

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3四半期 決算短信補足資料 2023



2023年11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

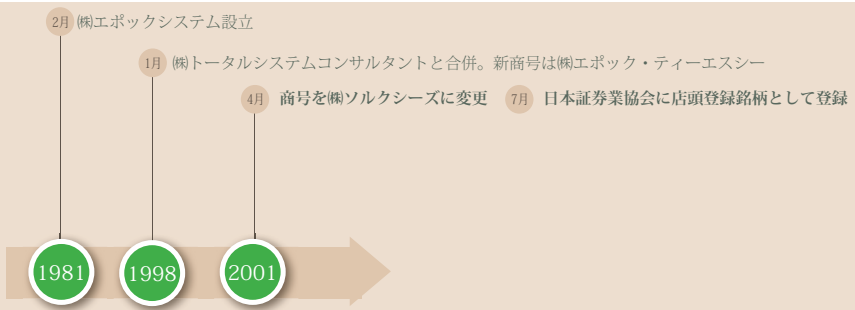
「愛と夢のある企業」を目指します。合理性に裏打ちされた厳しさは当然必要ですが、ともしれば合理性に偏重しがちなソフトウェア開発が仕事の中心であればこそ、その経営には愛と夢が必要と考えます。

経営理念

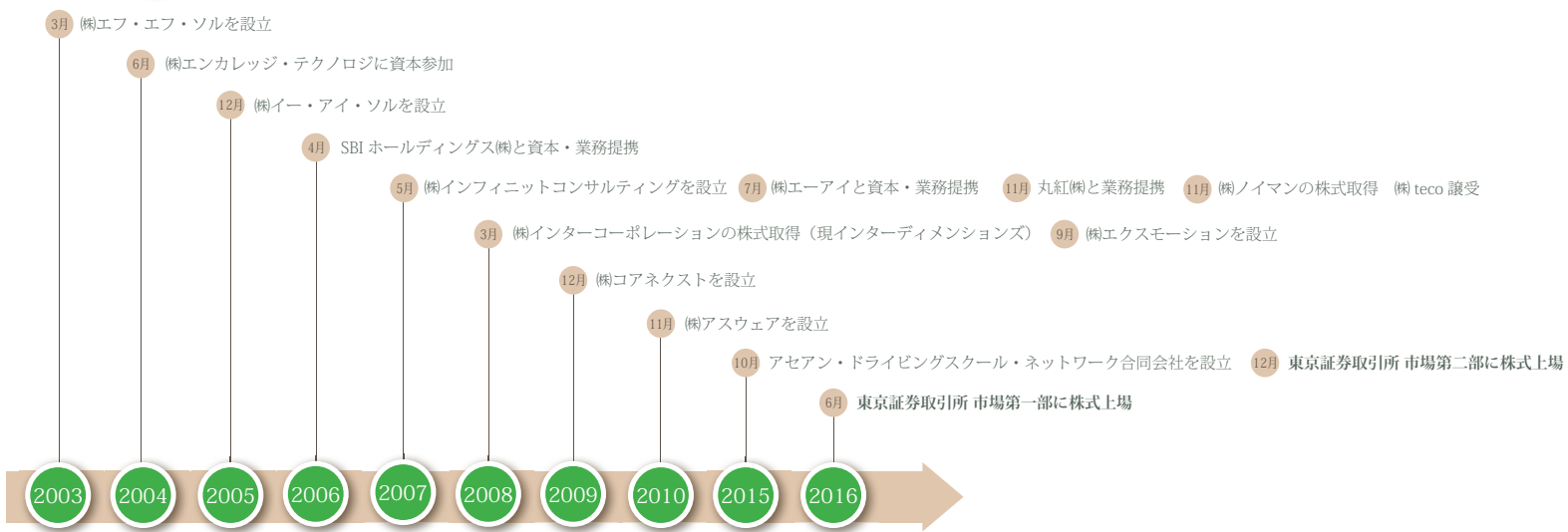
1. 高い技術力を持ち社会に貢献する
2. お客様に最高の満足を提供する
3. 皆が夢を持ち続けられる企業をめざす
4. 新ビジネス・新技術へチャレンジする
5. グローバル企業をめざす

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。

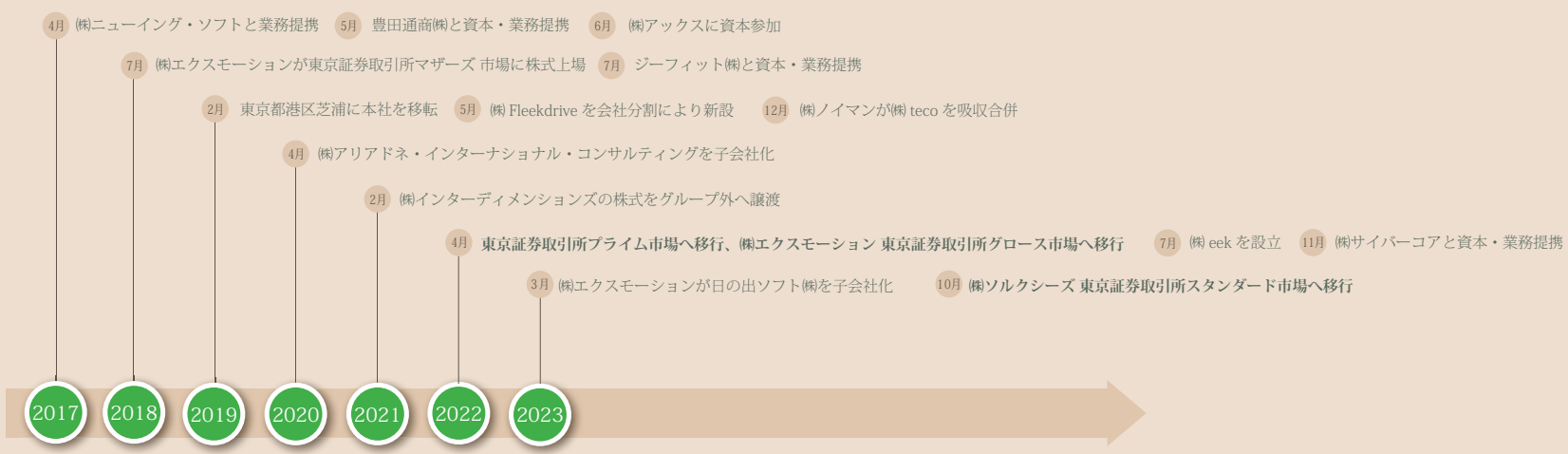
設立～店頭公開まで



グループ会社設立～一部上場まで



グループ会社上場～今後の躍進



2023年度 第3四半期 連結実績・個別実績

2023年度 第3四半期概況	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・トピックス・当グループの強み

企業集団の状況	5
2023年度 これまでのトピックス	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 計画 / 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

第3四半期実績サマリー

全体サマリー

- DX推進に伴う開発需要はソフトウェア事業を中心に堅調、大口案件も進捗し売上前期比16.1%増。直接顧客売上比率の増加および利益率の高いソリューション事業売上伸長より、売上総利益は前期比19.2%増と順調に推移。
- 半導体不足による受注・納品の遅れ、「収益認識に関する会計基準の適用」など前年に及ぼした下振れ要因が解消。

