

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 2024

2024年度 第3四半期 連結実績

2024年度 第3四半期概況	1, 2
連結業績の推移(対前年同四半期比)	3
連結業績の推移(5ヶ年推移)	4
セグメント別業績の推移	5
要約連結貸借対照表(前期末比)	6
要約連結貸借対照表(5ヶ年推移)	7

トピックス・企業集団の状況・当グループの強み

2024年度 これまでのトピックス	8
企業集団の状況	9
当グループの強み	10

2024年度 計画

2024年度 業界別市場動向	11
2024年度 取り組み方針	11
2024年度 計画/中期計画	12

資料

従業員の推移	13
株主の状況	13
会社情報	14,15,16
用語解説	17

第3四半期実績サマリー

(単位:百万円)

前年対比	2023年12月期 第3四半期実績	2024年12月期 第3四半期実績	前年 同四半期比 伸び率
売上高	11,859	11,691	△1.4%
営業利益	901	561	△37.8%
四半期純利益	644	330	△48.7%

- 売上高
前年同期比 1.4%減収
 - ・DX推進に伴う開発需要は堅調も、ソフトウェア開発において前年に計上した機器販売売上特需の反動などにより、**減収**となる。
 - ・コンサルティング事業は、コンサル要員の前倒し採用が奏功し売上増加傾向。
- 営業利益
前年同期比 37.8%減益
 - ・生成AIへの開発投資や新卒採用強化などの人的投資を継続。
 - ・M & A実施に伴う費用およびのれん償却費が増加。
 - ・2Qから継続している**大型案件の検収遅れ**も影響。

(単位:百万円)

進捗状況	2024年12月期 通期計画	2024年12月期 第3四半期実績	進捗率
売上高	16,200	11,691	72.2%
営業利益	1,000	561	56.1%
四半期純利益	500	330	66.0%

- 売上高
対通期計画進捗率 72.2%
コンサルティング事業が増収傾向であり、更に自動車教習所向けソリューション売上が4Qに集中する見込であり、通期でのキャッチアップを図る。
また、子会社化したエフの売上取込も今後寄与予定。
- 営業利益、四半期純利益
営業利益：対通期計画進捗率 56.1%
四半期純利益：対通期計画進捗率 66.0%
コンサルティング事業およびソリューション事業における**4Qの増収に伴う増益、大型案件の検収遅れ解消に伴う増益**により、通期利益計画達成を図る。

第3四半期実績サマリー

ソフトウェア開発事業

- 金融系は、一部プロジェクトの縮小などでクレジットが減少、銀行・その他金融向け開発需要は引き続き伸長。
- 産業系は、製造業が減少も、その他産業の増加で補う、昨年同様、大手ベンダーとの取引は堅調に推移。
- 銀行向けでは、SBI グループの開発規模拡大に伴い増収傾向。
- 投資顧問系向け開発および基盤系向け開発は、開発需要が変わらず堅調、増収傾向。
- 機器販売は、昨年取り込んだ特需の反動により減収に転じる。

コンサルティング事業

- エッジコンピューティング系は、コンサルティングに加え教育・人材育成事業も好調、連結子会社 bubo の要員をコンサル案件へ順次投入できたことが増収に寄与。
- I T コンサル系は、D X 化コンサル需要が底堅く、現状の支援規模を維持。
- クレジット系は、大手外資金融の日本参入時における経済産業省への登録に関する支援、クレジットカード番号等取扱事業者登録支援などのコンサルを継続、日本参入後の業務支援コンサルを推進中。

ソリューション事業

- 自動車教習所向けは、引き続きオンライン学科教習ツール「N-LINE」とデジタル視聴覚教材「N-PLUS」のクロスセルが売上を牽引。新ツールであるデジタル教習原簿「N-reco」は導入実績8校と順調なスタート。
- エッジコンピューティング開発は、大型案件の検収遅れが未解消も、計測開発需要が引き続き旺盛。「防衛」・「航空」・「宇宙」領域案件の受注も増加傾向。
- クラウドサービスは、前年低調であった直販売上が回復傾向。一部 OEM 売上が鈍化するも、アップセルが伸長し増収。

足元の事業環境

ソフトウェア開発事業

- 堅調な開発需要を背景に、直接取引の増加、採算性の高い案件への要員シフトなどを推進し、利益率向上を図る。
- 金融系は、クレジット・銀行を中心に D X 推進に伴う開発需要は引き続き堅調な推移が見込まれる。
- 産業系は、大手ベンダーとの関係強化を継続して図り、安定業績の基盤とする。
- 投資顧問系向け開発および基盤系向け開発は、引き続き開発需要が旺盛、要員アサインを着実に進め増収増益を図る。
- 機器販売は、Windows10 のサポート終了に伴う特需取り込みを図る。

コンサルティング事業

- エッジコンピューティング系は、生成 A I を活用した要件定義プロセスにおけるエンジニア支援サービス「CoBrain」の拡販を今後図る。
- I T コンサル系は、経営課題コンサルから DX コンサルに繋げる事で案件創出を図り開発需要を掘り起こす。
- クレジット系は、大手外資金融機関の日本参入支援先からのコンプライアンス支援案件獲得に向け、営業展開。また、国内大手企業に対し、クレジットを起点とした経営コンサルに参入し、システム開発案件創出を図る。

ソリューション事業

- 自動車教習所向けは、自動車教習所の基幹システムである「教習所システム」と、「N-reco」とのクロスセルを推進し、国内シェア拡大を図る。グローバル展開では、ベトナムの各自動車教習所へ日本式ソリューションを販売提供する目的で、ベトナム現地法人を新設。
- エッジコンピューティング開発は、引き合いが増加傾向である「防衛」・「航空」・「宇宙」領域への売上拡大に注力。いずれも案件規模が大きく、今後の増収に弾みをつける。
- クラウドサービスは、経営資源を開発から営業活動にシフト。順次値上げを実施しており、来年度以降の増収増益につながる見込み。

(単位:百万円)

	2023年度 第3四半期実績		2024年度 第3四半期実績		
	金額	売上高比	金額	売上高比	前期比 伸び率
売上高	11,859	100.0%	11,691	100.0%	△ 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%
売上原価	8,993	75.8%	9,042	77.3%	0.5%
売上総利益	2,865	24.2%	2,648	22.7%	△ 7.6%
販売管理費	1,963	16.6%	2,087	17.9%	6.3%
営業利益	901	7.6%	561	4.8%	△ 37.8%
ソフトウェア開発事業	724	6.1%	594	5.1%	△ 18.0%
コンサルティング事業	87	0.7%	74	0.6%	△ 14.6%
ソリューション事業	89	0.8%	△ 107	△ 0.9%	n.a.
営業外損益	35	0.3%	44	0.4%	25.7%
経常利益	937	7.9%	605	5.2%	△ 35.4%
特別損益	118	1.0%	0	△ 0.0%	n.a.
税金等調整前四半期純利益	1,056	8.9%	604	5.2%	△ 42.8%
法人税等・法人税等調整額	389	3.3%	242	2.1%	△ 37.8%
非支配株主に帰属する四半期純利益	22	0.2%	31	0.3%	39.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	644	5.4%	330	2.8%	△ 48.7%

