

SOLXYZ

株式会社ソルクシーズ
2024年12月期第2四半期
個人投資家さま向け説明会資料





- ① ソルクシーズグループはどんな会社？
- ② 業績・株主還元
- ③ 中期経営計画
- ④ トピックス

ソルクシーズグループは
どんな会社？

ソルクシーズグループはどんな会社？

SIの会社だけじゃないよ

金融の開発だけじゃないよ

いままでは、

「金融システムに強いシステム開発会社」



デジタルトランスフォーメーション(DX)で
日本のビジネスを導く会社



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(2024/6月末現在)		
決算期:	12月31日		
従業員数	連結:827名 (2024/6月末現在)		
役員:	代表取締役社長 秋山 博紀 常勤取締役 10名、社外取締役 4名、監査等委員会設置		
子会社:	13社		
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)		
主要株主:	SBIホールディングス(株)	4,300千株	16.0%
	(株)ビット・エイ (コメリグループ)	2,640千株	9.8%
	長尾 章	1,119千株	4.2%
	(株)ヤクルト本社	1,060千株	4.0%
	自社株	2,347千株	8.8%
	発行済株式数	26,820千株	
(2024/6月末現在)			



代表取締役社長 秋山 博紀

1964年1月25日生
1987年1月 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)



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%

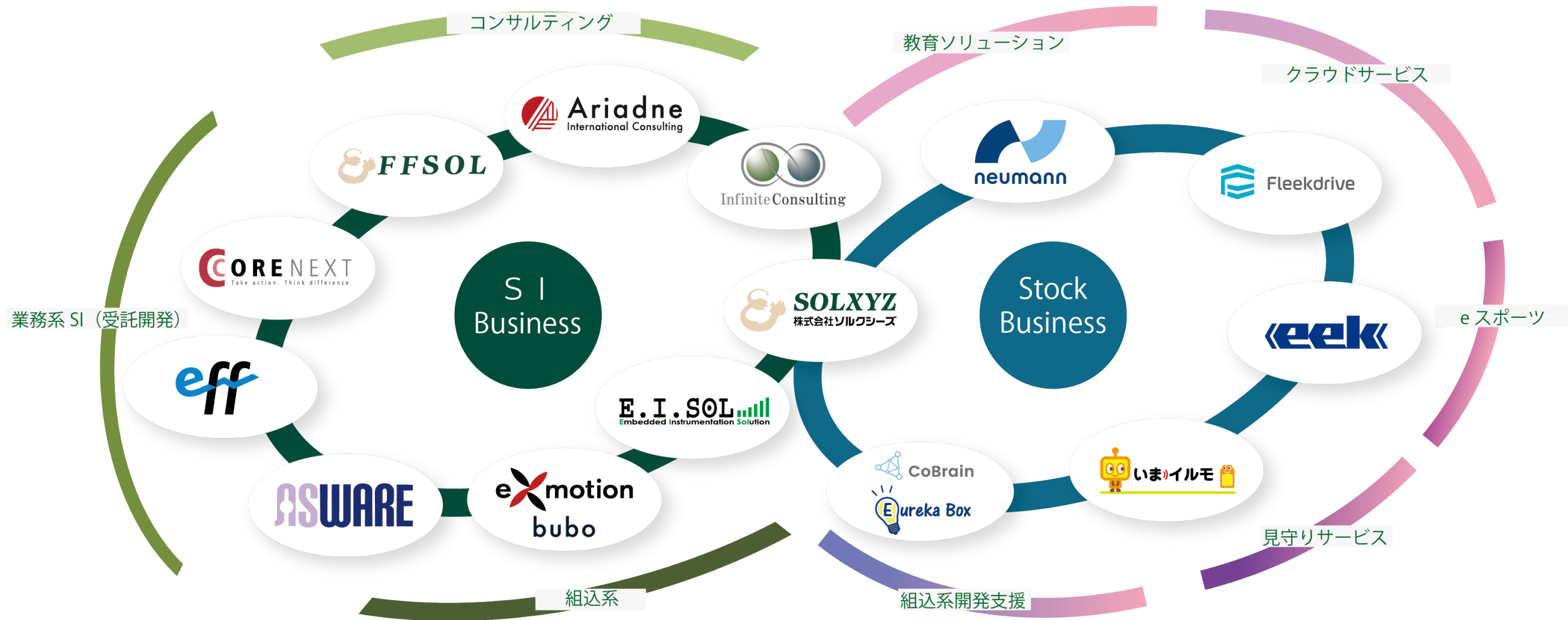
安定した収益基盤の構築を目的に
SIとストックの両輪を対等にする

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

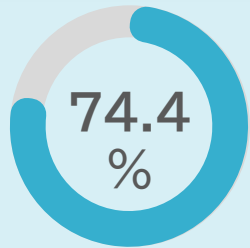
グループ会社の役割



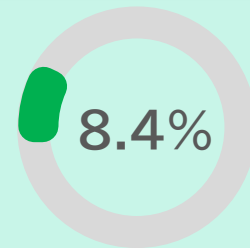
ソルクシーズグループのセグメントについて

セグメント別 売上構成比

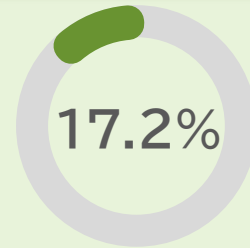
ソフトウェア開発事業



コンサルティング事業



ソリューション事業



事業概要

- 主にソフトウェア開発事業が中心
- 連結売上高に占める比率が最も高い主力事業

コンサル
ティング

- 開発上流工程の設計・開発支援のコンサルティングが中心
- 専門性の高い領域のため利益率が高い

- ソフトウェアのライセンス、カスタマイズ、保守等のソリューションを展開
- スtockビジネスによる安定した収益を確保
- 将来の利益面の成長ドライバーとして期待

グループ会社

 **SOLXYZ**
株式会社ソルクシーズ

 **FFSOL**

 **CORENEXT**
Take action. Think difference.

 **ASWARE**  **eff**

 **Infinite Consulting**

 **eXmotion**

 **Ariadne** **bubo**
International Consulting

 **neumann**

 **Fleekdrive**

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

 **eek**



デジタルトランスフォーメーション(DX)



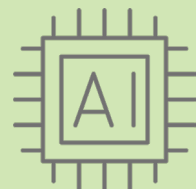
クラウド

- 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もソフトウェア設計の実績は増加傾向



- エクスモーションが、生成AI支援サービス「CoBrain」の正式リリースに向けた取り組みを推進
- 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

- ブロックチェーンやバーチャルカレンシー等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

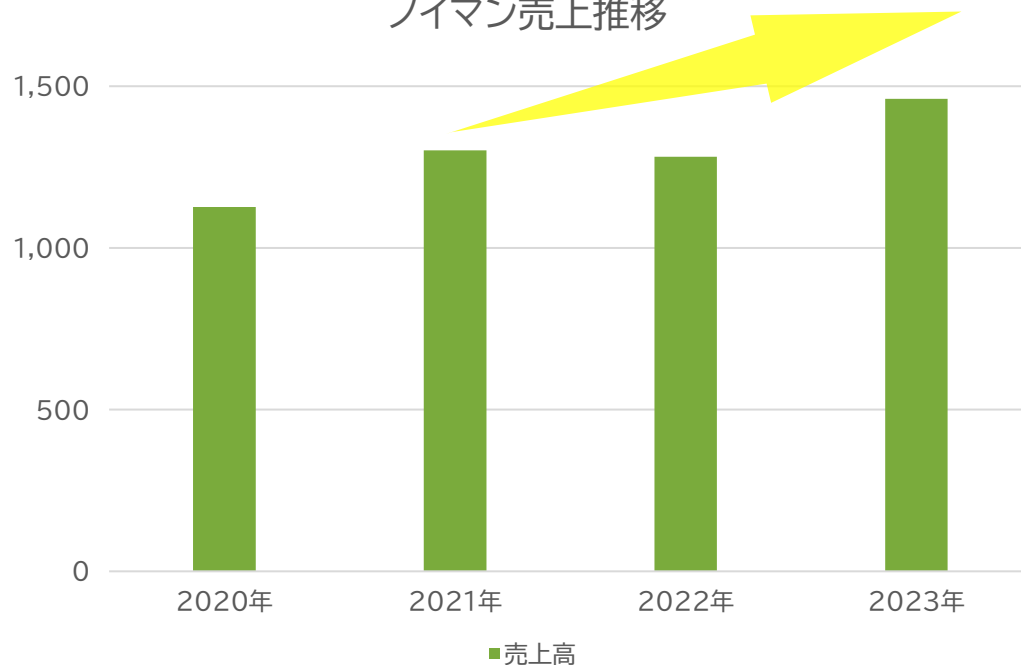


IoT

- EISOL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



ノイマン売上推移



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。効果測定 & 科学学習システム「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」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校の内、導入実績557校(シェア70%超獲得※)。**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6月末時点)
- 2023年2月「**デジタル教習原簿N-reco**」をリリース
「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)

