

2013年3月期 決算説明資料

人々の暮らしと流通企業のビジネス活動を
情報システム技術で融合し、
豊かな社会の実現に貢献します。



株式会社 ヴィンクス

2013年6月7日

JASDAQ

証券コード:3784

1. 2013年3月期 決算概要

- 決算ハイライト
- 当期の主な取組み
- 四半期別業績の推移
- 受注高/受注残高の推移

【参考】

- 連結/個別PL
- 上期/下期増減分析
- 分野別業績

2. 中期経営計画(2013年度-2015年度)

- 5つの基本戦略
- 新たな数値フレーム
- 2014年3月期 数値計画(連結・個別)
- 当期及び次期の配当見通し

1. 2013年3月期 決算概要

- ・ 前期比較
 - 売上高は、特定顧客化戦略によるアウトソーシング案件の増加及びMD基幹システムに関する大型開発案件の受注などにより順調に推移
 - 利益は、売上高の増加及び大型ヘルプデスク案件などの収益構造改善が奏功し、黒字化
⇒ **売上高、各利益とも前年を上回った。**

- ・ 開示値比較
 - 売上高は、上記の通り順調に推移⇒ **売上高は開示値を上回った。**
 - 利益は、ソリューション分野で複数の不採算プロジェクトの発生により減益
⇒ **各利益で開示値を下回った。**

(連結, 金額: 百万円, 百万円未満切捨)

科目名	前期 (2012/3期)	当期(2013/3期)		前期比較	
		開示値	実績	増減額	比率(%)
売上高	9,156	10,300	10,836	1,679	118.3
営業利益	△89	263	80	170	—
経常利益	△40	253	132	173	—
当期純利益	△36	165	59	96	—

当期の主な取り組み①

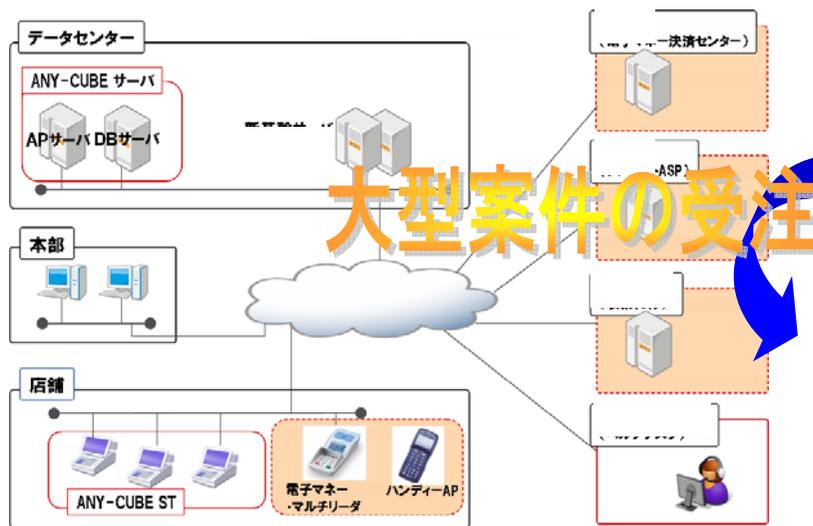
進展する“特定顧客化戦略”と“グローバル戦略”

案件獲得事例

～日系流通小売業のベストパートナー

◆ココカラファイン様 POSシステムリプレイス ⇔ 中国進出支援

- ドラッグストア セイジヨー, セガミ, シップ, ライフォート4業態
- 約1000店舗規模のPOSリプレイス案件
- 上海ヴィンクスで献身的な中国出店支援を実施し, 国内大型案件の受注につなげた



提案範囲イメージ



上海1号店

当期の主な取組み②

進展する“特定顧客化戦略”と“グローバル戦略”

案件獲得事例

～統合・再編案件に強いヴィンクス

◆関東地区の大手流通小売業様 基幹システムリプレース

- ・ 現在スーパーマーケット事業会社4社, 将来年商1,000億円規模のHD体制整備を意識したシステム統合案件
- ・ 大手競合を抑え, 既存大手ベンダのシステムからヴィンクスへ



