

SOLXYZ

株式会社ソルクシーズ
2023年12月期第1四半期
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

いままでは、

「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 秋山 博紀 他常勤取締役 10名、社外取締役 5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 秋山 博紀

1964年1月25日生
1987年1月 当社入社
2004年4月 事業推進室長
2011年4月 執行役員
2011年4月 経営企画室長 兼 事業戦略室長
2015年3月 取締役
2020年3月 常務取締役
2023年3月 代表取締役社長に就任 (現任)



I. 専門店化

専門店化 オンリーワン

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

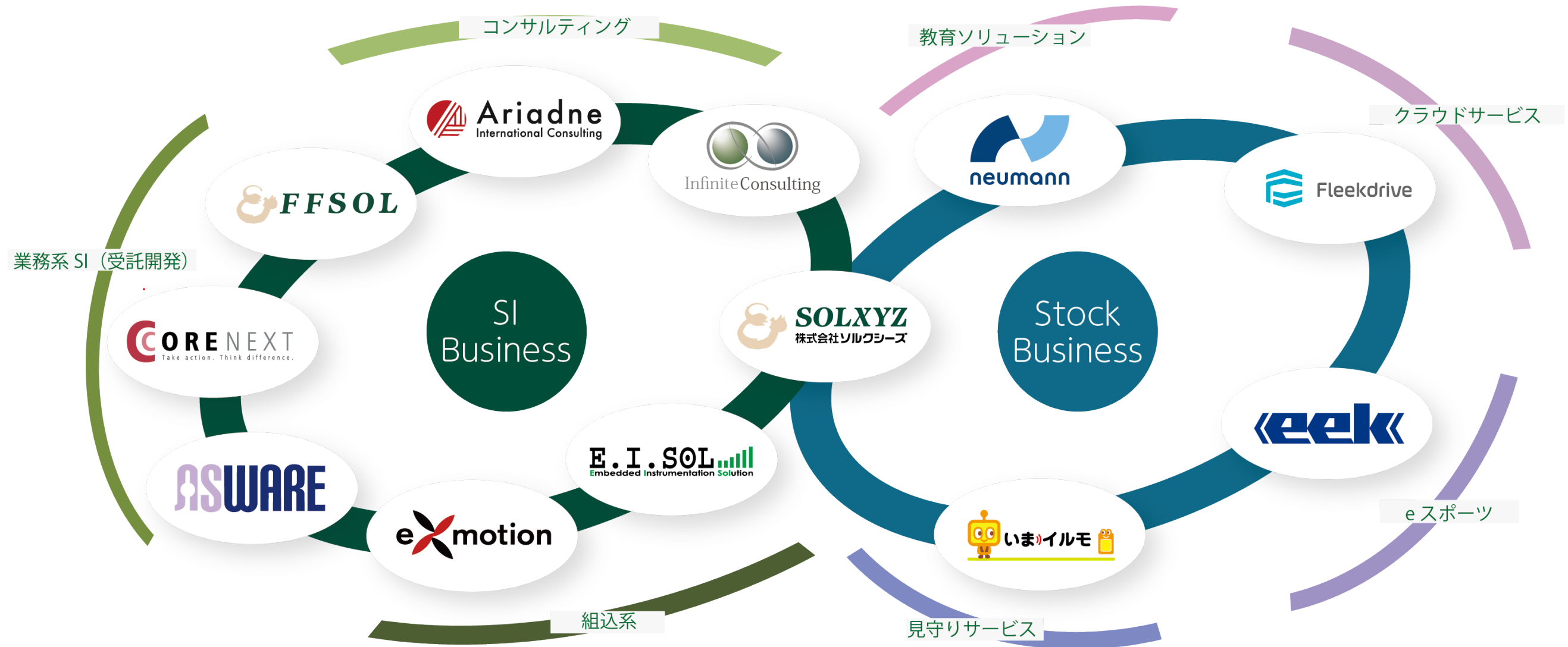
III. グローバル展開

ASEAN
+
3

SOLXYZグループ

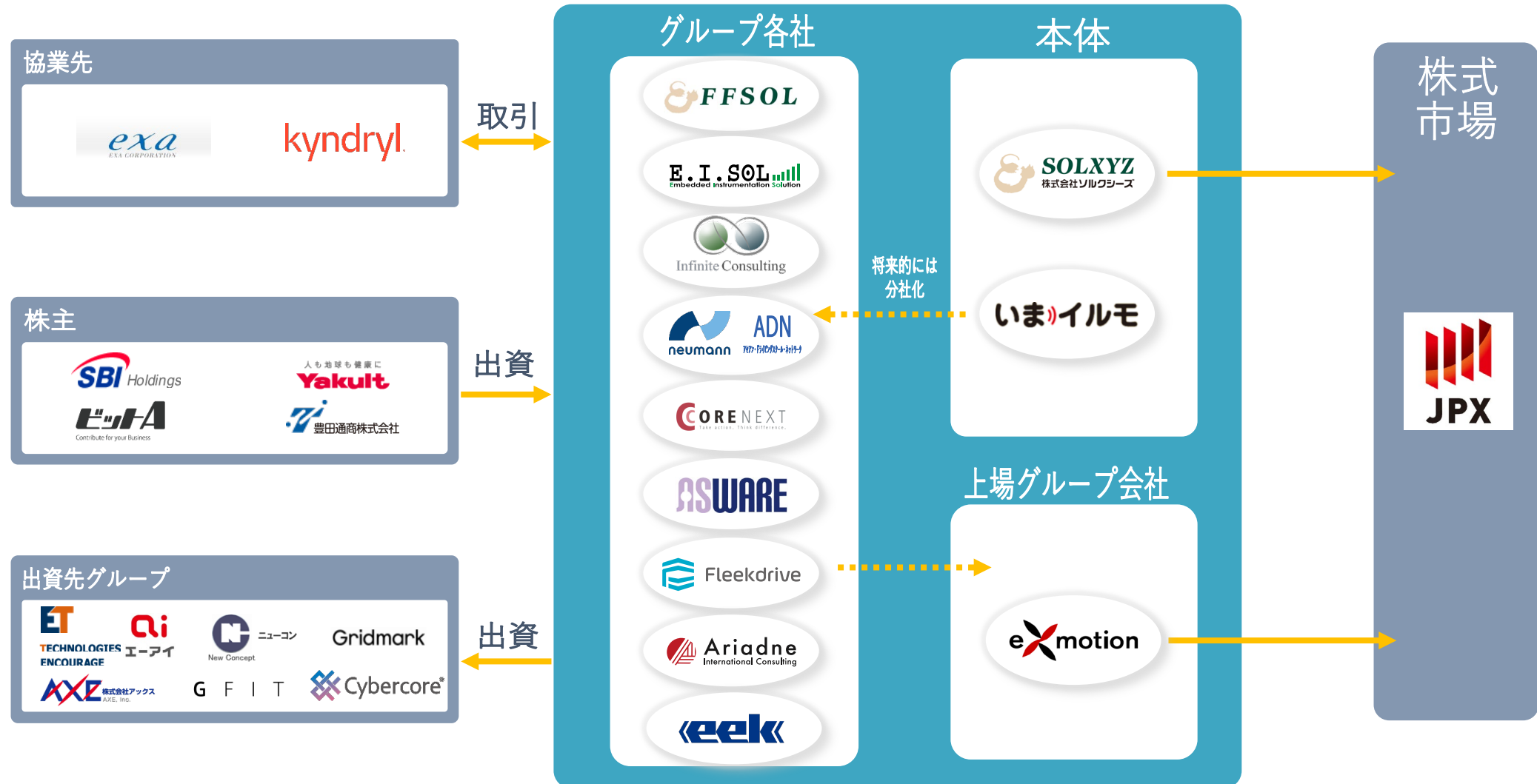
ASEAN + 3 のマーケットに対し、
グループ各社の優れた
製品・サービスを展開

