

平成14年12月期（23期）

決算短信 補足資料

平成15年2月19日

株式会社ソルクシーズ

【目次】

経営環境	1
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
2002年12月末貸借対照表（単独）（1）	6
2002年12月末貸借対照表（単独）（2）	7
連結決算	8
（2003年度業績予想）	9
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

経営環境

(2002年度)

1. 当期における我が国経済は米国やアジアの景気回復に伴う輸出の増加や、循環的な在庫調整の進展により年央より回復に転じたとされるが、秋以降、米国を中心とする世界経済もエンロン事件、イラク情勢の緊迫化などにより減速感を強め、外需に鈍化傾向が出て来た外、国内要因でも不良債権処理の加速、株価の下落などから腰折懸念が出るなど、景気回復の動きは弱いものとなった。
2. 情報サービス業においても、2001年後半から悪化し始めた事業環境はリストラ効果による企業収益の改善傾向を受け、2002年後半以降、好転が期待されたが、景気の先行き懸念が強まり、金融、通信業界を中心として大規模な情報化投資には引き続き慎重な姿勢が目立った。
3. 更にメーカーにおけるSIサービス事業の強化、海外への生産シフト、技術・開発手法の変化、顧客意識の変化といった業界構造を根底から変えかねない動きが急速に広がってきた。

(2003年度)

4. 景気については足元での回復ペースは減速しており、2003年度後半には循環的な後退局面に入ることも予想され、更に景気循環要因とは別の懸念材料として、イラク戦争による輸出の減速、企業や消費者のマインドの悪化、企業収益見通しの下ぶれ、不良債権処理の加速などの景気の腰折れ懸念なども出ている。
5. これらから、情報化投資の回復についても今年度は短期間・小規模なものに終わると見込まれ、受注獲得競争は更に激化するものと見られる。
6. しかし、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分野においても再編成が一巡し、今後、再編後の新体制下で本格的なシステム更改が進むものと見られる。

2002年度業績(単独)

(単位：百万円)

	2001年度実績		2002年度計画		2002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	7,589	100.0%	7,282	100.0%	7,678	100.0%	105.4%	1.2%
SI/ソフトウェア受託開発	5,685	74.9%	5,120	70.3%	4,870	63.4%	95.1%	-14.3%
アウトソーシング事業	1,435	18.9%	1,669	22.9%	1,657	21.6%	99.3%	15.5%
ソリューションビジネス事業	216	2.8%	400	5.5%	268	3.5%	67.0%	24.1%
情報機器販売	253	3.3%	93	1.3%	882	11.5%	948.4%	248.6%
売上原価	6,060	79.9%	6,020	82.7%	6,556	85.4%	108.9%	8.2%
売上総利益	1,529	20.1%	1,262	17.3%	1,121	14.6%	88.8%	-26.7%
販売管理費	843	11.1%	857	11.8%	810	10.5%	94.5%	-3.9%
営業利益	685	9.0%	405	5.6%	310	4.0%	76.5%	-54.6%
経常利益	641	8.4%	396	5.4%	303	3.9%	76.5%	-52.6%
当期純利益	333	4.4%	135	1.9%	69	0.9%	51.1%	-79.2%

設備投資額	87	1.1%	160	2.2%	159	2.1%	99.4%	82.8%
減価償却費	44	0.6%	75	1.0%	75	1.0%	100.0%	70.5%

(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。

【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2)
ソリューションビジネス事業	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3)
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 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2) 「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3) 「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

<計画>

<実績>

売上 7,282 [100%]	粗利 1,262 [17.3%]	営業利益 405 [5.6%]	94 [1.5%]	営業利益 310 [4.0%]	粗利 1,121 [14.6%]	売上 7,678 [100%]
		販管費 857 [11.8%]		販管費 810 [10.5%]		
	売上原価 6,020 [82.7%]		539 [+ 2.8%]	売上原価 6,556 [85.4%]		

[売上差異] (+ 396百万円)

売上差異の業務別内訳：

S I /ソフトウェア受託開発 250、アウトソーシング 12、ソリューションビジネス 132、情報機器 + 789

売上差異（情報機器を除く）の業種別内訳：

（減収） 信販 396、生損保 84、官公庁 71、情報通信 37、

（増収） 証券 + 33、流通 + 32、その他金融 + 45、その他産業 + 82

[粗利・粗利率差異] (141百万円、 2.7%)

