

|| 企業調査レポート ||

## ソルクシーズ

4284 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2017 年 6 月 30 日 (金)

執筆：客員アナリスト

**佐藤 譲**

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 3つの戦略的アライアンスを発表	01
2. 2017年12月期業績は2ケタ増益見通し	01
3. 3ヶ年中期計画では2019年12月期に経常利益1,000百万円を目指す	01
■ 事業概要	02
■ 直近のトピックス	04
1. 自動運転等の次世代車載システム領域の開発で豊田通商と資本業務提携	04
2. FinTech 領域でSBIホールディングスへの技術協力を発表	05
3. 自動運転技術の基本OS「Autoware」の開発サポート企業に出資	05
■ 業績動向	06
1. 2017年12月期第1四半期の業績	06
2. 2017年12月期の業績見通し	07
3. 3ヶ年中期経営計画について	08
■ 株主還元策	10

## ■ 要約

### 自動運転、FinTech 領域で戦略的アライアンスを発表

ソルクシーズ<4284>は、ソフトウェア開発事業とデジタルサイネージ事業を展開する。ソフトウェア開発では金融業界向けの比率が高く、単独売上高の7割弱を占める。既存事業の強化に加えて、収益の安定性を高めるためストック型ビジネスを育成中。自動運転やFinTech、IoT、AIなど成長が見込める分野でアライアンス戦略を活発化している。

#### 1. 3つの戦略的アライアンスを発表

同社は2017年5月以降、3つの注目されるアライアンス戦略を発表した。1つ目は、豊田通商<8015>との資本業務提携で、6月6日付で自己株式のうち134千株を豊田通商に売却した(出資比率1.0%)。資本提携の目的は、同社の子会社でシステム開発設計支援コンサルティングサービスを提供する(株)エクスマーシオンとの関係を強化し、トヨタ<7203>グループの次世代自動車開発を推進していくというもの。トヨタグループとは従来から取引関係があったが、自動運転技術の開発が加速化するなかで、その関係をより強固なものにしていくことが狙いとなっている。2つ目は、同社筆頭株主でもあるSBIホールディングス<8473>がグループ会社で推進しているFinTechサービス事業について、同社が技術開発面で協力していくというもの。3つ目は、自動運転の基本OSである「Autoware」の開発サポートやAI技術の開発を行うベンチャー企業、(株)アクセスに対するマイノリティー出資による資本参加を6月14日付で発表した。自動運転技術分野での開発協力に加えて、AI技術を同社のクラウドサービス「Fleekdrive、Fleekform(3月6日より旧Cloud Shared Officeから改称)」に活用していくことを検討している。これらのアライアンス戦略によって、今後、自動運転やFinTech領域での収益貢献期待が一段と増してきたことになる。

#### 2. 2017年12月期業績は2ケタ増益見通し

2017年12月期第1四半期(2017年1月-3月)の連結業績は、売上高で前年同期比6.7%増の3,373百万円、経常利益で同77.1%増の99百万円と増収増益となった。金融業界向けシステム開発案件が順調に推移したほか、エクスマーシオンや(株)イー・アイ・ソルなど子会社の収益増も寄与した。現時点の受注状況はほぼ計画どおりに推移しており、通期業績は売上高で前期比0.8%増の13,400百万円、経常利益で同15.9%増の700百万円と会社計画どおりに推移する見通しだ。