グループ会社の役割





出資先・協業先の増加により経営基盤強化

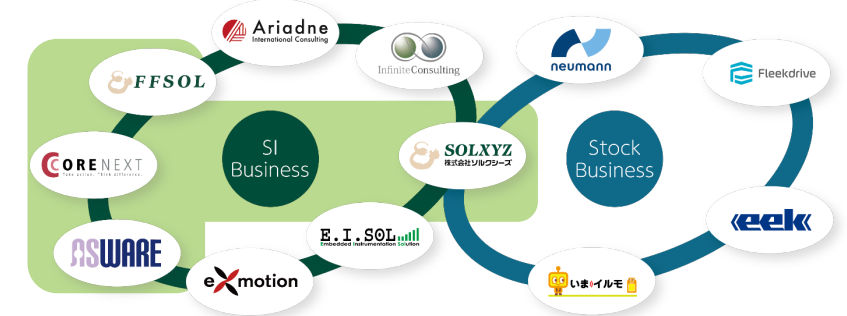


2022年12月末日現在

ソルクシーズ 事業領域と体制



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

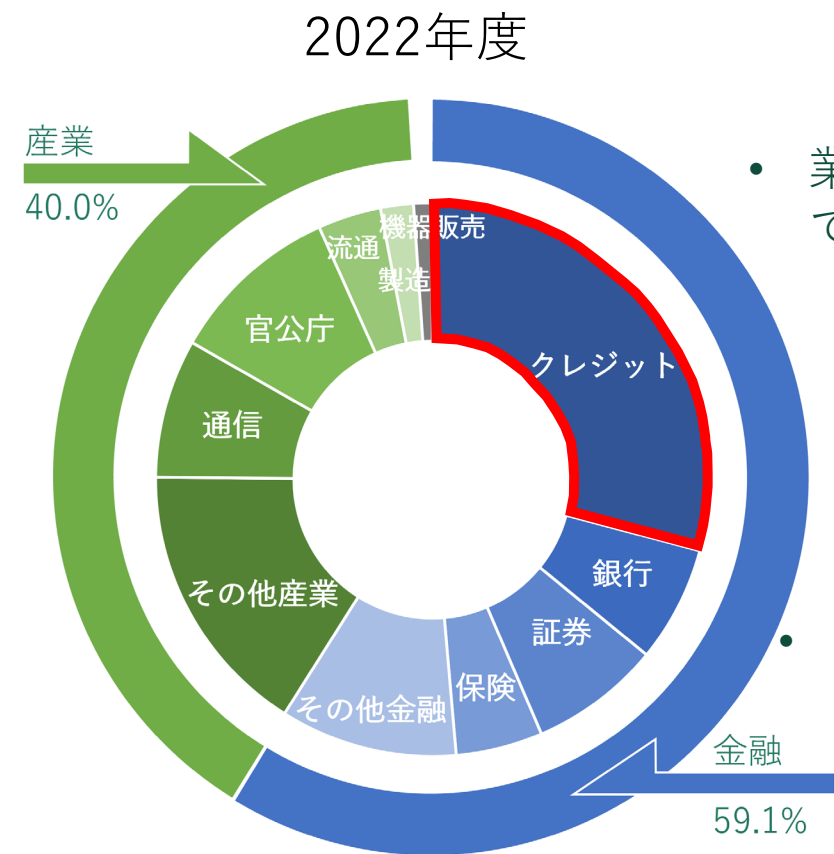
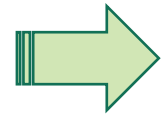
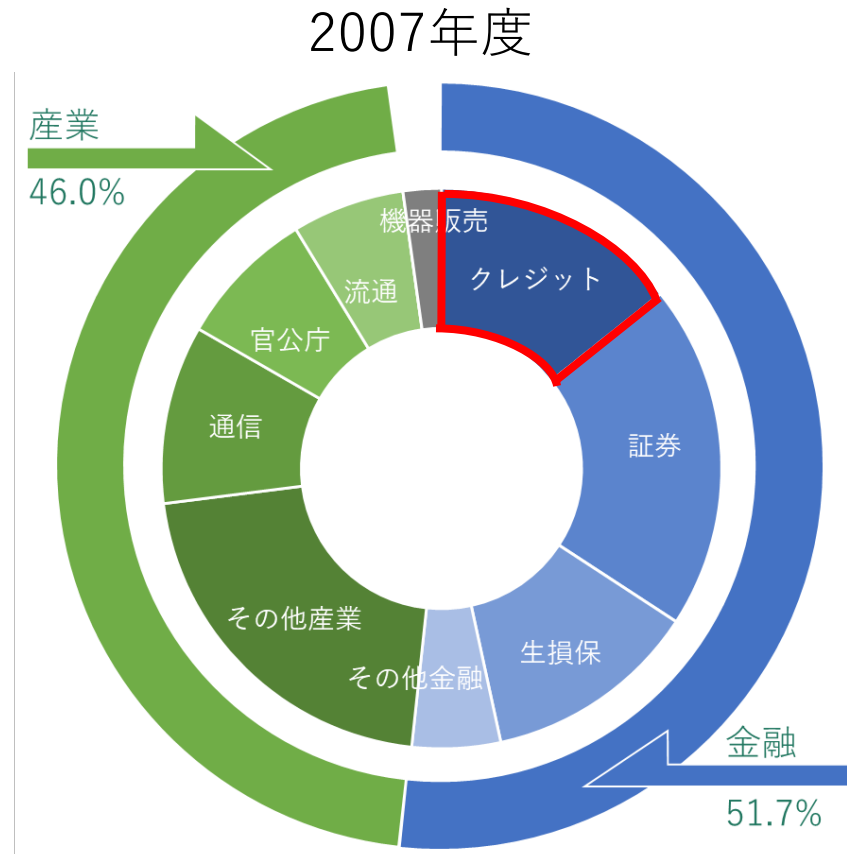
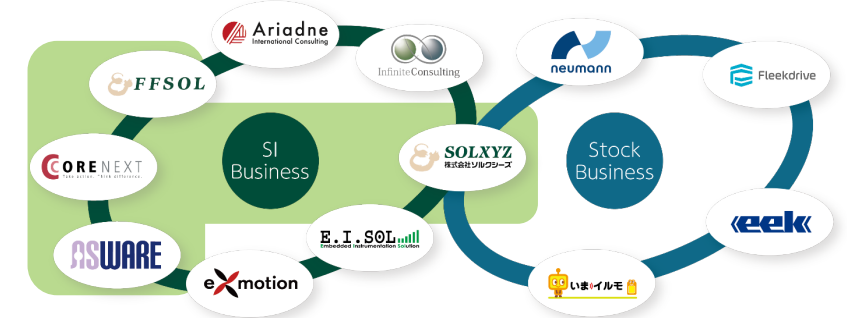
インフラ設計

- ・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 業種別売上げの推移



業種別売上の推移（15年前と現在）



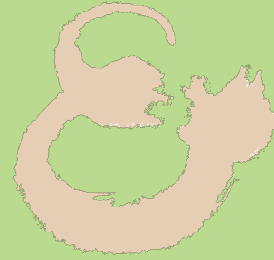
- 業種別売上では、過去15年間でクレジットが大きく増加
- 金融系と産業系の比率 5 : 5 → 6 : 4 と金融系が増加

ソルクシーズが選ばれる理由



ワンストップ体制

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。



SOLXYZ

競争力の強化

特定分野への専門特化を戦略の柱としています。プロダクト起点のストックビジネスや周辺開発等の強化・推進を目的に、「プロダクトサービス事業本部」を新設しました。

豊富な経験

設立当初から、クレジット、証券、生損保などの金融分野を得意としており、豊富な業務知識やノウハウを持ったメンバーが揃っています。

信頼

今日まで手掛けた全てのプロジェクトを、最後まで責任をもってやり遂げてきたことが高く評価され、お客様から信頼を得ています。

専門店化戦略

クレジットの更なる飛躍を見据え、海外の金融機関に強みを持つ上流コンサルティング専門子会社を設立、お客様から直接ご指名をいただいています。



自動車教習所版DXを推進 (P12)

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

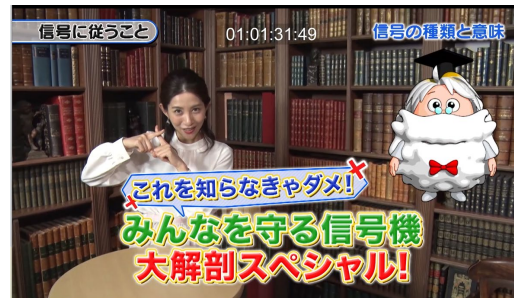
- ベトナム教習所事業は旺盛な免許取得需要を背景に順調に進行しており、多店舗化を目指す。

