

2009年3月期 決算説明資料



ヴィンキュラム ジャパン株式会社

代表取締役社長 城田 正昭

2009年5月22日

JASDAQ

Listed Company 3784

目次

1. 沿革（経営トピックス等）
2. 当社の主要なお客様
3. 当社の経営環境
4. 2009年3月期 決算の状況【連結】
5. 今後の事業戦略
6. 2010年3月期 業績予想【連結】
7. 中期計画値

1. 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「Satisfa」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)
- 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
- 2008年 6月 : ITIL(ISO20000)の認証取得(会計ASP事業領域他)
: 中国 杭州に駐在員事務所を開設
- 2008年 8月 : CMMILレベル3を追加達成(S. Iセンター)
- 2009年 1月 : 中国 杭州に合弁会社 維傑思科技(杭州)有限公司 を設立
- 2009年 2月 : 株式会社東忠ソフトウェアの株式取得による資本参加
- 2009年 6月 : ネットスーパー 発売開始(予定)

2. 当社の主要なお客様紹介

総合小売業 **イオングループ様**をはじめとする大手総合スーパー様など

食品スーパー 最大手食品スーパー様をはじめとする大手スーパー様など

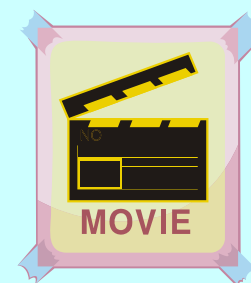
ドラッグストア **マツモトキヨシグループ様**をはじめとする
大手ドラッグストア様など

アパレル 神戸大手アパレル専門店様など

シネコン 大手シネコン様

ファーストフード 大手ファーストフード様

飲食 **サンマルクホールディングス様**(4月より)



3. 当社の経営環境

1. 内部環境

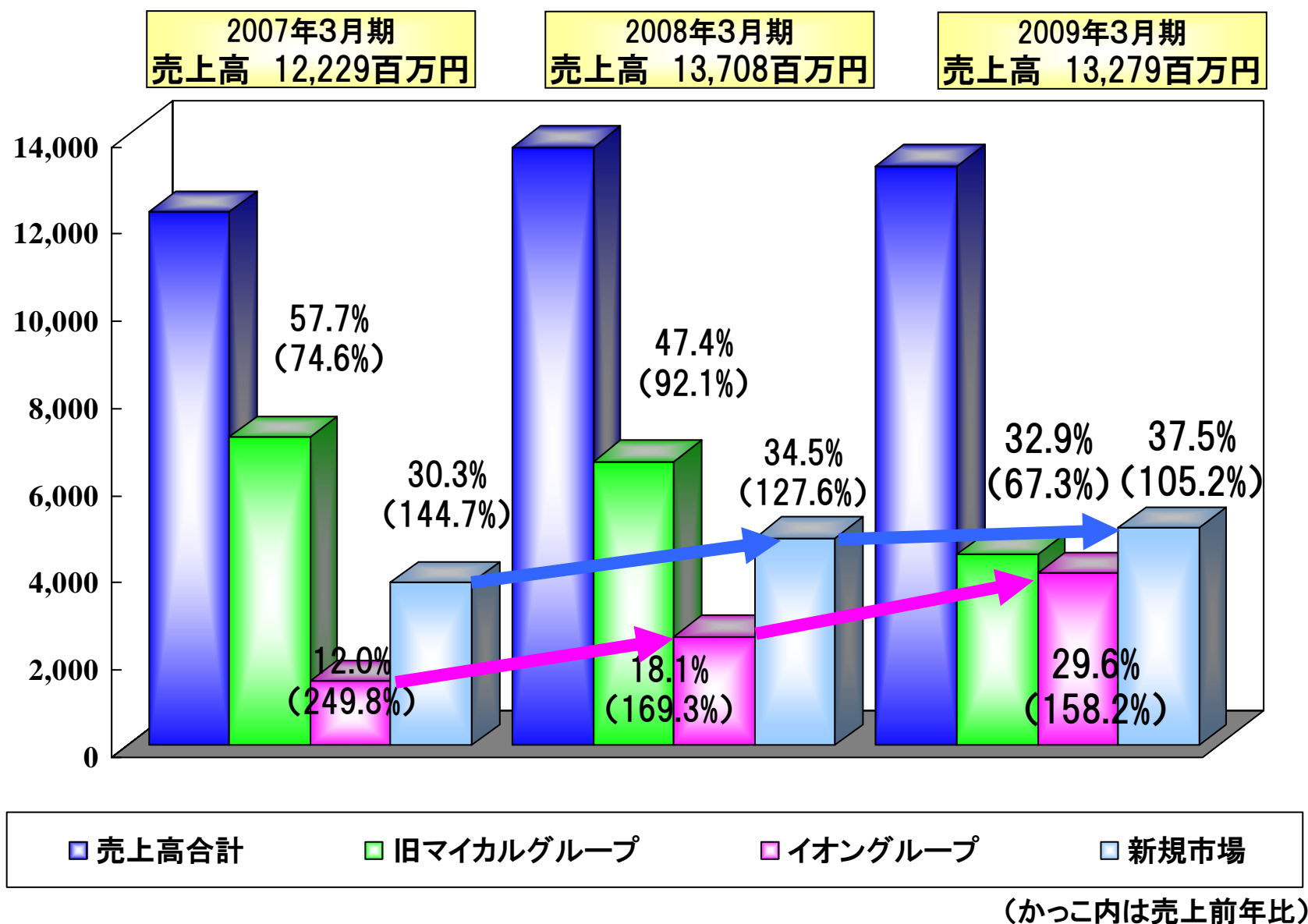
旧マイカルのシステム開発・運用の業務受託がイオングループへのシステム統合により2008年度 第4四半期にほぼ終了
2009年度通期での業績インパクト

