

株式会社ソルクシーズ

(東証スタンダード: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3四半期

機関投資家向け
説明資料

2023年12月

業績概要：
2023年12月期第3四半期決算



エグゼクティブ・サマリー

■ 第2四半期に続き大幅な増収増益、売上高・各利益は過去最高

…売上高118.5億円、営業利益9.0億円。旺盛な需要を着実に取込む

■ 全セグメントで好調、ソリューション事業の大きな伸びが続く

…第2四半期に続き、全セグメントで過去最高の売上高を更新

■ 各子会社も好調に推移し、強みを生かした取組みも推進中

…全子会社で増収。地方創生DXへの参画など、次の成長に向けた種まきも進む

■ 対通期予想進捗は良好も、通期予想は据え置き

…事業自体は好調な推移の一方、案件の受注タイミングや納期ズレなどを考慮

第3四半期決算 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、第2四半期に続き前年同期比で大幅な増収増益を達成
- ・収益性も順調に向上し、売上総利益、営業利益、経常利益において過去最高を達成

(単位:百万円)	2022/12期 3Q	売上高比	2023/12期 3Q	売上高比	前年同期比 増減率	詳細
売上高	10,212	-	11,859	-	16.1%	ソフトウェア開発を中心に、全事業で好調な推移
売上総利益	2,403	23.5%	2,865	24.2%	19.2%	直接顧客比率の向上やソリューション事業の伸長により大幅な上昇
販売管理費	1,723	16.9%	1,963	16.6%	14.0%	子会社でストック・オプションに関する一時的な費用が発生も、売上高比率では横ばいを維持
営業利益	680	6.7%	901	7.6%	32.6%	販管費の増加を増益分で吸収し、大幅な上昇
経常利益	701	6.9%	937	7.9%	33.6%	営業利益の増益に伴い上昇
親会社株主に帰属する 四半期純利益	368	3.6%	644	5.4%	75.0%	投資有価証券の売却益もあり上昇
EPS(円)	15.14	-	26.49	-	75.0%	-

四半期別の業績推移

・売上高、営業利益とも第3四半期会計期間で過去最高を更新。売上高は全四半期期間においても最高値に

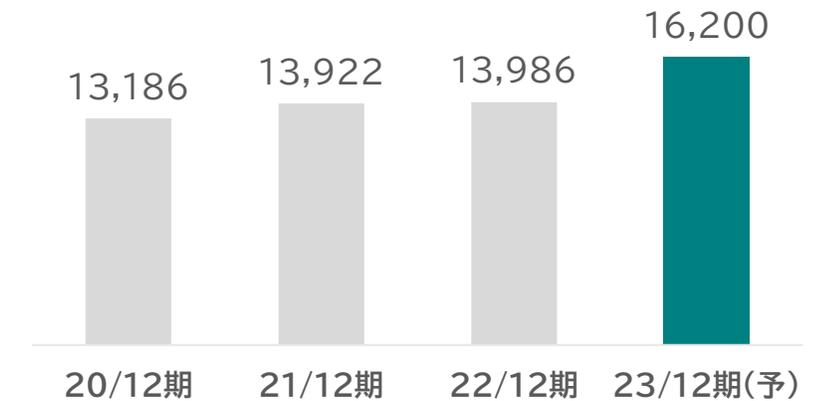
売上高(四半期別)

(百万円)

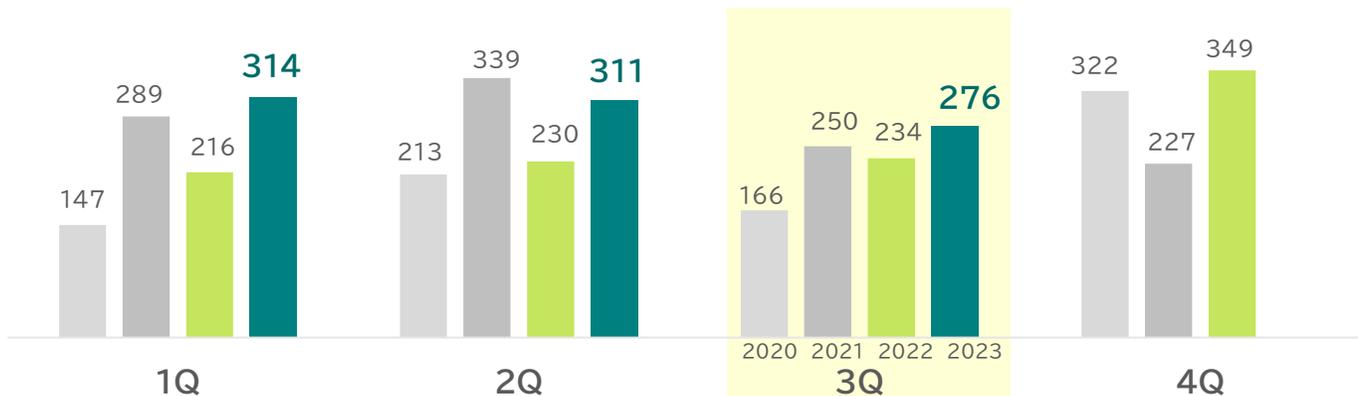


売上高(通期累計)

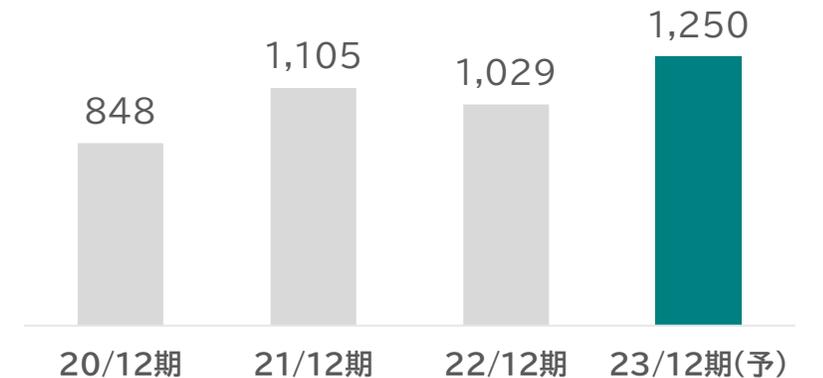
(百万円)



営業利益(四半期別)



