

目次 / 編集方針

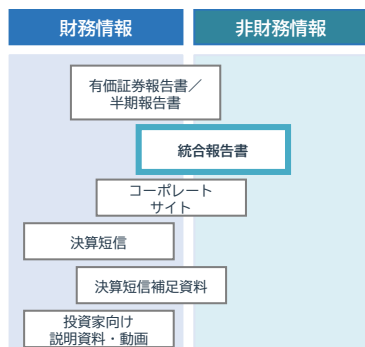
目次

■ イントロダクション		19 ■ 価値の源泉	34 ■ パフォーマンスとデータ
02	目次/編集方針	20	ソルクシーズグループのサステナビリティ
03	経営方針	21	ソルクシーズグループのマテリアリティ
04	ソルクシーズグループが届けるソリューション	22	経営企画室長メッセージ
05	ソルクシーズグループの変遷	23	事業を支える人財
06	ソルクシーズのグループ会社	24	人財の強化へ向けた教育体制
07	■ 価値創造ストーリー	25	事業を支える技術
08	TOPメッセージ	26	事業を支えるステークホルダー/環境
11	なぜ、ソルクシーズグループなのか	27 ■ コーポレートガバナンス	
12	価値創造プロセス	28	コーポレートガバナンス(基本方針/役割と機能分担の明確化)
13	ソルクシーズグループの事業	29	コーポレートガバナンス(主要な機関と役割/取締役会実効性評価)
14	ソフトウェア開発事業	30	コーポレートガバナンス(役員報酬/サクセッションプラン/KPI)
15	コンサルティング事業	31	コーポレートガバナンス(役員一覧)
16	ソリューション事業	32	コーポレートガバナンス(役員構成の考え方/役員構成)
17	SI事業本部長メッセージ	33	コーポレートガバナンス(リスク管理/コンプライアンス)
18	中期経営計画		

編集方針

本統合報告書は、2026年2月に設立45周年を迎えた当社が初めて発行するものです。当社の持続的な企業価値創造に向けた考え方や取り組みを、株主・投資家の皆様をはじめ当社に関わるすべての人にお伝えすることを目的として作成しました。編集にあたっては、当社にとって重要性の高いテーマに焦点を当て、各種ガイダンスを参考にしています。文中の「人財」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(人財)」の考えを表現しています。なお、本統合報告書は内容の正確性の確保に努めていますが、本統合報告書の報告現在(2026年7月1日)で入手可能な情報に基づき作成しており、そのすべてを保証するものではありません。

本書の位置付け



報告範囲

対象: 株式会社ソルクシーズ及び連結子会社

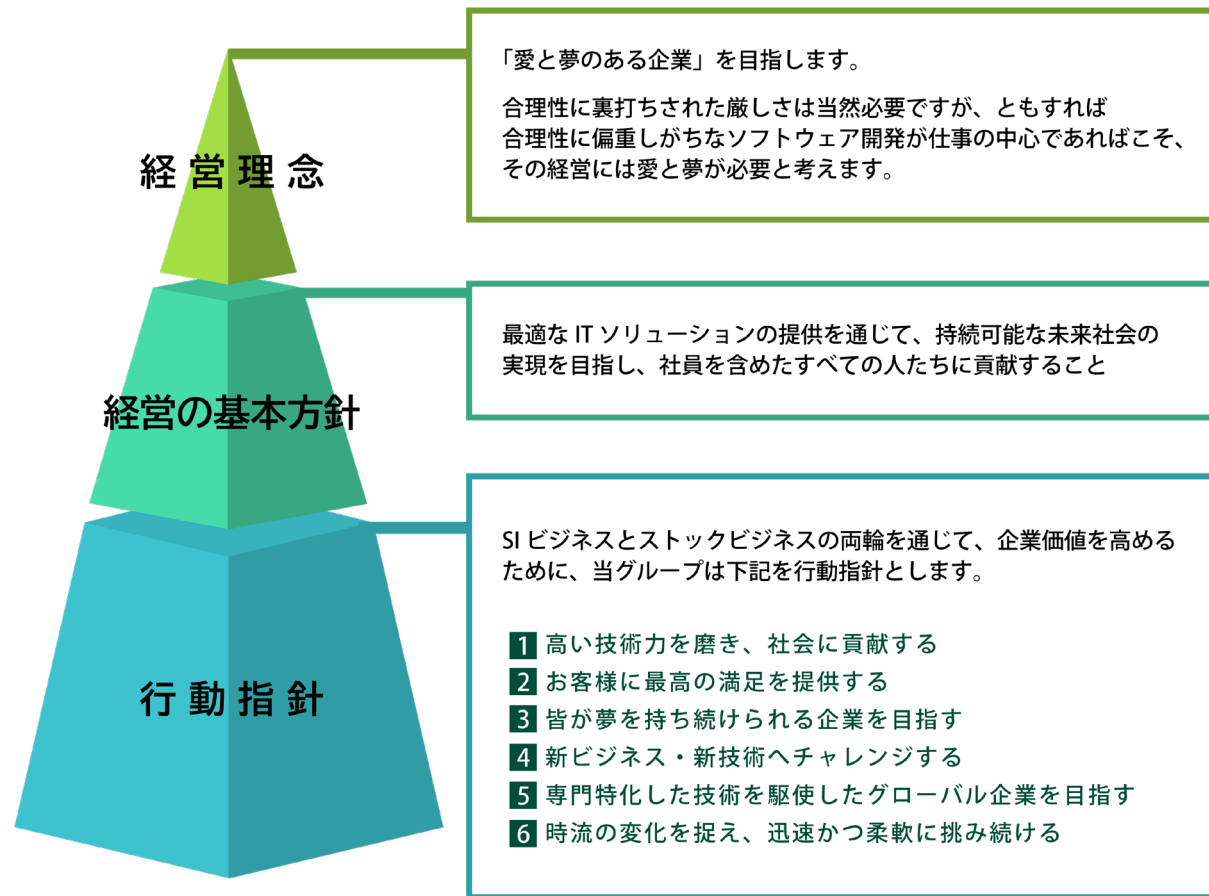
期間: 2025年度(2025年1月1日~2025年12月31日)

※範囲外のものについては期間を文中に明記しております。

■ 将来見通しに関する注意事項

本書記載の当社の将来に関する見通し、計画、戦略等は、作成時点において当社が有している情報および合理的であると判断した前提に基づいて記載したものです。これらの将来見通しには、経済環境、業界動向、法規制の改正等のさまざまな不確実性が内在しており、実際の業績や成果は、記載された見通しと大きく乖離する可能性があります。当社は、今後も経営環境の変化を的確に捉えながら、事業基盤の強化と持続的な成長に向けた取り組みを進めていきますが、将来見通しに関する記述は、その達成を保証するものではないことをご理解ください。

経営方針



- 原点 -

株式会社ソルクシーズの原点は、「金融（証券）」と、「産業（総合システム開発）」

当社は、1981年に設立した株式会社エポックシステムを前身とし、このたび設立45周年を迎えました。1998年に株式会社エポックシステムと株式会社トータルシステムコンサルタントが合併し、2001年に商号を株式会社ソルクシーズに変更し、現在に至ります。

株式会社エポックシステムは、設立以来、ソフトウェア開発事業を中核事業とし、金融向け（クレジット・銀行・保険）、通信向け、基盤系、組込系などを専門領域としてまいりました。特に大手ベンダーからのソフトウェア開発受託においては、40年以上にわたる取引実績を有しております。

一方、株式会社トータルシステムコンサルタントは、設立以来、証券業界の知見およびノウハウを蓄積し、技術力を向上させると共に、プロフェッショナル集団としての実績を積み重ねてまいりました。

現在は、両社が培った専門特化の強みを活かし、総合的なソフトウェア開発事業（以下「SI事業」という。）を確立し、SI事業とストックビジネスを両輪とする事業モデルを築いています。

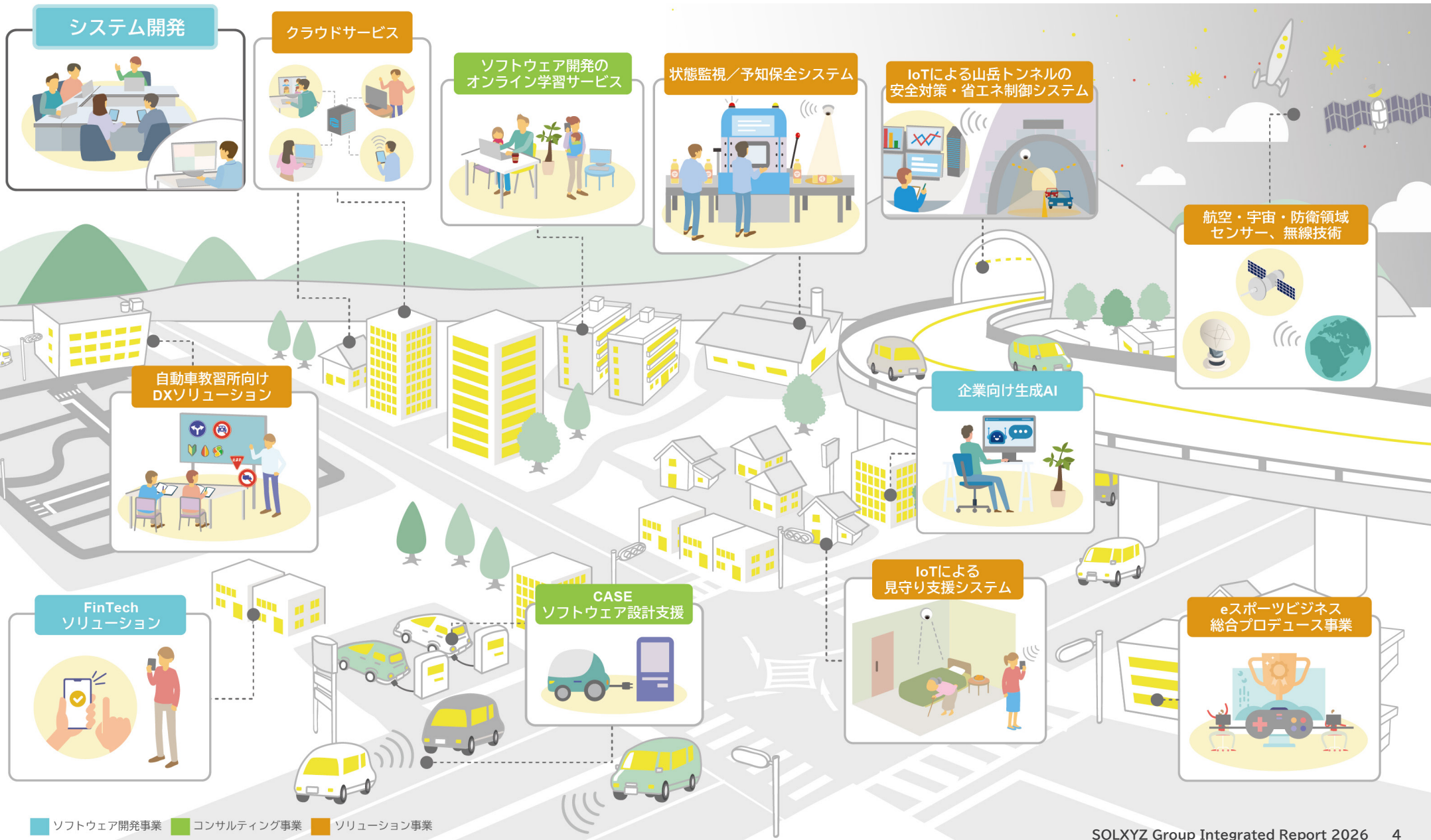
経営理念等の改定について

当社は1981年の設立以来、経営理念に「愛と夢のある企業」を掲げ、「お客様の夢を実現するソリューションカンパニー」を目指してまいりました。現在ではグループ13社とともに、着実に事業を拡大しております。これもひとえに、多くのステークホルダーの皆様からの温かいご支援の賜物と深く感謝申し上げます。

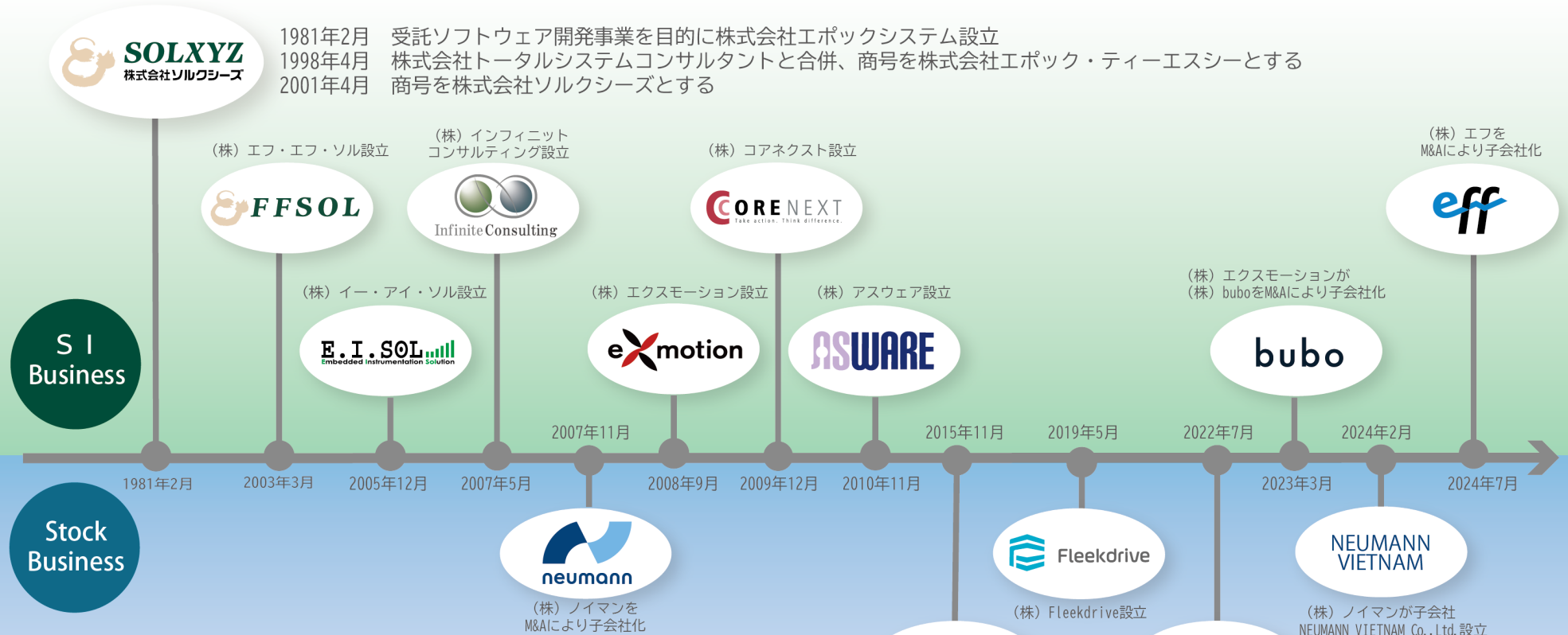
変化する経営環境や社会課題に対応し、持続的に企業価値の向上を実現するために、当社グループの存在意義と目指す姿を改めて明確にし、2025年当社は経営理念等を改定しました。当社グループは新たな経営理念等のもと、全社員が一丸となってその実現に向けて邁進します。お客様、株主様をはじめとする全てのステークホルダーの期待に応え、半世紀、100年、そして1000年先も愛され続ける「愛と夢のある企業」を目指してまいります。