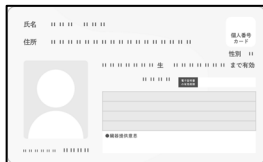


グループ会社① (株)ノイマン ソリューション事業

ノイマンが考える**自動車教習所**における**DX**(デジタルトランスフォーメーション)とは、教習・講習に関する全ての情報を**デジタル**で**記録**し、一元的に**管理**すること。

そして、各教習所が所属する公安委員会(都道府県警察)への**申請**や**報告業務**も全て**デジタル化**することを指します。

自動車教習所版DXの
イメージ



マイナンバー

学科学習システム
MUSASI
ムサシ

オンライン学科



学科・技能教習・各種講習履歴

オンライン学科教習



学科・技能検定記録

N-reco

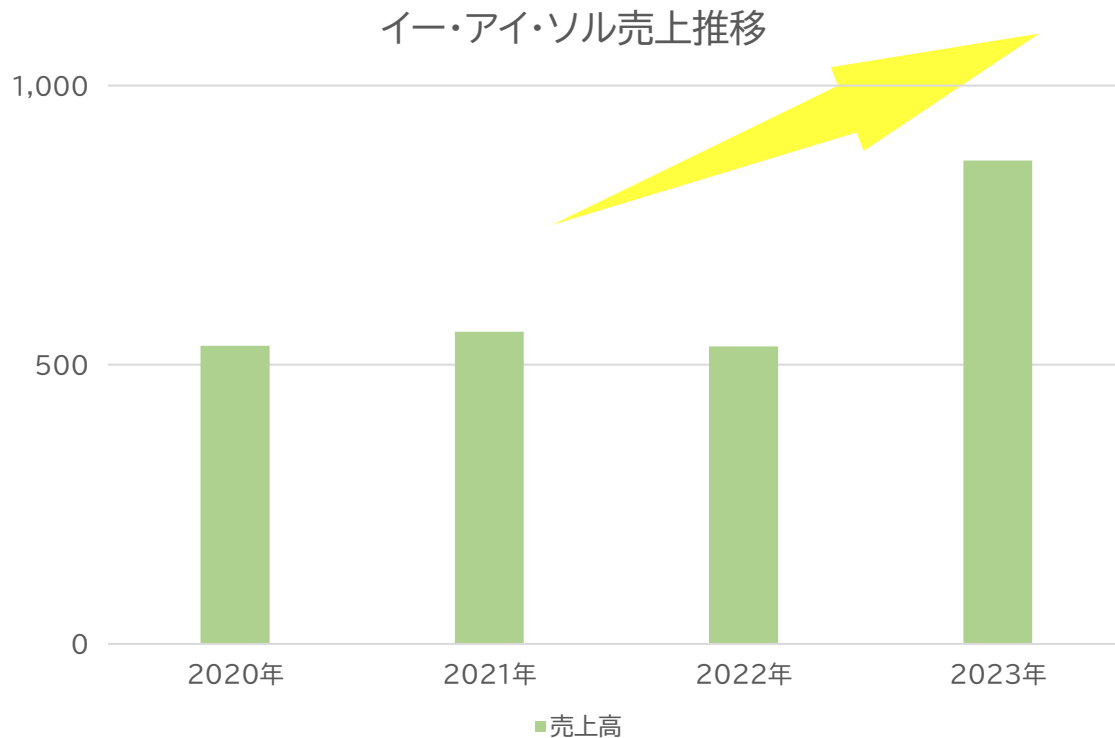
教習予約・進捗確認

ドライバット
Drivit



電子申請





- 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。特に、状態監視・鉄道部門の売上が延伸。
- 6年連続過去最高利益を更新中。2024年度も過去最高売上・利益計画。
- 新たな領域として航空宇宙・防衛産業向けのセンシングサービスを予定。
- 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



Technology/技術



Sound
Vibration

音・振動・色

音響振動の計測、
解析



Condition
Monitoring

状態監視

テストベンチ、
生産設備、
エネルギー設備



Real-Time
Processor

リアルタイム処理

計測データを
Windows上で
高速処理



Predictive
Maintenance

予知保全

解析から自動化ま
でを実現＝省人化、
属人化、技術継承



Embedded
System

組込システム

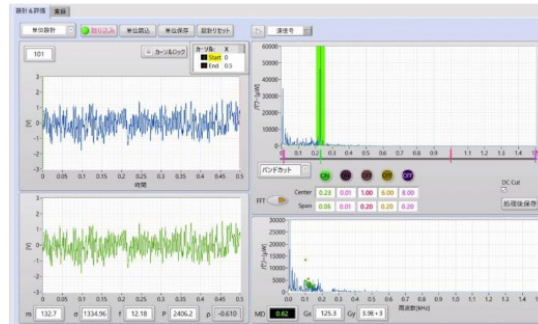
複雑な演算処理や
シミュレータの
構築はFPGAや
Linuxで実現



Case Study/事例

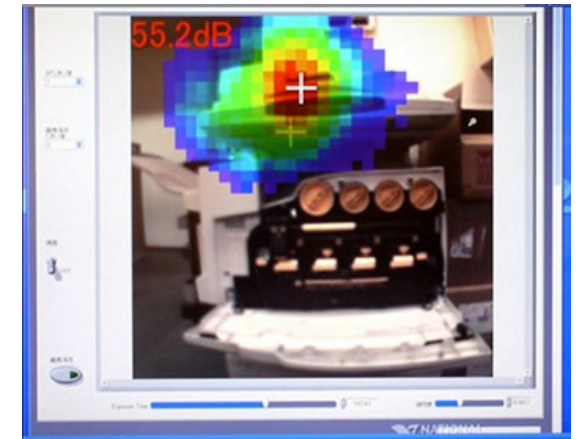
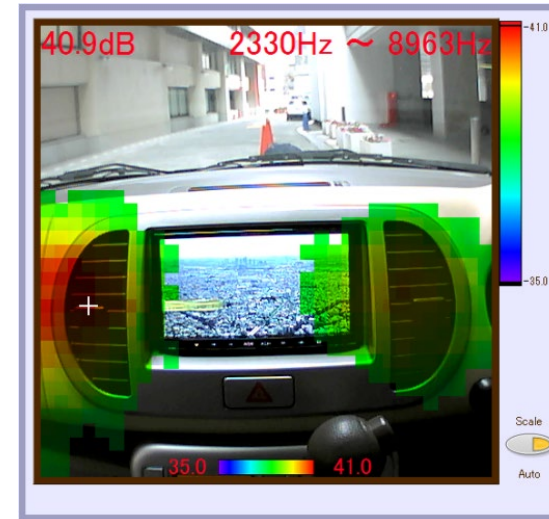
自動車部品会社様向け 予知保全システム

- 生産設備の突発的故障を予知するためのシステム。計測～予知保全解析～遠隔モニタリングまでトータルシステムを構築。
- 電力、製薬、鉄道会社などの案件増加。



リアルタイム音源可視化装置

- 音を見える化し、適切な防音・異音・騒音対策に。
- 業界初となる25fpsの高速処理を実現。今まで可視化が難しかった突発音や移動・変化する音の可視化が可能。
- 複写機メーカー、工場など

