

株式会社ソルクシーズ (東証1部:4284)

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
ソルクシーズ

2021年12月期

機関投資家向け
説明資料

2022年3月

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



業績概要： 2021年12月期決算



エグゼクティブ・サマリー

■ 前年同期より増収増益、各段階利益は過去最高業績を達成

…売上高は139.2億円(前期比+5.6%)、営業利益は11.0億円(同+30.3%)と好調、全ての段階利益で過去最高を達成

■ クレジット系含む金融全般が好調、収益性改善も進む

…キャッシュレス化やEC利用の加速に伴い需要は堅調、業務効率化で収益性も改善

■ 今期は売上高・営業利益ともに2桁%の大幅増で過去最高業績更新へ

…上期は収益認識基準の影響が発生するも、通期では売上高で前期比+11.3%、営業利益で同+17.6%増の予想

■ 中長期の成長を見据え、DX・FinTech分野の協業を推進

…米国に上場するキンドリル社とのDXにおける協業や、クレジット事業者向け統合プラットフォームの協業を開始

損益サマリー(前期比)

- ・企業のDX/ICT投資は旺盛で需要は堅調、前期比で増収増益を達成
- ・エンジニアの稼働率向上や、リモートを活用した開発体制の効率化等により特に利益面が大きく成長、**売上総利益以下、全ての段階利益において過去最高**を達成

| (単位:百万円) | 2020/12期 実績 | 売上高比 | 2021/12期 実績 | 売上高比 | 前年同期比 増減率 |
|---------------------|----------------|-------|----------------|--------------|--------------|
| 売上高 | 13,186 | - | 13,922 | - | 5.6% |
| 売上総利益 | 3,063 | 23.2% | 3,385 | <u>24.3%</u> | <u>10.5%</u> |
| 販売管理費 | 2,215 | 16.8% | 2,280 | 16.4% | 3.0% |
| 営業利益 | 848 | 6.4% | 1,105 | <u>7.9%</u> | <u>30.3%</u> |
| 経常利益 | 999 | 7.6% | 1,123 | 8.1% | 12.4% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 593 | 4.5% | 1,060 | <u>7.6%</u> | <u>78.7%</u> |
| EPS(円) | 49.55 | - | 43.69 | - | -11.8% |

損益サマリー(計画比)

- ・子会社の一部が新型コロナウイルスの影響を受けたため売上高は計画から若干未達も、収益性の向上により、当期純利益以外の利益は計画超過を達成

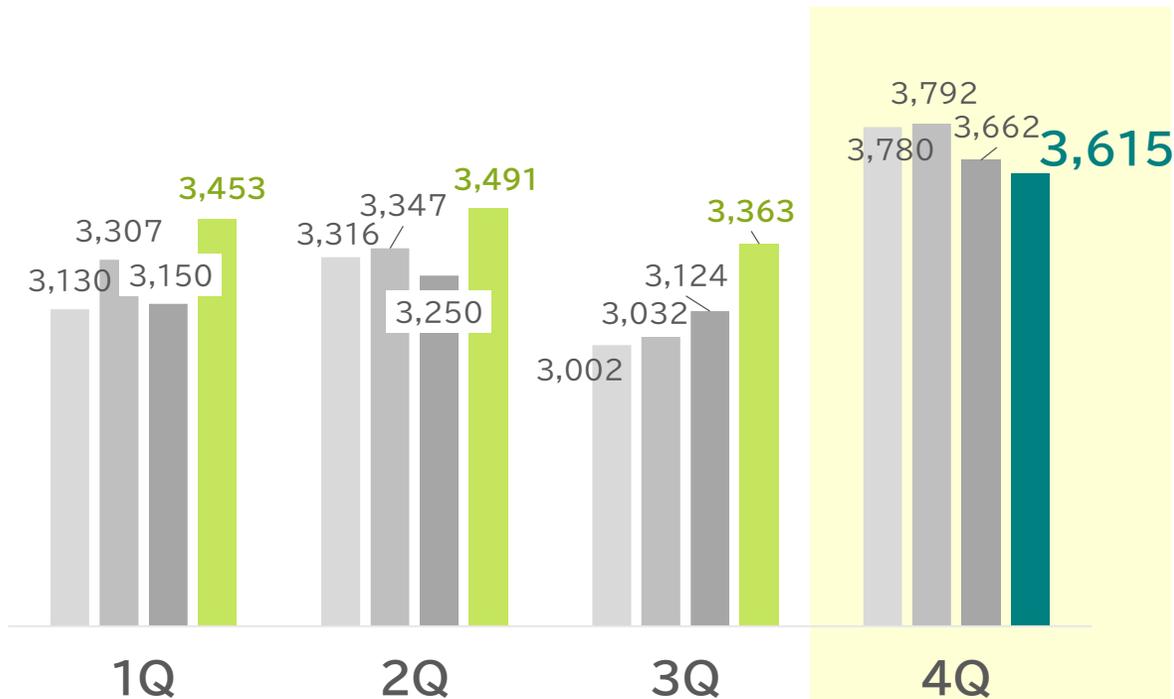
| (単位:百万円) | 2021/12期 計画 | 売上高比 | 2021/12期 実績 | 売上高比 | 計画比 |
|---------------------|----------------|-------|----------------|--------------|--------------|
| 売上高 | 14,300 | - | 13,922 | - | -2.6% |
| 売上総利益 | 3,300 | 23.1% | 3,385 | <u>24.3%</u> | 2.6% |
| 販売管理費 | 2,300 | 16.1% | 2,280 | 16.4% | -0.8% |
| 営業利益 | 1,000 | 7.0% | 1,105 | 7.9% | <u>10.5%</u> |
| 経常利益 | 1,100 | 7.7% | 1,123 | 8.1% | 2.1% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 1,070 | 7.5% | 1,060 | 7.6% | -0.9% |

四半期別の業績推移

- ・売上高は単体の大型検収の谷間となったことや、Fleekdriveがコロナ禍の影響を受けたことにより、第4四半期のみ減収
- ・営業利益については社員への還元を手厚くしたこと等により、第4四半期のみ一時的に減益

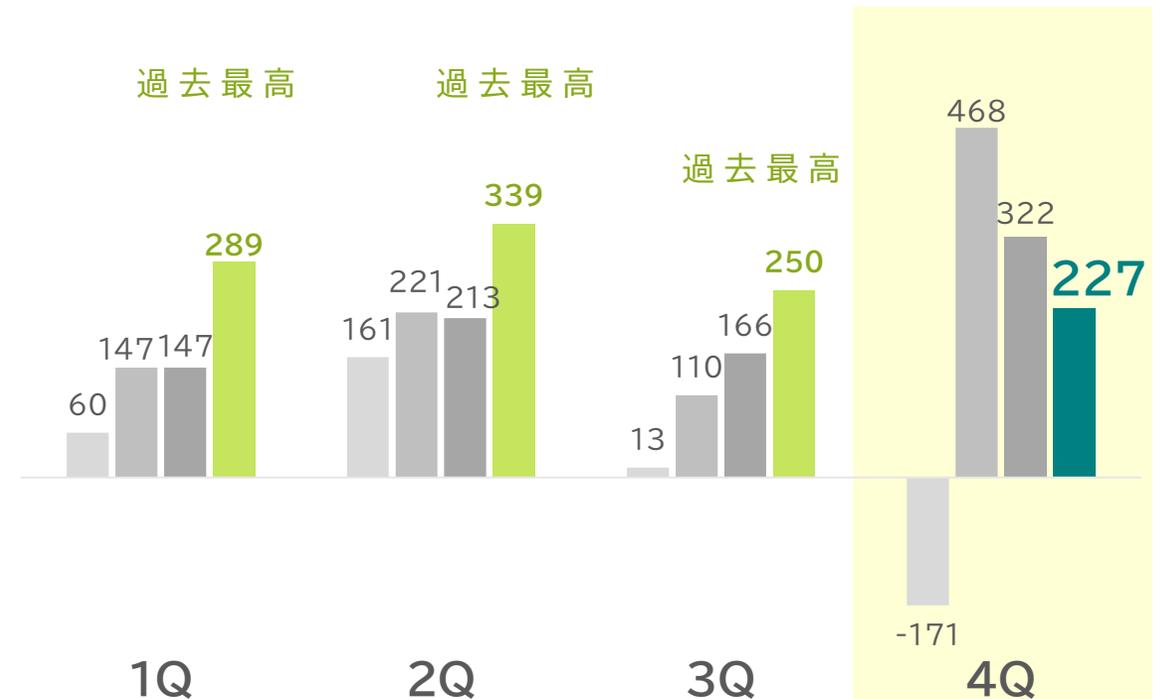
売上高(四半期別) (百万円)

■ 18/12期 ■ 19/12期 ■ 20/12期 ■ 21/12期



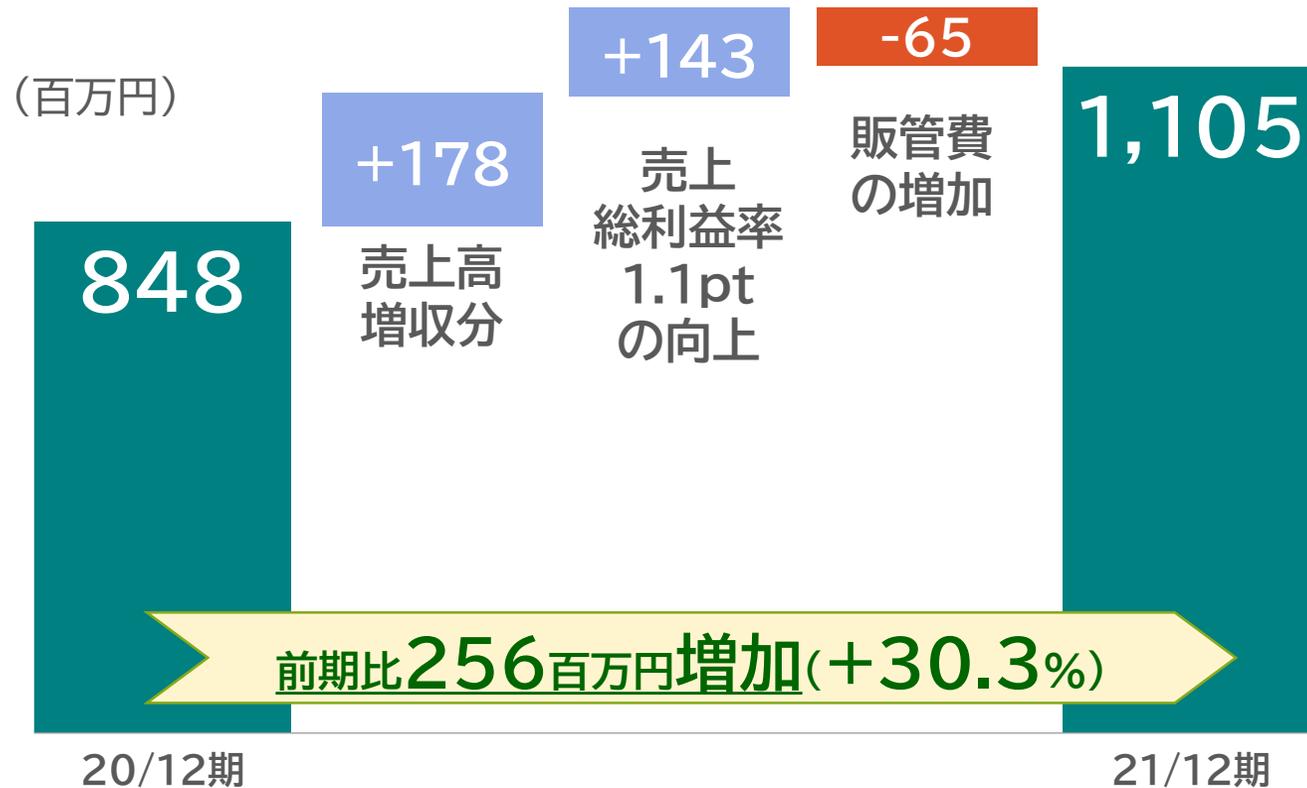
営業利益(四半期別) (百万円)

■ 18/12期 ■ 19/12期 ■ 20/12期 ■ 21/12期



営業利益の変動要因

- ・生産性向上やプロジェクト管理徹底等の採算改善策により収益性が向上し、営業利益は大きく増加



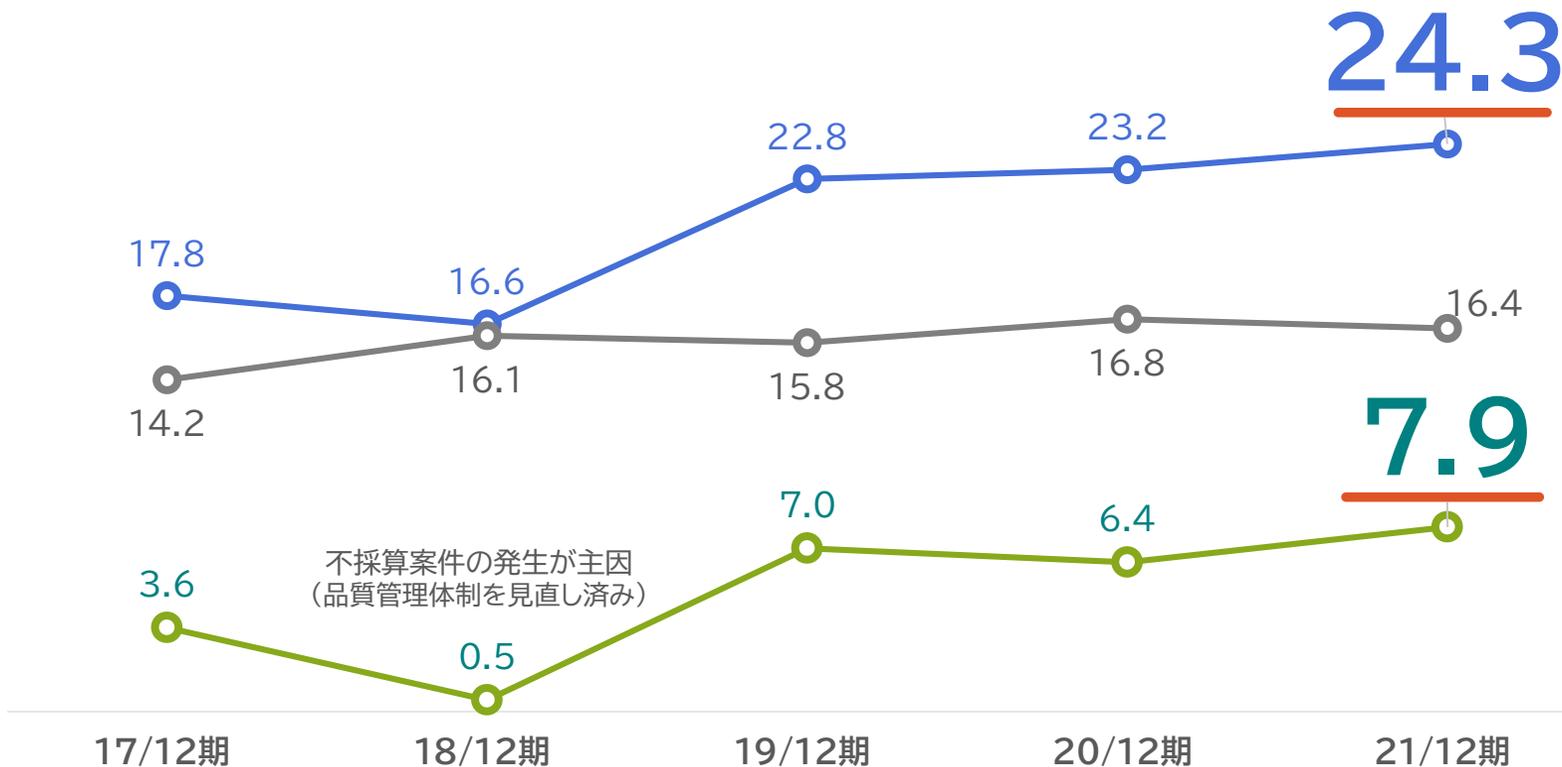
【主なポイント】

- ・クレジット関連やFinTech関連といった収益性の高い領域の案件増加や、組込み系コンサルティング等のソリューション系が伸長し、売上総利益率が向上
- ・パートナーへの外注単価は横ばい傾向
外注比率低減により、エンジニアの稼働率も向上
- ・子会社のインターディメンションズの株式譲渡や自社のテレワーク化・RPAツールの活用に伴う生産性向上等により、労務費などのコストも低減
- ・販管費は採用強化により額自体は前期より増加も、売上高比率では前期比で-0.4pt低減し、費用の最適化が進む

