

第

47

期



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  
ITを通じてよりよい社会の実現を目指す

# 第1四半期 決算短信補足資料 2026

2026年度 第 1 四半期 連結実績		
2026 年度 第 1 四半期 連結概況	・・・・・・・・・・	2 ～ 3
連結業績の推移(対前年同四半期比)	・・・・・・・・・・	4
連結業績の推移 (5 ケ年推移)	・・・・・・・・・・	5
セグメント別業績の推移	・・・・・・・・・・	6
要約連結貸借対照表 (前期末比)	・・・・・・・・・・	7
要約連結貸借対照表 (5ケ年推移)	・・・・・・・・・・	8
トピックス・企業集団の状況・当グループの強み		
2026 年度 これまでのトピックス	・・・・・・・・・・	9
企業集団の状況	・・・・・・・・・・	10
当グループの強み	・・・・・・・・・・	11
2026年度 計画		
2026 年度 業界別市場動向	・・・・・・・・・・	12
2026 年度 取り組み方針	・・・・・・・・・・	12
2026 年度 連結計画 / 中期計画	・・・・・・・・・・	13
資料		
従業員の推移	・・・・・・・・・・	14
株主の状況	・・・・・・・・・・	14
会社情報	・・・・・・・・・・	15 ～ 17
用語解説	・・・・・・・・・・	18
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	・・・・・・	19 ～ 21

## 第1四半期実績サマリー

前年対比	2025年12月期 第1四半期実績	2026年12月期 第1四半期実績	前年 同四半期比 伸び率
売上高	4,187	4,371	+ 4.4%
営業利益	319	323	+ 1.3%
四半期純利益	233	203	△ 13.2%

(単位:百万円)

## 売上高過去最高を更新

- 売上高  
前年同四半期比 + 4.4% 増収
- ・生成 AI 活用需要や DX 需要を中心に、IT 投資は堅調に推移。
  - ・全セグメントにおいて第1四半期の売上高は過去最高を更新。
  - ・特にエッジコンピューティング系（組込系）の「航空」「宇宙」「防衛」関連の開発需要の取り込みが牽引。
- 営業利益  
前年同四半期比 + 1.3% 増益
- ・ソフトウェア開発事業における機器販売の大型案件の剥落があったものの、コンサルティング事業およびクラウドサービスが好調に推移。

進捗状況	2026年12月期 通期計画	2026年12月期 第1四半期実績	進捗率
売上高	18,000	4,371	24.3%
営業利益	1,600	323	20.2%
当期純利益	1,000	203	20.3%

(単位:百万円)

- 売上高  
対通期計画進捗率 24.3%
- ・長期かつ優良案件の受注と開発リソースの確保に努め、ほぼ計画通りの進捗。
- 営業利益  
対通期計画進捗率 20.2%
- ・営業利益の進捗は概ね計画通り。
  - ・受注残高の着実な積み上がりなどから、今後の業績を支える先行指標は堅調に推移しており、通期予想の達成は可能と認識。

## 第1四半期実績サマリー

## ソフトウェア開発事業

- 金融系は、銀行向けが増収。クレジット・証券を中心にDX推進に伴う開発需要が堅調に推移。引き続き長期・優良案件の確保と着実な遂行に努めた。
- 産業系は、大手ベンダーとの関係強化を継続し、安定基盤を強化。通信、インフラ・製造が増収。
- 投資顧問系向け開発および基盤系向け開発は、開発需要は安定的に推移、増収基調を継続。
- 機器販売は、一過性の大型案件が剥落も、受注環境は平年並みに回帰。

## コンサルティング事業

- エッジコンピューティング系は、旺盛なソフトウェア開発需要に加え、Eureka Boxの受注は堅調に推移。CoBrainの売上増加等に伴い、過去最高売上を更新。概ね計画通りの進捗。
- ITコンサル系は、DXコンサル需要は旺盛、引き続きコンサル要員の確保が課題。

## ソリューション事業

- 自動車教習所向けは、外国人教習生増加に伴う多言語対応支援需要が拡大しており、従来の4か国語にネパール語、タガログ語を追加するなど幅広い支援を推進。オンライン学科教習ツール「N-LINE」、デジタル視聴覚教材「N-PLUS」とのクロスセルも牽引。
- エッジコンピューティング開発は、「航空」「宇宙」「防衛」関連の需要が活発。状態監視需要は引き続き好調。
- クラウドサービスは、新規受注並びに値上げ効果により、着実に収支改善傾向は進んでおり、中期的な事業基盤強化を見込む。

## 足元の事業環境

## ソフトウェア開発事業

- 生成AIの活用需要やDX需要を中心に、国内IT投資環境は全体として概ね堅調に推移しているが、中東情勢の緊張継続や原油高によるインフレ懸念、利上げ警戒感などを背景に不安定な要素もあり、注視が必要。慢性的な人材不足は継続、エンジニアの確保・育成が重要課題。
- 金融系は、DX推進に伴う開発需要の堅調な推移を背景に、長期・優良案件の獲得と確実な遂行により事業成長を加速。
- 産業系は、大手ベンダーとの関係強化と協力会社要員のボリューム増加を図り、安定基盤の強化に繋げる。将来を見据えた新たな顧客案件の獲得にも引き続き注力し、売上・収益源の確保を図る。
- 採用・教育などの人的資本投資とM&Aによる成長投資を両輪とし、開発体制の強化と利益率向上を推進。

## コンサルティング事業

- エッジコンピューティング系は、コンサルティング事業を軸に、仕様作成AI「CoBrain」とオンライン学習サービス「Eureka Box」のクロスセル化により、顧客のAI導入成功を実現。ツール進化とスキルアップ支援を一体で提供することで、顧客価値の最大化と事業成長を推進。
- ITコンサル系は、DXコンサルへの展開により案件創出と開発需要の掘り起こしを図るとともに、コンサル要員の増員を進める。

## ソリューション事業

- 自動車教習所向けは、外国人教習生増加に伴う多言語対応ニーズと高齢者需要の拡大に対応。ソリューションの多言語化と高齢者対応機能の強化により、新製品・サービスの販売拡大と収益化を推進。ベトナム事業は、若年層の人口増加を背景とした入校者数拡大と現地教習所のM&Aにより、事業基盤の強化を図る。
- エッジコンピューティング開発は、「航空」「宇宙」「防衛」関連市場の継続的な拡大に加え、状態監視・予知保全システムなど多様な分野での需要も好調。市場成長を着実に取り込むため、組織体制の拡充を推進し、事業基盤の強化を図る。
- クラウドサービスは、サービス性向上への経営資源集中と収益モデルや販売パートナーの拡充等により収支改善傾向にある。ソフトウェア開発の償却負担は引き続き重い、値上げ効果が徐々に増収増益に繋がっており、継続して更なる収益性の向上を図る。

(単位:百万円)

	2025 年度 第 1 四半期実績		2026 年度 第 1 四半期実績		
	金額	売上高比	金額	売上高比	前年同四半期比 伸び率
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%
売上原価	3,166	75.6%	3,322	76.0%	4.9%
売上総利益	1,021	24.4%	1,048	24.0%	2.7%
販売管理費	702	16.8%	725	16.6%	3.3%
営業利益	319	7.6%	323	7.4%	1.3%
営業外損益	13	0.3%	18	0.4%	31.3%
経常利益	332	8.0%	341	7.8%	2.5%
特別損益	0	△ 0.0%	3	0.1%	n.a.
税金等調整前四半期純利益	332	8.0%	345	7.9%	3.7%
法人税等・法人税等調整額	87	2.1%	120	2.8%	38.5%
非支配株主に帰属する四半期純利益	12	0.3%	21	0.5%	79.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	233	5.6%	203	4.6%	△ 13.2%

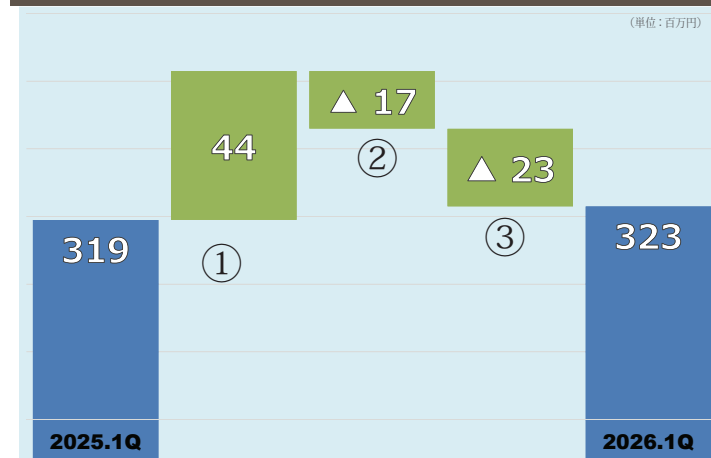
当セグメントにおける連結子会社が  
全社好調に増収

エクスマーシオン社の CoBrain をはじめ  
生成 AI 製品の売上が堅調に推移

主にノイマン社の自動車教習システム  
関連のストック売上が功奏

Fleekdrive 社が価格改定するも  
アカウント数は堅調な推移となり好調

## 営業利益分析



- ①売上高増加: 主にソリューション事業が好調  
②粗利率減少: 外注費等高騰の影響により微減  
③販管費増加: 主にソフトウェア償却費が増加

## セグメントの定義

- ソフトウェア開発事業  
委託を受けて行う情報システムの分析、設計からプログラム開発及び移行までのサービスの売上等の SI 業務、並びに保守管理 (AMO)、機器販売の売上を指し、組織的にはソルクシーズの各部の売上と連結子会社エフ・エフ・ソル、コアネクスト、アスウェア、エフの各売上を対象としています。
- コンサルティング事業  
ソフトウェア開発の上流工程における設計支援、システム構築の企画・提案等のコンサルティングサービスの売上を指し、組織的には連結子会社インフィニットコンサルティング、エクスマーシオン (bubo 含む) の売上を対象としています。
- ソリューション事業  
パッケージソフトのライセンス、カスタマイズ (周辺システムの開発を含む)、保守等の売上を指し、組織的には連結子会社ノイマン、Fleekdrive、イー・アイ・ソル、eek、ノイマンベトナムの売上を対象としています。

(単位:百万円)

	2022 年度 第 1 四半期実績		2023 年度 第 1 四半期実績		2024 年度 第 1 四半期実績		2025 年度 第 1 四半期実績		2026 年度 第 1 四半期実績		
	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	前年同四半期比 伸び率
売上高	3,336		3,811		3,818		4,187		4,371		4.4%
ソフトウェア開発事業	2,654	79.5%	2,910	76.4%	2,903	76.0%	3,320	79.3%	3,331	76.2%	0.3%
コンサルティング事業	290	8.7%	312	8.2%	320	8.4%	387	9.3%	404	9.3%	4.2%
ソリューション事業	391	11.7%	589	15.5%	594	15.6%	479	11.5%	635	14.5%	32.5%
売上原価	2,558	76.7%	2,899	76.1%	2,958	77.5%	3,166	75.6%	3,322	76.0%	4.9%
売上総利益	778	23.3%	911	23.9%	860	22.5%	1,021	24.4%	1,048	24.0%	2.7%
販売管理費	561	16.8%	596	15.7%	691	18.1%	702	16.8%	725	16.6%	3.3%
営業利益	216	6.5%	314	8.3%	169	4.4%	319	7.6%	323	7.4%	1.3%
営業外損益	9	0.3%	24	0.6%	0	0.0%	13	0.3%	18	0.4%	31.3%
経常利益	225	6.8%	339	8.9%	169	4.4%	332	8.0%	341	7.8%	2.5%
特別損益	0	△ 0.0%	119	3.1%	0	△ 0.0%	0	△ 0.0%	3	0.1%	n.a.
税金等調整前四半期純利益	225	6.7%	459	12.0%	168	4.4%	332	8.0%	345	7.9%	3.7%
法人税等・法人税等調整額	94	2.8%	126	3.3%	89	2.3%	87	2.1%	120	2.8%	38.5%
非支配株主に帰属する四半期純利益	12	0.4%	20	0.5%	1	0.0%	12	0.3%	21	0.5%	79.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	118	3.6%	312	8.2%	78	2.1%	233	5.6%	203	4.6%	△ 13.2%