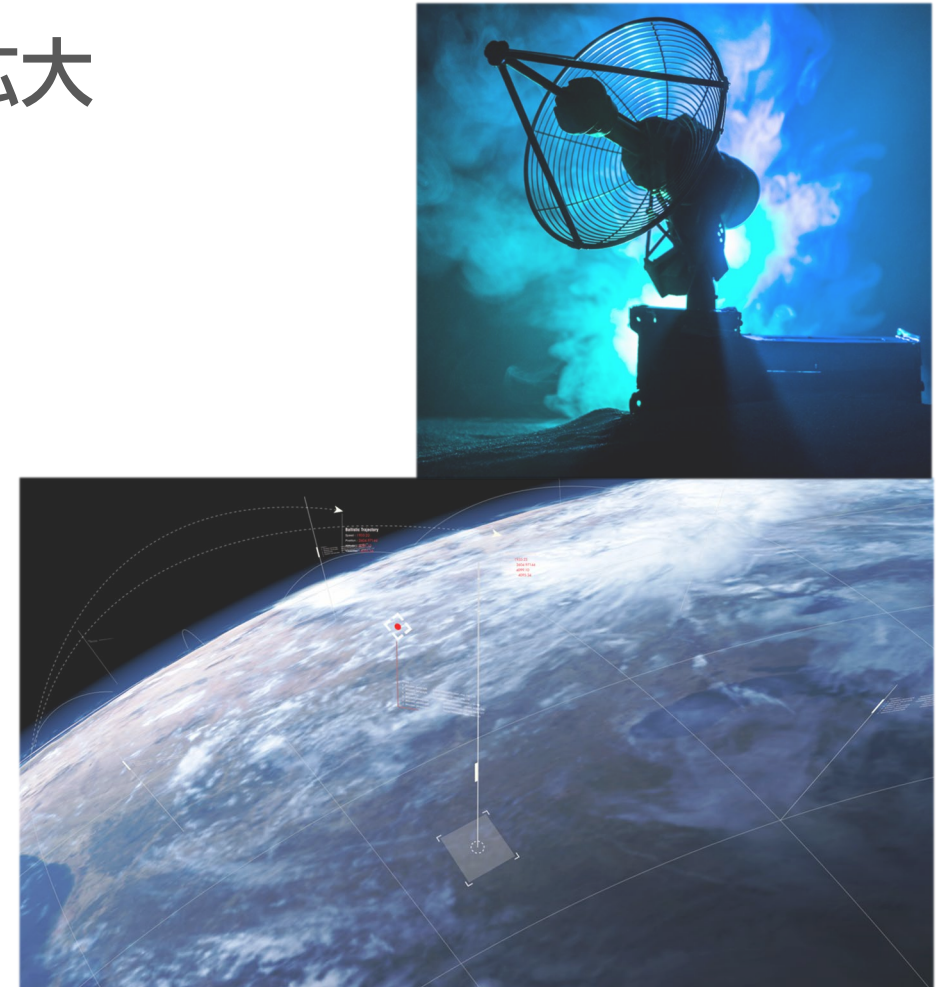




Case Study/事例

航空宇宙・防衛領域のマーケット拡大

- **ADG※関連の引き合いが増え、売上が飛躍的に増大**
(※Aerospace Defense Government: 航空宇宙・防衛)
- 2024年5月にアメリカテキサス州で開催された米国ナショナル・インスツルメンツ株式会社(以下、NI)の「NI Connect 2024」にて、Asia / Pacific(APAC)地域部門「Outstanding Contribution Award」を受賞しました。これは、昨年度の成長率やNIが力を入れる航空宇宙・防衛領域への売上貢献が評価されたものです。Asia / Pacificの企業約300社のうち、日本では唯一イー・アイ・ソルのみが表彰されました。

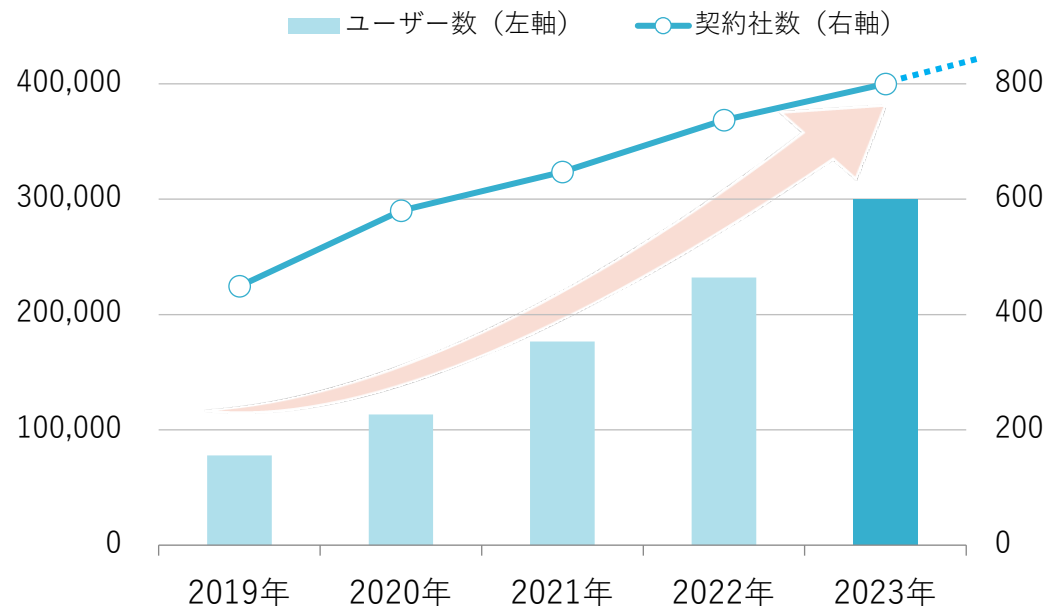




Fleekdrive

SaaS型クラウドサービス「フリークドライブ」

KPIの推移



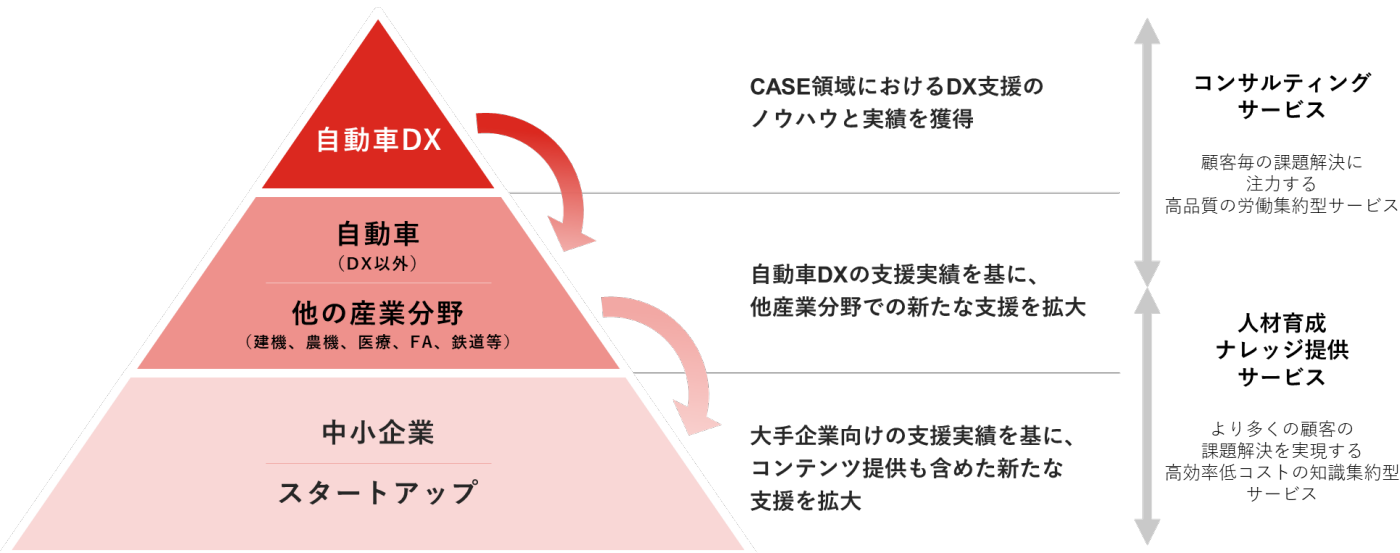
- 企業向けに特化したオンラインストレージサービスを展開。SaaS型のサブスクリプションモデルであり、契約社数や売上高は積み上がりのモデル
- 現状国内での競合はなく、最大手の競合は某海外ユニコーン企業
- セールスフォース・ドットコムとも連携、顧客評価で最高位獲得。AppExchangeからの引き合いは順調
- 大手メーカーとのAPI、OEM連携にも注力。裾野を広げた営業展開を推進していく
- ユーザー数30万突破**(2024年2月)
2020年10万ユーザ突破以降、3年半で約3倍に。
ニーズは引き続き堅調