収益性改善により、利益率が向上中

・収益性の改善により、各利益率は過去最高を記録

● 売上総利益率(%) ● 販管費率(%) ● 営業利益率(%)



売上総利益率
営業利益率

ともに大きく
上昇中

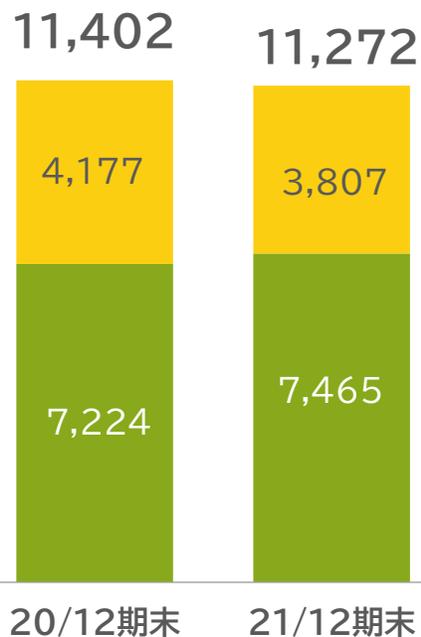
貸借対照表(BS)/キャッシュ・フロー計算書(CF)

・利益増により純資産、営業CFは着実に増加。自己資本比率は6.6pt上昇し60.1%となり、より健全な財務状況を確認

貸借対照表

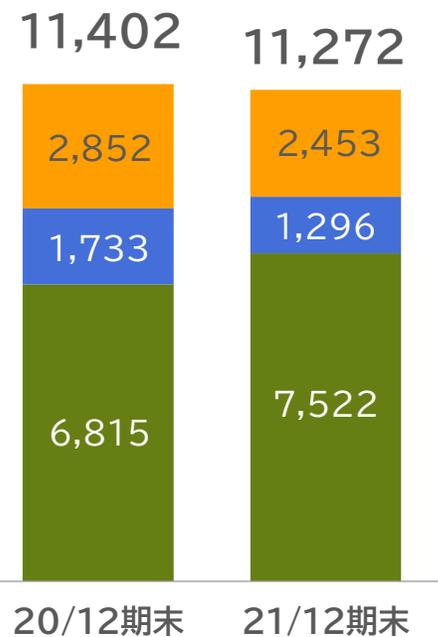
資産

■固定資産 ■流動資産



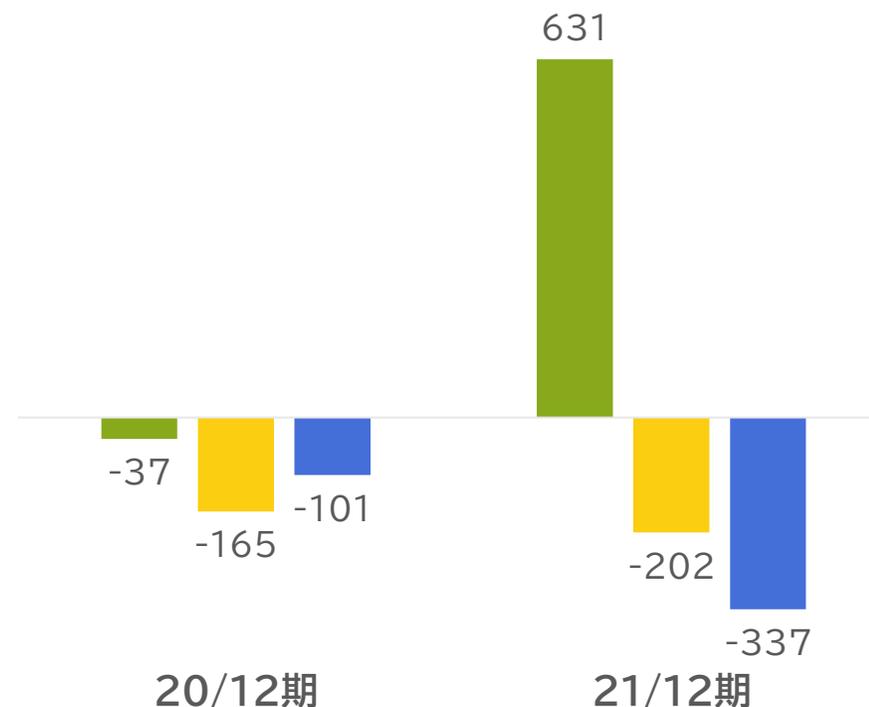
負債・純資産

■流動負債 ■固定負債 ■純資産



キャッシュ・フロー計算書

■営業CF ■投資CF ■財務CF



セグメントおよび各子会社別の業績

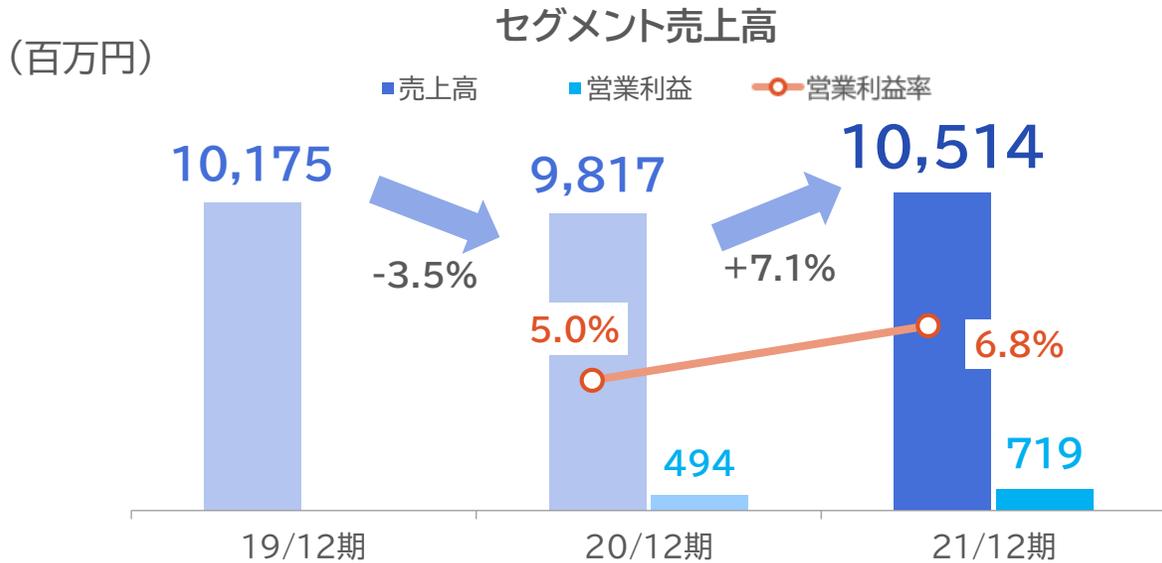


セグメント別売上高

・クレジット関連やFinTech関連の伸長により、主力のソフトウェア開発事業が全体をけん引

| (単位:百万円) | | 2020/12期 実績 | 売上高比 | 2021/12期 実績 | 売上高比 | 前年同期比 増減率 |
|------------|-------|----------------|--------|----------------|--------------|--------------|
| 連結売上高 | | 13,186 | - | 13,922 | - | +5.6% |
| ソフトウェア開発事業 | 9,817 | 74.5% | 10,514 | 75.5% | <u>+7.1%</u> | |
| コンサルティング事業 | 1,170 | 8.9% | 1,148 | 8.2% | -1.9% | |
| ソリューション事業 | 2,198 | 16.7% | 2,259 | 16.2% | +2.8% | |

セグメント別推移-ソフトウェア開発事業



□ 売上高:10,514百万円
前期比:+7.1%

各子会社の売上高イメージ*



- ✓ 企業のIT/DX投資需要は旺盛で、単体・連結ともに前期より増収増益
- ✓ 金融系はキャッシュレス化やECの拡大に伴い、クレジット分野の開発案件が引き続き好調、前期より大幅な伸長
- ✓ 地銀再編関連では地方銀行の案件を獲得
- ✓ 全ての子会社で増収増益を達成、FinTech案件の獲得も進む他、ITインフラのアスウェア、金融系開発のコアネクストは過去最高業績に

*子会社の数値は非開示

強みを活かしたFinTech関連の開発例

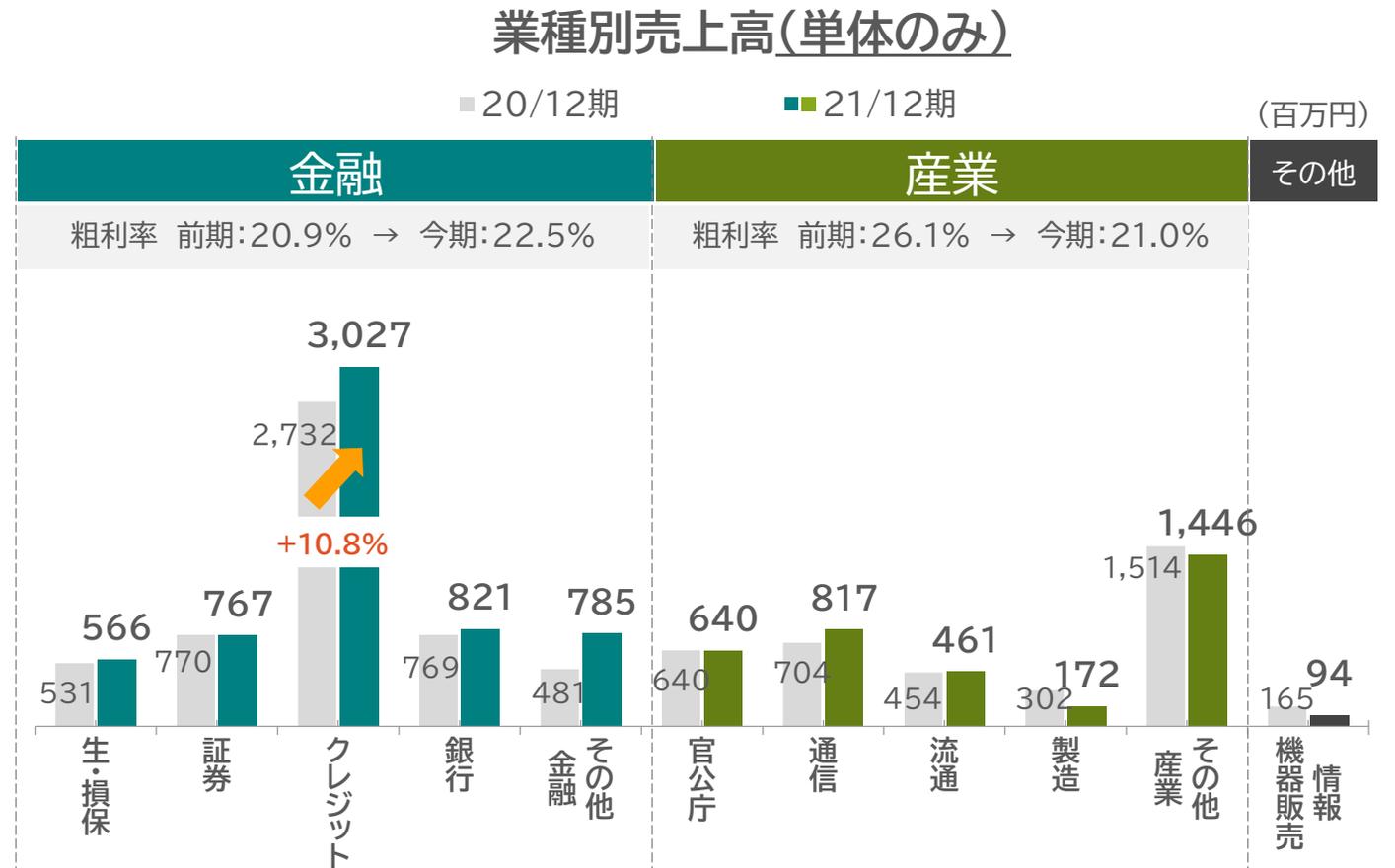
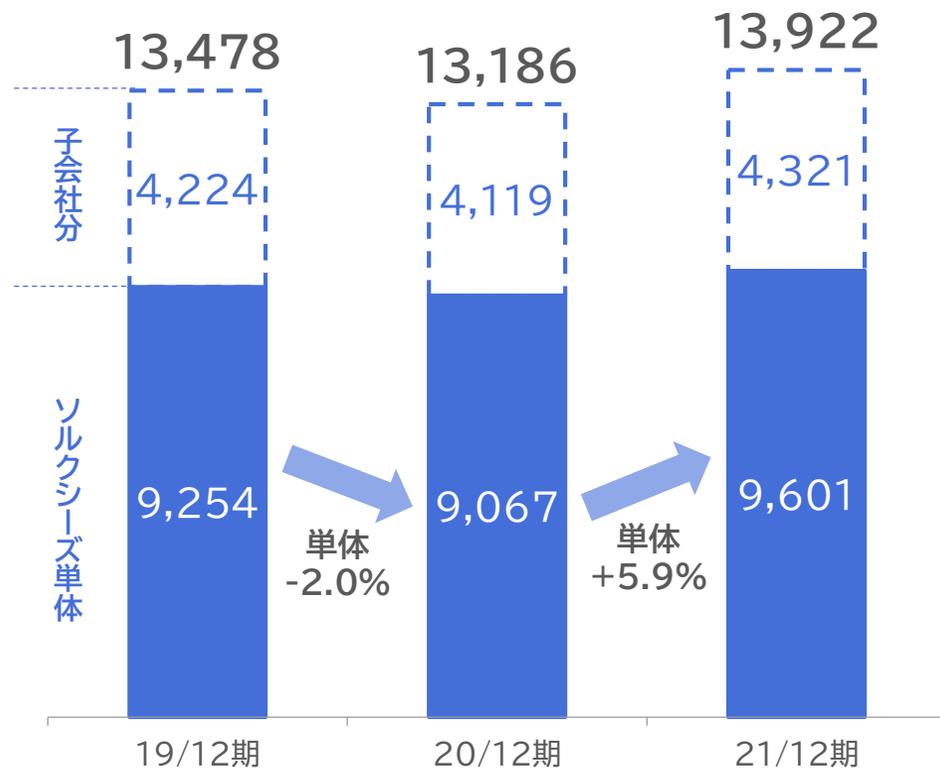
- ・DXやFinTechの流れにより、SBIグループのプラットフォーム活用などもあり、クレジットを含め金融全般のICT需要が旺盛
- ・SBIグループが筆頭株主 & 銀行系開発に強い子会社を持つユニークなポジションが奏功し、銀行系の案件が増加