情報機器販売売上 前年特需の反動

コンサル要員の増員による売上寄与

自動車教習所向け売上の一部 4Q 延伸

人的投資に伴う原価人件費の増加

研修費・ITインフラ設備・M & A
関連コスト・のれん償却などの増加

営業利益分析



- ① 売上高減少：売上の一部が4Qへ延伸
- ② 粗利率減少：人件費・クラウド開発償却負担の増加
- ③ 販管費増加：M & Aコスト・ITインフラ費の増加

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 (AMQ)、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 (bubo 含む)、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、eekの売上を対象としています。

	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		2024年度 第3四半期実績		
	金額	売上高比	前期比 伸び率								
売上高	9,524	100.0%	10,307	100.0%	10,212	100.0%	11,859	100.0%	11,691	100.0%	△ 1.4%
ソフトウェア開発事業	7,079	74.3%	7,850	76.2%	7,926	77.6%	8,973	75.7%	8,795	75.2%	△ 2.0%
コンサルティング事業	864	9.1%	856	8.3%	893	8.8%	952	8.0%	1,038	8.9%	9.1%
ソリューション事業	1,580	16.6%	1,600	15.5%	1,392	13.6%	1,933	16.3%	1,857	15.9%	△ 3.9%
売上原価	7,363	77.3%	7,727	75.0%	7,809	76.5%	8,993	75.8%	9,042	77.3%	0.5%
売上総利益	2,160	22.7%	2,579	25.0%	2,403	23.5%	2,865	24.2%	2,648	22.7%	△ 7.6%
販売管理費	1,633	17.2%	1,700	16.5%	1,723	16.9%	1,963	16.6%	2,087	17.9%	6.3%
営業利益	526	5.5%	878	8.5%	680	6.7%	901	7.6%	561	4.8%	△ 37.8%
ソフトウェア開発事業	311	3.3%	662	6.4%	583	5.7%	724	6.1%	594	5.1%	△ 18.0%
コンサルティング事業	99	1.0%	114	1.1%	160	1.6%	87	0.7%	74	0.6%	△ 14.6%
ソリューション事業	115	1.2%	102	1.0%	△ 64	△ 0.6%	89	0.8%	△ 107	△ 0.9%	n.a.
営業外損益	43	0.5%	15	0.1%	21	0.2%	35	0.3%	44	0.4%	n.a.
経常利益	570	6.0%	894	8.7%	701	6.9%	937	7.9%	605	5.2%	△ 35.4%
特別損益	10	0.1%	82	0.8%	0	△ 0.0%	118	1.0%	0	△ 0.0%	n.a.
税金等調整前四半期純利益	580	6.1%	976	9.5%	701	6.9%	1,056	8.9%	604	5.2%	△ 42.8%
法人税等・法人税等調整額	201	2.1%	21	0.2%	281	2.8%	389	3.3%	242	2.1%	△ 37.8%
非支配株主に帰属する四半期純利益	18	0.2%	32	0.3%	51	0.5%	22	0.2%	31	0.3%	39.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	360	3.8%	922	8.9%	368	3.6%	644	5.4%	330	2.8%	△ 48.7%

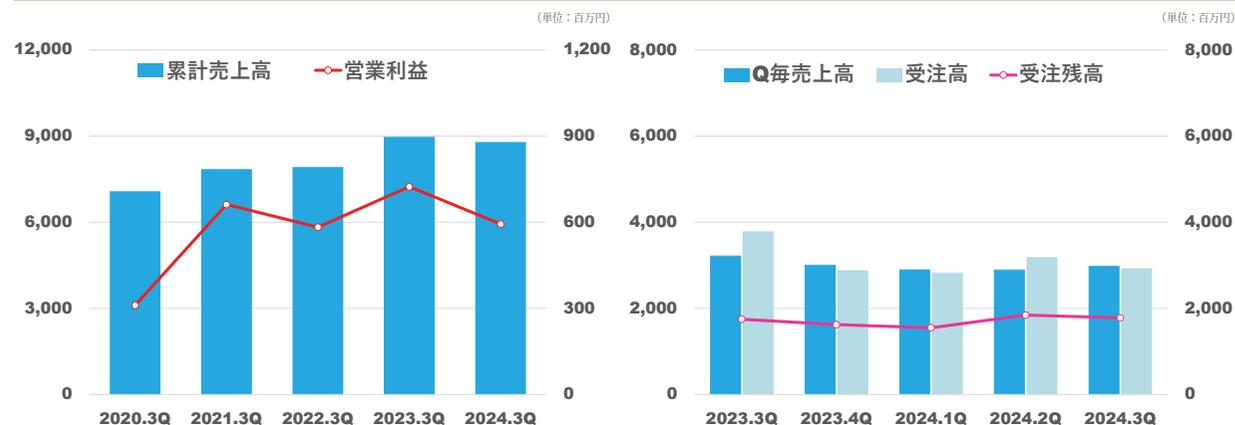
セグメントの定義

- 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（buboを含む）、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、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

