



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
ITを通じてよりよい社会の実現を目指す

決算短信補足資料 2023

社名について

社名の「ソルクシーズ」は、アルファベット表記では、“SOLXYZ”と書きます。
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。

ロゴマークについて

ロゴマークは、“&”をデザインしたものです。
お客様と、株主様と、社員と、パートナーと共に成果を…の気持ちを込めています。
“&”は元々“e”と“t”の合字によって形成されたもので、
“et”はラテン語で“und”（～と共に）を意味します。



経営の基本方針

当社グループは最新の情報技術（IT）を駆使し、お客様にご満足頂ける最適なITソリューションを提供することを基本方針とし、この方針に沿った継続的な努力により社業の拡大・発展を期します。また、最適なITソリューションの提供を通じ、社会に貢献することを会社の使命といたします。

経営のモットー

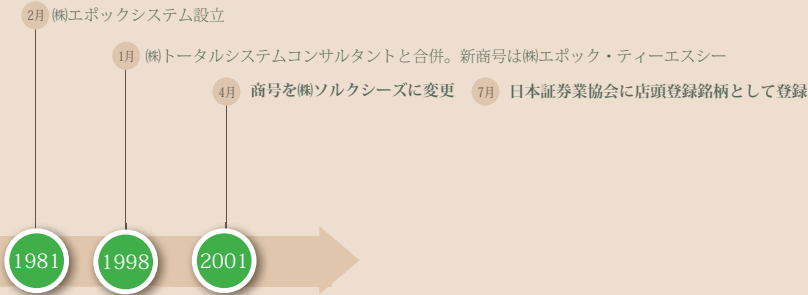
「愛と夢のある企業」を目指します。合理性に裏打ちされた厳しさは当然必要ですが、ともしれば合理性に偏重しがちなソフトウェア開発が仕事の中心であればこそ、その経営には愛と夢が必要と考えます。

経営理念

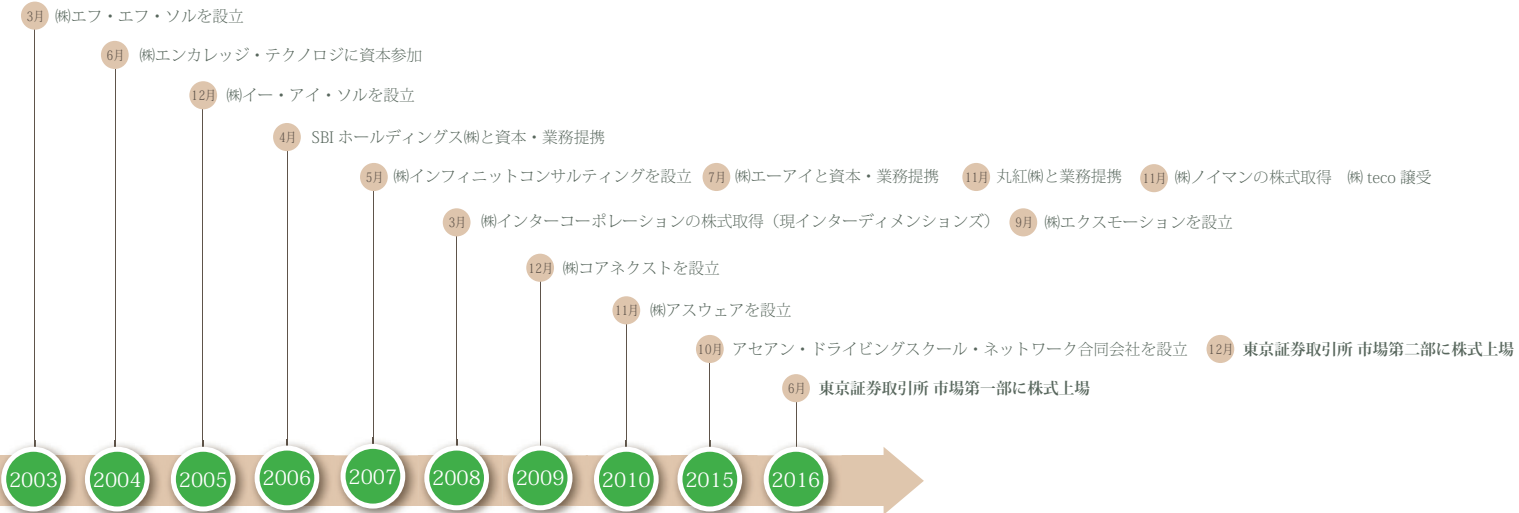
1. 高い技術力を持ち社会に貢献する
2. お客様に最高の満足を提供する
3. 皆が夢を持ち続けられる企業をめざす
4. 新ビジネス・新技術へチャレンジする
5. グローバル企業をめざす

激変する業務環境、根底から変わりつつある業務構造に合わせ、私たち自身の意識、スキル、業務プロセスを変えてまいります。若いメンバーからなる組織のまとまりを活かし、スピードを大事にしながら、大胆な発想の下、変化に果敢に挑戦し続けます。また、こうした姿勢があってはじめて同じような状況におかれているお客様の変革を支えることが出来るものと確信しております。

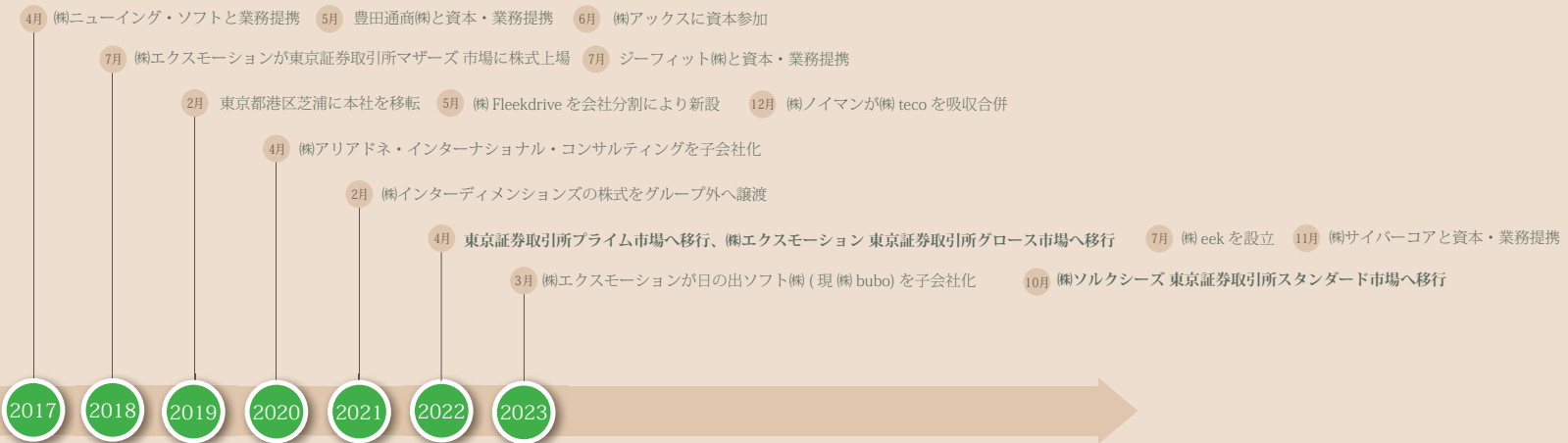
設立～店頭公開まで



グループ会社設立～
一部上場まで



グループ会社上場～
今後の躍進



2023年度 通期 連結実績・個別実績

2023年度 通期概況	1
連結業績の推移（5ヶ年推移）	2
セグメント別業績の推移	3
要約連結貸借対照表（5ヶ年推移） / （前期末比増減）	4
個別業績の推移（5ヶ年推移） / 前年同四半期増減分析	5
個別業種別売上 / 売上上位20社	6
要約個別貸借対照表（5ヶ年推移） / （前期末比増減）	7

企業集団の状況・トピックス・当グループの強み

企業集団の状況	8
2023年度 トピックス	9,10
当グループの強み	11

2024年度 計画

2024年度 業界別市場動向	12
2024年度 取り組み方針	12
2024年度 計画 / 中期計画	13

資料

従業員の推移	14
株主の状況	14
会社情報	15
用語解説	16

通期実績サマリー

全体サマリー

- D X推進に伴う開発需要は昨年に続き堅調に推移。昨年影響を受けた半導体不足による受注・納品の遅れ、「収益認識に関する会計基準の適用」などもほぼ解消された結果、売上高は前期比 13.6% 増となり過去最高数字を更新。売上総利益・営業利益・経常利益についても過去最高の数字を計上。

ソフトウェア開発事業

- 金融系は、システム開発需要が高まった証券領域に加え、SBI グループ向け金融及びサービサー向けシステム開発の領域が伸長。
- 産業系は大手ベンダーとの関係強化により、広範な業種に亘り開発需要の取り込みを推進した結果、売上高は前期比 10.4 ポイントの増収。
- 機器販売では、官公庁関連の大型案件特需が増収に大きく寄与。
- 今期は、新規顧客獲得などエンドユーザー売上が拡大し、直接顧客売上比率は前期比で 5.6 ポイント上昇。

コンサルティング事業

- エッジコンピューティング系は、従来の C A S E 領域における自動車 D X、エンジニアへのリスクリング支援に加え、ソフトウェアテスト専門会社の bubo を子会社化。テスト分野を含めた自動車業界向けトータルコンサルティングが稼働もあり増収も、M&A 費用および信託型ストックオプション費用増加により、大幅な減益。
- クレジット系は、大手外資系決済プラットフォームなどの日本参入支援を中心に推進。新規参入における経済産業省の登録支援、クレジットカード番号等取扱契約締結事業者登録支援、包括信用購入あっせん事業者登録支援などのコンサルティング案件および登録後の継続フォローを進める。

ソリューション事業

- 自動車教習所向けは、オンライン学科教習ツール「N-LINE」が引き続き好調。契約校数は 525 校（シェア 7 割）と増加傾向。また、「N-LINE」の他業界展開（ドローン講座）もスタート。当期は、デジタル教材「N-PLUS」とのクロスセルが好調で増収増益に寄与。
- エッジコンピューティング開発は、半導体不足の解消により、先延ばししていた納品が進み大幅な増収となる。当期では、鉄道向けの状態監視や空調設備の不良検知など製造業界の需要を取り込むことができた。
- クラウドサービスは、既存顧客へのアップセルが伸長するも、新規顧客向けのリード獲得などが低調となり増収ペースは鈍化。開発投資は当期で収束しており、来期は営業に注力した活動を推進。尚、収益認識に関する会計基準適用の影響が解消され、前期比で増収増益となる。

(単位:百万円)

	2022年12月期 実績	2023年12月期 計画	2023年12月期 実績	計画 達成率	前期比 伸び率
売上高	13,986	16,200	15,883	98.0%	+ 13.6%
営業利益	1,029	1,250	1,145	91.6%	+ 11.3%
当期純利益	564	750	753	100.5%	+ 33.5%

足元の事業環境

全体サマリー

- 近年の円安・原材料費の高騰による物価上昇の対応する為、当期実施したベースアップを来期においても実施する予定。人権費増加により利益を押し下げるが、社員採用をより積極的に展開し層に厚みを持たせることで、トップラインの上昇および増益につなげる。
- M&A により SI 会社の買収を推進し、育成も併せて行い、不足している開発リソースの早期拡充を図る。

ソフトウェア開発事業

- 金融系は、クレジット・証券を中心に D X 推進に伴う開発需要は引き続き続くと見込まれる。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、純新規案件獲得を推進する。
- 産業系は、比較的景気の影響が少ない官公庁および製造業中心に開発需要は堅調に推移する見通し。大手ベンダーとの関係強化を図り、Salesforce 開発など付加価値の高い案件に注力し、利益率向上を推進する。
- 機器販売は、来期において大型案件特需の反動による落ち込みが予測される。
- 基盤系開発は、ハイブリッドクラウド化・マルチクラウド化などの D X 投資需要に、引き続き対応予定。

コンサルティング事業

- エッジコンピューティング系は、これまでのコンサルノウハウと Eureka Box に蓄積されたナレッジを活用し、生成 AI を活用した新たな支援サービス「CoBrain」を推進。中核である自動車業界向けコンサルティング事業では、電気自動車向けの支援需要の伸びが予測され、コンサルタントのアサインに注力する。
- クレジット系は、北米・南米・ヨーロッパなどの大手外資金融機関への日本参入支援コンサルティングからコンプライアンス支援まで、トータルコンサルティングを推進。新事業として、岡山県真庭市などの地方自治体向け D X 支援にも取り組んでおり、都市の再開発や廃校施設の再利用事業に、ソルクシーズグループのソリューションを駆使して自治体 D X への貢献を図る。

ソリューション事業

- 自動車教習所向けは、新たな教習所 D X として「デジタル教習原簿 N-reco」を提供開始。これまで紙で記録されていた教習・検定実績情報を全てデジタル化するソリューションであり、教習所における業務効率化とミス防止が可能。海外ではベトナムの各自動車教習所への横展開を見据え、ソリューションのローカライズ・実証実験を重ねる。
- エッジコンピューティング開発は、製造業を中心に工場の製造ラインなどの故障検知を可能とする状態監視/予知保全の需要が伸長。また、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創出予定。
- クラウドサービス
ストレージサービス「Fleekdrive」、帳票サービス「Fleekform」を中心に、顧客向けへのサービス提供に加え、サービス提供事業者向けに API 連携・OEM 連携を拡大し、裾野を広げた営業展開を推進。

