

平成16年12月期(25期)

# 決算短信 補足資料

**SOLXYZ**

平成17年2月3日

株式会社ソルクシーズ

## 【目次】

### (2004年度業績)

2004年度の概況	1
2004年度業績(単独)	2
前期比増減分析	3
業種別売上(単独)	4
売上上位20社	5
貸借対照表・資産の部(単独)	6
貸借対照表・資本/負債の部(単独)	7
連結決算	8

### (2005年度業績予想)

2005年度市場動向	10
対処方針(1)	11
対処方針(2)	12
業績予想(単独)	13
業種別売上高予想(単独)	14
業績予想(連結)	15
中期計画	16

### (資料)

従業員の推移	資料
--------	----

# 2004年度の概況

1. 我が国経済は2002年以降、基本的には輸出の伸びから設備投資の拡大、更には個人消費へとつながる景気回復基調にあり、2004年も所得環境の持続的な改善を背景に個人消費や非製造部門の拡大基調が続き、民間需要中心の拡大基調を維持した。
2. IT投資も企業収益の改善を受けて、広範な分野・業種で回復しつつある一方で、顧客のIT投資に対するコストパフォーマンス追求は一層厳しくなり、価格競争が激しくなるだけでなく、内容的にもアウトソーシング業務やソリューション業務のニーズが増大するなど、従来の受託開発とは異なるサービスが拡大した。
3. 当社グループとしても、こういった環境変化に対応し、上流工程SI業務、コンサルティング業務など高付加価値業務へシフトしていくと共に、低コスト競争力の強化等の業務・収益構造の改革を更に押し進める必要があると認識し、2004年度は以下の施策を実施。
  - ①銀行系上流専門子会社エフ・エフ・ソルの事業基盤の拡充強化
  - ②金融ユーザー系IT会社との連携による上流工程ノウハウの強化
  - ③イーシステムとの業務提携によるCRM業務への進出(注1)
  - ④個人情報保護法施行を睨んだセキュリティ関連業務の強化・拡大と提携先のセキュリティ製品の取扱開始
  - ⑤開発生産性の向上のため、EAIなどの国内有力先とパートナー契約締結(注2)
  - ⑥中国海南島に合弁会社を設立し、オフショア開発拠点を増強し、安定的なオフショア開発体制の構築と低コスト競争力を強化
4. 2004年度の業績(以下、単独)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5.3%増加し、4,505百万円を計上したが、情報機器販売において大口案件がなかったこと、アウトソーシング(AMO)事業において大口先の新規開発がスタートしたことによる売上減が響き、全体としては前期比▲5.0%の6,682百万円に止まった。(注3)
5. 利益面(以下、単独)では開発効率の改善が進んだ外、前期の不採算案件の影響を脱したことなどにより、粗利段階で前期比12.8%増の934百万円と好調であった。この結果、営業部門の強化による販管費の増加を吸収し、営業利益で前期比25.9%増の307百万円、経常利益で前期比32.8%増の301百万円を計上した。
6. グループ全体としては銀行系上流特化子会社が設立2年目に黒字を計上するなど、着実に基盤の強化がなされ、連結売上7,279百万円、経常利益304百万円を計上した。

(注1) 「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2) 「EAI」とはEnterprise Application Integrationの略で、企業内で業務に使用される複数のコンピュータシステムを有機的に連携させ、データやプロセスの効率的な統合をはかること、または、それを支援する一連の技術やソフトウェアの総称を指します。

(注3) 「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。

# 2004年度業績(単独)

(単位:百万円)

	2003年度実績		2004年度計画		2004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	7,037	100.0%	7,500	100.0%	6,682	100.0%	89.1%	-5.0%
SI/ソフトウェア受託開発	4,277	60.8%	4,850	64.7%	4,505	67.4%	92.9%	5.3%
アウトソーシング事業	1,617	23.0%	1,700	22.7%	1,447	21.7%	85.1%	-10.5%
ソリューションビジネス事業	407	5.8%	500	6.7%	379	5.7%	75.7%	-7.0%
情報機器販売(注1)	736	10.5%	450	6.0%	351	5.3%	78.1%	-52.3%
売上原価	6,208	88.2%	6,337	84.5%	5,747	86.0%	90.7%	-7.4%
売上総利益	828	11.8%	1,163	15.5%	934	14.0%	80.3%	12.8%
販売管理費	584	8.3%	800	10.7%	627	9.4%	78.4%	7.3%
営業利益	244	3.5%	363	4.8%	307	4.6%	84.6%	25.9%
経常利益	227	3.2%	340	4.5%	301	4.5%	88.5%	32.8%
当期純利益	69	1.0%	155	2.1%	136	2.0%	87.7%	95.7%
設備投資額(注2)	44	0.6%	45	0.6%	64	1.0%	142.2%	45.5%
減価償却費	91	1.3%	90	1.2%	71	1.1%	78.9%	-22.0%

