

# 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

2025年12月期  
第2四半期

機関投資家向け  
説明資料

2025年8月

# 業績概要： 2025年12月期第2四半期決算



# エグゼクティブ・サマリー

## ■ 旺盛な需要を取り込み大幅な増収増益、2Qでの過去最高業績を更新

・・・売上高86.0億円(前年同期比+10.3%)、営業利益7.2億円(同106.6%)  
旺盛な需要の取り込みに加え、複数の大型案件の計上もあり、上方修正を行っての着地

## ■ 全事業で増収、収益性も向上の兆し

・・・前期の採用の積極化や単価向上の取り組みの寄与により、増収だけでなく利益率も向上中

## ■ 通期予想に対しても良好な進捗。下期の需要も底堅い見込み

・・・売上高の進捗率は50.6%、利益面の進捗は60%前後と期初の想定を上回る進捗で推移

## ■ 大株主からの株式取得により筆頭株主が異動も、事業に影響なし

・・・SBIホールディングス社より約17億円分の株式を自己株式として取得も、引き続き案件開発と協力体制構築を推進

# 第2四半期決算 損益サマリー(前年同期比)

- ・旺盛なIT投資需要の着実な取り込みに加え、官公庁向けの大型案件の計上、エフ社の収益貢献が重なり、前年同期より大幅な増収増益
- ・利益面は収益性の高い事業の貢献に加え、単価の向上などが進み、前年同期より倍増

| (単位:百万円)            | 2024/12期<br>2Q | 売上高比  | 2025/12期<br>2Q | 売上高比  | 前年同期比<br>増減率 | 詳細                                                          |
|---------------------|----------------|-------|----------------|-------|--------------|-------------------------------------------------------------|
| 売上高                 | 7,803          | -     | 8,608          | -     | 10.3%        | 全事業で増収となったほか、前期より期ズレしていた官公庁向け大型案件の納品、今期からフル寄与となるエフ社の収益などが寄与 |
| 売上総利益               | 1,768          | 22.7% | 2,168          | 25.2% | 22.6%        | 各事業の増収効果に加え、単価向上の取り組みなどにより、利益率が改善                           |
| 販売管理費               | 1,415          | 18.1% | 1,439          | 16.7% | 1.6%         | 前年同期は採用積極化により販管費率が上昇したが、今期は平準化の計画どおりに進行中                    |
| 営業利益                | 352            | 4.5%  | 729            | 8.5%  | 106.6%       | 上記取り組みなどにより、前年同期より倍増                                        |
| 経常利益                | 381            | 4.9%  | 744            | 8.6%  | 95.2%        | 同上                                                          |
| 親会社株主に帰属する<br>中間純利益 | 208            | 2.7%  | 400            | 4.7%  | 91.8%        | 同上                                                          |

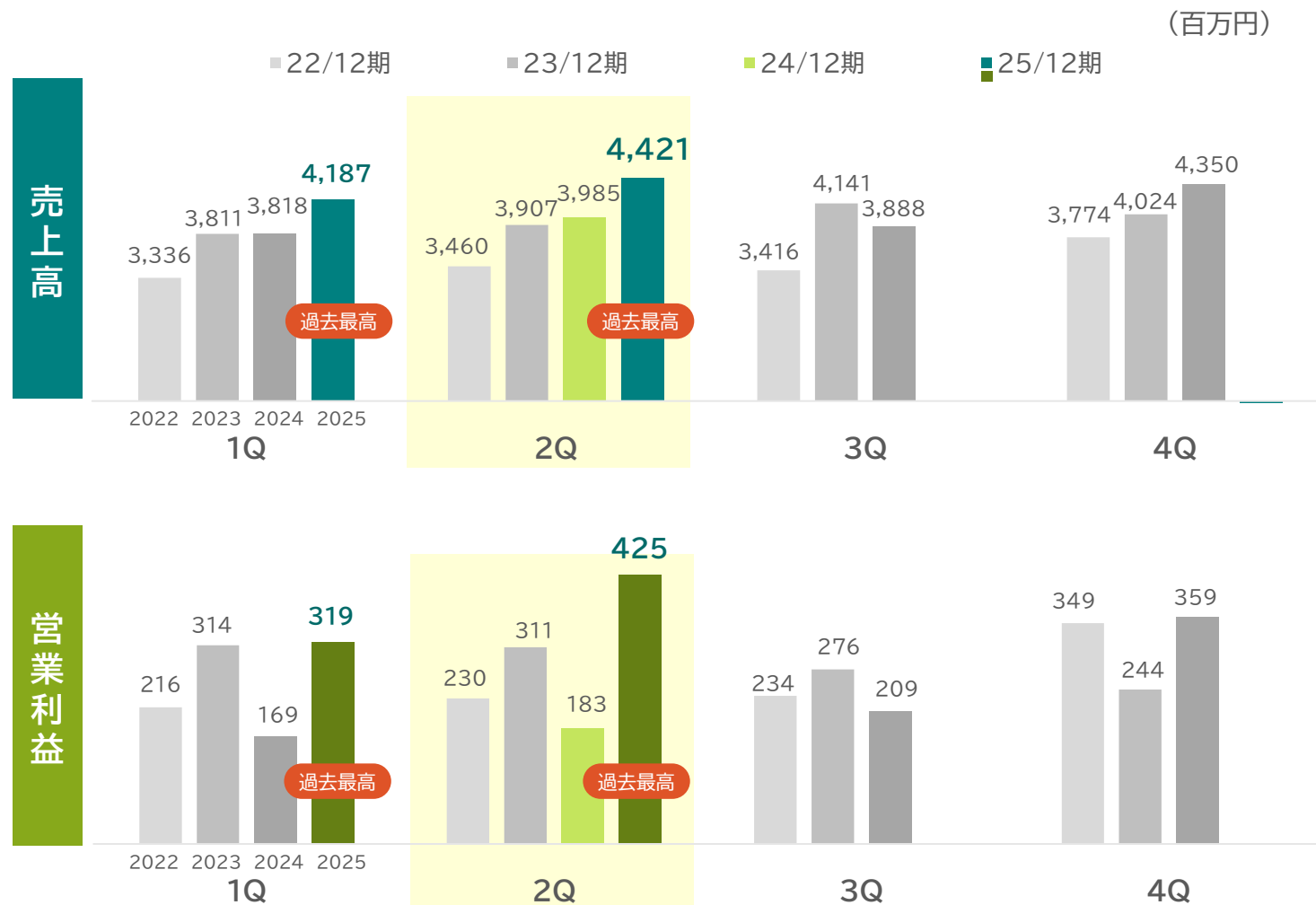
# 第2四半期決算 損益サマリー(期初予想比)

・前期の採用効果もあり、旺盛な需要を想定以上に取り込めたことに加え、収益性の高い官公庁案件やソリューション事業の貢献などにより、特に利益面が想定より大きく上昇した結果、上方修正を行っての着地となった

| (単位:百万円)            | 2025/12期<br>2Q(期初計画) | 売上高比  | 2025/12期<br>2Q(実績) | 売上高比  | 対計画<br>達成率 | 詳細                                      |
|---------------------|----------------------|-------|--------------------|-------|------------|-----------------------------------------|
| 売上高                 | 8,400                | -     | 8,608              | -     | +2.5%      | 計画どおり順調に推移したうえ、機器販売などで<br>スポット案件が追加となった |
| 売上総利益               | 2,100                | 25.0% | 2,168              | 25.2% | +3.3%      | 増収効果やソリューション事業での値上げなどが<br>貢献            |
| 販売管理費               | 1,550                | 18.5% | 1,439              | 16.7% | -7.1%      | 今期は採用を平準化したこともあり、想定以上に<br>販管費が抑制傾向となった  |
| 営業利益                | 550                  | 6.5%  | 729                | 8.5%  | +32.6%     | 売上総利益の上昇、販管費の抑制により、+30%<br>超と大きく上振れ     |
| 経常利益                | 550                  | 6.5%  | 744                | 8.6%  | +35.4%     | 同上                                      |
| 親会社株主に帰属する<br>中間純利益 | 300                  | 3.6%  | 400                | 4.7%  | +33.6%     | 同上                                      |