その他

新たな取り組みなど

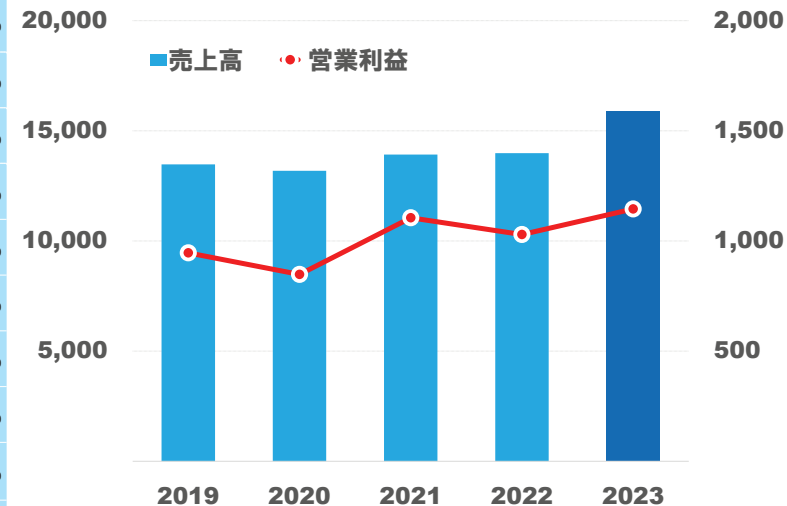
- 「令和 6 年能登半島地震」の被災地支援を実施
令和 6 年能登半島地震による被災者の支援および、被災地の復興に役立てていただくため、東京都の「令和 6 年能登半島地震東京都義援金」を通じて 200 万円の寄付を実施。
- 「第 1 回社内 e スポーツ大会」を実施
e スポーツビジネスを推進する eek が軸となり、ソルクシーズグループ無いにおいて、新しい社員交流促進を目的として e スポーツ大会を初開催。普段、顔を合わせない社員同士による試合を重ね、年齢・役職の垣根を超えた交流を実現。今後は、会社の知名度向上と人材確保に繋げていく。

(単位:百万円)

	2019年度 通期実績		2020年度 通期実績		2021年度 通期実績		2022年度 通期実績		2023年度 通期計画		2023年度 通期実績			
	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	計画 達成率	前期比 伸び率
売上高	13,478	100.0%	13,186	100.0%	13,922	100.0%	13,986	100.0%	16,200	100.0%	15,883	100.0%	98.0%	13.6%
ソフトウェア開発事業	10,175	75.5%	9,817	74.5%	10,514	75.5%	10,727	76.7%	11,900	73.5%	11,984	75.5%	100.7%	11.7%
コンサルティング事業	1,199	8.9%	1,170	8.9%	1,148	8.2%	1,221	8.7%	1,400	8.6%	1,277	8.0%	91.3%	4.6%
ソリューション事業	2,103	15.6%	2,198	16.7%	2,259	16.2%	2,037	14.6%	2,900	17.9%	2,621	16.5%	90.4%	28.7%
売上原価	10,408	77.2%	10,122	76.8%	10,536	75.7%	10,644	76.1%	12,400	76.5%	12,125	76.3%	97.8%	13.9%
売上総利益	3,070	22.8%	3,063	23.2%	3,385	24.3%	3,341	23.9%	3,800	23.5%	3,757	23.7%	98.9%	12.5%
販売管理費	2,123	15.8%	2,215	16.8%	2,280	16.4%	2,312	16.5%	2,550	15.7%	2,612	16.4%	102.4%	13.0%
営業利益	946	7.0%	848	6.4%	1,105	7.9%	1,029	7.4%	1,250	7.7%	1,145	7.2%	91.6%	11.3%
ソフトウェア開発事業	598	4.4%	540	4.1%	757	5.4%	815	5.8%	1,000	6.2%	936	5.9%	93.6%	14.8%
コンサルティング事業	237	1.8%	137	1.0%	154	1.1%	202	1.4%	250	1.5%	132	0.8%	52.8%	△34.7%
ソリューション事業	110	0.8%	169	1.3%	193	1.4%	11	0.1%	0	0.0%	76	0.5%	n.a.	589.7%
営業外損益	28	0.2%	151	1.1%	18	0.1%	27	0.2%	-	n.a.	57	0.4%	n.a.	109.7%
経常利益	975	7.2%	999	7.6%	1,123	8.1%	1,056	7.6%	1,250	7.7%	1,202	7.6%	96.2%	13.8%
特別損益	△24	△0.2%	22	0.2%	82	0.6%	△14	△0.1%	-	n.a.	3	0.0%	n.a.	n.a.
税金等調整前純利益	951	7.1%	1,021	7.7%	1,205	8.7%	1,042	7.5%	1,250	7.7%	1,205	7.6%	96.5%	15.7%
法人税等調整額	327	2.4%	397	3.0%	102	0.7%	412	2.9%	500	3.1%	441	2.8%	88.3%	7.2%
非支配株主に 帰属する純利益	56	0.4%	30	0.2%	43	0.3%	65	0.5%	-	n.a.	10	0.1%	n.a.	n.a.
親会社株主に 帰属する純利益	567	4.2%	593	4.5%	1,060	7.6%	564	4.0%	750	4.6%	753	4.7%	100.5%	33.5%
減価償却費	207	1.5%	245	1.9%	304	2.2%	339	2.4%	-	n.a.	390	2.5%	n.a.	15.1%
のれん償却費	44	0.3%	45	0.3%	12	0.1%	1	0.0%	-	n.a.	15	0.1%	n.a.	n.a.

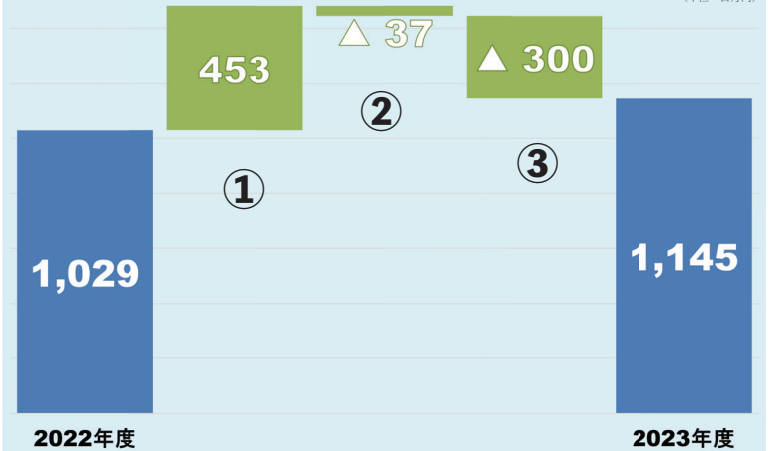
売上高及び営業利益の推移

(単位:百万円)



営業利益分析

(単位:百万円)



- ① 売上高増加：主力であるソフトウェア開発事業が牽引
- ② 粗利率微減：外注費増等により0.2ポイント粗利率が減少
- ③ 販管費増加：広告宣伝費、M&A関連費用等が増加

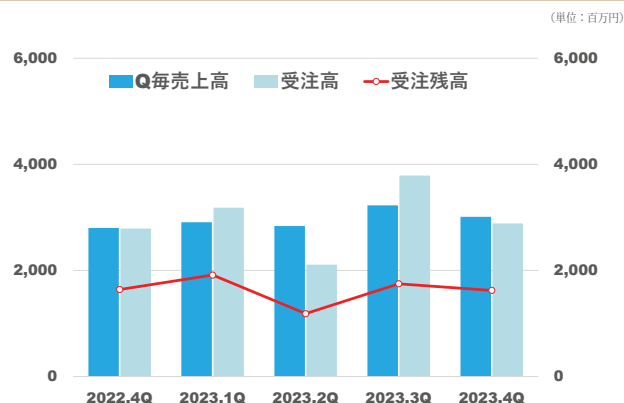
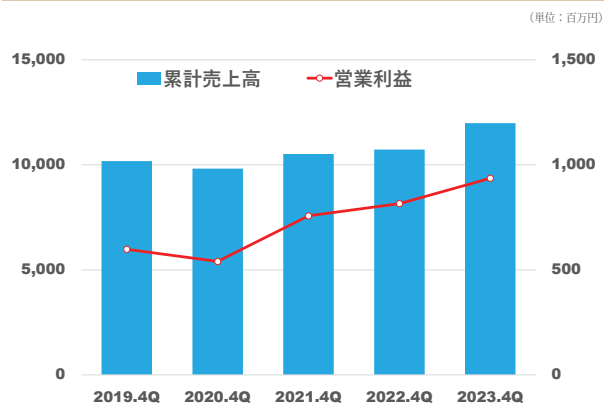
セグメントの定義

- ソフトウェア開発事業
委託を受けて行う情報システムの分析、設計からプログラム開発及び移行までのサービスの売上等のSI業務、並びに保守管理(AMO)、機器販売の売上を指し、組織的にはソルクシーズの各部の売上、連結子会社エフ・エフ・ソル、コアネクスト、アスウェアの各売上を対象としています。
- コンサルティング事業
ソフトウェア開発の上流工程における設計支援、システム構築の企画・提案等のコンサルティングサービスの売上を指し、組織的には連結子会社インフィニットコンサルティング、エクスマーシオン、アリアドネ・インターナショナル・コンサルティングの売上を対象としています。
- ソリューション事業
パッケージソフトのライセンス、カスタマイズ(周辺システムの開発を含む)、保守等の売上を指し、組織的には連結子会社ノイマン、Fleekdrive、イー・アイ・ソルの売上を対象としています。

セグメント別売上高及び営業利益の推移

受注残高の推移

ソフトウェア開発事業



売上高

安定した大手ベンダーからの売上に加え、金融系では証券の開発需要が伸び、機器販売が伸長した結果、前年同期比では11.7%の増加。

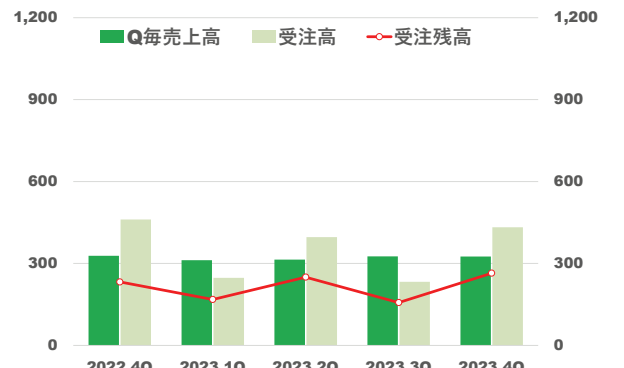
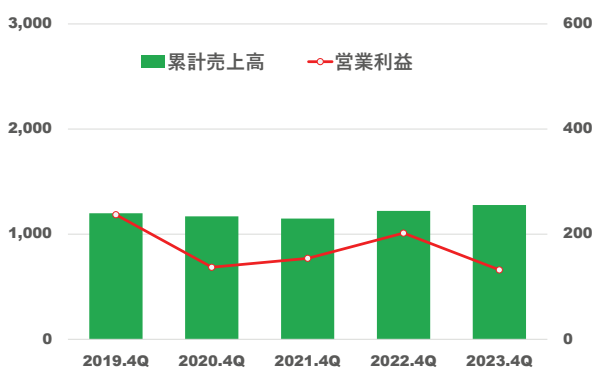
営業利益

開発リソースが効率的に稼働した事に加え、単価アップ施策が徐々に収益寄与し、前年同期比14.8%増益。

受注残高

DX開発投資需要は変わらず旺盛であり、大きな変動なく当年第3四半期比で7.1%消化。前年同期比では、1.0%の積み増し。

コンサルティング事業



売上高

自動車業界を中心に、ソフトウェア開発コンサルが堅調に推移。前年同期比で4.6%の増加。

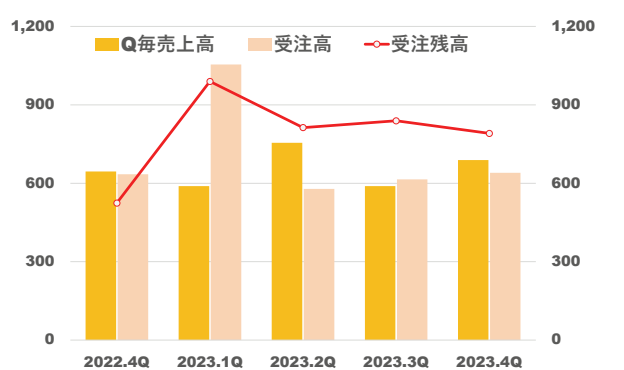
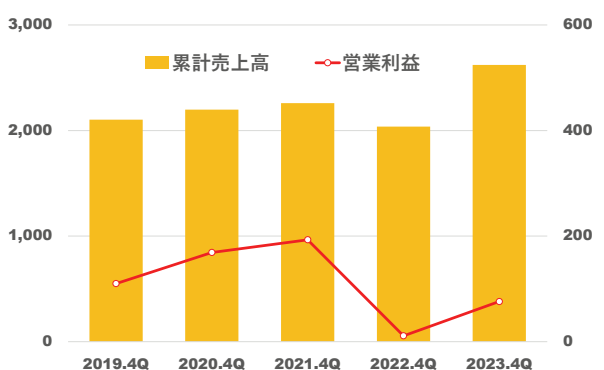
営業利益

