

# 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2四半期

機関投資家向け  
説明資料

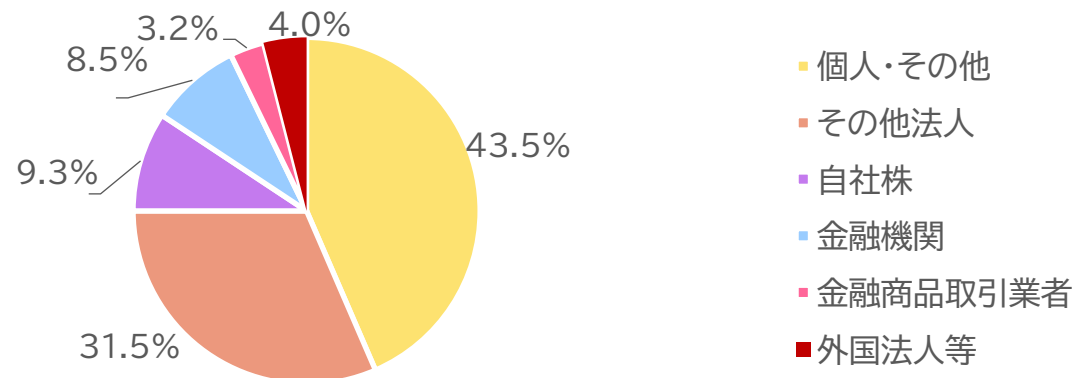
2023年8月

# 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:801名 単体:493名 (2023/6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

## 2023/6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	： 秋山 博紀	
■ 設立	： 1981年2月 (2023年度は44期目)	
■ 資本金	： 14億9,450万円 (2023年6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	： 801名 (2023年6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)	1,369千株 5.1%
	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 (2023年6月末現在)	26,820千株

■ 上場市場 : 東京証券取引所 プライム市場(証券コード:4284) ※スタンダード市場への移行を発表済み

■ 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)		(53.7%)
(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		(95.2%)
■ 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)	(3.57%)
(株)エーアイ	グロース(4388)	(5.05%)

# ソルクシーズグループの成長戦略

## I. 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

## 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%

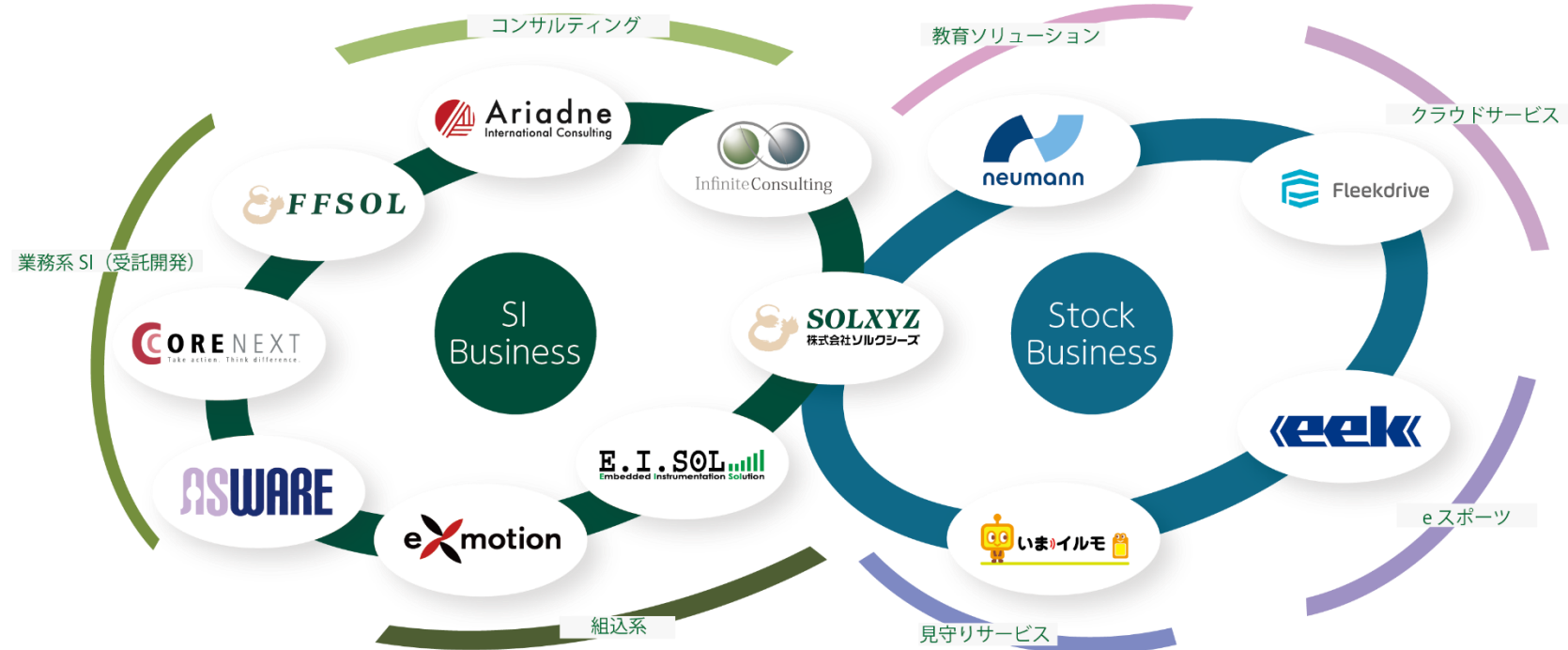
安定した収益基盤の構築を目的  
にSIとストックの両輪を対等にする

## III. グローバル展開



ASEAN + 3 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、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
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

# ソルクシーズグループ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



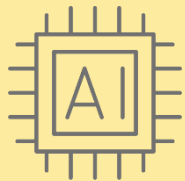
### CASE

- 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

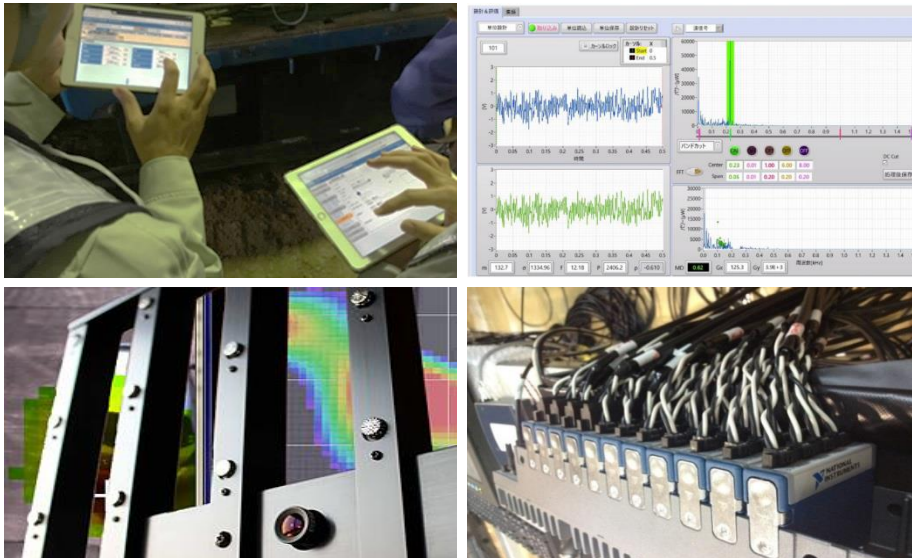


# 主な子会社の状況:イー・アイ・ソル(IoT・IIoT)

## (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。**

## Technology/技術



Sound  
Vibration

音・振動

音響振動の計測、解析



Condition  
Monitoring

状態監視

テストベンチ、生産設備、  
エネルギー設備



Real-Time  
Processor

リアルタイム処理

計測データを  
Windows上で高速処理



Predictive  
Maintenance

予知保全

解析から自動化までを  
実現 = 省人化、属人化、  
技術継承



Embedded  
System

組込システム

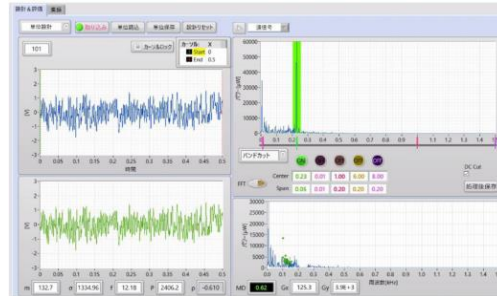
複雑な演算処理や  
シミュレータの構築は  
FPGAやLinuxで実現



## Case Study/事例

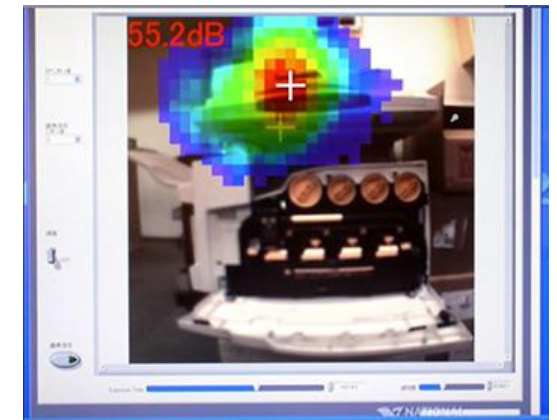
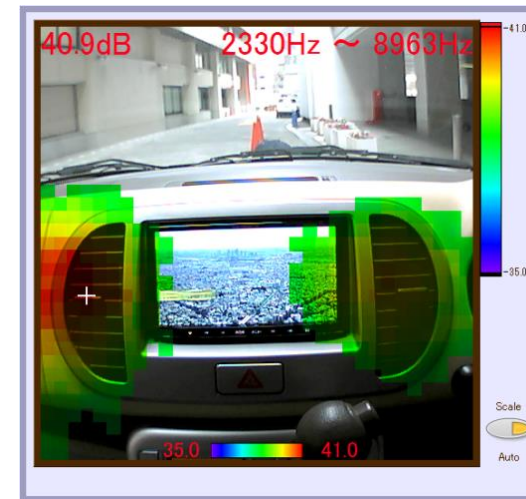
### 自動車部品会社様向け 予知保全システム