#### 3. 3ヶ年中期経営計画では2019年12月期に経常利益1,000百万円を目指す

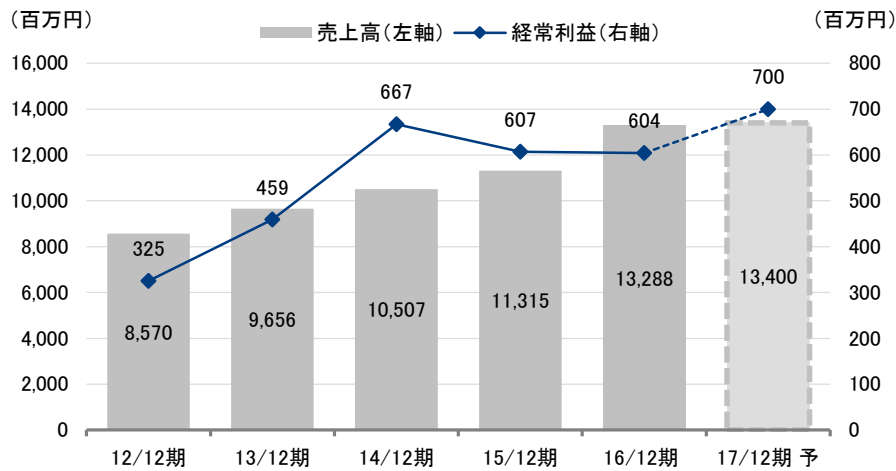
同社は3ヶ年の中期経営目標として、2019年12月期に売上高で15,000百万円、経常利益で1,000百万円を目指している。アライアンス戦略によって自動運転やFinTech領域の成長が今後加速することが期待されるほか、クラウドサービスで「Fleekdrive、Fleekform」、IoT分野で高齢者見守りサービス「いマイルモ」「TUNNEL EYE」などのソリューションサービスの成長が見込まれており、今後の展開が注目される。

## 要約

## Key Points

- ・自動運転、FinTech 領域の事業拡大が加速する可能性あり
- ・2017年12月期業績達成に向けて滑り出しは順調
- ・2019年12月期に連結経常利益 1,000 百万円を目指す

## 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 金融業界向けのソフトウェア開発事業が主力

同社は金融業界や情報通信業界などに向けた SI/ 受託開発業務及びそれに付随・関連したアウトソーシング業務、パッケージソフトの開発・販売などのソリューション業務、情報機器販売業務を行っており、金融業界向けが単独売上高の約 7 割、連結売上高の約 6 割と高いことが特徴となっている。

**ソルクシーズ** | 2017年6月30日(金)  
 4284 東証1部 | <http://www.solxyz.co.jp/investment/>

## 事業概要

連結対象子会社はソフトウェア開発事業で9社、デジタルサイネージ事業で1社の構成となっている。このうち、ソフトウェア開発事業に関しては事業領域ごとに子会社展開している。主要な子会社を見ると、(株)エフ・エフ・ソルは銀行向けの受託開発を、(株)コアネクストは証券バイサイド向けの業務システムの開発・保守等を主にやっている。また、(株)アスウェアはICTインフラの企画・構築・保守業務を、イー・アイ・ソルは組込・制御・計測関連分野でのソリューション業務をそれぞれ展開しており、これら子会社は開発面において同社と取引関係がある。一方、同社から独立して事業を展開している子会社として、ソフトウェア開発のコンサルティングサービスを展開するエクスマーシオンや、自動車教習所向け教材システム及び情報システムで業界トップの(株)ノイマン、商業施設やアミューズメント施設向けデジタルサイネージやセキュリティシステム等の設計・工事・保守等を行う(株)インターディメンションズがある。

## 関係会社（事業内容、出資比率）

連結子会社	出資比率 (%)	事業内容
<b>ソフトウェア開発事業</b>		
エフ・エフ・ソル	95.5	銀行系特化型のソフト開発
イー・アイ・ソル	100.0	組込・制御・計測関連のソフト開発
インフィニットコンサルティング	100.0	システム開発の上流工程のコンサルティング
teco	100.0	Webマーケティング、開発、運用保守、コンサル
ノイマン	100.0	自動車教習所向けシステム、eラーニングサービス
エクスマーシオン	96.8	システム開発現場におけるコンサルティング・教育サービス
コアネクスト	100.0	証券バイサイド向け業務システムの開発保守
アスウェア	100.0	ICTインフラの企画・構築・保守業務
アセアン・ドライビングスクール・ネットワーク	67.7	ベトナムでの自動車運転教習所運営
<b>デジタルサイネージ事業</b>		
インターディメンションズ	100.0	AV・セキュリティシステム等の設計・導入・保守、デジタルサイネージ・映像コンテンツ制作

