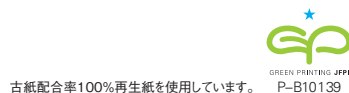




SOLXYZとは“Solution”と“xyz”
を合成したもので、究極の問題解
決を提供したいという願いが込め
られています。私たちはお客様の
夢を実現するソリューション・カン
パニーを目指します。



古紙配合率100%再生紙を使用しています。



JR田町駅 徒歩1分 都営三田線三田駅A5出口

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 (代表) FAX.03-6722-5021



第32期 ソルクシーズ株主通信

2011年1月1日～2011年12月31日

目次／Contents

トップインタビュー	01
連結決算概要	05
連結財務諸表	06
業種別売上(個別)	07
トピックス	08
会社概要／役員一覧／株主メモ／株式の状況	10

震災の年を乗り越え グループ全体で 飛躍を狙う

2012年は「開拓」の年
今までの世界を耕しつつ、
新たな世界の開拓も行う



Q 2011年12月期(=2011年度)の業務概要を教えてください。

まず、昨年3月の東日本大震災および福島原子力発電所の事故により、被害を受けられた皆様には心より哀悼の意を表します。一日も早い被災地の復興を心から願っております。

前期を振り返りますと、1月2月と順調なスタートを切ったと思われましたところに、あの未曾有の大震災が起きました。日本経済への打撃は計り知れず、2011年度は大変厳しい状況になることを覚悟いたしました。当社グループにおきましては、(株)インターディメンションズ(以下、ID社)の本社が仙台にありますが、それほど大きな直接的な被害が生じなかったことは、不幸中の幸いであったと思っております。

一方で、南欧諸国の財政問題に端を発した世界的な金融不安やタイの洪水被害による製造業の生産の落ち込みは、我が国の景気回復にブレーキをかけることとなりました。先行き不透明感が増大したことから、金融SI*1の分野におきましても開発案件が先送りされるなどの影響が生じた結果、ソルクシーズ単体の業績も少なからず打撃を受けました。

日本の経済界、産業界が四苦八苦した2011年は、当社グループにおいても、非常に厳しい状況が続いたことを、ここで改めてご報告いたします。当社グループ全体の連結売上高は前期比2.5%増となり、ID社を除くグループ各社の業績はこのような環境下でも大幅に改善いたしました。連結営業利益、連結経常利益とも減益という厳しい結果となりました。

Q ささまざまな悪材料がひしめく経済情勢の中、増収という結果はひとつの好材料ではないかと考えられます。

当社は以前より、主力のSIビジネスの需要が落ち込んだ

場合に備えて、グループ会社については、特定の業務・分野に特化した特色ある会社で構成してきました。SI分野の需要が鈍化した前期は、これらの取り組みがひとつの成果をあげたと評価しております。ID社が展開するデジタルサイネージ事業も、売上高では前期比7.7%増という数字を達成しています。まだまだ小規模ではありますが、一定の評価ができるものであり、今後大きな市場を開拓するものと期待しております。今期も、この特定の分野に強みを持つ子会社群の業績を伸ばしつつ、本社を中心とするSI事業の需要回復をキャッチアップしていく所存です。

Q その他の各子会社の業績と展望についても詳しく教えてください。

(株)エフ・エフ・ソルは、銀行の勘定系を得意分野とし、ソフトウェア受託開発、オープン系パッケージソフトの開発、販売などを行う銀行系に特化した会社です。金融業界全般がIT投資に慎重な姿勢を示す状況の中、従前のお取引先様との契約が継続したことで営業黒字を保ちました。今期の目標達成のためには、前期厳しかった新規顧客の開拓に一層注力していく方針です。

自動車やOA機器メーカーなど製造業における組込みシステム開発現場で、プロジェクト支援やシステム診断、人材育成などを行う(株)エクスマーシオンは、震災直後の需要の一時的なストップから、しっかりと復調しました。その後のタイの洪水の影響も懸念されましたが、活況を呈しているEV(=電気自動車)や新エネルギー自動車など、いわゆる次世代自動車分野の開発プロジェクトへの積極的アプローチが功を奏し、業績は順調に推移しています。同社が展開しているコンサルティングや教育サービスまでを網羅したトータルサービスは、お客様のニーズを先取りしたコンサルティングサービスであり、将来にわたり十分な競争力を有しているものと自負しております。

(株)ノイマンは、全国の自動車教習所に対し、学科学習シ

ステム等を開発・提供しています。こちらも震災後の需要低下が心配されましたが、従来の一括売り切り方式によるパッケージ販売から、月々使用料をお支払いいただく方式にシフトしたことが成功し、大きく黒字化することができました。減少傾向にあった自動車免許取得者数が、最近では増加しているとの報告もあり、今期も期待ができるものと思われれます。

