

# 株式会社ソルクシーズ

(東証スタンダード:4284)



～100年、そして1000年先も愛される 企業を目指して～  
ソルクシーズは2026年2月、設立45周年を迎えました

2026年12月期  
第1四半期

機関投資家向け  
説明資料

2026年6月

# 業績概要： 2026年12月期第1四半期決算



# エグゼクティブ・サマリー

## ■ DX・AI関連需要を取り込み前年同期より増収増益、過去最高を更新

・・・売上高43.7億円(YoY+4.4%)、営業利益3.2億円(+1.3%)。売上高、営業利益とも過去最高を達成

## ■ 3事業すべて増収。航空・宇宙・防衛関連案件が伸長中

・・・ソリューション事業における航空・宇宙・防衛関連案件が大きく伸長。担当子会社の売上比率の大半を占める構成となる

## ■ AIを活用したソリューションへの取組みが進展

・・・生成AI活用サービス「SOLAI」の提供を開始したほか、子会社でも領域特化型AIソリューションが収益貢献

## ■ 業績計画への進捗率は想定どおり。過去最高水準の受注残が控える

・・・第1四半期は概ね想定どおりの進捗。豊富な受注残を着実に実行し、上半期の計画達成に向け邁進

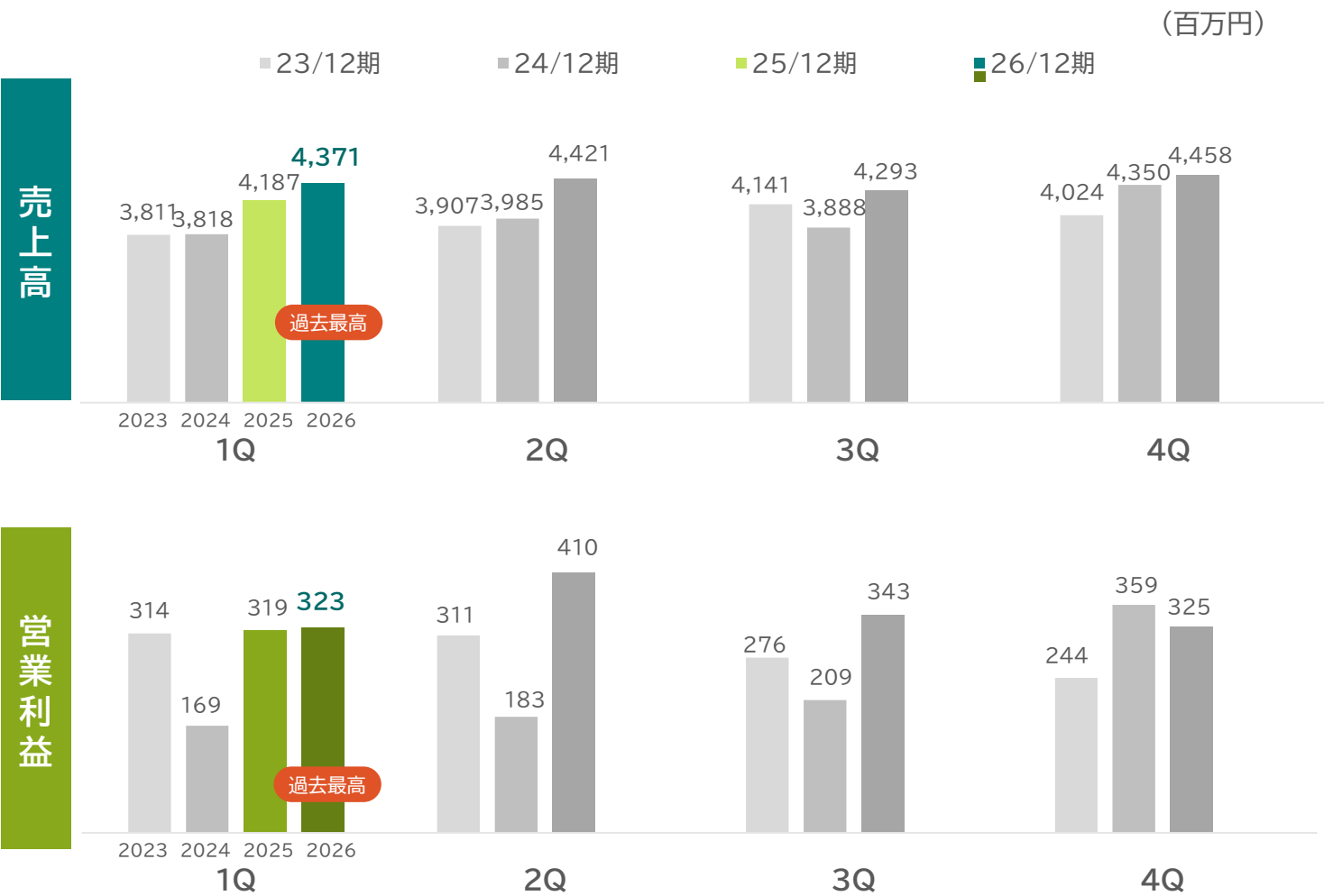
# 第1四半期決算 損益サマリー

- ・売上高はDX・生成AI活用を中心としたIT開発案件に、航空・宇宙・防衛といった先進領域の案件を着実に積み上げ、前年同期比+4.4%の増収。前期に計上した大型案件が剥落した反動を吸収し、過去最高を更新
- ・利益面も案件の単価アップや事業成長に伴う収益性向上などにより前年同期より増益。概ね過去最高水準

(単位:百万円)	2025/12期 1Q	売上高比	2026/12期 1Q	売上高比	前年同期比 増減率	詳細
売上高	4,187	-	4,371	-	4.4%	全事業で前期を上回り増収。前期の大型案件の反動を乗り越え、過去最高を記録
売上総利益	1,021	24.4%	1,048	24.0%	2.7%	大型案件の反動を受けるも、単価アップやコンサルティング事業の成長により、前期と同等水準を維持
販売管理費	702	16.8%	725	16.6%	3.3%	大きな変動はなく、前期と同等水準を維持
営業利益	319	7.6%	323	7.4%	1.3%	売上総利益の増益、販管費率の維持により、前期よりわずかに増益
経常利益	332	8.0%	341	7.8%	2.5%	借入金の増加により支払利息が微増も、大勢に影響はなく、営業利益と同様に増益
親会社株主に帰属する 四半期純利益	233	5.6%	203	4.6%	-13.2%	前期は繰延税金資産の計上により法人税率が低下していたが、今期は税率が平準化したため減益