FinTech関連案件受注の背景

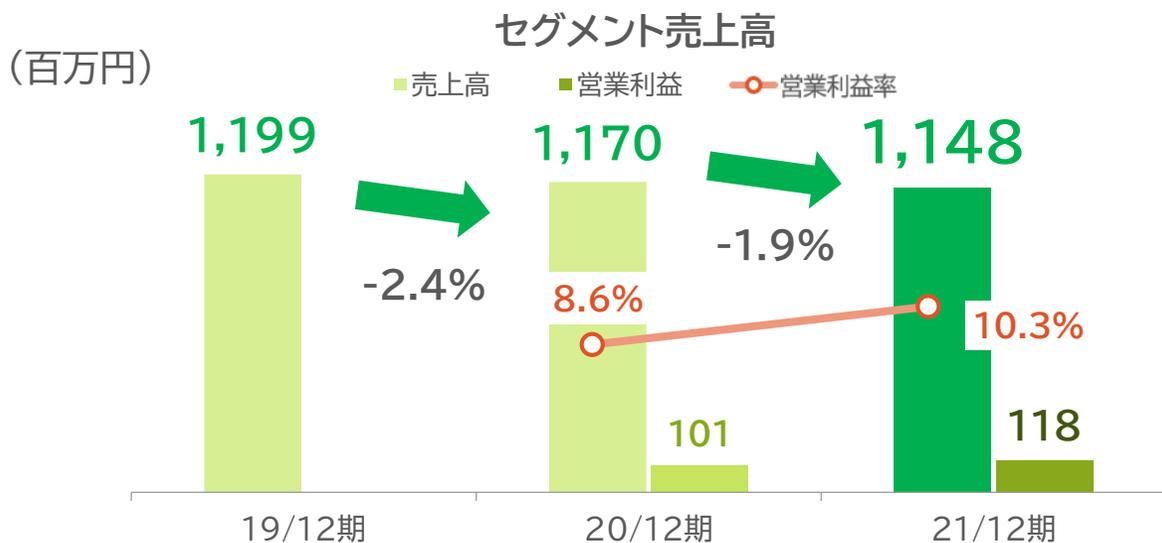


ソルクシーズ単体の売上高推移(ソフトウェア開発事業)

- ・DXの推進、キャッシュレス化の加速により、クレジット系が前年同期比+10.8%と好調
- ・クレジット系含め、急加速しはじめた金融分野のDXニーズは今後も増加を見込む



セグメント別推移-コンサルティング事業



□ 売上高:1,148百万円
前期比:-1.9%

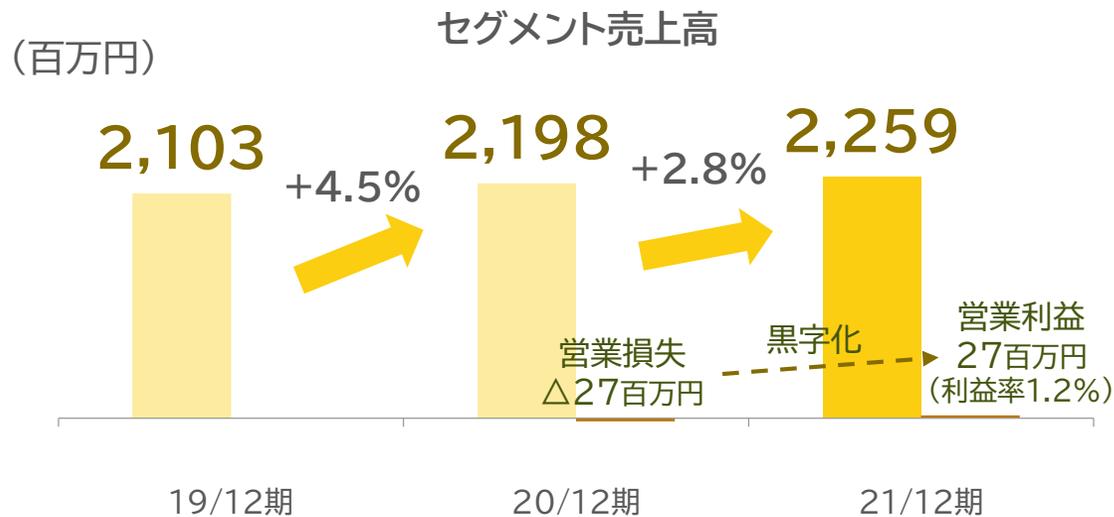
- ✓ コンサルタントによる対面サービスを得意とする事業が多いため、需要が旺盛な一方、コロナ禍により一部の案件が停滞し、前期より減収
- ✓ キャッシュレス化コンサルティングのアリアドネとインフィニット・コンサルティングはコロナ禍の影響でやや足踏みの状況が続く
- ✓ 主力のエクスマーシオンはコロナ禍の影響から回復し、大幅な増収増益。CASE支援案件が6割超となるなど需要も旺盛

各子会社の売上高イメージ*



*子会社の数値は非開示

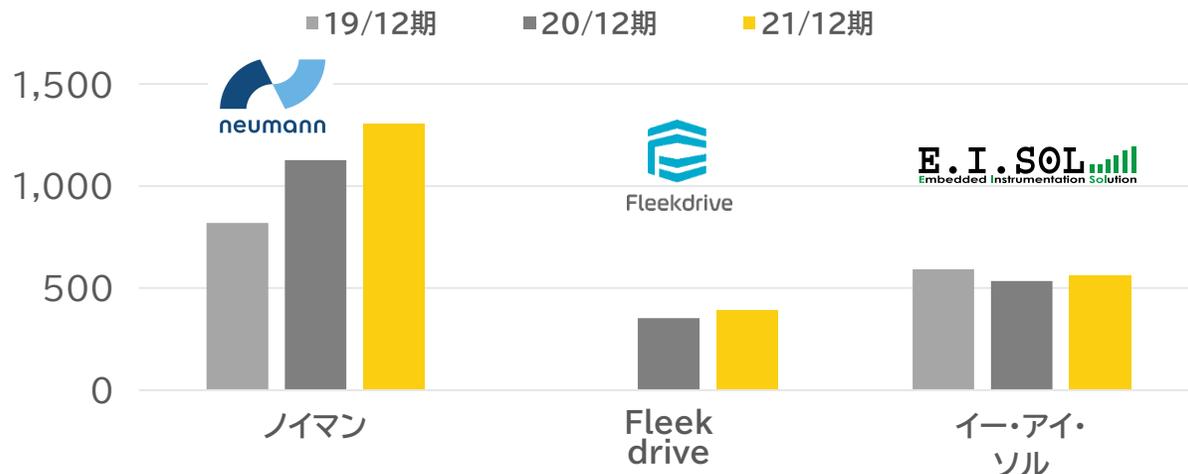
セグメント別推移-ソリューション事業



□ 売上高: 2,259百万円
前期比: +2.8%

- ✓ 事業全体では堅調に推移し、利益は黒字化
- ✓ ノイマンは自動車教習所向けオンライン学科ツールが好調で増収増益。既存の教習所ツールとのシナジーも発生し、過去最高の売上高・利益を達成
- ✓ クラウドソリューションのFleekdriveはコロナ禍により大型案件獲得が遅延するも、前期より堅調な推移
- ✓ イー・アイ・ソルは半導体不足による納期ズレがあったものの、製造業におけるセンサー需要を中心に底堅く推移し、増収増益

各子会社の売上高イメージ*



*子会社の数値は非開示

グループ各社の長期業績推移(売上高一覧)

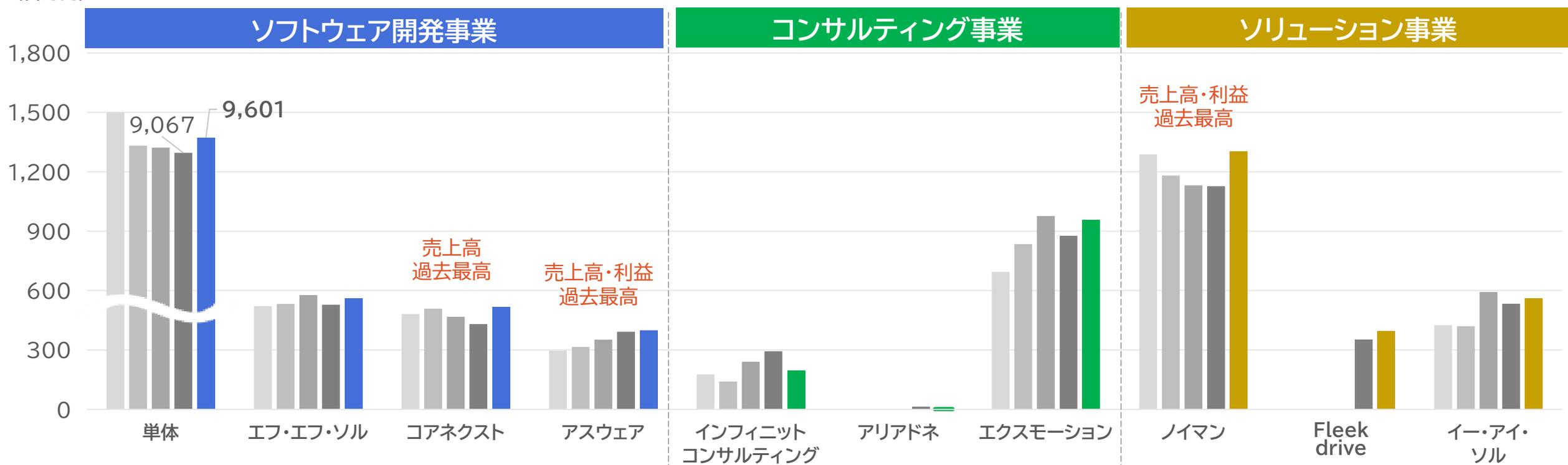
- ・子会社で濃淡はあるが、新型コロナウイルスの影響も一服し、企業のIT投資も堅調
- ・ソルクシーズ本体や、アスウェア、ノイマン等が特に好調で、過去最高業績となった子会社も

各子会社の売上高 5か年推移*

■ 2017 ■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021

*数値は非開示(左軸)
*単体数値は丸めた数値を使用

(百万円)



各子会社・単体の業績概況

ソフトウェア開発事業

業績(前期比)



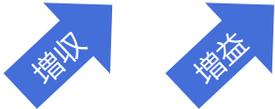
(株)ソルクシーズ(単体)

クレジット関連の案件が特に好調



(株)エフ・エフ・ソル

下期からFinTech・銀行案件が増加



(株)コアネクスト

過去最高売上を達成。金融向け開発案件が伸長し、稼働率も向上



(株)アスウェア

過去最高売上・利益を達成。豊富な案件を背景に案件増加が継続



業績(前期比)

コンサルティング事業



Infinite Consulting

(株)インフィニットコンサルティング

コロナ禍が採用・案件ともに影響を及ぼす



(株)エクスモーション

コロナ禍より回復へ。受注・業績ともにコロナ禍以前の水準に回復



Ariadne International Consulting

(株)アリアドネ・インターナショナル・コンサルティング

コロナ禍により外資金融機関の日本参入が停滞



業績(前期比)

ソリューション事業



neumann

(株)ノイマン

オンライン学科教習が好調。既存サービスとのシナジーも寄与



Fleekdrive

(株)Fleekdrive(フリークドライブ)

