

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

2025年12月期
第1四半期

機関投資家向け
説明資料

2025年5月

業績概要： 2025年12月期第1四半期決算



エグゼクティブ・サマリー

■ 旺盛な需要を取り込み増収増益、1Qでの過去最高業績を更新

・・・売上高41.8億円、営業利益3.1億円。売上高、営業利益とも過去最高を達成

■ ソフトウェア開発、コンサルティング事業が好調に推移

・・・前期にグループ化したエフ社の貢献、子会社における先行投資の効果が見え始めたことなどから好調

■ 新卒社員 51名 が入社し、過去最高の水準に

・・・積極採用を行った前年を超える新卒者が入社。今期は中途採用にも注力

■ 業績予想に対する進捗はやや良好に推移

・・・ソリューション事業の一部で立ち上がりの遅れがあるものの、総じて計画の範囲内。進捗率はやや良好の状況

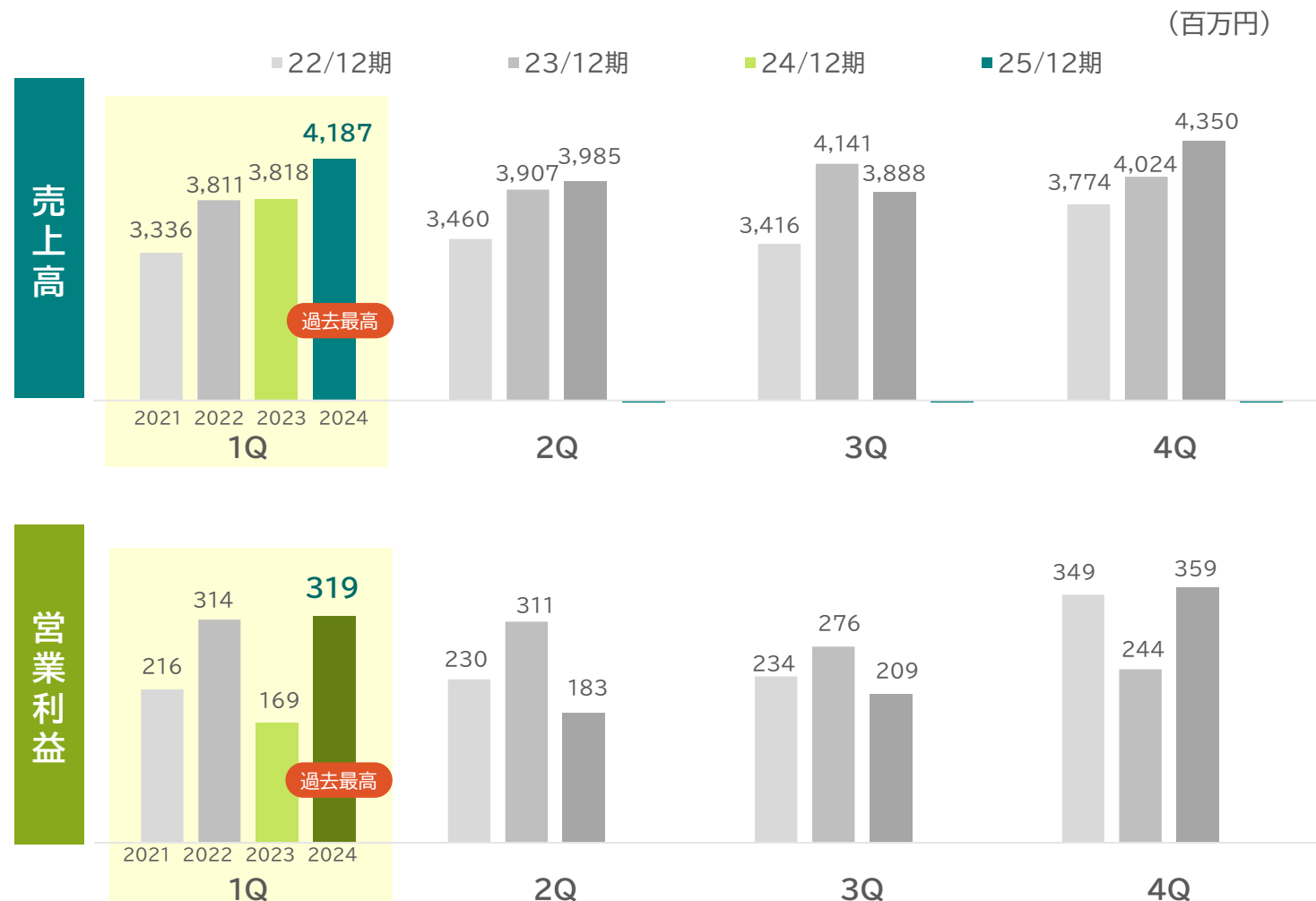
第1四半期決算 損益サマリー

- ・旺盛な需要に加え、新たにエフ社が加わったこともあり、前年同期より9.7%の増収
- ・利益面も案件の単価アップなどによる収益性の向上や大型案件の計上などにより、大幅な増益

(単位:百万円)	2024/12期 1Q	売上高比	2025/12期 1Q	売上高比	前年同期比 増減率	詳細
売上高	3,818	-	4,187	-	9.7%	好調なソフトウェア開発事業が全体をけん引し増収
売上総利益	860	22.5%	1,021	24.4%	18.6%	案件単価アップや収益性の高いコンサルティング事業の貢献により利益率が向上し、前年同期より増益
販売管理費	691	18.1%	702	16.8%	1.5%	人件費の平準化などにより一定の比率に抑制
営業利益	169	4.4%	319	7.6%	88.5%	売上総利益の増益、販管費率の低下により、大幅な増益
経常利益	169	4.4%	332	8.0%	96.4%	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	78	2.1%	233	5.6%	198.0%	—

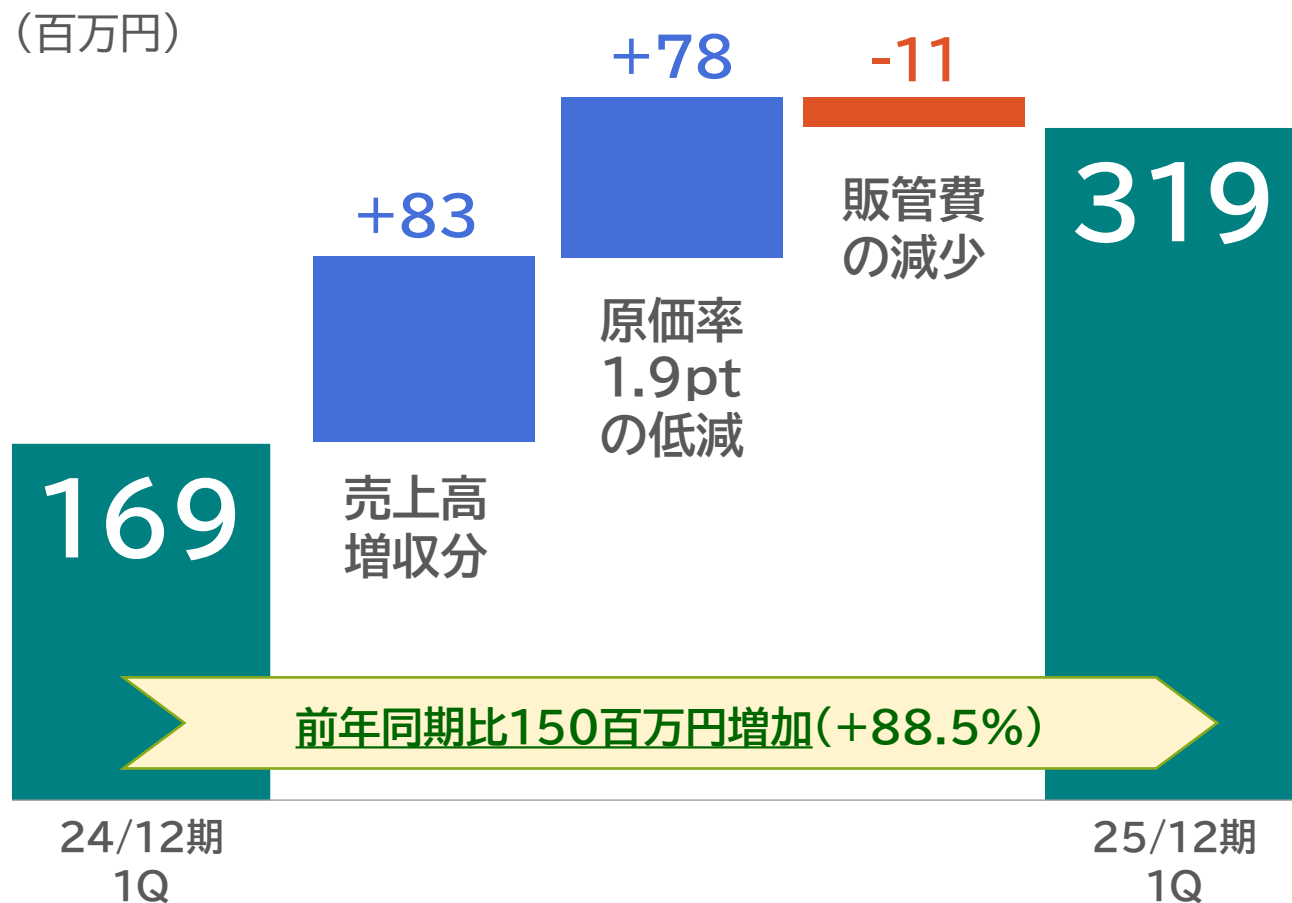
四半期別の業績推移

・売上高、営業利益ともに**第1四半期単独**における過去最高値を更新



営業利益の変動要因

- ・増収効果に加え単価向上等により原価率が1.9pt改善し、大幅な増益

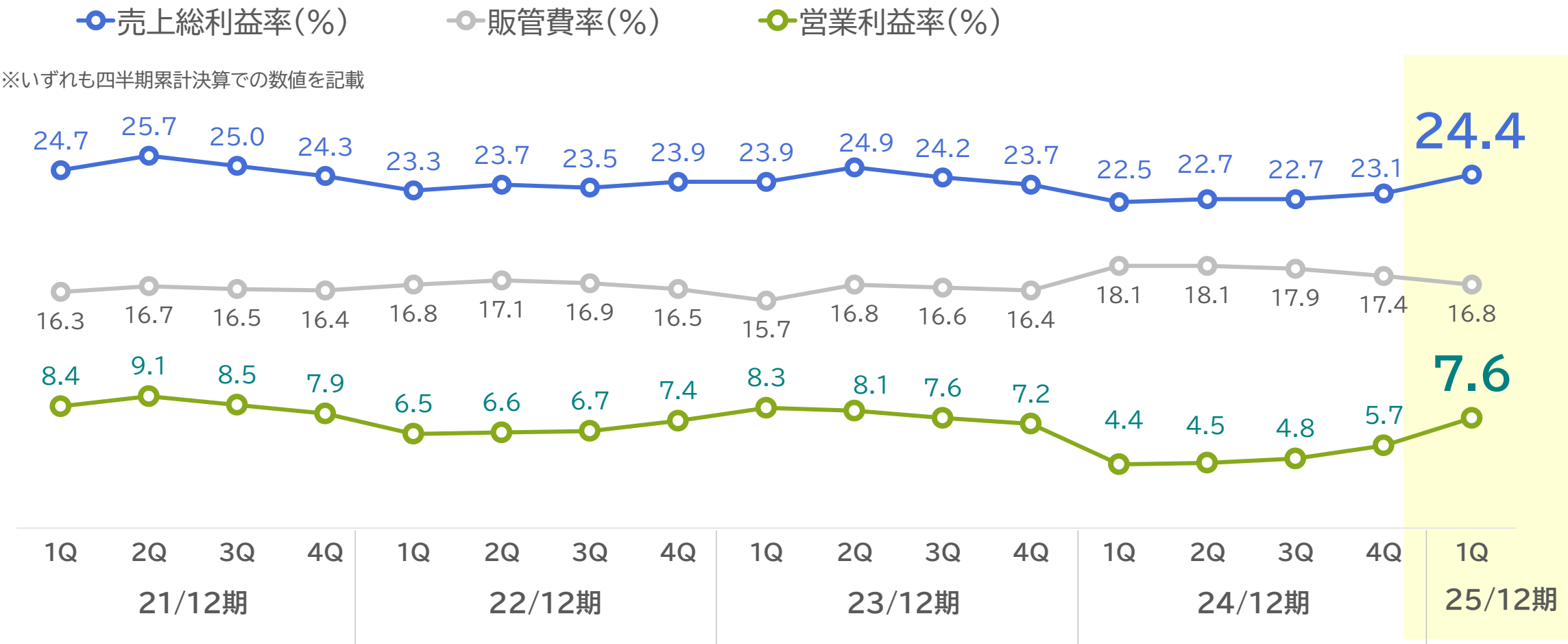


【主なポイント】

- ・ソフトウェア開発を中心とした旺盛な需要の取り込み、エフ社のグループイン、官公庁向け大型案件の計上などが合わさり、増収効果が顕著となった
- ・増収効果に加え、単価の向上や収益性の高いコンサルティング事業の貢献により原価率が改善
- ・エフ社ののれん償却費用等により販管費は微増も、人的投資費用も前期水準に収めるなど、売上高比率では前年同期より1.3ptの低減

