



**SOLXYZ**

株式会社ソルクシーズ

# 第30期 ソルクシーズ株主通信

2009年1月1日～2009年12月31日

## 目次／Contents

株主の皆様へ／連結決算概要	01
連結財務諸表	03
営業の概況	05
特集 トップインタビュー	06
トピックス グループ会社紹介	11
会社概要／役員一覧／株式の状況／株主メモ	15

## 株主の皆様へ



株主の皆様には、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

2009年を振り返りますと、前半はリーマンショック以降の世界的な金融危機の影響から、景気は低迷いたしました。後半からは景気対策の効果や中国をはじめとするアジアの素早い立ち直りにより輸出が回復基調となるなど、景況

改善の兆しが見え始めました。しかし、当社グループが属する国内IT市場においては、景気の動きに対する遅延性があることに加え、景気の先行きの不透明感もあって、顧客企業におけるIT投資への慎重な姿勢は変わらず、1年を通じ、厳しい経営環境が続きました。

このような環境下、当社グループにおいても、金融機関や製造業向けを中心に受託開発案件が減少したほか、競争激化の影響を受け、個々のプロジェクトにおいて取引条件が悪化したことなどにより、売上高・営業利益ともに前年より大きく減少しました。

また、第2四半期末に一部の連結子会社に係るのれんを減損したことにより、通期で連結赤字という結果となりました。

IT投資の本格的な回復にはまだ時間を要するものとみられますが、上述の通り、一部では既に景気持ち直しの動きが出始めており、今年の後半には緩やかながらも回復基調に入ってくるものと思われま。当社が伝統的に強みを持つ金融業界においても、老朽化システムの再構築や制度対応などの上流工程の引き合いが増加しつつあり、当社はそういった需要にしっかり対応することで業績の回復を図ってまいります。

これらを踏まえ、今年度中には復配が可能と考えており、経営陣・社員一同、株主の皆様のご期待に添えるよう精一杯努力してまいります。

株主の皆様におかれましては、何卒、一層のご理解とご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

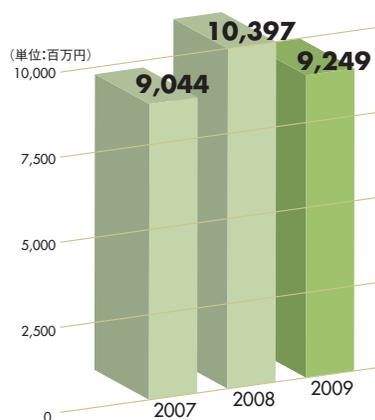
代表取締役社長

長尾 章

## 連結決算概要

### 売上高

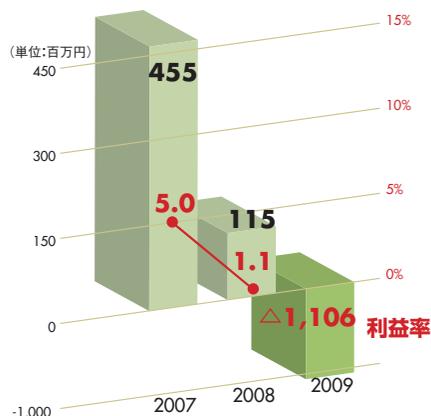
9,249百万円 前年度比  $-11.0\%$



製造業や官公庁向けの受託開発売上が大きく減少したほか、自動車教習所向けなどのソリューション事業も低調に推移したことなどにより、前年度比11%減の9,249百万円となりました。

### 当期純利益と利益率(%)

$\Delta 1,106$ 百万円 前年度比  $-1\%$



業績不振の子会社3社に係るのれん856百万円を減損処理したため、1,106百万円の純損失となりました。

## 営業利益と利益率 (%)

59百万円 前年度比 -91.1%



受託開発分野における高採算案件の減少や、受注競争激化に伴う取引条件の悪化などにより、粗利率が大きく低下しました。これに対し、販管費の削減に努めたものの、連結子会社の増加などもあったため微減に止まり、前年同期比91.1%減の59百万円となりました。

## 経常利益と利益率 (%)

2百万円 前年度比 -99.7%



営業利益の減少に加え、余資運用で保有していた金融商品の評価損を計上し、前年度比99.7%減の2百万円となりました。

## 純資産と自己資本比率 (%)

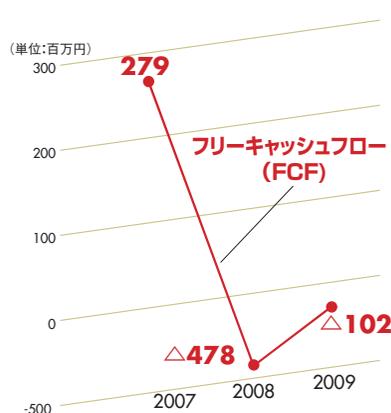
純資産：2,906百万円 前年度比 -29.5%  
自己資本比率：45.3% 前年度比 -5.7%



当期の多額の純損失を計上したことにより、純資産、自己資本比率ともに、大幅に減少低下しました。

## フリーキャッシュフローの推移

△102百万円 前年度比 +376百万円



営業取引の減少に伴い、営業キャッシュフローが悪化したことにより、102百万円のキャッシュアウトとなりました。前年度には大型の投資案件があったため、前年度比では改善しています。  
※フリーキャッシュフローは、それぞれの期における営業キャッシュフローと投資キャッシュフローの合計で算出しています。

## 連結財務諸表

### 連結損益計算書

(単位:百万円)

	2008年度	2009年度
売上高	10,397	9,249
SI/受託開発	9,235	8,304
ソリューション	787	598
その他	375	346
売上総利益	2,354	1,742
販管費	1,690	1,683
営業利益	663	59
営業外損益	△ 77	△ 57
経常利益	585	2
特別損益	△ 24	△ 903
税引前利益	561	△ 900
法人税等	448	207
少数株主損益	△ 3	△ 1
当期純利益	115	△ 1,106

### 売上高・売上総利益

製造業、官公庁向けシステム開発や自動車教習所向けソリューション販売などを中心に売上が大きく減少しました。また、直接案件の減少や受注単価の低下などにより売上総利益が大きく減少しました。