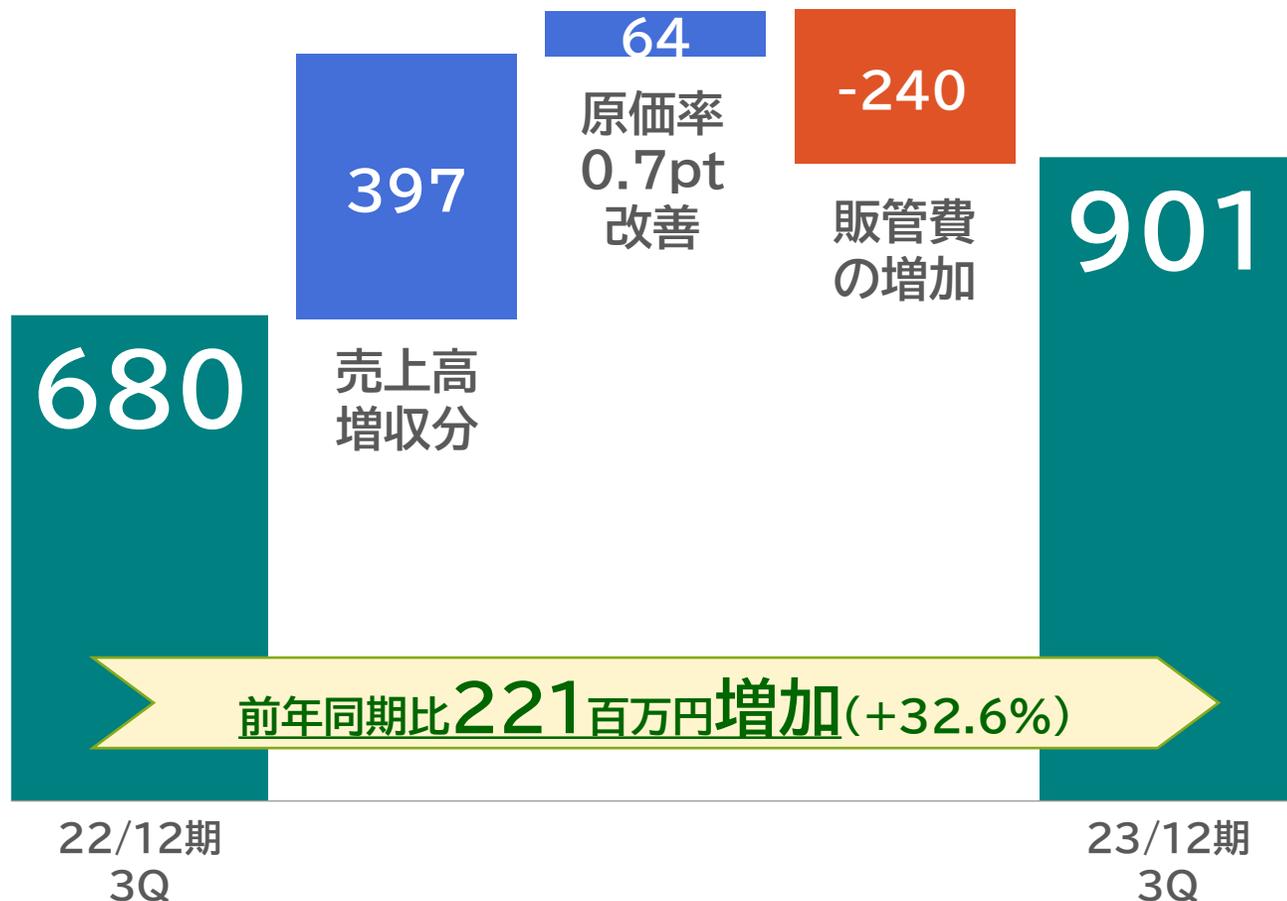
営業利益(通期累計)



営業利益の変動要因

・子会社において一時的な費用増が生じたものの、増収分のカバーにより大幅な増益

(百万円)



【主なポイント】

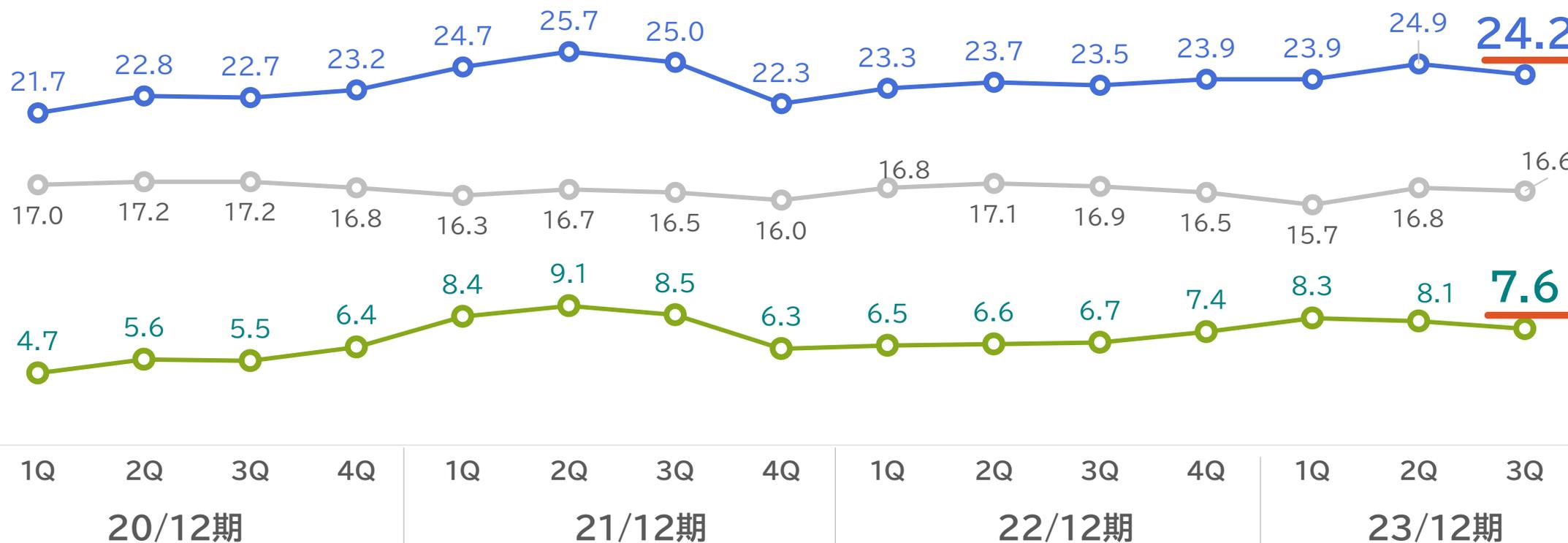
- ・増収効果に加え、売上総利益率の高いソリューション事業の伸長を主因に原価率が改善
- ・パートナー比率、外注単価は横ばい傾向で大きな変化なし。直接顧客の増加により収益性も向上
- ・販管費については子会社のエクスマーションにおいて信託ストック・オプションに関する費用が44百万円発生するも増益分で吸収。売上高比率では前年同期より0.3ptの減少

利益率の推移

・各利益率とも高水準を維持

● 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



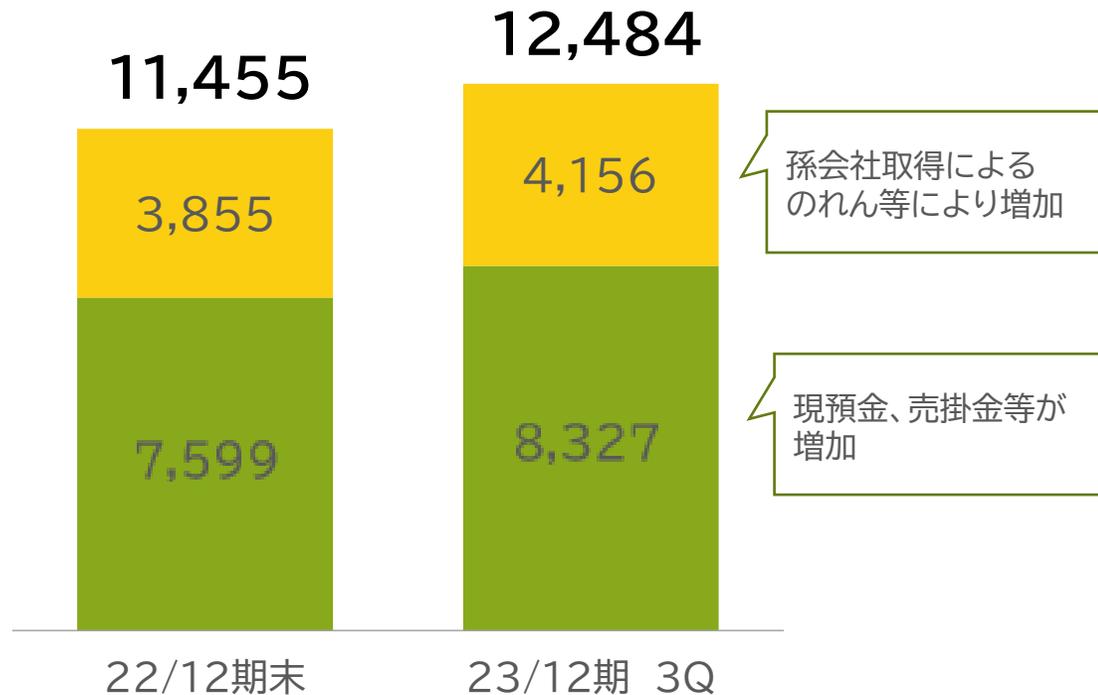
貸借対照表

・自己資本比率は59.2%と健全な範囲で推移、前期末より大きな変動は無し

(百万円)

