

平成18年12月期(27期)

中間決算短信 補足資料

SOLXYZ

平成18年7月27日

株式会社ソルクシーズ

【目次】

(中間期業績)

営業概況	1
2006年度中間業績(単独)	2
前年同期比増減分析(単独)	3
業種別売上(単独)	4
売上上位20社(単独)	5
2006年6月末貸借対照表(単独)(1)	6
2006年6月末貸借対照表(単独)(2)	7
連結中間決算	8

(通期業績予想)

市場動向	10
下期以降の対処方針	11
業績予想(単独)	12
業種別売上高予想(単独)	13
通期業績予想(連結)	14
中期計画	15

(資料)

従業員の推移	資料
--------	----

営業概況

1. 環境

- イ. 当中間連結会計期間における我が国経済は個人消費や設備投資が堅調で、国内民間需要を中心とした自律的な回復軌道にある。
- ロ. IT投資も景気回復の流れを受け、広範な分野・業種で回復。特に金融業において増加。今後も情報サービスに対する需要は堅調に推移する。
- ハ. コスト競争は引き続き激しいものの、人的な開発リソースの需給が逼迫化。
- ニ. エンドユーザーにおいて、本業競争力強化目的のアウトソーシングやソリューション業務のニーズが増大。

2. 当社が実施した戦略施策

- イ. 業務・収益構造改革として、グループ全体の業務を見直し、専門特化戦略による非価格競争力の向上、オフショア等による価格競争力の向上、ソリューション提供力の向上などの施策を推進。
- ロ. この中間期においては社長交代を機に改革を更に加速。成長分野や高収益分野を強化する一方で、それ以外の業務については思い切った削減・シフトを実施。
- ハ. 一段の飛躍のため、受注の安定的拡大と併せ、要員・体制等の業務基盤の強化も図るべく、第三者割当増資を実施し、SBIホールディングスとの資本・業務提携や業務知識や専門技術を有する他社との提携／協業を積極的に推進。

ニ. 当中間期における具体的な戦略施策

- ① SBIホールディングス、インタートレードとの資本・業務提携
- ② 昨年12月設立の組込系専門子会社イー・アイ・ソルの体制強化と日本NI社とのパートナー契約締結等の事業基盤強化、ネットワーク基盤構築業務進出に向けた体制準備
- ③ 銀行系専門子会社エフ・エフ・ソルの事業基盤強化とパッケージソリューション開発に向けた同社の増資実行
- ④ 金沢ソフトウェアの全株式の譲渡

3. 当中間期の業績

- イ. 連結売上高は前年同期比6.0%増の4,041百万円を計上。

(事業別売上)

- ① 主事業であるSI/ソフトウェア受託開発事業は、需要の回復と相俟った営業努力や銀行向け専門子会社の好調などにより、前年同期比7.5%増の2,942百万円と増加。
- ② アウトソーシング(AMO)事業は金融系を中心に前年同期比7.6%増の889百万円と増加。
- ③ ソリューション事業は財務会計PKGの拡販により前年同期比38.2%増の141百万円と増収。
- ④ 情報機器販売はサーバー、PCの価格低下により、前年同期比46.2%減の56百万円と低調。

(業種別売上～単独ベース)

- ① 要員シフトを反映し、金融業界向けが前年同期比17.6%増の1,602百万円と大幅増収。
- ② 金融以外の産業向けでは前年同期比0.3%減の1,797百万円と微減。

- ロ. 利益の状況

- ① 粗利：利益率の高いエンドユーザー向けの直接売上が堅調だった外、メーカー系からの受注条件の改善、銀行向け子会社の業績拡大に伴う収益貢献などにより、前年同期比3.6%増の736百万円と増益を達成。
- ② 営業利益、経常利益：販管費は組込系専門子会社の立ち上げ等で前年同期比5.6%増となったが、営業利益は前年同期比0.5%増の288百万円、経常利益は前年同期比4.5%減の272百万円を計上。
- ③ 特別損益：遊休化している研修所用地の減損損失70百万円、子会社金沢ソフトウェアの株式譲渡に伴う損失7百万円、投資有価証券の譲渡益46百万円と評価損27百万円を計上。
- ④ 中間純利益：金沢ソフトウェアの株式譲渡に伴い、単独ベースでは65百万円の譲渡益を計上した結果、法人税等が166百万円と膨らみ、前年同期比59.2%減の54百万円となった。

2006年度中間業績(単独)

(単位:百万円)

	2005年度中間実績		2006年度中間 (当初)計画		2006年度中間実績			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	計画比	前年同 期比伸 び率
売上高 (注1)	3,261	100.0%	3,300	100.0%	3,457	100.0%	4.8%	6.0%
SI/ソフトウェア受託開発	2,238	68.6%	2,250	68.2%	2,369	68.5%	5.3%	5.9%
アウトソーシング事業	826	25.3%	830	25.2%	889	25.7%	7.1%	7.6%
ソリューションビジネス事業	102	3.1%	130	3.9%	141	4.1%	8.5%	38.2%
情報機器販売	95	2.9%	90	2.7%	56	1.6%	-37.8%	-41.2%
売上原価	2,629	80.6%	2,655	80.5%	2,810	81.3%	5.8%	6.9%
売上総利益	631	19.4%	645	19.5%	646	18.7%	0.2%	2.4%
販売管理費	388	11.9%	400	12.1%	400	11.6%	0.0%	3.1%
営業利益	243	7.5%	245	7.4%	246	7.1%	0.4%	1.3%
経常利益	241	7.4%	245	7.4%	232	6.7%	-5.3%	-4.0%
中間純利益	118	3.6%	62	1.9%	(注2) 79	2.3%	29.0%	-32.6%

設備投資額	24	0.7%	25	0.8%	27	0.8%	8.0%	12.5%
減価償却費 (注3)	29	0.9%	30	0.9%	25	0.7%	-16.7%	-13.8%

