

株式会社ソルクシーズ

(東証スタンダード: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

2023年12月期
決算説明資料

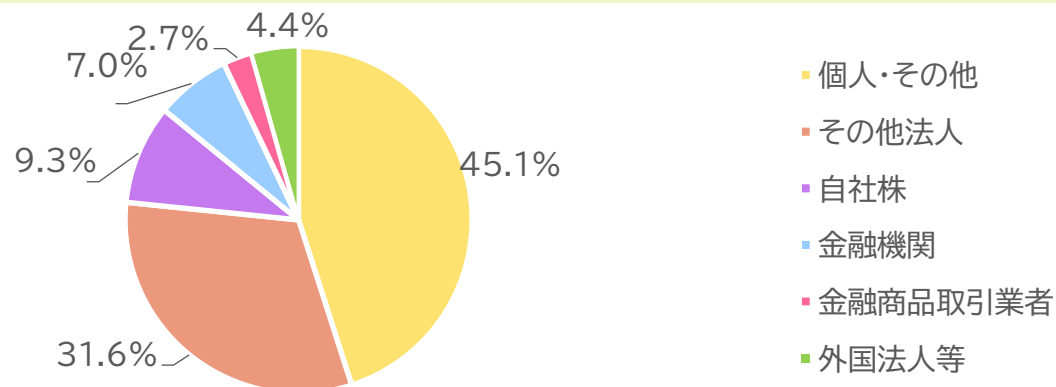
2024年2月

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(2023/12月末現在)
決算期:	12月31日
従業員数	連結:791名 単体:485名 (2023/12月末現在)
役員:	代表取締役社長 秋山 博紀 他常勤取締役 10名、社外取締役 5名、監査等委員会設置
子会社:	12社

2023/12末 株主構成

発行済み株式数
26.82百万株



代表取締役社長 秋山 博紀

1964年1月25日生

1987年1月 株式会社ソルクシーズ(当社) 入社
2004年4月 事業推進室長
2011年4月 執行役員
2011年4月 経営企画室長 兼 事業戦略室長
2015年3月 取締役
2020年3月 常務取締役
2023年3月 代表取締役社長に就任(現任)

業績概要： 2023年12月期決算



エグゼクティブ・サマリー

■ 前期より大幅な増収増益、売上高、各段階利益で過去最高を更新

…売上高158.8億円、営業利益11.4億円。旺盛なDX需要を着実に取込む

■ ソフトウェア開発事業が全体をけん引

…官公庁関連の大型案件等も重なり、主力のソフトウェア開発事業が伸長

■ 先行投資実行により、今期以降は費用先行の計画となる見通し

…喫緊の課題である人材不足解消に向け、人的投資を大幅に強化

■ 今期は増収減益予想も、株主還元は現在の水準を維持の見通し

…先行投資に伴い今期は前期比で売上高+2.0%、営業利益は-12.7%の予想。1株当たり配当金額は12円を継続

損益サマリー(前期比)

- ・DX関連の需要を着実に取り込み、前期より大幅な増収増益。**売上高、各段階利益ともに過去最高を更新**
- ・従業員のベースアップや一部事業の計画未達の影響があったものの、利益率も前期と同等水準を確保

(単位:百万円)	2022/12期	売上高比	2023/12期	売上高比	前期比増減率	詳細
売上高	13,986	-	15,883	-	13.6%	総じて全分野で旺盛な需要。ソフトウェア開発事業が全体をけん引
売上総利益	3,341	23.9%	3,757	23.7%	12.5%	外注費の増加やソリューション事業の計画未達の影響はあったものの、前期と同等水準を維持
販売管理費	2,312	16.5%	2,612	16.4%	13.0%	人件費や広告宣伝費、子会社のM&A関連費用が増加も、経費削減に努め前期と同水準を維持
営業利益	1,029	7.4%	1,145	7.2%	11.3%	増収効果も大きく、過去最高を更新
経常利益	1,056	7.6%	1,202	7.6%	13.8%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	564	4.0%	753	4.7%	33.5%	投資有価証券の売却益が発生し、大幅な増加

損益サマリー(計画比)

・コンサルティング事業、ソリューション事業が計画未達となったことに加え、従業員へのベースアップや生成AI関連の投資を優先したことが影響し、利益面は計画に対しわずかに未達

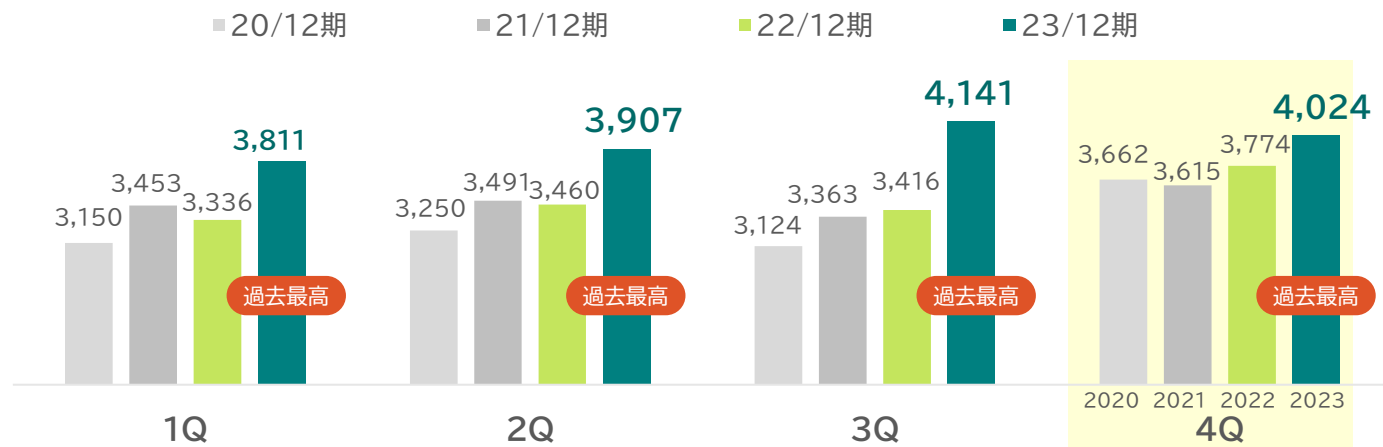
(単位:百万円)	2023/12期 計画	売上高比	2023/12期 実績	売上高比	達成率	詳細
売上高	16,200	-	15,883	-	98.0%	コンサルティング事業、ソリューション事業の計画未達が影響し、わずかに未達
売上総利益	3,800	23.5%	3,757	23.7%	98.9%	同上
販売管理費	2,550	15.7%	2,612	16.4%	102.4%	従業員へのベースアップ等の人的投資を実行したほか、子会社におけるM&Aに伴う費用が発生
営業利益	1,250	7.7%	1,145	7.2%	91.6%	上記の先行投資を優先したこともあり、計画比で未達
経常利益	1,250	7.7%	1,202	7.6%	96.2%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	750	4.6%	753	4.7%	100.5%	-

四半期別の業績推移

- ・売上高は全ての四半期で過去最高を達成
- ・営業利益は社員への還元を実施したため第4四半期単体は前期比減も、おおむね過去最高水準で推移

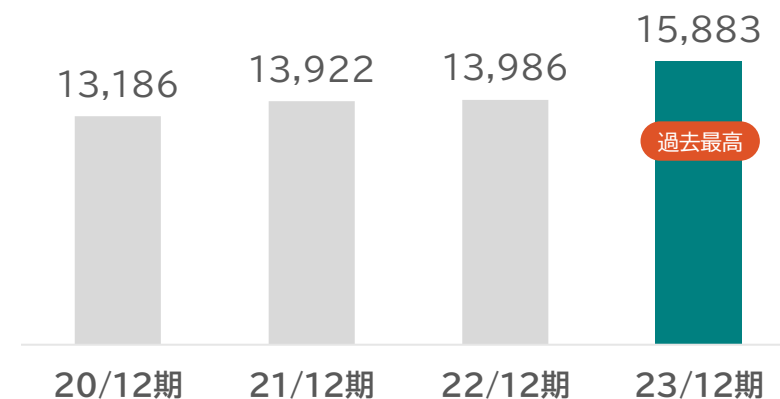
売上高(四半期別)

(百万円)

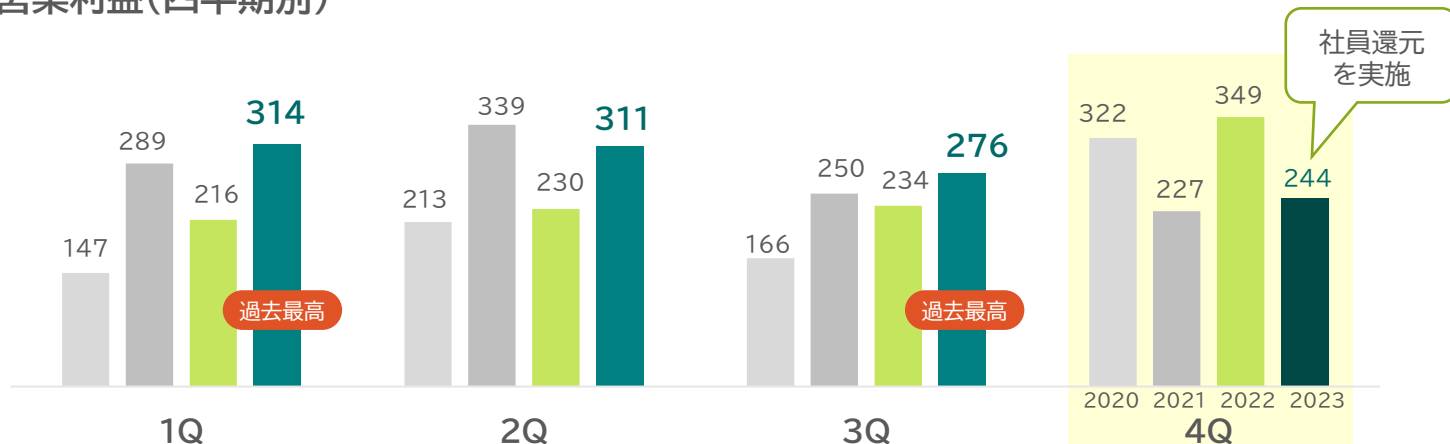


売上高(通期累計)

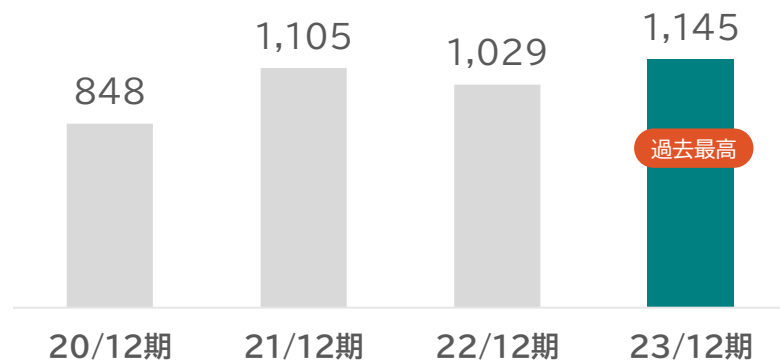
(百万円)



営業利益(四半期別)