出所：会社資料よりフィスコ作成

## ■ 直近のトピックス

### 自動運転、FinTech 領域の事業拡大が加速する可能性あり

同社は中期的な成長戦略として、既存事業での成長に加えて「自動運転」や「FinTech」「IoT」「AI」といった 4 つの成長領域に注力していく方針を打ち出しており、このうち「自動運転」「FinTech」「AI」に関して注目される 3 つの戦略的アライアンスを発表している。

#### 1. 自動運転等の次世代車載システム領域の開発で豊田通商と資本業務提携

同社は 5 月 17 日付で豊田通商と資本業務提携を締結し、自己株式 134 千株を 6 月 6 日付けで売却すると発表した。豊田通商の出資比率は 1.0% となる。今回の資本提携の内容は、同社の子会社でシステム設計コンサルティングサービスを提供するエクスマーションとの関係を今まで以上に強化し、トヨタグループの次世代自動車開発を推進していくというもの。エクスマーションはトヨタグループと従来から取引関係があったが、自動運転技術の開発が世界的規模で加速化するなかで、その関係をより強固なものにすることで開発スピードを上げていくことが狙いとなっている。

エクスマーションは、主にシステム開発の上流工程部分における組込みシステムの設計開発に関するコンサルティングサービスを行っている企業で、現在約 25 名のコンサルタントが大手自動車メーカーやそのグループ会社の開発部門で設計開発支援を行っている。主要顧客はトヨタグループのほか、本田技研工業（ホンダ <7267>）や日産自動車 <7201> など日系大手自動車メーカーが並んでおり、2016 年 12 月期の業績は売上高で 6.2 億円、営業利益率は約 2 割と同社グループ子会社の中では収益性の高い優良子会社の 1 社となっている。

車載システムの開発現場はここ数年、ADAS（先進運転システム）※の普及や自動運転技術の実現に向けた取り組みが加速化するなかで開発の難易度も上がっており、今まで以上にコンサルティングニーズが増している状況にある。業界トップのコンサルティング能力を持つエクスマーションへの引き合いも多く、全ての需要に応えきれない状況が続いており、今回の業務資本提携はコンサルタントのリソースを確保することで開発スピードを加速化したいという狙いがあったと見られる。

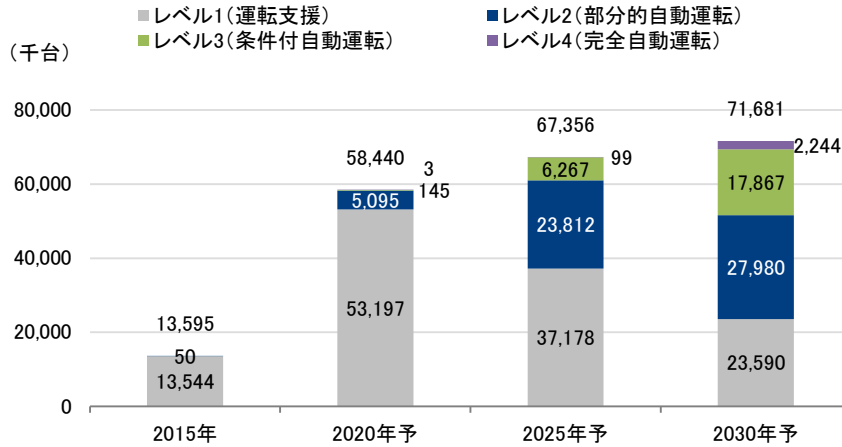
※ 安全運転支援システムのことで、他の車両や障害物に追突しそうになる直前に自動ブレーキを作動させて停止させる、前を走る車両と一定の間隔を保ったまま追従する、車線からはみ出さないようにステアリングを制御する、といった機能を持つシステムを指す。カメラセンサやレーザーレーダーなどから入ってくる情報を、半導体やソフトウェア技術で処理し、ブレーキ制御やステアリング制御等を行う。

