

SOLXYZ

株式会社ソルクシーズ
2023年12月期
個人投資家さま向け説明会資料





-
- ① ソルクシーズグループはどんな会社？
 - ② 業績・株主還元
 - ③ 中期経営計画
 - ④ トピックス
-

ソルクシーズグループは
どんな会社？

ソルクシーズグループはどんな会社？



SIの会社だけじゃないよ

金融の開発だけじゃないよ

いままでは、

「金融システムに強いシステム開発会社」



デジタルトランスフォーメーション(DX)で
日本のビジネスを導く会社



会社概要

商号:	株式会社ソルクシーズ (SOLXYZ Co., Ltd.)		
設立:	1981年2月4日		
事業内容:	ソフトウェア開発・運用・保守、組み込みソリューション		
本社所在地:	東京都港区芝浦3-1-21		
資本金:	14億9,450万円(2023/12月末現在)		
決算期:	12月31日		
従業員数	連結:791名 (2023/12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 5名、監査等委員会設置		
子会社:	12社		
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)		
主要株主:	SBIホールディングス(株)	4,300千株	16.0%
	(株)ビット・エイ (コメリグループ)	2,640千株	9.8%
	長尾 章	1,119千株	4.2%
	(株)ヤクルト本社	1,060千株	4.0%
	自社株	2,347千株	8.8%
	発行済株式数	26,820千株	

(2023/12月末現在)



代表取締役社長 秋山 博紀

1964年1月25日生
1987年1月 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)



I. 専門店化



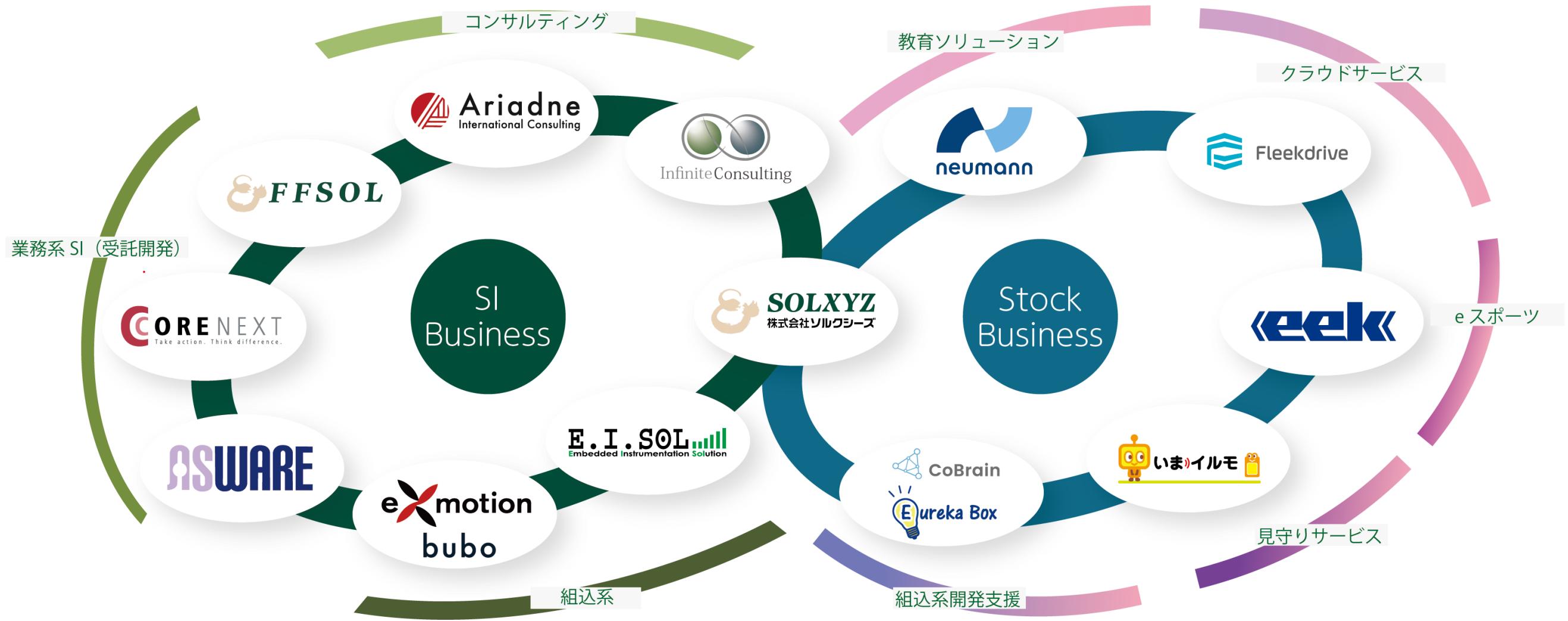
II. 収益構造の変革



III. グローバル展開



グループ会社の役割



ソルクシーズグループのセグメントについて

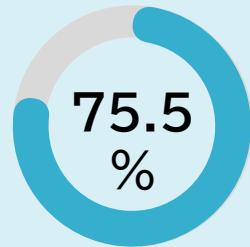


セグメント別 売上構成比

事業概要

グループ会社

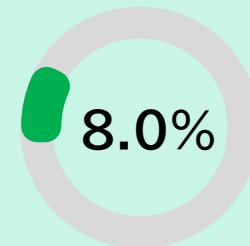
ソフトウェア開発事業



- 主にソフトウェア開発事業が中心
- 連結売上高に占める比率が最も高い主力事業

コンサル
ティング

コンサルティング事業



- 開発上流工程の設計・開発支援のコンサルティングが中心
- 専門性の高い領域のため利益率が高い

ソリューション事業



- ソフトウェアのライセンス、カスタマイズ、保守等のソリューションを展開
- ストックビジネスによる安定した収益を確保
- 将来の利益面の成長ドライバーとして期待





デジタルトランスフォーメーション(DX)



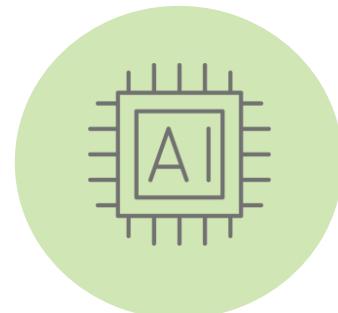
クラウド

- 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もソフトウェア設計の実績は増加傾向



- エクスモーションが、生成AI支援サービス「CoBrain」のβ版をリリース
- 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

- 送金システム等、SBI金融グループ企業のシステム開発を支援
- 地域金融機関向けFinTechプラットフォームのオープンAPI導入推進を支援



IoT

- 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
- 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