M&A取得費用や生成AIへの開発投資などが影響し、前年同期比34.7%減益。

受注残高

自動車向けDX支援が伸長し、当年第3四半期比で68.5%積み増し。前年同期比では、13.7%の積み増し。

ソリューション事業



売上高

収益認識基準適用の影響や、半導体不足による減収といった外的要因が解消、また、自動車教習所向けソリューションが好調に推移し、前年同期比では28.7%の増加。

営業利益

上記記載の増収により、前年同期比で大幅な増益となる。

受注残高

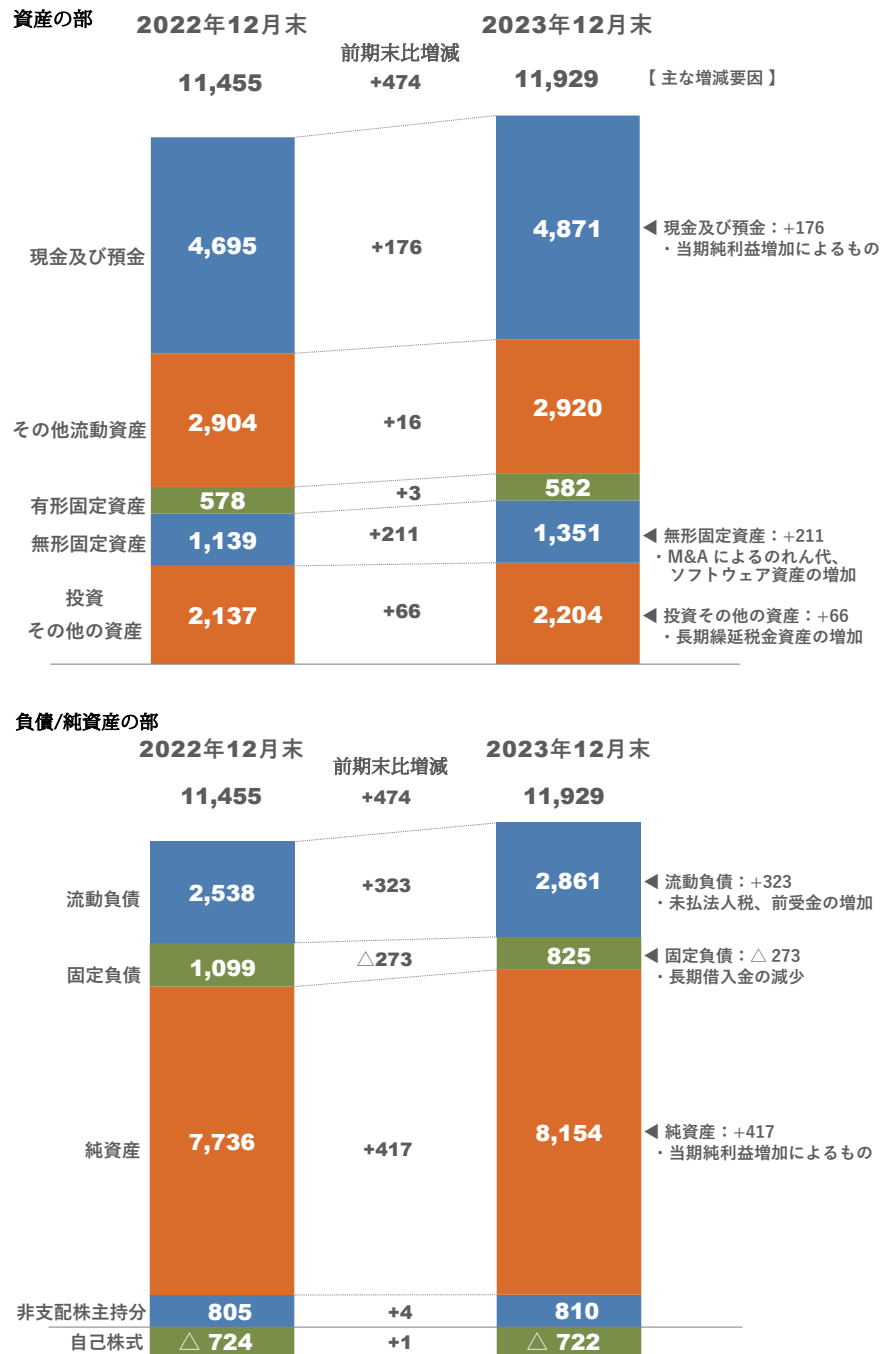
売上増加に伴い、当年第3四半期比で5.7%消化。前年同期比では、50.9%の積み増しと未だ仕掛案件を多く保有。

(単位:百万円)

	2019年度 12月末		2020年度 12月末		2021年度 12月末		2022年度 12月末		2023年度 12月末			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	前期末比増減	前期末比増減率
【資産の部】												
I 流動資産	7,611	64.0%	7,224	63.4%	7,465	66.2%	7,599	66.3%	7,791	65.3%	192	2.5%
1. 現金及び預金	5,005		4,701		4,792		4,695		4,871		176	3.8%
2. 受取手形・売掛金 (注1)	2,285		2,164		2,210		2,464		2,527		63	2.6%
3. たな卸資産	199		236		150		242		230		△ 12	△ 5.3%
4. その他	121		121		311		196		162		△ 34	△ 17.3%
II 固定資産	4,285	36.0%	4,177	36.6%	3,807	33.8%	3,855	33.7%	4,137	34.7%	282	7.3%
1. 有形固定資産	677	5.7%	642	5.6%	607	5.4%	578	5.0%	582	4.9%	3	0.7%
(1) 建物	177		153		132		113		103		△ 10	△ 9.3%
(2) 機械・器具・車両	79		71		60		51		62		10	20.8%
(3) 土地	411		411		411		411		411		0	0.0%
(4) リース資産	9		5		3		1		5		3	270.9%
2. 無形固定資産	840	7.1%	922	8.1%	1,046	9.3%	1,139	9.9%	1,351	11.3%	211	18.6%
(1) のれん	59		14		2		1		129		127	n.a.
(2) ソフトウェア	779		906		1,041		1,136		1,220		83	7.4%
(3) その他	1		1		2		2		1		0	△ 2.5%
3. 投資その他の資産	2,767	23.3%	2,612	22.9%	2,153	19.1%	2,137	18.7%	2,204	18.5%	66	3.1%
(1) 投資有価証券	1,862		1,647		1,041		1,134		1,154		20	1.8%
(2) その他	905		964		1,112		1,003		1,049		46	4.7%
資産合計	11,896	100.0%	11,402	100.0%	11,272	100.0%	11,455	100.0%	11,929	100.0%	474	4.1%
【負債の部】												
I 流動負債	2,745	23.1%	2,852	25.0%	2,453	21.8%	2,538	22.2%	2,861	24.0%	323	12.8%
1. 支払手形・買掛金	614		514		475		603		653		50	8.3%
2. 短期借入金	840		860		430		360		360		0	0.0%
3. 1年以内返済予定長期借入金	364		359		465		364		247		△ 117	△ 32.3%
4. その他	927		1,118		1,082		1,210		1,601		391	32.3%
II 固定負債	2,695	22.7%	1,733	15.2%	1,296	11.5%	1,099	9.6%	825	6.9%	△ 273	△ 24.9%
1. 長期借入金	707		755		787		447		200		△ 247	△ 55.2%
2. 退職給付に係る負債	1,718		750		252		362		349		△ 12	△ 3.6%
3. 役員退職慰労引当金	234		197		220		245		222		△ 23	△ 9.5%
4. その他	35		30		36		43		53		9	22.3%
負債合計	5,441	45.7%	4,586	40.2%	3,749	33.3%	3,637	31.8%	3,687	30.9%	50	1.4%
【純資産の部】												
I 株主資本	5,101	42.9%	5,516	48.4%	6,413	56.9%	6,708	58.6%	7,159	60.0%	450	6.7%
1. 資本金	1,494		1,494		1,494		1,494		1,494		0	0.0%
2. 資本剰余金	2,295		2,277		2,251		2,250		2,239		△ 10	△ 0.5%
3. 利益剰余金	2,136		2,538		3,393		3,687		4,147		460	12.5%
4. 自己株式	△ 825		△ 793		△ 725		△ 724		△ 722		1	△ 0.2%
II その他の包括利益累計額	693	5.8%	588	5.2%	366	3.3%	303	2.7%	272	2.3%	△ 31	△ 10.4%
1. 評価差額金	654		547		306		338		294		△ 44	△ 13.1%
2. 退職給付に係る調整累計額	38		41		59		△ 34		△ 21		12	△ 36.8%
III 新株予約権	3	0.0%	1	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	n.a.
IV 非支配株主持分	657	5.5%	708	6.2%	742	6.6%	805	7.0%	810	6.8%	4	0.6%
純資産合計	6,455	54.3%	6,815	59.8%	7,522	66.7%	7,817	68.2%	8,241	69.1%	424	5.4%
負債・純資産合計	11,896	100.0%	11,402	100.0%	11,272	100.0%	11,455	100.0%	11,929	100.0%	474	4.1%

(注1) 進行基準の売上高に対する未収入金を含む。

■総資産は前期末比 474 百万円増加し、11,929 百万円となりました
■純資産は前期末比 424 百万円増加し、8,241 百万円となりました



(単位:百万円)

	2019年度 通期実績		2020年度 通期実績		2021年度 通期実績		2022年度 通期実績		2023年度 通期実績		
	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	前期比 伸び率
売上高	9,254	100.0%	9,067	100.0%	9,601	100.0%	9,718	100.0%	10,862	100.0%	11.8%
SI/ソフトウェア 受託開発業務	7,211	77.9%	7,279	80.3%	8,009	83.4%	7,898	81.3%	7,699	70.9%	△2.5%
アウトソーシング業務	1,348	14.6%	1,456	16.1%	1,233	12.8%	1,327	13.7%	1,335	12.3%	0.6%
ソリューション ビジネス業務	188	2.0%	163	1.8%	190	2.0%	122	1.3%	845	7.8%	592.6%
情報機器販売	506	5.5%	165	1.8%	168	1.8%	371	3.8%	981	9.0%	164.5%
売上原価	7,490	80.9%	7,290	80.4%	7,630	79.5%	7,675	79.0%	8,673	79.8%	13.0%
売上総利益	1,764	19.1%	1,777	19.6%	1,971	20.5%	2,043	21.0%	2,189	20.2%	7.1%
販売管理費	1,201	13.0%	1,146	12.6%	1,203	12.5%	1,204	12.4%	1,317	12.1%	9.4%
営業利益	562	6.1%	630	7.0%	767	8.0%	839	8.6%	871	8.0%	3.8%
営業外損益	61	0.7%	141	1.6%	169	1.8%	△202	△2.1%	△69	△0.6%	n.a.
経常利益	624	6.7%	772	8.5%	936	9.8%	636	6.5%	802	7.4%	26.0%
特別損益	0	0.0%	26	0.3%	△283	△3.0%	△15	△0.2%	89	0.8%	n.a.
税引前 当期純利益	623	6.7%	798	8.8%	652	6.8%	620	6.4%	891	8.2%	43.7%
法人税等調整額	184	2.0%	260	2.9%	△80	△0.8%	242	2.5%	272	2.5%	12.4%
当期純利益	439	4.7%	537	5.9%	733	7.6%	378	3.9%	619	5.7%	63.8%

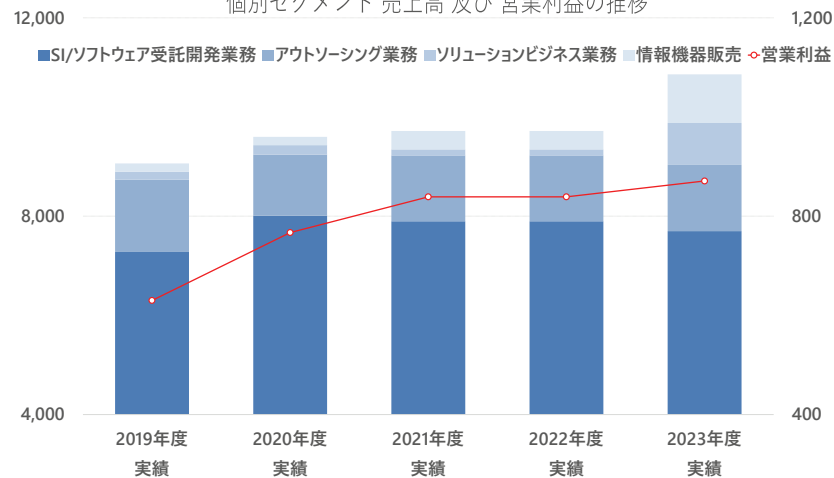
セグメントの定義
(連結業績の売上高のセグメントは「ソフトウェア開発事業」と「コンサルティング事業」、「ソリューション事業」となっておりますが、個別では「ソフトウェア開発事業」のみであるため、ここでは個別プロジェクトの内容に照らし、「ソフトウェア開発事業」をより詳細に区分しております)