業務別の差異内訳

S I /ソフトウェア受託開発： 150百万円、 2.7%

受託開発において上期に延期、失注による不稼働要員が一部発生。下期は稼働状況は改善したが、期を通じ、競争激化により受注単価が低下。

ソリューションビジネス： 40百万円、 0.8%

ERPビジネスの立ち上げにより、要員養成コストが発生する一方で、売上貢献が遅れ、粗利が大きく低下。

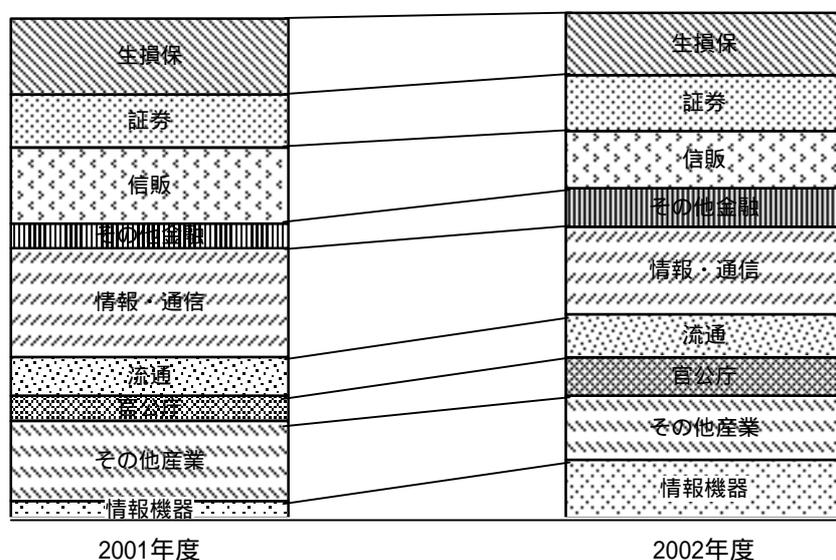
情報機器： + 40百万円、 + 0.8%

アウトソーシング： 額、率ともほぼ計画通り

[販管費差異] (46百万円、 1.2%)

ISMS認証取得等の臨時的費用43百万円の発生にも関わらず、採用抑制、処遇見直し等で総額減少。

業種別売上(単独)



(単位：百万円)

	2001年度実績			2002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
金融	3,490	24.4%	46.0%	3,253	20.2%	42.4%	-6.8%
生保・損保	1,155		15.2%	946		12.3%	-18.1%
証券	807		10.6%	851		11.1%	5.5%
信販	1,158		15.3%	869		11.3%	-25.0%
その他金融	370		4.9%	585		7.6%	58.1%
産業	3,846	21.3%	50.7%	3,543	19.9%	46.1%	-7.9%
情報・通信	1,655		21.8%	1,332		17.3%	-19.5%
流通	591		7.8%	653		8.5%	10.5%
官公庁	384		5.1%	586		7.6%	52.6%
その他産業	1,216		16.0%	971		12.6%	-20.1%
情報機器販売	253	6.3%	3.3%	882	5.5%	11.5%	248.6%
合計	7,589	22.2%	100%	7,678	18.4%	100%	1.2%

(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。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	2001年度 売上	2002年度 売上	コメント (間接の場合の最終顧客等)
1	富士通(株)	2,127	1,418	ドコモ、KDDI、オリコ等
2	日立ソフトウェアエンジニアリング(株)	867	1,034	官公庁、地方自治体等
3	あいおい損害保険(株)	791	600	
4	日本アイ・ビー・エム(株)	233	375	放送関係等
5	グローバルフォーカス(株)	48	325	(同社はオリコ子会社)
6	ニフティ(株)	229	294	
7	みずほ証券(株)	218	233	
8	富士通F S O	254	200	
9	(株)ユー・ビー・シー	48	146	(同社は全労災の子会社)
10	日本相互証券(株)	76	132	
11	安田ライフダイレクト損害保険(株)	75	122	
12	G・E・エジソン生命保険(株)	87	110	
13	日本情報通信(株)	192	108	
14	NTTデータ(株)	129	95	
15	(株)ヤクルト本社	82	77	
16	新光証券	33	76	
17	NTTインターネット(株)	103	64	
18	トラストシステム	0	61	
19	(株)富士通アドバンストソリューションズ	10	52	
20	アイワ(株)	20	51	