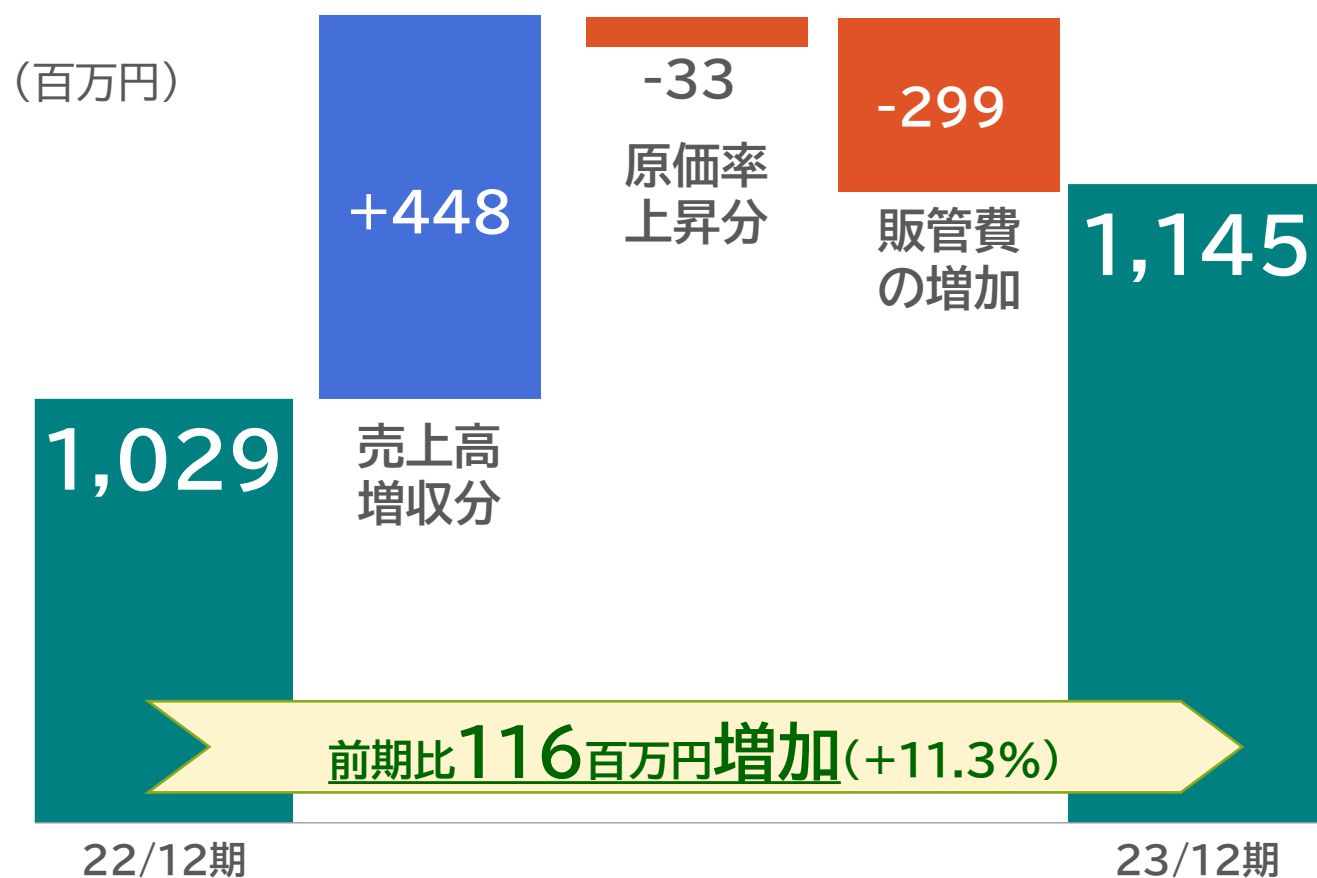


営業利益(通期累計)



営業利益の変動要因

・増収効果が外注費や販管費といった費用増を吸収し、前期比より11.3%の増益



【主なポイント】

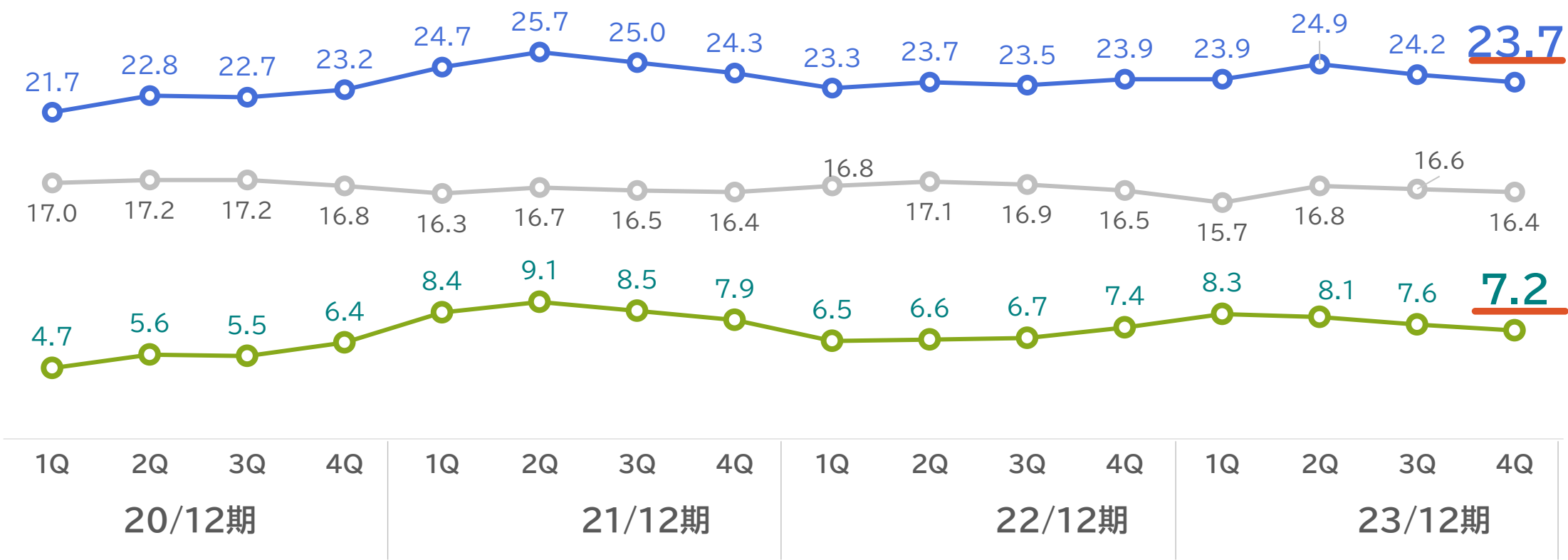
- ・主力のソフトウェア開発事業がけん引し、大幅な増収
- ・大型機器販売に伴う仕入れ原価の増加もあり、原価率は微増
- ・販管費については広告宣伝費、子会社のエクスマーションにおけるM&A関連費用、人件費増などを伴うも、売上高比率では前期より同等の水準を維持

利益率の推移

・各利益率とも安定した水準を維持

●売上総利益率(%) ○販管費率(%) ●営業利益率(%)

※いずれも四半期累計決算での数値を記載



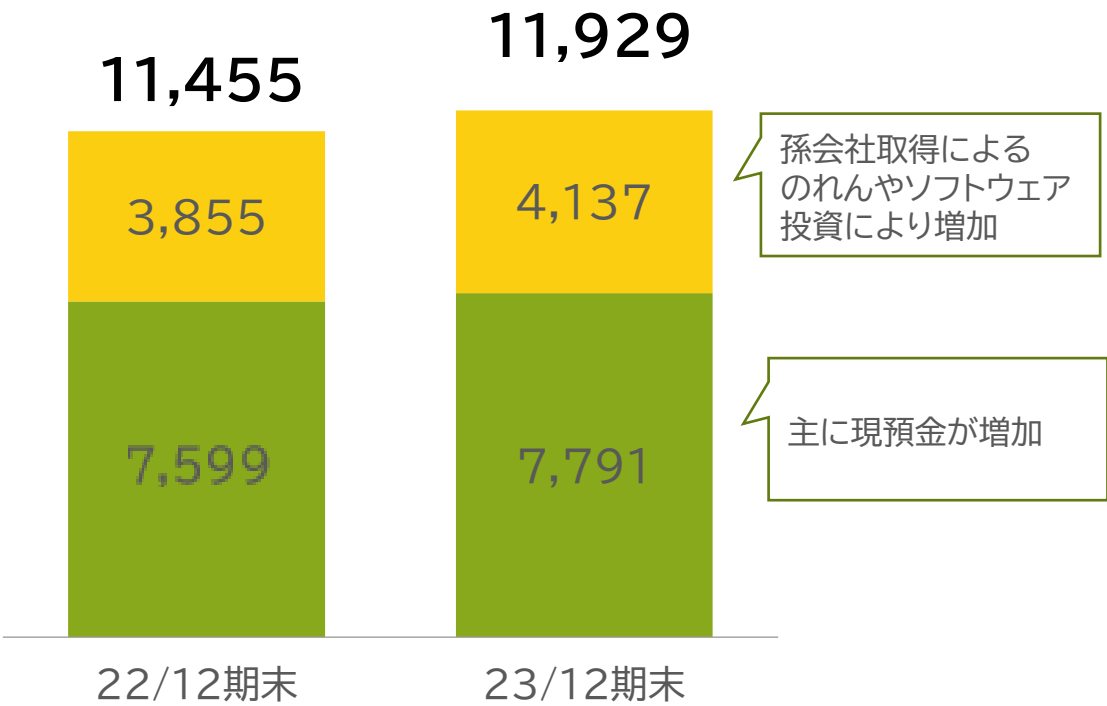
貸借対照表

・自己資本比率は62.3%と健全な範囲で推移、前期末より大きな変動は無し

(百万円)

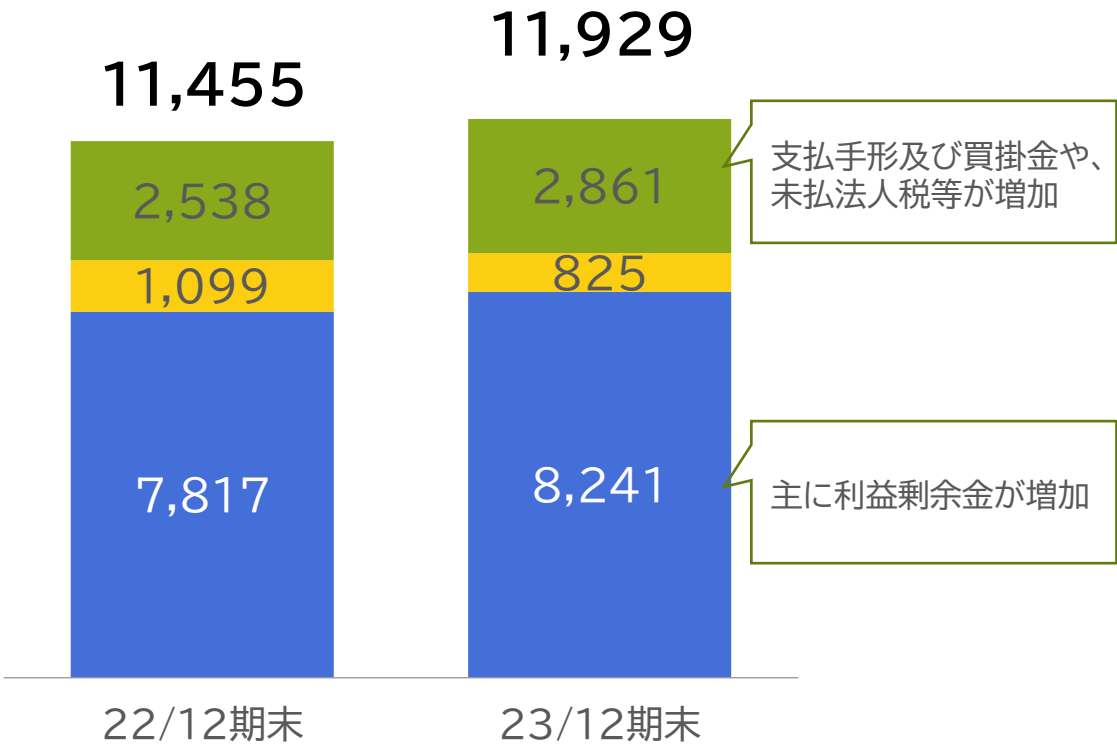
資産

■固定資産 ■流動資産



負債・純資産

■流動負債 ■固定負債 ■純資産



セグメントおよび各子会社別の業績

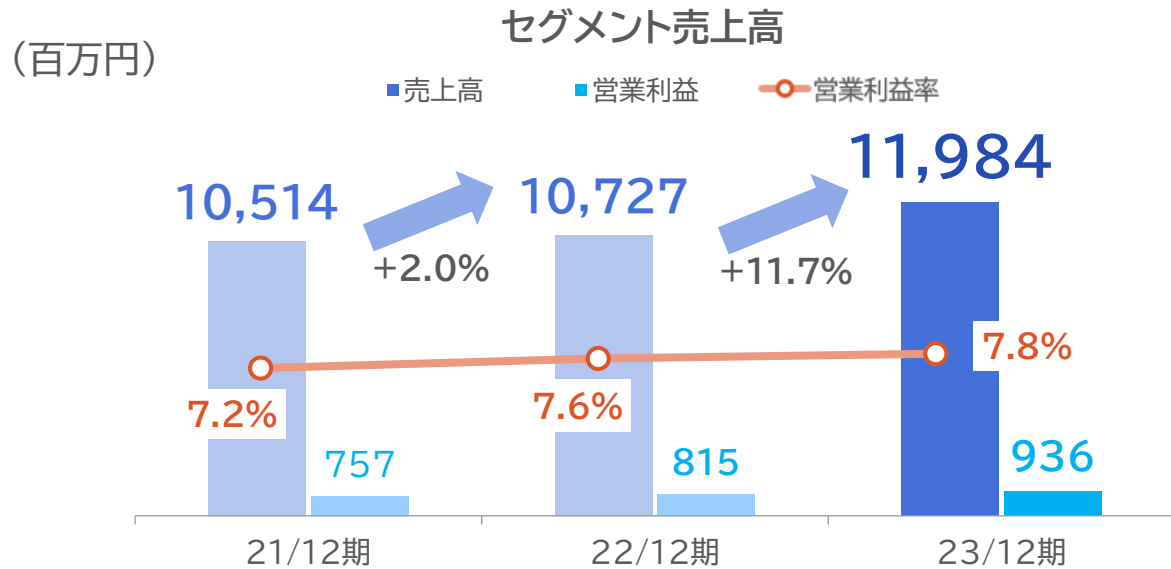


セグメント別業績

・旺盛な需要もあり、全事業で増収を達成

(単位:百万円)		2022/12期 実績	売上高比	2023/12期 実績	売上高比	前期比 増減率
連結売上高		13,986	-	15,883	-	13.6%
	ソフトウェア開発事業	10,727	76.7%	11,984	75.5%	11.7%
	コンサルティング事業	1,221	8.7%	1,277	8.0%	4.6%
	ソリューション事業	2,037	14.6%	2,621	16.5%	28.7%

