



SOLXYZ

株式会社ソルクシーズ

第30期 第2四半期（累計）

ソルクシーズ 株主通信

2009年1月1日～2009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)ソルクシーズ金融事業本部	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。

当期の日本経済は、昨年来の世界的な景気低迷の影響から、企業収益が大幅に悪化し、雇用情勢もさらに悪化するなど、依然として厳しい状況が続いております。

当社グループが属する国内IT市場においても、景気悪化の影響により、新規開発案件の延期・縮小やサービス単価の下落など、顧客のIT投資は抑制傾向が継続し、大変厳しい経営環境が続きました。

当社は、このような環境下、景気低迷の影響が大きかった証券業や製造業向け売上が大きく減少したものの、連結子会社の増加等が寄与し、前年同期並みの連結売上高を確保いたしました。

しかし、サービス単価の下落や、連結子会社の増加による販管費の増加により利益率が大きく低下したことに加え、業績不振が続く一部の連結子会社に係るのれんを減損したため、多額の連結純損失を計上することとなりました。その結果、誠に遺憾ながら当期は株主配当の実施を見送らざるを得なくなりましたことを、この場をお借りしお詫び申し上げます。

最近になり、主要国における積極的な財政・金融政策等により、景気回復の兆しが見えつつあるとの報道も御座いますが、IT業界にとっては当面、厳しい事業環境が続くものと考えております。

しかし、当社が伝統的に強みを持つ金融業界については、老朽化システムの再構築や制度対応などの潜在的なシステムニーズが大きく、比較的早期にIT投資の回復が見込まれています。経営陣・社員一丸となって、業績の回復を図り、復配の実現に努める考えであり、既に、不振の子会社事業の立直しや全社的なコスト削減に着手しております。

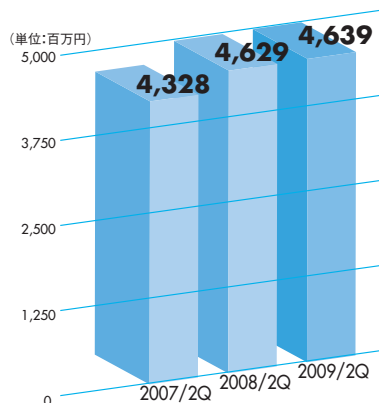
当期におきまして、株主の皆様アンケートにご協力頂きました。たくさんのご回答を賜りましたこと、この場をお借りし御礼申し上げます。今後、皆様のご意見も参考に、よりよい経営を心掛けてまいりますので、株主の皆様におかれましては、何卒一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長 **長尾 章**

連結決算概要

売上高

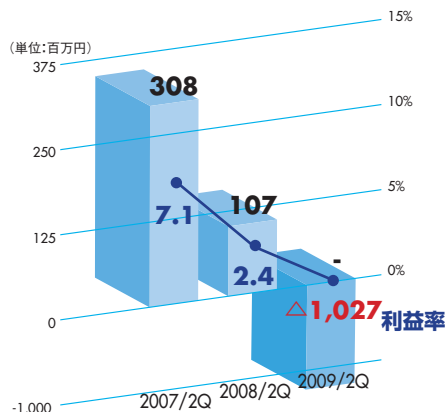
4,639百万円 前年同期比 +0.2%



証券業や製造業向け売上高が大幅に減少したものの、信販・流通業向け売上高の増加、連結子会社の増加等により、前年同期並みの4,639百万円となりました。

当期純利益と利益率 (%)

△1,027百万円 前年同期比 -%

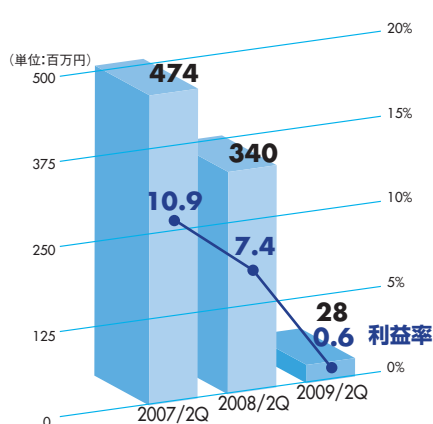


業績不振の子会社3社に係るのれん856百万円を減損処理したため、△1,027百万円の純損失となりました。

数字で見るソルクシーズ (2009年1月~6月)

営業利益と利益率 (%)

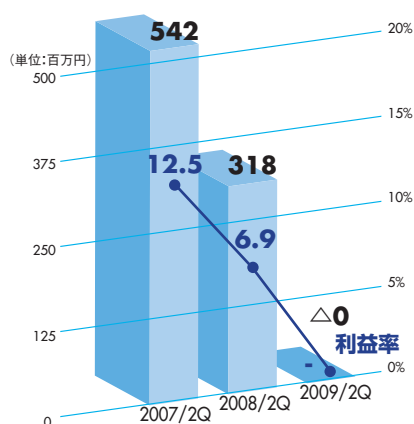
28百万円 前年同期比 **-91.7%**



受託開発分野における高採算案件の減少や受注激化に伴う単価下落等により、利益率が低下しました。さらに、連結子会社の増加による販管費増もあり、前年同期比△91.7%の28百万円となりました。

