

2021年11月17日

各 位

会 社 名 株式会社ソルクシーズ
 代 表 者 名 代表取締役社長 長尾 章
 (東証第一部・コード4284)
 問 合 せ 先 取締役 管理本部長 金成 宏季
 TEL: 03-6722-5011 (代表)
 URL: <https://www.solxyz.co.jp>

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年4月に予定されている株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、本日プライム市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点(2021年6月30日)において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており、流通株式時価総額については基準を充たしておりませんが、2021年2月12日発表の中期計画における3か年計画の最終年度となる2023年までに、上場維持基準を充たすための各種取組を進めてまいります。

	株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)	1日平均 売買代金 (億円)	時価総額 (億円)
当社の状況 (移行基準日時点)	8,760	68,247	65.6	50.8	1.3	129.0
上場維持基準	—	20,000	100.0	35.0	0.2	—
計画書に 記載の項目	—	—	○	—	—	—

※当社の適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

添付の「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」に記載のとおりです。

以 上



新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

2021年11月17日
株式会社ソルクシーズ



1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間



- 当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており、流通株式時価総額については基準を充たしておりません。
- 当社は、流通株式時価総額に関しては2023年までにそれぞれ上場維持基準を充たすために各種取組を進めてまいります。

	株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (億円)	流通株式 比率 (%)	1日平均 売買代金 (億円)	時価総額 (億円)
当社の状況 (移行基準日時点)	8,760	68,247	65.6	50.8	1.3	129.0
上場維持基準	—	20,000	100.0	35.0	0.2	—
計画書に 記載の項目	—	—	○	—	—	—

※当社の適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針



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ー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。また、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」・「Fleekform」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S Iビジネスと並ぶ収益の柱として育て、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. 海外市場の開拓

- 海外市場に対し、グループ内の優れた製品・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。
- 特に成長著しいASEAN市場に対して、グループの持つ製品・サービスの展開を図るべく、推進する

3. 上場維持基準の適合に向けた現状の課題



■ 現状の課題を以下の通り認識しています。

1 クラウドサービスのニーズの高まりを背景にした、質の高いサービスを提供すること

単独のクラウドサービスの利用だけでなく、クラウドサービスを連携させた利用形態を望まれるなど、企業のクラウドの利用方法が多様化しており、質の高いクラウドサービスを提供することが選択されることへの課題となっています。

2 IoTを活用したソリューションを提供すること

企業のIoTへのニーズが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変化しており、IoTによって収集したビックデータの分析・解析にAIを活用したサービスなどの、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の拡充を背景とした品質向上を目的としたサービスを提供すること

自動運転レベル3の車両が増え一般化していくのと同時に、次世代コックピットやスマートミラーなどの既存機能のスマート化や、車載センサーがクラウドに接続されるコネクテッドカーも計画され、自動車業界におけるソフトウェアの重要性が高まり、その品質の向上に向けたサービスの提供が課題となっています。

4 様々な業界へのFinTechの活用方法の提案

ブロックチェーンを核にした様々な業界・業務向けのサービスや、仮想通貨を用いた新たな資金調達手段であるICOなどの新しいサービスが市場に提供されていくことが予想され、FinTechの活用方法を提案することが課題となっています。

5 AI利用の本格化に伴うソリューションの提供

推論型の本格的なAIが企業のサービスに組み込まれたり、働き方改革の実現に向けたRPAの導入も進むなか、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はじめ、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。

4. 上場維持基準の適合に向けた取り組み内容



■ 現状の課題を踏まえ、具体的な取り組み内容として以下の施策を計画しています。

1 クラウドサービスのニーズの高まりを背景にした、質の高いサービスを提供すること

グループ会社の(株)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」を核に、更なる機能の充実や他のサービスとの連携、AIを活用した新たなサービスの創出等を行う事により、質の高いサービスの提供を行える様にします。

2 IoTを活用したソリューションを提供すること

「いまイルモ」・「状態監視／予知保全システム」等の既存ソリューションを他のソリューションと組み合わせたり、その他にもグループを挙げてセンサーを利用したサービスを組み合わせたソリューションの創出を行います。