2. 外部環境

景気の急激かつ著しい悪化による主要顧客からの
新規開発の凍結
既存ビジネスの費用低減要請 など



3. 当社の経営環境 顧客別の売上高構成比推移



4. 2009年3月期 決算の状況

4. 決算の状況 業績の概況

(単位:百万円, %)		2009年3月期			2008年3月		
		売上比	前年比	計画比		売上比	
売上高		13,279	—	96.9	107.8	13,708	—
売上総利益		2,126	16.0	88.6	91.1	2,400	17.5
営業利益		395	3.0	49.7	74.2	795	5.8
経常利益		397	3.0	50.6	78.6	785	5.7
当期純利益		312	2.4	70.3	111.6	444	3.2
1株当たり 当期純利益	円	9,923.44	—	70.3	—	14,120.53	—
株主資本当期純利益率 (ROE)	%	8.0	—	—	—	12.3	—

4. 決算の状況 業績のポイント

【前年対比 決算のポイント】

- ◆売上高 …… 前年値を若干下回る
 - 景気悪化による新規受注案件(プロダクト事業)の減少
 - 大手量販店のIT統合完了によるアウトソーシング事業の減少
- ◆営業利益、経常利益、当期純利益 …… 前年値を下回る
 - 大手量販店のIT統合完了によるアウトソーシング事業の減少
 - 顧客のコスト削減要望等の対応により利益率低下(ソリューション事業)
 - 売上高(プロダクト事業)の減少
 - 中国進出など将来への先行投資(販売管理費)の増加

【計画対比 決算のポイント】

- ◆売上高 …… 計画値を達成
 - 北海道 大手量販店のIT統合案件(ハードウェア販売)や付帯サービス(その他事業)の増加
 - 景気悪化による新規受注案件(ソリューション事業、プロダクト事業)の減少
- ◆営業利益、経常利益 …… 計画値を下回る
 - 新規受注案件(ソリューション事業、プロダクト事業)の減少
 - 顧客のコスト削減要望や価格競争激化によるソリューション事業の利益率低下
 - 中国進出など将来への先行投資(販売管理費)の増加
- ◆当期純利益 …… 計画値を達成
 - 北海道 大手量販店のシステムサービス中途解約による特別損益の計上

その他ポイント 来期につながる新規アウトソーシング大型案件の受注
・サンマルクホールディングス様、イオングループ様 人事システムセンター

4. 決算の状況 セグメント別の状況

(単位:百万円, %)

