



SOLXYZとは“Solution”と“xyz”
を合成したもので、究極の問題解
決を提供したいという願いが込め
られています。私たちはお客様の
夢を実現するソリューション・カン
パニーを目指します。

株式会社ソルクシーズ" <http://www.solxyz.co.jp>

本社／〒108-0014 東京都港区芝 5-33-7 徳栄本館ビル9F
TEL.03-6722-5011 (代表) FAX.03-6722-5021

福岡営業所／〒812-0038 福岡県福岡市博多区祇園町 4-2 博多祇園 BLDG.8F
TEL.03-6722-5011 (代) FAX.03-6722-5021



JR田町駅 徒歩1分 都営三田線三田駅A5出口



SOLXYZ
株式会社ソルクシーズ"

第31期 ソルクシーズ株主通信

2010年1月1日～2010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／2011 年度見通し	04
特集 トップインタビュー	05
トピックス グループ会社紹介	10
会社概要／役員一覧／株式の状況／株主メモ	14

株主の皆様へ



我が国経済は、緩やかに回復基調を辿ってまいりましたが、昨年春に南欧諸国の財政危機問題が顕在化し、更にその後の円高、景気刺激策の相次ぐ終了などにより、夏以降、景気の停滞感は強まりました。

このような中、当社は、中国関連ビジネスの強化を目的として、昨年、中国IT企業との資本業務提携を実現いたしました。更に、専任組織として中国事業推進室を設置し、暮れには中国マーケットにおけるCMSサービスを開始するなど、急ピッチで中国関連ビジネスの展開を推進いたしました。

また、今後高い需要の伸びが予想されるクラウド関連ビジネスにつきましても、クラウド帳票サービスを今年前半にリリースすべく、システム開発等を行いました。

受託開発の分野では、金融業界を始めとする当社の主要なマーケットにおいて、昨年夏以降、大規模IT投資の見送り・縮小の動きが続きましたが、後半、大口案件の受注に成功するなど明るい材料も出てきました。

グループ会社では、クラウド関連ニーズの増加を見据え、新たにICTインフラ分野の専門会社であるアスウェアを設立した外、業務的な繋がり濃いグループ会社を合併させるなど、グループ経営効率の改善を目的とした再編を実施いたしました。

安定的な収益確保を狙いとして推進しております教習所向け事業やデジタルサイネージ事業などのストックビジネスにつきましても、景気等の面で逆風が強く、現状は厳しい環境にありますが、受託開発事業が需要と供給の両面で大きな成長が期待しにくい状況にあることを踏まえ、ストックビジネスを収益の柱として育てるべく、引き続き事業基盤の強化と安定収益化に注力してまいります。

今年、中国を始めとするアジア経済が自律的回復を見せる中で、輸出は拡大傾向を辿るものと思われます。また、昨年秋以降、財政政策が景気刺激的に運営されていることも追い風となっており、景気は穏やかな回復軌道に戻る見通しです。

当社におきましては、従来の専門特化戦略、ストックビジネス強化戦略の延長線として、上述の中国マーケットの開拓、クラウド関連ビジネス等について、スピード感を持って鋭意取り組んでいく方針であり、受託開発の分野でも、これまで以上に業種・業務に特化すべく、1月に組織改正を実施し、新しい事業本部制の下で、着実な成長路線への復帰を推し進めております。

株主の皆様には、引き続きご支援ご鞭撻の程、宜しくお願い申し上げます。

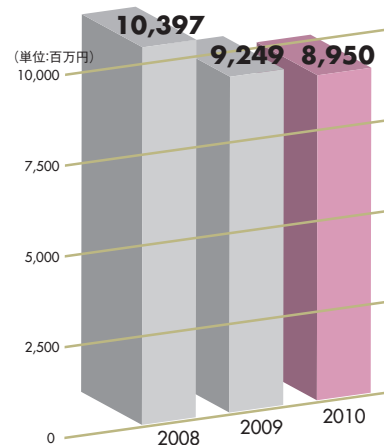
代表取締役社長

長尾 章

連結決算概要

売上高

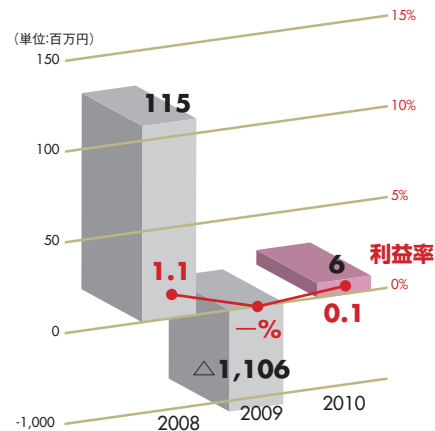
8,950百万円 前年度比 **－3.2%**



ソリューション事業や映像・音響設備等のその他事業は増収となりましたが、主事業である受託開発において、金融機関向けを中心に広範な業種で減収となったため、前年度比3.2%減の8,950百万円となりました。

当期純利益と利益率(%)

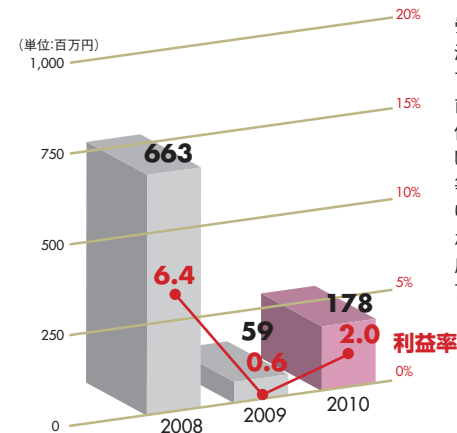
6百万円



単体決算において、業績不振の子会社株式につき有税で評価損を計上したため、法人税等が高み、6百万円の計上に留まりました。

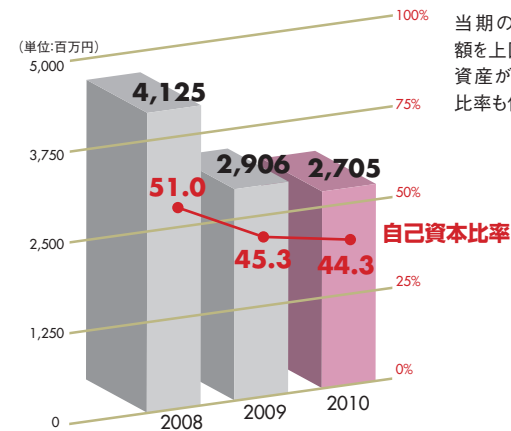
営業利益と利益率(%)