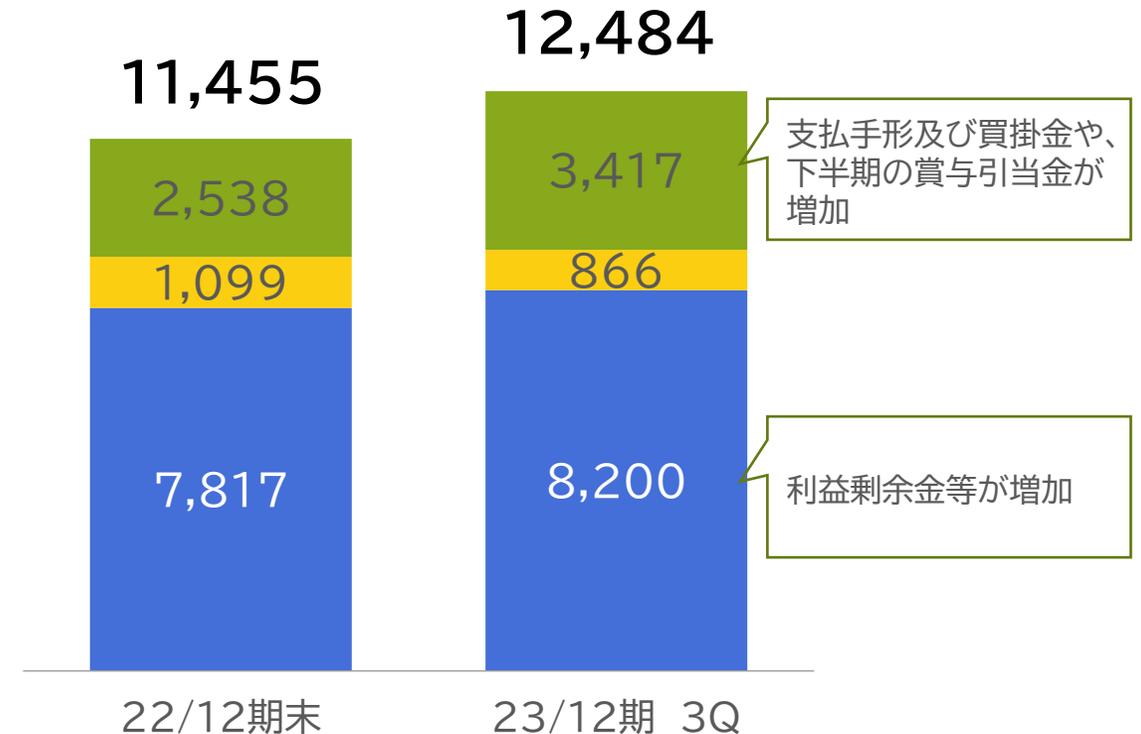
資産

■ 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

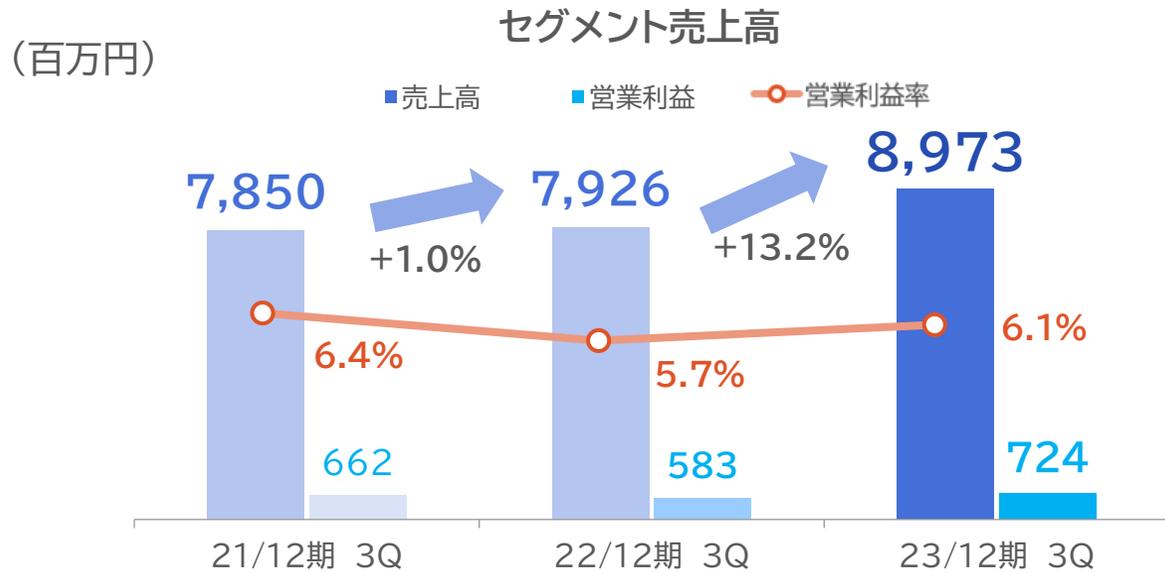


セグメント別売上高

・第2四半期に続き全事業で前年同期より増収、過去最高を更新

(単位:百万円)		2022/12期 3Q	売上高比	2023/12期 3Q	売上高比	前年同期比 増減率
連結売上高		10,212	-	11,859	-	+16.1%
ソフトウェア開発事業		7,926	77.6%	8,973	75.7%	+13.2%
コンサルティング事業		893	8.8%	952	8.0%	+6.6%
ソリューション事業		1,392	13.6%	1,933	16.3%	+38.8%

セグメント別推移-ソフトウェア開発事業



□ 売上高:8,973百万円
前年同期比:+13.2%

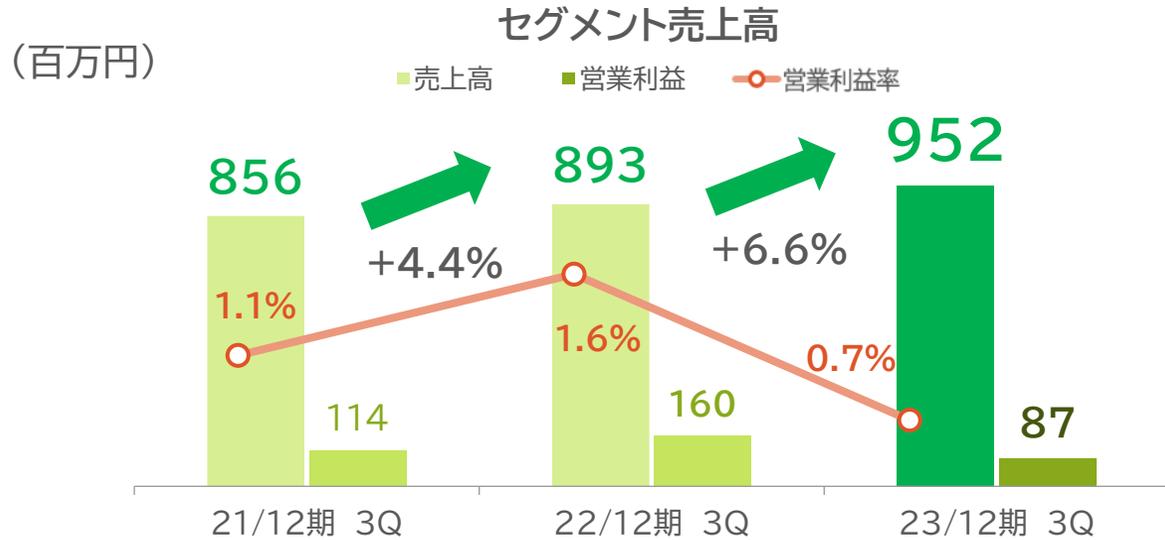
- ✓ 旺盛な需要は継続し、大幅な増収増益。当事業に属する全ての子会社で増収増益を達成
- ✓ 金融系は証券やサービサー向けが伸長。直接顧客比率も向上し、利益率の改善も進む
- ✓ 産業系は大口案件の貢献のほか、官公庁、流通・製造業向けの需要が旺盛で、好調を継続
- ✓ 子会社ではエフ・エフ・ソルがSBIグループ関連の案件が進み好調。その他の子会社も、DX需要により増収増益

