

(平成22年6月30日現在)

## 会社概要

社名 株式会社ソルクシーズ (JASDAQ証券コード:4284)  
 設立 1981年(昭和56)2月4日  
 資本金 14億9,450万円  
 事業内容 SI/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  
 〒108-0014 東京都港区芝五丁目33番7号  
 TEL. 03-6722-5011(代表) FAX. 03-6722-5021  
 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  
 従業員数 489名(グループ計 672名)  
 システムエンジニア352名、プログラマ99名、営業他スタッフ38名  
 URL <http://www.solxyz.co.jp>  
 主な子会社 株式会社エフ・エフ・ソル、株式会社イー・アイ・ソル、株式会社インフィニットコンサルティング、株式会社ノイマン、株式会社teco、株式会社インターコーポレーション、株式会社ディメンションズ、株式会社エクスモーション、株式会社ティ・エム・ソル、株式会社コアネクスト

## 役員一覧

|         |        |                     |
|---------|--------|---------------------|
| 代表取締役社長 | 長尾 章   |                     |
| 常務取締役   | 長崎 正宣  | 内部監査室長              |
| 常務取締役   | 渡辺 源記  | 管理本部長               |
| 常務取締役   | 田中 守   | 金融事業本部長兼産業事業本部長     |
| 取締役     | 秋吉 邦彦  | 管理本部副本部長            |
| 取締役     | 鈴木 俊男  | 営業本部長               |
| 取締役     | 青柳 義徳  | 株式会社エフ・エフ・ソル取締役社長   |
| 常勤監査役   | 近藤 静夫  |                     |
| 監査役     | 佐野 孝   | 創研合同監査法人 代表社員 公認会計士 |
| 監査役     | 増田 一比古 | 帝京平成大学非常勤講師         |
| 執行役員    | 阿部 文也  | 産業事業本部副本部長          |
| 執行役員    | 石田 穂積  | 経営企画室長              |
| 執行役員    | 萱沼 利彦  | 事業推進本部長兼事業支援部長      |
| 執行役員    | 金成 宏季  | 管理本部副本部長兼関係会社管理部長   |
| 執行役員    | 北島 孝則  | 営業本部副本部長兼ソリューション部長  |
| 執行役員    | 小森 由夫  | 金融事業本部副本部長          |
| 執行役員    | 長尾 義昭  | 金融事業本部副本部長          |

## 株主メモ

決算期 12月31日  
 定時株主総会 3月下旬  
 配当金受領株主確定日 (1)利益配当金は毎年12月31日  
 (2)中間配当は毎年6月30日  
 基準日 毎年12月31日 その他必要あるときは、あらかじめ公告して定めます。  
 1単元の株式の数 100株  
 株主名簿管理人 〒100-8212 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号  
 三菱UFJ信託銀行株式会社  
 郵便物ご送付 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号  
 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部  
 電話お問合わせ先 電話 0120-232-711(フリーダイヤル)  
 電子公告により、ホームページ  
 公告方法 (<http://www.solxyz.co.jp>)に掲載します。

(平成22年6月30日現在)

## 株式の状況

会社が発行する株式の総数 19,600,000株  
 発行済株式数 13,410,297株 (自己株式含む)

株主数 13,298名

### ■大株主

| 株主名                      | 持株数(株)    | 構成比率(%) |
|--------------------------|-----------|---------|
| SBIホールディングス株式会社          | 2,820,000 | 21.02   |
| 丸紅株式会社                   | 2,688,000 | 20.04   |
| インシグマ テクノロジー カンパニー リミテッド | 671,000   | 5.00    |
| 株式会社インタートレード             | 600,000   | 4.47    |
| 長尾 章                     | 559,674   | 4.17    |
| 株式会社ソルクシーズ               | 438,277   | 3.26    |
| ソルクシーズ従業員持株会             | 291,352   | 2.17    |
| 中村 正                     | 274,003   | 2.04    |
| センコンファイナンス株式会社           | 251,000   | 1.87    |
| 長崎 正宣                    | 207,452   | 1.54    |
| 株式会社トラストシステム             | 201,440   | 1.50    |

### ■所有者別株主・株式分布状況



### ■株主優待のお知らせ

100株以上の株主様に国内産コシヒカリ進呈

100株以上の株主様 3Kg  
 1,000株以上の株主様 5Kg  
 10,000株以上の株主様 10Kg

●6月末と12月末基準で年2回進呈します。



〒108-0014 東京都港区芝五丁目33番7号 徳栄本館ビル9F  
 TEL.03-6722-5011(代表)  
<http://www.solxyz.co.jp>



**SOLXYZ**  
 株式会社ソルクシーズ

# 第31期 第2四半期(累計) ソルクシーズ 株主通信

2010年1月1日~2010年6月30日

## 目次/Contents

|                         |    |
|-------------------------|----|
| 株主の皆様へ/連結決算概要           | 01 |
| 連結財務諸表                  | 03 |
| 営業の概況                   | 04 |
| 特集 トップインタビュー            | 05 |
| トピックス (株)ソルクシーズ産業事業本部紹介 | 09 |
| 会社概要/役員一覧/株式の状況/株主メモ    | 11 |

## 株主の皆様へ



株主の皆様には、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

我が国経済は、中国を中心とする新興国に牽引され、特に製造業を中心に穏やかな回復基調にありますが、ギリシャの財政赤字問題を契機に世界の金融・資本市場は大きく動揺し、先行きの不透明感は強まっております。

我が国IT需要につきましても、この状況を反映し、製造業の一部ではIT投資は増加傾向にありますが、金融業界を中心に春以降、従来に増して大規模投資に慎重な態度を採る企業が増加しています。