お客様例





東証グロース市場:4394



- 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」の会員数は右肩あがりに増加
- 生成AIを活用した開発支援サービス「CoBrain」β版は、今秋正式リリースに向け開発継続



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

**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

*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

業績・株主還元



- **案件の期ズレもあり前年同期から増収減益も、計画の範囲内の着地**
売上高78.0億円(前年同期比+1.1%)、営業利益3.5億円(同-43.6%)。期初時点で計上を想定していた大型案件の寄与が下期にずれ込んだため期初予想からは下振れるも、採用等、費用面は概ね想定
の範囲内で推移
- **各事業とも需要は堅調、受注状況は過去最高水準**
成長に向けた投資の実行により収益面に課題は残るが、需要は強く、受注残は全事業で過去最高水準
を維持
- **開発体制強化を図るため、エフ社を子会社化**
証券系分野の開発に強みをもつエフ社を子会社化し、開発体制の強化・対応領域拡大を図る
- **採用活動も順調に推移、新卒採用者数は過去最高を達成**
採用の積極化により新卒採用者数は過去最高を記録。早期の戦力化を図る



損益サマリー(前年同期比)

- DX化に伴う旺盛な需要を取り込むも、大型案件の期ズレが発生し、前年同期より増収減益
- 利益面は人材投資の積極化等に伴い期初より減益予想だったが、期ズレの影響が加わり減益幅が拡大

(単位:百万円)	2023.2Q	売上高比	2024.2Q	売上高比	前期比増減率	詳細
売上高	7,718	-	7,803	-	1.1%	業種により案件のサイクルはあるものの、DX関連需要は旺盛で変わらず
売上総利益	1,921	24.9%	1,768	22.7%	-7.9%	外注費や先行投資費用の増加、給与アップに伴う原価の上昇、案件の期ズレが重なり減益
販売管理費	1,295	16.8%	1,415	18.1%	9.3%	積極的な採用活動、給与アップ、子会社の投資活動により増加
営業利益	625	8.1%	352	4.5%	-43.6%	売上総利益の減益、販管費増に伴い減益
経常利益	660	8.6%	381	4.9%	-42.3%	同上
親会社株主に帰属する 中間純利益	430	6.3%	208	2.7%	-56.7%	前期の投資有価証券売却益が剥落



損益サマリー(期初計画比)

- 大型案件の期ズレが発生したこと、子会社における研究開発活動を加速させたことによる影響以外は概ね計画どおりに推移

(単位:百万円)	2024.2Q 期初計画	売上高 比	2024.2Q 実績	売上高比	対計画 達成率	詳細
売上高	8,200	-	7,803	-	95.2%	大型案件の期ズレが主因
売上総利益	1,900	23.2%	1,768	22.7%	93.1%	上記の期ズレに加え、ソリューション事業の伸びが限定的となったことも影響
販売管理費	1,400	17.1%	1,415	18.1%	101.1%	概ね計画どおりに推移も、エクスマーションにおける投資費用が増加
営業利益	500	6.1%	352	4.5%	70.6%	売上高同様、大型案件の期ズレが大きく影響
経常利益	500	6.1%	381	4.9%	76.3%	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	240	2.9%	208	2.7%	87.1%	概ね計画どおりに推移

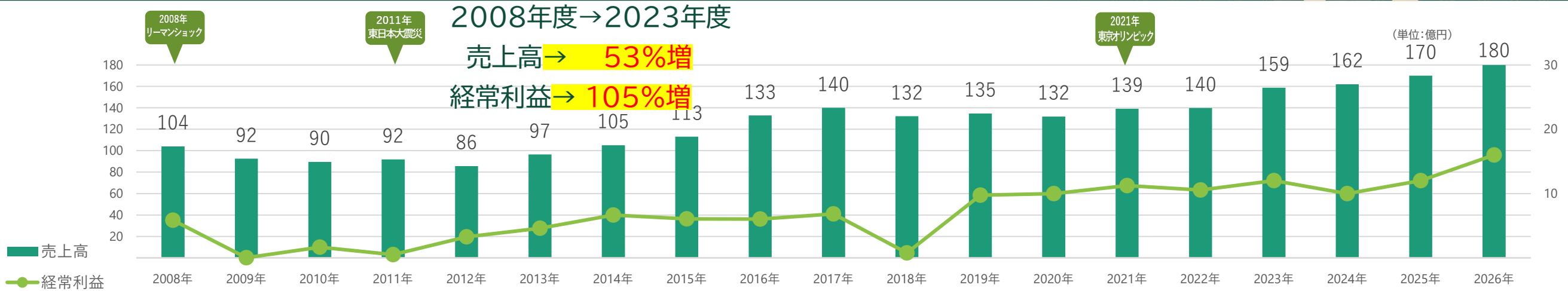
下期に向けたトピック・取り組み



- 旺盛な需要に対応した開発体制を構築するとともに、昨今のコスト上昇に適う収益性向上に努める

	環境・見通し
ソルクシーズ全体	・DX化に伴う需要を着実に取込めるよう、新卒採用メンバーの早期戦力化、開発体制の強化に努める ・期ズレした案件は今期中に計上の見込み(検収の遅れによる追加費用は発生しない状態)
ソフトウェア開発事業	・単価向上、新卒メンバーの早期戦力化、クラウド化など利益率の高い案件へのシフトを推進することで、課題である収益性の改善を進める ・子会社化したエフ社の業績が3Qより計上
コンサルティング事業	・主力のエクスマーシオンは生成AIを活用したサービス「Cobrain」の正式リリースを予定。これを起点とした新たな支援サービスの開発も推進 ・その他のコンサルティング会社においては、コンサルティングから開発案件へと結びつける形の実現に注力
ソリューション事業	・自動車教習所のノイマンはデジタル化ツールのクロスセルを推進するほか、ベトナム支社を活用し、ベトナム拠点での横展開を今後拡大 ・イー・アイ・ソルは引き合いの多い航空宇宙・防衛領域に注力し、案件拡大を見込む ・Fleekdriveは開発の償却負担が続くも、リソースを集中させアカウント増加ペースを上げる

成長の軌跡



	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024 計画	2025 計画	2026 計画
売上高 (百万円)	10,397	9,249	8,950	9,178	8,570	9,656	10,507	11,315	13,288	14,001	13,228	13,478	13,186	13,922	13,986	15,883	16,200	17,000	18,000
経常利益 (百万円)	585	2	166	49	325	459	667	607	604	683	78	975	999	1,123	1,056	1,202	1,000	1,200	1,600
当期純利益 (百万円)	115	△1,106	6	△154	184	269	414	300	363	411	147	567	593	1,060	564	753	500	700	1,000

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024 計画	2025 計画	2026 計画
純資産 (百万円)	4,125	2,906	2,705	2,111	2,283	2,812	3,048	4,041	4,220	4,851	6,477	6,455	6,815	7,522	7,817	8,241	-	-	-
1株あたり 当期純利益 (円)	9.35	△90.13	0.51	△14.30	17.17	25.17	38.63	26.57	30.21	33.77	11.90	46.64	49.55	43.69	23.21	30.99	-	-	-
自己資本 当期純利益率 (%)	2.8	△31.6	0.2	△6.5	8.4	10.7	14.3	8.6	9.0	9.3	2.8	9.7	10.0	16.5	8.2	10.4	-	-	-
配当 (円)	10	-	5	5	5	5	5	5	8	8	15	16	17	12	12	12	-	-	-