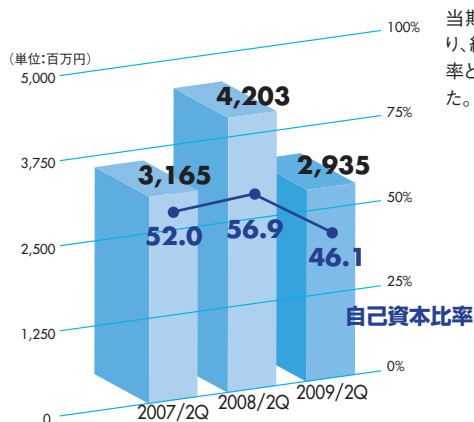
経常利益と利益率 (%)

△0百万円 前年同期比 **-%**



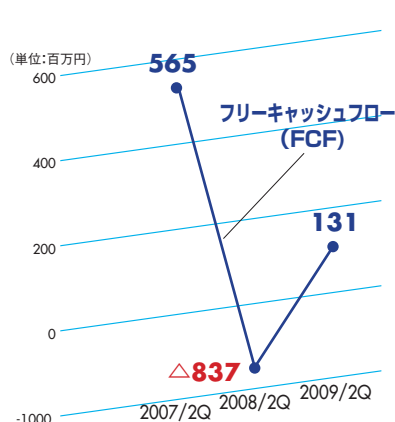
営業利益の減少に加え、余資運用目的で保有していた金融商品の評価損を計上し、△0百万円となりました。

純資産額と自己資本比率 (%)



当期の多額の純損失により、純資産額、自己資本比率ともに大幅に低下しました。

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運用有価証券の償還によりFCFは131百万円の黒字となりました。前年同期は大型の投資案件があったため、当期は大幅に増加しております。

※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)

	2008年度 (2008年1月~6月)	2009年度 (2009年1月~6月)
売上高	4,629	4,639
SI/受託開発	4,181	4,164
ソリューション	448	258
その他	0	216
売上総利益	1,079	971
販管費	▲ 738	▲ 942
営業利益	340	28
営業外損益	▲ 22	▲ 29
経常利益	318	▲ 0
特別損益	▲ 5	▲ 894
税引前利益	313	▲ 895
法人税等	▲ 206	▲ 133
少数株主損益	0	1
当期純利益	107	▲ 1,027

2009年度の通期業績見通し

(単位:百万円)

	従来予想	修正予想	増減
売上高	11,200	9,300	▲ 1,900
営業利益	630	140	▲ 490
経常利益	650	110	▲ 540
当期純利益	250	▲ 1,000	▲ 1,250

国内IT市場の回復は来年度以降になると考えており、今年度中は厳しい経営環境が続くとみています。第3四半期以降はのれんの償却負担が軽減されるものの、業績の改善は見込めず、通期の純利益見通しは第2四半期とほぼ横這いの▲1,000百万円に修正いたしました。

第2四半期連結貸借対照表

(単位:百万円)

	2008年度 (2008年12月31日現在)	2009年度 (2009年6月30日現在)
流動資産	4,256	3,730
現預金	1,850	1,672
その他	2,406	2,058
固定資産	3,794	2,602
有形固定資産	701	684
無形固定資産	1,116	159
投資その他	1,976	1,758
資産合計	8,050	6,334
流動負債	2,497	2,148
短期借入金及び1年以内返済予定長期借入金・社債	918	1,154
その他	1,578	994
固定負債	1,428	1,249
長期借入金・社債	605	406
その他	823	843
負債合計	3,925	3,398
株主資本	4,105	2,916
資本金	1,494	1,494
資本剰余金	1,451	1,451
利益剰余金	1,526	437
自己株式	▲ 367	▲ 467
評価・換算差額等	0	2
少数株主持分	18	16
純資産合計	4,125	2,935
負債・純資産合計	8,050	6,334

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)

	2008年度	2009年度
営業活動によるキャッシュ・フロー	67	12
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 904	119
財務活動によるキャッシュ・フロー	80	▲ 137
現金及び現金同等物の増減額	▲ 756	▲ 6
現金及び現金同等物の期首残高	1,911	1,900
現金及び現金同等物の期末残高	1,154	1,894

