

# 個人投資家様向け会社説明資料



ヴィンキュラム ジャパン株式会社

平成22年11月27日

**JASDAQ**

Listed Company 3784

# 会社概要

# あなたの街のヴィンキュラム

ご存知でしたか？

暮らしのいろいろな所で私たちのシステムは役立っています。



- ・POSレジにより売れ筋商品がいつも並ぶ「繁盛店」
- ・インターネットを利用した映画チケットの楽々予約とネットスーパーでの買い物
- ・ポイントによるタイムリーな特典情報

# 会社概要

- 会社名 : ヴィンキュラム ジャパン株式会社
- 英語名 : Vinculum Japan Corporation(略称名: VJC)
- 設立 : 1991年2月20日
- 上場市場 : 大阪証券取引所 JASDAQ(スタンダード)  
: 証券コード3784
- 資本金 : 5億42百万円(2010年3月末現在)
- 売上高 : 93億86百万円(2010年3月期 連結)
- 代表者 : 代表取締役社長 瀧澤 隆
- 従業員 : 611名(2010年9月末現在 連結)
- 事業所 : 本社(大阪市北区)  
: 堂島センター(大阪市北区)  
: 東京事業所(東京都墨田区)  
: 幕張事業所(千葉市美浜区)  
: 仙台事業所(仙台市青葉区)

# 当社グループの紹介



**会社名** : 維傑思科技(杭州)有限公司 (呼称: ヴィンキュラム チャイナ)  
**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  
**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