【スクラッチ開発】
SM1000億規模への導入では
一般的に15億円程度が必要

機能確定 プログラム 動作検証

【スクラッチ開発】
SM1000億規模への導入では
一般的に18ヶ月程度が必要

要件定義 各種設計 検証



【パッケージ】
ノンカスタマイズにて
数億円程度で導入可能

ライセンス 導入支援費

【パッケージ】
ノンカスタマイズにて
短期導入可能

インタフェース調整

+ α

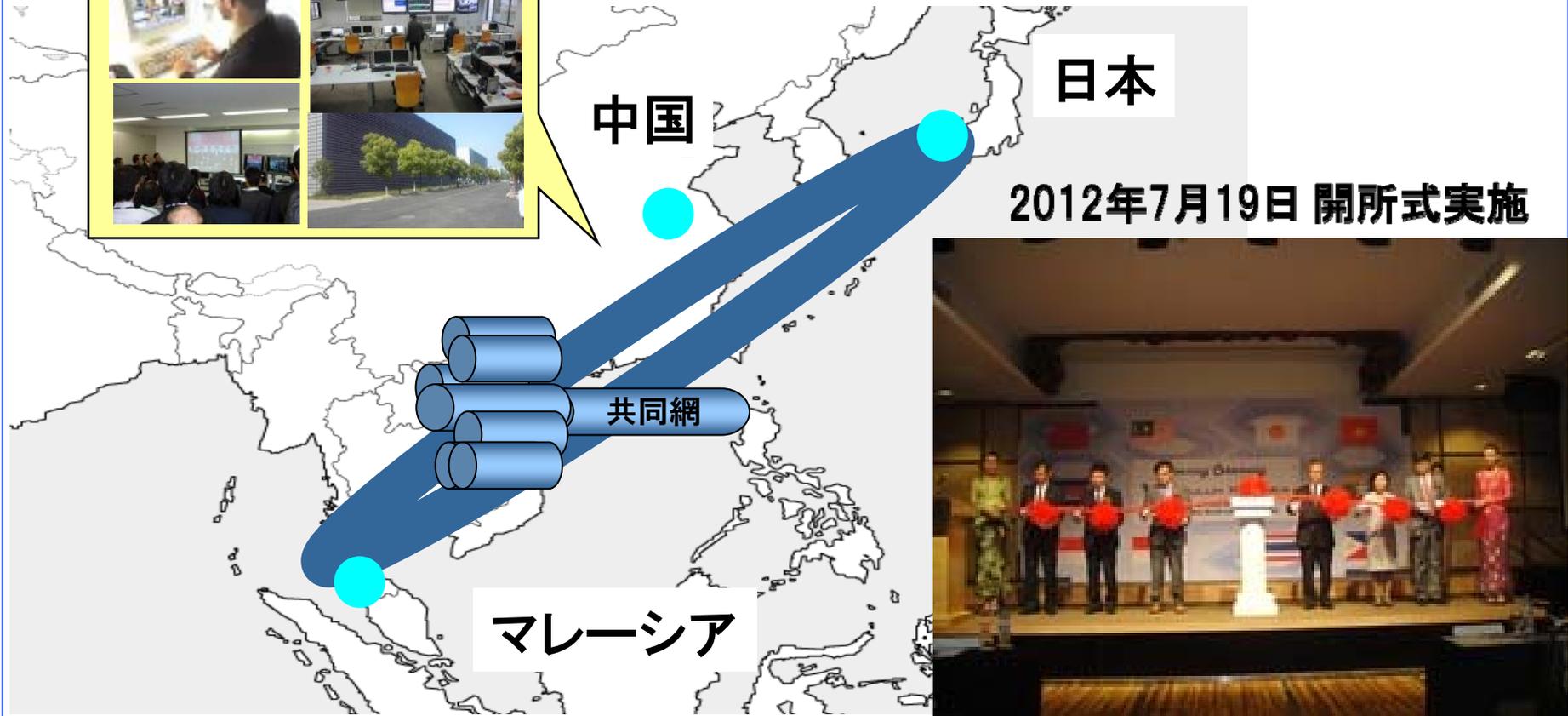
大手ベンダにできない
きめ細かい対応、スピード



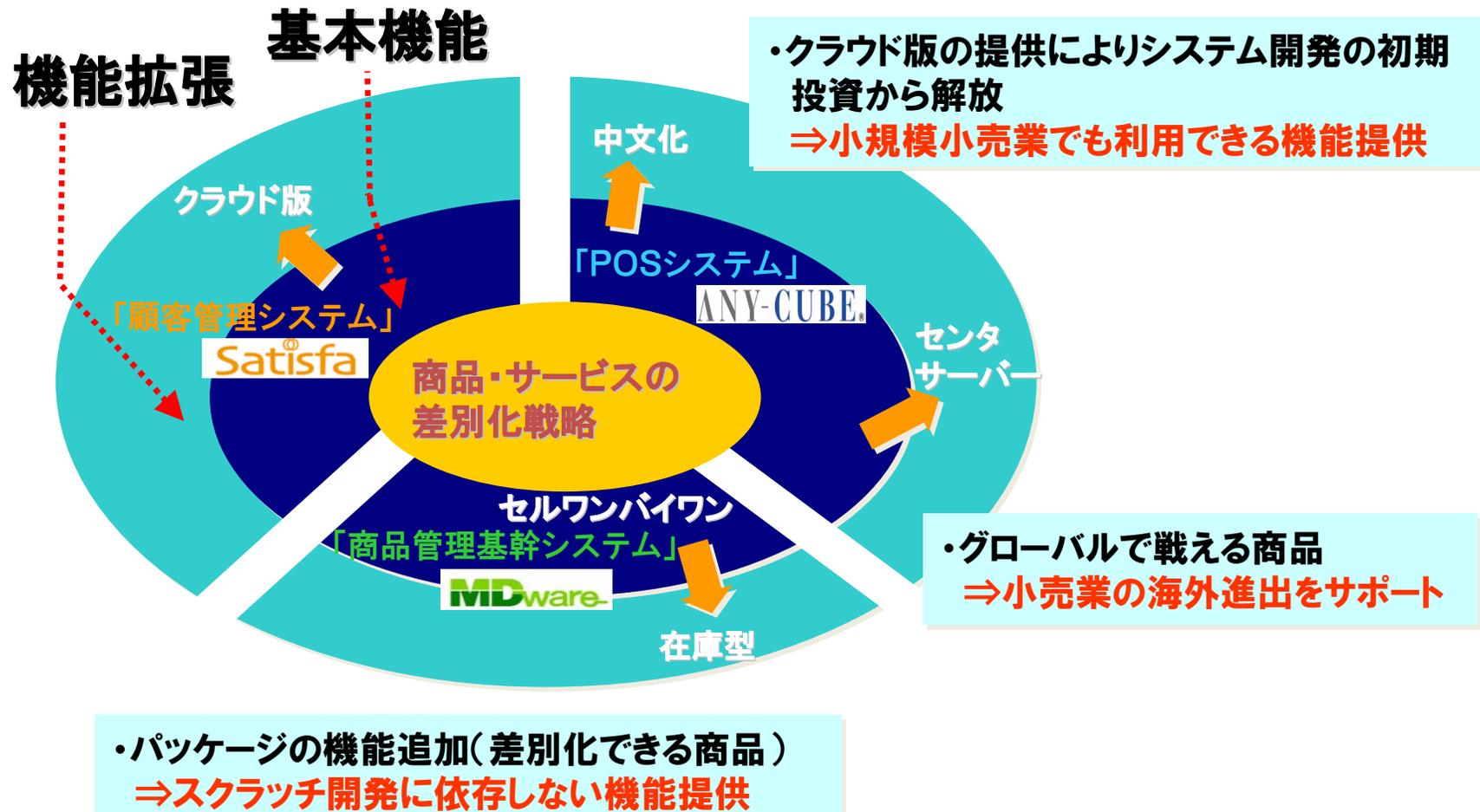
進展する“特定顧客化戦略”と“グローバル戦略”

