

平成19年12月期(28期)

決算短信 補足資料

SOLXYZ

平成20年1月30日

株式会社ソルクシーズ

【目次】

(2007年度業績)

2007年度の概況	1
2007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

(2008年度業績予想)

市場動向	10
2008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
--------	----

2007年度の概況

1. 昨年のわが国経済は、後半に原油の高騰やサブプライムローン問題の影響などが懸念される状況になったが、期中は概ね緩やかな景気拡大を続け、企業・公共部門のIT投資は堅調に推移。中でも当社グループの戦略分野である金融分野においてIT投資は堅調だった。
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 丸紅(株)との間で資本業務提携契約を締結の上、第三者割当増資を実施。
 - ② 自動車教習所向けのソリューション提供で圧倒的なシェアを握る(株)ノイマンの取得
 - ③ WEBサイトの企画・開発に高い専門性を持つSIPS事業の譲受け
 - ④ 人工合成音声で高い技術を持つ(株)エーアイと資本業務提携実施
 - ⑤ ITコンサルティング業務に特化した子会社インフィニットコンサルティングを設立
3. 2007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1.6%増の6,436百万円、アウトソーシング（AMO）事業において前期比20.9%増の2,148百万円と増収となりましたが、ソリューション事業については、前期比17.2%減の255百万円、情報機器販売については、前期比8.1%減の182百万円となり、全体では前期比4.7%増の9,044百万円を計上した。（注）
4. 利益面（以下、連結）では粗利率の高い証券など金融分野での大幅増収（特に直接受注が大きく増加）、メーカー系からの受注条件の改善、プロジェクト管理の徹底による不採算プロジェクトの発生防止などにより、粗利段階で前期比15.7%増の1,765百万円と大幅増益を達成。

販管費は、グループとしての陣容拡大に合わせた本社事務所スペースの借り増し、好業績を反映した年末賞与の増額、採用活動強化に伴う経費増などにより、前期比5.3%増の951百万円と増加。

営業利益は、粗利の大幅増の結果、販管費増をカバーし、前期比30.6%増の813百万円と増益となり、更に経常利益は、余裕資金の運用による金利収益も加わって、前期比32.9%増の866百万円と大幅な増益を達成。税引後当期純利益は前期比90.7%増の455百万円を計上した。

（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。

2007年度業績(単独)

(単位:百万円)

	2006年度実績		2007年度当初計画		2007年度実績			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	計画比	前期比 伸び率
売上高	7,656	100.0%	7,850	100.0%	8,166	100.0%	104.0%	6.7%
SI/ソフトウェア受託開発	5,372	70.2%	5,550	70.7%	5,588	68.4%	100.7%	4.0%
アウトソーシング事業	1,777	23.2%	1,830	23.3%	2,148	26.3%	117.4%	20.9%
ソリューションビジネス事業	308	4.0%	320	4.1%	255	3.1%	79.7%	-17.2%
情報機器販売	198	2.6%	150	1.9%	173	2.1%	115.3%	-12.6%
売上原価	6,297	82.3%	6,420	81.8%	6,592	80.7%	102.7%	4.7%
売上総利益	1,358	17.7%	1,430	18.2%	1,574	19.3%	110.1%	15.9%
販売管理費	820	10.7%	855	10.9%	859	10.5%	100.5%	4.7%
営業利益	538	7.0%	575	7.3%	715	8.8%	124.3%	33.0%
経常利益	582	7.6%	625	8.0%	780	9.6%	124.9%	34.1%
当期純利益	251	3.3%	281	3.6%	426	5.2%	151.9%	69.5%

設備投資額	132	-	-	-	72	-	-	-45.5%
(注2)								
減価償却費	52	-	-	-	30	-	-	-42.3%

【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
 (): 伸び率

<2006年度>

<2007年度>

売上 7,656 [100%]	粗利 1,358 [17.7%]	営業利益 538	+177 (+33.0%)	営業利益 715 [8.8%]	粗利 1,574 [19.3%]	売上 8,166 [100%]
		販管費 820 [10.7%]		販管費 858 [10.5%]		
	売上原価 6,297 [82.3%]		+295 (+4.7%)	売上原価 6,592 [80.7%]		

