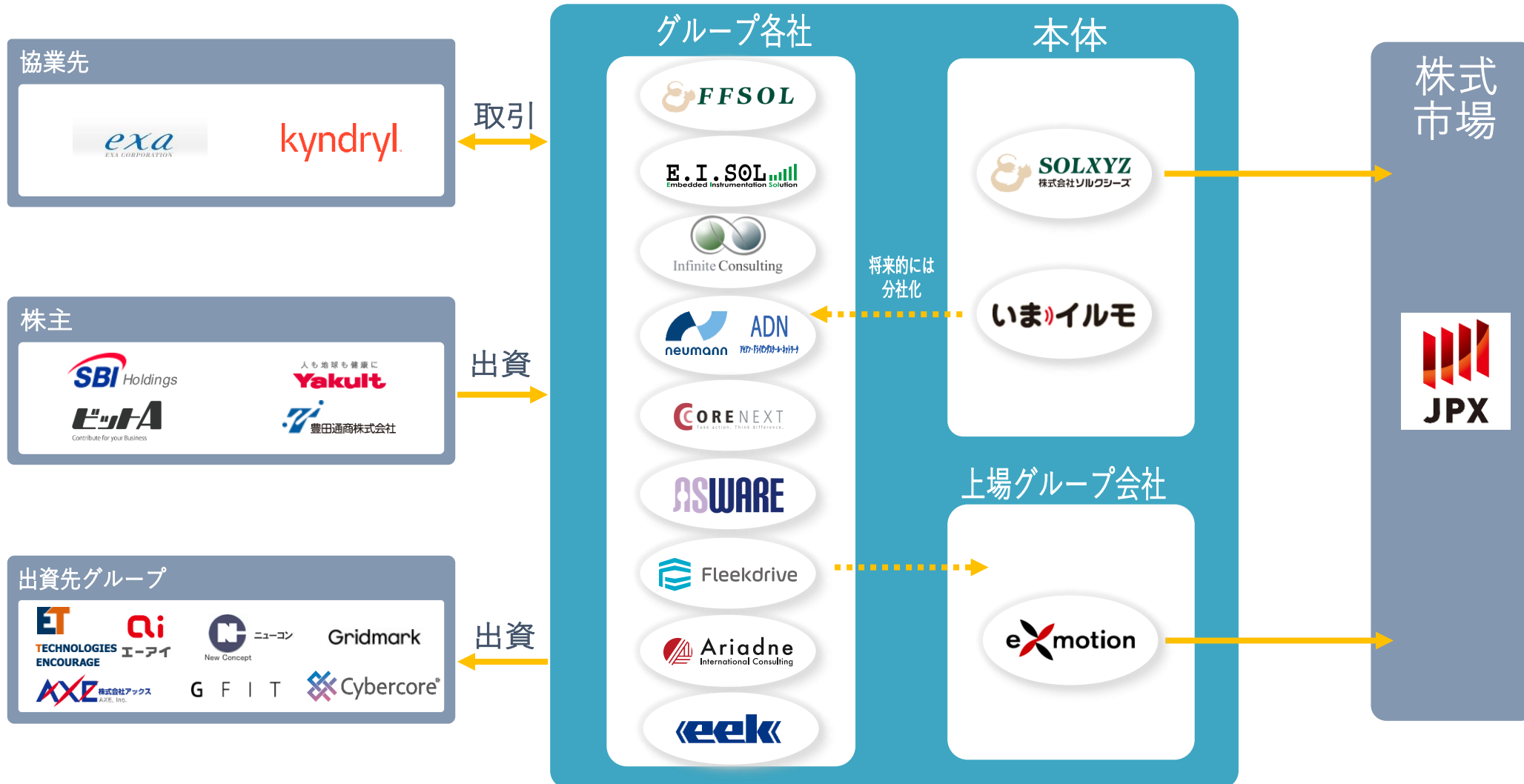


S I ビジネス		
会社/サービス名	事業/サービスの内容	主要顧客
インフィニットコンサルティング	S I 上流工程のコンサルティング	証券業、電気機器業、医療機器業
エフ・エフ・ソル	S I 銀行系に特化	ネットバンク、都銀、地銀、信用金庫
コアネクスト	S I 投資顧問系に特化	投資信託業、投資顧問業
アスウェア	S I ICTインフラの設計・構築・保守	SIベンダー、通信業
エクスマーション	組込 製造業等の設計支援	自動車製造業、医療機器製造業
イー・アイ・ソル	組込 制御・計測系の組込システム、IoT	装置製造業、計測機器製造業
アリアドネ・インターナショナル・コンサルティング	S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

出資先・協業先の増加により経営基盤強化



ソリューションズ①



コアビジネス：ソフトウェア開発事業
金融系・産業系・インフラ系を
ワンストップで請け負える体制を整えています。



金融系 顧客とは直接取引が多い

クレジット

- ・流通系、信販系、銀行系全て受託中
- ・カード発券～回収までの全業務を受託可能
- ・業務全体を網羅したソリューションも提供可能

証券

- ・対面証券、オンライン証券、取引所と受託契約
- ・株式、債券、投信、デリバティブなど各種商品知識が豊富
- ・フロント業務～バックシステムまで一通りを受託可能
- ・子会社は投資顧問業に特化

銀行

- ・信金、信組、地銀系の情報系が主体
- ・子会社は地銀に特化。基幹系も受託可能

保険

- ・契約業務、事故関連、保険料収納、料率計算等各種業務を実績
- ・融資、窓販業務なども対応

その他金融

- ・FinTech系の一部開発や特定業務に特化した取引先など

産業系 顧客とは大手Sier経由の取引が多い

官公庁

- ・社会基盤、防衛、警察関係など
- ・特定の業務には特化していない

通信

- ・通信キャリアの料金系など

流通

- ・食品メーカーの流通系業務など(量販店向け受発注、在庫管理)

