

平成16年12月期(25期)

中間決算短信 補足資料

SOLXYZ

平成16年8月4日

株式会社ソルクシーズ

【目次】

(中間期業績)

営業概況	1
中間業績(単独)	2
業績差異分析	3
業種別売上(単独)	4
売上上位20社	5
2004年6月末貸借対照表(単独)(1)	6
2004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
業績予想(連結)	14

(資料)

従業員の推移	資料
--------	----

営業概況

1. 我が国経済はITバブル後の景気後退局面が2002年春頃に底を打ち、以降、回復基調にあり、IT投資も企業収益の改善を受けて、広範な分野・業種で回復の動きが出てきた。但し、金融関連については回復の兆しに止まった。
2. 一方で、顧客の本来ビジネス重視傾向から、IT投資に対するコストパフォーマンス追求の姿勢は一段と強まり、SI業務において競争が激化する一方で、アウトソーシング業務、ソリューション業務、コストダウンを狙ったオフショア開発などが拡大した。
3. こういった中、当社グループは中期計画に沿った業務・収益構造改革を推進すべく、オフショア開発体制の強化の一方で国内ではSI事業の上流工程へのシフト、コンサルティングやパッケージソフトなどのソリューションビジネス強化に努めた。特に、この中間期では高い業務知識や専門技術などを有する他社との提携／協業に積極的に取り組み、成果を挙げた。
 - ① イーシステムとの業務提携によるCRM業務進出
 - ② プライバシーマーク等のセキュリティ関連コンサルティングの拡大
 - ③ 中国海南島に合弁会社を設立し、オフショア開発拠点を計4ヶ所まで増強
 - ④ エンカレッジ・テクノロジーとの協業と自社セキュリティ製品の取扱
 - ⑤ ビトリア・テクノロジー、ファイテックラボ・ジャパンとの代理店契約締結と製品取扱開始
4. 売上は3,402百万円(前年同期比▲6.3%)と減収となった。

事業別には、まず主業務であるSI/ソフトウェア受託開発において需要が回復しつつあることに加え、当社グループの営業体制の強化が奏功したことも相俟って、売上は2,360百万円(前年同期比+11.6%)と増大し、ソリューションビジネス事業においても203百万円(前年同期比+1.5%)を計上した。

一方、アウトソーシング事業においてAMO(アプリケーション・マネージメント・アウトソーシング)の大口先で新システム開発がスタートした影響を受け、770百万円(前年同期比▲5.4%)と減少した外、情報機器販売その他においても大口案件の獲得がなく、68百万円(前年同期比▲86.6%)に止まったことが影響し、売上全体として伸び悩んだ。
5. 業種別の売上状況(単独ベース、情報機器販売を除く)は、情報・通信向け611百万円(前年同期比+17.6%)、流通向け325百万円(前年同期比+9.1%)、官公庁向け281百万円(前年同期比+51.0%)となり、非金融分野全体で1,703百万円(前年同期比+16.4%)と好調。

一方、金融分野では証券向けが384百万円(前年同期比+1.2%)となったものの、生損保向け308百万円(前年同期比▲21.6%)、信販向け424百万円(前年同期比▲7.9%)などと伸び悩み、金融分野全体の売上は1,368百万円(前年同期比▲10.4%)と減少した。
6. 利益面では主事業であるSI/ソフトウェア受託開発において金融分野を中心に粗利率が大幅に改善し、売上の減少や前期の不採算プロジェクトの影響があったにもかかわらず、売上総利益は519百万円(前年同期比+3.8%)と増益を達成。

営業利益、経常利益は販管費を前年同期並まで圧縮した結果、各々156百万円(前年同期比+2.6%)、157百万円(前年同期比+10.2%)と増益となった。

中間純利益についてはソフトウェア(無形固定資産)の除却損23百万円、退職給付会計基準変更時差異償却額12百万円等により特別損失36百万円を計上したが、63百万円(前年同期比+21.3%)と増益となった。

(注)文中の売上、利益額は、5を除き、連結ベースの数値です。

2004年度中間業績(単独)

(単位:百万円)