エクスマーションは、旺盛な需要に対応するため、コンサルタントの増員に向けた採用活動や人材育成等を強化している。今後も自動車領域での成長が見込まれるほか、建設機械等のその他移動機器でも自動運転の開発に関するコンサルティング需要が見込まれ、同社の連結業績拡大に貢献するものと予想される。

また、豊田通商との資本業務提携によって今後、車載システムの設計開発プロジェクトをグループ子会社のイー・アイ・ソルで受注する可能性もある。イー・アイ・ソルは組込・制御・計測系のシステム開発を手掛けており、大手自動車メーカーの ADAS 関連の製品開発を支援した実績もあるためだ。

## 直近のトピックス

## 自動運転システムの世界市場予測車の世界



出所:各種資料よりフィスコ作成

## 2. FinTech 領域で SBI ホールディングスへの技術協力を発表

同社は5月24日付で筆頭株主であるSBIホールディングスとの間で、SBIグループが進めるFinTech分野におけるシステム構築に向けて技術協力することで合意したと発表した。

SBIホールディングスが2016年10月にSBI Ripple Asia(株)や住信SBIネット銀行(株)等と共同で立ち上げた「ブロックチェーン技術等を活用した国内外為替一元化検討に関するコンソーシアム」に参加する地方銀行やインターネット専門銀行等、合計42行(2016年10月時点)に対して、ブロックチェーン導入の際のシステム構築に関して同社が協力していくことになる。

具体的には、ブロックチェーン・分散台帳技術などを用いた内外送金システム等をSBI Ripple AsiaとSBI FinTech Incubation(株)が地方銀行等に導入する際に、同社が開発支援することになる。既に、同社と子会社のエフ・エフ・ソルが、SBI Ripple Asia、SBI FinTech Incubationのプロジェクトに参画するなど協業がスタートしており、受注獲得が期待される。なお、今後は(株)SBI証券やSBIカード(株)、SBI損保(株)などSBIグループのその他の金融子会社においてもFinTechの導入が進む可能性もあり、そうなれば同社の受注獲得機会も増えていくものと考えられる。現状、金融業界向けについては大型案件の開発がピークを迎えており、2018年以降の需要一巡が懸念されていたが、今回のFinTech領域での協業開始により、2018年以降も高水準の売上げが続く可能性が高まったと弊社では見ている。

## 3. 自動運転技術の基本 OS 「Autoware」の開発サポート企業に出資

6月14日付でアックスの株式を14%取得することを発表した。アックスは1992年の会社設立以来、UNIXやネットワークの技術開発を中心に、デジタルカメラや携帯電話向けの独自開発OSを提供してきたベンチャー企業で、ここ最近では自動運転用基本OSである「Autoware」の開発サポートやコンサルティング、自動運転等に必要不可欠となるAI技術の開発を行っている。

## 直近のトピックス

「Autoware」は Linux と ROS<sup>\*</sup>をベースとした自動運転システム用オープンソースソフトウェアで、名古屋大学、長崎大学、産業技術総合研究所による共同成果の一部として 2015 年に開発されたもので、アックスはリファクタやデバッグ作業等のサポートを行い、開発に携わってきた。「Autoware」については現在、名古屋大学発のベンチャー企業である（株）ティアフォーで、完全自動運転の実現に向けての開発及び普及活動が進められている。自動運転技術で脚光を浴びた（株）ZMP も「Autoware」を使って開発した実績がある。また、ティアフォーに関しては、2017 年 5 月にファブレス半導体メーカーのアクセル<6730>と提携し、自動運転に必要な機能を搭載した専用半導体の共同開発を行うことを発表している。ちなみに、アックスの社長である竹岡尚三氏はティアフォーの社長も兼務している。ティアフォー設立当初は名古屋大学の教授が社長をしていたが、東京大学に転籍したことで技術開発担当の取締役となり、代わりに竹岡氏が社長に就任した。

<sup>\*</sup> Robot Operating System の略で、ロボット開発のための様々なソフトウェアの集合のこと。基本的にオープンソースで開発されている。