[売上] (前期比+510百万円、前期比伸び率+6.7%)

(業務別内訳)

- ①SI/ソフトウェア開発(+216、+4.0%): 需要堅調な証券向けで新規開拓や通信などからの要員シフトで、大幅増収を達成。官公庁向けも大幅に増加。一方、通信は減少。
- ②アウトソーシング(+371、+20.9%): 直接顧客の多い証券、保険で保守売上が大幅に増加。
- ③ソリューション(△53、△17.2%): セキュリティ関連などのソリューション売上が伸び悩んだ。
- ④情報機器(△24、△12.4%): PC等の単価低下で売上は減少。

(業種別内訳(情報機器を除く))

- ①増加: 証券(+512)、官公庁(+285)、生保・損保(+66)、信販(+10)、その他金融(銀行など、+97)、その他産業(電力、アミューズメントなど、+83)
- ②減少: 情報通信(△510)、流通(△9)、

[粗利金額・粗利率] (前期比+216百万円、前期比伸び率+15.9%、粗利率改善+1.6%)

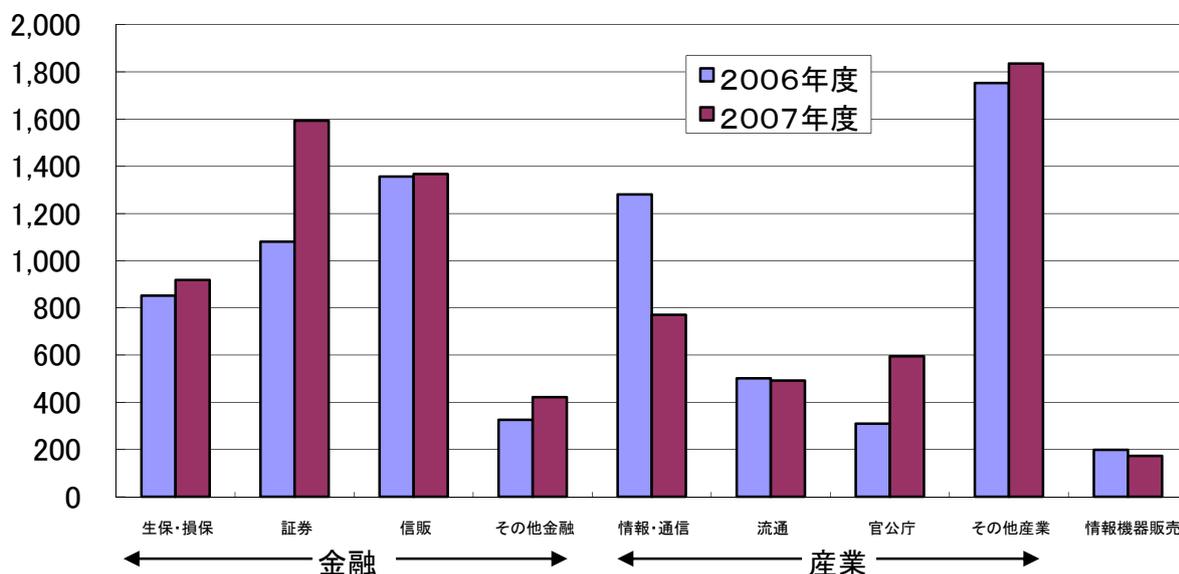
- ①SI/ソフトウェア開発(+117、+11.8%): 利益率の高い証券直接顧客向け売上が伸び、大幅増益を達成。
- ②アウトソーシング(+160、+33.8%): 証券、保険の直接顧客向け保守売上が大きく伸び、大幅増益を達成。
- ③ソリューション(△14、△16.6%): ソリューション売上減に伴い、利益面でも減益。
- ④情報機器(+7、+36.8%): 印刷局向けの機器納入の手数料売上により、増益。
- ⑤その他原価(△54): 技術研修等の拡充・強化に伴い、間接原価が増加。

[販管費] (前期比+38百万円)

本社拡張に伴う備品購入等の経費増加、好業績を反映した年末賞与増、採用活動強化に伴う採用費増などにより、増加。

業種別売上(単独)

