SOLXYZ

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2月、設立45周年を迎えました

2026年12月期
第2四半期

機関投資家向け
説明資料

2026年9月

業績概要：
2026年12月期第2四半期決算

エグゼクティブ・サマリー

売上高
92.3億円
（前年同期比+7.2%、計画比103.7%）

営業利益
7.6億円
（前年同期比+4.4%、計画比101.5%）

通期計画進捗率
売上高：　51.3%
営業利益：47.6%

年間1株当たり配当金
14.0円
（期初より変更なし）

【業績面】 AI・DX関連の旺盛な需要を取り込み前年同期より増収増益、過去最高業績を更新

・・・売上高は92.3億円で前年同期比+7.2%、営業利益は7.6億円で同比4.4%。
金融・産業系ともにAI・DX需要が急増中。大型案件を計上した前期を上回るとともに、上期の業績計画も概ね超過

【事業面】 3事業すべてで増収。グループ全社でのAIへのフィットが進むほか、先進分野も伸長

・・・横断的なAIの奨励により、AIを駆使した開発案件やAIソリューションの開発が進む。**航空・宇宙・防衛関連の案件も継続**

【見通し】 業績計画への進捗率は想定を上回る推移。下期は更なる成長を図る

・・・下期はソリューション事業を中心に更なる利益成長を見込み、事業トレンドに大きな懸念なし。配当金は期初より変更なし

第2四半期累計決算　損益サマリー（前年同期比）

・AIやDX開発関連の需要を着実に取り込み、前年同期より増収増益。売上高・営業利益ともに過去最高を更新
・利益面は大型プロジェクト受注に伴う仕入れ費用の増加があったものの、増収効果が増加した費用を吸収し、前年同期より増益

（単位：百万円）	2025/12期 2Q	売上高比	2026/12期 2Q	売上高比	前年同期比 増減率	詳細
売上高	8,608	-	9,231	-	7.2%	全事業で前期を上回り増収。前期の大型案件の反動を乗り越え、過去最高を記録
売上総利益	2,168	25.2%	2,254	24.4%	4.0%	単価の向上により堅調に増益も、大型プロジェクト用のハードの仕入れなどの費用が増加し、増益は限定的
販売管理費	1,439	16.7%	1,492	16.2%	3.7%	適切なコントロールにより、売上高比では減少で推移
営業利益	729	8.5%	761	8.2%	4.4%	売上総利益の増益、販管費率の維持により増益
経常利益	744	8.6%	783	8.5%	5.2%	営業利益に子会社などからの受取配当金が加わり増益
親会社株主に帰属する中間純利益	400	4.7%	482	5.2%	20.4%	今期は税率が平準化したこともあり、+20%と大幅な増益

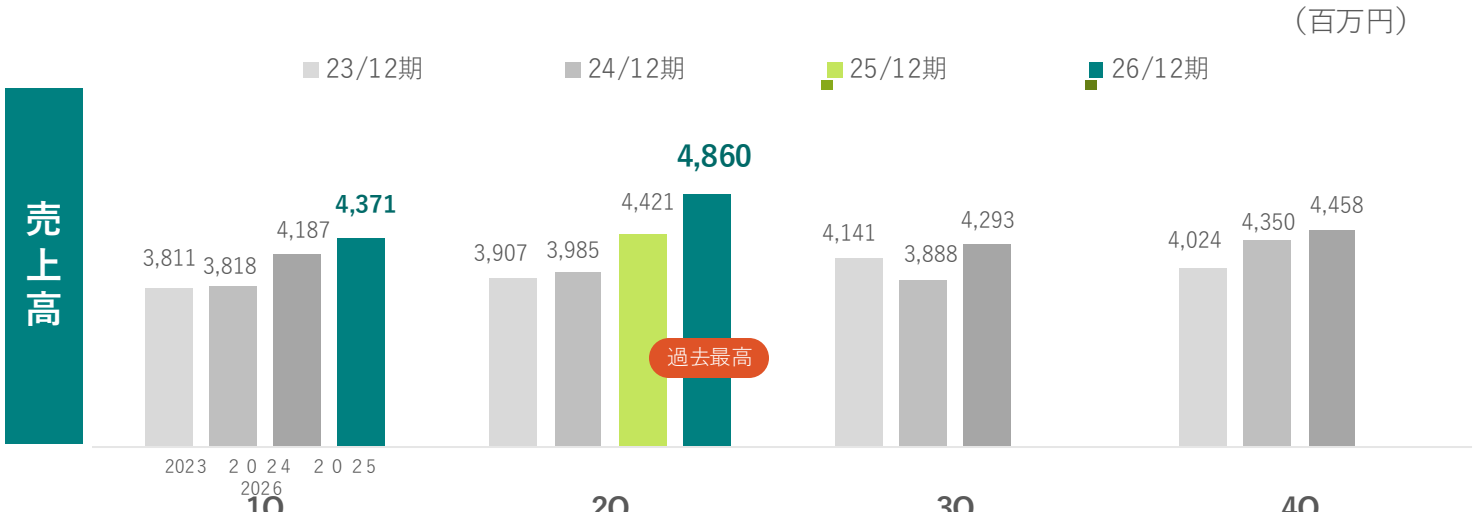
第2四半期決算　損益サマリー（期初計画比）

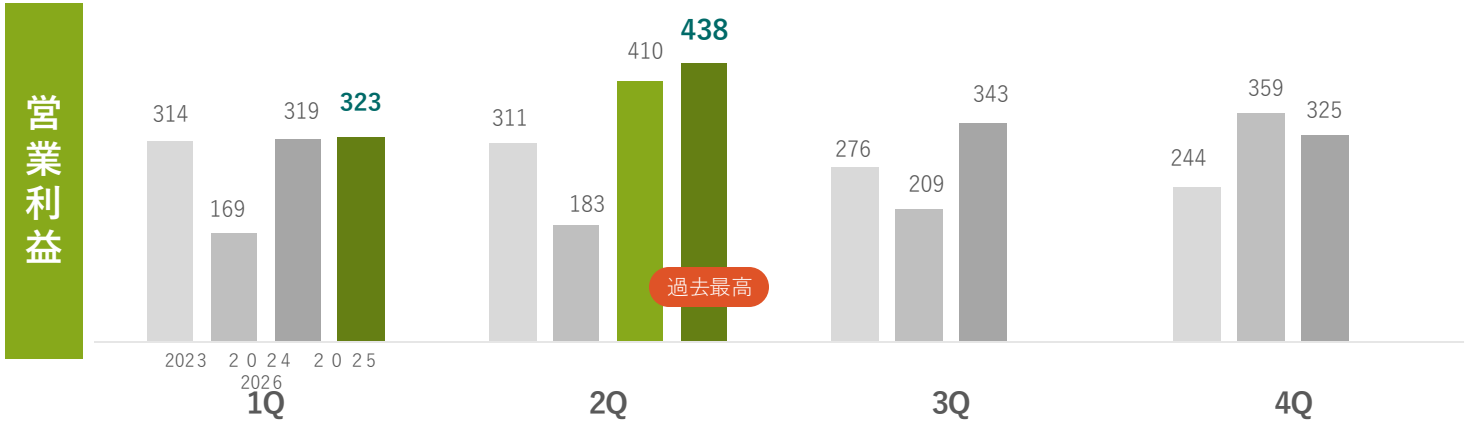
・概ね期初の計画を超過し良好に推移。AI・DX関連の想定以上の需要に対し、ビジネスパートナーを効果的に活用することで着実に案件を積み増し
・売上総利益は大型プロジェクトの獲得に伴う仕入れなどの先行費用（数億円）が発生しわずかに未達も、販管費が計画を下回ったことで、営業利益では計画を超過した

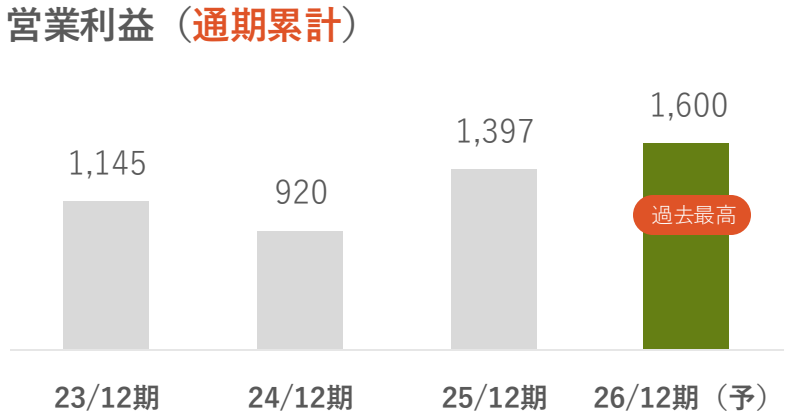
（単位：百万円）	2026/12期 2Q（期初計画）	売上高比	2026/12期 2Q（実績）	売上高比	対計画達成率	詳細
売上高	8,900	-	9,231	-	103.7%	AI・DX関連の旺盛な需要もあり、計画以上の好調さをみせ増収
売上総利益	2,300	25.8%	2,254	24.4%	98.0%	大型プロジェクト用のハード、その他ソフトウェア開発原価などにより数億円の費用が発生
販売管理費	1,550	17.4%	1,492	16.2%	96.3%	採用の平準化や各種費用の低減などにより、計画を下回る水準となった
営業利益	750	8.4%	761	8.2%	101.5%	売上総利益のマイナスを販管費の抑制が吸収し、計画を超過
経常利益	750	8.4%	783	8.5%	104.5%	同上
親会社株主に帰属する中間純利益	400	4.5%	482	5.2%	120.7%	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