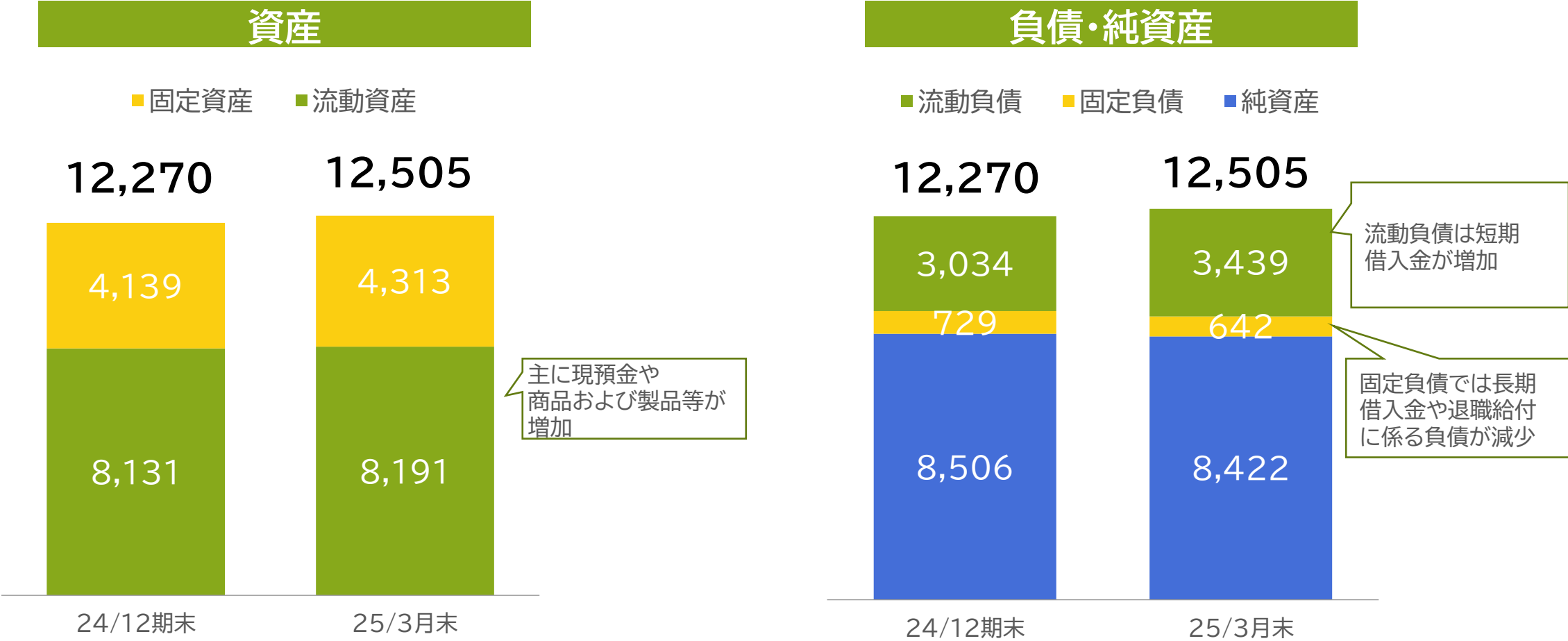
利益率の推移

・ 収益率の改善に加え販管費率も一定範囲に抑制したことで、各利益率が上昇



貸借対照表

・ 自己資本比率は60.7%と健全な範囲で推移、前期末より大きな変動は無し



セグメントおよび各子会社別の業績



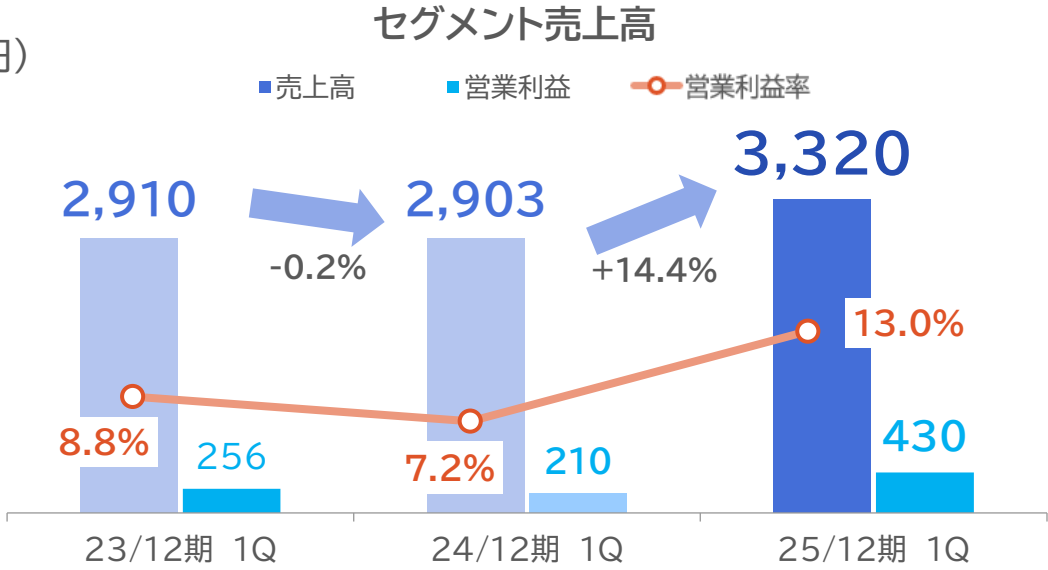
セグメント別売上高

- ・エフ社の追加や大型案件の計上などがあったソフトウェア開発、積極的な増員による採用効果が見え始めたコンサルティング事業がともに好調
- ・ソリューション事業は自動車教習所向けソリューションがやや低調な立ち上がりも、想定の範囲内で推移

(単位:百万円)		2024/12期 1Q	売上高比	2025/12期 1Q	売上高比	前年同期比 増減率
連結売上高		3,818	-	4,187	-	9.7%
	ソフトウェア開発事業	2,903	76.0%	3,320	79.3%	14.4%
	コンサルティング事業	320	8.4%	387	9.3%	20.9%
	ソリューション事業	594	15.6%	479	11.5%	-19.4%

セグメント別推移-ソフトウェア開発事業

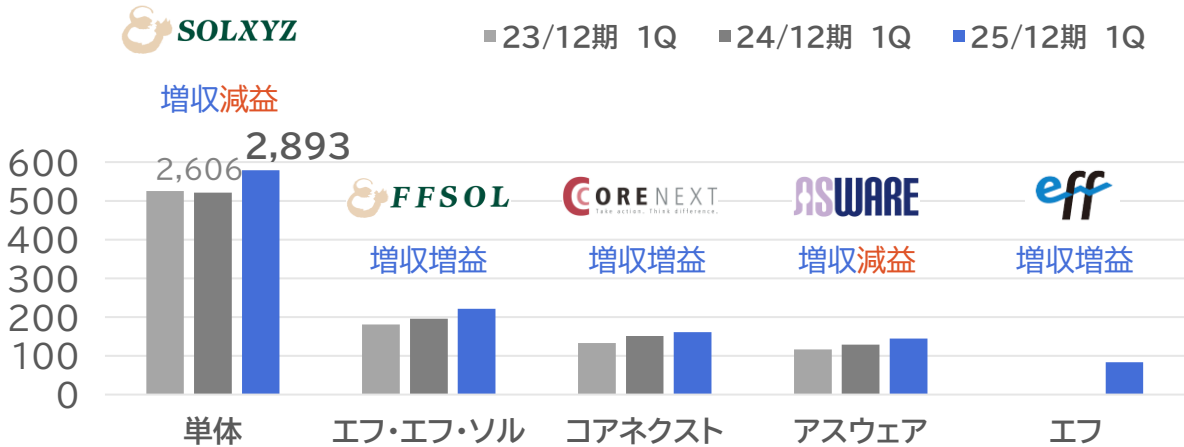
(百万円)



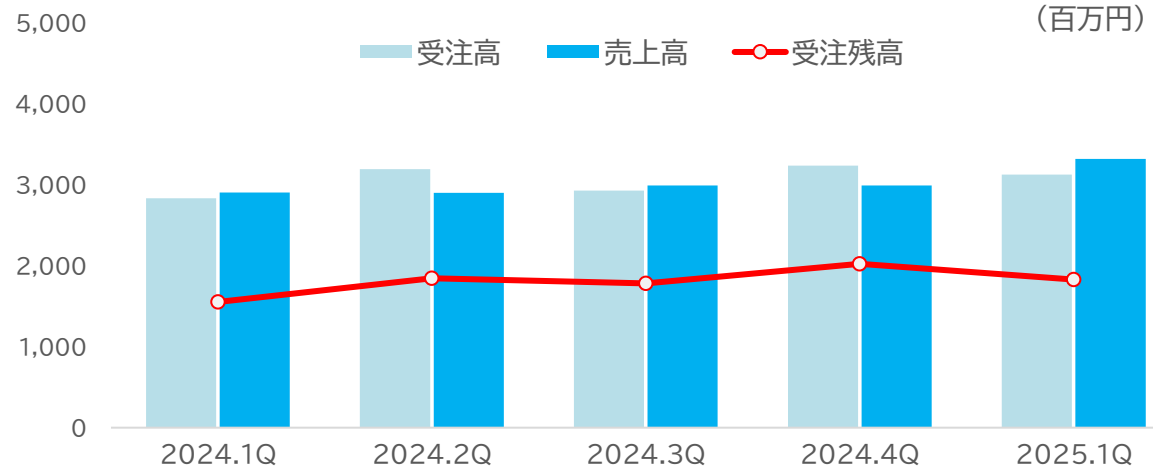
売上高:3,320百万円(前期比:14.4%)

- ✓ クレジットや証券などの金融系を中心に需要は堅調。官公庁向け大型案件の検収、エフ社の連結子会社化も加わり、大幅な増収
- ✓ 利益面は増収効果に加え、案件単価の向上も加わり前年同期より大幅な増益。営業利益率は2桁%を超過し、13%を記録
- ✓ 子会社もおおむね堅調な推移。エフ・エフ・ソルではSBIグループ関連の案件が継続して進行中
- ✓ 受注残高は前四半期末比で-9.7%の減少も、前年同期からは17.7%の増加と堅調な推移