178百万円 前年度比 **201.4%**



受託開発業務における減収等により、粗利段階では減益となりましたが、前年度の減損処理により償却負担が大幅に減少したことやグループ再編等による経費節減により、販管費が大きく減少した結果、営業利益は前年度比201.4%増の178百万円となりました。

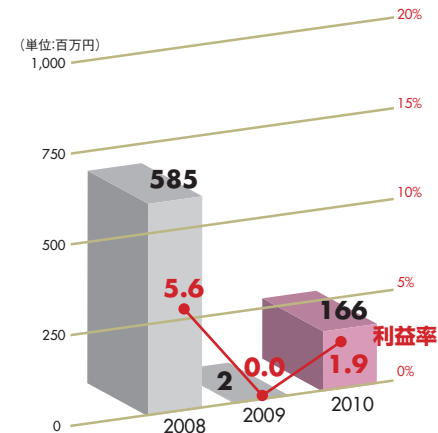
純資産と自己資本比率(%)



当期の自己株式の処分額を上回る取得により、純資産が減少し、自己資本比率も低下しました。

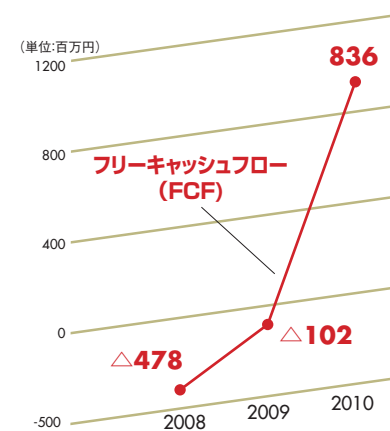
経常利益と利益率(%)

166百万円



営業利益の増加により、投資有価証券の評価損を計上した前年度に比べ、164百万円増の166百万円となりました。

フリーキャッシュフローの推移



収益の回復により営業キャッシュフローが増加したことに加え、投資有価証券の償還により投資キャッシュフローが増加した結果、836百万円のキャッシュインとなりました。
※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)		
	2009年度	2010年度
売上高	9,249	8,950
SI/受託開発	8,304	7,872
ソリューション	598	669
その他	346	408
売上総利益	1,742	1,703
販管費	1,683	1,524
営業利益	59	178
営業外損益	▲ 57	▲ 12
経常利益	2	166
特別損益	▲ 903	▲ 2
税引前利益	▲ 900	163
法人税等	207	156
少数株主損益	▲ 1	0
当期純利益	▲ 1,106	6

連結キャッシュ・フローの状況

(単位:百万円)		
	2009年度	2010年度
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲ 127	575
投資活動によるキャッシュ・フロー	24	260
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 92	▲ 489
現金及び現金同等物の増減額	▲ 194	347
現金及び現金同等物の期首残高	1,900	1,705
現金及び現金同等物の期末残高	1,705	2,052

連結貸借対照表

(単位:百万円)		
	2009年度	2010年度
流動資産	3,786	3,887
現預金	1,483	1,624
その他	2,302	2,263
固定資産	2,604	2,178
有形固定資産	678	649
無形固定資産	159	239
投資その他	1,765	1,289
繰延資産	1	10
資産合計	6,391	6,076
流動負債	2,257	1,974
短期借入金等	692	616
1年以内返済予定長期借入金・社債	535	282
その他	1,028	1,075
固定負債	1,227	1,397
長期借入金・社債	327	418
その他	899	978
負債合計	3,484	3,371
株主資本	2,886	2,688
資本金	1,494	1,494
資本剰余金	1,453	1,468
利益剰余金	358	341
自己株式	▲ 420	▲ 616
評価・換算差額等	5	2
少数株主持分	14	14
純資産合計	2,906	2,705
負債・純資産合計	6,391	6,076

営業の概況

【単体】業種別売上高

(単位:百万円)				
	2009年度		2010年度	
	売上	構成比	売上	構成比
金融	4,358	61.8%	3,891	59.6%
生保・損保	841	11.9%	675	10.3%
証券	1,180	16.7%	930	14.2%
信販	1,880	26.7%	1,669	25.6%
銀行	285	4.1%	322	4.9%
その他金融	170	2.4%	294	4.5%
産業	2,611	37.0%	2,512	38.5%
情報・通信	446	6.3%	435	6.7%
流通	503	7.1%	386	5.9%
官公庁	276	3.9%	210	3.2%
インフラ・製造	104	1.5%	131	2.0%
その他産業	1,280	18.2%	1,349	20.7%
情報機器販売	80	1.1%	126	1.9%
合計	7,050	100.0%	6,531	100.0%

【単体】直間別売上と間接売上内訳

(単位:百万円)				
	2009年度		2010年度	
	売上	構成比	売上	構成比
直接顧客	2,105	30.2%	1,678	26.2%
間接顧客	4,865	69.8%	4,726	73.8%
富士通系	1,475	21.2%	1,767	27.6%
日立系	930	13.3%	897	14.0%
IBM系	480	6.9%	503	7.9%
その他	1,980	28.4%	1,560	24.4%
合計	6,970	100.0%	6,404	100.0%

(注)「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。

2011年度見通し【連結】

(単位:百万円)		
	第2四半期	通期
売上高	4,800	10,000
(SI/受託開発)	4,160	8,570
ソリューション	310	690
その他	330	740
売上総利益	960	2,000
営業利益	70	230
経常利益	70	230
純利益	0	80

