

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3四半期

機関投資家向け
説明資料

2025年11月

業績概要： 2025年12月期第3四半期決算



エグゼクティブ・サマリー

■ 売上高、営業利益ともに過去最高を更新。上期からの好調さを維持

・・・売上高129億円(前年同期比+10.4%)、営業利益10.7億円(同+91.2%)、営業利益率8.3%(同+3.5pt)
旺盛な需要の取り込みに加え、単価・案件の質の向上により利益率も改善

■ 上期に続き、全事業での増収増益を達成

・・・ソフトウェア開発、コンサルティング、ソリューション、いずれの事業でも過去最高を更新、収益力も向上中

■ 航空・宇宙・防衛など、新領域の受注が堅調に積み上がる

・・・上期の大型案件納品に伴う案件の入れ替え時期を迎えるも、新規案件の獲得が好調に進み、受注残高は過去最高水準

■ 通期計画進捗も良好。本決算へ向けラストスパートを図る

・・・売上高の進捗率は75.9%、利益面の進捗は89%前後。特に利益面は極めて良好な推移も、先行投資の状況などに鑑み、現時点では業績予想を据え置き

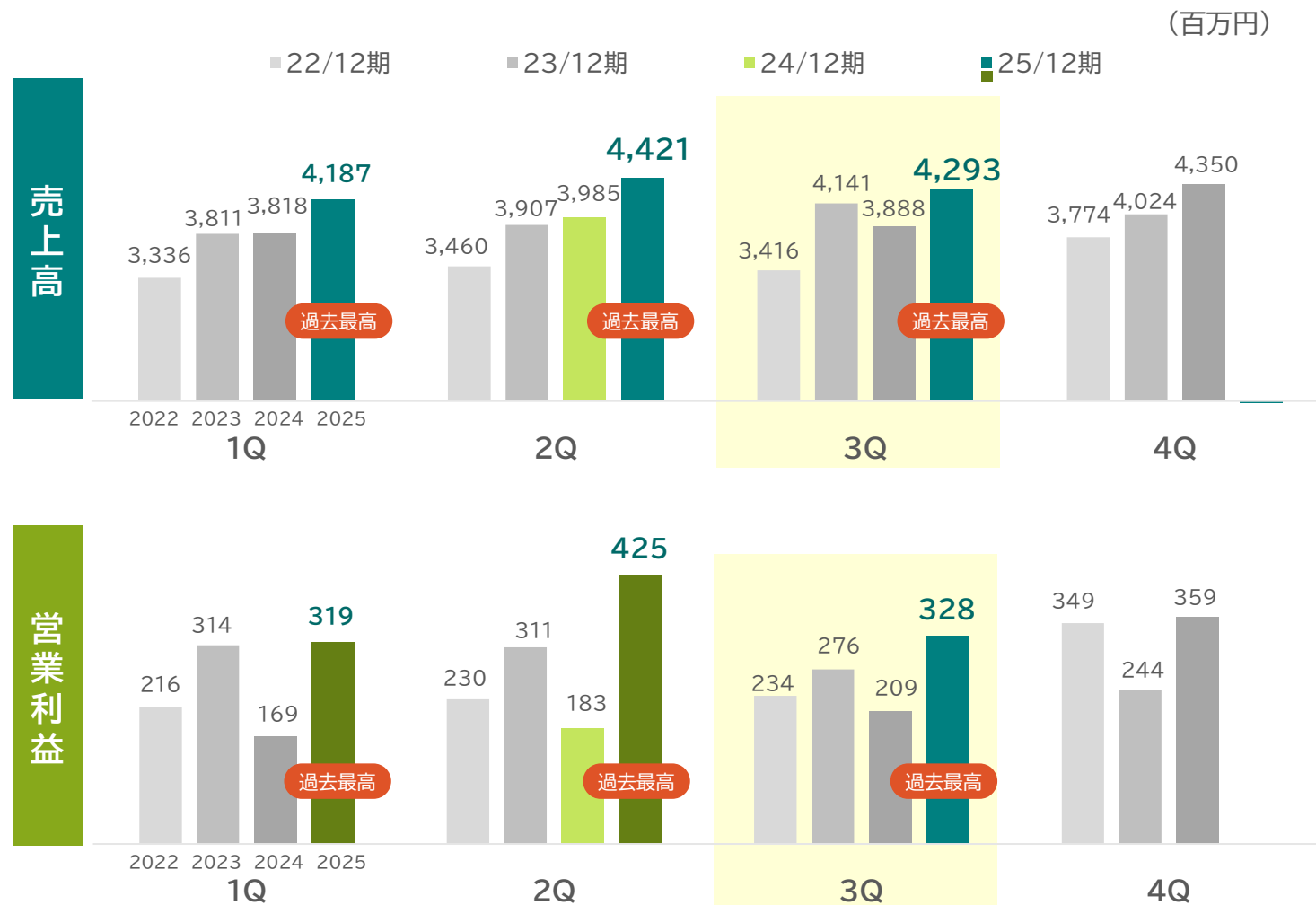
第3四半期決算 損益サマリー(前年同期比)

- ・ 上期からの好調なトレンドを継続し、前年同期より大幅な増収増益。売上高、営業利益ともに過去最高
- ・ 単価向上やソリューション事業の成長により、利益率も大きく改善

(単位:百万円)	2024/12期 3Q	売上高比	2025/12期 3Q	売上高比	前年同期比 増減率	詳細
売上高	11,691	-	12,901	-	+10.4%	全事業で増収、過去最高。一部のスポット案件が上期で剥落も、新規案件獲得が着実に進む
売上総利益	2,648	22.7%	3,214	24.9%	+21.3%	各事業の増収、単価向上、ソリューション事業の貢献等により増益。利益率は+2.2pt向上
販売管理費	2,087	17.9%	2,141	16.6%	+2.6%	採用を積極化した前年同期に対し今期は平準化を図っており、一定水準に抑制
営業利益	561	4.8%	1,072	8.3%	+91.2%	売上総利益の増加、販管費の抑制により、前年同期より+91%と、倍近い成長を維持
経常利益	605	5.2%	1,078	8.4%	+78.1%	同上
親会社株主に帰属する 四半期純利益	330	2.8%	583	4.5%	+76.4%	同上

四半期別の業績推移

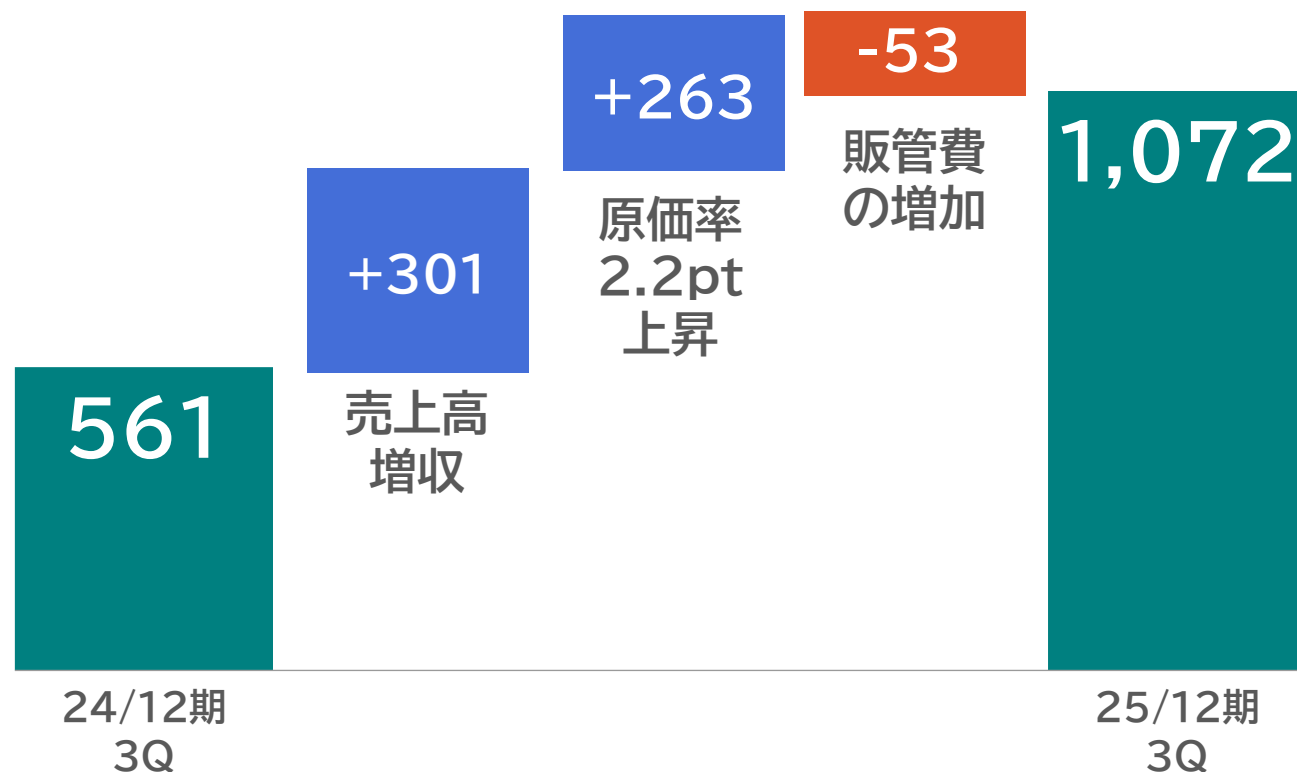
- ・売上高、営業利益ともに第3四半期単独における過去最高値を更新
- ・第2四半期からの差分の主な要因は大型案件やスポット案件の剥落によるが、成長軌道への影響はなく、底堅い成長を維持



