

平成14年12月期（23期）

中間決算短信 補足資料

平成14年8月20日

株式会社ソルクシーズ

【目次】

経営環境	1
上期業績（単独）	2
上期業績差異分析	3
上期業種別売上（単独）	4
上期売上上位20社	5
中間期末貸借対照表（単独）（1）	6
中間期末貸借対照表（単独）（2）	7
連結決算	8
（通期業績予想）	9
市場動向	10
下期以降の対処方針（1）	11
下期以降の対処方針（2）	12
通期業績予想（単独）	13
通期業種別売上高予想（単独）	14
通期業績予想（連結）	15
中期計画とM & A / 合併（1）	16
中期計画とM & A / 合併（2）	17
（新規業務）	
新規業務への取組みについて（1）	18
新規業務への取組みについて（2）	19
（資料）	
従業員の推移と状況	資料1
開発コスト競争力の向上への取組み	資料2
プロジェクトリスク管理への取組み	資料3

経営環境

1．当中間期における我が国経済はGDPで見た場合、米国やアジアをはじめとした世界景気の回復を受け、緩やかな回復基調にあるが、企業収益は前年比マイナスが続き、IT（情報通信技術）関連投資を含め、設備投資は引き続き減少が続くなど实体经济は厳しい状況となった。

2．とりわけ、当社の得意分野である金融、通信分野において当中間期は急ブレーキがかかった状態となり、幾つかの大型案件の延期、失注があったほか、条件面でも一段と厳しさが増した。

3．しかし、年後半から来期にかけ、我が国経済の緩やかな景気回復に伴い、企業収益の改善がすすむことで、情報化関連投資の潜在需要が顕在化し、昨年急激な景気後退の中で中断を余儀なくされたIT関連の投資が再開されていく。

4．中長期的には内容変化を伴いつつも、システム投資の需要は堅調な伸びが予想され、当社の得意分野である金融、通信分野においても合併再編成が一巡し、今後、再編後の新体制下で本格的なシステム更改が進む。

上期業績(単独)

(単位：百万円)

	2001年上期実績		2002年上期計画		2002年上期実績			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	計画比	前年同期比伸び率
売上高	3,703	100.0%	3,900	100.0%	3,362	100.0%	86.2%	-9.2%
SI/ソフトウェア受託開発	3,598	97.2%	3,840	98.5%	3,329	99.0%	86.7%	-7.5%
うち、アウトソーシング事業	802	21.7%	850	21.8%	819	24.4%	96.4%	2.1%
うち、パッケージ事業	108	2.9%	250	6.4%	150	4.5%	60.0%	38.9%
情報機器販売	105	2.8%	60	1.5%	33	1.0%	55.0%	-68.6%
売上原価	2,917	78.8%	3,160	81.0%	2,897	86.2%	91.7%	-0.7%
売上総利益	786	21.2%	740	19.0%	465	13.8%	62.8%	-40.8%
販売管理費	429	11.6%	468	12.0%	440	13.1%	94.0%	2.6%
営業利益	356	9.6%	272	7.0%	24	0.7%	8.8%	-93.3%
経常利益	331	8.9%	270	6.9%	27	0.8%	10.0%	-91.8%
当期純利益	177	4.8%	145	3.7%	-63	-1.9%	-43.4%	N.A.
設備投資額	14	0.4%	41	1.1%	38	1.1%	92.7%	171.4%
減価償却費	20	0.5%	32	0.8%	32	1.0%	100.0%	60.0%

【セグメント定義】

セグメント	定義
SI / 受託ソフトウェア開発 (注1)	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と「パッケージ事業」、「アウトソーシング事業」の売上の合計を指します。(注2)
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3)
パッケージ事業	ERP、自社開発パッケージソフトの売上に加え、その導入に関わるコンサルティング、カスタマイズ等の売上を含みます。(注4)
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) 「SI」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ことを指します。

(注2) これらのセグメントは来期以降分離し、より明確な分類とする予定ですが、今回は経過措置として、「SI / 受託ソフトウェア開発」の内数として、「パッケージ事業」、「アウトソーシング事業」の売上を表示しております。

(注3) 「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4) 「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。

上期業績差異分析

<計画>

売上 3,900 [100%]	営業利益 272 [7%]
	販管費 468 [12%]
	売上原価 3,160 [81%]

<実績>

営業利益 24 [0.7%]	売上 3,362 [100%]
販管費 440 [13.1%]	
売上原価 2,897 [86.2%]	

[売上差異] (538百万円)

大型案件の延期、中止、受注失敗、縮小～ 280百万円

A社(新聞) 50百万円、B社(金融) 80百万円、C社(放送) 50百万円、D社(金融) 100百万円

受注金額、単価引き下げ～ 150百万円

パッケージ事業の立ち遅れ～ 50百万円

その他、受注伸び悩み等～ 50百万円

[売上原価差異] (263百万円、+5.2%)

原価率アップによる粗利差異(「計画利益率×売上実績」-実績粗利= 174百万円)

単価金額の引き下げ～ 80百万円

要員稼働率低下～165人月分(稼働率ベース約7%)、90百万円(コストベース)