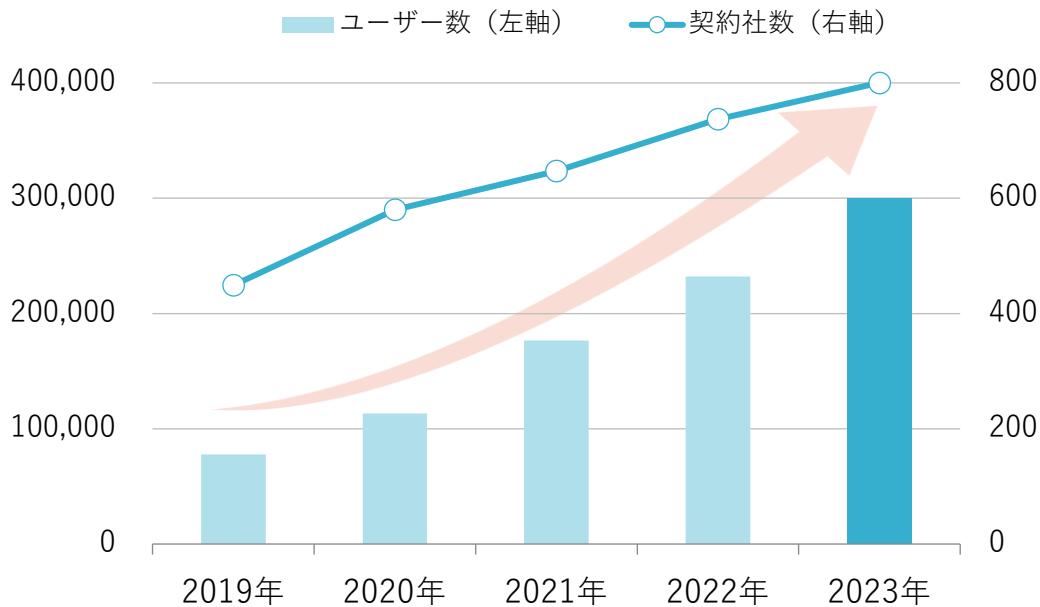
グループ会社① (株)Fleekdrive



Fleekdrive

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





企業向けに特化したオンラインストレージサービス



セキュリティ

堅牢なインフラと豊富な機能で情報資産を守ります



業務効率化

自動化機能により、日常の単純な業務にかかる時間を短縮します



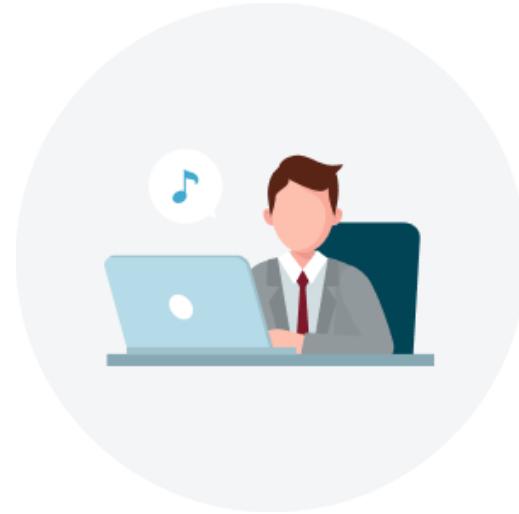
細かな権限設定

ユーザごとに権限を設定し、安全なファイル共有を実現します



動画コンテンツ活用

ダウンロード不要で大容量データの再生も可能にします



管理者の負担軽減

様々な機能で管理にかかる手間を最小限に抑えます



高度なセキュリティ機能

例えば...

- アップロード時に自動でウイルスチェック
- 全てのファイルを暗号化して保管
- アクセス元をIPアドレス制限し安心安全
- PDFのコピー・印刷制限で情報漏洩を防止
- ユーザ情報等の記載でPDFの持ち出しを管理、など

<input type="checkbox"/>	お気に入り		名前
<input type="checkbox"/>	♥	📁	テスト 0 Sp
<input type="checkbox"/>	♥	📄	画像 バージョン 73.58 KB
<input type="checkbox"/>	♥	📄	初期設定資料 バージョン 1.1.0.0 - 204.63 KB
<input type="checkbox"/>	♥	📄	店舗別売上管理表.xlsx バージョン 1.0.0.0 - 24.13 KB