		2009年3月期			2008年3月期		
			※比率	前年比	計画比		※比率
アウトソーシング 事業	売上高	4,818	36.3	95.1	112.2	5,064	36.9
	売上総利益	1,016	21.1	84.7	106.0	1,200	23.7
	営業利益	680	14.1	77.8	97.3	875	17.3
ソリューション 事業	売上高	3,047	22.9	101.9	81.5	2,989	21.8
	売上総利益	381	12.5	73.3	58.8	520	17.4
	営業利益	121	4.0	40.8	30.0	298	10.0
プロダクト事業	売上高	1,255	9.5	91.0	72.0	1,379	10.1
	売上総利益	370	29.5	98.8	66.2	374	27.1
	営業利益	147	11.8	79.3	76.9	186	13.5
ハードウェア 販売サービス事業	売上高	2,937	22.1	94.3	153.7	3,116	22.7
	売上総利益	152	5.2	138.8	241.0	109	3.5
	営業利益	61	2.1	1,034.9	—	5	0.2
その他事業	売上高	1,220	9.2	105.4	194.5	1,158	8.5
	売上総利益	205	16.9	105.1	197.1	195	16.9
	営業利益	132	10.9	98.8	203.1	134	11.6

※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。

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 36.3%
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 22.9%
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 9.5%
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 22.1%
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 9.2%

(売上構成比は2009年3月期)

4. 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月期末		2008年3月期
		構成比	末時点
流動資産	4,838	75.6	6,652
固定資産	1,559	24.4	1,132
(有形固定資産)	546	8.6	200
(無形固定資産)	583	9.1	672
(投資その他の資産)	429	6.7	259
資産合計	6,397	100.0	7,785

流動資産

- ・現預金の減少 (△338百万円)
- ・前期IT統合大型案件等の売掛金の回収による減少 (△1,421百万円)

固定資産

- ・アウトソーシング機器等の取得による工具器具備品の増加(348百万円)

流動負債	2,253	35.2	3,886
固定負債	122	1.9	111
負債合計	2,376	37.1	3,997
純資産	4,021	62.9	3,787
負債・純資産 合計	6,397	100.0	7,785

流動負債

- ・前期のIT統合案件の仕入支払等による買掛金の減少(△1,770百万円)

純資産

- ・当期純利益の計上(313百万円)
- ・利益処分による減少(△85百万円)

4. 決算の状況 キャッシュ・フローの状況

税引前当期純利益	526	(単位:百万円)
減価償却費	293	
売上債権の減少額	1,435	・前期に実施したIT統合大型案件による 売掛金回収による減少
棚卸資産の減少額	43	
仕入債務の増加額	△1,770	・下期に実施したIT統合大型案件による 仕入支払による買掛金の減少
その他	△14	
小計	512	
法人税等の支払額等	△ 324	
営業活動によるキャッシュ・フロー	187	
投資有価証券の取得による支出	△200	・(株)東忠ソフトウェア株式の取得
有形固定資産の取得による支出	△90	
無形固定資産の取得による支出	△142	・パッケージソフトウェア製品等の開発等
その他	△ 8	
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 442	
配当金の支払額	△ 113	
少数株主からの払込みによる収入	30	・維傑思科技(杭州)有限公司の出資金
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 83	
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	2,195	

4. 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	2008年3月期	2009年3月期
株主資本比率	%	59.8	48.6	62.3
ROA(総資産経常利益率)	%	14.3	11.6	5.6
(売上高経常利益率)	%	7.2	5.7	3.0
(総資産回転率)	回転	2.00	2.02	1.87
ROE(株主資本当期純利益率)	%	14.1	12.3	8.0
流動比率	%	205.1	171.2	214.7
当座比率	%	166.0	151.4	182.3
固定比率	%	37.5	29.9	38.8
借入金依存度	%	—	—	—

5. 今後の事業戦略

5. 今後の事業戦略 経営環境

1. 内部環境

旧マイカルのシステム開発・運用の業務受託がイオングループへのシステム統合により2008年度 第4四半期にほぼ終了

2. 外部環境(国内)

景気の急激かつ著しい悪化による主要顧客からのコスト削減要望、新規開発の凍結

＜今後は日本の流通業界は低迷期に突入する＞



当面の共通キーワードは「コストダウン」と「販売促進」

⇒ 目に見えるコストダウン効果のあるシステムには需要がある

⇒ 販売促進につながるシステム（ポイント管理、ネットスーパー）にも需要がある



3. 外部環境(中国・アジア地域)