中止大型案件の先行作業分50人月、その他空き要員115人月

先行投資負担～ 20百万円

パッケージ、Java基盤の開発、ERP等

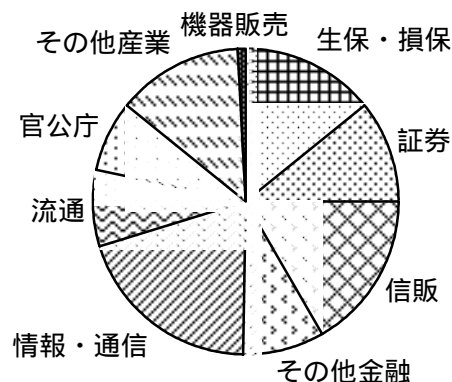
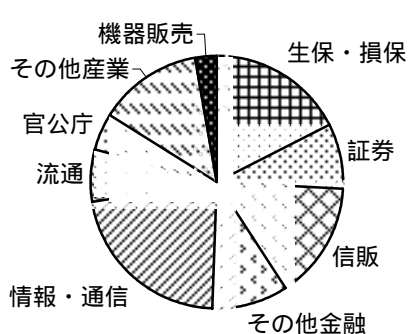
[販管費差異] (28百万円、+1.1%)

金額は採用費抑制等で減少したが、対売上比率では上昇。

上期業種別売上(単独)

2002年上期実績

2001年上期実績



(単位：百万円)

	2001年上期実績			2002年上期実績			
	金額	粗利率	構成比	金額	粗利率	構成比	前年同期 伸び率
金融	1,868	26.3%	50.4%	1,693	19.3%	50.4%	-9.4%
生保・損保	649	-	17.5%	480	-	14.3%	-26.0%
証券	304	-	8.2%	358	-	10.6%	17.8%
信販	554	-	15.0%	565	-	16.8%	2.0%
その他金融	361	-	9.7%	290	-	8.6%	-19.7%
産業	1,730	23.3%	46.7%	1,640	18.3%	48.8%	-5.2%
情報・通信	815	-	22.0%	669	-	19.9%	-17.9%
流通	253	-	6.8%	271	-	8.1%	7.1%
官公庁	174	-	4.7%	257	-	7.6%	47.7%
その他産業	488	-	13.2%	442	-	13.1%	-9.4%
情報機器販売	105	7.4%	2.8%	30	9.2%	0.9%	-71.4%
合計	3,703	24.3%	100%	3,362	18.7%	100%	-9.2%

(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。従いまして、3ページの「上期業績」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、売上総利益率とは差異があります。

上期売上上位 20 社

(単位：百万円)

	社名	2001年 上期売上	2002年 上期売上	コメント (間接の場合の最終顧客等)
1	富士通(株)	1,059	808	ドコモ、KDDI、TTNet、オリコ
2	日立ソフトウェアエンジニアリング(株)	365	507	特許庁、社会保険庁、地方自治体
3	あいおい損害保険(株)	461	308	
4	グローバルフォーカス(株)	126	160	(同社はオリコ子会社)
5	みずほ証券(株)	83	140	
6	ニフティ(株)	113	136	
7	日本相互証券(株)	185	107	
8	日本アイ・ビー・エム(株)	125	104	
9	(株)ユー・ビー・シー	20	95	(同社は全労災の子会社)
10	日本情報通信(株)	91	76	
11	安田ライフダイレクト損害保険(株)	27	65	
12	G・E・エジソン生命保険(株)	40	55	
13	朝日アイティソリューション(株)	0	52	
14	NTTデータ(株)	58	49	
15	アイワ(株)	0	49	
16	東芝アイティー・ソリューション(株)	0	43	
17	(株)ヤクルト本社	43	38	
18	NTTインターネット(株)	67	30	
19	(株)富士通システムソリューションズ	74	28	
20	(株)ディーエム情報システム	34	26	

【系列別売上】

(単位：百万円)

	2002年上期		2001年 上期シェア
	売上	シェア	
富士通系	954	28.7%	36.1%
IBM系	206	6.2%	7.0%
日立系	515	15.5%	10.4%

【直間別売上】

(単位：百万円)

	2002年上期		2001年 上期シェア
	売上	シェア	
直接顧客	1,149	34.5%	40.1%
間接顧客	2,180	65.5%	59.9%

(注1) 「系列別売上」、「直間別売上」には情報機器の売上高を含みません。

(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。

中間期末貸借対照表（単独）（1）

（単位：百万円）

期 別 科 目	2001年6月末		2002年6月末				（主な理由）
	金額	構成比	金額	構成比	前年同月 比増減	増減率	
【資産の部】							
流動資産	3,094	68.6%	3,060	63.2%	-34	-1.1%	
1. 現金及び預金	1,094		1,186		92	8.4%	
2. 受取手形	55		20		-34	-62.5%	
3. 売掛金	1,244		1,214		-30	-2.4%	
4. 有価証券	412		191		-220	-53.5%	有価証券から投資有 価証券へ変更
5. たな卸資産	233		338		104	45.0%	
6. その他	55		110		54	97.4%	保証金戻りの未収入 金（約60百万円）
7. 貸倒引当金	-1		-1		0	-4.9%	
固定資産	1,417	31.4%	1,784	36.8%	366	25.8%	
1. 有形固定資産	714	15.8%	752	15.5%	38	5.3%	
(1) 建物	92		99		6	7.5%	パソコン等社内機 器の購入
(2) 機械装置	28		55		26	93.2%	
(3) 工具・器具 及び備品	2		7		4	164.7%	パッケージ開発等先 行投資費用 （約74百万円）
(4) 土地	590		590		0	0.0%	
2. 無形固定資産	64	1.4%	146	3.0%	82	128.8%	業務提携等の投資 ・（株）プライムシステム ・（株）メディノ ・（株）韓国CCC など
3. 投資その他の資産	639	14.2%	885	18.3%	245	38.4%	
(1) 投資有価証券	125		295		169	135.9%	
(2) その他	514		591		76	15.0%	
(3) 貸倒引当金	-0		-1		-1	-	子会社設立 （株）ジャパン・ヒューマン・ ソリューション（JHS）
資産合計	4,512	100%	4,844	100%	331	7.4%	