【セグメント定義】(注4)

セグメント	定義
SI/ソフトウェア受託開発	委託を受け、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を行うサービスの売上を指します。
アウトソーシング事業	ソフトウェア保守(AMO)、レンタルサーバー、ASPサービス等の売上を指します。
ソリューションビジネス事業	ERP、自社開発パッケージ等のパッケージソフトの売上に加え、セキュリティコンサル等のコンサルティング、パッケージ導入に関わるカスタマイズの売上を含みます。
情報機器販売	ハードウェア、周辺機器、関連ソフトの売上を指します。

(注1) 決算短信上の販売実績の区分は「受託ソフトウェア開発、情報機器販売、その他」となっておりますが、ここでは個別プロジェクトの内容に照らし、より詳細に区分しております。

(注2) 特別損益: 研修施設用に取得した不動産の減損損失70百万円(計画折込)、金沢ソフトウェア株式譲渡益65百万円、投資有価証券譲渡益46百万円、JHS株式評価損34百万円、投資有価証券評価損27百万円。

(注3) 設備投資額、減価償却費は有形固定資産、無形固定資産の両方に関わるものの合計です。

(注4) 「SI」はSystem Integraterの略であり、SI業務とは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。「ASP」はApplication Service Providerの略であり、業務用ソフトウェアをインターネットを通じて顧客にレンタルする事業者のことを指します。「ERP」はEnterprise Resource Planningの略であり、企業全体を経営資源の有効活用の観点から総合的に管理し、経営の効率化を図るための手法を指しますが、通常はこれを実現するための統合型パッケージソフトウェアのことを言います。

前年同期比増減分析(単独)

<2005年度中間>

<2006年度中間>

単位:百万円

[]:対売上構成比

():増加率

売上 3,261 [100%]	粗利 631 [19.4%]	営業利益 243 [7.5%]	+3 (+1.2%)	営業利益 246 [7.1%]	粗利 646 [18.7%]	売上 3,457 [100%]
		販管費 388 [11.9%]		販管費 400 [11.6%]		
		売上原価 2,629 [80.6%]	+12 (+3.1%)	売上原価 2,810 [81.3%]		
			+181 (+6.9%)			

[売上](前年同期比+195百万円)

① 売上増減の業務別内訳:

- ・SI/ソフトウェア開発(+131): 信販、生損保、証券、その他産業が好調で5.9%の増収。
- ・アウトソーシング(+63): 流通、証券、その他金融の直接顧客を中心に7.6%の増収。
- ・ソリューション(+38): 流通向けを中心に財務会計パッケージ売上が伸び、38.2%の増収。
- ・情報機器(▲38): サーバー、PC等の単価低下により減収。

② 売上(情報機器を除く)の業種別内訳:

- (増加) 信販+161、生保・損保+68、証券+37、その他産業+179
- (減少) 官公庁▲80、流通▲57、情報・通信▲46、その他金融▲27

[粗利・粗利率](前年同期比+13百万円、▲0.7%)

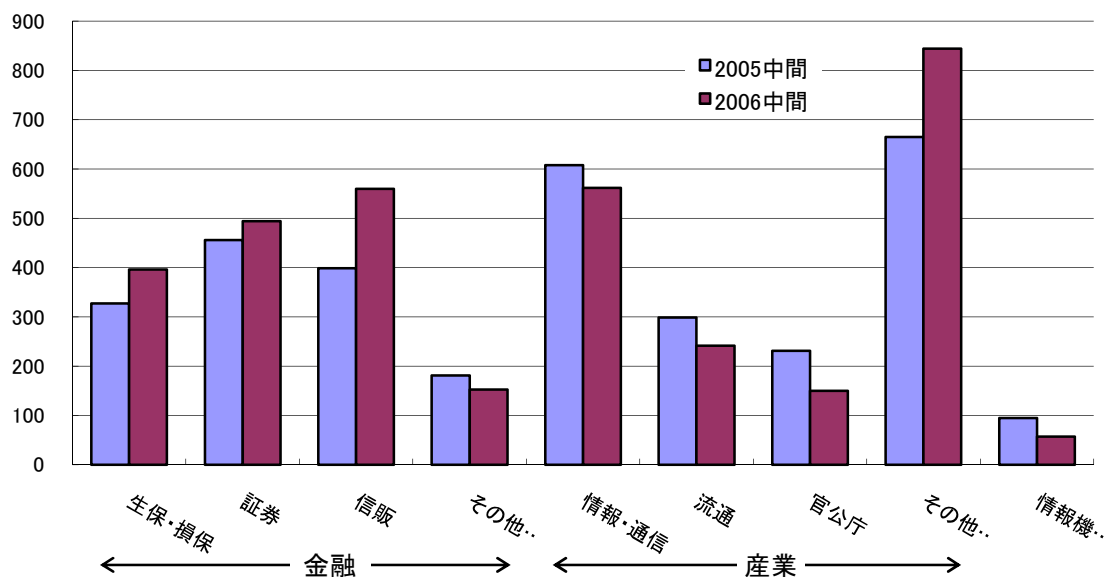
業務別の内訳

- ① SI/ソフトウェア開発(+41、+0.8%): メーカー系向けの粗利率改善が寄与した。
- ② アウトソーシング(▲7、▲3.0%): 売上は増加したが、粗利率がやや低下し、粗利金額は微減。
- ③ ソリューション(▲0、▲9.1%): 売上増、粗利率低下で、粗利金額は横這った。
- ④ 情報機器(▲7、▲4.5%): 金額、率とも低調だった。

[販管費](前年同期比+12百万円)

2月の株式分割、4月の増資に関連した経費や要員のスキルアップ等の研修費で増加。

業種別売上(単独)



(単位:百万円)

