

平成18年12月期(27期)

決算短信 補足資料

SOLXYZ

平成19年1月29日

株式会社ソルクシーズ

【目次】

(2006年度業績)

2006年度の概況	1
2006年度業績(単独)	2
前期比増減分析(単独)	3
業種別売上(単独)	4
売上上位20社(単独)	5
貸借対照表・資産の部(単独)	6
貸借対照表・純資産/負債の部(単独)	7
連結業績	8

(2007年度業績予想)

市場動向	10
2007年度対処方針	11
業績予想(単独)	12
業種別売上高予想(単独)	13
業績予想(連結)	14
中期計画	15

(資料)

従業員の推移	資料
--------	----

2006年度の概況

1. 2006年の我が国経済は、底堅い個人消費や設備投資の支えもあって穏やかな景気の拡大基調が継続した。IT投資も公的資金の返済をほぼ終えた金融業界や次世代ネットワーク(NGN)を睨んだ通信業界などを中心に堅調に推移した。
2. 当社グループは競争力と事業基盤の強化を目的とする基本戦略に沿い、戦略業種(金融・通信等)向けへの要員シフトの外、成長分野への新規参入、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する等、以下の施策を実施した。
 - ① 組込・制御系の専門子会社イー・アイ・ソルの営業開始と基盤チームの同社加入
 - ② クレジット・流通専門子会社シー・エル・ソルを新たに設立
 - ③ 独自経営路線の継続を前提に、SBIホールディングス、インタートレードと資本・業務提携を実施、業務機会の拡大と共にM&A資金を確保(第三者割当増資)
 - ④ グループの本社機能を港区芝に移転
 - ⑤ 人材確保のため新卒・中途採用の推進、研修制度の充実、60歳以降の再雇用や給与体系の見直し、ストックオプションなどインセンティブ制度の導入等の実施
 - ⑥ グループ戦略と必ずしも合致しなかった金沢ソフトウェアの売却
3. 2006年度の業績(以下、連結)としては、売上は主事業であるSI/受託開発事業において前期比9.5%増の6,332百万円、アウトソーシング(AMO)事業において前期比5.6%増の1,777百万円、大口案件を獲得した情報機器販売では前期比12.2%増の198百万円を計上し、事業の一部から撤退したソリューション事業の売上減(前期比8.2%減の308百万円)や子会社金沢ソフトの期中売却による減収にもかかわらず、全体では前期比7.2%増の8,635百万円を計上した。(注)
4. 利益面(以下、連結)では利益率の高い金融業界向けの増収、メーカー系受注条件の改善、プロジェクト管理の徹底による生産性の向上などから、粗利段階で前期比15.8%増の1,526百万円と大幅増益を達成。社員研修費や新社屋備品費用など販管費の増嵩はあったものの、営業利益は前期比24.2%増の623百万円、経常利益は前期比30.9%増の651百万円と大幅な増益となった。これに特別損益△109百万円(詳細はP2、P8の欄外注を参照)を加味した税金等調整前当期純利益は前期比26.1%増の542百万円、税引後当期純利益は前期比3.1%増の238百万円を計上した。

(注) 「AMO」とはApplication Management Outsourcingの略で、業務システムの保守作業のアウトソーシング業務のことを指します。

2006年度業績(単独)

(単位:百万円)

	2005年度実績		2006年度計画		2006年度実績			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	計画達成率	前期比伸び率
売上高	6,958	100.0%	7,300	100.0%	7,656	100.0%	104.9%	10.0%
SI/ソフトウェア受託開発	4,784	68.8%	5,070	69.5%	5,372	70.2%	106.0%	12.3%
アウトソーシング事業	1,683	24.2%	1,720	23.6%	1,777	23.2%	103.3%	5.6%
ソリューションビジネス事業	335	4.8%	360	4.9%	308	4.0%	85.7%	-8.2%
情報機器販売	154	2.2%	150	2.1%	198	2.6%	132.1%	26.8%
売上原価	5,800	83.4%	6,020	82.5%	6,297	82.3%	104.6%	8.6%
売上総利益	1,158	16.6%	1,280	17.5%	1,358	17.7%	106.2%	17.3%
販売管理費	750	10.8%	810	11.1%	820	10.7%	101.3%	9.3%
営業利益	407	5.9%	470	6.4%	538	7.0%	114.5%	32.1%
経常利益	406	5.8%	470	6.4%	582	7.6%	123.9%	43.2%
(特別損益)	-66	-1.0%	-70	-1.0%	(注1) -72	-0.9%	n.a	n.a
当期純利益	190	2.7%	184	2.5%	251	3.3%	136.8%	32.2%

