

第 45 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

決算短信補足資料 2024

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。

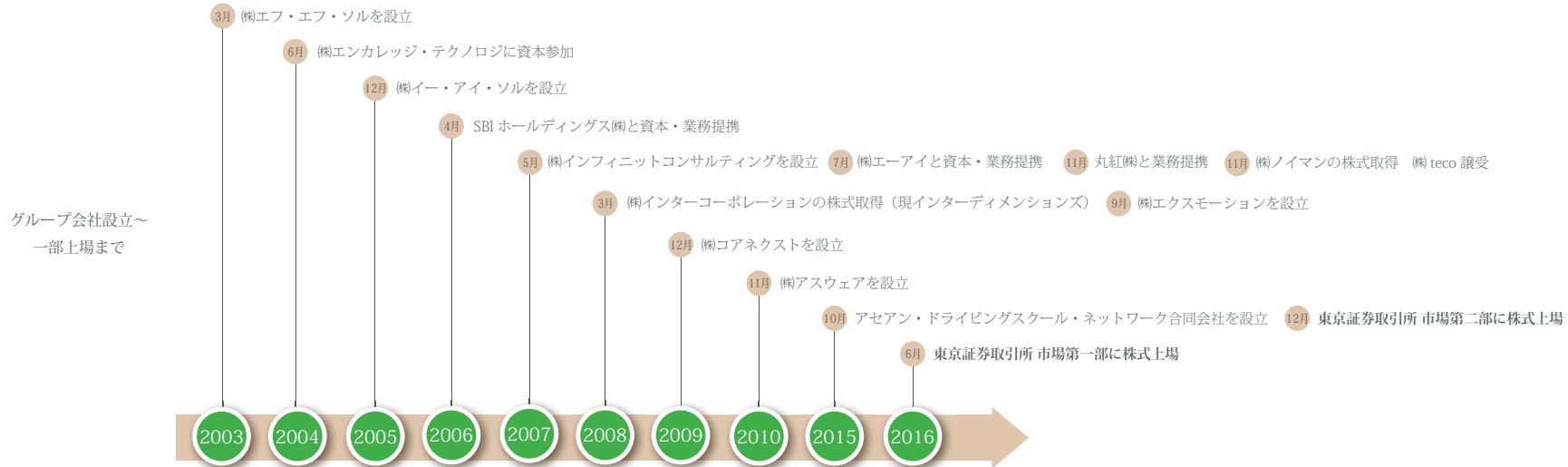
経営のモットー

「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。



2024年度 第1四半期期 連結実績・個別実績

2024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・トピックス・当グループの強み

2024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

2024年度 計画

2024年度 業界別市場動向	8
2024年度 取り組み方針	8
2024年度 通期業績予想、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

第1四半期実績サマリー

全体サマリー

- 企業によるDXへの取り組みは引き続き堅調であり開発需要は堅調。当期においては、前期比で0.2%増収も、開発投資・人件費・採用費などの費用増により、営業利益で前期比46.2%の減益となる。
- 第2四半期計画比では、売上高は進捗率46.6%、営業利益は進捗率33.8%の水準。一部の案件で期ズレが発生したものの、概ね計画通りの推移。

ソフトウェア開発事業

- 金融系は、クレジットが前年同期比で減少も、銀行・その他金融を中心に開発需要が伸び、全体では堅調に推移。直接顧客売上比率は前年同様増加傾向も、外注費増加により粗利率が減少する。
- 産業系は、大手ベンダー中心に官公庁および製造業向け開発需要が伸長。
- 機器販売は、官公庁を中心に既存ユーザーからのスポット案件が増加したことにより、堅調に推移。
- 基盤系開発も、同じく既存ユーザーからの開発需要の継続により安定した受注が続く。
- 採用費や人件費などの人的投資に関する費用が増加した結果、減益となる。

コンサルティング事業

- エッジコンピューティング系は、連結子会社buboが増収に寄与。外注リソース拡充および生成AIサービスへの投資、採用活動の積極化により、費用先行。コンサルティング支援の需要は自動車関連を中心に引き続き旺盛であり、受注動向は順調に推移。
- 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、新たなソリューションであるデジタル教習原簿システム「N-reco」の販売を開始。既存取引のある自動車教習所を中心に受注は増加傾向。オンライン学科教習ツール「N-LINE」の契約校数は535校となり、業界シェアは7割を維持。
- エッジコンピューティング開発は、製造業向けデータ計測の需要が引き続き旺盛であり、鉄道関連を中心に受注が伸長。前年度から持ち越している大口案件の納品に注力しており、当期における受注残高は横這い。
- クラウドサービスは、2024年度は償却負担の増加による利益の押し下げ圧力あるも、ウェブサイト経由のリード獲得が好調であり増収基調、ID数は30万ユーザーを突破。引き続きアップセルおよびOEM提供を推進。

(単位:百万円)

	2023年12月期 第1四半期実績	2024年12月期 第1四半期実績	前年同期比 伸び率
売上高	3,811	3,818	+0.2%
営業利益	314	169	△46.2%
四半期純利益	312	78	△74.9%

足元の事業環境

全体サマリー

- DX関連需要は変わらず旺盛。足元の仕掛案件は豊富であり、納品を確実に進めていく。
- 長期的な成長を目的として、2024年度はグループ計45名(前年比+21名)の新卒採用を実施。育成に時間がかかる為、今年度は投資となるが、翌年度以降の業績寄与に繋げていく。

ソフトウェア開発事業

- 金融系は、クレジット・銀行を中心にDX推進に伴う開発需要は引き続き続く見込まれる。開発要員のリソース確保は継続課題であり、新卒採用強化に加え、協力会社との関係強化を推進中。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新規機能開発の需要も拡大傾向。
- 産業系は、大手ベンダーからの開発需要は変わらず、今後も堅調に推移する見通し。
- 機器販売は、引き続きスポットの大型納入予定があるなど、一定規模の需要取り込みが可能。
- 単価アップは前年度に続き今年度においても継続して交渉を図っており、粗利率の向上に取り組む。

コンサルティング事業

- エッジコンピューティング系は、株式会社buboとのシナジー創出による利益率向上が更に進む事で、損益面の向上が図られる。また、自動車業界においては、EV関連の開発需要の伸長が見込まれており、関連したソフトウェア設計支援の案件拡大が期待できる。
- 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推進中。併せて、クレジット業界における独自ネットワークを活用し、クレジットを中心としたシステム開発案件の新規開拓を推進。

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」の他業種向け機能開発を進め、ドローンスクール講座や、システム開発会社のパートナー向け教育などへの転用を拡大する。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・実証実験を継続中。
- エッジコンピューティング開発は、新しい領域として、防衛・航空・宇宙分野の開拓を推進中。中でも防衛については、得意とする領域の計測に関し引き合いが増加中。
- クラウドサービスは、今春よりサービス価格を改定し、値上げを実施予定。更に営業活動において単価の高いプランを推奨することにより、ストック売上を積み上げ、収益力向上を図る。