3 CASEの拡充を背景とした品質向上を目的としたサービスを提供すること

グループ会社を中心とした自動車業界へのソフトウェア設計の支援体制を深堀し、また、新たな事業領域に向けた投資活動なども行い、これまでの知見を活かした事業を行う方針です。また、これまで以上に、グループ全体の管理体制を強化し、今後のCASEの拡充を睨んだ事業領域の拡大に準備していきます。

4 様々な業界へのFinTechの活用方法の提案

当社グループでは、FinTech関連の技術協力を中心に、ブロックチェーン等に関する開発案件への参画を継続していますが、今後は、銀行業務、証券業務、更に他の金融分野での取り組みも視野に入れた提案活動を行っていきます。

5 AI利用の本格化に伴うソリューションの提供

当社グループと資本関係のある企業と連携し、自社開発のクラウドサービスとのシナジーや、既存顧客に対するAI活用の提案などを継続し、AIソリューションの提供を行っていきます。

4. 上場維持基準の適合に向けた取り組み内容



■ 取り組みを実施するにあたり、以下の各種施策を行う予定です。

1 クラウドサービス等のソリューションビジネスの拡充のための他社との連携

基本方針にもある通り、ストック型ビジネスをSIビジネスと同等の利益レベルにする事が当社グループの方針であり、その事が既存サービスの質の向上にも繋がる事から、積極的に他社サービスとの連携を図るべく業務提携やM&Aを行い、グループ全体のサービス向上を狙います。

2 ソフトウェア設計支援等の既存ビジネスの品質向上を図るため、人材拡充のための規模拡大

ソルクシーズ本体だけではなく、(株)エクスモーションにおけるソフトウェア設計支援を行う人材や(株)イー・アイ・ソルにおけるIoTソリューション向けの人材は慢性的に不足しています。また、今後もデジタルトランスフォーメーションのあらゆる業種への適用のため、デジタル人材の不足は益々加速していくことを予想しており、M&Aによる組織拡大だけではなく、デジタル人材ではない未経験者の人材育成を行い、デジタル人材の増大を図ります。

3 IRの強化

IRの強化として、① 開示情報の充実を図る事を目的に、段階的に英語情報の開示を推進 ② 投資家との対話を拡大する事を目的に、機関投資家向け決算説明に加え、個人投資家向けの説明会等の開催を計画 ③ 認知度向上を図る事を目的に、情報配信システム等を活用した広報活動の拡充を行います。

5. 取組実施による流通時価総額の推計



1 2021年2月公表の中期経営計画に基づく1株あたり当期純利益の算出

2021年2月に公表した中期経営計画の当期純利益を使用し、1株あたり当期純利益（EPS）を算出します。（自己株式は考慮していません）

■ 発行済株式数：26,820,594株

	2021年度	2022年度	2023年度
当期純利益（百万円）	1,070	850	1,150
1株あたり当期純利益（円）	39.89	31.69	42.87

2 過去3年平均の株価収益率の算出

算定にあたり、2021年3月31日に公表した有価証券報告書記載の株価収益率（PER）を使用し、過去3年の平均を算出します。

	2018年度	2019年度	2020年度
株価収益率（倍）	51.1	20.6	19.7
平均（倍）	30.46		

3 理論株価及び流通株式時価総額の推計

上記にて算出した指標を用いて、理論株価及び流通株式時価総額を算出した結果は以下の通りとなり、取組の結果、上場維持基準に到達するものと判断します。

■ 流通株式数：13,649,538株（2021年7月9日時点の株式数を株式分割後のものに算出）

	2021年度	2022年度	2023年度
理論株価（円）	1,215	966	1,306
流通株式時価総額（百万円）	16,584	13,185	17,826



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

- 社長 : 長尾 章
- 設立 : 1981年2月 (2021年度は42期目)
- 資本金 : 14億9,450万円
- 売上高 : 131億8,630万円 (2020年12月期連結実績)
- 営業利益 : 8億4,818万円 (同上)
- 従業員 : 755名 (2020年12月末現在連結合計)