中間期末貸借対照表（単独）（2）

（単位：百万円）

期別 科目	2001年6月末		2002年6月末				(主な理由)
	金額	構成比	金額	構成比	前年同月 比増減	増減率	
【負債の部】							
流動負債	2,083	46.2%	2,098	43.3%	15	0.7%	
1. 買掛金	445		455		9	2.2%	
2. 短期借入金	733		1,050		316	43.2%	
3. 一年以内返済予定 長期借入金	504		347		-156	-31.1%	
4. その他	399		244		-154	-38.7%	長短借入金は ほぼ横ばい
固定負債	983	21.8%	826	17.1%	-157	-16.0%	
1. 長期借入金	500		352		-147	-29.6%	
2. 退職給付引当金	317		390		73	23.2%	
3. 役員退職慰労引当金	54		60		5	9.4%	
4. その他	111		23		-88	-79.1%	
負債合計	3,067	68.0%	2,925	60.4%	-142	-4.6%	
【資本の部】							
資本金	450	10.0%	650	13.4%	199	44.4%	H13年7月上場 による資本増加分
資本準備金	294	6.5%	608	12.6%	314	106.7%	
利益準備金	38	0.8%	38	0.8%	0	0.0%	
その他の剰余金	667	14.8%	624	12.9%	-42	-6.4%	
1. 任意積立金	400		550		150	37.5%	
2. 中間未処分利益	267		74		-192	-72.2%	
その他有価証券 評価差額金	-1	-0.0%	-1	-0.0%	0	-6.4%	
資本合計	1,445	32.0%	1,919	39.6%	474	32.8%	
負債資本合計	4,512	100%	4,844	100%	331	7.4%	

株主資本比率	32.0%	39.6%
1株当たり株主資本	294円89銭	273円37銭

連結決算

【上期業績（連結）】

（金額：百万円）

	2001年上期実績		2002年上期計画		2002年上期実績			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	計画達成率	前年同期比伸び率
売上高	3,810	100%	4,000	100%	3,520	100%	88.0%	-7.6%
SI/ソフトウェア受託開発	3,703	97.2%	3,925	98.1%	3,481	98.9%	88.7%	-6.0%
うち、アットリツグ事業	802	21.0%	850	21.3%	819	23.3%	96.4%	2.1%
うち、パッケージ事業	108	2.8%	250	6.3%	150	4.3%	60.0%	38.9%
情報機器販売	106	2.8%	60	1.5%	33	0.9%	55.0%	-68.9%
その他	-	-	15	0.4%	5	0.1%	33.3%	N.A.
売上原価	3,003	78.8%	3,182	79.6%	3,025	85.9%	95.1%	0.7%
売上総利益	806	21.2%	818	20.5%	495	14.1%	60.5%	-38.6%
販売管理費	439	11.5%	529	13.2%	477	13.6%	90.2%	8.7%
営業利益	367	9.6%	289	7.2%	17	0.5%	5.9%	-95.4%
経常利益	342	9.0%	280	7.0%	19	0.5%	6.8%	-94.4%
当期純利益	183	4.8%	150	3.8%	-75	-2.1%	-50.0%	N.A.

設備投資額	16	0.4%	45	1.1%	41	1.2%	91.1%	156.3%
減価償却費	23	0.6%	36	0.9%	36	1.0%	100%	56.5%

【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%	170	13
			(H14年5月中旬)	
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%	7	19
			(H14年3月中旬)	

（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14年12月期（23期）

通期業績予想

市場動向

【経済、市場環境】

我が国経済	<ul style="list-style-type: none"> ・ 今後、米国やアジアをはじめとする世界景気の回復が続き、国内の在庫調整終了がプラスに働くこともあって緩やかな景気回復が見込まれる。
IT投資	<ul style="list-style-type: none"> ・ 企業収益も改善がすすむことで、情報化関連投資の潜在需要が顕在化。 ・ 生産性向上、競争力強化を目指したIT投資は必須であり、昨年の急激な景気後退の中で中断を余儀なくされたIT投資が再開。

【業種別動向】

金融 (全般)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 業界再編に伴うシステム統合需要は一部継続。 ・ 今後、2～3年間は統合後の新システムへの代替需要が増大。
(IT)	<ul style="list-style-type: none"> ・ システム投資需要は引き続き旺盛。
(証券)	<ul style="list-style-type: none"> ・ STP、「T+1」等への対応は不可避であり、関連のシステム需要は増大。(注)
通信・放送	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当分の間、通信分野の新規投資は抑制される見通しであるが、放送のデジタル化に伴うシステム需要と次世代ケイタイのシステム需要については今後増加が見込まれる。
官公庁	<ul style="list-style-type: none"> ・ e-Japan構想の実現に向けた政府・官公庁、地方自治体のシステム構築需要、ネットワーク構築需要が急増。
一般産業	<ul style="list-style-type: none"> ・ 生産性向上、企業競争力強化を目指した企業の新システム構築やソリューション導入需要が増加。

(注) 「STP」とはStraight Through Processingの略であり、受注から約定、資金決済までを一つのプロセスと捉えて、電子化することを指します。

