

SOLXYZ

株式会社ソルクシーズ
2022年12月期 第2四半期
個人投資家さま向け説明会資料





-
- ① ソルクシーズグループはどんな会社？

 - ② サステナビリティへの取り組み

 - ③ 業績・株主還元

 - ④ 中期経営計画

 - ⑤ トピックス

ソルクシーズグループは
どんな会社？

ソルクシーズグループはどんな会社？

SIの会社だけじゃないよ

金融の開発だけじゃないよ

一言でいうと、

「金融システムに強いシステム開発会社」



デジタルトランスフォーメーション (DX) で
日本のビジネスを導く会社



会社概要



商号:	株式会社ソルクシーズ (SOLXYZ Co., Ltd.)		
設立:	1981年2月4日		
事業内容:	ソフトウェア開発・運用・保守、組み込みソリューション		
本社所在地:	東京都港区芝浦3-1-21		
資本金:	14億9,450万円 (2022/6月末現在)		
決算期:	12月31日		
従業員数	連結:805名 (2022/6月末現在)		
役員:	代表取締役社長 長尾 章 他常勤取締役 11名、社外取締役 4名、監査等委員会設置		
子会社:	11社		
上場市場:	東京証券取引所 プライム市場 (証券コード: 4284)		
主要株主:	SBIホールディングス(株)	4,300千株	16.0%
	(株)ビット・エイ (コメリグループ)	2,640千株	9.8%
	長尾 章	1,119千株	4.2%
	(株)ヤクルト本社	1,060千株	4.0%
	豊田通商(株)	268千株	1.0%
	※自社株	2,347千株	8.8%
	※発行済株式数	26,820千株	
			(2022/6月末現在)



代表取締役社長 長尾 章

1955年2月23日生
1983年3月 トー列システムコンサルタツ設立 取締役
1998年1月 合併により当社専務取締役
2006年3月 当社代表取締役社長に就任
他グループ企業11社の取締役兼務



I. 専門店化

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

II. 収益構造の変革

SIビジネス収益	50%
ストック型ビジネス収益	50%

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

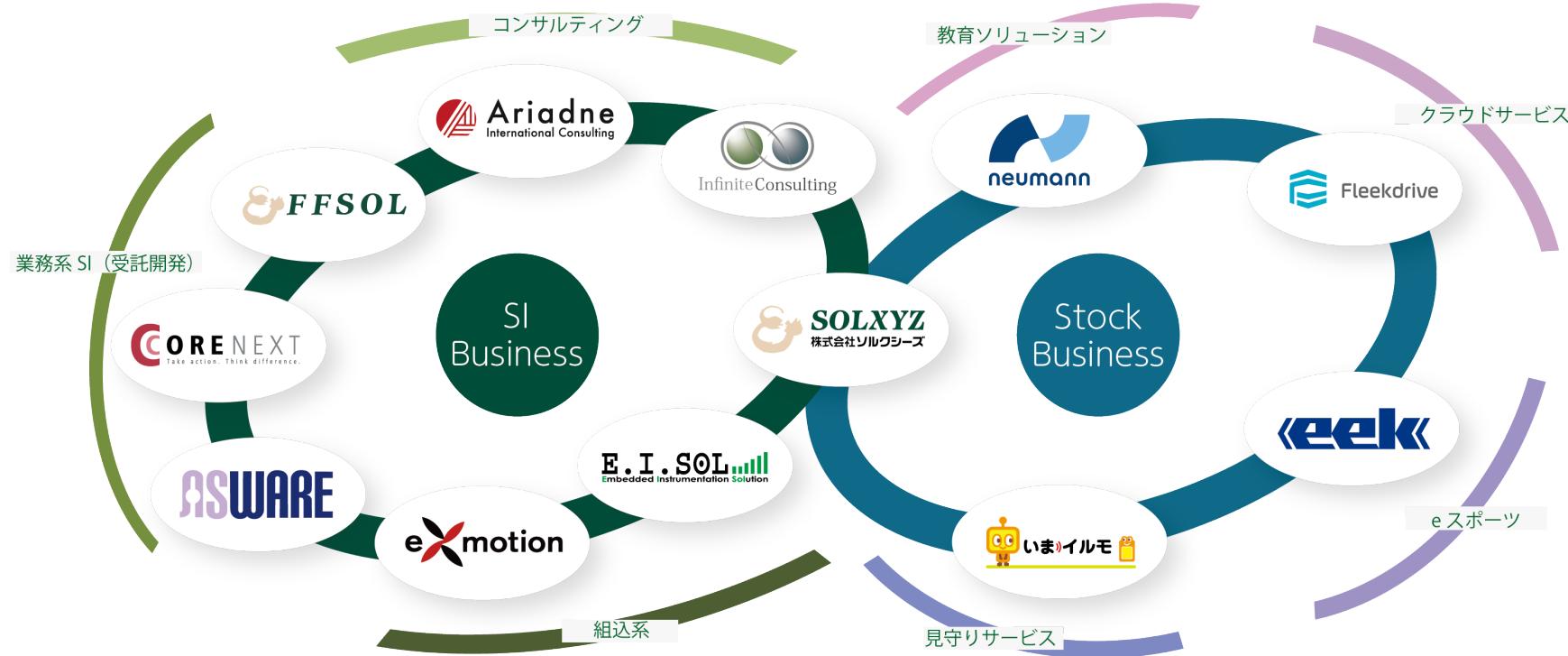
III. グローバル展開

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・サービスを展開

グループ会社の役割



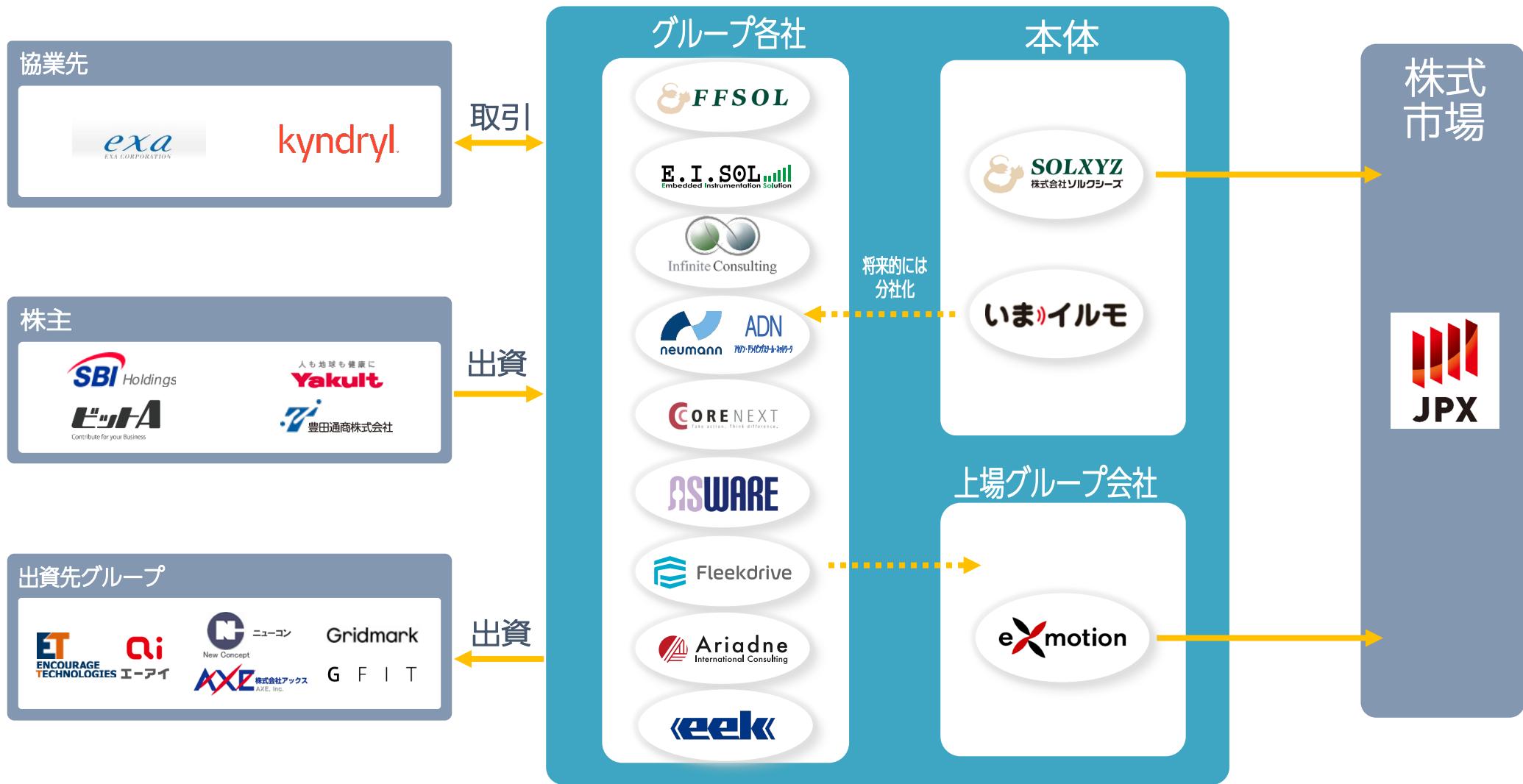
S I ビジネス		
会社/サービス名	事業/サービスの内容	主要顧客
インフィニットコンサルティング	S I 上流工程のコンサルティング	証券業、電気機器業、医療機器業
エフ・エフ・ソル	S I 銀行系に特化	ネットバンク、都銀、地銀、信用金庫
コアネクスト	S I 投資顧問系に特化	投資信託業、投資顧問業
アスウェア	S I ICTインフラの設計・構築・保守	SIベンダー、通信業
エクスマーション	組込 製造業等の設計支援	自動車製造業、医療機器製造業
イー・アイ・ソル	組込 制御・計測系の組込システム、IoT	装置製造業、計測機器製造業
アリアドネ・インターナショナル・コンサルティング	S I クレジット業務全般に関する企画、提案、コンサルティング	信販・クレジット

ストックビジネス		
会社/サービス名	事業/サービスの内容	主要顧客
ノイマン*	教育機関向けソリューション開発・販売	自動車教習所、学校、塾
Fleekdrive	クラウド環境上でのコラボレーションソリューション	各種企業
NEW! eek	企業向けeスポーツコンサルティング業務、eスポーツアスリートエージェンシー業務	専門学校・教育機関、各種企業
いまイルモ	IoTによる見守りサービス	個人、介護施設

*19/12よりノイマンはtecoを吸収合併



出資先・協業先の増加により経営基盤強化



ソルクシーズ①



コアビジネス：ソフトウェア開発事業
金融系・産業系・インフラ系を
ワンストップで請け負える体制を整えています。



金融系

顧客とは直接取引が多い

クレジット

- ・流通系、信販系、銀行系全て受託中
- ・カード発券～回収までの全業務を受託可能
- ・業務全体を網羅したソリューションも提供可能

証券

- ・対面証券、オンライン証券、取引所と受託契約
- ・株式、債券、投信、デリバティブなど各種商品知識が豊富
- ・フロント業務～バックシステムまで一通りを受託可能
- ・子会社は投資顧問業に特化

銀行

- ・信金、信組、地銀系の情報系が主体
- ・子会社は地銀に特化。基幹系も受託可能

保険

- ・契約業務、事故関連、保険料収納、料率計算等各種業務を実績
- ・融資、窓販業務なども対応

その他金融

- ・FinTech系の一部開発や特定業務に特化した取引先など

産業系

顧客とは大手Sier経由の取引が多い

官公庁

- ・社会基盤、防衛、警察関係など
- ・特定の業務には特化していない

通信

- ・通信キャリアの料金系など

流通

- ・食品メーカーの流通系業務など(量販店向け受発注、在庫管理)

