

# 2010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

2009年11月18日

**JASDAQ**

Listed Company 3784

# 目次

## 1. 2010年3月期 第2四半期決算の状況

◇経営・営業トピックス	… 4P
◇業績の概要	… 5P
◇顧客別の売上高構成比推移	… 7P
◇セグメント別の状況	… 8P
◇財政状態(前期末比較)	…10P
◇キャッシュ・フローの状況	…11P
◇主要な経営指標の状況	…12P
◇(参考)個別業績の概要	…13P

## 2. 今後の業績向上に向けた取組みについて

◇当社を取巻く環境	…15P
◇今後の当社グループの取組み	…16P
◇業績向上に向けた施策について	…17P
◇収益構造改革について	…18P

◇中国における事業展開について	…19P
◇特定顧客への深耕と開拓について	…20P
◇百貨店業界への事業展開について	…21P
◇(参考)㈱エス・エフ・アイの概要	…22P
◇プロダクトビジネス展開の強化について	…23P
◇グループ連携の強化について	…24P

## 3. 2010年3月期 通期業績予想について

◇通期業績予想のポイント	…26P
◇2010年3月期業績予想【連結】	…27P

# 1. 2010年3月期 第2四半期決算の状況

## 中国における事業展開の進展

- ◆日系の中国現地法人より新規アウトソーシング案件受注  
⇒ 12月よりサービススタート予定
- ◆中国子会社へのシステム開発・システム運用の移管ほぼ完了  
⇒ 下期より大幅にコスト構造の改善ができる見通し

## 事業規模の拡大

- ◆百貨店に特化して事業展開をしている(株)エス・エフ・アイの連結子会社化

## 流通業の販売促進に直結する

## ソリューションパッケージの展開

- ◆ネットスーパー システム リリース



# 業績の概要

## <上期(通期)における売上・利益の減少要因>

旧マイカルグループのシステム開発・運用の業務受託がイオングループのシステムへ統合された影響  
景気の急激かつ著しい悪化による想定以上の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

## <一過性(上期)のコスト増加要因>

将来の収益基盤の確立を図るため、中国子会社への積極的な業務移管による先行投資の増加  
新システム稼動のための一時的なイニシャルコストの増加

## <その他>

売掛金の回収懸念による貸倒引当金繰入額の特別損失計上

単位:百万円、% 百万円未満切捨て	第2四半期連結累計		開示対比				前年対比			
	実績値	売上比	開示比	開示差	開示値	売上比	前年比	前年差	前年値	売上比
売上高	4,757	—	101.2	57	4,700	—	84.2	△894	5,652	—
売上総利益	421	8.9	117.2	61	360	7.7	34.3	△809	1,231	21.8
営業利益	△509	△10.7	—	39	△549	△11.7	—	△864	354	6.3
経常利益	△510	△10.7	—	39	△550	△11.7	—	△867	356	6.3
当期純利益	△402	△8.5	—	△52	△350	△7.4	—	△618	216	3.8