ソフトウェア開発事業

- 金融系は、直接顧客売上比率増加が継続。種別では、システム開発需要が堅調な証券領域とサービス向けシステム開発の売上が伸長。
- 産業系は、官公庁向けおよび流通・製造業向けの開発需要が大手ベンダー中心に引き続き好調であり、売上利益ともに安定した拡大を継続。
- 機器販売は、半導体不足により遅れていたサーバー機器等の納品が促進される。

コンサルティング事業

- エッジコンピューティング系は、M & A取得した日の出ソフトとの事業シナジー創出を推進。
- クレジット系は、コロナ禍が治まり大手外資決済プラットフォームなどの日本参入が増加中。新規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対応。

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」が引き続き好調。契約校数は513校（シェア7割）と増加傾向。併せて、デジタル教材「N-PLUS」とのクロスセルも堅調に推移。
- エッジコンピューティング開発は、計測機器の仕入が安定し、受注が増加傾向。製造業界の好況もあり、生産工程での不良品検査計測・稼働時での状態監視／予知保全の需要は引き続き旺盛。
- クラウドサービスは、リアル展示会への出展を再開し、リード獲得やクロスセル・アップセルを推進中。尚、収益認識に関する会計基準適用の影響が前期では大きかったが、今期は解消され増収増益となる。

(単位:百万円)

	2022年12月期 第3四半期実績	2023年12月期 第3四半期実績	前年同期比 伸び率
売上高	10,212	11,859	+ 16.1%
営業利益	680	901	+ 32.6%
四半期純利益	368	644	+ 75.0%

足元の事業環境

全体サマリー

- DX関連需要は幅広い業界に亘り堅調であり、適切な時期に要員提供できるかが喫緊の課題。
- 第2四半期において、一時的に受注残高が減少するも、当期において平常ラインにまで回復。今後は、安定する見込み。

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DX推進に伴う開発需要は引き続き続くと見込まれる。提案力強化の一環として金融パッケージを中心とした営業を展開し、純新規案件獲得を推進する。
- 産業系は、比較的景気の影響が少ない官公庁向けと製造業中心に開発需要は堅調に推移する見通し。大手ベンダーとの関係強化を図り、安定業績の基盤とする。
- 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DX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、これまでのコンサルノウハウとEureka Boxに蓄積されたナレッジを活用し、生成AIを活用した新たな支援サービスの開発を推進中。自動車向けコンサルにおいてはEV領域の拡大が見込まれる。
- 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日本参入支援コンサルティングからコンプライアンス支援まで、トータルコンサルティングを推進。新たに地方自治体のDX支援にも取り組んでおり、岡山県真庭市において地域創生を含めた活動を推進中。

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」の他業界向け展開を推進中。自動車業界以外の領域拡大により、マーケット拡大を図る。海外ではベトナムの現地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・実証実験中。
- エッジコンピューティング開発は、製造業を中心に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／予知保全の需要が伸長。更に、通信領域における計測ソリューションを今後拡大予定。
- クラウドサービスでは、展示会・セミナー活動などの広告宣伝が奏功し、リード増加・トライアルユーザ増加中。

その他

新たな取り組みなど

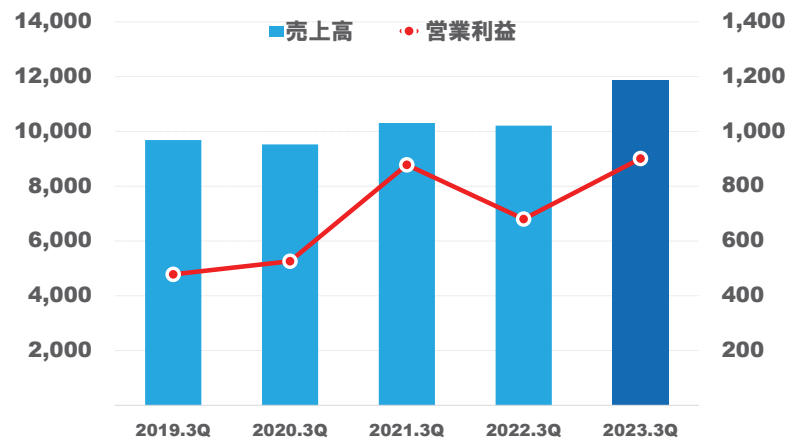
- 2023年10月20日に、スタンダード市場へ移行
この度、スタンダード市場への移行を選択。スタンダード市場移行後も、引き続き企業価値向上に向けた施策を推進いたします。

(単位:百万円)

	2019年度 第3四半期実績		2020年度 第3四半期実績		2021年度 第3四半期実績		2022年度 第3四半期実績		2023年度 第3四半期実績		
	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
売上高	9,686	100.0%	9,524	100.0%	10,307	100.0%	10,212	100.0%	11,859	100.0%	16.1%
ソフトウェア開発事業	7,398	76.4%	7,079	74.3%	7,850	76.2%	7,926	77.6%	8,973	75.7%	13.2%
コンサルティング事業	832	8.6%	864	9.1%	856	8.3%	893	8.8%	952	8.0%	6.6%
ソリューション事業	1,455	15.0%	1,580	16.6%	1,600	15.5%	1,392	13.6%	1,933	16.3%	38.8%
売上原価	7,598	78.4%	7,363	77.3%	7,727	75.0%	7,809	76.5%	8,993	75.8%	15.2%
売上総利益	2,087	21.6%	2,160	22.7%	2,579	25.0%	2,403	23.5%	2,865	24.2%	19.2%
販売管理費	1,609	16.6%	1,633	17.2%	1,700	16.5%	1,723	16.9%	1,963	16.6%	14.0%
営業利益	478	4.9%	526	5.5%	878	8.5%	680	6.7%	901	7.6%	32.6%
ソフトウェア開発事業	357	3.7%	311	3.3%	662	6.4%	583	5.7%	724	6.1%	24.1%
コンサルティング事業	176	1.8%	99	1.0%	114	1.1%	160	1.6%	87	0.7%	△45.8%
ソリューション事業	△54	△0.6%	115	1.2%	102	1.0%	△64	△0.6%	89	0.8%	n.a.
営業外損益	15	0.2%	43	0.5%	15	0.1%	21	0.2%	35	0.3%	67.4%
経常利益	494	5.1%	570	6.0%	894	8.7%	701	6.9%	937	7.9%	33.6%
特別損益	2	0.0%	10	0.1%	82	0.8%	0	△0.0%	118	1.0%	n.a.
税金等調整前四半期純利益	496	5.1%	580	6.1%	976	9.5%	701	6.9%	1,056	8.9%	50.7%
法人税等・法人税等調整額	185	1.9%	201	2.1%	21	0.2%	281	2.8%	389	3.3%	38.2%
非支配株主に帰属する四半期純利益	39	0.4%	18	0.2%	32	0.3%	51	0.5%	22	0.2%	△55.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	270	2.8%	360	3.8%	922	8.9%	368	3.6%	644	5.4%	75.0%