- SI/ソフトウェア受託開発業務: 委託を受け、情報システムの分析、設計からプログラム開発及び移行までを行うサービスの売上を指します。
- アウトソーシング業務: ソフトウェア保守の売上を指します。
- ソリューションビジネス業務: パッケージソフト、ソリューションサービスの売上、セキュリティコンサルティング及びパッケージ導入に関わるカスタマイズ開発の売上を含みます。
- 情報機器販売: ハードウェア、周辺機器、関連ソフトの売上を指します。

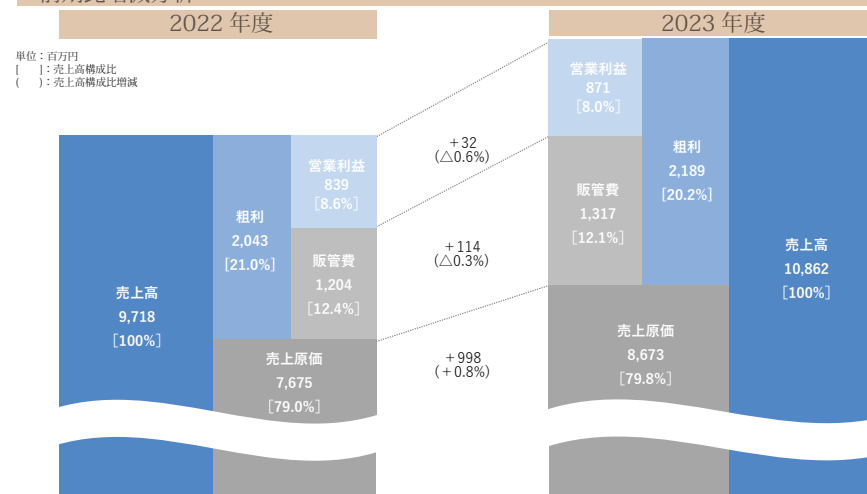
	2019年度 12月末	2020年度 12月末	2021年度 12月末	2022年度 12月末	2023年度 12月末
資本金 (百万円)	1,494	1,494	1,494	1,494	1,494
期末発行済株式総数 (株)	13,410,297	13,410,297	26,820,594	26,820,594	26,820,594
純資産額 (百万円) (前年同期比)	3,944 (△294)	4,266 (+272)	4,603 (+336)	4,722 (+119)	5,005 (+282)
総資産額 (百万円) (前年同期比)	8,368 (△437)	7,899 (△469)	7,852 (△47)	7,694 (△157)	8,055 (+360)
自己資本比率 (%)	47.7	54.0	58.6	61.4	62.1

(注) 期末発行済株式総数には自己株式を含んでいます。また、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。

個別セグメント売上高及び営業利益の推移



前期比増減分析



1 売上高

(前期比+1,144百万円、同伸び率+11.8%)

(業務別内訳)

- ① SI/ソフトウェア開発 (△221百万円、△2.8%)
増収: その他金融、製造業、流通
減収: クレジット、その他産業、官公庁
- ② アウトソーシング (+8百万円、+0.6%)
増収: 官公庁、その他産業、証券、通信
減収: クレジット、銀行
- ③ ソリューション (+723百万円、+592.6%)
増収: クレジット、その他産業、証券、流通
減収: 製造業、官公庁
- ④ 情報機器 (+610百万円、+164.5%)
大型案件の受託、機器入替需要多数等により増収

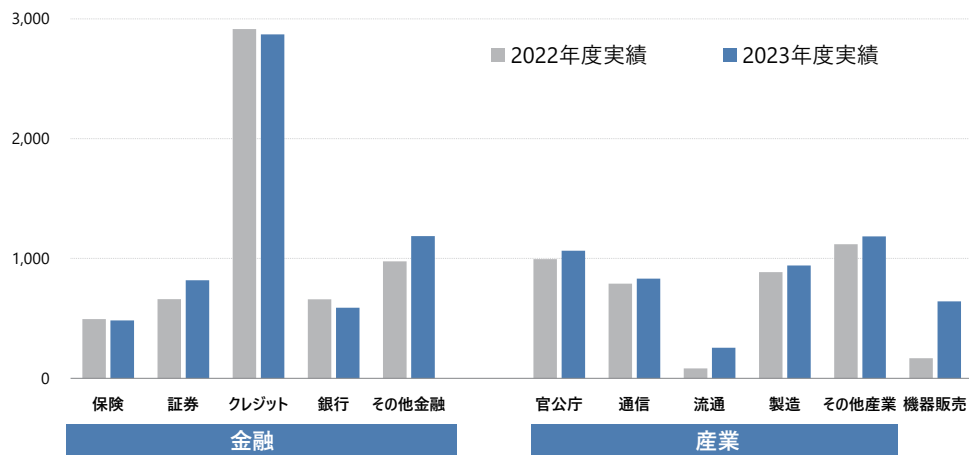
(業種別内訳 (情報機器販売を除く))

- ① 増収: その他金融、流通、証券、官公庁
- ② 減収: 銀行、クレジット、保険

2 粗利金額・粗利率

(前期比+145百万円、同伸び率+7.1%・粗利率増減△0.9%)

- ① SI/ソフトウェア開発 (△120百万円)
増益: その他金融、製造業、流通
減益: クレジット、その他産業、証券
- ② アウトソーシング (+2百万円)
増益: 官公庁、証券、その他産業、通信
減益: 銀行、製造業、保険
- ③ ソリューション (+184百万円)
増益: クレジット、その他産業、証券、流通
減益: その他金融
- ④ 情報機器 (+58百万円)



	2022年度 通期実績			2023年度 通期実績			
	売上高 (注2)	粗利率 (注3)	売上高比	売上高	粗利率 (注3)	売上高比	前期比 伸び率
金融 (注1)	5,702	22.8%	58.7%	5,944	21.8%	54.7%	4.3%
生保・損保	494	-	5.1%	482	-	4.4%	△2.5%
証券	659	-	6.8%	817	-	7.5%	24.0%
クレジット	2,913	-	30.0%	2,870	-	26.4%	△1.5%
銀行	658	-	6.8%	588	-	5.4%	△10.6%
その他金融	976	-	10.0%	1,186	-	10.9%	21.6%
産業 (注1)	3,871	21.8%	39.8%	4,276	22.8%	39.4%	10.4%
官公庁	994	-	10.2%	1,064	-	9.8%	7.1%
通信	790	-	8.1%	832	-	7.7%	5.3%
流通	82	-	0.8%	254	-	2.3%	208.5%
製造	886	-	9.1%	941	-	8.7%	6.2%
その他産業	1,118	-	11.5%	1,183	-	10.9%	5.8%
情報機器販売	167	23.3%	1.7%	641	6.4%	5.9%	283.7%
合計	9,718	22.4%	100.0%	10,862	21.2%	100.0%	11.8%

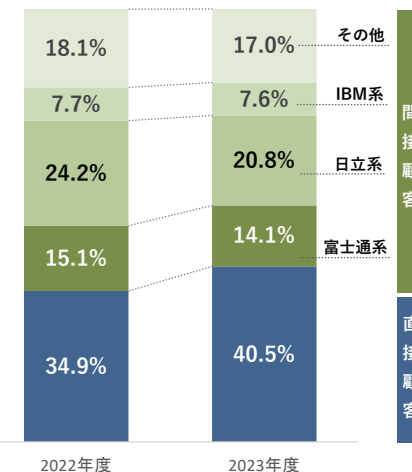
(注1) メーカー系等のお客様を通じる間接受託開発の場合は最終顧客の業種によって分類しています。
 (注2) 業種判定について見直しを実施しております。2023年02月10日に開示した「2022年12月期決算短信補足資料」と差異があります。
 (注3) 粗利率は売上が計上されたプロジェクト毎の売上利益を集計して計算しています。一方、損益計算書上の「売上総利益」はプロジェクトが特定されない原価等も控除しているために、両者には差異があります。

売上上位20社

(単位:百万円)

順位	社名	2022年度 通期	2023年度 通期	直接顧客	コメント
1	富士通系開発会社A社	1,440	1,435		クレジット、証券、流通等
2	日立系開発会社A社	1,412	1,254		通信、官公庁、その他産業
3	日立系開発会社B社	434	543		官公庁
4	官公庁 A	0	519	直	
5	流通系開発会社A社	344	480	直	クレジット
6	サービサー A社	833	316	直	
7	損保系 A社	292	312	直	
8	クレジット系 A社	244	310	直	
9	コンサルティング系 A社	186	262		官公庁、証券
10	飲料系 A社	160	258	直	
11	金融系サービス A社	162	240	直	
12	銀行 A社	110	237	直	
13	IBM系開発会社A社	202	224		クレジット、通信、製造業
14	独立系開発会社A社	139	215		その他産業、銀行、製造業
15	IBM系開発会社B社	416	210		クレジット
16	IBM系開発会社C社	137	199		クレジット
17	証券系開発会社A社	187	178		
18	独立系開発会社B社	156	172		その他産業
19	ユーザー系開発会社A社	63	164	直	クレジット
20	クレジット系 B社	168	150	直	

	2022年度 通期		2023年度 通期	
	売上	シェア	売上	シェア
直接顧客 (注2)	3,360	34.9%	4,144	40.5%
間接顧客	6,275	65.1%	6,076	59.5%
富士通系	1,452	15.1%	1,438	14.1%
日立系	2,335	24.2%	2,125	20.8%
IBM系	745	7.7%	772	7.6%
その他	1,741	18.1%	1,740	17.0%
合計	9,635	100.0%	10,220	100.0%

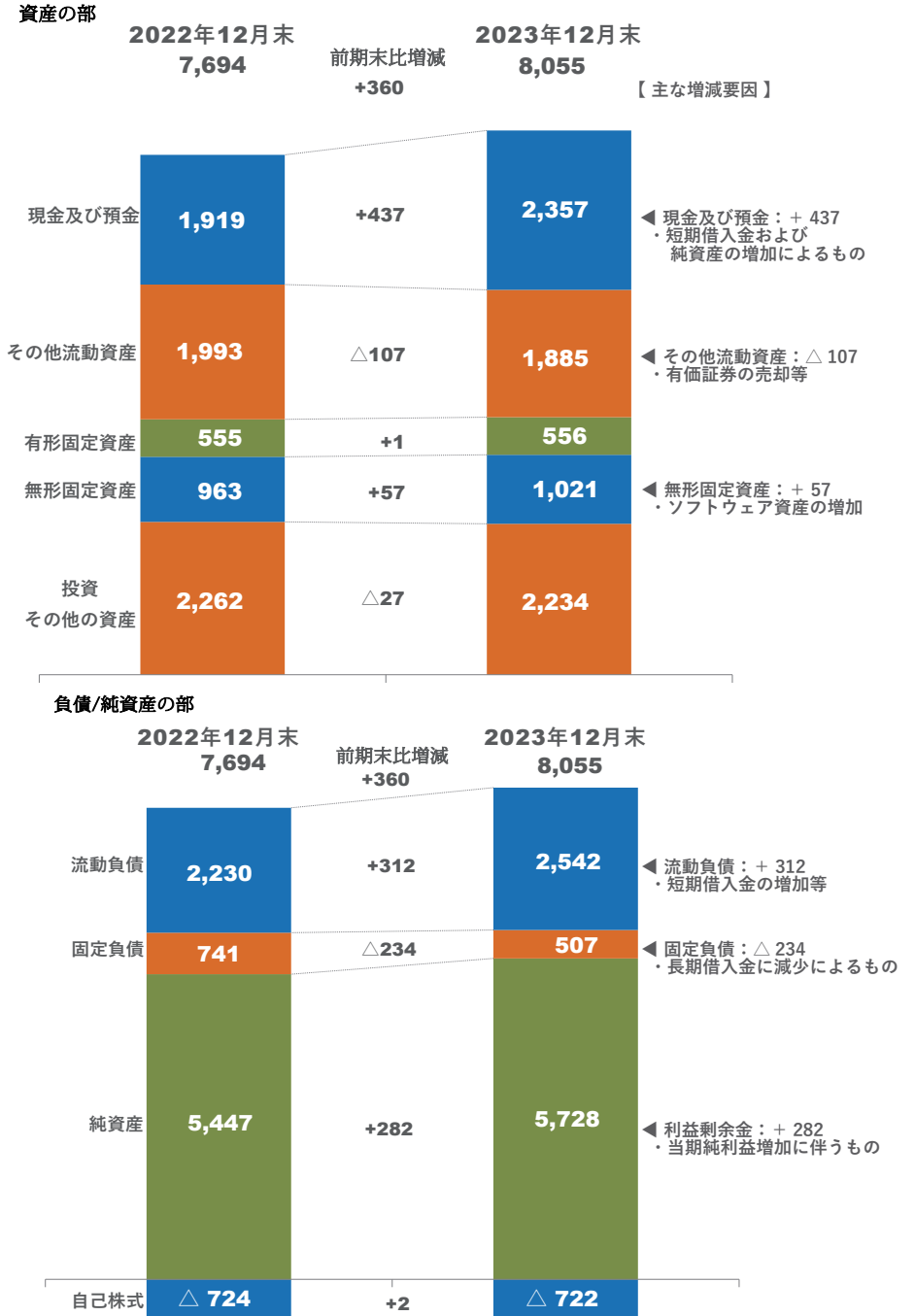


(注1) 「直間別売上と間接売上内訳」には情報機器の売上高を含みません。又、シェアは情報機器販売を除く全売上を100%とする各々の売上の比率です。
 (注2) 「直接顧客」とはユーザーであるお客様から直接受注を受ける場合を指し、「間接顧客」とはユーザーであるお客様から受注した他の第一次受注者から当社が受注する場合を指します。