# 業績の概要

## ＜上期における当社の収益改善の取組み＞

要員構造改革による外注費圧縮(内製化+中国オフショア化)  
業務の効率化と経費削減の徹底

単位:百万円、%  
百万円未満切捨て

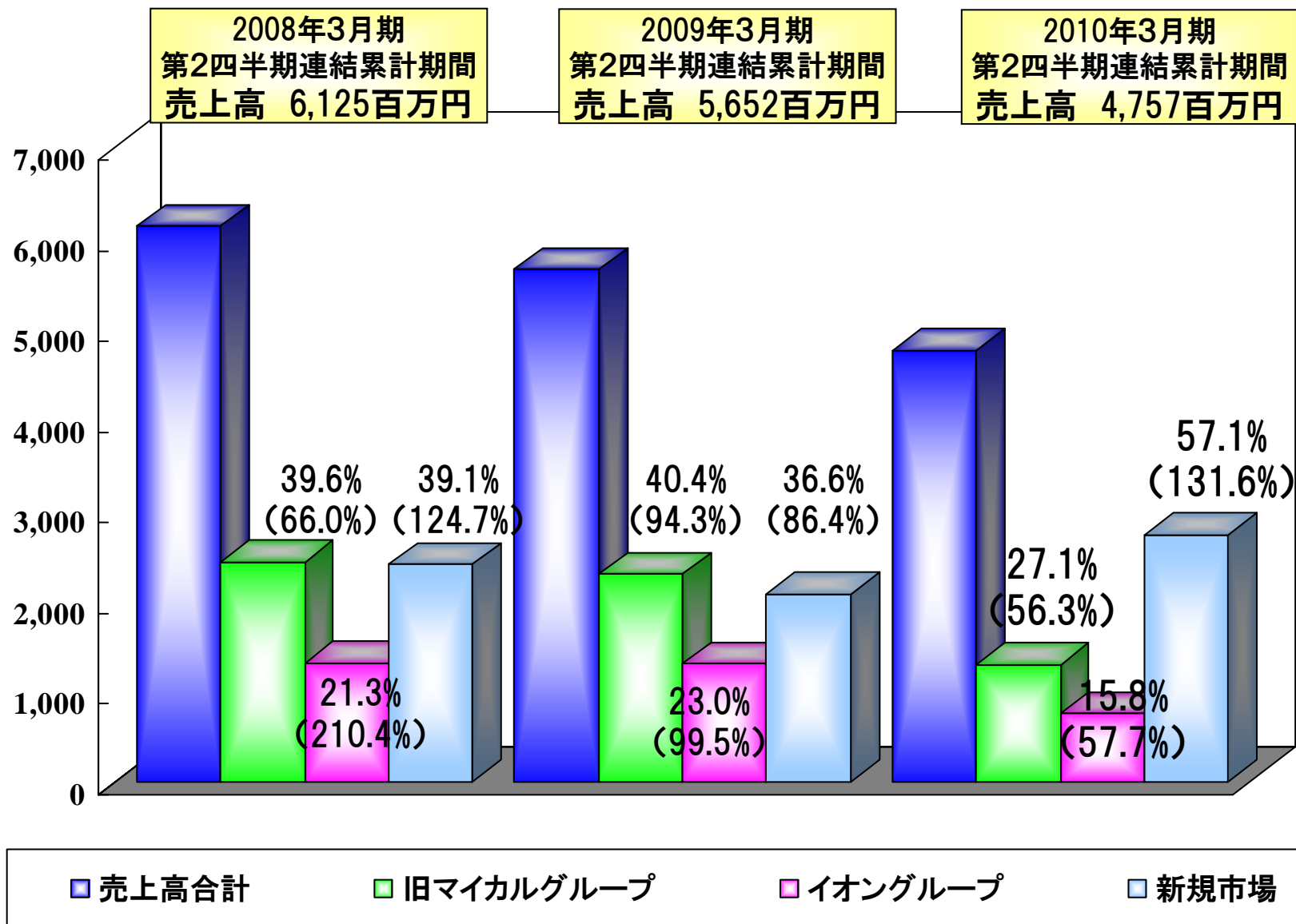
【第1四半期】

	四半期会計期間		開示対比(7月31日発表)				前年対比			
	実績値	売上比	開示比	開示差	開示値	売上比	前年比	前年差	前年値	売上比
売上高	2,337	—	—	—	2,337	—	88.1	△315	2,653	—
売上総利益	126	5.4	—	—	126	5.4	22.7	△430	556	21.0
営業利益	△364	△15.6	—	—	△364	△15.6	—	△458	94	3.5
経常利益	△362	△15.5	—	—	△362	△15.5	—	△458	95	3.6
当期純利益	△246	△10.5	—	—	△246	△10.5	—	△301	55	2.1

【第2四半期】

売上高	2,420	—	102.5	57	2,362	—	80.7	△578	2,998	—
売上総利益	295	12.2	126.5	61	233	9.9	43.8	△379	674	22.5
営業利益	△145	△6.0	—	39	△184	△7.8	—	△406	260	8.7
経常利益	△148	△6.1	—	39	△187	△7.9	—	△409	260	8.7
当期純利益	△156	△6.5	—	△52	△103	△4.4	—	△317	160	5.3

# 顧客別の売上高構成比推移



(カッコ内は売上前年比)