各子会社の売上高イメージ*



受注動向

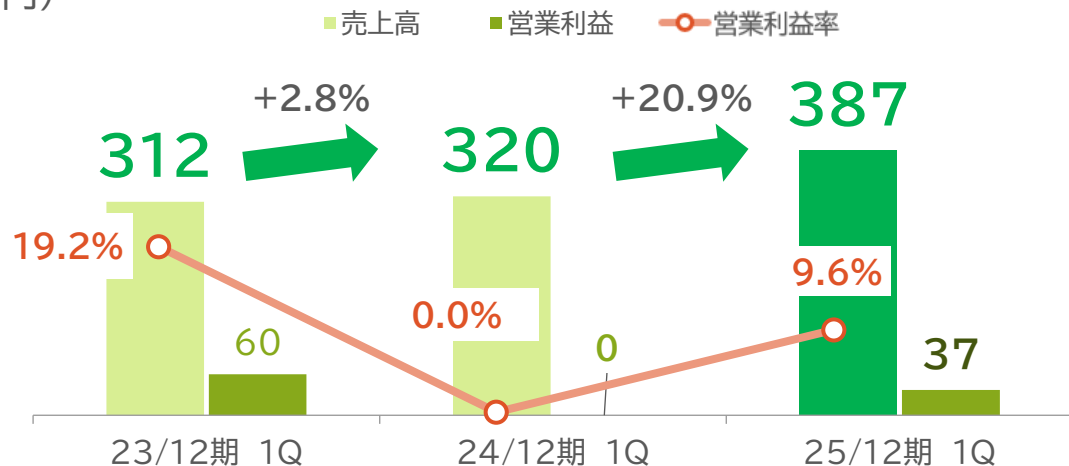


*子会社の数値は非開示

セグメント別推移-コンサルティング事業

(百万円)

セグメント売上高



売上高:387百万円(前期比:+20.9%)

- ✓ 前期からの積極採用により事業体制が拡大したエクスマーションを主力に、前年同期より大幅な増収増益
- ✓ キャッシュレス化コンサルティングのアリアドネは外資系決済企業の日本市場参入が縮小傾向のため、既存クライアント向け支援を継続
- ✓ 主力のエクスマーションは対応キャパシティ増に連結子会社buboとのシナジーも加わり好調。生成AIへの投資などは継続も、好調な推移が続く見込み
- ✓ 受注残高は前四半期比より半減も、一定水準の受注は獲得できており、期間ごとで案件数が上下しやすい事業特性の範疇にあるものと認識

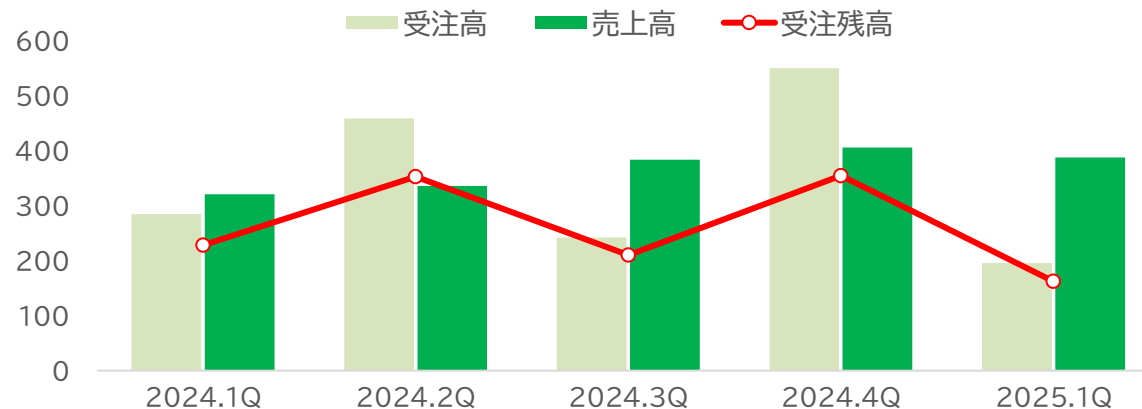
各子会社の売上高イメージ*

■ 23/12期 1Q ■ 24/12期 1Q ■ 25/12期 1Q

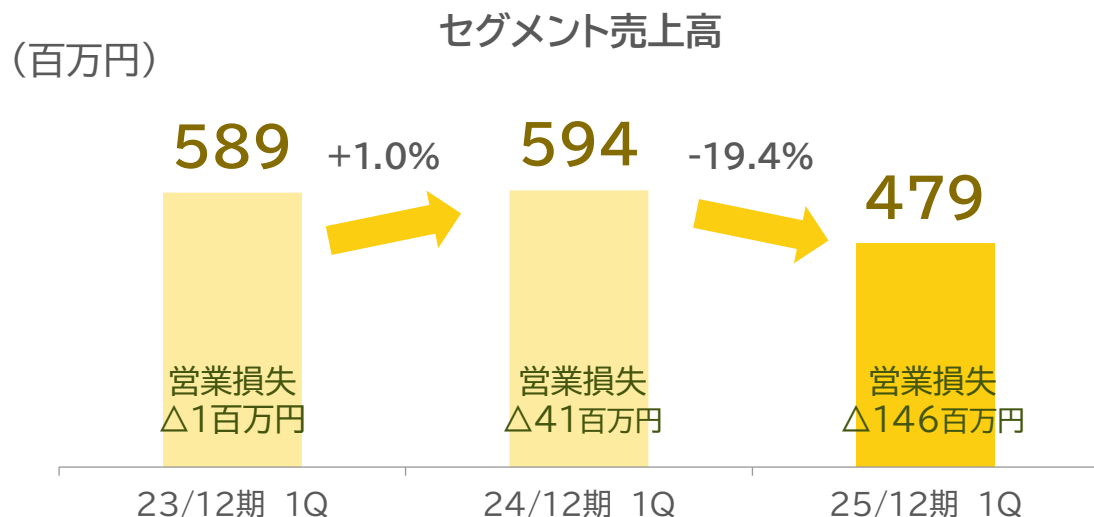


受注動向

(百万円)



セグメント別推移-ソリューション事業

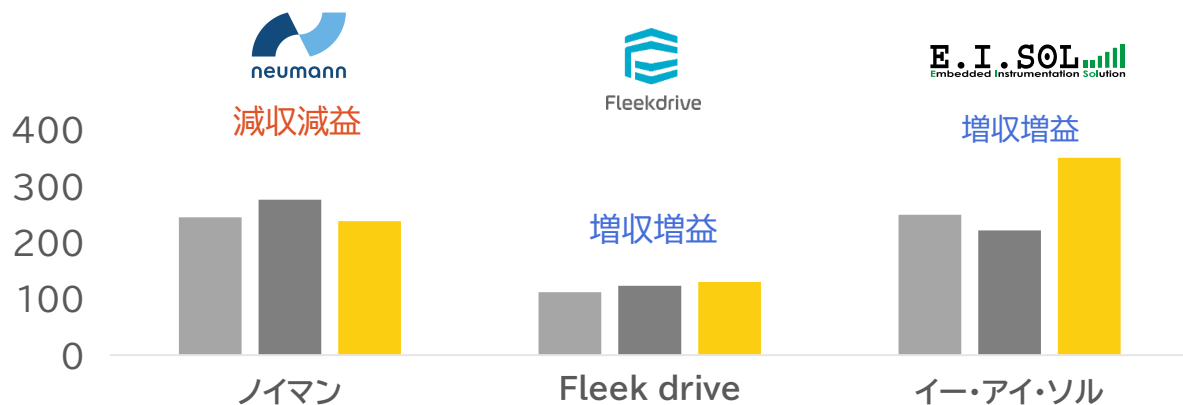


■ 売上高:479百万円(前期比:-19.4%)

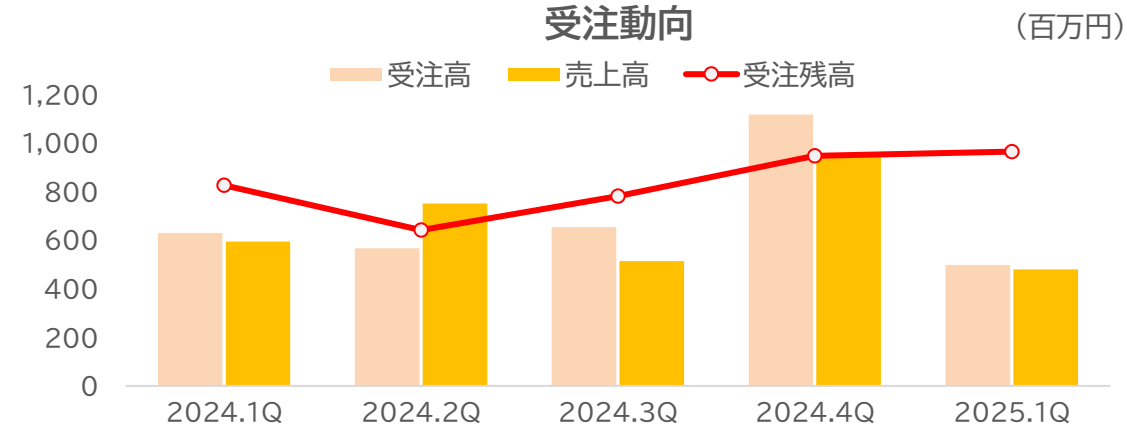
- ✓ 自動車教習所向けソリューション(ノイマン)の出足が遅れ前年同期比より減収も、期初計画時に想定したとりの範囲内で推移
- ✓ ノイマンは教習所のデジタル化ニーズは旺盛なものの、道交法改正の対応などあり緩やかな立ち上がり。オンライン学科教習システムは引き続き好調
- ✓ Fleekdriveはマーケティング強化により直販売り上げが増加。値上げ効果も加わり、堅調な推移(値上げ効果は2Q以降に本格寄与の見込み)
- ✓ イー・アイ・ソルは航空宇宙・防衛領域の需要が活発で、製造系を中心に前年同期より大幅な増収増益。2Q以降も旺盛な需要が続く見込み
- ✓ 受注残高は好調なイー・アイ・ソルを中心に、前四半期比で+2.0%と堅調