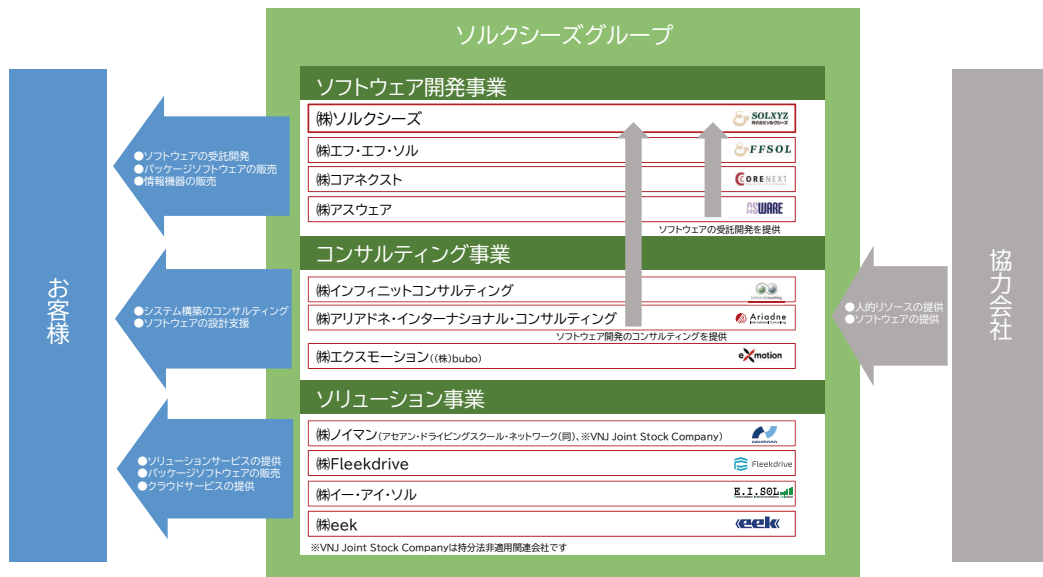
(単位:百万円)

	2019年度 12月末		2020年度 12月末		2021年度 12月末		2022年度 12月末		2023年度 12月末				
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	前期末比増減	前期末比増減率	
【資産の部】													
I 流動資産	4,354	52.0%	4,009	50.8%	4,117	52.4%	3,912	50.8%	4,243	52.7%	330	8.4%	
1. 現金及び預金	2,527		2,100		2,090		1,919		2,357		437	22.8%	
2. 受取手形	39		27		20		24		28		4	19.5%	
3. 売掛金 ^(注1)	1,618		1,606		1,539		1,727		1,714		△13	△0.8%	
4. たな卸資産	54		33		32		10		10		0	△4.2%	
5. その他	115		241		434		229		131		△98	△42.8%	
II 固定資産	4,014	48.0%	3,890	49.2%	3,735	47.6%	3,782	49.2%	3,812	47.3%	30	0.8%	
1. 有形固定資産	641	7.7%	612	7.8%	581	7.4%	555	7.2%	556	6.9%	0	0.1%	
(1) 建物	165		144		123		106		97		△9	△8.8%	
(2) 機械・器具・車両	64		56		46		37		47		10	27.2%	
(3) 土地	411		411		411		411		411		0	0.0%	
2. 無形固定資産	622	7.4%	630	8.0%	815	10.4%	963	12.5%	1,021	12.7%	57	6.0%	
3. 投資その他の資産	2,750	32.9%	2,647	33.5%	2,338	29.8%	2,262	29.4%	2,234	27.7%	△27	△1.2%	
(1) 投資有価証券	1,634		1,413		999		1,093		1,111		17	1.6%	
(2) 関係会社株式	554		566		511		506		468		△38	△7.6%	
(3) 繰延税金資産	309		371		579		428		426		△2	△0.6%	
(4) その他	252		295		247		234		229		△4	△2.1%	
資産合計	8,368	100.0%	7,899	100.0%	7,852	100.0%	7,694	100.0%	8,055	100.0%	360	4.7%	
【負債の部】													
I 流動負債	1,845	22.0%	2,024	25.6%	2,131	27.1%	2,230	29.0%	2,542	31.6%	312	14.0%	
1. 買掛金	444		397		378		434		436		1	0.4%	
2. 短期借入金	610		610		810		910		1,110		200	22.0%	
3. 1年以内返済予定長期借入金	356		351		465		354		237		△117	△33.2%	
4. その他	434		664		477		530		759		228	43.1%	
II 固定負債	2,529	30.2%	1,608	20.4%	1,116	14.2%	741	9.6%	507	6.3%	△234	△31.6%	
1. 長期借入金	687		743		787		432		195		△237	△54.8%	
2. 退職給付引当金	1,600		619		131		86		89		3	4.2%	
3. 役員退職慰労引当金	179		143		160		178		167		△10	△6.1%	
4. その他	62		102		36		43		53		9	22.3%	
負債合計	4,374	52.3%	3,632	46.0%	3,248	41.4%	2,971	38.6%	3,049	37.9%	78	2.6%	
【純資産の部】													
I 株主資本	3,337	39.9%	3,718	47.1%	4,297	54.7%	4,384	57.0%	4,711	58.5%	327	7.5%	
1. 資本金	1,494		1,494		1,494		1,494		1,494		0	0.0%	
2. 資本剰余金	1,737		1,739		1,723		1,723		1,723		0	0.0%	
3. 利益剰余金	931		1,277		1,805		1,891		2,216		325	17.2%	
(1) 利益準備金	38		38		38		38		38		0	0.0%	
(2) その他利益剰余金	893		1,239		1,766		1,852		2,178		325	17.6%	
4. 自己株式	△825		△793		△725		△724		△722		1	△0.2%	
II 評価・換算差額等	654	7.8%	547	6.9%	306	3.9%	338	4.4%	294	3.7%	△44	△13.1%	
1. 評価差額金	654		547		306		338		294		△44	△13.1%	
III 新株予約権	2		1		0		0		0		0	n.a.	
純資産合計	3,994	47.7%	4,266	54.0%	4,603	58.6%	4,722	61.4%	5,005	62.1%	282	6.0%	
負債・純資産合計	8,368	100.0%	7,899	100.0%	7,852	100.0%	7,694	100.0%	8,055	100.0%	360	4.7%	

■総資産は前期末比 360 百万円増加し、8,055 百万円となりました
■純資産は前期末比 282 百万円増加し、5,005 百万円となりました

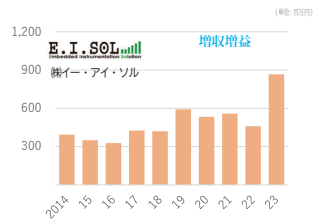
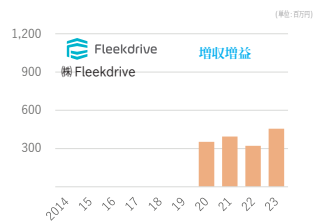
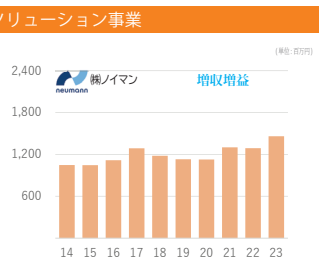
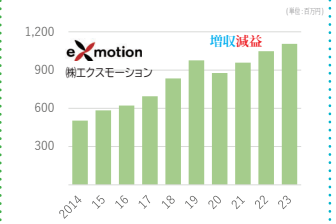
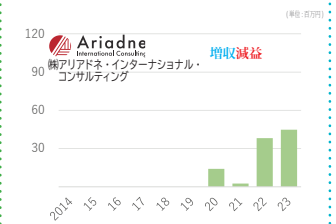
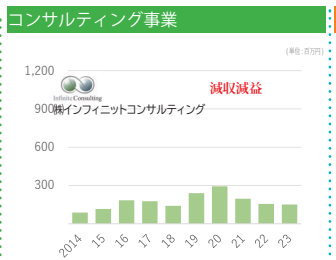
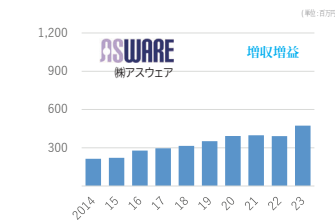
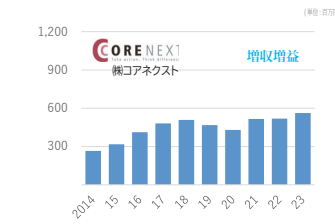
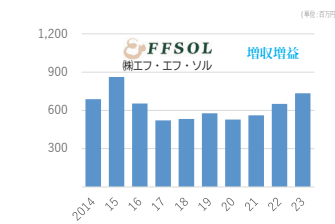
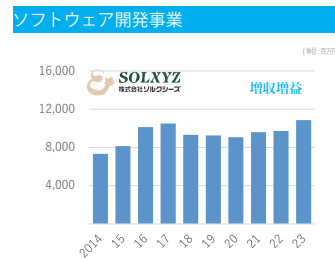


(注1) 進行基準の売上高に対する未収入金を含む。



連結対象子会社						2023年12月末現在
会社名	主な事業の内容	主な顧客	設立年月 (取得年月) (注1)	資本金等	出資比率	
株式会社エフ・エフ・ソル	銀行系に特化した受託ソフトウェア開発	ネット銀行、都市銀行、地方銀行	2003年3月	228百万円	97.0%	
株式会社コアネクスト	投資顧問業向け等、証券バイサイドの受託ソフトウェア開発	投資信託、投資顧問	2009年12月	18百万円	100.0%	
株式会社アスウェア	ICTインフラの企画・構築・保守	SIベンダー、通信系企業	2010年11月	18百万円	100.0%	
株式会社インフィニットコンサルティング	システム開発の上流工程におけるコンサルティングサービス	証券会社、電気メーカー、医療系企業	2007年5月	30百万円	100.0%	
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	金融系企業、流通系企業	2020年2月 (2020年4月)	33百万円	90.9%	
株式会社エクスマーシオン	自動車メーカーや医療機器メーカー等へのソフトウェアエンジニアリングを活用した実践的なコンサルティング	自動車メーカー、医療機器メーカー	2008年9月	897百万円	53.1%	
株式会社bubo (注2)	ソフトウェアテスト請負・技術者派遣・コンサルティング	測定機器メーカー、車載機器メーカー	2012年8月 (2023年3月)	5百万円	100.0%	
株式会社ノイマン (注3)	自動車教習所向け各種ソリューション提供、WEBマーケティングに関するコンサル・企画	全国の自動車教習所等 (シェア6割以上)	1984年9月 (2007年11月)	302百万円	98.1%	
アセア・ドライブングスクール・ネットワーク(同)	ノイマンの各種ソリューションをベトナムに展開するための支援	— (注4)	2015年10月	189百万円	75.7%	
株式会社Fleekdrive	ファイル共有で業務を変える、チームを繋げる企業向けクラウドストレージの提供	全業種	2019年5月	274百万円	100.0%	
株式会社イー・アイ・ソル	組込・制御・計測関連ソフトの開発、販売、その他サービス業務	製造業全般、官公庁、研究開発機関	2005年12月	30百万円	100.0%	
株式会社eek	eスポーツ特化型マッチングサイト運営、eスポーツに関するコンサルティング・エージェントサービス	eスポーツ業界	2022年7月	21百万円	95.2%	

(注1) 買収等により連結子会社となった会社については、取得年月を()内に記載しております。
 (注2) 2023年12月1日付けにて日の出ソフト(株)から社名を変更しております。
 (注3) 2019年12月1日付けにて株式会社ノイマンを存続会社、株式会社tecoを消滅会社とする吸収合併を行っております。
 (注4) アセア・ドライブングスクール・ネットワーク(同)は、営業実績がありませんので記載を省略しております。



2023年6月より、株式会社エクスマーシオンと株式会社buboの連結決算の数字としております。

株式会社ノイマンと株式会社tecoは2019年12月1日付けで合併しましたので上記グラフの2019年までの値は、両社合算の数字です。

2023年度における各種施策の成果です。
引き続き新たな成長分野に積極的な投資を行い、ソルクシーズグループ全体でお客様に快適なDXソリューションを提供して参ります。

FinTech

ソルクシーズ 「杯王 on Cloud」FinTech 領域で各社と連携

個別クレジット（個品割賦）の受付・審査から請求・入金までの一連業務をサポートするための個別クレジット基幹システムサービス「杯王 on Cloud」と、セイコーソリューションズ株式会社の「個人信用情報機関接続サービス SEIKO TRUST 個信サービス」とを組み合わせたサービスを開始しました。また、個別クレジット事業者向け統合プラットフォームに新たなオプション

サービスとして、沖電気工業株式会社のコンタクトセンターシステムである「CTstage」との連携サービスを開始しました。

ソルクシーズのオールクラウドで実現する個別クレジット事業のDX。“ありそうでなかった新しいサービス”をテーマに、クラウドネイティブ時代の個別クレジットシステムをご提供して参ります。