アックスの年商は約 3 億円規模で、主力取引先としては豊田通商や名古屋大学等がある。まだ、投資ステージの企業のため損失が続いているが、今後、自動運転関連の開発領域での成長が期待されている。同社が今回出資を決断したのは、子会社において自動運転領域における設計支援やシステム開発等を推進しており、シナジー効果が得られるとの判断からだ。また、アックスはディープラーニング等の AI 技術の研究開発を行っており、同社が注力するクラウドサービス「Fleekdrive」「Fleekform」に活用して、サービス機能の向上に取り組んでいくことを検討している。

## ■ 業績動向

### 2017 年 12 月期業績達成に向けて滑り出しは順調

#### 1. 2017 年 12 月期第 1 四半期の業績

2017 年 12 月期第 1 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 6.7% 増の 3,373 百万円、営業利益が同 18.4% 増の 91 百万円、経常利益が同 77.1% 増の 99 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が 42 百万円（前年同期は 13 百万円の損失）となった。前期から引き続いて金融業界向けシステム開発の需要が旺盛だったほか、子会社のノイマン、エクスマーシオン、イー・アイ・ソル、アスウェアなども増収増益となった。経常利益の増益率が大きくなっているのは、為替が円安に振れたことで、デリバティブ評価損益が改善したことが主因となっている。

第 2 四半期累計業績に対する進捗率が、売上高、営業利益ともに 5 割を超えているが、これは金融向け大型案件について工事進行基準に基づき売上計上時期が前倒しとなったため。検収時期は下期を予定していたため期初計画段階では下期偏重型の予算を組んでいたが、工事進行基準ベースで見れば、第 2 四半期累計業績も会社計画を上回ることになる。受注状況については今のところ期初計画どおりに推移している。



## 業績動向

## 2017年12月期第1四半期実績と通期見通し

(単位：百万円)

	16/12期		17/12期					
	通期実績	前期比	1Q実績	前年同期比	2Q累計計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	13,288	17.4%	3,373	6.7%	6,300	0.2%	13,400	0.8%
ソフトウェア開発事業	12,964	19.7%	3,335	7.5%	6,052	-1.5%	12,985	0.2%
デジタルサイネージ事業	324	-33.0%	38	-37.4%	248	67.2%	415	28.0%
売上原価	10,831	19.7%	2,774	5.4%	5,100	-0.1%	10,700	-1.2%
販管費	1,843	10.2%	507	12.3%	1,040	14.2%	2,000	8.5%
営業利益	613	3.3%	91	18.4%	160	-41.2%	700	14.2%
経常利益	604	-0.5%	99	77.1%	160	-28.9%	700	15.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	363	20.8%	42	-	70	-29.3%	400	10.2%

出所：会社資料よりフィスコ作成

## 2. 2017年12月期の業績見通し

2017年12月期の連結業績は売上高で前期比0.8%増の13,400百万円、営業利益で同14.2%増の700百万円、経常利益で同15.9%増の700百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同10.2%増の400百万円となる見通し。事業セグメント別の売上高は、ソフトウェア開発事業が前期比0.2%増の12,985百万円、デジタルサイネージ事業が同28.0%増の415百万円となる見通し。ソフトウェア開発事業の内訳としては、SI/受託開発事業が同5.4%減の11,109百万円、ソリューション事業が同54.2%増の1,876百万円を見込む。SI/受託開発については、前期に大きく伸びた機器販売が減少することを考慮しても、微減収の見込みとなっているが、これは金融業界向け大型案件の一部がピークアウトすることや、収益性を重視した受注活動を推進していくため。このため、今期の増収率は微増にとどまるが、利益面では2ケタ増益となる見通し。注力事業の取り組み状況については以下のとおり。

## (1) クラウドサービス「Fleekdrive、Fleekform」

企業向けクラウドサービスとなる「Fleekdrive、Fleekform」については3月にブランド名を変更したほか、料金プランも従量課金制に加えて、新規顧客については従量課金×ID数での料金プランに変更した。第1四半期はブランド名や料金プランの変更を3月に予定していたため、顧客数は約160社と前期末からほとんど変わらなかったが、第2四半期以降は営業活動も積極化しており、通期で顧客数200社、売上高で前期比5割増の約3億円を目指している。