「T+1」とは証券売買の約定日の翌日に資金決済、証券の受け渡しを行うことを言います。

【サービス・製品別動向】

受託開発	<ul style="list-style-type: none"> ・ ユーザー企業の内部組織に踏み込んだコンサルティング需要が増大。 ・ 受託開発においても、ITベンダーの専門能力、経験を活かした、より上流工程からの参画案件が増大。
ERP、パッケージ	<ul style="list-style-type: none"> ・ パッケージ製品自体の普及と相まって、業務の標準化、システム導入スピード、コストを重視するユーザーが増加し、拡大基調。 ・ ERP製品ではSAP「R/3」がデファクトスタンダード化。(注)
アウトソーシング	<ul style="list-style-type: none"> ・ ASPを含むアプリケーションアウトソーシングやネットワークインフラ管理の需要の伸びが大きい。 ・ 受託計算のような処理プロセスのアウトソーシングも、業務全体のビジネスプロセスアウトソーシングへと領域が拡大。
セキュリティ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 官公庁、一般事業会社を問わず、情報の電子化・ネット化の進展に伴い、その情報セキュリティの重要性が従来以上に認識され、そのノウハウを持つITベンダーへのコンサルティング等の需要が増大。

(注) 「SAP」とはERP市場最大手のソフトウェアメーカーの名称であり、「R/3」はその提供するERPパッケージの名称です。

下期以降の対処方針（１）

【基本方針】

1. 上期の業績悪化は一時的な受注低迷と業務 / 収益構造改革が途上にあつたことによる。
2. 今後、業務環境は緩やかに回復していくものの、受注面、条件面ではまだまだ厳しい状況が続く。
3. 従って、下期以降、受注確保に最大限注力するとともに、恒常的な低コスト開発体制構築に努める。
4. 新規業務はパッケージ業務、とりわけERP業務の早期収益化に努める。
5. 合理化と経費削減を更に徹底する。

【営業体制の強化】

1. 全社一丸となって、積極的な営業展開を図る。
トップ営業の推進
「全社員営業マン」運動
2. 営業体制の見直し・強化（前期末13名 7月末20名）
既存顧客については客先の開発部隊と一体となった営業展開
各業界出身者による提案型営業の展開（中途採用、内部シフト）
新規顧客担当による積極的な営業展開
パッケージ部門の専門性を活かした営業活動
3. ターゲット
金融重視方針は不変であるが、当面は業種にこだわらず、受注獲得に全力を傾注。
1～2年をかけ、特定系列シェアを適正化

	（現状）	（2004年）
富士通系	28%	20～25%
IBM / 日立系	21%	30～35%

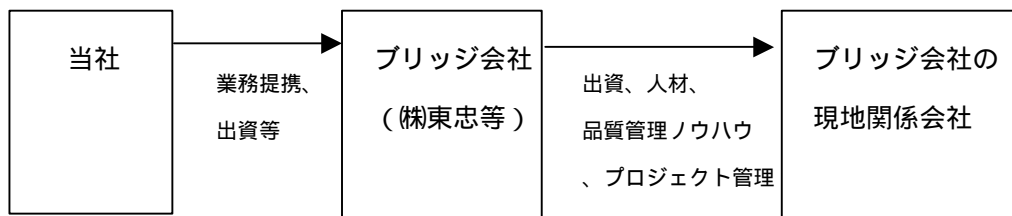
下期以降の対処方針（２）

【業務 / 収益構造の改革推進】

1. 開発体制の強化、低コスト化

中国企業の低コスト開発力活用

（８月、(株)東忠への資本出資と業務提携実施、その他２～３社確保予定)



開發生産性向上のため、Javaの基盤用部品を拡充。（注１）

IBM系スキルへのシフトと同スキルを持つ協力会社活用推進

2. パッケージ等の新規業務

JSCメンバー加入により、パッケージ開発体制を強化。（注２）

（６月JSCから営業の一部譲受けを実施し、同社パッケージ部門を吸収）

中国とのブリッジ会社の活用により、パッケージ保守の負担軽減。

（見返りに現地販売権を付与。）

ERPについては立ち上げから収益確保の段階へシフト。

セキュリティ管理を始めとするコンサルティングビジネスは立ち上げ過程にあり、収益貢献は来期以降。

（注１）「Java」とはSun Microsystems社の開発したプログラミング言語で、ネットワーク環境で利用されることを強く意識した仕様となっています。

（注２）「JSC」とは(株)ジャパンシステムクリエーション（本社：東京都渋谷区）の略です。

【合理化等】

1. 人事制度見直し（レベルに応じた処遇の適正化等）

2. 間接部門を中心に徹底した合理化推進

1、2により、下期は当初計画比７６百万円のコスト削減

3. ISMS認証取得による社内セキュリティシステムと法令遵守（コンプライアンス）体制の確立（注）

（注）「ISMS」とはInformation Security Management Systemの略で、情報を重要な資産と位置付け、保護すべき情報資産について、機密性、完全性、可用性をバランス良く維持し、改善することを基本コンセプトとする情報セキュリティの管理基準であり、認証を希望する事業者はその基準をクリアし、審査登録機関による審査に合格する必要があります。

通期 業績予想（単独）

【下期計画】

（金額：百万円）

	2001年下期実績		2002年上期実績		2002年下期計画		
	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	3,886	100.0%	3,362	100.0%	3,920	100.0%	0.9%
SI/ソフトウェア受託開発	3,738	96.2%	3,329	99.0%	3,860	98.5%	3.3%
うち、アソシエイト事業	633	16.3%	819	24.4%	850	21.7%	34.3%
うち、パッケージ事業	108	2.8%	150	4.5%	250	6.4%	131.5%
情報機器販売	148	3.8%	33	1.0%	60	1.5%	-59.5%
売上原価	3,143	80.9%	2,897	86.2%	3,120	79.6%	-0.7%
売上総利益	743	19.1%	465	13.8%	800	20.4%	7.7%
販売管理費	414	10.7%	440	13.1%	417	10.6%	0.7%
営業利益	329	8.5%	24	0.7%	382	9.7%	16.1%
経常利益	310	8.0%	27	0.8%	369	9.4%	19.0%
当期純利益	156	4.0%	-63	-1.9%	198	5.1%	26.9%

