

2010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

2010年5月24日

JASDAQ

Listed Company 3784

目次

1. 2010年3月期 決算の状況

◇経営・営業トピックス	… 3P	◇中期経営計画目標値	…20P
◇決算のポイント	… 4P	◇マーケティング戦略	…21P
◇通期実績	… 5P	◇プロダクト戦略	…22P
◇上期増減、下期増減分析	… 6P	◇グローバル戦略	…24P
◇セグメント別損益	… 9P	◇スモール×ストックビジネス戦略	…26P
◇顧客別売上高	…12P	◇構造改革推進	…27P
◇財政状態	…13P	◇アウトソーシング事業戦略	…28P
◇キャッシュ・フローの状況	…14P	◇ソリューション事業戦略	…29P
		◇プロダクト事業戦略	…30P

2. 新中期経営計画

◇背景	…16P
◇2007-2009中期経営計画総括	…17P
◇中期基本方針	…18P
◇5つの基本戦略	…19P

3. 2011年3月期 業績予想について

◇2011年3月期業績予想	…32P
---------------	------

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
- ◆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が改善

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
- ◆次世代型POSアプリケーション「ANY-CUBE® Core & STパック」新発売

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



決算のポイント(前年対比)

<今期(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

前期の大手量販店向け IT統合大型案件分をカバーできず

<一過性(上期)のコスト増加要因>・・・既に終息

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

新たにスタートした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

<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

⇒中国オフショア化 上期にてほぼ完了

下期の売上総利益率は大幅に改善(上期 8.9%、⇒下期 18.1%)

更に要員構造改革、業務効率化、経費削減を推進する



2010年3月期 通期実績

単位:百万円、%、百万円未満切捨て

連結

	実績		開示対比				前年対比			
	実績	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	9,386	—	92.5	△764	10,150	—	70.7	△3,893	13,279	—
売上総利益	1,257	13.4	106.6	77	1,180	11.6	59.5	△869	2,126	16.0
販売管理費	1,724	18.4	104.4	72	1,652	16.3	100.6	△7	1,731	13.0
営業利益	△466	△5.0	—	6	△472	△4.7	—	△861	395	3.0
経常利益	△439	△4.7	—	36	△475	△4.7	—	△836	397	3.0
当期純利益	△363	△3.9	—	△83	△280	△2.8	—	△675	312	2.4

個別

	実績		開示対比				前年対比			
	実績	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	8,832	—	93.0	△668	9,500	—	67.1	△4,325	13,157	—
売上総利益	1,134	12.8	110.7	109	1,025	10.8	54.8	△936	2,070	15.7
販売管理費	1,491	16.9	98.6	△22	1,513	15.9	87.8	△207	1,698	12.9
営業利益	△357	△4.0	—	131	△488	△5.1	—	△728	371	2.8
経常利益	△351	△4.0	—	139	△490	△5.2	—	△723	372	2.8
当期純利益	△297	△3.4	—	8	△305	△3.2	—	△587	290	2.2

2010年3月期 上期増減分析

単位:百万円、%、百万円未満切捨て

上期	実績		開示対比				前年対比			
	実績	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	△895	5,652	—
売上総利益	421	8.9	117.2	61	360	7.7	34.3	△810	1,231	21.8
販売管理費	931	19.6	102.5	22	909	19.3	106.3	54	877	15.5
営業利益	△509	△10.7	—	40	△549	△11.7	—	△863	354	6.3
経常利益	△510	△10.7	—	40	△550	△11.7	—	△866	356	6.3
当期純利益	△402	△8.5	—	△52	△350	△7.4	—	△618	216	3.8

【開示対比】

- ◆売上総利益
要員構造改革の一部効果による改善
・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
- ◆販売管理費
営業工数増加、子会社における管理、営業コストの増加
- ◆当期純利益
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

【前年対比】

- ◆売上高
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
想定以上の主要顧客からの新規開発の凍結、コスト低減要請
- ◆営業利益
旧マイカルグループのITシステム統合の影響
売上高の減少に伴う利益減少
新システム稼動のためのイニシャルコスト増加
中国子会社への業務移管による先行投資の増加
- ◆当期純利益
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

2010年3月期 下期増減分析

単位:百万円、%、百万円未満切捨て

下期	実績		開示対比				前年対比			
	実績	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	4,629	—	84.9	△821	5,450	—	60.7	△2,997	7,626	—
売上総利益	836	18.1	102.0	16	820	15.0	93.4	△58	894	11.7
販売管理費	792	17.1	106.7	49	743	13.6	92.8	△62	854	11.2
営業利益	43	0.9	55.9	△34	77	1.4	105.6	3	40	0.5
経常利益	71	1.5	95.1	△4	75	1.4	175.5	31	40	0.5
当期純利益	39	0.9	56.4	△31	70	1.3	40.9	△57	96	1.3

