

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

2023年12月期
第1四半期

機関投資家向け
説明資料

2023年6月

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

会社概要・グループ戦略

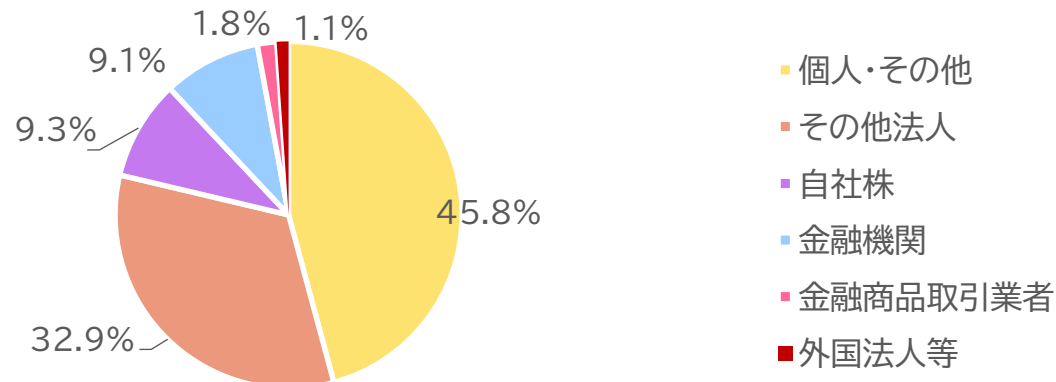


会社概要-1

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 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

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 秋山 博紀

1964年1月25日生

- 1987年1月 株式会社ソルクシーズ(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)

会社概要-2



SOLXYZ

株式会社ソルクシーズ

〒108-0023 東京都港区芝浦3-1-21

- 金融・通信・基盤分野などのシステム開発に専門特化
- 生活や企業のシステムを支えるインフラを、ワンストップで構築・運用する企業集団

- 社長 : 長尾 章
- 設立 : 1981年2月 (2023年度は44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)

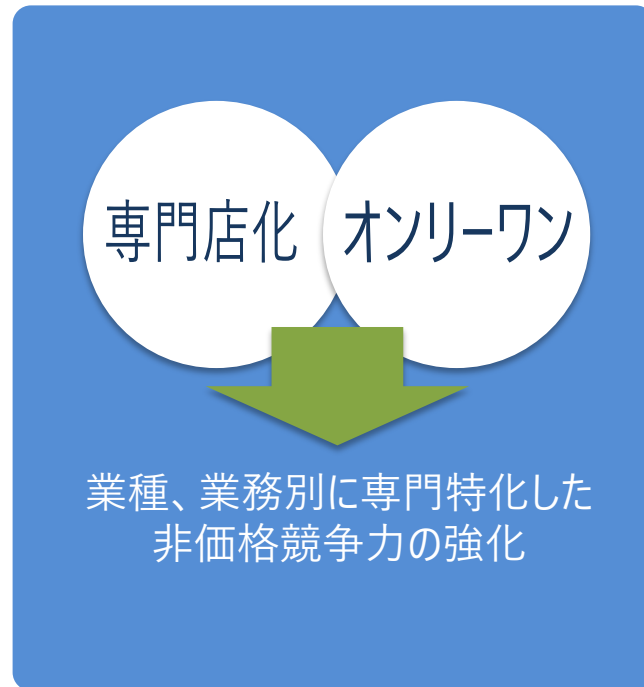
- グループ会社

(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	(98.1%)
(株)エクスマーシオン 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

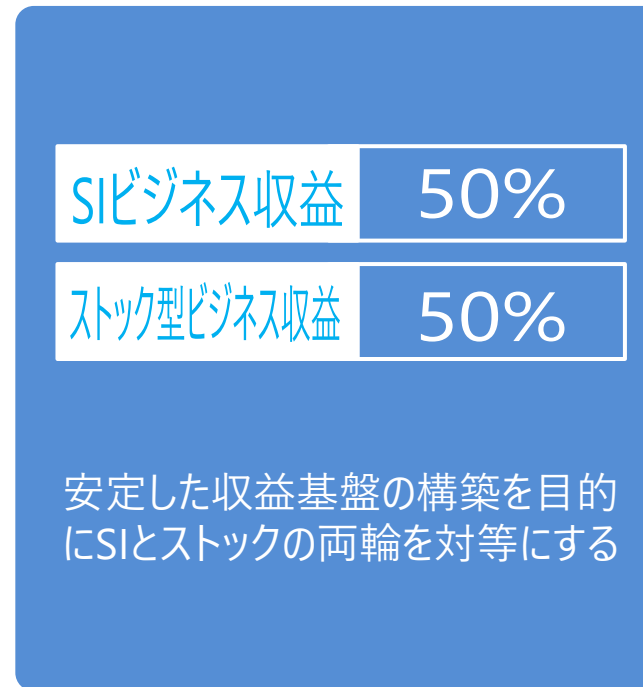
エンカレッジ・テクノロジー(株)	スタンダード (3682)	(3.5%)
(株)エーアイ	グロース(4388)	(4.8%)

ソルクシーズグループの成長戦略

I. 専門店化



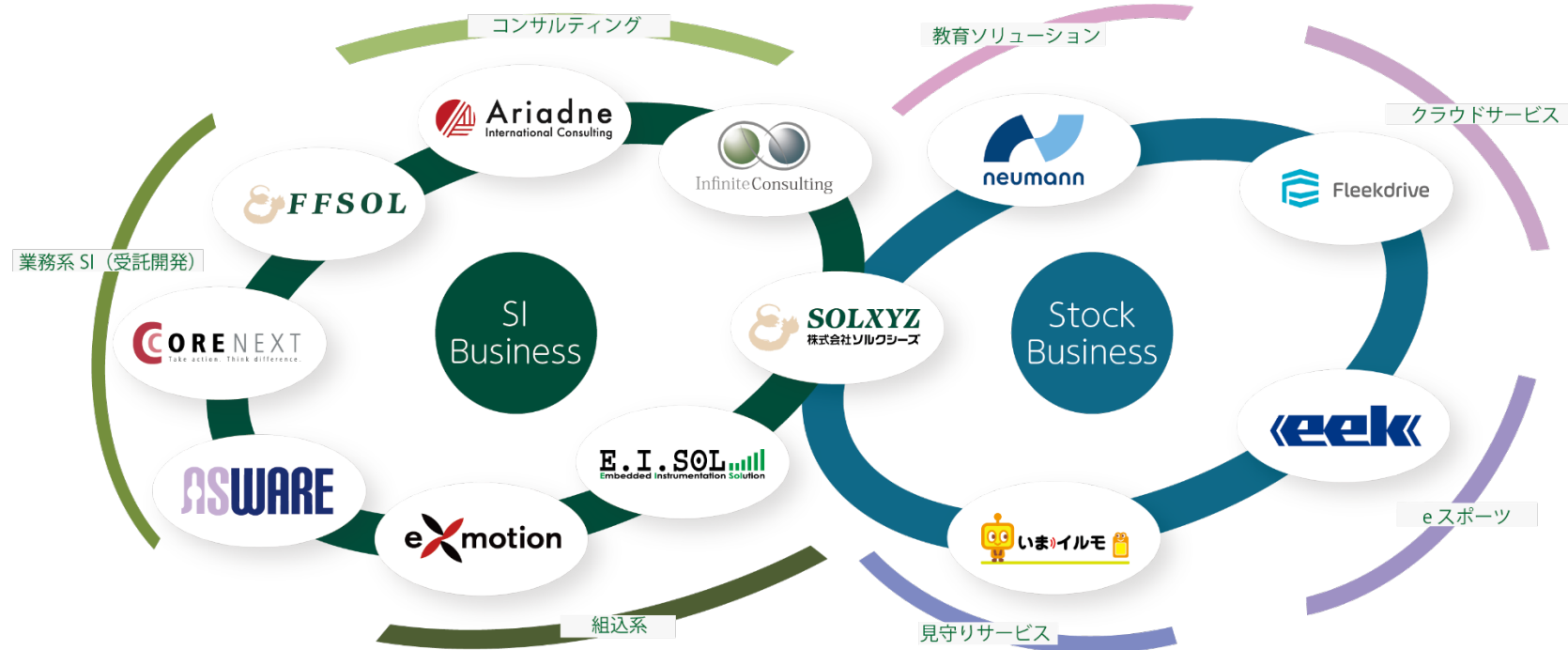
II. 収益構造の変革



III. グローバル展開



グループ概要 (SIビジネスとストックビジネスの両輪)



SIビジネス			
会社/サービス名	事業/サービスの内容	主要顧客	
インフィニットコンサルティング	SI 上流工程のコンサルティング	証券業、電気機器業、医療機器業	
エフ・エフ・ソル	SI 銀行系に特化	ネットバンク、都銀、地銀、信用金庫	
コアネクスト	SI 投資顧問系に特化	投資信託業、投資顧問業	
アスウェア	SI ICTインフラの設計・構築・保守	SIベンダー、通信業	
エクスマーション	組込 製造業等の設計支援	自動車製造業、医療機器製造業	
イー・アイ・ソル	組込 制御・計測系の組込システム、IoT	装置製造業、計測機器製造業	
アリアドネ・インターナショナル・コンサルティング	SI クレジット業務全般に関する企画、提案、 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
eek	企業向けeスポーツコンサルティング業務、eスポーツ アスリートエージェント業務	専門学校・教育機関、各種企業
いまりイルモ	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