- 生産設備の突発的故障を予知するためのシステム。計測～予知保全解析～遠隔モニタリングまでトータルシステムを構築。
- 電力、製薬、鉄道会社などの案件増加。



### リアルタイム音源可視化装置

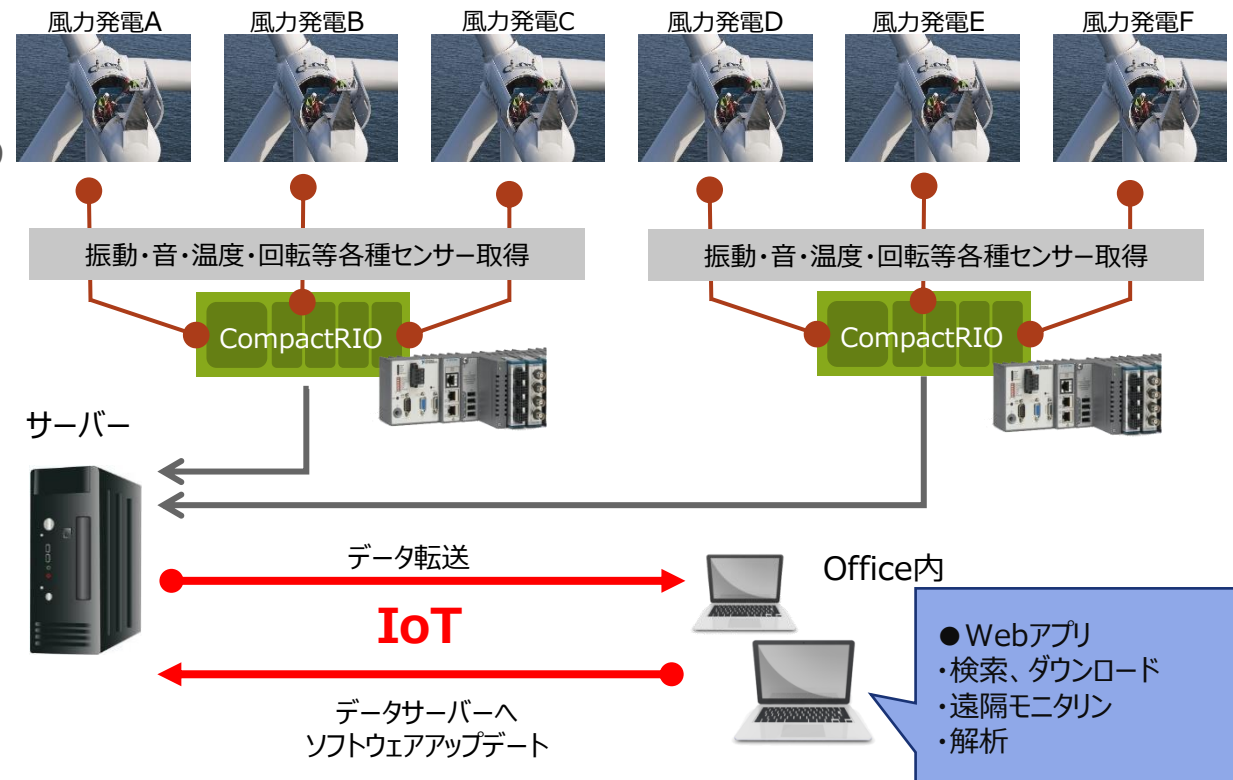
- 音を見える化し、適切な防音・異音・騒音対策に。
- 業界初となる25fpsの高速処理を実現。今まで可視化が難しかった、突発音や移動・変化する音の可視化が可能になりました。
- 複写機メーカー、工場など



## Case Study/事例

### 既設設備のネットワーク化 風力発電機状態監視

- 風車の回転、振動、音等を常時計測するシステム。
- 解析、解析結果に伴う制御信号出力もエッジ (CompactRIO) 側で対応し、故障を予知。
- サーバーへのデータ転送から遠隔モニタリング、遠隔地からのソフトウェアアップデート。



# 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
- 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497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7月末時点）

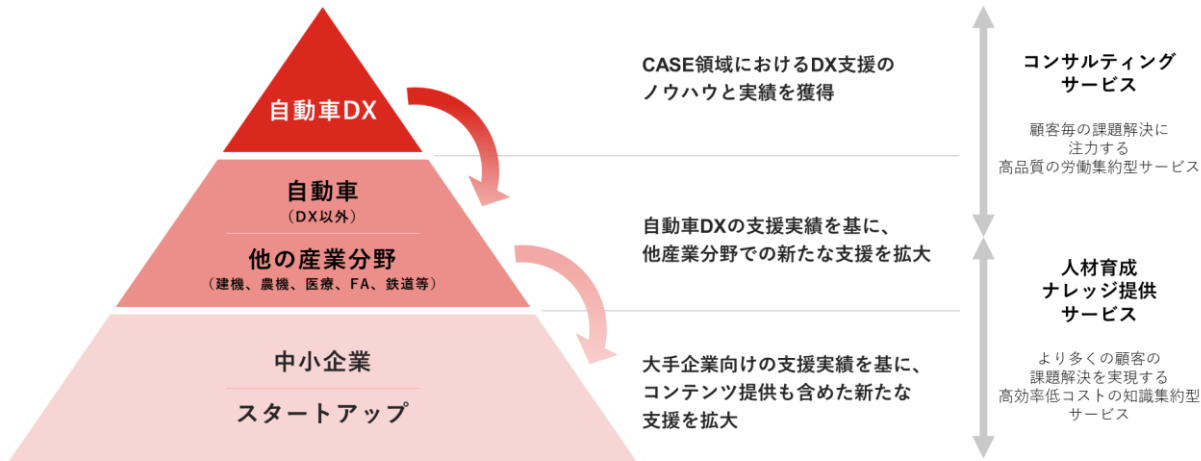
- ベトナム教習所事業は旺盛な免許取得需要を背景に順調に進行しており、多店舗化を目指す。現地教習所向けITソリューション販売は、ローカライズ・実証実験を重ね、拡販の体制を構築中。





# 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\*\*の構築を図る。
- 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。

\*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

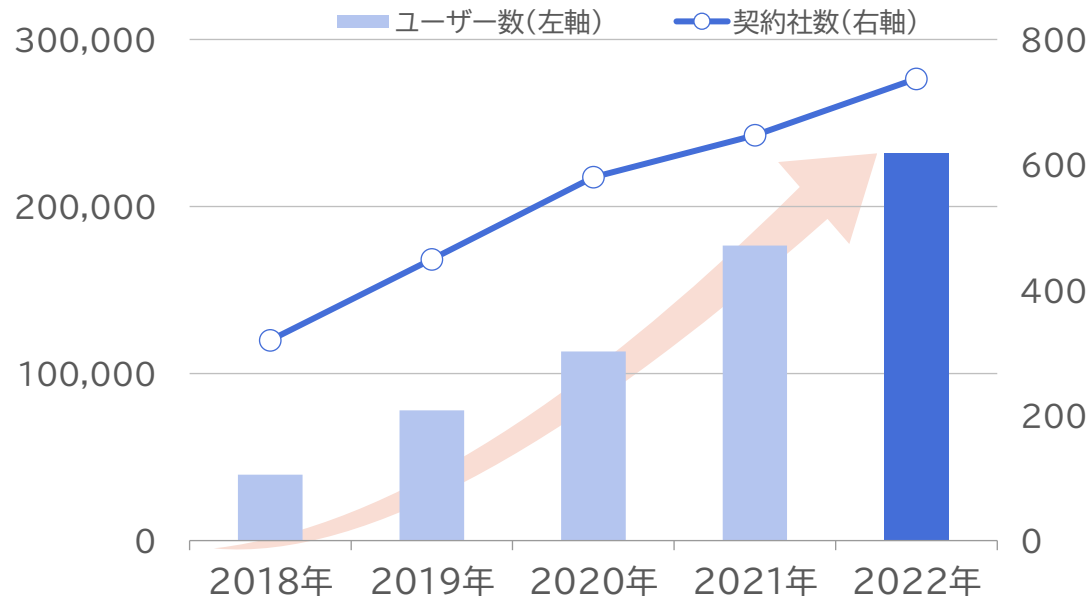
\*\*上流工程からテスト設計を開始し、要求や設計の漏れを早期に発見することで、ソフトウェア開発に関して生産性や品質の向上を実現します。


# 主な子会社の状況: (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7月末現在、のユーザー数は27万ユーザー、契約社数は781社

お客様例



# 子会社トピックス

- ・ 旺盛なニーズを着実に取込むべく、各子会社で様々な施策を実施

## エクスマーシオン 日の出ソフトがグループ入り



日の出ソフト株式会社  
HINODE SOFT INC.

- ・エクスマーシオンがソフトウェアテスト専門会社の日の出ソフトを子会社化、今期より連結決算に移行
- ・エクスマーシオンが得意とする設計支援に日の出ソフト社のテスト業務の技術力を加えることで、設計からソフトウェア検証業務までのトータルコンサルティングとしての案件獲得を図る
- ・エクスマーシオンでは生成AIを活用した開発支援サービスも開発中、年内にもβ版をローンチ予定

## eスポーツのeek eスポーツコンサルタント契約締結



- ・2023年7月、札幌でオープンしたeスポーツ施設「NAEBO eSPORTS STATION」の開業にあたり、eekが開業支援コンサルタント契約を締結し、開業を実現
- ・開業後も小学生向けeスポーツ教室の開催など、引き続き支援を行う予定

## Fleekdrive 住信SBIネット銀行に採用



- ・2023年3月に上場した住信SBIネット銀行(株)は、2017年よりFleekdriveを導入
- ・ネットバンキングという高速かつ高セキュリティなサービスが求められる業界の中で、国産である安全性、高いセキュリティ性等を考慮し、当製品を採用
- ・業務効率化の実現により年間100万円相当のコスト削減に寄与

# 子会社トピックス

- ・ Fleekdrive 住信SBIネット銀の事例がニッキンに掲載

日本金融通信社 ニッキン 2023年8月4日号 掲載

- ・ 社内の情報ガバナンスやセキュリティが強化
- ・ 共有ファイルごとに承認フローを細かく設定することで情報漏洩を防止
- ・ 協力会社とファイルを共有する場合は、IPアドレスで制限可能
- ・ API連携により、自動化のバッチ処理や代理店による住宅ローン審査にも対応



## ニッキン

住信SBIネット銀  
ファイルなどクラウド管理  
業務効率化や漏洩防止

住信SBIネット銀は、フリークドライブが提供するクラウドストレージ「Fleekdrive」を経由して書類、情報、クッキーなどのコンテンツを共有するサービス。社内連携や外部との安全に情報を共有することが可能だ。それまで部門ごとにバラバラだったファイル共有をFleekdriveに一本化し、コミュニケーション向上の効果が期待できるとも安全に情報を共有することが可能だ。それまで部門ごとにバラバラだったファイル共有をFleekdriveに一本化し、部門間のファイルのやりとりが簡単になった。このクラウドストレージ導入により、社内の情報ガバナンスやセキュリティも強化。共有ファイルごとに承認フローを細かく設定することで情報漏洩を防止できる。

また、協力会社と共有する場合は、IPアドレスで制限も可能。協力企業ごとのセキュリティポリシーに従って、同行の佐藤武システム運営部長は、「クラウド化で社内の業務円滑化や精神的な負担軽減などが図れている」と語る。

える仕組みのため、提携する金融機関も安心して情報共有ができる。なお、API（データ連携の接続仕様）連携も可能で、自動化のバッチ処理や代理店による住宅ローン審査にも対応できる。