その他産業

- ・放送、メディア、エネルギーなど

インフラ

機器販売

- ・開発対象システムの情報機器（PC・サーバー等）の販売

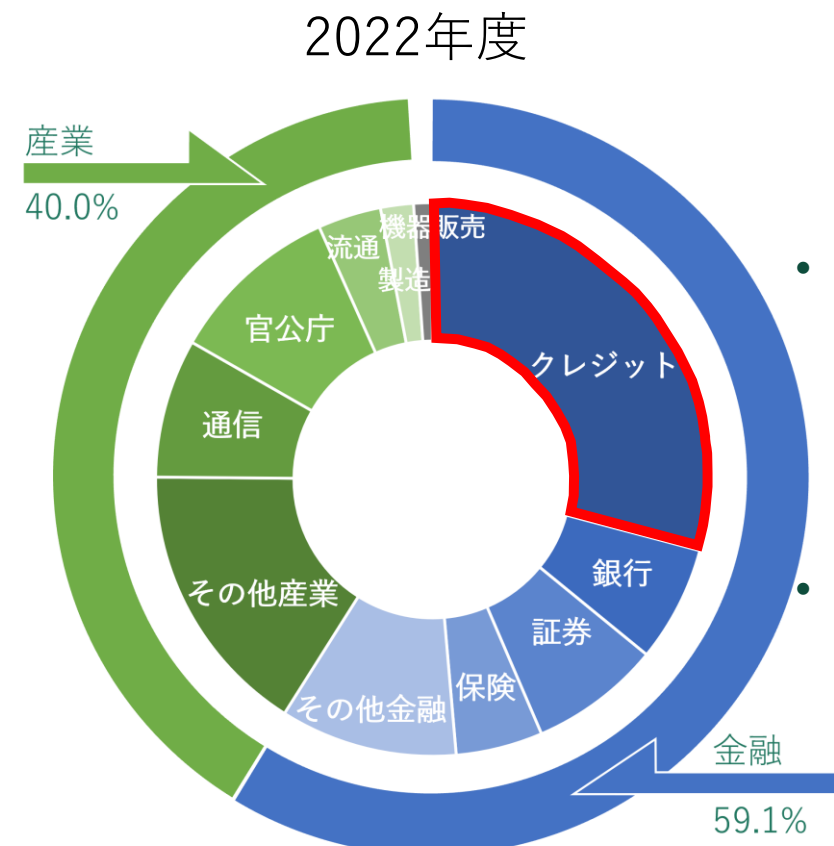
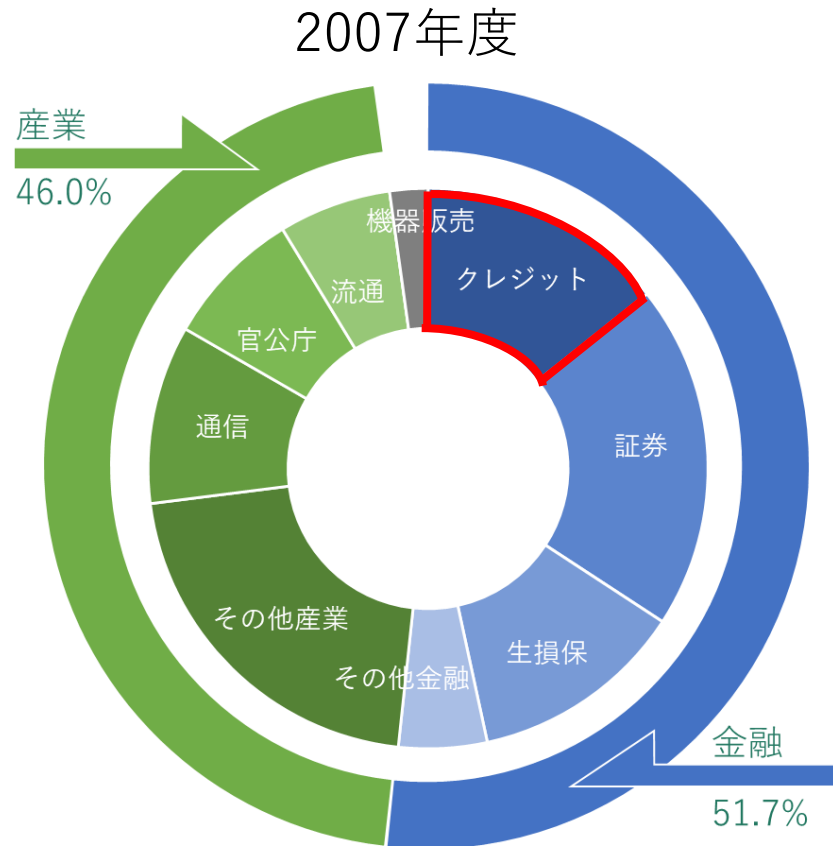
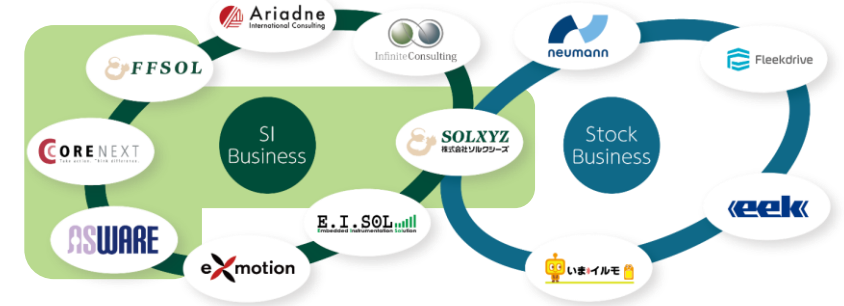
インフラ設計

- ・ネットワーク設計、サーバー設定、ネットワーク機器設定など
- ・子会社が実施

ソルクシーズ②



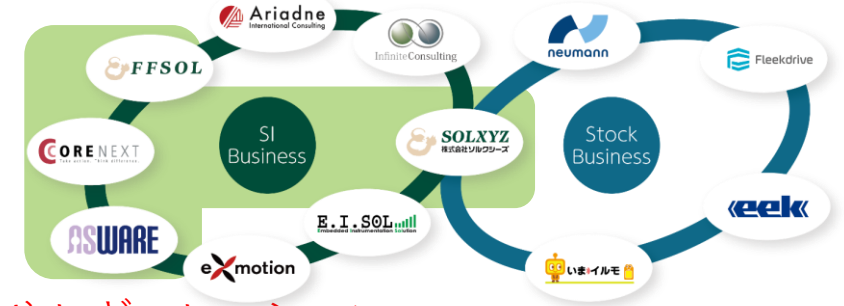
業種別売上の推移（15年前と現在）



- 業種別売上では、過去15年間で**クレジット**が大きく増加
- 金融系と産業系の比率 $5 : 5 \rightarrow 6 : 4$ と金融系が増加



クレジット領域での需要は長期的に継続見込



- 決済手段の多様化に伴い、クレジットサービス提供会社が準拠・対応すべき法令やレギュレーション、追加機能開発は増加していく
- 新規参入事業者での立ち上げ、既存顧客での改修需要など、今後クレジット系の開発業務に精通したエンジニアは更に必要となり、コンサル・開発需要は長期的に継続する見込み

今後、クレジットカードサービス会社は様々な規制や機能開発に迫られる

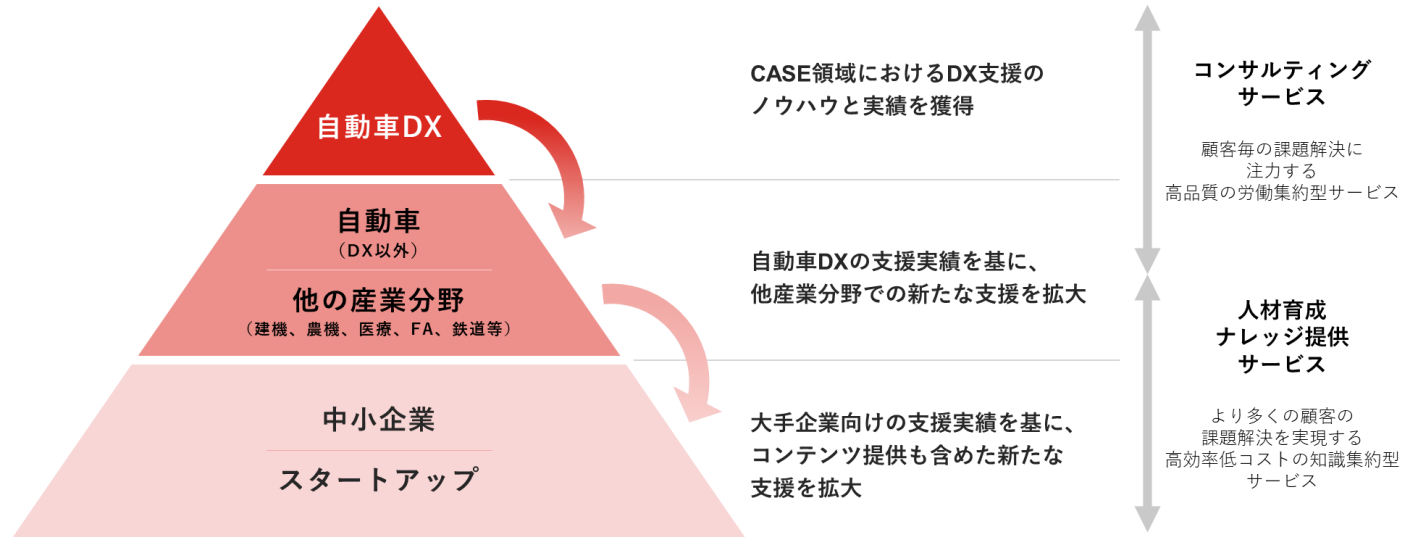


業務知識の不足から、クレジット系に強い開発企業が更に求められる

決済サービスコンサルである子会社AICやクレジット系開発に強い当社本体により、新規参入事業者へのコンサルから既存顧客の新規開発まで、様々なニーズに対応



東証グロース市場：4394



- 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

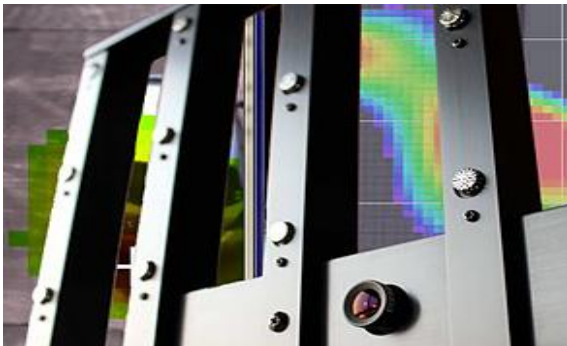
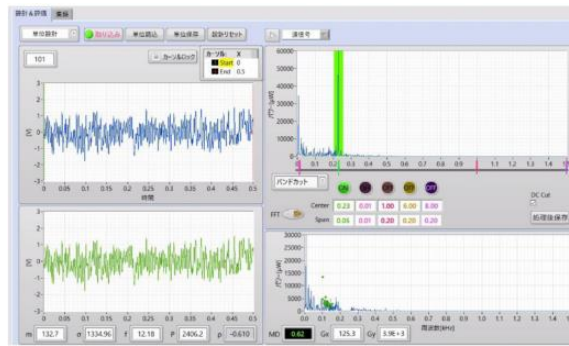
主なお客様