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



自動車教習所版DXを推進

- 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」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）



ノイマンの自動車教習所版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。

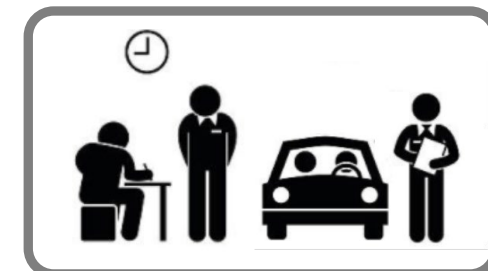
自動車教習所版DXのイメージ



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

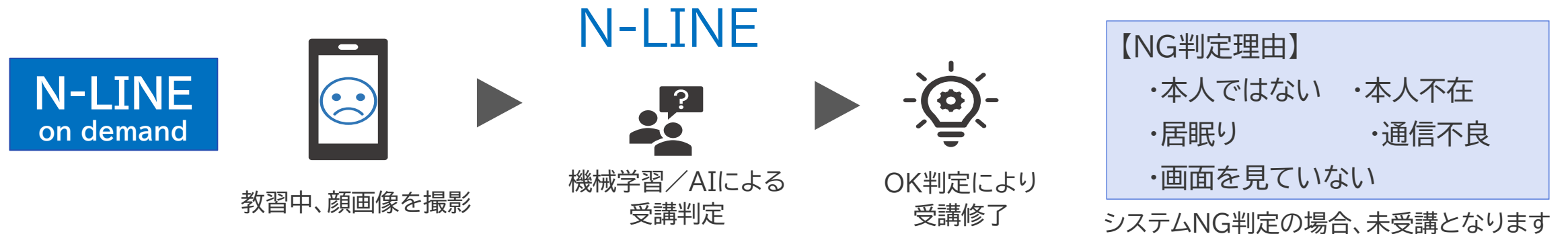


ノイマンの自動車教習所版DXとは？



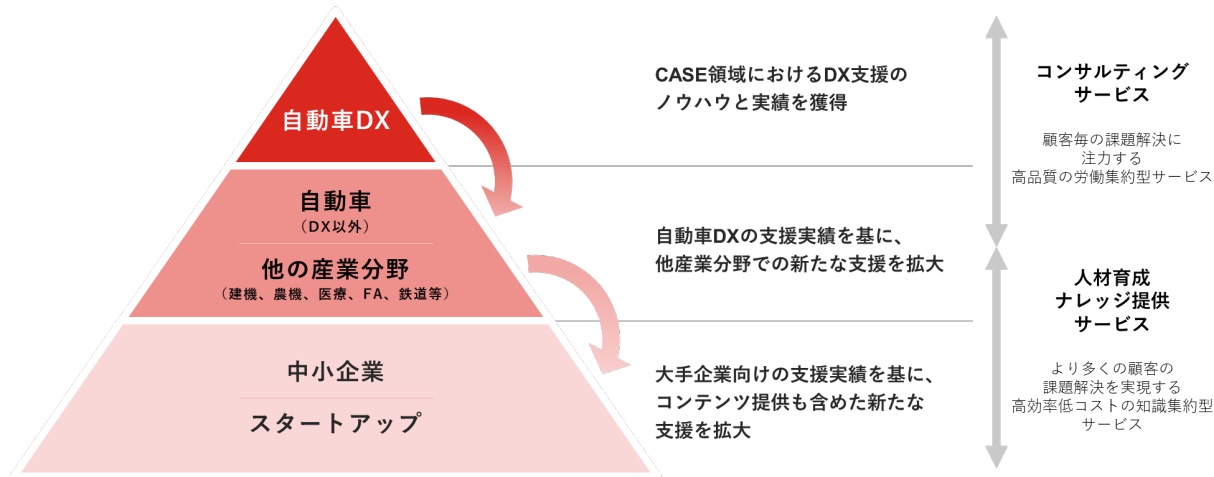
● 継続受講確認 (動画視聴中2分に1回実施)

○ 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



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

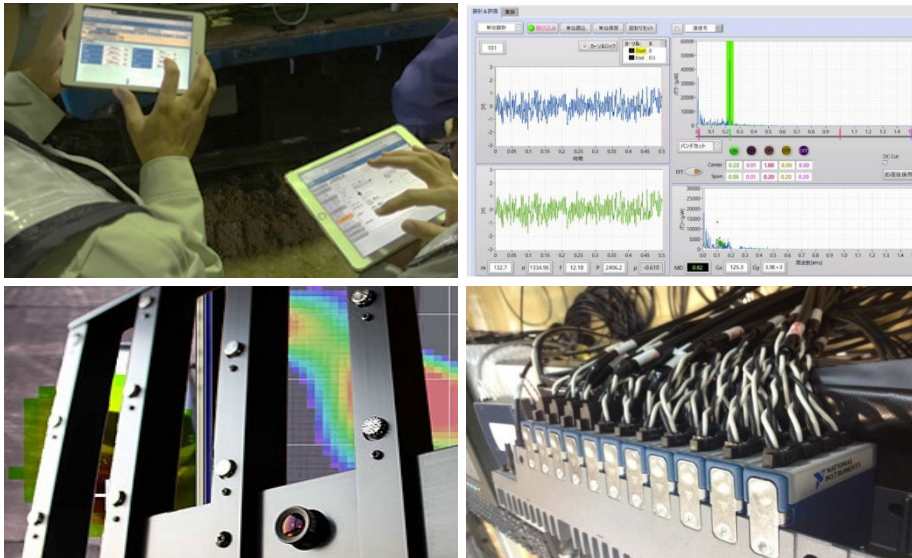
**上流工程での成果物のテストをし、要求や設計の漏れを早期に発見することで、ソフトウェア開発に関して生産性や品質の向上を実現します。

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、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**

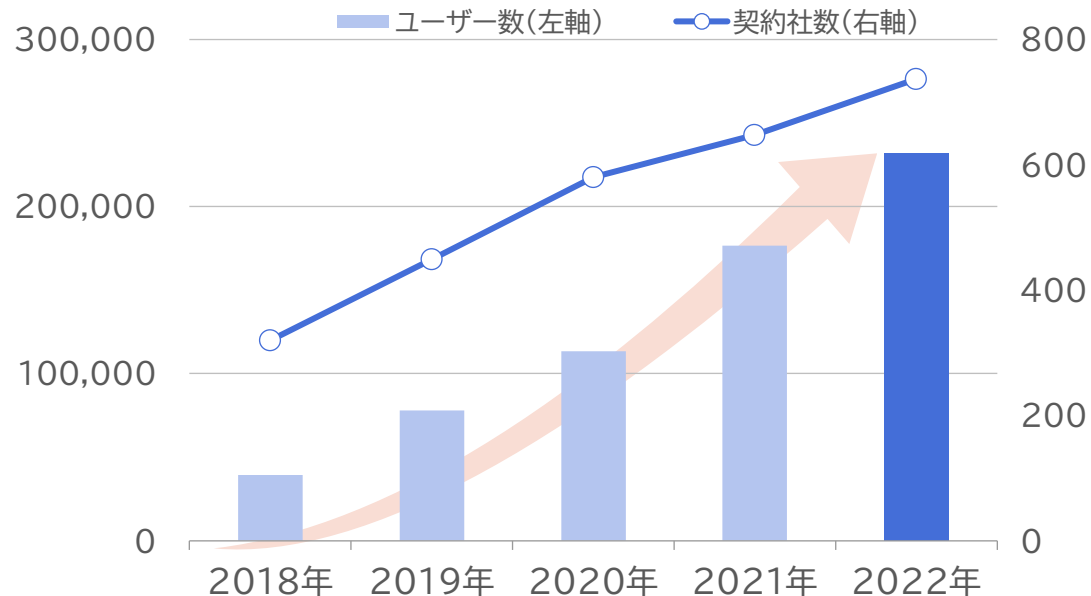
イー・アイ・ソルは、ナショナルインスツルメンツ社認定GOLDアライアンスパートナーです。世界1000社以上のアライアンスパートナーの中で、**GOLD以上の有資格会社は60社程となり、その1社の認定を受けています。**

主な子会社の状況: (株)Fleekdrive(クラウドサービス)