【系列別売上】

(単位：百万円)

	2002年度		2001年度 シェア
	売上	シェア	
富士通系	1,871	27.5%	34.7%
IBM系	537	7.9%	6.0%
日立系	1,052	15.5%	12.1%

【直間別売上】

(単位：百万円)

	2002年度		2001年度 シェア
	売上	シェア	
直接顧客	2,220	32.7%	31.7%
間接顧客	4,575	67.3%	68.3%

(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。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。

2002年12月末貸借対照表（単独）（1）

（単位：百万円）

期 別 科 目	2001年12月末		2002年12月末				（主な理由）
	金額	構成比	金額	構成比	前期比 増減	増減率	
【資産の部】							
流動資産	3,283	65.8%	3,406	66.3%	123	3.7%	
1. 現金及び預金	1,079		1,123		44	4.1%	
2. 受取手形	44		28		-16	-36.4%	期末近くの大口事務 機器販売分による一 時的増加
3. 売掛金	1,527		1,889		362	23.7%	
4. 有価証券	392		191		-201	-51.3%	投資有価証券への振 り替え100百万円、投 信売却100百万円
5. たな卸資産	178		89		-89	-50.0%	
6. その他	64		87		23	35.9%	
7. 貸倒引当金	-1		-1		0	0.0%	
固定資産	1,704	34.2%	1,729	33.7%	25	1.5%	六行会事務所関連除却 による減少
1. 有形固定資産	743	14.9%	729	14.2%	-14	-1.9%	
(1) 建物	99		89		-10	-10.1%	
(2) 機械装置	48		41		-7	-14.6%	
(3) 工具・器具及 び	3		7		4	133.3%	
(4) 土地	590		590		0	0.0%	
2. 無形固定資産	72	1.4%	153	3.0%	81	112.5%	自社開発パッケージ、 社内システム等
3. 投資その他の資産	888	17.8%	846	16.5%	-42	-4.7%	増加と減少が略相殺 （増加～159百万円） 流動資産からの振替、 東忠等への出資 （減少～154百万円） 投信売却と株式の評価 減
(1) 投資有価証券	258		262		4	1.6%	
(2) 関係会社株式	178		178		0	0.0%	
(2) その他	454		407		-47	-10.4%	
(3) 貸倒引当金	-2		-1		1	-50.0%	六行会事務所敷金返 却、南品川Jビル敷金 差入
資産合計	4,987	100%	5,136	100%	149	3.0%	

2002年12月末貸借対照表（単独）（2）

（単位：百万円）

期 別 科 目	2001年12月末		2002年12月末				（主な理由）
	金額	構成比	金額	構成比	前期比 増減	増減率	
【負債の部】							
流動負債	2,002	40.1%	2,197	42.8%	195	9.7%	期末の事務機器仕入による増加
1. 買掛金	459		665		206	44.9%	
2. 短期借入金	793		969		176	22.2%	M & A等に備えた流動性確保のため借増
3. 一年以内返済予定 長期借入金	389		352		-37	-9.5%	
4. その他	361		211		-150	-41.6%	減益による未払法人税等の減少
固定負債	866	17.4%	963	18.8%	97	11.2%	
1. 長期借入金	345		467		122	35.4%	財務面の安定性確保、M & A等のため借増
2. 退職給付引当金	353		412		59	16.7%	
3. 役員退職慰労引当金	58		63		5	8.6%	
4. その他	110		21		-89	-80.9%	
負債合計	2,869	57.5%	3,161	61.5%	292	10.2%	
【資本の部】							
資本金	650	13.0%	650	12.7%	0	0.0%	
資本準備金	608	12.2%	608	11.8%	0	0.0%	
利益準備金	38	0.8%	38	0.7%	0	0.0%	
その他の剰余金	822	16.5%	757	14.7%	-65	-7.9%	
1. 任意積立金	400		550	10.7%	150	37.5%	前期利益処分による増加
2. 当期末処分利益	422		207	4.0%	-215	-50.9%	
その他有価証券 評価差額金	-0	-0.0%	-0	-0.0%	0	-36.4%	
VI 自己株式	-		-78	-0.0%	-78	N.A.	自己株式20万株取得
資本合計	2,118	42.5%	1,974	38.4%	-144	-6.8%	
負債資本合計	4,987	100%	5,136	100%	149	3.0%	

