

株式会社ソルクシーズ

(東証スタンダード:4284)



～100年、そして1000年先も愛される 企業を目指して～
ソルクシーズは2026年、設立45周年を迎えます

2025年12月期
決算説明資料

2026年2月

業績概要： 2025年12月期決算



エグゼクティブ・サマリー

■ 期初の計画を上方修正をしての決算、前期より大幅な増収増益 & 過去最高

…売上高173.5億円で前期比+8.2%、営業利益13.9億円で同+51.7%。増収と収益性の向上が同時進行

■ 企業のDX・IT投資意欲は旺盛で、全事業で増収増益を達成

…主力のソフトウェア開発に加え、投資効果の見え始めたコンサルティング事業、収益性が向上するソリューション事業、全事業で増収

■ 今期(26/12期)も引き続き増収増益の見込み。収益力の向上も進む見込み

…今期は売上高180億円(前期比+3.7%)、営業利益16.0億円(同+14.5%)の計画。
単価の向上や先進領域の獲得による収益力の向上により、利益面は2桁%の増益へ

■ 航空・宇宙・防衛など、先進領域の受注が順調に積み上がる

…高度なセンサー技術を要する先進領域の受注が急増し、受注残も高い水準を維持

損益サマリー(前期比)

- ・売上高は旺盛なDXの需要を捉え、全事業で増収となり、前期より+8.2%の増収で過去最高を更新
- ・利益面は収益性の向上、先行投資の平準化、新領域案件の開拓推進により、前期より+50%前後の大幅な増益となり、過去最高を更新

(単位:百万円)	2024/12期	売上高比	2025/12期	売上高比	前期比増減率	詳細
売上高	16,041	-	17,359	-	8.2%	全事業、全子会社において増収。金融業界を中心に旺盛な需要を着実に取り込む
売上総利益	3,707	23.1%	4,268	24.6%	15.1%	単価の向上や利幅の高いソリューション事業の収益力強化により、総利益率が前期より1.5pt向上
販売管理費	2,786	17.4%	2,871	16.5%	3.0%	前期と同水準の投資を行ったが、増収効果により売上高比率は前期より減少
営業利益	920	5.7%	1,397	8.0%	51.7%	収益性の向上と販管費の平準化により大幅な増益
経常利益	962	6.0%	1,413	8.1%	47.0%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	562	3.5%	839	4.8%	49.3%	-

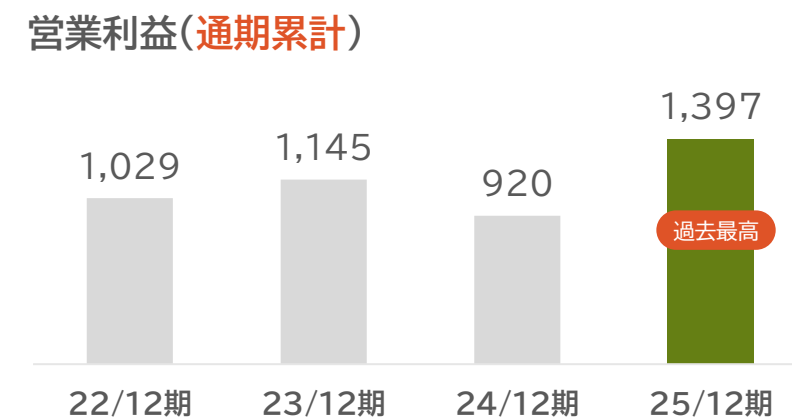
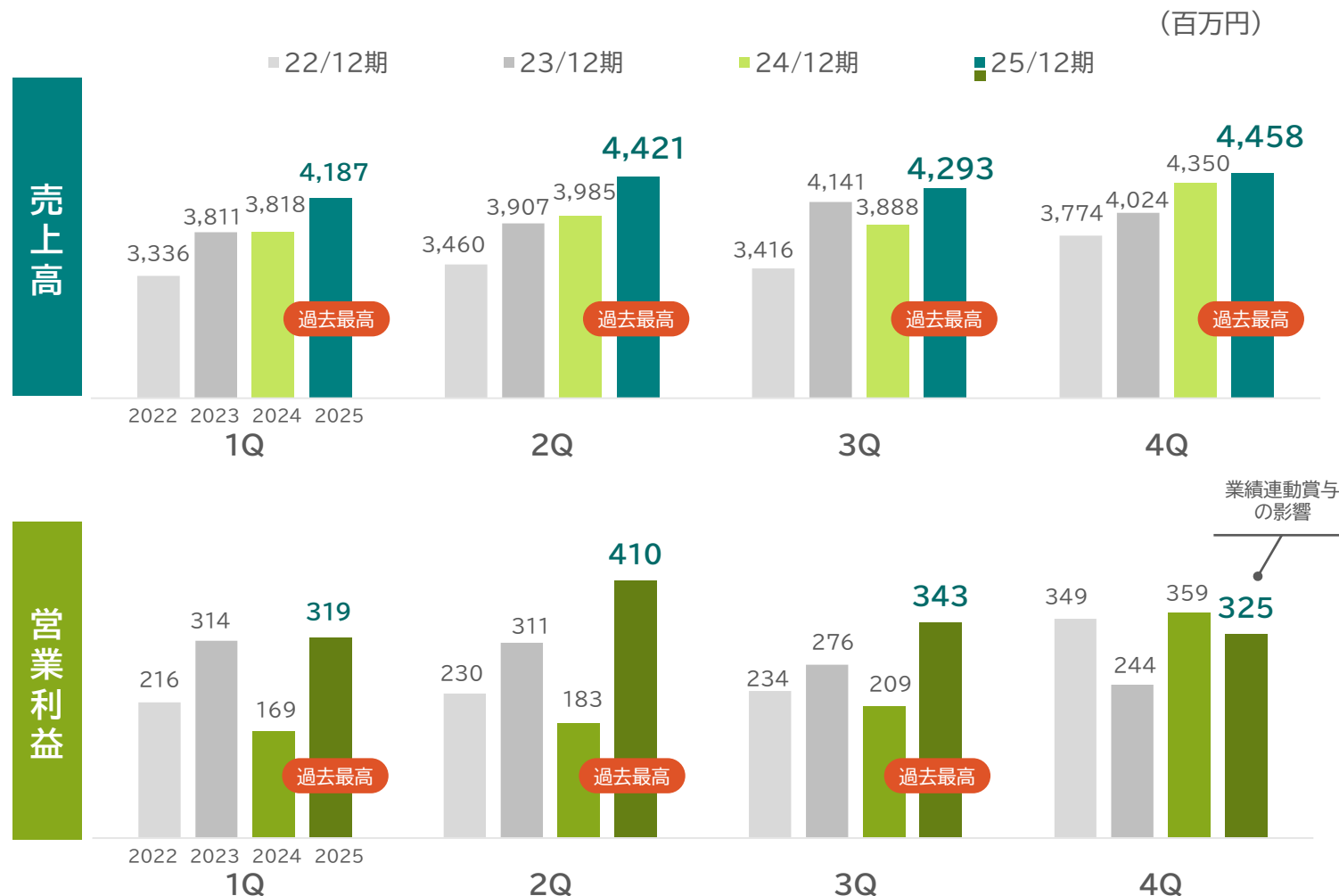
損益サマリー(計画比)

- ・好調な業績推移に伴い、昨年12月に通期計画を上方修正
- ・概ね修正後の予想どおりの数値となり、期初に想定した以上に収益性の改善が進んだ期となった

(単位:百万円)	2025/12期 期初計画	売上高比	2025/12期 実績	売上高比	達成率	ご参考 2025/12期 修正後予想
売上高	17,000	-	17,359	-	102.1%	17,580
売上総利益	4,200	24.7%	4,268	24.6%	101.6%	-
販売管理費	3,000	17.6%	2,871	16.5%	95.7%	-
営業利益	1,200	7.1%	1,397	8.0%	116.4%	1,400
経常利益	1,200	7.1%	1,413	8.1%	117.8%	1,410
親会社株主に帰属する 当期純利益	700	4.1%	839	4.8%	120.0%	830

四半期別の業績推移

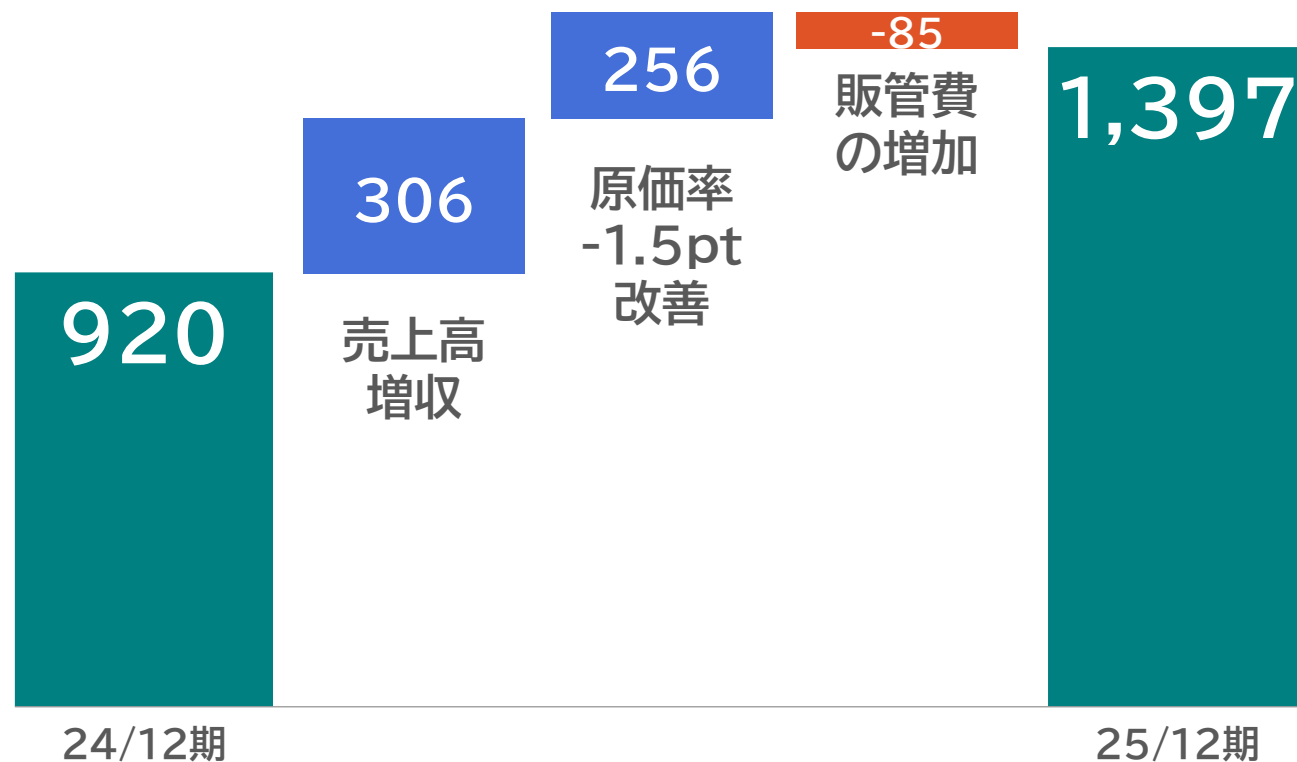
- ・売上高は全ての四半期で過去最高値を更新
- ・営業利益も前期の大型案件の反動、業績連動賞与の影響を受けた第4四半期を除く、全ての四半期で過去最高値を更新



営業利益の変動要因

- ・ 増収による増益と原価率の改善が合わさり、前期より大幅な増益

(百万円)