# セグメント別の状況

単位:百万円、%  
百万円未満切捨て

		第2四半期連結累計		開示対比(7月31日発表)				前年対比			
			※比率	開示比	開示差	開示値	※比率	前年比	前年差	前年値	※比率
アウトソーシング 事業	売上高	1,964	41.3	99.7	△5	1,970	41.9	78.6	△533	2,498	44.2
	売上総利益	△63	△3.2	—	1	△65	△3.3	—	△690	627	25.1
	営業利益	△288	△14.7	—	△19	△270	△13.7	—	△745	456	18.3
ソリューション 事業	売上高	1,459	30.7	100.6	9	1,450	30.9	92.0	△127	1,586	28.1
	売上総利益	163	11.2	96.0	△6	170	11.7	65.7	△85	248	15.7
	営業利益	△37	△2.6	—	△67	30	2.1	—	△141	103	6.5
プロダクト事業	売上高	574	12.1	102.5	14	560	11.9	125.0	114	459	8.1
	売上総利益	205	35.8	117.4	30	175	31.3	78.3	△56	262	57.2
	営業利益	71	12.5	119.8	11	60	10.7	40.5	△105	177	38.7
ハードウェア 販売サービス 事業	売上高	376	7.9	100.4	1	375	8.0	64.9	△203	580	10.3
	売上総利益	27	7.3	171.8	11	16	4.3	90.1	△3	30	5.3
	営業利益	△9	△2.6	—	9	△19	△5.1	—	0	△9	△1.6
その他事業	売上高	383	8.1	111.2	38	345	7.3	72.6	△144	528	9.3
	売上総利益	89	23.2	139.2	25	64	18.6	141.3	26	63	11.9
	営業利益	57	15.0	198.5	28	29	8.4	184.6	26	31	5.9

※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。



# セグメント別の状況

## アウトソーシング事業

- ・ 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

### ＜アウトソーシング事業のポイント＞

売上高は、主要顧客のIT統合が完了した影響により前年同期値を大きく下回りました。

営業利益は、上記要因に加え、中国移管コストなどの先行投資増加により営業損失となりました。

## ソリューション事業

- ・ 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

### ＜ソリューション事業のポイント＞

売上高は、景気悪化による主要顧客からの新規開発案件の遅延や凍結により前年同期値を下回りました。

営業利益は、受注期間の長期化による営業コストの増加や中国移管コスト等により営業損失となりました。

## プロダクト事業

- ・ 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

### ＜プロダクト事業のポイント＞

売上高は、販売促進の効果がある顧客管理システム「Satisfia」などが順調に推移いたしました。

営業利益は、調査研究などの先行投資の増加やカスタマイズ案件の利益率低下等により前年同期値を下回りました。

# 財政状態(前期末比較)

## 【貸借対照表】

(単位:百万円)

区分	2010年3月期 第2四半期末		2009年 3月期末	差 額
		構成比		
流動資産	3,464	60.1	4,838	△1,373
固定資産	2,296	39.9	1,559	739
<有形固定資産>	578	10.1	546	32
<無形固定資産>	941	16.3	583	357
<投資その他の資産>	776	13.5	429	347
繰延資産	2	0.0	-	2
資産合計	5,763	100.0	6,397	△634
流動負債	1,766	30.6	2,253	△487
固定負債	472	8.2	122	349
負債合計	2,238	38.8	2,376	△137
純資産	3,524	61.2	4,021	△496
負債・純資産 合計	5,763	100.0	6,397	△634

## 【貸借対照表のポイント】

### <流動資産>

- ・現預金の減少 (△1,059百万円)
- ・受注減少に伴う仕掛品の減少(△206百万円)
- ・債権回収不能のおそれによる貸倒引当金の増加 (△73百万円)

### <固定資産>

(無形固定資産)

- ・エス・エフ・アイの子会社化によるのれん計上 (364百万円)

(投資その他の資産)

- ・長期繰延税金資産(169百万円)
- ・エス・エフ・アイの子会社化による保険積立金、敷金保証金等の増加

### 負債

- ・仕入支払・受注減少による買掛金の減少 (△469百万円)
- ・固定資産取得による未払金の減少(△354百万円)
- ・エス・エフ・アイの子会社化による社債、借入金等の増加

### 純資産

- ・四半期純損失の計上(△402百万円)
- ・利益処分による減少(△85百万円)

# キャッシュ・フローの状況

	(単位:百万円)
税引前当期純損失	△ 568
減価償却費	180
のれん償却額	6
貸倒引当金の増加額	70
売上債権の減少額	126
たな卸資産の減少額	269
仕入債務の減少額	△ 474
その他	△ 61
小計	△ 452
法人税等の支払額等	△ 4
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 457
有形固定資産の取得による支出	△ 422
無形固定資産の取得による支出	△ 126
連結の範囲の変更を伴う子会社の取得による収入	80
その他	8
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 459
社債、借入金の返済による支出	△ 55
配当金の支払額	△ 85
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 140
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 2
現金及び現金同等物の増減額	△ 1,059
現金及び現金同等物期首残高	2,195
現金及び現金同等物期末残高	1,135

## 【キャッシュ・フロー計算書のポイント】

### <営業キャッシュ・フロー>

- ・上期業績悪化による純損失の計上
- ・貸倒引当金繰入額計上による増加
- ・売掛金の回収及び受注減少に伴う減少
- ・仕入支払及び受注減少に伴う買掛金の減少