### 営業利益

販管費の削減に努めたものの、連結子会社の増加などによりほぼ横ばいとなり、営業利益が大きく減少しました。

### 当期純利益

営業利益の減少に加え、長期運用債の評価損や不振事業に係るのれんの減損などを計上したことにより、最終赤字となりました。

### 連結キャッシュフローの状況

(単位:百万円)

	2008年度	2009年度
営業活動によるキャッシュ・フロー	568	△ 127
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,047	24
財務活動によるキャッシュ・フロー	468	△ 92
現金及び現金同等物の増減額	△ 10	△ 194
現金及び現金同等物の期首残高	1,911	1,900
現金及び現金同等物の期末残高	1,900	1,705

投資活動の抑制により、投資キャッシュフローは改善したものの、営業取引の減少により営業キャッシュフローが悪化し、前期末から194百万円のキャッシュアウトとなりました。

## 連結貸借対照表

(単位:百万円)

	2008年度 (12月末)	2009年度 (12月末)
(資産の部)		
流動資産	4,256	3,786
現預金	1,850	1,483
その他	2,406	2,303
固定資産	3,794	2,604
有形固定資産	701	678
無形固定資産	1,116	159
投資その他	1,977	1,765
繰延資産	0	1
<b>資産合計</b>	<b>8,050</b>	<b>6,391</b>
(負債の部)		
流動負債	2,497	2,257
短期借入金	627	692
1年以内返済予定長期借入金・社債	291	535
その他	1,579	1,028
固定負債	1,428	1,227
長期借入金・社債	605	327
その他	823	898
<b>負債合計</b>	<b>3,925</b>	<b>3,484</b>
(純資産の部)		
株主資本	4,105	2,886
資本金	1,494	1,494
資本剰余金	1,451	1,453
利益剰余金	1,526	358
自己株式	△ 367	△ 420
評価・換算差額等	0	5
少数株主持分	18	14
<b>純資産合計</b>	<b>4,125</b>	<b>2,906</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>8,050</b>	<b>6,391</b>

営業活動が低迷したことや、不振事業に係るのれん減損による無形固定資産の減少などにより、総資産・純資産は大きく減少しました。これにより自己資本比率が約5%低下しています。

## 2010年度の見通し

(単位:百万円)

連結	第2四半期 (2010年1月～6月)	通期 (2010年1月～12月)
売上高	4,500	9,650
SI/受託開発	3,990	8,490
ソリューション	310	660
その他	200	500
売上総利益	830	1,880
営業利益	10	280
経常利益	10	280
純利益	△ 60	90

単体	第2四半期 (2010年1月～6月)	通期 (2010年1月～12月)
売上高	3,340	7,000
SI/ソフトウェア受託開発	2,430	5,100
アウトソーシング事業	800	1,680
ソリューションビジネス事業	70	140
情報機器販売	40	80
売上総利益	530	1,150
営業利益	40	200
経常利益	80	270
純利益	40	130

2010年度の前半は、引続き各セグメントにおいて、売上が低調に推移する見込みであり、第2四半期終了時点では連結で最終赤字となる見通しです。

しかし、特にSI/受託開発分野の上流工程において、既に開発案件の相談・引合いが増加傾向にあり、年度後半にかけて徐々に受託開発案件が増加してくる見込みです。これにより通期では連結最終黒字を確保できる見通しです。配当は、第2四半期末・期末それぞれ一株あたり2.5円ずつの年間5円を予定しています。

## 営業の概況

### 【単体】業種別売上高

(単位:百万円)

	2007年度		2008年度		2009年度	
	売上	構成比	売上	構成比	売上	構成比
金融	4,299	52.6%	4,337	51.3%	4,358	61.8%
生保・損保	917	11.2%	890	10.5%	841	11.9%
証券	1,592	19.5%	1,557	18.4%	1,180	16.7%
信販	1,367	16.7%	1,412	16.7%	1,880	26.7%
その他金融	422	5.2%	476	5.6%	455	6.5%
産業	3,693	45.2%	3,692	43.7%	2,611	37.0%
情報・通信	770	9.4%	768	9.1%	446	6.3%
流通	491	6.0%	539	6.4%	503	7.1%
官公庁	595	7.3%	809	9.6%	276	3.9%
その他産業	1,835	22.5%	1,575	18.6%	1,385	19.6%
情報機器販売	173	2.1%	428	5.1%	80	1.1%
合計	8,166	100.0%	8,458	100.0%	7,050	100.0%

金融危機の影響を強く受けた証券業向け売上が大きく減少したものの、業界再編や法改正対応に関する需要が旺盛な信販業向け売上が大きく増加し、金融分野は前年度比ほぼ横ばいとなりました。しかし、情報・通信を中心とした産業分野、前年に印刷局関連の特需があった官公庁向け売上及び情報機器販売が大きく減少しました。

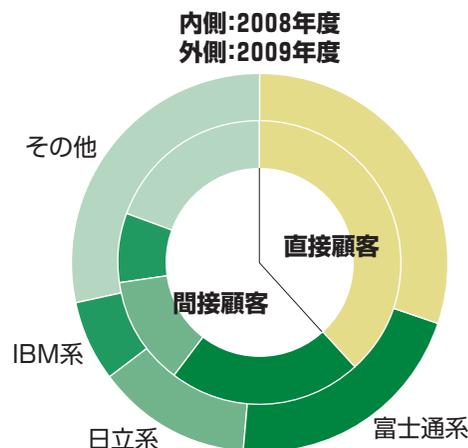
### 【単体】直間別売上と間接売上内訳

(単位:百万円)

	2007年度		2008年度		2009年度	
	売上	構成比	売上	構成比	売上	構成比
直接顧客	2,854	35.7%	3,069	38.2%	2,105	30.2%
間接顧客	5,137	64.3%	4,961	61.8%	4,865	69.8%
富士通系	1,667	20.9%	1,773	22.1%	1,475	21.2%
日立系	1,309	16.4%	986	12.4%	930	13.3%
IBM系	981	12.3%	635	7.9%	480	6.9%
その他	1,180	14.8%	1,567	19.4%	1,980	28.4%
合計	7,992	100.0%	8,030	100.0%	6,970	100.0%