愛三工業株式会社、いすゞ自動車株式会社、ウーブン・プラネット・ホールディングス、株式会社AIメディカルサービス、NTN株式会社、株式会社小松製作所、株式会社ザクティ、株式会社SUBARU、セイコーエプソン株式会社、株式会社デンソー、株式会社デンソークリエイト、トヨタ自動車株式会社、日産自動車株式会社、日本精工株式会社、パイオニア株式会社、パナソニック コネクト株式会社、日立Astemo株式会社、富士フイルムビジネスイノベーション株式会社、株式会社本田技術研究所、株式会社ホンダロック、三菱電機ソフトウェア株式会社、三菱自動車工業株式会社、株式会社メタテクノ、ヤマハ株式会社、ヤマハ発動機株式会社、ヤンマー株式会社、筑波大学、名古屋大学 (順不同)

*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



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

NI社認定GOLDアライアンスパートナー
世界1000社以上のうち60社程の上位資格



イー・アイ・ソルは、ナショナルインスツルメンツ社認定GOLDアライアンスパートナーです。世界1000社以上のアライアンスパートナーの中で、GOLD以上の有資格会社は60社程となり、その1社の認定を受けています。



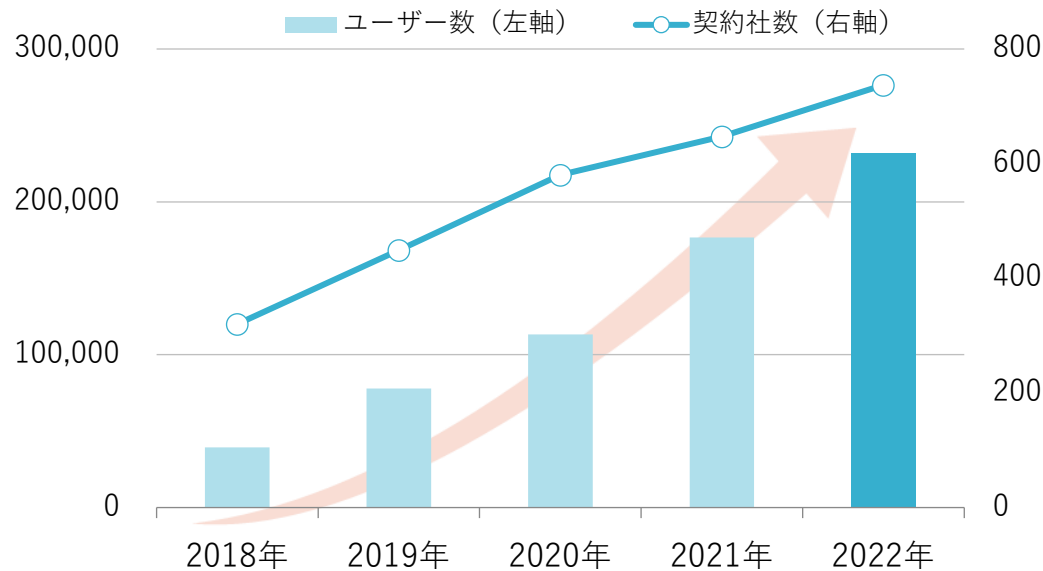
- 自動車教習所向けのeラーニングシステムの開発等、各種ソリューションを提供、国内自動車教習所における主力システムの導入シェアはおよそ60%を占める
- ベトナムへの進出は新型コロナウイルス感染拡大がやや一服したことにより、順調に推移中
- 2021年にリリースしたオンライン学科教習ツール「N-LINE」が好調。既存システムとのシナジーにより、既存顧客の追加利用、新規顧客獲得に貢献
- 全国教習所1,250校の内、自動車教習所のオンライン学科教習ツール「N-LINE」の**導入実績380校**（シェア74%獲得）





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

お客様例





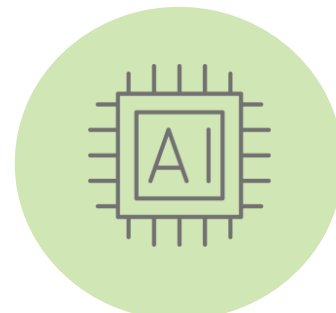
デジタルトランスフォーメーション (DX)



- 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



- エクスモーションが、CASE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



- 資本参加先の(株)アックス、(株)サイバーコアの技術を中核に、新しいAIソリューションの開発と展開予定
- UiPath及びWinActorなど現場で必要とされる、RPA技術を用いたソリューション提供を推進



- SBIが進め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



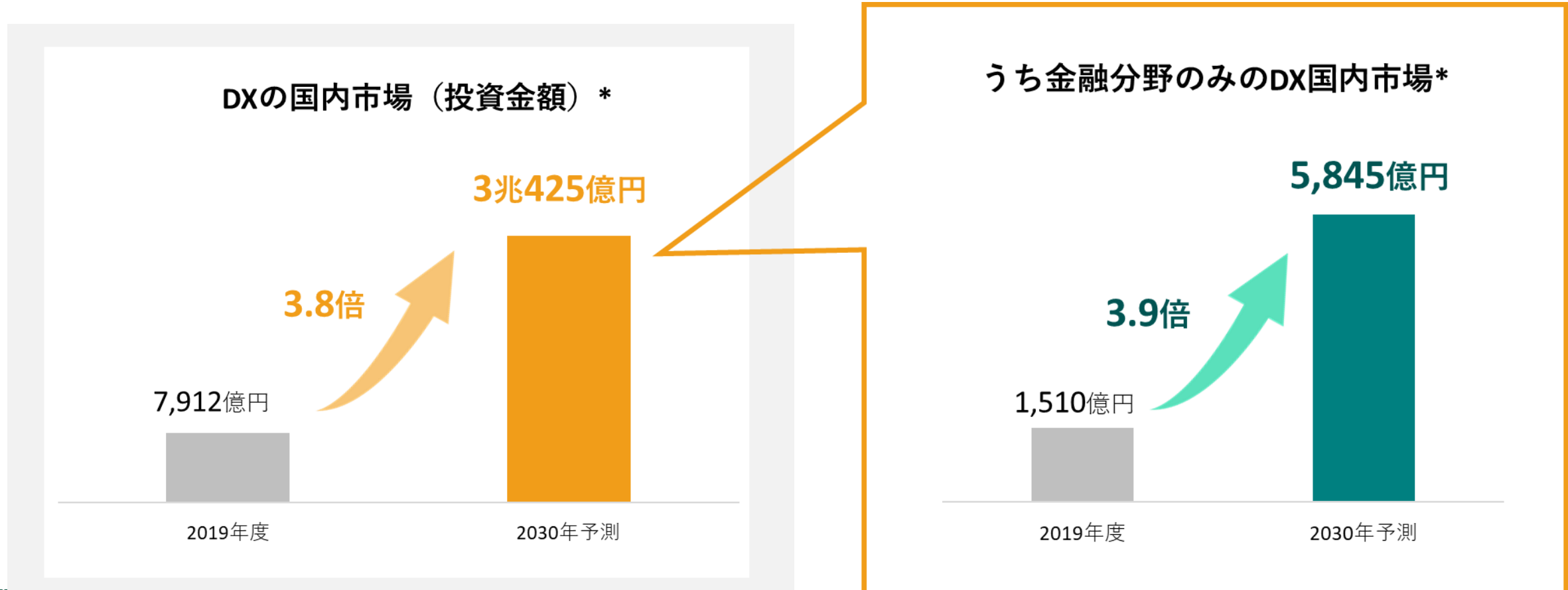
- EISOLのIoTソリューション「状態監視/予知保全システム」が中心
- 国内の製造業における工場や検査場で稼働実績あり
- 見守りソリューション「いまイルモ」が全国各地で実証実験を進行中

ソルクシーズグループ全体で
DXに取り組んでまいります



ソフトウェア業界の市場認識：DX市場の拡大と金融DXの加速

- ・国内DX市場は2030年には2019年の3.8倍となる**3兆円越え**の予測
- ・当社が得意とする金融系分野も2019年比で**3.9倍の成長**が見込まれており、新型コロナウイルスの影響でDXの動きが加速傾向に