(百万円)



(単位:百万円)

	2006年度実績			2007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	3,614	21.8%	47.2%	4,299	24.4%	52.6%	19.0%
生保・損保	851		11.1%	917		11.2%	7.8%
証券	1,080		14.1%	1,592		19.5%	47.5%
信販	1,356		17.7%	1,367		16.7%	0.8%
その他金融	325		4.2%	422		5.2%	29.8%
産業	3,844	19.8%	50.2%	3,693	20.2%	45.2%	-3.9%
情報・通信	1,280		16.7%	770		9.4%	-39.8%
流通	501		6.5%	491		6.0%	-1.8%
官公庁	309		4.0%	595		7.3%	92.0%
その他産業	1,752		22.9%	1,835		22.5%	4.7%
情報機器販売	198	9.2%	2.6%	173	14.3%	2.1%	-12.4%
合計	7,656	20.5%	100%	8,166	22.3%	100%	6.7%

(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)

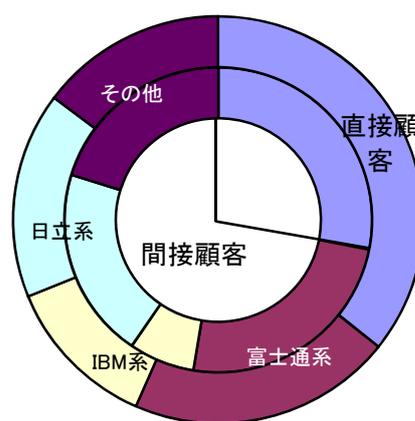
(単位:百万円)

順位	社名	2006年度 売上	2007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)	1,475	1,309		官公庁、通信等
2	富士通(株)	924	894		信販、通信等
3	みずほ証券(株)	506	682	直	
4	日本アイ・ビー・エム(株)	79	458		エネルギー関連等
5	(株)エクサ	222	321		
6	(株)富士通クレジットソリューションズ	319	314		
7	日本相互証券(株)	256	296	直	
8	あいおい損害保険(株)	250	275	直	
9	ニフティ(株)	284	270	直	
10	(株)システムオリコ	227	264		
11	新光証券(株)	175	217	直	
12	MUS情報システム(株)	14	210		三菱UFJ証券グループ
13	AIGエジソン生命保険(株)	134	171	直	
14	(株)ダイナム	220	141	直	
15	(株)富士通中国システムズ	144	124		
16	(株)ヤクルト本社	109	106	直	
17	日本情報通信(株)	110	101		
18	そんぽ24損害保険(株)	76	93	直	旧安田ライフダイレクト損保
19	(株)富士通大分ソフトウェアラボラトリ	22	92		
20	(株)カタログハウス	33	85	直	

【直間別売上と間接売上内訳】(注1)

(単位:百万円)

	2006年度		2007年度	
	売上	シェア	売上	シェア
直接顧客	2,096	28.1%	2,854	35.7%
(注2) 間接顧客	5,360	71.9%	5,137	64.3%
富士通系	1,826	24.5%	1,667	20.9%
日立系	1,509	20.2%	1,309	16.4%
IBM系	517	6.9%	981	12.3%
その他	1,508	20.2%	1,180	14.8%
合計	7,458	100.0%	7,992	100.0%



(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	2006年12月末		2007年12月末			
	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	2,800	50.3%	3,542	52.0%	742	26.5%
1. 現金及び預金	771		1,510		738	95.6%
2. 受取手形	31		33		2	6.7%
3. 売掛金	1,625		1,603		-22	-1.4%
4. 有価証券	200		201		1	0.5%
5. たな卸資産	83		75		-8	-9.6%
6. その他	86		118		31	36.8%
II 固定資産	2,767	49.7%	3,265	48.0%	497	18.0%
1. 有形固定資産	652	11.7%	684	10.1%	32	4.9%
(1) 建物	81		110		28	34.7%
(2) 機械・器具・車両	50		53		3	7.2%
(3) 土地	520		520		0	0.0%
2. 無形固定資産	118	2.1%	88	1.3%	-29	-24.9%
3. 投資その他の資産	1,997	35.9%	2,492	36.6%	494	24.8%
(1) 投資有価証券	1,165		1,150		-15	-1.3%
(2) 関係会社株式	279		766		486	174.3%
(3) 長期貸付金	27		3		-24	-88.9%
(4) 長期繰延税金資産	265		273		7	2.8%
(5) その他	259		299		39	15.4%
(6) 貸倒引当金	-		-		-	-
III 繰延資産	-		-		-	-
資産合計	5,568	100%	6,808	100.0%	1,240	22.3%

