

2009年3月期 第2四半期決算説明資料



ヴィンキュラム ジャパン株式会社

JASDAQ

Listed Company 3784

目 次

1. 経営トピックス
2. 営業トピックス
3. 決算の状況【連結】
4. 2009年3月期 業績予想【連結・個別】
5. 対処すべき課題について

沿革

- 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「Satisfia」の発売を開始
- 2005年 3月 : ISMS(ISO27001)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「株式会社4U Applications」設立
- 2006年 6月 : CMMIL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
- 2007年10月 : アジェントリクスと戦略的業務提携
- 2008年 6月 : ITIL(ISO20000)の認証取得(会計ASP事業領域他)
- 2008年 6月 : 中国駐在員事務所開設
- 2008年 8月 : CMMILレベル3を追加達成(S.Iセンター)

2. 経営トピックス

【プロジェクトマネジメント強化及び品質生産性向上への取り組み】

1. 「ISO20000」の取得

認証登録範囲 : 会計システムのASPサービスにおける運用・保守、及びシステム運用サービス、データセンター運用管理業務

認証登録日 : 2008年6月30日

2. 「CMMIレベル3」追加取得

認証登録範囲 : SIセンター

認証登録日 : 2008年8月15日

【収益構造の改革への取り組み】

1. 「杭州駐在員事務所」設立によるオフショア開発のスタート

名称 : (日本語) 維傑思杭州駐在員事務所
(wei jie si: ウェイ・ジェイ・スー)

: (中国語) 維傑思杭州代表処

所在地 : 中華人民共和国浙江省杭州市濱江区長河路590号

首席代表者 : 大西 誠(中国杭州駐在員事務所長)

設立時期 : 平成20年6月30日

設立目的 : 中国における今後の小売業市場動向に関する調査及び中国向けソリューションに関する調査

: 開発体制構築のための現地企業とのアライアンスに関する調査、準備等

2. 営業トピックス

◆アウトソーシング事業

新規アウトソーシング大型案件受注

●サンマルクホールディングス様

●外食系 管理・運営会社様

◆プロダクト事業

POSパッケージ「ANY-CUBE」

●大手ドラッグストアグループ様 導入展開

流通業向けMD基幹システム「MDware」

●生鮮系スーパーマーケット様(MD基幹システム)受注

顧客管理パッケージ「Satisfa」

●大手アミューズメント様 (ポイントシステム)受注

●関西総合小売業様 (次期ポイントシステム)受注

●大手ドラッグストア様 受注

●関西大手スーパーマーケット様 追加開発受注

IBM System i 向け統合運用パッケージ「AUTO/400シリーズ」

●業種、業態を問わず順調に増加(導入企業数:800社以上)

