

平成15年12月期(24期)

# 決算短信 補足資料

**SOLXYZ**

平成16年2月6日

株式会社ソルクシーズ

## 【目次】

### (2003年度業績)

2003年度の概況	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
2003年12月末貸借対照表(単独)(1)	6
2003年12月末貸借対照表(単独)(2)	7
連結決算	8

### (2004年度業績予想)

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
--------	----

# 2003年度の概況

## (景気とIT投資動向)

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、基調的には回復局面の中にあると見られ、2003年度は前半こそSARSの影響等で低迷したが、秋以降、株価の回復等によりムード的には明るさが増した期であった。
2. IT投資は全体としては底堅い動きながら、当社の得意分野である金融、通信関係等においては低迷し、顧客のIT投資に対するコストパフォーマンス追求の姿勢は一層強まった。  
又、これらを背景として、価格競争の激化やメーカーの発注単価見直しの動きが広がり、オープンシステムへのシフトやパッケージシステムの活用も進んだ。

## (実施した戦略施策)

3. こういった中、当社は中期計画に沿った業務・収益構造改革を推進すべく、以下の戦略的施策を実施し、IBMとの関係構築等の面で成果を上げた。
  - ① 低価格競争の対抗手段としてのオフショア開発体制の整備・拡充
  - ② 特定メーカーに偏った受注構造の是正
  - ③ パッケージソフトの拡充とセキュリティビジネスの開始
  - ④ 再編後のシステム更改に備えた銀行向けソリューション事業子会社の立ち上げ

## (売上の状況)

4. 単独売上高は7,037百万円、前期比▲8.3%の減収となった。これを業務別に見ると、
  - ① SI/ソフトウェア受託開発事業は金融、通信業界のIT投資抑制が響き、4,277百万円(前期比▲12.2%)と落ち込んだ。
  - ② アウトソーシング事業はアプリケーション保守を中心に1,617百万円(前期比▲2.3%)と略前期並みを確保した。
  - ③ ソリューションビジネス事業はパッケージソフトの拡販、セキュリティビジネスの開始等で407百万円(前期比+51.9%)と大きく増加した。
5. SI/ソフトウェア受託開発事業とアウトソーシング事業の売上が業種別に見ると
  - ①金融の分野では信販向けにおいて1,026百万円(前期比18.1%増)と大きく増加したが、生損保、証券向けは各々717百万円(前期比▲24.2%)、777百万円(前期比▲8.6%)と低調であった。
  - ②金融以外の分野では情報・通信向けが1,159百万円(前期比▲13.0%)、官公庁向けが374百万円(前期比▲36.2%)と減収。流通その他向けは略横這いとなった。

## (収益状況)

6. 利益面では利益率の高い受託開発において売上が減少したこと、低価格競争が激化したことに加え、特に期後半に顧客・メーカーの発注価格見直しの影響を強く受けたこと、SI/ソフトウェア受託開発の顧客ベース改善の一環としてチャレンジした案件に不採算プロジェクトが発生したことが大きく響き、粗利段階で828百万円、前期比▲26.1%と大幅な減益となった。
7. 販売管理費は間接経費を中心に前期比▲27.9%の584百万円まで圧縮させたものの、営業利益は前期比▲21.5%の244百万円、経常利益は前期比▲25.2%の227百万円となった。
8. 当期利益については投資有価証券評価損▲34百万円等により69百万円となり、多額の株式評価損を計上した前期と同額の低い水準に留まった。

(注)文中の業績計数は単独ベースの数値です。

# 2003年度業績(単独)

(単位:百万円)