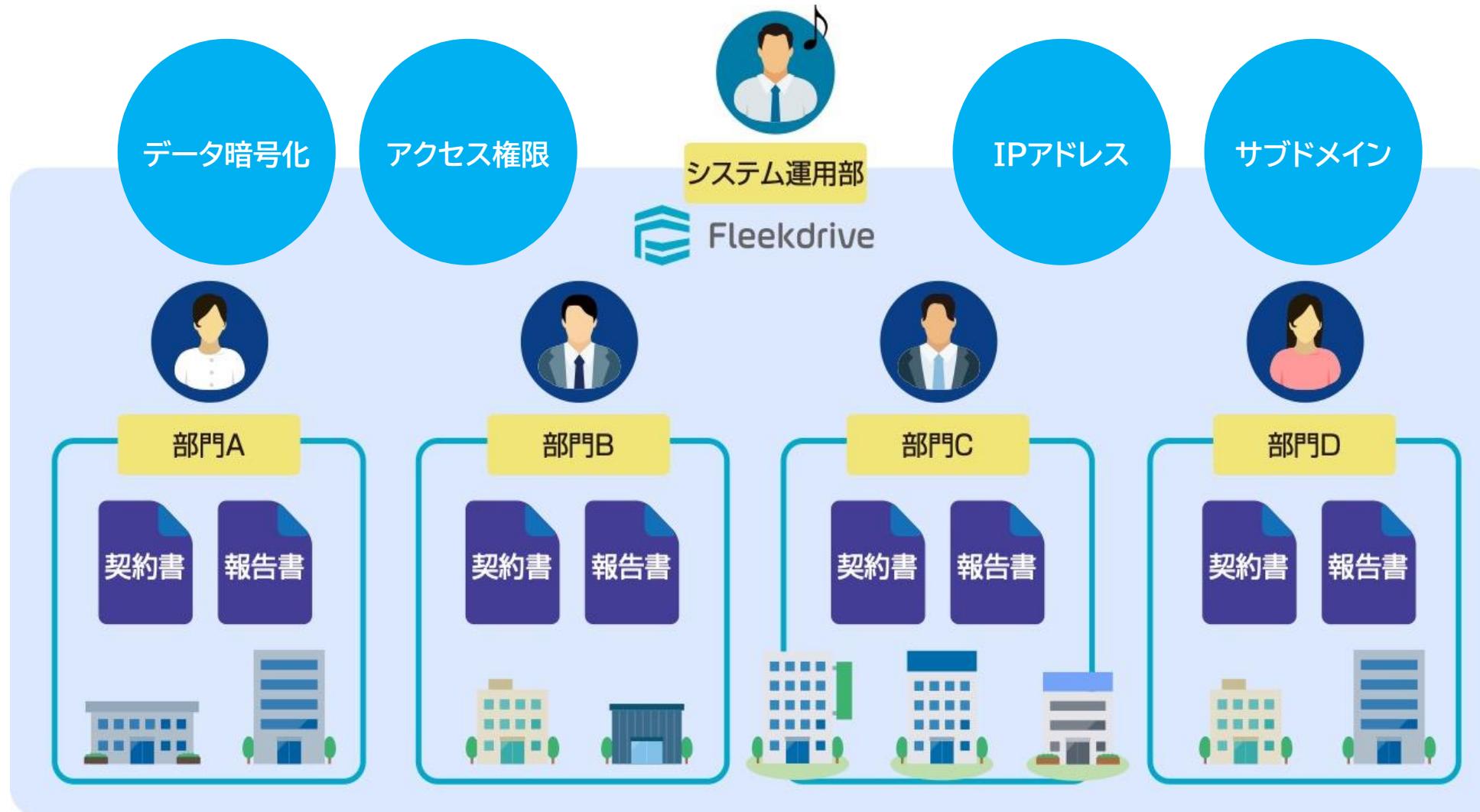
自動的に
ウイルス
チェック





住信SBIネット銀行株式会社様

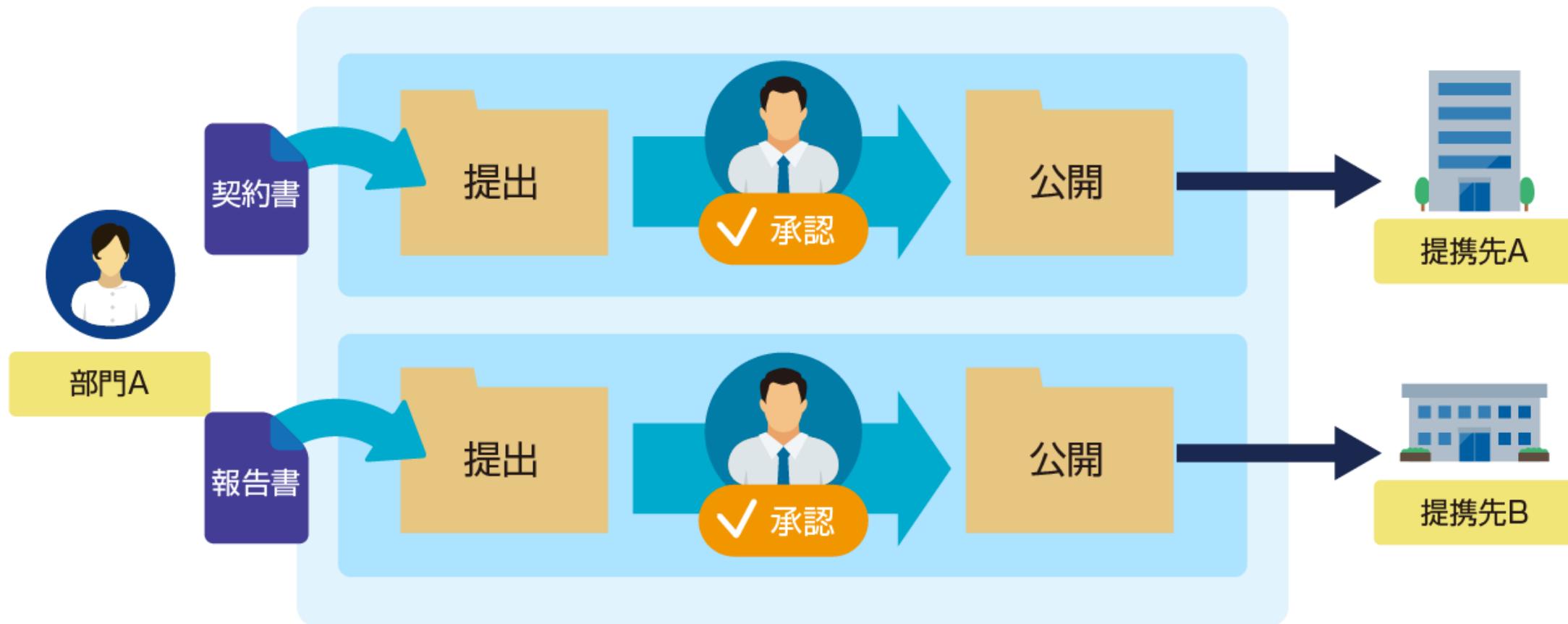
部門ごとにファイル共有サービスを利用していましたが、Fleekdrive導入でセキュアな一元管理を実現。



グループ会社① (株)Fleekdrive (事例:金融企業)



承認ワークフローで上長が内容チェックしたファイルを
提携先と共有する仕組みを構築





ニッキンに掲載

日本金融通信社 ニッキン※ 2023年8月4日号 掲載

- 社内の情報ガバナンスやセキュリティが強化
- 共有ファイルごとに承認フローを細かく設定することで情報漏洩を防止
- 協力会社とファイルを共有する場合は、IPアドレスで制限可能
- API連携により、自動化のバッチ処理や代理店による住宅ローン審査にも対応

※ニッキンは、日本金融通信社が販売・作成を行う日本最大の金融専門紙。発行部数10万部。

ニッキン

住信SBIネット銀行
ファイルなどクラウド管理
業務効率化や漏洩防止

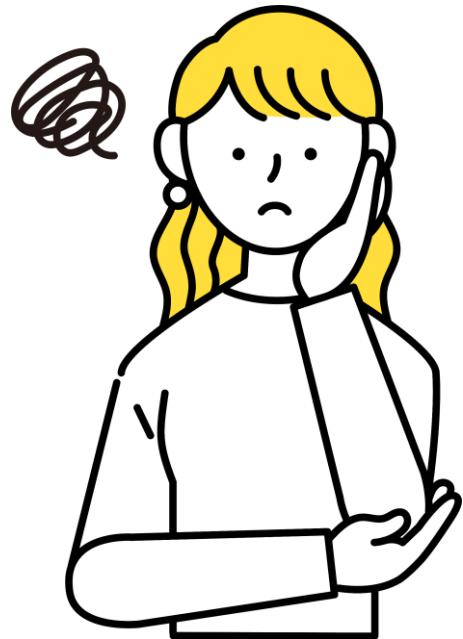
住信SBIネット銀行は、フリークラウドが提供するクラウドストレージ「Fleekdrive」を経由して入手する書類情報、データなどのコンテンツにより、内部向け資料ドラフトの迅速作成を実現した。Fleekdriveは、どこからでもアクセス可能でテレワークや現場で働く人との共有に役立ち、社内連携やコミュニケーション上の効果が期待でき、外でも安全に情報を共有することが可能だ。それまで部門ごとのバラバラだったファイル共有をFleekdriveに一本化し、部署間のファイルのやりとりが簡単になった。このクラウドストレージ導入により、社内の情報ガバナンスやセキュリティも強化。共有ファイルごとに承認フローを細かく設定することで情報漏洩を防止できる。また、協力会社と共有する場合は、IPアドレスで制限も可能。協力企業ごとのセキュリティポリシーに従

