

# 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24年12月1日

JASDAQ

証券コード: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？

暮らしのいろんな所で私たちのシステムは役立っています。



POSレジ

ネット  
スーパー

- ・欠品によりほしい商品がない
- ・在庫の補充を忘れて商品の販売機会を失った
- ・お店に好みの商品がない
- ・レジ前で長蛇の列(いらいらと待ち時間)
- ・劇場に行かないと映画が見れるかわからない
- ・時間がなくて買い物にいけない

ポイント  
カード

シネコン  
チケット  
予約

## 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(2012年3月末現在)
- 売上高 : 91億56百万円(2012年3月期 連結)
- 代表者 : 代表取締役社長 瀧澤 隆
- 従業員 : 622名(2012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)

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



VINCULUM JAPAN

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

# 当社の主要なお客様紹介

✓総合小売業



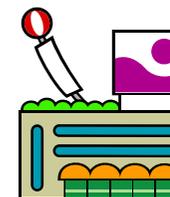
大手総合小売業グループ

✓スーパー



首都圏の大手スーパー

✓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  
(カフェレストランなど)様

✓総合FMS



総合ファシリティ  
マネジメント

## 当社のお客様紹介(その①)

<<前方スクリーンをご覧ください>>

### ■イオングループ様

- イオン株式会社
- イオンモール株式会社
- マックスバリュ西日本株式会社、マックスバリュ関東株式会社 etc
- 株式会社光洋

### ■百貨店、スーパーマーケット様

- 株式会社東急百貨店
- 株式会社県民百貨店
- 株式会社平和堂

### ■ドラッグストア様

- 株式会社マツモトキヨシホールディングス
- タキヤ株式会社 (店舗名:ウエルシア)「イオングループ様ドラッグストア」
- 株式会社ココカラファイン

## 当社のお客様紹介(その②)

<<前方スクリーンをご覧ください>>

### ■アパレル、ファーストフード、シネコン様

- 株式会社ワールド
- 株式会社ワーナー・マイカル
- 株式会社ダスキン（店舗名：ミスタードーナツ）

### ■サンマルクグループ様

- 株式会社サンマルクホールディングス
- 株式会社サンマルクカフェ
- 株式会社鎌倉パスタ
- 株式会社函館市場
- 株式会社バケット

# 業績の概要

# 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(5月9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	5,067	—	101.8	91	4,976	—	115.1	663	4,403	—
売上総利益	920	18.2	100.6	5	915	18.4	150.6	309	611	13.9
販売管理費	827	16.3	100.6	4	822	16.5	106.5	50	776	17.6
営業利益	93	1.8	100.6	0	93	1.9	—	258	△165	△3.8
経常利益	97	1.9	111.4	9	88	1.8	—	231	△133	△3.0
四半期純利益	59	1.2	119.9	10	49	1.0	—	134	△75	△1.7

## 【第1四半期 実績】

売上高	2,362	—	97.1	△71	2,433	—	103.7	84	2,277	—
売上総利益	428	18.1	95.8	△18	447	18.4	125.9	88	340	14.9
販売管理費	406	17.2	98.9	△4	410	16.9	102.2	8	397	17.5
営業利益	21	0.9	60.0	△14	36	1.5	—	79	△57	△2.5
経常利益	23	1.0	63.8	△13	37	1.5	—	50	△26	△1.2
四半期純利益	3	0.1	15.9	△18	21	0.9	—	15	△12	△0.5

## 【第2四半期 実績】

売上高	2,705	—	106.4	162	2,542	—	127.2	578	2,126	—
売上総利益	492	18.2	105.1	24	468	18.4	181.7	221	271	12.8
販売管理費	421	15.6	102.2	9	411	16.2	111.1	42	378	17.8
営業利益	71	2.6	126.5	15	56	2.2	—	179	△107	△5.1
経常利益	73	2.7	146.4	23	50	2.0	—	180	△106	△5.0
四半期純利益	55	2.1	203.9	28	27	1.1	—	119	△63	△3.0

## 第2四半期累計期間業績予想との差異について

### ■第2四半期連結売上高の差異理由

売上高につきましては、特定顧客化戦略によるアウトソーシング案件の増加や、ライセンス販売が好調であったこと、MD基幹システムに関する大型開発案件を受注したことなどの影響により、当初予想値を上回りました。