## (2) IoTソリューション「いまイルモ」

IoTソリューションとして、センサーを使った高齢者向け在宅見守りシステムの販売に注力している。現状は愛知県など複数の地方自治体で実証実験を続けている段階だが、新たな商品やサービスの開発も進めている。5月にはNEC<6701>が開発したコミュニケーションロボット「PaPeRo i (パペロ アイ)」と同社のシステムを組み合わせた「いまイルモ PaPeRo i」を発表、販売を開始した。また、6月にはスマホ用アプリ「いまイルモ Kids おかえり」の提供を開始した。同アプリはNTTドコモ<9437>等の国内有力企業が立ち上げたプロジェクト「Project Linking※」に対応したIoTデバイスのソリューションサービスの1つとして開発したもので、子ども向けの見守りサービスとしての活用を想定しており、今後の展開が注目される。

※ IoT拡大・発展を目指して、NTTドコモ等国内の複数のIT企業が連携して立ち上げたプロジェクト。アプリケーションとデバイスを組み合わせた様々な使い方を提案している。

## 業績動向

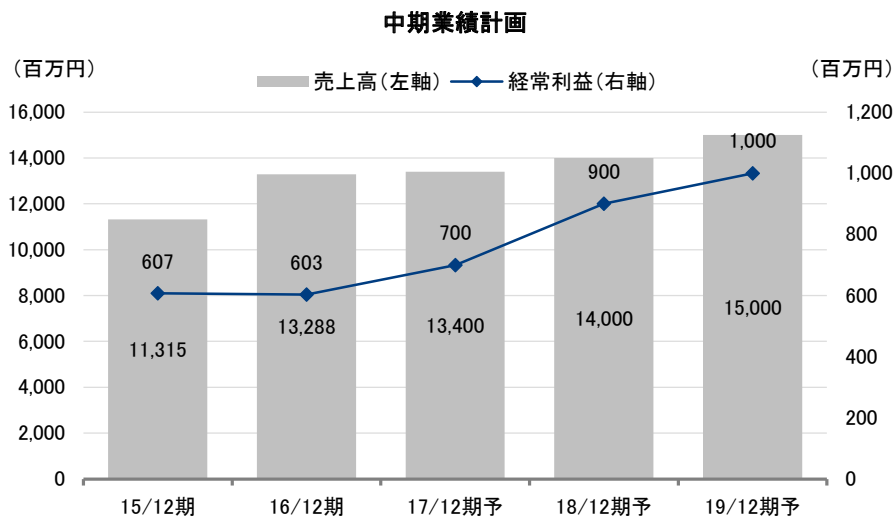
**(3) IoTソリューション「TUNNEL EYE」**

エネルギー管理システム「TUNNEL EYE」は、2016年に子会社のイー・アイ・ソルが開発したIoTソリューションシステムとなる。山岳トンネル工事現場において、各種情報を収集するための機器（人や車両を検知するセンサー、作業環境を測定する濃度計、照明機器や換気ファン、集塵機などの電気機器の稼働状況をモニタリングする電力計）を設置し、インターネット経由でこれらの情報を収集、トンネル外部から安全を確保するための警報通知や、省エネの自動制御等を行うシステムとなる。同システムを導入することによって、工事現場での安全性向上だけでなく、電力コストの低減効果も期待できる。2016年4月より販売活動を続けてきたが、第1四半期において建設工事会社1社への採用が決まった。今後も「TUNNEL EYE」の機能拡充を進めていく予定で、今後、リニア新幹線の開通に向けて山岳トンネル工事が活発化すれば、需要が伸びるものと期待される。

