株式会社ソルクシーズ（東証1部：4284）

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。

2020年12月期

機関投資家向け説明資料

2021年2月

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

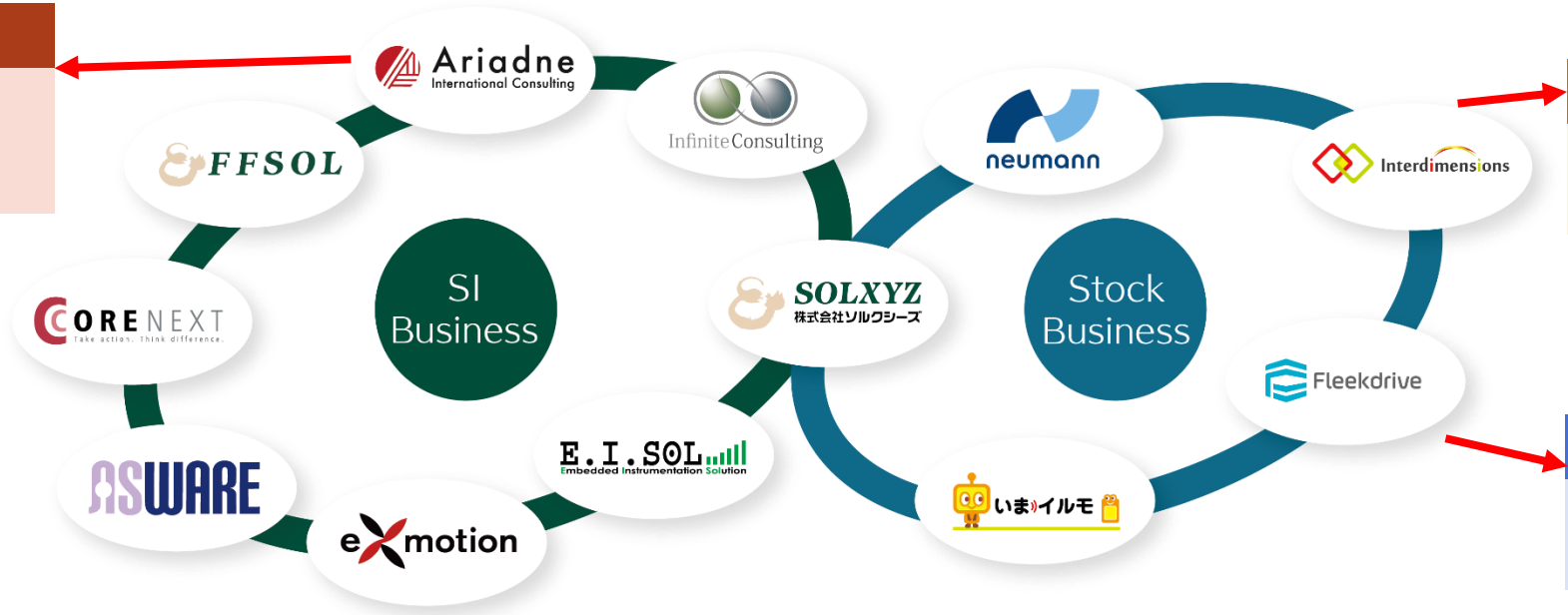
会社概要・グループ戦略

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、組込み（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

クレジット領域の強化

2020年4月
クレジット系の会社を子会社化



デジタルサイネージ事業譲渡

2021年2月
インターディメンションズ株式を譲渡

クラウドサービスの拡大

2019年5月
クラウドサービス事業を子会社化

*各子会社の概要についてはAppendixをご覧ください

注力分野

クラウドサービス（(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600社超の契約実績
・テレワークを背景に市場拡大を図る

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

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

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

AI（(株)ソルクシーズ）

・資本参加先の(株)アックスの技術を中核に、既存顧客へのAIソリューションを企画
・UiPath㈱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

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）に取り組んで行きます

業績概要：
2020年12月期決算

エグゼクティブ・サマリー

- 売上高：　**13,186**百万円（ 前期比**-2.2%**）
  経常利益：　**999**百万円 （同**+2.5%**）

- 新型コロナウイルスの影響で減収も、**経常利益以下の利益は過去最高**
  ・・・粗利率も過去最高水準。ソリューションビジネスの拡大も貢献し、収益性が改善

- FinTechやDXにフォーカスした組織改革を実行
  ・・・デジタルサイネージ事業の子会社を譲渡し、 DX とFinTech案件に組織のリソースを集中

- 今期は増収増益予想、**過去最高売上高・利益更新へ**
  ・・・ニューノーマル時代の到来でDX化ニーズが加速し需要は旺盛。過去最高売上高・利益を更新へ

損益サマリー（前期比）

・新型コロナウイルスの影響や前期に受注が固まった反動を主因に売上高は微減
・投資事業組合の運用益等により、経常利益以下の利益は過去最高値となった

（単位：百万円）	2019/12期 実績	売上高比	2020/12期 実績	売上高比	前年同期比 増減率
売上高	13,478	-	13,186	-	-2.2%
売上総利益	3,070	22.8%	3,063	23.2%	-0.2%
販売管理費	2,123	15.8%	2,215	16.8%	4.3%
営業利益	946	7.0%	848	6.4%	-10.4%
経常利益	975	7.2%	999	7.6%	2.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	567	4.2%	593	4.5%	4.6%

損益サマリー（計画比）

・新型コロナウイルスの影響により売上高は計画未達も、強みである多様な事業ポートフォリオによるリスク分散が奏功し、営業利益ベースではマイナスを最小限に抑えることができたうえ、経常利益以下は計画を超過

（単位：百万円）	2020/12期 計画	売上高比	2020/12期 実績	売上高比	計画比
売上高	14,500	-	13,186	-	-9.1%
売上総利益	3,150	21.7%	3,063	23.2%	-2.8%
販売管理費	2,300	15.9%	2,215	16.8%	-3.7%
営業利益	850	5.9%	848	6.4%	-0.2%
経常利益	850	5.9%	999	7.6%	17.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	550	3.8%	593	4.5%	7.9%

新型コロナウイルスの業績への影響・見通しについて

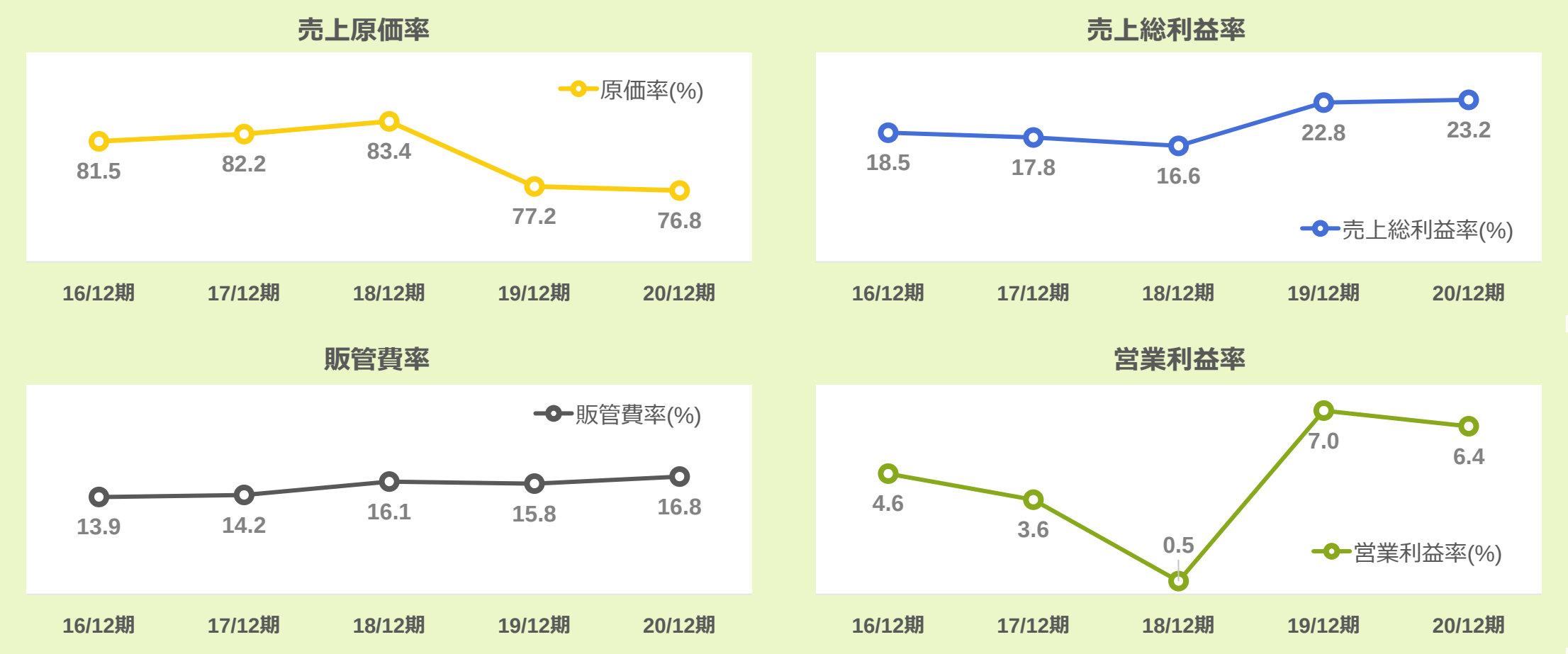
- 第2四半期頃までは企業の投資控えや自粛要請の影響を強く受けた子会社もあったが、現在は回復傾向
- 今期へのマイナス影響は基本的に軽微であるうえ、DXの加速により新たな開発需要が出るものと見込む

新型コロナウイルスによる主なグループ会社への影響（現時点での見通し）

会社名	影響度		影響の詳細・今後の見通し
	20/12期	今期予想	
ソルクシーズ（本体）	僅少	僅少	大きな影響は無し。FinTechの加速により、今後はクレジット分野（キャッシュレス）や銀行案件（地銀関連）が好調に推移
エクスモーション	大	小	当初はリモートワークによる弊害も出たが、現状ではリモートワークに順応。コンテンツ開発も完了し、コンサルタントは外販へ戻り、回復基調の見込み
イー・アイ・ソル	中	小	テレワークによる一部案件の期ズレは解消。引き合いは堅調に推移の見込み
ノイマン	中	小	自動車教習所の営業自粛（4月の緊急事態宣言のみ）の影響はあったが、営業再開により今期は堅調に推移の見通し
Fleekdrive	小	僅少	中止していた展示会は復活。営業体制の見直しも図り、今期は新規受注の拡大へ
その他子会社	僅少	僅少	現時点では概ね影響は僅少

利益率の向上（費用＆利益の推移）

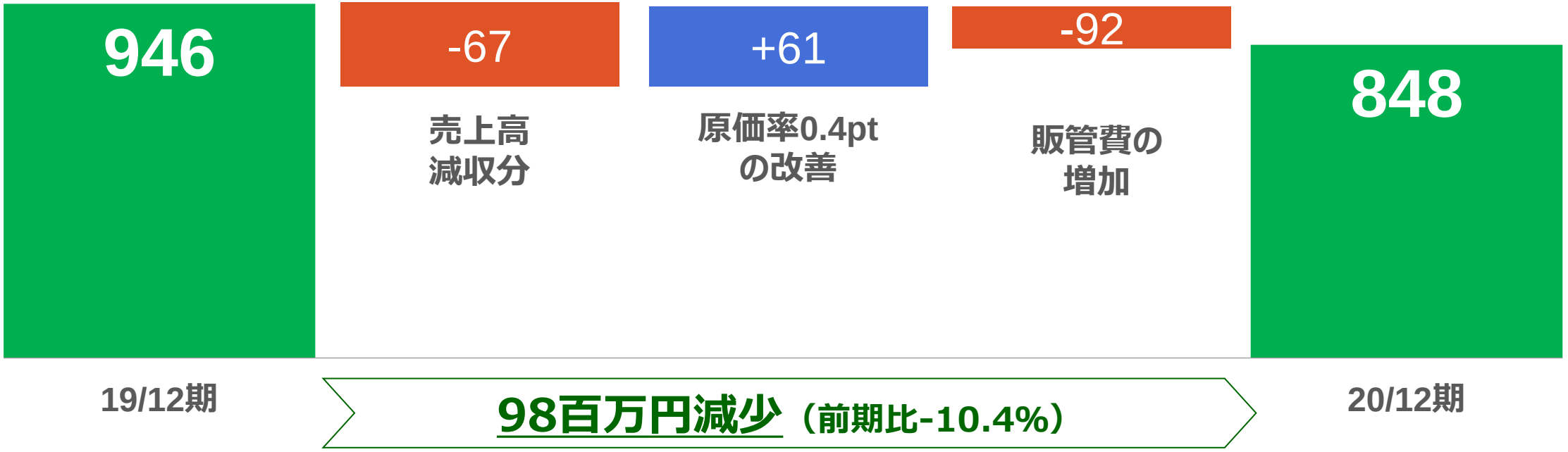
・利益率の高いソリューションサービスの伸長や、外注費の低減等により、粗利率は過去最高水準に
・販管費比率の上昇で営業利益率は前期比減も、上昇基調は変わらず、収益性が改善傾向にある