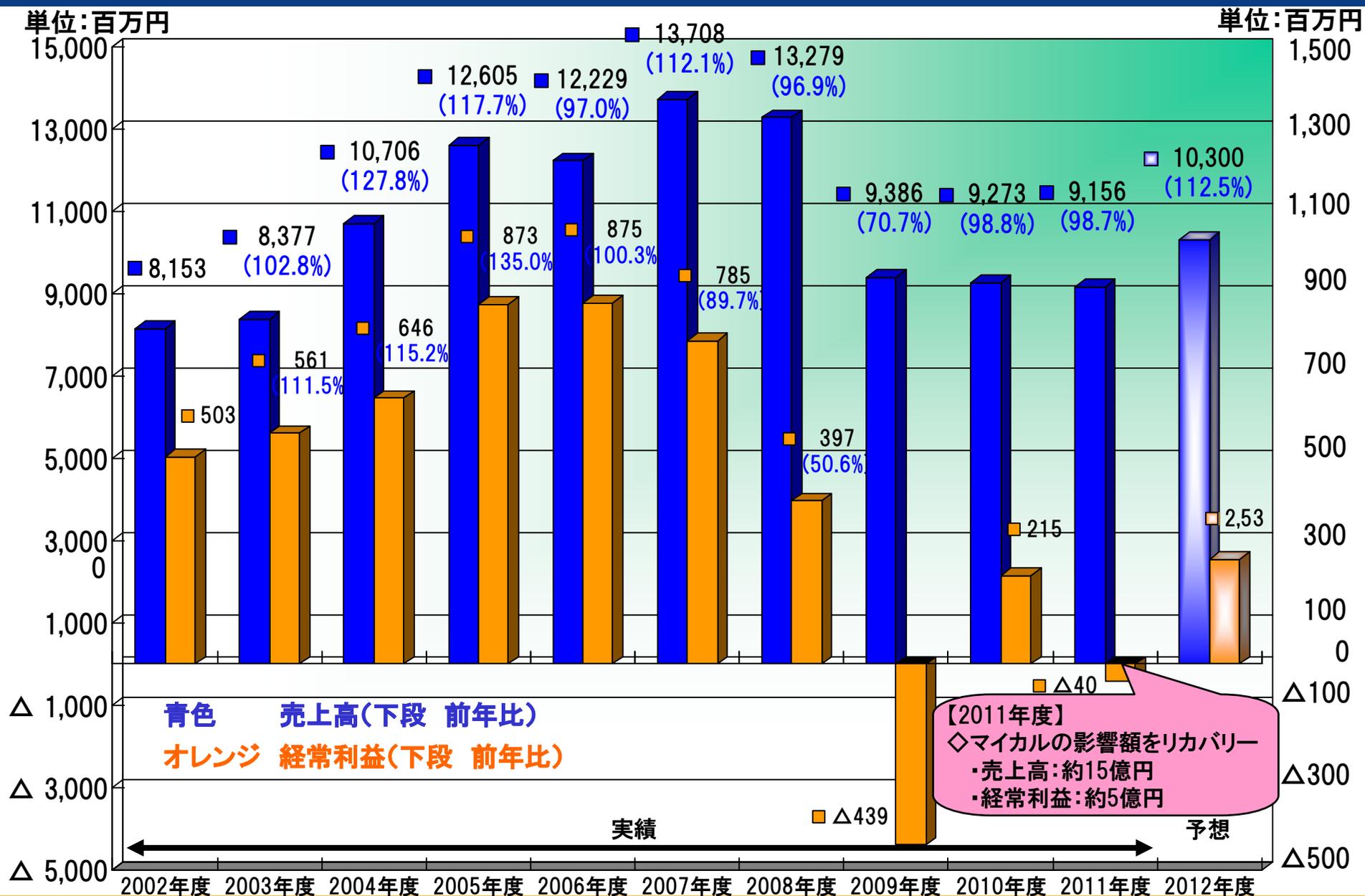
### ■第2四半期連結営業利益、経常利益、四半期純利益の差異理由

ライセンス販売が好調であったこと、特定顧客向けアウトソーシング案件の増加及び収益構造の改善が奏功し、当初予想値を上回りました。

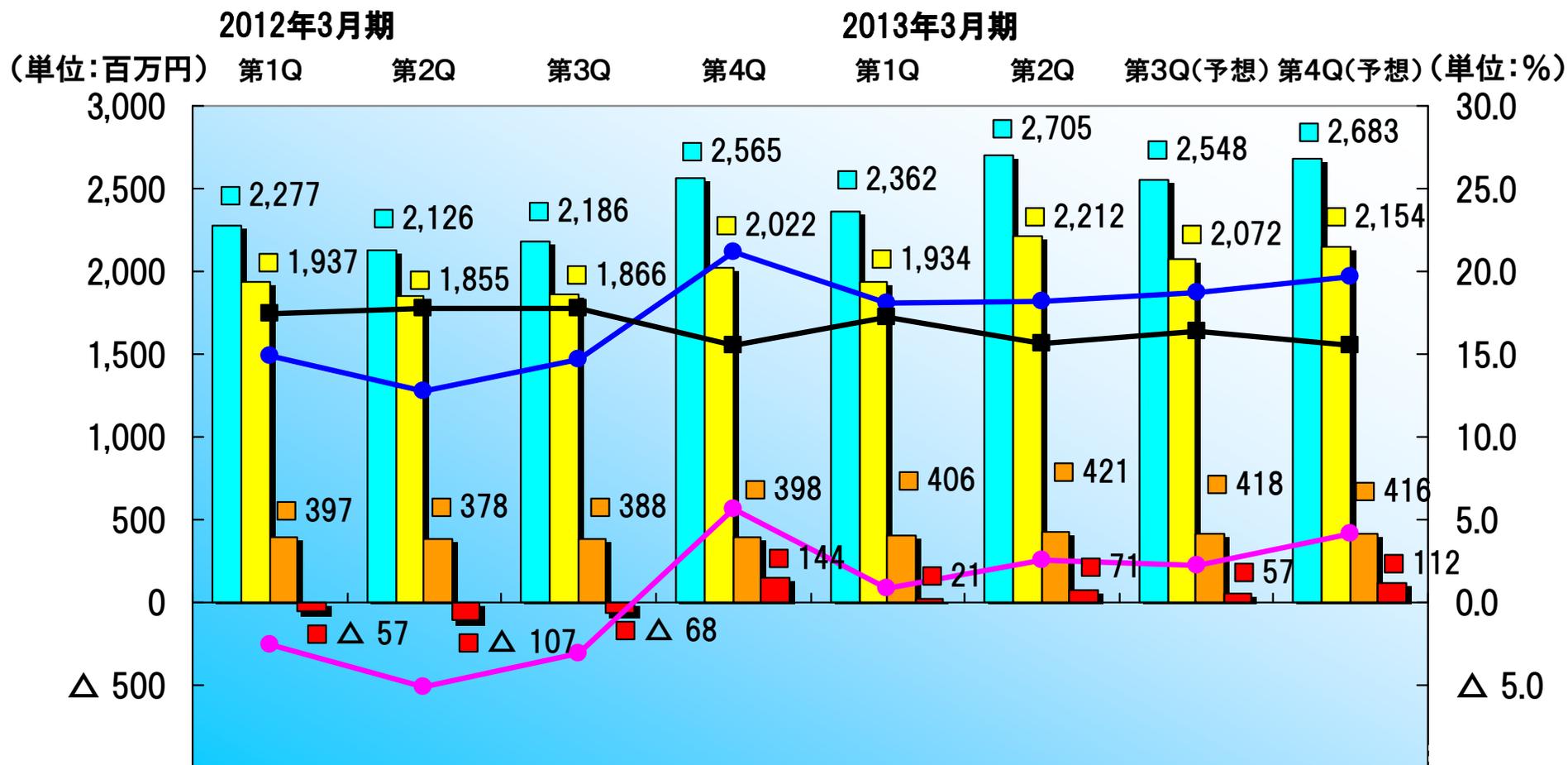
単位：百万円、% 百万円未満切捨て

【連結】	11月2日発表		5月9日発表 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	5,067	—	101.8	91	4,976	—	115.1	663	4,403	—
売上総利益	920	18.2	100.6	5	915	18.4	150.6	309	611	13.9
販売管理費	827	16.3	100.6	4	822	16.5	106.5	50	776	17.6
営業利益	93	1.8	100.6	0	93	1.9	—	258	△165	△3.8
経常利益	97	1.9	111.4	9	88	1.8	—	231	△133	△3.0
四半期純利益	59	1.2	119.9	10	49	1.0	—	134	△75	△1.7