IoT

イー・アイ・ソル 「SAS® Internet of Things Partner Ecosystem program」に加入

DX 推進にはデータの“正しい活用”が成功へのカギとなります。目的に合ったデータを収集、整理、分析し、いかに正しいデータへと導くかが重要であり、多くの組織でこのような高い専門知識とアナリティクスのスキルを持つDX人材の不足に直面しています。そのような状況を背景として、アナリティクスのリーディング・カンパニーである SAS Institute Inc. と、計測/データ収集のプロフェッショナルであるイー・アイ・ソルのパートナーシップを締結することにより、これらの課題解決に取り組みます。

両社は、包括的なデータ収集と管理から、人工知能（AI）、機械学習、IoT アナリティクスといったパワフルな分析まで、トータルなシステム構築を提供します。例えば、製造業では製造ラインにおけるストリーミング解析により、製品品質と総合的な製造パフォーマンス向上に向けた迅速かつ情報に基づいた意思決定を実現させます。本取組により、製造業や官公庁研究機関を中心としたお客様に、今までにない革新的なシステムのご提供が可能となると考えています。



CASE

エクスマーシオン 株式会社bubo（旧 日の出ソフト）を子会社化

ソフトウェア設計支援を得意とするエクスマーシオンは、品質と効率の両立を実現するソフトウェアテストが専門のbuboをM&Aにより買収しました。

buboは今後エクスマーシオングループとして、ソフトウェアテストのコンサルティング会社を目指し、自動車業界への参入を図ります。更に、エクスマーシオンのお客様向けに、両社で開発の上流工程から下流までのトータルコンサルティング案件の受注獲得を促進することで、事業拡大を狙います。

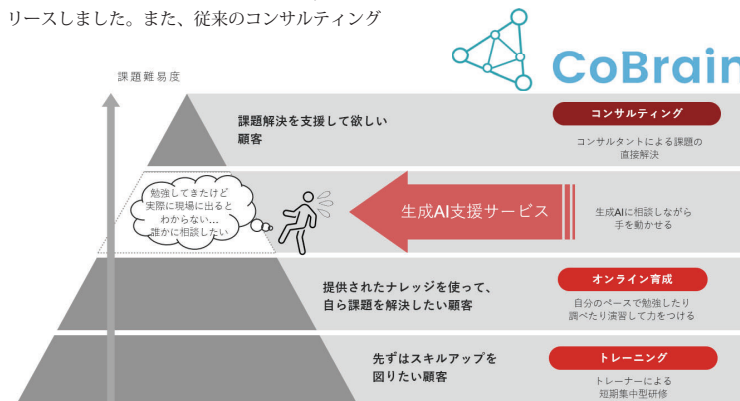


生成AI

エクスマーシオン 生成AI 支援サービスの開発着手

エクスマーシオンは、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ための「要求仕様AI添削ソリューション CoBrain」のβ版をリリースしました。また、従来のコンサルティング

サービス、Eureka Box やトレーニング等の人材育成支援に加え、生成AIを活用した新たな開発支援サービスの研究開発にも着手しました。



2023年度における各種施策の成果です。

引き続き新たな成長分野に積極的な投資を行い、ソルクシーズグループ全体でお客様に快適なDXソリューションを提供して参ります。

DX
ソリューション

ソルクシーズ 「SBI DX データベース」第2弾 個別クレジットシステム「杯王on Cloud」を提供

PRONI株式会社とSBIネオファイナンスサービス株式会社が運営する地域金融機関へのフィンテック導入支援や地域金融機関と連携した地方創生事業「SBI DX データベース」に、第二弾となる個別クレジットシステム「杯王on Cloud」の提供を開始しました。

2022年に、第1弾となるクラウドサービス「Fleekdrive」を提供していますが、今後もソルクシーズグループのソリューションを順次追加し、中小企業のDX化の支援、地方創生に貢献してまいります。

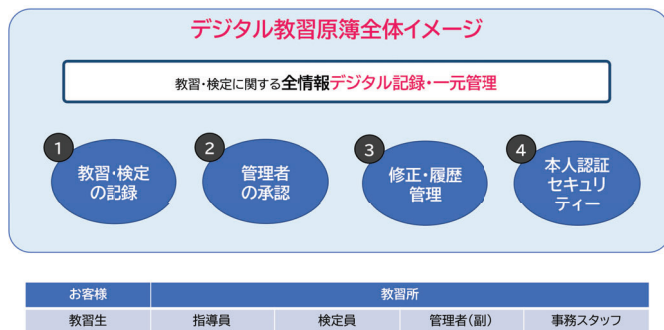


DX
ソリューション

ノイマン デジタル教習原簿「N-reco」リリース

ノイマンは、指定自動車教習所DX推進計画第2弾となる自動車教習所向け「デジタル教習原簿N-reco（エヌレコ）」を開発し、全国の指定自動車教習所様への販売を開始しました。「N-reco」は、教習原簿をデジタル化し、教習の申し込みから教習記録、検定実績など、教習に係るデジタルデータを一元管理することができます。ペーパー

レスといった環境負荷低減だけでなく、手書きと押印の旧態の教習事業から脱却した警察庁の要請に応え得る新しいビジネスモデルとなります。また、ノイマンの「DrivIT」を併用すれば、スマホアプリで教習生が教習進捗をリアルタイムに把握することが可能となり、教習所のDX化がさらに促進されます。



その他

声優 長谷川玲奈さんが出演する動画広告をTVerにて配信開始

ソルクシーズグループの知名度と採用者数の向上を目的とした動画広告を制作し、TVerで配信を開始しました。動画広告はYouTube公式チャンネルや当社Webサイトでもご覧いただけます。



その他

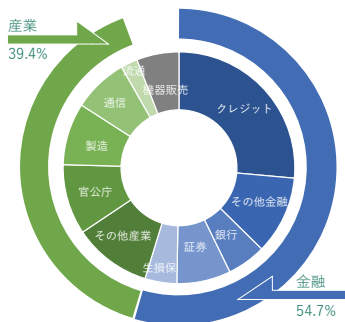
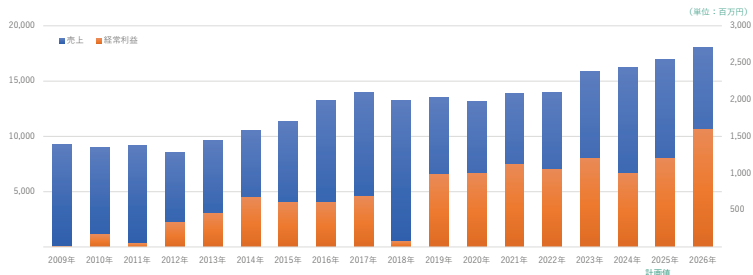
2024年度ソルクシーズグループ事業計画発表会・新年会を開催

2024年1月に開催した事業計画発表会には500人以上のグループ社員が一同に介し、各事業部・グループ会社の事業計画が発表されました。また、4年振りの開催となった新年会では、「AI技術を活用したイノベーションの推進と社員の

AI知識技術スキルの向上」を目的に社内で開催した「2023年度GPTコンテスト」の優秀賞の表彰式が行われ、秋山社長から賞状と賞金が授与されました。



1 安定的な経営基盤



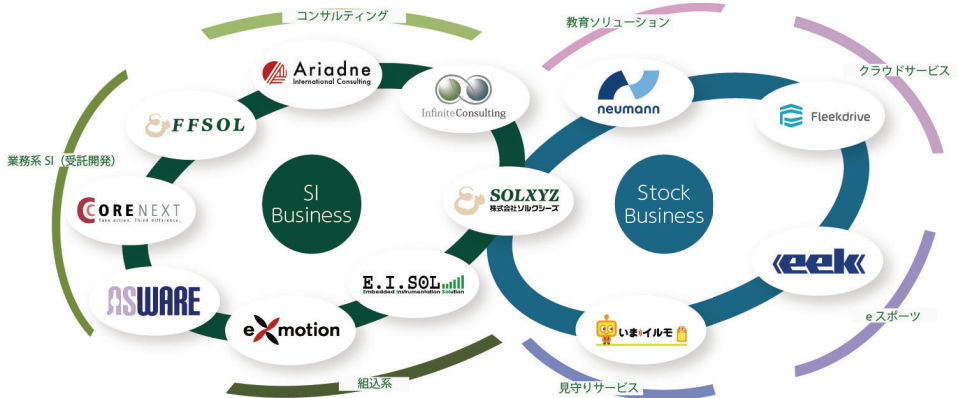
継続的な成長
サブプライムローン問題や大震災などを起因とする経済不況を乗り越え、成長を継続
新型コロナウイルス感染症の影響も小規模に留まる

強固な顧客基盤
直接ご支援させて頂いている金融業界のお客様を主軸に、各方面のお客様とのお取引を長年に亘り継続

注：グラフはソルクシーズ個別の値です

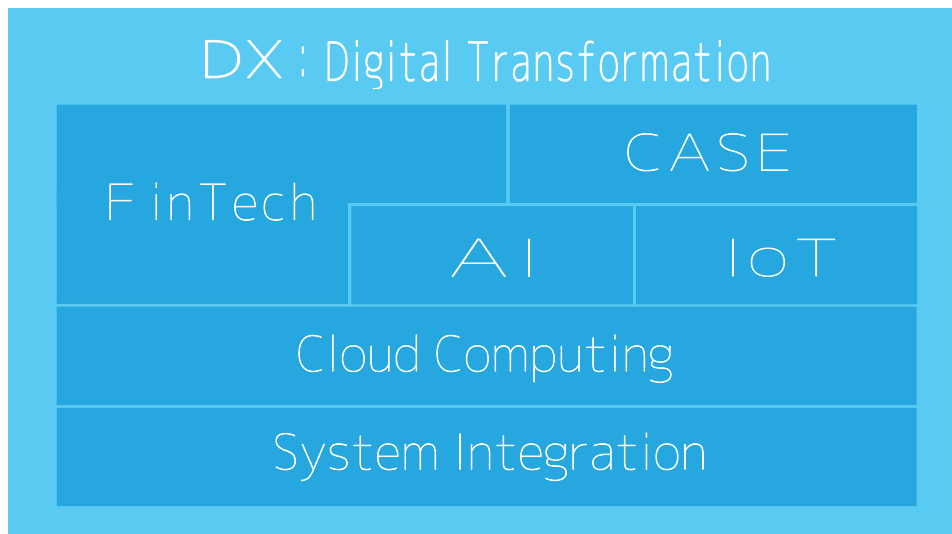
2 多彩なグループ構成

SIビジネスとストック型ビジネスの両輪で顧客のビジネスを支援
システム構築をワンストップで支援。インフラ構築からシステム企画・設計・開発、更にクラウドを始めとする各種サービス・ソリューションの提供など、様々な要望に対応



3 成長分野への積極投資

様々な領域に必要とされる新しい分野に向けて、積極的にビジネスを展開



4 3つの成長戦略により業績向上

専門店化

業種、業務別に
専門特化した
非価格競争力の強化

専門店化 オンライン

収益構造の変革

安定した収益基盤の構築を目的にSIとストックの両輪を対等にする

SIビジネス収益	50%
ストック型ビジネス収益	50%

グローバル展開

ASEAN+3の
マーケットに対し、
製品・サービスを展開

- SOLXYZ**
株式会社ソルクシーズ
- Infinite Consulting**
株式会社 インフィニットコンサルティング
- Ariadne International Consulting**
株式会社 アリアドネ国際コンサルティング
- FFSOL**
株式会社 エフエフソール
- CORE NEXT**
株式会社 コアネクスト
- ASWARE**
株式会社 アスウェア
- eXmotion**
株式会社 エクスモーション
- E.I.SOL**
株式会社 イーアイソール
- neumann**
株式会社 ノイマン
- Fleekdrive**
株式会社 フリークドライブ
- eek**
株式会社 eek
- いま・いも**
株式会社 いま・いも

1 金融全般

2023年中の米国の金利上昇により円安が進みましたが、日本株は好調なパフォーマンスを上げる事ができました。数十年に亘りデフレが続いてきた日本は物価上昇と賃上げの好循環に入り、2024年にはデフレサイクルからの脱却、日銀のマイナス金利政策の解除などが期待されます。但し、地勢学的リスク（東欧、中東等）、主要国の選挙の影響などの不確定要素もあり注視が必要です。金融業界は引き続きデジタル化を推進し、AI、ビッグデータ、ブロックチェーンなどの技術を活用したIT投資を拡大させています。

■ 銀行

ここ数年、店舗統廃合や人員の削減などを進めてきましたが事業モデル転換に向け、人材の獲得、処遇改善に動き出しています。

メガバンクはベースアップ、初任給の大幅な引き上げを行い、さらにメガバンクの2024年入行の採用計画は合計で約1200人強、デジタル系の専門人材確保に向け中途採用も大幅に増やす計画です。採用強化については、金融サービスのスマホ対応やAI対応、仮想通貨など、各行ともデジタル化の加速が要因と思われます。2024年は新NISA制度が始まるなど銀行システムを取り巻く環境のIT対応需要は益々増えてきており、銀行は従来の商品、サービス、業界の垣根を見直し、新たな価値創出の源泉を生み出すべく人材やIT投資は今後も続くと考えられます。