える仕組みのため、提携する金融機関も安心して情報共有ができる。なお、API（データ連携の接続仕様）連携も可能で、自動化のバッチ処理や代理店による住宅ローン審査にも対応できる。同行の佐藤武システム運営部長は、「クラウド化で社内の業務円滑化や精神的な負荷軽減などが図れている」と語る。

日本金融通信社が記事利用を許諾しています
ニッキン 2023年8月4日号 5ページ



損害保険会社による動画活用



課題

- 大量の動画を取り扱うために大容量のストレージが必要
- 自社のセキュリティ基準を満たしたサービスの採用が必要
- 各拠点からセキュアにアクセスするため、フォルダ単位によるIPアドレス接続制限が必要
- 動画のブラウザ再生が必要不可欠
- APIによる自社サービスとの連携

自動車事故

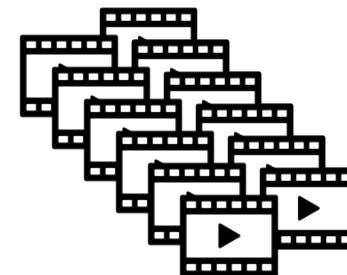


ドライブレコーダ

自然災害



スマートフォン



大量のデータ

保存先は？
共有は？
セキュリティは？

グループ会社① (株)Fleekdrive (事例:金融企業)



自動車事故



ドライブレコーダ

動画データ



アップロード

損保会社サービス



- ・事故状況の確認
- ・保険料の算出
- ・契約者情報の管理など

自然災害



スマートフォン

動画データ

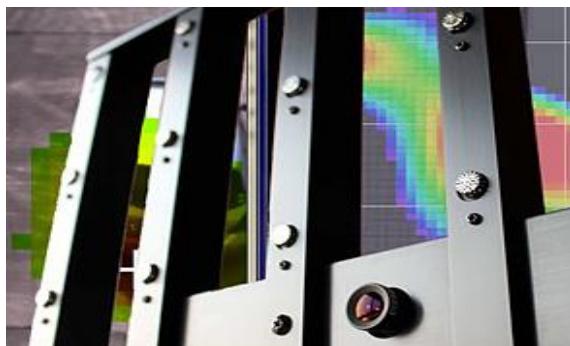
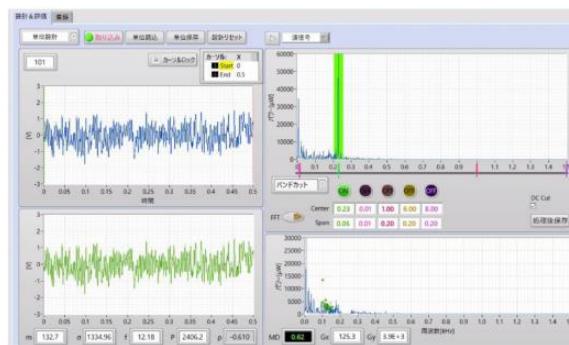


アップロード

損保会社サービス



- ・被害状況の確認
- ・保険料の算出
- ・契約者情報の管理など



- 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。**



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。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」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



グループ会社④ (株)エクスマーション



東証グロース市場:4394



- 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

- 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

業績・株主還元



- **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

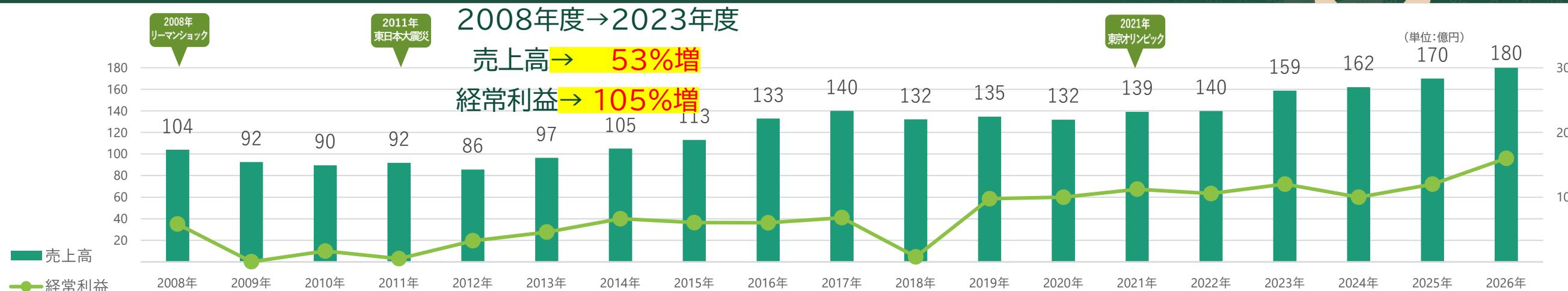
(単位:百万円)	2022/12期	売上高比	2023/12期	売上高比	前期比増減率	詳細
売上高	13,986	-	15,883	-	13.6%	総じて全分野で旺盛な需要。ソフトウェア開発事業が全体をけん引
売上総利益	3,341	23.9%	3,757	23.7%	12.5%	外注費の増加やソリューション事業の計画未達の影響はあったものの、前期と同等水準を維持
販売管理費	2,312	16.5%	2,612	16.4%	13.0%	人件費や広告宣伝費、子会社のM&A関連費用が増加も、経費削減に努め前期と同水準を維持
営業利益	1,029	7.4%	1,145	7.2%	11.3%	増収効果も大きく、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%	-

成長の軌跡



	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024 計画	2025 計画	2026 計画
売上高 (百万円)	10,397	9,249	8,950	9,178	8,570	9,656	10,507	11,315	13,288	14,001	13,228	13,478	13,186	13,922	13,986	15,883	16,200	17,000	18,000
経常利益 (百万円)	585	2	166	49	325	459	667	607	604	683	78	975	999	1,123	1,056	1,202	1,000	1,200	1,600
当期純利益 (百万円)	115	△1,106	6	△154	184	269	414	300	363	411	147	567	593	1,060	564	753	500	700	1,000
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024 計画	2025 計画	2026 計画
純資産 (百万円)	4,125	2,906	2,705	2,111	2,283	2,812	3,048	4,041	4,220	4,851	6,477	6,455	6,815	7,522	7,817	8,241	-	-	-
1株あたり 当期純利益 (円)	9.35	△90.13	0.51	△14.30	17.17	25.17	38.63	26.57	30.21	33.77	11.90	46.64	49.55	43.69	23.21	30.99	-	-	-
自己資本 当期純利益率 (%)	2.8	△31.6	0.2	△6.5	8.4	10.7	14.3	8.6	9.0	9.3	2.8	9.7	10.0	16.5	8.2	10.4	-	-	-
配当 (円)	10	-	5	5	5	5	5	5	8	8	15	16	17	12	12	12	-	-	-

※2021年9月30日を基準日として、普通株式を1株につき2株の割合で分割しました。
 Copyright 2024 SOLXYZ Co., Ltd. All Rights Reserved.