(株)tecoは、Webマーケティングを切り口に、コンサル、企画、各種Webサイトの開発・運用保守等をワンストップで提供しております。これまでなかなか黒字化ができず、赤字やゼロ成長を重ねてきましたが、前期業績は堅調に推移し、ほぼ目標達成という結果となりました。

証券市場の中でも、主にバイサイドと言われる投信・投資顧問業務システムの開発・保守等を行う(株)コアネクストは、各お取引先企業様の業績が堅調であったこともあり、前期の目標を達成しました。

ICT*2インフラの企画・構築・保守等の業務に特化した(株)アスウェアは、クラウド関連ニーズの増加を見据えた業務展開を行っておりますが、同社も前期の目標を達成しました。既存のサーバーシステムに頼らないクラウドサービスについては、震災以降、BCP(Business Continuity Plan=事業継続計画)の一環としてさらに関心が高まっております。

(株)イー・アイ・ソルは、組込・制御・計測関連分野におけるソリューション業務に特化した会社です。前期は「音響可視化・音源探索システム」を発表し、業界で大きな話題となりました。今期は積極的に自社製品の営業展開を推進して参ります。

最後に、ソルクシーズの新ビジネスとしてスタートした「Cloud Shared Office」については、若干の開発の遅れが生じておりますが、2012年4月以降に最新版をリリースする予定です。各展示会に出展するたびに大きな反響を得ており、正式リリース後は、当社を牽引するストックビジネスに成長してくれるものと期待しています。

Q それでは、2012年12月期(=2012年)の展望を教えてください。

SI事業については、第一四半期はお客様に大きな動きが見込めないことから、前期同様厳しい状況が続きそうです。しかしながら、第二四半期以降はシステム開発の需要が増加するものと予測しています。IT投資動向について、各お取引先様にヒアリングを行った結果、今まで先延ばしされてきたシステム開発需要がいよいよ動き出しそうな感触を得ております。もともと2011年は、2009年のリーマンショック、2010年以降のユーロ危機によって抑制されていた金融業界の設備投資を再開しようというマインドが生じておりました。しかしながら、東日本大震災により、そのマインドもストップせざるを得なかったというのが2011年だった、という評価です。

ここ数年、銀行やクレジット業界の新システムや既存システムの改修案件はほとんど先送りにされています。戦略的にシステムの見直し、再構築をしなければならない時期にあるという認識は、メガバンクや大手地方銀行のみならず、各社に広まっていますので、2012年下半年、または来期にはシステム開発の需要が復興すると予測しています。当社としては、これまでの実績と信頼を礎に、既存のお客様にアプローチを行うとともに、さらなる新規顧客の開拓にも注力します。

一方の証券業界は、金融庁からのBCP強化の指導もあり、システム開発の需要が持ち直し始めるのではないかとという予測もあります。また、日本の証券業界のシステムは、海外勢との競争の面では、開発を行わざるを得ない切羽詰まった状況にあります。ひとつの会社が開発に踏み切れば、他の会社も追随せざるを得ないでしょう。証券会社のシステム開発・改修はエンドユーザーにも注目されやすいため、自社の競争力アップにもつながる経営の根幹部分です。証券業界のシステム開発・改修は、まずは体力のある会社から、そして徐々に全体に広がるものと思われます。当社

も常に動向をウォッチし、参入の時機を窺ってまいります。

Q 昨年より注力している、中国事業戦略についての展望はいかがですか。



索路克(杭州)信息科技有限公司開所式

まず、2011年10月、中国浙江省杭州市において、(株)東忠との合併会社「索路克(杭州)信息科技有限公司」を設立したことをご報告致します。主に中国国内におけるデジタルサイネージ関連機器及びコンテンツの開発・販売等を行う目的で設立しました。今後のデジタルサイネージの中国展開において、大きな一歩を踏み出したと認識しております。

また、大連市での電子棚札のビジネスも、順調に推移しており、3月には第2フェーズの実装へと移行します。電子棚札は、中国で成長著しい小売業を舞台にしたビジネスです。今後のジャンプアップを期待しています。

一部には、「中国のバブルは弾けた」というご意見もあるようですが、実際に中国に何度も足を運んでいる私の感触としては、“まだまだ成長の余地あり”というのが実感です。特に、内陸部では、沿岸部の急激な成長の余波が訪れており、これからの成長を予感させます。