*ともに富士キメラ総研の調査レポートより当社作成

強み・差別化①

- DXやFinTechの流れにより、クレジットを含め金融全般のICT需要が旺盛
- SBIグループが筆頭株主 & 銀行系開発に強い子会社を持つユニークなポジションが奏功し、銀行系の案件が増加

FinTech関連案件受注の背景



強み・差別化② DX支援事例-1 (ソフトウェア開発)



FinTech企業向けのソリューション



地銀向けプラットフォーム構築

コンビニ向けスマホを利用したQRコード決済システム



電力会社向け
地域通貨システム構築

ネットバンク向け
銀行システムをクラウド化

クレジットカード会社向け
3Dセキュア導入支援

通信会社向け
運用PCをRPAで自動化

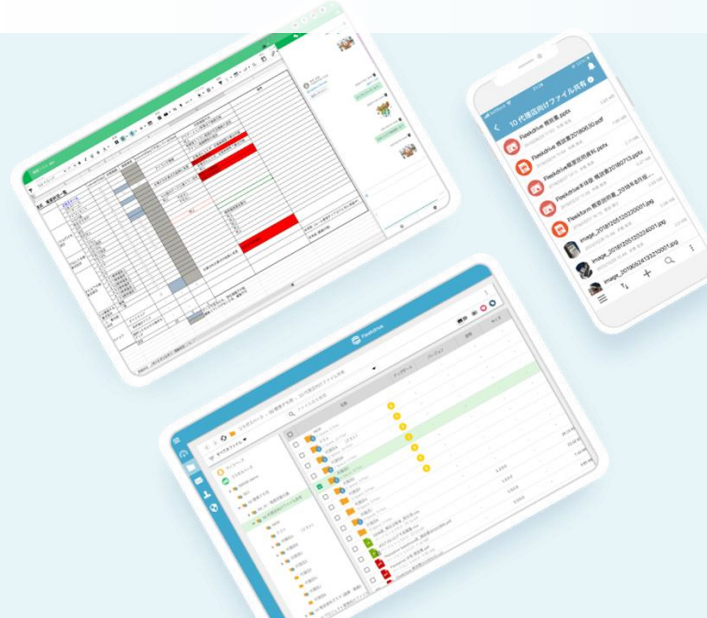
強み・差別化② DX支援事例-2 (ソリューション)



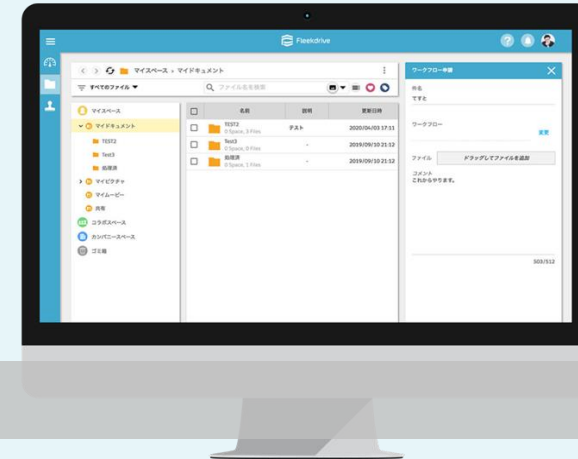
IoT向けのソリューション



クラウド向けのソリューション



Fleekdrive



オンラインストレージサービス

画像解析 / AI不良検知

鉄道会社向け



状態監視 / 異常検知

個人・介護施設向け



介護の働き方改革

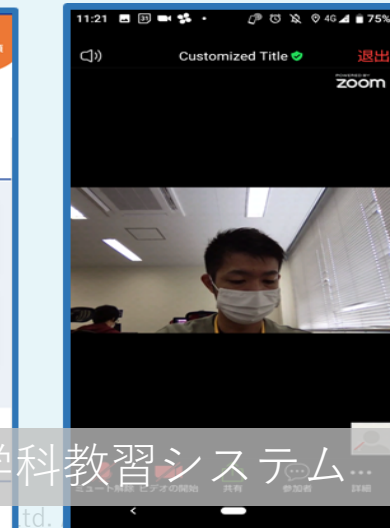
自動車教習所向け



デジタル視聴覚教材



オンライン学科教習システム





CASE向けソリューション



自動車DX/ソフトウェア開発支援

メーカー全般



DX人材育成

外資金融向け

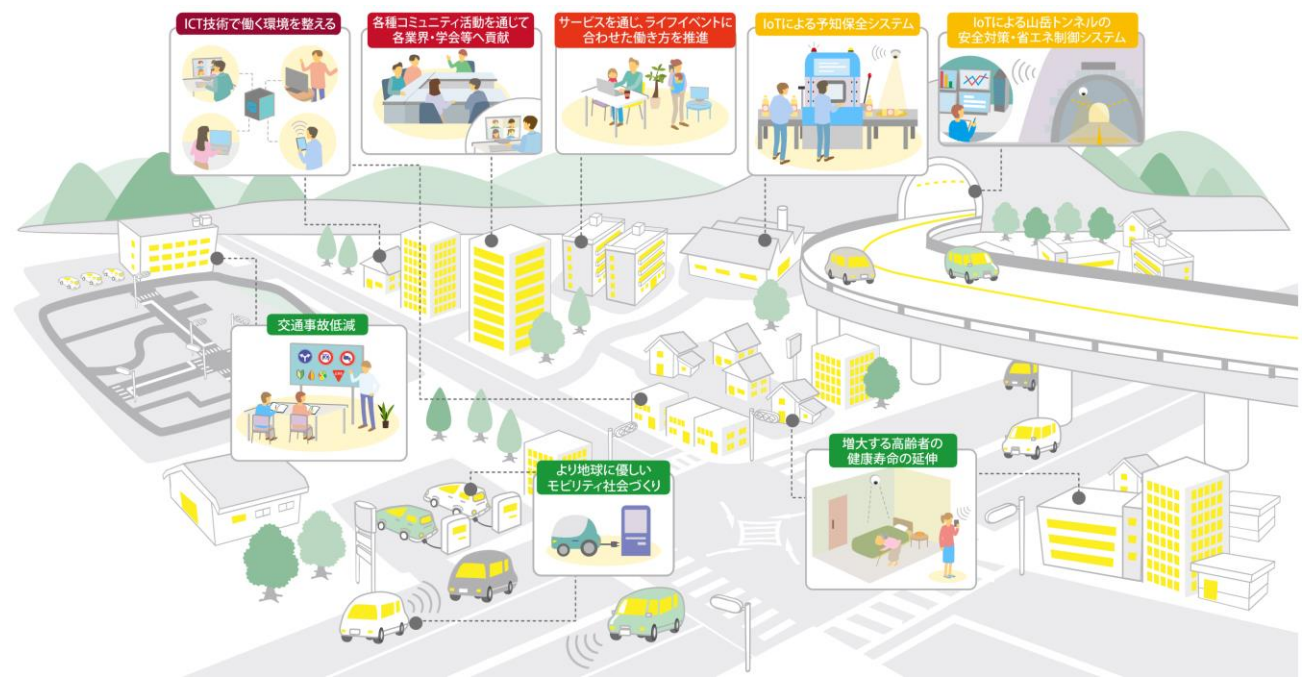


日本市場新規参入支援

- ソルクシーズ 主な取引先 抜粋
- あいおいニッセイ同和損害保険株式会社
- 株式会社アプラス
- SBIレミット株式会社
- NECソリューションイノベータ株式会社
- NTSホールディングス株式会社
- 株式会社エヌ・ティ・ティ・データ
- 株式会社オリエントコーポレーション
- 岡三情報システム株式会社
- キンドリルジャパン株式会社
- コベルコシステム株式会社
- 全国酪農業協同組合連合会
- ソニー銀行株式会社
- 中央職業能力開発協会
- 株式会社東京証券取引所
- ニフティ株式会社
- 日本アイ・ビー・エム株式会社
- 日本相互証券株式会社
- 株式会社日立社会情報サービス
- 株式会社日立製作所
- 株式会社日立ソリューションズ
- 株式会社ビット・エイ(コメリグループ)
- 富士通株式会社
- 株式会社不二家システムセンター
- 三井住友信託銀行株式会社
- 三井住友トラストクラブ株式会社
- 三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社
- 株式会社ヤクルト本社