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）

	2007年度実績		2008年度実績		2009年度実績	
	売上	構成比	売上	構成比	売上	構成比
金融	2,002	51.7%	1,822	46.9%	2,158	60.7%
生保・損保	479	12.4%	401	10.3%	434	12.2%
証券	770	19.9%	810	20.9%	641	18.0%
信販	553	14.3%	346	8.9%	868	24.4%
その他金融	198	5.1%	263	6.8%	213	6.0%
産業	1,782	46.0%	1,897	48.8%	1,359	38.2%
情報・通信	398	10.3%	418	10.8%	246	6.9%
流通	250	6.5%	240	6.2%	310	8.7%
官公庁	309	8.0%	335	8.6%	125	3.5%
その他産業	825	21.3%	902	23.2%	677	19.0%
情報機器販売	85	2.2%	164	4.2%	40	1.1%
合計	3,870	100.0%	3,884	100.0%	3,558	100.0%

当期は、信販業界向けの売上が大きく増加し、逆に従来売上の中心だった証券業界向けの売上が大きく減少しました。金融業界向け全体の売上をみると、前年同期比約18%の増収となりました。

なお、情報機器販売は、前年に国立印刷局案件に係る特需があったため、大きく減少しています。

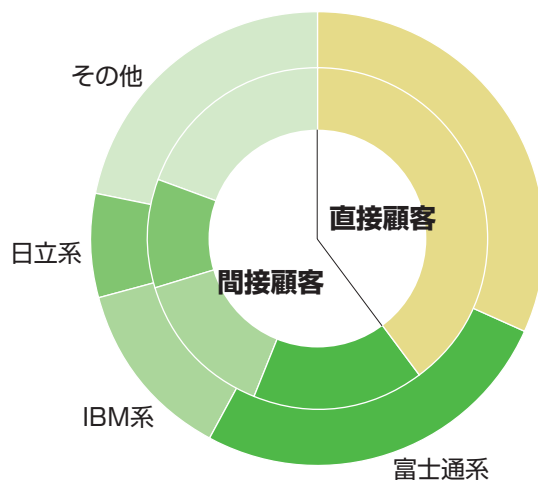
当期は、証券業界向けを中心に直接取引売上が大きく減少し、これが利益率低下の一因となっています。来年度以降は、証券業界をはじめとする金融業界の復調を背景に直接取引が増加する見込みです。

【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）

	2008年度実績		2009年度実績	
	売上	構成比	売上	構成比
直接顧客	1,480	39.8%	1,114	31.7%
間接顧客	2,240	60.2%	2,403	68.3%
富士通系	607	16.3%	921	26.2%
日立系	528	14.2%	452	12.9%
IBM系	383	10.3%	262	7.4%
その他	722	19.4%	768	21.8%
合計	3,720	100.0%	3,517	100.0%

内側：2008年度第2四半期
外側：2009年度第2四半期





経営からのメッセージ

2009年は しっかり守り、 チャンスを逃さず 攻める年

期初、当社では、
2009年をチャンスの年と位置づけました。
今第2四半期に実践した、
積極的な財務リストラの背景、
ならびに今後の方向性について、
代表取締役社長 長尾章より、
誌上で説明をさせていただきます。

長尾 章 (ながお あきら) 代表取締役社長
ソルクシーズの前身である(株)トータルシステムコンサルタント(1983年設立)の設立メンバー。以降、役員として同社経営にあたる。また証券系システム開発業務を中心に、現場の舵取りにも従事。1998年の(株)エポックシステムとの合併により当社専務取締役となり、2006年より現職。

昨年秋のリーマンショックに端を発する金融経済危機は、国内の金融業、製造業等に大きな影響を及ぼしています。今第2四半期(1~6月)の業績概要について、教えてください。

急激な景気悪化、そして将来に対する不透明感の拡がりにより、顧客企業のIT投資に対する意欲が大きく減退し、今期は期初より、厳しい経営環境にありました。この間、IT業界では、エンドユーザーに近い一次請けIT業者は内製化比率を引き上げ、収益性の維持を図りましたが、二次請け以下の業者は深刻な受注難に陥り、単価引き下げによる受注競争が激化しました。

このような外部環境の中、当社では主要事業である「SIビジネス/受託開発業務」において、銀行・証券業向け、輸出企業を中心とした製造業向けでは減収となったものの、積極的な営業努力により、生保・損保、信販、流通業向け等において増収を実現し、全体として前年同期並みの売上高を維持いたしました。一方、「ソリューション業務・その他」においては、新しくグループ入りした連結子会社による売上増加があったにも関わらず、(株)ノイマン等の不振が響き、売上高は微増に止まりました。

利益面では、高採算案件の減少と受注競争の激化の影響により利益率が低下したほか、子会社増加に伴う販管費の増加により、営業利益が大きく減少しました。さらに、(株)ノイマン、(株)インターコーポレーション、(株)ディメンションズの3社に係るのれん856百万円を減損したため、多額の純損失を計上するという結果になりました。

7月27日付リリースで、特別損失の計上、ならびに別途積立金の減少に関する決議が発表されました。その詳細について、教えてください。

特別損失は、単独、連結双方で計上しました。単独では、この1~2年間に子会社化した2社、(株)ノイマン、(株)インターコーポレーションの株式評価損計1,196百万円を計上