現地教習所向けITソリューション販売は、ローカライズ・実証実験を重ね、拡販の体制を構築中。

- 2021年リリースのオンライン学科教習ツール「N-LINE」(P13)が好調。既存システム(デジタル教習「N-PLUS」)とのクロスセルも伸びる。

全国教習所1,250校の内、導入実績414校(シェア約70%獲得※)

※オンライン学科教習を実施する教習所の内、約70%が「N-LINE」を使用(2023年4月末時点)



(株) ノイマン 自動車教習所版DXとは？

ノイマンが考える **自動車教習所**における **DX**(デジタルトランスフォーメーション)とは、
教習・講習に関する全ての情報を **デジタル**で **記録**し、一元的に **管理**すること。
そして、各教習所が所属する公安委員会（都道府県警察）への **申請**や **報告業務**
も全て **デジタル化**することを指します。

自動車教習所版DXの イメージ



マイナンバー



学科・技能教習・各種講習履歴



学科・技能検定記録

教習予約・進捗確認



電子申請

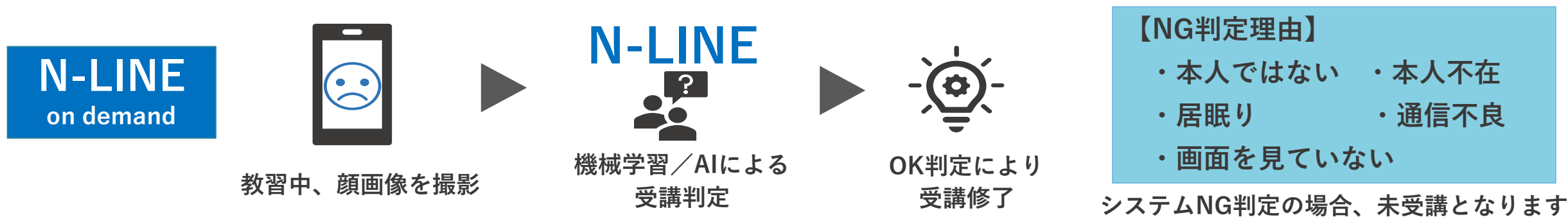


(株) ノイマン N-LINEについて



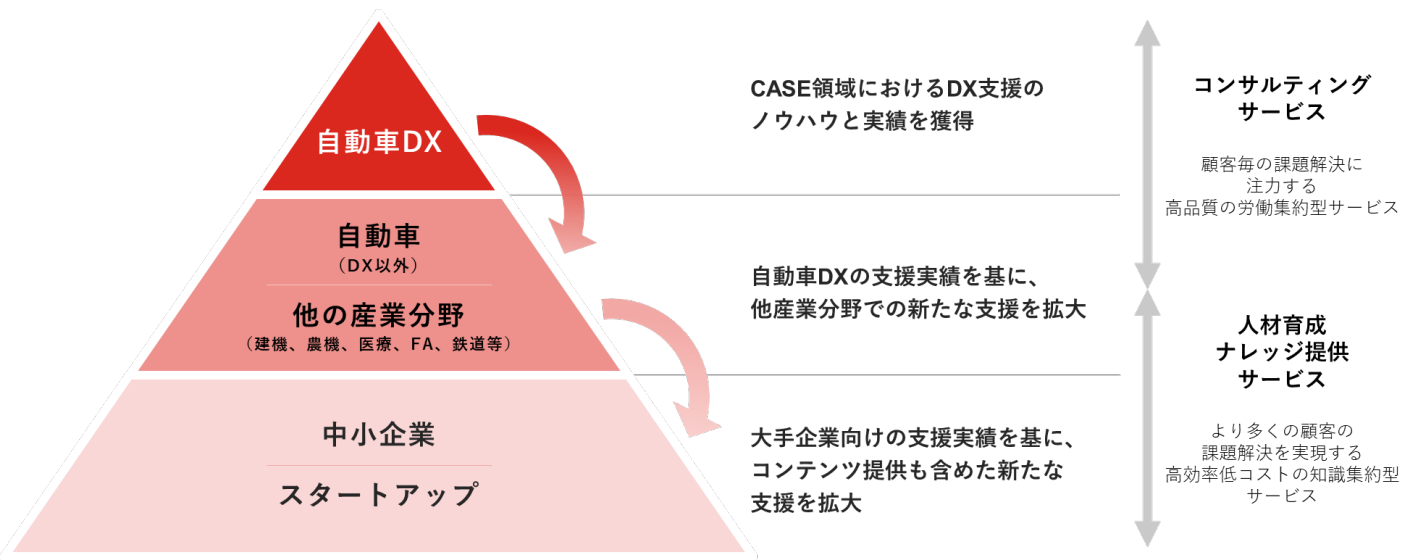
● 継続受講確認 (動画視聴中2分に1回実施)

○ 学科教習 (視聴) 中に、スマホ・タブレットのカメラ機能にて、継続して受講していることを確認





東証グロース市場：4394



- 組み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」の会員数は右肩あがりに増加
- **業務提携やM&Aを実施、事業規模拡大に着手**

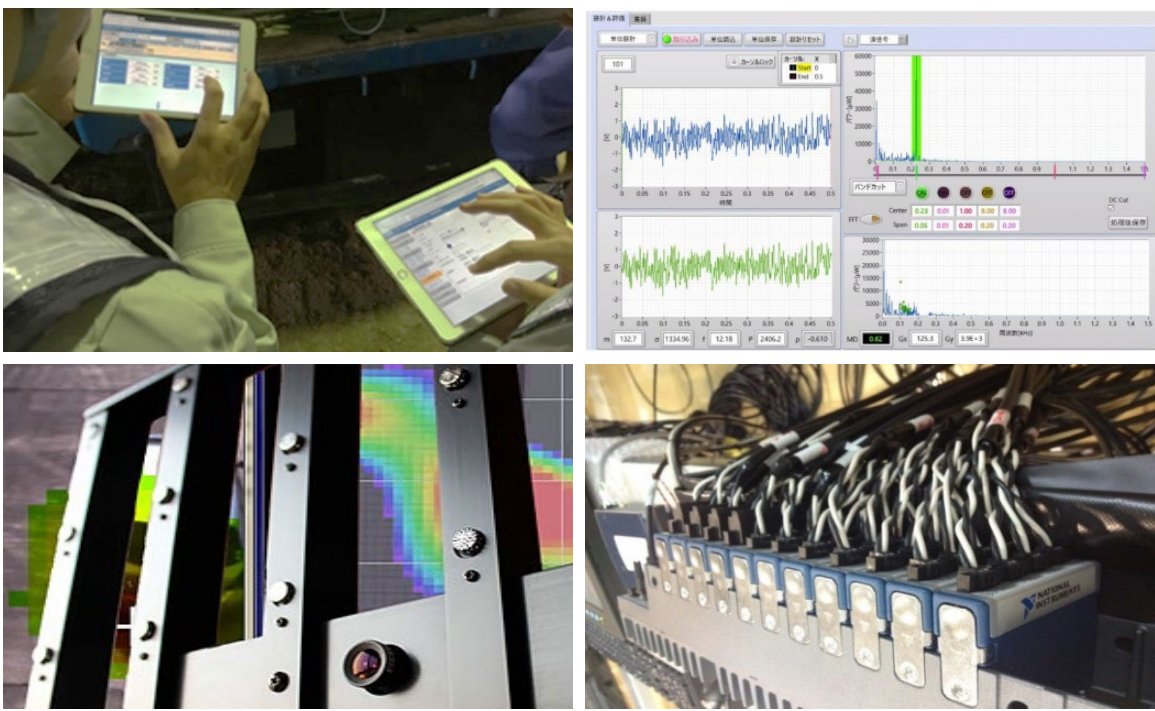
- ① **2023年2月 ソフトウェアのテスト・品質向上支援サービスを展開するバルテス（4442）と業務提携**
バルテスの品質に特化したソフトウェアテストサービスを加えることで、『シフトレフト』ソリューション**の構築を図ります。
- ② **2023年3月 ソフトウェア・システムのテスト業務と品質管理業務を専門とする日の出ソフトを子会社化**
ソフトウェア開発工程の上流から下流までワンストップで請け負うことが可能になりました。