◆ヴィンクス マレーシア設立 ～イオンマレーシア様向けIT運用サービス開始

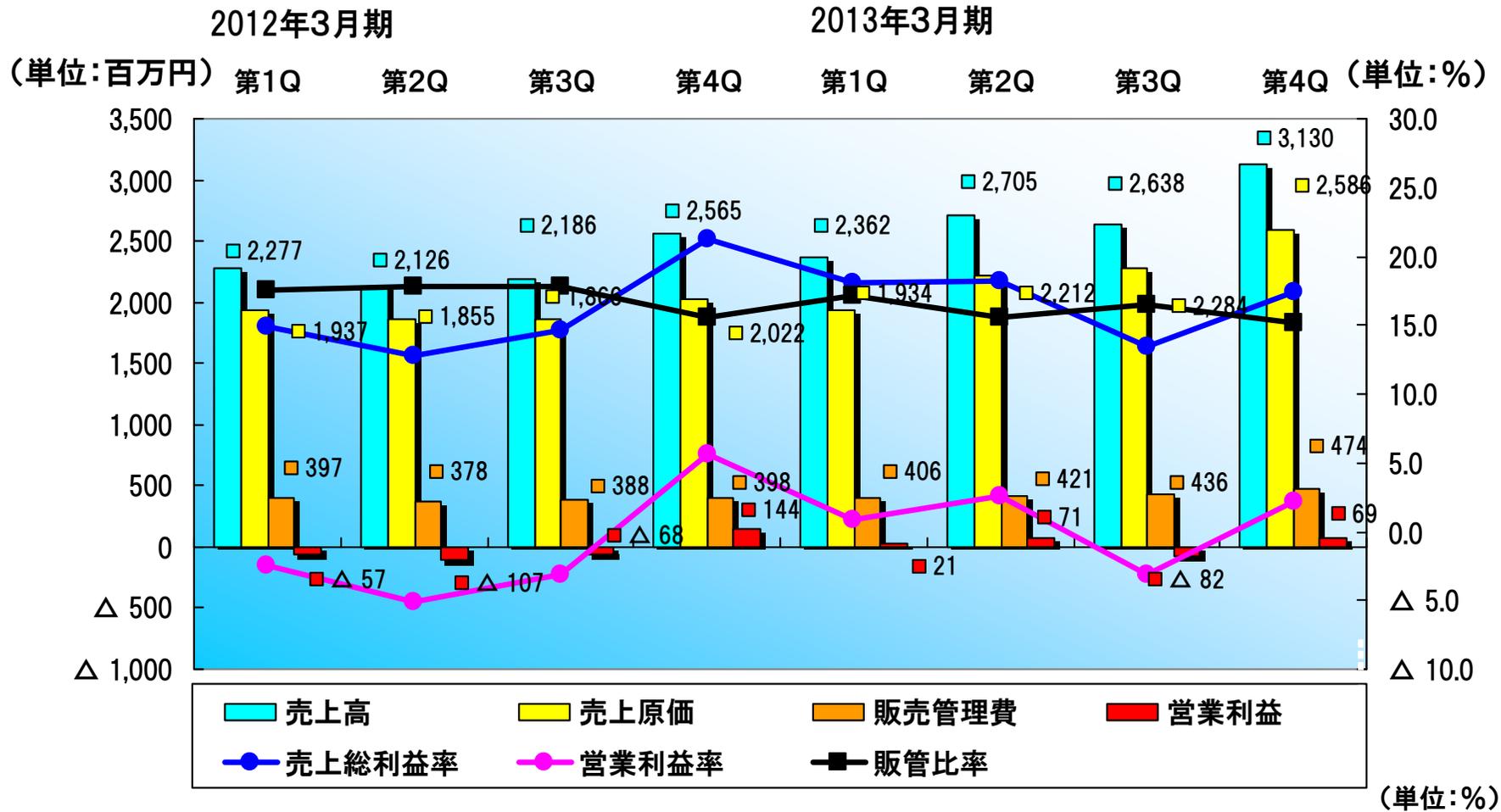
- ✓お客様のグローバルビジネスをITインフラでサポート
- ✓お客様のビジネスをグローバル・ソーシングでコストダウン



