

株式会社ソルクシーズ

(東証スタンダード:4284)

デジタルトランスフォーメーションで
日本のビジネスを導く
ソルクシーズ

2024年12月期
決算説明資料

2025年2月

業績概要： 2024年12月期決算



エグゼクティブ・サマリー

■ 計画どおりに人的・事業投資を実行し、前期より増収で着地

・・・売上高160.4億円、営業利益9.2億円。新卒採用者数は過去最高の47名になるなど、期初計画どおりに費用が先行

■ 案件の検収遅れは解消し、事業全体では旺盛な需要が続く

・・・事業別では、主力のソフトウェア開発事業が前期より減収も、コンサルティング事業、ソリューション事業が増収によりカバー

■ 先行投資により着実に事業規模が拡大中

・・・新卒メンバーの大幅増・戦力化により事業規模が拡大するとともに、高収益案件を手掛けられる体制が構築されつつある

■ 今期は増収増益予想、還元強化として年間配当額を1円増配

・・・事業規模拡大や収益性の向上により、今期は前期比で売上高+6.0%、営業利益は+30.4%の予想

損益サマリー(前期比)

- ・売上高は底堅い需要を着実に取り込み前期より増収となり、過去最高を更新
- ・利益面は投資の期とした期初計画のとおりに入材や事業への先行投資を行った結果、前期より減益

(単位:百万円)	2023/12期	売上高比	2024/12期	売上高比	前期比増減率	詳細
売上高	15,883	-	16,041	-	1.0%	前期の反動などにより事業別でやや濃淡はあったものの、底堅い需要をもとに前期より微増
売上総利益	3,757	23.7%	3,707	23.1%	-1.3%	特に下期にかけソリューション事業が貢献したものの、通期では給与アップに伴う労務費上昇の影響もあり減益
販売管理費	2,612	16.4%	2,786	17.4%	6.7%	生成AIへの開発投資や採用強化に伴う人件費の上昇、のれん償却を含むM&A関連費用等が増加
営業利益	1,145	7.2%	920	5.7%	-19.6%	売上総利益の減益、販管費増に伴い減益
経常利益	1,202	7.6%	962	6.0%	-20.0%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	753	4.7%	562	3.5%	-25.4%	-

損益サマリー(計画比)

・概ね期初予想に沿った実績となったものの、一部領域における案件のピークアウト、期中のM&A実施等により、計画未達となった

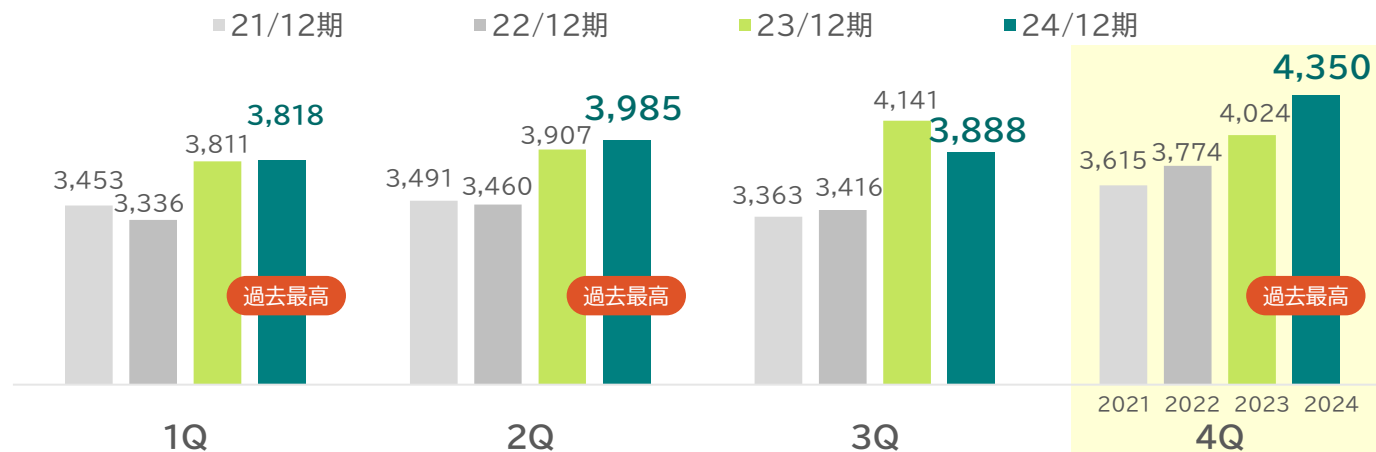
(単位:百万円)	2024/12期 計画	売上高比	2024/12期 実績	売上高比	達成率	詳細
売上高	16,200	-	16,041	-	99.0%	ソフトウェア開発事業における一部領域のピークアウトが影響
売上総利益	3,770	23.3%	3,707	23.1%	98.3%	主にソフトウェア開発事業において外注費が想定以上に増加
販売管理費	2,870	17.7%	2,786	17.4%	97.1%	期中に実行したM&A関連費用等が追加発生したものの、費用抑制に努めたことで計画を下回る
営業利益	1,000	6.2%	920	5.7%	92.1%	-
経常利益	1,000	6.2%	962	6.0%	96.2%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	500	3.1%	562	3.5%	112.5%	-

四半期別の業績推移

- ・売上高は第3四半期以外、四半期で過去最高を達成。足もとの**第4四半期は更に好調な推移**
- ・営業利益は人的投資や先行投資が響いたものの、足もとの好調さにより、第4四半期は過去最高を更新

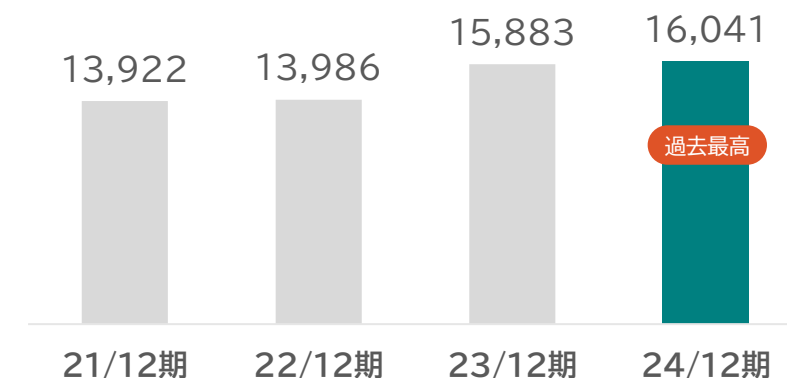
売上高(四半期別)

(百万円)

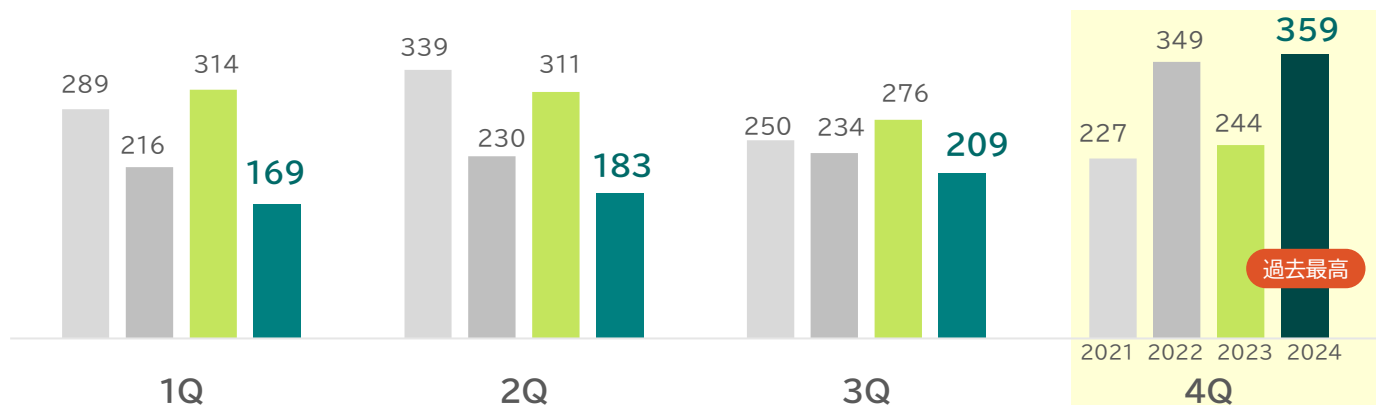


売上高(通期累計)

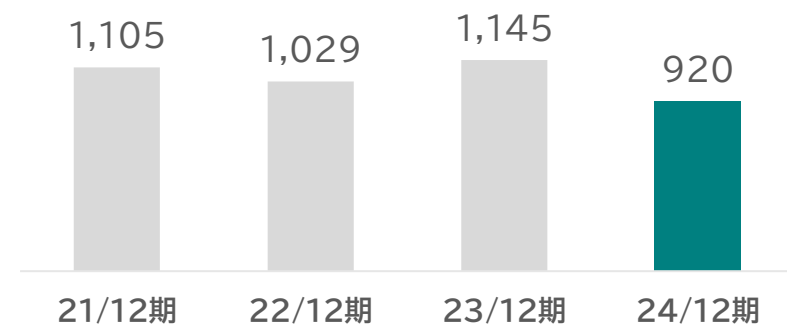
(百万円)



営業利益(四半期別)



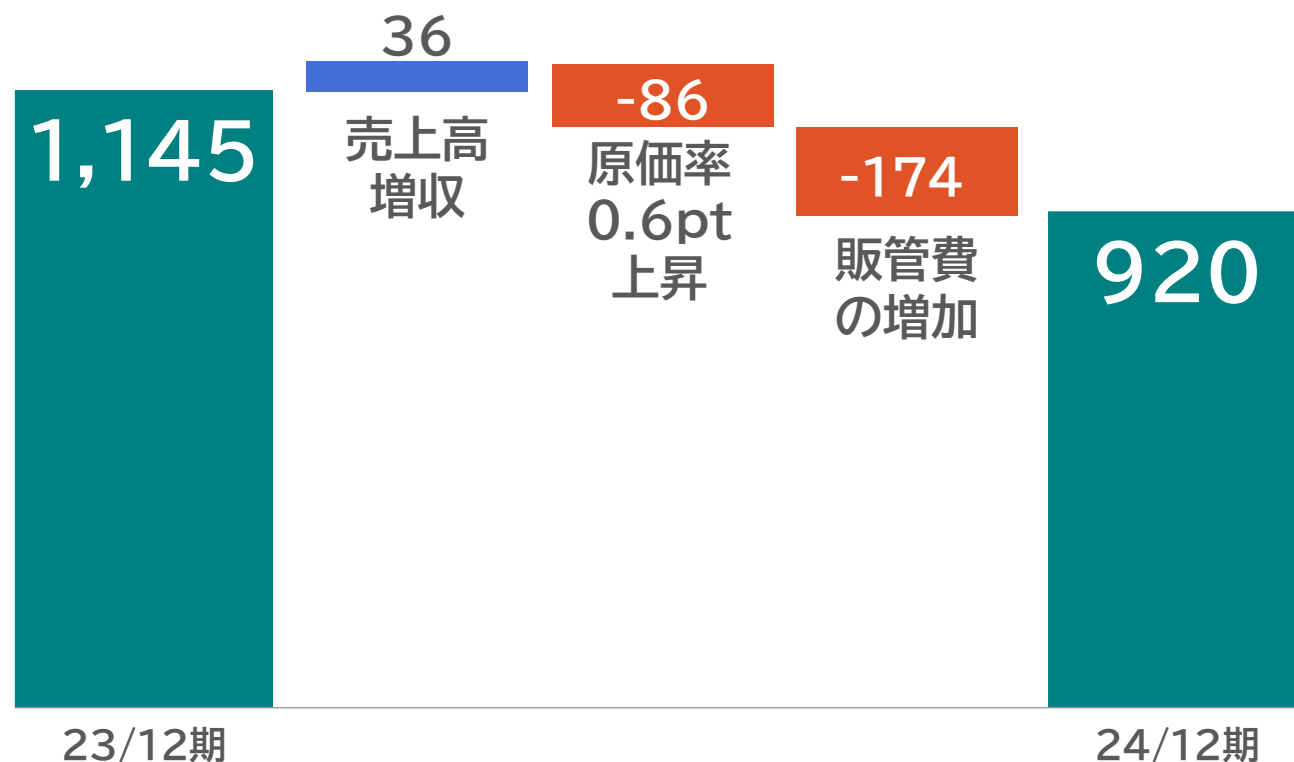
営業利益(通期累計)



営業利益の変動要因

- ・ 原価率の上昇や先行投資の影響が主因となり減益
- ・ 大幅増となった新卒メンバーが徐々に戦力化してきており、原価率は今後改善する見込み

(百万円)