サステナビリティへの 取り組み

サステナビリティ経営を推進し
半世紀、100年後も末永く愛される
「愛と夢のある企業」を目指します



経営のモットー

愛と夢のある企業



経営理念

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

SDGs達成に向けた重点取り組み目標



SDGsの17の目標に対し、4と9を重点目標に設定

世界が直面する経済・社会・環境の三側面における関連課題との相互関連性・相乗効果を重視し、統合的向上を目指してまいります。

重点
取組
目標

9

産業と技術革新の
基盤をつくろう

イノベーションで産業や技術の発展に貢献

新技術活用やイノベーションを通じた生産性向上
技術革新を活用したビジネスの革新・創造
新技術やイノベーション人材の育成

4

質の高い教育を
みんなに

次世代のIT人材の育成を通じ社会や産業の発展に貢献

IT人材の発掘・育成
各種コミュニティ活動を通じて、各業界・学会等へ貢献



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

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

※その他の事例は当社HP>サステナビリティページをご覧ください

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

業績・株主還元



収益認識基準の変更や半導体不足など逆風も 前期比増収

売上高

13,986 百万円

前期比 +0.5%

営業利益

1,029 百万円

前期比 △6.9%

経常利益

1,056 百万円

前期比 △6.0%

当期純利益

564 百万円

前期比 △46.8%



直近3ヶ年の推移

	2020年度 通期実績	売上高比	2021年度 通期実績	売上高比	2022年度 通期実績	売上高比
売上高	13,186	-	13,922	-	13,986	-
売上総利益	3,063	23.2%	3,385	24.3%	3,341	23.9%
販売管理費	2,215	16.8%	2,280	16.4%	2,312	16.5%
営業利益	848	6.4%	1,105	7.9%	1,029	7.4%
経常利益	999	7.6%	1,123	8.1%	1,056	7.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	593	4.5%	1,060	7.6%	564	4.0%

■ 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

■ 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

■ 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



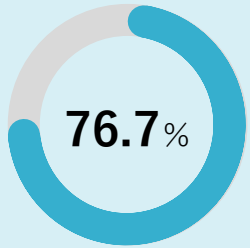
- DX/ICT投資需要は旺盛、**売上高・経常利益までの各利益で過去最高値の更新**を見込む
- ソリューション事業の会計基準の影響も一服し、前期から大幅な増収増益となる想定

(単位：百万円)	2022/12期		2023/12期		前年同期比 増減率
	実績	売上高比	予想	売上高比	
売上高	13,986	-	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%

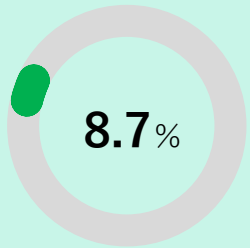
セグメントについて

セグメント別 売上構成比

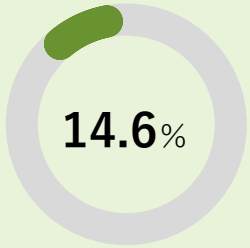
ソフトウェア開発事業



コンサルティング事業



ソリューション事業



事業概要

ソフトウェアの開発事業を中心に展開。
連結売上高に占める比率が最も高い主力事業。



開発の上流工程である設計・開発支援等のコンサルティングを中心に展開。
専門性の高い領域のため利益率が高く、一部子会社は案件をソフトウェア開発部隊へ繋ぐ役割を担う。

ソフトウェアのライセンス、カスタマイズ、保守等のソリューションを展開。
ストックビジネスによる安定した収益を確保。
将来の利益面の成長ドライバーとして期待。

グループ 会社



主な取扱い商品・サービス

業務系 開発ツール・サービス



FinTechサービス



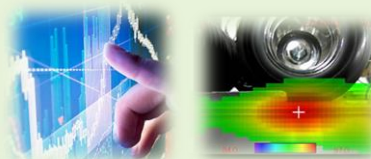
EDGE コンピューティング系 開発ツール



教育 Eureka Box コンサルティング (システム、決済)



EDGE コンピューティング系 開発ツール・サービス



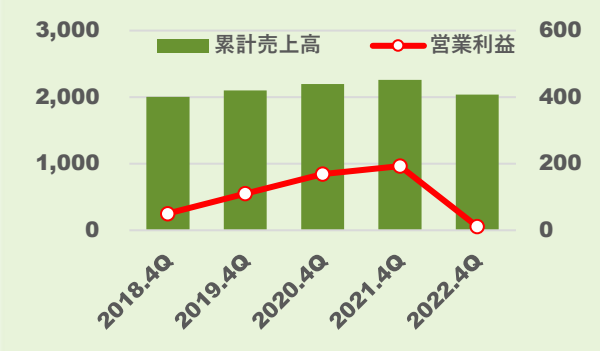
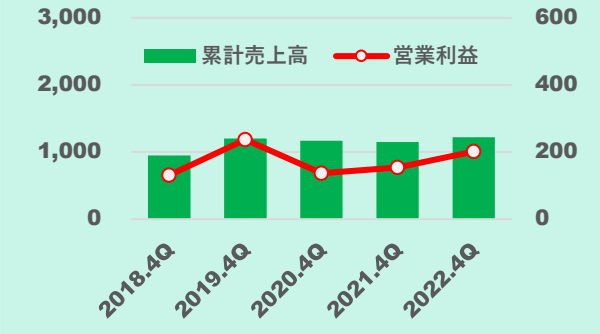
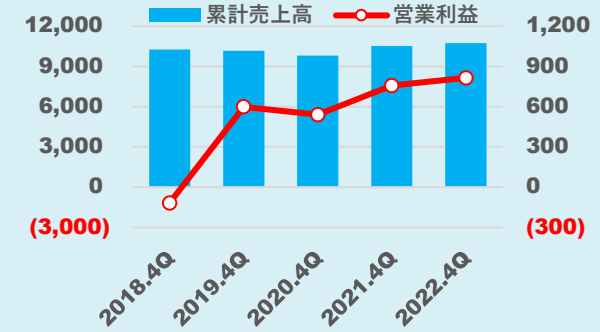
教育 Kojiro オンライン学科教育 N-LINE

クラウドサービス



実績推移

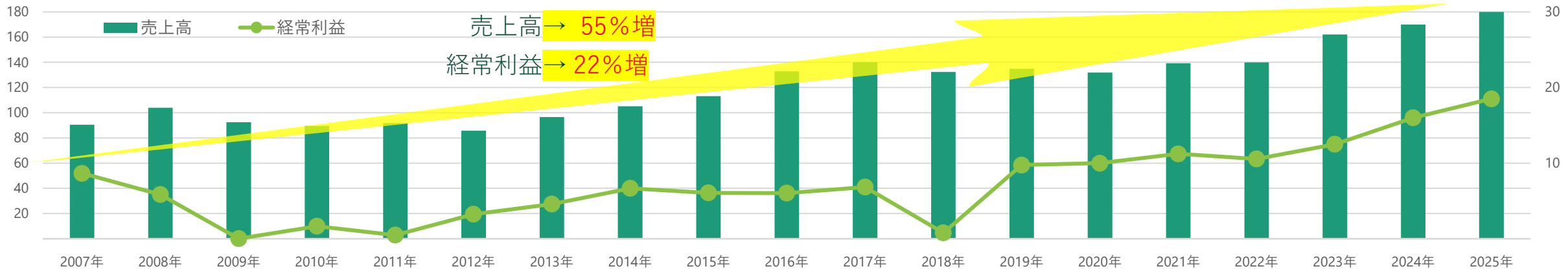
(単位：百万円)