	2005年度中間実績			2006年度中間実績			
	金額	粗利率	構成比	金額	粗利率	構成比	前年同期比伸び率
金融	1,362	26.1%	41.8%	1,602	22.2%	46.3%	17.6%
生保・損保	327		10.0%	396		11.5%	21.0%
証券	456		14.0%	493		14.3%	8.3%
信販	398		12.2%	559		16.2%	40.4%
その他金融	180		5.5%	152		4.4%	-15.5%
産業	1,803	18.6%	55.3%	1,797	20.6%	52.0%	-0.3%
情報・通信	608		18.7%	561		16.2%	-7.6%
流通	299		9.2%	241		7.0%	-19.3%
官公庁	231		7.1%	150		4.3%	-35.0%
その他産業	665		20.4%	844		24.4%	26.9%
情報機器販売	95	13.8%	2.9%	56	9.3%	1.6%	-40.2%
合計	3,261	21.6%	100%	3,457	21.1%	100%	6.0%

(参考)

(単位:百万円)

子会社	業種・業務	2005年度 中間売上	粗利率		2006年度 中間売上	粗利率		前年同期 比伸び率
FFSOL	銀行	267	21.6%		340	19.9%		27.3%
EISOL	組込系、計測系	—	—		27	3.5%		—
金沢ソフトウェア	その他産業	260	4.0%		249	7.0%		-4.2%

- (注1) メーカー系等のお客様を通じる間接受託開発の場合は最終顧客の業種によって分類しております。
(注2) 粗利率は売上が計上されたプロジェクト毎の売上利益を集計して計算しております。一方、損益計算書上の「売上総利益」はプロジェクトが特定されない原価等も控除しておりますために、両者には差異があります。
(注3) 参考欄の子会社の売上高は連結調整前の数値です。なおH18年6月14日付けで金沢ソフトウェアの全株式を譲渡しておりますが、この中間期のP/L上は連結対象としています。

売上上位20社(単独)

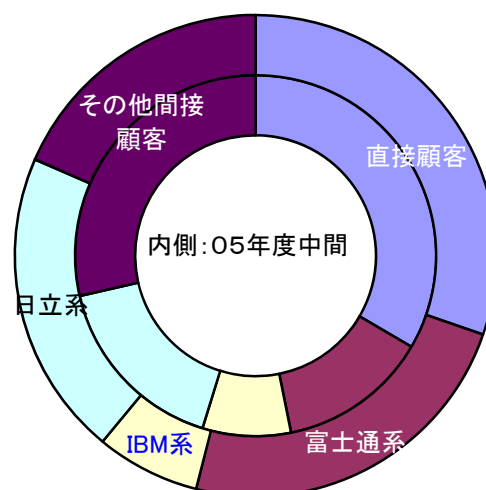
(単位:百万円)

順位	社名	2005年度 中間実績	2006年度 中間実績	直接	コメント (間接の場合の最終顧客等)
1	日立ソフトウェアエンジニアリング(株)	528	701		官公庁、通信等
2	富士通(株)	188	319		通信、流通、その他産業等
3	みずほ証券(株)	215	227	直	
4	富士通エフアイピー(株)	70	186		
5	(株)富士通クレジットソリューションズ	0	165		旧グローバルフォーカス(注1)
6	ニフティ(株)	175	157	直	
7	あいおい損害保険(株)	118	121	直	
8	日本相互証券(株)	126	119	直	
9	(株)システムオリコ	49	117		旧グローバルフォーカス(注1)
10	(株)エクサ	4	95		
11	新光証券(株)	106	88	直	
12	(株)富士通中国システムズ	128	79		流通、通信等
13	TIS(株)	25	63		
14	(株)ヤクルト本社	55	54	直	
15	日本ビジネスコンピューター(株)	82	54		
16	AIGエジソン生命保険(株)	52	52	直	
17	日本情報通信(株)	56	50		
18	日本アイ・ビー・エム(株)	106	39		官公庁、通信等
19	そんぽ24損害保険(株)	43	35	直	旧安田ライフダイレクト 損害保険
20	日立アイ・エヌ・エス・ソフトウェア(株)	0	34		

【直間別売上と間接売上内訳】(注2)

(単位:百万円、%)

	2005年度中間		2006年度中間	
	売上	シェア	売上	シェア
直接顧客	1,058	33.4%	1,031	30.3%
間接顧客 (注3)	2,109	66.6%	2,370	69.7%
富士通系	426	13.5%	805	23.7%
IBM系	250	7.9%	237	7.0%
日立系	528	16.7%	701	20.6%
その他間接	905	28.6%	627	18.4%
合計	3,167	100.0%	3,401	100.0%



(注1) 富士通クレジットソリューションズとシステムオリコ(一部)は旧グローバルフォーカス(2005年度中間売上207百万円)が分かれたものです。2006年度中間の富士通系列向けのシェア増大の一因となっています。

(注2) 「売上上位20社」及び「直間別売上と間接売上内訳」には情報機器の売上高を含みません。又、シェアは情報機器販売を除く全売上を100%とする各々の売上の比率です。

(注3) 「直接顧客」とはユーザーであるお客様から直接受注を受ける場合を指し、「間接顧客」とはエンドユーザーであるお客様から受注した他の第一次受注者から当社が受注する場合を指します。

2006年6月末貸借対照表(単独)(1)

(単位:百万円)