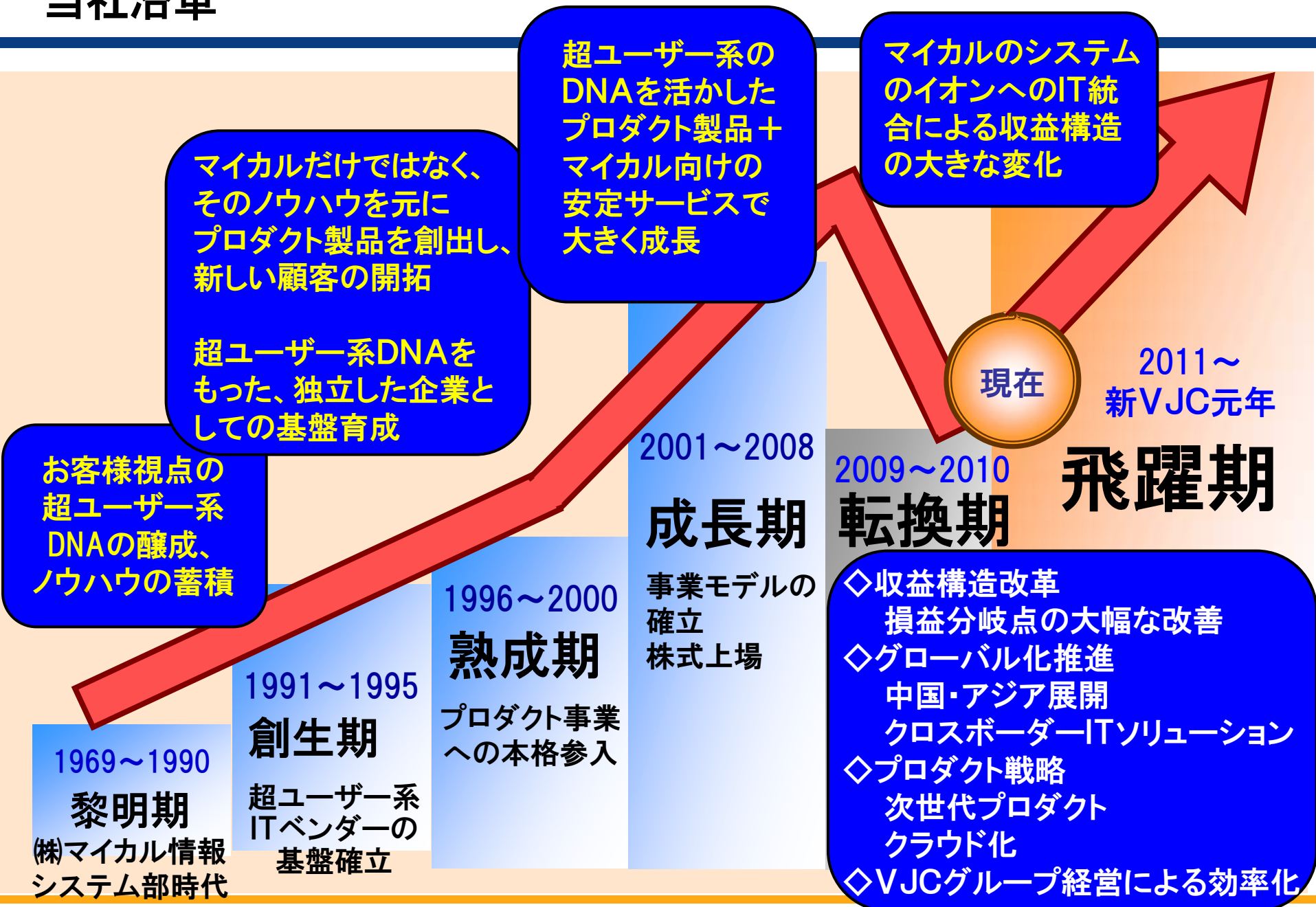


**会社名** : 株式会社エス・エフ・アイ  
**所在地** : 東京都墨田区  
**事業内容**: 流通業界(百貨店)を中心に、コンサルティングから企画・開発・運用、保守及びパッケージ開発・販売



**会社名** : 株式会社 4U Applications(フォーユー アプリケーションズ)  
**所在地** : 東京都墨田区  
**事業内容**: 先端技術研究開発、パッケージソフトウェア開発販売(POSシステム)

# 当社沿革



人々の暮らしと企業のビジネス活動の接点を  
情報システム技術で融合し  
豊かな社会の実現に貢献する

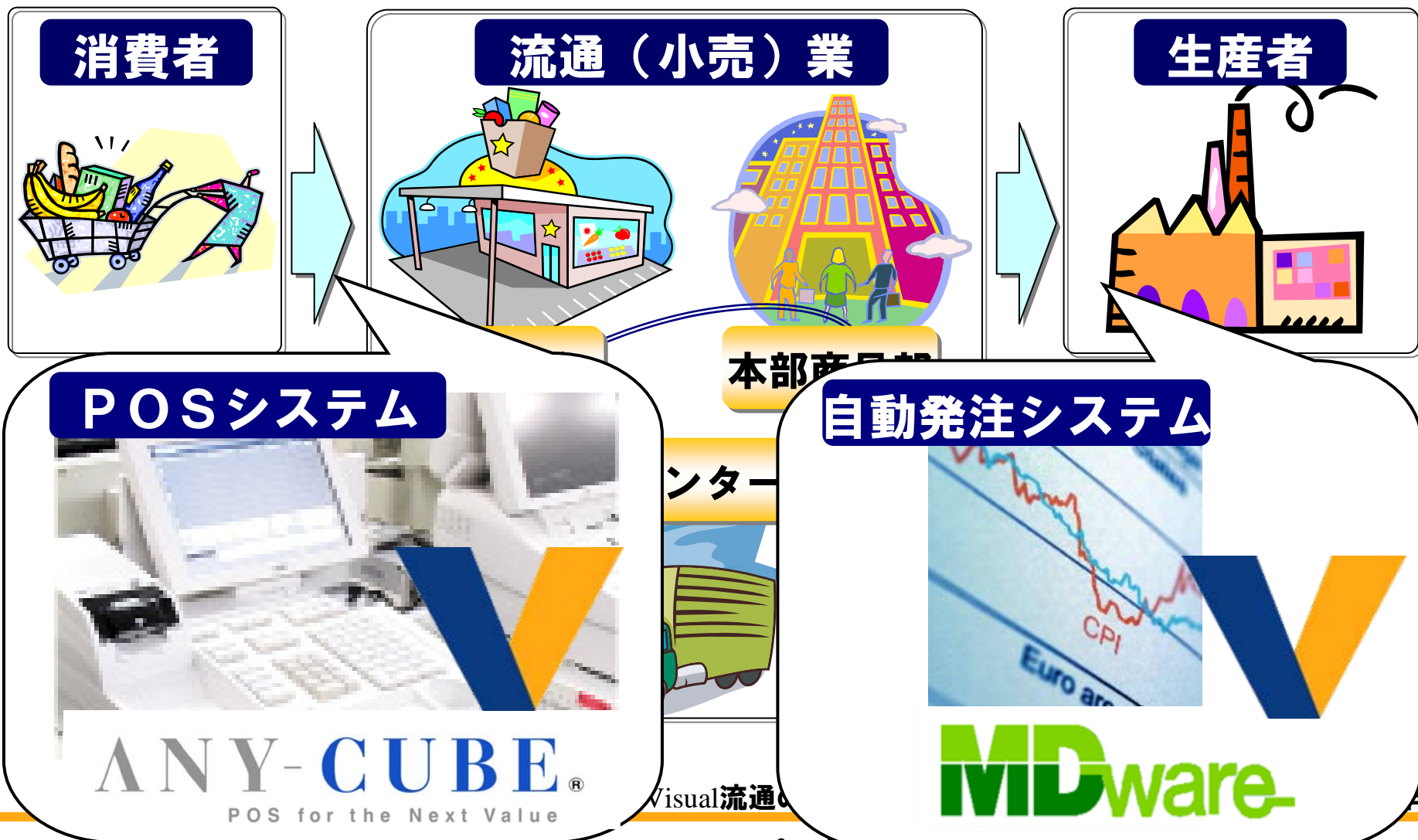


消費者と企業を結ぶ『**絆**（**VINCULUM**）』となる  
システムやサービスを提供する。

# 事業内容



## 流通サービス業（小売業）に特化



# 事業内容／事業の展開

<2011年3月期第2四半期 売上高構成>

## ■ アウトソーシング分野

システム監視・運用サポート

- ・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

47.3%

## ■ ソリューション分野

ニーズに沿ったシステム構築

- ・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

30.9%

## ■ プロダクト分野

パッケージソフトウェア開発

- ・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

9.0%

## ■ その他IT関連分野

関連機器・仕入販売、店舗システム導入展開サービス

- ・ハードウェア等の販売  