	2003年度中間実績		2004年度中間計画		2004年度中間実績			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	計画比	前期比 伸び率
売上高	3,473	100.0%	3,500	100.0%	3,135	100.0%	-10.4%	-9.7%
SI/ソフトウェア受託開発	1,976	56.9%	2,200	62.9%	2,098	66.9%	-4.6%	6.2%
アウトソーシング事業	814	23.4%	850	24.3%	770	24.6%	-9.4%	-5.4%
ソリューションビジネス事業	200	5.8%	250	7.1%	203	6.5%	-18.7%	1.7%
情報機器販売(注1)	483	13.9%	200	5.7%	64	2.1%	-67.8%	-86.7%
売上原価	2,999	86.4%	2,980	85.1%	2,658	84.8%	-10.8%	-11.4%
売上総利益	473	13.6%	520	14.9%	477	15.2%	-8.3%	0.8%
販売管理費	313	9.0%	360	10.3%	319	10.2%	-11.4%	1.9%
営業利益	160	4.6%	160	4.6%	157	5.0%	-1.9%	-1.9%
経常利益	150	4.3%	150	4.3%	160	5.1%	6.7%	6.7%
当期純利益	61	1.8%	68	1.9%	68	2.2%	0.0%	11.5%
設備投資額(注2)	17	0.5%	30	0.9%	27	0.9%	-10.0%	58.8%
減価償却費	44	1.3%	40	1.1%	38	1.2%	-5.0%	-13.6%

【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) 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。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) 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。

(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。

業績差異分析(単独)

<計画>

<実績>

売上 3,500 [100%]	粗利 520 [14.9%]	営業利益 160 [4.6%]	▲3 [+0.4%]	営業利益 157 [5.0%]	粗利 477 [15.2%]	売上 3,135 [100%]
	販管費 360 [10.3%]	▲41 [▲0.1%]		販管費 319 [10.2%]		
	売上原価 2,980 [85.1%]	▲322 [▲0.4%]		売上原価 2,658 [84.8%]		

[売上差異](▲365百万円)

① 売上差異の業務別内訳:

- ・SI/ソフトウェア開発(▲102): 前年同期比では増収(+122)となったが、目標に達しなかった。
- ・アウトソーシング(▲80): 大口先で新システム開発がスタートし、AMO売上としては減少した。
- ・ソリューション(▲47): パッケージ売上が前年同期並となり、目標に達しなかった。
- ・情報機器(▲136): 大型案件がなく、大幅な目標未達となり、全体での前年同期比減収の主因となった。

② 売上差異(情報機器を除く)の業種別内訳:

- (計画未達) 信販▲126、証券▲66、生保・損保▲42、官公庁▲19、その他金融▲98、その他産業▲13
- (計画過達) 情報・通信+111、流通+25

[粗利・粗利率差異](▲43百万円、+0.4%)