	2002年度実績		2003年度計画		2003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	7,678	100.0%	7,800	100.0%	7,037	100.0%	90.2%	-8.3%
SI/ソフトウェア受託開発	4,871	63.4%	5,000	64.1%	4,277	60.8%	85.5%	-12.2%
アウトソーシング事業	1,656	21.6%	1,700	21.8%	1,617	23.0%	95.1%	-2.3%
ソリューションビジネス事業	268	3.5%	500	6.4%	407	5.8%	81.4%	51.9%
情報機器販売(注1)	882	11.5%	600	7.7%	736	10.5%	122.7%	-16.6%
売上原価	6,556	85.4%	6,660	85.4%	6,208	88.2%	93.2%	-5.3%
売上総利益	1,121	14.6%	1,140	14.6%	828	11.8%	72.6%	-26.1%
販売管理費	810	10.5%	710	9.1%	584	8.3%	82.3%	-27.9%
営業利益	310	4.0%	430	5.5%	244	3.5%	56.7%	-21.5%
経常利益	303	3.9%	410	5.3%	227	3.2%	55.4%	-25.2%
当期純利益	69	0.9%	203	2.6%	69	1.0%	34.0%	0.0%
設備投資額(注2)	159	2.1%	45	0.6%	44	0.6%	97.8%	-72.3%
減価償却費	75	1.0%	90	1.2%	91	1.3%	101.1%	21.3%

## 【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

<計画>

<実績>

売上 7,800 [100%]	粗利 1,140 [14.6%]	営業利益 430 [5.5%]	▲186 [▲2.0%]	営業利益 244 [3.5%]	粗利 828 [11.8%]	売上 7,037 [100%]
	販管費 710 [9.1%]	▲126 [▲0.8%]		販管費 584 [8.3%]		
	売上原価 6,660 [85.4%]			▲451 [+2.8%]	売上原価 6,208 [88.2%]	

## [売上差異](▲763百万円)

### ① 売上差異の業務別内訳:

SI/ソフトウェア受託開発▲723、アウトソーシング▲83、ソリューションビジネス▲93、情報機器+136

### ② 売上差異(情報機器を除く)の業種別内訳:

(計画未達) 生損保▲283、証券▲123、その他金融▲250、官公庁▲326、流通▲48

(計画過達) 信販+126、情報・通信+9

## [粗利・粗利率差異](▲312百万円、▲2.8%)

### 業務別の差異内訳

#### ① SI/ソフトウェア受託: ▲272百万円、▲4.2%

減収による金額面の影響に加え、利益率の面でも価格競争が激化し、特に後半にメーカー系を中心に単金引き下げの動きもあって受注単価が低下したことが響いた。又、不採算プロジェクトが発生し、更に粗利を押し下げた。業種別の粗利率では直接顧客の多い保険、証券が比較的好調で、信販、情報・通信、流通、官公庁は低調。

#### ② ソリューションビジネス: ▲55百万円、▲8.7%

ソリューションビジネスは売上高の計画未達(前期比では+52%の増収)の関係で、粗利額、率とも計画を下回った。なお、セキュリティコンサルティング業務も立ち上げ直後で利益貢献に至らなかった。

