

第 44 期



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  
ITを通じてよりよい社会の実現を目指す

# 第1四半期 決算短信補足資料 2023



2023年5月10日  
**SOLXYZ**  
株式会社ソルクシーズ

## 社名について

社名の「ソルクシーズ」は、アルファベット表記では、“SOLXYZ”と書きます。  
SOLXYZとは“solution”と“xyz”を合成したもので、  
究極の問題解決を提供したいという願いが込められています。  
私たちは、お客様の夢を実現するソリューション・カンパニーを目指します。

## ロゴマークについて

ロゴマークは、“&”をデザインしたものです。  
お客様と、株主様と、社員と、パートナーと共に成果を…の気持ちを込めています。  
“&”は元々“e”と“t”の合字によって形成されたもので、  
“et”はラテン語で“und”（～と共に）を意味します。



## 経営の基本方針

当社グループは最新の情報技術（IT）を駆使し、お客様にご満足頂ける最適なITソリューションを提供することを基本方針とし、この方針に沿った継続的な努力により社業の拡大・発展を期します。また、最適なITソリューションの提供を通じ、社会に貢献することを会社の使命といたします。

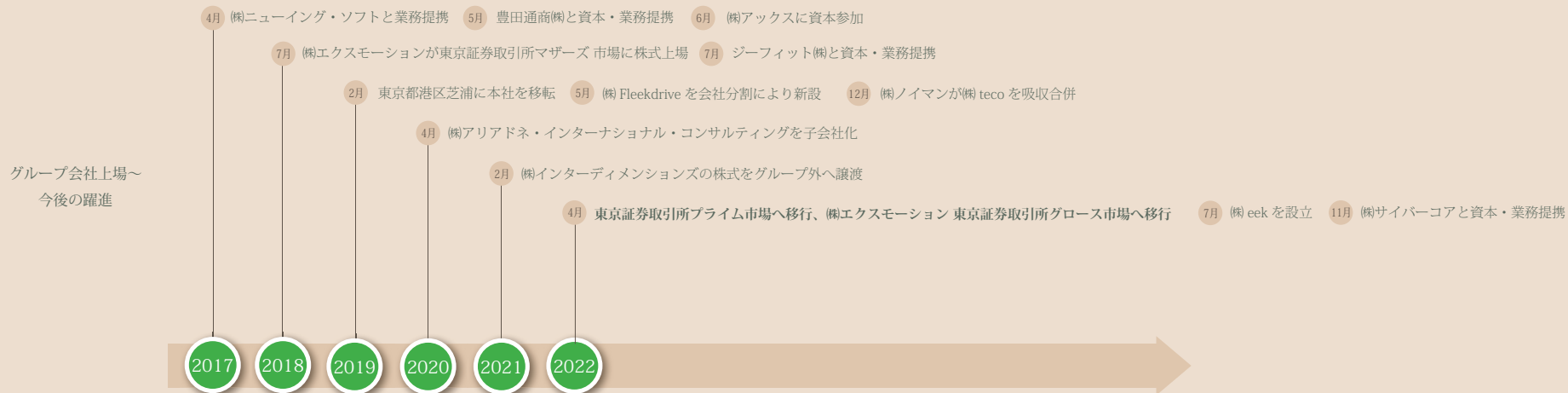
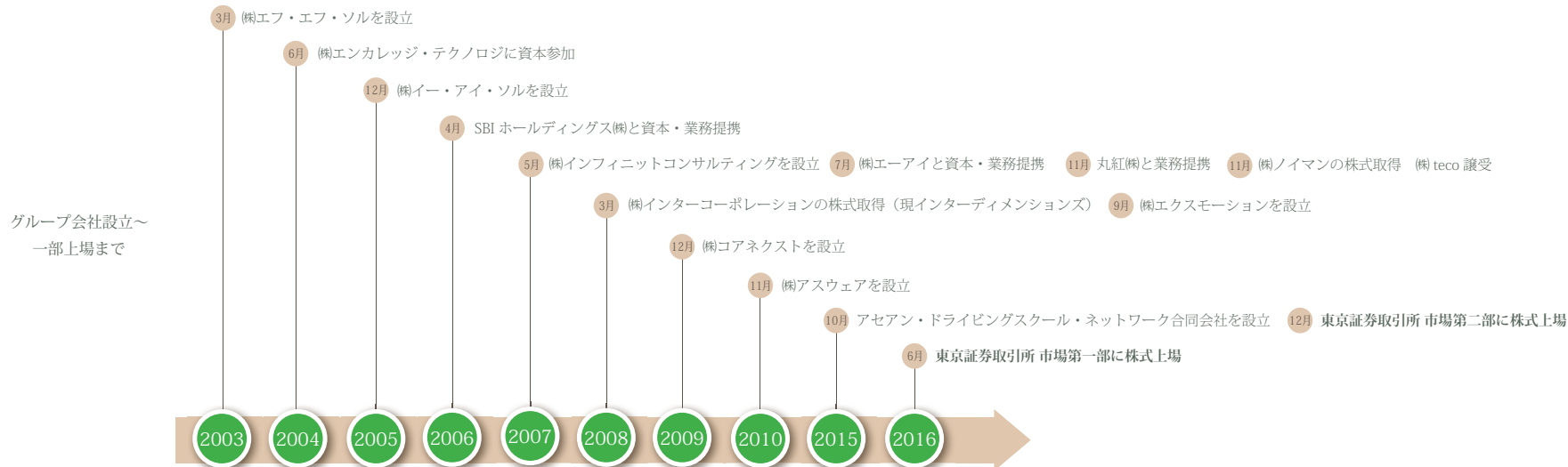
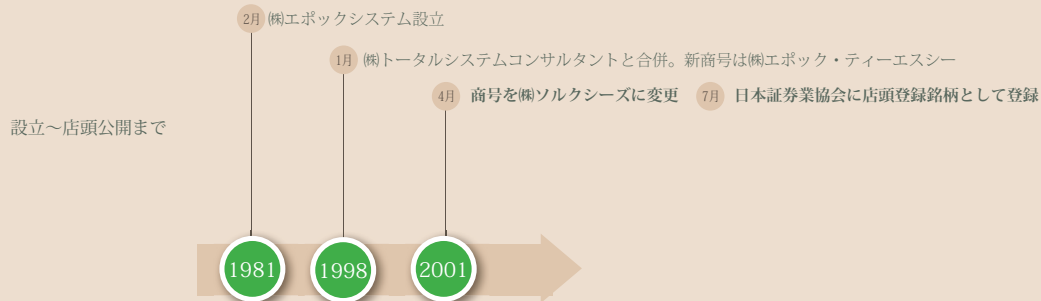
## 経営のモットー

「愛と夢のある企業」を目指します。合理性に裏打ちされた厳しさは当然必要ですが、ともしれば合理性に偏重しがちなソフトウェア開発が仕事の中心であればこそ、その経営には愛と夢が必要と考えます。

## 経営理念

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

激変する業務環境、根底から変わりつつある業務構造に合わせ、私たち自身の意識、スキル、業務プロセスを変えてまいります。若いメンバーからなる組織のまとまりを活かし、スピードを大事にしながら、大胆な発想の下、変化に果敢に挑戦し続けます。また、こうした姿勢があってはじめて同じような状況におかれているお客様の変革を支えることが出来るものと確信しております。



## 2023年度 第1四半期 連結業績

2023年度第1四半期概況	1
連結業績の推移（5ヶ年推移）	2
セグメント別業績の推移	3
要約連結貸借対照表（5ヶ年推移）	4

## 企業集団の状況・当グループの強み

2023年度 これまでのトピックス	5
企業集団の状況	6
当グループの強み	7

## 2023年度 計画

2023年度 業界別市場動向	8
2023年度 取り組み方針	8
2023年度 通期連結業績予想、中期計画	9

## 資料

従業員の推移	10
株主の状況	10
会社情報	11
用語解説	12,13

## 第1四半期実績サマリー

### 全体サマリー

- D X推進に伴う開発需要は引き続き堅調であり、前年対比で増収増益基調が続く。
- 半導体不足、「収益認識に関する会計基準の適用」の影響が今年度は緩和され、売上・利益を押し上げる。

### ソフトウェア開発事業

- 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、過去に大型案件納品した後は保守フェーズのステータスが長く続いていたが、今年度は需要旺盛。直接顧客売上比率は増加傾向、粗利率向上に繋がっており、引き続き注力。
- 産業系は、官公庁および流通向けを中心に、クラウド化・インボイス対応など幅広く開発需要が堅調。
- 機器販売は、サーバー・PC 機器等一定の需要あり堅調。
- 基盤系開発は、既存ユーザーからの継続需要により安定した動き。

### コンサルティング事業

- エッジコンピューティング系は、従来のC A S E領域における自動車D Xに加え、電動化に向けたハードウェアエンジニアからソフトウェアエンジニアへのリスキリング支援、Eureka Box サービスも伸び、増収増益。
- クレジット系は、大手外資決済プラットフォームなどの日本参入における経済産業省の登録支援、クレジットカード番号等取扱契約締結事業者登録支援、包括信用購入あっせん事業者登録支援などのコンサルティング案件を継続支援中。

### ソリューション事業

- 自動車教習所向けは、オンライン学科教習ツール「N-LINE」が高い利便性を評価され、契約校数は400校弱（シェア7割）と増加中。併せて、デジタル教材「N-PLUS」とのクロスセルも伸びる。
- エッジコンピューティング開発は、半導体不足の影響が徐々に緩和されつつある。製造業中心にデータ計測の需要は引き続き旺盛であり、受注残高は大幅に増加。
- クラウドサービスは、Fleekdrive は引き続きアップセルが好調。新プロダクトとなる総務人事サービス「Fleeksorm」をリリースし、展示会などでセールスを開始。昨年度、売上・利益を押し下げた「収益認識に関する会計基準適用」の影響が解消され、前年対比で大きく増収増益となる。

(単位:百万円)

	2022年12月期 第1四半期実績	2023年12月期 第1四半期実績	前年同期比 伸び率
売上高	3,336	3,811	+ 14.2%
営業利益	216	314	+ 45.4%
四半期純利益	118	312	+ 163.7%