株主還元方針

- 23/12期は1株当たり配当額12.0円、24/12期は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

1株当たり配当金額の推移



※2021年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。

中期経営計画

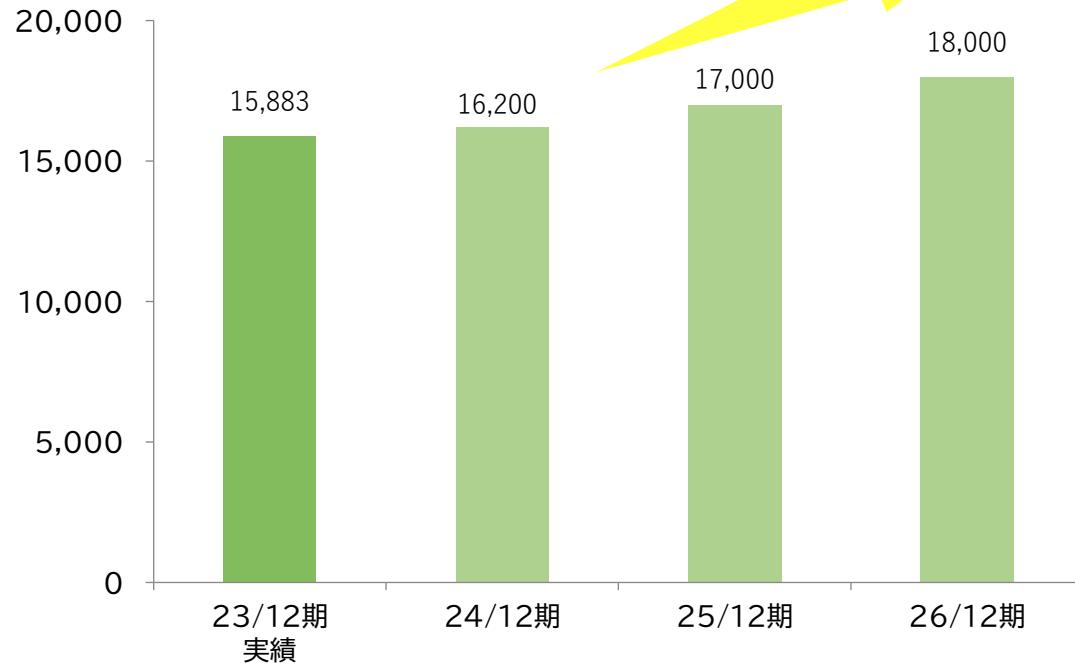


- 1 経営基盤の強化** 経営資源の成長分野への集中や、不採算部門の再構築を進める子会社とのシナジーが見込める成長分野に積極的に進出
- 2 SIビジネスの競争力強化** 業種・業務別の専門特化戦略を継続して推進、非価格競争力を強化するとともに、オフショア・ニアショア開発の積極利用により価格競争力を強化
- 3 ストック型ビジネスの強化・拡大** FleekdriveやIoTソリューションなどのストックビジネスを強化。将来的に営業利益額において50:50の比率を目指す
- 4 海外マーケットの拡大** 海外マーケットへの製品・サービス展開を通じ、新たなストック型ビジネスの基盤とする。足がかりとして、自動車教習所向けソリューションのベトナムへの展開を推進

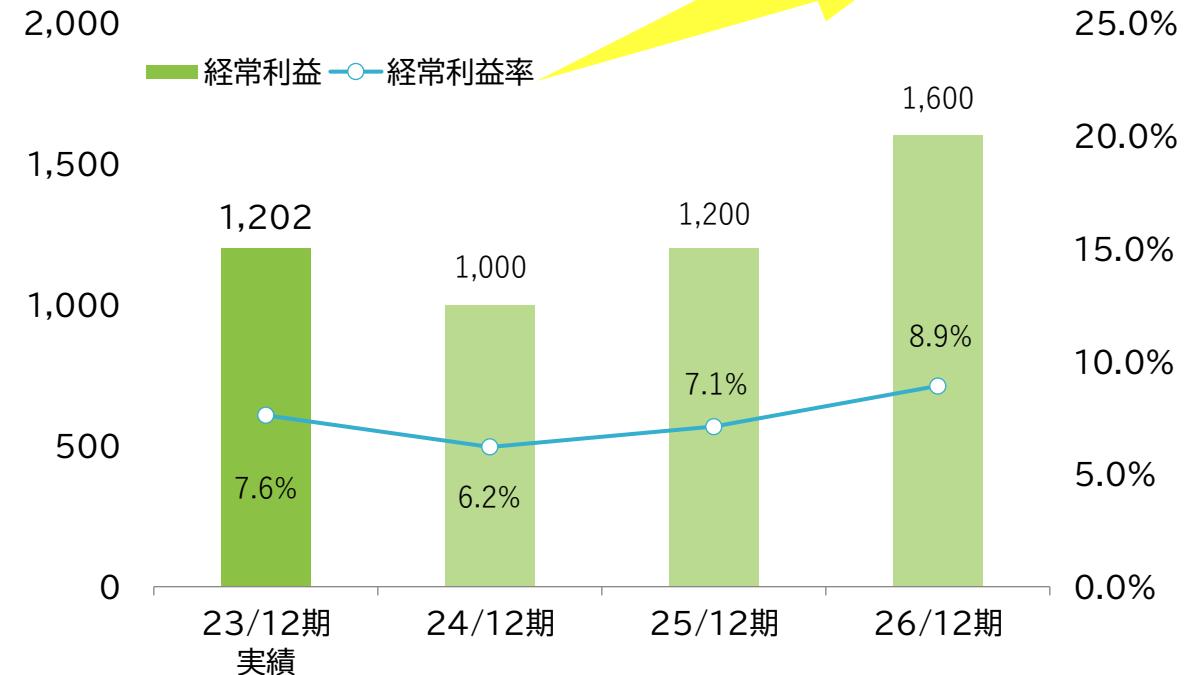
中期計画目標数値

- 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、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