業績概要：  
2023年12月期第2四半期決算



# エグゼクティブ・サマリー

## ■ 前年同期から大幅な増収増益、売上高は過去最高を達成

…売上高77.1億円(前年同期比+13.6%)、営業利益6.2億円(同+40.1%)。DX関連をはじめ、旺盛な需要を着実に取込む

## ■ 全てのセグメントで好調、特にソリューション事業が大幅な伸び

…全セグメントで売上高の過去最高値を更新。単価向上や直接顧客比率UP等による収益性の改善も進む

## ■ 証券系、官公庁系を中心に、DX関連の案件が堅調

…デジタル化が遅れてきた業種を中心に、需要は引き続き旺盛

## ■ 対通期予想進捗は良好も、現時点では通期予想を据え置き

…案件の納品が上期に集中した点、子会社の連結決算移行に伴う精査等に鑑み、予想値は現時点で据え置き

# 第2四半期決算 損益サマリー(前年同期比)

- ・DX関連の旺盛な需要を着実に取込み、前年同期比で大幅な増収増益を達成
- ・単価や直接顧客比率の向上に加え、ソリューション事業の黒字化もあり各利益は大幅な増益となった

(単位:百万円)	2022/12期 2Q	売上高比	2023/12期 2Q	売上高比	前年同期比 増減率	詳細
売上高	6,796	-	7,718	-	13.6%	DX関連需要は引き続き旺盛。半導体不足等の外部環境の向かい風も落ち着き、全事業とも好調
売上総利益	1,610	23.7%	1,921	24.9%	19.3%	案件の単価向上や元請け比率向上、ソリューション事業の好調さがけん引し、大幅な上昇
販売管理費	1,163	17.1%	1,295	16.8%	11.3%	採用等の人件費は増加も、売上高比率では前年同期を下回る水準
営業利益	446	6.6%	625	8.1%	40.1%	売上総利益の向上に伴い大幅な上昇、第2四半期単独では過去最高水準
経常利益	439	6.5%	660	8.6%	50.6%	営業利益同様、過去最高水準
親会社株主に帰属する 四半期純利益	228	3.4%	483	6.3%	111.0%	利益面の上昇に加え、特別利益に有価証券売却益を計上
EPS(円)	9.42	-	19.87	-	110.9%	—

# 第2四半期決算 損益サマリー(期初予想比)

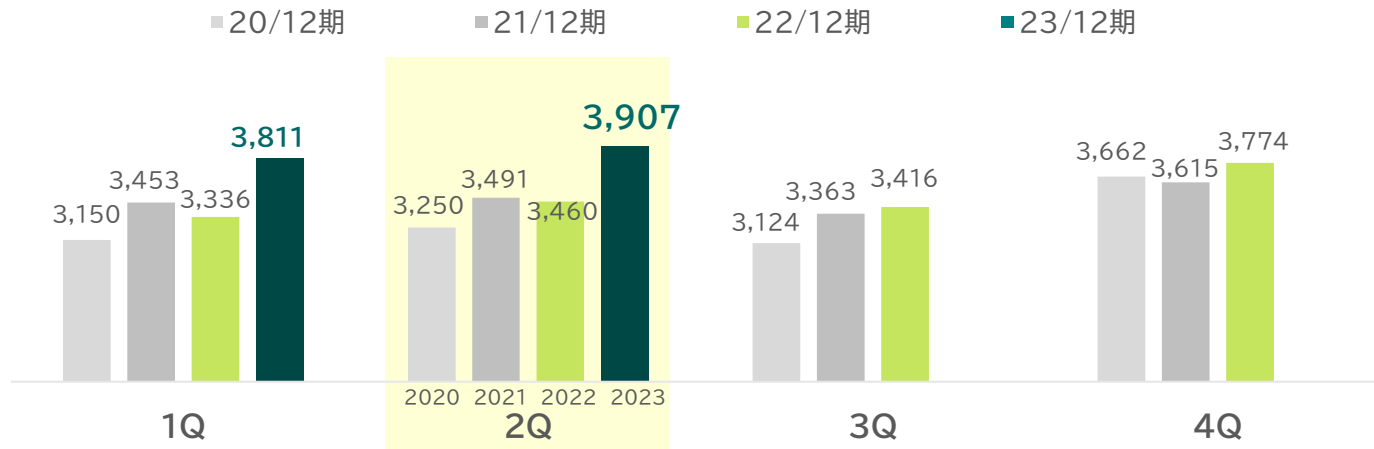
- ・上期は期初に開示した業績予想計画を超過し、上方修正を発表しての決算となった
- ・単価や直接顧客比率の向上により、特に利益面が想定以上に伸長
- ・金利上昇や中国景気動向等、外的要因の不確定要素大きく、現時点では通期予想は据え置き

(単位:百万円)	2023/12期 2Q(期初計画)	売上高比	2023/12期 2Q(実績)	売上高比	対計画比 増減率	詳細
売上高	7,500	-	7,718	-	+2.9%	旺盛なDX関連需要に加え、半導体不足等の向かい風が当初より早い段階で緩和傾向入り
売上総利益	1,800	24.0%	1,921	24.9%	+6.7%	単価向上やソリューション事業の好調さがけん引
販売管理費	1,300	17.3%	1,295	16.8%	-0.4%	計画値を下回る水準で推移
営業利益	500	6.7%	625	8.1%	+25.2%	売上総利益の向上に加え、外注比率が一定で抑制できている点も貢献
経常利益	500	6.7%	660	8.6%	+32.2%	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	300	4.0%	483	6.3%	+61.1%	投資有価証券の売却益もあり、想定を超過

# 四半期別の業績推移

・売上高は第2四半期会計期間では過去最高を更新、営業利益も21/12期に次ぐ過去最高水準

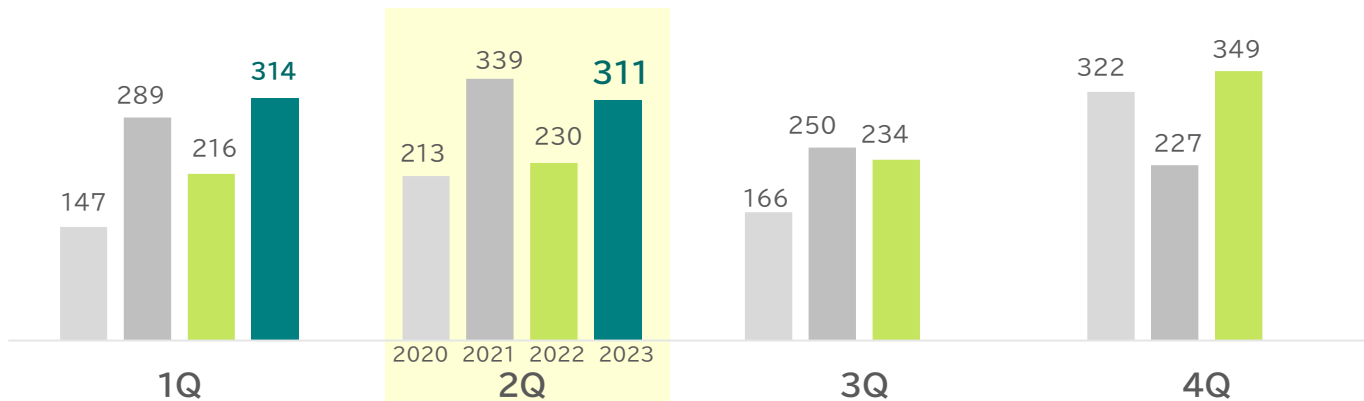
売上高(四半期別) (百万円)



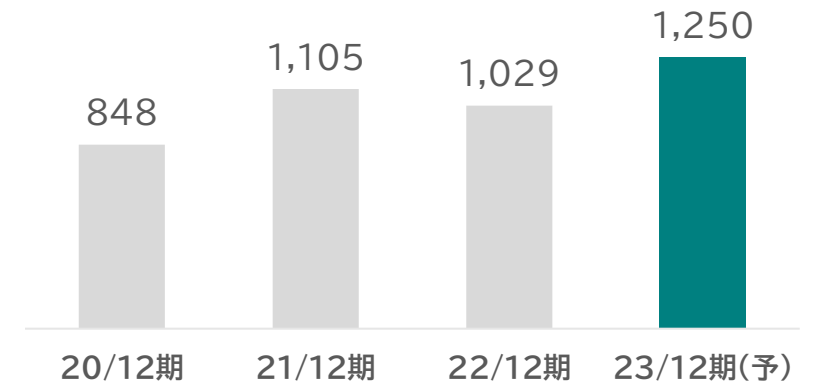
売上高(通期累計) (百万円)



営業利益(四半期別)

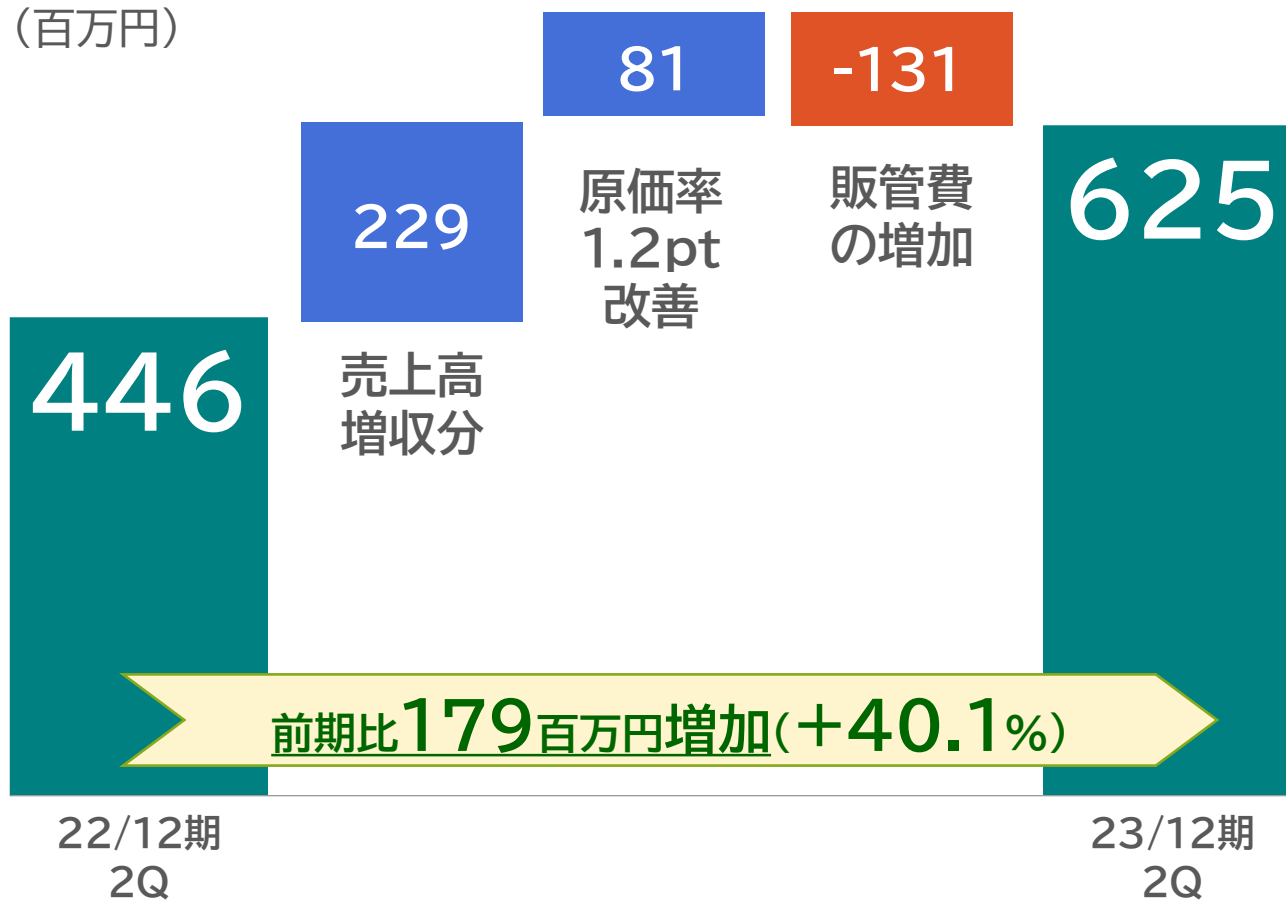


営業利益(通期累計)