◆その他

●大手小売業グループ向け 店舗システム導入案件受注

2. 営業トピックス

サンマルクホールディングス様より

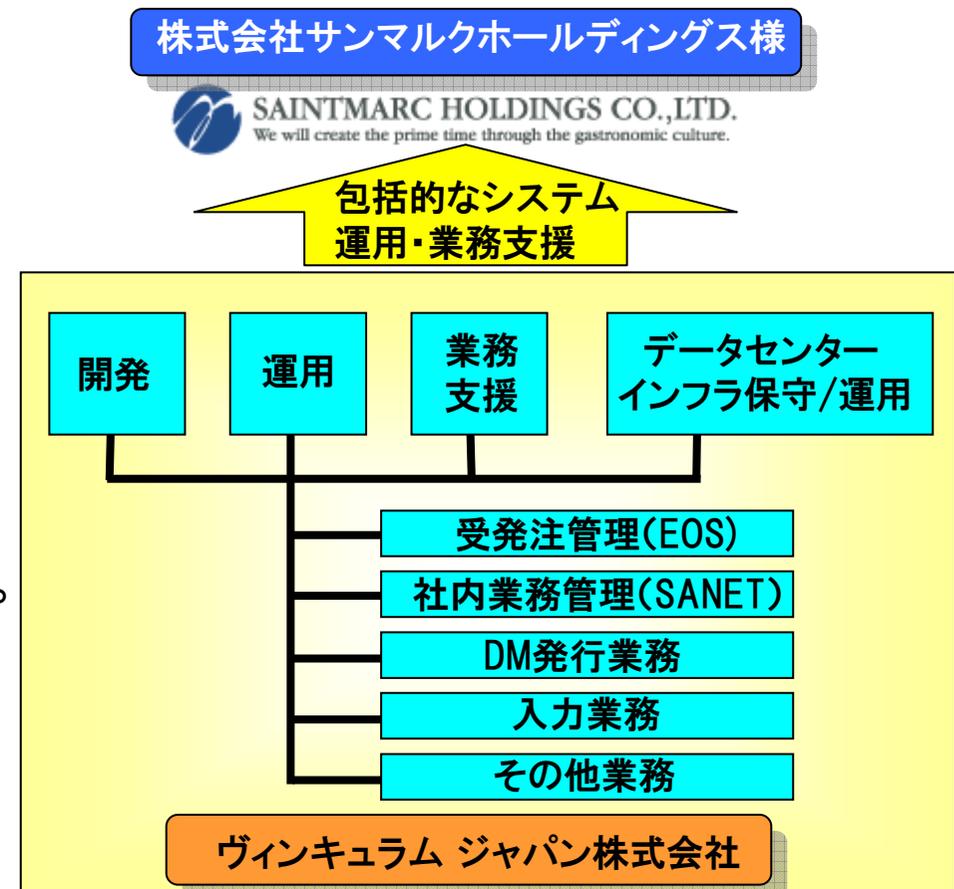
本社・本部系の主要基幹業務システムの「システム運用・開発・業務支援」
一括アウトソーシングを受注

この度、当社はサンマルクホールディングス様より、同社グループの本社・本部系の主要基幹業務システムの「システム運用・開発、さらには業務支援」といった「包括的なアウトソース業務の一括受託」を受注いたしました。現在、2009年4月からのスタートに向け、全社をあげて準備を進めております。

この受注は、弊社のこれまでの流通業様向けの数多くの運用・支援業務の実績と信頼性を高くご評価頂いた事によると考えております。

当社はサンマルクホールディングス様への業務支援を強力に推進してゆく事により、同社の円滑な業務運用遂行と更なる発展と成長に寄与していきたいと考えております。

ヴィンキュラム ジャパンが提供するサービス・業務概要



2. 営業トピックス

サンマルクホールディングス様



SAINTMARC HOLDINGS CO.,LTD.
We will create the prime time through the gastronomic culture.

「サンマルクカフェ」でお馴染みのグループ持株会社である「株式会社サンマルクホールディングス様」。

同社は「お客様に最高のひとときを創造する」事を経営理念に、近年では、「鎌倉パスタ」「函館市場」「バケット」などの新しい業態の開発・展開を積極的に推進されております。

また、「サンマルククオリティ」の考え方のもと、品質に対しての取り組み姿勢も浸透し、幅広い顧客層に支持され着実にその業績成果を伸ばされてきておられます。

現在では、全国に500店舗を超える店舗網を誇り、さらに新しい業態の開発と共に、店舗網の拡大に精力的に取り組まれ、更なる発展・成長が期待されております。



【会社概要】

社名;株式会社サンマルクホールディングス

本社所在地;岡山県岡山市平田

設立;平成3年7月19日

資本金;1,731百万円(平成20年3月31日現在)

従業員数;69人(平成20年3月31日現在)

事業内容;フランチャイズチェーンシステムを含むレストラン及びカフェ等の事業を行う子会社の経営管理等

グループ会社;

- ・株式会社サンマルク
- ・株式会社サンマルクカフェ
- ・株式会社函館市場
- ・株式会社バケット
- ・株式会社鎌倉パスタ
- ・株式会社サンマルクチャイナ

3. 決算の状況【連結】

3. 決算の状況 業績の概況

◆決算のポイント

- 売上高は大型案件の下期へのシフト等により 前年値及び計画値を下回る
- 各段階利益は原価低減策などの実施により 計画値を達成

(単位:百万円, %)