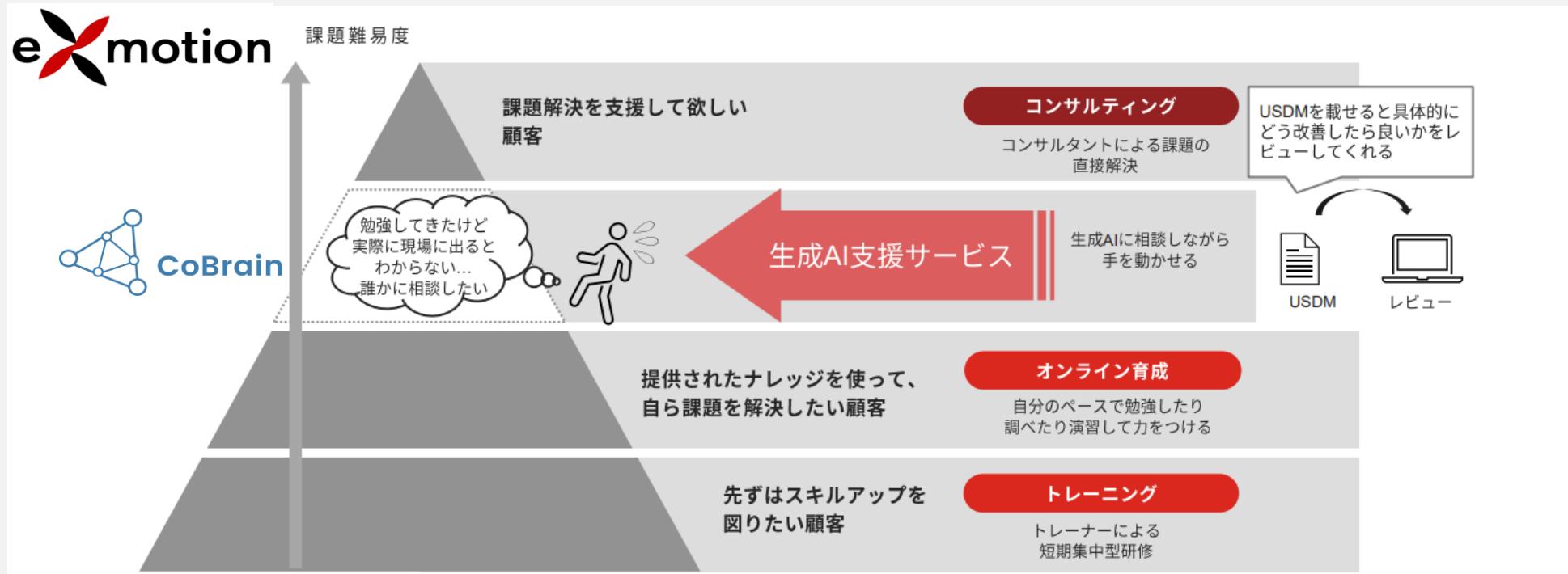
経常利益



トピックス



エクスマーションが 生成AI支援サービスの開発に着手



- エクスマーションが生成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

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
- 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
- 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により、業界ニッチトップとしての優位性確立へ



自社クレジット基幹サービスが他社サービスと連携



- 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



TVerにて動画広告を配信開始

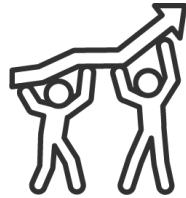


- 当社の知名度・採用者数の向上を目的に、積極的な採用活動の一環として、TVerにて採用向け動画広告を配信
- 新卒者を主なターゲットに、今後も積極的な採用活動を行う
- 動画本編へのリンクは [>>こちら](#)