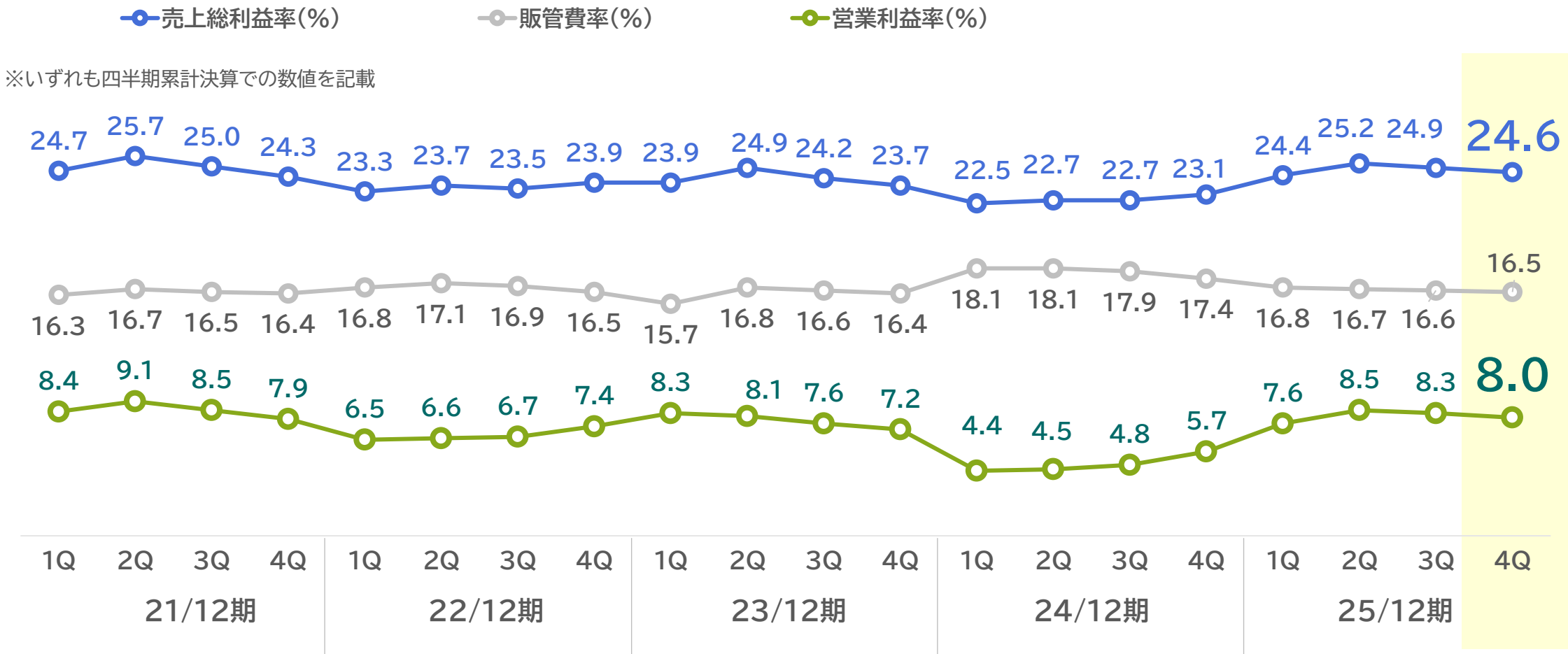


【主なポイント】

- ・ 全社的な単価の向上、ソリューション事業での先進分野(航空・宇宙・防衛)の獲得に伴う粗利率の向上などにより、原価率が1.5pt改善
- ・ 販管費は金額では微増となったものの、売上高比率は前期と同水準となり、適切なコントロールの範囲内に収まっている

利益率の推移

- ・ 収益力の向上で売上総利益率が前期より上昇、販管費率も前期より抑制的にコントロールできたことで、営業利益率は前期の5.7%から8.0%へと大幅に上昇



貸借対照表

- 自己資本比率は52.8%。昨年6月末にSBIホールディングス社からの自己株式を取得した影響で借入金が増加したものの、当該取得時の財務バランスに鑑みた一時的な工面であり、健全な財務状況を維持

資産

■ 固定資産 ■ 流動資産

12,270

4,139

8,131

24/12期末

12,447

3,993

8,453

25/12期末

主に現預金が上昇

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

12,447

3,717

1,264

7,465

25/12期末

流動負債、固定負債
ともに借入金が増加

昨年6月の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



セグメント別業績

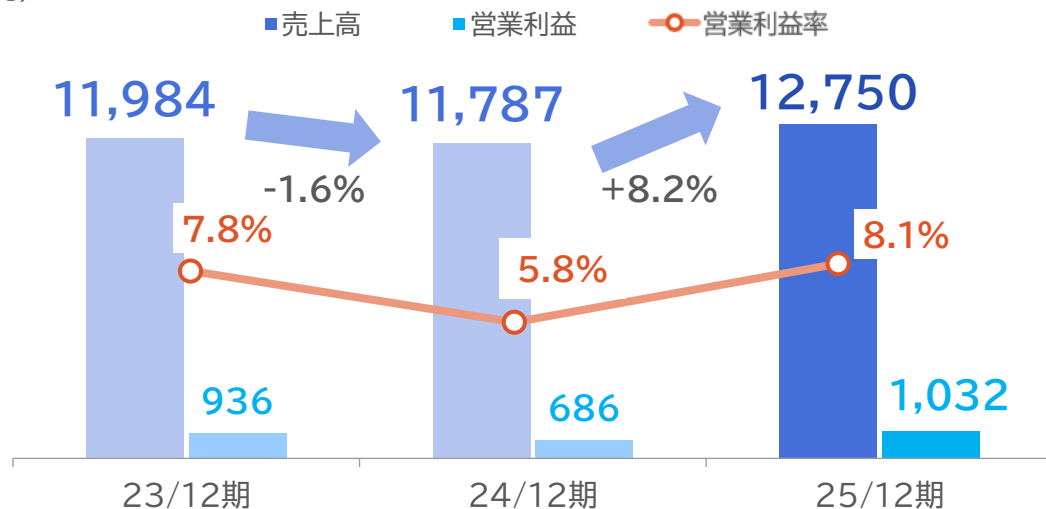
・全事業で前期より増収。官民の旺盛なDX需要を着実に捉えたほか、航空・宇宙・防衛といった先進領域の案件獲得も進む

(単位:百万円)		2024/12期 実績	売上高比	2025/12期 実績	売上高比	前期比 増減率
連結売上高		16,041	-	17,359	-	8.2%
	ソフトウェア開発事業	11,787	73.5%	12,750	73.5%	8.2%
	コンサルティング事業	1,443	9.0%	1,569	9.0%	8.8%
	ソリューション事業	2,810	17.5%	3,038	17.5%	8.1%

セグメント別推移-ソフトウェア開発事業

(百万円)

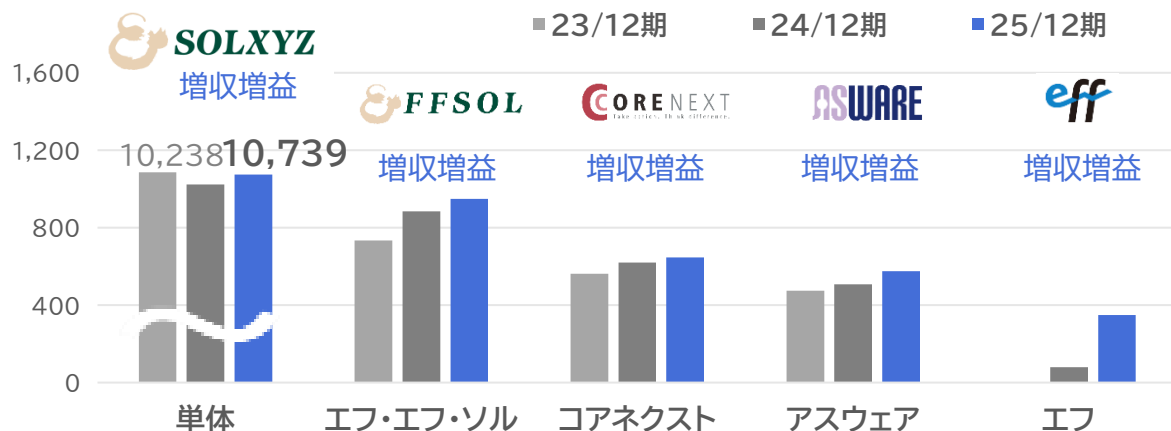
セグメント売上高



■ 売上高:12,750百万円(前期比:+8.2%)

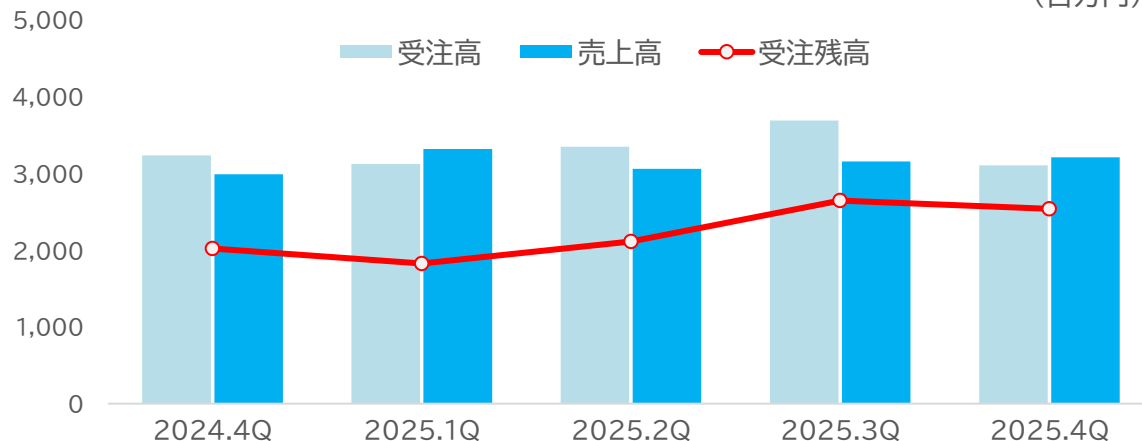
- ✓ 収益の柱であるクレジットが堅調に推移するなど、DXへの意欲が旺盛な金融系の案件が全体をけん引。24年に子会社化したエフ社の通年の寄与や、上期の官公庁案件の検収も加わり、前期より増収増益
- ✓ 利益面は稼働人数の増加などにより、前年同期より大幅な増益。利益率は8.1%と過去最高水準
- ✓ 子会社も全ての子会社で増収。銀行系を主軸に、SBIグループ関連の案件が継続するエフ・エフ・ソル社が特に堅調に推移
- ✓ 受注残高も順調に新規案件が積み上がり、26/12期に向けて高い水準を維持