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:952百万円
前年同期比:+6.6%

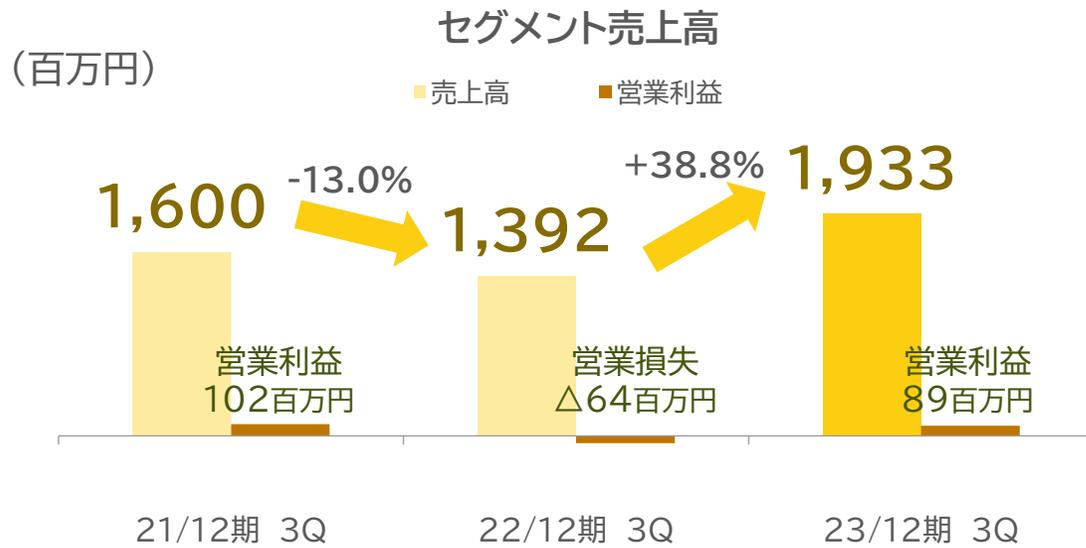
- ✓ 自動車業界を中心に、ソフトウェア開発コンサルが堅調に推移し、6.6%の増収
- ✓ 主力のエクスマーション(組込み系コンサル業務)が好調。生成AIを活用したサービスに着手するほか、自動車向けコンサルではEV領域の拡大が見込まれる
- ✓ エクスマーションにおいて信託型ストックオプションに伴う費用が発生し利益面に大きな影響が出るも、一時的なものであり事業としての収益性には問題なし
- ✓ キャッシュレス化コンサルティングのアリアドネは外資系決済企業の日本市場参入支援は堅調を継続。市場参入におけるトータル支援体制の確立を目指すほか、岡山県真庭市へのDX支援にも注力中

各子会社の売上高イメージ*



*子会社の数値は非開示

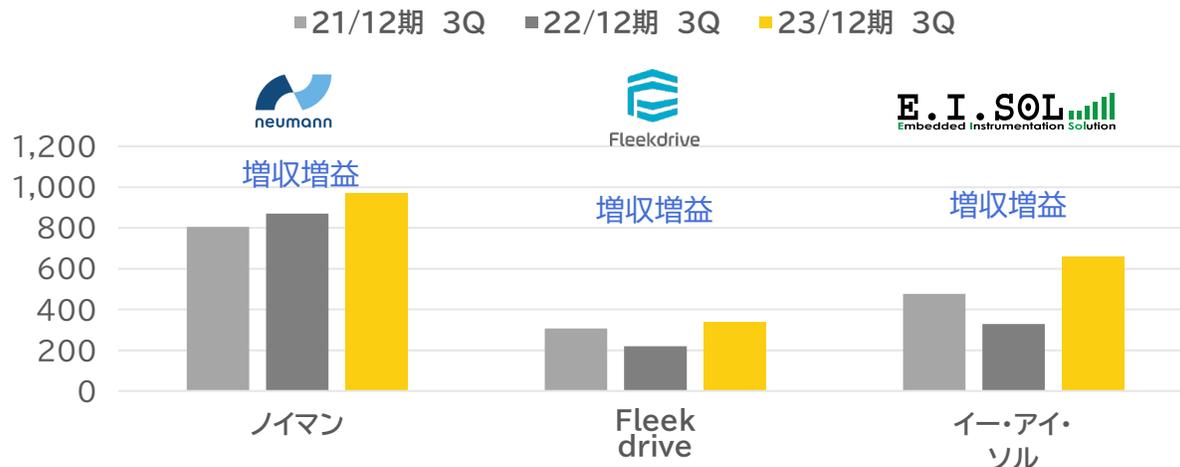
セグメント別推移-ソリューション事業



□ 売上高:1,933百万円
前年同期比:+38.8%

- ✓ 各子会社とも好調が継続。外部要因の解消も進み、+38.8%の大幅な増収
- ✓ ノイマンはオンライン学科ツールの好調が続く。契約校数は500校を超えシェア7割に到達。既存顧客のクロスセル・アップセルも奏功
- ✓ Fleekdriveは収益認識基準変更の影響の解消もあり、増収増益。展示会等での出展が奏功し、リード数などが増加中
- ✓ イー・アイ・ソルは半導体不足の影響も落ち着き受注が増加、大幅な増収増益。製造業界の好況もあり、センサー関連の需要は引き続き旺盛

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(3Q売上高)

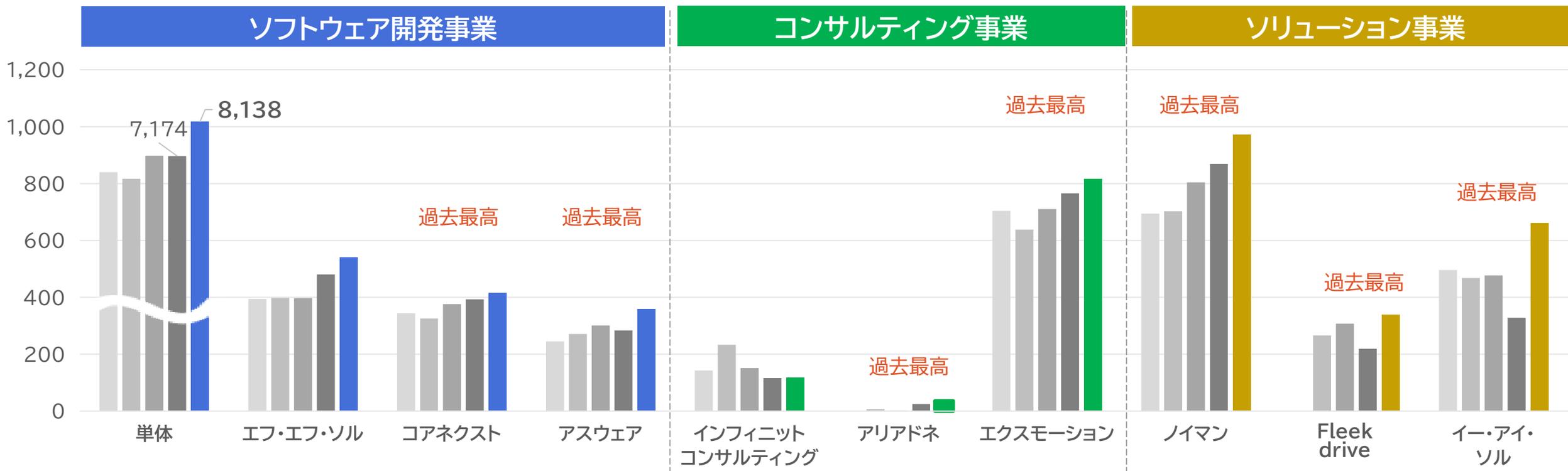
- ・ 旺盛な需要を背景に、第2四半期に続き全事業で増収を達成。ソリューション事業の好調も継続