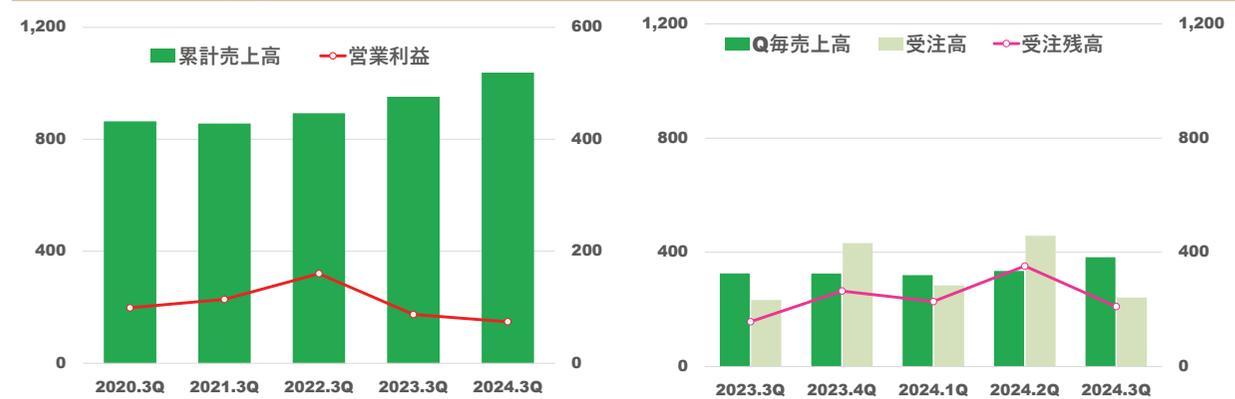


売上高 銀行向けおよびその他産業向け案件が増収となったものの、クレジットの一部案件の縮小があり、前年同期比では2.0%の減収。

営業利益 人件費・研修費等の人的投資、M&A関連コスト、ITインフラ設備投資などの増加により、前年同期比18.0%の減益。

受注残高 前四半期比で3.4%の減少と、ほぼ横這いで推移。

コンサルティング事業

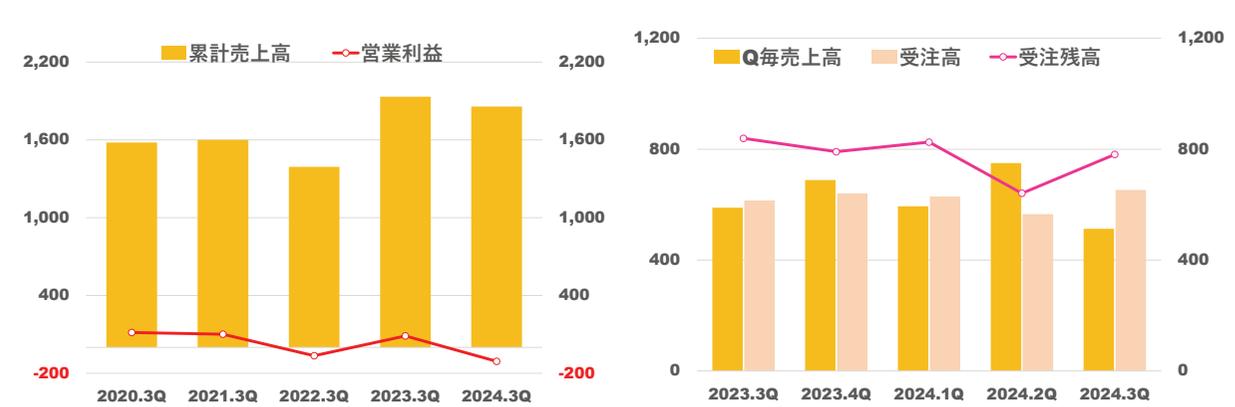


売上高 エッジコンピューティング（組込）系がコンサル要員の前倒し採用による増収に加え、トレーニング案件が伸長した結果、前年同期比で9.1%の増加。

営業利益 生成AIソリューションへの開発投資、のれん償却などが影響し、前年同期比14.6%の減益。

受注残高 前四半期比で40.2%の減少も、例年通りの推移。

ソリューション事業

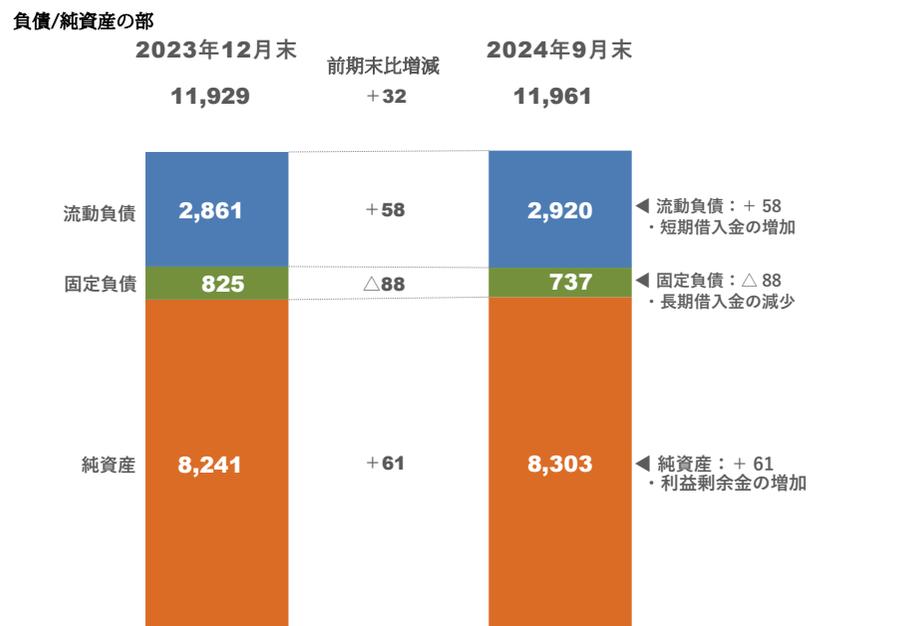
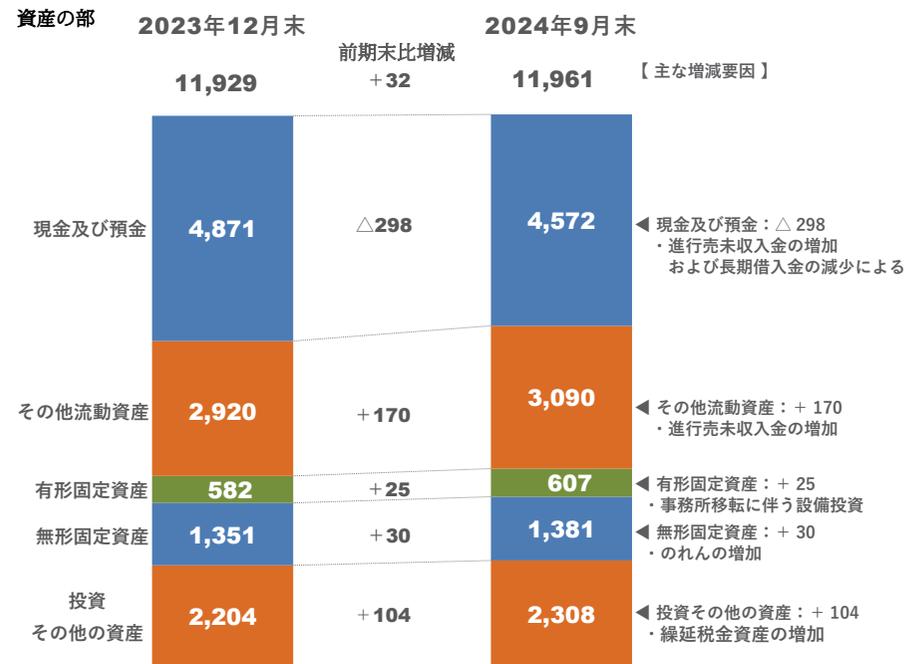


売上高 クラウド事業が増収も、エッジコンピューティング開発での大型案件の検収遅れ、自動車教習所向けソリューション業務売上の一部が4Qに延伸などにより、前年同期比では3.9%の減収。