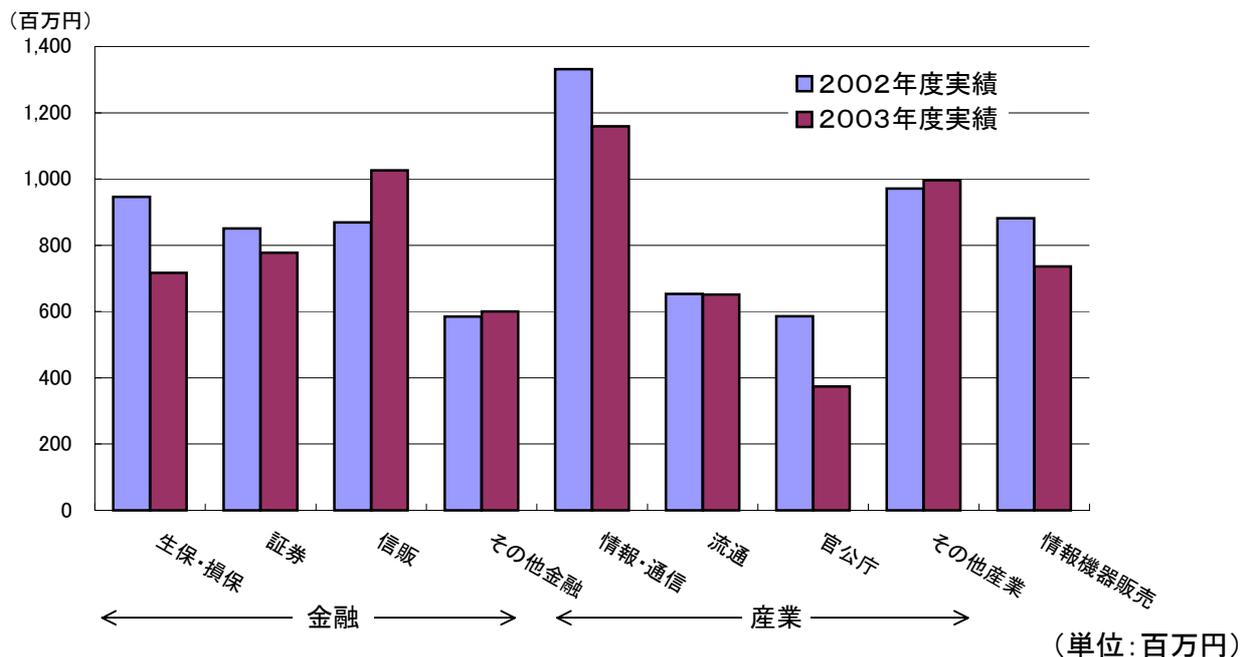
#### ③ アウトソーシング: +30百万円、+2.9%、情報機器: ▲14百万円、▲3.1%

アウトソーシング業務収益は安定した伸びを示した。情報機器の粗利率は計画の約1/2に留まった。

## [販管費差異](▲126百万円、▲0.8%)

要員の直間比率改善、採用抑制等により間接経費を大幅圧縮。

# 業種別売上(単独)



	2002年度実績			2003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>	3,253	20.2%	42.4%	3,121	19.6%	44.4%	-4.1%
生保・損保	946		12.3%	717		10.2%	-24.2%
証券	851		11.1%	777		11.0%	-8.6%
信販	869		11.3%	1,026		14.6%	18.1%
その他金融	585		7.7%	600		8.6%	2.6%
<b>産業</b>	3,543	19.9%	46.1%	3,180	16.5%	45.2%	-10.2%
情報・通信	1,332		17.3%	1,159		16.5%	-13.0%
流通	653		8.5%	652		9.3%	-0.2%
官公庁	586		7.6%	374		5.3%	-36.2%
その他産業	971		12.7%	996		14.1%	2.6%
情報機器販売	882	5.5%	11.5%	736	2.9%	10.4%	-16.6%
<b>合計</b>	<b>7,678</b>	<b>18.4%</b>	<b>100%</b>	<b>7,037</b>	<b>16.5%</b>	<b>100%</b>	<b>-8.3%</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

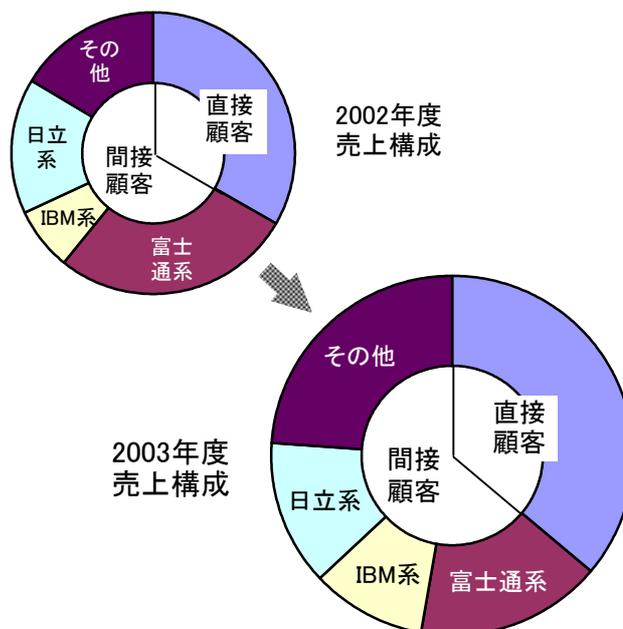
(単位:百万円)

