



SOLXYZ

株式会社ソルクシーズ
2026年12月期第2四半期
個人投資家さま向け説明会資料





- ① 会社概要・事業の特徴
- ② 2026年度2Qの決算ハイライト
- ③ 中期経営計画と今後の重点施策
- ④ 成長を支える基盤-人財※と技術
- ⑤ 株主還元

※当資料の「人財」(＝人材)という表記は、企業価値を創造し持続的成長を実現する「財産」の考えを表現しています

会社概要・事業の特徴

ソルクシーズは1981年設立、設立45周年を迎えました
金融・産業分野を起点に成長してきたIT企業グループです

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 (2026/06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		
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)		
発行済株式数:	26,820千株(2026/6月末現在)		
主要株主:	(株)ビット・エイ(コメリグループ)	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%
	従業員持株会	441千株	2.19%
	その他	14,910千株	73.93%

※2026/6月末現在、自己株式6,648千株を除いて計算



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)



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

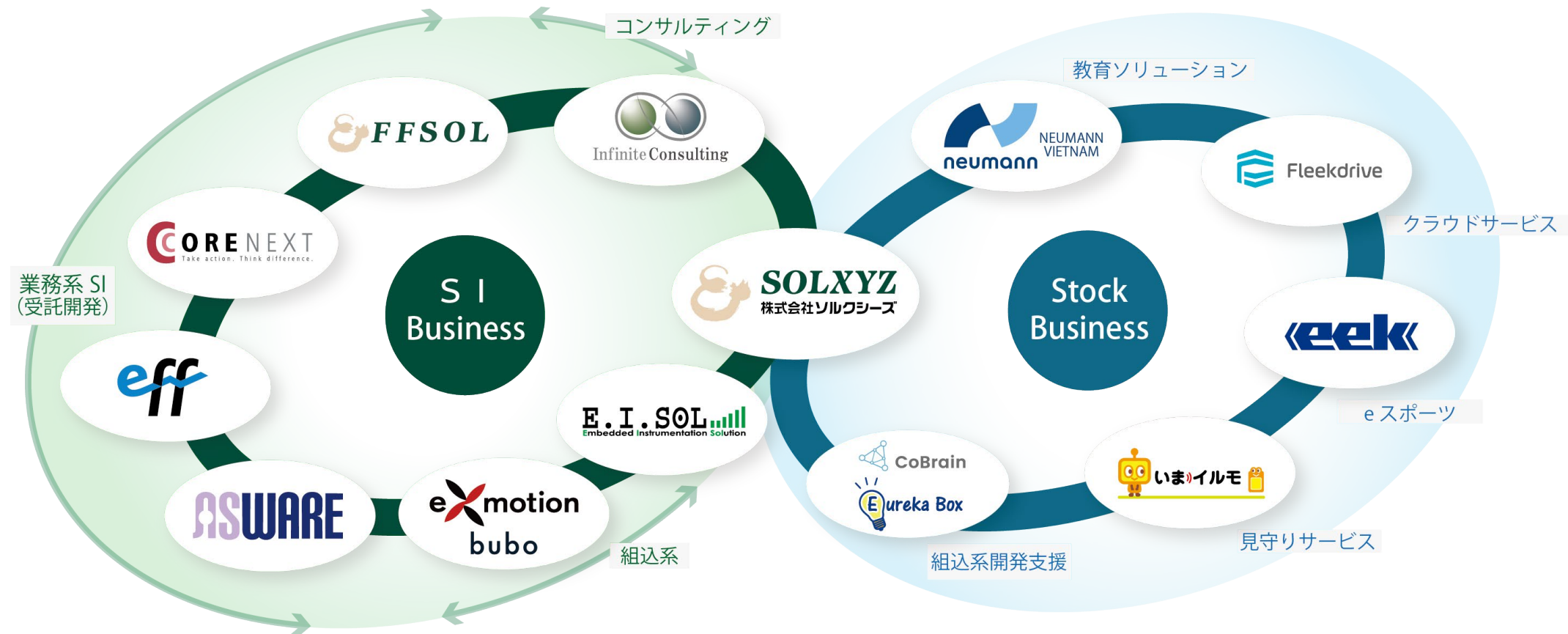
III. グローバル展開



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

SI×ストックの成長モデル

インフラ構築からアプリケーション開発、組込開発、SaaS型サービスまでを一気通貫で提供



- 受託開発を中心とするSIビジネスと、自社サービス・継続課金型のストックビジネスを両輪とする事業モデルを構築
- 将来的には、営業利益ベースでSIビジネスとストックビジネス50:50の構成を目指す

5つの注力分野



デジタルトランスフォーメーション(DX) 5つの分野に注力し、既存ソリューションの強化と新規ビジネスの創出を推進



FinTech

- 金融DX
- AI駆動開発
- クラウドネイティブ



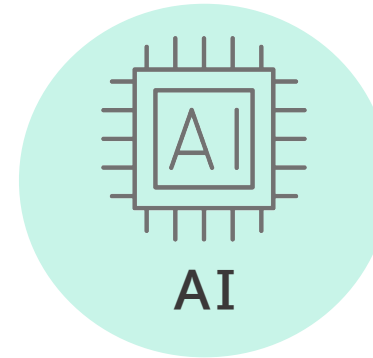
クラウド

- 企業向けコンテンツ管理サービス
- 帳票サービス



IoT

- 製造、航空宇宙・防衛分野の計測・制御
- 見守り



AI

- 生成AI活用による業務効率化
- AIソリューションの研究と開発



CASE

- 自動運転対応
- 組み込みソフトウェア設計
- 実践型コンサル

3つの事業セグメント

3つの事業がグループの成長を支えます

ソフトウェア開発事業

売上
比率 73.6%

ソフトウェアの受託開発
パッケージソフトウェアの販売
情報機器の販売

- グループ売上の約7割を占める土台
- 金融・産業向け受託開発の中核
- 銀行、証券、製造、通信など幅広い顧客基盤

コンサルティング事業

売上
比率 8.7%

システム構築コンサルティング
ソフトウェア設計支援

- 利益率の高い高付加価値事業
- CASE、生成AI、品質保証、設計支援に強み
- 「CoBrain」など生成AIサービスを展開

ソリューション事業

売上
比率 17.8%

ソリューションサービスの提供
パッケージソフトウェアの販売
クラウドサービスの提供

- ストックビジネス拡大の核
- Fleekdrive、IoT、教習所DXなど独自サービス
- 航空宇宙・防衛分野伸長



各事業の強み + 連携 = グループの最大価値創造

2026年度2Q決算ハイライト

2026年度第2四半期決算ハイライト



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。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)

