

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

2024年12月期
第2四半期

機関投資家向け
説明資料

2024年8月

業績概要： 2024年12月期第2四半期決算



エグゼクティブ・サマリー

■ 案件の期ズレもあり前年同期から増収減益も、計画の範囲内の着地

・・・売上高78.0億円(前年同期比+1.1%)、営業利益3.5億円(同-43.6%)。期初時点で計上を想定していた大型案件の寄与が下期にずれ込んだため期初予想からは下振れるも、採用等、費用面は概ね想定の範囲内で推移

■ 各事業とも需要は堅調、受注状況は過去最高水準

・・・成長に向けた投資の実行により収益面に課題は残るが、需要は強く、受注残は全事業で過去最高水準を維持

■ 開発体制強化を図るため、エフ社を子会社化

・・・証券系分野の開発に強みをもつエフ社を子会社化し、開発体制の強化・対応領域拡大を図る

■ 採用活動も順調に推移、新卒採用者数は過去最高を達成

・・・採用の積極化により新卒採用者数は過去最高を記録。早期の戦力化を図る

第2四半期決算 損益サマリー(前年同期比)

- ・DX化に伴う旺盛な需要を取り込むも、大型案件の期ズレが発生し、前年同期より増収減益
- ・利益面は人材投資の積極化等に伴い期初より減益予想だったが、期ズレの影響が加わり減益幅が拡大した

(単位:百万円)	2023/12期 2Q	売上高比	2024/12期 2Q	売上高比	前年同期比 増減率	詳細
売上高	7,718	-	7,803	-	1.1%	業種により案件のサイクルはあるものの、DX関連需要は旺盛で変わらず
売上総利益	1,921	24.9%	1,768	22.7%	-7.9%	外注費や先行投資費用の増加、給与アップに伴う原価の上昇、案件の期ズレが重なり減益
販売管理費	1,295	16.8%	1,415	18.1%	9.3%	積極的な採用活動、給与アップ、子会社の投資活動により増加
営業利益	625	8.1%	352	4.5%	-43.6%	売上総利益の減益、販管費増に伴い減益
経常利益	660	8.6%	381	4.9%	-42.3%	同上
親会社株主に帰属する 中間純利益	483	6.3%	208	2.7%	-56.7%	前期の投資有価証券売却益が剥落

第2四半期決算 損益サマリー(期初予想比)

・大型案件の期ズレが発生したこと、子会社における研究開発活動を加速させたことによる影響以外は概ね計画どおりに推移

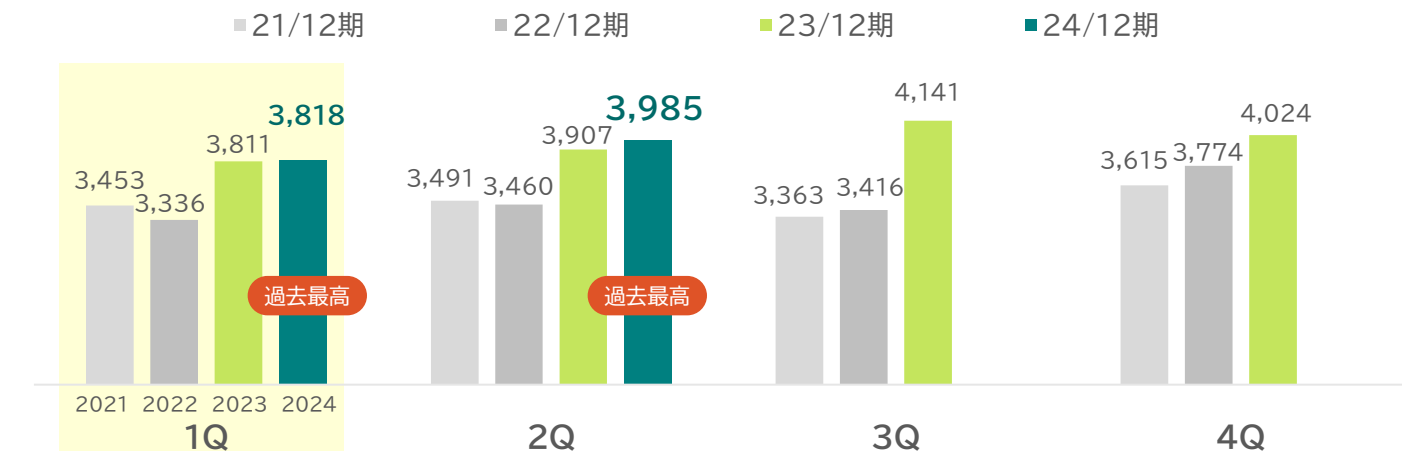
(単位:百万円)	2024/12期 2Q(期初計画)	売上高比	2024/12期 2Q(実績)	売上高比	対計画 達成率	詳細
売上高	8,200	-	7,803	-	95.2%	大型案件の期ズレが主因
売上総利益	1,900	23.2%	1,768	22.7%	93.1%	上記の期ズレに加え、ソリューション事業の伸びが限定的となったことも影響
販売管理費	1,400	17.1%	1,415	18.1%	101.1%	概ね計画どおりに推移も、エクスマーションにおける投資費用が増加
営業利益	500	6.1%	352	4.5%	70.6%	売上高同様、大型案件の期ズレが大きく影響
経常利益	500	6.1%	381	4.9%	76.3%	—
親会社株主に帰属する 中間純利益	240	2.9%	208	2.7%	87.1%	概ね計画どおりに推移

四半期別の業績推移

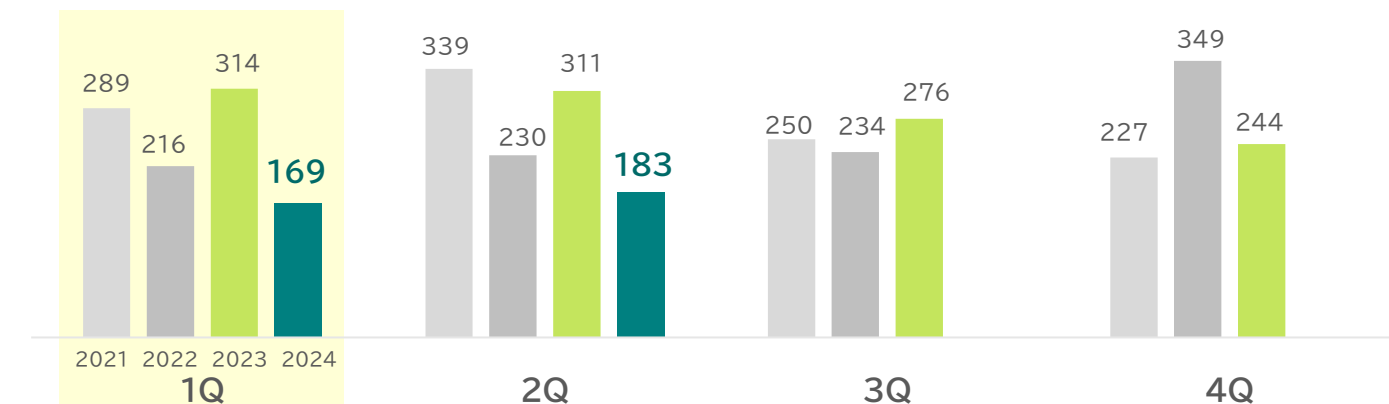
- ・売上高は第2四半期の会計期間で過去最高を達成
- ・営業利益は先行投資の影響により減益

売上高(四半期別)

(百万円)

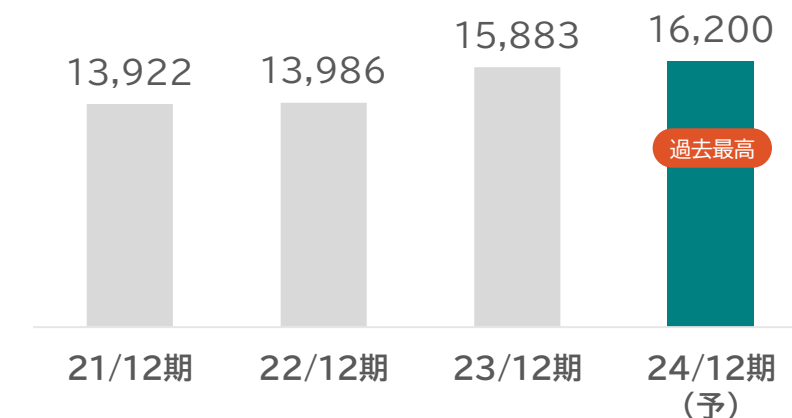


営業利益(四半期別)

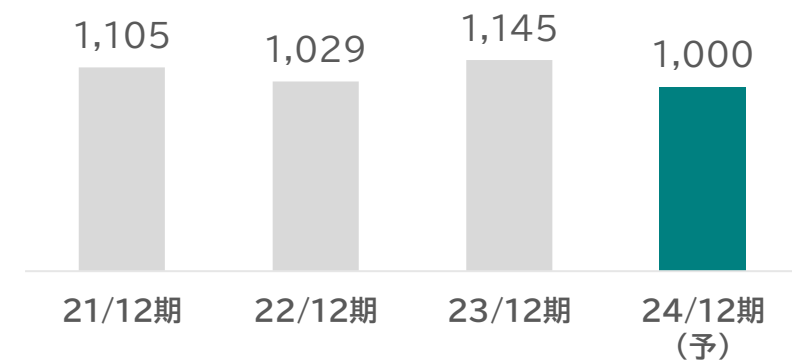


売上高(通期累計)

(百万円)