*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

**上流工程での成果物のテストをし、要求や設計の漏れを早期に発見することで、ソフトウェア開発に関して生産性や品質の向上を実現します。



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、導入実績多数
- 金融向けデータ分析を得意とするSAS社と、製造業向け計測ソリューションを得意とするイー・アイ・ソルがパートナーシップを組み、新たな領域展開を推進

**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。

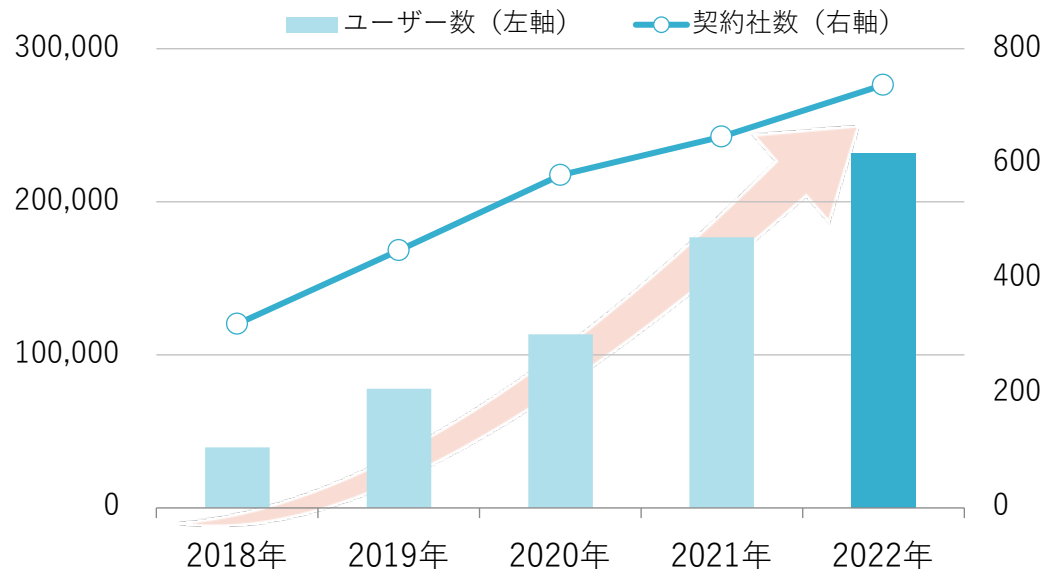




Fleekdrive

SaaS型クラウドサービス「フリードライブ」

KPIの推移



- 企業向けに特化したオンラインストレージサービスを展開。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
- **2023年4月人事労務向け新サービス「Fleeksorm」リリース。**給与計算から明細配布、年末調整業務や社会保険などのベースとなる業務に加え、入退社などの手続きをクラウドで完結するサービスで、スキル管理等の人材サーベイも実現
- 2023年4月末現在、のユーザー数は25万ユーザー、契約社数は758社

お客様例



デジタルトランスフォーメーション (DX)



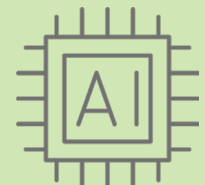
クラウド

- 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

- 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の中核に、新しいAIソリューションの開発を展開予定**
- 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
- AIを活用した適正在庫管理システム・社内知識を蓄積した自動応答システムなどの実証実験を取り組み中
- 上記展開を進める中で、金融向けAIソリューションの開発も今後視野に入れる



FinTech

- 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
- 資本業務提携先のジーフィット(株)の新サービスとの協業を図る