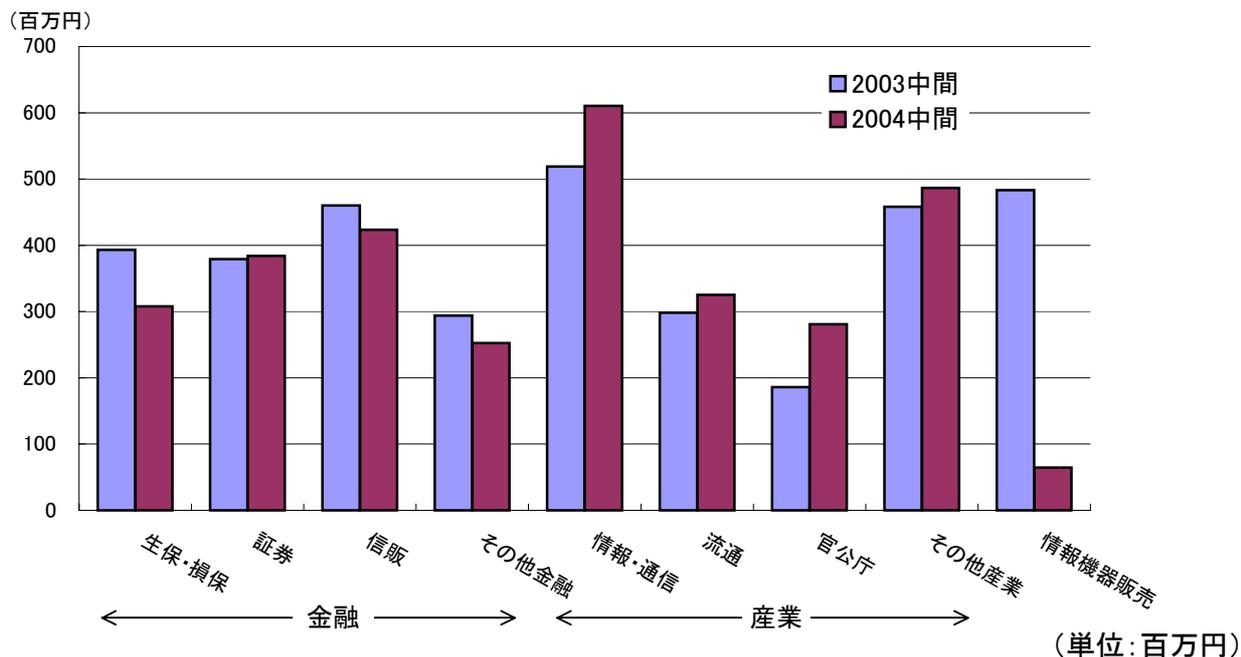
業務別の差異内訳

- ① SI/ソフトウェア受託: 金融関連中心に粗利率は大幅に改善したが、売上目標の未達と情報・通信分野における前期からの不採算プロジェクトの影響により、額、率ともに目標をやや下回った。
- ② アウトソーシング: 大口先で新システム開発がスタートし、AMOにおける売上が減少したが、高利益率を維持し、目標を上回った。
- ③ ソリューションビジネス: 粗利率は目標を概ね達成したが、売上がパッケージビジネスで伸びず、粗利額としては目標に達しなかった。
- ③ 情報機器: 小口の高粗利案件により、売上の目標未達にも関わらず、粗利額は目標を達成。

[販管費差異](▲41百万円、▲0.1%)

固定的経費を極力変動的なものに変換し、略前年同期並の水準まで圧縮した。

業種別売上(単独)



	2003年度中間実績			2004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	1,527	22.5%	44.0%	1,368	24.9%	43.6%	-10.4%
生保・損保	393		11.3%	308		9.8%	-21.6%
証券	379		10.9%	384		12.2%	1.2%
信販	460		13.2%	424		13.5%	-7.9%
その他金融	294		8.5%	252		8.1%	-14.1%
産業	1,463	18.7%	42.1%	1,703	16.6%	54.3%	16.4%
情報・通信	519		14.9%	611		19.5%	17.6%
流通	298		8.6%	325		10.4%	9.1%
官公庁	186		5.4%	281		9.0%	51.0%
その他産業	458		13.2%	487		15.5%	6.3%
情報機器販売	483	2.5%	13.9%	64	10.9%	2.1%	-86.7%
合計	3,473	18.1%	100%	3,135	20.1%	100%	-9.7%

(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

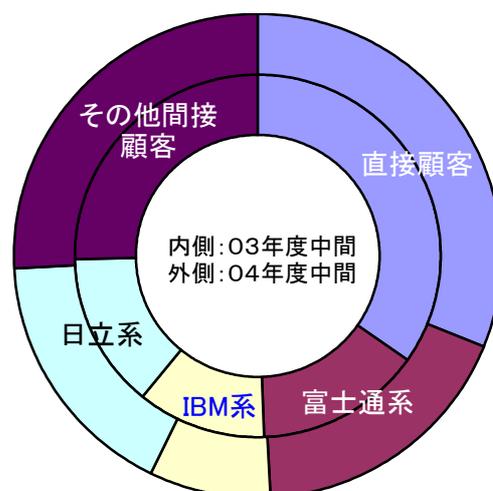
(単位:百万円)

順位	社名	2003年度 中間実績	2004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)	401	518		官公庁、地方自治体等
2	富士通(株)	273	345		ドコモ、KDDI等
3	グローバルフォーカス(株)	392	250		同社はオリコ子会社
4	みずほ証券(株)	99	145	直	
5	日本アイ・ビー・エム(株)	220	143		放送関係等
6	ニフティ(株)	165	139	直	
7	日本相互証券(株)	127	126	直	
8	(株)富士通中国システムズ	7	119		
9	あいおい損害保険(株)	193	111	直	
10	新光証券(株)	75	84	直	
11	(株)ヤクルト本社	50	59	直	
12	日本ビジネスコンピューター(株)	64	55		
13	AIGエジソン生命保険(株)	59	44	直	
14	安田ライフダイレクト損害保険(株)	64	44	直	
15	(株)自治労システムズ	51	42		旧(株)ユー・ビー・シー
16	(株)富士通アドバンストソリューションズ*	16	36		
17	日本情報通信(株)	54	36		
18	(株)セゾン情報システムズ	-	32		
19	クレディ・スイス生命保険(株)	-	31	直	
20	(株)トッパンマルチソフト	49	29		