【通期計画】

（金額：百万円）

	2001年実績		2002年計画		
	金額	構成比	金額	構成比	前年比伸び率
売上高	7,589	100.0%	7,282	100.0%	-4.0%
SI/ソフトウェア受託開発	7,336	96.7%	7,189	98.7%	-2.0%
うち、アソシエイト事業	1,435	18.9%	1,669	22.9%	16.3%
うち、パッケージ事業	216	2.8%	400	5.5%	85.2%
情報機器販売	253	3.3%	93	1.3%	-63.2%
売上原価	6,060	79.9%	6,017	82.6%	-0.7%
売上総利益	1,529	20.1%	1,265	17.4%	-17.3%
販売管理費	843	11.1%	857	11.8%	1.7%
営業利益	685	9.0%	405	5.6%	-40.9%
経常利益	641	8.4%	396	5.4%	-38.2%
当期純利益	333	4.4%	135	1.9%	-59.5%

通期 業種別売上高予想（単独）

【下期計画】

	2001年下期実績			2002年上期実績			2002年下期計画			
	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	1,622	22.3%	41.7%	1,693	19.3%	50.4%	1,960	23.0%	50.0%	20.8%
生保・損保	507	-	13.0%	480	-	14.3%	550	-	-	8.5%
証券	503	-	12.9%	358	-	10.6%	460	-	-	-8.5%
信販	604	-	15.5%	565	-	16.8%	700	-	-	15.9%
その他金融	9	-	0.2%	290	-	8.6%	250	-	-	N.A.
産業	2,116	19.6%	54.5%	1,640	18.3%	48.8%	1,900	21.5%	48.5%	-10.2%
情報・通信	840	-	21.6%	669	-	19.9%	700	-	-	-16.7%
流通	338	-	8.7%	271	-	8.1%	350	-	-	3.6%
官公庁	211	-	5.4%	257	-	7.6%	400	-	-	89.6%
その他産業	728	-	18.7%	442	-	13.1%	450	-	-	-38.2%
機器販売	148	5.6%	3.8%	30	9.2%	0.9%	60	8.0%	1.5%	-59.5%
合計	3,886	21.0%	100%	3,362	18.7%	100%	3,920	22.0%	100%	0.9%

【通期計画】

	2001年実績			2002年計画			
	金額	粗利率	構成比	金額	粗利率	構成比	前年比伸び率
金融	3,490	24.4%	46.0%	3,653	21.3%	50.2%	4.7%
生保・損保	1,155	-	15.2%	1,030	-	14.1%	-10.8%
証券	807	-	10.6%	818	-	11.2%	1.4%
信販	1,158	-	15.3%	1,265	-	17.4%	9.2%
その他金融	370	-	4.9%	540	-	7.4%	45.9%
産業	3,846	21.3%	50.7%	3,540	20.0%	48.6%	-8.0%
情報・通信	1,655	-	21.8%	1,369	-	18.8%	-17.3%
流通	591	-	7.8%	621	-	8.5%	5.1%
官公庁	384	-	5.1%	657	-	9.0%	71.1%
その他産業	1,216	-	16.0%	892	-	12.2%	-26.6%
機器販売	253	6.3%	3.3%	90	8.4%	1.2%	-64.4%
合計	7,589	22.2%	100%	7,282	20.5%	100%	-4.0%

（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）

【下期計画】

（金額：百万円）

	2001年下期実績		2002年上期実績		2002年下期計画		
	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	4,020	100.0%	3,520	100.0%	4,071	100.0%	1.3%
SI/ソフトウェア受託開発	3,873	96.3%	3,481	98.9%	3,620	88.9%	-6.5%
うち、アウトソーシング事業	632	15.7%	819	23.3%	850	20.9%	34.5%
うち、パッケージ事業	107	2.7%	150	4.3%	250	6.1%	133.6%
情報機器販売	147	3.7%	33	0.9%	60	1.5%	-59.2%
その他	-	-	5	0.1%	35	0.9%	N.A.
売上原価	3,262	81.1%	3,025	85.9%	3,239	79.6%	-0.7%
売上総利益	758	18.9%	495	14.1%	832	20.4%	9.8%
販売管理費	425	10.6%	477	13.6%	442	10.9%	4.0%
営業利益	332	8.3%	17	0.5%	390	9.6%	17.5%
経常利益	314	7.8%	19	0.5%	379	9.3%	20.7%
当期純利益	156	3.9%	-75	-2.1%	204	5.0%	30.8%

【通期予想】

（金額：百万円）

	2001年実績		2002年計画		
	金額	構成比	金額	構成比	前年比伸び率
売上高	7,830	100.0%	7,591	100.0%	96.9%
SI/ソフトウェア受託開発	7,576	96.8%	7,101	93.5%	93.7%
うち、アウトソーシング事業	1,434	18.3%	1,669	22.0%	116.4%
うち、パッケージ事業	216	2.8%	400	5.3%	185.2%
情報機器販売	253	3.2%	93	1.2%	36.8%
その他	-	-	40	0.5%	N.A.
売上原価	6,265	80.0%	6,264	82.5%	100.0%
売上総利益	1,564	20.0%	1,327	17.5%	84.8%
販売管理費	864	11.0%	919	12.1%	106.4%
営業利益	700	8.9%	417	5.5%	59.6%
経常利益	656	8.4%	398	5.2%	60.7%
当期純利益	340	4.3%	129	1.7%	37.9%