(主な理由)

丸紅株への割当増資
885百万円(125万株×
@708円)により増加。

本社拡張(借増)により
増加。

ノイマン株式譲受関連
433
インフィニットコンサルティング出資
30
エーアイ出資 32

本社借り増しに伴う差
入保証金の増加

貸借対照表・純資産/負債の部(単独)

(単位:百万円)

科 目	2006年12月末		2007年12月末			
	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	1,680	30.1%	1,722	25.3%	41	2.5%
1. 買掛金	593		599		5	1.0%
2. 短期借入金	327		297		-30	-9.2%
3. 一年以内返済予定 長期借入金・社債	185		194		8	4.8%
4. その他	573		631		57	10.0%
II 固定負債	1,011	18.2%	1,049	15.4%	38	3.8%
1. 長期借入金・社債	323		333		9	3.1%
2. 退職給付引当金	602		619		17	2.9%
3. 役員退職慰労引当金	83		94		10	12.7%
4. その他	1		1		0	0.0%
負債合計	2,691	48.3%	2,771	40.7%	80	3.0%
【純資産の部】						
I 株主資本	2,858	51.3%	4,013	59.0%	1,154	40.4%
1. 資本金	1,052	18.9%	1,494	22.0%	442	42.1%
2. 資本剰余金	1,008	18.1%	1,451	21.3%	442	43.9%
3. 利益剰余金	1,098	19.7%	1,433	21.1%	335	30.5%
①利益準備金	38	0.7%	38	0.6%	0	0.0%
②別途積立金	550	9.9%	550	8.1%	0	0.0%
③繰越利益剰余金	510	9.2%	845	12.4%	335	65.8%
4. 自己株式	-300	-5.4%	-366	-5.4%	-66	n.a.
II 評価・換算差額等 (その他有価証券評価 差額金)	17	0.4%	23	0.3%	5	33.4%
純資産合計	2,876	51.7%	4,036	59.3%	1,160	40.3%
負債・純資産合計	5,568	100%	6,808	100.0%	1,240	22.3%

(主な理由)

未払法人税、未払消費税
など

丸紅株への割当増資
885百万円(125万株×
@708円)により増加。

自己株式取得
+127.4千株

自己資本比率	51.7%	59.3%
1株当たり純資産	312 円 61銭	390 円 98銭
期末発行済株式数(注)	9,201千株	10,323千株

(注) 2007年12月末の発行済株式数は2008年1月の株式分割(1:1.2)前の数値です。尚、自己株式は含みません。

連結業績

(単位:百万円)

	2006年度実績		2007年度当初計画		2007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)	8,635	100.0%	8,850	100.0%	9,044	100.0%	102.2%	4.7%
SI/ソフトウェア受託開発	6,332	73.3%	6,550	74.0%	6,436	71.2%	98.3%	1.6%
アウトソーシング事業	1,777	20.6%	1,830	20.7%	2,148	23.8%	117.4%	20.9%
ソリューションビジネス事業	308	3.6%	320	3.6%	255	2.8%	79.7%	-17.2%
情報機器販売	198	2.3%	150	1.7%	182	2.0%	121.3%	-8.1%
その他	17	0.2%	—	—	23	0.3%		35.3%
売上原価	7,108	82.3%	7,200	81.4%	7,279	80.5%	101.1%	2.4%
売上総利益	1,526	17.7%	1,650	18.6%	1,765	19.5%	107.0%	15.7%
販売管理費	903	10.5%	965	10.9%	951	10.5%	98.5%	5.3%
営業利益	623	7.2%	685	7.7%	813	9.0%	118.7%	30.6%
経常利益	651	7.5%	735	8.3%	866	9.6%	117.8%	32.9%
当期純利益	238	2.8%	336	3.8%	455	5.0%	135.4%	90.7%