大手・中堅小売業の積極的な中国展開（主戦場が日本から中国へ）

5. 今後の事業戦略 Stage3へのシフト

1991年

2002年

2009年

マイカルシステムズ発足
ANY-CUBEの開発
AUTO/400
Goopon
FSIグループ入り

Stage1

マイカル以外の
市場へ進出

マイカル以外への挑戦

ブランドは手に入れた！
第2ステージの目標は達成



社名変更(VJC)
一流企業 受注
大手総合小売業グループ
におけるブランド確立
株式公開

Stage2

VJCブランドの確立
顧客数の拡大
の時代

流通IT分野における
独り立ちした企業へ

杭州ラボ
Vinculum CHINA
仙台事業所

Stage3

培ってきた製品やサービスの
競争力を高める時代

他社に真似できない
独自技術

「高品質だけど安い」
「低価格なのに高利益」

中国のパフォーマンスを最大限に
生かした高収益企業
誰にも負けない低コストモデル

5. 今後の事業戦略 事業戦略

I. 基本戦略 《顧客にとっての一貫した価値提供を行うこと》

「超ユーザー系」という強みを最大限に活かし、競合に真似できない
「差別化技術」を「顧客」に提供し、「顧客利益の最大化」を図る。

◆VJCの差別化技術とは(競合が真似できない技術・価値観・社風)

1. 流通業の業務システムに精通している

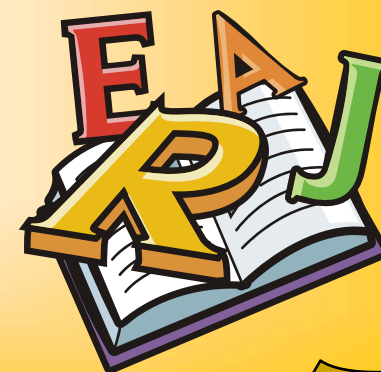
・・・(他社には無い流通業の常識)

ユーザー系の情報システム部門から培ってきた「使う」立場の
視点から蓄積した知識・ノウハウ

「まかせて安心」

システムの企画・提案から開発・運用までの
トータルソリューション(密着型)

「なにもかも面倒をみってくれる」



5. 今後の事業戦略 事業戦略

2. 流通業の基幹システムのパッケージソフトを有している

- …(実績のあるソリューションが提供できる)
- …(ハードメーカーに依存しないPOSソフト)

自社開発の基幹パッケージ「**短納期・低価格・高品質**」



オープンPOSパッケージ
ANY-CUBE
シリーズ

顧客管理パッケージ
Satisfra

商品管理パッケージ
MDware

ネットスーパー
(2009年6月
リリース予定)

3. 顧客の視点で行動する、運用アウトソーシング体制がある

- …(先ずお客様の課題を優先する姿勢)