セグメントの定義

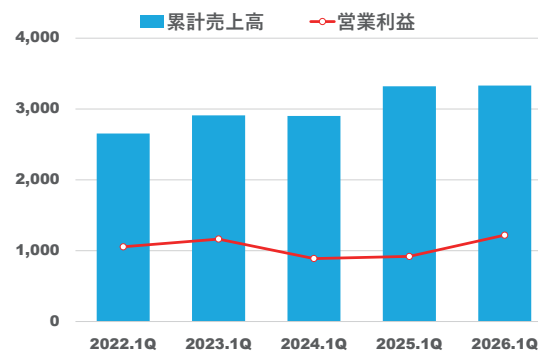
- ソフトウェア開発事業  
委託を受けて行う情報システムの分析、設計からプログラム開発及び移行までのサービスの売上等の SI 業務、並びに保守管理（AMO）、機器販売の売上を指し、組織的にはソルクシーズの各部の売上と連結子会社エフ・エフ・ソル、コアネクスト、アスウェア、エフの各売上を対象としています。
- コンサルティング事業  
ソフトウェア開発の上流工程における設計支援、システム構築の企画・提案等のコンサルティングサービスの売上を指し、組織的には連結子会社インフィニットコンサルティング、エクスマーシオン（bubo を含む）の売上を対象としています。
- ソリューション事業  
パッケージソフトのライセンス、カスタマイズ（周辺システムの開発を含む）、保守等の売上を指し、組織的には連結子会社ノイマン、Fleekdrive、イー・アイ・ソル、eek、ノイマンベトナムの売上を対象としています。

## セグメント別売上高 及び 営業利益の推移

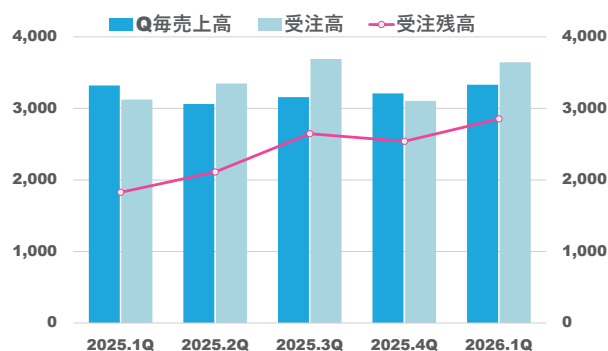
## 受注残高の推移

## ソフトウェア開発事業

(単位: 百万円)



(単位: 百万円)



売上高

機器販売の大型案件の剥落があったが、前年同四半期比で 0.3% の増収。売上・利益ともに過去最高を達成。

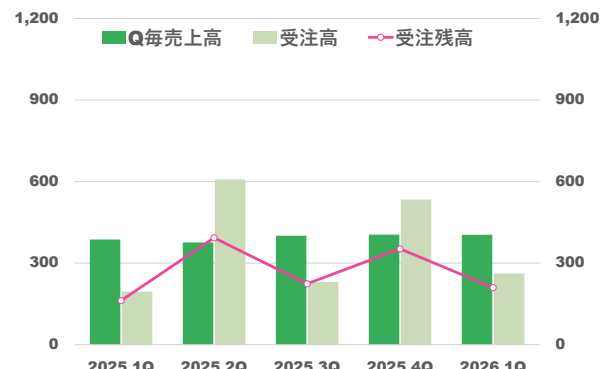
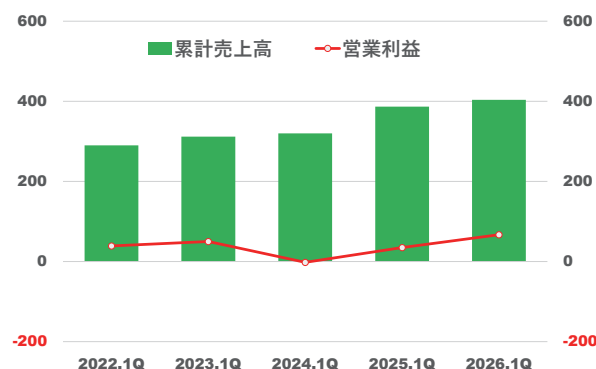
営業利益

各社が堅調に推移したことにより、前年同四半期比 32.2% 増と大幅増益。

受注残高

長期・優良案件の獲得が着実に進み、前期末比で 12.3% 増加。今後の安定的な売上を支える基盤が一層拡充。

## コンサルティング事業



売上高

エッジコンピューティング系の需要拡大により良好な推移。前年同四半期比で 4.2% の増収。売上高・営業利益ともに過去最高を達成。

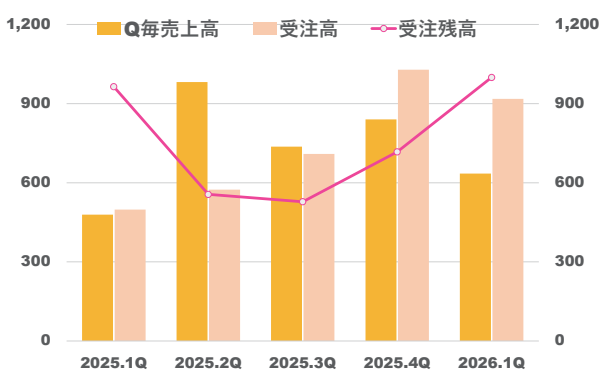
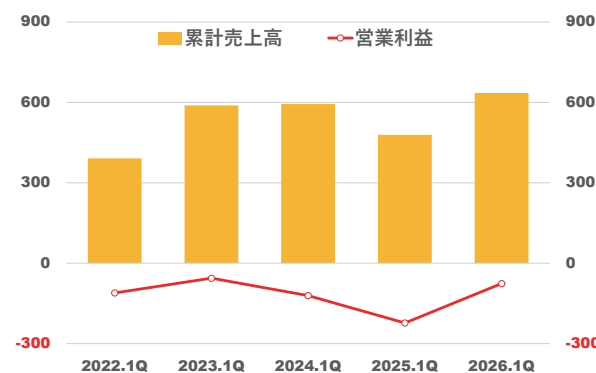
営業利益

上記により前年同四半期比 88.5% で増益。

受注残高

自動車業界を中心に開発需要は堅調、前期末比では 40.3% の減少も、一定規模の受注残高を確保。前期末までの受注残高の消化が順調に進んだことにより減少。

## ソリューション事業



売上高

エッジコンピューティング開発の「航空」「宇宙」「防衛」関連やクラウドサービスが好調により、前年同四半期比では 32.5% の増収。

営業利益

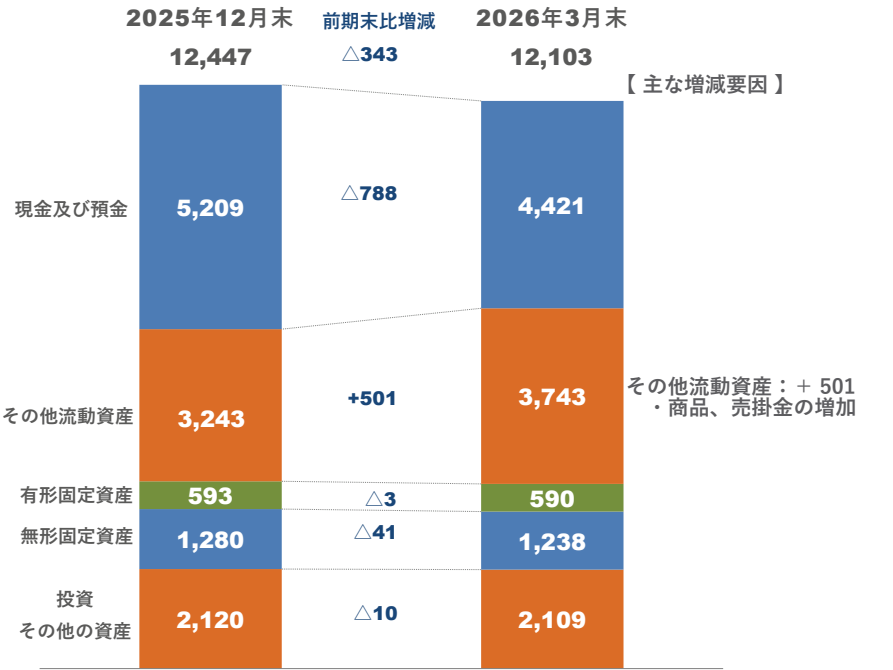
高利益率の「航空」「宇宙」「防衛」関連の寄与に加え、クラウドサービスの売上増加により収支改善傾向が継続。前年同四半期比で営業損失が大幅改善。

受注残高

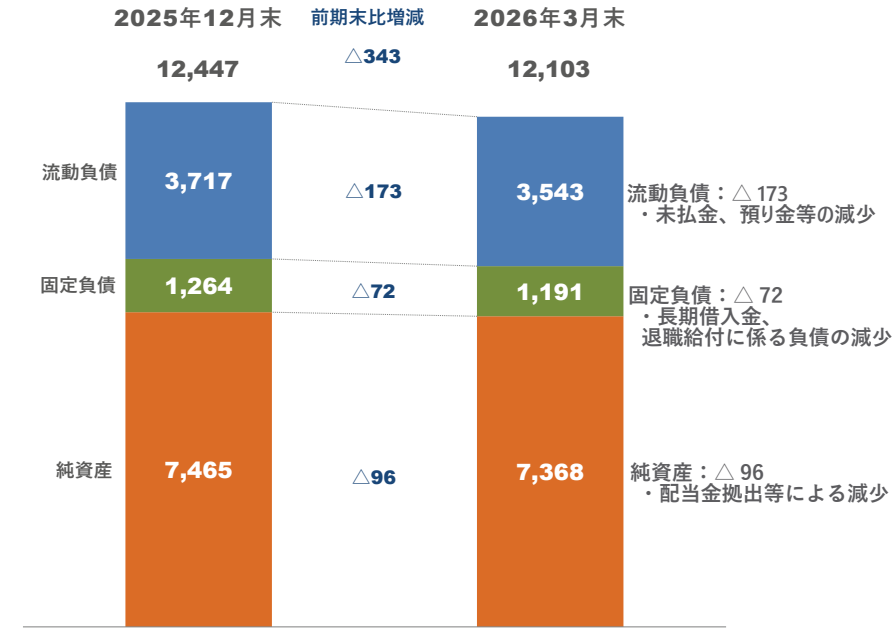
「航空」「宇宙」「防衛」関連の案件増加に加え、自動車教習所向けシステムの契約更新が増加したことにより、受注残高は前期末比 39.3% の増加。