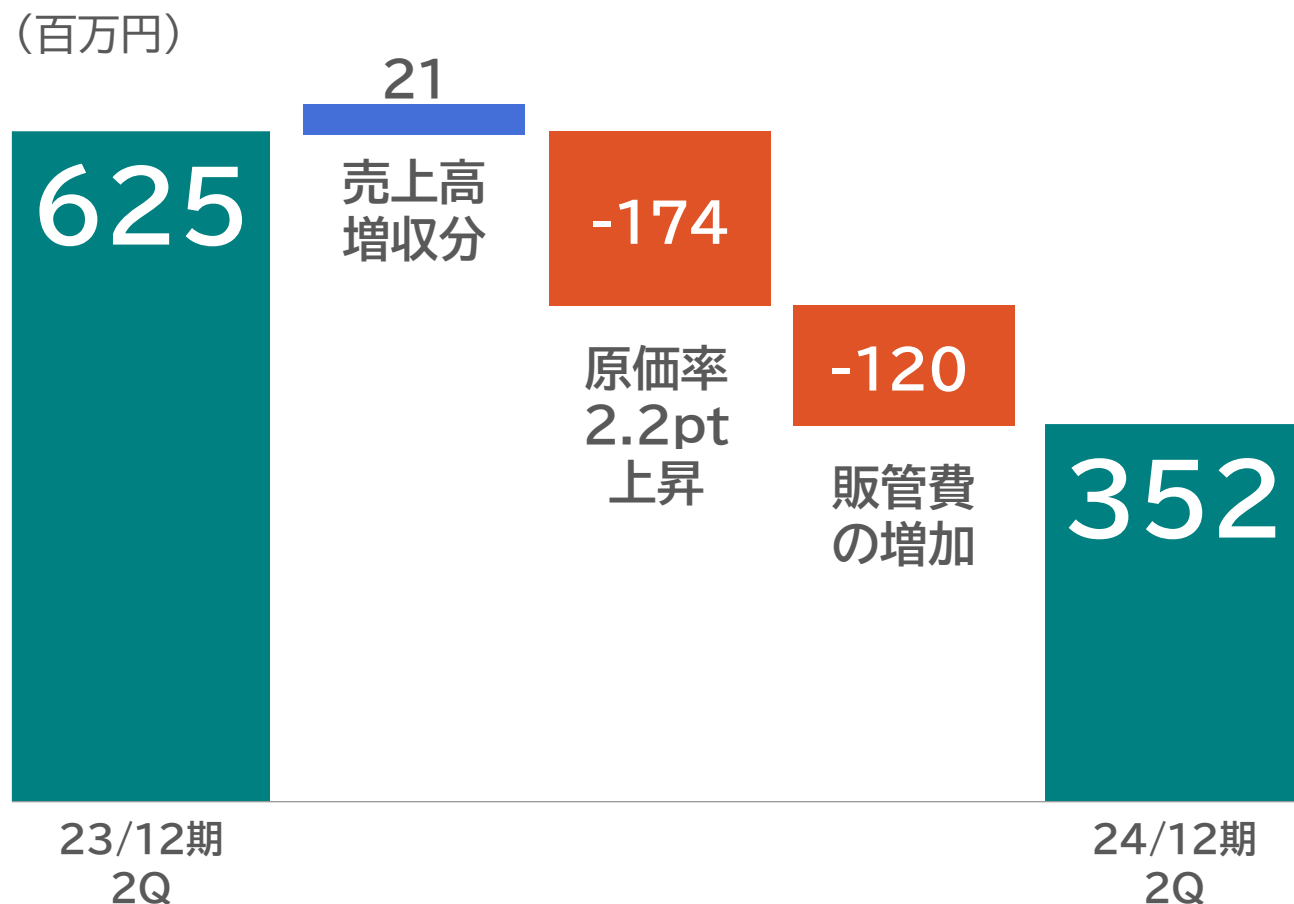


営業利益(通期累計)



営業利益の変動要因

- ・期初より想定していた人材、生成AI関連の先行投資に加え、案件の期ズレの発生により減益

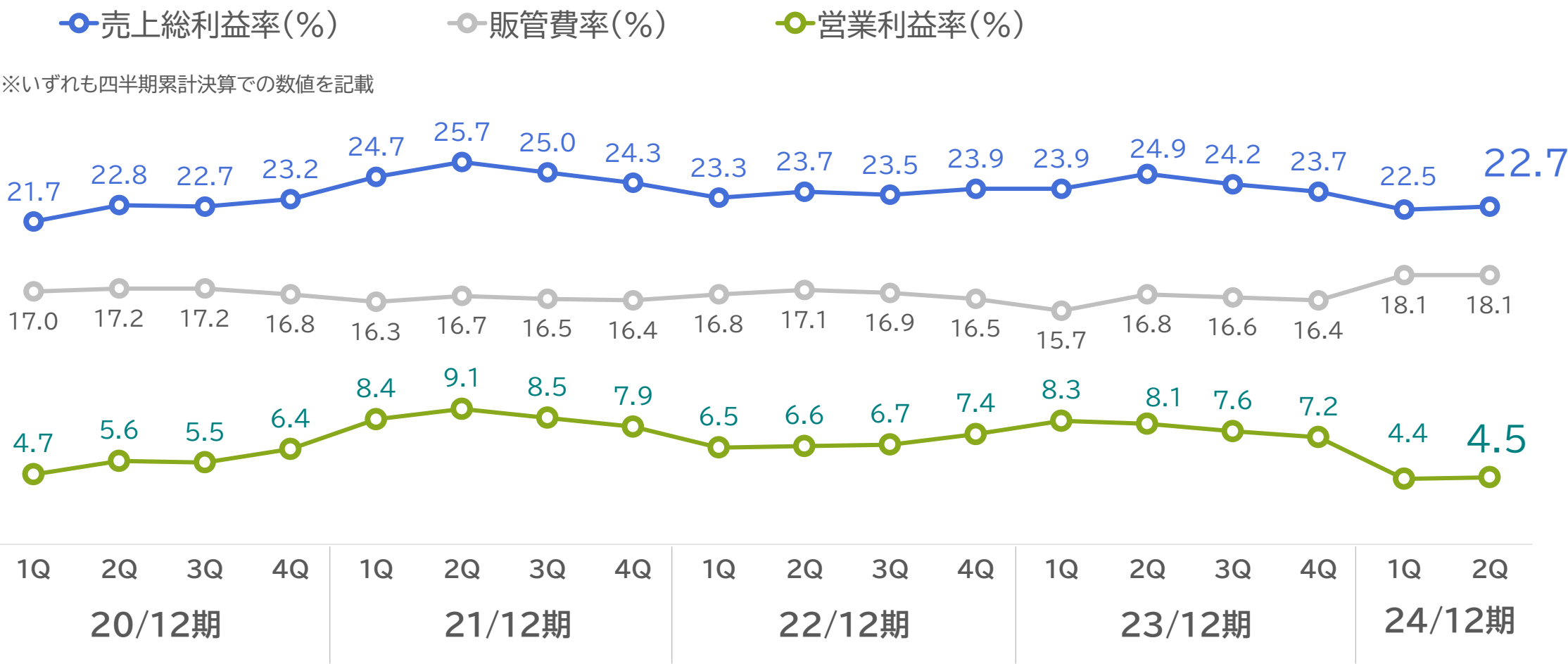


【主なポイント】

- ・大型案件の期ズレ発生により、増収による増益効果は限定的となった
- ・人件費の向上、案件増加に伴う外注費負担、ソフトウェア開発の償却負担により、原価率が上昇
- ・採用活動の積極化などの人的投資を計画どおり実施し、人件費、採用費が増加
- ・子会社エクスマーションでは、生成AI関連への先行投資を加速させたほか、前期に子会社(孫会社)化した企業ののれん費用負担が増加