ソルクシーズグループが届けるソリューション

ソルクシーズグループは、専門特化した技術と業務知識を掛け合わせ、多様な領域でお客様や社会の課題解決に貢献しています。

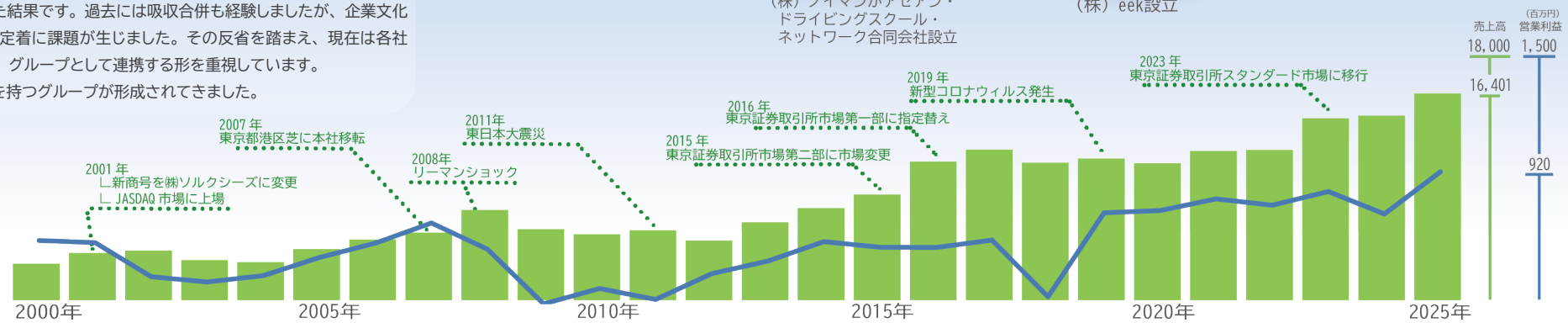


ソルクシーズグループの変遷



グループ会社が多い理由

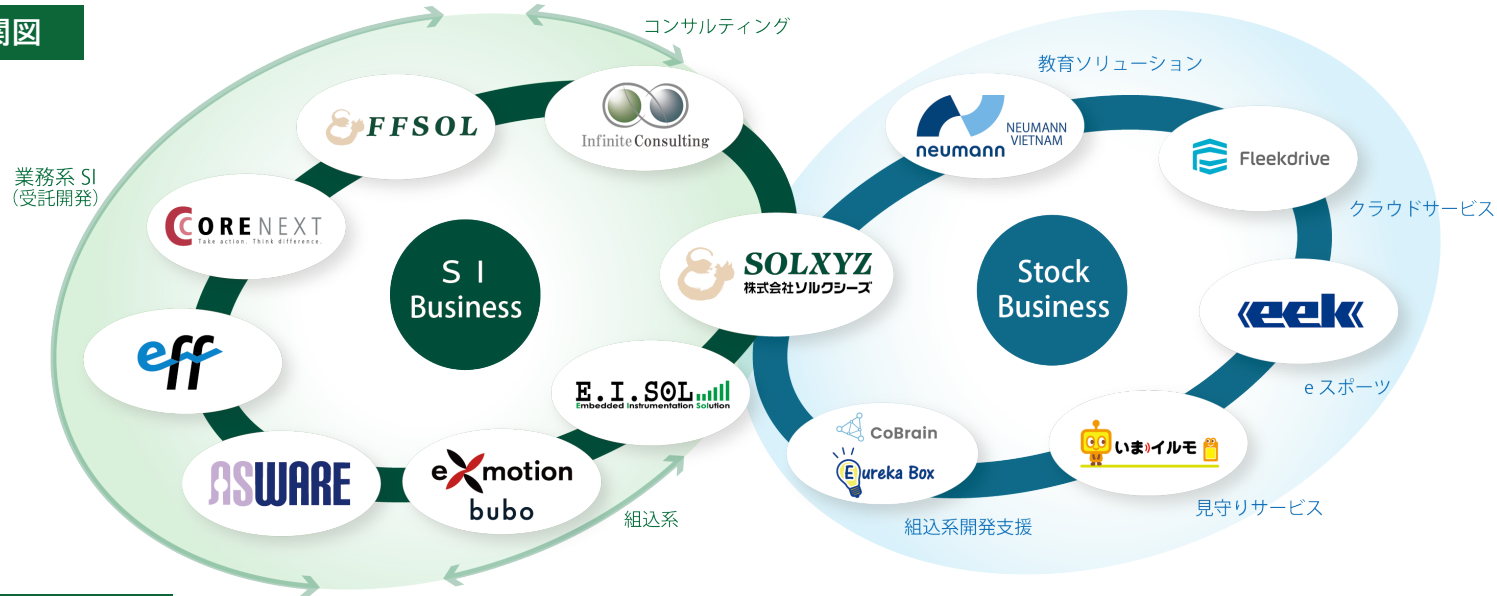
当社グループに子会社が多いのは、M&A だけで拡大してきたからではありません。独自の強みを持つ人材やグループと出会い、その挑戦を活かす場として会社を新設し、仲間として迎え入れてきた結果です。過去には吸収合併も経験しましたが、企業文化や制度の違いから人材の定着に課題が生まれました。その反省を踏まえ、現在は各社の独自性を尊重しながら、グループとして連携する形を重視しています。こうして、多様な専門性を持つグループが形成されてきました。



ソルクシーズのグループ会社

当社グループは、業種・業務別に専門特化した戦略を推進しています。お客様のシステム構築をワンストップでご支援が可能となっており、インフラ構築からシステム企画～設計～開発、更にクラウドを始めとする各種サービス・ソリューションの提供など、様々なご要望にお応えする体制が整っています。

グループの相関図



各社の事業内容・主な顧客

	会社名 / 拠点数	主な事業の内容	主な顧客
ソフトウェア開発	㈱ソルクシーズ / 2 拠点 (東京・福岡)	各業種に特化したITサービスとソリューションの提供	信販、クレジット、証券、銀行、情報・通信、メディア、製造、流通、官公庁
	㈱エフ・エフ・ソル / 1 拠点 (東京)	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	ネット銀行、メガバンク、地方銀行
	㈱コアネクスト / 1 拠点 (東京)	投資信託・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、開発ツールの販売・導入支援・技術支援・システム開発	投資信託、投資顧問
	㈱アスウェア / 1 拠点 (東京)	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	SI ベンダー、通信系企業
	㈱エフ / 1 拠点 (東京)	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	証券会社、メガバンク
コンサルティング	㈱インフィニットコンサルティング / 1 拠点 (東京)	システムの企画・提案に関するコンサルティングサービス、システムマネジメント支援	証券会社、電気メーカー、医療系企業
	㈱エクスマーシオン / 2 拠点 (東京・大阪)	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	自動車メーカー、医療機器メーカー等
	㈱ bubo / 1 拠点 (大阪) ※エクスマーシオンの子会社	ソフトウェアテスト請負・技術者派遣・コンサルティング	測定機器メーカー、車載機器メーカー

	会社名	主な事業の内容	主な顧客
ユニコーン	㈱イー・アイ・ソル / 2 拠点 (東京・大阪)	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	製造業全般、官公庁、研究開発機関
	㈱ノイマン / 6 拠点 (東京、仙台、山梨、大阪 2 拠点、福岡)	自動車教習所向け効果測定や学科教習システム、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	全国の自動車教習所等 (シェア 6 割以上)
	㈱Fleekdrive / 2 拠点 (東京・大阪)	企業向けオンラインストレージサービス、クラウド帳票サービス	全業種
	㈱eek / 1 拠点 (北海道)	e スポーツに特化したマッチングサイト運営・コンサルティング・エージェンシー業務	e スポーツ業界
	アセアン・ドライビングスクール・ネットワーク (同) / 1 拠点 (東京)	ノイマンの各種ソリューションをベトナムに展開するための支援	-
	NEUMANN VIETNAM Co., Ltd. / 1 拠点 (ベトナム)	ベトナムにおけるソリューションサービス	ベトナムの自動車教習所

ソルクシーズグループは、専門特化した技術と業務知識を基盤に、
SIビジネスとストックビジネスの両輪で持続的な成長を目指しています。
本章では、私たちがどのような強みを価値へとつなげ、
事業を通じて社会課題の解決と企業価値の向上を実現していくのか、
その考え方と成長戦略をご紹介します。

■ 価値創造ストーリー

TOP メッセージ

なぜ、ソルクシーズグループなのか

価値創造プロセス

ソルクシーズグループの事業

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

SI 事業本部長メッセージ

中期経営計画



MESSAGE

TOP メッセージ

なぜソルクシーズグループなのか

その答えは関わるすべての人に

「ソルクシーズグループを選んで良かった」と感じていただくこと

私たちはその実現だけを見つめています

代表取締役社長

秋山 博紀

TOP メッセージ

「ソルクシーズグループを選んで良かった」——関わるすべての人にそう感じていただくこと。その実現だけを見つめて、私たちは歩んでいます。何を大切に、どこへ向かおうとしているのか。経営理念に込めた思いから、人的投資、事業戦略、そして変化の時代への向き合い方まで、私の考えをお伝えします。

事業を展開する意義・使命と、経営理念「愛と夢のある企業」に込められた思い

「お客様の課題を解決する」こと。これが私たちの使命です。そのためには、社員一人ひとりが専門性を持つ「プロフェッショナル人財」の集団になることが重要だと考えています。「会社」が解決するという主語ではなく、「自分」が解決すると胸を張って言える、それぞれの「オンリーワン」を目指してほしいと思っています。

私たちが経営理念に掲げている「愛と夢のある企業」には、お客様に単なる「満足」を超えた「感動」を提供したいという思いが込められています。社員一人ひとりが「愛と夢」を持ち、それをお客様へも届けること——この姿勢こそが、「感動」を生み出す原動力です。私は、この好循環を絶やさぬよう力を尽くしたいと考えています。お客様の「頼んでよかった」「これからも頼みたい」という思いの好循環が続くことで、ソルクシーズグループが千年先も存続し続ける。それが私たちの理想です。

理念の浸透や組織文化の醸成

理念を根づかせるうえで、私が大切にしているのは「伝え続ける」ことです。ただし、ルールや標語を一方向的に押しつけるのではなく、「自ら実践し、それを対話のきっかけとし、継続的なコミュニケーションを通じて想いを理解してもらう」ことを基本姿勢としています。

社長室の扉は常に開け、事業部やグループ会社単位の社員慰安旅行に参加し、全社員との懇親の場も企画しています。社員との垣根をなくし、風通しのよい企業文化を醸成したいと考えているからです。オフィスのフリーアドレス化も、日常的なコミュニケーションが生まれやすい環境づくりの一環です。今後は、社員と会社の双方向の対話の一つとして、エンゲージメントサーベイの実施も検討しています。

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」という設立以来の思いです。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。

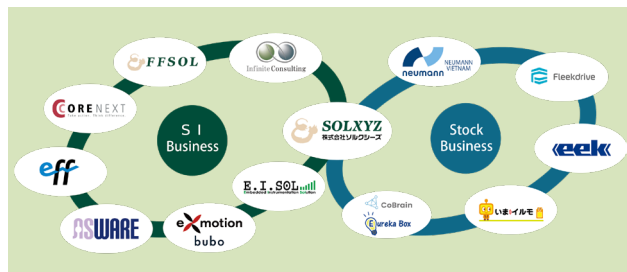
この動きを加速させるため、2026年度から「人事部」を新設しました。従来の採用中心の体制から、採用・育成・評価を一貫して担う体制へと移行します。採用して終わりではなく、一人ひとりがプロフェッショナルとして活躍し続けられるよう、人事体制の強化を着実に整えていきます。



TOP メッセージ

事業ポートフォリオの強化とグローバル展開、グループシナジーの創出

私たちは、グループ全体を2つの事業部隊として捉えています。一つは「現場に深く入り込み、お客様の課題と向き合うSI部隊」、もう一つは「SI部隊で得た知見やアイデアを形にするストック部隊」です。この2つの輪が信頼・ノウハウを共有しながら、それぞれ高品質なサービスを提供していく企業集団を目指しています。



財務面では、SI事業を基盤としつつ、利益率の高いストックビジネスの比率を高めていく方針です。クラウドサービス「Fleekdrive」はその先例であり、「地域活性化×eスポーツ」に挑むeekは、じっくりと時間をかけて育てていきたいと考えています。

グローバル展開においては、地域性に左右されないストック商品の展開が有効です。自動車教習所向けサービスを手がけるノイマンのベトナム進出はその好事例であり、成長余地の大きいASEAN+3市場を引き続き重点領域と位置付けています。

グループが拡大していく中で、各子会社の状況を的確に把握することがシナジー創出の鍵となります。これは自社内にとどまらず、お客様が直面している課題までを含めた把握を意味します。その上で、グループ間のマッチングの可能性を継続的に検討していきます。これらの取り組みを加速するため、M&Aについても一層強化していく方針です。

生成AIをはじめとするIT業界の変化への対応

「生成AIが主要業務を代替し、脅威となる」というご意見は多くいただきます。しかし開発現場の肌感としては、むしろ「生産性を高めるもの」として、大きな機会になりうると捉えています。

私たちが取り扱うシステムは大きく複雑です。要件定義やシステム設計のように人間が担うべき工程と、プログラミングのようにAIの処理速度が圧倒的に優位となる工程に分かれていくと考えています。重要なのは、この分業をいかに最適化するかです。そのため開発メンバーには、単なる「プログラマー」から「SE（システムエンジニア）」への成長を促し、生成AIを活用したAI開発標準の構築など、付加価値の高い領域への積極展開を進めていきます。



リスク管理への認識

特に注視しているリスクは3点です。

1点目は、プロジェクト管理リスクです。大規模なプロジェクトに問題が生じると利益へ直結します。これまでの経験を踏まえ、商談検討会やPA会と呼ばれる事前確認・振り返りの会議体を整備・運営しており、有効であると評価しています。今後も継続していく方針です。

2点目は、情報漏洩リスクです。機密情報を主に扱うビジネスであることから、リスク管理委員会等の活動を通じた社員一人ひとりの意識醸成と、ISMSに基づく定期テストの実施に取り組んでいます。昨今はサイバー攻撃の手口もますます巧妙化しており、今後も体制強化に努めていきます。

3点目は、人財に関するリスクです。私たちのビジネスは人がいなければ成り立ちません。人事部の新設による人事体制強化と、人材育成計画の促進を通じて、安定的な人財の確保・定着を図っていきます。

成長投資と株主還元のバランス

まず優先するのは、会社と社員への投資です。次いで事業拡大に向けた種まきとしての投資を行い、そこで収穫した果実を株主様へ還元する——というサイクルを基本的な考え方としています。もちろん、投資家の皆様の声にもしっかりと耳を傾けていきます。当社は個人投資家の比率が高く、ご要望の多かった株主優待を再開しました。事業をご理解いただいたうえで長く応援して下さる方々には、引き続き着実な還元をお届けしていきたいと考えています。

ステークホルダーの皆様へ

私たちは、変化を恐れず挑戦を続けながら、人と技術を磨き、事業を通じてお客様や社会の課題解決に貢献してまいります。そして、関わるすべての人に「ソルクシーズグループを選んでよかった」と感じていただける企業であり続けることが、私たちの目指す姿です。これからも、信頼に応える経営を積み重ね、中長期的な企業価値の向上に取り組んでまいります。

なぜ、ソルクシーズグループなのか

～「選んでよかった」を支える、6つの強み～

ソルクシーズグループは、設立以来「専門特化したプロフェッショナル集団」であることを追求してきました。関わるすべての人に「選んでよかった」と感じていただくため、6つの強みを未来の成長へとつなげていきます。

① 安定した業績と明確な成長軌道

2025年12月期は売上高173.6億円(+8.2%)、営業利益13.9億円(+51.7%)で過去最高を更新、全セグメント増収増益。中計では2028年度に売上220億円・経常利益率10.5%・ROE17.3%を掲げています。

Point 中期経営計画達成に向けた
着実な成長の進展

② 「専門店化」による非価格競争力

グループ各社が業種・業務別に特化した「専門店」の企業集団として独自のポジションを確立。大手顧客との長期取引が、深い業務知識と高い参入障壁を生んでいます。

Point 価格競争に巻き込まれない、
持続的な収益力

③ 「SI×ストック」両輪の安定性と成長性を兼ね備えた事業構造

主力のSI事業を基盤に、クラウドサービスや自動車教習所向けソリューションなどのストックビジネスを成長エンジンとして拡大。営業利益ベースで「SI:ストック=50:50」を目指すとともに、グループ13社の多様な事業構成が事業基盤の安定性を高めています。

Point 安定性と成長性を兼ね備えた
バランス型モデル

④ 5つの成長領域—FinTech・Cloud・IoT・AI・CASE

各成長領域で成果と受注を積み上げるなか、生成AIをはじめとする取り組みを強化。M&Aも活用し、中長期の成長機会の拡大を図っています。

Point 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

⑤ 資本コストを意識した経営と株主還元

ROE11.8%（2025年度）は、当社が推計する株主資本コスト（7.0～9.0%）を上回る水準となりました。「人的資本への投資→事業拡大投資→株主還元」のサイクルを通じて、成長投資による利益拡大に取り組んでまいります。株主優待制度も再開しました。

Point 資本効率の向上と着実な株主還元の両立

⑥ 「人」を最大の財産とする持続成長の土台

2026年1月に人事部を新設し採用・育成・評価を一貫体制へ。独自のリスキリング「SOLXYZ Academy」、生成AIコンテストなどでプロフェッショナル人財を育成。連結866名・平均勤続14.7年の安定基盤が事業継続性を支えます。

Point AX時代に勝ち残るための
「人的資本」への先行投資

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

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 727名
合計 866名

財務資本

純資産 74億円
自己資本比率 52.8%
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）

- 人**
 - 人財の積極的育成と戦略的獲得、定着の推進
 - 健康的かつ働きがいのある職場環境
- 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研鑽
- 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** 業種、業務別に専門特化した非価格競争力の強化
- II. 収益構造の变革** 安定した収益基盤の構築を目的にSIとストックの利益比率を50対50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