SaaS型クラウドサービス「フリークドライブ」

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



当社の中長期における注力分野

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



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



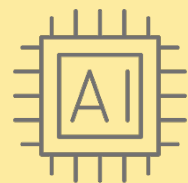
CASE

- 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



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



- **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

当社の中長期における注力分野

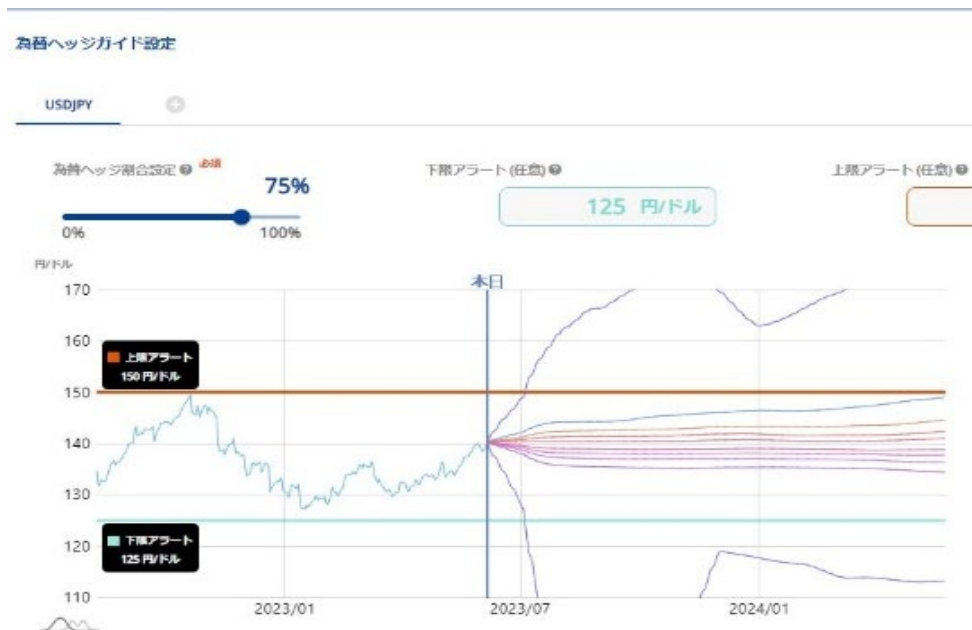
出資先企業の活躍



ジーフィット株式会社



国内初、法人向け為替相場予測/支援システム
【TRADOM -トレーダム -】提供開始
AIによる、為替相場変動の予測に基づくリスクヘッジを実現

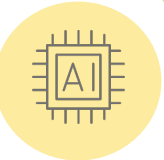


<https://www.solxyz.co.jp/news/20230526gfit/>



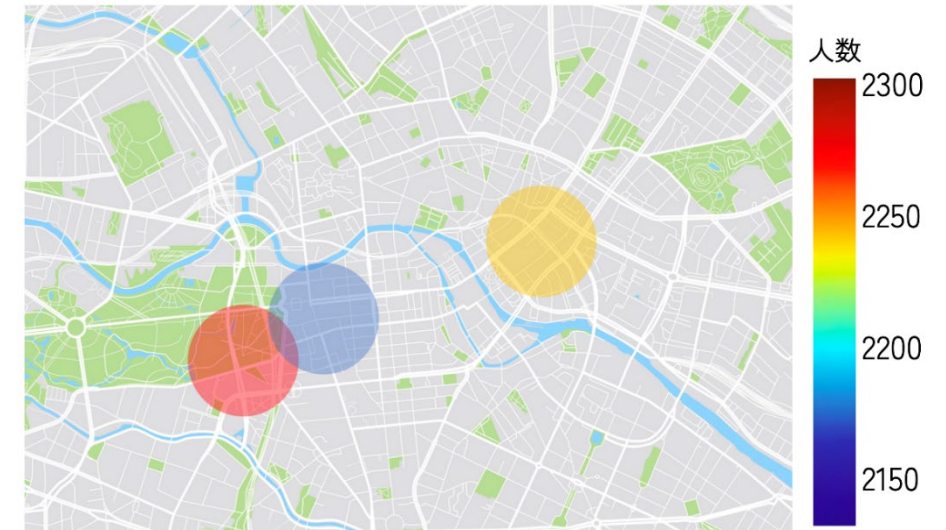
Cybercore*

株式会社サイバーコア



盛岡市AI人流・交通分析システムを整備
ウェブカメラの画像からAIが画像解析し、人流と車の交通量をデータ化

混雑マップ



<https://www.solxyz.co.jp/news/20230530cybercore/>

業績概要： 2023年12月期第1四半期決算



エグゼクティブ・サマリー

■ 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%)
売上高、営業利益ともに、第1四半期の会計期間では過去最高を更新

■ 全事業で好調、特にソリューション事業が大きく貢献

- …ソフトウェア開発はクレジット・証券を中心に開発需要が伸びる。特に証券については、過去の大型案件が保守フェーズから再開フェーズへと動き出したことに伴い、今年度は需要旺盛。外部要因による悪影響の解消に加え、期ズレ案件の取込みにより、ソリューション事業は前年同期比+50.3%

■ 受注残高の開示も堅調に推移

- …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

第1四半期決算 損益サマリー

- ・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

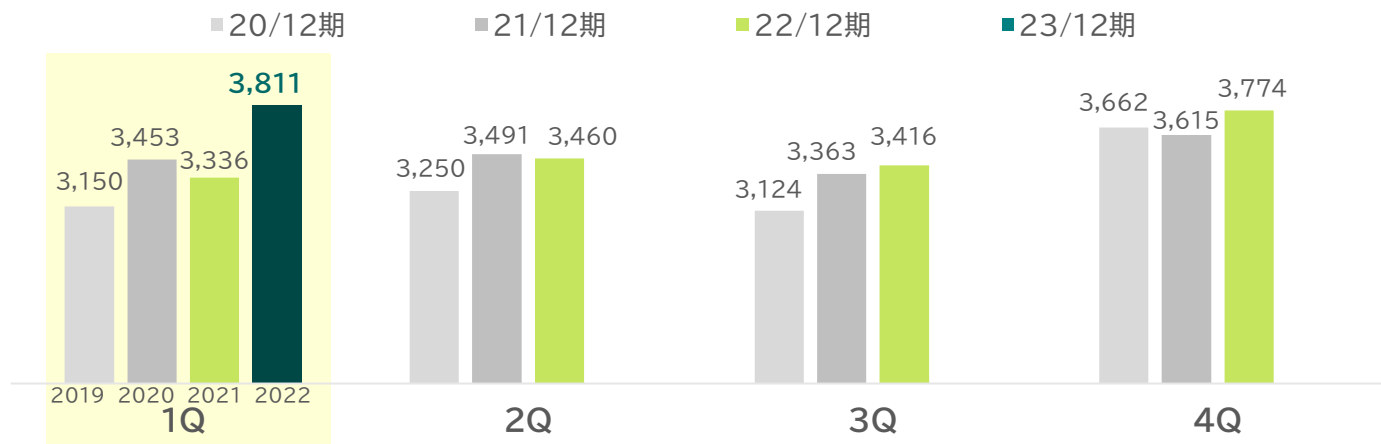
(単位:百万円)	2022/12期 1Q	売上高比	2023/12期 1Q	売上高比	前年同期比 増減率	詳細
売上高	3,336	-	3,811	-	14.2%	DX需要は旺盛。半導体不足は解消に向かい、収益認識基準変更の影響も落ち着き、好調な推移
売上総利益	778	23.3%	911	23.9%	17.1%	ソリューション事業の貢献のほか、ソフトウェア開発での元請け比率等が貢献
販売管理費	561	16.8%	596	15.7%	6.2%	金額は増加も費用削減努力により抑制傾向
営業利益	216	6.5%	314	8.3%	45.4%	売上総利益率の上昇、販管費低減により前年同期より大幅増。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%	163.7%	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%	—

四半期別の業績推移

・売上高、営業利益ともに、第1四半期の会計期間では過去最高を更新

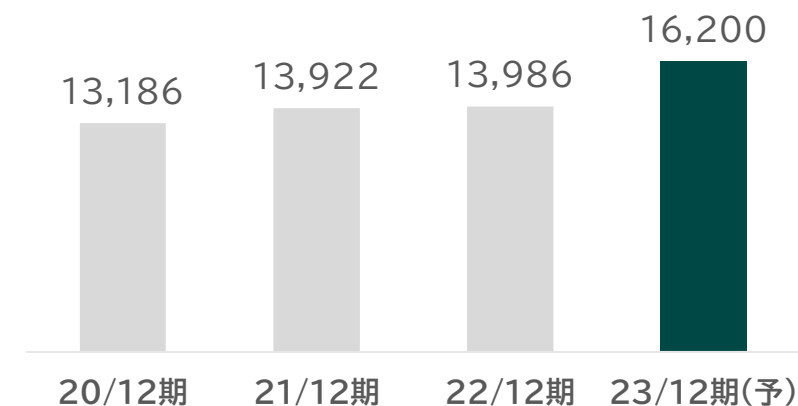
売上高(四半期別)

(百万円)

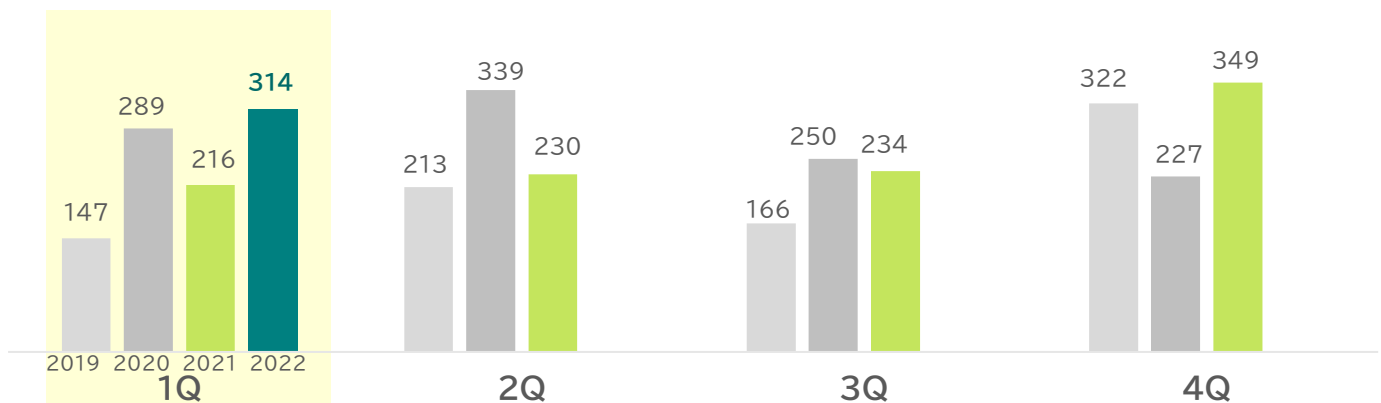


売上高(通期累計)