(マルチベンダー対応、H/Wメーカーとの連携)
- ・店舗システム導入展開サービス

12.8%

# 事業内容／事業の展開

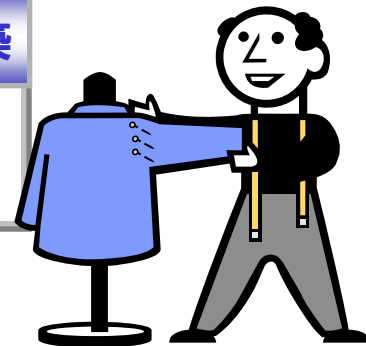
## ■ ソリューション分野

ニーズに沿ったシステム構築

- ・ 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

- ・ やや高価
- ・ 時間がかかる

オーダーメイド



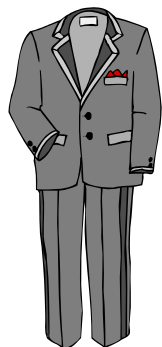
## ■ プロダクト分野

パッケージソフトウェア開発

- ・ 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

- ・ お手頃価格
- ・ すぐに着られる

イージーオーダー



## ■ アウトソーシング分野

システム監視・運用サポート

- ・ 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

- ・ いつでも快適に着られる

メンテナンス



# 事業内容／当社製品サービスラインアップ

## ●流通小売業・サービス業を支える様々なシステム

店舗 オペレーション	POS	CRM	セルフチェックアウト
	売上分析	FSP	スケジュール管理
	EOS	カード決済	勤怠管理
マーチャン ダイジング (MD)	カテゴリマネジメント	棚割管理	在庫管理
	売価変更管理	販促計画	価格最適化
	品揃え計画	売上予測	補充発注
サプライ・ チェーン・ マネジメント (SCM)	配送管理	トレーサビリティ	VMI
	JANコード	クロスドッキング	CRP
	ASN	ICタグ／RFID	CPFR
Eビジネス	オンライン発注	ネットスーパー	Eチケット
アウトソーシング	24時間365日	高品質低価格	