当社グループが属する国内IT市場におけるIT投資需要は、今後、質的变化を伴いながら、景気の回復に従って緩やかに成長するものと見られ、2011年12月期は、これまで凍結されてきたシステム更改、業界再編に伴うシステム統合、環境や国際会計基準への対応などによる需要の回復が見込まれます。

連結売上高につきましては、これらの需要の増加に対応するとともに、クラウドサービス事業への進出、成長著しい中国マーケットへの展開を推進することにより、10,000百万円を見込んでおります。

利益につきましては、年度後半から業務環境の改善が進むとみられるほか、新しいビジネスの稼働が下期以降に本格化すると見ており、後半に傾斜した利益計上となる見通しです。

2011年12月期の利益配当金につきましては、第2四半期末・期末それぞれ1株あたり2.5円ずつ、年間5円を予定しています。

トップが語る2011年度の展望

SIビジネスとストック型ビジネスを両輪に、 新たなスタートを切る「開拓の年」



リーマンショック後の回復が始まったと思った矢先、ギリシャショックの勃発で事業環境が一転してしまった2010年度(2010年1月～12月)。「変革に対応する年」と位置づけた2010年度は、ソルクシーズグループにとって、次期への飛躍に向けた守りの一年でした。この1年をステップに、攻めのスタートを切るソルクシーズグループ。その展望を、代表取締役社長 長尾章に聞きました。

Q 厳しい事業環境が続いた2010年度とのことですが、まず、主力のSIビジネスについての概要を教えてください。

SIビジネスですが、年度当初は4月くらいから業況が上向いてくるのではないかと予想していたのですが、想定どおりに動いたのは5月くらいまで。その後はギリシャショックの勃発で、それ以前の状況に戻ってしまいました。特に、証券や生損保向けの金融関連のプロジェクトについては、ほとんど止まってしまう、業績的には、想定よりも立ち上がりが半年くらい遅れてしまった、そんな感じですね。このため、売上は前期比でもやや減少し、計画も未達に終わりました。

ただ、SIビジネスでも、メーカー系SIerさん(※)と一緒にお仕事させていただいている産業関連のプロジェクトへの影響は、金融系ほどひどくなく、国内大手キャリアさんや官公庁向け案件など徐々に立ち上がってきました。加えて、システム構築のコンサルティングを行うグループ会社の(株)インフィニットコンサルティングとソルクシーズとの協業案件も具体例が出て来ました。たとえば、大手飲料メーカーのシステム構築プロジェクトを受託したのですが、これは当社の直接取引案件としては大規模なもので、グループ内連携の大きな成果だと思っています。※システムインテグレーターの略で、情報システム開発のコンサルティングから設計、運用・保守・管理までを一括請負する情報通信業者を言う。

Q 業績的には厳しかったものの、水面下では色々な変化の兆しが出てきたようですね。ストック型ビジネスはいかがでしたか？

こちらは、前期比で増収となったものの、計画には遠く及びませんでした。ただし、厳しい中にも良い変化が出てきています。たとえば、自動車教習所向けシステムを扱うグループ会社の(株)ノイマン(以下、ノイマン)ですが、一昨年よりシステムの販売方法を、従来の売り切り方式から利用料方式に変更しました。これにより、システム投資にかかる初期コストをリース化、ソフトウェア使用料と保守料を月次で回収する形になったので、教習所のオーナーさんに想定以上に受け入れられました。2010年度は収支とんとんになりましたので、2011年度は黒字体質に転換できるのではないかと考えています。

利用料方式は、ストック型ビジネスのビジネスモデルとして、グループで初めてノイマンが取り入れました。今後はその成果をもって、他のストック型ビジネスへも横展開していきたいと思っています。その一例が、グループ会社の(株)インターコーポレーションと(株)ディメンションズ。この2つの会社は、昨年12月1日付けで合併して、社名を(株)インターディメンションズ(以下、IDM)としました。この合併により、デジタルサイネージ、すなわち電子看板の世界で、ハード・ソフトの両面から効率的な事業展開を目指していくことになります。昨年ようやく新製品が完成したので、これから販売を強化していきますが、IDMについても、従来売り切り方式であったものを利用料方式に切り替えていく計画です。ただ、ノイマンの例にも見るとおり、販売方式の変更が浸透するには2年くらいかかりますので、IDMのチャレンジが実を結ぶのは2012年度に入ってからではないかと予想しています。



IDMデジタルサイネージ新製品

Q 昨年からスタートした中国関連事業の立上りがいかがでしょうか？

中国関連事業については、2つの軸で立上げを行っています。一つは、昨年3月に発表した、中国ソフトウェア企業第5位の浙大網新科技(セツダイモウシンカギ、以下浙大網新)との業



浙大網新科技社屋

務資本提携です。まずは浙大網新の持つオフショア開発力を日本市場で活用することを考えていましたが、2010年度は日本の市場環境が厳しかったため、協業の具体例を作ることはできませんでした。今年は、先ほどお話した大手飲料メーカーのシステム構築などに、浙大網新のオフショア部隊を組み入れるなどして、具体的な連携を実現させたいと考えています。

もう一つが、ソルクシーズ内に設立した中国事業推進室を通じた事業展開です。その第一弾として、日本から持ち込んだCMS(※)ツールを中国で現地化して、中国の企業さんがホームページを簡単に作れるアプリケーションサービスの提供を開始しました。さらに今後は、顧客管理機能の追加、最終的にはEコマースなどにもサービスの幅を広げていきたいと考えています。