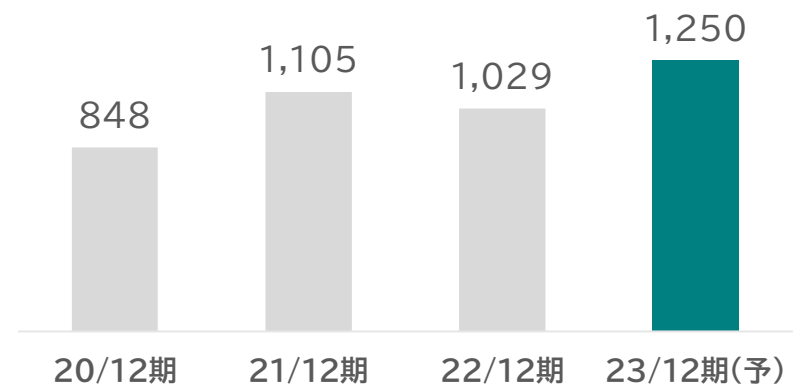
(百万円)



営業利益(四半期別)

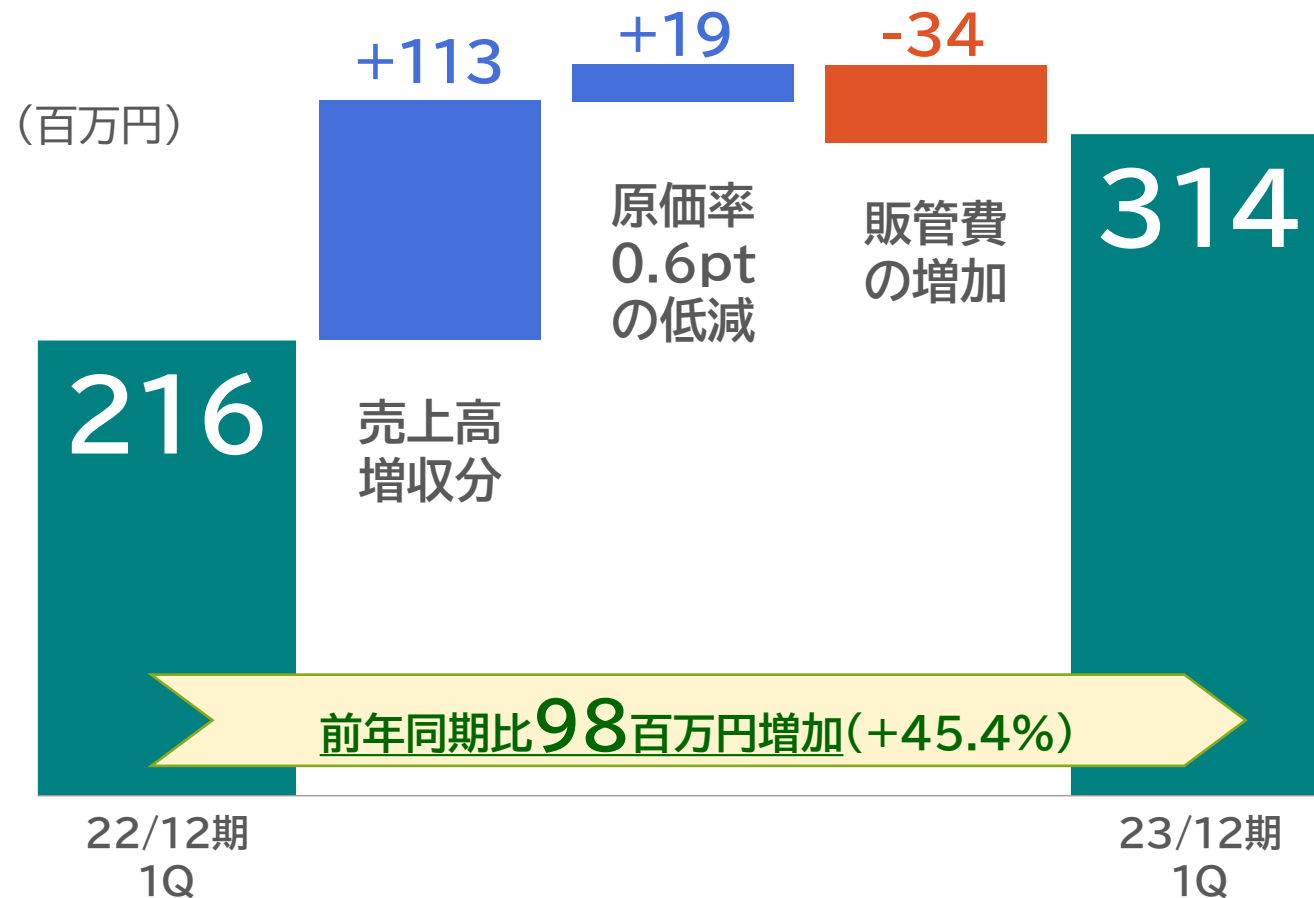


営業利益(通期累計)



営業利益の変動要因

・増収効果に加え、ソリューション事業の復調、販管費比率の抑制により、営業利益は大幅な増益

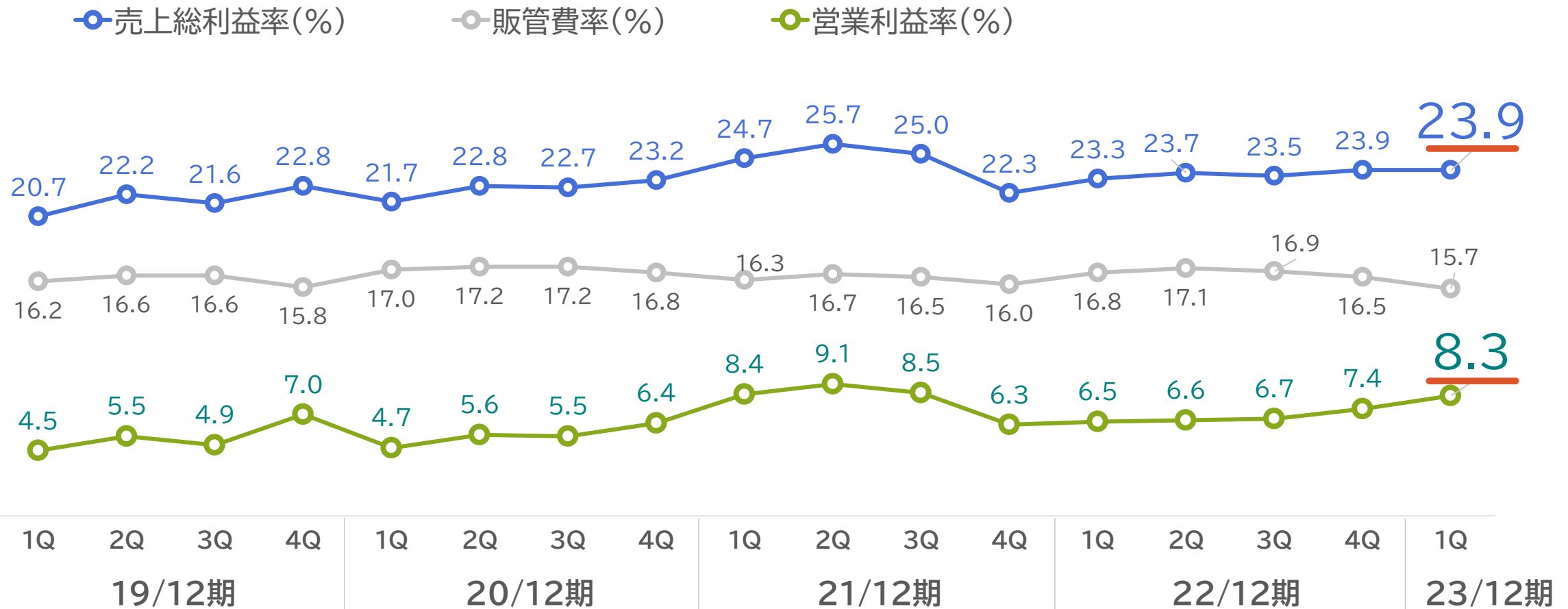


【主なポイント】

- ・売上総利益率の高いFleekdrive事業において収益認識基準の影響が解消、同利益率を押し上げ
- ・パートナーへの外注費は横ばい傾向が続く
- ・販管費は金額自体は前年同期から増加も、費用抑制に努め、売上高比率では前年同期より1.1pt低減