営業利益 エッジコンピューティング開発での大型案件の検収遅れ、自動車教習所向けソリューション業務の減収により、前年同期比で大幅な減益となる。

受注残高 エッジコンピューティング開発の新規案件受注が好調であり、前四半期比で21.9%増加。

■総資産は前期末比 32 百万円増加し、11,961 百万円となりました
 ■純資産は前期末比 61 百万円増加し、8,303 百万円となりました



	2023年度 12月末		2024年度 9月末			
	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	7,791	65.3%	7,663	64.1%	△128	△1.6%
1. 現金及び預金	4,871		4,572		△298	△6.1%
2. 受取手形・売掛金 (注1)	2,527		2,630		103	4.1%
3. たな卸資産	230		235		5	2.3%
4. その他	162		224		61	38.0%
II 固定資産	4,137	34.7%	4,298	35.9%	160	3.9%
1. 有形固定資産	582	4.9%	607	5.1%	25	4.4%
2. 無形固定資産	1,351	11.3%	1,381	11.6%	30	2.3%
(1) のれん	129		175		46	35.6%
(2) ソフトウェア	1,220		1,204		△15	△1.3%
(3) その他	1		1		0	△1.9%
3. 投資その他の資産	2,204	18.5%	2,308	19.3%	104	4.7%
(1) 投資有価証券	1,154		1,148		△6	△0.5%
(2) その他	1,049		1,160		110	10.5%
資産合計	11,929	100.0%	11,961	100.0%	32	0.3%
【負債の部】						
I 流動負債	2,861	24.0%	2,920	24.4%	58	2.1%
1. 支払手形・買掛金	653		558		△95	△14.6%
2. 短期借入金	360		760		400	111.1%
3. 1年以内返済予定長期借入金	247		210		△36	△14.8%
4. その他	1,601		1,392		△208	△13.0%
II 固定負債	825	6.9%	737	6.2%	△88	△10.7%
1. 長期借入金	200		83		△117	△58.7%
2. 退職給付に係る負債	349		360		11	3.3%
3. 役員退職慰労引当金	222		239		17	7.8%
4. その他	53		54		0	0.9%
負債合計	3,687	30.9%	3,658	30.6%	△29	△0.8%
【純資産の部】						
I 株主資本	7,159	60.0%	7,200	60.2%	41	0.6%
1. 資本金	1,494		1,494		0	0.0%
2. 資本剰余金	2,239		2,239		0	0.0%
3. 利益剰余金	4,147		4,184		37	0.9%
4. 自己株式	△722		△718		4	△0.6%
II その他の包括利益累計額	272	2.3%	282	2.4%	9	3.7%
1. 評価差額金	294		306		12	4.1%
2. 退職給付に係る調整累計額	△21		△24		△3	13.8%
III 新株予約権	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
IV 非支配株主持分	810	6.8%	820	6.9%	10	1.3%
純資産合計	8,241	69.1%	8,303	69.4%	61	0.7%
負債・純資産合計	11,929	100.0%	11,961	100.0%	32	0.3%

(注1) 進行基準の売上高に対する未収入金を含む。

要約連結貸借対照表(5ヶ年推移)

	2020年度 9月末		2021年度 9月末		2022年度 9月末		2023年度 9月末		2023年度 12月末		2024年度 9月末			
	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	7,259	63.1%	7,702	62.7%	7,390	65.5%	8,327	66.7%	7,791	65.3%	7,663	64.1%	△ 128	△ 1.6%
1. 現金及び預金	4,917		5,332		4,774		5,144		4,871		4,572		△ 298	△ 6.1%
2. 受取手形・売掛金	1,826		1,824		2,233		2,837		2,527		2,630		103	4.1%
3. たな卸資産	375		385		156		167		230		235		5	2.3%
4. その他	140		159		225		178		162		224		61	38.0%
II 固定資産	4,237	36.9%	4,590	37.3%	3,885	34.5%	4,156	33.3%	4,137	34.7%	4,298	35.9%	160	3.9%
1. 有形固定資産	687	6.0%	657	5.3%	587	5.2%	575	4.6%	582	4.9%	607	5.1%	25	4.4%
2. 無形固定資産	745	6.5%	961	7.8%	1,119	9.9%	1,341	10.7%	1,351	11.3%	1,381	11.6%	30	2.3%
(1) のれん	71		25		1		136		129		175		46	35.6%
(2) ソフトウェア	672		934		1,116		1,202		1,220		1,204		△ 15	△ 1.3%
(3) その他	1		1		2		1		1		1		0	△ 1.9%
3. 投資その他の資産	2,804	24.4%	2,971	24.2%	2,178	19.3%	2,240	17.9%	2,204	18.5%	2,308	19.3%	104	4.7%
(1) 投資有価証券	1,706		2,112		1,139		1,167		1,154		1,148		△ 6	△ 0.5%
(2) その他	1,098		859		1,038		1,073		1,049		1,160		110	10.5%
資産合計	11,497	100.0%	12,292	100.0%	11,275	100.0%	12,484	100.0%	11,929	100.0%	11,961	100.0%	32	0.3%
【負債の部】														
I 流動負債	2,704	23.5%	2,626	21.4%	2,526	22.4%	3,417	27.4%	2,861	24.0%	2,920	24.4%	58	2.1%
1. 支払手形・買掛金	563		488		483		1,135		653		558		△ 95	△ 14.6%
2. 短期借入金	850		830		360		360		360		760		400	111.1%
3. 1年以内返済予定長期借入金	407		365		408		266		247		0		△ 247	△ 100.0%
4. その他	884		942		1,274		1,655		1,601		1,602		1	0.1%
II 固定負債	2,855	24.8%	2,792	22.7%	1,030	9.1%	866	6.9%	825	6.9%	737	6.2%	△ 88	△ 10.7%
1. 長期借入金	779		843		522		255		200		83		△ 117	△ 58.7%
2. 退職給付に係る負債	1,809		1,729		225		347		349		360		11	3.3%
3. 役員退職慰労引当金	228		191		239		216		222		239		17	7.8%
4. その他	38		28		42		46		53		54		0	0.9%
負債合計	5,560	48.4%	5,418	44.1%	3,557	31.5%	4,284	34.3%	3,687	30.9%	3,658	30.6%	△ 29	△ 0.8%
【純資産の部】														
I 株主資本	4,827	42.0%	5,271	42.9%	6,511	57.7%	7,065	56.6%	7,159	60.0%	7,200	60.2%	41	0.6%
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	2,325		2,296		2,250		2,255		2,239		2,239		0	0.0%
3. 利益剰余金	1,840		2,306		3,491		4,038		4,147		4,184		37	0.9%
4. 自己株式	-833		△ 825		△ 724		△ 722		△ 722		△ 718		4	△ 0.6%
II その他の包括利益累計額	514	4.5%	921	7.5%	430	3.8%	322	2.6%	272	2.3%	282	2.4%	9	3.7%
1. 評価差額金	547		882		374		351		294		306		12	4.1%
2. 退職給付に係る調整累計額	-32		39		56		△ 29		△ 21		△ 24		△ 3	13.8%
III 新株予約権	3	0.0%	2	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	n.a.
IV 非支配株主持分	591	5.1%	677	5.5%	776	6.9%	812	6.5%	810	6.8%	820	6.9%	10	1.3%
純資産合計	5,936	51.6%	6,873	55.9%	7,718	68.5%	8,200	65.7%	8,241	69.1%	8,303	69.4%	61	0.7%
負債・純資産合計	11,497	100.0%	12,292	100.0%	11,275	100.0%	12,484	100.0%	11,929	100.0%	11,961	100.0%	32	0.3%