株主還元方針



- 23/12期は1株当たり配当額12.0円、24/12期は12.0円を予想
- 今後も業績や配当性向を考慮しながら、安定した配当の実施を重視



※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。

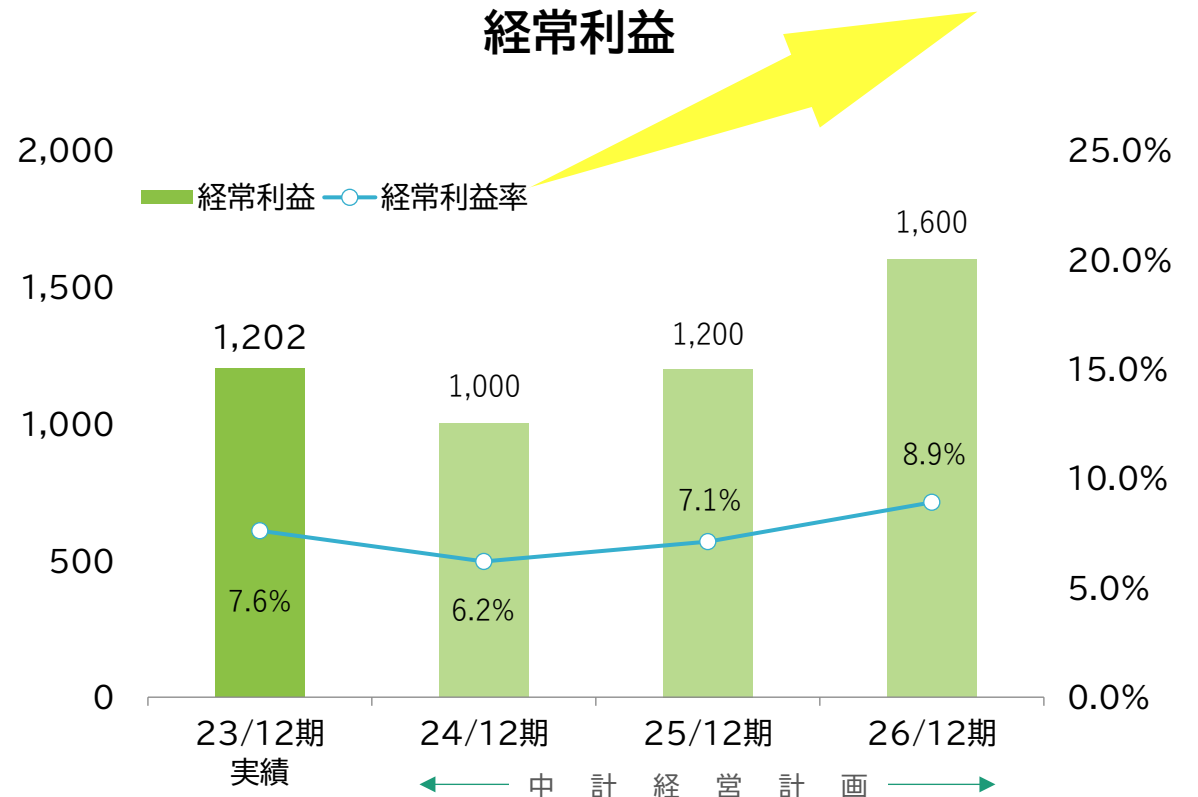
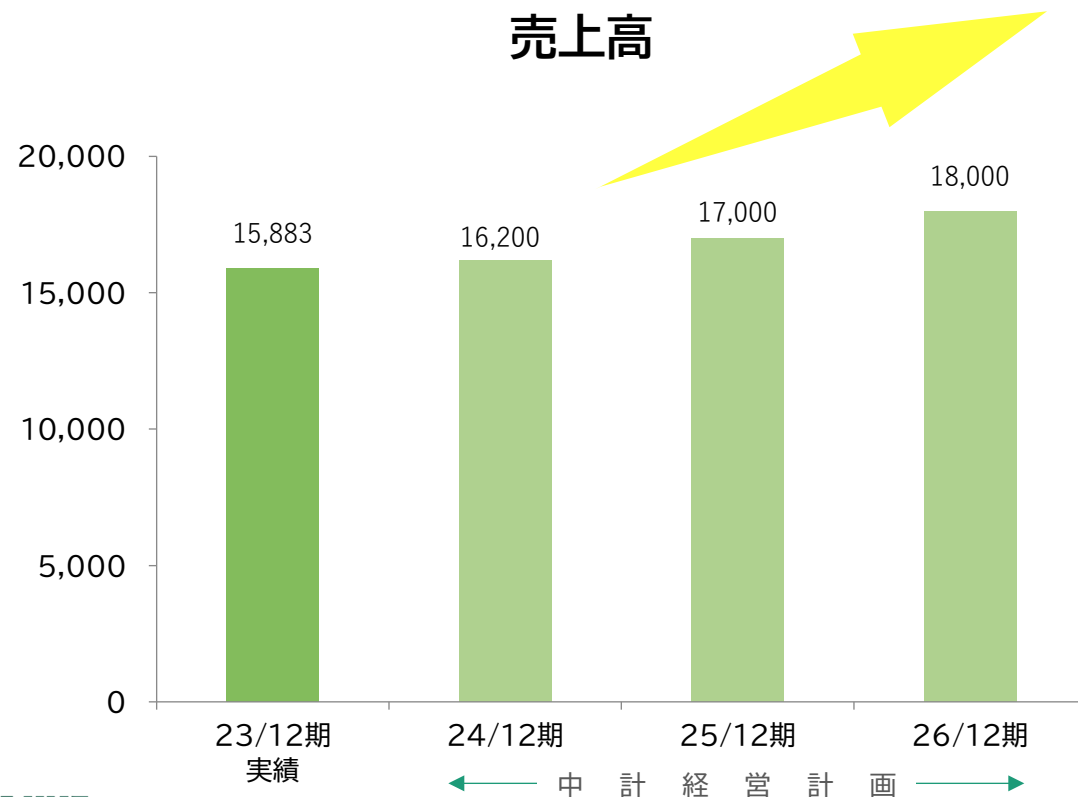
中期経営計画



- 1 経営基盤の強化 経営資源の成長分野への集中や、不採算部門の再構築を進める子会社とのシナジーが見込める成長分野に積極的に進出
- 2 SI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して推進、非価格競争力を強化するとともに、オフショア・ニアショア開発の積極利用により価格競争力を強化
- 3 スtock型ビジネスの強化・拡大 FleekdriveやIoTソリューションなどのstockビジネスを強化。将来的に営業利益額において50:50の比率を目指す
- 4 海外マーケットの拡大 海外マーケットへの製品・サービス展開を通じ、新たな stock型ビジネスの基盤とする。足がかりとして、自動車教習所向けソリューションのベトナムへの展開を推進