設備投資額	52	0.7%	70	1.0%	132	1.7%	188.6%	153.8%
減価償却費 (注2)	55	0.8%	50	0.7%	52	0.7%	104.0%	-5.5%

【セグメント定義】

セグメント	定義
SI/ソフトウェア受託開発 (注3)	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、レンタルサーバー、ASPサービス等の売上を指します。(注4)
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。(注5)
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) 内訳は関係会社株式売却益65、投資有価証券売却損益+25、研修所用地(山梨)減損損失70、関係会社株式評価損51、本社移転費用41などです。

(注2) 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3) 「SI」はSystem Integrater又はSystem Integrationの略であり、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業者又はその業務のことを指します。

(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。

(注5) 「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。

前期比増減分析(単独)

単位: 百万円
[]: 売上高構成比

<2005年度>

<2006年度>

売上 6,958 [100%]	粗利 1,158 [16.6%]	営業利益 407	+131 (+10.0%)	営業利益 538 [7.0%]	粗利 1,358 [17.7%]	売上 7,656 [100%]
		販管費 750 [10.8%]		販管費 820 [10.7%]		
	売上原価 5,800 [83.4%]		+497 (+8.6%)	売上原価 6,297 [82.3%]		

[売上] (前期比698百万円増、前期比伸び率+10.0%)

(業務別内訳)

- ①SI/ソフトウェア開発(+588、+12.3%): 金融、通信などでの需要の回復と営業体制の強化により、増収。
- ②アウトソーシング(+94、+5.6%): 保険、クレジットではシステム更新に伴い減収となったが、証券、流通向けを中心に高い保守能力が評価され、全体として増収。
- ③ソリューション(▲27、▲8.1%): ERP(SAP)、Notesの要員を他にシフトしたため、売上減少。
- ④情報機器(+45、+28.6%): サーバー等の大口SI案件の受注により、増収。

(業種別内訳(情報機器を除く))

- ①増加: 生保・損保(+86)、証券(+96)、信販(+267)、情報通信(+140)
その他産業(ホテル、住宅、サービス業など、+214)
- ②減少: 流通(▲16)、官公庁(▲118)、その他金融(▲16)

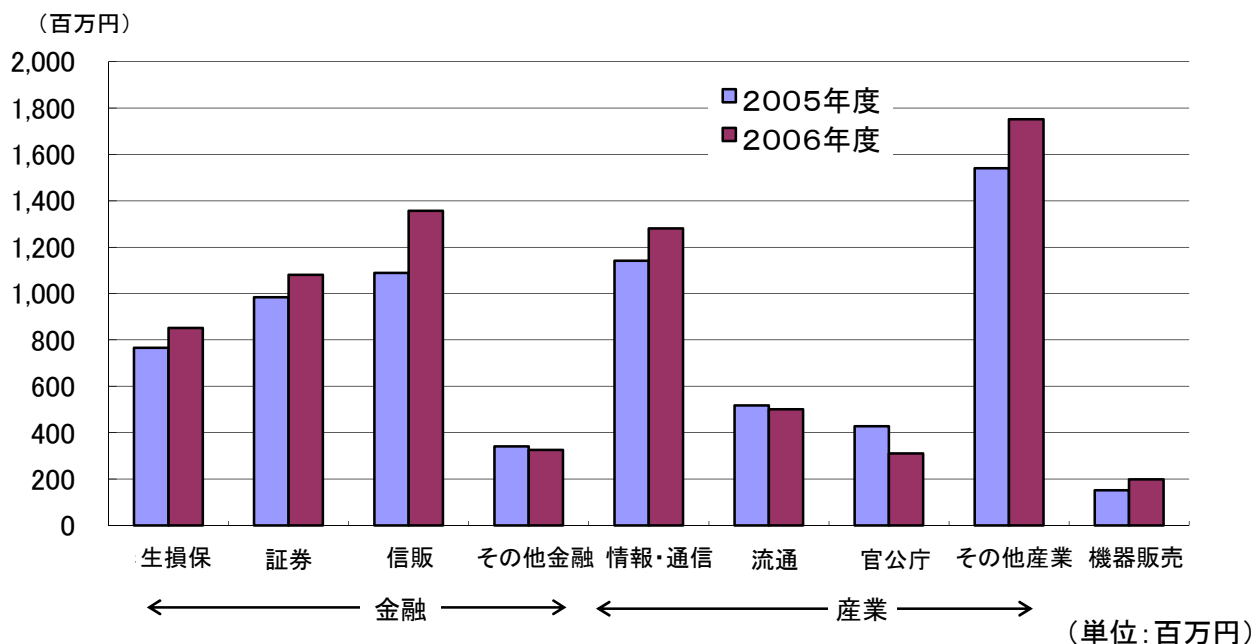
[粗利金額・粗利率] (前期比200百万円増、粗利率改善+1.1%)