# 四半期別の業績推移

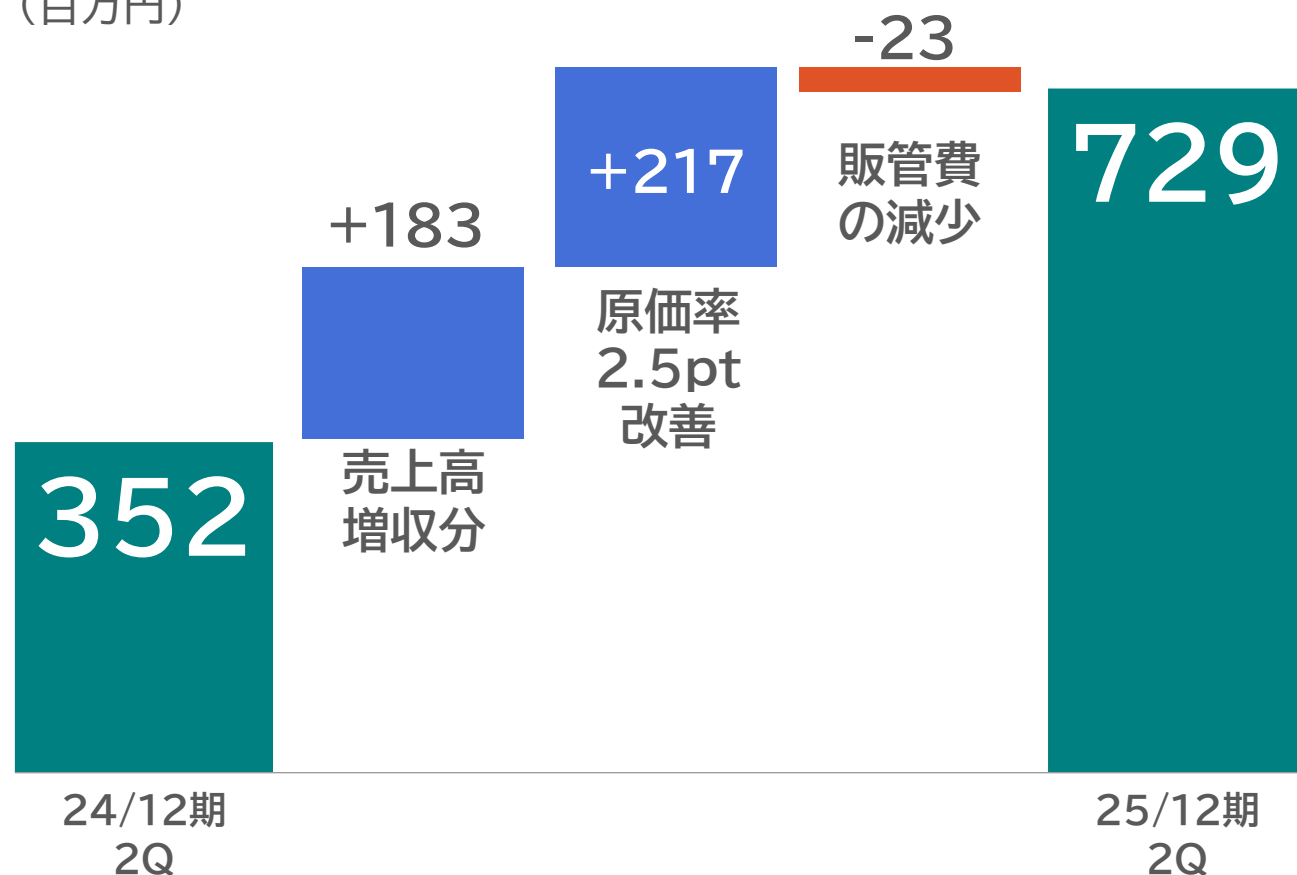
・売上高、営業利益ともに第2四半期単独における過去最高値を更新



# 営業利益の変動要因

- ・増収効果に加え、単価の向上に伴う原価率の低減により収益改善が進み、営業利益は前年同期より倍増

(百万円)

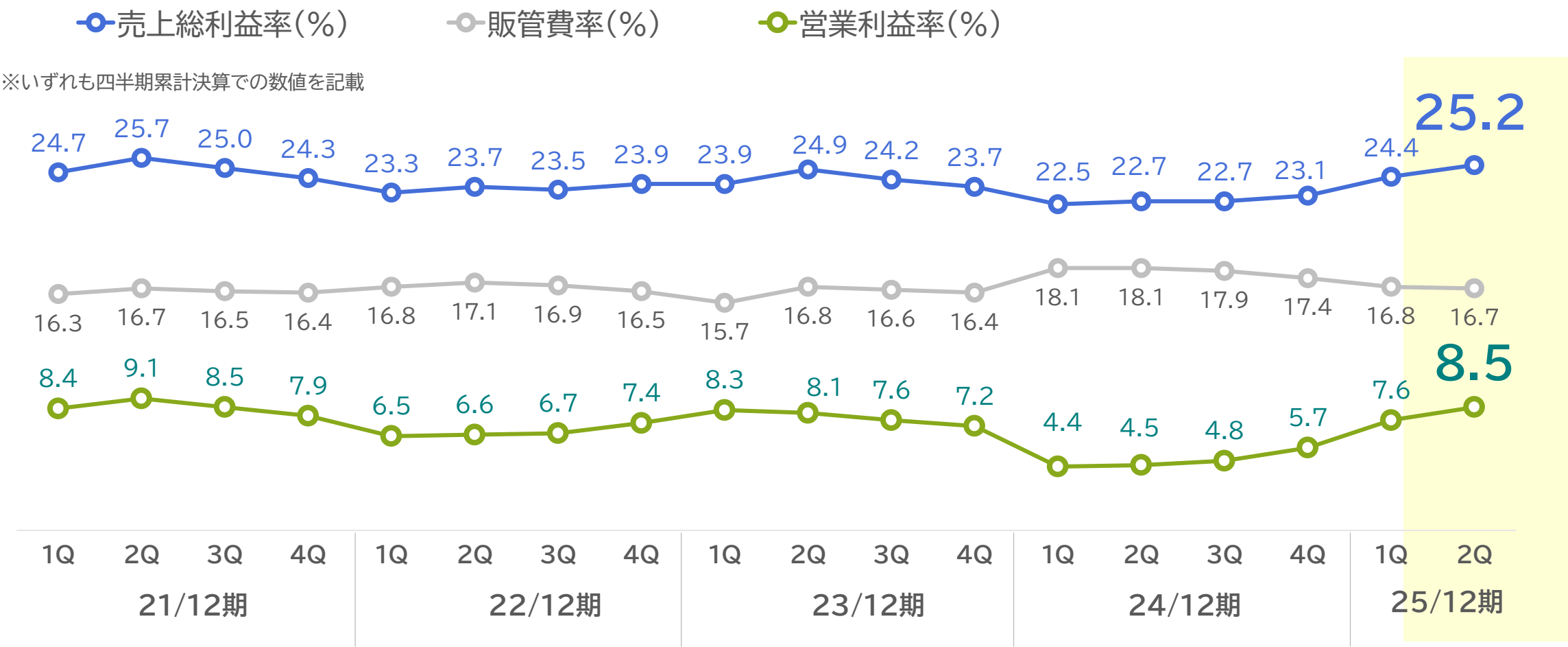


## 【主なポイント】

- ・旺盛な需要の取り込み、エフ社のグループイン、官公庁向け大型案件の計上などが合わさり、増収効果が大きく寄与
- ・開発案件における単価向上や、粗利率の高いコンサルティング・ソリューション事業などの成長により、原価率も改善
- ・販管費は採用活動を積極化させた前期からは平準ベースに戻しているため、大きな増加はなく抑制傾向

# 利益率の推移

- ・ 収益率の改善に加え販管費率も一定範囲に抑制したことで、各利益率が上昇



# 貸借対照表

- 自己資本比率は52.8%。6月末にSBIホールディングス社からの自己株取得を行った影響で純資産・現預金が減少し短期借入金が増加したものの、大勢に影響はなく、財務状況は健全な状態を維持

## 資産

■ 固定資産 ■ 流動資産

12,270

4,139

8,131

24/12期末

11,460

4,169

7,290

25/6月末

主に現預金や  
売掛金及び契約資産  
が減少

## 負債・純資産

■ 流動負債 ■ 固定負債 ■ 純資産

12,270

3,034

729

8,506

24/12期末

11,460

3,930

639

6,890

25/6月末

流動負債は短期  
借入金が増加

SBIホールディングス  
からの自己株式取得  
(約17億円相当)に伴  
い純資産が減少

## 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

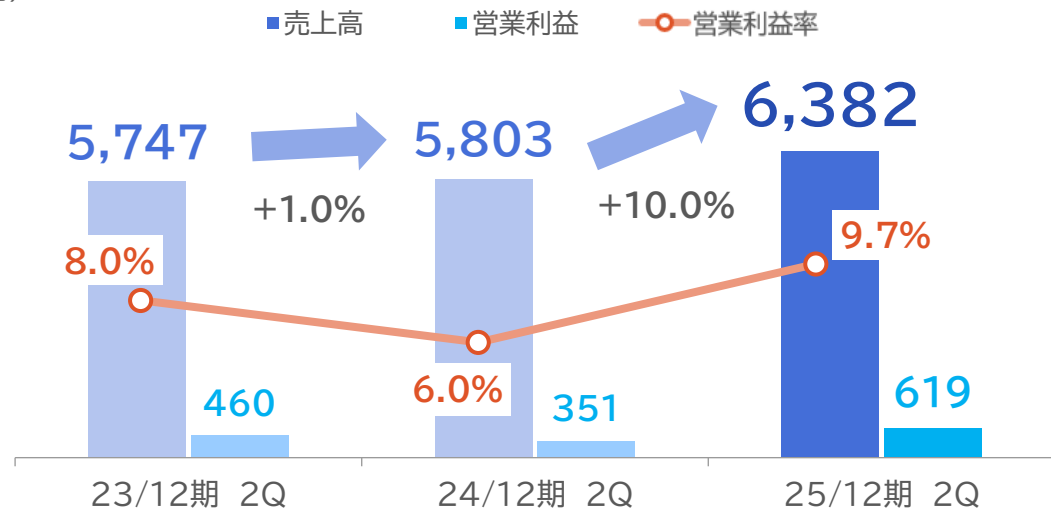
・主力のソフトウェア開発事業を始め、全事業で前年同期より増収となり、好調な推移

| (単位:百万円) |            | 2024/12期<br>2Q | 売上高比  | 2025/12期<br>2Q | 売上高比  | 前年同期比<br>増減率 |
|----------|------------|----------------|-------|----------------|-------|--------------|
| 連結売上高    |            | 7,803          | -     | 8,608          | -     | 10.3%        |
|          | ソフトウェア開発事業 | 5,803          | 74.4% | 6,382          | 74.1% | 10.0%        |
|          | コンサルティング事業 | 655            | 8.4%  | 763            | 8.9%  | 16.6%        |
|          | ソリューション事業  | 1,344          | 17.2% | 1,461          | 17.0% | 8.7%         |

# セグメント別推移-ソフトウェア開発事業

(百万円)