各子会社の売上高イメージ*

■ 23/12期 1Q ■ 24/12期 1Q ■ 25/12期 1Q



受注動向



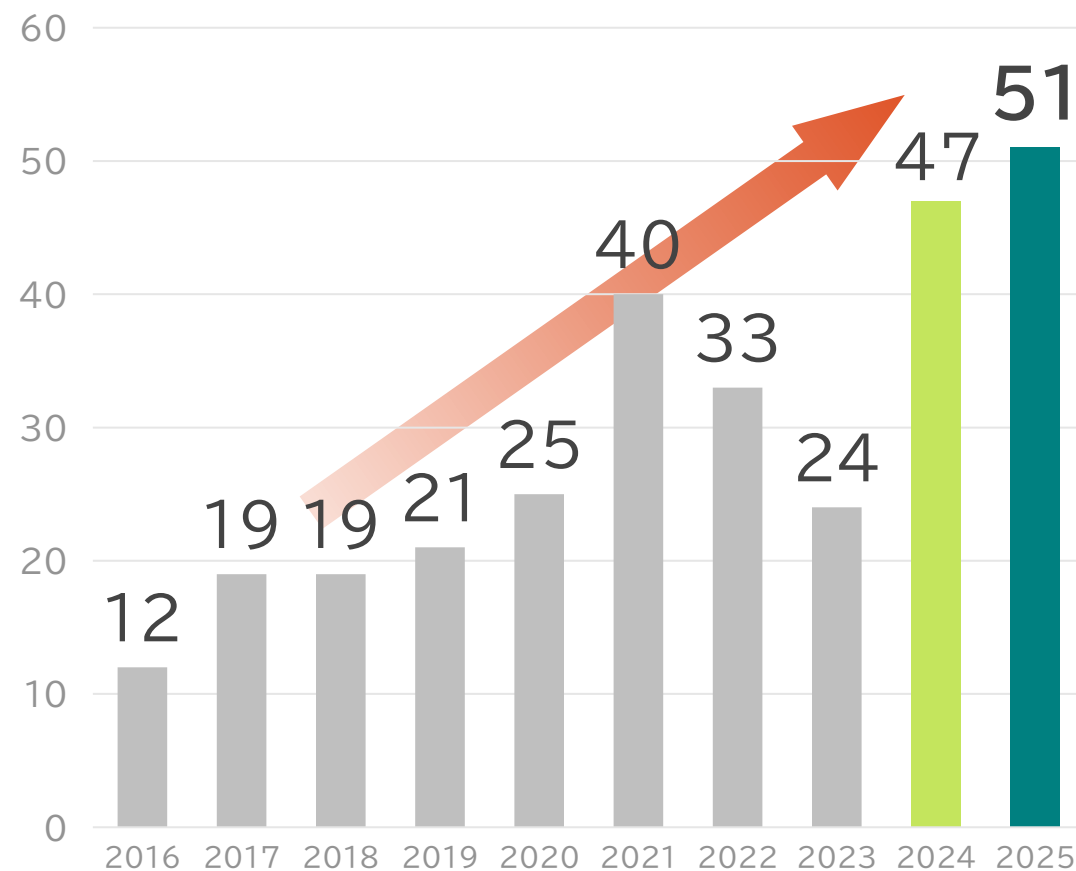
昨年同様に新卒者を積極採用



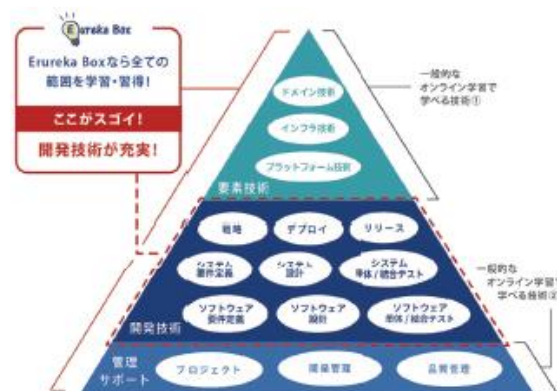
- ・前期に続き、今期も新卒者採用を積極採用。
2025年度は前年の47名を超える51名の採用を実施し
この10年で過去最高水準に到達
- ・今期は新卒者の戦力化だけでなく、
即戦力となる中途採用にも注力

新卒採用者数の推移

単位:名



エクスマーシオン、電通総研と 「Eureka Box」エンタープライズ版を提供開始



- エクスマーシオンが2023年9月より業務提携を締結している電通総研社と協力し、エンジニア育成ソリューション「Eureka Box」のエンタープライズ版を提供開始
- 自動車業界などの製造業におけるエンジニア育成支援を加速させるとともに、電通総研社のリレーションをいかした大口顧客の獲得を図る

eek、運輸デジタルビジネス協議会に加盟



- eスポーツを手掛けるeekが(一社)運輸デジタルビジネス協議会(TDBC)に加盟
- eスポーツアスリートのセカンドキャリア構築を手掛ける存在として、異分野へのノウハウ提供、社会貢献に努めている

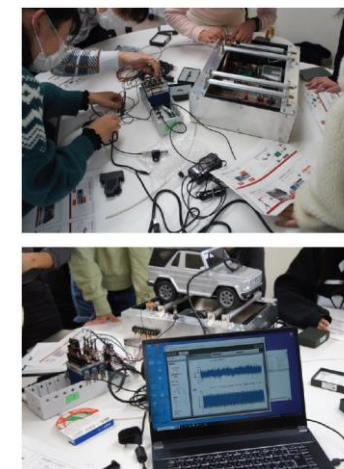
複数の取引先様より感謝状を授与



- (株)日本取引所グループ様
…昨年に続き、当社プロジェクトチームが表彰状を授与
- (株)日立ソリューションズ・クリエイト様
…同じく昨年に続いての授与。2021年開始の再構築プロジェクトに上流工程から参画し、無事本番稼働を迎える

イー・アイ・ソル、DX人材育成を支援

E.I.SOL 
Embedded Instrumentation Solution



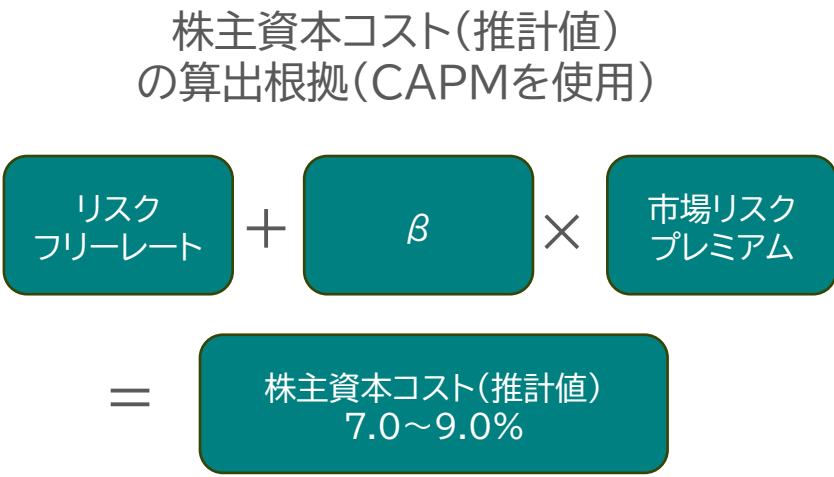
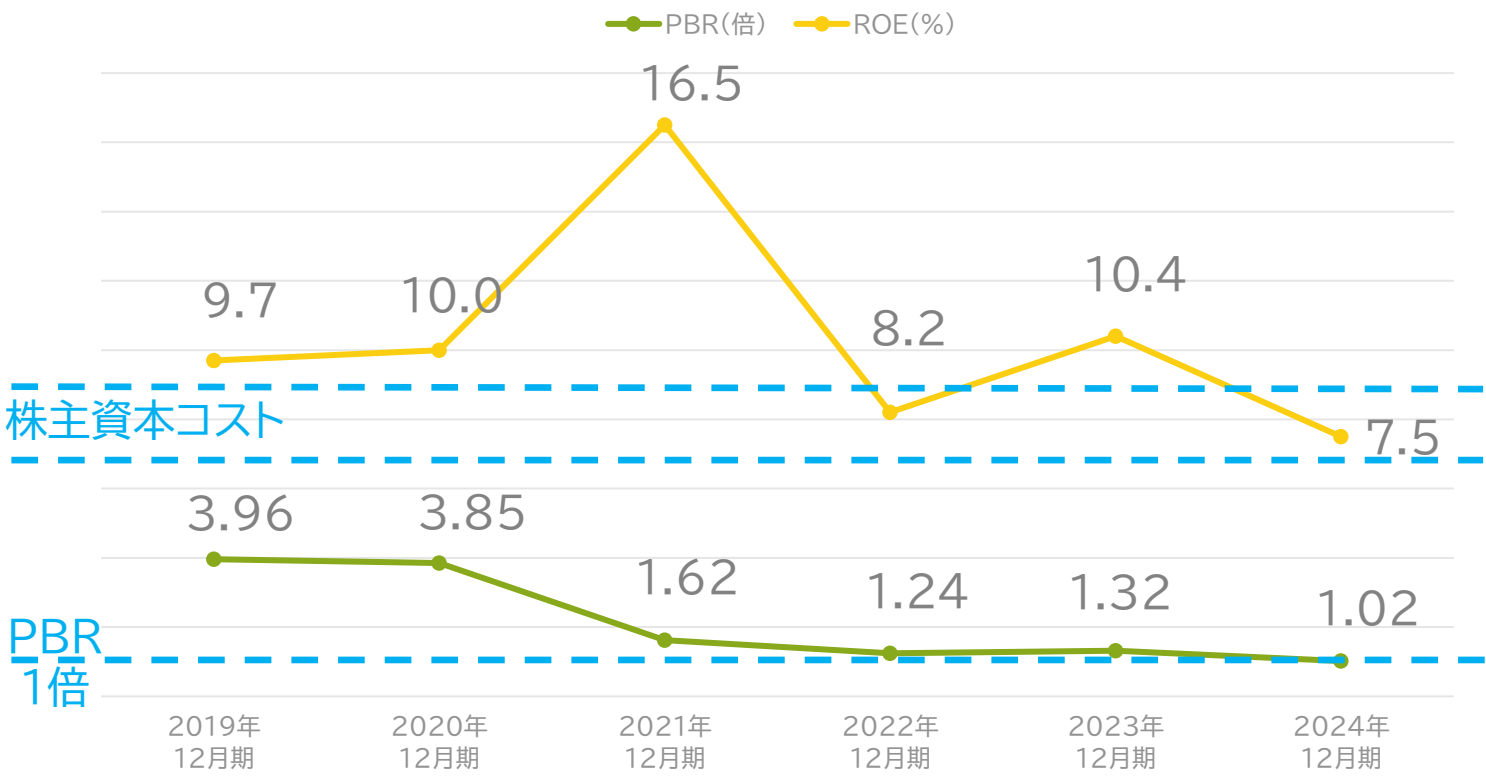
- エッジコンピューティング開発を手掛けるイー・アイ・ソルがお茶の水女子大学の学生を対象にDXをテーマとした出張事業を実施
- 今後も産学連携による人材育成の新しいモデルケースとして、DX人材の育成支援を図る

資本コストや株価を意識した
経営の実現に向けた対応について



現状分析(PBRとROEの推移)

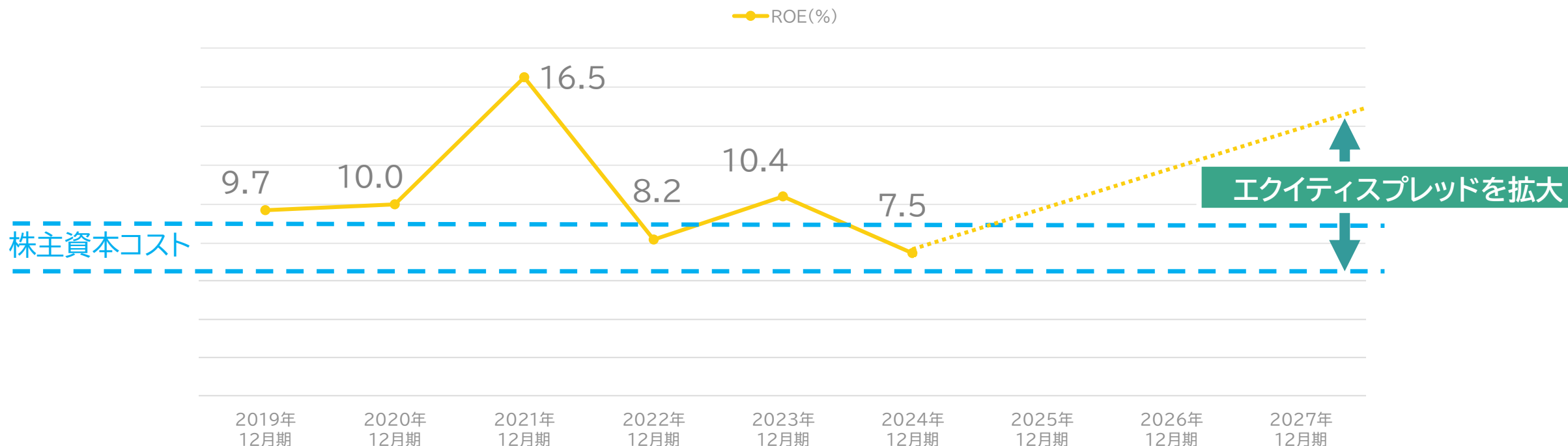
- ・「株主資本コスト」については、現在およそ「7.0%～9.0%」前後と認識しているが、直近のROE水準は市場の求める株主資本コストを十分に上回ることが出来ておりません
- ・PBRは1倍を上回る水準で推移も、同業(情報・通信業)と比較した場合低水準であり、成長性や配当施策に対する評価を得られていないと認識しております※2024年12月時点 情報・通信業平均 スタンダード市場:1.7倍
- ・今後の収益性の向上により、早期に株主資本コストを上回るROEの実現を目指します