そのような中、この第2四半期累計期間(1月～6月)におきまして、当社グループは中国マーケットへのサービス・製品の展開を企図した中国IT企業との資本業務提携の締結やグループ会社の経営効率化施策等を実施いたしました。

業績的には、厳しい環境下、積極的に優良案件の開拓に努めましたが、上記のIT投資需要の減少の影響を受け、売上は伸び悩み、利益面でも良質案件の減少などにより、粗利段階で減益となりました。しかし、各方面に亘る経費削減努力の奏功や前期の減損処理実施によるのれん償却負担の大幅減少により、販売管理費が大きく減少した結果、営業利益以下の利益では増益となりました。

南欧諸国の財政赤字問題による我が国金融業界(引いては我が国経済全体)への影響が懸念される状況にありますが、基本的に我が国経済は回復基調にあり、今年後半には回復基調に力強さが増してくるものと思われます。当社では中国市場への展開に注力しつつ、今後の国内需要の回復にしっかり対応することで、業績の回復を図ってまいります。

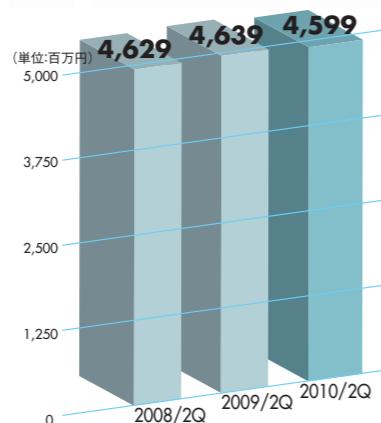
株主の皆様におかれましては、何卒、一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長 長尾 章

## 連結決算概要

### 売上高

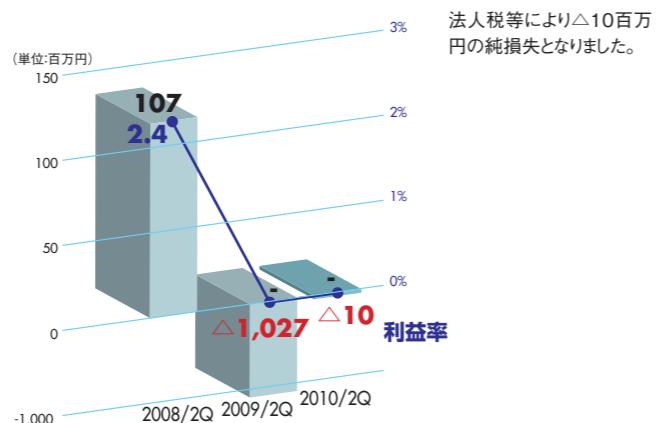
4,599百万円 前年同期比△0.9%



証券バイサイド向け新設子会社の売上貢献などにより子会社の売上は増加しましたが、本体における流通向けや生損保、証券などの金融向け売上が減少し、前年同期比微減の4,599百万円となりました。

### 当期純利益と利益率(%)

△10百万円 前年同期比一%

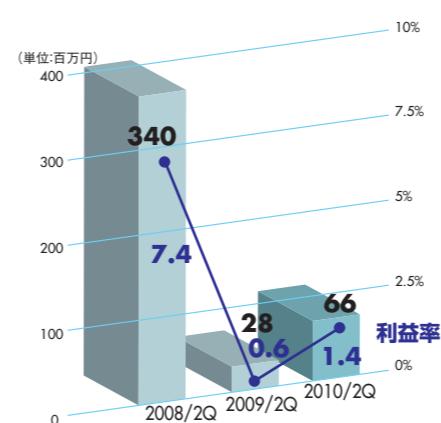


法人税等により△10百万円の純損失となりました。

## 数字で見るソルクシーズ(2010年1月～6月)

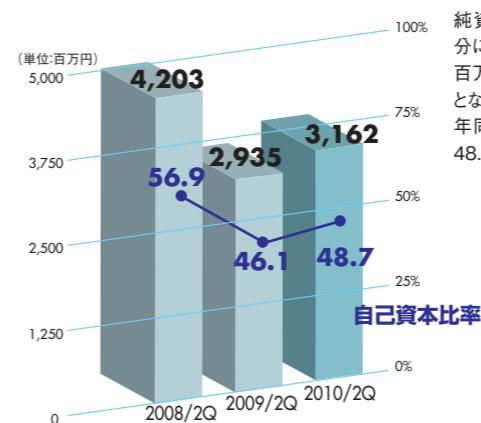
### 営業利益と利益率(%)

66百万円 前年同期比+134.1%



受託開発分野における高採算案件の減少や案件の小規模化に伴う要員稼働のロス等により粗利率が低下しましたが、経費削減努力およびのれんの償却負担の大幅減少により販管費が大きく減少した結果、前年同期比134.1%増の66百万円となりました。

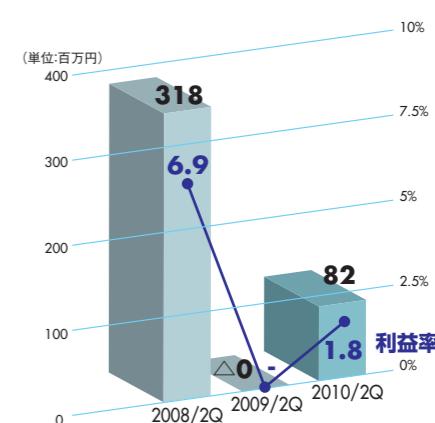
### 純資産額と自己資本比率(%)