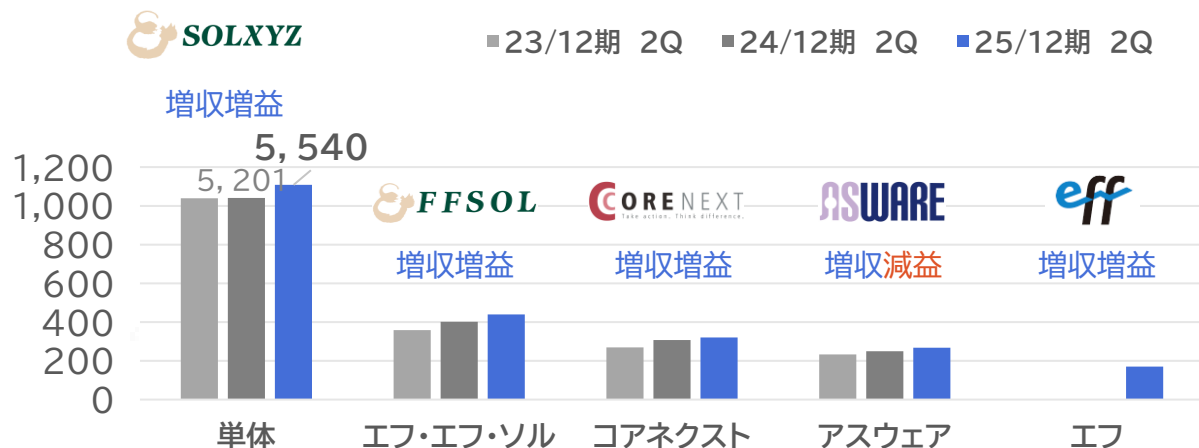
## セグメント売上高



## ■ 売上高: 6,382百万円(前期比: +10.0%)

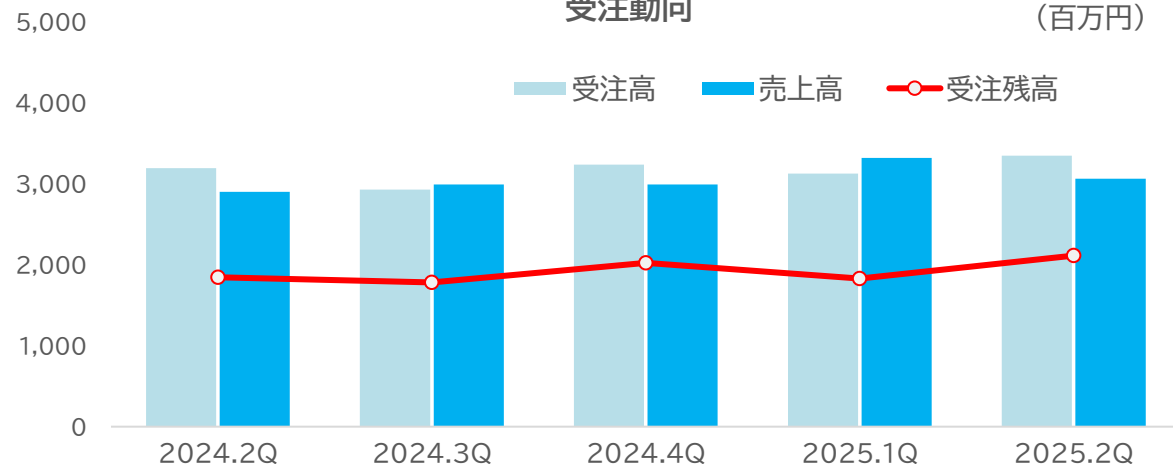
- ✓ クレジットや証券系などの金融系を中心とした需要の堅調さが第1四半期より継続。官公庁向け大型案件の検収、子会社化したエフ社の貢献も加わり、大幅な増収増益
- ✓ 利益面は案件単価向上の取り組みが奏功したうえ、利益率の高い官公庁案件が入り大幅な増益。利益率も9.7%と10%弱まで上昇
- ✓ 子会社もおおむね堅調な推移。エフ・エフ・ソルではSBIグループ関連の案件が継続して進行中
- ✓ 受注残高は第1四半期比で+15.6%、前年同期比で+14.5%と、旺盛な需要をもとに潤沢な案件が控えている状況

## 各子会社の売上高イメージ\*



## 受注動向

(百万円)

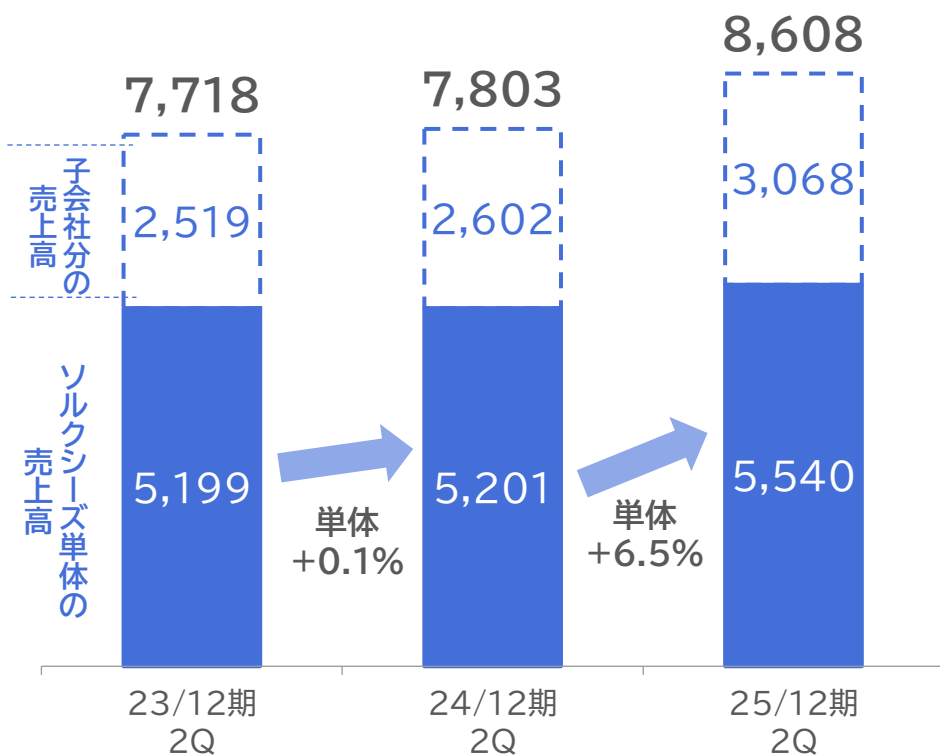


\*子会社、受注動向の数値は非開示

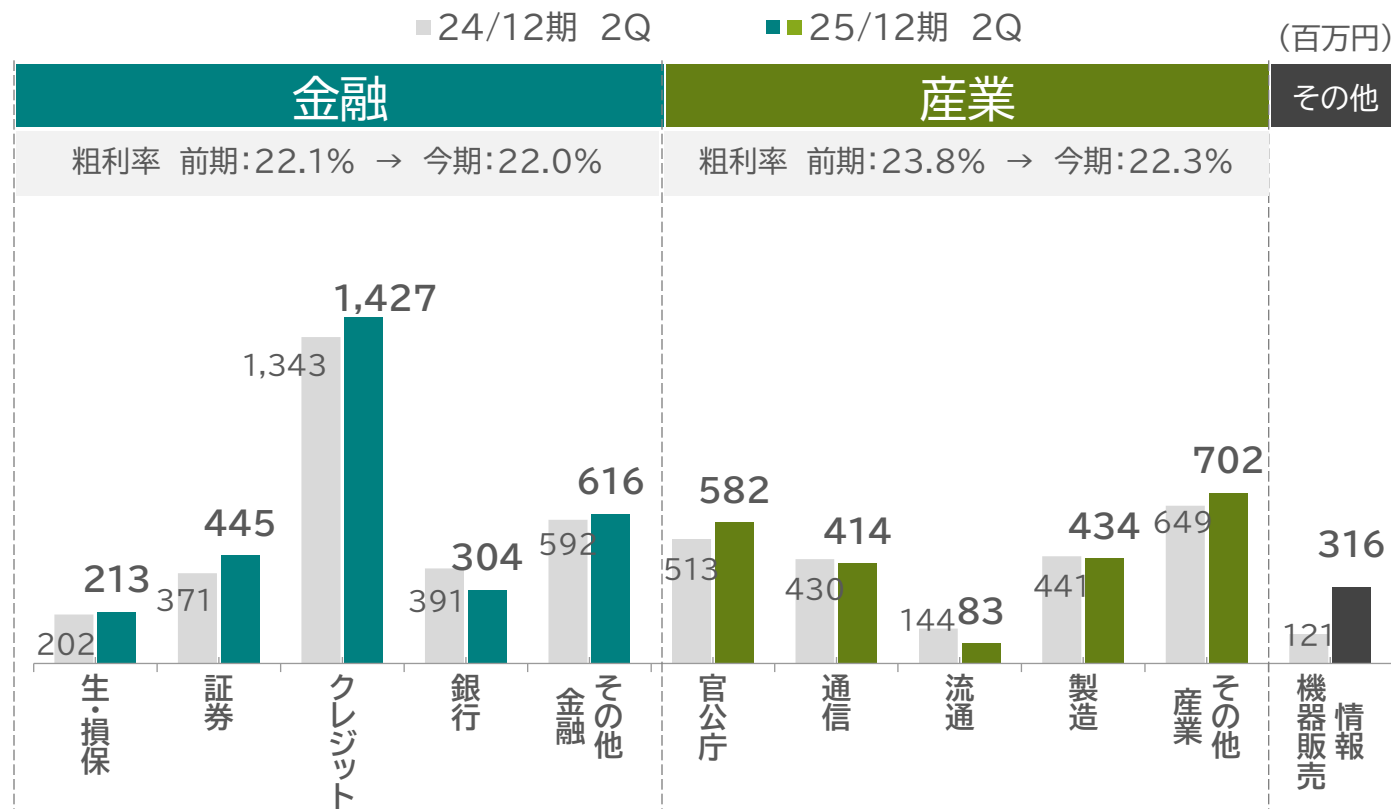
# ソルクシーズ単体の売上高推移(ソフトウェア開発事業)

- ・金融系は、クレジット系や証券系を中心に堅調。産業系も官公庁・その他産業を中心に堅調に推移
- ・機器販売において官公庁向けのスポット大型案件が発生し、売上高が前年同期比2.6倍となった

連結および単体売上高

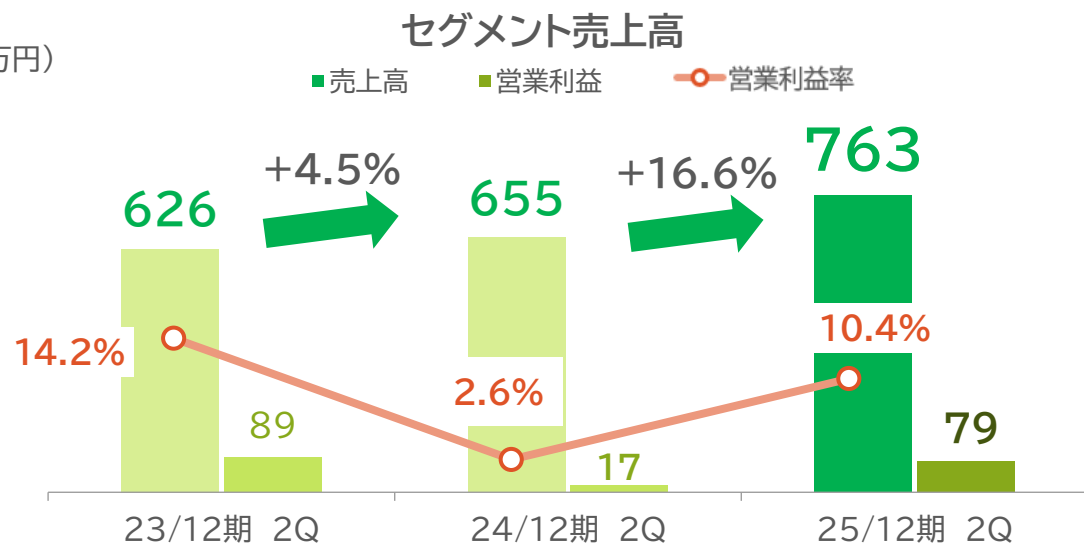


業種別売上高(単体のみ)