# 営業利益の変動要因

・増収や原価率の改善が大きく寄与。販管費の増加を吸収して大幅な増益



## 【主なポイント】

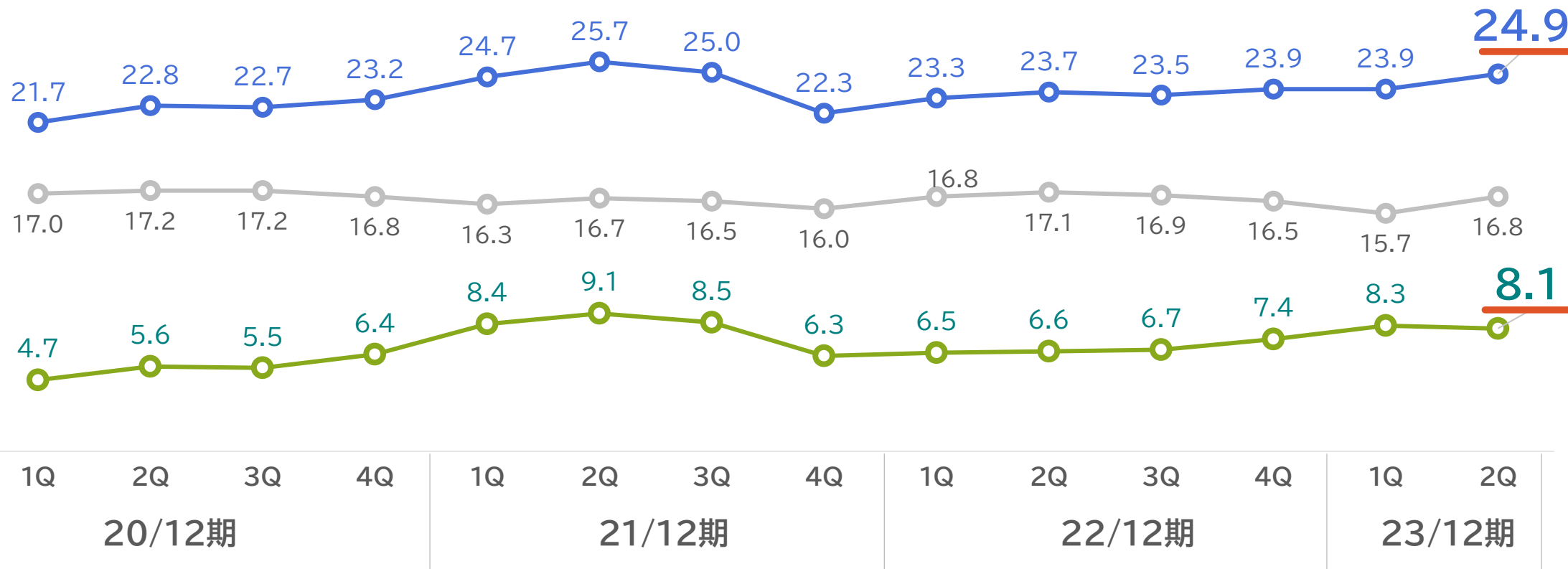
- ・増収効果に加え、売上総利益率の高いソリューション事業の伸長を主因に原価率が改善
- ・パートナーへの外注単価は横ばい傾向。直接顧客の増加により、エンジニアの稼働率、収益性が向上
- ・販管費は採用強化、M&A取得費用等により前年同期から金額は増加も、売上高比率では0.3ptの減少

# 利益率の推移

・各利益率とも高水準を維持し、21/12期に次ぐ水準

● 売上総利益率(%)      ○ 販管費率(%)      ● 営業利益率(%)

※いずれも四半期累計決算での数値を記載



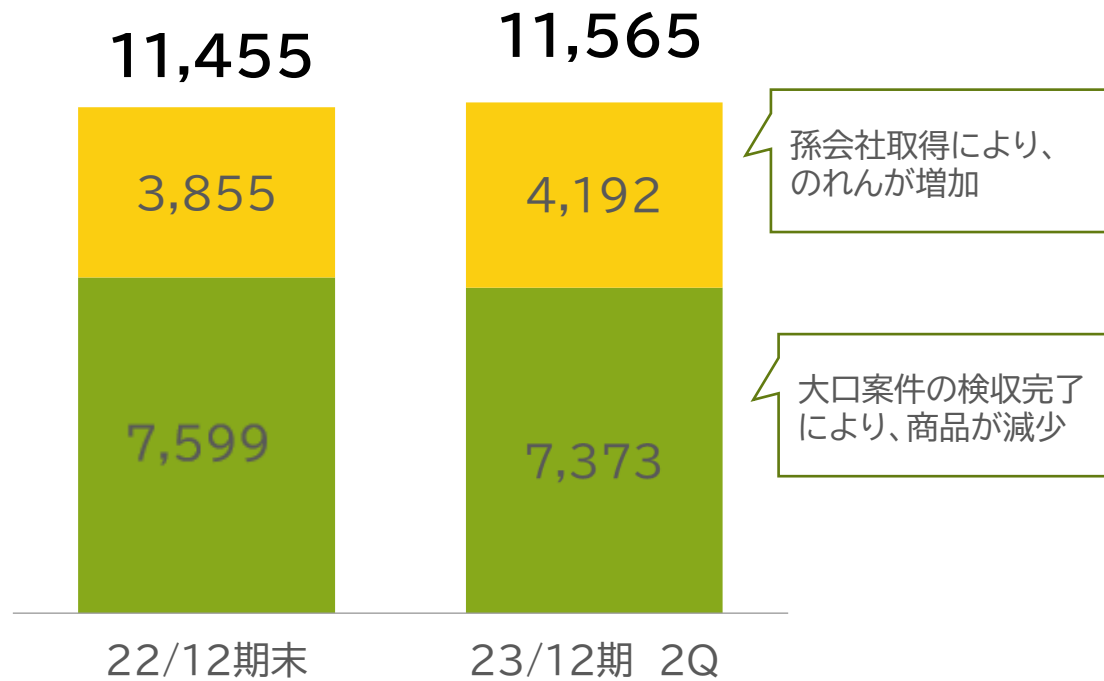


# 貸借対照表

・自己資本比率は63.6%と健全な範囲で推移、前期末より大きな変動は無し

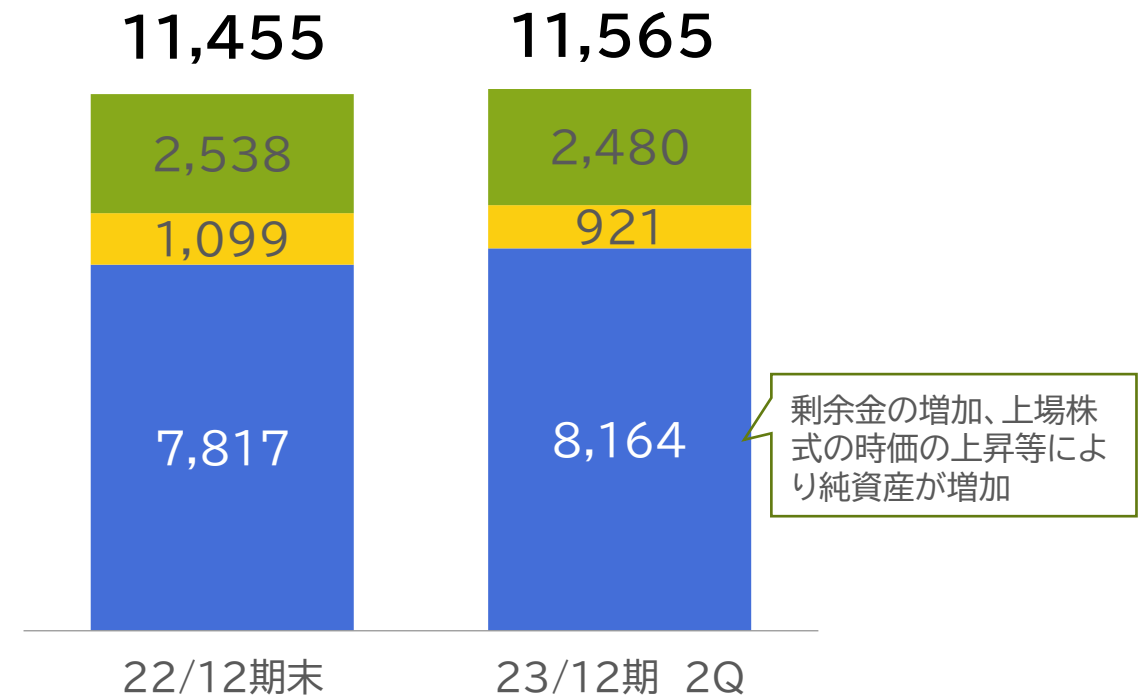
## 資産

■ 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

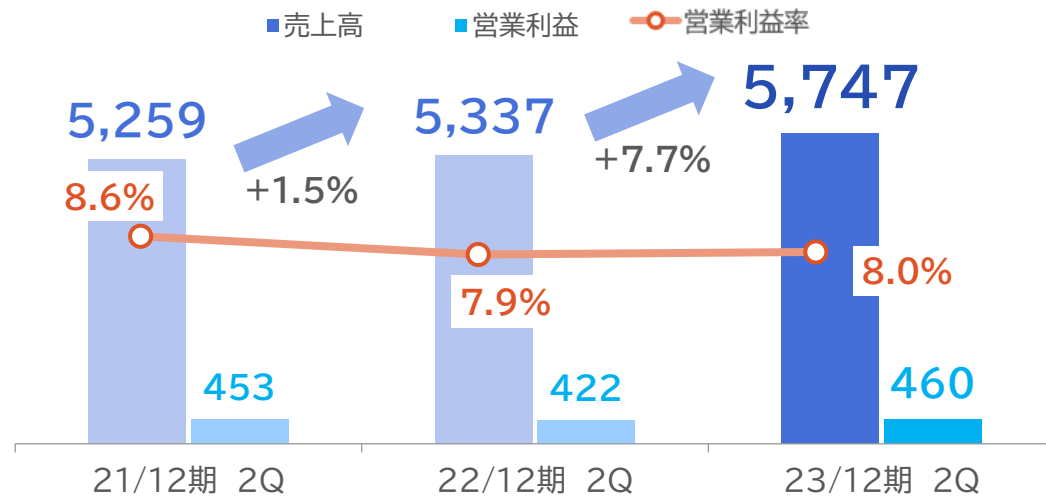
- ・旺盛な需要が継続し全事業で前年同期より増収、いずれの事業も過去最高を更新
- ・外部環境の向かい風の解消も加わったソリューション事業が特に好調、大幅な増収