純資産は、自己株式の処分により、前年同期比277百万円増の3,162百万円となり、自己資本比率は前年同期より2.6%改善し、48.7%となりました。

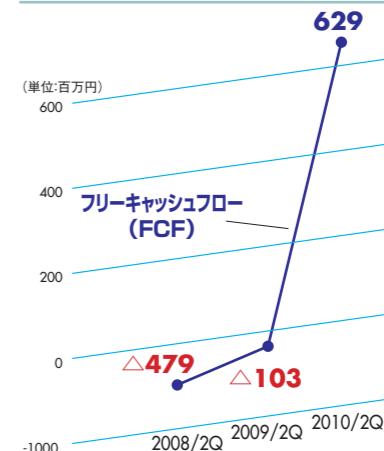
### 経常利益と利益率(%)

82百万円 前年同期比+83百万円



営業利益の増加に加え、営業外収益として余資運用目的の金融商品の金利収益がプラスされ、82百万円となりました。

### フリーキャッシュフローの推移(%)



当期の営業活動によるキャッシュインと投資有価証券の償還による投資キャッシュインにより、FCFは629百万円の黒字となりました。

\*フリーキャッシュフローは、それぞれの期における営業キャッシュフローと投資キャッシュフローの合計で算出しています。

## 連結財務諸表

### 第2四半期連結損益計算書

|         | (単位：百万円)               |                        |
|---------|------------------------|------------------------|
|         | 2009年度<br>(2009年1月～6月) | 2010年度<br>(2010年1月～6月) |
| 売上高     | 4,639                  | 4,599                  |
| SI/受託開発 | 4,164                  | 3,980                  |
| ソリューション | 258                    | 328                    |
| その他     | 216                    | 290                    |
| 売上総利益   | 971                    | 871                    |
| 販管費     | ▲ 942                  | ▲ 805                  |
| 営業利益    | 28                     | 66                     |
| 営業外損益   | ▲ 29                   | 15                     |
| 経常利益    | ▲ 0                    | 82                     |
| 特別損益    | ▲ 894                  | ▲ 12                   |
| 税引前利益   | ▲ 895                  | 70                     |
| 法人税等    | ▲ 133                  | 79                     |
| 少数株主損益  | 1                      | ▲ 1                    |
| 当期純利益   | ▲ 1,027                | ▲ 10                   |

### 2010年度の通期業績見通し

|       | (単位：百万円) |
|-------|----------|
|       | 予想(変更なし) |
| 売上高   | 9,650    |
| 営業利益  | 280      |
| 経常利益  | 280      |
| 当期純利益 | 90       |

システムの受託開発は厳しい業務環境にあります。上流コンサル子会社との連携などグループ力を活かした営業努力の成果が始めており、通期業績予想は達成する見込みです。

## 第2四半期連結貸借対照表

|          | (単位：百万円)                  |                          |
|----------|---------------------------|--------------------------|
|          | 2009年度<br>(2009年12月31日現在) | 2010年度<br>(2010年6月30日現在) |
| 流動資産     | 3,786                     | 4,302                    |
| 現預金      | 1,483                     | 2,252                    |
| その他      | 2,303                     | 2,050                    |
| 固定資産     | 2,604                     | 2,147                    |
| 有形固定資産   | 678                       | 657                      |
| 無形固定資産   | 159                       | 177                      |
| 投資その他    | 1,767                     | 1,311                    |
| 資産合計     | 6,391                     | 6,461                    |
| 流動負債     | 2,257                     | 1,792                    |
| 短期借入金等   | 1,228                     | 883                      |
| その他      | 1,029                     | 909                      |
| 固定負債     | 1,227                     | 1,506                    |
| 長期借入金・社債 | 327                       | 555                      |
| その他      | 900                       | 951                      |
| 負債合計     | 3,484                     | 3,299                    |
| 株主資本     | 2,886                     | 3,144                    |
| 資本金      | 1,494                     | 1,494                    |
| 資本剰余金    | 1,453                     | 1,468                    |
| 利益剰余金    | 358                       | 347                      |
| 自己株式     | ▲ 420                     | ▲ 165                    |
| 評価・換算差額等 | 5                         | 2                        |
| 少数株主持分   | 14                        | 14                       |
| 純資産合計    | 2,906                     | 3,162                    |
| 負債・純資産合計 | 6,391                     | 6,461                    |

### 第2四半期(1月～6月)連結キャッシュ・フロー計算書

|                  | (単位：百万円) |        |
|------------------|----------|--------|
|                  | 2009年度   | 2010年度 |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 11       | 452    |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | 119      | 176    |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | ▲ 137    | 125    |
| 現金及び現金同等物の増減額    | ▲ 6      | 755    |
| 現金及び現金同等物の期首残高   | 1,900    | 1,705  |
| 現金及び現金同等物の期末残高   | 1,894    | 2,461  |

## 営業の概況

### 【単体】第2四半期(1月～6月)業種別売上高

|          | (単位：百万円)   |        |          |        |          |        |
|----------|------------|--------|----------|--------|----------|--------|
|          | 2008年度実績   |        | 2009年度実績 |        | 2010年度実績 |        |
|          | 売上         | 構成比    | 売上       | 構成比    | 売上       | 構成比    |
| 金融       | 1,822      | 46.9%  | 2,158    | 60.7%  | 2,012    | 61.5%  |
| 生保・損保    | 401        | 10.3%  | 434      | 12.2%  | 344      | 10.5%  |
| 証券       | 810        | 20.9%  | 641      | 18.0%  | 569      | 17.4%  |
| 信販       | 346        | 8.9%   | 868      | 24.4%  | 822      | 25.1%  |
| 銀行       | (その他金融を含む) |        | 116      | 3.3%   | 161      | 4.9%   |
| その他金融    | 263        | 6.8%   | 96       | 2.7%   | 114      | 3.5%   |
| 産業       | 1,897      | 48.8%  | 1,304    | 36.6%  | 1,202    | 36.7%  |
| 情報・通信    | 418        | 10.8%  | 246      | 6.9%   | 240      | 7.3%   |
| 流通       | 240        | 6.2%   | 310      | 8.7%   | 163      | 5.0%   |
| 官公庁      | 335        | 8.6%   | 125      | 3.5%   | 116      | 3.5%   |
| インフラ・製造業 | (その他産業を含む) |        | 54       | 1.5%   | 51       | 1.6%   |
| その他産業    | 902        | 23.2%  | 622      | 17.5%  | 629      | 19.2%  |
| 情報機器販売   | 164        | 4.2%   | 40       | 1.1%   | 57       | 1.7%   |
| 合計       | 3,884      | 100.0% | 3,558    | 100.0% | 3,273    | 100.0% |