中期経営計画

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。



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



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（単体）

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）
（2028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、高い技術力を磨き、顧客の夢を実現する
- 株主・投資家**
持続的な企業価値の向上およびIR情報の発信
- ビジネスパートナー**
愛と夢のある企業として、選ばれる企業で在り続ける
- 地域社会**
持続可能な未来社会の実現を目指す

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

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

ソルクシーズグループの事業

ソルクシーズグループは、「専門店化」「収益構造の変革」「グローバル展開」という3つの成長戦略を基盤に、「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」の3セグメントを展開しています。各セグメントが相互にシナジーを発揮しながら、FinTech・Cloud・IoT・AI・CASEといった成長分野に経営資源を投下。インフラ構築から企画・開発、自社サービス提供までをワンストップで支援することでDXを牽引し、企業価値の持続的向上を目指します。

3つの成長戦略

専門店化

業種・業務別に専門特化し、価格競争に陥らない「オンリーワン」のポジションを確立。グループ各社が得意領域で深い業務知識と高度な技術力を発揮します。

収益構造の変革

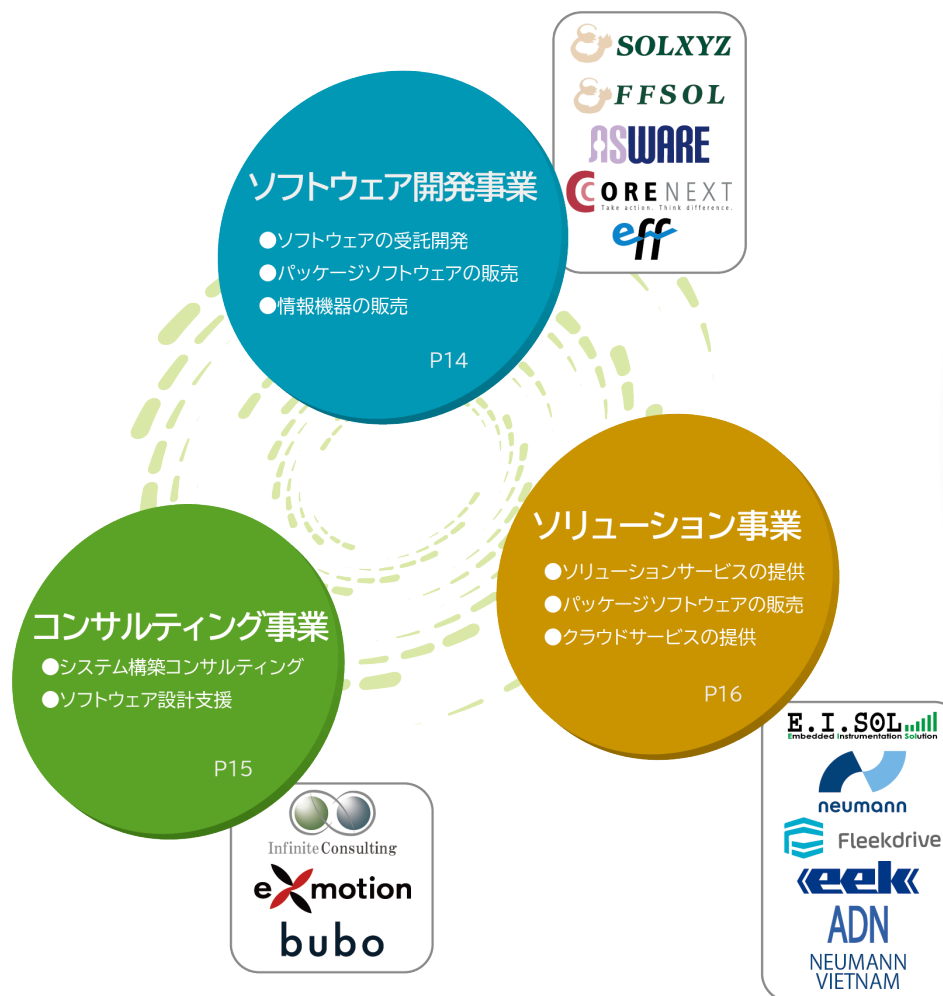
SIビジネスに加え、安定収益が見込めるストックビジネスを拡大。営業利益ベースで50:50の比率を目指し、経営基盤の安定性と収益性を両立します。

グローバル展開

ASEAN+3市場を重点エリアと位置付け、国内で培った専門特化型の製品・サービスを展開。成長著しい同市場の事業機会を着実に取り込みます。



3つの事業領域 / セグメント



提供価値、その先へ

多様なソリューションの提供を通じて、
お客様の課題解決、企業価値の向上、
そして持続可能な未来社会の実現へつなげる

ソフトウェア開発事業

専門特化と強固な顧客基盤を強みに、金融・産業分野のDX需要を着実に取り込みます。

事業概要

金融(クレジット・証券・銀行)や情報通信業界を中心に、システムを受託開発からインフラ構築、保守・運用アウトソーシングまでをワンストップで提供しています。長年にわたり蓄積してきた業務知識と開発実績を基盤に、お客様の基幹業務を支える高品質なシステム開発を担っています。

強み・競争優位性

専門特化した体制

ソルクシーズを中核に、エフ・エフ・ソル(銀行系)、コアネクスト(証券バイサイド)、アスウェア(ICTインフラ)、エフ(市場系システム)各社が専門領域に特化しています。

強固な顧客基盤

直接お取引させていただいている金融系のお客様をはじめ、大手ベンダー様などと長年の取引実績を有しています。

上流から運用までの一貫対応

業務理解に基づく提案から設計、開発、インフラ構築、保守まで幅広く対応可能です。

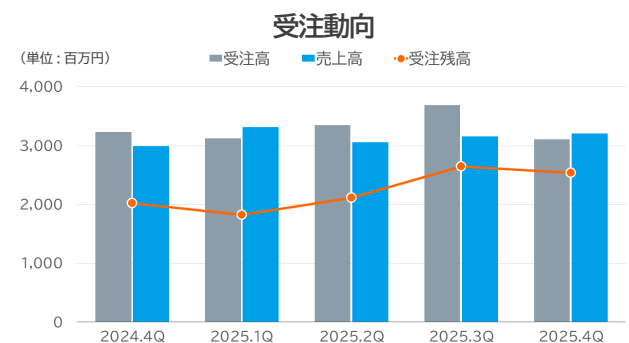
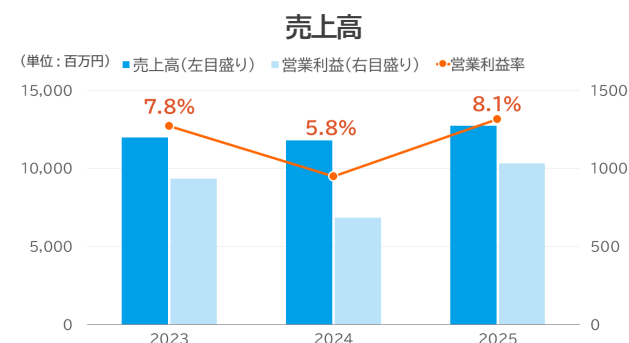
高い再現性を持つ収益基盤

長期・優良案件の積み上げにより、安定した売上と利益を確保しています。

2025年度の振り返り

クレジット分野を中心とした金融系案件が引き続き堅調に推移したほか、証券業向け、官公庁向け案件も伸長しました。2024年7月に子会社化したエフの通年寄与もあり、売上高は前期比8.2%増となりました。利益面では、案件採算の改善が進み、営業利益率は8.1%と高水準を確保しました。

2025年12月期 実績(前期比)



受注残高は高水準を維持しており、今後の安定成長を支える受注基盤が形成されています。

市場環境

金融業界を中心に、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が拡大しています。また、制度対応や高度化するセキュリティ要件への対応も求められており、業務知識と開発力を兼ね備えたパートナーへの需要は引き続き堅調です。

今後の注力テーマ

- 金融分野のDX需要
- 生成AI活用による生産性向上
- 上流工程・提案機能の強化
- 専門特化領域の深耕
- 非価格競争力の向上

グループ会社と役割

ソルクシーズ

金融・産業向け受託開発の中核

エフ・エフ・ソル

銀行系システム開発

コアネクスト

投信・投資顧問向け証券バイサイド開発

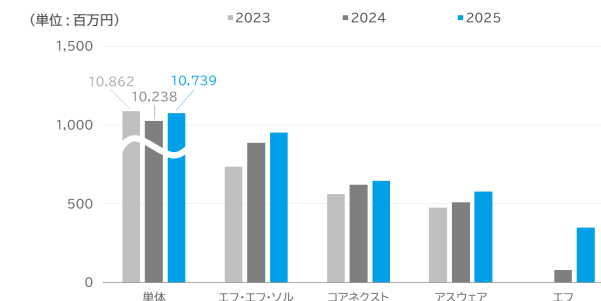
アスウェア

ICTインフラの企画・構築・保守

エフ

金融市場系フロントシステム開発

売上高(グループ)



コンサルティング事業

上流工程への深い関与と高い専門性を強みに、CASE・生成AI・品質向上といった高付加価値領域で成長を牽引しています。

■ 事業概要

IT全般統制、システム企画、プロジェクトマネジメント支援に加え、自動車や医療機器メーカー向けの組込みソフトウェア開発に関する実践的なコンサルティングを提供しています。顧客の課題を上流から捉えることで、高付加価値な案件創出とグループシナジーの起点を担っています。

■ 強み・競争優位性

最上流からの関与

システム企画・設計支援・PM支援など、開発の出発点から顧客課題に深く関与します。

実践型コンサルティング

助言にとどまらず、現場で使える手法やプロセス改善を具体的に実装まで支援します。

成長分野への高い専門性

CASE、SDV※、生成AI、品質保証など、高度化する開発現場で専門性を発揮します。

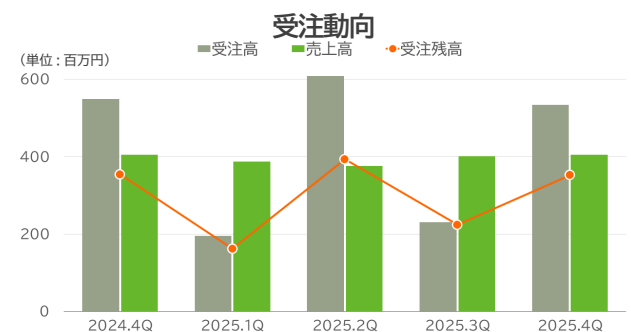
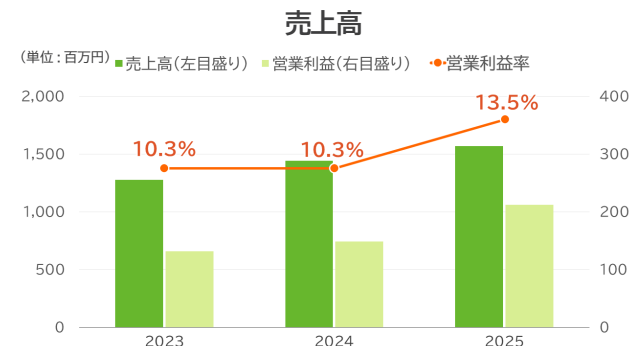
グループシナジー創出

上流工程で獲得した開発需要をソフトウェア開発事業へつなげ、優良案件創出に貢献します。

■ 2025年度の振り返り

2025年度は、主力のエクスマーションを中心に、自動車業界におけるCASE対応需要や製造業全般の設計支援需要を着実に取り込み、増収増益となりました。生成AIを活用した要件定義支援サービス「CoBrain」は、顧客の高い関心を背景に計画を上回る受注を獲得しました。加えて、オンライン学習ソリューションの継続率向上や、投資負担の平準化も進み、利益率は13.5%まで上昇しました。

■ 2025年12月期 実績(前期比)



受注残高は概ね前年並みを維持しており、継続案件に加え、生成AI関連や製造業向け設計支援など新たな需要の取り込みが進んでいます。

■ 市場環境

自動車業界ではSDV化や自動運転開発の進展により、ソフトウェア設計・品質保証への要求が一段と高まっています。生成AIの普及に伴い、要件定義や設計の高度化・効率化を支援するサービス需要も拡大しています。

■ 今後の注力テーマ

CASE・SDV 領域での設計支援拡大

ストックサービスの販路拡大

テスト・品質保証を含む一気通貫支援の強化

■ グループ会社と役割

インフィニットコンサルティング

IT戦略立案、システム企画、PM支援

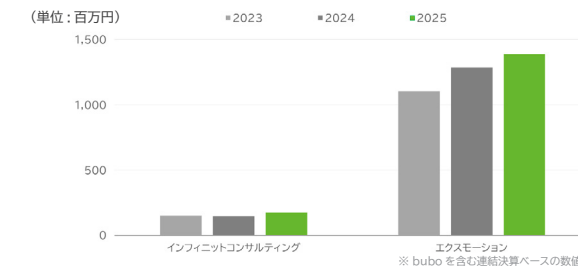
エクスマーション

組込みソフトウェア設計支援、実践型コンサル支援、生成AI支援

bubo

ソフトウェアテスト、品質管理、技術者派遣

売上高 (グループ)



※SDV(Software Defined Vehicle)とは、車購入後もソフトウェアをアップデートすることで、機能の追加や性能の向上が継続できる次世代のクルマを指します。

ソリューション事業

独自サービスの積み上げにより、ストックビジネスの拡大と収益性向上を実現。将来の利益成長を担う事業として成長を加速しています。

事業概要

IoTを活用した予知保全ソリューション、自動車教習所向けシステム、企業向けオンラインストレージ、eスポーツ関連事業など、独自のサービス・プロダクトを展開しています。月額課金や保守契約を基盤とするストックビジネスを中心に、安定収益の拡大を図っています。

強み・競争優位性

ストック型の収益モデル

SaaSや保守収入を基盤に、契約の積み上げによる継続的な売上成長と利益率向上が期待できる事業構造です。

非価格競争 オンリーワン 専門特化

ノイマンの自動車教習所向けサービスのように、特定市場で高シェアを確立し、強固な競争優位を築いています。

独自プロダクト群

Fleekdrive、Fleekform、MUSASI、N-LINE、予知保全システムなど、多様な自社サービスを保有しています。

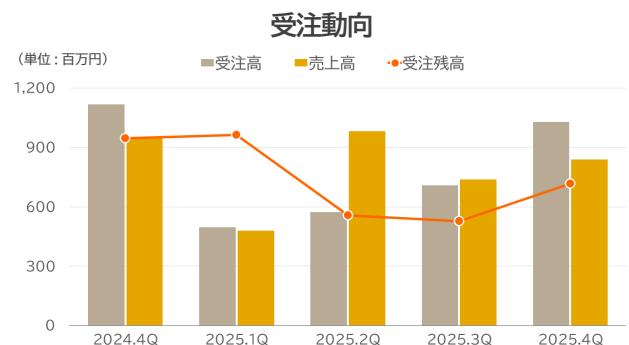
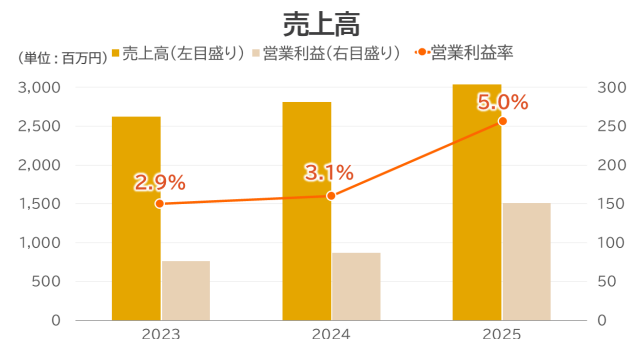
グローバル展開の可能性

国内で培ったノウハウを基盤に、ノイマンのベトナム展開など新たな成長機会の創出を進めています。

2025年度の振り返り

2025年度は、イー・アイ・ソル、ノイマン、Fleekdriveを中心に各社が堅調に推移し、増収増益となりました。イー・アイ・ソルでは防災関連に加え、航空・宇宙・防衛分野の案件拡大が業績を押し上げました。ノイマンでは教習所向けDXサービスのクロスセルが進展しました。Fleekdriveでは価格改定やサービス改善が収益性向上に寄与し、売上総利益ベースで黒字化を達成し、ストックビジネスの成長が着実に進んでいます。

2025年12月期 実績(前期比)



