

2007年3月期 決算説明資料



ヴァンキュラム ジャパン株式会社

JASDAQ

Listed Company 3784

目次

●経営トピックス

●決算の状況【連結】

1. 業績の概況

●決算の状況【個別】

1. 業績の概況

2. 事業別売上高・ 売上総利益の状況

3. 業績の変動要因

4. 売上高・経常利益の推移

5. 事業別売上高の推移

6. 顧客別の売上高構成比推移

7. 財政状態

8. キャッシュ・フローの状況

9. 主要な経営指標の状況

●業績予想

1. 業績予想【連結】

2. 事業別売上高・ 売上総利益の予想【連結】

3. 業績予想について

参考. 業績予想【個別】

参考. 事業別売上高・ 売上総利益の予想【個別】

●中期計画について

1. 経営目標

2. 中期戦略

中期基本方針

基本戦略

営業戦略

製品戦略

経営トピックス

- 1991年 2月 : 株式会社マイカル 情報システム部が分離独立、情報システム子会社として株式会社マイカルシステムズを設立
- 1992年 4月 : システム運用パッケージ「AUTO/400」の発売を開始
- 1997年 7月 : オープンPOSパッケージ「ANY-CUBE」の発売を開始
- 2000年11月 : プライバシーマークの認定を取得
- 2002年 3月 : 富士ソフト株式会社の100%出資子会社となり、商号をヴィンキュラム ジャパン株式会社に変更
- 2003年 4月 : 顧客管理パッケージ「Satisfa」の発売を開始
電子商談(調達)のサービスを開始
- 2005年 3月 : ISMSの認証を取得
- 2005年12月 : ジャスダック証券取引所に上場
- 2006年 4月 : 商品管理パッケージ「MDware」の発売を開始
- 2006年 5月 : 社内ベンチャー制度による子会社「4U Applications」設立
- 2006年 6月 : CMMIレベル3を達成(ストアシステム開発領域)
- 2006年 8月 : アパレル(小売業)向け価格最適化ソリューション「Optiboard(オプティボード)」の発売を開始
- 2007年 3月 : 中期経営計画(2007-2009)を発表
- 2007年 4月 : MIJS(メイドインジャパンソフトウェアコンソーシアム)に加盟

決算の状況【連結】

※当社は当連結会計期間より連結決算を実施しております。

連結子会社の当社グループ業績に与える影響が軽微なため及び前期との比較分析をおこなうため、決算内容の詳細は個別の決算状況にてご説明いたします。

1. 業績の概況【連結】

(単位：百万円, %)

		2007年3月期	
			売上比
売上高		12,229	—
売上総利益		2,452	20.1
営業利益		940	7.7
経常利益		875	7.2
当期純利益		463	3.8
1株当たり当期純利益	円	14,718.30	—
株主資本当期純利益率 (ROE)	%	14.1	—

決算の状況【個別】

1. 業績の概況【個別】

◆決算のポイント

- 売上高は若干の減少
- 売上総利益、営業利益、経常利益は増加
- 当期純利益は減少(IT投資促進税制終了、減損損失)

(単位：百万円, %)

	2007年3月期			2006年3月期	
		売上比	前年比		売上比
売上高	12,228	—	97.0	12,605	—
売上総利益	2,453	20.1	103.1	2,379	18.9
営業利益	954	7.8	102.7	929	7.4
経常利益	890	7.3	102.0	873	6.9
当期純利益	476	3.9	81.9	582	4.6

1株当たり当期純利益	円	15,136.23	—	79.9	18,952.00	—
株主資本当期純利益率 (ROE)	%	14.5	—	—	23.9	—

2. 事業別売上高・売上総利益の状況【個別】

(単位:百万円, %)

		2007年3月期			2006年3月期	
			構成比	前年比		構成比
アウトソーシング事業	売上高 (売上総利益率)	5,952 (23.8)	48.8	106.3	5,597 (28.3)	44.4
ソリューション事業	売上高 (売上総利益率)	2,940 (20.4)	24.0	96.7	3,040 (11.4)	24.1
プロダクト事業	売上高 (売上総利益率)	1,240 (7.0)	10.1	153.7	807 (19.5)	6.4
ハードウェア販売サービス事業	売上高 (売上総利益率)	1,263 (9.2)	10.3	102.7	1,230 (12.5)	9.8
その他事業	売上高 (売上総利益率)	831 (28.3)	6.8	43.1	1,929 (7.0)	15.3
合計	売上高 (売上総利益率)	12,228 (20.1)	100.0	97.0	12,605 (18.9)	100.0

※前期まで、その他事業に含めておりました「ハードウェア販売サービス事業」は、売上高全体に占める構成比が10%を超えたため、当期より別記しております。

3. 業績変動要因【個別】

◆売上高変動要因(前年比較)・・・【377百万円減少】

<増加要因>

①プロダクト事業・・・【433百万円増加】

- ・商品管理基幹システム「MDware」(203百万円増加)
- ・CMRパッケージ「Satisfact」(149百万円増加)
- ・オープンPOSパッケージ「ANY-CUBE」(109百万円増加)

②アウトソーシング事業・・・【355百万円増加】

- ・ASPサービス(212百万円増加)
- ・ソフトウェア保守・ヘルプデスクサービス(145百万円増加)

<減少要因>

①その他事業・・・【1,098百万円減少】

- ・前期の大型案件分をカバーできず(店舗システム導入展開サービス)

②ソリューション事業・・・【100百万円減少】

- ・流通サービス業務向け大型案件分をカバーできず(449百万円減少)
- ・人事給与システム 既存顧客案件増加(210百万円増加)
- ・カードシステム分野 新規案件増加(185百万円増加)