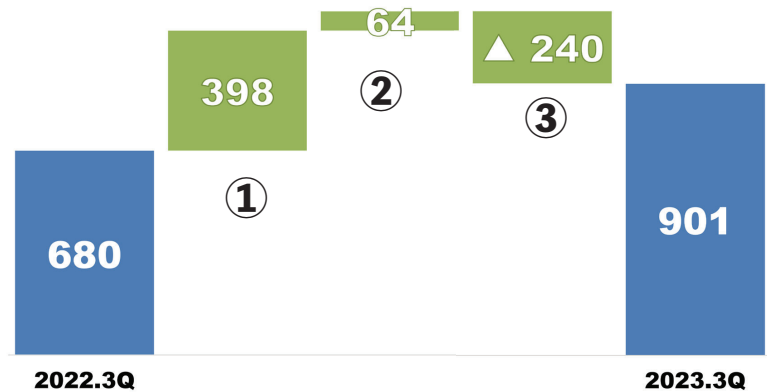
売上高及び営業利益の推移

(単位:百万円)



営業利益分析

(単位:百万円)



- ① 売上高増加：主力のソフトウェア事業が伸長
- ② 粗利率上昇：利益率の高いソリューション事業増収が寄与
- ③ 販管費増加：営業活動再開による広告宣伝費等が増加

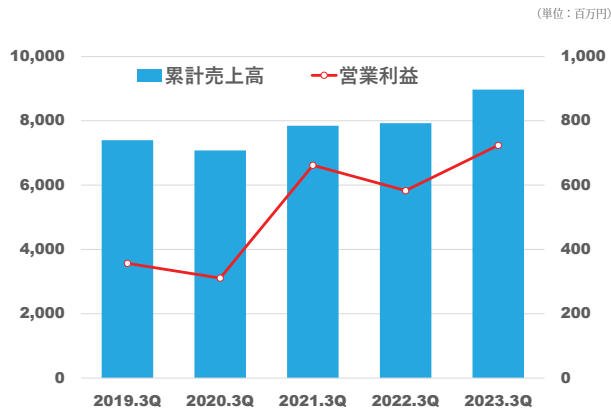
セグメントの定義

- 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各部の売上、連結子会社エフ・エフ・ソル、コネクスト、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、エクスマーション、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、Fleekdrive、イー・アイ・ソルの売上を対象としています。

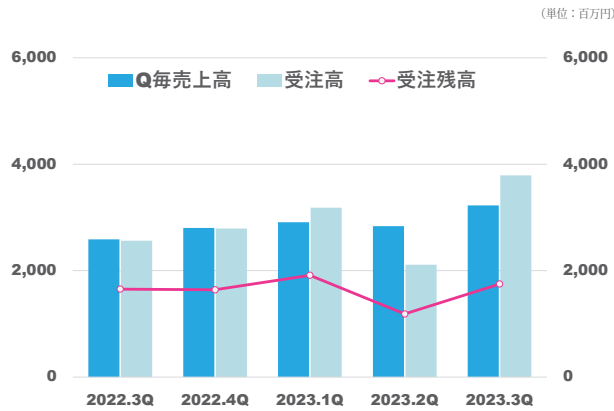
セグメント別業績の推移

セグメント別売上高及び営業利益の推移

ソフトウェア開発事業



受注残高の推移

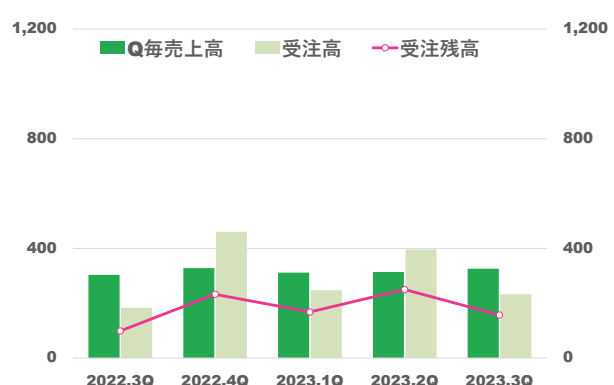
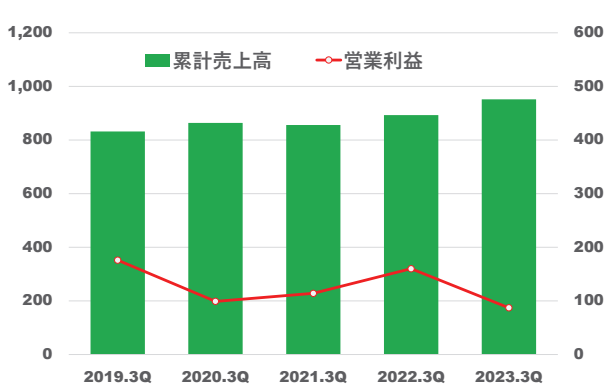


売上高 直販売上の増加、大手ベンダーからの売上に加え、大型機器販売もあり、前年同四半期比では13.2%の増加。

営業利益 増収により前年同四半期比24.1%増加。

受注残高 受注環境は良好。一時的に減少した受注残高は平常時に戻る。受注残高は、当年第2四半期比で47.5%増加。

コンサルティング事業

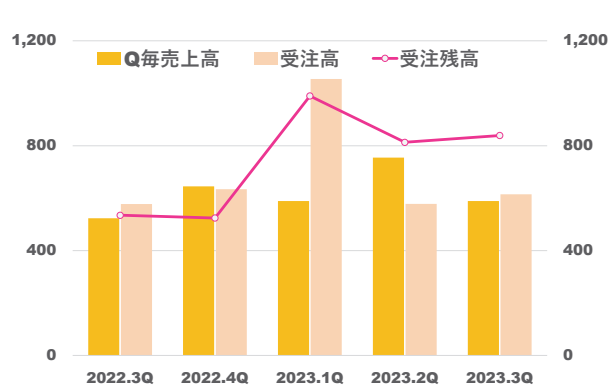
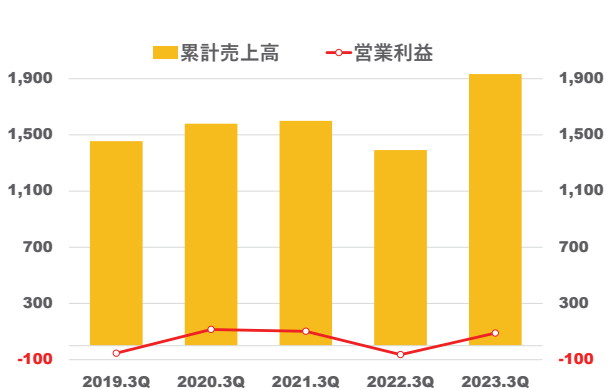