その他産業

- ・放送、メディア、エネルギーなど

インフラ

機器販売

- ・開発対象システムの情報機器（PC・サーバー等）の販売

インフラ設計

- ・ネットワーク設計、サーバー設定、ネットワーク機器設定など
- ・子会社が実施

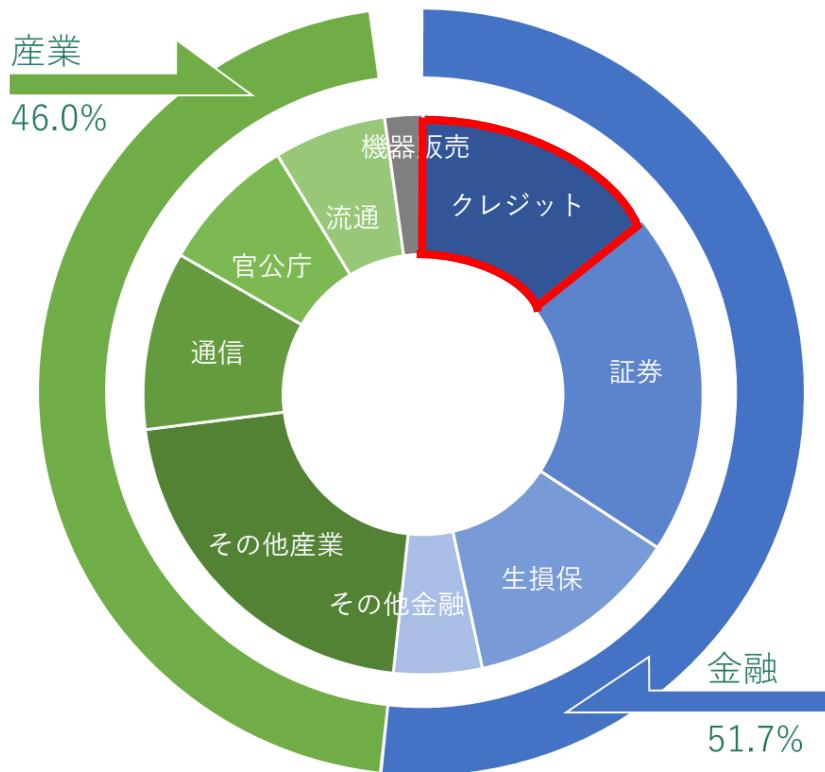
ソルクシーズ②



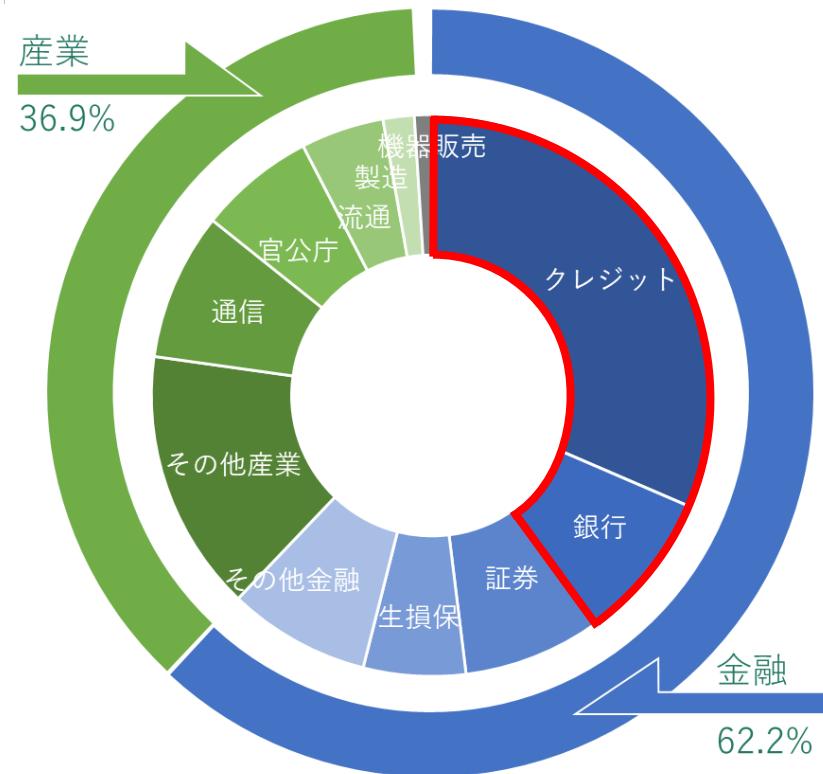
業種別売上の推移 (15年前と現在)



2007年度



2022年度

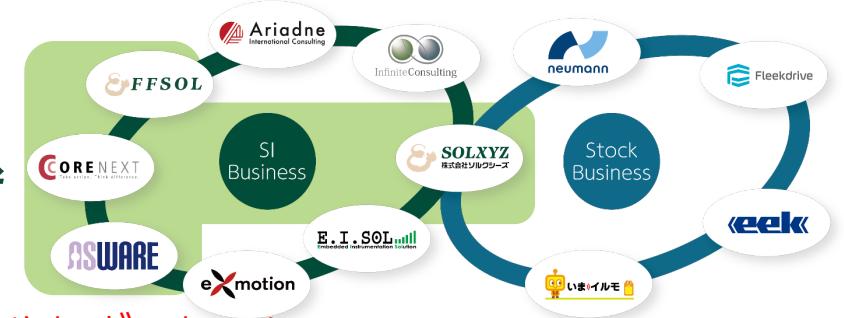


- 業種別売上では、過去15年間でクレジットと銀行が大きく増加
- 金融系と産業系の比率 5 : 5 → 6 : 4 と金融系が増加

ソルクシーズ③

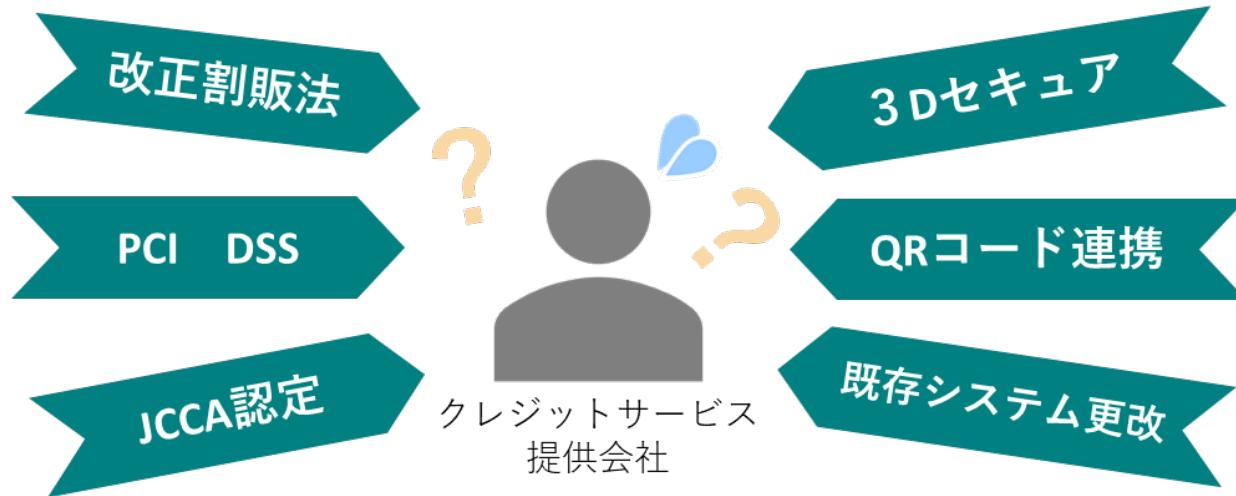


クレジット領域での需要は長期的に継続見込



- 決済手段の多様化に伴い、クレジットサービス提供会社が準拠・対応すべき法令やレギュレーション、追加機能開発は増加していく
- 新規参入事業者での立ち上げ、既存顧客での改修需要など、今後クレジット系の開発業務に精通したエンジニアは更に必要となり、コンサル・開発需要は長期的に継続する見込み

今後、クレジットカードサービス会社は様々な規制や機能開発に迫られる



業務知識の不足から、クレジット系に強い開発企業が更に求められる

決済サービスコンサルである子会社AICやクレジット系開発に強い当社本体により、新規参入事業者へのコンサルから既存顧客の新規開発まで、様々なニーズに対応



東証グロース市場：4394



- ・ 組み込みソフトウェア開発の課題を解決する新しいスタイルのコンサルティングファーム。自動運転 (CASE*) や医療分野に強み
- ・ コンサルティングを主軸に、開発現場で活用できるスキル習得のための人材育成事業を展開
- ・ **ストックビジネスオンライン学習プラットフォーム「EurekaBox」の会員数も堅調に推移**

お客様 (抜粋)

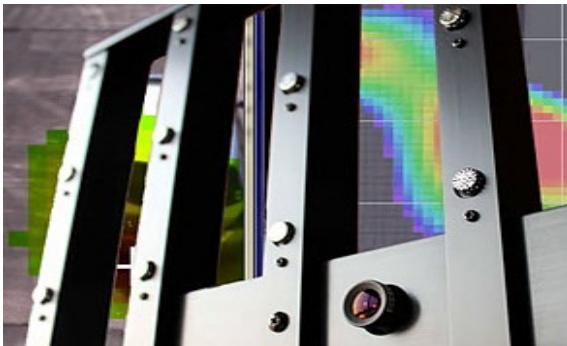
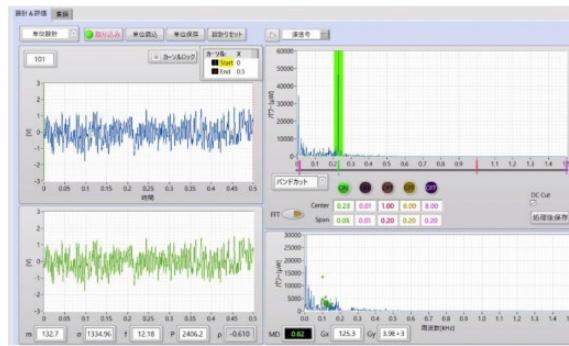
愛三工業株式会社、いすゞ自動車株式会社、株式会社小松製作所、株式会社SUBARU、セイコーエプソン株式会社、株式会社デンソー、トヨタ自動車株式会社、日産自動車株式会社、パイオニア株式会社、パナソニックスマートファクトリーソリューションズ株式会社、日立Astemo株式会社、富士フィルムビジネスイノベーション株式会社、株式会社本田技術研究所、三菱自動車工業株式会社、三菱電機コントロールソフトウェア株式会社、ヤマハ株式会社、ヤンマー株式会社、等 (順不同)

*CASE=Connected (つながる)、Autonomous (自動運転)、Shared (共有)、Electric (電動)、以上の先端技術分野の頭文字を組み合わせた総称



E.I.SOL

Embedded Instrumentation Solution



- IoT (IIoT) ・組込・制御・計測関連（特にセンサー系）のソリューションに特化したソフトウェア受託開発業。「計測データの見える化」をキーワードに、計測データの取得・解析から、サーバー、データベース、Windows/Web アプリケーションなどと連携したシステムの構築、IoT ソリューションを、ワンストップで提供
- IoTを駆使した工場の「予知保全システム」の引き合いは好調。NI（日本ナショナルインスツルメンツ）社のデバイス CompactRIO等とEISOLの組込ソリューションの組み合わせにより、ハードとソフトウェア両面を備えたパッケージ展開を推進、既に導入実績あり