利益率の推移

・各利益率とも高水準を維持

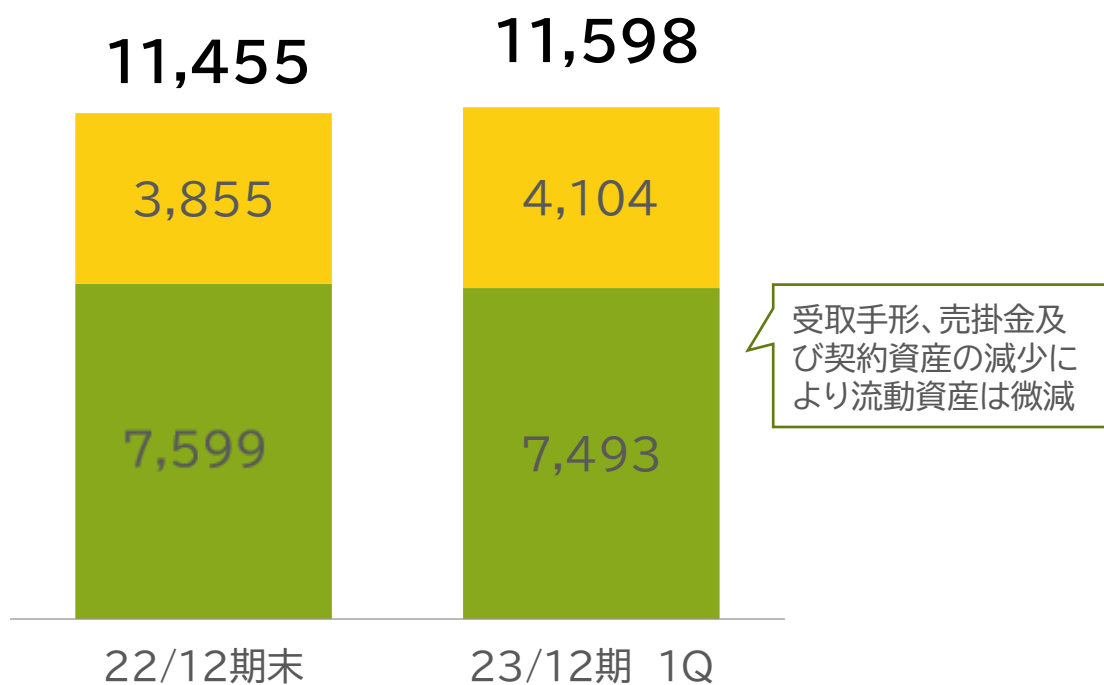


貸借対照表

・自己資本比率は62.0%と健全な範囲で推移、前期末より大きな変動は無い

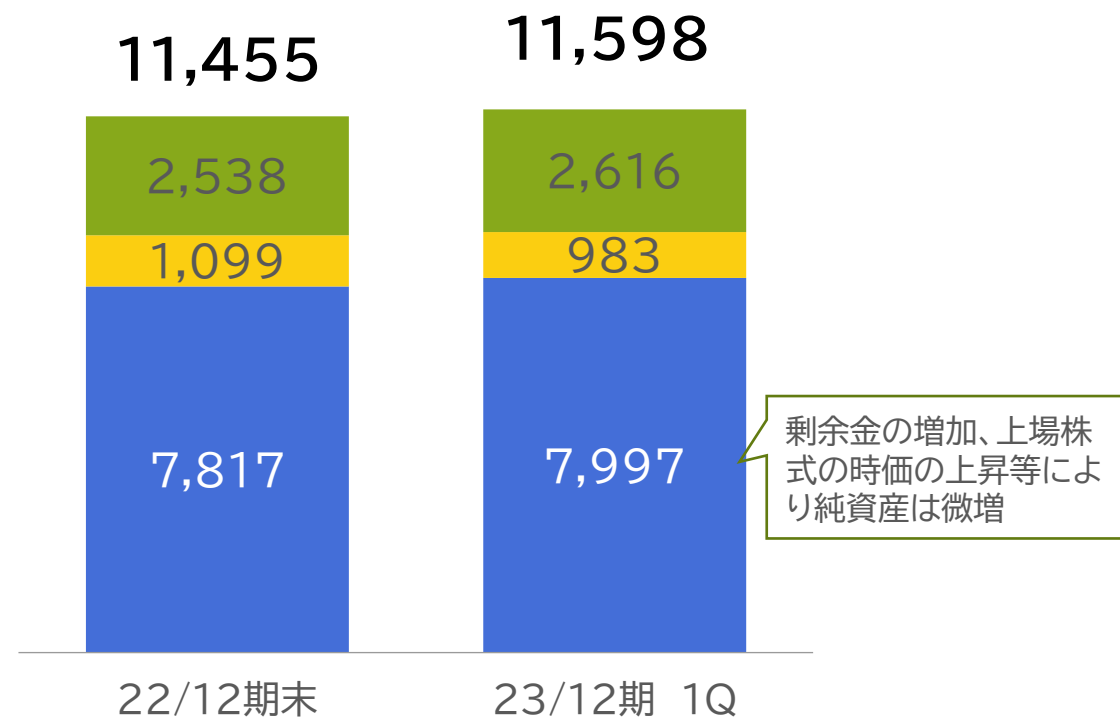
資産

■固定資産 ■流動資産



負債・純資産

■流動負債 ■固定負債 ■純資産



セグメントおよび各子会社別の業績

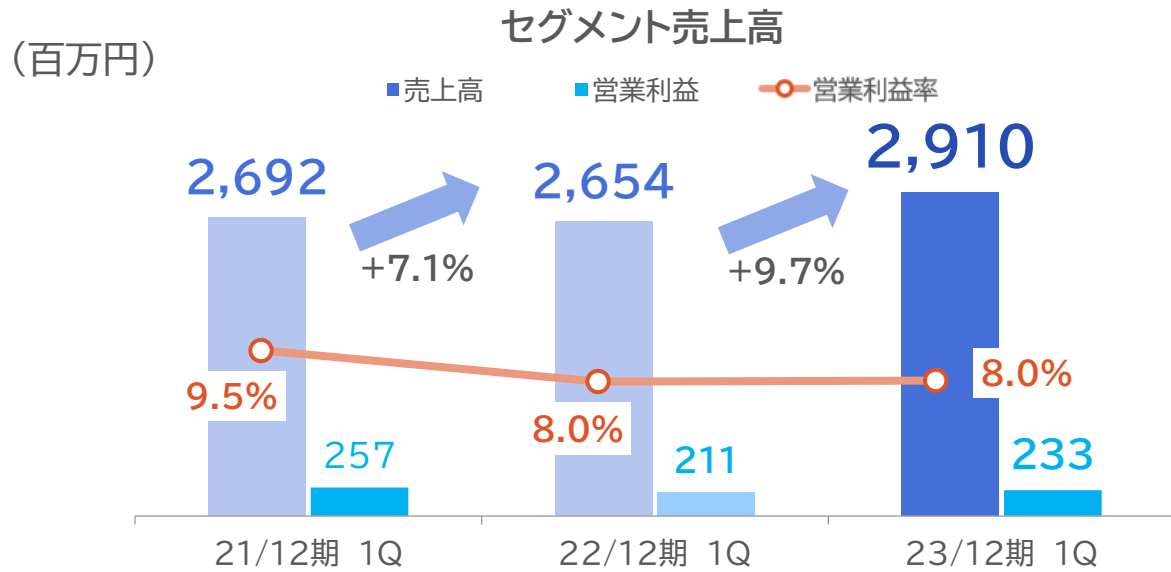


セグメント別売上高

- ・旺盛な需要もあり全事業で好調、前年同期より大幅な増収
- ・DXに伴う継続的な需要の獲得のほか、ソリューション事業が好調

(単位:百万円)		2022/12期	売上高比	2023/12期	売上高比	前年同期比 増減率
		1Q		1Q		
連結売上高		3,336	-	3,811	-	14.2%
ソフトウェア開発事業		2,654	79.5%	2,910	76.4%	9.7%
コンサルティング事業		290	8.7%	312	8.2%	7.4%
ソリューション事業		391	11.7%	589	15.5%	50.3%

セグメント別推移-ソフトウェア開発事業



□ 売上高: 2,910百万円
前期比: +9.7%

✓ 企業のDX投資意欲は旺盛で、前年同期より増収増益。既存ユーザーからの継続した需要に加え、**直接顧客の案件(元請け比率)**も向上中であり、**粗利率の向上に貢献**

✓ クレジット系が引き続き好調のほか、**特に証券系、官公庁の需要が旺盛**

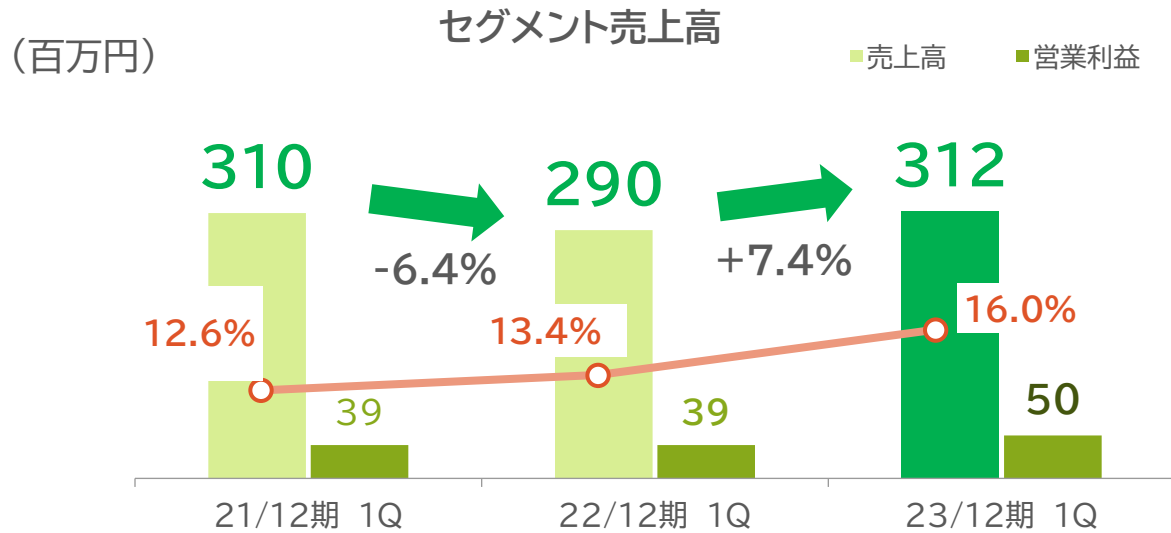
✓ 子会社もおおむね堅調な推移。エフ・エフ・ソルでは小規模ながらSBIグループ関連の案件が進む