堅調な推移も、コロナ禍の影響により、伸びは一定に留まる



(株)イー・アイ・ソル

状態監視などのIoTソリューションは引き続き好調

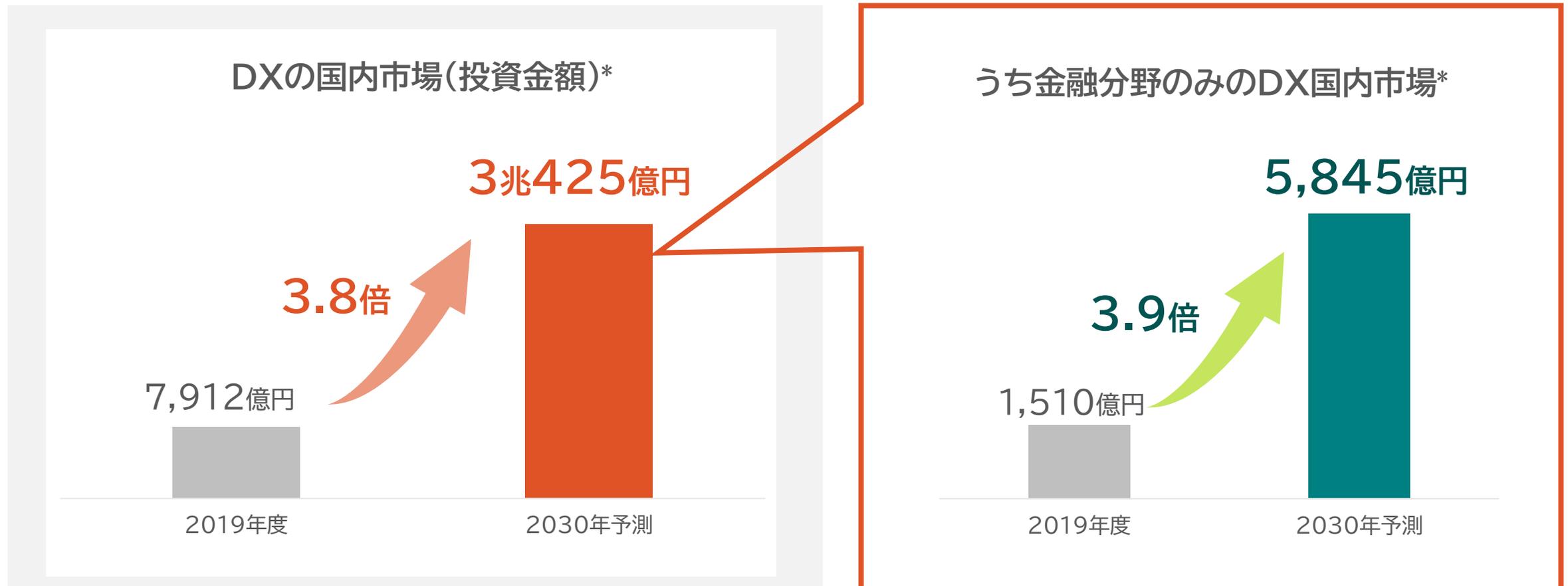


トピックス：
DXとFinTechにおける取組み



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

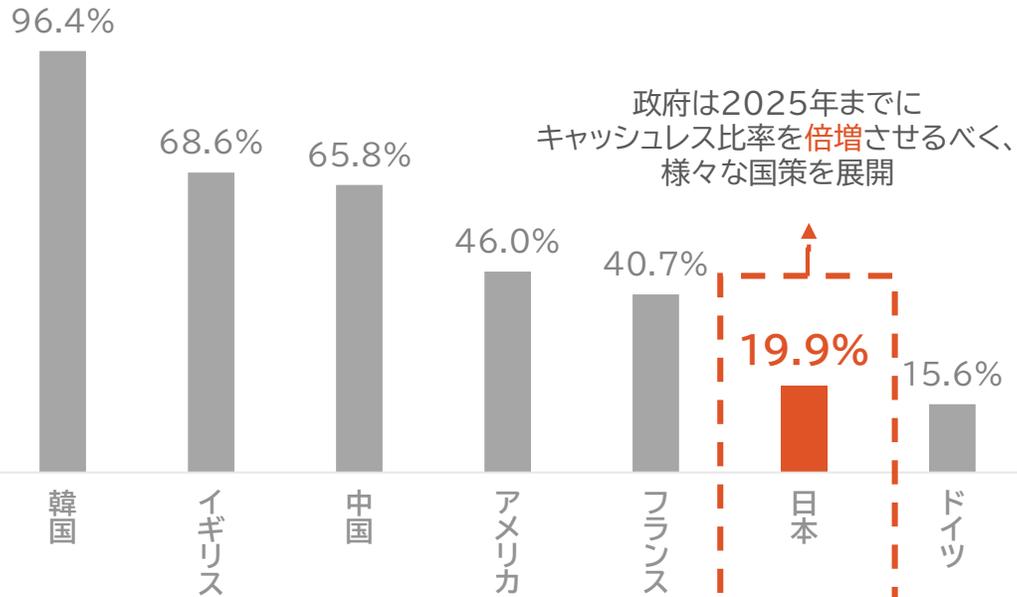
- ・国内DX市場は2030年には2019年の3.8倍となる3兆円越えの予測
- ・当社が得意とする金融系分野も2019年比で3.9倍の成長が見込まれており、**新型コロナウイルスの影響でDXの動きが加速傾向に**



ソフトウェア業界の市場認識: キャッシュレス化の加速

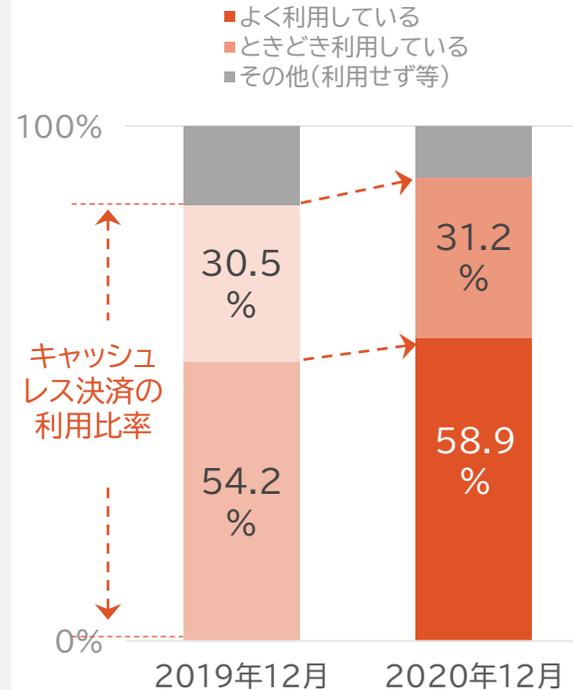
- ・キャッシュレス決済比率は約20%と諸外国に比べて低かった日本だが、国策や新型コロナウイルスの影響により、キャッシュレス決済を利用する消費者や、事業者のEC利用が増加
- ・規制対応含めクレジット分野の需要は更に加速し、専門分野を熟知したエンジニアの需要が急増

世界各国のキャッシュレス比率(2016年)*



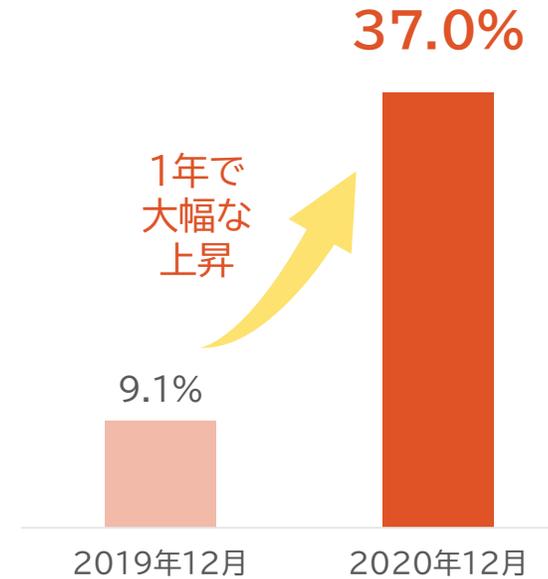
*経済産業省及び一般社団法人キャッシュレス推進協議会の資料より当社作成

キャッシュレス決済利用比率



*いずれも消費者庁による「キャッシュレス決済に関する意識調査結果」より当社作成

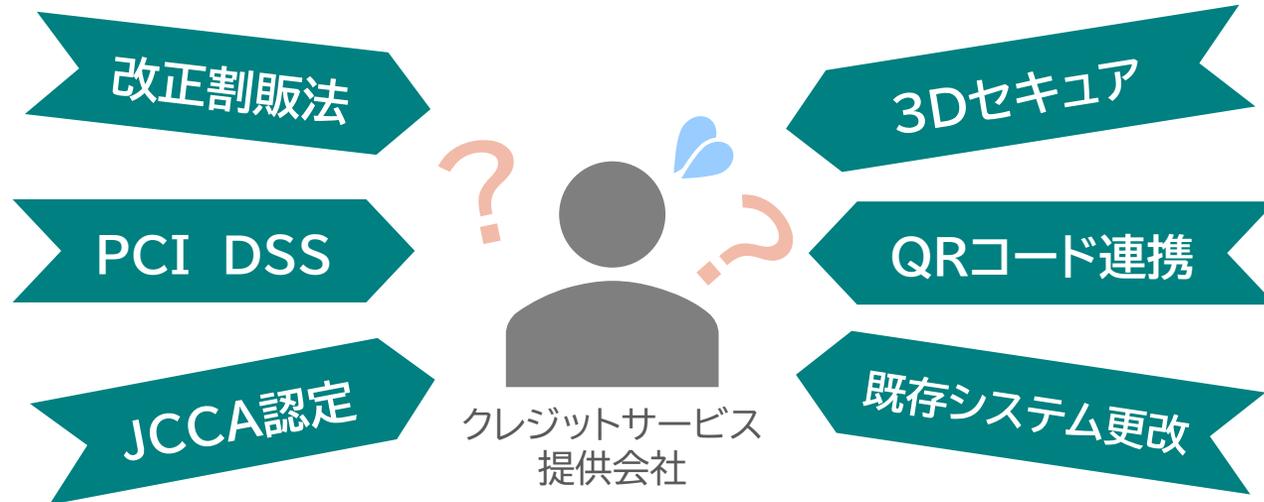
キャッシュレス決済を使うメリットのうち、現金に触れずに衛生的に支払いができることと回答した比率



クレジット領域での需要は長期的に継続の見込み

- ・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

トピックス:DX支援体制の強化

- ・ 経産省より認定を受ける等、DX(デジタルトランスフォーメーション)支援企業としてのブランド力を引き続き向上

「DX認定取得事業者」認定



- ・ 経済産業省が定める「DX認定事業者」に認定
- ・ DX支援企業としてのブランド力を向上

DX関連コンテストに協賛



- ・ (社)組込みシステム技術協会が主催するデジタルトランスフォーメーションを主眼としたコンテスト
- ・ 当社は最上位のプラチナスポンサーとして協賛

「デジタルの日」特設サイト開設



- ・ 日本政府が創設した「デジタルの日」の趣旨に則り、特設サイトを開設
- ・ IoTソリューション「いまイルモ」やクラウドソリューションの「Fleekdrive」の無償提供等を実施し、デジタル化促進に貢献

トピックス:キンドリル社との協業を開始

- ・ ニューヨーク証券取引所に上場するKyndryl Holdings社の日本法人と協業
- ・ 第一弾として、両社の知見を掛け合わせた金融業界向けのDXサービスにて協業開始

kyndryl

キンドリル社はIBMから独立した
マルチITインフラプロバイダー。
世界60か国以上において、フォーチュン100の75%
相当を含む4,000社超の企業へサービスを提供

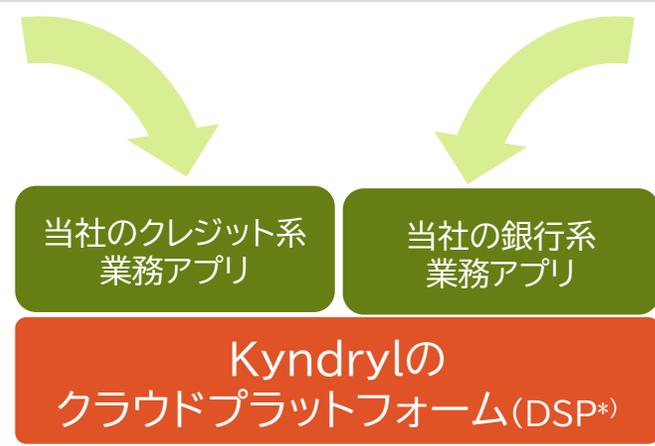
SOLXYZ

当社はクレジットや銀行、証券など、
金融系の開発実績多数。近年ではグループを挙げての
DX支援を推進



キンドリル社のプラットフォーム上に
当社の金融系アプリを連携させ、
様々な金融系業務をカバーしたクラウドパッケージサービス
を提供

プラットフォームサービスのイメージ



トピックス:FinTech(クレジット)ソリューションの強化

- ・ITサービスを手掛ける(株)エクサと協業し、クレジット事業者向けプラットフォームを提供開始
- ・クレジット事業参入に必要な機能をクラウド上でフルサポートすることで、企業のクレジット事業への参入が容易に

クレジット事業者向けクラウドサービス「BLUEBIRD」



- ・クレジット申込受付、利用明細照会などの利便性向上につながるフロント型の機能をプラットフォーム上で提供できる(株)エクサのクラウドサービス
- ・クレジット事業者のセキュリティ企画「PCIDSS」にも準拠しており、高いセキュリティを確保

個別クレジットシステム「杯王」



- ・2011年に開始した当社の個別クレジット基幹システムサービス。個別クレジット事業に必要な一連の業務をフルサポート
- ・最新版はクラウド型にも対応しており、豊富な外部接続機能を有数

2社のサービスを
統合し、
プラットフォーム化

個別クレジット事業者向け 統合プラットフォーム



- ・「BLUEBIRD」と「杯王」を組み合わせた「個別クレジット事業者向け統合プラットフォーム」を開始
- ・高いセキュリティを確保しながら、個別クレジット事業に必要な基幹システムと、申込者の利便性を高めるWebサービスの両面を備えており、個別クレジット事業の早期立ち上げが可能に
- ・ECの発展などにより増加する中小企業の個別クレジット事業参入に特に有効なプラットフォーム

通期業績予想、株主還元



通期業績予想

- ・企業のIT(DX)投資の需要は堅調、**売上高・経常利益までの各利益で過去最高値の更新**を見込む
- ・子会社の株式譲渡に伴う影響が剥落するため、当期純利益は減益、平年水準へと戻る

| (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 | 8.4% | +17.6% |
| 経常利益 | 1,123 | 8.1% | 1,300 | 8.4% | +15.7% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 1,060 | 7.6% | 850 | 5.5% | -19.8% |
| EPS(円) | 43.69 | - | 34.96 | - | -20.0% |

上半期(第2四半期累計)業績予想

- ・通期同様、上半期も需要は旺盛、前年同期比で増収を見込む
- ・サブスクリプション型のFleekdriveにて収益認識基準の変更による影響が見込まれることもあり、利益面は上期のみ減益を見込む(通期では影響は解消され、増収増益を見込む)

| (単位：百万円) | 2020/12期 2Q 実績 | 2021/12期 2Q 実績 | 2022/12期 2Q 予想 | 前年同期比 増減 | 通期進捗 |
|---------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------|-------|
| 売上高 | 6,400 | 6,944 | 7,200 | 3.7% | 46.5% |
| 売上総利益 | 1,460 | 1,787 | 1,500 | -16.1% | 41.7% |
| 営業利益 | 360 | 628 | 400 | -36.4% | 30.8% |
| 経常利益 | 381 | 660 | 400 | -39.4% | 30.8% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 255 | 816 | 200 | -75.5% | 23.5% |