全事業で前期を上回り増収増益、過去最高業績を記録

	2025/12期 2Q	売上高比	2026/12期 2Q	売上高比	前年同期比 増減率	対計画 達成率
(単位:百万円)						
売上高	8,608	-	9,231	-	7.2%	103.7%
売上総利益	2,168	25.2%	2,254	24.4%	4.0%	98.0%
販売管理費	1,439	16.7%	1,492	16.2%	3.7%	96.3%
営業利益	729	8.5%	761	8.2%	4.4%	101.5%
経常利益	744	8.6%	783	8.5%	5.2%	104.5%
親会社株主に帰属する 中間純利益	400	4.7%	482	5.2%	20.4%	120.7%

2026年度2Qの主なトピックスーAIに関する取り組み



開発工程だけでなく、AIを中心とした自社ソリューションの開発を推進

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**
…従業員にAIツールを開放。集合研修など、全社を挙げて活用を奨励・支援
- **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創出
- **AIガバナンス(セキュリティ)の構築**
…ITサービサーとしての高い品質・品位維持のため、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**
…各ソリューションにAIの技術を付与し、機能強化を図る。
ソリューション開発にも注力

生成AIサービス「SOLAI」リリース 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モデルを利用できる生成AIサービス。
AWS型とSaaS型の2タイプへとバージョンアップ
- ホームセンター「コメリ」のグループ会社であるビット・エイ社が採用。各店舗の従業員がマニュアル情報の活用を使用



2026年度2Qの主なトピック—人的投資



新入社員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

グループ3社で新入社員向け金融教育研修を実施



- ・金融系SI事業に特化したグループ3社(銀行系、投信・投資顧問系、市場系)が、通常の入社3か月研修に加え、1か月間金融知識に関する追加研修を実施
- ・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、業務系SIのエキスパートの育成に繋げていく

2026年度2Qの主なトピックスーADG領域の拡大

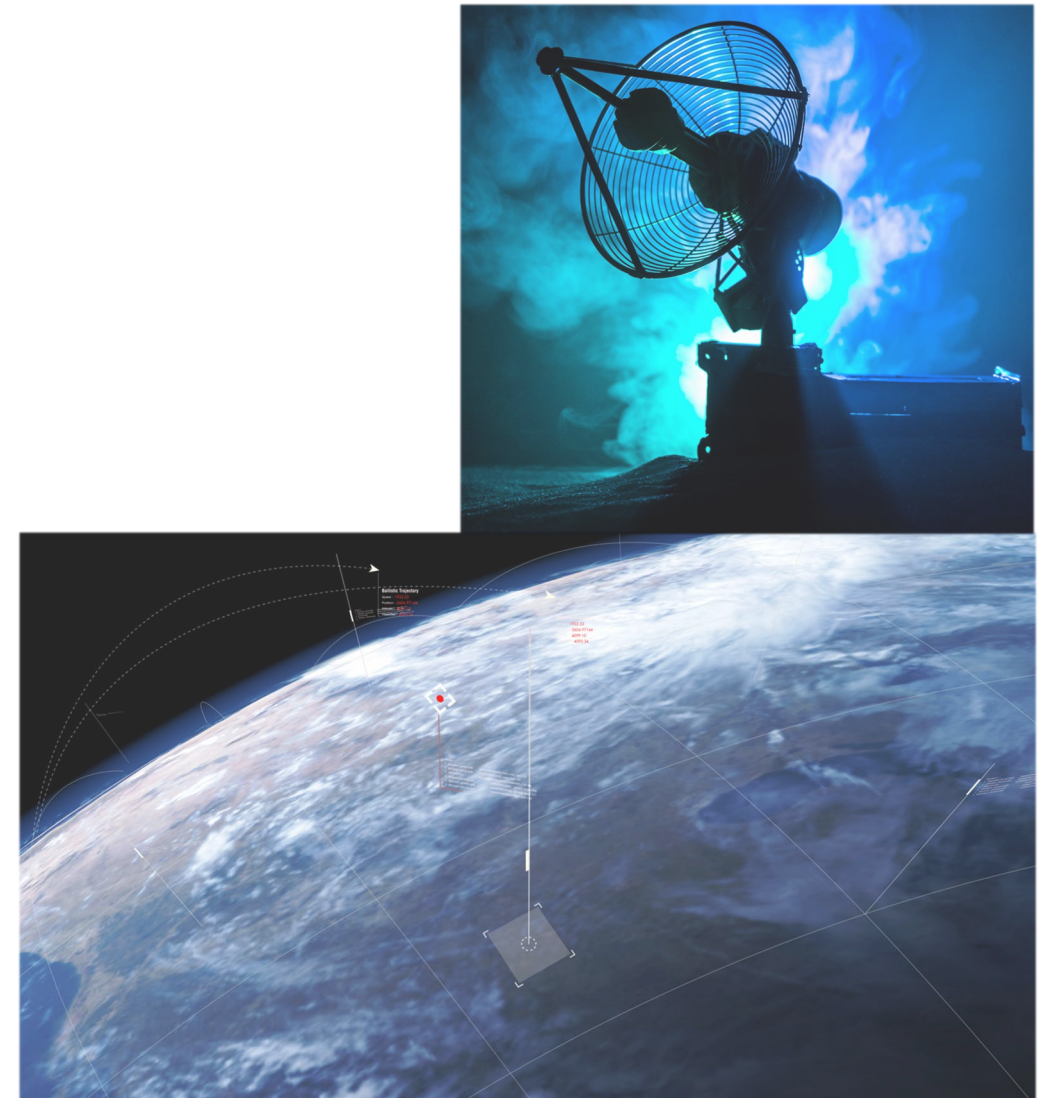
航空宇宙・防衛(ADG※)マーケット拡大

E.I.SOL 
Embedded Instrumentation Solution

航空宇宙・防衛領域向けソリューションの提供

イー・アイ・ソルは、世界の計測器・自動テストシステム市場において、トップクラスのシェアと強固なブランド力を持つ米 Emerson のテスト&計測ビジネスグループNI(National Instruments Corporation)社の製品をカスタマイズしてオリジナルの計測機器を作っています。近年は、防衛銘柄を含む様々な企業様に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ご提供しています。