改めて、ソルクシーズグループの強み



金融系開発に強み。特にクレジットが得意



成長を期待できる子会社が多い



FinTech/IoT/AI/CASE/クラウド”に注力



多彩なDX支援実績あり

ソルクシーズグループはどんな会社？

「金融システムに強いシステム開発会社」から



「DXで日本のビジネスを導く会社」へ

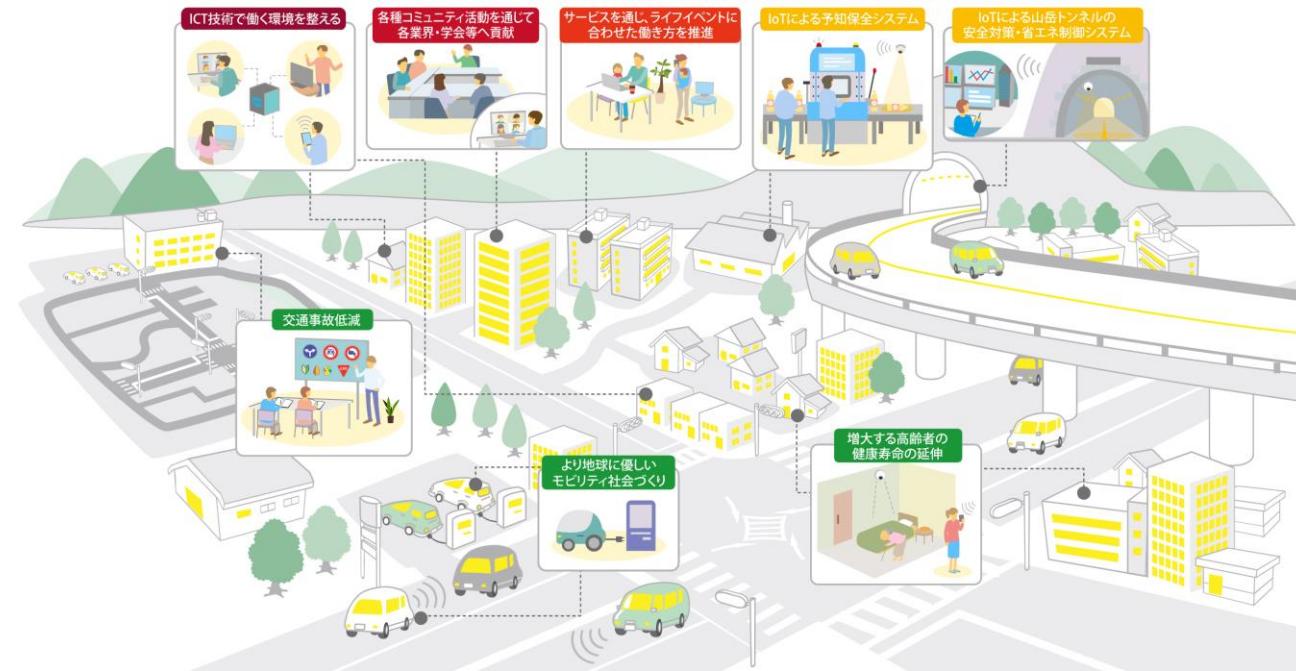


APPENDIX

ソルクシーズグループ「SDGs VISION 2030」



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



経営のモットー

愛と夢のある企業



経営理念

高い技術力を持ち
社会に貢献する

お客様に最高の
満足を提供する

皆が夢を持ち続けられる
企業を目指す

グローバル企業を
目指す

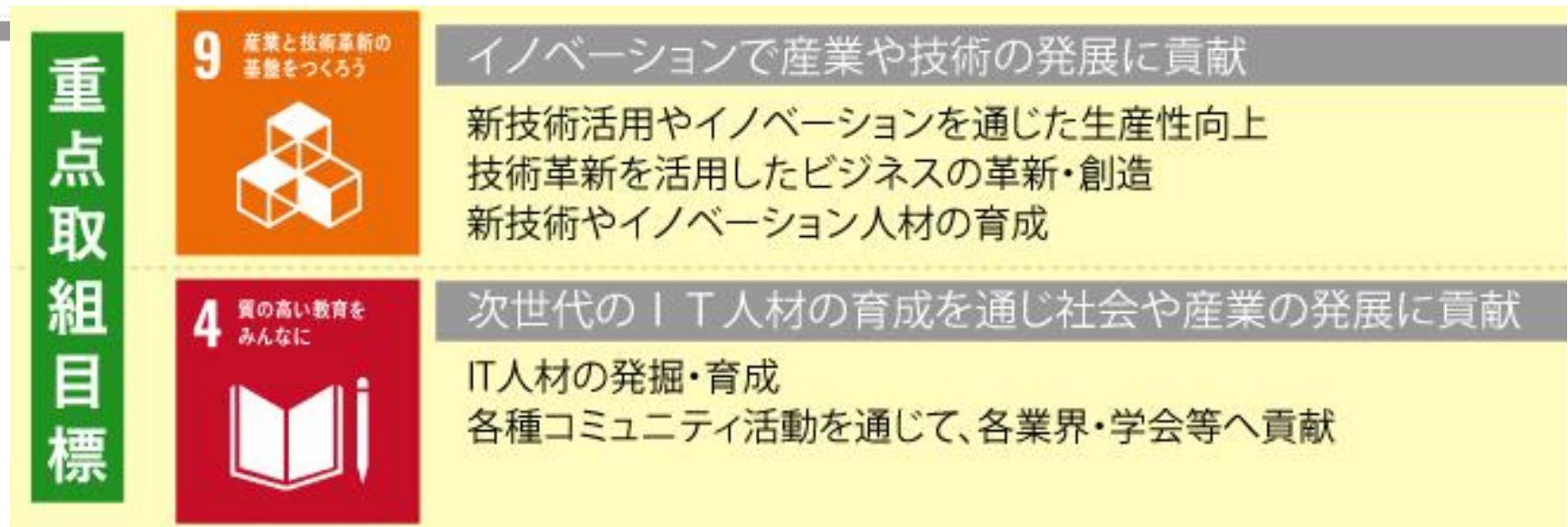
新ビジネス・新技術へ
チャレンジする

SDGs達成に向けた重点取り組み目標



SDGsの17の目標に対し、4と9を重点目標に設定

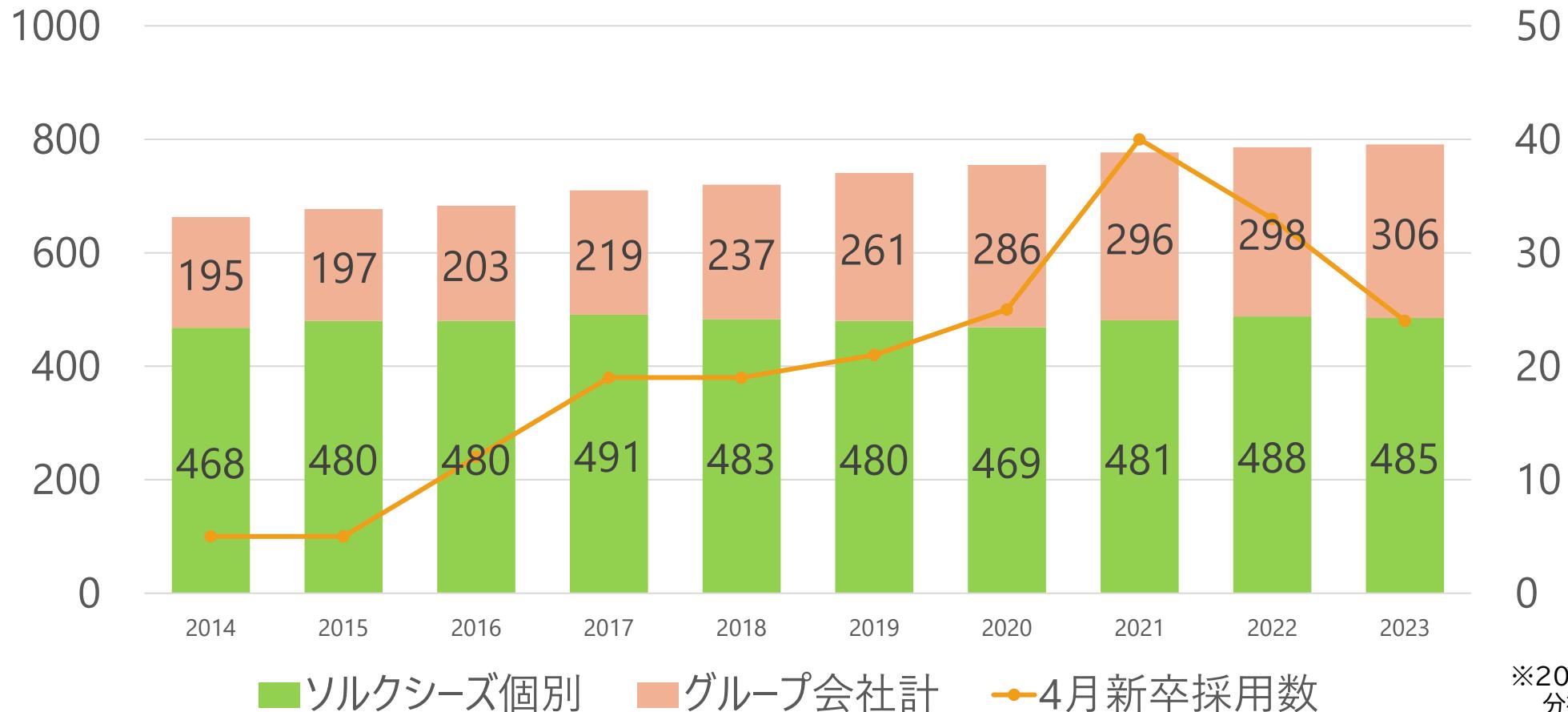
世界が直面する経済・社会・環境の三側面における関連課題との相互関連性・相乗効果を重視し、統合的向上を目指してまいります。



採用者数の推移

- グループ全体では2014年度以降、663名→791名と**19.3%増員**
2024年度新卒採用数47名(単体36名、グループ11名)

従業員数の推移



※2019年5月にFleekdriveを分社化した事による増減あり

APPENDIX ソルクシーズグループ



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 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



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、基幹システムの開発・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