各子会社の売上高イメージ*



受注動向

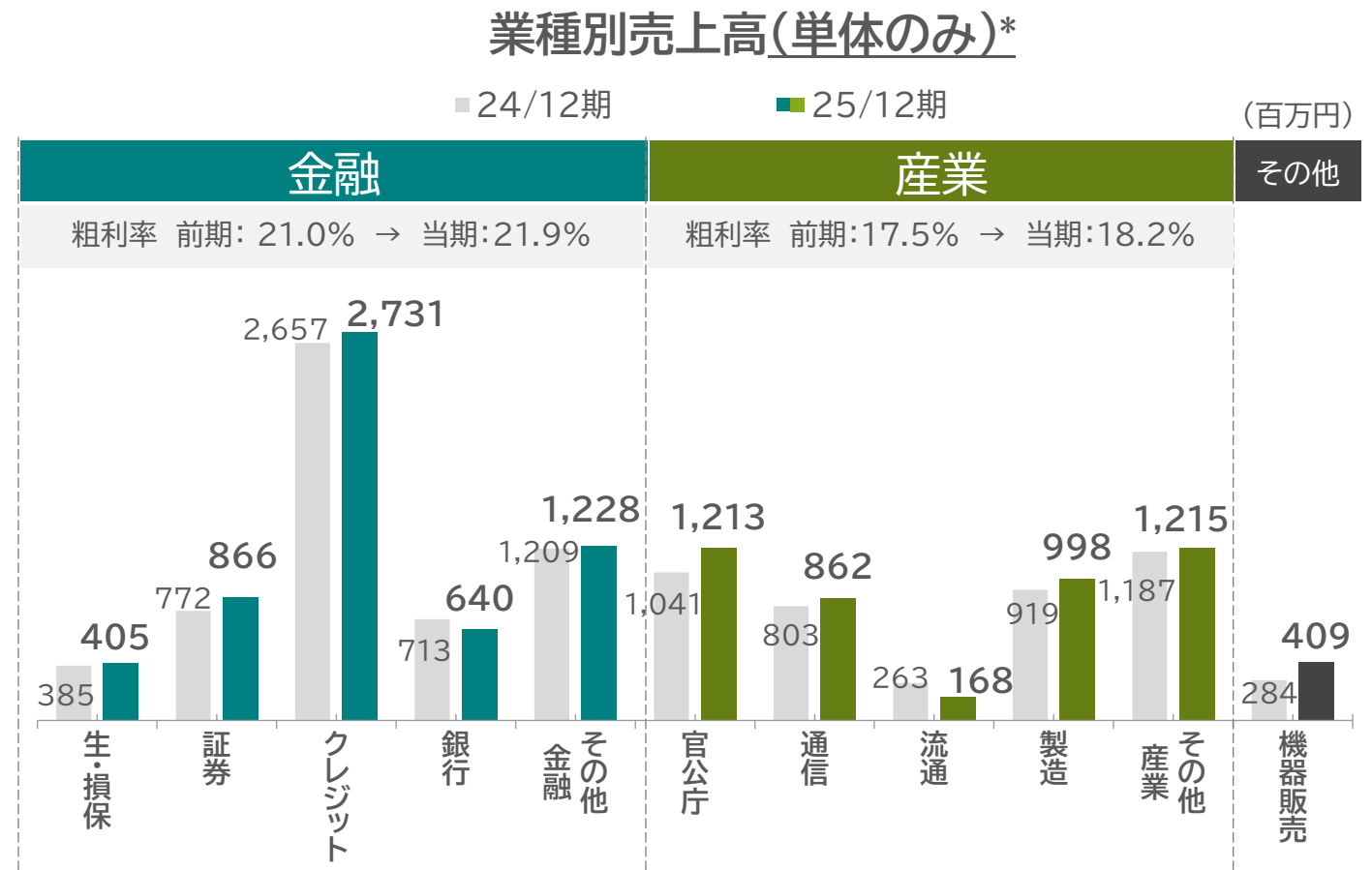
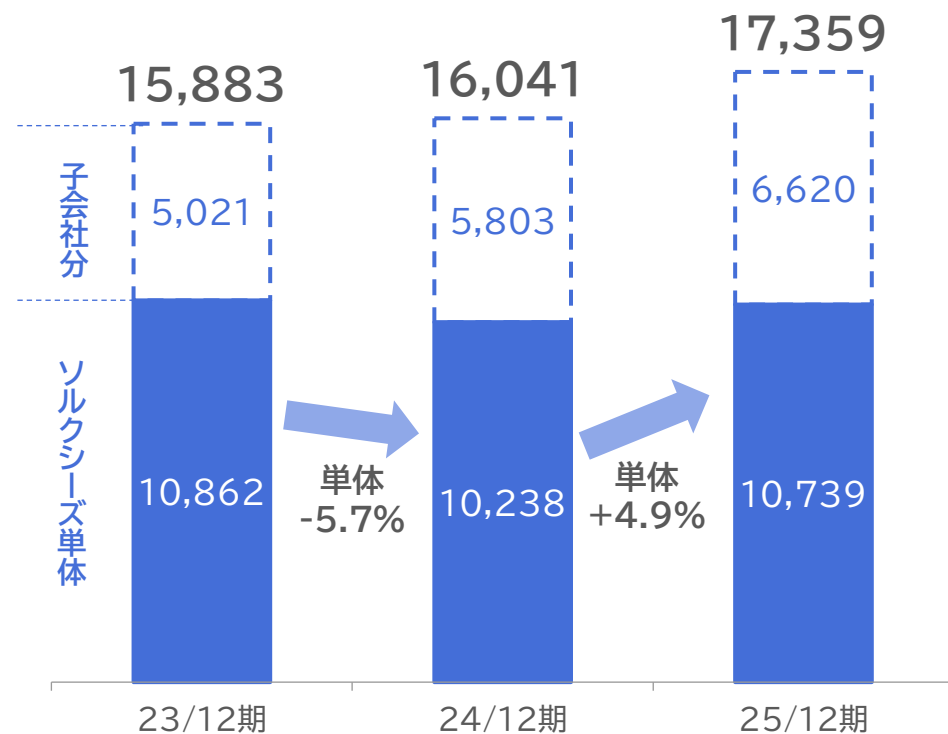
(百万円)



*子会社、受注動向の数値は非開示

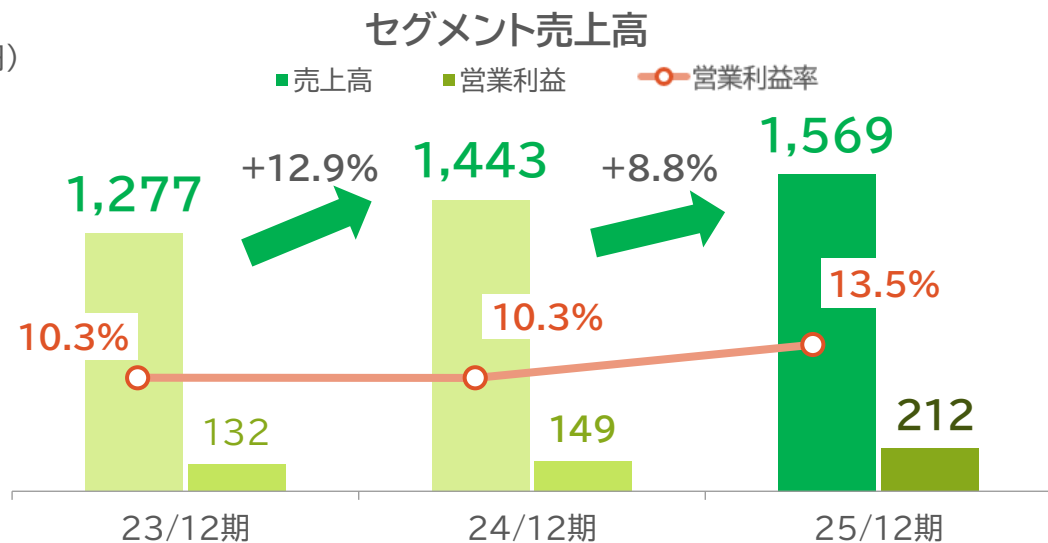
ソルクシーズ単体の売上高推移(ソフトウェア開発事業)

- ・主軸のクレジット分野に加え、官公庁、通信、製造など、多様な業種で着実に案件を積み重ね、前期より+4.9%の増収



セグメント別推移-コンサルティング事業

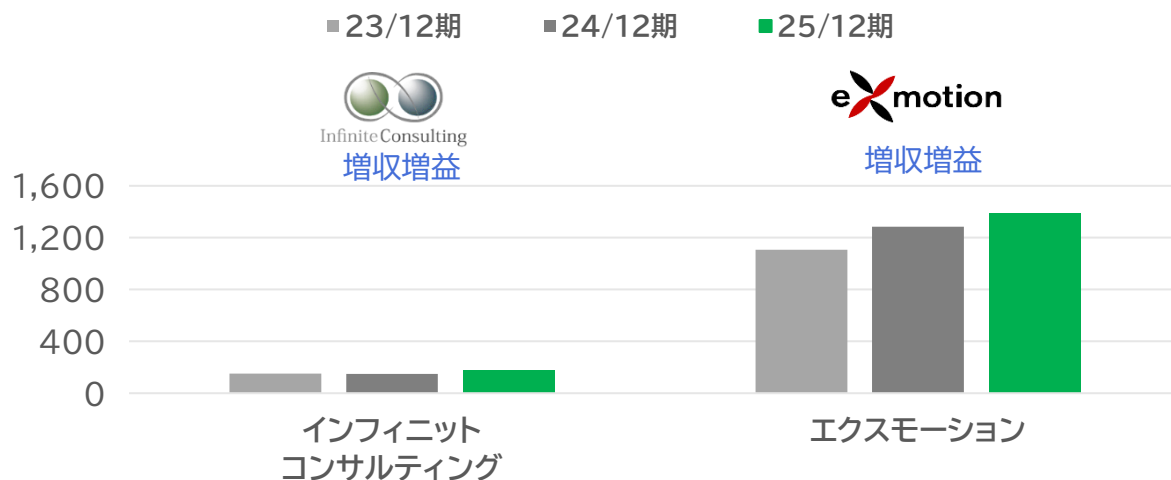
(百万円)



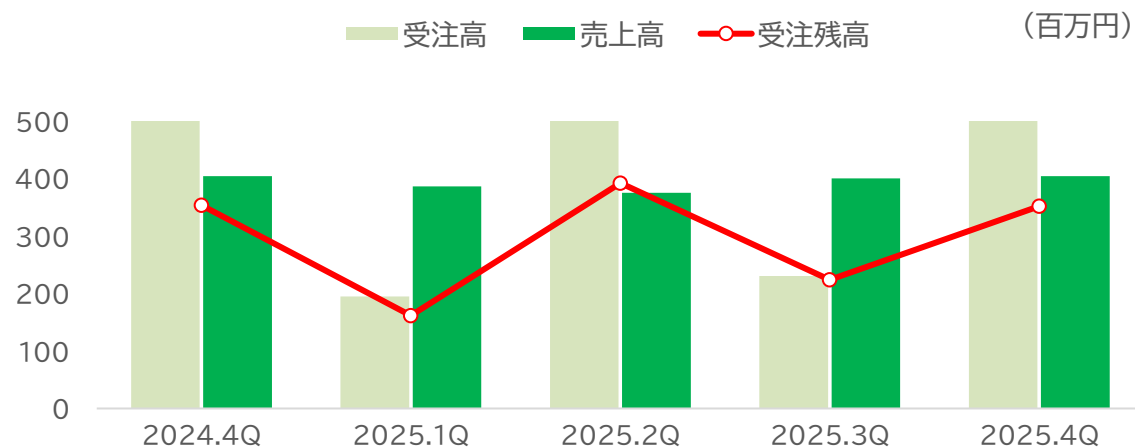
■ 売上高:1,569百万円(前期比:+8.8%)

- ✓ 主力のエクスマーションを筆頭に好調に推移し、前期より増収増益。先行投資も平準化したことで、利益率も上昇
- ✓ 主力のエクスマーションはコンサルタントの稼働率が向上。投資のピーク期を抜けた生成AIサービスも計画を上回る受注を獲得し好調に推移し、売上高、利益ともに過去最高。オンライン学習ソリューションも継続率が向上し、収益に貢献
- ✓ 受注残は自動車メーカー向け開発需要を着実に取り込み、第3四半期比で+57.1%の増加