売上高 自動車業界を中心に、ソフトウェア開発コンサルが堅調に推移。前年同四半期比で6.6%の増加。

営業利益 M&A取得費用に加え、信託型ストックオプション損失を計上したことが影響。前年同四半期比45.8%減少。

受注残高 例年通りの動きとなり、当年第2四半期比で37.1%減少。

ソリューション事業



売上高 全ての事業領域で増収基調であり、好調を維持。前年同四半期比では38.8%増加。

営業利益 増収により、前年同四半期比で大幅な増益。

受注残高 引き続き仕掛案件を多く保有し、受注残高は高水準を維持。当年第2四半期比で3.2%増加。

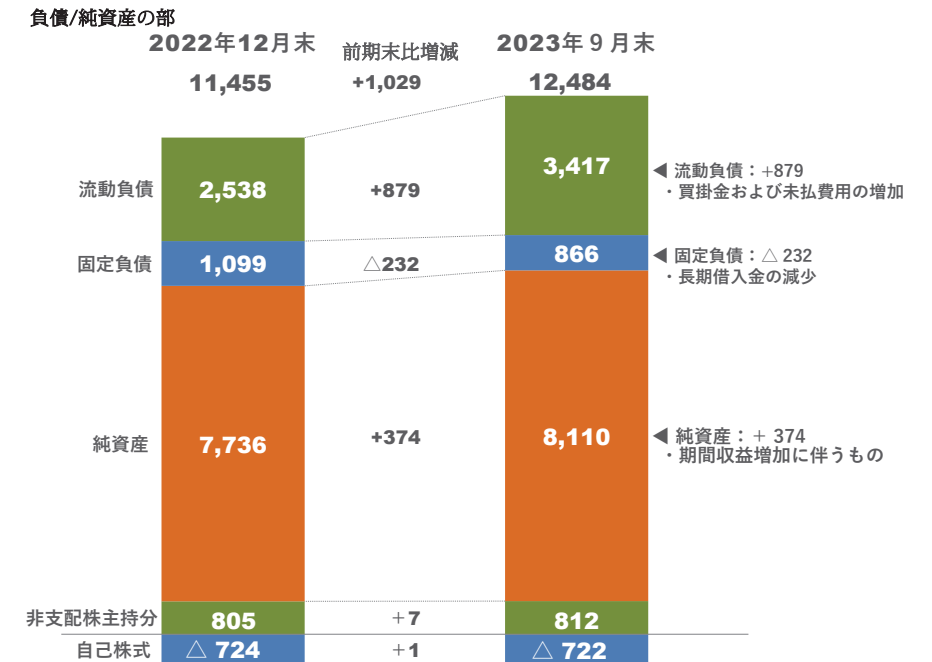
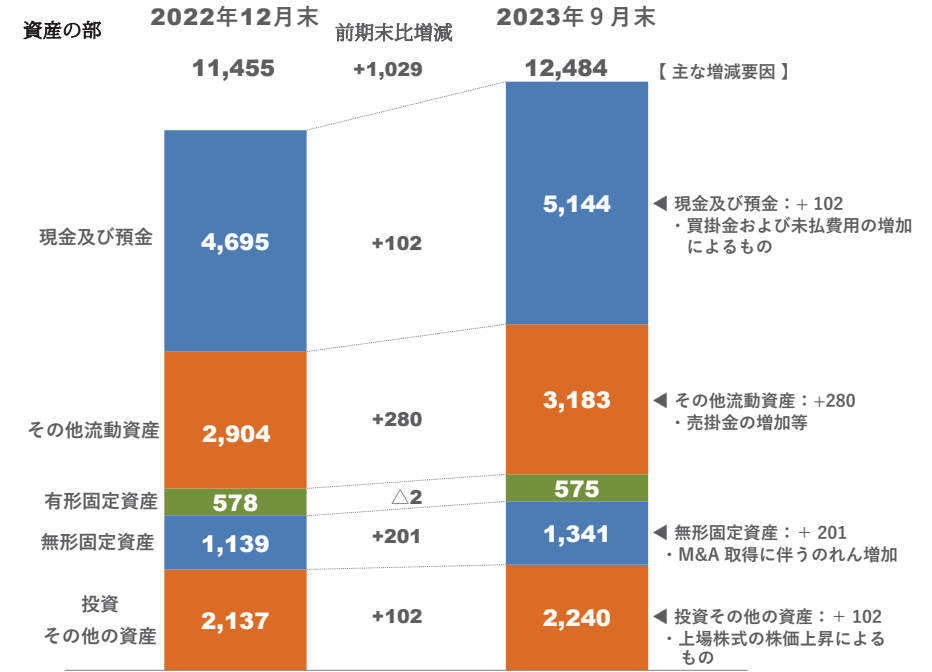
要約連結貸借対照表(5ヶ年推移)

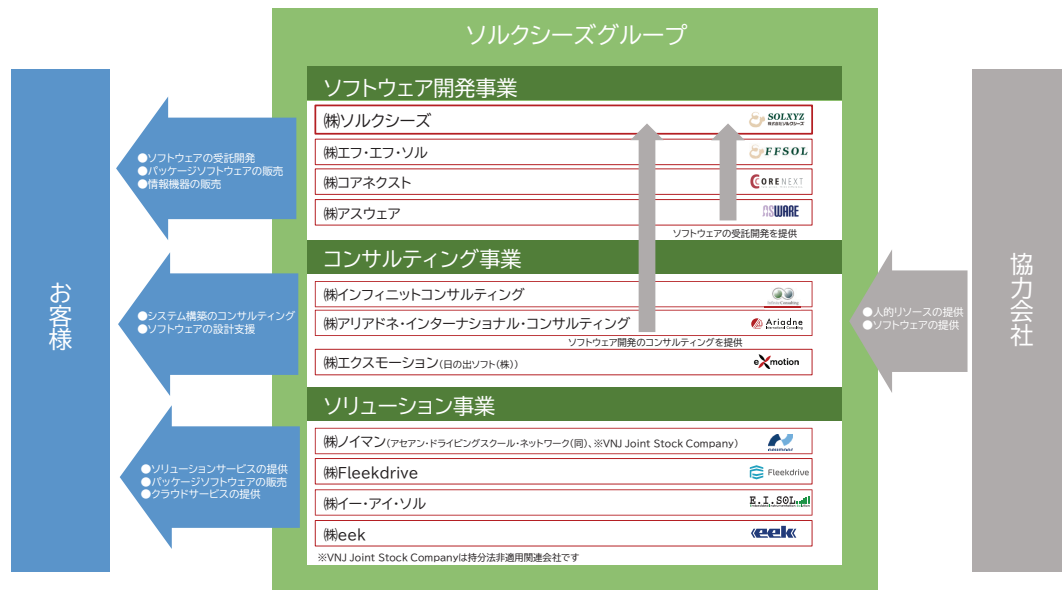
■総資産は前期末比 1,029 百万円増加し、12,484 百万円となりました
 ■純資産は前期末比 382 百万円増加し、8,200 百万円となりました

(単位:百万円)