金融分野を中心に直接案件が大きく減少し、粗利率低下の一因となりました。

※「直間別売上と間接売上内訳」には情報機器の売上高を含んでおりません。



### 【単体】売上高上位10社

順位	社名	直接取引	コメント
1	日立ソフトウェアエンジニアリング(株)		官公庁、通信等
2	(株)システムオリコ		
3	富士通(株)		信販、通信等
4	みずほ証券(株)	○	
5	(株)富士通クレジットソリューションズ		信販等
6	(株)エクサ		IBMグループ
7	ニフティ(株)	○	
8	日本相互証券(株)	○	
9	(株)エヌ・ティ・ティ・データ		銀行、証券等
10	MUS情報システム(株)		三菱UFJ証券グループ



トップインタビュー

# トップが語る 2010年の展望

とんがったエンジニア集団だからこそ、  
自らの世界を切り拓ける—  
2010年は更なる成長に向けて  
「変革に対応する年」

2009年は、世界規模の金融経済危機により、大きな環境変化に見舞われた1年でした。当社代表取締役社長の長尾章は、この試練の中で大切な気づきがあったと語ります。この気づきをいかにして具体的なアクションにつなげるか？ その展望をインタビューいたしました。

**Q** 世界的な景気後退の影響を色濃く受けた2009年度(09年1月～12月)ですが、どのような1年でしたか？

**A** 当社が属するIT業界においても2009年は、企業によるIT投資の抑制や延期が顕著でした。その影響で、主要事業であるSIビジネスは、システム開発需要が大きく減少しました。業界別には、信販向けは売上が増加しましたが、これは、改正貸金業法に対応するための一部関連システムの更新が続いたことによるものです。一方で、景気後退の影響を受けた証券業や製造業向け売上は大きく減少しました。ソリューション別には、自動車教習所業界の落ち込みを受け、子会社ノイマンの売上が減少するとともに、商業施設のセキュリティ設備等を扱う子会社インターコーポレーションの売上も落ち込みました。

IT業界の低迷については、実需の落ち込みはもちろんありますが、それ以上に経営者を頂点に企業心理の冷え込みが大きく影響していると感じています。IT業界が目に見えて回復するには、この弱気・不安心理が払拭される必要があるでしょう。とはいえ、そのような外部環境に頼ってはい生き残れないので、自らできることを広げる努力をしなければならないことを自覚した1年でした。

**Q 2009年度を振り返り、良かった点、課題として残る点を教えてください。**

**A** まず、課題としている点からお話しますが、一番うまくいかなかったのが、ストック型ビジネスのソリューション販売です。効率化に寄与するソリューションでさえ、効率化投資そのものが止まってしまい、これは想定外でした。その結果、中間期に不振の子会社・孫会社を中心に、856百万円のものれの減損損失を計上することとなり、2009年度は無配とさせて頂くなど、株主の皆様にはご迷惑とご心配をおかけしました。しかしながら、この経営判断はチャンスを生み出してくれました。それというも、もともとものれは5年間で償却することになっていて、毎年の定額償却の負担が大きかったため、これまで思い切った改革ができなかったのです。

例えば、ソリューション販売不振の背景には、売り方、すなわちソリューションの売り切りモデルが影響していたと分析しています。初期投資が大きい売り切りモデルは、現在のような不況時には特にお客様が負担と感じてしまい、受注ロスにつながってしまいます。このような状況を打開するため、減損処理で身軽になった下期、ストック型ビジネスの事業モデルを、初期投資コストを大きく低減できる利用料方式に転換しました。

逆にうまくいったと思うのは、とんがったエンジニアリング力を提供している子会社です。2008年9月に100%連結子会社として設立したエクスマーシオンがよい例です。同社は、組込みシステムの開発現場でのプロジェクト支援から、人材の教育・育成までを包括的にサポートできる、業界初の実践型コンサルティング企業で、その技術力が、特にハイブリッド化や電子化が進む自動車・電装系の領域で受け入れられています。メカに組み込まれるソフトウェアが巨大化してくると、ソフトウェアの効率的な再利用が必要になってきます。欧米の大手メーカーと異なり、日本メーカーの多くは

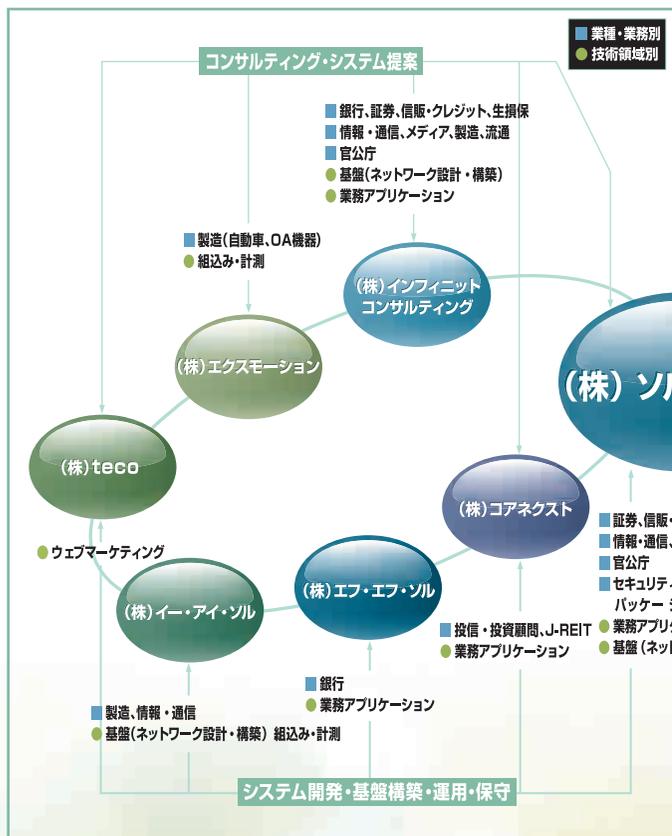
再利用に関するノウハウが少ないので、効率的な開発のためのニーズが増えています。エクスマーシオンは、このニーズに応えられる数少ない国内コンサルティング企業です。設立後1年半弱の短い期間に、複数の大手自動車メーカーとビジネスを始めることができました。今後は、組込みの世界で最上流工程の需要をエクスマーシオンが取り込み、それ以降の工程を、やはり子会社で組込み系を専門とするイー・アイ・ソル、そして、そこに蓄積されているエンジニアリング力を借り、ソルクシーズが受け皿になれるよう、グループ力を強化していきたいと考えています。実際、この3月から、ソルクシーズのエンジニアをイー・アイ・ソルに出向させ、組込みの専門技術取得のためのOJT(オン・ザ・ジョブ・トレーニング)を開始しています。