当期は、春以降の南欧諸国の財政危機の影響から、企業の投資スタンスがさらに慎重なものとなり、システム開発需要は総じて軟調に推移し、広範な業種において売上は減少しました。

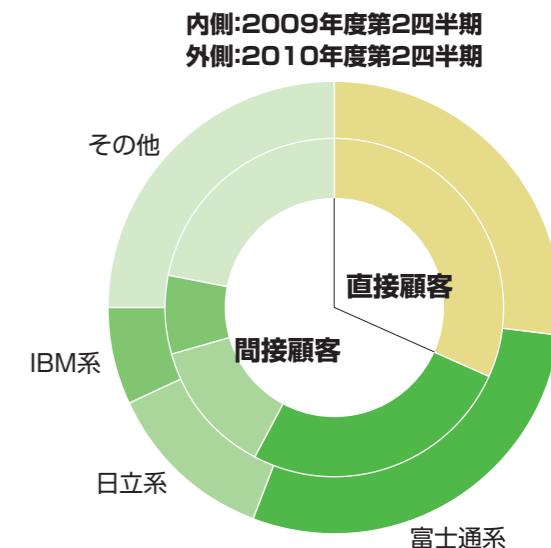
金融業界向けでは、生損保、証券向けの売上が大きく減少し、銀行、その他金融向けがやや増加したものの、金融業界向け全体の売上として前年同期比△6.8%の減収となりました。

産業(非金融)向けでも、流通向けを中心に、各業種にわたって売上は減少し、前年同期比△7.8%の減収となりました。

情報機器販売の売上は、大口案件の受注により、前年同期比+42.5%の増収となりました。

### 【単体】第2四半期(1月～6月)直間別売上と間接売上内訳

|      | (単位：百万円) |        |          |        |
|------|----------|--------|----------|--------|
|      | 2009年度実績 |        | 2010年度実績 |        |
|      | 売上       | 構成比    | 売上       | 構成比    |
| 直接顧客 | 1,114    | 31.7%  | 875      | 27.2%  |
| 間接顧客 | 2,403    | 68.3%  | 2,341    | 72.8%  |
| 富士通系 | 921      | 26.2%  | 927      | 28.8%  |
| 日立系  | 452      | 12.9%  | 388      | 12.1%  |
| IBM系 | 262      | 7.4%   | 223      | 6.9%   |
| その他  | 768      | 21.8%  | 804      | 25.0%  |
| 合計   | 3,517    | 100.0% | 3,216    | 100.0% |





危機の勃発や政治の混乱、エコカー減税やエコポイントの期限切れが近づくなどの影響で、経営者マインドに変化が始め、5月以降、再び設備投資に慎重なマインドに戻ったように思います。このため、現在はソルクシーズ本体が手がける下流工程案件の本格回復が半年ほど後ろにずれると見ています。このような外部環境変化の結果、人員が想定どおりに稼働せず、システム開発受託については、予想よりも収益性が低下しました。ただし、グループ全体としては、上流コンサルティングや製造業向け組込み系の開発、自動車教習所向けソリューションなどを取り扱う子会社群が順調であったことから、売上・利益とも、若干なりとも予想を上回ることができました。

### Q.グループのシナジー強化や経営効率化のため、企業再編などを進めていますね。

企業には、攻めるべき時期と守りを固めるべき時期があります。当社は現在、後者、すなわちグループ全体の経営基盤を見直し、より磐石にすべき時期にあると考えています。グループ企業の再編については、まず3月1日付けで、自動車教習所向けソリューション開発を専門とする(株)ノイマンが(株)ワイ・エス・アール(以下、YSR)を吸収合併しました。2009年2月に取得したYSRは数名の小さな会社であり、ノイマンと同じく自動車教習所というニッチ市場で独自のソリューションを供給する会社でしたから、最初から一体化する方法もありましたが、いきなり吸収すると、文化の違いなどから組織が空中分解してしまう恐れがありました。そこで、YSRはノイマンの子会社という形で取り込み、約1年をかけ、ノイマン、ソルクシーズグループを理解してもらってから、ノイマンと一体化したものです。

また、既にリリース発表をしましたが、9月1日付けで、勤怠管理関連のソリューションを扱う100%子会社(株)ティー・エム・ソル(以下、TMSOL)の株式90%をエス・エー・エス株式会社(以下、SAS)に譲渡致します。TMSOLは、クラウドコンピューティング(※)の時代になり、勤怠管理というソリューションだけで生きていくのは難しいと考えていました。クラウド型ビジネスモデルへの転換や、人事給与など他のアプリケーションとの組み合わせを考える必要があったのですが、当社の本業と直接シナジーがない勤怠管理ソリューション