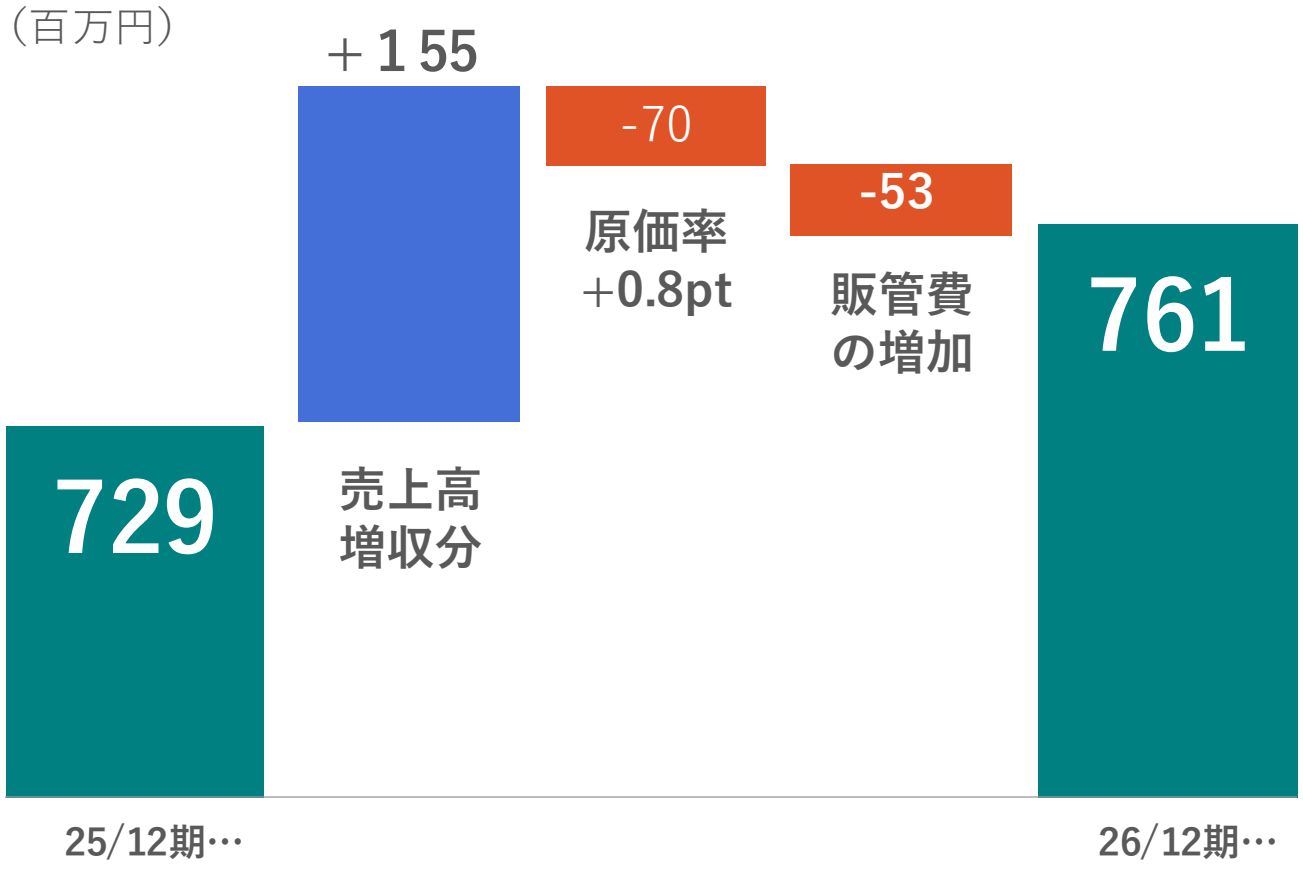






営業利益の変動要因

・原価において先行費用が発生したものの、増収効果に加え、販管費が前年同期の水準を下回ったことで、営業利益は前年同期より4.4％の増益



【主なポイント】

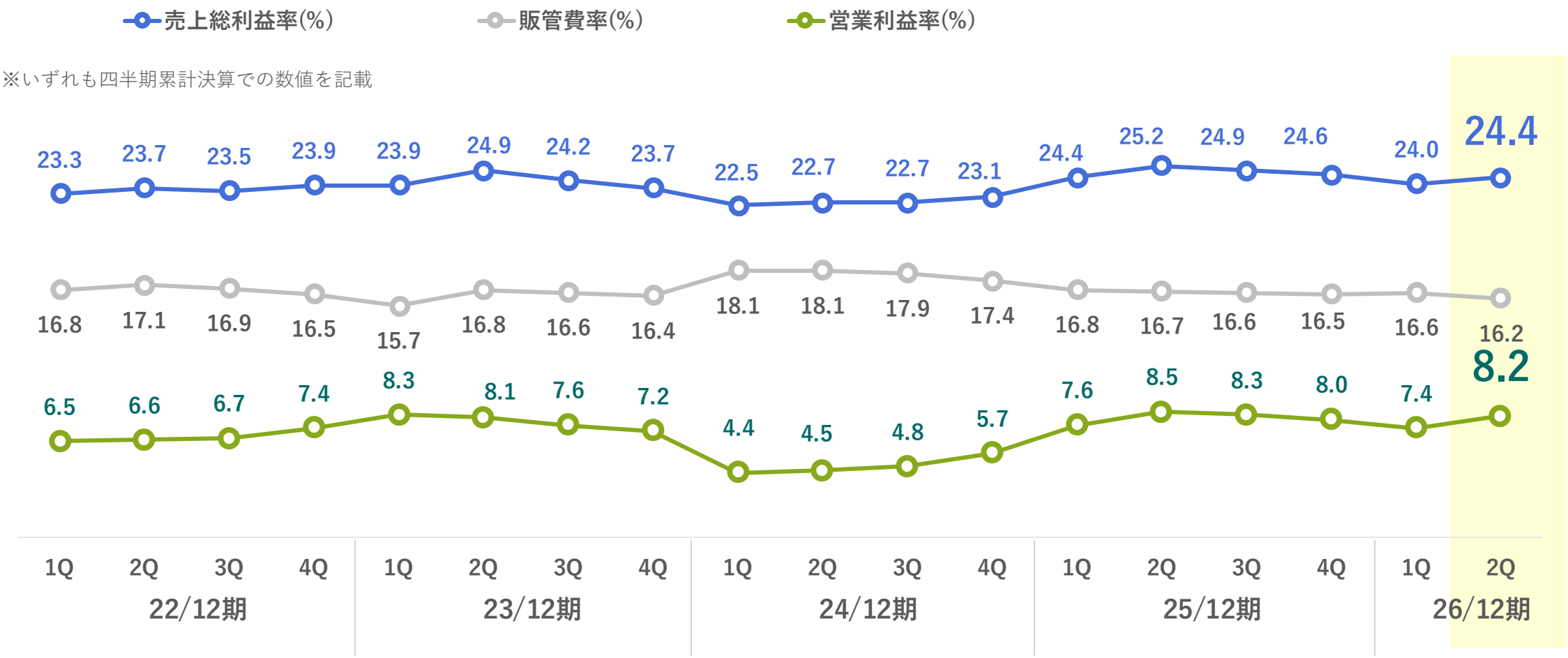
・売上高は前年同期比7.2％と好調に推移し増益に大きく貢献

・原価率では大型プロジェクト用の先行費用などが発生したものの、単価の向上が大部分を相殺。ビジネスパートナーへの費用は著変なし

・販管費は微増にとどまり、売上高比率では前年同期より0.5ｐｔ低減。なお、当社およびグループ数社で人材確保・定着に向けたベースアップを実施

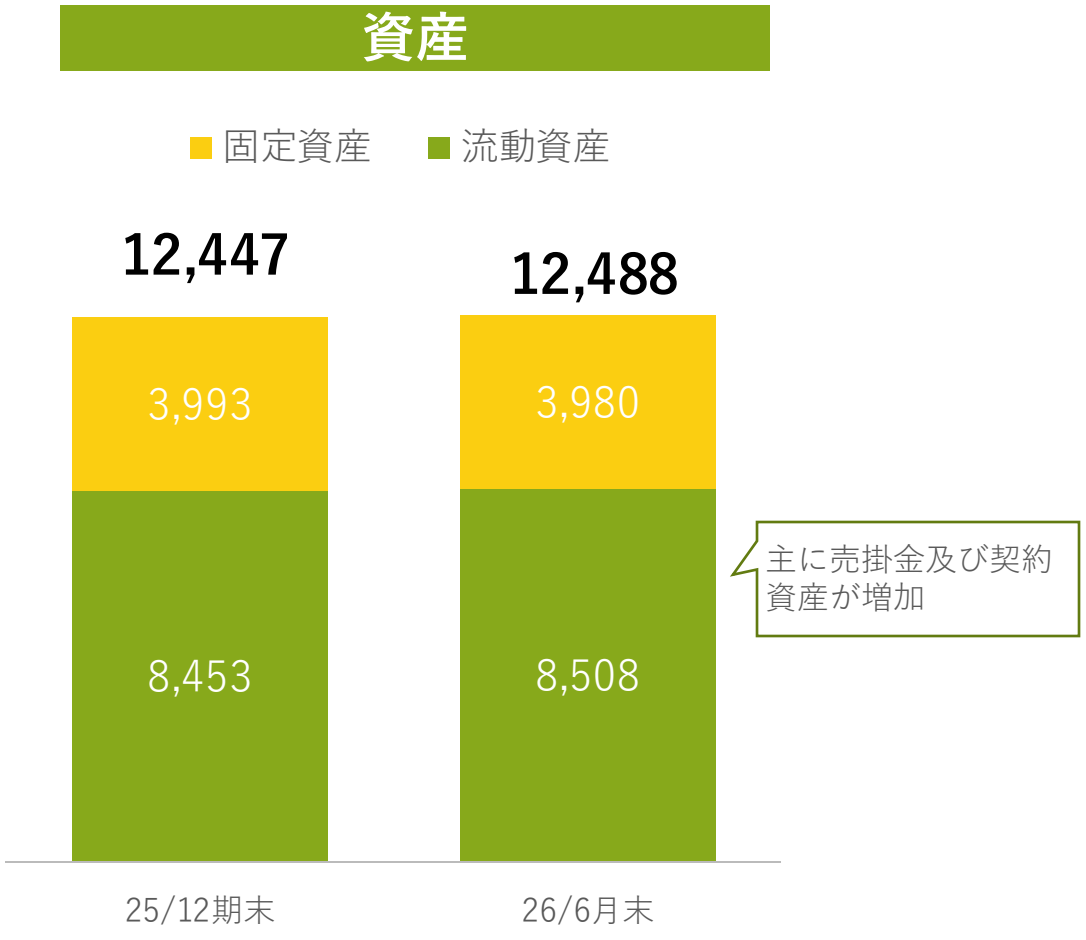
利益率の推移

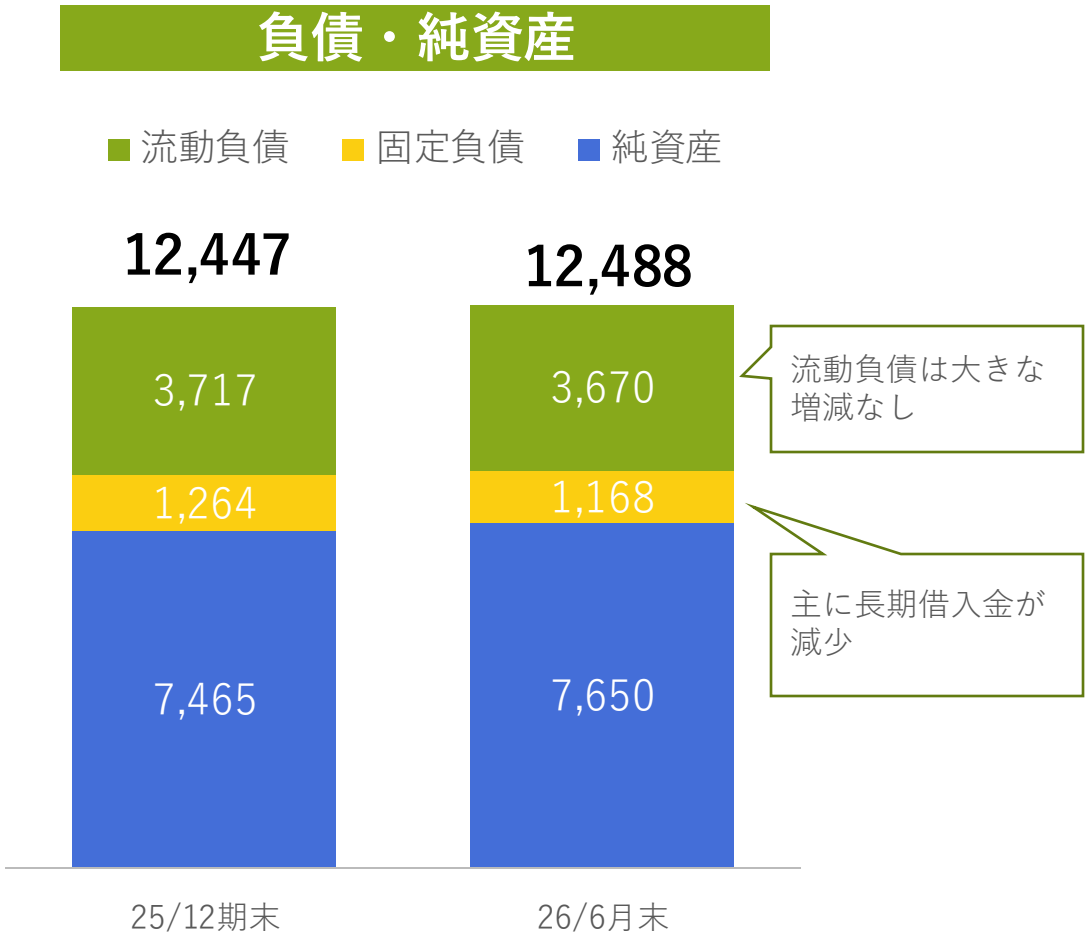
・売上総利益率は先述の仕入れ先行により前年同期より微減となったものの、販管費率が低位で推移したことにより、営業利益率は過去最高水準を維持