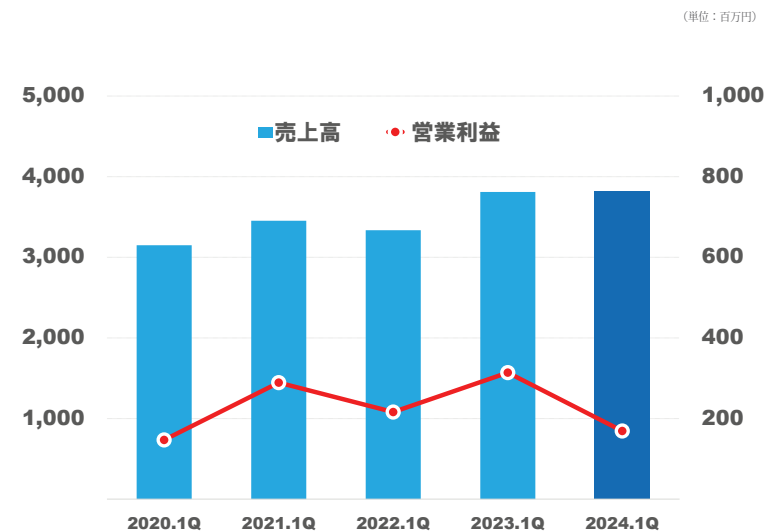
その他

新たな取り組みなど

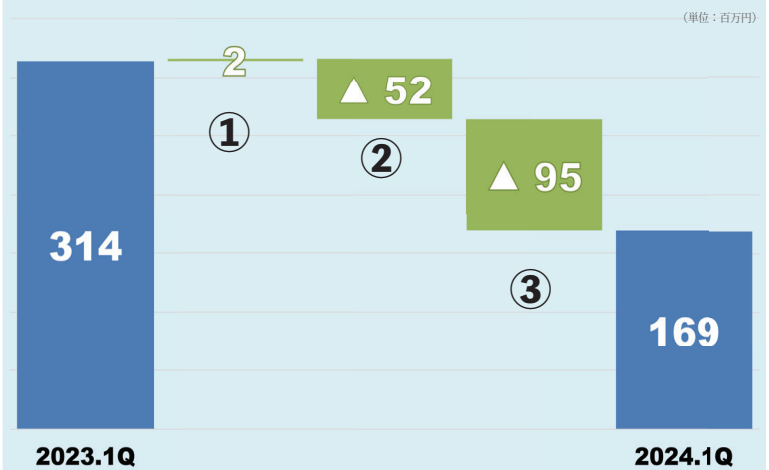
- 採用競争力強化施策の推進
 - ・ 社員への前年度を上回る待遇改善施策の推進により、定着率向上およびモチベーションアップを図る。
 - ・ 2024年度新卒採用において一定の成果を納めており、2025年度についても継続して採用活動を強化。
 - ・ 新卒採用強化の一環として、TVerを中心とした動画広告配信を前年度に引き続き推進中。スポットでサッカー「U-23日本代表 対U-23ウクライナ代表戦」のリアルタイム配信時において、ソルクシーズの動画広告を配信。

	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		2024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
売上高	3,150	100.0%	3,453	100.0%	3,336	100.0%	3,811	100.0%	3,818	100.0%	0.2%
ソフトウェア開発事業	2,426	77.0%	2,692	78.0%	2,654	79.5%	2,910	76.4%	2,903	76.0%	△0.2%
コンサルティング事業	299	9.5%	310	9.0%	290	8.7%	312	8.2%	320	8.4%	2.8%
ソリューション事業	424	13.5%	450	13.0%	391	11.7%	589	15.5%	594	15.6%	1.0%
売上原価	2,467	78.3%	2,599	75.3%	2,558	76.7%	2,899	76.1%	2,958	77.5%	2.0%
売上総利益	683	21.7%	853	24.7%	778	23.3%	911	23.9%	860	22.5%	△5.6%
販売管理費	535	17.0%	563	16.3%	561	16.8%	596	15.7%	691	18.1%	15.9%
営業利益	147	4.7%	289	8.4%	216	6.5%	314	8.3%	169	4.4%	△46.2%
ソフトウェア開発事業	123	3.9%	280	8.1%	235	7.1%	256	6.7%	210	5.5%	△17.8%
コンサルティング事業	52	1.7%	48	1.4%	49	1.5%	60	1.6%	0	0.0%	△99.9%
ソリューション事業	△28	△0.9%	△38	△1.1%	△68	△2.0%	△1	△0.0%	△41	△1.1%	2152.5%
営業外損益	9	0.3%	27	0.8%	9	0.3%	24	0.6%	0	0.0%	△99.1%
経常利益	156	5.0%	317	9.2%	225	6.8%	339	8.9%	169	4.4%	△50.0%
特別損益	0	△0.0%	82	2.4%	0	△0.0%	119	3.1%	0	△0.0%	△100.4%
税金等調整前四半期純利益	156	5.0%	400	11.6%	225	6.7%	459	12.0%	168	4.4%	△63.2%
法人税等・法人税等調整額	50	1.6%	△180	△5.2%	94	2.8%	126	3.3%	89	2.3%	△29.3%
非支配株主に帰属する四半期純利益	9	0.3%	14	0.4%	12	0.4%	20	0.5%	1	0.0%	△94.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益	96	3.1%	566	16.4%	118	3.6%	312	8.2%	78	2.1%	△74.9%

売上高及び営業利益の推移



営業利益分析



- ① 売上高増加：株式会社 bubo の連結子会社化
- ② 粗利率減少：外注費等の増加 前年同期比△1.4%
- ③ 販管費増加：採用費・人件費、のれん償却費等の増加

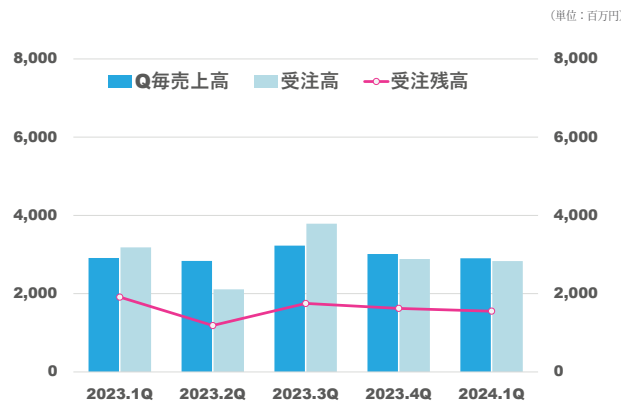
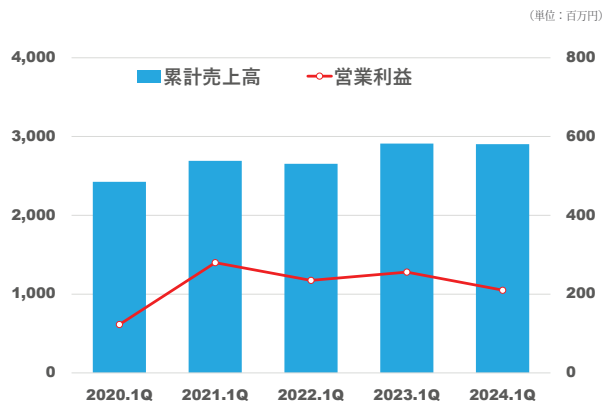
セグメントの定義

- 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

金融系・産業系共に引き続き開発需要は旺盛なもの、一部機器販売の納期延伸などがあり、前年同期比では0.2%の減少と横這い。

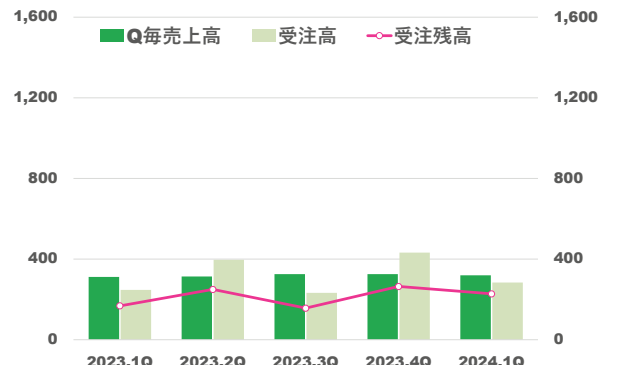
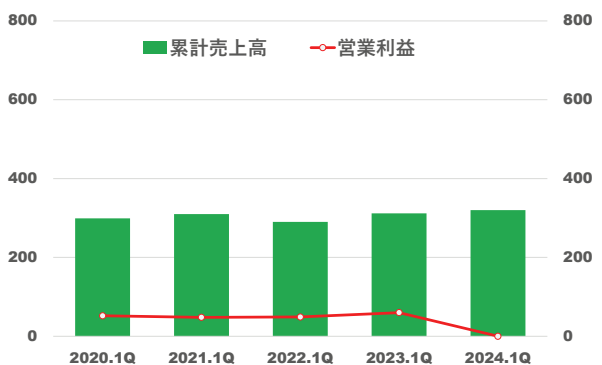
営業利益