に対し、そこまでの投資を行うことは出来ないとの経営判断から、システム受託開発やクラウドサービスなどを手がけるSAS社に株式の大半を譲渡する決断に至りました。

※クラウドコンピューティング:インターネットをベースとしたコンピュータの利用形態。ユーザーはコンピュータ処理をネットワーク経由で、サービスとして利用。

### Q.期初の重点施策であった、上流工程から下流工程を網羅するグループ戦略は進んでいますか？

市場環境はまだまだ厳しいですが、長年お付き合いのあるお客様との信頼関係のおかげで、本格回復が遅れているシステム開発の下流工程の領域でも、最低限の仕事はいただいております。感謝しています。当社としましては、こういった既存のお客様からのご期待にきちんと応え、業績のベースをしっかり維持するよう努力してまいります。その上で、当社グループとしては、高い専門性に基づく上流工程の事業を強化しています。例えば、業務系システムの上流工程を担当する子会社のインフィニットコンサルティング(以下、インフィニット)。同社には金融大手企業や官公庁のお客様があるのですが、いずれもリピーターになってくださっていますので、今後とも順調な事業展開を期待できると考えています。加えて、インフィニットからソルクシーズにつながる待望のプロジェクトの受注がこのほど実現しました。お客様は大手飲料メーカーで、ソルクシーズ産業事業本部が10年以上にわたり、直接お仕事を頂戴してきましたが、その実績を評価していただいたようです。今回は、上流工程をインフィニットによるコンサルティング、下流工程をソルクシーズによるシステム開発受託という組み合わせで、大手ベンダー2社とのコンペとなり、最終的に当社グループが受注しました。数億円という大きな規模の案件を、グループで一括受託できた初の事例です。

製造系組込みシステムの分野においても、グループのシナジーを活かし、最上流工程から下流工程までの一括受託体制を今後強化していきたいと考えています。具体的には、上流工程を担うエクスマーショントと下流工程を担う(株)イー・アイ・ソル(以下、EISOL)の組み合わせです。現在、エクスマーションでは、自動車業

界の組込みシステム開発の標準となっている米国 MathWorks(マズワークス)社のMATLAB/Simulink(マトラボ/シムリンク)というモデリングソフトウェアにより作成されたモデルの品質を評価するシステムを開発しました。MathWorks社もこのシステムをご評価くださり、グローバルで特許を取得するよう、アドバイスもいただきました。今後、自動車分野については、MATLAB/Simulinkを核とした事業をより一層強化してまいります。この分野での引き合いが多いため、要員の拡充が課題です。エクスマーションの体制拡充は勿論ですが、既にEISOLのエンジニアをエクスマーションに出向させてノウハウの習得に努めており、そのメンバーを中心に、今後、EISOLにおいてもMATLAB/Simulinkを専門とするエンジニアを増やし、最上流から下流工程までの一括受託体制を構築していく計画です。

### Q.同じく重点施策の、ストック型ビジネスの事業モデル転換に進捗はありましたか？

現在、自動車教習所向けソリューションを提供しているノイマンのビジネスモデル転換に注力しています。目指すは月々の安定的な売上が期待出来るレンタル方式ですが、いきなりレンタル方式に切り替えると、切り替え当初は利益が大きく減ってしまうので、過渡期の方策として、一括売上計上が可能な5年間のレンタルリース方式も利用できるようにしています。事業環境が厳しい業界なので、リース方式ですと、再リース、再タリースと、更新につながりませんが、レンタルリース方式ですと再リースがきかないので、5年で新しいシステムを買っていただけ—更新につながります。レンタルリース方式がある程度浸透した時点で、月払いの利用料方式、レンタル方式に切り替えていきたいと考えています。現在は、「MUSASI」という運転免許学科学習システムを中心にレンタルリース方式への転換を進めていますが、今後は教習所の基幹システムである予約配車システムにレンタル方式を導入していく計画です。自動車教習所は全国で約1,350校、現在そのうち800校ほどにノイマンの製品が納入されています。ノイマンについては、シェアアップ、そしてレンタル方式へのビジネスモデル転換が中期的な成長の原動力になると考えています。

## 高い専門性と 長年培った信頼を 次期展開に結びつける

### —2010年は更なる成長に向けて 「変革に対応する年」

#### Q.2010年12月期(=2010年度)上期の業績概要を教えてください。

コンサル子会社の受注状況から、システム開発の最上流工程は昨年後半から動き出していることが分かっていたので、期初の段階では今年度は順調にシステム開発需要は回復していくだろうと見ていました。即ち、3月末くらいまでにお客様の新年度予算が確定し、4月以降、新規プロジェクトの企画・設計が具体的に始まり、当社の中核事業である製造工程—いわゆる下流工程ですが、システム開発の受託事業についても、10月頃からの本格回復を予想していました。1-3月はこの想定どおり順調だったのですが、ギリシャ財政

**Q.今年4月、中国事業推進室がスタートしました。中国事業戦略について教えてください。**

中国事業については、3月24日、中国の金融業界を中心にシステム開発事業を展開する、中国ソフトウェア企業第5位の浙大網新科技(セツダイモウシンカギ)と業務資本提携を締結しました。中国では、大学が大きな事業集団に出資している場合が多いのですが、浙大網新科技も、理系で3番目くらいに入る浙江大学という大学が出資する網新グループ傘下の、IT事業部門を担当する会社です。同社は、中国の金融、通信、電力、官公庁といった業界に幅広く事業展開し、国家レベルのIT基幹プラットフォームのソリューションを提供しています。また、アウトソーシング市場においても、金融、証券、製造、物流などの領域で、日本だけでなく、米国大手金融機関に対し専用施設によるサービスを提供するなど、グローバルに事業展開しています。

この提携に基づき当社が目指す中国事業のモデルは、当社グループや当社お客様企業の持つIT製品、ITサービスなどを中国市場に展開することです。当社が商社機能を提供し、日本のいいものを中国に持って行く窓口になりたいと考えています。そういう意味で、中国全土に幅広いチャネルを持つ浙大網新科技は貴重なパートナーです。同社のマネジメント層には、日本の大手メーカー系IT企業で10年以上働いた経験を持つ人が何人もいます。もちろん日本語は問題ないですし、何よりも、日本の企業文化や日本人のビジネスへの取り組み方などをよく理解しています。中国事業の



