

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

2024年12月期
第1四半期

機関投資家向け
説明資料

2024年5月
<https://www.solxyz.co.jp/>

業績概要： 2024年12月期第1四半期決算



エグゼクティブ・サマリー

■ 前年同期より増収減益も、概ね計画どおりの進捗

・・・売上高38.1億円、営業利益1.6億円。売上高は過去最高を達成。利益面は先行投資もあり減益

■ 先行投資の影響が出るも、各事業とも前年同期比水準を維持

・・・コンサルティング事業やソリューション事業で投資の影響が出るも、需要・受注環境は堅調

■ 採用強化は順調に進捗、新卒者採用は大幅増

・・・期初の計画どおり採用を強化、新卒者45名(前年比+21名)の採用に成功

■ 業績予想進捗率は想定範囲内

・・・一部案件で期ズレが発生した以外は概ね計画どおりの進捗

第1四半期決算 損益サマリー

- ・前期の大型案件の剥落や一部案件の期ズレが発生も、堅調な需要から過去最高水準の売上高を達成
- ・利益面は採用強化、給与アップなどの人的投資費用増に伴い減益も、概ね計画どおりの推移

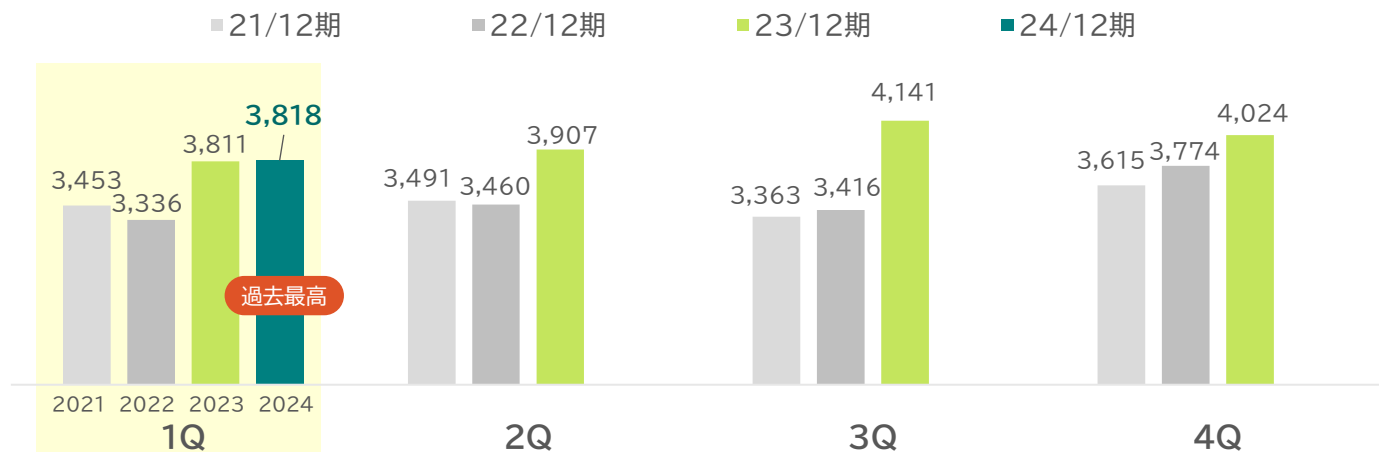
(単位:百万円)	2023/12期 1Q	売上高比	2024/12期 1Q	売上高比	前年同期比 増減率	詳細
売上高	3,811	-	3,818	-	0.2%	特需のあった前期を上回る結果となり、IT需要は引き続き旺盛
売上総利益	911	23.9%	860	22.5%	-5.6%	外注費やソフトウェア開発の償却負担が重なり減益
販売管理費	596	15.7%	691	18.1%	15.9%	人件費や採用費といった人的投資のほか、子会社エクスマーシヨンの先行投資費用により増加
営業利益	314	8.3%	169	4.4%	-46.2%	売上総利益の減益に上記費用増が重なり、減益
経常利益	339	8.9%	169	4.4%	-50.0%	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	312	8.2%	78	2.1%	-74.9%	前年同期に計上した有価証券売却益が剥落し減益

四半期別の業績推移

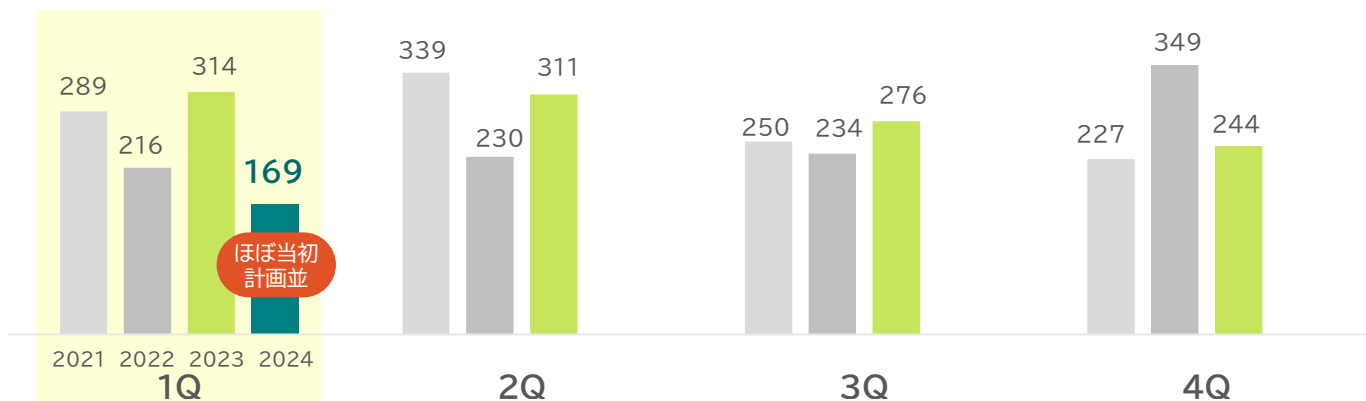
- ・売上高は第1四半期の会計期間で過去最高を達成
- ・営業利益は先行投資の影響により減益

売上高(四半期別)

(百万円)

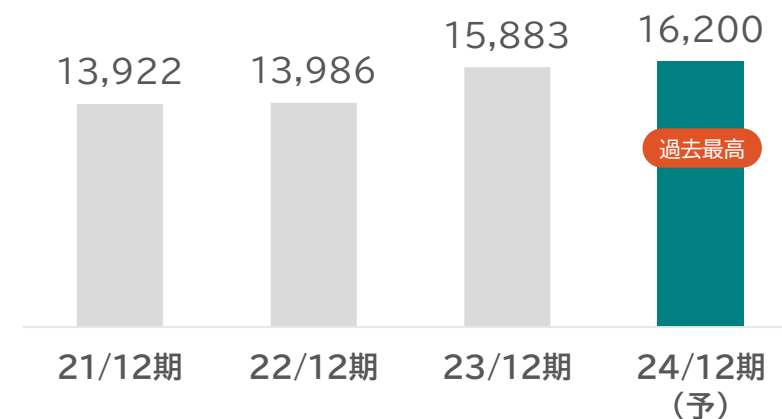


営業利益(四半期別)

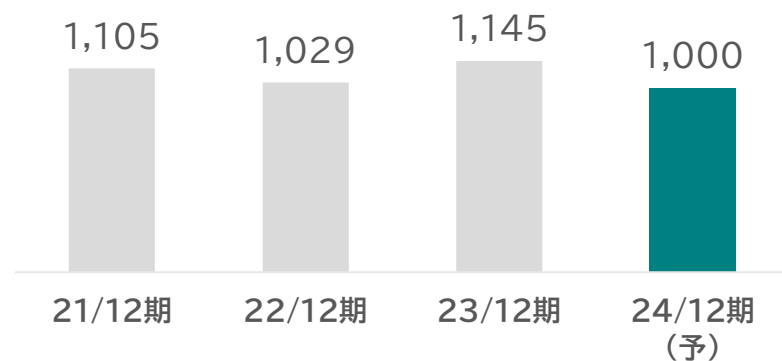


売上高(通期累計)

(百万円)