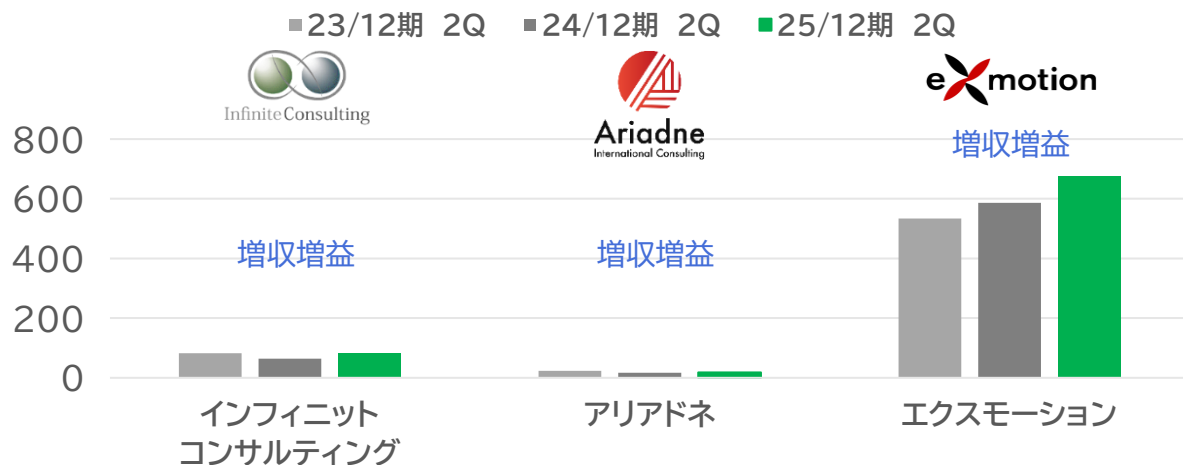


# セグメント別推移-コンサルティング事業

(百万円)



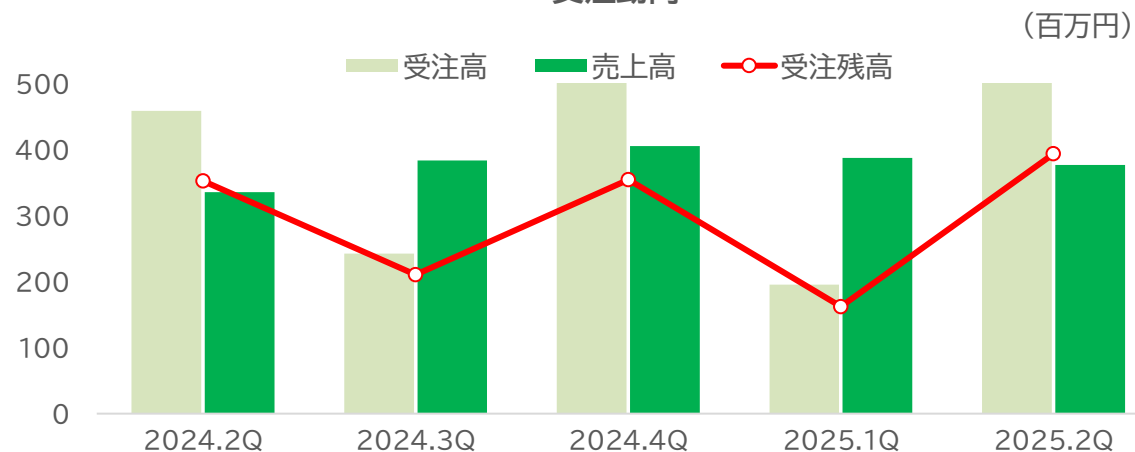
各子会社の売上高イメージ\*



## 売上高: 763百万円(前期比: +16.6%)

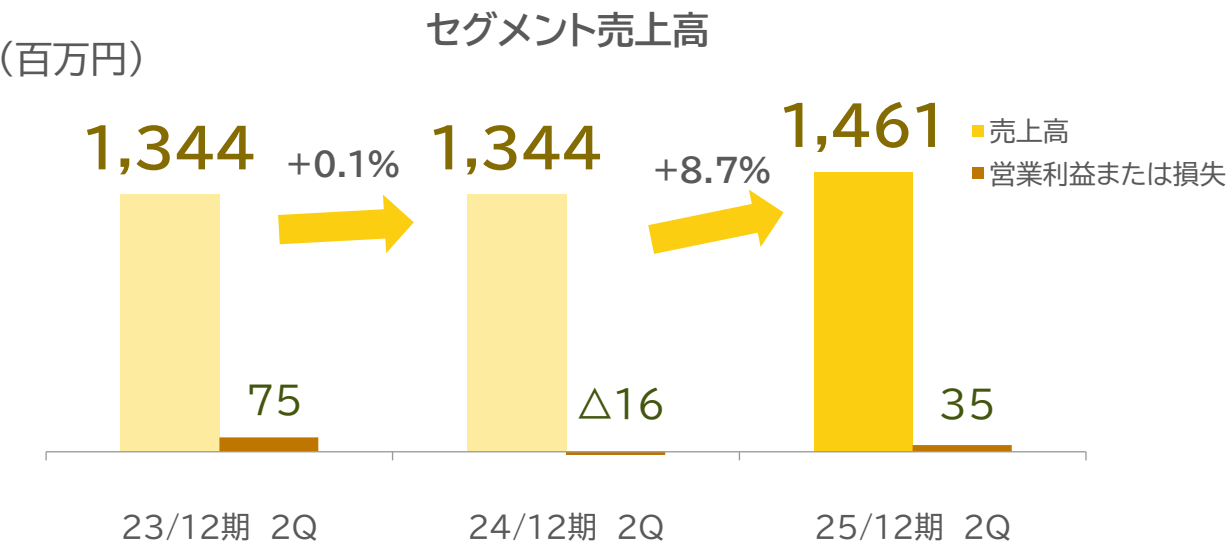
- ✓ 投資効果が実りつつある主力のエクスモーションを中心に全事業好調に推移し、前年同期より大幅な増収増益
- ✓ 主力のエクスモーションは人員増強やM&Aによる業容拡大に加え、投資継続中の生成AI関連ソリューションも徐々に貢献を始めており、売上高・利益ともに前期比2桁%超の増収増益
- ✓ 自動車メーカーにおける米国の通商政策の影響は僅少であり、旺盛な受注に大きな変化なし。受注残高は第1四半期比で+142.6%の増加
- ✓ クレジット系コンサルのアリアドネ・インターナショナル・コンサルティングを清算することを2025年8月21日開示。事業は本体金融部門で継続

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:1,461百万円(前期比:+8.7%)

- ✓ イー・アイ・ソルの大型案件計上やFleekdriveの値上げ効果などにより、前年同期より+8.7%の増収、営業利益においても黒字化の状態
- ✓ ノイマンは教習所のデジタル化ニーズが継続も、道交法改正対応の開発に注力し立ち上がりが遅れるも、今後道交法改正に伴う周辺需要が発生する見通し
- ✓ Fleekdriveは生成AIを活用した機能追加に合わせ値上げを実施。直販売上の増加とあわせ、増収増益基調が続く
- ✓ イー・アイ・ソルは依然として航空宇宙・防衛領域の需要は活発で、安定した需要が継続中。防災関連案件の計上などにより前年同期より大幅な成長。
- ✓ 受注残高はイー・アイ・ソルの大型案件計上の反動により第1四半期比では-42.3%も、仕掛案件は多く、適正水準を維持

## 各子会社の売上高イメージ\*

■ 23/12期 2Q ■ 24/12期 2Q ■ 25/12期 2Q



減収減益



増収増益



増収増益

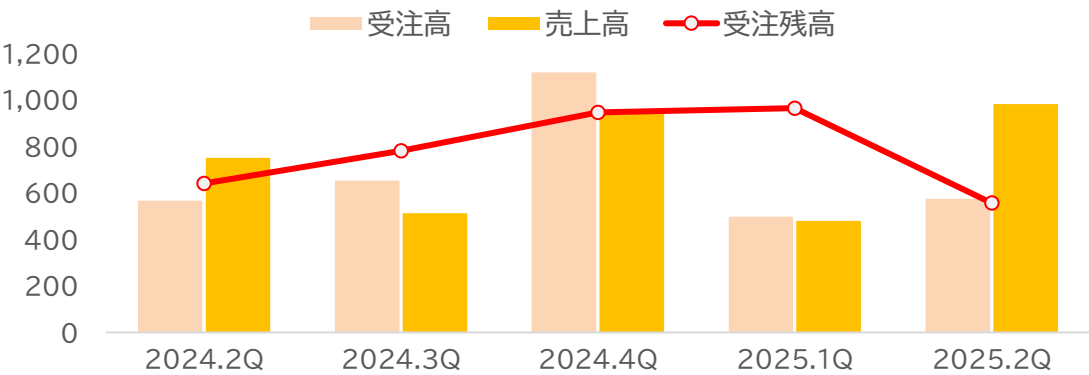
ノイマン

Fleek drive

イー・アイ・ソル

## 受注動向

(百万円)