ANY-CUBE<sup>®</sup>  
POS for the Next Value

vjuser:point  
for Oracle E-Business Suite HR/PAY

Satisfa  
Solution of Customer Relationship Management

MDware

Opti board<sup>®</sup>

CONTACT

AGENTRICS

border  
iIT Solution  
クロスボーダーITソリューション

# 当社の主要なお客様紹介

□総合小売業 大手総合小売業グループ様

□スーパー 近畿大手スーパー様2社

首都圏大手スーパー様、食品スーパー様など



□百貨店 大手都市百貨店、地方百貨店など

□ドラッグストア 最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 最大手シネコン様

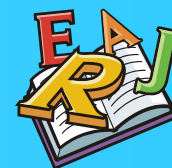


□飲食 飲食レストラン(カフェレストラン業態)様

# 当社の強みと今後の事業戦略

～なぜ、お客様は当社を選んでいただいているのか～

## <経験・知識・ノウハウ>



ニチイ時代からの40年に渡り、流通サービス業に特化し、  
培ってきた「使う」立場の視点から経験・知識・ノウハウを蓄積

業務知識

トータル  
ソリューション

大手への  
導入実績

顧客視点

24時間  
365日運用

+

## <中国などの地域で積極的なグローバル展開>

### <事業戦略>

- ✓リアルタイムオフショア
- ✓クロスボーダーITソリューション

- ✓製品ラインアップ拡充
- ✓クラウド化による顧客層の拡大

## 中国子会社の積極的活用によるグローバル化

- ① 中国参入の壁を取り除くことにより代替のきかないオンリーワンパートナーとしての関係を既存顧客・新規顧客と構築
- ② クロスボーダーITソリューションにより当社独自の付加価値を創出



コアコンピタンスの更なる強化へ



## ◆クロスボーダーITソリューション

IT運用コストダウンサービス  
VCCリアルタイムオフショアモデル  
日本品質のセキュリティ対策



## グローバル戦略によるコアコンピタンス強化

お客様の中国ビジネス  
(新市場の開拓)

Exp: ネットビジネスなら

Alibaba.com Alipay.com Taobao.com

コアコンピタンス

高品質・低コストオペレーション  
(安心・安全・低コスト)

事業創造・事業展開

国内流通業のニーズ

- ・ITコストの削減
- ・国内市場は減少傾向にあるので、成長が望める中国などアジアへ進出
- ・販売先や仕入先の開拓困難

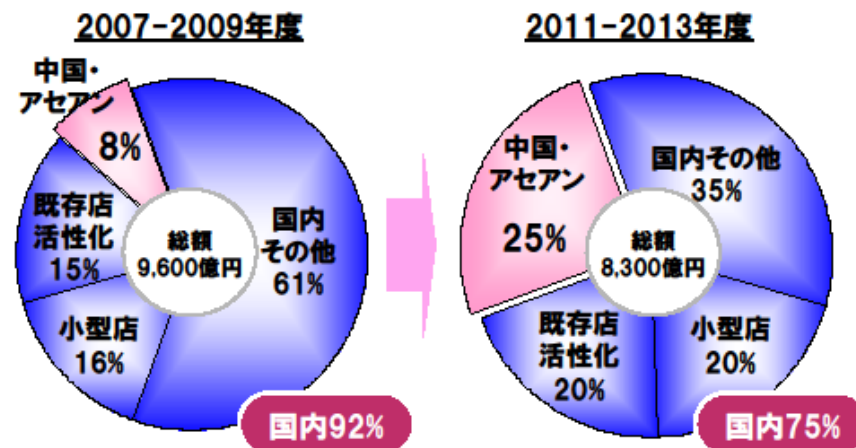
# 今後の事業戦略(グローバル戦略)