協力会社の開発リソース増加に伴う外注費の増加、人材採用などへの支出が増加した結果、前年同期比17.8%の減益。

受注残高

前期末比で4.4%の減少となり、ほぼ横這いで推移。前年同期比では、18.8%の減少。

コンサルティング事業



売上高

株式会社 bubo の連結子会社化が寄与し、ソフトウェア開発コンサルが増収。前年同期比で2.8%の増加。

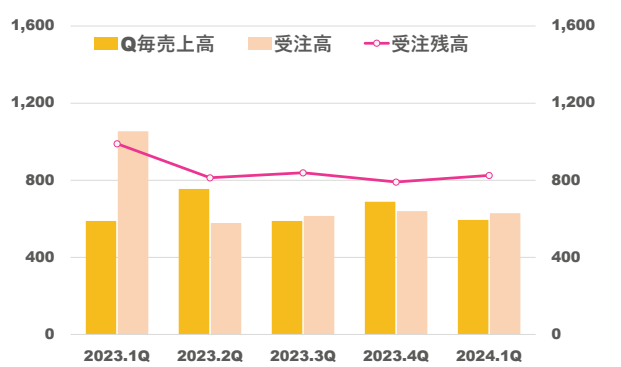
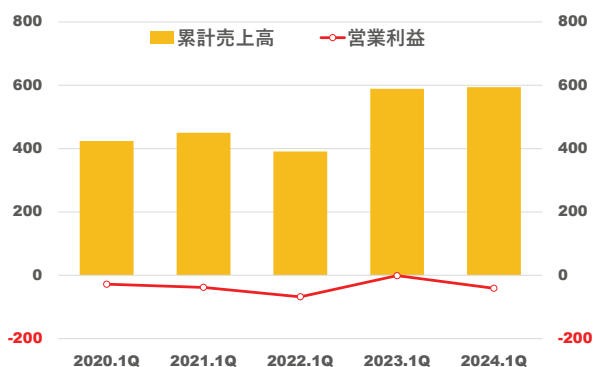
営業利益

のれん代の増加、生成AIへの開発投資などが影響し、前年同期比99.9%の減益。

受注残高

自動車業界を中心に開発需要は好調であり、前期末比で13.9%の減少も、前年同期比では、35.4%の増加。

ソリューション事業



売上高

自動車教習所向けソリューションが好調に推移、クラウドソリューションについても新規受注が伸長し、前年同期比では1.0%の増加。

営業利益

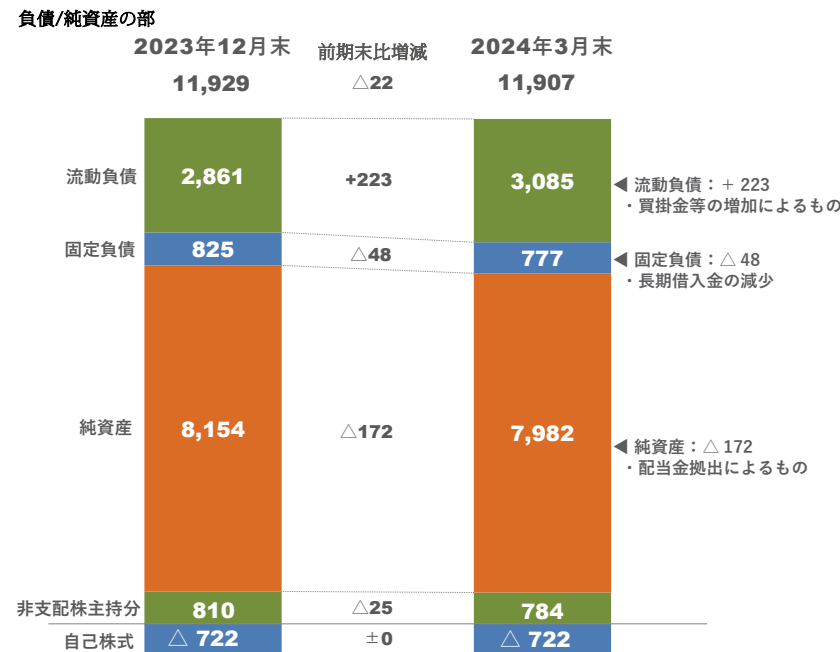
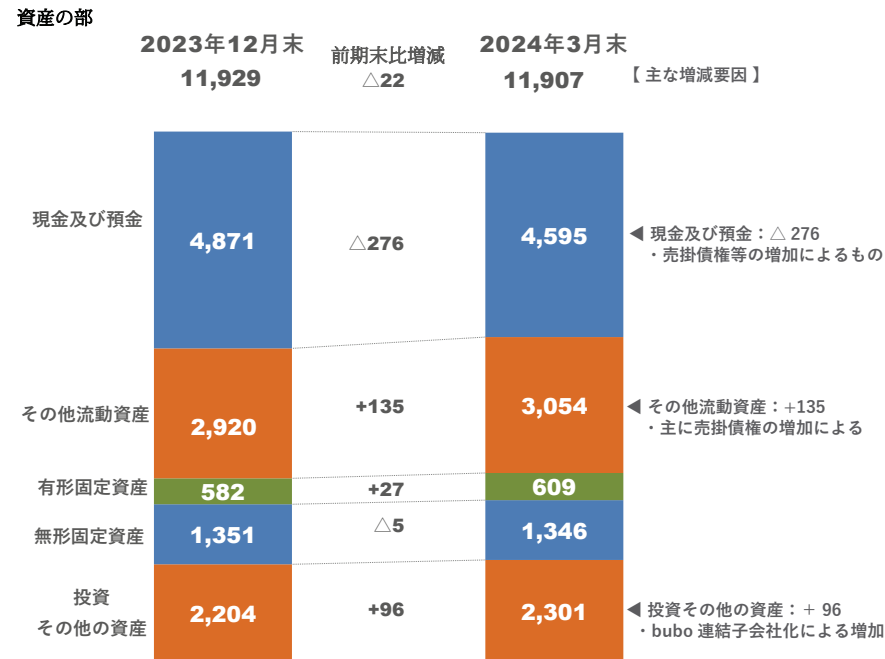
クラウドソリューションにおける償却負担が増加し、前年同期比で減益となる。