	2019年度9月末		2020年度9月末		2021年度9月末		2022年度9月末		2022年度12月末		2023年度9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	
【資産の部】															
I 流動資産 (注1)	7,986	57.9%	7,259	63.1%	7,702	62.7%	7,390	65.5%	7,599	66.3%	8,327	66.7%	728	9.6%	
1. 現金及び預金	4,920	4,917	5,332	4,774	4,695	5,144	448	9.6%							
2. 受取手形・売掛金	1,945	1,826	1,824	2,233	2,464	2,837	373	15.2%							
3. たな卸資産	898	375	385	156	242	167	△75	△31.0%							
4. その他	222	140	159	225	196	178	△18	△9.6%							
II 固定資産	5,811	42.1%	4,237	36.9%	4,590	37.3%	3,885	34.5%	3,855	33.7%	4,156	33.3%	301	7.8%	
1. 有形固定資産	540	3.9%	687	6.0%	657	5.3%	587	5.2%	578	5.0%	575	4.6%	△2	△0.5%	
2. 無形固定資産	1,045	7.6%	745	6.5%	961	7.8%	1,119	9.9%	1,139	9.9%	1,341	10.7%	201	17.7%	
(1) のれん	110	71	25	1	1	136	135	n.a.							
(2) ソフトウェア	933	672	934	1,116	1,136	1,202	66	5.8%							
(3) その他	1	1	1	2	2	1	0	△1.8%							
3. 投資その他の資産	4,225	30.6%	2,804	24.4%	2,971	24.2%	2,178	19.3%	2,137	18.7%	2,240	17.9%	102	4.8%	
(1) 投資有価証券	3,462	1,706	2,112	1,139	1,134	1,167	32	2.9%							
(2) その他	763	1,098	859	1,038	1,003	1,073	70	7.0%							
資産合計	13,797	100.0%	11,497	100.0%	12,292	100.0%	11,275	100.0%	11,455	100.0%	12,484	100.0%	1,029	9.0%	
【負債の部】															
I 流動負債	3,143	22.8%	2,704	23.5%	2,626	21.4%	2,526	22.4%	2,538	22.2%	3,417	27.4%	879	34.7%	
1. 支払手形・買掛金	921	563	488	483	603	1,135	531	88.1%							
2. 短期借入金	790	850	830	360	360	360	0	0.0%							
3. 1年以内返済予定長期借入金	488	407	365	408	364	266	△97	△26.8%							
4. その他	942	884	942	1,274	1,210	1,655	445	36.8%							
II 固定負債	3,192	23.1%	2,855	24.8%	2,792	22.7%	1,030	9.1%	1,099	9.6%	866	6.9%	△232	△21.1%	
1. 長期借入金	821	779	843	522	447	255	△191	△42.8%							
2. 退職給付に係る負債	1,779	1,809	1,729	225	362	347	△14	△3.9%							
3. 役員退職慰労引当金	223	228	191	239	245	216	△28	△11.8%							
4. その他	368	38	28	42	43	46	2	6.0%							
負債合計	6,336	45.9%	5,560	48.4%	5,418	44.1%	3,557	31.5%	3,637	31.8%	4,284	34.3%	647	17.8%	
【純資産の部】															
I 株主資本	5,136	37.2%	4,827	42.0%	5,271	42.9%	6,511	57.7%	6,708	58.6%	7,065	56.6%	356	5.3%	
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	2,334	2,325	2,296	2,250	2,250	2,255	4	0.2%							
3. 利益剰余金	1,695	1,840	2,306	3,491	3,687	4,038	350	9.5%							
4. 自己株式	△388	△833	△825	△724	△724	△722	1	△0.2%							
II その他の包括利益累計額	1,777	12.9%	514	4.5%	921	7.5%	430	3.8%	303	2.7%	322	2.6%	18	6.0%	
1. 評価差額金	1,839	547	882	374	338	351	13	4.0%							
2. 退職給付に係る調整累計額	△62	△32	39	56	△34	△29	4	△13.9%							
III 新株予約権	7	0.1%	3	0.0%	2	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	△49.7%	
IV 非支配株主持分	540	3.9%	591	5.1%	677	5.5%	776	6.9%	805	7.0%	812	6.5%	7	0.9%	
純資産合計	7,461	54.1%	5,936	51.6%	6,873	55.9%	7,718	68.5%	7,817	68.2%	8,200	65.7%	382	4.9%	
負債・純資産合計	13,797	100.0%	11,497	100.0%	12,292	100.0%	11,275	100.0%	11,455	100.0%	12,484	100.0%	1,029	9.0%	

(注1) 進行基準の売上高に対する未収入金を含む。

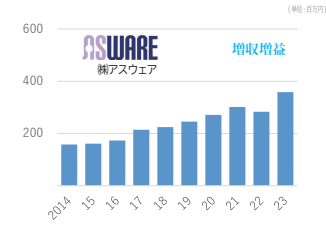
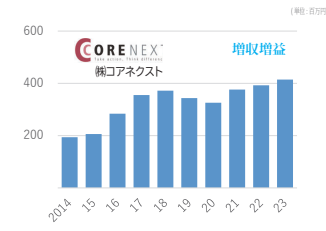
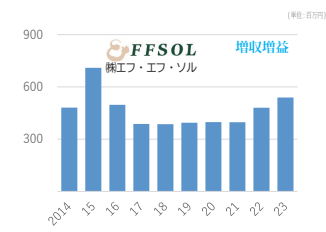
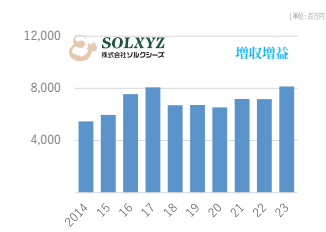




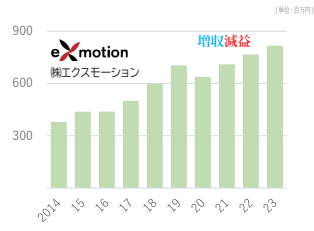
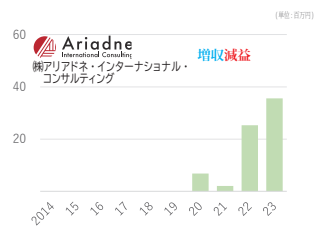
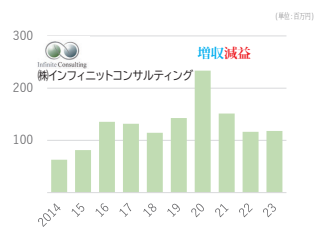
連結対象子会社					
会社名	主な事業の内容	主な顧客	設立年月 (取得年月) ^(注1)	資本金	出資比率
株式会社エフ・エフ・ソル	銀行系に特化した受託ソフトウェア開発	ネット銀行、都市銀行、地方銀行	2003年3月	128百万円	97.0%
株式会社コアネクスト	投資顧問向け等、証券バイサイドの受託ソフトウェア開発	投資信託、投資顧問	2009年12月	9百万円	100.0%
株式会社アスウェア	ICTインフラの企画・構築・保守	SIベンダー、通信系企業	2010年11月	9百万円	100.0%
株式会社インフィニットコンサルティング	システム開発の上流工程におけるコンサルティングサービス	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%
株式会社アリアドネ・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%
株式会社エクスマーシオン	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	450百万円	53.7%
日の出ソフト(株)	ソフトウェアテスト請負・技術者派遣・コンサルティング	測定機器メーカー、車載機器メーカー	2012年8月 (2023年3月)	5百万円	100.0%
株式会社ノイマン ^(注2)	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	- ^(注3)	2015年10月	1百万円	75.7%
株式会社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%
株式会社イー・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%
株式会社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	10百万円	95.2%

(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日付けにて株式会社ノイマンを存続会社、株式会社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) 株式会社ソルクシーズと株式会社ノイマンの合計比率です。

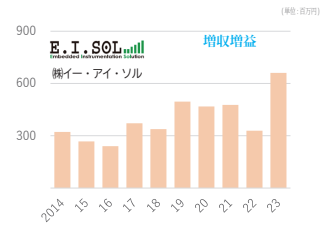
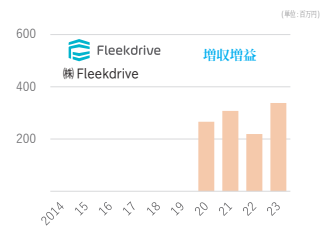
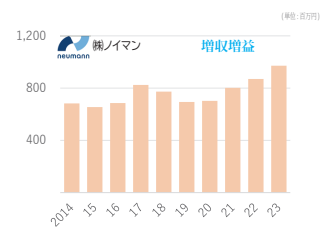
ソフトウェア開発事業