## 足元の事業環境

### 全体サマリー

- D X関連需要は総じて高く、適切な時期に要員提供できるかが喫緊の課題となっている。
- 「収益認識に関する会計基準の適用」による一時的な落ち込みは前期で終息。今期からは平常通りの計上に戻り、業績に反映。

### ソフトウェア開発事業

- 金融系は、クレジット・証券を中心にD X推進に伴う開発需要は引き続き続くと見込まれる。一方で、開発要員のリソース確保が課題であり、採用強化だけでなく、協力会社の開発リソース調達も重要。銀行向けでは、ネットバンクなど新業態の銀行向け・次世代バンキング向けの開発需要は緩やかに拡大する見通し。
- 産業系は、官公庁向および流通向け中心に開発需要は堅調に推移する見通し。
- 機器販売は、大規模な納入予定があり増収を見込む。
- 基盤系開発は、ハイブリッドクラウド化・マルチクラウド化などのD X投資需要に、引き続き対応予定。

### コンサルティング事業

- エッジコンピューティング系は、品質と効率の両立を実現するソフトウェアテストを専門とする「日の出ソフトウェア株式会社」をM&Aにより買収。開発V字モデルの左側を得意とするエクスマーショント、右側を得意とする日の出ソフトで、開発の上流から下流までワンストップでトータルコンサルティングを展開する予定。
- クレジット系は、北米・南米・ヨーロッパなどの大手外資金融機関へのコンサルティング案件が安定稼働し、日本参入支援からコンプライアンス支援への移行を順次進めていく。将来的にはシステム開発案件にも繋がることから、ソルクシーズ本体への案件の送客が期待される。

### ソリューション事業

- 自動車教習所向けは、引き続き教習所D Xを推進。国内教習所において、システム化・デジタル化できる領域が未だに多く存在しており、新ソリューション開発・販売の潜在市場は大きい。海外ではベトナムの各自動車教習所への横展開を見据え、ソリューションのローカライズ・実証実験を重ねる。
- エッジコンピューティング開発は、工場の製造ラインなどの故障検知を可能とする状態監視/予知保全システムは、製造業中心に需要が高く、今後も増加傾向。
- クラウドサービス  
Fleekdrive 電子帳簿保存法オプションは、法改正に基づいた保存が必須となる2024年1月に向けてセールスを拡大。また、今シーズンリリースした人事労務サービス「Fleeksorm」ではアカウント増の寄与を図り、Fleekdrive とのクロスセルを今後期待。

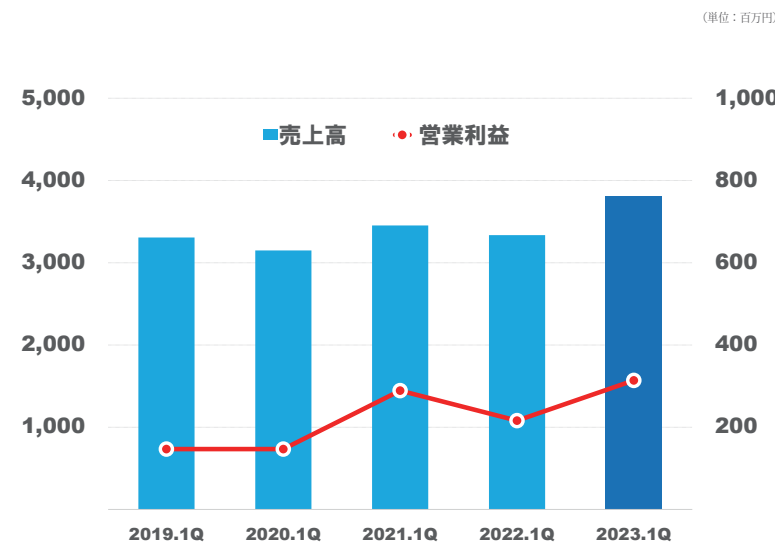
## その他

### 新たな取り組みなど

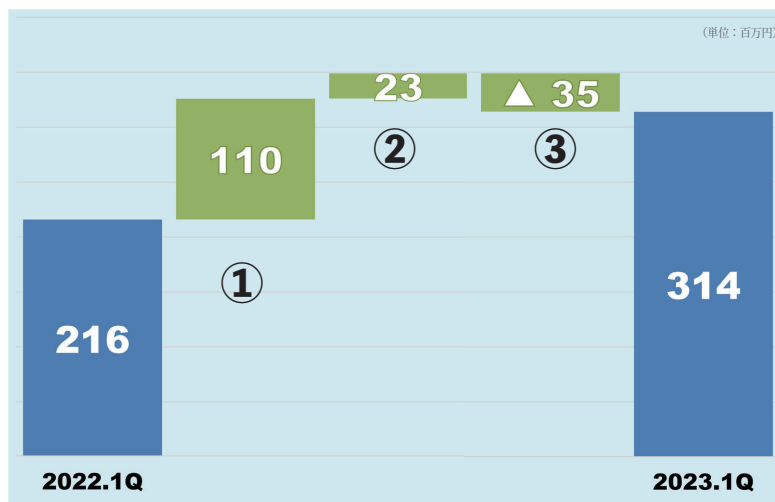
- 代表取締役社長の交代  
この度、ソルクシーズでは17年ぶりとなる代表取締役社長交代を実施しました。経営体制の若返りを図り、新しい価値観・技術を取り込む土壌を築き上げ、弊社グループの持続的な発展と企業価値の向上を目指します。

	2019年度 第1四半期実績		2020年度 第1四半期実績		2021年度 第1四半期実績		2022年度 第1四半期実績		2023年度 第1四半期実績		
	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	前年同期比 伸び率
<b>売上高</b>	3,307	100.0%	3,150	100.0%	3,453	100.0%	3,336	100.0%	<b>3,811</b>	<b>100.0%</b>	<b>14.2%</b>
ソフトウェア開発事業	2,699	81.6%	2,426	77.0%	2,692	78.0%	2,654	79.5%	2,910	76.4%	9.7%
コンサルティング事業	241	7.3%	299	9.5%	310	9.0%	290	8.7%	312	8.2%	7.4%
ソリューション事業	365	11.1%	424	13.5%	450	13.0%	391	11.7%	589	15.5%	50.3%
売上原価	2,624	79.3%	2,467	78.3%	2,599	75.3%	2,558	76.7%	2,899	76.1%	13.4%
<b>売上総利益</b>	683	20.7%	683	21.7%	853	24.7%	778	23.3%	<b>911</b>	<b>23.9%</b>	<b>17.1%</b>
販売管理費	535	16.2%	535	17.0%	563	16.3%	561	16.8%	596	15.7%	6.2%
<b>営業利益</b>	147	4.5%	147	4.7%	289	8.4%	216	6.5%	<b>314</b>	<b>8.3%</b>	<b>45.4%</b>
ソフトウェア開発事業	169	5.1%	123	3.9%	280	8.1%	235	7.1%	256	6.7%	9.0%
コンサルティング事業	35	1.0%	52	1.7%	48	1.4%	49	1.5%	60	1.6%	22.9%
ソリューション事業	△56	△1.7%	△28	△0.9%	△38	△1.1%	△68	△2.0%	△1	△0.0%	n.a.
営業外損益	0	0.0%	9	0.3%	27	0.8%	9	0.3%	24	0.6%	172.3%
<b>経常利益</b>	148	4.5%	156	5.0%	317	9.2%	225	6.8%	<b>339</b>	<b>8.9%</b>	<b>50.5%</b>
特別損益	2	0.1%	0	△0.0%	82	2.4%	0	△0.0%	119	3.1%	n.a.
<b>税金等調整前四半期純利益</b>	150	4.6%	156	5.0%	400	11.6%	225	6.7%	<b>459</b>	<b>12.0%</b>	<b>104.0%</b>
法人税等・法人税等調整額	53	1.6%	50	1.6%	△180	△5.2%	94	2.8%	126	3.3%	34.1%
非支配株主に帰属する四半期純利益	8	0.3%	9	0.3%	14	0.4%	12	0.4%	20	0.5%	63.8%
<b>親会社株主に帰属する四半期純利益</b>	89	2.7%	96	3.1%	566	16.4%	118	3.6%	<b>312</b>	<b>8.2%</b>	<b>163.7%</b>

売上高及び営業利益の推移



営業利益分析



- ① 売上高増加：DX中心に開発需要増加
- ② 粗利率増加：利益率高いソリューション事業の増収寄与
- ③ 販管費増加：広告宣伝費等の経費増加

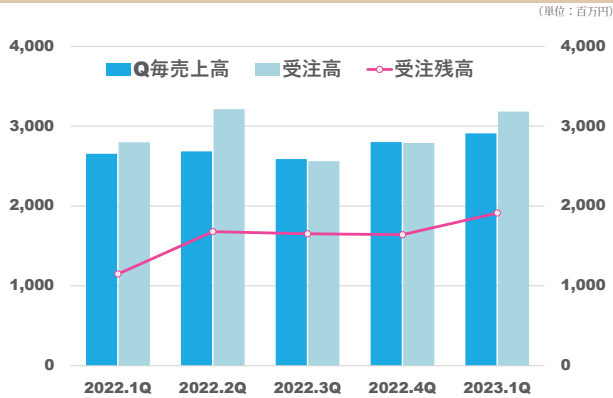
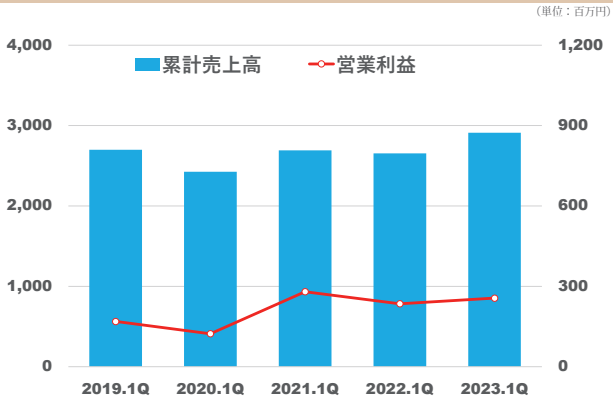
セグメントの定義