# 連結 売上高・経常利益推移(2002年度-2012年度)



# 四半期別 業績の推移<連結>(2011年度-2012年度)



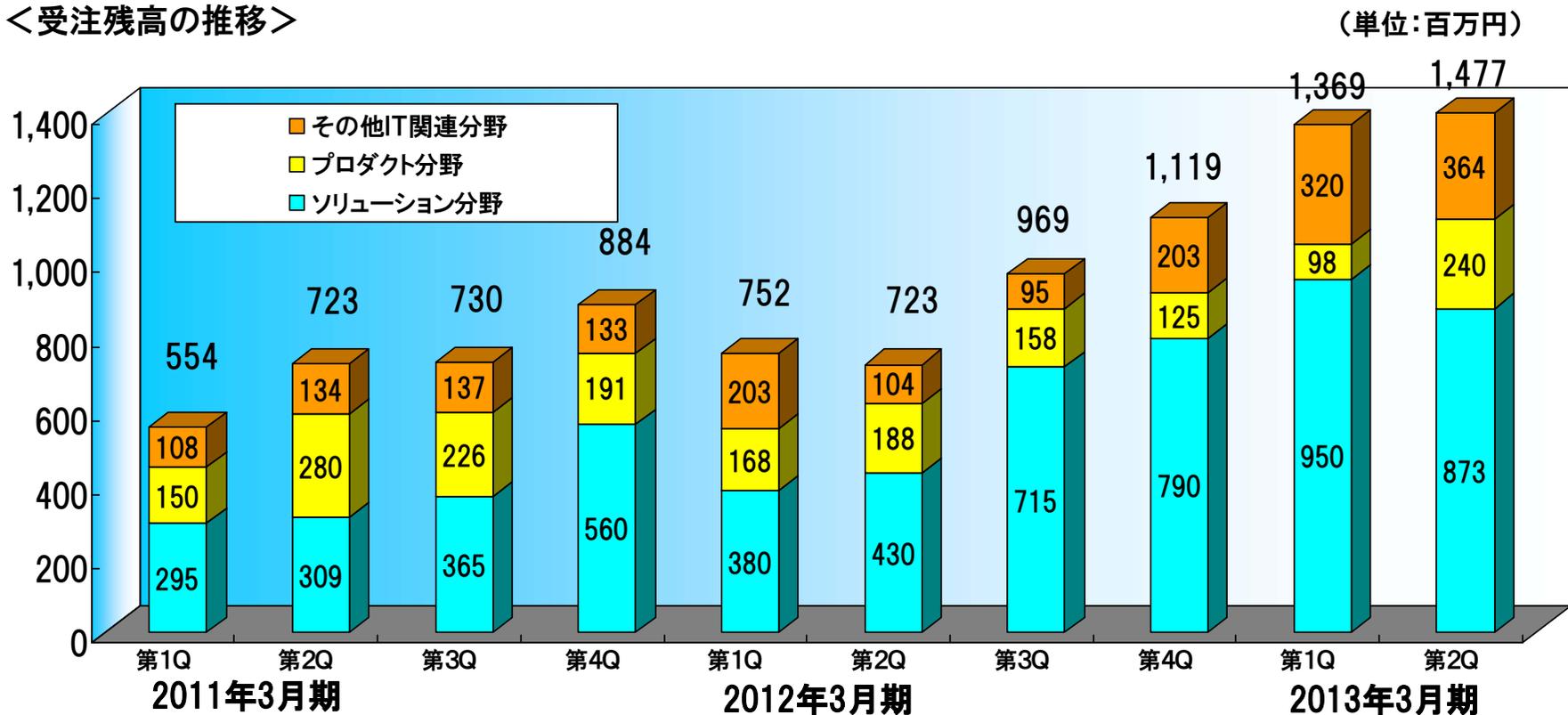
■ 売上高      ■ 売上原価      ■ 販売管理費      ■ 営業利益  
● 売上総利益率      ■ 販管比率      ● 営業利益率

	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q
売上総利益率	14.9	12.8	14.7	21.2	18.1	18.2	18.7	19.7
販管比率	17.5	17.8	17.8	15.5	17.2	15.6	16.4	15.5
営業利益率	△2.5	△5.1	△3.1	5.6	0.9	2.6	2.2	4.2