## 【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

<2003年度>

<2004年度>

単位:百万円

[ ]:対売上構成比

( ):増加率

売上 7,037 [100%]	粗利 828 [11.8%]	営業利益 244 [3.5%]	+64 (+25.8%)	営業利益 307 [4.6%]	粗利 934 [14.0%]	売上 6,682 [100%]
		販管費 584 [8.3%]		+43 (+7.4%)		
		売上原価 6,208 [88.2%]	▲593 (▲7.4%)	売上原価 5,747 [86.0%]		

## [売上](▲355百万円)

(業務別内訳)

- ①SI/ソフトウェア開発(+228):証券向け、官公庁向けなどで5.3%の増収。
- ②アウトソーシング(▲170):大口先の新システム開発移行に伴い、保守売上は大幅減少。
- ③ソリューション(▲28):新しく開始したCRM(注)が売上貢献するに至らず、パッケージ部門全体でも伸び悩んだ。
- ④情報機器(▲385):大口案件が少なく、売上は大幅に減少。全体での減収の主因となった。

(業種別内訳(情報機器を除く))

- ①増加:証券(+100)、流通(+81)、官公庁(+146)、その他産業(+111)
- ②減少:生保・損保(▲102)、信販(▲96)、その他金融(▲85)、情報・通信(▲126)

## [粗利金額・粗利率](+106百万円、+2.2%)

- ①SI/ソフトウェア開発(+27、▲0.2%):粗利率はほぼ前期並であったが、売上増加に伴い、27百万円増益。
- ②アウトソーシング(+24、+4.5%):売上は減少したが、利益率は大幅に改善し、24百万円の増益。
- ③ソリューション(+3、+1.6%):CRMの初期要員投資などで低採算を余儀なくされた。
- ④情報機器(+1、+3.6%):大口はなかったが、利益率の改善により粗利金額は前期並みを確保。
- ⑤その他共通原価(+51):スタッフ部門の効率運営により、共通原価を大幅に削減。

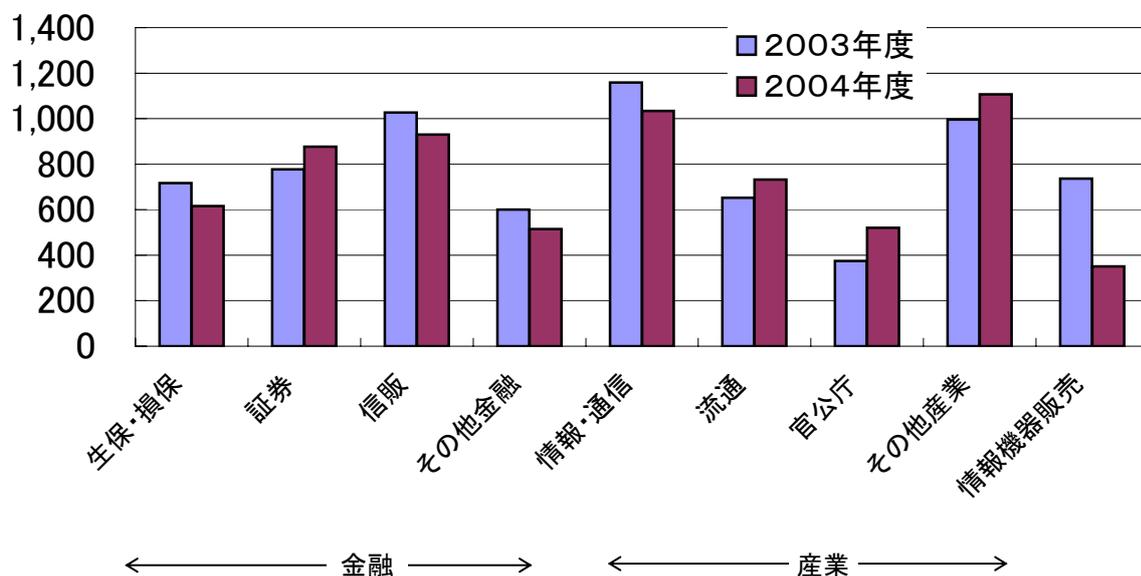
## [販管費](+43百万円)