各子会社の売上高イメージ*



*子会社の数値は非開示

セグメント別推移-コンサルティング事業



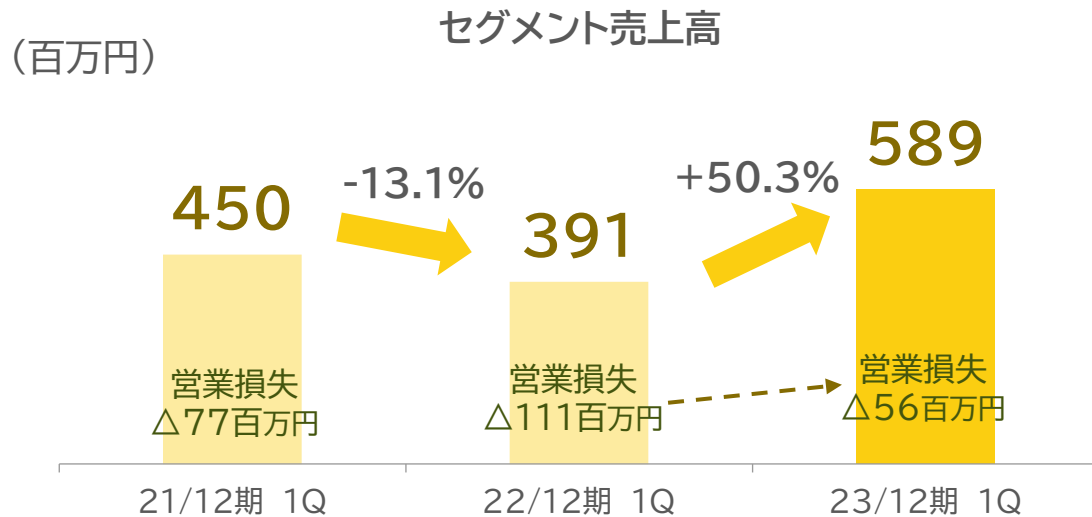
□ 売上高: 312百万円
前期比: +7.4%

- ✓ 主力のエクスマーションを中心に好調に推移し、前年同期より増収増益。コロナ禍の影響からも回復
- ✓ 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を継続。各種法規制への対応支援も進む
- ✓ 主力のエクスマーションはCASE領域などの自動車DXに加え、電動化に向けたエンジニアのリスキング支援も伸びをみせる

各子会社の売上高イメージ*



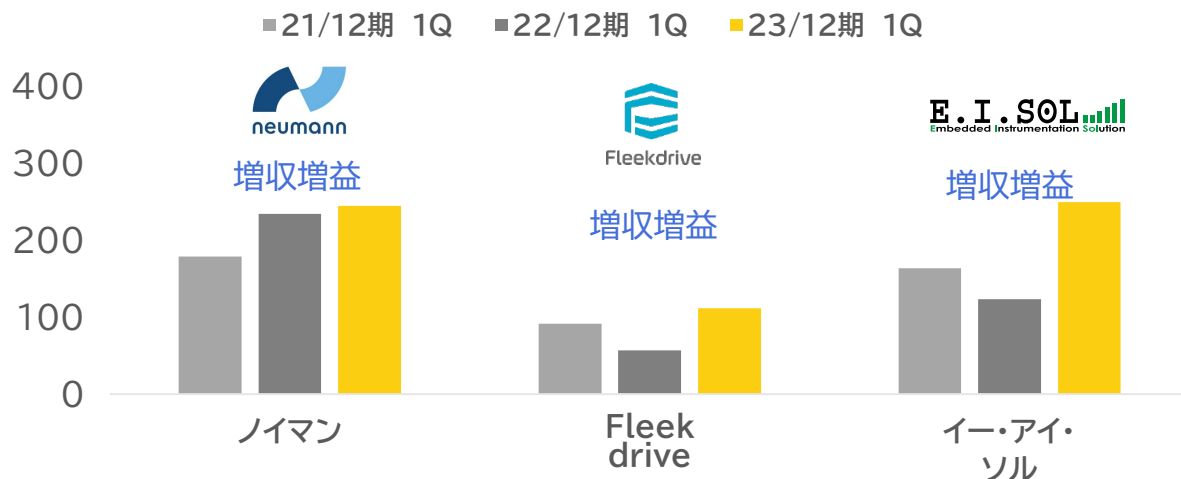
セグメント別推移-ソリューション事業



□ 売上高: 589百万円
前期比: +50.3%

- ✓ 各子会社とも好調なうえ、外部要因の解消も進んだことで前年同期より大幅な増収増益
- ✓ ノイマンは自動車教習所のオンライン学科ツールの好調が続く。デジタル教材とのクロスセルも奏功。導入校数は400校を突破
- ✓ Fleekdriveは収益認識基準変更の影響が解消。新サービスの「Fleeksorm」を含め、既存顧客へのアップセルが好調。コロナ禍で抑制されていた展示会への出展もスタート
- ✓ イー・アイ・ソルは、半導体不足の影響が解消に向かったほか、大口案件が寄与。製造業を中心としたデータ計測需要も旺盛で、受注残高は大幅に増加

各子会社の売上高イメージ*



*子会社の数値は非開示、eekについては売上げが軽微のため、記載を省略

グループ子会社の業績概観(1Q売上高)

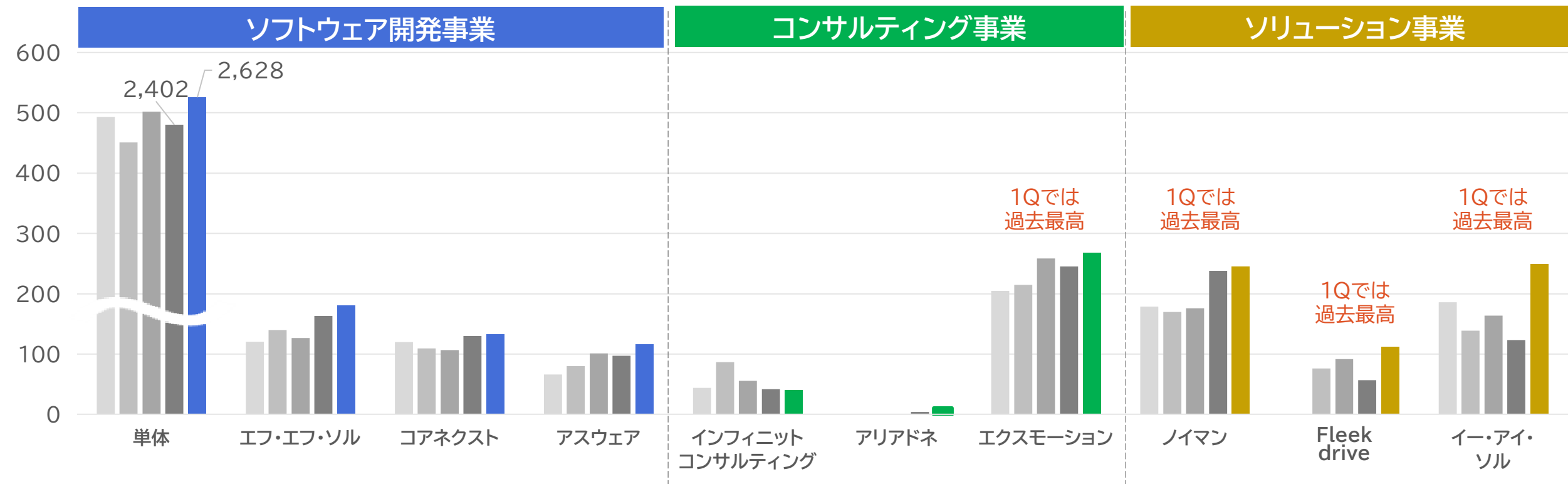
・ソリューション事業を筆頭に、多くの子会社が前年同期より増収を達成

各子会社の1Q売上高 5か年推移*

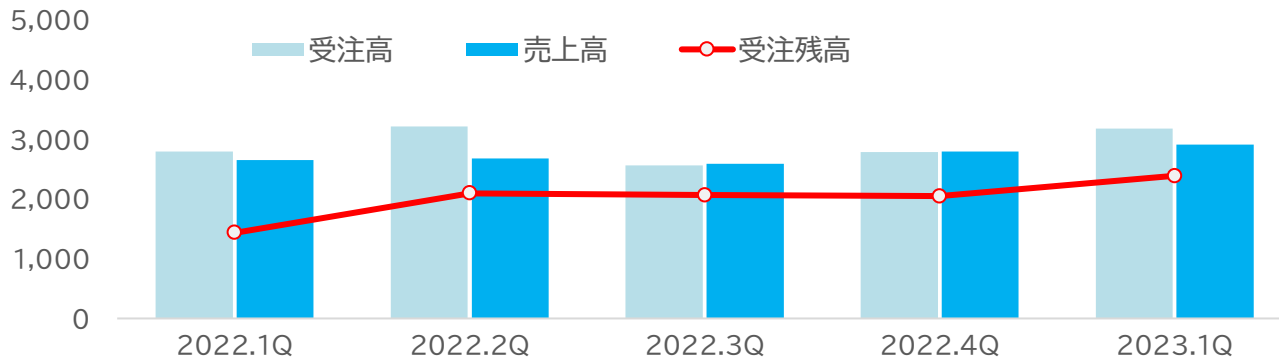
■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022 ■ 2023