- 「NIパートナープログラム」インテグレート部門において、昨年に続き **日本国内で最上位ランクのGoldに認定**されました。
- 航空・宇宙・防衛産業に特化した品質マネジメントシステムの国際規格である JISQ 9100 の認証を取得しました。



7月に当社初となる統合報告書を発行し、企業価値の全体像を明確化

「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

価値創造プロセス

ソルクシーズグループは、経営理念「愛と夢のある企業」のもと、持続可能な未来社会の実現に向けて、あらゆるステークホルダーに「選んでよかった」と選ばれ続けるため、究極の問題解決を通じてさまざまな価値を提供してまいります。

INPUT

2025年度

人的資本

従業員数（連結）
技術者数 7,27名
合計 866名

財務資本

純資産（連結）
74億円
自己資本比率 62.8%
フリーキャッシュフロー 14億円

社会関係資本

株主・投資家との対話
IR・PR発信 98件
投資家向け説明会 計6回

知的資本

・DX認定を取得
・事業戦略室（社長直轄）
・独自リスティングシステム

製造資本

国内 13社、16拠点
海外 1社、1拠点（ベトナム）

自然資本

・環境方針の策定
・環境マネジメント
システムの構築・運用

価値創造モデル

目指す姿
「お客様の夢を実現する総合ソリューションカンパニー」

マテリアリティ（重要課題）

① 人材の持続的育成と組織的発展、発展の推進
② 顧客の持つ夢を叶えたいという企業使命

技術

・新技術開発やイノベーション、DXの推進
・専門特化した技術の提供

社会・環境

・ビジネスパートナーとの価値共創
・地域社会・環境への貢献

マネジメント

・ガバナンスとコンプライアンスの遵守
・リスクマネジメント

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

2026年～2028年における中期経営計画の遂行。

注力分野

以下5分野に注力。

FinTech Cloud IoT AI CASE

事業モデル

SIビジネスとストックビジネスの両輪でお客様のビジネスを支援

コンサルティング事業 P.15
ソフトウェア開発事業 P.14
ストックビジネス P.16
ソリューション事業 P.16

OUTPUT

財務的価値（連結）

事業
・売上高 173億円
・営業利益 13億円
・親会社株主に帰属する純利益 8億円

生産性
一人あたり売上高 2,004万円

資本効率
ROE 11.8%
株主還元
配当性向 37.0%

非財務的価値（単位）

女性活躍
・女性社員の割合 19.6%
・女性管理職比率 7.4%

ワークライフバランス
・育児休業取得率 女性 100%
男性 50%
・平均残業時間 4.4時間
・年次有給休暇取得率 64.1%

環境（連結）
温室効果ガス排出量
197t-CO2（Scope1+2）

OUTCOME

経済的価値の創出

■経済的価値（連結）
（2026年度目標）

売上高 220億円
経常利益率 10.5%
ROE 17.3%

社会的価値の創出

社員
人的資本投資を促進し、働きやすい職場環境を提供

顧客
愛と夢のある企業として、高い信頼力を置き、顧客の夢を叶える

株主・投資家
持続的な企業価値の創出と、株主への価値の還元

ビジネスパートナー
愛と夢のある企業として、信頼関係を築き、共に成長する

地域社会
持続可能な未来社会の実現を目指す

社会課題や外部環境

・パンデミック ・グローバル化 ・人手不足
・気候変動、脱炭素 ・生活様式の変化 ・ダイバーシティ ・少子高齢化
・技術イノベーション ・人口減少

好循環の創出

DXで日本のビジネスを導き、持続可能な未来社会の実現へ

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。

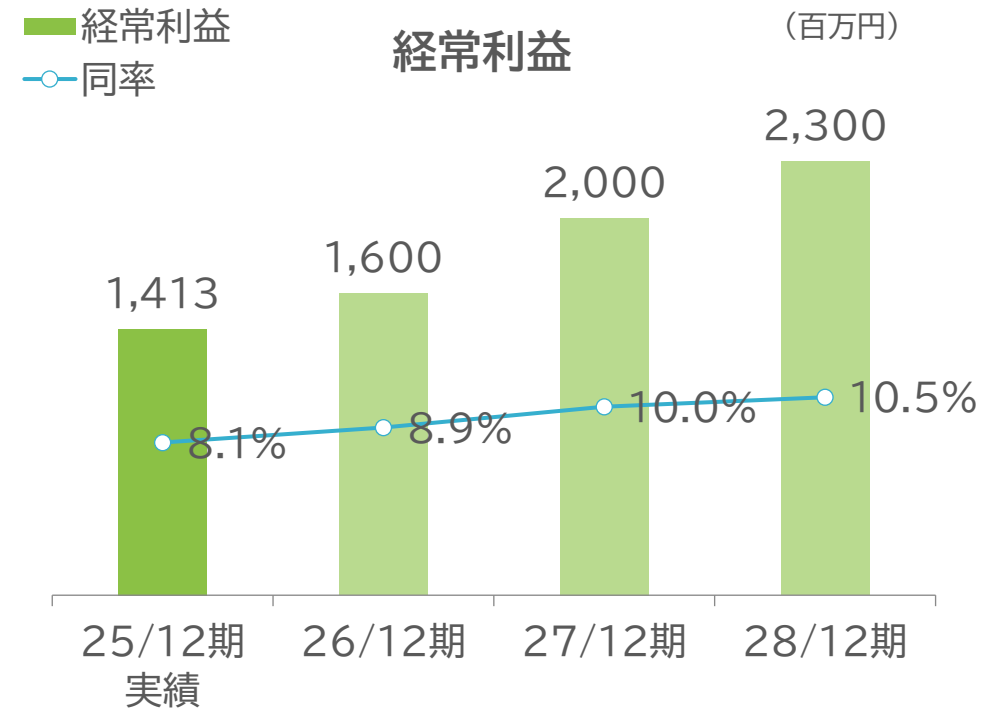
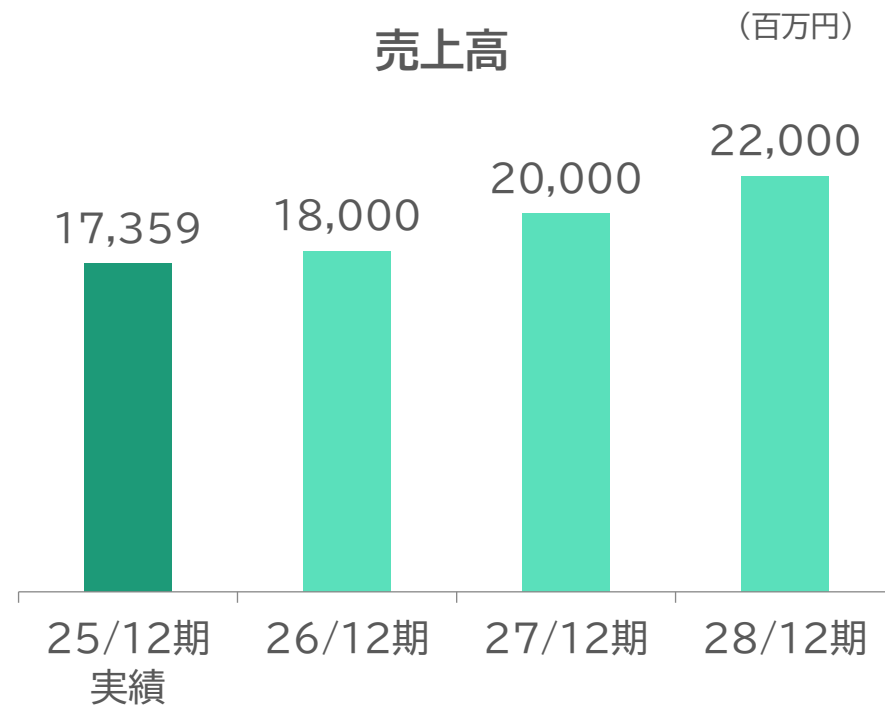
>>統合報告書はこちらよりご覧ください