期 別 科 目	2005年6月末		2005年12月末		2006年6月末				(主な理由)
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	前期末 比増減	増減率	
【資産の部】									
I 流動資産	2,909	61.0%	2,811	58.5%	2,997	56.5%	186	6.6%	前期末との差は季節要因。増資に伴う支払資金が一部滞留
1. 現金及び預金	932		787		1,056		269	34.2%	
2. 受取手形	49		50		33		-17	-34.0%	前期末との差は季節要因。前年同期末比では売上増に伴い、やや増加
3. 売掛金	1,157		1,470		1,244		-226	-15.4%	
4. 有価証券	493		270		290		20	7.4%	
5. たな卸資産	217		118		310		192	162.7%	前期末との差は季節要因。前年同期末比では売上増に伴い、増大
6. その他	59		116		68		-48	-41.4%	
7. 貸倒引当金	-		-		-6		-	-	
II 固定資産	1,855	38.9%	1,997	41.5%	2,309	43.5%	312	15.6%	
1. 有形固定資産	697	14.6%	689	14.3%	612	11.5%	-77	-11.2%	
(1) 建物	59		55		51		-4	-7.3%	
(2) 機械装置	38		35		33		-2	-5.7%	
(3) 土地	590		590		520		-70	-11.9%	遊休研修所用地の減損損失70百万円
(4) 工具・器具等	8		9		6		-3	-33.3%	
2. 無形固定資産	100	2.1%	92	1.9%	100	1.9%	8	8.7%	
3. 投資その他の資産	1,057	22.2%	1,216	25.3%	1,596	30.1%	380	31.3%	余資運用 +300百万円等
(1) 投資有価証券	332		529		862		333	62.9%	
(2) 関係会社株式	198		209		254		45	21.5%	
(3) 長期貸付金	50		27		27		0	0.0%	
(4) その他	478		453		455		2	0.4%	金沢ソフト株式譲渡 ▲120百万円 FFSOL増資 +200百万円等
(5) 貸倒引当金	-2		-2		-2		0	0.0%	
III 繰延資産	3	0.1%	1	0.0%	0	0.0%	-1	-100.0%	
資産合計	4,768	100%	4,810	100%	5,307	100%	497	10.3%	

2006年6月末貸借対照表(単独)(2)

(単位:百万円)

期 別 科 目	2005年6月末		2005年12月末		2006年6月末				(主な理由)
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	前期末 比増減	増減率	
【負債の部】									
I 流動負債	1,594	33.4%	1,694	35.2%	1,435	27.0%	-259	-15.3%	
1. 買掛金	454		542		556		14	2.6%	
2. 短期借入金	428		468		288		-180	-38.5%	増資に伴い、有利子負債を積極的に削減
3. 一年以内返済予定 長期借入金・社債	419		333		232		-101	-30.3%	
4. その他	292		351		358		7	2.0%	未払法人税の一時的な増加
II 固定負債	1,123	23.6%	1,098	22.8%	1,070	20.2%	-28	-2.6%	
1. 長期借入金・社債	494		434		390		-44	-10.1%	増資に伴い、有利子負債を積極的に削減
2. 退職給付引当金	555		586		600		14	2.4%	
3. 役員退職慰労引当金	68		73		80		7	9.6%	
4. その他	6		5		0		-5	-100.0%	
負債合計	2,718	57.0%	2,792	58.1%	2,506	47.2%	-286	-10.2%	
【純資産の部】									
I 株主資本	2,041	42.8%	2,004	41.7%	2,780	52.4%	776	38.7%	
1. 資本金	650	13.6%	650	13.5%	1,052	19.8%	402	61.8%	平成18年4月の第三者割当増資により、増加。 資本金： +402百万円、 資本剰余金：
2. 資本剰余金	608	12.8%	608	12.6%	1,008	19.0%	400	65.8%	
3. 利益剰余金	905	19.0%	943	19.6%	973	18.4%	30	3.2%	
(1)利益準備金	38	0.8%	38	0.8%	38	0.7%	0	0.0%	
(2)別途積立金	550	11.5%	550	11.4%	550	10.4%	0	0.0%	
(3)繰越利益剰余金	316	6.6%	354	7.4%	384	7.2%	30	8.5%	
4. 自己株式	-122	-2.6%	-197	-4.1%	-253	-4.8%	-56	28.4%	自己株式取得 (前期末比) +175千株 +56百万円
II 評価・換算差額等	8	0.2%	13	0.3%	21	0.4%	8	61.5%	
1. その他有価証券評価 差額金	8	0.2%	13	0.3%	21	0.4%	8	61.5%	
純資産合計	2,050	43.0%	2,017	41.9%	2,801	52.8%	784	38.9%	
負債純資産合計	4,768	100%	4,810	100%	5,307	100%	497	10.3%	

自己資本比率	43.0%	41.9%	52.8%
1株当たり純資産	305 円 27銭	303 円 79銭	300 円 80銭
期末発行済株式数(注)	6,716千株	6,585千株	9,313千株

(注) 自己株式は含みません。

連結中間決算

【業績(連結)】

(金額単位:百万円)

	2005年度中間実績		2006年度中間 (当初)計画		2006年度中間実績			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	計画比	前年同期比伸び率
売上高 (注1)	3,812	100.0%	3,850	100.0%	4,041	100.0%	5.0%	6.0%
SI/ソフトウェア受託開発	2,738	71.8%	2,765	71.8%	2,942	72.8%	6.4%	7.5%
アウトソーシング事業	826	0.0%	830	21.6%	889	22.0%	7.1%	7.6%
ソリューションビジネス事業	102	0.0%	130	3.4%	141	3.5%	8.5%	38.2%
情報機器販売	104	2.7%	90	2.3%	56	1.4%	-37.8%	-46.2%
その他	42	1.1%	35	0.9%	13	0.3%	-62.9%	-69.0%
売上原価	3,101	81.4%	3,100	80.5%	3,304	81.8%	6.6%	6.6%
売上総利益	710	18.6%	750	19.5%	736	18.2%	-1.8%	3.6%
販売管理費	424	11.1%	460	11.9%	448	11.1%	-2.5%	5.6%
営業利益	286	7.5%	290	7.5%	288	7.1%	-0.7%	0.5%
経常利益	284	7.5%	285	7.4%	272	6.7%	-4.6%	-4.5%
中間純利益	134	3.5%	77	2.0%	(注2) 54	1.3%	-28.9%	-59.2%