- ソフトウェア開発事業  
委託を受けて行う情報システムの分析、設計からプログラム開発及び移行までのサービスの売上等のSI業務、並びに保守管理(AMO)、機器販売の売上を指し、組織的にはソルクシーズの売上、連結子会社エフ・エフ・ソル、コアネクスト、アスウェアの各売上を対象としています。
- コンサルティング事業  
ソフトウェア開発の上流工程における設計支援、システム構築の企画・提案等のコンサルティングサービスの売上を指し、組織的には連結子会社インフィニットコンサルティング、エクスマーシオン、アリアドネ・インターナショナル・コンサルティングの売上を対象としています。
- ソリューション事業  
パッケージソフトのライセンス、カスタマイズ(周辺システムの開発を含む)、保守等の売上を指し、組織的には連結子会社ノイマン、イー・アイ・ソル、Fleekdrive、eekの売上を対象としています。

セグメント別売上高及び営業利益の推移

受注残高の推移

ソフトウェア開発事業

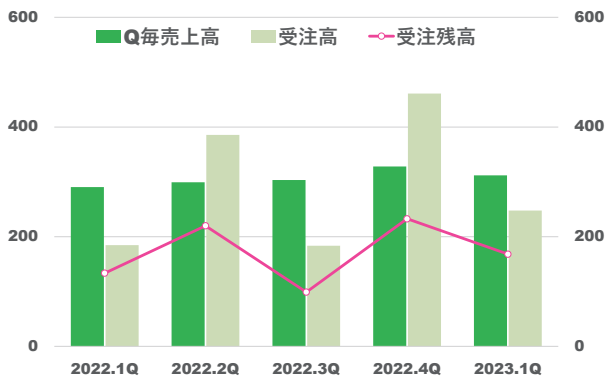
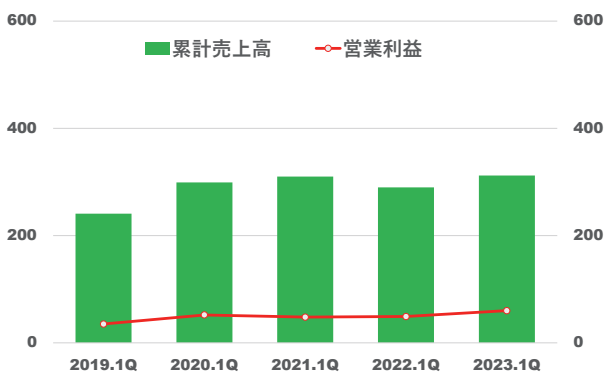


**売上高** 金融ではクレジット・証券向け、開発では官公庁および流通向けの開発案件が堅調に推移し、前年同四半期比では9.7%の増加。

**営業利益** 上記増収により、前年同期比9.0%増加。

**受注残高** システム開発の需要拡大は継続しており、受注残高は積み上がり前期末比で16.6%増加。

コンサルティング事業

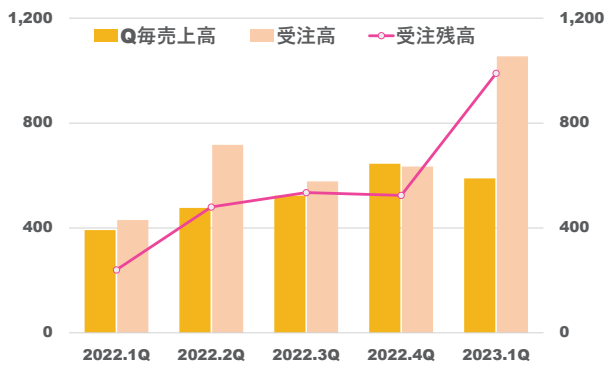
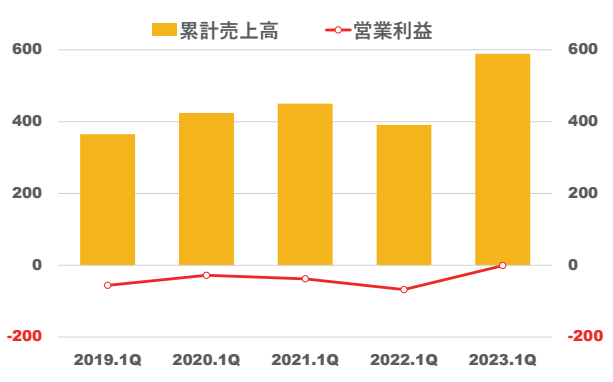


**売上高** コロナ禍の影響が薄れ、市況の回復に伴い引き合いが増加傾向。前年同期比で7.4%の増加。

**営業利益** 上記市況の良さに加え稼働も安定し、利益率が向上。前年同期比22.9%増加。

**受注残高** 前期末比は27.7%の減少ではあるが、前年同期比では26.0%の増加と自動車業界中心に好況を反映。

ソリューション事業



**売上高** クラウドサービスの「収益認識による会計基準適用」影響なくなり、エッジコンピューティング開発の半導体不足も緩和され増収。前年同四半期比では50.3%増加。

**営業利益** 上記増収により、収支改善の結果、前年同四半期比で67百万円増加。

**受注残高** 大口案件の受注等ありエッジコンピューティング開発が大幅に受注残高を積み上げ、前期末比では88.8%の増加。



要約連結貸借対照表(5ヶ年推移)

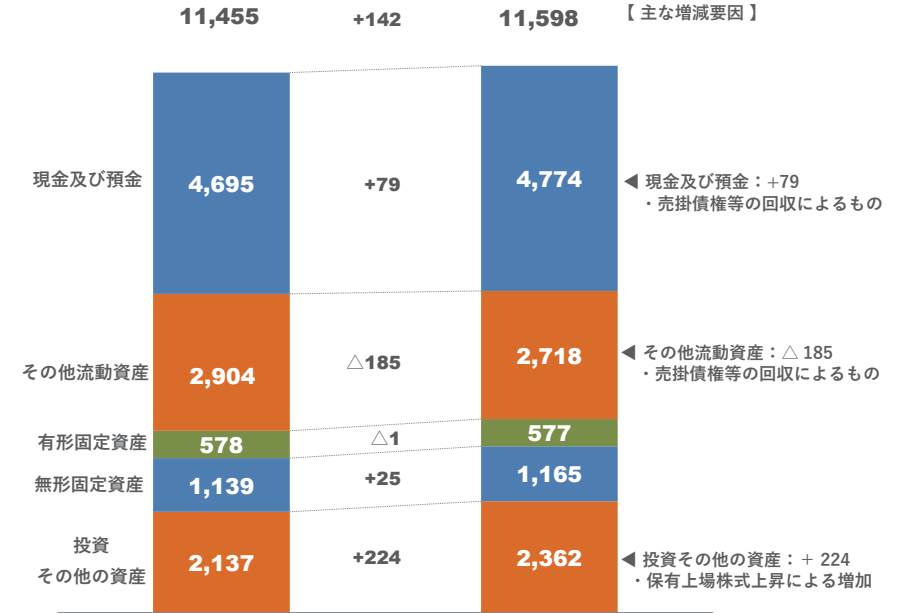
■総資産は前期末比 142 百万円増加し、11,598 百万円となりました  
 ■純資産は前期末比 180 百万円増加し、7,997 百万円となりました

(単位:百万円)