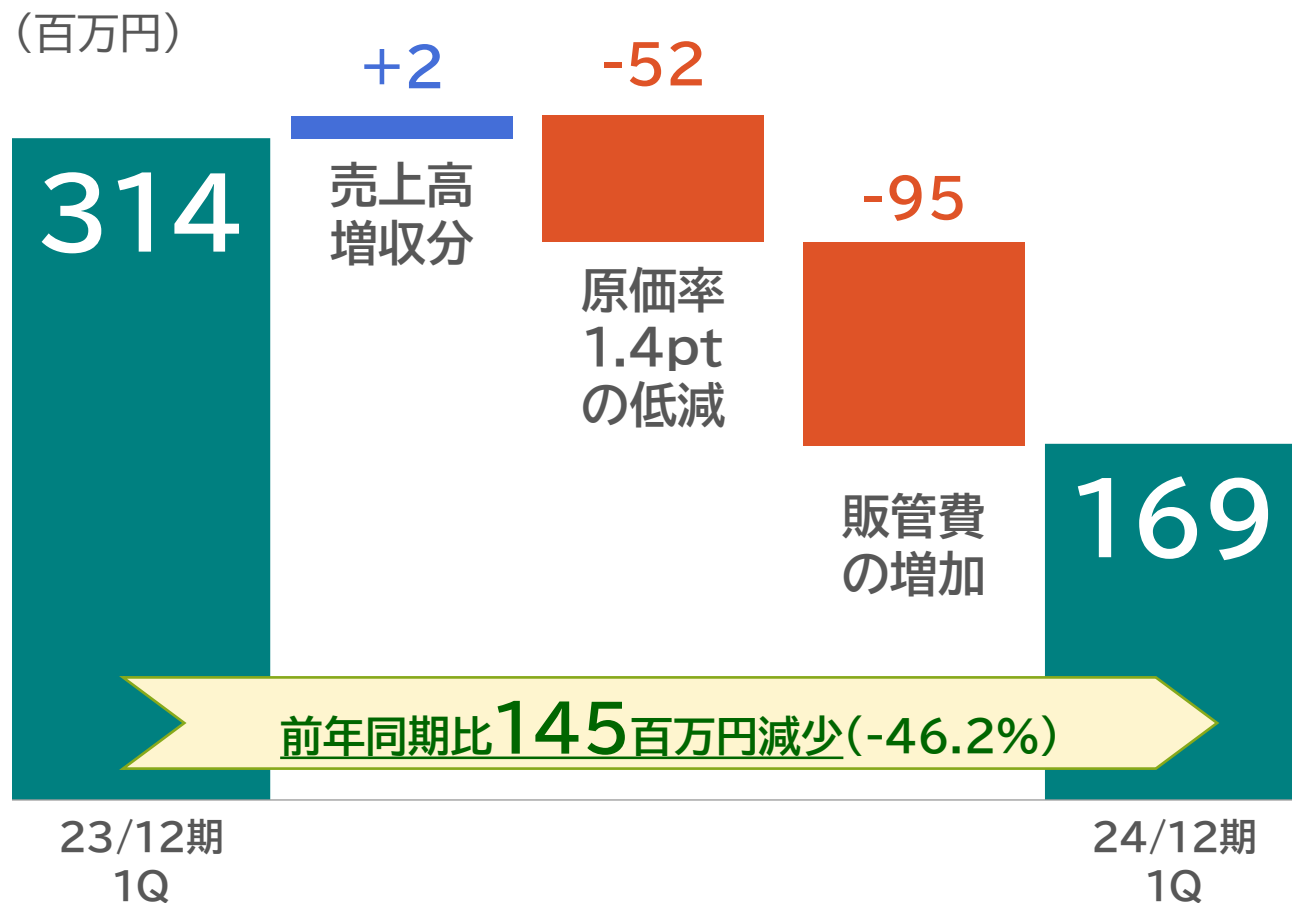


営業利益(通期累計)



営業利益の変動要因

- ・期初より想定していた人材、生成AI関連の先行投資が響き、営業利益は減益

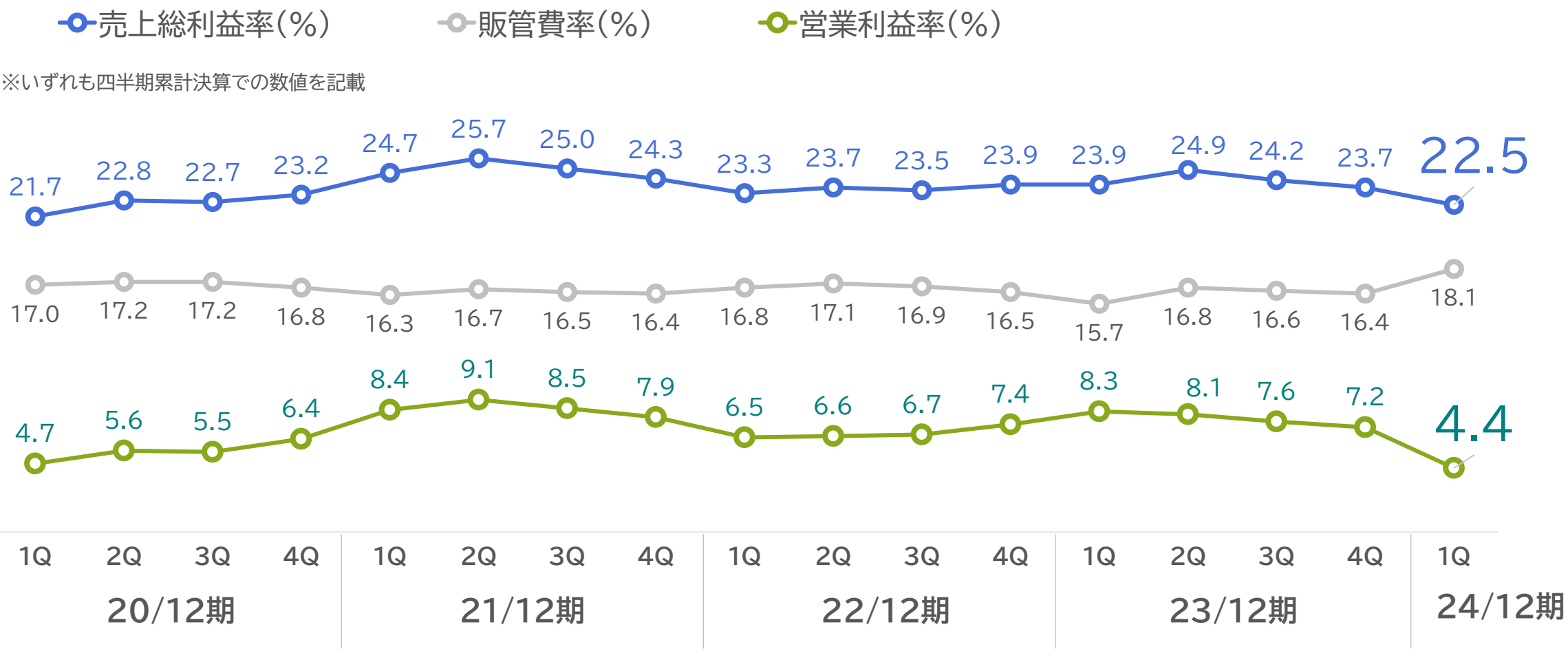


【主なポイント】

- ・一部案件の期ズレが発生し、増収による増益効果は限定的となった
- ・案件増加に伴う外注費負担、ソフトウェア開発の償却負担により、原価率が上昇
- ・採用活動の積極化などの人的投資を予定どおり実施し、人件費、採用費が増加
- ・子会社エクスマーションでは、生成AI関連への先行投資および前期に子会社(孫会社)化した企業のものれん費用負担が増加