- ①SI/ソフトウェア開発(+218、+2.3%): 売上増と高収益案件へのシフトにより、増益。
- ②アウトソーシング(▲10、▲2.1%): 保険等でのシステム更新等に伴う保守売上減による減益が響き、全体では僅かに減少。
- ③ソリューション(+30、+11.1%): 利益率は大きく改善したが、売上減により増益額は30百万円に止まる。
- ④情報機器(▲2、▲4.2%): 大口案件で増収となったが、利益率は低下し、粗利額は微減。
- ⑤その他原価(▲37): 技術、管理研修等の拡充・強化に伴い、間接原価が増加。

[販管費] (前期比70百万円増)

本社移転に伴う備品等購入、金沢ソフトウェア売却手数料、幹部研修等で増加。

業種別売上(単独)



	2005年度実績			2006年度実績			
	金額	粗利率	構成比	金額	粗利率	構成比	前期比伸び率
金融	3,180	22.8%	45.7%	3,614	21.8%	47.2%	13.6%
生保・損保	766		11.0%	851		11.1%	11.2%
証券	984		14.1%	1,080		14.1%	9.7%
信販	1,089		15.7%	1,356		17.7%	24.6%
その他金融	341		4.9%	325		4.2%	-4.6%
産業	3,626	16.2%	52.1%	3,844	19.8%	50.2%	6.0%
情報・通信	1,141		16.4%	1,280		16.7%	12.3%
流通	517		7.4%	501		6.5%	-3.1%
官公庁	427		6.1%	309		4.0%	-27.4%
その他産業	1,538		22.1%	1,752		22.9%	13.7%
情報機器販売	154	13.4%	2.2%	198	9.2%	2.6%	28.6%
合計	6,958	19.1%	100%	7,656	20.5%	100%	10.0%

(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。

売上上位20社(単独)

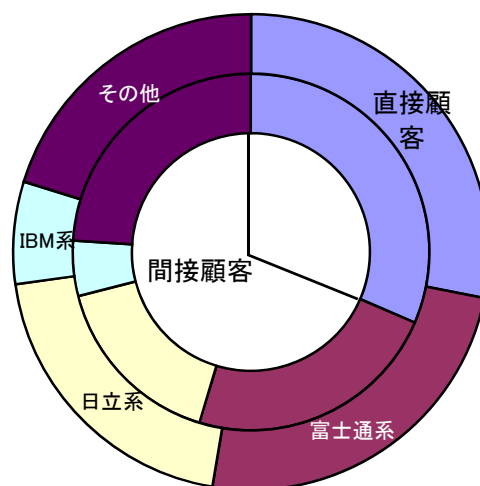
(単位:百万円)

順位	社名	2005年度 売上	2006年度 売上	直接	コメント
1	日立ソフトウェアエンジニアリング(株)	1,111	1,475		官公庁、通信等
2	富士通(株)	696	924		信販、通信等
3	みずほ証券(株)	425	506	直	
4	(株)富士通クレジットソリューションズ	356	319		
5	富士通エフアイピー(株)	166	300		
6	ニフティ(株)	327	284	直	
7	日本相互証券(株)	262	256	直	
8	あいおい損害保険(株)	267	250	直	
9	(株)システムオリコ	150	227		
10	(株)エクサ	50	222		
11	(株)ダイナム	7	220	直	
12	新光証券(株)	195	175	直	
13	(株)富士通中国システムズ	285	144		
14	AIGエジソン生命保険(株)	105	134	直	
15	日本情報通信(株)	92	110		
16	(株)ヤクルト本社	110	109	直	
17	日本ビジネスコンピューター(株)	150	97		
18	TIS(株)	74	80		
19	日本アイ・ビー・エム(株)	183	79		エネルギー、放送関係等
20	そんぽ24損害保険(株)	77	76	直	旧安田ライフダイレクト損保

【直間別売上と間接売上内訳】(注1)

(単位:百万円)

	2005年度		2006年度	
	売上	シェア	売上	シェア
直接顧客	2,143	31.5%	2,096	28.1%
(注2) 間接顧客	4,663	68.5%	5,360	71.9%
富士通系	1,578	23.2%	1,826	24.5%
日立系	1,113	16.4%	1,509	20.2%
IBM系	341	5.0%	517	6.9%
その他	1,631	24.0%	1,508	20.2%
合計	6,806	100.0%	7,458	100.0%



内側:2005年度
外側:2006年度

(注1)「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2)「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。