・直近では鉄道関連の案件も増加

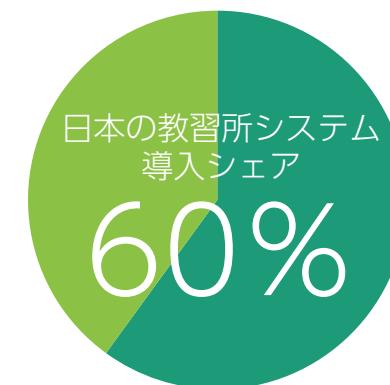


NI社認定GOLDアライアンスパートナー
世界1000社以上のうち60社程の上位資格

イー・アイ・ソルは、ナショナルインスツルメンツ社認定GOLDアライアンスパートナーです。世界1000社以上のアライアンスパートナーの中で、GOLD以上の有資格会社は60社程となり、その1社の認定を受けています。



- 自動車教習所向けのeラーニングシステムの開発等、各種ソリューションを提供、国内自動車教習所における主力システムの導入シェアはおよそ60%を占める
- ベトナムへの進出は新型コロナウイルスによる影響は僅少となり、事業本格化フェーズに移行
- 昨年リリースしたオンライン学科教習ツール「N-LINE」が好調。既存システムとのシナジーにより、既存顧客の追加利用、新規顧客獲得に貢献
- 全国教習所1,250校の内、約400校でオンライン授業実施、内300校超がN-LINEを契約済みで、シェア80%を獲得





Fleekdrive

SaaS型クラウドサービス「フリークドライブ」

KPIの推移



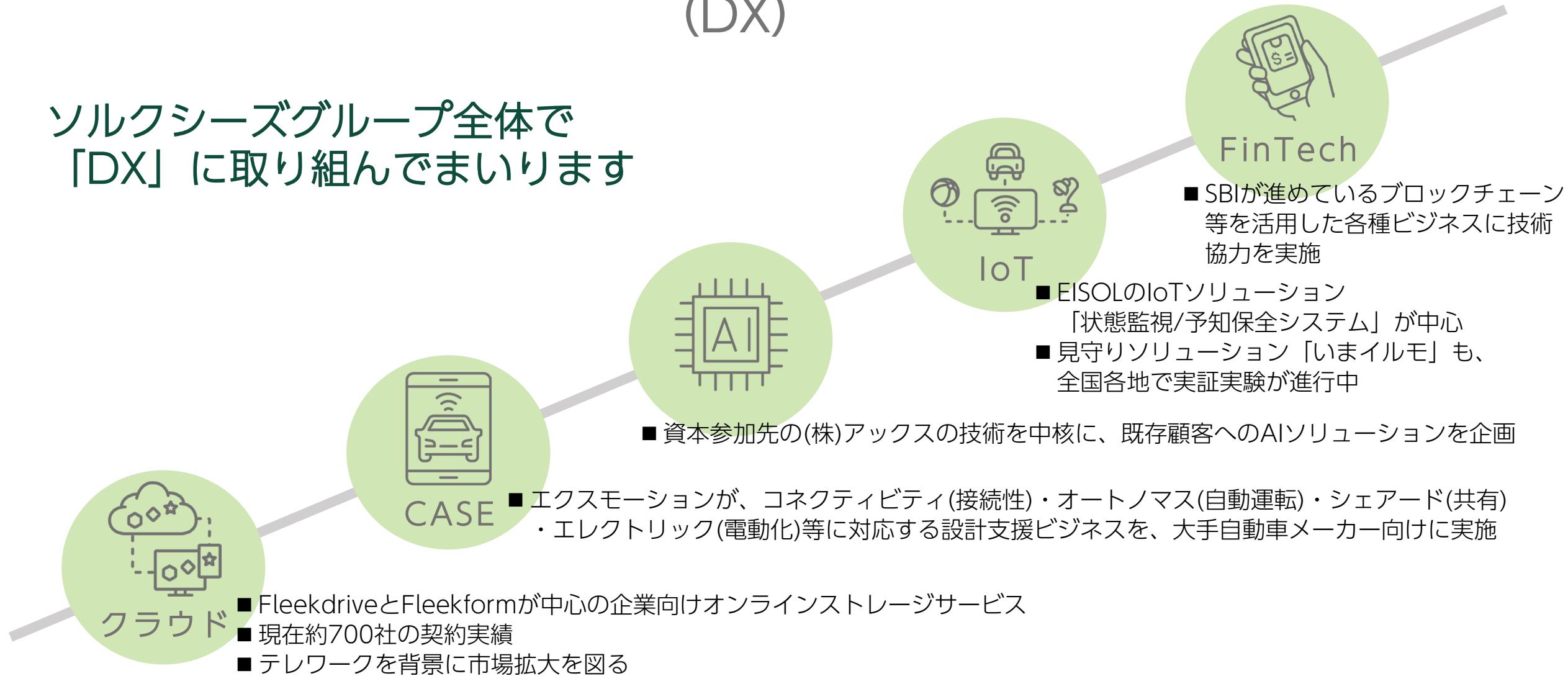
- クラウド環境上でのコラボレーションソリューションを展開
- SaaS型のサブスクリプションモデルであり、契約社数や売上高は積み上がりのモデル
- セールスフォース・ドットコムとも連携、顧客評価で最高位獲得
- 現状国内での競合はなく、最大手の競合は某海外ユニコーン企業
- 今後はクラウドERP製品としての展開も視野に育成
- IT製品・サービス比較サイト「ITトレンド」にてGood Productに認定

お客様例



デジタルトランスフォーメーション (DX)

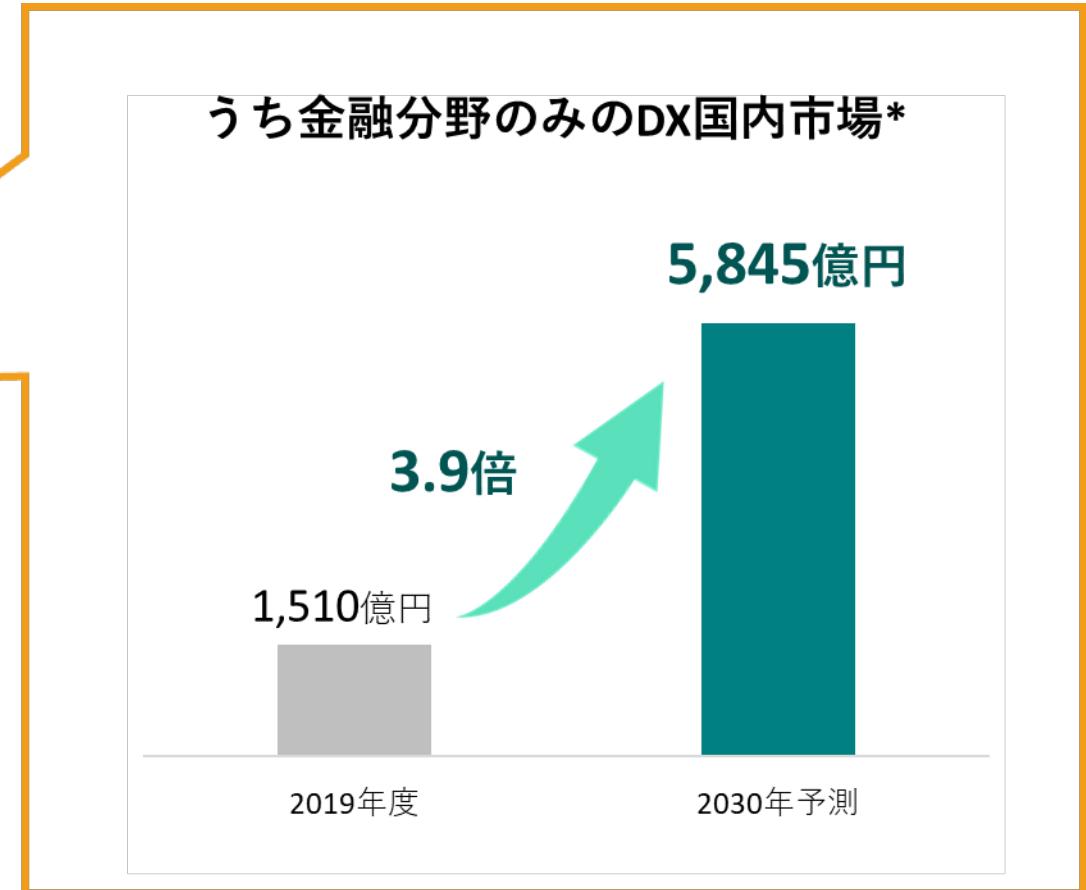
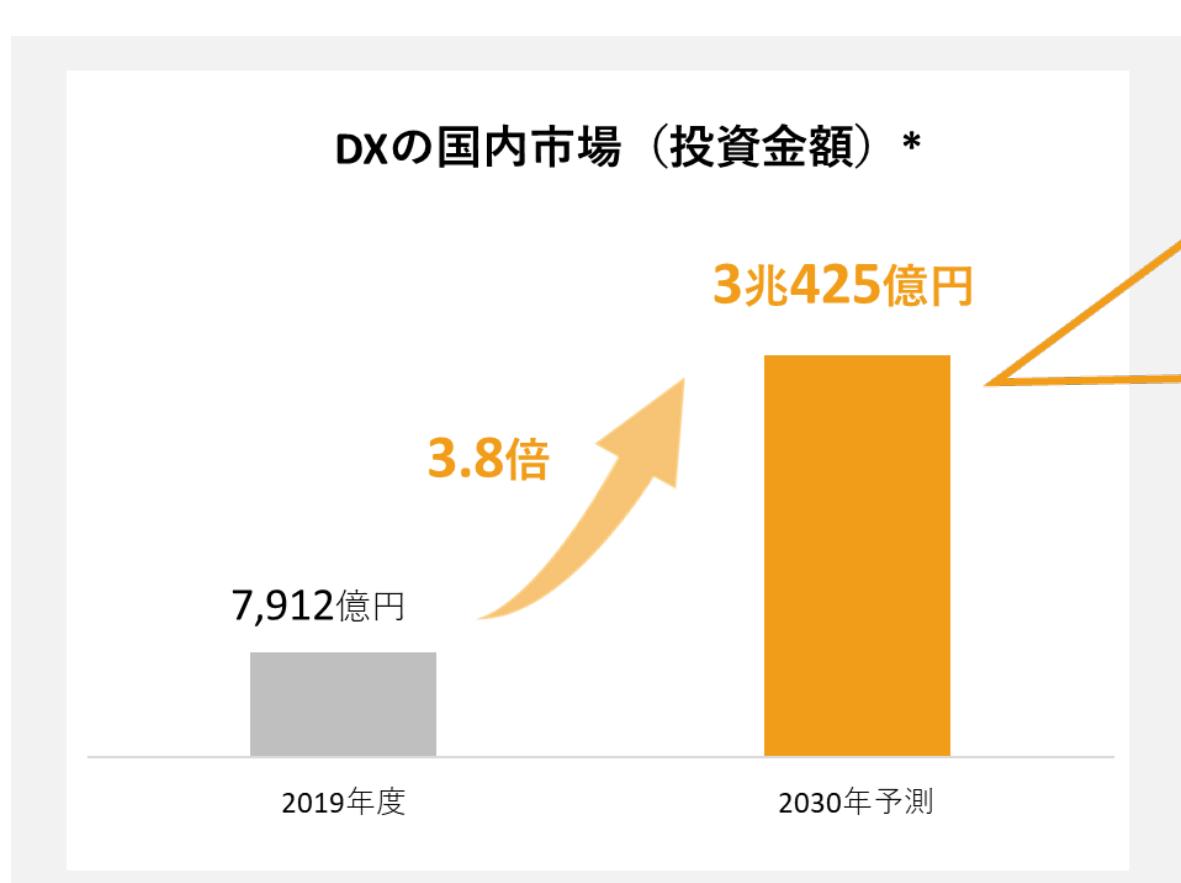
ソルクシーズグループ全体で「DX」に取り組んでまいります