設備投資額	28	0.7%	30	0.8%	32	0.8%	6.7%	14.3%
減価償却費 (注3)	32	0.8%	35	0.9%	28	0.7%	-20.0%	-12.5%

【連結対象】 (注4)

(単位:百万円)

会社名	事業内容	設立、資本金、持株比率(6月末時点)	売上	経常利益
エフ・エフ・ソル	銀行系業務適用ソフトウェア受託開発	平成15年3月、128百万円、94.2%	(H18年11月期中間) 340	51
イー・アイ・ソル	組込・制御・計測関連ソフトウェア開発	平成17年12月、10百万円、100.0%	(H18年11月期中間) 27	▲8
金沢ソフトウェア (注5)	ソフトウェア受託開発	昭和57年2月、10百万円、0.0% (平成18年6月14日全株式を譲渡)	(H18年11月期中間) 249	1
ジャパン・ヒューマン ソリューション	派遣、紹介及び教育業務	平成13年8月、60百万円、100.0%	(H18年9月期中間) 18	▲6

(注1) 決算短信(連結)上の販売実績の区分は「受託ソフトウェア開発、情報機器販売、その他」となっておりますが、ここでは個別プロジェクトの内容に照らし、より詳細に区分しております。なお、エフ・エフ・ソル、イー・アイ・ソル、金沢ソフトウェアの売上は全てSI/ソフトウェア受託開発に分類しております。

(注2) 特別損益: 研修施設用に取得した不動産の減損損失70百万円(計画折込)、金沢ソフトウェア株式譲渡に伴う損失7百万円、投資有価証券譲渡益46百万円、投資有価証券評価損27百万円。

(注3) 設備投資額、減価償却費は有形固定資産、無形固定資産の両方に関わるものの合計です。

(注4) 売上、経常利益は当社との取引による調整を行う前の被連結会社単独の数値です。

(注5) H18年6月14日付けで金沢ソフトウェアの全株式を譲渡しておりますが、この中間期のP/L上は連結対象としています。

平成18年12月期(27期)

通期業績予想

市場動向

【経済、市場環境】

我が国経済	・ 日本経済は個人消費と設備投資が牽引役となり自律的拡大を継続。
IT市場	① 企業マインドがはっきり好転し、事業拡大に向け、IT投資を含めた設備投資が本格拡大。但し、IT投資の「投資対効果」を求める姿勢は引き続き根強い外、IT企画・開発を担う人材の不足感も高まる。 ② 業種を問わず、技術革新・変化への対応やSOX法等のコンプライアンス関連のIT投資が活発化。(注1)

【業種別動向】

金融全般	・ 多様な業態でのグループ化やサービス統合が進み、シナジー追求や高付加価値サービス提供等のIT投資が増大。
(銀行)	・ 規制緩和に伴う商品・業務の拡充、個人顧客サービス拡充、SOX法対応などのニーズからIT投資が本格回復。特にネット対応ニーズやシステム化が遅い本部系などのニーズが増大。
(保険)	・ 企業統合後のコスト削減効果が見え始め、業績の安定からIT投資も復調の兆しがある。
(ノンバンク)	・ 業界再編に伴うシステム統合ニーズの外、顧客サービス、収益管理、リスク管理等のレベルアップを図るためのシステム改善が増加。
(証券)	① 大手証券中心に、ネット取引対応などで投資増大。 ② 2009年6月の株券の電子化や国際標準に合わせた制度改革を睨み、営業からバックオフィス処理までの処理フローの抜本見直しとともに、IT基盤の再構築への動きが加速。
通信・放送	① 次世代ネットワークやスーパー3G等の高速通信網の上位レイヤーサービス関連投資が旺盛。 ② 携帯電話事業新規参入、ナンバーポータビリティ導入等により、企業間の顧客争奪競争は激化し、顧客を維持・獲得するためのサービス強化や差別化のためのIT投資が拡大。
小売・流通	・ 個人消費の回復に加え、業界再編によるシステム再構築、食品トレーサビリティ、異業種連携などによるIT投資が拡大。
官公庁	・ 「IT新改革戦略」の「電子行政」に関する地方公共団体の電子化の拡充に対する需要に加え、各府省の情報システム構築・改修等の業務・システム最適化への取り組みも旺盛。(注2)
一般産業	・ 大手製造業では、サプライチェーン最適化に向けたIT投資を強化。中堅以下は、企業価値増大を目指したIT投資を活発化。 ・ 組込システムでは、家電製品のデジタル化の進展等、組込関連のシステム開発需要が拡大。

【サービス・製品別動向】

受託開発	① 企業環境の変化に伴い、戦略性の高いシステムをワンストップで低価格・高品質・短期間に構築したいというニーズが強まり、ソリューション提供力がより重要になりつつある。 ② コンプライアンス対応等の新たな領域やシステム統合等のIT投資効率向上への投資は堅調。
パッケージ	① CRM、SCM等のソリューション需要は依然大企業が中心で、個別ソリューションの投資金額は減少傾向。今後も案件規模の小型化は不可避で市場規模の積極的な拡大は難しい。(注3) ② 一方で、システム/ネットワーク管理ソフトウェア等のシステムインフラ関連が順調に伸びている。
アウトソーシング	① ITアウトソーシングは「コスト削減」に加え「業務の改善・改革」に対する期待から利用が拡大。企業規模較差が大きく、現状は大企業中心に利用。今後は中小企業でも利用拡大が見込まれる。 ② ASPを中心に増加が予想されるが、BPO等の適用領域を拡大した動きも出始めている。(注4)
セキュリティ	・ 複雑化する情報セキュリティ脅威への対策及び情報保護・管理に関わる法規制強化の傾向から今後も高い成長率を維持する。特に日本版SOX法では内部統制の基礎要素として「ITの活用」が盛り込まれており、企業は情報セキュリティ対策のためのIT投資を増大する。