		2009年3月期 第2四半期累計期間			2008年3月 中間期		
		売上比	前年比	計画比	売上比		
売上高		5,652	—	92.3	91.7	6,125	—
売上総利益		1,231	21.8	100.8	102.3	1,222	20.0
営業利益		354	6.3	86.9	124.4	408	6.7
経常利益		356	6.3	89.9	127.3	396	6.5
当期純利益		216	3.8	85.2	144.1	253	4.1
1株当たり 四半期純利益	円	6,860.42	—	85.2	—	8,049.38	—
株主資本当期純利益率 (ROE)	%	5.6	—	—	—	7.2	—

3. 決算の状況 セグメント別の状況

(単位:百万円, %)

		2009年3月期 第2四半期累計期間			2008年3月中間期		
			※比率	前年比	計画比		※比率
アウトソーシング 事業	売上高	2,498	44.2	100.2	97.5	2,492	40.7
	売上総利益	627	25.1	107.3	101.7	584	23.5
	営業利益	456	18.3	104.1	97.6	438	17.6
ソリューション 事業	売上高	1,586	28.1	92.7	86.9	1,712	28.0
	売上総利益	248	15.7	72.7	87.2	341	20.0
	営業利益	103	6.5	48.6	62.7	213	12.5
プロダクト事業	売上高	459	8.1	62.1	57.1	739	12.1
	売上総利益	262	57.2	120.6	112.1	217	29.4
	営業利益	177	38.7	140.1	279.2	126	17.1
ハードウェア販売 サービス事業	売上高	580	10.3	85.7	87.0	677	11.1
	売上総利益	30	5.3	170.3	153.9	17	2.6
	営業利益	△9	—	—	—	△23	—
その他事業	売上高	528	9.3	104.8	172.2	503	8.2
	売上総利益	63	11.9	103.1	132.0	61	12.1
	営業利益	31	5.9	92.9	108.2	33	6.7

※比率…売上高は売上構成比、売上総利益及び営業利益は利益率を表示しております。

3. 決算の状況 業績変動要因

◆主な売上高変動要因(前年比較)・・・【472百万円減少】

<減少要因>

①プロダクト事業・・・【279百万円減少】

・POSパッケージ「ANY-CUBE」(311百万円減少)

受注期間の長期化による受注の遅れ

前期の大型案件分がカバーできず

・運用システムプロダクト「AUTO400シリーズ」(33百万円)

新製品投入による案件増加

②ソリューション事業・・・【125百万円減少】

全体として、受注期間の長期化による売上時期のずれ込み

・流通・サービス業務向け基幹システム分野(105百万円増加)

IT統合による案件増加

・人事システム分野(162百万円減少)

前期の大型案件分がカバーできず

③ハードウェア販売サービス事業・・・【96百万円減少】

・大手流通小売業グループ様向け案件減少

3. 決算の状況 業績変動要因

◆営業利益変動要因(前年比較)・・・【53百万円減少】

<増加要因>

①プロダクト事業・・・【売上総利益 44百万円増加】

- ・運用システムプロダクト「AUTO400シリーズ」ライセンス販売の増加
- ・品質、生産性向上によるトラブルの減少
- ・子会社「4U Applications」の黒字化