順位	社名	2002年度 売上	2003年度 売上	直接	コメント (間接の場合の最終顧客等)
1	グローバルフォーカス(株)	325	807		同社はオリコ子会社
2	日立ソフトウェアエンジニアリング(株)	1,035	799		官公庁、地方自治体等
3	富士通(株)	1,419	622		ドコモ、KDDI等
4	日本アイ・ビー・エム(株)	375	548		放送関係等
5	あいおい損害保険(株)	600	339	直	
6	ニフティ(株)	294	323	直	
7	日本相互証券(株)	133	261	直	
8	みずほ証券(株)	233	242	直	
9	新光証券(株)	76	161	直	
10	(株)富士通中国システムズ	4	122		
11	(株)トッパンマルチソフト	49	120		
12	日本ビジネスコンピューター(株)	46	118		
13	安田ライフダイレクト損害保険(株)	122	117	直	
14	AIGエジソン生命保険(株)	110	108	直	
15	(株)ヤクルト本社	77	107	直	
16	(株)自治労システムズ	146	102		旧(株)ユー・ビー・シー
17	日本情報通信(株)	108	96		
18	オリックス・システム(株)	50	61		同社はオリックス子会社
19	西日本プラント工業(株)	1	59	直	
20	(株)富士通アドバンストソリューションズ*	52	59		

## 【直間別売上と間接売上内訳】

(単位:百万円)

	2002年度	2003年度	
	シェア	売上	シェア
直接顧客	33.2%	2,284	36.2%
間接顧客	66.8%	4,017	63.8%
富士通系	27.5%	1,040	16.5%
IBM系	7.2%	647	10.3%
日立系	15.5%	816	12.9%
その他	16.5%	1,514	24.0%
合計	100.0%	6,301	100.0%



(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。

# 2003年12月末貸借対照表(単独)(1)

(単位:百万円)

科 目	2002年12月末		2003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	
<b>【資産の部】</b>							
<b>I 流動資産</b>	3,406	66.3%	3,517	67.2%	111	3.3%	流動性はやや厚めに運用。
1. 現金及び預金	1,123		1,325		202	18.0%	
2. 受取手形	28		201		173	617.9%	売掛金減は前期末の大型機器販売に伴う高水準が平常に復したものの、一部を手形回収としたため手形が増加。(別途担保を徴収し、最終回収に懸念なし。)
3. 売掛金	1,889		1,413		-476	-25.2%	
4. 有価証券	191		193		2	1.0%	
5. たな卸資産	89		230		141	158.4%	検収待ちの大型案件によるもの。
6. その他	87		155		68	78.2%	
7. 貸倒引当金	-1		0		1	-100.0%	前払費用、繰延税金資産、未収入金等
<b>II 固定資産</b>	1,729	33.7%	1,708	32.6%	-21	-1.2%	
1. 有形固定資産	729	14.2%	719	13.7%	-10	-1.4%	
(1) 建物	89		75		-14	-15.7%	
(2) 機械装置	41		40		-1	-2.4%	
(3) 土地	590		590		0	0.0%	
(4) 工具・器具等	9		14		5	55.6%	
2. 無形固定資産	153	3.0%	114	2.2%	-39	-25.5%	ソフトウェアの償却進展によるもの
3. 投資その他の資産	846	16.5%	874	16.7%	28	3.3%	評価減34百万円、売却23百万円
(1) 投資有価証券	262		207		-55	-21.0%	
(2) 関係会社株式	178		198		20	11.2%	エフ・エフ・ソルへの出資金
(3) 長期貸付金			50		50	N.A.	オフショア関連協力会社向け貸付
(4) その他	407		422		15	3.7%	
(5) 貸倒引当金	-1		-3		-2	200.0%	
<b>III 繰延資産</b>			6	0.1%	6	N.A.	
<b>資産合計</b>	<b>5,136</b>	<b>100%</b>	<b>5,232</b>	<b>100%</b>	<b>96</b>	<b>1.9%</b>	