貸借対照表・資産の部(単独)

(単位:百万円)

期 別 科 目	2005年12月末		2006年12月末				(主な理由)
	金額	構成比	金額	構成比	前期比 増減	増減率	
【資産の部】							
I 流動資産	2,811	58.5%	2,800	50.3%	-11	-0.4%	
1. 現金及び預金	787		771		-16	-2.0%	
2. 受取手形	50		31		-19	-37.8%	
3. 売掛金	1,470		1,625		155	10.6%	売上の増加に伴う増加
4. 有価証券	270		200		-70	-26.0%	投資有価証券運用への振替
5. たな卸資産	118		83		-35	-29.0%	
6. その他	114		86		-28	-24.3%	
II 固定資産	1,997	41.5%	2,767	49.7%	770	38.6%	
1. 有形固定資産	689	14.3%	652	11.7%	-37	-5.3%	
(1) 建物	55		81		26	47.2%	
(2) 機械装置	35		29		-6	-18.2%	
(3) 土地	590		520		-70	-11.9%	研修所用地の減損損失
(4) 工具・器具等	7		21		14	189.8%	
2. 無形固定資産	92	1.9%	118	2.1%	26	28.1%	
3. 投資その他の資産	1,216	25.3%	1,997	35.9%	781	64.2%	増資資金の一時的運用と有価証券(流動資産)からの振替で増加。
(1) 投資有価証券	529		1,165		636	120.2%	
(2) 関係会社株式	209		279		70	33.4%	エフ・エフ・ソル割当増資200 シー・エル・ソルへの出資30 金沢ソフト 売却 -120 JHS 評価損 -37 ほか
(3) 長期貸付金	27		27		0	n.a	
(4) 長期繰延税金資産	260		265		5	2.0%	
(5) その他	191		259		68	35.3%	旧日本社差入保証金の清算までの一時的な増加 79 ほか
(6) 貸倒引当金	-2		-		2	n.a	
III 繰延資産	1	0.0%	-		-1	n.a	
資産合計	4,810	100%	5,568	100%	757	15.8%	

貸借対照表・純資産/負債の部(単独)

(単位:百万円)

科 目	2005年12月末		2006年12月末				(主な理由)
	金額	構成比	金額	構成比	前期比増減	増減率	
【負債の部】							
I 流動負債	1,694	35.2%	1,680	30.2%	-14	-0.8%	売上の増加に伴う増
1. 買掛金	542		593		51	9.4%	
2. 短期借入金	468		327		-141	-30.2%	増資に伴い有利子負
3. 一年以内返済予定 長期借入金・社債	333		185		-148	-44.2%	
4. その他	350		573		223	63.9%	未払法人税+89 未払消費税+36
II 固定負債	1,098	22.8%	1,011	18.2%	-87	-7.9%	
1. 長期借入金・社債	434		323		-111	-25.5%	増資に伴い有利子負
2. 退職給付引当金	586		602		16	2.6%	
3. 役員退職慰労引当金	73		83		10	14.5%	
4. その他	3		1		-2	-55.7%	
負債合計	2,792	58.1%	2,691	48.3%	-101	-3.6%	
【純資産の部】							
I 株主資本	2,004	41.7%	2,858	51.3%	854	42.6%	
1. 資本金	650	13.5%	1,052	18.9%	402	61.8%	増資(2006/4)
2. 資本剰余金	608	12.6%	1,008	18.1%	400	65.8%	増資に伴う繰入増
3. 利益剰余金	943	19.6%	1,098	19.7%	155	16.5%	
①利益準備金	38	0.8%	38	0.7%	0	0.0%	
②別途積立金	550	11.4%	550	9.9%	0	0.0%	
③繰越利益剰余金	354	7.4%	510	9.2%	155	43.8%	
4. 自己株式	-197	-4.1%	-300	-5.4%	-103	n.a.	自己株式取得 +287.1千株 (株式分割取得分 87千株を含む) +103.3百万円
II 評価・換算差額等 (その他有価証券評 価差額金)	13	0.3%	17	0.4%	4	34.1%	
純資産合計	2,017	41.9%	2,876	51.7%	858	42.6%	
負債・純資産合計	4,810	100%	5,568	100%	757	15.8%	

自己資本比率	41.9%	51.7%
1株当たり純資産	303 円 79銭	312 円 61銭
(注) 期末発行済株式数	6,585千株	9,201千株

(注)2005年12月末の部名、科目名は2006年12月末の表記に合わせてあります。

連結業績

(単位:百万円)