②アウトソーシング事業・・・【売上総利益 43百万円増加】

- ・継続的な原価低減策の実施による増加

<減少要因>

①ソリューション事業・・・【売上総利益 93百万円の減少】

- ・価格競争の激化、不採算案件の影響、売上時期のずれ込み等

②販売費及び一般管理費の増加・・・【費用 62百万円増加】

- ・受注期間長期化による営業人件費等の増加
- ・管理体制強化による人件費の増加
- ・教育費、調査研究費の増加

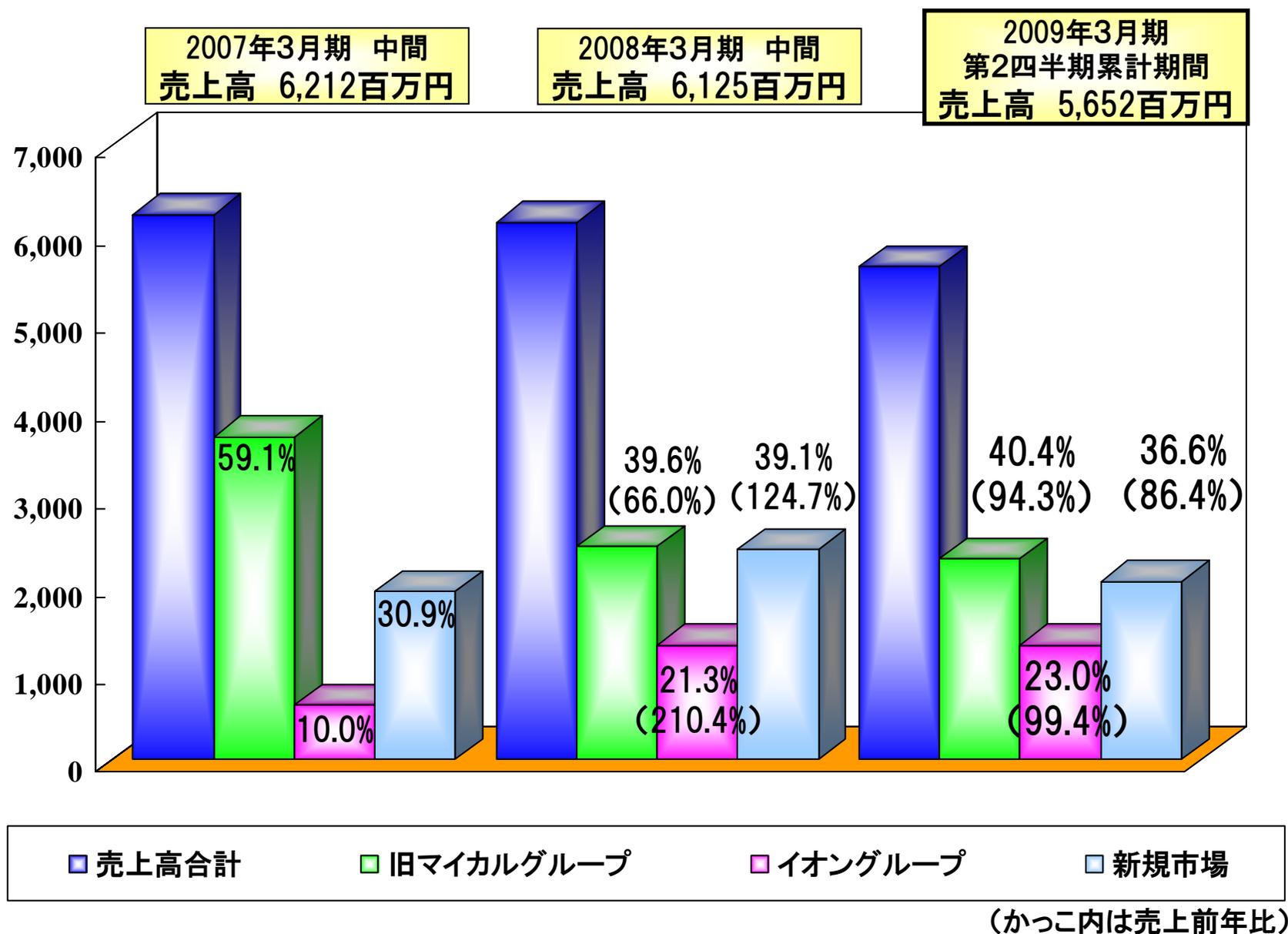
参考. セグメントの内容

流通・サービス業向け総合情報サービス事業の展開

アウトソーシング事業	<ul style="list-style-type: none">・ システム運用・管理サービス・ ソフトウェア保守、ヘルプデスクサービス・ ASPサービス	売上構成比 44.2%
ソリューション事業	<ul style="list-style-type: none">・ 流通、サービス業基幹システムの開発・ クレジットカードシステムの開発・ Webシステムの開発	売上構成比 28.1%
プロダクト事業	<ul style="list-style-type: none">・ 流通、サービス業向けパッケージの開発・販売・ システム運用管理パッケージの開発・販売	売上構成比 8.1%
ハードウェア販売 サービス事業	<ul style="list-style-type: none">・ ハードウェア等の販売	売上構成比 10.3%
その他事業	<ul style="list-style-type: none">・ 店舗システム導入展開サービス・ その他付帯サービス	売上構成比 9.3%