ソフトウェア業界の市場認識：DX市場の拡大と金融DXの加速

- ・国内DX市場は2030年には2019年の3.8倍となる**3兆円越え**の予測
- ・当社が得意とする金融系分野も2019年比で**3.9倍の成長**が見込まれており、新型コロナウイルスの影響でDXの動きが加速傾向に



強み・差別化①



- DXやFinTechの流れにより、クレジットを含め金融全般のICT需要が旺盛
- SBIグループが筆頭株主 & 銀行系開発に強い子会社を持つユニークなポジションが奏功し、銀行系の案件が増加

FinTech関連案件受注の背景



強み・差別化② DX支援事例-1 (ソフトウェア開発)



FinTech企業向けのソリューション



地銀向けプラットフォーム構築



コンビニ向けスマホを利用したQRコード決済システム



電力会社向け
地域通貨システム構築



ネットバンク向け
銀行システムをクラウド化



クレジットカード会社向け
3Dセキュア導入支援



通信会社向け
運用PCをRPAで自動化

強み・差別化② DX支援事例-2 (ソリューション)



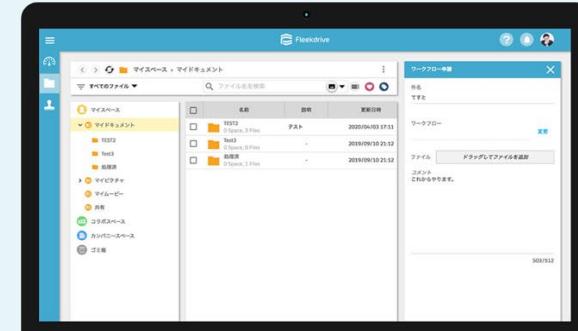
IoT向けのソリューション



クラウド向けのソリューション



Fleekdrive



オンラインストレージサービス



画像解析 / AI 不良検知



鉄道会社向け

状態監視 / 異常検知



個人・介護施設向け

介護の働き方改革



自動車教習所向け

デジタル視聴覚教材



オンライン学科教習システム



CASE向けソリューション



自動車DX/ソフトウェア開発支援

メーカー全般



DX人材育成

外資金融向け



日本市場新規参入支援

■ ソルクシーズ 主な取引先 抜粋

- ・ あいおいニッセイ同和損害保険株式会社
- ・ 株式会社アプラス
- ・ NECソリューションイノベータ株式会社
- ・ NTSホールディングス株式会社
- ・ 株式会社エヌ・ティ・ティ・データ
- ・ コベルコシステム株式会社
- ・ 全国酪農農業協同組合連合会
- ・ ソニー銀行株式会社
- ・ 東京証券取引所
- ・ ニフティ株式会社
- ・ 日本アイ・ビー・エム株式会社
- ・ 日本相互証券株式会社
- ・ 株式会社日立製作所
- ・ 株式会社日立ソリューションズ
- ・ 株式会社ビット・エイ (コメリグループ)
- ・ 富士通株式会社
- ・ マネータップ株式会社
- ・ 三井住友トラストクラブ株式会社
- ・ 三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社
- ・ 株式会社ヤクルト本社

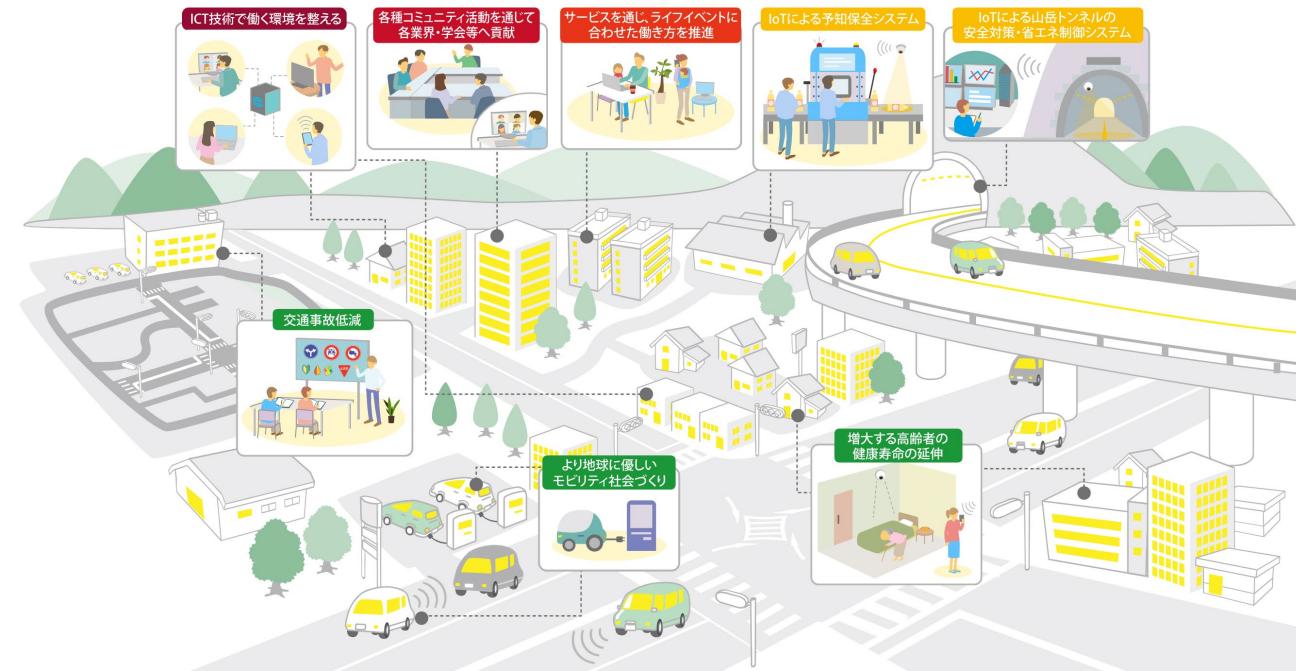
50音順

サステナビリティへの 取り組み

ソルクシーズグループ「SDGs VISION 2030」



サステナビリティ経営を推進し
半世紀、100年後も末永く愛される
「愛と夢のある企業」を目指します



経営のモットー

愛と夢のある企業



経営理念

高い技術力を持ち
社会に貢献する

お客様に最高の
満足を提供する

皆が夢を持ち続けられる
企業を目指す

グローバル企業を
目指す

新ビジネス・新技術へ
チャレンジする

SDGs達成に向けた重点取り組み目標



SDGsの17の目標に対し、4と9を重点目標に設定

世界が直面する経済・社会・環境の三側面における関連課題との相互関連性・相乗効果を重視し、統合的向上を目指してまいります。

重点取組目標

9 産業と技術革新の基盤をつくろう



イノベーションで産業や技術の発展に貢献

新技術活用やイノベーションを通じた生産性向上
技術革新を活用したビジネスの革新・創造
新技術やイノベーション人材の育成

4 質の高い教育をみんなに



次世代のIT人材の育成を通じ社会や産業の発展に貢献

IT人材の発掘・育成
各種コミュニティ活動を通じて、各業界・学会等へ貢献



未経験採用を開始しました

2021年11月より、IT経験・システム開発経験を問わない、未経験採用をスタートしました。
入社後は独自の教育プログラム「ソルクシーズアカデミー」を通じて、Java・PRA・Salesforce・AWS・Azure・DX・機械学習・モバイルなど実践的な技術・知識を学ぶことができます。
地域社会のDX推進を担うデジタル人材を育成します。

日本政府によるSDGs達成のための具体的な施策「SDGsアクションプラン」に、様々な角度から貢献して参ります

当社は2021年7月に経済産業省「DX認定制度」に認定、同年10月に内閣府「地方創生SDGs官民連携プラットフォーム」の会員になりました。

地方創生 SDGs
官民連携
プラットフォーム



DX認定

私たちは持続可能な開発目標 (SDGs) を支援しています。

※その他の事例は当社HP>サステナビリティページをご覧ください

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

業績・株主還元

2Q業績ハイライト



全ての段階利益で計画を達成

売上高

6,796 百万円

計画達成率 94.4%

営業利益

446 百万円

計画達成率 111.7%

経常利益

439 百万円

計画達成率 109.8%

当期純利益

228 百万円

計画達成率 114.5%

2Q業績サマリー

直近3ヶ年の推移

	2020年度 2Q実績	売上高比	2021年度 2Q実績	売上高比	2022年度 2Q実績	売上高比
売上高	6,400	-	6,944	-	6,796	-
売上総利益	1,460	22.8%	1,787	25.7%	1,610	23.7%
販売管理費	1,100	17.2%	1,159	16.7%	1,163	17.1%
営業利益	360	5.6%	628	9.1%	446	6.6%
経常利益	381	6.0%	660	9.5%	439	6.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	255	4.0%	816	11.8%	228	3.4%

■ 企業のDX/ICT投資が旺盛で、2021年度は前期比で増収、子会社売却益等もあり増益を達成

■ 2022年度は収益認識基準の適用・下期偏重予算により、2Q時点では前期比で減収減益

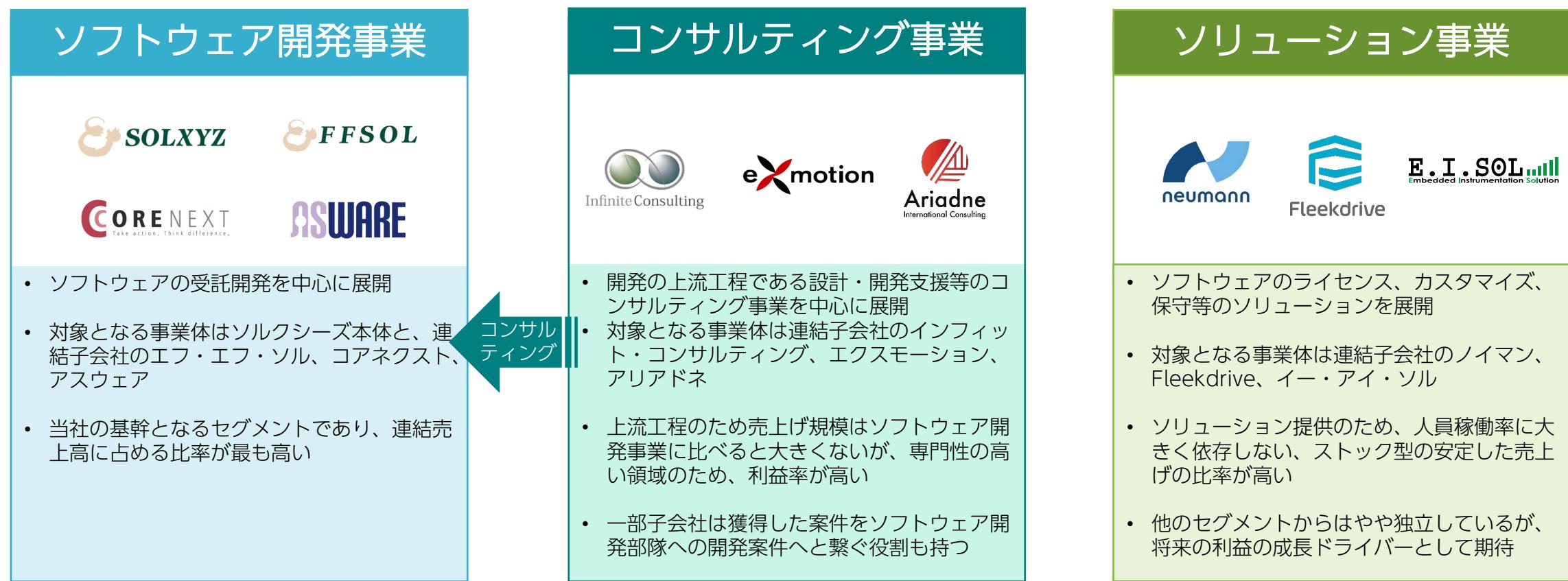
→通期ではキャッチアップ見込

■ 経常利益率6%以上を維持

→通期では8%超を見込む



ソルクシーズグループ 3つの事業セグメント



セグメント別売上



- ・IT／DX投資の需要は旺盛
- ・収益認識基準の適用等により、ソリューション事業は減収

(単位：百万円)