【開示対比】

◆売上高

想定以上の主要顧客からの新規開発の凍結、
コスト低減要請

◆販売管理費

営業工数増加、子会社における管理、営業コストの増加

◆営業利益 <収益改善の取り組み>

収益構造改革を実行

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

【前年対比】

◆売上高

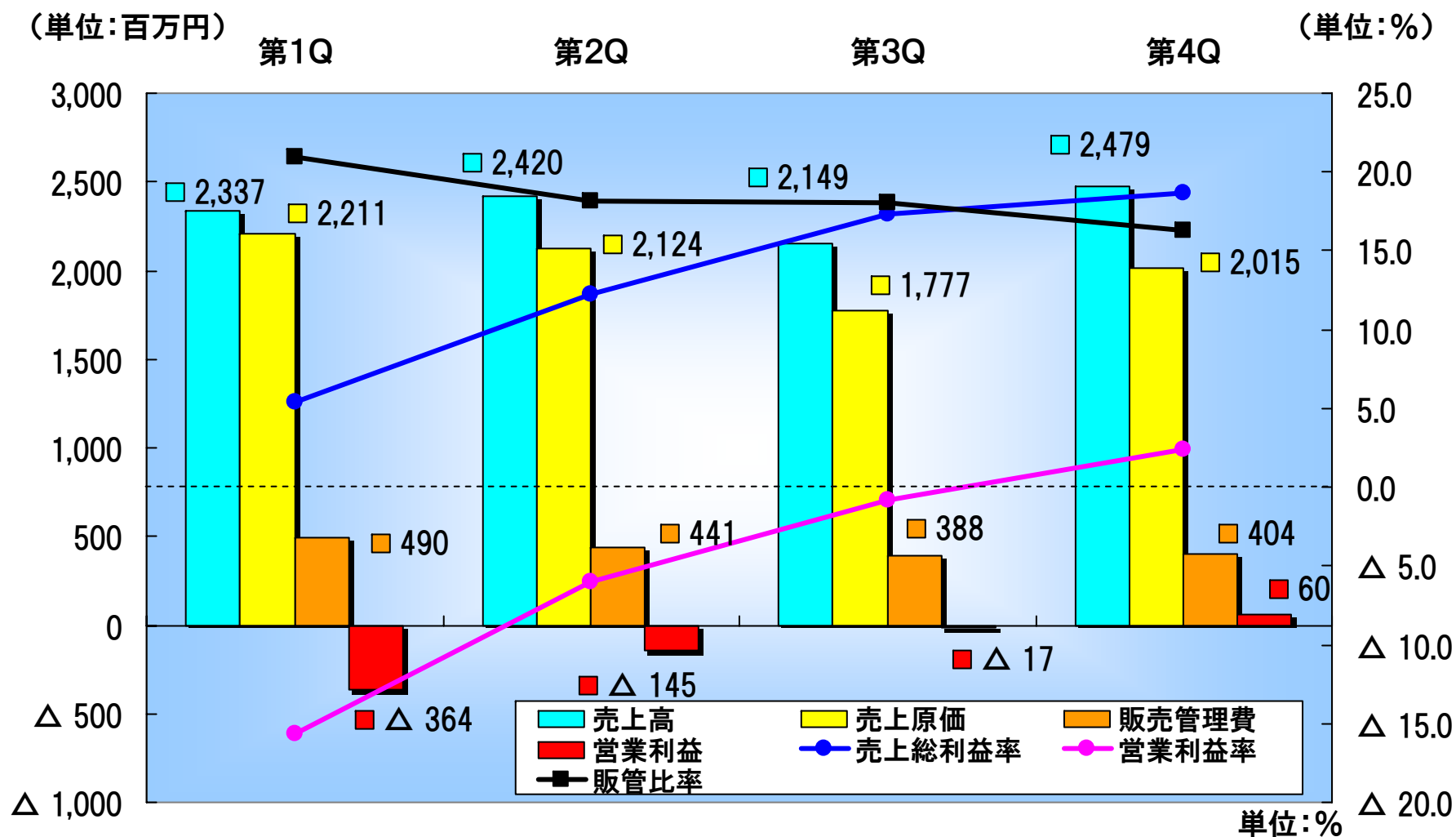
前期のIT統合大型案件の影響をカバーできず
旧マイカルグループのITシステムがイオングループの
システムに統合された影響

想定以上の主要顧客からの新規開発の凍結、
コスト低減要請

◆販売管理費

収益構造改革の実行による削減

収益構造改革 四半期別進捗推移グラフ



	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q
売上総利益率	5.4	12.2	17.3	18.7
販管比率	21.0	18.2	18.1	16.3
営業利益率	△ 15.5	△ 6.1	△ 0.8	2.4

セグメント別損益

単位:百万円、%、百万円未満切捨て

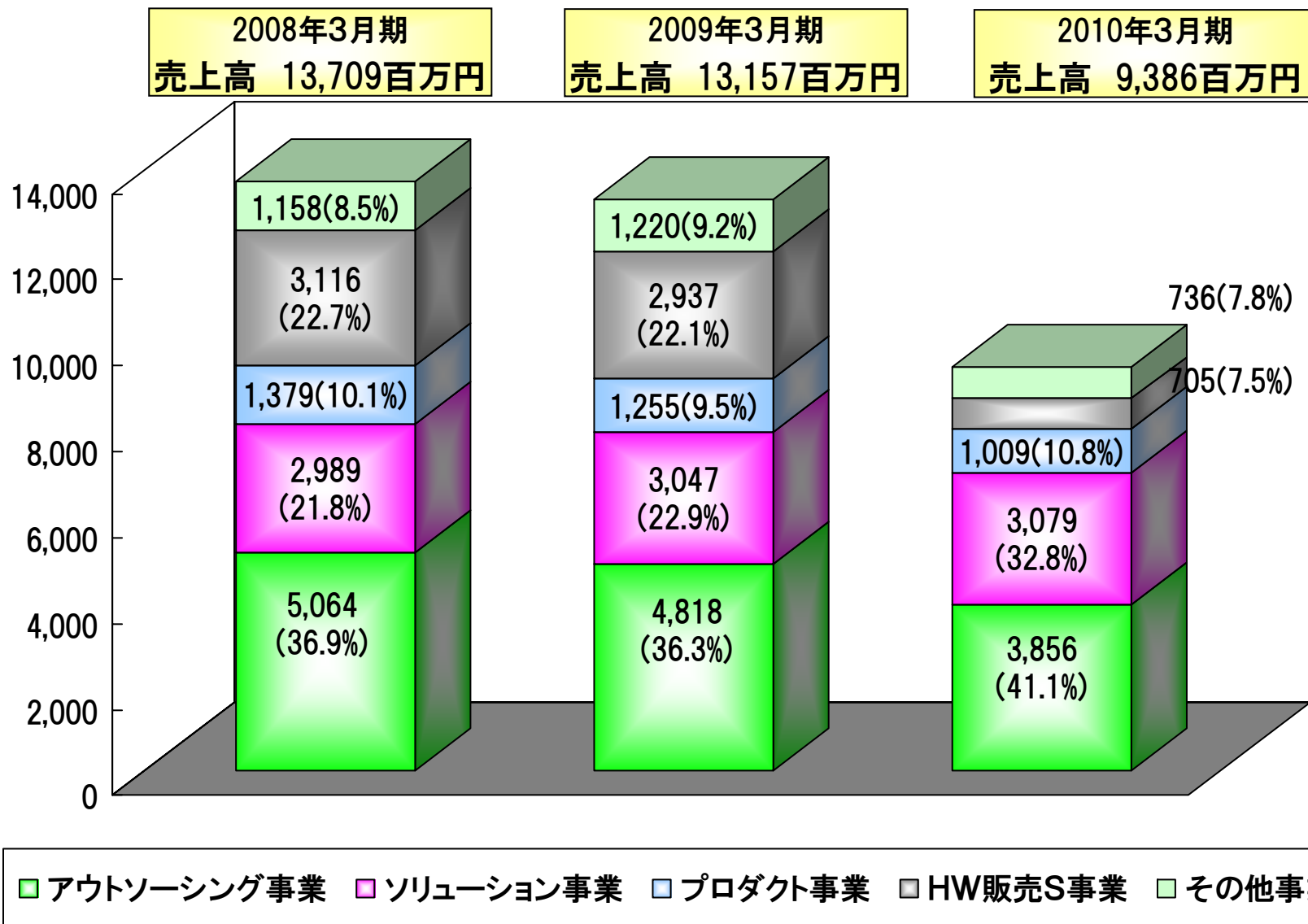
		開示対比						前年対比			
		実績	※比率	開示比	開示差	開示値	※比率	前年比	前年差	前年値	※比率
アウトソーシング事業	売上高	3,856	41.1	97.4	△104	3,960	39.0	80.0	△962	4,818	36.3
	売上総利益	165	4.3	103.3	5	160	4.0	16.3	△851	1,016	21.1
	営業利益	△209	△5.4	—	6	△215	△5.4	—	△889	680	14.1
ソリューション事業	売上高	3,079	32.8	91.4	△291	3,370	33.2	101.1	32	3,047	22.9
	売上総利益	489	15.9	101.9	9	480	14.2	128.2	108	381	12.5
	営業利益	69	2.2	31.1	△153	222	6.6	56.7	△52	121	4.0
プロダクト事業	売上高	1,009	10.8	63.7	△576	1,585	15.6	80.4	△246	1,255	9.5
	売上総利益	340	33.7	97.6	△9	349	22.0	92.0	△30	370	29.5
	営業利益	64	6.4	47.8	△72	136	8.6	44.0	△83	147	11.8
ハードウェア販売サービス事業	売上高	705	7.5	112.9	80	625	6.2	24.0	△2,232	2,937	22.1
	売上総利益	53	7.5	242.0	31	22	3.5	35.0	△99	152	5.2
	営業利益	△8	△1.3	—	27	△35	△5.6	—	△69	61	2.1
その他事業	売上高	736	7.8	120.7	126	610	6.0	60.3	△484	1,220	9.2
	売上総利益	209	28.5	124.1	40	169	27.7	101.8	4	205	16.9
	営業利益	156	21.2	144.6	48	108	17.7	117.5	24	132	10.9