貸借対照表

・自己資本比率は54.1%と健全な範囲で推移、前期末より大きな変動は無し





セグメントおよび各子会社別の業績

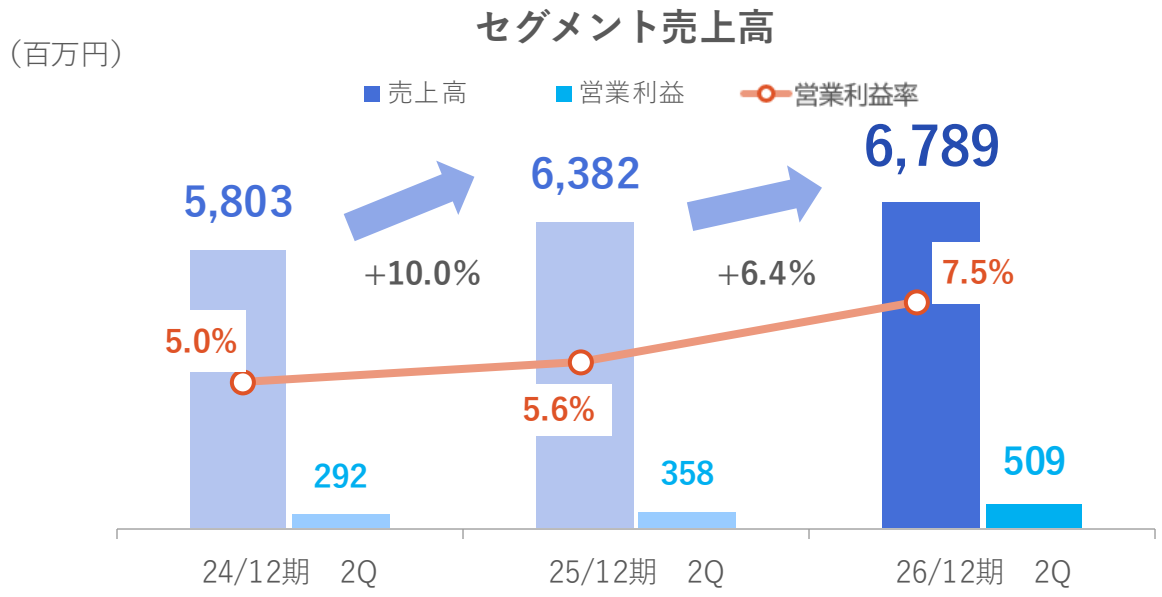
セグメント別売上高

・ソフトウェア開発事業：前期の大型案件の反動を需要が旺盛な金融系案件を中心に吸収し、前年同期より増収増益
・コンサルティング事業：生成AI系ソリューションが順調に拡大し、前年同期より増収増益
・ソリューション事業：各子会社とも好調に推移し、前年同期より12.2％と大幅な増収

（単位：百万円）

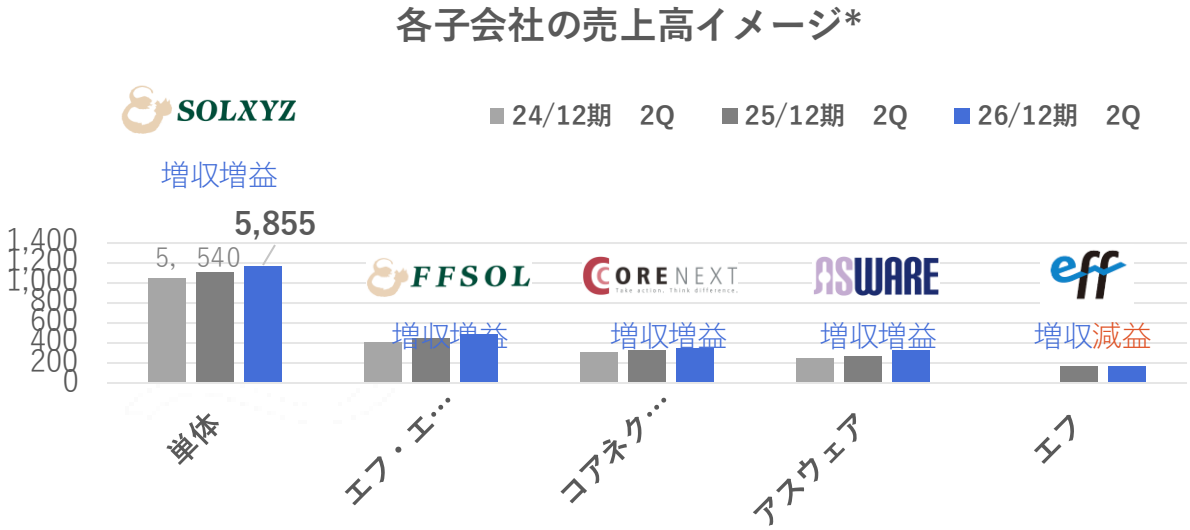
	2025/12期 2Q	売上高比	2026/12期 2Q	売上高比	前年同期比 増減率
連結売上高	8,608	-	9,231	-	7.2%
ソフトウェア開発事業	6,382	74.1%	6,789	73.6%	6.4%
コンサルティング事業	763	8.9%	801	8.7%	4.9%
ソリューション事業	1,461	17.0%	1,640	17.8%	12.2%

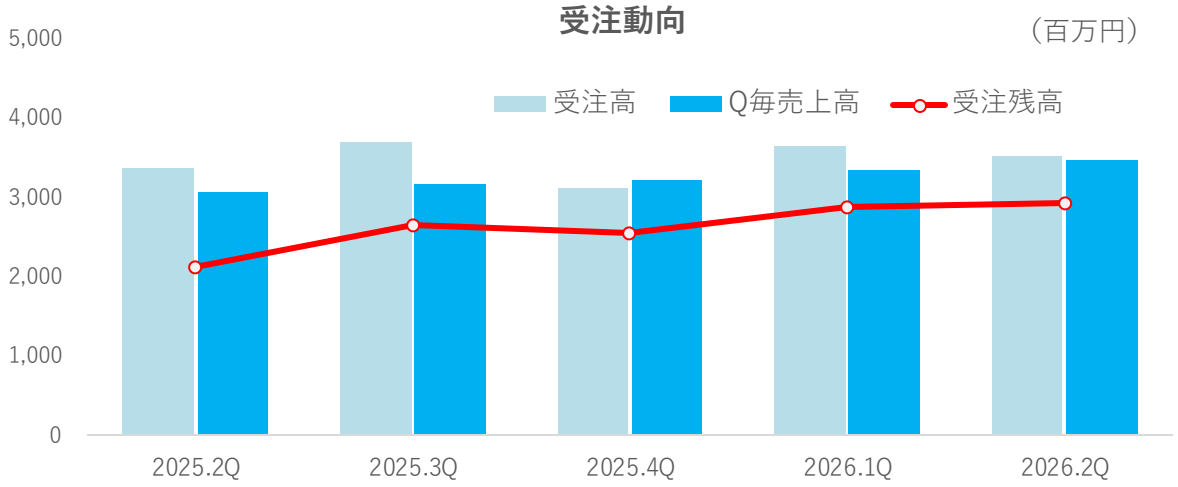
セグメント別推移-ソフトウェア開発事業



■ 売上高：6,789百万円（前期比：+6.4%）

- ✓ 生成AI・DX関連の案件増加を着実に捉え、前期の大型案件の反動を吸収したうえでの増収。金利上昇に伴い銀行系の投資意欲が旺盛な金融系だけでなく、製造業や通信といった産業系も好調
- ✓ 利益面は単価向上に加え、直接取引（元請け）の比率が増加し、前年同期より大幅な増益。営業利益率も1.9pt上昇し、1Qに続き7%超を維持
- ✓ 子会社もおおむね堅調な推移。エフ・エフ・ソルではSBIグループ関連を含む、銀行関連の案件が好調
- ✓ AI関連を含め開発需要は旺盛。受注残高は好調だった第1四半期より更に2.2%増加



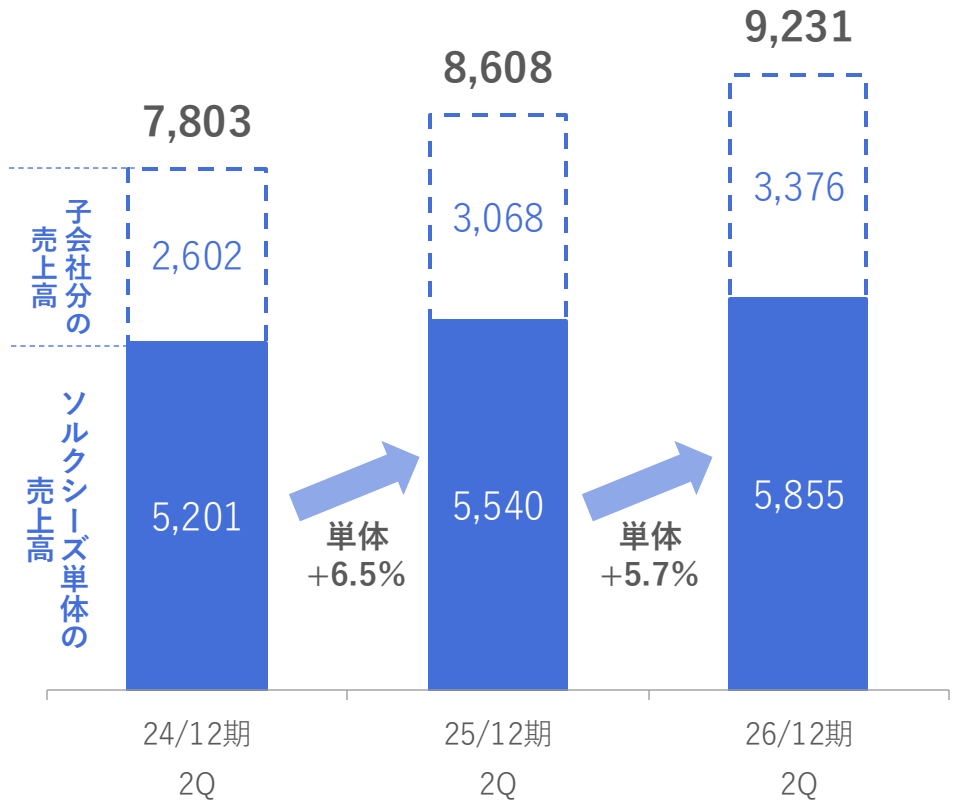


*今期より、セグメントの営業利益を決算短信の数値と同一のものへ変更しております　*子会社、受注動向の数値は非開示

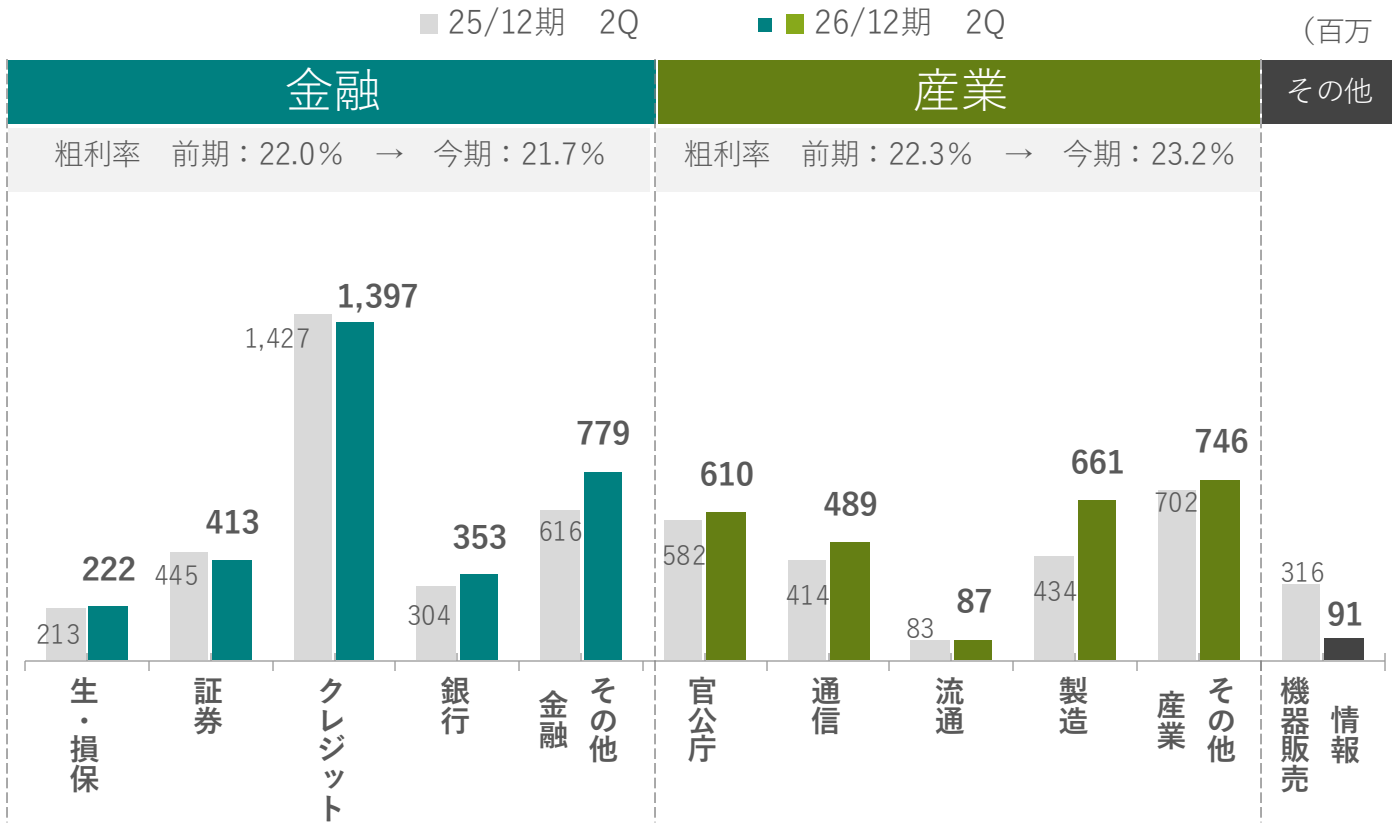
ソルクシーズ単体の売上高推移（ソフトウェア開発事業）

・金融系はIT投資が積極化する銀行系や、その他金融が堅調。産業系では製造業が特に伸長
・前期の大型案件は官公庁と機器販売に及ぶが、官公庁系ではその反動を乗り越えての増収を実現