単位:%

# 四半期別 分野別受注高・受注残高の推移<連結>

## <受注残高の推移>



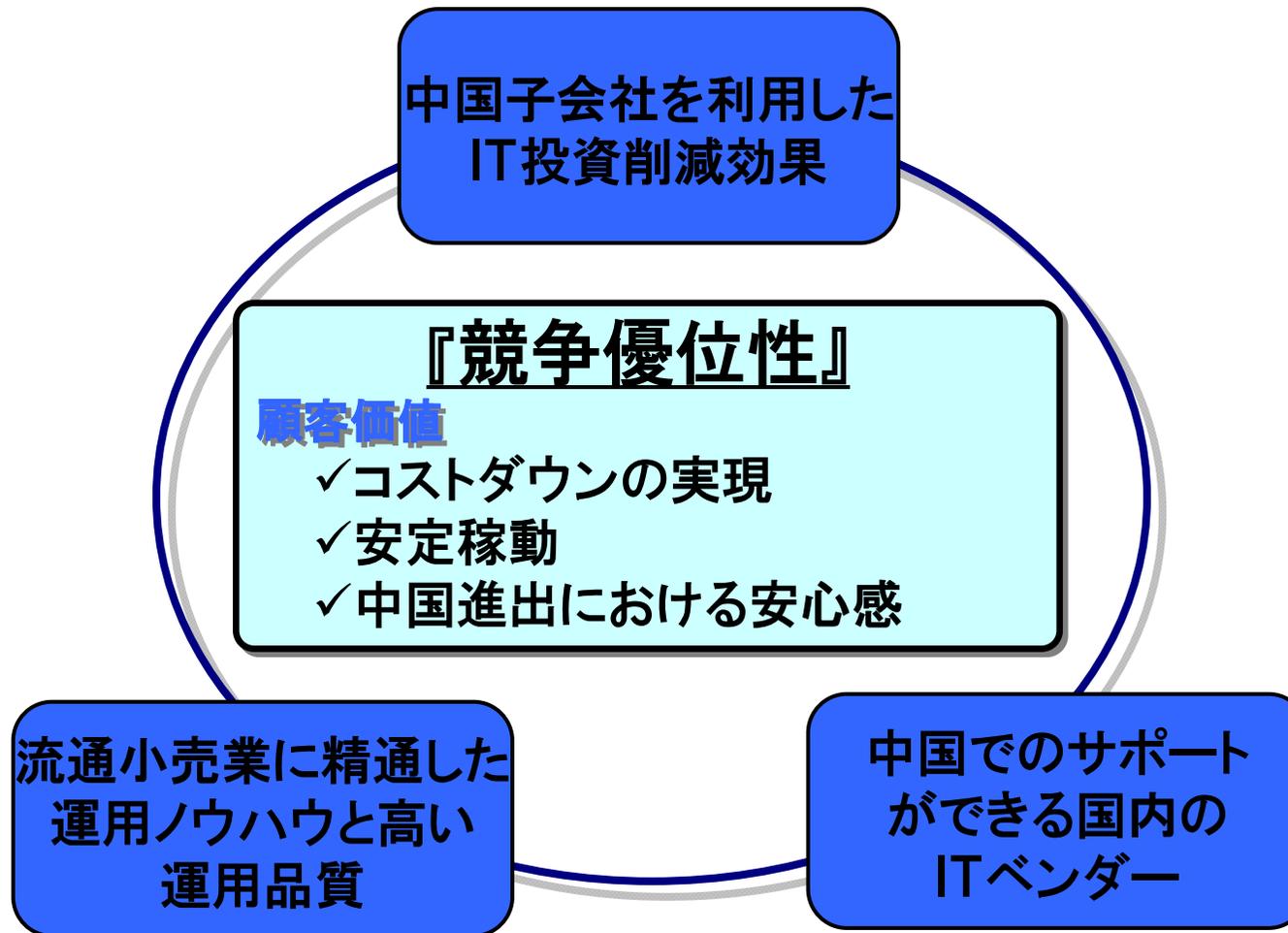
## <受注高の推移>

単位:百万円

	2011年3月期				2012年3月期				2013年3月期	
	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	第1Q	第2Q
ソリューション分野	655	723	664	980	605	765	970	964	979	919
プロダクト分野	192	405	143	268	120	222	275	265	189	394
その他IT関連分野	316	316	397	454	453	233	249	436	408	434
合計	1,165	1,445	1,205	1,703	1,179	1,221	1,495	1,665	1,577	1,749

# 当社の特徴・基本戦略および 直近のトピック

## 当社の特徴と優位性



# 3つの基本戦略

## 3つの基本戦略

(特定顧客化戦略、グローバル戦略、商品・サービスの差別化戦略)