### <投資活動によるキャッシュ・フロー>

- ・サーバー等の固定資産の取得
- ・エス・エフ・アイの子会社化による収入

### <財務活動によるキャッシュ・フロー>

- ・エス・エフ・アイにおける社債・借入の返済

# 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
- ・総資産経常利益率(ROA) 20%以上(通期)

	単位	2008年3月期 第2四半期 連結累計期間	2009年3月期 第2四半期 連結累計期間	2010年3月期 第2四半期 連結累計期間
株主資本比率	%	60.6	65.8	60.7
ROA(総資産経常利益率)	%	6.8	5.2	△8.4
(売上高経常利益率)	%	6.5	6.3	△10.7
(総資産回転率)	回転	1.05	0.83	0.78
ROE(株主資本当期純利益率)	%	7.2	5.6	△10.7
流動比率	%	208.1	254.7	196.2
当座比率	%	177.5	204.0	157.4
固定比率	%	36.0	27.4	65.2
借入金依存度	%	—	—	4.3

## (参考)個別業績の概要

単位:百万円、% 百万円未満切捨て	第2四半期連結累計		開示対比(7月31日発表)				前年対比			
	実績値	売上比	開示比	開示差	開示値	売上比	前年比	前年差	前年値	売上比
売上高	4,580	—	100.7	30	4,550	—	81.6	△1,033	5,613	—
売上総利益	424	9.3	128.7	94	330	7.3	35.4	△774	1,199	21.4
営業利益	△422	△9.2	—	102	△525	△11.5	—	△755	333	5.9
経常利益	△419	△9.2	—	107	△527	△11.6	—	△753	334	6.0
四半期純利益	△330	△7.2	—	△5	△325	△7.1	—	△527	196	3.5

### 【第1四半期】

売上高	2,300	—	—	—	2,300	—	86.8	△351	2,651	—
売上総利益	90	3.9	—	—	90	3.9	16.3	△464	554	20.9
営業利益	△379	△16.5	—	—	△379	△16.5	—	△475	95	3.6
経常利益	△378	△16.5	—	—	△378	△16.5	—	△476	97	3.7
当期純利益	△260	△11.3	—	—	△260	△11.3	—	△318	57	2.2

### 【第2四半期】

売上高	2,280	—	101.3	30	2,249	—	77.0	△682	2,962	—
売上総利益	334	14.7	139.4	94	239	10.7	51.9	△310	644	21.8
営業利益	△42	△1.9	—	102	△145	△6.5	—	△279	237	8.0
経常利益	△40	△1.8	—	107	△148	△6.6	—	△277	237	8.0
当期純利益	△70	△3.1	—	△5	△64	△2.9	—	△209	139	4.7

## 2. 今後の業績向上に向けた取り組みについて

# 当社を取巻く環境

---

## 1. 内部環境

- ・主要顧客のITシステム統合が完了し、システム開発・運用案件が大きく減少

## 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、新規開発の延期・凍結
  - …今後もしばらくは厳しい状況が続くと想定される

## 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）
  - ・イオン 2012年末までに中国国内で100店舗を目標
  - ・ミニストップ 青島市に1号店出店、5年をメドに山東省内で200店体制
  - ・イズミヤ 2010年 中国(蘇州)にオープンを決定、同社初の百貨店形態
  - ・ファーストリテイリング ユニクロ店舗を上海に来春出店
  - ・三越伊勢丹ホールディングス 2014年までに大型店舗を5店開業 など

# 今後の当社グループの取組み

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

マイカル以外の  
市場へ進出

Stage1

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

VJCブランドの確立  
顧客数の拡大の時代

Stage2

流通IT分野における  
独り立ちした企業へ

収益構造改革  
事業規模拡大

- ・中国進出 Vinculum CHINA
- ・百貨店業界向け SFI

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に  
収益構造を改革



# 業績向上に向けた施策について

## 1. 収益構造改革

- ・損益分岐点売上の引き下げ ⇒ グループ内製化の推進  
内製化による社員生産性の向上等

## 2. 事業規模の拡大

- ・中国市場への展開
- ・特定顧客への深耕(売上高の拡大)
- ・SFIの連結子会社化による百貨店業界への事業展開
- ・プロダクトビジネス展開の強化  
(ネットスーパー、次世代ANY-CUBE)