3. 業績変動要因【個別】

◆営業利益変動要因(前年比較)・・・【25百万円増加】

<増加要因>

①ソリューション事業・・・【売上総利益 254百万円増加】

- ・カードシステム分野の売上高増加及びソリューション事業の利益率向上

②その他事業・・・【売上総利益 100百万円増加】

- ・高利益率案件の受注

<減少要因>

①アウトソーシング事業・・・【売上総利益 172百万円減少】

- ・新規顧客向けソフトウェア保守サービスの保守業務の増加
- ・ASPサービス用等の設備投資によるコスト増加

②プロダクト事業・・・【売上総利益 70百万円減少】

- ・不採算案件による減少

③ハードウェア販売サービス事業・・・【売上総利益 36百万円減少】

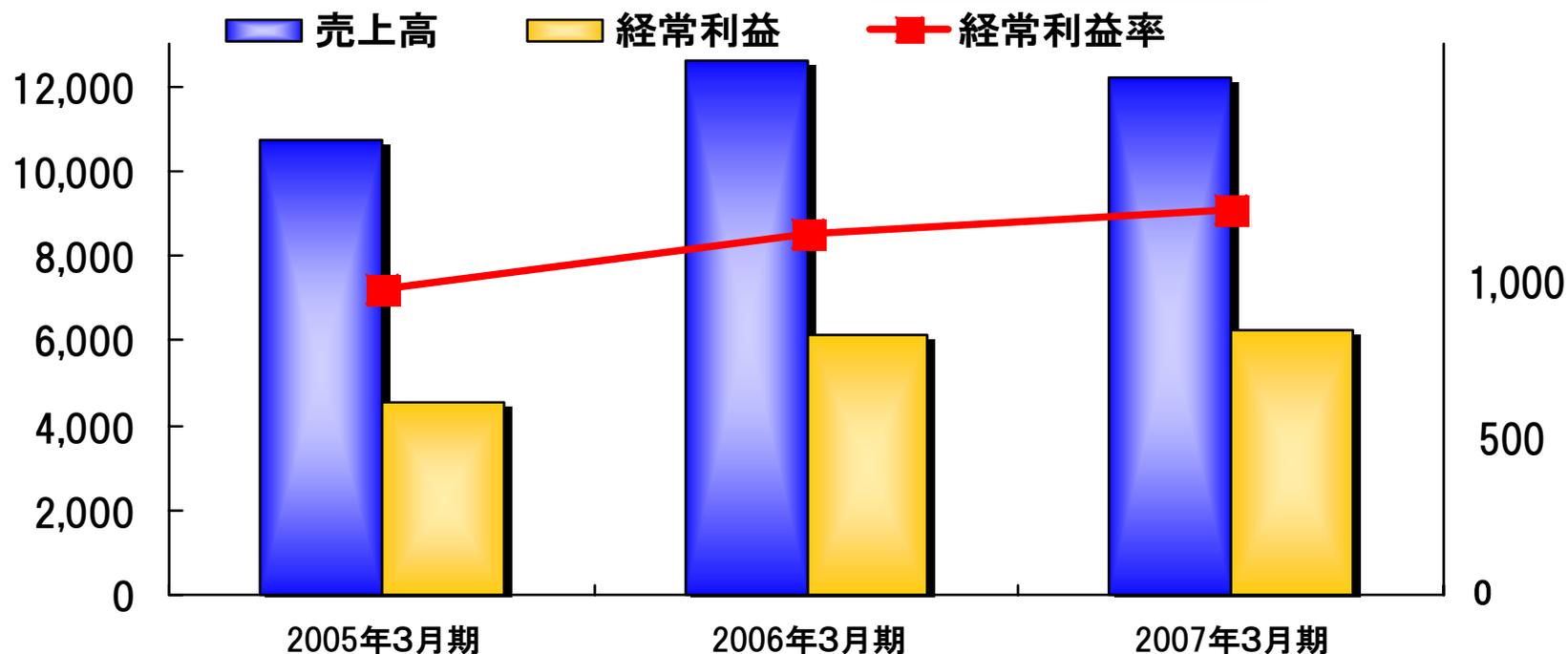
- ・価格競争の激化等による減少

④販売費及び一般管理費の増加・・・【費用 49百万円増加】

- ・研究開発費の増加(20百万円)
- ・営業部門の体制強化等による人件費の増加(18百万円)

