

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3四半期

機関投資家向け
説明資料

2024年11月

業績概要： 2024年12月期第3四半期決算



エグゼクティブ・サマリー

■ 大型案件の検収遅れ継続や特需の反動により、前年同期より減収減益

…売上高116.9億円(前年同期比-1.4%)、営業利益5.6億円(同-37.8%)

旺盛な需要は継続も、大型案件の検収遅れ継続に加え、昨年の機器販売特需の反動により減収減益

■ 利益面は投資先行が続く一方、売上高は堅調に推移

…人的投資や生成AI関連投資により前年同期に比べ費用先行が目立つが、多くの子会社で過去最高売上高を更新

■ 株主優待制度を再開

…多くの株主様のご要望をもとに再開。保有期間に応じ国際大会で特A賞を受賞したブランド米を贈呈

■ 遅延案件の解消、好調な事業の続伸により、通期予想達成を図る

…第4四半期での案件積上げ、好調なコンサルティング事業の成長、新規加入のエフ社の貢献等により通期予想達成を図る

第3四半期決算 損益サマリー(前年同期比)

- ・ 需要は旺盛も、大型案件の検収遅れ継続や前年の特需の反動の影響により、前年同期より減収減益
- ・ 積極的な人的投資に伴う人件費の増加に伴い、利益面は前年同期から減益

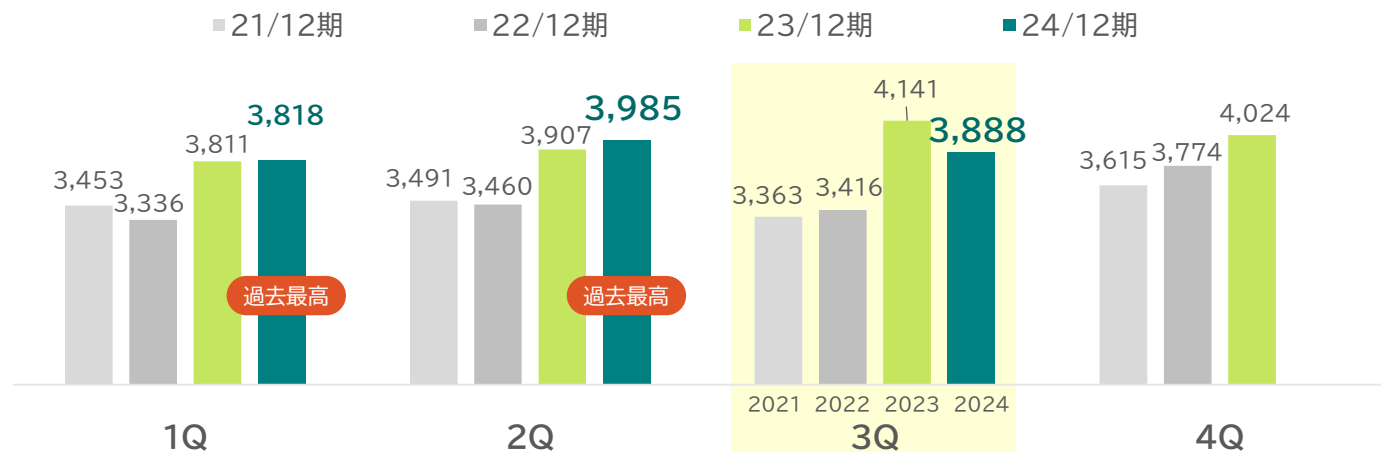
(単位:百万円)	2023/12期 3Q	売上高比	2024/12期 3Q	売上高比	前年同期比 増減率	詳細
売上高	11,859	-	11,691	-	-1.4%	需要は堅調も、前期の機器販売の特需の反動、大型案件の検収遅れ継続の影響を受け減収
売上総利益	2,865	24.2%	2,648	22.7%	-7.6%	給与アップに伴う労務費の上昇に加え、収益性の高いソリューション事業が減収となったことから減益
販売管理費	1,963	16.6%	2,087	17.9%	6.3%	生成AIへの開発投資や新卒採用に伴う人件費の上昇、のれん償却費などが増加
営業利益	901	7.6%	561	4.8%	-37.8%	売上総利益の減益、販管費増に伴い減益
経常利益	937	7.9%	605	5.2%	-35.4%	同上
親会社株主に帰属する 四半期純利益	644	5.4%	330	2.8%	-48.7%	前期の投資有価証券売却益が剥落

四半期別の業績推移

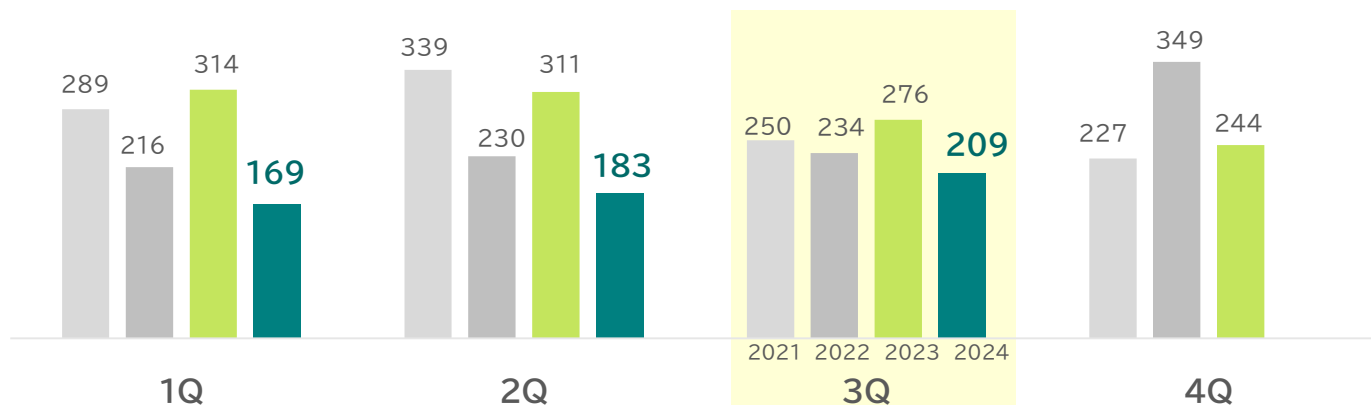
- ・売上高は 特需のあった前年同期からは減収も、直近の最高水準を維持
- ・営業利益は人件費増、先行投資の影響により減益

売上高(四半期別)

(百万円)

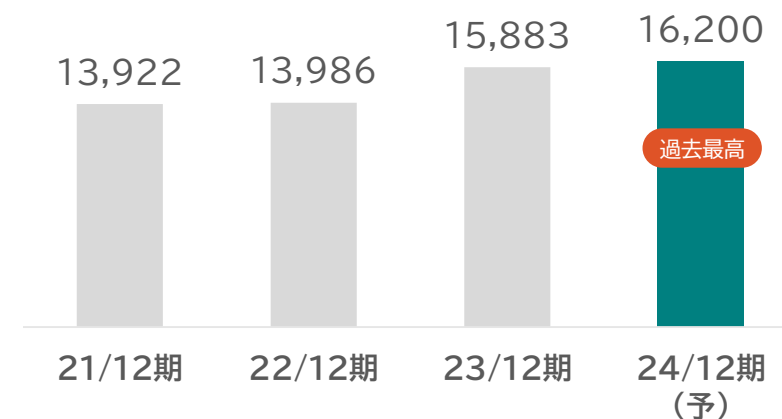


営業利益(四半期別)

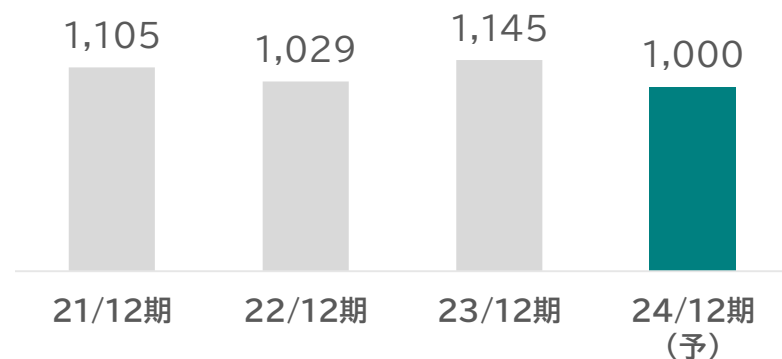


売上高(通期累計)

(百万円)