営業利益の変動要因

・売上高の減収や子会社の先行投資などによる販管費の増加により、営業利益は前期比-10.4%の減少も、計画比ではほぼ期初の計画どおりの着地

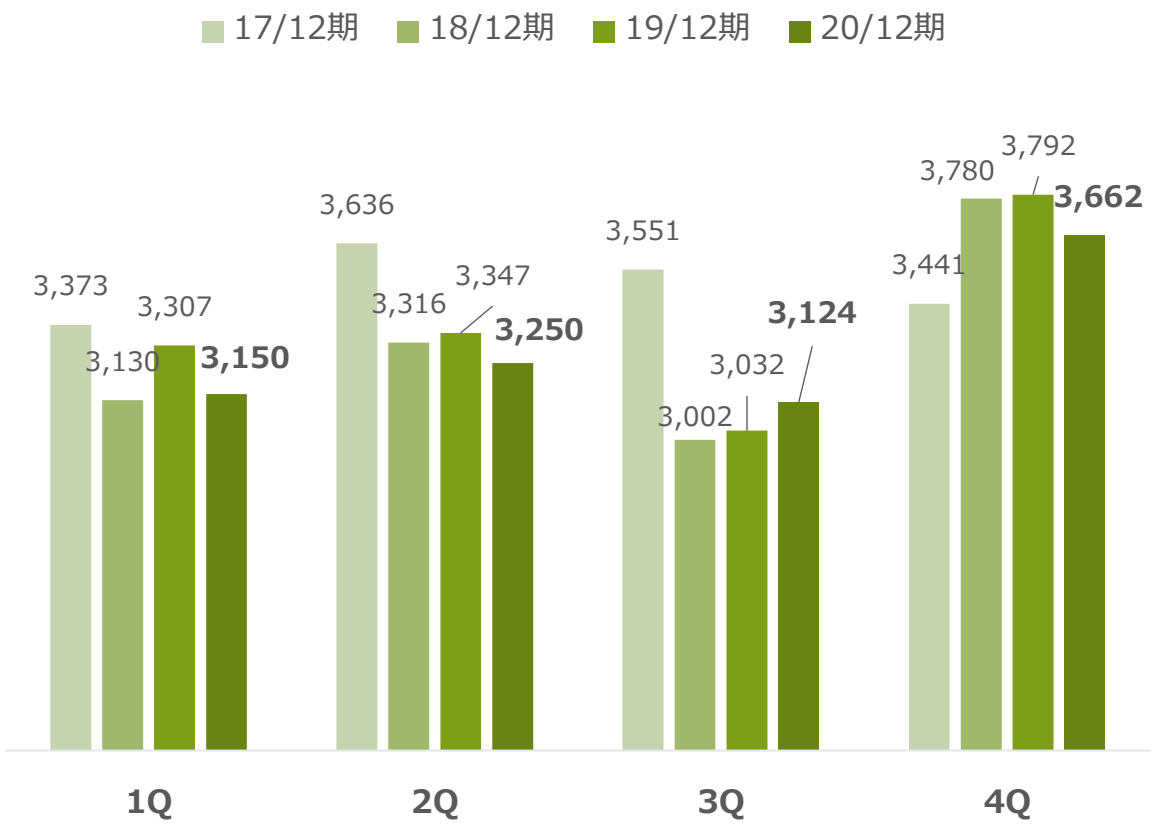
（百万円）



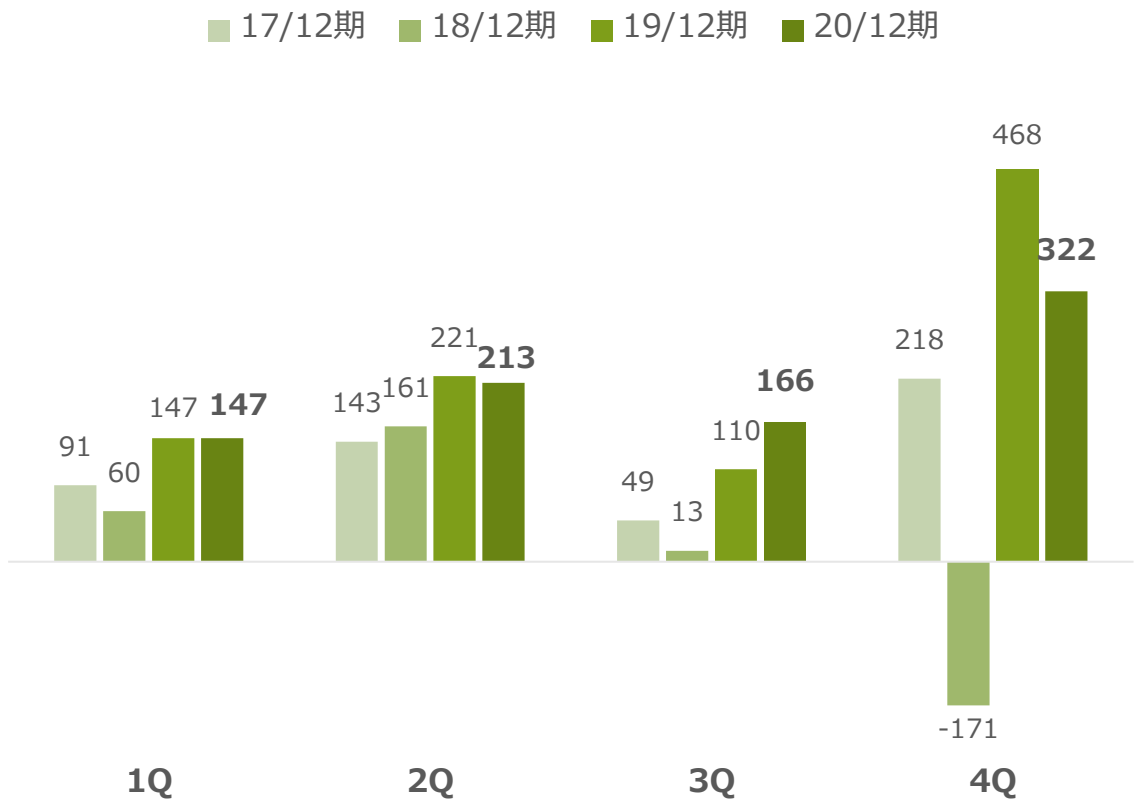
四半期別の業績推移

・従来どおり、下期偏重の推移は変わらず

売上高（四半期別）



営業利益（四半期別）



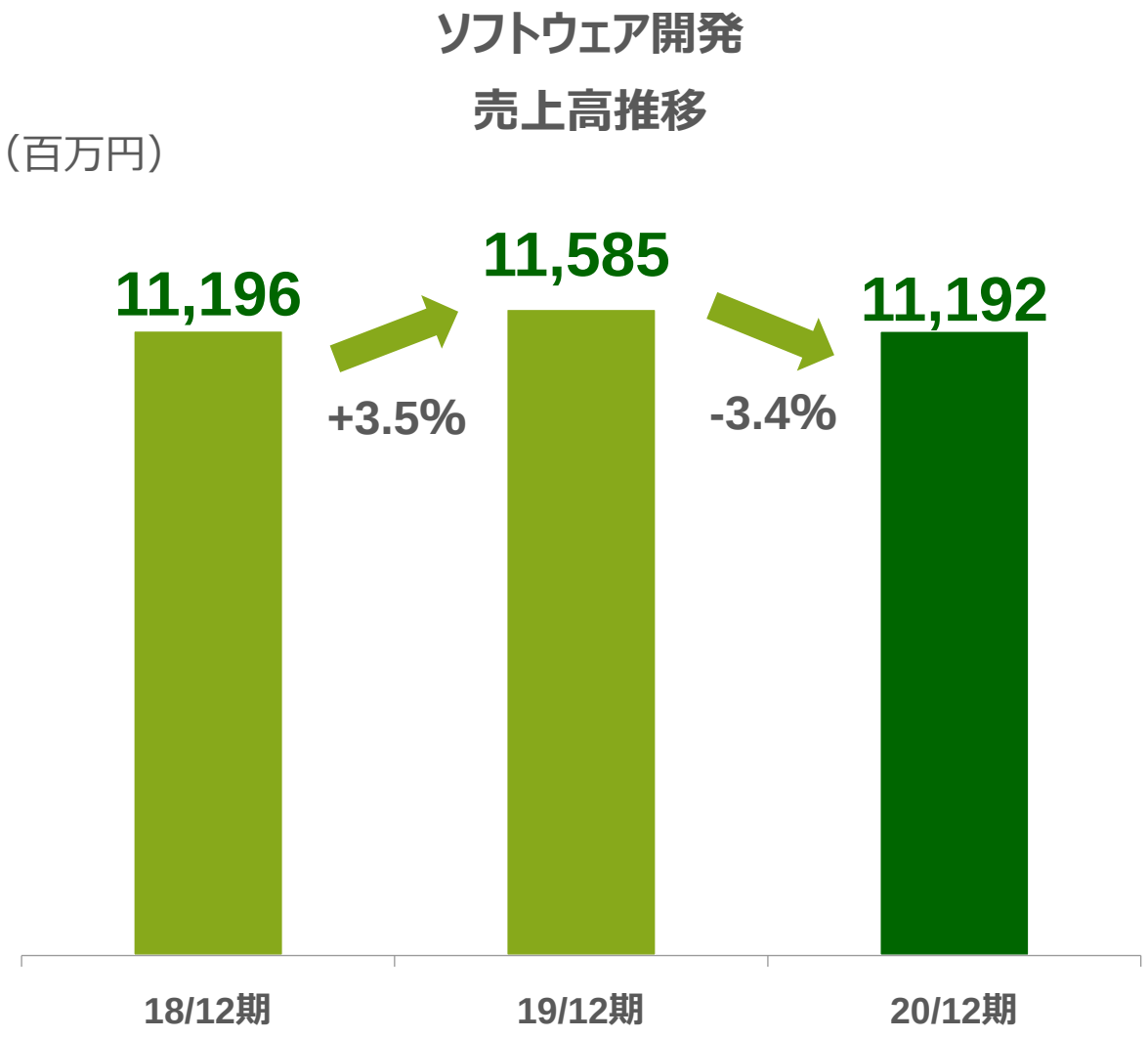
セグメント別損益の前期比

・SI/受託開発は一部の業種でIT投資控えが生じ微減
・ソリューション事業はFleekdriveの貢献等により、大幅な増収を継続

（単位：百万円）

	2019/12期 実績	売上高比	2020/12期 実績	売上高比	前年同期比 増減率
売上高（A+B）	**13,478**	-	**13,186**	-	-2.2%
ソフトウェア開発（A）	**13,152**	97.6%	**12,968**	98.3%	-1.4%
SI / 受託開発	**11,585**	86.0%	**11,192**	84.9%	-3.4%
ソリューション	**1,567**	11.6%	**1,776**	13.5%	13.4%
デジタルサイネージ（B）	**325**	2.4%	**217**	1.6%	-33.3%

セグメント別推移-ソフトウェア開発事業-1（ＳＩビジネス）



ロ 売上高：11,192百万円
前期比：-3.4%

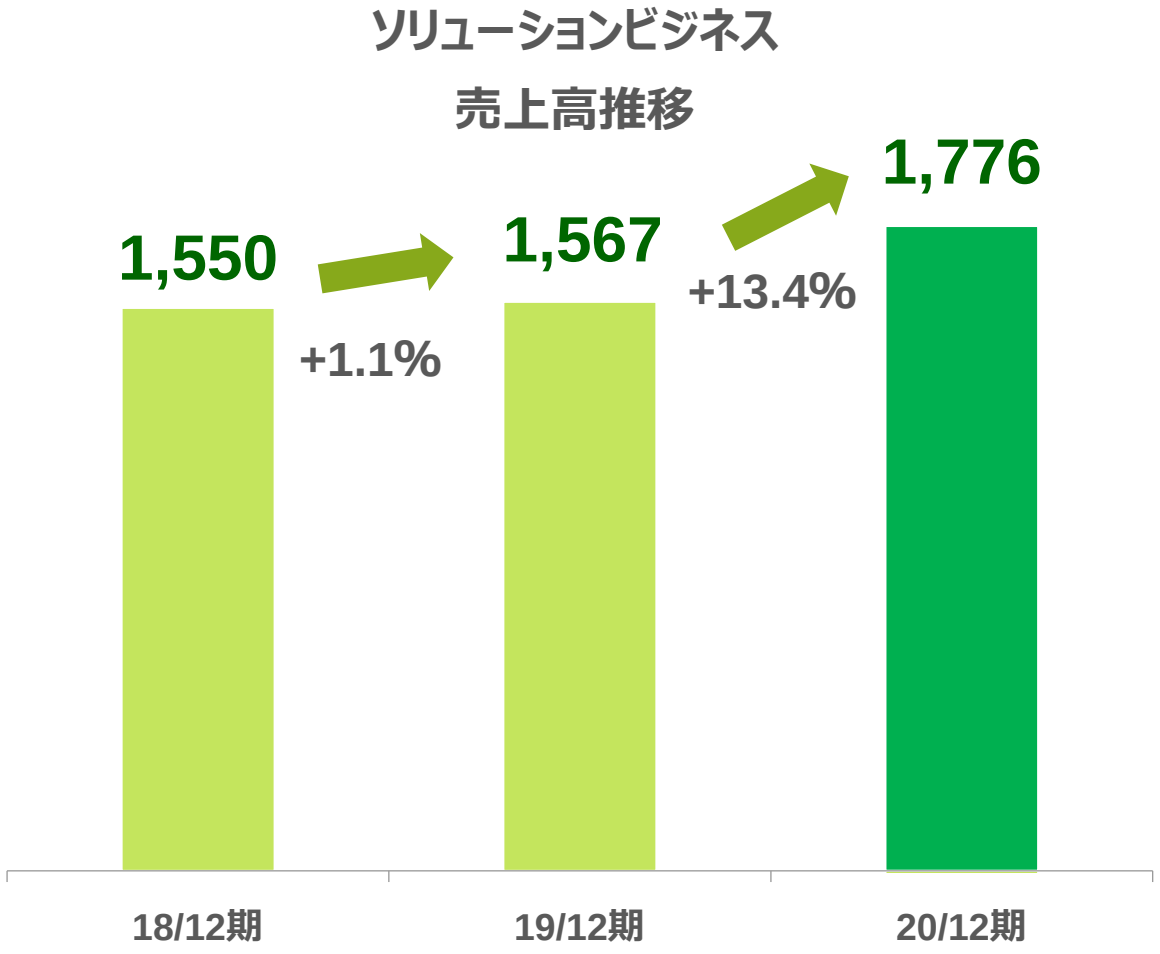
- ✓ 金融系（特に銀行やクレジット系などのFinTech関連）が好調も、流通などの産業系が減少
- ✓ 新型コロナウイルスの影響や先行投資により、エクスモーションが大きく減収も新サービス立ち上げ