セグメント別推移-ソフトウェア開発事業



□ 売上高:11,984百万円
前期比: +11.7%

✓ 企業のDX投資意欲は旺盛で、前期より大幅な増収増益。パートナー活用が進む一方で単価向上も進み、利益率も堅調に推移

✓ 多くの分野で堅調な推移となったが、官公庁分野の大型案件、注力中の証券系、産業系全般が特に貢献

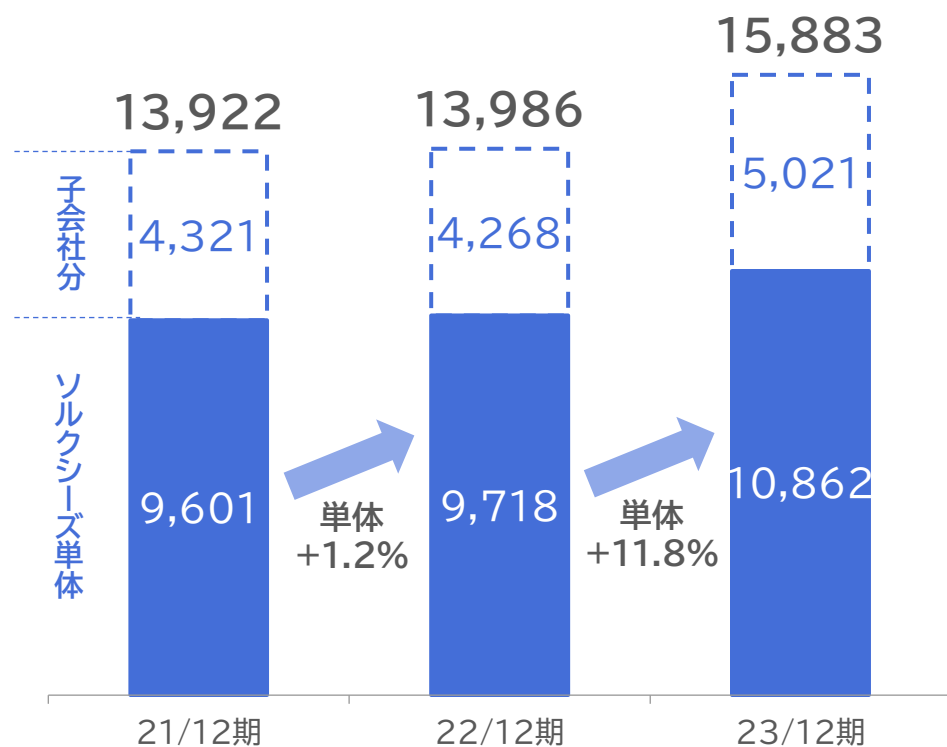
✓ 全ての子会社において増収増益。小規模ながらSBIグループ向けのシステム開発案件も進行中

各子会社の売上高イメージ*



ソルクシーズ単体の売上高推移(ソフトウェア開発事業)

・概ね全分野で堅調な推移。官公庁分野の大型案件の影響により、機器販売が大きな増加

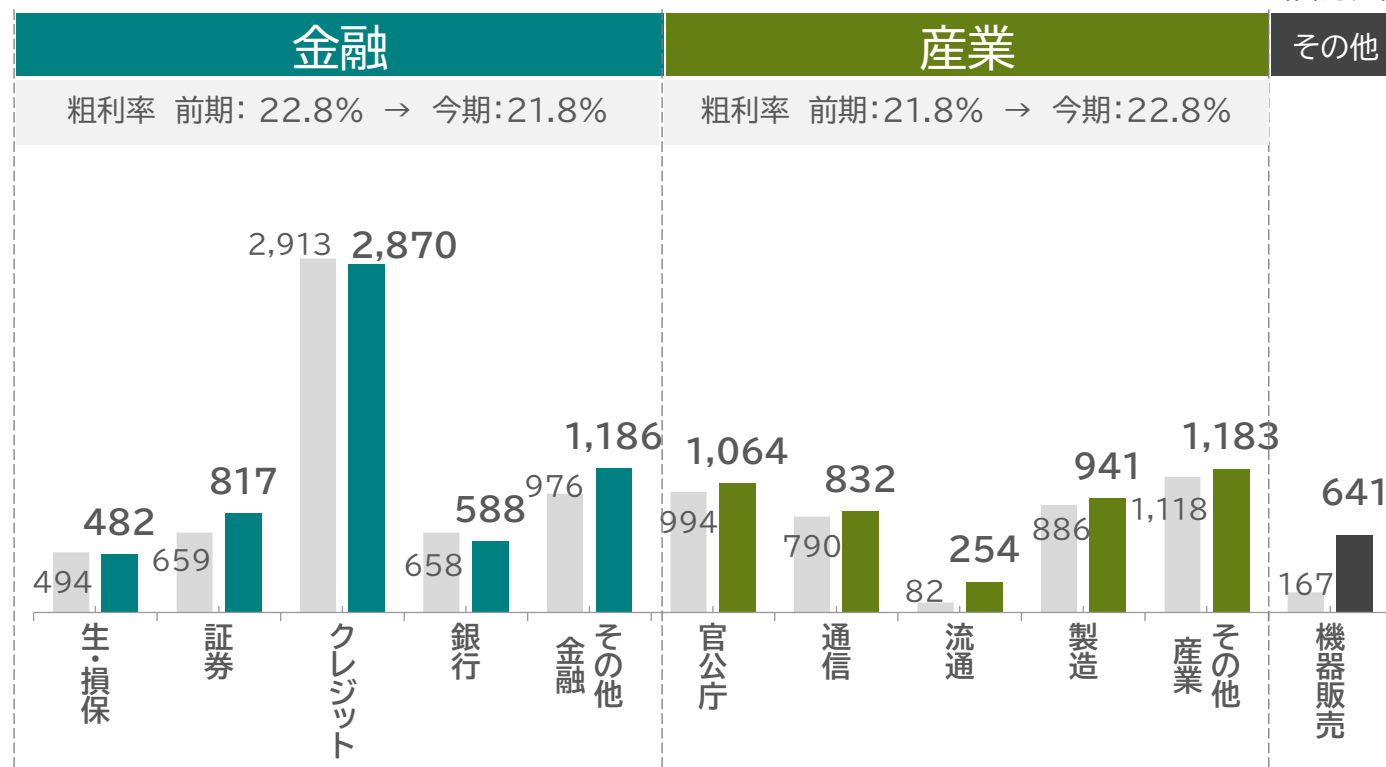


業種別売上高(単体のみ)*

■ 22/12期

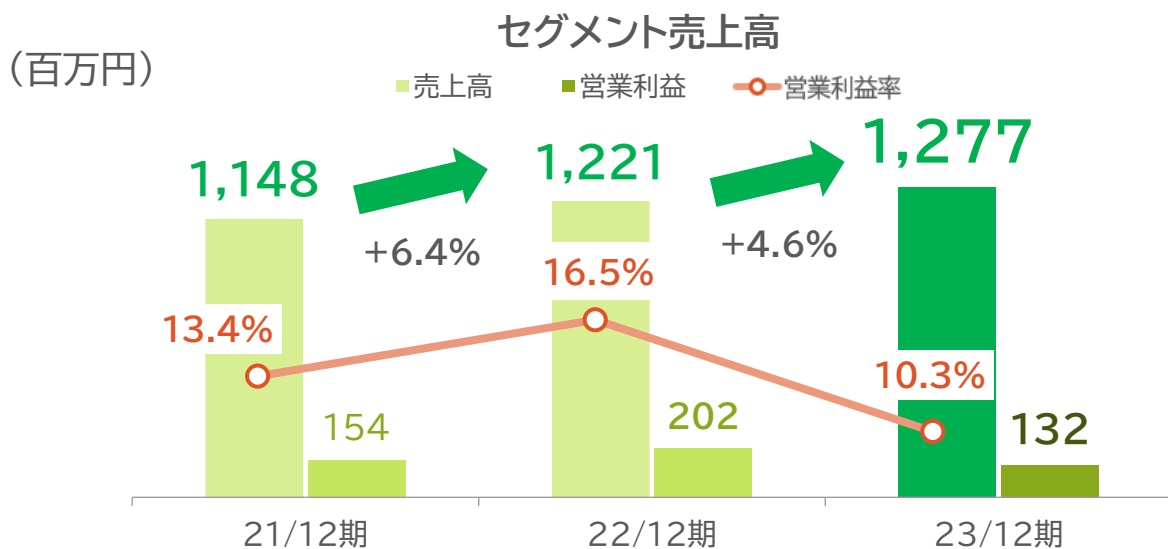
■ 23/12期

(百万円)



*業種判定の見直しを実行したため、22/12期に開示した数値より一部差異が発生しております

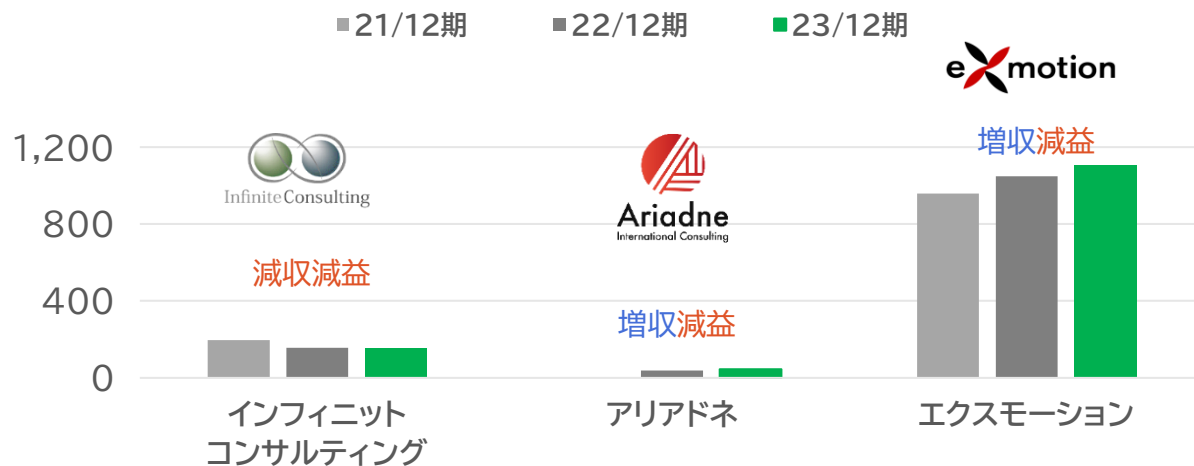
セグメント別推移-コンサルティング事業



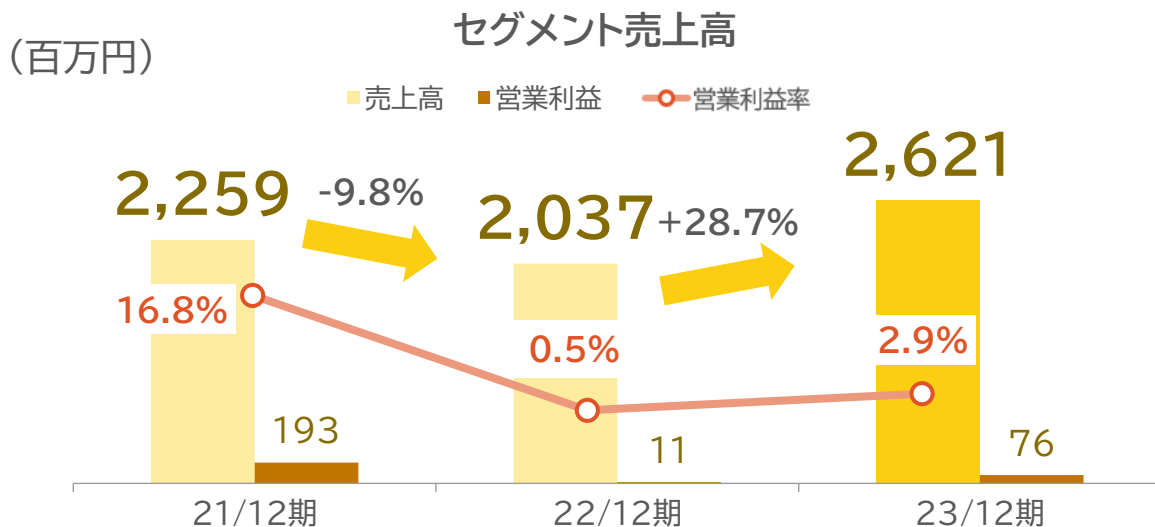
□ 売上高:1,277百万円
前期比: +4.6%

- ✓ 自動運転やEV関連の需要は堅調で前期より増収も、先行投資がかさみ前期より大幅な減益
- ✓ キャッシュレス化コンサルティングのアリアドネは外資系決済企業の日本市場参入へのトータル支援を継続。岡山県真庭市へのDX支援にも注力中
- ✓ 主力のエクスマーシオンは前期比で増収の一方、M&A費用や生成AIへの投資費用が響き減益。
生成AIについては新サービスをリリース