各子会社の売上高イメージ*



受注動向



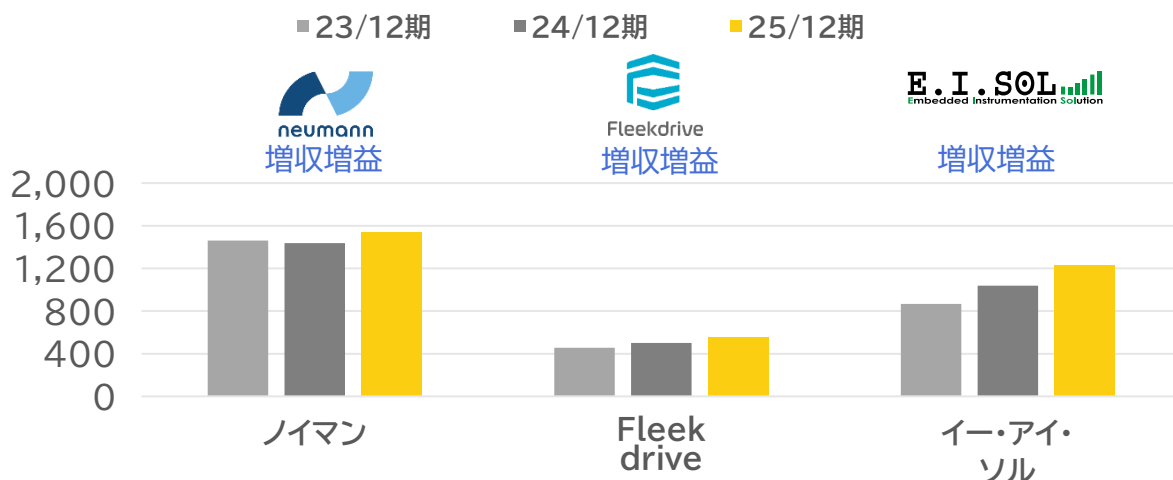
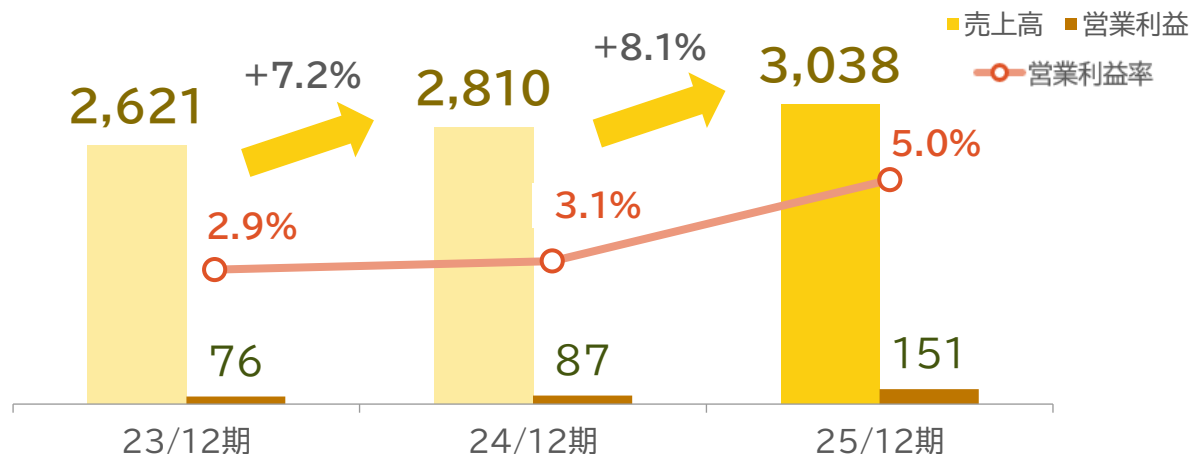
*子会社、受注動向の数値は非開示

*アリアドネ・インターナショナル・コンサルティング社は25年8月をもって解散(キャッシュ決済関連事業は本体金融部門で継続)

セグメント別推移-ソリューション事業

(百万円)

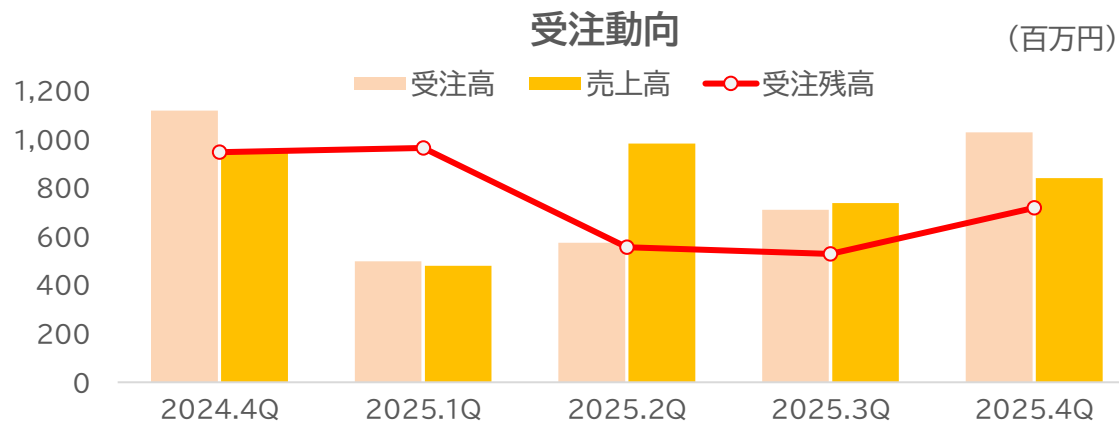
セグメント売上高



■ 売上高:3,038百万円(前期比:+8.1%)

- ✓ 全事業で好調に推移し、前期より増収。先進領域の案件獲得や収益力の向上により、**3期連続の営業黒字を達成**
- ✓ ノイマンは道交法改正対応の開発に伴う更新需要の出足が遅れたものの、下期にかけ予定どおり需要を取り込み、前期より増収増益。教習所のデジタルツールはクロスセル戦略により伸長
- ✓ Fleekdriveは値上げ効果により収益力の基礎が向上。売上総利益ベースで初の黒字となった。パートナー拡充やOEMの提供も奏功し、新規・アップセルともに増加
- ✓ イー・アイ・ソルは防災関連の大型案件が貢献したほか、航空・宇宙・防衛といった高度技術・先進分野からの強い需要を着実に積み上げ、増収増益
- ✓ 受注残高は大型案件の終了など入れ替えがあったものの、航空・宇宙・防衛領域の案件獲得が進み、第3四半期比+35.8%と潤沢な水準を維持

受注動向

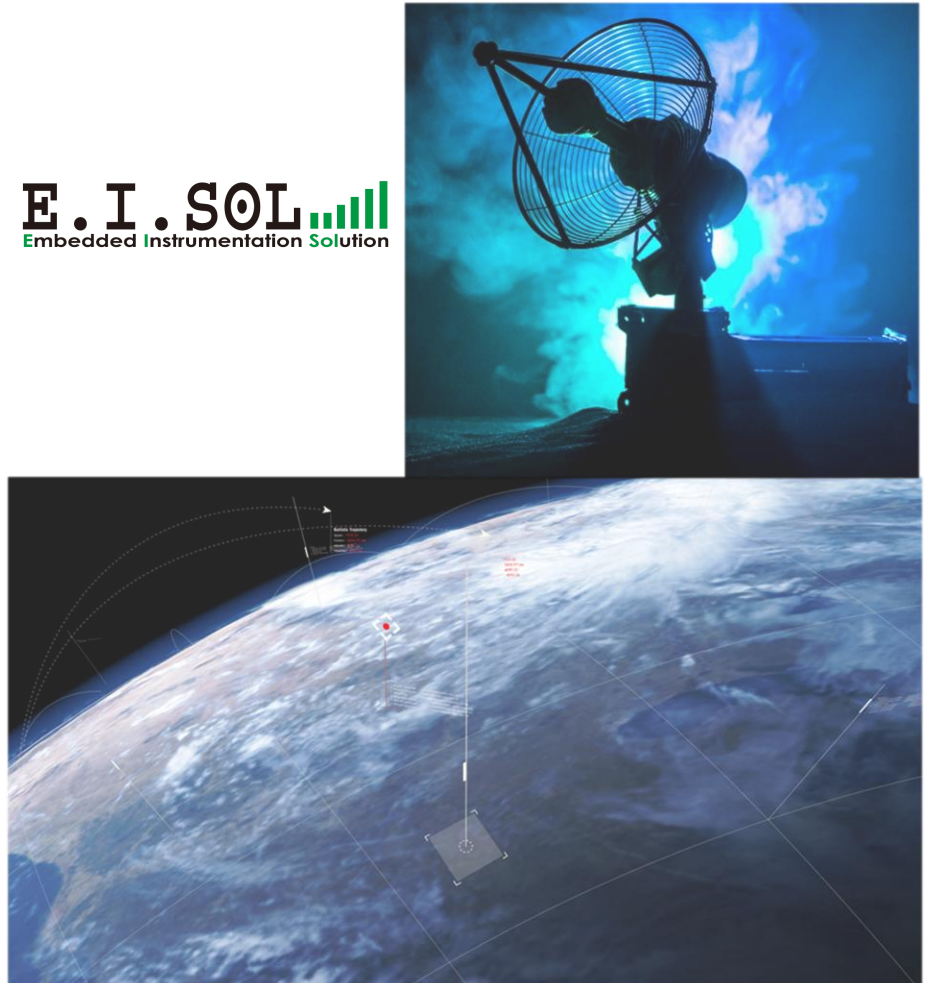


高い技術力でソリューション領域のニーズが拡大

- ソリューション事業では、航空・宇宙・防衛領域(ADG: Aerospace Defense Government)のマーケットが拡大中

航空・宇宙・防衛産業向け センシングサービス

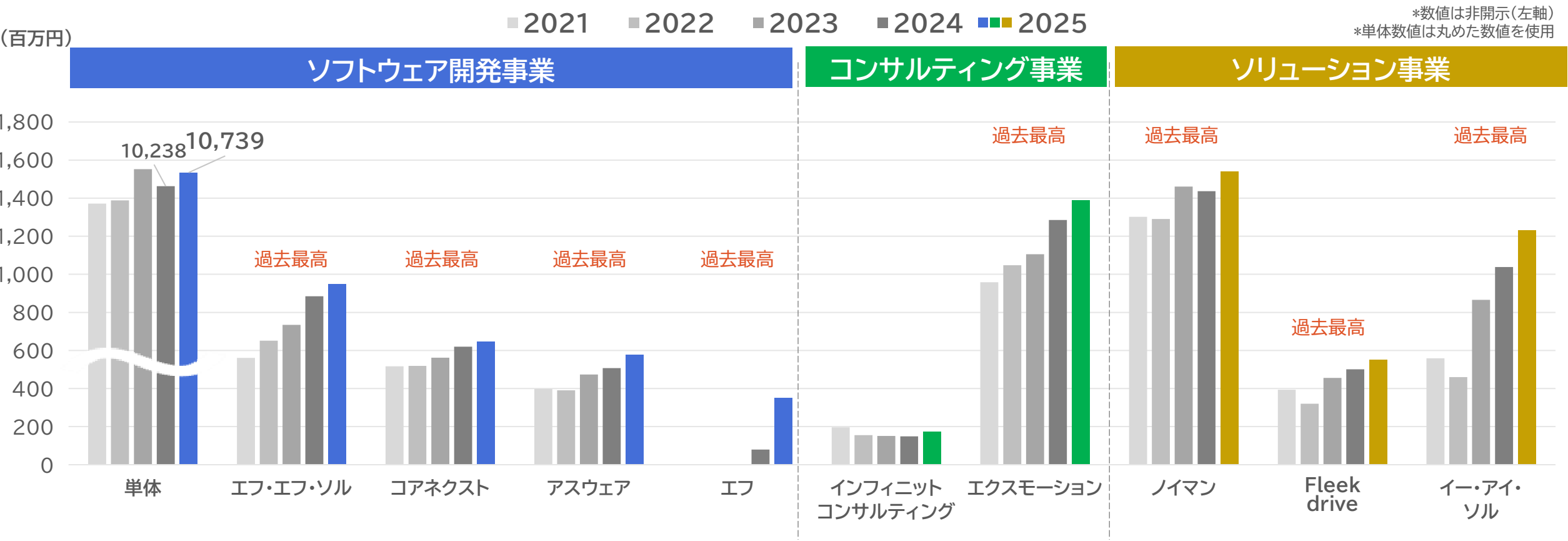
イー・アイ・ソルは米国に本社を置く計測器・制御メーカーNI(National Instruments)の2025年度パートナープログラムにおいて、日本で唯一のGoldゴールドアライアンスパートナーに認定。NI製品をカスタマイズして航空・宇宙・防衛関連のオリジナル計測機器を作っています。
大手企業様向けに航空・宇宙・防衛関連のデータシステムやシミュレーション用のソフトウェアを提供しています。



グループ各社の長期業績推移(売上高一覧)