設備投資額	145	-	-	-	95	-	-	-34.5%
減価償却費(注2)	58	-	-	-	74	-	-	27.6%

【連結対象】(注3)

(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	①設立、②資本金、③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	①2003年3月、②128百万円、③93.2%	(2007年11月期) 800 (+100)	34 (-34)
イー・アイ・ソル(EISOL)	組込・制御・計測関連ソフトウェア開発	①2005年12月、②10百万円(2008年1月以降、30百万円)、③100.0%	(2007年11月期) 343 (+206)	26 (+23)
(株)teco(注4) (旧社名シー・エル・ソル)	SIPS事業(Webサイトの企画・開発・保守)	①2006年12月、②30百万円、③100.0%	(2007年11月期) 35 (n.a.)	-17 (n.a.)
インフィニット コンサルティング(IFC)	コンサルティング	①2007年5月、②30百万円、③100.0%	(2007年11月期) 23 (n.a.)	2 (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。IFCのコンサルティング売上はその他に区分しています。

(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) 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4) (株)tecoは2007年11月に取得したSIPS事業の受け皿会社であり、2008年1月に社名を旧シー・エル・ソルから変更しました。2007年11月期の業績は、旧シー・エル・ソルとしてのクレジット業界向けのSI業務によるものです。

なお、同じく2007年11月に取得した(株)ノイマンは今連結期間では連結対象外です。

平成20年12月期(29期)

業績予想

市場動向

【経済、市場環境】

世界経済	① サブプライム問題が国際金融市場を揺り動かし、資源価格の上昇も継続 ② 中国を中心とするアジア経済が引き続き堅調さを維持しているが、オリンピック後の反動は懸念材料
我が国経済	・ 所得環境の軟調、ガソリンや食料品価格の上昇、株価の低迷→内需が伸び悩み、外需依存の成長が続く。
IT市場	① ITサービス市場は堅調な拡大を継続するが、大型案件の収束やスモールスタート化、新規IT投資領域の減少、ITサービスのコモディティ化など、不安材料も増大。 ② 業種別では金融、製造でのIT投資は継続するものの、大規模案件が収束に向かい、サブプライム問題の影響もあって、個別要因でまだら模様化。 ③ ITコスト削減、迅速なシステム構築、安定性と可用性のある運用管理などのニーズを持つ企業や自社業務に合致した情報システムを求める企業が増加し、業種/業務に特化したソリューションへのニーズが高まる。

【業種別動向】

金融全般	① アウトソーシングの活用、商品/サービスの拡充、コンプライアンス強化などに対するIT投資や、金融持株会社の下、シナジー効果追求のためのIT投資などで、基本的には堅調な投資姿勢は維持。 ② 但し、個別金融機関ではサブプライム問題などで影響を受けて、一時的に投資を先送りする先も出、IT投資はまだら模様化する。
(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。(注1)
(保険)	・ 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)	・ 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 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。 ② 東証システムの変更で各証券会社においても対応ニーズが期待可能。
通信・放送	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	・ 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	・ システム刷新案件が大きく寄与し、2007年以降前年比成長率を上げながら推移。
一般産業	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	① オープンプラットフォームの普及、IT技術の発展はITサービスのコモディティ化をもたらし、ベンダーにとってコアの競争力を支えるニーズが拡大。 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 ERPソリューション市場では、財務会計などのバックオフィスニーズ以外に、販売管理や生産管理といったコアの競争力を支えるニーズが拡大。また、流通やサービス業といった業種でも導入が進展。(注2) ② SCMソリューション市場は、計画系のマネージメントから、物流管理や倉庫管理といった実行系のマネージメントへとトレンドが移行。今後も製造業の好調な業績を背景に堅調に推移する。(注3)
アウトソーシング	① ハードウェア製品単価の下落などにより、実質的なサービス単価の下落が継続する一方で、サービス利用企業が増加し、ベンダーがIT資産を所有するサービスモデルが普及。 ② 今後、インフラストラクチャとアプリケーションを分離/連携させ、最適なIT資産を選択/活用するSOA型サービスモデルが有効になる。(注4)
セキュリティ	① J-SOX法の施行を受けて、内部統制、法令遵守、情報管理などをキーワードとして、継続的に市場は拡大。 ② 2009年以降は、大企業を中心としてセキュリティ投資が一段落し、成長率が鈍化。