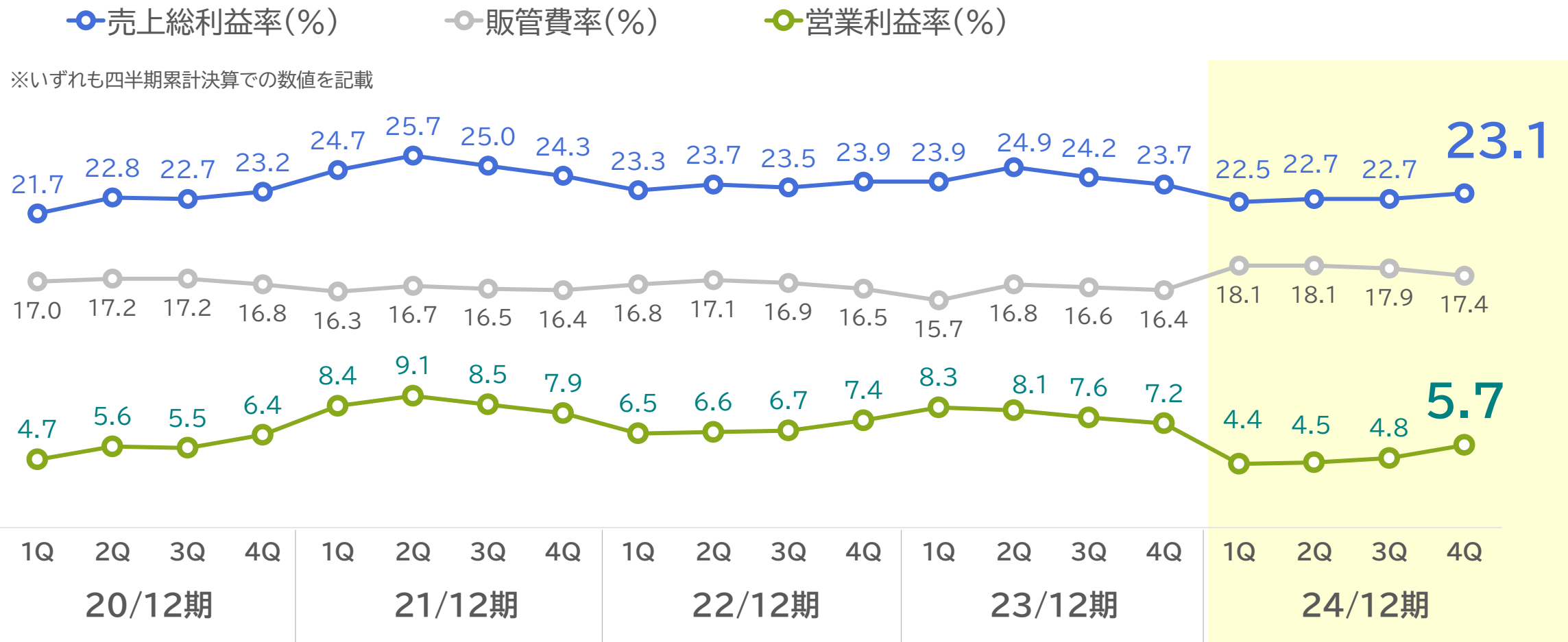


【主なポイント】

- ・ 人件費の上昇、案件増加に伴う外注費負担、ソフトウェア開発の償却負担が影響し、原価率は0.6pt上昇(3Q→4Q単独比では0.9pt改善)
- ・ 過去最高の新卒者47名の採用に伴い採用費や教育コスト先行分が発生し、販管費が増加。新卒者については既に一定の戦力化がされており、収益貢献に寄与している

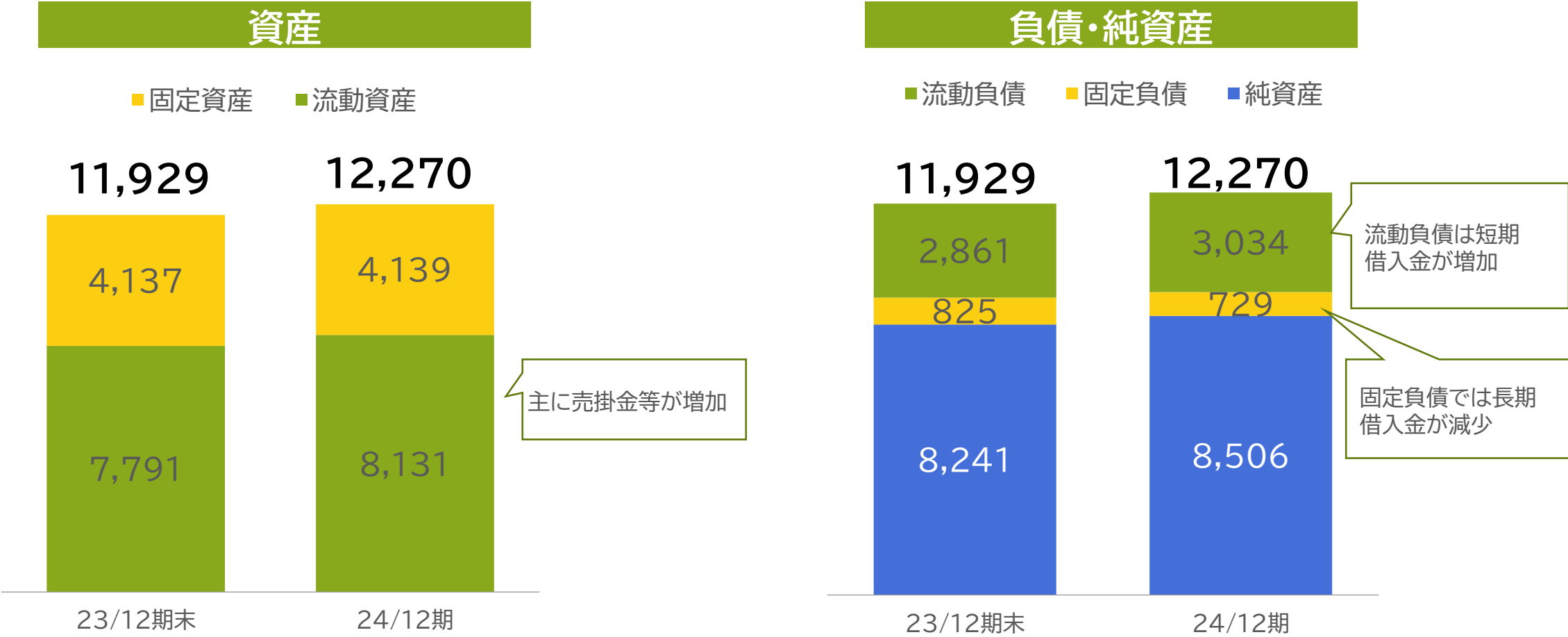
利益率の推移

- 採用・教育関連のコスト先行、事業投資などが重なったことで上期は収益性が低下したものの、新卒メンバーの戦力化などにより、足もとでは利益率が回復基調へ転じる



貸借対照表

・ 自己資本比率は62.4%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



セグメント別業績

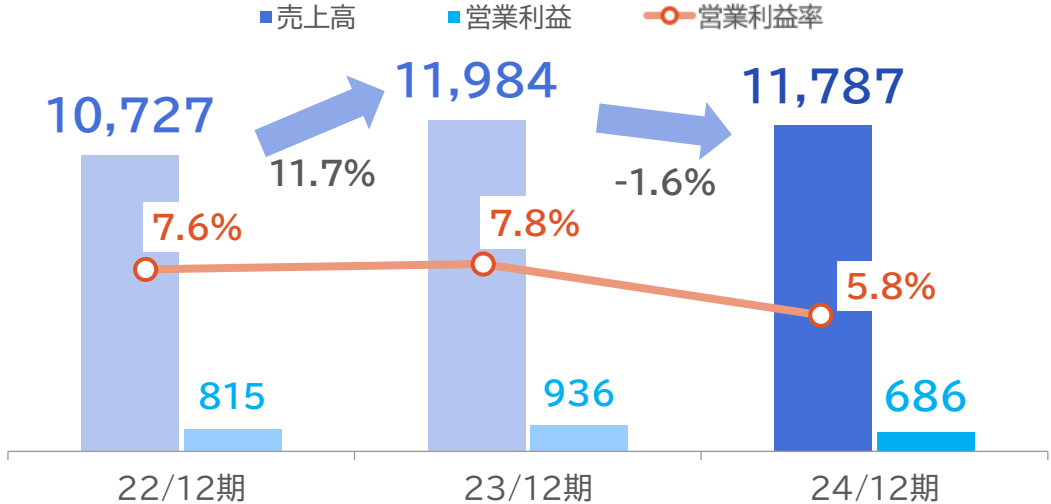
・ソフトウェア開発事業が前期の特需案件の反動を受け前期比で減収も、先行投資の結果が実りつつあるコンサルティング事業、需要が堅調なソリューション事業の伸びが減収分を吸収

(単位:百万円)		2023/12期 実績	売上高比	2024/12期 実績	売上高比	前期比 増減率
連結売上高		15,883	-	16,041	-	1.0%
	ソフトウェア開発事業	11,984	75.5%	11,787	73.5%	-1.6%
	コンサルティング事業	1,277	8.0%	1,443	9.0%	12.9%
	ソリューション事業	2,621	16.5%	2,810	17.5%	7.2%

セグメント別推移-ソフトウェア開発事業

(百万円)

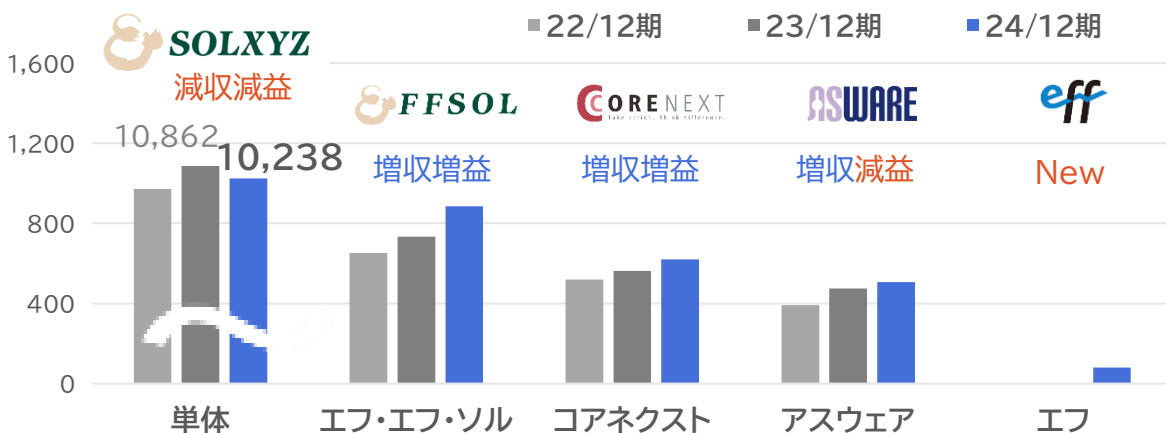
セグメント売上高



■ 売上高:11,787百万円(前期比:-1.6%)

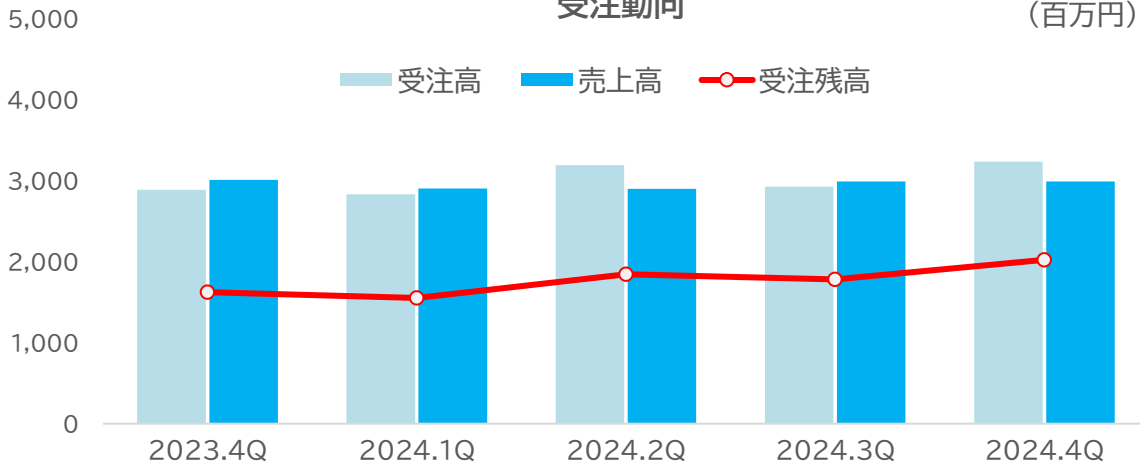
- ✓ 銀行向けやその他産業案件が好調も、クレジットなど一部領域のピークアウト、前期に特需となった官公庁向け機器販売の反動が重なり減収
- ✓ 利益面は賃金アップなどの人的投資や設備投資のほか、M&A関連の一時費用の追加により減益
- ✓ 子会社は概ね堅調。グループインしたエフ社の業績の四半期分を計上。エフ・エフ・ソルではSBIグループ関連の開発が拡大中
- ✓ 受注残高は前四半期からは+13.6%の増加、前年同期も上回る推移となり、旺盛な需要が継続