・旺盛な需要により、多くの子会社で増収増益、過去最高を達成

各子会社の売上高 5か年推移*



25/12期及び直近のトピックス



25/12期のトピックス一覧



イー・アイ・ソル 国際パートナーのイベントに出展

- ・センサー系ソリューションを手掛けるイー・アイ・ソルが、世界的計測器メーカーのNI社が主催する技術カンファレンスに出展
- ・日本で唯一のNI社のゴールドパートナーとして、航空・宇宙・防衛関連の専門分野について講演



eek、苫小牧市主催の 第2回eスポーツイベントをプロデュース

- ・eスポーツを手掛けるeekが、北海道苫小牧市主催のイベントをプロデュース
- ・今回のイベントも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。引き続き、他の地方自治体への横展開へ向け準備中



大手IT企業とともに クレジット業務のDX化セミナーを共催

- ・NTTインターネット(株)や沖電気工業(株)などとともに、生成AIの急速な普及によりクレジット業界でますます重要となる業務のDX化について、最新技術を踏まえた共催セミナーを実施



株主優待品「幽学の里米」 プロモーション動画をリリース

- ・認知拡大のため、当社の株主優待品「幽学の里米」のプロモーション動画(約2分)を制作
- ・動画は[こちら](#)からご覧ください



Kitakyushu
Super Smart
Care Consortium

IoT見守り支援システム「いまイルモ」 産学連携の介護DXコンソーシアムに参画

- ・多機能センサーを活用した見守り支援サービス「いまイルモ」をもとに、「北九州超スマートケアコンソーシアム」に参画
- ・27年3月開設予定の未来型介護施設を実証フィールドとして、産学連携の介護DXの取組みに積極参加



ソルクシーズ 設立45周年記念ロゴを制作

- ・当社は2026年2月、設立45周年を迎えました
- ・この度の45周年を迎えるにあたり、これからのソルクシーズの持続・成長を願い、記念ロゴを作成いたしました

トピックス-AIに関する当社の取り組み

エクスマーシオン 「CoBrain」リリース



- CoBrainは、ソフトウェア開発での上流工程＝要件定義を生成AIで支援する、エクスマーシオンが手掛けるサービス。AIの支援により、開発で最も重要な要件定義工程の精緻化・省力化を実現
- 本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、より包括的なAIソリューションサービスの実現を目指す

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
- 入力情報はAIモデルの学習に使用されないため、機密性の高さが要求される領域、業務においても利用可能となり、対応領域が拡大

26/12期 通期業績予想、株主還元



26/12期 通期業績計画

- ・総じて企業のDX・IT投資ニーズは旺盛であり、売上高は堅調な増加を見込む
- ・利益面は単価の向上、ソリューション事業の伸長による収益性の向上などにより、営業利益以下の段階利益で大幅な増益を見込む

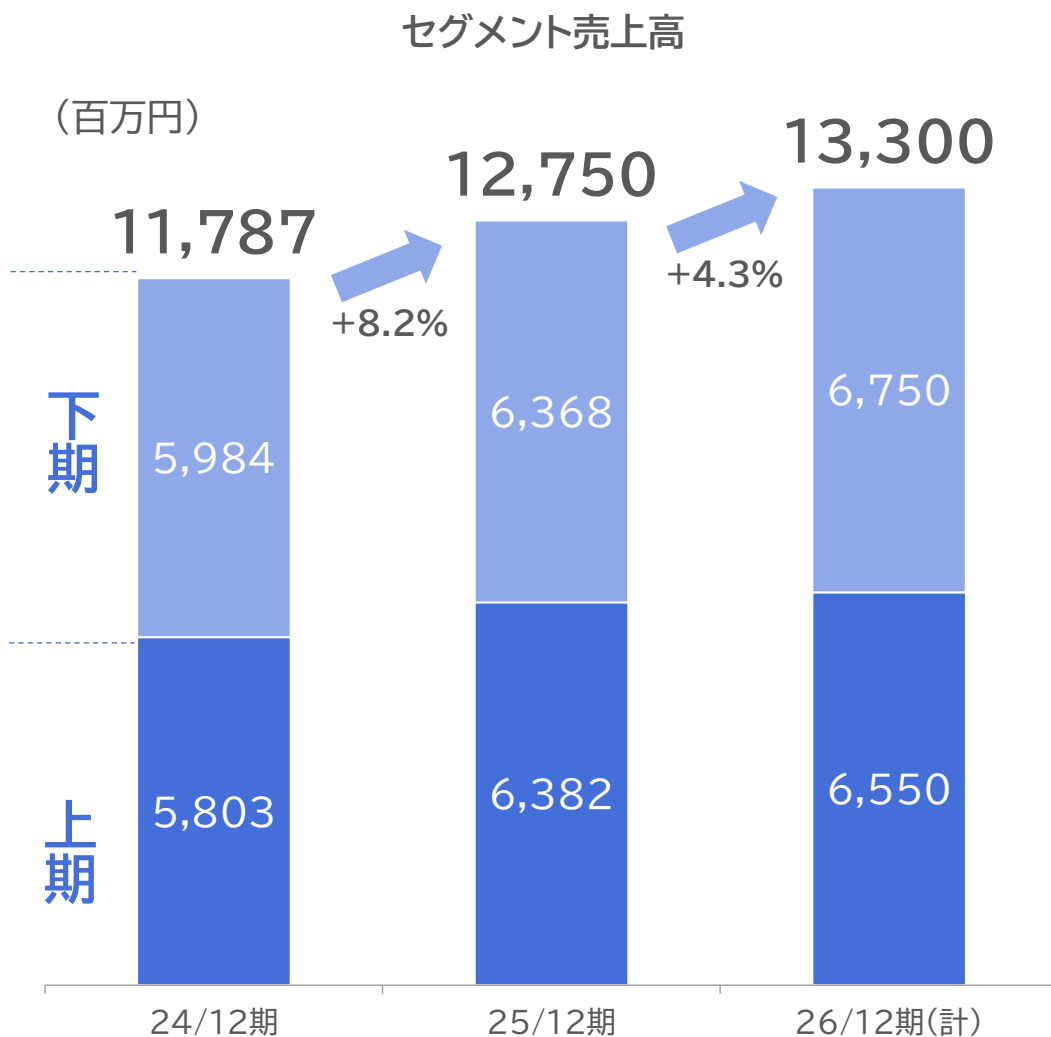
	2025/12期		2026/12期		前期比 増減率
	実績	売上高比	計画	売上高比	
(単位:百万円)					
売上高	17,359	-	18,000	-	3.7%
売上総利益	4,268	24.6%	4,600	25.6%	7.8%
営業利益	1,397	8.0%	1,600	8.9%	14.5%
経常利益	1,413	8.1%	1,600	8.9%	13.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	839	4.8%	1,000	5.6%	19.2%

上半期(第2四半期累計)業績計画

・前期上半期に計上した官公庁系の大型案件の剥落により、利益面はわずかに上半期が弱く、下期偏重となる見込みだが、概ね上半期・下半期で大きな比重の偏りは出ない見込み

(単位:百万円)	2025/12期 上半期 実績	2026/12期 上半期 計画	前年同期比 増減	対通期計画 進捗率
売上高	8,608	8,900	3.4%	49.4%
売上総利益	2,168	2,300	6.1%	50.0%
営業利益	729	750	2.9%	46.9%
経常利益	744	750	0.8%	46.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	400	400	0.0%	40.0%

セグメント別業績計画-ソフトウェア開発事業

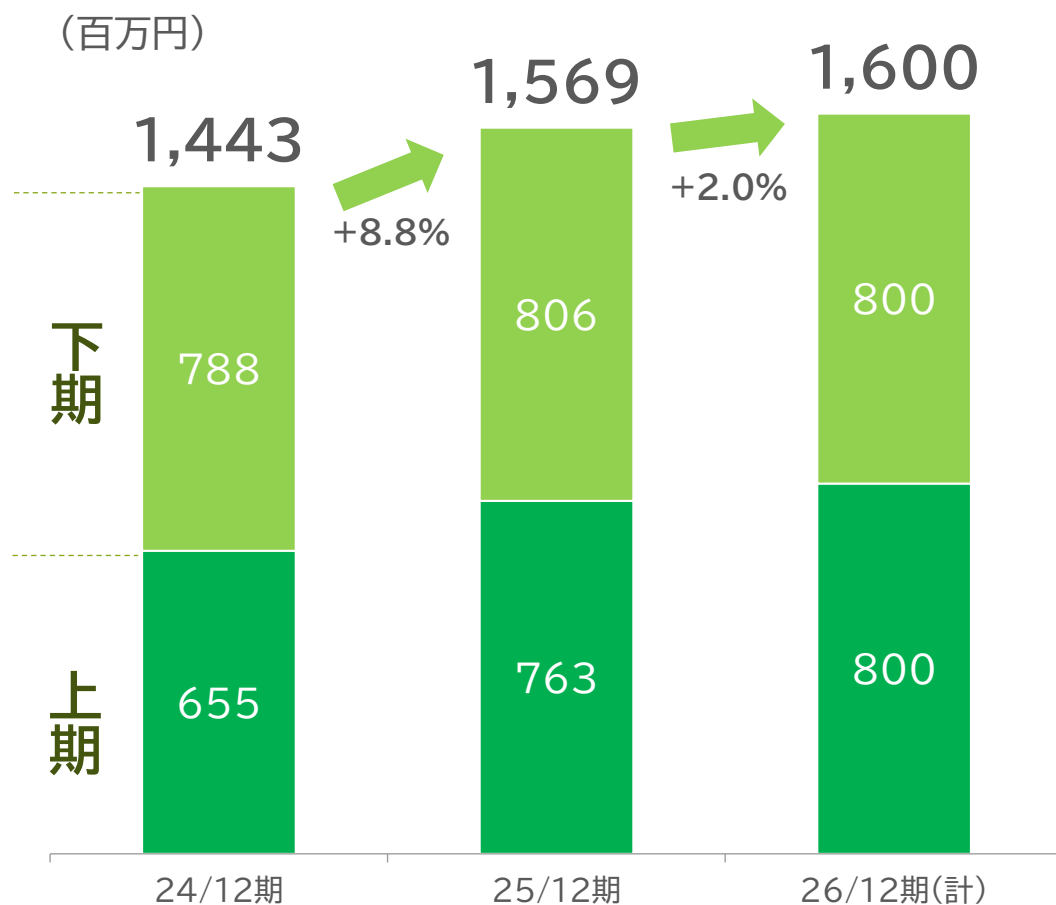


□ 売上高:13,300百万円
前期比: +4.3%

- ✓ 生成AIやDXに関する需要は引き続き旺盛な見込み。一部で大型案件の入れ替えが発生するものの、高収益案件の積極的な獲得により、前期より増収増益の見込み
- ✓ 金融系は投資意欲が旺盛なクレジットや銀行、その他金融も堅調な推移を見込む。急拡大するネット銀行の開発需要も増加中
- ✓ 今期も単価の向上、生産性の向上などに努め、利益率の向上を図る