(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9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。

AI LLMを活用した社内向けAIシステム「SOLXYZ Assistant」を開発

近年、OpenAI社のChatGPTをはじめとした様々なLLM（大規模言語モデル）を活用したAIシステムが登場していますが、企業がAIシステムを利用する際には、データプライバシーやセキュリティといったリスクが伴います。これらのリスクを十分に認識し、適切な対策を講じる必要があります。最新のAI技術と情報検索技術を組み合わせた社内向けAIシステム「SOLXYZ Assistant」は、高度な言語理解と文章生成・会話が可能で、膨大なドキュメントから適切な情報を取得できます。セ

キュリティを最重視した設計のもと、社内プライベートネットワークでの運用と厳格なアクセス権限管理により、情報漏洩リスクを最小限に抑えます。また、部署ごとに作成したbotに各部署特有の専門知識や業務フローを学習させることで、社内固有の用語や規則を理解できるようになります。入力データや機械学習データを社外へ漏洩することなく安全に、かつ容易に使える“AIの民主化”の基盤として、社員の生産性向上を目指します。



AI 株式会社エクスマーシオン 生成AIを活用した要件定義支援サービス「CoBrain」正式リリースに向けたトライアル開始

ソフトウェア開発において、多くのエンジニアが要件定義書の作成やレビューに多大な時間と労力を費やしており、開発スケジュールの遅延や品質低下の原因の1つになっています。こうした課題を解決するために、エクスマーシオンのコンサルティングナレッジを活用した生成AI要件定義支援サービス「CoBrain（コブレイン）β版」を今年6月にリリースしました。

今秋の正式リリースに向け7月に無償トライアル版をリリースしたところ、20件超の申込みをいただきユーザー様より好評を得ています。今後、機能の拡充をし、より多くのニーズに応えられるサービスを目指してまいります。

■ CoBrain 公式サイト：<https://www.cobrain.jp>

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、文書作成とレビューのためのAI添削サービス。
要件定義書や顧客仕様書などの要件に添削し、レビュー時間を軽減。
スムーズな要件定義を促進します。



株主還元 株主優待制度の再開

2018年6月30日基準を最後に、株主優待制度を廃止しておりましたが、その後多くの株主様より株主優待制度の再開に関するご意見やご要望を頂戴いたしましたこと鑑み、株主様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資に対する魅力を高めた中期にわたり保有いただくことが当社企業価値の向上に繋がると判断し、基準日ベースで2025年6月末日以降、株主優待制度を再開することにいたしました。



【株主優待制度の概要】

●対象となる株主様

基準日（毎年6月末日）時点の株主様のうち、1,000株以上（2021年10月1日の株式分割以前については500株以上）の当社株式を、基準日から過去に遡って1年以上または5年以上、継続して保有されている株主様を対象とさせていただきます。

●優待の内容

対象となる株主様の継続保有期間に応じ、年1回、以下の優待品を贈呈いたします。

①継続保有期間1年以上の株主様

「幽学の里米」コンヒカリ：5kg

②継続保有期間5年以上の株主様

「幽学の里米」コンヒカリ：10kg

●開始時期および発送時期

2025年6月末日を第1回基準日として開始します。また、発送時期につきましては、基準日同年の9月を予定しています。

※詳しくは当社HP：2024年11月8日発表資料「株主優待制度の再開に関するお知らせ」を参照

人的投資 IT人材採用力強化に向けた取り組み

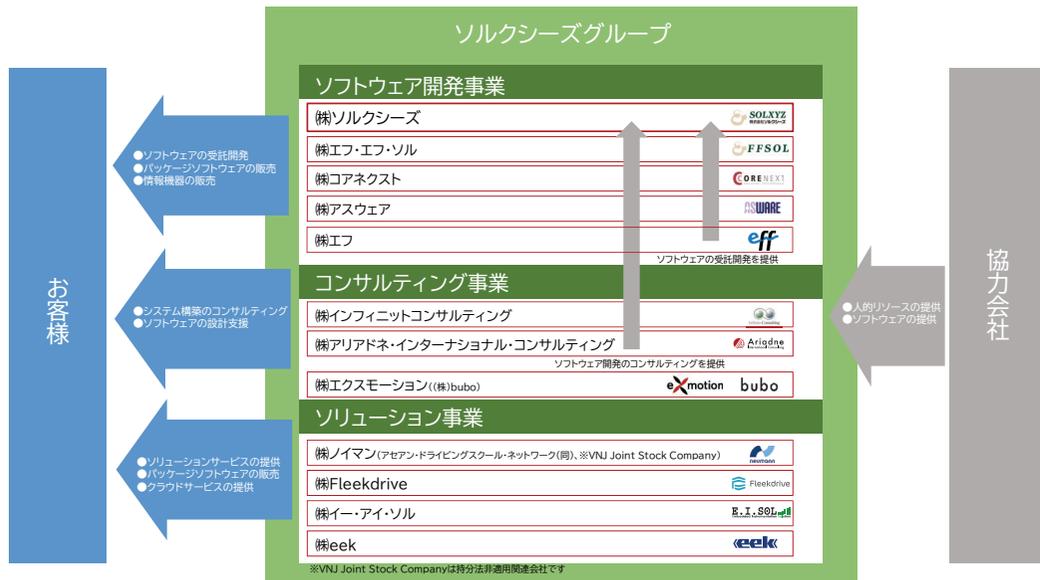
将来に向けたIT人材不足に対応するため、従業員賃金のベースアップ、初任給の引き上げ、教育制度の拡充などの人的投資を継続しています。

従来の施策に加え、以下を実施しました。

- 「ソルクシーズ公式X」を開設し、SNS採用を本格始動
- 従来の1Dayインターンシップに加え、5Daysを初実施
- YouTube 広告配信開始
- 従業員のファミリー参加型大規模イベント（ランチクルーズ）を開催

採用者数が飛躍的に伸びた背景として、採用の組織体制を厚くしたこと、TVerやYouTubeでの採用動画の展開等があげられます。採用ホームページへのアクセス数も伸長しており、知名度の向上とターゲット層に効果的に訴求できた結果と考えています。今後は、新入社員の早期戦力化、開発体制の強化に努めて参ります。