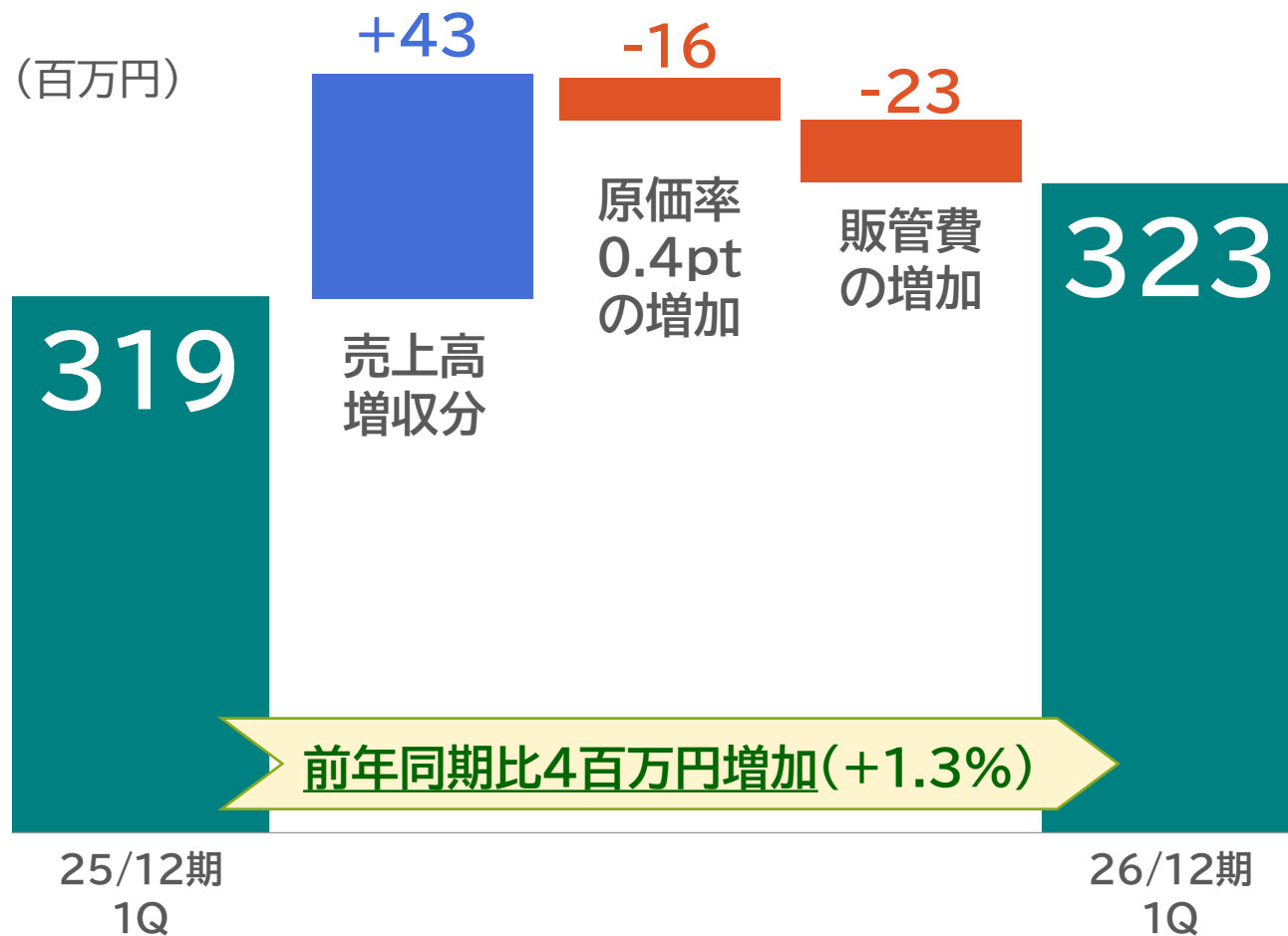
# 四半期別の業績推移

・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

- ・前年同期の大型案件の反動に伴う原価の上昇を増収効果で吸収し、前年同期比+1.3%の増益

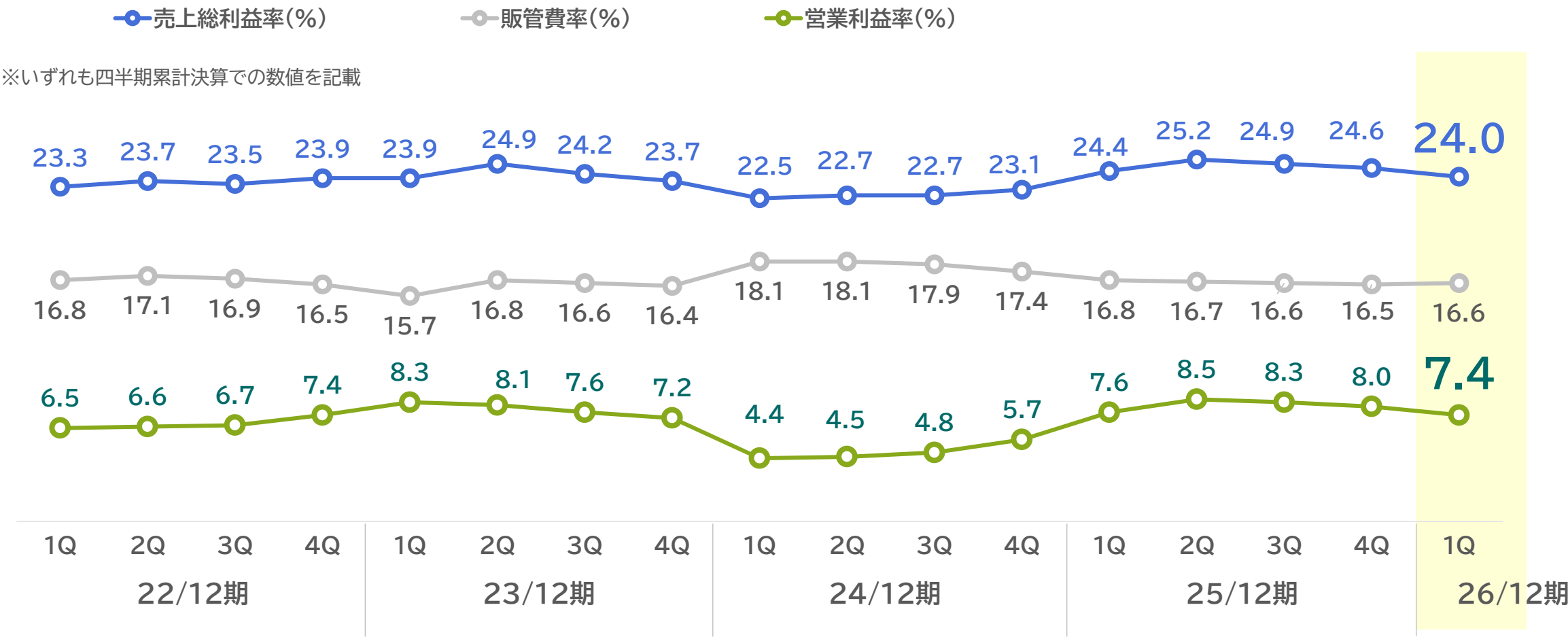


## 【主なポイント】

- ・大型案件の反動の影響はあったものの、3事業すべてで増収となり、増収効果は43百万円
- ・原価率については単価の向上、コンサルティング事業の成長などのプラス要因が複数あるものの、大型案件の反動による影響をカバーしきれず、0.4ptの悪化
- ・販管費は微増も、売上高比率では前年同期より0.2ptの低減と、平常水準を維持