■ 主要株主	■ SBIホールディングス(株)	2,150千株	16.0%
	(株)ビット・エイ	1,320千株	9.8%
	長尾 章	559千株	4.2%
	(株)ヤクルト本社	530千株	4.0%
	豊田通商(株)	134千株	1.0%
	※自社株	1,173千株	8.8%
	※発行済株式数	13,410千株	
	(2021年6月末現在)		

- 上場市場 : 東京証券取引所 市場第一部
(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	(100.0%)
	(株)エクスマーシオン 東証マザーズ (4394)	(54.8%)
	(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%)	

■ 親密出資先	エンカレッジ・テクノロジー(株)	東証一部 (3682)
	(株)エーアイ	東証マザーズ (4388)

参考資料 2 沿革



設立・上場

1981年 2月 ㈱エポックシステム設立

1998年 1月 ㈱トータルシステムコンサルタントと合併。新商号は㈱エポック・ティーエスシー

2001年 4月 新商号を㈱ソルクシーズに変更 7月 日本証券業協会に店頭登録銘柄として登録（現JASDAQ）

グループ構築開始・東証一部上場

2003年 3月 ㈱エフ・エフ・ソルを設立

2004年 6月 ㈱エンカレッジ・テクノロジーに資本参加

2005年 12月 ㈱イー・アイ・ソルを設立

2006年 4月 SBIホールディングス㈱と資本・業務提携

2007年 5月 ㈱インフィニットコンサルティングを設立

2008年 3月 ㈱インターコーポレーションの株式取得（現インターディメンションズ）

2009年 12月 ㈱コアネクストを設立

2010年 11月 ㈱アスウェアを設立

2013年 12月 エンカレッジ・テクノロジー㈱ 東証マザーズ上場

2015年 7月 ㈱エーアイと資本・業務提携 11月 丸紅㈱と資本・業務提携 11月 ㈱ノイマンの株式取得 ㈱テコ譲受

2016年 9月 ㈱エクスマーションを設立 10月 アセアン・ドライビングスクール・ネットワーク合同会社を設立 12月 東京証券取引所市場第二部に株式を上場 6月 東京証券取引所市場第一部に株式を上場