中期経営計画と今後の重点施策

中期経営計画

2028年に向けた成長への計画

- 年平均 約8%の売上成長を目指す
- 2028年に経常利益率10%超へ
- スtockビジネスの拡大と高付加価値案件の積み上げが鍵





通期業績予想に対する進捗

- 上期時点では、概ね順調に進捗
- 下期も、ソフトウェア開発事業の安定成長と、ストックビジネスの収益拡大を進めていきます

(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%

今後の重点施策



成長に向けた4つの基本方針と3つの追加重点施策

中期計画の基本方針

経営基盤の強化

SIビジネスの競争力強化

ストック型ビジネスの強化

海外マーケットの拡大



更に以下の3点に注力

IT人財確保のための人的投資

人財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)

自社プロダクトの開発を推進し、
エンジニア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

人財補強、事業規模の拡大に向けて、
M&Aや業務提携による業容拡大を積極的に検討

成長を支える基盤-人財と技術

成長を支える人財と技術



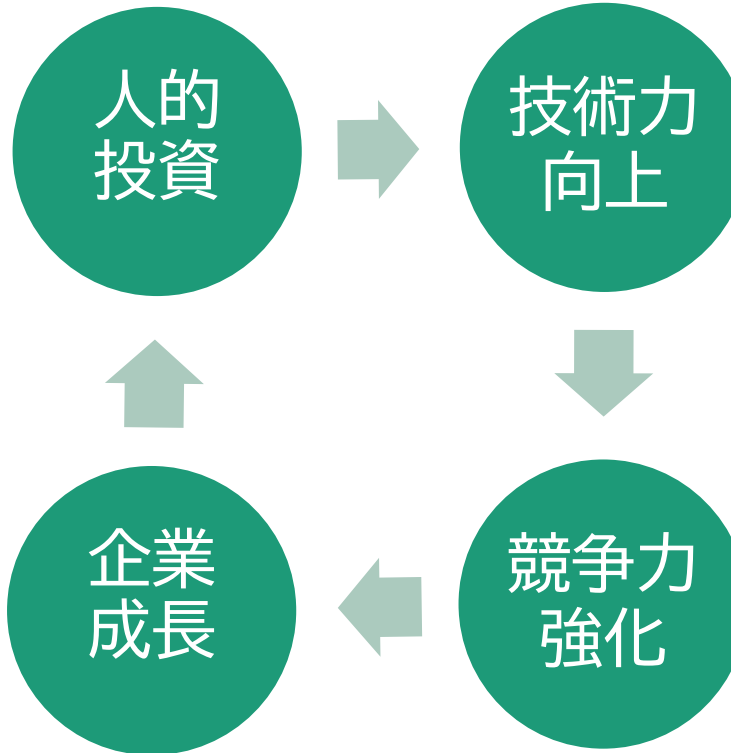
「人」と「技術」への投資が、競争力の源泉です



人財戦略 人を最大の財産に

- 2026年1月人事部を新設
採用・育成・評価を一貫して担う体制へ
- 社員のベースアップを実施(確保・定着)
- 独自の教育基盤「SOLXYZ Academy」
で学びを支援
- エンゲージメントサーベイをトライアル導入
(社員の声を経営に活かす)

キャリアパス再構築、教育機会の拡充、働きやすい
環境整備を進めています



技術戦略 専門特化した技術力

- 社長直轄のR&D組織「事業戦略室」で
先端技術の検証・実証
- 5分野に集中投資
FinTech、Cloud、IoT、AI、CASE
- AIは“脅威”ではなく、
生産性と付加価値を高める“武器”