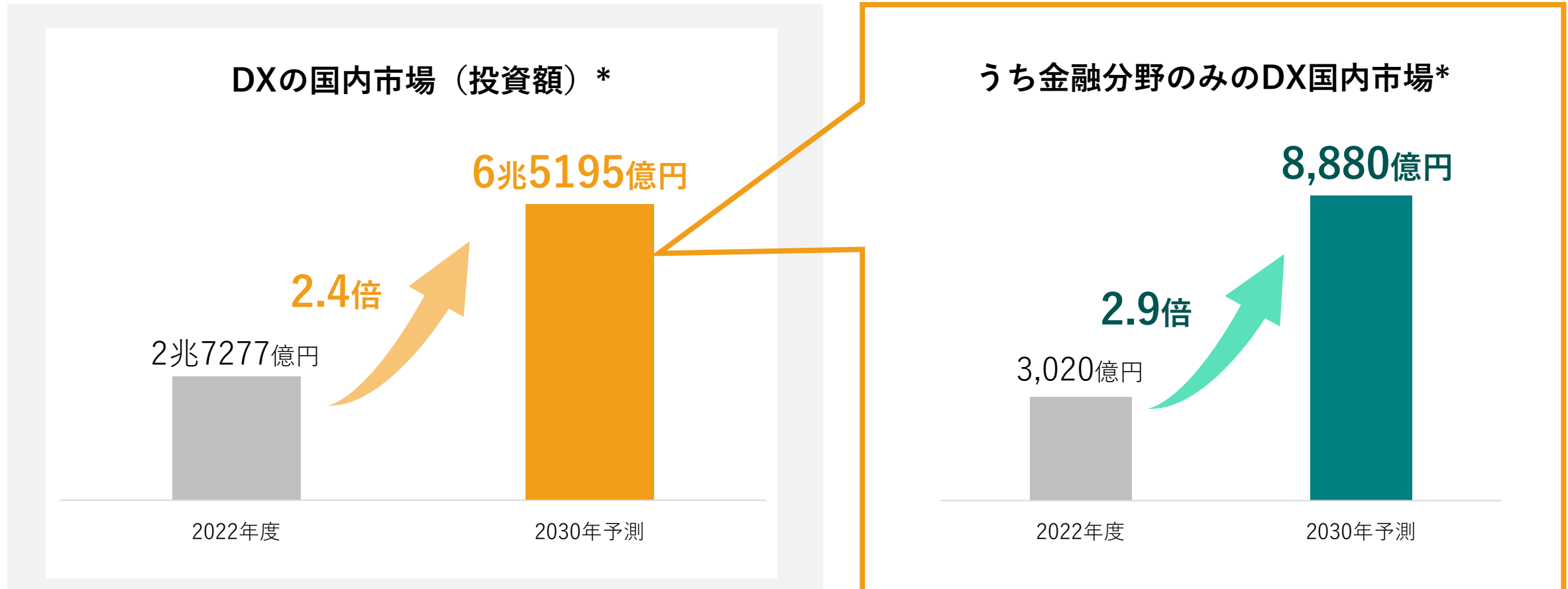
IoT

- 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



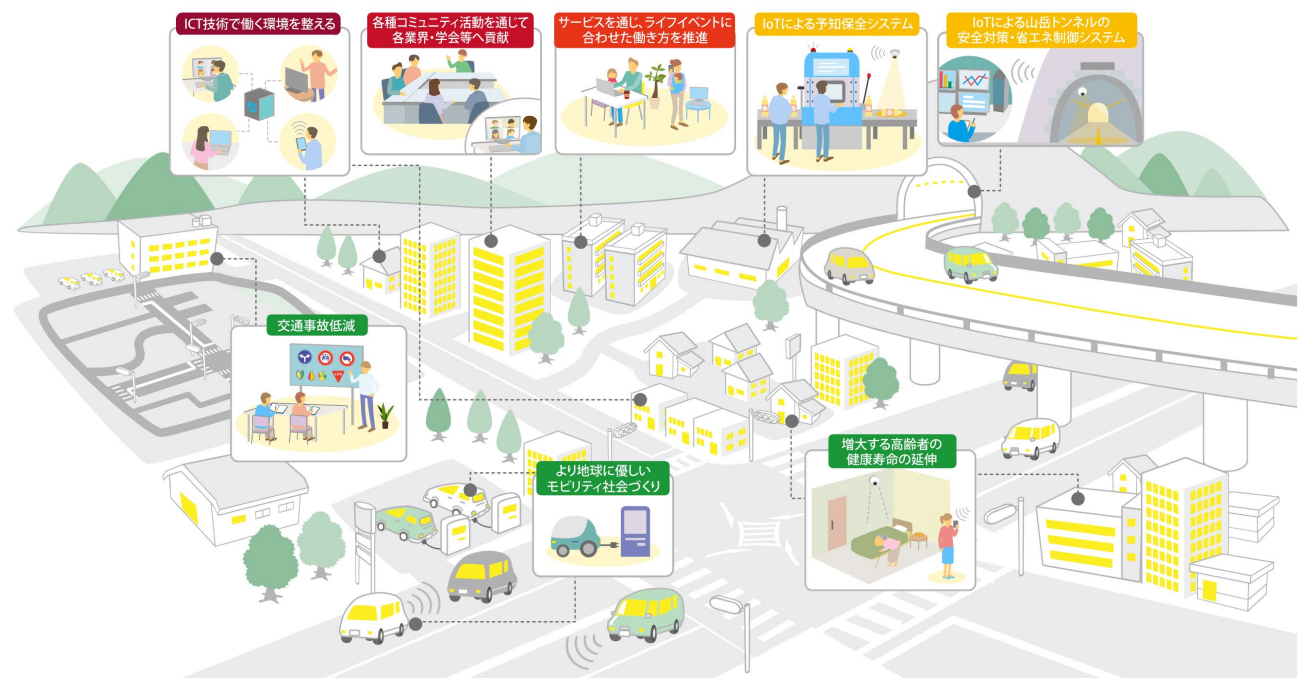
ソフトウェア業界の市場認識：DX市場の拡大と金融DXの加速

- ・国内DX市場は2030年には2022年の2.4倍となる**6兆円越え**の予測
- ・当社が得意とする金融系分野も2022年比で**2.9倍の成長**が見込まれる



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。

重点取り組み目標

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

SDGs取り組み事例



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414校が活用
- エンジニア育成PF「Eureka Box」でリスクリング解決
- 高齢者施設向け「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



■ 旺盛な需要は継続、前年同期より大幅な増収増益

- ・・・需要は想定を上回る勢いをみせ、売上高38.1億円（前年同期比+14.2%）、営業利益は3.1億円（同+45.4%）

■ 全事業で好調、特にソリューション事業が大きく貢献

- ・・・金融系は、クレジット・証券を中心に開発需要が伸びる。中でも証券については、過去に納品した大型案件が保守フェーズのステータスのまま変動のない時期が続いたが、今年度は需要旺盛
- ・・・外部要因による悪影響が解消したことに加え、期ズレ案件の取込により、ソリューション事業は前年同期比+50.3%

■ 受注残高の積み上げも堅調に推移

- ・・・大口案件受注により、受注高・受注残高ともに堅調

■ 業績予想進捗率も良好な水準を維持

- ・・・対上期累計、対通期、どちらに対しても良好な進捗率

2023年12月期第1四半期 連結業績サマリー



- ・DX推進に伴う旺盛なIT需要に加え、外部環境の向かい風も落ち着き、前年同期より大幅な増収増益
- ・単価向上や直接顧客（元請け）比率の向上などにより各利益は過去最高を更新、利益率も回復基調

(単位:百万円)	2022/12期 1Q	売上高比	2023/12期 1Q	売上高比	前年同期比 増減率	詳細
売上高	3,336	-	3,811	-	14.2%	DX需要は旺盛。半導体不足は解消に向かい、収益認識基準変更の影響も落ち着き、好調な推移
売上総利益	778	23.3%	911	23.9%	17.1%	ソリューション事業の貢献のほか、ソフトウェア開発での直販比率向上等が利益率向上に貢献
販売管理費	561	16.8%	596	15.7%	6.2%	金額は増加も費用削減努力により抑制傾向
営業利益	216	6.5%	314	8.3%	45.4%	売上総利益率の上昇、販管費低減により前年同期より大幅増。四半期では過去最高値
経常利益	225	6.8%	339	8.9%	50.5%	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	118	3.6%	312	8.2%	164.4%	投資有価証券売却による特別利益計上より大幅増
EPS（円）	4.87	-	12.85	-	163.9%	—

業績予想進捗



- ・ 1Qは好調なスタートとなり、2Q予想へ向けた進捗率は良好
- ・ 通期予想に対する進捗は下期偏重の計画であり、想定内の推移

(単位:百万円)	2023/12期			2Q進捗率	通期進捗率
	1Q実績	2Q予想	通期予想		
売上高	3,811	7,500	16,200	50.8%	23.5%
売上総利益	911	1,800	3,800	50.6%	24.0%
営業利益	314	500	1,250	62.8%	25.1%
経常利益	339	500	1,250	67.8%	27.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	312	300	750	104.0%	41.6%



- 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

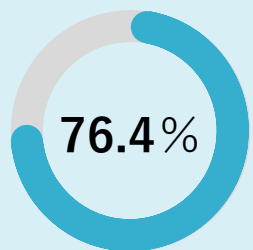
(単位：百万円)	2022/12期		2023/12期		前年同期比 増減率
	実績	売上高比	予想	売上高比	
売上高	13,986	-	16,200	-	+15.8%
売上総利益	3,341	23.9%	3,800	23.5%	+13.7%
営業利益	1,029	7.4%	1,250	7.7%	+21.5%
経常利益	1,056	7.6%	1,250	7.7%	+18.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	564	4.0%	750	4.6%	+33.0%

ソルクシーズグループのセグメントについて



セグメント別 売上構成比

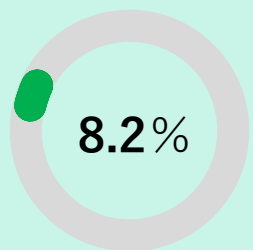
ソフトウェア開発事業



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。

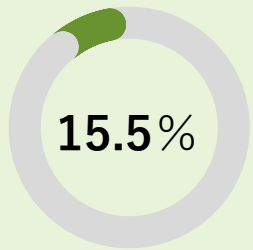
↑
コンサルティング

コンサルティング事業



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。

ソリューション事業



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

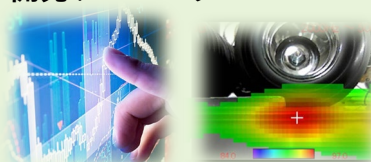


教育 Eureka Box

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

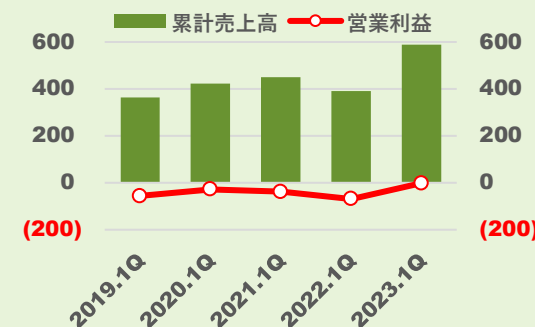
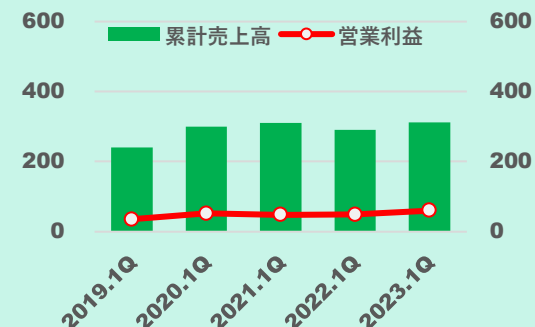
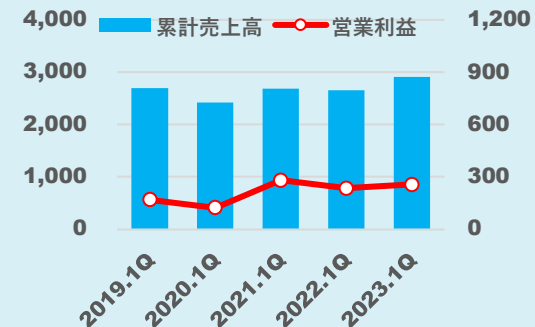