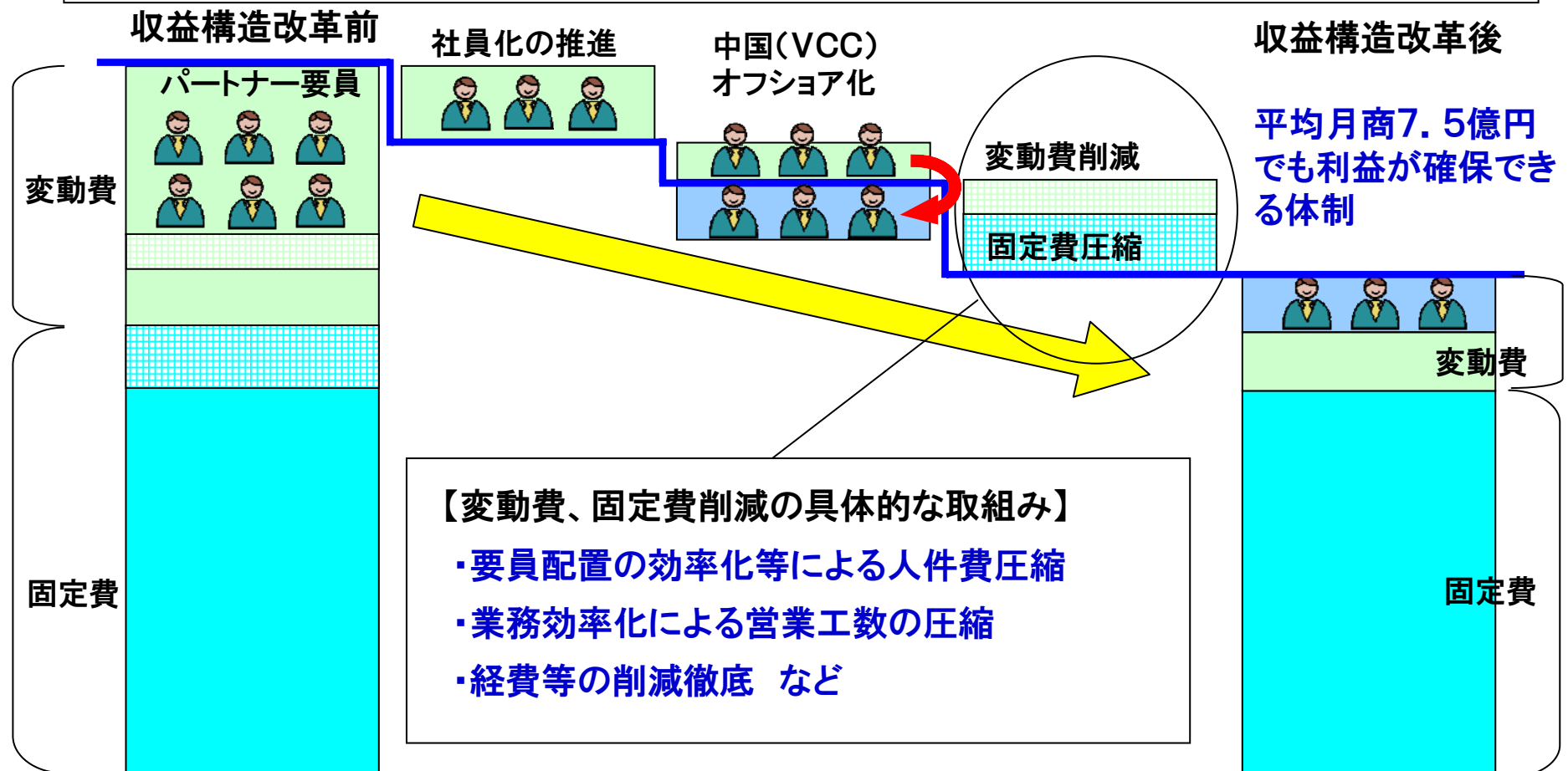
## 3. グループ連携の強化

- ・流通クラウドの推進

# 収益構造改革について

厳しい受注環境の中でも、黒字化が実現できる収益構造への改革

- ・損益分岐点売上の引き下げ ⇒ グループ内製化の促進
- 内製化による社員生産性の向上
- 経費等の削減徹底



# 中国における事業展開について

(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。

【今後の中国における事業展開ロードマップ】

	2009 見通し	2010 計画	2011 計画
ヴインキュラム ジャパン向け	システム開発、システム運用 の業務移管 (上期にほぼ完了)	→	
ITベンダー向け	FSIグループ向け推進 (下期)	日系ITベンダーへ の受注活動推進	→
日系流通業向け	<u>日系現地法人よりアウト ソーシング案件受注 12月より新規スタート</u>	サービス範囲の拡大 新規案件受注活動 の推進	→