各子会社の3Q売上高 5か年推移*

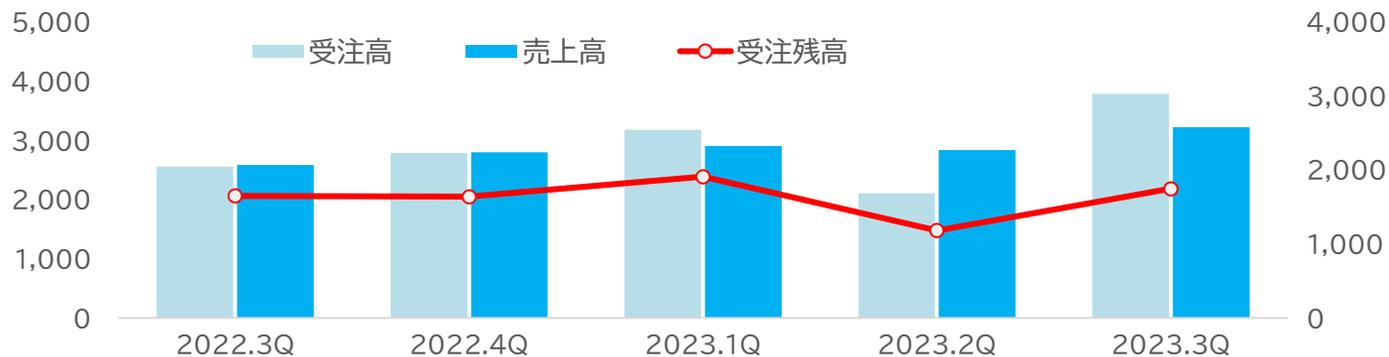
■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022 ■ 2023

*数値は非開示(左軸)
*単体数値は丸めた数値を使用

(百万円)



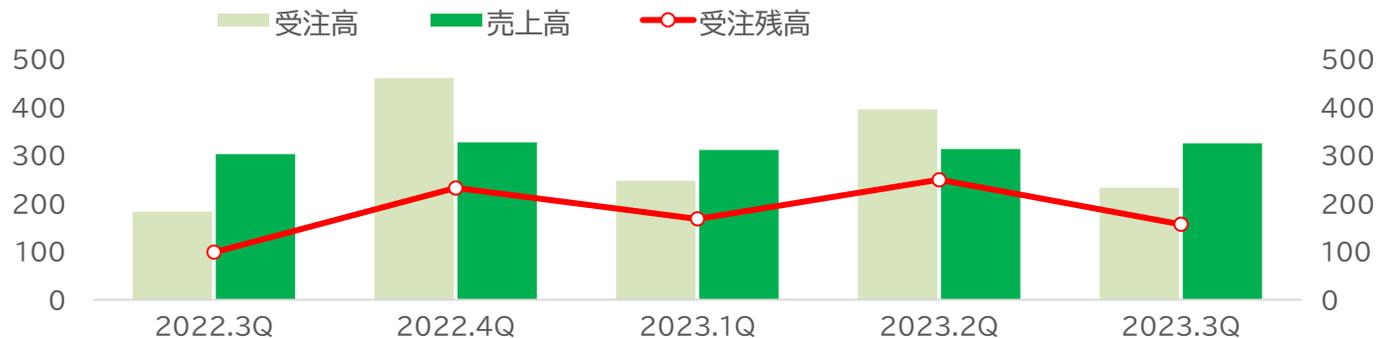
受注状況の推移



【ソフトウェア開発事業】

受注高: 受注環境は良好。3Qはクレジットを中心に受注が伸長し、受注高が大幅増

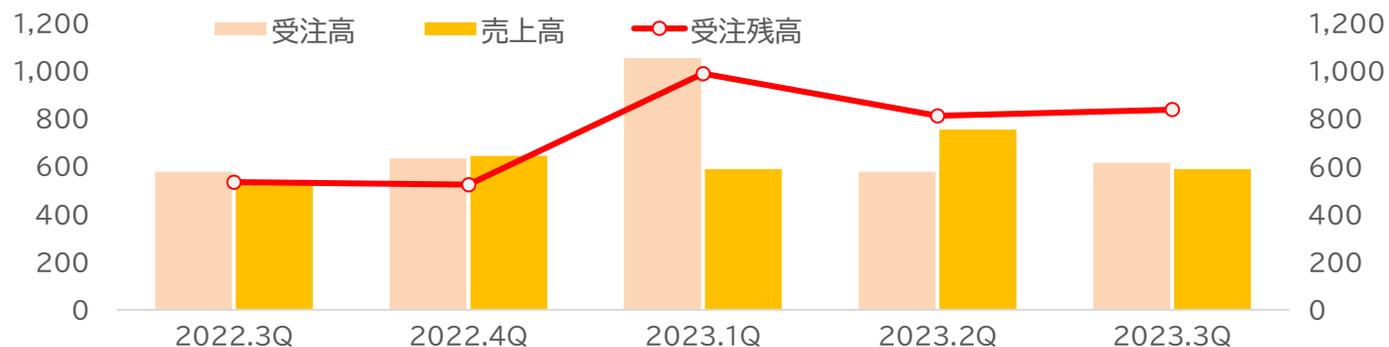
受注残高: 2Q比で+47.5%増加し、2Qでの一時的な減少から回復、平常時に戻る



【コンサルティング事業】

受注高: 2Qより減少も、受注環境に変動の出やすい事業であり、想定の範囲内で推移

受注残高: 同上



【ソリューション事業】

受注高: 引き続き堅調に推移

受注残高: 2Q比で3.2%増加。仕掛け案件を多く保有しており、高水準を維持

直近のトピックス



トピックス

ソルクシーズとセイコーソリューションズが FinTech領域で協業



- ・セイコーソリューションズ(株)と協業し、当社の個別クレジット基幹システムクラウドサービス「杯王 on Cloud」と、セイコーソリューションズ社の個人情報情報機関接続サービス「SEIKO TRUST 個信サービス」を組み合わせたサービスを開始
- ・本協業により、個別クレジットへの新規参入や既存システムの軽量化等が確実にスピーディーに
- ・BNPL等の後払い決済や個別クレジットの分割払いなど、決算手段の多様化により高コスト化するクレジットカード業界のニーズに対応

ソルクシーズ 真庭DX戦略推進協議会に参画



- ・岡山県真庭市の「真庭市DX戦略推進協議会」に正会員として入会
- ・真庭市では「真庭市dX戦略計画」のもと、市をあげてのDX推進を展開。産学官民が一体となり、地域企業の生産性や競争力を高める戦略を推進
- ・システムインテグレーションや見守りソリューション、eスポーツなど、当社グループ全体の知見をもってこの取組みを支援することで、DXに関するトータル支援の実現を図る

トピックス

見守り支援アプリ 「生活リズムアシスト いまイルモ×Kebbi Air」を開発



- ・IoTによる高齢者見守り支援システム「いまイルモ」を改修し、NUWA ROBOTICS社のコミュニケーションロボット「Kebbi Air」向けにアプリ化
- ・時報や声掛け、予定のお知らせ機能などをロボットが知らせることにより、主に高齢者の規則正しい生活をアシスト
- ・年内のサービス開始に向け、介護施設にて実証実験中

eスポーツのeek プロeスポーツ選手のネモ氏とスポンサー契約締結



- ・eスポーツ事業を手掛けるeekが業界の第一人者であるプロeスポーツ選手のネモ氏とスポンサー契約を締結
- ・同氏は社会人として働きながらeスポーツ活動を行う“兼業プロゲーマー”として名を馳せ、現在は「ストリートファイター6」等のゲームをメインに活動中
- ・セカンドキャリアに苦心した同氏自身の経験をもとに、今後はeekとともに次世代のプロゲーマーがeスポーツ活動に専念できる環境づくりに取り組む

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

- ・通期予想に対し順調な進捗。直接顧客の増加等により、収益性の改善も進む
- ・今後も旺盛な需要に伴う好調さは続く見通しだが、案件の受注タイミングや納期ズレなどを考慮し、通期予想は据え置き

(単位:百万円)	2023/12期		通期計画 進捗率
	3Q実績	通期予想	
売上高	11,859	16,200	73.2%
売上総利益	2,865	3,800	75.4%
営業利益	901	1,250	72.1%
経常利益	937	1,250	75.0%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	644	750	85.9%

株主還元方針

- ・23/12期は1株当たり配当額12.0円の予想で期初予想より変更なし
- ・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