(単位:百万円)		2022/12期 2Q	売上高比	2023/12期 2Q	売上高比	前年同期比 増減率
連結売上高		6,796	-	7,718	-	+13.6%
ソフトウェア開発事業		5,337	78.5%	5,747	74.5%	+7.7%
コンサルティング事業		589	8.7%	626	8.1%	+6.3%
ソリューション事業		868	12.8%	1,344	17.4%	+54.7%

# セグメント別推移-ソフトウェア開発事業

(百万円)

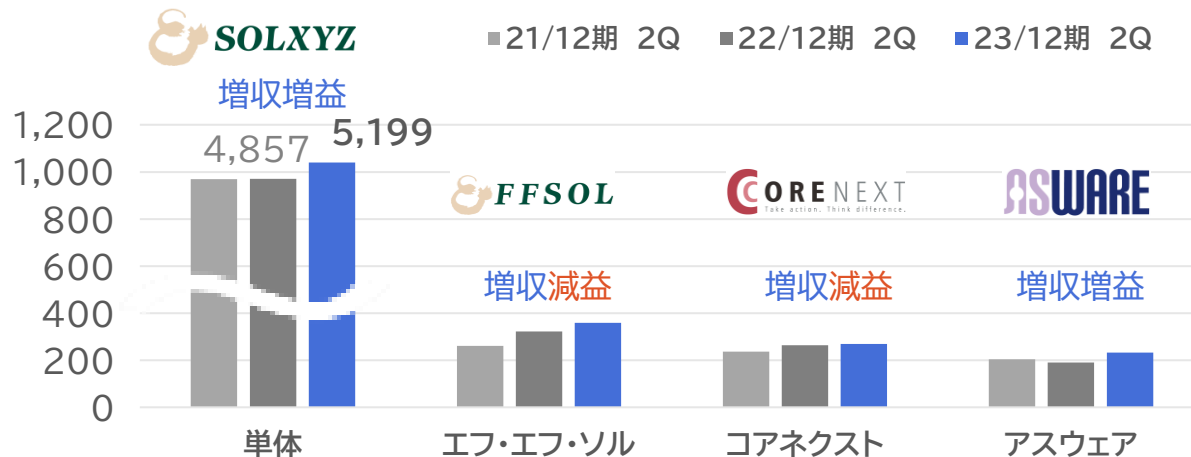
セグメント売上高



□ 売上高: 5,747百万円  
前年同期比: +7.7%

- ✓ 企業のDX投資意欲は旺盛。大口案件の納品が重なったこともあり、前年同期より7.7%の増収
- ✓ 単価アップの施策が実りつつあり収益性も改善、営業利益は9.0%の増益
- ✓ 業種別ではデジタル化の波が到来した証券系や官公庁系のほか、製造業等が好調
- ✓ 子会社も概ね堅調。エフ・エフ・ソルでは小規模ながらSBIグループ関連の開発案件が進む

各子会社の売上高イメージ\*



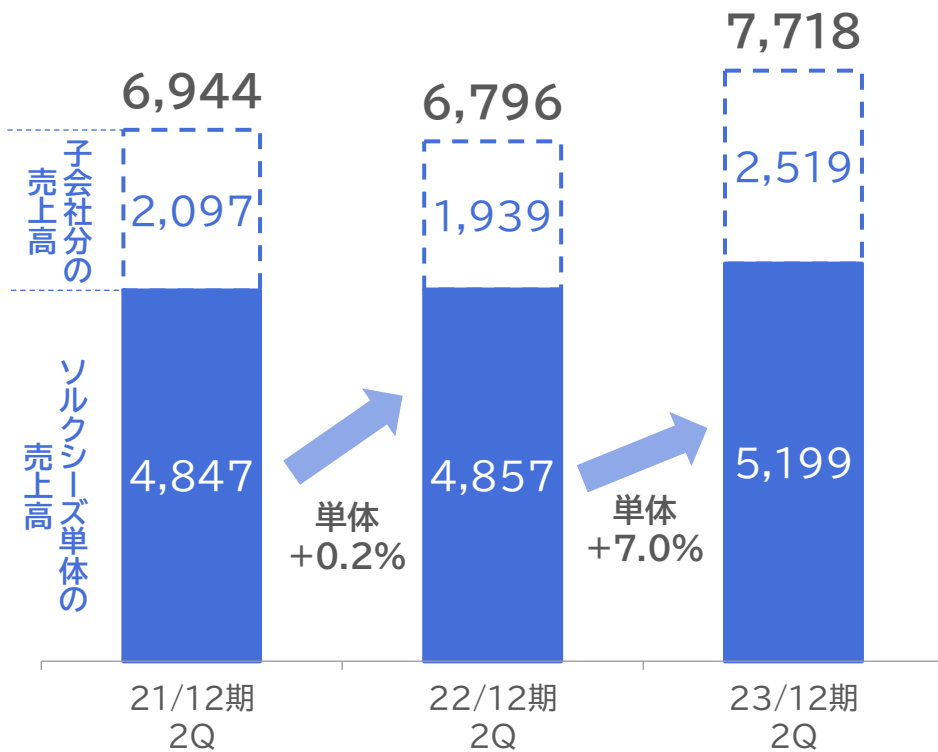
\*子会社の数値は非開示

\*\*当第2四半期資料より、セグメント営業利益はセグメント間の調整額を含めた値を記載

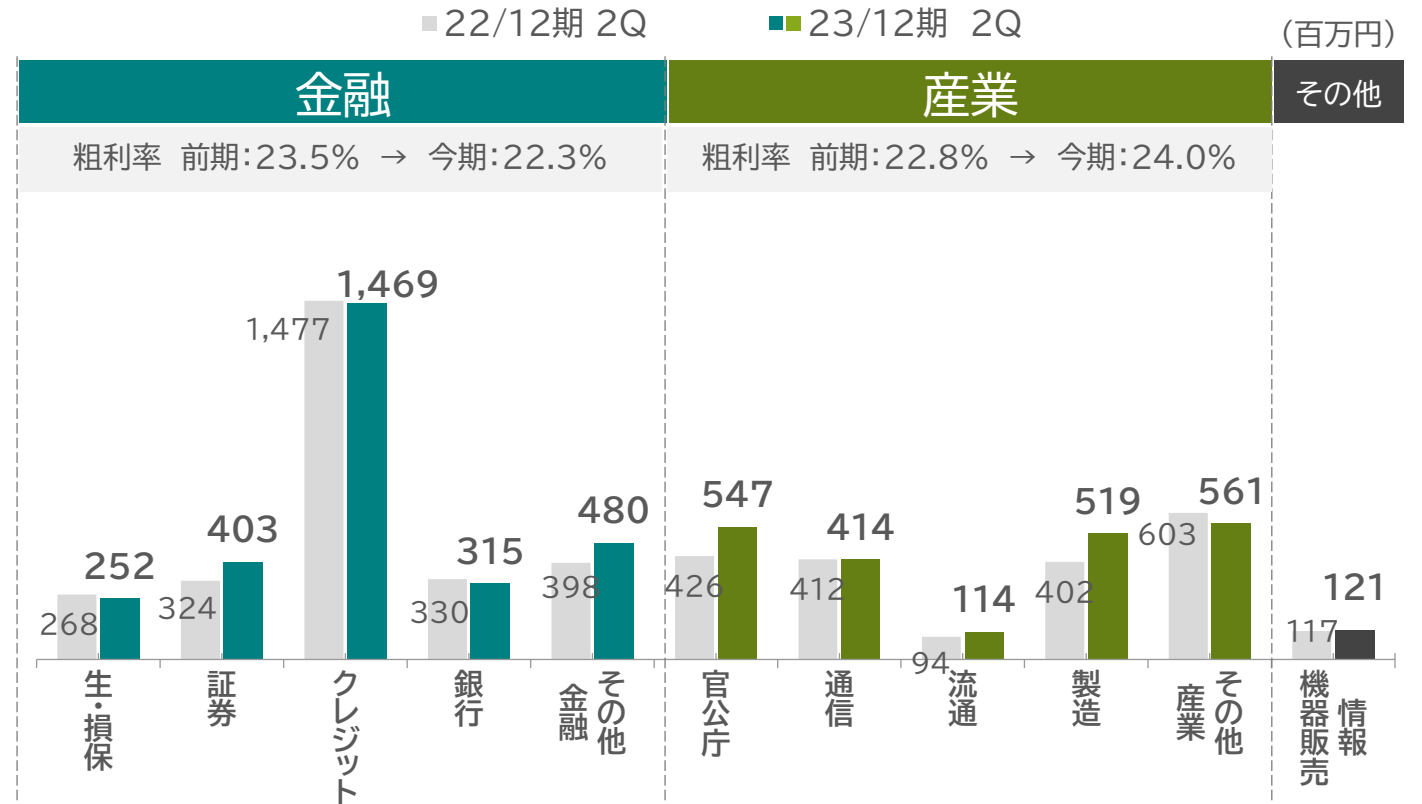
# ソルクシーズ単体の売上高推移(ソフトウェア開発事業)

- ・証券系や官公庁系が好調のほか、クレジット系は一部案件が保守フェーズへ移行、安定して推移
- ・債権管理など過去に開発したシステムの横展開が進むほか、SBIグループの小規模案件も進行中

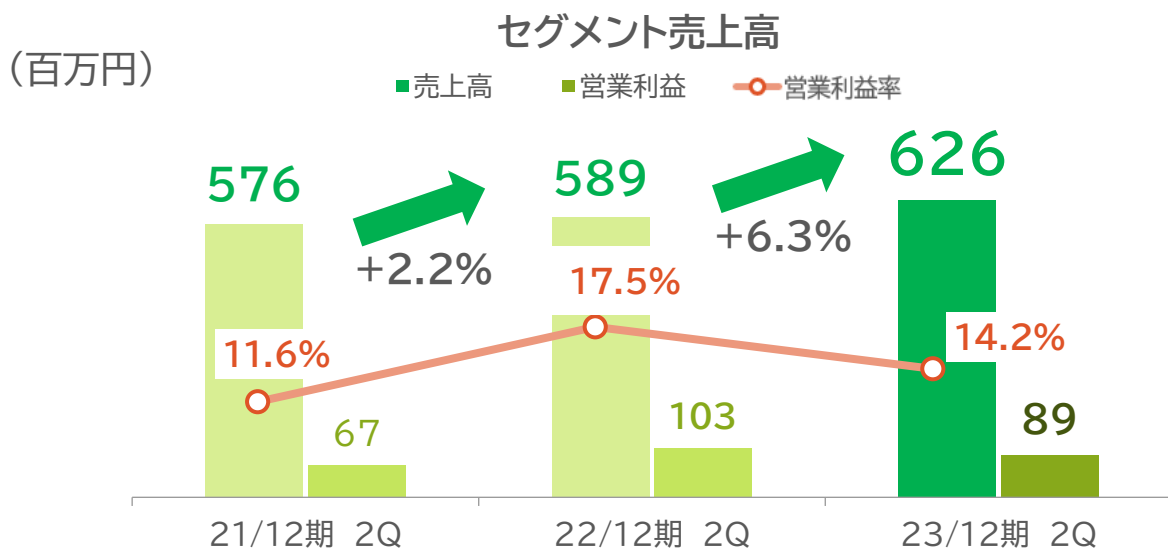
連結および単体売上高



業種別売上高(単体のみ)