営業利益の変動要因

- ・ 増収効果、原価率の低減による収益力向上により、営業利益は前年同期より+91%の増益

(百万円)

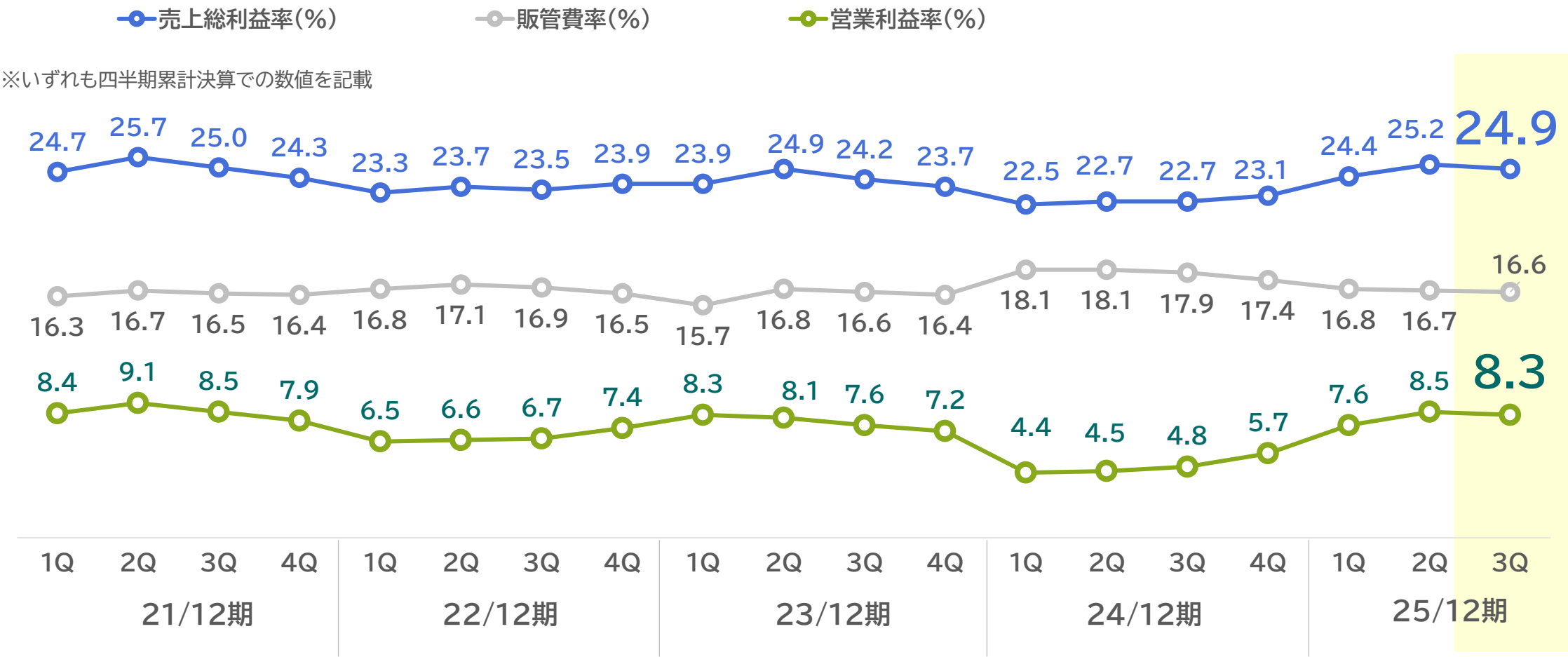


【主なポイント】

- ・ 上期における官公庁向け大型案件の蓄積に加え、防衛・航空・宇宙といった新領域の貢献が加わり、増収効果が拡大
- ・ 粗利率の高いコンサルティング事業、ソリューション事業の成長により、原価率が2.2pt低減
- ・ 販管費は採用活動を積極化させた前期に対し、今期は平準ベースに戻しているため、大きな増加はなく抑制傾向

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、上期に続き、各利益率は上昇傾向



貸借対照表

- 自己資本比率は52.8%。6月末にSBIホールディングス社からの自己株取得を行った影響で純資産・現預金が減少し借入金が増加したものの、大勢に影響はなく、財務状況は健全な状態を維持

資産

■ 固定資産 ■ 流動資産

12,270

4,139

8,131

24/12期末

12,301

4,177

8,123

25/9月末

現預金の増加の一方、
上期の大型案件の検収
により商製品等が減少。
トータルでは前期末と
ほぼ同水準

負債・純資産

■ 流動負債 ■ 固定負債 ■ 純資産

12,270

3,034

729

8,506

24/12期末

12,301

3,742

1,485

7,073

25/9月末

流動負債、固定負債
ともに借入金が増加

6月のSBIホールディ
ングスからの自己株式
取得(約17億円相当)
に伴い純資産が減少

セグメントおよび各子会社別の業績

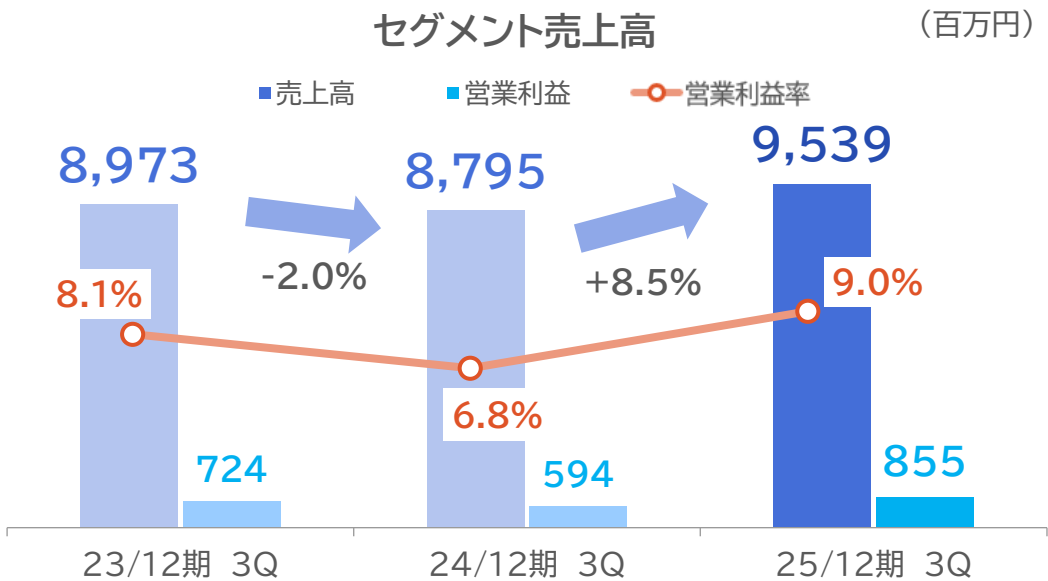


セグメント別売上高

・主力のソフトウェア開発事業を始め、全事業で前年同期より増収となり、好調な推移を継続

(単位:百万円)		2024/12期 3Q	売上高比	2025/12期 3Q	売上高比	前年同期比 増減率
連結売上高		11,691	-	12,901	-	10.4%
	ソフトウェア開発事業	8,795	75.2%	9,539	73.9%	8.5%
	コンサルティング事業	1,038	8.9%	1,164	9.0%	12.1%
	ソリューション事業	1,857	15.9%	2,198	17.0%	18.4%