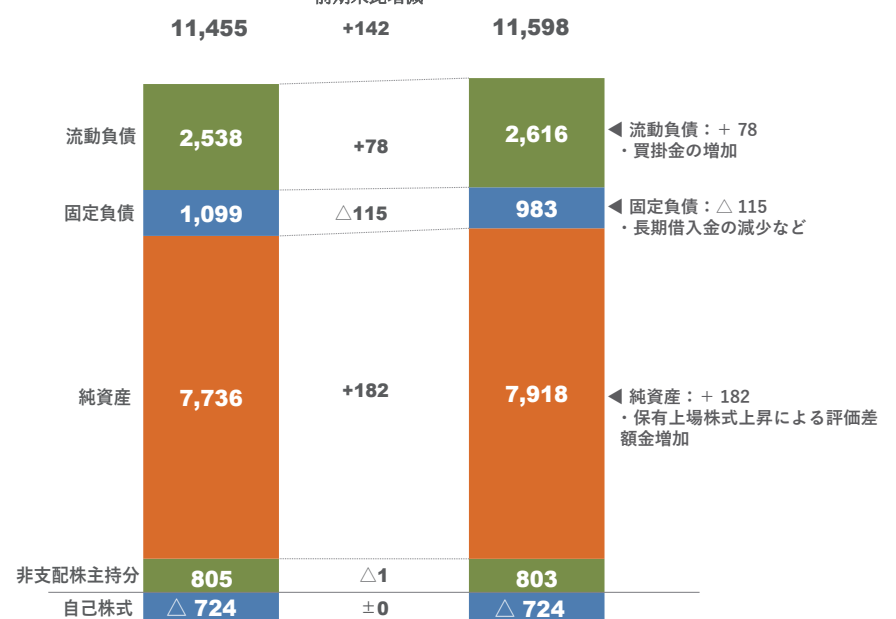
	2019年度 3月末		2020年度 3月末		2021年度 3月末		2022年度 3月末		2022年度 12月末		2023年度 3月末				
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	前期末比増減	前期末比増減率	
<b>【資産の部】</b>															
I 流動資産	8,242	65.2%	7,163	63.4%	7,477	64.3%	7,073	64.6%	7,599	66.3%	7,493	64.6%	△ 106	△ 1.4%	
1. 現金及び預金	5,674		4,690		4,527		4,261		4,695		4,774		79	1.7%	
2. 受取手形・売掛金	2,130		2,078		2,283		2,347		2,464		2,374		△ 90	△ 3.7%	
3. たな卸資産	311		254		289		61		242		187		△ 55	△ 22.8%	
4. その他	125		139		377		402		196		156		△ 40	△ 20.4%	
II 固定資産	4,390	34.8%	4,137	36.6%	4,157	35.7%	3,874	35.4%	3,855	33.7%	4,104	35.4%	249	6.5%	
1. 有形固定資産	642	5.1%	673	6.0%	635	5.5%	602	5.5%	578	5.0%	577	5.0%	△ 1	△ 0.2%	
2. 無形固定資産	654	5.2%	874	7.7%	948	8.2%	1,079	9.9%	1,139	9.9%	1,165	10.0%	25	2.2%	
(1) のれん	88		48		3		2		1		1		0	△ 20.0%	
(2) ソフトウェア	564		824		944		1,075		1,136		1,162		25	2.3%	
(3) その他	1		1		1		2		2		2		0	△ 0.6%	
3. 投資その他の資産	3,093	24.5%	2,590	22.9%	2,572	22.1%	2,192	20.0%	2,137	18.7%	2,362	20.4%	224	10.5%	
(1) 投資有価証券	1,971		1,525		1,395		1,072		1,134		1,388		254	22.4%	
(2) その他	1,122		1,064		1,177		1,120		1,003		973		△ 29	△ 2.9%	
<b>資産合計</b>	<b>12,632</b>	<b>100.0%</b>	<b>11,300</b>	<b>100.0%</b>	<b>11,634</b>	<b>100.0%</b>	<b>10,948</b>	<b>100.0%</b>	<b>11,455</b>	<b>100.0%</b>	<b>11,598</b>	<b>100.0%</b>	<b>142</b>	<b>1.2%</b>	
<b>【負債の部】</b>															
I 流動負債	3,218	25.5%	2,498	22.1%	2,376	20.4%	2,372	21.7%	2,538	22.2%	2,616	22.6%	78	3.1%	
1. 支払手形・買掛金	912		544		570		510		603		703		100	16.6%	
2. 短期借入金	820		680		430		390		360		360		0	0.0%	
3. 1年以内返済予定長期借入金	492		346		481		465		364		318		△ 46	△ 12.8%	
4. その他	993		928		893		1,006		1,210		1,234		24	2.0%	
II 固定負債	2,945	23.3%	2,682	23.7%	2,104	18.1%	1,193	10.9%	1,099	9.6%	983	8.5%	△ 115	△ 10.5%	
1. 長期借入金	911		754		1,138		671		447		374		△ 73	△ 16.3%	
2. 退職給付に係る負債	1,773		1,715		733		256		362		357		△ 4	△ 1.1%	
3. 役員退職慰労引当金	215		179		201		226		245		205		△ 40	△ 16.4%	
4. その他	44		33		31		38		43		45		1	4.1%	
<b>負債合計</b>	<b>6,163</b>	<b>48.8%</b>	<b>5,181</b>	<b>45.9%</b>	<b>4,480</b>	<b>38.5%</b>	<b>3,565</b>	<b>32.6%</b>	<b>3,637</b>	<b>31.8%</b>	<b>3,600</b>	<b>31.0%</b>	<b>△ 37</b>	<b>△ 1.0%</b>	
<b>【純資産の部】</b>															
I 株主資本	5,122	40.5%	5,006	44.3%	5,906	50.8%	6,261	57.2%	6,708	58.6%	6,726	58.0%	17	0.3%	
1. 資本金	1,494		1,494		1,494		1,494		1,494		1,494		0	0.0%	
2. 資本剰余金	2,333		2,309		2,265		2,251		2,250		2,249		△ 1	△ 0.1%	
3. 利益剰余金	1,658		2,041		2,898		3,241		3,687		3,706		18	0.5%	
4. 自己株式	△ 364		△ 839		△ 752		△ 725		△ 724		△ 724		0	△ 0.0%	
II その他の包括利益累計額	788	6.2%	462	4.1%	545	4.7%	386	3.5%	303	2.7%	468	4.0%	164	54.1%	
1. 評価差額金	825		423		503		327		338		501		162	48.1%	
2. 退職給付に係る調整累計額	△ 37		39		41		58		△ 34		△ 33		1	△ 4.6%	
III 新株予約権	3	0.0%	3	0.0%	1	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	△ 15.5%	
IV 非支配株主持分	554	4.4%	647	5.7%	701	6.0%	734	6.7%	805	7.0%	803	6.9%	△ 1	△ 0.2%	
<b>純資産合計</b>	<b>6,469</b>	<b>51.2%</b>	<b>6,118</b>	<b>54.1%</b>	<b>7,154</b>	<b>61.5%</b>	<b>7,382</b>	<b>67.4%</b>	<b>7,817</b>	<b>68.2%</b>	<b>7,997</b>	<b>69.0%</b>	<b>180</b>	<b>2.3%</b>	
<b>負債・純資産合計</b>	<b>12,632</b>	<b>100.0%</b>	<b>11,300</b>	<b>100.0%</b>	<b>11,634</b>	<b>100.0%</b>	<b>10,948</b>	<b>100.0%</b>	<b>11,455</b>	<b>100.0%</b>	<b>11,598</b>	<b>100.0%</b>	<b>142</b>	<b>1.2%</b>	

(注1) 進行基準の売上高に対する未収入金を含む。

資産の部 2022年12月末 前期末比増減 2023年3月末



負債/純資産の部 2022年12月末 前期末比増減 2023年3月末





2023年度における4月までの各種施策の成果です。

今後も新たな成長分野に向けた積極的な投資を行い、企業価値向上に努めていきたいと考えています。

### 1 ソルクシーズ「杯王 on Cloud」と、沖電気工業「CTstage」が連携

個別クレジット（個品割賦）の受付・審査から請求・入金までの一連業務をサポートするための個別クレジット基幹システムサービスである「杯王 on Cloud」が、多様化するお客様のニーズに応える為、「CTstage」と連携しました。「CTstage」は、数席での小規模な立ち上げから大規模なコンタクトセンター運営までご提供することができ、また、SNSやLINEなどデジタルコミュニケーションツールを使ったサービス拡張にも対応が可能です。この二つのサービスをセットでご提案することで、より安く、より早くビジネスをスタートすることが可能になります。

ソルクシーズのオールクラウドで実現する個別クレジット事業のDX。“ありそうでなかった新しいサービス”をテーマに、今後もクラウドネイティブ時代の個別クレジットシステムをご提供して参ります。



### 2 e e k が高齢者施設向け 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おります。この度、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「グランウエルネス菊水」において、北海道ハイテクノロジー専門学校との産学連携による合同で世代間交流を目的とした体験会を開催いたしました。

当日は、ご参加いただいた入居者の方から積極的に学生へ話しかける事も多くあり、世代間交流として活気のある時間となりました。学生にとっても e スポーツを通じていかに高齢者の方楽しんでいただけるかを実感できる貴重な体験となりました。

日本グランデ株式会社の運営するサービス付き高齢者住宅、他6施設において順次開催しており、今後もゲーム内容のアレンジや対戦会にするといった変化をつけながら、同様の取り組みを全国でも開催できるよう専門学校との連携を他の地域への拡大を推進します。



※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.

### 3 イー・アイ・ソルが「SAS® Internet of Things Partner Ecosystem program」に加入

DX推進にはデータの“正しい活用”が成功へのカギとなります。目的に合ったデータを収集、整理、分析し、いかに正しいデータへと導くかが重要であり、多くの組織でこのような高い専門知識とアナリティクスのスキルを持つDX人材の不足に直面しています。アナリティクスのリーディングカンパニーであるSASと、計測/データ収集のプロフェッショナルであるイー・アイ・ソルのパートナーシップにより、これらの課題解決に取り組みます。両社は、包括的なデータ収集と管理から、人工知能(AI)、機械学習、IoTアナリティクスといったパワフルな分析まで、トータルなシステム構築を提供します。例えば、製造業では製造ラインにおけるストリーミング解析により、製品品質と総合的な製造パフォーマンス向上に向けた迅速かつ情報に基づいた意思決定を実現させます。本取組により、製造業や官公庁研究機関を中心としたお客様に、今までにない革新的なシステムのご提供が可能となると考えています。

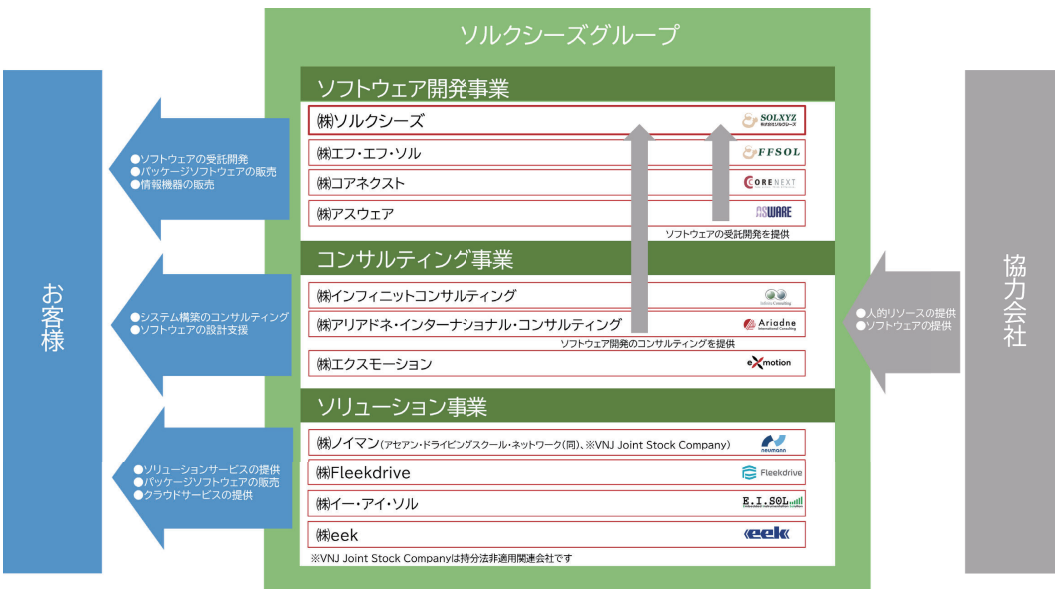


### 4 Fleekdrive が総務労務サービス「Fleeksorm」をリリース

今までありがちなアプリによるバックオフィスの業務効率化だけでなく、戦略総務が関連する様々な部門に対して積極的にアプローチを行い、企業の利益創出や成長をけん引する組織へと変化することを実現する次世代HRプラットフォーム「Fleeksorm」をリリースしました。戦略総務とは、ルーチン化された業務の遂行や部門機能を維持しつつ、企業が抱えている課題を管理部門の視点から解決に繋げる取り組みです。「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、加えて、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などの電子申請機能も備え、さらにパート・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チャットボット機能も追加予定です。