※コンテンツ管理システムと呼ばれ、ウェブコンテンツの管理、コンテンツ配信など必要な処理を行うシステムを指します。

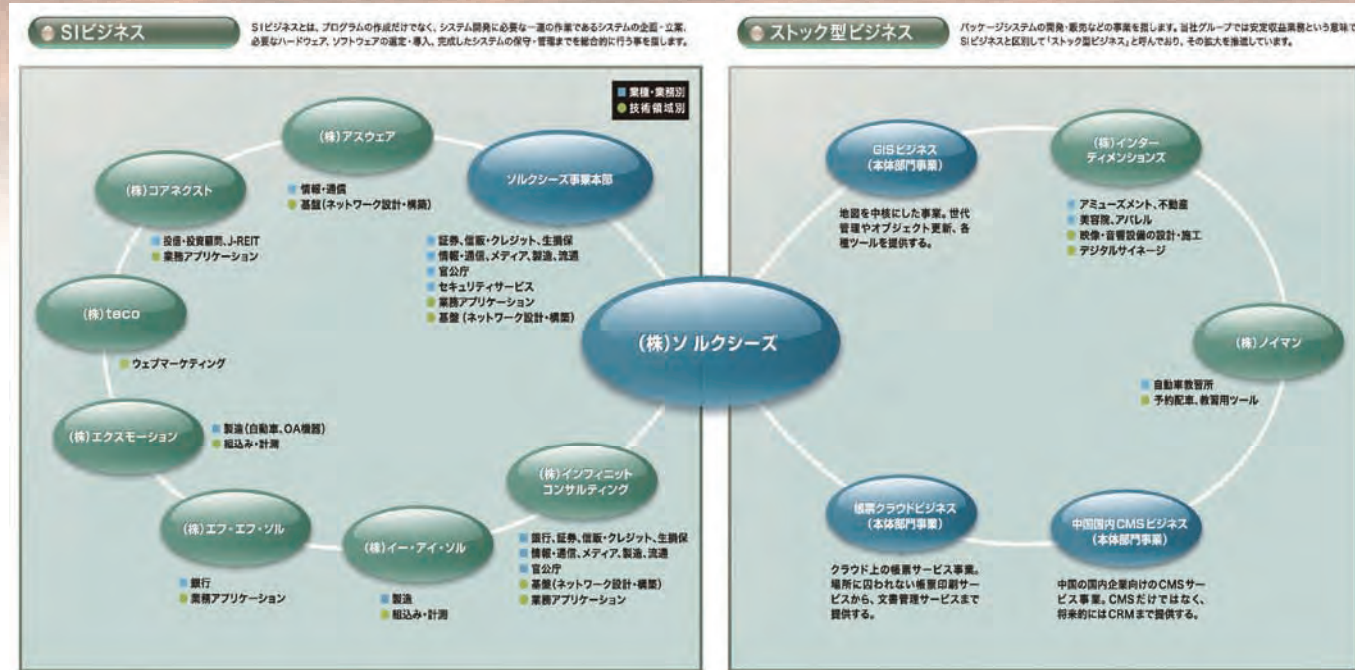
中国事業推進室による展開は、日本から単機能で安価なツールを持ち込み現地化し、スピーディに事業を立ち上げることが基本となります。軽い投資で試行錯誤を繰り返しながら、実績を積み上げる。単年度での製品化・市場展開といったスピード感が必要だと思っています。そういったスピード、柔軟性をもって、日本の新しいもの、面白いものを当社経由で中国市場に出していく—当社はそのための窓口になりたいと考えています。今後1-2年はそのための成功事例を積み上げる先行投資の時期になりますね。

その他、2010年度後半の新たな取組みをご紹介します。

新規事業ということでは、クラウドコンピューティング(※)関連事業に着手しました。この領域も軸は二つで、一つはソルクシーズ事業戦略室を通じた、クラウド帳票サービスの立上げ。そしてもう一つは、昨年11月の子会社(株)アスウェア(以下、アスウェア)の設立です。アスウェアは情報通信インフラ分野の専門会社で、クラウドサービス向けデータセンターの設計など、インフラ関連のサービス提供を行っていきます。

※コンピュータを利用する形態の1つで、利用料を払ってインターネット上のサービスを受ける形態の事です。

昨今、IT業界においてもクラウド関連はブーム化している感じですが、なんでもクラウドというわけではなく、クラウド化に適した領域があると思うんです。例えば、証券会社のバックオフィス業務などは、他社との差別化をしにくいですね。あるいは戦略的でない領域ともいえる—そういうところはクラウド化しやすいと思うんです。当社では、クラウド化に適した領域に特化した形で事業展開したいと考えています。クラウド帳票サービスは、まさにそういった事業だと思っています。



最終年度を2013年度とする中期計画が発表されました。その骨子と2011年度の位置づけについて、教えてください。

中期計画策定時の基本認識として、国内のIT投資市場は成熟し、緩やかな拡大にとどまる一方、中国をはじめとしたアジア市場は経済成長とともに、IT投資についても高い成長が期待出来ると見ています。国内市場では、高いコストパフォーマンス、短納期、高い利便性に対するニーズが一層高まり、システム開発や保守についてはオフショア化が進行。戦略領域でない業務システムについては、クラウドやパッケージ活用が進み、差別化の必要な業務については受託開発のニーズが高まるという見方です。このため、当社を含むITベンダーには、業務ノウハウや仮想化技術などの高い専門性はもちろん、オフショア開発などによる低コストかつ信頼性の高い開発体制がますます強く求められるだろうとの前提です。

このような市場予測に対し、昨年度から着手した様々な施策をさらに実践していくのが、2011年度から始まる3年間の中期計画です。この計画期間中の大きなビジネスチャンスとしては、例えば証券業界。今年から来年にかけて、10社以上の証券会社が新設されると聞いています。彼らはシステムを全て新規に構築するのではなく、戦略的でない業務についてはパッケージを使うなど、新しい考え方のシステム投資をすることが予想されます。又、時価会計基準の導入に伴うシステム開発投資なども期待されますが、2011年度は、このような変化に対応するための重要な1年になります。

中計最終年度の2013年は、連結売上高130億円（2011年度予想100億円）、経常利益7.5億円（同予想2.3億円）を計画していますが、3年間で積み増される売上は、SIビジネスの増加が2/3、ストック型ビジネスの増加が1/3程度と想定しています。長期的には、利益の半分をストック型ビジネスが担い、SIビジネスとストック型ビジネスが真の両輪となる形を目指してまいります。