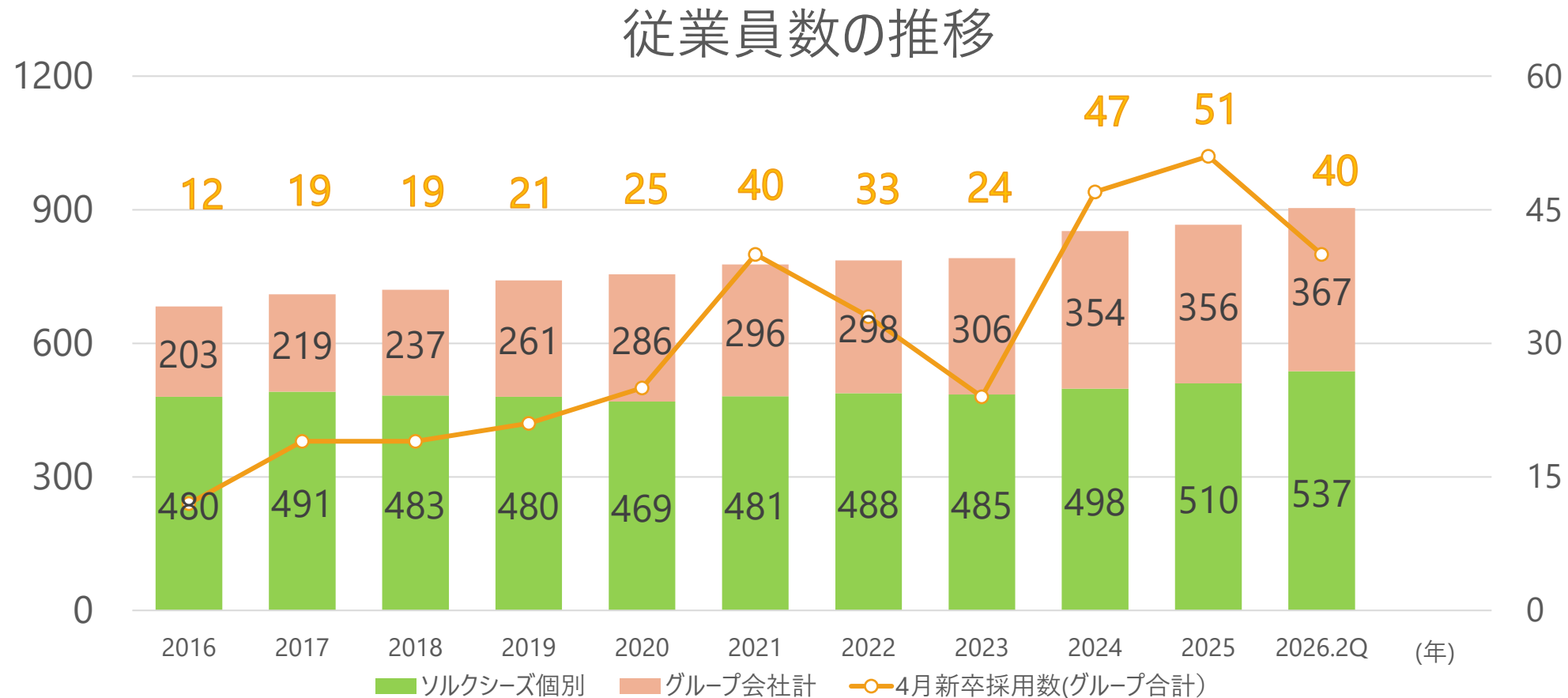
当社の競争力の源泉は、単なる開発力ではなく、
専門特化した技術力と業務理解です

人と技術こそが、ソルクシーズグループの最大の財産

人財強化:採用者数の推移



- ・ 2025年度新卒採用数51名(本体38名、グループ13名)
- ・ **2026年度新卒採用数40名**(本体24名、グループ16名)



※2019年5月にFleekdriveを分社化、2024年にエフの子会社化した事による増減あり

技術基盤強化: 5つの戦略分野

2028年の営業利益10%超達成に向けた成長ドライバー

安定 成長中 高ポテンシャル



- ・金融DX
- ・AI駆動開発
- ・クラウドネイティブ

クラウド前提のシステム刷新や、生成AIを活用した業務効率化需要拡大。制度対応や高度化するセキュリティ要件への対応



- ・状態監視・予知保全システム
- ・見守りシステム

航空宇宙・防衛領域(=ADG)の需要が旺盛。高齢者見守りサービス・見守りシステム「いまいルモ」認知拡大



- ・企業向けコンテンツ管理
- ・帳票サービス
- ・Salesforce連携

企業向けに特化したオンラインストレージサービス。SaaS型のサブスクリプションモデル。大手メーカーとのAPI、OEM連携にも注力



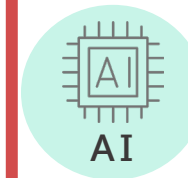
- ・組み込みソフトウェア設計
- ・実践型コンサル
- ・生成AI支援サービス

自動車業界ではSDV化や自動運転開発に対応。ソフトウェア設計・品質保証への要求が高まる。生成AI活用による付加価値向上で競争力を強化



- ・自動車教習所向けDX
- ・N-LINE、N-reco、N-Streamなどソリューション展開
- ・海外展開(ベトナム支社設立)