大型案件の終了に伴う受注残の入れ替わりはあるものの、航空・宇宙・防衛領域やクラウド分野での新規案件獲得が進み、事業の成長性は維持されています。

市場環境

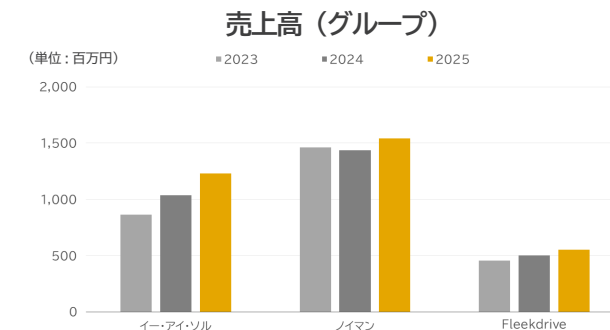
エッジコンピューティング分野では、航空・宇宙・防衛関連市場の拡大に加え、状態監視・予知保全システムなどの需要も堅調です。自動車教習所向け市場では、外国人教習生の増加に伴う多言語対応ニーズや高齢者需要の拡大を背景に、サービス高度化への需要が高まっています。ベトナム事業でも、若年層人口の増加を追い風に事業基盤の強化を進めます。クラウドサービス分野では、サービス性向上や販売パートナー拡充、価格改定の効果により収益改善が進んでおり、今後もさらなる収益性向上を目指します。

今後の注力テーマ

- ストックビジネスの売上収益安定化 航空・宇宙・防衛領域拡大
- Fleekdrive の黒字化定着と販売拡大
- ノイマンのクロスセル強化とグローバル展開

グループ会社と役割

- イー・アイ・ソル
組込・制御・計測、IoT、予知保全ソリューション
- ノイマン
自動車教習所向けDXサービス
- Fleekdrive
企業向けクラウドストレージ・帳票サービス
- eeek
eスポーツ関連サービス
- ADN/NEUMANN VIETNAM
自動車教習所関連ベトナム展開支援



SI 事業本部長メッセージ

「人と技術」で実現するサステナビリティ経営
～持続可能な事業成長を支える人財戦略～

■ サステナビリティ経営と人財育成

サステナビリティ経営を実現するには、現場で理念を具体的な手段に変える「人と技術」が最も重要です。人がいなければ事業は成り立たず、技術がなければ最適な解決策を提供できません。事業の持続可能性を考えたとき、最大のリスク要因は人財の確保と定着であると考えており、人事評価にサステナビリティの視点を組み込むことは、今後の重要な課題と位置付けています。現時点ではリーダー層の評価項目に「部下の育成」を組み込み、目標管理を通じて実践しています。優秀なリーダーとは、自らの成果だけでなく、部下の成長をいかに実現できるかが問われます。そうしたマネジメント姿勢が定着することで、サステナビリティ経営が会社全体へと波及していくと考えています。

■ 「居心地の良い環境」づくりへの取り組み

採用難や離職率の課題に対応するため、社員が長く安心して働く「居心地の良い環境」の構築を最優先としています。働きやすさの面では、社員が無理のないスケジュールで業務を進められる体制を整えているほか、OJT期間である1年間は担当者を配置し、着実に業務に慣れていけるよう支援しています。また、働きがいの面では、開発担当者が早期に顧客と直接対話できる環境を整備しています。顧客ニーズを直接把握し、それを実現する経験を通じて、社員は大きな達成感を得ることができます。こうした経験の積み重ねが、仕事へのやりがいや動機づけを高め、長期的な人財定着につながると考えています。

■ 求める人財と教育方針

会社は顧客理解など基礎教育を提供しますが、その先は個人の主体性と自己啓発の意欲に大きく左右されます。技術トレンドは急速に変わりますが、基本アーキテクチャなどの根本を理解していれば、新しい技術にも順応できます。そのため、応用力を発揮できるような基礎的素養の育成が重要と考えています。応用力や創造力は、

研修では養いにくく、現場での多様な経験や仕事外のコミュニケーションが重要です。個性を許容し、その人ならではの創造力が仕事に活かされることを期待していますので、そのような現場づくりに努め、社員一人ひとりの成長を応援しています。同時に、プロジェクトの厳しい局面でも心が折れない「胆力」も重要です。周囲と円滑にコミュニケーションを取り、粘り強く前向きな姿勢を持つ人財に集まっていたら嬉しく思います。

■ AI時代における事業戦略

AIの台頭は開発スキームを根本的に変える可能性があり、これは最大の懸念事項であると同時に、大きなチャンスでもあります。AIを「使う側」に立ち、自社サービスへの活用方法を探ることが、今後の強みにつながります。汎用的タスクはAIに代替されても、業種特化のコアな業務では専門的知識が不可欠です。AIに対する的確な指示と結果の検証には、業務を深く理解していることが前提条件です。こうした状況で、共同プロジェクトへの参加が重要なスキルアップの機会となっています。専門部署のパイロットプロジェクトや顧客との共同プロジェクトを「走りながら考える」スタイルで進め、大手ベンダーとの協業では、人財という資産と技術的知見が残る案件を優先しています。

社員稼働率100%の維持と外注比率を50%（最大70%）を目安に管理し、併せてツールや新技術導入による生産性向上で補う戦略も必要不可欠です。品質担保に向けて、一定規模以上の案件では「商談検討会」で提案内容と体制を検討し、リスク案件については定期的な「プロジェクト評価(PA)会」で進捗を確認し対策を講じます。

■ 品質と体制の強化

顧客ニーズの複雑化に対応するため、事業部横断の「混合部隊」により、適材適所で人財を配置するハイブリッド体制を推進しています。日頃からコミュニケーションを大切にし、顧客との対話を通じて技術開発の方向性を正しく導き、要件定義など上流工程から



取締役副社長
SI 事業本部長

長尾 義昭

運用まで一気通貫でサポートできる体制を構築しています。コンサルティングに近い形で顧客に深く関与し、提案力を強化することで他社との差別化を実現し、直接受注の継続につながっています。

■ ステークホルダーへのメッセージ

ビジネスパートナーは、私たちにとって「運命共同体」とも言える大切な存在です。社外パートナーとの関係構築は、事業の継続性において極めて重要と考えています。

ソルクシーズグループの事業は、省力化や時間短縮を通じて顧客企業のサステナビリティ経営支援そのものと言えます。例えば、キャッシュレスシステムをはじめとする金融インフラ開発は、社会の利便性向上に資する重要な取り組みであり、その意義を社員にも伝えていきます。今後も、ステーブルコインなど発展が見込まれる金融領域のノウハウを活かし、より便利で豊かな社会の実現に貢献してまいります。

お客様のサステナビリティ経営を支援するとともに、パートナー企業と運命共同体として共に成長し、持続的に発展する企業グループを目指してまいります。

中期経営計画

ソルクシーズグループは、中期経営計画に基づき、成長分野への投資、ストックビジネスの拡大、収益性の向上を進め、持続的な成長の実現に取り組んでいます。

概要

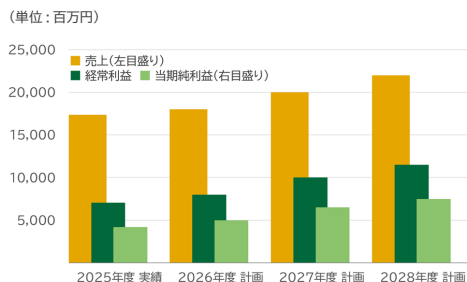
DX需要は中長期にわたり堅調な推移を見込んでいます。2025年12月期の実績として、売上高173.6億円(前年比+8.2%)、営業利益13.9億円(前年比+51.7%)と、売上・利益ともに過去最高を更新しました。全事業において増収増益を達成し、特にソリューション事業が想定以上に好調に推移しました。航空・宇宙・防衛領域の案件獲得が進み、エッジコンピューティング系における高度なセンサー技術を要する先進領域の受注が増加しています。今期は自社プロダクトへの開発投資等もあり利益率は横ばいとなる見込みですが、同事業を含むストックビジネスの拡大や収益性向上により、2027年12月期以降、利益率についても高い伸びを見込んでいます。

業績計画の上方修正を実施

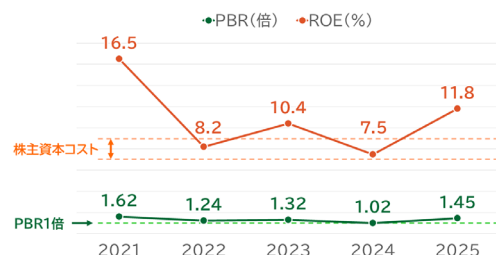
足もとの旺盛な需要を踏まえ、当社は期中に業績計画を一部上方修正しました。

売上高については、前期の成長率を上回る前提に見直しています。計画値は、2026年12月期180億円、2027年12月期200億円、2028年12月期220億円です。収益性については、Fleekdriveが2027年12月期に営業利益ベースで黒字化する見込みであることに加え、ソフトウェア開発事業の生産性向上や、生成AIを活用した要件定義支援サービス「CoBrain」などの新たなプロダクト開発を通じて、2027年12月期に経常利益率10%超を目指します。当社はROE(株主資本利益率)と株主資本コスト(推計7.0~9.0%)のスプレッド拡大を重要な経営課題と位置付けています。今後は、収益性の向上、ストックビジネスの拡大、M&Aや業務提携による事業規模の拡大を通じて、ROEの継続的な向上を図ります。あわせて、適切な資本配分と安定した株主還元により、企業価値および株価評価の向上に取り組んでまいります。

中期経営計画



現状分析 (PBRとROEの推移)



主な成長要因

「4つの基本方針」と「3つの更なる注力方針」を推進し、中期経営計画の達成を目指します。

4つの基本方針

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、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

3つの更なる注力方針

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)
Fleekdriveを筆頭に自社プロダクトの開発を推進、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的業容拡大を積極的に検討

金融分野のDX需要

クレジットを含む金融分野のDX需要は、中長期にわたり堅調な推移を見込んでいます。引き続き長期・優良案件の確保と着実な遂行に努めます。

航空・宇宙・防衛領域の拡大


昨今の航空・宇宙・防衛分野の予算増を背景に、ソリューション事業が好調に推移しています。イー・アイ・ソルが米国のNI(National Instruments)社のゴールドアライアンスパートナーに認定され、高度なセンサー技術を要する先進領域での案件獲得が進んでいます。

自動車関連事業(CASE対応)

「CASE」(Connected, Autonomous, Shared & Services, Electric)の上流開発現場において、エクスマーションが組込系コンサルティングを通じて活躍しています。自動運転の開発需要は引き続き旺盛であり、今後も成長が見込まれます。

ストックビジネスの拡大

ストックビジネスは、Fleekdriveをはじめ、IoTソリューション、自動車教習所向けシステム、生成AI関連サービスなど、複数の事業領域でストックビジネスの成長を実現しています。売上規模の面では着実に積み上がり続けており、営業利益ベースでSIビジネスとストックビジネスの50:50の比率を目指しています。また、これらのストックビジネスの成長に伴い、必要な人財の確保・育成も進めており、組織体制の強化を図っています。経営の安定性を高め、持続的な成長を実現するために、引き続きストックビジネスの拡大に注力してまいります。



持続的な企業価値の創造を支えているのは、
人財、技術、そして多様なステークホルダーとの信頼関係です。
本章では、ソルクシーズグループの成長基盤である
人的資本、知的資本、サステナビリティへの取り組みを通じて、
価値創造を支える源泉をお伝えします。

■価値の源泉

ソルクシーズグループのサステナビリティ

ソルクシーズグループのマテリアリティ

経営企画室長メッセージ

事業を支える人財

人財の強化に向けた教育体制

事業を支える技術

事業を支えるステークホルダー / 環境

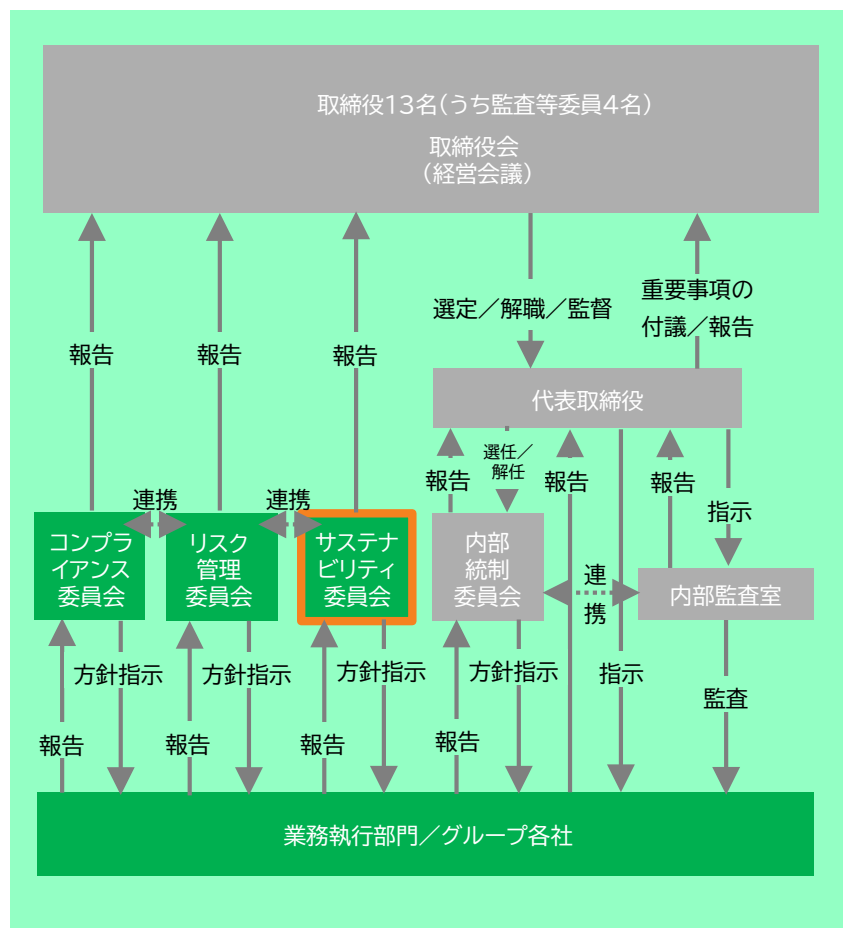
ソルクシーズグループのサステナビリティ

当社グループでは、サステナビリティを巡る課題を経営の課題と捉え、サステナビリティ経営を推進しております。そして、5つの注力分野を中心とした技術を駆使してDXビジネスを推進し、事業を通じて持続可能な社会の実現に寄与することを目指しています。

サステナビリティ基本方針

当社の経営理念である「愛と夢のある企業」の考え方にに基づき、持続可能な社会の実現と事業を両立させるために、利益追求だけではない社会性・経済性・環境性を重視したサステナビリティ経営を推進する。

ガバナンス体制



活動状況

気候変動課題を含むサステナビリティの観点から踏まえた経営を推進するため、2024年2月に代表取締役社長を委員長とする「サステナビリティ委員会」を設置しました。

■ 活動目的

サステナビリティ経営の推進に関する基本的事項を定め、これを適切に運用することにより、持続的な成長・企業価値向上を実現することを目的としています。

■ 会議の実施

- ・サステナビリティ推進会議の開催(原則として年1回)
- ・サステナビリティ委員会事務局会議を実施(原則として年1回)

■ 組織体制

当委員長を当社の代表取締役社長が務め、サステナビリティ経営推進の計画を作成、実施します。また、委員長は当委員会で審議した結果を取締役会へ上程・報告します。

当委員は、主に当社の各部門ならびに当社グループ会社の執行責任者とし、原則としてリスク管理委員会のリスク管理委員が兼任するものとしています。委員会及び推進会議の開催は、原則として年1回としていますが、必要に応じて委員長が招集し、開催します。

■ 審議内容

委員会及び推進会議、事務局会議の具体的な審議・検討内容は下記となります。

- (1) サステナビリティ経営の推進に係わる基本方針の立案及び推進計画の審議・検討
- (2) サステナビリティ経営に関する規程の制定・改廃等に関する取締役会への付議
- (3) サステナビリティ経営におけるマテリアリティ(重要課題)を特定し、リスクと機会の洗い出し及び抽出・整理
- (4) サステナビリティ推進会議の開催及び運営
- (5) 上記業務に付随する業務の遂行

ソルクシーズグループのマテリアリティ

当社グループは、中長期的な企業価値向上と持続可能な社会の実現を両立させるために、企業の財務的要素と環境・社会の相互影響への考慮に基づき、社会的要請や外部フレームワークに沿ったプロセスを経て、以下のとおりマテリアリティを特定しております。

社会情勢の変化や事業ポートフォリオの変革に合わせ、定期的に見直し・更新（アップデート）を行うことで、実効性の高い経営を追求します。

特定プロセス

Step 1：社会課題の整理・抽出

- 国際的ガイドライン等を参考にロングリストを作成
- 類似項目の統合や事業と関連性の少ない項目を整理し、課題の絞り込みを実施

Step 2：優先順位付け

- 経営理念、経営の基本方針、行動基準、サステナビリティ基本方針等を踏まえ、幅広く社内外のステークホルダーへのアンケート・インタビュー・デスクトップ調査を実施
- 各課題のリスク及び機会の両面で、包括的に評価を実施
- 優先順位をつけ、課題の絞り込みを実施
- 経営者へ個別インタビューを行い、最終的に4テーマに分類、8課題へ絞り込みを実施