■ クレジット

経済産業省の推進するキャッシュレス決済の拡大を受け、新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行の後も、取扱高は堅調に推移しています。システム開発は、スマートフォンや生体認証による新決済サービスの構築や、3Dセキュア2.0の導入義務化対応、PCI DSS4.0対応などのセキュリティ対策、AIを活用した与信、債権回収、インフラのクラウド移行等に力を入れており更なるIT投資が見込まれます。その一方で異業種からの参入も増えており、クレジット・決済業務・セキュリティに精通したSE不足が大きな課題になります。

■ 証券

一部で手数料ゼロ化がスタートした事により、各証券会社の再編、金融商品仲介業への転換等ビジネスモデルの再構築が進むと考えられます。企業業績の好調を受けて日経平均株価は年初から28%以上も上がり、今年度からスタートした新NISA制度により更なる投資拡大が見込まれます。企業は操作性向上や顧客体験の向上を図るために、AIやVR・ARなどの新たな技術の採用が進むと考えられます。

2 通信・放送

2024年も回線数は増加傾向にありますが、ARPUの向上は見込めそうにありません。IoT関連の需要は増加するが、5G関連のサービスが出てきておらず、市場規模は縮小傾向にあります。このような状況にあるため、業界全体としてIT投資には効率化が求められていくと考えられます。

3 小売・流通

物価高による消費マインドの低迷はあるものの、インバウンドの回復もあり、需要は上向いてきています。大手小売チェーンは、他社との差別化を図るべく、DXを推進し、より効率的なサプライチェーンを構築することで、競争力を高めるためにIT投資を拡大させていく見込みです。

4 官公庁

マイナンバーカード関連の総点検が完了し、マイナ保険証の利便性向上のためのシステムの開発や改修への対応が実施が計画されています。また、国や自治体の住民サービスの向上につながるシステムの構築や、デジタルを活用して安心安全で便利な社会を実現するための計画も実行されていくと考えられます。

5 製造業

海外との競争激化や原材料の高騰などにより、国内生産は縮小傾向にあります。脱・炭素社会への対応という課題もあり、業界全体での構造転換やプロセスの変化が必要不可欠とされてます。そのためにはDXを推進し、デジタルの活用による効率化に向けたIT投資が求められています。

環境認識

1 クラウドサービスのニーズの高まり

単独のクラウドサービスの利用だけでなく、クラウドサービスをAPI連携させた利用形態など、企業のクラウドの利用方法が多様化しています。更にIoTやAIとクラウドサービスの連携が進み、今迄以上にクラウドサービスが各種サービスの基盤となり、質の高いクラウドサービスを提供することが課題となっています。

2 IoTの活用

IoTによって収集したビッグデータの分析・解析にAIを活用したサービスが始まり、ウェアラブルデバイスや様々なクラウド技術を組み合わせた新たな領域としてヘルステックも進化しております。こうしたIoTと各種デバイス等を活用したソリューションの提供が課題となっています。

3 CASEの進歩

特定の条件下でシステムが全て操作し、人の対応は必要ない「自動運転レベル4」が2023年4月1日の道路交通法改正で解禁されました。CASEに必要な不可欠となる5G・6Gに代表される次世代通信や半導体の高機能化ニーズは継続すると想定され、ソフトウェアの重要性が益々高まり品質の向上が課題となっています。

4 FinTechの広がり

日本政府が資産所得倍増計画を策定し、新NISA制度も始まりました。その為、ブロックチェーンやスマートコントラクトなどの分散型台帳技術（Distributed Ledgers Technology：DLT）を核にしたサービスが、益々活発化するものと思われます。

5 AI利用の本格化

Chat GPTの登場をはじめ「生成AI」は日進月歩で進化を遂げております。生成AIの適用範囲は製造現場における業務支援や製品開発支援に止まらず、金融・公共・通信・放送分野などにも利活用が広まると予測され、生成AIを組み込んだソリューションの提供が課題となり、加えてAIを分析・活用できる人材の確保も課題です。

基本方針

1 クラウドサービスの強化・推進

㈱Fleekdriveが提供するオンラインストレージサービス「Fleekdrive」、クラウド帳票サービス「Fleekform」を核とした他のサービスとの連携、人事労務向けサービスなど新しい領域への展開を進めると同時に、今後予定されている各種制度変更にもいち早く対応していきます。また引き続き、海外市場の開拓・拡大を図ります。

2 IoTの取り組み強化

IoT事業推進室が中心となり、グループが持っているセンサーを利用したサービスを組み合わせ、ソリューションを創出していきます。また、「いまイルモ」・「状態監視／予知保全システム」などの既存ソリューションについても、拡販に向けた活動を強化します。

3 CASEの取り組み強化

㈱エクスマーシオンを中心に自動車業界へのソフトウェア設計の支援体制を拡大しており、自動車業界以外の製造業からのソフトウェア設計の需要も伸びております。また、ハードウェアスキルからソフトウェアスキルへのリスキリングの動きが日本政府を挙げて推進されており、同様の人材育成事業も推進する方針です。

4 FinTechの取り組み推進

FinTech関連の開発案件の獲得を目的とした技術協力を中心に、ブロックチェーンやバーチャルカレンシーに関する開発案件へ参画を継続しています。銀行業務向けを手始めに、証券業務向けも始まり、更に今後は他の金融分野での取り組みも視野に入れた活動を行っていきます。

5 AIの取り組み推進

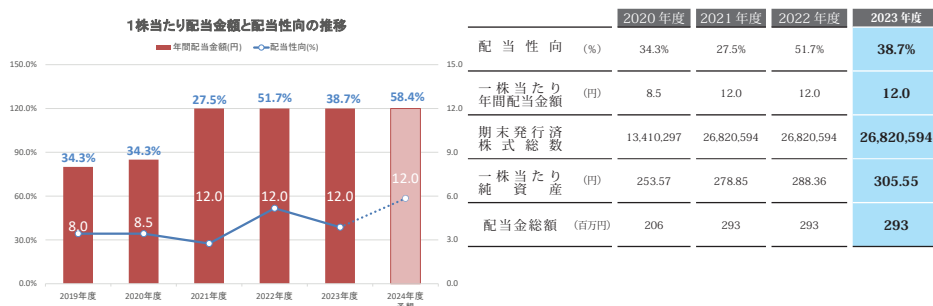
ソフトウェア開発上流工程のコンサルティングにおけるノウハウ提供サービスに生成AIを組み合わせたソリューションを開発しましたが、金融領域においても顧客ニーズの需要増加が予測されることより、研修制度の拡充や社内コンテスト開催などにより社員の技術力向上を積極的に推進します。

(単位:百万円)

通期	2022年度実績		2023年度実績		2024年度計画		
	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	前年比伸び率
売上高	13,986	100.0%	15,883	100.0%	16,200	100.0%	2.0%
ソフトウェア開発事業	10,727	76.7%	11,984	75.5%	12,300	75.9%	2.6%
コンサルティング事業	1,221	8.7%	1,277	8.0%	1,400	8.6%	9.6%
ソリューション事業	2,037	14.6%	2,621	16.5%	2,500	15.4%	△4.6%
売上原価	10,644	76.1%	12,125	76.3%	12,400	76.5%	2.3%
売上総利益	3,341	23.9%	3,757	23.7%	3,800	23.5%	1.1%
販売管理費	2,312	16.5%	2,612	16.4%	2,800	17.3%	7.2%
営業利益	1,029	7.4%	1,145	7.2%	1,000	6.2%	△12.7%
経常利益	1,056	7.6%	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	564	4.0%	753	4.7%	500	3.1%	△33.6%

第2四半期	2022年度実績		2023年度実績		2024年度計画		
	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	前年同四半期比伸び率
売上高	6,796	100.0%	7,718	100.0%	8,200	100.0%	6.2%
ソフトウェア開発事業	5,337	78.5%	5,747	74.5%	6,200	75.6%	7.9%
コンサルティング事業	589	8.7%	626	8.1%	700	8.5%	11.8%
ソリューション事業	868	12.8%	1,344	17.4%	1,300	15.9%	△3.3%
売上原価	5,185	76.3%	5,797	75.1%	6,300	76.8%	8.7%
売上総利益	1,610	23.7%	1,921	24.9%	1,900	23.2%	△1.1%
販売管理費	1,163	17.1%	1,295	16.8%	1,400	17.1%	8.1%
営業利益	446	6.6%	625	8.1%	500	6.1%	△20.0%
経常利益	439	6.5%	660	8.6%	500	6.1%	△24.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益	228	3.4%	483	6.3%	240	2.9%	△50.3%

連結財政状態および配当状況



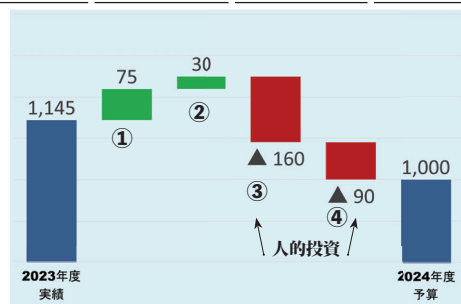
中期計画については毎年見直し(ローリング)を行う方針に則り、最近の業績動向や経営環境の変化等を踏まえ、2024年から2026年までの見直しを行いました。今後も、経営環境の変化が予想されることを踏まえこうした変化に適切に対応するため、中期計画については毎年見直し(ローリング)を行っていく予定です。

中期計画の基本方針

- 1 経営基盤の強化**
 既存事業を再評価し、経営資源の成長分野への傾斜的集中と不採算部門の再構築を進める。成長分野については、十分なフィージビリティスタディとグループ内シナジー効果の確認の下、積極的な進出・強化を図る。
- 2 本業であるS I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推進し、非価格競争力を強化する。オフショア・ニアショア開発の積極的利用による価格競争力の強化と、お客様との低コストメリットの共有化を推進する。
- 3 ストック型ビジネスの強化・拡大**
 クラウドサービス「Fleekdrive」や、IoTによる見守りサービス「いまイルモ」、IoTソリューションである「状態監視/予知保全」などについては、引き続き強化・推進し、事業基盤の強化と収益安定化に向けて注力していく。最終的にはSIビジネスと並ぶ収益の柱として成長を加速、利益比率で50:50にする。また、クラウド・AI・IoTの活用など、ICT市場における技術の変化に対応し、グループの持つソリューションの更なる拡大について、継続的に推進する。
- 4 海外マーケットの開拓**
 海外マーケットに対し、グループ内外の優れた製品・サービスを積極的かつスピーディーに紹介・展開し、新たなストック型ビジネスとして拡大する。ASEANマーケットの一つであるベトナムには、日本でのノウハウが蓄積された自動車教習所向けソリューションを現地で展開し、ベトナム全土への横展開を図る。

連結中期計画の売上高・利益目標

	今回策定	2024年度(計画)	2025年度(計画)	2026年度(計画)
売上高		16,200	17,000	18,000
(経常利益率)		(6.2%)	(7.1%)	(8.9%)
経常利益		1,000	1,200	1,600
当期純利益		500	700	1,000



営業利益乖離分析

- ① +75 百万円 売上高の上昇
- ② +30 百万円 仕入コストの減少
- ③ △160 百万円 ベースアップによる人件費増
- ④ ▲90 百万円 新人採用コストの増加

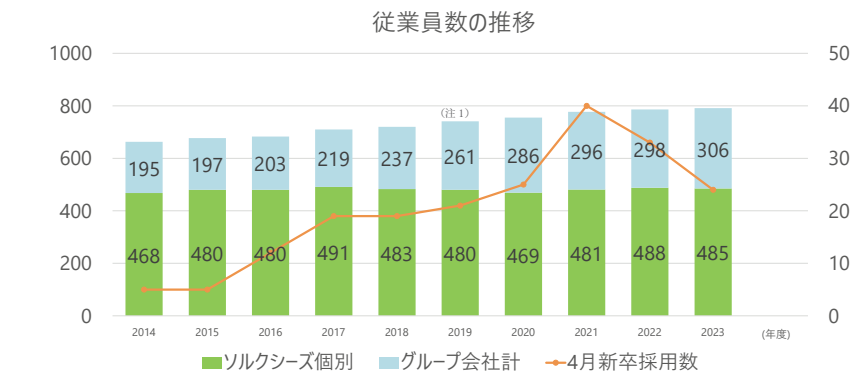
下記要因により、2023年度に策定した中期計画を見直ししております。

取支面については、S I開発では大口案件が2023年上期での納品が落ち着き、機器販売の特需も2023年度に取り込んだ事による反動を勘案し、前年比2%増に止めた売上計画としています。損益面では、昨今の物価変動および他社動向を踏まえたベースアップ等の社員還元策の実施、IT人材不足に対応する為に新入社員の入社率を2023年度の2.8倍に拡大など、将来に向けた布石を打つことにより、利益計画は前年比減少としております。ソリューション事業のクラウドサービスの開発投資は一段落つくものの、中期計画には償却負担を織り込んでいます。

2025年度以降については、M & Aを積極展開することによりIT人材の確保を加速させ、増収・増益を推進しつつ、将来に向けた研究開発およびソリューションの創出を推進いたします。

個別	(単位：人)					
	2021年12月期		2022年12月期		2023年12月期	
	(6月末)	(12月末)	(6月末)	(12月末)	(6月末)	(12月末)
全従業員	496	481	506	488	493	485
内 女性	87	84	94	90	89	88
事業本部(技術)	431	415	438	425	426	414
営業本部	26	26	27	26	29	27
経営企画、管理本部他	39	40	41	37	38	44
平均年齢(歳)		42.3		42.1		42.5
平均勤続年数(年)	—	14.8	—	15.0	—	15.4
平均年収(万円)		614		587		604
新卒採用人数	30	—	22	—	13	—
初任給(千円/月)	220		220		222	