(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) 「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。

(注3) 「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) 「SOA」はService Oriented Architectureの略。大規模なシステムを「サービス」の集まりとして構築する設計手法。サービスとは、外部から標準化された手順によって呼び出すことができる一まとまりのソフトウェアの集合であり、単体で人間にとって意味のある単位の機能を

2008年度対処方針

【基本方針】

1. 非価格競争力の強化
オンリーワン業務の育成、専門店化志向を推進し、高い専門性を武器に非価格競争力を強化する。
2. 価格競争力の強化
中国や国内地方の低コスト開発力を活用し、オフショア開発を製造工程の価格競争力強化手段として引き続き維持活用する。
3. SIビジネス強化及びストック型ビジネスの育成
M&Aによる戦略分野のSI事業強化およびストック型ビジネスの強化・拡大を図る。

【M&A計画】

1. 戦略分野の強化
金融などの当社戦略分野において、高度な技術・ノウハウ等を持ち、戦略分野の強化又はシナジー効果が期待できる会社に対し、積極的にグループ化を図る。(重点戦略分野:証券、銀行、クレジット、通信、保険、組込系等)
2. ストック型ビジネスの拡大・強化
顧客基盤を有するパッケージソリューション提供会社など、安定収益が期待する会社のグループ化を図る。
3. 要員確保
要員需給が今後共逼迫する状況に照らし、即戦力増強・確保のためのM&Aを進める。

【その他】

(業務推進)

1. 丸紅、SBIとの業務提携を活かした業務協力を本格化する。特に、ストック型ビジネスにつき、両社の営業支援による業務拡大を推進する。
2. 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)

3. 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。
4. 事業改革の継続推進
優秀な人材の採用、業務内容と整合性のとれた研修プログラムへの改革、更なるインセンティブ制度の導入、中高齢者の有効活用を本格的に推進する。

(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)

	2006年度中間期実績		2007年度中間期実績		2008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	3,457	100.0%	3,870	100.0%	3,960	100.0%	2.3%
SI/ソフトウェア受託開発	2,369	68.5%	2,624	67.8%	2,695	68.1%	2.7%
アウトソーシング事業	889	25.7%	1,032	26.7%	1,040	26.3%	0.8%
ソリューションビジネス事業	141	4.1%	127	3.3%	150	3.8%	18.1%
情報機器販売	56	1.6%	85	2.2%	75	1.9%	-11.8%
売上原価	2,810	81.3%	3,056	79.0%	3,150	79.5%	3.1%
売上総利益	646	18.7%	813	21.0%	810	20.5%	-0.5%
販売管理費	400	11.6%	406	10.5%	490	12.4%	20.4%
営業利益	246	7.1%	407	10.5%	320	8.1%	-21.4%
経常利益	232	6.7%	461	11.9%	380	9.6%	-17.6%
当期純利益	79	2.3%	274	7.1%	214	5.4%	-21.9%

【通期】

(金額:百万円)

	2006年度実績		2007年度実績		2008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	7,656	100.0%	8,166	100.0%	8,130	100.0%	-0.4%
SI/ソフトウェア受託開発	5,372	70.2%	5,588	68.4%	5,510	67.8%	-1.4%
アウトソーシング事業	1,777	23.2%	2,148	26.3%	2,160	26.6%	0.6%
ソリューションビジネス事業	308	4.0%	255	3.1%	310	3.8%	21.6%
情報機器販売	198	2.6%	173	2.1%	150	1.8%	-13.3%
売上原価	6,297	82.2%	6,592	80.7%	6,450	79.3%	-2.2%
売上総利益	1,358	17.7%	1,574	19.3%	1,680	20.7%	6.7%
販売管理費	820	10.7%	859	10.5%	980	12.1%	14.1%
営業利益	538	7.0%	715	8.8%	700	8.6%	-2.1%
経常利益	582	7.6%	780	9.6%	805	9.9%	3.2%
当期純利益	251	3.3%	426	5.2%	454	5.6%	6.6%