企業価値向上に向けた新たなステージ

2017年 4月 ㈱ニューイング・ソフトと資本・業務提携 5月 豊田通商㈱と資本・業務提携 6月 ㈱アクセスに資本参加

2018年 6月 ㈱エーアイ 東証マザーズ上場 7月 ㈱エクスマーション 東証マザーズ上場 7月 ジーフィット㈱と資本・業務提携

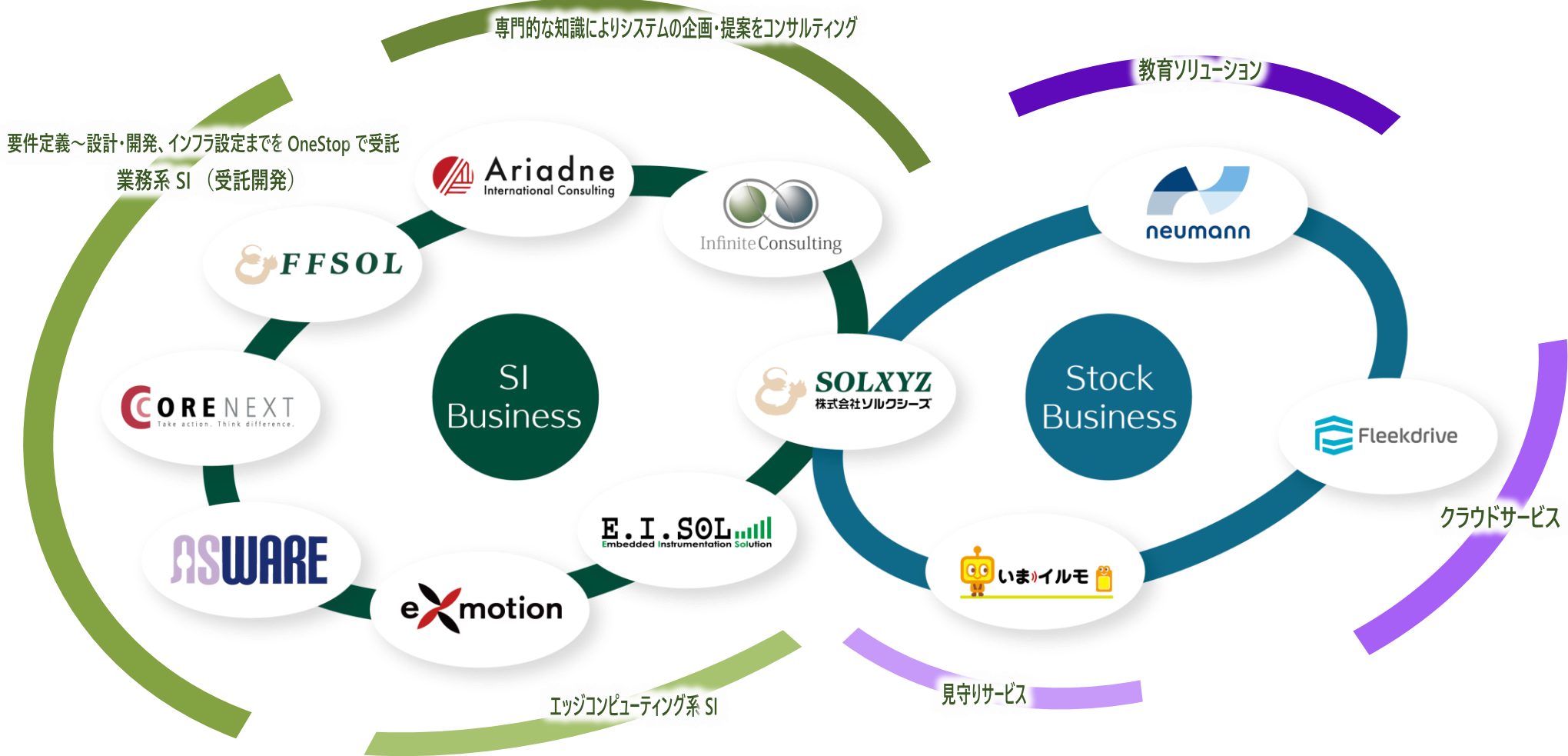
2019年 3月 エンカレッジ・テクノロジー㈱ 東証一部に株式上場 5月 ㈱Fleekdriveを設立 12月 ㈱ノイマンが㈱tecoを吸収合併

2020年 4月 ㈱アリアドネ・インターナショナル・コンサルティングを子会社化

2021年 2月 ㈱インターディメンションズの株式を譲渡し、非連結化

2021年は、ソルクシーズの設立40周年の年です

参考資料 3 グループ概要



要件定義～設計・開発、インフラ設定までを OneStop で受託
業務系 SI (受託開発)

専門的な知識によりシステムの企画・提案をコンサルティング

教育ソリューション

クラウドサービス

見守りサービス

エッジコンピューティング系 SI

- | | | | | | | | | | | |
|--|---|--|-----------------------------|--|---------------------------|--------------------------------|--|---------------------------|------------------------------------|-----------------------|
| SOLXYZ
株式会社ソルクシーズ
(株)ソルクシーズ | Infinite Consulting
(株)インフィニット
コンサルティング | Ariadne
International Consulting
(株)アリアドネ・インター
ナショナル・コンサルティング | FFSOL
(株)エフ・エフ・ソル | CORENEXT
Take action. Think difference.
(株)コアネクスト | ASWARE
(株)アスウェア | eXmotion
(株)エクスモーション | E.I.SOL
Embedded Instrumentation Solution
(株)イー・アイ・ソル | neumann
(株)ノイマン | Fleekdrive
(株)Fleekdrive | いまいルモ
いまいルモ |
|--|---|--|-----------------------------|--|---------------------------|--------------------------------|--|---------------------------|------------------------------------|-----------------------|