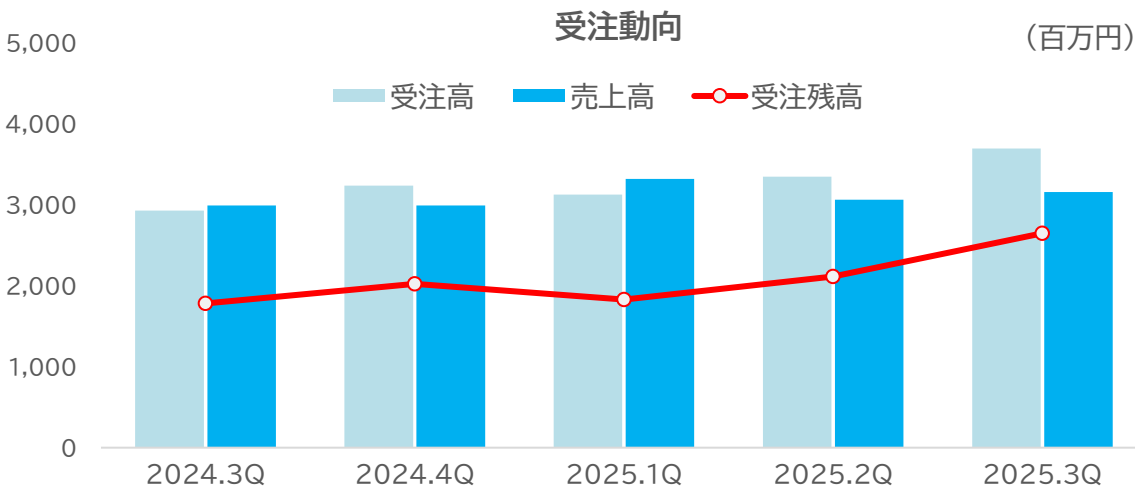
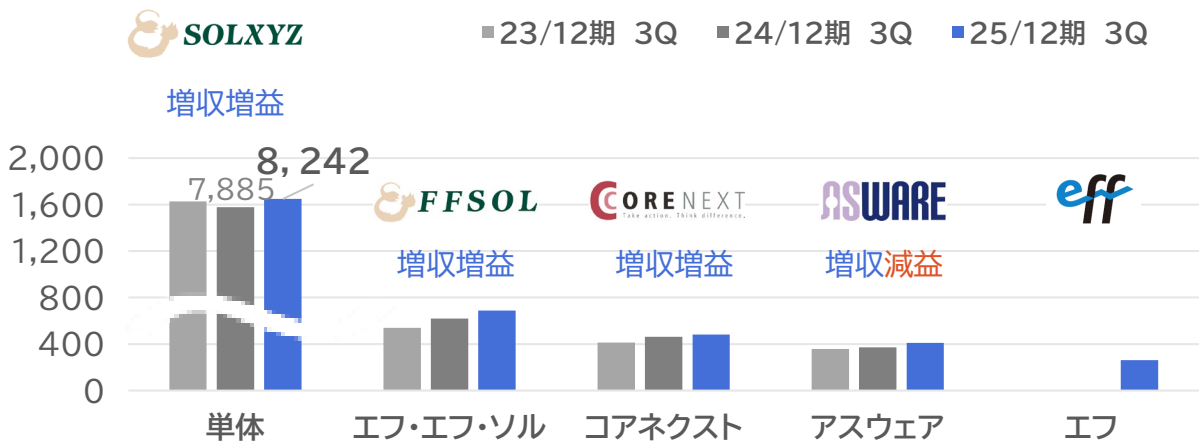
セグメント別推移-ソフトウェア開発事業



■ **売上高:9,539百万円(前期比:+8.5%)**

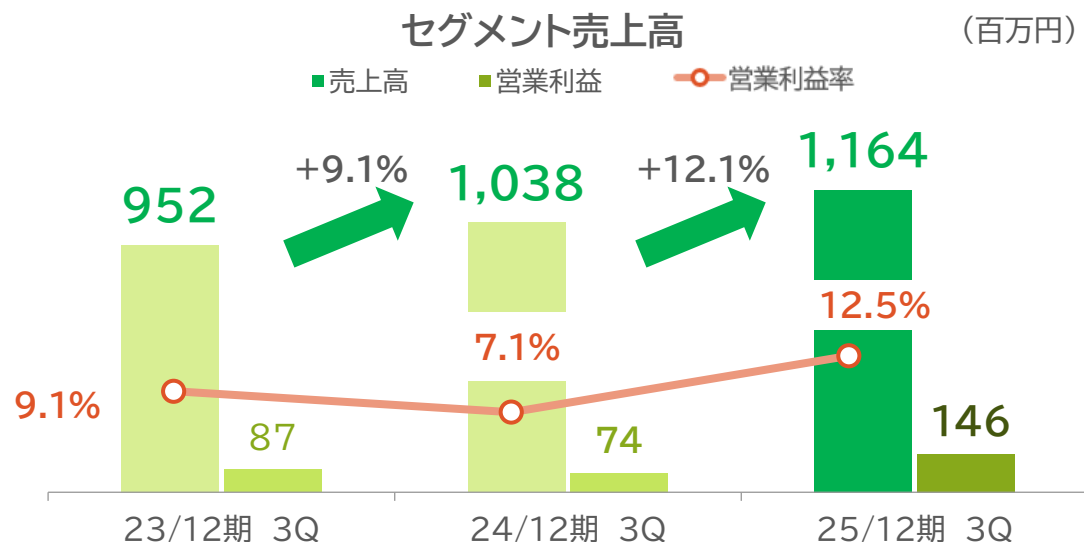
- ✓ クレジットや証券系などの金融系を中心とした需要の堅調さが継続。上期の官公庁向け大型案件の検収、子会社化したエフ社の貢献も加わり、増収増益
- ✓ 利益面は上期の大型案件、単価の継続的な向上などにより、前年同期より大幅な増益。利益率は9.0%を記録
- ✓ 子会社も全ての子会社で増収。SBIグループ関連の案件が継続するエフ・エフ・ソル社が特に堅調に推移
- ✓ 受注残高は新規案件が積み上がり、第2四半期比で+25.3%と、大幅な増加

各子会社の売上高イメージ*



*子会社、受注動向の数値は非開示

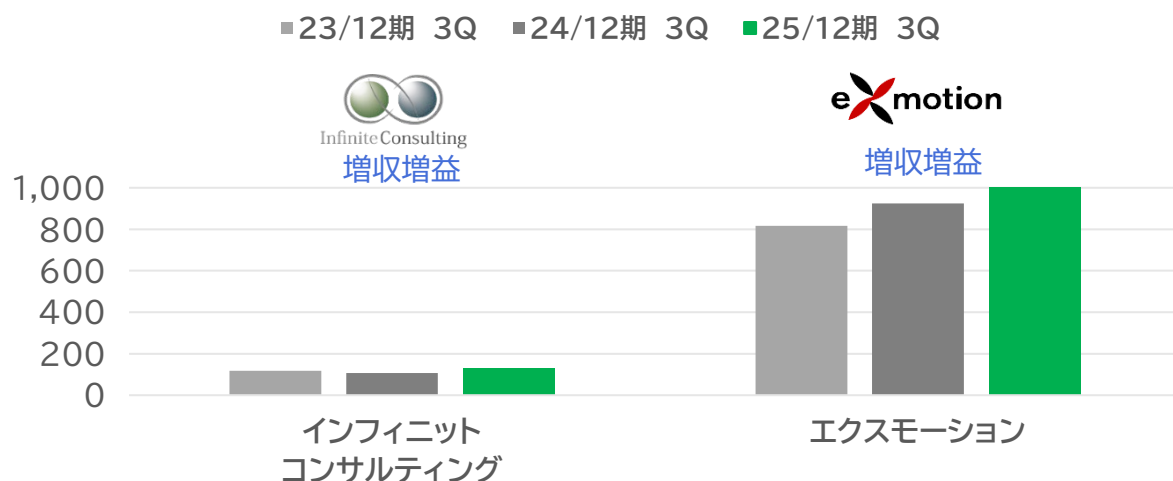
セグメント別推移-コンサルティング事業



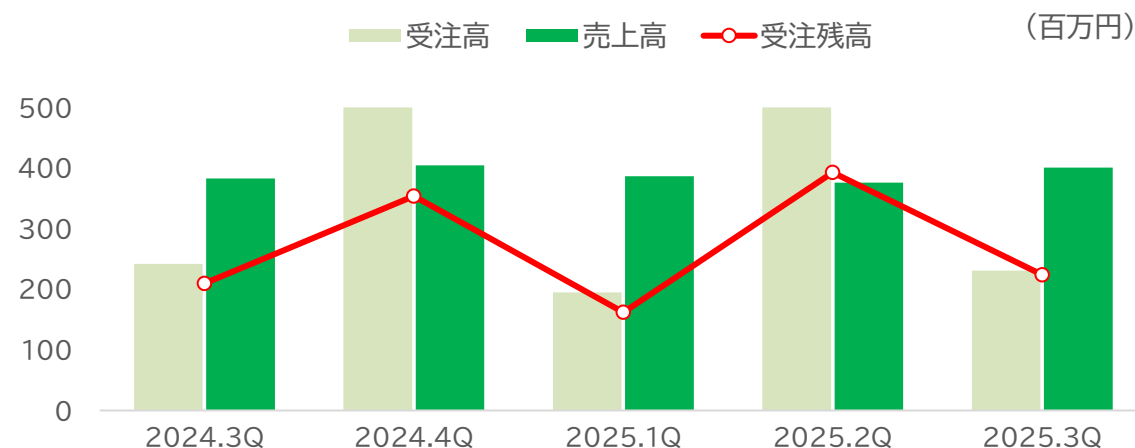
■ 売上高:1,164百万円(前期比:+12.1%)