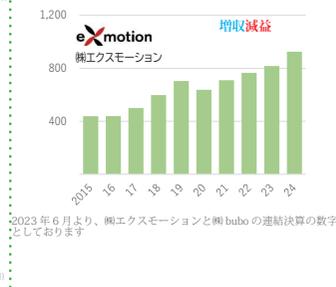
連結対象子会社					
会社名	主な事業の内容	主な顧客	設立年月 (取得年月)	資本金	出資比率
株式会社エフ・エフ・ソル	銀行系に特化した受託ソフトウェア開発	ネット銀行、メガバンク、地方銀行	2003年3月	128百万円	97.0%
株式会社コアネクスト	投資顧問業向け等、証券バイサイドの受託ソフトウェア開発	投資信託、投資顧問	2009年12月	9百万円	100.0%
株式会社アスウェア	ICTインフラの企画・構築・保守	SIベンダー、通信系企業	2010年11月	9百万円	100.0%
株式会社エフ	証券・銀行などの金融業界向け市場系フロントシステム開発	証券会社、メガバンク	2001年8月 (2024年7月)	60百万円	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 (注2)	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	453百万円	53.1%
株式会社bubo (注3)	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	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%
アセアーン・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	—	2015年10月	1百万円	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	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eeek	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) 2023年12月1日付けにて日の出ソフト㈱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㈱ノイマンを存続会社、㈱tecoを消滅会社とする吸収合併を行っております。
 (注4) アセアーン・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。

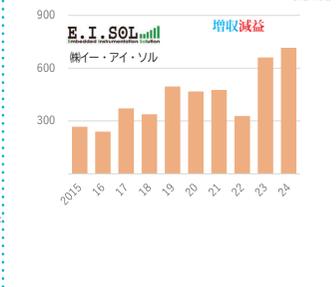
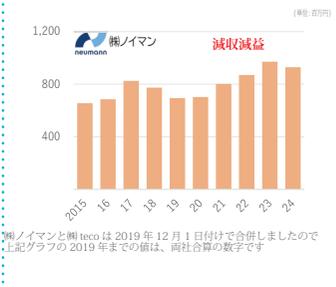
ソフトウェア開発事業



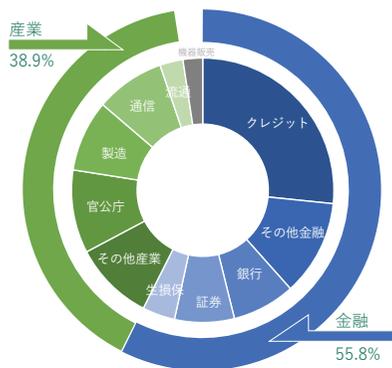
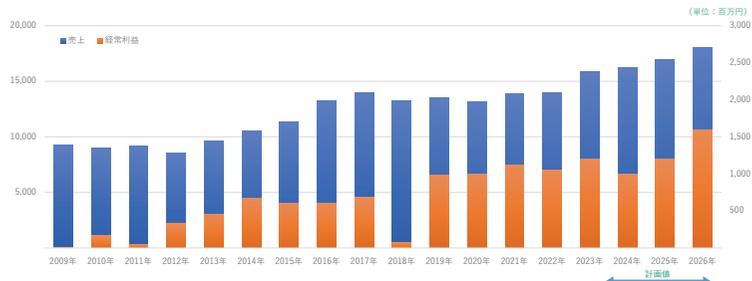
コンサルティング事業



ソリューション事業



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

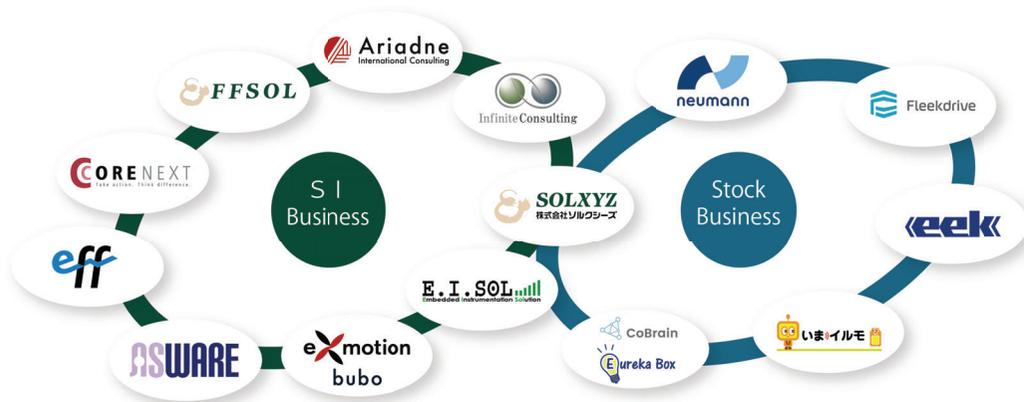
強固な顧客基盤

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

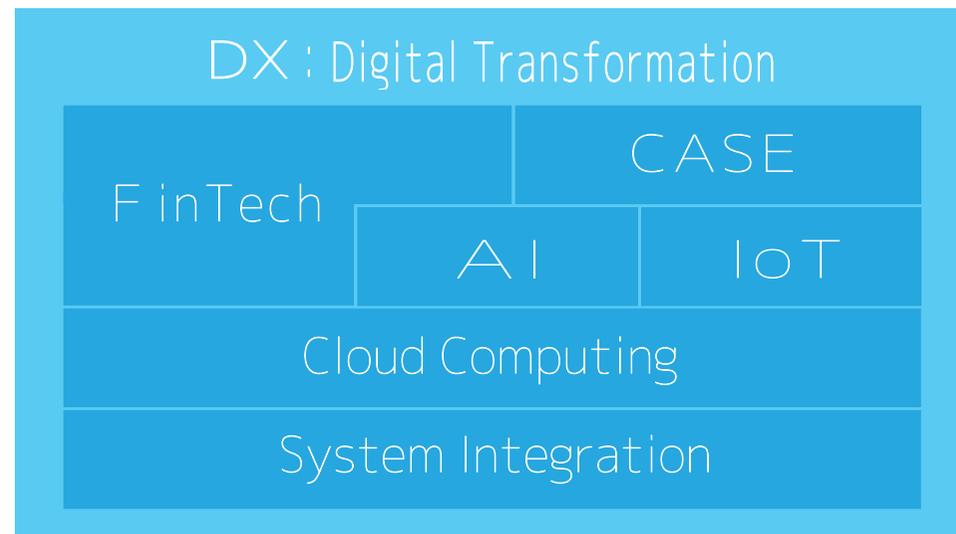
2 多彩なグループ構成

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



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

企業の設備投資は好調ですが、業界によっては円安や人件費増加によるコスト負担がマイナス要因となっています。今年度に入り物価上昇が給与総額の上昇率以上となり、今後の個人消費への影響が懸念されるほか、地勢学的リスク（ウクライナ、イスラエル）、主要国の選挙影響などの不確定要素も引き続きの注視が必要です。