中期計画とM&A / 合併 (1)

【中期計画 (最終年度平成 1 6 年) の基本方針】

- 1 . 規模の拡大を通じ、ユーザーであるお客様からの直接受注の拡大、知名度向上及び間接部門を含めた一層の効率化の実現
- 2 . 新たな収益の柱としてパッケージ業務等の新規業務分野、アウトソーシング業務の育成拡大
- 3 . 特定系列シェアの適正化
- 4 . 以上を早期かつ効率的に実現するために、M&A / 合併による方法を戦略的に活用

【中期計画目標とM&A / 合併への期待】

1 . 規模の拡大

	中期計画の目標 (平成 1 6 年)	うち、M&Aへの期待
売上規模	1 5 0 億円	5 0 億 +
体制	8 0 0 名	3 0 0 名
経常利益	1 3 . 5 億 (利益率 9 . 0 %)	4 億 (利益率 8 . 0 %)

2 . 業種的には金融に重点を置きつつ、官公庁、一般産業のバランス確保

	中期計画の目標 (平成 1 6 年)	うち、M&Aへの期待
金融	5 0 %	
官公庁	1 0 %	
一般産業	4 0 %	

3 . 受託開発主体であるが、パッケージ事業を中心とする新規分野は 1 0 % 以上目標。

	中期計画の目標 (平成 1 6 年)	うち、M&Aへの期待
パッケージ (含むERP)	1 0 % 以上	
既存分野 (受託開発、アウトソーシング)	(9 0 % 未満)	

4 . 特定系列集中の緩和

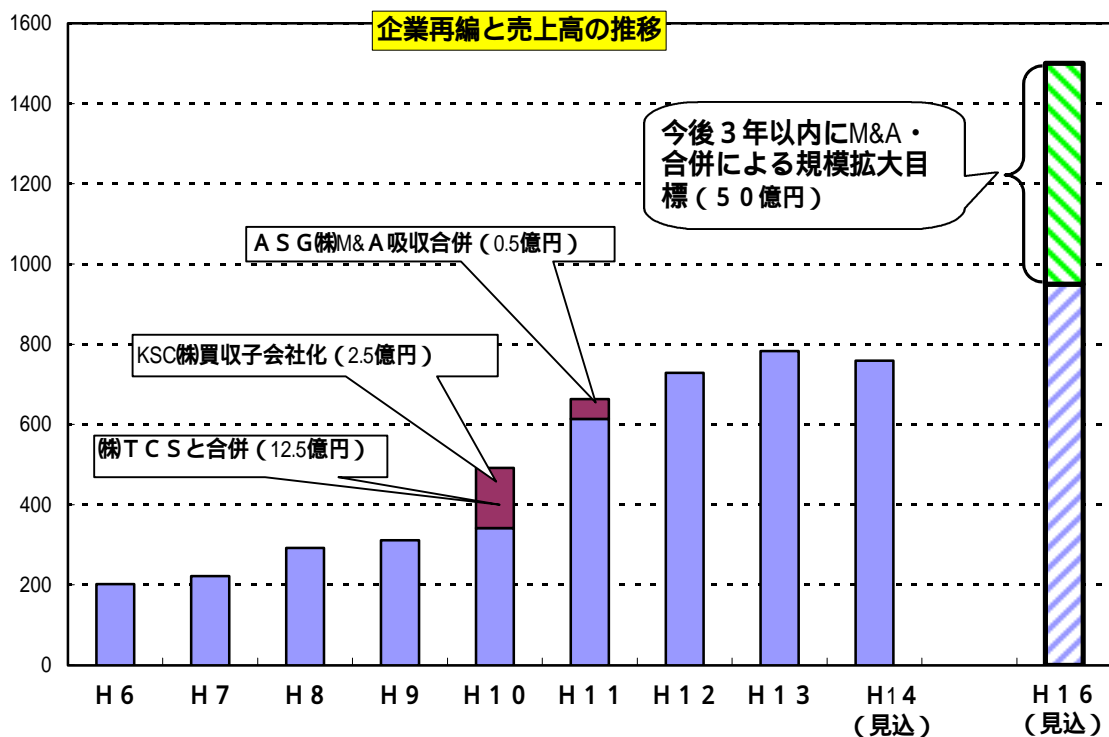
	中期計画の目標 (平成 1 6 年)	うち、M&Aへの期待
富士通系	2 0 ~ 2 5 %	
IBM / 日立系	3 0 ~ 3 5 %	
その他	4 0 ~ 5 0 %	

中期計画とM&A / 合併 (2)

【M&A / 合併の進捗状況】

項目	状況
コミットメントライン	2行と計10億のライン開設(更に10億交渉中)
M&Aコンサル会社	銀行系、証券系、独立系の各M&Aコンサル会社と接触 (チェック会社数: 十数社)
自社株式	<ul style="list-style-type: none"> 株式交換によるM&A等に備え、定時株主総会で自社株式の取得決議(授權株数30万株、金額3億円) 当面、10万株を目標に買付け開始(7月)

【過去のM&A / 合併の実績】



新規業務への取組みについて（１）

【取組み方針】

- 市場動向で見たとおり、ERP等のパッケージ、アウトソーシング、セキュリティ業務の需要は拡大基調にあり、今後の成長性は高い。
- 当社においても今年度を初年度とする中期計画において、以下の方針を打ち出し、体制整備を鋭意図りつつあるところ。