各子会社の売上高イメージ*



受注動向

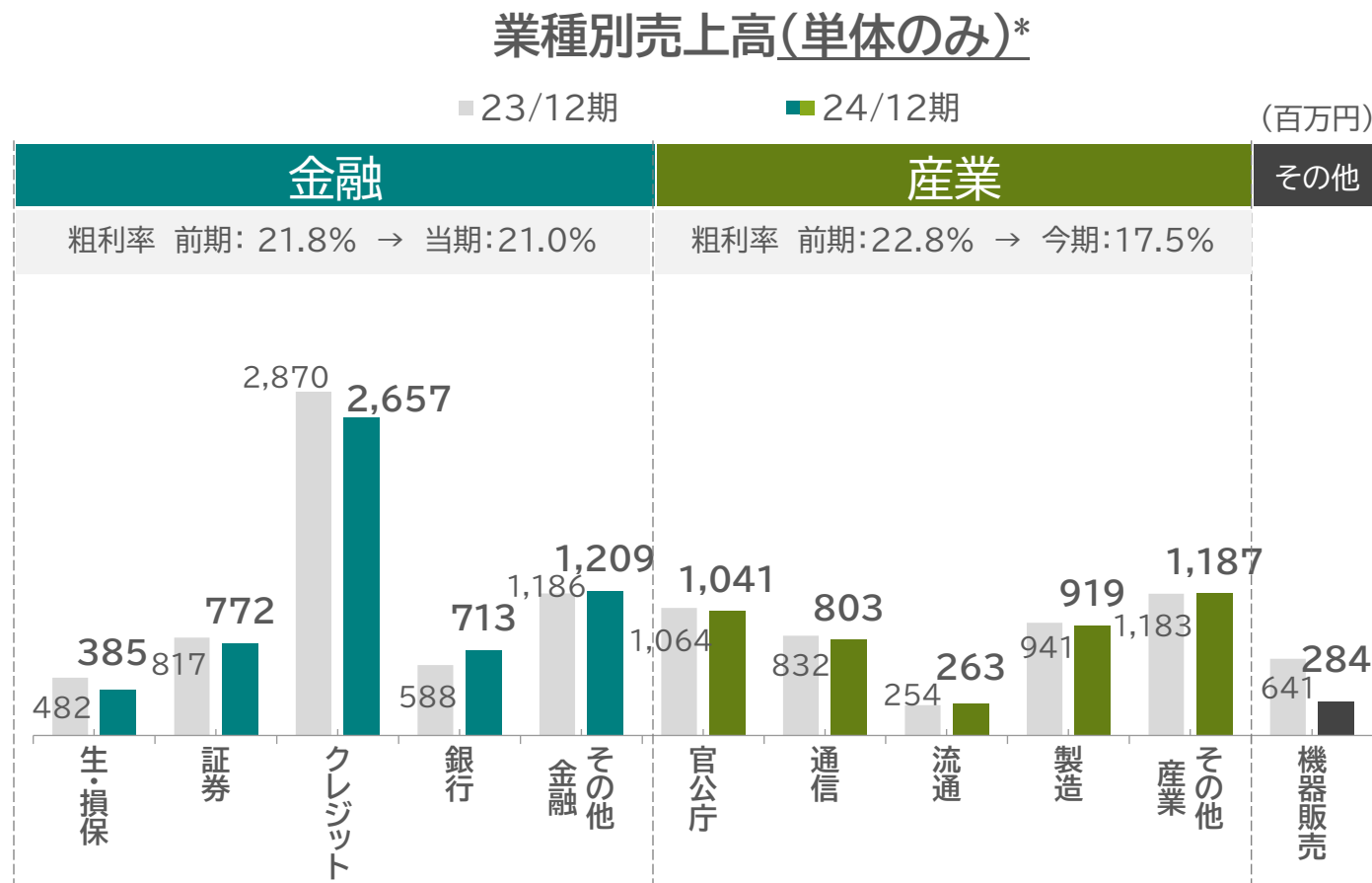
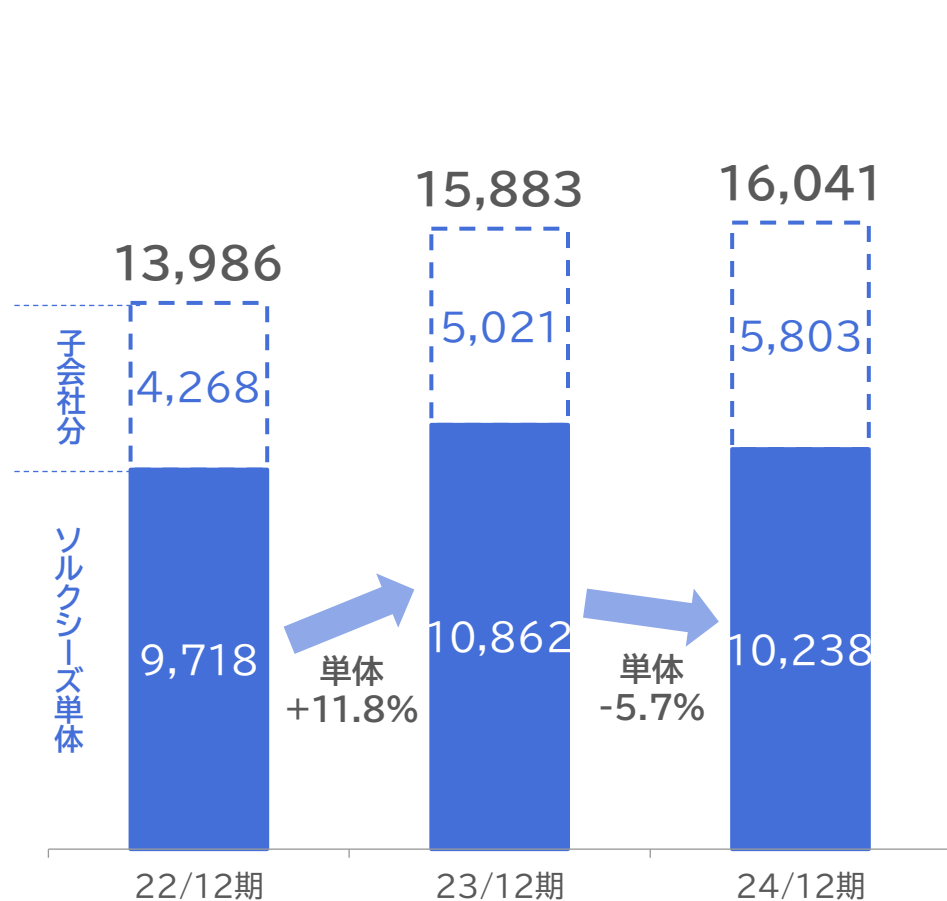
(百万円)



*子会社、受注動向の数値は非開示

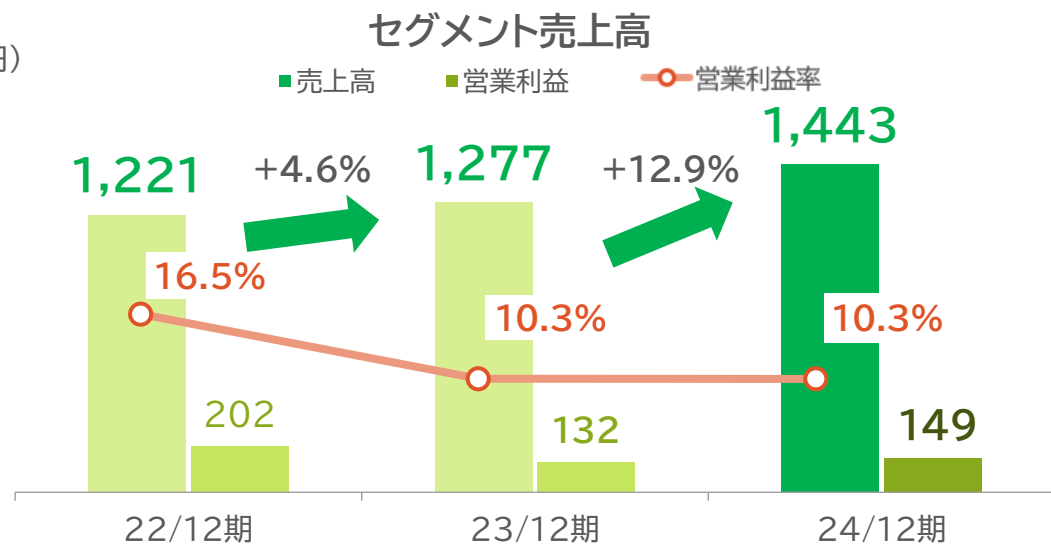
ソルクシーズ単体の売上高推移(ソフトウェア開発事業)

- ・前期の機器販売特需(官公庁関連)の剥落に加え、クレジット等での案件ピークアウトが重なり、単体売上高は-5.7%の減収



セグメント別推移-コンサルティング事業

(百万円)



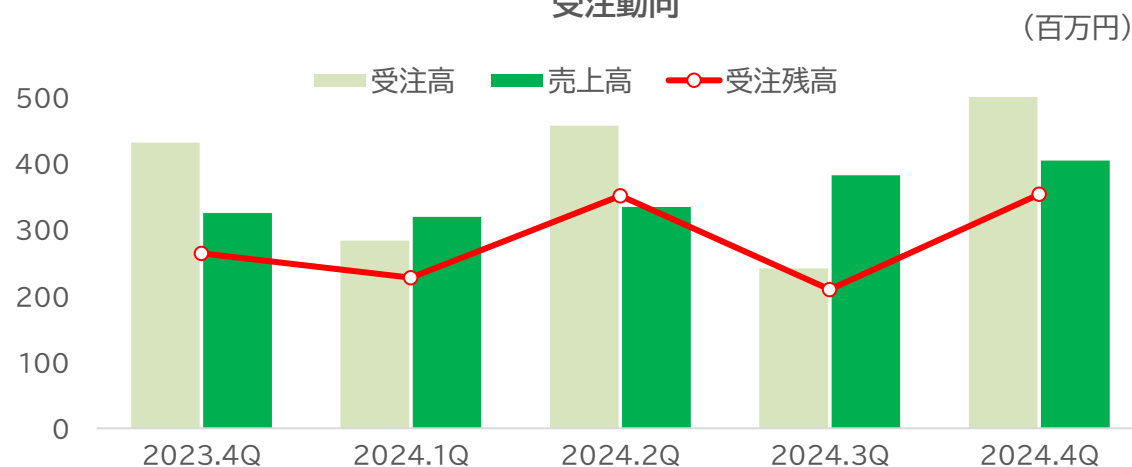
各子会社の売上高イメージ*



売上高:1,443百万円(前期比:+12.9%)

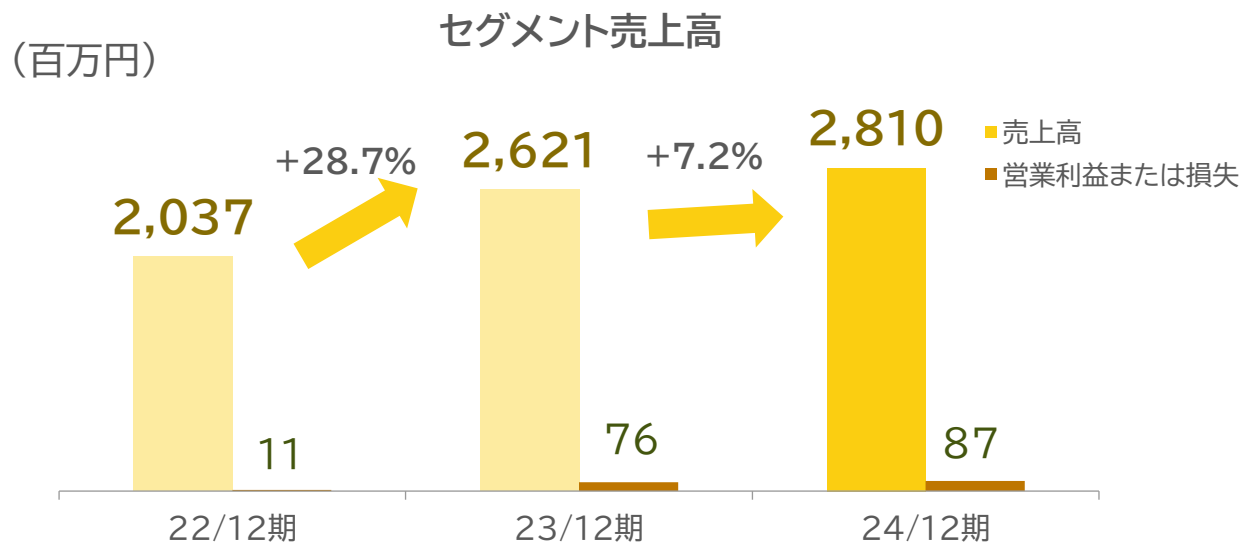
- ✓ 主力のエクスマーションでのコンサルタント増員計画の前倒し効果や、テスト業務会社(bubo)の単価向上等が大きく貢献し、前期より+12.9%の増収
- ✓ 生成AIソリューションへの開発投資やのれん償却などの費用は継続も、増収効果や案件単価の向上などにより吸収し、利益率は前期水準を維持
- ✓ インフィニット、アリアドネについては全体のDX・キャッシュレス化の需要は堅調も、人員不足などにより前期から横ばい
- ✓ コンサル要員増加によりキャパシティが拡大したエクスマーションの受注が堅調。前四半期比、前年同期ともに大きく超過する受注残を確保