資産の部



負債/純資産の部



	2025 年度 12 月末		2026 年度 3 月末			
	金額	構成比	金額	構成比	前期末比増減	前期末比増減率
【資産の部】						
I 流動資産	8,453	67.9%	8,165	67.5%	△ 287	△ 3.4%
1. 現金及び預金	5,209		4,421		△ 788	△ 15.1%
2. 受取手形・売掛金 (注 1)	2,932		3,099		166	5.7%
3. たな卸資産	120		333		213	177.5%
4. その他	190		311		120	63.3%
II 固定資産	3,993	32.1%	3,938	32.5%	△ 55	△ 1.4%
1. 有形固定資産	593	4.8%	590	4.9%	△ 3	△ 0.6%
2. 無形固定資産	1,280	10.3%	1,238	10.2%	△ 41	△ 3.2%
(1) のれん	127		117		△ 9	△ 7.5%
(2) ソフトウェア	1,151		1,119		△ 31	△ 2.8%
(3) その他	1		1		0	0.0%
3. 投資その他の資産	2,120	17.0%	2,109	17.4%	△ 10	△ 0.5%
(1) 投資有価証券	1,035		908		△ 126	△ 12.2%
(2) その他	1,084		1,200		116	10.7%
資産合計	12,447	100.0%	12,103	100.0%	△ 343	△ 2.8%
【負債の部】						
I 流動負債	3,717	29.9%	3,543	29.3%	△ 173	△ 4.7%
1. 支払手形・買掛金	725		768		43	6.0%
2. 短期借入金	1,010		1,010		0	0.0%
3. 1 年以内返済予定長期借入金	258		230		△ 27	△ 10.8%
4. その他	1,723		1,534		△ 189	△ 11.0%
II 固定負債	1,264	10.2%	1,191	9.8%	△ 72	△ 5.7%
1. 社債・長期借入金	816		756		△ 60	△ 7.4%
2. 退職給付に係る負債	133		116		△ 17	△ 12.9%
3. 役員退職慰労引当金	259		264		5	2.1%
4. その他	55		55		0	△ 1.1%
負債合計	4,981	40.0%	4,735	39.1%	△ 246	△ 4.9%
【純資産の部】						
I 株主資本	6,281	50.5%	6,202	51.2%	△ 79	△ 1.3%
1. 資本金	1,494		1,494		0	0.0%
2. 資本剰余金	2,242		2,242		0	0.0%
3. 利益剰余金	4,962		4,883		△ 79	△ 1.6%
4. 自己株式	△ 2,418		△ 2,418		0	△ 0.0%
II その他の包括利益累計額	296	2.4%	288	2.4%	△ 8	△ 2.9%
1. 評価差額金	235		230		△ 5	△ 2.3%
2. 退職給付に係る調整累計額	61		57		△ 3	△ 5.4%
III 非支配株主持分	887	7.1%	878	7.3%	△ 8	△ 1.0%
純資産合計	7,465	60.0%	7,368	60.9%	△ 96	△ 1.3%
負債・純資産合計	12,447	100.0%	12,103	100.0%	△ 343	△ 2.8%

(注 1) 進行基準の売上高に対する未収入金を含む。



	2022 年度 3 月末		2023 年度 3 月末		2024 年度 3 月末		2025 年度 3 月末		2025 年度 12 月末		2026 年度 3 月末			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	前期末比 増減	前期末比 増減率
【資産の部】														
I 流動資産	7,073	64.6%	7,493	64.6%	7,650	64.2%	8,191	65.5%	8,453	67.9%	8,165	67.5%	△ 287	△ 3.4%
1. 現金及び預金	4,261		4,774		4,595		4,752		5,209		4,421		△ 788	△ 15.1%
2. 受取手形・売掛金 <small>(注 1)</small>	2,347		2,374		2,636		2,968		2,932		3,099		166	5.7%
3. たな卸資産	61		187		257		268		120		333		213	177.5%
4. その他	402		156		161		202		190		311		120	63.3%
II 固定資産	3,874	35.4%	4,104	35.4%	4,256	35.8%	4,313	34.5%	3,993	32.1%	3,938	32.5%	△ 55	△ 1.4%
1. 有形固定資産	602	5.5%	577	5.0%	609	5.1%	599	4.8%	593	4.8%	590	4.9%	△ 3	△ 0.6%
2. 無形固定資産	1,079	9.9%	1,165	10.0%	1,346	11.3%	1,367	10.9%	1,280	10.3%	1,238	10.2%	△ 41	△ 3.2%
(1) のれん	2		1		121		155		127		117		△ 9	△ 7.5%
(2) ソフトウェア	1,075		1,162		1,222		1,209		1,151		1,119		△ 31	△ 2.8%
(3) その他	2		2		1		1		1		1		0	0.0%
3. 投資その他の資産	2,192	20.0%	2,362	20.4%	2,301	19.3%	2,347	18.8%	2,120	17.0%	2,109	17.4%	△ 10	△ 0.5%
(1) 投資有価証券	1,072		1,388		1,201		1,123		1,035		908		△ 126	△ 12.2%
(2) その他	1,120		973		1,100		1,223		1,084		1,200		116	10.7%
資産合計	10,948	100.0%	11,598	100.0%	11,907	100.0%	12,505	100.0%	12,447	100.0%	12,103	100.0%	△ 343	△ 2.8%
【負債の部】														
I 流動負債	2,372	21.7%	2,616	22.6%	3,085	25.9%	3,439	27.5%	3,717	29.9%	3,543	29.3%	△ 173	△ 4.7%
1. 支払手形・買掛金	510		703		1,019		729		725		768		43	6.0%
2. 短期借入金	390		360		560		1,110		1,010		1,010		0	0.0%
3. 1 年以内返済予定長期借入金	465		318		225		155		258		230		△ 27	△ 10.8%
4. その他	1,006		1,234		1,281		1,444		1,723		1,534		△ 189	△ 11.0%
II 固定負債	1,193	10.9%	983	8.5%	777	6.5%	642	5.1%	1,264	10.2%	1,191	9.8%	△ 72	△ 5.7%
1. 社債・長期借入金	671		374		145		20		816		756		△ 60	△ 7.4%
2. 退職給付に係る負債	256		357		347		323		133		116		△ 17	△ 12.9%
3. 役員退職慰労引当金	226		205		227		243		259		264		5	2.1%
4. その他	38		45		55		56		55		55		0	△ 1.1%
負債合計	3,565	32.6%	3,600	31.0%	3,862	32.4%	4,082	32.6%	4,981	40.0%	4,735	39.1%	△ 246	△ 4.9%
【純資産の部】														
I 株主資本	6,261	57.2%	6,726	58.0%	6,944	58.3%	7,377	59.0%	6,281	50.5%	6,202	51.2%	△ 79	△ 1.3%
1. 資本金	1,494		1,494		1,494		1,494		1,494		1,494		0	0.0%
2. 資本剰余金	2,251		2,249		2,239		2,244		2,242		2,242		0	0.0%
3. 利益剰余金	3,241		3,706		3,932		4,356		4,962		4,883		△ 79	△ 1.6%
4. 自己株式	△ 725		△ 724		△ 722		△ 717		△ 2,418		△ 2,418		0	△ 0.0%
II その他の包括利益累計額	386	3.5%	468	4.0%	315	2.6%	207	1.7%	296	2.4%	288	2.4%	△ 8	△ 2.9%
1. 評価差額金	327		501		338		245		235		230		△ 5	△ 2.3%
2. 退職給付に係る調整累計額	58		△ 33		△ 22		△ 38		61		57		△ 3	△ 5.4%
III 非支配株主持分	734	6.7%	803	6.9%	784	6.6%	836	6.7%	887	7.1%	878	7.3%	△ 8	△ 1.0%
純資産合計	7,382	67.4%	7,997	69.0%	8,044	67.6%	8,422	67.4%	7,465	60.0%	7,368	60.9%	△ 96	△ 1.3%
負債・純資産合計	10,948	100.0%	11,598	100.0%	11,907	100.0%	12,505	100.0%	12,447	100.0%	12,103	100.0%	△ 343	△ 2.8%

(注 1) 進行基準の売上高に対する未収入金を含む。

2026 年度における 4 月までの各種施策の成果です。  
引き続き成長分野に積極的な投資を行い、ソルクシーズグループ全体でお客様に最適な DX ソリューションを  
提供して参ります。



生成AI 生成AI サービス「SOLAI（ソライ）」の提供を開始  
導入から定着まで伴走支援する、企業向け生成AI サービス

企業向け生成 AI サービス「SOLAI（ソライ）」（商標登録出願中）の提供を開始しました。  
SOLAI は、AWS 上のセキュアな専用環境でデータを厳重に管理し、入力データを学習対象外とすることで、企業の機密情報を確実に保護します。必要な機能に絞ったシンプル設計により、基本的な活用から高度な業務展開まで対応でき、生成 AI チャットと社内知識活用（RAG）を中核に、安全で効率的な DX 推進を実現します。  
当社は 2024 年 10 月から全社員が利用できる生成 AI 環境を構築し、営業・開発・管理部門など様々な業務シーンで実証を重ねてきました。SOLAI はこの実証経験を基

に開発した、企業が生成 AI を安心して導入・運用できるように支援する伴走型サービスです。  
当社は今後、SOLAI を通じて全国の企業の DX 推進と業務効率化を積極的に支援し、地方都市を含む全国の企業に対し、AI 活用による競争力向上を実現する機会を提供してまいります。  
■ SOLAI サイト：  
<https://www.solxyz.co.jp/solai/>



IoT ADG 株式会社イー・アイ・ソル  
「航空」「宇宙」「防衛」産業向け品質マネジメントシステム（JISQ 9100）認証取得

イー・アイ・ソルは、「航空」「宇宙」「防衛」産業向け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」の認証を取得しました。  
■ JISQ 9100 認証取得の背景  
JISQ 9100 は、8 カ国のワーキンググループによって開発された、「航空」「宇宙」「防衛」産業向けの品質マネジメントシステム国際規格です。サプライチェーンにおける製品品質の確保を目的としています。  
「航空」「宇宙」「防衛」産業では安全性が不可欠であり、独自の品質マネジメントシステム規格が求められています。本認証取得により、品質向上と信頼性の強化、およびグローバル市場への参入機会の獲得が実現します。  
■ ISO/IEC 27001 単独認証も同時取得  
情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の国際規格「ISO/IEC 27001」について、ソルクシーズグルー

プでの認証に加え、単独認証を取得しました。受託システム開発事業において、お客様の情報資産の保護を重要な責務と認識しており、今後も情報セキュリティと品質の継続的な向上に取り組み、お客様に安心してご利用いただけるサービスの提供を推進してまいります。  
■ イー・アイ・ソル HP お知らせ：  
[https://www.ei-sol.co.jp/news/Obtained\\_JISQ9100\\_certification.html](https://www.ei-sol.co.jp/news/Obtained_JISQ9100_certification.html)



生成AI 株式会社エクスモーション  
モデルベース開発専用のテスト生成AI サービス提供開始

エクスモーションは、モデルベース開発専用のテスト生成 AI サービスの提供を開始しました。  
自動車を始めとする製造業において、組み込みソフトウェアの制御開発では MathWorks 社の Matlab/Simulink を用いたモデルベース開発（MBD）がデファクトスタンダードとなっています。本サービスは、MBD におけるテスト作成を自動化し、テスト工程を大幅に効率化することで、組み込みソフトウェア開発の生産性向上に貢献します。  
■ 開発背景  
同社のお客様である大手自動車メーカー 2 社において、MBD のテスト工程における負荷軽減と品質の均一化が課題でした。従来のテスト自動生成製品は、人とは異なるアプローチでテストを生成するため、人の代替手段として機能しにくいという限界がありました。そこで、

生成 AI の特性である「人と同じアプローチで、かつ人より質の高いアウトプット生成」を活用し、新しいソリューションを開発・提供したところ、高く評価されたため、このたび正式にサービス化しました。  
■ 今後の計画  
MBD による開発品質と生産性のさらなる向上を目指し、テスト工程以外の領域についても機能拡充を計画しています。  
■ エクスモーション HP お知らせ：  
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/4394/announcement1/117548/00.pdf>