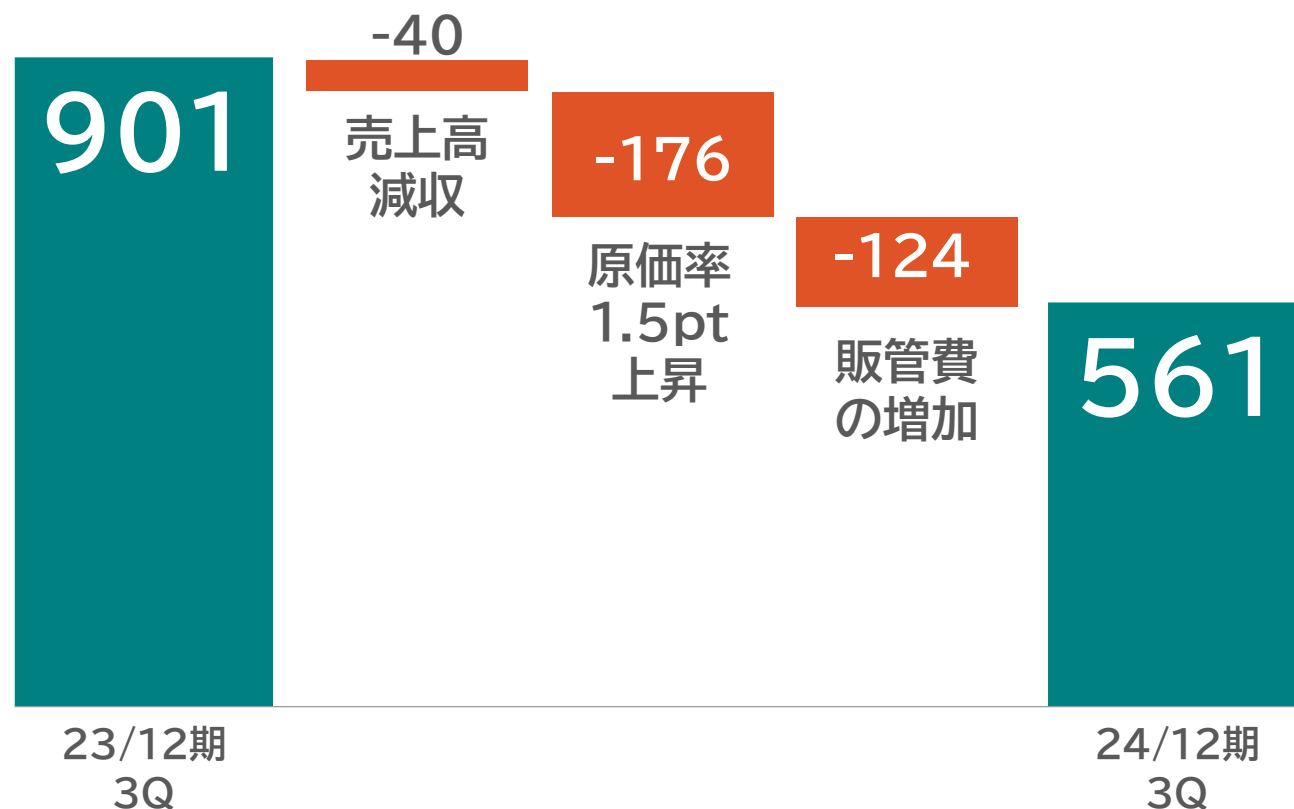
営業利益(通期累計)



営業利益の変動要因

- ・ 原価率の上昇や子会社での先行投資の影響を受け減益
- ・ 今後、4月に入社した新卒者が戦力化するため、原価率は来期に向け徐々に低下する見込み

(百万円)



【主なポイント】

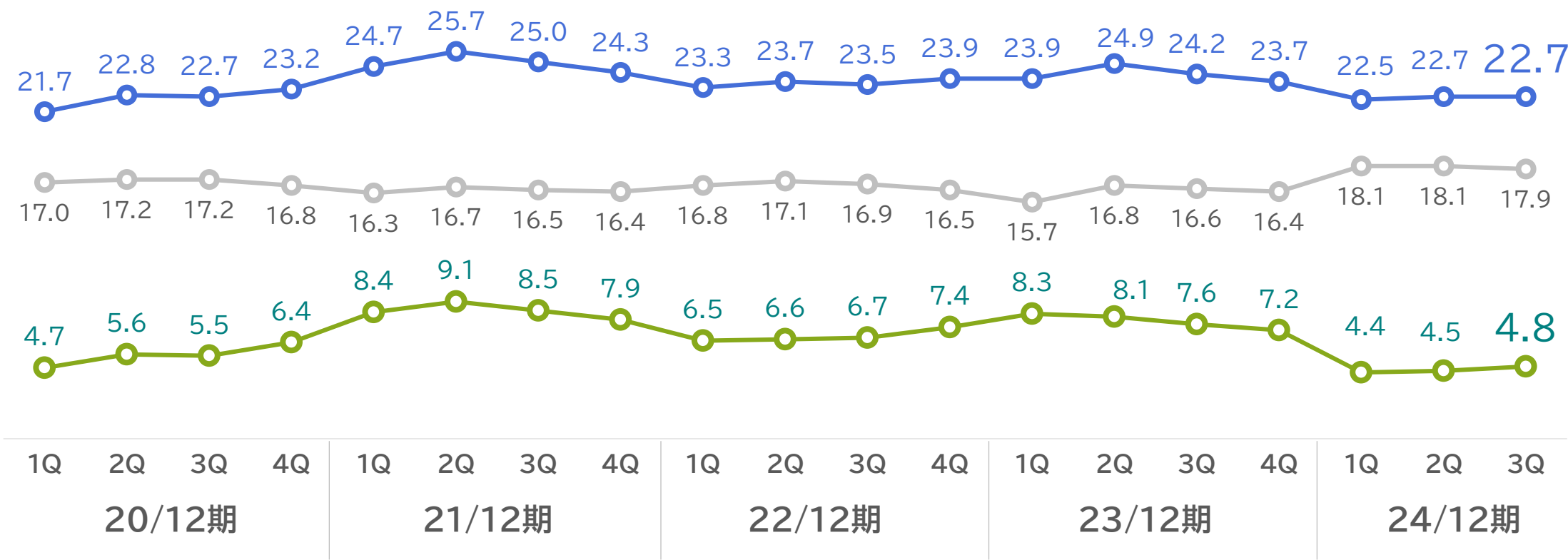
- ・ 大型案件の検収遅れに加え、利益率の高いソリューション事業の減収がマイナスに作用
- ・ 人件費の向上、案件増加に伴う外注費負担、ソフトウェア開発の償却負担が2Qから継続し、原価率が上昇
- ・ 4月に例年より多く採用した新卒者の費用先行に伴い人件費、前年同期比で販管費が増加。一方で販管費率は17.9%と、2Q時の18.1%水準を維持
- ・ 今後は新卒採用者の戦力化が進むため、費用先行の局面は落ち着く見込み

利益率の推移

- ・ 今期はベースアップや採用強化といった人的投資の期のため、前年同期比では利益率が低下しやすい期になるが、ソリューション事業の成長や新卒採用者の戦力化による収益性向上を図る

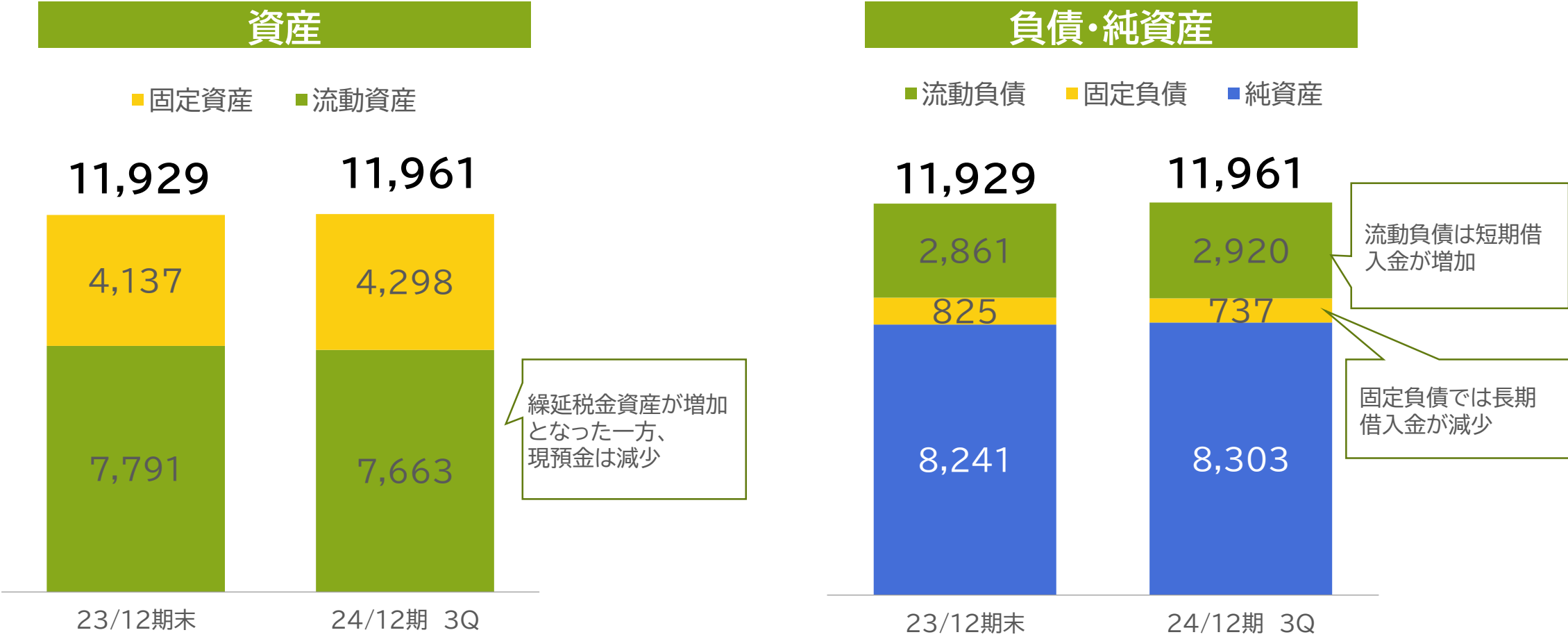
● 売上総利益率(%) ○ 販管費率(%) ● 営業利益率(%)