**Q IT業界の現状・今後をどのように考えますか？**

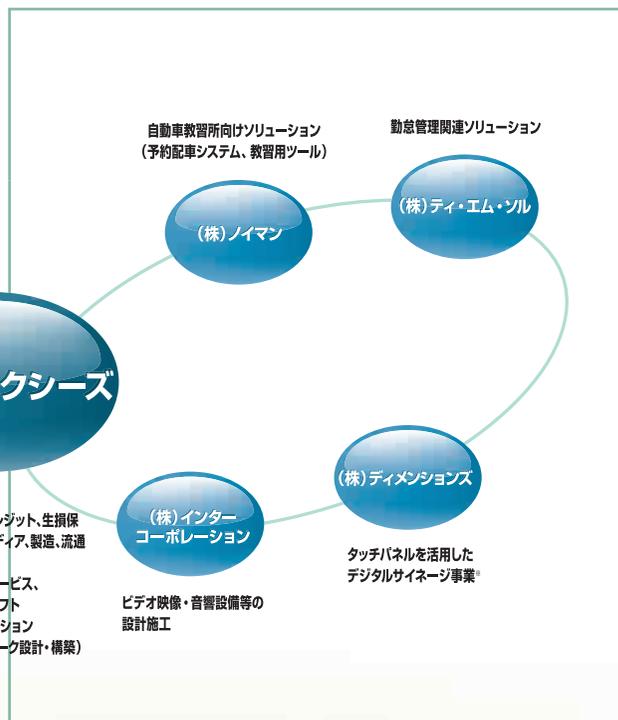
**A** 今回のように世界同時不況が起こり、その影響で業界の回復が遅れてしまうと、市場そのものが成熟したとの見方が出がちです。けれども、私は業界が成熟したとは思っていません。社会がIT化され、ネットワーク化されると、IT技術やソフトウェアへの依存度はますます高まります。先ほどお話したとおり、現在の市場環境は、日本企業の極端な不安心理の影響を受けているのであって、潜在需要がなくなったわけではないと見ています。例えば、クラウドコンピューティング\*を介したサービスの増加も、受託開発の将来に影を投げかけていると見る向きも多いですが、競争優位性の源泉となる業務については各お客様とも独自システムで対応していることから、クラウドコンピューティング\*といった利用形態が増えても、受託開発へのニーズは減らないと思います。

金融機関の経営統合の進展で案件が減少することもマイナス材料ですが、もともと当社の500人規模は

● SIビジネス\*



● ストック型ビジネス\*



※SIビジネス

SIビジネスとは、プログラムの作成だけでなく、システム開発に必要な一連の作業であるシステムの企画・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。

※ストック型ビジネス

パッケージシステムの開発・販売などの事業を指します。当社グループでは安定収益業務という意味で、SIビジネスと区別して「ストック型ビジネス」と呼んでおり、その拡大を推進しています。

※デジタルサイネージ

デジタルサイネージとは、屋外や交通機関、店頭、公共施設など家庭以外の場所で、ディスプレイ端末を使って行う電子広告のこと。

市場全体の規模からして大きくありません。今の市場規模なら十分チャンスがありますし、むしろ一括で受注できるかという逆の心配があります。金融機関のシステム更新の場合は、例えばオフショアのパイプを持っているなど、大きな開発力を備えていないと受注のチャンスがない可能性もあります。

なお、組織の在り方として、私は適正規模の専門家集団を複数持つ方が、大人数の所帯を一つ持つよ

りも力を発揮すると考えています。IT業界での勝ち残りは、今後規模を求めるのではなく、特化したオンリーワンの技術を持つチームをいくつ立ち上げられるかという点にかかってくるのではないのでしょうか。

※ Cloud Computing: インターネットを中心としたネットワークを基盤とするコンピュータの利用形態。ユーザーはコンピュータ処理をネットワーク経由で、サービスとして利用する。

**Q** そのような市場認識のもと、2010年度の事業展開・見通しについて聞かせてください。

**A** まず、2010年度の市場環境に関する見通しですが、繰り返しになりますが、IT業界は景気循環に遅行する傾向がありますから、4月以降動き始めると予想されるシステム設計などの上流工程に続き、製造（＝開発）が動き始めるのは、当社第3四半期（10-12月期）以降ではないかと予想してまして、特に金融業界向けではこの傾向が強いと思います。需要回復時に気をつけなければならないのが、需要が一極集中し、止まっていた流れが一気に動き出す現象です。省庁による制度変更対応などのニーズが出てくれば、各顧客共、一斉対応といった事態が起こりやすいので、人材を維持し、機会ロスが発生しないよう対応しなければなりません。

今年度期待しているのが、昨年12月1日に当社の100%子会社として設立した株式会社コアネクストの事業展開です。同社は、流通大手の子会社から、その金融部門の営業譲渡を受ける形で当社グループ入りしました。今年1月から10人のエンジニアを中心に営業を開始しています。コアネクストは、いわゆるバイサイドと言われる投信・投資顧問関連のシステム開発のノウハウを過去10年にわたり蓄積してきました。これまでソルクシーズでは、いわゆるセルサイドといわれる証券会社向けシステム、そして取引所向けシステムなどを開発してきましたが、そこにコアネクストが加わったことで、証券業界全般を網羅することができるようになりました。現在、コアネクストは、大手証券系投資顧問やJ-REIT（不動産投資信託）関連のシステム構築やメンテナンス業務を受託しており、人員の稼働率はほぼ100%を維持しています。今後は、コアネクストの専門性を武器に、バイサイドシステムのコンサルティング