	2005年度実績		2006年度計画		2006年度実績			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	計画達成率	前期比伸び率
売上高 (注1)	8,055	100.0%	8,500	100.0%	8,635	100.0%	101.6%	7.2%
SI/ソフトウェア受託開発	5,785	71.8%	6,200	72.9%	6,332	73.3%	102.1%	9.5%
アウトソーシング事業	1,683	20.9%	1,720	20.2%	1,777	20.6%	103.3%	5.6%
ソリューションビジネス事業	335	4.2%	360	4.2%	308	3.6%	85.7%	-8.2%
情報機器販売	176	2.2%	150	1.8%	198	2.3%	132.1%	12.2%
その他	74	0.9%	70	0.8%	17	0.2%	25.5%	-76.0%
売上原価	6,738	83.6%	7,000	82.4%	7,108	82.3%	101.6%	5.5%
売上総利益	1,317	16.4%	1,500	17.6%	1,526	17.7%	101.8%	15.8%
販売管理費	815	10.1%	940	11.1%	903	10.5%	96.1%	10.7%
営業利益	501	6.2%	560	6.6%	623	7.2%	111.3%	24.2%
経常利益	497	6.2%	550	6.5%	651	7.5%	118.5%	30.9%
(特別損益)	-67	-0.8%	-70	-0.8%	(注2) ₁₀₉	-1.3%	n.a	n.a
当期純利益	231	2.9%	211	2.5%	238	2.8%	113.2%	3.1%
設備投資額	56	0.7%	80	0.9%	145	1.7%	181.3%	158.9%
減価償却費 (注3)	61	0.8%	60	0.7%	58	0.7%	96.7%	-4.9%

【連結対象】 (注4)

(売上、経常利益の単位は百万円、括弧内は前期比増減)

会社名	事業内容	設立、資本金、持株比率	売上	経常利益
エフ・エフ・ソル(FFSOL)	銀行系業務システム受託開発	2003年3月、128百万円、93.1%	(2006年11月期) 699	71 (+123) (-10)
イー・アイ・ソル(EISOL)	組込・制御・計測関連ソフトウェア開発	2005年12月、10百万円、100.0%	(2006年11月期) 137	3 (n.a.) (n.a.)
シー・エル・ソル(CLSOL)	クレジット・流通系業務システム受託開発	2006年12月、30百万円、100.0%	(n.a.)	(n.a.)
ジャパン・ヒューマンソリューション(JHS)	派遣、紹介及び教育業務	2001年8月、60百万円、100.0%	(2006年9月期) 25	-10 (-61) (-15)
金沢ソフトウェア (注5)	ソフトウェア受託開発	1982年2月、10百万円、100.0%	(2006年11月期中間) 249	1 (n.a.) (n.a.)

(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、情報機器販売に関し、決算短信では一部のパッケージソフトの売上を情報機器販売に区分しているのに対し、ここではパッケージソフトの全ての売上をソリューションビジネス事業に区分しているために両者には差異があります。

(注2) 特別損益の内訳は、研修所用地(山梨)減損損失70、本社移転関係費用41、関係会社株式評価損13、関係会社株式譲渡損7、投資有価証券売却損益+25などです。

(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) 2006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、P/L上は同社中間決算までを連結対象としています。

平成19年12月期(28期)

業績予想

市場動向

【経済、市場環境】

我が国経済	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> ① 景気回復に伴う企業業績の好転によるIT投資の増額を受け、ソフト市場は回復基調を継続。一方、PCなどのハード市場は単価下落傾向やオープンシステムへの移行が続き、低成長。 ② 業種別では証券、銀行、通信・メディア、製造の成長率が高い。なお、技術革新・変化への対応やJ-SOX法等のコンプライアンス関連のIT投資は業種を問わず、活発化。(注1) ③ 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一段と高まる。

【業種別動向】

金融全般	<ul style="list-style-type: none"> 金融持株会社の下に、都市銀行、証券会社、保険会社等、様々な業態の金融機関がグループ化され、シナジー効果を追及するためのIT投資が増加。郵貯民営化後のシステム再構築も相上化。
(銀行)	<ul style="list-style-type: none"> 不良債権処理がほぼ終了し、公的資金の返済を終えた大手金融機関の攻めのIT投資が活発化。特に規制緩和に伴う商品・業務の拡充、個人顧客サービス拡充などを目的とするネット対応ニーズやJ-SOX法対応を睨んだ本部系や情報系などのニーズが増大。
(保険)	<ul style="list-style-type: none"> 企業統合後のコスト削減効果が見え始め、内部統制強化関連のIT投資が増大。
(ノンバンク)	<ul style="list-style-type: none"> 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)	<ul style="list-style-type: none"> ① 業界再編に伴うシステム統合ニーズが継続する外、大手中心に、ネット取引対応投資が増大。 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	<ul style="list-style-type: none"> ① 次世代ネットワークやスーパー3G/ウルトラ3Gなどの高速通信網上の各種上位レイヤサービスに伴うIT投資が旺盛。 ② 携帯電話のナンバーポータビリティ導入等により、携帯電話各社間の顧客争奪競争は激化し、サービス強化や差別化のためのIT投資が拡大。
小売・流通	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 「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、各省庁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	<ul style="list-style-type: none"> ① 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。 ② 組込システムでは、家電製品のデジタル化の進展などによる開発需要が拡大。