【直間別売上と間接売上内訳】

(単位:百万円、%)

	2003年度中間		2004年度中間	
	売上	シェア	売上	シェア
直接顧客	1,035	34.6%	954	31.1%
間接顧客	1,956	65.4%	2,117	68.9%
富士通系	446	14.9%	559	18.2%
IBM系	342	11.4%	243	7.9%
日立系	410	13.7%	519	16.9%
その他間接	758	25.4%	796	25.9%
合計	2,990	100.0%	3,071	100.0%



(注1)「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。

2004年6月末貸借対照表(単独)(1)

(単位:百万円)

科 目	2003年6月末		2003年12月末		2004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	3,364	65.8%	3,517	67.2%	3,249	65.2%	-268	-7.6%	
1. 現金及び預金	1,349		1,325		1,329		4	0.3%	
2. 受取手形	58		201		41		-160	-79.6%	前期の事務機器販売大型案件の売掛金回収に伴い、大幅減
3. 売掛金	1,427		1,413		1,120		-293	-20.7%	
4. 有価証券	191		193		491		298	154.4%	売掛金回収金による余資運用増加
5. たな卸資産	280		231		196		-35	-15.2%	
6. その他	58		152		70		-82	-53.9%	
7. 貸倒引当金	-0		-0		-				
II 固定資産	1,739	34.0%	1,708	32.6%	1,724	34.6%	16	0.9%	
1. 有形固定資産	723	14.1%	719	13.7%	715	14.3%	-4	-0.6%	
(1) 建物	81		75		69		-6	-8.0%	
(2) 機械装置	44		40		44		4	10.0%	
(3) 土地	590		590		590		0	0.0%	
(4) 工具・器具等	6		12		11		-1	-8.3%	
2. 無形固定資産	126	2.5%	114	2.2%	83	1.7%	-31	-27.2%	ソフトウェアの除却実施
3. 投資その他の資産	889	17.4%	874	16.7%	925	18.6%	51	5.8%	
(1) 投資有価証券	234		207		235		28	13.5%	
(2) 関係会社株式	198		198		198		0	0.0%	
(3) 長期貸付金	50		50		50		0	0.0%	
(4) その他	408		422		444		22	5.2%	
(5) 貸倒引当金	-1		-3		-2		1	-33.3%	
III 繰延資産	8	0.2%	6	0.1%	7	0.2%	1	16.7%	
資産合計	5,111	100%	5,232	100%	4,982	100%	-250	-4.8%	

2004年6月末貸借対照表(単独)(2)

(単位:百万円)

科 目	2003年6月末		2003年12月末		2004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	1,908	37.3%	2,108	40.3%	1,825	36.6%	-283	-13.4%	前期末の事務機器販売大型案件に関わる買掛金決済に伴い減少
1. 買掛金	447		664		436		-228	-34.3%	
2. 短期借入金	833		756		703		-53	-7.0%	
3. 一年以内返済予定 長期借入金・社債	346		360		419		59	16.4%	
4. その他	279		327		265		-62	-19.0%	
II 固定負債	1,245	24.4%	1,181	22.6%	1,244	25.0%	63	5.3%	社債発行100百万円(3月)
1. 長期借入金・社債	710		628		653		25	4.0%	
2. 退職給付引当金	450		468		506		38	8.1%	
3. 役員退職慰労引当金	65		68		71		3	4.4%	
4. その他	18		15		12		-3	-20.0%	
負債合計	3,153	61.7%	3,290	62.9%	3,070	61.6%	-220	-6.7%	
【資本の部】									
I 資本金	650	12.7%	650	12.4%	650	13.1%	0	0.0%	
II 資本剰余金	608	11.9%	608	11.6%	608	12.2%	0	0.0%	
III 利益剰余金	788	15.4%	796	15.2%	798	16.0%	2	0.3%	
1. 利益準備金	38	0.7%	38	0.7%	38	0.8%	0	0.0%	
2. 別途積立金	550	10.8%	550	10.5%	550	11.0%	0	0.0%	
3. 未処分利益	200	3.9%	208	4.0%	210	4.2%	2	1.0%	
IV その他有価証券 評価差額金	2	0.1%	7	0.2%	13	0.3%	6	85.7%	自己株式取得 (前年同月比) +165.8千株 +67百万円 (前期末比) +87.5千株 +37百万円
V 自己株式	-90	-1.8%	-121	-2.3%	-158	-3.2%	-37	30.6%	
資本合計	1,958	38.3%	1,942	37.1%	1,911	38.4%	-31	-1.6%	
負債資本合計	5,111	100%	5,232	100%	4,982	100%	-250	-4.8%	