クラウドサービス



実績推移

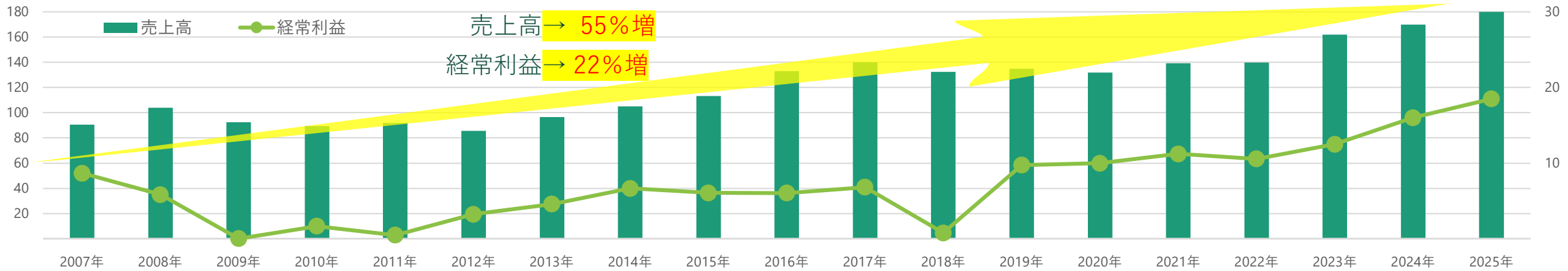
(単位：百万円)



成長の軌跡



2007年度→2022年度

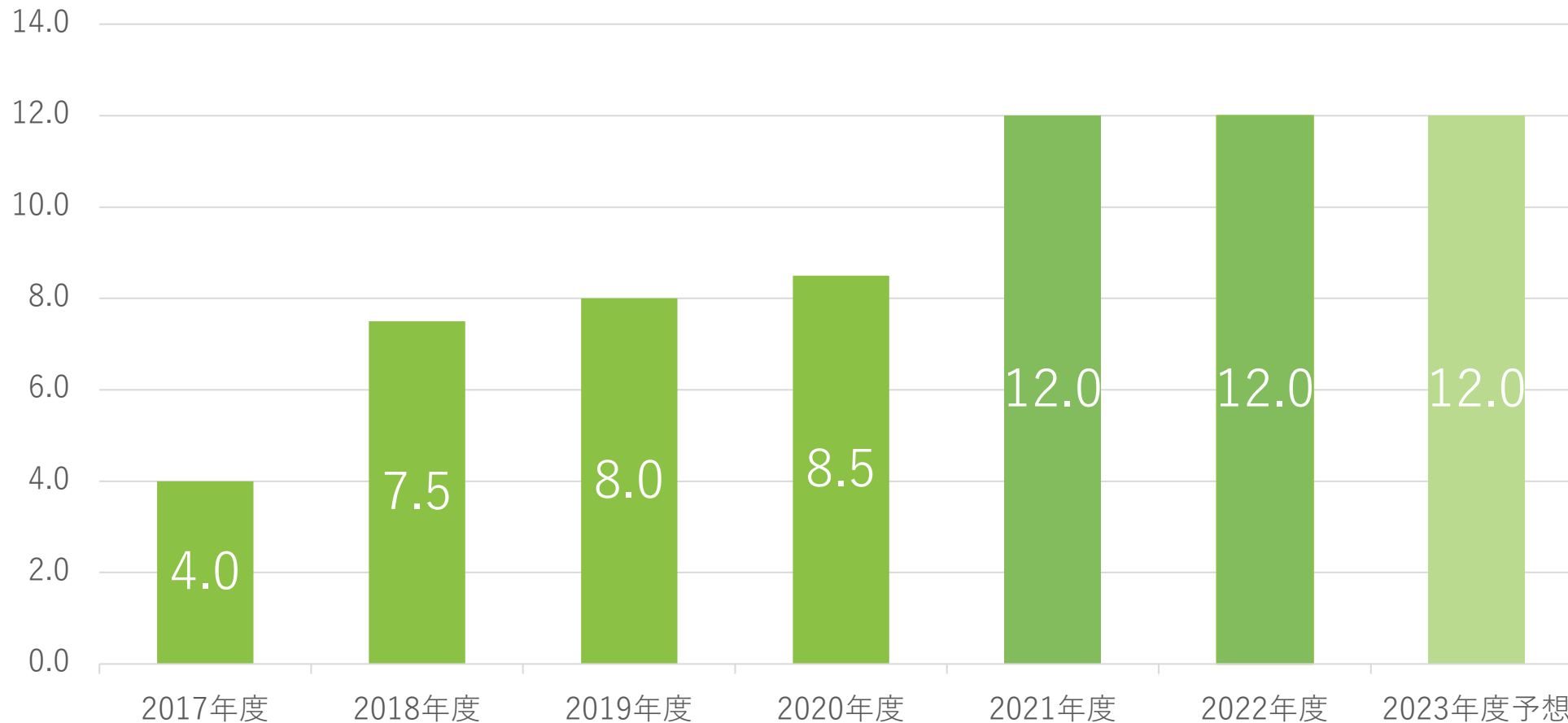


	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023 計画	2024 計画	2025 計画	
売上高 (百万円)	9,044	10,397	9,249	8,950	9,178	8,570	9,656	10,507	11,315	13,288	14,001	13,228	13,478	13,186	13,922	13,986	16,200	17,000	18,000	
経常利益 (百万円)	866	585	2	166	49	325	459	667	607	604	683	78	975	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	5	8	8	15	16	17	12	12	-	-	-

株主還元方針

- 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

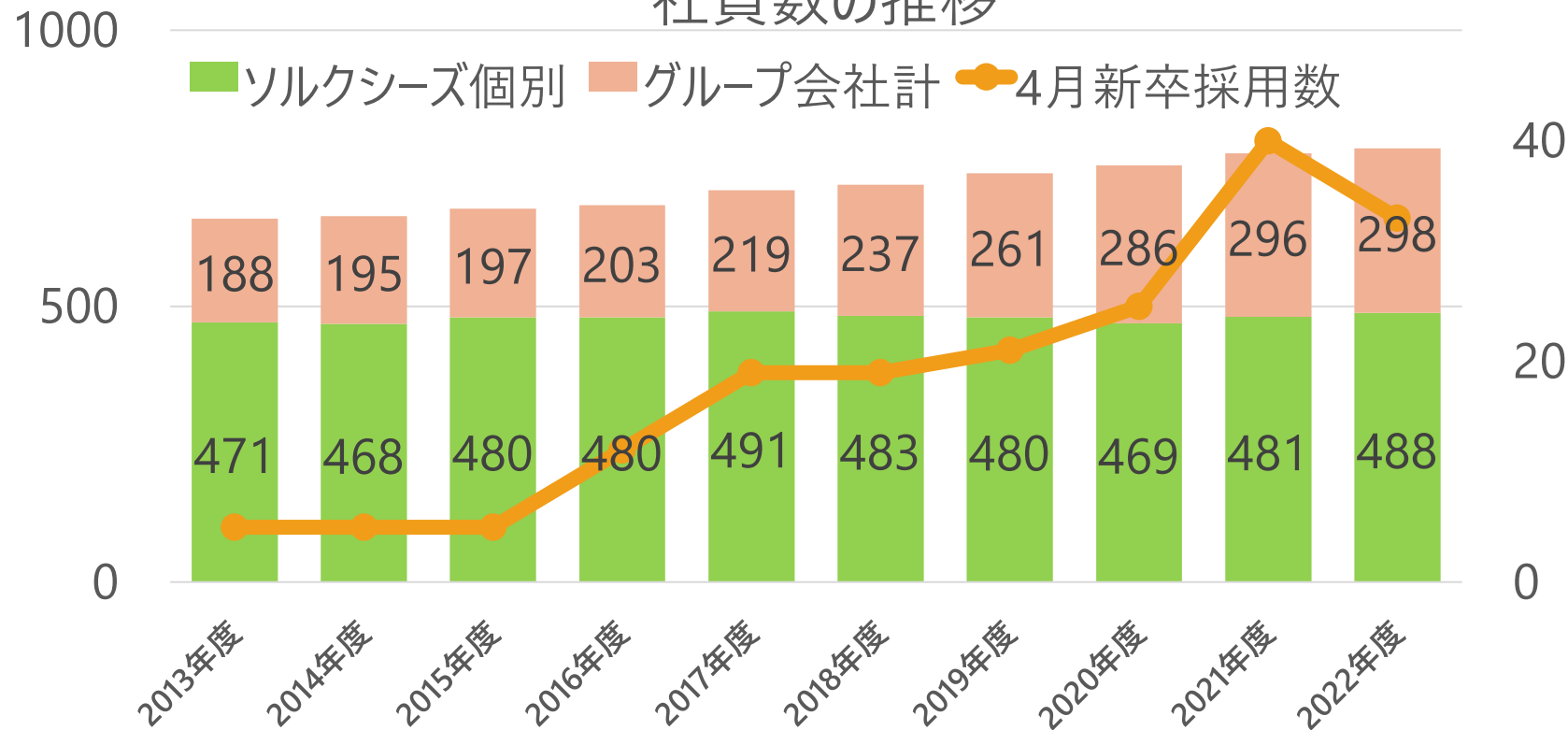


※2021年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。

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

社員数の推移



■ 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

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、十分なフィージビリティスタディとグループ内シナジー効果を確認の下、積極的な進出・強化を図る。