# 特定顧客への深耕と開拓について

## 特定顧客のサービス範囲の更なる拡大(深耕)

### ・・・安定収入基盤の確立

#### イオングループ様

平成21年3月より 人事システムセンター  
人事システムのアウトソーシング(BPO)スタート

#### 首都圏食品スーパー様

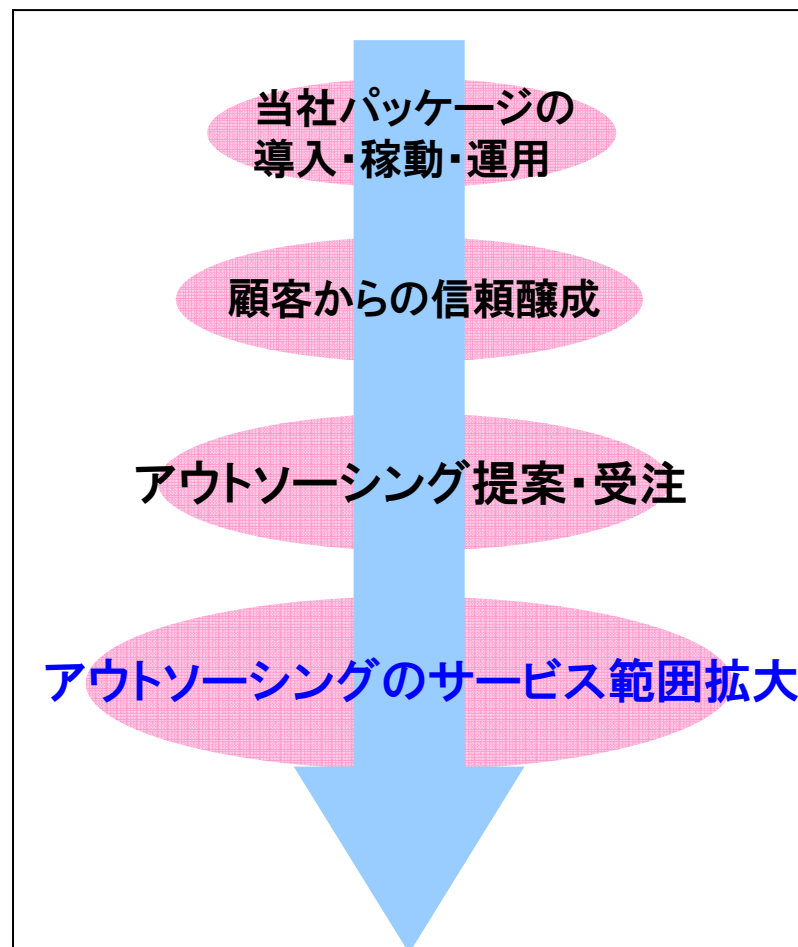
平成21年10月より MD基幹システム稼働

#### 最大手ドラッグストア様

POSシステム導入、顧客管理サービス等稼働中

#### サンマルクホールディングス様

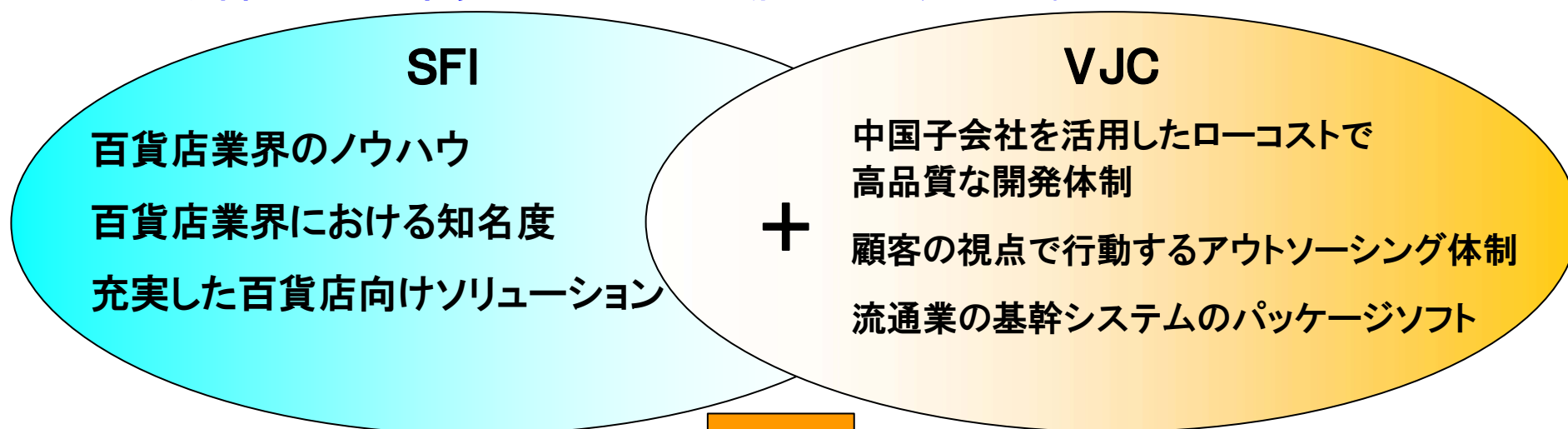
平成21年4月より 本社・本部系の主要基幹  
業務システムの「システム運用・開発・業務支援」  
アウトソーシングスタート