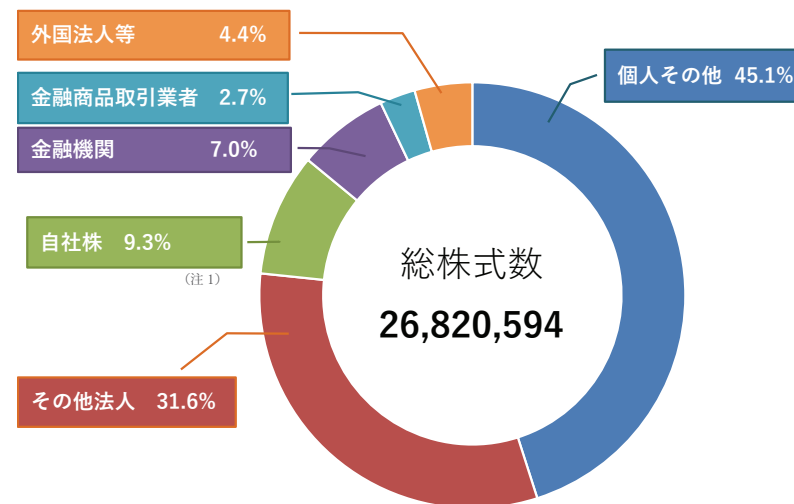
連結	(単位：人)					
	2021年12月期		2022年12月期		2023年12月期	
	(6月末)	(12月末)	(6月末)	(12月末)	(6月末)	(12月末)
全従業員	790	777	805	786	801	791
内 女性	147	144	156	155	161	160
事業本部(技術)	664	650	678	665	670	657
営業本部	64	64	66	65	72	71
経営企画、管理本部 他	62	63	61	56	59	63



(注1) 2019年5月に(株)Fleekdriveを設立(分社化)したことによる増減が含まれます。
 (注2) 2023年度の 新卒採用数はグループ全体で24名になります。

大株主の状況			
2023年12月31日現在			
氏名又は名称	属性	所有株式数(千株)	発行済株式総数に対する所有株式数の割合(%)
SBIホールディングス(株)	事業会社	4,300	16.0%
(株)ビット・エイ	事業会社	2,640	9.8%
自社株		2,347	8.8%
長尾 章	取締役	1,119	4.2%
日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	信託銀行	1,084	4.0%
(株)ヤクルト本社	事業会社	1,060	4.0%
ソルクシーズ従業員持株会		437	1.6%
(株)日本カストディ銀行(信託口)	信託銀行	374	1.4%
モルガン・スタンレーMUF G証券(株)	証券会社	284	1.1%
Caceis Bank	外国法人	271	1.0%
その他		12,902	48.1%
計		26,820	100.0%

所有者別の状況(主体別所有者株式数の割合)



(注1) 自社株には、株式給付信託(J-ESOP)制度の信託財産として、(株)日本カストディ銀行(信託E口)に保有する当社株式151,300株(0.6%)を含めております。

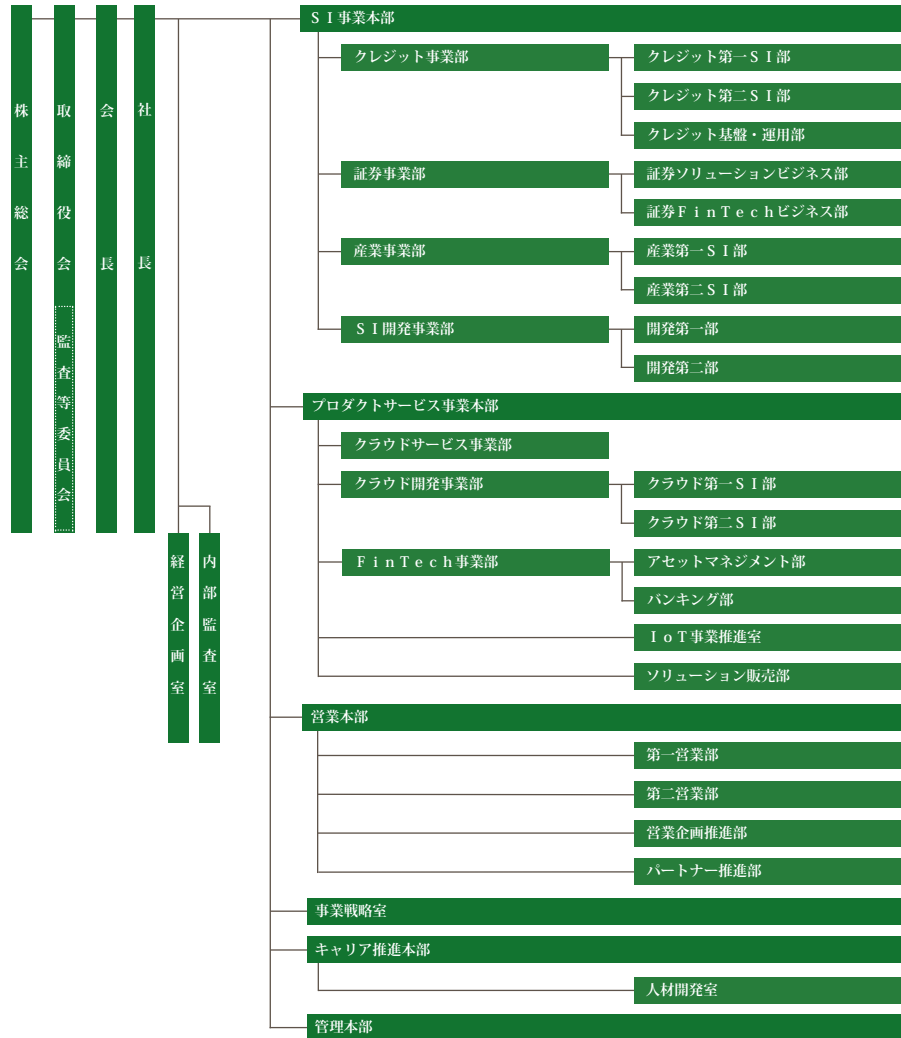
会社概要

社名 株式会社ソルクシーズ
 設立 1981年2月4日
 資本金 14億9,450万円
 事業内容 S I / 受託開発業務 (システムコンサルティング、システムの設計・開発・運用・保守)、ソリューション業務 (セキュリティコンサルティング、パッケージシステムの開発・販売・保守) 及び関連機器の販売等
 所在地 本社 〒108-0023 東京都港区芝浦三丁目1番21号
 〒108-0022 東京都港区海岸三丁目9番15号
 東京 ANNEX 〒108-0022 東京都港区海岸三丁目9番15号
 福岡営業所 〒812-0038 福岡県福岡市博多区祇園町四丁目2番
 〒108-0023 東京都港区芝浦三丁目1番21号
 TEL 03-6722-5011 (代表) Fax 03-6722-5021
 〒812-0038 福岡県福岡市博多区祇園町四丁目2番
 TEL 092-283-8411 Fax 092-283-8412

役員一覧

代表取締役会長	長尾 章	
代表取締役社長	秋山 博紀	
取締役副社長	萱沼 利彦	営業本部長 兼 管理本部長
取締役副社長	長尾 義昭	S I 事業本部長
取締役	渡辺 博之	
取締役	榊嶋 利保	S I 事業本部副本部長
取締役	江口 健也	プロダクトサービス事業本部長 兼 営業本部副本部長
取締役	市川 恒和	事業戦略室長 兼 キャリア推進本部長 兼 人材開発室長
取締役	甲斐 素子	管理本部副本部長 兼 経理部長
取締役 独立役員	青木 満	
取締役 独立役員	山崎 英二	
取締役 常勤監査等委員	石田 穂積	
取締役 監査等委員	中田 喜與美	
取締役 監査等委員	佐野 芳孝	
取締役 監査等委員	関谷 靖夫	

組織図



英語用語

AI (Artificial Intelligence)

人間が行う「知的活動」をコンピュータプログラムとして実現すること。機械学習をはじめとしたAI技術により、翻訳や自動運転、医療画像診断といった人間の知的活動に、AIが大きな役割を果たしつつあります。

AMO (Application Management Outsourcing)

業務システムの保守作業の委託業務を指します。

ARPU (Average Revenue Per User)

ユーザー1人当たりの平均売上金額を表す指標です。

CASE

C (Connected:コネクテッド)、A (Autonomous:自動運転)、S (Shared & Service:シェアリング/サービス)、E (Electric:電動化)の頭文字をとった造語で、これら4つの要素技術を組み合わせて次世代の車社会を構築し、今後、自動車メーカーが生き残っていくための重要な戦略です。

DX (Digital Transformation)

企業がビジネス環境の激しい変化に対応しデータとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織・プロセス・企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立することを指します。

e sports (e スポーツ)

「エレクトロニック・スポーツ」の略称で、コンピューターゲーム、ビデオゲームを使って対戦するスポーツ競技の名称です。

FinTech

金融 (Finance) と技術 (Technology) を組み合わせた造語で、金融サービスと情報技術を結びつけたさまざまな革新的な動きを指します。

ICT (Information and Communication Technology)

通信技術を活用したコミュニケーションを指します。情報処理だけではなく、インターネットのような通信技術を利用した産業やサービスなどの総称です。

IoT (Internet of Things)

あらゆる物がインターネットを通じてつながることによって実現する新たなサービス、ビジネスモデル、またはそれを可能とする要素技術の総称です。

PCI DSS (Payment Card Industry Data Security Standards)

加盟店やサービスプロバイダにおいて、クレジットカードの会員データを安全に取り扱う事を目的として策定された、クレジットカード業界のセキュリティ基準であり、国際カードブランド5社(American Express, Discover, JCB, MasterCard, VISA)が共同で設立したPCI SSC(Payment Card Industry Security Standards Council) によって運用、管理されています。

SI (System Integration)

プログラムの作成のみでなく、システム開発に必要な一連の作業、すなわちシステムの企画・立案、必要なハードウェア、ソフトウェアの選定・導入、完成したシステムの保守・管理までを総合的に行うことを指します。

日本語用語

エッジコンピューティング

コンピュータネットワークの末端 (エッジ) 部分でデータを処理するネットワーク技術です。従来のクラウドコンピューティングでは、全ての情報をクラウドに集約しクラウド上の高性能サーバーでデータ処理を行います。エッジコンピューティングでは、データ加工や分析など一部の処理をネットワーク末端のIoT デバイス、あるいはその周辺領域に配置したサーバーで行い、加工されたデータのみをクラウドに送信します。不要な通信を避けることで通信遅延やネットワーク負荷の低減などを実現します。

クレジットカード番号等取扱契約締結事業者登録

販売会社に対して、クレジットカード番号等を取扱うことを認める契約 (加盟店契約) を締結することを業とする事業者は、割賦販売法の規定により、経済産業省へ「クレジットカード番号等取扱契約締結事業者」として登録が必要となります。なお、外国法人が日本国内で当該事業を行う場合は、国内営業所の登録が必要です。

決済プラットフォーム

Visa、マスターカード、JCBといった国際決済ソリューションを提供する企業を指します。端末や決済ゲートウェイなども提供します。

コネクテッドカー

ICT (情報通信技術) 端末としての機能を有する自動車のことです。車両の状態や周囲の道路状況などの様々なデータをセンサーにより取得し、ネットワークを介して集積・分析することで、新たな価値を生み出すことが期待されています。

サービサー

「債権管理回収業に関する特別措置法 (サービサー法)」に基づき、法務大臣の許可を得た民間の債権管理回収専門の会社を指します。

3D セキュア

インターネット上でクレジットカード決済をより安全に行うために、VISA、Mastercard、JCB、AMEX が推奨する本人認証サービスです。従来のインターネット上でのクレジットカード決済は、「クレジットカード番号」や「有効期限」などのクレジットカードに記載されている情報のみで行えましたが、3D セキュアに対応しているクレジットカードを利用する場合は、クレジットカードに記載されている情報に加え、「自分しか知らないパスワード」等を合わせて認証することになり、クレジットカード情報の盗用による「なりすまし」などの不正利用を未然に防止することができます。

スマートコントラクト

あらかじめ設定されたルールに従って、自動的に取引を実行するプログラムのことです。

バーチャルカレンシー

インターネット上でやりとりできる財産的価値をいい、暗号資産 (仮想通貨) のことです。

フィージビリティスタディ

新規事業や、商品・サービスなどの実現可能性を事前に調査し、検討することです。

ブロックチェーン

情報を記録するデータベース技術の一種で、ブロックと呼ばれる単位でデータを管理し、それを鎖 (チェーン) のように連結してデータを保管する技術を指します。ビットコインなどの暗号資産 (仮想通貨) に用いられる基盤技術でもあり、同じデータを複数の場所に分散して管理していることから分散型台帳とも呼ばれています。

包括信用購入あっせん事業者登録

主に既存の登録包括信用購入あっせん業者の登録を前提として、包括支払可能見込額調査という与信審査手法について、当該調査以外の与信審査手法を用いるの特例を受けられる事業者登録のことです。

【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>

【見直しに関する注意事項】

当資料に掲載されている業績見直し、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直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直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。



究極の問題解決を提供する会社へ

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。

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