業種別売上高予想(単独)

【中間期】

(単位:百万円)

	2006年度中間期実績			2007年度中間期実績			2008年度中間期計画			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	1,602	22.2%	46.3%	2,002	26.6%	51.7%	2,070	26.7%	52.3%	3.4%
生保・損保	396		11.5%	479		12.4%	490		12.4%	2.3%
証券	493		14.3%	770		19.9%	800		20.2%	3.9%
信販	559		16.2%	553		14.3%	570		14.4%	3.1%
その他金融	152		4.4%	198		5.1%	210		5.3%	6.1%
産業	1,797	20.6%	52.0%	1,782	21.4%	46.0%	1,815	21.3%	45.8%	1.9%
情報・通信	561		16.2%	398		10.3%	410		10.4%	3.0%
流通	241		7.0%	250		6.5%	250		6.3%	0.0%
官公庁	150		4.3%	309		8.0%	310		7.8%	0.3%
その他産業	844		24.4%	825		21.3%	845		21.3%	2.4%
機器販売	56	9.3%	1.6%	85	12.5%	2.2%	75	13.1%	1.9%	-11.8%
合計	3,457	21.1%	100%	3,870	23.9%	100%	3,960	24.0%	100.0%	2.3%

【通期】

(単位:百万円)

	2006年度実績			2007年度実績			2008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	3,614	21.8%	47.2%	4,299	24.4%	52.6%	4,340	26.4%	53.4%	1.0%
生保・損保	851		11.1%	917		11.2%	920		11.3%	0.3%
証券	1,080		14.1%	1,592		19.5%	1,630		20.0%	2.4%
信販	1,356		17.7%	1,367		16.7%	1,370		16.9%	0.2%
その他金融	325		4.2%	422		5.2%	420		5.2%	-0.5%
産業	3,844	19.8%	50.2%	3,693	20.2%	45.2%	3,640	21.0%	44.8%	-1.4%
情報・通信	1,280		16.7%	770		9.4%	820		10.1%	6.5%
流通	501		6.5%	491		6.0%	490		6.0%	-0.2%
官公庁	309		4.0%	595		7.3%	600		7.4%	0.8%
その他産業	1,752		22.9%	1,835		22.5%	1,730		21.3%	-5.7%
機器販売	198	9.2%	2.6%	173	14.3%	2.1%	150	13.9%	1.8%	-13.3%
合計	7,656	20.5%	100%	8,166	22.3%	100%	8,130	23.8%	100.0%	-0.4%

(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)

	2006年度中間期実績		2007年度中間期実績		2008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	4,041	100.0%	4,328	100.0%	4,960	100.0%	14.6%
SI/ソフトウェア受託開発	2,942	72.8%	3,082	71.2%	3,126	63.0%	1.4%
アウトソーシング事業	889	22.0%	1,032	23.8%	1,040	21.0%	0.8%
ソリューションビジネス事業	141	3.5%	127	2.9%	(注) 679	13.7%	434.6%
情報機器販売	56	1.4%	85	2.0%	75	1.5%	-11.8%
その他	13	0.3%	2	0.0%	(注) 40	0.8%	1900.0%
売上原価	3,304	81.8%	3,413	78.9%	3,810	76.8%	11.6%
売上総利益	736	18.2%	915	21.1%	1,150	23.2%	25.7%
販売管理費	448	11.1%	440	10.2%	805	16.2%	82.6%
営業利益	288	7.1%	474	11.0%	345	7.0%	-27.2%
経常利益	272	6.7%	542	12.5%	365	7.4%	-32.7%
当期純利益	54	1.3%	308	7.1%	192	3.9%	-37.7%

【通期】

(金額:百万円)