- ✓ 投資効果が実る主力のエクスマーション社を筆頭に2事業とも好調に推移し、前年同期より大幅な増収増益
- ✓ 主力のエクスマーション社は人員増強や子会社bubo社のテストコンサルティングへのシフトにより収益力も向上。
前年同期からの大幅な増収に加え、利益率も5.4pt上昇
- ✓ 第3四半期は案件の谷間に当たり第2四半期比で-43%となるものの、一定の受注を確保しており、短期プロジェクトが多い業態特性に伴う変動の範囲内と認識

各子会社の売上高イメージ*



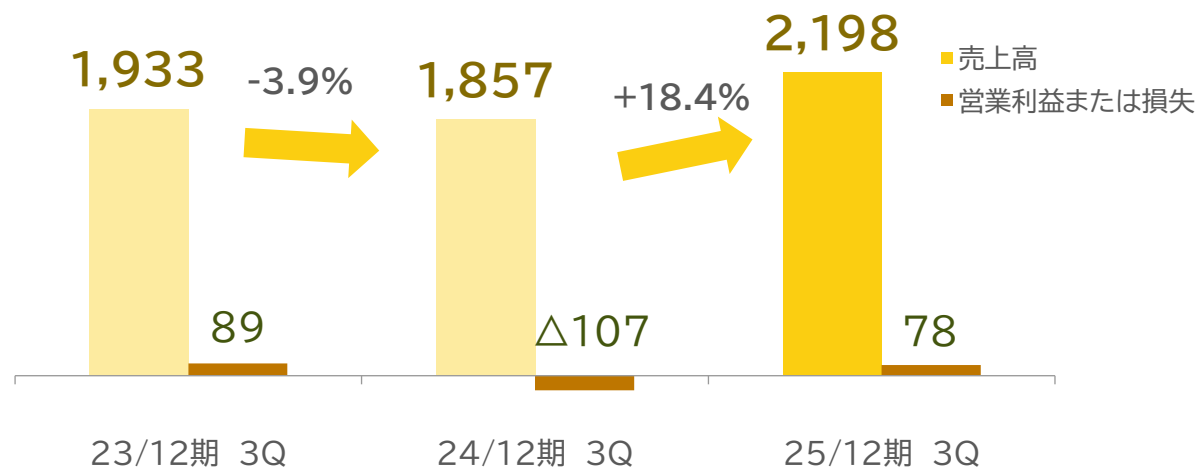
受注動向



セグメント別推移-ソリューション事業

セグメント売上高

(百万円)

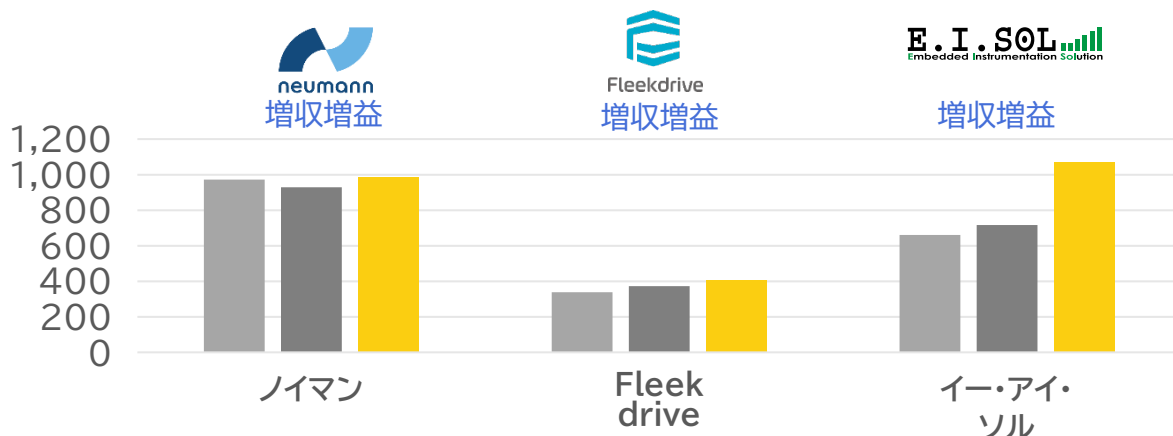


■ 売上高:2,198百万円(前期比:+18.4%)

- ✓ 全事業で好調な推移となり、前年同期より大幅な増収。第3四半期時点では営業利益において黒字の状態を継続。通期の黒字化に向け事業展開を図る
- ✓ ノイマンは道交法改正対応の開発に伴う更新需要を着実に取り込み、増収増益。教習所のデジタル化ニーズも依然として堅調
- ✓ Fleekdriveは上期の値上げ効果が顕在化し始め、ユーザーも堅調に積み上がったことで増収増益
- ✓ イー・アイ・ソルは上期の大型案件の計上が剥落したものの、防災関連の大型案件のほか、航空・宇宙・防衛といった高度技術分野からの強い需要を着実に積み上げ、増収増益
- ✓ 受注残高はイー・アイ・ソルの大型案件計上の反動により上期からは減少も、仕掛案件は多く、適正水準を維持

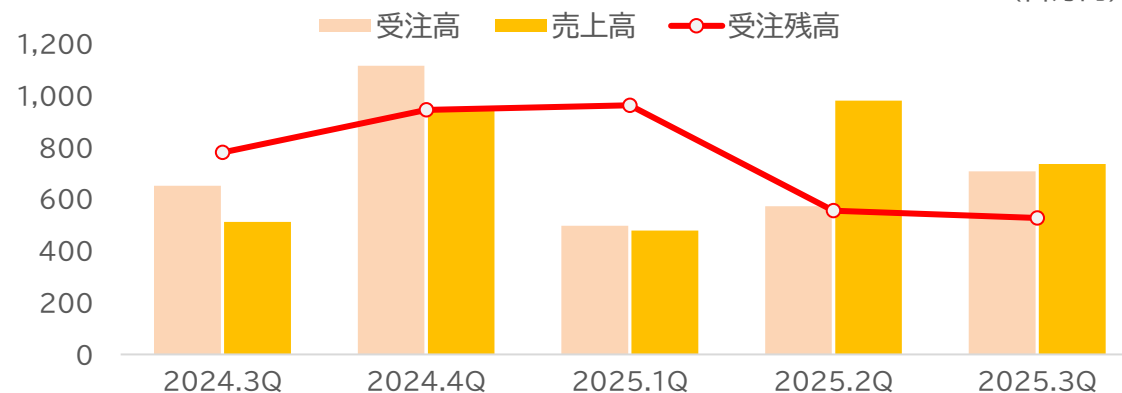
各子会社の売上高イメージ*

■ 23/12期 3Q ■ 24/12期 3Q ■ 25/12期 3Q



受注動向

(百万円)



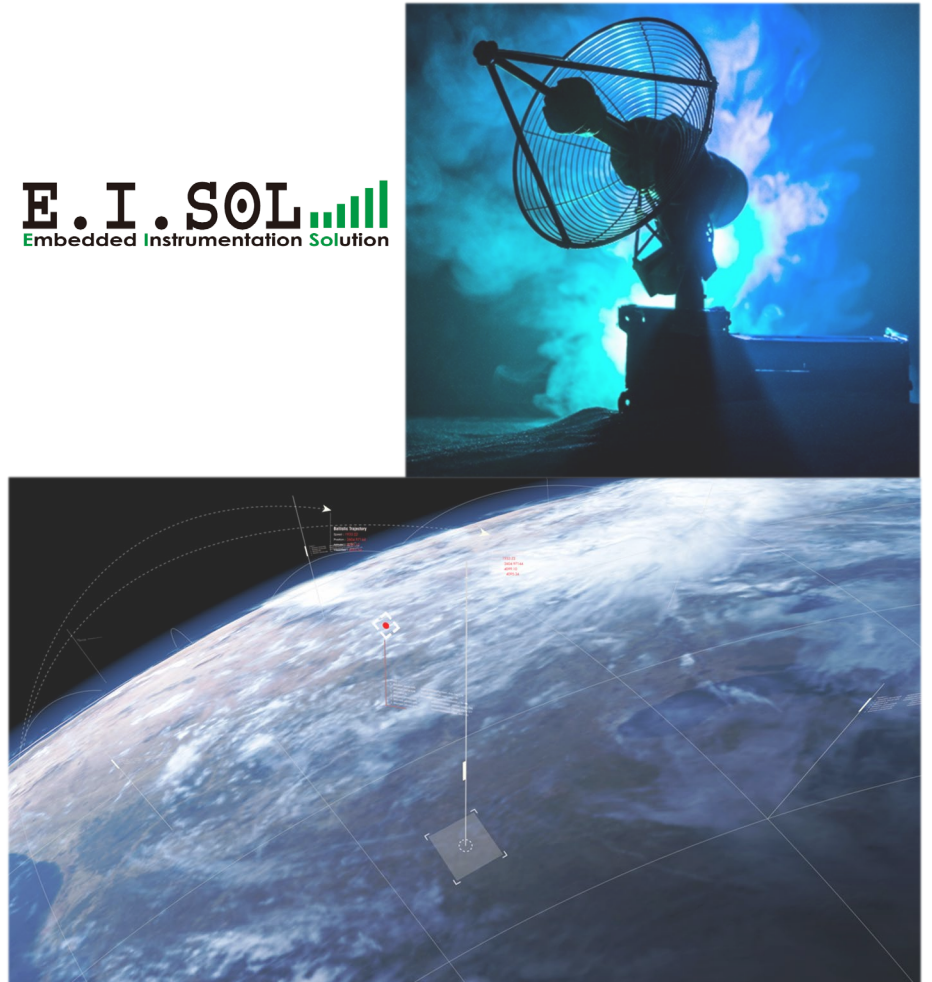
高い技術力でソリューション領域のニーズが拡大

- ソリューション事業では、航空・宇宙・防衛領域(ADG: Aerospace Defense Government)のマーケットが拡大中

航空・宇宙・防衛産業向け センシングサービス

E.I.SOLは米国に本社を置く計測器・制御メーカーNI(旧:ナショナル・インスツルメンツ)の2025年度パートナープログラムにおいて、日本で唯一のGoldゴールドアライアンスパートナーに認定。NI製品をカスタマイズして航空・宇宙・防衛関連のオリジナル計測機器を作っています。