株主資本比率	38.3%	37.1%	38.4%
1株当たり株主資本	288 円 58銭	289 円 50銭	288 円 78銭
(注) 期末発行済株式数	6,786千株	6,708千株	6,620千株

連結中間決算

【業績(連結)】

(金額:百万円)

	2003年度中間実績		2004年度中間計画		2004年度中間実績			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	計画比	前期比伸び率
売上高	3,631	100.0%	3,700	100.0%	3,402	100.0%	-8.1%	-6.3%
SI/ソフトウェア受託開発	2,115	58.2%	2,383	64.4%	2,360	69.4%	-1.0%	11.6%
アウトソーシング事業	814	22.4%	850	23.0%	770	22.6%	-9.4%	-5.4%
ソリューションビジネス事業	200	5.5%	250	6.8%	203	6.0%	-18.7%	1.5%
情報機器販売	483	13.3%	200	5.4%	64	1.9%	-67.8%	-86.6%
その他	19	0.5%	17	0.5%	4	0.1%	-76.5%	-78.9%
売上原価	3,130	86.2%	3,150	85.1%	2,882	84.7%	-8.5%	-7.9%
売上総利益	500	13.8%	550	14.9%	519	15.3%	-5.6%	3.8%
販売管理費	347	9.6%	385	10.4%	362	10.7%	-5.8%	4.3%
営業利益	152	4.2%	165	4.5%	156	4.6%	-5.0%	2.6%
経常利益	143	3.9%	155	4.2%	157	4.6%	1.7%	10.2%
当期純利益	52	1.4%	70	1.9%	63	1.9%	-9.5%	21.3%
設備投資額	24	0.7%	35	0.9%	28	0.8%	-20.0%	16.7%
減価償却費	47	1.3%	45	1.2%	41	1.2%	-8.9%	-12.8%

(注) 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。

【連結対象】

(売上、経常利益の単位は百万円)

会社名	事業内容	設立、資本金、持株比率	売上	経常利益
金沢ソフトウェア	ソフトウェア受託開発	昭和57年2月、10百万円、100.0%	185 (H16年11月期中間)	13
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、97.5%	12 (H16年9月期中間)	▲6.7
エフ・エフ・ソル	ソフトウェア受託開発	平成15年3月、28百万円、78.9%	96 (H16年11月期中間)	▲9.6

(注) 連結対象会社の売上、経常利益は当社との取引による調整を行う前の連結対象会社単独の数値です。

平成16年12月期(25期)

通期業績予想

市場動向

【経済、市場環境】

我が国経済	① 04年度の我が国GDPの実質成長率は3.4%(みずほ)、2.7%(三菱)と比較的高く、設備投資も堅調。05年度の踊り場を経て、06年度以降、再成長。
IT市場	① IT市場もすべての分野および業種でITの利用が必須化し、2～3%の成長を持続。 ② 一方で、投資対効果(ROI)がますます追求されるようになって、一案件当たりの投資規模は縮小するとともに、競争激化に拍車がかかり、伝統的な受託開発型SIの収益性を圧迫。 ③ 加えて中国経済の急速な成長は、日本国内の企業にとって脅威となり、情報サービス産業、特にSI関連業種の再編・淘汰が加速。

【業種別動向】

金融	・ IT投資再開の動きが出てきた銀行とやや停滞気味の他業界の違いが明確になってきた。
(銀行)	・ 再編に伴うシステム統合、個人情報保護法施行を控えたセキュリティ対策、新BIS規制対応などのサービス需要が見込まれ、成長率は比較的高い。(注1)
(保険)	・ 総じて動きは鈍いが、一部でグローバル化の進展に対応すべく、取引処理プロセスの短縮化などの動きが見られる。
(ノンバンク)	・ 業界再編が急展開する中、グループ間でのシステム共同化とサービス差別化のためのシステム改善の動きが徐々に始まっている。基幹システムの更新の動きも一部で見られる。
(証券)	・ 縮小傾向を辿っていたが、株価の上昇とともに、決済制度の改革に向けた再構築需要が出てきている。
通信・放送	・ ブロードバンドを活用したビジネスが隆盛となり、家庭へのIP電話も急速に普及。携帯電話は第三世代への買い替えが進展し、高速データ通信を携帯する時代に突入。
官公庁	・ e-Japan戦略Ⅱにより、電子政府・電子自治体の推進に関連した投資が増大。
流通・一般産業	・ 組織再編に伴うシステム再構築、ネットワークインフラの構築、トレーサビリティを含んだSCMソリューション導入需要などの伸びにより、成長率は高い。(注2)