各子会社の売上高イメージ*



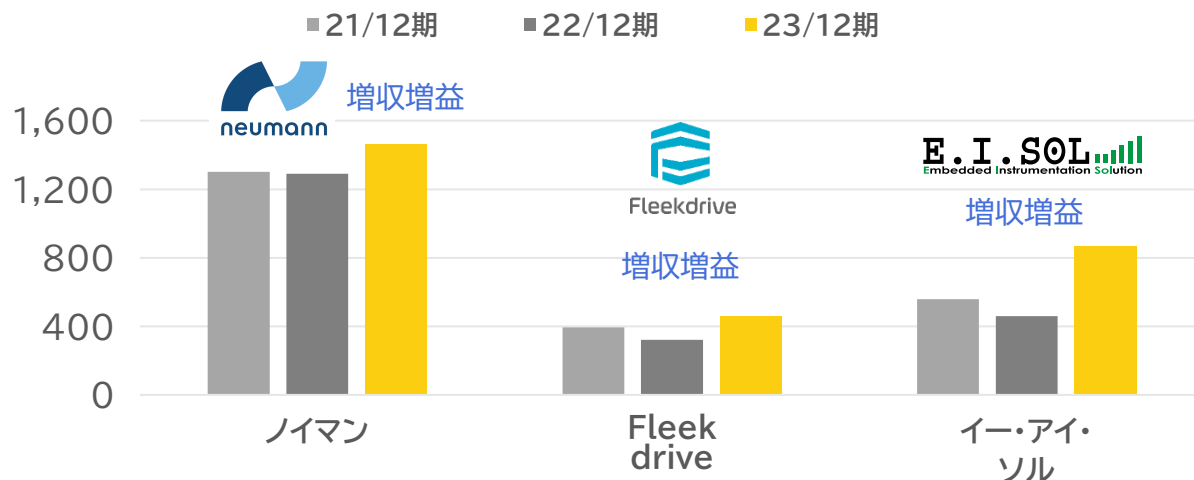
セグメント別推移-ソリューション事業



□ 売上高:2,621百万円
前期比: +28.7%

- ✓ 持続的な成長に加え収益認識基準の影響が解消し、**前期より大幅な増収を達成**。利益は開発の償却負担が生じているものの、前期より増益
- ✓ ノイマンは自動車教習所のオンライン学科ツールが好調で増収増益。**導入校数は前期末の380校から525校まで増加し、シェア拡大が続く**
- ✓ Fleekdriveは収益認識基準の影響が解消し増収増益。既存顧客へのアップセルは堅調も新規顧客の獲得が想定を下回り、利益面での貢献は限定的となった
- ✓ イー・アイ・ソルは製造業を中心としたデータ計測需要、スポットの大型案件等により好調。半導体不足の影響も解消し、大幅な増収増益

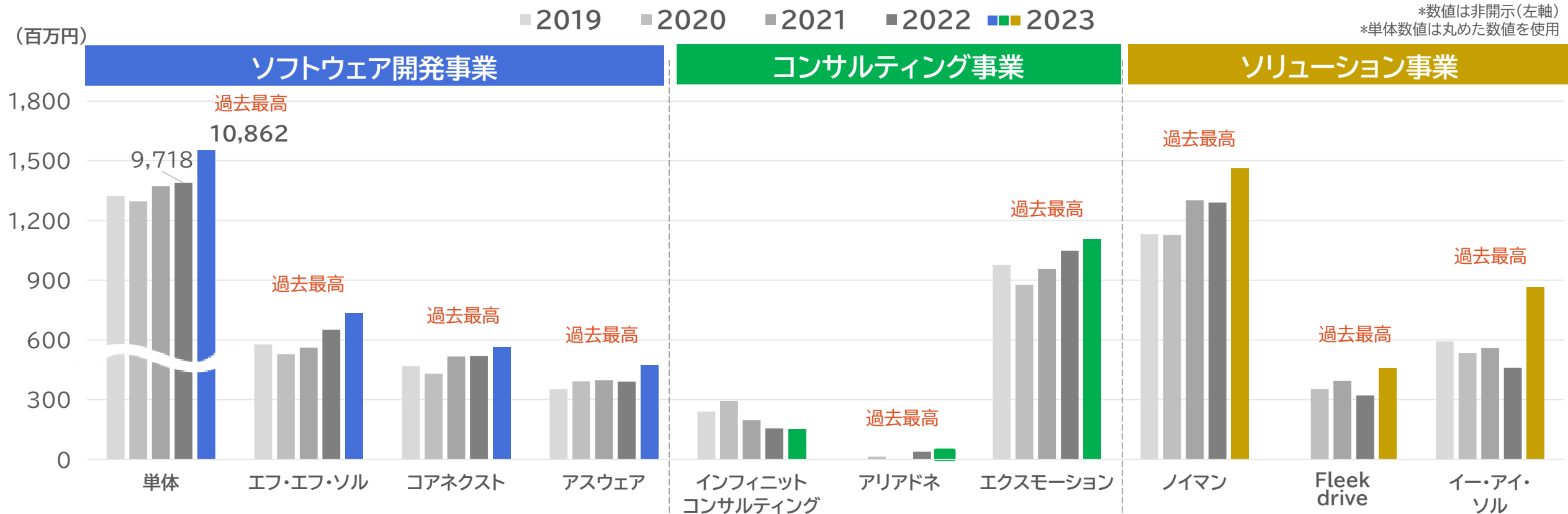
各子会社の売上高イメージ*



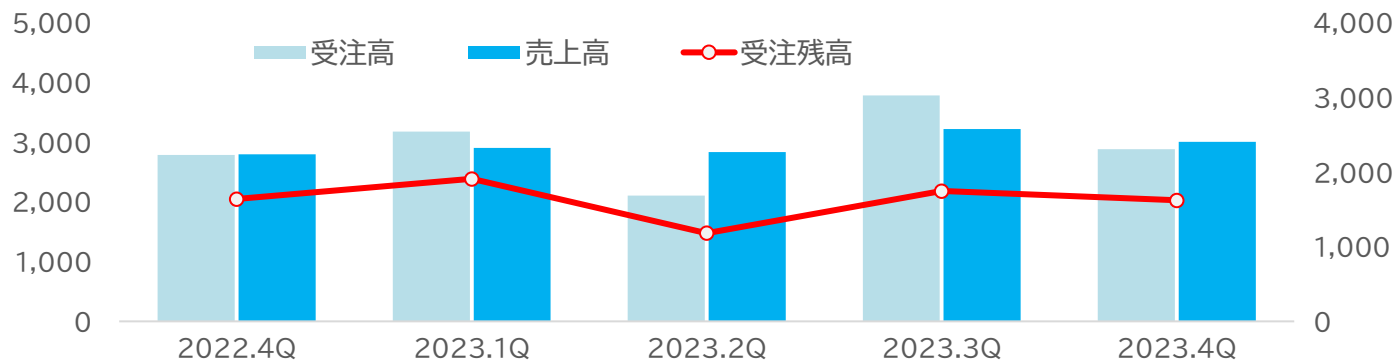
グループ各社の長期業績推移(売上高一覧)

・旺盛な需要により、多くの子会社で増収増益を達成

各子会社の売上高 5か年推移*



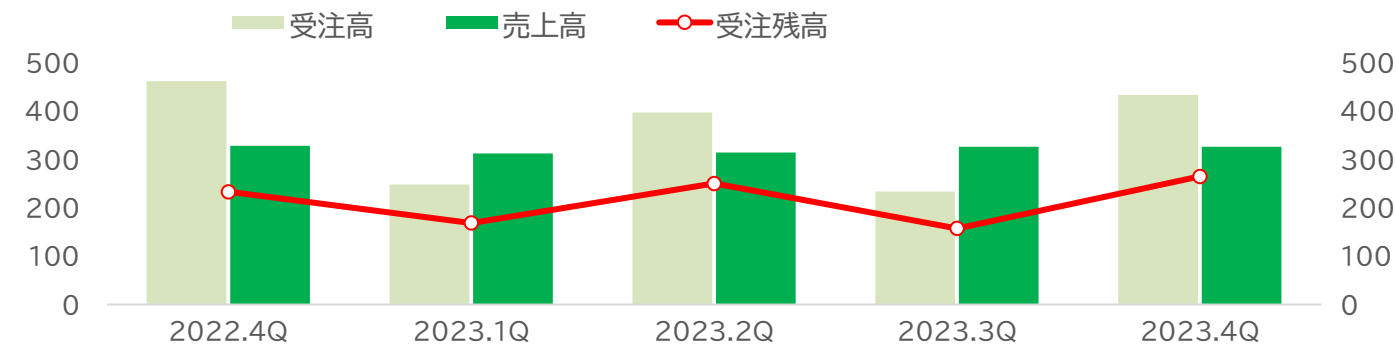
受注状況の推移



【ソフトウェア開発事業】

受注高: 四半期ごとに高低はあるが、安定した水準を確保。3Qから4Qの減少は3Qに獲得した大型案件に対する反動であり問題なし

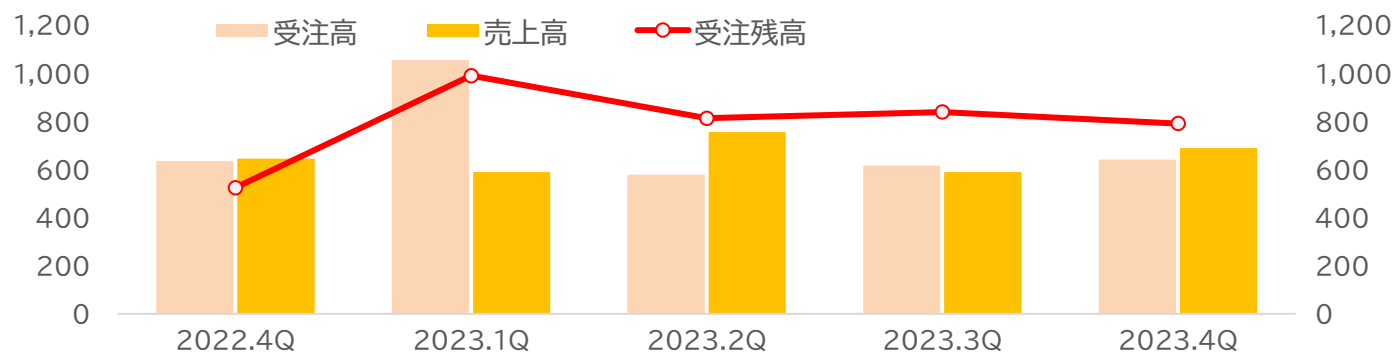
受注残高: 受注高と同じく安定して推移。4Q単体では前年同期比で+1.0%



【コンサルティング事業】

受注高: 例年どおり高低はあるものの、想定の範囲内で推移

受注残高: 自動車向けDX支援の案件を獲得し、3Q比で68.5%の増加



【ソリューション事業】

受注高: 大型案件の寄与もあり、期を通じ堅調に推移

受注残高: 受注高同様、堅調に推移。4Qでは前年同期比で+50.9%と、多くの開発プロジェクトが進行中

23/12期及び直近のトピックス



トピックス: 自社ソリューション強化への取り組み

- ・自社ソリューションを強化し、DX化により新たに生まれるニーズを着実に取り込む

自社クレジット基幹サービスが他社サービスと連携



- ・ソルクシーズの手掛ける個別クレジット基幹システムサービス「杯王 on Cloud」が、沖電気工業社のコンタクトセンター運営サービス「CTstage」、セイコーソリューションズ社の個人信用情報機関接続サービス「SEIKO TRUST 個信サービス」と連携
- ・他社サービスとの連携機能を強化し杯王on Cloudの利便性を強化。個別クレジット事業のクラウドソリューション化に注力