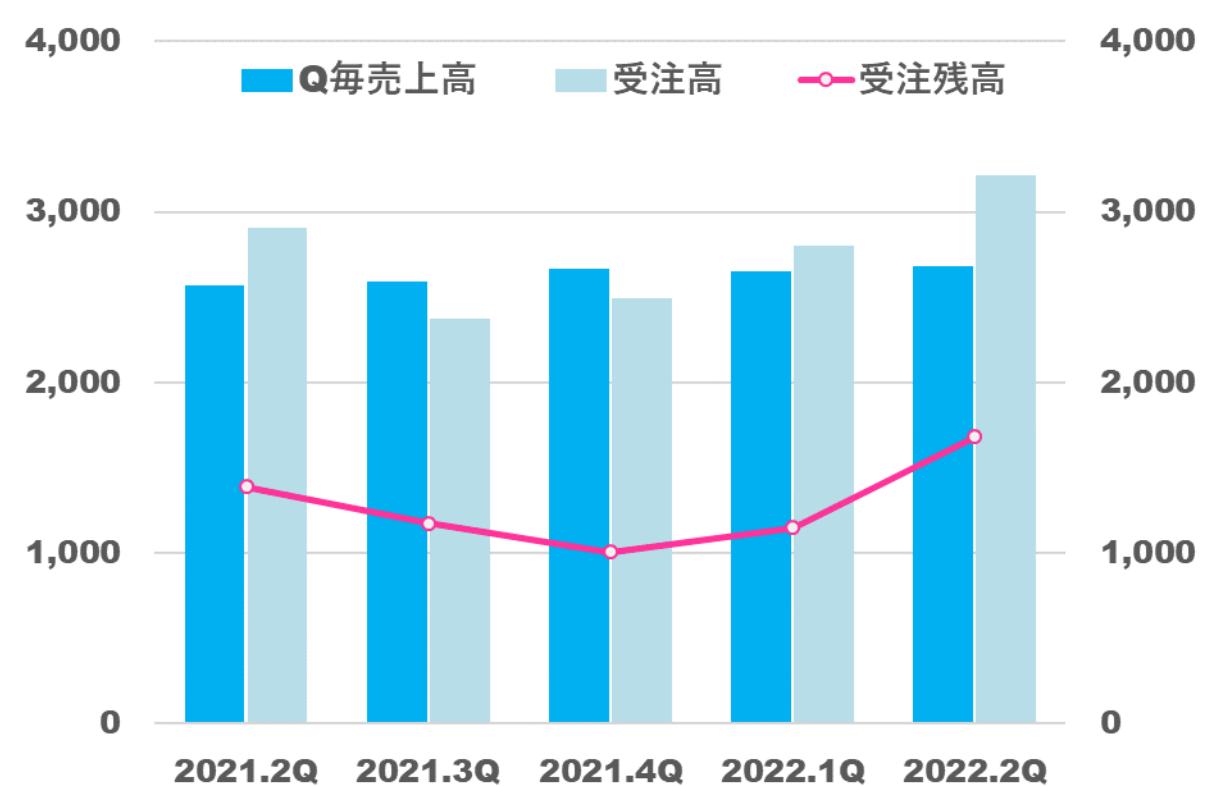
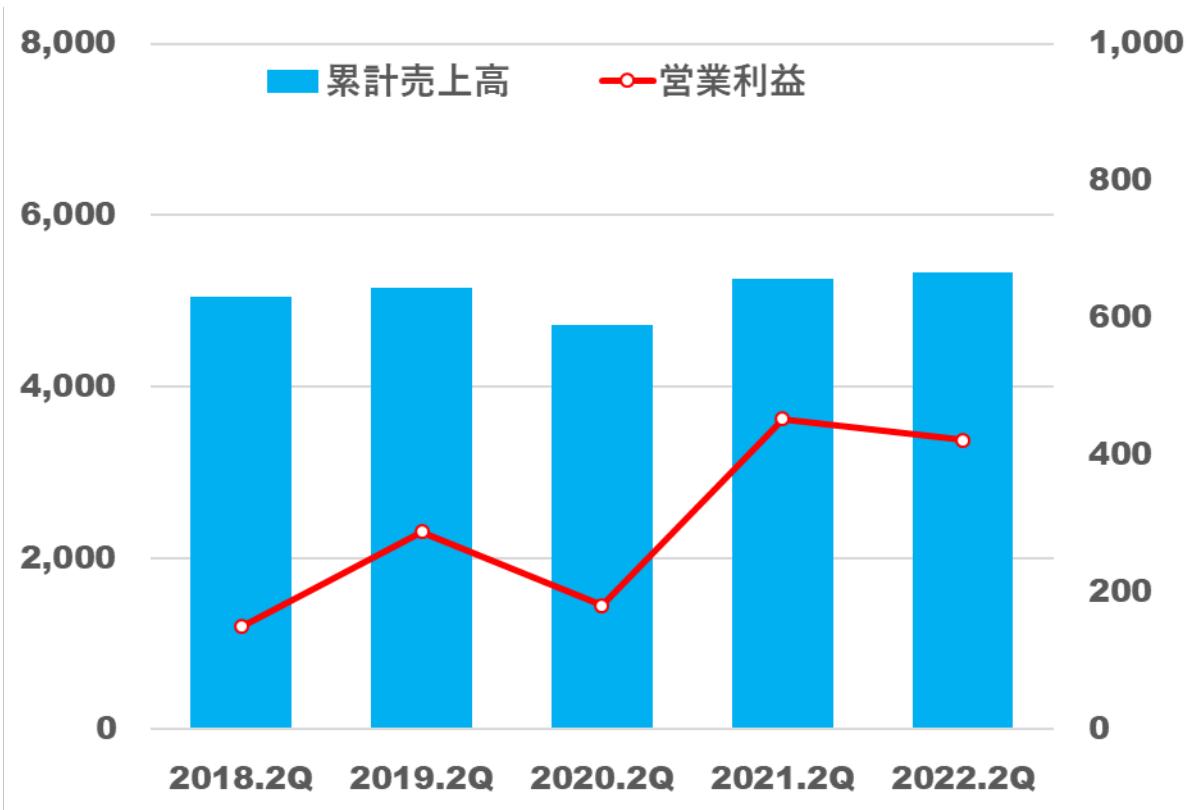
	2021/12期 2Q	売上高比	2022/12期 2Q	売上高比	前年同期比 増減率
連結売上高	6,944	-	6,796	-	△2.1%
ソフトウェア開発事業	5,259	75.7%	5,337	78.5%	+1.5%
コンサルティング事業	576	8.3%	589	8.7%	+2.2%
ソリューション事業	1,107	15.9%	868	12.8%	△21.6%

セグメント別売上（ソフトウェア開発事業）



- ・売上 DX投資の追い風もあり2期連続で増収
- ・利益 クレジット好調により5ヶ年推移では利益率上昇傾向
- ・受注残高 開発需要の伸びに伴い、増加傾向

(単位：百万円)

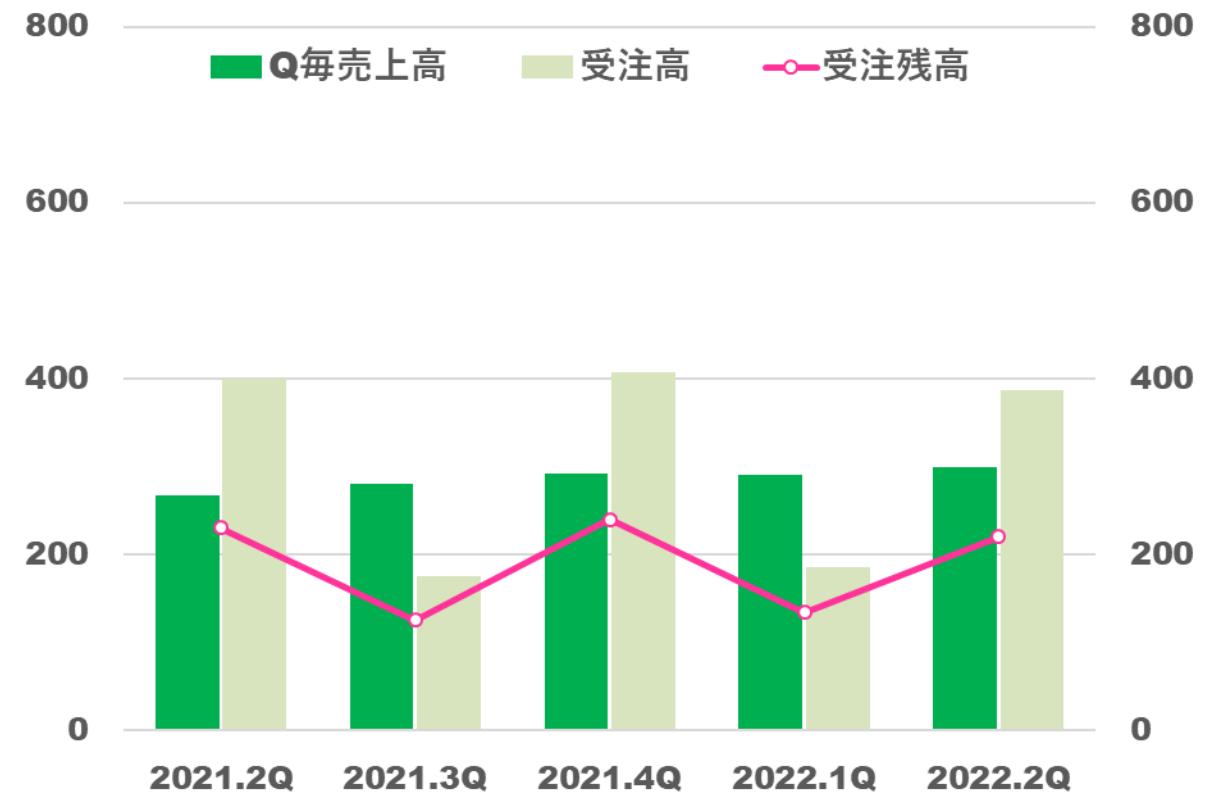
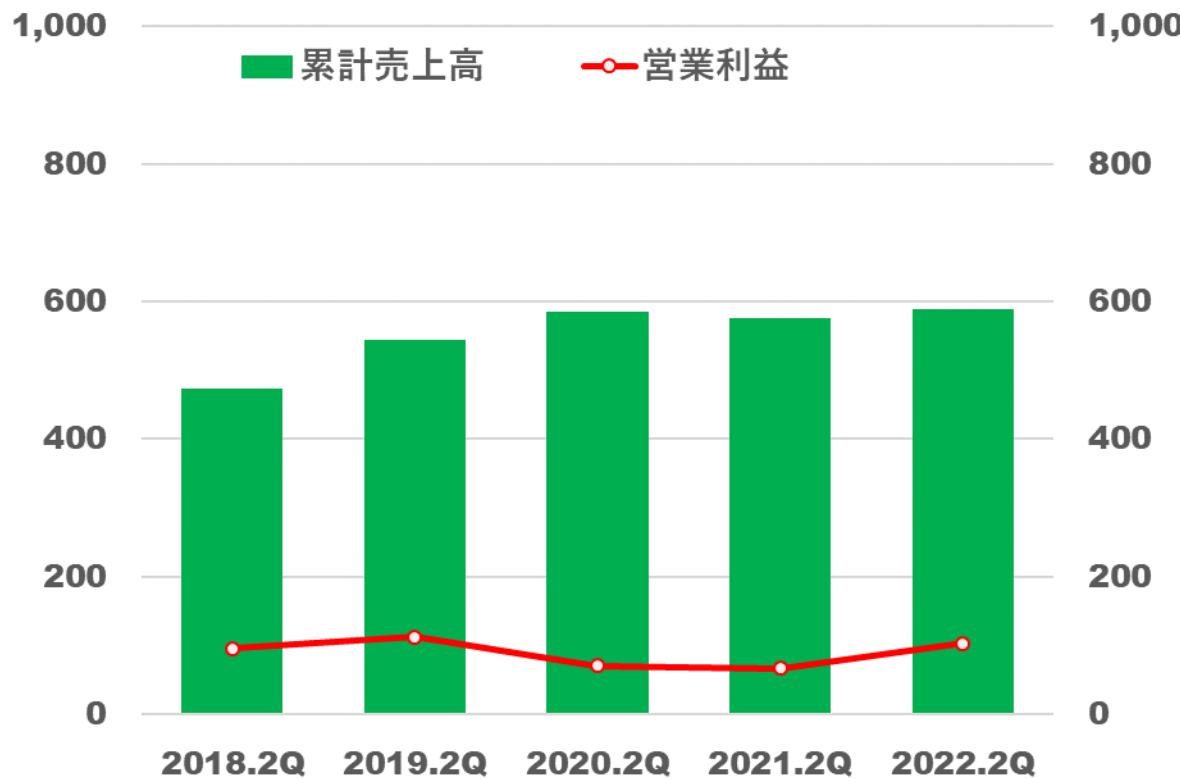