企業価値向上に向けて

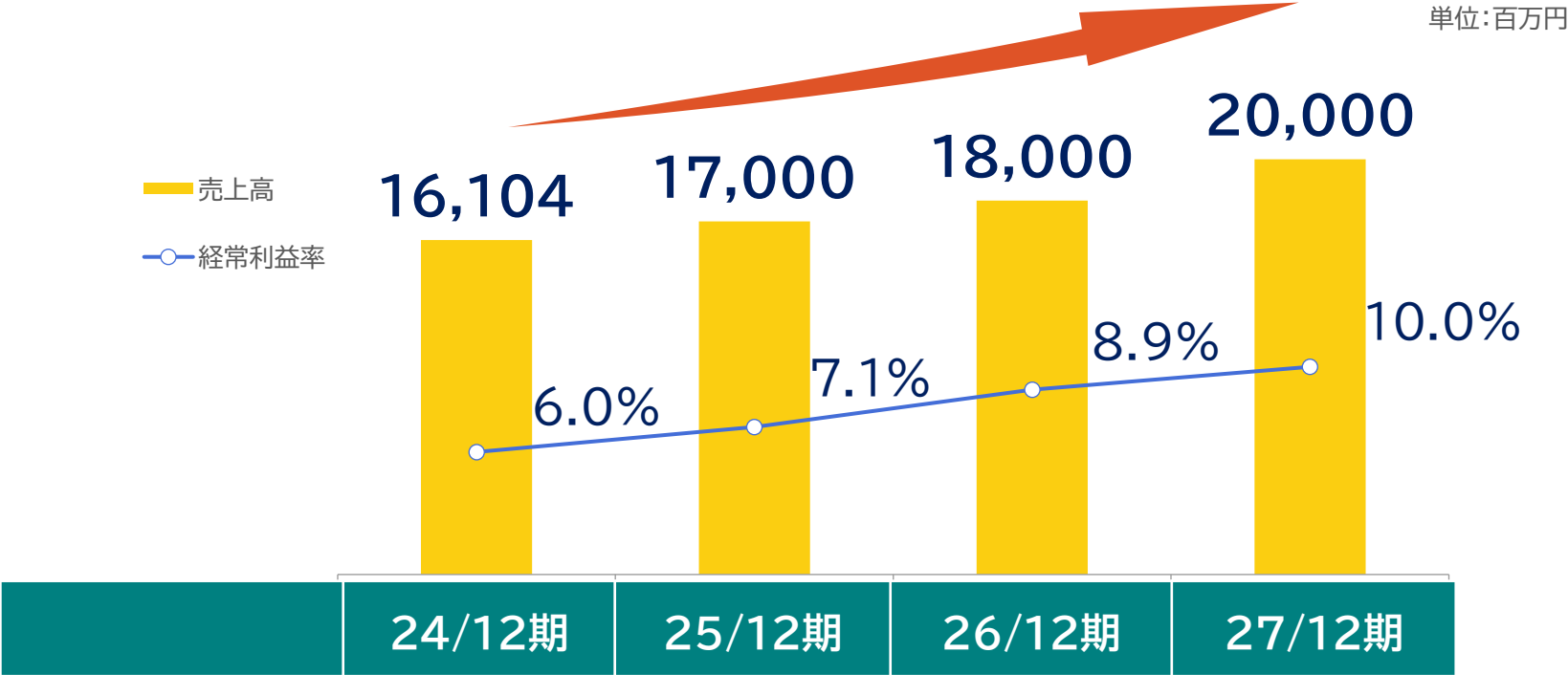
■ ROEと資本コストの差分(スプレッド)の最大化

- ・・・当社は、ROEの向上と資本コストの最適化を同時に追求し、そのスプレッドを拡大させることが、資本コストを意識した経営の実現に資すると認識しております
- ・・・大別して以降の4つの取り組みを推進することで、さらなる成長と発展に取り組んでまいります



具体的な取り組み ①収益性の向上

経常利益率10%を目標と定める



	24/12期	25/12期	26/12期	27/12期
売上高	16,041	17,000	18,000	20,000
経常利益	962	1,200	1,600	2,000
(経常利益率)	6.0%	7.1%	8.9%	10.0%
ROE	7.5%	9.1%	12.3%	13.1%

2027年度
数値目標

売上高
200億

経常利益
20億

経常
利益率
10%

ROE
13%

具体的な取り組み ②-1成長戦略

中期計画の基本方針

経営基盤の強化

…フイージビリティスタディによる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

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

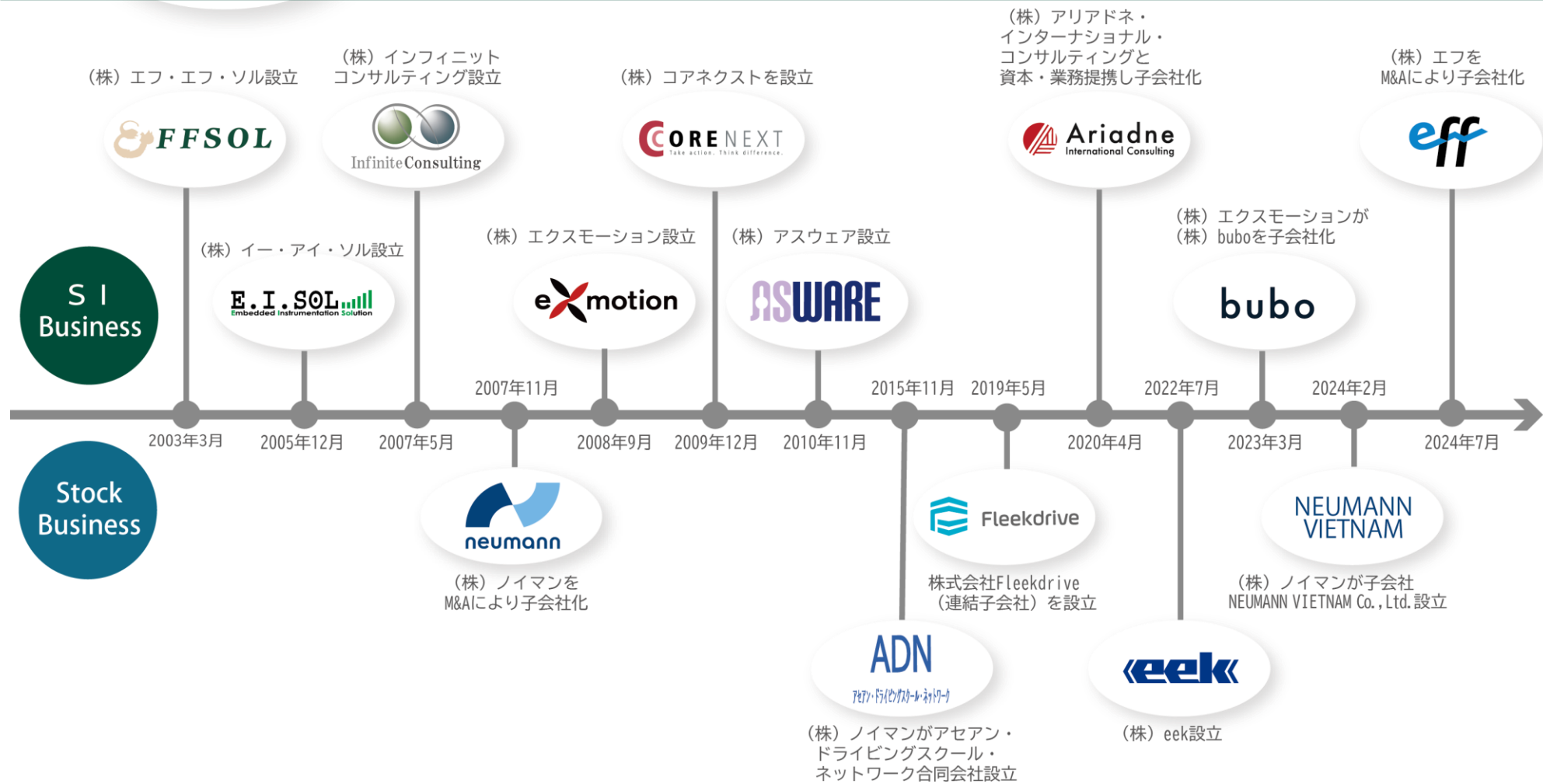
…人材補強、事業規模の拡大に向けて、自助努力だけでなく、M&Aや業務提携による短期の業容拡大も積極的に検討