# 2003年12月末貸借対照表(単独)(2)

(単位:百万円)

科 目	期 別		2003年12月末				(主な理由)
	2002年12月末		金額	構成比	前期比増減	増減率	
<b>【負債の部】</b>							
<b>I 流動負債</b>	2,197	42.8%	2,108	40.3%	-89	-4.1%	
1. 買掛金	665		664		-1	-0.2%	
2. 短期借入金	969		756		-213	-22.0%	低金利固定化を図り、社債に振替
3. 一年以内返済予定 長期借入金・社債	352		360		8	2.3%	
4. その他	211		328		117	55.5%	未払法人税、未払費用等
<b>II 固定負債</b>	963	18.7%	1,181	22.6%	218	22.6%	長短借入金を社債2.8億円に振替
1. 長期借入金・社債	467		628		161	34.5%	
2. 退職給付引当金	412		468		56	13.6%	
3. 役員退職慰労引当金	63		68		5	7.9%	
4. その他	21		17		-4	-19.0%	
<b>負債合計</b>	<b>3,161</b>	<b>61.5%</b>	<b>3,290</b>	<b>62.9%</b>	<b>129</b>	<b>4.1%</b>	
<b>【資本の部】</b>							
<b>I 資本金</b>	650	12.7%	650	12.4%	0	0.0%	
<b>II 資本剰余金</b>	608	11.8%	608	11.6%	0	0.0%	
<b>III 利益剰余金</b>	795	15.5%	796	15.2%	1	0.1%	
1. 利益準備金	38	0.7%	38	0.7%	0	0.0%	
2. 別途積立金	550	10.7%	550	10.5%	0	0.0%	
3. 当期末処分利益	207	4.0%	208	4.0%	1	0.5%	
<b>IV その他有価証券     評価差額金</b>	-0	-0.0%	7	0.2%	7	N.A.	
<b>V 自己株式</b>	-78	-1.5%	-121	-2.3%	-43	55.1%	期中112.9千株を買増し(累計312.9千株)
<b>資本合計</b>	<b>1,974</b>	<b>38.5%</b>	<b>1,942</b>	<b>37.1%</b>	<b>-32</b>	<b>-1.6%</b>	
<b>負債資本合計</b>	<b>5,136</b>	<b>100%</b>	<b>5,232</b>	<b>100%</b>	<b>96</b>	<b>1.9%</b>	

株主資本比率	38.5%	37.1%
1株当たり株主資本	289 円 53銭	289 円 50銭
(注) 期末発行済株式数	6,821千株	6,708千株

# 連結決算

## 【業績(連結)】

(金額:百万円)

	2002年度実績		2003年度計画		2003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	7,971	100.0%	8,129	100.0%	7,400	100.0%	91.0%	-7.2%
SI/ソフトウェア受託開発	5,144	64.5%	5,293	65.1%	4,608	62.3%	87.1%	-10.4%
アウトソーシング事業	1,657	20.8%	1,700	20.9%	1,617	21.9%	95.1%	-2.4%
ソリューションビジネス事業	268	3.4%	500	6.2%	407	5.5%	81.4%	51.9%
情報機器販売	882	11.1%	600	7.4%	736	9.9%	122.7%	-16.6%
その他	19	0.2%	36	0.4%	32	0.4%	88.9%	68.4%
売上原価	6,808	85.4%	6,920	85.1%	6,495	87.8%	93.9%	-4.6%
売上総利益	1,162	14.6%	1,209	14.9%	904	12.2%	74.8%	-22.2%
販売管理費	862	10.8%	760	9.3%	650	8.8%	85.5%	-24.6%
営業利益	300	3.8%	449	5.5%	254	3.4%	56.6%	-15.3%
経常利益	292	3.7%	428	5.3%	236	3.2%	55.1%	-19.2%
当期純利益	55	0.7%	213	2.6%	74	1.0%	34.7%	34.5%
設備投資額	163	2.0%	50	0.6%	51	0.7%	102.0%	-68.7%
減価償却費	82	1.0%	100	1.2%	97	1.3%	97.0%	18.3%