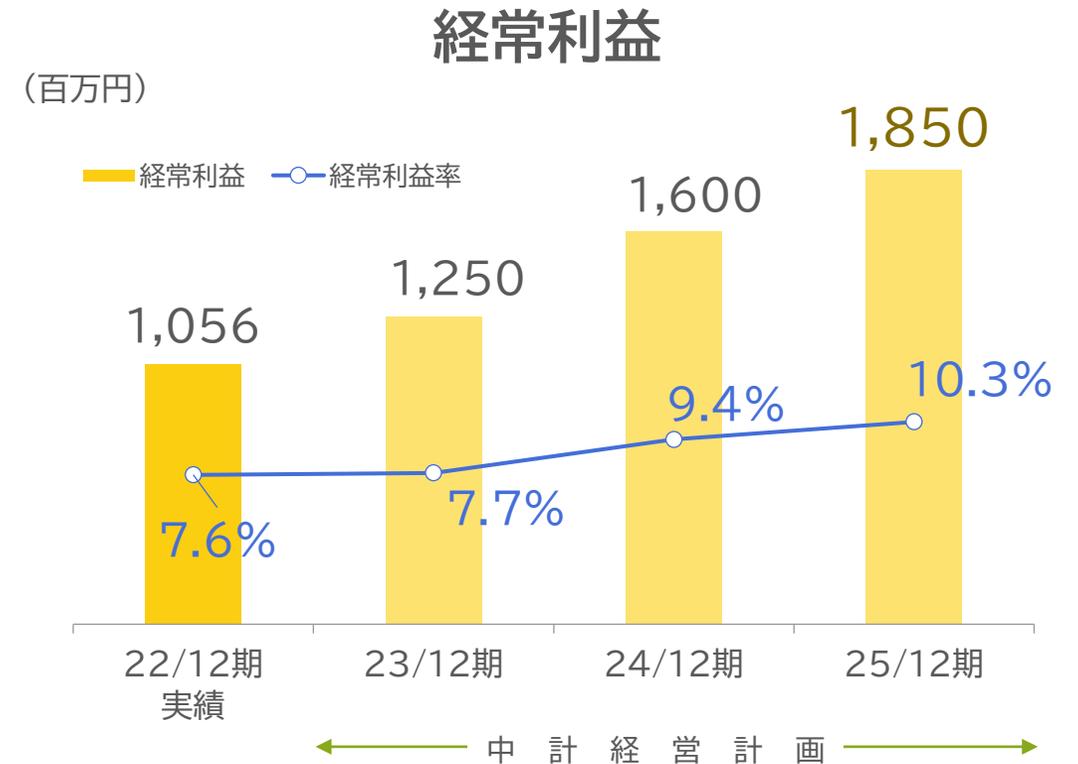
FleekdriveやIoTソリューションといったストックビジネスを強化。将来的に営業利益額において50:50の比率を目指す

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)

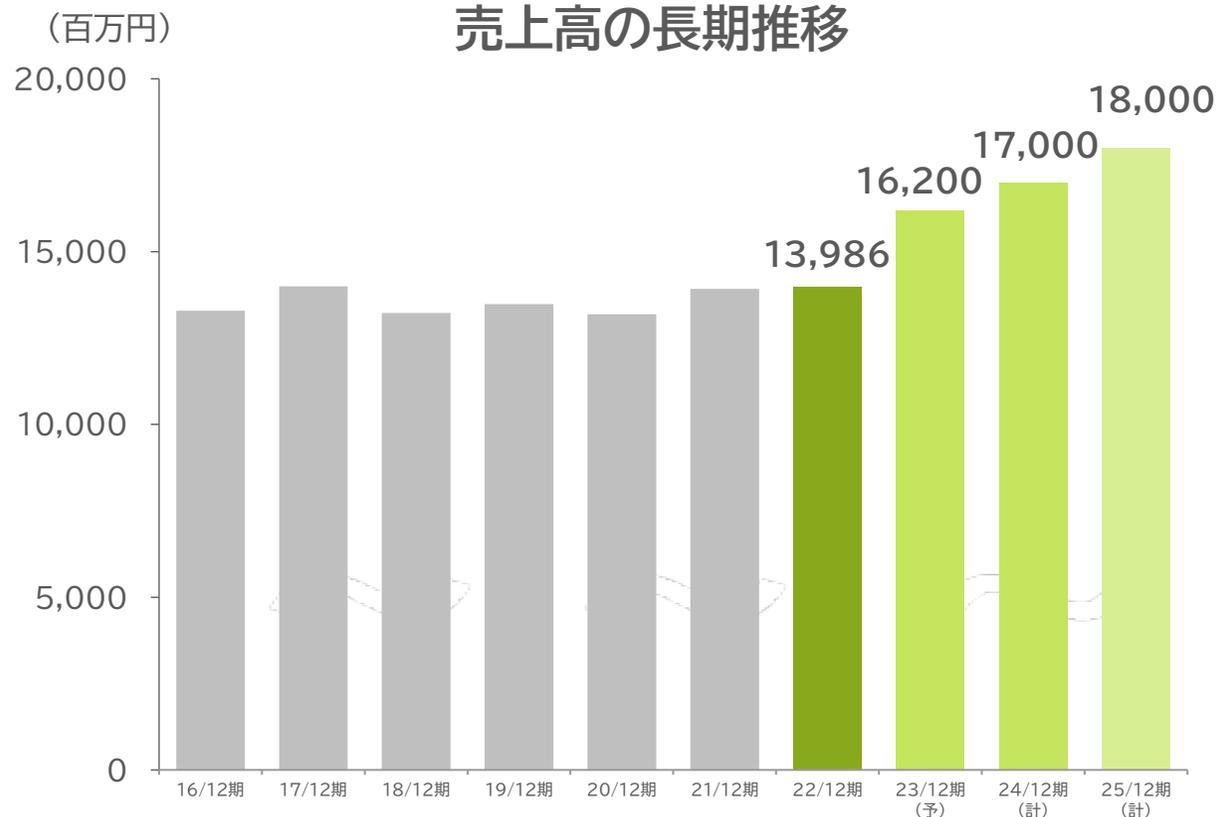
- クレジットを含む金融分野のDX需要は中長期にわたり堅調な推移を見込む
- 売上高、経常利益ともに過去最高値を每期更新する予定
- 今期はクラウドサービスの開発投資等もあり利益率は横ばいも、同事業を含むストック型ビジネスの拡大や収益性向上により、**24/12期以降、利益率は高い伸び**を見込む