大手企業様向けに航空・宇宙・防衛関連のデータシステムやシミュレーション用のソフトウェアを提供しています。



グループ各社の長期業績推移(3Q売上高)

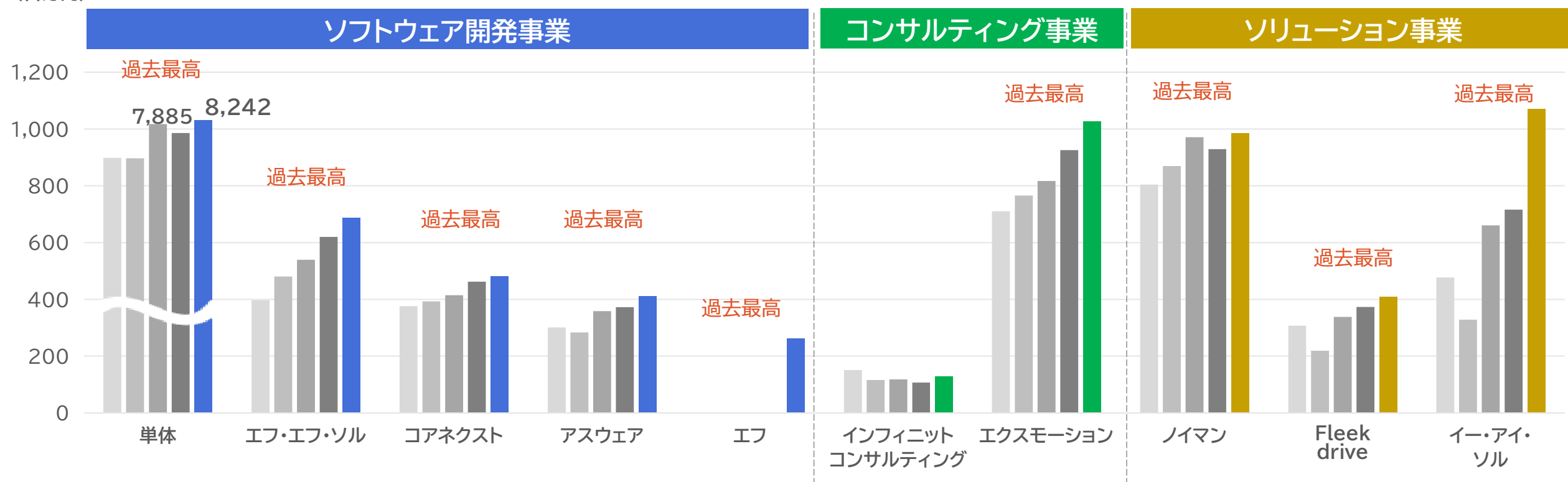
- ・ソフトウェア開発事業では全社が過去最高の売上高、グループ11社全体では9社が過去最高となるなど、上半期に続き好調な推移

各子会社の3Q売上高 5か年推移*

■ 2021 ■ 2022 ■ 2023 ■ 2024 ■ 2025

*数値は非開示(左軸)
*単体数値は丸めた数値を使用

(百万円)



直近のトピックス



トピックス

IoT見守り支援システム「いまイルモ」 産学連携の介護DXコンソーシアムに参画



Kitakyushu
Super Smart
Care Consortium

- ・多機能センサーを活用した見守り支援サービス「いまイルモ」をもとに、「北九州の超スマートケアコンソーシアム」に参画
- ・同コンソーシアムは少子高齢化を見据え、未来型介護モデルの確立へ向けた産学連携の取り組み
- ・「いまイルモ」の介護DXソリューションとしての大規模展開へ向け、引き続き認知拡大を図る

イー・アイ・ソル 国際パートナーのイベントに出展



- ・ センサー系ソリューションを手掛けるイー・アイ・ソルが、自動テスト/計測システムサービス業界の世界的企業であるNI社が主催する技術カンファレンスに出展
- ・ 日本で唯一のNI社のゴールドパートナーとして、航空・宇宙・防衛関連の専門分野について講演

トピックス

EEK、苫小牧市主催の 第2回eスポーツイベントをプロデュース



- ・ eスポーツを手掛けるEEKが、北海道苫小牧市主催のイベントをプロデュース。同市とは既に2回目の協働活動
- ・ 前回に続き、今回のイベントもEEKが提供する「自治体向けeスポーツパッケージ」を活用したもの。引き続き、他の地方自治体への横展開へ向け準備中

株主優待品「幽学の里米」 プロモーション動画をリリース



- ・ 当社の株主優待品「幽学の里米」のプロモーション動画を制作
- ・ 「幽学の里米」の田植えから収穫までの育成過程を約2分にまとめてご紹介しております
- ・ 動画は[こちら](#)からご覧ください

通期業績計画と進捗、株主還元



25/12期 通期業績計画

- ・現時点では期初計画より変更なし。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	計画	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%

業績計画進捗

- ・通期予想に対する進捗率は良好。受注残高も着実に積み上がり、予想達成に大きな懸念はない
- ・特に利益面は計画を上振れる可能性もあるが、先行投資の状況を踏まえ、現時点では期初予想を据え置き

	2025/12期		通期計画 進捗率
	3Q実績	通期計画	
(単位:百万円)			
売上高	12,901	17,000	75.9%
売上総利益	3,214	4,200	76.5%
営業利益	1,072	1,200	89.3%
経常利益	1,078	1,200	89.8%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	583	700	83.3%

株主還元方針

・今期は更なる株主還元強化を図るため、年間1株当たり配当金を前期より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	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実施
- ・ 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
- ・ 2025年6月末基準の優待米は発送を完了

対象となる株主様	基準日時点で 1,000株以上 の当社株式を保有されている株主様のうち、以下の条件に合致する株主様
優待の内容	① 継続保有期間 1年以上 の株主様 「幽学の里米」コシヒカリ： 5kg ② 継続保有期間 5年以上 の株主様 「幽学の里米」コシヒカリ： 10kg(5kg×2袋)
開始時期	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HP[\[株主優待制度\]](#)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

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(2025/6月末現在)
決算期:	12月31日
従業員数	連結:879名 単体:517名 (2025/6月末現在)
役員:	代表取締役社長 秋山 博紀 常勤取締役 9名、社外取締役 5名、監査等委員会設置
子会社:	14社

2025/6末 株主構成*

発行済み株式数
26.82百万株



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)

*株主構成は自己株式(6,647,972株)を控除して計算

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	： (株)ビット・エイ	2,640千株	13.09%
	長尾 章	1,119千株	5.55%
	(株)ヤクルト本社	1,060千株	5.25%
	ソルクシーズ従業員持株会	450千株	2.23%
	松下彰利	282千株	1.40%
	岩崎泰次	233千株	1.16%
	センコン物流(株)	200千株	0.99%
	萱沼利彦	157千株	0.78%
	長尾義昭	155千株	0.77%
	小嶋文代	153千株	0.76%
	発行済株式数(2025年6月末現在)	26,820千株	100%

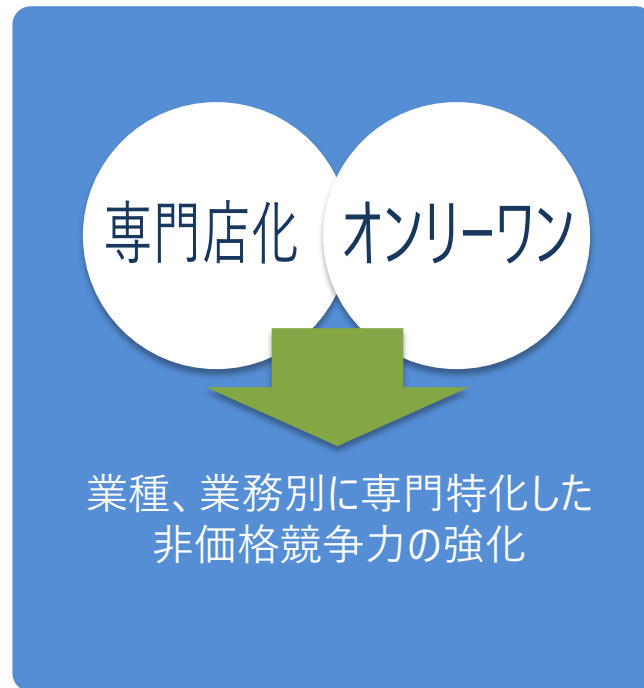
注)自己株式は上記より除外しております。持株比率は自己株式 6,647千株を控除して計算しております。