利益率の推移

・人的投資による費用先行に伴い、利益率は微減。今後の改善を図る

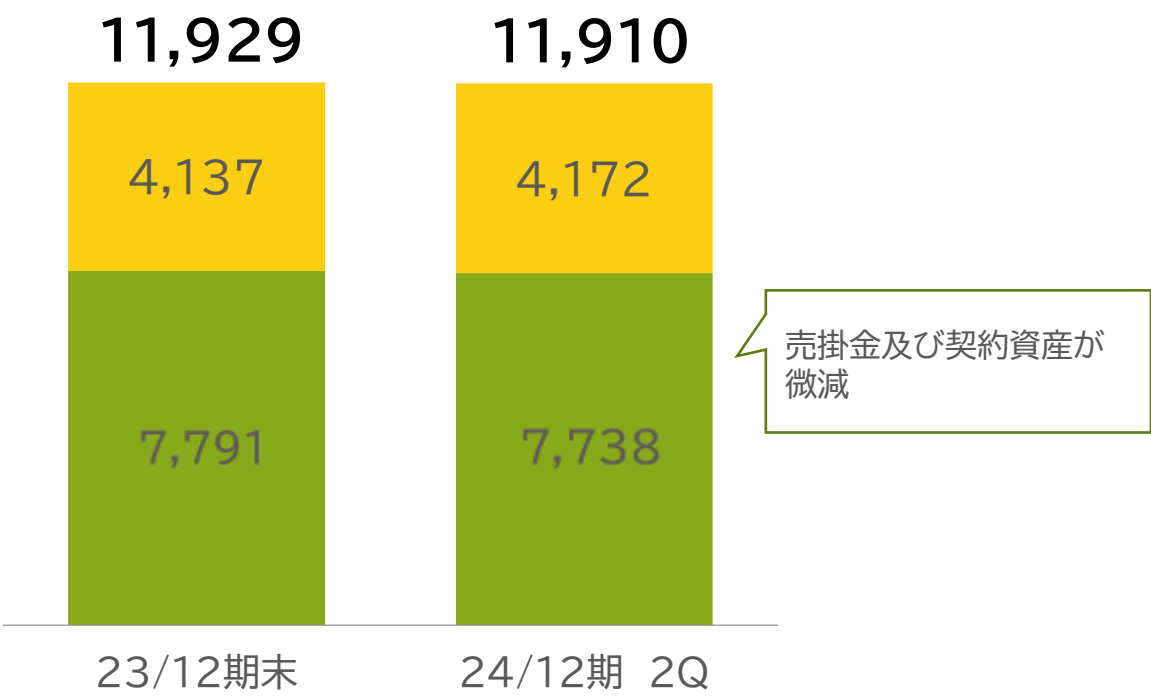


貸借対照表

・自己資本比率は61.8%と健全な範囲で推移、前期末より大きな変動は無し

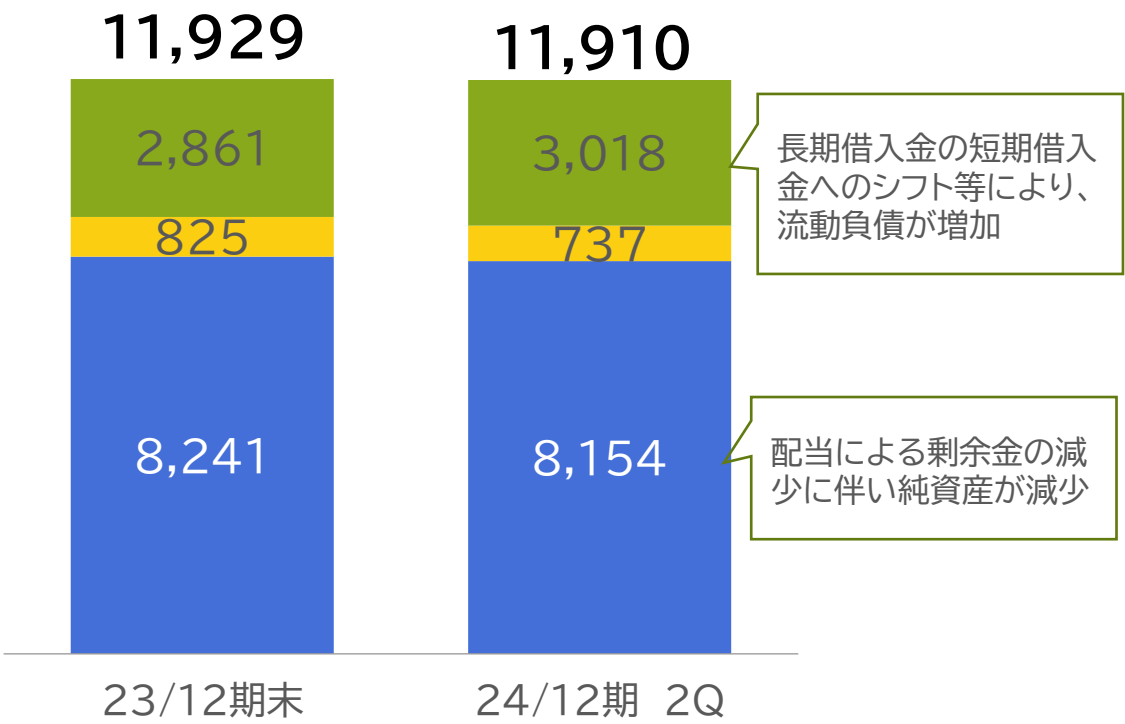
資産

■ 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



セグメント別売上高

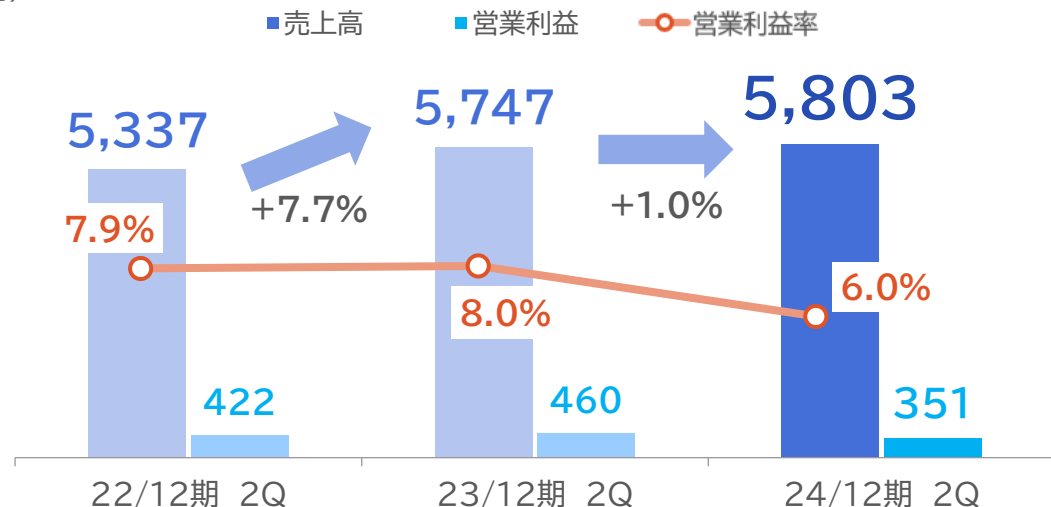
・大型案件の期ズレが発生したものの、需要自体は旺盛で、僅かだが前年同期より増収

(単位:百万円)		2023/12期 2Q	売上高比	2024/12期 2Q	売上高比	前年同期比 増減率
連結売上高		7,718	-	7,803	-	+1.1%
	ソフトウェア開発事業	5,747	74.5%	5,803	74.4%	+1.0%
	コンサルティング事業	626	8.1%	655	8.4%	+4.5%
	ソリューション事業	1,344	17.4%	1,344	17.2%	+0.1%

セグメント別推移-ソフトウェア開発事業

(百万円)

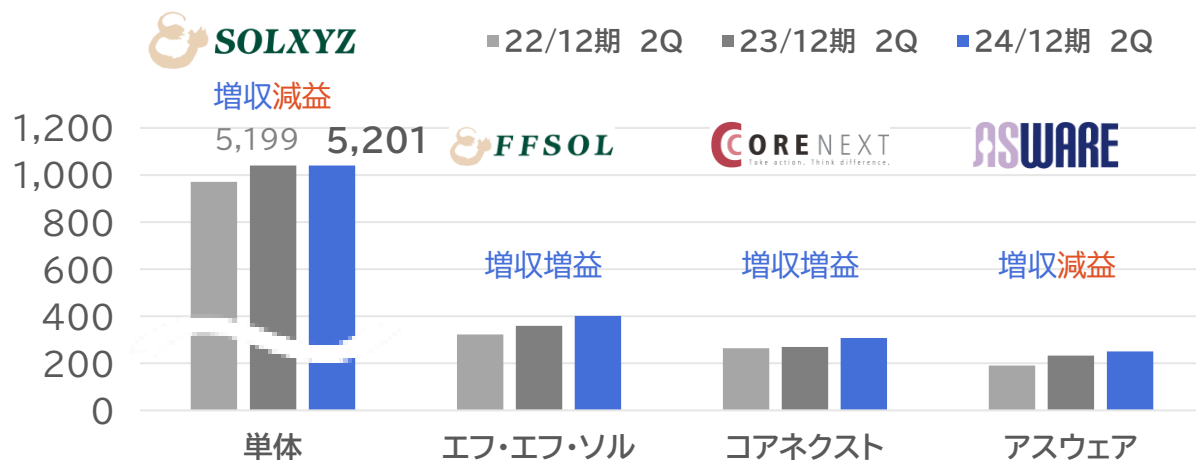
セグメント売上高



■ 売上高: 5,803百万円(前期比: +1.1%)

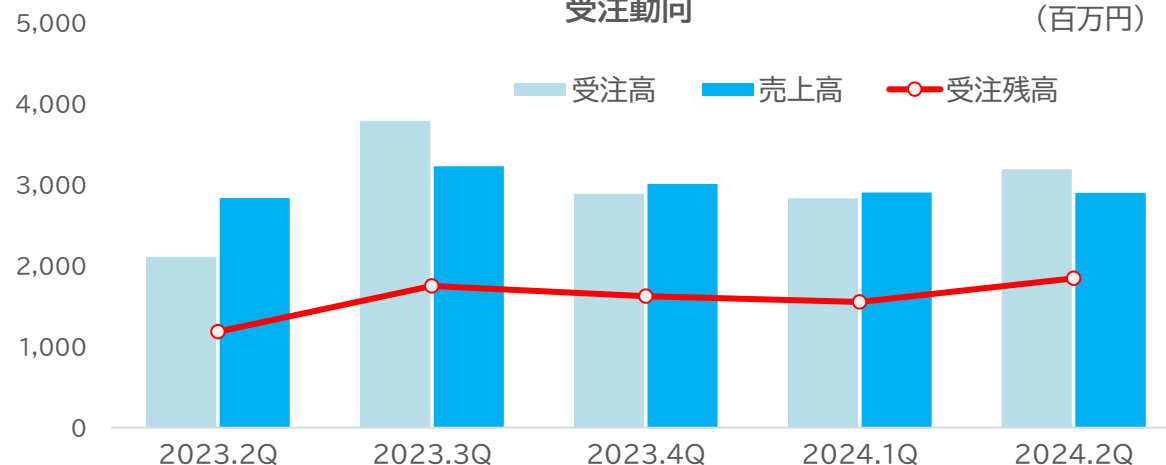
- ✓ クレジットなど、一部業種で前期からの反動や減少が出たものの、銀行・その他金融向けを中心に需要は旺盛で、前年同期より増収
- ✓ 利益面は人的投資の実行により人件費等がかさみ減益。利益率の高い案件へのシフトや、直接顧客の比率向上による改善を図る
- ✓ 子会社もおおむね堅調な推移。エフ・エフ・ソルではSBIグループ関連の開発の拡大に応える稼働を展開中
- ✓ 外注リソース含めた開発人員増により、受注高が増加。旺盛な需要から受注残高も前四半期末比で+18.8%に増加

各子会社の売上高イメージ*



受注動向

(百万円)