営業部門の強化などにより、販売費を中心に販管費が前期比7.3%増と増大した。

(注)「CRM」とはCustomer Relationship Managementの略。ページ1をご参照下さい。

# 業種別売上(単独)

(百万円)



(単位:百万円)

	2003年度実績			2004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
<b>金融</b>	3,121	19.6%	44.3%	2,938	22.7%	44.0%	-5.9%
生保・損保	717		10.2%	616		9.2%	-14.2%
証券	777		11.0%	877		13.1%	12.8%
信販	1,026		14.6%	930		13.9%	-9.4%
その他金融	600		7.7%	515		7.7%	-14.2%
<b>産業</b>	3,180	16.5%	45.2%	3,393	15.4%	50.8%	6.7%
情報・通信	1,159		16.5%	1,033		15.5%	-10.8%
流通	652		9.3%	732		11.0%	12.4%
官公庁	374		5.3%	520		7.8%	39.1%
その他産業	996		12.7%	1,107		16.6%	11.1%
情報機器販売	736	2.9%	10.5%	351	6.6%	5.3%	-52.3%
<b>合計</b>	<b>7,037</b>	<b>16.5%</b>	<b>100%</b>	<b>6,682</b>	<b>18.2%</b>	<b>100%</b>	<b>-5.0%</b>

(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

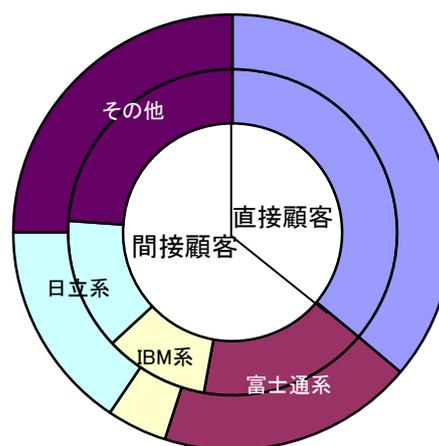
(単位:百万円)

順位	社名	2003年度 売上	2004年度 売上	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)	799	986		官公庁、地方自治体等
2	富士通(株)	622	634		ドコモ、KDDI等
3	グローバルフォーカス(株)	807	503		同社はオリコ子会社
4	みずほ証券(株)	242	383	直	
5	(株)富士通中国システムズ	122	364		
6	ニフティ(株)	323	304	直	
7	日本相互証券(株)	261	257	直	
8	あいおい損害保険(株)	339	229	直	
9	新光証券(株)	161	190	直	
10	日本アイ・ビー・エム(株)	548	168		放送関係等
11	日本ビジネスコンピューター(株)	118	121		
12	(株)ヤクルト本社	107	114	直	
13	(株)セゾン情報システムズ	15	98		
14	AIGエジソン生命保険(株)	108	89	直	
15	そんぽ24損害保険(株)	116	81	直	旧安田ライフダイレクト 損害保険(株)
16	(株)自治労システムズ	102	78		旧(株)ユー・ビー・シー
17	日本情報通信(株)	96	77		
18	富士通エフアイピー(株)	31	73		
19	(株)富士通アドバンスソリューションズ	59	63		
20	インフォコムサービス(株)	59	57		

## 【直間別売上と間接売上内訳】

(単位:百万円)

	2003年度		2004年度	
	売上	シェア	売上	シェア
直接顧客	2,284	36.2%	2,292	36.2%
間接顧客	4,017	63.8%	4,038	63.8%
富士通系	1,040	16.5%	1,189	18.8%
IBM系	647	10.3%	275	4.3%
日立系	816	12.9%	987	15.6%
その他	1,514	24.0%	1,588	25.1%
合計	6,302	100.0%	6,331	100.0%



内側:2003年度  
外側:2004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)

科 目	2003年12月末		2004年12月末			
	金額	構成比	金額	構成比	前期比増減	増減率
<b>【資産の部】</b>						
<b>I 流動資産</b>	3,517	67.2%	3,113	62.4%	-404	-11.5%
1. 現金及び預金	1,325		1,044		-281	-21.2%
2. 受取手形	201		51		-150	-74.6%
3. 売掛金	1,413		1,324		-89	-6.3%
4. 有価証券	193		492		299	154.9%
5. たな卸資産	230		131		-99	-43.0%
6. その他	155		71		-84	-54.2%
7. 貸倒引当金	-0		-		0	N. A.
<b>II 固定資産</b>	1,708	32.6%	1,869	37.5%	161	9.4%
1. 有形固定資産	719	13.7%	701	14.1%	-18	-2.5%
(1) 建物	75		64		-11	-14.7%
(2) 機械装置	40		37		-3	-7.5%
(3) 土地	590		590		0	0.0%
(4) 工具・器具等	14		10		-4	-28.6%
2. 無形固定資産	114	2.2%	100	2.0%	-14	-12.3%
3. 投資その他の資産	874	16.7%	1,067	21.4%	193	22.1%
(1) 投資有価証券	207		351		144	69.6%
(2) 関係会社株式	198		198		0	0.0%
(3) 長期貸付金	50		50		0	N.A.
(4) 長期繰延税金資産	223		254		31	13.9%
(4) その他	198		216		18	9.1%
(5) 貸倒引当金	-3		-2		1	-33.3%
<b>III 繰延資産</b>	6	0.1%	5	0.1%	-1	N.A.
<b>資産合計</b>	5,232	100%	4,988	100%	-244	-4.7%