【サービス・製品別動向】

受託開発	① マクロ経済指標に持ち直し傾向が見られ、企業の設備投資意欲も緩やかな回復基調が予測されることから、ITコンサルなどを含む広義のSI市場としては緩やかに伸長、 ② 一方で、ベンダー間の過当競争やユーザー企業からの開発コスト圧縮要求が継続し、更にオフショア開発も拡大することは確実であり、収益確保のため、業界一般に業務の中心を上流、コンサル業務へシフトさせようとする動きが加速
パッケージソリューション	① 大ユーザーによるパッケージソフト導入の第一フェーズは峠を越えつつあるが、中小ユーザー向けやサービスなども含めた本来的なソリューションでは引き続き巨大な市場。 ② CRM、SCMなどの製品の枠組みを超えた統合ソリューションや既存システムとの連携など、現実的なビジネスに基づくニーズが増加。(注3)
アウトソーシング	① ユーザーの本業回帰傾向からアウトソーシングは総じて高い伸びを継続し、特にASPは中期的に年間30%の高い成長。サービスの範囲を拡大し、総合化の動きが顕著。(注4) ② ベンダーにおいても、SIビジネスとのバランスを見直す動きが拡大。
セキュリティ	① ウィルスなどによる脅威が継続する外、個人情報保護法対応などにより、セキュリティ関連ソリューションの伸びは今後も高い。 ② システムとコンサルを合わせた総合的なソリューションニーズが増大。

(注1) BIS規制とはリスクレベルに応じた資本の賦課を行うべきとするBISの提言に応じ、日本の金融当局が行っている銀行向けの規制。現在、新BIS規制として焦点となっているのは各行内部で資産のデフォルトや事務ミス確率を算出して、その結果で資本の賦課を行う方法であり、その適正な運用のためには膨大なデータの蓄積、管理が課題となっています。

(注2) 「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3) 「CRM」はCustomer Relationship Managementの略。企業が顧客と長期的な関係を築くために、詳細な顧客データベースを元に、商品の売買から保守サービス、問い合わせやクレームへの対応など、個々の顧客とのすべてのやり取りを一貫して管理する手法を指します。

(注4) 「ASP」はApplication Service Providerの略です。2ページの注4をご参照下さい。

下期以降の対処方針

【基本方針】

顧客の投資対効果の改善を求める動きの強まり、メーカー系ベンダーのパートナー政策の見直し、オフショア開発の伸びなどを踏まえ、中長期的な収益性対策を主眼に、以下を基本方針とする。

- ① 業務知識を活かし、設計などの上流工程、コンサルティング業務へのシフトを継続。
- ② 強い競争力を持ち、技術的に優れた親密先のミドルウェア、アプリケーションパッケージなどを活かした高付加価値SI業務へのシフトを進める。
- ③ 安定的なオフショア開発体制の構築とその品質確保体制の充実を継続し、低コスト競争力の強化を図る。

【下期以降の具体的施策】

1. 上流工程、コンサルティング業務、専門性の高いSI業務へのシフト

- ① イーシステムとの業務提携関係を活かし、CRM市場に本格的に参入。そのための要員育成と業務ノウハウ獲得を図る。
(→3年後、100人、20億円の規模を目標)
- ② 上期中にパートナー関係を構築したビトリア・テクノロジー、ファイテックラボ・ジャパンとの関係を活かし、より専門性の高いSI業務へのシフトを進める。
- ③ 個人情報保護法施行を契機にセキュリティ関連需要が増大しつつあることを踏まえ、実効性の高いセキュリティツールを発売したエンカレッジ・テクノロジーとの協力関係を活かし、セキュリティビジネスに注力。
- ④ 今後、金融機関のユーザー系開発会社と協業関係を構築し、各業態における上流工程ノウハウの強化とビジネスチャンスの確保に努める。