【サービス・製品別動向】

受託開発	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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長。
アウトソーシング	<ul style="list-style-type: none"> 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、大企業中心に利用が拡大。現状は企業規模較差が大きいですが、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	<ul style="list-style-type: none"> ① 外部脅威に対するセキュリティ対策および情報漏洩対策の需要が拡大し、セキュアシステム構築サービス、セキュリティシステム運用管理サービスを中心に市場が拡大。 ② 内部統制対策関連からもISMS認証資格取得支援などのコンサル需要が増大。

(注1) 「J-SOX法」は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月に成立した金融商品取引法。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・罰則を定めている。

(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。

2007年度対処方針

【基本方針】

1. 高収益事業分野・領域へのシフトを継続推進するとともに、ストック型ビジネスの拡充などによる安定収益力やコスト競争力も併せて強化する。
2. 金融等の戦略分野の一層の強化を図り、関連する人材の拡充、スキル強化をグループ全体で推進する。その一環として、戦略的提携、M&A等を引き続き積極的に推進する。
3. J-SOX法対応、リスク管理、コンプライアンス等の内部管理体制の一層の強化・充実を図る。

【具体的な施策】

（戦略施策）

1. 要員面の需給が逼迫化する中、経営資源の高収益・高成長分野への傾斜的投入を図るとともに、戦略分野において特徴ある技術・ノウハウを持つ他社との提携・M&Aを積極的に進める。
（重点戦略分野：証券、銀行、クレジット、通信、保険、組込系等）
2. 当社グループ各社の機能を整理・強化し、グループとしてのシナジー効果を本格的に追求する。製造工程については海外のオフショア開発拠点を活用し、中長期的な開発コストの圧縮を継続推進する。
3. J-SOX法対応など内部管理体制の強化を推進するとともに、そのノウハウを活かし、コンサルビジネスの拡充を図る。（注1）

（業務推進）

4. SBIとの業務提携を活かした業務協力を本格化するとともに、優良顧客・案件の発掘・新規顧客化を積極的に推進する。
5. 自社での「.NET」などの新技術の習得や社内での開発標準やプロジェクト管理標準の策定などに加え、他社の高い技術・製品も積極的に組み入れ、絶えず最新の技術を活用することで、生産性の維持向上を図る。（注2）

（組織・要員）

6. 要員難が激しくなる中、採用体制を強化し、必要要員の確保を図るとともに、協力会社の開拓や要員確保のためのM&Aも積極的に推進する。
7. また社員のキャリアパスに配慮し、体系的なスキルアップを図るとともに、新たなインセンティブ制度の導入等により、要員の質的向上を図る。
8. J-SOX法対応やリスク管理などの内部管理体制の強化を図る。

（注1）「J-SOX法」はP10の注1参照。

（注2）「.NET」とはMicrosoftが提供するシステムの動作環境のことを指し、OSなどに依存せず動作するという優れた特徴があります。似た性格のものではJava仮想マシンもありますが、.NETは特定の開発言語に依存しない点が異なります。

業績予想(単独)

【中間期】

(金額:百万円)

	2005年度中間期実績		2006年度中間期実績		2007年度中間期計画		
	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	3,261	100.0%	3,457	100.0%	3,710	100.0%	7.3%
SI/ソフトウェア受託開発	2,238	68.6%	2,369	68.5%	2,540	68.5%	7.2%
アウトソーシング事業	826	25.3%	889	25.7%	920	24.8%	3.5%
ソリューションビジネス事業	102	3.1%	141	4.1%	150	4.0%	6.4%
情報機器販売	95	2.9%	56	1.6%	70	1.9%	25.0%
売上原価	2,629	80.6%	2,810	81.3%	3,030	81.7%	7.8%
売上総利益	631	19.4%	646	18.7%	680	18.3%	5.3%
販売管理費	388	11.9%	400	11.6%	430	11.6%	7.5%
営業利益	243	7.5%	246	7.1%	250	6.7%	1.6%
経常利益	241	7.4%	232	6.7%	275	7.4%	18.5%
当期純利益	118	3.6%	79	2.3%	123	3.3%	53.8%