利益率の推移

・人的投資の実施による費用増に伴い、利益率は低下

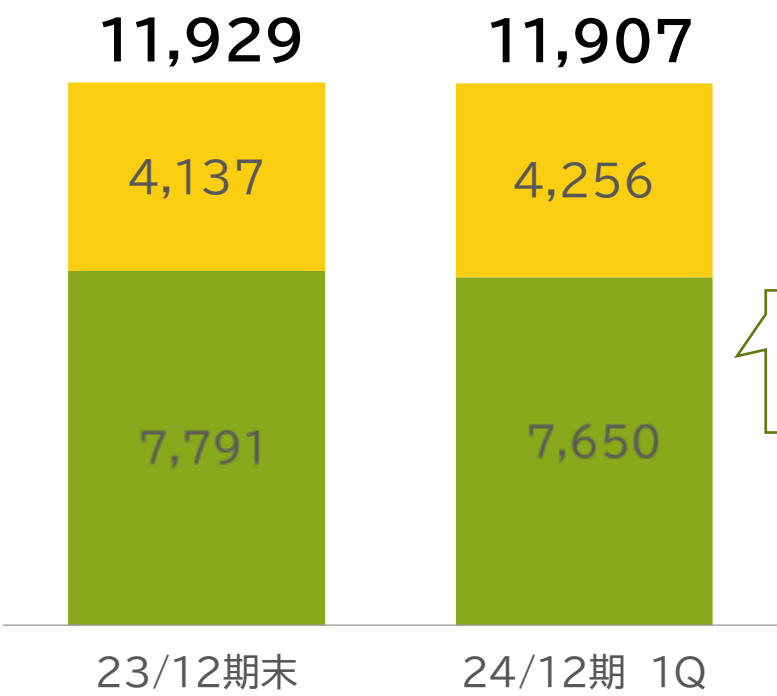


貸借対照表

・自己資本比率は61.0%と健全な範囲で推移、前期末より大きな変動は無し

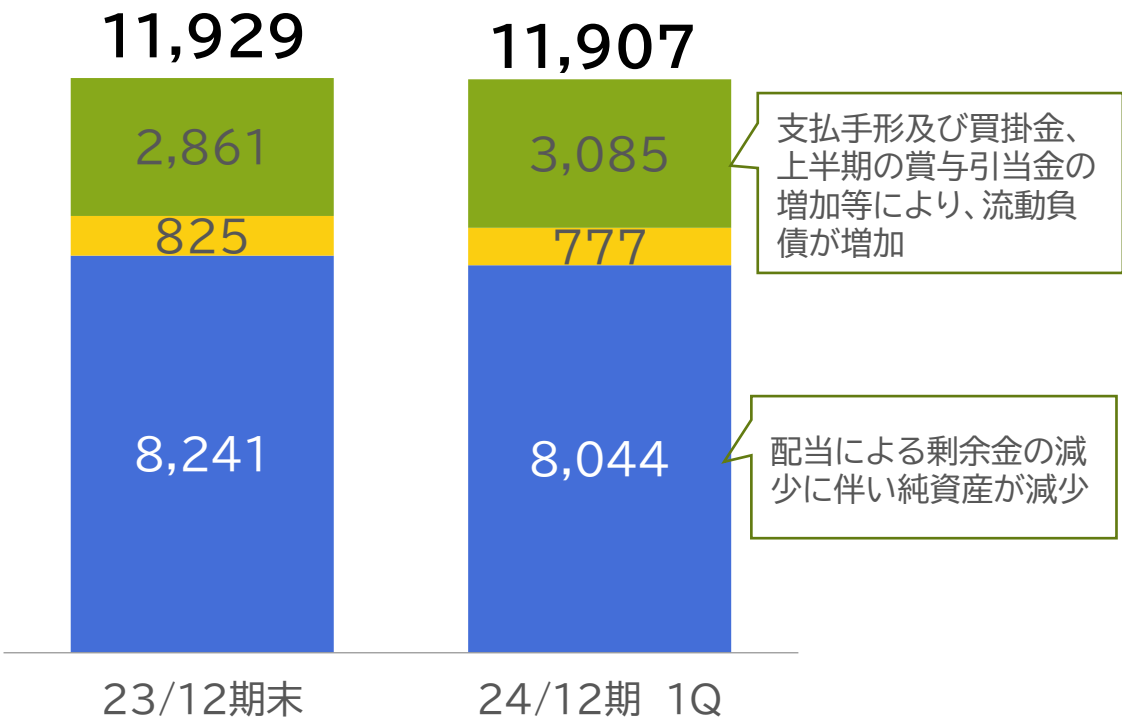
資産

■ 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



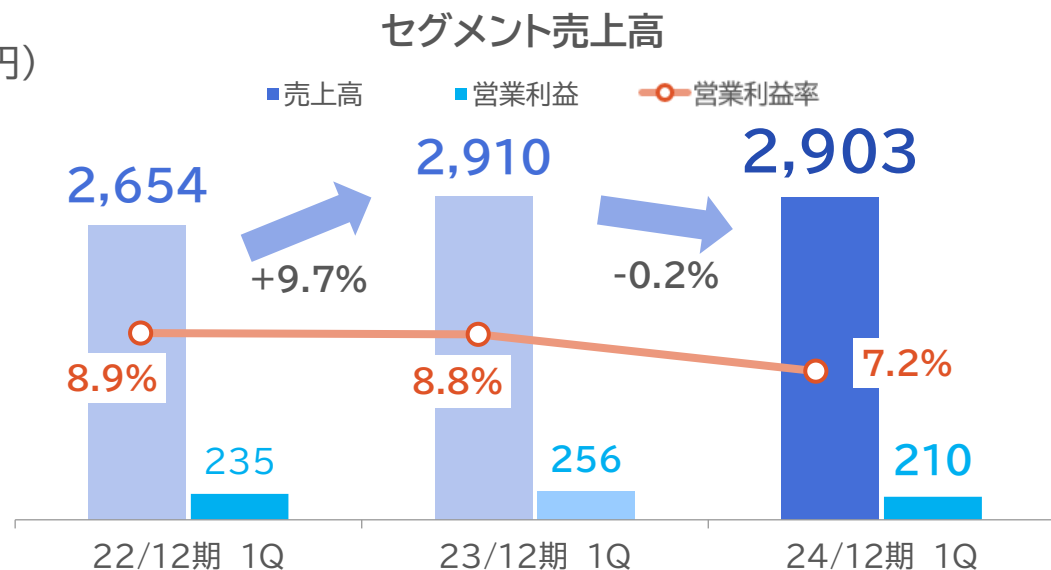
セグメント別売上高

・案件の期ズレや前年同期からの反動があったものの、需要自体は旺盛、僅かながら全体では増収

(単位:百万円)		2023/12期 1Q	売上高比	2024/12期 1Q	売上高比	前年同期比 増減率
連結売上高		3,811	-	3,818	-	0.2%
	ソフトウェア開発事業	2,910	76.4%	2,903	76.0%	-0.2%
	コンサルティング事業	312	8.2%	320	8.4%	2.8%
	ソリューション事業	589	15.5%	594	15.6%	1.0%

セグメント別推移-ソフトウェア開発事業

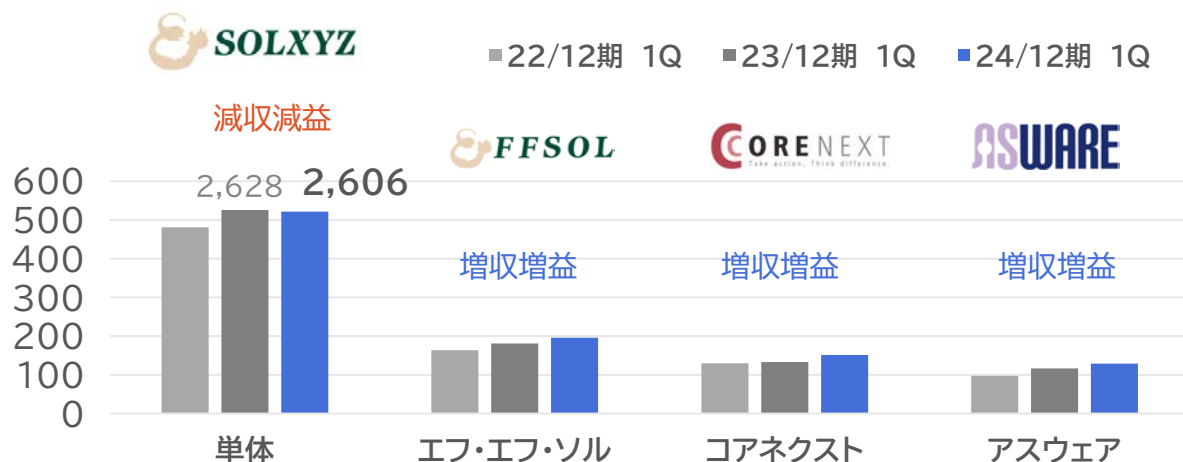
(百万円)



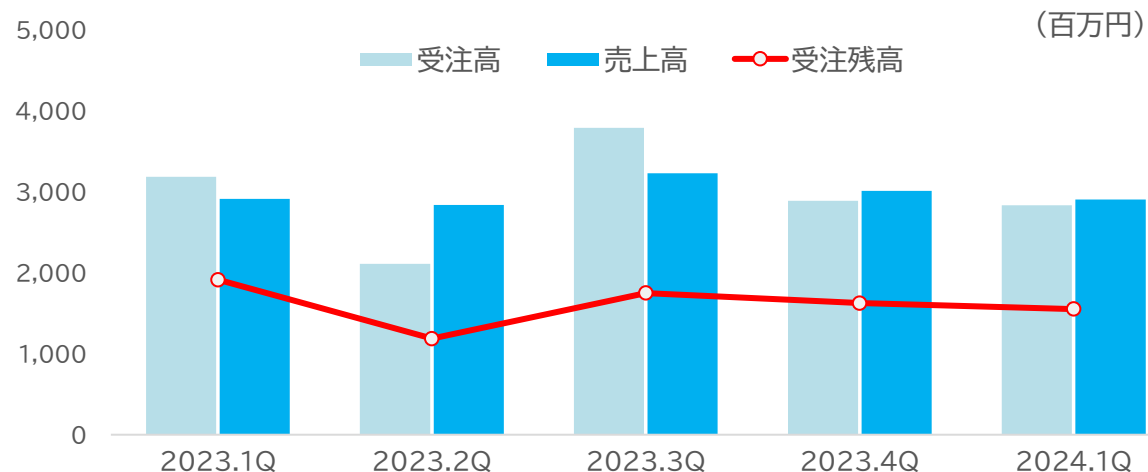
■ 売上高: 2,903百万円(前期比:-0.2%)

- ✓ 銀行・その他金融などが増収の一方、クレジットが減収となり、前年同期より減収減益
- ✓ 直接顧客の比率が向上も、採用費などの販管費増により利益率が低下
- ✓ 子会社もおおむね堅調な推移。エフ・エフ・ソルではSBIグループ関連、地銀関連の案件が進行中
- ✓ 受注残高は前四半期末比で-4.4%の減少、ほぼ横ばいで底堅い推移

各子会社の売上高イメージ*



受注動向

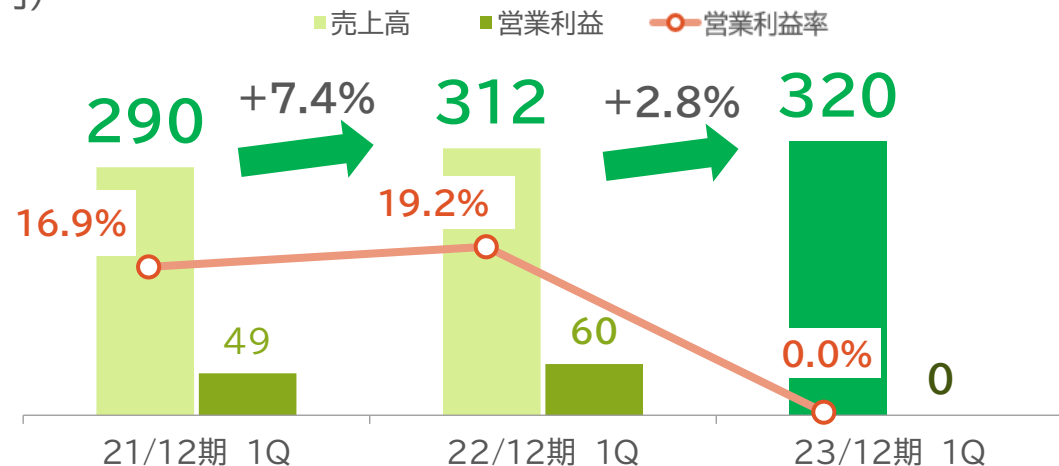


*子会社、受注動向の数値は非開示

セグメント別推移-コンサルティング事業

(百万円)