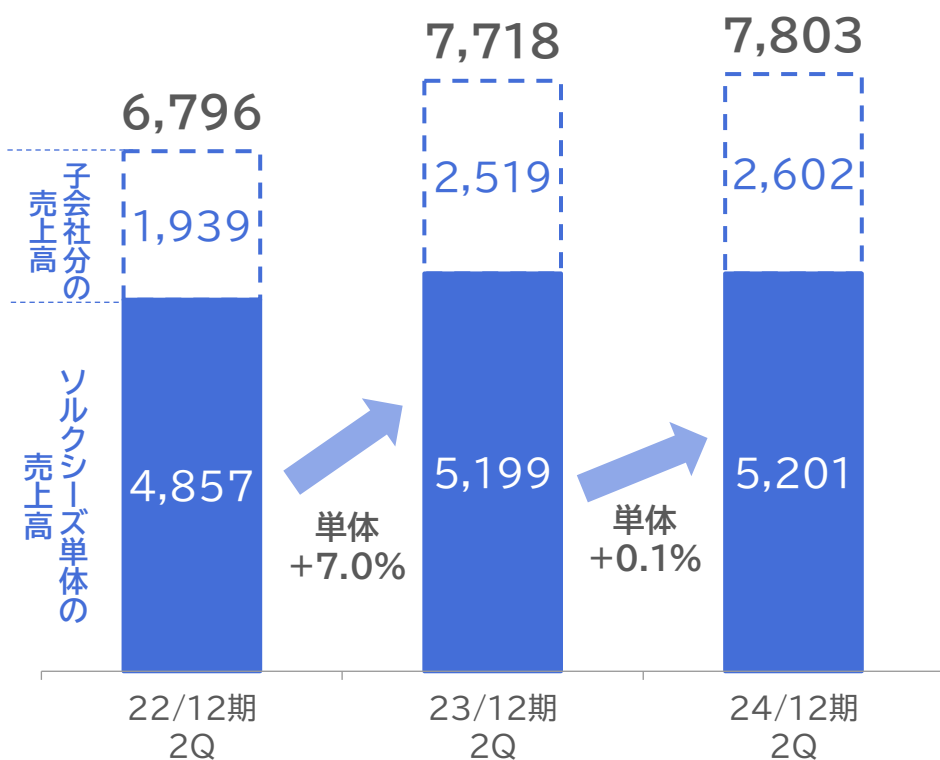


*子会社、受注動向の数値は非開示

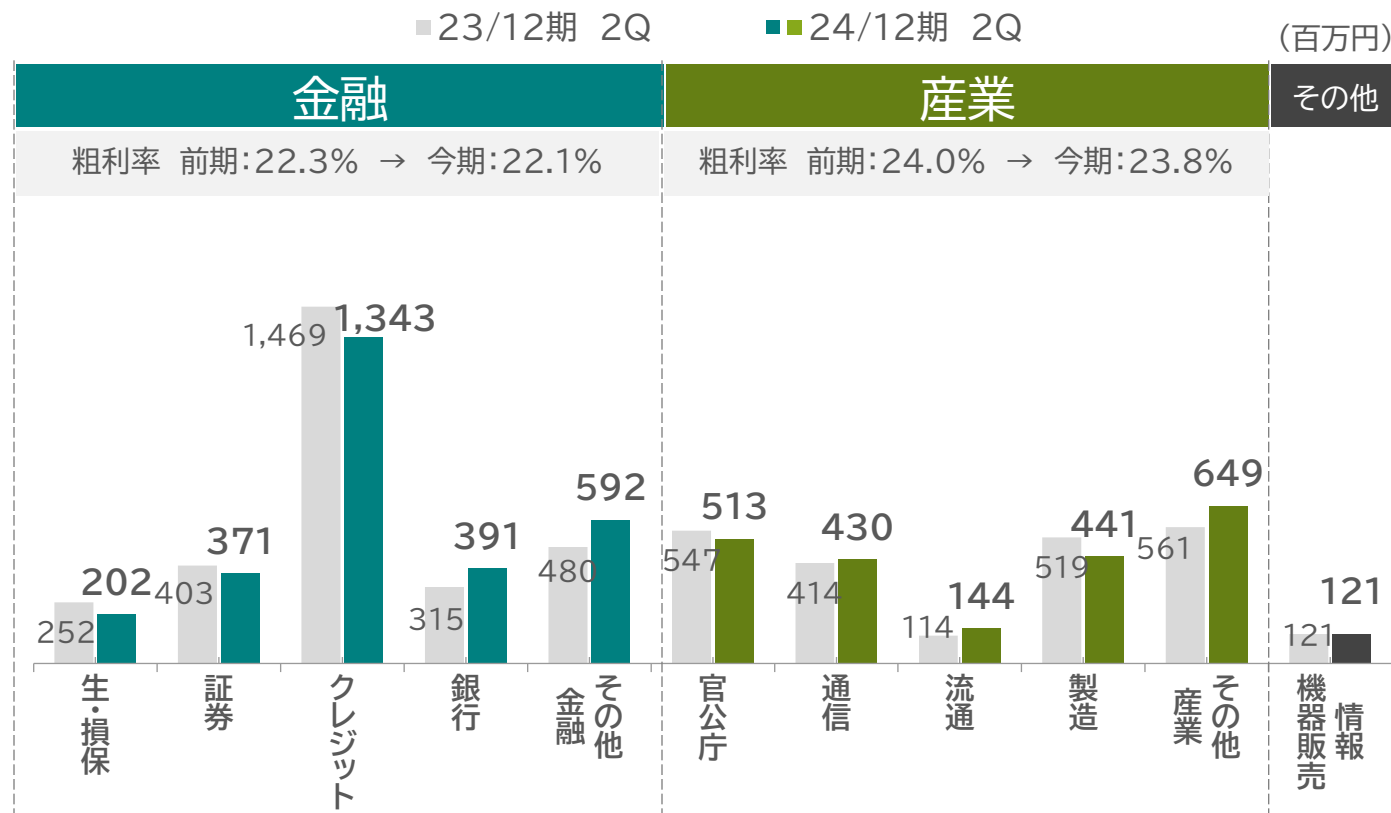
ソルクシーズ単体の売上高推移(ソフトウェア開発事業)

- ・金融系は、クレジット系が前年同期からの反動減となるも、銀行・その他金融向け開発需要が伸長
- ・産業系は、官公庁・製造業を中心に需要が一服するも、大手ベンダーとの取引は堅調

連結および単体売上高

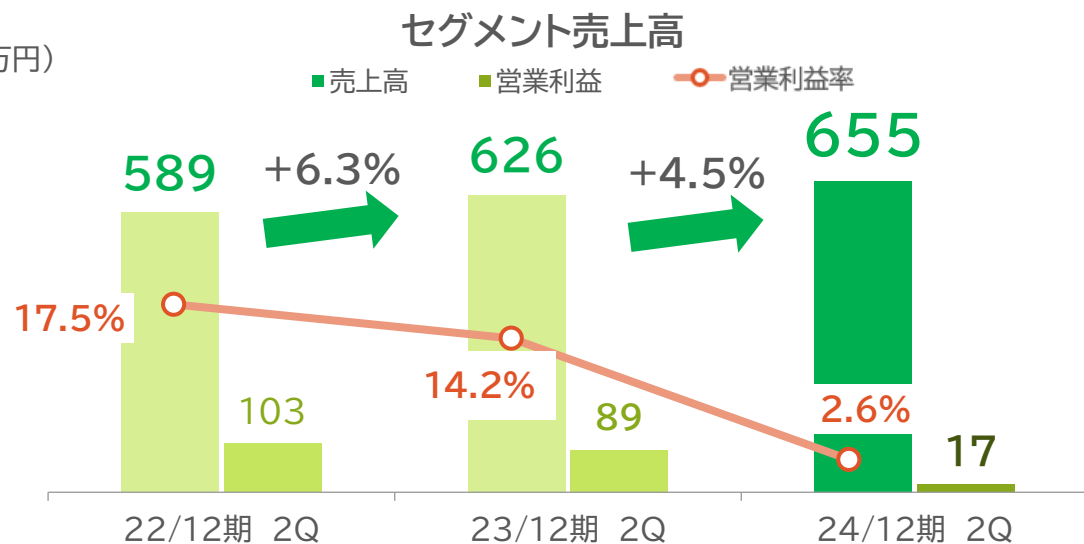


業種別売上高(単体のみ)*



セグメント別推移-コンサルティング事業

(百万円)



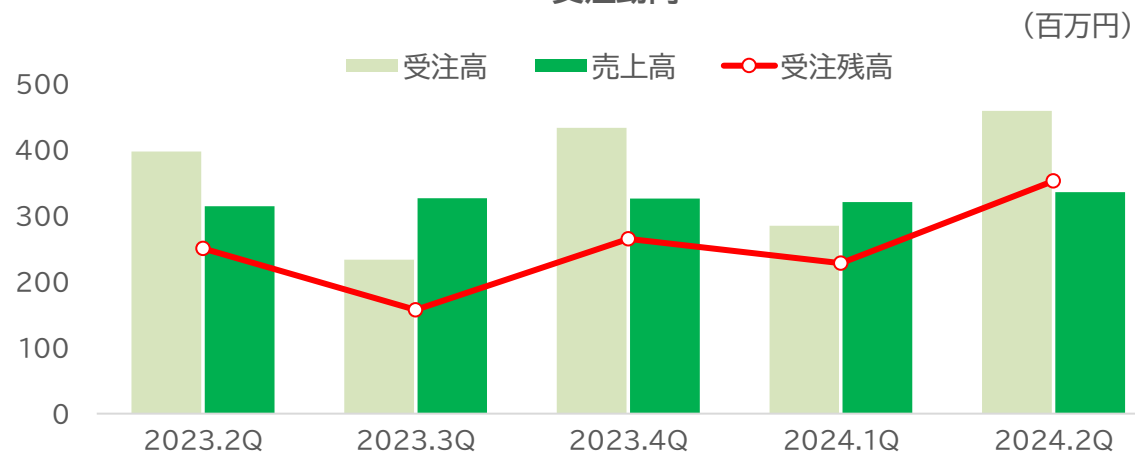
売上高: 655百万円(前期比: +4.5%)

- ✓ 増収基調は継続も、主力のエクスマーシオンにおける投資を加速させたため、増収減益
- ✓ 主力のエクスマーシオンは最新ソリューションや子会社buboの貢献で増収も、顧客ニーズに応えるため採用・研究活動を加速させたため減益
- ✓ キャッシュレス化コンサルティングのアリアドネは大手外資金融機関の日本参入支援を継続も、案件の谷間にあたり減収減益
- ✓ 自動車だけでなく、その他の領域でもDX化需要が拡大中で需要は旺盛。受注残高は前四半期末比で+54.5%の増加

各子会社の売上高イメージ*

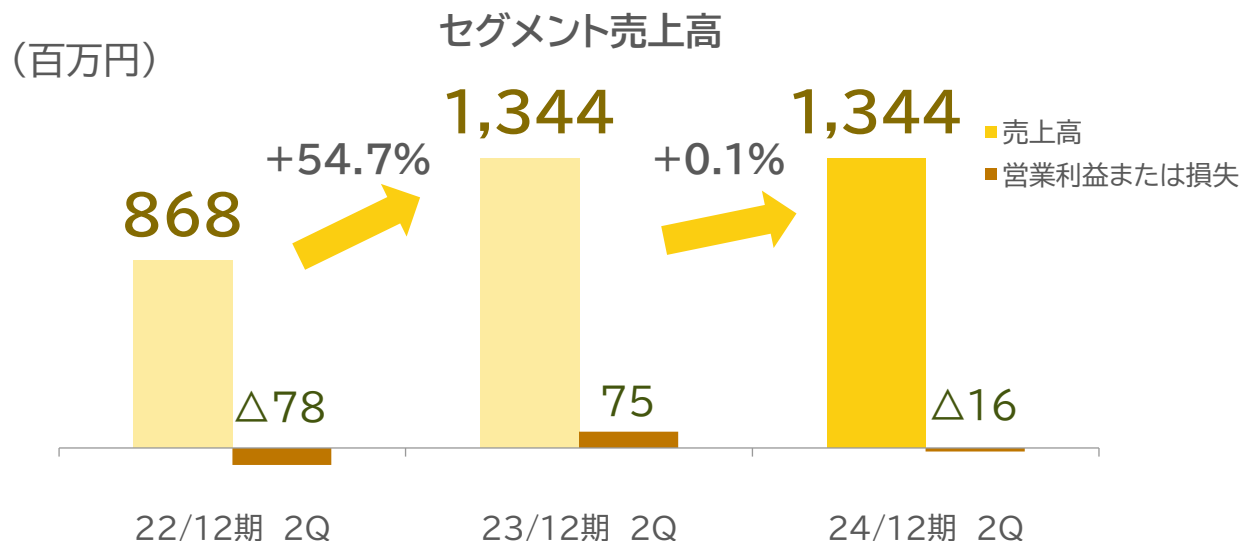


受注動向



*子会社、受注動向の数値は非開示

セグメント別推移-ソリューション事業

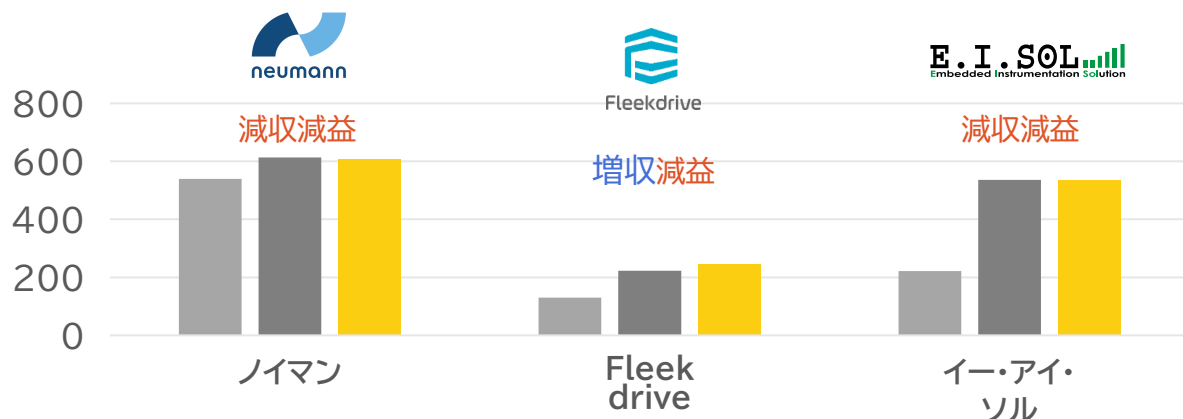


■ 売上高:1,344百万円(前期比:+0.1%)