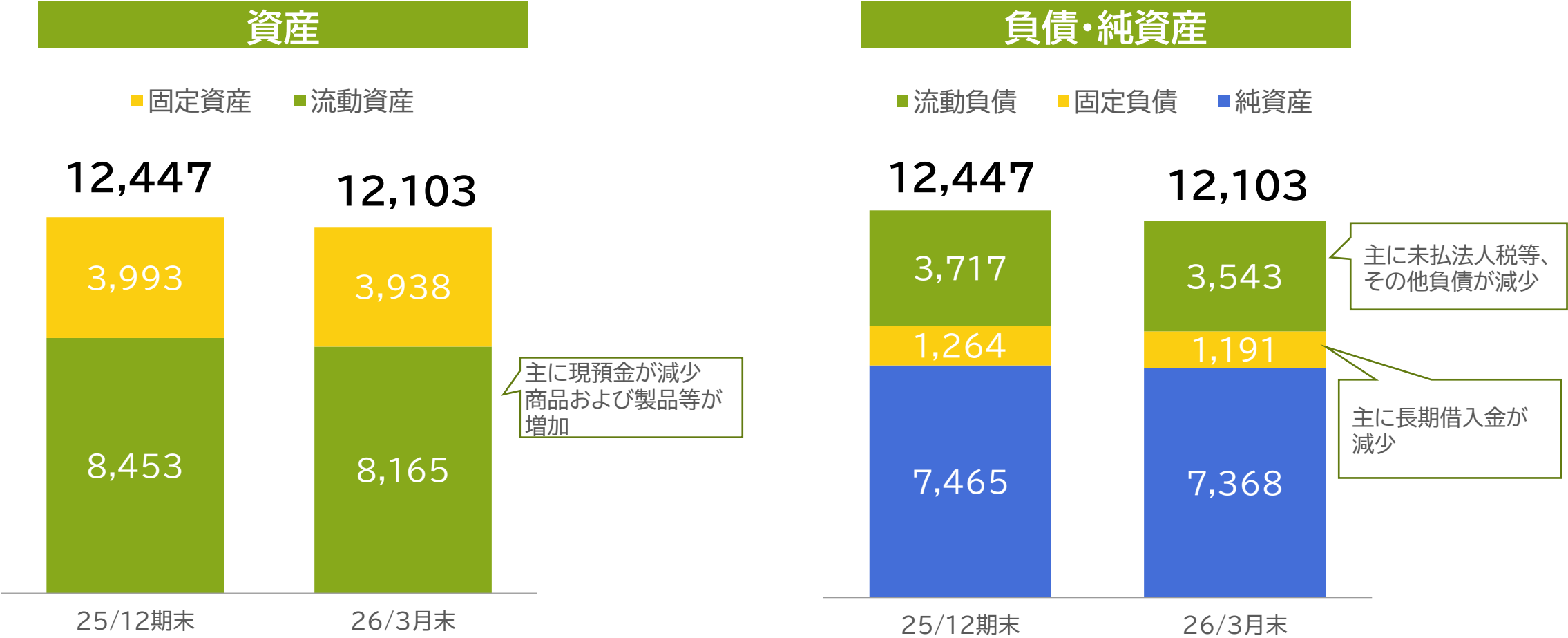
# 利益率の推移

- 大型案件の反動により売上総利益率は前年同期より微減となったものの、販管費率の適切なコントロールにより、営業利益率は過去最高水準を維持



# 貸借対照表

・ 自己資本比率は53.6%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



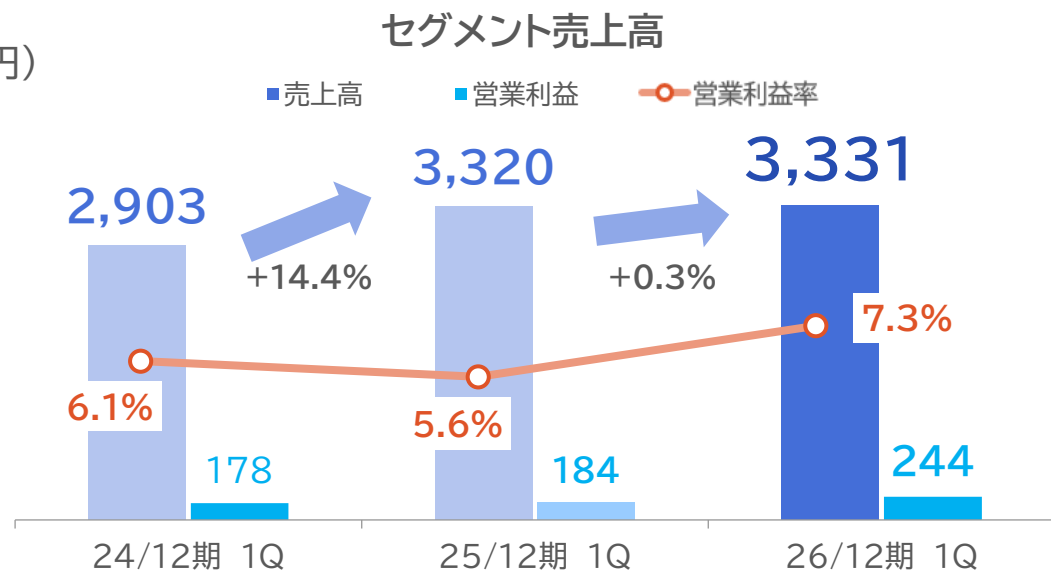
# セグメント別売上高

- ・ソフトウェア開発事業：前期の大型案件の反動をクレジット系の大型案件獲得により吸収し、前年同期と同水準を維持
- ・コンサルティング事業：生成AI系ソリューションへの投資効果が見え始め、着実な増収をみせる
- ・ソリューション事業：各子会社とも好調に推移し、前年同期比+32.5%と大きく伸長

(単位:百万円)		2025/12期 1Q	売上高比	2026/12期 1Q	売上高比	前年同期比 増減率
連結売上高		4,187	-	4,371	-	4.4%
	ソフトウェア開発事業	3,320	79.3%	3,331	76.2%	0.3%
	コンサルティング事業	387	9.3%	404	9.3%	4.2%
	ソリューション事業	479	11.5%	635	14.5%	32.5%

# セグメント別推移-ソフトウェア開発事業

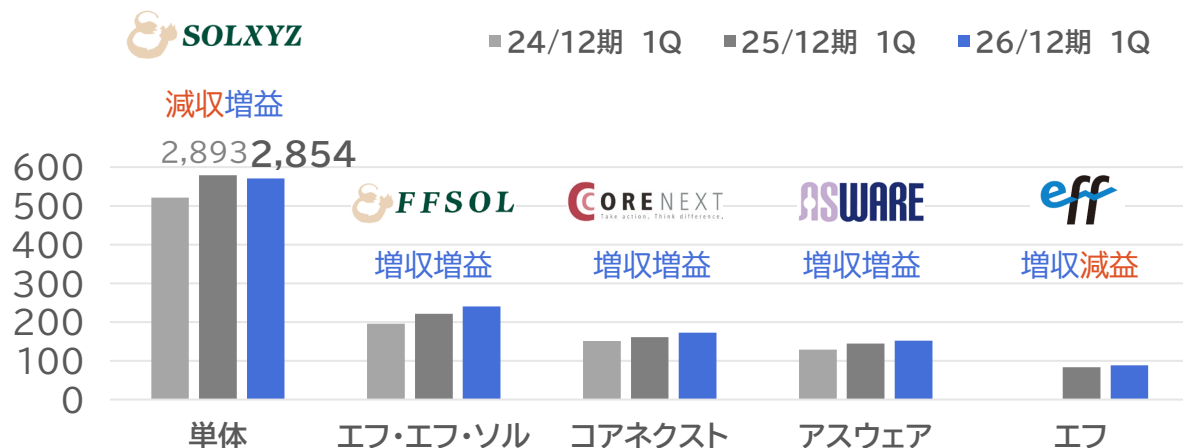
(百万円)



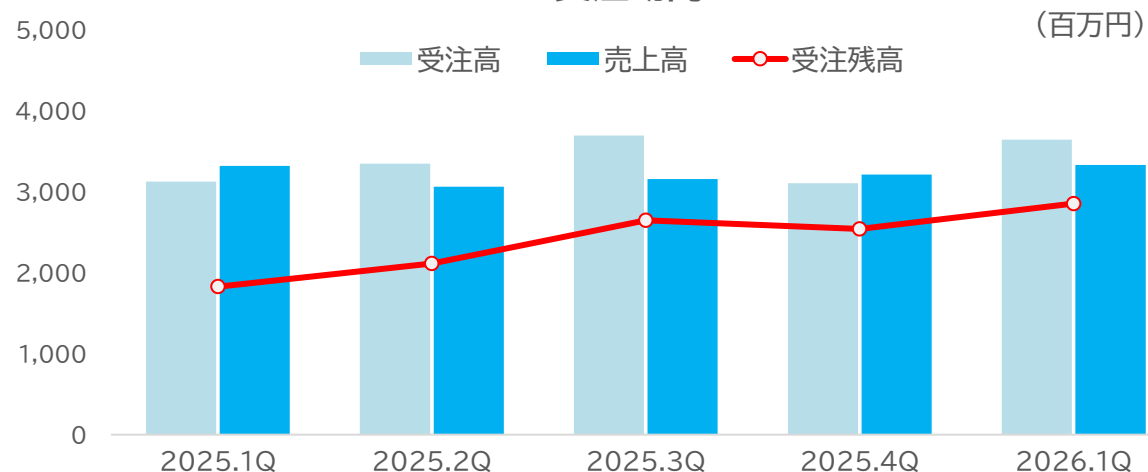
## 売上高:3,331百万円(前期比:+0.3%)

- ✓ 大型案件の反動を受けたものの、クレジットや証券を中心としたDX案件を着実に積み上げ、前年同期よりわずかながら増収を達成。クレジット系では大型の長期案件も進行中
- ✓ 利益面は案件単価の向上などにより前年同期より大幅な増益。営業利益率も+1.7pt上昇し、7%超に到達
- ✓ 子会社もおおむね堅調に推移。エフ・エフ・ソルでは銀行系の需要が旺盛、SBIグループ関連の案件も継続して進行中
- ✓ 受注残高は前四半期末比で+12.3%増加。長期優良案件の獲得により、第2四半期に向けて過去最高水準の案件が控える

### 各子会社の売上高イメージ\*



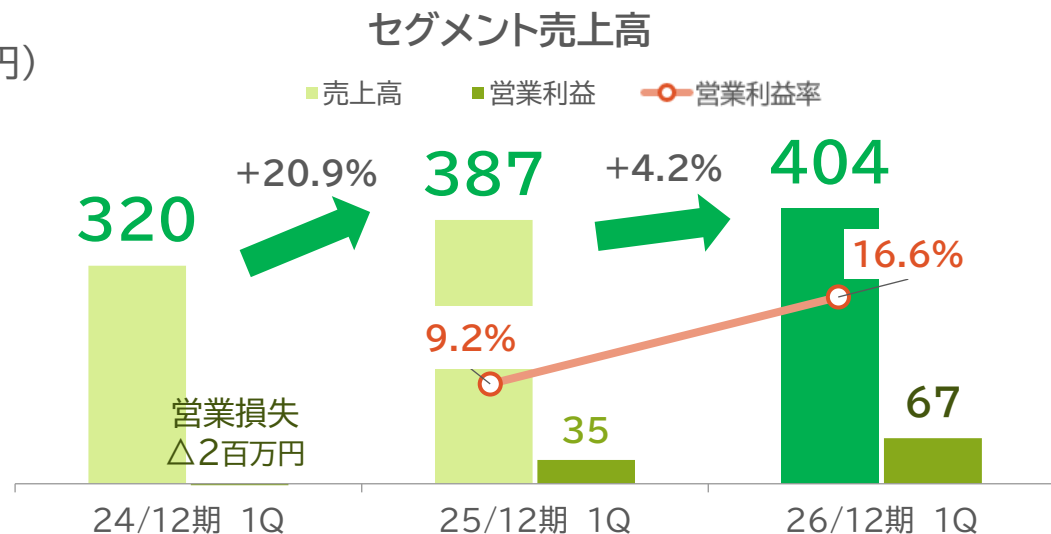
### 受注動向



\*今期より、セグメントの営業利益を決算短信の数値と同一のものへ変更しております \*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