Step 3：マテリアリティの特定

- ステークホルダーの関心・影響と、当社グループにとっての重要性を整理
- サステナビリティ委員会の審議を経て、当社取締役会にてサステナビリティ基本方針及びマテリアリティを特定し、全社的な取り組みや推進の方向性について審議、承認

Step 4：レビュー・見直し

- 内部・外部環境の変化を常に把握し、年1回レビュー・討議を実施。必要に応じてStep1～3を経て見直しを実施

ソルクシーズグループのマテリアリティ

概念図



4テーマと8つのマテリアリティ	関連する取り組み / 活動	関連する資本等
<p>人</p> <ul style="list-style-type: none"> • 人財の積極的育成と戦略的獲得、定着の推進 • 健康的かつ働きがいのある職場環境 	<ul style="list-style-type: none"> • 2026年1月に人事部を新設 • 社員エンゲージメントサーベイを検討中 	人的資本：P23
<p>技術</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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研鑽 	<ul style="list-style-type: none"> • 社内向けAIシステムの実証実験後、生成AIサービス「SOLAI (ソライ)」2026年4月提供開始 • 生成AIコンテスト開催(2023年～、年1回) • 独自リスキリングシステム 	知的資本：P25～
<p>社会・環境</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 	<ul style="list-style-type: none"> • 協力会社：月平均520名強稼働 • 株主・投資家との対話(機関投資家向け説明会、個人投資家向け説明会) • 温室効果ガス排出量算定(Scope1+2) 	社会関係資本：P22 自然資本：P26
<p>マネジメント</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 	<ul style="list-style-type: none"> • コーポレートガバナンスおよびコンプライアンスの遵守 • リスク管理 	コーポレートガバナンス：P27～ リスク管理：P33

※「人財」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(人財)」の考えを表現しています

経営企画室長メッセージ

経営企画室の主要なミッションは「持続的な企業価値の向上」と「成長基盤の強化」の2点

2028年度に向けた中期計画の4つの基本方針を着実に実行しながら、事業部との連携体制を強化し、売上高220億円、経常利益率10.5%・ROE 17.3%という目標に向けて推進してまいります。また、社内外のハブ的役割も重要と考え、IR活動の充実と統合報告書を通じた経営の透明性向上により、全てのステークホルダーの皆さまとの信頼関係をさらに深めていく所存です。

持続的な企業価値の向上

■ 経営理念の実現

経営理念は当社の原点であり、永続に続くものです。経営理念を実現し続けることが持続的な企業価値の向上に繋がると考え、中期計画の数値目標の達成に向け、以下4つの基本方針のもと、成長投資の実行を主導します。

■ 中期経営計画の基本方針および進捗

経営基盤の強化

既存事業の強化に加え、「FinTech」「Cloud」「IoT」「AI」「CASE」の5つの成長分野に経営資源を集中投下します。これらの分野の技術力・専門知識の深化が、非価格競争力の源泉となります。そして、グループとしての事業シナジーを十分に検討し、M&Aを含め戦略的な投資を継続します。

SIビジネスの競争力強化

SIビジネスにおいて、価格競争に陥らないために高い技術力と業界・業種・業務・スキルに専門特化した技術者を育成します。今後も専門店化による高い技術力を磨いていきます。

ストックビジネスの強化・拡大

当社グループのビジネスモデルは、SIビジネスとストックビジネスの両輪となっており、営業利益ベースで50:50にしています。設立当初からのSIビジネスに対し、ストックビジネスは2011年にFleekdriveの前身となるサービスから始まり、現在はクラウド・IoTのサービスが主ですが、新サービスの立ち上げや、専門性や特長のある会社のM&Aも検討し、今後さらに事業を拡大していきます。

海外マーケットの開拓

現在は、ノイマンの自動車教習所向けソリューションのベトナム展開が主ですが、引き続き海外マーケットの開拓に取り組めます。

■ 主要リスクと対応方針

人財不足リスク

中途採用は厳しい状況が続く一方、新卒採用では早期活動により2025年度連結51名(単体37名)を採用しました。新設した人事部を軸に採用・育成・定着の戦略的な取り組みを推進します。

顧客集中リスク

2025年度の直接・間接取引顧客間のシェアは4:6でした。今後は、強固な顧客基盤の信頼関係を維持しつつ、直接取引等収益性の高い案件・新規顧客開拓を強化します。

技術人財の定着・継承リスク

人財および最先端技術の蓄積・共有が課題です。高度技術人財の育成と事業部とのシナジーを人事部とも連携し、推進します。

生成AI・技術変革リスク

生成AIは脅威ではなくソフトウェア開発においては、生産性・品質向上としてのビジネスチャンスの側面もあると考えています。AIを「道具」として積極的な活用を推進します。当社グループは、社内向けの独自施策として「生成AIコンテスト」を2023年度より実施(2025年度は最大賞金100万円)しており、技術者の研鑽意欲を高めようと展開しています。

■ IR・株主との対話

2025年度の取り組みは下記となります。

年間情報発信件数

98件

(IR・PR 合計)
前年対比+12件

投資家向け説明会開催数

6回

・機関投資家向け：4回
・個人投資家向け：2回



取締役
経営企画室長 兼
事業戦略室長

市川 恒和

個人投資家向けには、説明会以外に投資家向け情報誌、ラジオ、証券系IRセミナー等も実施しました。一方で、海外投資家については、認知度向上が課題です。

本統合報告書の発行もIR強化施策の一貫ですが、2026年度は下記も推進中です。

機関投資家

- ・年2回以上の投資家向け説明会、1on1面談を強化
- ・中小型株を扱う国内機関投資家・アナリストへの新規開拓

個人投資家

- ・個人投資家向け説明会を定期開催
- ・個人投資家が集まるコンタクトポイントへの露出強化
- ・英文IR体制の拡充等の取り組みも検討中

引き続き、投資家との対話および長期的な信頼関係の構築を目指します。

事業を支える人財

当社グループでは、社員一人ひとりが財産であり、企業の成長を支える価値創造の源泉だと考えています。2026年度は4テーマ8マテリアリティのうち「人」のテーマを最重要の経営課題として位置付けました。引き続き、代表取締役社長が委員長を務めるサステナビリティ委員会を中心に、全社横断の施策を推進し、成長基盤の強化に注力します。

成長基盤の強化

■ テーマ:人のマテリアリティ

人

- 人財の積極的育成と戦略的獲得、定着の推進
- 健康的かつ働きがいのある職場環境

人的資本経営の強化および社員エンゲージメントの向上を目的に、適正な労働環境の整備、優秀な人財の獲得、社員の能力開発、キャリア形成支援、および公正かつ透明性の高い人事評価制度の構築・運用をはじめとする社内体制の構築、教育・研修プログラムの拡充に着手しています。引き続き、経営理念、経営の基本方針、行動指針に沿った投資を継続し、社員一人ひとりが能力を最大限に発揮できる環境づくりを実現することで、企業価値の持続的向上を目指してまいります。

■ 人的資本経営に関する2つの方針

人材育成方針

- ・新卒や中途(未経験者を含む)を中心とした採用活動による幅広い人財確保と適切な教育機会の提供
- ・継続的なベースアップや適切な評価制度運用による社員のモチベーションアップ
- ・キャリアパス制度の適切な運用と、それに伴う社員への学びの機会創出及び支援
- ・高度な技術を保有するスペシャリストの育成を後押しするチャレンジ制度

社内環境整備方針

- ・ダイバーシティ&インクルージョン推進を目的とした職場環境の整備及び改善
- ・社内ベンチャー制度などのチャレンジ機会の創出
- ・テレワークや副業など柔軟な働き方の提供による離職防止
- ・社内コミュニケーションの活性化など、社員の心身への影響を鑑みた各種施策による健康経営の推進

■ 人的資本経営の強化

人事部の新設

経営環境の変化を踏まえ、経営戦略の推進と連動した人的資本経営の強化および社員エンゲージメント向上を目的として、2026年1月に管理本部傘下に人事部を新設しました。

人事機能を集約・強化し、社員一人ひとりが能力を最大限に発揮できる環境づくりを実現してまいります。

■ 働きやすい環境づくりとキャリア支援

社員のキャリアパス構築にあたっては、現在のポジションや業務内容の適性について上司がすり合わせを重ね、目標を設定する仕組みを運用しています。社員それぞれの適性や目標に合わせたスキルアップを支援しています。また、高度な技術を持つスペシャリストの育成を後押しする新たな「チャレンジ制度」も検討しています。

柔軟な働き方を支える制度として、テレワークや副業を導入しているほか、社内ベンチャー制度によるチャレンジ機会の創出も取り組んでいます。また、社内コミュニケーションの活性化や健康経営を推進しており、その一環として社員の家族も参加できるクルーズイベントを実施するなど、社員の定着率向上にも努めています。



(写真) クルーズイベントの船と秋山社長

■ 指標及び目標

人材育成方針、社内環境整備方針の通り、IT・イノベーション人財の育成及び多様な人財が実力を発揮できる環境の整備に向けて、次の指標を用いています。なお、当該指標に関する実績は、当社のもとなります。当社グループ全体としての具体的な目標は現時点では設定しておりませんが、今後検討してまいります。

(定量的な目標と2026年3月実績と2027年3月末の目標)

- ・女性管理職比率: 実績 7.4% / 目標 10%以上
- ・女性社員の割合: 実績 19.6% / 目標 20%
- ・男女間賃金格差: 実績 82.2% / 目標 85%
- ・男性の育児休業取得率: 実績 50.0%



(写真) 当社オフィス



(写真) クルーズイベントにて



人財の強化に向けた教育体制

内定者研修から始まり、入社後の技術研修、最長 6 ヶ月の OJT など、文系・未経験者でも確実に戦力化できる中長期のプログラムを整備しています。独自の教育プラットフォームである自律学習サイト「SOLXYZ Academy」では、通算 1,600 を超えるコンテンツの中から IT トレンドや現場のニーズに即したプログラム（生成 AI、AWS など）を自分のペースで学習・リスキリングできます。

また、10 社以上の外部教育機関と提携し、DX 人財の育成やリスキリングを推進しています。そして、リーダー、マネージャー、部長向けの階層別育成やコンプライアンス研修も実施しています。

人財施策・人財育成プログラム

教育訓練体系図



1年以上の充実した初期教育

<p>内定者研修 入社6か月前～</p> <ul style="list-style-type: none"> 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) 	<p>入社時研修 入社～3か月</p> <ul style="list-style-type: none"> スキルアップ技術研修 グループワーク研修 マナー研修 	<p>OJT 教育 配属後～6か月間</p> <p>配属先にて先輩社員によるマンツーマン指導</p>
--	---	---

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：424 名
受講数：29,475 (2020 年 4 月開講以降、2026 年 2 月現在)

受講コース (一部抜粋)

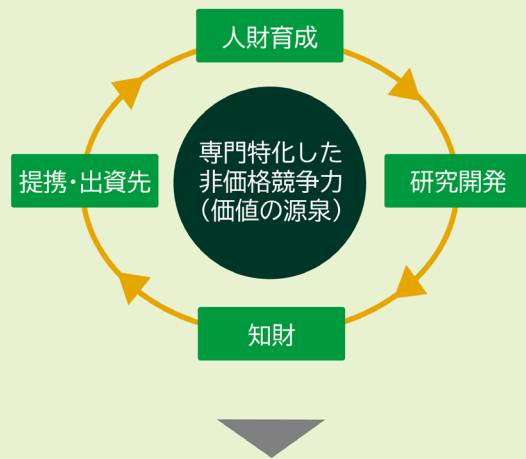
・コーディングエージェント利用方法	・ブロックチェーン
・生成 AI	・ Amazon Web Service
・ Snowflake	・ Angular
・ Dify	・ Linux 基礎
・ 開発ツール・ユーティリティ	・ モバイルアプリ開発
・ C# / .NET Core	

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、多岐にわたる人財施策・育成プログラムを実施し、DX 人財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、約1,600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 トレンド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。

事業を支える技術

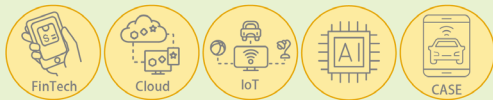
少子高齢化に伴う人手不足、企業のDX推進の遅れ、生成AIの急速な普及など、日本の社会と産業界は複合的な課題に直面しています。当社は「愛と夢のある企業」として、お客様の課題解決に取り組むため、「人財育成」「研究開発」「知財」「提携・出資先」からなる知的資本を循環させることで、価値創出を通じて持続的な成長サイクルを追求しています。今後も、専門特化した技術力を継続的に強化し、社会課題の解決に貢献してまいります。

知的資本の循環と価値創出による成長



技術の事業展開

5つの注力分野



好循環の構築



SI×ストックの両輪で、社会課題の解決に貢献

知的資本の循環と価値創出による成長

当社グループは「技術」をマテリアリティのテーマのひとつに定め、「新技術開発やイノベーション、DXの推進」と「専門特化した技術の研鑽」を重要課題として取り組んでいます。

こうした課題認識のもと、当社グループが考える技術力とは、単に資格や製品を保有することではなく、「人財育成」「研究開発」「知財」「提携・出資先」を有機的に機能させ、業種・業務別に専門特化した非価格競争力を磨くことだと考えています。これにより、社会課題の解決に応え続けられる技術資産を築いています。

人財育成(人的資本)

独自のリスキリングシステム「SOLXYZ Academy」を軸とした内製の人財育成カリキュラムを用いて、中途採用に過度に頼ることなく、自社で人財を育てる体制を強みとしています。また、高度資格保有者の育成も継続します。

研究開発(知的資本)

社長直轄のR&D組織として「事業戦略室」を設置しており、特定事業部に縛られない全社横断の活動を可能にしています。同室は18名で構成され、最新技術の評価・検証、それらを活用したシステム開発、顧客案件の提案・サポート、人財育成(中途採用者教育やインターンを含む)、「SOLXYZ Academy」の運営、生成AIコンテンツの開発など、幅広い活動を行っています。

知財(知的資本)

業種・業務に専門特化した技術力・開発力に基づく自社製品の展開に加え、特許取得を通じて、知的資本の裾野を広げています。

提携・出資先(社会関係資本)

技術連携を通じて、協業によるシナジーの創出を目指しています。

技術の事業展開

蓄積した技術資産を活かし、「FinTech」「Cloud」「IoT」「AI」「CASE」の5つの注力分野に経営資源を集中投下するとともに、SIビジネスとストックビジネスの両輪でこれらを展開します。技術力を磨くことにより、継続的な価値を生み出す好循環を継続します(P12: 価値創造プロセス)。

5つの注力分野

FinTech: 設立時より培った金融業務における深い業務知識を活かし、金融サービスの利便性と信頼性の向上を通じて、社会インフラの安定と効率化に貢献します。

Cloud: お客様のDX推進・クラウド移行・業務基盤構築を支援し、意思決定の迅速化と業務効率化によるビジネス競争力の強化に貢献します。

IoT: IoT技術の活用により、安心・安全な社会環境の構築に貢献します。近年では航空・宇宙・防衛の戦略領域の需要が拡大しており、取り組みを強化しています。

AI: AI技術の継続的な検証・実装により、業務自動化・高度化を推進します。人手不足の解消と生産性向上を実現し、人がより創造的な仕事に集中できる社会環境の構築に貢献します。

CASE: ソフトウェアを基軸にモビリティ内外をつなぐSDV化に携わり、自動運転及び電動化の開発に貢献します。

好循環の構築

SIビジネス: 専門特化した技術力で顧客課題を個別解決し、高度技術人財・R&D組織が提案の品質を担保します。

ストックビジネス: SIで蓄積した現場知見が自社プロダクトの新規開発・改良に活かされ、その知見がSIに還元される相互強化サイクルを形成します。

事業を支える技術

当社は、2025年7月に経済産業省が定める「DX認定事業者」の再認定を受けました(有効期間2年間)。引き続きお客様のDX支援を推進してまいります。DX認定制度とは、「情報処理の促進に関する法律」に基づき「デジタルガバナンス・コード」の基本的事項に対応する企業を国が認定する制度です。

事業展開が生み出す価値

～5つの注力分野の価値創造の進捗～

FinTech事業への取り組み推進

これまで培った金融業務のノウハウ・経験を活かし、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、ならびに国内の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に参画しています。

クラウドサービスの強化

Fleekdriveが提供するオンラインストレージサービス「Fleekdrive」では、顧客ニーズへのきめ細かな対応によるサービス改善を継続しています。具体的には、外部Webアプリケーションにリアルタイムな通知を可能にする「Webhook」機能や、重要なポイントを簡単に生成し、膨大なファイルから情報を抽出する際の時間や手間を軽減することが可能な「生成AI要約」機能などをリリースしました。今後も企業における情報共有の利便性および業務効率の向上に取り組めます。