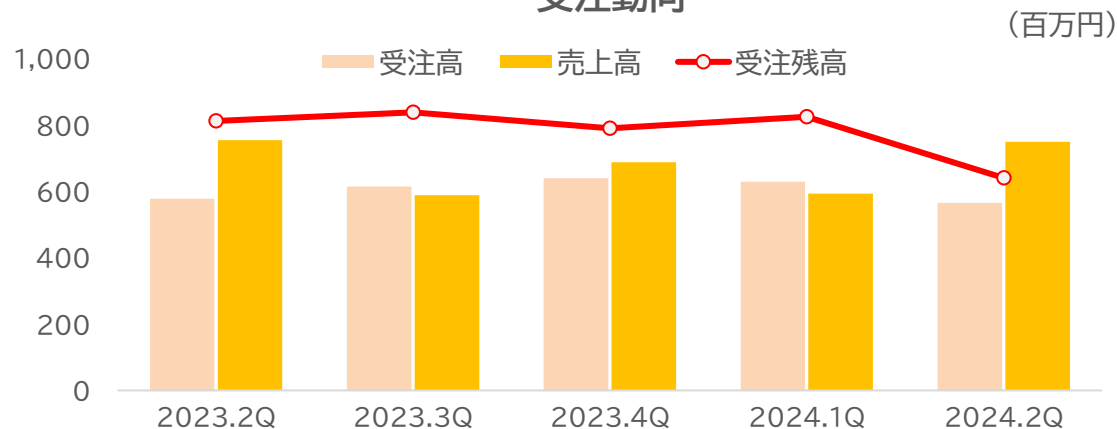
- ✓ ノイマンやイー・アイ・ソルがわずかに減収も、Fleekdriveの積み上げがカバーし、前年同期と同水準で着地
- ✓ ノイマンは減収減益も、学科教習ツールや視聴覚教材といったデジタルツールの組み合わせによるクロスセルが成長中
- ✓ Fleekdriveはユーザー数が着実に積み上がり増収も、増加ペースはやや鈍化。ソフトウェアの償却負担により減益
- ✓ イー・アイ・ソルは大型案件の期ズレの影響を強く受け減収減益。一方で振動や音を計測するシステムの開発や、**航空宇宙・防衛領域の長期開発需要が旺盛**
- ✓ 受注残高は前四半期比では-22.3%も、仕掛け案件は多く、過去数年で見れば高水準を維持

各子会社の売上高イメージ*

■22/12期 2Q ■23/12期 2Q ■24/12期 2Q



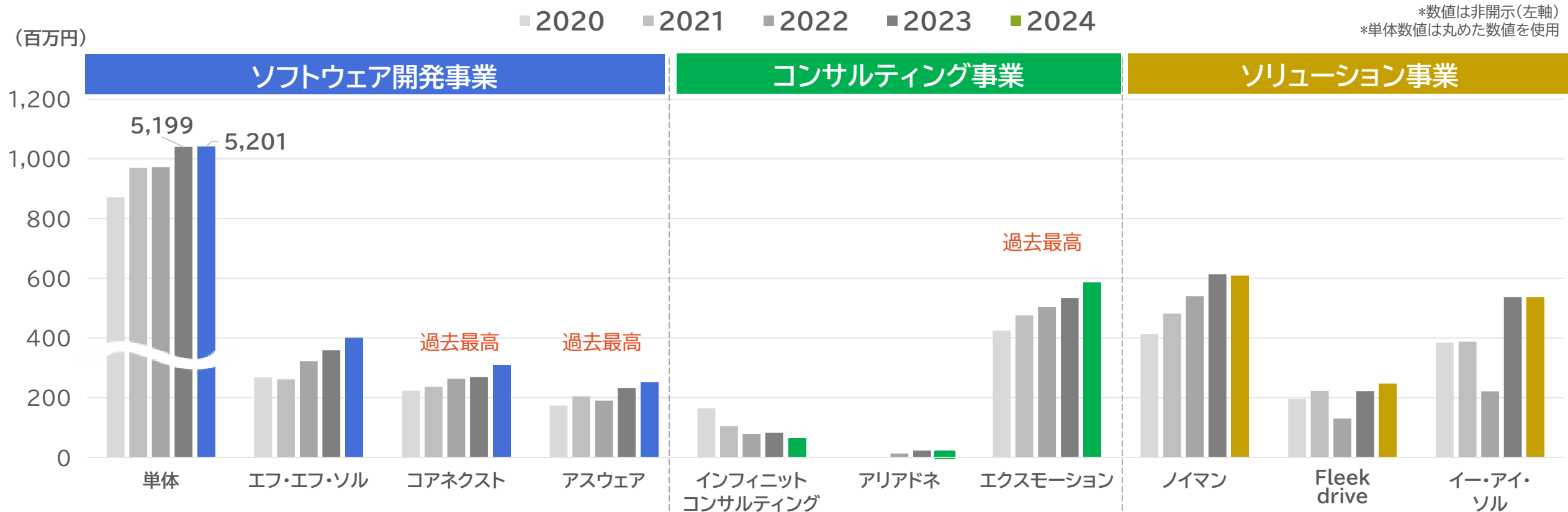
受注動向



グループ各社の長期業績推移(2Q売上高)

- 概ね計画どおりの進捗、エクスマーシオンが全体をけん引、ソフトウェア開発事業のグループ会社も堅調

各子会社の2Q売上高 5か年推移*



トピックス：人材強化

- ・ 旺盛な需要に応じた開発体制構築に向け、SNS等を活用して採用を強化中
- ・ 今年4月の新卒採用者は47名と、過去最高の採用人数を達成、早期戦力化に努める

TVerにて動画 広告を配信中！

・声優の長谷川玲奈
さんが出演

[>> 動画本編へ](#)



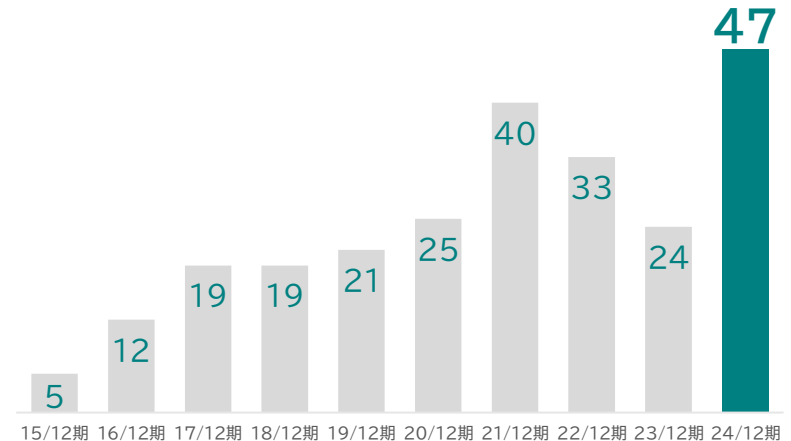
採用コンセプト ムービーを リニューアル！

・ナレーションは
声優の長谷川玲奈
さんが担当

[>> 動画本編へ](#)



4月の新卒採用者数の推移



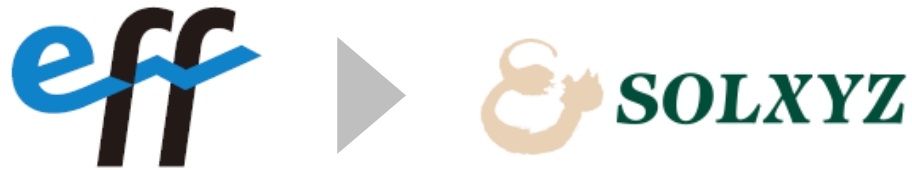
SNSの採用アカウント運用も本格化

[>> X公式アカウントへ](#)

[>> YouTube公式アカウントへ](#)

トピックス:エフ社を子会社化

- ・ 7月1日付でシステム開発会社のエフ社を子会社化(同社のBS/PLは3Qより順次計上予定)
- ・ 市場系システム開発に専門特化した同社のグループ入りにより、需要の旺盛な金融(証券)系分野の開発力強化、シナジー発揮を図る



大手金融機関を顧客に持つエフ社のグループ入りにより、証券系システム業務、債券・デリバティブといった専門人材が不足する領域の見識に長けた人材の増強を図る

(株)エフ 概要



設立:2001年8月 代表:代表取締役会長 秋山 博紀

従業員数:30名

主な業務:金融分野における市場系システム開発に特化したソフトウェア開発事業

主な顧客:複数の大手金融機関を含む金融系

直近業績:売上高3.1億円、営業利益0.2億円、純資産1.9億円
*全て2024/3期

その他のトピックス

ノイマン ベトナム支社開設



- ・自動車教習所サービスを手掛けるノイマンが今年2月にベトナム支社を開設
- ・日本と親和性が高く、日本と同様の自動車運転制度を持つベトナムの拠点を開設し、今後のASEAN進出の起点とする
- ・ベトナムでは既に自社ソフトウェアのローカライズに成功し、実装済み。以降は拡販フェーズへ移行

いまイルモ 小学校の社会科資料に掲載



- ・IoTによる見守り支援システム「いまイルモ」が、(株)文溪堂出版が発行する小学校社会科資料集において、ITを生かした医療・福祉事業のひとつとして掲載される
- ・いまイルモは今後ますます加速する高齢化社会において需要が高まるものと見込んでおり、更なる拡販を図る

イー・アイ・ソル NI社より国内で唯一の表彰



- ・センサー系ソリューションを手掛けるイー・アイ・ソルがナショナル・インスツルメンツ社(NI社)よりAPAC地域部門賞を受賞
- ・APACに所属する企業約300社のうち、日本で受賞したのはイー・アイ・ソルのみ
- ・今後もNI社とのリレーションを深めることで、イー・アイ・ソルが強みとする製造業分野におけるプレゼンスを高めていく

通期業績予想と進捗



通期業績予想

- ・期初予想から変更なし
- ・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

(単位:百万円)	2023/12期		2024/12期		前期比 増減率
	実績	売上高比	予想	売上高比	
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%

業績予想進捗

- ・期ズレの影響を受けた分、期初予想からは若干遅れるものの、概ね期初の計画どおりに推移
- ・期ズレした案件は今期中に計上見込みのうえ、3Q以降は子会社化したエフ社の業績も貢献するほか、受注残も堅調に推移しており、想定の範囲内の進捗と認識