SBIグループ地方創生事業に参画



- ・SBIネオフィナンシャルサービス株式会社とPRONI社が運営する地方創生事業「SBI DX データベース」に参画、当社の個別クレジット基幹サービス「杯王 on Cloud」で各地域事業者のDX化を支援
- ・同データベースへの当社ソリューション提供はFleekdriveに続き2例目。今後もソリューションを順次追加し、中小企業のDX化支援を目指す

トピックス: 自社ソリューション強化への取り組み

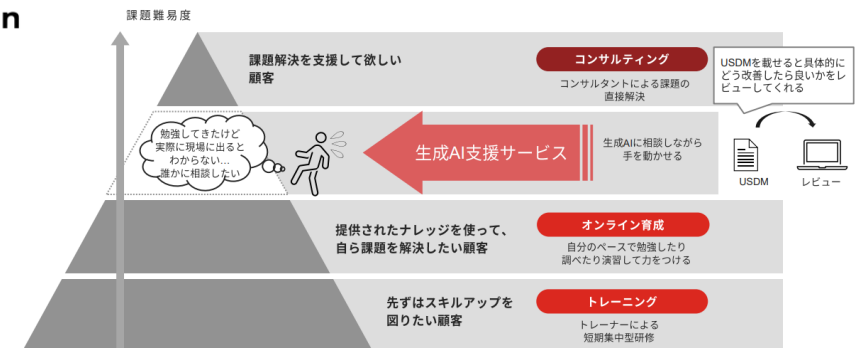
- ・自社ソリューションを強化し、DX化により新たに生まれるニーズを着実に取り込む

ノイマンが新たに教習所DXサービスをリリース



- ・自動車教習所向けソリューションを手掛けるノイマンが全国の自動車教習所向けのデジタル教習原簿サービス「N-reco」をリリース
- ・いまだ紙媒体での管理が残る教習所の教習原簿をデジタル化し、業界のDX化を強力にサポート
- ・既に業界シェア70%弱を誇るオンライン教習ツールと組み合わせたサービス展開を行うことで、業界ニッチトップとしての優位性確立へ

エクモーションが生成AI支援サービスの開発に着手



- ・エクモーションが生成AIを活用した開発支援サービス「CoBrain」のβ版をリリース
- ・まずはサービスの普及に努めながら、既存の人材育成支援ツールと組み合わせた新たな開発支援サービスの確立を目指す

トピックス:人材強化へ向けた取り組み

- ・新規採用、従業員のモチベーションアップに向けた施策を実施

TVerにて動画広告を配信開始



- ・当社の知名度・採用者数の向上を目的に、積極的な採用活動の一環として、TVerにて採用向け動画広告を配信
- ・新卒者を主なターゲットに、今後も積極的な採用活動を行う
- ・動画本編へのリンクは[>>こちら](#)

ソルクシーズグループでの 事業計画発表会を開催



- ・本年年始に4年ぶりとなる事業計画発表会を開催
- ・ソルクシーズグループ社員が一堂に介し、各事業部・グループ会社の事業計画を発表。生成AIを活用した事業アイデアコンテストなどの表彰も実施
- ・新規採用だけでなく従業員のモチベーション向上へ向け、今後は社内イベントの積極的な開催も推進

通期業績予想、株主還元



今期以降の業績予想・事業展開についての補足

1. DXに関する需要は堅調も、人材増強が喫緊の課題

…更なる成長のためには自社エンジニアの増強が急務

2. 競争優位性を確立するため、一部事業で先行投資を実施

…Fleekdriveやエクスマーションにおいて、機能開発等の先行投資により付加価値向上を図る

3. 先行投資を踏まえ、今期及び中計数値は費用先行＆保守的な予想を開示

…**今期**は**新卒採用数**を3倍弱とする等、**人的投資**や機能開発投資による費用を勘案し、慎重な業績予想

4. 投資を実行しながらも、収益性の改善・株主還元の確保を図る

…株主還元を重視し、今期の1株当たり配当額は前期と同額を見込む

通期業績予想

・DX関連の開発ニーズは堅調な一方、前期の大型案件の反動や、人材投資の大幅な強化、クラウド事業の成長率の見直しなどにより、前期比より増収減益を見込む

	2023/12期		2024/12期		前期比 増減率
	実績	売上高比	予想	売上高比	
(単位:百万円)					
売上高	15,883	-	16,200	-	2.0%
売上総利益	3,757	23.7%	3,800	23.5%	1.1%
営業利益	1,145	7.2%	1,000	6.2%	-12.7%
経常利益	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	753	4.7%	500	3.1%	-33.6%

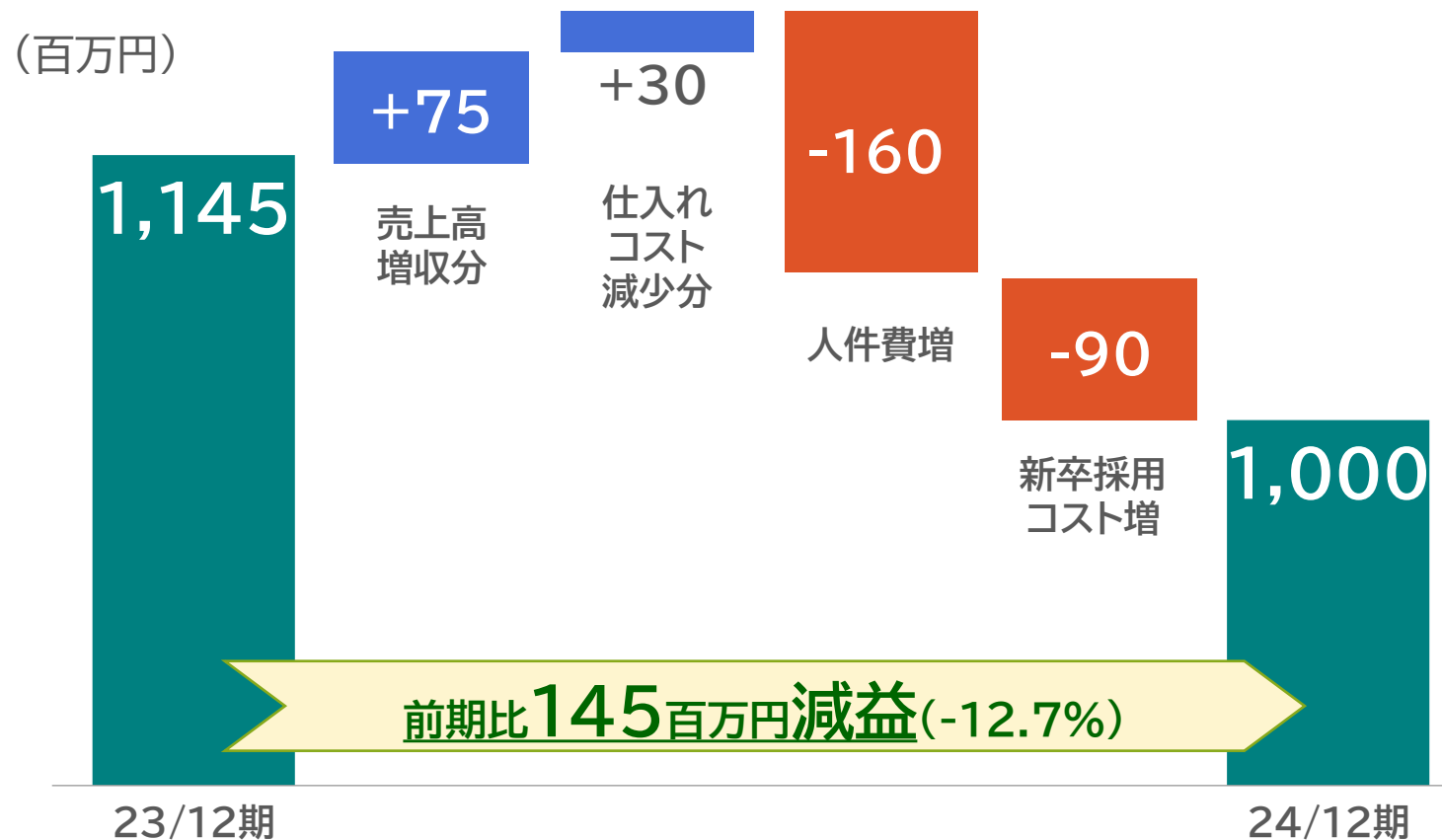
上半期(第2四半期累計)業績予想

- ・採用の大幅強化に伴い4～6月の新卒入社シーズンに人件費がかさむ想定のため、下半期に比べ上半期は減益幅が大きくなる見込み
- ・通期計画に対する進捗率は例年どおりとなる見込み

(単位：百万円)	2023/12期 2Q 実績	2024/12期 2Q 予想	前年同期比 増減	対通期予想 進捗率
売上高	7,718	8,200	6.2%	50.6%
売上総利益	1,921	1,900	-1.1%	50.0%
営業利益	625	500	-20.0%	50.0%
経常利益	660	500	-24.2%	50.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	483	240	-50.3%	48.0%

営業利益の変動要因

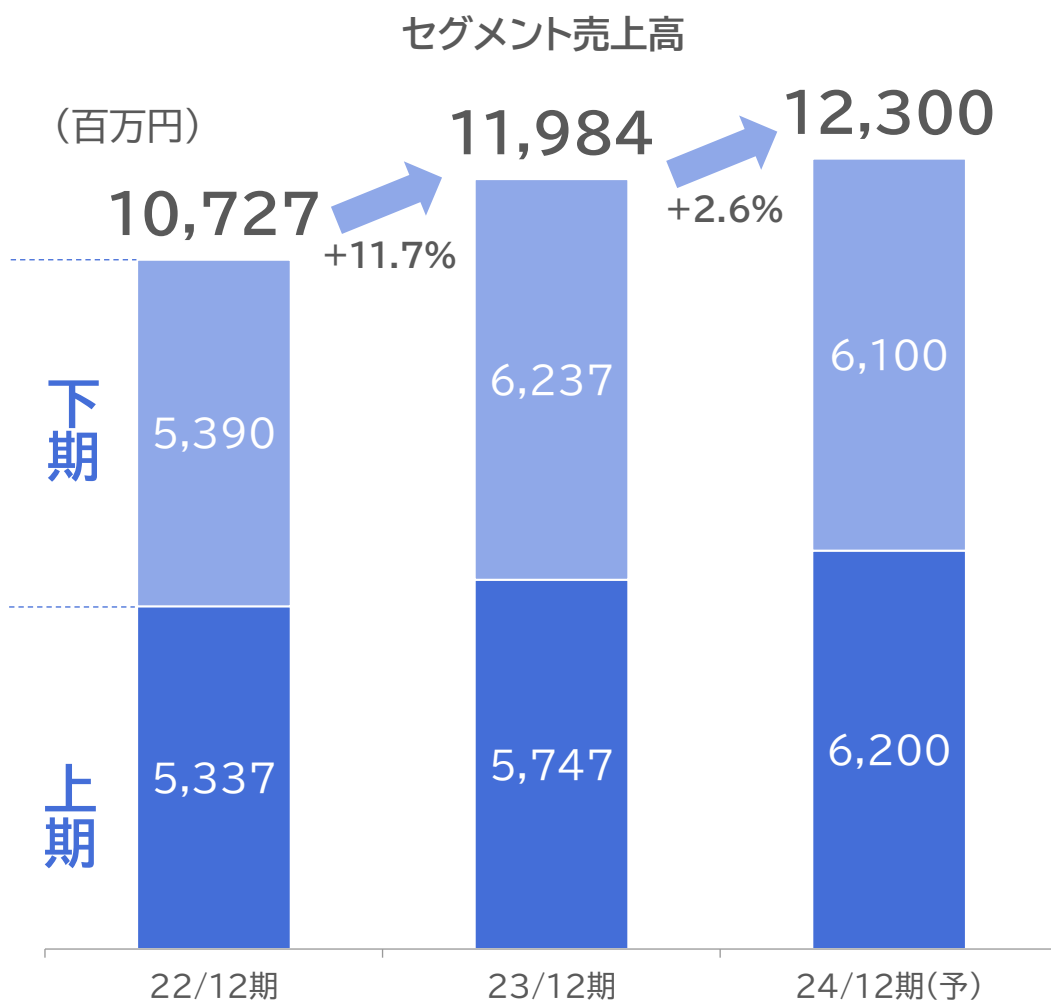
- ・今期以降、新卒社員の受け入れ数を2023年比2.8倍にするなどの人員採用の大幅な強化を行うほか、従業員のベースアップ等の人的投資により費用先行となる見込み