セグメント別業績計画-コンサルティング事業

セグメント売上高

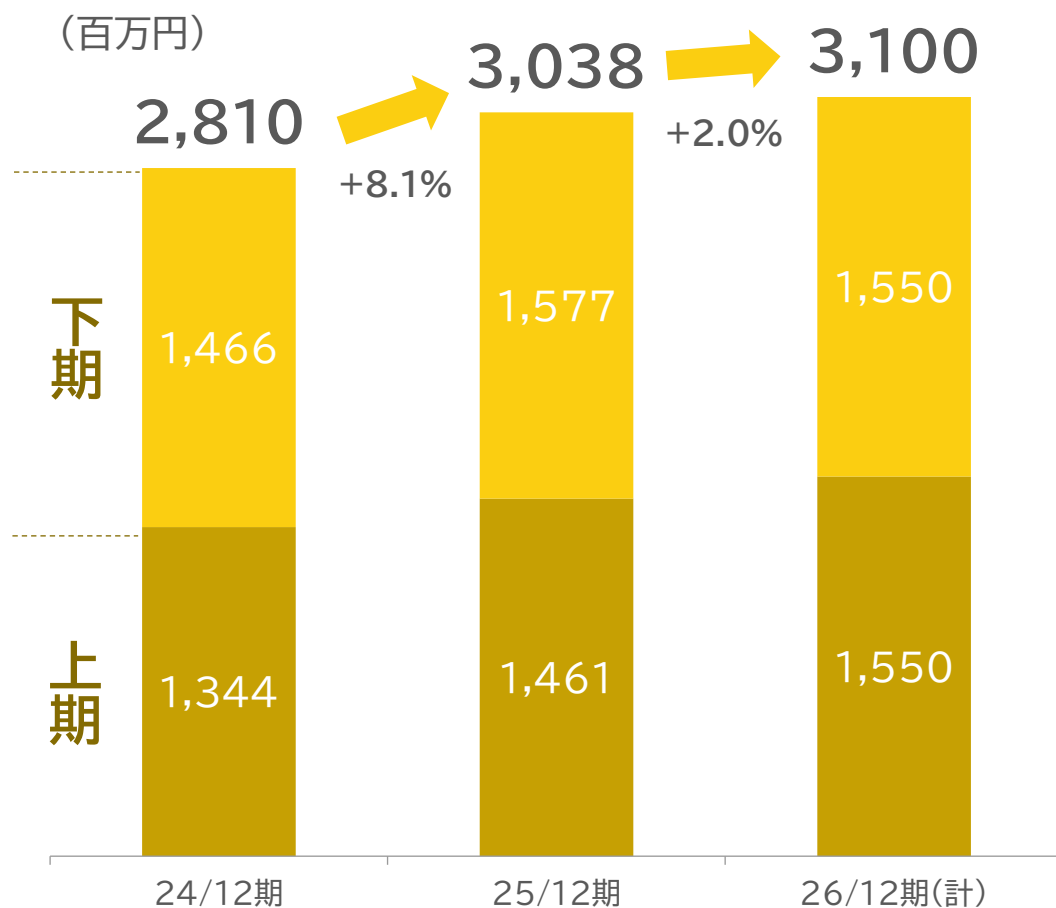


□ 売上高:1,600百万円
前期比: +2.0%

- ✓ 主力のエクスマーションを中心に、前期より増収増益を見込む
- ✓ エクスマーションは「コンサル要員に縛られない会社」を目指し、生成AIを核とした専門部隊を立ち上げ、ソリューションへの投資を継続。同時に、着実な需要の取り込みにも努め、前期より増収増益の計画
- ✓ ITコンサル系は課題であるコンサル人員数の不足解消へ向け増員を進めながら、DXに関する強い需要を着実に捉えていく

セグメント別業績計画-ソリューション事業

セグメント売上高



□ 売上高:3,100百万円
前期比: +2.0%

- ✓ 一部の大型案件が剥落する一方、新たな先端領域での案件獲得により、前期より増収を見込む
- ✓ ノイマンは昨年から続く道交法改正に伴う導入需要を着実に獲得しながら、高い業界シェアを生かしたオンラインツールのクロスセルの強化などにより、増収増益を図る
- ✓ イー・アイ・ソルは航空・宇宙・防衛領域のうち、特に防衛領域での案件が増加しており好調。前期より増収増益の見込み
- ✓ Fleekdriveは前期の値上げと継続的なユーザー数の増加により利益幅が伸長傾向。順調に積み上がるユーザー層を軸に、更なる成長を見込む

株主還元方針

- ・25/12期は1株当たり配当額14.0円の予定
- ・今期も安定した株主還元の実施を図り、年間1株当たり配当金は前期と同額の14.0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	
2024年12月期	0.00円	12.00円	12.00円	51.9%
2025年12月期(予定)	0.00円	14.00円	14.00円	37.0%
2026年12月期(予想)	0.00円	14.00円	14.00円	28.1%

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設定

対象となる株主様	基準日時点で 1,000株以上 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 1年以上 の株主様 「幽学の里米」コシヒカリ： 5kg ② 継続保有期間 5年以上 の株主様 「幽学の里米」コシヒカリ： 10kg(5kg×2袋)
開始時期	基準日：毎年6月末日
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 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 、継続保有期間に応じた優待品を贈呈いたします

*詳細は[2024年11月8日のIRリリース](#)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(26/12期～28/12期)

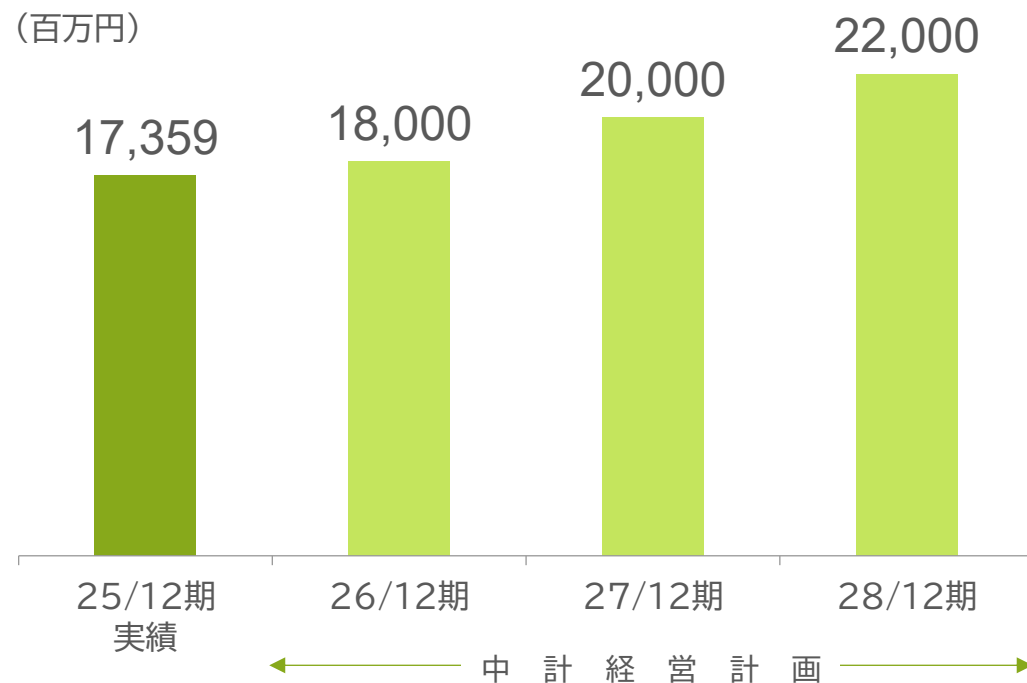
(ローリング方式による更新)



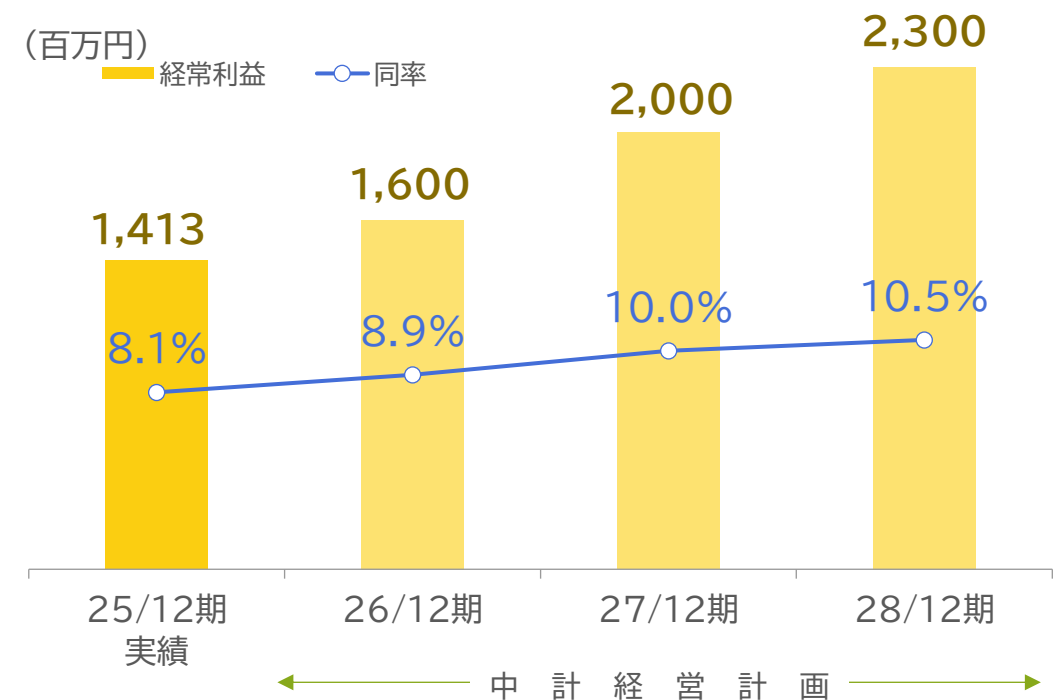
中期経営計画を修正(ローリング方式)

- ・足もとの旺盛な需要を踏まえ、売上高は前期の成長率を上回る前提へと変更(年間平均成長率で約8.2%)
- ・Fleekdriveが27/12期に営業利益ベースで黒字化となる見込みであることや、新たな自社プロダクトの開発、ソフトウェア開発事業の生産性向上などを通じ、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

更なる注力方針は以下の3つ

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

決算説明会にて頂いた質疑応答集

ご質問	当社の回答
1 採用環境は年々厳しくなっているものとお見受けしますが、どのような対策をとっていますか？	採用は難しくなっている面もありますが、色々な対策を講じています。いわゆるZ世代の方々はSNSを活用した情報取得が多いため、XなどSNSでの情報発信に努めています。 また、昨今IT企業でもTVCMが増加している傾向を踏まえ、当社でも自社のCMを作成し、YouTubeやTVerといったメディアでの放映を進めています。
・AIの進化に伴う今後の顧客のニーズの変化をどのように捉えているか？またAIの活用方針について教えてください。 2 ・米国でのAIコーディングの高性能化によるソフトウェア開発企業への悪影響が懸念されていますが、このような懸念は拡大していくでしょうか？	昨今の米国でのAI関連懸念により、業界全体で株価にも影響が出たものと思います。会社として社員に伝えているのは、「AIはツールだ」ということです。確かにAIによって一部の業務の効率は大きく上がるため、AIにより生産性を向上させることが、業界通じての見解だと考えています。 一方でAIによりエンジニアが不要になるという懸念もありますが、例えばテスト工程などでは人が減る可能性もありますが、何をどう作り顧客のニーズを満たすのか、といったシステムインテグレーションの工程においては、人とAIが分業し、すみ分けることになるのだと思います。仮にこうした工程までAIで足りる時代になれば、その時はITだけでなく、あらゆる仕事において人手が不要になっていると思います。恐らくそうした時代は来ないでしょうが、我々としてはツールとしてのAI活用を続けていく方針です。
3 前期に比べ、今期の増収率が低下する背景を教えてください。	前期は公共分野での大型案件があったこと、株式会社エフの通期業績がフル寄与したことなどが増収率を押し上げてくれてました。今期は現時点でそうした要因を見込んでいないため、前期に比べ保守的な水準となっています。 ただし、航空・宇宙・防衛領域などにおいて、現状見込んでいるものからさらに案件を重ねることで、計画以上の数字を残せる可能性もあると考えています。

決算説明会にて頂いた質疑応答集

ご質問	当社の回答
4 グループ企業の中で伸び盛りの企業を教えてください。	ほぼ全ての会社が増収増益のため、ほぼ全ての会社が伸び盛りにあるとも言えますが、特にとえば、ノイマン、Fleekdrive、イー・アイ・ソル、エクスモーションの4社となります。エクスモーションは既に生成AI系ソリューションでマネタイズに成功しています。顧客と密接につながっているからこそ、早期かつ有効なAIソリューションのローンチにつながりました。今後はこのソリューションをベースに、人の頭数に依らないストック収益の獲得も進めます。 ノイマンは国内はややシュリンクしつつある市場ですが、まだまだシェアが60%ほどのため、更なる顧客獲得余地があります。またベトナムなど、今後自動車社会が到来するASEAN地域での事業展開にも注力しています。 Fleekdriveは業務系ソフトではないため、いわゆる「SaaSの死」というものには該当せず、今後も成長していけると考えていますし、イー・アイ・ソルも航空・宇宙・防衛分野は引き続き伸びていくものと考えています。