(主な理由)

余資の有価証券運用への振替に伴い、減少。

前期の大型機器販売に伴う受取手形が期中に回収され、減少。

余資の運用による一時的増加。今後有利子負債の削減に充当予定。

①海南島合弁会社  
②センコン物流(株主)  
③イーシステム(提携先)  
④エンカレッジ・テクノロジー(提携先)  
等への資本出資によるもの。

# 貸借対照表・資本/負債の部(単独)

(単位:百万円)

科 目	期 別		2004年12月末				(主な理由)
	2003年12月末		金額	構成比	前期比増減	増減率	
<b>【負債の部】</b>							
I 流動負債	2,108	40.3%	1,839	36.9%	-269	-12.8%	前期末は機器販売に関わる仕入により、買掛金が一時的増大していたもの。
1. 買掛金	664		464		-200	-30.1%	
2. 短期借入金	756		679		-77	-10.2%	金利負担軽減のため、有利子負債を極力削減。
3. 一年以内返済予定 長期借入金・社債	360		371		11	3.1%	
4. その他	328		325		-3	-0.9%	
II 固定負債	1,181	22.6%	1,118	22.4%	-63	-5.3%	
1. 長期借入金・社債	628		507		-121	-19.3%	
2. 退職給付引当金	468		526		58	12.4%	
3. 役員退職慰労引当金	68		74		6	8.8%	
4. その他	17		11		-6	-35.3%	
負債合計	3,290	62.9%	2,958	59.3%	-332	-10.1%	
<b>【資本の部】</b>							
I 資本金	650	12.4%	650	13.0%	0	0.0%	
II 資本剰余金	608	11.6%	608	12.2%	0	0.0%	
III 利益剰余金	796	15.2%	863	17.3%	67	8.4%	
1. 利益準備金	38	0.7%	38	0.8%	0	0.0%	
2. 別途積立金	550	10.5%	550	11.0%	0	0.0%	
3. 当期末処分利益	208	4.0%	275	5.5%	67	32.2%	
IV その他有価証券 評価差額金	7	0.2%	8	0.2%	1	N.A.	自己株式 (期中取得) +138.7千株 +57.8百万円 (期中処分) ▲200千株 ▲79.2百万円 (差引) ▲61.3千株 ▲21.4百万円
V 自己株式	-121	-2.3%	-99	-2.0%	22	-18.2%	
資本合計	1,942	37.1%	2,030	40.7%	88	4.5%	
負債資本合計	5,232	100%	4,988	100%	-244	-4.7%	

株主資本比率	37.1%	40.7%
1株当たり株主資本	289 円 50銭	298 円 59銭
(注) 期末発行済株式数	6,708千株	6,769千株

# 連結決算

## 【業績(連結)】

(単位:百万円)

	2003年度実績		2004年度計画		2004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	7,400	100.0%	8,160	100.0%	7,279	100.0%	89.2%	-1.6%
SI/ソフトウェア受託開発	4,608	99.6%	5,462	66.9%	5,080	69.8%	93.0%	10.2%
アウトソーシング事業	1,617	0.0%	1,700	20.8%	1,447	19.9%	85.1%	-10.5%
ソリューションビジネス事業	407	0.0%	500	6.1%	379	5.2%	75.7%	-7.0%
情報機器販売	736	0.0%	450	5.5%	355	4.9%	79.0%	-51.7%
その他	32	0.4%	48	0.6%	18	0.2%	37.5%	-43.8%
売上原価	6,495	87.8%	6,880	84.3%	6,256	85.9%	90.9%	-3.7%
売上総利益	904	12.2%	1,280	15.7%	1,022	14.0%	79.8%	13.0%
販売管理費	650	8.8%	900	11.0%	709	9.7%	78.8%	9.1%
営業利益	254	3.4%	380	4.7%	313	4.3%	82.4%	23.5%
経常利益	236	3.2%	360	4.4%	304	4.2%	84.4%	28.8%
当期純利益	74	1.0%	160	2.0%	130	1.8%	81.3%	75.3%
設備投資額	51	0.7%	50	0.6%	67	0.9%	134.0%	31.4%
減価償却費	97	1.3%	100	1.2%	77	1.1%	77.0%	-20.6%