(単位:百万円)	2024/12期		通期計画 進捗率	期初時点で 想定していた 進捗率
	2Q実績	通期予想		
売上高	7,803	16,200	48.2%	50.6%
売上総利益	1,768	3,800	46.5%	50.0%
営業利益	352	1,000	35.2%	50.0%
経常利益	381	1,000	38.1%	50.0%
親会社株主に帰属する 当期(中間)純利益	208	500	41.6%	48.0%

下期に向けたトピックス・取組み

- ・旺盛な需要に対応した開発体制を構築するとともに、昨今のコスト上昇に適う収益性向上に努める

	環境・見通し
ソルクシーズ全体	・DX化に伴う需要を着実に取込めるよう、新卒採用メンバーの早期戦力化、開発体制の強化に努める ・期ズレした案件は今期中に計上の見込み(検収の遅れによる追加費用は発生しない状態)
ソフトウェア開発事業	・単価向上、新卒メンバーの早期戦力化、クラウド化など利益率の高い案件へのシフトを推進することで、課題である収益性の改善を進める ・子会社化したエフ社の業績が3Qより計上
コンサルティング事業	・主力のエクスマーシオンは生成AIを活用したサービス「Cobrain」の正式リリースを予定。これを起点とした新たな支援サービスの開発も推進 ・その他のコンサルティング会社においては、コンサルティングから開発案件へと結びつける形の実現に注力
ソリューション事業	・自動車教習所のノイマンはデジタル化ツールのクロスセルを推進するほか、ベトナム支社を活用し、ベトナム拠点での横展開を今後拡大 ・イー・アイ・ソルは引き合いの多い航空宇宙・防衛領域に注力し、案件拡大を見込む ・Fleekdriveは開発の償却負担が続くも、リソースを集中させアカウント増加ペースを上げる

株主還元方針

・今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	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%

決算説明会にて頂いた質疑応答集

ご質問

当社の回答

1

期ズレした案件はどのような業種の案件でしょうか？
失注や不採算化となる可能性は無いのでしょうか？

契約上の守秘義務があるため詳細はお伝え出来ませんが、イー・アイ・ソル社が手掛ける公共分野の案件です。

イー・アイ・ソル社が複数のベンダーを従えて進めている案件ですが、ベンダーの1社が案件の進捗で少し問題を抱えていることで、検収がずれ込んでいる状況です。この部分の検収が終了することで、当社の数字として計上される運びとなります。

ただし、イー・アイ・ソル自体の開発、検収は既に終了しているため、当社において今後追加費用等が発生することはありません。今期中の検収に全力を傾けています。

2

新卒者採用者が増加しているとのことですが、概ねどの程度の期間で戦力化(有償化)となるのでしょうか？
早期戦力化に向けたお取り組みなどあれば教えてください。

新卒採用者については入社後早ければ3か月間の基礎的な集団研修を行ったのち、各部署へ配属されるため、この4月の採用者は既に配属が完了しています。

配属後、およそ3か月程度で戦力化となります。戦力化については当社の教育・学習システムである「ソルクシーズアカデミー」がありますので、こうしたツールと現場学習を組み合わせ、早期の戦力化を図っています。

3

通期予想達成の蓋然性について教えてください。

上期の業績の通期予想進捗がビハインドとなっている現状、期ズレした案件が予定通り計上されたとしても、通期予想から上期実績を差し引くと、下期は相当に良い数字が必要かと思います。

ご説明した期ズレした案件が計上されれば相応の規模になるという点もありますが、ソフトウェア開発事業を中心に受注残も過去最高水準となっており、この積み上げ分を着実に売上として計上することで、通期予想の達成を見込んでいます。

4

今期の採用者数が飛躍的に伸びた背景、今後の採用者数の目標数を教えてください。

採用については組織体制を厚くし、採用にリソースを割いていること、TVerでの採用動画の展開等により、若い方たちにも効果的に訴求できたことによる結果と考えており、来期についても今期と同程度の採用を考えています。

それ以降については採用環境の競争激化を鑑み、退職率の低減も踏まえた採用施策を検討していこうと考えています。

決算説明会にて頂いた質疑応答集

ご質問

当社の回答

5 子会社化したエフ社の今期の業績貢献はどの程度でしょうか？

エフ社は年間で売上高が約3億円、営業利益が約2千万円の会社です。今期は第3四半期からの取り込みとなるため、業績寄与は限定的となりますが、来期以降は通期で取り込みとなります。

今後はソルクシーズグループ内の証券部門やコアネクストとのシナジーを高めていき、現行の売上高3億円以上の数字を残せるよう、期待をかけています。

6 SBIグループとの案件は拡大しているのでしょうか？

SBIグループとの案件では銀行関連が活発です。同社の銀行系の案件にはエフエフソルが深く入り込んでおり、規模感も順次拡大しています。エフエフソルが開発においてなくてはならない存在となっているため、今後も拡大を見込んでいます。

その他の分野でも当社がご支援している分野は多岐にわたり、SBIグループの成長も著しいため、今後も拡大が見込めるものとみています。

7 イー・アイ・ソルでは防衛・宇宙関連の案件も手掛けているとのことですが、どのような案件なのでしょう？将来的に大型化する可能性はありますか？

防衛関連の案件であるため、詳細は非開示とさせていただいております。イー・アイ・ソルが手掛けている案件にはそうした情報を開示できない分野が多いですが、強みである無線・センサ系を中心に、防衛・宇宙・航空といった分野では多くの引き合いをいただいている状況です。この分野は先にご説明したパートナー先のNI社が注力している先でもあり、今後も拡大が見込まれるものと考えています。

APPENDIX



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(2024/6月末現在)
決算期:	12月31日
従業員数	連結:827名 単体:512名 (2024/6月末現在)
役員:	代表取締役社長 秋山 博紀 常勤取締役 10名、社外取締役 4名、監査等委員会設置
子会社:	13社

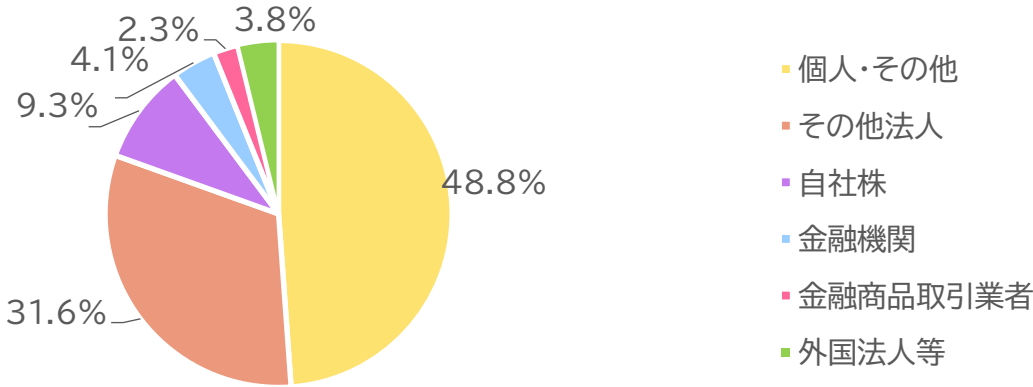


代表取締役社長 秋山 博紀

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)

2024/6末 株主構成

発行済み株式数
26.82百万株



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%
	(株)ヤクルト本社	1,060千株	4.0%
	日本マスタートラスト信託銀行(株)	473千株	1.8%
	ソルクシーズ従業員持株会	452千株	1.7%
	松下彰利	280千株	1.0%
	日本証券金融(株)	258千株	1.0%
	岩崎泰次	253千株	0.9%
	発行済株式数(2024年6月末現在)	26,820千株	100.0%

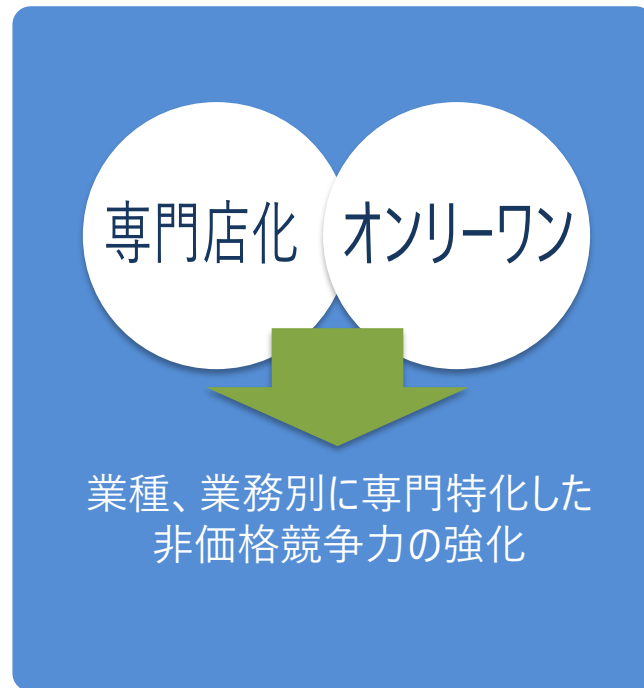
■ 上場市場 ： 東京証券取引所 スタンダード市場(証券コード:4284)

■ 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%)
(株)bubo	(53.1%)
(株)エフ	(100.0%)

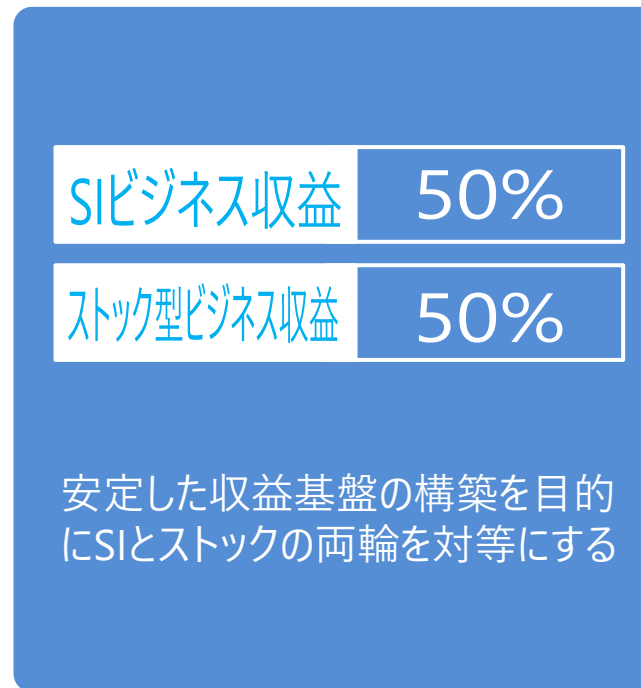
■ 親密出資先	
エンカレッジ・テクノロジー(株) スタンダード (3682)	(3.57%)
(株)エーアイ グロース(4388)	(5.05%)

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)