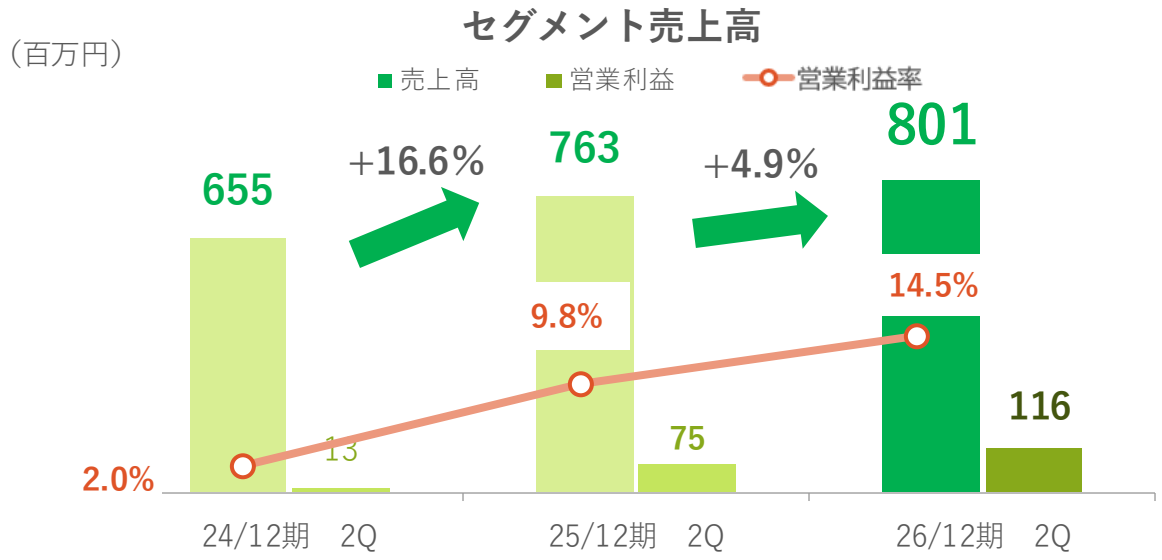
連結および単体売上高

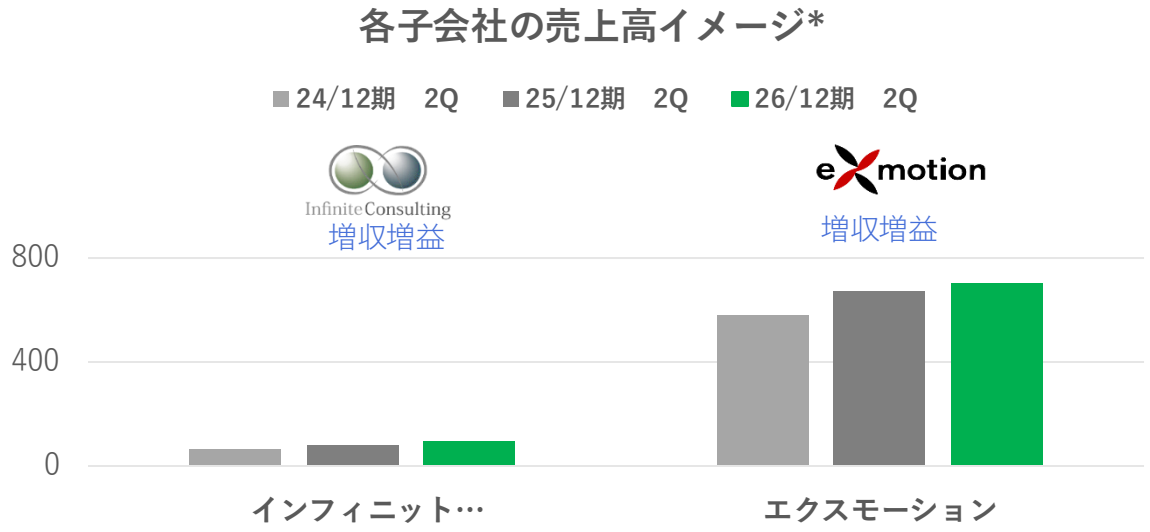


業種別売上高（単体のみ）



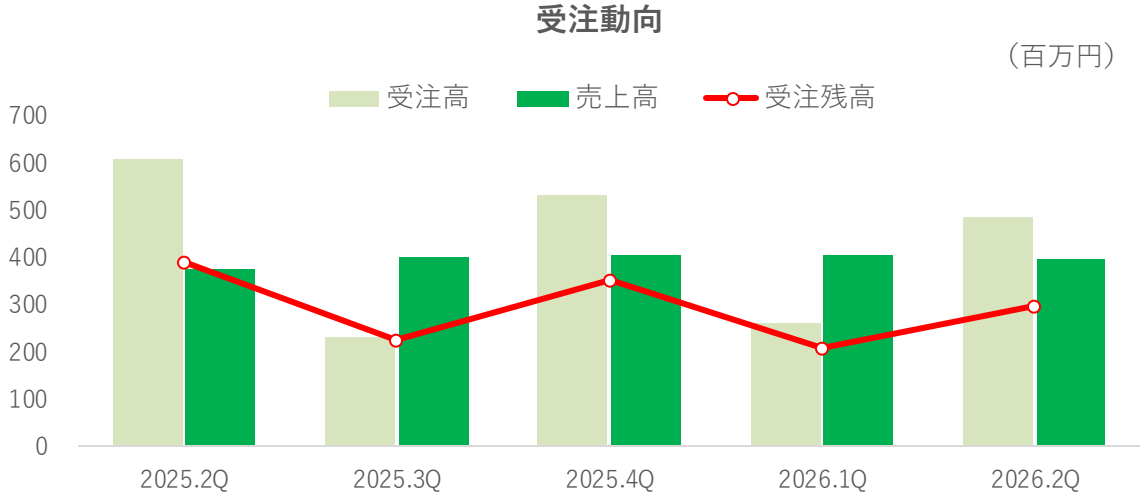
セグメント別推移-コンサルテイング事業





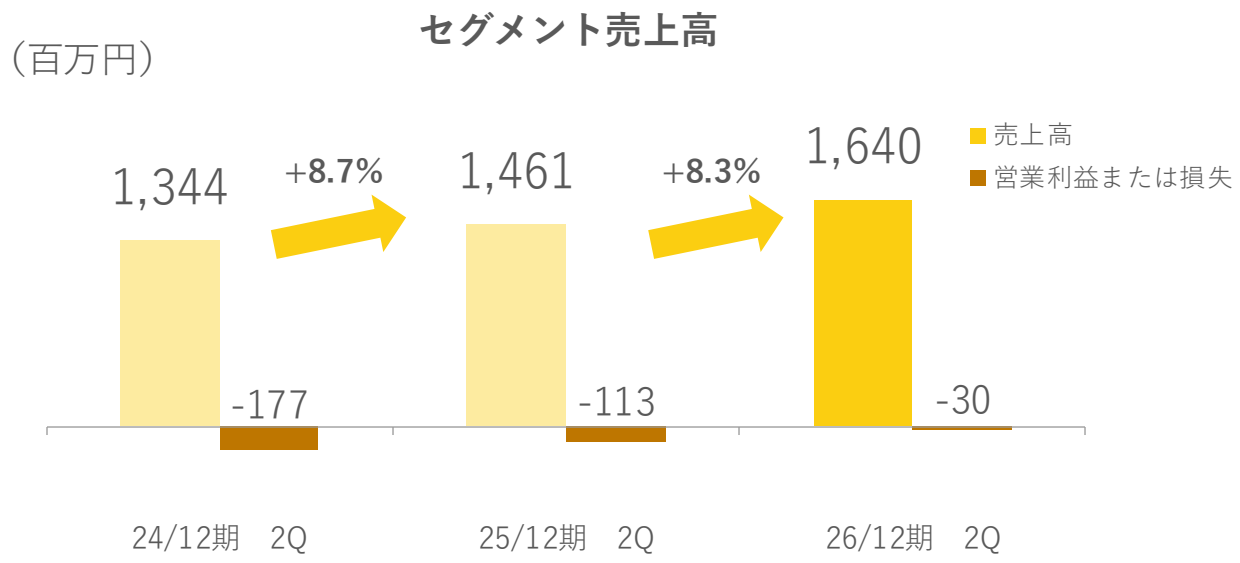
■ 売上高：801百万円（前期比：+4.9%）

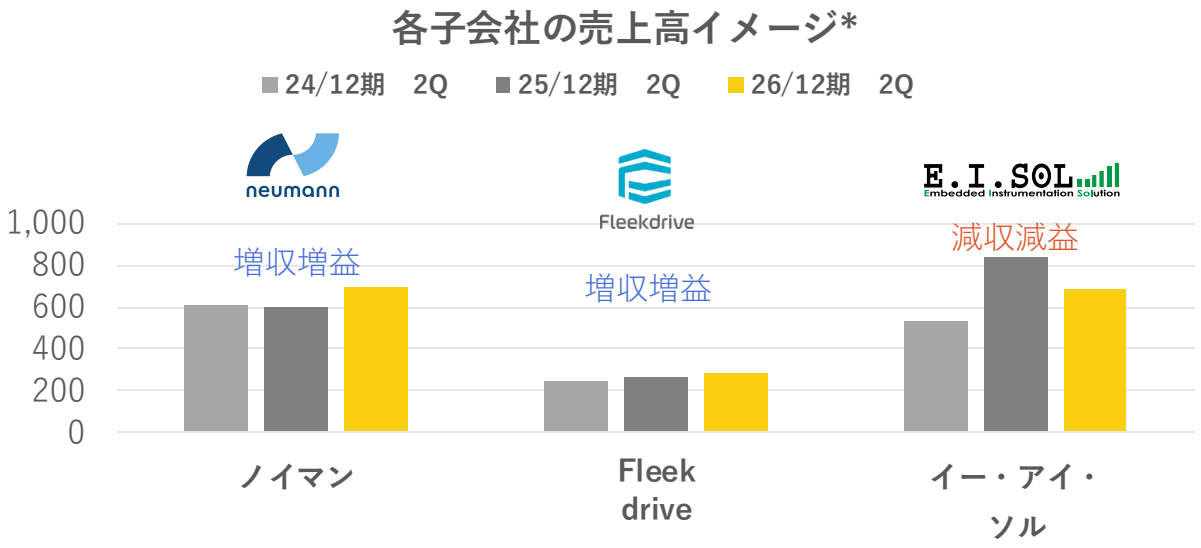
- ✓ 生成AI関連サービスが伸長し過去最高売上高を更新したエクスモーションを 中心に堅調に推移し、前年同期より増収増益。投資効果の顕在化により利益 率も上昇
- ✓ 主力のエクスモーションは仕様作成AIサービスがストック収益の要として順調 に成長。AI関連分野の支援要請が急拡大しており、AIを軸とした新たなコンサルモデルへの適応が順調に進む
- ✓ 同じくエクスモーションの生成AI活用サービス「CoBrain」は安全に外部ツールと接続できるオープン標準規格（MCP）に対応し、機能強化
- ✓ 受注残高は第1四半期より+42.1%と大きく増加。自動車業界を中心に開発需要は依然として堅調