(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%	409 (H16年11月期)	15
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%	33 (H16年9月期)	-14
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%	231 (H16年11月期)	2

(注) 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。

平成17年12月期(26期)

# 業績予想

# 2005年度市場動向

## 【経済、市場環境】

我が国経済	① 個人消費や非製造部門の拡大基調が続くと見込まれ、今後も景気は後退局面入りすることなく、民間需要中心の拡大基調を維持。
IT市場	① IT投資も企業収益の改善を受けて、広範な分野・業種で回復中。久しく停滞していた銀行などの金融機関についても動きが出始めている。 ② 一方で、顧客のIT投資に対するコストパフォーマンス追求は一層厳しくなり、価格競争が激しくなるだけでなく、内容的にもアウトソーシング業務やソリューション業務など、従来の受託開発とは異なるサービスが拡大。

## 【業種別動向】

金融全般	・ これまで投資を押さえ気味だった銀行で動きが出てきたが、その他は比較的鈍い。
(銀行)	・ 規制緩和に伴う商品・業務の拡充、個人顧客サービス向上、新BIS規制対応などのIT投資需要が見込まれ、成長率は比較的高いが長期的にはBPOへシフト。(注1、2)
(保険)	・ 総じて動きが鈍ってきているが、BPR関連の需要も出ている。(注3)
(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)	・ 決済制度の改革に向けた再構築需要が出つつある。
通信・放送	① ブロードバンド、IP関連サービスの拡大と関連インフラ拡張投資が旺盛。 ② 第三世代携帯電話への移行に伴うサービスの充実を目的としたネットワーク、システムへの投資も堅調。
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	・ e-Japan戦略に基づく電子政府・電子自治体の推進等の投資が堅調であることに加え、u-Japan構想に対応した投資も顕在化してきている。
一般産業	・ 業界再編によるシステム改変・再構築、高度な個人向けサービスに対応した異業種システム連携、ICタグの普及による食品トレーサビリティを始めとしたSCMソリューション等の投資が増大。(注4)

## 【サービス・製品別動向】

受託開発	・ 価格競争への対応として、利益率の高い上流工程SI業務、コンサル業務等の高付加価値業務へのシフトと開発生産性の向上、オフショア開発の活用などの価格競争力の強化を志向する動きが拡大。
パッケージ	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5)
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ASPI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。 ② AMOについては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。(注6)
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」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(国際決済銀行)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が起きた確率を算出して、その結果で資本の賦課を行う方法であり、その適切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)「BPO」はBusiness Process Outsourcingの略。

(注3)「BPR」とは企業活動に関するある目標(売上高、収益率など)を設定し、それを達成するために業務内容や業務の流れ、組織構造を分析、最適化することを指します。たいていの場合は組織や事業の合理化に伴うため、高度な情報システムが取り入れられます。

(注4)「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5)「CRM」とはCustomer Relationship Managementの略。ページ1をご参照下さい。