市場ニーズの変化に対応し、パッケージ、ネット関連アウトソーシング及びセキュリティ業務につき、体制整備の上、新たな収益の柱として育成する。

目標：平成16年におけるERP等のパッケージ業務の売上シェア10%以上

- 上期はこれらの製品開発・サービス提供等の体制整備が主。下期にはこれらの営業体制を早急に整備し、収益業務化を図る。

【各業務の現状と見込み】

	上期の実績と現状	今後の課題と見込み
ERP	体制：SAPの以下の要員を育成、確保 ・財務会計認定コンサル ■ ・管理会計認定コンサル 10名 ・販売管理認定コンサル ■ ・ABAP開発者(注2) 20名 (株)プライムシステムとの資本/業務提携に基づく、コンサル養成とプロジェクト協力推進中。	商品別ターゲットを設定し、特化 ・SAP：中/大企業 ・Super Stream：小/中企業（注1） 売上見込み（SAP+Super Stream） 2002年通期.....400百万円 2004年.....700百万円

(注1) 「Super Stream」とはSSJ社の統合業務パッケージの名称です。

(注2) 「ABAP」とはSAP社の開発したSAP R/3向けの開発言語です。

新規業務への取組みについて（２）

【各業務の現状と見込み(続き)】

	上期の実績と現状	今後の課題と見込み
自社開発 パッケージ	<p>JSCより勤怠管理用パッケージ「勤労の獅子」及びその開発/営業部隊を譲受け。(6月)</p> <p>通販業向けパッケージを開発/販売</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「S o l - 通販 / i -Series版」(注) ・「S o l - 通販 / Java版」 	<p>営業譲受け等の結果、現状バラバラな組織を統合し、パッケージ業務専担部として一元化。</p> <p>ブリッジ会社を活用したパッケージ保守の負担軽減</p> <p>自社開発パッケージ売上見込み</p> <p>2002年通期 80百万円</p> <p>2004年 210百万円</p>
ネット関連	<p>携帯電話のメール機能を利用した新しいサービスを開発(特許出願中)・販売</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「アラカルトメール」 ・「コマンドメール」 <p>製品システム以外に当社サーバーで運営するASPビジネスとしても展開開始</p>	<p>売上見込み</p> <p>2002年通期..... 5百万円</p> <p>2004年 30百万円</p>
セキュリティ	<p>ISMSの認証取得</p> <p>ポリシー、管理基準等の作成、社員教育等の社内整備は完了。</p>	<p>ISMSの認証取得</p> <p>年内に本監査の上、認証取得の見込み。</p> <p>ISMSのノウハウを活かし、2003年にセキュリティ関連ビジネスを立ち上げる。</p> <p>売上見込み</p> <p>2003年 50百万円</p> <p>2004年 100百万円</p>

(注) 「i-Series」とはIBM社のサーバーの機種名です。(旧名AS400)

従業員の推移と状況

【従業員の推移】

	平成12年度	平成13年度	平成14年度
期初			
期初(1/1)総人数	450	461	491
前前期初比増減		11	30
中間			
新卒採用	37	17	31 (注2)
中間(6/30)総人数	461	462	518 (注3)
前期中間比増減		1	56
期末			
期末(12/31)総人数	461	491 (注1)	510 (注4)
前期末末比増減	11	30	19
中途採用(年間)	20	79	29 (注5)

(注1) 平成13年9月に中途採用で39人が一括入社

(注2) 当初採用予定50名を期中に見直し。

(注3) JSCからの営業の一部譲受けで7名入社

(注4) 中途採用を進める一方で低スキル要員の処遇見直し等により6月末比約10名程度純減の見込。

(注5) 6月末までの中途採用

【技術者の状況】(当社グループ、平成14年6月現在)

[プラットフォーム別技術者]

プラットフォーム	開発	環境
Host	115	72
AIX	46	14
Solaris	121	22
他Unix	57	20
Windows	155	77

[データベース利用技術者]

D/B	開発	設計
Oracle	129	42
DB2	40	20
Sybase	46	6
SQLserver	58	20

[言語別技術者]

言語	人数
COBOL	315
C	294
VB	259
Java	184
C++	147
VC++	127
ASP	88
perl	50

(注1) 「データベース利用技術者」の「開発」とは開発経験を有するレベル、「設計」とは開発に加え、設計、導入、チューニングのいずれかの経験も有するレベルを指し、「開発」レベルと「設計」レベルは重複なくカウントしております。

(注2) 「プラットフォーム別技術者」の「開発」とは開発経験を有するレベル、「環境」とは開発の外、環境設定等も出来るレベルを指し、「開発」レベルと「環境」レベルは重複なくカウントしております。

開発コスト競争力の向上への取組み

$$\text{コスト競争力} = \frac{V(\text{生産量})}{C(\text{生産コスト})}$$

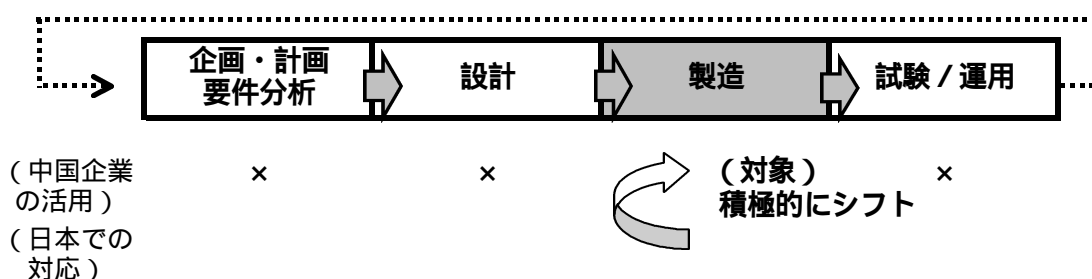
開発生産性の向上
開発コストの低コスト化

1. 開発生産性の向上

Javaの基盤用部品の拡充により、部品共通化と部品の再利用を推進。
ナレッジマネジメントの仕組み構築により、設計ノウハウや設計書等を流用。
協力会社の協業強化により、IBM系必要スキル保有者を拡充。