\*子会社、受注動向の数値は非開示、eekについては売上が軽微のため、記載を省略

# グループ各社の長期業績推移(2Q売上高)

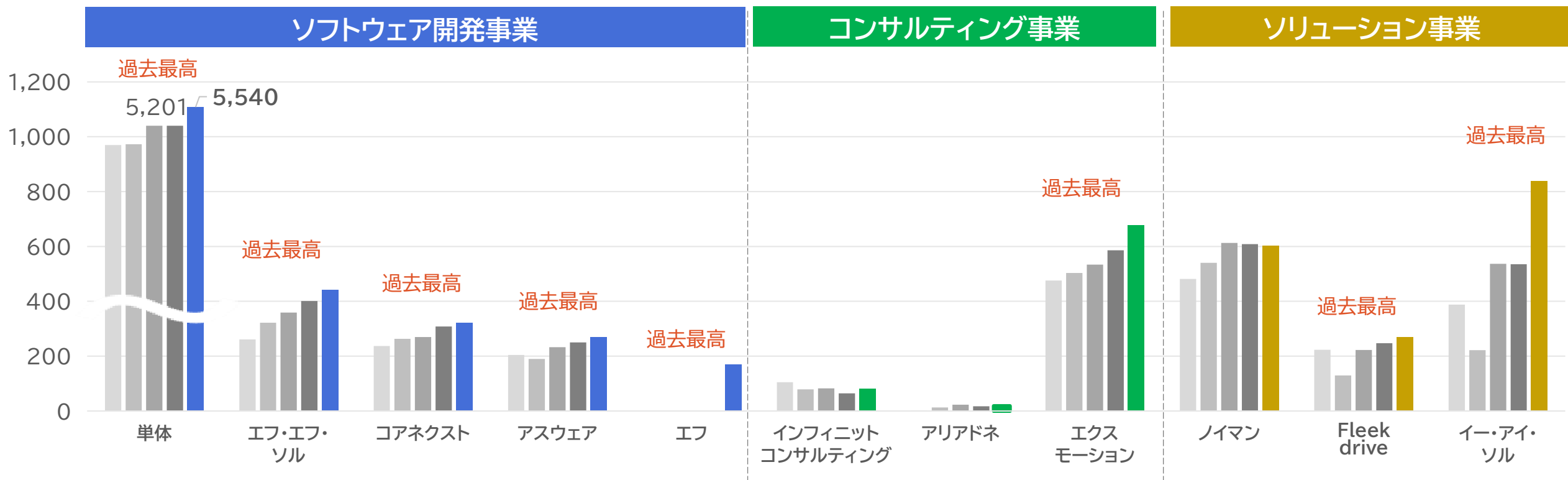
- ・概ね計画どおりの進捗。ソフトウェア開発事業では全社が過去最高の売上高となるなど、グループ11社のうち、8社が過去最高の売上高を記録

## 各子会社の2Q売上高 5か年推移\*

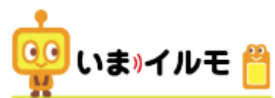
■ 2021 ■ 2022 ■ 2023 ■ 2024 ■ 2025

\*数値は非開示(左軸)  
\*単体数値は丸めた数値を使用

(百万円)



## IoT見守り支援システム「いまイルモ」 四電工と販売代理店契約を締結



- 多機能センサーを活用した高齢者の見守り支援などのIoTサービスを手掛ける「いまイルモ」が四電工(四国電力)と販売代理店契約を締結
- 高齢者に優しい町づくりへ向けた取り組みを積極化する自治体への展開を通じ、少子高齢化時代の加速による需要増に向け、将来のストック収益の基礎としての展開を図る

## eek、苫小牧市とeスポーツイベントを共催



- eスポーツを手掛けるeekが北海道苫小牧市と同市初となるeスポーツイベントを共催
- 今回のイベントはeekが提供する「自治体向けeスポーツパッケージ」を活用したもの。今回のケースをもとに、今後も地方自治体が手軽にeスポーツイベントを開催できるような総合ソリューションの横展開へ向け準備中

## Fleekdrive、生成AI要約機能を備えた新バージョンをリリース



- ・オンラインストレージサービス「Fleekdrive」がPDFファイルを生成AI技術により要約する機能などを備えた新バージョンをリリース
- ・リリースに伴い各料金改定も実施しており、第2四半期以降、値上げ効果も着実に現れている

## イー・アイ・ソル、世界的な自動テストサービス企業の日本唯一のゴールドパートナーに認定



- ・センサー系ソリューションを手掛けるイー・アイ・ソルが、自動テスト/計測システムサービス業界の世界的企業であるNI社より日本で唯一のGoldパートナーとして認定
- ・日本に1社しかない同社のGoldパートナーとして、航空宇宙・防衛分野を含め、今後も国内でのプレゼンスを高める

# 通期業績予想と進捗



# 25/12期 通期業績予想

- ・現時点では期初予想より変更なし。総じて企業のDX・IT投資ニーズは旺盛であり、売上高は堅調な増収を見込む
- ・利益面は人的投資の一服による費用抑制や、各事業の価格改定、価格転嫁による増益を見込む

| (単位:百万円)            | 2024/12期 |       | 2025/12期 |       | 前期比<br>増減率 |
|---------------------|----------|-------|----------|-------|------------|
|                     | 実績       | 売上高比  | 予想       | 売上高比  |            |
| 売上高                 | 16,041   | -     | 17,000   | -     | 6.0%       |
| 売上総利益               | 3,707    | 23.1% | 4,200    | 24.7% | 13.3%      |
| 営業利益                | 920      | 5.7%  | 1,200    | 7.1%  | 30.4%      |
| 経常利益                | 962      | 6.0%  | 1,200    | 7.1%  | 24.7%      |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 562      | 3.5%  | 700      | 4.1%  | 24.6%      |

# 業績予想進捗

- ・上期時点での進捗率は良好。特に利益面は6割以上の進捗率で推移
- ・上期にスポット案件が重なったことによる反動や米国関税問題に伴う動向の不透明さなどを考慮し、現時点では期初の予想値を据え置き。修正の必要があれば速やかに適示開示を行う

| (単位:百万円)                | 2025/12期 |        | 通期計画<br>進捗率 | 期初時点で<br>想定していた<br>進捗率 |
|-------------------------|----------|--------|-------------|------------------------|
|                         | 2Q実績     | 通期予想   |             |                        |
| 売上高                     | 8,608    | 17,000 | 50.6%       | 49.4%                  |
| 売上総利益                   | 2,168    | 4,200  | 51.6%       | 50.0%                  |
| 営業利益                    | 729      | 1,200  | 60.8%       | 45.8%                  |
| 経常利益                    | 744      | 1,200  | 62.0%       | 45.8%                  |
| 親会社株主に帰属する<br>当期(中間)純利益 | 400      | 700    | 57.1%       | 42.9%                  |

# 株主還元方針

・今期は更なる株主還元強化を図るため、年間1株当たり配当金を前期より1円増額し、13円の予想

| 年度            | 年間1株当たり配当金 |        |        | 配当性向  |
|---------------|------------|--------|--------|-------|
|               | 中間         | 期末     | 合計     |       |
| 2023年12月期     | 0.00円      | 12.00円 | 12.00円 | 38.7% |
| 2024年12月期     | 0.00円      | 12.00円 | 12.00円 | 51.9% |
| 2025年12月期(予想) | 0.00円      | 13.00円 | 13.00円 | 45.2% |

# 株主優待制度

- ・ 多くの株主様のご要望を受け、国際大会で特A賞を受賞したブランド米を贈呈する株主優待を実施
- ・ 2025年6月末を初回基準日とし、保有期間に応じた対象品を贈呈
- ・ **2025年度の優待米は収穫完了。9月中旬から順次発送予定**

|             |                                                                                                                             |
|-------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 対象となる株主様    | 基準日時点で <b>1,000株以上</b> の当社株式を保有されている株主様のうち、以下の条件に合致する株主様                                                                    |
| 優待の内容       | ① 継続保有期間 <b>1年以上</b> の株主様<br>「幽学の里米」コシヒカリ: <b>5kg</b><br><br>② 継続保有期間 <b>5年以上</b> の株主様<br>「幽学の里米」コシヒカリ: <b>10kg(5kg×2袋)</b> |
| 開始時期        | 2025年6月末日を第1回基準日に設定                                                                                                         |
| 継続保有期間の判定方法 | 直近の基準日から遡り、各年の6月末および12月末日に同一株主番号で <b>連続して1,000株以上の保有が確認できた株主様について</b> 、継続保有期間に応じた優待品を贈呈いたします                                |



\*詳細はHP[\[株主優待制度\]](#)をご確認ください

\*幽学の里米は農政学者の「大原 幽学」ゆかりの地である千葉県旭市の個人農家が、栽培から精米、販売までを一貫して行うお米です

# 中期経営計画(25/12期～27/12期)

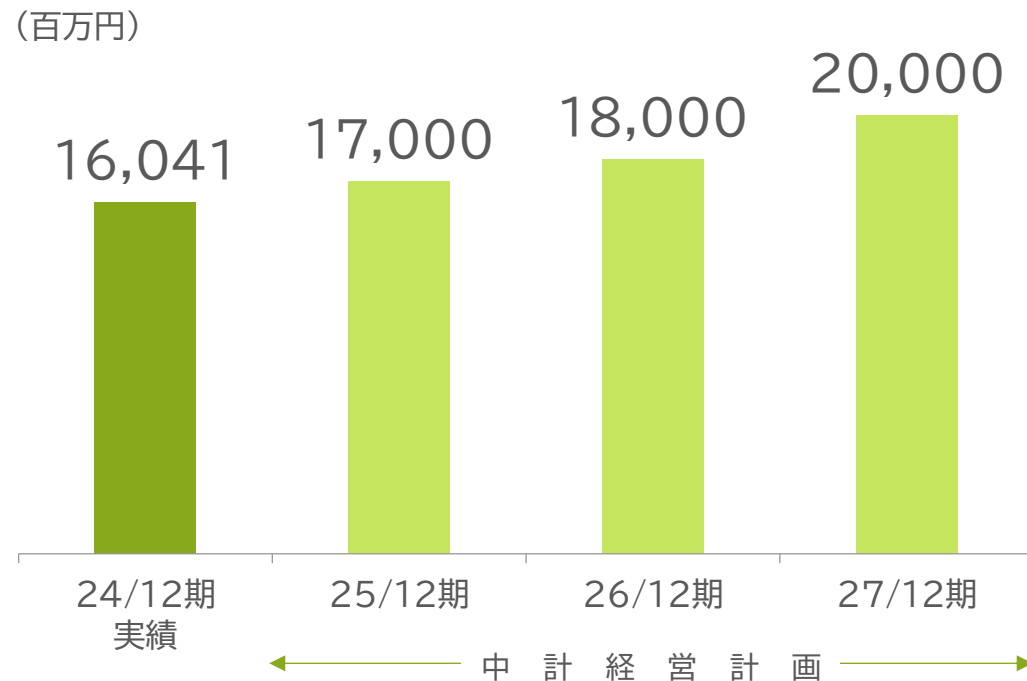
(ローリング方式による更新)