コンサルティング事業



ソリューション事業



※株式会社ノイマンと株式会社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

2023年10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参ります。

1 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

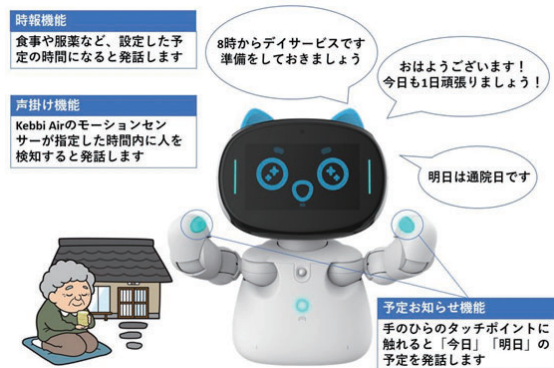
セイコーソリューションズ㈱と協業し、ソルクシーズの個別クレジット基幹システムクラウドサービス「杯王 on Cloud」と、セイコーソリューションズの個人信用情報機関接続サービス「SEIKO TRUST 個信サービス」を組み合わせたサービスを開始しました。これにより、個別クレジットへの新規参入や既存システムの軽量化・柔軟性の向上などをご検討されている事業者様に対して、确实且つスピーディーな審査業務を実現する、より利便性の高いサービスの提供が可能になりました。



2 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

日常生活の行動予定を音声で案内し規則正しい生活を促す、健康寿命延伸のための見守り支援アプリ「生活リズムアシスト いまイルモ× Kebbi Air」を開発しました。

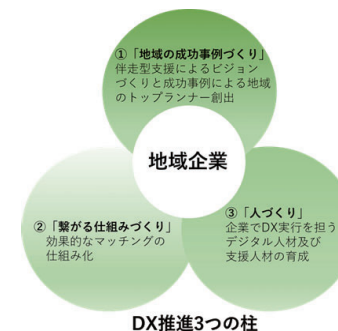
2023年秋頃サービス開始に向け、社会福祉法人奉優会が運営する小規模多機能型居宅介護事業「優っくり小規模多機能介護池尻」にて、2023年7月より実証実験を実施しています。



3 ソルクシーズ 真庭DX 戦略推進協議会に参画

岡山県真庭市が進める「真庭市 dx 戦略計画」と連携し、産学官民が一体となって地域企業の生産性・付加価値、競争力の向上を支援することを目的に設立された「真庭 DX 戦略推進協議会」に正会員として入会しました。

システムインテグレーションや見守りソリューションに加え、クラウドストレージサービスやeスポーツを活用した地域間交流など、ソルクシーズグループのDXソリューションを提供し、地域企業の発展に寄与して参ります。



4 eek プロeスポーツ選手ネモ氏とのスポンサー契約締結

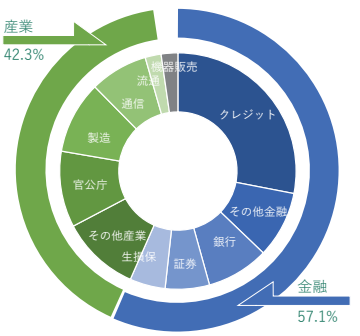
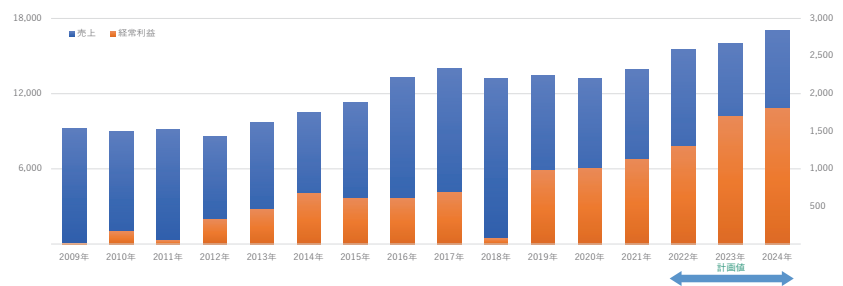
eek は、プロeスポーツ選手ネモ氏 (Saishunkan Sol 熊本、ウェルブレイド・ライゼスト株式会社所属) とスポンサー契約を締結しました。

ネモ氏は、格闘ゲーム界の第一線で活躍し続けているプロゲーマーであり、社会人として働きながらも活動をする“兼業プロゲーマー”として名を馳せ、2021年3月に独立し専業プロゲーマーに転向。現在はストリートファイター6をメインに活動しており、「ストリートファイターリーグ: Pro-JP 2020 優勝」など数々の輝かしい戦績を残しています。

eek は、ネモ氏とのスポンサー契約を通じ、次世代のプロゲーマーが活動に専念できる環境づくりに取り組んで参ります。



1 安定的な経営基盤



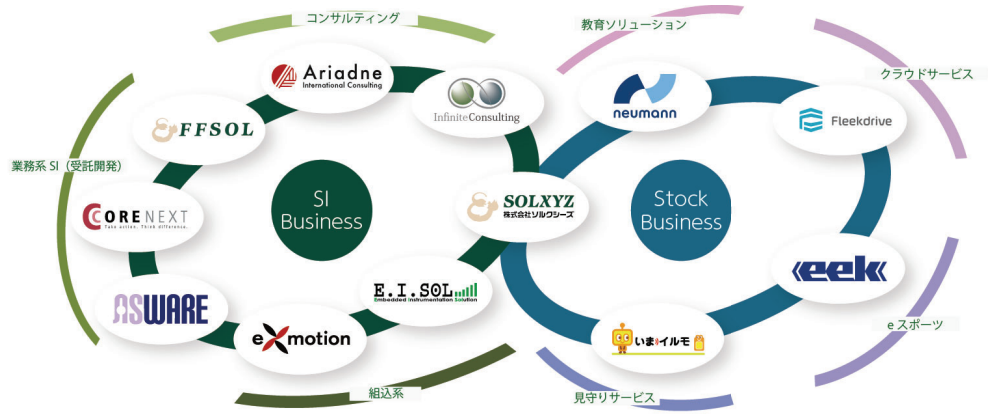
継続的な成長
サブプライムローン問題や大震災などを起因とする経済不況を乗り越え、成長を継続
新型コロナウイルス感染症の影響も小規模に留まる