(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%	350	11.1 (H15年11月期)
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%	38	0.5 (H15年9月期)
エフ・エフ・ソル	ソフトウェア受託開発	平成15年3月、20百万円、100.0%	117	▲2.5 (H15年11月期)

(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16年12月期(25期)

# 業績予想

# 2004年度市場動向

## 【経済、市場環境】

我が国経済	① 大統領選に向けた米国経済の回復、製造業を中心とする大企業収益の改善とそれらを受けた設備投資の増加等により、国内景気は回復基調
IT市場	① IT投資はIT資産の老朽化・陳腐化が進み、企業部門における更新投資の潜在需要は相当程度蓄積。今年度はプラス成長に転じるが、一桁成長。 ② 業種的な偏りは大きく、大企業製造業における投資が中心であるが、金融の一部も動き出す。 ③ 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	・ 当面、伸び率は高くないが、株価回復から収益上の不安が解消され、既にシステムの陳腐化がかなり進んでいるため、代替需要が出始める。
（保険）	・ 保険ではネット活用の顧客サービス改善程度で、伸び率は低い。
（ノンバンク）	・ 大型統合関連や加盟店システム化のニーズが期待される。
（証券）	・ 証券は個人投資家獲得のためのIT投資と決済自動化のIT投資が本格化。
通信・放送	① ブロードバンドの普及でIP電話などのサービスが一挙に展開され、関連需要が期待される。 ② 地上波デジタルの開始に伴うIT投資は一段落。
官公庁	・ 2003年に中央官庁が略終了したが、e-Japan戦略Ⅱなどで2004年から増加。
一般産業	① 製造では食品・医薬品などのプロセス製造の伸びが高い。ICタグもプラス。 ② 組み立て製造の伸び率は高くない。

## 【サービス・製品別動向】

受託開発	① 低価格競争激化により、海外に下流工程をシフトさせるオフショア開発が増大。 ② 一方で、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え、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	① パッケージ製品自体の普及と相まって、業務の標準化、システム導入のスピード、コストを重視するユーザーが増加し、拡大基調。 ② ERP製品ではSAP「R/3」がデファクトスタンダード化。(注1)
アウトソーシング	① 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。(注2) ② 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のアウトソーシングへと領域が拡大。
セキュリティ	・ 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需要が増大。

(注1) 「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。

「ERP」はEnterprise Resource Planningの略です。2ページの注5をご参照下さい。

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

# 対処方針(1)

## 【基本方針】

1. 中期計画に沿った業務・収益構造改革を更に推進する。
  - ① メーカー系大手ベンダーとの関係の選別的強化
  - ② 特徴ある技術・ノウハウを持つ会社との戦略的な提携推進
  - ③ オフショア開発の体制整備は概ね完了し、その量的拡大フェーズに。
2. これまでの種まき(改革)の果実収穫に移行。高い収益力を顕現化する。
  - ① メーカー系大手ベンダーのコアパートナーの地位を活かした営業推進
  - ② オフショア開発の活用を拡大し、低価格競争に対抗
  - ③ パッケージやセキュリティコンサルなどのソリューション業務の収益貢献化を推進。
3. 強化された業種・業務別営業体制により、受注拡大
  - ① 主要顧客の徹底フォローと提案型営業を推進
  - ② 新規顧客開拓とエンドユーザー顧客の拡大