最後に、株主・投資家の皆様にメッセージをお願いします。

2011年度は、これまでの守りの姿勢から攻めの姿勢に転換する「開拓の年」。SIビジネスとストック型ビジネスを両輪とするためのスタートの年として、国内、海外市場の双方で、様々なチャレンジを加速させたいと考えています。今年2月、大株主であった丸紅（株）による株式の一部売却を受けての自社株買いを行いました。資本政策についても、当社のSIビジネス、ストック型ビジネスの拡大につながるパートナー企業との関係構築につながる形を、より強く意識していきたいと思ひます。

そして、当社成長の原動力である人材について—これから、とんがったエンジニアがどんどん集ってきてくれる、そんな会社を目指してまいります。当社では年に一度、1月の第3土曜日に事業計画発表会を行っています。ソルクシーズはもちろん、グループ会社全社が集まり、事業の現状や今後の計画などを発表し合います。グループの他社は一体何をやっているんだろう。他社の事業領域の技術動向はどうなっているのか。この会社が新しいサービスを作ったぞ。面白いことをやっているな、など…。各社の枠を超えて、グループが一丸となって新たな市場を開拓する。そういう企業文化が醸成されてきていることを嬉しく思います。

「開拓の年」を起点に、このような企業文化を新たな成長につなげていけるよう頑張ってまいりますので、株主、投資家の皆様におかれましては、今年度も変わらずご支援のほど、よろしくお願いいたします。



トピックス

ソルクシーズグループ会社紹介①

Take action. Think difference. 次の革新に向けて、行動し、違いを見つけ考える

株式会社コアネクスト



株式会社コアネクスト（以下、コアネクスト）は、ソルクシーズが小売大手の子会社から、金融関連のシステム構築を手掛けるチームを営業譲渡で受け入れ、2009年12月1日に設立。2010年1月より営業を開始しました。システムエンジニア（SE）10名でスタートしたコアネクストですが、主に「バイサイド」と呼ばれる投信・投資顧問業界向けシステム開発のノウハウを、10年以上にわたり積み上げてきました。初年度となった2010年度は、売上・利益ともに当初予想を上回り黒字を達成し、順調な滑り出しとなりました。コアネクストの現状、今後の方向性について、同社取締役社長の小森由夫に聞きました。

Q. コアネクストの事業について教えてください。

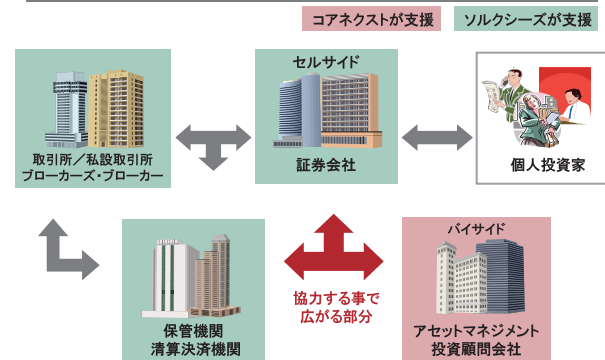
コアネクストは、金融市場の中でも証券市場、その中でもさらに、「バイサイド」という専門的な領域で事業を展開しています。「バイサイド」とは「買い手側」の意味で、投資信託や年金などの資産運用を行う会社で、具体的には、投信会社や投資顧問会社などを指します。

私どもが最初に手掛けたプロジェクトは、大手証券系アセットマネジメント会社の債券シミュレーション分析システムの構築でした。続いて、同社の勘定系更新プロジェクトを受託したことで、いわゆるバイサイドのシステム構築全般に携わることになりました。このプロジェクトは数年前にピークを迎えましたが、当時私どもメンバー10名にパートナー企業のSEを加え、総勢30名が稼働する大型プロジェクトとなりました。バイサイド市場では、上場している金融商品向けのシステム構築を行える業者はいますが、私どものように、富裕層向けの私募を含めた金融商品のフロント系から業務系にいたるシステム構築を担える業者は多くありません。



加えて、ソルクシーズグループに入ったことで、ソルクシーズの金融事業部が強みを持つ証券市場のその他の領域、たとえば取引所（私設取引所や業者間取引を取次ぐ業者などを含む）、「バイサイド」に対して「セルサイド（売り手側）」と呼ばれる証券会社（総合証券やネット証券）、さらに証券の保管機関や清算決済機関にいたる広い領域に、協業できる可能性が大きく拡がりました。私自身が、証券市場を担当するソルクシーズの第二金融事業部の事業部長を兼務していますので、グループとしての取組みを横断的に見れる立場にあります。今後は、ソルクシーズ金融事業部との協業関係も、コアネクストの強みにしていきたいと考えています。

証券市場の主なプレーヤー



Q. 初年度振り返って、どのようなスタートでしたか？

2010年度は、営業譲渡によって事業継承したお客様との取引を絶やさないことが重要な取組みの一つでした。おかげさまで、大半のお客様が取引を継続してくださいました。また、一部のお客様で受託規模が想定以上に拡大したこともあって、営業初年度にして、当初予想を上回る売上高、利益を実現できました。特に利益面では、予想の営業利益率



トピックス

ソルクシーズグループ会社紹介②

「日本の組込みシステム開発現場を考える—今こそ変化のとき—」

株式会社エクスモーション



渡辺専務取締役



芳村常務取締役

2008年9月、ソルクシーズの100%連結子会社として設立された株式会社エクスモーション（以下、エクスモーション）。同社は、組込みシステム開発という技術領域で事業を展開しています。特定の機能を実現するため、家電製品や輸送用機器、産業用機械、医療機器にいたる幅広い機器類に使われているこのシステムは、技術進化とともに複雑化、大規模化が進んでいます。組込みシステム開発の現場の現状、そしてエクスモーションの取組みについて、同社専務取締役 渡辺博之（以下、渡）、常務取締役 芳村美紀（以下、芳）に聞きました。