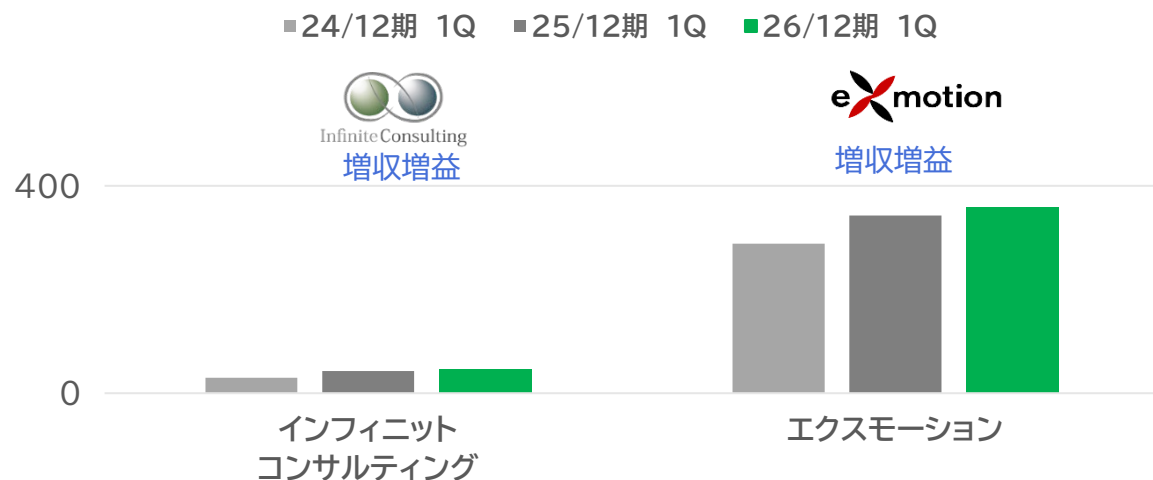
(百万円)



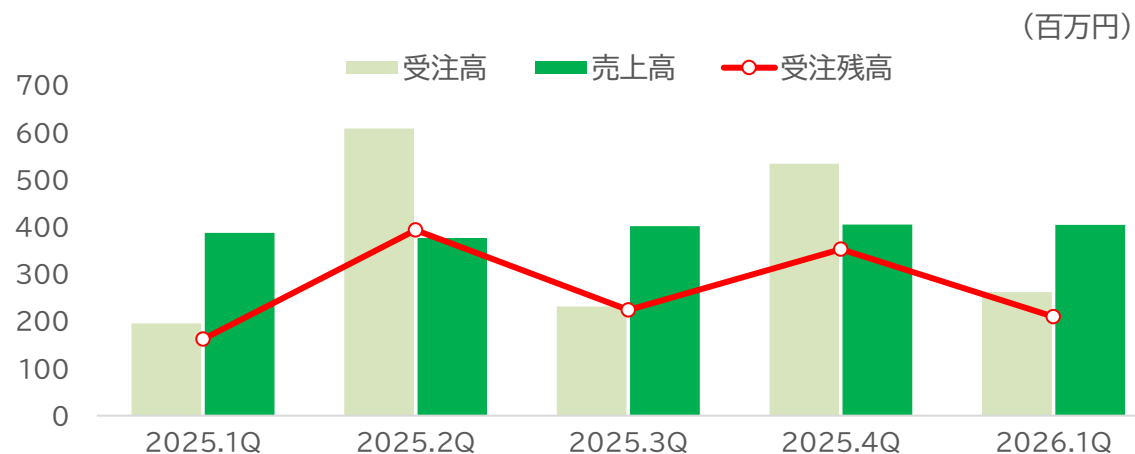
## 売上高:404百万円(前期比:+4.2%)

- ✓ 生成AI関連サービスが伸長し過去最高売上高を更新したエクスマーションを中心に堅調に推移し、前年同期より増収増益。投資効果の顕在化により利益率も上昇
- ✓ 主力のエクスマーションは仕様作成AIサービスがストック収益の要として順調に成長しており、業績は好調に推移。その他のAIサービスの開発も進み、AIを軸としたコンサルティングサービスを強化中
- ✓ 受注残高は前四半期より-40.3%も、事業特性の範疇にあり問題ない水準と認識。自動車業界を中心に開発需要は依然として堅調

## 各子会社の売上高イメージ\*

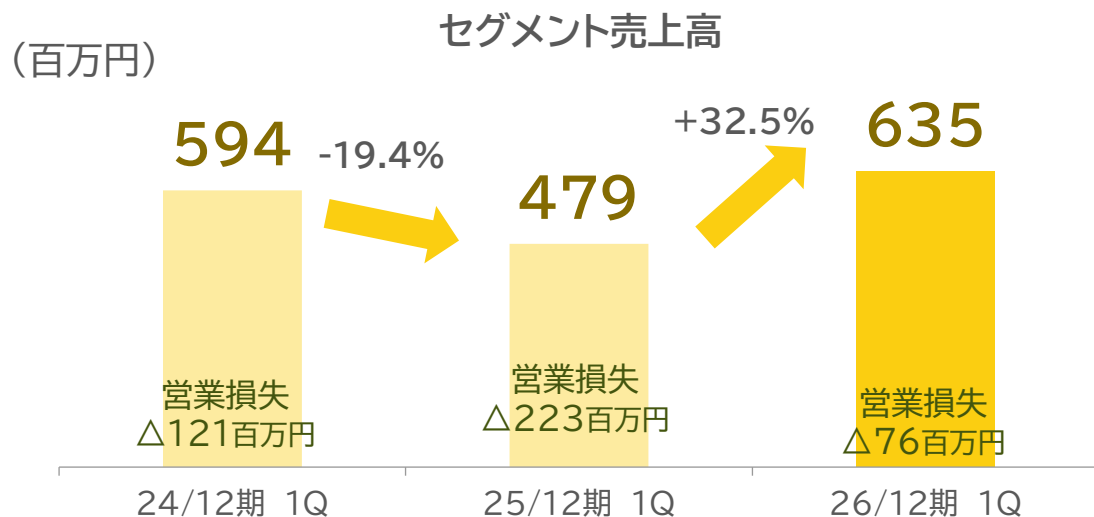


## 受注動向



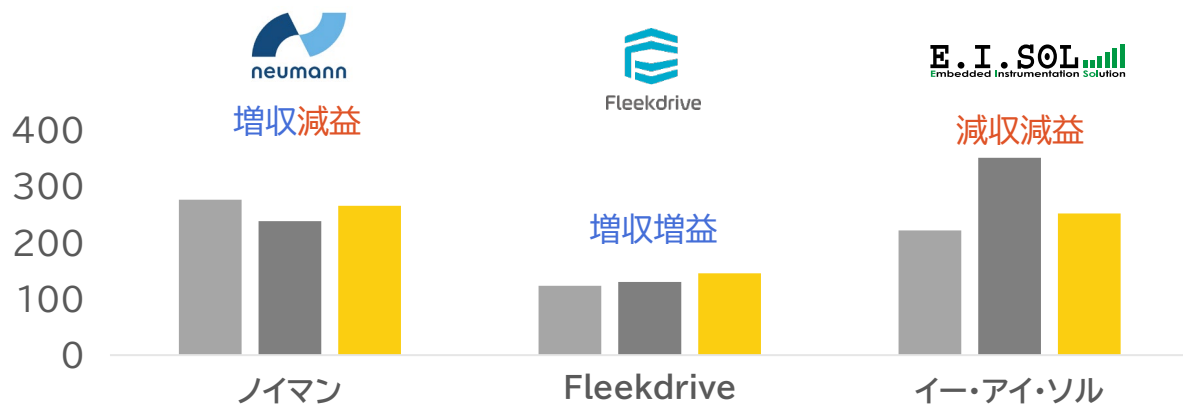
\*今期より、セグメントの営業利益を決算短信の数値と同一のものへ変更しております \*子会社、受注動向の数値は非開示

# セグメント別推移-ソリューション事業



各子会社の売上高イメージ\*

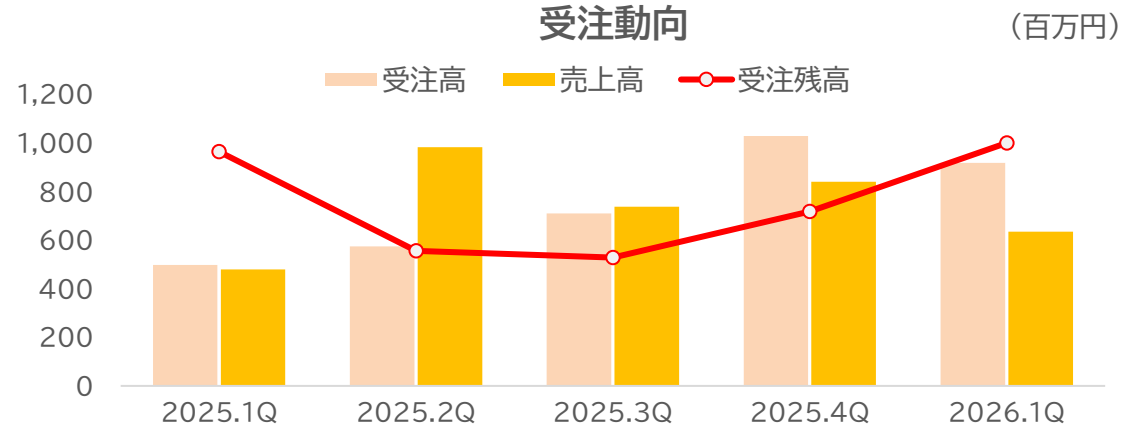
■ 24/12期 1Q ■ 25/12期 1Q ■ 26/12期 1Q



## 売上高: 635百万円(前期比: +32.5%)

- ✓ 全子会社とも好調に推移し、前年同期より+32.5%と大幅な増収と、やや想定を超える進捗。それぞれの子会社が専門領域で実力を発揮
- ✓ ノイマンは引き続き堅調に推移し増収増益。ストック収益が順調に積み上がる。教習所のデジタルツールのクロスセルも継続して伸長
- ✓ Fleekdriveは昨年実施した値上げの効果もあり増収増益。直販売上げの増加のほか、パートナー拡充やOEMの提供も奏功し、新規・アップセルともに増加中
- ✓ イー・アイ・ソルは航空・宇宙・防衛領域の需要が非常に旺盛で、現在案件の多くが同領域関連のもの。こうした案件の開発工程の一部をソフトウェア開発事業と分担していること、前期の大型案件の反動により企業単体では減収減益の計算にはなるが、実際の連結業績への貢献は非常に大きい。前四半期比+39%と大きく増加した受注残も、イー・アイ・ソル社への発注によるものが大きい