## イオン様中期経営計画(2011-2013)

投資計画

AEON

中国・アセアン、既存店活性化(GMS・DV)、  
小型店(SM・戦略小型・ドラッグ)に投資を重点配分



出典:2010. 10. 26 イオングループ中期経営計画リリースより

- ・中国・アセアン地域への投資拡大傾向
- ・中国においては100店舗構想など流通業の進出予定多数

**オンリーワンパートナーの地位確立チャンス!**

## 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



# クラウドとは？

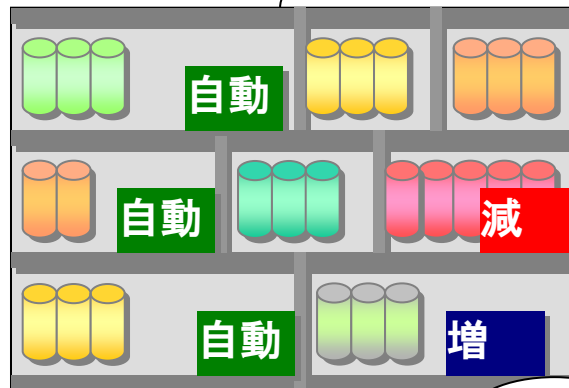
## クラウドサービス

「POS分析サービス」



- ・POS情報から売上速報
- ・電子帳票 など

「自動発注サービス」

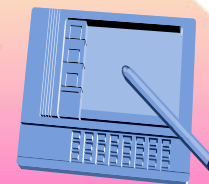


- ・セル1バイ1方式
- ・発注作業の軽減

VINCULUM JAPAN

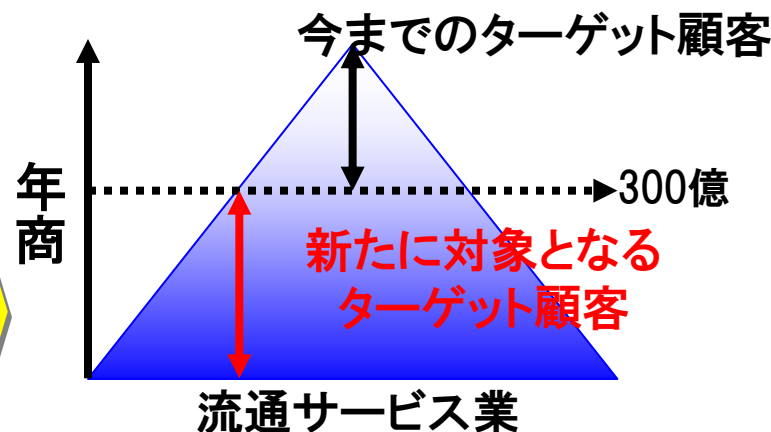
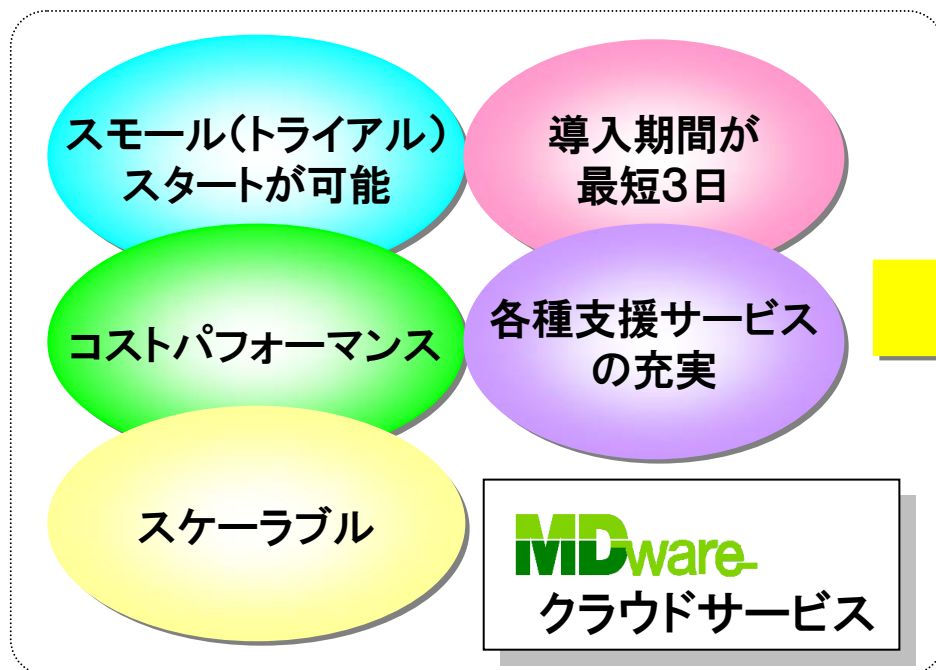
## 利用者