“商品・サービスの差別化戦略”の推進



四半期別 業績推移 <連結>

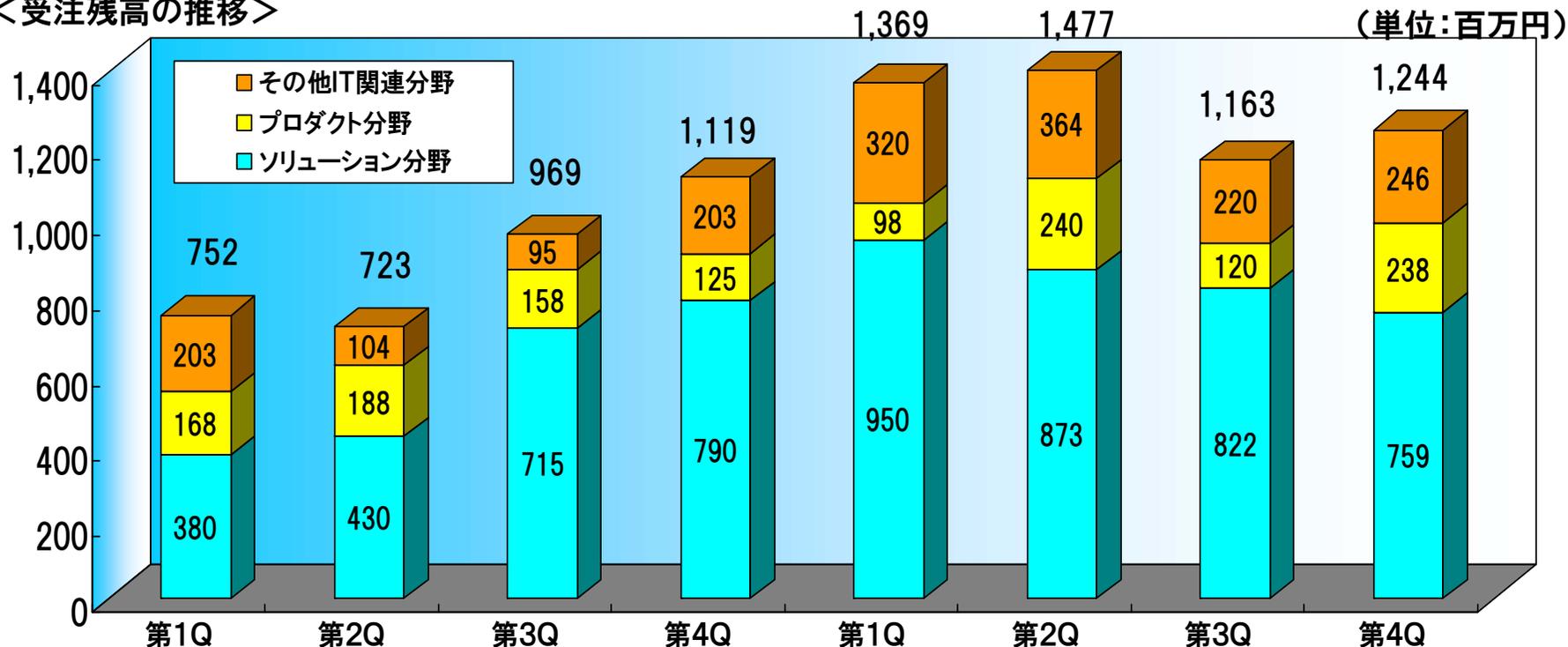


	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q
売上総利益率	14.9	12.8	14.7	21.2	18.1	18.2	13.4	17.4
販管比率	17.5	17.8	17.8	15.5	17.2	15.6	16.5	15.2
営業利益率	△2.5	△5.1	△3.1	5.6	0.9	2.6	△3.1	2.2

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>

2012年3月期

2013年3月期

(単位:百万円)

	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
ソリューション分野	605	765	970	964	979	919	892	937
プロダクト分野	120	222	275	265	189	394	120	405
その他IT関連分野	453	233	249	436	408	434	173	338
合計	1,179	1,221	1,495	1,665	1,577	1,749	1,186	1,682

【参考】2013年3月期 連結/個別PL



連結

単位:百万円、%、百万円未満切捨て

	通期		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	10,836	—	105.2	536	10,300	—	118.3	1,679	9,156	—
売上総利益	1,818	16.8	94.4	△107	1,925	18.7	123.3	343	1,474	16.1
販売管理費	1,738	16.0	104.6	75	1,662	16.1	111.1	173	1,564	17.1
営業利益	80	0.7	30.5	△182	263	2.6	—	170	△89	△1.0
経常利益	132	1.2	52.6	△120	253	2.5	—	173	△40	△0.4
当期利益	59	0.5	36.1	△105	165	1.6	—	96	△36	△0.4

個別

単位:百万円、%、百万円未満切捨て

	通期		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	9,274	—	104.2	374	8,900	—	111.7	973	8,300	—
売上総利益	1,502	16.2	97.0	△46	1,549	17.4	124.9	299	1,202	14.5
販売管理費	1,404	15.1	104.9	65	1,339	15.0	106.2	81	1,322	15.9
営業利益	98	1.1	46.8	△111	210	2.4	—	217	△119	△1.4
経常利益	98	1.1	49.3	△101	200	2.2	—	181	△82	△1.0
当期利益	24	0.3	19.4	△99	124	1.4	—	99	△75	△0.9

【参考】2013年3月期 上期増減分析



上期 <連結>

単位:百万円、%、百万円未満切捨て

	上期		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	92	1.9	—	258	△165	△3.8
経常利益	97	1.9	111.4	10	87	1.8	—	231	△133	△3.0
当期利益	59	1.2	119.9	9	49	1.0	—	134	△75	△1.7

売上高

- ◆連結売上高は、開示値・前年値を共に上回った(開示比101.8%、前年比115.1%)
 - ・特定顧客化戦略によるアウトソーシング案件の増加
 - ・ライセンス販売が堅調に推移
 - ・大型MD基幹開発案件の受注が奏功

利益

- ◆各利益は、開示値を上回り前年同期の赤字から黒字へと転換
 - ・ライセンス販売が堅調に推移
 - ・特定顧客向けアウトソーシング案件の増加
 - ・大型ヘルプデスク案件などの収益構造改善が奏功