金融業界は、生成 AI、組込型金融、オープンデータ、資金のデジタル化、脱炭素などの技術革新に力を入れており IT 投資を拡大させています。

■ 銀行

身近なところでは非金融企業へ銀行機能を提供する BaaS（Banking as a Service）への取り組みが活況を呈しています。このサービスは銀行以外の企業でも銀行と同等の機能を提供できるようになるだけでなく、自社のサービスと銀行機能を掛け合わせることで新たな価値を作りだせる可能性があり、銀行の存在を意識せずにサービスを使えるようなデジタルネイティブ世代に受け入れられやすく、今後も発展していくと思われます。また社会全体としては昨今の円安・物価上昇等が、メリット、デメリット共に社会に大きな影響を与えています。これらに対応すべく個人は資産形成意識が高まっており、1月から始まった新 NISA が資産運用ビジネスの拡大に大きく寄与しています。このビジネスを発展させるためには銀行は顧客とのコミュニケーションが重要です。今まで銀行はデジタル技術を駆使してきましたが、その一方で顧客との密接な関係を犠牲にしてきました。銀行は顧客との有意義な対話を各チャネルで実現する手法に焦点を当てる必要があり生成 AI 技術がその鍵を握るかもしれません。しかし成果の秘訣は AI そのものではなくその活用方法にあり、テクノロジーと同じくらい AI を活用できる人材が重要です。銀行業界も一層の人材確保と人材支援可能な IT 関連会社との関係強化を更に図っていくと考えます。

■ 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、不正利用対策としての 3D セキュア 2.0 の導入義務化対応、PCI DSS 4.0 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、スマートフォン決済などへの積極投資が多くみられるなか、個別クレジットを利用した決済ニーズも拡大しています。

■ 証券

今年からスタートした新 NISA 利用が好調に推移しています。2023 年 4 月比で口座数で約 1.3 倍、取引額も積立投資枠で約 3 倍、成長投資枠で約 5 倍まで増加しており、日経平均株価も 4 万円台まで回復して株式市場は活況となっています。国内債券市場については国内長期金利の更なる上昇は限定的と見られており大きな動きは無いと考えられています。このような中で証券業界は ESG（環境、社会、ガバナンス）要因の投資、ブロックチェーンと分散型台帳技術の採用、自動化と AI 技術を活用することでコンプライアンス関連のコスト削減と分析の質を向上することが期待されています。

2 通信・放送

従来の通信サービスによる収益の拡大は今後もあまり見込めない雲行きのかな、業界全体として DX を推進し、5G さらにその先の Beyond 5G を活用した新たなビジネスモデルを創出する必要があると考えられています。そのためのシステム投資がこれからは重要になっていくと見込まれます。

3 小売・流通

インバウンドによる消費は継続しており需要は上向いています。しかし、原材料費の高騰が続いており、業界全体の利益を圧迫しているのが現状です。今後は価格戦略の見直しが必要であり、コスト削減や効率化、また CX（カスタマーエクスペリエンス）向上のための IT 投資が増加していくであろうと考えられます。

4 官公庁

デジタルガバメントの強化に向け、システムの最適化が推進されつつあります。国、自治体ともにマイナンバーカードの普及と活用をさらに推進し、様々な行政サービスを利用するためのシステム構築へ予算執行されていくと予想されます。

5 製造業

円安の影響等による原材料費の高騰や脱炭素社会への対応などのために、サプライチェーンの見直しを推し進める企業が増加しています。効率的で柔軟な生産体制を構築するための IT 投資を増やし、競争力を高めていくことが必要になると考えられます。

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 A P I 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 I o T や A I 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 I o T の活用

I o T によって収集したビッグデータの分析・解析に A I 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 I o T 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 C A S E 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 F i n T e c h 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：D L T）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 A I 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 I o T の取り組み強化

I o T 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 C A S E の取り組み強化

㈱エクスマーエ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 F i n T e c h の取り組み推進

F i n T e c h 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の他、国内の QR コード決済事業者向け F i n T e c h サービス、アンチマネーロンダリングを意識した海外向け顧客管理業務等の開発案件へ参画を推進しています。

5 A I 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 A I 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増加が予測されることから、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)

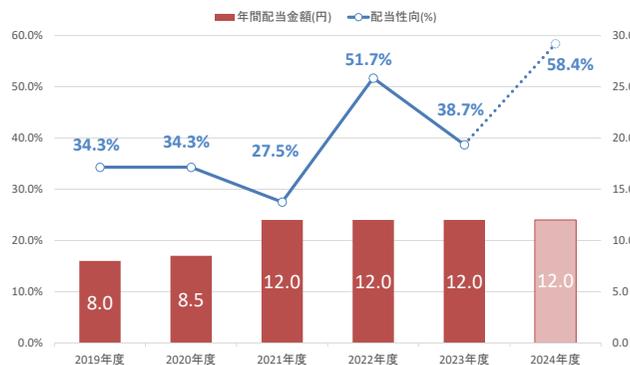
通期	2022年度実績		2023年度実績		2024年度計画		
	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	前期比伸び率
売上高	13,986	100.0%	15,883	100.0%	16,200	100.0%	2.0%
ソフトウェア開発事業	10,727	76.7%	11,984	75.5%	12,300	75.9%	2.6%
コンサルティング事業	1,221	8.7%	1,277	8.0%	1,400	8.6%	9.6%
ソリューション事業	2,037	14.6%	2,621	16.5%	2,500	15.4%	△4.6%
売上原価	10,644	76.1%	12,125	76.3%	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%

連結財政状態および配当状況

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度計画
配当性向(%)	34.3	27.5	51.7	38.7	58.4
一年間配当金額(円)	8.5	12.0	12.0	12.0	12.0
期末発行済株式総数(注1)	13,410,297	26,820,594	26,820,594	26,820,594	26,820,594
一純当り資産(円)	253.57	278.85	288.36	305.55	—
配当金総額(百万円)	206	293	293	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「1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、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。

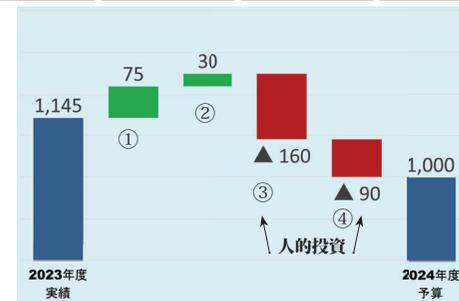
中期計画の基本方針

- 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を確認の下、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

下記要因により、2023年度に策定した中期計画を見直ししております。



営業利益 乖離分析

- ①+75百万円 売上高の上昇
- ②+30百万円 仕入コストの減少
- ③△160百万円 ベースアップによる人件費増
- ④△90百万円 新人採用コストの増加