自社アカデミーを活用した未経験者採用の強化

- ・ 人財確保の一環として、2021年11月より、未経験者採用をスタート
- ・ コロナ禍に伴い開始した自社教育ツール「ソルクシーズアカデミー」を活用し、未経験者の早期戦力化と既存エンジニアの更なる技術力向上を促進

ソルクシーズアカデミーでは、未経験者や新卒者にも分かりやすい初級者向けの内容から、AWS・Salesforce・DX等の実践的技術まで、多岐にわたる学習コンテンツを配信



HTML、CSS、JavaScript、Webアプリケーションをマスターできる「Java学習コース」、RPAの開発環境「UIPath studio」と管理ツール「UIPath Orchestrator」を操作できるようになる「RPA学習コース」が充実しており、「Salesforce学習コース」「AWSクラウドコース」「Azureクラウドコース」「モバイルアプリ開発コース」といった開発者やシステム管理者のためのプログラムも用意されています。

ソルクシーズナウ

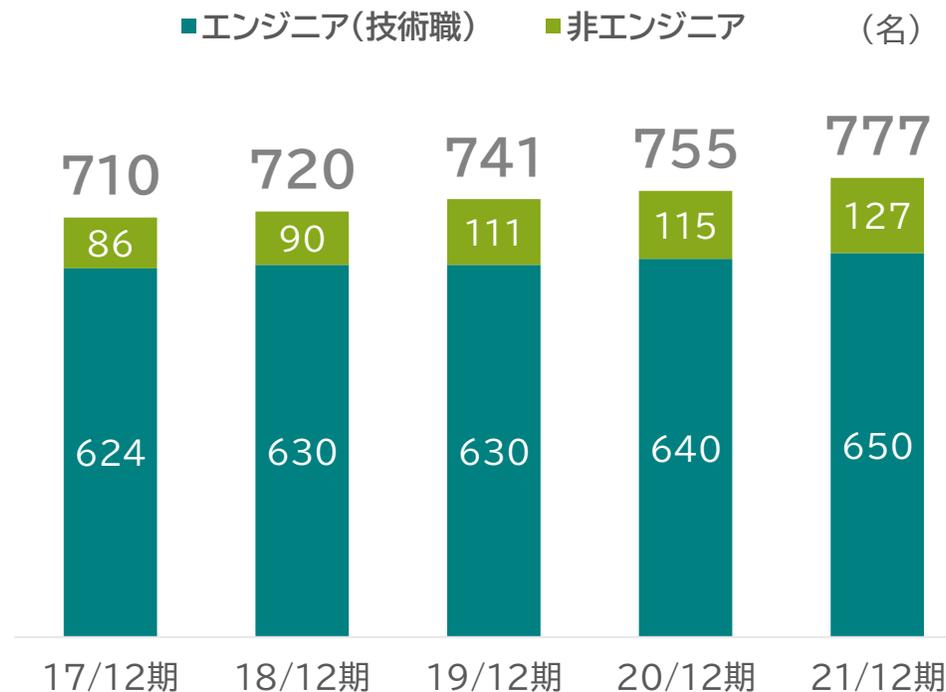
2022.02.17 ソルクシーズがめざす未来
ソルクシーズが参画する「地方創生SDGs」がめざすもの
2021年10月、内閣府が設置した「地方創生SDGs官民連携プラットフォーム」に参画したソルクシーズ。「地方創生SDGs」の取り組み、参画のメリット、ソルクシーズが参画する意義などをわかりやすく解説します。

2022.02.10 福島県日記
内定者対象 ソルクシーズ「会社（現地）案内」レポート
「入社前にオフィスの様子を知りたい」という内定者の方の希望にこたえるため、感染状況が比較的落ち着いた時期に、感染予防対策を万全にしてソルクシーズグループ会社（現地）案内を実施しました。「入社前の疑問や不安が解消できた」「社会人としての自覚が芽生えた」というような声を頂きました。

2022.01.07 ソルクシーズがめざす未来
ソルクシーズの今と未来がわかる！注目トピックス2021【グループ企業編】
高まるデジタル化のニーズに広く対応しているソルクシーズグループ。さまざまな取り組みを前後編に分けてご紹介しています。後編では「コンサルティング事業」「ソリューション事業」で強みを発揮するグループ企業のトピックスをレポートしましょう。

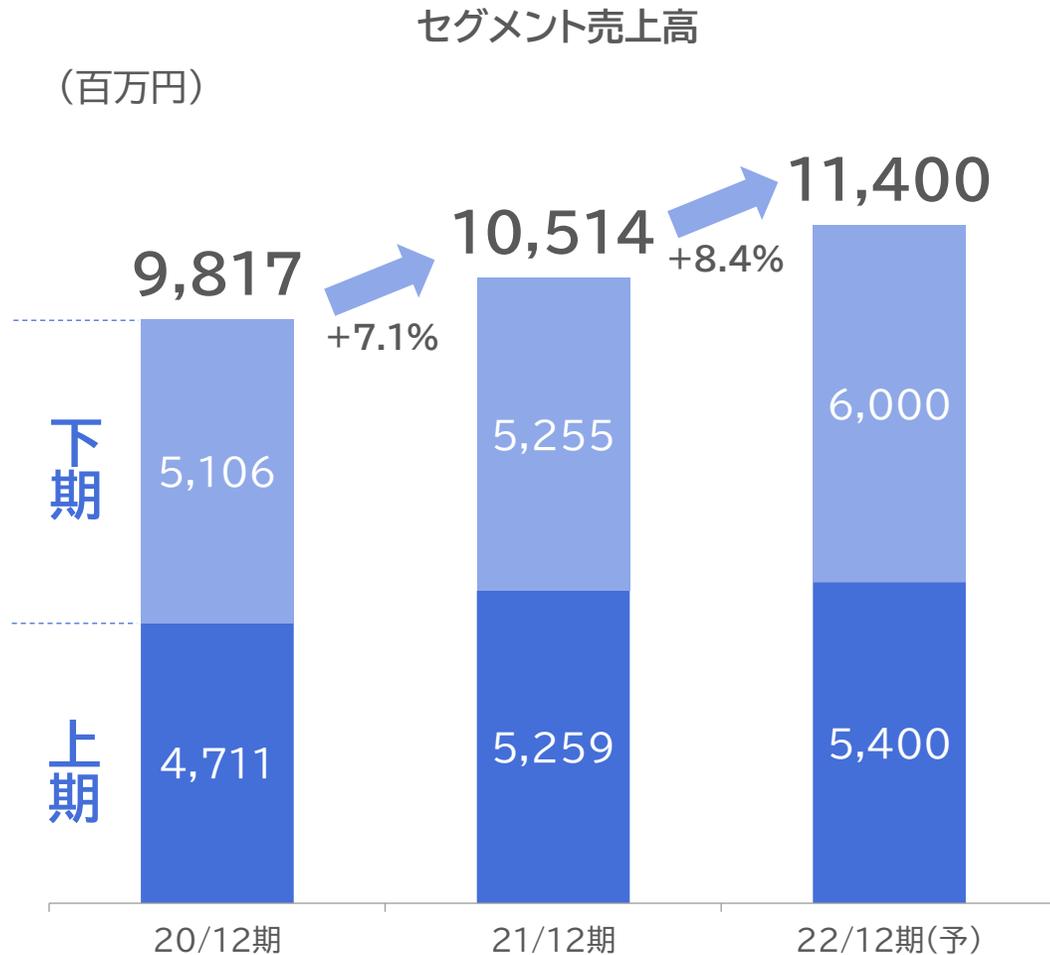


連結従業員数の推移



セグメント別業績予想-ソフトウェア開発事業

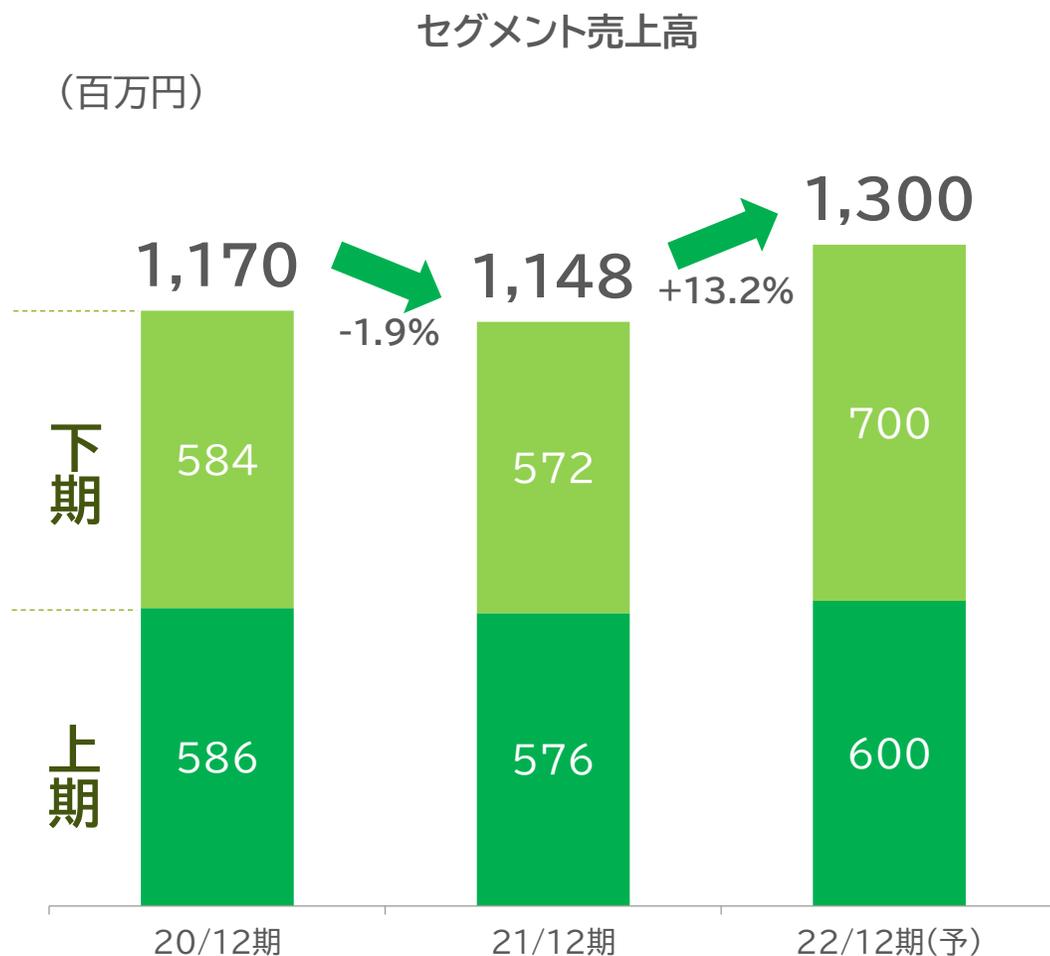
□ 売上高:11,400百万円
前期比:+8.4%



- ✓ キャッシュレス化が進むクレジット分野を筆頭に、NFT等、ブロックチェーン技術を活用した金融テクノロジーへの投資意欲は引き続き旺盛
- ✓ 産業系は5G等の通信関連を中心に安定した案件受注が続く
- ✓ 例年と同様、下期偏重の通期予想だが、上期においても前年同期比2.7%の増収

セグメント別業績予想-コンサルティング事業

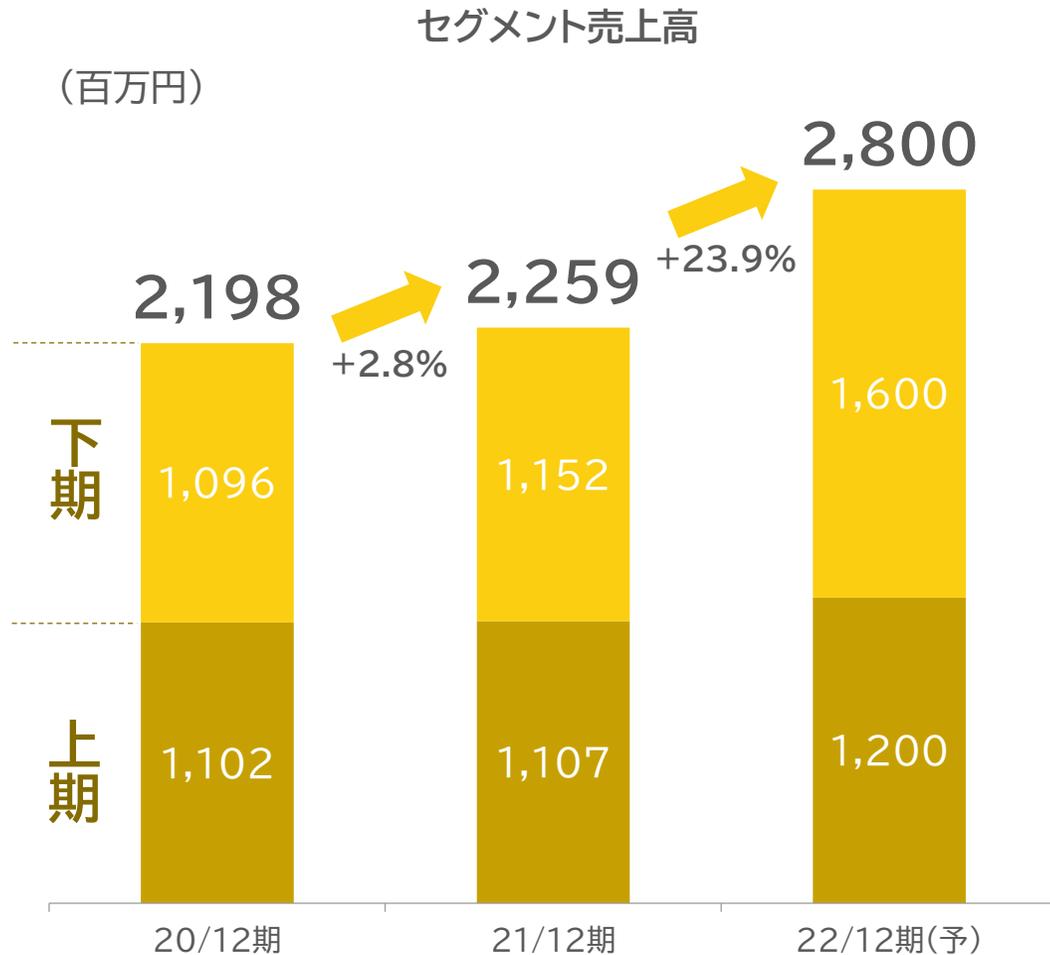
□ 売上高:1,300百万円
前期比:+13.2%



- ✓ EV市場が盛り上がりを見せる等、エクスマーシヨンのターゲット市場であるCASE分野の需要は旺盛
- ✓ 新型コロナウイルスの影響からも脱し成長路線へ戻ったエクスマーシヨンは大幅な増収増益を予想、過去最高業績へ
- ✓ 新型コロナウイルスの影響を受けていたインフィニット・コンサルティングも回復を予想