(注6)「AMO」はApplication Management Outsourcingの略。ページ1をご参照下さい。

# 対処方針(1)

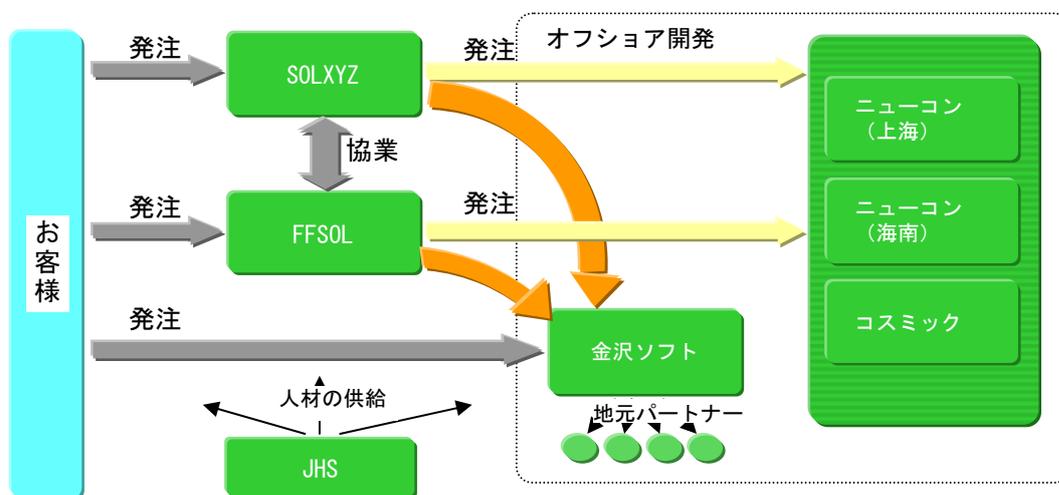
## 【基本方針】

1. 前年度に引き続き、業務ブティック化、上流シフト、オフショア活用を進めることで、業務・収益構造の改革を推進する。
2. 子会社の事業基盤確立の進展に伴い、グループとしてのシナジー効果を本格的に追求する。
3. IT投資需要の回復に合わせ、中途採用を含めた要員の拡充・補強を推進。

## 【具体的な施策】

### (戦略施策)

1. 特定分野において代替困難な技術・ノウハウを備えることで、非価格競争力を強化する方針の下、専門子会社などによるブティック化戦略を継続推進。今期は特に証券系、組み込み系に注力。
2. 当社戦略に合った分野で特徴ある技術・ノウハウを持つ他社との提携・M&Aを積極的に進めるとともに、前年度までの既提携先との関係を活かした営業協力と業務ノウハウ・技術強化を図る。
3. 製造工程については、以下の2方向から高品質かつ低コストの開発力の一層の整備を図る。
  - ① 中国の3つのオフショア開発拠点を有効活用し、中長期的な開発コストの圧縮を継続推進する。
  - ② 地方子会社の活用などにより、高い信頼性と比較的廉価な開発力を併せ持つ国内オフショア開発体制の整備・活用を推進する。
4. 子会社の事業基盤確立の進展に伴い、グループにおける各社の機能を整理し、グループとしてのシナジー効果を本格的に追求する。



## 対処方針(2)

### 【具体的な施策(続き)】

#### (業務推進)

5. イーシステム社との業務提携関係を活かし、昨年進出したCRM業務の本格展開を推進する。
6. 4月施行の個人情報保護法に対応し、当社の持つ総合的なセキュリティ・ソリューション力とエンカレッジ・テクノロジー社等の提携先のセキュリティ製品を活かし、顧客におけるセキュリティ対策ニーズに積極的に対応。
7. 自社での「.NET」などの新技術の習得や社内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)

#### (組織・要員)

8. IT投資需要の回復に伴い要員需給が逼迫しつつある中、顧客ニーズの確実な捕捉と高付加価値業務へのシフトを進めるため、中途採用を含め、要員の拡充・強化を図る。

### 【個人情報保護法への対応】

- 4月からの法律施行に合わせ、以下の対応を予定。
1. 以下をコンセプトとした社内ルールを制定。
    - ①個人情報及び秘密情報については、内容、数量、利用者、利用期間、利用場所等を書面上に記録し、先方確認の上で受領。用済後の返却時にも書面上に顧客確認を取得する。
    - ②全ての顧客情報(個人情報・秘密情報を含む)につき、次の5原則を徹底。
      - a. 利用場所から持出さない。
      - b. (やむを得ず持出す場合、)書面上に顧客と上司の承認を得る。
      - c. (やむを得ず持出す場合、bに加え、)暗号化を施す。
      - d. 個人のPC、記憶媒体を業務に使用しない。
      - e. 事故が発生したら、情報の内容如何に関わらず、顧客・上司に速やかに連絡する。
  2. 全ての協力会社、社員に対し、ルール遵守の教育・要請を徹底すると共に、契約内容を見直した上、秘密保持契約・誓約書を再締結・再徴求する。
  3. 全PCへの暗号化ツール導入、添付ファイルまでのメールチェックシステム導入などの技術的安全管理措置を徹底する。
  4. その他、モニタリングの実施や万一の場合の情報漏洩用保険への加入等。

(注) 「.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)

	2003年度上期実績		2004年度上期実績		2005年度上期計画		
	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	3,473	100.0%	3,135	100.0%	3,450	100.0%	10.0%
SI/ソフトウェア受託開発	1,976	56.9%	2,098	66.9%	2,370	68.7%	13.0%
アウトソーシング事業	814	23.4%	770	24.6%	770	22.3%	0.0%
ソリューションビジネス事業	200	5.8%	203	6.5%	240	7.0%	18.2%
情報機器販売	483	13.9%	64	2.0%	70	2.0%	9.4%
売上原価	2,999	86.4%	2,658	84.8%	2,880	83.5%	8.4%
売上総利益	473	13.6%	477	15.2%	570	16.5%	19.5%
販売管理費	313	9.0%	319	10.2%	370	10.7%	16.0%
営業利益	160	4.6%	157	5.0%	200	5.8%	27.4%
経常利益	150	4.3%	160	5.1%	190	5.5%	18.8%
当期純利益	61	1.8%	68	2.2%	86	2.5%	25.7%