IoT活用によるソリューション創出

イー・アイ・ソルは、計測機器の世界的企業であるNational Instruments社(Emerson)の「ゴールドパートナー」として、APAC地域部門で「Outstanding Contribution Award」を2年連続で受賞し、高度な技術力と実績が評価されました。2025年11月には、(株)日清製粉グループ本社と共同で、サーモグラフィ画像を用いて食品容器のヒートシール(蓋の密封)を検査する装置の特許を取得しています。

生成AIを活用したサービス拡充の推進

事業戦略室(社長直轄R&D組織)にて当社全社員が生成AIを利用できる環境を構築し、事業部・営業・管理部など様々な業務シーンで実践を重ね、改善を続けてきました。

この実証経験を基に、生成AIサービス「SOLAI」を2026年4月より、新たにお客様向けの製品として販売を開始しました。SOLAIは、生成AIチャットと社内知識活用(RAG)を軸に、安全でスマートなDX推進を実現します。

エクスマーシオンのソフトウェア開発上流工程のコンサルティングノウハウと生成AIを組み合わせた生成AI支援サービス「CoBrain」は、要件定義作成の時間を劇的に短縮し、手法やノウハウなどといった専門知識が必要な利用者をサポートします。

今後も生成AIを活用したサービス拡充を推進するとともに、社内コンテストの開催などを通じて社員の技術力向上にも取り組んでいきます。

CASE領域のソフトウェア設計支援体制を拡大

SDV(ソフトウェア定義型自動車)化の進展により、自動車業界におけるソフトウェア設計の重要性は急速に高まり、開発上流工程を担える専門人材・支援体制へのニーズが拡大しています。

エクスマーシオンを中心に自動車業界への支援体制を拡大し、自動車業界以外の製造業全般からの需要にも対応することで、安全・安心なモビリティ社会の実現と製造業のソフトウェア開発力強化に貢献しています。

グローバル展開へ

国内で培った当社グループの技術を、今後成長が見込まれるASEAN+3市場への展開を推進中です。

日本でのノウハウを蓄積した自動車教習所向けソリューションを、ベトナムの教習所向けにローカライズし、販売しています。今後、ベトナム全土へ横展開を図ります。

事業を支えるステークホルダー／環境

関わるすべての人と連携し、社会的価値の創出を目指します。

■ステークホルダーとの関係

お客様やビジネスパートナー・サプライチェーン、地域社会との関係は単なる取引関係ではなく、社会関係資本と捉え、社会的価値を創出するパートナーとして考えています。

強固な顧客基盤／ビジネスパートナーとの協創

お客様の課題解決に貢献することで、多くの企業と長年にわたる信頼関係を築いてきました。これは当社グループだけでなく、ビジネスパートナー・サプライチェーンとの緊密な連携による成果です。今後もこのネットワークをさらに拡大・強化していきます。

地域社会とのネットワーク

介護人材不足など社会課題の解決に向け、当社は産学官連携でオープンイノベーションを推進する「北九州超スマートケアコンソーシアム」に参画しました。当社の見守り支援システムやデジタル技術を活用して持続可能な未来型介護の実現に貢献します。また同システムを活用した災害復旧・復興支援など、引き続き地域社会の課題解決に取り組んでまいります。

eスポーツによる地方創生

eekは北海道苫小牧市と共催で同市初の公式eスポーツイベントを開催し、人気プロゲーマーを招いて若者の交流促進と地域活性化に貢献しました。今後もeスポーツを通じた地域活性化と自治体や企業の課題解決を支援してまいります。

■環境への取り組み

当社では、環境方針を策定し、環境マネジメントシステムの構築・運用を行っています。気候変動対応では、温室効果ガス排出量を算定・開示しており、2025年度は197t-CO₂(Scope1+2)でした。現時点では重要度が低いと判断し、戦略及び削減目標を定めていません。今後も現状把握を推進し、取り組み目標の設定などを検討してまいります。

持続的な成長と中長期的な企業価値向上の実現に向け、
当社は経営の健全性・透明性・実効性の向上を重視しています。
本章では、取締役会を中心としたガバナンス体制、監督機能、
リスク管理、コンプライアンスへの取り組みについてご説明します。

■コーポレートガバナンス

基本方針 / 役割と機能分担の明確化

主要な機関と役割 / 取締役会実効性評価

役員報酬 / サクセッションプラン / KPI

役員一覧

役員構成の考え方 / 役員構成

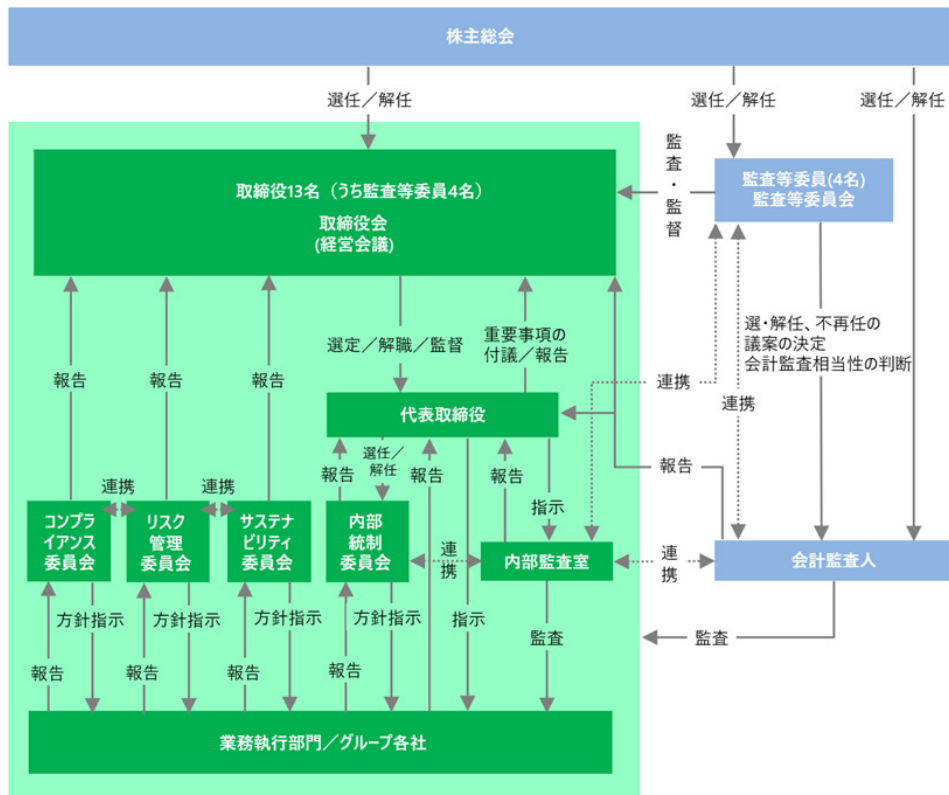
リスク管理 / コンプライアンス

コーポレートガバナンス（基本方針 / 役割と機能分担の明確化）

※コーポレート・ガバナンスに関する記載は、2026年6月10日提出の「コーポレート・ガバナンス報告書」に基づいています

■コーポレートガバナンスの基本方針

当社は、企業価値の持続的向上に向け、コーポレート・ガバナンスの充実を重要課題と位置付け、経営の効率性・健全性の確保と適時適切な情報開示に努めています。2016年3月に監査等委員会設置会社へ移行し、当社の規模・業務内容に適した体制のもと、取締役会の監督機能強化を図っています。独立社外取締役が過半数を占める監査等委員会の設置により、客観的かつ中立的な立場から経営監視機能を確保しています。



■コーポレートガバナンス体制

項目	内容
機関設計	監査等委員会設置会社
取締役会	取締役 13 名（業務執行取締役 7 名／監査等委員でない社外取締役 2 名／監査等委員である取締役 4 名〔うち社外 3 名〕）／議長：社長／原則月 1 回開催
監査等委員会	4 名（社内取締役 1 名／社外取締役 3 名）／常勤委員なし／原則月 1 回開催
社外取締役	5 名／全員を独立役員に指定
会計監査人	監査法人 A&A パートナース
内部監査	社長直轄の独立組織として内部監査室を設置

■役割と機能分担

機関	主な役割（要旨）
株主総会	取締役・会計監査人の選任・解任、重要事項の決議
取締役会	重要事項の審議・決定、業務執行の監督
監査等委員会	取締役の職務執行の監査、選任・報酬等に関する意見形成
代表取締役・業務執行取締役	経営方針に基づく業務執行
経営会議	業務執行状況の共有、取締役会監督機能の補完
内部監査室	内部監査、改善提言、監査等委員会・会計監査人との連携
会計監査人	会計監査の実施、独立性・専門性の確保

■監査体制の実効性確保

監査等委員会、内部監査室、会計監査人が連携し、監査・監督機能の実効性向上を図っています。2026年4月からは、監査等委員会を補助する使用人を配置し、情報収集・連携体制を強化しています。

■現体制を選択している理由

当社は、業務を熟知した取締役による迅速な意思決定と、独立社外取締役による監督機能の両立を重視しています。また、社外取締役を含む監査体制と補助使用人の配置により、監査・監督機能の実効性向上を図っています。現在の事業規模および事業特性を踏まえ、現行の体制が当社に適していると判断しています。

コーポレートガバナンス（主要な機関と役割 / 取締役会実効性評価）

■ 主要な機関の役割

機関	構成	主な役割・権限
取締役会	取締役 13 名（業務執行取締役 7 名／監査等委員でない社外取締役 2 名／監査等委員である取締役 4 名〔うち社外 3 名〕）	経営に関する重要事項の審議・決定および業務執行の監督を行う機関。法令・定款・取締役会規程で定められた重要事項に関する意思決定、ならびに持続可能な成長と企業価値向上に向けた監督機能の発揮。
監査等委員会	4 名（社内取締役 1 名／社外取締役 3 名）	取締役の職務執行の監査、業務・財産の状況の調査、計算書類等の監査、競業取引・利益相反取引等の監査。加えて、取締役の選任・報酬等に係る意見形成、必要に応じた取締役会での意見表明。
経営会議	取締役、執行役員、本部長、子会社役員等	取締役会開催後における業務執行状況等の報告、ならびに取締役会による監督機能の補完。
内部監査室	社長直轄の独立組織	法令・社内規程の遵守状況等に関する内部監査の実施、改善提言、ならびに監査等委員会・会計監査人との適宜連携による監査機能の実効性向上。
会計監査人	監査法人 A&A パートナーズ	会計監査の実施、ならびに監査等委員会との定期的な意見交換を通じた独立性および専門性の確認。
各種委員会	コンプライアンス委員会 / リスク管理委員会 / サステナビリティ委員会 / 内部統制委員会等	各分野における方針策定、推進、モニタリング、ならびに取締役会による監督機能の補完。

■ 社外取締役の独立性と役割

当社は、会社法および東京証券取引所が定める基準をもとに、社外取締役の独立性判断基準を定めています。現在、社外取締役5名全員を独立役員に指定しており、各人が独立した立場から専門的知見に基づく助言・監督を行っています。監査等委員である社外取締役は、監査等委員会の一員として、内部監査室および会計監査人との連携を通じ、取締役の職務執行や内部統制システムの整備・運用状況を監査しています。また、監査等委員でない社外取締役は、主に業務執行の監督と経営上の重要事項に対する助言を担い、独立した視点から取締役会の議論の充実に寄与しています。

■ 取締役会資料の提供と支援体制

社外取締役に対する取締役会付議・報告資料等の事前提供および説明は、経営企画室が担っています。取締役会における実効的な議論を促進するため、議案の背景や論点を事前に共有し、社外取締役が必要な情報に基づいて意見表明できる体制を整えています。

■ 監査体制の実効性向上

2026年4月より、監査等委員会の職務を補助する使用人を配置し、監査等委員会による情報収集、内部監査室との連携、監査実務の補完体制を強化しています。当該使用人は、監査等委員会の命令に関して、他の取締役（監査等委員である取締役を除く）および所属部門の指揮命令を受けない体制とし、独立性を確保しています。

■ 取締役のトレーニング方針

取締役就任時には、役員として遵守すべき法的義務・責任等について適切な説明を行い、必要に応じて外部機関も活用しています。社外取締役に対しては、当社の経営戦略、事業内容、財務内容等について、経営企画室が適宜説明を行い、事業理解の促進と実効的な監督機能の発揮を支援しています。

■ 取締役会の実効性向上に向けた取り組み

当社は、取締役会の実効性の分析・評価について、その結果の概要の開示を含め、今後の検討課題と認識しています。現時点では、独立社外取締役による監督機能の強化、事前説明の充実、内部監査室・監査等委員会・会計監査人の連携などを通じて、取締役会の実効性向上を図っています。また、今後は独立社外取締役が過半数を占める任意の諮問委員会の設置を検討するとともに、当該機関において取締役の選任・報酬、後継者計画、専門知識や経験等を整理したスキル・マトリックスの作成についても検討を進めていきます。

コーポレートガバナンス（役員報酬 / サクセッションプラン / KPI）

役員報酬

役員報酬の基本方針

取締役の報酬等については、役員規程および監査等委員会監査等基準に基づき決定しています。監査等委員でない取締役の報酬は、株主総会決議による報酬限度額の範囲内で、会社の業績や経営内容等を考慮して決定しています。監査等委員である取締役の報酬は、監査等委員の協議により決定しています。

株主総会決議による報酬限度額

区分	限度額	決議
取締役（監査等委員である取締役を除く）	月額 30 百万円以内	2017 年 3 月 30 日 定時株主総会
監査等委員である取締役	月額 3 百万円以内	2016 年 3 月 30 日 定時株主総会

報酬構成

当社の役員報酬は、毎月支給する固定報酬（基本報酬）と、株主総会の承認を経て支給する役員退職慰労金により構成されています。個人別報酬等はこれらが全部を占めており、現時点では業績連動報酬および非金銭報酬は導入していません。

個人別報酬の決定プロセス

監査等委員でない取締役の個人別の固定報酬については、各取締役の職位や役割・責務、職務執行に対する評価、会社の業績や経営内容、経済情勢等を勘案し、毎年定時株主総会後の取締役会において決定方針を確認したうえで、その決定の全部を代表取締役社長に一任しています。また、その決定権限が適切に行使されるよう、独立社外取締役が過半数を占める監査等委員会において、個人別報酬について事前に検証し、必要に応じて代表取締役社長に対して意見表明を行う体制としています。なお、現時点では任意の指名・報酬委員会等は設置していませんが、今後は独立社外取締役が過半数を占める任意の諮問委員会の設置を検討していきます。

サクセッションプラン（後継者計画）

当社は、代表取締役を含む経営陣の後継者計画を重要な経営課題の一つと認識しています。代表取締役の選任については、監査等委員会の適切な関与・助言を得たうえで、資質を備えた候補者を選任する方針です。また、代表取締役の解任については一律の評価基準を設けていないものの、客観的に解任が相当と判断される事態が生じた場合には、独立社外取締役が出席する取締役会において十分に議論を尽くしたうえで決議する方針です。今後は、グループ全体として適切な後継者計画を立案・実行していくとともに、任意の諮問委員会の活用も含めて、選解任プロセスの客観性・透明性の向上を図っていきます。

取締役選任に関する考え方

取締役（監査等委員を除く）候補については、当社の持続的な成長と企業価値向上に資する候補者であるかを基準として選定し、候補者との対話の機会を持ったうえで取締役会にて決定しています。監査等委員である取締役候補については、当社の健全な経営と社会的信用の維持向上に資する人物であり、中立的・客観的に監査等を行うことができる候補者であるかを基準として選定し、監査等委員会の同意を得たうえで、最終的に取締役会で決定しています。

KPI（ガバナンス強化に向けた取組課題）

機関	主な役割（要旨）
多様性の確保	女性・外国人の管理職登用については、依然として十分とはいえない状況。女性管理職比率 7.4%（2026 年 3 月末実績）から 10%以上（2027 年 3 月末目標）、女性社員比率 19.6%（2026 年 3 月末実績）から 20%（2027 年 3 月末目標）を目指す取り組み
指名・報酬の透明性向上	任意の指名・報酬委員会など、独立社外取締役が過半数を占める諮問委員会の設置に向けた検討
後継者計画	取締役会における、グループ全体としての適切な後継者計画の立案・実行
取締役会実効性向上	取締役会実効性評価の分析・評価および結果開示に関する今後の検討課題
監査体制の実効性向上	監査等委員会を補助する使用人の配置の継続や、内部監査室・会計監査人との連携強化を通じた、監査・監督機能の一層の充実

今後に向けて

当社は、役員報酬、後継者計画、多様性確保、取締役会実効性向上といった課題に継続的に取り組むことで、コーポレート・ガバナンスの実効性を高め、中長期的な企業価値向上につなげていきます。