中国におけるビジネスの秘訣は、スピードと決断力です。当社グループは、中国市場に参入する企業の中では規模の小さなグループですが、小回りとスピードを武器に、現在取引を行っているデジタルサイネージの杭州市、電子棚札の大連市に限らず、これまで築き上げてきた信頼とネットワークを活かし、今後のビジネスを展開します。

Q 2011年を初年度とする中期経営計画について、進捗を教えてください。

平成23年12月期～平成25年12月期の3か年計画である中期経営計画は、基本方針として1)経営基盤の強化、2)本業であるSI/受託開発事業の競争力強化、3)ストック型ビジネスの強化・拡大、4)海外マーケットの開拓をテーマとして推進してまいりました。しかし、中期経営計画の初年度である前期は、3月に発生した東日本大震災やユーロ危機、タイの洪水、円高の進行等の影響により、当社のみならず日本経済全体が混乱した1年でもありました。そこで、中期経営計画につきましては、平成23年1月に発表した内容のまま1年スライドし、最終年度を平成26年12月期として、平成24年12月期より再スタートいたします。

まず、経営基盤の強化については、当社の筆頭株主でもある㈱SBIホールディングス様との良好な関係を維持してまいります。

SI事業の競争力強化は、「競争力=人材」と考え、人材育成の強化を図ってまいります。SI事業に限らず、当社グループが展開するITサービスは、人が財産です。これまで蓄積してきた、特殊かつ卓越した技術を次代に伝えとともに、新しい技術を積極的に取り入れて活用し、お客様の隠れたニーズを掘り起こせるご提案ができる、専門家集団を目指します。

ストック型ビジネスについては、デジタルサイネージ事業とともに、今期はクラウドサービスの成長がカギになると予測しています。

海外マーケットの開拓については、引き続き中国でのビジネス展開に注力してまいります。

当社グループは、2012年を2011年に引き続き「開拓」の年と位置づけました。この言葉には、これまで当社グループをご愛顧いただいたお取引先様に対し、隠れたニーズを「開拓」してよりビジネスを円滑にさせていただく、という意味と、新たな市場、新たな顧客を「開拓」というチャレンジ

の意味を含んでいます。

2012年も引き続き、グループ全体で技術を研鑽し、中期経営計画の達成に向けて歩んで参ります。

Q 株主・投資家の皆様にメッセージをお願いします。

最初に、平成24年6月末基準以降の株主優待の対象を100株以上の株主様から200株以上の株主様へ変更させていただきますことをご報告申し上げます。大変好評をいただいております株主優待でございますが、コストとのバランスを考慮しつつ、質を落とさずに優待制度を継続していくため、今回の措置となりましたことをご理解いただければ幸いです。