※当セグメントの詳細
情報システムの分析、設計～開発、移行・保守サービスが主な対象

計上対象の売上げ：
当社本体、エフ・エフ・ソル、イーアイ・ソル・インフィニットコンサルティング、エクスモーション、コアネクスト、アスウェアの各売上げ

セグメント別推移-ソフトウェア開発事業-2（ソリューションビジネス）

（百万円）



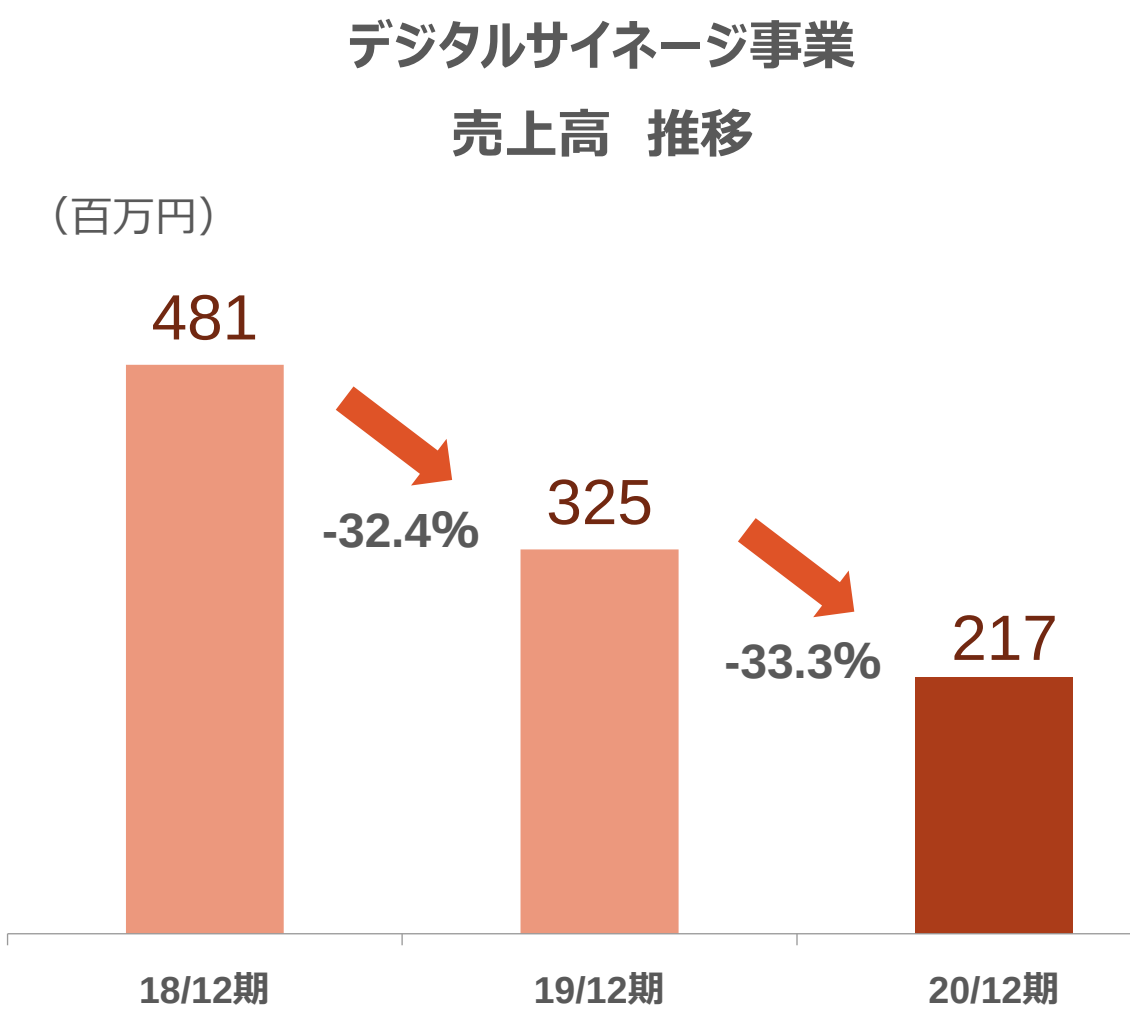
ロ 売上高：1,776百万円
前期比：+13.4%

- ✓ テレワーク需要の増加もあり、クラウドサービスのFleekdriveが堅調に推移
- ✓ 粗利率も高く、全体の収益力強化に貢献

※当セグメントの詳細
パッケージソフトのライセンス、カスタマイズ・保守、セキュリティコンサルティング関連が主な対象

計上対象の売上げ：
ソルクシーズのソリューション部（機器販売除く）、IoT＆クラウド事業推進部の売上、及び連結子会社ノイマン、Fleekdriveの売上げ

セグメント別推移-デジタルサイネージ事業



□ 売上高：217百万円
前期比：-33.3%

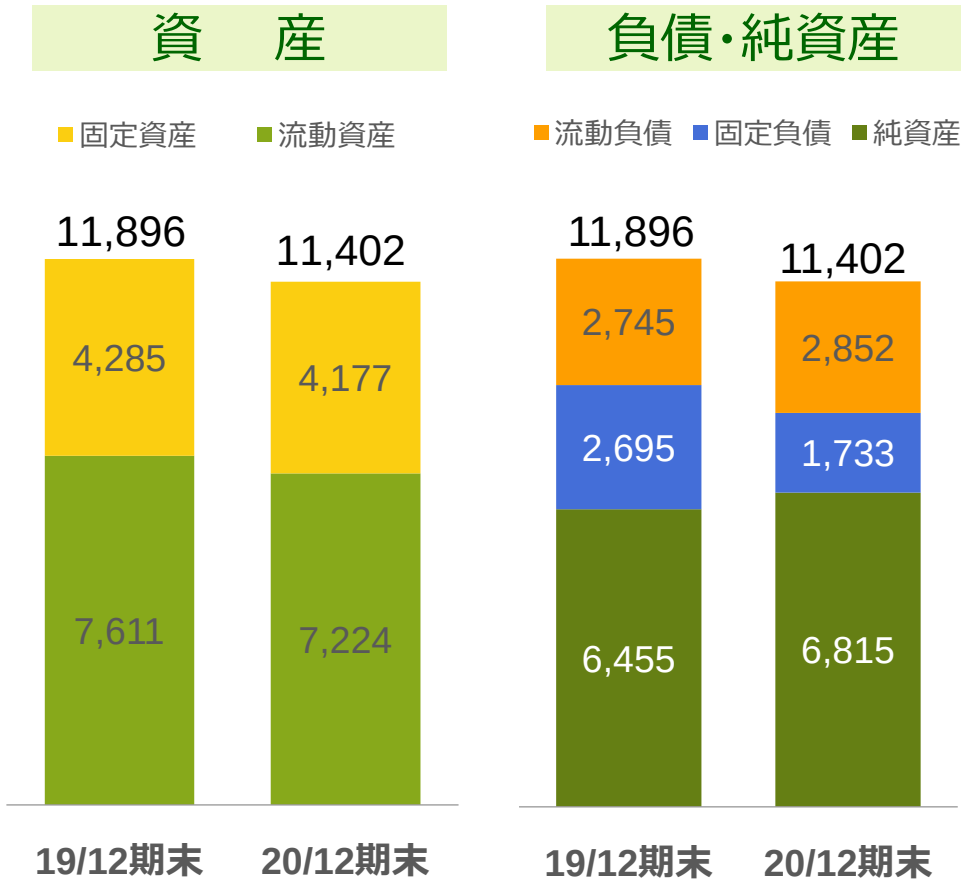
- ✓ 案件の小型化や新型コロナウイルスの影響により減収
- ✓ 株式譲渡のため、今期以降は連結範囲から除外

※当セグメント計上対象の売上げ：
S/I受託開発、ソリューション業務以外の売上げ＝インターディメンションズの売上げが対象

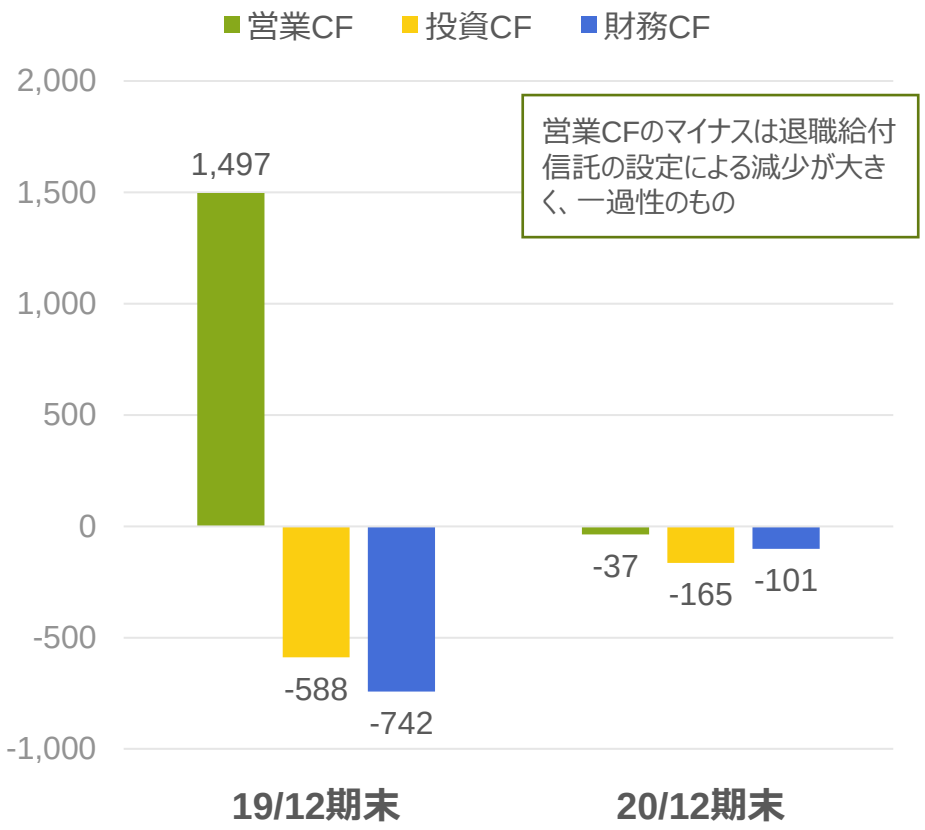
貸借対照表（BS）/キャッシュ・フロー計算書（CF）

・BS、CFは退職給付信託への現金拠出により現預金がやや減少も、自己資本比率は4.8pt上昇し53.5%となり、より健全な財務状況に

貸借対照表



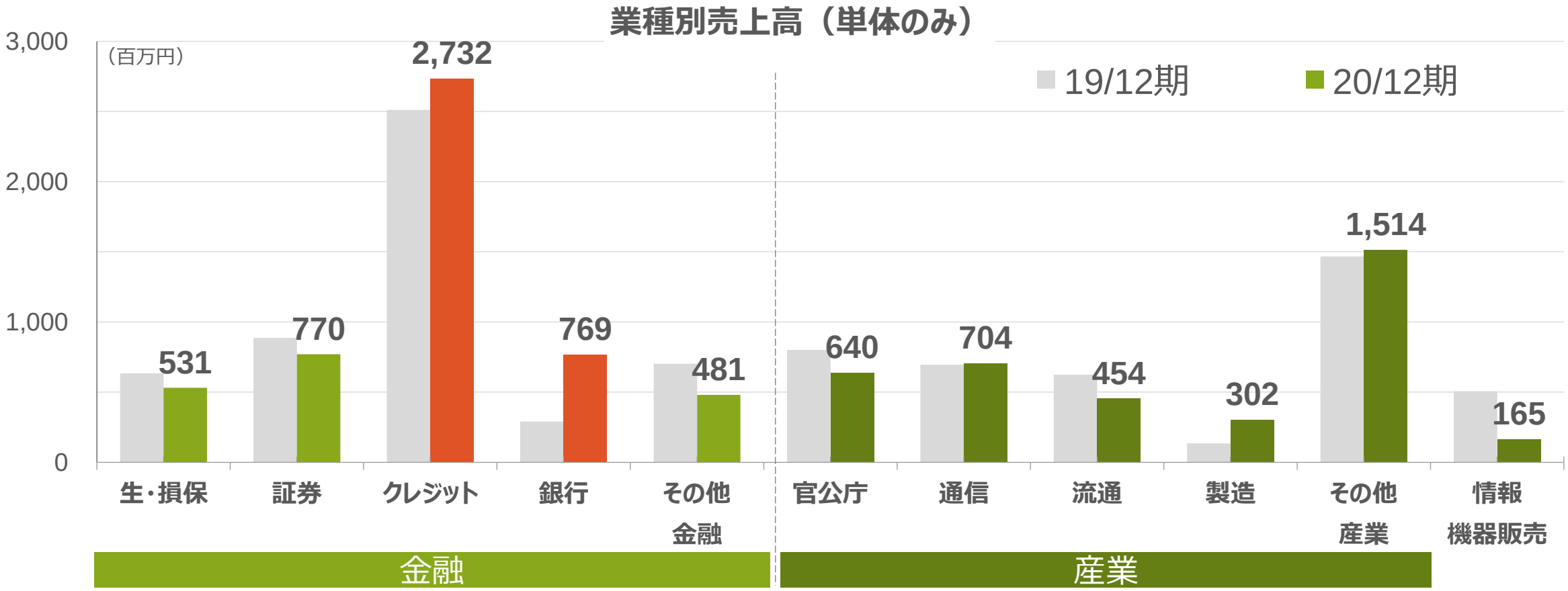
キャッシュ・フロー計算書



業種別売上高の内訳（単体のみ）

・コロナ禍による投資控えで官公庁・流通といった産業領域は軟調も、クレジットや銀行などの金融系は好調

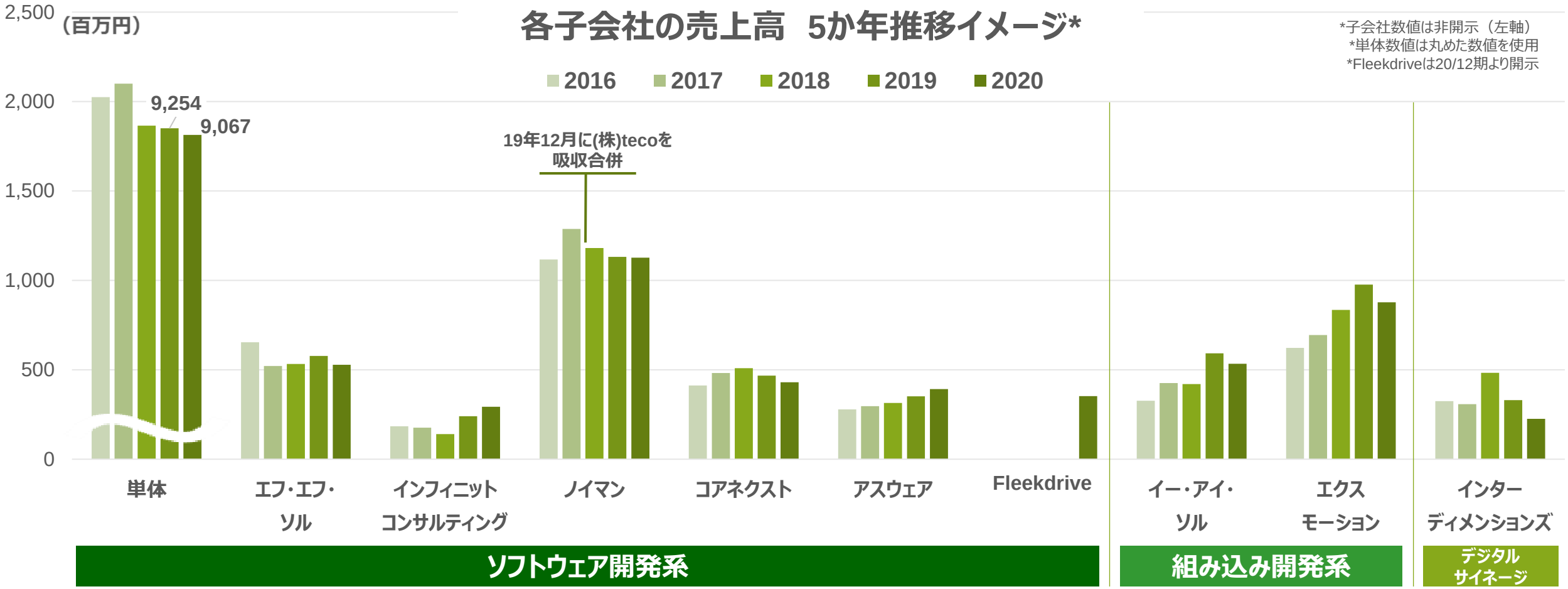
・クレジット系はキャッシュレス化や開発済みソリューションの横展開等により今後も好調の見込み。銀行系はSBIグループ関連や地銀再編に伴う開発案件も増加



子会社サマリー

グループ会社の業績概要イメージ（通期累計売上高）

・新型コロナウイルスの影響を受けた子会社もあるが、概ね回復傾向



各子会社・単体の業績概況

ソフトウェア開発事業

業務系受託ソフトウェア・コンサルティング業務		業績（前期比）
Infinite Consulting	(株)インフィニットコンサルティング コンサル案件を順調に受託し好調	増収 増益

業務系受託ソフトウェア・開発業務		業績（前期比）
FFSOL	(株)エフ・エフ・ソル FinTech案件が増加も小型案件増で減収	減収 減益
CORE NEXT	(株)コアネクスト 新規顧客開拓が遅延やEC関連の投資が影響も、来期以降は投資回収へ	減収 減益
ASWARE	(株)アスウェア 豊富な案件を背景に堅調に推移	増収 増益

業務系ソリューションサービス		業績（前期比）
neumann	(株)ノイマン* 上期はコロナ禍が大きく影響も、下期以降は挽回し増収	増収 増益
Fleekdrive	(株)Fleekdrive（フリークドライブ） テレワーク需要も後押しし、順調な滑り出し	堅調

組込み系事業

組込コンサルティング業務		業績（前期比）
eXmotion	(株)エクスモーション コロナ禍の影響が大きく減収減益も、来期は通常ペースに回復見込み	減収 減益

組込系開発業務・ソリューションサービス		業績（前期比）
E.I.SOL Embedded Instrumentation Solution	(株)イー・アイ・ソル IoTソリューション、受託開発ともに順調で成長基調も、コロナ禍により減収	減収 減益

デジタルサイネージ事業

		業績（前期比）
Interdimensions	(株)インターディメンションズ コロナ禍による自粛や投資抑制により減収	減収 減益

単体

ソルクシーズ単体		業績（前期比）
SOLXYZ	(株)ソルクシーズ（単体） 情報機器販売で前期特需の反動があるも、主力のFinTechやクレジット関連は好調を維持	減収 増益

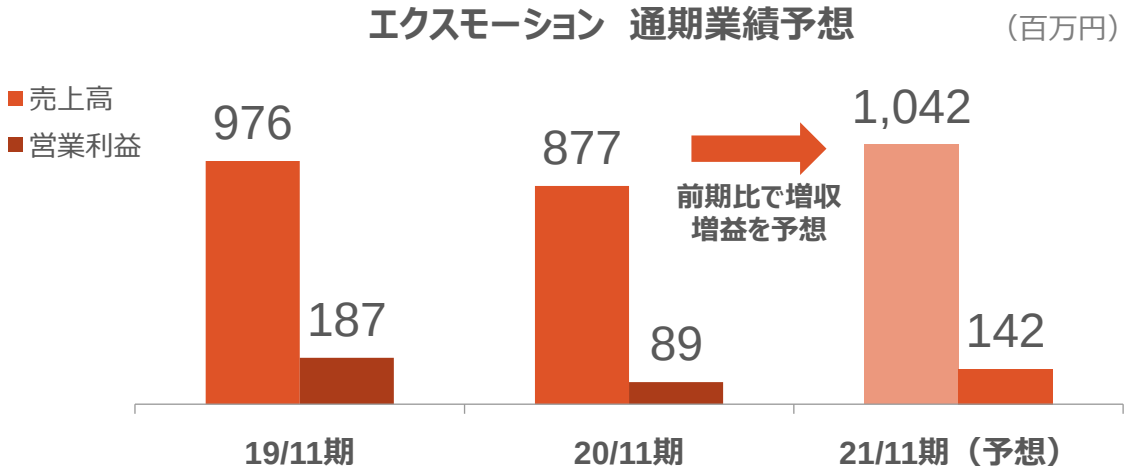
*ノイマンは19年12月に子会社tecoを吸収合併

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）

*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

- 組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
- 新型コロナウイルスの影響や戦略的投資が重なり20/11期は減収減益も、先行投資の成果としてリモートワーク時代に即した2つの新規ソリューションを本格スタート
- 今期は新型コロナウイルスの影響からの回復を見込み、前期比で増収増益を予想