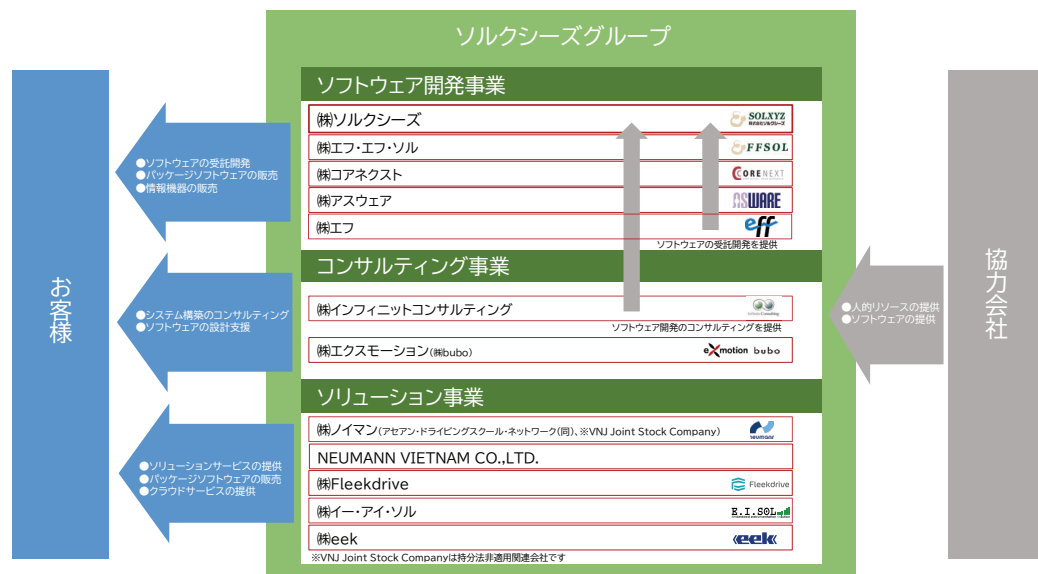


e スポーツ 株式会社eek  
日本人格闘ゲームプレイヤーの世界進出を支援  
世界的名門e スポーツクラブと正式契約締結

eek は、エージェンシー契約選手の Mi2ha4（みつはし）選手と世界的名門 e スポーツクラブ Virtus.pro との契約交渉および締結支援を行い、正式に契約締結しました。スポーツシーンにおいて、日本のプレイヤーが世界的 e スポーツクラブと正式契約を締結する事例は少なく、本契約により、国際 e スポーツ市場における日本人選手の存在感が一層高まるものと期待されます。  
【今後の展望】  
国際大会の拡大に伴い、e スポーツ選手の国際移籍やクラブ契約は急速にグローバル化しています。本契約は、日本人選手が世界のトップステージで活躍する新たな一

歩であり、同社エージェンシー事業の今後の拡大・発展につながる重要な案件と位置付けています。  
eek は、優れた日本人選手が世界のトップクラブで活躍できる環境を整えることを目的とし、今後も、適切なデューデリジェンスに基づいた国際的な契約支援を通じて、日本人選手の世界市場における価値最大化を実現するグローバル e スポーツエージェンシーとして事業拡大を進めてまいります。  
■ 当社 HP > お知らせ：  
<https://www.solxyz.co.jp/documents/20260401eek.pdf>



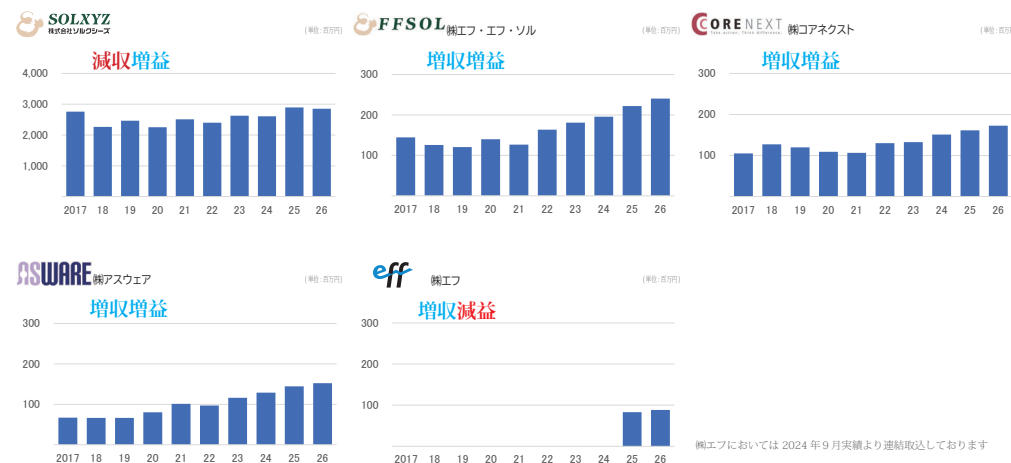


連結対象子会社						2025 年 12 月現在
会社名	主な事業の内容	主な顧客	設立年月 (取得年月) (注 1)	資本金	議決権 比率	
株式会社エフ・エフ・ソル	銀行系に特化した受託ソフトウェア開発	ネット銀行、メガバンク、 地方銀行	2003 年 3 月	128 百万円	97.0%	
株式会社コアネクスト	投資顧問業向け等、証券バイサイドの 受託ソフトウェア開発	投資信託、投資顧問	2009 年 12 月	9 百万円	100.0%	
株式会社アスウェア	ITCインフラの企画・構築・保守	SI ベンダー、通信系企業	2010 年 11 月	9 百万円	100.0%	
株式会社エフ	証券・銀行などの金融業界向け市場系フロ ントシステム開発	証券会社、メガバンク	2001 年 8 月 (2024 年 7 月)	60 百万円	100.0%	
株式会社インフィニットコンサルティング	システム開発の上流工程における コンサルティングサービス	証券会社、電気メーカー、 医療系企業	2007 年 5 月	30 百万円	100.0%	
株式会社エクスマーシオン	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	2008 年 9 月	454 百万円	52.9%	
株式会社bubo (注 2)	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	2012 年 8 月 (2023 年 3 月)	5 百万円	52.9%	
株式会社ノイマン (注 3)	自動車教習所向け各種ソリューション提供 WEB マーケティングに関するコンサル ・企画	全国の自動車教習所等 (シェア 6 割以上)	1984 年 9 月 (2007 年 11 月)	251 百万円	98.1%	
アセアン・ドライビングスクール・ ネットワーク (同)	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	—	2015 年 10 月	1 百万円	74.2%	
NEUMANN VIETNAM Co., Ltd.	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	2024 年 2 月	20 百万円	73.6%	
株式会社Fleekdrive	ファイル共有で業務を変える、チームを 繋げる企業向けクラウドストレージの提供	全業種	2019 年 5 月	155 百万円	100.0%	
株式会社イー・アイ・ソル	組込・制御・計測関連ソフトの開発、販売、 その他サービス業務	製造業全般、官公庁、研究 開発機関	2005 年 12 月	36 百万円	98.0%	
株式会社eek	e スポーツ特化型マッチングサイト運営、 e スポーツに関するコンサルティング・ エージェンシーサービス	e スポーツ業界	2022 年 7 月	25 百万円	98.0%	

(注 1) 買収等により連結子会社となった会社については、取得年月を ( ) 内に記載しております。  
(注 2) 2023 年 12 月 1 日付けにて日の出ソフト(株)から社名を変更しております。  
(注 3) 2019 年 12 月 1 日付けにて(株)ノイマンを存続会社、(株)teco を消滅会社とする吸収合併を行っております。

## 売上高 10 年推移

### ソフトウェア開発事業



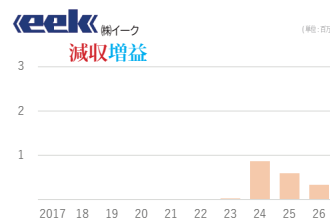
### コンサルティング事業



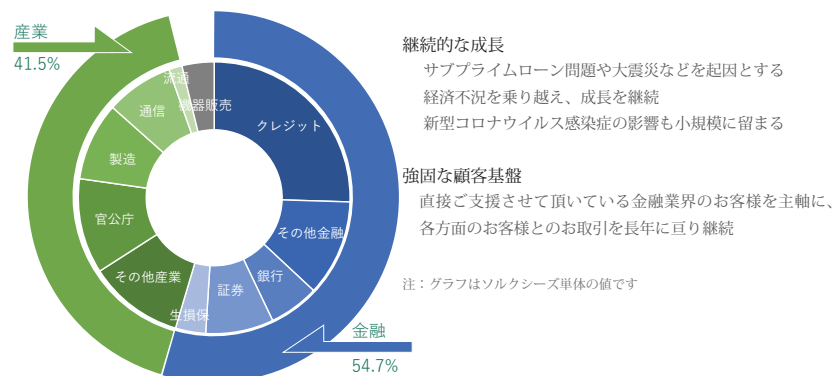
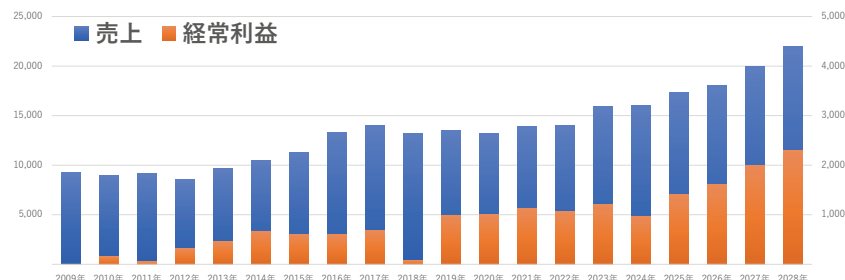
### ソリューション事業



※ノイマンと(株)teco は 2019 年 12 月 1 日付けで合併しましたので  
上記グラフの 2019 年までの値は、両社合算の数字です

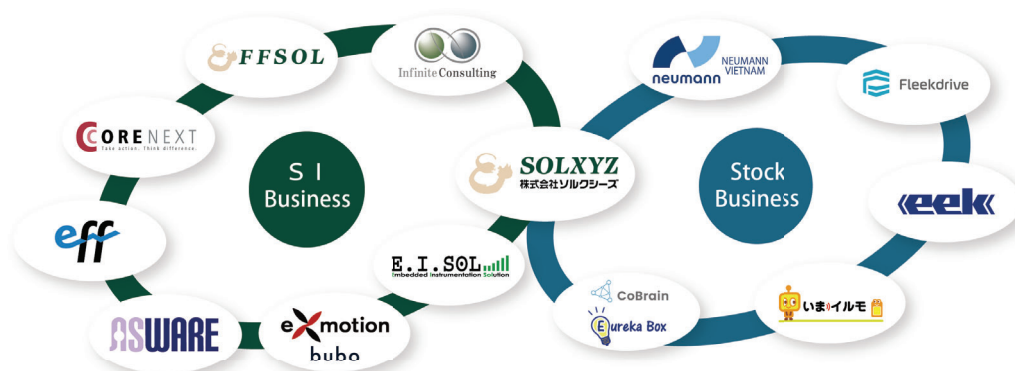


## 1 安定的な経営基盤



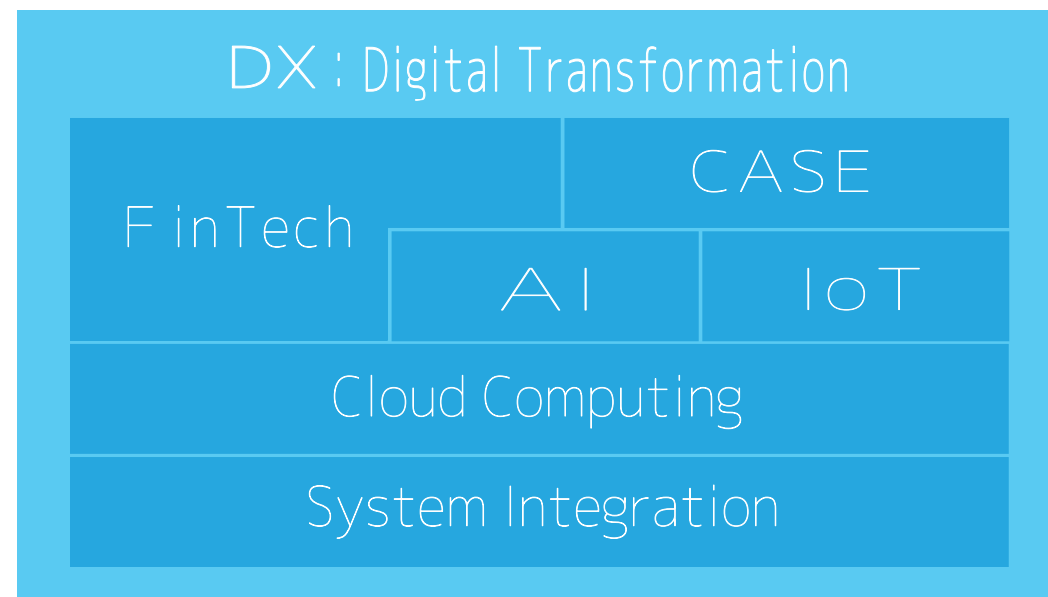
## 2 多彩なグループ構成

SIビジネスとストック型ビジネスの両輪で顧客のビジネスを支援  
システム構築をワンストップで支援。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、様々な要望に対応