株主資本比率	42.5%	38.5%
1株当たり株主資本	392 円 27銭	289 円 53銭

（注）平成14年2月20日付で1株を1.3株に分割しております。

連結決算

【業績（連結）】

（金額：百万円）

	2001年度実績		2002年度計画		2002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	7,830	100.0%	7,591	100.0%	7,971	100.0%	105.0%	1.8%
SI/ソフトウェア受託開発	5,926	75.7%	5,032	66.3%	5,144	64.5%	102.2%	-13.2%
アウトソーシング事業	1,434	18.3%	1,669	22.0%	1,657	20.8%	99.3%	15.6%
ソリューションビジネス事業	216	2.8%	400	5.3%	268	3.4%	67.0%	24.1%
情報機器販売	253	3.2%	93	1.2%	882	11.1%	948.4%	248.6%
その他	-	-	40	0.5%	19	0.2%	47.5%	N.A.
売上原価	6,265	80.0%	6,264	82.5%	6,808	85.4%	108.7%	8.7%
売上総利益	1,564	20.0%	1,327	17.5%	1,162	14.6%	87.6%	-25.7%
販売管理費	864	11.0%	919	12.1%	862	10.8%	93.8%	-0.3%
営業利益	700	8.9%	417	5.5%	300	3.8%	71.9%	-57.2%
経常利益	656	8.4%	398	5.2%	292	3.7%	73.4%	-55.5%
当期純利益	340	4.3%	129	1.7%	55	0.7%	42.6%	-83.7%
設備投資額	89	1.1%	165	2.2%	163	2.0%	98.8%	83.1%
減価償却費	50	0.6%	80	1.1%	82	1.0%	102.5%	64.0%

（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】

（売上高、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	売上高	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%	310 (H14年11月期)	8
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%	35 (H14年9月期)	16

（注）売上高、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 1 5 年 1 2 月期 (2 4 期)

業績予想

市場動向

【経済、市場環境】

我が国経済	前半は基本的には回復基調であるが、そのペースは減速。 後半には、循環的要因に加え、輸出の減速、不良債権処理の加速等の懸念材料の顕在化により後退局面に入ることも予想される。
IT市場	企業収益も改善がすすむことで、現在、情報化関連投資も回復基調にあるが、経済状況から、短期・小規模なものに終わる可能性がある。 中長期的には生産性向上、競争力強化を目指したIT投資は必須であり、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。 その一方で、メーカーのSI事業拡大、中国・インド等の低コスト開発を前提とした価格破壊の進行、オープン化等による開発手法・プロジェクト管理の変化等により、競争は更に激化し、構造的な変革が進展。

【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"> 「T+1」に向けたシステムのSTP対応需要が増大。(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携帯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) 「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。「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。

【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、システム導入のハード、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、その力を持つ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。

対処方針（１）

【基本方針】

- 1．2002年度の業績悪化は受注低迷（特に上期）と受注条件悪化に加え、当社の業務／収益構造改革が途上にあったことによる。
- 2．今後、業務環境は緩やかに回復していくものの、当面は受注、条件の両面で厳しい状況が継続。
- 3．従って、今年度も受注確保に最大限注力するとともに、メーカー系の受注シェアの是正と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コンサルティング業務の収益化に努める。
- 5．合理化と経費削減を更に徹底する。

【営業体制の強化】

- 1．営業体制の見直し・強化
期初にソリューション営業とS I 受託営業を分離し、ターゲットを明確化。
(S I 受託営業)
 - ・既存顧客：開発部隊による業務ノウハウとソリューションを活かした営業
 - ・新規顧客：各業界出身の専門部隊による積極的な提案型営業展開
(ソリューション営業)
 - ・体制を強化し、ERP、パッケージ部門の専門性を活かした営業を推進

新体制の下、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．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すると共に、顧客からの直接受注を拡大

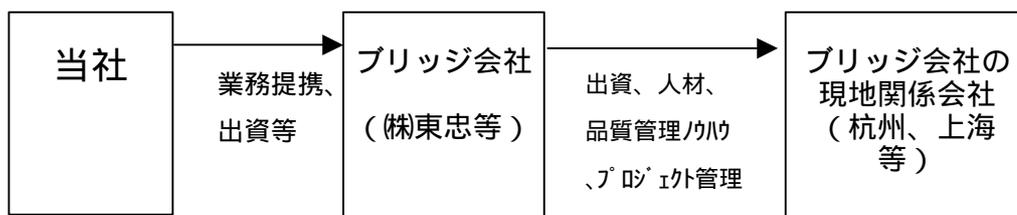
	(現状)	(2004年)
富士通系	28%	20～25%
IBM / 日立系	23%	30～35%
直接受注	33%	