(売上構成比は2009年3月期 第2四半期連結累計期間)

3. 決算の状況 顧客別の売上高構成比推移



3. 決算の状況 財政状態(前期末比較)

【貸借対照表】

(単位:百万円)

区分	2009年3月期 第2四半期連結累計期間末		2008年 3月期末
		構成比	
流動資産	4,845	81.9	6,652
固定資産	1,067	18.1	1,132
(有形固定資産)	219	3.7	200
(無形固定資産)	623	10.5	672
(投資その他の資産)	224	3.8	259
資産合計	5,912	100.0	7,785
流動負債	1,902	32.2	3,886
固定負債	117	2.0	111
負債合計	2,019	34.2	3,997
株主資本	3,893	65.8	3,787
負債・資本 合計	5,912	100.0	7,785

流動資産

- ・現預金の減少(△533百万円)
- ・IT統合案件の売掛金回収による減少(1,449百万円)

流動負債

- ・IT統合案件の仕入債務支払による減少(1,857百万円)

株主資本

- ・四半期純利益の計上(216百万円)
- ・利益処分による減少(▲113百万円)

3. 決算の状況 キャッシュ・フローの状況

(単位:百万円)

税引前当期純利益	356	
減価償却費	141	
売上債権の減少額	1,468	・前期に実施したIT統合大型案件の 売掛金回収による増加
棚卸資産の増加額	△170	
仕入債務の減少額	△1,857	・前期に実施したIT統合大型案件の 買掛金支払いによる減少
その他	△83	
小計	△145	
法人税等の支払額等	△163	
営業活動によるキャッシュ・フロー	△308	
有形固定資産の取得による支出	△49	
無形固定資産の取得による支出	△63	・パッケージソフトウェア製品の開発等
その他	1	
投資活動によるキャッシュ・フロー	△110	
配当金の支払額	△113	
財務活動によるキャッシュ・フロー	△110	
現金及び現金同等物期首残高	2,533	
現金及び現金同等物期末残高	2,000	

3. 決算の状況 主要な経営指標の状況

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	2007年3月期 中間	2008年3月期 中間	2009年3月期 第2四半期連結 累計期間
株主資本比率	%	58.2	60.6	65.8
ROA(総資産経常利益率)	%	9.0	6.8	5.2
(売上高経常利益率)	%	8.8	6.5	6.3
(総資産回転率)	回転	1.03	1.05	0.83
ROE(株主資本当期純利益率)	%	9.5	7.2	5.6
流動比率	%	192.9	208.1	254.7
当座比率	%	149.7	177.5	204.0
固定比率	%	41.1	36.0	27.4
借入金依存度	%	0.9	—	—

参 考 決算の状況【個別】

3. 決算の状況（参考）個別業績の概況

(単位:百万円, %)

	2009年3月期 第2四半期累計期間				2008年3月 中間期		
		売上比	前年比	計画比		売上比	
売上高	5,613	—	91.6	91.2	6,125	—	
売上総利益	1,199	21.4	98.0	100.3	1,224	20.0	
営業利益	333	5.9	77.9	116.9	427	7.0	
経常利益	334	6.0	80.5	119.6	415	6.8	
当期純利益	196	3.5	72.6	131.1	270	4.4	
1株当たり 四半期純利益	円	6,241.33	—	72.6	—	8,597.56	—
株主資本当期純利益率 (ROE)	%	7.6	—	—	—	5.1	—

3. 決算の状況 (参考)個別事業別の状況

(単位:百万円, %)