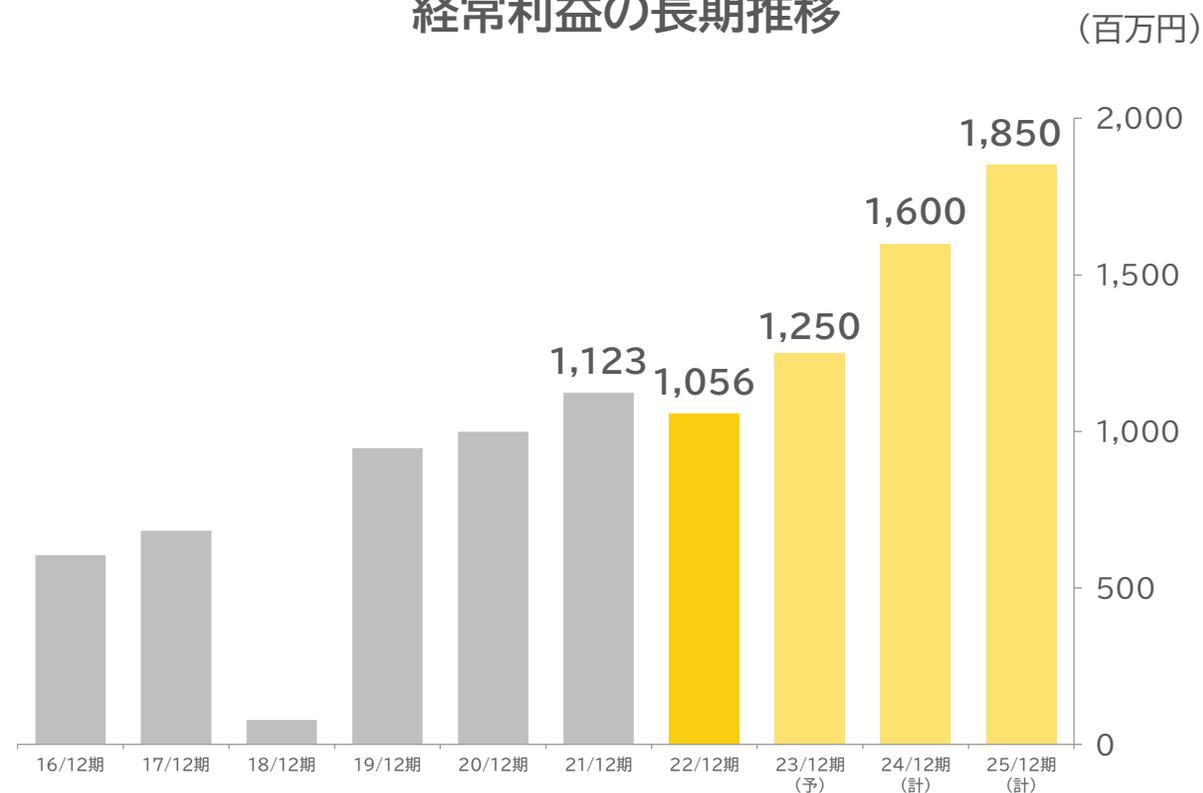
過去最高水準の業績へ

- ・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

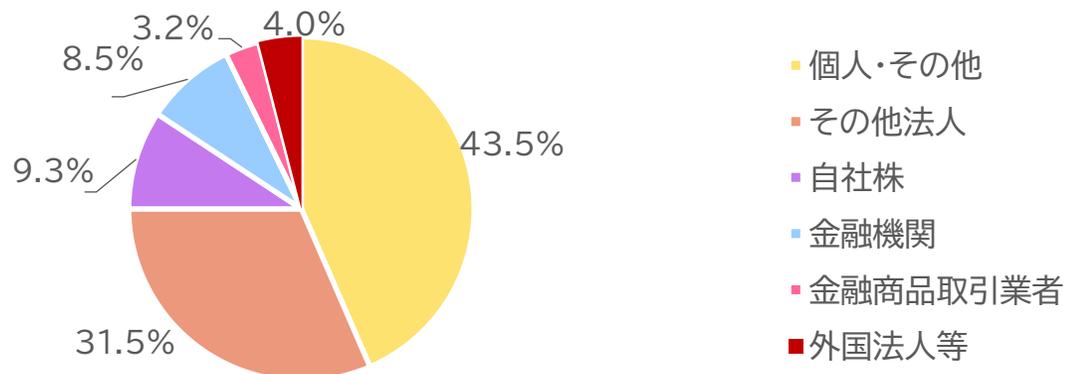


会社概要-1

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



株式会社ソルクシーズ

SOLXYZ

〒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	26,820千株	
(2023年6月末現在)		
- 上場市場 : 東京証券取引所 スタンダード市場(証券コード:4284)

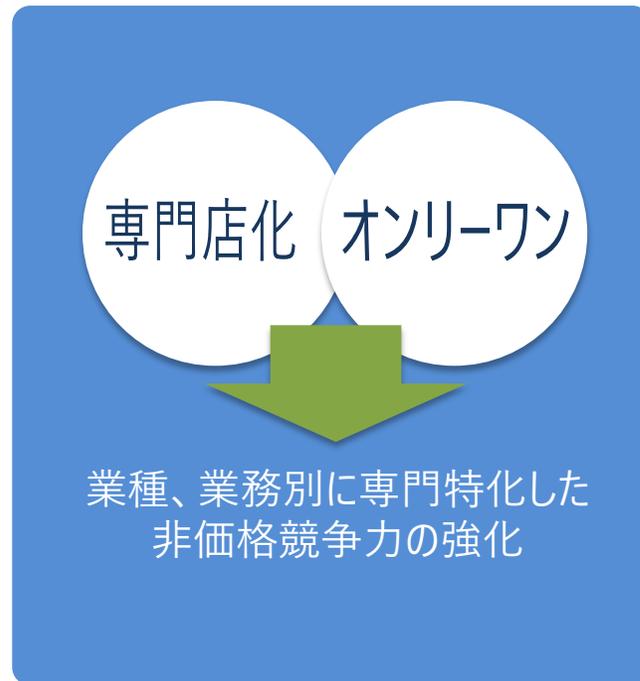
- グループ会社

(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)エクスモーション 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



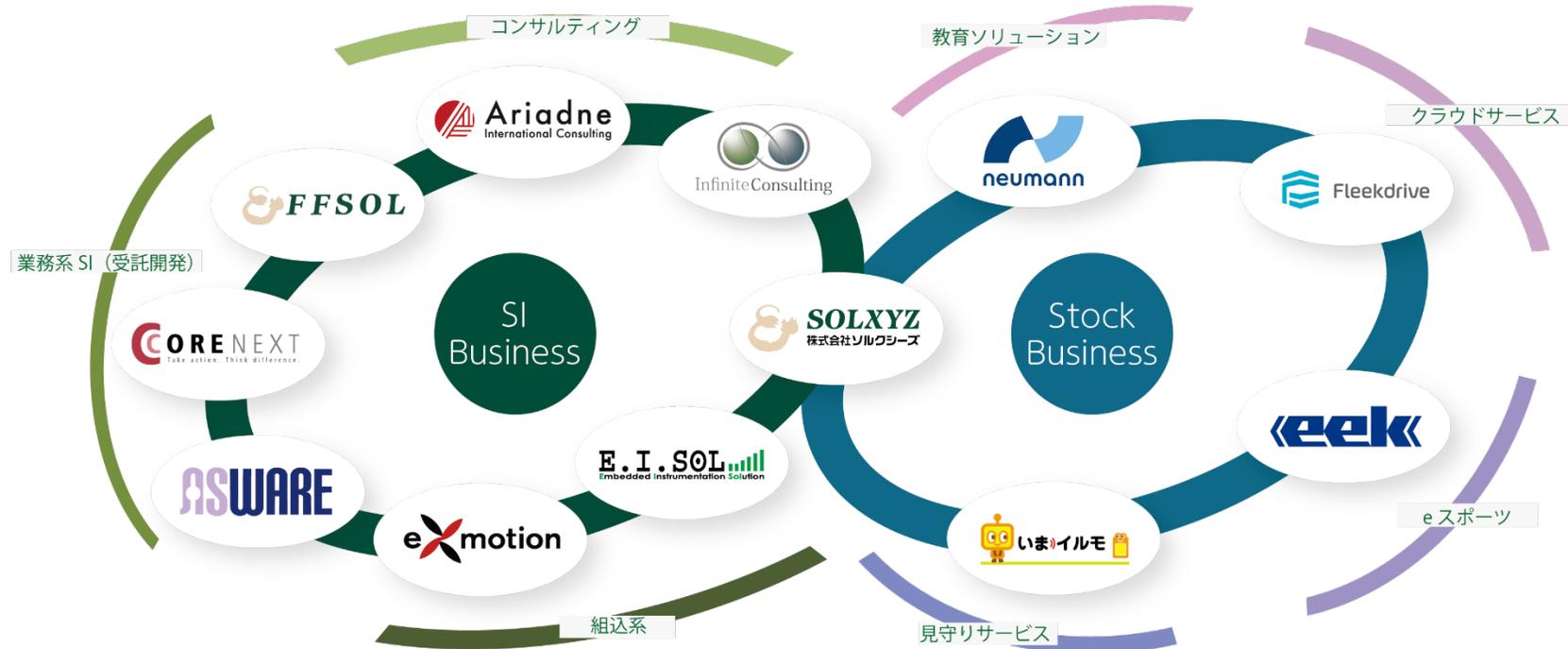
II. 収益構造の変革



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

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)



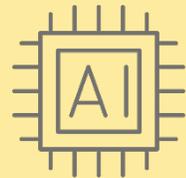
クラウド

- 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Fleeksormを新たに展開



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加



- **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
- 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