## 【業務・収益構造の改革等の戦略施策】

1. 大手メーカー戦略
  - ① 選別的な関係構築は大きく進展。コアパートナーとしての地位の維持・確保を図る。
  - ② その地位を活かした優良案件の受注拡大を推進する。
2. オフショア開発の拡大
  - ① 分野別に開発拠点を3~4社を確保し、体制整備は最終フェーズに。
  - ② 今後は活用の量的拡大を図り、コスト削減メリットを追及。
  - ③ 国内レベルの品質確保のため、万全なプロジェクト管理の仕組みを構築。(そのための専担部は既に設置済み)
3. 上流工程シフトを推進するとともにソリューションビジネス業務やアウトソーシング業務を更に強化。
  - ① ノウハウ強化のため、特徴ある他社との戦略的な提携を推進する。
  - ② 当社戦略に合致する先との合併・M&Aにも引き続き前向きに取り組む。

## 対処方針(2)

### 【収益力アップ】

1. メーカー系大手ベンダーのコアパートナーの地位を活用した優良案件獲得とオフショア開発を活用した開発コスト削減を推進。(前述の通り)
2. プロジェクト推進の強化
  - ① 社内開発標準を策定し、品質確保・生産性向上を図る。
  - ② 社内プロジェクト管理標準を策定し、プロジェクト運営上のリスク対策を図る。
  - ③ プロジェクト管理の制度を強化し、失敗プロジェクトのゼロ化を目指す。
3. ソリューション業務などの新分野の収益貢献化
  - ① これまでセキュリティコンサル業務やパッケージソリューション業務は製品開発、体制整備などの孵化期として投資先行。
  - ② 今期は子会社における銀行向けソリューション業務も含め、品揃えやノウハウ蓄積も進んだことから、回収期として収益貢献化を実現。

### 【営業強化その他】

1. 新体制による営業強化
  - ① 1月1日付けで金融SI、産業SI、ソリューションビジネスの3営業部体制に再編強化。
  - ② 業種・業務別組織の下、高い業務ノウハウを活かした提案型営業を推進。
  - ③ 特に主要顧客の徹底フォローと新規顧客開拓に注力する外、開発の自由度が確保しやすいエンドユーザー顧客の開拓にも注力する。
2. 人材採用と育成
  - ① ITSS教育制度と当社キャリアパスの教育体制を融合させ、社会的に認知される形でスキルの向上を図る。(注1)
  - ② 高いスキルを持つプロジェクト管理スタッフによるプロジェクト支援を通じ、実践的なスキル向上を推進。
  - ③ 中途採用による質・量両面の強化を図る。
4. その他
  - ① グループ全体としてのシナジー効果の追求や管理業務の集中などにより一層の合理化を推進する。
  - ② 全社業務のISMS認定継続を通じ、社内の情報セキュリティ管理を徹底。プロジェクト管理による品質確保と相俟って、顧客信頼度の維持・向上を図る。(注2)

(注1)「ITSS」とはInformation Technology Skill Standardの略であり、経済産業省策定のITスキル標準のことを指します。各種IT関連サービスの提供に必要とされる能力を明確化、体系化したものであり、産学におけるITサービス・プロフェッショナルの教育、訓練等に指標として活用されることを目的としています。

(注2)「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)

	2002年度上期実績		2003年度上期実績		2004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	3,362	100.0%	3,473	100.0%	3,500	100.0%	0.8%
SI/ソフトウェア受託開発	2,360	70.2%	1,976	56.9%	2,200	62.9%	11.3%
アウトソーシング事業	819	24.4%	814	23.4%	850	24.3%	4.4%
ソリューションビジネス事業	150	4.5%	200	5.8%	250	7.1%	25.0%
情報機器販売	33	1.0%	483	13.9%	200	5.7%	-58.6%
売上原価	2,897	86.2%	2,999	86.4%	2,980	85.1%	-0.6%
売上総利益	465	13.8%	473	13.6%	520	14.9%	9.9%
販売管理費	440	13.1%	313	9.0%	360	10.3%	15.0%
営業利益	24	0.7%	160	4.6%	160	4.6%	0.0%
経常利益	27	0.8%	150	4.3%	150	4.3%	0.0%
当期純利益	-63	-1.9%	61	1.8%	68	1.9%	11.5%