日本品質による中国アジアでの成長

国内市場での経営基盤の確保

グローバル戦略

特定顧客化戦略

- ②日本品質の海外展開
- ③日系小売業のグローバル進出



①既存顧客への深耕



- ⑥新規顧客獲得
- ⑦クラウドサービスによる顧客拡大、効率的な開発体制

商品・サービスの差別化戦略

- ④アジアのデファクトスタンダード商品開発
- ⑤地域化対応

# 上期の主な取組み

## 進展する“グローバル戦略” ～中国・アセアン地域への事業拡大～

### ●マレーシア子会社の設立 ～アセアン事業の推進～

特定顧客である大手総合小売業グループのアセアン地域への成長戦略に合わせ、市場規模及び成長性の観点からマレーシアに現地法人を設立。

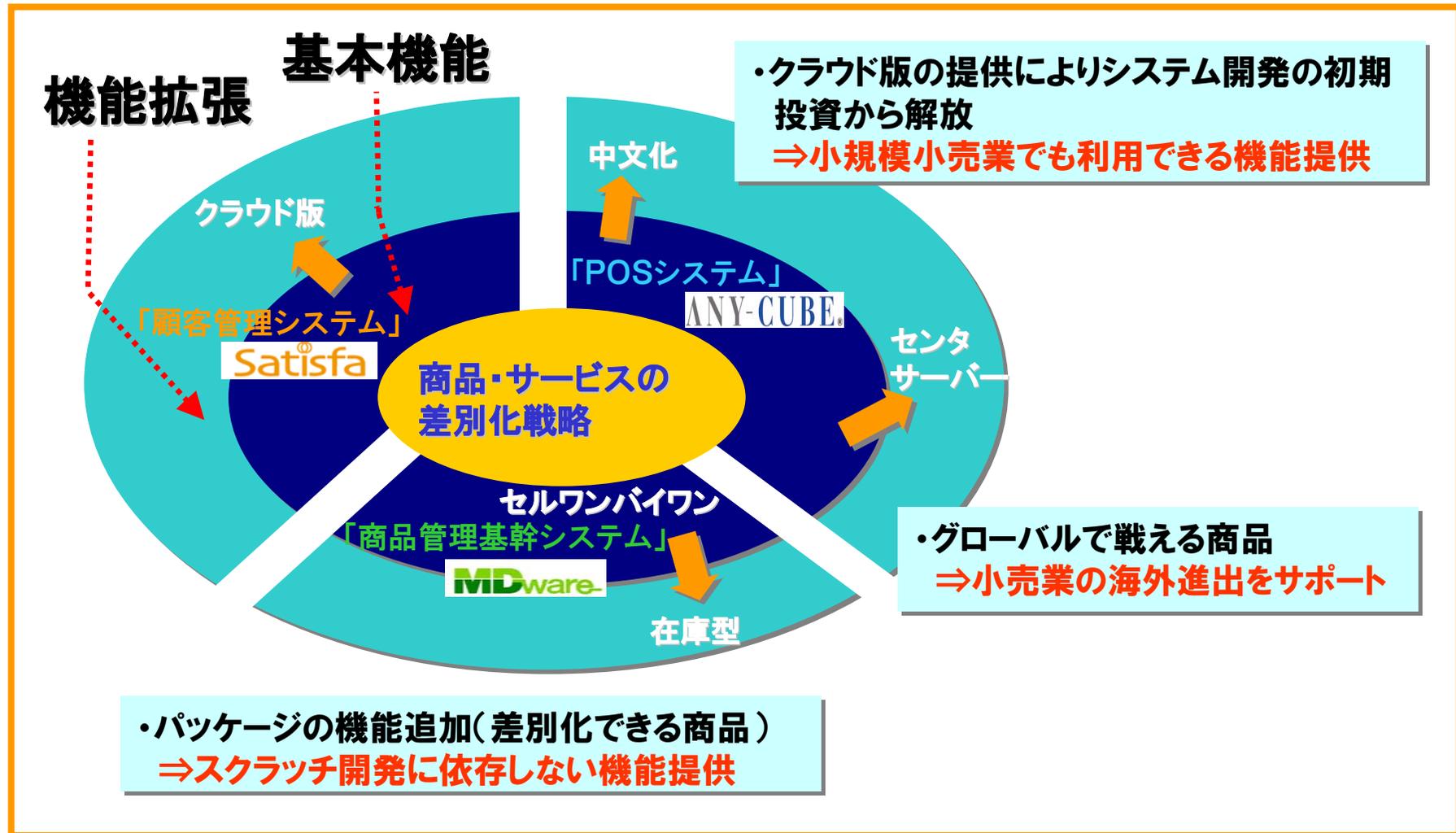
### ●中国にBPO事業を行う合併会社を設立 ～中国事業の拡大～

中国に既に設立している維傑思科技(杭州)有限公司(ヴィンキュラム チャイナ)を拠点として、上海新域系统集成有限公司(上海ヴィンキュラム)と共に中国におけるITサービスの最適化に取り組み、中国事業の更なる拡大を目指す。