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

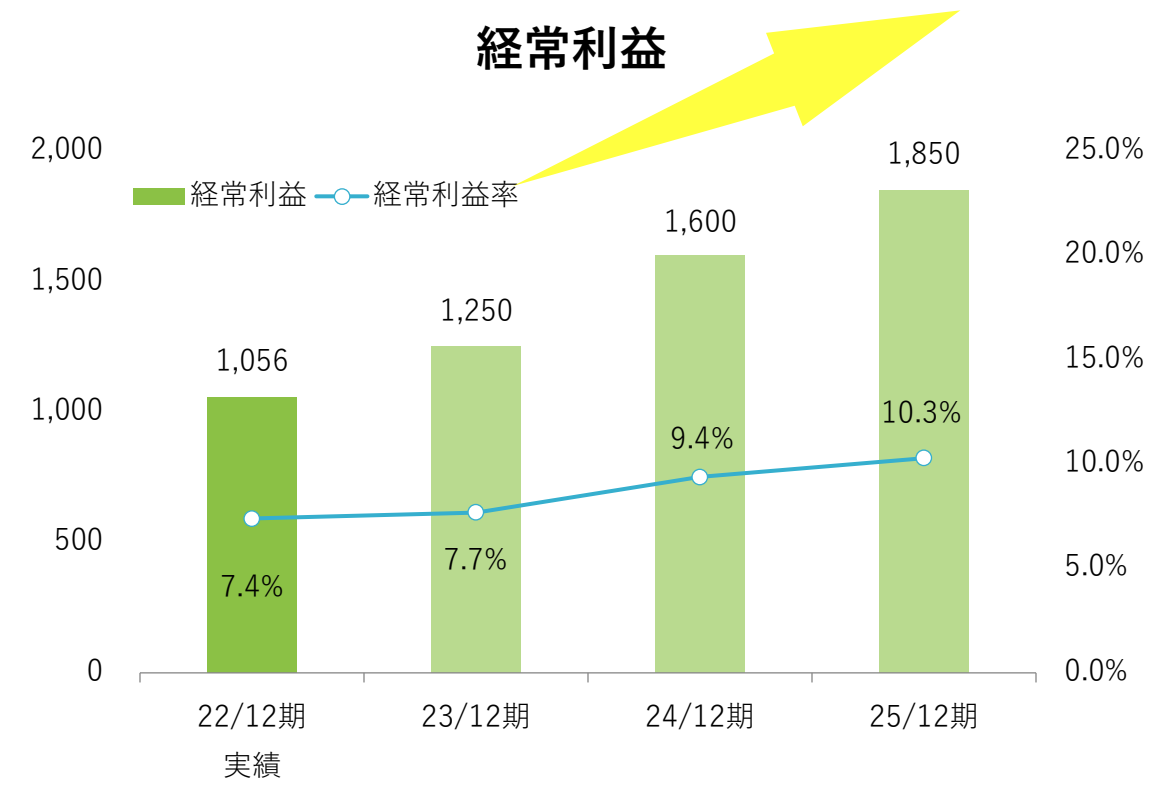
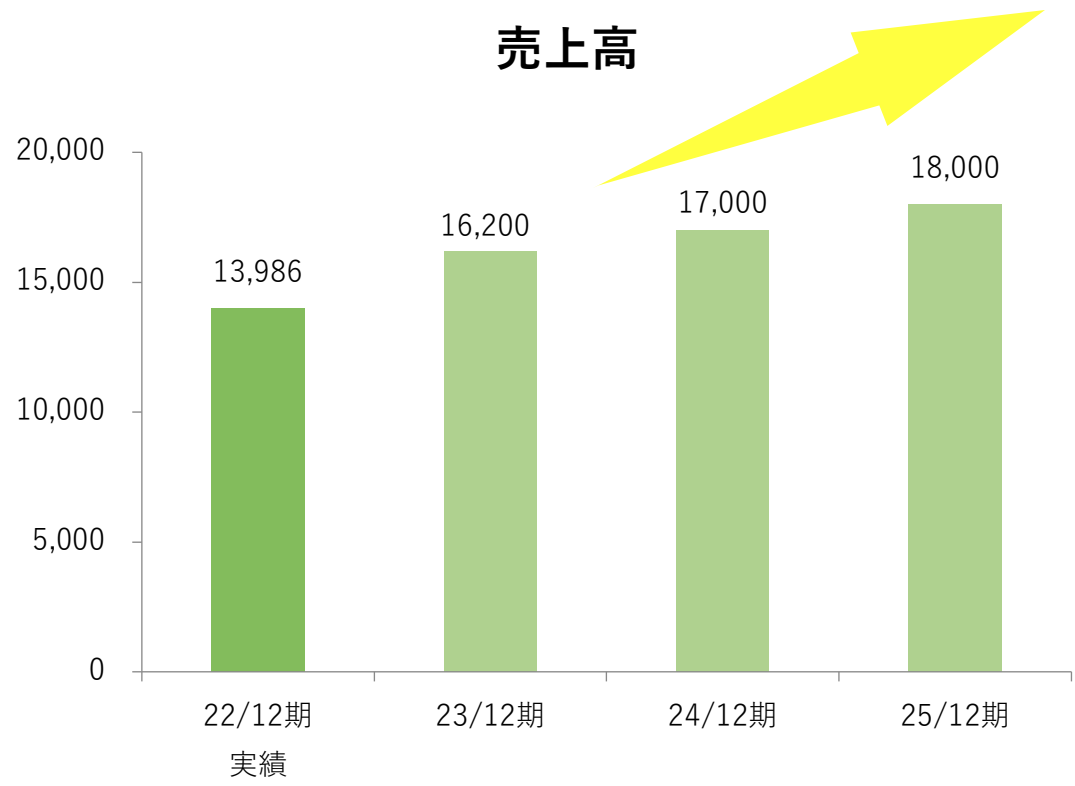
既存のソリューションについては、引き続き強化・推進し、事業基盤の強化と収益安定化に向けて注力していく。最終的にはSIビジネスと並ぶ収益の柱として成長を加速、利益比率で50：50にする。また、クラウド・AI・IoTの活用など、ICT市場における技術の変化に対応し、グループの持つソリューションの更なる拡大について、継続的に推進する。

4 海外マーケットの拡大

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。

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



トピックス



(株) Fleekdrive 総務労務サービス「Fleeksorm」をリリース



「Fleeksorm」は6つのプロセスから総務労務を能動的な組織へと成長を促し、戦略部門としてオーガニゼーション・イノベーションを実現します。また、給与計算から年末調整、社会保険、マイナンバー管理まで、従来の業務改善に必要な機能をすべて揃えており、また、戦略総務へと変革するために必要な機能として、従業員の入退社手続きやe-Tax、eLTAXなどの電子申請、パート・アルバイトの管理も可能です。将来的には、電子署名機能とAI自動応答機能（Chatbot）を追加し、他社製品との差別化を図ります。

「Fleeksorm」は従業員と企業の両方にとって安心して信頼できるサービスを提供し、企業の発展に貢献します。

「Fleeksorm」Webサイト：<https://www.fleeksorm.com/>



(株) eek 高齢者施設向けeスポーツ体験会 & 交流会を開催

e e k は、e スポーツを通じて社会の活性化に貢献する事を目的として設立され、Z 世代から高齢者まで幅広い層に向けてe スポーツの魅力を発信しています。

北海道ハイテクノロジー専門学校との産学連携により、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「グランウエルネス山鼻」において、世代間交流を目的とするeスポーツ体験会の開催をしました。累計4回目の開催となります。

その他、自治体の有休施設活用を目的としたeスポーツ施設運営や、地方の小中高等学校の廃校の活用においてeスポーツイベントの開催を予定しております。



※株式会社バンダイナムコアミューズメントの許可を得て開催しております。

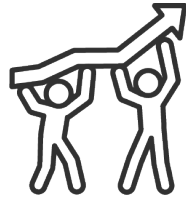


©Bandai Namco Entertainment Inc.