受注動向



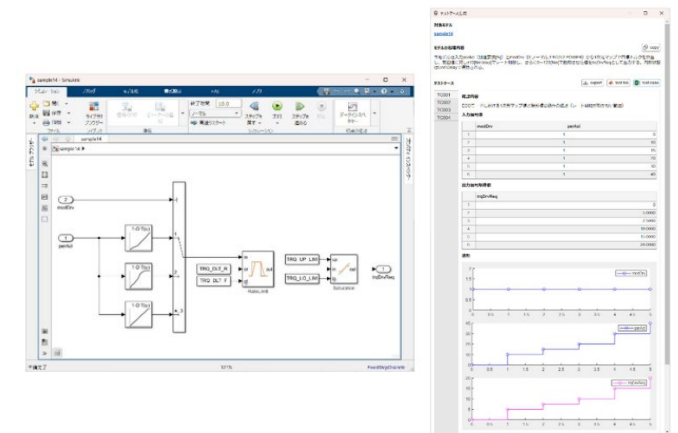
# トピックス-生成AIを活用したソリューションの展開

## 生成AIサービス 「SOLAI(ソライ)」の提供を開始



- SOLAIは堅牢なセキュリティのもと、複数の生成AIツールを統合的に利用できる生成AIサービス
- セキュリティやAIへのノウハウ不足をネックに導入が進まない法人企業などをメインターゲットに、ツール自体の活用導入支援を付随させた伴走型AIソリューションサービスとしての展開を図る

## エクスマーシオン テスト工程を自動化する生成AIサービスを提供開始



- エクスマーシオンが、自動車領域の組み込み開発において、生成AIを活用してテスト工程を自動化するサービスを提供開始
- 自動車業界で課題となっていたテストモデル作成工程を、生成AIを活用した自動化により大幅に効率化することが可能に
- 生成AIを活用した開発支援サービス「CoBrain」に続く新たなAIサービスとして、更なる拡販を狙う

# トピックス-その他、事業関連のトピック

## イー・アイ・ソル

航空・宇宙・防衛産業向け品質規格を複数取得



- イー・アイ・ソルが品質マネジメントシステムの国際規格「JISQ 9100」および情報セキュリティマネジメントシステム「ISO/IEC 27001」の認証を取得
- これらの規格・認証は航空・宇宙・防衛産業向け開発において重要な要素であり、加速する同領域でのプレゼンス・品質向上へ向けた大きな一歩となる

## eスポーツのeek

世界的名門eスポーツクラブとの正式契約締結



- eekがエージェンシーとして契約していたMi2ha4(みつはし)選手と、世界的名門eスポーツクラブVirtus.proとの間の契約交渉及び締結支援をeekが手掛け、正式な契約締結へと導く
- 世界的eスポーツクラブと日本のeスポーツ選手が契約する事例は少なく、eスポーツエージェンシーとしての実力を発揮
- 今後も当事例を基礎に、グローバルな契約支援を推進

# 26/12期 通期業績計画、株主還元





# 26/12期 通期業績計画(期初より変更なし)

- ・総じて企業のDX・IT投資ニーズは旺盛であり、売上高は堅調な増加を見込む
- ・利益面は単価の向上、ソリューション事業の伸長による収益性の向上などにより、営業利益以下の段階利益で増益を見込む

(単位:百万円)	2025/12期		2026/12期		前期比 増減率
	実績	売上高比	計画	売上高比	
売上高	17,359	-	18,000	-	3.7%
売上総利益	4,268	24.6%	4,600	25.6%	7.8%
営業利益	1,397	8.0%	1,600	8.9%	14.5%
経常利益	1,413	8.1%	1,600	8.9%	13.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	839	4.8%	1,000	5.6%	19.2%

# 上半期業績計画(期初より変更なし)

- ・前期上半期に計上した官公庁系の大型案件の剥落により、利益面はわずかに上半期が弱く、下期偏重となる見込みだが、概ね上半期・下半期で大きな比重の偏りは出ない見込み

(単位:百万円)	2025/12期 上半期 実績	2026/12期 上半期 計画	前年同期比 増減	対通期計画 進捗率
売上高	8,608	8,900	3.4%	49.4%
売上総利益	2,168	2,300	6.1%	50.0%
営業利益	729	750	2.9%	46.9%
経常利益	744	750	0.8%	46.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	400	400	0.0%	40.0%

# 業績計画進捗

- ・1Qは中間期、通期業績計画いずれに対しても想定どおりの進捗
- ・今後、豊富な受注残が控えていることに加え、ストック型の収益を多く有するソリューション事業の売上げが積み上がることで徐々に同事業の収益力が向上し、利益面も伸長する見通し

(単位:百万円)	2026/12期			対中間期計画 進捗率	対通期計画 進捗率
	1Q実績	2Q計画	通期計画		
売上高	4,371	8,900	18,000	49.1%	24.3%
売上総利益	1,048	2,300	4,600	45.6%	22.8%
営業利益	323	750	1,600	43.1%	20.2%
経常利益	341	750	1,600	45.5%	21.3%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	203	400	1,000	50.8%	20.3%

# 株主還元方針

・26/12期は1株当たり配当額14.0円の予想。今期も安定した株主還元の実施を図る

年度	年間1株当たり配当金			配当性向
	中間	期末	合計	
2024年12月期	0.00円	12.00円	12.00円	51.9%
2025年12月期	0.00円	14.00円	14.00円	37.0%
2026年12月期(予想)	0.00円	14.00円	14.00円	28.1%

# 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設定

対象となる株主様	基準日時点で <b>1,000株以上</b> 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 <b>1年以上</b> の株主様 「幽学の里米」コシヒカリ： <b>5kg</b>  ② 継続保有期間 <b>5年以上</b> の株主様 「幽学の里米」コシヒカリ： <b>10kg(5kg×2袋)</b>
開始時期	基準日：毎年6月末日
継続保有期間の判定方法	直近の基準日から遡り、各年の6月末および12月末日に同一株主番号で <b>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</b> 、継続保有期間に応じた優待品を贈呈いたします

\*詳細は[2024年11月8日のIRリリース](#)をご確認ください



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

# 中期経営計画(26/12期～28/12期)

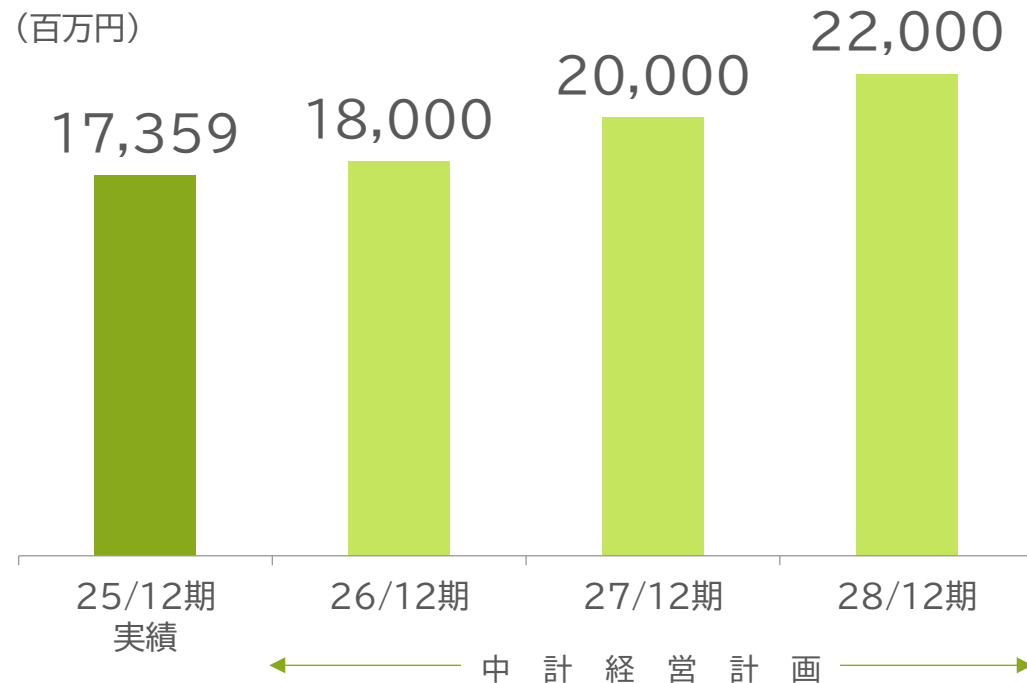
(ローリング方式による更新)