エクスモーション：コンサルナレッジのプラットフォーム化

エクスモーションはナレッジ共有サービス「Eureka Box（ユーリカボックス）」をスタート

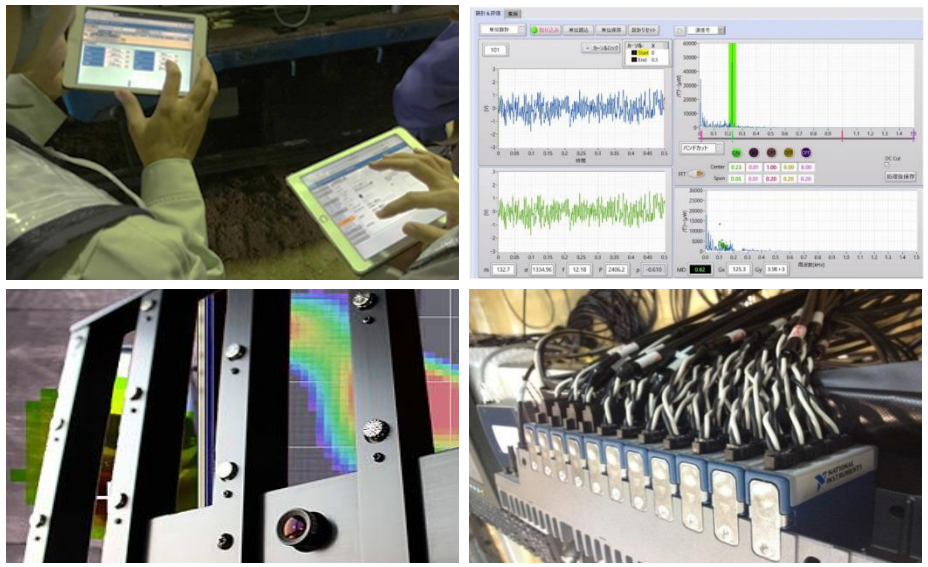
長年かけ培った開発ナレッジをサポート付き学習型プラットフォームとして提供。テレワークにより変革したエンジニアの働き方に対応し、人員数に依存しない収益体制の構築を強化*

*サービス詳細はこちらのエクスモーション社のリリースをご覧ください

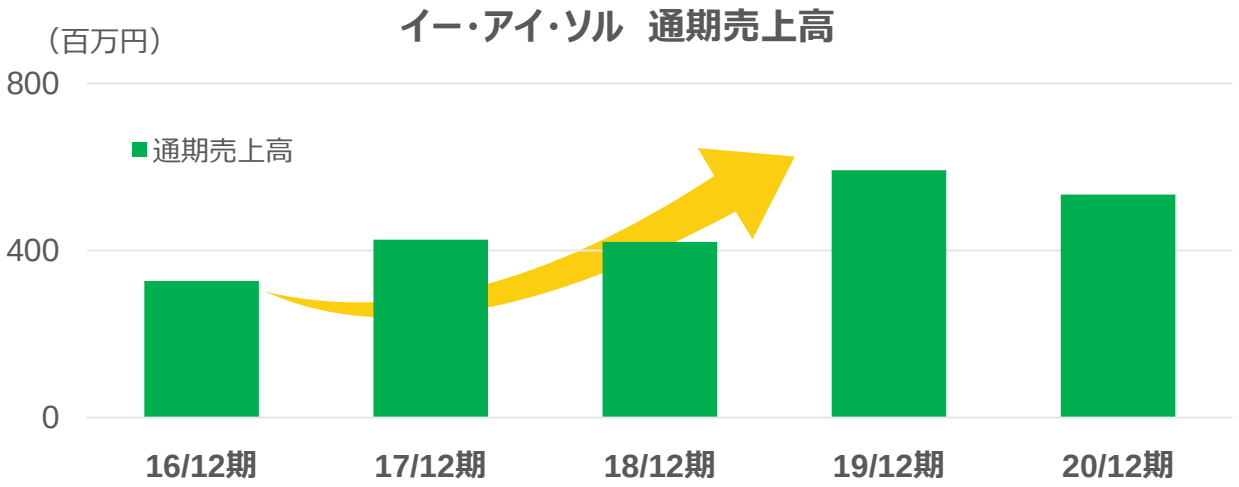
主な子会社の状況：イー・アイ・ソル（IoT・IIoT）

(株)イー・アイ・ソル

E.I.SOL
Embedded Instrumentation Solution



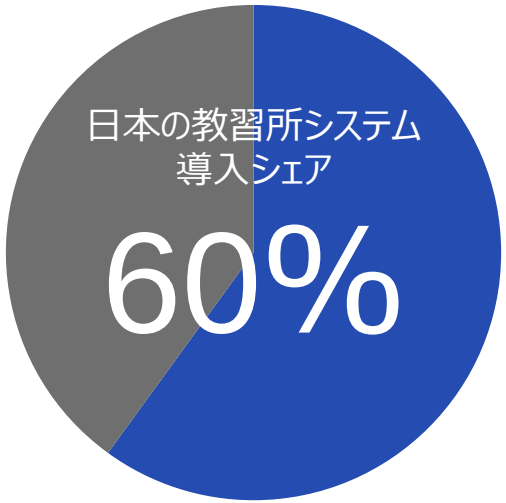
- IoT（IIoT）・組込・制御・計測関連（特にセンサー系）のソリューションに特化したソフトウェア受託開発業
- IoTを駆使した工場の「予知保全システム」は引き続き好調、NI（日本ナショナルインスツルメンツ）社のデバイスCompactRIO等とEISOLの組込ソリューションの組み合わせであり、既に導入実績あり
- 20/12期は前期に特需があったうえ、製造業の投資控えもあり減収減益も、IoTソリューション、受託開発ともに成長傾向は変わらず



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

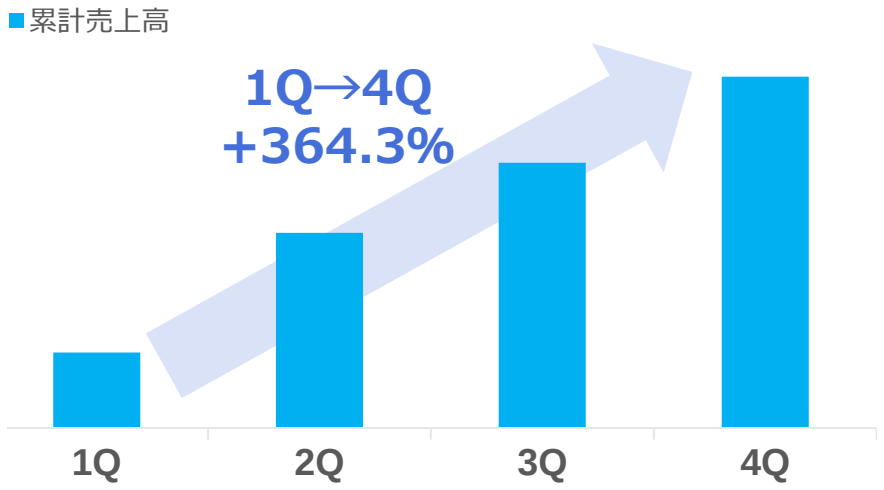
- 自動車教習所向けのeラーニングシステムの開発等、各種ソリューションを提供、国内自動車教習所における主力システムの導入シェアはおよそ60%を占める
- 初回の緊急事態宣言では教習所の停止により新型コロナウイルスの影響を大きく受けたが、宣言解除後はV字回復
- ベトナム向けの開発も同様に再開した他、新商材の販売も開始



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」



- 大手含め契約社数は順調に増加し、**12月末で600社超**、解約率も低い水準で推移
- 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22/12期以降の予定

・テレワークに伴う需要を背景に堅調に推移、無償キャンペーンの効果は限定的も、本来の有償契約が好調

・今後はERP製品としての展開も視野に育成

・20/11期の単体売上高は前年比から大幅増の457百万円

・1月にソルクシーズ本体より2.1億円の増資を実施

Fleekdriveは10万ユーザーを突破！

Fleekdrive、10万ユーザーを突破！

メールに依存しないファイル共有、細分化されたアクセス管理に基づく高セキュリティ、円滑なワークフロー支援などの強みが国内企業を中心に評価され、この2年でユーザー数は約2倍に成長中！

FinTech、DX分野への注力

デジタルトランスフォーメーション（DX）へ吹く追い風

・新型コロナウイルスがもたらした生活様式の変化や政府のデジタル化への補助により、DXを通じたあらゆる既存ビジネスで新たな付加価値創出の機会が生まれ、DX・デジタル化へのニーズは加速
・DXニーズを確実に獲得するため、経営リソースをソフトウェア開発事業へ集中

これまで

金融

小売

官公庁

製造業

× DX ≒

SOLXYZ

当社が開発を支援・担当

これから

FinTech

EC＆D２C

行政オンライン化
（デジタル庁）

ロボット/IIoT

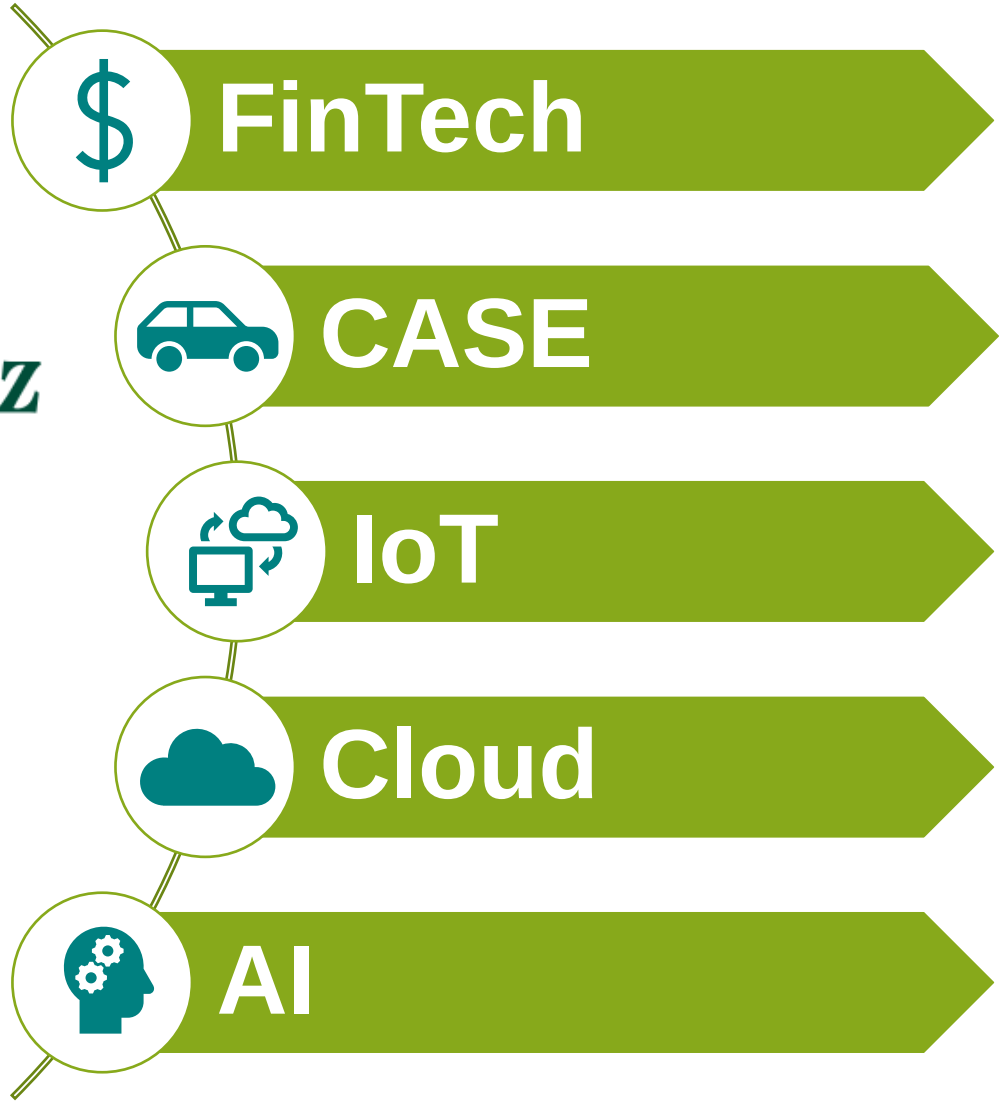
当社の注力分野と状況

SOLXYZ

×

DX

5つの注力領域



SBIグループのFinTech系企業に要員の派遣を継続。地銀再編は小規模から開始予定

エクスモーションが大手自動車会社に対しソフトウェア設計支援を継続。

イー・アイ・ソルを中心に予知保全システムを推進の他、本体の見守りシステムにも注力

Fleekdriveの機能を拡充、ERP製品として成長させる

出資先の(株)アックスの知見を活かし提案活動につなげる

FinTech事業部の立ち上げ

・全分野でのDXに集中するが、その中でも当社が最も強みを有する金融（FinTech）にリソースを注力
・FinTech分野に強い子会社の代表をトップに据え、今期より新たにFinTech事業本部を設立

新設

FinTech 事業本部

バンキング事業部

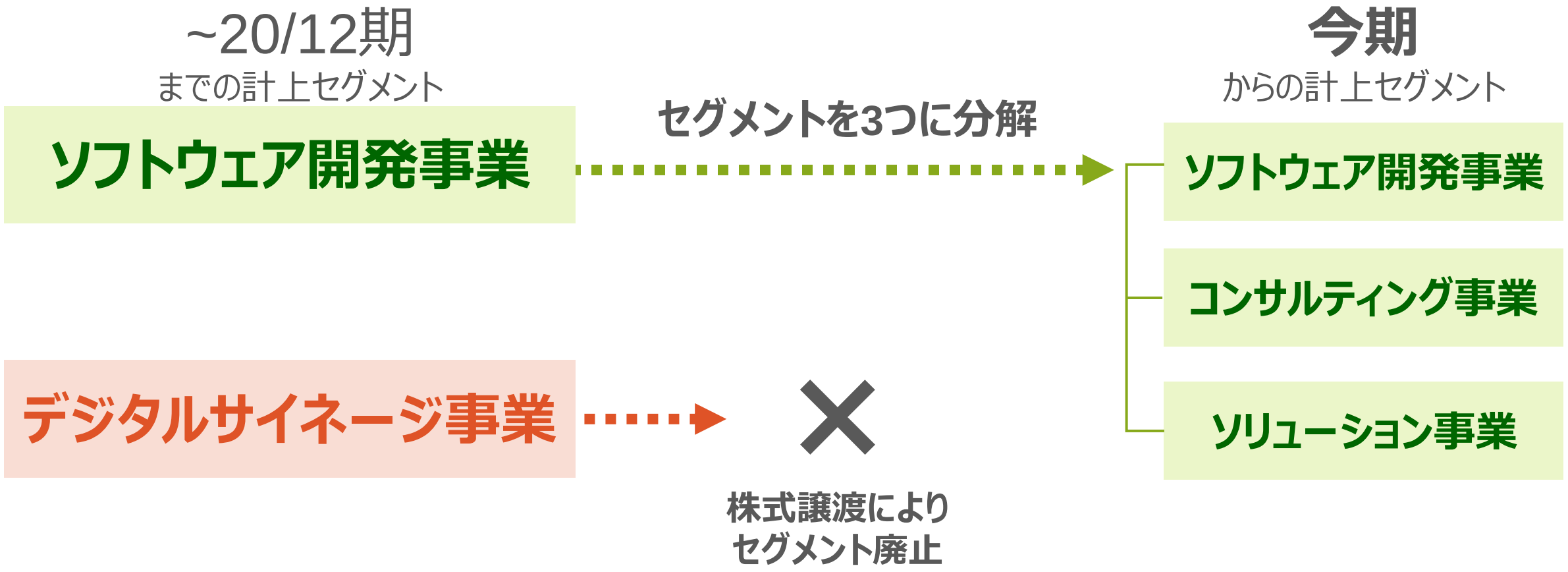
・銀行業界向け案件を扱う
・代表は銀行分野に強い子会社エフ・エフ・ソルの取締役社長