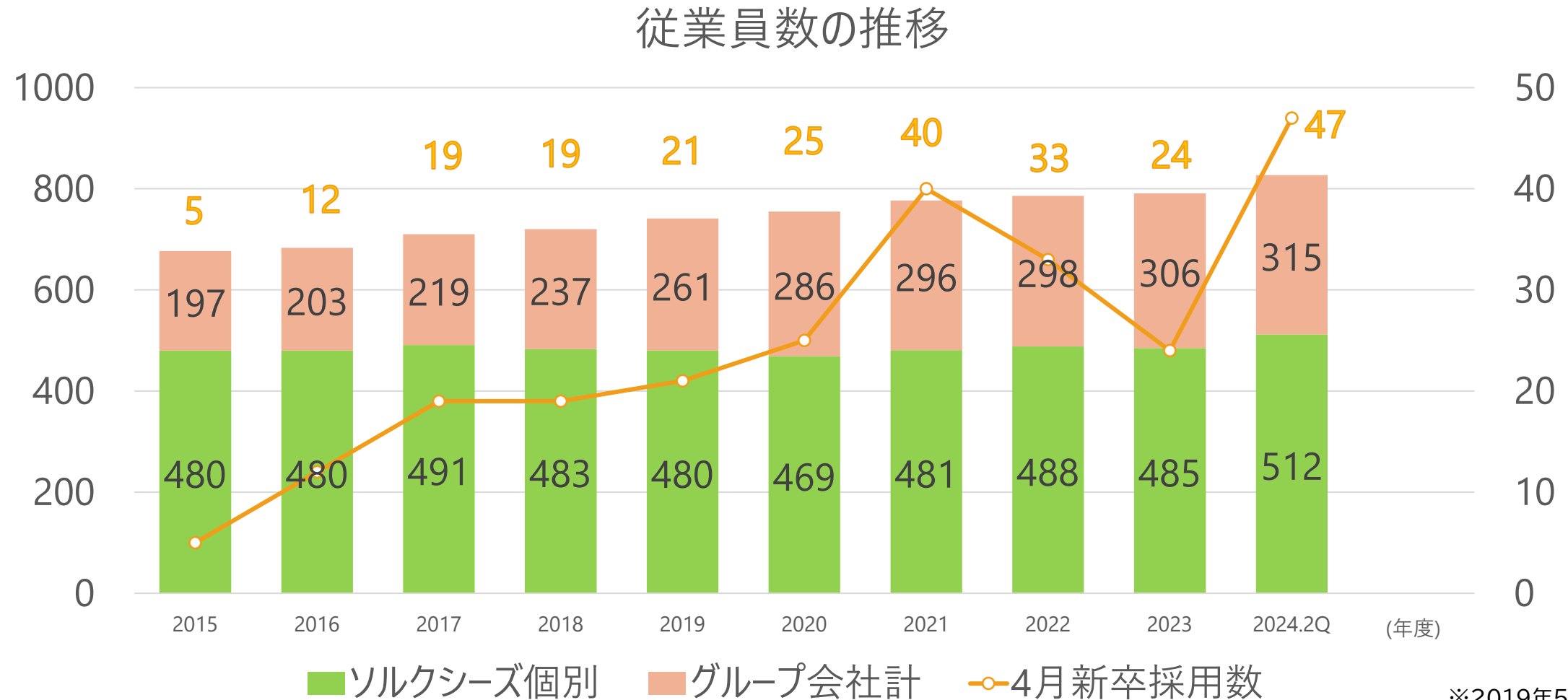
中期計画目標数値

- DXに関連する需要は中長期にわたり堅調な見込みも、大型案件剥落の反動などを考慮。
売上高が每期過去最高を更新する見通しは変わらず
- 採用強化等の大幅な人的投資やFleekdriveの成長率見直しを踏まえ、
利益面は先行投資を含む費用が発生
- 2025年度以降はM&Aを積極的に展開、更なるIT人材の確保と新たなソリューションの創出を目指す



人材強化:採用者数の推移

■ 2024年度新卒採用数47名(単体36名、グループ11名)



※2019年5月にFleekdriveを
分社化した事による増減あり



人材強化：人材育成プログラム

教育訓練体系図

入社前～1年
初級～中級プログラマー

新入社員

3年
初級システムエンジニア

中堅一般社員

5年
中級システムエンジニア

リーダー・サブリーダー

10年
初級プロジェクトマネージャー

マネージャー

15年
中級プロジェクトマネージャー

チーフマネージャー、部長

20年～
上級プロジェクトマネージャー

役員

技術力育成

社員によるスキルアップ勉強会

キャリアパス研修

自習自学サイト「SOLXYZ Academy」

外部教育機関を利用したリスキリング

階層別育成

入社前・新入社員研修

入社4年目研修

リーダー研修

マネージャー研修

部長研修

キャリアデザイン研修

特別研修

e-Learning：ISMS・EMS、情報セキュリティ

コンプライアンス研修

早ければ6か月で有償化

1年以上の充実した初期教育

内定者研修
入社6か月前～

- ・情報技術者資格取得支援講座
- ・Java 未経験者
- ・Java 研修（基本情報技術者、応用情報技術者、高度情報技術者共通午前コース）

入社時研修
入社～3か月

- ・スキルアップ技術研修
- ・グループワーク研修
- ・マナー研修

OJT 教育
配属後～6か月間

配属先にて先輩社員によるマンツーマン指導

自習自学サイト「SOLXYZ Academy」

独自のリスキリングシステム。PC と Web 環境のみで手軽に学習できる自学自習コース

利用者数：217 名

受講数：1,401（2020 年 4 月開講以降）

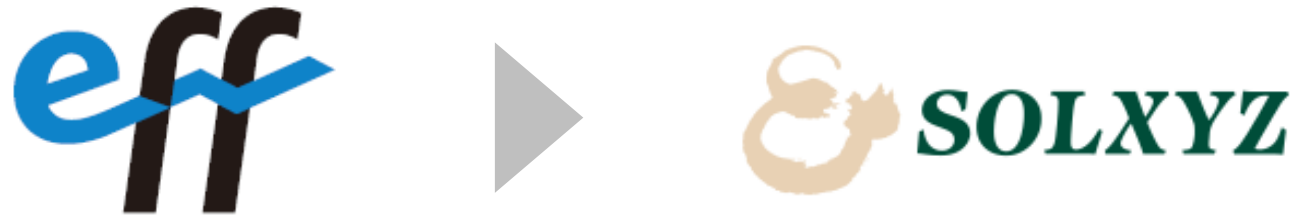
受講コース（一部抜粋）

- ・生成 AI
- ・Java
- ・開発ツール・ユーティリティ
- ・C#/.NET Core
- ・Python
- ・Salesforce
- ・RPA
- ・Amazon Web Service(AWS)
- ・Angular
- ・Linux 基礎
- ・モバイル開発言語
- ・モバイルアプリ開発

階層別研修や社員同士によるスキルアップ勉強会、外部教育機関など、多岐にわたる人材施策・育成プログラムを実施し、DX 人材の育成に積極的に取り組んでいます。特に、独自に運営するオンライン教育プログラム「SOLXYZ Academy」では、通算 9,000 を超えるコンテンツを活用したリスキリングが可能。社員は IT トrendや現場のニーズに即したプログラムを自分のペースで学習できます。

トピックス

株式会社エフの株式取得、連結子会社化



大手金融機関を顧客に持つエフ社のグループ入りにより、証券系システム業務、債券・デリバティブなどの専門領域に熟知した人材の増強を図る



金融ITの異端児

株式会社エフ 概要

設立: 2001年8月

代表: 代表取締役会長 秋山 博紀

従業員数: 30名

主な業務: 金融分野における市場系システム開発に特化したソフトウェア開発事業

主な顧客: 複数の大手金融機関を含む金融系

直近業績: 売上高3.1億円、営業利益0.2億円、純資産1.9億円 (全て2024/3期)