■ 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)

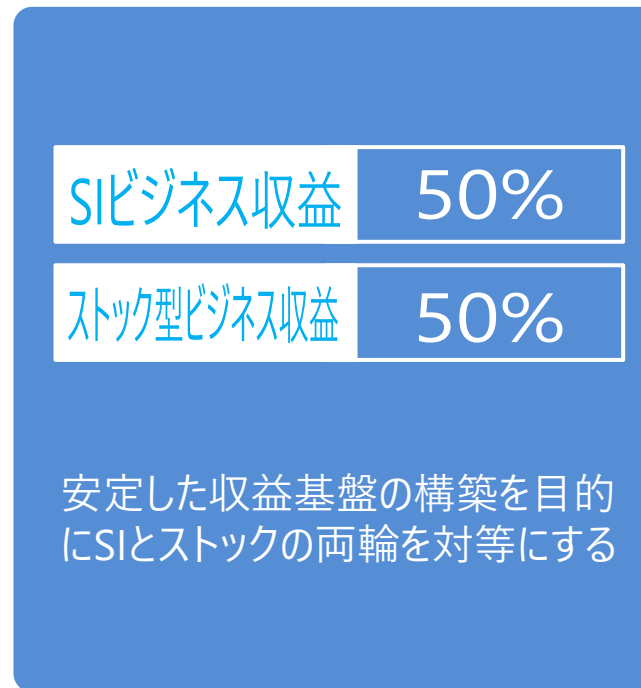
■ グループ会社		
(株)エフ・エフ・ソル		(97.0%)
(株)イー・アイ・ソル		(100.0%)
(株)インフィニットコンサルティング		(100.0%)
(株)ノイマン		(98.1%)
(株)エクスマーシオン 東証グロース(4394)		(53.1%)
(株)コアネクスト		(100.0%)
(株)アスウェア		(100.0%)
アセアン・ドライビングスクール・ネットワーク(同)		(74.2%)
(株)Fleekdrive		(100.0%)
(株)eek		(98.0%)
(株)bubo		(53.1%)
(株)エフ		(100.0%)
NEUMANN VIETNAM Co., 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)	(3.76%)

ソルクシーズグループの成長戦略

I. 専門店化



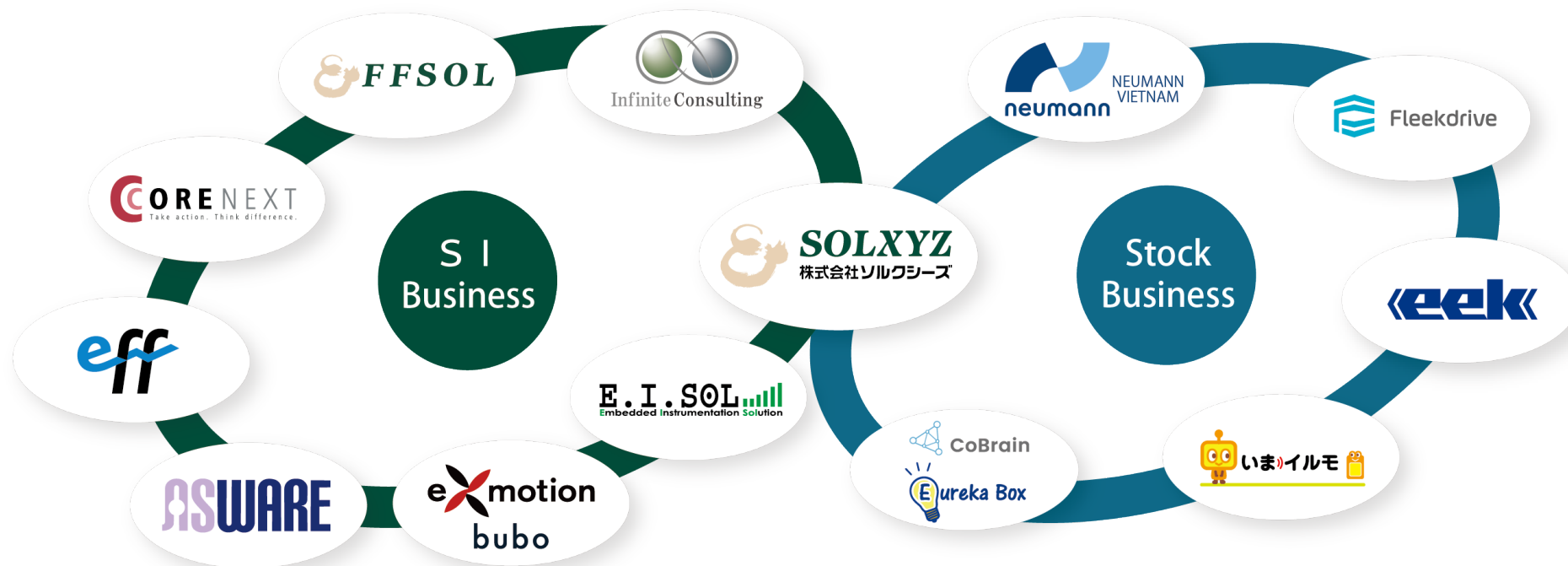
II. 収益構造の変革



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)



SOLXYZ 株式会社ソルクシーズ 各業種に特化したITサービスとソリューションの提供 ■証券、信販・クレジット、生損保 ■情報・通信、メディア、製造、流通 ■官公庁 ■セキュリティサービス	Infinite Consulting 株式会社インフィニットコンサルティング システムの企画・提案に関するコンサルティング、システムマネジメント支援 ■銀行、証券、信販・クレジット ■情報・通信、メディア、製造、流通	FFSOL 株式会社 エフ・エフ・ソル 銀行を中心としたソフトウェア受託開発事業、オープン系パッケージソフトの開発・販売 ■銀行・信用金庫	CORENEXT 株式会社 コアネクスト 投信・投資顧問会社向けのシステム開発、コンサルティングサービス ■投信・投資顧問、J-REIT	eff 株式会社 エフ 金融・証券業界向けの市場系フロントシステム・サービスの提供 ■証券 ■情報・通信	ASWARE 株式会社 アスウェア ICTインフラ分野のコンサルティングから提案・設計・構築まで支援 ■情報・通信	exmotion 株式会社 エクスモーション オブジェクト指向技術を用いた、組込システムの設計支援、人材育成のサポートなど実践型コンサルティング ■製造 (自動車・OA機器)	bubo 株式会社bubo ソフトウェアテスト請負・技術者派遣・コンサルティング ※エクスモーションの100%子会社	E.I.SOL 株式会社イー・アイ・ソル 組込・制御・計測系を中心としたソフトウェア受託開発、ソリューションの開発・販売 ■製造 ■官公庁 ■航空宇宙・防衛	neumann 株式会社ノイマン NEUMANN VIETNAM Co., Ltd. 自動車教育所向け効果測定や学習システム、基幹システムの開発・販売。学生向けeラーニングシステムの開発・販売 ■自動車教育所 ■学習塾	Fleekdrive 株式会社 Fleekdrive 企業向けオンラインストレージサービス及び、クラウド帳票サービス ■各種企業	eek 株式会社 eek 企業向けeスポーツコンサルティング業務、eスポーツアスリートエージェンシー業務 ■専門学校・教育機関 ■各種企業	いまイルモ 一般消費者及び施設向けの複数センサーによる見守りシステムの企画・製造・販売 ■一般家庭、介護施設	CoBrain 生成AIを活用して要求仕様の作成とレビューを支援する要求仕様AI添削ソリューション ■製造 (自動車・OA機器)	Eureka Box ソフトウェア開発現場の人材育成や技術定着を目指す、総合学習&実践プラットフォーム ■製造 (自動車・OA機器)
--	---	---	--	---	---	---	--	--	---	--	--	---	---	---