4. 売上高・経常利益の推移【個別】

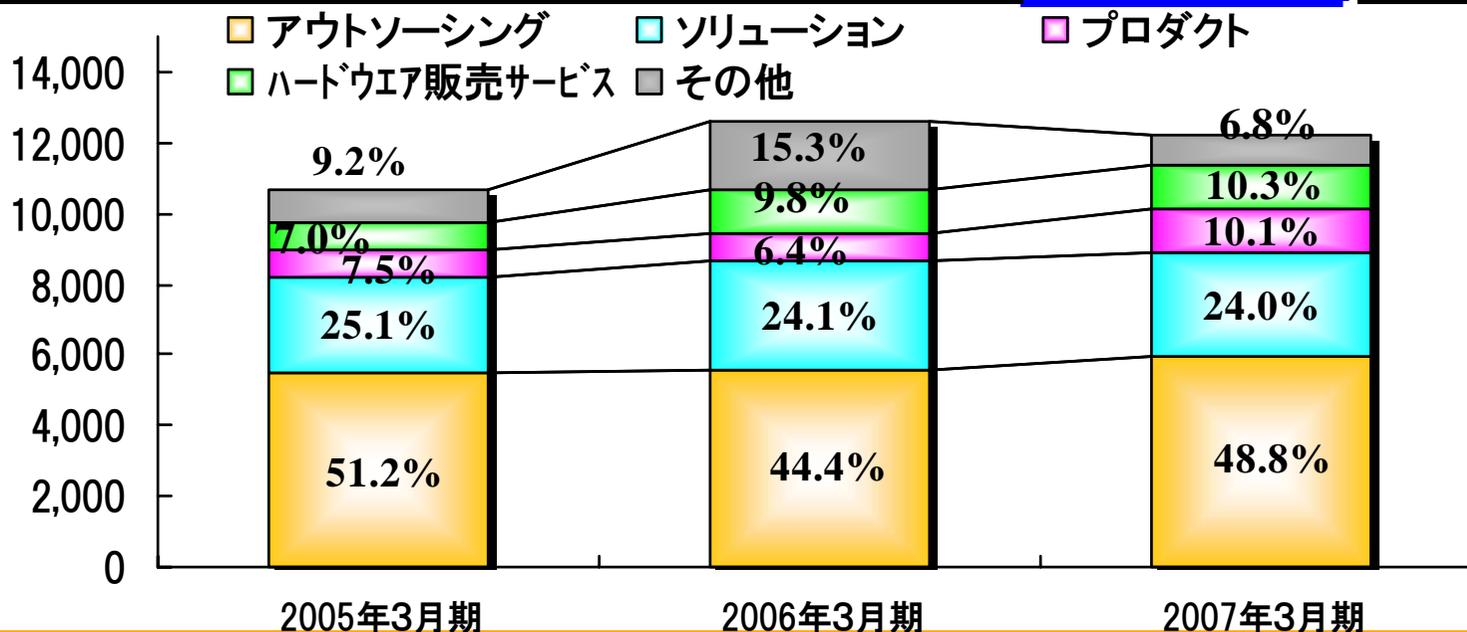
項目	年度	2006年3月期		2007年3月期		2年間 平均成長率 (%)
	2005年 3月期		前年比		前年比	
売上高	10,706	12,605	117.7	12,228	97.0	106.9
経常利益	646	873	135.0	890	102.0	117.3
(経常利益率)	6.0	6.9	—	7.3	—	—



5. 事業別売上高の推移【個別】

(単位:百万円, %)

項目 \ 年度	2005年3月期	2006年3月期	2007年3月期	2年間 平均成長率
アウトソーシング事業	5,477	5,597	5,952	104.2
ソリューション事業	2,693	3,040	2,940	104.5
プロダクト事業	799	807	1,240	124.6
ハードウェア販売サービス事業	749	1,230	1,263	129.9
その他事業	986	1,929	831	92.6
売上高合計	10,706	12,605	12,228	106.9

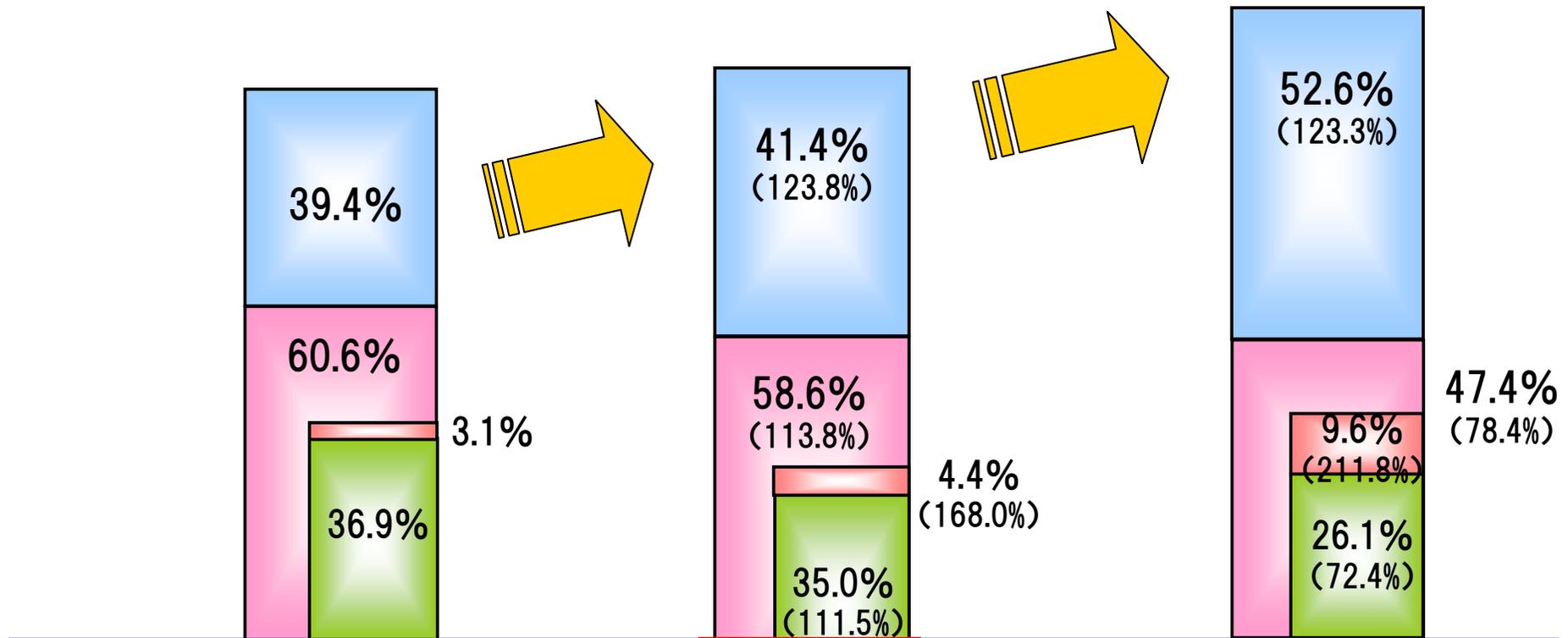


6. 顧客別の売上高構成比推移【個別】

2005年3月期
売上高 10,706百万円

2006年3月期
売上高 12,605百万円

2007年3月期
売上高 12,228百万円



前期のマイカル特需分
約1,200百万円

イオングループ マイカル イオン その他の顧客

(カッコ内は売上前年比)