**日本の開発現場の特徴は、ソフトウェアを捨てないで、付け足しを繰り返すこと
Q.組込みソフトウェアの将来を危惧されているとか…**

渡 端的に言うと、日本のものづくりは良いものは作れるけれど、作り方に問題があるということなんです。きめ細やかな品質といった点では、世界でも屈指の水準にあると思いますが、今と同じ作り方で作っていくと、どこかで破綻してしまうというのが一番の危惧です。人とお金と時間をすごく使っている—これでは、新興国中心のマーケットになったとき、戦えませんよね。もちろん、状況はハードもソフトも同じなのですが、ハードについては、これまでもコスト削減の試みがたくさんなされてきましたし、今後も続くと思うんです。けれども、ソフトの市場はお金をかけない作り方をしてきたことがないので、未経験ゾーンなんです。

芳 今は、製品の機能に占める割合が、ハードよりもソフトの方が高い時代ですよ、自動車は特にです。ですから、ソフト開発もコスト削減に取り組まなければならないくて、どうしたものかと騒いでいるのが昨今の状況です。とはいえ、まだ解がなくて、強いて言えば、人件費の安いインドや中国といったオフショアの開発拠点を使うくらいなんです。けれどもソフトウェアは設計から入るものなので、設計をオフショアに依存することはできない。基本的にオフショアという解はないんです。

渡 ですから我々が提案しているのは、設計プロセスに対して、従来、人と時間とお金をかけて、力づくでやってきたやり方を切り替えましょうということなんです。日本の開発現場の特徴は、ソフトウェアを捨てないこと。一回作ると、後生大事にそれを守りぬくんですね。海外では簡単に捨てて、新しく作り直すことをよくやるんです。検証技術がしっかりしているので、捨てたソフトと同じ機能がどれだけ担保されているかを保証するための色々なツールやテストが整備されているのですが、日本はそこも人手でやっている状況です。

新たな領域での案件獲得に注力しております。さらに、同様のニーズをお持ちの他の投信・投資顧問様に向けて、新規の提案活動を進めております。

一方で、現在90%以上の高い稼働率で動いていますので、新規開拓を加速するには人員不足です。昨年は忙しすぎて、人員を一人も増やせませんでした。今年は若い人材を採用し、現場で育てる試みを考えています。

このように、2011年度は、新規開拓強化に向けた投資をスタートさせます。また、新規の現場では、慣れるまでのある期間、どうしても開発効率が落ちます。このような状況を考慮し、売上は成長するものの、営業利益以下は若干の減益を予想しています。今年度は、人員の拡充を含め、次のステップに向けて、どのようにバネ力を蓄積するかを考える一年であると思っています。

Q. 最後に、今後のチャレンジについて聞かせてください。

コアネクストは比較的高年齢で、お客様の業務に対する経験値が高いチームなので、技術面・業務面双方の視点を活かしたノウハウが売りです。この強みを活かすためにも、事業領域はコンサルティングに近い上流工程に特化した形が好ましいですね。ですから、ソルクシーズグループにおいても、コアネクストが証券バイサイドという専門的な領域で切り込み部隊な役割を担い、ソルクシーズ金融事業部と一緒に、より大きなプロジェクトに参画できるようになりたいと考えています。そうなるためには、事業の規模感がまだまだ小さいので、より多くの実績を積んでいかなければなりません—お客様についていながら、お客様とともに地道に、です。

技術的なところでは、やはりリクラウドコンピューティング（注：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）的なニーズが出てきていますね。私どもの案件は、お客様先に常駐するケースが多いのですが、お客様先に常駐スペースがなくなってきたから持ち帰って開発してくれないか、開発が終わったものの保守をリモートで出来ないか、などといったニーズです。私どもではまだ、リモート環境のためのインフラ設備などがないので、今後お客様の声を聞きながら検討を進め、必要な投資を考えていくことになるでしょう。

また、単なるシステム構築ではなく、既に蓄積された各種の膨大なデータを活用するニーズも増えています。いわゆるBusiness Analytics/Business Intelligence（企業的意思決定支援）と呼ばれる分野ですが、この分野においても、近い将来に取り組みたいと考えています。当社の技術者の中には、過去にSAS（統計解析ソフト）を活用して、お客様の意思決定を支援していた実績もあります。今後は、SAS社とのアライアンスや社員への教育なども必要な投資であると考えています。

を大きく上回り、2ケタを達成することができました。利益率改善に大きく貢献したのが、大手証券系アセットマネジメント会社からの一括請負案件でした。この案件では、新たな業務システム導入に当たり、複数の仕事を継続的にいただくことができました。その結果、人員を常に稼働させることができ、高い生産性につながりました。

私どものビジネス拡大のきっかけとして、法改正や業界再編などの外部環境の変化は大きいと思っています。現状、証券業界に大きな変化はあまり多くありませんが、例えば、私たちが証券化ビジネスという切り口で注力してきたJ-REIT（日本版不動産投資信託）市場。この市場は、環境悪化により低迷を続け、昨年秋には、日銀が総額500億円程度を上限に2011年末までに証券の買い上げを行うとの発表がなされました。そのような状況ですから新規案件の獲得は難しかったですが、私どもが支援するファンド管理システムをお使いのファンドが新しい運用会社に移管されることになり、その移行支援のプロジェクトを受託いたしました。

ソルクシーズとの協業についても、小規模ではありましたが、国債決済関連のプロジェクトにおいて始動することができました。現在、国の取組みとして、国債決済制度の見直し（期間短縮など）が検討されています。これは、金融庁による金融・資本市場の制度整備の流れに沿ったものですが、将来的に証券の取引決済リスク軽減のためのソリューション開発につながる動きです。私どもとしても、ソルクシーズとの協業を通じ、隣接領域に起きているこのような環境変化を取り込み、今後の事業拡大に注力していきたいと考えています。

Q. 2011年度の見通しについて聞かせてください。

2010年度は、従来のビジネススタイルを踏襲し、既存のお客様案件の継続や、お声がけのあった案件を中心に事業を展開したにすぎません。私どもが攻めて市場開拓をしたわけではないので、そういう意味では、まだまだスタートしたばかりとのイメージしかありません。2011年度は、新規のお客様の開拓はもちろん、ソルクシーズとの協業についても、新しいスタイルを模索する年にしたいと考えています。