成長の軌跡



2007年度→2022年度

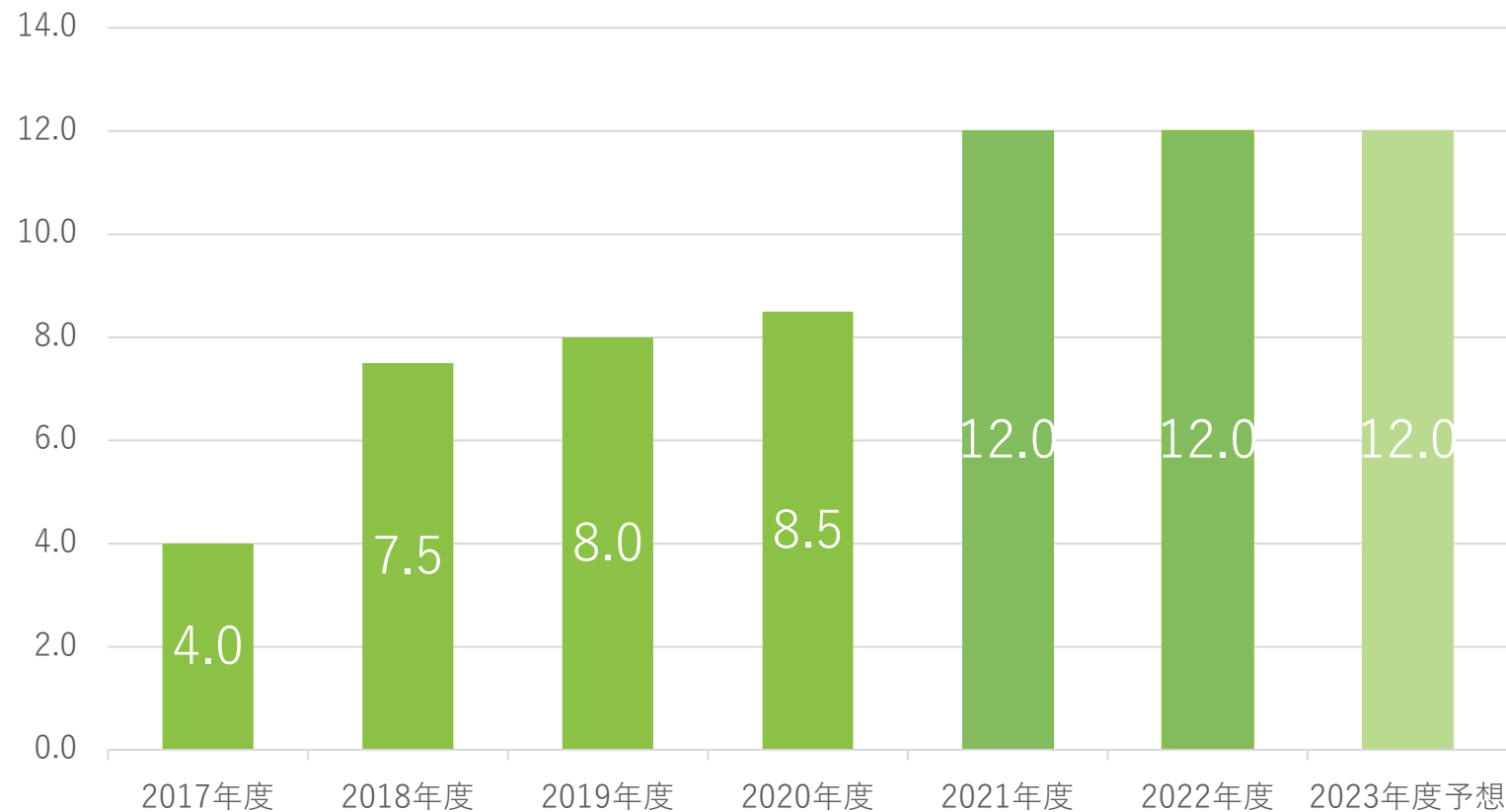


	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023 計画	2024 計画	2025 計画
売上高 (百万円)	9,044	10,397	9,249	8,950	9,178	8,570	9,656	10,507	11,315	13,288	14,001	13,228	13,478	13,186	13,922	13,986	16,200	17,000	18,000
経常利益 (百万円)	866	585	2	166	49	325	459	667	607	604	683	78	975	999	1,123	1,056	1,250	1,600	1,850
当期純利益 (百万円)	455	115	△1,106	6	△154	184	269	414	300	363	411	147	567	593	1,060	564	750	1,000	1,200
純資産 (百万円)	4,150	4,125	2,906	2,705	2,111	2,283	2,812	3,048	4,041	4,220	4,851	6,477	6,455	6,815	7,522	7,817	-	-	-
1株あたり 当期純利益 (円)	49.29	9.35	△90.13	0.51	△14.30	17.17	25.17	38.63	26.57	30.21	33.77	11.90	46.64	49.55	43.69	23.21	-	-	-
自己資本 当期純利益率 (%)	12.9	2.8	△31.6	0.2	△6.5	8.4	10.7	14.3	8.6	9.0	9.3	2.8	9.7	10.0	16.5	8.2	-	-	-
配当 (円)	10	10	-	5	5	5	5	5	5	8	8	15	16	17	12	12	-	-	-



- 23/12期は1株当たり配当額12.0円を予定
- 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

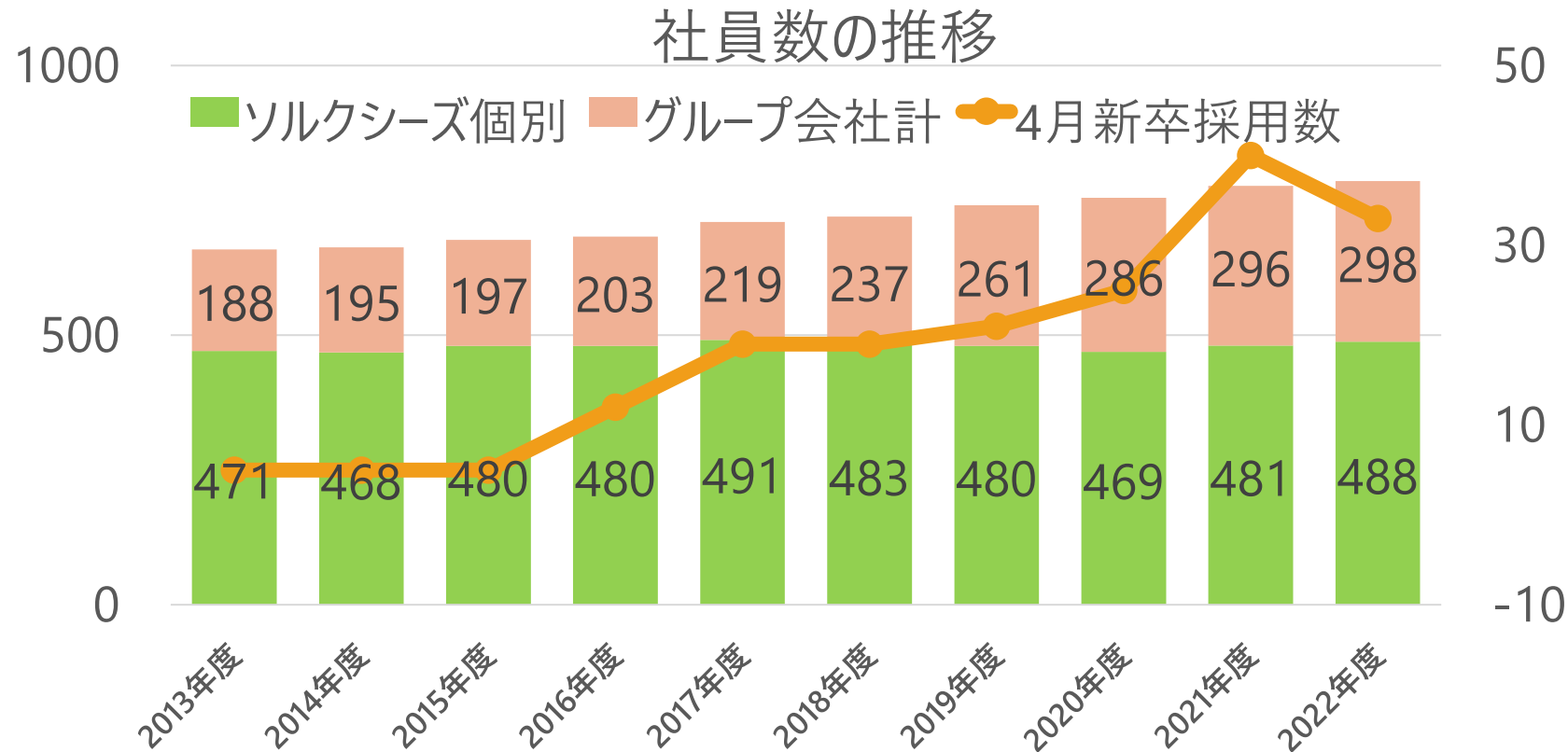
1株当たり配当金額の推移



採用者数の推移



- グループ全体では2013年度以降、659名→786名と**19.3%増員**
- 2021年度より未経験者採用をスタートし、採用の間口を広げる
- 離職率は2022年度5.2%。業界平均6.4%（厚生労働省より）を下回る