【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)

	2002年度上期実績			2003年度上期実績			2004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	1,693	19.3%	50.3%	1,527	22.5%	44.0%	1,700	20.0%	48.6%	11.3%
生保・損保	480		14.3%	393		11.3%	350		10.0%	-10.9%
証券	358		10.6%	379		10.9%	450		12.9%	18.7%
信販	565		16.8%	460		13.3%	550		15.7%	19.6%
その他金融	290		8.6%	294		8.5%	350		10.0%	19.0%
産業	1,640	18.3%	48.8%	1,463	18.7%	42.1%	1,600	18.0%	45.7%	9.4%
情報・通信	669		19.9%	519		14.9%	500		14.3%	-3.7%
流通	271		8.1%	298		8.6%	300		8.6%	0.7%
官公庁	257		7.6%	186		5.4%	300		8.6%	61.3%
その他産業	442		13.2%	458		13.2%	500		14.2%	9.2%
機器販売	30	9.2%	0.9%	483	2.5%	13.9%	200	3.0%	5.7%	-58.6%
合計	3,362	18.7%	100%	3,473	18.1%	100%	3,500	18.1%	100.0%	0.8%

【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。

# 業績予想(連結)

## 【中間期】

(金額:百万円)

	2002年度上期実績		2003年度上期実績		2004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	3,520	100.0%	3,631	100.0%	3,700	100.0%	1.9%
SI/ソフトウェア受託開発	2,512	71.4%	2,115	58.2%	2,383	64.4%	12.7%
アウトソーシング事業	819	23.3%	814	22.4%	850	23.0%	4.4%
ソリューションビジネス事業	150	4.3%	200	5.5%	250	6.8%	25.0%
情報機器販売	33	0.9%	483	13.3%	200	5.4%	-58.6%
その他	5	0.1%	19	0.5%	17	0.5%	-10.5%
売上原価	3,025	85.9%	3,130	86.2%	3,150	85.1%	0.6%
売上総利益	495	14.1%	500	13.8%	550	14.9%	10.0%
販売管理費	477	13.6%	347	9.6%	385	10.4%	11.0%
営業利益	17	0.5%	152	4.2%	165	4.5%	8.6%
経常利益	19	0.5%	143	3.9%	155	4.2%	8.4%
当期純利益	-75	-2.1%	52	1.4%	70	1.9%	34.6%

## 【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%

# 中期計画

## 【中期計画(最終年度2006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を育成拡大
3. 特定メーカー系列に偏った顧客シェアの適正化とエンドユーザー顧客からの直接受注を拡大
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を強化
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、当社戦略に合致する先との提携、合併／M&Aにも積極的に取り組む。

## 【中期計画の売上高・利益】

(単独)

(単位:百万円)

	2003年度(実績)	2004年度(計画)	2005年度(計画)	2006年度(計画)
売上高	7,037	7,500	8,000	10,000
経常利益	226	340	520	860
(参考) 従業員数	454	500	530	600

(連結)

(単位:百万円)

	2003年度(実績)	2004年度(計画)	2005年度(計画)	2006年度(計画)
売上高	7,400	8,160	8,770	10,990
経常利益	235	360	560	929

# 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	
	(中間)	(期末)	(中間)	(期末)	(中間)	(期末)(注3)
全従業員数	462	489	518	481	483	454 (460)
内 女性	94	99	105	100	104	93
事業本部	422	451	475	447	452	427 (422)
営業本部	15	15	11	12	(注1) 6	5 (16)
経営企画、管理本部他	25	23	32	22	25	22 (22)
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	
初任給(千円/月)	202		202		200	
中途採用人数	6	(注2) 59	20	2	6	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日付けで大規模な人事・組織改正を実施したため、1月1日現在の状況を( )内に表示。

【連結】

(単位:人)

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

### 【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。