【参考】2013年3月期 下期増減分析



下期 <連結>

単位:百万円、%、百万円未満切捨て

	下期		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	5,768	—	108.4	444	5,323	—	121.4	1,016	4,752	—
売上総利益	897	15.6	88.9	△112	1,010	19.0	104.0	34	863	18.2
販売管理費	910	15.8	108.5	71	839	15.8	115.6	123	787	16.6
営業利益	△12	△0.2	—	△183	170	3.2	—	△88	75	1.6
経常利益	35	0.6	21.4	△130	165	3.1	37.9	△57	93	2.0
当期利益	0	0.0	0.5	△115	115	2.2	1.3	△38	39	0.8

売上高

- ◆連結売上高は、開示値・前年値を共に上回った(開示比108.4%、前年比121.4%)
 - ・特定顧客化戦略によるアウトソーシング案件の増加
 - ・海外子会社の売上増加
 - ・大型MD基幹開発案件の受注が奏功

利益

- ◆営業利益・経常利益・純利益が開示値・前年値を共に下回った
 - ・ソリューション分野で複数の不採算プロジェクトの発生
 - ・販売管理費の増加(採用費の増加、海外事業展開に伴う旅費等経費の増加)

【参考】 分野別業績 – アウトソーシング分野の状況



アウトソーシング分野 (システム運用・管理サービス、保守、ヘルプデスクサービス、ASPサービス等)

✓活動結果サマリー

- ・売上は、特定顧客化戦略(イオン、FMSS、タカラ等)により、開示値・前年値を共に上回った。
- ・営業利益は、大型ヘルプデスク案件の業務効率を向上させ、大幅な利益改善を図った。

単位：百万円、%、百万円未満切捨て

<連結>	通期		開示対比 (H24年5月9日発表)				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
売上高	4,765	44.0	115.6	642	4,123	40.0	124.4	935	3,829	41.8
売上総利益	541	11.4	106.8	34	506	12.3	179.9	240	301	7.9
営業利益	59	1.2	1,108.9	53	5	0.1	—	102	△43	△1.1

※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】 分野別業績 –ソリューション分野の状況



ソリューション分野

(流通サービス業基幹システム、クレジットカードシステム、Webシステムの開発)

✓活動結果サマリー

- ・売上は、大手POSベンダー向け顧客管理システムの開発や大型MD基幹開発案件により開示比で微増、前年比では大幅な伸びとなった。
- ・営業利益は、大型案件のマネジメントコストの増加や開発コストの増加により利益が縮小した結果開示比・前年比で下回り厳しい結果となった。

単位：百万円、%、百万円未満切捨て

<連結>	通期		開示対比 (H24年5月9日発表)				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
売上高	3,761	34.7	102.3	86	3,674	35.7	122.3	686	3,075	33.6
売上総利益	510	13.6	64.9	△275	786	21.4	87.6	△72	582	19.0
営業利益	86	2.3	19.1	△365	451	12.3	71.2	△34	121	3.9

※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。

【参考】 分野別業績 – プロダクト分野の状況



プロダクト分野

(流通サービス業向けパッケージ開発、販売)

✓活動結果サマリー

- ・売上は、ライセンス販売が堅調に推移し、開示値には届かなかったが、前年値は上回った。
- ・営業利益は、ライセンス販売が堅調に推移したことにより、開示値・前年値を共に大きく上回った。

単位：百万円、%、百万円未満切捨て

<連結>	通期		開示対比 (H24年5月9日発表)				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
売上高	997	9.2	95.9	△43	1,040	10.1	105.1	48	949	10.4
売上総利益	455	45.6	128.7	101	353	34.0	146.8	145	310	32.7
営業利益	305	30.6	126.0	62	242	23.3	189.1	143	161	17.0

※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】 分野別業績 – その他IT関連分野の状況



その他IT関連分野

(ハードウェア販売、移設展開サービス、その他ITサービス)

✓活動結果サマリー

- ・売上は、ハードウェア販売が減少したが、DM・店舗展開サービス等が伸び、開示値には届かなかったが、前年値は確保した。
- ・営業利益は、DM・店舗展開サービス等の売上増加により利益を確保でき、開示値・前年値を共に上回った。

単位:百万円、%、百万円未満切捨て

<連結>	通期		開示対比 (H24年5月9日発表)				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
売上高	1,312	12.1	89.8	△149	1,461	14.2	100.8	9	1,302	14.2
売上総利益	311	23.7	111.7	32	278	19.1	110.9	30	280	21.5
営業利益	218	16.6	195.8	106	111	7.6	102.5	5	212	16.3

※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。

2. 中期経営計画(2013年度-2015年度)

「アジアにおける流通ITのリーディングカンパニーを目指す」

を経営ビジョンとして、経営統合により強化された競争力のもと、既存の 3つの基本戦略を主軸に新たに2つの戦略を加え、更なる事業成長と安定的な収益の両立を図ってまいります。