セグメント別売上（コンサルティング事業）



- ・売上 コロナ禍の影響が治まり増加基調に転換
- ・利益 稼働の安定に伴い利益も上向き
- ・受注残高 自動車DX支援が好調で堅調

(単位：百万円)

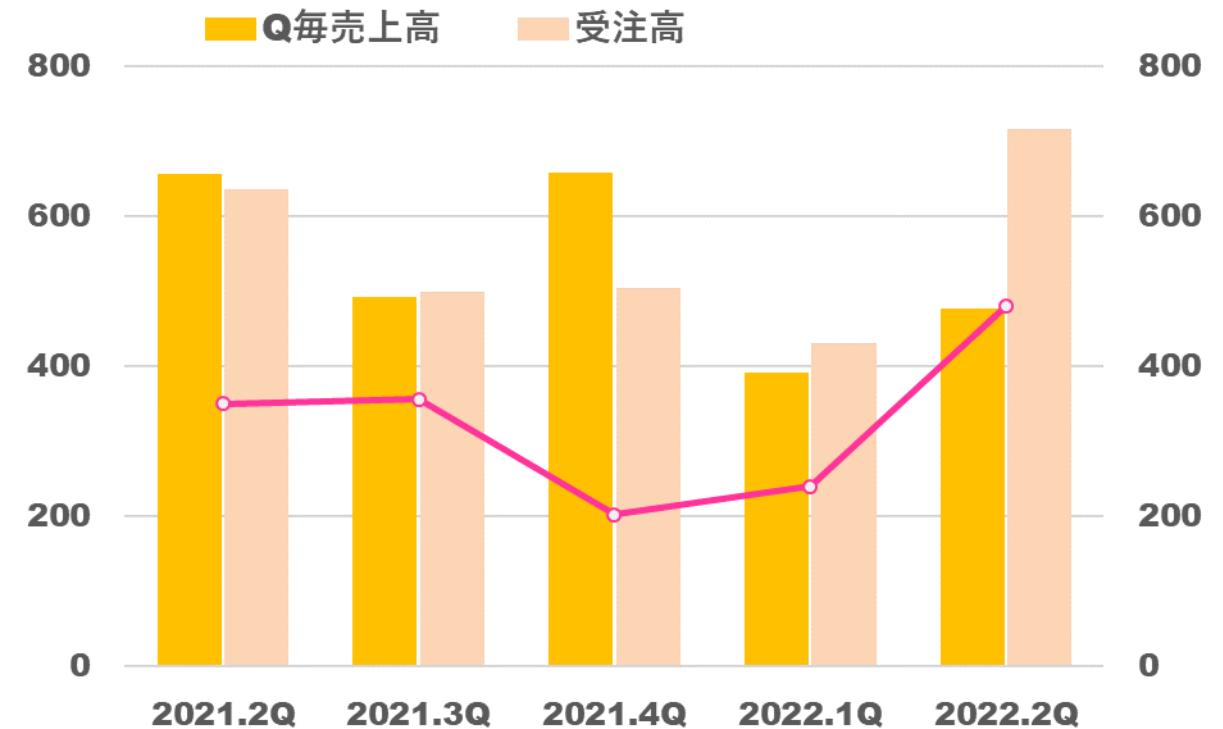
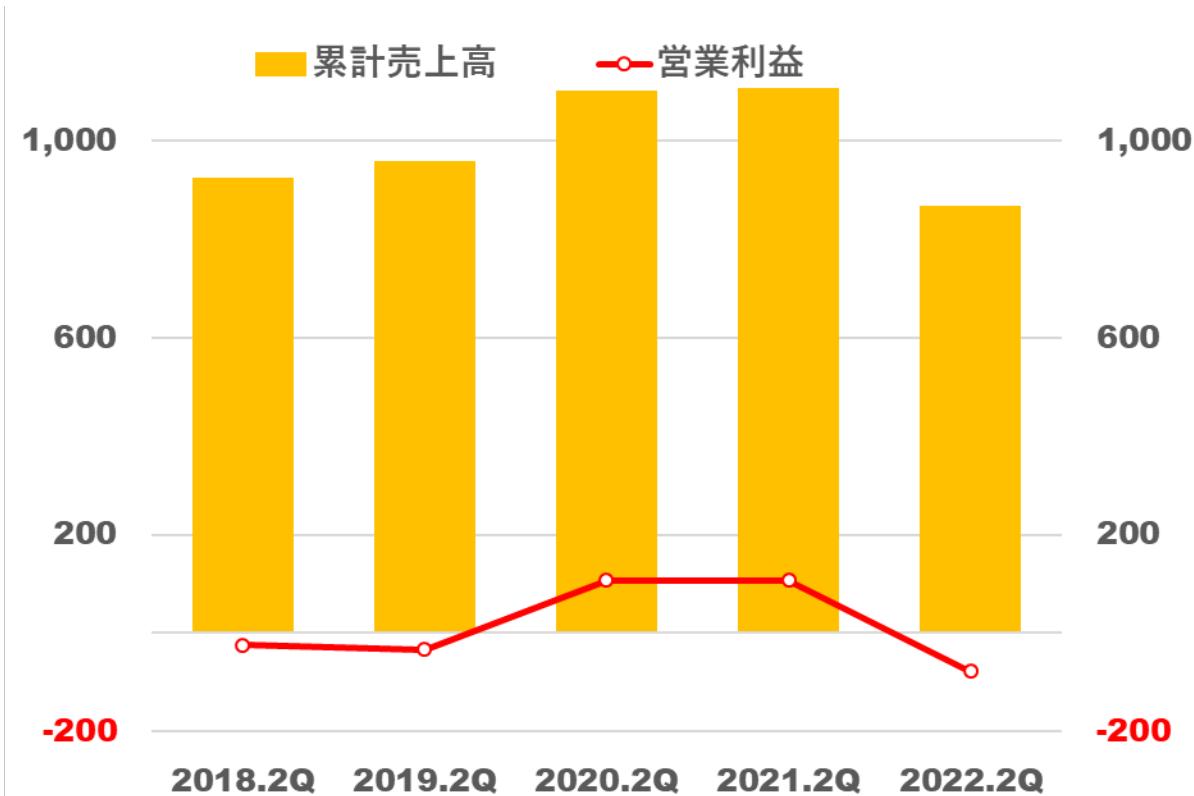


セグメント別売上（ソリューション事業）



- ・売上 収益認識基準適用の影響、半導体不足による納品先送りで減収
- ・利益 上記減収により減益
- ・受注残高 下期計上予定案件の受注が増加し大きく積み上げ

(単位：百万円)



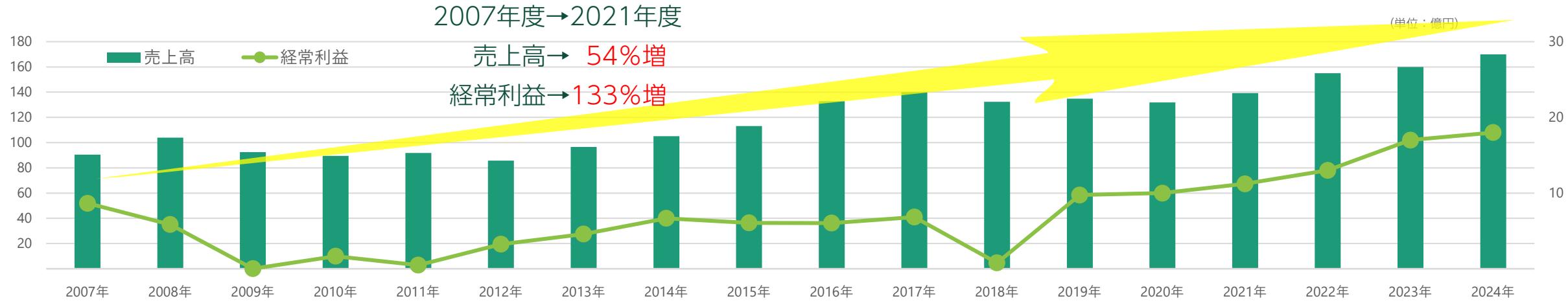
通期業績見通し



- DX/ICT投資需要は継続、更に下期から収益認識基準の影響が減少する為、売上および利益率が改善
- 当期純利益を除く段階利益で、過去最高の業績を計上する見通し

(単位：百万円)	2021/12期		2022/12期		前年同期比 増減率
	実績	売上高比	予想	売上高比	
売上高	13,922	-	15,500	-	+11.3%
売上総利益	3,385	24.3%	3,600	23.2%	+6.3%
営業利益	1,105	7.9%	1,300	<u>8.4%</u>	<u>+17.6%</u>
経常利益	1,123	8.1%	1,300	<u>8.4%</u>	<u>+15.8%</u>
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,060	7.6%	850	5.5%	-19.8%