- ・使いたい機能を利用したい分だけ
- ・短期間にインターネット上のサービスを利用



## リテイルクラウド①

### MDware®の基本モジュール「自動発注」をクラウド化



ターゲット顧客が  
劇的に拡大

発注担当者の作業軽減60%  
欠品防止、過剰在庫削減

2010年10月開始！！

## リテイルクラウド②

### POS分析サービス『Hybrid ANALYZER』

- ・POS情報から売上速報
- ・電子帳票 など



POS情報との  
リアルタイム連携

店舗の日々の活動



- ー リアルタイムな現場の売上情報の共有化・可視化
- ー 常に情報を管理でき、リアルタイムに異常をキャッチ  
30分単位の売上速報、前年実績比較など

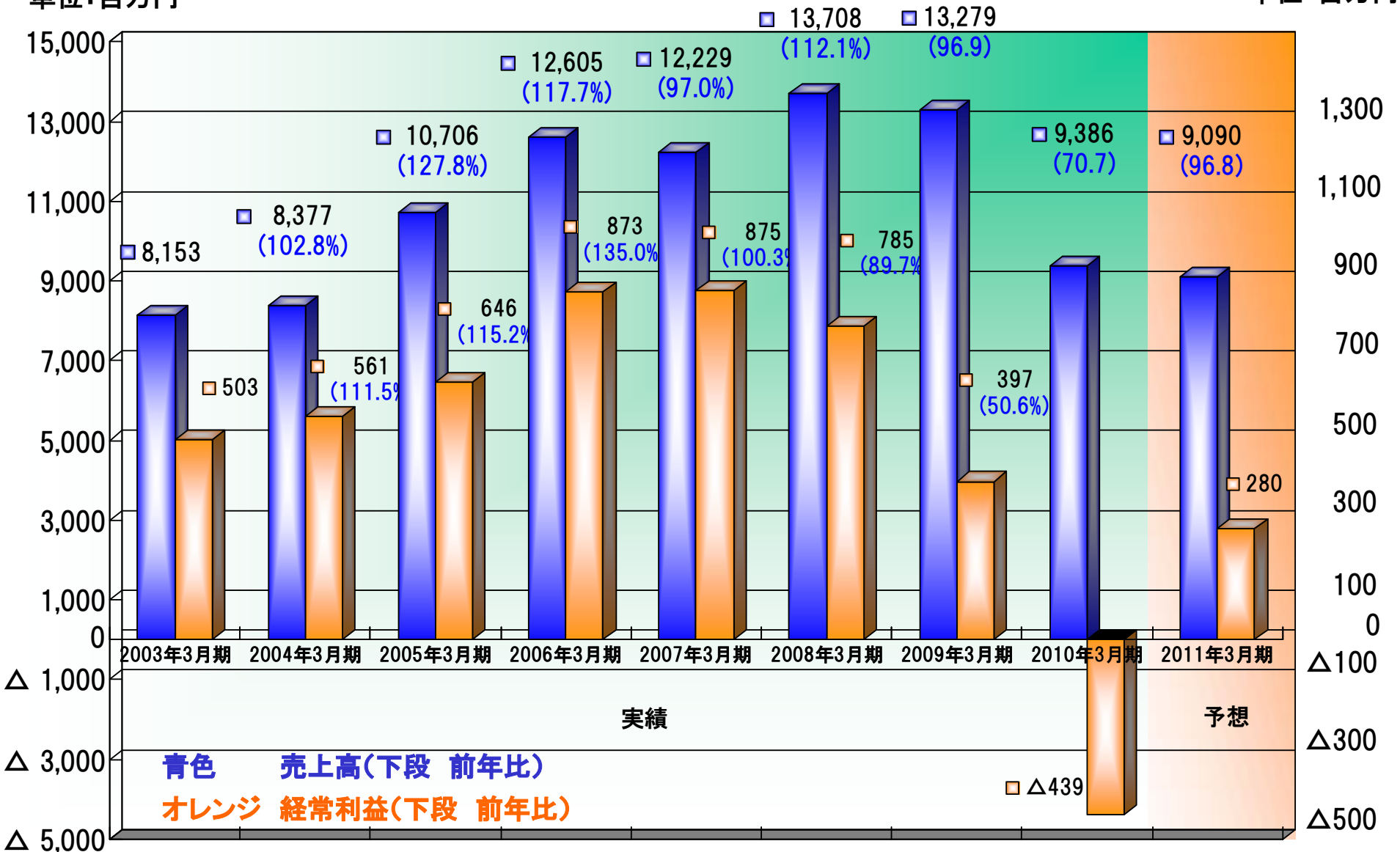
# 数値の状況



# 連結 売上高・経常利益推移

単位:百万円

単位:百万円



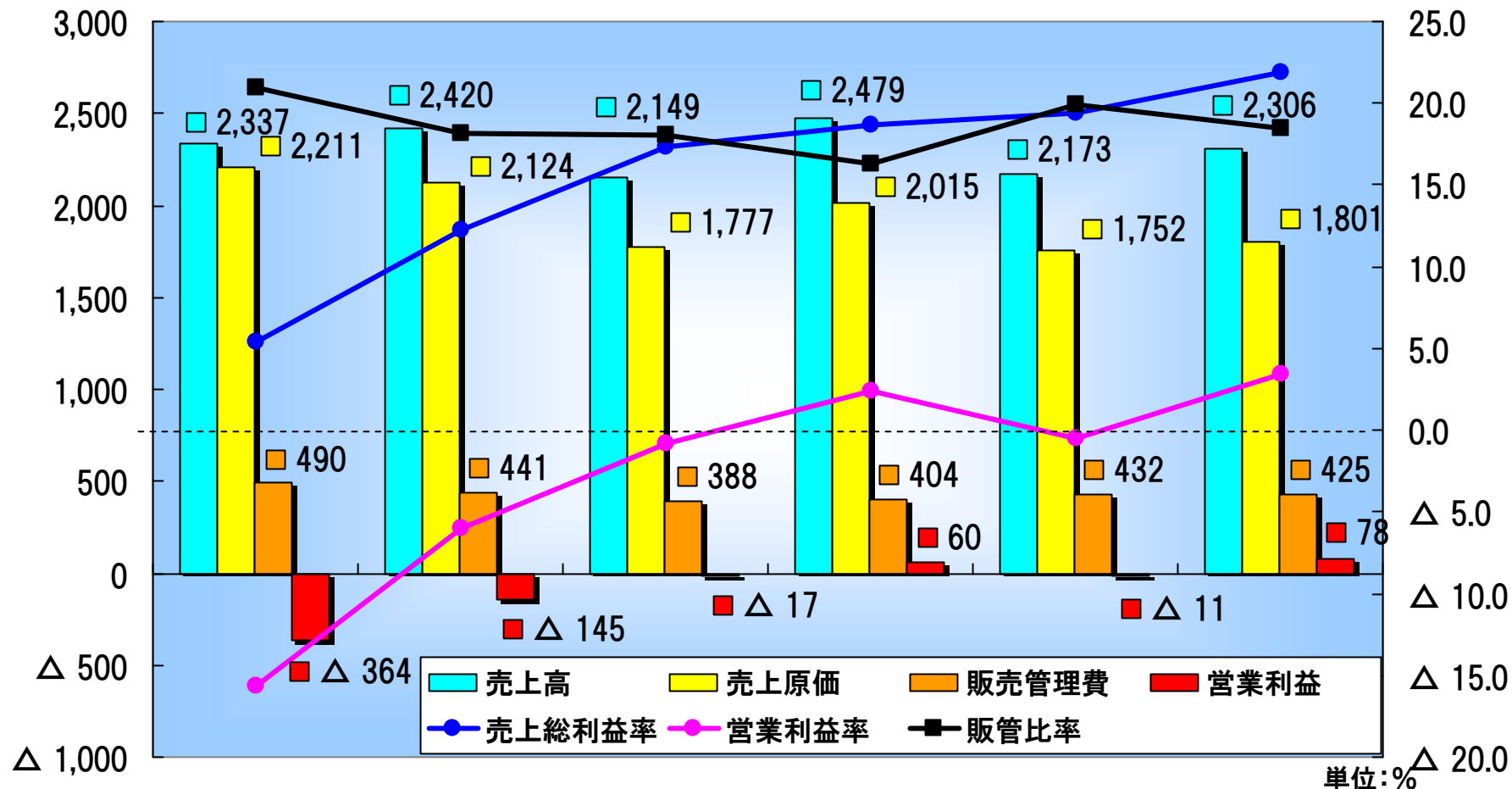
# 四半期別 利益率推移

2010年3月期

2011年3月期

(単位:百万円)

(単位:%)



	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	第1Q	第2Q
売上総利益率	5.4	12.2	17.3	18.7	19.4	21.9