「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。



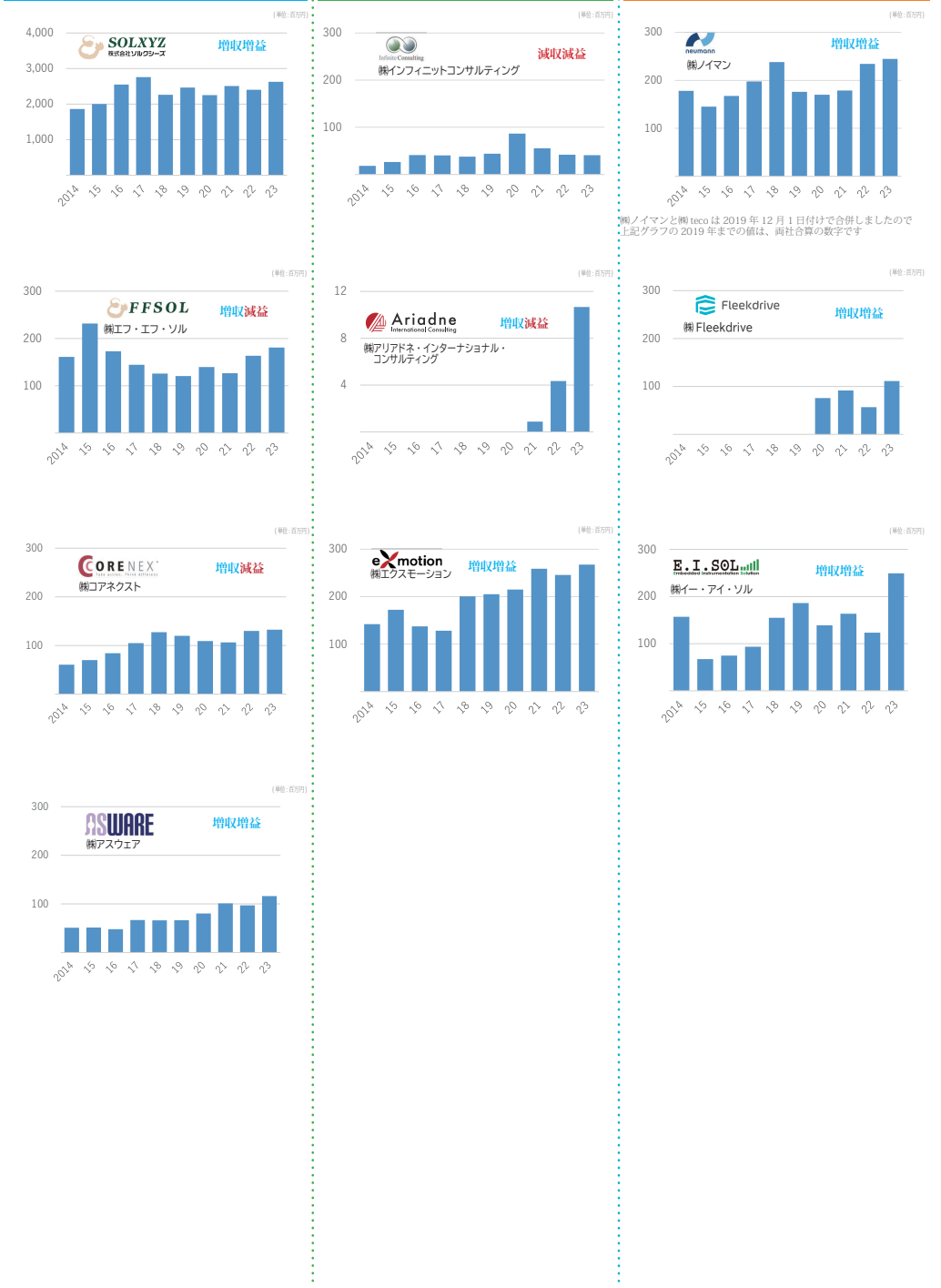


連結対象子会社					
会社名	主な事業の内容	主な顧客	設立年月 (取得年月) <sup>(注1)</sup>	資本金	出資比率
㈱エフ・エフ・ソル	銀行系に特化した受託ソフトウェア開発	ネット銀行、都市銀行、地方銀行	2003年3月	128百万円	97.0%
㈱コアネクスト	投資顧問業向け等、証券バイサイドの受託ソフトウェア開発	投資信託、投資顧問	2009年12月	9百万円	100.0%
㈱アスウェア	ICTインフラの企画・構築・保守	SIベンダー、通信系企業	2010年11月	9百万円	100.0%
㈱インフィニットコンサルティング	システム開発の上流工程におけるコンサルティングサービス	証券会社、電気メーカー、医療系企業	2007年5月	30百万円	100.0%
㈱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	金融系企業、流通系企業	2020年2月 (2020年4月)	18百万円	90.9%
㈱エクスマーシオン	自動車メーカーや医療機器メーカー等へのソフトウェアエンジニアリングを活用した実践的なコンサルティング	自動車メーカー、医療機器メーカー	2008年9月	448百万円	54.0%
㈱ノイマン <sup>(注2)</sup>	自動車教習所向け各種ソリューション提供 WEBマーケティングに関するコンサル・企画	全国の自動車教習所等 (シェア6割以上)	1984年9月 (2007年11月)	251百万円	98.1%
アセアン・ドライビングスクール・ネットワーク(同)	ノイマンの各種ソリューションをベトナムに展開するための支援	— <sup>(注3)</sup>	2015年10月	1百万円	75.7% <sup>(注4)</sup>
㈱Fleekdrive	ファイル共有で業務を変える、チームを繋げる企業向けクラウドストレージの提供	全業種	2019年5月	155百万円	100.0%
㈱イー・アイ・ソル	組込・制御・計測関連ソフトの開発、販売、その他サービス業務	製造業全般、官公庁、研究開発機関	2005年12月	30百万円	100.0%
㈱eek	eスポーツ特化型マッチングサイト運営、eスポーツに関するコンサルティング・エージェンシーサービス	eスポーツ業界	2022年7月	5百万円	90.9%

(注1) 買収等により連結子会社となった会社については、取得年月を( )内に記載しております。  
 (注2) 2019年12月1日付けにて㈱ノイマンを存続会社、㈱tecoを消滅会社とする吸収合併を行っております。  
 (注3) アセアン・ドライビングスクール・ネットワーク(同)は、営業実績がありませんので記載を省略しております。  
 (注4) ㈱ソルクシーズと㈱ノイマンの合計比率です。

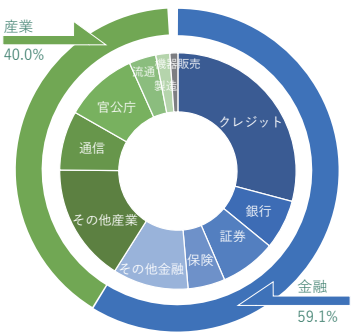
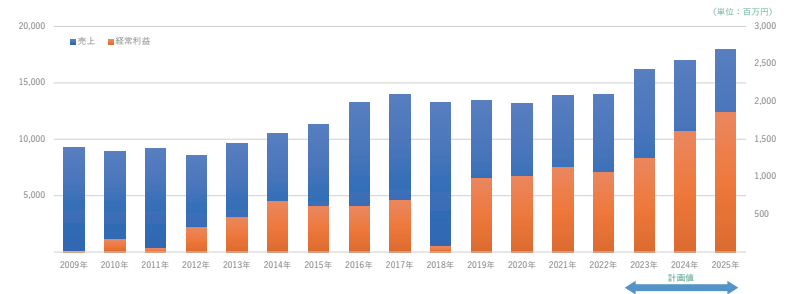
セグメント別売上高10ヶ年推移(第1四半期)

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



㈱ノイマンと㈱tecoは2019年12月1日付けで合併しましたので上記グラフの2019年までの値は、両社合算の数字です

### 1 安定的な経営基盤



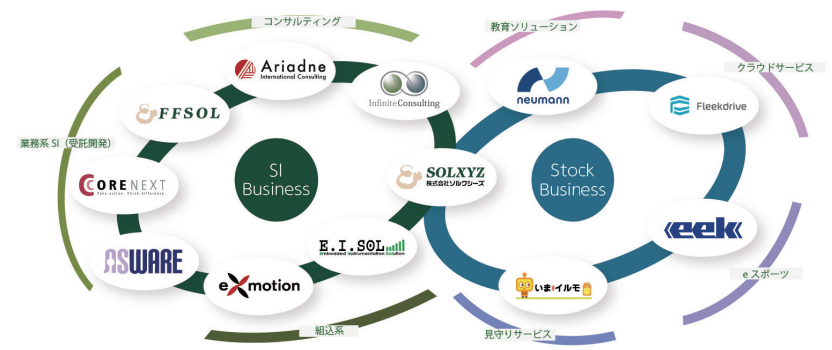
**継続的な成長**  
サブプライムローン問題や大震災などを起因とする経済不況を乗り越え、成長を継続  
新型コロナウイルス感染症の影響も小規模に留まる

**強固な顧客基盤**  
直接ご支援させて頂いている金融業界のお客様を主軸に、各方面のお客様とのお取引を長年に亘り継続

注：グラフは個別の数値です

### 2 多彩なグループ構成

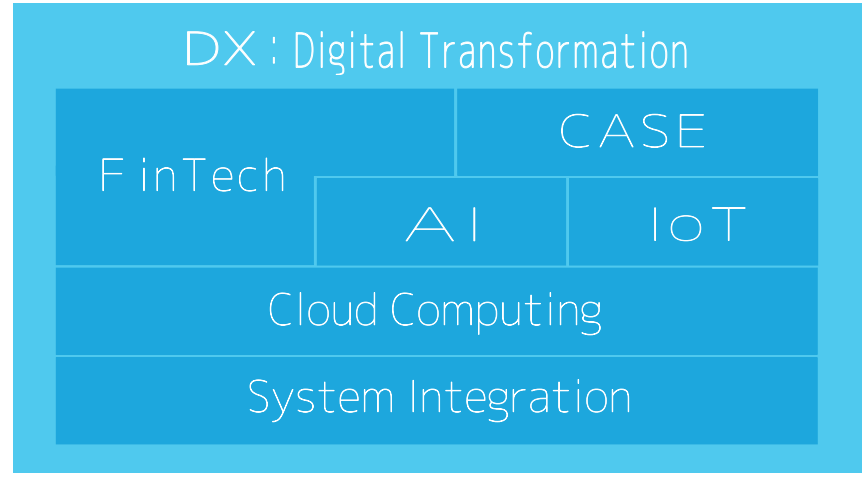
SIビジネスとストック型ビジネスの両輪で顧客のビジネスを支援  
システム構築をワンストップで支援。インフラ構築からシステム企画・設計・開発、更にクラウドを始めとする各種サービス・ソリューションの提供など、様々な要望に対応