【主なポイント】

- ・大口案件の剥落、機器販売の特需解消、Fleekdriveの保守的な業績予想に伴い、増収効果・利益率の向上は限定的となる見込み
- ・従業員のベースアップについては、2023年度比で+4%前後を想定
- ・今期個別の新卒者採用は36名と、前年の13名より大幅増の見込み
- ・新卒者は上期では研修費等の費用先行となるが、半年から1年で戦力化する見通し。現状この戦力化分は業績予想に含めておらず、戦力化が順調に進めば、業績の上振れ要素となる可能性がある

セグメント別業績予想-ソフトウェア開発事業

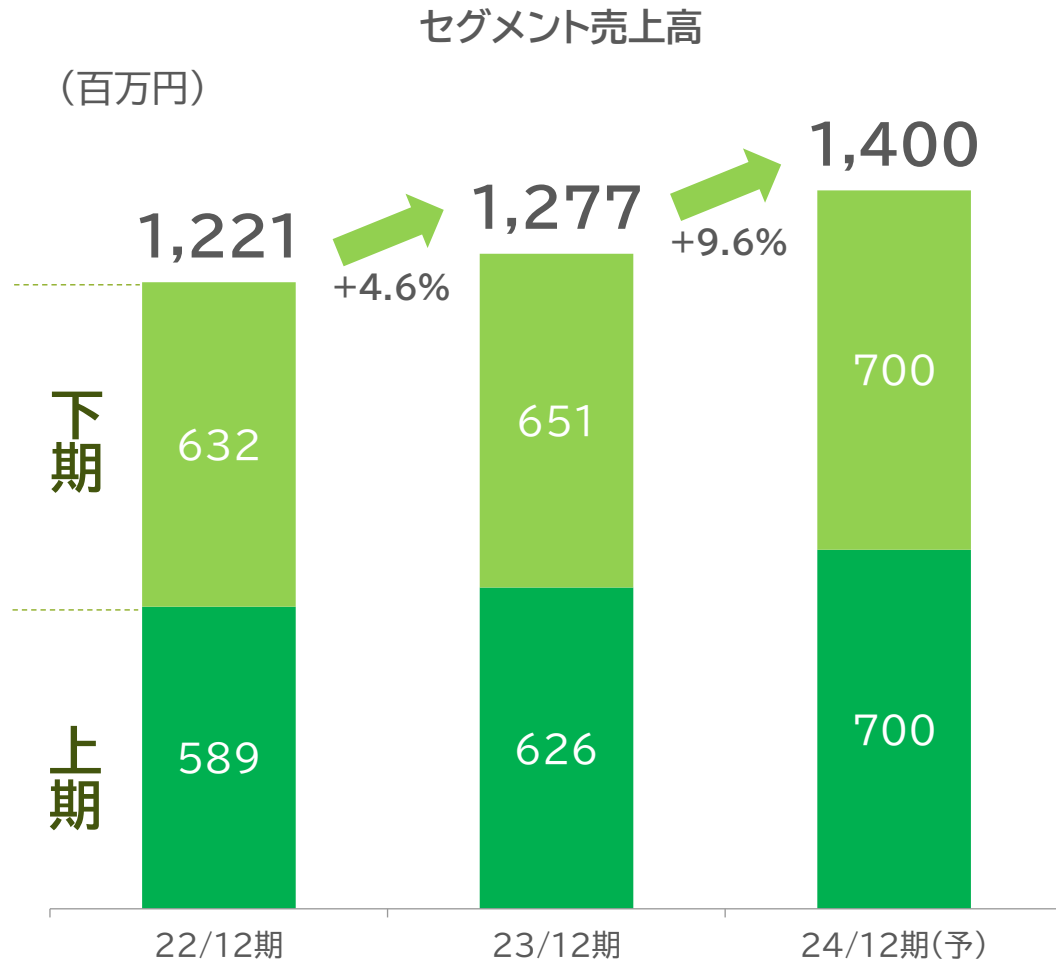


□ 売上高:12,300百万円
前期比: +2.6%

- ✓ DX関連の需要は旺盛も、前期の官公庁関連の大型案件の剥落の影響もあるため、現段階では保守的に前期比+2.6%の増収を見込む
- ✓ 金融系はクレジット・証券を中心にDX需要に伴う開発需要が継続の見込み。提案力強化の一環として金融パッケージを中心とした営業を展開し、新規案件獲得を目指す
- ✓ 産業系は景気の影響が少なくDX化が進む官公庁・製造業系を中心に堅調に推移する見込み。
引き続き単価の向上に努め、収益性向上を図る

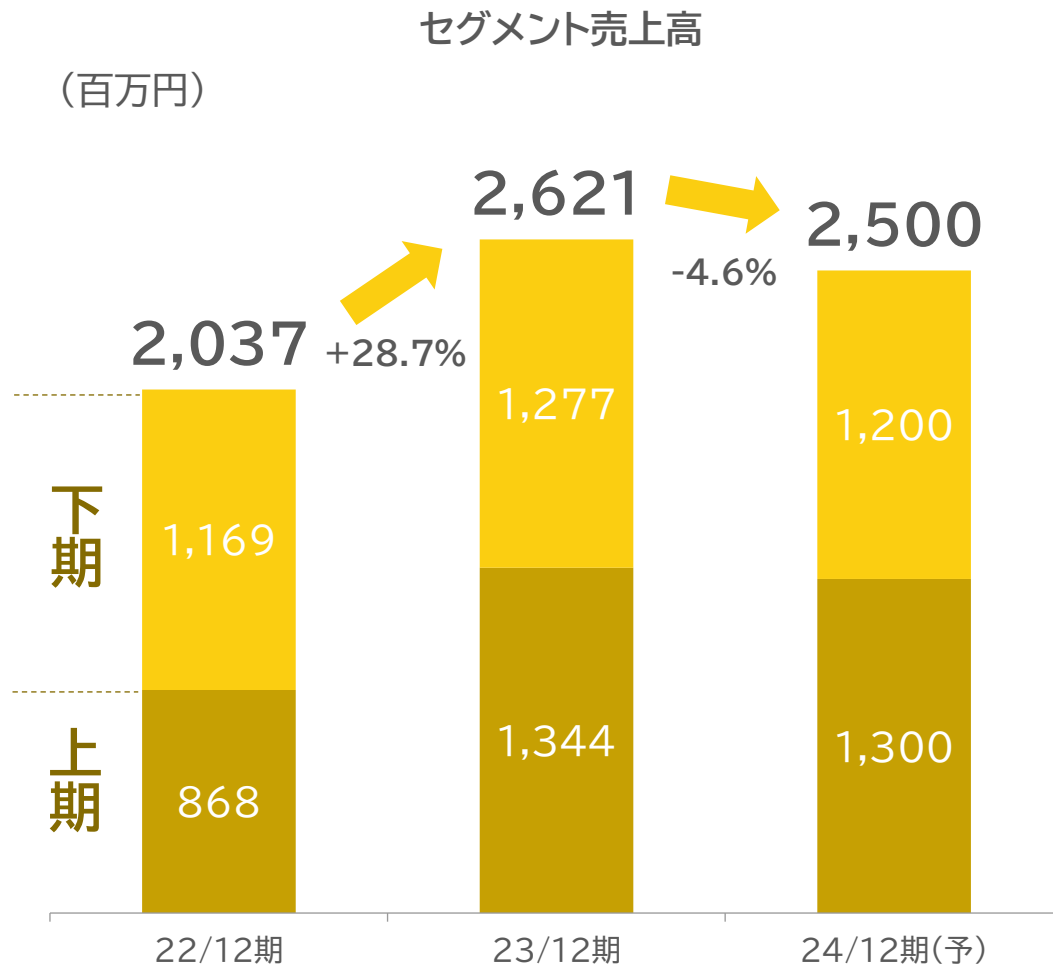
セグメント別業績予想-コンサルティング事業

□ 売上高:1,400百万円
前期比: +9.6%



- ✓ EV・自動運転向けの支援需要の伸びは引き続き堅調。前期より増収を見込む
- ✓ 主力のエクスマーシオンは増収増益を見込む。
前期実施したM&Aにより対応領域も拡大し、新サービスと組み合わせた更なる案件獲得に注力
- ✓ クレジット系では大手外資金融機関へのコンサルティング案件を引き続き推進。真庭市のDX支援同様、自治体DXへの支援にも注力

セグメント別業績予想-ソリューション事業



□ 売上高:2,500百万円
前期比:-4.6%

- ✓ 需要自体は旺盛だが、Fleekdriveの成長率を保守的に見積もったことなどにより、前期より減収の見込み
- ✓ **ノイマンは好調継続の見込み。**オンラインサービスを起点に更なるシェアアップに努める。ベトナムでの海外展開は実証実験段階に移行
- ✓ **イー・アイ・ソルのエッジコンピューティング開発は製造業向けのセンサー・計測系需要が旺盛で、堅調な成長を見込む。**宇宙・航空・防衛向けなど、新たな領域の案件獲得にも注力

株主還元方針

- ・23/12期は1株当たり配当額12.0円の予定
- ・24/12期は減益予想ではあるものの、安定した配当の実施を重視し、前期と同額の配当額の維持を予想

年度	年間1株当たり配当金			配当性向
	中間	期末	合計	
2022年12月期	0.00円	12.00円	12.00円	51.7%
2023年12月期(予定)	0.00円	12.00円	12.00円	38.7%
2024年12月期(予想)	0.00円	12.00円	12.00円	58.4%

中期経営計画(24/12期～26/12期)

(ローリング方式による更新)



中期経営計画を修正(ローリング方式)

- DXに関連する需要は中長期にわたり堅調な見込みも、大型案件剥落の反動などを考慮し、前期策定した計画値を1年後ろ倒しで達成する計画へと変更。每期過去最高を更新する見通しは変わらず
- 採用強化等の大幅な人的投資やFleekdriveの成長率見直しを踏まえ、利益面は先行投資を含む費用が発生
- 2025年度以降はM&Aを積極的に展開し、更なるIT人材の確保と新たなソリューションの創出を目指す



基本戦略は従前より大きな変更なし

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
実現可能性を踏まえながら、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tock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。将来的に営業利益額において50:50の比
率を目指す