特定顧客・流通・小売大手企業への導入実績がある

「**会社の情報システム部としての位置づけ**」

「**常にお客様の立場で ⇒ BPOへの展開**」

365日24時間の運用体制

「**データセンターからセキュリティルームまでいつでも安全**」



5. 今後の事業戦略 事業戦略

4. CMMI、ISO20000、ISO27001、プライバシーマーク等
国際基準のマネジメントシステムを実践できる

「高品質なシステム開発、高品質なシステム運用技術」

5. VCCを活用し、ローコストで高品質なサービスを提供できる

中国（杭州）でのオフショア
によるローコストなシステム
開発およびシステム運用体制

「高い品質・ローコストを
実現できる体制」



5. 今後の事業戦略 中国市場

大手・中堅企業の積極的な中国進出

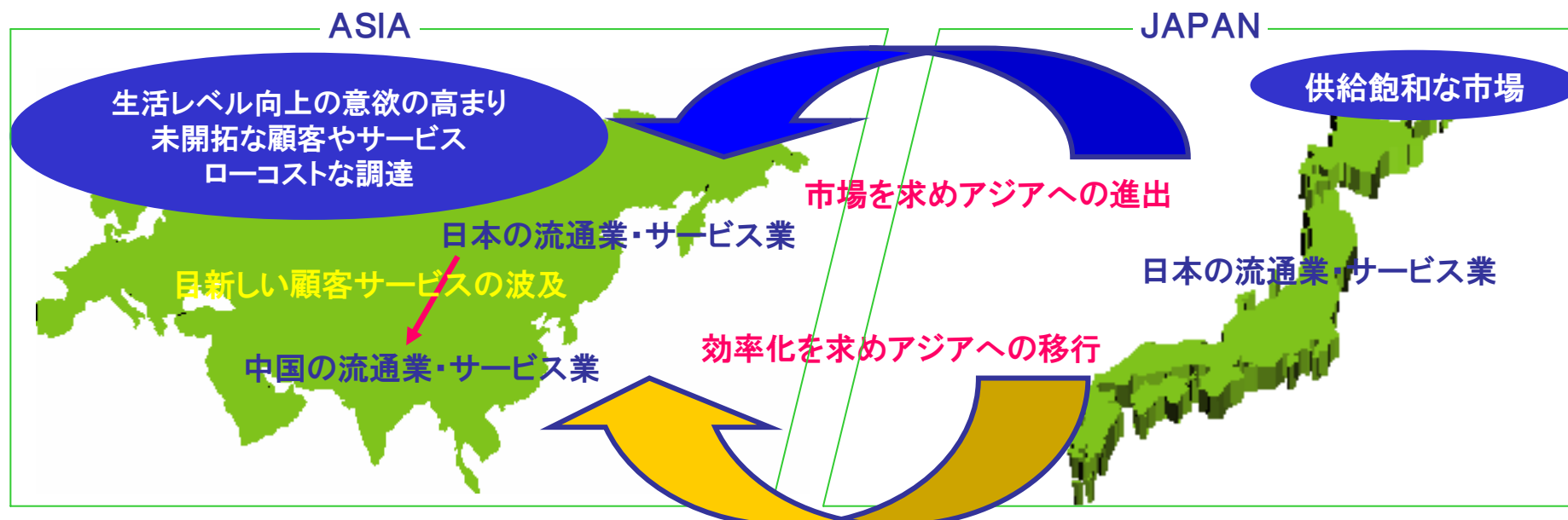
～主戦場が日本から中国へ～

- ・イオン 2010年までに中国国内で100店舗を目標
2008年11月7日 北京1号店（中国国内で25店舗目）
「イオン北京国際商城ショッピングセンター」オープン
2010年を目処に北京2号店も計画中
- ・イトーヨーカドー 中国（北京、四川省）に15店舗オープンしており、今後は他地域にも進出する計画
- ・平和堂 中国（湖南省）に2店舗オープンしている。
- ・イズミヤ 2010年 中国（蘇州）にオープンを決定している。
また、その他の地域についても出店を検討したいと意欲的
- ・ユニー 2008年9月 香港に2号店をオープン
- ・高島屋 中国上海市に2012年開業めざし現地法人を設立
- ・ヤマダ電機 中国出店計画を1年前倒し、09年末開業予定

5. 今後の事業戦略 維傑思科技(杭州)有限公司 会社情報

- (1)会社名 維傑思科技(杭州)有限公司 Vinculum China Co., Ltd.
- (2)代表者 大西 誠
- (3)所在地 中華人民共和国浙江省杭州市濱江区長河路590号東忠技園
- (4)設立時期 2009年1月
- (5)主な事業内容 中国における流通業及びサービス業向けへのシステム情報サービス、システム開発
日本における流通業及びサービス業向けへの情報システムアウトソーシングサービス、システム開発
- (6)決算期 12月末
- (7)従業員数 約25名 :2009年5月現在 130名体制(東忠グループを含む)
- (8)資本金 300百万円
- (9)株主構成及び所有割合
ヴィンキュラム ジャパン 株式会社 270百万円(90%)
株式会社東忠ソフトウェア 30百万円(10%)

5. 今後の事業戦略 維傑思科技(杭州)有限公司 市場戦略



- (1)日本の企業に対して、システム開発、運用のオフショアサービスを提供する。
 - 中国における24時間365日の運用監視体制
 - 高品質かつローコストなシステム開発、システム運用の提供
- (2)アジアへ進出する日本の流通サービス業に対して、ITサービスを提供する。
 - 中国、マレーシアなど
- (3)現地の法人に対して、日本の高いサービスレベルと中国のコストを融合してサービスを展開する。