事業を強化、加えてこの領域に関するソルクシーズ本体の技術力を向上させ、コアネクスト、ソルクシーズの連携で事業拡大を目指したいと考えています。

製造業向けでは、自動車関連の組込み系のニーズは引き続き強く、大手自動車メーカーの中には、既に4月以降の予算がついたお客様もあります。精密機器系のお客様についても、継続的なビジネスが始まっています。計測・制御系についても、去年とは全く違う感触を得ていて、明らかに転換点は越えたと思っています。

**Q** 様々な転換が期待される2010年度ですが、重点施策について聞かせてください。

**A** 2010年度の重点施策としては、中国オフショア事業展開と中国市場をターゲットとしたパッケージ製品や技術などの展開があります。

中国でのオフショア開発は従来から注力していましたが、当社自身の開発コスト削減が目的としてあり、その意味で限定的な取り組みでした。しかし、今般の金融危機以降、お客様自身がコスト削減メリットを追求するようになり、大きな案件ではオフショア開発が前提となりつつあります。当社としましても、これまで以上に積極的にオフショア業務を拡大する必要があります。

また、中国市場の巨大さ、高い成長性を評価し、当社グループの製品をはじめとするパッケージ製品や技術を中国で展開することも積極的に図りたいと思っています。これらの効果的な推進のため、オフショア開発事業にも、中国国内のIT事業にも強い中国のIT会社と太いパイプを構築したいと考えています。中国での事業展開のために我々が直接中国に行くのはナンセンスで、中国企業との関係を活用し、人の交流を進めることが、時間はかかるけれども、かえって近道になると思っています。中国の優秀な人材を日本で受け入

れ、ソルクシーズの企業文化の中でハイレベルなエンジニアリング力を育成し、その上で、彼らを通じた事業を中国で展開する。あるいは、若手を向こうに出し、当社の中にも中国シンパを作るような人材交流です。中国との共存共栄のビジネスモデル創造のため、今年度は、その仕組みづくりを本格的に開始したいと思います。

この他、2009年度にスタートしたストック型ビジネスの事業モデル転換について、利用料方式による顧客・案件の積み上げがちゃんと進捗しているか、管理を強化する必要があると思っています。これも2010年度の重要な施策です。

**Q** 最後に、「変革に対応する年」の実現に向けての意気込みをお願いします。

**A** 2009年度は多くの気づきがありました。主力のSIビジネスについては、より高度化するお客様ニーズに対応し、コンサルタント子会社を含めたグループとして、より上流工程から専門的な提案力を強化していくということ。一方、製造などの下流工程においては信頼できるオフショア提携先を確保すること。その総合力が問われようとしています。また、ストック型ビジネスについては、事業モデルの見直しによる着実な顧客・案件の積み上げはもちろん、新たなマーケットとして中国市場への展開を検討・推進したいと考えています。

こういった取組みの根底を流れている考え方は、自分たちができることをいかに広げるか？ 新たな市場を見つけ、拓き、さらに大きくするにはどうしたらいいか？—というものです。こういった問いかけに、ソルクシーズグループは一丸となって知恵を働かさなければなりませんし、自ら立ち位置を変えていかなければなりません。先ほどお話しした中国への展開の考え方も、その過程で、中国の優秀な若手エンジニアとの交流により新し

い空気が注ぎ込まれるでしょう。一方で、社内の競争は厳しいものになるかもしれません。また、とんがった技術力で市場を創りつつある子会社の事業展開を通じ、ソルクシーズ本体のエンジニアリング力についても、よりとんがった力が要求されてくるでしょう。このような変化に対し、負けまいと頑張るか、ついていけないとあきらめるか…。私は、とんがったエンジニア集団は自らの世界を切り拓くことができると信じています。2010年度は、これまで以上にスピード感ある変革にチャレンジしてまいります。株主、投資家の皆様におかれましては、本年度も変わらずご支援のほど、よろしく願いいたします。



ソルクシーズグループ会社案内①

### むすび・繋がり技術で独自の技術分野を創造

# 株式会社イー・アイ・ソル

株式会社イー・アイ・ソル（以下、EISOL）は、ハードウェアを独自のソフトウェア技術で結び、繋げ、お客様メーカーと共に成長する企業を目指して2006年12月に設立されました。現在ソルクシーズの100%子会社として、総勢42名のエンジニアが組込・計測・制御系技術領域でのソリューション開発と通信ネットワーク系の基盤構築に取り組んでいます。

## ■ EISOL の生い立ち

EISOL の社名は、Embedded Systems Instrumentation Solutions（組込みシステム・計測関連ソリューション）との意味で名づけられました。もともと、某精密機器メーカーで組込・制御・計測を専門とする技術者たちが、ある想いで立ち上げたベンチャー企業です。起業メンバーは、米国ナショナルインストルメンツ※1（以下、NI）の供給するLabVIEW（ラボビュー）※2というソフトウェア技術を活用し、計測システムや画像解析システムを長年にわたり構築してきました。彼らは、日本のものづくり市場の制御・計測系エンジニアリングという、より高い専門性を要求される世界で先端を走る集団でしたが、1メーカーの1部署ということで、自らのエンジニアリング能力を自由度高く展開できずにいました。「日本のものづくり産業の競争力強化のため、企業の壁を取り払って働きたい」。ソルクシーズグループに入った彼らは、これまで胸に秘めてきた熱い想いを事業化する機会を手に入れ、その想いに賛同した多くの技術者達が仲間に加わり、現在に至ります。

※1 National Instruments Corporation：米国NASDAQ市場上場のテクノロジー企業（ティッカーコード：NATI）。1976年の創業以来、迅速なテストを行うための開発ソフトウェアやモジュール計測・制御ハードウェア、またこれらを支える同期プラットフォームを提供。米国テキサス州に本社を置き、従業員は5,100名以上、営業拠点は40ヶ国以上。