外国人教習生の増加に伴う多言語対応ニーズ、高齢者需要が拡大。ベトナム事業は若年層人口の増加を追い風に事業基盤の強化推進



- ・SOLAI、CoBrainなどソリューション展開
- ・AIソリューションの研究と開発

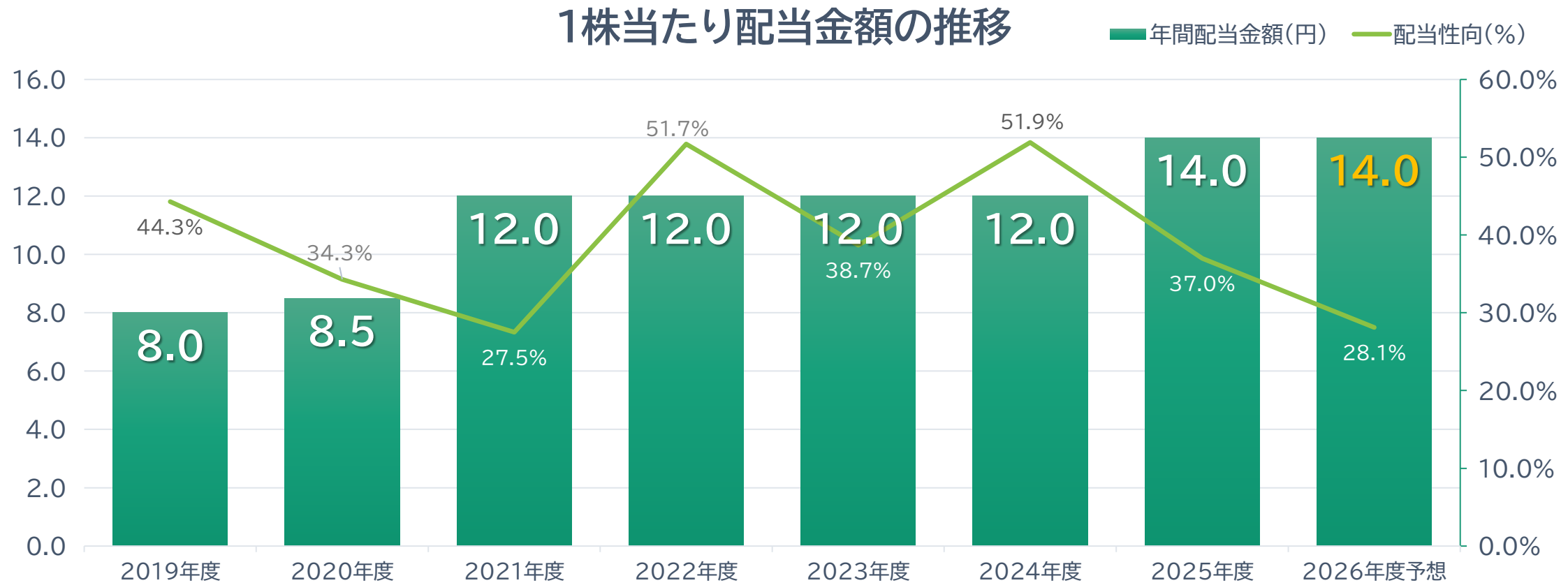
積極的なAI活用の奨励により、現在多くのAI関連開発案件が発生。AIを中心とした自社ソリューションの開発・強化を推進



株主還元

株主還元方針

年間1株当たり配当金は14.0円の予想、安定した株主還元の実施を図る



※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実施



株主優待制度

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 2026年度は9月7日から順次発送

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、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



株主優待品「幽学の里米」PR動画
<https://www.solxyz.co.jp/investor/incentives/u-gaku/>



「幽学の里米」の田植えから収穫までの育成過程を約2分にまとめてご紹介しています。移り行く季節の美しい田園風景とともに、「幽学の里米」が育まれる過程をぜひご覧ください。

まとめ-投資のポイント

ソルクシーズグループは
安定した業績基盤、非価格競争力、成長性、資本効率と株主還元を兼ね備えた成長企業です

1

安定した業績成長と
明確な成長軌道

上期は過去最高益
通期計画に対しても順調に進捗

2

SIビジネスとストック
ビジネスの両輪モデル

安定性と成長性を
兼ね備えたバランス型モデル

3

FinTech・Cloud・
IoT・AI・CASE
5分野に注力

複数の成長ドライバーを有し、
中長期の成長が期待できる事業基盤

4

人財と技術への投資で
中長期の企業価値向上
を目指す

AX*時代に勝ち残るための
「人的資本」への先行投資

5

成長投資と株主還元の
バランスを重視した経営

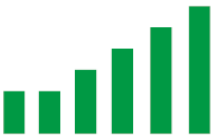
資本効率の向上と
着実な株主還元の両立

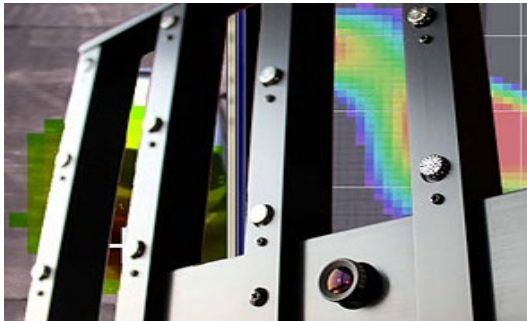
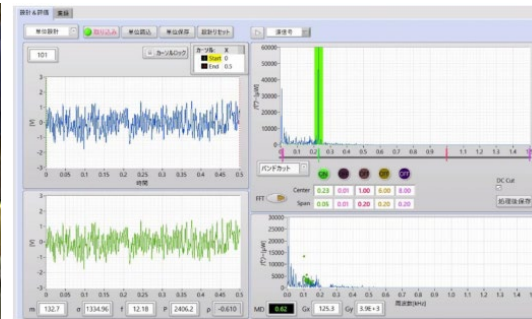
APPENDIX

主な子会社の状況:イー・アイ・ソル(IoT・IIoT・ADG)



(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
- 航空・宇宙・防衛産業(ADG※)向けセンシングサービスの需要は活発
- 米国に本社を置く計測器・制御メーカーNI(National Instruments)社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



国立大学法人お茶の水女子大学
共創工学部での出張授業の様子
(2024年12月)

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財育成に加え、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



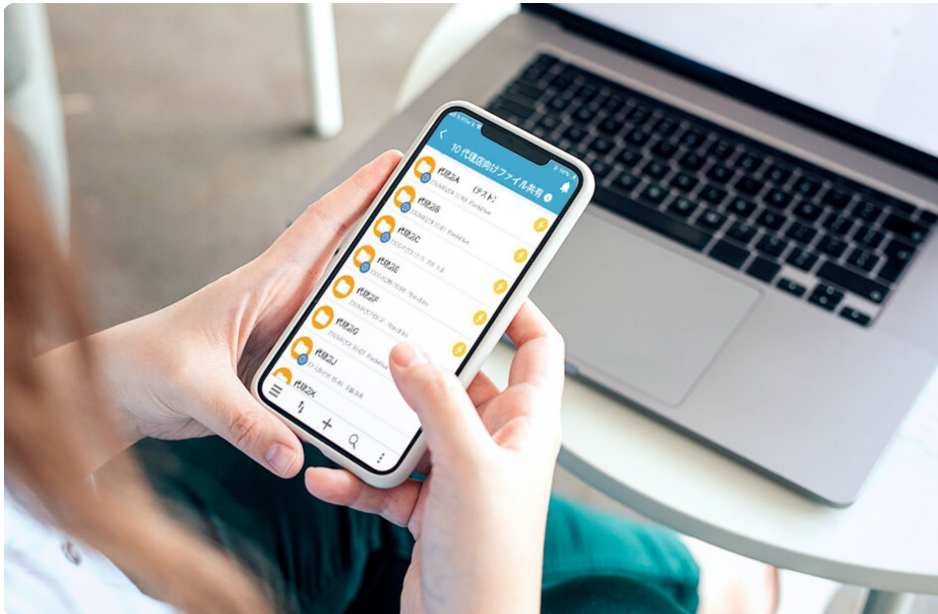
- 組込みソフトウェア開発に特化したコンサルティングファーム。自動運転(CASE*)や医療分野に強み
- オンライン学習サービス「Eureka Box」は契約継続率が大幅に向上し着実に拡大
- 生成AI活用サービス「CoBrain」の機能強化や子会社buboの事業拡大への投資を推進
- M&Aや業務提携を積極的に実施、事業規模拡大を目指す
- ✓ ソフトウェアのテスト・品質向上支援サービスを展開するバルテス(4442)と業務提携(2023年2月)
- ✓ ソフトウェア・システムのテスト業務と品質管理業務を専門とする(株)buboを子会社化(2023年3月)