※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62.6%と健全な範囲で推移、前期末より大きな変動は無し



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

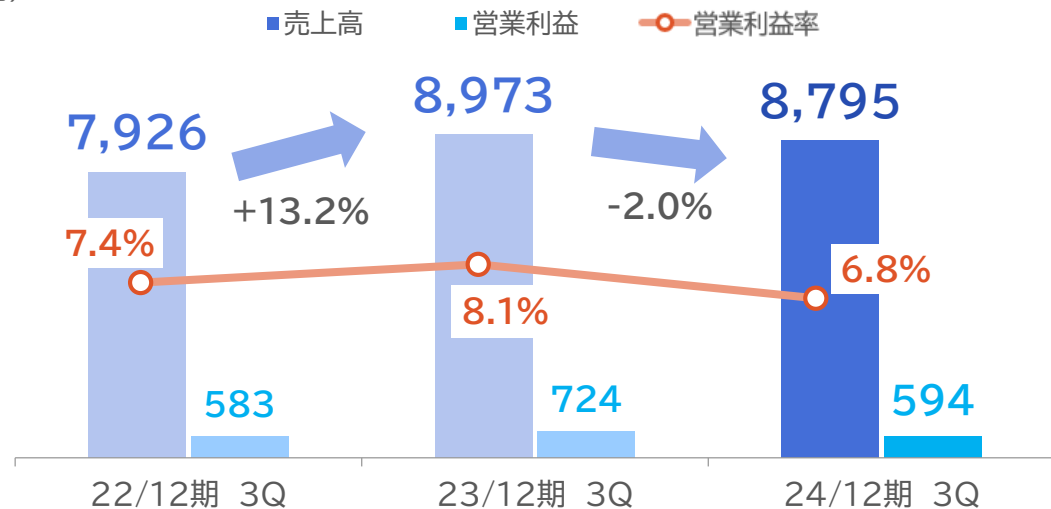
・ソフトウェア開発は前期の特需反動の影響を主因に、ソリューション事業は一部で期ズレが発生したことを主因にそれぞれ減収。一方でコンサルティング事業は好調に推移し、売上高は10億円を突破

(単位:百万円)		2023/12期 3Q	売上高比	2024/12期 3Q	売上高比	前年同期比 増減率
連結売上高		11,859	-	11,691	-	-1.4%
	ソフトウェア開発事業	8,973	75.7%	8,795	75.2%	-2.0%
	コンサルティング事業	952	8.0%	1,038	8.9%	9.1%
	ソリューション事業	1,933	16.3%	1,857	15.9%	-3.9%

セグメント別推移-ソフトウェア開発事業

(百万円)

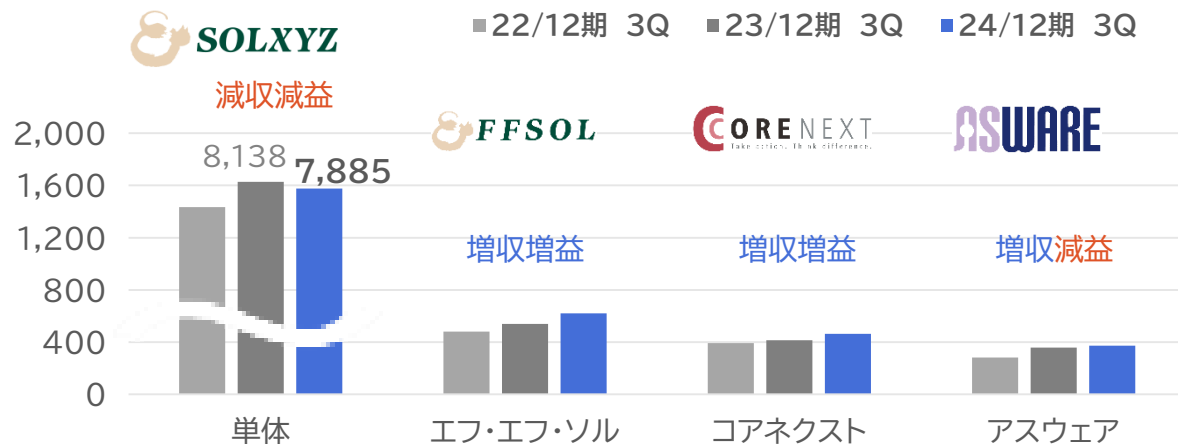
セグメント売上高



■ 売上高: 8,795百万円(前期比:-2.0%)

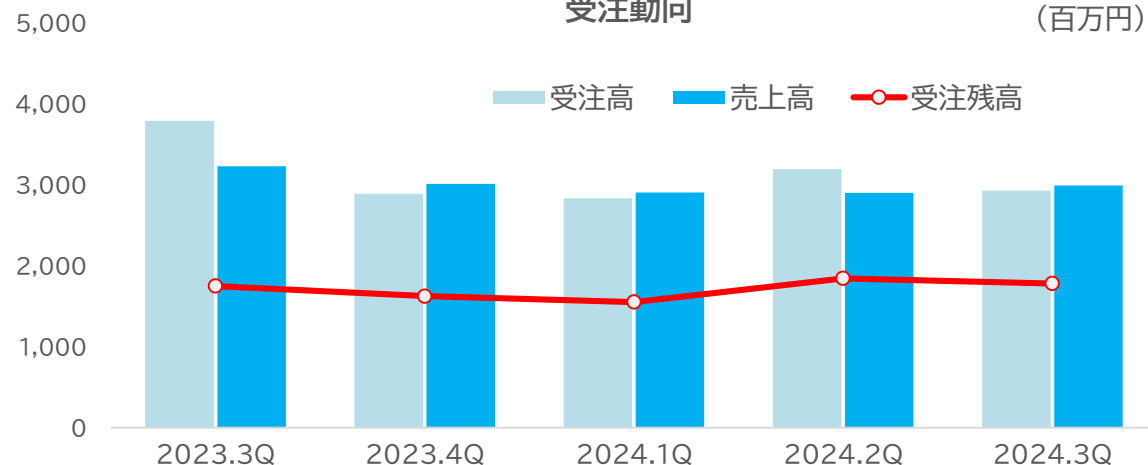
- ✓ 銀行向けやその他産業案件が好調も、構成比が大きい一部のクレジット関連案件の縮小と、前期に特需となった機器販売売上げの反動を受け減収
- ✓ 利益面は上半期より大きな動きはなく、人的投資や設備投資の継続、M&A関連の一時費用の追加等により減益
- ✓ 子会社も概ね堅調。エフ・エフ・ソルではSBIグループ関連の開発規模が拡大し増収
- ✓ 受注残高は前四半期からは-3.4%の減少も、前年同期比では微増となり、堅調な推移

各子会社の売上高イメージ*



受注動向

(百万円)

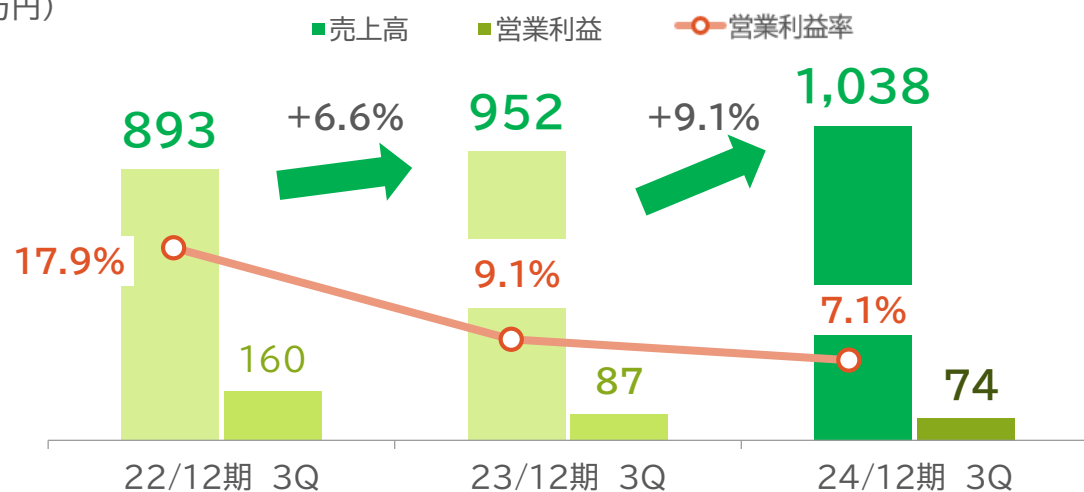


*子会社、受注動向の数値は非開示

セグメント別推移-コンサルティング事業

(百万円)