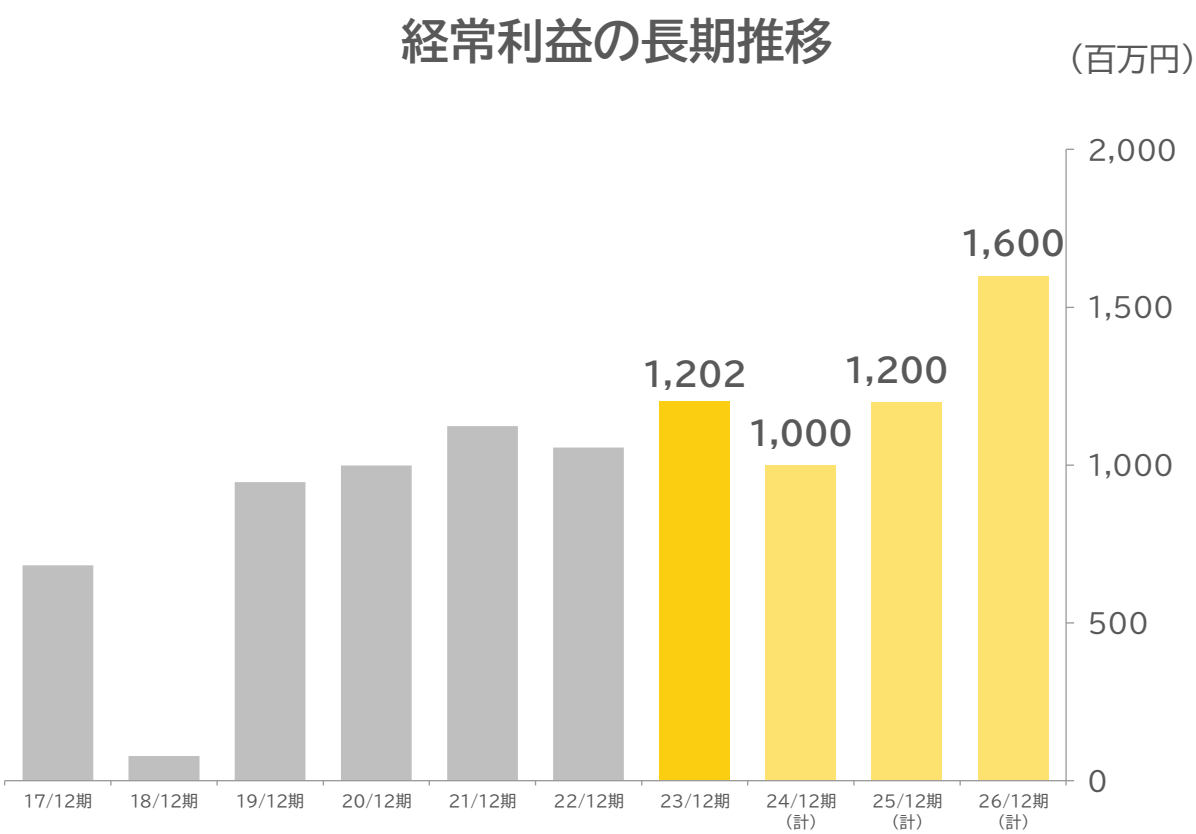
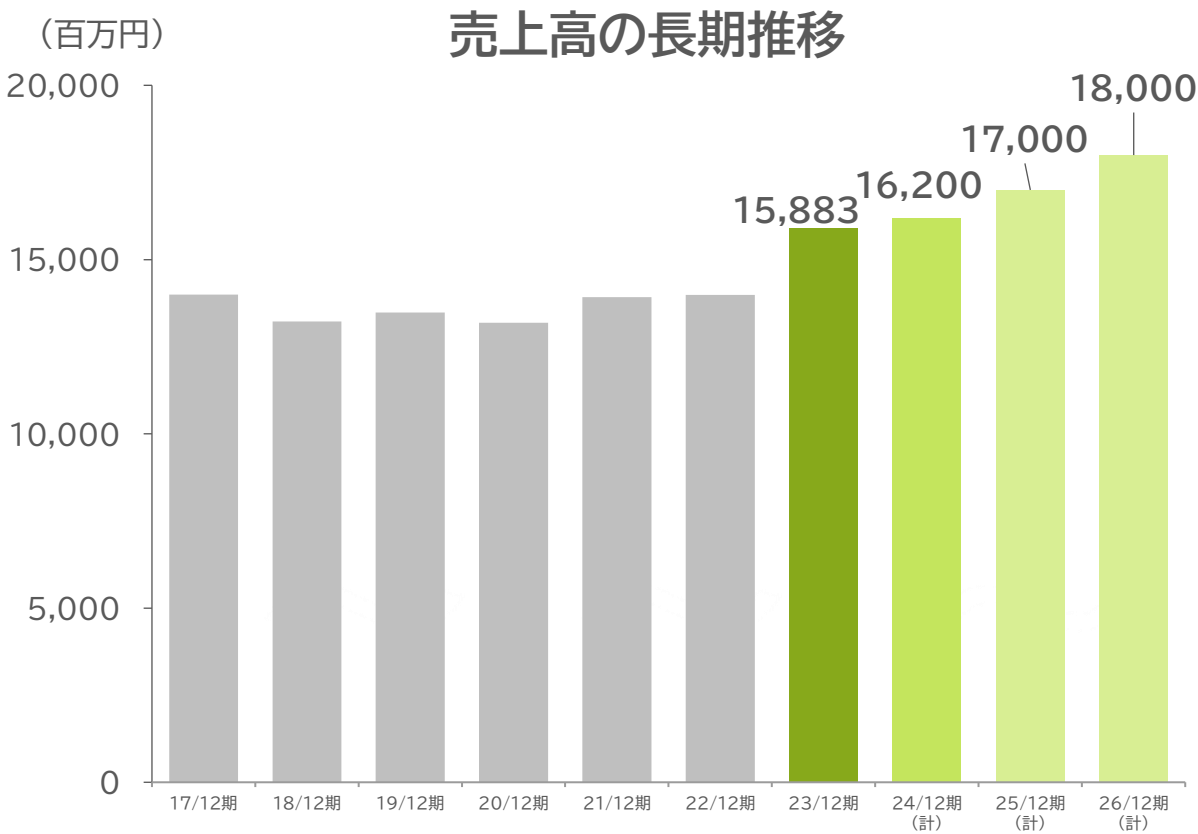
4 海外マーケットの拡大

・ ・ ・

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を拡大。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

過去最高水準の業績へ

・利益面は先行投資の影響を受けるものの、売上高は每期過去最高値の更新を目指す



決算説明会にて頂いた質疑応答集

ご質問	当社の回答
1 案件の単価向上の状況と、今後の収益性全般の向上に対する施策を教えてください。今後、ベースアップや採用の強化、パートナー比率の上昇などを踏まえると、より一段と収益性の向上が求められるようになるかと思います。	単価向上は一昨年より取り組んでおります。取引先様にもご協力いただけており、今後も継続的に単価が上がっていくものとみています。収益性については、まずは成長の源泉となる人材の確保により開発体制を強化し、増収および収益性の改善へと繋げていく所存です。
2 Fleekdriveの黒字化のめど、計画値を見直すこととなった要因・背景を教えてください。	Fleekdriveは開発投資の償却負担が想定より高くなったこと、新規顧客獲得へ向けた営業部隊の強化などの体制変更を行うことなどから、売上高の成長率を現在の30%から見直すこととしました。その影響により、黒字化の見込みも後ろ倒しとさせていただきました。
3 中計での採用者数、エンジニア数の目標、それを達成するための施策を教えてください。	2024年からの3か年は新卒者採用を45名の目標とし、今後は採用を強化する方針です。新卒者は採用当初のスキルが高くないため戦力化までにはタイムラグをみていますが、なるべく早く戦力化する所存です。同時並行で中途採用の強化、M&Aの検討を踏まえた即戦力の採用にも取り組んでまいります。
4 今後のM&Aの考え方、現在のお取り組みを教えてください。	当社の事業はSIビジネスとストックビジネスの2つに分かれますが、SIビジネスとストックビジネス、両面でM&Aを検討していく所存です。SIビジネスは「人×単価」であるため、人材の確保が重要となります。まずは人材の補強を念頭にM&Aを検討してまいります。ストック収益については未だ事業数が少なく、事業の性質上成長に時間がかかる側面もあるため、事業領域の拡大と成長の加速といった観点からM&Aを検討してまいります。

APPENDIX



会社概要



株式会社ソルクシーズ

- 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

■ 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%
	自社株	2,347千株	8.8%
	長尾 章	1,119千株	4.2%
	日本マスタートラスト信託銀行(株)	1,084千株	4.0%
	(株)ヤクルト本社	1,060千株	4.0%
	ソルクシーズ従業員持株会	437千株	1.6%
	(株)日本カストディ銀行(信託口)	374千株	1.4%
	モルガン・スタンレーMUFG証券(株)	284千株	1.1%
	Caceis Bank	271千株	1.0%
発行済株式数(2023年12月末現在)		26,820千株	100.0%

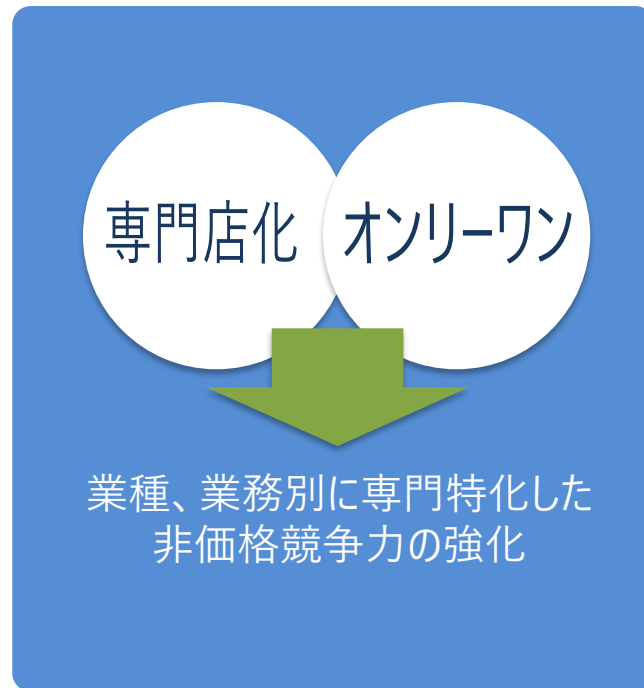
■ 上場市場 ： 東京証券取引所 スタンダード市場(証券コード:4284)

■ 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		(98.1%)
(株)エクスモーション 東証グロース(4394)		(53.1%)
(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)		(74.2%)
(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%)
(株)eek		(95.2%)

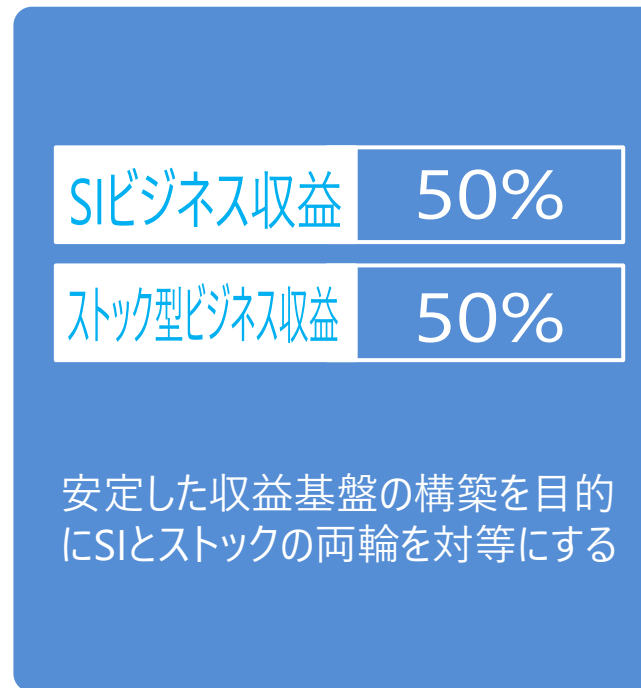
■ 親密出資先		
エンカレッジ・テクノロジー(株)	スタンダード (3682)	(3.57%)
(株)エーアイ	グロース(4388)	(4.84%)

ソルクシーズグループの成長戦略

I. 専門店化



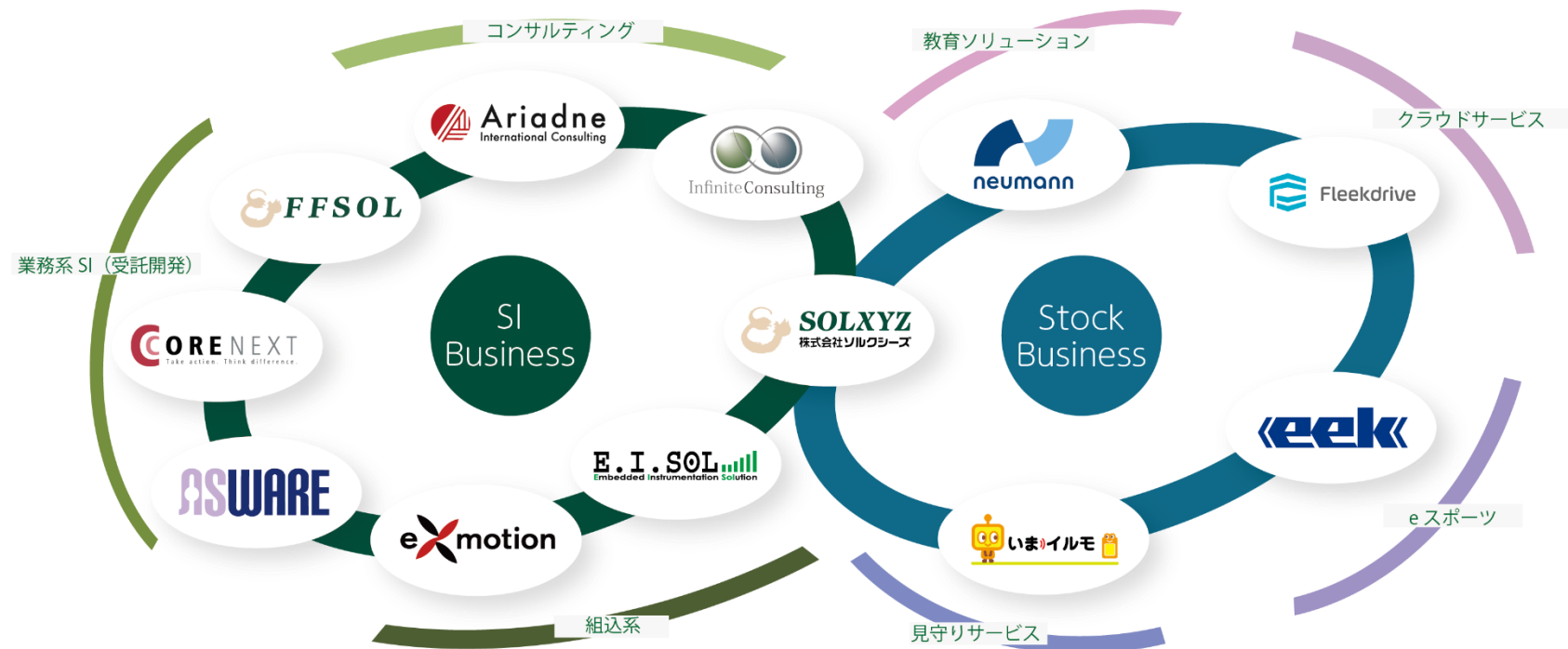
II. 収益構造の変革



III. グローバル展開



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
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	