2. オフショア開発拠点の増強と活用推進

- ① 中国海南島に合弁会社を設立し、開発拠点を4カ所まで増強。これらのオフショア開発体制を活用し、中長期的な開発コストの圧縮を進める。
- ② プロジェクト管理と品質管理の専担組織の一層の強化・充実を図る。

3. 要員採用増と既存の事業の見直し

- ① 今後予想される需要回復と上記の業務シフトのため、要員採用枠を拡大。
- ② 既存事業についても、将来性、収益性の観点からチェックし、成長分野への要員シフト、教育・研修体系の見直し等を進める。

業績予想(単独)

【中間期】

(金額:百万円)

	2003年度下期実績		2004年度上期実績		2004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	3,564	100.0%	3,135	100.0%	4,365	100.0%	22.5%
SI/ソフトウェア受託開発	2,301	64.6%	2,098	66.9%	2,752	63.1%	19.6%
アウトソーシング事業	803	22.5%	770	24.6%	930	21.3%	15.8%
ソリューションビジネス事業	207	5.8%	203	6.5%	297	6.8%	43.3%
情報機器販売	253	7.1%	64	2.1%	386	8.8%	52.4%
売上原価	3,209	90.0%	2,658	84.8%	3,679	84.3%	14.6%
売上総利益	355	10.0%	477	15.2%	686	15.7%	93.2%
販売管理費	271	7.6%	319	10.2%	481	11.0%	77.5%
営業利益	84	2.4%	157	5.0%	206	4.7%	145.2%
経常利益	77	2.2%	160	5.1%	180	4.1%	133.8%
当期純利益	8	0.2%	68	2.2%	87	2.0%	987.5%

【通期】

(金額:百万円)

	2002年度実績		2003年度実績		2004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	7,678	100.0%	7,037	100.0%	7,500	100.0%	6.6%
SI/ソフトウェア受託開発	4,871	63.4%	4,277	60.8%	4,850	64.7%	13.4%
アウトソーシング事業	1,656	21.6%	1,617	23.0%	1,700	22.7%	5.1%
ソリューションビジネス事業	268	3.5%	407	5.8%	500	6.7%	22.9%
情報機器販売	882	11.5%	736	10.5%	450	6.0%	-38.9%
売上原価	6,556	85.4%	6,208	88.2%	6,337	84.5%	2.1%
売上総利益	1,121	14.6%	828	11.8%	1,163	15.5%	40.5%
販売管理費	810	10.5%	584	8.3%	800	10.7%	37.0%
営業利益	310	4.0%	244	3.5%	363	4.8%	48.8%
経常利益	303	3.9%	227	3.2%	340	4.5%	49.8%
当期純利益	69	0.9%	69	1.0%	155	2.1%	124.6%

業種別売上高予想(単独)

【中間期】

(単位:百万円)

	2003年度下期実績			2004年度上期実績			2004年度下期計画			
	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	1,428	20.0%	38.9%	1,368	24.9%	43.6%	2,182	16.9%	50.0%	59.5%
生保・損保	237		6.5%	308		9.8%	442		10.1%	43.5%
証券	419		11.4%	384		12.2%	516		11.8%	34.5%
信販	461		12.6%	424		13.3%	676		15.5%	59.6%
その他金融	310		8.4%	252		8.1%	548		12.5%	116.9%
産業	1,540	14.6%	41.9%	1,703	16.6%	54.3%	1,797	19.3%	41.2%	5.5%
情報・通信	490		13.3%	611		19.5%	489		11.2%	-19.8%
流通	381		10.4%	325		10.4%	375		8.6%	15.3%
官公庁	117		3.2%	281		9.0%	419		9.6%	49.2%
その他産業	554		15.1%	487		15.5%	513		14.2%	5.5%
機器販売	706	2.7%	19.2%	64	10.9%	2.1%	386	1.7%	8.8%	499.2%
合計	3,675	14.4%	100%	3,135	20.1%	100%	4,365	16.6%	100.0%	39.2%

【通期】

(単位:百万円)