# 上期の主な取組み

## “商品・サービスの差別化戦略”の推進



## 上期の主な取組み(プレスリリース)

### ◆マレーシアに子会社を設立

(2012年3月30日 及び 7月2日 発表)

「Vinculum Malaysia Sdn.Bhd.」(ヴィンキュラム マレーシア)を設立。

### ◆株式会社システムインテグレータとの業務提携強化

(2012年4月16日 発表)

相互が持つ技術・知識・ビジネスノウハウを融合させ競争力を強化し、戦略的パートナーとして包括的に業務提携。

### ◆中国・マレーシア・日本を国際専用回線で結んだIT運用サービスを開始

(2012年7月13日 発表)

当社及び子会社である「Vinculum Malaysia Sdn.Bhd.」(ヴィンキュラム マレーシア)、維傑思科技(杭州)有限公司(ヴィンキュラム チャイナ)は、共同でマレーシアにおける流通小売業向けIT運用サービスを開始。

※サービス内容:24時間365日対応のシステム運用監視サービス、ネットワーク運用

### ◆イオンディライト株式会社、株式会社東忠との合併会社

「永旺永楽(杭州)服務外包有限公司」を設立

(2012年8月3日 発表)

人事、総務、財務・経理など管理部門の効率化を推進するBPO事業を行う新会社を中国(杭州市)に設立し、日本及び中国における新たなサービスの提供価値としてBPO事業の確立を目指し、中国事業の更なる拡大を図る。

## 【抜粋】グローバル戦略(新会社設立について)

### マレーシアに子会社

「Vinculum Malaysia Sdn.Bhd.」(ヴィンキュラム マレーシア株式会社)を設立  
(2012年3月30日 及び 7月2日 発表)

当社は成長戦略としてアセアン地域への事業展開を図るため、市場規模及び成長性の観点からマレーシアに子会社「Vinculum Malaysia Sdn.Bhd.」(略称:VMC)を設立することといたしました。当社は、VMC及び中国の子会社「維傑思科技(杭州)有限公司」(ヴィンキュラム チャイナ)を最大限に活用し相互連携を図ることにより、効率的な事業運営を推進してまいります。

### 【新会社の概要】

- ・商号 : Vinculum Malaysia Sdn.Bhd.  
(略称:VMC、日本語名称:ヴィンキュラム マレーシア株式会社)
- ・代表者 : 森山 一郎
- ・本店所在地 : B501,Block B,Phileo Damansara 1,9,Jalan 16/11,Off Jalan Damansara 46350  
Petaling Jaya,Selangor,Malaysia
- ・事業開始日 : 2012年7月1日
- ・主な事業内容 : ソフトウェア開発、システムの導入・展開・  
教育・運用・保守、ネットワークサービス、  
機器販売
- ・決算期 : 3月末日
- ・資本金 : 120万マレーシアリングgit(約3,000万円)
- ・出資比率 : 当社 100%

<市場動向>  
イオンマレーシア  
カルフルの26店舗を買収  
⇒従来の29店舗に加えて  
55店舗体制に!!  
⇒2020年度までに100店舗体制へ!!