*子会社、受注動向の数値は非開示

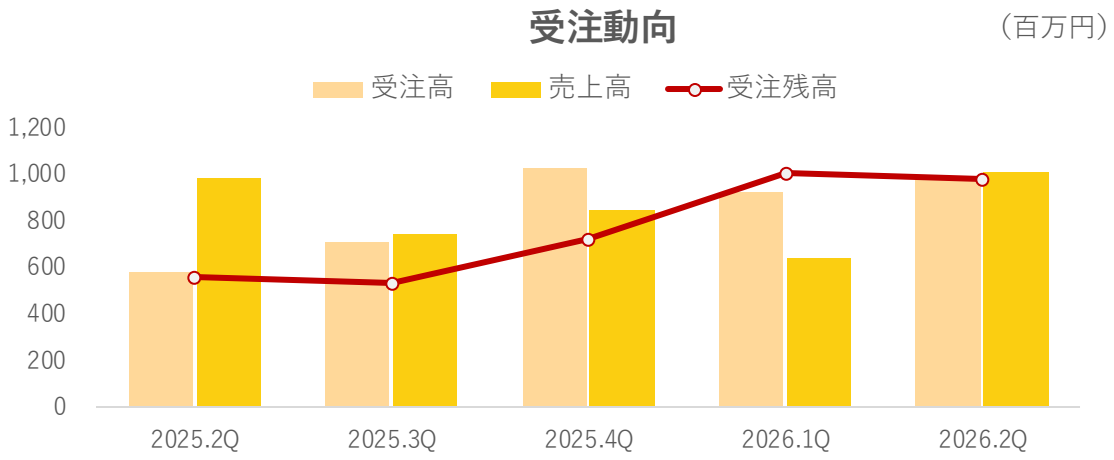
セグメント別推移-ソリューション事業





■ 売上高：1,640百万円（前期比：+12.2%）

- ✓ 全子会社での増収を継続し、前年同期より+12.2%の増収。航空・宇宙領域の拡大など、それぞれの子会社が専門領域で実力を発揮
- ✓ ノイマンはストック型のデジタルサービスの積み上がりにより増収。第4四半期にかけ、システムリプレース需要も大きくなる見込み
- ✓ Fleekdriveは昨年実施した値上げの効果は一巡したものの、着実に新規顧客が積み上がり増収増益。トライアル利用も増加しており、本契約への更なる取り込みを図る
- ✓ イー・アイ・ソルは航空・宇宙・防衛領域の需要が非常に旺盛。前期の大型案件の反動により企業単体では減収減益だが、実際の連結業績への貢献は非常に大きい
- ✓ 受注残高は第1四半期比で-1.9%と微減も、過去最高水準を維持

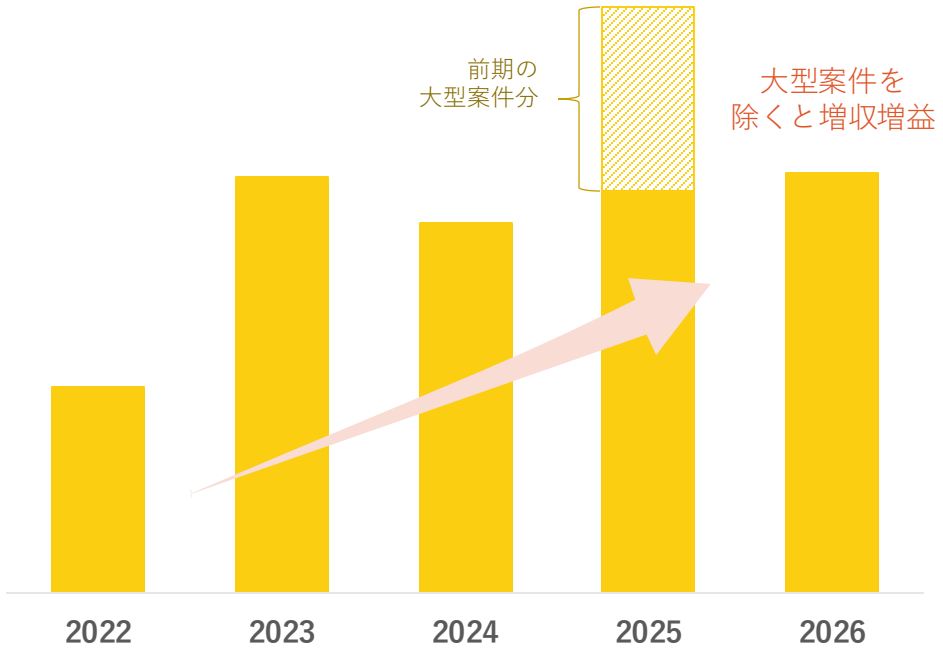


*子会社、受注動向の数値は非開示、eekについては売上が軽微のため、記載を省略

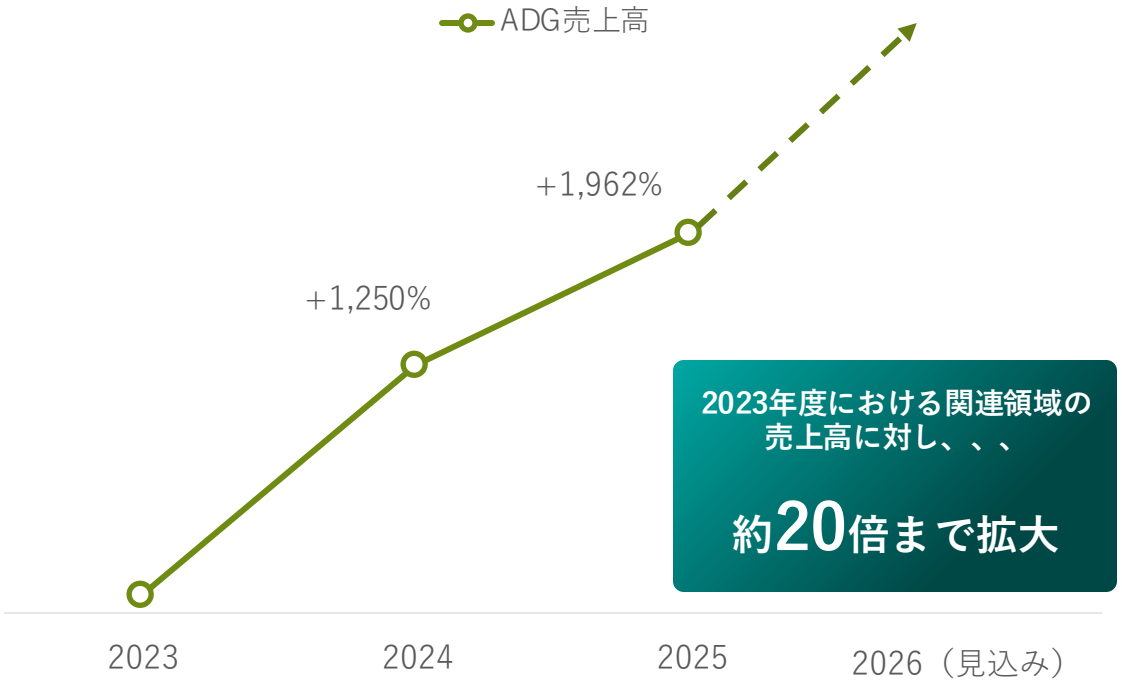
イー・アイ・ソル社で航空・宇宙・防衛領域の需要が引き続き

・センサー技術・専門計測機器を扱うイー・アイ・ソルでは、航空・宇宙・防衛領域（＝ADG）の需要が継続して旺盛
・前期の大型案件の反動を除いた実態ベースでは今期も増収増益であり、ADG領域の案件は拡大中
・高度技術領域のため専門エンジニアの増員には時間を要するが、当社の成長ドライバーの１つとして注力中

イー・アイ・ソルの実質売上高推移



イー・アイ・ソルにおけるADG関連売上高の伸び率



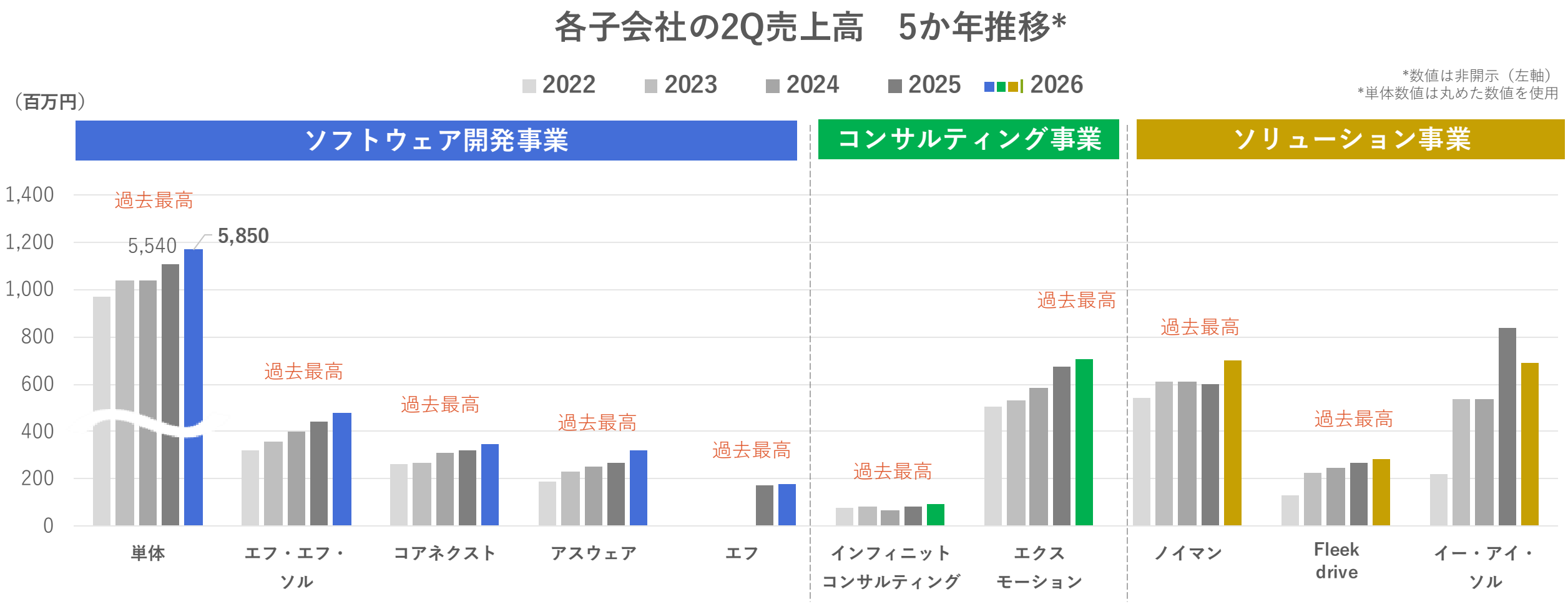
2023年度における関連領域の売上高に対し、、、

約20倍まで拡大

*ADG＝「Aerospace Defense Government」の略称

グループ各社の長期業績推移（2Q売上高）

・グループのうち9社が過去最高の売上高を記録するなど、堅調な推移



トピックス-AIに関する取り組み

・積極的なAI活用の奨励により、現在多くのAI関連開発案件が生まれている
・開発工程だけでなく、SOLAIのように、今後はAIを中心とした自社ソリューションの開発・強化を更に推進