しました。ノイマンは全国の自動車教習所向けに IT ソリューションを提供していますが、景気悪化により、自動車教習所業界そのものが厳しい経営環境にあり、新たな IT 投資を控える傾向が強まっています。このため、ノイマンの業績は当初想定を大きく下回る結果となりました。インターコーポレーションは、アミューズメント施設や公共・商業施設向けにセキュリティ・視聴覚設備の設計・施工事業を展開していますが、昨今の不動産不況により、新規需要が大きく落ち込みました。また同社の子会社ディメンションズとともに展開している、特殊技術を活用したタッチパネルソリューション「タッチアクト事業（デジタルサイネージ事業※1）」についても、主要開拓先が不動産賃貸業者であったため、業界不況の影響を受け、売上は当初見込みを大幅に下回る結果となりました。

これら子会社・孫会社の現状を厳しく見直し、将来の収益性等を検証した結果、連結決算において、のれんのほぼ全額を減損処理することといたしました。減損額の内訳は、ノイマン 240 百万円、インターコーポレーション 398 百万円、ディメンションズ 218 百万円の計 856 百万円です。この減損損失計上にあたり、別途積立金 550 百万円の取り崩しを行い、繰越利益剰余金の損失処理に充当いたしました。

なお、特別損失の計上に至ったこと等を真摯に受け止めるとともに、その経営責任を明確にするため、今年度中のソルクシーズ本体及び一部子会社の取締役の報酬減額を行います。

※1 デジタルサイネージ：表示と通信にデジタル技術を活用し、平面ディスプレイやプロジェクタなどを通じ、映像や情報を表示する広告媒体を言う。

今回、積極的な財務リストラを実行した背景と今後の方向性について、教えてください。

今回減損の対象となった子会社、孫会社は、当社のストック型ビジネスを担うため、いずれも 2007 年度から 2008 年度にかけて

グループ入りしました。ストック型ビジネスの目的は、安定的な売上・収益の確保にあります。これらグループ会社は、ニッチ領域で高いシェア、あるいは専門性の高い技術を持つものの、顧客の属する業界が金融情勢や不況の影響を受けやすい分野である等により、売上は伸び悩みました。このため、今後、景気の影響を受けにくいビジネスモデルへの転換、ならびにソリューションの他業界への展開を目指し、事業ポートフォリオの見直しが必要となりますが、既存のビジネスモデルに基づくのれんの負担が残ると、迅速な事業展開、柔軟な経営の足かせになると考え、中長期的な観点から、財務リストラの実行に踏み切りました。

ノイマンでは、経営が苦しい教習所においても同社のシステムを利用しやすくするため、リース販売からライセンス販売への転換を予定しています。加えて、教習所市場におけるノイマンの高いシェアを活かす施策として、この 2 月に買収した(株)ワイ・エス・アールの予約配車システムやバス送迎システムの提供を進めています。また、社有車などを多く抱えるような一般企業に対しても、教習所向けサービスのノウハウを活かした安全教育サービスを展開すべく取り組んでおります。

インターコーポレーション、ディメンションズについては、景気悪化の影響を受けているアミューズメント業界、不動産業界以外に、トータルセキュリティソリューションを柱に、学校・官公庁などの需要拡大を捉え、新たな市場への展開を図ります。タッチアクト事業においては、不動産賃貸業者中心の直販による顧客開拓から、徐々に販売代理店を活用した販売体制にシフトしています。また、顧客ニーズに対応したソフトウェア開発により、新市場、提携先の開拓を加速させる計画です。

グループ全体では、お客様のニーズに対し、よりの確に、そしてより迅速に対応できるよう、グループ各社の連携強化を推進するとともに、事務所統合、移転を含むグループ全体での経費削減、子会社の経理・人事・総務などの管理業務のソルクシーズ本体への集中、グループ全体での人材の有効活用等、連携の幅を広げてまいります。

通期、ならびに来期に向けての見通しを教えてください。

最近になり、中国を中心とした外需の回復や在庫調整の進展から、一部製造業に増産のニュースなどが聞かれ始めましたが、景気全般の回復は来年以降と見ています。IT投資についても、本格的な回復は来年度以降、かつそのペースはゆっくりしたものになると考えています。このような環境下、業界での生き残りには、

- ①直接顧客を多く有しているか（受託形態が1次請けか）
 - ②技術力や業務ノウハウの蓄積があるか
- という2点が重要になるでしょう。

当社の「SIビジネス/受託開発業務」については、金融業向けビジネスとそれ以外の産業・官公庁向けビジネスの別によって状況が異なります。

金融業向けビジネスについては、エンドユーザーからの一次請け受注が多く、かつ顧客密着型で長期にわたり積み上げられた高度な業務ノウハウが評価されています。今期は、グローバルな景気悪化の影響を短期的に受けていますが、これらの強みを活かし、また金融市場での制度対応などのIT投資に対するニーズを追い風に、来期以降、比較的早期の業績回復を見込んでいます。子会社(株)エフ・エフ・ソルにおいても、来期以降、銀行案件の受注増加が見込まれます。またこの中間期には、銀行の端末系システム開発に必要な技術力と開発体制を強化しており、同社にとって新たな事業分野へのチャレンジが可能となりました。