アセットマネジメント事業部

・投資信託・投資顧問業界向け案件を扱う
・代表は投資顧問系の開発に特化した子会社コアネクストの取締役社長

インターディメンションズの株式譲渡とセグメントの変更

・インターディメンションズについては株式譲渡を行い連結から除外し、更にソフトウェア開発に注力
・今期からはデジタルサイネージ事業は廃止となり、従来のソフトウェア開発事業を3つのセグメントに分けて開示



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等による地方銀行のデジタル化需要が旺盛
・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

非デジタル化状態の地方銀行

FinTech＆DX

技術革新デジタル化需要

1.SBIのプラットフォーム活用案件

SBI Holdings
（当社筆頭株主）

2.直接開発案件

1.SBIグループ経由や2.直接の開発需要が増加中

SOLXYZ

本体と連携して開発

FFSOL
子会社エフ・エフソル
銀行系の開発に強み

銀行系に強みを持つ子会社と連携し開発

SBIグループとの協力によるRPA分野の強化

・RPA製品を扱うSBIグループ子会社との間で統合オートメーションプラットフォームの販売契約に合意
・同社のRPA製品に当社のコンサルティング・開発・保守といった付加価値を加え、RPAソリューションとして展開

提携先
SBI AntWork Asia(株)

統合オートメーション プラットフォーム 「ANTstein　SQUARE」

AI等を活用した統合オートメーションプラットフォームを提供するSBIグループ会社

＋

ソルクシーズ

コンサルティング

ロボット開発・SI

運用保守

当社の技術力、サービス、ノウハウを付加価値としてプラス

＝

コンサルティング
＋
ロボット開発・SI
＋
運用保守
＋
統合オートメーション プラットフォーム

統合プラットフォームを核としたワンストップRPAソリューションとして展開

RPA分野を更に強化し、少子高齢化に伴う人手不足や、「働き方改革」へのニーズに対応

FinTech関連の強化（クレジット分野の強化）

キャッシュレス関連開発案件の上流工程からの獲得を狙いとし、4月に子会社化したクレジット（キャッシュレス化）向けコンサルティングサービスは好調

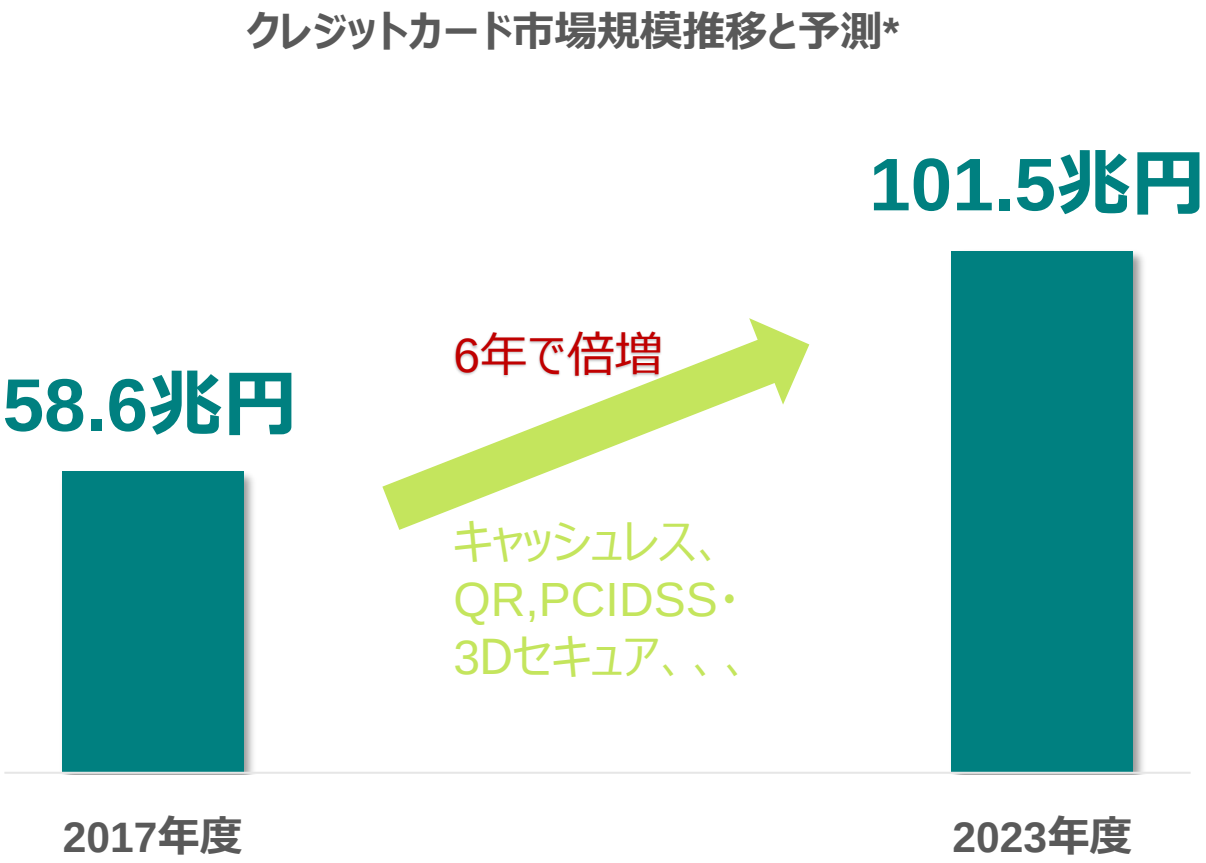
既に国内外のキャッシュレス化へのコンサルティング案件を複数獲得

今後はコンサルティングから開発案件へとつなげ、本体とのシナジー具現化を目指す

Ariadne
International Consulting

市場規模：クレジットカード市場

・キャッシュレスやQRコード決済、セキュリティ構築（PCIDSS）等、クレジット分野の開発需要は好調の見込み



クレジットカード市場は

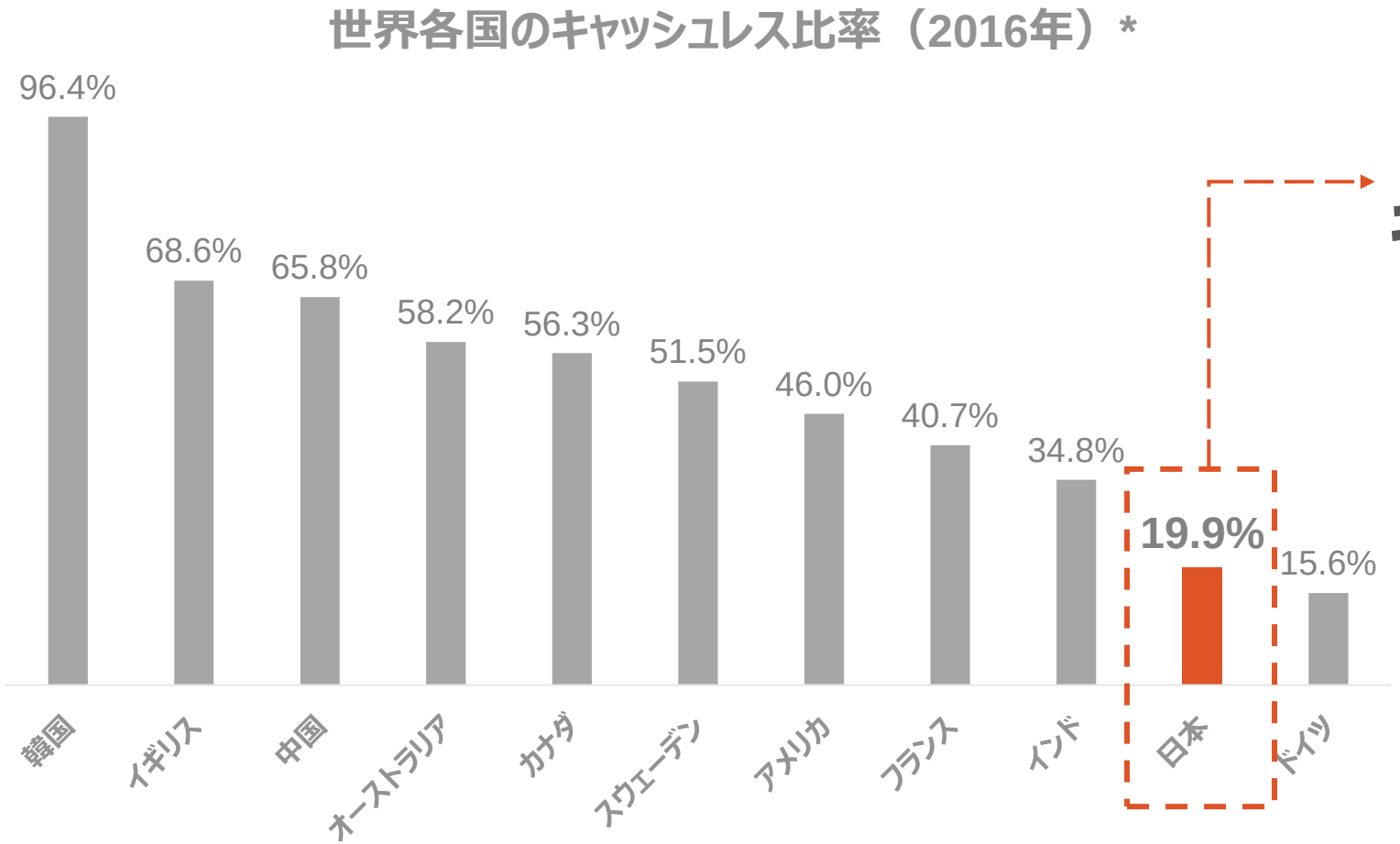
2023年に100兆円突破

との予測**

*2019年の矢野経済研究所リリースを元に当社作成
**同リリースより引用（金額は取扱高ベース）

市場規模：キャッシュレス決済市場

・日本のキャッシュレス決済比率は約20%と諸外国に比べて低く、政府は2025年までに比率を40%とする目標を掲げている



政府は2025年までにキャッシュレス比率を倍増（40%）させるべく、様々な国策を展開

（将来的に80%の比率が目標）

*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

通期業績予想：
2021年12月期

通期業績予想

・企業のIT（DX）投資の回復もあり増収増益、売上高・各利益ともに過去最高値の更新を見込む
・インターディメンションズの株式譲渡の影響により、当期純利益が大きく増加の見込み

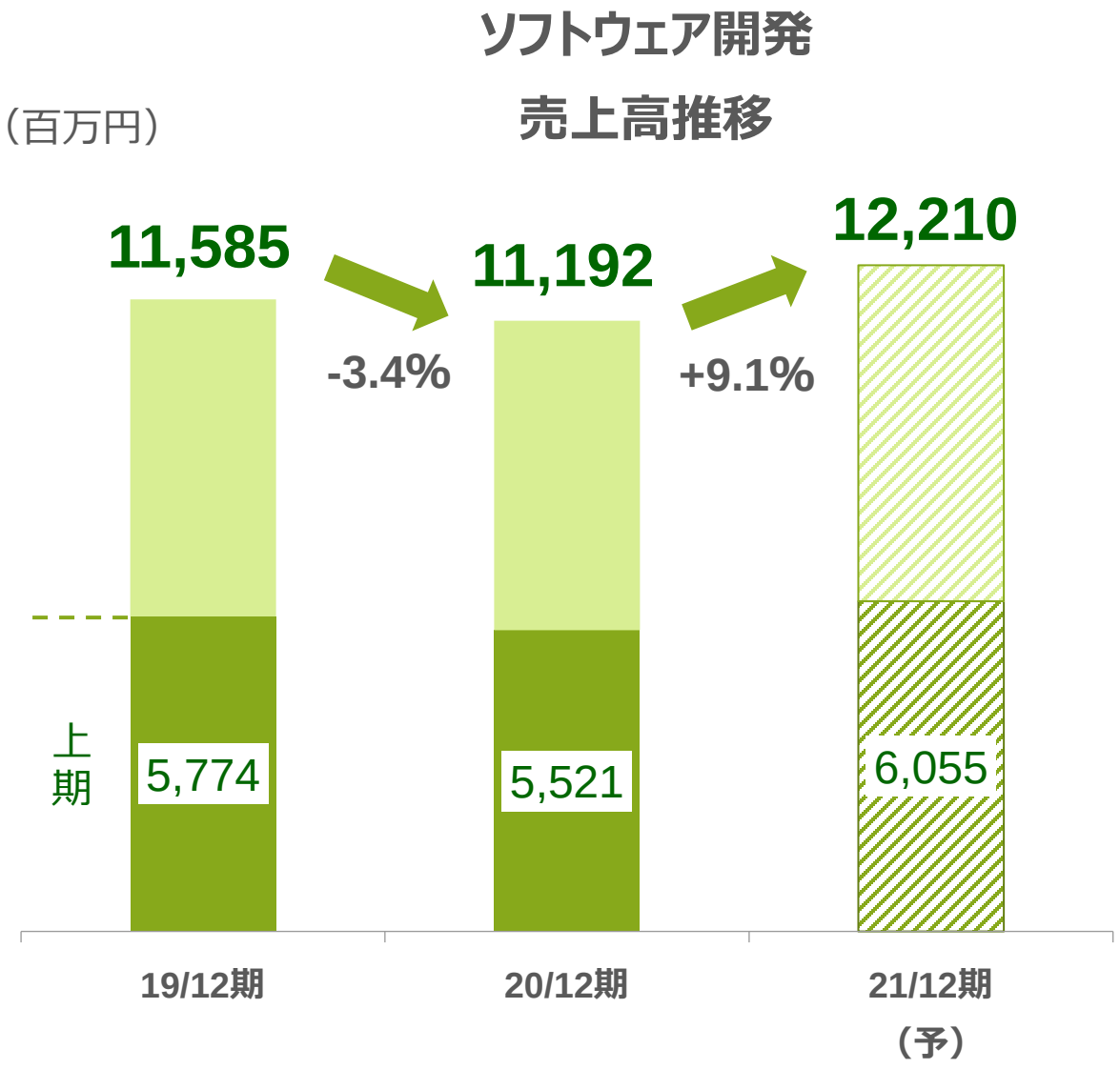
（単位：百万円）	2020/12期		2021/12期		前年同期比
	実績	売上高比	予想	売上高比	
売上高	13,186	-	14,300	-	8.4%
売上総利益	3,063	23.2%	3,300	23.1%	7.7%
営業利益	848	6.4%	1,000	7.0%	17.9%
経常利益	999	7.6%	1,100	7.7%	10.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	593	4.5%	1,070	7.5%	80.4%

上半期（第2四半期累計）業績予想

・通期同様、上半期も増収増益を見込む
・従来どおり、下期偏重の業績進捗を想定

（単位：百万円）	2020/12期 2Q　実績	2021/12期 2Q　予想	前年同期比 増減	通期進捗
売上高	6,400	7,000	9.4%	49.0%
売上総利益	1,460	1,600	9.5%	48.5%
営業利益	360	400	11.0%	40.0%
経常利益	381	500	31.0%	45.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	255	640	150.1%	59.8%