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スキームの強化・拡大
既に(株)東忠への資本出資と業務提携を実施した外、他2社を確保済。
このスキームの信頼性・安定性の向上と共に、適用案件を更に拡大。



開發生産性向上のため、Javaの基盤用部品を拡充。（注）

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

顧客ニーズを踏まえ、業務のりを活かした新パッケージを開発し、コンサルティング力の強化と合わせ、ソリューション提供力の強化を図る。

中国とのブリッジ会社の活用によるパッケージ保守の対象を拡大し、一層のコスト軽減を図る。

ERPについては体制整備が略完了。2003年度は収益化に全力を傾注。

2002年12月にISMSの認定取得。1月からセキュリティ・コンサルティングビジネスを本格開始したところであり、2003年度はその育成・強化を図る。

（注）「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。

【合理化等】

1. 人事制度見直し（能力・成果に応じた処遇の適正化等）

2. 関係会社経理業務の本社集中化等の間接部門合理化を更に推進

3. 戦略的経営情報システムの構築、ISMSホリゾンに沿った社内セキュリティ管理と法令遵守（コンプライアンス）の徹底、公開会社に相応しい情報開示の徹底等、内部管理体制の一層の充実、財務体質の強化等、内部管理体制の一層の充実（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。

業績予想（単独）

【中間期】

（金額：百万円）

	2001年度上期実績		2002年度上期実績		2003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	3,703	100.0%	3,362	100.0%	3,400	100.0%	1.1%
SI/ソフトウェア受託開発	2,688	72.6%	2,360	70.2%	2,150	63.2%	-8.9%
アウトソーシング事業	802	21.7%	819	24.4%	800	23.5%	-2.3%
ソリューションビジネス事業	108	2.9%	150	4.5%	150	4.4%	0.0%
情報機器販売	105	2.8%	33	1.0%	300	8.8%	809.1%
売上原価	2,917	78.8%	2,897	86.2%	2,930	86.2%	1.1%
売上総利益	786	21.2%	465	13.8%	470	13.8%	1.1%
販売管理費	429	11.6%	440	13.1%	374	11.0%	-15.0%
営業利益	356	9.6%	24	0.7%	96	2.8%	300.0%
経常利益	331	8.9%	27	0.8%	87	2.6%	222.2%
当期純利益	177	4.8%	-63	-1.9%	38	1.1%	N.A.

【通期】

（金額：百万円）

	2001年度実績		2002年度実績		2003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	7,589	100.0%	7,678	100.0%	7,800	100.0%	1.6%
SI/ソフトウェア受託開発	5,685	74.9%	4,870	63.4%	5,000	64.1%	2.7%
アウトソーシング事業	1,435	18.9%	1,657	21.6%	1,700	21.8%	2.6%
ソリューションビジネス事業	216	2.8%	268	3.5%	500	6.4%	86.6%
情報機器販売	253	3.3%	882	11.5%	600	7.7%	-32.0%
売上原価	6,060	79.9%	6,556	85.4%	6,660	85.4%	1.6%
売上総利益	1,529	20.1%	1,121	14.6%	1,140	14.6%	1.7%
販売管理費	843	11.1%	810	10.5%	710	9.1%	-12.3%
営業利益	685	9.0%	310	4.0%	430	5.5%	38.7%
経常利益	641	8.4%	303	3.9%	410	5.3%	35.3%
当期純利益	333	4.4%	69	0.9%	203	2.6%	194.2%