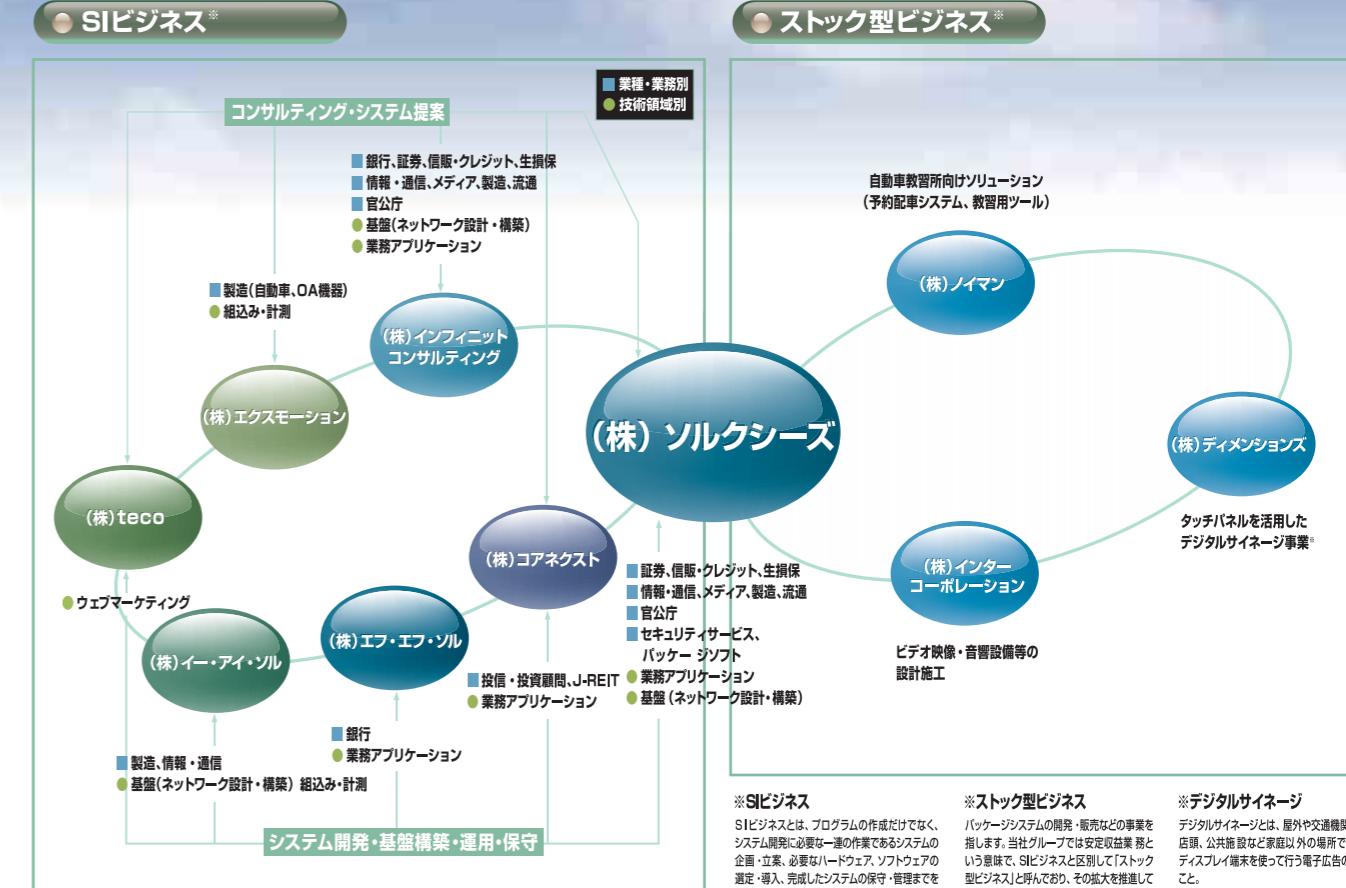
提携先として、複数の中国IT企業を検討しましたが、日本を、日本企業をよく理解した人が経営陣にいるという点が、浙大網新科技を選んだ最大のポイントでした。

今後の展開についてですが、中国事業の専担部署として中国事業推進室を設置し、現在、同室を中心にCMS関連システムを中国のIT会社と共同で現地化する作業を進めており、日本製品の中国展開の第一弾として、秋にはリリースする予定です。中国では、市場が必要とする製品・サービスをスピーディに開発、一気に売るダイナミックさが必要なため、中国事業推進室には、これまでのソルクシーズグループになかった機動力を期待しています。ところで、浙大網新科技がこの提携に最も期待しているのは、日本市場をターゲットとしたオフショアビジネスなんです。今後、上流から下流工程の一括受託などの大規模プロジェクトを拡大できるようになれば、オフショア開発体制の確保は重要な課題になりますから、当社としても、中期的な視点で、その強化を推進していきたいと思ひます。

**Q.最後に、株主・投資家の皆様にメッセージをお願いします。**

冒頭でお話した事業環境に関する見方に戻ってしまうのですが、当社の主要事業であるSIビジネスは、現在守りの局面にあると思うんです。中長期的にも、この事業が大きく右肩上がりするような国内需要を期待することは難しいので、いかにシェアアップを図るかが重要です。そのためにも、これまで当社が培ってきたお客様企業との信頼関係をさらに強化する一信頼という意味では、当社のステータスは業界でかなり浸透してきたと思うので、この強みを活かしてシェアアップにつなげたい。その意味で、今回、インフィニットとソルクシーズ産業事業本部が共同で一括受注したプロジェクトは重要です。このプロジェクトをぜひとも成功させて、当社グループが大手ベンダーと同じく、このような大規模案件を受託できるということをお客様に広く認識していただく好機にしたいと思います。