7. 財政状態(前期末比較)【個別】

【貸借対照表】

(単位：百万円)

区分	2007年3月期		2006年3月期
		構成比	
流動資産	4,448	76.8	4,887
固定資産	1,340	23.2	1,548
(有形固定資産)	221	3.8	298
(無形固定資産)	784	13.6	976
(投資その他の資産)	334	5.8	272
資産合計	5,789	100.0	6,436

流動資産

- ・売掛金の減少(▲554百万円)
- ・仕掛品、商品の増加(165百万円)

固定資産

- ・パッケージソフトウェア製品の開発(187百万円)
- ・償却費の計上(▲464百万円)
- ・減損損失の計上(▲57百万円)

流動負債	2,187	37.8	3,142
固定負債	135	2.3	163
負債合計	2,322	40.1	3,305
株主資本	3,466	59.9	3,130
負債・資本 合計	5,789	100.0	6,436

流動負債

- ・仕入債務の減少(▲610百万円)
- ・借入金の返済(▲100百万円)

株主資本

- ・当期純利益の計上(476百万円)
- ・利益処分による減少(▲133百万円)

8. キャッシュ・フローの状況【個別】

(単位：百万円)

税引前当期純利益	832	
減価償却費	464	
売上債権の減少額	583	・売掛金の回収
棚卸資産の増加額	△ 169	・大型案件の開発による棚卸資産の増加
仕入債務の減少額	△ 548	・買掛金の支払
その他	△ 14	・固定資産の除却、現存損失等
小計	1,148	
法人税等の支払額等	△ 412	
営業活動によるキャッシュ・フロー	736	
有形固定資産の取得による支出	△ 148	・ASPサービス用ハードウェア等の購入
無形固定資産の取得による支出	△ 338	・パッケージソフトウェア製品の開発
その他	△ 50	
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 536	
短期借入金の返済による支出	△ 100	
配当金の支払額	△ 103	
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 203	
現金及び現金同等物期首残高	1,881	
現金及び現金同等物期末残高	1,877	

9. 主要な経営指標の状況【個別】

当社の目標とする経営指標

- ・株主資本比率 50%以上の維持
- ・(ROA)総資産経常利益率 20%以上(通期)

	単 位	2005年3月期	2006年3月期	2007年3月期
株主資本比率	%	34.6	48.6	59.9
ROA(総資産経常利益率)	%	15.0	15.2	14.6
(売上高経常利益率)	%	6.0	6.9	7.3
(総資産回転率)	回転	2.5	2.2	2.0
ROE(株主資本当期純利益率)	%	26.7	23.9	14.5

そ の 他 指 標

	単 位	2005年3月期	2006年3月期	2007年3月期
流動比率	%	137.1	155.5	203.4
当座比率	%	120.1	133.1	164.4
固定比率	%	52.6	49.5	38.7
借入金依存度	%	4.8	1.6	—

業績予想

1. 業績予想(2008年3月期)【連結】

(単位：百万円，%)

	通 期			上 期			下 期		
		売上比	前年比		売上比	前年比		売上比	前年比
売上高	12,300	—	100.6	6,300	—	101.4	6,000	—	99.7
売上総利益	2,407	19.6	98.2	1,173	18.6	89.2	1,233	20.6	108.6
営業利益	775	6.3	82.4	350	5.6	64.3	424	7.1	107.4
経常利益	740	6.0	84.5	335	5.3	61.6	405	6.8	122.2
当期純利益	407	3.3	87.8	185	2.9	60.8	222	3.7	139.5

◆1株当たり当期純利益(通期)

2008年3月期予想 12,920.63円

2007年3月期実績 14,718.30円

◆1株当たり配当金

2008年3月期予想 普通配当 3,600円

2007年3月期実績 普通配当 3,600円

2. 事業別売上高・売上総利益の予想【連結】

(単位：百万円，%)

		通期			上期			下期		
		売上高	構成比	前年比	売上高	構成比	前年比	売上高	構成比	前年比
アウトソーシング事業	売上高 (売上総利益率)	5,184 (21.0)	42.1	87.1	2,553 (18.9)	40.5	82.5	2,631 (22.9)	43.9	92.2
ソリューション事業	売上高 (売上総利益率)	3,623 (18.0)	29.5	123.2	1,953 (17.9)	31.0	145.0	1,669 (18.2)	27.8	104.8
プロダクト事業	売上高 (売上総利益率)	1,646 (27.9)	13.4	132.5	926 (26.7)	14.7	140.7	720 (29.4)	12.0	123.3
ハードウェア販売サービス事業	売上高 (売上総利益率)	1,098 (2.7)	8.9	86.9	545 (3.1)	8.7	74.9	552 (2.2)	9.2	103.2
その他事業	売上高 (売上総利益率)	748 (24.1)	6.1	90.0	320 (24.0)	5.1	84.0	427 (24.1)	7.1	95.0
売上高合計	売上高 (売上総利益率)	12,300 (19.6)	100.0	100.6	6,300 (18.6)	100.0	101.4	6,000 (20.6)	100.0	99.7

3. 業績予想について

■売上高について

<増加要因>

①ソリューション事業

- ・好調な受注状況(700百万円増加)

②プロダクト事業

- ・前期の大型案件売上寄与(200百万円増加)
- ・好調な受注状況 (200百万円増加)

③アウトソーシング事業

- ・新規サービス案件スタート(400百万円増加)