受注残高

エッジコンピューティング関連の仕掛案件が多く、前期末比で4.4%増加。前年同期比では、16.6%の減少。

■総資産は前期末比 22 百万円減少し、11,907 百万円となりました
 ■純資産は前期末比 197 百万円減少し、8,044 百万円となりました

	2020年度 3月末		2021年度 3月末		2022年度 3月末		2023年度 3月末		2023年度 12月末		2024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	
【資産の部】															
I 流動資産	7,163	63.4%	7,477	64.3%	7,073	64.6%	7,493	64.6%	7,791	65.3%	7,650	64.2%	△ 141	△ 1.8%	
1. 現金及び預金	4,690		4,527		4,261		4,774		4,871		4,595		△ 276	△ 5.7%	
2. 受取手形・売掛金 (注1)	2,078		2,283		2,347		2,374		2,527		2,636		108	4.3%	
3. たな卸資産	254		289		61		187		230		257		27	11.9%	
4. その他	139		377		402		156		162		161		△ 1	△ 1.0%	
II 固定資産	4,137	36.6%	4,157	35.7%	3,874	35.4%	4,104	35.4%	4,137	34.7%	4,256	35.8%	119	2.9%	
1. 有形固定資産	673	6.0%	635	5.5%	602	5.5%	577	5.0%	582	4.9%	609	5.1%	27	4.7%	
2. 無形固定資産	874	7.7%	948	8.2%	1,079	9.9%	1,165	10.0%	1,351	11.3%	1,346	11.3%	△ 5	△ 0.4%	
(1) のれん	48		3		2		1		129		121		△ 7	△ 5.6%	
(2) ソフトウェア	824		944		1,075		1,162		1,220		1,222		2	0.2%	
(3) その他	1		1		2		2		1		1		0	△ 0.6%	
3. 投資その他の資産	2,590	22.9%	2,572	22.1%	2,192	20.0%	2,362	20.4%	2,204	18.5%	2,301	19.3%	96	4.4%	
(1) 投資有価証券	1,525		1,395		1,072		1,388		1,154		1,201		46	4.1%	
(2) その他	1,064		1,177		1,120		973		1,049		1,100		50	4.8%	
資産合計	11,300	100.0%	11,634	100.0%	10,948	100.0%	11,598	100.0%	11,929	100.0%	11,907	100.0%	△ 22	△ 0.2%	
【負債の部】															
I 流動負債	2,498	22.1%	2,376	20.4%	2,372	21.7%	2,616	22.6%	2,861	24.0%	3,085	25.9%	223	7.8%	
1. 支払手形・買掛金	544		570		510		703		653		1,019		365	56.0%	
2. 短期借入金	680		430		390		360		360		560		200	55.6%	
3. 1年以内返済予定長期借入金	346		481		465		318		247		225		△ 21	△ 8.9%	
4. その他	928		893		1,006		1,234		1,601		1,281		△ 320	△ 20.0%	
II 固定負債	2,682	23.7%	2,104	18.1%	1,193	10.9%	983	8.5%	825	6.9%	777	6.5%	△ 48	△ 5.9%	
1. 長期借入金	754		1,138		671		374		200		145		△ 55	△ 27.4%	
2. 退職給付に係る負債	1,715		733		256		357		349		347		△ 1	△ 0.4%	
3. 役員退職慰労引当金	179		201		226		205		222		227		5	2.6%	
4. その他	33		31		38		45		53		55		2	3.9%	
負債合計	5,181	45.9%	4,480	38.5%	3,565	32.6%	3,600	31.0%	3,687	30.9%	3,862	32.4%	174	4.7%	
【純資産の部】															
I 株主資本	5,006	44.3%	5,906	50.8%	6,261	57.2%	6,726	58.0%	7,159	60.0%	6,944	58.3%	△ 214	△ 3.0%	
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	2,309		2,265		2,251		2,249		2,239		2,239		0	0.0%	
3. 利益剰余金	2,041		2,898		3,241		3,706		4,147		3,932		△ 215	△ 5.2%	
4. 自己株式	△ 839		△ 752		△ 725		△ 724		△ 722		△ 722		0	△ 0.0%	
II その他の包括利益累計額	462	4.1%	545	4.7%	386	3.5%	468	4.0%	272	2.3%	315	2.6%	43	15.9%	
1. 評価差額金	423		503		327		501		294		338		44	15.0%	
2. 退職給付に係る調整累計額	39		41		58		△ 33		△ 21		△ 22		△ 1	4.6%	
III 新株予約権	3	0.0%	1	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	
IV 非支配株主持分	647	5.7%	701	6.0%	734	6.7%	803	6.9%	810	6.8%	784	6.6%	△ 25	△ 3.1%	
純資産合計	6,118	54.1%	7,154	61.5%	7,382	67.4%	7,997	69.0%	8,241	69.1%	8,044	67.6%	△ 197	△ 2.4%	
負債・純資産合計	11,300	100.0%	11,634	100.0%	10,948	100.0%	11,598	100.0%	11,929	100.0%	11,907	100.0%	△ 22	△ 0.2%	



(注1) 進行基準の売上高に対する未収入金を含む。

2024年度における4月までの各種施策の成果です
引き続き新たな成長分野に積極的な投資を行い、
ソルクシーズグループ全体でお客様に快適なDXソリューションを提供して参ります。

Cloud

株式会社Fleekdrive 企業向けオンラインストレージ「Fleekdrive」 30万ユーザ突破

Fleekdriveは2011年にサービスを開始以来、製造業をはじめ、金融、教育、医療分野など様々な企業にご利用いただき、メールに依存しない社内外のファイル共有、機密情報をしっかり守る細かなアクセス管理、Web上で承認プロセスを実行できるワークフローなど、企業で求められる課題に真摯向き合った結果、業種・業界を問わずあらゆるニーズにフィットするサービスに成長することができました。2020年に10万ユーザを突

破してから約3年半で30万ユーザとなり、ニーズは今後も高く推移していくものと思われます。

2019年にソルクシーズから分社化し、今年設立5周年を迎えます。Fleekdriveは、安心・安全かつ効率的に業務に取り組むことができる情報共有のプラットフォームを目指すべく、さらなるサービスの強化・拡大に努めてまいります。



eスポーツ

株式会社eek 「スポーツ&カルチャー実行委員会」と業務提携を締結

スポーツ&カルチャー実行委員会（以下 スポカ）は、スポーツ&カルチャーを始める“きっかけの場”の提供を目的に、2012年より札幌を中心に、子供から大人まで年齢・性別・経験を問わず誰でも参加できる様々なイベントを企画・開催しています。2022年は延べ約63,000人、2023年は延べ約110,000人の参加人数を誇るイベントの開催実績があります。昨年、「北海道ボールパークFビレッジ」や「札幌コミュニティドームつどーむ」で開催されたスポカイベントでのeスポーツ関連のご支援が評価され、この度の業務提携に至りました。

eekは、昨今の人気コンテンツとして欠くことのできないeスポーツのノウハウを提供するこ

とにより、スポカルのより一層魅力的なイベント企画・実施に貢献してまいります。また、スポカは圧倒的な集客力を背景に全国展開を目指していることから、今後スポカとの協力体制を強化することで、eekは更なる知名度の向上と新たなマーケットの獲得が期待できます。

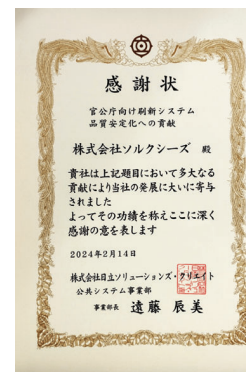
2024年2月に計3日間、札幌市内7店舗のドコモショップ（株式会社NTTドコモ北海道支社）で開催されたスポカ実行委員会のイベントで、eスポーツ体験ブースをプロデュースしました。各回とも多くのご来場者様に参加いただき、大盛況に終わりました。今後も、スポカとより強固な協力体制を構築し、eekのマーケット拡大に努めて参ります。



株式会社日立ソリューションズ・クリエイト様より 感謝状「官公庁向け刷新システム 品質安定化への貢献」授与

株式会社日立ソリューションズ・クリエイト様より、感謝状「官公庁向け刷新システム 品質安定化への貢献」および楯を授与していただきました。2021年からスタートした当プロジェクトに、