【通期】

(金額:百万円)

	2005年度実績		2006年度実績		2007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	6,958	100.0%	7,656	100.0%	7,850	100.0%	2.5%
SI/ソフトウェア受託開発	4,784	68.8%	5,372	70.2%	5,550	70.7%	3.3%
アウトソーシング事業	1,683	24.2%	1,777	23.2%	1,830	23.3%	3.0%
ソリューションビジネス事業	335	4.8%	308	4.0%	320	4.1%	3.9%
情報機器販売	154	2.2%	198	2.6%	150	1.9%	-24.2%
売上原価	5,800	83.4%	6,297	82.2%	6,420	81.8%	2.0%
売上総利益	1,158	16.6%	1,358	17.7%	1,430	18.2%	5.3%
販売管理費	750	10.8%	820	10.7%	855	10.9%	4.3%
営業利益	407	5.8%	538	7.0%	575	7.3%	6.9%
経常利益	406	5.8%	582	7.6%	625	8.0%	7.3%
当期純利益	190	2.7%	251	3.3%	281	3.6%	11.6%

業種別売上高予想(単独)

【中間期】

(単位:百万円)

	2005年度中間期実績			2006年度中間期実績			2007年度中間期計画			
	金額	粗利率	構成比	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%	43.6%	1,602	22.2%	46.3%	1,720	22.0%	46.4%	7.4%
生保・損保	327		9.8%	396		11.5%	430		11.6%	8.6%
証券	456		12.2%	493		14.3%	530		14.3%	7.5%
信販	398		13.5%	559		16.2%	600		16.2%	7.3%
その他金融	180		8.0%	152		4.4%	160		4.3%	5.3%
産業	1,803	18.6%	54.3%	1,797	20.6%	52.0%	1,920	20.0%	51.8%	6.8%
情報・通信	608		19.5%	561		16.2%	610		16.4%	8.7%
流通	299		10.4%	241		7.0%	250		6.7%	3.7%
官公庁	231		9.0%	150		4.3%	160		4.3%	6.7%
その他産業	665		15.5%	844		24.4%	900		19.4%	6.6%
機器販売	95	13.8%	2.0%	56	9.3%	1.6%	70	9.0%	1.9%	25.0%
合計	3,261	21.6%	100%	3,457	21.1%	100%	3,710	20.7%	100.0%	7.3%

【通期】

(単位:百万円)

	2005年度実績			2006年度実績			2007年度計画			
	金額	粗利率	構成比	金額	粗利率	構成比	金額	粗利率	構成比	前期比伸び率
金融	3,180	22.8%	45.7%	3,614	21.8%	47.2%	3,760	22.0%	47.9%	4.0%
生保・損保	766		11.0%	851		11.1%	890		11.3%	4.6%
証券	984		14.1%	1,080		14.1%	1,130		14.4%	4.6%
信販	1,089		15.7%	1,356		17.7%	1,410		18.0%	4.0%
その他金融	341		7.7%	325		4.2%	330		4.2%	1.5%
産業	3,626	16.2%	52.1%	3,844	19.8%	50.2%	3,940	20.0%	50.2%	2.5%
情報・通信	1,141		16.4%	1,280		16.7%	1,340		17.1%	4.7%
流通	517		7.4%	501		6.5%	510		6.5%	1.8%
官公庁	427		6.1%	309		4.0%	310		3.9%	0.3%
その他産業	1,538		16.4%	1,752		22.9%	1,780		22.7%	1.6%
機器販売	154	13.4%	2.2%	198	9.2%	2.6%	150	9.0%	1.9%	-24.2%
合計	6,958	19.1%	100%	7,656	20.5%	100%	7,850	20.7%	100.0%	2.5%

(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。

業績予想(連結)

【中間期】

(金額:百万円)

	2005年度中間期実績		2006年度中間期実績		2007年度中間期計画		
	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	3,812	100.0%	4,041	100.0%	4,200	100.0%	3.9%
SI/ソフトウェア受託開発	2,737	71.8%	2,942	72.8%	3,060	72.9%	4.0%
アウトソーシング事業	826	21.7%	889	22.0%	920	21.9%	3.5%
ソリューションビジネス事業	102	2.7%	141	3.5%	150	3.6%	6.4%
情報機器販売	104	2.7%	56	1.4%	70	1.7%	25.0%
その他	42	1.1%	13	0.3%	—	—	—
売上原価	3,101	81.4%	3,304	81.8%	3,410	81.2%	3.2%
売上総利益	710	18.6%	736	18.2%	790	18.8%	7.3%
販売管理費	424	11.1%	448	11.1%	485	11.5%	8.2%
営業利益	286	7.5%	288	7.1%	305	7.3%	5.9%
経常利益	284	7.5%	272	6.7%	330	7.9%	21.3%
当期純利益	134	3.5%	54	1.3%	151	3.6%	175.7%