セグメント別業績予想-ソリューション事業

□ 売上高:2,800百万円
前期比:+23.9%



- ✓ セグメントに含まれる子会社3社全てで好調な推移を想定、前期比で大幅な増収を予想
- ✓ ノイマンはオンライン学科教習と既存サービスのシナジーにより、好調を継続の見込み
- ✓ イー・アイ・ソルは製造業におけるセンサー・計測系需要を中心に取り込み、好調の見込み
- ✓ Fleekdriveについては収益認識基準変更の影響により下期偏重の計画も需要は堅調、大型案件獲得へ向け機能強化とパートナー構築を進める

株主還元方針

- ・22/12期は1株当たり配当額12.0円を予想
- ・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

| 年度 | 年間1株当たり配当金 | | | 配当性向 |
|------------------|---|------------------------|------------------------|-------|
| | 中間 | 期末 | 合計 | |
| 2020年12月期(額は分割前) | 0.00円 | 17.00円 | 17.00円 | 34.3% |
| | 21/10/1 株式分割(1:2)効力発生、設立40周年の記念配を発表 21/11/17 1株当たり2円の増配を発表 | | | |
| 2021年12月期 | 0.00円 | 12.00円 (記念配1.5円を含む) | 12.00円 (記念配1.5円を含む) | 27.5% |
| 2022年12月期(予) | 0.00円 | 12.00円 | 12.00円 | 34.3% |

中期経営計画(22/12期～24/12期)

(ローリング方式による更新)



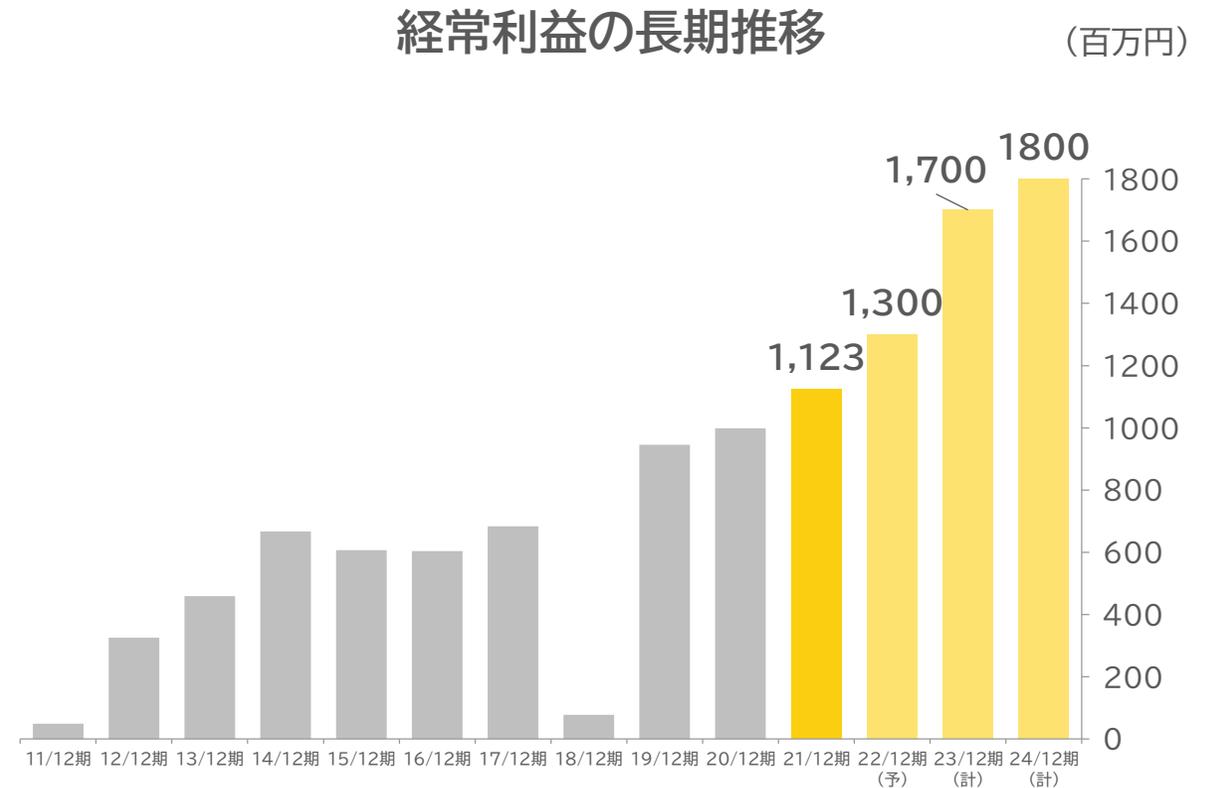
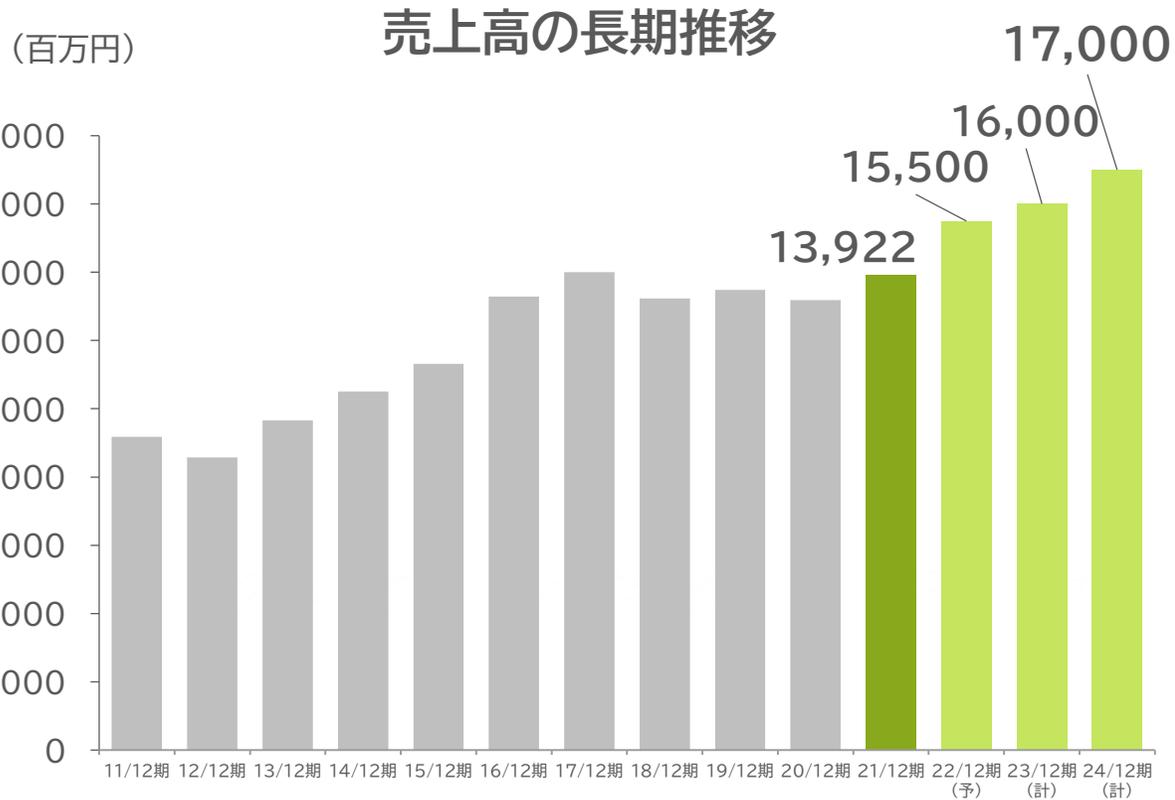
中期経営計画(ローリング方式)

- 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



過去最高水準の業績へ

- ・売上高、経常利益ともに過去最高値を每期更新する計画



中期経営計画の基本戦略

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。将来的に利益率において50:50の比率を目指す

4 海外市場の拡大

海外市場への製品・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

当社の中長期における注力分野

クラウドコンピューティング ((株)Fleekdrive)

- ・FleekdriveとFleekformが中心の企業向けコンテンツ管理サービス
- ・他サービスとの連携も推進
- ・現在700社弱の契約実績
- ・テレワークを背景に市場拡大を図る

CASE ((株)エクスモーション)

- ・エクスモーションが、コネクティビティ(接続性)・オートノマス(自動運転)・シェアード(共有)・エレクトリック(電動化)等に対応する設計支援ビジネスを、大手自動車メーカー向けに実施
- ・豊田通商(株)との資本・業務提携及びコアパートナー4社への選定をテコに、事業規模が拡大

AI ((株)ソルクシーズ)

- ・資本参加先の(株)アックスの技術の中核に、既存顧客へのAIソリューションを企画
- ・UiPath(株)及びSBI AntWorks Asiaとの連携により、特に金融や製造業の開発。現場で必要とされている、RPA技術を用いたソリューションの提供が可能

IoT ((株)EISOL、いまイルモ)

- ・EISOLのIoTソリューション「状態監視/予知保全システム」が中心
- ・国内の製造業で稼働実績あり
- ・見守りソリューション「いまイルモ」も、全国各地で実証実験が進行中

FinTech ((株)ソルクシーズ)

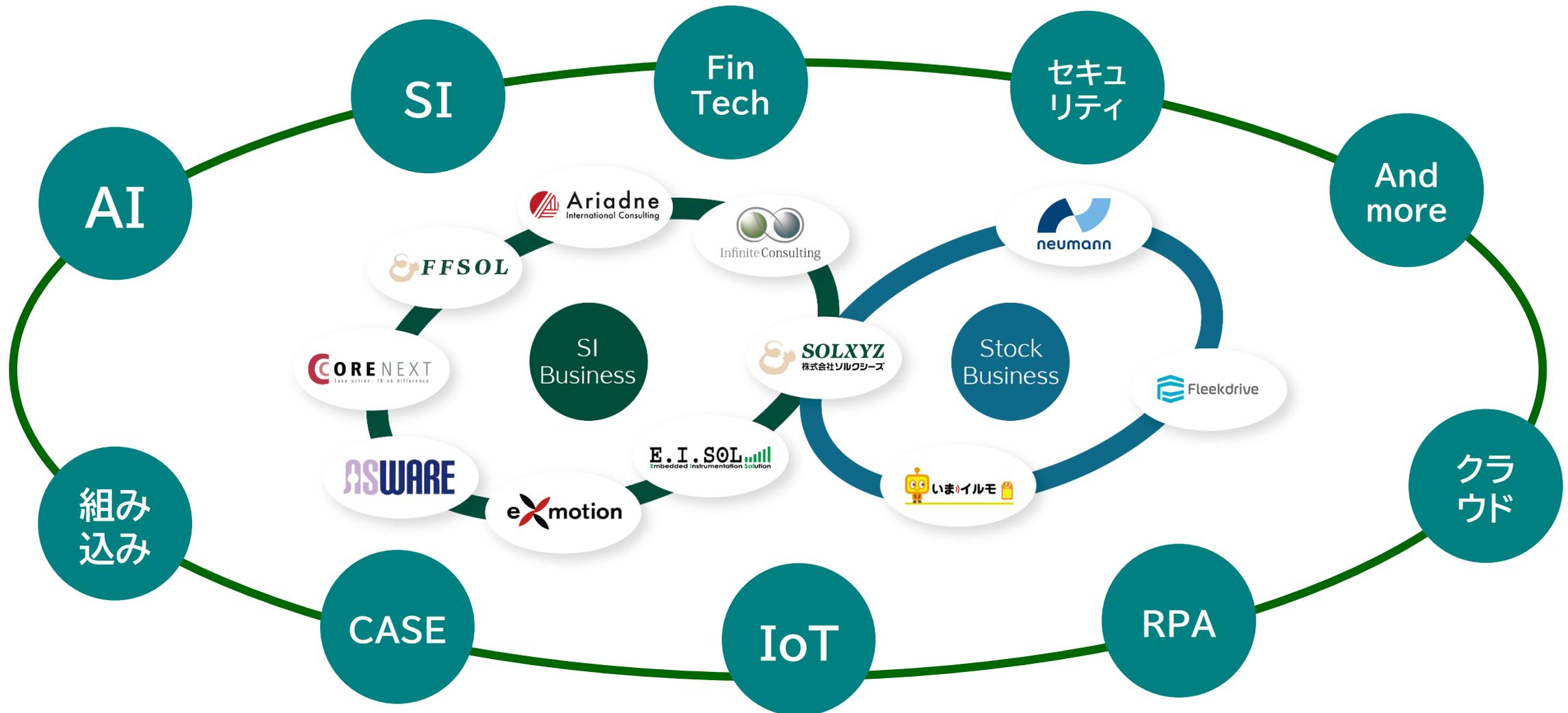
- ・SBIが進めているブロックチェーン等を活用した各種ビジネスに技術協力を実施
- ・SBI主催の各種コンソーシアムに参加し、開発案件を創出
- ・資本業務提先のジーフィット(株)の商品展開や新機能開発にも協力予定

ETC...