- SOLXYZ** (株式会社ソルクシーズ) - 総合システム構築・運用・保守・インフラ構築・クラウドサービス
- Infinite Consulting** (株式会社インフィニットコンサルティング) - システム企画・設計・開発・運用・保守
- Ariadne International Consulting** (株式会社アリアドネ) - システム企画・設計・開発・運用・保守
- FFSOL** (株式会社エフエフソール) - システム企画・設計・開発・運用・保守
- CORENEXT** (株式会社コアネクスト) - システム企画・設計・開発・運用・保守
- ASWARE** (株式会社アスウェア) - システム企画・設計・開発・運用・保守
- eXmotion** (株式会社エクスモーション) - システム企画・設計・開発・運用・保守
- E.I.SOLUTION** (株式会社イーアイソリューションズ) - システム企画・設計・開発・運用・保守
- neumann** (株式会社ニューマン) - システム企画・設計・開発・運用・保守
- Fleekdrive** (株式会社フレックドライブ) - システム企画・設計・開発・運用・保守
- eeek** (株式会社イーイーイー) - システム企画・設計・開発・運用・保守
- いま-イルモ** (株式会社いま-イルモ) - システム企画・設計・開発・運用・保守

### 3 成長分野への積極投資

様々な領域に必要とされる新しい分野に向けて、積極的にビジネスを展開



### 4 3つの成長戦略により業績向上

**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

専門店化    オンライン

**収益構造の変革**

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

SIビジネス収益	50%
ストック型ビジネス収益	50%

**グローバル展開**

ASEAN+3の  
マーケットに対し、  
製品・サービスを展開

## 1 金融全般

「ウィズコロナ」の生活様式が浸透するなか社会経済活動の正常化が一層進んできましたが、ウクライナ侵攻や世界的な物価上昇による金融資本市場の変動など、不確実性の高まりも懸念されています。このような状況の中で日銀の大規模な金融緩和政策の変更もあり、今後の円相場や景気への影響が懸念されている環境下であるものの、多くの企業がDXへの積極的な投資をしようという気運が高まっておりIT投資の拡大が期待されます。

### ■ 銀行

2022年12月に発出された、長期金利の容認できる変動幅をプラスマイナス0.5%に拡大するという報道。これは単純に考えると貸出金利も上昇する傾向があり、銀行の本業の収益力向上に直結する可能性があります。金利が上がると企業は資金調達が難しくなるため、景気減速や株価下落に影響する事が懸念されます。金利低下が続いてきたことで銀行は本業である融資だけでなく、投資銀行部門の拡大に力を入れており、この傾向は続くと考えられますが、ネット銀行を先行としてデジタルネイティブ世代へのサービス構造に変化しており、アプリのUI/UXの強化を進めています。店舗・チャネルの最適化やデジタル化の推進や、クラウドへの移行・基幹システムオープン化の動きも高まっており、今後もデジタル化へのIT投資意欲は拡大する見込みです。

### ■ クレジット

新型コロナウイルス感染症蔓延に伴い、タッチ決済、非対面決済のニーズが大きく拡大し、取扱高は堅調に推移しています。反面、不正申込および不正利用に対するセキュリティ対策や不良債権の増加といった、経営を圧迫する要因が増えており、PCI DSS対応、3Dセキュア等のセキュリティ強化、スマートフォンを活用した新決済手段の構築などに更に力を入れており、更なるIT投資が見込まれます。

### ■ 証券

政府が資産所得増進計画を策定し、証券業界としてもNISA制度、iDeCo制度の改革拡充を受けて証券投資拡大への取組強化を図っています。また、契約締結時の情報について金融庁から書面・デジタル手段を自由に選択できるという方向性が示されたことから、一層のDX促進が図られると考えられています。

## 2 通信・放送

2023年も通信各社の低料金化による競争激化のためARPUの上昇は見込めないとされている環境であります。企業によるリモートワークやDX需要の増大を背景に、法人向けの回線数の増加、通信サービスの向上による売上拡大に向けたIT投資が加速すると想定されます。

## 3 小売・流通

円安やウクライナ情勢の長期化による物価高騰が続いており、消費が冷え込んで来ています。その中でネット通販等のオンライン需要は好調を維持しており、ECや電子決済に関連したサービスへのIT投資は継続して更に増加していく見込みです。

## 4 官公庁

各省庁でもデジタル化をさらに推進していくと考えられており、特にデジタル庁によるデジタルガバメントの検討が進み、多くの官公庁でクラウド活用の方向へIT予算を拡大していく傾向にあります。

## 5 製造業

半導体不足問題は緩やかに回復傾向ではあるものの、ウクライナ情勢や中国の景気減速等の影響を受け、国際経済の悪化が懸念され、先行きが不透明です。そのような状況下でもDXへのIT投資は減速することなく進められていくであろうと考えられています。

## 環境認識

### 1 クラウドサービスのニーズの高まり

単独のクラウドサービスの利用だけではなく、クラウドサービスをAPI連携させた利用形態など、企業のクラウドの利用方法が多様化しています。更に、IoTやAIシステムとクラウドサービスの連携が進み、今迄以上にクラウドファーストが一般化し、質の高いクラウドサービスを提供することが課題となっています。

### 2 IoTの活用

これまでの業務効率化やコスト削減を目的としたIoTの利用から、IoTを活用した新しいビジネスの創出にステージが変わりました。既に、IoTによって収集したビッグデータの分析・解析にAIを活用したサービスも始まっており、IoTを活用したソリューションの提供が課題となっています。

### 3 CASEの進歩

特定の条件下でシステムが全て操作し、人の対応は必要ない「自動運転レベル4」が2023年4月に解禁することが正式に決定しています。また、次世代コックピットなどの既存機能のスマート化や、コネクテッドカーも市場に投入され、ソフトウェアの重要性が高まり品質の向上が課題となっています。

### 4 FinTechの広がり

日本政府が資産所得増進計画を策定し、NISA制度・iDeCo制度の改革が進んでいます。その為、ブロックチェーンやスマートコントラクトなどの分散型台帳技術（Distributed Ledgers Technology：DLT）を核にしたサービスが、益々活発化するものと思われます。

### 5 AI利用の本格化

クラウド上に存在する膨大なデータを機械学習をベースとしたAIで分析し、ビジネスへの利用やサービスとして提供するスタイルが大変な勢いで進んでいます。また、AIとその他技術との融合によるサービス創出も検討され、実用化に向けたソリューションの提供が課題となっています。

## 基本方針

### 1 クラウドサービスの強化・推進

㈱Fleekdriveが提供するオンラインストレージサービス「Fleekdrive」、クラウド帳票サービス「Fleekform」を核とした他のサービスとの連携、人事労務向けサービスなど新しい領域への展開を進めると同時に、今後予定されている各種制度変更にもいち早く対応していきます。また引き続き、海外市場の開拓・拡大を図ります。

### 2 IoTの取り組み強化

IoT事業推進室が中心となり、グループが持っているセンサーを利用したサービスを組み合わせ、ソリューションを創出していきます。また、「いまイルモ」・「状態監視／予知保全システム」などの既存ソリューションについても、拡販に向けた活動を強化します。

### 3 CASEの取り組み強化

㈱エクスマーションを中心に自動車業界へのソフトウェア設計の支援体制を拡大しており、自動車業界以外の製造業からのソフトウェア設計の需要も伸びております。また、ハードウェアスキルからソフトウェアスキルへのリスキリングの動きが日本政府を挙げて推進されており、同様の人材育成事業も推進する方針です。

### 4 FinTechの取り組み推進

FinTech関連の開発案件の獲得を目的とした技術協力を中心に、ブロックチェーンやバーチャルカレンシーに関する開発案件へ参画を継続しています。銀行業務向けを手始めに、証券業務向けも始まり、更に今後は他の金融分野での取り組みも視野に入れた活動を行っていきます。

### 5 AIの取り組み推進

資本参加した㈱アックスの自然言語解析AIや㈱サイバーコアの画像解析AIの技術力を活用し、組込系ソリューションとのシナジーや、これまでのユーザーに対するAI活用の提案などを継続していきます。



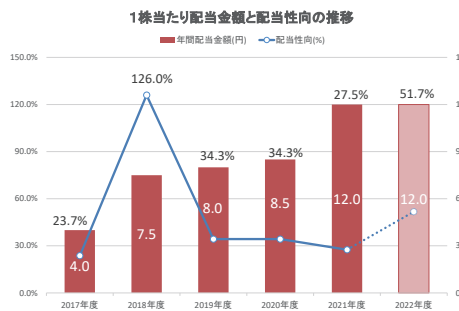
中期計画

(単位:百万円)

通期	2021年度実績		2022年度実績		2023年度計画		
	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	前期比伸び率
売上高	13,922	100.0%	13,986	100.0%	16,200	100.0%	15.8%
ソフトウェア開発事業	10,514	75.5%	10,727	76.7%	11,900	73.5%	10.9%
コンサルティング事業	1,148	8.2%	1,221	8.7%	1,400	8.6%	14.7%
ソリューション事業	2,259	16.2%	2,037	14.6%	2,900	17.9%	42.4%
売上原価	10,536	75.7%	10,644	76.1%	12,400	76.5%	16.5%
売上総利益	3,385	24.3%	3,341	23.9%	3,800	23.5%	13.7%
販売管理費	2,280	16.4%	2,312	16.5%	2,550	15.7%	10.3%
営業利益	1,105	7.9%	1,029	7.4%	1,250	7.7%	21.5%
経常利益	1,123	8.1%	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	1,060	7.6%	564	4.0%	750	4.6%	33.0%