セグメント売上高



■ 売上高:320百万円(前期比:+2.8%)

- ✓ 増収基調は継続も、主力のエクスマーシオンにおける投資費用が響き、増収減益
- ✓ 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を継続も、案件の谷間にあたり減収減益
- ✓ 主力のエクスマーシオンは連結子会社buboが貢献するも、生成AIへの投資や採用強化、bubo社ののれん負担が響き、増収減益
- ✓ 受注残高は前四半期比では減少も、前年同期比では+35.4%の増加と底堅い推移

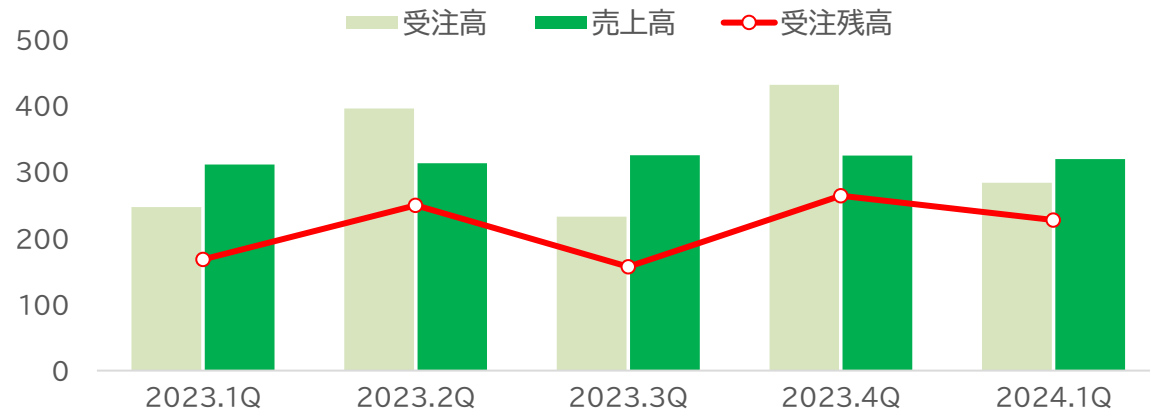
各子会社の売上高イメージ*

■ 22/12期 1Q ■ 23/12期 1Q ■ 24/12期 1Q



受注動向

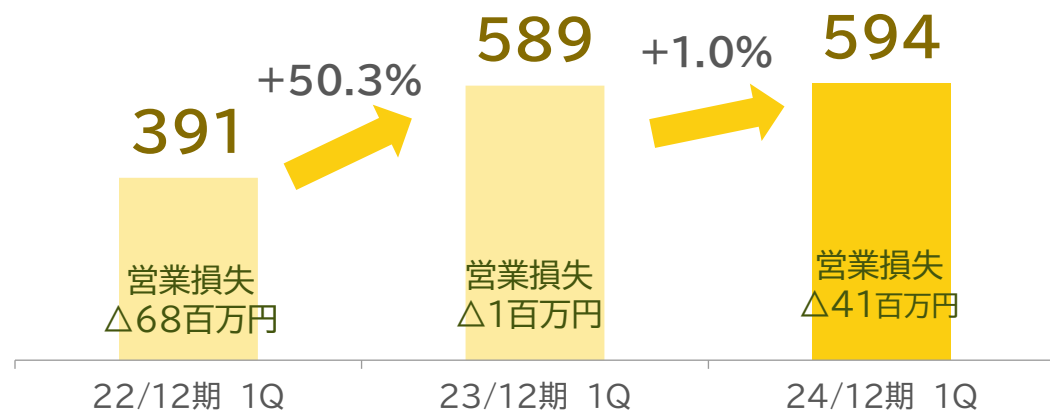
(百万円)



セグメント別推移-ソリューション事業

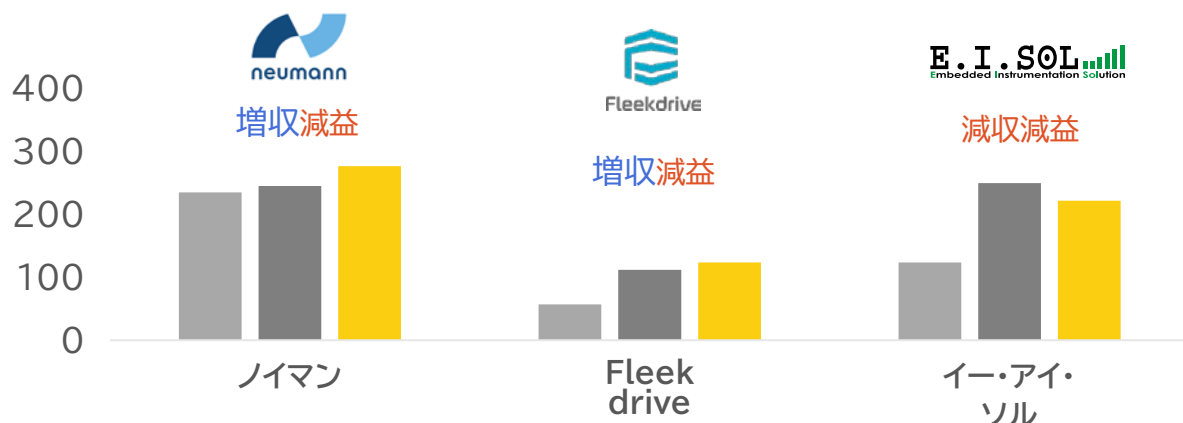
(百万円)

セグメント売上高



各子会社の売上高イメージ*

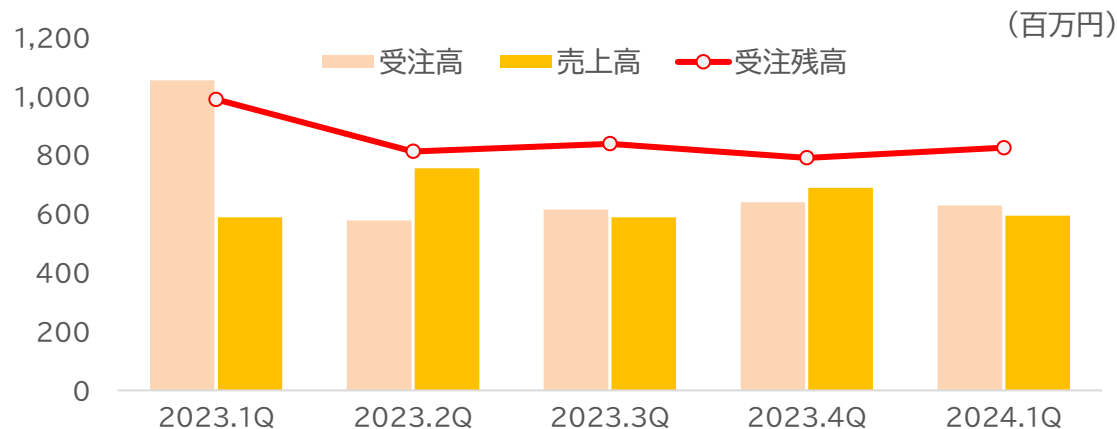
■ 22/12期 1Q ■ 23/12期 1Q ■ 24/12期 1Q



■ 売上高:594百万円(前期比:+1.0%)

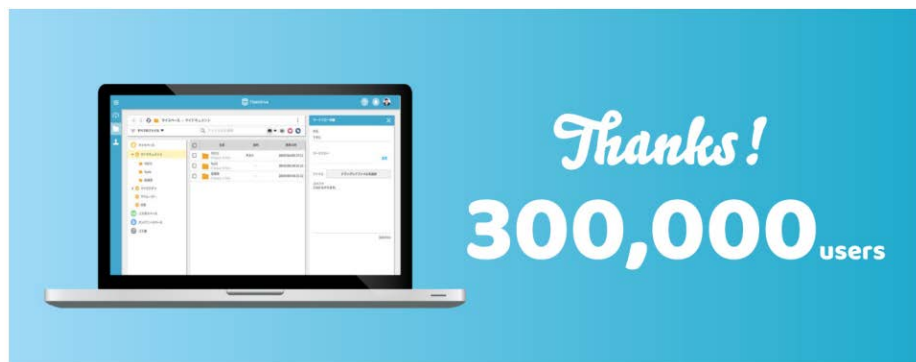
- ✓ 着実に売上げを積み上げるも、Fleekdriveの開発投資負担により増収減益
- ✓ ノイマンは新たにスタートしたデジタル教習原簿システムの販売好調により増収。オンライン学科教習システムの契約校数は535校に増加
- ✓ Fleekdriveはソフトウェアの償却負担により減益。償却負担は今期にわたり続くが、ID数が30万を超える等、ユーザー獲得は堅調に推移し、増収基調
- ✓ イー・アイ・ソルは半導体不足の解消による反動により減収減益も、製造業を中心としたデータ計測需要は引き続き旺盛
- ✓ 受注残高はイー・アイ・ソルの仕掛案件が控えており、前四半期比で+4.4%