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：グラフはソルクシーズ個別の値です

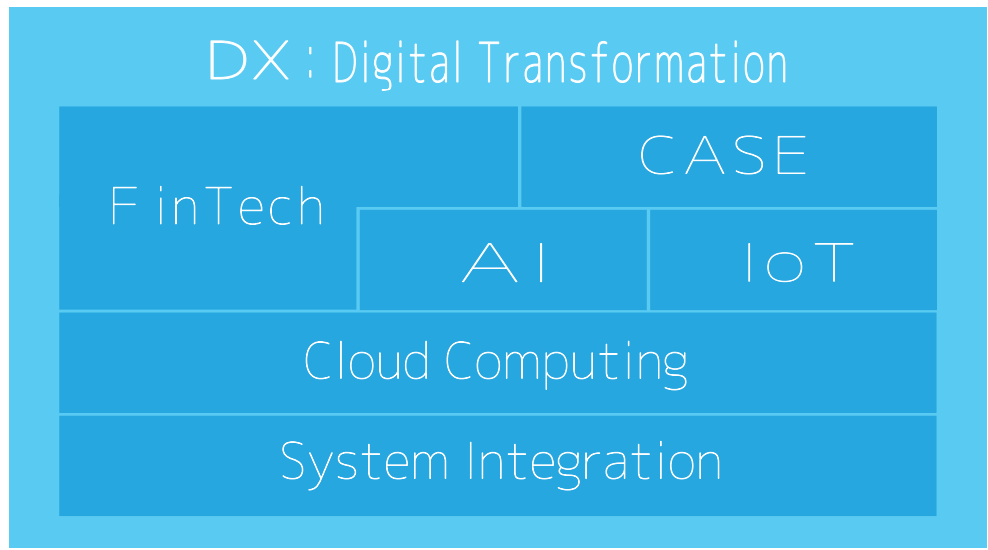
2 多彩なグループ構成

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



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

ウクライナ情勢や世界的な物価上昇による金融資本市場の変動が継続しており、不確実性が更に高まっています。また、日銀も金融緩和と政策の動向や為替相場など、今後景気への影響が懸念されます。このような中でも各企業は生成AIに関しての開発投資を行い、多業種において応用の可能性を模索する動きがみられ、DXの拡がりとともに全体的にIT人材不足が懸念されます。

■ 銀行

政府が推進する少子化対策や投資意欲の拡大に向けて、銀行業界としても取り組むべき施策が注目されています。若年層に対しては教育と啓発、高齢層には老後資金の確立が一層重視されることになるため、投資や資産形成は今まで以上に重要となります。そのためにデジタルテクノロジーを活用した使い易い投資プラットフォームなどを提供し、投資への敷居を下げることで、さらに少子化対策としての子育て支援プログラムと教育ローンなどのサービスの拡充は必至です。

銀行は柔軟な商品やサービスの提供、顧客ニーズの把握と対応、継続的な顧客エンゲージメントの強化を通じて少子化や投資意欲の拡大に貢献することが一層求められると考えられます。

■ クレジット

経済産業省の推進するキャッシュレス決済の拡大を受け、新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行の後も、取扱高は堅調に推移しています。システム開発は、スマートフォンや生体認証による新決済サービスの構築や、3Dセキュア2.0の導入義務化対応、PCI DSS4.0対応などのセキュリティ対策、AIを活用した与信、債権回収などに力を入れており、更なるIT投資が見込まれます。

■ 証券

日銀の金融緩和を追い風に市場環境は好転し、日経平均株価がバブル崩壊後の最高値を更新しています。特にオンライン証券会社が口座数を伸ばし、デジタル化の重要性が従来以上に高まっていますが、委託手数料無料化の流れもあり、証券会社の事業環境には課題も多くあると考えられます。

2 通信・放送

個人向けの回線数は若干増加が見込めますが、価格競争は継続しておりARPUの向上は暫くは見込めない環境が続いております。法人向けは企業の今後のDXの進展状況にもよりますが、拡大の余地はあり、通信サービスに高付加価値のソリューションを組み合わせることで実現できるビジネスへのIT投資は増加していくと想定されます。

3 小売・流通

度重なる値上げにより消費マインドの低迷が続いており、先行きが不透明です。そのような中でもデジタル技術の進化と電子決済の多様化が進み、差別化を図るためチャネル戦略へのIT投資が重要になってくる傾向にあります。

4 官公庁

デジタル庁の発足から2年が過ぎ、ガバメントクラウド等の検討が進んできております。各省庁や自治体のデジタル化、効率化が促進されることでクラウド利活用のためのIT予算が拡大していく見込みです。

5 製造業

コロナ禍が収まり景気の回復が期待されているなか、原材料価格や燃料コストの高騰などの不安要素が解消せずもう少し時間がかかると考えられています。しかしながら、様々なもののデジタル化は企業の競争力向上に繋がる重要な要素であり、そのためのIT投資は必要不可欠となっております。

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1日の道路交通法改正で解禁されました。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倍増計画を策定し、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

(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

(株)エクスマーシオ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(株)アクセスの自然言語解析AIや(株)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。

(単位:百万円)

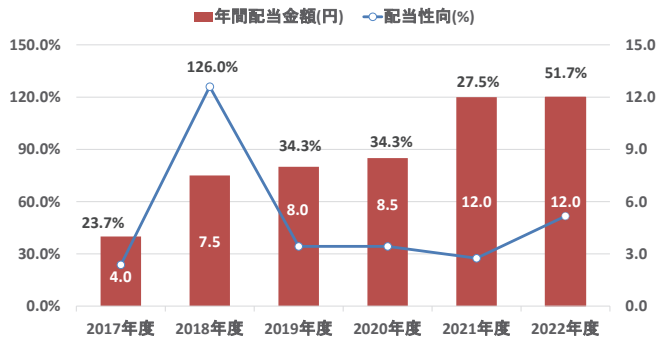
通期	2021年度実績		2022年度実績		2023年度計画		
	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	前期比伸び率
売上高	13,922	100.0%	13,986	100.0%	16,200	100.0%	15.8%
ソフトウェア開発事業	10,514	75.5%	10,727	76.7%	11,900	73.5%	10.9%
コンサルティング事業	1,148	8.2%	1,221	8.7%	1,400	8.6%	14.7%
ソリューション事業	2,259	16.2%	2,037	14.6%	2,900	17.9%	42.4%
売上原価	10,536	75.7%	10,644	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%

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
年間配当金額 (円) 注1)	8.0	8.5	12.0	12.0
期末発行総数	13,410,297	13,410,297	26,820,594	26,820,594
一株当たり純資産 (円) 注1)	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「一株当たり年間配当金額」と「一株当たり純資産」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。

1株当たり配当金額と配当性向の推移



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。

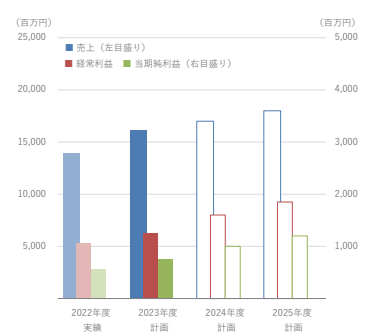
中期計画の基本方針

- 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、十分なフィー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 海外市場の開拓**
海外市場に対し、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市場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

(単位:百万円)

	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逡減を見込み、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。