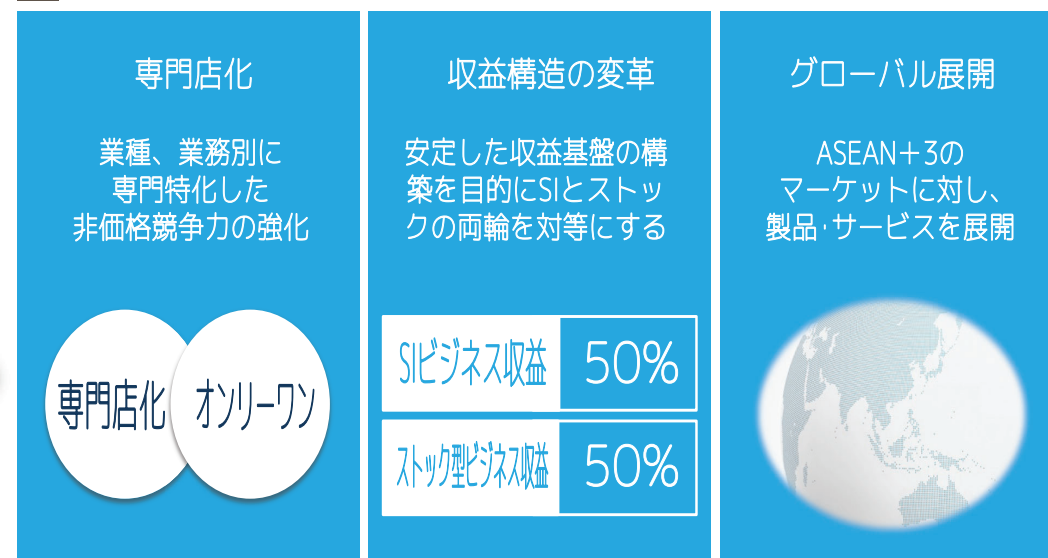


## 3 成長分野への積極投資

様々な領域に必要とされる新しい分野に向けて、積極的にビジネスを展開



## 4 3つの成長戦略により業績向上





- 1金融全般
- 円相場は引き続き弱含みで推移し、円安による輸入品物価の高騰及び食料品等の値上げが続いております。但し、企業収益の向上もあり、賃上げ政策も徐々に進んでいることから日銀は 2025 年度後半に政策金利を 0.75 % へと引き上げ、30 年ぶりの高水準に移行し長年続いた超緩和政策からの脱却を示したことにより、金融機関の収益環境が大きく好転する一方で、今後の円相場への影響の注視が必要です。
- 金融 D X は徐々に進展していますが、未だにレガシーシステムも存在しており、コアシステム刷新・クラウド移行などのシステム投資の加速が期待されます。
- 銀行
- ネット銀行における市場規模は引き続き急拡大しています。（預金・口座数ともに増加）
- 特に、楽天銀行 13 兆円、住信 SBI ネット銀行 11 兆円と大手地銀並みの規模となっており、預金・口座数の増加トレンドは継続する可能性が高いと考えられます。急成長要因として、①利便性（スマホ完結）②価格競争力（手数料・金利）③埋込型金融（B a a s）④ポイント経済圏との連携等が挙げられます。
- メガバンクにおいては D X ・デジタル金融の本格投資が継続され、生成 A I、デジタル証券、勘定系刷新などへの投資が拡大するとされ、引き続きデジタル戦略を中核テーマとして位置づけています。非金利収入の強化と業務効率化として低成長・低金利環境に対応するため、AI の活用やコスト構造改革が重要論点になります。
- 地銀においては、システム共同化・勘定系刷新の波が起きており、勘定系システム刷新・運用市場は今後も一定規模の需要が見込まれ、D X 化やクラウド化などに通じたコスト削減と機能高度化が進むと予測されております。地域密着＋デジタルの両立としては、キャッシュレスの浸透により地銀もデジタルチャネル強化や外部サービス連携が不可避となっており、「連携・アライアンス」での対応が増える見込まれます。
- クレジット
- キャッシュレス決済市場は経済産業省が掲げていた 40 % という目標を 2024 年に前倒しで達成し 2030 年に新たに 65 % を目標に掲げる等、着実に成長を続けており今後の更なる拡大も期待されております。特にスマホ決済の普及により、従来の国際ブランドに加え、ハウスカードや個別クレジットカードや B N P L といったクレジットカード市場の拡大、異業種参入や F i n T e c h 連携が加速する一方で、不正利用対策や AI を活用した与信・債権管理および日常業務の高度化、決済インフラのクラウド化などの投資が活性化していくと予想されます。
- 証券
- 日経平均は前年央以降上昇し 5 万円台へと好調だったものの、トランプ関税の影響、中国との関係悪化、ウクライナ情勢の変化等の不確定要素も多く、不確実な状況が継続すると予想されます。
- 各証券会社では N I S A の普及や市場の活性化により、個人投資家や機関投資家の取引参入が顕著になり、預かり資産が大幅に増加しつつあります。システム面では A I、R P A の活用による自動化、A P I 連携などの D X を推進していますが、引続き不正取引防止及び個人情報保護の為のセキュリティ投資も重要であり継続的な I T 投資の拡大が見込まれます。

- 2通信・放送
- 通信業は 5 G 拡充と 6 G 開発投資が継続し、I o T プラットフォーム整備やセキュリティ投資も堅調推移しており、放送業はインターネット配信プラットフォームへの投資を優先しております。
- また、A I 技術を活用したコンテンツ制作やデジタルサービス競争力強化に向けた投資が加速しております。
- 3小売・流通
- 小売業は、少子高齢化対応や人手不足による省人化への投資が主流となり、A I を活用した需要予測やキャッシュレス決済拡充、無人店舗技術への投資が増加しております。
- 流通業においては A I を活用した在庫・物流管理システムへの投資が増加しております。ドライバー不足対応と配送コスト削減の両面から、物流 D X への投資の拡大が見込まれております。
- 4官公庁
- 行政 D X 化への加速のための I T 投資が継続しており、マイナンバー関連システムの強化、行政手続きのオンライン化、レガシーシステム刷新への投資が増加しております。また、データ連携基盤の整備や A I 活用による業務効率化、サイバーセキュリティ強化への投資も重点分野として拡大が期待されております。
- 5製造業
- 製造工場のデジタル化に重点投資が進んでおり I o T や A I 活用したスマート工場化、予知保全システム導入、サプライチェーン可視化への投資が加速しております。また、部品調達から出荷までを一元管理するシステム構築など、人手不足の解消と製造競争力強化の両面で I T 投資が増加しております。

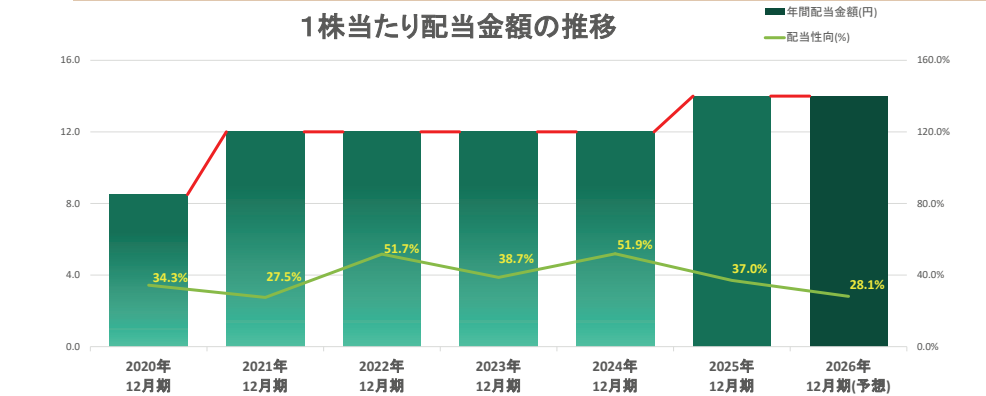
- 環境認識
- 1クラウドサービスのニーズの高まり
- 単独のクラウドサービスの利用だけでなく、A P I 連携させた幅広い利用形態など、企業の I T 戦略やクラウドの利用方法が多様化しています。更に I o T や A I とクラウドサービスの連携も進み、今迄以上にクラウドサービスが各種サービスの基盤となり、質の高いクラウドサービスを提供することが課題となっています。
- 2I o T の活用
- I o T 活用によるビッグデータの分析・解析に A I 活用のサービスが始まり、ウェアラブルデバイスや様々なクラウド技術を組み合わせたヘルステックや保守・点検業務の新領域も進化しており、あらゆる分野に活用されています。こうした I o T と各種デバイス等を活用したソリューションの提供が課題となっています。
- 3C A S E の進歩
- 特定の条件下でシステムが全て操作し、人の対応は必要ない「自動運転レベル 4」が 2023 年 4 月 1 日の道路交通法改正で解禁されました。ソフトウェアを基軸にモビリティの内外をつなぎ、機能を更新し続け新たな価値と体験を提供する S D V 化により、自動運転および電動化の開発を加速することが課題となっています。
- 4F i n T e c h の広がり
- 新 NISA 制度の開始により、ブロックチェーンやスマートコントラクトなどの分散型台帳技術を核にしたサービスが、益々活発化するものと思われます。加えて組み込み型金融領域への投資需要により非金融事業者との連携が活発化することで、新ビジネス創出の機会が増えつつあります。
- 5A I 利用の本格化
- Chat GPT をはじめ「生成 A I」は日進月歩で進化を遂げており、適用範囲は製造現場の業務支援や製品開発支援だけでなく金融・公共・通信など多くの分野で利活用がより広まると予測され、課題は生成 A I を組み込んだソリューションの提供に加えて、AI を分析・活用できる人材の育成と確保であり、各業界共通の課題です。

- 基本方針
- 1クラウドサービスの強化・推進
- ㈱ Fleekdrive が提供するオンラインストレージサービス「Fleekdrive」、クラウド帳票サービス「Fleekform」を核に、販売パートナーの拡充、O E M 提供先の拡大などの連携を推進し、生成 A I を用いた機能拡充も検討していきます。また引き続き、海外市場の開拓・拡大を図ります。
- 2I o T の取り組み強化
- グループが持っているセンシング技術を利用したサービスを組み合わせ、新たなソリューションを創出していきます。また、見守りサービス「いまいルモ」の拡販に向けた活動の強化、㈱イー・アイ・ソルの「状態監視／予知保全システム」などのセンシングサービスによる、航空宇宙・防衛領域への拡大を推進します。
- 3C A S E の取り組み強化
- ㈱エクスマーシオンを中心に自動車業界へのソフトウェア設計の支援体制を拡大しており、自動車業界以外の製造業からのソフトウェア設計の需要も伸びております。また、日本政府が推進するハードウェアスキルからソフトウェアスキルへのリスキリングに対応し、人材育成事業を積極的に展開してまいります。
- 4F i n T e c h の取り組み推進
- F i n T e c h 関連の開発案件の獲得を目的とした技術協力を中心に、ブロックチェーンやバーチャルカレンシー<sup>1)</sup>の他、国内の Q R コード決済事業者向け F i n T e c h サービス、アンチマネーロンダリングを意識した海外向け顧客管理業務等の開発案件などへの参画を推進しています。
- 5A I の取り組み推進
- 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 A I を組み合わせた生成 A I 支援サービス「CoBrain」を正式リリースし、販路を拡大していきます。今後、金融領域の顧客ニーズの増加予測を受け生成 A I プラットフォーム開発や生成 A I 社内コンテスト開催など、社員の技術力向上を積極的に推進します。