業種別売上高予想（単独）

【中間期】

（単位：百万円）

	2001年度上期実績			2002年度上期実績			2003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	1,868	26.3%	50.4%	1,693	19.3%	50.4%	1,580	20.4%	46.5%	-6.7%
生保・損保	649		17.5%	480		14.3%	480		14.1%	0.0%
証券	304		8.2%	358		10.6%	380		11.2%	6.1%
信販	554		15.0%	565		16.8%	400		11.8%	-29.2%
その他金融	361		9.7%	290		8.6%	320		9.4%	10.3%
産業	1,730	23.3%	46.7%	1,640	18.3%	48.8%	1,520	17.2%	44.7%	-7.3%
情報・通信	815		22.0%	669		19.9%	500		14.7%	-25.3%
流通	253		6.8%	271		8.1%	300		8.8%	10.7%
官公庁	174		4.7%	257		7.6%	300		8.8%	16.7%
その他産業	488		13.2%	442		13.1%	420		12.4%	-5.0%
機器販売	105	7.4%	2.8%	30	9.2%	0.9%	300	6.0%	8.8%	900.0%
合計	3,703	24.3%	100%	3,362	18.7%	100%	3,400	17.7%	100.0%	1.1%

【通期】

（単位：百万円）

	2001年度実績			2002年度実績			2003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	3,490	24.4%	94.2%	3,253	20.2%	96.8%	3,650	21.0%	46.8%	12.2%
生保・損保	1,155		31.2%	946		28.1%	1,000		12.8%	5.7%
証券	807		21.8%	851		25.3%	900		11.5%	5.8%
信販	1,158		31.3%	869		25.8%	900		11.5%	3.6%
その他金融	370		10.0%	585		17.4%	850		10.9%	45.3%
産業	3,846	21.3%	103.9%	3,543	19.9%	105.4%	3,550	21.0%	45.5%	0.2%
情報・通信	1,655		44.7%	1,332		39.6%	1,150		14.7%	-13.7%
流通	591		16.0%	653		19.4%	700		9.0%	7.2%
官公庁	384		10.4%	586		17.4%	700		9.0%	19.5%
その他産業	1,216		32.8%	971		28.9%	1,000		12.8%	3.0%
機器販売	253	6.3%	6.8%	881	5.5%	26.2%	600	6.0%	7.7%	-31.9%
合計	7,589	22.2%	205%	7,678	18.4%	228%	7,800	19.8%	100.0%	1.6%

（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。

業績予想（連結）

【中間期】

（金額：百万円）

	2001年度上期実績		2002年度上期実績		2003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	3,810	100.0%	3,520	100.0%	3,571	100.0%	1.4%
SI/ソフトウェア受託開発	2,793	73.3%	2,512	71.4%	2,303	64.5%	-8.3%
アウトソーシング事業	802	21.0%	819	23.3%	800	22.4%	-2.3%
ソリューションビジネス事業	108	2.8%	150	4.3%	150	4.2%	0.0%
情報機器販売	106	2.8%	33	0.9%	300	8.4%	809.1%
その他	-	-	5	0.1%	18	0.5%	260.0%
売上原価	3,003	78.8%	3,025	85.9%	3,069	85.9%	1.5%
売上総利益	806	21.2%	495	14.1%	502	14.1%	1.4%
販売管理費	439	11.5%	477	13.6%	400	11.2%	-16.1%
営業利益	367	9.6%	17	0.5%	102	2.9%	500.0%
経常利益	342	9.0%	19	0.5%	93	2.6%	389.5%
当期純利益	183	4.8%	-75	-2.1%	41	1.1%	N.A.

【通期】

（金額：百万円）

	2001年度実績		2002年度実績		2003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	7,830	100.0%	7,971	100.0%	8,129	100.0%	2.0%
SI/ソフトウェア受託開発	5,926	75.7%	5,144	64.5%	5,293	65.1%	2.9%
アウトソーシング事業	1,434	18.3%	1,657	20.8%	1,700	20.9%	2.6%
ソリューションビジネス事業	216	2.8%	268	3.4%	500	6.2%	86.6%
情報機器販売	253	3.2%	882	11.1%	600	7.4%	-32.0%
その他	-	-	19	0.2%	36	0.4%	89.5%
売上原価	6,265	80.0%	6,808	85.4%	6,920	85.1%	1.6%
売上総利益	1,564	20.0%	1,162	14.6%	1,209	14.9%	4.0%
販売管理費	864	11.0%	862	10.8%	760	9.3%	-11.8%
営業利益	700	8.9%	300	3.8%	449	5.5%	49.7%
経常利益	656	8.4%	292	3.7%	428	5.3%	46.6%
当期純利益	340	4.3%	55	0.7%	213	2.6%	287.3%

中期計画とM&A / 合併 (1)