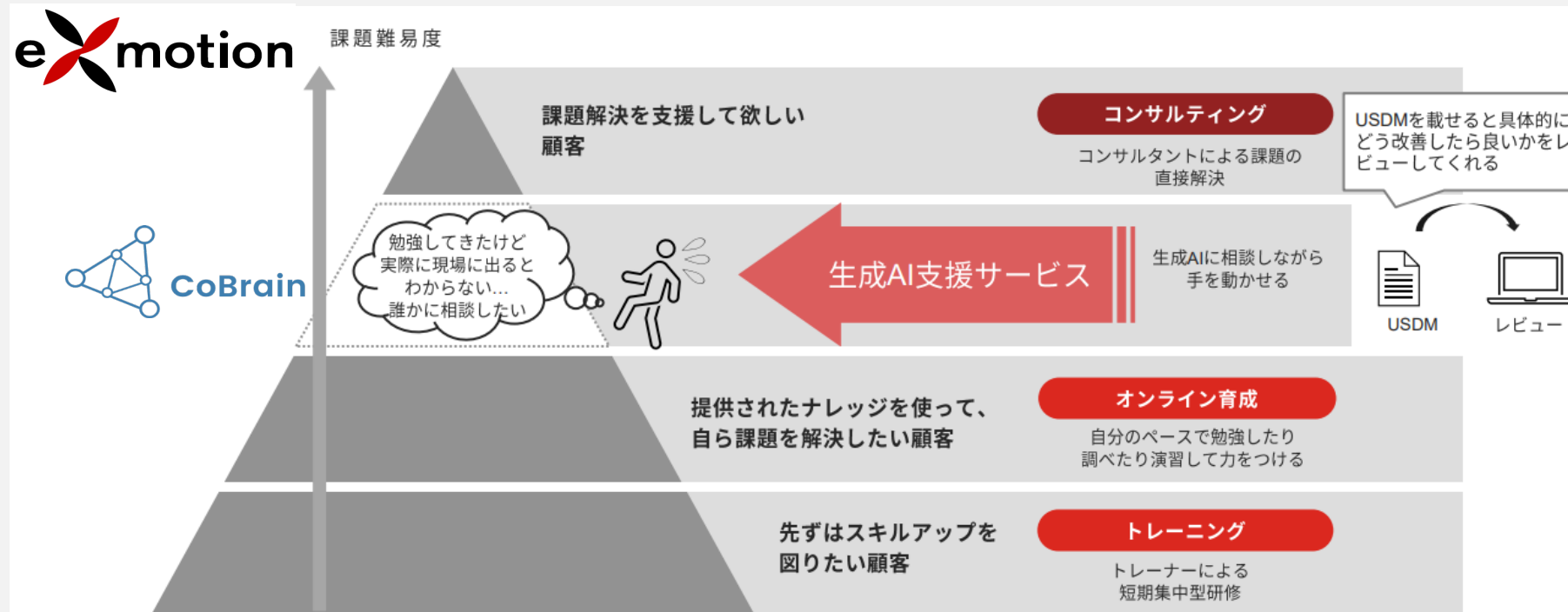


「いまイルモ」 文溪堂出版 「2024年度版小学校社会科資料集5年」に掲載



- IoTによる見守り支援システム「いまイルモ」が、(株)文溪堂出版が発行する小学校社会科資料集において、ITを生かした医療・福祉事業のひとつとして掲載される
- いまイルモは来たる高齢化社会において需要が高まるものと見込んでおり、更なる拡販を図る

エクスモーションが生成AI支援サービスの 今秋正式リリースに向けベータ版・トライアル版をリリース



- エクスモーションが生成AIを活用した開発支援サービス「CoBrain」のβ版とトライアル版をリリース。今秋正式リリースを予定
- 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新たな開発支援サービスの確立を目指す

TVer・YouTubeにて動画広告を配信

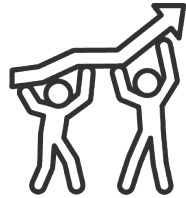


- 当社の知名度・採用者数の向上を目的に、積極的な採用活動の一環として、TVerやYouTubeにて採用向け動画広告を配信
- 新卒者を主なターゲットに、今後も積極的な採用活動を行う
- 動画本編へのリンクは[>>こちら](#)