一方、金融業以外の産業や官公庁向けビジネスについては、二次請け的の案件が多く、やや厳しい状況にあると捉えています。このため、メーカー系ベンダーである富士通(株)、日立ソフトウェアエンジニアリング(株)、日本IBM(株)等との親しい関係を活かし、優良案件の受注獲得に努めるとともに、内製化を進めることで、売上・利益の落ち込みを極力抑える方針です。一次請け案件の拡大については、流通業や通信業の領域において一部実現しており、直接顧客の開拓には今後とも注力いたします。

子会社(株)インフィニットコンサルティング、(株)エクスマーシオン、

(株)イー・アイ・ソルについては、専門特化した技術力を持ち、かつエンドユーザーとの直接取引案件が多いという強みを持ちます。組込み系事業領域に特化するエクスマーシオン、イー・アイ・ソルは、製造業からの受託が主であるため、業績の回復が多少遅れる可能性があります。この領域では上流工程での設計・開発が継続されており、設計能力向上のためのコンサル需要には依然根強いものがあります。この市場に事業展開するエクスマーシオンでは、来期以降需要回復が見込まれる自動車メーカー等の開発体制強化ニーズに対応し、陣容を更に強化し、組込み系領域での競争力向上に努めています。

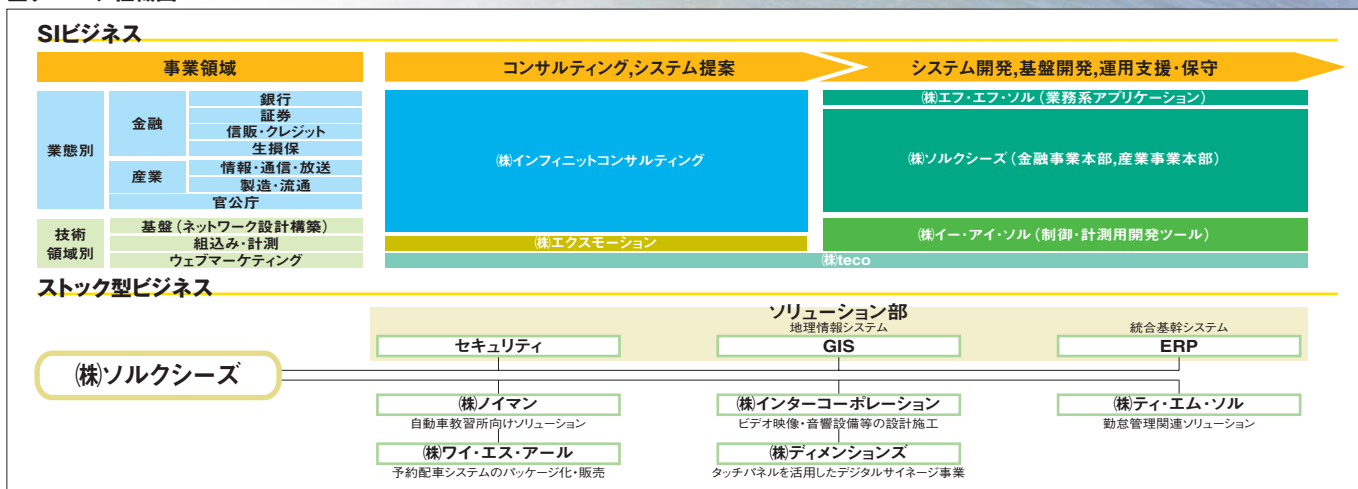
「ストック型ビジネス/ソリューション業務」については、その拡大が当社の基本戦略の一つです。この考え方は、現在の不況期にあっても変わりません。この第2四半期においてはこの方針のもと、二つの施策を実施しました。

一つは、従来ソルクシーズで展開していた勤怠管理パッケージソリューション事業を分社化し、同分野の専門子会社(株)ティ・エム・ソルを設立したことです。これは、サービス産業の多様化、人材の流動化を背景に、高度な勤怠管理ソリューションが求められていることを受けて、顧客のニーズにより迅速かつ柔軟に対応していくための施策です。

もう一つは、ノイマンが、教習所にとっての基幹システムとも言える「予約配車システム」のパッケージソフトを開発・販売する(株)ワイ・エス・アールの全株式を取得し、完全子会社化(当社の孫会社化)したことです。同社のソリューションは、比較的廉価でありながら、指導員や教習車の効率的なスケジューリングを可能にすることで、合理化効果が高いことに特徴があり、経営が苦しい教習所業界をIT面から強力に支援できるものと期待しています。