※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。

セグメント別の売上高推移

単位:百万円、百万円未満切捨て

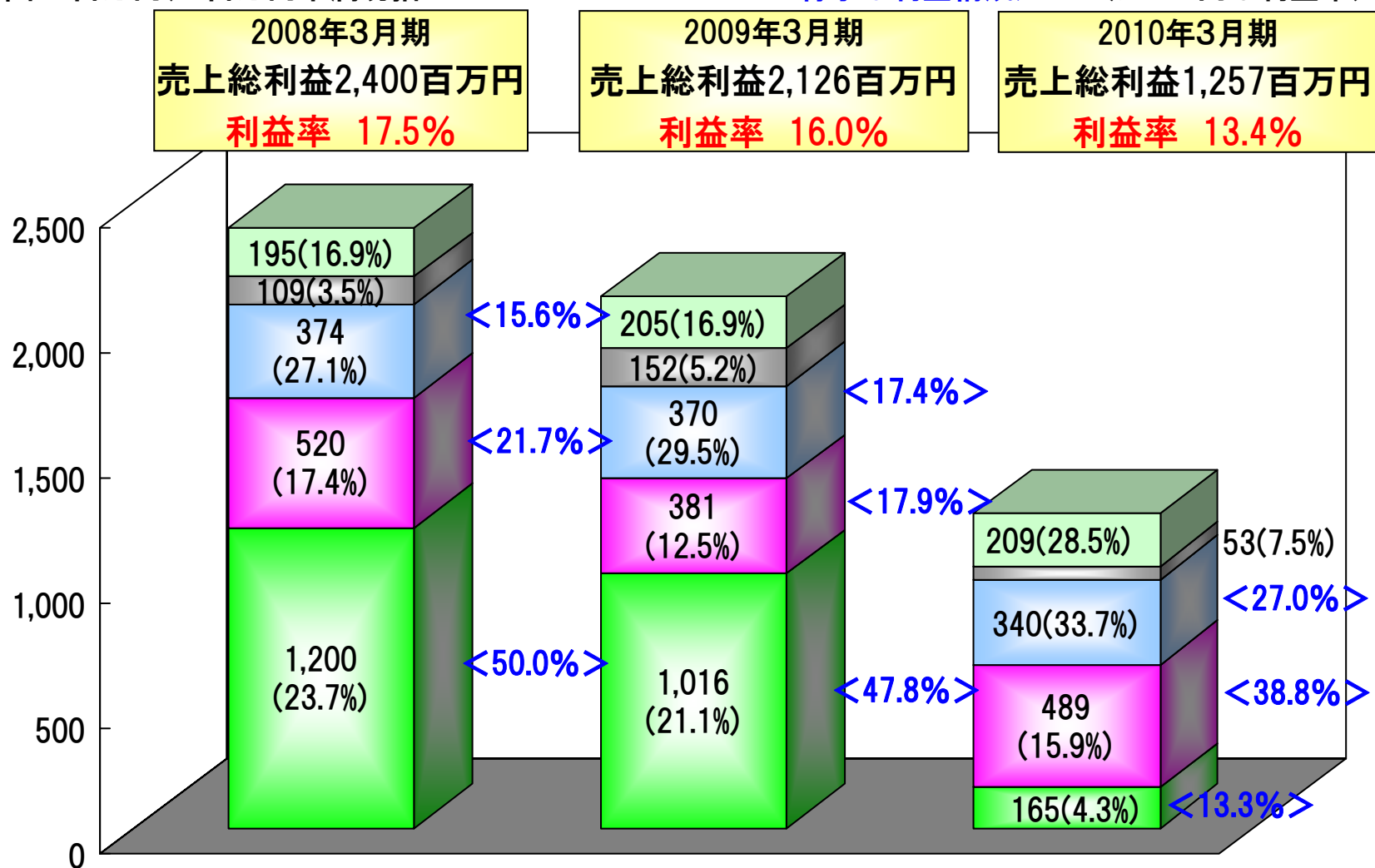
(カッコ内は構成比)