【通期】

(金額:百万円)

	2003年度実績		2004年度実績		2005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	7,037	100.0%	6,682	100.0%	7,200	100.0%	7.8%
SI/ソフトウェア受託開発	4,277	60.8%	4,505	67.4%	5,000	69.4%	11.0%
アウトソーシング事業	1,617	23.0%	1,447	21.7%	1,550	21.5%	7.1%
ソリューションビジネス事業	407	5.8%	379	5.7%	500	6.9%	32.1%
情報機器販売	736	10.5%	351	5.3%	150	2.1%	-57.3%
売上原価	6,208	88.2%	5,747	86.0%	6,000	83.3%	4.4%
売上総利益	828	11.8%	934	14.0%	1,200	16.7%	28.5%
販売管理費	584	8.3%	627	9.4%	780	10.8%	24.4%
営業利益	244	3.5%	307	4.6%	420	5.8%	36.8%
経常利益	227	3.2%	301	4.5%	400	5.6%	32.9%
当期純利益	69	1.0%	136	2.0%	180	2.5%	32.4%

# 業種別売上高予想(単独)

【中間期】

(単位:百万円)

	2003年度上期実績			2004年度上期実績			2005年度上期計画			
	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	1,527	22.5%	44.0%	1,368	24.9%	43.6%	1,560	25.0%	45.2%	14.0%
生保・損保	393		11.3%	308		9.8%	320		9.3%	3.9%
証券	379		10.9%	384		12.2%	470		13.6%	22.4%
信販	460		13.3%	424		13.3%	470		13.6%	10.8%
その他金融	294		8.5%	252		8.0%	300		8.7%	19.0%
産業	1,463	18.7%	42.1%	1,703	16.6%	54.3%	1,820	18.0%	52.8%	6.9%
情報・通信	519		14.9%	611		19.5%	550		15.9%	-10.0%
流通	298		8.6%	325		10.4%	400		11.6%	23.1%
官公庁	186		5.4%	281		9.0%	290		8.4%	3.2%
その他産業	458		13.2%	487		15.5%	580		14.2%	19.1%
機器販売	483	2.5%	13.9%	64	10.9%	2.0%	70	7.0%	2.0%	9.4%
合計	3,473	18.1%	100%	3,135	20.1%	100%	3,450	20.9%	100.0%	10.0%

【通期】

(単位:百万円)

	2003年度実績			2004年度実績			2005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	3,121	19.6%	44.3%	2,938	22.7%	44.4%	3,260	25.0%	45.3%	11.0%
生保・損保	717		10.2%	616		9.2%	670		9.3%	8.8%
証券	777		11.0%	877		13.1%	980		13.6%	11.7%
信販	1,026		14.6%	930		13.9%	980		13.6%	5.4%
その他金融	600		7.7%	515		8.6%	630		10.6%	22.3%
産業	3,180	16.5%	45.2%	3,393	15.4%	50.8%	3,790	18.0%	52.6%	11.7%
情報・通信	1,159		16.5%	1,033		15.5%	1,140		15.8%	10.3%
流通	652		9.3%	732		11.0%	840		11.7%	14.7%
官公庁	374		5.3%	520		7.8%	600		8.3%	15.3%
その他産業	996		12.7%	1,107		14.1%	1,210		13.4%	9.3%
機器販売	736	2.9%	10.5%	351	6.6%	10.4%	150	7.0%	2.1%	-57.3%
合計	7,037	16.5%	100%	6,682	18.2%	100%	7,200	20.9%	100.0%	7.8%

(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)

	2003年度上期実績		2004年度上期実績		2005年度上期計画		
	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	3,631	100.0%	3,402	100.0%	3,760	100.0%	10.5%
SI/ソフトウェア受託開発	2,115	58.2%	2,360	69.4%	2,650	70.5%	12.3%
アウトソーシング事業	814	22.4%	770	22.6%	770	20.5%	0.0%
ソリューションビジネス事業	200	5.5%	203	6.0%	240	6.4%	18.2%
情報機器販売	483	13.3%	64	1.9%	70	1.9%	9.4%
その他	19	0.5%	4	0.1%	30	0.8%	650.0%
売上原価	3,130	86.2%	2,882	84.7%	3,149	83.8%	9.3%
売上総利益	500	13.8%	519	15.3%	611	16.3%	17.7%
販売管理費	347	9.6%	362	10.6%	400	10.6%	10.4%
営業利益	152	4.2%	156	4.6%	210	5.6%	34.6%
経常利益	143	3.9%	157	4.6%	200	5.3%	27.4%
当期純利益	52	1.4%	63	1.9%	90	2.4%	42.9%