通期見通しに関しましては、これらの施策の効果が今年度すぐに現れるものではなく、また受託開発分野においても当面の市場回復は難しいと見ており、今年度中の業績改善は難しく通期の純利益見通しは第2四半期とほぼ同水準の▲1,000百万円としています。

■グループ組織図



来期以降は、市場回復とともに、当社が持つ受託開発分野における強みが生きてくるでしょうし、ソリューション業務における諸施策の効果が期待でき、業績回復・復配が十分に可能であると考えています。

今後のM&A戦略について、考え方を教えてください。

今回の減損処理の背景には、グローバルな金融経済危機による想定以上の市場環境変化があります。減損の対象となったグループ会社のM&Aを決定する際、ある程度の環境変化を織り込み、検討しましたが、これほど大きな変化は想定することができませんでした。こういった影響を最も受けているのが当社の「ストック型ビジネス/ソリューション業務」ですが、そもそもストック型ビジネスの立ち上がりは時間がかかると考えています。今回の不況を乗り越え、着実に収益を積み上げられる体制が整えば、安定的、かつ効率的な収益モデルを確立できると考えています。このため、当面のストック型ビジネス戦略としては、既存子会社の事業建て直しを最優先課題と位置づけ、新たなM&A投資は控える方針です。なお、当社のもう一つの戦略である金融部門などへの専門特化に伴うM&A投資については引き続き取り組んでいきますが、事業計画のチェックなどについてはより慎重に進め

てまいります。

近年、当社グループの経営規模が急速に拡大し、以前と比べて個々の事業の状況や環境、問題点などの把握が難しくなっています。これに対応すべく、子会社各社の取締役会などにはノルクシーズの役員全員をオブザーバーとして出席させ、広く意見を取り入れながら運営にあたるような体制にしており、今後も工夫を凝らしてグループ経営を進めてまいります。

今後の株主施策について、教えてください。

当社では、株主の皆様に対する利益還元を経営の最重要課題とし、業績に応じた安定的配当を継続することを基本方針としておりますが、この度の戦略的財務リストラによる今期業績に与える影響に鑑み、大変遺憾ながら、今期配当については、無配とさせて頂くことになりました。ただし、6月末基準・12月末基準の年2回実施している株主優待は、継続的な株主還元方針に則り、従来どおり継続させていただきます。

経営環境の改善、ならびに今期実践する諸施策の成果が期待できる来期以降、業績を一日も早く回復させ、復配を実現する所存です。中長期的視点から、今後とも当社をご支援いただきたく、何卒よろしくお願いたします。



(株)ソルクシーズ 金融事業本部紹介

お客様と夢を共有し、共に成果を…

(株)ソルクシーズは、1998年に、証券会社や信販会社の業務系システム構築に強みをもつ(株)トータルシステムコンサルタントと、流通業や通信関係に強みをもつ(株)エポックシステムが合併して出来た会社です。金融事業本部は、合併前の(株)トータルシステムコンサルタント時代から、金融機関顧客との信頼に基づく息の長い事業構築を行ってきています。その強みや今後の方向性について、同事業本部長 田中守取締役に、お話をうかがいました。

まず、金融事業本部の事業概要と現在の事業環境について、お聞かせください。

金融事業本部は、信販・クレジット業界、証券業界、生損保業界をカバーする、総勢約240名の所帯です。今年は、グローバルな金融経済危機の影響で、金融業界全般が厳しい事業環境にあります。当本部でも、証券関連の事業が縮小していますが、信販、生損保関連が健闘した結果、今中間期、証券関連の落ち込みを吸収することができました。それぞれの事業領域を取り巻く環境について、概要をお話したいと思います。

まず、信販・クレジット業界ですが、貸金業法改正対応のシステム更新は全体として一段落しつつありますが、一部で関連システムの更新が継続しています。加えて、三井住友系、みずほ系、三菱UFJ系の3グループに業界が再編されつつあります。当社は、20年以上に亘って、みずほファイナンスグループに近い信販会社のシステム構築に携わり、その中でも特に、督促業務関連のシステム構築に強みを持っています。信販業務は、例外的な処理が非常に多く、システム構築の際、業務に関する知識・ノウハウがとても重要になります。業界再編により、市場そのものは縮小しますが、強みを持つ業務領域を少しずつ広げることで、更なる成長が可能だと考えています。

現在、みずほ系グループにおいて、大規模なシステム統合のプロジェクトが始まっていて、当社もプロジェクト参加が決まっています。2011年秋に稼働予定ですが、今年秋から2010年にかけて、同プロジェクトに関し、当社も繁忙期に入ると予想されます。

証券業界については、システムの分類上、取り扱う商品に債券と株式の区分があります。また、業務処理フロー的には、売買取引を扱うフロント業務とその後の決済処理やリスク管理などを扱うミドル・バック