受注動向



*子会社、受注動向の数値は非開示、eekについては売上げが軽微のため、記載を省略

Fleekdrive、ユーザー数30万を突破



- ・2020年の10万ユーザー突破以降、約3年半で30万ユーザーに到達
- ・政府のデジタル化推進、セキュリティ対策、事業継続といった需要の高まりから、オンラインストレージ等のクラウドサービスの導入企業が増加中

新卒者採用を積極化



- ・将来のIT人材不足に備え、新卒者採用を積極化。2024年度は45名の採用を実施(前年比+21名)
- ・その他、賃金のベースアップや初任給の引き上げ、マネジメントとの懇親会を設ける等、就労環境の強化にも注力

当社が参画するプロジェクトにおいて お客様より感謝状が授与



- (株)日立ソリューションズ様
生成AI等の最新技術やクラウド環境構築等、難易度の高い案件に参画できる人材を有しており、データ利活用事業のパートナーとして評価したもの
- (株)日立ソリューションズ・クリエイト様
高品質かつ工期の厳守が求められる官公庁業界の案件において上流のコンサルティング領域から参画、品質の安定化に貢献したことを評価したもの

eek、「スポカル」と業務提携を締結



- eスポーツを手掛けるeek社が、札幌を中心に様々なイベントの企画・実施を手掛ける「スポーツ&カルチャー実行委員会（スポカル）」と業務提携
- eekのeスポーツのノウハウ提供を軸にスポカルのイベントに参画し、更なる知名度の向上を図る

通期業績予想と進捗



通期業績予想

・DX関連の開発ニーズは堅調な一方、前期の大型案件の反動や、人材投資の大幅な強化、クラウド事業の成長率の見直しなどにより、前期比より増収減益を見込む

	2023/12期		2024/12期		前期比 増減率
	実績	売上高比	予想	売上高比	
(単位:百万円)					
売上高	15,883	-	16,200	-	2.0%
売上総利益	3,757	23.7%	3,800	23.5%	1.1%
営業利益	1,145	7.2%	1,000	6.2%	-12.7%
経常利益	1,202	7.6%	1,000	6.2%	-16.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	753	4.7%	500	3.1%	-33.6%

上半期(第2四半期累計)業績予想

- ・採用の大幅強化に伴い4～6月の新卒入社シーズンに人件費がかさむ想定のため、下半期に比べ上半期は減益幅が大きくなる見込み
- ・通期計画に対する進捗率は例年どおりとなる見込み

(単位：百万円)	2023/12期 2Q 実績	2024/12期 2Q 予想	前年同期比 増減	対通期予想 進捗率
売上高	7,718	8,200	6.2%	50.6%
売上総利益	1,921	1,900	-1.1%	50.0%
営業利益	625	500	-20.0%	50.0%
経常利益	660	500	-24.2%	50.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	483	240	-50.3%	48.0%

業績予想進捗

・1Qは上期、通期業績予想いずれに対しても進捗率が限定的だが、一部の案件で期ズレが発生した
以外は、概ね期初計画どおりの推移

(単位:百万円)	2024/12期			2Q進捗率	通期進捗率
	1Q実績	2Q予想	通期予想		
売上高	3,818	8,200	16,200	46.6%	23.6%
売上総利益	860	1,900	3,800	45.3%	22.6%
営業利益	169	500	1,000	33.8%	16.9%
経常利益	169	500	1,000	33.8%	16.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	78	240	500	32.5%	15.6%

足もとの事業環境と今後の戦略

- ・今期は先行投資の期となるが、中長期の成長を見据え、以下の施策により更なる成長を図る

	環境・見通し
ソルクシーズ全体	・DX関連需要は引き続き旺盛。需要を着実に捉え、納品を確実に進める
採用関連(人的投資)	・採用費増により販管費が増加も、新卒者45名(前年比+21名)を実行 ・育成に時間を要するため当面は費用先行となるが、早期に収益寄与へと繋げる
ソフトウェア開発事業	・需要を着実に捉えつつ、開発リソース拡充に向けたパートナーとの関係強化に注力 ・更なる単価向上の実現による収益性改善に努める
コンサルティング事業	・生成AI関連の開発投資など、費用先行は今期計画に織り込み済み ・自動車業界の強い需要を着実に捉えながら、計画どおりに投資を実行する
ソリューション事業	・旺盛な需要を着実に取込みながら、引き合いが増える防衛・航空・宇宙等の分野にも注力 ・Fleekdriveは今春より価格改定を行い、収益性改善を図る

株主還元方針

- ・23/12期は1株当たり配当額12.0円を実施
- ・24/12期は減益予想ではあるものの、安定した配当の実施を重視し、前期と同額の配当額の維持を予想

年度	年間1株当たり配当金			配当性向
	中間	期末	合計	
2022年12月期	0.00円	12.00円	12.00円	51.7%
2023年12月期	0.00円	12.00円	12.00円	38.7%
2024年12月期(予想)	0.00円	12.00円	12.00円	58.4%

中期経営計画(23/12期～25/12期)

(ローリング方式による更新)

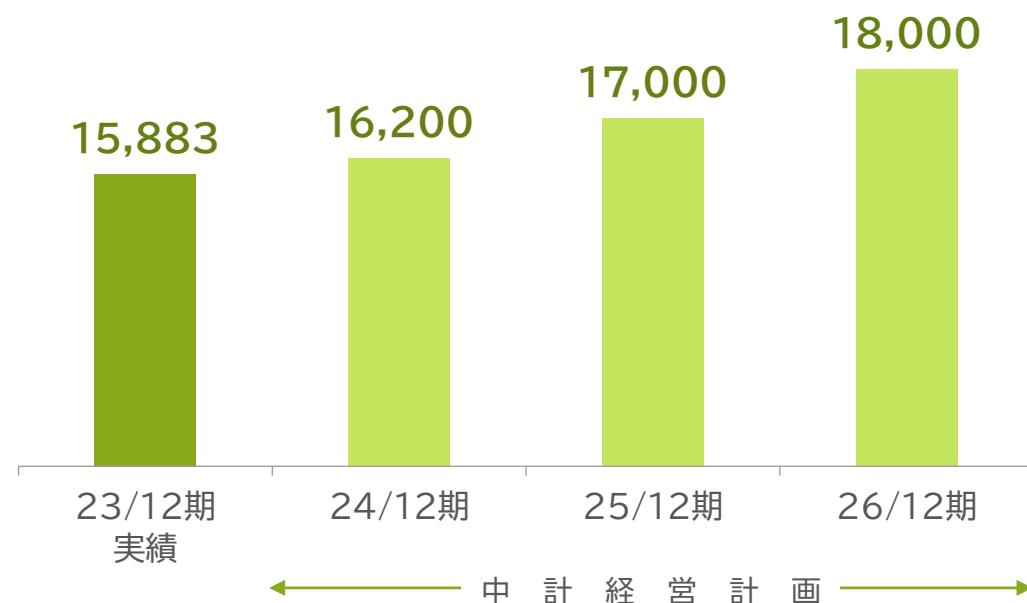


中期経営計画(ローリング方式)

- DXに関連する需要は中長期にわたり堅調な見込みも、大型案件剥落の反動などを考慮。売上高が每期過去最高を更新する見通しは変わらず
- 採用強化等の大幅な人的投資やFleekdriveの成長率見直しを踏まえ、利益面は先行投資を含む費用が発生
- 2025年度以降はM&Aを積極的に展開し、更なるIT人材の確保と新たなソリューションの創出を目指す

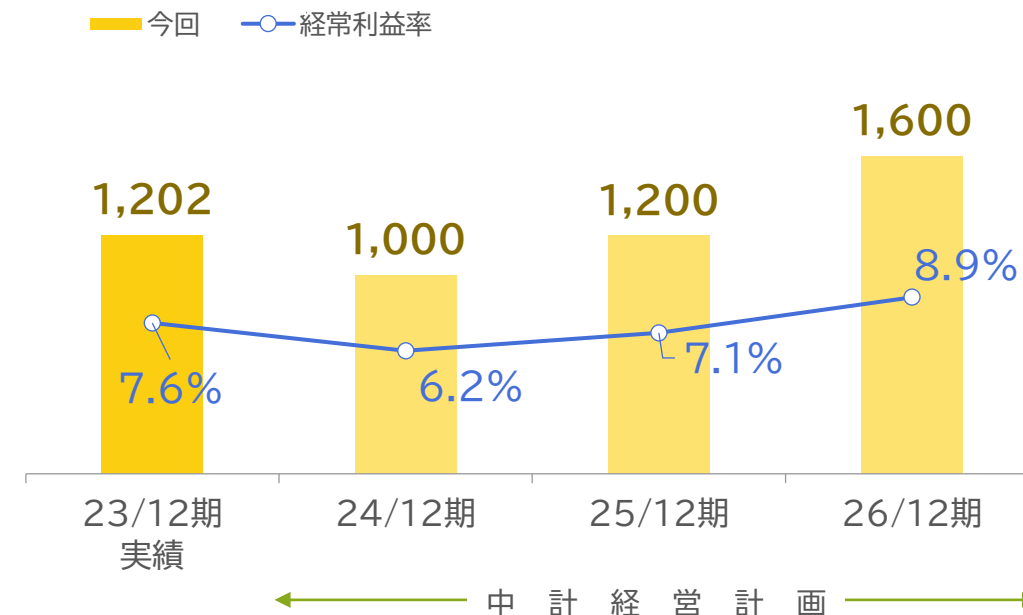
売上高

(百万円)