IoT

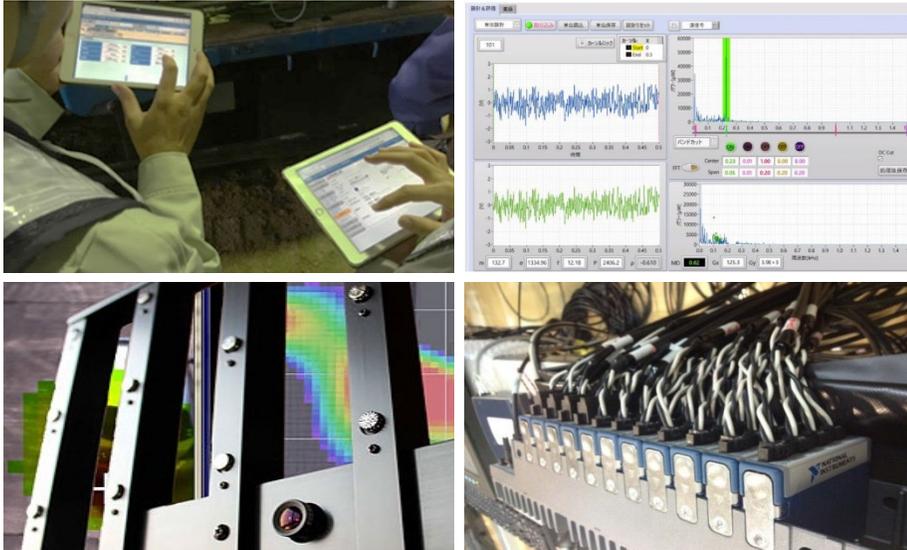
- EISOLのIoTソリューション「状態監視/予知保全システム」が中心
- 見守りソリューション「いまイルモ」が全国各地で実証実験を進行中

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：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513校（シェア70%超獲得※）
※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9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

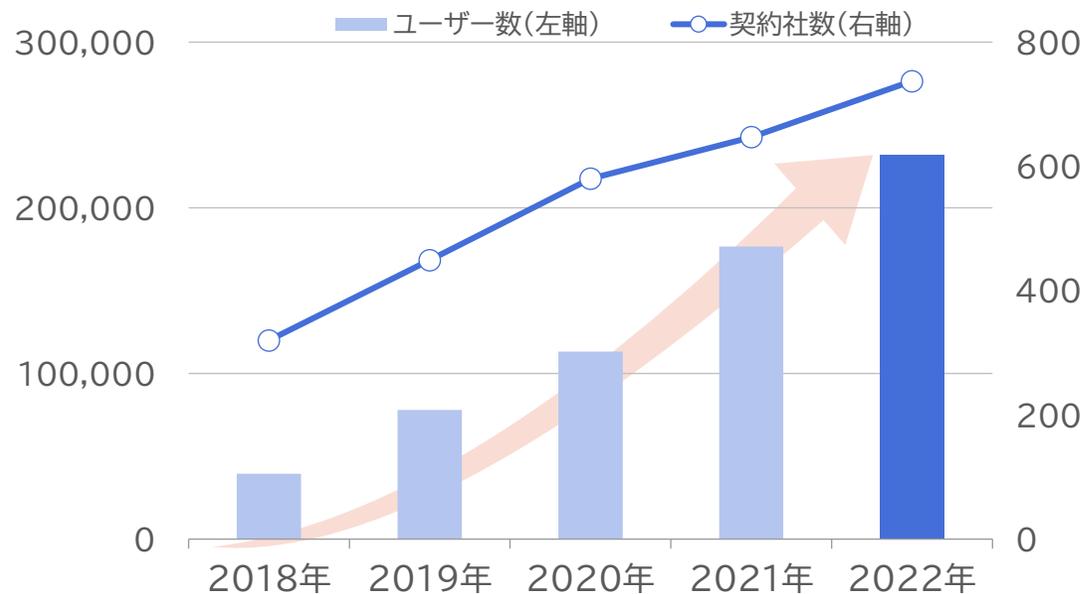
**上流工程からテスト設計を開始し、要求や設計の漏れを早期に発見することで、ソフトウェア開発に関して生産性や品質の向上を実現します。

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



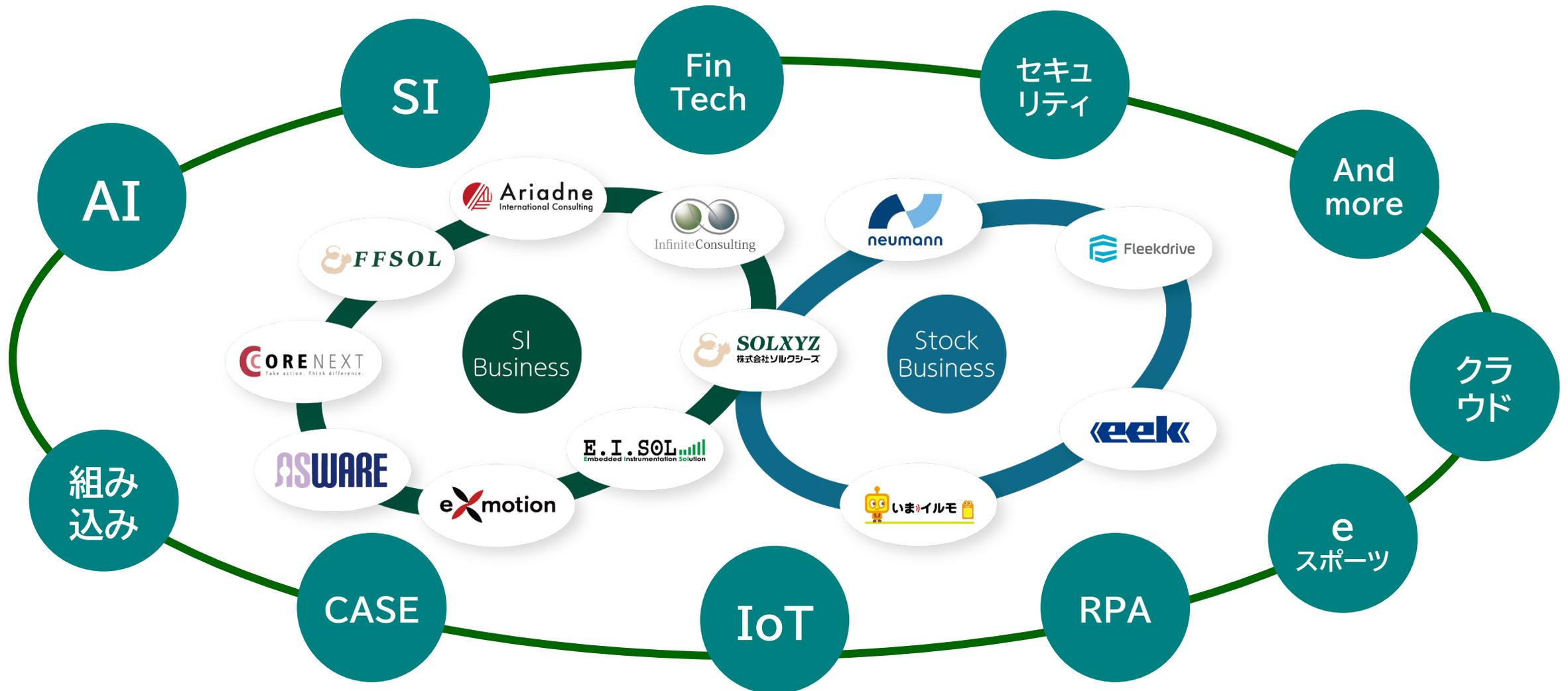
- 企業向けに特化したオンラインストレージサービスを展開。SaaS型のサブスクリプションモデルであり、契約社数や売上高は積み上がりのモデル
- セールスフォース・ドットコムとも連携、顧客評価で最高位獲得
- 現状国内での競合はなく、最大手の競合は某海外ユニコーン企業
- 2023年4月人事労務向け新サービス「Fleeksorm」リリース。給与計算から明細配布、年末調整業務や社会保険などのベースとなる業務に加え、入退社などの手続きをクラウドで完結するサービスで、スキル管理等の人材サーベイも実現 
- 2023年10月末現在、のユーザー数は28万ユーザー、契約社数は787社

お客様例



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

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

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