第2四半期	2021年度実績		2022年度実績		2023年度計画		
	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	前年同期比伸び率
売上高	6,944	100.0%	6,796	100.0%	7,500	100.0%	10.4%
ソフトウェア開発事業	5,259	75.7%	5,337	78.5%	5,900	78.7%	10.5%
コンサルティング事業	576	8.3%	589	8.7%	700	9.3%	18.8%
ソリューション事業	1,107	15.9%	868	12.8%	900	12.0%	3.7%
売上原価	5,156	74.3%	5,185	76.3%	5,700	76.0%	9.9%
売上総利益	1,787	25.7%	1,610	23.7%	1,800	24.0%	11.8%
販売管理費	1,159	16.7%	1,163	17.1%	1,300	17.3%	11.8%
営業利益	628	9.1%	446	6.6%	500	6.7%	12.1%
経常利益	660	9.5%	439	6.5%	500	6.7%	13.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益	816	11.8%	228	3.4%	300	4.0%	31.6%

連結財政状態および配当状況



	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
配当性向 (%)	34.3	34.3	27.5	51.7
1株当たり年間配当金額 (円)	8.0	8.5	12.0	12.0
期末発行済株式総数	13,410,297	13,410,297	26,820,594	26,820,594
1株当たり純資産 (注1) (円)	242.26	253.57	278.85	288.36
配当金総額 (百万円)	191	206	293	293

注1)当社は、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。2021年12月期以前の「1株当たり純資産」は、前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しております。

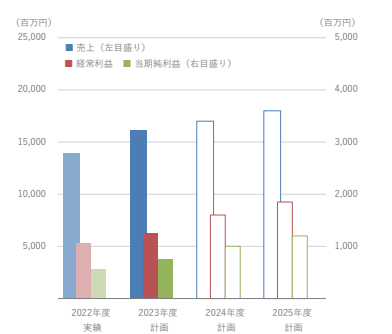
中期計画については毎年見直し（ローリング）を行う方針に則り、最近の業績動向や経営環境の変化等を踏まえ、2023年から2025年までの見直しを行いました。今後も、経営環境の変化が予想されることを踏まえこうした変化に適切に対応するため、中期計画については毎年見直し（ローリング）を行っていく予定です。

中期計画の基本方針

- 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、十分なフィジビリティスタディとグループ内シナジー効果の確認の下、積極的な進出・強化を図る。
- 2 本業であるS I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**  
クラウドサービス「Fleekdrive」や、IoTによる見守りサービス「いまイルモ」、IoTソリューションである「状態監視/予知保全」などについては、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 海外マーケットの開拓**  
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。

連結中期計画の売上高・利益目標

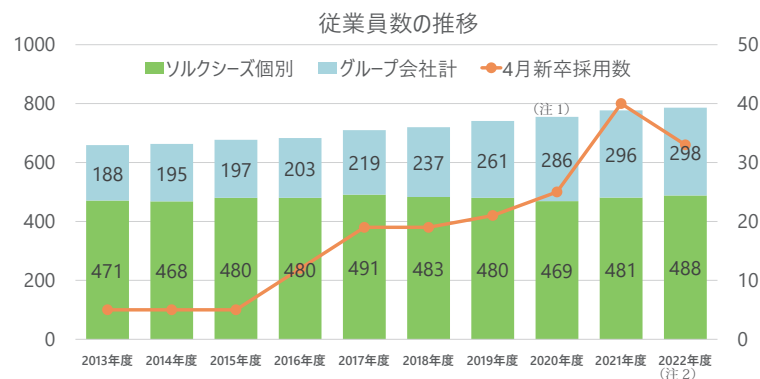
今回策定	2023年度 (計画)	2024年度 (計画)	2025年度 (計画)
売上高	16,200	17,000	18,000
(経常利益率)	(7.7%)	(9.4%)	(10.3%)
経常利益	1,250	1,600	1,850
当期純利益	750	1,000	1,200



2023年度においてもソリューション事業のクラウドサービスが開発投資フェーズ段階に留まることとなり、投資負担を見込んだ連結中期計画としております。現段階では、クラウドサービスの利益貢献は2025年度を予定しております。尚、2023年度は、機器販売売上が一時的に押し上げる予定としておりますが、利益への寄与が少ないことを見込んでおり粗利率は減少する予定です。2024年度以降については、クラウドサービス開発投資の遞減を見込み、更に採用強化・協力会社とのパイプ強化・M & Aなどによる開発要員リソース確保を推進し、増収・増益を図ります。

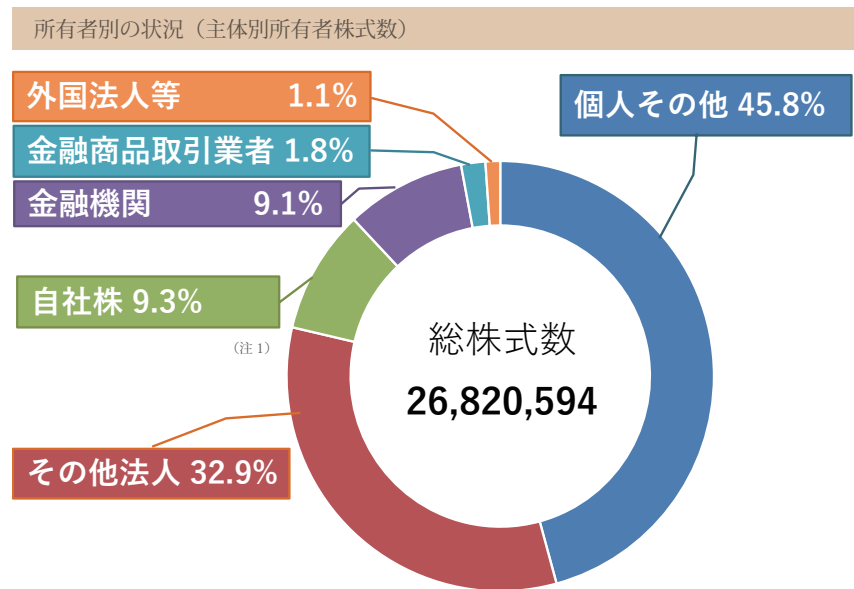
個別	2020年12月期		2021年12月期		2022年12月期	
	(6月末)	(12月末)	(6月末)	(12月末)	(6月末)	(12月末)
全従業員	471	469	496	481	506	488
内 女性	71	74	87	84	94	90
事業本部（技術）	419	411	431	415	438	425
営業本部	15	15	26	26	27	26
経営企画、管理本部他	37	43	39	40	41	37
平均年齢（歳）		42.5		42.3		42.1
平均勤続年数（年）	—	15.0	—	14.8	—	15.0
平均年収（万円）		591		614		587
新卒採用人数	21	—	30	—	22	—
初任給（千円/月）	220		220		220	

連結	2020年12月期		2021年12月期		2022年12月期	
	(6月末)	(12月末)	(6月末)	(12月末)	(6月末)	(12月末)
全従業員	746	755	790	777	805	786
内 女性	122	125	147	144	156	155
事業本部（技術）	636	640	664	650	678	665
営業本部	52	51	64	64	66	65
経営企画、管理本部 他	58	64	62	63	61	56



(注1) 2019年5月に(株)Fleekdriveを設立(分社化)したことによる増減が含まれます。  
(注2) 2022年度の 新卒採用数はグループ全体で33名。

大株主の状況			
2022年12月31日現在			
氏名又は名称	属性	所有株式数 (千株)	発行済株式総数 に対する所有株式 数の割合 (%)
SBIホールディングス(株)	事業会社	4,300	16.0%
(株)ビット・エイ	事業会社	2,640	9.8%
自社株		2,347	8.8%
日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	信託銀行	1,631	6.1%
長尾 章	取締役	1,119	4.2%
(株)ヤクルト本社	事業会社	1,060	4.0%
ソルクシーズ従業員持株会		421	1.6%
岩崎 泰次	個人株主	278	1.0%
豊田通商(株)	事業会社	268	1.0%
日本証券金融(株)	事業会社	253	0.9%
その他		12,501	46.6%
計		26,820	100.0%



(注1) 自社株には、株式給付信託（J-ESOP）制度の信託財産として、(株)日本カストディ銀行（信託E口）が保有する当社株式155,300株（0.6%）を含めております。