# セグメント別推移-コンサルティング事業



□ 売上高:626百万円  
前年同期比:+6.3%

✓ 自動車業界を中心に、ソフトウェア開発コンサルが堅調に推移、前年同期より6.3%の増収。利益率も高水準で推移

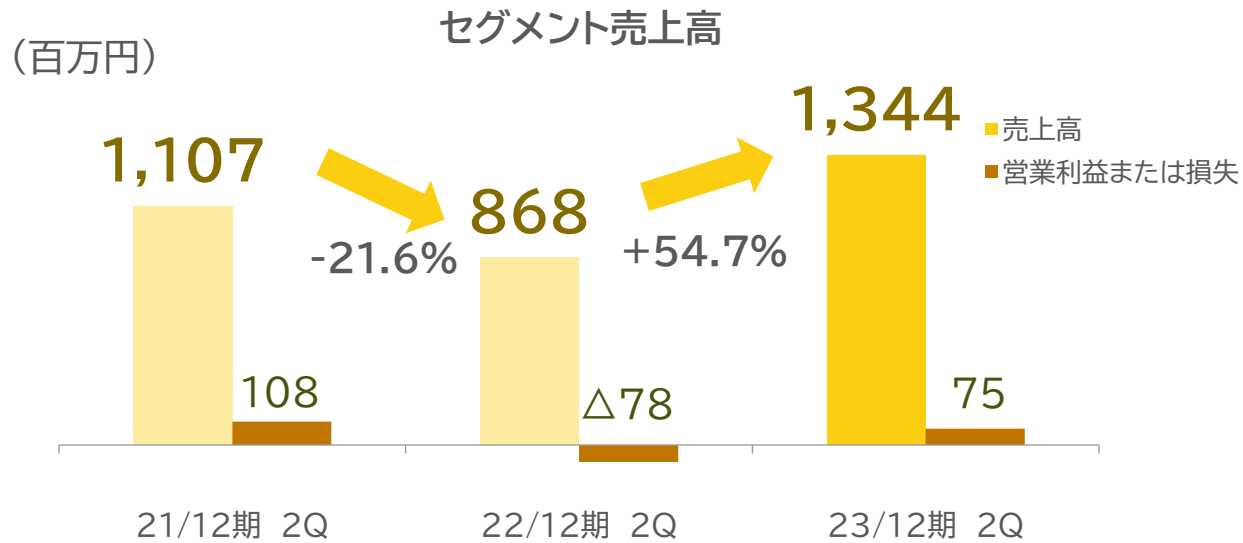
✓ 主力のエクスマーション(組込み系コンサル業務)が好調。ソフトウェアテストの会社を子会社化し、対応領域強化へ。生成AIを活用したサービスにも着手

✓ キャッシュレス化コンサルティングのアリアドネは外資系決済企業の日本市場参入支援が堅調。地方自治体のDX支援にも参画し、ソルクシーズのソリューションを活用した案件への発展を目指す

各子会社の売上高イメージ\*



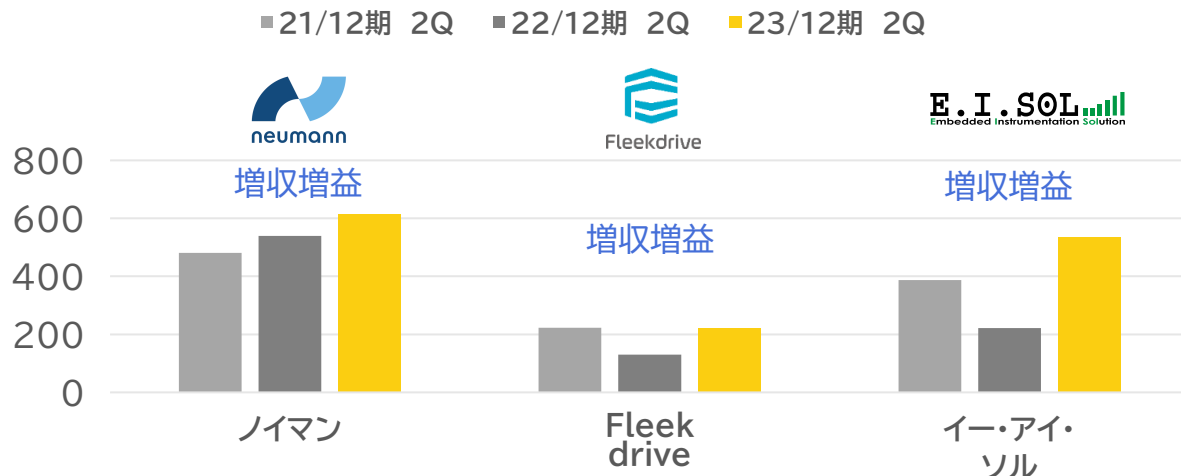
# セグメント別推移-ソリューション事業



□ 売上高:1,344百万円  
前年同期比: +54.7%

- ✓ 各子会社とも好調が継続、外部要因の解消も進み、前年同期比+54.7%の大幅な増収
- ✓ 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。新たなソリューションも追加され、既存顧客のクロスセル・アップセルを強化。導入校数は500校目前
- ✓ Fleekdriveは収益認識基準変更の影響の解消もあり、前年同期比より増収増益。新サービスのローンチに加え展示会出展も再開し、引き合いが増加中
- ✓ イー・アイ・ソルは半導体不足の影響が解消傾向。今期中に亘る大型案件も継続的に寄与したほか、製造業のセンサー系ソリューションが好調、前年同期より大幅な増収増益

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(2Q売上高)

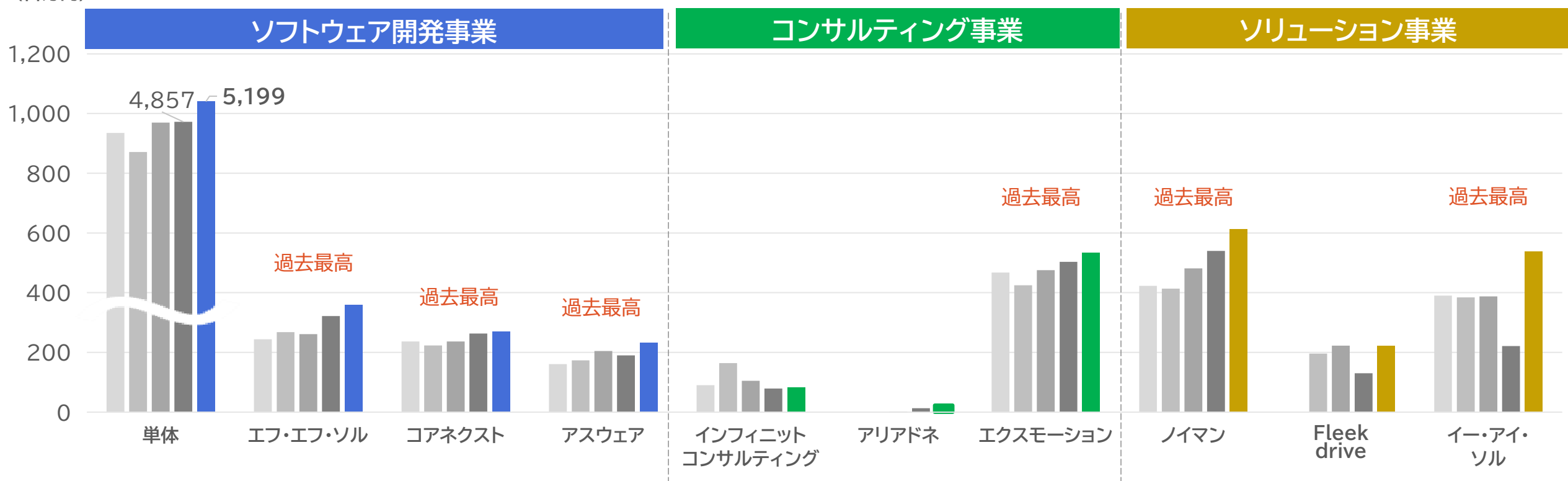
・旺盛な需要を背景に、全事業で増収を達成。特にソリューション事業が好調

## 各子会社の2Q売上高 5か年推移\*

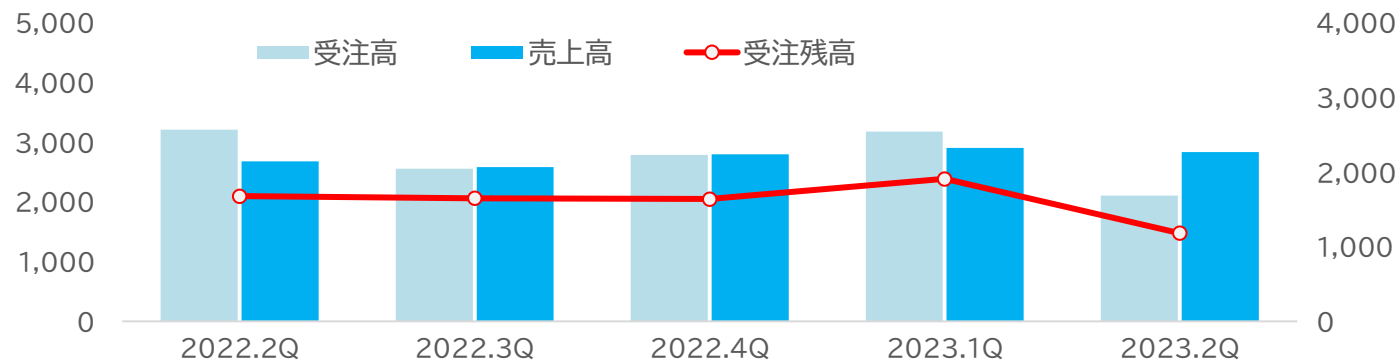
■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022 ■ 2023

\*数値は非開示(左軸)  
\*単体数値は丸めた数値を使用

(百万円)