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支援実績あり

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

APPENDIX ソルクシーズグループ



株式会社ソルクシーズ

各業種に特化したITサービスとソリューションの提供

- 証券、信販・クレジット、生損保
- 情報・通信、メディア、製造、流通
- 官公庁
- セキュリティサービス



株式会社 コアネクスト

投信・投資顧問会社向けのシステム開発、コンサルティングサービス

- 投信・投資顧問、J-REIT



株式会社 ノイマン

自動車教習所向け効果測定や学科学習システム、基幹システムの開発・販売。学生向けeラーニングシステムの開発・販売

- 自動車教習所
- 学習塾



Infinite Consulting
株式会社
インフィニットコンサルティング

システムの企画・提案に関するコンサルティング、システムマネジメント支援

- 銀行、証券、信販・クレジット
- 情報・通信、メディア、製造、流通



株式会社 アスウェア

ICTインフラ分野のコンサルティングから提案・設計・構築まで支援

- 情報・通信



株式会社 Fleekdrive

企業向けオンラインストレージサービス及び、クラウド帳票サービス

- 各種企業



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

- 信販・クレジット



株式会社 エクスモーション

オブジェクト指向技術を用いた、組込システムの設計支援、人材育成のサポートなど実践型コンサルティング

- 製造（自動車・OA機器）



株式会社 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



株式会社 エフ・エフ・ソル

銀行を中心としたソフトウェア受託開発事業、オープン系パッケージソフトの開発・販売

- 銀行・信用金庫



株式会社 イー・アイ・ソル

組込・制御・計測系を中心としたソフトウェア受託開発、ソリューションの開発・販売

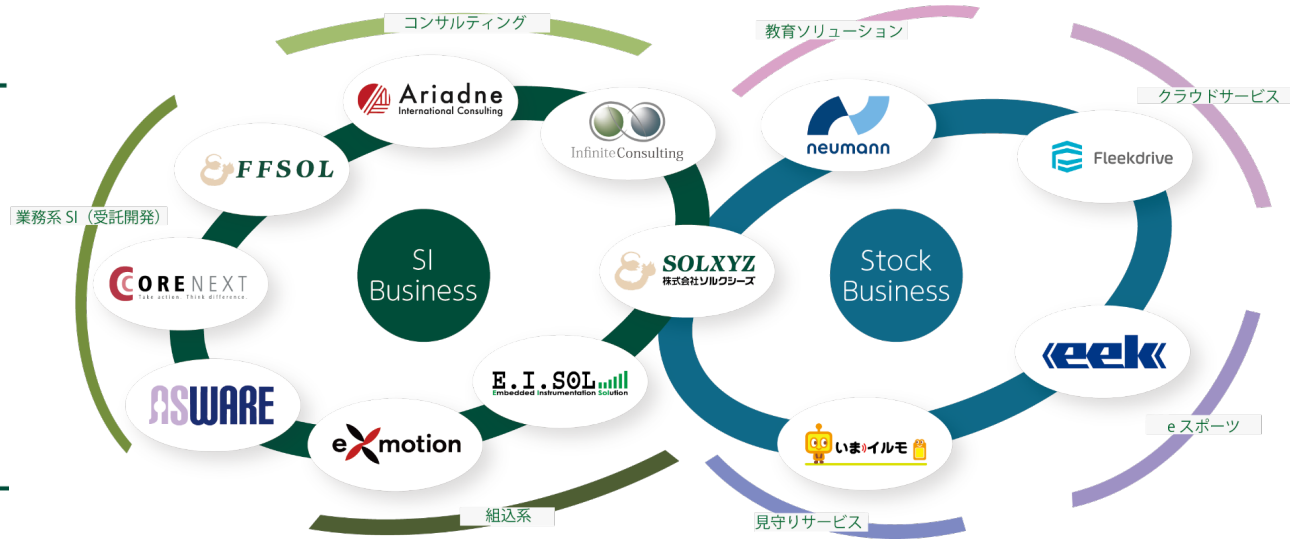
- 製造
- 官公庁



いまイルモ

一般消費者及び施設向けの複数センサーによる見守りシステムの企画・製造・販売

- 一般家庭、介護施設



ソルクシーズグループは
SIビジネスとストックビジネスの両輪で
お客様のニーズに最適な
ソリューションをご提供します

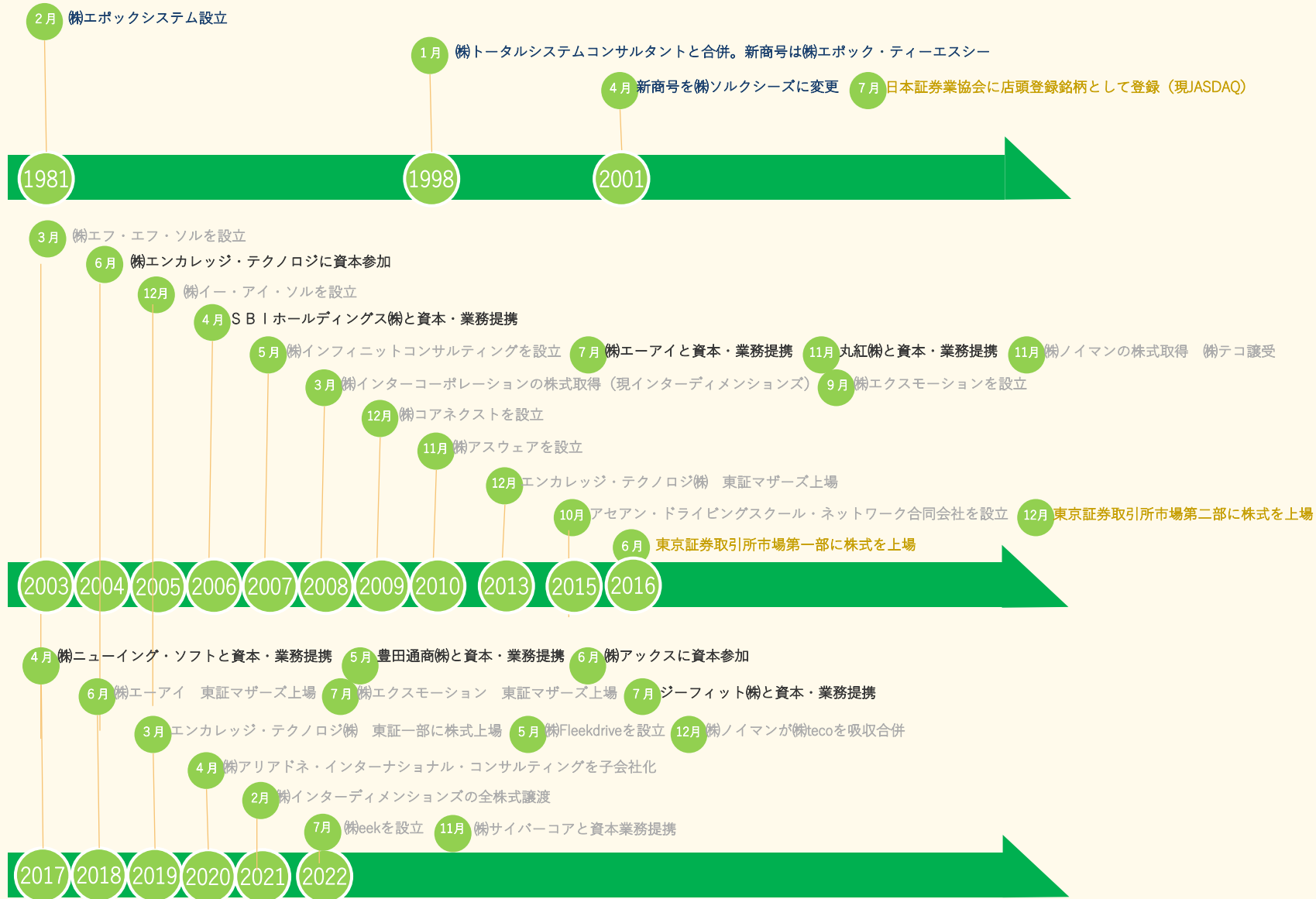
APPENDIX 沿革



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



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>



SOLXYZ

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
末永く愛される「愛と夢のある企業」を目指します。

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