主な子会社の状況：(株)Fleekdrive(クラウドサービス)



Fleekdrive

SaaS型クラウドサービス「フリークドライブ」



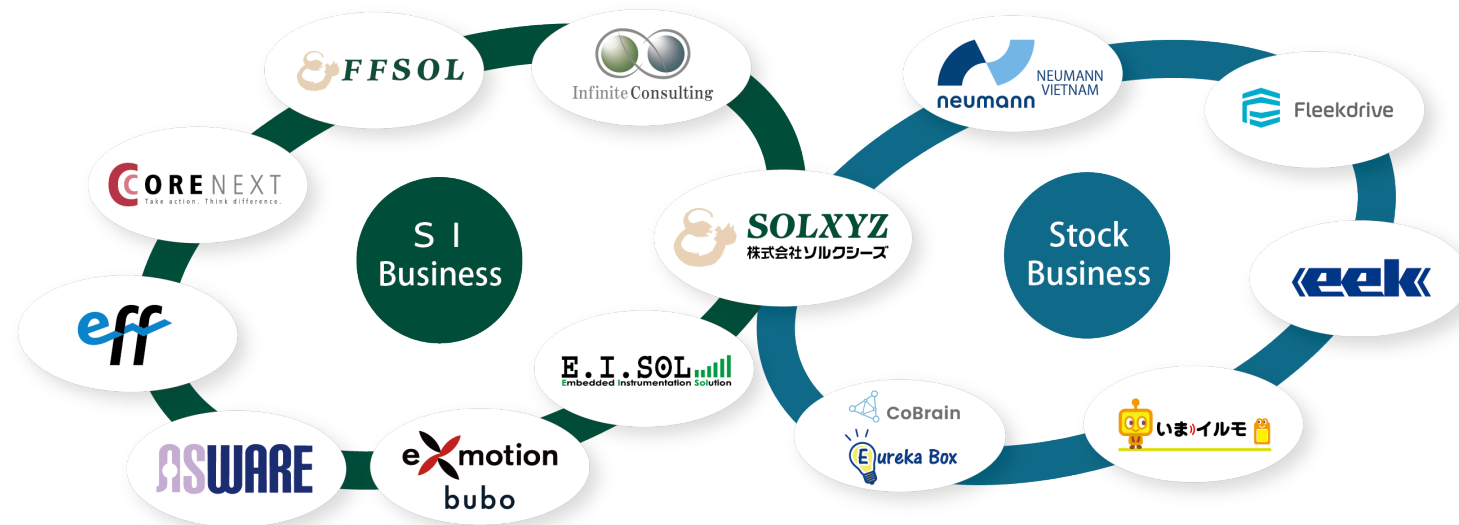
- 企業向けに特化したオンラインストレージサービスを展開。
SaaS型のサブスクリプションモデルであり、契約社数や売上高は積み上がりのモデル
- セールスフォース・ドットコムと連携、顧客評価で最高位獲得。
AppExchangeからの引き合いは順調
- 大手メーカーとのAPI、OEM連携にも注力。
裾野を広げた営業展開を推進していく
- 生成AI要約機能を備えた新バージョンをリリース。
テキストファイル・PDFファイルをAI技術で「要約」と「説明」を生成

お客様例



ソルクシーズグループ一覧

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



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 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

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）



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
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