なお、本年5月9日の決算発表で、経営統合による効果を踏まえ中期経営計画(2013年度-2015年度)における数値目標を発表いたしました。

その内容につきましては、5月9日発表の「中期経営計画(2013年度-2015年度)策定に関するお知らせ」をご覧ください。

(1)特定顧客化戦略

- ①特定顧客事業の拡大
- ②新規特定顧客の開拓
- ③ストックビジネスの拡大

(2)グローバル戦略

- ①アセアン拠点の拡大
- ②IT運用サービスの拡大
- ③中国・アセアン地域の現地企業向けサービスの拡大

(3)商品・サービスの差別化戦略

- ①ラインアップの拡大
- ②流通システムのクラウド化
- ③グローバル展開に対応した商品化

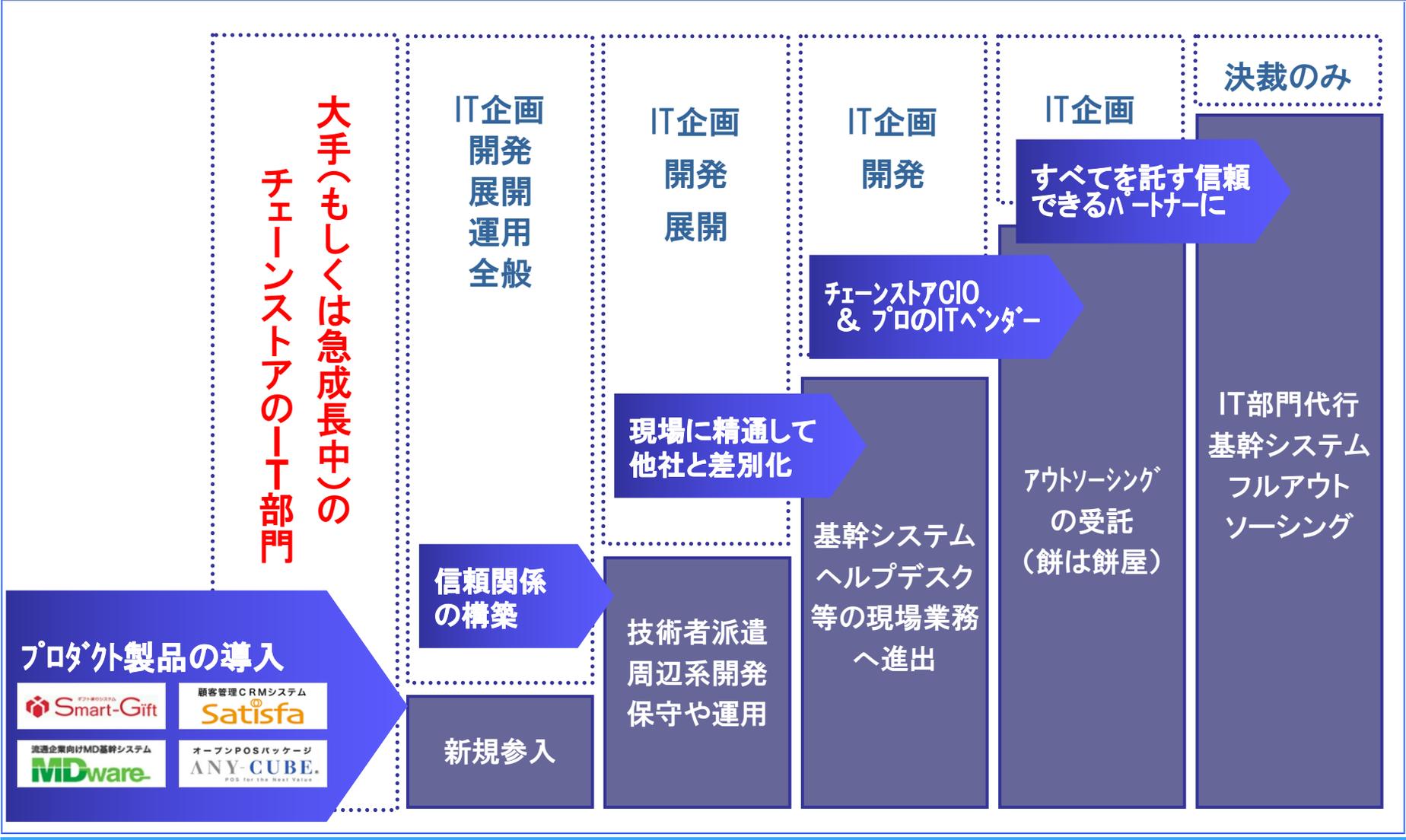
(4)プロジェクトマネジメント及び品質管理の強化

(5)経営統合に伴う効率的な事業運営体制の実現

(1) 特定顧客化戦略



既存大手顧客の売上拡大と、新たな事業の柱となる新規大手顧客の獲得



(2) グローバル戦略

「アジアにおける流通ITのリーディングカンパニーを目指す」

アセアン拠点の拡大

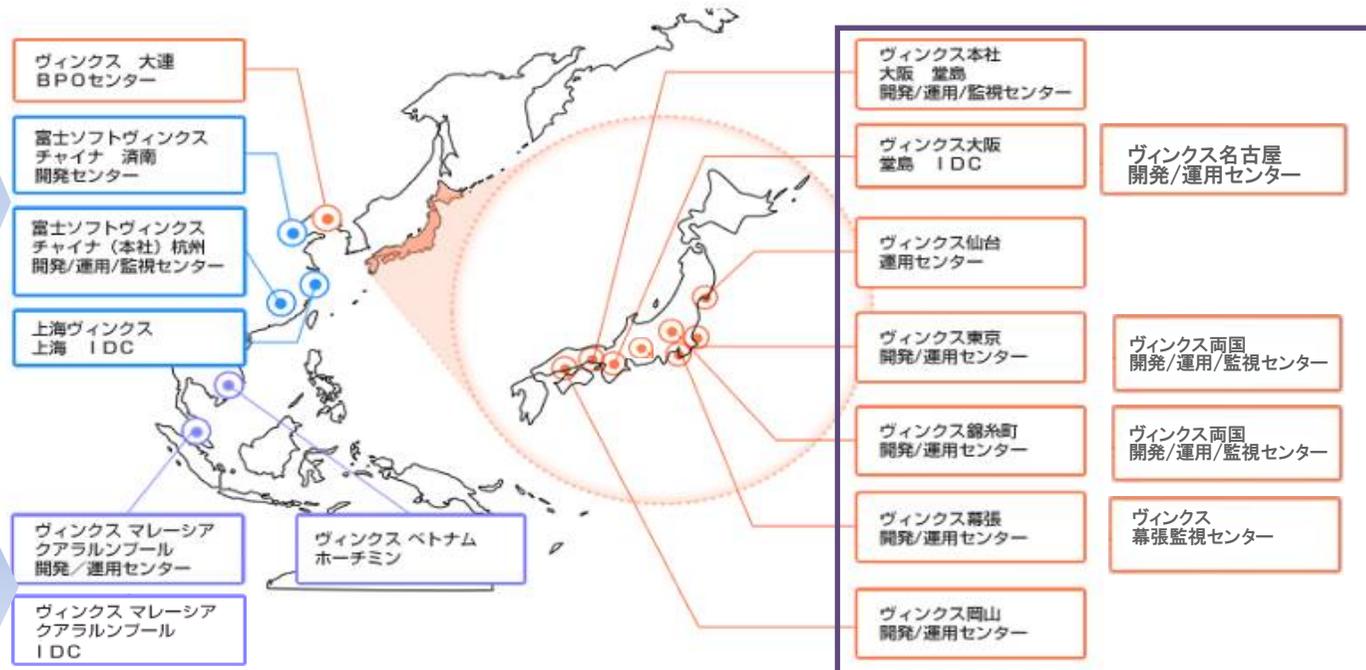
IT運用サービスの拡大

中国・アセアン地域の現地企業向けサービスの拡大

日本で蓄えてきた
「技術とノウハウ」をアジアへ

- ① 日系企業の
中国進出支援
- ② 杭州発の
グローバルITサービス
- ③ グローバルソフトウェア
工場としての杭州

- ① 日系企業のアセアン
出店・拡大の支援
- ② 現地小売業への
流通システムの提供



(3)商品・サービスの差別化戦略

革新的なプロダクトおよびITサービスを立ち上げ、シェアNo1商品を創出する



製品・サービスのラインアップの拡大