※2 LabVIEW：高度な計測、評価/試験/テスト、制御システムの開発用グラフィカルプログラミング環境。多くの技術者・科学者によりグローバルに使用されている。

会社設立の翌年、EISOLは基盤サービス本部として、通信のネットワーク設計・構築サービスに特化した組織をスタートさせます。これにより、EISOLの社名にもう一つの意味が加わりました。それが、Engineering Infrastructure Solutions（基盤ソリューション）です。基盤サービス本部には20名のエンジニアが在籍しており、大手通信機器ベンダーの元請けとして、主にNTT系通信基盤システムの受託開発事業に携わっています。今後は、現在普及が加速しているクラウド・コンピューティング※3等の先端技術領域への取組みや、基盤システムのみならず、グループ会社との連携のもとミドルウェアやアプリケーションの開発に至る一連のシステム開発等の事業領域拡大も視野に入れています。

※3 Cloud Computing：特にインターネットをベースとしたコンピュータの利用形態で、ユーザーはコンピュータ処理をネットワーク経由で、サービスとして利用する。

## ■ EISOL の新たなチャレンジ “自ら市場を創る”

現在、EISOLでは、計測・制御領域において新たなチャレンジをスタートさせています。前述のとおり、EISOLはNIのLabVIEWという開発環境を扱う専門家が集まって起業した経緯から、創業当時より、NIのアライアンスパートナーとして認められ、新製品の開発競争が激化するものづくり産業のお客様メーカーに向け、スピード、低コスト、自動化、柔軟性を供えた計測システムの提供を行ってきました。そのようなノウハウを、お客様からの受託開発にとどまらず、業界特化型のプラットフォームとなる自社開発のソリューションに活かそうと、2009年春以降、新たな取組みを始めました。この背景には、2008年秋のリーマンショックを発端とする世界金融危機の影響があります。この世界的危機により、従来の受託開発型プロジェクトが一時的にストップしてしまい、EISOLの強みである高い専門性を有する技術力をPRすることすら難しくなりました。このため、自社発信が可能な独自のソリューション開発に至ったのです。

新たなモデルのベースとなっているのが、ヘルスマニタリング（Health Monitoring：健全性の判断、以下HM）という技術領域です。HMは、ビルなどの構造物を中心とした対象物の健全性を監視するためのエンジニアリング技術で、実際の構造物に設置された計測器（センサー）によりデータを観測、この観測データからノイズとなる不要なデータを除去し、処理されたデータで構造物

の損傷位置やその規模・程度を評価し、現在の健全度を確認する技術で、将来の健全度に関する予測も可能になります。従来、構造物を中心に発展したHMでしたが、最近では、デジタル機器などにも活用されるようになってきました。小型・高機能化、多機能化などを背景に利用形態が多様化するデジタル機器の世界では、想定外の使用環境や使用方法により不具合が発生するリスクが高まっています。このため、デジタル機器の使用状況や異常状態を監視し、故障の予兆となる状態を検知するためのHM技術開発が進んできました。また、HMの考え方の導入で、保守サービスも向上するとされています。従来、制御・計測のエンジニアリングは開発現場での活用が主でしたが、その活用範囲が保守の領域にも拡大することは大きな変化と言えます。このようにHMは、多様なものづくり市場に浸透しつつあり、また、グローバルにも活用されている技術です。

さて、EISOLでは、顧客メーカーの要望に応じ、これまでHM技術を活用したシステムを受託開発してきました。たとえば、自動車のエンジン耐久試験の際、ノッキング音のデータを検出し分析するためのソリューションや、鉄の精製時に発生する周波数をデータとして取り出し、カメラ画像のデータとともに分析するソリューションなどです。こういった受託開発の経験を基に、今回EISOLではHMに関する必要最低限の機能をプラットフォーム化する自社ソフトを、短期間に集中開発しました。共通条件をプラットフォーム化することで、開発の生産性の向上や納期短縮が可能になりました。一方、お客様メーカーのニーズが多岐にわたる健全度の判断については、カスタマイズをすることで幅広い顧客層に専門性の高い提案ができるようにしました。この新たなビジネスモデルには、既に2009年度の下期から引き合いが入り始めており、現在はその実績づくりに注力しています。こうした実績を蓄積していくことで、お客様ニーズをより体系化し、プラットフォームとしての機能を継続的に向上させていく目論見です。

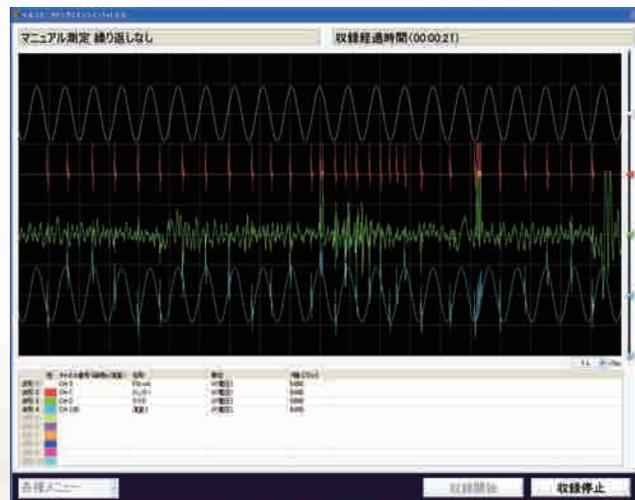
### ■特化型ソリューション開発へのこだわり

EISOLでは、HMをベースとした自社開発ソリューションへの取り組みのほか、世界不況の影響で加速しているお客様メーカーによるシステム開発の内製化の増加に対応したソリューションを開発中です。LabVIEWを採用しているものの、自社でシステム開発を

行っていなかったお客様メーカーの現場が多くあったのですが、コスト削減の流れから、システムの自社開発を行う現場が増えてきました。こういった現場を手助けするため、NI社製ハードウェアの使い方などをまとめ、その上で、お客様ニーズに応じた限定機能をプラットフォームにしたメニュー開発を事業化しようというものです。