成長の軌跡



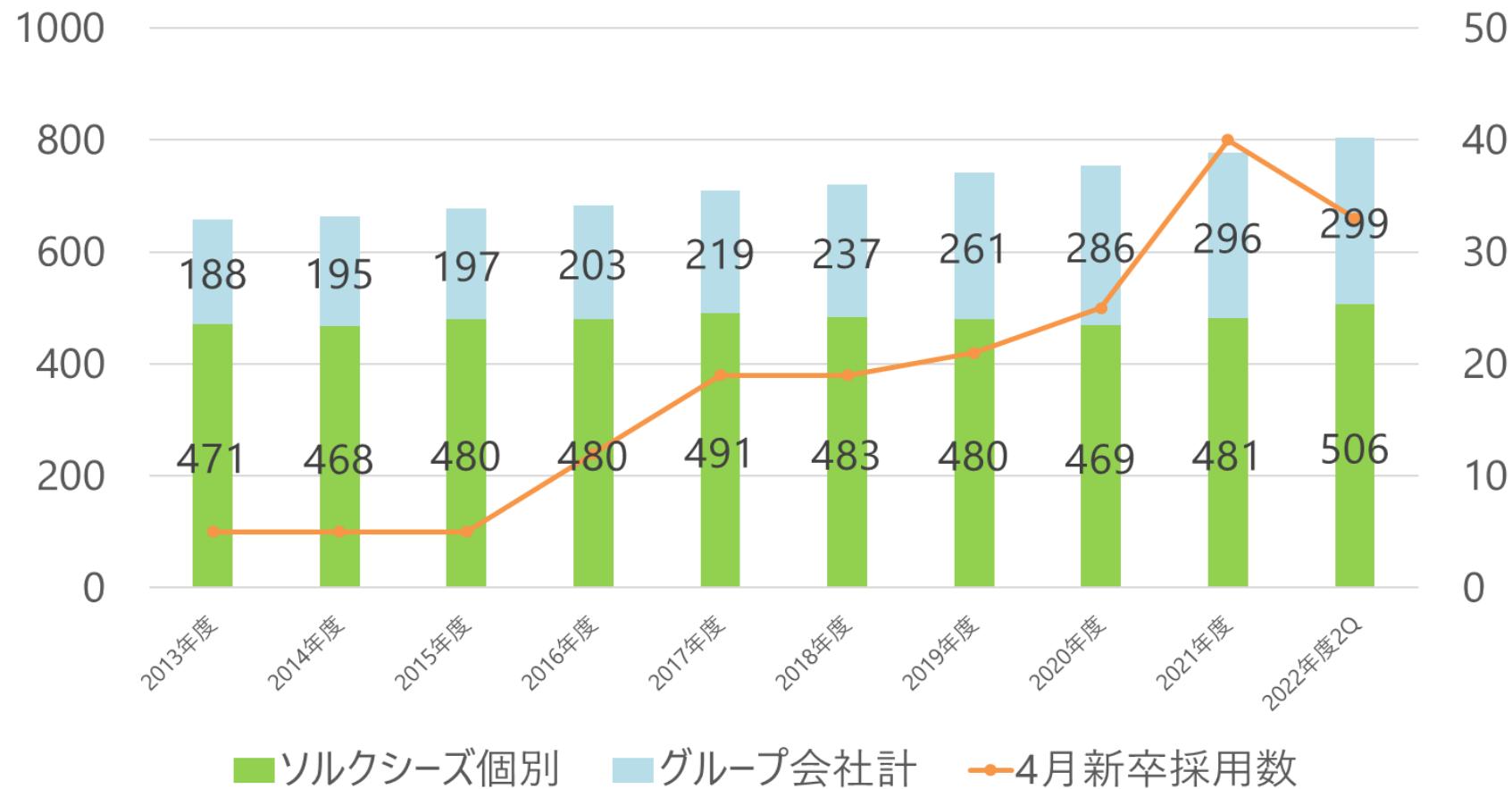
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022 計画	2023 計画	2024 計画	
売上高 (百万円)	9,044	10,397	9,249	8,950	9,178	8,570	9,656	10,507	11,315	13,288	14,001	13,228	13,478	13,186	13,922	15,500	16,000	17,000	
経常利益 (百万円)	866	585	2	166	49	325	459	667	607	604	683	78	975	999	1,123	1,300	1,700	1,800	
当期純利益 (百万円)	455	115	△1,106	6	△154	184	269	414	300	363	411	147	567	593	1,060	850	1,150	1,200	
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022 計画	2023 計画	2024 計画	
純資産 (百万円)	4,150	4,125	2,906	2,705	2,111	2,283	2,812	3,048	4,041	4,220	4,851	6,477	6,455	6,815	7,522	-	-	-	
1株あたり 当期純利益 (円)	49.29	9.35	△90.13	0.51	△14.30	17.17	25.17	38.63	26.57	30.21	33.77	11.90	46.64	49.55	43.69	-	-	-	
自己資本 当期純利益率 (%)	12.9	2.8	△31.6	0.2	△6.5	8.4	10.7	14.3	8.6	9.0	9.3	2.8	9.7	10.0	16.5	-	-	-	
配当 (円)	10	10	-	5	5	5	5	5	5	5	8	8	15	16	17	12	-	-	-

成長の軌跡



- グループ全体では2013年度以降、659名→805名と**22.1%増員**
- 2021年度より未経験者採用をスタートし、採用の間口を広げる

社員数の推移

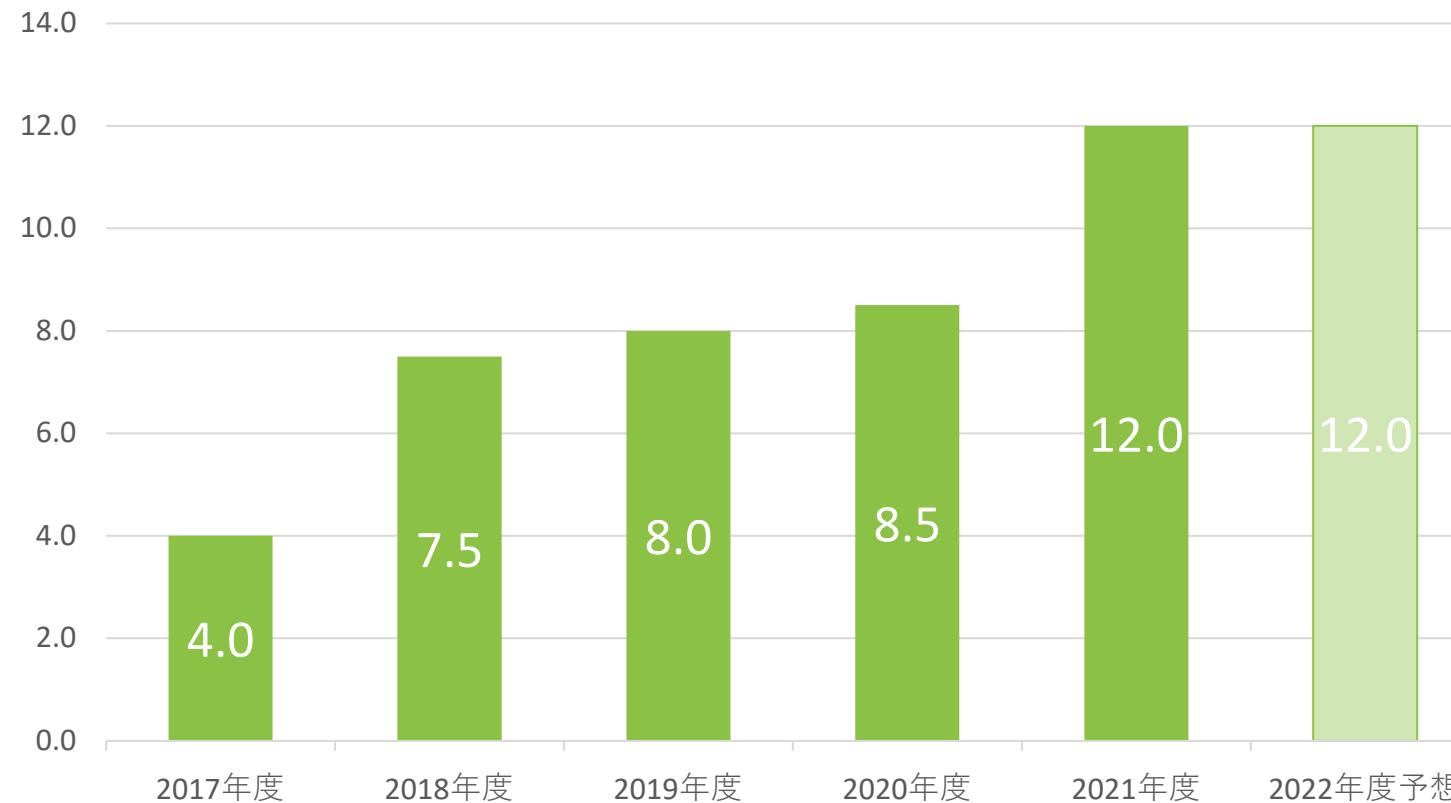


- 2022年度の新卒採用数は33名
- 2019年5月にFleekdriveを分社設立した事による増減あり



- 22/12期は1株当たり配当額12.0円を予想（前期は記念配を実施したため、実質的には増配）
- 今後も業績や配当性向を考慮しながら、安定した配当の実施を重視

1株当たり配当金額の推移



中期経営計画



1 経営基盤の強化

経営資源の成長分野への集中や不採算部門の再構築を進める子会社とのシナジーが見込める成長分野に積極的に進出

2 SIビジネスの競争力強化

業種・業務別の専門特化戦略を継続して推進、非価格競争力を強化するとともに、オフショア・ニアショア開発の積極利用により価格競争力も強化

3 ストック型ビジネスの強化・拡大

FleekdriveやIoTソリューションといったストックビジネスを強化。将来的に営業利益において50：50の比率を目指す

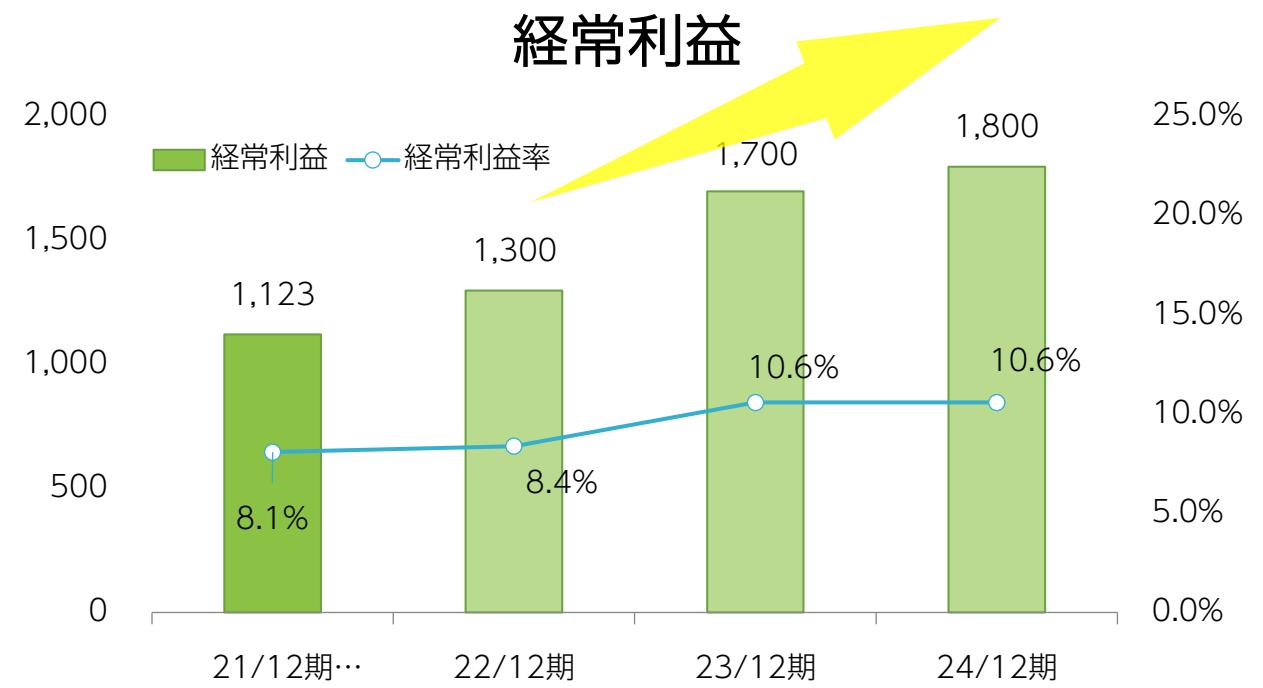
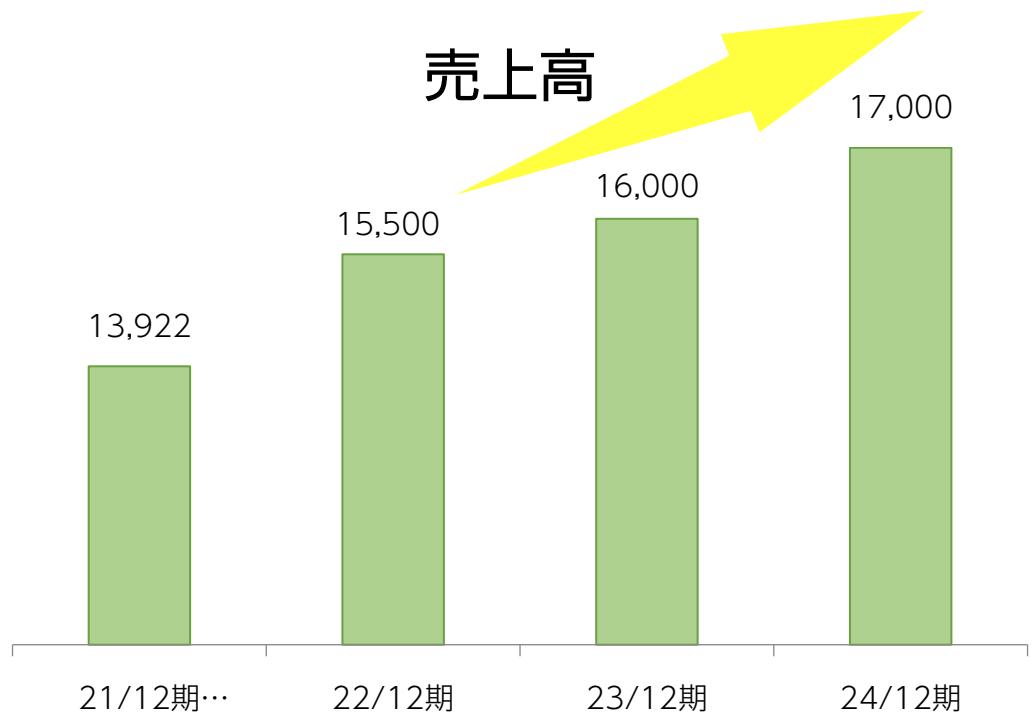
4 海外マーケットの拡大