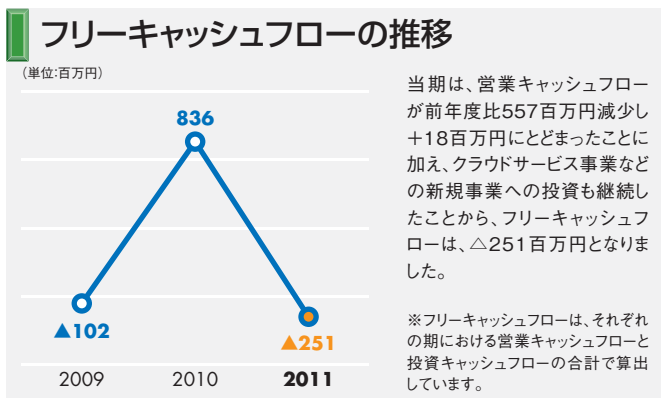
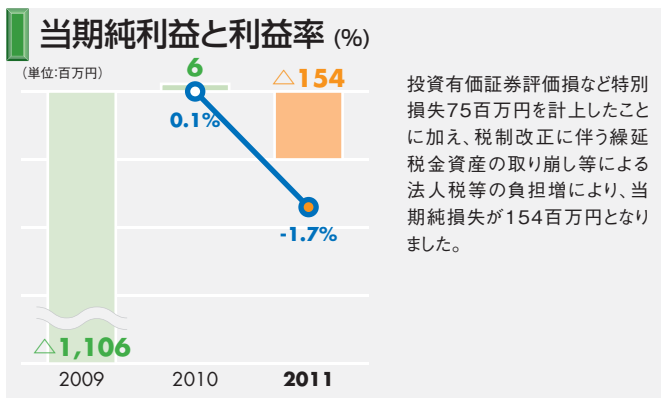
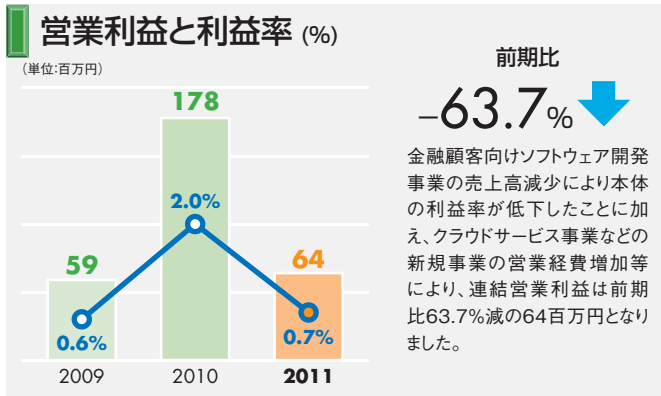
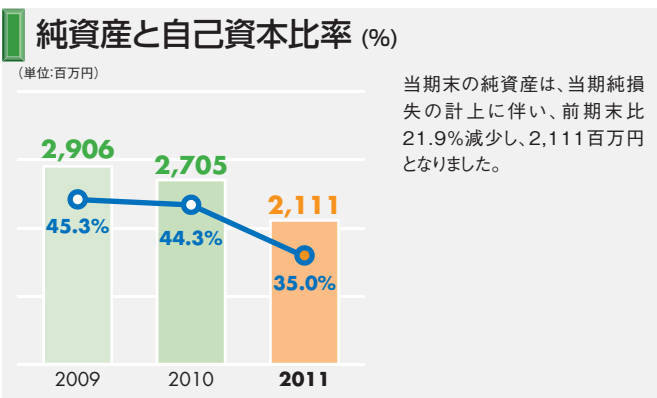
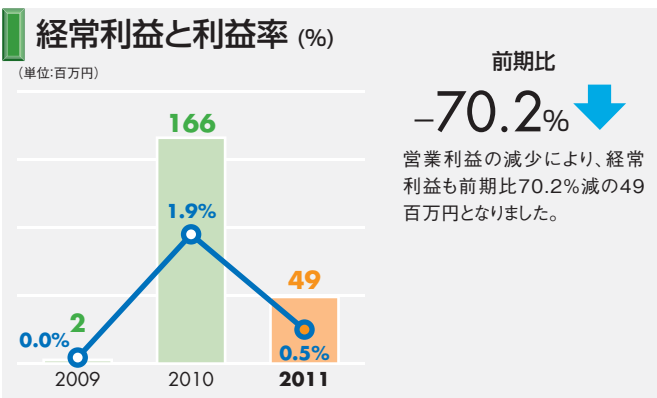
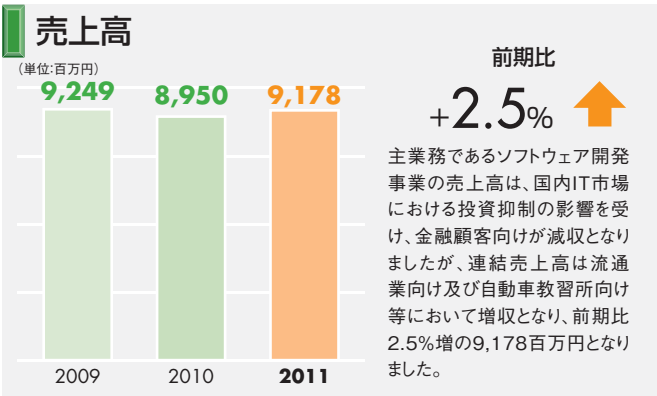
経済情勢が大きく変動する中、SI事業を取り巻く環境も厳しい状況へとシフトしております。当社グループは、縮小されつつあるSI事業の今後を見据え、現在8:2となっているSI/受託開発事業とストック型ビジネスの収益比率を、将来的に5:5にするべく引き続きストック型ビジネスの伸張を図って参ります。株主・投資家の皆様におかれましては、これらの当社の取り組みをご支援いただきたく、何卒よろしくお願い申し上げます。

*1 SI:システムインテグレーション

*2 ICT:Information and Communication Technologyの略で、情報・通信に関連する技術一般の総称をいう



連結決算概要



連結財務諸表

連結損益計算書

(単位:百万円)

	2010年度 (2010年1月～12月)	2011年度 (2011年1月～12月)
売上高	8,950	9,178
ソフトウェア開発事業		
SI/受託開発	7,872	7,914
ソリューション	669	773
デジタルサイネージ事業	408	490
売上総利益	1,703	1,715
販管費	1,524	1,650
営業利益	178	64
営業外損益	▲ 12	▲ 15
経常利益	166	49
特別損益	▲ 2	▲ 75
税引前利益	163	▲ 25
法人税等	156	130
少数株主損益	0	▲ 1
当期純利益	6	▲ 154