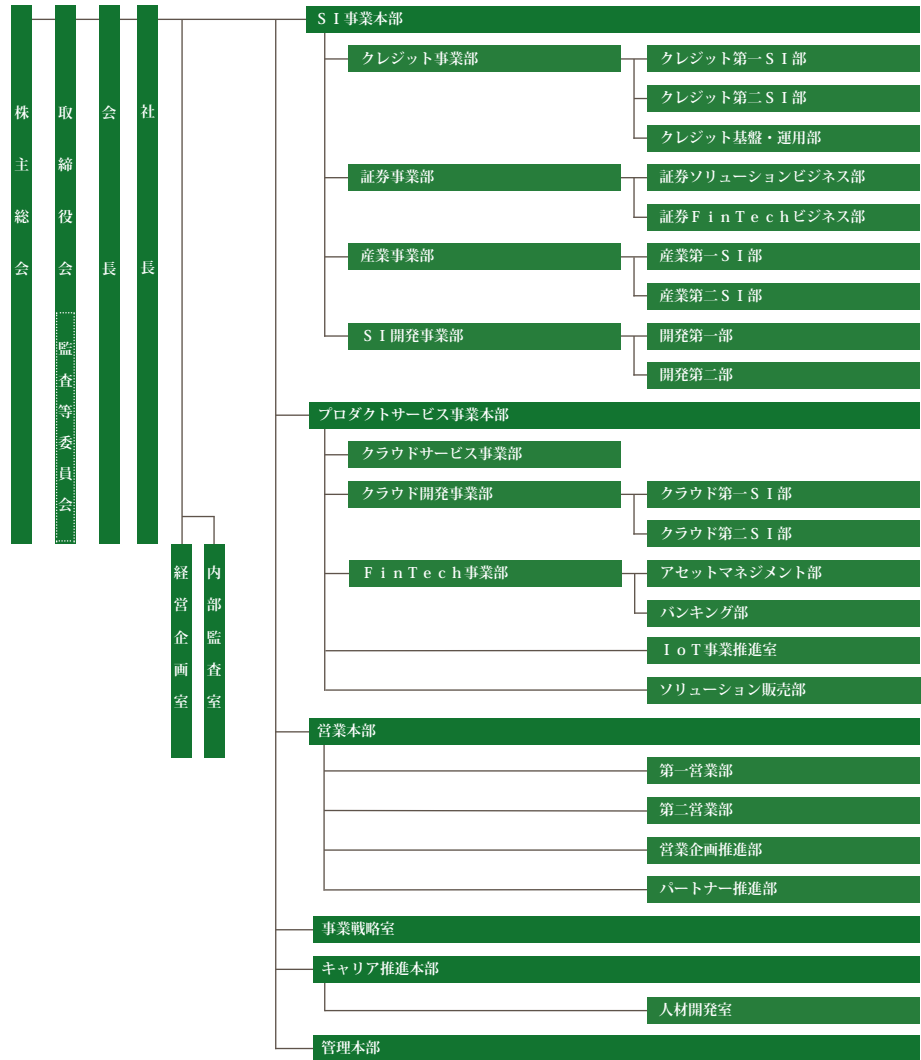
会社概要

社名 株式会社ソルクシーズ  
 設立 1981年2月4日  
 資本金 14億9,450万円  
 事業内容 S I / 受託開発業務 (システムコンサルティング、システムの設計・開発・運用・保守)、ソリューション業務 (セキュリティコンサルティング、パッケージシステムの開発・販売・保守) 及び関連機器の販売等  
 所在地 本社 〒108-0023 東京都港区芝浦三丁目1番21号  
 〒108-0022 東京都港区海岸三丁目9番15号  
 東京 ANNEX 〒108-0022 東京都港区海岸三丁目9番15号  
 福岡営業所 〒812-0038 福岡県福岡市博多区祇園町四丁目2番  
 〒108-0023 東京都港区芝浦三丁目1番21号  
 〒108-0022 東京都港区海岸三丁目9番15号  
 〒812-0038 福岡県福岡市博多区祇園町四丁目2番  
 代表取締役社長 長尾 章  
 代表取締役社長 秋山 博紀  
 取締役副社長 萱沼 利彦 営業本部長 兼 管理本部長  
 取締役副社長 長尾 義昭 S I 事業本部長  
 取締役 渡辺 博之  
 取締役 樺嶋 利保 S I 事業本部副本部長  
 取締役 江口 健也 プロダクトサービス事業本部長 兼 営業本部副本部長  
 取締役 市川 恒和 事業戦略室長 兼 キャリア推進本部長 兼 人材開発室長  
 取締役 甲斐 素子 管理本部副本部長 兼 経理部長  
 取締役独立役員 青木 満  
 取締役独立役員 山崎 英二  
 取締役常勤監査等委員 石田 穂積  
 取締役監査等委員 中田 喜與美  
 取締役監査等委員 佐野 芳孝  
 取締役監査等委員 関谷 靖夫

役員一覧

代表取締役会長 長尾 章  
 代表取締役社長 秋山 博紀  
 取締役副社長 萱沼 利彦 営業本部長 兼 管理本部長  
 取締役副社長 長尾 義昭 S I 事業本部長  
 取締役 渡辺 博之  
 取締役 樺嶋 利保 S I 事業本部副本部長  
 取締役 江口 健也 プロダクトサービス事業本部長 兼 営業本部副本部長  
 取締役 市川 恒和 事業戦略室長 兼 キャリア推進本部長 兼 人材開発室長  
 取締役 甲斐 素子 管理本部副本部長 兼 経理部長  
 取締役独立役員 青木 満  
 取締役独立役員 山崎 英二  
 取締役常勤監査等委員 石田 穂積  
 取締役監査等委員 中田 喜與美  
 取締役監査等委員 佐野 芳孝  
 取締役監査等委員 関谷 靖夫

組織図





## 英語用語

## AI (Artificial Intelligence)

人間が行う「知的活動」をコンピュータプログラムとして実現すること。機械学習をはじめとしたAI技術により、翻訳や自動運転、医療画像診断といった人間の知的活動に、AIが大きな役割を果たしつつあります。

## AMO (Application Management Outsourcing)

業務システムの保守作業の委託業務を指します。

## ARPU (Average Revenue Per User)

ユーザー1人当たりの平均売上金額を表す指標です。

## CASE

C (Connected:コネクテッド)、A (Autonomous:自動運転)、S (Shared & Service:シェアリング/サービス)、E (Electric:電動化)の頭文字をとった造語で、これら4つの要素技術を組み合わせて次世代の車社会を構築し、今後、自動車メーカーが生き残っていくための重要な戦略です。

## DX (Digital Transformation)

企業がビジネス環境の激しい変化に対応しデータとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織・プロセス・企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立することを指します。

## FinTech

金融 (Finance)と技術 (Technology)を組み合わせた造語で、金融サービスと情報技術を結びつけたさまざまな革新的な動きを指します。

## ICT (Information and Communication Technology)

通信技術を活用したコミュニケーションを指します。情報処理だけではなく、インターネットのような通信技術を利用した産業やサービスなどの総称です。

## IoT (Internet of Things)

あらゆる物がインターネットを通じてつながることによって実現する新たなサービス、ビジネスモデル、またはそれを可能とする要素技術の総称です。

## PCI DSS (Payment Card Industry Data Security Standards)

加盟店やサービスプロバイダにおいて、クレジットカードの会員データを安全に取り扱う事を目的として策定された、クレジットカード業界のセキュリティ基準であり、国際カードブランド5社(American Express、Discover、JCB、MasterCard、VISA)が共同で設立したPCI SSC(Payment Card Industry Security Standards Council)によって運用、管理されています。

## SI (System Integration)

プログラムの作成のみでなく、システム開発に必要な一連の作業、すなわちシステムの企画・立案、必要なハードウェア、ソフトウェアの選定・導入、完成したシステムの保守・管理までを総合的に行うことを指します。

## 日本語用語

## e スポーツ

「エレクトロニック・スポーツ」の略称で、コンピューターゲーム、ビデオゲームを使って対戦するスポーツ競技の名称です。

## エッジコンピューティング

コンピュータネットワークの末端 (エッジ)部分でデータを処理するネットワーク技術です。従来のクラウドコンピューティングでは、全ての情報をクラウドに集約しクラウド上の高性能サーバーでデータ処理を行います。エッジコンピューティングでは、データ加工や分析など一部の処理をネットワーク末端のIoTデバイス、あるいはその周辺領域に配置したサーバーで行い、加工されたデータのみをクラウドに送信します。不要な通信を避けることで通信遅延やネットワーク負荷の低減などを実現します。

## クレジットカード番号等取扱契約締結事業者登録

販売会社に対して、クレジットカード番号等を取扱うことを認める契約 (加盟店契約)を締結することを業とする事業者は、割賦販売法の規定により、経済産業省へ「クレジットカード番号等取扱契約締結事業者」として登録が必要となります。なお、外国法人が日本国内で当該事業を行う場合は、国内営業所の登録が必要です。

## 決済プラットフォーム

Visa、マスターカード、JCBといった国際決済ソリューションを提供する企業を指します。端末や決済ゲートウェイなども提供します。

## コネクテッドカー

ICT (情報通信技術)端末としての機能を有する自動車のことです。車両の状態や周囲の道路状況などの様々なデータをセンサーにより取得し、ネットワークを介して集積・分析することで、新たな価値を生み出すことが期待されています。

## サービサー

「債権管理回収業に関する特別措置法 (サービサー法)」に基づき、法務大臣の許可を得た民間の債権管理回収専門の会社を指します。

## 3D セキュア

インターネット上でクレジットカード決済をより安全に行うために、VISA、Mastercard、JCB、AMEX が推奨する本人認証サービスです。従来のインターネット上でのクレジットカード決済は、「クレジットカード番号」や「有効期限」などのクレジットカードに記載されている情報のみで行えましたが、3Dセキュアに対応しているクレジットカードを利用する場合は、クレジットカードに記載されている情報に加え、「自分しか知らないパスワード」等を合わせて認証することになり、クレジットカード情報の盗用による「なりすまし」などの不正利用を未然に防止することができます。

## ソフトウェアファースト

ソフトウェアを先行・活用させることで、事業やプロダクト開発を進めていく考え方です。

## スマートコントラクト

あらかじめ設定されたルールに従って、自動的に取引を実行するプログラムのことです。

## バーチャルカレンシー

インターネット上でやりとりできる財産的価値をいい、暗号資産 (仮想通貨)のことです。

## フィージビリティスタディ

新規事業や、商品・サービスなどの実現可能性を事前に調査し、検討することです。

## 日本語用語

### ブロックチェーン

情報を記録するデータベース技術の一種で、ブロックと呼ばれる単位でデータを管理し、それを鎖（チェーン）のように連結してデータを保管する技術を指します。ビットコインなどの暗号資産（仮想通貨）に用いられる基盤技術でもあり、同じデータを複数の場所に分散して管理していることから分散型台帳とも呼ばれています。

### 包括信用購入あっせん事業者登録

主に既存の登録包括信用購入あっせん業者の登録を前提として、包括支払可能見込額調査という与信審査手法について、当該調査以外の与信審査手法を用いる特例を受けられる事業者登録のことです。

### ミッションクリティカル

銀行のオンラインシステムや、電子商取引など、障害や中断が許されない基幹業務の情報システムを指します。

### モダナイズ

企業のITシステムを現代の業務体制に合わせて刷新することです。

### リーンスタート

新規事業を立ち上げる際に、まずは最低限の要求に応える製品やサービスを提供し、顧客の反応を見ながら順次改良を繰り返す手法のこと。

#### 【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: 03-6722-5011

Fax: 03-6722-5021

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

#### 【見直しに関する注意事項】

当資料に掲載されている業績見直し、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直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、その積極の開示に努めてまいります。当資料記載の業績見直しのみにも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ないようお願いいたします。



**SOLXYZ**

## 究極の問題解決を提供する会社へ

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。私たちはお客様の夢を実現する  
ソリューション・カンパニーを目指します。

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