コーポレートガバナンス（役員一覧）

取締役



取締役会長
長尾 章

1955年2月23日生

1983年3月 ㈱トータルシステムコンサルタント設立、同社取締役
1997年4月 同社常務取締役
1998年1月 合併により当社専務取締役システム本部長
2000年1月 当社常務取締役事業本部長
2000年3月 当社専務取締役事業本部長
2004年1月 当社代表取締役専務
2005年3月 当社代表取締役副社長
2006年3月 当社代表取締役社長
2023年3月 当社代表取締役会長
2024年3月 当社取締役会長（現任）



代表取締役社長
秋山 博紀

1964年1月25日生

当社入社
2004年4月 当社事業推進室長
2008年4月 当社事業推進本部長 兼 事業推進室長
2009年1月 当社事業戦略室長
2011年1月 当社執行役員
2011年4月 当社経営企画室長 兼 事業戦略室長
2013年1月 当社経営企画室長
2015年3月 当社取締役
2020年3月 当社常務取締役
2023年3月 当社代表取締役社長（現任）



取締役副社長
萱沼 利彦

1959年3月6日生

1983年11月 当社入社
2007年7月 当社執行役員
2011年3月 当社取締役
2012年1月 当社事業推進本部長 兼 内部監査室長
2013年1月 当社営業本部長 兼 事業推進本部長
2015年1月 当社営業本部長
2017年1月 当社クラウド事業本部長
2017年3月 当社常務取締役
2022年1月 当社営業本部長（現任）
2023年3月 当社取締役副社長 兼 管理本部長
2025年1月 当社取締役副社長（現任）



取締役副社長
長尾 義昭

1959年4月9日生

1984年8月 当社入社
2008年1月 当社執行役員
2014年3月 当社取締役
2014年4月 当社事業本部副本部長
2016年8月 当社 SI 事業本部副本部長 兼 第一金融事業部長
2017年1月 当社 SI 事業本部長（現任）
2017年3月 当社常務取締役
2020年3月 当社営業本部長
2021年1月 当社クラウド事業部長
2023年3月 当社取締役副社長（現任）



取締役
江口 健也

1967年12月18日生

1992年3月 当社入社
2016年1月 当社執行役員
2020年3月 当社取締役（現任）
2020年3月 当社クラウド事業本部副本部長
2022年1月 当社クラウド事業本部長
2023年1月 当社プロダクトサービス事業本部長 兼 営業本部副本部長 兼 FinTech 事業部長
2023年9月 当社プロダクトサービス事業本部長 兼 営業本部副本部長 兼 クラウドサービス事業部長 兼 FinTech 事業部長（現任）



取締役
市川 恒和

1969年5月24日生

1990年10月 当社入社
2013年1月 当社事業戦略室長（現任）
2018年1月 当社執行役員
2020年3月 当社取締役（現任）
2022年1月 当社キャリア推進本部長 兼 人材開発室長
2025年3月 当社経営企画室室掌
2025年12月 当社経営企画室長（現任）



取締役
甲斐 素子

1972年7月8日生

1999年9月 当社入社
2015年1月 当社経理部長（現任）
2019年4月 当社執行役員
2021年3月 当社取締役（現任）
2021年3月 当社管理本部副本部長
2025年1月 当社管理本部長（現任）
2026年1月 当社総務部長（現任）

社外取締役



社外取締役（独立役員）

青木 満 1957年6月3日生

1981年4月 富士通㈱入社
2010年4月 富士通㈱ みずほ事業本部長
2014年6月 ㈱富士通エフエス 執行役員
2017年4月 ㈱富士通エフエス 取締役常務
2022年3月 当社社外取締役（監査等委員）
2023年3月 当社社外取締役（現任）



社外取締役（独立役員）

山崎 英二 1955年11月1日生

1978年4月 日立ソフトウェアエンジニアリング
㈱（現 ㈱日立ソリューションズ）
入社
2010年10月 ㈱日立ソリューションズ 執行役員
2016年4月 ㈱日立ソリューションズ 取締役
副社長執行役員
2019年4月 ㈱日立ソリューションズ 東日本
および ㈱日立ソリューションズ
西日本 エグゼクティブアドバイザー
2023年3月 当社社外取締役（現任）



取締役 監査等委員

石田 穂積 1950年1月20日生

1974年4月 ㈱日本長期信用銀行
（現 ㈱ SBI 新生銀行） 入行
入社
2002年1月 当社入社
2005年1月 執行役員 経営企画室長
2011年3月 当社常勤監査役
2016年3月 当社取締役（監査等委員）（現任）



社外取締役 監査等委員（独立役員）

中田 喜與美 1955年4月16日生

1999年7月 東京国税局退職
1999年9月 中田税理士事務所開設（現任）
2008年7月 税理士法人中田会計事務所設立
2013年3月 当社社外監査役
2016年3月 当社社外取締役（監査等委員）（現任）



社外取締役 監査等委員（独立役員）

関谷 靖夫 1960年5月17日生

1984年9月 聖橋監査法人
（現 アーク有限責任監査法人） 入所
1992年9月 監査法人ティーケーイー飯塚殺事務所
入所
1998年3月 同事務所 代表社員
2001年7月 監査法人ティーケーイー飯塚殺事務所
が監査法人太田昭和センチュリー（現
EY 新日本有限責任監査法人）と合併
2019年7月 関谷公認会計士事務所開設（現任）
2023年3月 当社社外取締役（監査等委員）（現任）
2025年6月 ㈱アマムズ社外監査役（現任）



社外取締役 監査等委員（独立役員）

飯塚 順子 1983年3月28日生

2007年9月 司法試験合格
2008年12月 弁護士登録（東京弁護士会）
2008年12月 米澤幸子法律会計事務所 入所
2013年4月 弁護士法人遠藤総合法律事務所 入所
（現任）
2016年2月 最高裁判所司法研修所 所付
2024年4月 東京弁護士会 常議員
日本弁護士連合会 代議員
㈱オーエムツーネットワーク社外取締役
（現任）
2025年3月 当社社外取締役（監査等委員）（現任）

※役員の略歴について主要な内容を抜粋して掲載しています。詳細は、当社コーポレートサイトをご参照ください
<https://www.solxyz.co.jp/about/officer/>

コーポレートガバナンス（役員構成の考え方 / 役員構成）

■ 役員構成の考え方

当社の取締役会は、業務執行を担う取締役と、独立した立場から監督機能を果たす社外取締役で構成されており、経営の効率性と健全性の両立を図っています。取締役は13名、うち社外取締役は5名で、全員を独立役員に指定しています。女性取締役は2名であり、専門性・経験・独立性のバランスを踏まえた構成としています。当社は現時点でスキルマトリックスを開示していませんが、各取締役に期待する役割を明示することで、取締役会として備える知見・機能の考え方を示しています。

■ 取締役会の構成

取締役総数：13名／業務執行取締役：7名／監査等委員である取締役：4名（うち社外3名）／監査等委員でない社外取締役：2名／独立社外取締役：5名／女性取締役：2名

■ 役員構成の特徴

当社は、設立・経営・事業戦略・営業・SI・クラウド・企画・管理の各機能を担う業務執行取締役と、税務・会計・法務・SI業界経営の専門性を持つ社外取締役を組み合わせることで、意思決定の実効性と監督機能の充実を図っています。

■ 独立社外取締役の位置づけ

独立社外取締役5名は、業務執行から独立した立場で、取締役会における意思決定の妥当性、リスクイクの適切性、監督機能の実効性向上に寄与しています。

区分	氏名	選任理由・期待する役割
取締役会長	長尾 章	設立来、拡大を牽引してきた経験を有し、グループ経営に関する深い知見を有しています。取締役会長として、経営全般への助言と監督を担います。
代表取締役社長	秋山 博紀	経営企画・事業戦略分野での経験を基盤に、グループ全体を俯瞰した経営判断に強みを有しています。代表取締役社長として、成長戦略の実行と企業価値向上を主導します。
取締役副社長	萱沼 利彦	営業部門・事業推進部門での豊富な経験を有しています。営業本部長として、営業戦略の推進と事業推進体制の強化を担います。
取締役副社長	長尾 義昭	SI 事業領域における豊富な業務経験を有し、主力事業の現場と顧客基盤に精通しています。SI 事業本部長として、競争力強化、品質・収益管理、人財育成を担います。
取締役	江口 健也	クラウド、FinTech、プロダクトサービス領域の推進経験を有しています。ストックビジネス拡大の中核を担うプロダクトサービス事業部の本部長として、サービスの成長と収益基盤強化を担います。
取締役	市川 恒和	経営企画・事業戦略・研究開発分野に知見を有しています。経営企画室長兼事業戦略室長として、中期経営計画推進と先端技術活用を担います。
取締役	甲斐 素子	管理部門における豊富な経験を有し、経理・総務を中心とした管理機能に精通しています。管理本部長として、経営基盤強化と内部統制の充実を担います。
社外取締役 (独立役員)	青木 満	大手 IT 企業での SI ビジネスおよび事業会社役員としての経験を有しています。独立した立場から、SI 事業に関する知見を活かし監督・助言を行います。
社外取締役 (独立役員)	山崎 英二	大手 IT 企業での長年の経営経験と SI ビジネスに関する知見を有しています。独立した立場から、経営全般への監督・助言を行います。
取締役 監査等委員	石田 穂積	経営企画・管理部門での経験を有し、社内事情や事業特性に精通しています。監査等委員として、業務執行の適法性・妥当性の監査・監督を担います。
取締役 監査等委員 (独立役員)	中田 喜與美	税理士としての専門的知識と豊富な経験を有しています。独立した立場から、税務・会計面の専門性を活かして監査・監督を行います。
取締役 監査等委員 (独立役員)	関谷 靖夫	公認会計士としての専門性と企業監査に関する見識を有しています。独立した立場から、財務・会計・内部統制面の監査・監督を行います。
取締役 監査等委員 (独立役員)	飯塚 順子	弁護士としての専門的知識と経験を有しています。独立した立場から、法務・コンプライアンス面の監査・監督を行います。

コーポレートガバナンス（リスク管理 / コンプライアンス）

リスク管理

■ 推進体制

当社は、リスク管理担当取締役を任命するとともに、リスク管理委員会を設置し、個々のリスクに対応した規程・マニュアルの整備・見直しを進めています。リスク管理委員会は、全社的なリスク管理体制の整備、適切性に関するレビュー、有事の際の危機対応等を担い、リスクの未然防止と迅速な対応に努めています。また、サステナビリティ関連リスクについては、サステナビリティ委員会で特定・評価し、リスク管理委員会と連携しながら全社的なリスク管理プロセスへの統合を進めています。

■ 主なリスク認識と対応

当社グループでは、事業特性を踏まえ、以下のようなリスクを重点的に認識し、対応を進めています。

- プロジェクト管理リスク
受託開発業務における工数増加や採算悪化に対応するため、受注前の商談検討会や、プロジェクト開始後の進捗確認・審査を通じて、問題の早期把握と是正を行っています。
- 情報漏洩・情報セキュリティリスク
顧客情報や機密情報を取り扱う事業特性を踏まえ、情報資産の適切な管理と社員教育の徹底を図っています。
- 外部環境変化リスク
技術革新、業界構造の変化、法制度の改正等に対応するため、技術動向の把握や新たなソリューション開発を継続しています。

■ 情報セキュリティ・情報資産管理

社内情報資産の適切な管理のため、当社は全業務を対象にISMS認証を取得しています。ISMS委員会において、社内情報資産の管理状況を定期的にレビューし、問題があれば改善指示と対応状況のフォローを行っています。また、グループ全体の情報管理水準の向上を図るため、子会社においてもISO27001を認証基準とするISMS認証の取得を進めており、2026年6月現在、当社および子会社10社が同認証を取得しています。

コンプライアンス

■ コンプライアンス体制

当社は、「コンプライアンス基本方針」および「コンプライアンス行動基準」を制定し、グループにおけるコンプライアンス経営の方針を明確化しています。これに基づき、コンプライアンス担当取締役を委員長とするコンプライアンス委員会を設置し、体制整備、課題把握、啓発・教育に取り組んでいます。役職員に対しては、コンプライアンス研修等を通じて、法令遵守と企業倫理の浸透を図っています。

■ 内部通報制度

当社は、グループ共通規程として内部通報規程を定め、社外および社内（総務部・内部監査室）に通報窓口を設置しています。これにより、問題の早期発見と未然防止につなげています。重大な違反については、社長の指示のもと、適時適切に開示する方針です。

■ 財務報告に係る内部統制

当社グループ全体の財務報告に係る内部統制を有効に機能させるため、「財務報告に係る内部統制の基本方針」および「内部統制委員会規程」を制定し、内部統制委員会を設置しています。毎期、実施計画書を策定し、内部統制の構築・評価を行っています。2025年12月末を基準日とする内部統制評価については、2026年3月25日に、内部統制は有効である旨の内部統制報告書を提出しています。

■ グループ会社管理

上場子会社を除くグループ会社については、関係会社管理規程を定め、取締役・監査役の派遣や内部監査によるモニタリングを通じて適切な管理に努めています。一定の重要事項については当社取締役会の承認を必要とし、グループ全体としての統制を確保しています。なお、上場子会社については独立性を尊重しつつ、一般株主の利益保護に配慮したガバナンス確保を重視しています。

■ 反社会的勢力排除

当社は、反社会的勢力とは一切関係を持たないことを基本方針としています。反社会的勢力対応基本規程および調査マニュアルを整備し、取引先調査や契約条項への反映を通じて関係遮断の徹底を図っています。必要に応じて外部専門機関と連携し、組織的に対応する体制を整えています。