## 【通期】

(金額:百万円)

	2003年度実績		2004年度実績		2005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	7,400	100.0%	7,279	100.0%	8,000	100.0%	9.9%
SI/ソフトウェア受託開発	4,608	62.3%	5,080	69.8%	5,730	71.6%	12.8%
アウトソーシング事業	1,617	21.9%	1,447	19.9%	1,550	19.4%	7.1%
ソリューションビジネス事業	407	5.5%	379	5.2%	500	6.3%	32.1%
情報機器販売	736	9.9%	355	4.9%	150	1.9%	-57.8%
その他	32	0.4%	18	0.2%	70	0.9%	288.9%
売上原価	6,495	87.8%	6,256	85.9%	6,700	83.8%	7.1%
売上総利益	904	12.2%	1,022	14.0%	1,300	16.3%	27.2%
販売管理費	650	8.8%	709	9.7%	850	10.6%	19.9%
営業利益	254	3.4%	313	4.3%	450	5.6%	43.8%
経常利益	236	3.2%	304	4.2%	430	5.4%	41.4%
当期純利益	74	1.0%	130	1.8%	194	2.4%	48.8%

# 中期計画 (最終年度2007年)

## 【環境認識】

1. 日本経済は緩やかな景気回復基調にあり、今後も2～3%の成長を持続。
2. IT投資も以下の要因から拡大し、年2～3%の成長が期待される。
  - ①企業合併・経営統合による業界再編の加速化
  - ②製造業を中心とした設備投資の回復
  - ③流通・サービス業における個人顧客向けサービスの高度化
3. 業種的には①組立製造、②通信・メディア、③銀行が市場規模、成長性とも大きい。
4. 顧客企業では一般に①柔軟なIT基盤の整備、②アウトソーシングによる業務効率化、および③他業種の企業とのシステム連携実現に対する関心が高い。

## 【中期計画の基本方針】

### (事業分野)

1. コア事業としてSIサービス事業を拡大強化する。
  - ①開発のプロとして、品質と生産効率を業界トップクラスに引き上げる。
  - ②業務スキルを磨き、上流工程へのシフトを進める。
2. その他事業
  - ①SIサービスをベースに保守・運用のアウトソーシングを拡大する。
  - ②情報セキュリティ関連サービスを拡充し、ワンストップでのソリューション提供を実現。
  - ③高い成長が期待される組込系開発市場へ参入する。

### (事業構造)

1. 伝統的な受託開発スタイルから付加価値提供型への脱皮を図る。
2. ストック型ビジネスを拡大し、経営の安定性強化を図る。
3. 直接顧客のシェアを拡大する。

## 【中期計画の売上高・利益目標】

### (単独)

(単位:百万円)

	2004年度(実績)	2005年度(計画)	2006年度(計画)	2007年度(計画)
売上高	6,682	7,200	7,800	8,500
経常利益	301	400	490	550
(参考) 従業員数	456	530	600	600

### (連結)

(単位:百万円)

	2004年度(実績)	2005年度(計画)	2006年度(計画)	2007年度(計画)
売上高	7,279	8,000	9,000	10,000
経常利益	304	430	500	550

# 従業員の推移

【単独】

(単位:人)

	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)
全従業員数	518	481	483	454	463	456
内 女性	105	100	104	93	93	91
事業本部	475	447	452	427	418	404
営業本部	11	12	6	5	16(注1)	17
経営企画、管理本部他	32	22	25	22	34	35
平均年齢(歳)		33.4		33.6		34.6
平均勤続年数(年)		6.2		6.8		8.0
平均年収(万円)		535		546		553
新卒採用人数(注2)	31		23		16	
初任給(千円/月)	202		200		200	
中途採用人数(注3)	20	2	6	4	4	11

(注1) 組織改正で営業体制を大幅拡充。

(注2) 2005年4月入社内定者数:22名、2006年4月採用予定数:30名

(注3) 中間期は1~6月、期末は7~12月の中途採用人数。

【連結】

(単位:人)

	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)
従業員数	561	519	535	512	536	525

## 【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](mailto: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依拠してご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ぬようお願いいたします。