【通期】

(金額:百万円)

	2005年度実績		2006年度実績		2007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	8,055	100.0%	8,635	100.0%	8,850	100.0%	2.5%
SI/ソフトウェア受託開発	5,785	71.8%	6,332	73.3%	6,550	74.0%	3.4%
アウトソーシング事業	1,683	20.9%	1,777	20.6%	1,830	20.7%	3.0%
ソリューションビジネス事業	335	4.2%	308	3.6%	320	3.6%	3.9%
情報機器販売	176	2.2%	198	2.3%	150	1.7%	-24.2%
その他	74	0.9%	17	0.2%	—	—	—
売上原価	6,738	83.6%	7,108	82.3%	7,200	81.4%	1.3%
売上総利益	1,317	16.4%	1,526	17.7%	1,650	18.6%	8.1%
販売管理費	815	10.1%	903	10.5%	965	10.9%	6.9%
営業利益	501	6.2%	623	7.2%	685	7.7%	10.0%
経常利益	497	6.2%	651	7.5%	735	8.3%	12.8%
当期純利益	231	2.9%	238	2.8%	336	3.8%	40.6%

中期計画 (最終年度2009年)

【環境認識】

1. 日本経済は穏やかな景気拡大を継続しており、今後も安定的な成長が見込まれる。
2. IT投資も堅調な伸びが見込まれ、特に①証券、②銀行、③通信・メディア、④組立製造における成長率が高い。又、業種を問わず、日本版SOX法や新会社法に対応する内部統制関連ニーズも強い。(注1)
3. 顧客におけるIT投資は競争力強化に直結したIT活用重視の傾向を強め、IT企画・開発を担う人材の不足感も相俟って、ITベンダーへの期待は、より広範かつ専門的となる。
4. これらの結果、ITベンダーとしても、得意業種・分野での専門性強化が競争上不可欠となり、業種特化型人材を初めとする要員の量的確保が大きな課題となる。

【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、流通、組込系
 - ②専門性を更に高め、非価格競争力を強化
 - ③一方、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せて推進
 - ④SBIグループとの業務提携を踏まえ、業務機会を安定的に拡大
2. その他事業
 - ①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)を更に拡大するほか、「ノンアセット型ITサービス企業」との提携/M&Aなどを模索。(注2)
 - 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、新会社法・内部統制関連ニーズ等も踏まえ、強化・拡充。

(事業構造等)

1. 専門子会社化による競争力強化を主とするグループ戦略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、採用体制の強化や提携・M&A等により、必要要員の確保を図る。
3. 併せて、社員教育やインセンティブ制度の充実などにより社員個々の戦力アップを図る。

【連結中期計画の売上高・利益目標】

(単位:百万円)

	2006年度(実績)	2007年度(計画)	2008年度(計画)	2009年度(計画)
売上高	8,635	8,850	10,000	10,500
(経常利益率)	(7.5%)	(8.3%)	(8.7%)	(8.9%)
経常利益	651	735	870	940
当期純利益	238	336	400	450

(注1)「日本版-SOX法」はP10の注1参照。

(注2)「AMO」はP1の注参照。

従業員の推移

【単独】

(単位:人)

	2004年12月期		2005年12月期		2006年12月期	
	(6月末)	(12月末)	(6月末)	(12月末)	(6月末)	(12月末)
全従業員数	463	456	457	443	458	435
内 女性	93	91	88	83	84	79
事業本部	418	404	415	407	420	400
営業本部	16	17	14	14	14	13
経営企画、管理本部他	34	35	28 (注)	22	24	22
平均年齢(歳)		34.6		35.0		35.4
平均勤続年数(年)		8.0		8.0		8.4
平均年収(万円)		553		535		561
	(上期)	(下期)	(上期)	(下期)	(上期)	(下期)
新卒採用人数	16		22		22	
初任給(千円/月)	200		200		200	
中途採用人数	4	11	1	5	8	11

(注) 2005年初に海外事業推進室を少人数のPMO(プロジェクト・マネジメント)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。

【連結】

(単位:人)

	2004年12月期		2005年12月期		2006年12月期	
	(6月末)	(12月末)	(6月末)	(12月末)	(6月末)	(12月末)
従業員数	536	525	533	517	510 (注)	489

(注) 金沢ソフトウェアの株式譲渡に伴い、2006年6月末以降、同社の従業員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: 03-6722-5020

Fax: 03-6722-5021

<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。