受注動向



*子会社、受注動向の数値は非開示

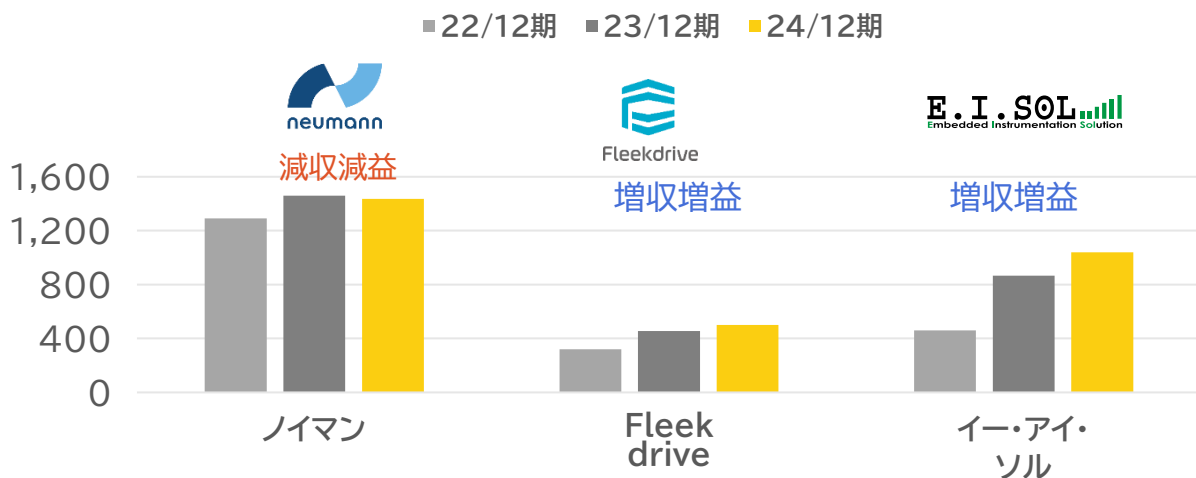
セグメント別推移-ソリューション事業



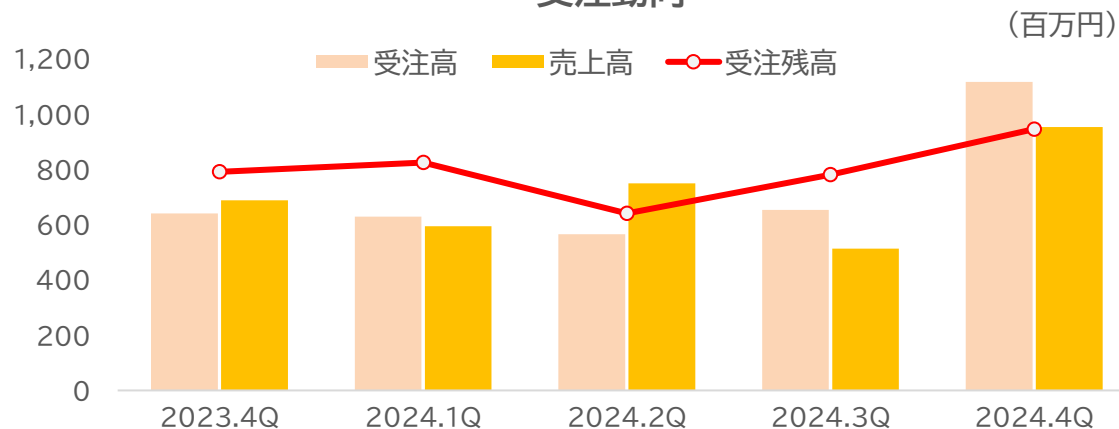
■ 売上高:2,810百万円(前期比:+7.2%)

- ✓ 上期では一部子会社での案件の検収遅れが影響したものの、下期以降は新たな需要増も発生し挽回、前期より+7.2%の増収
- ✓ ノイマンは減収減益もほぼ前期と同水準で推移、デジタルツール教材のクロスセル、新ソリューションの展開への需要は底堅い推移
- ✓ Fleekdriveはマーケティング強化によりユーザーのアップセルや直販売上げ増が貢献し堅調、前期より増収増益
- ✓ イー・アイ・ソルは航空・宇宙・防衛関連の案件が大幅増となり、増収増益
- ✓ 受注残高はイー・アイ・ソルの官公庁の防災関連受注が好調。前四半期比で21.0%の増加

各子会社の売上高イメージ*



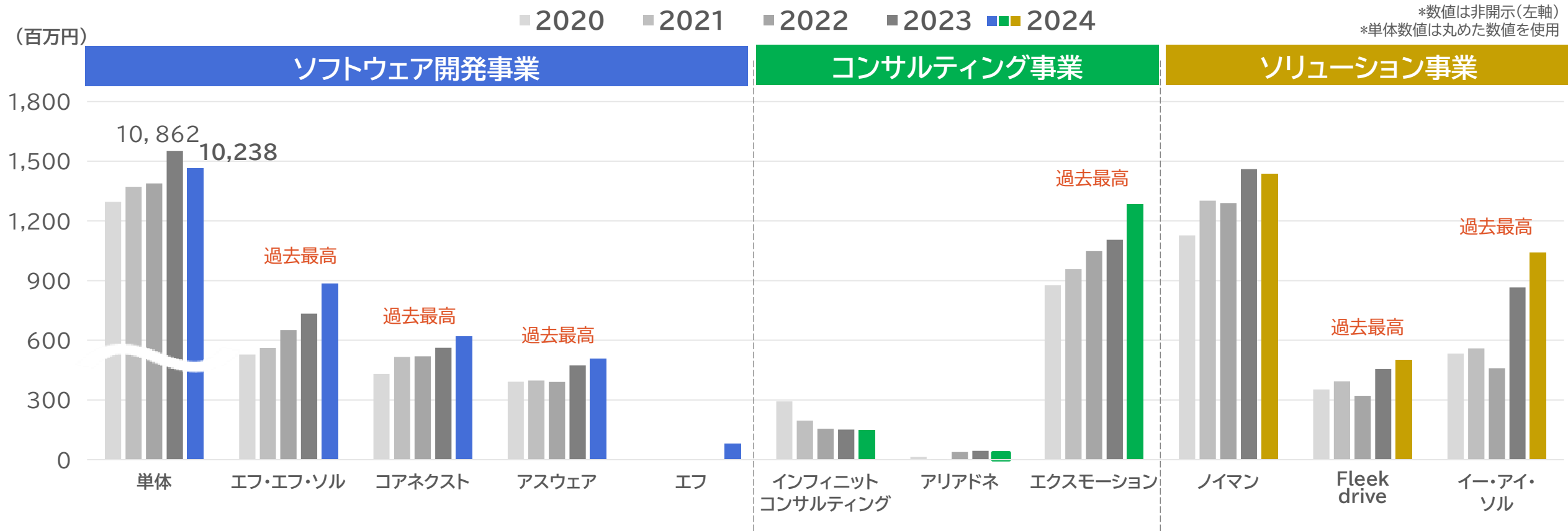
受注動向



グループ各社の長期業績推移(売上高一覧)

・旺盛な需要により、多くの子会社で増収増益を達成

各子会社の売上高 5か年推移*



24/12期及び直近のトピックス



トピックス

イー・アイ・ソル 世界的計測器メーカーから国内で唯一の表彰



- ・イー・アイ・ソルがNI社(旧ナショナル・インスツルメンツ社)より日本企業では唯一となるAPAC地域部門賞を受賞
- ・世界で認められる水準のセンサー系の技術力が評価され、現在航空宇宙、防衛といった分野での引き合いが増加中
- ・足もとでは官公庁の防災関連案件を受注するなど需要は旺盛

IT人材の採用・定着率強化への取り組み

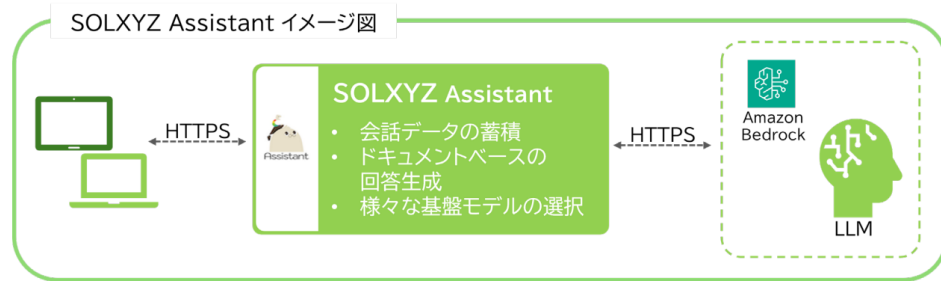


- ・ 将来に向けた IT人材不足に対応するため、従業員賃金のベースアップ、初任給の引き上げ、教育制度の拡充といった人的投資を実行
- ・ 採用体制の強化やYouTubeなどのSNSツールを活用により、24/12期の新卒採用者数は47名と過去最高を達成
- ・ 従業員の家族も参加するクルーズイベントを実施するなど、既存社員の定着率向上策も実施し、総合的な人材強化を推進中

トピックス

LLM*を活用した社内向けAIシステムを開発

社内向けAIシステム「SOLXYZ Assistant」



- ・ 高度な言語理解と文章生成・会話が可能な社内向けAIシステム「SOLXYZ Assistant」を独自開発
- ・ 定型業務の自動化による社員の作業時間削減や、AIとの対話を通じた新たなアイデアや視点の獲得を促進
- ・ 将来的には当技術を活用した他企業向けソリューションの開発・展開を目指す

エクスマーシオン「CoBrain」リリース

AI添削により
品質向上と効率化を。
要件定義の新体験



要件定義に特化した、文書作成者とレビュー者のためのAI添削サービス。
要件定義書や要求仕様書をAIが瞬時に添削し、レビュー負担を軽減。
スムーズな要件定義を促進します。



- ・ エクスマーシオンが生成AIを活用した開発支援サービス「CoBrain」を2024年11月に正式リリース
- ・ CoBrainは生成AIを使って、ソフトウェア開発での上流工程＝要件定義を生成AIで支援するサービス
- ・ 本サービスの普及に努めながら、既存の人材育成支援ツールと組み合わせた新たな開発支援サービスの確立を目指す

トピックス-Fleekdrive関連

「Fleekdrive」採用企業が着々と増加



SBI 新生銀行の皆様



堀場テクノサービスの皆様

- SBI 新生銀行様では、プロジェクトファイナンス部の海外チームにおいて、海外でのプロジェクトが融資後も計画通り進んでいるかどうかのモニタリングにて、Fleekdriveを活用いただいています
- 堀場テクノサービス様では、クラウド帳票サービス「Fleekform」を採用いただくことで、帳票の自動入力など、重複していた事務作業の工数を削減に活用いただいています

「Fleekdrive」がオンラインストレージサービスで入賞



- 企業向けオンラインストレージサービス「Fleekdrive(フリークドライブ)」が B2B 向け IT 製品/SaaS のレビュープラットフォーム「ITreview」で実施された「ITreview Grid Award 2025 Winter」のオンラインストレージ部門において、顧客満足度が高いサービスに付与される『High Performer』を受賞

25/12期 通期業績予想、株主還元



25/12期 通期業績予想

- ・総じて企業のDX・IT投資ニーズは旺盛であり、売上高は堅調な増収を見込む
- ・利益面は人的投資の一服による費用抑制や、各事業の価格改定、価格転嫁による増益を見込む

(単位:百万円)	2024/12期		2025/12期		前期比 増減率
	実績	売上高比	予想	売上高比	
売上高	16,041	-	17,000	-	6.0%
売上総利益	3,707	23.1%	4,200	24.7%	13.3%
営業利益	920	5.7%	1,200	7.1%	30.4%
経常利益	962	6.0%	1,200	7.1%	24.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	562	3.5%	700	4.1%	24.6%

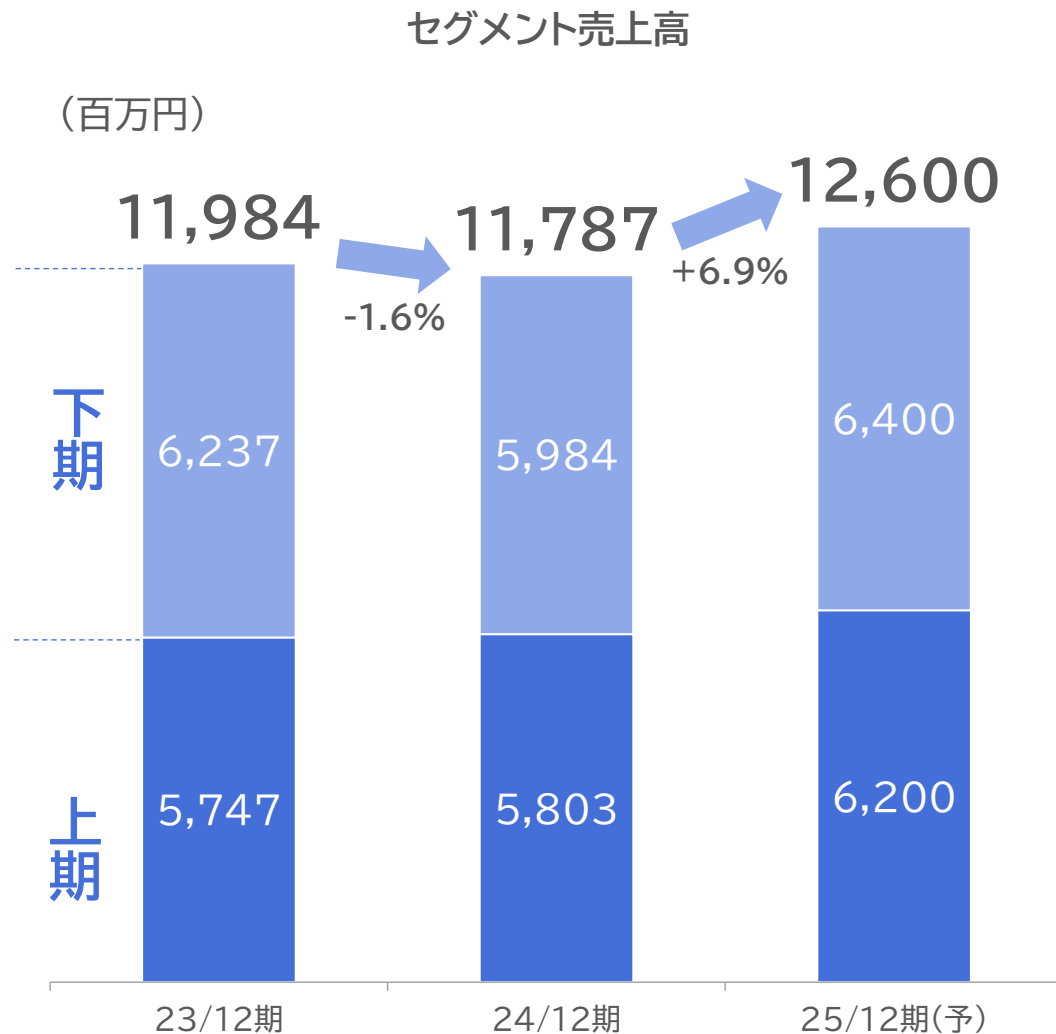
上半期(第2四半期累計)業績予想

・前期同様、上期に採用コストが嵩む見込みのため、今期は例年どおりやや下期偏重の計画

(単位：百万円)	2024/12期 2Q 実績	2025/12期 2Q 予想	前年同期比 増減	対通期予想 進捗率
売上高	7,803	8,400	7.7%	49.4%
売上総利益	1,768	2,100	18.8%	50.0%
営業利益	352	550	56.3%	45.8%
経常利益	381	550	44.4%	45.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	208	300	44.2%	42.9%