APPENDIX



会社概要

商号:	株式会社ソルクシーズ (SOLXYZ Co., Ltd.)
設立:	1981年2月4日
事業内容:	ソフトウェア開発・運用・保守、組み込みソリューション
本社所在地:	東京都港区芝浦3-1-21
資本金:	14億9,450万円(2025/12月末現在)
決算期:	12月31日
従業員数	連結:866名 単体:510名 (2025/12月末現在)
役員:	代表取締役社長 秋山 博紀 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:	13社



代表取締役社長 秋山 博紀

2025/12末 株主構成

発行済み株式数
26.82百万株



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)

*株主構成は自己株式(6,648,012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	437千株	2.17%
	高橋 新	424千株	2.10%
	松下彰利	282千株	1.40%
	INTERACTIVE BROKERS LLC	265千株	1.32%
	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%
	発行済株式数(2025年12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 6,648千株を控除して計算しております。

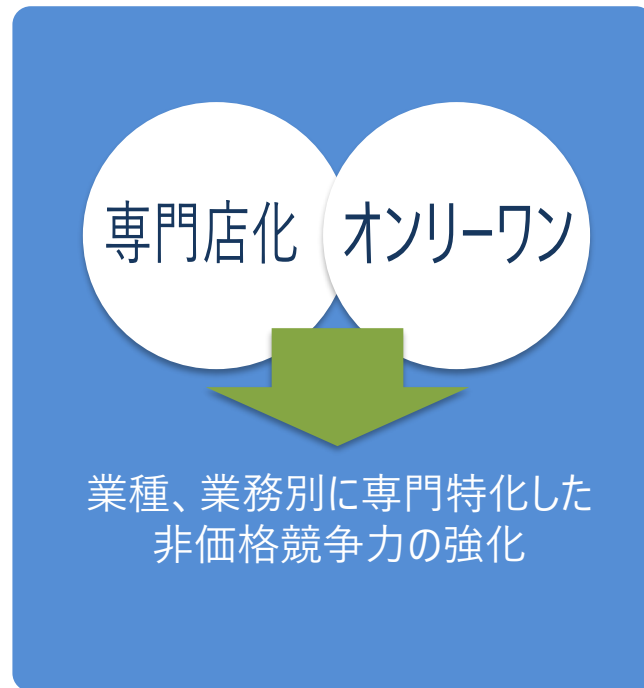
■ 上場市場 ： 東京証券取引所 スタンダード市場(証券コード:4284)

■ 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)エクスモーション 東証グロース(4394)		(52.9%)
(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		(52.9%)
(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%)

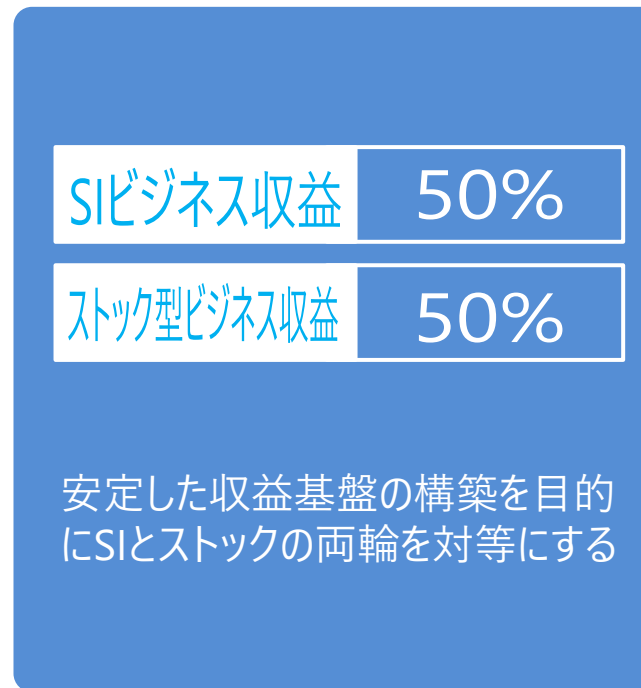
*株式数は自己株式(6,647,972株)を控除して計算

ソルクシーズグループの成長戦略

I. 専門店化



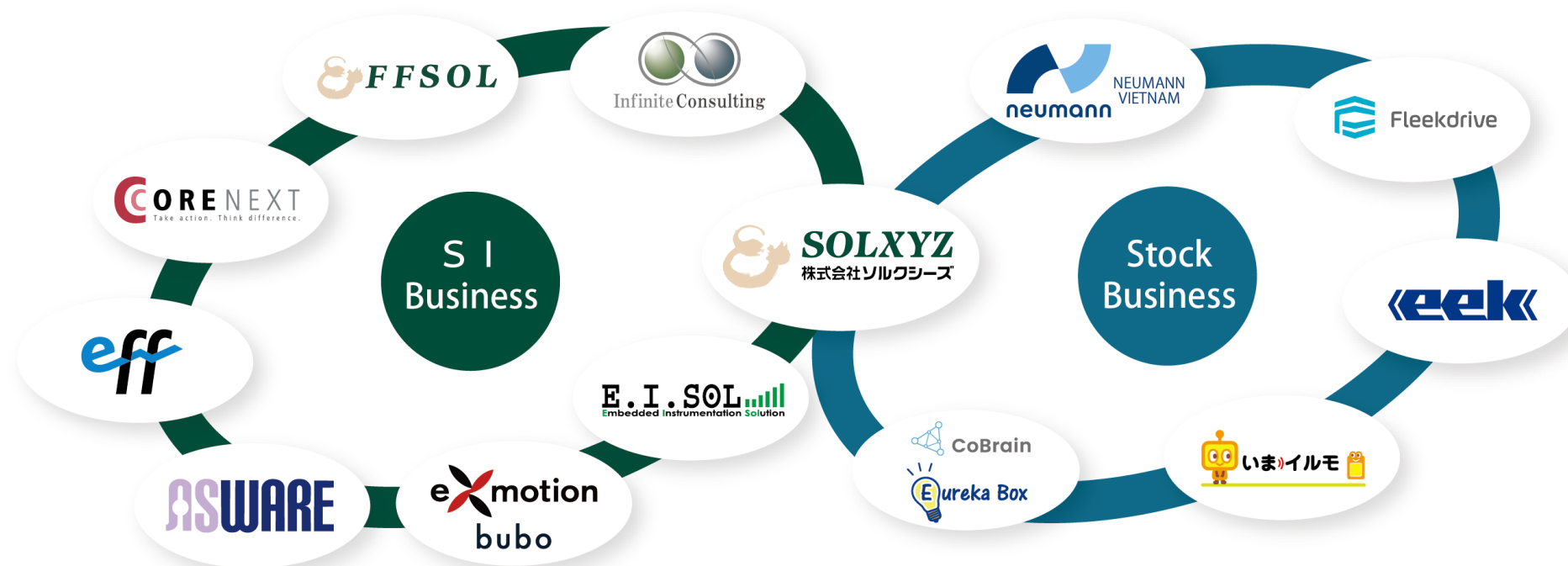
II. 収益構造の変革



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)



SOLXYZ 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・信託・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	Infinite Consulting 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、信託・クレジット ■情報・通信、メディア、製造、流通	FFSOL 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	CORENEXT 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	eff 株式会社エフ 金融・証券業界向けの市場系フロントシステム・サービスの提供 ■証券 ■情報・通信	ASWARE 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	eXmotion bubo 株式会社エクスマーシオン 組込システムの設計支援を中心とした実践型コンサルティングサービスや生成AIサービスを提供 ■製造（自動車・OA機器）	bubo 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 ※エクスマーシオンの100%子会社	E.I.SOL 株式会社イー・アイ・ソル 組込・制御・計測系を中心としたソフトウェア受託開発、ソリューションの開発・販売 ■製造 ■官公庁 ■航空・宇宙・防衛	neumann 株式会社ノイマン NEUMANN VIETNAM Co., Ltd. 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 ■自動車教育所 ■学習塾	Fleekdrive 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、クラウド経費サービス ■各種企業	eek 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 株式会社いまイルモ 一般コンシューマー及び施設向けの複数センサーによる見守りシステムの企画・製造・販売 ■一般家庭、介護施設	CoBrain 株式会社CoBrain 生成AIを活用して要求仕様の作成とレビューを支援する要求仕様AI添削ソリューション ■製造（自動車・OA機器）	Eureka Box 株式会社Eureka Box ソフトウェア開発現場の人材育成や技術定着を目指す、総合学習＆実践プラットフォーム ■製造（自動車・OA機器）
---	---	---	--	---	---	--	---	--	--	--	--	---	--	---

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



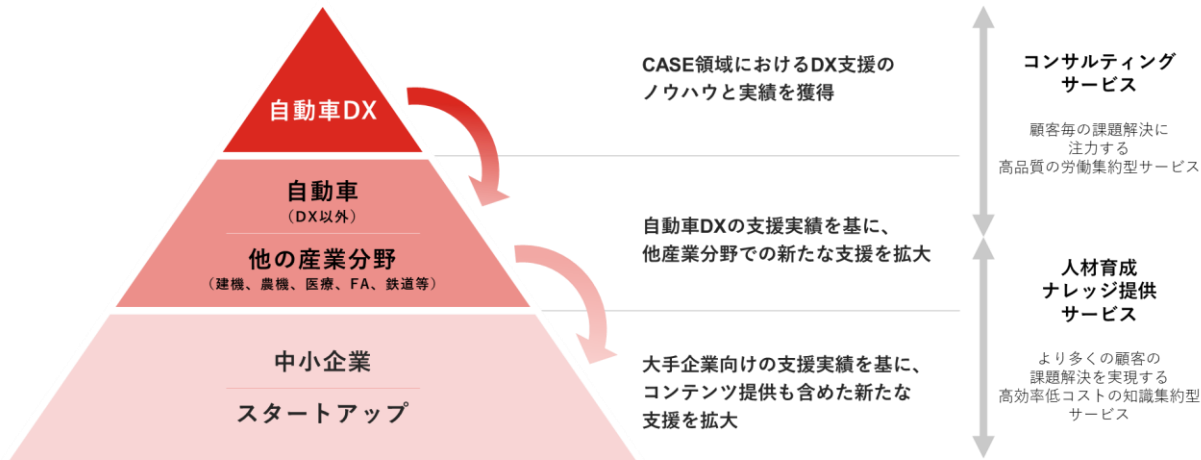
自動車教習所版DXを推進

- 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、既存システム(デジタル教習「N-PLUS」)とのクロスセルで好調。ドローン講習など他業界への転用も始まる
- デジタル教習原簿「N-reco」などのソリューション販売は好調。オンデマンド学習ツール「N-Stream」や認知機能検査システム「MENKYO」など、新ソリューションの拡販を推進
- 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)



*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

- 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
 - ① 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2月)
 - ② 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(2023年3月)

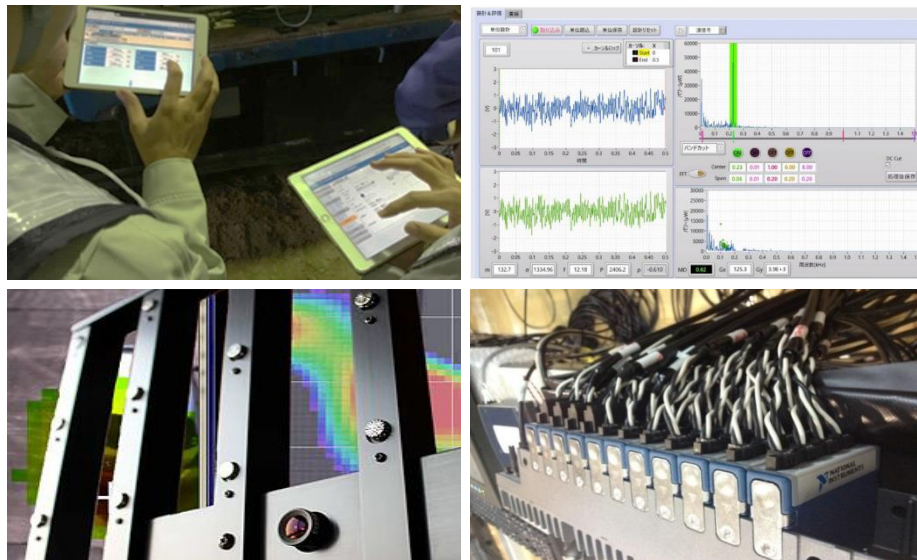
**上流工程からテスト設計を開始し、要求や設計の漏れを早期に発見することで、ソフトウェア開発に関して生産性や品質の向上を実現します