2012年度の連結業績見通し

(単位:百万円)

	予想
売上高	9,690
営業利益	260
経常利益	260
当期純利益	120

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、復興財政支出等により、緩やかな回復をするものと捉えております。当社では、ソフトウェア開発需要の回復を着実に捕捉すると共に、国内企業のコスト削減や事業継続・災害対策に向けたITサービス利用のニーズに合わせたクラウドサービス事業などを推進します。更に、成長著しい中国マーケットへの製品・サービスの展開を引き続き図ることにより、当社のグループの平成24年度の売上高は、通期9,690百万円(同5.6%増)となる見通しです。

利益につきましては、年度後半から利益率の高い金融顧客向けソフトウェア開発の需要が回復していくと見ており、通期で営業利益260百万円、経常利益260百万円、当期純利益120百万円となる見通しです。

連結貸借対照表

(単位:百万円)

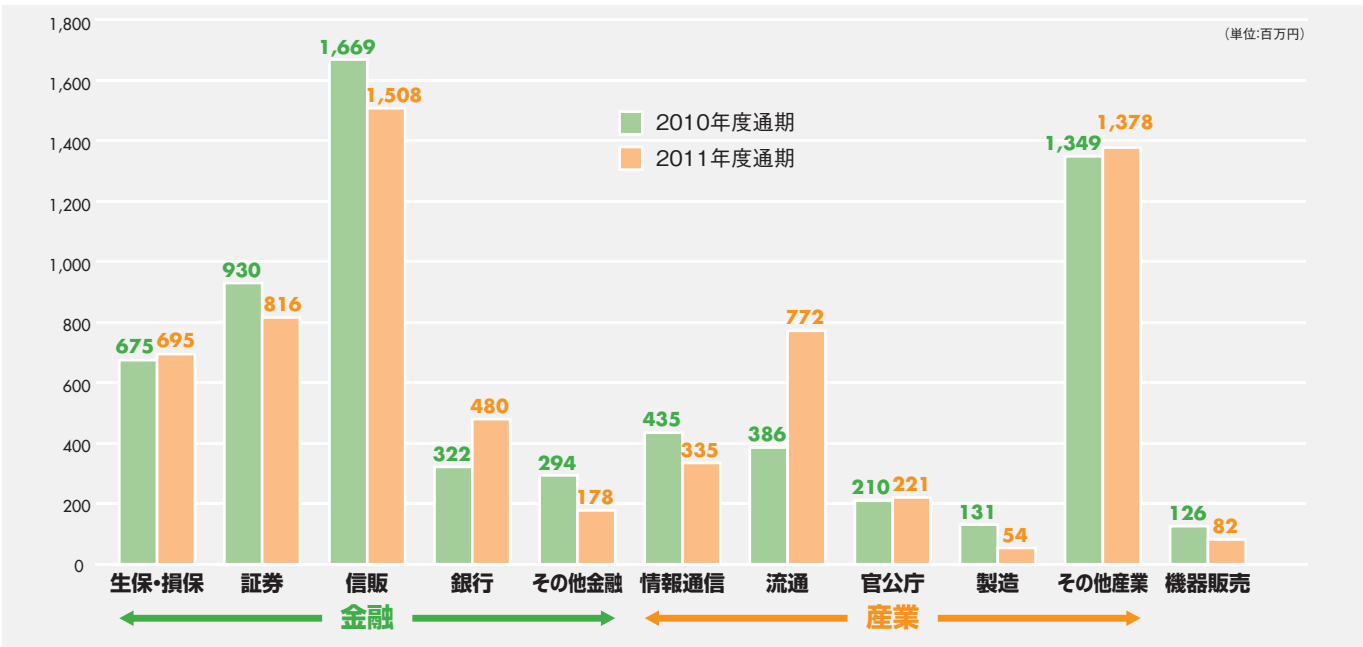
	2010年度 (2010年1月～12月)	2011年度 (2011年1月～12月)
流動資産	3,887	3,640
現預金	1,624	1,257
その他	2,263	2,383
固定資産	2,178	2,337
有形固定資産	649	634
無形固定資産	239	444
投資その他	1,289	1,258
繰延資産	10	7
資産合計	6,076	5,985
流動負債	1,974	2,148
短期借入金	616	715
1年以内返済予定長期借入金・社債	282	270
その他	1,075	1,162
固定負債	1,397	1,726
長期借入金・社債	418	655
その他	978	1,070
負債合計	3,371	3,874
株主資本	2,688	2,091
資本金	1,494	1,494
資本剰余金	1,468	1,468
利益剰余金	341	131
自己株式	▲ 616	▲ 1,002
評価・換算差額等	2	1
少数株主持分	14	17
純資産合計	2,705	2,111
負債・純資産合計	6,076	5,985