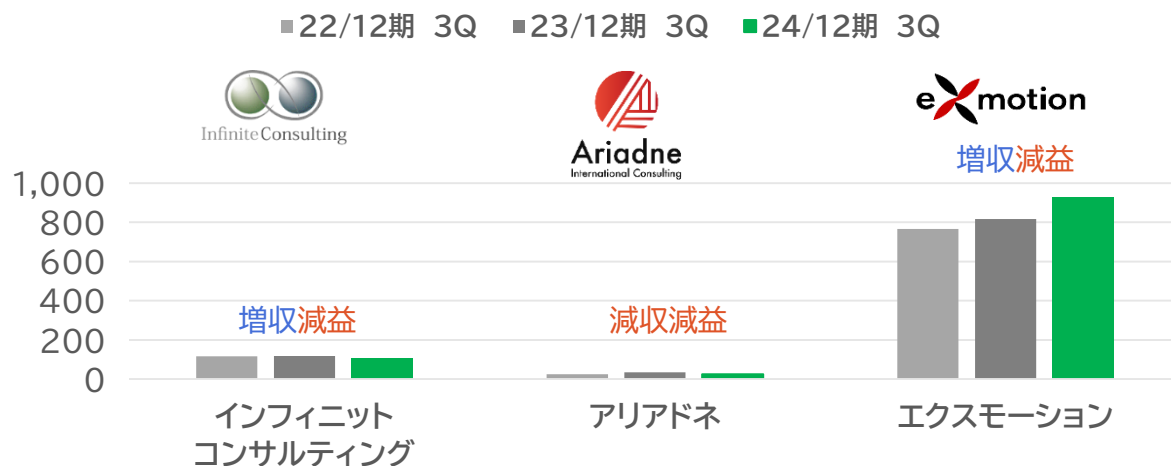
セグメント売上高



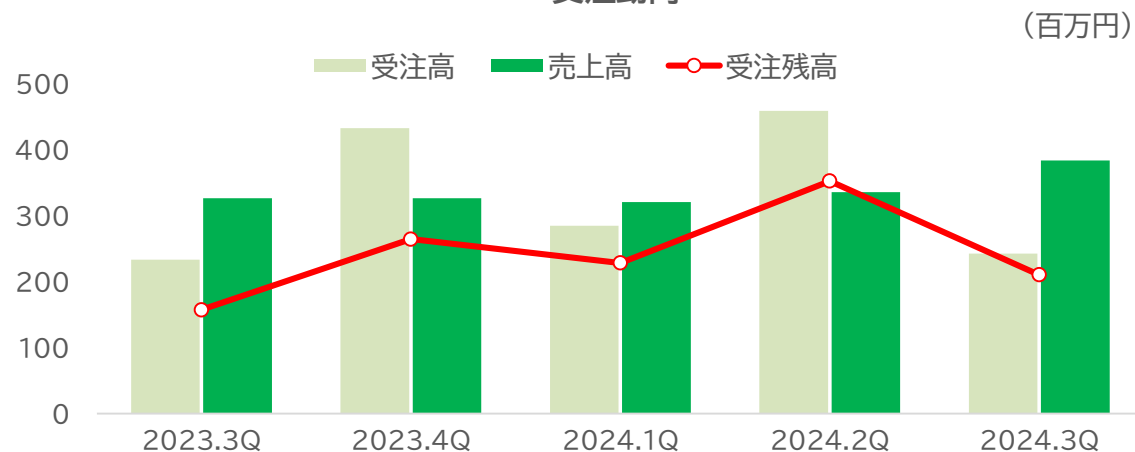
売上高:1,038百万円(前期比:+9.1%)

- ✓ 堅調な需要のもと、主力のエクスマーシオンでのコンサルタント増員や好調な人材育成事業が貢献し、前年同期より+9.1%の増収
- ✓ 生成AIソリューションへの開発投資やのれん償却などの費用が継続し、利益面は-14.6%
- ✓ キャッシュレス化コンサルティングのアリアドネは大手外資金融機関の日本参入支援を継続
- ✓ 受注残は前四半期比で-40.2%も、事業特性の範囲内の変動であり問題なし。前年同期比では+33.8%と、需要は変わらず旺盛

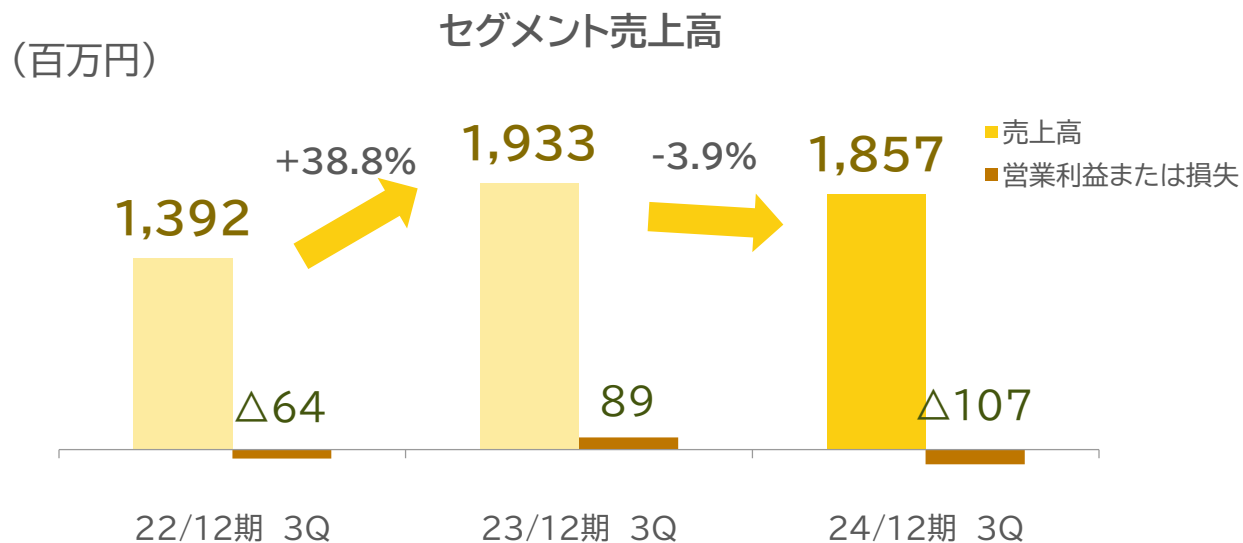
各子会社の売上高イメージ*



受注動向



セグメント別推移-ソリューション事業

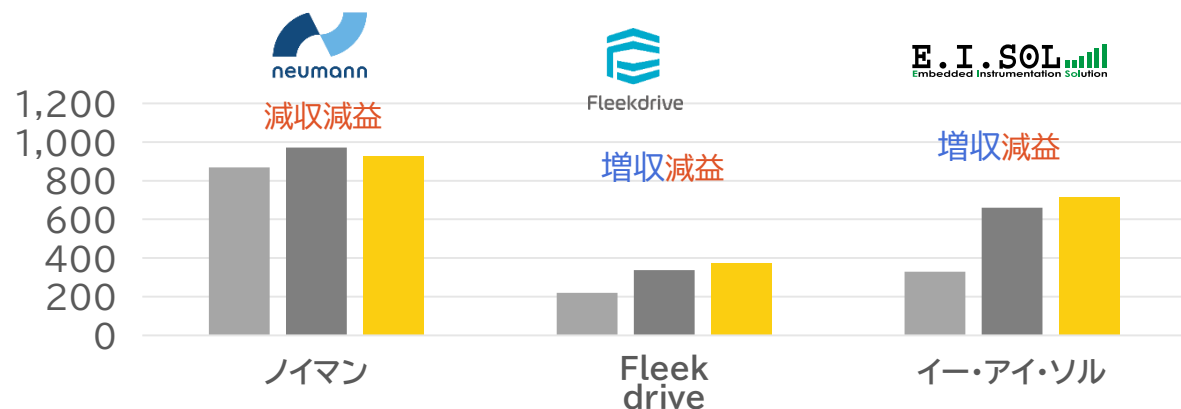


■ 売上高:1,857百万円(前期比:-3.9%)

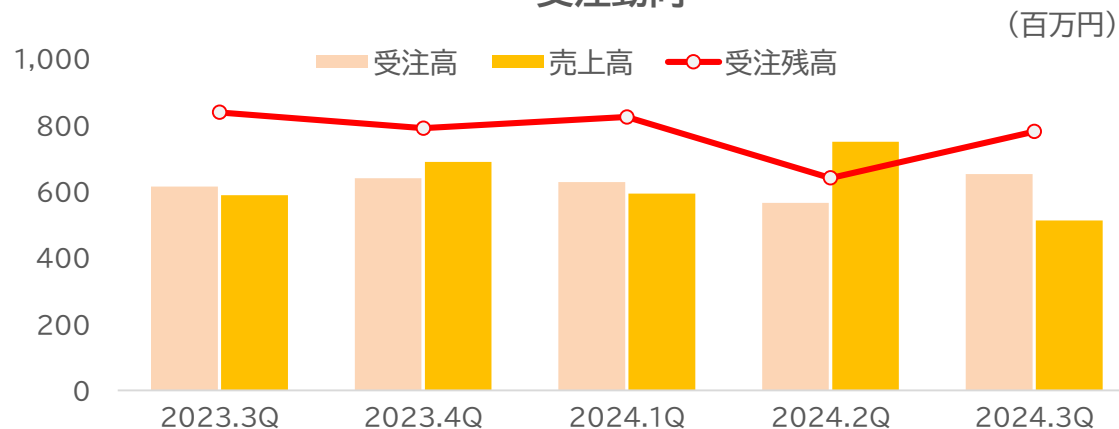
- ✓ 概ね増収基調も、一部子会社での案件期ズレの影響により、前年同期より-3.9%の減収
- ✓ ノイマンは一部案件の納品が第4四半期にずれ込んだ影響が大きく減収減益も、デジタルツール教材のクロスセル、新ソリューションの展開は順調に推移
- ✓ Fleekdriveはユーザーのアップセルや直販売上げ増により増収も、ソフトウェアの償却負担により減益
- ✓ イー・アイ・ソルは大型案件の検収遅れが継続し影響を受けているものの、**航空・宇宙・防衛領域の案件の引き合いが増加**
- ✓ 受注残高はイー・アイ・ソルの新規受注が好調、前四半期比で21.9%の増加