業務とに区分できます。当社は、債券と株式の両方のノウハウがあり、業務処理フロー的にはミドル・バック業務のノウハウも豊富ですが、とりわけフロント業務のシステム構築を強みとしています。また、いわゆるリテールと言われる、証券の小口取引業務に加えて、B2Bのビジネス領域にも古くから参入しています。例えば、債券の売買システムに関する長年の構築ノウハウを活かし、某証券会社様に対して、グループのコンサル会社である(株)インフィニットコンサルティングとともに、次世代債券売買システムの開発提案を行い、その案件を一括で受注、既に開発に入っています。

グローバル経済危機の影響を最も受けている業界のため、今年度のIT投資は落ち込んでいますが、来年度(2010年度)以降、一部の証券会社で、新たなシステム構築やシステム更新プロジェクトなどが予定されています。更に中期的には、国内大手証券会社の経営統合後のシステム構築プロジェクトなども予想され、IT投資の本格回復が期待されます。

生損保業界も、他業界と同じく、業界再編が進んでいて、再編に伴うシステム更新投資や簡保事業の民営化関連投資などが中期的には期待できると考えています。こういった中期的な投資に関連して、既に一部で、既存の古いシステムの検証作業が行われていて、当社もこのプロジェクトに参加しています。並行して、次期システム開発のためのプロジェクトも検討されています。既に始まっている検証作業に続き、次期システム構築の大規模プロジェクトに参画できるよう、営業を続けています。

生損保業界をカバーする部隊には、生命保険会社等において、業務系システムを実際に開発・構築していたスタッフが数人います。経験・ノウハウのあるこういった人材を活用し、今後更に事業拡大を図りたいと思っています。

金融事業本部の今後の方向性について、教えてください。

金融業界は全般に、業界再編の流れのもと、市場自体の拡大は困難な状況にあります。短期・中期的には、再編後のシステム更新といった大規模プロジェクトが期待されますが、更新ニーズが一段落した後、当社が更に成長を目指すには、新たな取組みが必要だと思っています。まずは、当社の顧客基盤を更に拡大すること。そのためにも、直接取引を更に強化する必要があります。直接取引を推進するには、プロジェクトを

管理・運営する能力を強化しなければなりません。当社では、一定クラス以上の役職者が重要なプロジェクトのプロジェクトマネージャー（以下、PM）としての役務につきますが、PMに育つまでには10年以上の時間がかかります。中長期的視点からそういった人材を育成し、直接取引の顧客基盤の拡大に努めたいと思います。また、一つの業種の中での深堀りも重要です。現在の得意業務領域から周辺領域へ展開し、1つの業界における事業の可能性をより拡大していきたいと思います。

次に、ソルクシーズグループの今後の成長を見据え、グループ間の連携を推進する必要があると思っています。例えば、産業事業本部とのつながり強化があります。同本部とつながりが強いシステムベンダーの中には、金融部門に係る領域をカバーしている会社もあり、そのようなルートでの受注チャンスもしっかり取り込んでいければと思います。また、グループ内のシステムの基盤構築に強みを持つ(株)イー・アイ・ソルやシステム開発コンサルとして開発の上流工程に強みを持つ(株)インフィニットコンサルティングとの連携も重要です。両社と連携することで、システム構築をより効率的に、より質高く提案することが可能になり、ビジネスチャンスを拡大すること

が出来ると思っています。

現在、本部間、グループ会社間との連携を促進するため、横串をさす部隊の機能強化を図っています。この部隊は、もともと福岡を基盤に、地域密着型のシステム構築を受託していました。この部隊の一部を、4年前、金融事業本部に取り込みました。そもそも、業務ノウハウのいらない領域のシステム構築を効率的に行うために設立した部隊です。当本部の各部隊間の垣根を崩すことは、専門性を追求し、より深くお客様との関係構築を図る当本部にとって、今後益々重要になると思います。その視点から、部隊間、本部間、強いてはグループ会社間の連携を強化していきたいと考えています。

田中 守 (たなか まもる) 取締役 金融事業本部長

社長の長尾と共にソルクシーズの前身である(株)トータルシステムコンサルタント(1983年設立)の設立メンバー。以降、役員として同社の経営にあたる。信販系システム開発のトップとして現場に携わったほか、オフショア開発の開拓など多方面で活躍。2005年より現職。



新たに仕事を作り出す

金融事業本部 金融第2SI部(証券業界担当) 部長 山口光則氏

高校卒業後、証券会社に入社、債券部で引受けや委託売買の業務につきました。80年代前半のことです。当時は証券業界にOA化の波が押し寄せている時代で、ここで初めてコンピューターに触れました。その後、ソルクシーズの前身であるトータルシステムコンサルタント(以下、TSC)が設立された1983年、証券業務担当のシステムエンジニアとして、同社に入社、現在に至っています。