セグメント別の売上総利益推移

単位:百万円、百万円未満切捨て

<青字は利益構成比> (かっこ内は利益率)

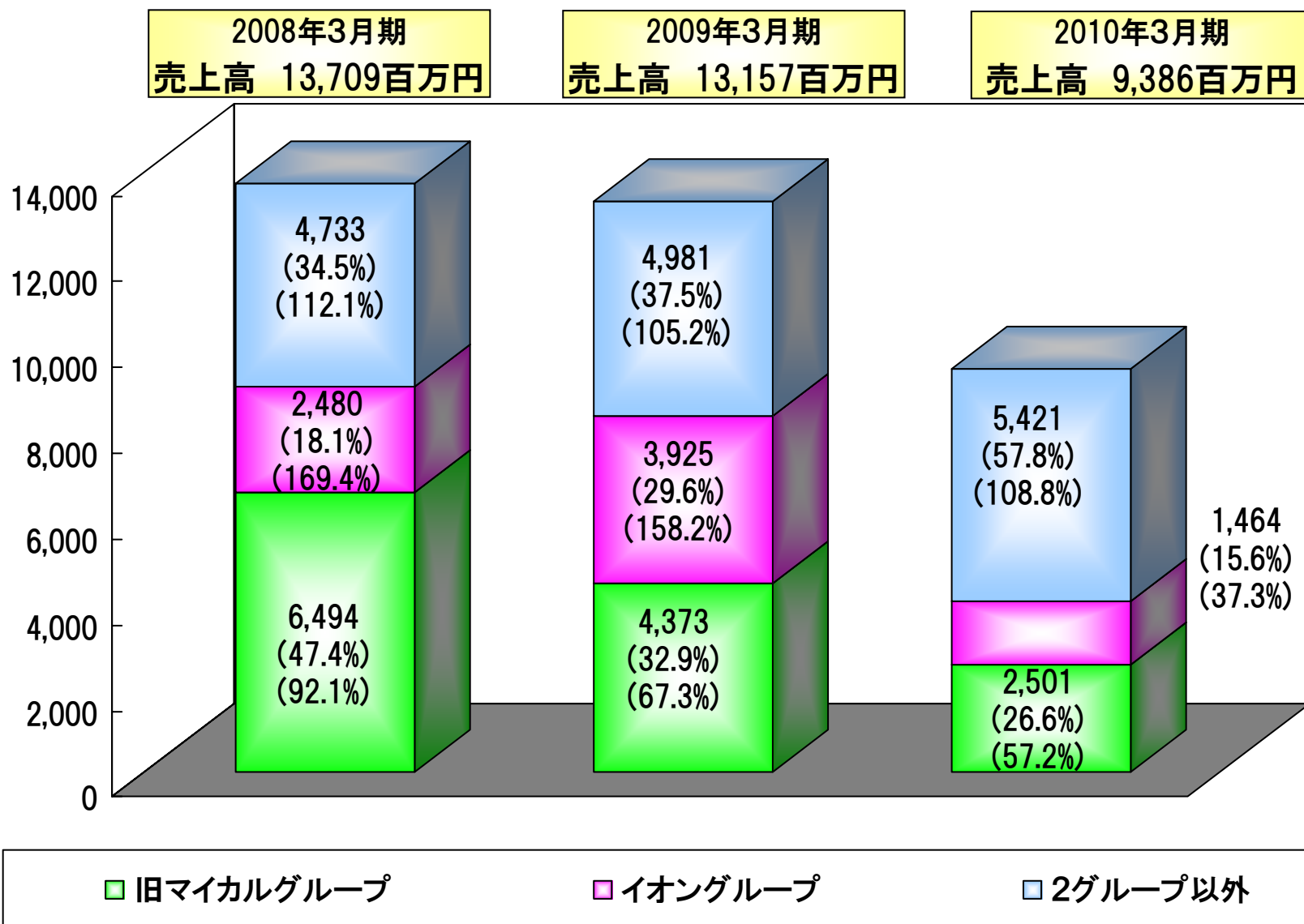


■ アウトソーシング事業
 ■ ソリューション事業
 ■ プロダクト事業
 ■ HW販売S事業
 ■ その他事業

顧客別の売上高推移

単位:百万円、百万円未満切捨て

(カッコ内 上段は構成比、下段は前年比)



財政状態(前期末比較)

【貸借対照表】

(単位:百万円)

区分	2010年3月期末		2009年 3月期末	差 額
		構成比		
流動資産	3,444	60.5	4,838	△1,394
固定資産	2,245	39.5	1,559	686
<有形固定資産>	689	12.1	546	143
<無形固定資産>	857	15.1	583	274
<投資その他の資産>	698	12.3	429	269
資産合計	5,690	100.0	6,397	△707
流動負債	1,800	31.7	2,253	△453
固定負債	342	6.0	122	220
負債合計	2,142	37.7	2,376	△234
純資産	3,547	62.3	4,021	△474
負債・純資産 合計	5,690	100.0	6,397	△707

【貸借対照表の主なポイント】

<流動資産>

- ・現預金の減少 (△849百万円)
- ・売上高の減少及び回収に伴う売上債権の減少 (△195百万円)
- ・受注減及び工事進行基準適用に伴う仕掛品の減少(△324百万円)

<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 (345百万円)

(投資その他の資産)

- ・長期繰延税金資産(175百万円)
- ・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>

- ・仕入支払による買掛金の減少 (△450百万円)
- ・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>

- ・当期純損失の計上(△448百万円)
- ・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	△ 516
減価償却費	426
のれん償却額	24
貸倒引当金の増加額	75
賞与引当金の減少	△ 265
売上債権の減少額	159
たな卸資産の減少額	400
仕入債務の減少額	△ 455
その他	244
小計	93
法人税等の支払額等	△ 8
営業活動によるキャッシュ・フロー	84
定期預金の預入による支出	△ 69
有形固定資産の取得による支出	△ 627
無形固定資産の取得による支出	△ 209
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	84
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 740
社債、借入金の返済による支出	△ 163
配当金の支払額	△ 85
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 248
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 14
現金及び現金同等物の増減額	△ 919
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	1,275