各子会社の売上高イメージ*

■ 22/12期 3Q ■ 23/12期 3Q ■ 24/12期 3Q



受注動向



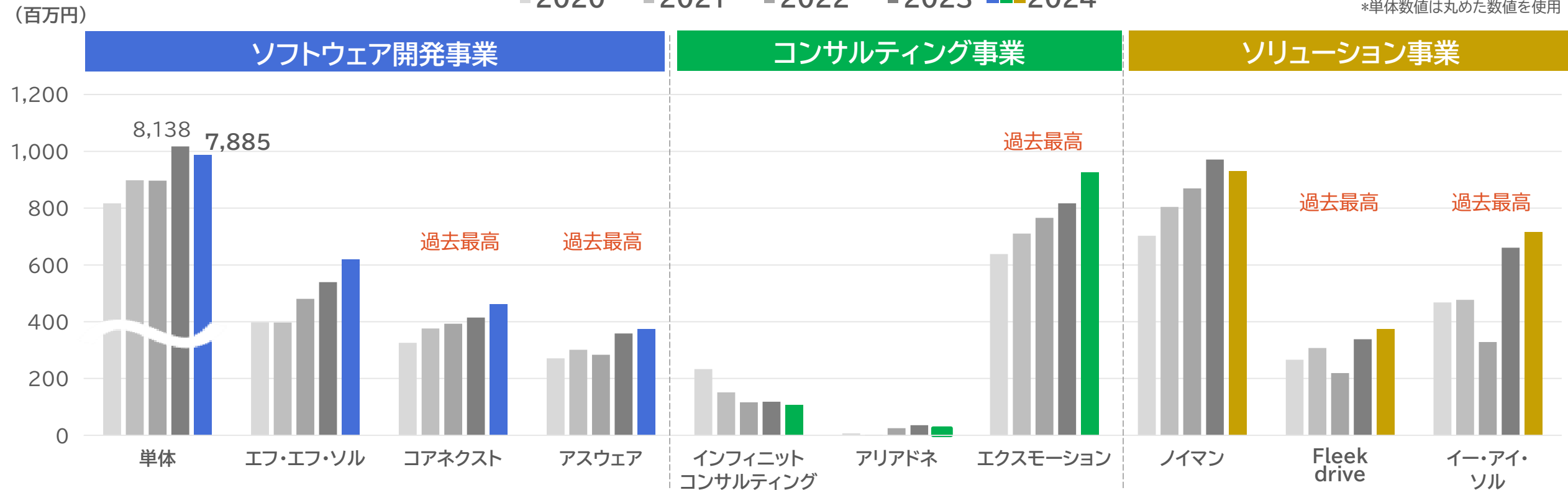
グループ各社の長期業績推移(3Q売上高)

- ・ 旺盛な需要を背景に、多くの子会社で過去最高売上高を更新

各子会社の3Q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



直近のトピックス



トピックス-株主優待制度を再開

- ・多くの株主様のご要望を受け、国際大会で特A賞を受賞したブランド米を贈呈する株主優待を再開
- ・2025年6月末を初回基準日とし、保有期間に応じた対象品を贈呈

対象となる株主様	基準日時点で 1,000株以上 の当社株式を保有されている株主様のうち、以下の条件に合致する株主様
優待の内容	① 継続保有期間1年以上の株主様 「幽学の里米」コシヒカリ: 5kg ② 継続保有期間5年以上の株主様 「幽学の里米」コシヒカリ: 10kg(5kg×2袋) *ご参考: 11/13時点の「幽学の里米」の販売価格: 3,980円@5kg
開始時期	2025年6月末日を第1回基準日に設定
継続保有期間の判定方法	直近の基準日から遡り、各年の6月末および12月末日に同一株主番号で 連続して1,000株以上の保有が確認できた株主様について 、継続保有期間に応じた優待品を贈呈いたします

*詳細は[こちらの11/8開示のIRリリース](#)をご確認ください

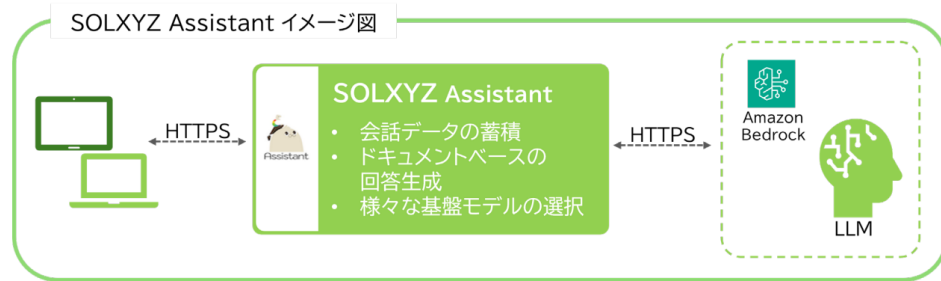


*幽学の里米は千葉県旭市の個人農家が栽培から精米、販売までを一貫して行うお米です

トピックス

LLM*を活用した社内向けAIシステムを開発

社内向けAIシステム「SOLXYZ Assistant」



- ・ 高度な言語理解と文章生成・会話が可能な社内向けAIシステム「SOLXYZ Assistant」を独自開発
- ・ 定型業務の自動化による社員の作業時間削減や、AIとの対話を通じた新たなアイデアや視点の獲得を促進
- ・ 将来的には当技術を活用した他企業向けソリューションの開発・展開を目指す

エクスマーシオン 「CoBrain」リリース

AI添削により
品質向上と効率化を。
要件定義の新体験



要件定義に特化した、文書作成者とレビュー者のためのAI添削サービス。
要件定義書や要求仕様書をAIが瞬時に添削し、レビュー負担を軽減。
スムーズな要件定義を促進します。



- ・ エクスマーシオンが生成AIを活用した開発支援サービス「CoBrain」を2024年11月に正式リリース。
- ・ 生成AIを使って、ソフトウェア開発での上流工程＝要件定義を生成AIで支援するサービス
- ・ 本サービスの普及に努めながら、既存の人材育成支援ツールと組み合わせた新たな開発支援サービスの確立を目指す。

通期業績予想と進捗、株主還元



通期業績予想

- ・期初予想から変更なし
- ・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、人的投資の大幅な強化、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

(単位:百万円)	2023/12期		2024/12期		前期比 増減率
	実績	売上高比	予想	売上高比	
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%

業績予想進捗

- ・検収遅れの大型案件や一部案件の期ズレが重なり不明瞭な部分はあるものの、需要自体は堅調
- ・上記案件の計上、コンサルティング事業の増収等により、通期業績予想の達成を目指す

	2024/12期		通期計画 進捗率
	3Q実績	通期予想	
(単位:百万円)			
売上高	11,691	16,200	72.2%
売上総利益	2,648	3,800	69.7%
営業利益	561	1,000	56.1%
経常利益	605	1,000	60.5%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	330	500	66.0%

株主還元方針

・今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%

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(2024/6月末現在)
決算期:	12月31日
従業員数	連結:827名 単体:512名 (2024/6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:	13社

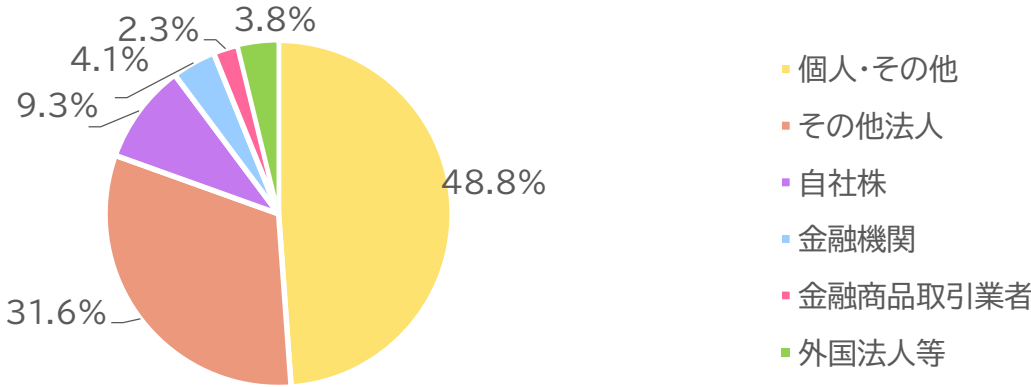


代表取締役社長 秋山 博紀

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)