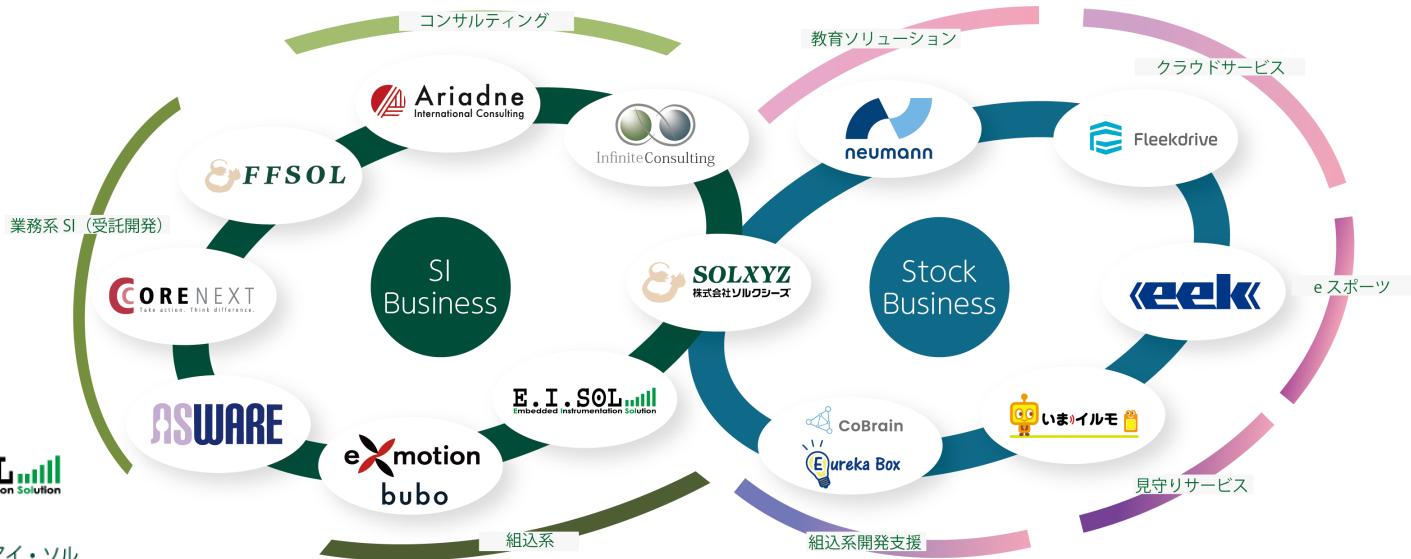
- 専門学校・教育機関
- 各種企業



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



ソルクシーズグループは
SIビジネスとストックビジネスの両輪で
お客様のニーズに最適な
ソリューションをご提供します



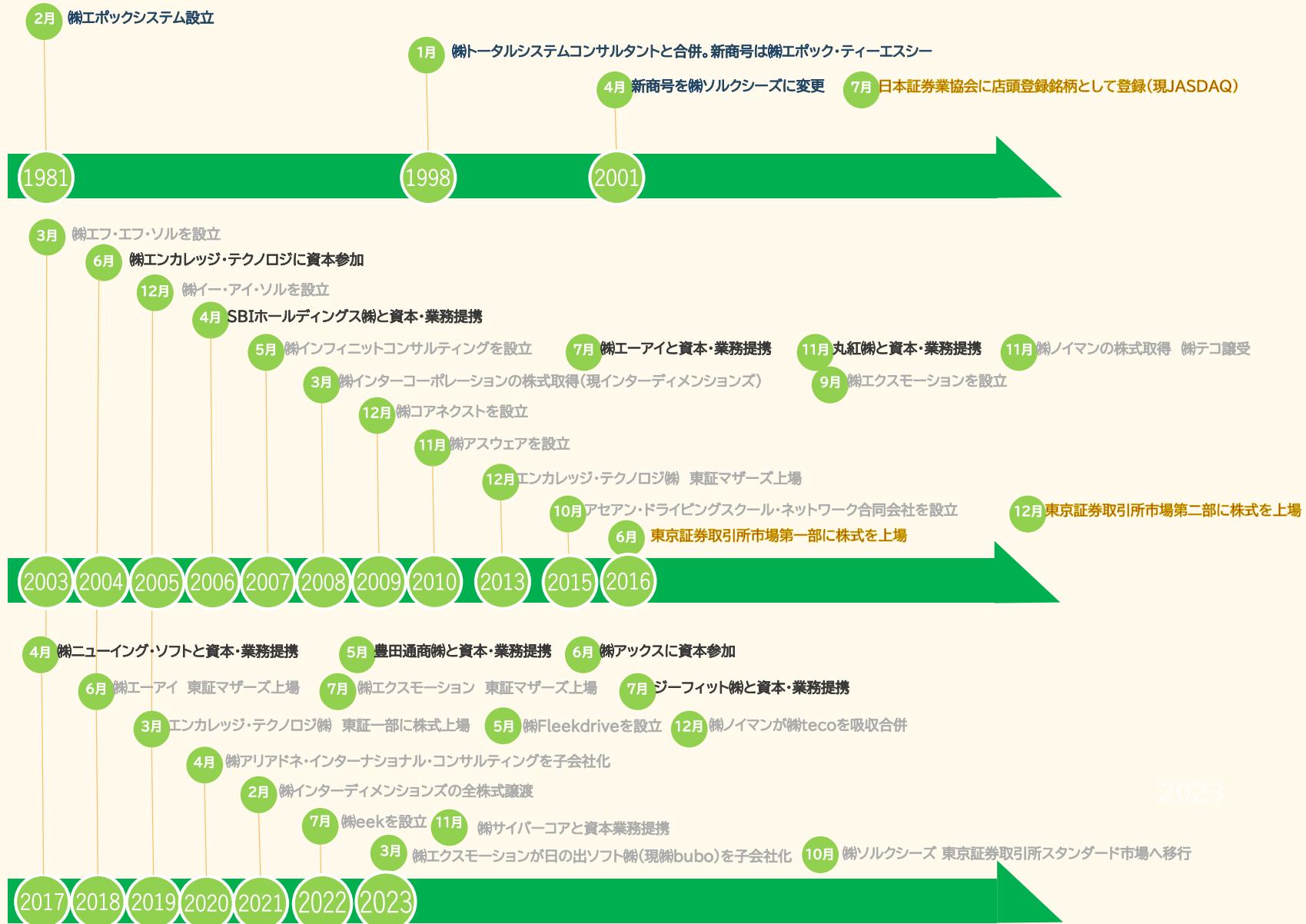
APPENDIX 沿革



設立～上場

グループ構築開始～東証一部上場

新たな企業価値向上に向けた
新ステージ



免責事項

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

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

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

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

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

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



DXで日本のビジネスを導く会社へ

SOLXYZとは究極（XYZ）の問題解決（Solution）を提供したい
という願いを込めた社名です。

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

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