当社のAIに関する取り組み・実績

- **従業員へのAIの積極的な活用を奨励**

  …自社エンジニア・従業員に広くAIツールを開放。社内での集合研修を実施するなど、全社を挙げて活用を奨励・支援中

- **AIを活用した案件比率が増加**

  …奨励の結果もあり、AI駆動開発の案件比率が増加中。AIが更なる案件獲得の機会を生んでいる

- **AIガバナンス（セキュリティ）の構築**

  …積極的なAI活用とともに、ITサービサーとしての高い品質・品位を維持すべく、現在AIに関する社内規定を策定中

- **自社ソリューションへのAI機能の応用**

  …今後、当社が有する各ソリューションにAIの技術を付与し、機能強化を実施。同時に、「SOLAI」のようなAI起点のソリューション開発にも注力する

生成AIサービスの「SOLAI（ソライ）」、コメリグループのビット・エイに採用

- SOLAIは堅牢なセキュリティのもと、複数の生成AIツールを統合的に利用できる生成AIサービス。直近ではAWS型とSaaS型の2タイプへとバージョンアップ

- 直近でホームセンター「コメリ」グループが採用。チャット形式でのコミュニケーションにより、教育コストの削減や業務品質の均一化に貢献

トピックス-人的投資関連

新卒者40名がグループイン

・4月に新卒者40名（グループ全体）を採用

・様々な領域で専門知を有する企業が集結する強みを生かし、横断的な教育に注力

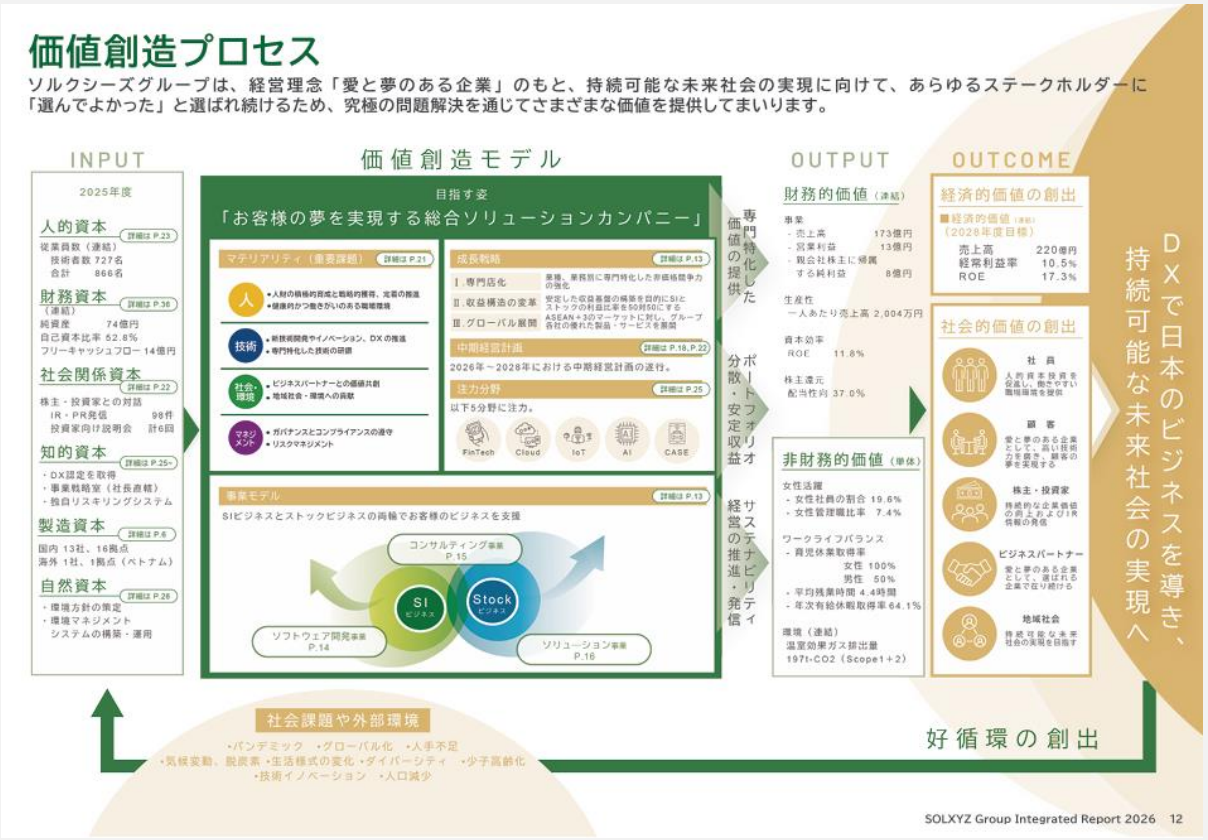
ソルクシーズグループ3社での新入社員向け金融教育研修を実施

・当社グループの中でも金融系SI事業に特化したグループ3社（エフ・エフ・ソル、コアネクスト、エフ）により、新入社員向けの金融知識に関する研修を実施

・複数の金融領域での見識を有する当社グループならではの横断的な教育体制の1つの形であり、今後もグループ間での社員連携を深めていき、将来必要となる業務系SIの育成に繋げていく

トピックス-統合報告書を発表

・7月に当社初となる統合報告書を発行
・「愛と夢のある企業」の理念に基づく、当社の成長ストーリー、価値創造プロセスなどを網羅的に掲載しております



先に述べた「まず自ら実践してみせる」という姿勢のとおり、私自身も、語学をはじめ業務外での自己研鑽や新たなチャレンジを続け、社員へ「挑戦する姿勢」を言葉ではなく行動で示すよう心がけています。

変えないこと、変えること

変えない考え方は、「我々の資産は人である」という設立以来の想いです。物理的な資本ではなく、社員一人ひとりの活動と成長があってこそ事業が成り立ちます。この考えは今後もグループの根幹であり続けます。

一方で変えることは、「技術や環境への適応力・柔軟さ」です。ものづくりの現場や働き方は常に変化しています。失敗を恐れずにチャレンジし、軌道修正を繰り返しながら前進する。この姿勢こそが、変化の激しいIT業界においてグループが持続的に成長するための原動力であると考えています。

人的投資の強化に向けて

まず取り組むのは、キャリアパスの再構築です。当社はこれまで事業領域の拡大とともに成長を続けており、社員一人ひとりのキャリアも多様化しています。この成長の実態に合わせ、キャリアパスをより実効性の高いものへと進化させるタイミングが来たと判断しました。今後は個人のスキル向上を給与体系とも連動させ、社員の成長が会社の成長に直結するような仕組みを整えていきます。

この動きを加速させるため、2026年度から「人事部」を新設しました。従来の採用中心の体制から、採用・育成・評価を一貫して担う体制へと移行します。採用して終わりではなく、一人ひとりがプロフェッショナルとして活躍し続けられるよう、人事体制の強化を着実に整えていきます。

>>統合報告書はこちらよりご覧ください

通期業績計画と進捗

26/12期　通期業績計画（期初より変更なし）

- 期初計画より変更なし。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、各段階利益で増益を見込む

（単位：百万円）

	2025/12期		2026/12期		前期比増減率
	実績	売上高比	計画	売上高比	
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%

業績計画進捗

・上期時点での進捗率は期初に想定していた進捗を上回っており、良好に推移

・下期にかけては潤沢な受注残が控えていることに加え、ストック型の収益を多く有するソリューション事業の売上げが積み上がることで収益力が向上し、利益面も順調に伸長する見通し

（単位：百万円）

	2026/12期		通期計画進捗率	期初時点で想定していた進捗率
	2Q実績	通期計画		
売上高	9,231	18,000	51.3%	49.4%
売上総利益	2,254	4,600	49.0%	50.0%
営業利益	761	1,600	47.6%	46.9%
経常利益	783	1,600	48.9%	46.9%
親会社株主に帰属する当期（中間）純利益	482	1,000	48.2%	40.0%

業績計画進捗-セグメント別

・ソフトウェア開発事業：需要は旺盛。特にAI関連企業からのAI活用支援需要が急増中
・コンサルティング事業：　需要は旺盛。ソフトウェア開発同様、AI関連企業からのAI活用支援の依頼が急増。AI支援の新サービスも開発中
・ソリューション事業：　需要は旺盛。自動車教習所が例年どおり第4四半期にかけ売上げ増加の見込みであり、Fleekdriveの損益分岐により、利益面は大きく上昇する見込み。航空宇宙・防衛領域の案件も順調に拡大中

（単位：百万円）

	2026/12期 2Q	2026/12期 通期計画	通期計画 進捗率	期初時点での 進捗率
連結売上高	**9,231**	**18,000**	**51.3%**	**49.4%**
ソフトウェア開発事業	6,789	13,300	51.0%	49.2%
コンサルティング事業	801	1,600	50.0%	50.0%
ソリューション事業	1,640	3,100	52.9%	50.0%

株主還元方針

・26/12期は1株当たり配当額14.0円の予想。今期も安定した株主還元の実施を図る

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	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実施
- ２０２６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	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

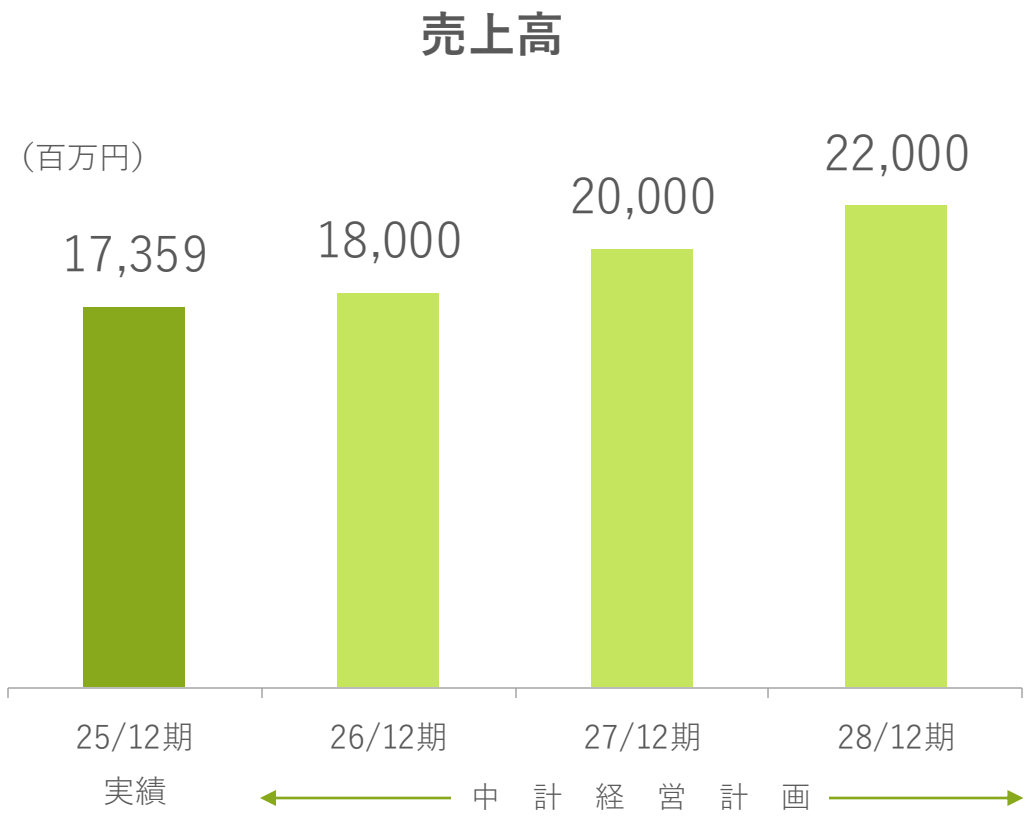
*幽学の里米は農政学者の「大原 幽学」ゆかりの地である千葉県旭市の個人農家が、栽培から精米、販売までを一貫して行うお米です