セグメント別予想-ソフトウェア開発事業-1（ＳＩビジネス）



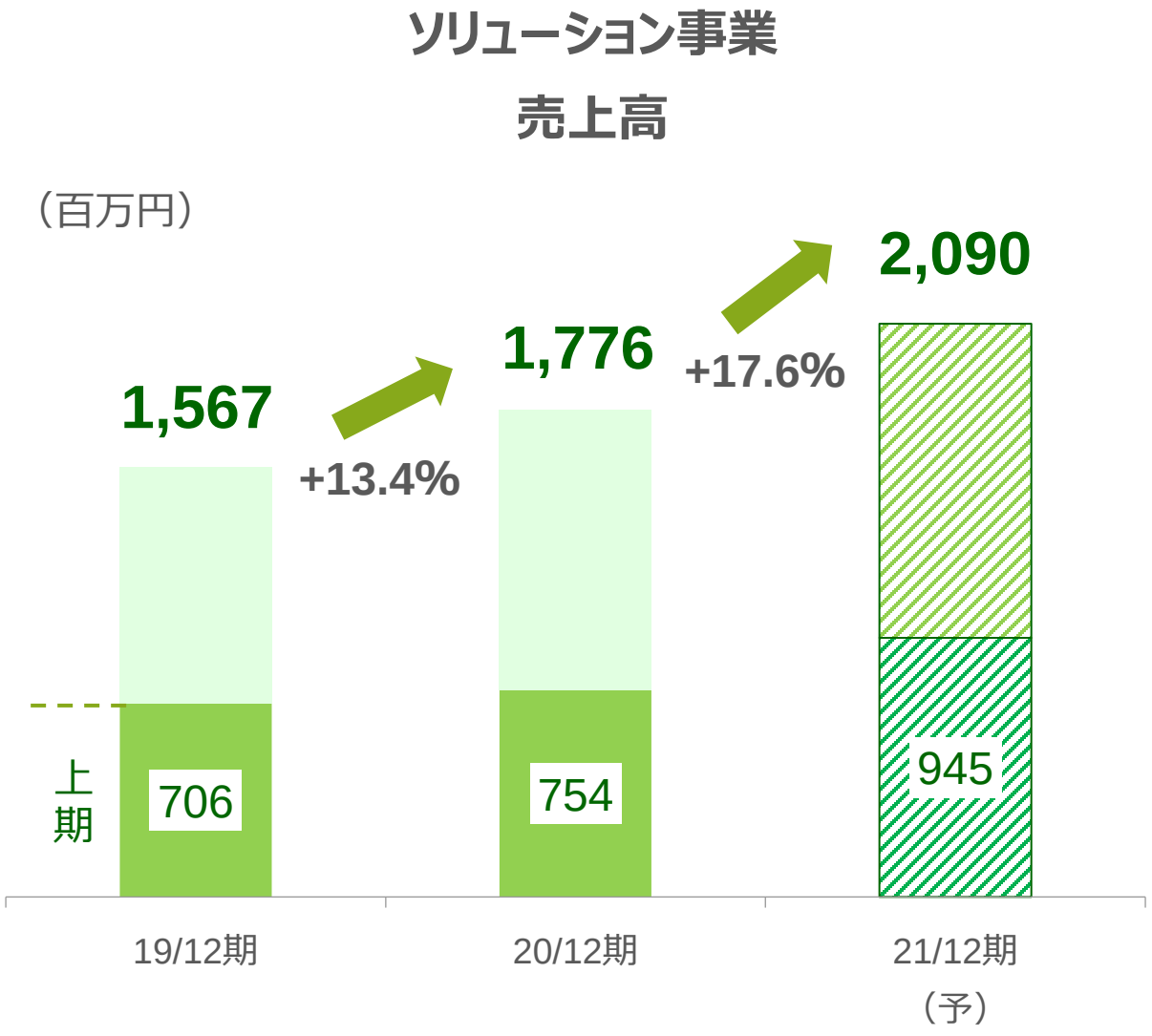
ロ 売上高：12,210百万円
前期比：+9.1%

- ✓ キャッシュレス化、地銀再編など、金融業界のデジタルシフト・FinTechニーズは新型コロナウイルスの影響で加速。引き続き好調の見込み
- ✓ FinTech・AI・IoT・CASE等の新技術を活かしたDX関連分野に積極的に取り組む
- ✓ 上半期も同様に好調に推移の見込み

※当セグメントの詳細
情報システムの分析、設計～開発、移行・保守サービスが主な対象

計上対象の売上げ：
当社本体、エフ・エフ・ソル、イーアイ・ソル・インフィニットコンサルティング、エクスモーション、コアネクスト、アスウェアの各売上げ

セグメント別予想-ソフトウェア開発事業-2（ソリューションビジネス）



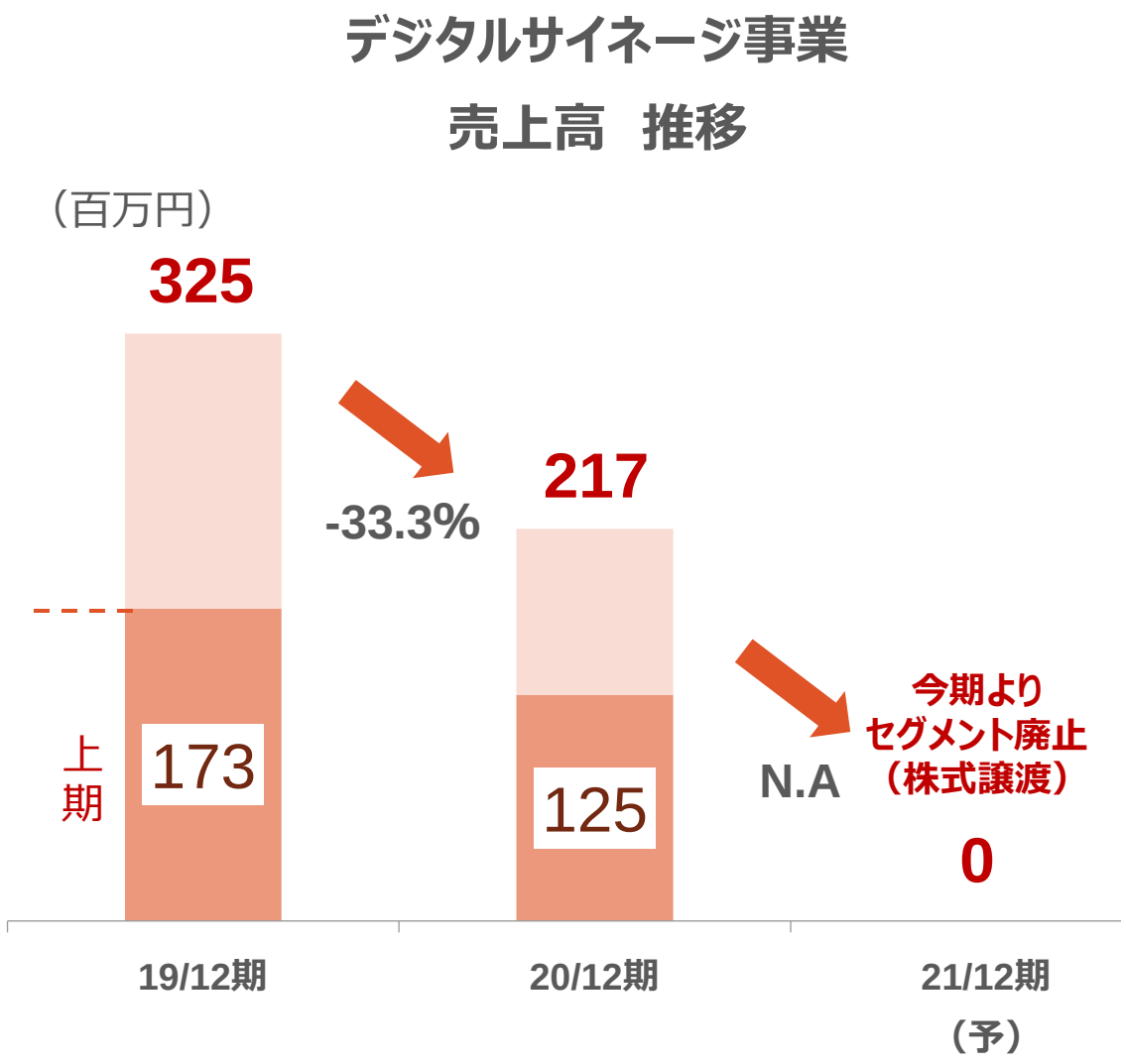
ロ 売上高：2,090百万円
前期比：+17.6%

- ✓ Fleekdriveが引き続き好調で、売上げが積みあがる見込み。海外展開も視野に展開
- ✓ 上半期も好調に推移の見込み

※当セグメントの詳細
パッケージソフトのライセンス、カスタマイズ・保守、セキュリティコンサルティング関連・クラウドサービスが主な対象

計上対象の売上げ：
ソルクシーズのソリューション部（機器販売除く）、IoT事業推進室の売上、 及び連結子会社ノイマン、Fleekdriveの売上げ

セグメント別予想-デジタルサイネージ事業



□ 売上高：0百万円

前期比：n.a

✓ 別途開示リリースのとおり、東北ターボ工業への株式譲渡により、今期から本セグメントは廃止となるため、計上は無し

※当セグメント計上対象の売上げ：
S/I受託開発、ソリューション業務以外の売上げ＝インターディメンションズの　売上げが対象

株主還元方針

・20/12期については19/12期に続き連続の増配を実施
・今期は株式譲渡やセグメント変更の影響も考慮し、現時点では保守的な予想
・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	中間	期末	合計	配当性向
2019年12月期	0.00円	16.00円 （19/12/19増配）	16.00円 （19/12/19増配）	34.3%
2020年12月期	0.00円	~~10.00～16.00円~~ **→17.00円**	~~10.00～16.00円~~ **→17.00円**	34.3%
2021年12月期（予）	0.00円	17.00円	17.00円	19.1%

中期経営計画（21/12期~23/12期）

（2021/2/12公表）

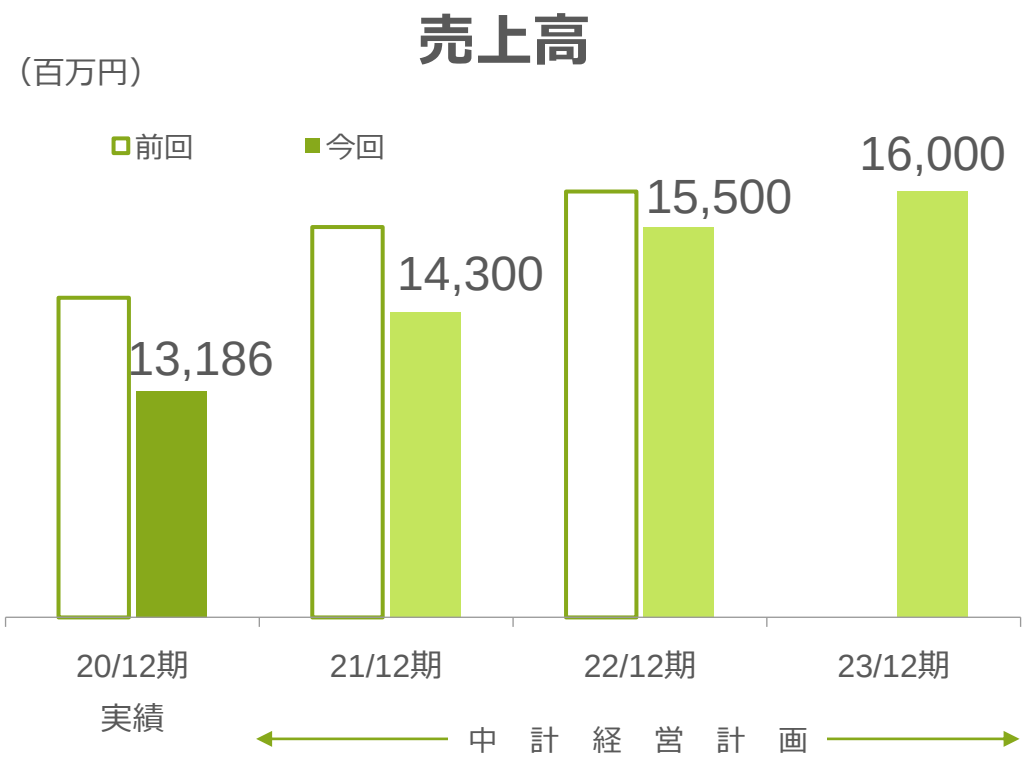
中長期の環境認識/当社戦略方針

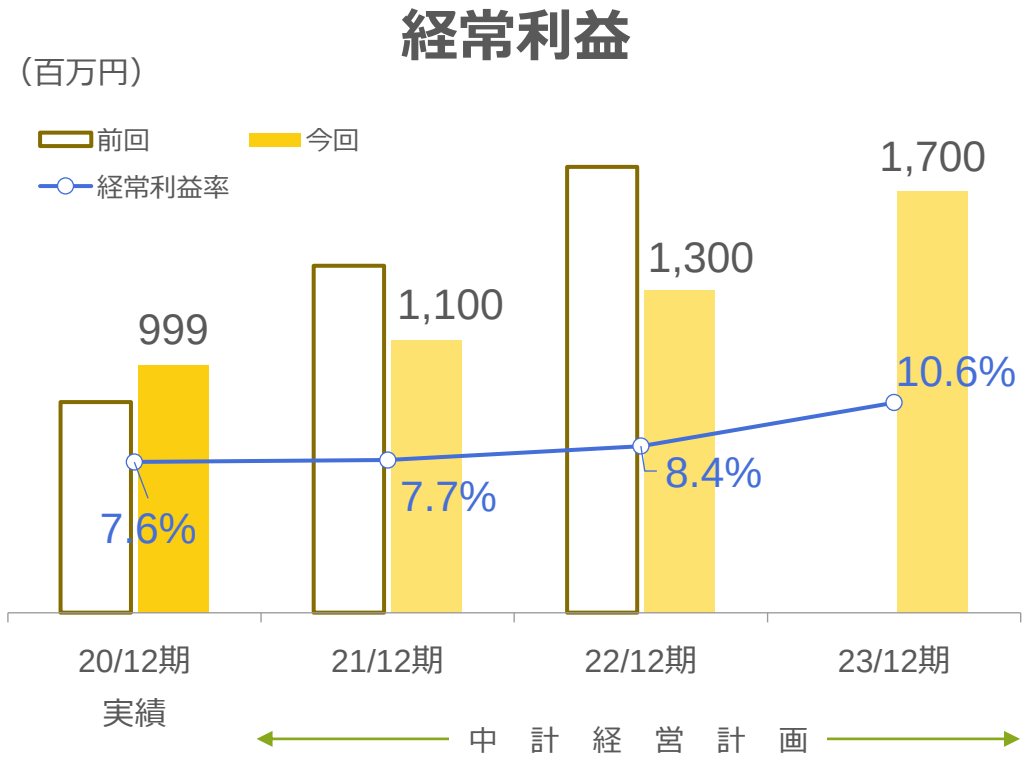
・クラウド化、IoT、CASE等を前提としたサービスも始まり、デジタルトランスフォーメーション（DX）は一層加速
・各分野に特化した子会社によりどの分野にも対応できる技術力がある一方、増えるニーズを取り込みきれる組織力の強化が必要

各先端技術	環境認識	当社の戦略方針・施策
全体（DX）	働き方改革や業務効率化の推進により、企業のIT投資・自動化は堅調に推移	経営リソースをDX分野に集中させ、グループ全体で需要をキャッチアップ
クラウド化	新型コロナウイルスの拡大を背景としたテレワークの採用拡大を追い風に、企業のクラウド化は一層加速。データ共有だけでなく業務処理のクラウド化も進む。	クラウドサービスを提供する(株)Fleekdriveを中心に展開。AIのサービス化とのシナジー、海外展開も視野に重点的に展開
IoT	業務効率化やコスト削減を目的としたIoT利用の時代から、IoTを前提とした新サービス創出の時代へと移り、需要も好調。	IoT推進室を中心に、子会社で強みを持つセンサー技術を組み合わせ、工場での予知保全システム等、IIoTも視野に入れた新ソリューションを創出。
CASE	2020年より一定の状況下での手放し運転が実装され、次世代コクピットやコネクテッドカーなど、車両に追加されるソフトウェアは急増。環境が劇的に変化。	エクスモーションを中心とし支援体制を強化。AI技術を持つ企業との連携も視野に入れ、グループシナジーを最大化。
FinTech	新型コロナウイルスの影響により、ECやネット決済、クレジット利用といった非接触型サービスの重要性が増す。今後はブロックチェーンを核にした様々な業界向けのサービスが生まれようとしている。	ブロックチェーンや仮想通貨に関する開発案件へ参画開始。現在の銀行業務向けから、今後は金融（FinTech）分野全体への拡大へ取り組む。
AI	クラウド型AIやAIスピーカーなどの普及でAIが一般化。働き方改革の実現に向け、RPA導入も進む。	資本参加した企業のAI技術を核に、ソルクシーズグループの顧客に対してAI活用の提案を開始。横展開可能なソリューションの開発を目指す。