*数値は非開示(左軸)
*単体数値は丸めた数値を使用

(百万円)



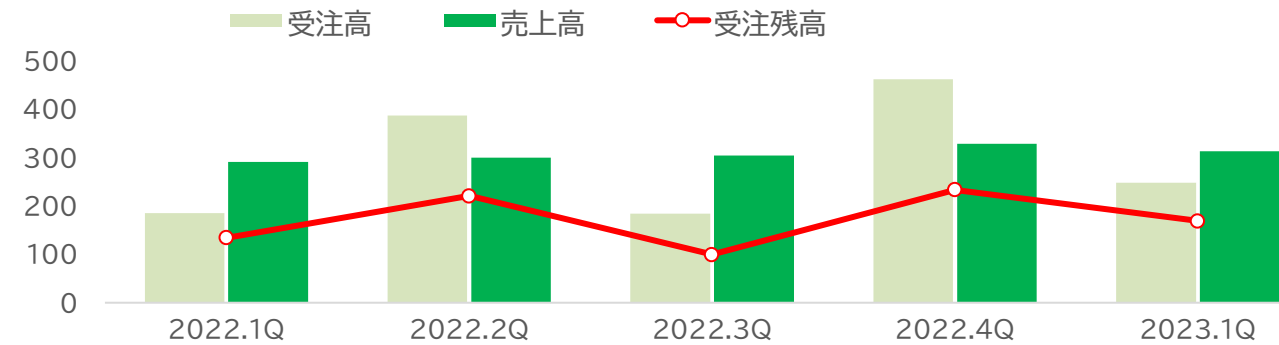
受注状況の推移



【ソフトウェア開発事業】

受注高: 旺盛な需要は継続。前年同期、前四半期比を上回る推移

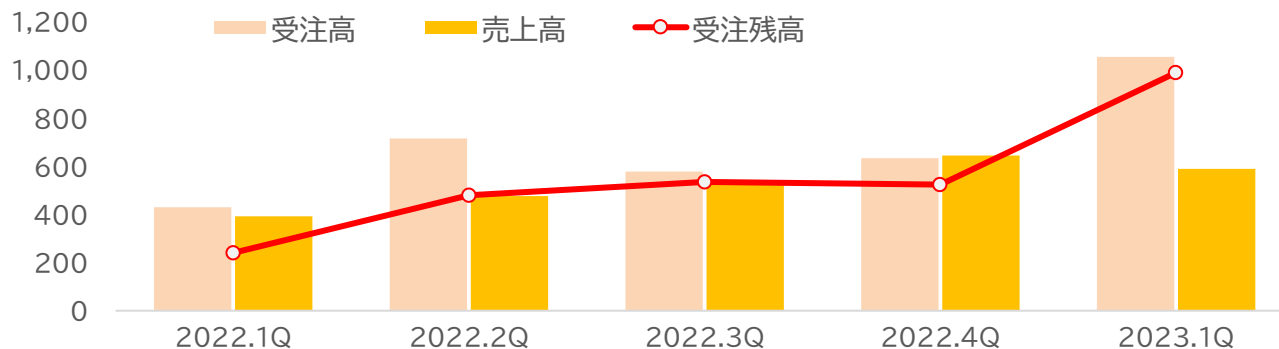
受注残高: システム開発の需要は拡大。前四半期比で16.6%増加



【コンサルティング事業】

受注高: コロナ禍の影響から回復に伴い引き合いが増加

受注残高: 前四半期比では減少も、前年同期比では26%の増加



【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での大口案件の受注により大幅な上昇。今後も受注高が積み上がる見通し

受注残高: 上記の大口案件の受注等を中心に大幅な積み上げ。前年同期比で+311.8%の増加

トピックス: 自社ソリューション強化への取り組み

- ・自社ソリューションを強化し、DXにより新たに生まれるニーズを着実に取り込む

自社クレジット基幹サービスが他社サービスと連携



- ・ソルクシーズの手掛ける個別クレジット基幹システムサービス「杯王 on Cloud」が、沖電気工業社が提供するコンタクトセンター運営サービス「CTstage」と連携
- ・他社機能との連携を深めることで、杯王の利便性を強化。煩雑な手続きが必要なクレジット周辺事業をワンストップでサポートできるソリューションへと進化させる

データアナリティクスのサポート事業を強化



- ・当社子会社のイー・アイ・ソル社が、データアナリティクスのリーディング・カンパニーであるSAS社のパートナープログラムに参画
- ・SAS社との連携により、製造業や官公庁など、DX・データアナリティクス人材が不足する企業に向けてデータアナリティクスのサポート事業を展開へ

トピックス:Fleekdriveが総務労務サービス「Fleeksorm」をリリース

- ・Fleekdriveがこの4月より次世代HRプラットフォーム「Fleeksorm」を提供開始
- ・「戦略総務による脱バックオフィス」をテーマに、総務労務部門の業務効率化をサポート。今後もタレントマネジメント等の追加機能を実装予定



戦略総務による脱バックオフィス



AIチャットボット活用

問合せ頻度と負荷を減らし、
新たな時間を生み出す

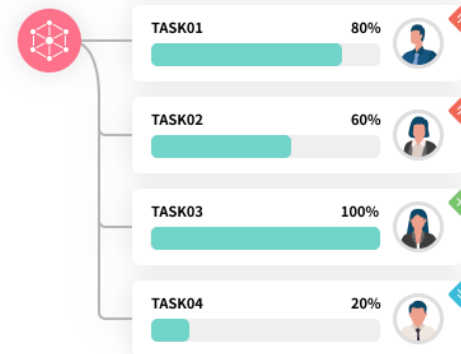
AIチャットボットの導入で従業員からの問い合わせ頻度と負荷を減らし、総務・労務の限られたリソースから新たな時間を創出します。



電子契約とペーパーレス化

社外との電子契約にかかる
やりとりの無駄を減らす

各種就業規則、会社規定をオンラインで従業員に確認させ、雇用契約書や休職届などの従来紙でやり取りしていた書類を“電子契約”にてペーパーレス化、無駄な郵送や押印のやり取りの時間を削減します。



業務を見える化する ワークフロー

業務分析で優先順位をつけ
毎日のToDoへ落とし込む

生産的な業務へ取り組むには、日頃発生する定常業務の業務分析・効率化が必要です。法令に関する業務や入退社などの雇用業務とさまざまなタスクの期日・進行度を分析、自動的に優先度付けを行います。

トピックス:新サービス追加によるFleekdriveの進化

- ・Fleeksormのローンチにより、Fleekdriveには第3の機能が追加に
- ・バックオフィスの業務効率化をターゲットに、ERP製品への進化に向けた機能強化を進める



New !

1. クラウドストレージ機能



セキュアなファイルの共有と管理

- ・ セキュアな環境で法人利用に最適
- ・ 企業規模に合わせたプランを選択可
- ・ 社内でのファイル管理
- ・ 企業間でのファイル共有
- ・ 電子帳簿保存法対応(オプション) **New !**

2. クラウド帳票機能



帳票作成から管理までをこれ一つで

- ・ エクセルだけで帳票デザインを作成
- ・ 200のテンプレートを用意
- ・ Salesforceからボタン1つで出力
- ・ 出力から送信、保管まで実現

3. 次世代HRプラットフォーム



戦略総務による脱バックオフィス

- ・ 自由にカスタマイズできる従業員管理
- ・ 給与計算・明細発行までデジタル化
- ・ 社会保険と年末調整のDX
- ・ AIチャットボット活用

通期業績予想と進捗



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

(単位:百万円)	2022/12期		2023/12期		前期比 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%
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%

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	<u>50.8%</u>	23.5%
売上総利益	911	1,800	3,800	<u>50.6%</u>	24.0%
営業利益	314	500	1,250	<u>62.8%</u>	25.1%
経常利益	339	500	1,250	<u>67.8%</u>	27.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	312	300	750	<u>104.0%</u>	41.6%

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%

SDGs達成に向けた重点取り組み目標

- ・ 持続可能な社会の実現への寄与に向け、SDGsのゴールのうち、重点目標を4と9に設定
- ・ 特設サイト*を開設するなど積極的な取り組みを実施、外務省の取り組み事例としても紹介される