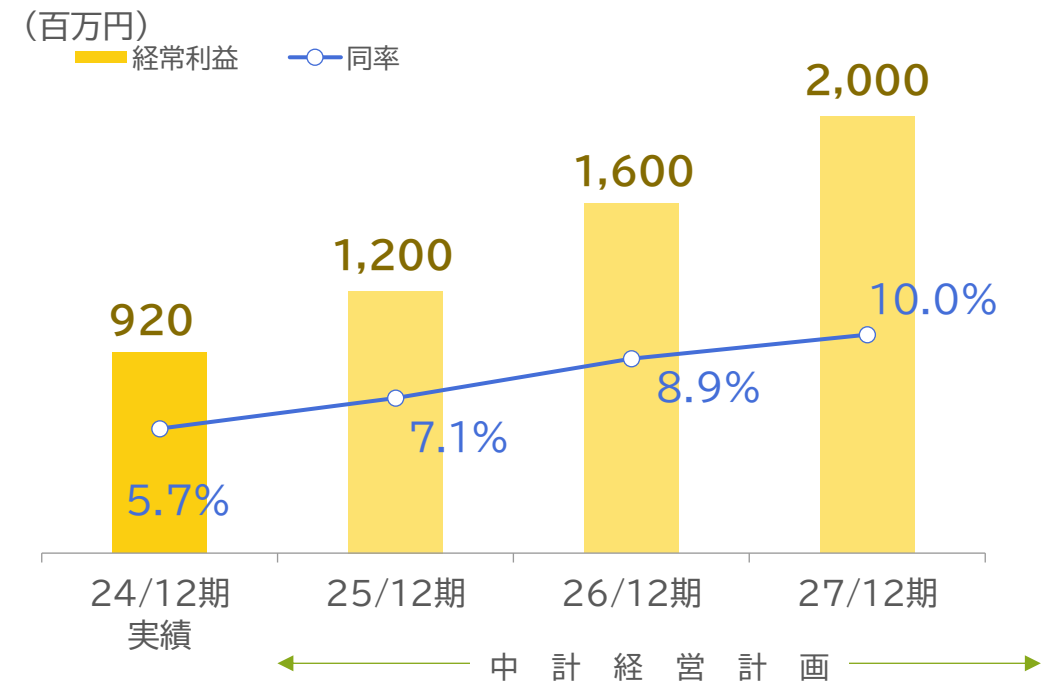
# 中期経営計画を修正(ローリング方式)

- 前期に成長へ向けた事業・人的投資を実行したことで事業規模が順調に拡大。今後は増収増益基調を見込む
- 新たな自社プロダクトの開発、ソフトウェア開発事業の収益力向上などを通じ、27/12期に経常利益率10%の超過を目指す

## 売上高



## 経常利益



# 4つの基本方針と更なる成長戦略

## 基本戦略は以下の4つで変更なし

### 経営基盤の強化

…フィージビリティスタディにもとづく経営資源の選択と集中により、成長分野の開発体制を強化

### SIビジネスの競争力強化

…業種・業務特化による非価格競争力、開発拠点効率化による価格競争力の同時強化

### ストック型ビジネスの強化

…FleekdriveやIoTソリューション等のストックビジネスを強化し、営業利益額で50:50の比率を目指す

### 海外マーケットの拡大

ベトナムの自動車教習所向けソリューション展開を端緒に、海外マーケットへの製品・サービス展開を図る



## 今期以降、更に以下の3点に注力

### IT人材確保のための人的投資

…課題である人材不足の早期補強へ向け、既存戦力の増強、新卒者採用などの人的投資を継続

### 新規事業への取り組み(自社プロダクトの開発)

…Fleekdriveを筆頭に、自社プロダクトの開発を推進し、エンジニアの人数に依存しない収益体制の確立を図る

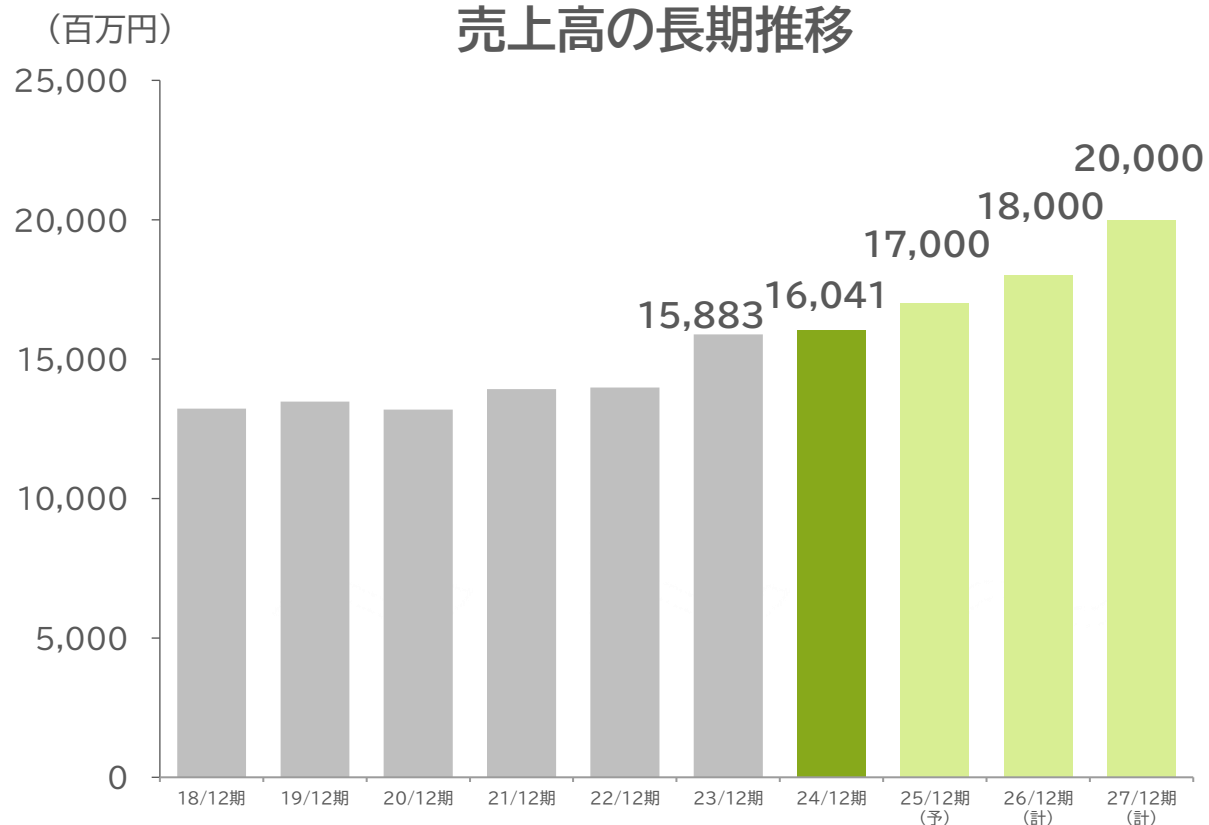
### M&Aや業務提携等による事業規模の拡大

…人材補強、事業規模の拡大に向けて、自助努力だけでなく、M&Aや業務提携による短期の業容拡大も積極的に検討

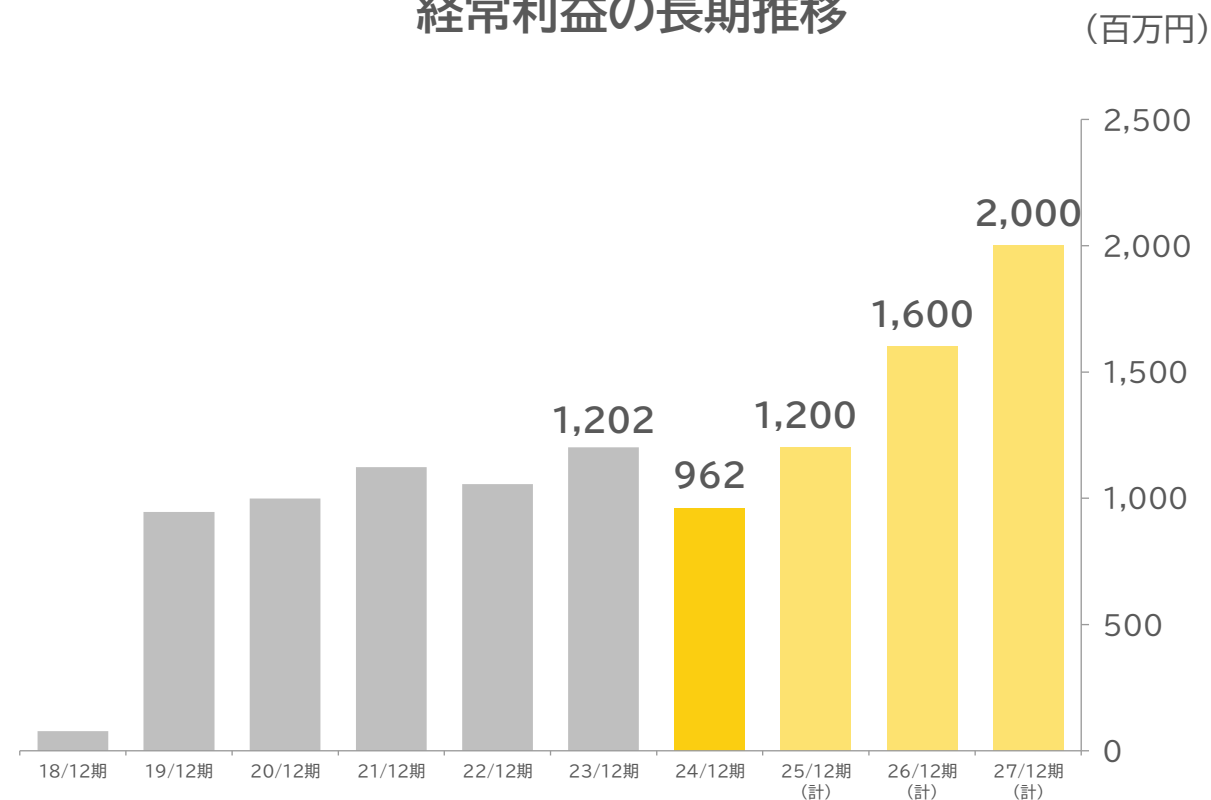
# 過去最高水準の業績へ

- ・事業規模拡大により、新たなステージとなる売上高200億円、経常利益20億円の超過を目指す

## 売上高の長期推移



## 経常利益の長期推移



# 決算説明会にて頂いた質疑応答集

## ご質問

## 当社の回答

1

株式を売却されたSBIグループとの今後の関係性について、地銀関係や仮想通貨システムなどの継続的なシステム開発に関係していくことになるのか、教えてください。

・SBIグループとのお取引は今後も継続する方針であり、現に継続しています。地銀関係の開発については、開発自体からスマートフォンのアプリケーションまで、様々な面からサポートさせていただいており、今後も拡大していくものとみております。