2024/6末 株主構成

発行済み株式数
26.82百万株



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%
	(株)ヤクルト本社	1,060千株	4.0%
	日本マスタートラスト信託銀行(株)	473千株	1.8%
	ソルクシーズ従業員持株会	452千株	1.7%
	松下彰利	280千株	1.0%
	日本証券金融(株)	258千株	1.0%
	岩崎泰次	253千株	0.9%
	発行済株式数(2024年6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%)
(株)bubo	(53.1%)
(株)エフ	(100.0%)

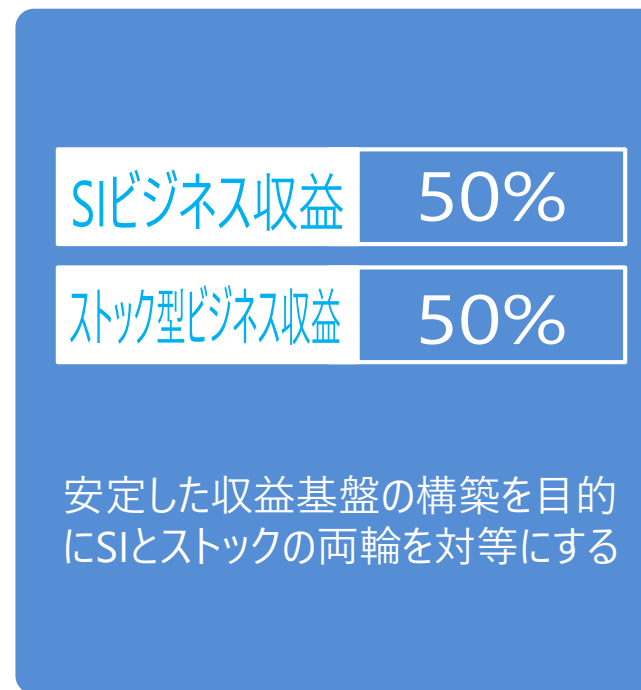
■ 親密出資先	
エンカレッジ・テクノロジー(株) スタンダード (3682)	(3.47%)
(株)エーアイ グロース(4388)	(4.84%)

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)



 SOLXYZ	 Infinite Consulting	 Ariadne International Consulting	 FFSOL	 CORENEXT Think action. Think difference.	 eff	 neumann	 Fleekdrive	 eek	 いまイルモ	 CoBrain	 Eureka Box
株式会社ソルクシーズ 各業種に特化したITサービスとソリューションの提供 ■証券、信販・クレジット、生損保 ■情報・通信、メディア、製造、流通 ■官公庁 ■セキュリティサービス	株式会社 インフィニットコンサルティング システムの企画・提案に関するコンサルティング、システムマネジメント支援 ■銀行、証券、信販・クレジット ■情報・通信、メディア、製造、流通	株式会社 アリ阿德・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 ■信販・クレジット	株式会社 エフ・エフ・ソル 銀行を中心としたソフトウェア受託開発事業、オープン系パッケージソフトの開発・販売 ■銀行・信用金庫	株式会社 コアネクスト 投信・投資顧問会社向けのシステム開発、コンサルティングサービス ■投信・投資顧問、J-RET	株式会社 エフ 金融・証券業界向けの市場系フロントシステム・サービスの提供 ■証券 ■情報・通信	株式会社 ノイマン 自動車教習所向け効果測定や学科学習システム、基幹システムの開発・販売。学生向けeラーニングシステムの開発・販売 ■自動車教習所 ■学習塾	株式会社 Fleekdrive 企業向けオンラインストレージサービス及び、クラウド帳票サービス ■各種企業	株式会社 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シー業務 ■専門学校・教育機関 ■各種企業	いまイルモ 一般消費者及び施設向けの複数センサーによる見守りシステムの企画・製造・販売 ■一般家庭、介護施設	CoBrain 生成AIを活用して要求仕様の作成とレビューを支援する要求仕様AI添削ソリューション ■製造（自動車・OA機器）	Eureka Box ソフトウェア開発現場の人材育成や技術定着を目指す、総合学習&実践プラットフォーム ■製造（自動車・OA機器）
 ASWARE	 eXmotion	 bubo	 E.I.SOL Embedded Instrumentation Solution								
株式会社 アスウェア ICTインフラ分野のコンサルティングから提案・設計・構築まで支援 ■情報・通信	株式会社 エクスマーション オブジェクト指向技術を用いた、組込システムの設計支援、人材育成のサポートなど実践型コンサルティング ■製造（自動車・OA機器）	株式会社 bubo ソフトウェアテスト請負・技術者派遣・コンサルティング ※エクスマーションの100%子会社	株式会社 イー・アイ・ソル 組込・制御・計測系を中心としたソフトウェア受託開発、ソリューションの開発・販売 ■製造 ■官公庁 ■航空宇宙・防衛								

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



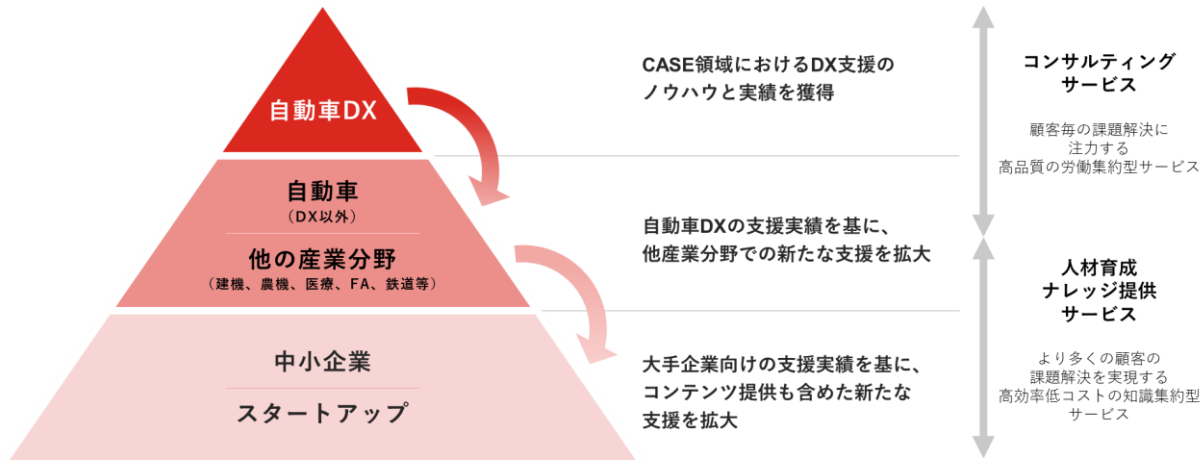
自動車教習所版DXを推進

- 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586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（2024年6月時点）
- 2024年2月リリースした「デジタル教習原簿N-reco」は好調
「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。ソリューション拡販の体制構築を目的にベトナム支社設立（2024年2月）。



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」は、2024年11月に正式リリース



- 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

*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

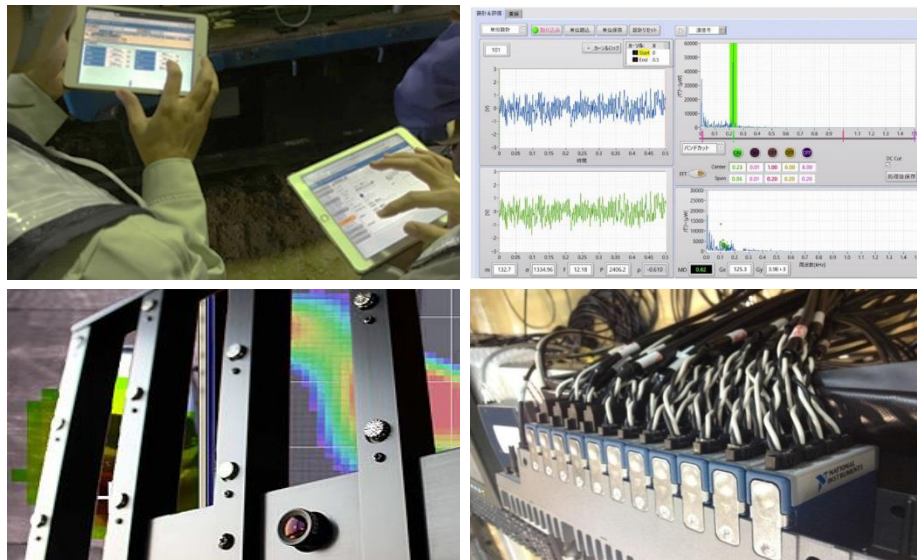
**上流工程からテスト設計を開始し、要求や設計の漏れを早期に発見することで、ソフトウェア開発に関して生産性や品質の向上を実現します

主な子会社の状況:イー・アイ・ソル(IoT・IIoT)

(株)イー・アイ・ソル



- 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。特に、状態監視・鉄道部門の売上が延伸。
- 6年連続過去最高利益を更新中。2024年度も過去最高売上・利益計画。
- 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の引き合いが増加
- 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