- 2023年度の新卒採用数は19名
- 2019年5月にFleekdriveを分社設立した事による増減あり

中期経営計画



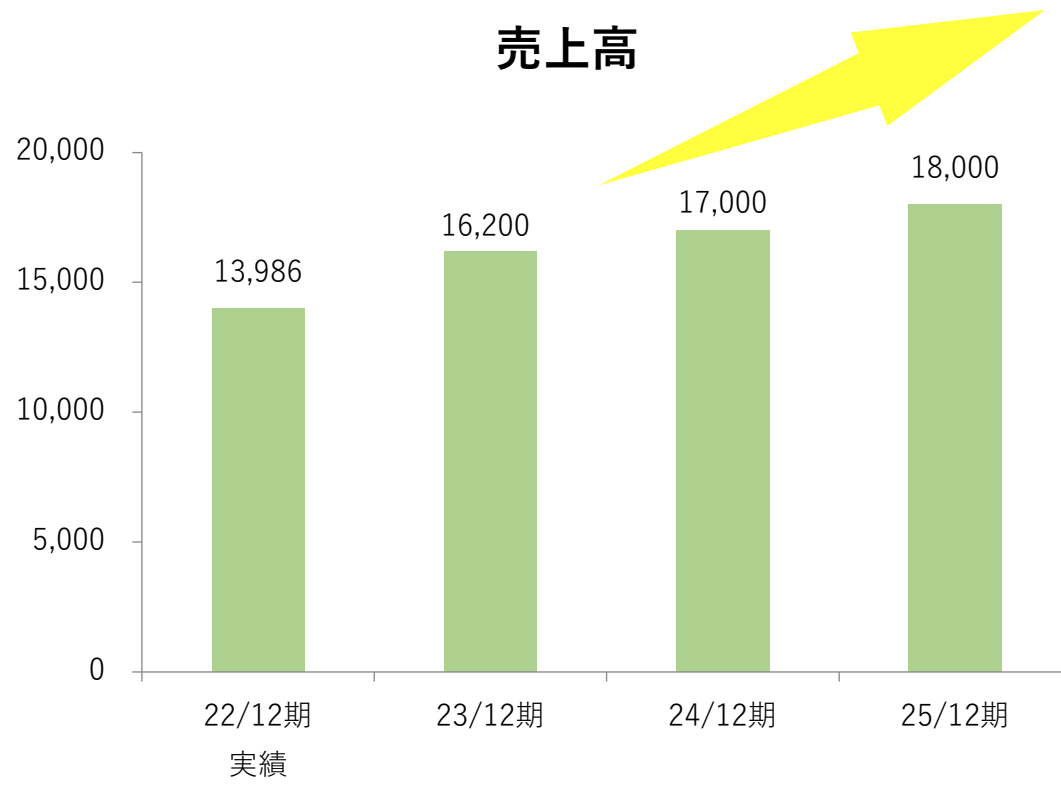
- 1 経営基盤の強化** 経営資源の成長分野への集中や不採算部門の再構築を進める子会社とのシナジーが見込める成長分野に積極的に進出
- 2 SIビジネスの競争力強化** 業種・業務別の専門特化戦略を継続して推進、非価格競争力を強化するとともに、オフショア・ニアショア開発の積極利用により価格競争力も強化
- 3 ストック型ビジネスの強化・拡大** FleekdriveやIoTソリューションといったストックビジネスを強化。将来的に営業利益額において50：50の比率を目指す
- 4 海外マーケットの拡大** 海外マーケットへの製品・サービス展開を通じ、新たなストック型ビジネスの基盤とする。足がかりとして、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

中期計画目標数値

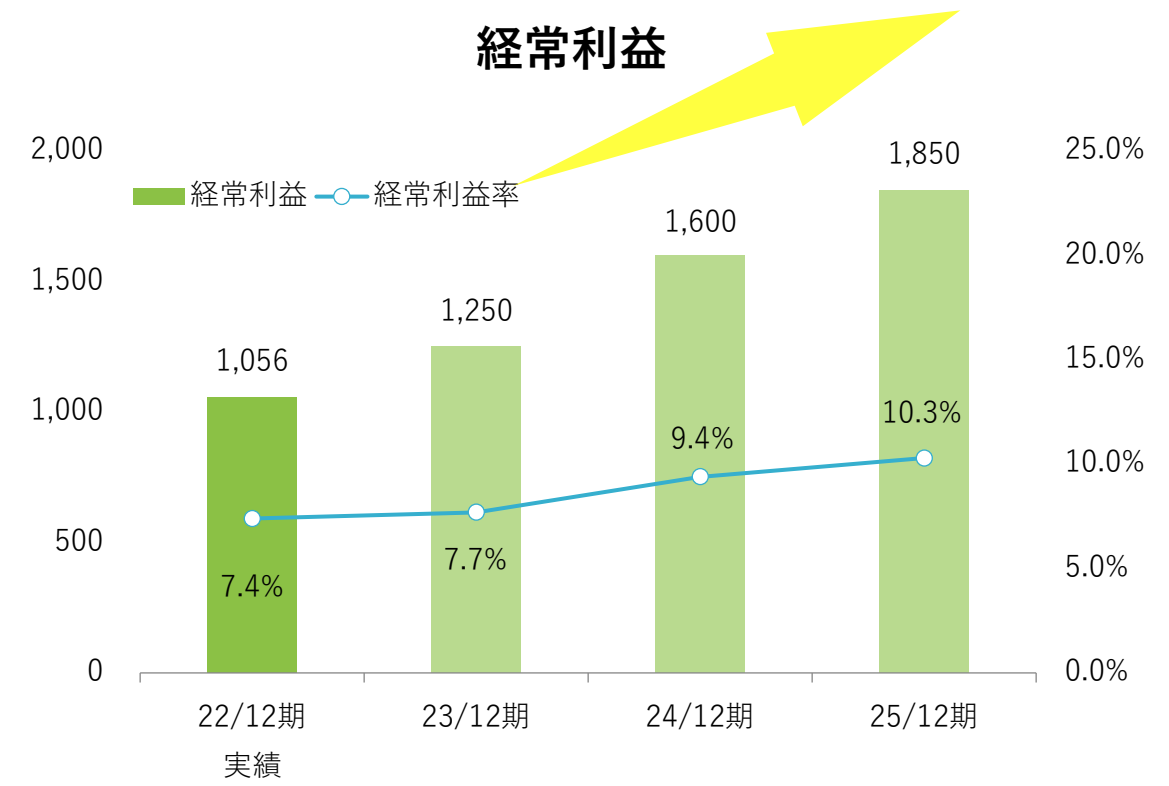


- クレジットを含む金融分野の開発ニーズは中長期にわたり堅調を見込む
- 売上高、経常利益ともに過去最高値を每期更新する予定
- ストック型ビジネスの拡大や収益性向上により、利益および利益率は高い伸びを見込む

売上高



経常利益

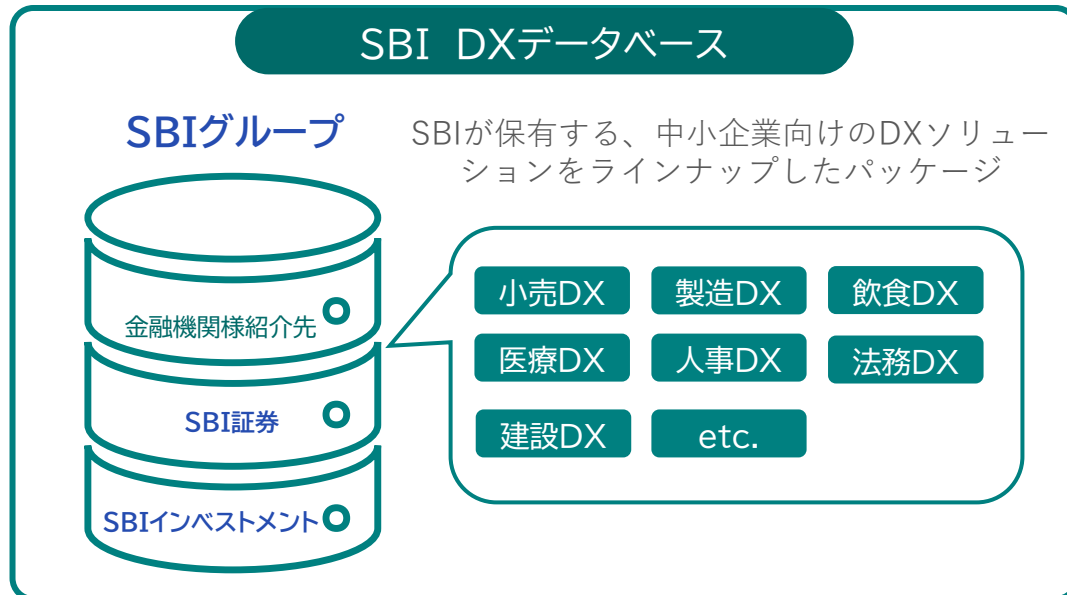


トピックス



SBI「DXデータベース」への参画

- ・ 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創出の協力



高齢者を対象とした eスポーツの活用

- ・ 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

- ・ 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が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



※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.