# 百貨店業界への事業展開について

## 百貨店業界の動向

百貨店業界においては、生き残りをかけ、より一層業界再編が進むとともに、コスト効率を重視したシステム投資、運用のニーズがこれまで以上に高まると想定される。また、中国やアジア市場への進出がより一層進むと想定される。



- ◆これまで規模の影響で獲得できなかった開発案件の獲得
- ◆百貨店業界におけるアウトソーシング案件の獲得
- ◆両社のパッケージを活用したソリューションの提案による案件獲得

## (参考)株エス・エフ・アイの概要

①会社名	株式会社エス・エフ・アイ
②本店所在地	東京都中央区日本橋2-1-7
③設立	1986年4月1日(昭和61年)
④資本金	9,250万円
⑤売上高(2009年3月期)	783百万円
⑥発行済株式数	1,850株
⑦事業内容	流通業界を中心に、コンサルティングから企画、構築・運用、保守及びパッケージ開発・販売(百貨店向けに特化)
⑧従業員数	80名(2009/3末)
⑨決算期	3月末

### 事業領域

流通業界(百貨店)を中心に、コンサルティングから企画、構築・運用、保守まで幅広く展開

### 流通業界標準化作業

官公庁の施策支援や業界標準化にかかわっている。これにより、今後の業界の動向に沿ったソリューションを提供

### トータルソリューション

流通業界向け、パッケージ開発・販売、システムに関するコンサルティングなどトータルに実施

- POSシステム ●EDIシステム ●小売情報活用システム ●小売商品管理システム ●物流システム
- WEBアプリケーション

業界標準のパッケージ開発・販売を実施

- 百貨店向け業務ソリューション ●二次伝発行パッケージ ●流通BMS対応パッケージ

# プロダクトビジネス展開の強化について

## プロダクトの拡販戦略について

### (1)パッケージの低価格提供の推進

- ・中国の開発体制(VCC)の積極活用
- ・流通クラウドの活用による簡便な提供方法

### (2)拡販推進

- ・グループ間の積極的連携によるクロスセルの推進
- ・チャネル販売の活用

現在市場で受け入れられる共通キーワードは「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

⇒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）



自社開発の基幹パッケージラインアップ 「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  
Satisfi