(注1) 「SOX法」は企業会計や財務報告の透明性・正確性を高めることを目的に、コーポレートガバナンスの在り方と監査制度を抜本的に改革するとともに、投資家に対する企業経営者の責任と義務・罰則を定めた米国連邦法。日本においても相次ぐ会計不祥事やコンプライアンスの欠如などを防止するため、米国のSOX法に倣って、2006年6月に「日本版SOX法」と言われる金融商品取引法が成立しています。

(注2) 「IT新改革戦略」は経済産業省が2006年1月に策定したもので、「ユビキタスネットワーク社会」の実現を目指し、ITの構造改革力を有効活用することで、日本が抱える社会的課題を改革し、2010年度には日本が持続的発展可能な自律的で、誰もが主体的に社会活動に参画できる協働型IT社会にするためのIT政策が示されています。

(注3) 「CRM」とはCustomer Relationship Managementの略。
「SCM」はSupply Chain Managementの略で、事業活動の川上から川下までをコンピュータを使って総合的に管理し、余分な在庫などを削減し、コストを引き下げる管理手法を指します。

(注4) 「ASP」はApplication Service Providerの略であり、業務用ソフトウェアをインターネットを通じて顧客にレンタルする事業者のことを指します。
「BPO」はBusiness Process Outsourcingの略。

下期以降の対処方針

1. SBIホールディングスグループ各社との協業推進

SBIホールディングスグループ各社のシステム開発におけるコア・パートナーとして、事業機会の拡大や、同社グループとの新たな協業を準備・展開する。

2. 事業基盤の拡充

- ① 人的リソースの需給が逼迫しつつある状況に鑑み、採用活動の強化を図る。
- ② SE、管理層向け研修を実施し、一人一人の戦力アップを推進する。
- ③ 業務の見直し、成長分野・収益分野への要員シフト等を引き続き推進する。

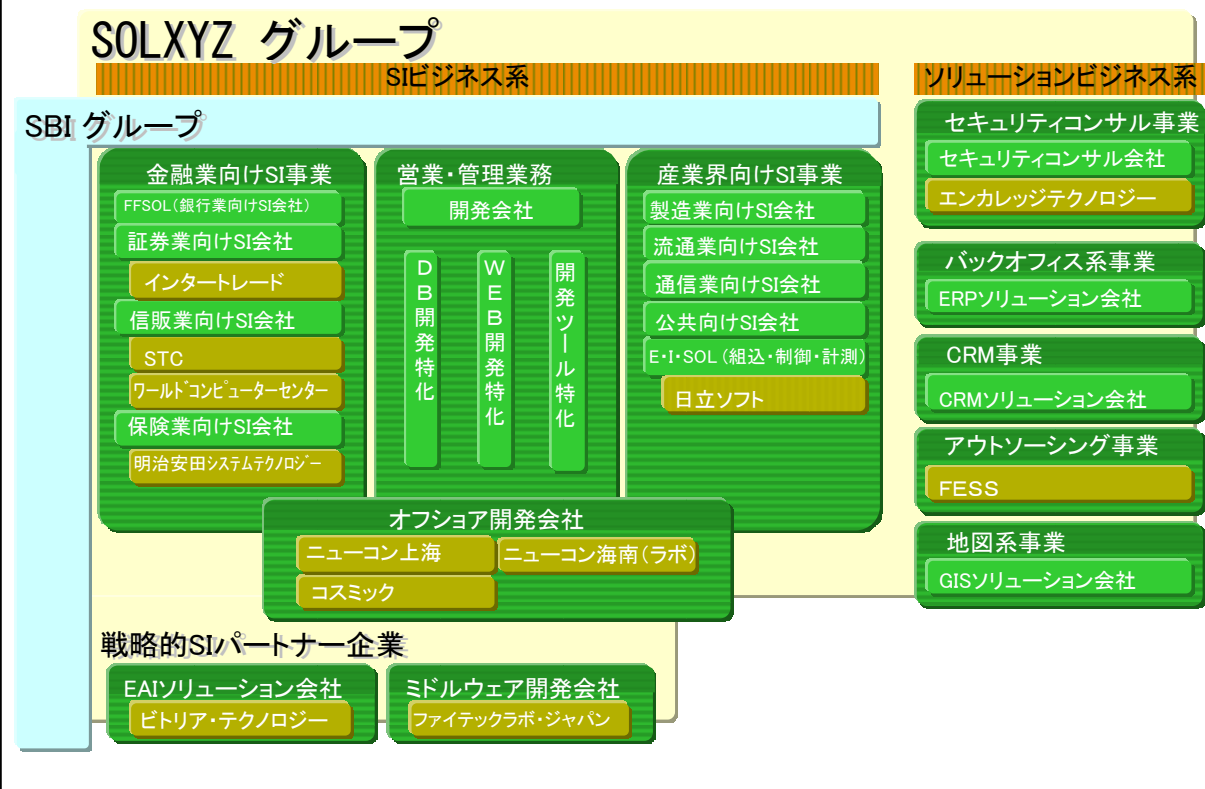
3. 業務提携・M&Aの推進

- ① 平成18年4月の増資により得た資金を活用し、他社との業務提携・M&Aを積極的に進める。
- ② 特に、下期は人的資源増強を目的としたM&Aや協力会社の開拓に注力する。

4. 「専門子会社化」による事業展開の推進

- ① 当社グループは特定分野に特化し、高い専門性を備えることで競争力の強化を図る方針の下、「専門子会社化」による事業展開を引き続き推進する。
- ② 下期は組込系・計測系の専門子会社EISOLの事業基盤強化を図り、新しく進出したネットワーク基盤系についても体制整備を推進する。
- ③ 銀行系子会社FFSOLにおいて、今までの案件以外に、SBIネットバンク参入関連や沖縄海邦銀行とのパッケージシステムの共同開発に注力する。