最初の開発メニューとしては、すでにニーズが顕在化している工業用CCDカメラ（電荷結合素子を用いたセンサーをもつカメラ）やサーモグラフィカメラ（物体の表面温度差を映像で表わし、物体の情報を可視化する装置）の画像処理ソフト開発のためのスターターキットを立ち上げています。このほか、FPGA（Field Programmable Gate Array: プログラミングが可能なロジック半導体）を使ったLabVIEW環境によるシステム構築のためのスターターキット、半導体製造装置開発における装置間通信のノウハウを載せたスターターキットなど、ものづくり産業全般をターゲットに、特化したアプリケーションのラインアップを増やしていく予定です。

このようなEISOL独自のソリューションを通じたお客様メーカーへのアプローチは、自社の技術力をアピールできる効果があることはもちろん、お客様との接点を常に持ち続けることを可能とします。こうした効果は、受託型ビジネスだけに依存しては得られにくいものです。2010年度、EISOLでは、今回レポートしたような自立的なチャレンジを加速し、更なる成長に向けての基盤づくりに邁進してまいります。



ヘルスマニタリングシステムのソフトウェア画面

ソルクシーズグループ会社案内②

モノを売る会社から価値を売る会社へ

# 株式会社ノイマン

## ■自動車教習所市場で高いシェアを誇るノイマン

株式会社ノイマン（以下、ノイマン）は、1984年9月、業務用ゲーム機器などの受託開発を行うシステム会社として設立されました。翌1985年には、自動車教習所向けのコンピュータ学習機を開発し、自動車教習所市場に参入します。1995年には、“学科試験合格率の向上”“学習力の向上”と“事故の防止”を目的とした運転免許学科システム「MUSASI」を開発。従来大型コンピュータが基盤となっていた市場にパソコンベースのシステムを導入し、市場シェアを大きく伸ばしました。その後、2005年5月に自動車教習所向け営業システム「N-CAS」を開発・販売。翌2006年3月に自動車教習所ポータルサイト「どらスク(<http://www.dorasuku.jp>)」の運営を開始しました。さらに、2007年4月には、自動車教習所向け視聴覚教材「N-PLUS」の販売を開始。そして同年の11月、ソルクシーズにグループ入りします。

自動車教習所というニッチな市場で、IT技術を駆使したデジタル教材や学習システム、集客のためのマーケティングシステムなどのソリューションを次々と提案し、また全国の自動車教習所のプロモーションを代行するポータル運営などのサービスを提供してきたノイマンは、全国に1,350箇所以上ある自動車教習所のうち、約6割のシェアを占めるに至りました。そして、2009年2月には予約配車システム「自動車教習所システム」を持つ株式会社ワイ・エス・アール（以下、YSR）を子会社化。YSRのグループ入りによりノイマンは、“高い市場シェアを活かしたソリューション拡充”戦略に向けて、大きく舵取りをすることになりました。

## ■予約配車システムで市場開拓にチャレンジ

「自動車教習所システム」は、教習所への入校や検定試験、受講予約・配車管理など、自動車教習に関するあらゆる情報を管理できることに加え、公安委員会へ提出する書類の作成や会計管理など、教習所経営に関わる後方管理業務全般をサポートする、自動車教習所の基幹システムともいえるソリューションです。成熟化が進む自動車教習所市場では、ここ数年、運営の仕組みが大きく変化しています。生き残りをかけ、特にお客様である生徒さんの顧客満足度を上げるための施策が様々にとられるようになりました。たとえば教習プランひとつとっても、追加教習が発生しても追加料金のないプランや最短卒業プランなど、多様なプランが提供されています。また、生徒さんが先生を指名できる仕組みの導入で、生徒さんと先生、車のマッチングを含めた予約管理システムが必要になり、さらに、これら予約データと経理などの後方管理データを包括的に処理するなど、教習所経営に直結した非常に複雑な仕組みも要求されるようになってきました。

現在、自動車教習所システムを導入している教習所は約800校ありますが、この800校を競合大手2社がほぼ2分しています。これら大手のシステムは、メインフレーム時代の大規模なシステム構造になっています。このため、老朽化により更新のタイミングになっているものの、システム更新のための設備投資が非常に高額となるため、更新がなかなか進みません。また何よりも、これら既存システムが構築された当時と比べて教習所の仕組みが激変しているため、前述のような教習プランの多様化やスキームの複雑化に対応できず、後方管理データと融合した包括的管理も構造に織り込まれていません。YSRが傘下に入ったノイマンは自動車教習所システム市場で最後発ですが、この状況を好機と捉え、大規模なハードウェアを必要としないオープン構造を採用。軽くて柔軟性の高いシステムを開発しました。ノイマンでは学習システムの高いシェアを活かし、自動車教習所システム市場における更新需要を取り込む計画です。

「自動車教習所システム」拡販に関し、ノイマンではまず、今後数年をかけ、市場の10%強にあたる約100校を開拓する計画です。このスピードある事業推進を実現するため、

2010年3月1日付けでYSRをノイマンに吸収しております。これにより、販売・カスタマイズ開発・保守といった作業を一元化し、顧客サービスの向上を図ることが出来る上に、YSRの小規模な開発体制から脱却し、サポートを含めたエンジニアリング力を強化することも出来ます。既にソルクシーズ本体からも開発のバックアップ要員が配属されていますが、拡販を加速できる局面に備え、ソルクシーズ本体からの更なる要員補充を含め、グループ力を活かした取組み強化の方向性を検討しています。

### ■ 売り切り方式から利用料方式への転換

“高い市場シェアを活かしたソリューション拡充” —ノイマンではこのための重点施策として、従来の売り切り型事業モデルを抜本的に見直し、お客様である教習所がシステムをより導入し