中期経営計画（ローリング方式）

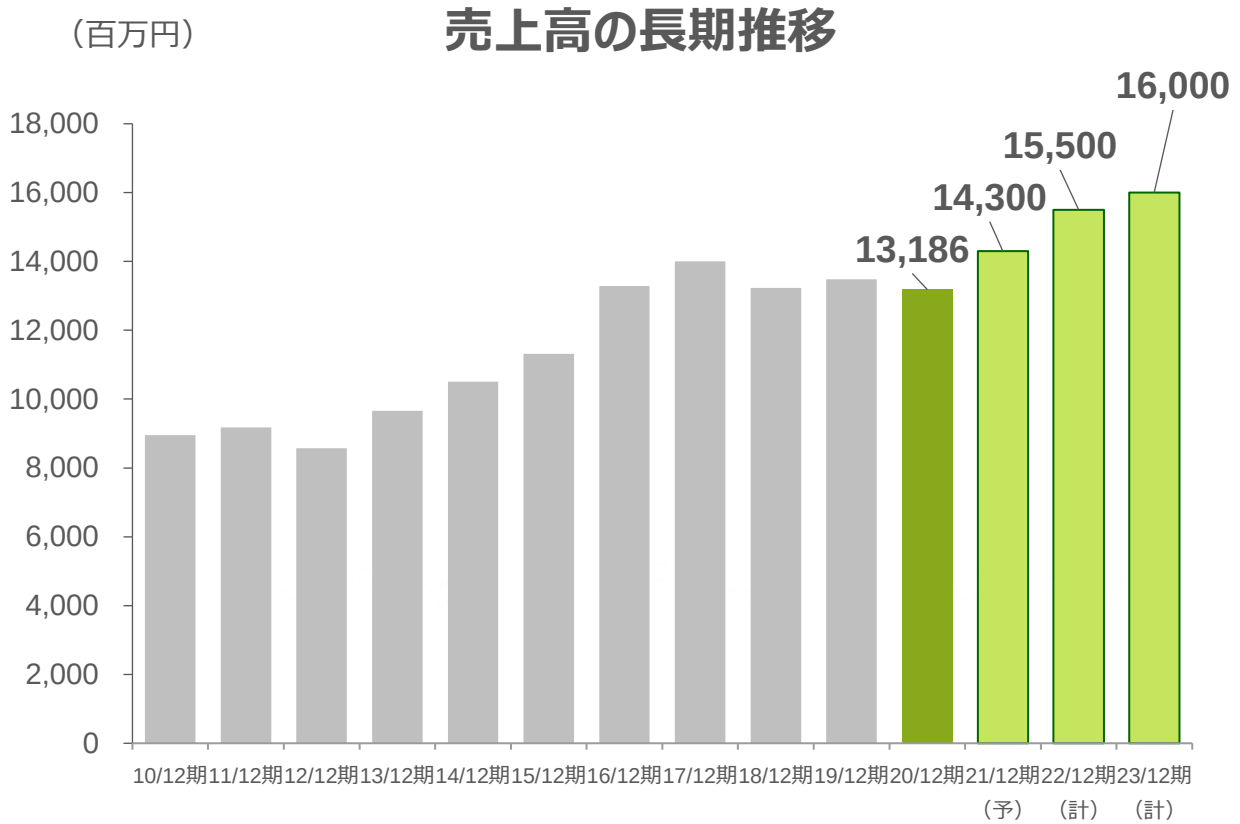
- 新型コロナウイルスの影響を踏まえ、昨年策定の計画値をそのまま1年後ろ倒しし、従来22/12期に達成予定だった数値を23/12期に達成する計画へ修正
- 後ろ倒しとはなるが、売上高、経常利益ともに過去最高値を毎期更新する推移に変更は無し
- ストック型ビジネスの強化などにより、利益面については今後も高い伸びを見込む

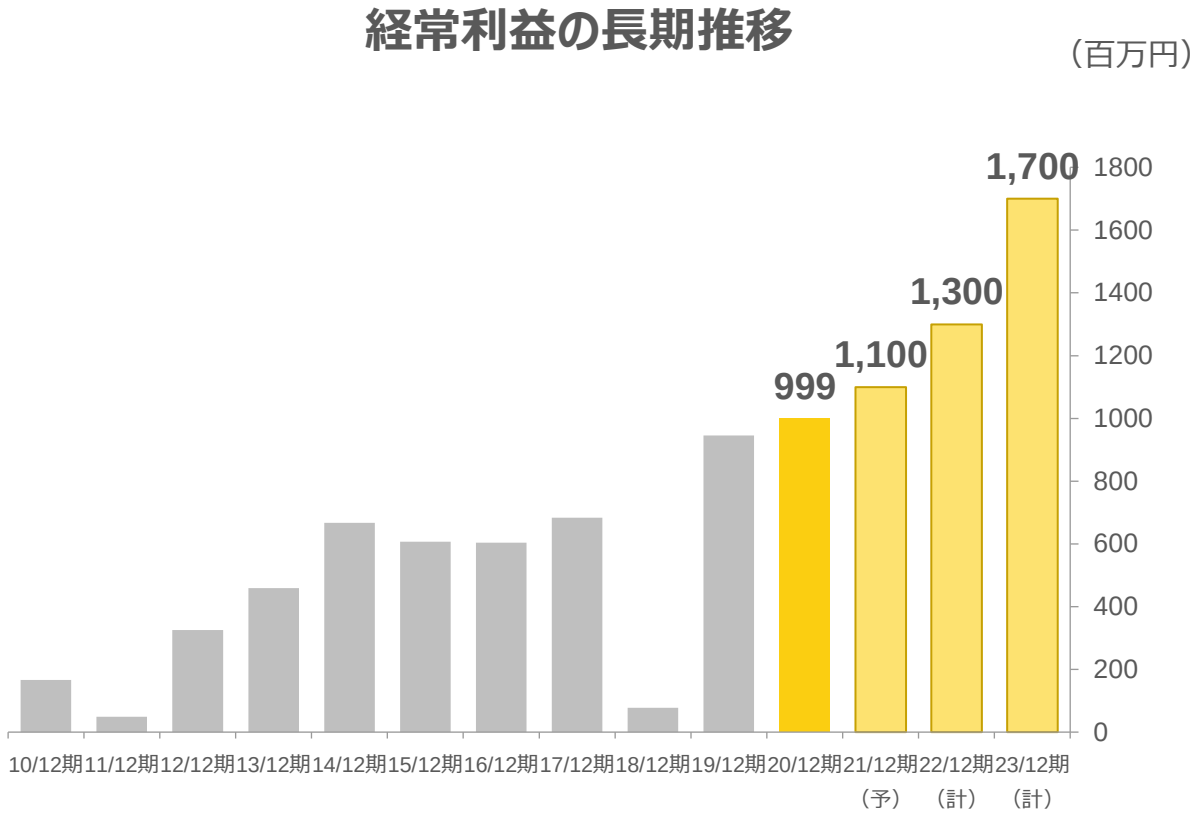




過去最高水準の業績へ

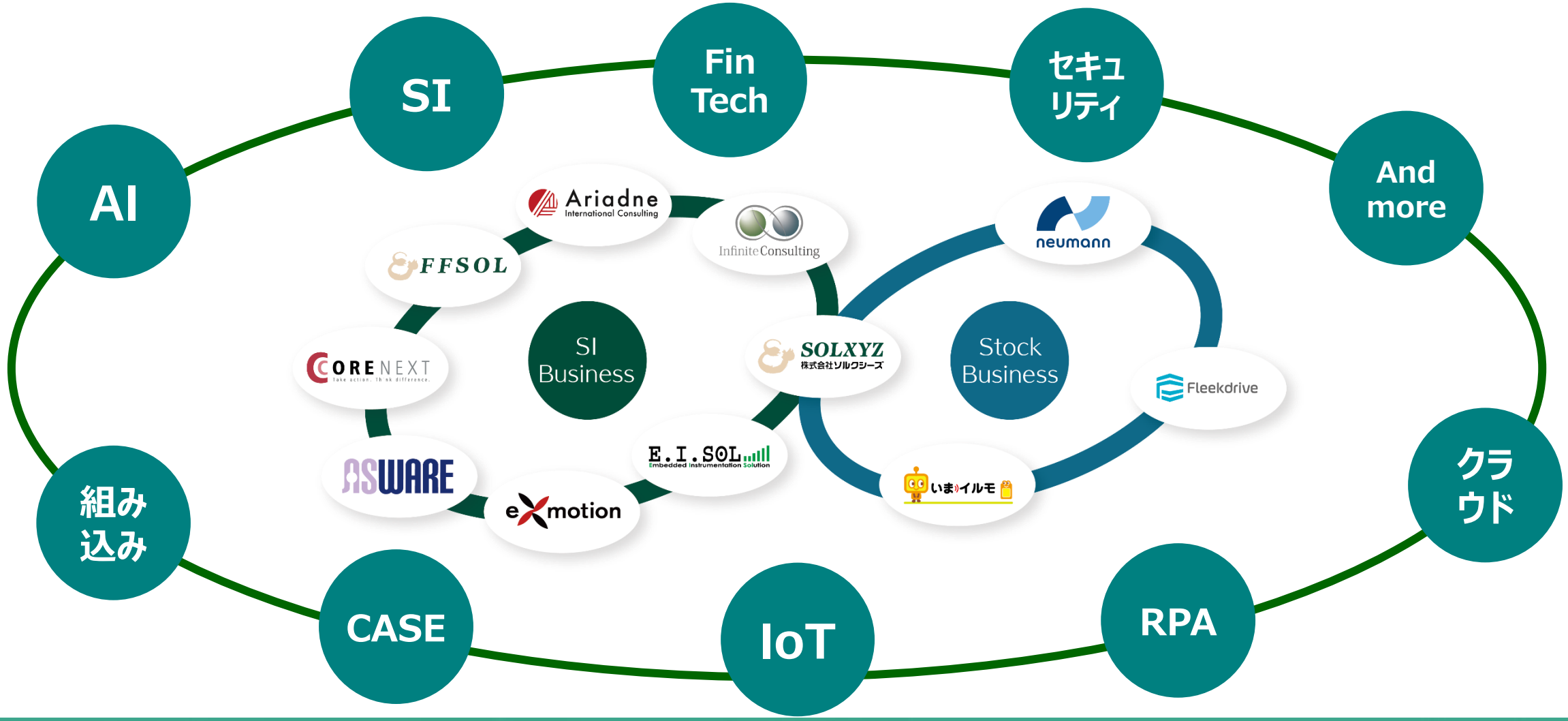
・1年後ろ倒しとはなったが、売上高、経常利益ともに過去最高値を毎期更新する計画





基本方針：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、最先端のニーズを確保



APPENDIX

経営理念・モットー

SOLXYZ＝”Sol”ution×”XYZ”

**「情報技術の分野で究極の問題解決を提供し、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

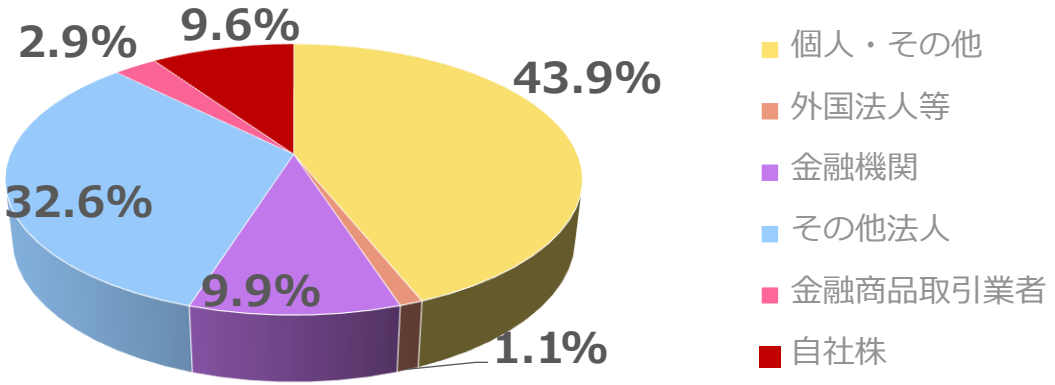
1.高い技術力を持ち社会に貢献する
2.お客様に最高の満足を提供する
3.皆が夢を持ち続けられる企業を目指す
4.新ビジネス・新技術へチャレンジする
5.グローバル企業を目指す

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（2020/12月末現在）
決算期：	12月31日
従業員数	連結:755名 2020/12月末
役員：	代表取締役社長 長尾 章 他常勤取締役　10名、社外取締役　3名、監査等委員設置
子会社：	10社

2020/12末

株主構成



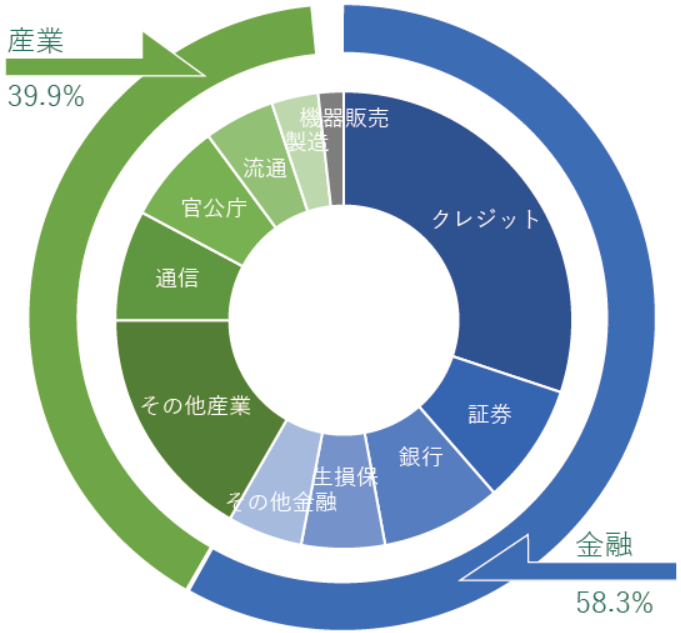
代表取締役社長 長尾 章

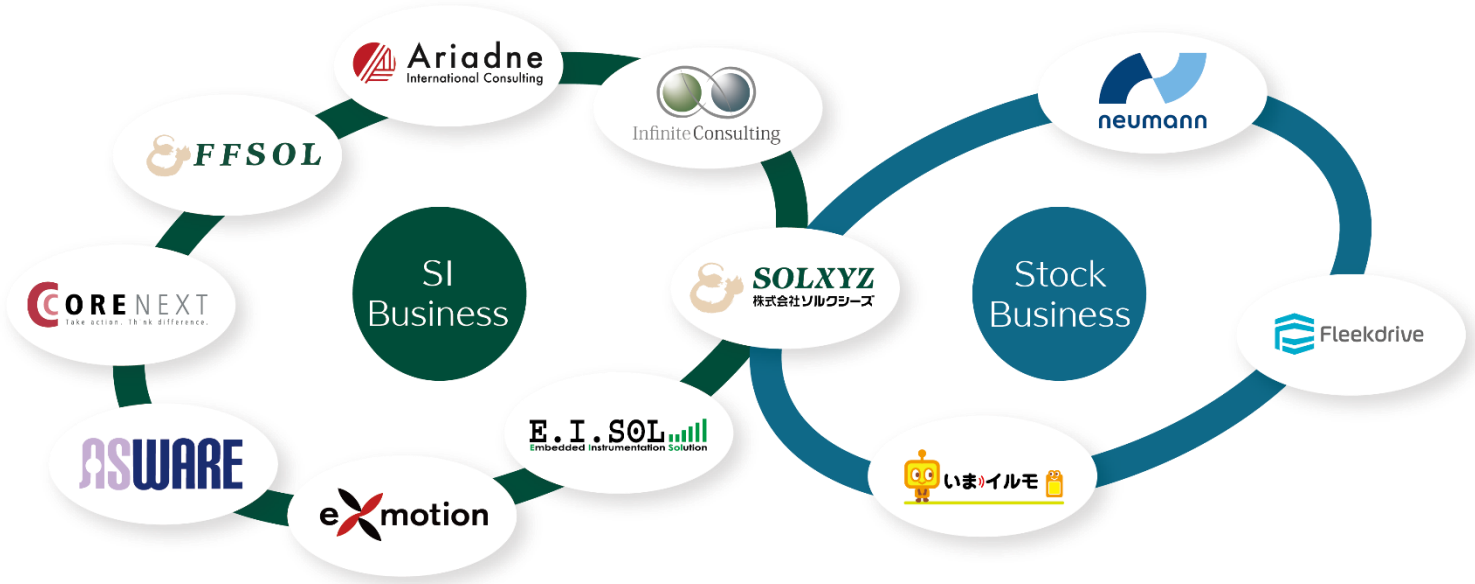
1955年2月23日生
1983年3月 ﾄｰﾀﾙｼｽﾃﾑｺﾝｻﾙﾀﾝﾄ設立　取締役
1998年1月 合併により当社専務取締役
2006年3月 当社代表取締役社長に就任
他グループ企業9社の取締役兼務