経営統合により拡大された製品・サービスのラインアップをもとに、両社の持つ技術とノウハウを結集し、新たなシェアNO. 1となる製品・サービスを開発、提供いたします。



流通システムのクラウド化

CoMoBIS(注1)を中心に、顧客の規模・ニーズ等に合わせた最適なクラウドサービスの提供を本格化するとともに、プロダクトのラインアップの拡充を図ります。

(注1)CoMoBIS(Cloud Mobile Store System)

スマートフォンやタブレット端末などのスマートデバイスを活用した次世代型店舗システムの総称です。



グローバル展開に対応した商品化及びチャネル販売の確立

中国・アセアン地域への展開に向け、プロダクト製品のローカライゼーション(言語対応、税制対応、通貨対応等)を進め、新しいチャネル販売モデルを確立し拡販を目指します。

(4)プロジェクトマネジメント及び品質管理の強化

プロジェクト運営の適正化、トラブル防止、情報漏えいゼロを目指す

プロジェクトマネジメントの強化

PMO組織の設置

専門組織(PMO)による
プロジェクト運営の支援

管理スキルの向上

プロジェクトマネージャーの
育成 (PMP資格取得推進)

システム開発

見積

要件定義

設計

プログラミング、製造

テスト

リリース

品質管理の強化

見積方法と内容を十分に精査
、
リスクを掌握した見積作成

上流工程(要件定義・設計)の
レビュー強化

品質基準に基づく設計の実施
、
及びテスト計画の作成と実施

進捗状況および原価状況の
管理強化

プロジェクトにおける運用・品質管理を強化するためにPMO(※)組織を設置し、品質を保持しながら計画的且つ効率的にプロジェクトを遂行することで、適正利益を確保し、収益の向上を図る。

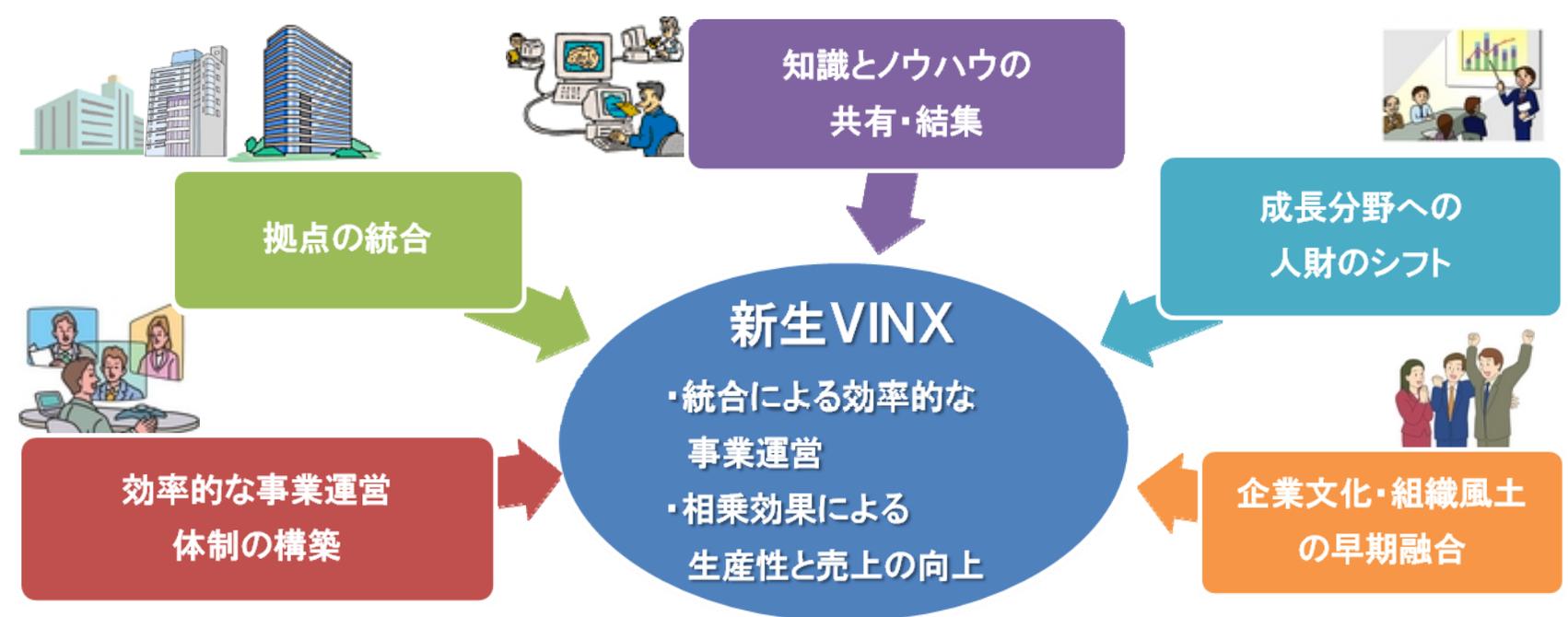
※PMO:Project Management Office 組織におけるプロジェクトマネジメントを統括・管理することを専門として設置された部門。