<減少要因>

①アウトソーシング事業

- ・ポケットカード株式会社向け 運用業務の終了 (1,000百万円減少)
- ・イオングループ再編による一部運用業務の終了(150百万円減少)

②ハードウェア販売サービス事業

- ・大型案件の減少(160百万円減少)

3. 業績予想について

■営業利益について

<増加要因>

①プロダクト事業

- ・不採算案件の終了及び売上高の増加(370百万円増加)

②アウトソーシング事業

- ・新規サービス案件スタート(100百万円)

<減少要因>

①アウトソーシング事業

- ・ポケットカード株式会社向 運用業務の終了(300百万円減少)
- ・イオングループ再編による運用業務の一部終了(130百万円減少)

②ハードウェア販売サービス事業

- ・価格競争の激化による利益率低下(90百万円減少)

③販売費及び一般管理費の増加(販売管理費 120百万円増加)

- ・当社及び連結子会社4U Applications の調査研究強化
- ・採用、教育活動の強化等

(参考). 業績予想(2008年3月期)【個別】

(単位：百万円，%)

	通 期			上 期			下 期		
		売上比	前年比		売上比	前年比		売上比	前年比
売上高	12,300	—	100.6	6,300	—	101.4	6,000	—	99.7
売上総利益	2,408	19.6	98.2	1,174	18.6	89.2	1,234	20.6	108.6
営業利益	805	6.5	84.3	365	5.8	66.2	439	7.3	109.2
経常利益	770	6.3	86.5	350	5.6	63.5	420	7.0	124.0
当期純利益	423	3.4	88.7	193	3.1	62.1	230	3.8	138.7

◆1株当たり当期純利益(通期)

2008年3月期予想 13,428.57円

2007年3月期実績 15,136.23円

◆1株当たり配当金

2008年3月期予想 普通配当 3,600円

2007年3月期実績 普通配当 3,600円

(参考) 事業別売上高・売上総利益の予想【個別】

(単位：百万円，%)

		通期			上期			下期		
			構成比	前年比		構成比	前年比		構成比	前年比
アウトソーシング 事業	売上高 (売上総利益率)	5,186 (21.0)	42.1	87.1	2,554 (18.9)	40.5	82.5	2,631 (23.0)	43.9	92.2
ソリューション 事業	売上高 (売上総利益率)	3,623 (18.0)	29.5	123.2	1,953 (17.9)	31.0	145.0	1,669 (18.2)	27.8	104.8
プロダクト事業	売上高 (売上総利益率)	1,645 (27.9)	13.4	132.6	925 (26.7)	14.7	140.6	719 (29.4)	12.0	123.5
ハードウェア販売 サービス事業	売上高 (売上総利益率)	1,098 (2.7)	8.9	86.9	545 (3.1)	8.7	74.9	552 (2.2)	9.2	103.2
その他事業	売上高 (売上総利益率)	748 (24.1)	6.1	90.0	320 (24.0)	5.1	84.0	427 (24.1)	7.1	95.0
売上高合計	売上高 (売上総利益率)	12,300 (19.6)	100.0	100.6	6,300 (18.6)	100.0	101.4	6,000 (20.6)	100.0	99.7

中期経営計画について

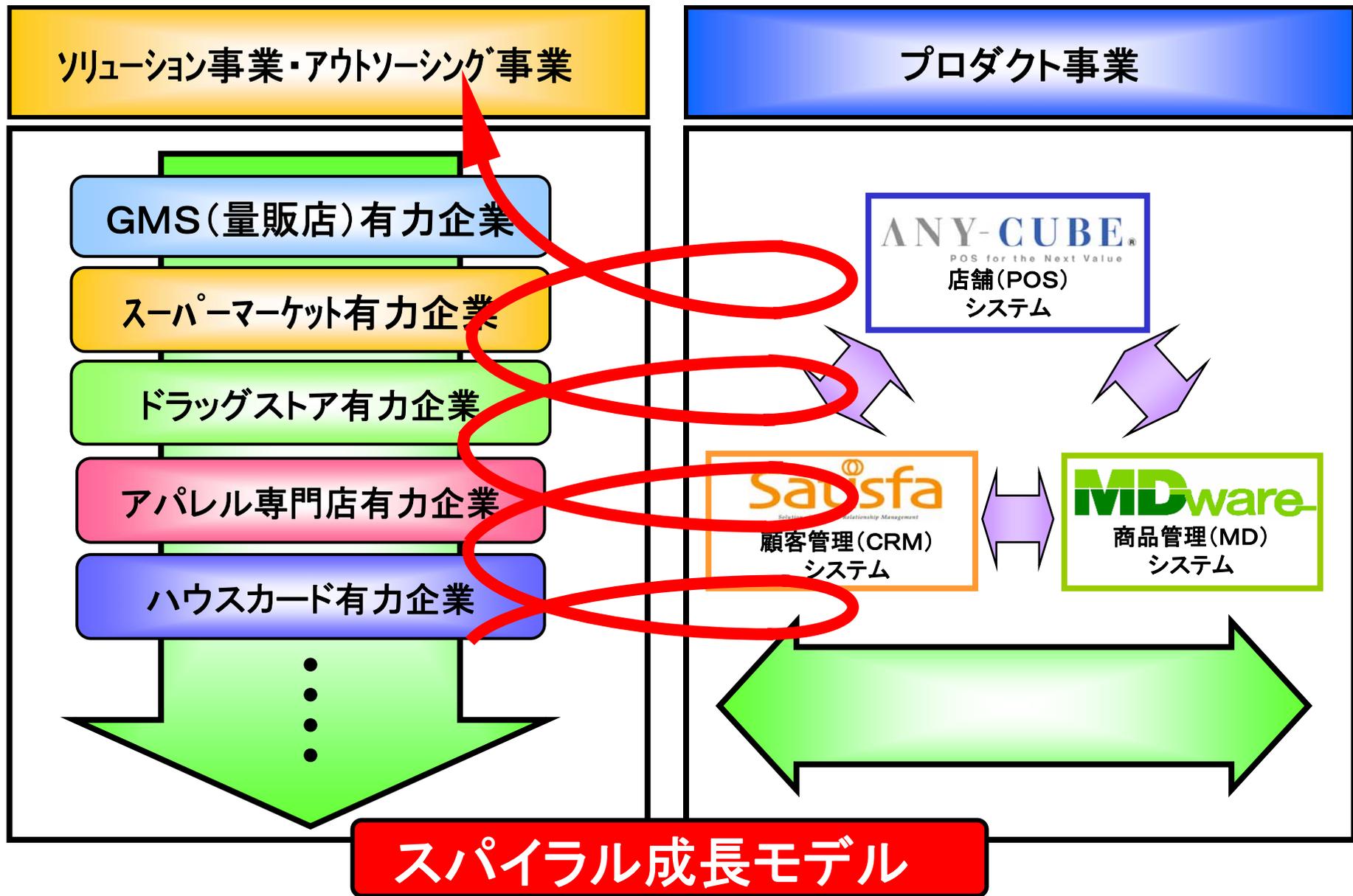
2009年度(2010年3月期)