経常利益

(百万円)



基本戦略は従前より大きな変更なし

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
実現可能性を踏まえながら、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tock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

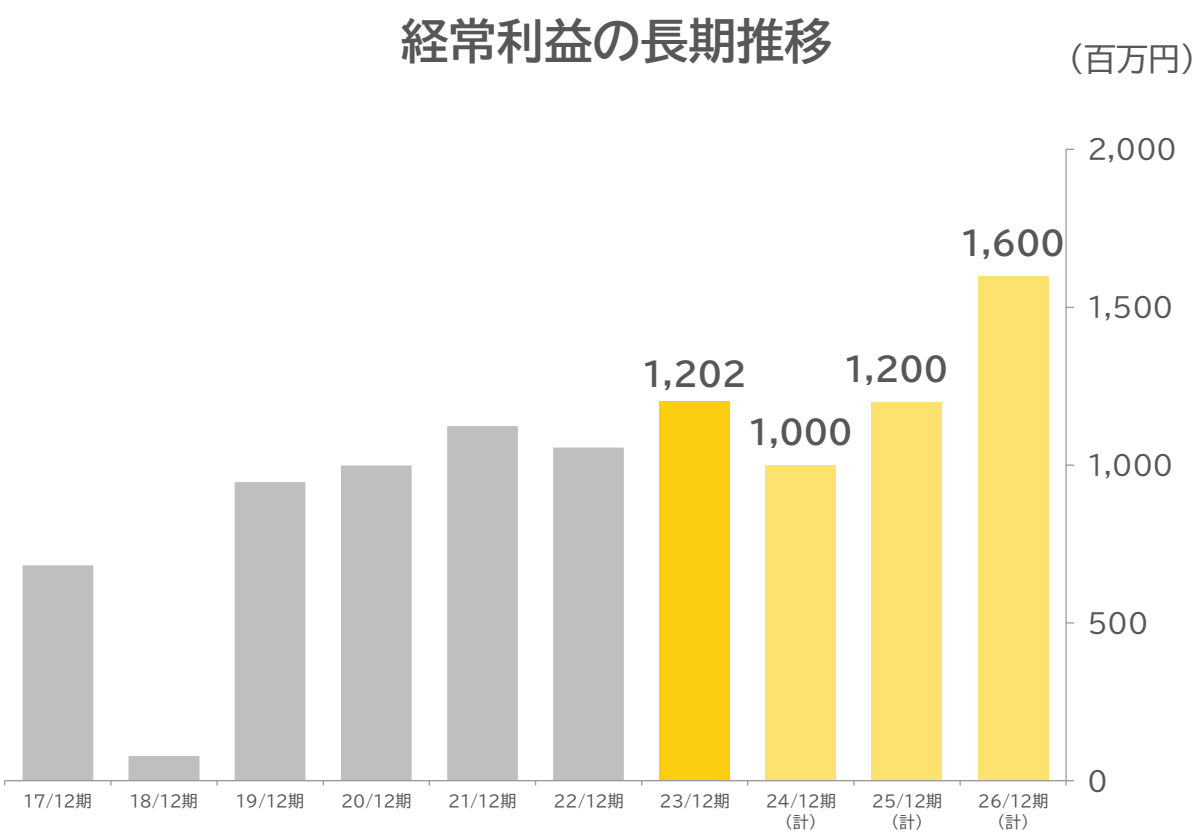
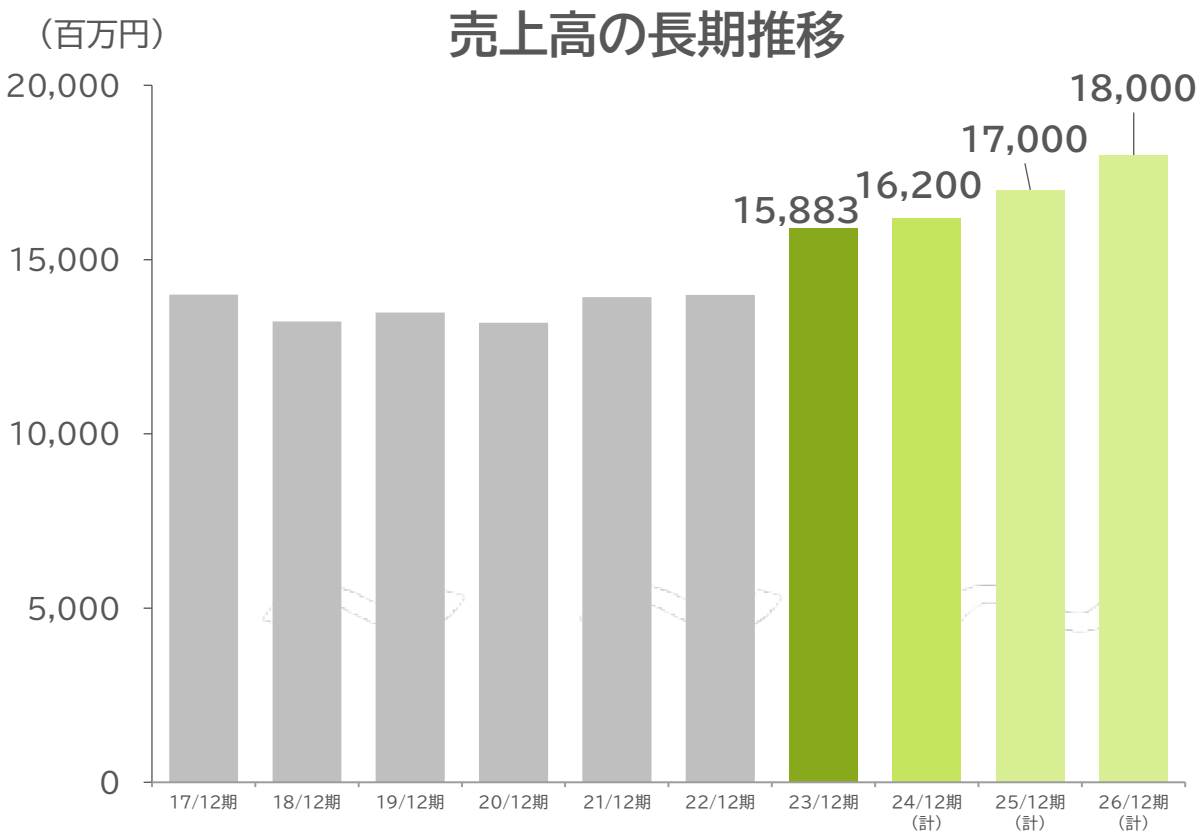
4 海外マーケットの拡大

・ ・ ・

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を拡大。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

過去最高水準の業績へ

・利益面は先行投資の影響を受けるものの、売上高は每期過去最高値の更新を目指す



APPENDIX

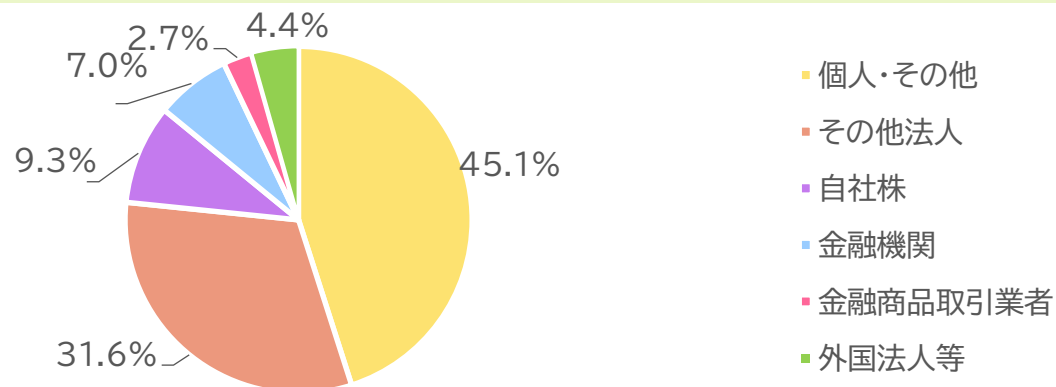


会社概要

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(2023/12月末現在)
決算期:	12月31日
従業員数	連結:791名 単体:485名 (2023/12月末現在)
役員:	代表取締役社長 秋山 博紀 常勤取締役 10名、社外取締役 4名、監査等委員会設置
子会社:	12社