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
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ト業務	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

ソルクシーズグループの中長期における注力分野

デジタルトランスフォーメーション(DX)



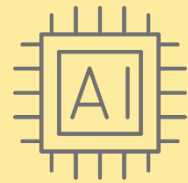
クラウド

- FleekdriveとFleekformが中心の企業向けコンテンツ管理サービス
- サービス提供事業者向けにAPI・OEM連携や販売チャネル拡大に注力



CASE

- エクスモーションが、CASE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
- 自動車業界以外の製造業からもソフトウェア設計の実績も増加



- 資本参加先の(株)アックス、(株)サイバーコアの技術の中核に、新しいAIソリューションの開発を展開予定
- ソフトウェア開発上流工程のコンサルノウハウ提供サービスに生成AIを組み合わせたソリューションを展開中
- 上記展開を進める中で、金融向けAIソリューションの開発も今後視野に入れる



FinTech

- SBIが進め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

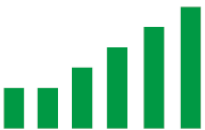


IoT

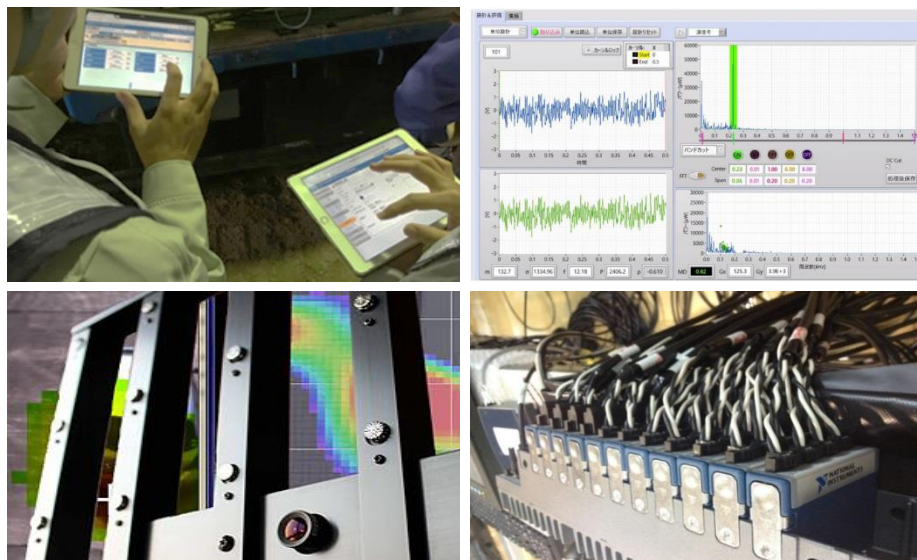
- イー・アイ・ソルのIoTソリューション「状態監視/予知保全システム」が中心
- 見守りソリューション「いまイルモ」が全国各地で実証実験を進行中

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。新たな領域として宇宙・航空・防衛産業向けのセンシングサービスを予定。
- 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、導入実績多数
- 金融向けデータ分析を得意とするSAS社と、製造業向け計測ソリューションを得意とするイー・アイ・ソルがパートナーシップを組み、新たな領域展開を推進



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。

主な子会社の状況:ノイマン(自動車教習所システム)

(株)ノイマン



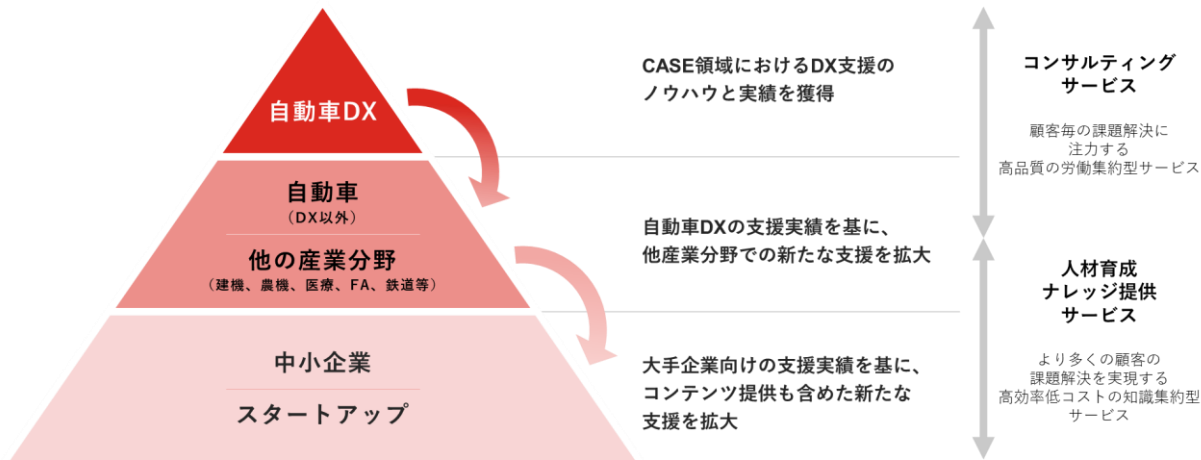
自動車教習所版DXを推進

- 自動車教習所向けの各種ソリューションを開発・提供。主力システムの効果測定 & 学科学習システム「MUSASI」の導入シェアは60%強を占める
- オンライン学科教習ツール「N-LINE」が好調。既存システム（デジタル教習「N-PLUS」）とのクロスセルも伸びる。全国教習所1,250校の内、導入実績525校（シェア70%超獲得※）。ドローン講習など他業界への転用も始まる
※オンライン学科教習を実施する教習所の内、約70%が「N-LINE」を使用（2023年12月末時点）
- 2023年2月「デジタル教習原簿N-reco」をリリース
「DrivIT」※2とのクロスセルで教習所のDX化を更に推進
※2個別メッセージや教習スケジュール機能等により、教習進捗をタブレット端末でリアルタイムに把握
- ベトナム教習所事業は旺盛な免許取得需要を背景に順調に進行。ITソリューション販売は、拡販の体制を構築中



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・グロース)



- 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
- 教育コンテンツプラットフォーム「EurekaBox」の会員数は右肩あがりに増加

業務提携やM&Aを実施、事業規模拡大に着手

- 2023年2月 ソフトウェアの**テスト**・品質向上支援サービスを展開するバルテス(4442)と業務提携
バルテスの品質に特化したソフトウェアテストサービスを加えることで、『シフトレフト』ソリューション**の構築を図る
- 2023年3月 ソフトウェア・システムの**テスト**業務と品質管理業務を専門とする(株)bubo(旧 日の出ソフト)を子会社化
ソフトウェア開発工程の上流から下流までワンストップで請け負うことが可能に

*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

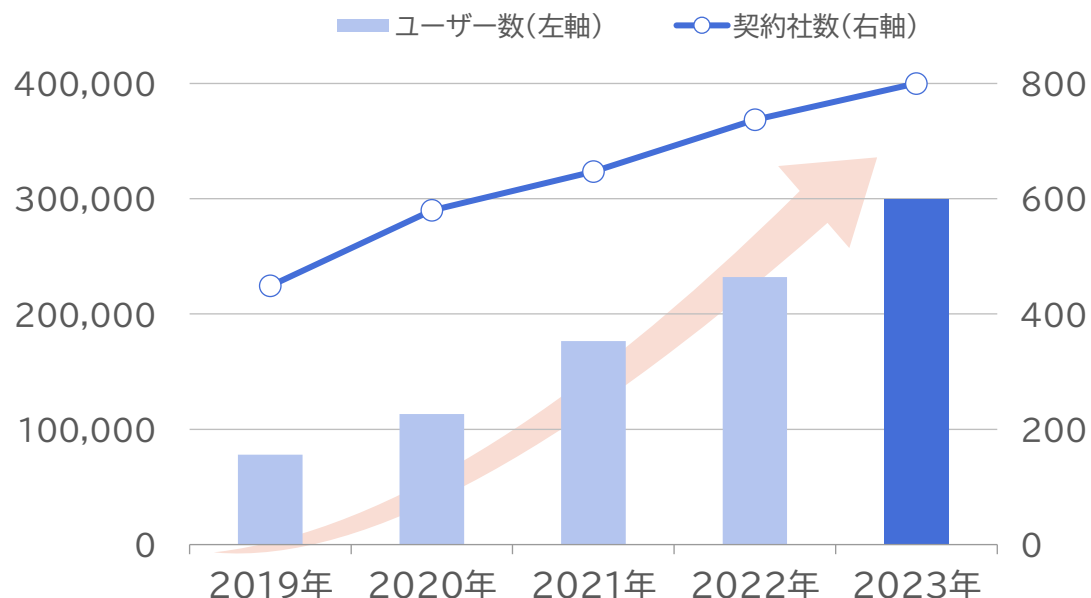
**上流工程からテスト設計を開始し、要求や設計の漏れを早期に発見することで、ソフトウェア開発に関して生産性や品質の向上を実現します

主な子会社の状況: (株)Fleekdrive(クラウドサービス)



SaaS型クラウドサービス「フリークドライブ」

KPIの推移



- 企業向けに特化したオンラインストレージサービスを展開。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
- 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
- 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。AppExchangeからの引き合いは順調
- 大手メーカーとのAPI、OEM連携にも注力。裾野を広げた営業展開を推進していく
- 2024年2月現在、ユーザー数30万突破、契約社数は800社強。2020年10万ユーザ突破以降、3年半で約3倍に。ニーズは引き続き堅調

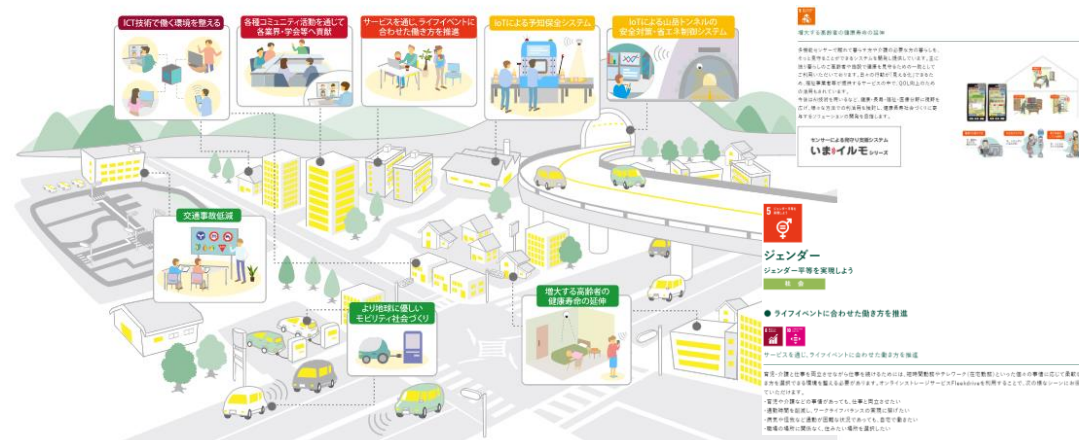
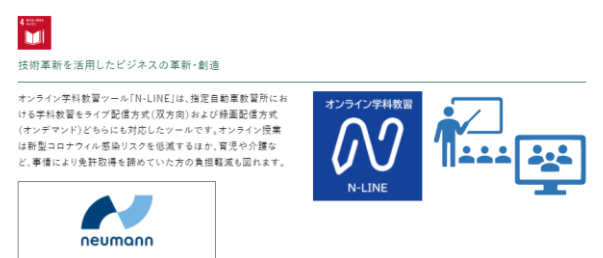
お客様例



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

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。

【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 荒木

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

Tel: 03-6722-5020 Fax: 03-6722-5021

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