2

子会社エクスマーション社について、現在の時価総額からするとグロース市場の上場維持基準に抵触する可能性もありますが、どのようにお考えですか？  
併せて、親子上場の考え方についても教えてください。

・仮想通貨関係については一時期多くご支援しておりましたが、現在はやや縮小傾向です。今後お声がけもあるものと思いますので、日々のご支援を行いつつ、お話が上げれば随時展開を検討していく方針ですので、ご期待いただければな、と思います。

・エクスマーションは確かに現行の時価総額では維持基準に満たない可能性もあると認識しておりますが、市場変更からM&Aによる事業規模拡大まで、様々な対策がある中で、基本的にはエクスマーションの考えを尊重し、彼らの方針を見極めつつ、必要に応じ支援をしていく所存です。

・親子上場については、上場を目指すことでグループ会社のモチベーションが上がるほか、採用にもプラスの効果があるため、当社としては可能であれば上場してもらう、という方針で変わりありません。

3

今回の大規模な自己株取得による一株当たりの価値の修正を短信上でされていませんが、この点をどう思われますか？  
修正されますと株価のバリュエーションが低下し、より割安感が出て株価にプラスとなるかと思われます。

・EPSなどについてのお話かと思いますが、短信上の数値については期中平均で計算するため、上半期自体では大きな変動が生じておりません。今後、自己株式をどのように扱うかという点は残っていますが、色々とりうる選択肢があり、その結果で分母となる株式数も変わってくる可能性があります。今後を見据えながら、結論をつけていきたいと考えております。

4

クレジット系や証券系が好調とのことですが、どのような案件が増えているのか、可能な範囲で教えてください。

・特にこの案件が、というよりは、基幹系からスマートフォン向けアプリまで、全領域的にご依頼をいただいている状況です。昨今は証券会社様などでの不正アクセス・不正取引対策への取組みへの案件も相応のサイズ感の案件として生じており、全般的に好調な推移となっております。

# 決算説明会にて頂いた質疑応答集

## ご質問

## 当社の回答

5 ノイマン社について「道交法改正に伴う需要が発生」とありますが、これはどのような背景による需要でしょうか？  
下期にかけ拡大していくものでしょうか？

・ノイマンがソリューションを提供する自動車教習所においては、道交法改正に伴い教習カリキュラムの修正対応が必要になります。今回の改正では、一例として「AT車が標準になる」といったものがありますが、上期は本改正に伴う自社製品の改変に取り組んだこともあり増収増益とはなりませんでした。  
下期には、改変した新バージョンプログラムへの切替特需が発生するものと考えております。

6 SBIホールディングス社の保有株式を全取得された件について、背景や今後の影響を教えてください。本件は先方から売却の打診があったのでしょうか？

・本件は先方よりお話をいただきました。SBIグループ様は金融機関として政策保有株の解消を推進する必要があるため、今回のお話もその一環だと捉えています。  
業務上のお取引自体は現在でも案件が続いており、20年近い関係もあるため、同社の業務を熟知しているエンジニアも多く、今後も長いお取引を継続できるものと考えており、そうした合意もいただいておりますので、ご安心いただければと思います。

7 イー・アイ・ソル社について、センサー系の技術力が高く評価されているようですが、どのような技術がどのような領域で評価されているのか、改めて教えてください。

・イー・アイ・ソルはセンサを活用した組込みシステムが得意で、昨今は無線領域に進出しています。この無線領域での組込み技術をNI社に高く評価いただいております、同社へ組込みソフトウェアの提供や共同開発などを行っています。  
特に最近では航空・宇宙・防衛といった領域での案件が増えており、特に組込みソフトウェアのテスト領域における需要が増えています。宇宙・防衛関連は領域の案件は今後も増加するものと見込んでいます。

# 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(2025/6月末現在)                      |
| 決算期:   | 12月31日                                      |
| 従業員数   | 連結:879名 単体:517名 (2025/6月末現在)                |
| 役員:    | 代表取締役社長 秋山 博紀<br>常勤取締役 9名、社外取締役 5名、監査等委員会設置 |
| 子会社:   | 14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)

## 2025/6末 株主構成\*

発行済み株式数  
26.82百万株



\*株主構成は自己株式(6,647,972株)を控除して計算

# 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 | ： (株)ビット・エイ        | 2,640千株  | 13.09% |
|        | 長尾 章               | 1,119千株  | 5.55%  |
|        | (株)ヤクルト本社          | 1,060千株  | 5.25%  |
|        | ソルクシーズ従業員持株会       | 450千株    | 2.23%  |
|        | 松下彰利               | 282千株    | 1.40%  |
|        | 岩崎泰次               | 233千株    | 1.16%  |
|        | センコン物流(株)          | 200千株    | 0.99%  |
|        | 萱沼利彦               | 157千株    | 0.78%  |
|        | 長尾義昭               | 155千株    | 0.77%  |
|        | 小嶋文代               | 153千株    | 0.76%  |
|        | 発行済株式数(2025年6月末現在) | 26,820千株 | 100%   |

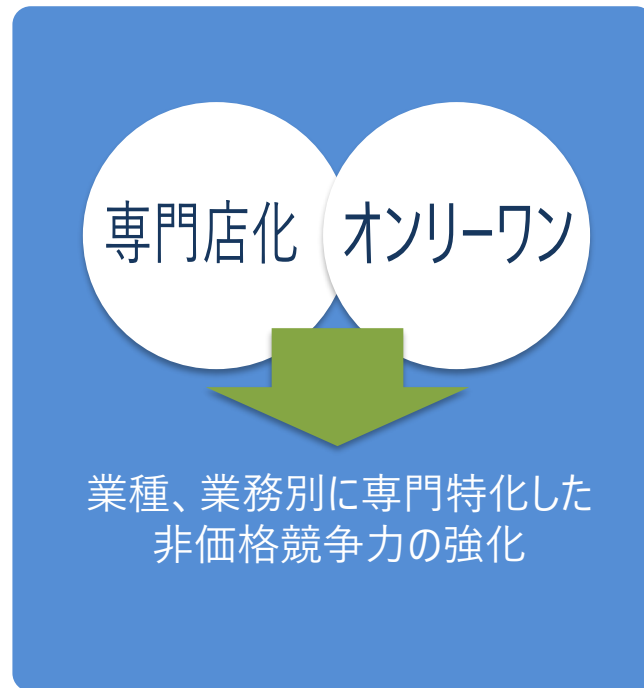
注)自己株式は上記より除外しております。持株比率は自己株式 6,647千株を控除して計算しております。

■ 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)

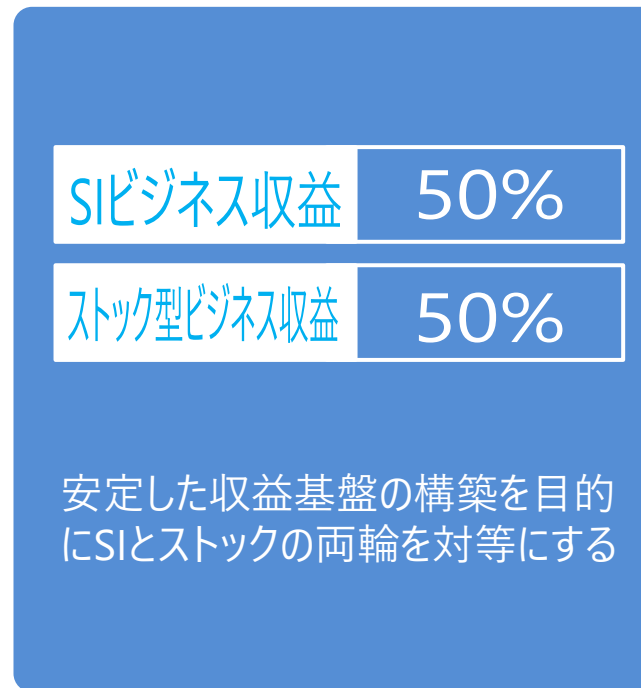
|                           |               |          |
|---------------------------|---------------|----------|
| ■ グループ会社                  |               |          |
| (株)エフ・エフ・ソル               |               | (97.0%)  |
| (株)イー・アイ・ソル               |               | (100.0%) |
| (株)インフィニットコンサルティング        |               | (100.0%) |
| (株)ノイマン                   |               | (98.1%)  |
| (株)エクスマーシオン 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)eek                    |               | (98.0%)  |
| (株)bubo                   |               | (53.1%)  |
| (株)エフ                     |               | (100.0%) |
| NEUMANN VIETNAM Co., LTD. |               | (73.6%)  |
| ■ 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)    | (3.76%)  |