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



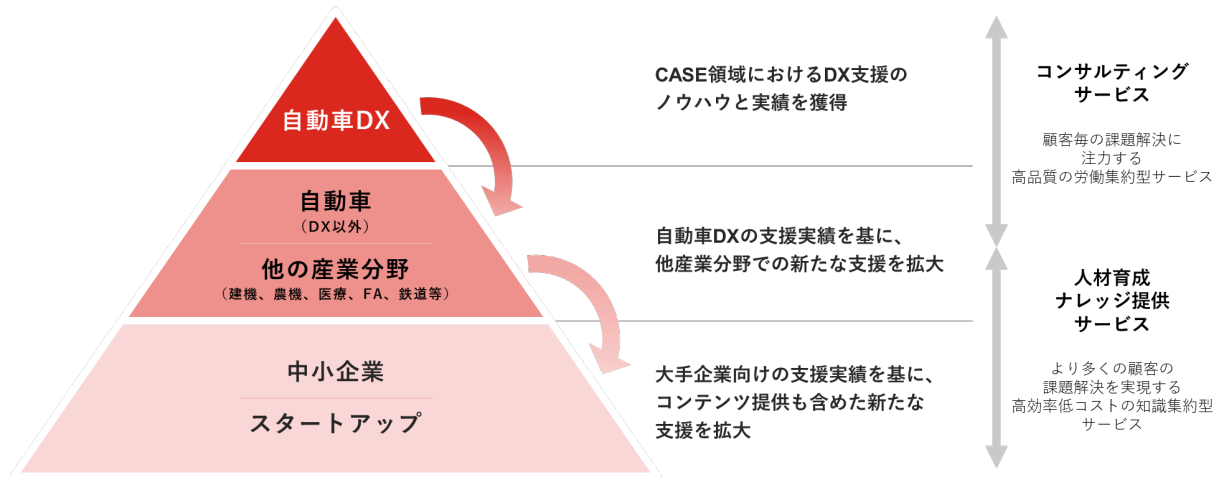
自動車教習所版DXを推進

- 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）
- デジタル教習原簿「N-reco」などのソリューション販売は好調。オンデマンド学習ツール「N-Stream」や認知機能検査システム「MENKYO」など、新ソリューションの拡販を推進
- ベトナム教習所事業は旺盛な免許取得需要を背景に順調に進行。ソリューション拡販の体制構築を目的にベトナム支社設立（2024年2月）。



主な子会社の状況: エクスモーション(自動車・メディカル)

(株)エクスモーション (4394・グロース)



- 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**
 - ① 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
 - ② 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

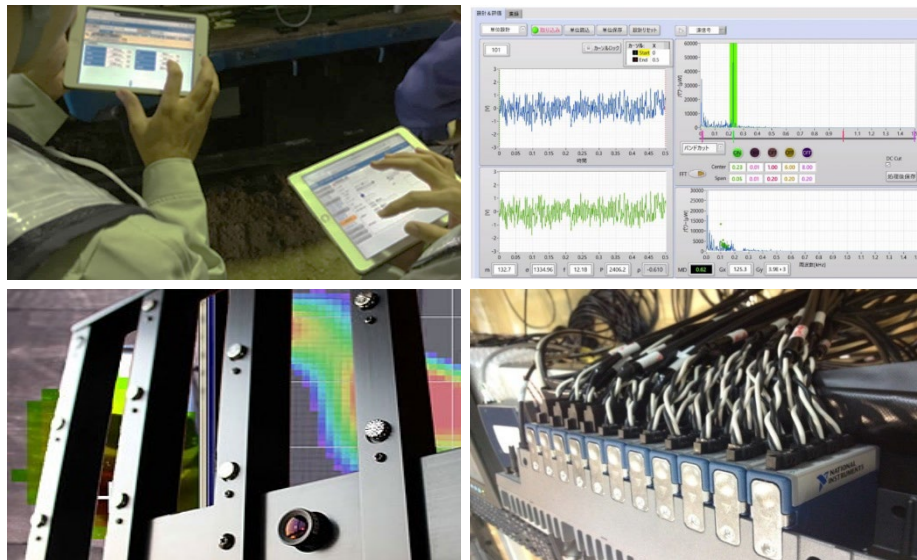
**上流工程からテスト設計を開始し、要求や設計の漏れを早期に発見することで、ソフトウェア開発に関して生産性や品質の向上を実現します

主な子会社の状況:イー・アイ・ソル(IoT・IIoT)

(株)イー・アイ・ソル

E.I.SOL 
Embedded Instrumentation Solution

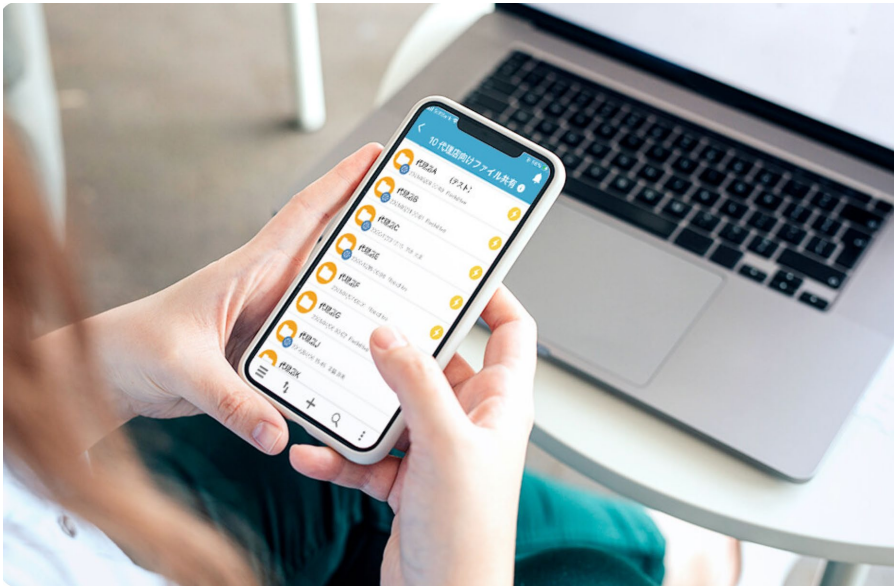
- IoT(IIoT)・組込・制御・計測関連(特にセンサー系)のソリューションに特化したソフトウェア受託開発業
- 6年連続過去最高利益を更新中
- 宇宙・航空・防衛産業向けのセンシングサービスの需要は活発
- IoTを駆使した工場の「予知保全システム」は引き続き好調。NI(日本ナショナルインスツルメンツ)社のデバイスCompactRIO等とEISOLの組込ソリューションの組み合わせにより、ハードとソフトウェア両面を備えたパッケージ展開を推進、導入実績多数
- 金融向けデータ分析を得意とするSAS社と、製造業向け計測ソリューションを得意とするイー・アイ・ソルがパートナーシップを組み、新たな領域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



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)



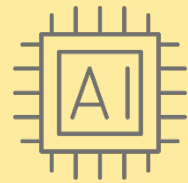
クラウド

- 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



- 生成AIを活用した要件定義支援サービス「CoBrain」開発現場の関係者によるレビュー負荷を軽減し、スムーズな要件定義を後押し
- LLMを活用した社内向けAIシステム「SOLXYZ Assistant」セキュリティを重視した設計で社内におけるAIの民主化を促進、社員の生産性向上を目指す
- 資本参加先(株)アックス、(株)サイバーコアの技術の中核にAIソリューションの研究と開発



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

中期経営計画(25/12期～27/12期)

(ローリング方式による更新)

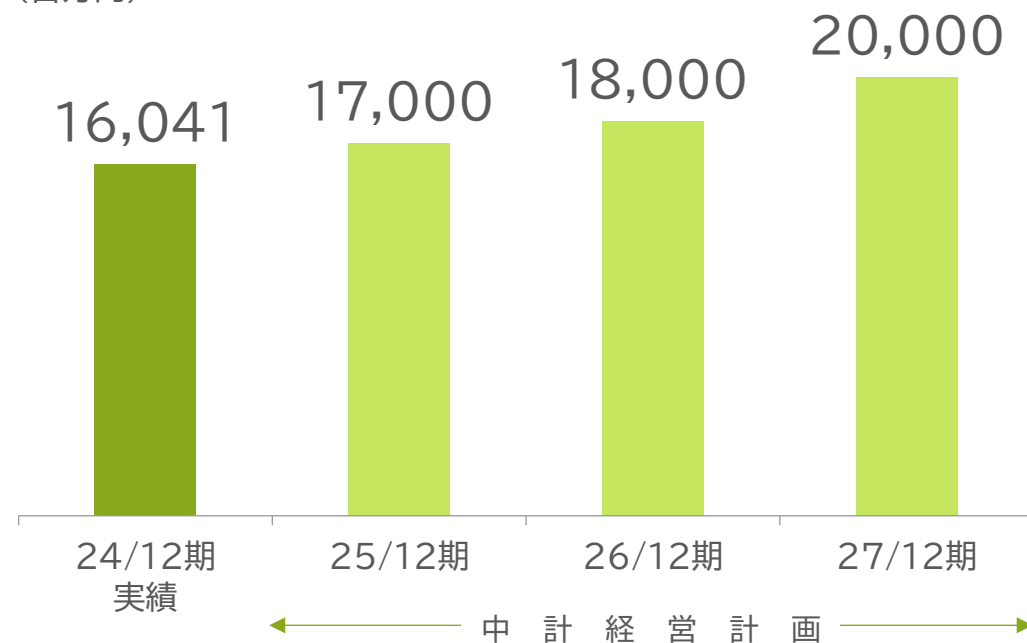


中期経営計画を修正(ローリング方式)