従業員の推移

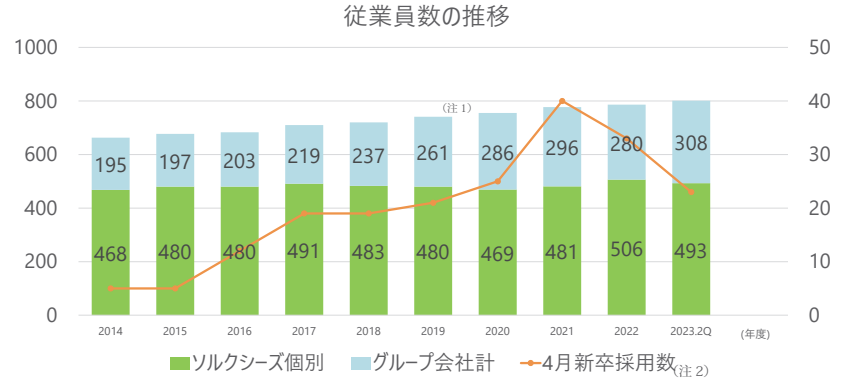
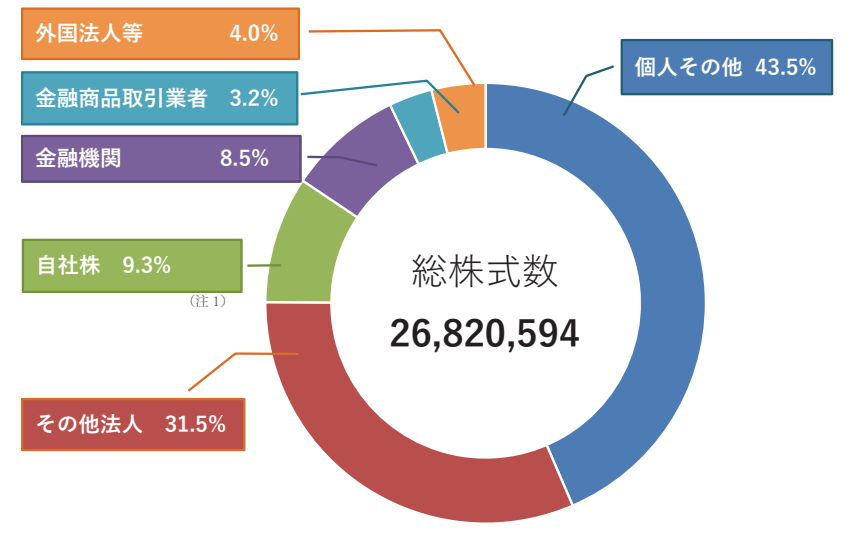
株主の状況

個別	(単位:人)				
	2021年12月期		2022年12月期		2023年12月期
	(6月末)	(12月末)	(6月末)	(12月末)	(6月末)
全従業員	496	481	506	488	493
内 女性数	87	84	94	90	89
事業本部 (技術)	431	415	438	425	426
営業本部	26	26	27	26	29
経営企画、管理本部他	39	40	41	37	38
平均年齢 (歳)		42.3		42.1	
平均勤続年数 (年)	—	14.8	—	15.0	—
平均年収 (万円)		614		587	
新卒採用人数	30	—	22	—	13
初任給 (千円/月)	220		220		222

大株主の状況			
2023年6月30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	1,369	5.1%
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		434	1.6%
(株) 日本カストディ銀行 (信託口)	信託銀行	433	1.6%
岩崎 泰次	個人株主	263	1.0%
モルガン・スタンレー MUFG 証券 (株)	証券会社	232	0.9%
その他		12,621	47.1%
計		26,820	100.0%

連結	(単位:人)				
	2021年12月期		2022年12月期		2023年12月期
	(6月末)	(12月末)	(6月末)	(12月末)	(6月末)
全従業員	790	777	805	786	801
内 女性数	147	144	156	155	161
事業本部 (技術)	664	650	678	665	670
営業本部	64	64	66	65	72
経営企画、管理本部 他	62	63	61	56	59

所有者別の状況 (主体別所有者株式数の割合)



(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) 2023年度の 新卒採用数はグループ全体で24名になります。

(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 151,600 株 (0.6%) を含めております。

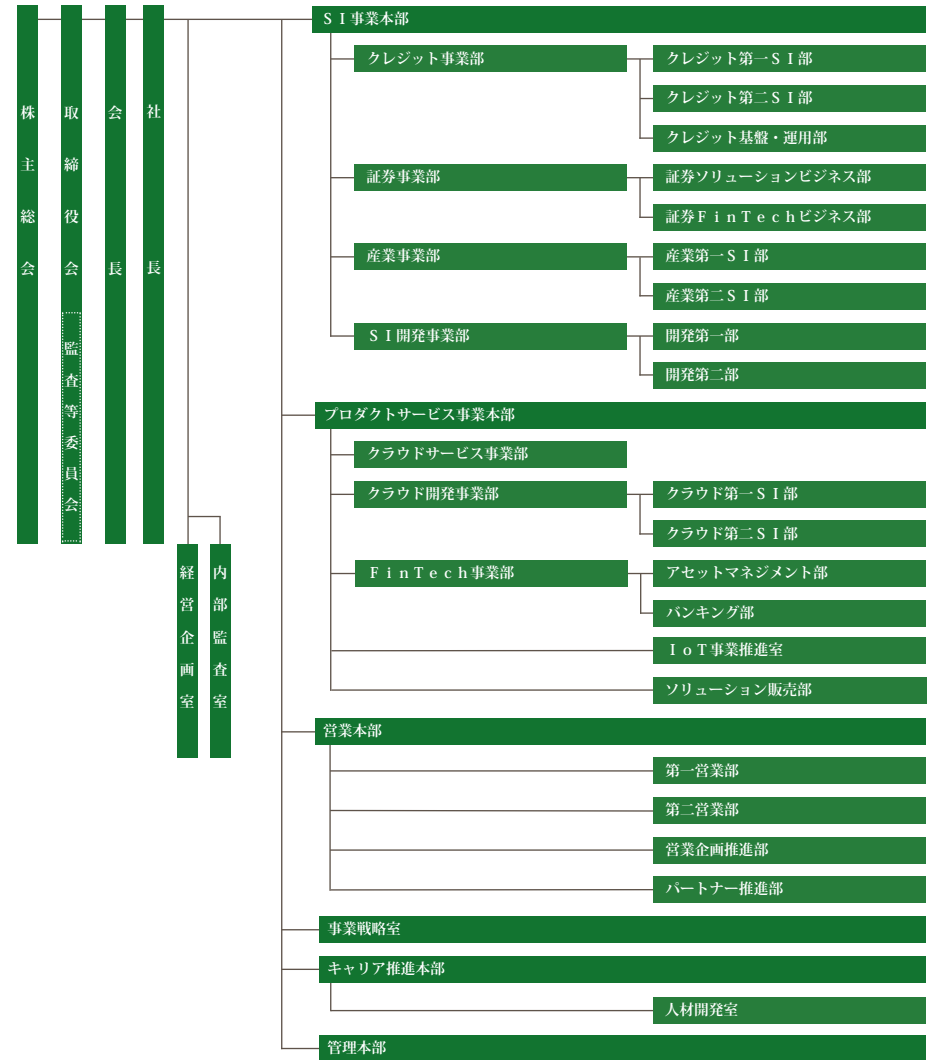
会社概要

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
 電話 03-6722-5011 (代表) Fax 03-6722-5021
 電話 092-283-8411 Fax 092-283-8412

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。

e sports (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。

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

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が、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」等に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。

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。

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。

【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>

【見通しに関する注意事項】

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、その積極の開示に努めてまいります。当資料記載の業績見通しのみで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う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>