各業種に特化したIT
サービスとソリューション
の提供

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

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

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

投資信託・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

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

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
ンサルテーション

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

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。小・中
生向けeラーニングシ
ステムの開発・販売

企業向けオンラインス
トレンジサービス及び、ク
ラウド帳票サービスの販売

一般消費者及び
施設向け複数センサ
ーによる見守りシステム
の企画・製造・販売



- 毎年ローリングで策定・見直し
- 2022年度以降、当初計画にキャッチアップする
- 利益率の高いクラウドサービスの貢献もあり、利益率も向上の見込み

基本方針

I . 経営基盤の強化

・積極的な事業の拡大、選択と集中による経営効率の向上を図る

II . SIビジネスの競争力強化

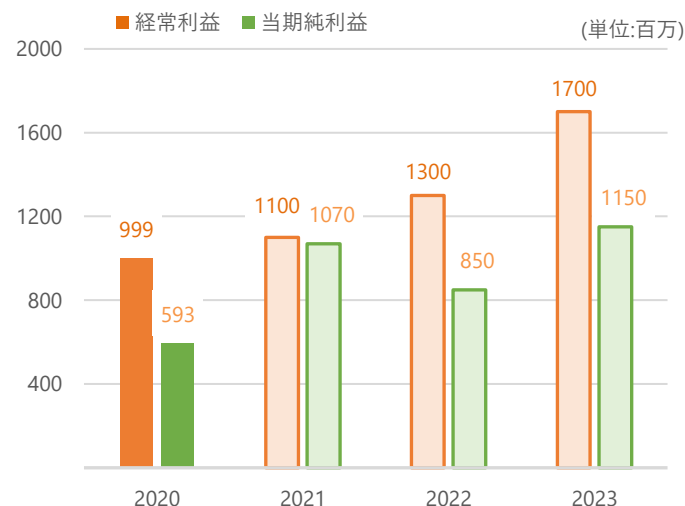
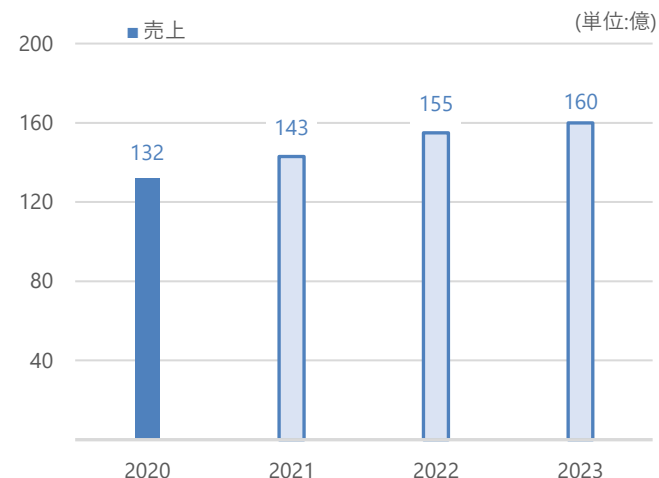
・業種、業務別に専門特化した非価格競争力の強化
・オフショア・ニアショアを活用した価格競争力の強化

III . スtock型ビジネスの強化・拡大

・SIビジネスと並ぶ収益の柱として推進・強化する
・利益ベースで、Stockビジネスを50%に引き上げる

IV . 海外市場の開拓

・アジア諸国の市場に対し、グループ各社の優れた製品・サービスを展開





I. 専門店化

II. 収益構造の変革

III. グローバル展開

専門店化 オンリーワン

業種、業務別に専門特化した
非価格競争力の強化

SIビジネス収益	50%
ストック型ビジネス収益	50%

Fleekdrive
いまイルモ
MUSASI
Kojiro

ASEAN+3

SOLXYZグループ

ASEAN+3のマーケットに対し、
グループ各社の優れた製品や
サービスを展開

DX : Digital Transformation

F inTech

CASE

AI

IoT

Cloud Computing

System Integration



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>