【キャッシュ・フロー計算書の主なポイント】

<営業キャッシュ・フロー>

増加要因

- ・固定資産の取得等による減価償却費の増加
- ・受注減及び工事進行基準適用によるたな卸資産(仕掛品)の減少

減少要因

- ・損失の計上
- ・仕入支払に伴う買掛金の減少

<投資活動によるキャッシュ・フロー>

- ・満期3ヶ月を超える定期預金の預入による減少
- ・サーバー等の固定資産の取得による支出
- ・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
- ・配当金の支払

2. 新中期経営計画

新中期経営計画策定の背景

2009年度における当社グループの業績は想定以上の売上低迷と構造改革のための先行投資により、経常損失となりました。

しかしながら要員構造改革と中国法人活用による原価低減および固定費等コスト削減を実施することにより、損益分岐点売上の大幅な改善が図られ、ローコストな経営体質が確立されました。また特定顧客からの新しいアウトソーシング案件のスタート、M&Aによる新事業領域の拡大、中国市場における顧客獲得等、新たなビジネスの芽が生まれました。

つきましては2009年5月13日に発表した中期経営計画見直しで掲げた「新たな成長路線の礎となる基盤づくり」ができたものと判断し、2010年度を迎えるにあたり、新しい経営体制で新たな増収増益路線を確立すべく中期経営計画を策定いたしました。

日本国内における経営環境とりわけ流通サービス業においてはデフレ懸念、消費者の節約志向が続くことから、引き続き厳しい状況が予測され、IT投資抑制や価格競争が激化するものと思われれます。

このような環境の中、今般策定した中期経営計画を確実に実行することにより2010年度において黒字転換を図り、以降着実に持続的な成長と収益力の強化をめざしてまいります。

2007-2009年中期経営計画の総括

【総括】

＜減収減益傾向とその主な要因＞

1. 当社主要顧客向けアウトソーシング2案件が顧客グループのITシステム統合方針により2007年度より段階的に減少し、2008年度で統合完了したことによる売上と利益の大幅な減少。
2. 2009年度はリーマンショックはじめ景気悪化によるITシステム投資抑制・凍結による新規案件が大幅に減少したこと、特に機器販売の売上が大きく減少。2009年度は事業構造改革のための先行投資が重なったことにより上期大幅な赤字。

＜達成できた主な成果＞

1. 中国法人(維傑思科技(杭州)有限公司、以下VCC)をスピーディに設立し、当初の目的であったオフショア開発による原価低減を早期に実現し、かつ現地日系法人からの受注も獲得し、今後の成長戦略の核となる。
2. 2009年度に初のM&Aを実施し、百貨店向け事業領域を獲得し、今後の成長が期待できる。
3. 新しいアウトソーシング案件として、大手総合小売業からの人事アウトソーシング案件と大手外食チェーンの総アウトソーシング案件がスタートし、今後の業務拡大と周辺開発案件の受注が期待できる。

グループ力結集による成長路線への転換

グループ会社の強みを連携強化し、新たな商品・サービスの開発と新たなマーケットの創造により持続的成長と収益力の強化を図ります。

■平成22年度＝売上100億円、経常利益2.8億円(黒字転換)

■平成24年度＝売上120億円、経常利益6.7億円(経常利益率5.6%)



5つの基本戦略

1. マーケティングの強化

成長性を重視し、ターゲット顧客と提供する商品・サービスを拡充・強化する。
特に中国アジアマーケットを成長エンジンとする。

2. プロダクトの拡充・強化

プロダクトの機能強化とクラウド化を行い、新規顧客獲得と収益率向上を目指す。

3. グローバル化の推進

急成長する中国・アジアマーケットのビジネス展開を加速する。

4. スモールビジネス×ストックビジネス強化

収益基盤の安定化を図るため、小さな案件の積み重ねと運用業務受託を重点的に推進する。

5. 構造改革による経営体質強化

品質・生産性の向上を推進する。そのための人材の育成強化を図る。

中期経営計画 目標値

【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(実績)	9,386	70.7	△439	—	△4.7	△363	—	△3.9
H22年度	2010年度(計画)	10,000	106.5	280	—	2.8	197	—	2.0
H23年度	2011年度(計画)	10,950	109.5	450	160.7	4.1	309	156.9	2.8
H24年度	2012年度(計画)	12,000	109.6	670	148.9	5.6	410	132.7	3.4

【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(実績)	8,832	67.2	△352	—	△4.0	△297	—	△3.4
H22年度	2010年度(計画)	9,000	101.9	200	—	2.2	118	—	1.3
H23年度	2011年度(計画)	9,800	108.9	343	171.5	3.5	203	172.0	2.1
H24年度	2012年度(計画)	10,700	109.2	535	156.0	5.0	317	156.2	3.0