新規開拓では、私どもが最初に手掛けたシステムを使っていたお客様の一部門が別の運営会社へ譲渡されることになり、昨年その譲渡先の会社様より、システムを理解している私どもにお声がけがありました。案件としては切り替え支援のスポット的なものでしたが、私どもにとって新規のお客様でしたので、「私どもはこういうことも出来ますよ。」と実績をお見せしたところ、ご評価頂いたようです。今後、システムの保守や新規開発案件の掘り起こしにつなげて行ければと期待しています。また前年度、一括請負で幅広くプロジェクトに関わらせていただいた大手証券系アセットマネジメント会社での実績を積み上げるため、

**派生開発を「きちんと作る!」ためには、開発アプローチXDDPの導入が有効
Q.日本は壊して新しくではなく、付け足しの開発が大半ということですね**

渡 そういう開発を派生開発というんですが、日本の開発の約8割が派生開発だと言われています。私は現在、派生開発推進協議会という団体の副代表をやっていますが、この代表の清水吉男さんという方が、この付け足し開発の領域にも規律が必要ということで、XDDPという派生開発に特化した開発アプローチを作り出し、長年業界の啓蒙活動に取り組んでこられました。これは、派生開発を「きちんと作る!」ための開発アプローチですが、当社でも、家電メーカーを中心に、XDDPによる派生開発プロセス導入支援の案件が増えています。

芳 当社の強みは、オブジェクト指向によるモデリング技術という領域にあるんですが、こちらは、「きれいに作りましょう!」「シンプルに整理しましょう!」といった、論理的思考のスキルが必要なんです。XDDPはそういうスキルは一切要なくて、ひたすらルールどおりに成果物を作っていけば、それなりの規律ができるというものなので、皆さん、受け入れやすいんですね。付け足しの繰り返しですから、見た目は当然きれいにできていない—でも、ちゃんと動くようにきちんと作ろうよ、という流れですね。そして、きちんとやって余った時間で、きれいに作るためのスキルを身につけましょうと…。

Q.派生開発のほか、開発の現場にはどのような流れがあるのですか？

芳 まずは、XDDPできちんと作るプロセスが重要ですが、加えて、既存のソフトウェアをいかに安全に再利用するかという領域もニーズが高いですね。Aという製品モデルがあるとして、そこから派生するモデルがいくつも存在するとします。開発のためのコードが共通のところもあるし、異なるところもある。派生モデルが複数ある状況を開発者は知り

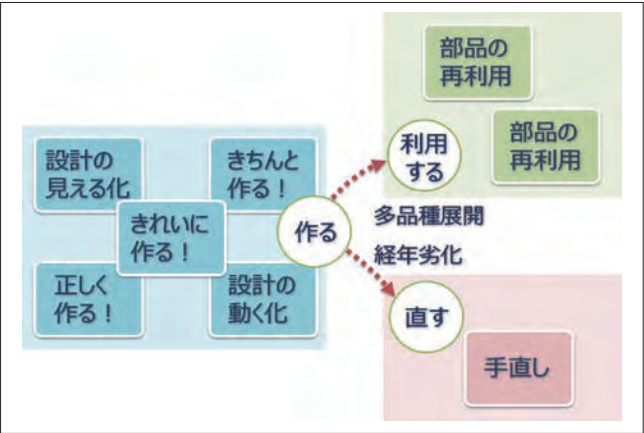
つつも、派生開発ライン全体を把握しきれていない場合がほとんどです。そこで、当社でまず診断という形で状況を洗いおします。それが、SPLE、すなわちソフトウェアプロダクトライン工学という技術を用いた診断です。

渡 た例えば、派生機種を10機種持っていたとして、そのうちの5機種ごとに2系列に分けて設計した方がいい場合もあるし、10機種、同系列で作ったほうがいい場合もあるんです。そういった系列のまとめ方の方向性をちゃんと調べた上で、まとめ方、すなわち移行のための診断結果を出す。そして、診断で移行の方向が決まると、実際のプロダクトライン開発の支援という形で仕事の範囲が広がっていくんですね。このSPL導入支援ですが、2009年度は売上ゼロでしたが、2010年度は全体の10%くらいになりました。派生機種の多いOA機器や家電機器のメーカーさんにニーズが高まってきています。

「きれいに作る!」ために、どうするか

芳 そして、そもそも当社の強みのある「きれいに作る!」領域ですが、ここでは、世界の大手企業に支持されているプログラム設計図の統一表記法、UMLを使ったモデリングのためのトレーニングなどを行っています。加えて、「設計の自動化」という領域で、米国MathWorks社が開発したMATLAB/Simulinkというツールを使ったモデルによる開発(以降、モデルベース開発)が自動車業界を中心に普及してきました。自動車業界はこれから機能開発が進んでいく世界なので、良い武器を使って早く作ろうという動き、つまり開発スピードを重視した動きが加速しています。

渡 ただ、モデルベース開発って、僕らの認識では、きれいに作るモデルではなくて、早く作るモデルなんですよ。早く作らせるためのモデルなので、ぱぱっと回路を結線してシステムをつくっていく。早く作れるので、当然コストは下がりますよね。ただし、「きれいに作る!」という点では、従来より多少はいいくらいで、結局はスパゲッティ状態になっちゃうんです。だから、「きれいに作る!」ためには、基本となる上流工程、つまり要求分析から設計までの工程をしっかりやらなくてはならないですね。



現在当社では、自動車業界を中心に、この領域での開発支援に注力しています。

今年度は「きれいに作る!」関連売上を中心に、前年度比30%弱の成長を見込む
Q.自動車業界を中心に、「きれいに作る!」市場が広がってきているのですね。そのような環境下、2011年度の業績見通しについて聞かせてください。