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

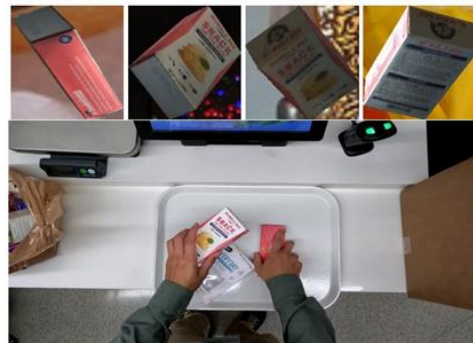
CVPR（画像解析の世界コンペティション）で2年連続1位を獲得するなどのAI技術力を誇る、グローバルエンジニア集団サイバーコアと資本業務提携を締結

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

2021年
YoutubeVOS Track2-Video
Instance Segmentation画
面内の人物範囲認識



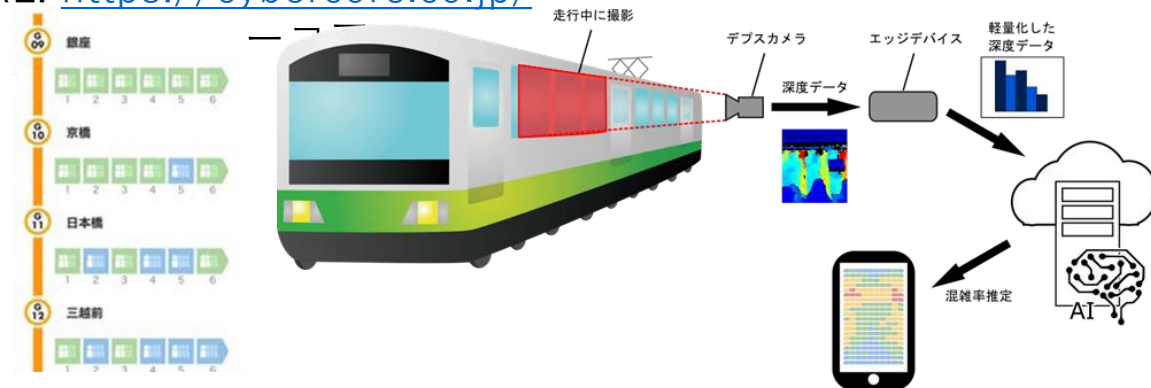
2022年
AI City Challenge
カメラを跨いだヒト・モノ追跡



URL: <https://cybercore.co.jp/>

当社技術「RushEye®」

特願2021-027001





(株) Fleekdrive 人事労務サービス「Fleeksorm」 ベータ版提供開始

- ・クラウドサービスFleekdriveに総務・人事労務部門向けサービス「Fleeksorm」ベータ版の提供を開始（正式リリースは2023年春頃予定）
- ・ERP製品への進化に向け、新たな分野のサービスを拡大



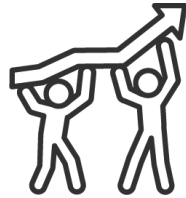
給与計算から社会保険手続き、タレントマネジメント機能等、人事労務業務に必要な様々な機能を追加予定

「Fleeksorm」 URL : <https://www.fleeksorm.com/>

改めてソルクシーズグループの強み



金融系開発に強み。特にクレジットが得意



成長を期待できる子会社が多い



FinTech/IoT/AI/CASE/クラウド に注力



多彩なDX支援事例

ソルクシーズグループはどんな会社？

「金融システムに強いシステム開発会社」から



「DXで日本のビジネスを導く会社」へ



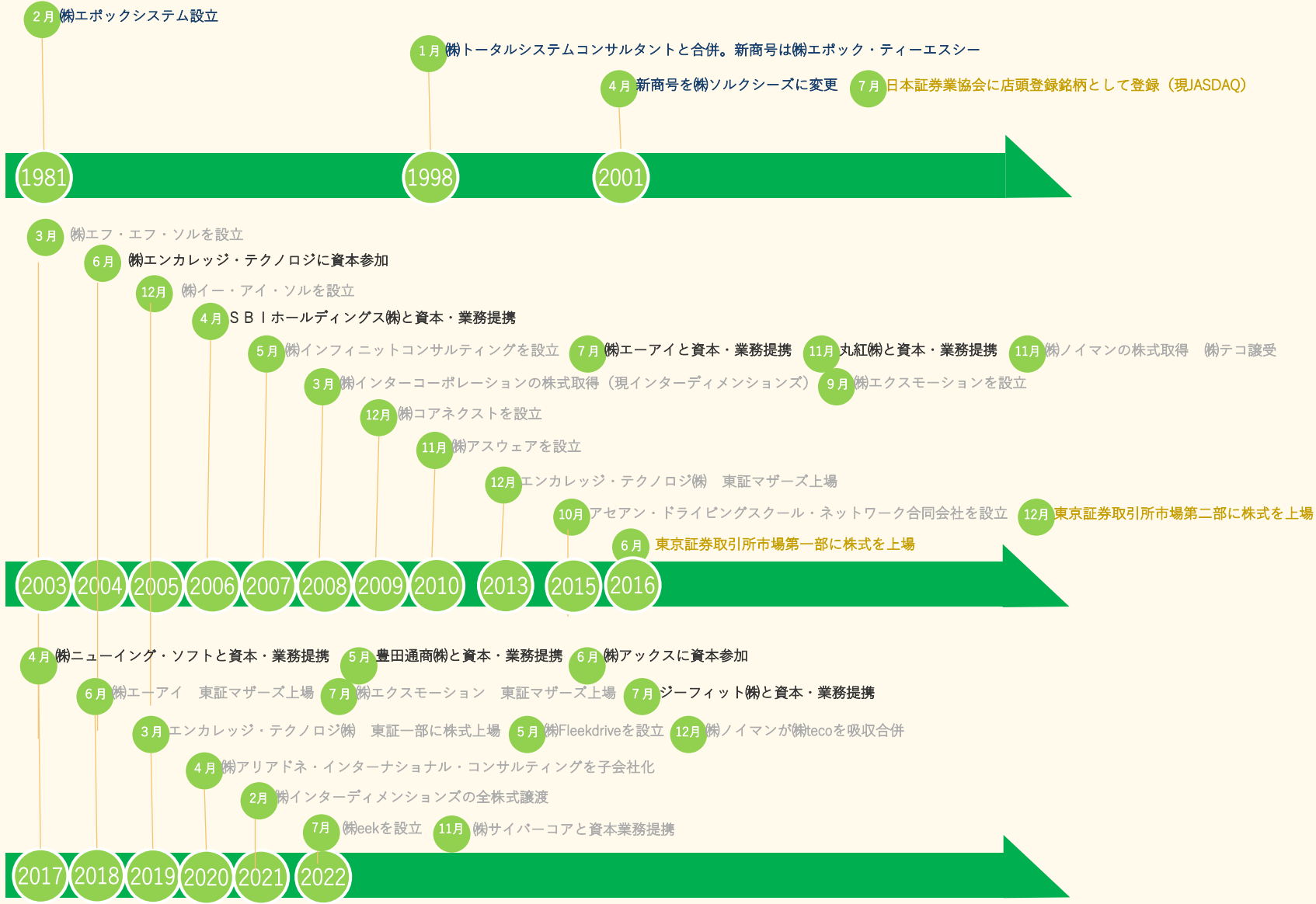
APPENDIX 沿革



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



新社長ご挨拶 (2023年3月30日就任予定)



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)

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が、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れないようにお願いいたします。

【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>



DXで日本のビジネスを導く会社へ

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。

私たちは技術を通じて社会に貢献し、半世紀、100年後も
未永く愛される「愛と夢のある企業」を目指します。

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