原点回帰のマーケティングによる営業力強化

■成長するマーケットで戦う

- ・日本のコストダウン市場(オフショア、保守、運用)
- ・特定顧客の徹底した深耕(成長顧客の追随)
- ・急成長する中国、アジア市場への展開

■マーケットが求める商品(サービス)を提供する

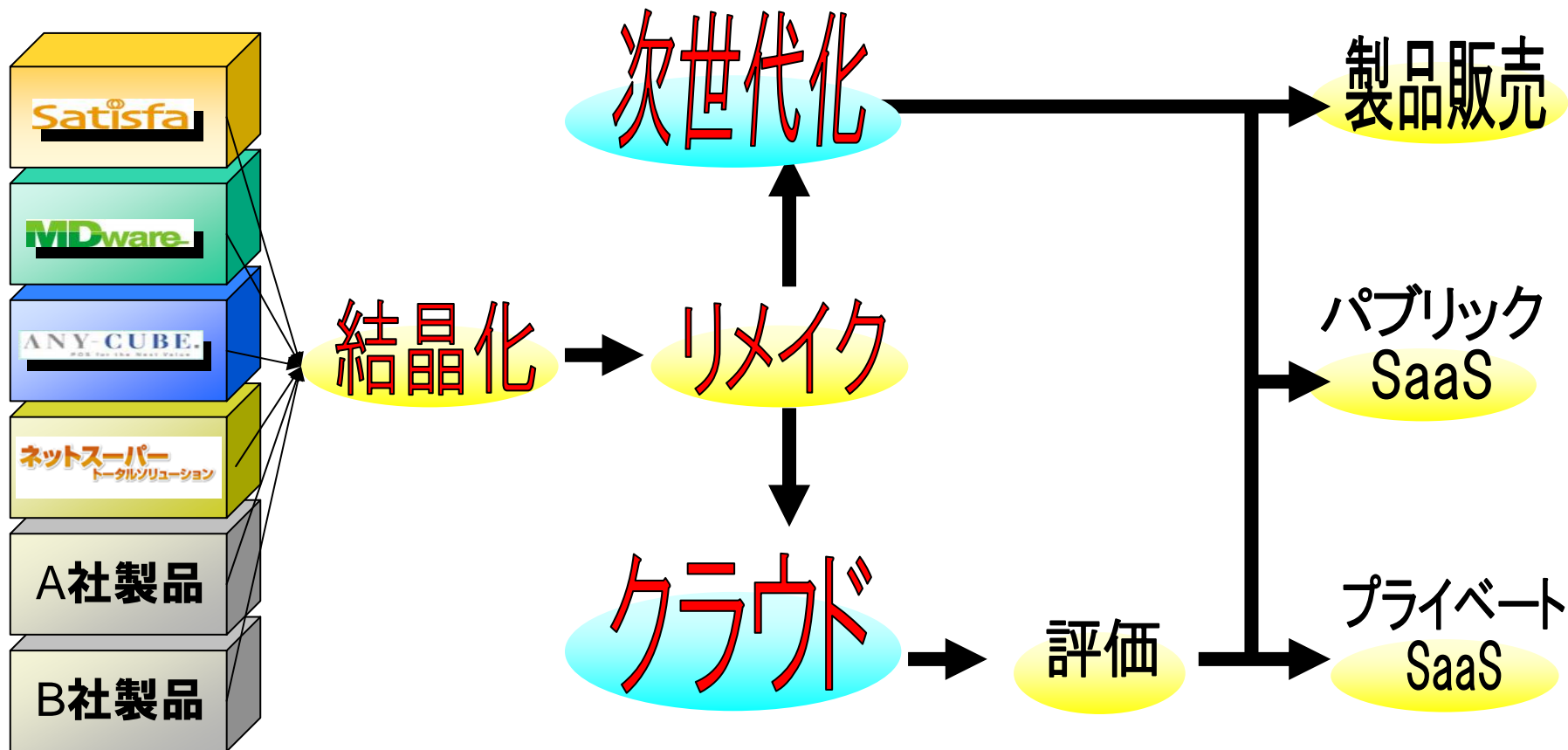
- ・日本市場 ← “コスト削減“ソリューション
- ・特定顧客 ← “超ユーザー系“サービスやソリューション
- ・中国市場 ← Made in Japanのノウハウ・品質