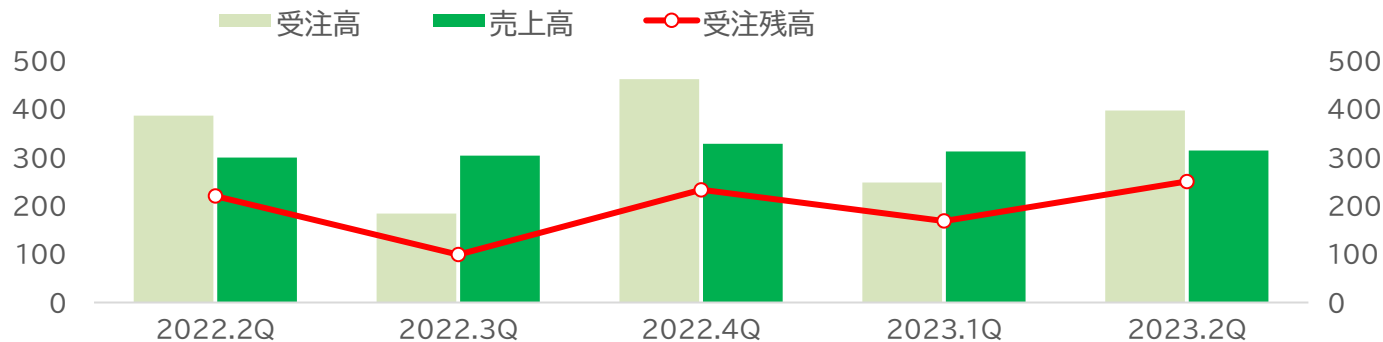
# 四半期毎の受注状況の推移



## 【ソフトウェア開発事業】

受注高: 大型案件の納品が収束したため減少

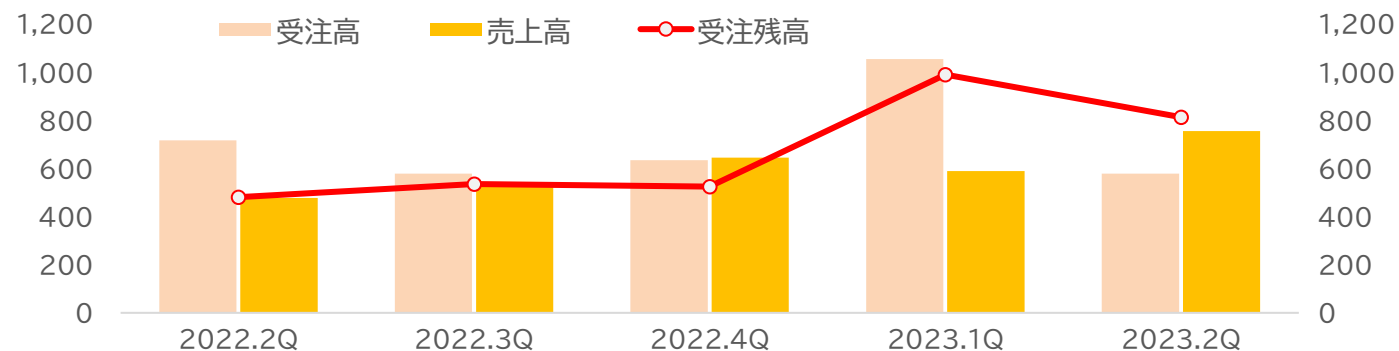
受注残高: 大型案件が上期に集中したこともあり、1Q比で-38.0%減少



## 【コンサルティング事業】

受注高: CASE等による自動車のソフトウェア化が好調に伴い堅調に推移

受注残高: 受注高同様に堅調。1Q比で+49.1%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)での大口案件が貢献し、堅調に推移

受注残高: 受注高同様に堅調。1Q比では-17.8%減も、上期全体では下期に向け堅調な積み上がり

# 通期業績予想と進捗、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%

# 業績予想進捗

- ・上期は期初の想定を超える好調さをみせ、上方修正を発表しての決算となった
- ・期初より下期偏重の計画であり、下期も好調さは続く見通しだが、子会社のエクスマーションがM&Aを実施し連結化、更に外的要因の影響度合いは不透明であり、現時点では通期予想は据え置き

(単位:百万円)	2023/12期		通期計画 進捗率	期初時点で 想定していた 進捗率
	2Q実績	通期予想		
売上高	7,718	16,200	47.6%	46.3%
売上総利益	1,921	3,800	50.6%	47.4%
営業利益	625	1,250	50.0%	40.0%
経常利益	660	1,250	52.8%	40.0%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	483	750	64.4%	40.0%

# 下期以降に向けた足もとの事業環境

- ・下期以降も事業環境は好調に推移の見通し。以下の施策により更なる成長を図る

事業環境・下期以降の取組み	
ソルクシーズグループ全体	<ul style="list-style-type: none"><li>・旺盛なDX関連の需要を着実に取込めるよう、適切な要員配置を図る</li><li>・ソフトウェア開発事業の受注残は注視が必要も、利益面は今後も安定する見込み</li></ul>
ソフトウェア開発事業	<ul style="list-style-type: none"><li>・金融系では金融パッケージを中心とした営業を展開し、新規案件獲得増加を図る</li><li>・産業系は官公庁や製造業向けの案件を着実に取込み、更に安定した業績貢献を狙う</li></ul>
コンサルティング事業	<ul style="list-style-type: none"><li>・エクスマーシオンは自社開発の教育ツールに生成AIを組み込み、新サービスを開発 外部リソース活用により、自社人員に依存しないコンサルティング事業の拡大を図る</li></ul>
ソリューション事業	<ul style="list-style-type: none"><li>・自動車教習所向けサービスでは、新たなDXサービスを追加。ベトナムを中心とした海外展開も見据え、教習所サービス界のリーディングカンパニーを目指す</li><li>・エッジコンピューティング開発は製造業を中心にセンサー系ソリューションのニーズが旺盛。状態監視ソリューションを強化</li></ul>

# 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%
<b>2023年12月期(予)</b>	<b>0.00円</b>	<b>12.00円</b>	<b>12.00円</b>	<b>38.9%</b>

# スタンダード市場への選択申請及び適合状況

- ・直近のプライム市場の上場維持基準への適合状況を踏まえ、プライム市場からスタンダード市場への移行を選択。2023年10月20日より同市場へと移行予定
- ・スタンダード市場移行後においても、引き続き持続的成長と企業価値向上の実現に向け邁進

【スタンダード市場への適合状況】

	株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)	月平均売買高 (単位)	純資産の額 (億)
当社の適合状況 (2022年12月31日時点)	9,207	137,785	50.1	51.3	1,424,867	78
スタンダード市場の 上場維持基準	400	2,000	10.0	25.0	10	正
適合状況	○	○	○	○	○	○



# 決算説明会にて頂いた質疑応答集

## ご質問

## 当社の回答

1

今期に実行されてきた成長に向けた戦略的投資の内容を教えてください。また下期以降の投資についてもお示し下さい。

人的投資としては、IT業界の人材流動性が高まっていることへの対策もあり、当社として初となる給与のベースアップを実施いたしました。  
事業関連の投資では、子会社エクスマーションでは上期に日の出ソフトをグループ化したほか、下期には生成AIを活用した「Eureka Box」のAI化を進めており、今秋にも発表できるものとみております。  
ソルクシーズ本体においては要員不足を解消するためのM&Aの検討、Fleekdriveを中心としたストックビジネスの開発、海外展開にも注力いたします。M&Aについては対象企業の規模感を少し変えるなどして、現実的な水準を模索できればと考えております。

2

Fleekdrive社の今期及び来期業績について可能な範囲で教えてください。今後のIPOの可能性はいかがでしょうか？

Fleekdriveはまだ減価償却費が残っているため、今期はまだ黒字化に至っておりません。来期の2024年度も若干赤字が残り、当社の中計の最終年度である2025年度に黒字化する想定でみております。  
この上期、Fleekdriveは前年同期比では堅調なものの、計画よりはやや遅れているため、今後は営業体制を強化し、マーケティングや営業活動の積極化を進めていきます。  
IPOについては、2025年度に黒字化となった段階で検討していければと考えております。

3

SBIグループ関連の対売上高構成比はどの程度でしょうか？  
SBIグループとシンプルクス・ホールディングス社との業務提携の影響はいかがでしょうか？

SBIグループ社への売上高は、当社単体では当資料P27にある証券、銀行、その他金融の中に含まれており、子会社ではエフ・エフ・ソル、アスウェアの売上高の一部にも含まれています。ただし、同社への売上高は各売上高の一部であって、全てが同社への売上ということではございません。  
SBI証券社とシンプルクス・ホールディングス社との業務提携については、現時点では当社事業への大きな影響はないものとみております。

# 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

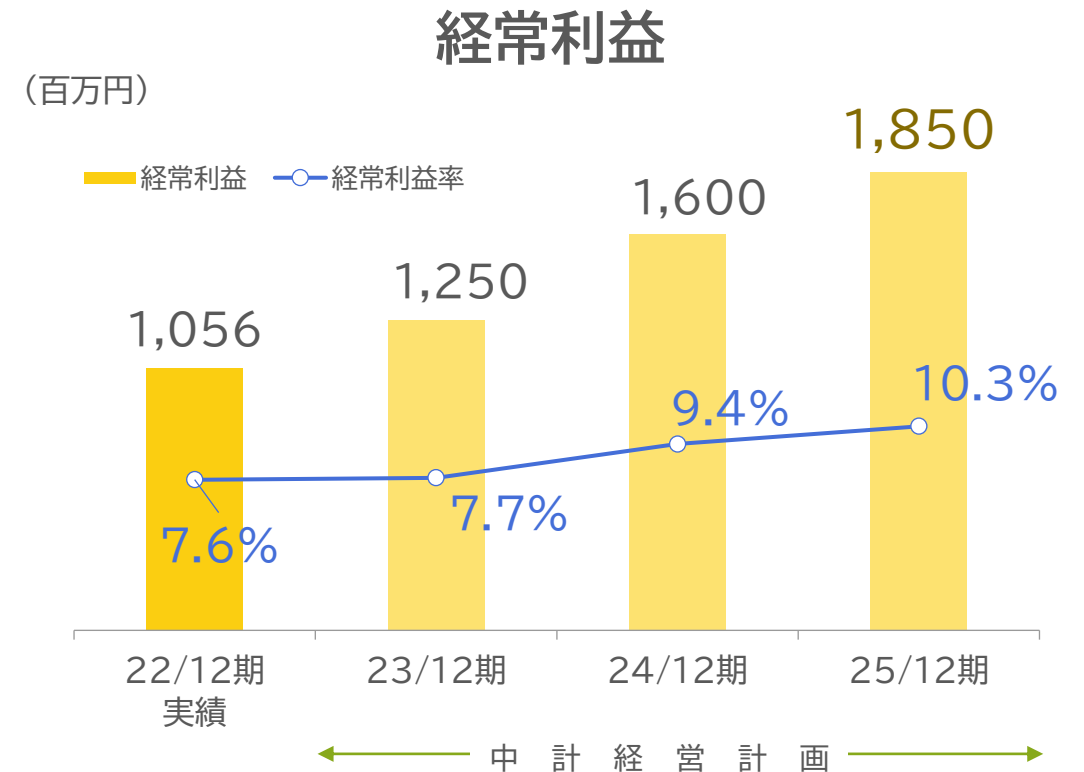
FleekdriveやIoTソリューションといったストックビジネスを強化。将来的に営業利益額において50:50の比率を目指す