	2002年度実績			2003年度実績			2004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	3,253	20.2%	42.4%	3,121	19.6%	44.4%	3,550	20.0%	47.3%	13.7%
生保・損保	946		12.3%	717		10.2%	750		10.0%	4.6%
証券	851		11.1%	777		11.0%	900		12.0%	15.8%
信販	869		11.3%	1,026		14.6%	1,100		14.7%	7.2%
その他金融	585		7.7%	600		8.6%	800		10.6%	33.3%
産業	3,543	19.9%	46.1%	3,180	16.5%	45.2%	3,500	18.0%	46.7%	10.0%
情報・通信	1,332		17.3%	1,159		16.5%	1,100		14.7%	-5.1%
流通	653		8.5%	652		9.3%	700		9.3%	7.4%
官公庁	586		7.6%	374		5.3%	700		9.3%	87.2%
その他産業	971		12.7%	996		14.1%	1,000		13.4%	0.4%
機器販売	882	5.5%	11.5%	736	2.9%	10.4%	450	3.0%	6.0%	-38.9%
合計	7,678	18.4%	100%	7,037	16.5%	100%	7,500	18.0%	100.0%	6.6%

(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)

	2003年度下期実績		2004年度上期実績		2004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	3,769	100.0%	3,402	100.0%	4,758	100.0%	39.9%
SI/ソフトウェア受託開発	2,493	66.1%	2,360	69.4%	3,102	65.2%	31.4%
アウトソーシング事業	803	21.3%	770	22.6%	930	19.5%	20.8%
ソリューションビジネス事業	207	5.5%	203	6.0%	297	6.2%	45.9%
情報機器販売	253	6.7%	64	1.9%	386	8.1%	499.2%
その他	13	0.3%	4	0.1%	44	0.9%	1000.0%
売上原価	3,365	89.3%	2,882	84.7%	3,998	84.0%	38.7%
売上総利益	404	10.7%	519	15.3%	761	16.0%	46.6%
販売管理費	303	8.0%	362	10.6%	538	11.3%	48.6%
営業利益	102	2.7%	156	4.6%	224	4.7%	43.6%
経常利益	93	2.5%	157	4.6%	203	4.3%	29.3%
当期純利益	22	0.6%	63	1.9%	97	2.0%	54.0%

【通期】

(金額:百万円)

	2002年度実績		2003年度実績		2004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	7,971	100.0%	7,400	100.0%	8,160	100.0%	10.3%
SI/ソフトウェア受託開発	5,144	64.5%	4,608	62.3%	5,462	66.9%	18.5%
アウトソーシング事業	1,657	20.8%	1,617	21.9%	1,700	20.8%	5.1%
ソリューションビジネス事業	268	3.4%	407	5.5%	500	6.1%	22.9%
情報機器販売	882	11.1%	736	9.9%	450	5.5%	-38.9%
その他	19	0.2%	32	0.4%	48	0.6%	50.0%
売上原価	6,808	85.4%	6,495	87.8%	6,880	84.3%	5.9%
売上総利益	1,162	14.6%	904	12.2%	1,280	15.7%	41.6%
販売管理費	862	10.8%	650	8.8%	900	11.0%	38.5%
営業利益	300	3.8%	254	3.4%	380	4.7%	49.6%
経常利益	292	3.7%	236	3.2%	360	4.4%	52.5%
当期純利益	55	0.7%	74	1.0%	160	2.0%	116.2%

従業員の推移

【単独】

(単位:人)

	2001年12月期		2002年12月期		2003年12月期		2004年12月期
	(中間)	(期末)	(中間)	(期末)	(中間)	(期末)	(中間)
全従業員数	462	489	518	481	483	454	468
内 女性	94	99	105	100	104	93	93
事業本部	422	451	475	447	452	427	418
営業本部	15	15	11	12	(注1) 6	5	(注3) 16
経営企画、管理本部他	25	23	32	22	25	22	(注4) 34
平均年齢(歳)		33.2		33.4		33.6	
平均勤続年数(年)		5.8		6.2		6.8	
平均年収(万円)		588		535		546	
新卒採用人数	17		31		23		16
初任給(千円/月)	202		202		200		200
中途採用人数	6	(注2) 59	20	2	6	4	4

(注1) 営業本部から事業本部へ営業要員の一部を異動させ、現場営業力を強化。

(注2) 2001年9月に39名の一括中途採用を行なったため。

(注3) 2004年1月1日付けで事業本部内から一部要員をシフトし、営業本部を強化。

(注4) 海外事業推進室12名を含む。

【連結】

	2001年12月期		2002年12月期		2003年12月期		2004年12月期
	(中間)	(期末)	(中間)	(期末)	(中間)	(期末)	(中間)
従業員数	495	527	561	519	535	512	536

【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により全面的に判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。

なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複製、または転送等を行われないようお願いいたします。