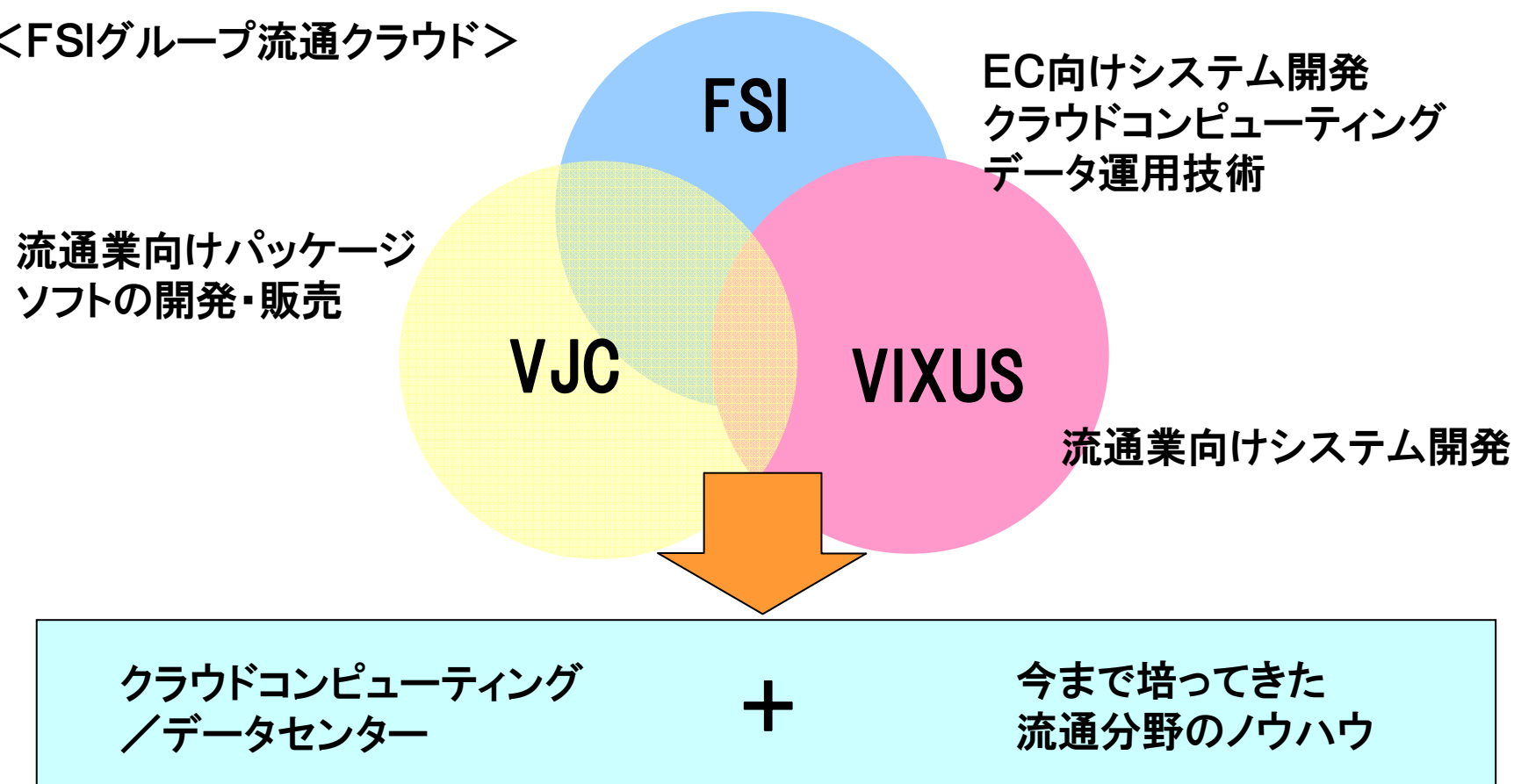
商品管理パッケージ  
MDware

ネットスーパー  
(2009年6月  
リリース)

# グループ連携の強化について

- グループ間の積極的連携によるクロスセルの推進
- FSIグループ流通クラウドの推進
- 各々の既存特定顧客に対するグループ各社のソリューション展開の強化

<FSIグループ流通クラウド>





## 3. 2010年3月期 通期業績予想【連結】

# 通期業績予想のポイント

## <当社を取巻く環境>

主要顧客のIT統合が完了した影響による売上高、営業利益の減少(前年対比)

景気の急激かつ著しい悪化による想定以上の主要顧客からの新規開発の延期・凍結、既存ビジネスの費用低減要請はしばらく続くと想定

## <一過性(上期)のコスト増加は終息>

将来の収益基盤の確立を図るための中国子会社への業務移管はほぼ完了

新たにスタートした新システムの安定稼働のための一時的作業の終息

## <通期における当社の収益改善の取組み>

中国における積極的営業展開、特定顧客のサービス範囲の拡大  
要員構造改革による更なる外注費圧縮(内製化+中国オフショア化)  
業務の効率化と経費削減の徹底

# 2010年3月期業績予想【連結】（7月31日発表値より変更なし）

（単位：百万円，％）

	7月31日発表 通期業績予想		③= ①-② 前年差	①/② 前年比	前年実績		
	①	売上比			②	売上比	前年比
売上高	10,150	—	△3,129	76.4	13,279	—	96.9
売上総利益	1,180	11.6	△946	55.5	2,126	16.0	88.6
営業利益	△472	△4.7	△867	—	395	3.0	49.7
経常利益	△475	△4.7	△872	—	397	3.0	50.6
当期純利益	△280	△2.8	△592	—	312	2.4	70.3

◆1株当たり当期純利益(通期)

2010年3月期予想 △8,888.89円

2009年3月期実績 9,923.44円

◆1株当たり配当金

2010年3月期予想 普通配当 2,700円

2009年3月期実績 普通配当 2,700円

上期実績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。

なお、貸倒引当金繰入額を特別損失に計上したことによる影響については、現在、今後の回収可能性を検討しております。修正が必要な場合はあらためて公表いたします。

## ＜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](mailto:ir@mail.vinculum-japan.co.jp)