具体的な取り組み ②-2 M&A戦略 20年で連結子会社は14社に拡大

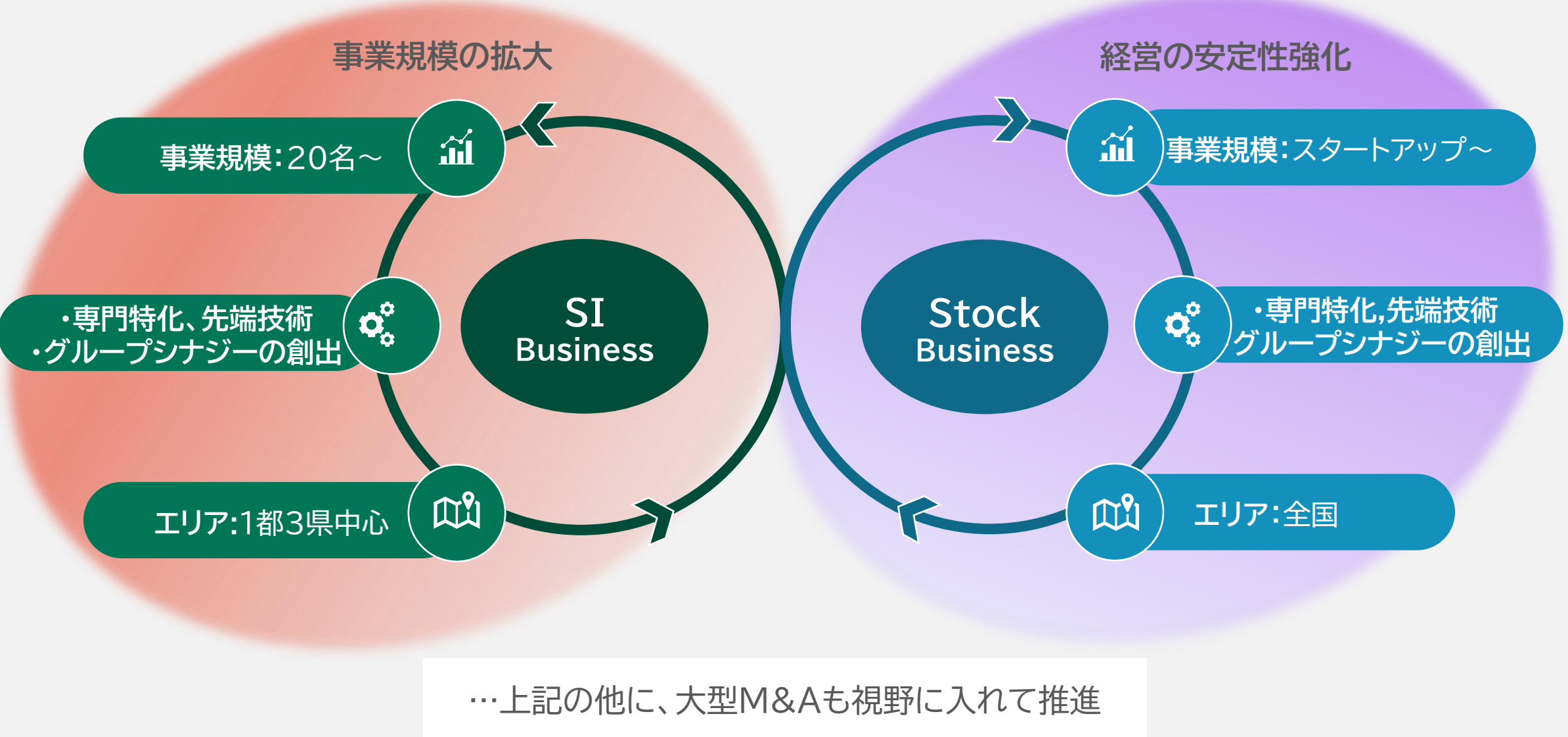
**SOLXYZ**
株式会社ソルクシーズ

新設子会社の成長支援を実現
M&Aによる子会社化の案件多数 →

これまでの経験により
M&A案件増加を促進



具体的な取り組み ②-2M&Aの個別戦略 フローとストック両輪拡大



具体的な取り組み ③-1 株主優待制度

■ 株主優待制度の再開

・・・多くの株主様のご要望を受け、
株主優待を再開

こだわりのお米



国際大会で特A賞を
受賞したブランド米

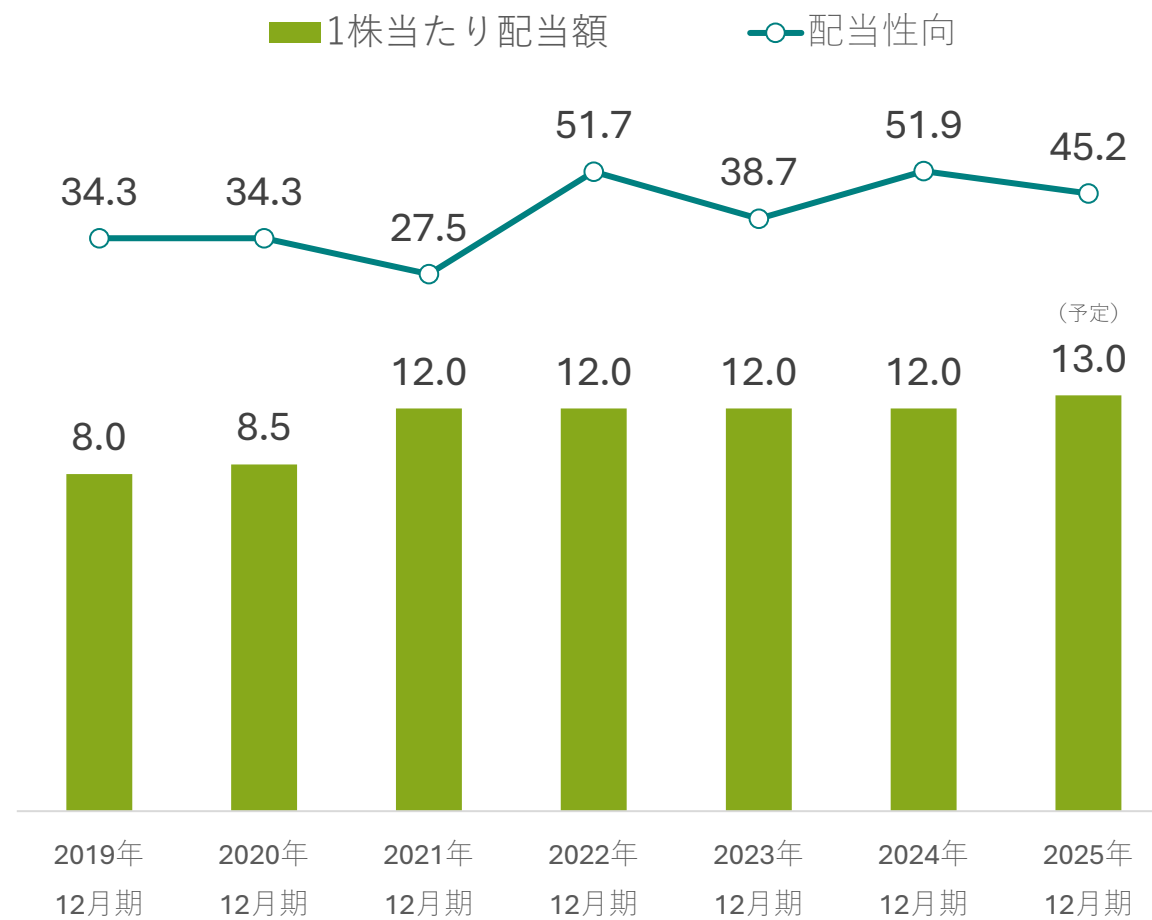
(個人農家)
栽培から精米、販売まで
一気通貫

基準日	保有株式数	継続保有期間	優待内容
6月末	1,000株以上	1年以上5年未満	「幽学の里米」 コシヒカリ: 5kg
		5年以上	「幽学の里米」 コシヒカリ: 10kg

具体的な取り組み ③-2 株主還元方針

■ 配当方針

- …配当性向を考慮し、業績に応じた配当を心掛けつつ、出来るだけ安定的な配当を継続
- …25/12期は13.0円の予定



※2021年10月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を実施

具体的な取り組み ④IR活動の強化

個人投資家、機関投資家向け 決算説明会の強化

…回数を増やし、より質の高い情報開示を
目指し知名度向上を図る

建設的な対話(IRミーティング) の継続

…投資家との対話機会を積極的に作る

サステナビリティへの取り組み

…人的資本への取り組みなどにより、
企業価値向上を図る

IRミーティングなどで得られた 意見について適宜取締役会に フィードバック

…経営および今後のIR活動改善に活かす

25/12期 通期業績予想、株主還元



25/12期 通期業績予想

- ・期初予想より変更なし。総じて企業のDX・IT投資ニーズは旺盛であり、売上高は堅調な増収を見込む
- ・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

- ・**期初予想より変更なし**。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 中間純利益	208	300	44.2%	42.9%

業績予想進捗

- ・1Qは上期、通期業績予想いずれに対しても計画よりやや良好な進捗率
- ・減収となった自動車教習所向けソリューション事業の推移は一定の注視が必要だが、好調なソフトウェア開発、エッジコンピューティング開発の成長により、2Q以降も現在の水準を継続できる見通し

(単位:百万円)	2025/12期			2Q進捗率	通期進捗率
	1Q実績	2Q予想	通期予想		
売上高	4,187	8,400	17,000	49.8%	24.6%
売上総利益	1,021	2,100	4,200	48.6%	24.3%
営業利益	319	550	1,200	58.0%	26.6%
経常利益	332	550	1,200	60.4%	27.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	233	300	700	77.7%	33.3%

足もとの事業環境と今後の戦略

- ・今期および中長期の成長を見据え、以下の施策により更なる成長を図る

	環境・見通し
ソルクシーズ全体	<ul style="list-style-type: none">・生成AIやDX需要を中心に国内IT投資環境は依然として堅調に推移する見通し・トランプ関税の影響により投資抑制に舵を切る動きもあるものの、当社グループへの影響は一部子会社のみへの限定的なものとなり、大勢に影響は出ない見込み
ソフトウェア開発事業	<ul style="list-style-type: none">・1Qでの大型案件の計上は2Q以降剥落も、2Q以降に控える案件計上により、概ね堅調な需要が続く見通し・金融系はクレジット・証券を中心にDX推進に伴う開発需要は引き続き堅調の見込み。開発のピークアウトからの人員シフトがスムーズに行えるよう注力・今期は新卒者だけでなく、中途採用やM&Aなど、即戦力の強化も積極的に推進し、利益率の向上に努める
コンサルティング事業	<ul style="list-style-type: none">・自動車業界の動向は要注視も、投資効果が発現し始めたエクスマーションを中心に堅調な見通しは変わらず・同じくエクスマーションは今後も生成AIなどの開発投資を継続予定だが、事業の好調さにより投資費用を吸収したうえで成長できる見込み
ソリューション事業	<ul style="list-style-type: none">・ノイマンの自動車向けソリューションは法改正の影響で立ち上がりが遅れたものの、ゆくゆくは本改正に伴うシステム改修などの特需が発生する見込み。通常どおりならば、例年どおり4Qに売上げが集中する見込み・イー・アイ・ソルのエッジコンピューティング開発は、技術力の高さから航空宇宙・防衛領域において規模の大きい案件が増加しているほか、自動車向け計測需要なども増加傾向

株主還元方針

- ・24/12期は1株当たり配当額12.0円の予定で変更なし
- ・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

- ・ 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)

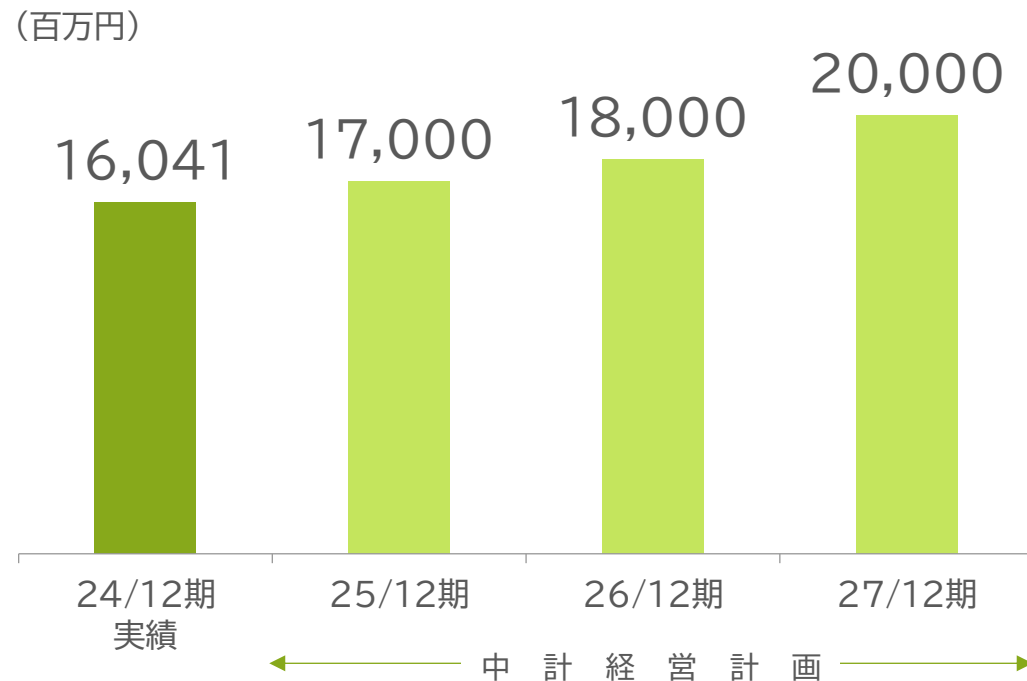
(ローリング方式による更新)