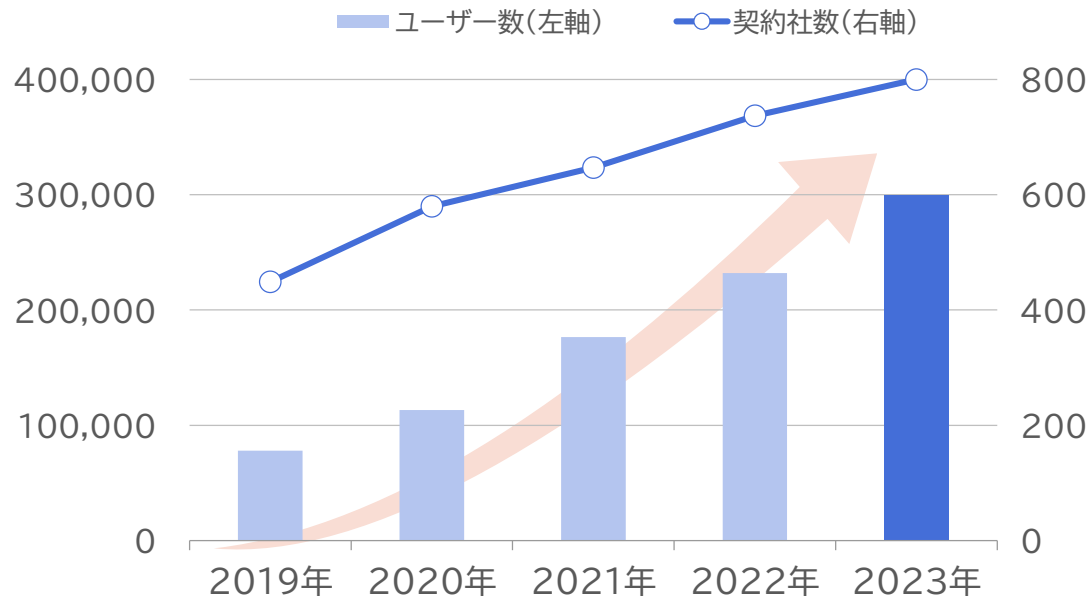


主な子会社の状況: (株)Fleekdrive(クラウドサービス)



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月ユーザー数30万突破**。2020年10万ユーザー突破以降、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)



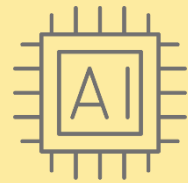
クラウド

- 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



- エクスモーションが、生成AI支援サービス「CoBrain」の正式リリースに向けた取り組みを推進
- 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・展開予定



FinTech

- ブロックチェーンやバーチャルカレンシー等SBI金融グループ企業のシステム開発を支援
- 国内のQRコード決済事業者向け、海外向け顧客管理業務等の開発案件へ参画を推進



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

中期経営計画(23/12期～25/12期)

(ローリング方式による更新)

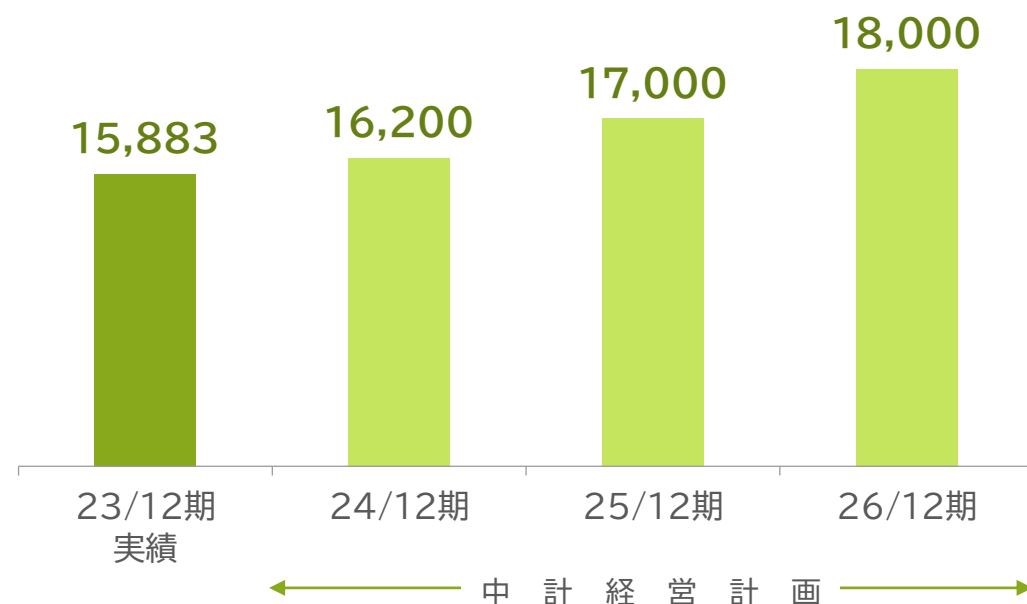


中期経営計画(ローリング方式)