当社は上流工程から参画させていただいておりましたが、結合試験および連動試験に於いて品質安定化への取り組みを評価していただき、この度の表彰に至りました。



IT人材採用力強化に向けた取り組み

将来に向けたIT人材不足に対応するため、2024年度新入社員数はグループ計45名、昨年度より21名増員しました。来年度以降もこの水準を維持する方針です。

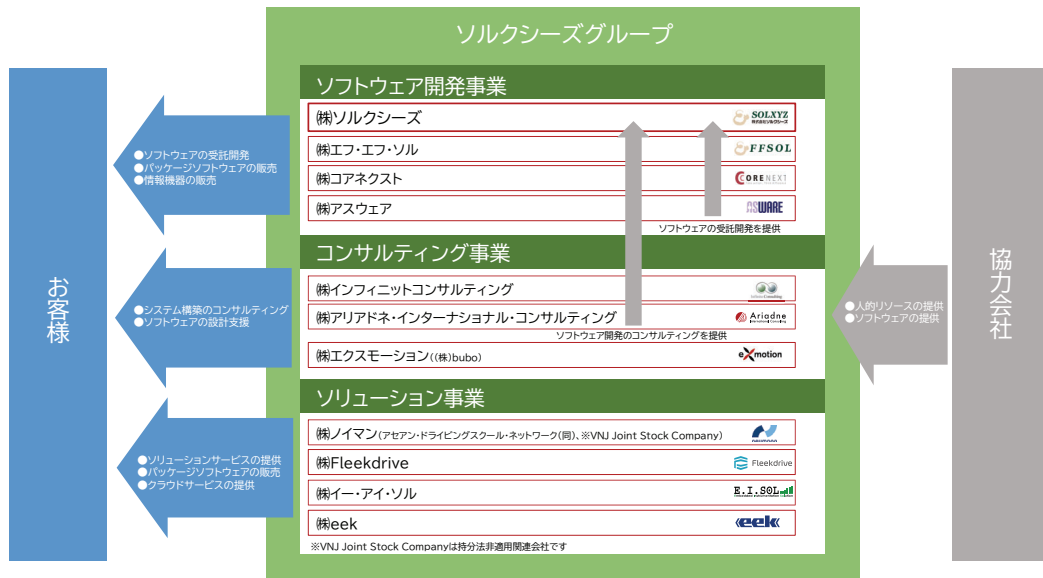
従来の施策に加え、その他の取り組みとして、以下を実施しました。

- 2023年に続き、2024年度においても従業員賃金のベースアップを実施いたしました。初任給も引き上がり、今後の新入社員採用力の強化に繋がります。
- 認知度向上のための施策として、2023年11月より実施しているTVer動画広告に加え、今年3月25日開催「U-23日本代表対U-23ウクライナ代表戦」のTVerリアルタイム配信にて動画広

告を実施しました。

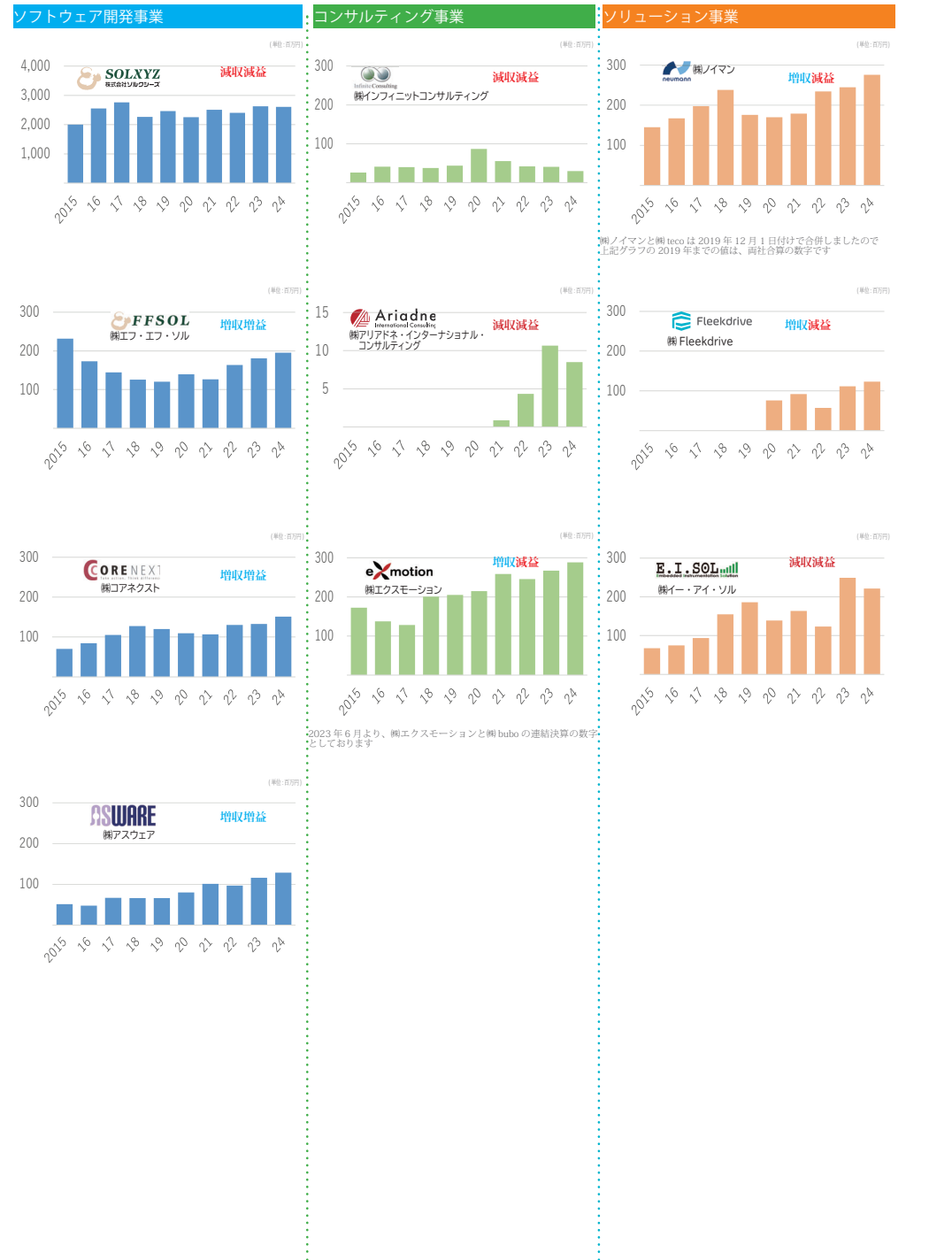
- 社長をはじめとした役員と、部長クラス・マネージャークラスとの少数の懇親会を毎月開催、社員の声を直接吸い上げる仕組み作りに注力しています。また、匿名で気軽に意見を共有する場として目安箱を設置し、社員の意見を実現すべく働きやすい制度、環境の整備を推進しています。



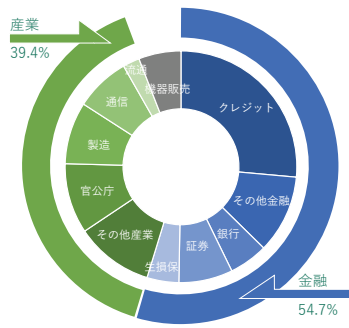
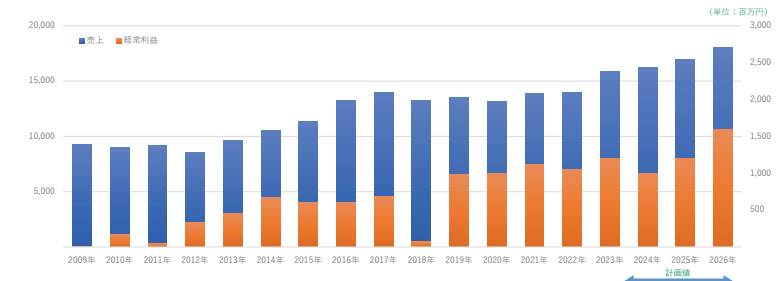