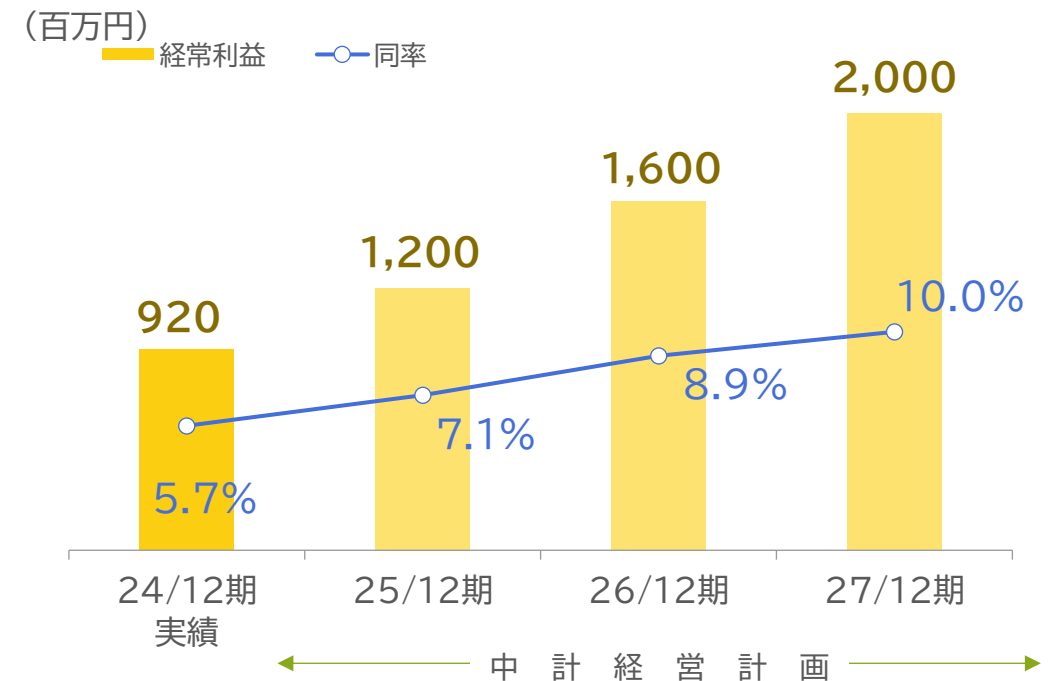
中期経営計画を修正(ローリング方式)

- 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)

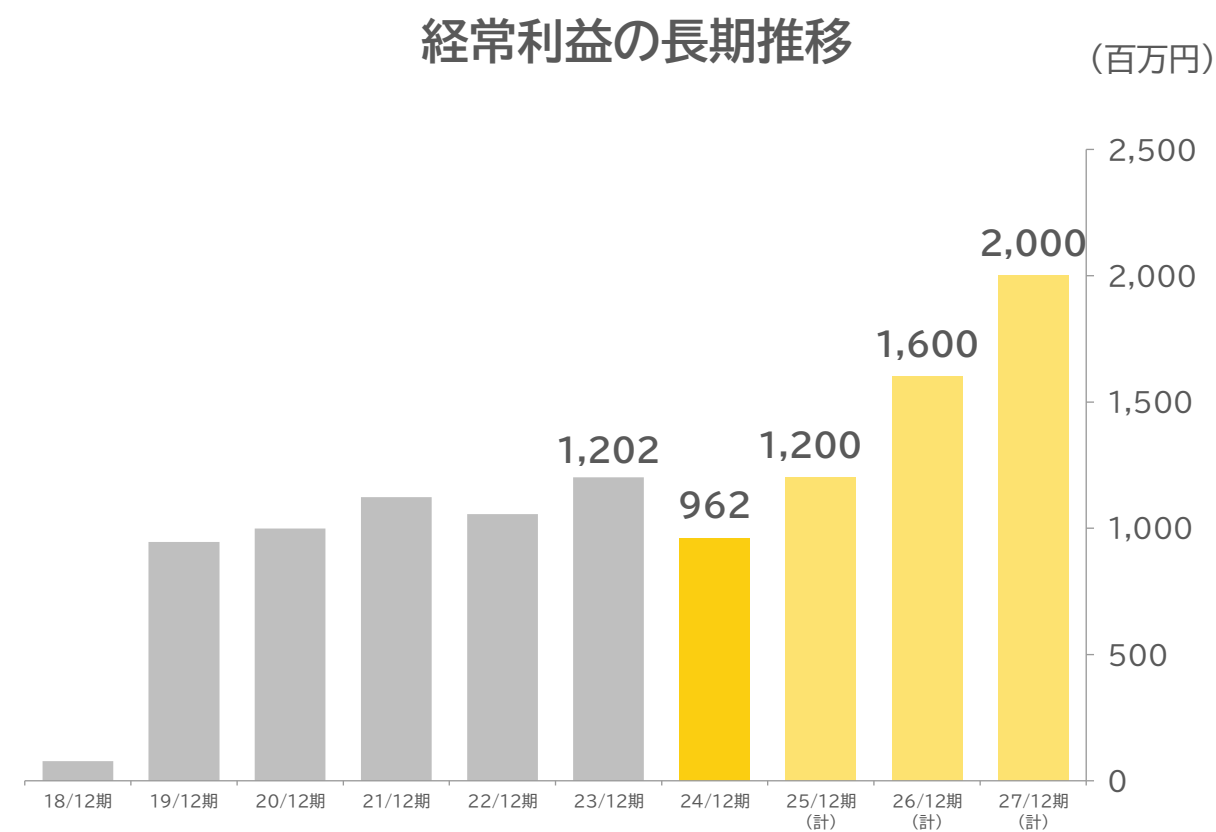
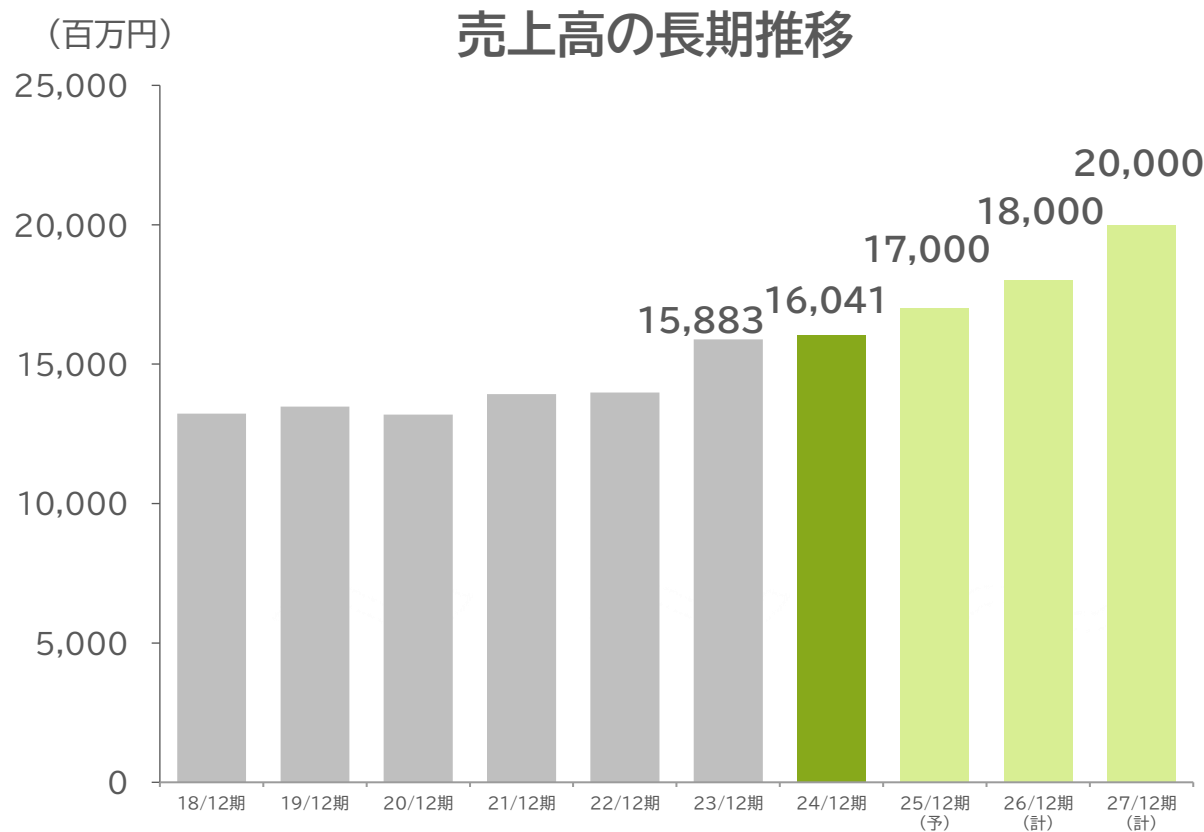
…Fleekdriveを筆頭に、自社プロダクトの開発を推進し、エンジニアの人数に依存しない収益体制の確立を図る

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

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



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

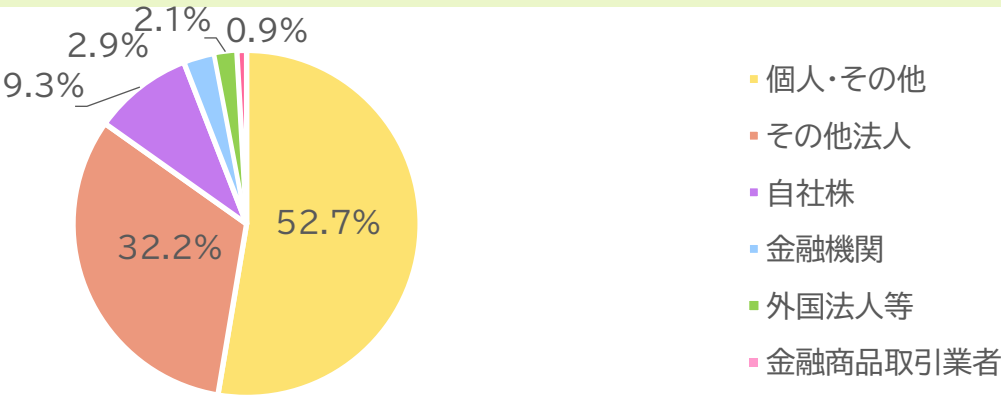


代表取締役社長 秋山 博紀

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)

2024/12末 株主構成

発行済み株式数
26.82百万株



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	17.57%
	(株)ビット・エイ	2,640千株	10.79%
	長尾 章	1,119千株	4.57%
	(株)ヤクルト本社	1,060千株	4.33%
	ソルクシーズ従業員持株会	459千株	1.88%
	日本マスタートラスト信託銀行(株)	326千株	1.33%
	松下彰利	282千株	1.15%
	岩崎泰次	233千株	0.95%
	センコン物流(株)	200千株	0.82%
	DANSKE BANK A/S FINNISH CLIENTS	170千株	0.69%
	発行済株式数(2024年12月末現在)	26,820千株	100%

注)自己株式は上記より除外しております。持株比率は自己株式 2,347千株を控除して計算しております。

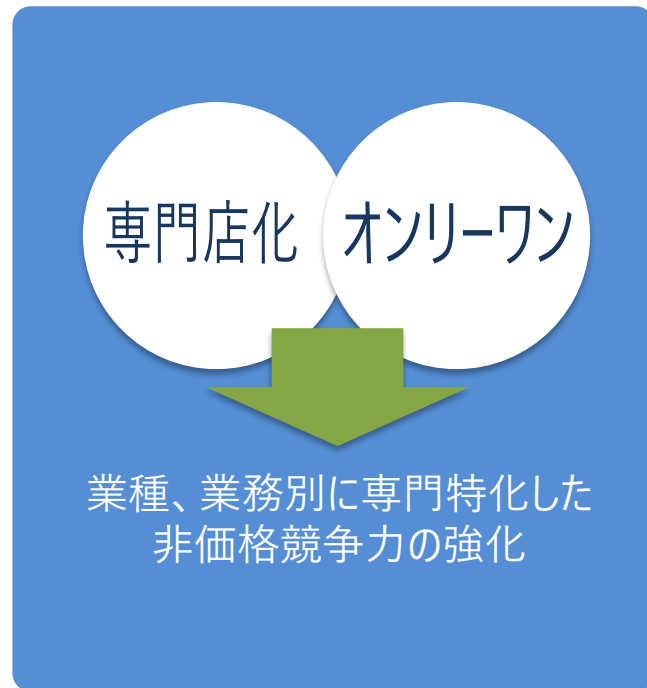
■ 上場市場 ： 東京証券取引所 スタンダード市場(証券コード:4284)