## 【抜粋】グローバル戦略(新会社設立について)

### イオンディライト株式会社、株式会社東忠との合併会社 「永旺永楽(杭州)服務外包有限公司」を設立 (2012年8月3日 発表)

当社、イオンディライト及び東忠の3社は、人事、総務、財務・経理など管理部門の効率化を推進するBPO事業を行う新会社を中国(杭州市)に設立し、日本及び中国における新たなサービスの提供価値としてBPO事業の確立を目指してまいります。

当社は既に杭州に設立している「維傑思科技(杭州)有限公司」(ヴィンキュラム チャイナ)を拠点としてこれまで築き上げてきた中国事業の更なる拡大を図ってまいります。

#### 【新会社の概要】

- ・商号 : 永旺永楽(杭州)服務外包有限公司
- ・代表者 : 松井 修
- ・本店所在地 : 中華人民共和国浙江省杭州市浜江区長河路590号  
東忠科技园
- ・主な事業内容 : 人事、総務、財務・経理などの管理部門に  
おけるBPOサービス
- ・決算期 : 12月末日
- ・資本金 : 1億5,000万円
- ・出資比率 : イオンディライト 70%、当社 25%、東忠 5%

#### <市場動向>

- ・ITインフラ関連の需要あり  
⇒ネットワーク、サーバーなどの  
システム運用監視サービス
- ・BPO事業のビジネスノウハウを  
蓄積し、上流工程における  
コンサル提案を実現させる

# 2013年3月期の業績予想並びに 配当予想について

## 2013年3月期 業績予想(連結・個別)

単位:百万円、%、百万円未満切捨て

連結	通期(2013/3)		前年対比			
	見込値	売上比	前年比	前年差	前年値	売上比
売上高	10,300	—	112.5	1,143	9,156	—
売上総利益	1,925	18.7	130.6	451	1,474	16.1
販売管理費	1,662	16.1	106.3	98	1,564	17.1
営業利益	263	2.6	—	352	△89	△1.0
経常利益	253	2.5	—	293	△40	△0.4
当期純利益	165	1.6	—	201	△36	△0.4

個別	通期(2013/3)		前年対比			
	見込値	売上比	前年比	前年差	前年値	売上比
売上高	8,900	—	107.2	599	8,300	—
売上総利益	1,549	17.4	128.8	346	1,202	14.5
販売管理費	1,339	15.0	101.2	16	1,322	15.9
営業利益	210	2.4	—	329	△119	△1.4
経常利益	200	2.2	—	282	△82	△1.0
当期純利益	124	1.4	—	199	△75	△0.9

# 中期数値フレーム

単位:百万円, %、百万円未満切捨て

連 結	売上高		営業利益			経常利益			当期純利益		
		前年比		前年比	利益率		前年比	利益率		前年比	利益率
2010年度(実績)	9,273	98.8	222	—	2.4	215	—	2.3	96	—	1.0
2011年度(実績)	9,156	98.7	△89	—	△1.0	△40	—	△0.4	△36	—	△0.4
2012年度(見込)	10,300	112.5	263	—	2.6	253	—	2.5	165	—	1.6
2013年度(計画)	11,500	111.7	405	154.0	3.5	390	154.2	3.4	229	138.8	2.0
2014年度(計画)	12,800	111.3	610	150.6	4.8	530	135.9	4.1	333	145.4	2.6

個 別	売上高		営業利益			経常利益			当期純利益		
		前年比		前年比	利益率		前年比	利益率		前年比	利益率
2010年度(実績)	8,515	96.4	217	—	2.6	218	—	2.6	35	—	0.4
2011年度(実績)	8,300	97.5	△119	—	△1.4	△82	—	△1.0	△75	—	△0.9
2012年度(見込)	8,900	107.2	210	—	2.4	200	—	2.2	124	—	1.4
2013年度(計画)	9,600	107.9	300	142.9	3.1	290	145.0	3.0	170	137.1	1.8
2014年度(計画)	10,200	106.3	450	150.0	4.4	370	127.6	3.6	229	134.7	2.2

# 配当見直し

## ・ 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、配当金につきましては、企業価値の向上とその水準の維持を可能とする範囲において、事業拡大のための内部留保を勘案しながら決定すること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。

## ・ 配当見直し

(単位:円, 1株あたり)

	中間配当金	期末配当金	年間配当金合計	配当性向(連結)
2011/3期(実績)	—	2,000	2,000	65.3%
2012/3期(実績)	—	1,000	1,000	△85.7%
2013/3期(見込)	※ 1,000	1,000	2,000	38.2%

※ 2012年11月2日開催の取締役会において、中間配当金(2012年12月10日を効力発生日とする)を1,000円とすることを決議しております。

## <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たものではありません。

本資料の作成は、正確性を期すために慎重に行っておりますが、正確性・完全性を保証するものではありません。

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、実際の業績は当社の公表している将来見通しとは大きく異なる結果となる場合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 経理財務グループ  
e-mail : [ir@mail.vinculum-japan.co.jp](mailto:ir@mail.vinculum-japan.co.jp)