主な子会社の状況:イー・アイ・ソル(IoT・IIoT)

(株)イー・アイ・ソル



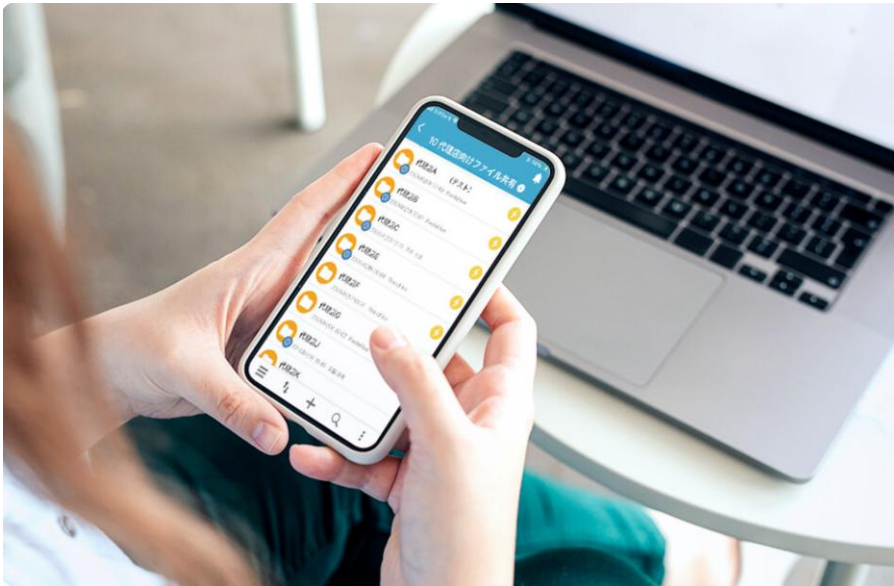
- IoT(IIoT)・組込・制御・計測関連(特にセンサー系)のソリューションに特化したソフトウェア受託開発業
- 宇宙・航空・防衛産業向けのセンシングサービスの需要は活発
- IoTを駆使した工場の「予知保全システム」は引き続き好調。NI(日本ナショナルインスツルメンツ)社のデバイスCompactRIO等とEISOLの組込ソリューションの組み合わせにより、ハードとソフトウェア両面を備えたパッケージ展開を推進、導入実績多数
- 金融向けデータ分析を得意とするSAS社と、製造業向け計測ソリューションを得意とするイー・アイ・ソルがパートナーシップを組み、新たな領域展開を推進



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
- セキュリティ面での高い評価(国内金融機関での利用実績を含む)と直感的な操作性が評価され、顧客数が増加
- 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)



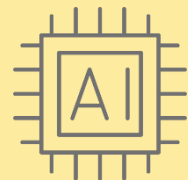
クラウド

- FleekdriveとFleekform
企業向けコンテンツ管理サービス
- Salesforceとの連携機能
電帳法対応に伴う需要拡大



CASE

- CASEやSDV(ソフトウェア・デファインド・ビークル)
等の自動車DX支援
- リスキリング支援、シフトレフトなど
新たな顧客課題ソリューションも伸長



- 生成AIを活用した要件定義支援サービス「CoBrain」
開発現場の関係者によるレビュー負荷を軽減し、スムーズな要件定義を後押し
- LLMを活用した社内向けAIシステム「SOLXYZ Assistant」
セキュリティを重視した設計で社内におけるAIの民主化を促進、社員の生産性向上を目指す
- 資本参加先(株)アックス、(株)サイバーコアの技術の中核にAIソリューションの研究と開発



FinTech

- 国際送金システムやブロックチェーン等SBIグループ企業
のシステム開発支援
- 国内のQRコード決済事業者向け、海外向け顧客管理業務
等の開発案件参画



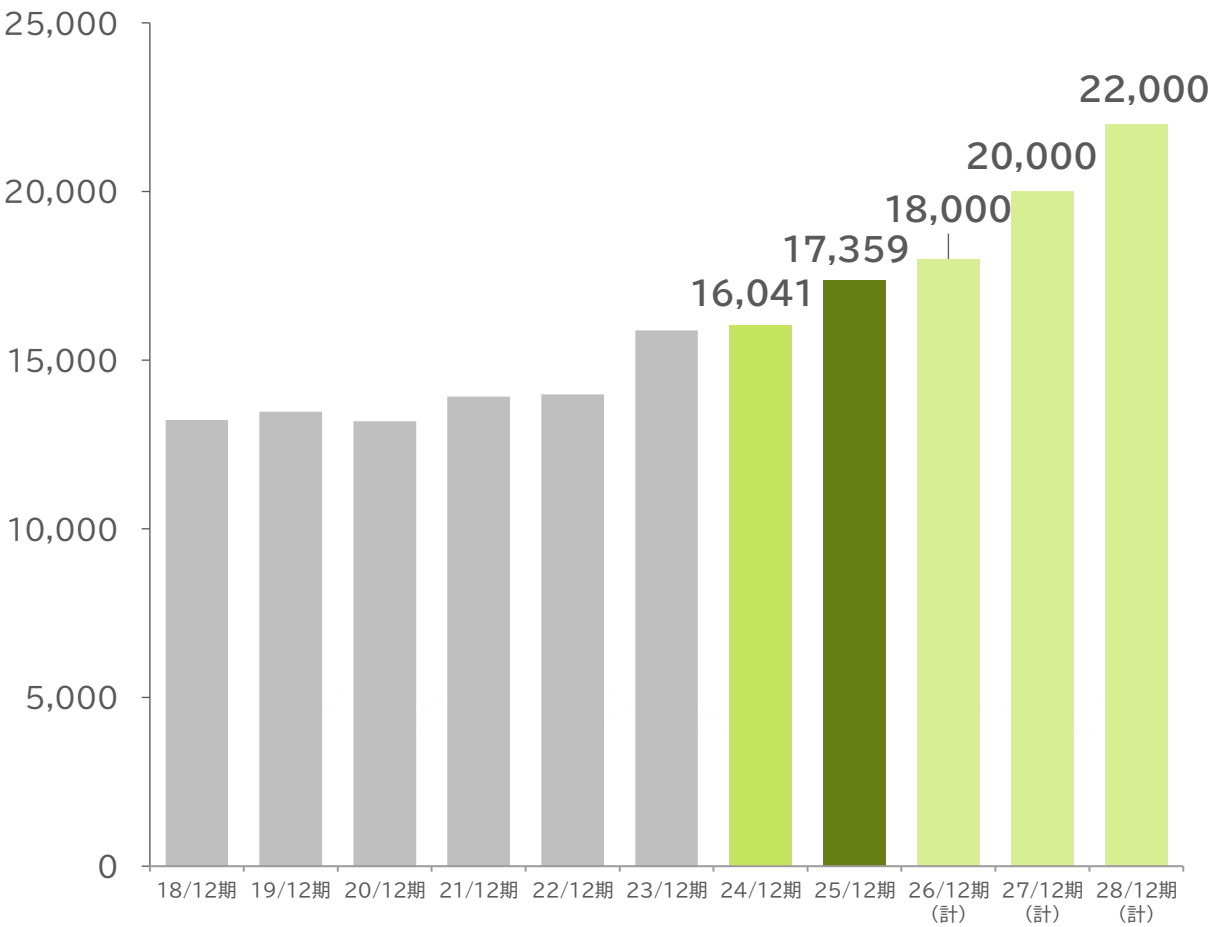
IoT

- 「状態監視/予知保全システム」拡大
製造業の人不足を背景にテスト・検査等の自動化が加速
- 航空・宇宙・防衛産業向け計測システム
開発需要が急拡大

長期業績推移

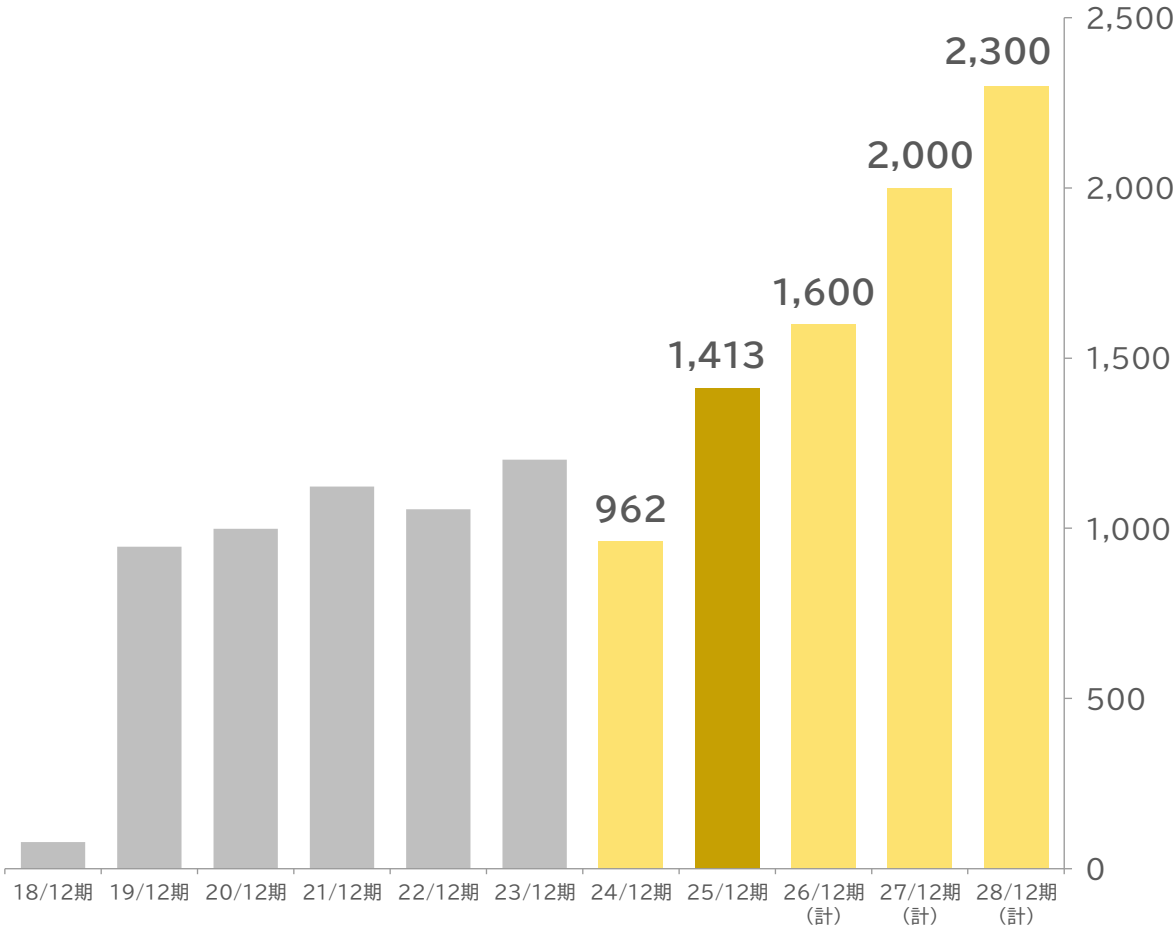
(百万円)

売上高の長期推移



経常利益の長期推移

(百万円)



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

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

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