【中期計画 (最終年度 2 0 0 5 年) の基本方針】

- 1 . 中国の低コスト開発力を活かした開発体制の活用を拡大し、コスト競争力を強化
- 2 . 新たな収益の柱としてパッケージ業務、コンサルティング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 . 特定メーカー系列に偏った顧客シェアの適正化とお客様からの直接受注の拡大
- 4 . 企画、設計等のシステム開発の上流工程のノウハウとコンサル力の強化
- 5 . 以上を早期かつ効率的に実現し、規模拡大による知名度向上、間接部門を含めた一層の効率化を進めるため、他社との提携、M&Aによる方法も積極的に活用

【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 (2005年)	うち、M&Aへの期待
売上規模	1 7 0 億円	7 0 億
体制	1 , 0 0 0 名	4 0 0 名
経常利益	1 2 . 8 億	5 . 5 億

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 (2005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10%以上目標。

	中期計画の目標 (2005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 (2005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
コミットライン	2行と計10億のライン開設。更に5億のライン開設交渉中。
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、2002年度に20万株を取得。 2003年度も50万株程度を取得すべく、定時総会に付議予定

【中期計画計数目途 (連結ベース)】

(単位：百万円)

	2002年度(実績)	2003年度(計画)	2004年度(計画)	2005年度(計画)
売上高	7,971	8,129	8,700	10,000
経常利益	292	428	570	730

(参考) M & Aによる増分を含む場合

(単位：百万円)

	2002年度(実績)	2003年度(計画)	2004年度(目途)	2005年度(目途)
売上高	7,971	8,129	15,400	17,000
経常利益	292	428	850	1,280

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2002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、前期中にその基本体制は概ね整備完了。

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： 2004年におけるERP等のパッケージ業務の売上シェア10%以上

- 2003年度はこれらの業務の収益化に全力を傾注。

【各業務の現状と見込み】

	2002年度実績と現状	今後の課題と見込み
ERP	<p>体制：SAPの以下の要員を育成、確保</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 <p>(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を推進し、実績を挙げた。</p> <p>営業体制を専担化し、強化(2003/1)</p>	<p>商品別に設定したターゲットに対し、強力に営業推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・SAP：中/大企業 ・Super Stream：小/中企業（注1） <p>売上見込み（SAP+Super Stream）</p> <p>2003年.....350百万円</p> <p>2004年.....700百万円</p>

(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）】

	2002年度実績と現状	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。(2002/6)</p> <p>通販業向けパッケージを開発/販売</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「Sol-通販/i-Series版」(注) ・「Sol-通販/Java版」 <p>機能統合のためパッケージ専担部を設置し、体制強化</p> <p>ブリッジ会社を活用したパッケージ保守体制を構築</p>	<p>顧客ニーズを踏まえ、業務ノウハウを活かした新パッケージシステムを開発</p> <p>ブリッジ会社を活用した中国での保守の適用対象パッケージを拡大</p> <p>自社開発パッケージ売上見込み</p> <p>2003年.....100百万円</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(特許出願済)・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>ASPビジネスとしてのサービスを開始</p> <p>NTTドコモとリユージョン・マーケティング・パートナー契約を締結し、相互に協力し合うことに合意。</p>	<p>売上見込み</p> <p>2003年.....10百万円</p> <p>2004年.....30百万円</p>
セキュリティ	<p>ISMSの認証取得(2002/12)</p> <p>セキュリティ・コンサルティングビジネスの体制整備を終え、業務開始(2003/1)</p>	<p>セキュリティ・コンサルティングビジネスを本格的に推進</p> <p>ISMSポリシーを活かした社内セキュリティ管理の徹底を図り、実務のために更に磨きをかける。</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

【単独ベース】

	2001年度	2002年度	2003年度（計画）
新卒採用	17	31	23
中途採用（年間）	79	24	10
上期末（6/30）総人数	462	518	500
うち、男	（368）	（413）	
うち、女	（94）	（105）	
前年同月比増減	+ 1	+ 56（注）	18
期末(12/31)総人数	489	481	500
うち、男	（390）	（381）	
うち、女	（99）	（100）	
平均年齢	（33.2）	（33.4）	
前期末比増減	+ 30	8	+ 19

（注） J S C からの営業の一部譲受けで 7 名入社

【連結ベース】

	2001年度	2002年度	2003年度（計画）
6/30総人数	495	561	540
前年同月比増減		66	21
期末(12/31)総人数	527	519	540
前期末比増減	+ 30	8	+ 21

【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。