- ・ソルクシーズグループの総力を挙げて、デジタルトランスフォーメーション(DX)に取り組んでいきます

グループ全体で最新分野をカバー(専門店化戦略)

- 各分野で専門化された子会社を端緒に、最先端の案件ニーズを確保



SDGs達成に向けた重点取り組み目標

- ・ 持続可能な社会の実現への寄与に向け、SDGsのゴールのうち、重点目標を4と9に設定
- ・ 特設サイト*を開設するなど積極的な取り組みを実施、外務省の取り組み事例としても紹介される

SOLXYZ グループのSDGs重点目標



※画像は当社特設ページより抜粋

決算説明会にて頂いた質疑応答集

ご質問

当社の回答

- | ご質問 | 当社の回答 |
|--|---|
| 1 FinTech関連や地銀再編関連案件の状況を教えてください。SBIグループとの案件は進んでいるのでしょうか？ | 現在SBIグループが中心となり、地銀関連のベースシステム設計に取り掛かろうとしています。当社は同グループの支援をさせて頂いております。まだまだ規模は小さいですが、今後数年をかけて伸びてくるトピックスだとみています。 |
| 2 終わった期(21/12期)については最終的に新型コロナウイルスの影響を受けた子会社が散見されますが、今期への新型コロナウイルスの影響はどのように見込んでいらっしゃいますか？ | ソフトウェア開発事業については人手が足りなくなるほどのニーズがあるため、影響は少ないとみています。コンサルティング事業についてはエクスマーションが成長軌道にもどり、インフィニット・コンサルティングやアリアドネも足もとでは回復してきています。ソリューション事業におけるFleekdriveの収益認識基準変更の影響と、イー・アイ・ソルの半導体不足の影響は多少懸念しているものの、計画に挙げた数字は出せると考えています。 |
| 3 キンドリル社との協業について。どのような展開をされるのか、具体案があれば教えてください。 | キンドリル社と当社のそれぞれが得意な部分をマージし、チームとしてサービスを提供していくイメージです。キンドリル社が得意な部分はインフラ等のプラットフォーム事業ですので、そのインフラをキンドリル社が担当し、プラットフォームの上に載せるアプリケーションを当社が提供する形が、最も具体的なイメージです。 |
| 4 未経験者や新卒者が戦力化するにはどの程度の期間がかかるのでしょうか？ | 未経験者・新卒者には3か月ほど集合研修をした後、OJT(オン・ザ・ジョブ・トレーニング)を行います。その間は費用先行となるものの、早ければOJT後約3か月で戦力として貢献することが可能です。 |
| 5 今後のM&Aの方針について教えてください。 | ソフトウェア開発事業については人材不足が課題となっているため、積極的に考えていきたいと思っています。人月商売が中心のコンサルティング事業においても、人手に依らないソリューションを手掛けている先があれば、積極的に考えたいと思います。同様にソリューション事業についても、既存のソリューションとコラボできるようなものを持つ会社は検討したいと考えています。 |
| 6 現在のエンジニアの稼働率、パートナーへの外注比率について教えてください。 | 現状、エンジニアの稼働率はほぼ100%です。足りない分をパートナー企業で補っていますが、比率として40%ほどをパートナー企業にお願いしています。パートナー企業自体が不足しているので、M&Aも積極的に検討していきたいと思っています。 |
| 7 株価が低迷していますが、どのような認識をされていますか？ | 現状の株価はPERも低く、経営者として満足しておりません。業界のイメージからどうしてもSEが増えないと売上が上がらないと思われがちですが、人手に依らないソリューション事業も着実に伸びており、コンサルティング事業からソフトウェア開発への案件連携もうまく進んでいる等、今後も更に伸びていけると自信をもっております。ぜひ、今後もご注目を頂けましたら幸いです。 |

APPENDIX



会社概要・グループ戦略

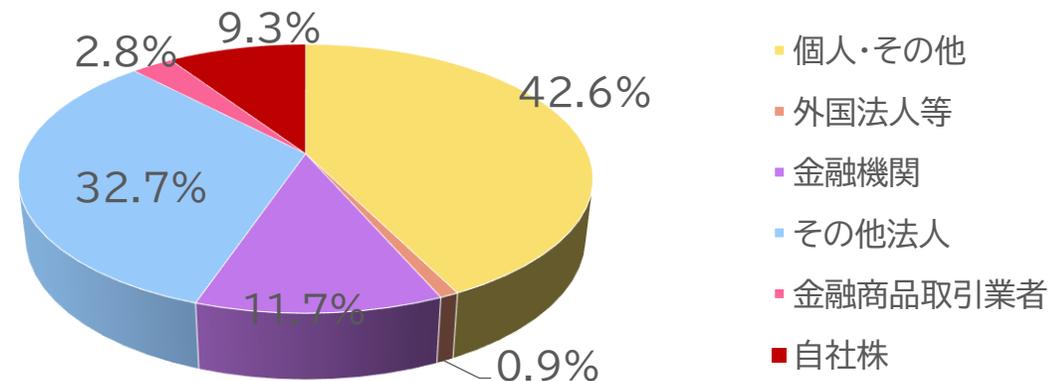


会社概要-1

| | |
|--------|---|
| 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(2021/12月末現在) |
| 決算期: | 12月31日 |
| 従業員数 | 連結:777名 (2021/12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 3名、監査等委員設置 |
| 子会社: | 10社 |

2021/12末 株主構成

発行済み株式数
26.82百万株



代表取締役社長 長尾 章

1955年2月23日生
1983年3月 トータルシステムコンサルタント設立 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10社の取締役兼務

会社概要-2



SOLXYZ

株式会社ソルクシーズ

〒108-0023 東京都港区芝浦3-1-21

- 金融・通信・基盤分野などのシステム開発に専門特化
- 生活や企業のシステムを支えるインフラを、ワンストップで構築・運用する企業集団

- 社長 : 長尾 章
- 設立 : 1981年2月 (2021年度は42期目)
- 資本金 : 14億9,450万円 (2021年12月末現在)
- 売上高 : 131億8,630万円 (2020年12月期連結実績)
- 営業利益 : 8億4,813万円 (同上)
- 従業員 : 777名 (2021年12月末現在連結合計)
- 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 | 2,640千株 | 9.8% |
| 日本マスタートラスト信託銀行(株) | 1,829千株 | 6.8% |
| 長尾 章 | 1,119千株 | 4.2% |
| (株)ヤクルト本社 | 1,060千株 | 4.0% |
| ※自社株 | 2,347千株 | 8.8% |
| ※発行済株式数 | 26,820千株 | |
| (2021年12月末現在) | | |
- 上場市場 : 東京証券取引所 市場第一部(証券コード:4284)

- グループ会社

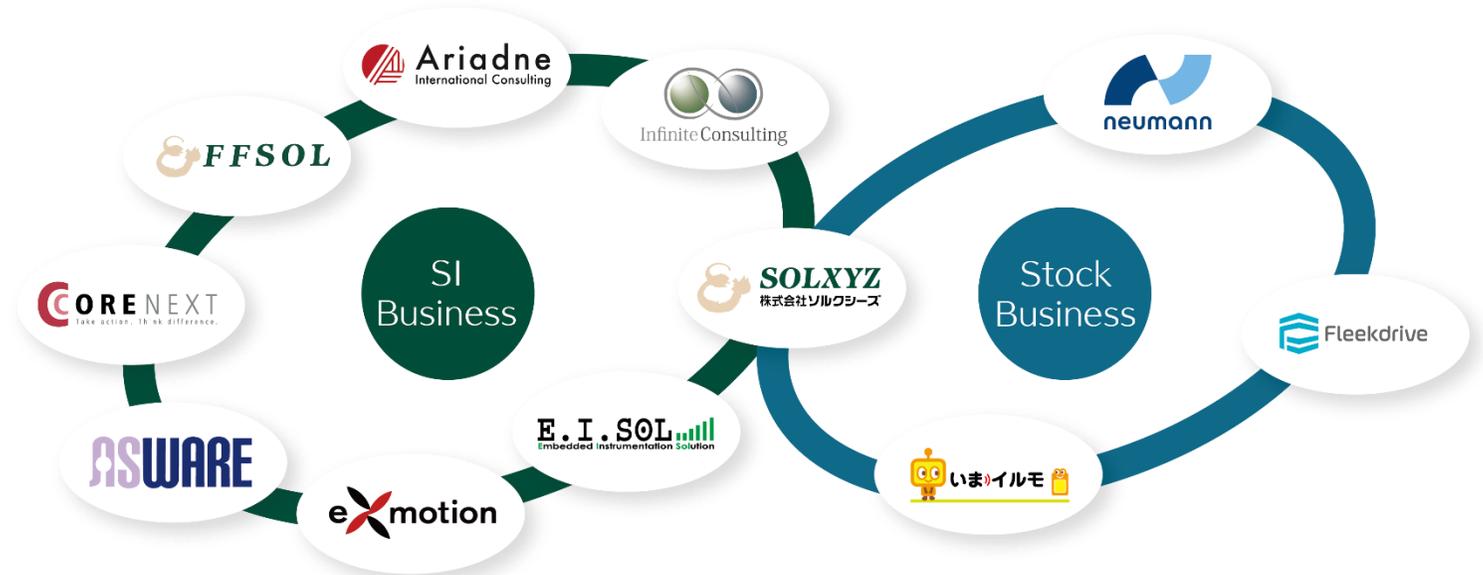
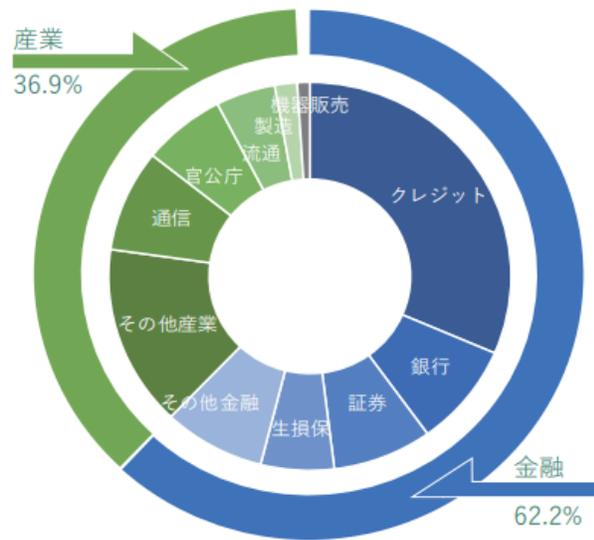
| | |
|-----------------------------|----------|
| (株)エフ・エフ・ソル | (97.0%) |
| (株)イー・アイ・ソル | (100.0%) |
| (株)インフィニットコンサルティング | (100.0%) |
| (株)ノイマン | (100.0%) |
| (株)エクスマーシオン 東証マザーズ(4394) | (54.8%) |
| (株)コアネクスト | (100.0%) |
| (株)アスウェア | (100.0%) |
| アセアン・ドライビングスクール・ネットワーク(同) | (75.7%) |
| (株)Fleekdrive | (100.0%) |
| (株)アリアドネ・インターナショナル・コンサルティング | (90.9%) |
- 親密出資先

| | |
|------------------------------|--------|
| エンカレッジ・テクノロジー(株) 東証一部 (3682) | (3.4%) |
| (株)エーアイ 東証マザーズ(4388) | (4.8%) |

グループ構成

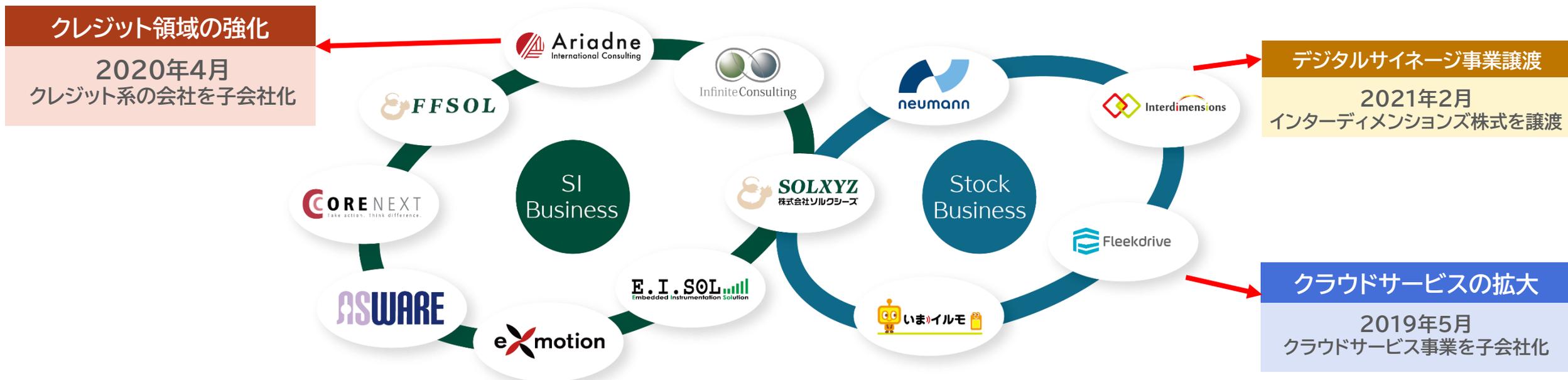
- ソフトウェア開発のうち、約60%を金融系が占める
クレジットや銀行系などを中心にソリューションやサービスを提供
- IoTや自動運転等、専門技術に長けた子会社10社を統括

業種別の構成比



当社グループの成長モデル

- 継続的成長に向け、**SIビジネスとストックビジネスの両輪**を拡大(両輪施策)
(ストックビジネスについてはM&Aを主軸に展開)
- 利益率向上に向けた、**エッジコンピューティング(自動車、IoT等)領域**への拡大
- **スタートアップ企業への出資と育成**による新技術領域とIPO企業の創出