SOLXYZ グループのSDGs重点目標




※画像は当社特設ページより抜粋

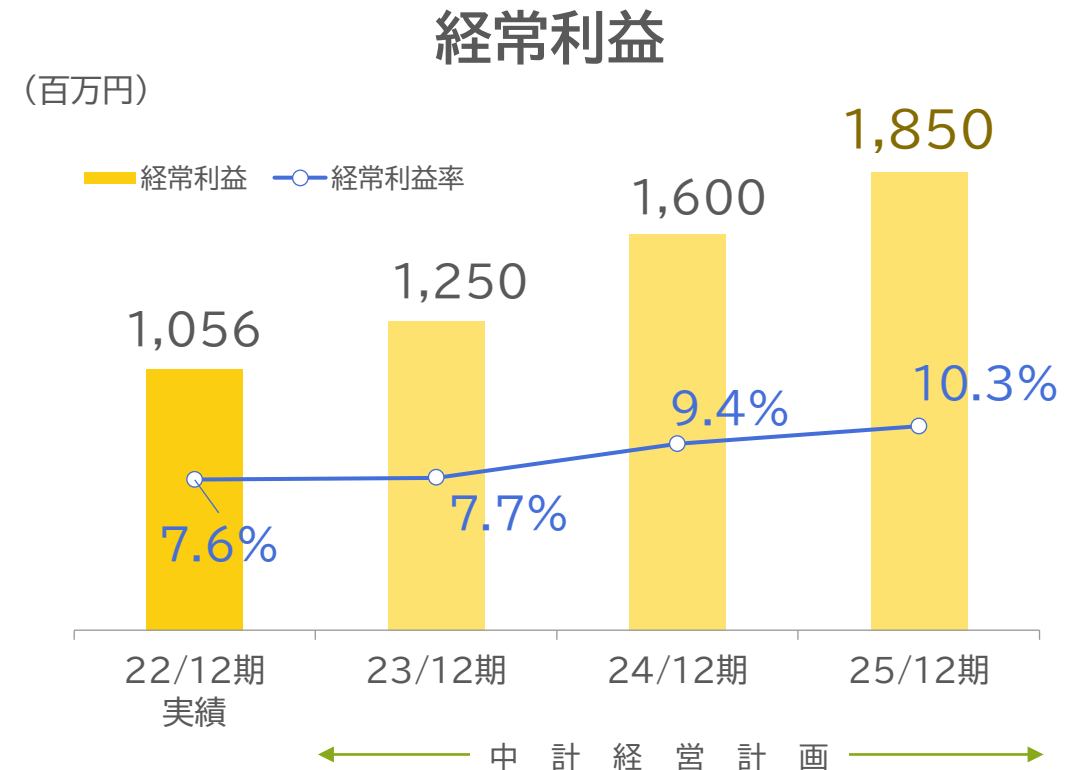
中期経営計画(23/12期～25/12期)

(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

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。

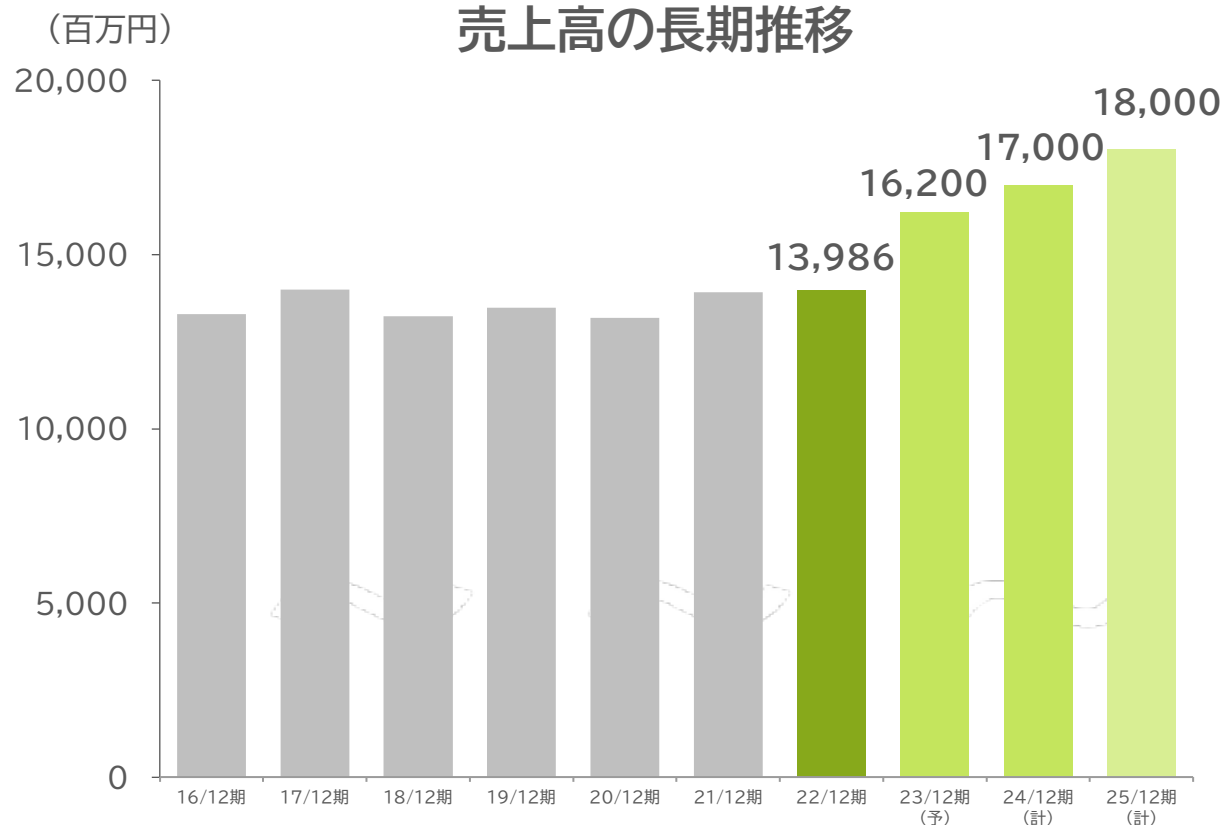
4 海外市場の拡大

海外市場に対し、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市場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。

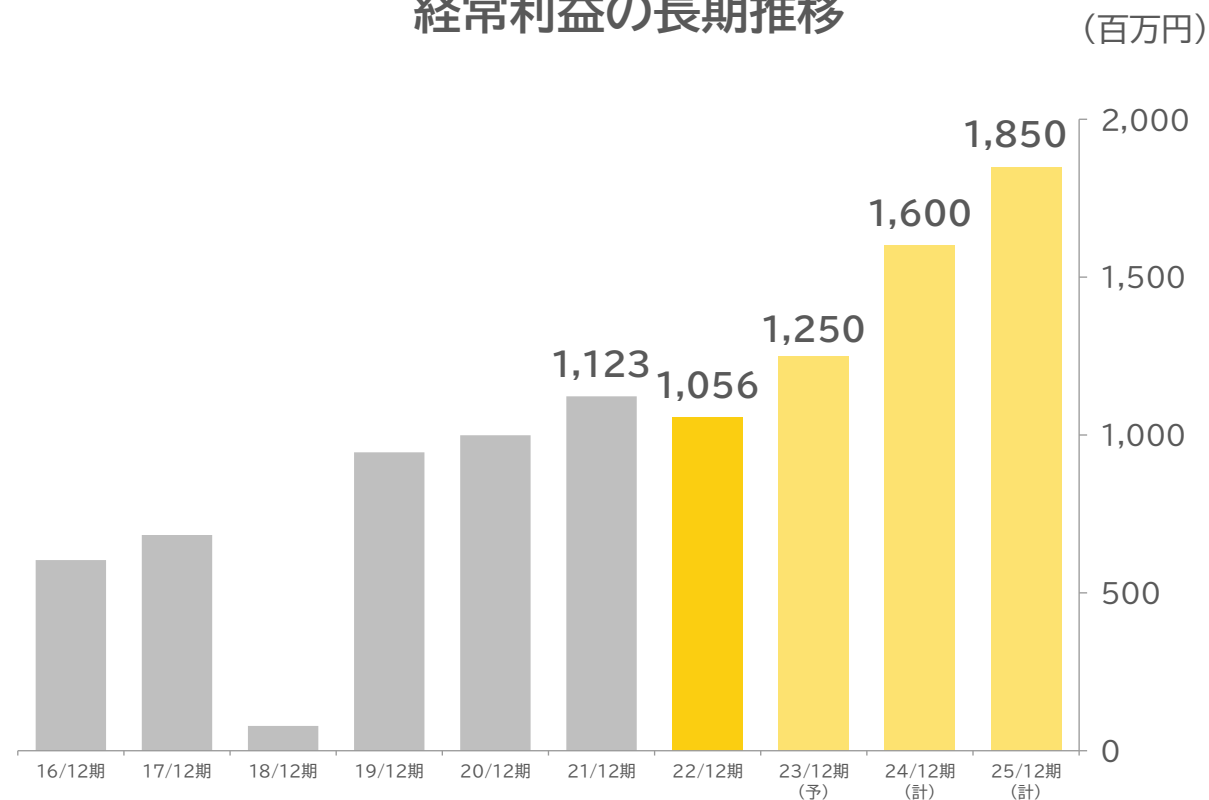
過去最高水準の業績へ

- ・売上高、経常利益ともに過去最高値を每期更新する計画

売上高の長期推移



経常利益の長期推移



免責事項

当資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略等に関する情報は、当資料作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で行った判断に基づくものです。

しかしながら、実際には通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生等により、当資料記載の業績見通しとは異なるリスクを含んでおります。

当社は、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的開示に努めてまいります。当資料記載の業績見通しのみにより全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。

なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複製、または転送等を行われぬようお願いいたします。

【本資料へのお問い合わせ先】

株式会社 ソルクシーズ 経営企画室 荒木

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

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

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