2. 開発コストの低コスト化

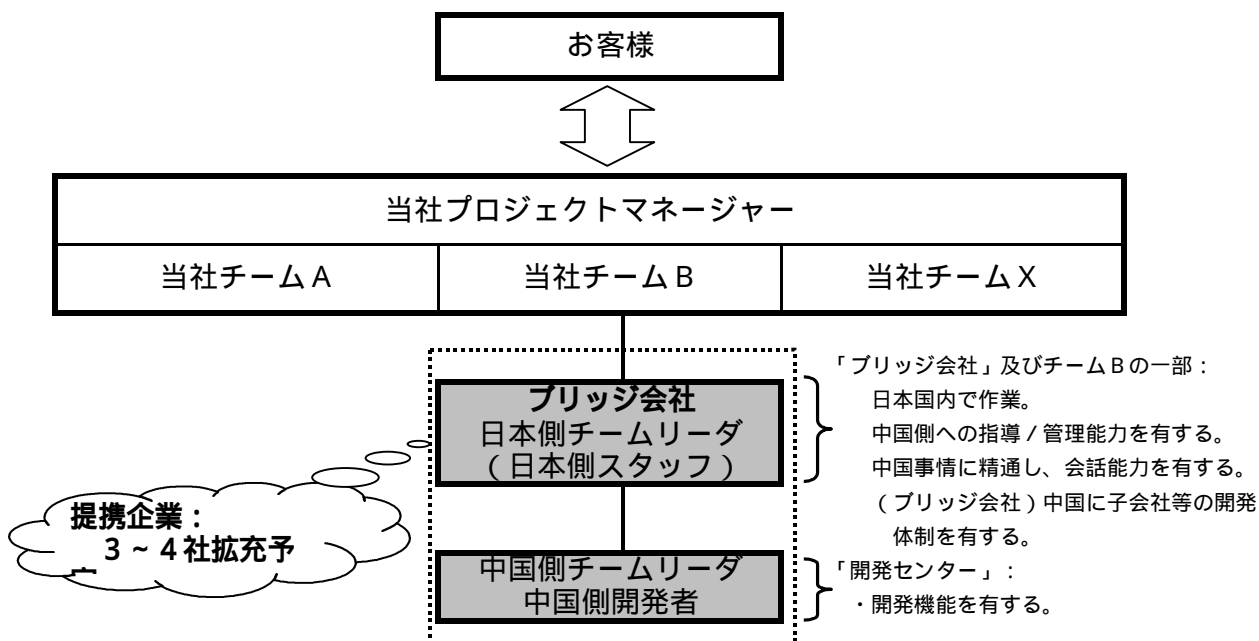
1) 開発の流れと中国企業の活用部分



2) 中国企業との連携への取組み

- ・基本的な考え：早期に低コスト化体制を確立し、トラブル等リスク回避にも充分配慮する。
- ・当社は「ブリッジ会社」を活用した形態により、リスクの回避・立上げスピードの確保を実現。

【「ブリッジ会社」を活用したプロジェクト体制の例】



プロジェクト・リスク管理への取組み

何故プロジェクトのリスク管理が重要か

SIビジネスやソフトウェア受託開発ビジネスは「プロジェクト毎」に事業展開するビジネスモデルであり、「プロジェクト毎」の採算が事業損益に直接結びつく為、プロジェクトの損益管理が重要となる。

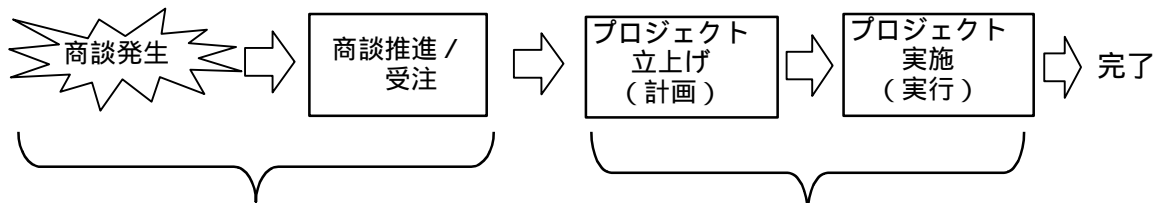
当社の「プロジェクト損益管理」の取組み内容

【基本的な考え】

- ・プロジェクトの損益管理の効果を高めるには、プロジェクトの「誕生」から「終了」までをカバーした管理が必要。当社は「プロジェクト・リスク管理」として実施。
- ・「誕生」からとは、商談の始めから受注まで。
- ・「終了」までとは、プロジェクト立上げ段階 / 実施段階を含めた完了まで。

【具体的な取組み内容】

- ・「受注審査会」の実施
- ・「プロジェクト監査会」の実施



「受注審査会」

「目的」

・商談時に見積りの妥当性、リスク分析とその対応等の検討、評価を行い商談条件のリスク管理を実施する。

「対象」

・商談規模と粗利予想率によって審査レベルを設定し、レベル毎に審査会を実施。レベルは、全社 / 事業本部 / 部門がある。

プロジェクト監査会

・プロジェクトの計画、実施段階で、計画内容 / 実施状況を監査しプロジェクトを計画通りに完了させる。特に品質 / 進捗について評価と対策評価と実施状況のフォローを行う。

・プロジェクトの内容により、事業本部レベル、部門レベル、BU (Business Unit) レベルを決めて監査会を実施。

【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を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。