連結対象子会社					
会社名	主な事業の内容	主な顧客	設立年月 (取得年月) <small>(注1)</small>	資本金等	出資比率
株式会社エフ・エフ・ソル	銀行系に特化した受託ソフトウェア開発	ネット銀行、都市銀行、地方銀行	2003年3月	228百万円	97.0%
株式会社コアネクスト	投資顧問向け等、証券バイサイドの受託ソフトウェア開発	投資信託、投資顧問	2009年12月	18百万円	100.0%
株式会社アスウェア	ICTインフラの企画・構築・保守	SIベンダー、通信系企業	2010年11月	18百万円	100.0%
株式会社インフィニットコンサルティング	システム開発の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)	33百万円	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	897百万円	53.1%
株式会社bubo <small>(注2)</small>	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	53.1%
株式会社ノイマン <small>(注3)</small>	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)	302百万円	98.1%
アセアン・ドライビングスクール・ネットワーク(株)	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	- <small>(注4)</small>	2015年10月	189百万円	74.2%
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	274百万円	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・エージェントサービス	eスポーツ業界	2022年7月	21百万円	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) 2023年12月1日付けにて日の出ソフト(株)から社名を変更しております。
 (注3) 2019年12月1日付けにて(株)ノイマンを存続会社、(株)tecoを消滅会社とする吸収合併を行っております。
 (注4) アセアン・ドライビングスクール・ネットワーク(株)は、営業実績がありませんので記載を省略しております。



1 安定的な経営基盤



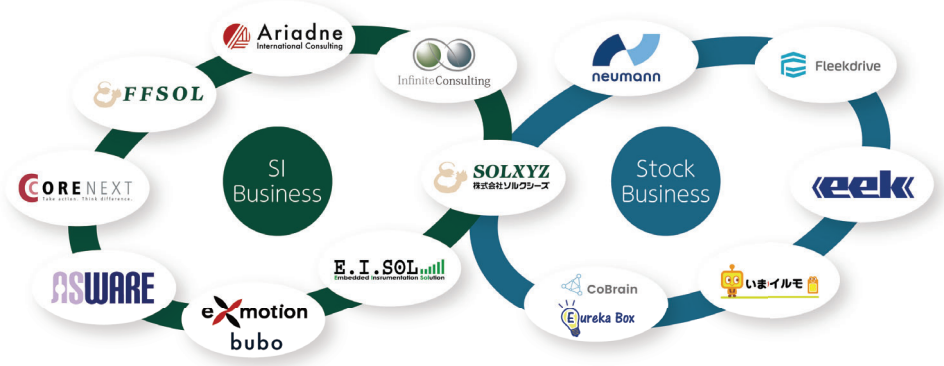
継続的な成長
サブプライムローン問題や大震災などを起因とする経済不況を乗り越え、成長を継続
新型コロナウイルス感染症の影響も小規模に留まる

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単体の値です

2 多彩なグループ構成

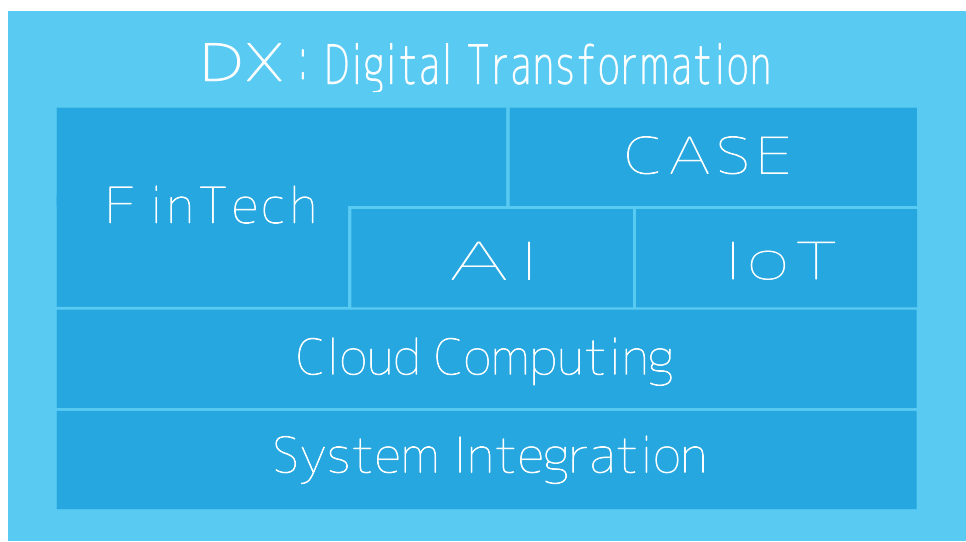
SIビジネスとストック型ビジネスの両輪で顧客のビジネスを支援
システム構築をワンストップで支援。インフラ構築からシステム企画・設計・開発、更にクラウドを始めとする各種サービス・ソリューションの提供など、様々な要望に対応



株式会社ソルクシーズ	株式会社インフィニットコンサルティング	Ariadne International Consulting	株式会社FFSOL	CORENEXT	ASWARE	eXmotion	bubo	E.I.SOL	株式会社neumann	Fleekdrive	eek	いま-イルモ	CoBrain	Eureka Box
代表取締役社長 佐藤 隆夫	代表取締役社長 佐藤 隆夫	代表取締役社長 佐藤 隆夫	代表取締役社長 佐藤 隆夫	代表取締役社長 佐藤 隆夫	代表取締役社長 佐藤 隆夫	代表取締役社長 佐藤 隆夫	代表取締役社長 佐藤 隆夫	代表取締役社長 佐藤 隆夫	代表取締役社長 佐藤 隆夫	代表取締役社長 佐藤 隆夫	代表取締役社長 佐藤 隆夫	代表取締役社長 佐藤 隆夫	代表取締役社長 佐藤 隆夫	代表取締役社長 佐藤 隆夫

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

<p>専門店化</p> <p>業種、業務別に 専門特化した 非価格競争力の強化</p> <p>専門店化 オンライン</p>	<p>収益構造の変革</p> <p>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</p> <table border="1"> <tr> <td>SIビジネス収益</td> <td>50%</td> </tr> <tr> <td>ストック型ビジネス収益</td> <td>50%</td> </tr> </table>	SIビジネス収益	50%	ストック型ビジネス収益	50%	<p>グローバル展開</p> <p>ASEAN+3の マーケットに対し、 製品・サービスを展開</p>
SIビジネス収益	50%					
ストック型ビジネス収益	50%					

1 金融全般

2023年中の米国の金利上昇により円安が進みましたが、日本株は好調なパフォーマンスを上げる事ができました。数十年に亘りデフレが続いてきた日本は物価上昇と賃上げの好循環に入り、2024年にはデフレサイクルからの脱却、日銀のマイナス金利政策の解除などが期待されます。但し、地勢学的リスク（東欧、中東等）、主要国の選挙の影響などの不確定要素もあり注視が必要です。金融業界は引き続きデジタル化を推進し、AI、ビッグデータ、ブロックチェーンなどの技術を活用したIT投資を拡大させています。

■ 銀行

ここ数年、店舗統廃合や人員の削減などを進めてきましたが事業モデル転換に向け、人材の獲得、処遇改善に動き出しています。

メガバンクはベースアップ、初任給の大幅な引き上げを行い、さらにメガバンクの2024年入行の採用計画は合計で約1200人強、デジタル系の専門人材確保に向け中途採用も大幅に増やす計画です。採用強化については、金融サービスのスマホ対応やAI対応、仮想通貨など、各行ともデジタル化の加速が要因と思われます。2024年は新NISA制度が始まるなど銀行システムを取り巻く環境のIT対応需要は益々増えてきており、銀行は従来の商品、サービス、業界の垣根を見直し、新たな価値創出の源泉を生み出すべく人材やIT投資は今後も続くと考えられます。