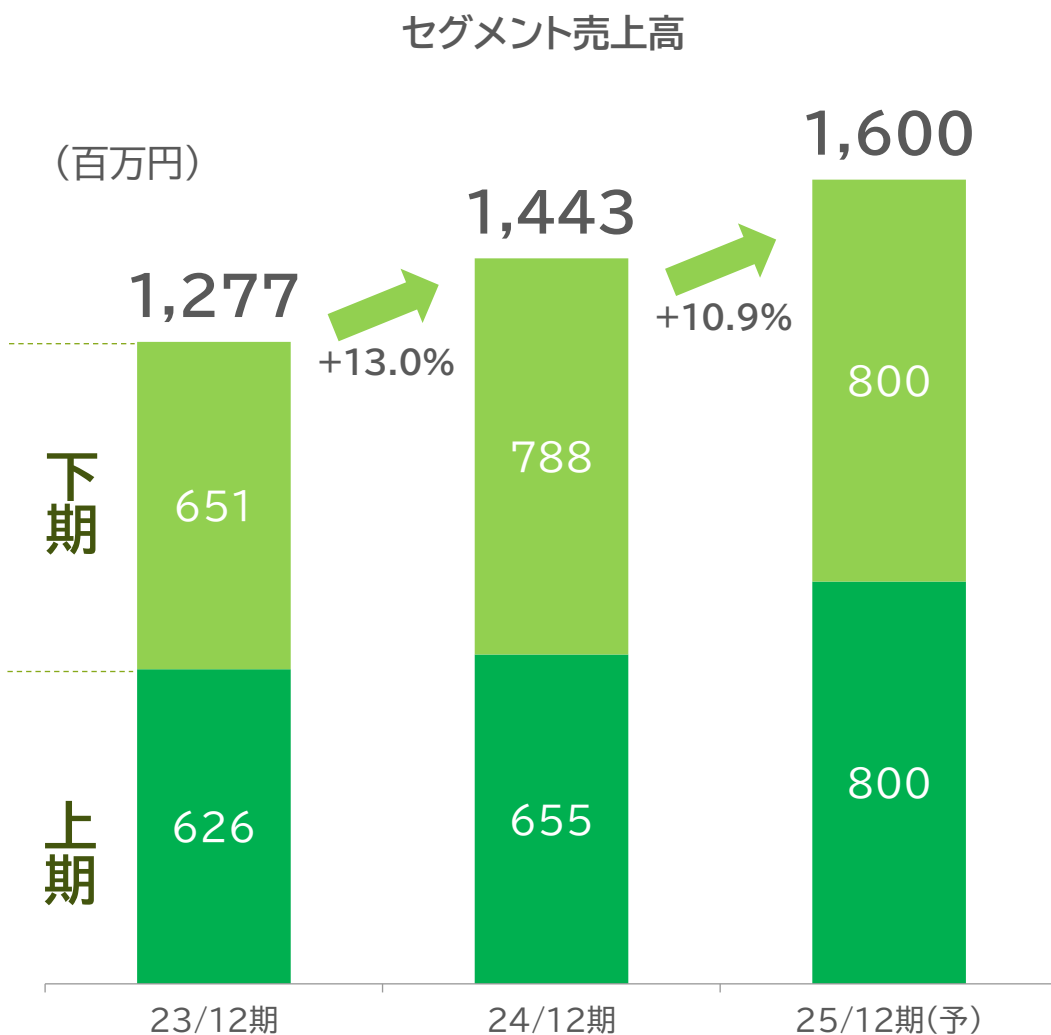
セグメント別業績予想-ソフトウェア開発事業

□ 売上高:12,600百万円
前期比: +6.9%



- ✓ DX関連の需要は旺盛、かつ今期は子会社化したエフ社の業績がフルに計上されるが、業種ごとの投資意欲に濃淡があるため、保守的な水準の増収を見込む
- ✓ 国内の金利上昇に伴い投資意欲は活発化すると
の想定のもと、銀行系の需要増を見込む。特に
ネット銀行系は競争優位性確立のための投資意欲
が旺盛で、需要が増加中
- ✓ 今期は新卒採用に加え中途採用も注力。戦力化し
た人材の貢献、採算性の高い案件へのシフト、
直接取引の開拓を進め、利益率の向上を図る

セグメント別業績予想-コンサルティング事業

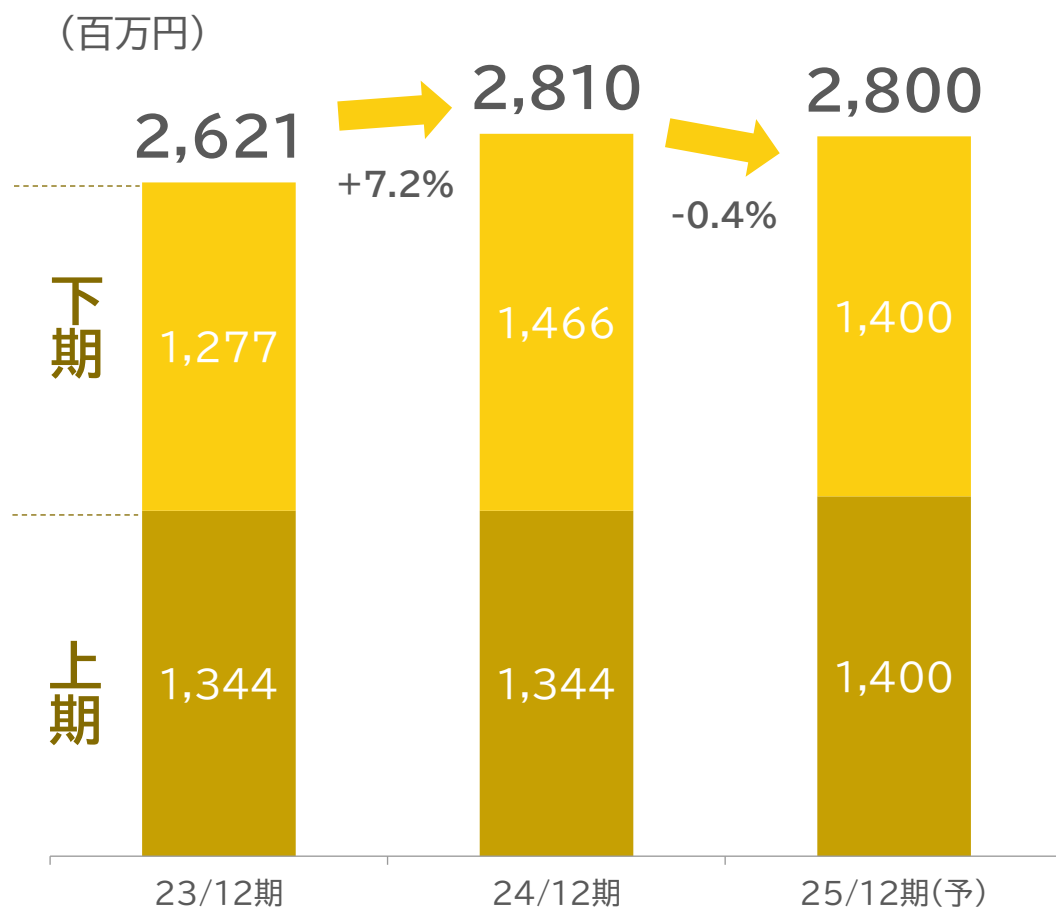


□ 売上高:1,600百万円
前期比: +10.9%

- ✓ 主力のエクスマーシヨンの伸長を中心に、前期より大幅な増収増益を見込む
- ✓ エクスマーシヨンはコンサル要員増により自動車メーカーの旺盛な需要を取り込める土台が整う。更に生成AIを活用したサービス「CoBrain」の本格展開、テスト業務会社(bubo)の単価向上による収益性の向上も推進
- ✓ ITコンサル・クレジット系は人員不足の解消を最優先課題として解消に努めつつ、旺盛な需要を取りこぼさない体制の確立に努める

セグメント別業績予想-ソリューション事業

セグメント売上高



□ 売上高: 2,800百万円

前期比: -0.4%

- ✓ 堅調な需要を見込むものの、一部の案件の剥落などにより、前期より微減を見込む
- ✓ ノイマンはオンラインツールの需要が底堅いうえ、多言語対応の支援に関する需要が増加中。ベトナムでの海外展開を含め、国内外の需要取り込みに努める
- ✓ イー・アイ・ソルは旺盛なセンサー系需要を取り込む。航空・宇宙・防衛が引き続き好調のほか、官公庁関連の防災案件を受注するなど需要は旺盛
- ✓ Fleekdriveは堅調なユーザーの積み上げとともに、値上げ効果による増収を見込む

株主還元方針

- ・24/12期は1株当たり配当額12.0円の予定
- ・今期は更なる株主還元強化を図るため、年間1株当たり配当金を1円増額し、13円の予想

年度	年間1株当たり配当金			配当性向
	中間	期末	合計	
2023年12月期	0.00円	12.00円	12.00円	38.7%
2024年12月期(予定)	0.00円	12.00円	12.00円	51.9%
2025年12月期(予想)	0.00円	13.00円	13.00円	45.2%

株主優待制度を再開(24年11月開示)

- ・ 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再開
- ・ 2025年6月末を初回基準日とし、保有期間に応じた対象品を贈呈

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	<div>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</div> <div>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)</div> <div>*ご参考: 11/13時点の「幽学の里米」の販売価格: 3,980円@5kg</div>
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[こちらの11/8開示のIRリリース](#)をご確認ください



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

中期経営計画(25/12期～27/12期)

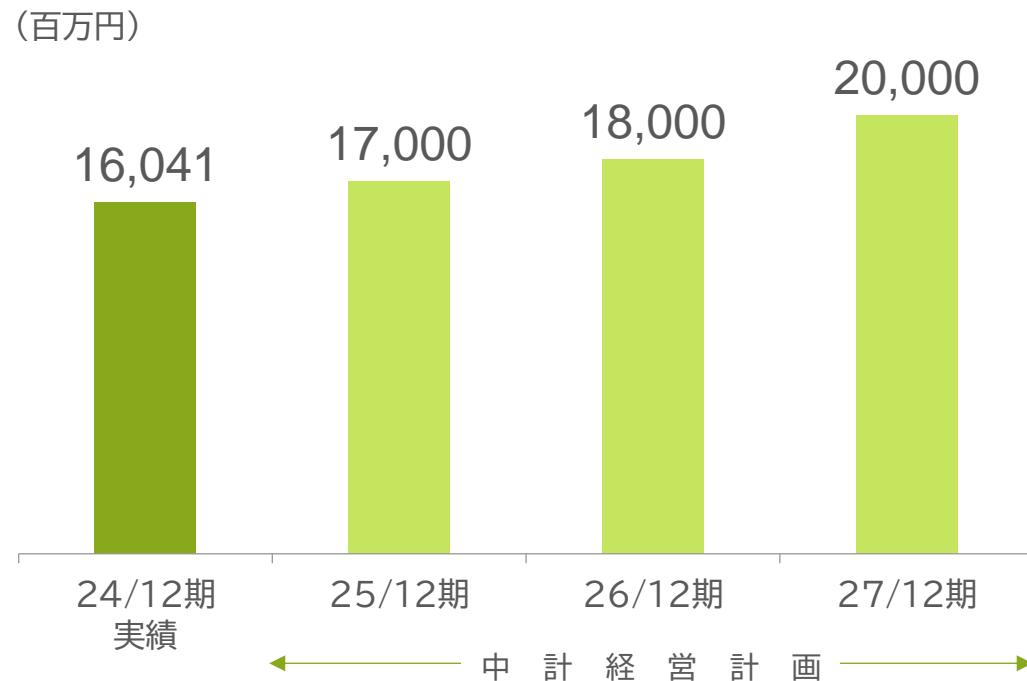
(ローリング方式による更新)