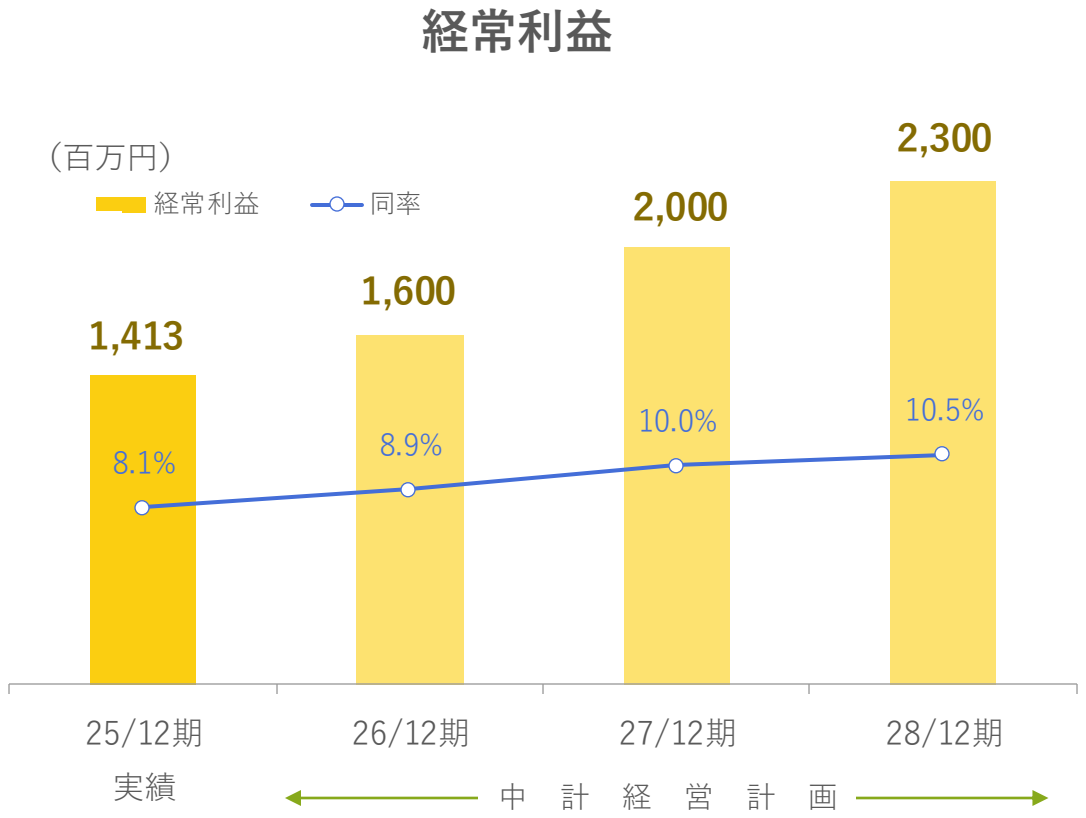
中期経営計画（26/12期～28/12期）
（ローリング方式による更新）

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





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	大型案件に向けた仕入れ費用とはどのような内容でしょうか？ また、当案件の計上は期初よりご計画に織り込まれており、下期に計上される見通しなのでしょうか？	当該大型案件は金融分野の案件で、ハードウェアやインフラを含めて受託しています。 上期にはハードウェアの先行調達を実施したため数億円規模の仕入れが発生しましたが、資材価格や物流費の上昇により、当初想定を上回る費用となりました。 本案件に係る検収は下期に実施予定であり、順調に進捗すれば下期の売上計上を見込んでいます。
2	第2四半期単独の売上高が前年同期に比べ10%ほど伸びており、第1四半期の前年同期比の伸びも上回っております。 どのような要因によるものなのか、この足元の勢いが下期以降も続きうるのかについて、教えてください。	上期は金融系および製造業向けの案件の拡大が業績成長を牽引しました。 これらの案件は引き続き順調に推移しており、積み上がった受注残を背景に、ソフトウェア開発事業は第3四半期、第4四半期においても堅調な業績を見込んでいます。 また、ソリューション事業は、ストック型収益の特性を持つ子会社も多く、特に自動車教習所を手掛けるノイマンにおいては、第4四半期にかけて売上の積み上がりを想定しています。 加えて、Fleekdriveも顧客獲得が順調に進んでおり、大型の開発を抑制してAI関連の開発に絞っていることから、第3四半期・第4四半期においては、特に利益面での貢献を見込んでいます。下期以降も一過性ではない旺盛な需要を取り込みながら、成長を目指してまいります。
3	銀行業界の投資意欲が旺盛とのことですが、どのような領域・案件のニーズが増えているのでしょうか？	銀行業界は金利上昇を背景に収益改善が進んでいることもあり、IT投資需要が拡大しています。 特に、API連携や住宅ローン関連のシステム開発案件が増加しています。 また、住信SBIネットバンクについては、ドコモグループの傘下となったことで新たな案件機会も生まれており、今後も銀行業界向けの案件は堅調に推移すると見込んでいます。

決算説明会にて頂いた質疑応答集

	ご質問	当社の回答
4	金融・製造業向け大型案件が増加している要因は何でしょうか？ 外部要因・内部要因の内訳や競争環境、今後の大型案件拡大の可能性について教えてほしい。	基本的に内部要因によるものと言えるかと思います。 金融分野では、主に金利上昇による銀行業界の収益改善を背景としてIT投資意欲が高まっており、銀行向け案件の増加につながっています。この傾向は今後も継続すると見ており、大型案件を含めた案件数の拡大を期待しています。 製造業分野では、当社が関与する領域において顧客企業の販売が好調に推移していることが案件増加の要因であり、内部要因と考えています。現在進行中の大型案件の継続に加え、これを起点とした関連案件の創出はありうるものと見込んでいます。 大まかには、金融分野では大型案件・案件数の増加、製造業分野では既存大型案件から派生する案件拡大が期待できると考えています。
5	航空・宇宙・防衛関連の案件については、今後も継続的な受注が見込めそうでしょうか。一過性の需要ということはないでしょうか？	航空・宇宙・防衛分野では、高市政権が掲げているとおり、宇宙開発や防衛力強化に対する社会的・政策的な需要を背景に、今後も案件の拡大が続くと見ています。 この分野は衛星、ロケット、船舶など、一件当たりの案件規模が大きいことも特徴で、案件数が多いだけでなく、開発期間が長期化する傾向があるため、受注環境は中長期的に継続すると考えています。 また、同分野に対応できる専門エンジニアが限られており、専門性・希少性の高い人材を有することが当社の強みとなっています。こうした背景から、当社では航空宇宙・防衛分野の事業は今後も継続的な成長が期待できると考えています。
6	住信SBIネット銀行がSBIグループからNTTドコモグループへ移ったことによる影響と、業績へのインパクトについて教えてください。	当社グループは、主に子会エフ・エフ・ソルにおいて、従前から住信SBIネット銀行向けにシステム開発支援を行っており、ドコモグループ傘下となった後もこの関係に変化はありません。むしろ、ドコモの顧客基盤やサービスとの連携を前提とした新たな金融サービスの展開が期待されることから、当社にとってプラスの影響を見込んでいます。 また、エフ・エフ・ソルが有する銀行向けシステム開発の知見・実績を活用することで、ドコモグループ内での貢献機会の拡大も期待しています。住信ネット銀行向け支援は従来から一定規模の売上を占めており、今後も縮小ではなく拡大方向で推移するものと考えています。

APPENDIX

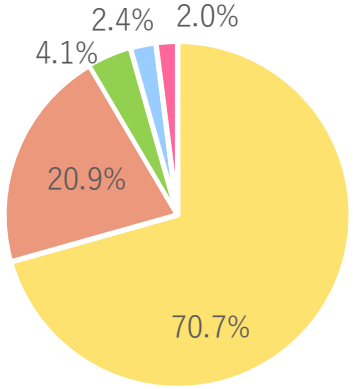
会社概要

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（2026/6月末現在）
決算期：	12月31日
従業員数	連結:904名　単体：537名（2026/6月末現在）
役員：	代表取締役社長　秋山　博紀 取締役13名（内、社外取締役5名）、監査等委員会設置
子会社：	13社

2026/6末

株主構成

発行済み株式数
26.82百万株



- 個人・その他
- その他法人
- 外国法人等
- 金融機関
- 金融商品取引業者

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1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（6,648,052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	441千株	2.19%
松下　彰利	282千株	1.40%
吉木　伸彦	253千株	1.25%
岩崎　泰次	208千株	1.03%
センコン物流（株）	200千株	0.99%
INTERACTIVE BROKERS LLC	171千株	0.85%
萱沼　利彦	157千株	0.78%
その他	13,639千株	67.61%
発行済株式数（2026年6月末現在）	20,172千株	100.0%

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	(98.0%)
(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(株)	スタンダード （3682）	(3.5７%)
(株)エーアイ	グロース（4388）	(4.05%)

*株式数は自己株式（6,648,052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

業種、業務別に専門特化した
非価格競争力の強化

Ⅱ．収益構造の変革

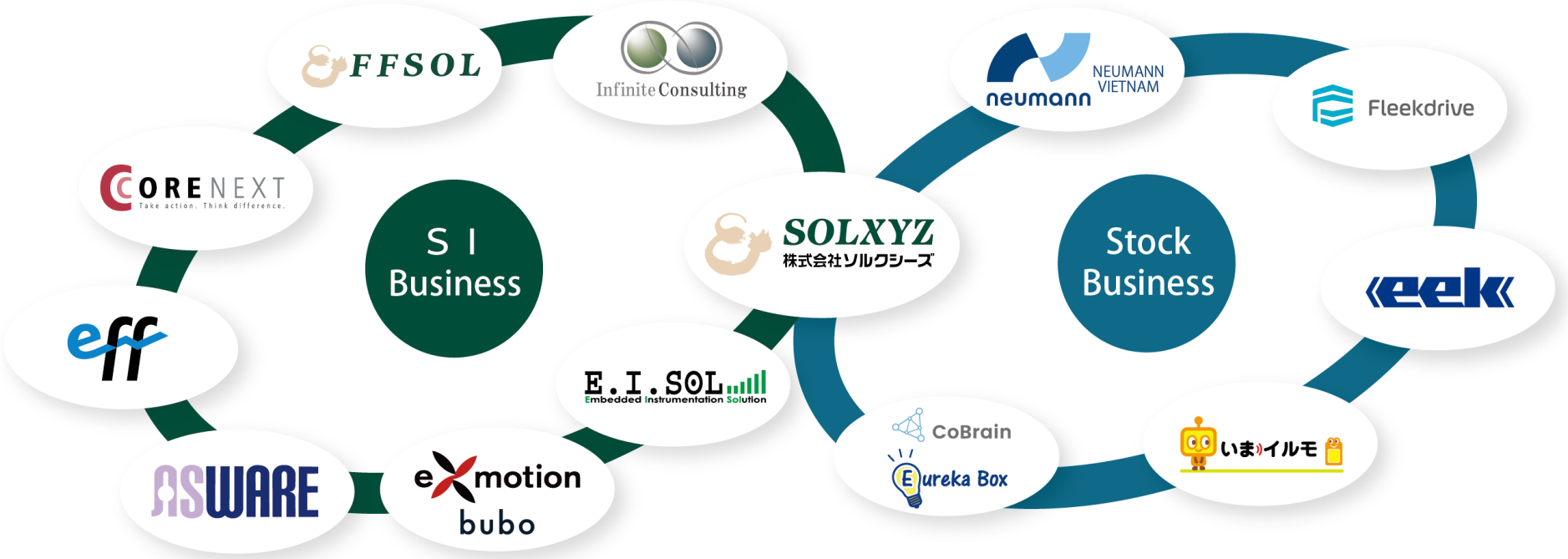
SIビジネス収益	50%
ストック型ビジネス収益	50%

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

Ⅲ．グローバル展開

ASEAN＋３のマーケットに対し、
グループ各社の優れた製品・サービス
を展開

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、信販・クレジット、生損保
■情報・通信、メディア、製造、流通
■官公庁
■セキュリティサービス

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、信販・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

CORE NEXT
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
株式会社 エクスモーション
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
※エクスモーションの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
自動車教習所向け効果測定や学科学習システム、基幹システムの開発・販売。学生向けeラーニングシステムの開発・販売
■自動車教習所
■学習塾

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、クラウド帳票サービス
■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
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
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
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

neumann

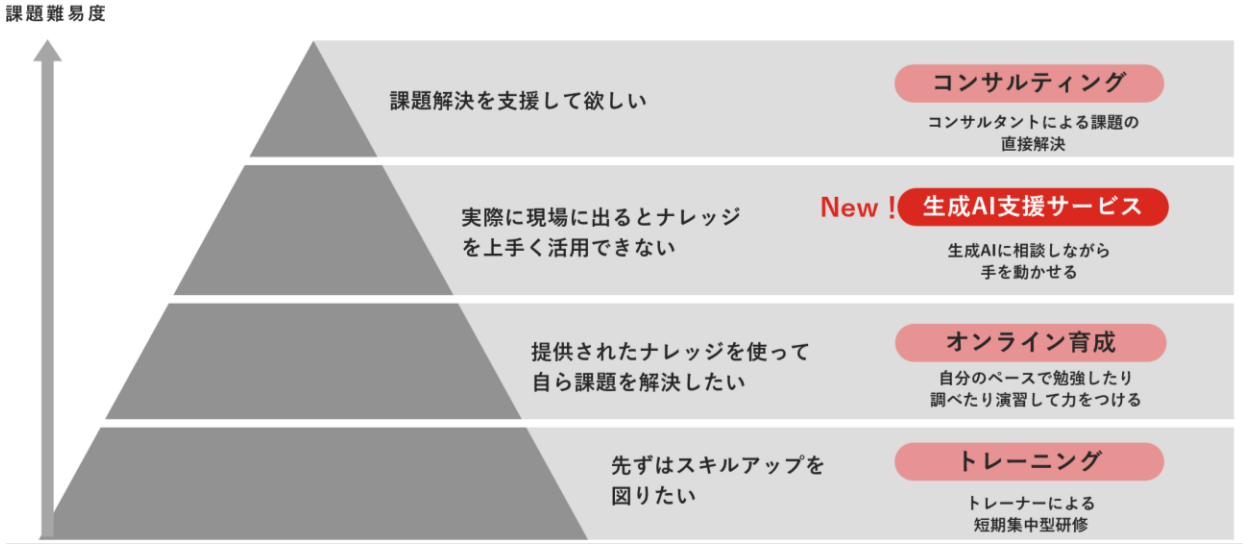
自動車教習所版DXを推進

- 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」の導入シェアは約60%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）

実践型コンサルと人材育成に加え、生成AIを使った開発支援サービスを提供することで、お客様の多様な課題とDXの内製化を支援



- 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
- オンライン学習サービス「Eureka Box」は契約継続率が大幅に向上し着実に拡大
- 生成AI活用サービス「CoBrain」の機能強化や子会社buboの事業拡大への投資を推進
- Ｍ＆Aや業務提携を積極的に実施、事業規模拡大を目指す