入社当初より、証券関係の情報システムの開発や、銀行の第3次オンラインに絡む勘定系システム開発に携わりました。そんな私にとって大きな転換点になったのが、1989年、某証券会社様の第6次システム構築への関わりです。このプロジェクトでは、専用端末をタッチパネル化するなど、先端技術の取り込みがなされました。1994年の第7次システム開発では、TSCでは初の、UNIX(マルチタスク、マルチユーザー機能を有するオペレーティングシステムの一つ)による開発を行うなど、その関係は今に続いています。このように、お客様ニーズの変遷と共に、当社もその方向性を進化させ、エンジニアそれぞれがお客様と共に歩を進めてきました。某証券会社様とは、現在、次世代システムの開発に向けての取組みが始まっていますが、若い世代とともども、当社の財産であるお客様との長期関係を培い続けています。

1998年、TSCがエボックと合併し、ソルクシーズの母体ができました。エボックとの合併にあまり違和感はありませんでした。エボックもTSCも、自ら現場に出て、自分で問題を解決するという現場志向の強い技術者集団だったからだと思います。私はこの年、マネージャーに昇格しましたが、お客様先のプロジェクト現場において、お客様の立場に立って、必要と思われる新技術の研究や技術サポート、トラブル対応の支援などを自発的に提案・実行しました。2006年より現職にありますが、お客様との直接取引が多いこの部署で、マネージャー時代のこの経験は、大変役に立っていると思います。

次世代を見据え、後輩を育成する立場になった現在、改めて考えるのが、お客様ニーズを吸収し、「自ら仕事を作り出し、進める」ことの大切さです。10年後、20年後もソルクシーズグループが成長していくには、現経営陣が築いた既存のパイプに依存するだけでなく、それをいかに新たな開拓につなげるかがとても重要です。その意味で、技術力、サービスラインアップ、サポート力等を通じた当社ブランドを強化し、知名度を上げる必要があると考えています。また、より大規模なプロジェクトの受託についても、今後はチャレンジをしていく必要を感じています。より多くのコンペに参加し、より大きな仕事を直接とれる会社にしていきたいと考えています。

(平成21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/受託開発事業(コンサルティング、情報システムの分析、設計、プログラム開発、保守・運用、関連機器の販売)、ソリューション事業(コンサルティング、パッケージソフトの開発、販売、カスタマイズ、保守、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
 〒812-0016 福岡県福岡市博多区博多駅南一丁目8番6号
 TEL. 092-476-1133 FAX. 092-476-1134

従業員数 単体494名(連結674名)
 システムエンジニア344名、プログラマ109名、営業他スタッフ41名
<http://www.solxyz.co.jp>

URL
 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、株式会社エクスマーシオン、株式会社ティ・エム・ソル、株式会社ワイ・エス・アール

役員一覧

代表取締役社長	長尾 章	内部監査室長
常務取締役	正崎 宣	管理本部兼経理部長
取締役	秋吉 邦彦	営業本部長兼第三営業部長
取締役	鈴木 俊男	産業事業本部長
取締役	渡辺 源	金融事業本部長
取締役	田中 守	株式会社エフ・エフ・ソル取締役社長
常勤監査役	青柳 義徳	
監査役	近藤 静夫	
監査役	佐野 芳孝	創研合同監査法人 代表社員 公認会計士
執行役員	増田 一文	帝京平成大学非常勤講師
執行役員	阿部 比古	産業事業本部副本部長兼産業第二SI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	尾花 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)
 公告方法 電子公告により、ホームページ
 (<http://www.solxyz.co.jp>)に掲載します。

株式の状況

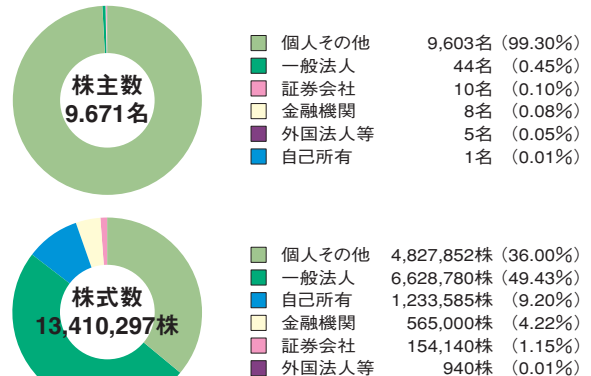
会社が発行する株式の総数 19,600,000株
 発行済株式数 13,410,297株
 (自己株式含む)

株主数 9,671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	21.03
丸紅株式会社	2,688,000	20.04
株式会社ソルクシーズ*	1,233,585	9.20
株式会社インタートレード	600,000	4.47
長尾 章	558,274	4.16
齊須 繁雄	301,200	2.25
中村 正	274,003	2.04
ソルクシーズ従業員持株会	266,996	1.99
センコンファイナンス株式会社	251,000	1.87
長崎 正宣	205,952	1.54

■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。


SOLXYZ
 株式会社ソルクシーズ

〒108-0014 東京都港区芝五丁目33番7号 徳米本館ビル9F
 TEL.03-6722-5011(代表)

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