2023/12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



株式会社ソルクシーズ

- 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

■ 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%
	自社株	2,347千株	8.8%
	長尾 章	1,119千株	4.2%
	日本マスタートラスト信託銀行(株)	1,084千株	4.0%
	(株)ヤクルト本社	1,060千株	4.0%
	ソルクシーズ従業員持株会	437千株	1.6%
	(株)日本カストディ銀行(信託口)	374千株	1.4%
	モルガン・スタンレーMUFG証券(株)	284千株	1.1%
	CACEIS BANK / QUINTET LUXEMBOURG SUB AC / UCITS CUSTOMERS ACCOUNT	271千株	1.0%
発行済株式数(2023年12月末現在)		26,820千株	100.0%

■ 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)	(53.1%)
(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)	(74.2%)
(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%)

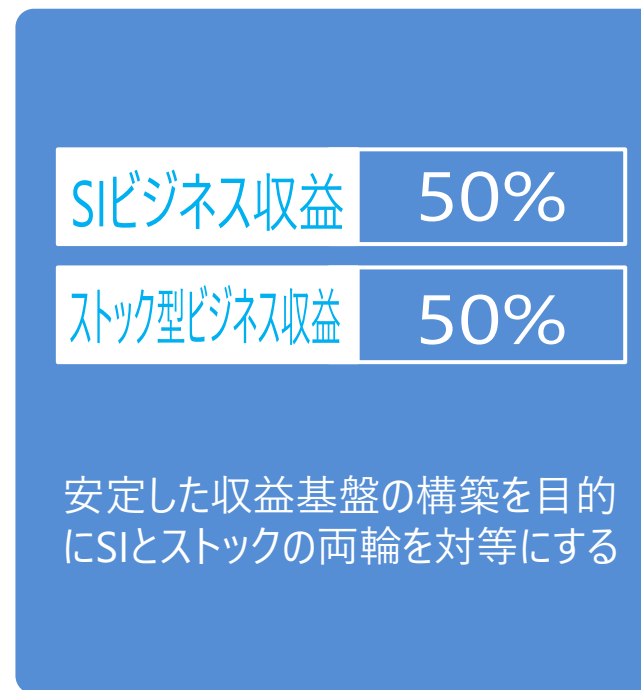
■ 親密出資先		
エンカレッジ・テクノロジー(株)	スタンダード (3682)	(3.57%)
(株)エーアイ	グロース(4388)	(4.84%)

ソルクシーズグループの成長戦略

I. 専門店化



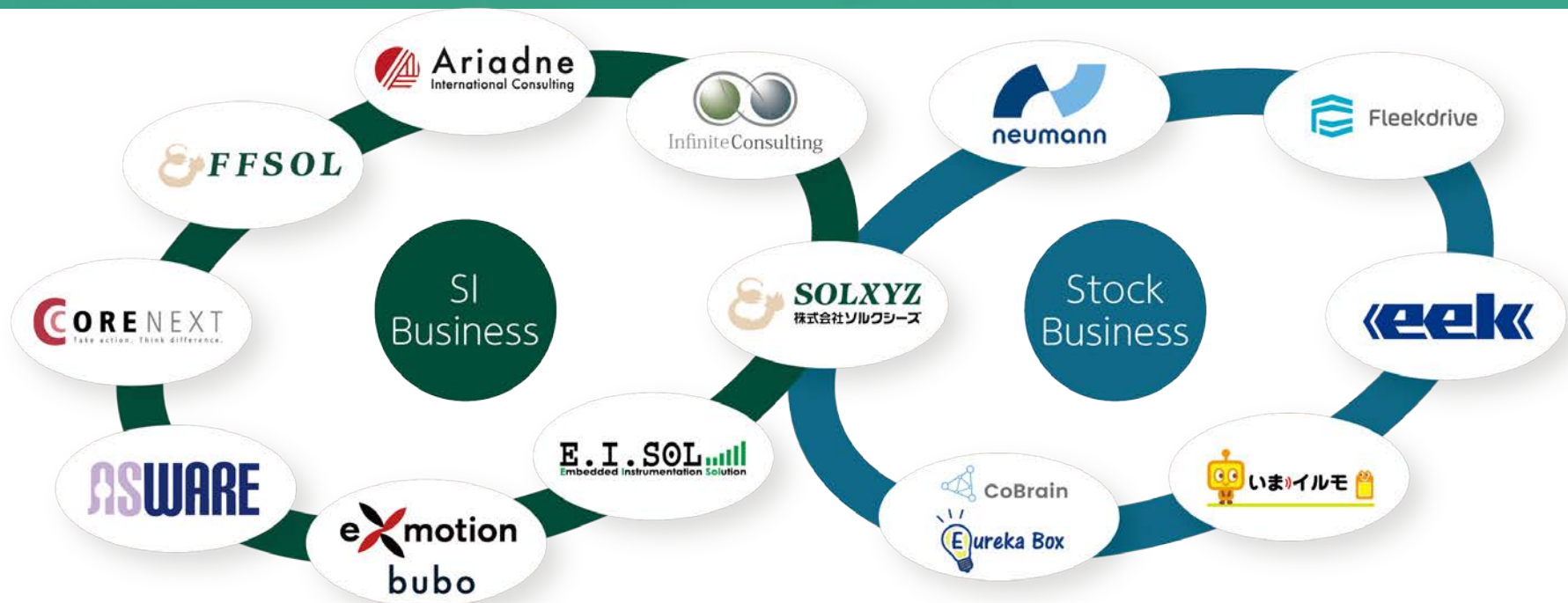
II. 収益構造の変革



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
bubo（エクスマーション100%子会社）	組込	ソフトウェアテスト	組込機器、Webアプリケーション
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
いまイルモ	IoTによる見守りサービス	個人、介護施設
CoBrain	総合学習＆実践プラットフォーム	自動車・OA機器
Eureka Box	要求仕様AI添削ソリューション	自動車・OA機器

*19/12よりノイマンはtecoを吸収合併

主な子会社の状況:ノイマン(自動車教習所システム)

(株)ノイマン



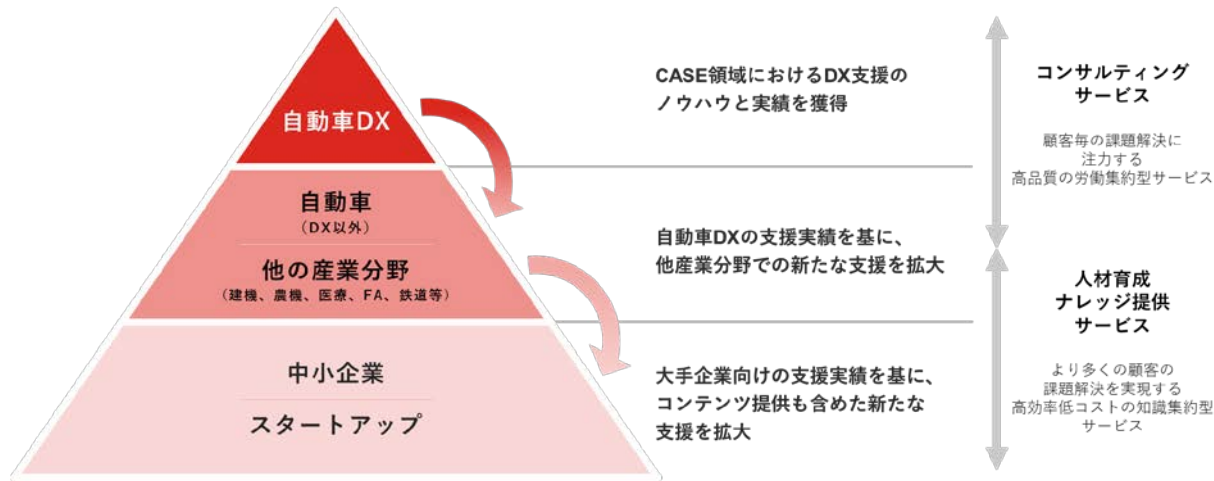
自動車教習所版DXを推進

- 自動車教習所向けの各種ソリューションを開発・提供。主力システムの効果測定 & 学科学習システム「MUSASI」の導入シェアは60%強を占める
- 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535校（シェア70%超獲得※）。ドローン講習など他業界への転用も始まる
※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12月末時点）
- 2024年2月「デジタル教習原簿N-reco」をリリース
「DrivIT」※2とのクロスセルで教習所のDX化を更に推進
※2個別メッセージや教習スケジュール機能等により、教習進捗をタブレット端末でリアルタイムに把握
- 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。ITソリューション販売は、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)



*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

- 組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
- 生成AIを活用した開発支援サービス「CoBrain」β版は、正式リリースに向け開発継続



- 業務提携やM&Aを実施、事業規模拡大に着手
 - 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
 - 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(株)bubo(旧 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