 株式会社ソルクシーズ 各業種に特化したITサービスとソリューションの提供 ■証券、信販・クレジット、生損保 ■情報・通信、メディア、製造、流通 ■官公庁 ■セキュリティサービス	 株式会社 インフィニットコンサルティング システムの企画・提案に関するコンサルティング、システムマネジメント支援 ■銀行、証券、信販・クレジット ■情報・通信、メディア、製造、流通	 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 ■信販・クレジット	 株式会社 エフ・エフ・ソル 銀行を中心としたソフトウェア受託開発事業、オープン系パッケージソフトの開発・販売 ■銀行・信用金庫	 株式会社 コアネクスト 投信・投資顧問会社向けのシステム開発、コンサルティングサービス ■投信・投資顧問、J-REIT	 株式会社 エフ 金融・証券業界向けの市場系フロントシステム・サービスの提供 ■証券 ■情報・通信	 株式会社 ノイマン 自動車教習所向け効果測定や学科学習システム、基礎システムの開発・販売。学生向けeラーニングシステムの開発・販売 ■自動車教習所 ■学習塾	 株式会社 Fleekdrive 企業向けオンラインストレージサービス及び、クラウド帳票サービス ■各種企業	 株式会社 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 一般消費者及び施設向けの複数センサーによる見守りシステムの企画・製造・販売 ■一般家庭、介護施設	 CoBrain 生成AIを活用して要求仕様の作成とレビューを支援する要求仕様AI添削ソリューション ■製造（自動車・OA機器）	 Eureka Box ソフトウェア開発現場の人材育成や技術定着を目指す、総合学習&実践プラットフォーム ■製造（自動車・OA機器）
 株式会社 アスウェア ICTインフラ分野のコンサルティングから提案・設計・構築まで支援 ■情報・通信	 株式会社 エクスモーション オブジェクト指向技術を用いた、組込システムの設計支援、人材育成のサポートなど実践型コンサルティング ■製造（自動車・OA機器）	 株式会社 bubo ソフトウェアテスト請負・技術者派遣・コンサルティング ※エクスモーションの100%子会社	 株式会社 イー・アイ・ソル 組込・制御・計測系を中心としたソフトウェア受託開発、ソリューションの開発・販売 ■製造 ■官公庁 ■航空宇宙・防衛								

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



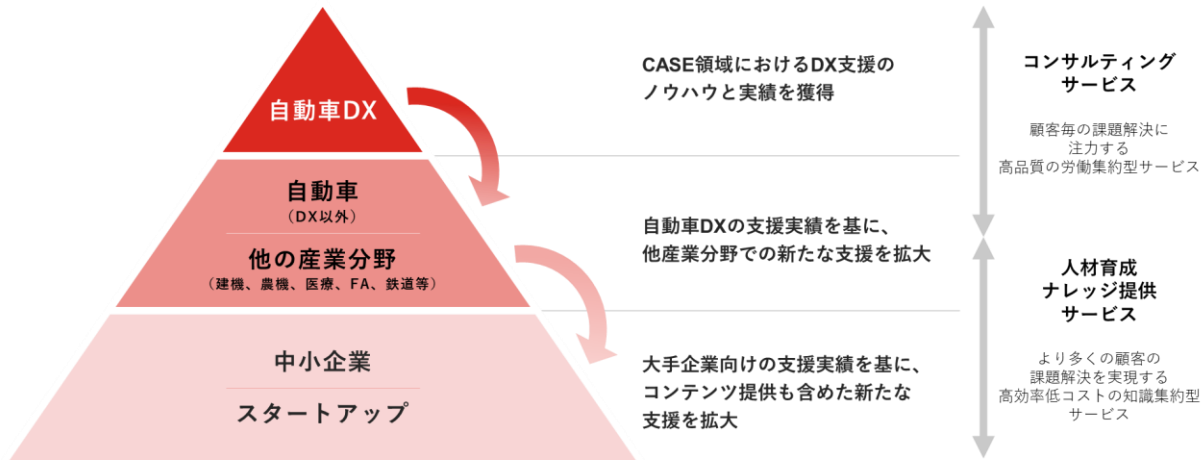
自動車教習所版DXを推進

- 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557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（2024年6月時点）
- 2024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。ソリューション拡販の体制構築を目的にベトナム支社設立（2024年2月）。



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
- ・ 生成AIを活用した開発支援サービス「CoBrain」β版は、今秋正式リリースに向け開発継続



- ・ **業務提携やM & Aを実施、事業規模拡大に着手**
 - ① 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
 - ② 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

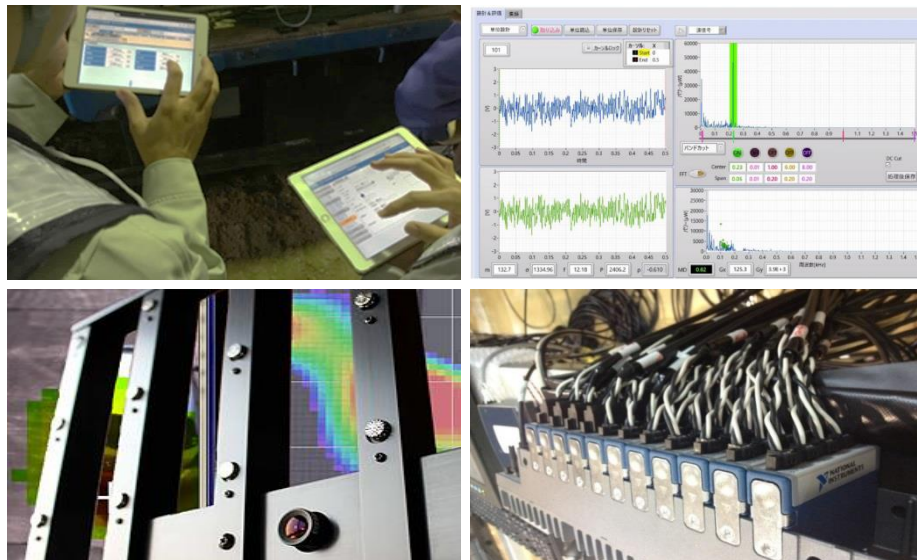
**上流工程からテスト設計を開始し、要求や設計の漏れを早期に発見することで、ソフトウェア開発に関して生産性や品質の向上を実現します

主な子会社の状況:イー・アイ・ソル(IoT・IIoT)

(株)イー・アイ・ソル



- 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。特に、状態監視・鉄道部門の売上が延伸。
- 6年連続過去最高利益を更新中。2024年度も過去最高売上・利益計画。
- 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

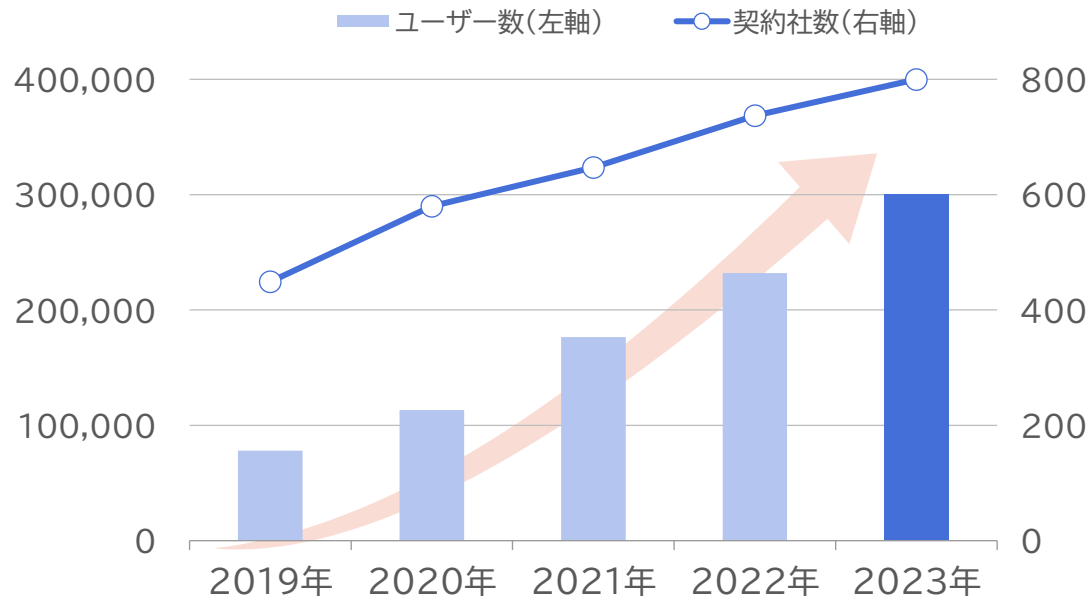


主な子会社の状況: (株)Fleekdrive(クラウドサービス)



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月ユーザー数30万突破**。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



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)



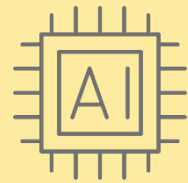
クラウド

- 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



- エクスモーションが、生成AI支援サービス「CoBrain」の正式リリースに向けた取り組みを推進
- 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・展開予定



FinTech

- ブロックチェーンやバーチャルカレンシー等SBI金融グループ企業のシステム開発を支援
- 国内のQRコード決済事業者向け、海外向け顧客管理業務等の開発案件へ参画を推進



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

中期経営計画(23/12期～25/12期)

(ローリング方式による更新)

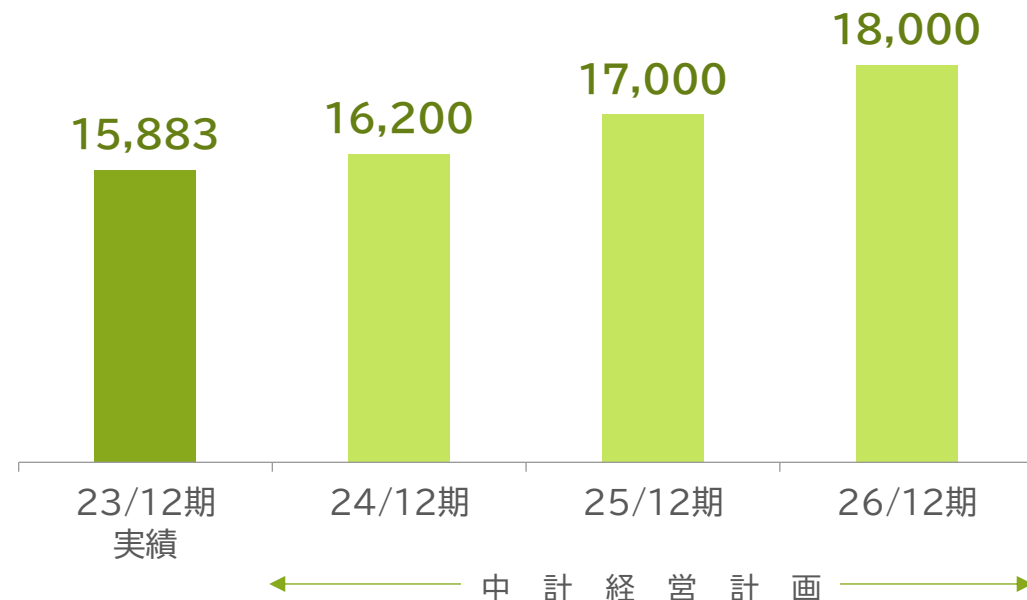


中期経営計画(ローリング方式)