(1月～12月)連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2010年度	2011年度
営業活動によるキャッシュ・フロー	575	18
投資活動によるキャッシュ・フロー	260	▲ 270
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 489	▲ 115
現金及び現金同等物の増減額	347	▲ 365
現金及び現金同等物の期首残高	1,705	2,052
現金及び現金同等物の期末残高	2,052	1,687

業種別売上(個別)



	2010年度実績		2011年度実績	
	売上	構成比	売上	構成比
金融 (注)	3,891	59.6%	3,679	56.4%
生保・損保	675	10.3%	695	10.7%
証券	930	14.2%	816	12.5%
信販	1,669	25.6%	1,508	23.1%
銀行	322	4.9%	480	7.4%
その他金融	294	4.5%	178	2.7%
産業 (注)	2,512	38.5%	2,761	42.3%
情報・通信	435	6.7%	335	5.1%
流通	386	5.9%	772	11.8%
官公庁	210	3.2%	221	3.4%
製造	131	2.0%	54	0.8%
その他産業	1,349	20.7%	1,378	21.1%
機器販売	126	1.9%	82	1.3%
合計	6,531	100.0%	6,524	100.0%

07 (注)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。

金融	日本経済は東日本大震災による落ち込みから回復しつつありますが、昨年夏以降の欧州諸国の財政問題の拡大や円高の進行・定着などによる先行き不透明感の増大により、金融業界全般のIT投資は盛り上がりを欠いて推移しました。 そのような状況下、銀行向け売上は増加したものの、証券・信販向けの売上が減少しました。その結果、金融全体の売上高は、前年同期比5.4%減の3,679百万円となりました。
産業	金融と同様、産業向けにおいても総じてIT投資意欲は低調に推移いたしました。 業種別には、流通向けの大型受託開発案件の受注があり、売上が大幅に増加しましたが、情報通信・製造向けの売上が減少しました。その結果、産業全体の売上高は、前年同期比9.9%増の2,761百万円となりました。

トピックス

リアルタイムで音が見える!唯一無二の音響可視化システム

「見えるはずのない音が見える!」イー・アイ・ソルの新しいシステム「音響可視化・音源探索システム」は、これまでの常識を覆し、新たな市場を生み出そうとしています。この新しいシステムについて、取締役社長の泉澄郎に話を聞きました。

■「音響可視化・音源探索システム」誕生の背景

「音響可視化・音源探索システム」のプロジェクトが動き始めたのは、2010年のことです。長引く不況により、我々のお取引先である製造業全体が疲弊していることによる危機感が、私たちを動かししました。もともと、イー・アイ・ソルは、計測システムの受託開発をメイン業務として行っている会社です。そこで、これまで培ってきた技術者のノウハウを結集し、お客様のために役立つ製品やこれまでにない新しい製品を開発・提案することで、大きなインパクトを与えられないかと考えました。

■3つのソリューションの融合で「音響可視化」が可能に

「音響可視化・音源探索システム」は、音響測器メーカーの雄である(株)小野測器様との共同開発により、高精度の解析を実現できました。従来のように音の大きさを測るだけではなく、音の発生場所、分布まで含め、サーモグラフィーのように色分けしたグラフィックで見ることができます。そして、米国ナショナルインスツルメンツ社*1(以下、NI社)のLabVIEW*2にて構築したことにより高速処理が実現し、音の発生の様子が1秒間に25コマという映画並みのなめらかな動画で確認できます。これまで音源を見えるようにしよう、という試みは他社にもありましたが、1秒間に1～5コマが限度で、移動する音や変化する音、突発音などを追従し検出することができませんでした。

「音響可視化・音源探索システム」は、(株)小野測器様と我々イー・アイ・ソルとの共同開発、そしてLabVIEWでの構築という3つのソリューションの融合により、

- 25fps(=Frames Per Second: 映像コマ数/1秒)を実現した高速可視化
- リアルタイムに発生源を可視化、特定
- お客様独自の仕様に合わせたカスタマイズが可能
- 制御機能との同期が可能