さらに、これからの成長という点では、やはりストック型ビジネスに期待しています。ノイマンの展開もそうですが、今後2-3年を見据え



た成長の糧はこの領域にあると思っています。そして、そういったストック型ビジネスをいかに中国に展開するか…。中国ですが、実は日本よりも急角度でストック型ビジネスが伸びると考えているんです。数年後には、SI事業とストック型ビジネスが当社の両輪として、当社を支える形になるのではないかとそのように事業を強化していきたいと考えています。

最後になりますが、直近のリリースで、当社大株主である丸紅(株)の保有株式268.8万株のうち、65万株を当社が自社株として取得したことをご報告しました。丸紅による株式売却により、当社は同社の連結対象から外れた形になりますが、現状、そして

将来的にも、ビジネスに与える影響はほとんどないと考えています。なお、自社株となった65万株ですが、消却は考えておりません。今後の事業展開に結びつく活用の仕方を検討しています。

期初、2010年は更なる成長に向けて「変革に対応する年」と位置づけました。SIビジネス、ストック型ビジネスともに、変革の種まきは着実に進んでいると考えています。また、中国事業も独自のビジネスモデルをもって、スピードのある展開を推進してまいります。株主、投資家の皆様におかれましては、当社のこういった取組みを変わらずご支援いただきたく、今後ともどうぞよろしくお願い申し上げます。

## (株)ソルクシーズ 産業事業本部紹介

### 徹底したこだわりでお客様ニーズに応える…

(株)ソルクシーズのSIビジネスにおいて、金融業界向け以外の事業領域を幅広くカバーする産業事業本部。その現状と注力施策について、執行役員 副本部長の阿部文也に聞きました。

#### 【産業事業本部の概要】

産業事業本部は、私どもが手がけるプロジェクトの約30%を占める日立ソフトウェアエンジニアリング(株)(以下、日立ソフト)を中心に担当する第一SI部、富士通(株)を中心に通信系をカバーする第二SI部、ニフティ(株)などのエンドユーザーを担当する第三SI部から構成され、現在総勢150名の所帯です。金融業界向け以外の全ての事業領域を幅広くカバーし、開発の上流に近い工程から最終工程までを一括で請負うプロジェクトなどを多々手掛けてきました。開発の現場には、若く経験の少ないエンジニアも含め、多くの人間が関わります。そのような現場で、採算を含め責任をもって開発に携わり、かつ均一な価値観で最後まできっちりプロジェクトをやりきる一箇所に聞こえますが、これには相当のこだわりが必要です。このこだわりの開発体制そのものが、私どもの特徴であり、強みであると思います。

得意分野という視点では、ソルクシーズの母体であった(株)エポックシステムの時代の長距離電話会社や国際電話会社向けシステム開発に始まり、現在の携帯電話会社向けビジネスに至るまで、通信系領域では約20年の実績を持っています。現在は、携帯電話の基盤系開発をお客様とともに進めています。

実績に基づくお客様との信頼関係も産業事業本部の大事な財産です。たとえば、日立ソフト、富士通に続く大口顧客の一社、日本アイ・ビー・エム(株)についても、私どもはコアパートナーにいただいています。同社の大きなプロジェクトに参加することも多く、主に通信メディア、放送や電力関連などの開発案件に携わっています。また、現在約20プロジェクトに100人ほどのエンジニアを送っている日立ソフトから、「2009年度ベストパートナー賞」をいただきました。これは、プロジェクトを一括で請負う力、エンジニア教育へのコミット、属人的なムラのない組織としての質、コスト低減への貢献や、官公庁関連等機密性の高いプロジェクトを任せられる信頼性などが評価されたものとして、大変有り難く思っています。



#### 【成長を支える人財投資】

大型システム開発の時代からオープン系システム開発への移行といった市場環境の変化を受け、かつては50人規模であったプロジェクトが最近では10人程度になるなど、ビジネスの規模感がすっかり小さくなっています。このような変化に対し、私ども産業事業本部ではワーキンググループや勉強会を頻繁に行うなど、エンジニア教育を通じた個々のスキルアップに注力しています。技術は日々めまぐるしく進化していて、それについていくのは大変ですが、特に若い世代は貪欲に新しい技術に取り組んでいると思います。組織的にも、7~8割は新しい技術への対応が進んできたのではないのでしょうか…

こういった新技術への取組みに加え、組織としてより強くしたいと考えているのが、プロジェクトを引っ張る力です。お客様との交渉や説明を通してプロジェクトを具体化する—コミュニケーションスキルに加え、人を引っ張るマネジメントスキル。こういった複合的なスキルを持つ人材、いわゆるプロジェクトマネージャーと言われる人材が増えてくれば、新しいお客様と新しい事業機会をもっと積極的に創っていくことができるようになります。今後の事業成長を考える上で、プロジェクトマネジメント力の強化はとても重要な課題だと認識しています。

#### 【今後の事業展開】

先ほど、上流に近い開発工程からの一括請負というお話をしましたが、今後は、システム提案やコンサルティングを行うグループ会社、(株)インフィニットコンサルティングとの連携を通じ、上流から下流工程をトータルにカバーする事業展開を拡大したいと思っています。たとえば、私どもがインフィニットコンサルティングにお客様を紹介したり、同社が入札した案件へソルクシーズが参加する、といった取り組みも始まっており、今期(=2010年12月期)、すでに具体的な成果が出始めています。グループ内の専門性を有効活用し、新規の顧客開拓や受託領域の拡大などを加速させたいと思います。