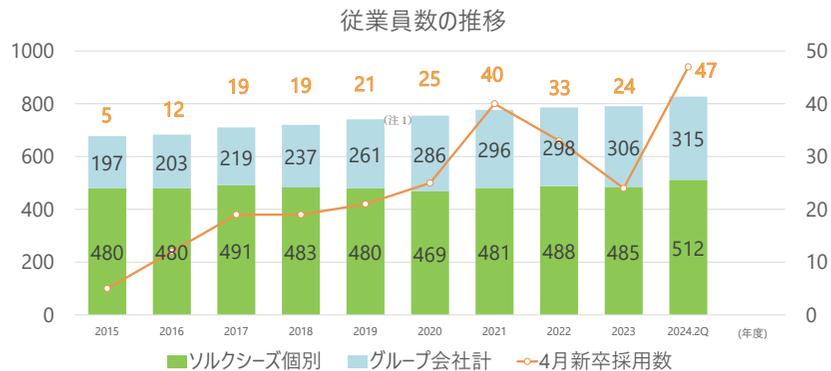
収支面については、S I開発では大口案件が2023年上期での納品が落ち着き、機器販売の特需も2023年度に取り込んだ事による反動を勘案し、前年比2%増に止めた売上計画としています。損益面では、昨今の物価変動および他社動向を踏まえたベースアップ等の社員還元策の実施、IT人材不足に対応する為に入社員の受入枠を2023年度の2.8倍に拡大など、将来に向けた布石を打つことにより、利益計画は前年比減少としております。

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、中期計画には償却負担を織り込んでいます。

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)				
	2022年12月期		2023年12月期		2024年12月期
	(6月末)	(12月末)	(6月末)	(12月末)	(6月末)
全従業員	506	488	493	485	512
内 女性数	94	90	89	88	97
事業本部（技術）	438	425	426	414	439
営業本部	27	26	29	27	29
経営企画、管理本部他	41	37	38	44	44
平均年齢（歳）		42.1		42.5	
平均勤続年数（年）	—	15.0	—	15.4	—
平均年収（万円）		587		604	
新卒採用人数	22	—	13	—	36
初任給（千円/月）	220		222		235

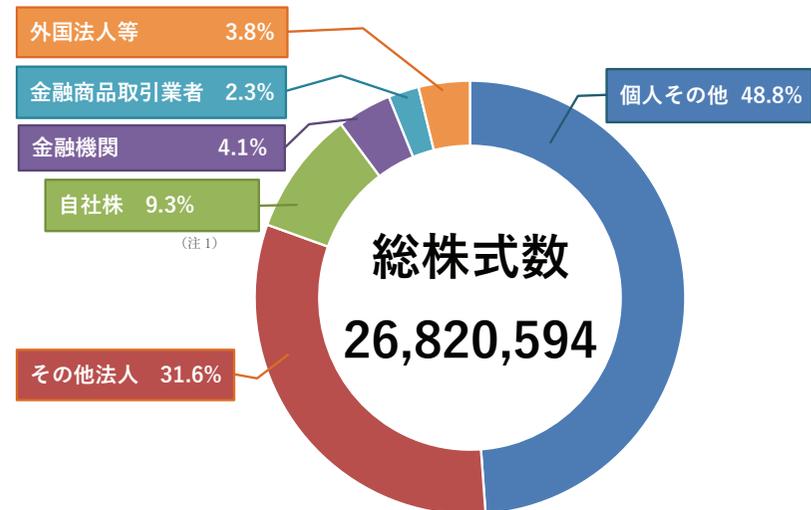
連結	(単位：人)				
	2022年12月期		2023年12月期		2024年12月期
	(6月末)	(12月末)	(6月末)	(12月末)	(6月末)
全従業員	805	786	801	791	827
内 女性数	156	155	161	160	174
事業本部（技術）	678	665	670	657	690
営業本部	66	65	72	71	69
経営企画、管理本部 他	61	56	59	63	68



(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。

大株主の状況			
2024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%
長尾 章	役員	1,119	4.2%
(株)ヤクルト本社	事業会社	1,060	4.0%
日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	信託銀行	473	1.8%
ソルクシーズ従業員持株会		452	1.7%
松下 彰利	個人株主	280	1.0%
日本証券金融(株)	証券金融	258	1.0%
岩崎 泰次	個人株主	253	0.9%
その他		13,637	50.9%
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)を保有する当社株式147,500株(0.6%)を含めております。

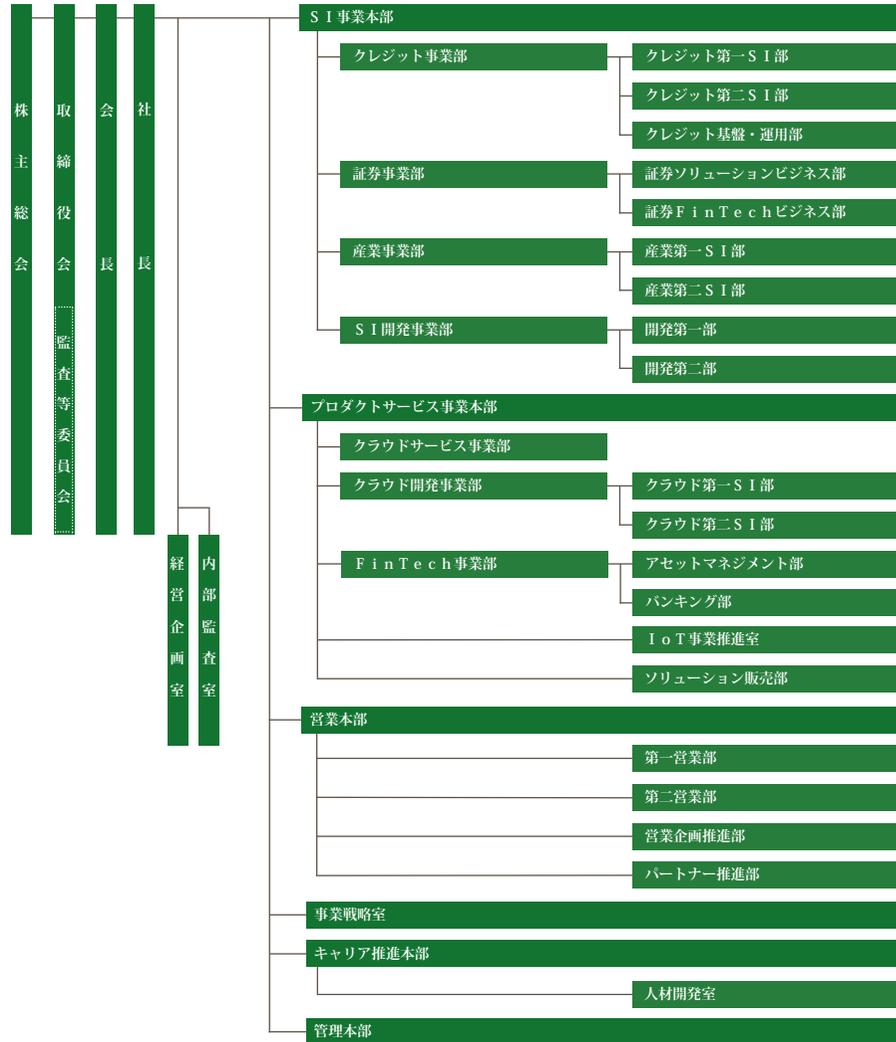
会社概要

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	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	関谷 靖夫

組織図



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。

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。

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。





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。

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。

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。当資料記載の業績見直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>