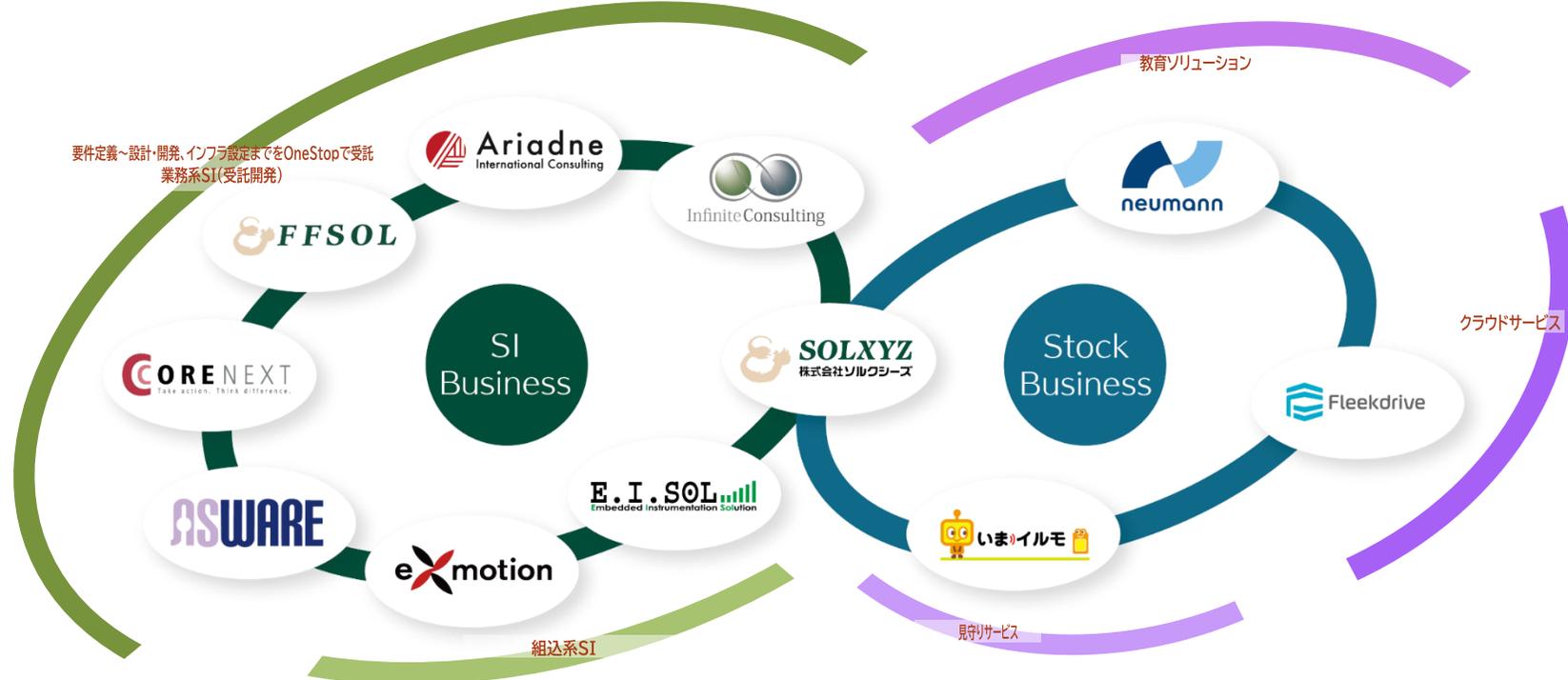


新セグメントの詳細と役割

- 各セグメントで役割を明確化。DXを含む開発案件のニーズ増を着実に取り込みながら、将来の成長ドライバーへの注力、事業間のシナジー発揮にも取り組む



グループ概要 (SIビジネスとストックビジネスの両輪)



| SI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 | SI 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 | SI 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 | SI 投資顧問系に特化 | 投資信託業、投資顧問業 | |
| アスウェア | SI 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 | |
| NEW! アリアドネ・インターナショナル・コンサルティング | SI クレジット業務全般に関する企画、提案、信販・クレジット コンサルティング | | |

| 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 |
| いまイルモ | IoTによる見守りサービス | 個人、介護施設 |
| (株)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 |
| ※19/12よりノイマンはtecoを吸収合併 | | |

主な子会社の状況: エクスモーション(自動車・メディカル)

(株)エクスモーション (4394・東証マザーズ)



- ・ 組み込みソフトウェア開発に特化した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
- ・ 教育コンテンツプラットフォーム「EurekaBox」の会員数
も堅調に推移
- ・ 今期は新型コロナウイルスの影響からの回復を見込み、前期から大幅な増収増益を予想



エクスモーション 通期業績予想 (百万円)



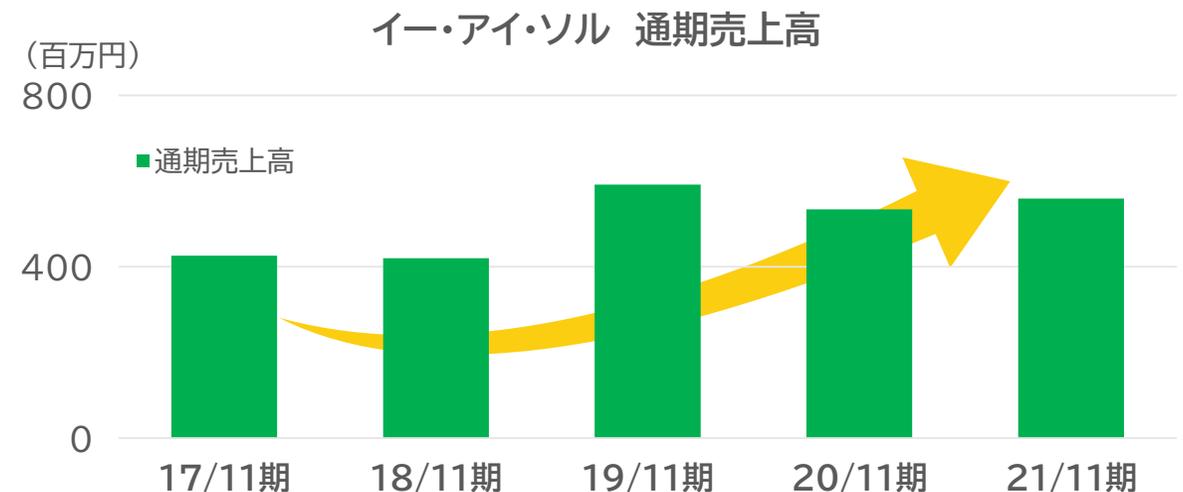
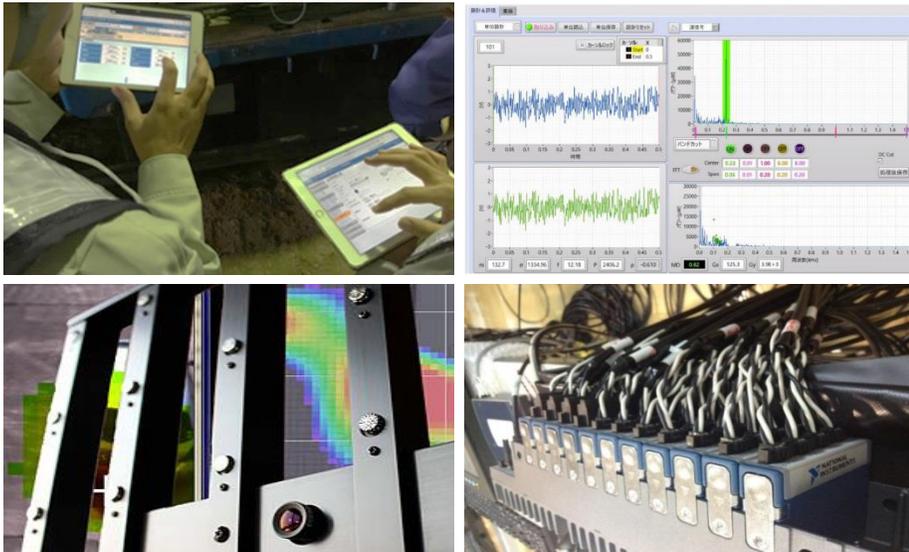
*CASE = Connected (つながる)、Autonomous (自動運転)、Shared (共有)、Electric (電動)、以上の先端技術分野の頭文字を組み合わせた総称

主な子会社の状況:イー・アイ・ソル(IoT・IIoT)

(株)イー・アイ・ソル

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
- ・ IoTを駆使した工場の「予知保全システム」は引き続き好調。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
- ・ 顧客が製造業中心のため昨年はコロナ禍の影響を多少受けたが、IoTソリューション、受託開発ともに成長傾向は変わらず。直近では鉄道関連の案件も増加

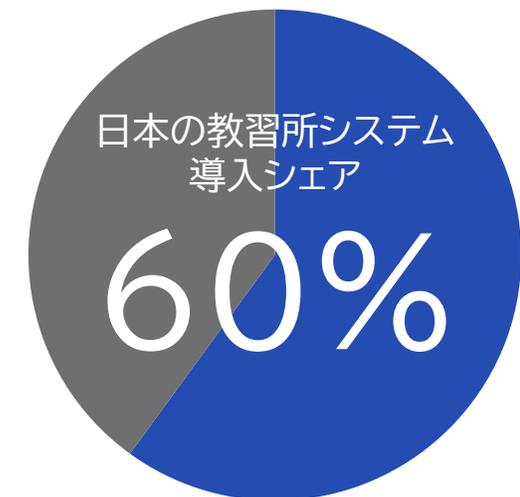


主な子会社の状況：自動車教習所システム(ノイマン)

(株)ノイマン



- ・ 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
- ・ 初回の緊急事態宣言では教習所の停止により新型コロナウイルスの影響を大きく受けたが、宣言解除後はV字回復
- ・ ベトナムへの進出は新型コロナウイルスによりやや停滞も、既にシステムの件商談会への移行
- ・ 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



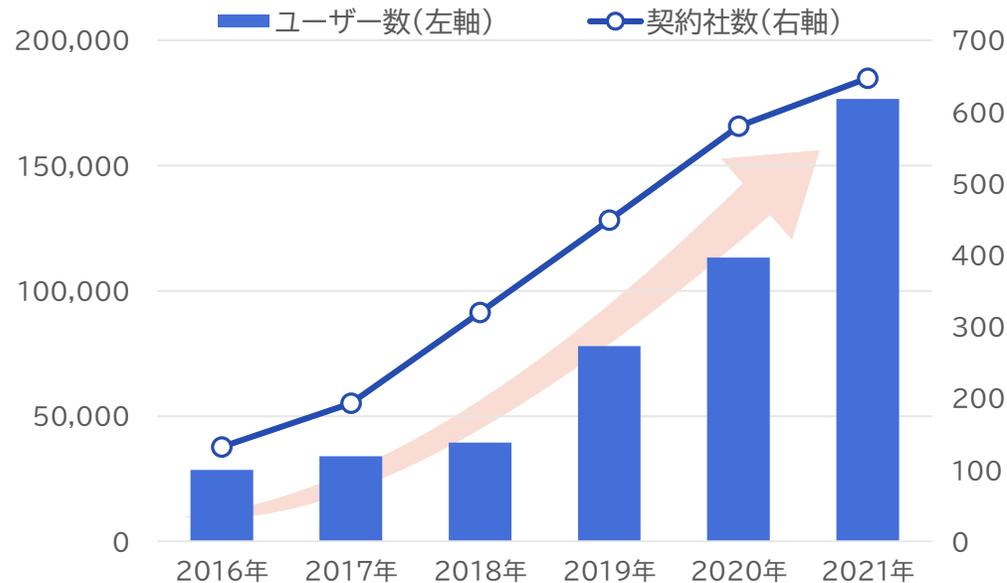
主な子会社の状況: (株)Fleekdrive(クラウドサービス)



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
- ・既に粗利ベースでは利益貢献をしているものの、営業利益以下での貢献は22/11期以降の予定
- ・今後は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

沿革

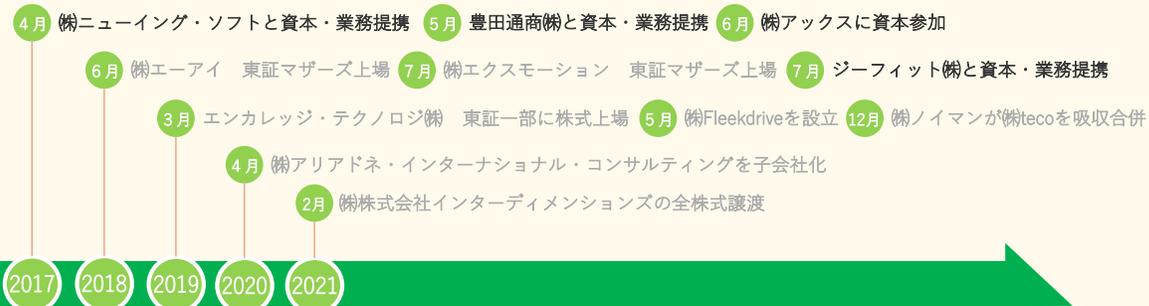
設立～上場



グループ構築開始～東証一部上場

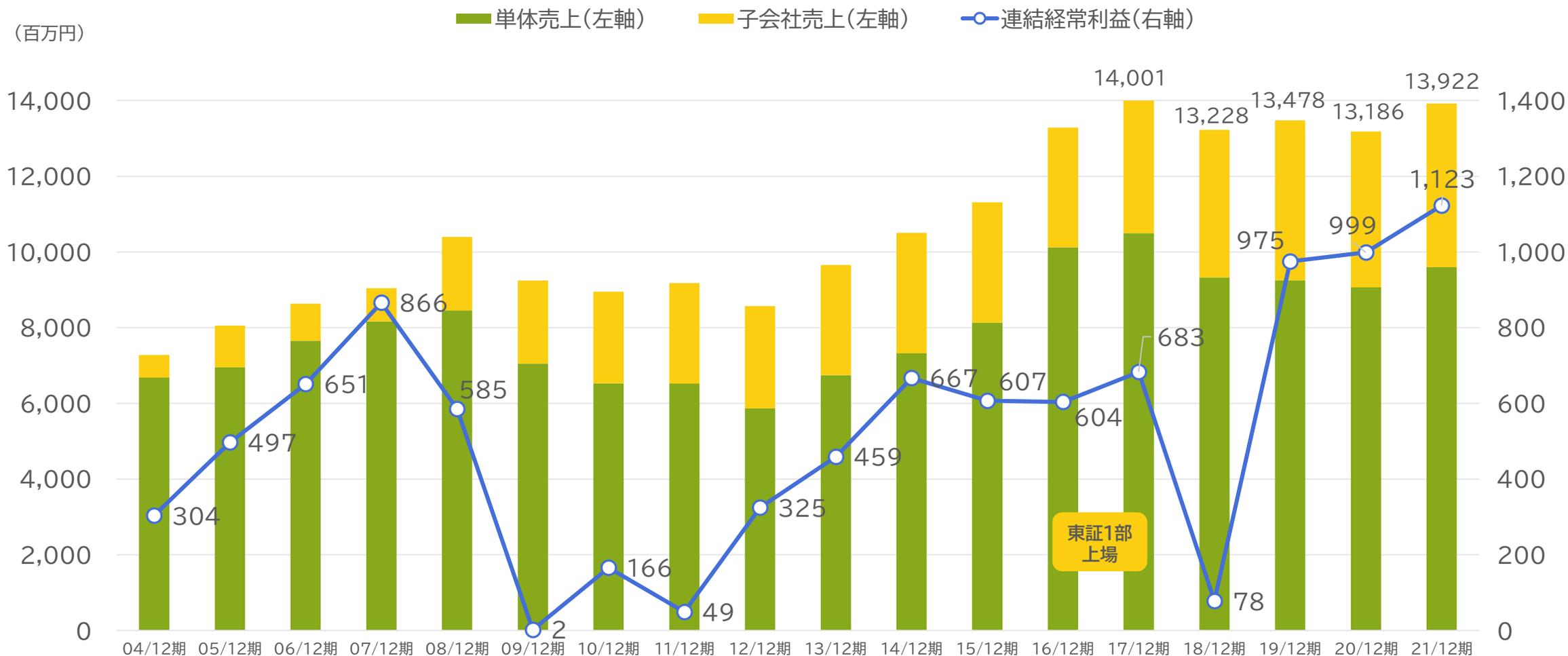


企業価値向上に向けた新たなステージ



長期業績推移

連結売上高/経常利益 (百万円)



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により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>