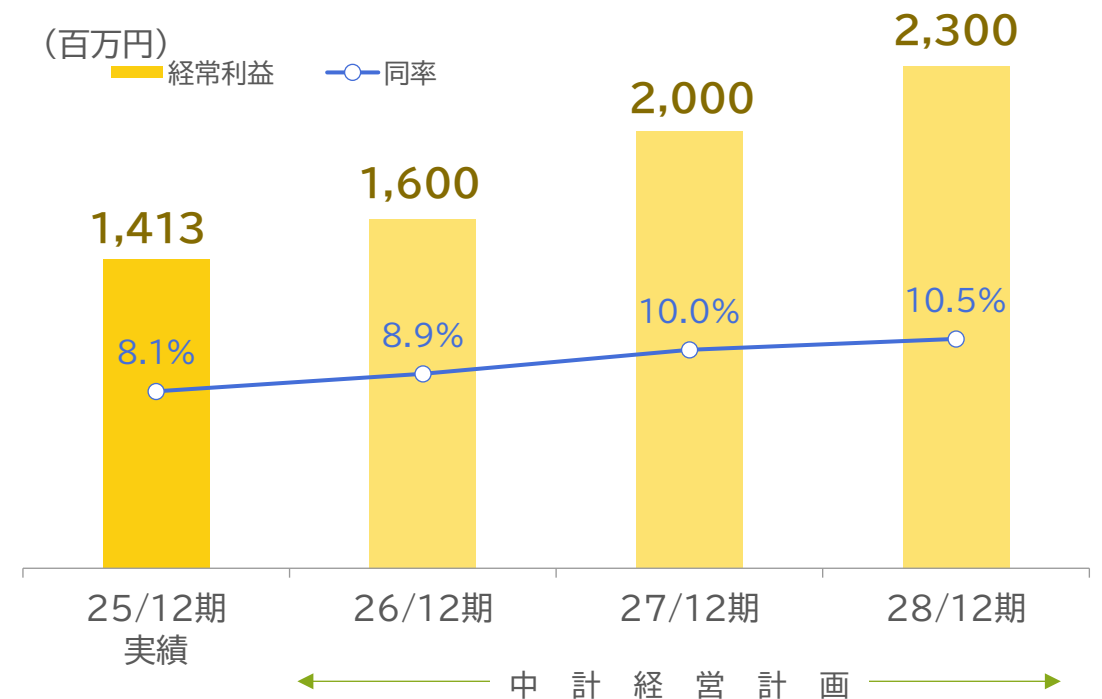
# 中期経営計画を修正(ローリング方式)

- ・足もとの旺盛な需要を踏まえ、売上高は前期の成長率を上回る前提へと変更(年間平均成長率で約8.2%)
- ・Fleekdriveが27/12期に営業利益ベースで黒字化となる見込みであることや、新たな自社プロダクトの開発、ソフトウェア開発事業の生産性向上などを通じ、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

## 更なる注力方針は以下の3つ

### 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



# 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(2025/12月末現在)
決算期:	12月31日
従業員数	連結:866名 単体:510名 (2025/12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:	13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)

## 2025/12末 株主構成

発行済み株式数  
26.82百万株



\*株主構成は自己株式(6,648,012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	437千株	2.17%
	高橋 新	424千株	2.10%
	松下彰利	282千株	1.40%
	INTERACTIVE BROKERS LLC	265千株	1.32%
	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%
	発行済株式数(2025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 6,648千株を控除して計算しております。

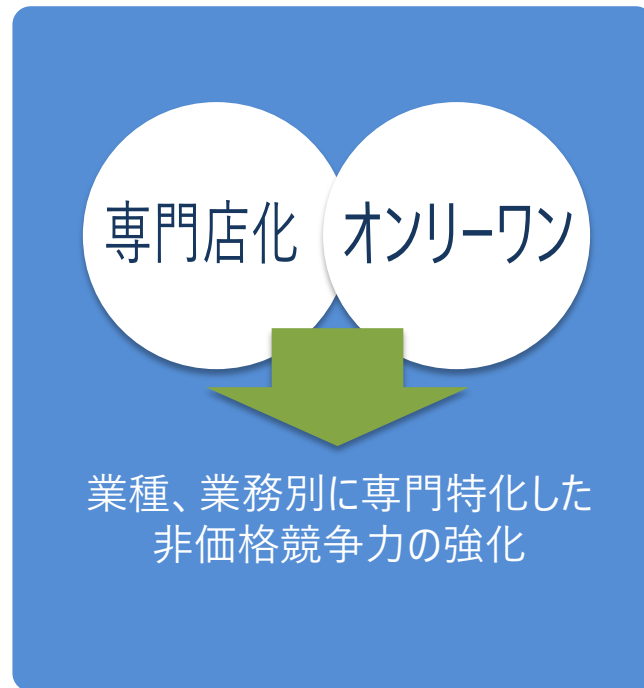
■ 上場市場 ： 東京証券取引所 スタンダード市場(証券コード:4284)

■ グループ会社		
(株)エフ・エフ・ソル		(97.0%)
(株)イー・アイ・ソル		(98.0%)
(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)		(52.9%)
(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		(52.9%)
(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%)