		2009年3月期 第2四半期累計期間				2008年3月期 中間期	
			※比率	前年比	計画比		※比率
アウトソーシング 事業	売上高	2,498	44.5	100.2	97.5	2,493	40.7
	売上総利益	627	25.1	107.4	101.8	584	23.4
ソリューション 事業	売上高	1,586	28.3	92.7	86.9	1,712	28.0
	売上総利益	248	15.7	72.7	87.2	341	20.0
プロダクト事業	売上高	419	7.5	56.8	52.9	739	12.1
	売上総利益	229	54.6	104.8	101.6	218	29.6
ハードウェア 販売サービス事業	売上高	580	10.3	85.7	87.0	677	11.1
	売上総利益	30	5.3	170.3	153.9	17	2.6
その他事業	売上高	528	9.4	104.8	172.2	503	8.2
	売上総利益	63	11.9	103.1	132.0	61	12.1

※比率・・・売上高は売上構成比、売上総利益は利益率を表示しております。

4. 2009年3月期業績予想

上期実績と受注動向を勘案してセグメント毎には見直しを行っておりますが、全体の売上高、営業利益、経常利益及び当期純利益については変更はありません。

4. 2009年3月期 業績予想

業績予想のポイント

売上高

- (+)大手総合小売業グループ、ドラッグ業界等の業界再編による
IT統合案件需要の増加
- (-)景気後退による企業収益の悪化に伴い企業の設備投資の減少

営業利益

- (+)大手総合小売業グループ、ドラッグ業界等の業界再編による
IT統合案件需要の増加
- (+)中国におけるオフショア開発、運用、保守を本格的にスタート
- (-)プロダクト事業における研究開発の実施
- (-)景気後退による企業収益の悪化に伴い企業の設備投資の減少

4. 2009年3月期業績予想【連結】

(単位:百万円, %)

	11月6日発表 通期予想			5月13日発表 通期予想			③= ①-② 増減額	③/② 増減率
	①	売上比	前年比	②	売上比	前年比		
売上高	12,315	—	89.8	12,315	—	89.8	—	—
売上総利益	2,252	18.3	93.8	2,335	19.0	97.3	△83	△3.6
営業利益	533	4.3	67.0	533	4.3	67.0	—	—
経常利益	505	4.1	64.3	505	4.1	64.3	—	—
当期純利益	280	2.3	63.0	280	2.3	63.0	—	—

◆1株当たり当期純利益(通期)

2009年3月期予想 8,888.89円

2008年3月期実績 14,120.53円

◆1株当たり配当金

2009年3月期予想 普通配当 2,700円

2008年3月期実績 普通配当 3,600円

4. 2009年3月期業績予想【連結 セグメント別】

(単位:百万円, %)

		11月6日発表通期予想			5月13日発表通期予想			③= ①-② 増減額	③/② 増減率
		①	比率	前年比	②	比率	前年比		
アウトソーシング 事業	売上高	4,619	37.5	91.2	4,293	34.8	84.8	326	7.6
	売上総利益	1,014	22.0	84.4	959	22.4	79.8	54	5.7
	営業利益	709	15.4	81.1	699	16.3	80.0	9	1.4
ソリューション 事業	売上高	3,070	24.9	102.7	3,740	30.4	125.1	△670	△17.9
	売上総利益	490	16.0	94.2	648	17.3	124.8	△158	△24.5
	営業利益	230	7.5	77.1	406	10.9	136.2	△176	△43.4
プロダクト事業	売上高	1,255	10.2	91.0	1,742	14.2	126.3	△487	△28.0
	売上総利益	512	40.8	136.9	558	32.1	149.3	△46	△8.3
	営業利益	261	20.8	140.0	192	11.0	103.1	68	35.7
ハードウェア 販売サービス 事業	売上高	2,340	19.0	75.1	1,910	15.5	61.3	429	22.5
	売上総利益	110	4.7	100.3	63	3.3	57.6	46	74.1
	営業利益	30	1.3	501.1	△9	—	—	39	—
その他事業	売上高	1,030	8.4	88.9	627	5.1	54.2	402	64.1
	売上総利益	125	12.1	63.8	104	16.6	53.3	20	19.6
	営業利益	73	7.1	54.2	65	10.4	48.6	7	11.5