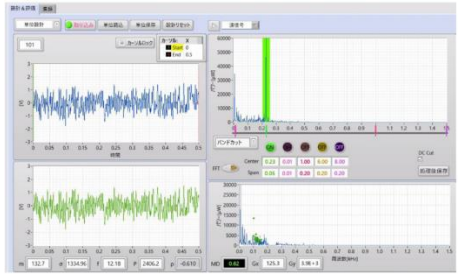
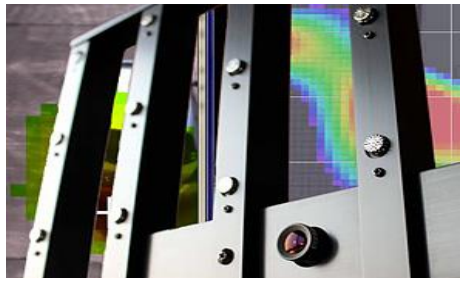
✓ ソフトウエアのテスト・品質向上支援サービスを展開するバルテス（４４４２）と業務提携（2023年2月）

✓ ソフトウエア・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を子会社化（2023年3月）

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

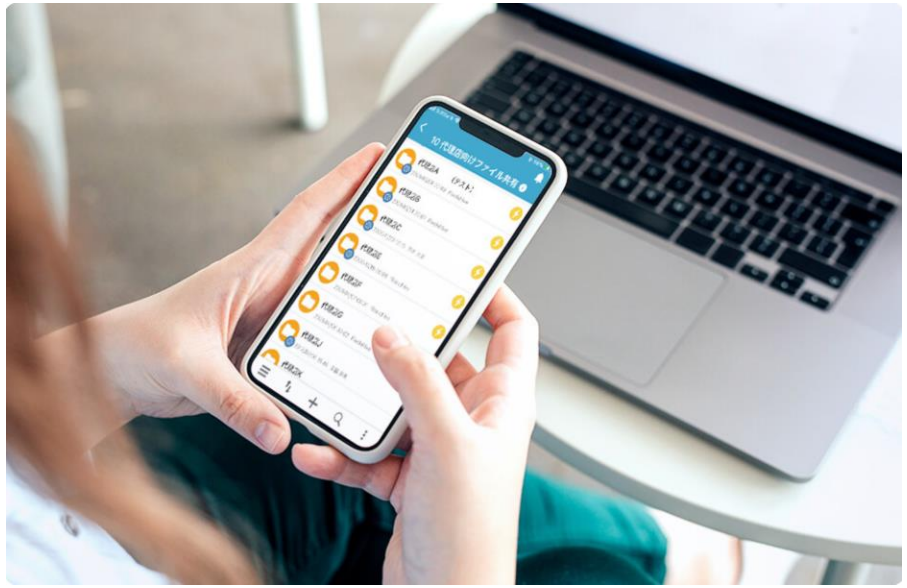



- IoT（IIoT）・組込・制御・計測関連（特にセンサー系）のソリューションに特化したソフトウェア受託開発業。近年は無線・シミュレーション技術に注力
- 宇宙・航空・防衛産業向けのセンシングサービスの需要は活発
- 米 Emerson のテスト＆計測ビジネスグループNI（National Instruments Corporation）のパートナープログラムにおいて、2026年も日本国内で最上位ランクのGoldに認定
- 金融向けデータ分析を得意とするSAS社と、製造業向け計測ソリューションを得意とするイー・アイ・ソルがパートナーシップを組み、新たな領域展開を推進

主な子会社の状況・（株）Fleekdrive（フリークドライブ サービス）

Fleekdrive

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
- 生成AI要約機能を備えた新バージョンをリリース。
  テキストファイル・PDFファイルをAI技術で「要約」と「説明」を生成

お客様例

SBI新生銀行　brother at your side　sysmex　Benesse　Anritsu envision : ensure

*ユーザー数、契約者数の数値は非開示

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

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

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

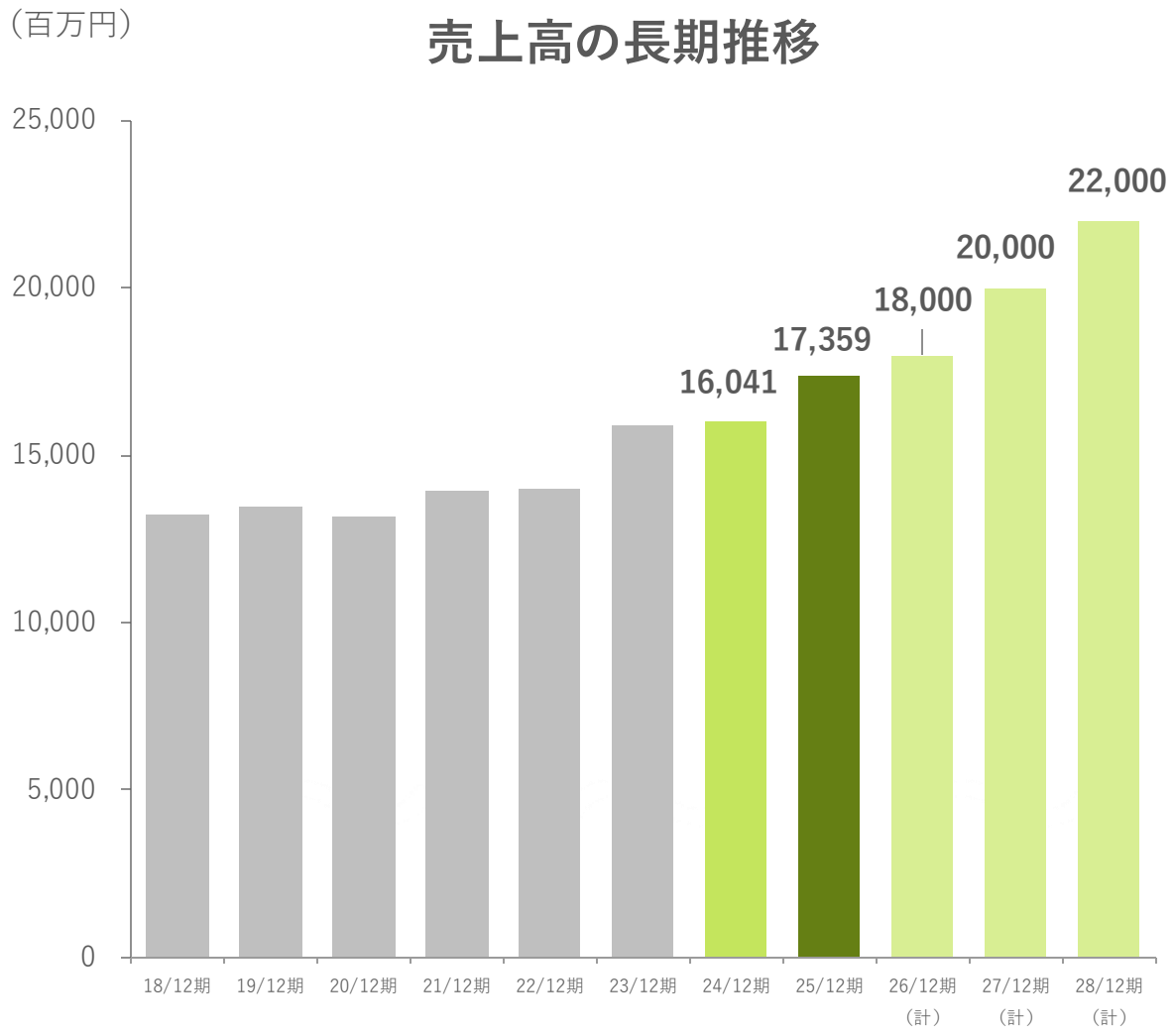
IoT

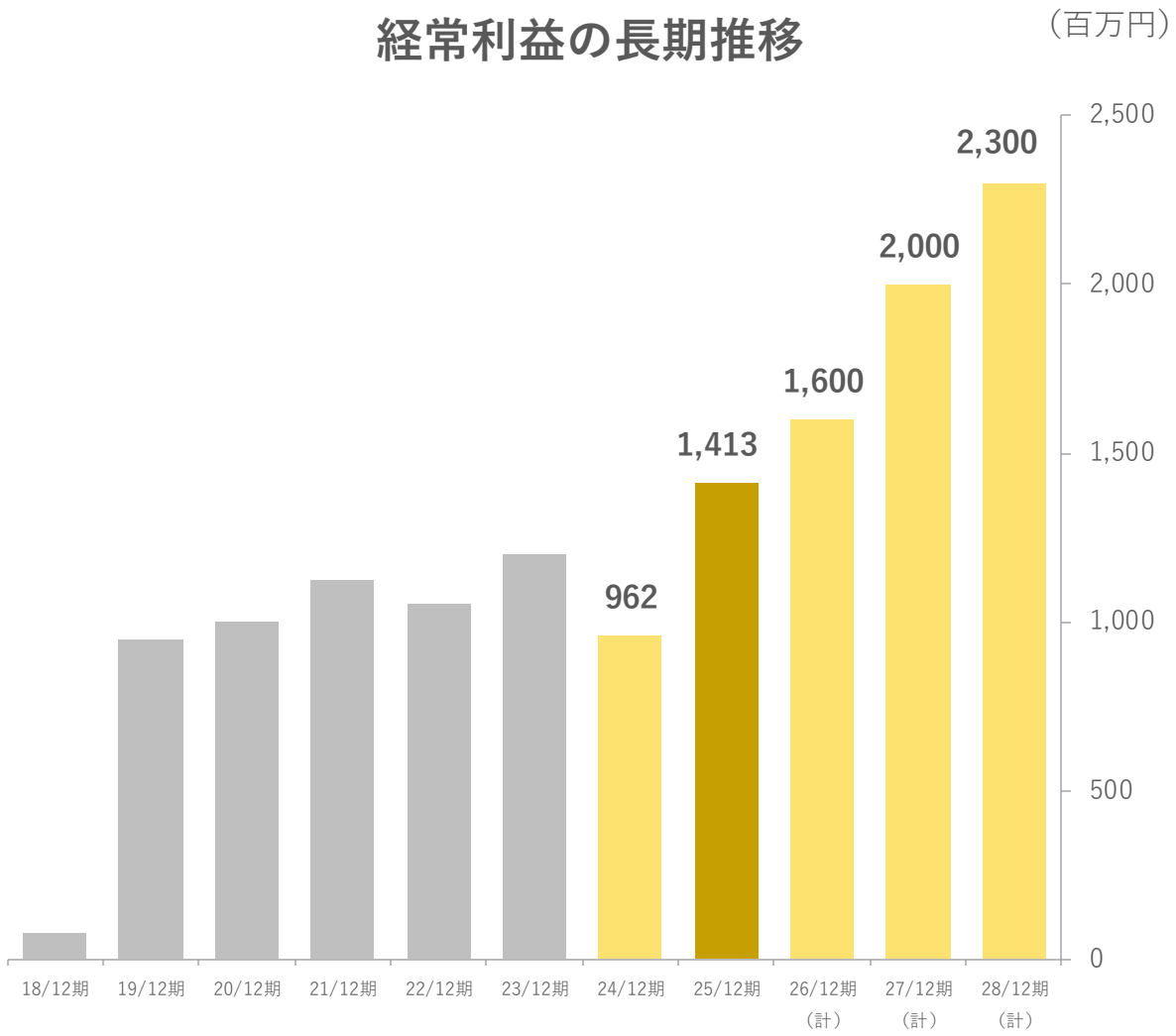
- 「状態監視/予知保全システム」拡大
  製造業の人不足を背景にテスト・検査等の自動化が加速
- 航空・宇宙・防衛産業向け計測システム
  開発需要が急拡大

AI

- 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
- 法人向け生成AIサービス「SOLAI」をリリース、企業の業務効率化とDX推進を支援
- 資本参加先(株)アックス、（株）サイバーコアの技術を中核にAIソリューションの研究と開発

長期業績推移


（百万円）
売上高の長期推移
25,000
20,000
15,000
10,000
5,000
0
16,041
17,359
18,000
20,000
22,000
18/12期
19/12期
20/12期
21/12期
22/12期
23/12期
24/12期
25/12期
26/12期（計）
27/12期（計）
28/12期（計）


経常利益の長期推移
（百万円）
2,500
2,000
1,500
1,000
500
0
962
1,413
1,600
2,000
2,300
18/12期
19/12期
20/12期
21/12期
22/12期
23/12期
24/12期
25/12期
26/12期（計）
27/12期（計）
28/12期（計）

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が、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れないようにお願いいたします。

【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