通期	2024 年度実績		2025 年度実績		2026 年度計画		
	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	前期比伸び率
売上高	16,041		17,359		18,000		3.7%
ソフトウェア開発事業	11,787	73.5%	12,750	73.5%	13,300	73.9%	4.3%
コンサルティング事業	1,443	9.0%	1,569	9.0%	1,600	8.9%	2.0%
ソリューション事業	2,810	17.5%	3,038	17.5%	3,100	17.2%	2.0%
売上原価	12,333	76.9%	13,090	75.4%	13,400	74.4%	2.4%
売上総利益	3,707	23.1%	4,268	24.6%	4,600	25.6%	7.8%
販売管理費	2,786	17.4%	2,871	16.5%	3,000	16.7%	4.5%
営業利益	920	5.7%	1,397	8.0%	1,600	8.9%	14.5%
経常利益	962	6.0%	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	562	3.5%	839	4.8%	1,000	5.6%	19.2%

第2 四半期	2024 年度実績		2025 年度実績		2026 年度計画		
	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	前年同期比伸び率
売上高	7,803		8,608		8,900		3.4%
ソフトウェア開発事業	5,803	74.4%	6,382	74.1%	6,550	73.6%	2.6%
コンサルティング事業	655	8.4%	763	8.9%	800	9.0%	4.8%
ソリューション事業	1,344	17.2%	1,461	17.0%	1,550	17.4%	6.1%
売上原価	6,034	77.3%	6,439	74.8%	6,600	74.2%	2.5%
売上総利益	1,768	22.7%	2,168	25.2%	2,300	25.8%	6.1%
販売管理費	1,415	18.1%	1,439	16.7%	1,550	17.4%	7.7%
営業利益	352	4.5%	729	8.5%	750	8.4%	2.9%
経常利益	381	4.9%	744	8.6%	750	8.4%	0.8%
親会社株主に帰属する四半期純利益	208	2.7%	400	4.7%	400	4.5%	0.0%

連結財政状態および配当状況



中期計画については毎年見直し（ローリング）を行う方針に則り、最近の業績動向や経営環境の変化等を踏まえ、2026 年から 2028 年までの見直しを行いました。

今後も経営環境の変化が予想されることを踏まえこうした変化に適切に対応するため、中期計画については毎年見直し（ローリング）を行っていく予定です。

- 中期計画の基本方針
- 1

経営基盤の強化

既存事業を再評価し、経営資源の成長分野への傾斜的集中と不採算部門の再構築を進める。成長分野については、十分なフィージビリティスタディとグループ内シナジー効果の確認の下、積極的な進出・強化を図る。
- 2

本業である S I ビジネスの競争力強化

業種・業務別の専門特化戦略を継続推進し、非価格競争力を強化する。  
オフショア・ニアショア開発の積極的利用による価格競争力の強化と、お客様との低コストメリットの共有化を推進する。
- 3

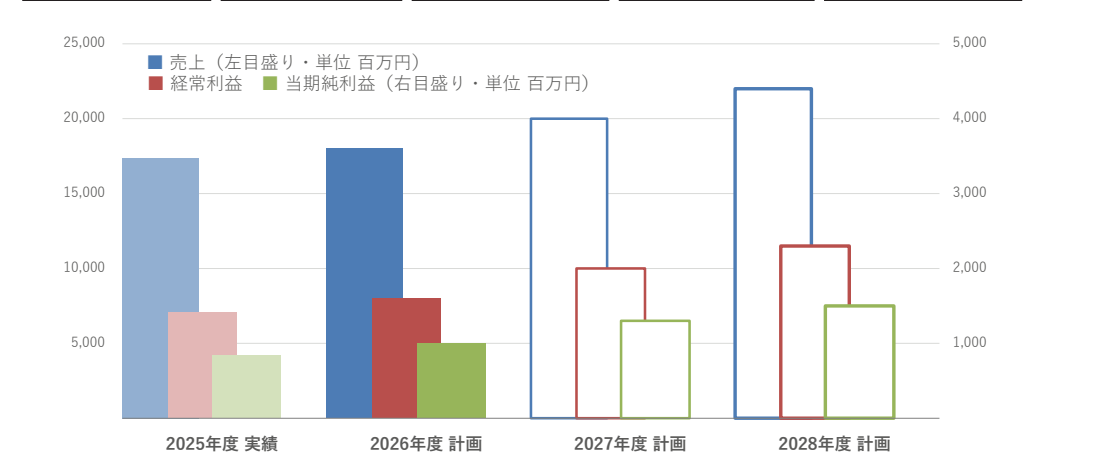
ストック型ビジネスの強化・拡大

クラウドサービス「Fleekdrive」や、IoT による見守りサービス「いまイルモ」、IoT ソリューションである「状態監視／予知保全」などについては、引き続き強化・推進し、事業基盤の強化と収益安定化に向けて注力していく。最終的には SI ビジネスと並ぶ収益の柱として成長を加速、利益比率で 5 0：5 0 にする。  
また、クラウド・AI・IoT の活用など、ICT 市場における技術の変化に対応し、グループの持つソリューションの更なる拡大について、継続的に推進する。
- 4

海外マーケットの開拓

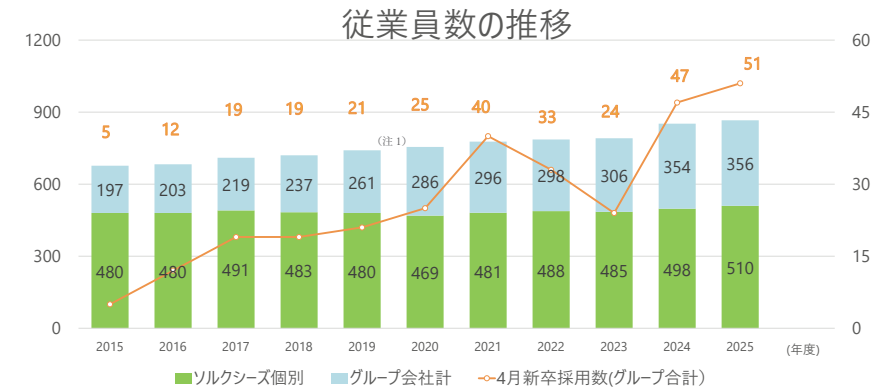
海外マーケットに対し、グループ内外の優れた製品・サービスを積極的かつスピーディーに紹介・展開し、新たなストック型ビジネスとして拡大する。ASEAN マーケットの一つであるベトナムには、日本でのノウハウが蓄積された自動車教習所向けソリューションを現地で展開し、ベトナム全土への横展開を図る。

	2025 年度 実績	2026 年度 計画	2027 年度 計画	2028 年度 計画
売上高	17,359	18,000	20,000	22,000
(経常利益率)	(8.1%)	(8.9%)	(10.0%)	(10.5%)
経常利益	1,413	1,600	2,000	2,300
当期純利益	839	1,000	1,300	1,500



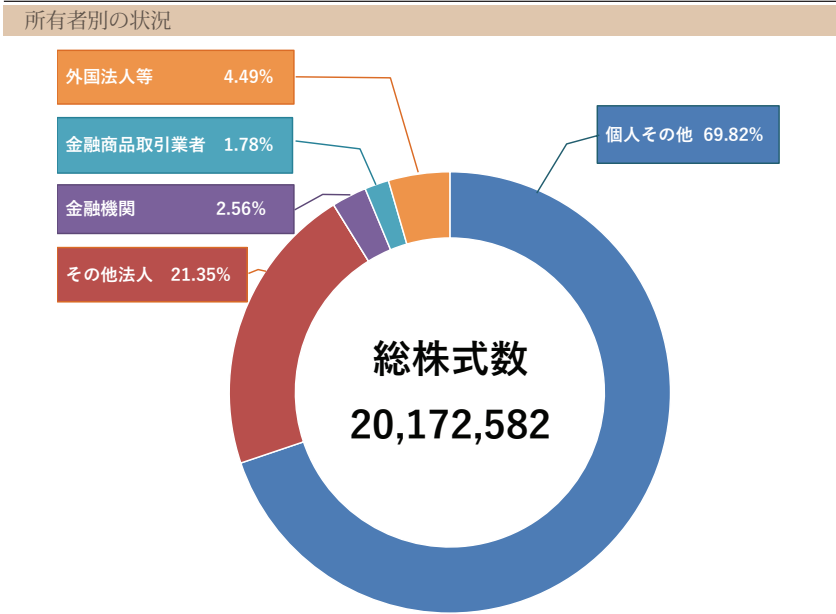
個別						
	2023 年 12 月期		2024 年 12 月期		2025 年 12 月期	
	(6 月末)	(12 月末)	(6 月末)	(12 月末)	(6 月末)	(12 月末)
全従業員	493	485	512	498	517	510
内 女性	89	88	97	96	101	100
事業本部（技術）	426	414	439	429	449	441
営業本部	29	27	29	29	28	29
経営企画、管理本部他	38	44	44	40	40	40
平均年齢（歳）		42.5		41.8		41.4
平均勤続年数（年）	—	15.4	—	14.9	—	14.7
平均年収（万円）		604		604		609
新卒採用人数	13	—	36	—	37	—
初任給（千円／月）	222		235		235	

連結						
	2023 年 12 月期		2024 年 12 月期		2025 年 12 月期	
	(6 月末)	(12 月末)	(6 月末)	(12 月末)	(6 月末)	(12 月末)
全従業員	801	791	827	852	879	866
内 女性	161	160	174	183	194	189
事業本部（技術）	670	657	690	712	741	727
営業本部	72	71	69	70	69	70
経営企画、管理本部 他	59	63	68	70	69	69



（注 1）2019 年 5 月に（株）Fleekdrive を設立（分社化）したことによる増減が含まれます。

大株主の状況			
2025 年 12 月 31 日現在			
氏名 又は 名称	属性	所有株式数 (千株)	持株比率（％）
（株）ビット・エイ	事業会社	2,640	13.09%
長尾 章	取締役	1,119	5.55%
（株）ヤクルト本社	事業会社	1,060	5.25%
ソルクシーズ従業員持株会		437	2.17%
高橋 新	個人株主	424	2.10%
松下 彰利	個人株主	282	1.40%
INTERACTIVE BROKERS LLC	外国法人	265	1.32%
岩崎 泰次	個人株主	233	1.16%
センコン物流（株）	事業会社	200	0.99%
萱沼 利彦	取締役	157	0.78%
その他		13,352	66.19%
計		20,172	100.0%



（注）1. 発行済株式の総数は 26,820,594 株となります。  
2. 自己株式は大株主及び総株式数から除外しております。  
3. 発行済株式総数に対する所有株式数の割合は自己株式 (6,648,012 株) を控除して計算しております。  
なお、自社株式には株式給付信託（J-ESOP）制度の信託財産として、㈱日本カストディ銀行（信託 E 口）が保有する当社株式 (119,600 株) を含めておりません。