6. 2010年3月期 業績予想【連結】

6. 2010年3月期業績予想のポイント

① 売上高

- ・大手量販店のIT統合完了によるアウトソーシング売上高の減少
- ・北海道大手量販店 IT統合大型案件(ハードウェア販売)の減少
- ・新規アウトソーシング案件の増加

② 利益

- ・大手量販店のアウトソーシング売上高の減少による利益減
- ・中国でのオフショア開発など原価低減の効果が顕在化するの
下期以降の見通し

③ 配当の考え方

- ・1株当たり 2,700円 (前年2,700円) 連結配当性向 65.4%
- 2009年度の業績悪化は一時的なものであり、安定した配当を継続的に実施する考えから、前年度の配当金と同額を予定

6. 2010年3月期業績予想

(単位:百万円, %)
※百万円未満切捨て

	通期予想			上期予想			下期予想		
		売上比	前年比		売上比	前年比		売上比	前年比
売上高	11,100	—	83.6	5,350	—	94.6	5,750	—	75.4
売上総利益	1,960	17.7	92.2	960	17.9	77.9	1,000	17.4	111.7
営業利益	220	2.0	55.6	85	1.6	24.0	135	2.3	331.1
経常利益	220	2.0	55.4	85	1.6	23.8	135	2.3	332.2
当期純利益	130	1.2	41.6	50	0.9	23.1	80	1.4	82.9

◆1株当たり当期純利益(通期)

2009年3月期予想 4,126.98円

2008年3月期実績 9,923.43円

◆1株当たり配当金

普通配当 2,700円

普通配当 2,700円

◆配当性向

65.4%

27.2%

6. 2010年3月期業績予想【セグメント別】

(単位:百万円, %)
※百万円未満切捨て

		通期予想			上期予想			下期予想		
			比率	前年比		比率	前年比		比率	前年比
アウトソーシング 事業	売上高	4,798	43.2	99.6	2,305	43.1	92.3	2,493	43.4	107.5
	売上総利益	557	11.6	54.8	180	7.8	28.8	376	15.1	96.7
	営業利益	190	4.0	28.0	0	0.0	0.1	189	7.6	84.8
ソリューション 事業	売上高	3,472	31.3	113.9	1,598	29.9	100.7	1,873	32.6	128.3
	売上総利益	742	21.4	194.7	341	21.4	137.4	401	21.4	302.1
	営業利益	434	12.5	356.4	193	12.1	186.8	240	12.8	1,321
プロダクト事業	売上高	1,515	13.6	120.7	692	12.9	150.8	822	14.3	103.3
	売上総利益	531	35.1	143.7	361	52.2	137.8	169	20.7	157.9
	営業利益	299	19.7	202.3	236	34.2	133.4	62	7.6	—
ハードウェア 販売サービス 事業	売上高	600	5.4	20.4	377	7.0	65.0	222	3.9	9.5
	売上総利益	18	3.2	12.4	11	3.2	39.3	6	3.1	5.7
	営業利益	△4	—	—	0	0.0	—	△4	—	—
その他事業	売上高	714	6.4	58.5	376	7.0	71.3	337	5.9	48.7
	売上総利益	108	15.2	52.9	64	17.0	101.7	44	13.3	31.4
	営業利益	69	9.8	52.5	44	11.8	142.8	25	7.5	24.8

※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。

7. 中期計画値

7. 中期計画値

【連結】

(単位:百万円, %)