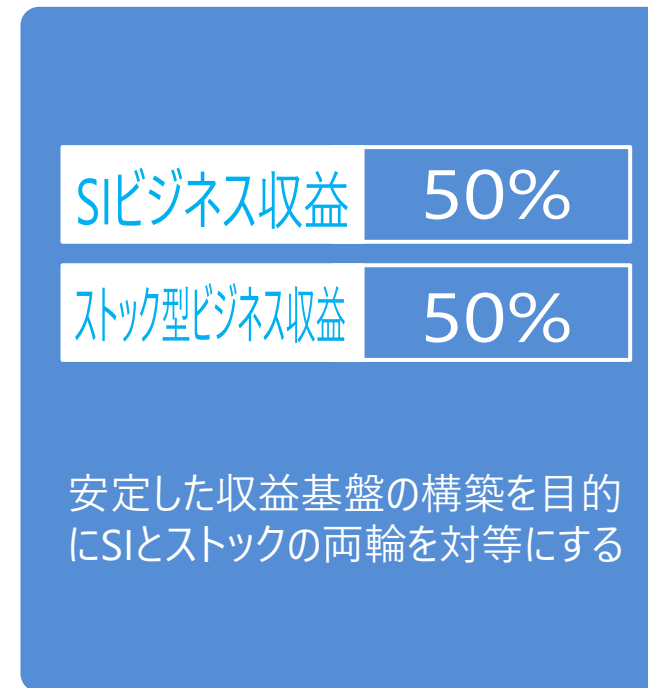
\*株式数は自己株式(6,647,972株)を控除して計算

# ソルクシーズグループの成長戦略

## I. 専門店化



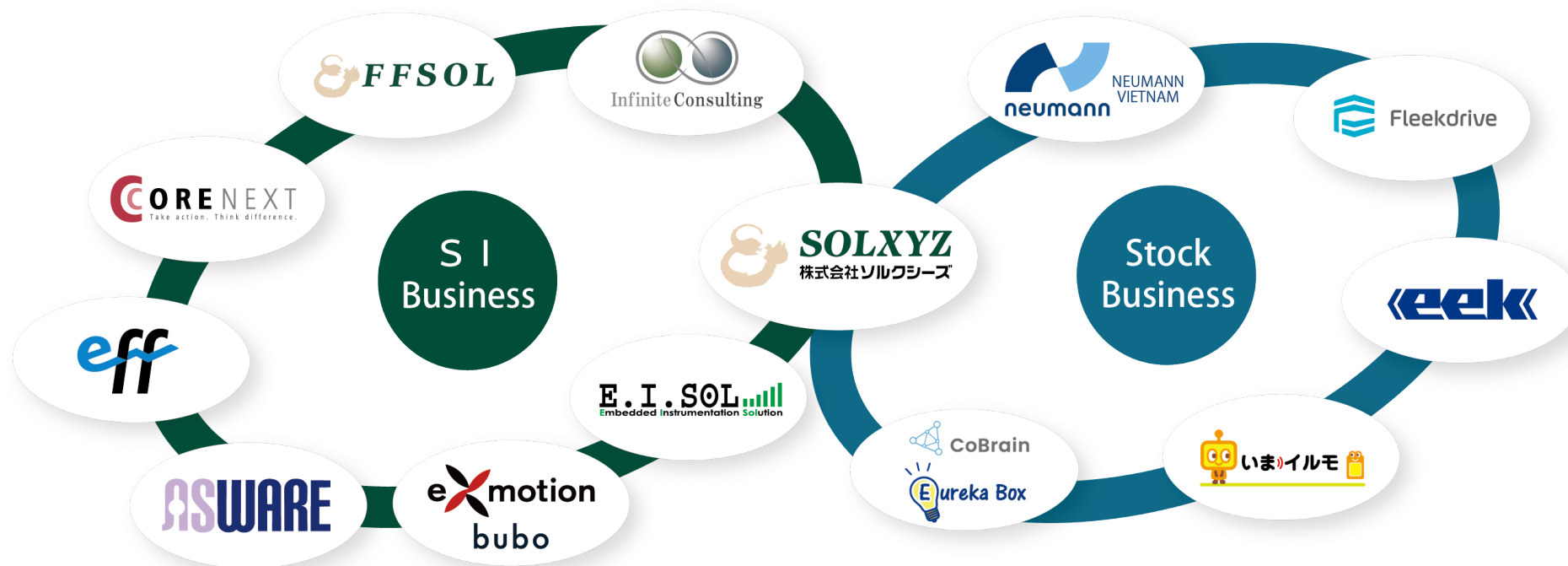
## II. 収益構造の変革



## 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)



<p><b>株式会社ソルクシーズ</b></p> <p>各業種に特化したITサービスとソリューションの提供</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■証券、信託・クレジット、生損保</li> <li>■情報・通信、メディア、製造、流通</li> <li>■官公庁</li> <li>■セキュリティサービス</li> </ul>	<p><b>株式会社インフィニットコンサルティング</b></p> <p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■銀行、証券、信託・クレジット</li> <li>■情報・通信、メディア、製造、流通</li> </ul>	<p><b>株式会社 エフ・エフ・ソル</b></p> <p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■銀行・信用金庫</li> </ul>	<p><b>株式会社 コアネクスト</b></p> <p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■投信・投資顧問、J-REIT</li> </ul>	<p><b>株式会社 エフ</b></p> <p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■証券</li> <li>■情報・通信</li> </ul>	<p><b>株式会社 アスウェア</b></p> <p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■情報・通信</li> </ul>	<p><b>株式会社 エクスモーション</b></p> <p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■製造 (自動車・OA機器)</li> </ul>	<p><b>株式会社 bubo</b></p> <p>ソフトウェアテスト請負・技術者派遣・コンサルティング</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>※エクスモーションの100%子会社</li> </ul>	<p><b>株式会社 イー・アイ・ソル</b></p> <p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■製造</li> <li>■官公庁</li> <li>■航空・宇宙・防衛</li> </ul>	<p><b>株式会社 ノイマン</b> NEUMANN VIETNAM Co., Ltd.</p> <p>自動車教習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</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■自動車教習所</li> <li>■学習塾</li> </ul>	<p><b>株式会社 Fleekdrive</b></p> <p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■各種企業</li> </ul>	<p><b>株式会社 eek</b></p> <p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■専門学校・教育機関</li> <li>■各種企業</li> </ul>	<p><b>いまイルモ</b></p> <p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■一般家庭、介護施設</li> </ul>	<p><b>CoBrain</b></p> <p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■製造 (自動車・OA機器)</li> </ul>	<p><b>Eureka Box</b></p> <p>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&amp;実践プラットフォーム</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■製造 (自動車・OA機器)</li> </ul>
--	---	--	--	--	---	--	---	---	--	--	---	---	---	---

# 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、既存システム(デジタル教習「N-PLUS」)とのクロスセルで好調。ドローン講習など他業界への転用も始まる
- デジタル教習原簿「N-reco」などのソリューション販売は好調。オンデマンド学習ツール「N-Stream」や認知機能検査システム「MENKYO」など、新ソリューションの拡販を推進
- ベトナム教習所事業は旺盛な免許取得需要を背景に順調に進行。ソリューション拡販の体制構築を目的にベトナム支社設立(2024年2月)。

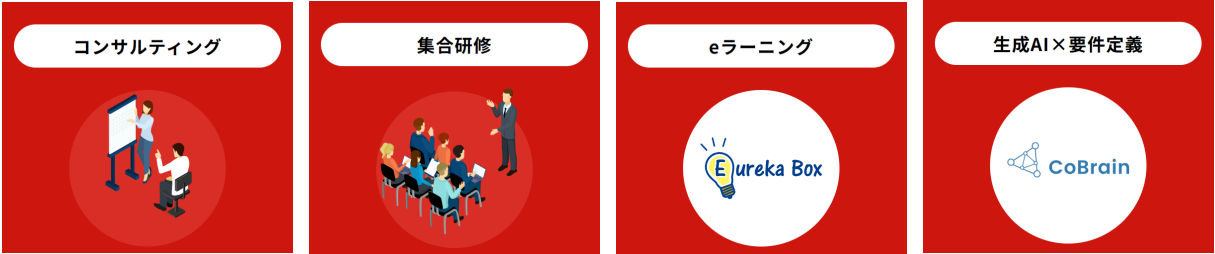




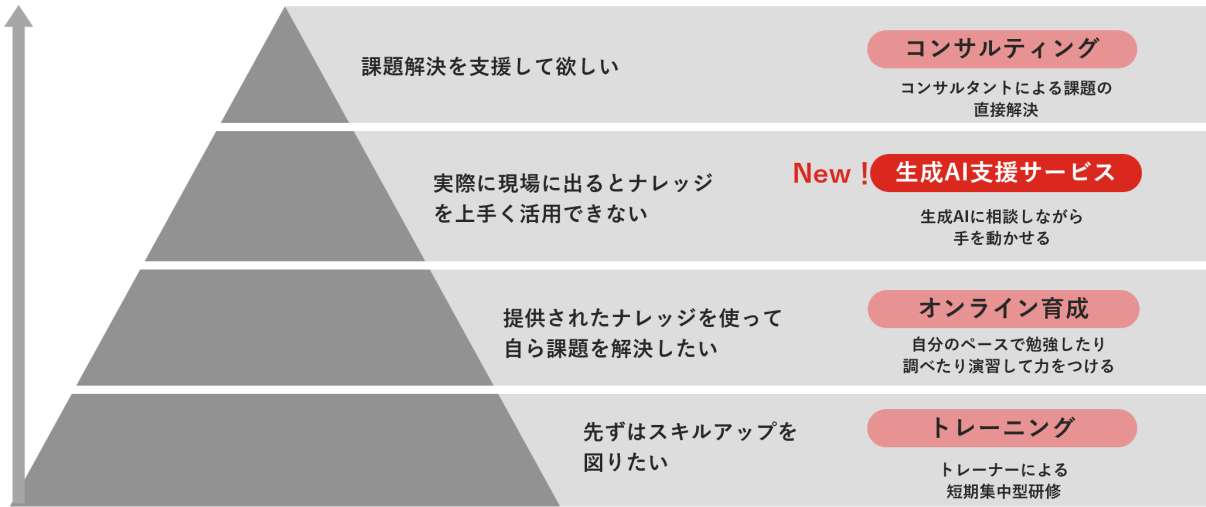
# 主な子会社の状況: エクスモーション(自動車・メディカル)

## (株)エクスモーション(4394・グロース)

実践型コンサルと人材育成に加え、生成AIを使った開発支援サービスを提供することで、お客様の多様な課題とDXの内製化を支援



課題難易度



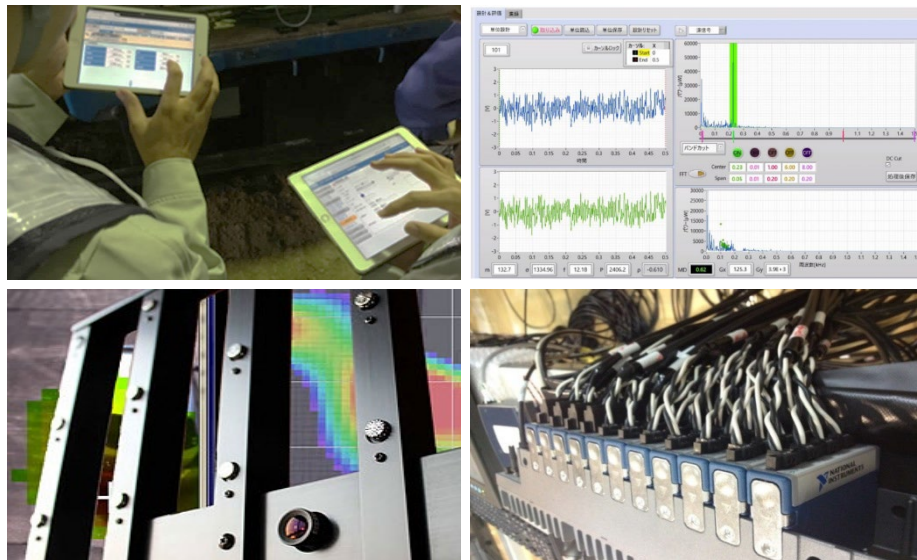
- 組込みソフトウェア開発に特化したコンサルティングファーム。自動運転(CASE\*)や医療分野に強み
- オンライン学習サービス「Eureka Box」も契約継続率が大幅に向上し着実に拡大
- 生成AI活用サービス「CoBrain」の機能強化や子会社buboの事業拡大への投資を推進
- M&Aや業務提携を積極的に実施、事業規模拡大を目指す
- ✓ ソフトウェアのテスト・品質向上支援サービスを展開するバルテス(4442)と業務提携(2023年2月)
- ✓ ソフトウェア・システムのテスト業務と品質管理業務を専門とする(株)buboを子会社化(2023年3月)