■ 監査体制との連携

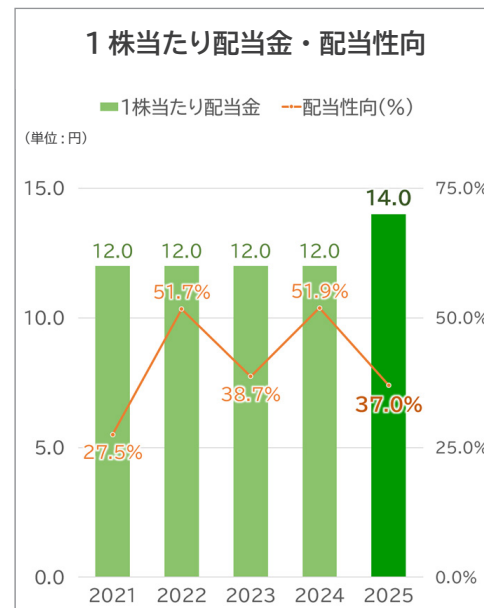
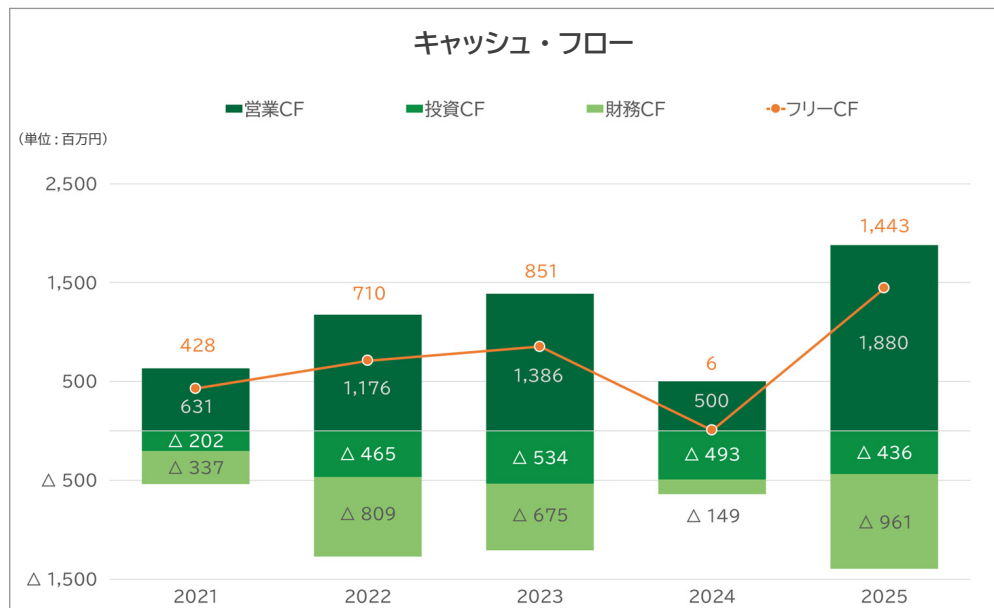
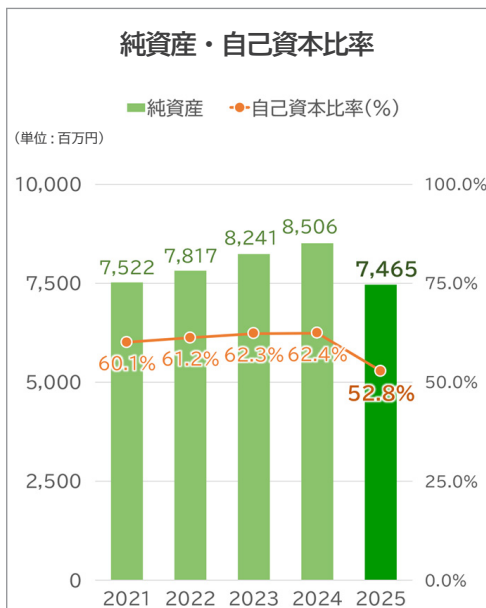
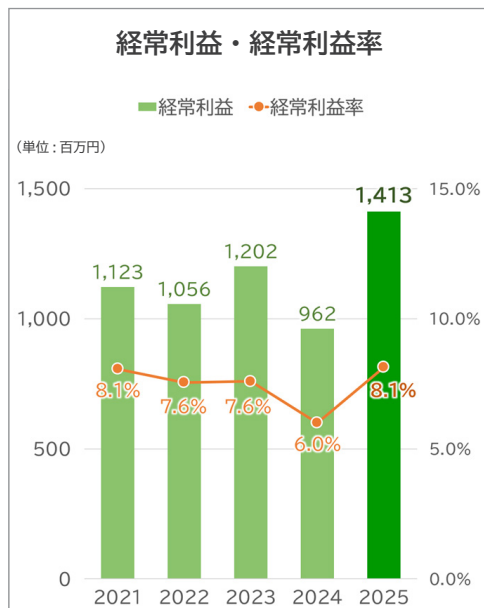
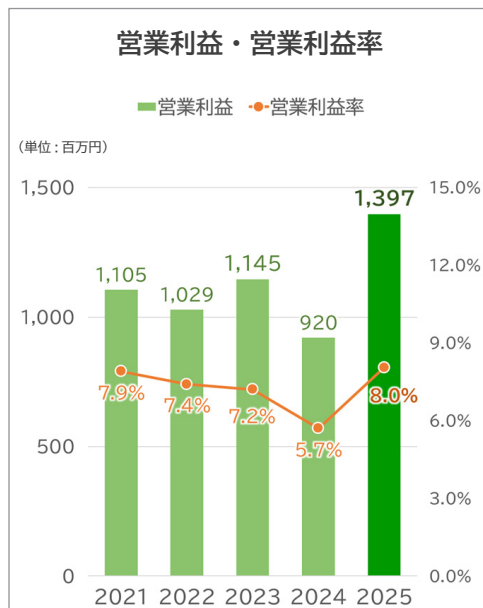
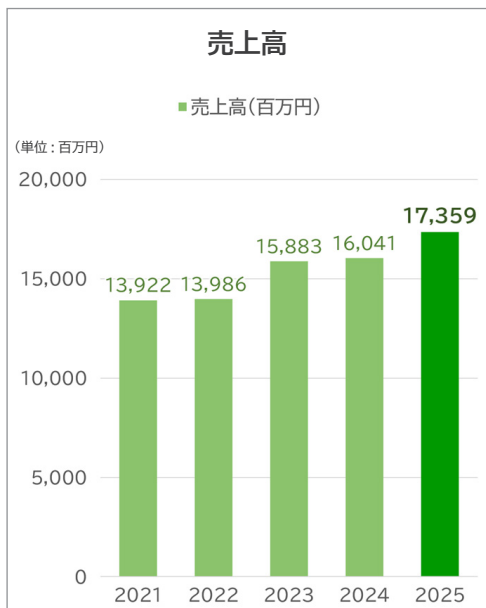
監査等委員会、内部監査室、会計監査人は、独立性を保ちながら相互に連携し、監査・監督機能の実効性向上を図っています。2026年4月以降は、監査等委員会を補助する使用人も配置し、情報収集・検証体制を強化しています。この連携により、内部統制、リスク管理、コンプライアンスの各機能が一体となってガバナンスを支える体制を構築しています。

ソルクシーズグループは、
事業活動の成果を財務・非財務の両面から把握し、
継続的な成長と経営の高度化につなげています。
本章では、各種業績データや指標を通じて、
これまでの進捗と現在地をわかりやすくご報告します。

■パフォーマンスとデータ

財務ハイライト
財務情報サマリー
非財務情報サマリー
企業情報 / 株式情報

パフォーマンスとデータ - 財務ハイライト



パフォーマンスとデータ - 財務情報サマリー

(単位：百万円)

	2015年 12月期	2016年 12月期	2017年 12月期	2018年 12月期	2019年 12月期	2020年 12月期	2021年 12月期	2022年 12月期	2023年 12月期	2024年 12月期	2025年 12月期
損益計算書											
売上高	11,315	13,288	14,001	13,228	13,478	13,186	13,922	13,986	15,883	16,041	17,359
売上総利益	2,266	2,457	2,489	2,194	3,070	3,063	3,385	3,341	3,757	3,707	4,268
営業利益	593	613	501	63	946	848	1,105	1,029	1,145	920	1,397
経常利益	607	604	683	78	975	999	1,123	1,056	1,202	962	1,413
親会社株主に帰属する当期純利益	300	363	411	147	567	593	1,060	564	753	562	839
キャッシュ・フロー計算書											
営業活動によるキャッシュ・フロー	652	441	△ 49	798	1,497	△ 37	631	1,176	1,386	500	1,880
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 809	△ 354	△ 10	235	△ 588	△ 165	△ 202	△ 465	△ 534	△ 493	△ 436
財務活動によるキャッシュ・フロー	763	△ 177	△ 109	1,388	△ 742	△ 101	△ 337	△ 809	△ 675	△ 149	△ 961
フリーキャッシュ・フロー	△ 157	86	△ 60	1,033	909	△ 202	428	710	851	6	1,443
バランスシート											
総資産	8,976	9,414	9,984	12,092	11,896	11,402	11,272	11,455	11,929	12,270	12,447
有利子負債	1,970	1,840	1,691	2,009	1,921	1,980	1,686	1,174	813	1,000	2,087
純資産	4,041	4,200	4,851	6,477	6,455	6,815	7,522	7,817	8,241	8,506	7,465
主要な経営指標等											
ROE（自己資本利益率）（％）	8.6	9.0	9.3	2.8	9.7	10.0	16.5	8.2	10.4	7.5	11.8
EPS（1株当たり当期純利益）（円）	13.29	15.11	16.89	5.95	23.32	24.78	43.69	23.21	30.99	23.12	37.89
BPS（1株当たり純資産）（円）	164.01	171.49	193.06	237.68	242.26	253.57	278.85	288.36	305.55	314.51	328.03
1株当たり配当金（円）	5.0	8.0	8.0	15.0	16.0	17.0	12.0	12.0	12.0	12.0	14.0
配当性向（％）	18.8	26.5	23.7	126.0	34.3	34.3	27.5	51.7	38.7	51.9	37.0

パフォーマンスとデータ - 非財務情報サマリー

■ 環境データ

温室効果ガス排出量

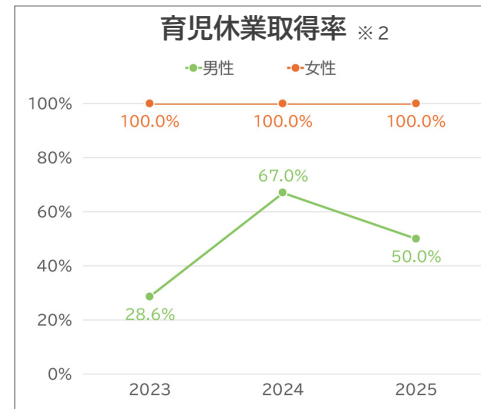
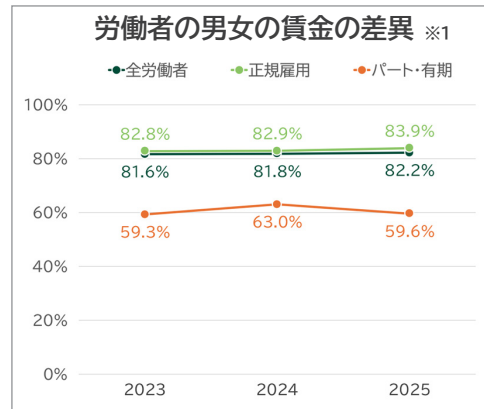
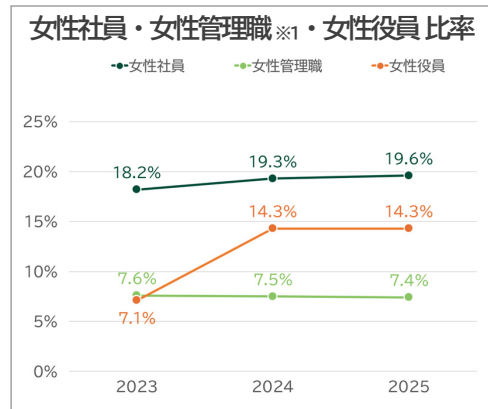
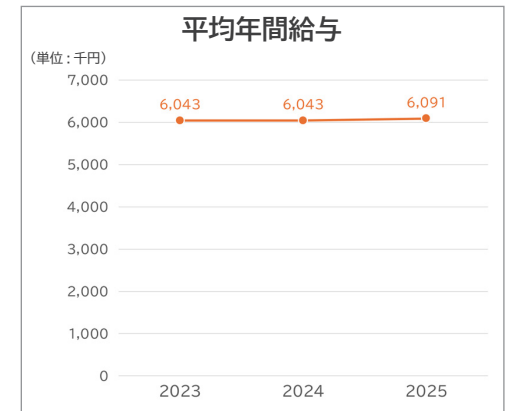
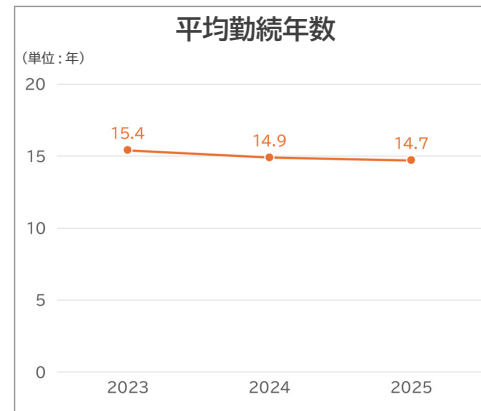
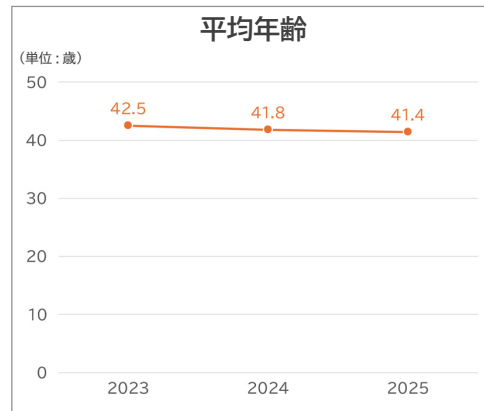
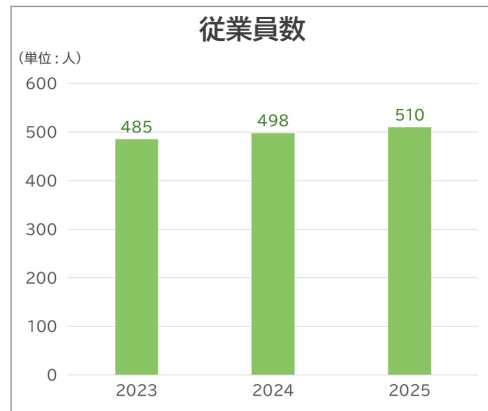
	単位	2024 年度	2025 年度
Scope1 (自社の燃料の消費に伴う直接排出量)	t-CO2	52	55
Scope2 (自社施設における電気・熱の使用に伴う間接排出量)	t-CO2	117	141

集計対象：当社グループ

■ ガバナンスデータ (単体)

	単位	2023 年度	2024 年度	2025 年度
取締役会 開催回数	回	22	21	21
取締役会 出席率	%	100	100	100
監査等委員会 開催回数	回	15	14	15
監査等委員会 出席率	%	100	100	100

■ 社会データ (単体)



※1 「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」(平成 27 年法律第 64 号)の規定に基づき算出したものであります。

※2 「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律」(平成 3 年法律第 76 号)の規定に基づき、「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律施行規則」(平成 3 年労働省令第 25 号)第 71 条の 6 第 1 号における育児休業等の取得割合を算出したものであります。

企業情報 / 株式情報

(2025年12月31日現在)

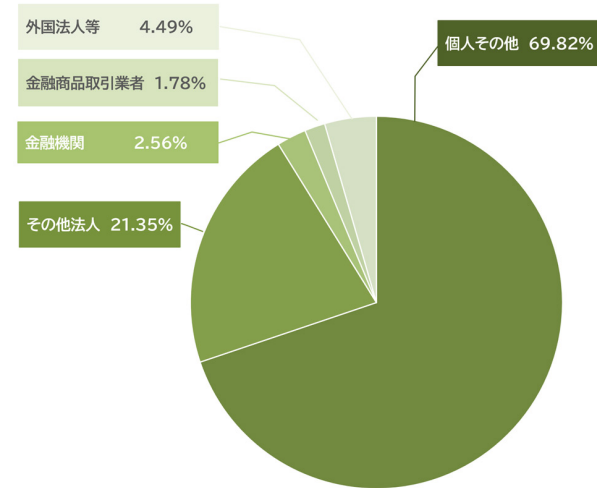
■ 会社概要

商号	株式会社ソルクシーズ(英訳名:SOLXYZ Co., Ltd.)
設立	1981年2月4日
代表者	代表取締役社長 秋山 博紀
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)
資本金	14億9,450万円
本社所在地	〒108-0023 東京都港区芝浦3-1-21 msb Tamachi 田町ステーションタワーS 13F
従業員数	連結866名、単体510名
事業内容	・金融・情報通信・製造業界などに向けたSI/受託開発業務(システムコンサルティング、システムの設計・開発・運用・保守) ・ソリューション業務(セキュリティコンサルティング、自社パッケージやクラウドサービスの開発・販売・保守) ・関連機器の販売など
子会社	株式会社エフ・エフ・ソル 株式会社イー・アイ・ソル 株式会社インフィニットコンサルティング 株式会社ノイマン 株式会社エクスマーション 株式会社コアネクスト 株式会社アスウェア アセアン・ドライビングスクール・ネットワーク合同会社 株式会社Fleekdrive 株式会社eek 株式会社bubo NEUMANN VIETNAM CO., LTD. 株式会社エフ

■ 株主メモ

決算期	12月31日
定時株主総会	3月下旬
基準日	毎年12月31日
配当金受領株主確定日	6月30日および12月31日 その他必要があるときは、あらかじめ公告して定めます。
1単元の株式の数	100株
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社(兼 特別口座管理機関)
郵便物ご送付	〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
電話お問合わせ先	TEL. 0120-232-711(フリーダイヤル)
公告方法	電子公告によりホームページ https://www.solxyz.co.jp/ に掲載します。

■ 株主情報



氏名又は名称	所有株式数 (千株)	持株比率 (%)
株式会社ビット・エイ	2,640	13.09
長尾 章	1,119	5.55
株式会社ヤクルト本社	1,060	5.25
ソルクシーズ従業員持株会	437	2.17
高橋 新	424	2.10
松下 彰利	282	1.40
INTERACTIVE BROKERS LLC	265	1.32
岩崎 泰次	233	1.16
センコン物流株式会社	200	0.99
萱沼 利彦	157	0.78

(注)

- 所有株式数は、千株未満を切り捨てて表示しております。
- 上記のほか当社所有の自己株式 6,648 千株があります。なお、自己株式 6,648 千株には、株式給付信託 (JESOP) 制度の信託財産として、株式会社日本カストディ銀行 (信託E口) が保有する当社株式は含めておりません。

免責事項

本統合報告書に記載されている業績見通し、事業戦略、経営方針、その他将来に関する記述は、報告現在(2026年7月1日)において当社が入手可能な情報に基づき、合理的であると判断した一定の前提のもとで作成したものです。これらの記述は、将来の業績または成果を保証するものではありません。

実際の業績、事業環境その他の結果は、経済動向、市場環境、各種制度変更、為替変動、自然災害、その他予測困難な要因の影響により、本統合報告書に記載された見通し、計画、予測等と大きく異なる可能性があります。

当社は、投資家の皆様にとって重要と考えられる情報について適時かつ積極的な開示に努めてまいります。本統合報告書の記載内容のみに全面的に依拠して投資判断その他の意思決定を行うことはお控えくださいますようお願いいたします。

また、本統合報告書に掲載された内容の全部または一部について、当社の事前の承諾なく、いかなる目的であっても複製、転載、配布または転送等を行うことはご遠慮ください。

【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>