【連結】	売上高	170.0億円	
	経常利益	13.2億円	(7.8%)
	当期純利益	7.9億円	(4.6%)

【単体】	売上高	144.0億円	
	経常利益	12.0億円	(8.3%)
	当期純利益	7.1億円	(4.9%)

- ・付加価値を高め価格競争にまきこまれない
マーケットを創造する
- ・超ユーザー系のDNAを活かした
活力あるスペシャリスト集団をめざす

基本戦略: 有力企業の開拓・深耕とプロダクトラインの拡充によるビジネスモデル確立



基本戦略. 独自の事業領域でNo.1ビジネスユニットの集合体企業グループをめざして



既存ビジネスユニット



新規ビジネスユニット

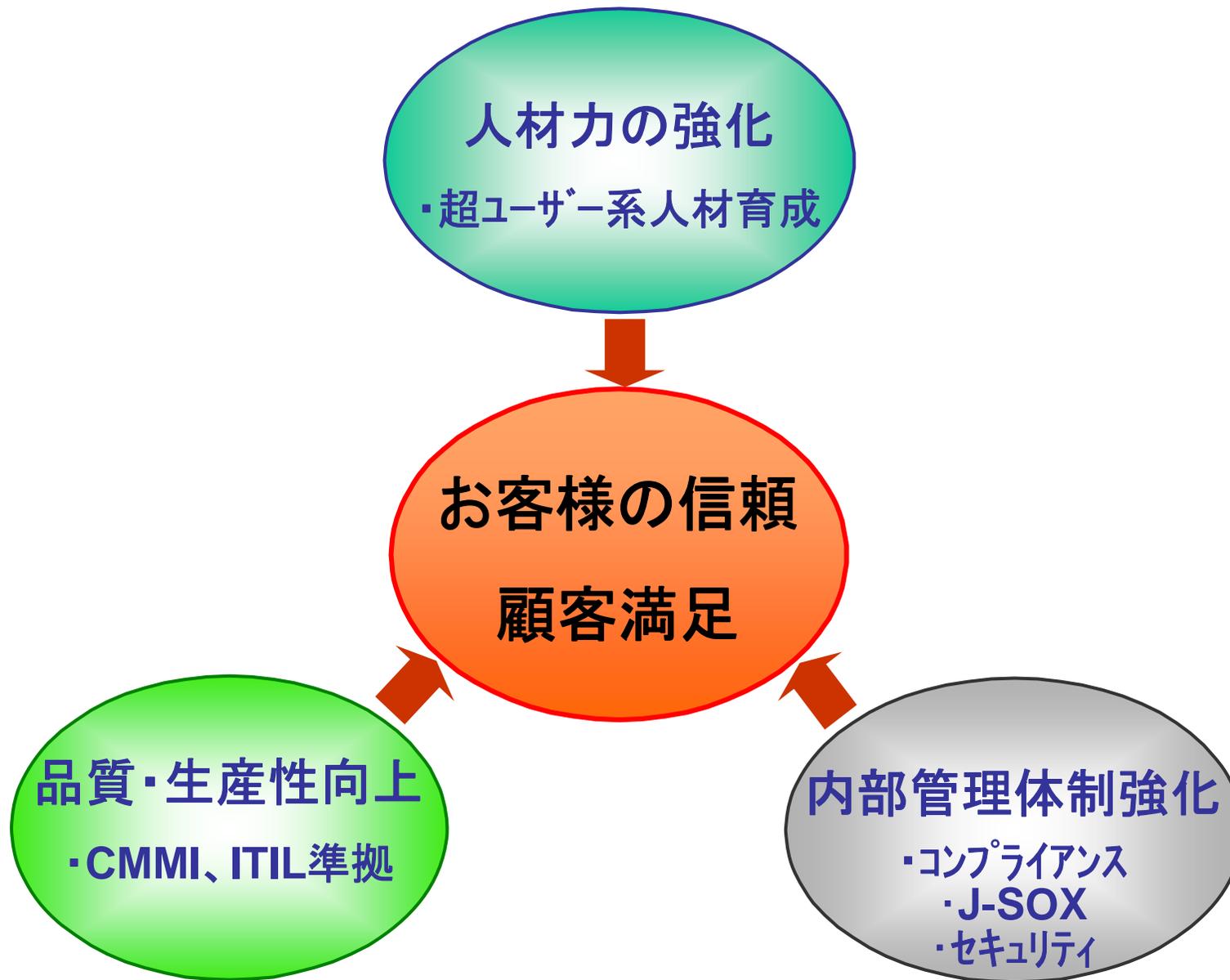


戦略的業務提携、資本参加・子会社化、共同事業

ヴィンキュラム ジャパンの事業領域 (流通・サービスシステム市場)