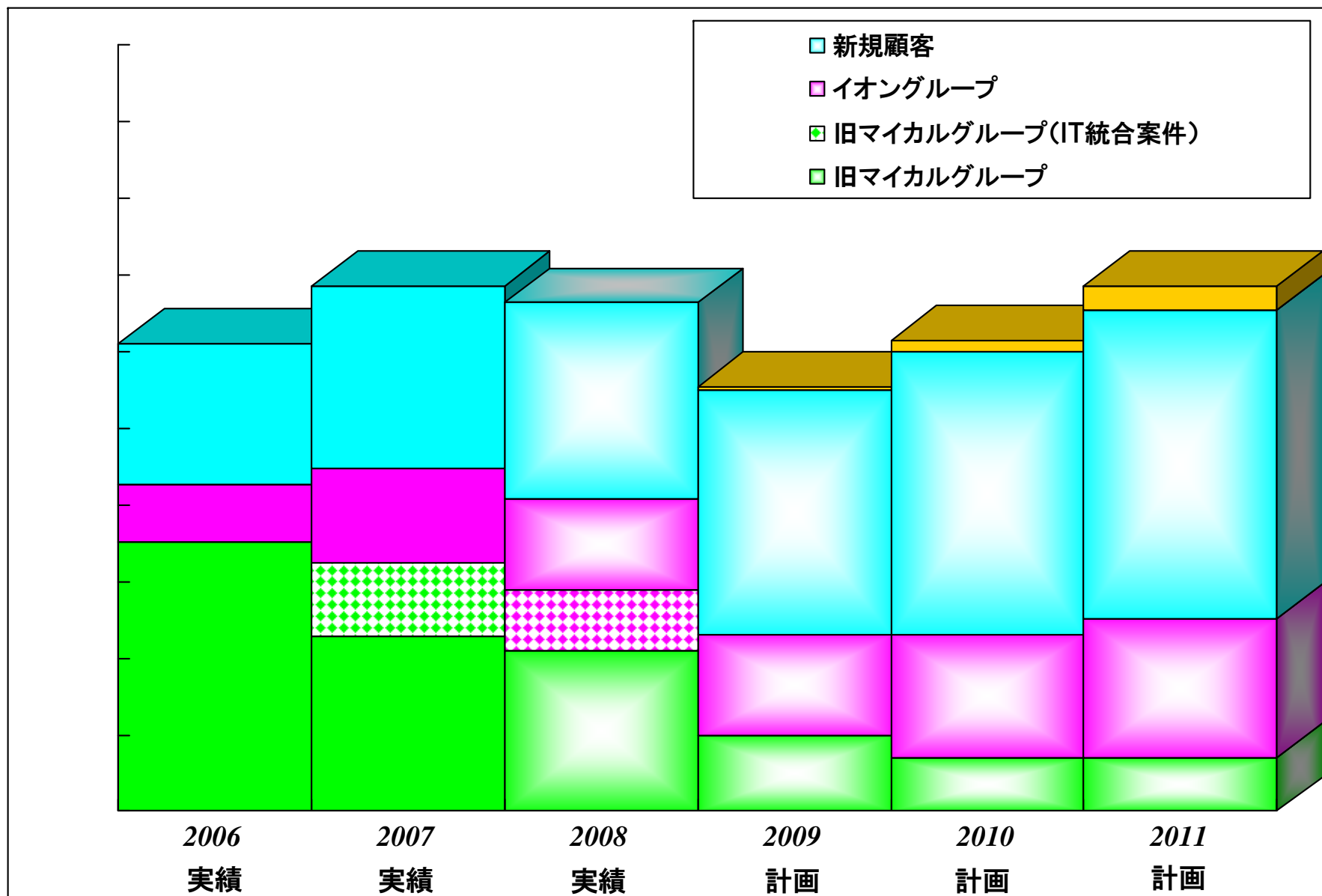
年度		売上高		経常利益			当期純利益		
			前年比		前年比	利益率		前年比	利益率
H20年度	2008年度(実績)	13,279	96.9	397	50.6	3.0	312	70.3	2.4
H21年度	2009年度(計画)	11,100	83.6	220	55.7	2.0	130	41.6	1.2
H22年度	2010年度(計画)	12,300	110.8	480	218.2	3.9	290	223.1	2.4
H23年度	2011年度(計画)	13,700	111.4	840	175.0	6.1	520	179.3	3.8

【個別】

(単位:百万円, %)

年度		売上高		経常利益			当期純利益		
			前年比		前年比	利益率		前年比	利益率
H20年度	2008年度(実績)	13,157	96.0	372	46.0	2.8	290	62.2	2.2
H21年度	2009年度(計画)	11,000	83.6	200	53.8	1.8	115	39.7	1.8
H22年度	2010年度(計画)	12,000	109.1	400	200.0	3.3	240	208.7	2.0
H23年度	2011年度(計画)	13,100	109.2	700	175.0	5.3	420	175.0	3.2

7. 中期計画値 売上高推移グラフ



＜本資料取扱のご注意＞

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