- 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

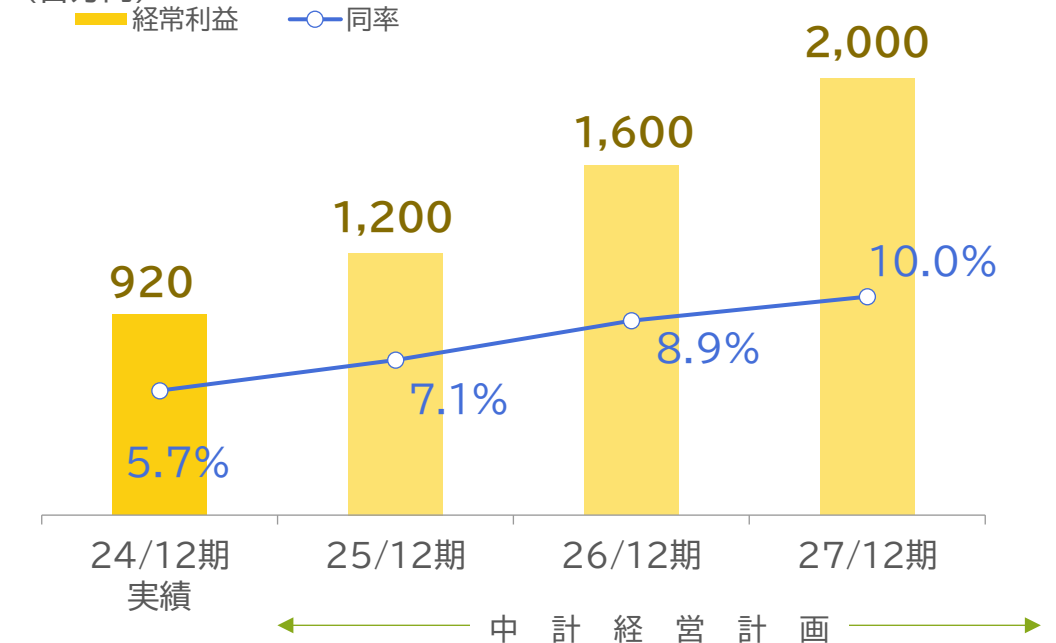
売上高

(百万円)



経常利益

(百万円)



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)

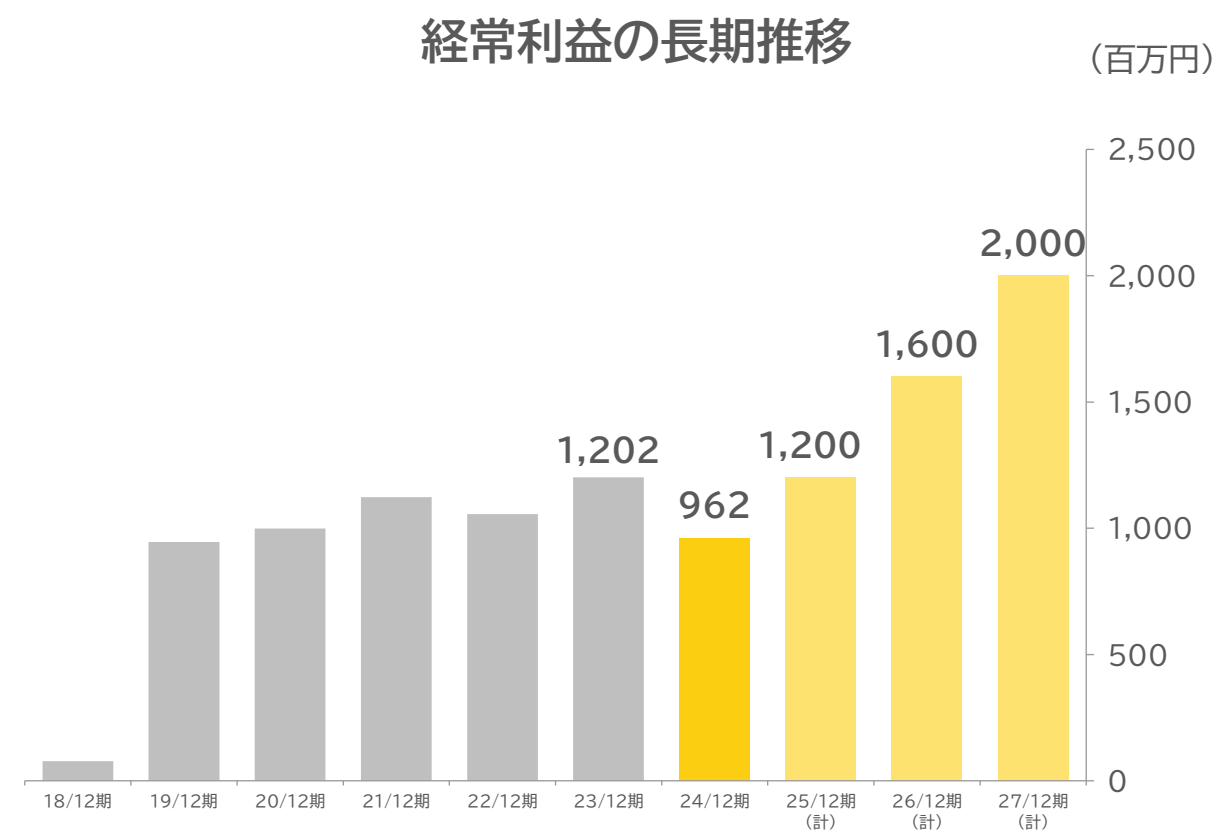
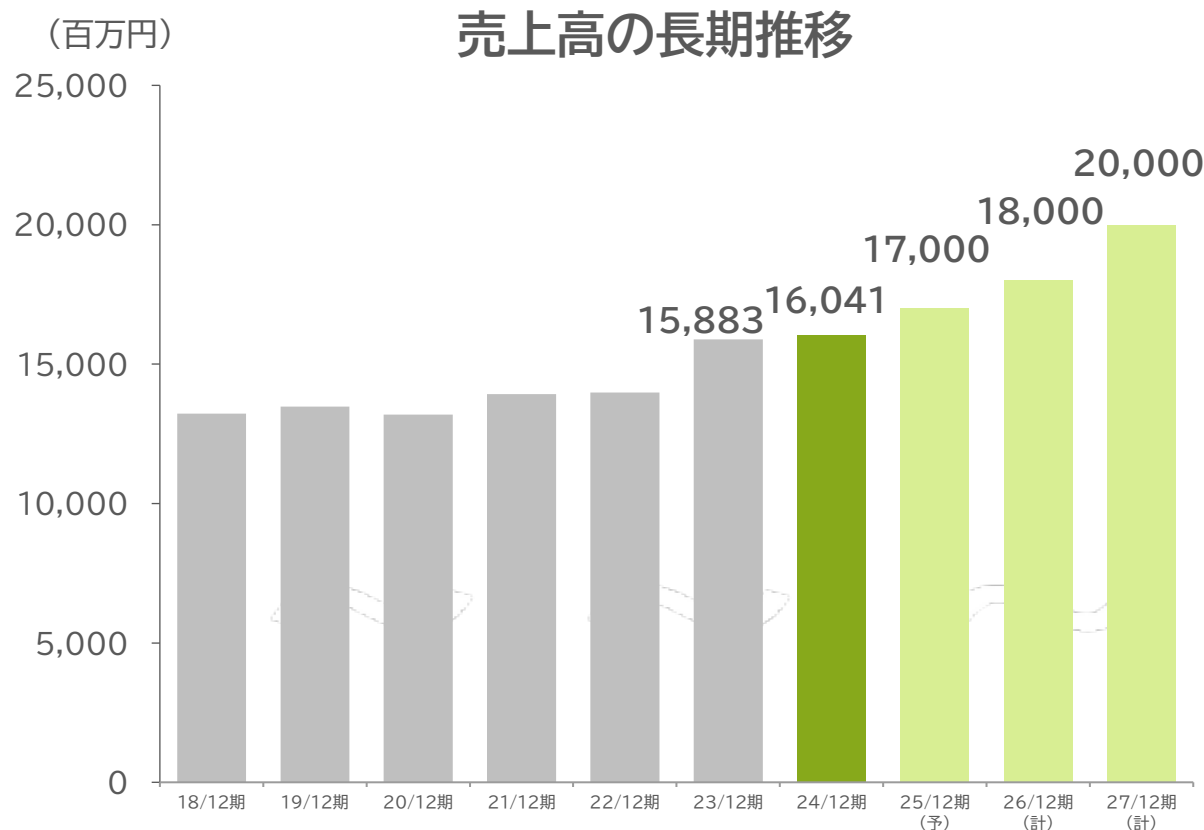
…Fleekdriveを筆頭に、自社プロダクトの開発を推進し、エンジニアの人数に依存しない収益体制の確立を図る

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



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 市川

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

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

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