海外マーケットへの製品・サービス展開を通じ、新たなストック型ビジネスの基盤とする。足がかりとして、自動車教習所向けソリューションのベトナムへの展開を推進

中期計画目標数値



- クレジットを含む金融分野の開発ニーズは中長期にわたり堅調を見込む
- 売上高、経常利益ともに過去最高値を每期更新する予定
- ストック型ビジネスの拡大や収益性向上により、利益および利益率は高い伸びを見込む



トピックス



(株) Fleekdrive 人事労務サービス「Fleeksorm」 ベータ版提供開始

- ・クラウドサービスFleekdriveに総務・人事労務部門向けサービス「Fleeksorm」 ベータ版の提供を開始（正式リリースは2023年1月予定）
- ・ERP製品への進化に向け、新たな分野のサービスを拡大

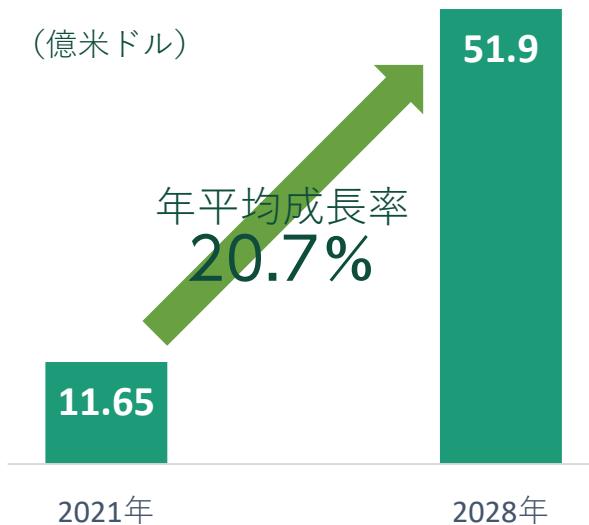


給与計算から社会保険手続き、タレントマネジメント機能等、
人事労務業務に必要な様々な機能を追加予定

「Fleeksorm」 URL : <https://www.fleeksorm.com/>



連結子会社株式会社 eekを設立 — eスポーツ事業を開始—



世界のeスポーツ市場規模*

*Emergen Reserch社の資料より当社作成

世界のeスポーツ市場規模は2028年に51.9億米ドル、eスポーツ人口も5.8億人に到達すると言われています。日本でも政府や産業界の後押しを得ながら普及が進み、国内eスポーツ関連市場は700億円規模へ迫り、長期目標は3,000億円とされています。

eスポーツは、「教育」「ダイバーシティ」「地域活性化」「高齢者支援」などの社会課題での活用効果が期待されており、(株)eekはこれらの課題解決に事業を通じて取り組んでまいります。また、Z世代をターゲットとしたマーケティングの活用にも優れていることから、ソルクシーズグループの既存事業とのシナジー創出、ソルクシーズの知名度・ブランド力向上に繋がることと期待しています。

URL: <https://eek.co.jp/>

事業内容：企業向けeスポーツコンサルティング業務、
eスポーツアスリートエージェント業務、ポータルサイト運営

改めてソルクシーズグループの強み



金融系開発に強み。特にクレジットが得意



成長を期待できる子会社が多い



FinTech/IoT/AI/CASE/クラウド に注力



多彩なDX支援事例

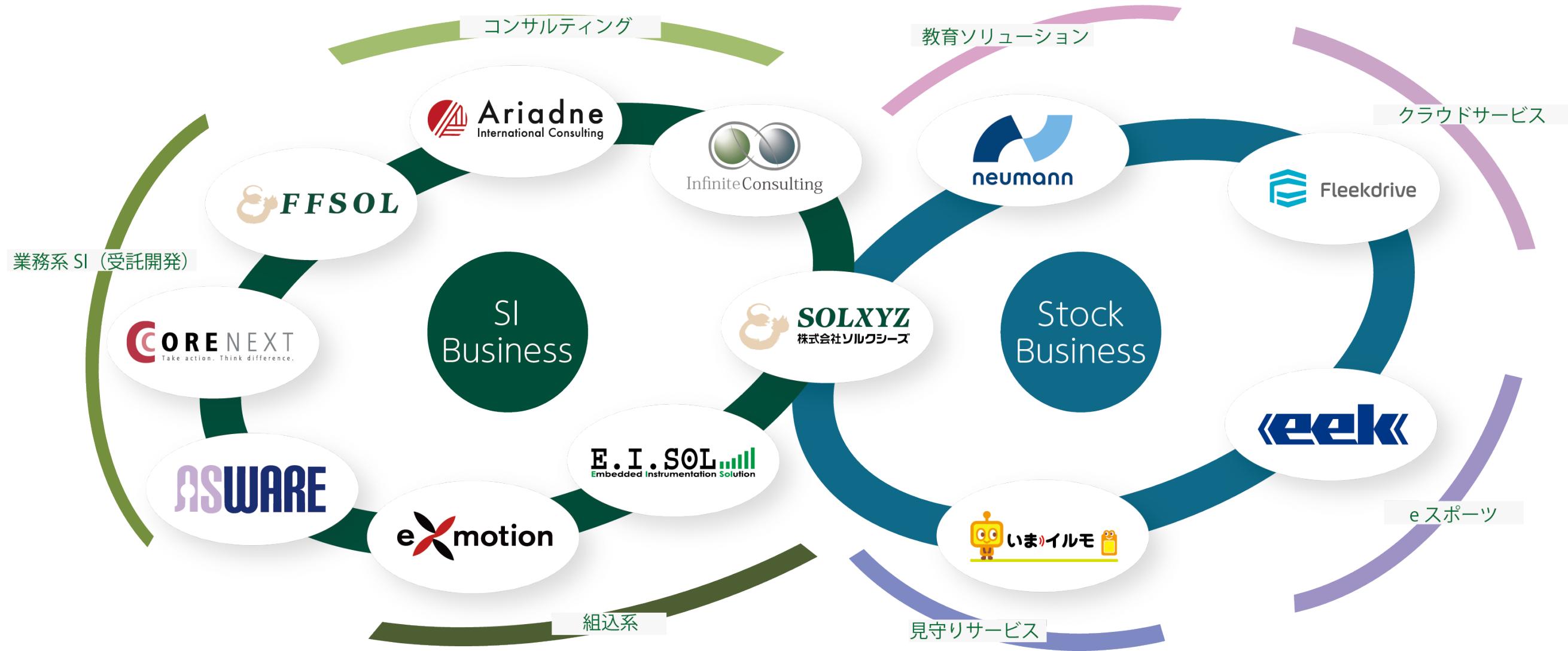
ソルクシーズグループはどんな会社？

「金融システムに強いシステム開発会社」から



「DXで日本のビジネスを導く会社」へ





APPENDIX 沿革



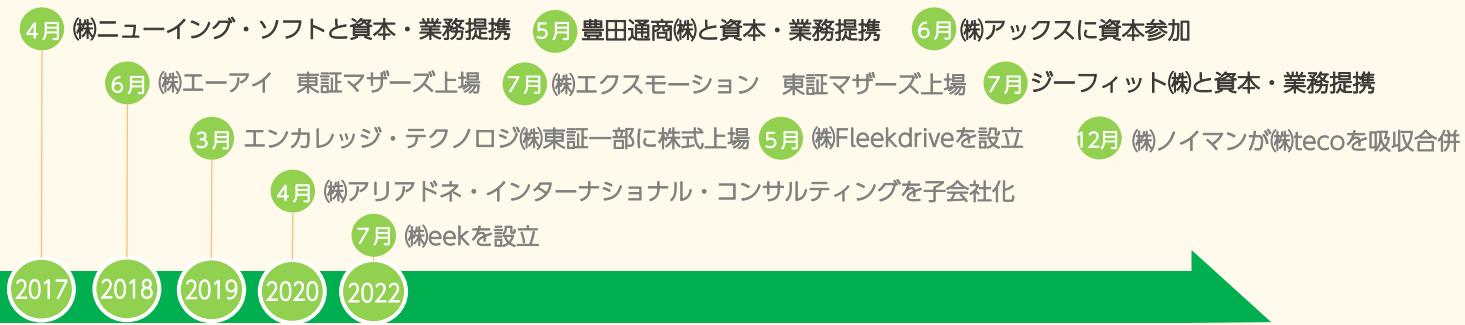
設立〜上場



グループ構築開始〜東証一部上場



企業価値向上に向けた新たなステージ



免責事項

当資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略等に関する情報は、当資料作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で行った判断に基づくものです。

しかしながら、実際には通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生等により、当資料記載の業績見通しとは異なるリスクを含んでおります。

当社は、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的開示に努めてまいります。当資料記載の業績見通しのみを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ぬようお願いいたします。

【本資料へのお問い合わせ先】

株式会社 ソルクシーズ 経営企画室 秋山

E-mail: ir-post@solxyz.co.jp

Tel: 03-6722-5011 Fax: 03-6722-5021

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



SOLXYZ

DXで日本のビジネスを導く会社へ

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。

私たちは技術を通じて社会に貢献し、半世紀、100年後も
未永く愛される「愛と夢のある企業」を目指します。

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