(イメージ図)



業績予想(単独)

【下期】

(金額:百万円)

	2005年度下期実績		2006年度上期実績		2006年度下期計画		
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	前年同期 伸び率
売上高	3,697	100.0%	3,457	100.0%	3,843	100.0%	3.9%
SI/ソフトウェア受託開発	2,546	68.9%	2,369	68.5%	2,701	70.3%	6.1%
アウトソーシング事業	857	23.2%	889	25.7%	831	21.6%	-3.0%
ソリューションビジネス事業	233	6.3%	141	4.1%	219	5.7%	-6.0%
情報機器販売	59	1.6%	56	1.6%	94	2.4%	59.8%
売上原価	3,171	85.8%	2,810	81.3%	3,210	83.5%	1.2%
売上総利益	527	14.3%	646	19.4%	634	16.5%	20.3%
販売管理費	362	9.8%	400	11.6%	410	10.7%	13.3%
営業利益	164	4.4%	246	7.1%	224	5.8%	36.6%
経常利益	165	4.5%	232	6.7%	223	5.8%	35.2%
当期純利益	72	1.9%	79	2.3%	184	4.8%	155.6%

【通期】

(金額:百万円)

	2004年度実績		2005年度実績		2006年度計画		
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	前期比 伸び率
売上高	6,682	100.0%	6,958	100.0%	7,300	100.0%	4.9%
SI/ソフトウェア受託開発	4,505	67.4%	4,784	68.8%	5,070	69.5%	6.0%
アウトソーシング事業	1,447	21.7%	1,683	24.2%	1,720	23.6%	2.2%
ソリューションビジネス事業	379	5.7%	335	4.8%	360	4.9%	7.5%
情報機器販売	351	5.3%	154	2.2%	150	2.1%	-2.6%
売上原価	5,747	86.0%	5,800	83.4%	6,020	82.5%	3.8%
売上総利益	934	14.0%	1,158	16.6%	1,280	17.5%	10.5%
販売管理費	627	9.4%	750	10.8%	810	11.1%	8.0%
営業利益	307	4.6%	407	5.8%	470	6.4%	15.5%
経常利益	301	4.5%	406	5.8%	470	6.4%	15.8%
当期純利益	136	2.0%	190	2.7%	184	2.5%	-3.2%

業種別売上高予想(単独)

【下期】

(単位:百万円)

	2005年度下期実績			2006年度上期実績			2006年度下期計画			前年同期 比伸び率
	金額	粗利率	構成比	金額	粗利率	構成比	金額	粗利率	構成比	
金融	1,818	20.3%	49.2%	1,602	22.2%	46.3%	1,818	23.7%	47.3%	0.0%
生保・損保	438		11.8%	396		11.5%	404		10.5%	-7.7%
証券	528		14.3%	493		14.3%	527		13.7%	-0.3%
信販	691		18.7%	559		16.2%	581		15.1%	-15.9%
その他金融	161		4.4%	152		4.4%	308		8.0%	91.3%
産業	1,821	13.8%	49.3%	1,797	20.6%	52.0%	1,933	12.7%	50.3%	6.1%
情報・通信	532		14.4%	561		16.2%	599		15.6%	12.6%
流通	218		5.9%	241		7.0%	239		6.2%	9.7%
官公庁	196		5.3%	150		4.3%	250		6.5%	27.6%
その他産業	873		23.6%	844		24.4%	846		22.0%	-3.1%
機器販売	59	12.7%	1.6%	56	9.3%	1.6%	94	5.6%	2.4%	59.8%
合計	3,697	16.9%	100%	3,457	21.1%	100%	3,843	17.8%	100.0%	3.9%

【通期】

(単位:百万円)

	2004年度実績			2005年度実績			2006年度計画			前期比 伸び率
	金額	粗利率	構成比	金額	粗利率	構成比	金額	粗利率	構成比	
金融	2,938	22.7%	44.0%	3,180	22.8%	45.7%	3,420	23.0%	46.8%	7.5%
生保・損保	616		9.2%	765		11.0%	800		11.0%	4.6%
証券	877		13.1%	984		14.1%	1,020		14.0%	3.6%
信販	930		13.9%	1,089		15.7%	1,140		15.6%	4.7%
その他金融	515		7.7%	341		4.9%	460		6.3%	34.9%
産業	3,393	15.4%	50.8%	3,624	16.2%	52.1%	3,730	16.5%	51.1%	2.9%
情報・通信	1,033		15.5%	1,140		16.4%	1,160		15.9%	1.8%
流通	732		11.0%	517		7.4%	480		6.6%	-7.2%
官公庁	530		7.9%	427		6.1%	400		5.5%	-6.3%
その他産業	1,097		16.4%	1,538		22.1%	1,690		23.2%	9.9%
機器販売	351	6.6%	5.3%	154	13.4%	2.2%	150	7.0%	2.1%	-2.6%
合計	6,682	18.2%	100%	6,958	19.1%	100%	7,300	19.4%	100.0%	4.9%

(注) 粗利率は売上が計上されたプロジェクト毎の売上利益を集計して計算しております。一方、損益計算書上の「売上総利益」を基とした売上総利益率はプロジェクトが特定されない原価等も控除致しますため、両者には差異があります。

通期業績予想(連結)

【下期】

(金額:百万円)