渡 会社でよく言っているんですが、最先端の開発技術と開発現場の間にはものすごく大きなギャップがあって、その両方を知っていればこそ、先端技術にひと手間、ふた手間かけて、現場で使えるような技術にすることが出来る。そして、それが僕らの仕事だよねと。そのような仕事に対するニーズが、足元大きく高まってきていると思います。一番端的に変化しているのは自動車業界ですね。ガソリンエンジンからハイブリッド、電気自動車に変わっていく過程で、ITS(高度道路交通システム)の機能も進化している。これらは全てゼロからのスタートなので、ソフト開発を抜本的に見直すチャンスなんです。新しい技術については、「きれいに作ろう!」というモチベーションもあって、引き合いも強い状況です。

芳 今年度の売上目標は、前年度対比30%弱の伸長で、約2.7億円を見込んでいます。そのうち、約60%がUMLモデルでの開発トレーニングやモデルベース開発の上流開発支援などの「きれいに作る!」関連。25%が、「設計の動く化・自動化」関連、そして残りの15%ほどがSPL導入による「再利用」関連です。

収益極大化のために、業務遂行メンバーを増やし、バランスのとれた体制を構築
Q.最後に、2011年度の重点施策について教えてください。

芳 市場変化に伴う売上拡大時期に入ってくる今期、組織についても、業務遂行メンバーを徐々に増やして、高収益型組織への転換を図っている状況です。

渡 ということかと言うと、今は、とても優秀なメンバーばかり。芸能界で言うと、ピン芸人の集まりとでもいいでしょうか。業界でもそれなりの知名度があるメンバーの集まりで、かつ各人の持ち分もちょっとずつ違うんですね。だから、何をしてもその人が現場に行かなければならないので、非常に効率が悪い。そんなスペシャリスト集団を基盤に、コンサルタント予備軍やアシスタント層を拡充していきたいと考えています。僕らコンサルタントがカルピスの原液だとすると、その原液を水で丁度いい塩梅に薄めるということですね。今はちょっと濃すぎるので(笑)。

芳 原液だとコップ一杯にしかならないんですけど、カルピスウォーターだと、原液をもとに50杯とか100杯を作れますよね。今年度の計画では、現在10人の組織をエンジニア層を中心に、14人に増やします。増員は、コンサルタントのプランに従って実働する部隊ですね。お客様が増えていく局面で、コンサルタントが一案件にかかりっきりでは効率が悪いので、コンサルタントがソリューションを確立してエンジニアと一緒に実働することで、複数のプロジェクトに係れる体制を作っていくですね。

会社概要

(平成22年12月31日現在)

社 名	株式会社ソルクシーズ (JASDAQ 証券コード:4284)
設 立 金	昭和56年2月4日 14億9,450万円
資 本	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
事 業 内 容	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 〒812-0038 福岡県福岡市博多区祇園町四丁目2番 TEL. 092-283-8411 FAX. 092-283-8412 492名(グループ計 667名) システムエンジニア453名、営業スタッフ18名、その他21名 http://www.solxyz.co.jp
所 在 地	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 株式会社エクスマーシオン、株式会社コアネクスト 株式会社アスウェア、株式会社インターディメンションズ
従 業 員 数	
U R L	
主 な 子 会 社	

(平成23年4月1日現在)

役員一覧

代表取締役社長	長 尾 章	管理本部長
常 務 取 締 役	渡 辺 源 記	事業本部長
常 務 取 締 役	田 中 守	事業本部長
取 締 役	鈴 木 俊 男	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
取 締 役	萱 沼 利 彦	事業推進本部長兼事業支援部長兼内部監査室長
取 締 役	阿 部 文 也	事業本部副本部長兼産業事業部長
取 締 役	小 森 由 夫	事業本部副本部長兼第二金融事業部長
常 勤 監 査 役	石 田 穂 積	
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	秋 山 博 紀	経営企画室長兼事業戦略室長
執 行 役 員	樺 島 利 季	事業本部開発事業部長
執 行 役 員	金 成 宏 季	管理本部副本部長兼経理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
執 行 役 員	長 尾 義 昭	事業本部第一金融事業部長

(平成22年12月31日現在)

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 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。
基 準 日	100株
1 単 元 の 株 式 の 数	〒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
株 主 名 簿 管 理 人	〒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
郵 便 物 ご 送 付	電話 0120-232-711(フリーダイヤル) 電子公告により、ホームページ (http://www.solxyz.co.jp)に掲載します。
電 話 お 問 合 せ 先	
公 告 方 法	

(平成22年12月31日現在)

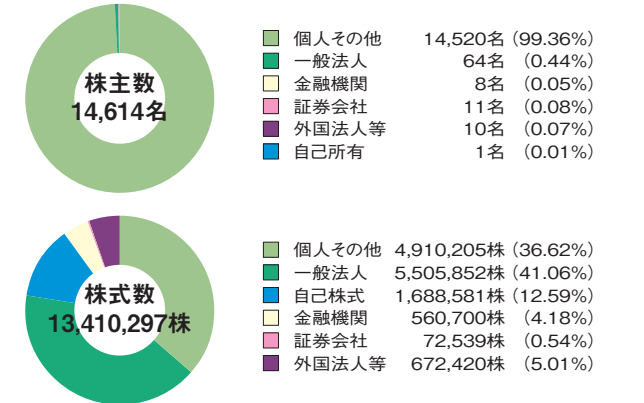
株式の状況

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	14,614名
-----	---------

株主名	持株数(株)	構成比率(%)
SBIホールディングス株式会社	2,820,000	21.03
丸紅株式会社	2,038,000	15.20
株式会社ソルクシーズ	1,688,581	12.59
インシグマ テクノロジー カンパニー リミテッド	671,000	5.00
長尾 章	559,674	4.17
ソルクシーズ従業員持株会	291,052	2.17
中村 正	272,064	2.03
センコンファイナンス株式会社	251,000	1.87
長崎 正宣	208,252	1.55
株式会社トラストシステム	201,440	1.50

■所有者別株主・株式分布状況



■株主優待のお知らせ

100株以上の株主様に年2回国内産コシヒカリを進呈しています

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

(平成22年12月末基準の100株以上の株主様に対する実績)