販管比率	21.0	18.2	18.1	16.3	19.9	18.5
営業利益率	△15.6	△6.0	△0.8	2.4	△0.5	3.4

# 2011年3月期 通期業績予想について

## ■通期売上高の修正

クロスボーダーITソリューションの積極的提案やクラウド化の推進などの各種取り組みが業績に貢献するのは次年度以降の見込みであり、当連結会計年度の売上高については大幅に改善することは難しい見通し

## ■営業利益、経常利益は変更なし

構造改革による改善効果は、第3四半期連結会計期間以降も継続すると想定され、当連結会計年度の営業利益、経常利益は概想定どおりに推移する見通し

## ■当期純利益の修正

第2四半期における資産除去債務の計上、及び過年度の税金等修正の影響により下方修正

単位:百万円、% 百万円未満切捨て

【連結】	10月25日発表		5月12日発表 開示対比				前年対比			
	修正開示値	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	9,090	—	90.9	△910	10,000	—	96.8	△296	9,386	—
営業利益	291	3.2	100.0	—	291	2.9	—	757	△466	△5.0
経常利益	280	3.1	100.0	—	280	2.8	—	719	△439	△4.7
四半期純利益	138	1.5	70.1	△59	197	2.0	—	501	△363	△3.9

# 株主還元について

# 株主様への利益還元について

## 配当方針

当社は、株主様への利益還元を経営の重要課題のひとつとして認識しており、企業価値の向上と将来の事業拡大のための内部留保を勘案しつつ、安定的な配当を基本方針としております。

内部留保資金につきましては、今後予想される事業規模拡大のための新規事業及び新製品の開発に対して有効に投資してまいります。

連結配当性向につきましては、**当期純利益の30%以上**を目標とし、**業績に連動した利益還元を実施しつつ、安定的な配当の維持**に努めてまいります。

また、配当は期末の年間1回を予定しております。

当期につきましては、上記方針に基づき

**1株当たり配当金は、2,000円を予定しております。配当性向は、45.7%(連結)**

# 株価の状況

Yahoo ファイナンスより (11月24日付け) 終値 56,000円

Vinculum Japan Corporation  
2010/11/24



ご清聴いただき、誠にありがとうございました。  
今後とも何卒宜しくお願い申し上げます。

## 問い合わせ先

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)

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。