会社概要

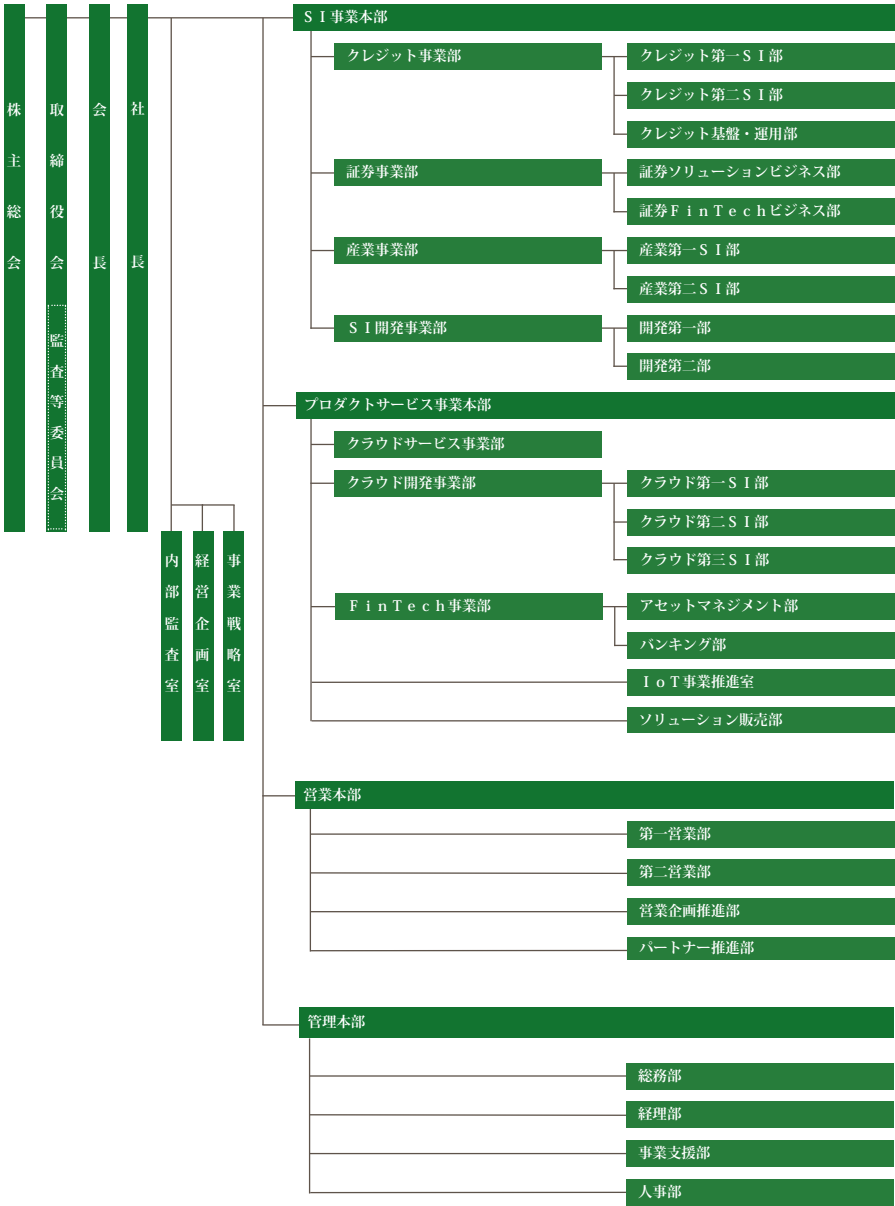
社名	株式会社ソルクシーズ
設立	1981 年 2 月 4 日
資本金	14 億 9,450 万円
事業内容	S I ／受託開発業務（システムコンサルティング、システムの設計・開発・運用・保守）、ソリューション業務（セキュリティコンサルティング、パッケージシステムの開発・販売・保守）及び関連機器の販売等
所在地	本社〒 108-0023 東京都港区芝浦三丁目 1 番 21 号 Tel 03-6722-5011（代表） Fax 03-6722-5021 東京 ANNEX 〒 108-0022 東京都港区海岸三丁目 9 番 15 号 福岡営業所 〒 812-0038 福岡県福岡市博多区祇園町四丁目 2 番 Tel 092-283-8411 Fax 092-283-8412

役員一覧

取締役会長	長尾 章	
代表取締役社長	秋山 博紀	
取締役副社長	萱沼 利彦	営業本部長
取締役副社長	長尾 義昭	S I 事業本部長
取締役	江口 健也	プロダクトサービス事業本部長 兼 営業本部副本部長
取締役	市川 恒和	経営企画室長 兼 事業戦略室長
取締役	甲斐 素子	管理本部長 兼 総務部長 兼 経理部長
取締役	独立役員	青木 満
取締役	独立役員	山崎 英二
取締役	監査等委員	石田 穂積
取締役	監査等委員	中田 喜與美
取締役	監査等委員	関谷 靖夫
取締役	監査等委員	飯塚 順子

組織図

2026 年 1 月 1 日 現在



## 社名について

“solution”と“xyz”を融合したもので、究極の問題解決を提供したいという決意と、サービスを生み出す基盤となる技術やアイデアの種（シーズ）を育みたいという願いが込められています。

私たちは、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ます。



## ロゴマークについて

“&”をデザインしたものです。

お客様と株主様と社員と、パートナーの皆様を含め、ソルクシーズを取り巻く全ての環境に対しての心持ちを込めています。

“&”は元々“e”と“t”の合字によって形成されたもので、“et”はラテン語で“und”（～と共に）を意味します。

## 経営理念・経営の基本方針・行動指針

## 経営理念

「愛と夢のある企業」を目指します。

合理性に裏打ちされた厳しさは当然必要ですが、ともすれば合理性に偏重しがちなソフトウェア開発が仕事の中心であればこそ、その経営には愛と夢が必要と考えます。

## 経営の基本方針

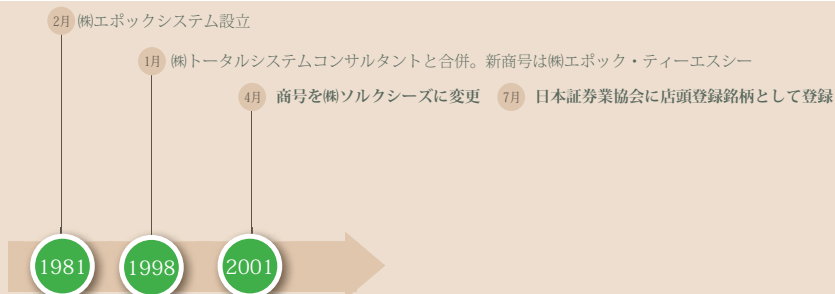
最適なITソリューションの提供を通じて、持続可能な未来社会の実現を目指し、社員を含めたすべての人たちに貢献すること

## 行動指針

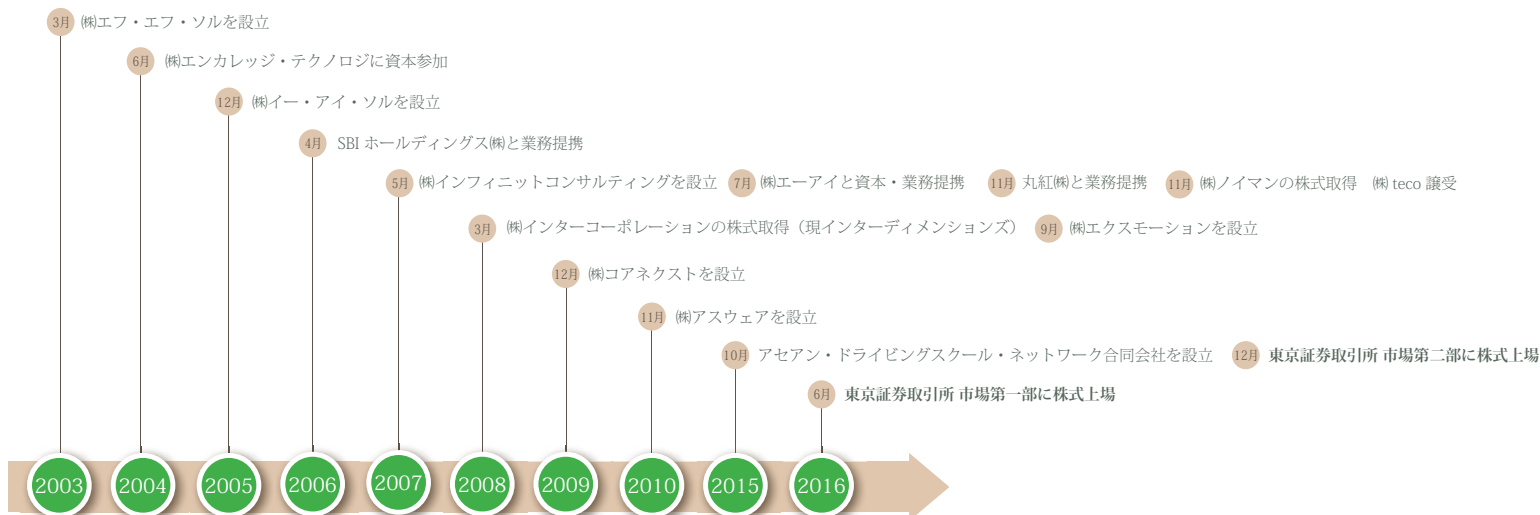
SIビジネスとストックビジネスの両輪を通じて、企業価値を高めるために、当グループは以下を行動指針とします。

1. 高い技術力を磨き、社会に貢献する
2. お客様に最高の満足を提供する
3. 皆が夢を持ち続けられる企業を目指す
4. 新ビジネス・新技術へチャレンジする
5. 専門特化した技術を駆使したグローバル企業を目指す
6. 時流の変化を捉え、迅速かつ柔軟に挑み続ける

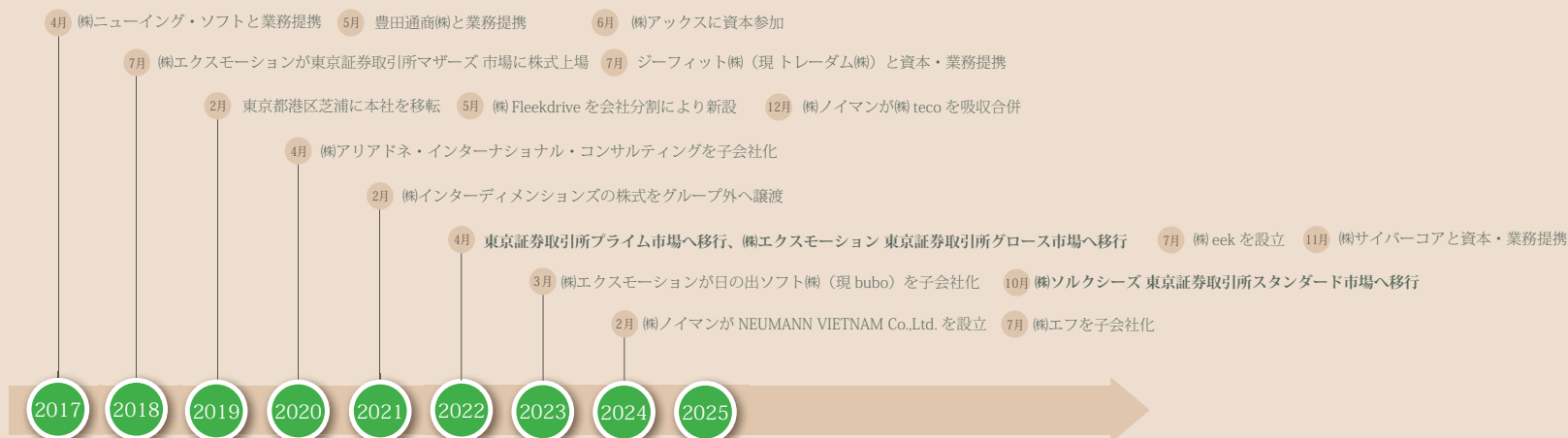
設立～店頭公開まで



グループ会社設立～  
一部上場まで



グループ会社上場～  
今後の躍進



## 英語用語

## AI (Artificial Intelligence)

人間が行う「知的活動」をコンピュータプログラムとして実現すること。機械学習をはじめとしたAI 技術により、翻訳や自動運転、医療画像診断といった人間の知的活動に、AI が大きな役割を果たしつつあります。

## AMO (Application Management Outsourcing)

業務システムの保守作業の委託業務を指します。

## DX (Digital Transformation)

企業がビジネス環境の激しい変化に対応しデータとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織・プロセス・企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立することを指します。

## BaaS (Banking as a Service)

バースと読み、Banking as a Service の略で、従来、金融機関が提供してきた銀行の機能やサービスをモジュール化し、さまざまな企業が自社のサービスに組み込んで利用できるようにする仕組みを指します。