■グループ連携/パートナーアライアンスで取り組む

- ・富士ソフトグループの連携強化
- ・MIJSとの取組み強化
- ・有力企業とのアライアンス強化

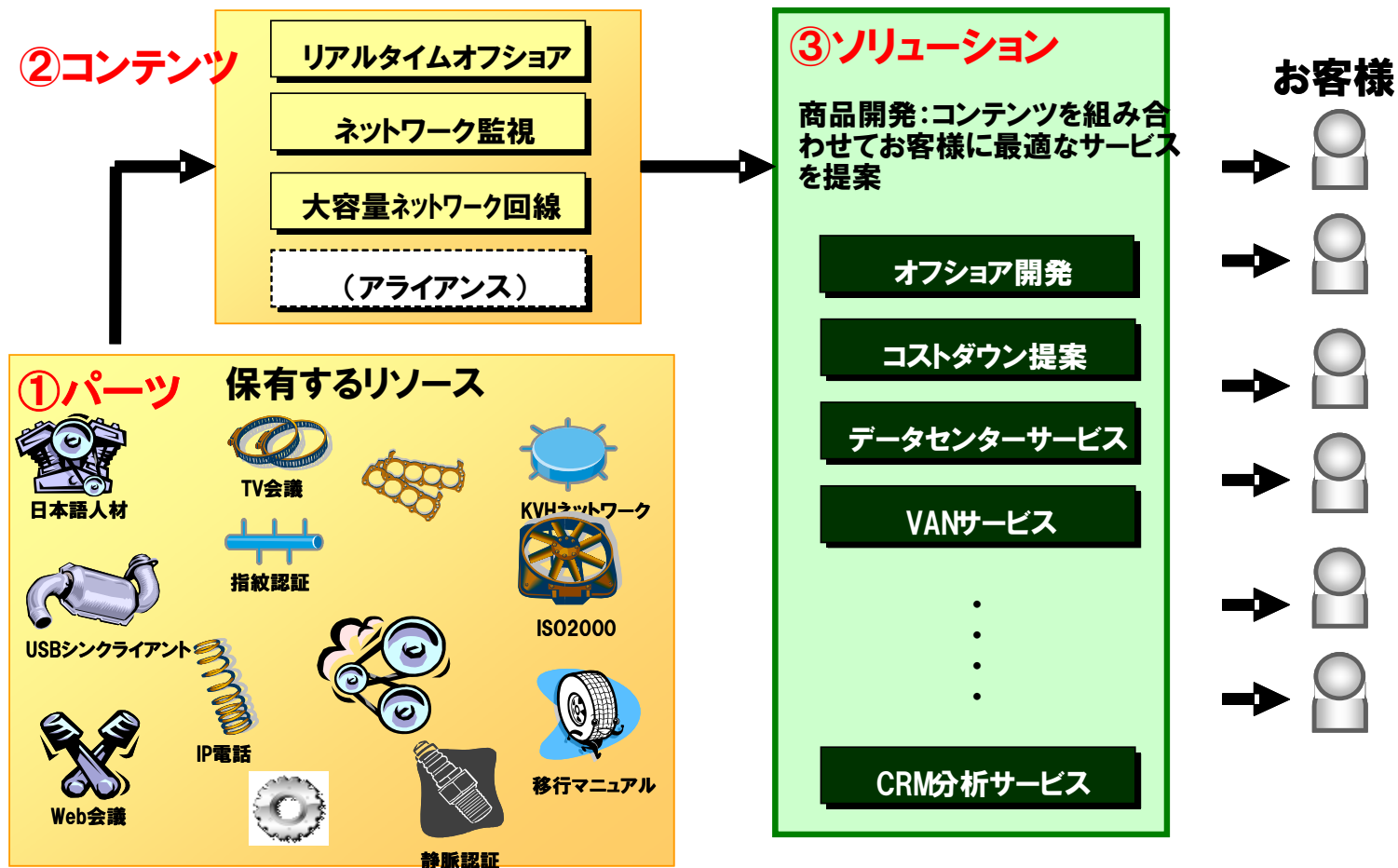
プロダクトの次世代化・クラウド化

お客様の規模・ニーズに合せ、SaaS等の「クラウドコンピューティング」を提供し、新規開拓をめざします。自社になればグループ・パートナーと連携し実現します。



クロスボーダーITサービス

当社と中国子会社のノウハウ・コンテンツを組み合わせ、新たな付加価値あるサービスを提供します。



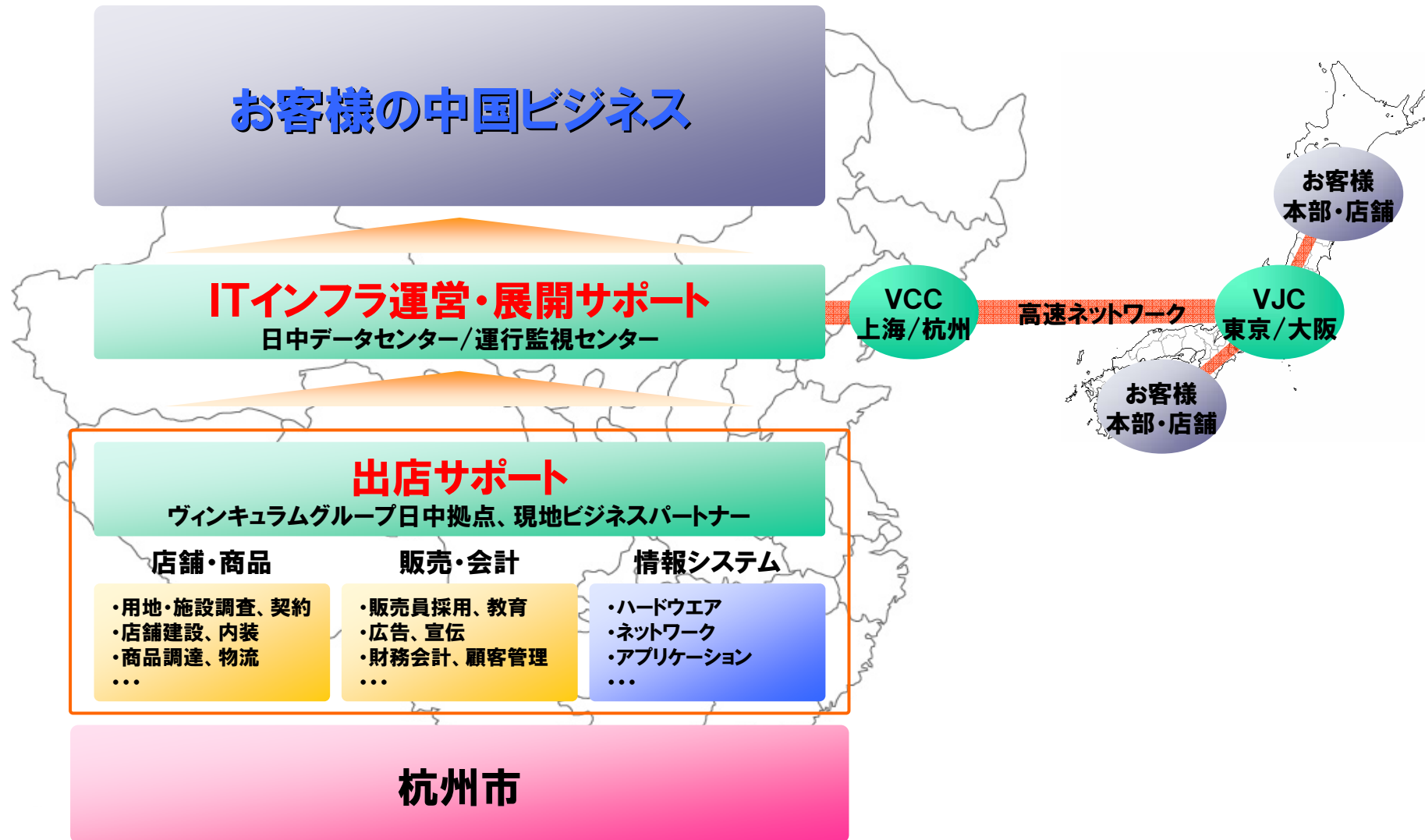
中国マーケットへのアプローチ

1. 日系小売業の中国でのIT展開をサポート
2. 日系小売業の中国進出そのものをサポート
3. 現地の小売業のIT展開のサポート



中国進出そのものをサポート(トライアル・パッケージ)

ヴィンキュラムグループが小売業の中国進出をサポート



スモールビジネス×ストックビジネスで収益基盤の安定化

1



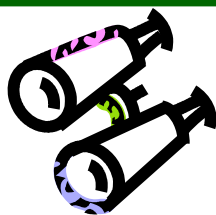
パッケージプロダクト外の提案
ネットワークのコストダウン支援等
→ スモールビジネスの獲得