を実現しました。現在は、大きな対象物や遠い距離に効果を発揮する「ビームフォーミング版」と、2011年12月に発売した最小1cmの分解能を実現した「高分解能(音圧マップ版)」の2種類のラインナップを用意しています。

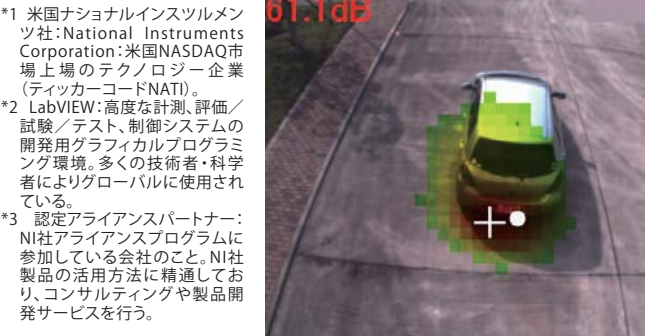


■今後の展望について

この音響可視化・音源探索システムは、昨年の製品発表以来、大きな反響を呼んでいます。各種メーカー様よりデモンストレーションのお問い合わせが多数入っており、現在は2カ月ほどお待ちいただく状態です。また、既に導入頂いている日本国内大手メーカー様からは、音を可視化、発生源を特定化することで、風の抵抗による雑音や装置同士の不具合で起きる異音が解消できる等、非常に好評をいただいております。ものづくりの現場に貢献するとともに、「音」という用途の広いものを取り上げたことで、開発者の私たちが思ってもみなかった活用方法が生まれるのではないかと、将来性を大いに期待しています。

また、このシステムは音源をグラフィックで表現するため、言語の壁がなく、世界展開しやすいものと考えています。昨年8月にアメリカ・テキサス州で開催されたNI社の展示会「NIweek 2011」にも認定アライアンスパートナー*3として出展し、世界40カ国から集まった参加者の注目を集めました。

現在、イー・アイ・ソルでは、ビルなど建造物の温度や湿度などを計測し、健全性を評価する「ヘルスマニタリングシステム」の開発も行っており、今後も私どもが得意とする組込・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基盤構築の更なる技術の向上を目指してまいります。そして、ソルクシーズグループとの連携を強化し、更なる飛躍を目指してまいります。



*1 米国ナショナルインスツルメンツ社: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)。
*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。
*3 認定アライアンスパートナー: NI社アライアンスプログラムに参加している会社のこと。NI社製品の活用方法に精通しており、コンサルティングや製品開発サービスを行う。

トピックス

世界の小売業界で注目されている「電子棚札」を中国で展開

小さな液晶モニターにデジタルで商品名や価格が表示される「電子棚札」。スーパーマーケットやコンビニエンスストアで見かけるこの技術を、ソルクシーズは中国でビジネス展開しようと試みています。中国事業推進室長の中島秀昌に、電子棚札事業の現況と、今後の展望について話を聞きました。

■ビジネス展開の現況について

2011年中旬から、ソルクシーズは中国に於いて、中国最大手のスーパーマーケットチェーンのひとつと電子棚札事業の展開を行っております。現在、電子棚札約400個を設置して実験・実証を行っており、改良を加えて2012年3月には5000個で実装へと移行する予定です。中国のスーパーマーケットは1店舗あたりのアイテム数が1万5000～2万以上と非常に多いので電子棚札の表示商品の選定に大きなポイントがあります。3月の実装後は、順次店舗全体へ拡大、その後はグループの店舗全体での採用へと移行するねらいがあります。

現在、中国では小売店の値札は手書きや印刷がほとんどで、しかも、棚札に中国各省(市)の物价局物价检所(＝物価局物価検査所)の印がなければ掲示ができないということもあります。店頭価格とPOSとの価格にズレがある場合、「不正掲示」として政府が介入することも少なくなく、このようなミスが経営を危うくするといったリスクもあるのです。電子棚札は、バックオフィスで価格を変更すると、店頭の電子棚札の表示も一括して変更できるというシステムであり、POSシステムとの連動もあるため、適切な表示が可能で人的なミスが発生しにくくなります。

■日本の製品を中国で販売する難しさを解決

日本の電子棚札を中国に導入する際、一番のネックとなるのがコストです。そのため、日本国内の大手メーカーも中国市場になかなか参入できないのが実情です。当社は従前のネットワークを活かし、日本の大手メーカーと提携し、中国の工場で生産した“日本製品”を安価にお取引先様に納入することを実現しました。