加えて、今期よりソルクシーズの重点施策となっている中国での事業展開は、私どもも産業事業本部としても当然関わっていくべき新規事業です。大手顧客では中国に開発パートナーをお持ちの先も多いですが、私どもが中国で開発を展開することで信頼性が高まることについてお客様のご理解をいただき、ハードルを一つ一つ克服しながら事業を具体化していきたいと考えています。



## 「ものづくり」を超え 「ビジネス」を共に創るパートナーに

このたび当社は日立ソフトウェアエンジニアリング株式会社から、「2009年度ベストパートナー賞」を受賞しました。受賞の背景などについて、**同社プロジェクト統括本部 執行役員 副本部長 森悦郎氏、調達本部 副本部長 河野滋氏、同本部ソフト調達部パートナー推進企画グループ 部長代理 若土聡氏に直接お話をうかがいました。**

#### Q まず、御社のベストパートナー賞について、教えてください。

ベストパートナー賞は、当社に貢献してくれたパートナー企業に年1回贈られます。対象企業は、当社にとって最も重要な「コアパートナー」10社、及びある特定分野で重要な「カテゴリー」と呼ばれる31社の全41社です。国内だけでなく、ベトナムや中国の海外パートナーも含まれます。対象となる企業の母数は350社ほどあるので、41社に選ばれ、そのポジションを維持することはとても大変なことです。

選考は、各業種の事業部からの推薦なども考慮し調達本部が行います。定量的には、発注のボリュームや当社主催の品質教育への参加者数などを評価します。定性的には、仕事の質、スムーズな人材供給、コスト面の協力、ものづくりの品質や信頼の維持など、多岐にわたり考慮します。毎年国内・海外から1社ずつ選考するようにしていますが、今年はソルクシーズさん1社への授賞となりました。

#### Q ベストパートナー賞を創設された目的は?

コアパートナー・カテゴリーというパートナー制度は2005年からあったのですが、ベストパートナーの表彰は2007年に始めました。この制度は、当社に貢献のあるパートナー企業とのWIN-WIN(ともに勝つ)の関係をより強くするために創設しました。たとえば優秀なパートナー企業の場合、受注段階から関わってもらえるので、採算管理の精度向上に大きく貢献してくれます。ものづくりの現場でも、対等な立場で意見交換や切磋琢磨ができるので、プロジェクトの質を上げることができます。このようにパートナー企業は、当社の(SP)事業そのものに直接関わってくる重要な存在なのです。ですからこの制度は、単なる名誉といった形式的な意義ではなく、仕事を優先的に回すなどの実質的な目的を持っています。今の日本は仕事量そのものが少なくなっていますから、このような実の部分がないとパートナー制度はもちろん、ベストパートナーを決める意味はないと思っています。パートナー制度を通じ、パートナー企業さんからは以前より柔軟な対応をしてもらえるなど、「苦しいときも一緒に」—そんな関係が作れるようになりました。

#### Q ソルクシーズ社員の現場での評価はいかがでしょう。今後さらに望むことは?

ソルクシーズさんの強みは金融や公共、産業の事業領域にあります。総じて



と言えるのは、技術力があり若いということです。現場での対応は柔軟で、自分の仕事をしっかりこなすことはもちろん、他のプロジェクトが困っていると、そちらの手助けもしてくれるなど、法遵守を徹底しながらも、機動的に、かつ常に前向きに対応してくれています。現場では、この点についての評価が特に高いです。社員の皆さんがプロジェクトに参加しているという意識をしっかりと持っている…そういった意識の背景には、マネージャーがきちんとリーダーシップをとり、組織としての一体感を醸成しておられるからでしょう。また、ソルクシーズさんの場合は、一つのクライアントに依存していないので、幅のある対応を柔軟に行えるのだと思います。

ソルクシーズさんの社員は、最新の技術をしっかりと勉強されています。“こういった技術を持つ人材がほしい”といった募集をすると、必ず社名が出てくるくらいです。今後についても、新しい技術には積極的に挑戦してほしい。最新技術は付加価値がとれますから。また、業界では不足している業務SE(システムエンジニア)、つまり業務に精通したSEが多くおられます。エンドユーザーのお客様からはそういった人たちが一番信頼されます。このような技術の幅の広さをもって、色々な面で当社を応援してもらいたい。変化に対するソルクシーズの皆さんの対応力には大いに期待しています。

#### Q 今後のソルクシーズに期待することは何ですか?

ソルクシーズさんに限らず、パートナー企業さん全般に言えることなのですが、システム構築やプログラム開発の市場では今後、海外勢が益々力を強めてくると思います。既に人件費が上がり始めている中国に加え、ベトナムやインドなどの台頭が予想されます。そのような環境でいかに生き残るのか?単なるものづくりのパートナーシップでは、お互い淘汰されてしまうでしょう。生き残るためには、“一緒にビジネスを展開する”—ビジネスパートナーという考え方が必須になると思います。例えば当社のパッケージをソルクシーズさんが販売したり、その逆も然りです。

また、当社では今後の事業開拓の市場として、中国を中心としたアジアを重視しています。ソルクシーズさんは中国に強いパイプをお持ちですので、それに当社の強みを加え事業を展開するなど、ビジネスを一緒に創っていくパートナーになっていただきたいと考えています。当社は今年10月、(株)日立システムアンドサービスと合併し、社員1万人規模の会社となります。この1万人が食べていくには、強い者同志の協業を通じ、新しいビジネスモデルを構築したり、海外市場を開拓していくしかないと思っています。そういう意味でソルクシーズさんに期待するところは大きいですし、次世代のWIN-WIN関係は、当社自身が生き残るための重要なチャレンジの一つだと考えています。

貴重なお話をどうも有難うございました。