	2006年度実績		2007年度実績		2008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	8,635	100.0%	9,044	100.0%	10,500	100.0%	16.1%
SI/ソフトウェア受託開発	6,332	73.3%	6,436	71.2%	6,587	62.7%	2.3%
アウトソーシング事業	1,777	20.6%	2,148	23.8%	2,160	20.6%	0.6%
ソリューションビジネス事業	308	3.6%	255	2.8%	(注) 1,523	14.5%	497.3%
情報機器販売	198	2.3%	182	2.0%	150	1.4%	-17.6%
その他	17	0.2%	23	0.3%	(注) 80	0.8%	247.8%
売上原価	7,108	82.3%	7,279	80.5%	8,010	76.3%	10.0%
売上総利益	1,526	17.7%	1,765	19.5%	2,490	23.7%	41.0%
販売管理費	903	10.5%	951	10.5%	1,615	15.4%	69.7%
営業利益	623	7.2%	813	9.0%	875	8.3%	7.6%
経常利益	651	7.5%	866	9.6%	910	8.7%	5.1%
当期純利益	238	2.8%	455	5.0%	519	4.9%	14.1%

(注) 2008年度から連結対象となったノイマン、tecoの売上は「ソリューション事業」に区分しています。
インフィニットコンサルティングの売上は「その他」に区分しています。

中期計画 (最終年度2009年)

【基本方針】

1. 経営戦略は基本的にはこれまでの戦略を継続する。即ち、
 - ① 受託開発業務:金融、通信、組込系への特化戦略(M&Aの実施、経営資源のシフト等)を継続する。
 - ② スtock型ビジネス:引き続きM&Aによる強化を推進するとともに、グループ子会社の早期経営安定化と営業強化を図る。
 連結利益構成としてH22年度において受託開発部門70%:Stock型ビジネス部門30%を目標とする。
 (最終構成目標は50%:50%)
 - ③ 高収益業務の拡充:コンサル会社の強化、直接顧客の開拓等を推進する。
 - ④ 上記①、②の両部門の開発コスト圧縮のため、オフショア開発の利用を継続推進する。

2. グループとしての一体感を醸成し、シナジーの追及とグループ管理を徹底する。
 - ① グループ各社の自主性尊重の一方で、グループとしての一体感醸成を図る。
 - ② グループ内各社間の営業・事業展開上の連携を推進し、シナジーを追及する。
 - ③ 売上、収益、コスト(アロケーション前提)等の目標設定と管理の徹底を図る。

3. その他
 - ① 丸紅との営業・事業展開上の連携を深め、特に、金融関連の共同事業、当社Stockビジネスへの営業支援などを企画・推進する。
 - ② SBIグループの金融関連等のシステム開発ニーズを積極的に捕捉する。
 - ③ 開発力の増強のため、採用促進と技術等の研修を強化する。また、中高年齢者の有効活用を本格的に推進する。
 - ④ 内部統制システムの更なる整備・強化を図り、コンプライアンスを徹底する。

【連結中期計画の売上高・利益目標】

(単位:百万円)

	2007年度(実績)	2008年度(計画)	2009年度(計画)	2010年度(計画)
売上高	9,044	10,500	11,400	12,200
(経常利益率)	9.6%	8.7%	9.3%	10.2%
経常利益	866	910	1,060	1,240
当期純利益	455	519	570	660

従業員の推移

【単独】

(単位:人)

	2005年12月期		2006年12月期		2007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	457	443	458	435	460	454
内 女性	88	83	84	79	86	85
事業本部	415	407	420	400	427	420
営業本部	14	14	14	13	13	13
経営企画、管理本部他	28 (注)	22	24	22	20	21
平均年齢(歳)		35.0		35.4		35.6
平均勤続年数(年)		8.0		8.4		8.7
平均年収(万円)		535		561		569
新卒採用人数	(上期) 22	(下期)	(上期) 22	(下期)	(上期) 23	(下期)
初任給(千円/月)	200		200		200	
中途採用人数	1	5	8	11	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。

【連結】

(単位:人)

	2005年12月期		2006年12月期		2007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	533	517	(注1) 510	489	526	(注2) 567

(注1) 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。

(注2) 2007/11にノイマン、SIPS事業(tecolにて受入)をM&Aで取得した結果、各々21名、23名増加しています。

【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。