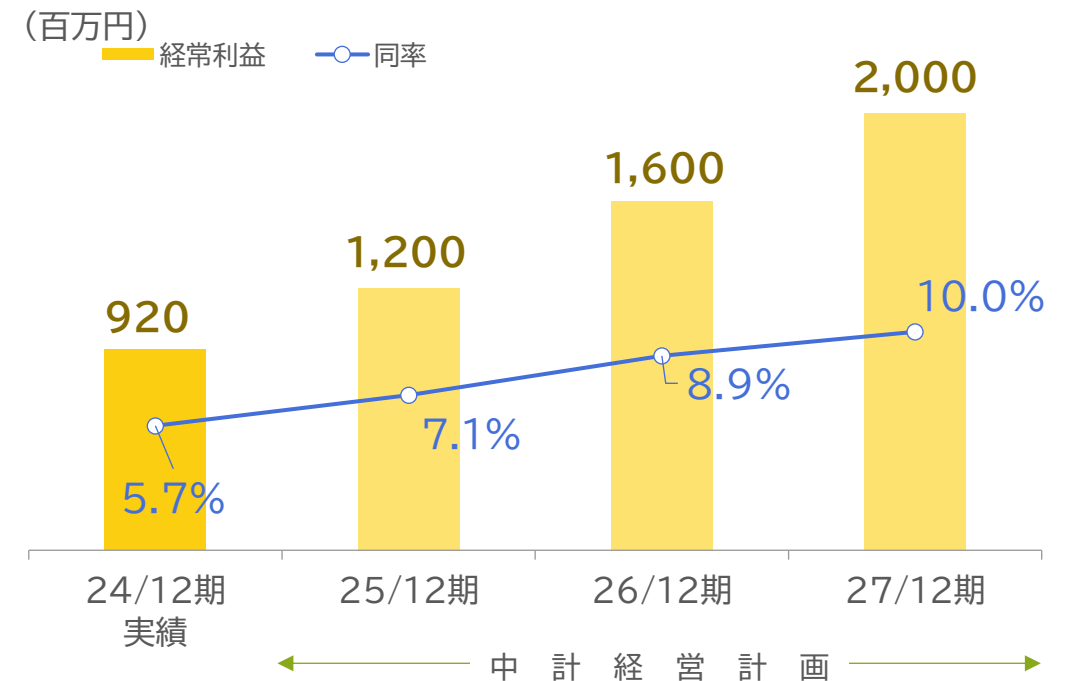
中期経営計画を修正(ローリング方式)

- 前期に成長へ向けた事業・人的投資を実行したことで事業規模が順調に拡大。今後は増収増益基調を見込む
- 新たな自社プロダクトの開発、ソフトウェア開発事業の収益力向上などを通じ、27/12期に経常利益率10%の超過を目指す

売上高



経常利益



4つの基本方針と更なる成長戦略

基本戦略は以下の4つで変更なし

経営基盤の強化

…フィージビリティスタディにもとづく経営資源の選択と集中により、成長分野の開発体制を強化

SIビジネスの競争力強化

…業種・業務特化による非価格競争力、開発拠点効率化による価格競争力の同時強化

ストック型ビジネスの強化

…FleekdriveやIoTソリューション等のストックビジネスを強化し、営業利益額で50:50の比率を目指す

海外マーケットの拡大

ベトナムの自動車教習所向けソリューション展開を端緒に、海外マーケットへの製品・サービス展開を図る



今期以降、更に以下の3点に注力

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)

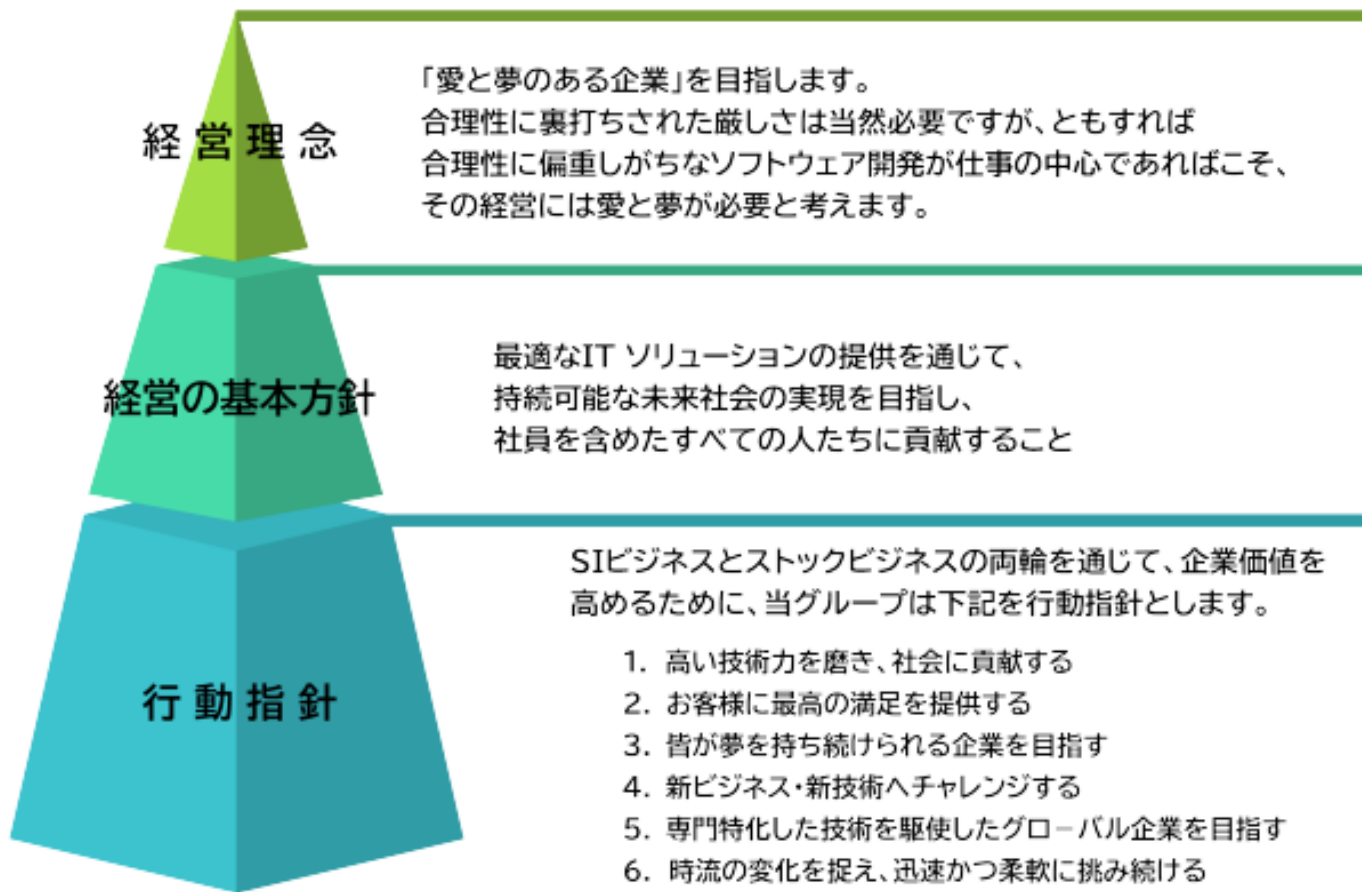
…Fleekdriveを筆頭に、自社プロダクトの開発を推進し、エンジニアの人数に依存しない収益体制の確立を図る

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

中長期の成長実現に向け、基軸となる経営理念を改定

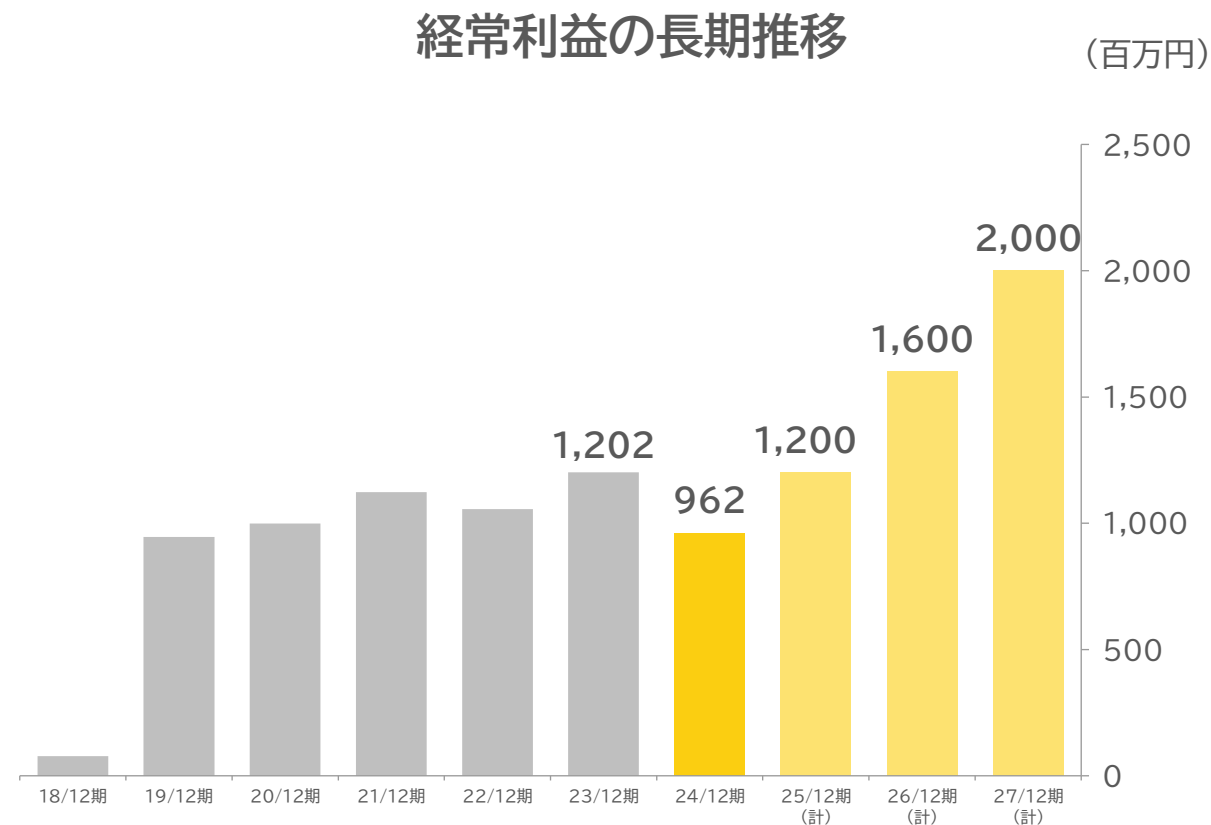
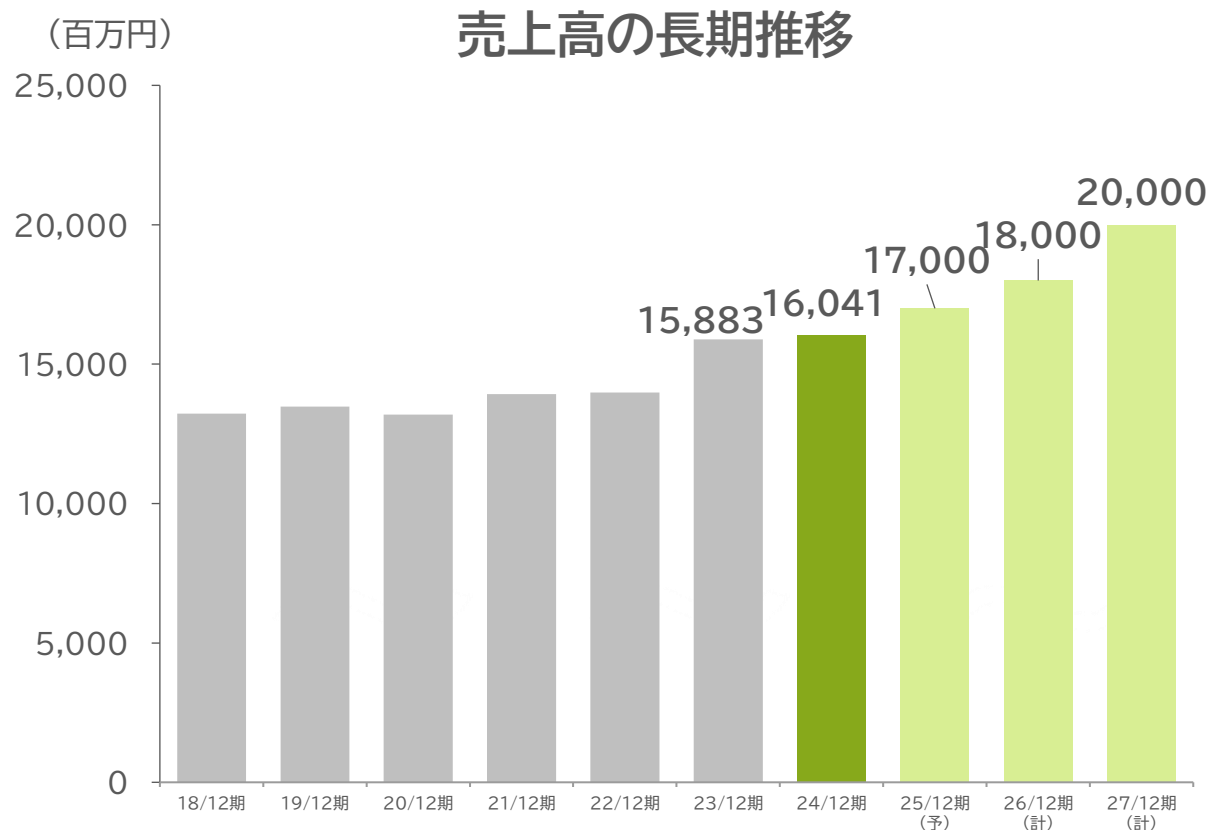
■ 今後の人材教育・事業成長の基軸として、経営理念を改定しました