3



お客様の**問題点を把握**
信頼の獲得

2



+ α のサービスを提供

- ・**監視サービス**
- ・データセンターサービス
- ・ヘルプデスクサービス

4



次のサービスの提案・獲得
ストックビジネスの拡大

構造改革による経営体質強化

(1)原価構造を改善し、利益率を向上

- ・グループ内製化のさらなる推進
- ・要員の適材適所による稼働率改善
- ・開発・運用最新ツールの活用による品質・生産性向上

(2)人材育成強化により、品質・生産性を向上

- ・ITスキル、プロジェクトマネジメント力強化
- ・流通マインド、業務ノウハウ強化

(3)販管費低減の継続

- ・グループ連携による業務効率化・最適化
- ・制度改革による固定費低減

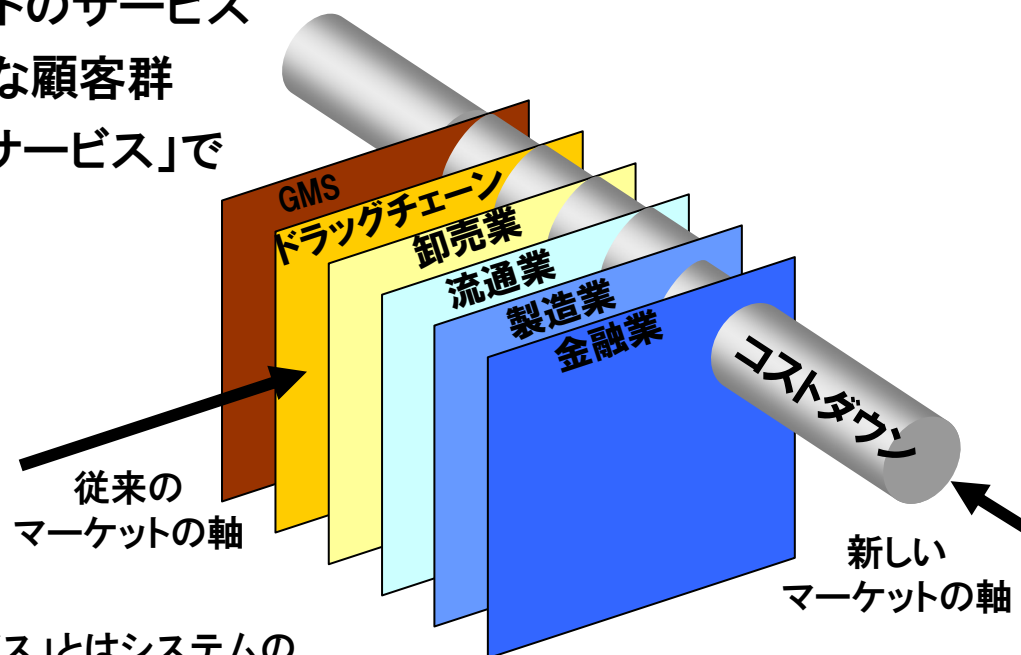


事業別戦略 ①アウトソーシング事業戦略

クロスボーダーITサービスでコストダウンマーケットを開拓

当社グループの

- ①ワンストップサービス実績
 - ②中国子会社による高品質・低コストのサービス
 - ③運用パッケージプロダクトの豊富な顧客群
- を組み合わせた「クロスボーダーITサービス」で
従来の事業領域を超えた
「コストダウンマーケット」を開拓する



※VJCのコアコンピタンス「ワンストップサービス」とはシステムの
企画開発から運用保守サービスまで一貫して提供

事業別戦略 ②ソリューション事業戦略

①特定顧客への深耕、②成功事例の横展開で 新規顧客、新規案件の獲得

①特定顧客への深耕

- ・大手総合小売業のグループ展開、業務拡大
- ・大手ドラッグチェーン、大手外食チェーン、大手百貨店への展開

②成功事例の横展開

- ・中規模スーパーの商品基幹システム
- ・CTCPソリューション(POSと顧客管理の連携)

③カードシステム事業の拡大

- ・開発から運用業務への展開
- ・中国マーケットへの進出



事業別戦略 ③プロダクト事業戦略

プロダクトの次世代化とクラウド化により 新規マーケット・新規顧客を開拓

①次世代POSのリリース、機能拡充により 新規業種、新規顧客の開拓を強化する

- ・最新技術:業種別標準プラグイン、フレームワーク等
- ・ターゲット業種:ドラッグストア、外食産業、ホームセンター等

②クラウド化により中規模流通業への展開を図る

- ・中規模スーパー、中規模ドラッグストア
- ・ボランタリーチェーン

③運用系プロダクト、
業務系プロダクトの拡販

- ・チャンネル販売強化



3. 2011年3月期 業績予想

2011年3月期 業績予想(連結)

単位:百万円、%、百万円未満切捨て

通 期			前年対比			
	予想値	売上比	前年比	前年差	前年値	売上比
売上高	10,000	—	106.5	614	9,386	—
売上総利益	2,009	20.1	159.8	752	1,257	13.4
営業利益	291	2.9	—	757	△466	△5.0
経常利益	280	2.8	—	719	△439	△4.7
当期純利益	197	2.0	—	560	△363	△3.9

2Q累計			前年対比			
	予想値	売上比	前年比	前年差	前年値	売上比
売上高	4,874	—	102.4	117	4,757	—
売上総利益	961	19.7	227.8	540	421	8.9
営業利益	95	1.9	—	604	△509	△10.7
経常利益	87	1.8	—	597	△510	△10.7
当期純利益	58	1.2	—	460	△402	△8.5

2011年3月期 セグメント別予想(連結)

単位:百万円、%、百万円未満切捨て

				前年対比	
		通期	※比率	前年比	前年差
アウトソーシング事業	売上高	4,191	41.9	108.7	335
	売上総利益	562	13.4	340.5	397
	営業利益	222	5.3	—	431
ソリューション事業	売上高	3,533	35.4	114.7	454
	売上総利益	844	23.9	172.6	354
	営業利益	439	12.5	636.8	370
プロダクト事業	売上高	1,233	12.3	122.2	223
	売上総利益	449	36.4	131.9	108
	営業利益	116	9.5	179.9	51
ハードウェア販売サービス事業	売上高	500	5.0	71.0	△204
	売上総利益	18	3.8	35.6	△34
	営業利益	△25	△5.1	—	△16
その他事業	売上高	540	5.4	73.4	△195
	売上総利益	134	25.0	64.3	△74
	営業利益	86	15.9	55.1	△70

				前年対比	
		2Q累計	※比率	前年比	前年差
	売上高	2,058	42.2	104.8	93
	売上総利益	266	12.9	—	329
	営業利益	96	4.7	—	385
	売上高	1,735	35.6	119.0	276
	売上総利益	402	23.2	246.5	239
	営業利益	190	11.0	—	228
	売上高	581	11.9	101.3	7
	売上総利益	218	37.5	106.2	12
	営業利益	68	11.8	95.5	△3
	売上高	235	4.9	62.7	△140
	売上総利益	7	3.3	28.6	△19
	営業利益	△14	△6.1	—	△4
	売上高	262	5.4	68.5	△120
	売上総利益	66	25.4	74.8	△22
	営業利益	42	16.1	73.3	△15

※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。

本資料お取り扱い上のご注意



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をご承知おきください。

また、資料配布の目的が、当社株式の保有継続および追加購入を推奨するものではないことも、あわせてご理解いただきますようお願い申し上げます。