# 主な子会社の状況: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。近年は無線・シミュレーション技術に注力
- 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
- 米国に本社を置く計測器・制御メーカーNI(National Instruments)社のパートナープログラムにおいて、2026年も日本国内で最上位ランクのGoldに認定
- 金融向けデータ分析を得意とするSAS社と、製造業向け計測ソリューションを得意とするイー・アイ・ソルがパートナーシップを組み、新たな領域展開を推進





# 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
- セキュリティ面での高い評価(国内金融機関での利用実績を含む)と直感的な操作性が評価され、顧客数が増加
- 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
- **生成AI要約機能を備えた新バージョンをリリース。**  
テキストファイル・PDFファイルをAI技術で「要約」と「説明」を生成

お客様例



# ソルクシーズグループ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)



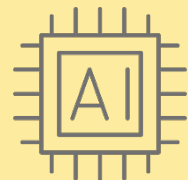
### クラウド

- FleekdriveとFleekform  
企業向けコンテンツ管理サービス
- Salesforceとの連携機能  
電帳法対応に伴う需要拡大



### CASE

- CASEやSDV(ソフトウェア・デファインド・ビークル)  
等の自動車DX支援
- リスキリング支援、シフトレフトなど  
新たな顧客課題ソリューションも伸長



- 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グループ企業  
のシステム開発支援
- 国内のQRコード決済事業者向け、海外向け顧客管理業務  
等の開発案件参画



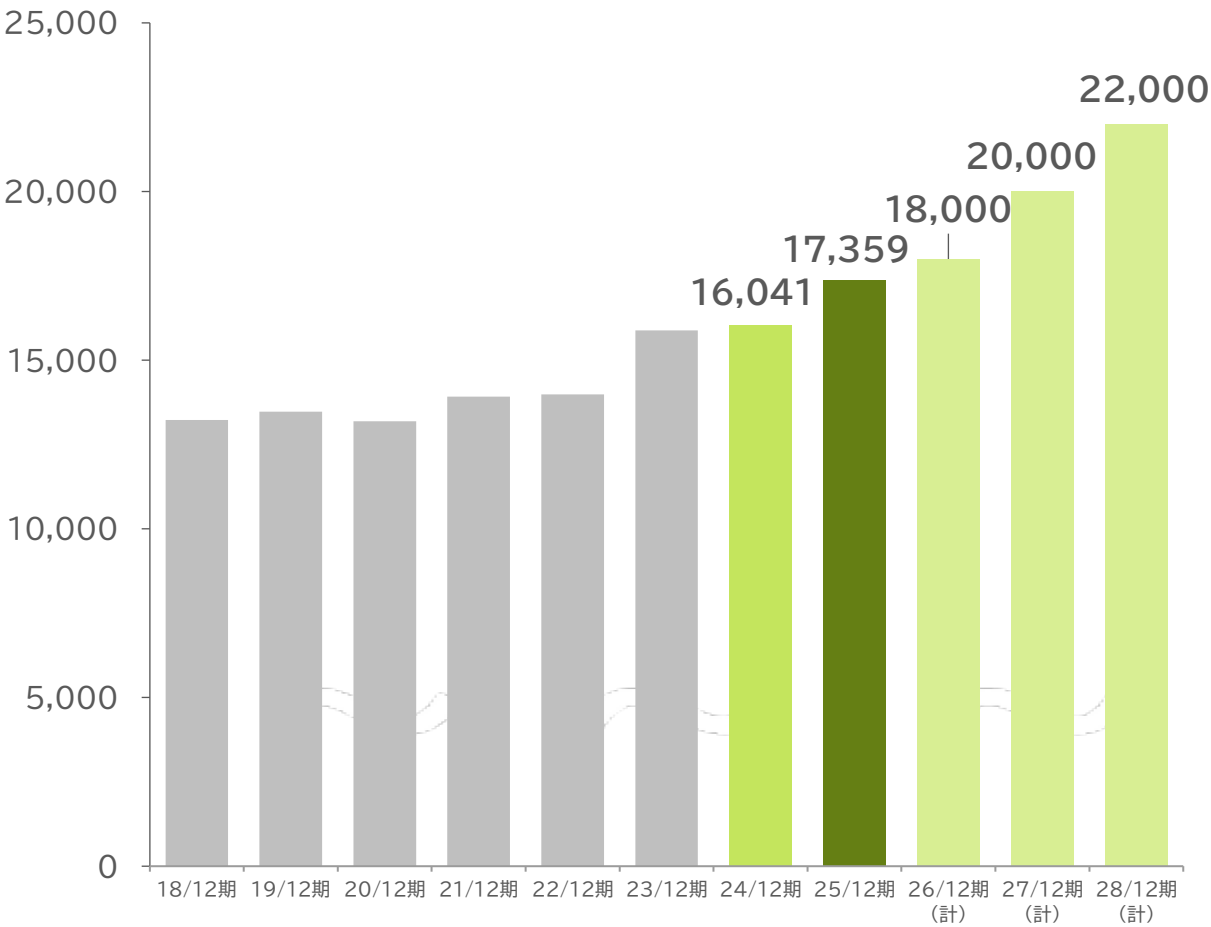
### IoT

- 「状態監視/予知保全システム」拡大  
製造業の人不足を背景にテスト・検査等の自動化が加速
- 航空・宇宙・防衛産業向け計測システム  
開発需要が急拡大

# 長期業績推移

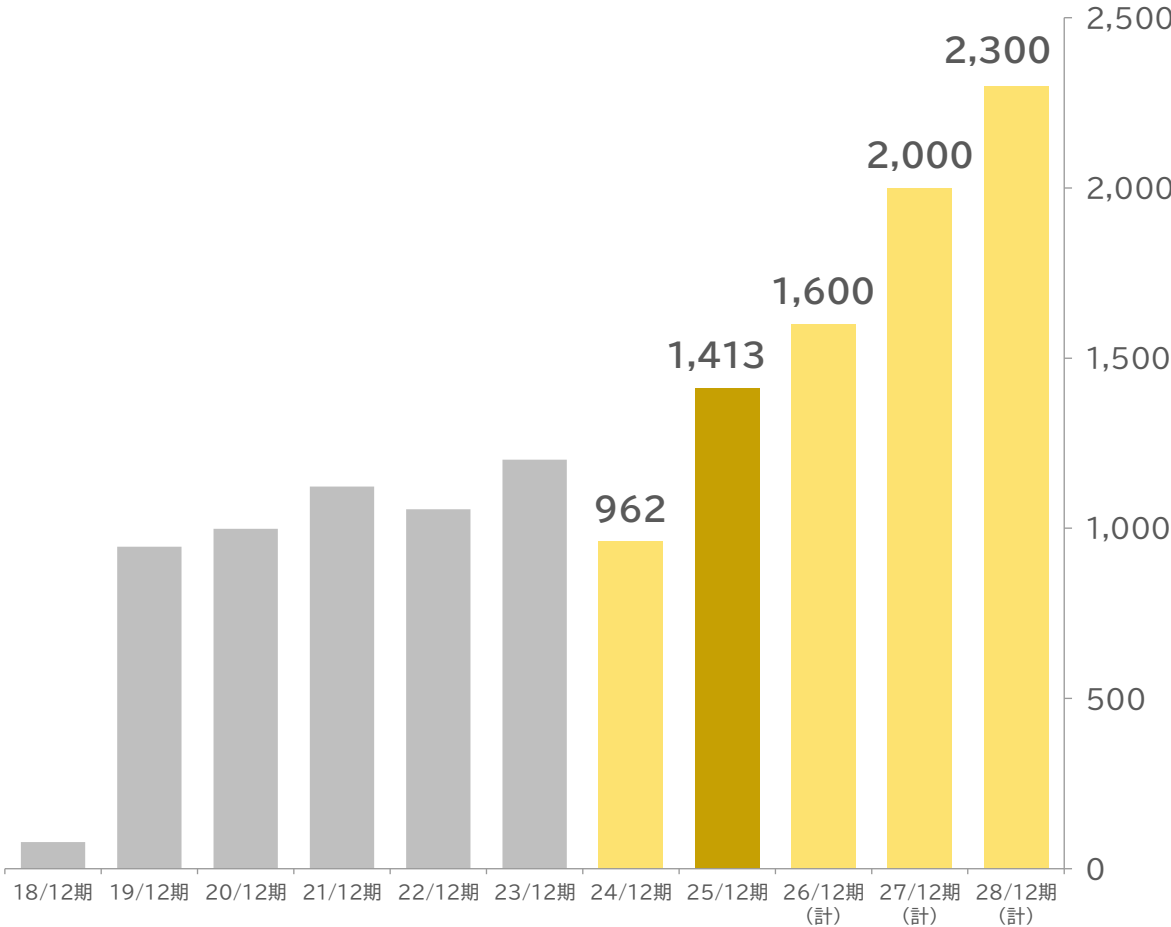
(百万円)

売上高の長期推移



経常利益の長期推移

(百万円)



# 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](mailto:ir-post@solxyz.co.jp)

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

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