改めて、ソルクシーズグループの強み



金融系開発に強み。特にクレジットが得意



成長を期待できる子会社が多い



FinTech/IoT/AI/CASE/クラウド”に注力



多彩なDX支援実績あり

ソルクシーズグループはどんな会社？

「金融システムに強いシステム開発会社」から



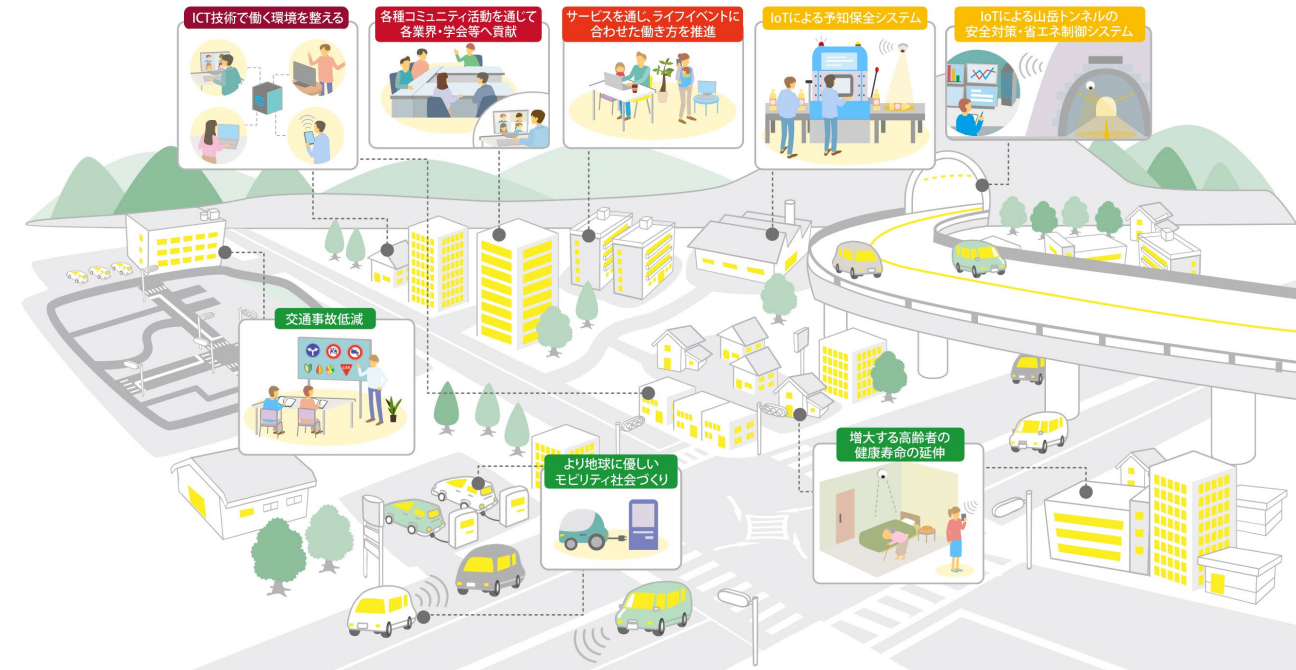
「DXで日本のビジネスを導く会社」へ



APPENDIX

ソルクシーズグループ「SDGs VISION 2030」

サステナビリティ経営を推進し
半世紀、100年後も末永く愛される
「愛と夢のある企業」を目指します



経営のモットー

愛と夢のある企業



経営理念

高い技術力を持ち
社会に貢献する

お客様に最高の
満足を提供する

皆が夢を持ち続けられる
企業を目指す

グローバル企業を
目指す

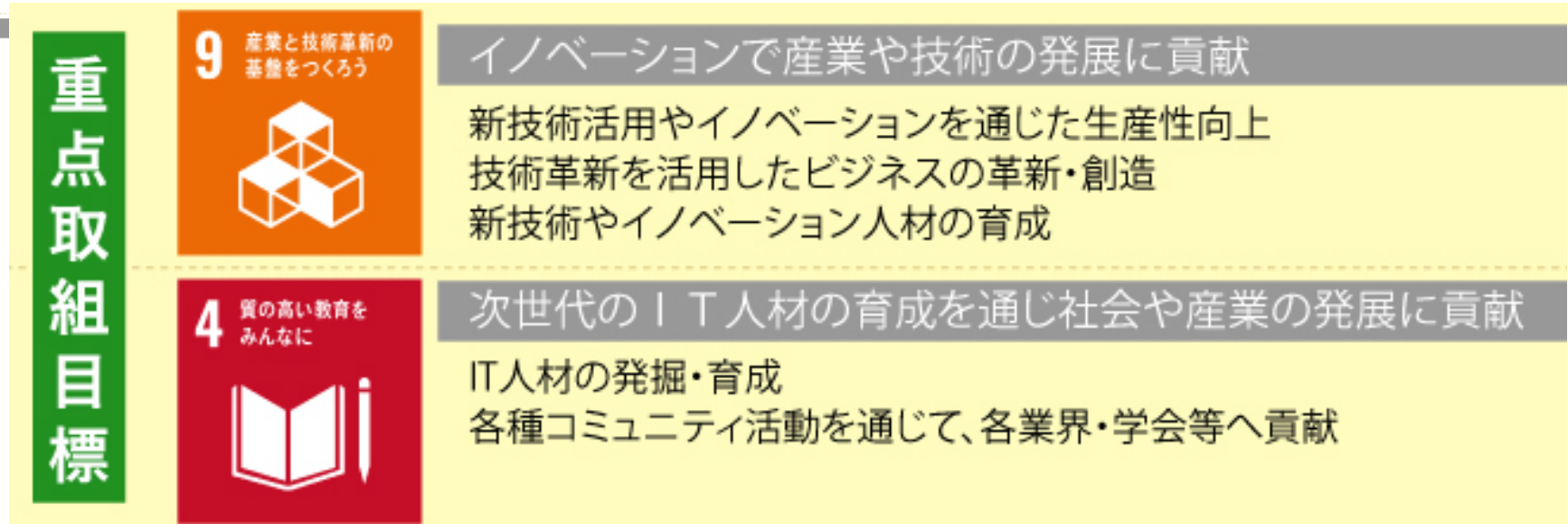
新ビジネス・新技術へ
チャレンジする

SDGs達成に向けた重点取り組み目標



SDGsの17の目標に対し、4と9を重点目標に設定

世界が直面する経済・社会・環境の三側面における関連課題との相互関連性・相乗効果を重視し、統合的向上を目指してまいります。



APPENDIX ソルクシーズグループ



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



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



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

- 信販・クレジット



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



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



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



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



株式会社 エクスモーション

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

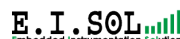
- 製造（自動車・OA機器）



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



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



株式会社 ノイマン

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



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



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

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

- 一般家庭、介護施設



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

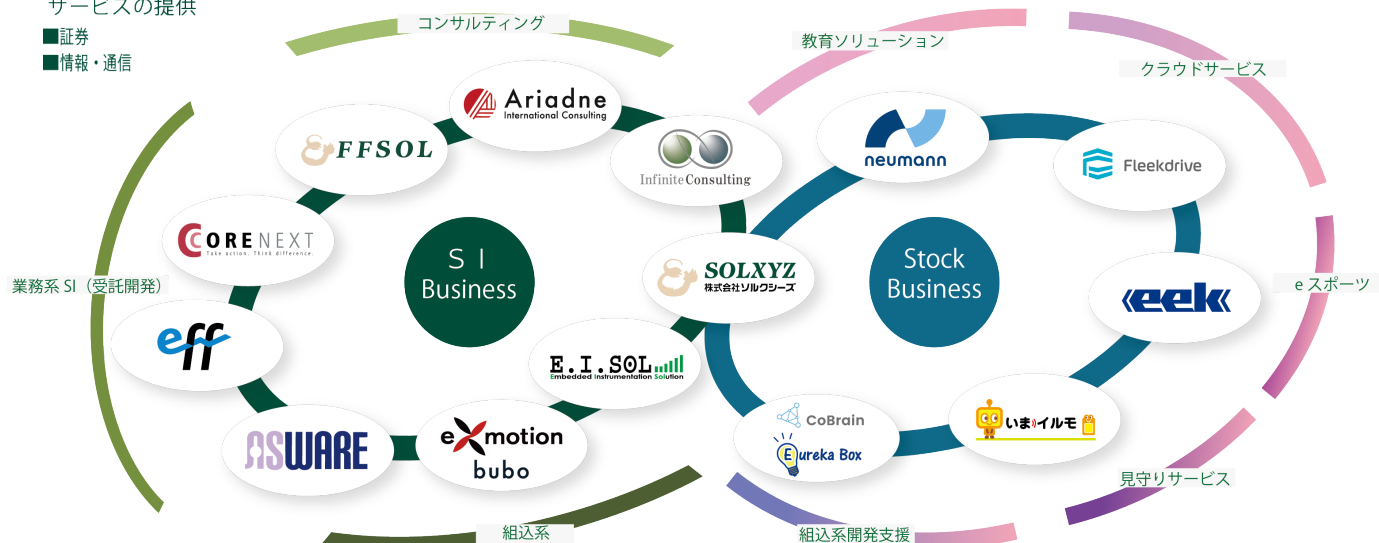
- 製造（自動車・OA機器）



Eureka Box

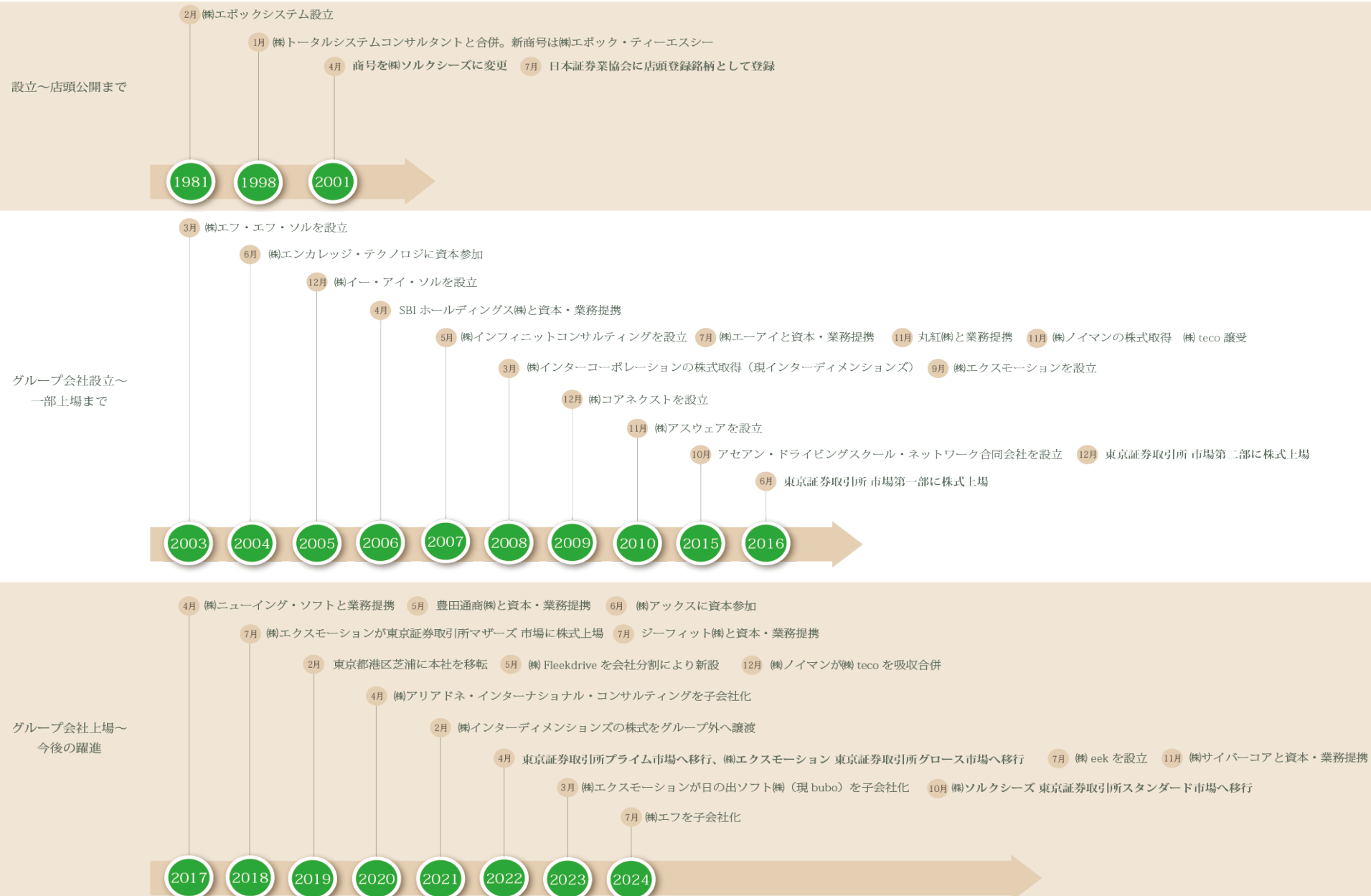
ソフトウェア開発現場の人材育成や技術定着を目指す、総合学習＆実践プラットフォーム

- 製造（自動車・OA機器）



ソルクシーズグループは
SIビジネスとストックビジネスの両輪で
お客様のニーズに最適な
ソリューションをご提供します

APPENDIX 沿革



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 荒木

E-mail: ir-post@solxyz.co.jp

Tel: 03-6722-5011 Fax: 03-6722-5021

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



DXで日本のビジネスを導く会社へ

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。

私たちは技術を通じて社会に貢献し、半世紀、100年後も
末永く愛される「愛と夢のある企業」を目指します。

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