## BNPL (Buy Now Pay Later)

「今買い、後で支払う」という意味で、消費者は手元に現金がなくても欲しい商品やサービスを見つけた時にすぐ購入する仕組みのことを指し、消費者と店舗の間にBNPL 事業者が入り、BNPL 事業者が店舗に対して立替払いをおこなうことで消費者が後払いできる仕組みのことです。

## e sports (e スポーツ)

「エレクトロニック・スポーツ」の略称で、コンピューターゲーム、ビデオゲームを使って対戦するスポーツ競技の名称です。

## FinTech

金融 (Finance) と技術 (Technology) を組み合わせた造語で、金融サービスと情報技術を結びつけたさまざまな革新的な動きを指します。

## ICT (Information and Communication Technology)

通信技術を活用したコミュニケーションを指します。情報処理だけではなく、インターネットのような通信技術を利用した産業やサービスなどの総称です。

## IoT (Internet of Things)

あらゆる物がインターネットを通じてつながることによって実現する新たなサービス、ビジネスモデル、またはそれを可能とする要素技術の総称です。

## SDV (Software Defined Vehicle)

車と外部との間の双方向通信機能を使って車を制御するソフトウェアを更新し、販売後も機能を増やしたり性能を高めたりできる自動車のこと。例えば、運転支援機能や事故防止機能の改善や新機能の追加、自動運転の精度向上などにも貢献することができ、ソフトの柔軟な進化に対応するために、最新機能をハードに頼らずソフトのアップデートで提供できる仕組み。

## SI (System Integration)

プログラムの作成のみでなく、システム開発に必要な一連の作業、すなわちシステムの企画・立案、必要なハードウェア、ソフトウェアの選定・導入、完成したシステムの保守・管理までを総合的に行うことを指します。

## 日本語用語

## エッジコンピューティング

コンピュータネットワークの末端 (エッジ) 部分でデータを処理するネットワーク技術です。従来のクラウドコンピューティングでは、全ての情報をクラウドに集約しクラウド上の高性能サーバーでデータ処理を行いますが、エッジコンピューティングでは、データ加工や分析など一部の処理をネットワーク末端のIoT デバイス、あるいはその周辺領域に配置したサーバーで行い、加工されたデータのみをクラウドに送信します。不要な通信を避けることで通信遅延やネットワーク負荷の低減などを実現します。

## サービサー

「債権管理回収業に関する特別措置法 (サービサー法)」に基づき、法務大臣の許可を得た民間の債権管理回収専門の会社を指します。

## スマートコントラクト

あらかじめ設定されたルールに従って、自動的に取引を実行するプログラムのことです。

## バーチャルカレンシー

インターネット上でやりとりできる財産的価値をいい、仮想通貨 (暗号資産) のことです。

## フィージビリティスタディ

新規事業や、商品・サービスなどの実現可能性を事前に調査し、検討することです。

## ブロックチェーン

情報を記録するデータベース技術の一種で、ブロックと呼ばれる単位でデータを管理し、それを鎖 (チェーン) のように連結してデータを保管する技術を指します。ビットコインなどの暗号資産 (仮想通貨) に用いられる基盤技術でもあり、同じデータを複数の場所に分散して管理していることから分散型台帳とも呼ばれています。

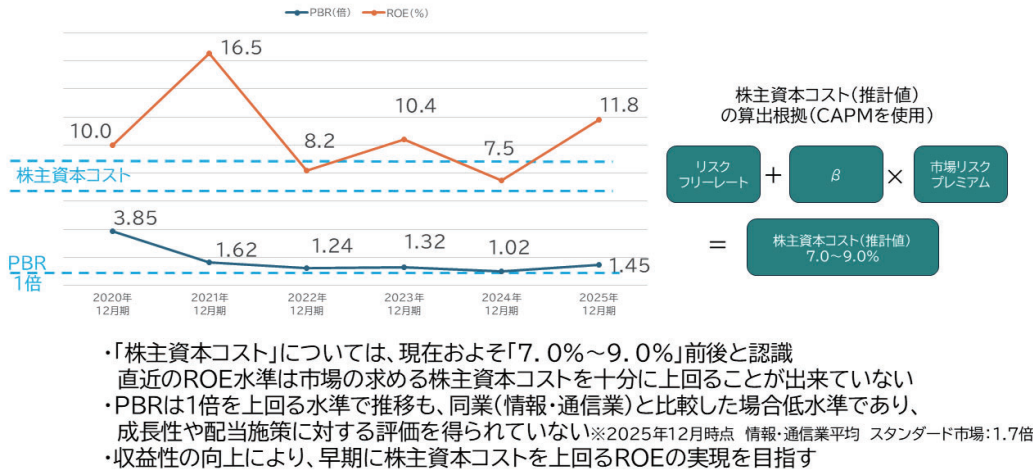


# 株式会社ソルクシーズ

(東証スタンダード:4284)

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)



## 具体的な取り組み ①収益性の向上

### 経常利益率10.5%を目標と定める



2028年度  
数値目標

売上高  
220億

経常利益  
23億

経常  
利益率  
10.5%

ROE  
17.3%

## 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

…フィ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)

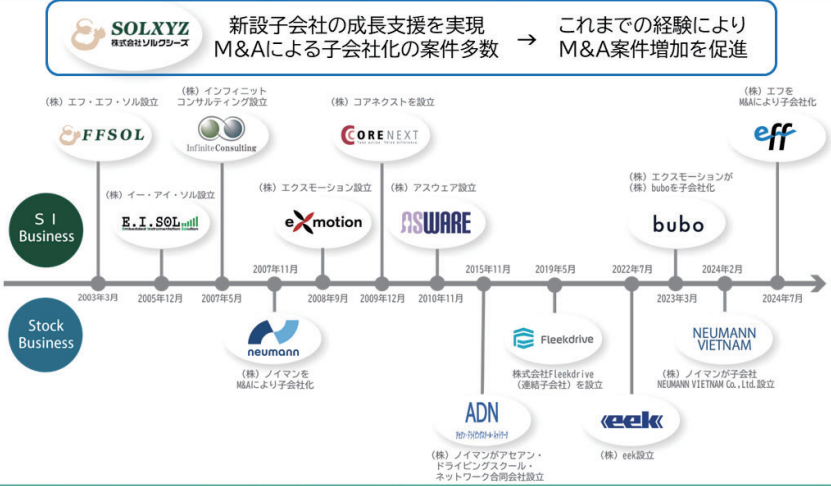
…Fleekdriveを筆頭に、自社プロダクトの開発を推進し、エンジニアの人数に依存しない収益体制の確立を図る

#### M&Aや業務提携等による事業規模の拡大

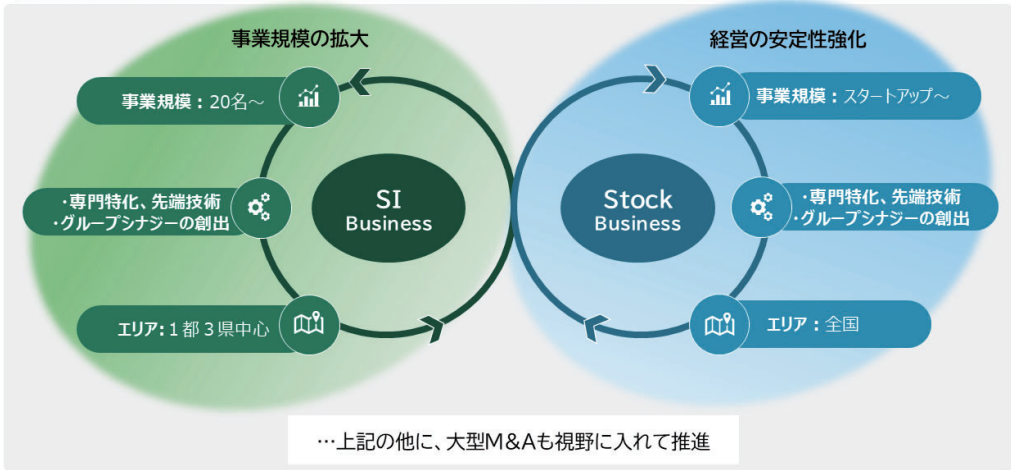
…人材補強、事業規模の拡大に向けて、自助努力だけでなく、M&Aや業務提携による短期的業容拡大も積極的に検討



# 具体的な取り組み ②-2 M&A戦略 20年で連結子会社は13社に拡大



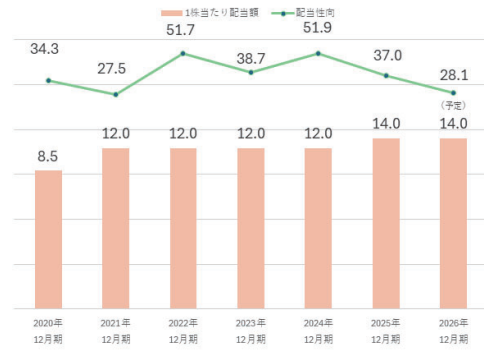
# 具体的な取り組み ②-2M&Aの個別戦略 フローとストック両輪拡大



# 具体的な取り組み ③ 株主還元方針

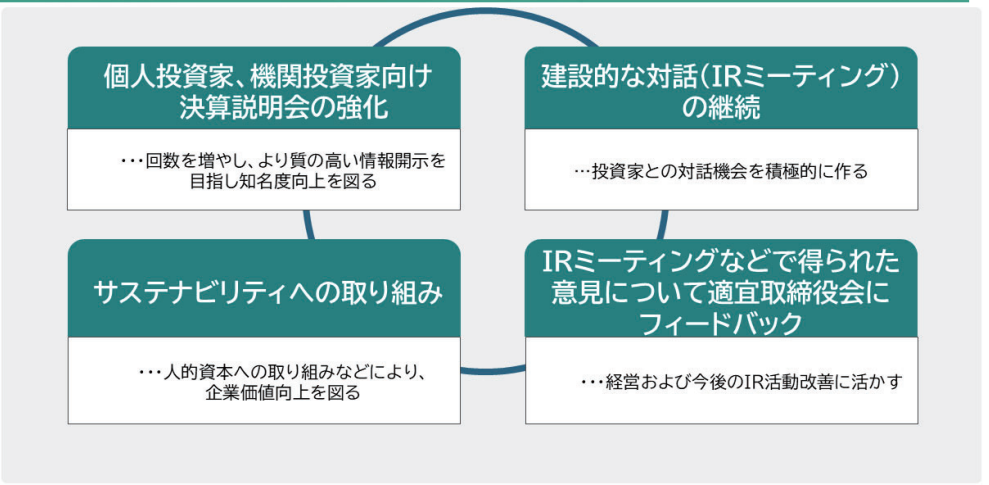
## ■ 配当方針

- …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
- …26/12期は14.0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

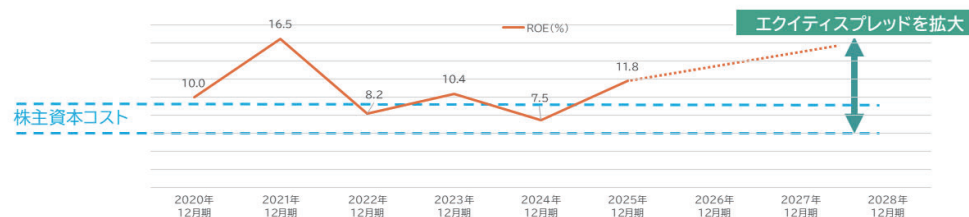
# 具体的な取り組み ④IR活動の強化



## 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。
- …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。



#### 【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>

#### 【見通しに関する注意事項】

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にのみ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。



## 究極の問題解決を提供する会社へ

SOLXYZとは究極（XYZ）の問題解決（Solution）を提供したいという決意と、サービスを生み出す基盤となる技術やアイデアの種（シーズ）を育みたいという願いを込めています。私たちは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ます。

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