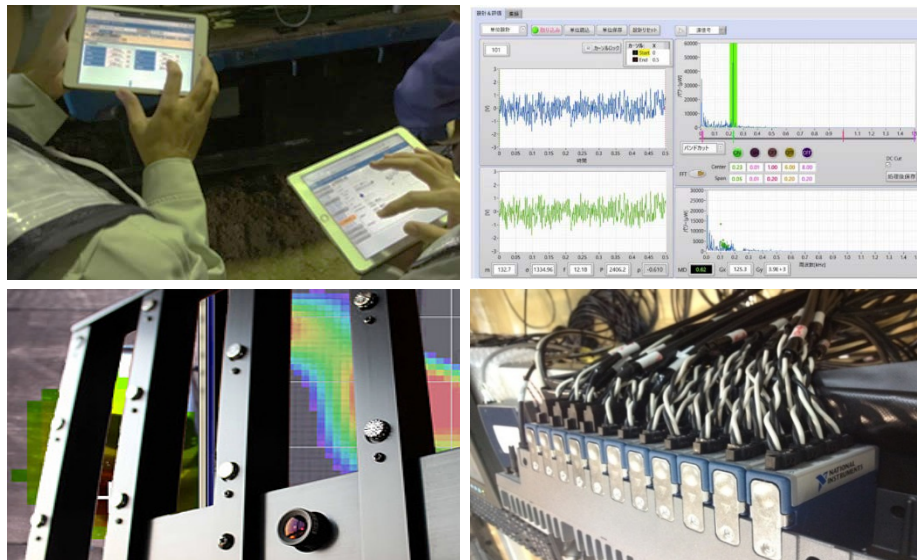
**上流工程からテスト設計を開始し、要求や設計の漏れを早期に発見することで、ソフトウェア開発に関して生産性や品質の向上を実現します

主な子会社の状況: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。新たな領域として宇宙・航空・防衛産業向けのセンシングサービスを予定。
- 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

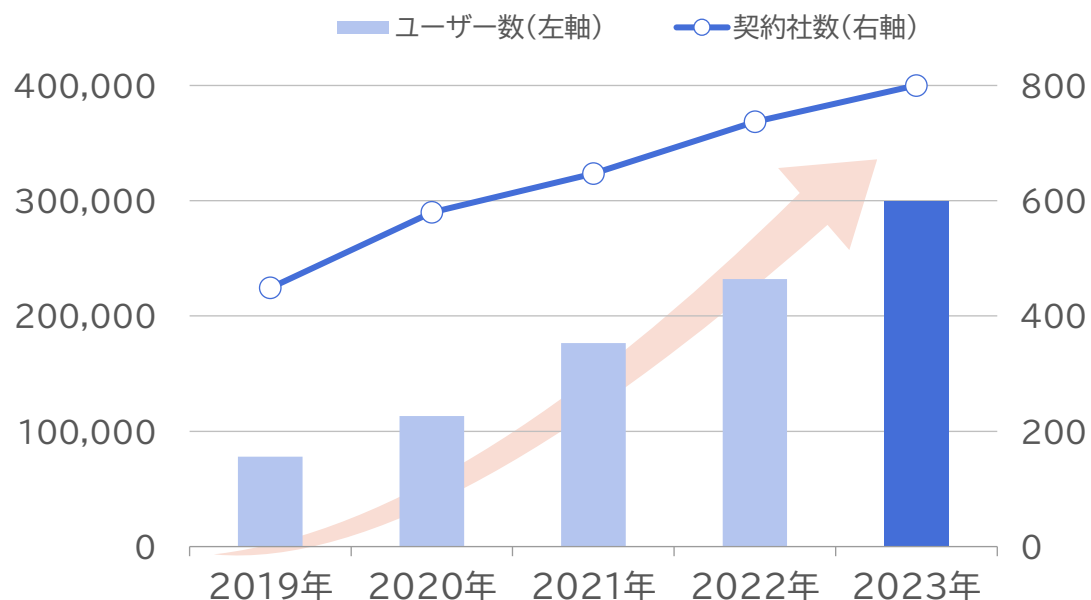
イー・アイ・ソルは、ナショナルインスツルメンツ社認定GOLDアライアンスパートナーです。世界1000社以上のアライアンスパートナーの中で、GOLD以上の有資格会社は60社程となり、その1社の認定を受けています。

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
- 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
- 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。AppExchangeからの引き合いは順調
- 大手メーカーとのAPI、OEM連携にも注力。裾野を広げた営業展開を推進していく
- 2024年2月現在、ユーザー数30万突破、契約社数は800社強。2020年10万ユーザ突破以降、3年半で約3倍に。ニーズは引き続き堅調

お客様例



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)



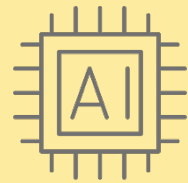
クラウド

- FleekdriveとFleekformが中心の企業向けコンテンツ管理サービス
- サービス提供事業者向けにAPI・OEM連携や販売チャネル拡大に注力



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
- ソフトウェア開発上流工程のコンサルノウハウ提供サービスに生成AIを組み合わせたソリューションを展開中
- 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



IoT

- イー・アイ・ソルの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

グループ子会社の業績概観(1Q売上高)

・子会社により濃淡はあるが、過去最高売上高の子会社も多く、着実な成長が続く

各子会社の1Q売上高 5か年推移*

■ 2020 ■ 2021 ■ 2022 ■ 2023 ■ 2024

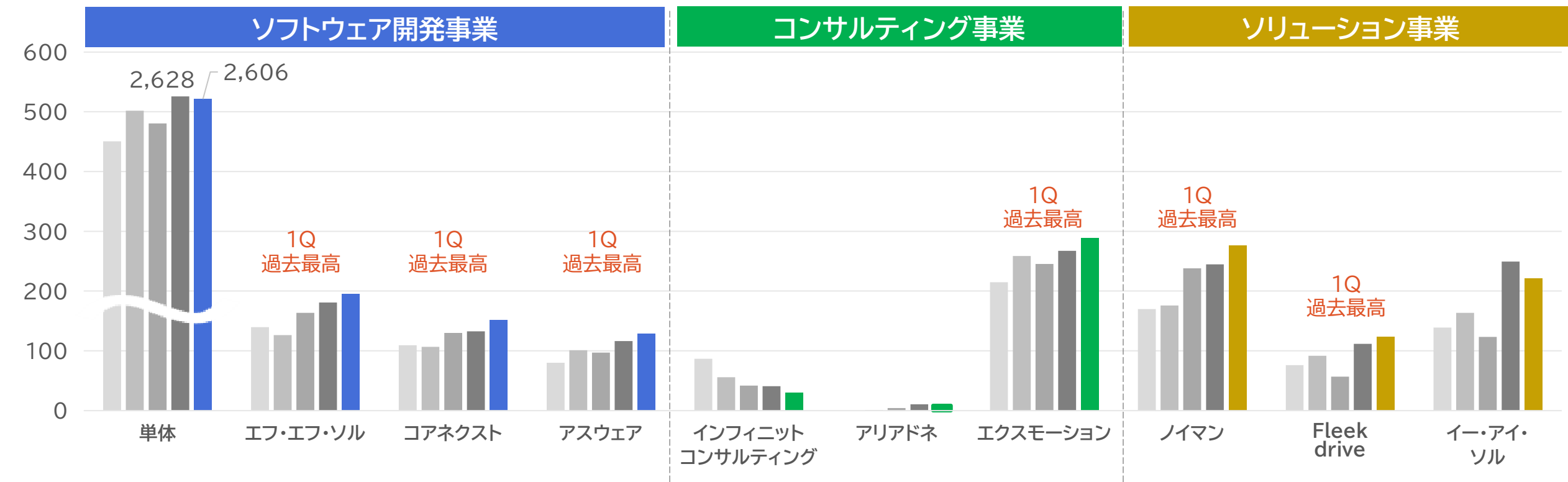
*数値は非開示(左軸)
*単体数値は丸めた数値を使用

(百万円)

ソフトウェア開発事業

コンサルティング事業

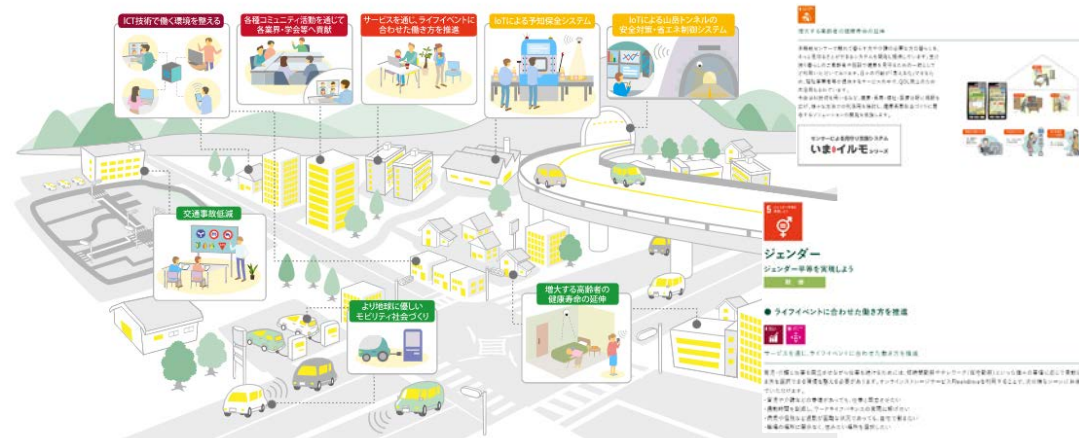
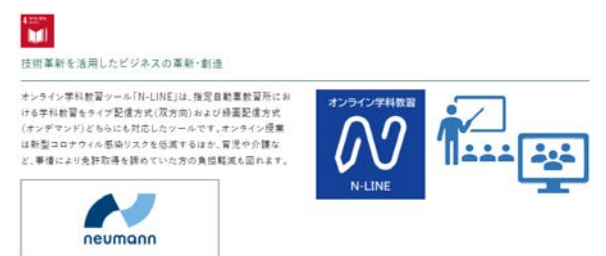
ソリューション事業



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>