■ グループ会社	
(株)エフ・エフ・ソル	(97.0%)
(株)イー・アイ・ソル	(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)エクスマーシオン 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%)

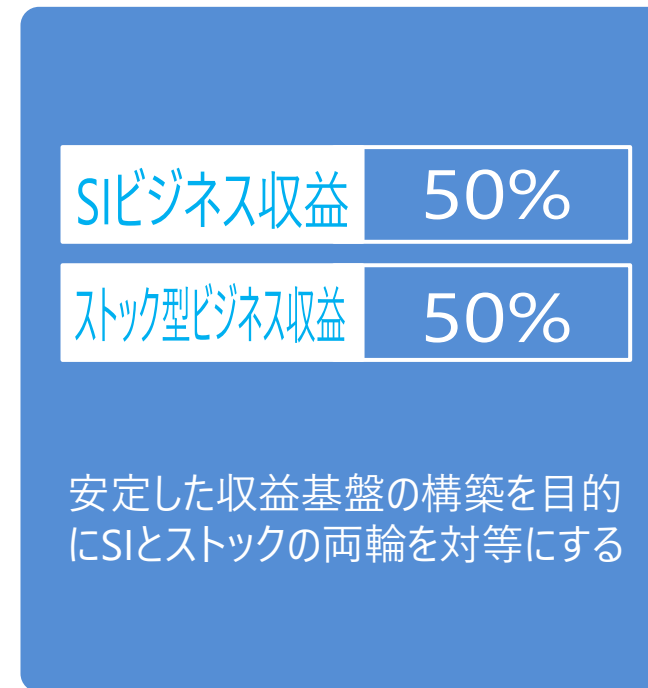
■ 親密出資先		
エンカレッジ・テクノロジー(株)	スタンダード (3682)	(3.57%)
(株)エーアイ	グロース(4388)	(5.05%)

ソルクシーズグループの成長戦略

I. 専門店化



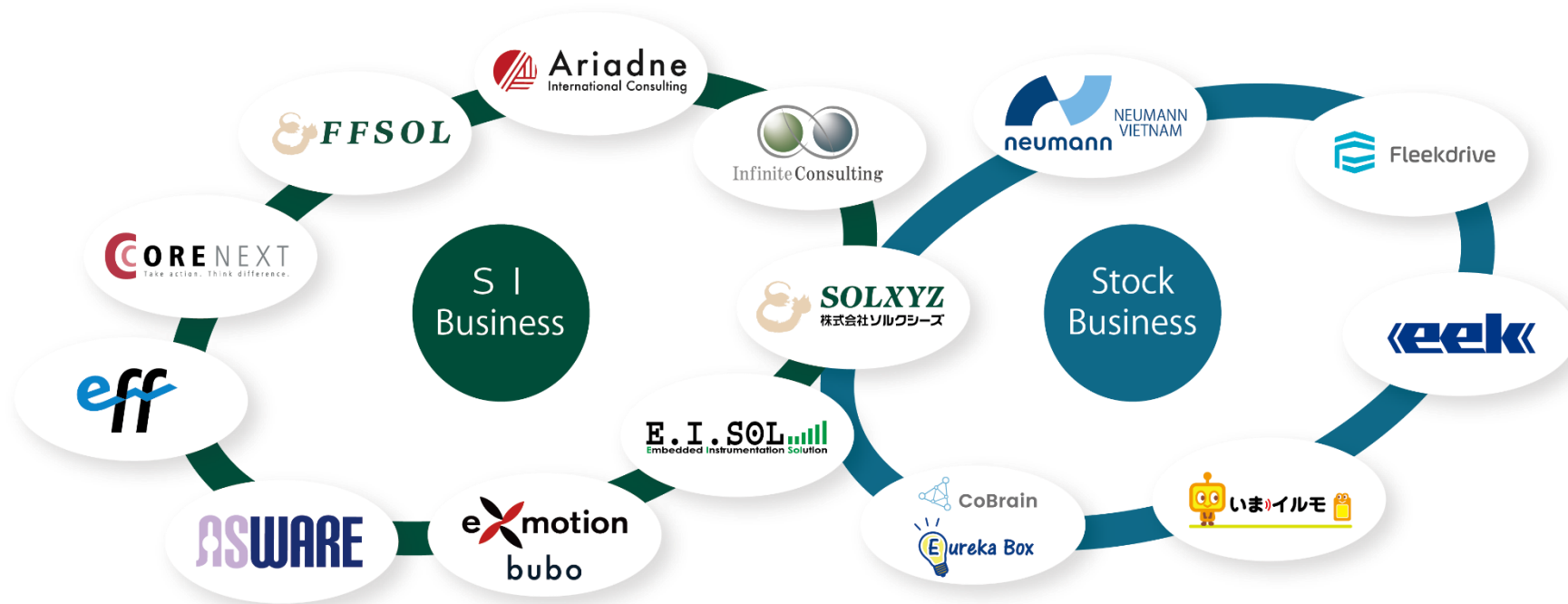
II. 収益構造の変革



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</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 Co., Ltd</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>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



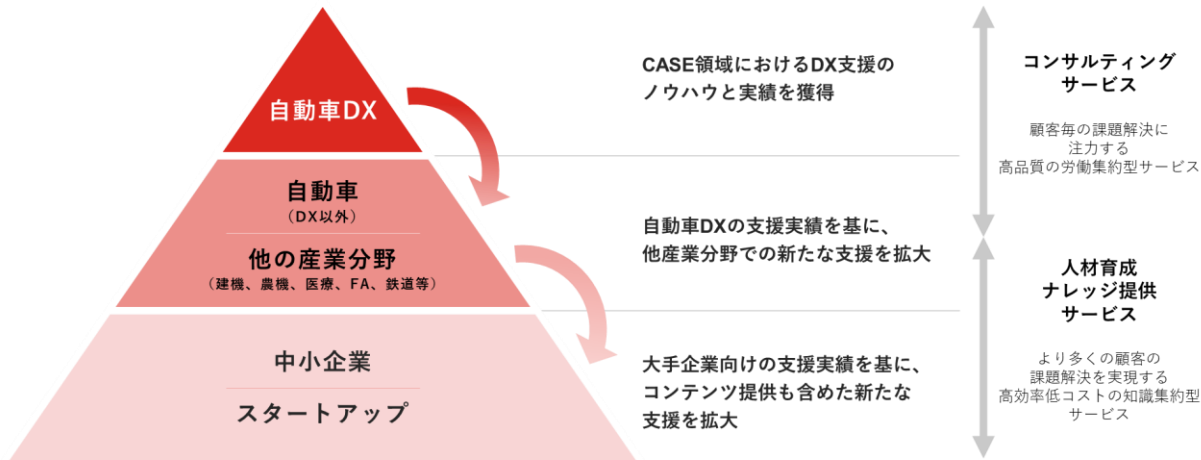
自動車教習所版DXを推進


- 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」の会員数は引き続き増加傾向
- 昨年リリースした生成AIを活用した開発支援サービス「CoBrain」の、「Wordアドイン」をリリース  CoBrain

- 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

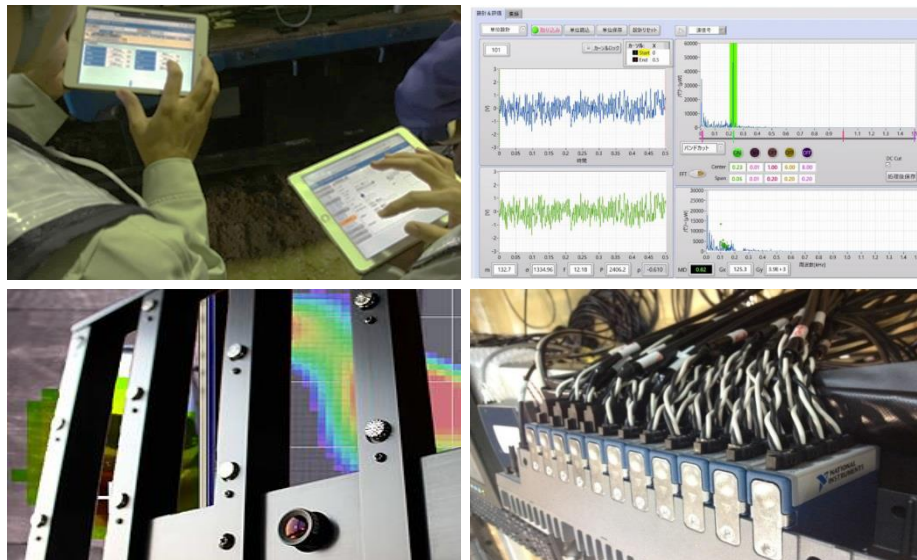
**上流工程からテスト設計を開始し、要求や設計の漏れを早期に発見することで、ソフトウェア開発に関して生産性や品質の向上を実現します

主な子会社の状況:イー・アイ・ソル(IoT・IIoT)

(株)イー・アイ・ソル



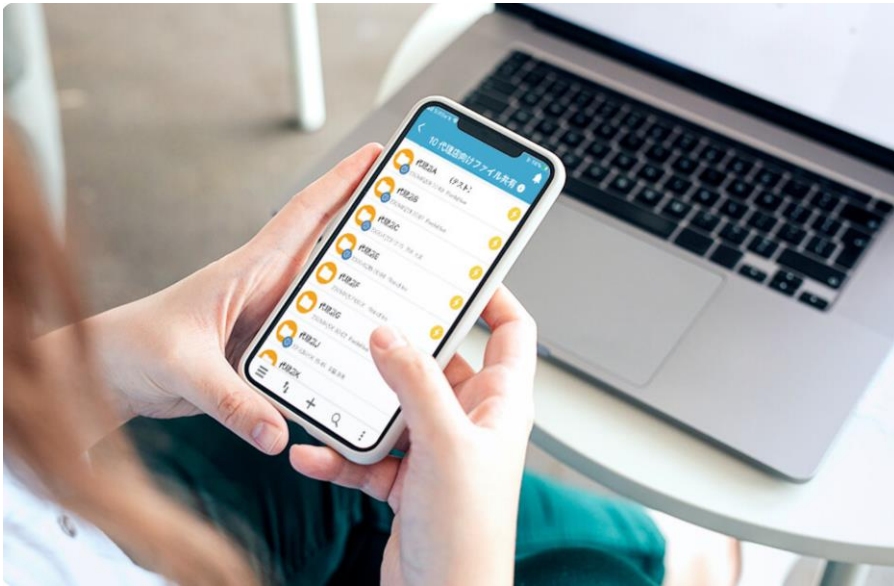
- IoT(IIoT)・組込・制御・計測関連(特にセンサー系)のソリューションに特化したソフトウェア受託開発業
- 6年連続過去最高利益を更新中
- 宇宙・航空・防衛産業向けのセンシングサービスの需要は活発
- IoTを駆使した工場の「予知保全システム」は引き続き好調。NI(日本ナショナルインスツルメンツ)社のデバイスCompactRIO等とEISOLの組込ソリューションの組み合わせにより、ハードとソフトウェア両面を備えたパッケージ展開を推進、導入実績多数
- 金融向けデータ分析を得意とするSAS社と、製造業向け計測ソリューションを得意とするイー・アイ・ソルがパートナーシップを組み、新たな領域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



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)



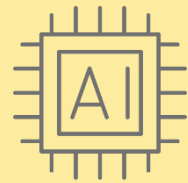
クラウド

- 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

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>