# ソルクシーズグループの成長戦略

## I. 専門店化



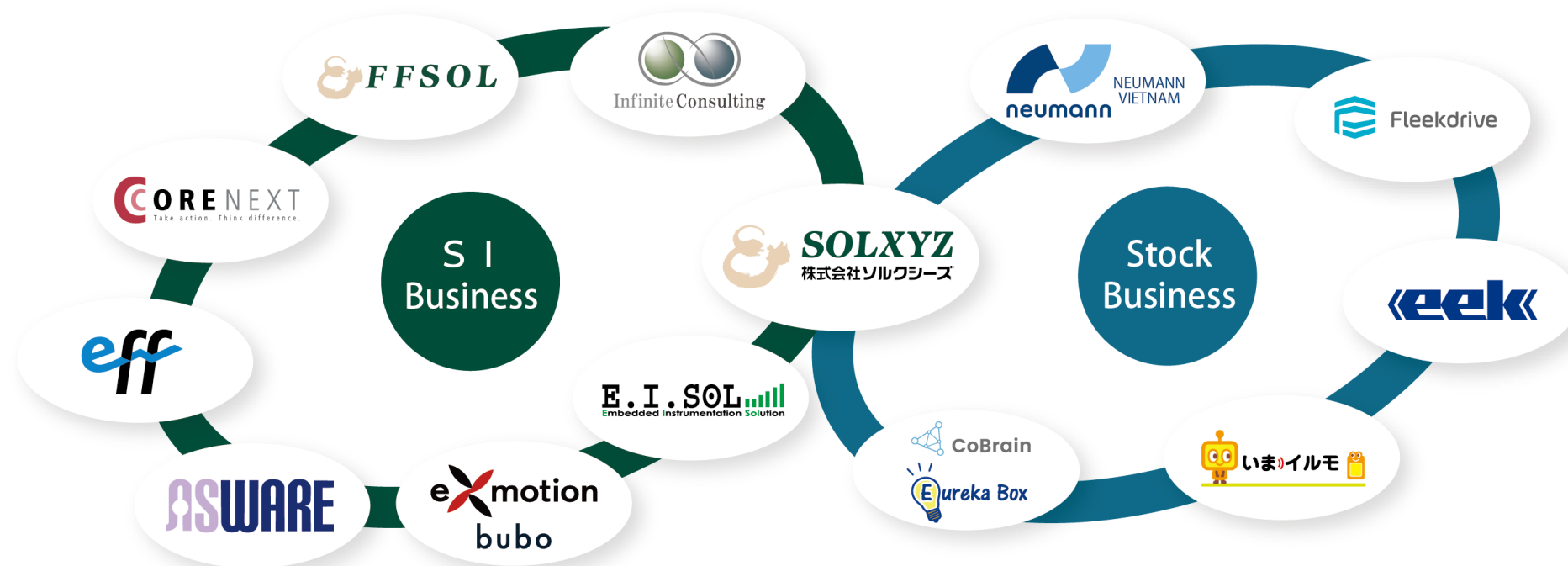
## II. 収益構造の変革



## 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)



|                                                                                                                          |                                                                                                        |                                                                                       |                                                                                      |                                                                         |                                                                           |                                                                                                         |                                                                             |                                                                                                       |                                                                                                                                        |                                                                                  |                                                                                          |                                                                     |                                                                               |                                                                                 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| <b>SOLXYZ</b><br>株式会社ソルクシーズ<br>各業種に特化したITサービスとソリューションの提供<br>■証券、信販・クレジット、生損保<br>■情報・通信、メディア、製造、流通<br>■官公庁<br>■セキュリティサービス | 株式会社<br>インフィニットコンサルティング<br>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<br>■銀行、証券、信販・クレジット<br>■情報・通信、メディア、製造、流通 | <b>FFSOL</b><br>株式会社 エフ・エフ・ソル<br>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<br>■銀行・信用金庫 | <b>CORENEXT</b><br>株式会社 コアネクスト<br>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<br>■投信・投資顧問、J-REIT | <b>eff</b><br>株式会社 エフ<br>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<br>■証券<br>■情報・通信 | <b>ASWARE</b><br>株式会社 アスウェア<br>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<br>■情報・通信 | <b>exmotion</b><br>株式会社 エクスモーション<br>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<br>■製造 (自動車・OA機器) | <b>bubo</b><br>株式会社 bubo<br>ソフトウェアテスト請負・技術者派遣・コンサルティング<br>※エクスモーションの100%子会社 | <b>E.I.SOL</b><br>株式会社 イー・アイ・ソル<br>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<br>■製造<br>■官公庁<br>■航空宇宙・防衛 | <b>neumann</b><br>株式会社 / ノイマン<br>NEUMANN VIETNAM Co., Ltd.<br>自動車教育所向け効果測定や学習システム、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<br>■自動車教育所<br>■学習塾 | <b>Fleekdrive</b><br>株式会社 Fleekdrive<br>企業向けオンラインストレージサービス及び、クラウド経費サービス<br>■各種企業 | <b>eek</b><br>株式会社 eek<br>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<br>■専門学校・教育機関<br>■各種企業 | <b>いまイルモ</b><br>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<br>■一般家庭、介護施設 | <b>CoBrain</b><br>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<br>■製造 (自動車・OA機器) | <b>Eureka Box</b><br>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<br>■製造 (自動車・OA機器) |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|

# 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



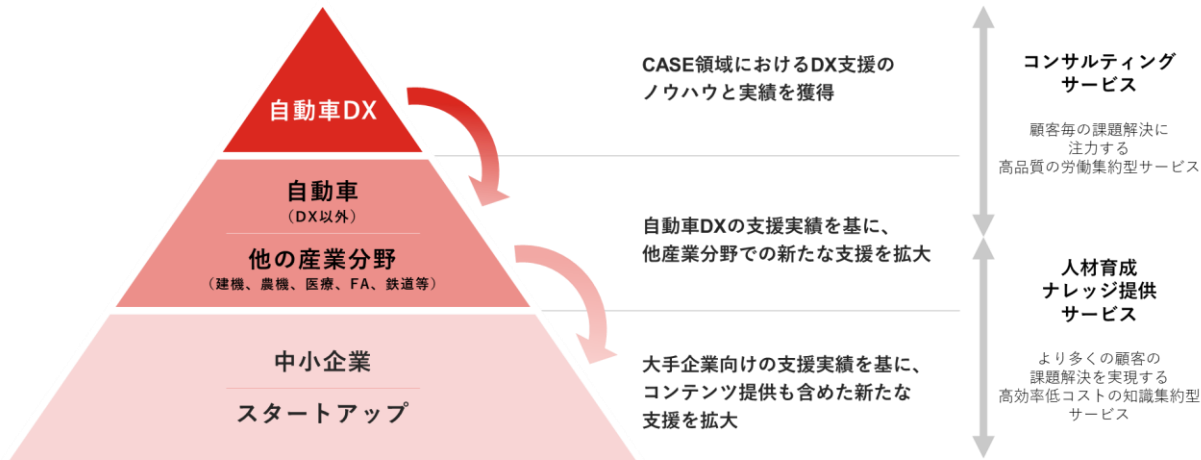
### 自動車教習所版DXを推進

- 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校でのシェアは70%超※。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12月時点）
- 2024年2月リリースした「デジタル教習原簿N-reco」は好調  
「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」の会員数は引き続き増加傾向
- 昨年リリースした生成AIを活用した開発支援サービス「CoBrain」の、「Wordアドイン」をリリース  CoBrain

- 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

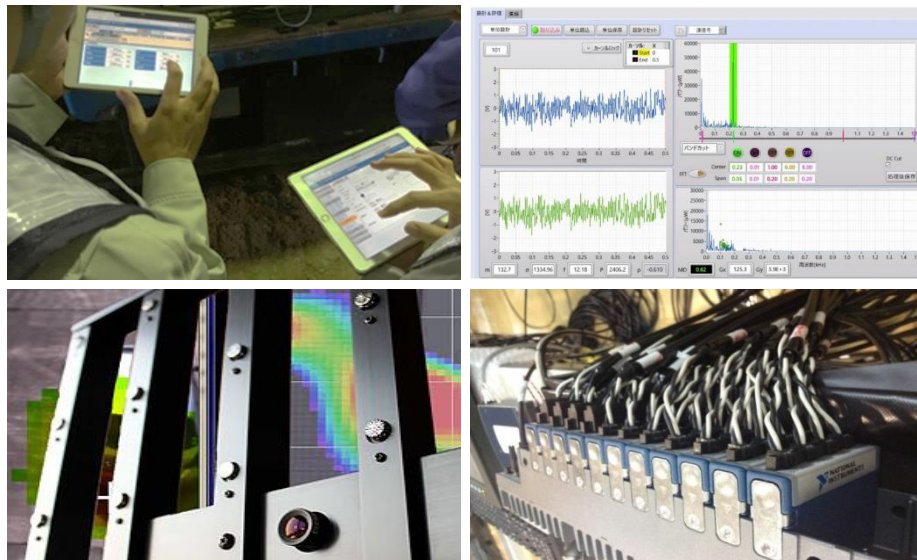
\*\*上流工程からテスト設計を開始し、要求や設計の漏れを早期に発見することで、ソフトウェア開発に関して生産性や品質の向上を実現します

# 主な子会社の状況:イー・アイ・ソル(IoT・IIoT)

## (株)イー・アイ・ソル

**E.I.SOL**   
Embedded Instrumentation Solution

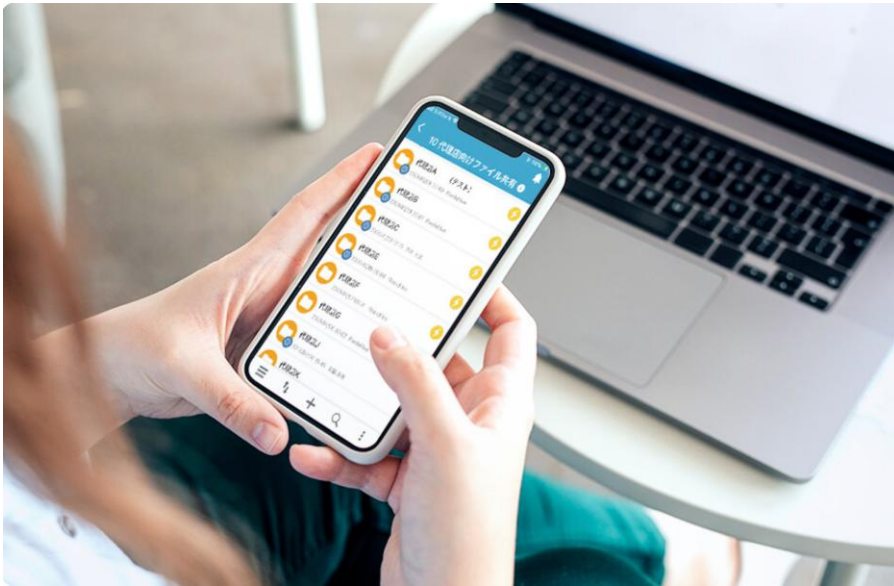
- IoT(IIoT)・組込・制御・計測関連(特にセンサー系)のソリューションに特化したソフトウェア受託開発業
- 6年連続過去最高利益を更新中
- 宇宙・航空・防衛産業向けのセンシングサービスの需要は活発
- IoTを駆使した工場の「予知保全システム」は引き続き好調。NI(日本ナショナルインスツルメンツ)社のデバイスCompactRIO等とEISOLの組込ソリューションの組み合わせにより、ハードとソフトウェア両面を備えたパッケージ展開を推進、導入実績多数
- 金融向けデータ分析を得意とするSAS社と、製造業向け計測ソリューションを得意とするイー・アイ・ソルがパートナーシップを組み、新たな領域展開を推進



# 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」



- 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)



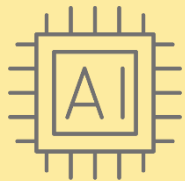
### クラウド

- 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」の提供開始。ソルクシーズでもLLM(大規模言語モデル)を活用した社内向けAIシステム「SOLXYZ Assistant」を開発
- 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

- 国際送金システムやブロックチェーン等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

# 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 市川

E-mail: [ir-post@solxyz.co.jp](mailto:ir-post@solxyz.co.jp)

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

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