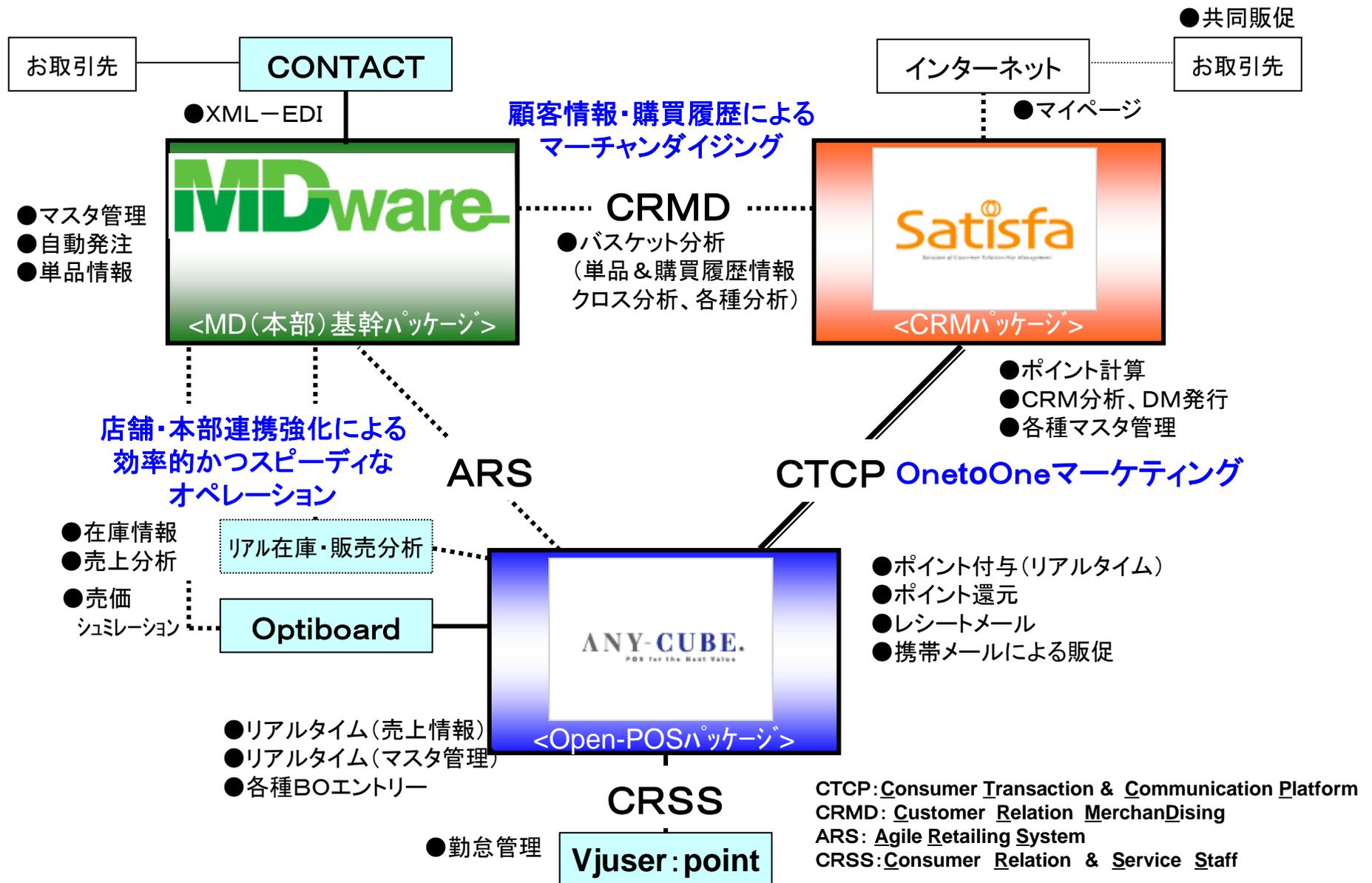


基本戦略: お客様に信頼される組織力・人材力の確立



製品・営業戦略

製品戦略：プロダクト連携



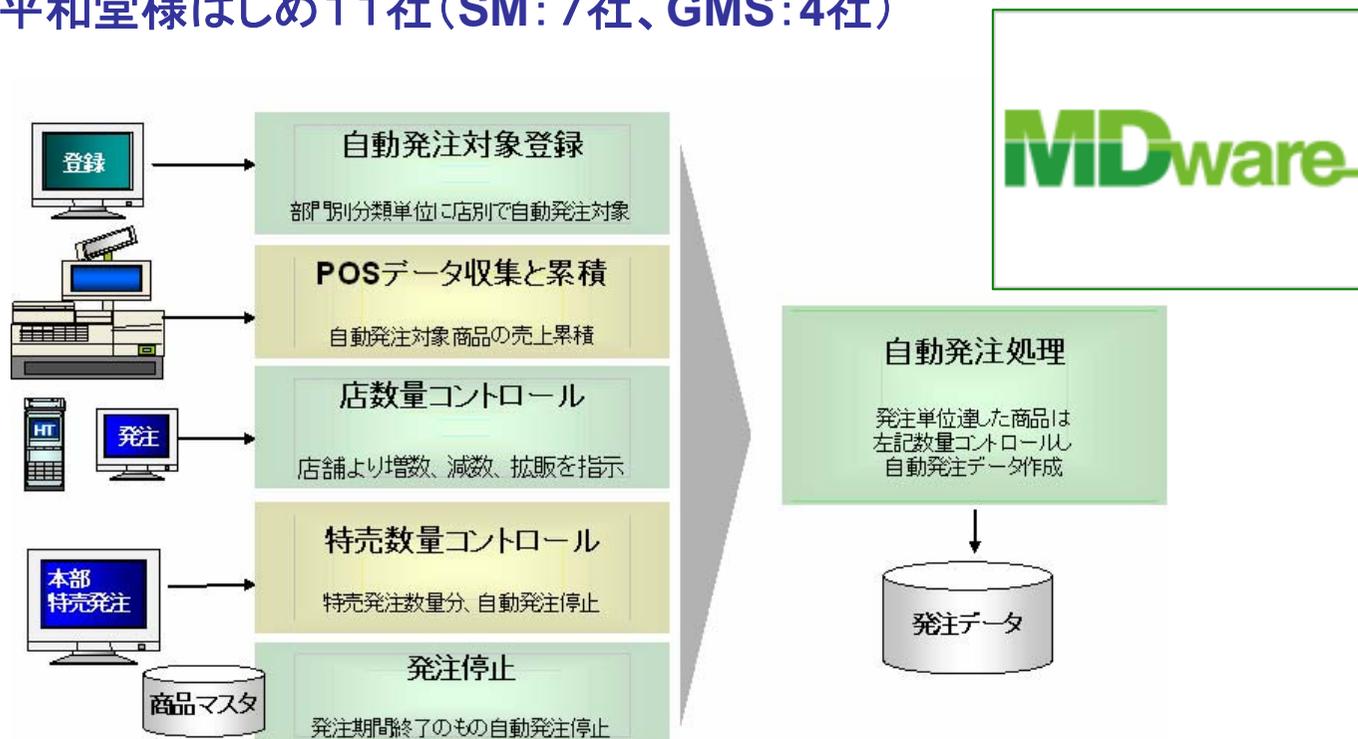
営業戦略：流通業の人手不足に対するソリューション強化

1. 自動発注システム

●売場のパート不足→発注もれによる機会損失

- 特 徴：①セルワンバイワン方式の採用 → 売れた数量を自動的に発注
②発注作業の軽減、熟練パートが不要
③好調・不調商品の在庫コントロールにより在庫の適正化

導入実績：平和堂様はじめ11社（SM：7社、GMS：4社）



2. コンパクトセルフチェックアウトシステム

●チェッカー不足→レジ待ちによる顧客の不满

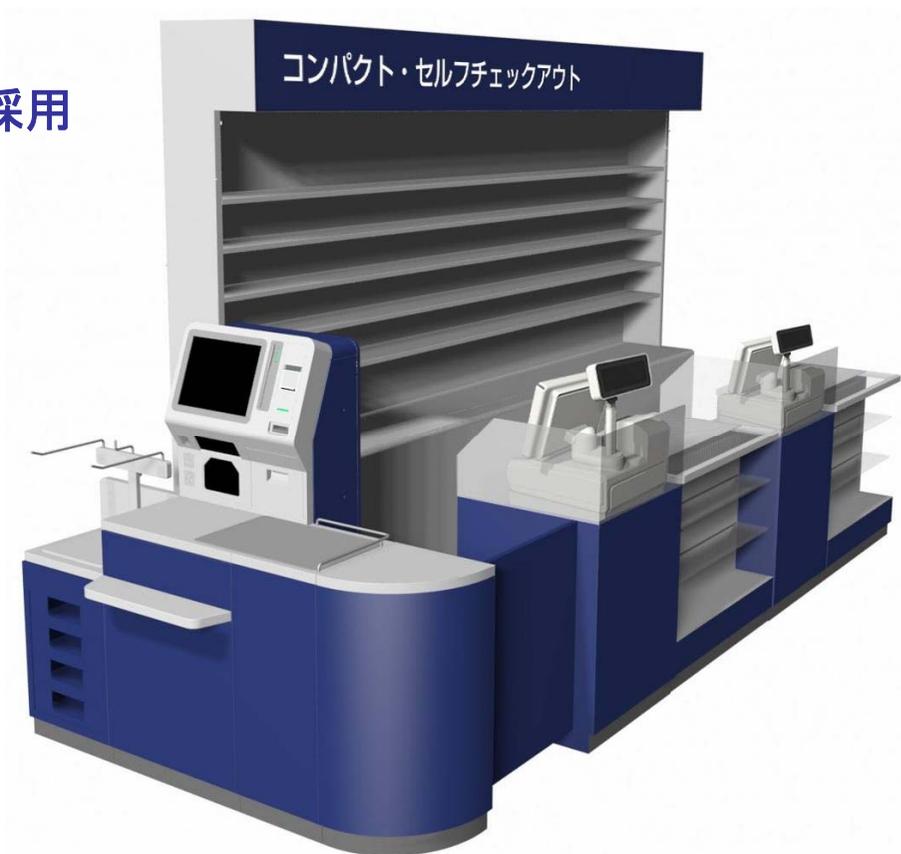
特徴 ①小型化実現(他社は4台セットで運営)

→ドラッグ、コンビニに最適

②「単品個別重量チェック方式」を採用

③ANY-CUBEに連動

■「4U Applications」との共同開発



本資料お取り扱い上のご注意

本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。

本資料を作成するに当たっては、正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。

本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることがあることをご承知おきください。

本資料に関するお問い合わせ

ヴィンキュラム ジャパン株式会社
管理部 財務IRグループ

e-mail : ir@mail.vinculum-japan.co.jp