サステナビリティ経営を推進し
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

過去最高水準の業績へ

- ・事業規模拡大により、新たなステージとなる売上高200億円、経常利益20億円の超過を目指す



決算説明会にて頂いた質疑応答集

ご質問

当社の回答

1

足もと第4四半期にかけ業績が上向いているようですが、顧客の需要に変化が出てきたのでしょうか？それとも戦力増強に伴うものなのでしょうか？背景を教えてください。

第4四半期にかけ昨年採用した新卒メンバーが戦力化し、エクスマーションにおいてもコンサルタントの中途採用が順調だったことから、業績が向上しております。前期は新卒メンバーを47名採用しておりますので、今後も更なる貢献をしてくれるものと考えております。

2

ネット銀行系の需要が増えているとのことですが、銀行系のIT投資意欲は旺盛でしょうか？そうした需要を御社が取り込める理由も教えてください。

国内金利が少しずつ上昇していることに伴い、既存のネット銀行業界のIT投資意欲は堅調に推移しております。新たな銀行を設立するといった話も出ており、特に銀行専業で案件を扱っているエフ・エフ・ソル社については、住信SBIネット銀行様の案件も増えております。SBIグループ様についてはSBI新生銀行様も加わったこともあり、今後のIT投資への意欲は高まってくるものとみております。こうした需要は計画に織り込んでいないため、うまく取り込めれば上振れ要素になります。

3

今期、利益面が前期より大きく伸びる予想ですが、どのような要因によるものか、もう少し詳細を教えてください。

ソフトウェア開発事業、コンサルティング事業については新卒メンバーや中途採用者の貢献による業績向上を見込んでおります。また、ソフトウェア開発事業についてはエフ社の通期の業績貢献に加え、同社とのシナジー創出も図っていく所存です。Fleekdriveについては価格改定による単価向上が効いてくるものとみております。

4

エフ社とのシナジー創出について、既に始められているお取り組みがあれば教えてください。

エフ社は主に金融業界の市場系の開発を手掛けており、銀行・証券会社のディーリング部門に深く入り込んで開発を行っております。この分野はこれまでソルクシーズグループが手掛けてこなかった分野であり、今回のエフ社の加入により、エフ・エフ・ソルやコアネクストなどの子会社や、本体の証券部門とのシナジーを見込んでおり、現在、具体的に動いている案件も出てきております。まずは今後の拡大が見込める銀行業界を中心にシナジーを創出できればと考えています。

APPENDIX



会社概要

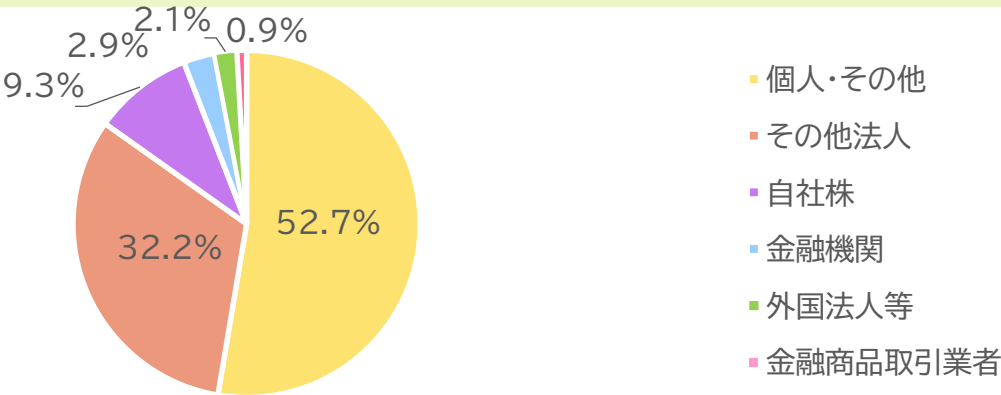
商号:	株式会社ソルクシーズ (SOLXYZ Co., Ltd.)
設立:	1981年2月4日
事業内容:	ソフトウェア開発・運用・保守、組み込みソリューション
本社所在地:	東京都港区芝浦3-1-21
資本金:	14億9,450万円(2024/12月末現在)
決算期:	12月31日
従業員数	連結:852名 単体:498名 (2024/12月末現在)
役員:	代表取締役社長 秋山 博紀 常勤取締役 10名、社外取締役 4名、監査等委員会設置
子会社:	14社



代表取締役社長 秋山 博紀

2024/12末 株主構成

発行済み株式数
26.82百万株



1964年1月25日生

- 1987年1月 株式会社ソルクシーズ(当社) 入社
- 2004年4月 事業推進室長
- 2011年4月 執行役員
- 2011年4月 経営企画室長 兼 事業戦略室長
- 2015年3月 取締役
- 2020年3月 常務取締役
- 2023年3月 代表取締役社長に就任(現任)

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	： SBIホールディングス(株)	4,300千株	16.0%
	(株)ビット・エイ	2,640千株	9.8%
	自社株	2,347千株	8.8%
	長尾 章	1,119千株	4.2%
	(株)ヤクルト本社	1,060千株	4.0%
	ソルクシーズ従業員持株会	459千株	1.7%
	日本マスタートラスト信託銀行(株)	326千株	1.2%
	松下彰利	282千株	1.1%
	岩崎泰次	233千株	0.9%
	センコン物流(株)	200千株	0.8%
	発行済株式数(2024年12月末現在)	26,820千株	100.0%

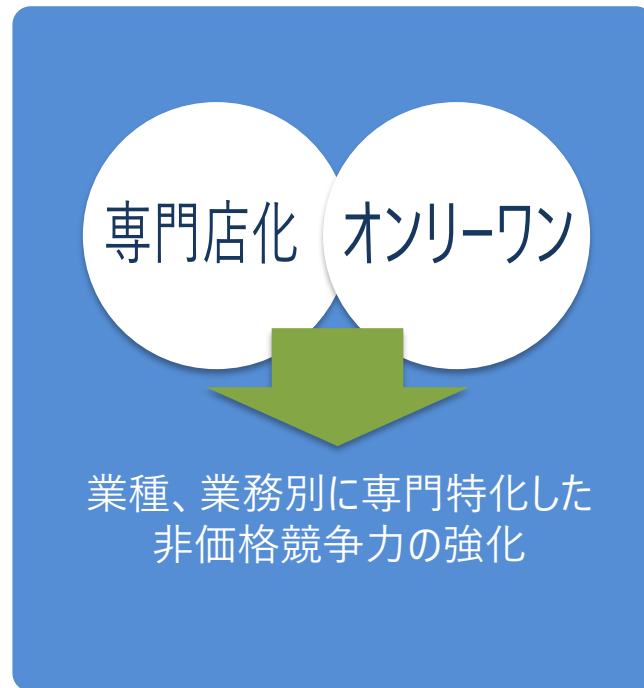
■ 上場市場 ： 東京証券取引所 スタンダード市場(証券コード:4284)

■ グループ会社	
(株)エフ・エフ・ソル	(97.0%)
(株)イー・アイ・ソル	(100.0%)
(株)インフィニットコンサルティング	(100.0%)
(株)ノイマン	(98.1%)
(株)エクスモーション 東証グロース(4394)	(53.1%)
(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)アリアドネ・インターナショナル・コンサルティング	(90.9%)
(株)eek	(98.0%)
(株)bubo	(53.1%)
(株)エフ	(100.0%)
NEUMANN VIETNAM Co., LTD.	(73.6%)

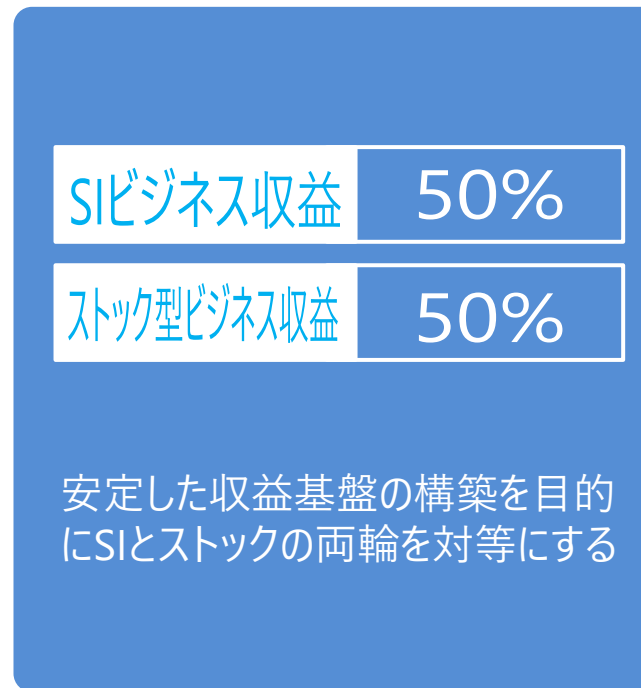
■ 親密出資先		
エンカレッジ・テクノロジー(株)	スタンダード (3682)	(3.57%)
(株)エーアイ	グロース(4388)	(5.05%)

ソルクシーズグループの成長戦略

I. 専門店化



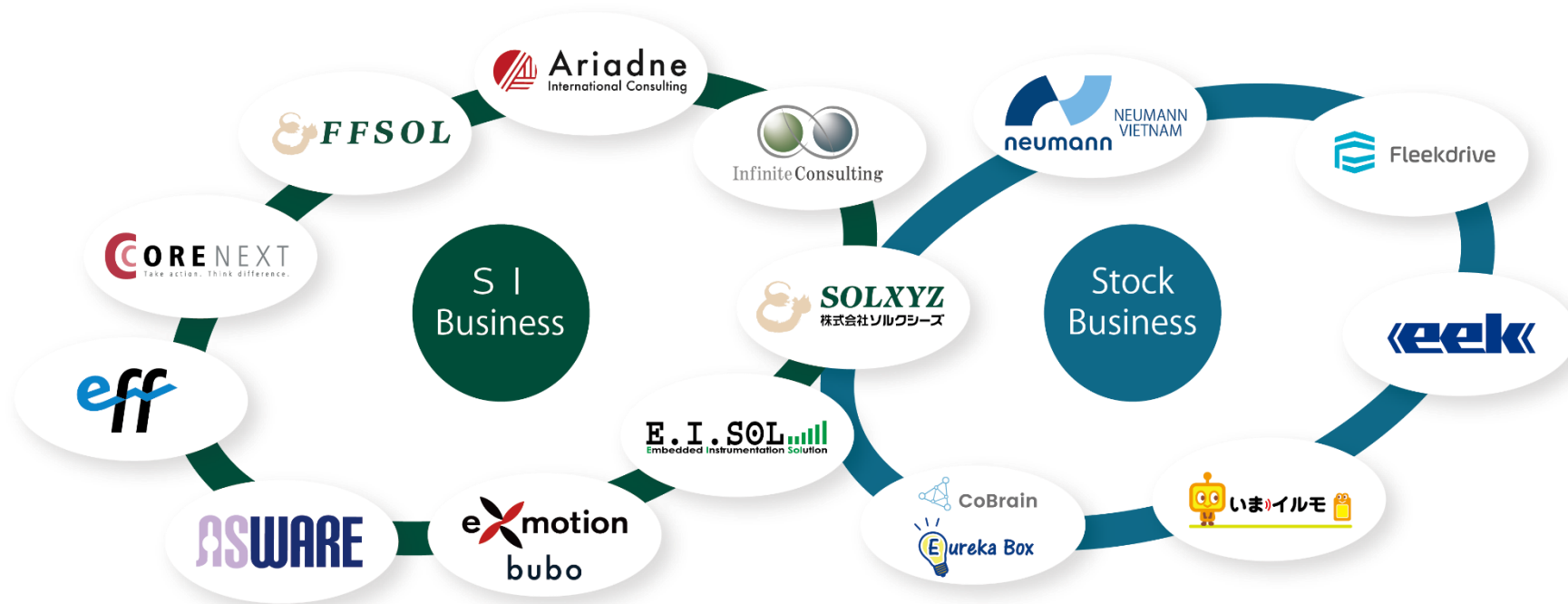
II. 収益構造の変革



III. グローバル展開



グループ概要(SIビジネスとストックビジネスの両輪)