■ 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、インフラのクラウド移行等に力を入れており更なるIT投資が見込まれます。その一方で異業種からの参入も増えており、クレジット・決済業務・セキュリティに精通したSE不足が大きな課題になります。

■ 証券

一部で手数料ゼロ化がスタートした事により、各証券会社の再編、金融商品仲介業への転換等ビジネスモデルの再構築が進むと考えられます。企業業績の好調を受けて日経平均株価は年初から28%以上も上がり、今年度からスタートした新NISA制度により更なる投資拡大が見込まれます。企業は操作性向上や顧客体験の向上を図るために、AIやVR・ARなどの新たな技術の採用が進むと考えられます。

2 通信・放送

2024年も回線数は増加傾向にありますが、ARPUの向上は見込めそうにありません。IoT関連の需要は増加するが、5G関連のサービスが出てきておらず、市場規模は縮小傾向にあります。このような状況にあるため、業界全体としてIT投資には効率化が求められていくと考えられます。

3 小売・流通

物価高による消費マインドの低迷はあるものの、インバウンドの回復もあり、需要は上向いてきています。大手小売チェーンは、他社との差別化を図るべく、DXを推進し、より効率的なサプライチェーンを構築することで、競争力を高めるためにIT投資を拡大させていく見込みです。

4 官公庁

マイナンバーカード関連の総点検が完了し、マイナ保険証の利便性向上のためのシステムの開発や改修への対応が実施が計画されています。また、国や自治体の住民サービスの向上につながるシステムの構築や、デジタルを活用して安心安全で便利な社会を実現するための計画も実行されていくと考えられます。

5 製造業

海外との競争激化や原材料の高騰などにより、国内生産は縮小傾向にあります。脱・炭素社会への対応という課題もあり、業界全体での構造転換やプロセスの変化が必要不可欠とされてます。そのためにはDXを推進し、デジタルの活用による効率化に向けたIT投資が求められています。

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とクラウドサービスの連携が進み、今迄以上にクラウドサービスが各種サービスの基盤となり、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

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が始まり、ウェアラブルデバイスや様々なクラウド技術を組み合わせた新たな領域としてヘルステックも進化しております。こうしたIoTと各種デバイス等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。CASEに必要な不可欠となる5G・6Gに代表される次世代通信や半導体の高機能化ニーズは継続すると想定され、ソフトウェアの重要性が益々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、新NISA制度も始まりました。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

Chat GPTの登場をはじめ「生成AI」は日進月歩で進化を遂げております。生成AIの適用範囲は製造現場における業務支援や製品開発支援に止まらず、金融・公共・通信・放送分野などにも利活用が広まると予測され、生成AIを組み込んだソリューションの提供が課題となり、加えてAIを分析・活用できる人材の確保も課題です。

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など、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

ソフトウェア開発上流工程のコンサルティングにおける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開発しましたが、金融領域においても顧客ニーズの需要増加が予測されることより、研修制度の拡充や社内コンテスト開催などにより社員の技術力向上を積極的に推進します。

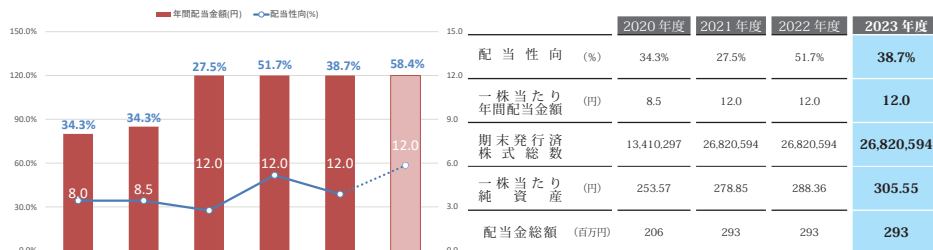
(単位:百万円)

通期	2022年度実績		2023年度実績		2024年度計画		
	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	前年比伸び率
売上高	13,986	100.0%	15,883	100.0%	16,200	100.0%	2.0%
ソフトウェア開発事業	10,727	76.7%	11,984	75.5%	12,300	75.9%	2.6%
コンサルティング事業	1,221	8.7%	1,277	8.0%	1,400	8.6%	9.6%
ソリューション事業	2,037	14.6%	2,621	16.5%	2,500	15.4%	△4.6%
売上原価	10,644	76.1%	12,125	76.3%	12,400	76.5%	2.3%
売上総利益	3,341	23.9%	3,757	23.7%	3,800	23.5%	1.1%
販売管理費	2,312	16.5%	2,612	16.4%	2,800	17.3%	7.2%
営業利益	1,029	7.4%	1,145	7.2%	1,000	6.2%	△12.7%
経常利益	1,056	7.6%	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	564	4.0%	753	4.7%	500	3.1%	△33.6%

第2四半期	2022年度実績		2023年度実績		2024年度計画		
	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	前年同四半期比伸び率
売上高	6,796	100.0%	7,718	100.0%	8,200	100.0%	6.2%
ソフトウェア開発事業	5,337	78.5%	5,747	74.5%	6,200	75.6%	7.9%
コンサルティング事業	589	8.7%	626	8.1%	700	8.5%	11.8%
ソリューション事業	868	12.8%	1,344	17.4%	1,300	15.9%	△3.3%
売上原価	5,185	76.3%	5,797	75.1%	6,300	76.8%	8.7%
売上総利益	1,610	23.7%	1,921	24.9%	1,900	23.2%	△1.1%
販売管理費	1,163	17.1%	1,295	16.8%	1,400	17.1%	8.1%
営業利益	446	6.6%	625	8.1%	500	6.1%	△20.0%
経常利益	439	6.5%	660	8.6%	500	6.1%	△24.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益	228	3.4%	483	6.3%	240	2.9%	△50.3%

連結財政状態および配当状況

1株当たり配当金額と配当性向の推移



	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
配当性向 (%)	34.3%	27.5%	51.7%	38.7%
1株当たり年間配当金額 (円)	8.5	12.0	12.0	12.0
期末発行済株式総数	13,410,297	26,820,594	26,820,594	26,820,594
1株当たり純資産 (円)	253.57	278.85	288.36	305.55
配当金総額 (百万円)	206	293	293	293

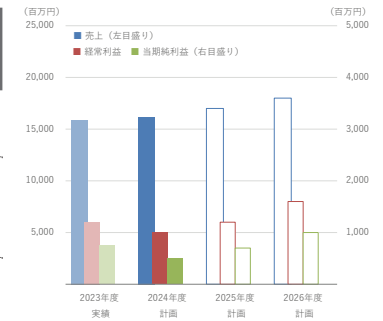
中期計画については毎年見直し(ローリング)を行う方針に則り、最近の業績動向や経営環境の変化等を踏まえ、2024年から2026年までの見直しを行いました。今後も、経営環境の変化が予想されることを踏まえ変化に適切に対応するため、中期計画については毎年見直し(ローリング)を行っていく予定です。

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

	2024年度 (計画)	2025年度 (計画)	2026年度 (計画)
売上高	16,200	17,000	18,000
(経常利益率)	(6.2%)	(7.1%)	(8.9%)
経常利益	1,000	1,200	1,600
当期純利益	500	700	1,000