## 2019年12月期に連結経常利益1,000百万円を目指す

### 3.3ヶ年中期経営計画について

同社は毎年、3ヶ年中期経営計画の見直しを行っている。最終年度となる2019年12月期の経営数値目標としては、連結売上高で15,000百万円、経常利益で1,000百万円を掲げている。年平均成長率では売上高で4.1%、経常利益で18.3%となり、経常利益率は前期実績の4.5%から6.7%まで上昇する計画となっている。



出所：会社資料よりフィスコ作成

## 業績動向

中期計画の基本方針としては以下の4点に取り組んでいく方針となっている。

**(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ていく。成長分野に対してはフィービリティスタディとグループ内シナジー効果を確認しながら、積極的な進出・強化を図っていく方針で、現在の強化分野としては「自動運転」「FinTech」「IoT」「AI」の分野をターゲットとしている。

**(2) 本業であるSI事業の競争力強化**

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。また、オフショア・ニアショア開発の積極活用によってコスト競争力を強化し、顧客と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**

「Fleekdrive、Fleekform」や「いまイルモ」「TUNNEL EYE」のほかマイナンバー対応ソリューション「マイコレキーパー」など既存のストック型ビジネスを強化・推進し、事業基盤の強化と収益安定化に取り組んでいく。将来的には利益比率で全体の50%をストック型ビジネスにしていくことを目指していく。また、クラウド市場の拡大に対応するため、グループの持つソリューションを活用して、新たなクラウドサービスの開発にも注力していく。

**(4) 海外マーケットの拡大**

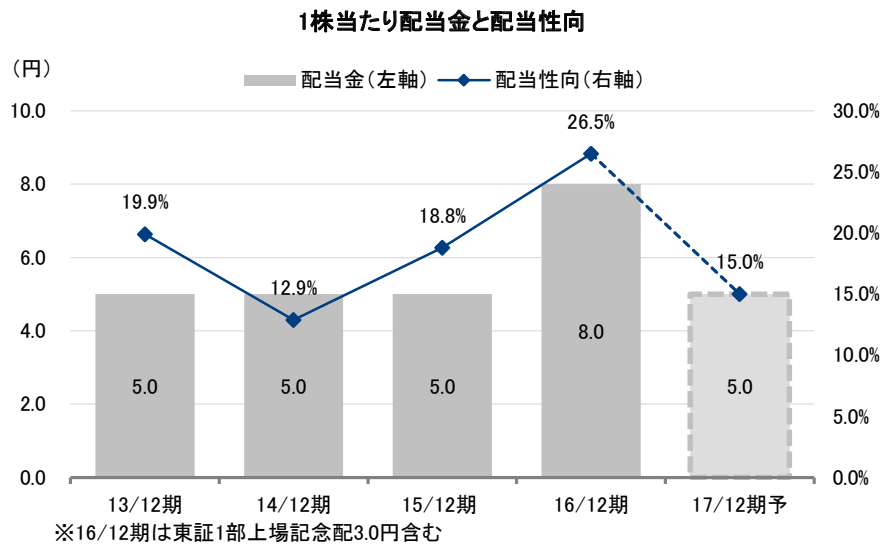
中国市場や東南アジア市場に対して、グループ内外の優れた製品・サービスを積極的かつ迅速に展開し、新たなストック型ビジネスの市場として拡大していく。また、将来的には北米市場に対しても、同様に製品・サービスの展開を目指す。

今後の経営課題としては、慢性的に不足しているSE等の人材採用・育成、協力企業のネットワーク拡大が挙げられ、こうした課題が払拭されれば中期経営計画の達成も十分可能と弊社では見ている。

## 株主還元策

### 安定的な配当継続が基本方針

同社は株主還元策として配当を実施している。配当の基本方針としては、「配当性向を考慮し、業績に応じた配当を心掛けつつ、できるだけ安定的な配当を継続すること」を挙げている。2017年12月期の1株当たり配当金は5.0円を予定している（前期は東証1部上場記念配3.0円を加えて8.0円）。また、株主優待制度を導入しており、6月末及び12月末時点の株主に対して、保有株数に応じて国内産コシヒカリを贈呈している（200株以上で2kg、1,000株以上で5kg、10,000株以上で10kg）。



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