※比率…売上高は売上構成比、売上総利益及び営業利益は利益率を表示しております。

4. 2009年3月期業績予想【個別】（参考）

（単位：百万円，％）

	11月6日発表 通期予想			5月13日発表 通期予想			③= ①-② 増減額	③/② 増減率
	①	売上比	前年比	②	売上比	前年比		
売上高	12,300	—	89.7	12,300	—	89.7	—	—
売上総利益	2,230	18.1	92.6	2,311	18.8	96.0	△81	△3.5
営業利益	528	4.3	64.4	528	4.3	64.4	—	—
経常利益	500	4.1	61.7	500	4.1	61.7	—	—
当期純利益	275	2.2	58.9	275	2.2	58.9	—	—

◆1株当たり当期純利益(通期)

2009年3月期予想 8,730.16円

2008年3月期実績 14,832.86円

◆1株当たり配当金

2009年3月期予想 普通配当 2,700円

2008年3月期実績 普通配当 3,600円

4. 2009年3月期業績予想【個別 事業別】（参考）

(単位:百万円, %)

		11月6日発表通期予想			5月13日発表通期予想			③= ①-② 増減額	③/② 増減率
		①	比率	前年比	②	比率	前年比		
アウトソーシング 事業	売上高	4,620	37.6	91.2	4,293	35.0	84.7	326	7.6
	売上総利益	1,015	22.0	84.4	959	22.4	79.8	55	5.8
ソリューション 事業	売上高	3,070	25.0	102.7	3,740	30.4	125.1	△670	△17.9
	売上総利益	490	16.0	94.2	648	17.3	124.8	△158	△24.5
プロダクト事業	売上高	1,240	10.1	89.9	1,727	14.0	125.2	△487	△28.2
	売上総利益	490	39.5	129.0	535	31.0	141.0	△45	△8.5
ハードウェア 販売サービス 事業	売上高	2,340	19.0	75.1	1,910	15.5	61.3	429	22.5
	売上総利益	110	4.7	100.3	63	3.3	57.6	46	74.1
その他事業	売上高	1,030	8.4	88.9	627	5.1	54.2	402	64.1
	売上総利益	125	12.1	63.8	104	16.6	53.3	20	19.6

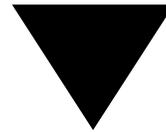
※比率・・・売上高は売上構成比、売上総利益は利益率を表示しております。

5. 対処すべき課題について

5. 対処すべき課題について

日本の小売業を取り巻く大きな経営環境の変化

- ◆少子高齢化による人口減少
- ◆「食の安全」への不信・不安
- ◆原材料、資源の高騰による物価上昇
- ◆景気悪化による個人消費の減退



今後は日本小売業の経営環境はより一層厳しさを増していき、
新店出店や新規IT投資などの抑制、凍結などコスト削減の方向へ

当社は長年における小売業ノウハウを元にコスト削減を提案、実施できる
「超ユーザー系」IT企業を目指しており、システム開発、導入、運用サービス
により「お客様利益の最大化を図る」ことを基本理念としている。

5. 対処すべき課題について

厳しい経営環境であるからこそ、お客様は

- ◆「投資対効果が明確なソリューション」
- ◆「投資を抑えつつ、コスト削減を実施できる提案(BPOなど)」を求めている。



当社にとってはビジネスチャンスは拡大すると想定される。

【事業拡大について】

1. アジア地域における営業展開のスタート

VCC設立準備室を新設し、2009年3月までに中国において子会社設立を目指す。

そして、アジア(中国、マレーシア)に進出している日本の小売業に対しての営業展開を本格的にスタートする。

2. 既存パッケージソフトを用いたASPビジネス展開を積極的に実施し、低価格短納期を実現し、顧客層の拡大を図る。

3. 小売業向けビジネスサポートサービスの営業展開の強化を図る。

5. 対処すべき課題について

仕事はあるが、収益面ではより一層厳しい環境が想定される。
今後、どのようにして収益を確保していくのか？



第2四半期より中国に拠点(中国杭州駐在員事務所)を設け、
オフショア開発スタートさせており、一定の成果がでている。

【収益構造の改革について】

1. 中国におけるオフショア開発の本格スタート
VCC設立準備室を新設し、2009年3月までに中国において子会社
設立を目指す。
早期に100人規模の開発体制を確立し着実に原価低減を図る。
2. 次世代パッケージの開発によるプロダクト事業の高収益化を図る。

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