	2005年度下期実績		2006年度上期実績		2006年度下期計画		
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	前年同期比伸び率
売上高	4,243	100.0%	4,041	100.0%	4,459	100.0%	5.1%
SI/ソフトウェア受託開発	3,047	71.8%	2,942	72.8%	3,258	73.1%	6.9%
アウトソーシング事業	857	20.2%	889	22.0%	831	18.6%	-3.0%
ソリューションビジネス事業	233	5.5%	141	3.5%	219	4.9%	-6.0%
情報機器販売	72	1.7%	56	1.4%	94	2.1%	30.6%
その他	32	0.8%	13	0.3%	57	1.3%	78.1%
売上原価	3,637	85.7%	3,304	81.8%	3,696	82.9%	1.6%
売上総利益	607	14.3%	736	18.2%	764	17.1%	25.8%
販売管理費	391	9.2%	448	11.1%	492	11.0%	25.7%
営業利益	215	5.1%	288	7.1%	272	6.1%	26.5%
経常利益	213	5.0%	272	6.7%	263	5.9%	23.5%
当期純利益	97	2.3%	54	1.3%	141	3.2%	45.4%

(注)金沢ソフトウェアは連結対象外となります。

【通期】

(金額:百万円)

	2004年度実績		2005年度実績		2006年度計画		
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	前期比伸び率
売上高	7,279	100.0%	8,055	100.0%	8,500	100.0%	5.5%
SI/ソフトウェア受託開発	5,080	69.8%	5,785	71.8%	6,200	72.9%	7.2%
アウトソーシング事業	1,447	19.9%	1,683	20.9%	1,720	20.2%	2.2%
ソリューションビジネス事業	379	5.2%	335	4.2%	360	4.2%	7.5%
情報機器販売	355	4.9%	176	2.2%	150	1.8%	-14.8%
その他	18	0.2%	74	0.9%	70	0.8%	-5.4%
売上原価	6,256	85.9%	6,738	83.6%	7,000	82.4%	3.9%
売上総利益	1,022	14.0%	1,317	16.4%	1,500	17.6%	13.9%
販売管理費	709	9.7%	815	10.1%	940	11.1%	15.3%
営業利益	313	4.3%	501	6.2%	560	6.6%	11.8%
経常利益	304	4.2%	497	6.2%	550	6.5%	10.7%
当期純利益	130	1.8%	231	2.9%	211	2.5%	-8.7%

中期計画 (最終年度2008年)

【環境認識】

1. 日本経済は緩やかな景気回復基調にあり、今後も2～3%の成長を持続。
2. IT投資も以下の要因から拡大し、年2～3%の成長が期待される。
 - ①企業合併・経営統合による業界再編の加速化
 - ②製造業を中心とした設備投資の回復
 - ③金融・サービス業における個人顧客向けサービスの高度化と拡充
3. 業種的には①組立製造、②通信・メディア、③銀行が市場規模、成長性とも大きい。
4. 顧客企業では一般に①柔軟なIT基盤の整備、②アウトソーシングによる業務効率化、および③他業種の企業とのシステム連携実現に対する関心が高い。

【中期計画の基本方針】

(事業分野)

1. 高収益・高成長分野におけるSI事業の強化・拡大を図る。
 - ①重点分野:証券、銀行、信販・クレジット、通信、保険
 - ②専門化による非価格競争力の強化を継続
 - ③オフショア開発体制を維持・強化し、価格競争力の強化も併行して推進
 - ③直接顧客を拡大し、H20年度の直接顧客比率50%を目標とする。
2. その他事業
 - ①SIサービスをベースに保守・運用のアウトソーシングを拡大する。
 - ②セキュリティ関連、パッケージ業務などのソリューション業務は分野を絞って更に強化・拡充
 - ③高い成長が期待される組込系の体制整備を急ぎ、収益事業化する。
 - ④高収益かつ安定的なストック型ビジネスとして保守業務(AMO)を更に拡大

(事業構造等)

1. 子会社化による専門化を継続するとともに、グループとしての効率性とシナジーを追求
2. 要員需給が逼迫化する中、社員教育の充実による個々の社員の戦力アップを図る。
3. 併せて、採用体制の強化等により、必要要員の確保を図る。

【連結中期計画の売上高・利益目標】

(単位:百万円)

	2005年度(実績)	2006年度(計画)	2007年度(計画)	2008年度(計画)
売上高	8,055	8,500	10,000	10,500
(経常利益率)	(6.2%)	(6.5%)	(7.0%)	(8.1%)
経常利益	497	550	700	850

従業員の推移

【単独】

(単位:人)

	2003年12月期		2004年12月期		2005年12月期		2006年12月期
	(中間)	(期末)	(中間)	(期末)	(中間)	(期末)	(中間)
全従業員数	483	454	468	456	457	443	458
内 女性	104	93	93	91	88	83	84
事業本部	452	427	418	404	415	407	420
営業本部	6	5	16	17	14	14	14
経営企画、管理本部他	25	22	34	35	28 (注1)	22	24
平均年齢(歳)		33.6		34.6		35.0	
平均勤続年数(年)		6.8		8		8	
平均年収(万円)		546		553		570 (注2)	
新卒採用人数	23		16		22		22
初任給(千円/月)	200		200		200		200
中途採用人数	6	4	4	11	1	5	8

(注1) H17年度期初に海外事業推進室を少人数のPMO(プロジェクト・マネージメント)室に発展的に改組した外、期中に社内システムメンテナンスのオフショア化をすすめたこと等により、間接要員を削減。

(注2) 当金額は給与、基準外賃金、賞与及び通勤手当を計算対象としております。なお有価証券報告書では2005年12月期から通勤手当を計算対象に含めないことにしましたので、有価証券報告書の金額とは差異があります。

【連結】

(単位:人)

	2003年12月期		2004年12月期		2005年12月期		2006年12月期
	(中間)	(期末)	(中間)	(期末)	(中間)	(期末)	(中間)
従業員数	535	512	536	525	533	517	510 (注3)

(注3) 金沢ソフトウェアの株式譲渡に伴い、2006年12月期中間期末では同社の43名を連結従業員数に含めておりません。

【お問い合わせ先】

株式会社 ソルクシーズ 経営企画室 石田

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

Tel: 03-3740-0700

Fax: 03-3740-0710

<http://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れるようお願いいたします。