- 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。売上高が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

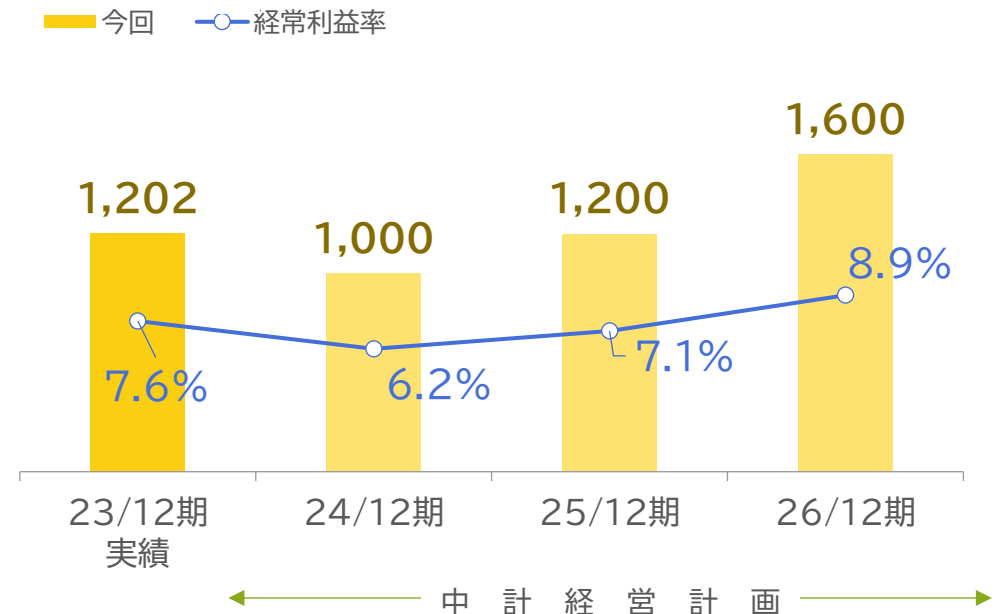
売上高

(百万円)



経常利益

(百万円)



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

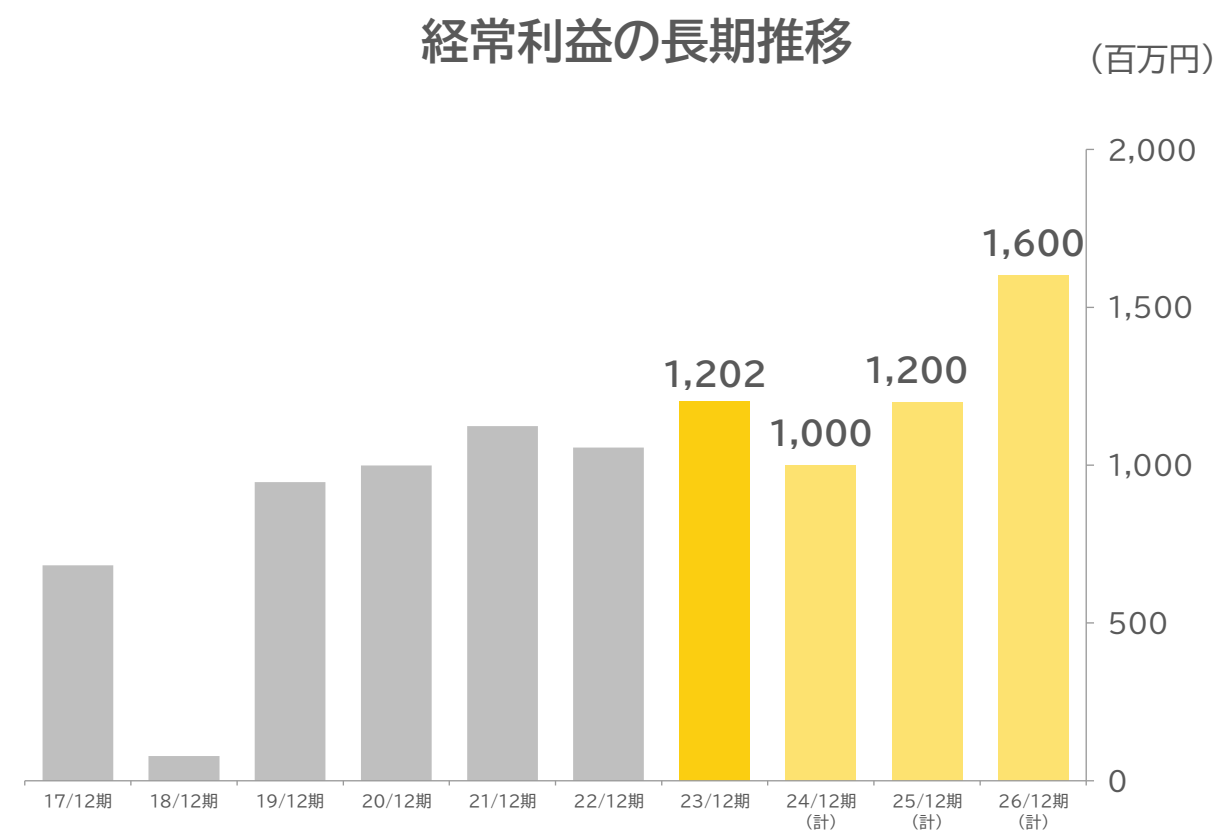
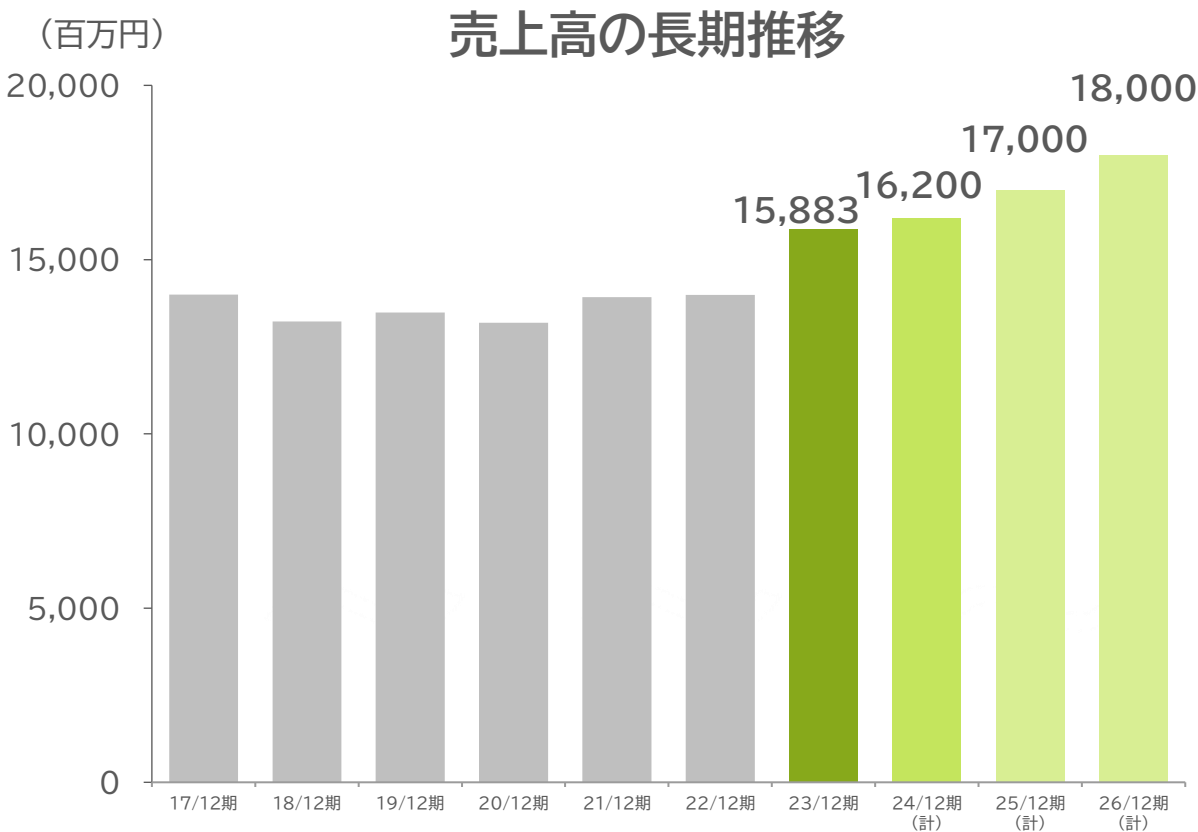
4 海外マーケットの拡大

・ ・ ・

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

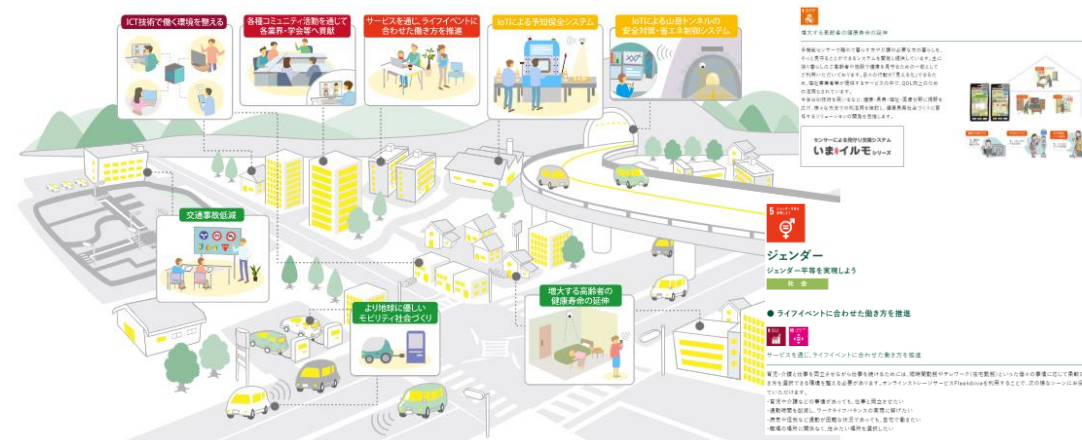
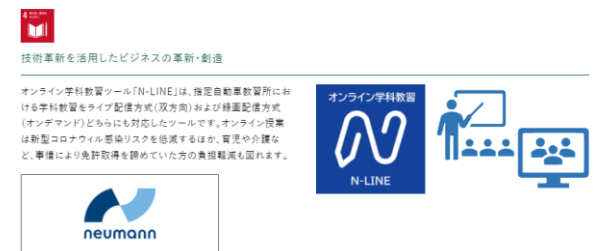
・利益面は先行投資の影響を受けるものの、売上高は每期過去最高値の更新を目指す



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>