2023年度における大口案件や機器販売の特需取り込みによる反動を勘案し、2024年度は前年実績対比2%増に止めた売上計画としています。

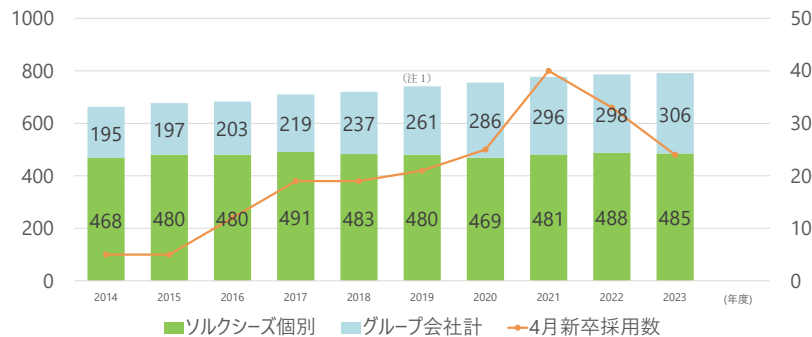
損益面では、ソリューション事業のクラウドサービスの開発投資は一段落つくものの償却負担の増加が見込まれます。更に2024年度は昨今の物価変動および他社動向を踏まえたベースアップ等の社員還元策の実施、IT人材不足に対応する為に新入社員の受入枠を前年度の2.8倍に拡大するなど、将来に向けた施策を推進します。これらの人的投資および償却負担増を織り込み、当年度は前年実績から減益となる利益計画としています。

2025年度以降については、M&Aを積極展開することによりIT人材の確保を加速させ、増収・増益を推進しつつ、将来に向けた研究開発およびソリューションの創出を推進いたします。

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)	(12月末)			
全従業員	496	481	506	488	493	485			
内 女性	87	84	94	90	89	88			
事業本部(技術)	431	415	438	425	426	414			
営業本部	26	26	27	26	29	27			
経営企画、管理本部他	39	40	41	37	38	44			
平均年齢(歳)		42.3		42.1		42.5			
平均勤続年数(年)	—	14.8	—	15.0	—	15.4			
平均年収(万円)		614		587		604			
新卒採用人数	(6月末)	30	—	(6月末)	22	—	(6月末)	13	—
初任給(千円/月)		220		220		222			

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)	(12月末)
全従業員	790	777	805	786	801	791
内 女性	147	144	156	155	161	160
事業本部(技術)	664	650	678	665	670	657
営業本部	64	64	66	65	72	71
経営企画、管理本部 他	62	63	61	56	59	63

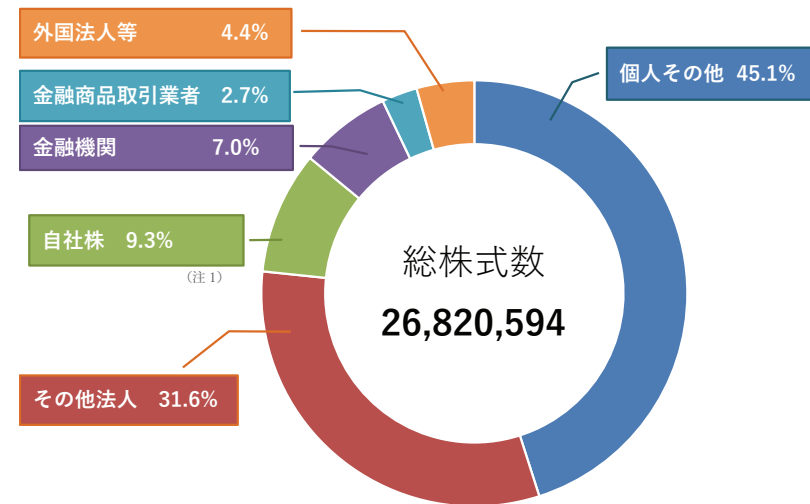
従業員数の推移



(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。

大株主の状況			
2023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%
長尾 章	取締役	1,119	4.2%
日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	信託銀行	1,084	4.0%
(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		437	1.6%
(株)日本カストディ銀行(信託口)	信託銀行	374	1.4%
モルガン・スタンレーMUF G証券(株)	証券会社	284	1.1%
CACEIS BANK / QUINTET LUXEMBOURG SUB AC / UCITS CUSTOMERS ACCOUNT	外国法人	271	1.0%
その他		12,902	48.1%
計		26,820	100.0%

所有者別の状況(主体別所有者株式数の割合)



(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)に保有する当社株式151,300株(0.6%)を含めております。

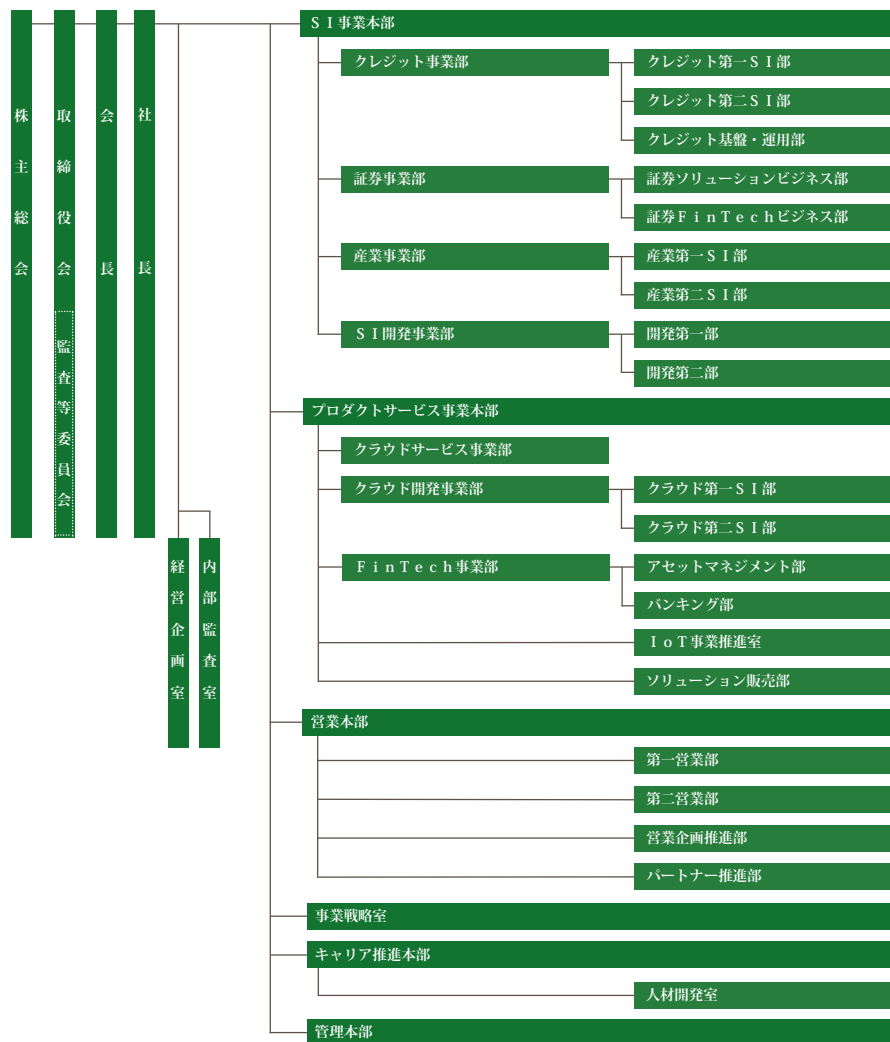
会社概要

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
 TEL 03-6722-5011 (代表) Fax 03-6722-5021
 〒812-0038 福岡県福岡市博多区祇園町四丁目2番
 TEL 092-283-8411 Fax 092-283-8412

役員一覧

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	榊嶋 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	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。

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。

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、その積極的開示に努めてまいりますが、当資料記載の業績見直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ないようお願いいたします。



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>