- 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

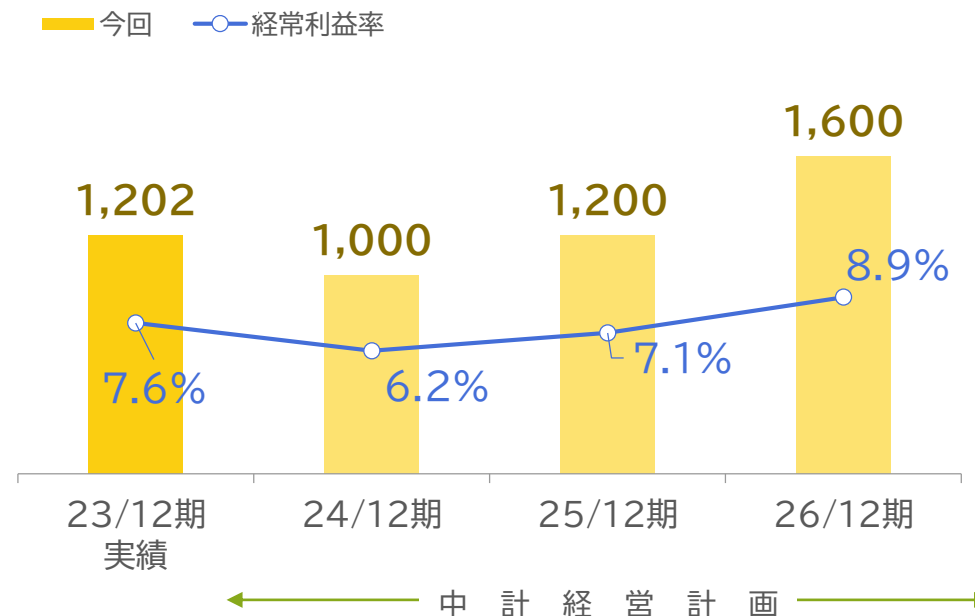
売上高

(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

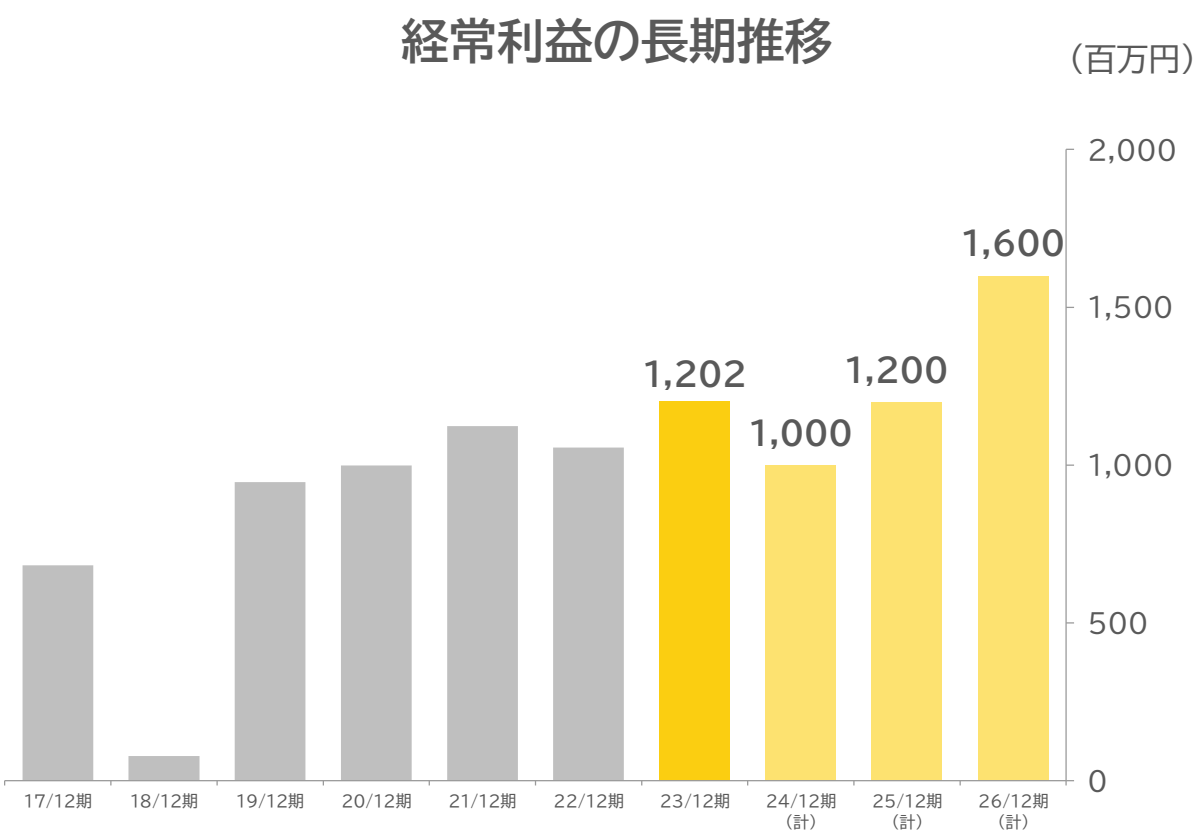
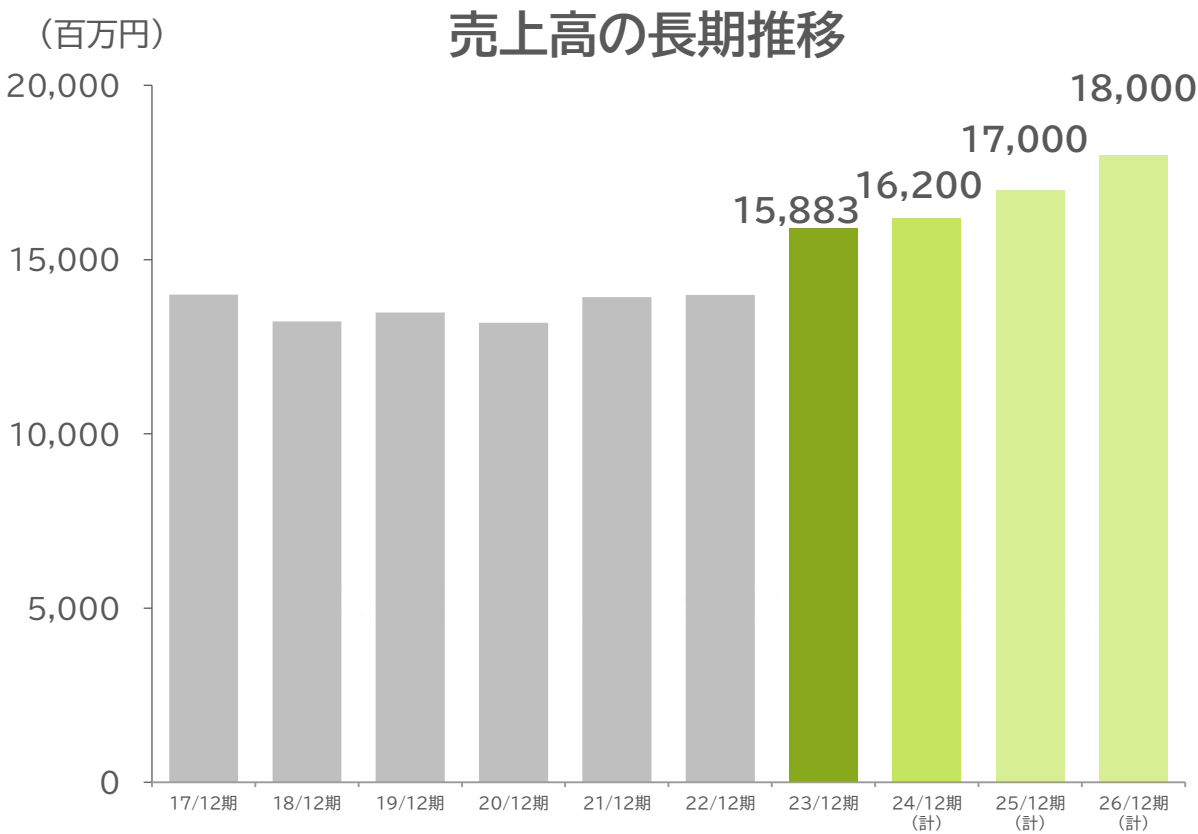
4 海外マーケットの拡大

・ ・ ・

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

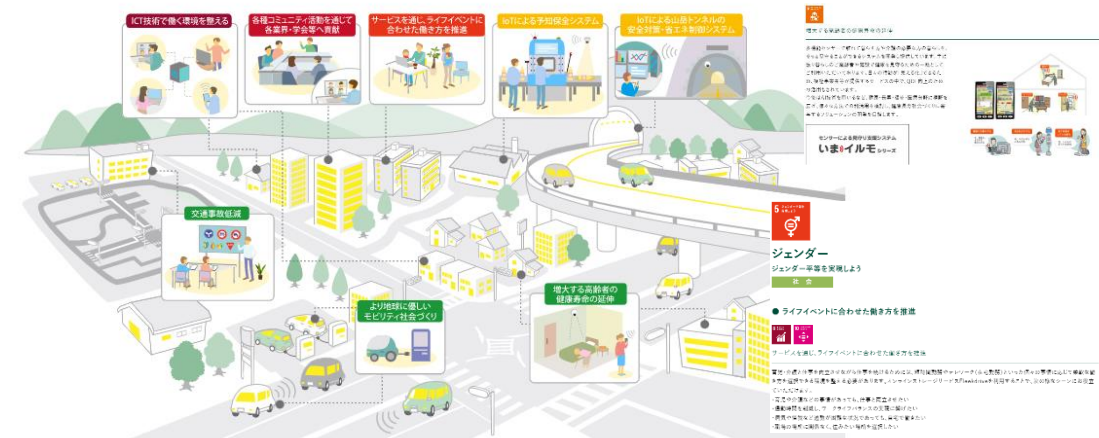
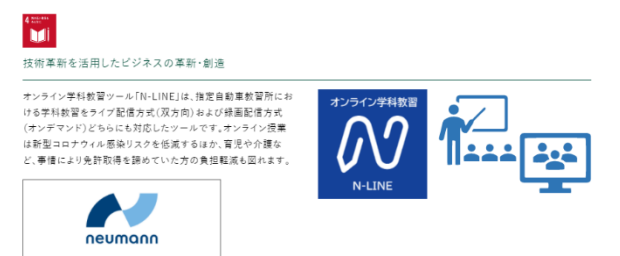
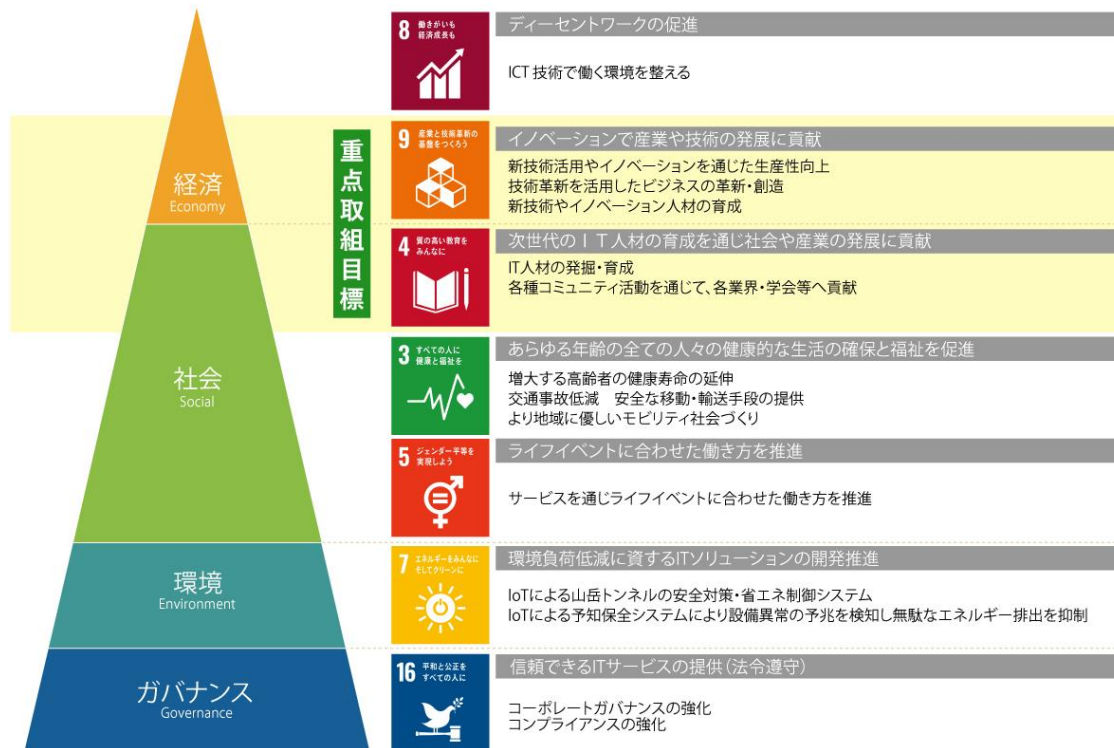
・利益面は先行投資の影響を受けるものの、売上高は每期過去最高値の更新を目指す



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



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

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