グループ構成

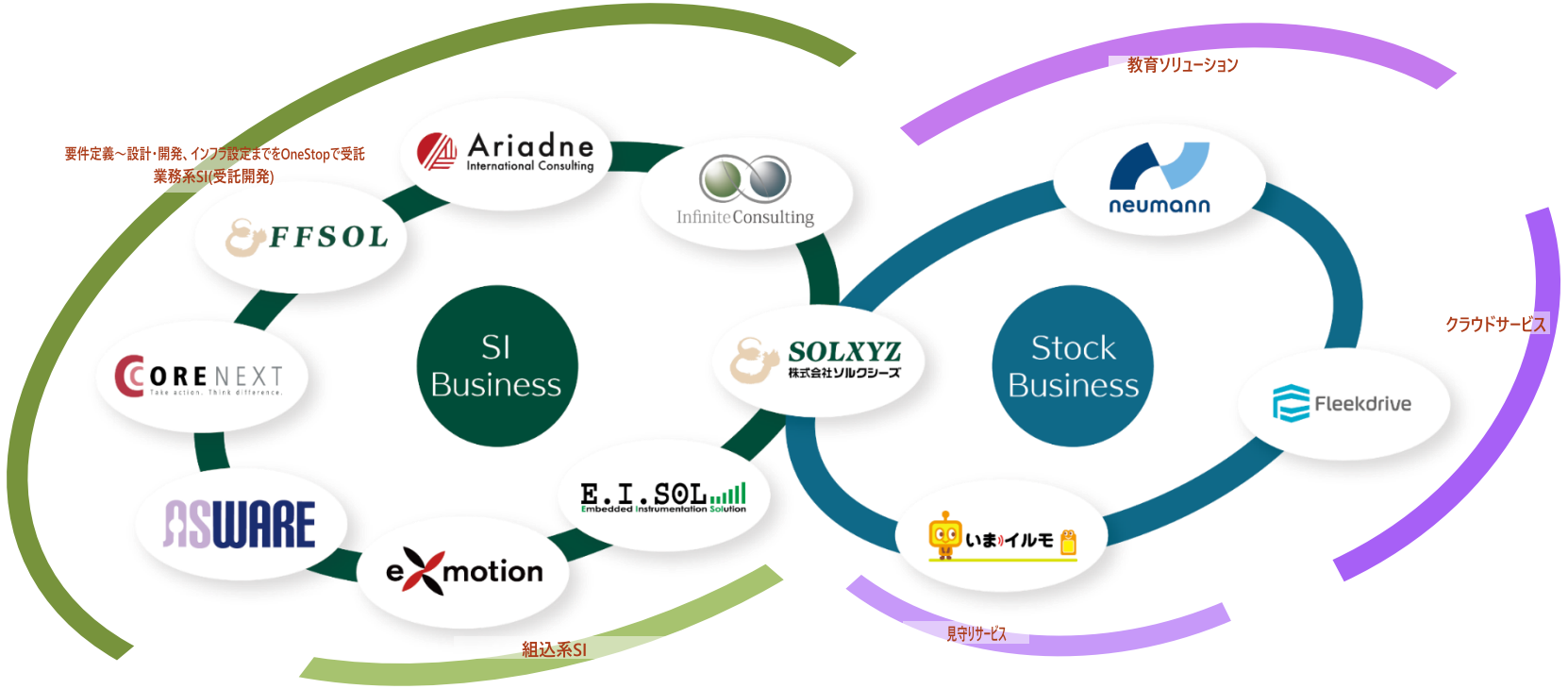
- ソフトウェア開発売上げが全体の90%超、うち60%弱を金融系が占める
  クレジットや銀行系などを中心にソリューションを提供
- IoTや自動運転等、専門技術に長けた子会社11社を統括

業種別の構成比





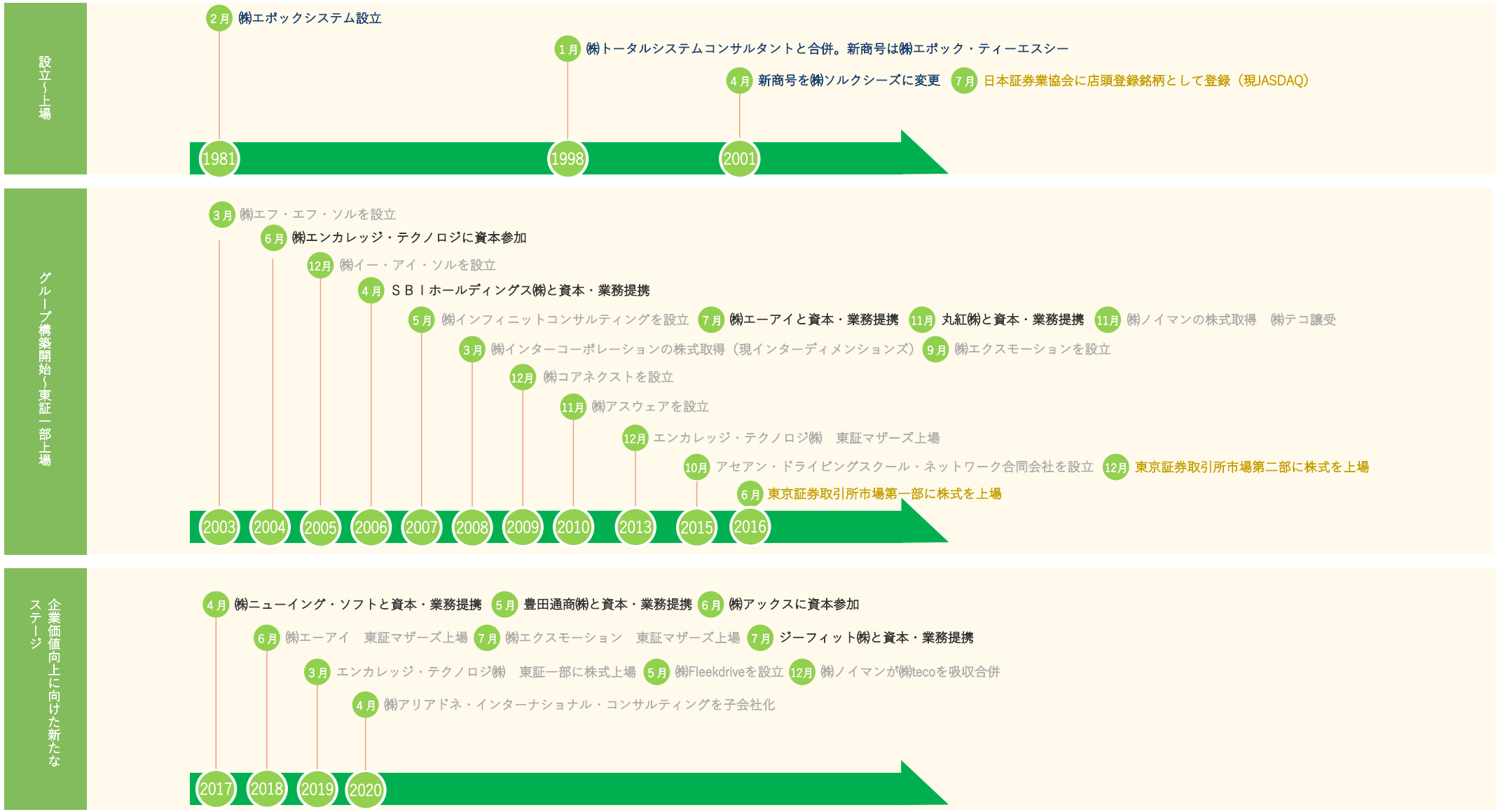
グループ概要（SIビジネスとストックビジネスの両輪）



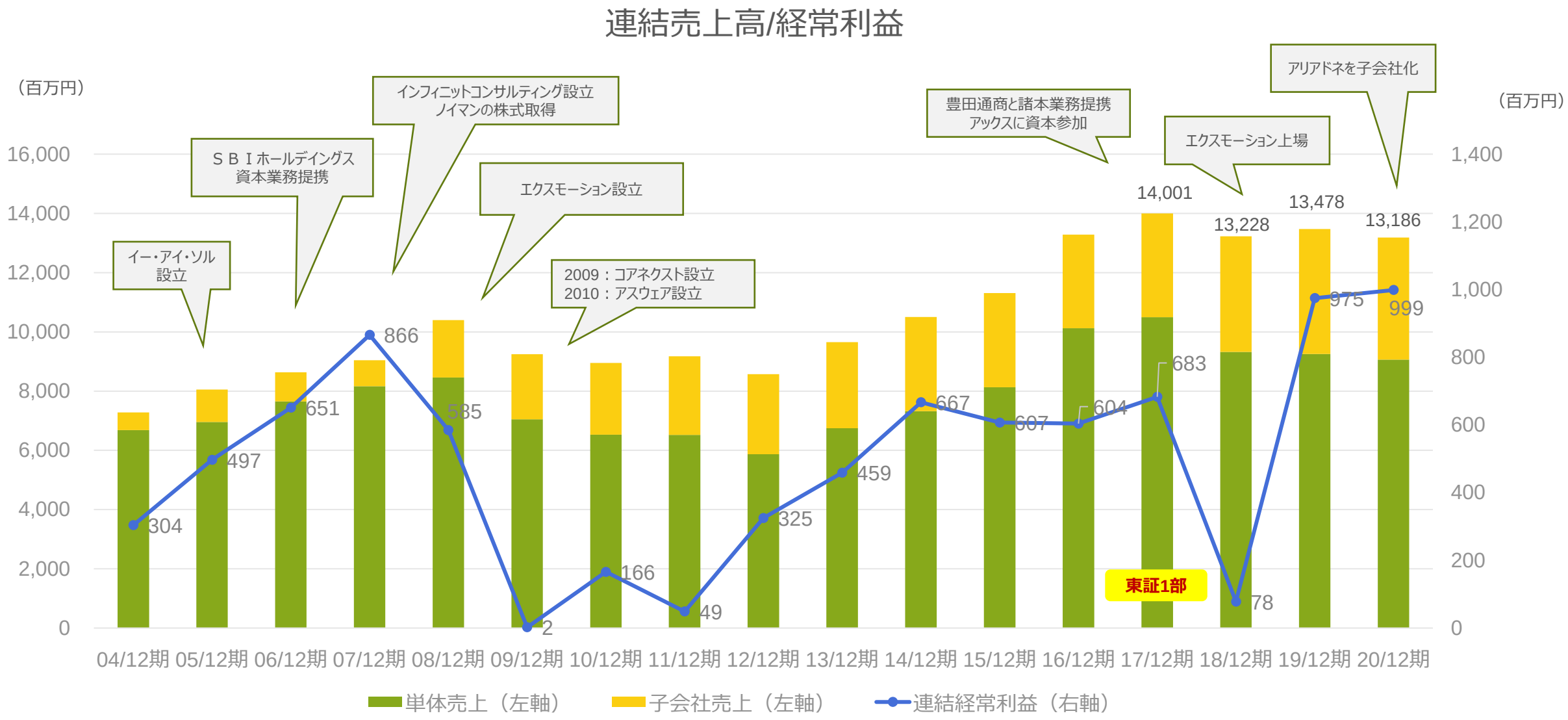
ＳＩビジネス			
会社／サービス名		事業／サービスの内容	主要顧客
インフィニットコンサルティング	ＳＩ	上流工程のコンサルティング	証券業、電気機器業、医療機器業
エフ・エフ・ソル	ＳＩ	銀行系に特化	ネットバンク、都銀、地銀、信用金庫
コアネクスト	ＳＩ	投資顧問系に特化	投資信託業、投資顧問業
アスウェア	ＳＩ	ICTインフラの設計・構築・保守	SIベンダー、通信業
エクスモーション	組込	製造業等の設計支援	自動車製造業、医療機器製造業
イー・アイ・ソル	組込	制御・計測系の組込システム、IoT	装置製造業、計測機器製造業
NEW! アリアドネ・インターナショナル・コンサルティング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

沿革


設立～上場
2月 ㈱エポックシステム設立
1月 ㈱トータルシステムコンサルタントと合併。新商号は㈱エポック・ティーエスシー
4月 新商号を㈱ソルクシーズに変更
7月 日本証券業協会に店頭登録銘柄として登録（現JASDAQ）
1981
1998
2001
グループ構築開始～東証一部上場
3月 ㈱エフ・エフ・ソルを設立
6月 ㈱エンカレッジ・テクノロジに資本参加
12月 ㈱イー・アイ・ソルを設立
4月 ＳＢＩホールディングス㈱と資本・業務提携
5月 ㈱インフィニットコンサルティングを設立
7月 ㈱エーアイと資本・業務提携
11月 丸紅㈱と資本・業務提携
11月 ㈱ノイマンの株式取得　㈱テコ譲受
3月 ㈱インターコーポレーションの株式取得（現インターディメンションズ）
9月 ㈱エクスモーションを設立
12月 ㈱コアネクストを設立
11月 ㈱アスウェアを設立
12月 エンカレッジ・テクノロジ㈱　東証マザーズ上場
10月 アセアン・ドライビングスクール・ネットワーク合同会社を設立
12月 東京証券取引所市場第二部に株式を上場
6月 東京証券取引所市場第一部に株式を上場
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2013
2015
2016
企業価値向上に向けた新たなステージ
4月 ㈱ニューイング・ソフトと資本・業務提携
5月 豊田通商㈱と資本・業務提携
6月 ㈱アックスに資本参加
6月 ㈱エーアイ　東証マザーズ上場
7月 ㈱エクスモーション　東証マザーズ上場
7月 ジーフィット㈱と資本・業務提携
3月 エンカレッジ・テクノロジ㈱　東証一部に株式上場
5月 ㈱Fleekdriveを設立
12月 ㈱ノイマンが㈱tecoを吸収合併
4月 ㈱アリアドネ・インターナショナル・コンサルティングを子会社化
2017
2018
2019
2020

沿革と業績推移


連結売上高/経常利益
（百万円）
（百万円）
イー・アイ・ソル
設立
ＳＢＩホールディングス
資本業務提携
インフィニットコンサルティング設立
ノイマンの株式取得
エクスモーション設立
2009：コアネクスト設立
2010：アスウェア設立
豊田通商と諸本業務提携
アックスに資本参加
エクスモーション上場
アリアドネを子会社化
東証1部
16,000
14,000
12,000
10,000
8,000
6,000
4,000
2,000
0
1,400
1,200
1,000
800
600
400
200
0
304
497
651
866
585
2
166
49
325
459
667
607
604
683
78
975
999
14,001
13,228
13,478
13,186
04/12期
05/12期
06/12期
07/12期
08/12期
09/12期
10/12期
11/12期
12/12期
13/12期
14/12期
15/12期
16/12期
17/12期
18/12期
19/12期
20/12期
単体売上（左軸）
子会社売上（左軸）
連結経常利益（右軸）

会社概要

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　　（2020年度は41期目）
■資本金　　：　14億9,450万円（2020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　　：755名　　（2020年12月末現在連結合計）

■ 主要株主　：

SBIホールディングス(株)	2,150千株	16.0%
(株)ビット・エイ	1,320千株	9.8%
長尾　章	559千株	4.2%
(株)ヤクルト本社	530千株	4.0%
日本証券金融(株)	297千株	2.2%
※自社株	1,291千株	9.6%
※発行済株式数	13,410千株	

（2020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	（96.3%）
(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)エクスモーション　東証マザーズ（4394）	（54.9%）
(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（2019年5月7日営業開始）	（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	（76.9%）

■ 親密出資先

エンカレッジ・テクノロジ(株)	東証マザーズ（3682）	（3.4%）
(株)エーアイ	東証マザーズ（4388）	（7.1%）

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が、当資料記載の業績見通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れないようにお願いいたします。

【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