やすい決済方式に順次移行させています。具体的には、システム更新にかかる初期コストをリース化し、ソフトウェア使用料と保守料を月次で回収することで、中長期的に安定した収益をもたらすビジネスモデルへの転換を図っています。このような取組みを通じ、文字通りストック型ビジネスを更に進化させていく計画です。成熟した市場の中での高いシェアを活かすビジネスモデルへのチャレンジ、そしてより安定的でより競争力のあるビジネスモデルへのチャレンジなど、ノイマンの「価値を売る会社」に向けての変革は始まったばかりです。

### ■ ノイマンの製品紹介

#### どらスク1



#### どらスク2



#### N-PLUS



#### MUSASI



#### 自動車教習所システム

日	月	火	水	木	金	土	日
03/01	水						
03/02	木						
03/03	金						
03/04	土						
03/05	日						
03/06	月						
03/07	火						
03/08	水						
03/09	木						
03/10	金						
03/11	土						
03/12	日						
03/13	月						

(平成22年1月1日現在)

## 会社概要

社 名 株式会社ソルクシーズ (JASDAQ 証券コード:4284)  
 立 昭 和56年2月4日  
 資 本 金 14億9,450万円  
 事 業 内 容 SI/受託開発業務(システムコンサルティング、システムの設計・開発・運用・保守)、ソリューション業務(セキュリティコンサルティング、パッケージシステムの開発・販売・保守)及び関連機器の販売等  
 所 在 地 本社  
 〒108-0014 東京都港区芝五丁目33番7号  
 TEL. 03-6722-5011(代表) FAX. 03-6722-5021  
 福岡営業所  
 〒812-0016 福岡県福岡市博多区博多駅南一丁目8番6号  
 TEL. 092-476-1133 FAX. 092-476-1134  
 ※2010年5月より下記に移転  
 (〒812-0038 福岡県福岡市博多区祇園町四丁目2番)  
 従 業 員 数 484名(グループ計 665名)  
 システムエンジニア342名、プログラマ105名、営業他スタッフ37名  
 U R L http://www.solxyz.co.jp  
 主 な 子 会 社 株式会社エフ・エフ・ソル、株式会社イー・アイ・ソル、  
 株式会社インフィニットコンサルティング、株式会社ノイマン、  
 株式会社teco、株式会社インターコーポレーション、  
 株式会社ディメンションズ、株式会社エクスマーシオン、  
 株式会社ティ・エム・ソル、株式会社コアネクスト

(平成22年3月26日現在)

## 役員一覧

代表取締役社長	長尾章	
常務取締役	長崎正宣	内部監査室長
常務取締役	渡辺源記	産業事業本部長
常務取締役	田中守	金融事業本部長
取締役	秋吉邦彦	管理本部長兼経理部長
取締役	鈴木俊徳	営業本部長
取締役	青柳義徳	株式会社エフ・エフ・ソル取締役社長
常勤監査役	近藤静夫	
監査役	佐野芳孝	創研合同監査法人 代表社員・公認会計士
監査役	増田比古	帝京平成大学非常勤講師
執行役員	阿部文也	産業事業本部副本部長
執行役員	石田穂積	経営企画室長
執行役員	萱沼利彦	事業推進本部長兼事業支援部長
執行役員	金成宏季	管理本部副本部長兼関係会社管理部長
執行役員	北島孝則	営業本部副本部長兼ソリューション部長
執行役員	小森由夫	金融事業本部副本部長
執行役員	長尾義昭	金融事業本部副本部長

## 株主メモ

決 算 期 12月31日  
 定 時 株 主 総 会 3月下旬  
 配 当 金 受 領 株 主 確 定 日 (1)利益配当金は毎年12月31日  
 (2)中間配当は毎年6月30日  
 基 準 日 毎年12月31日 その他必要あるときは、あらかじめ公告して定めます。  
 1 単 元 の 株 式 の 数 100株  
 株 主 名 簿 管 理 人 〒100-8212 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号  
 三菱UFJ信託銀行株式会社  
 郵 便 物 送 付 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号  
 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部  
 電 話 お 問 合 せ 先 電話 0120-232-711 (フリーダイヤル)  
 公 告 方 法 電子公告により、ホームページ  
 (http://www.solxyz.co.jp)に掲載します。

(平成21年12月31日現在)

## 株式の状況

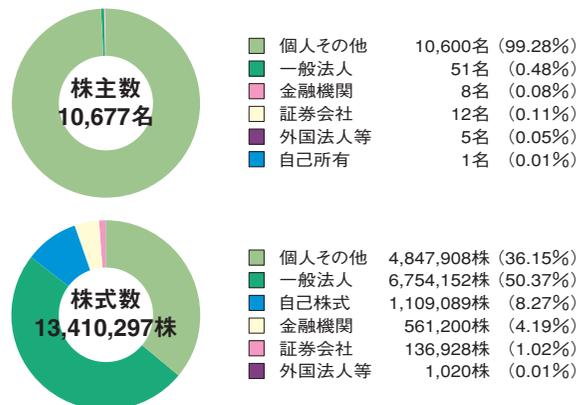
会社が発行する株式の総数 ..... 19,600,000株  
 発行済株式数 ..... 13,410,297株  
 (自己株式含む)

株主数 ..... 10,677名

### ■大株主

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
SBIホールディングス株式会社	2,820,000	21.03
丸紅株式会社	2,688,000	20.04
株式会社ソルクシーズ	1,109,089	8.27
株式会社インタートレード	600,000	4.47
長尾 章	559,674	4.17
斉須 繁雄	301,200	2.25
ソルクシーズ従業員持株会	277,752	2.07
中村 正	274,003	2.04
セレンコファインナンス株式会社	251,000	1.87
長崎 正宣	206,752	1.54

### ■所有者別株主・株式分布状況



### ■株主優待のお知らせ

## 100株以上の株主様に国内産コシヒカリ進呈

100株以上の株主様 3Kg  
 1,000株以上の株主様 5Kg  
 10,000株以上の株主様 10Kg

●6月末と12月末基準で年2回進呈します。



**SOLXYZ**  
 株式会社ソルクシーズ

〒108-0014 東京都港区芝五丁目33番7号 徳米本館ビル9F  
 TEL.03-6722-5011(代表)

<http://www.solxyz.co.jp>