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ト業務

- 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

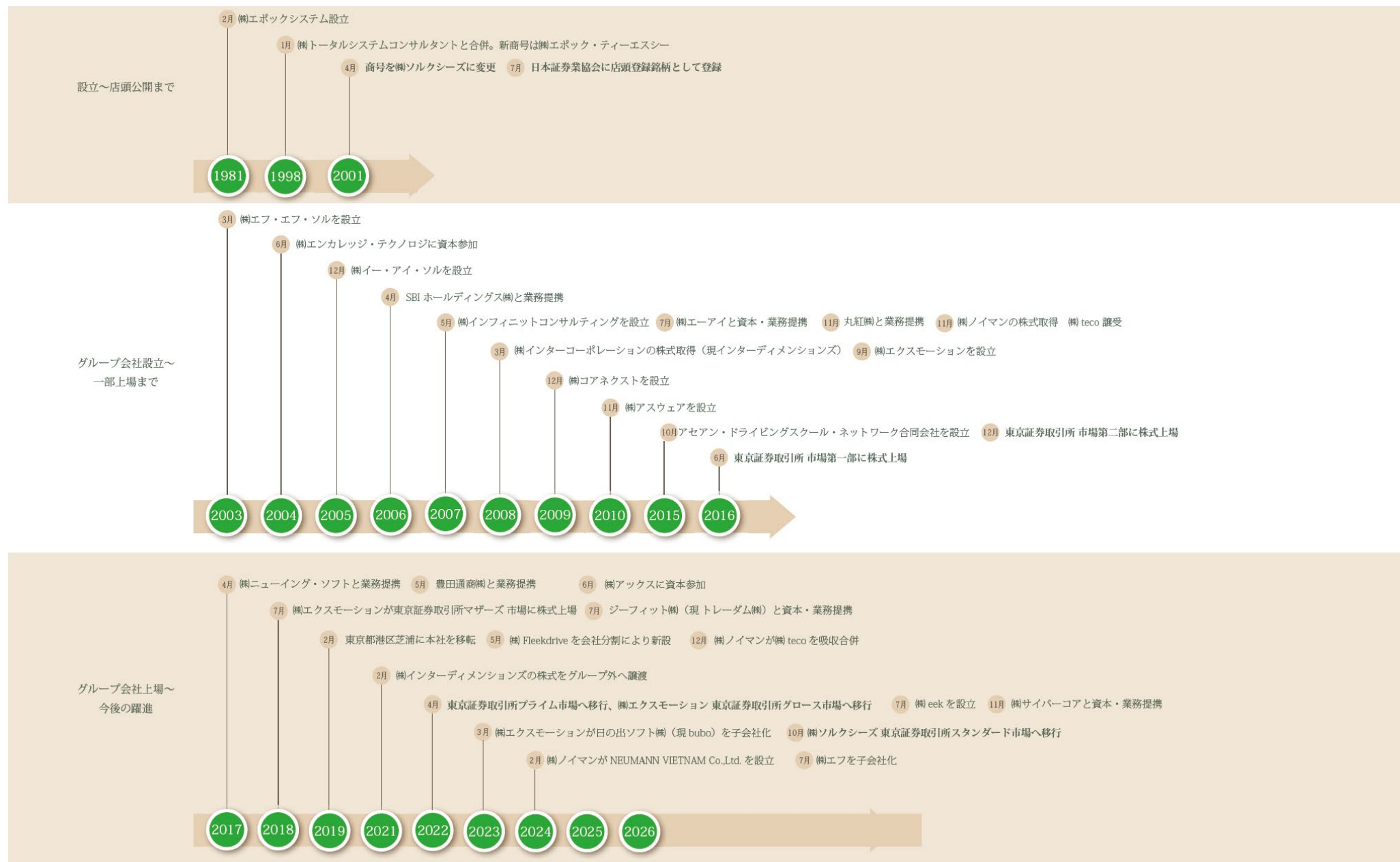
- 製造（自動車・OA機器）



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）



IRニュースやPR情報をメールで配信しています



企業情報 製品・サービス サステナビリティ 投資家・株主の皆様へ 採用情報 お問い合わせ

検索



IRニュース

一覧を見る

- 2026.08.18 **2026年12月期 半期報告書を掲載しました** New
2026年12月期 半期報告書 (326KB)
- 2026.08.10 **2026年12月期 第2四半期(中間期)決算短信と補足資料を掲載しました** New
【速報】売上高 9,231百万円(前年同四半期比+7.2%)、営業利益 761百万円(同+4.4%) 経常利益 783百万円(同+5.2%)、親会社株主に帰属する四半期純利益 482百万円(同+20.4%)【単独】[...]
- 2026.07.01 **統合報告書2026(2025年12月期)を掲載しました**
統合報告書2026(2025年12月期) (19.2MB)

IR情報をメールでお知らせ [メール登録]

ソルクシーズニュース

- 2026.08.27 **(株)Fleekdrive 「製造業のファイル管理における」隠れた業務負担」の課題調査** New
発表資料 (1,655KB) 当グループ会社(株)Fleekdriveは、100名以上の製造業に勤務する正社員で、直近1ヶ月以内に、社数が扱う業務ファイルについて、作成・保存・更新・送付・配布[...]
- 2026.08.21 **生成AIサービス「SOLAI(ソライ)」第1回「管理部門」AIエージェントDXPO東京'26【夏】」出展のお知らせ** New
当日は、多くの皆様にお越しいただきました。ご多忙の中ご来場いただきましたこと、心より御礼申し上げます。 当社が提供する企業向け生成AIサービス [...]
- 2026.08.20 **ログミーFinance主催「個人投資家向けIRセミナー」登壇のお知らせ** New
2026年9月12日(土)開催予定のログミーFinance主催「個人投資家向けIRセミナー」に参加しますのでお知らせいたします。開催日時 2026年9月12日(土)11:00 ～ 17:00当社出演は14:55～15 [...]

IR情報をメールでお知らせ [メール登録]

Click!!

株式会社ソルクシーズ IRニュースメールのお申込み

[>>> 登録内容を変更される方はこちらから。](#)

当サイトの最新のニュースリリース、IR関連資料、説明会などのプレゼンテーションの情報を、ご登録の皆様に電子メールにてお知らせいたします。
(メールの配信は株式会社フィナンテックが運営する「IR STREET」が代行します。)

メールアドレス

お申込み

当サイトにあたっては、以下のメール会員規約、および、個人情報利用目的にご同意ください。

1. 当サイトから送られるメールがご利用のメール環境により、「迷惑メールフォルダ」に自動で振り分けられてしまう場合がございます。弊社からお送りする、メールアドレス「firstreet.com」からの受信の許可をお願い致します。※

株式会社フィナンテック IR STREET メール会員規約

第1条 (総則)

1. 本規約は、株式会社フィナンテック(以下「当社」という。)が提供する企業IR情報サービスを、メール会員 (以下、会員という) が利用するにあたっての一切のことについて取り決めたものです。
2. 当社は、会員の了承を得ることなく、この規約を変更することがあります。この場合、当サイトのご利用条件は、変更後の規約によるものとします。変更後の規約については、当社がネット上に表示した時点より、効力を生じるものとします。
3. 会員登録は無料ですが、本規約に同意していただく必要があります。
4. サービスを受けるには、端末等設備の環境は会員が整えるものとします。
5. 会員は本規約を誠実に遵守するものとします。

☐ 同意する ☒ 同意しない

ご登録いただいたメールアドレスの管理はすべて 株式会社フィナンテックとなります。また、ご登録いただいた情報は、「IR STREET」のIR情報配信以外には利用されません。
お問い合わせ先: ir-newsmail@irstreet.com

COPYRIGHT (C) 2000 - 2024 IR STREET.COM All rights reserved.

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

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



SOLXYZ

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。
お客様、株主様をはじめとする全てのステークホルダーの期待に応え、
半世紀、100年、そして1000年先も愛され続ける
「愛と夢のある企業」を目指します。

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