(5)経営統合に伴う効率的な事業運営体制の実現



確実な統合の実現と統合効果の早期実現

1. 管理プロセスの統合により、効率的な事業運営体制を構築。
2. 管理部門の拠点統合により、販売管理費などの間接コストを削減。
3. 旧両社の持つ知識とノウハウを共有・結集し、よりレベルの高いサービスを提供。
4. 成長分野へ人財をシフトし、売上およびシェアの拡大を推進。
5. 企業文化、組織風土の早期融合を実現し、流通系IT企業としての強固な組織基盤を構築。



新たな数値フレーム



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
2011年度(実績)	9,156	98.7	△89	—	△1.0	△40	—	△0.4	△36	—	△0.4
2012年度(実績)	10,836	118.3	80	—	0.7	132	—	1.2	59	—	0.5
2013年度(計画)	28,000	—	1,330	—	4.8	1,290	—	4.6	620	—	2.2
2014年度(計画)	31,000	110.7	1,670	125.6	5.4	1,640	127.1	5.3	880	141.9	2.8
2015年度(計画)	34,500	111.3	2,050	122.8	5.9	2,010	122.6	5.8	1,180	134.1	3.4

単位:百万円, %, 百万円未満切捨て

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
2011年度(実績)	8,300	97.5	△119	—	△1.4	△82	—	△1.0	△75	—	△0.9
2012年度(実績)	9,274	111.7	98	—	1.1	98	—	1.1	24	—	0.3
2013年度(計画)	26,100	—	1,250	—	4.8	1,190	—	4.6	550	—	2.1
2014年度(計画)	28,800	110.3	1,560	124.8	5.4	1,490	127.4	5.2	800	145.5	2.8
2015年度(計画)	31,800	110.4	1,890	121.2	5.9	1,810	121.5	5.7	1,090	136.3	3.4

(注)当社は、2013年4月1日付で株式会社ヴィクスと合併いたしました。そのため、2013年度(計画)における前年比に
関しましては記載を省略しております。

2014年3月期 数値計画(連結・個別)



単位:百万円、%、百万円未満切捨て

連結	通期			上期			下期		
	計画値	売上比	前年比	計画値	売上比	前年比	計画値	売上比	前年比
売上高	28,000	—	—	14,030	—	—	13,970	—	—
売上総利益	5,290	18.9	—	2,680	19.1	—	2,610	18.7	—
販売管理費	3,960	14.1	—	1,950	13.9	—	2,010	14.4	—
営業利益	1,330	4.8	—	730	5.2	—	600	4.3	—
経常利益	1,290	4.6	—	710	5.1	—	580	4.2	—
当期純利益	620	2.2	—	360	2.6	—	260	1.9	—

単位:百万円、%、百万円未満切捨て

個別	通期			上期			下期		
	計画値	売上比	前年比	計画値	売上比	前年比	計画値	売上比	前年比
売上高	26,100	—	—	13,210	—	—	12,890	—	—
売上総利益	4,880	18.7	—	2,500	18.9	—	2,380	18.5	—
販売管理費	3,630	13.9	—	1,810	13.7	—	1,820	14.1	—
営業利益	1,250	4.8	—	700	5.3	—	550	4.3	—
経常利益	1,190	4.6	—	660	5.0	—	530	4.1	—
当期純利益	550	2.1	—	320	2.4	—	230	1.8	—

(注)当社は、2013年4月1日付で株式会社ヴィクサスと合併いたしました。そのため、前年比に関しましては記載を省略しております。

・ 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新規事業及び新製品の開発に対し有効に投資してまいります。

・ 配当見通し

(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)
2012/3期(実績)	—	1,000	1,000	※1 —
2013/3期(実績)	1,000	※2 1,000	2,000	105.8%
2014/3期(予想)	2,000	2,000	4,000	27.7%

※1:2012/3期の配当性向につきましては、当期利益がマイナスため、記載を省略しております。

※2:2013年6月18日開催予定の取締役会において決定予定の内容を表示しております。

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

株式会社ヴィンクス
管理本部 管理統括部
e-mail : ir@vinx.co.jp