## 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)

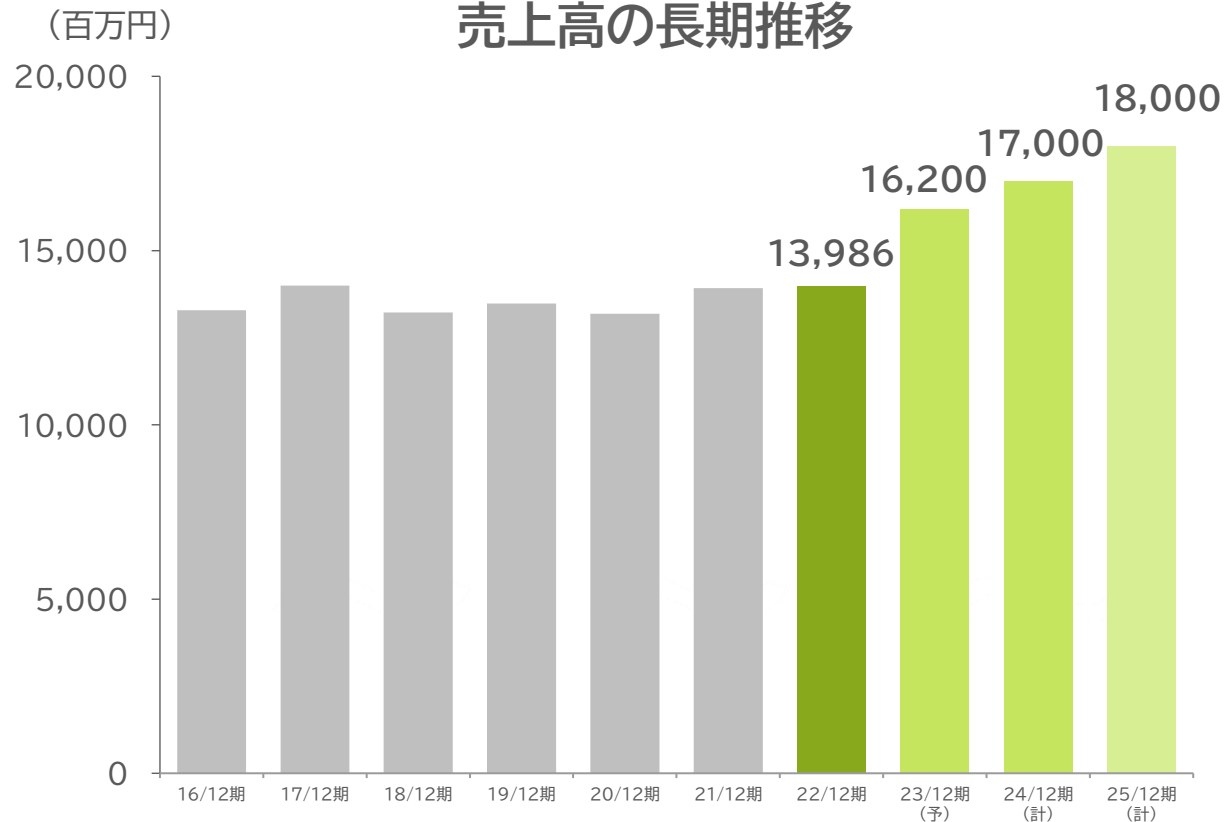
- クレジットを含む金融分野のDX需要は中長期にわたり堅調な推移を見込む
- 売上高、経常利益ともに過去最高値を每期更新する予定
- 今期はクラウドサービスの開発投資等もあり利益率は横ばいも、同事業を含むストック型ビジネスの拡大や収益性向上により、**24/12期以降、利益率は高い伸び**を見込む



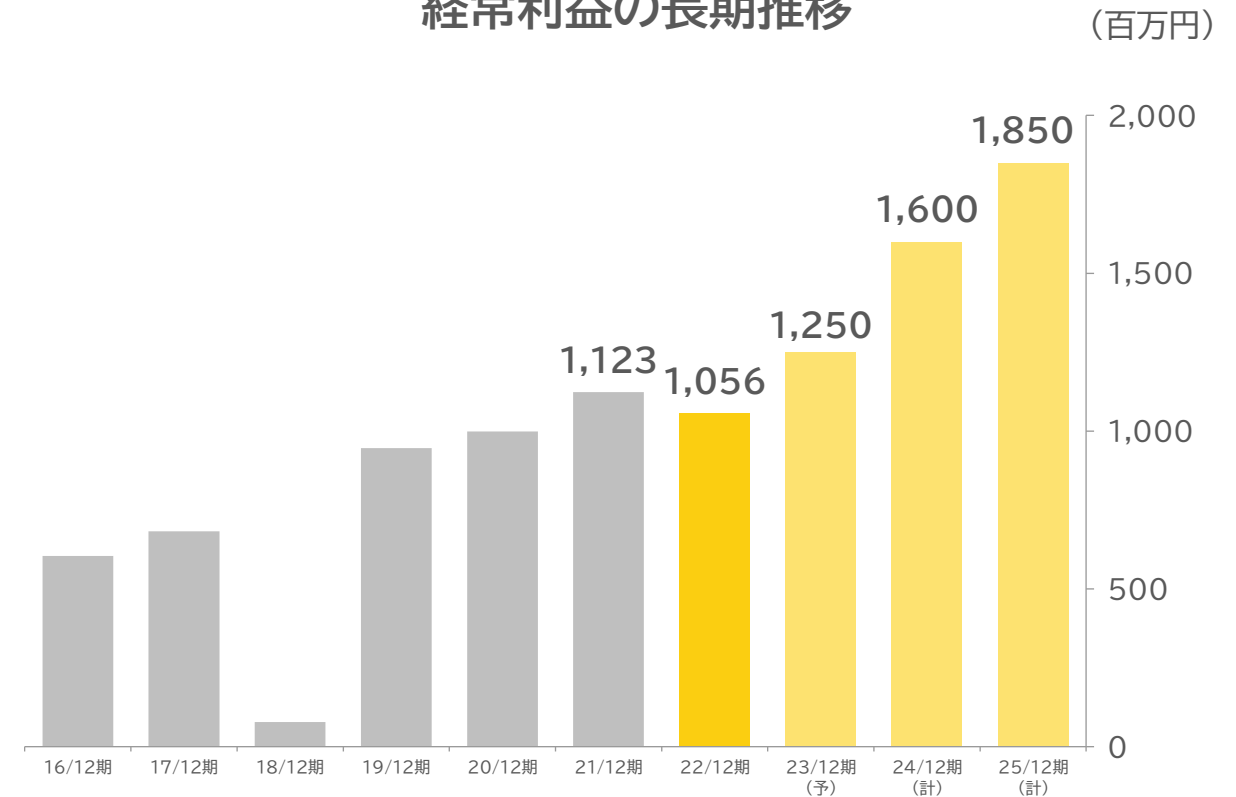
# 過去最高水準の業績へ

- ・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

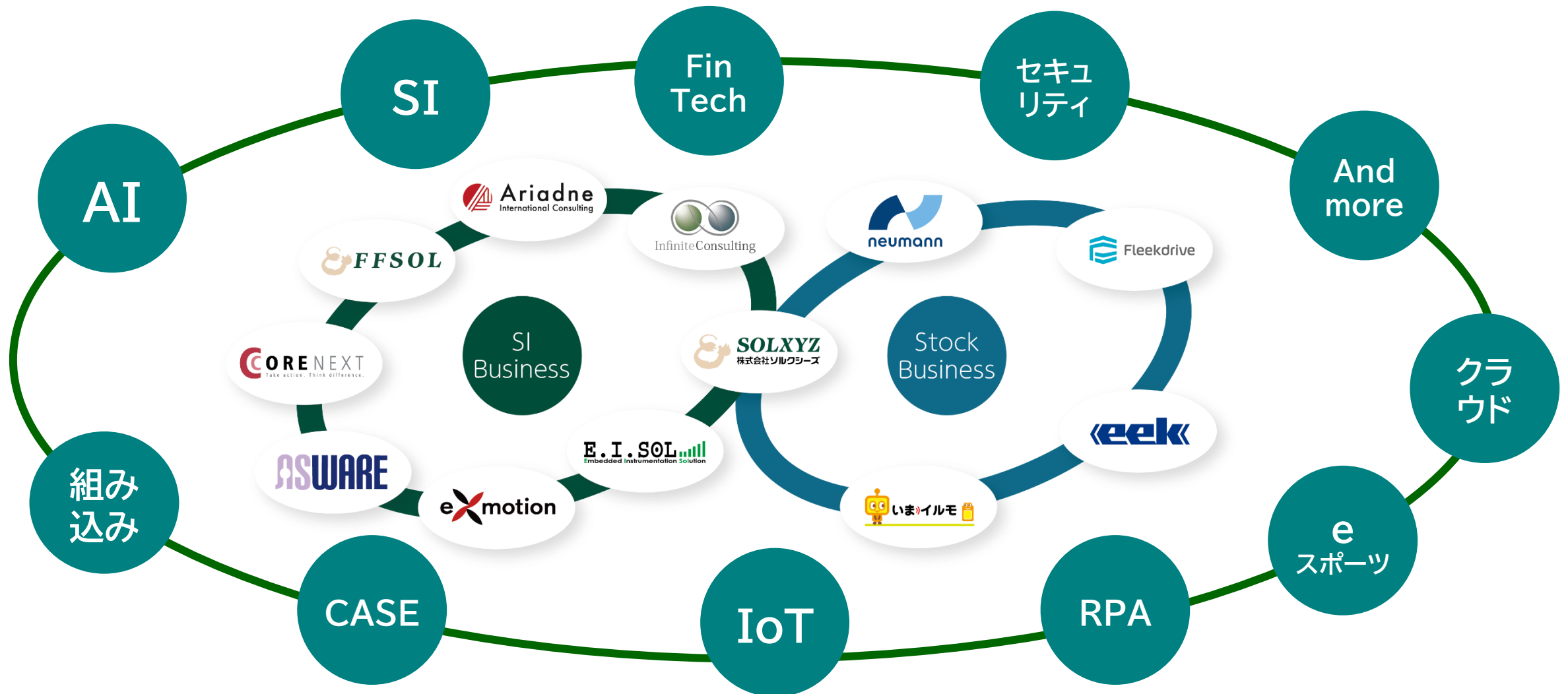


# APPENDIX



# グループ全体で最新分野をカバー(専門店化戦略)

- 各分野で専門化された子会社を端緒に、最先端の案件ニーズを確保





# 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

# 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](mailto:ir-post@solxyz.co.jp)

Tel: 03-6722-5020 Fax: 03-6722-5021

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