 <div>SOLXYZ</div>	 <div>Infinite Consulting</div>	 <div>Ariadne International Consulting</div>	 <div>FFSOL</div>	 <div>CORENEXT Take action. Think difference.</div>	 <div>eff</div>	 <div>neumann 株式会社ノイマン NEUMANN VIETNAM</div>	 <div>Fleekdrive</div>	 <div>eek</div>	 <div>いまイルモ</div>	 <div>CoBrain</div>	 <div>Eureka Box</div>
<div>株式会社ソルクシーズ</div> <div>各業種に特化したITサービスとソリューションの提供</div> <div>■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</div>	<div>株式会社 インフィニットコンサルティング</div> <div>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</div> <div>■銀行、証券、信販・クレジット ■情報・通信、メディア、製造、流通</div>	<div>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</div> <div>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</div> <div>■信販・クレジット</div>	<div>株式会社 エフ・エフ・ソル</div> <div>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</div> <div>■銀行・信用金庫</div>	<div>株式会社 コアネクスト</div> <div>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</div> <div>■投信・投資顧問、J-RET</div>	<div>株式会社 エフ</div> <div>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</div> <div>■証券 ■情報・通信</div>	<div>株式会社ノイマン NEUMANN VIETNAM</div> <div>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</div> <div>■自動車教習所 ■学習塾</div>	<div>株式会社 Fleekdrive</div> <div>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</div> <div>■各種企業</div>	<div>株式会社 eek</div> <div>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</div> <div>■専門学校・教育機関 ■各種企業</div>	<div>いまイルモ</div> <div>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</div> <div>■一般家庭、介護施設</div>	<div>CoBrain</div> <div>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</div> <div>■製造（自動車・OA機器）</div>	<div>Eureka Box</div> <div>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</div> <div>■製造（自動車・OA機器）</div>
 <div>ASWARE</div>	 <div>eXmotion</div>	 <div>bubo</div>	 <div>E.I.SOL Embedded Instrumentation Solution</div>								
<div>株式会社 アスウェア</div> <div>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</div> <div>■情報・通信</div>	<div>株式会社 エクスマーション</div> <div>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</div> <div>■製造（自動車・OA機器）</div>	<div>株式会社 bubo</div> <div>ソフトウェアテスト請負・技術者派遣・コンサルティング</div> <div>※エクスマーションの100%子会社</div>	<div>株式会社 イー・アイ・ソル</div> <div>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</div> <div>■製造 ■官公庁 ■航空宇宙・防衛</div>								

主な子会社の状況:ノイマン(自動車教習所システム)

(株)ノイマン



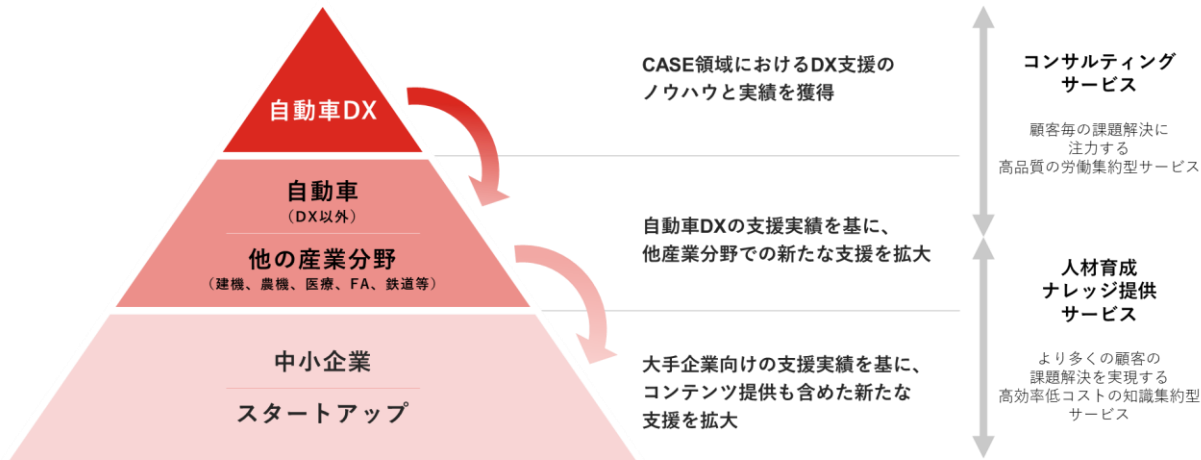
自動車教習所版DXを推進

- 自動車教習所向けの各種ソリューションを開発・提供。主力システムの効果測定 & 学科学習システム「MUSASI」の導入シェアは60%強を占める
- オンライン学科教習ツール「N-LINE」が好調。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校でのシェアは70%超※。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12月時点）
- 2024年2月リリースした「デジタル教習原簿N-reco」は好調
「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）。



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)



- 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」は、2024年11月に正式リリース



- 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

*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

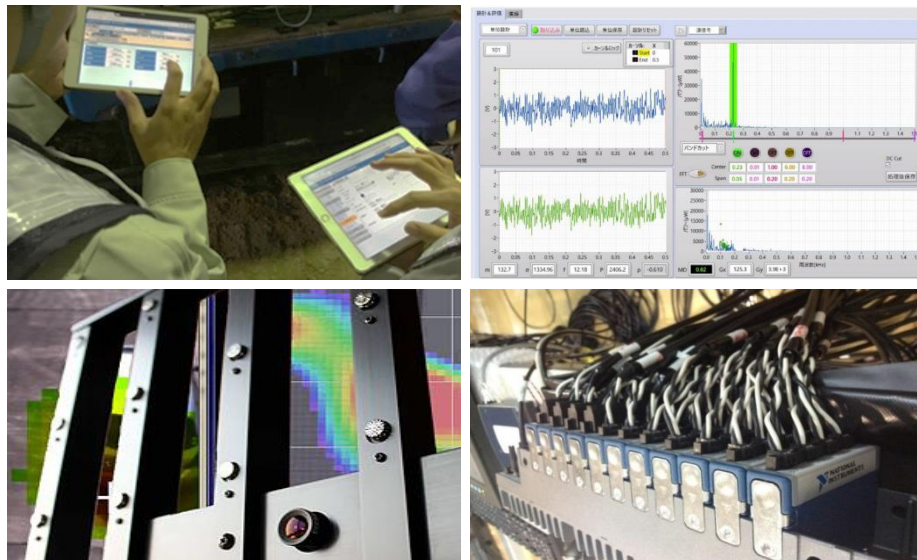
**上流工程からテスト設計を開始し、要求や設計の漏れを早期に発見することで、ソフトウェア開発に関して生産性や品質の向上を実現します

主な子会社の状況:イー・アイ・ソル(IoT・IIoT)

(株)イー・アイ・ソル



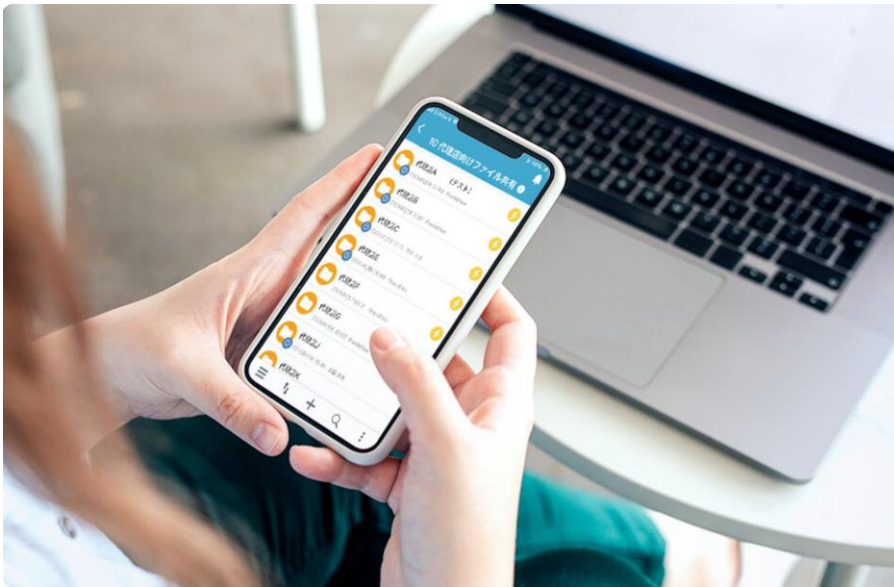
- IoT(IIoT)・組込・制御・計測関連(特にセンサー系)のソリューションに特化したソフトウェア受託開発業
- 6年連続過去最高利益を更新中
- 新たな領域として宇宙・航空・防衛産業向けのセンシングサービスの引き合いが増加
- IoTを駆使した工場の「予知保全システム」は引き続き好調。NI(日本ナショナルインスツルメンツ)社のデバイスCompactRIO等とEISOLの組込ソリューションの組み合わせにより、ハードとソフトウェア両面を備えたパッケージ展開を推進、導入実績多数
- 金融向けデータ分析を得意とするSAS社と、製造業向け計測ソリューションを得意とするイー・アイ・ソルがパートナーシップを組み、新たな領域展開を推進



主な子会社の状況: (株)Fleekdrive(クラウドサービス)



SaaS型クラウドサービス「フリークドライブ」



- 企業向けに特化したオンラインストレージサービスを展開。SaaS型のサブスクリプションモデルであり、契約社数や売上高は積み上がりのモデル
- 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
- **2024年2月ユーザー数30万突破**。2020年10万ユーザ突破以降、3年半で約3倍に。ニーズは引き続き堅調

お客様例



ソルクシーズグループの中長期における注力分野

デジタルトランスフォーメーション(DX)



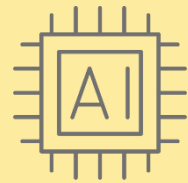
クラウド

- FleekdriveとFleekform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からもソフトウェア設計の実績も増加



- エクスモーションが生成AI支援サービス「CoBrain」の提供開始。ソルクシーズでもLLM(大規模言語モデル)を活用した社内向けAIシステム「SOLXYZ Assistant」を開発
- 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

- 国際送金システムやブロックチェーン等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



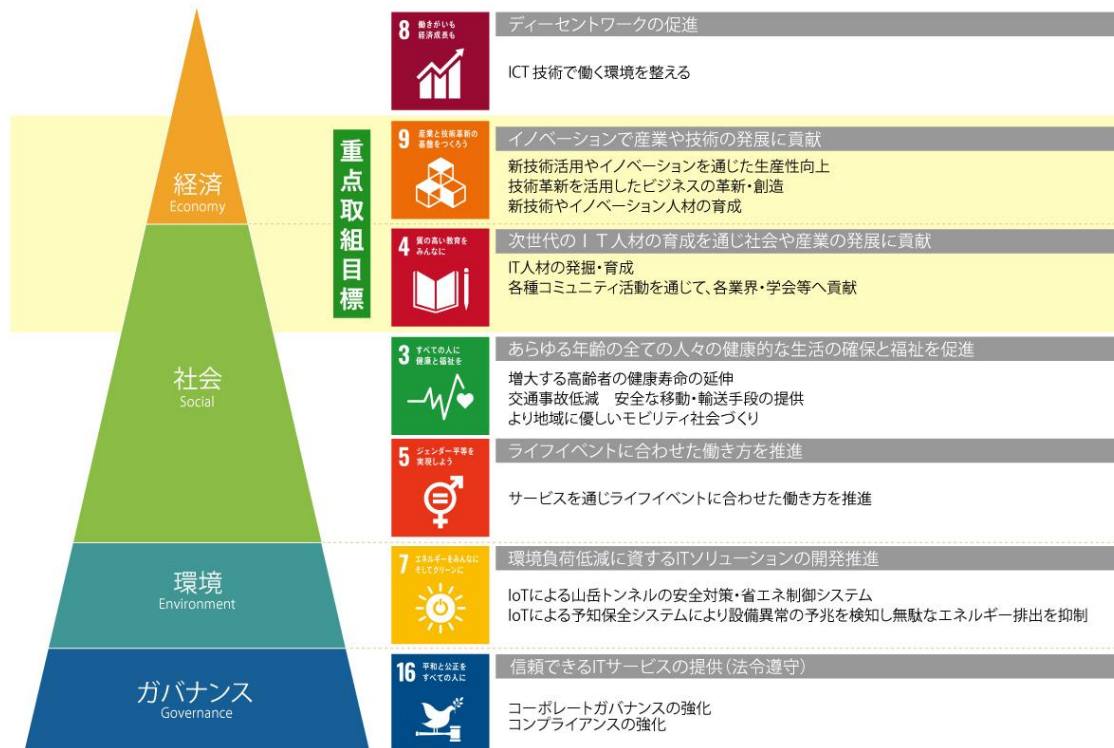
IoT

- イー・アイ・ソルの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

SDGs達成に向けた重点取り組み目標

- ・ 持続可能な社会の実現への寄与に向け、SDGsのゴールのうち、重点目標を4と9に設定
- ・ 特設サイト*を開設するなど積極的な取り組みを実施、外務省の取り組み事例としても紹介される

SOLXYZ グループのSDGs重点目標



※画像は当社特設ページより抜粋

免責事項

当資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略等に関する情報は、当資料作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で行った判断に基づくものです。

しかしながら、実際には通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生等により、当資料記載の業績見通しとは異なるリスクを含んでおります。

当社は、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的開示に努めてまいります。当資料記載の業績見通しのみに全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。

なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複製、または転送等を行わないようお願いいたします。

【本資料へのお問い合わせ先】

株式会社 ソルクシーズ 経営企画室 荒木

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

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

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