次に問題となるのが、中国の特殊事情にいかに対応するかという点です。気候による影響(温度や湿度など)を考慮したり、損壊、変形、紛失、陳列方法、通信環境、ユーザビリティ等、日本の使用環境では想定されないようなトラブル・障害を乗り越えなければなりません。日本のメーカー単独では対処しきれない問題に備え、当社は、導入支援の体制を中国現地に敷きました。現地に密着し、綿密にヒアリング、フィールドテスト、システム修正を繰り返すことにより、機器の改良、部品調達、ソフトウェア開発、システムインテグレーション等が実

現可能となり、より現地に適したソリューションを作り上げることに成功しました。

今後も改良を続け、より中国市場にフィットした電子棚札システムを構築します。

■今後の中国展開における可能性とは

現在、日本の小売市場は全国に約8万店、すでに飽和状態に近いといわれています。それに対して中国の現在の小売市場はおおよそ10万店といわれており、その上、年に17～25%の成長を遂げています。中国の市場は人口比率から見て日本の10倍というのが定説ですので、80万店まで増加する可能性を秘めています。コンビニエンスストアや海外大手スーパーなども参入しており、電子棚札の需要は今後ますます高まるものと期待しております。電子棚札は、小売業だけでなく、医療現場や倉庫管理など様々な分野で活用ができるため、潜在的な市場はより巨大であると言えるでしょう。ソルクシーズは、中国市場にいち早く参入しており、他の日本メーカー、Slerに対しても大きなアドバンテージがあります。今後はこのアドバンテージを活かし、現在1種類の電子棚札を多種類展開し、選べる市場にまで成長させたいと考えております。また、電子棚札の周辺機器であるハンディターミナル、POSなど、日本の優れた技術もあわせて紹介していく予定です。巨大市場である中国で、日本の技術を紹介するスペシャリストとして、多くのチャンスをつかめるよう、今後も尽力してまいります。



会社概要

社名	株式会社ソルクシーズ (JASDAQ 証券コード:4284)
設立	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 〒812-0038 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 482名(グループ計 681名)
従業員数	システムエンジニア449名、営業スタッフ12名、その他21名 http://www.solxyz.co.jp
URL	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、索路克(杭州)信息科技有限公司

役員一覧

代表取締役社長	長尾章	
常務取締役	波辺源	管理本部長兼経理部長
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	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	
監査役	佐野芳孝	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	樺島利保	事業本部開発事業部長
執行役員	金成宏季	社長室長兼経営企画室部長
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	長尾義昭	事業本部第一金融事業部長兼金融第二SI部長

株主メロ

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
郵便物ご送付	〒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
電話お問合わせ先	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。

株式の状況

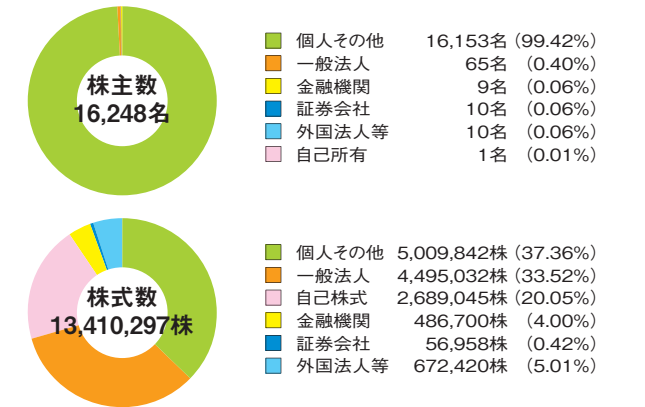
会社が発行する株式の総数	19,600,000株
発行済株式数	13,410,297株 (自己株式含む)

株主数	16,248名
-----	---------

■大株主

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	21.02
株式会社ソルクシーズ	2,689,045	20.05
丸紅株式会社	1,038,000	7.74
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
中村 正	266,064	1.98
ソルクシーズ従業員持株会	253,452	1.88
センコンインベストメント株式会社	251,000	1.87
株式会社トラストシステム	201,440	1.50
長崎 正宣	158,752	1.18

■所有者別株主・株式分布状況



■株主優待のお知らせ

平成23年12月末基準の100株以上の株主様に対する実績

100株以上の株主様	2kg
1,000株以上の株主様	5kg
10,000株以上の株主様	10kg

平成24年6月末基準の株主優待について

(平成24年1月31日付「株主優待制度のお知らせ」にて公表いたしました通り、平成24年6月末基準(次回)の株主優待につきましては、次の通り変更となりますので、何卒ご理解賜りますようお願い申し上げます。)

200株以上の株主様	2kg
1,000株以上の株主様	5kg
10,000株以上の株主様	10kg