



JASDAQ

平成 20 年 5 月 13 日

各 位

大阪市北区堂島浜二丁目 2 番 8 号 東洋紡ビル
ヴィンキュラム ジャパン株式会社
代表取締役社長 城田 正昭
(JASDAQ・コード番号: 3784)
問い合わせ先 取締役管理部長 吉田 裕
TEL 06-6348-8951

中期経営計画（2007－2009）見直しに関するお知らせ

当社グループは、本日の取締役会において、平成 19 年 3 月に発表いたしました平成 20 年 3 月期（2007 年度）を初年度とする 3 ヶ年の中期経営計画（2007－2009）を下記のとおり見直しすることを決定いたしましたのでお知らせいたします。

－ 記 －

1. 中期経営計画の見直しについて

(1) 中期経営計画の見直し理由

当社グループは、2007 年 4 月に中期経営計画（2007-2009）をスタートし、中期基本方針に基づきアクションプランを実行してまいりました。

しかしながら、その後、当社を取り巻く市場環境は、当社の主要顧客である大手総合小売業グループのグループ再編や IT 戦略により大きく変化し、とりわけ当社最大の取引先である大手量販店向けアウトソーシング案件が 2008 年度より段階的に減少することが明確となり、当社グループ業績への影響が想定されます。

また、このような厳しい環境の中ではありますが、今後の継続的な成長戦略の確立とプロダクト事業の収益構造改革を実現するために、新たな次世代プロダクトの積極的かつ継続的な研究開発投資を計画しております。

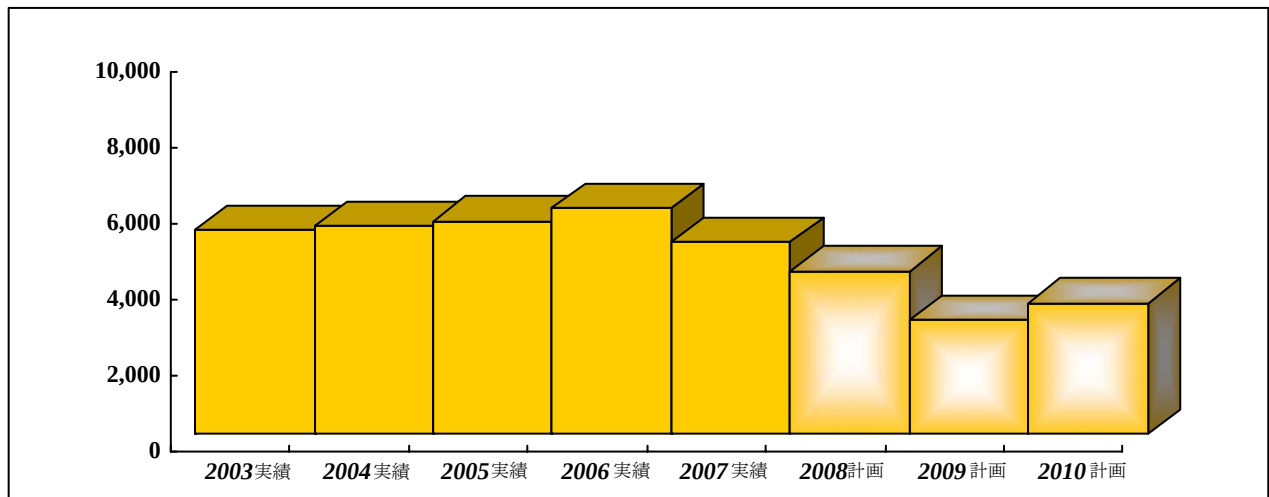
更に、当初想定していた M&A 等による業容拡大についても、鋭意注力しているものの進捗が遅れている状況です。

これらの事象に基づき中期経営計画の実現性の検証を重ねた結果、中期基本方針、基本的なビジネスモデルには変更はないものの、中期計画値については修正が必要であると判断し、中期経営計画を 1 年間延長し見直しをいたしました。

(2) セグメント別の状況

①アウトソーシング事業

(単位：百万円)



アウトソーシング事業について、2007 年度は積極的な営業により大手総合小売業グループ向け給与システム、大手ドラッグストア向けPOSセンターサーバーシステム、大手シネコン向け劇場システム保守等新規案件がスタートいたしました。しかし、主要顧客向けアウトソーシング案件の終了の影響をすべて吸収できず前年値を下回る結果となりました。

更に、前述の通り大手総合小売業グループにおけるグループ再編とITシステム統合の影響により、当社最大の取引先である大手量販店向けアウトソーシング案件が2008年、2009年度は段階的に減少いたします。

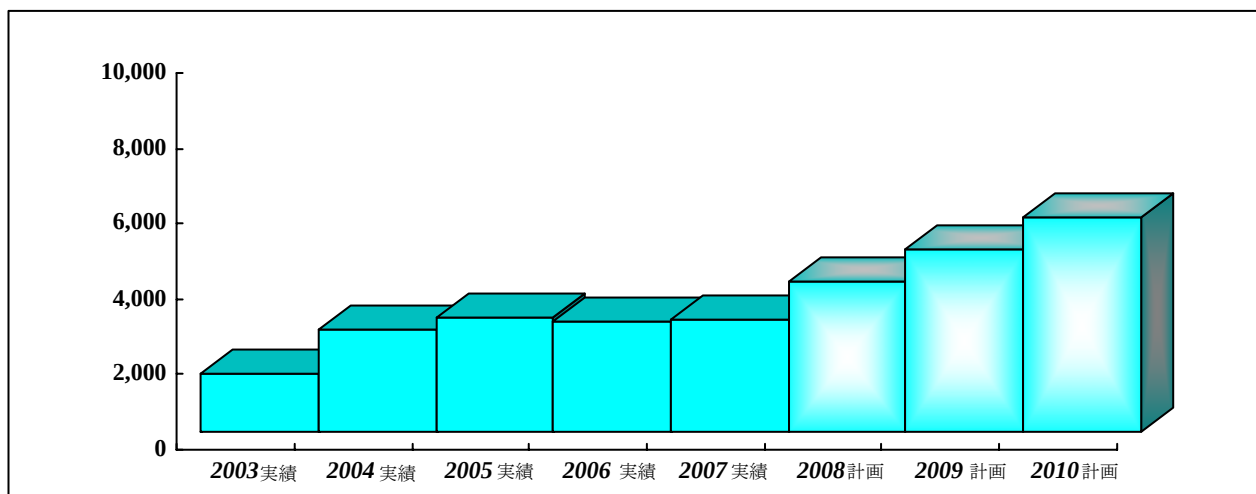
当社グループといたしましては、

- ・大手総合小売業グループ市場及び既存顧客へのアウトソーシング事業の積極的展開と新規顧客の開拓
- ・ASP事業（会計、顧客管理、商品管理）の展開
- ・セキュリティ、リスク管理体制強化と運営コストダウンによる競争力強化

のアクションプランの確実な実行により2008年度、2009年度の減少分を最小限にとどめるとともに、2009年度を底として2010年度からのV字回復に全力で取り組んでまいります。

②ソリューション事業

(単位：百万円)

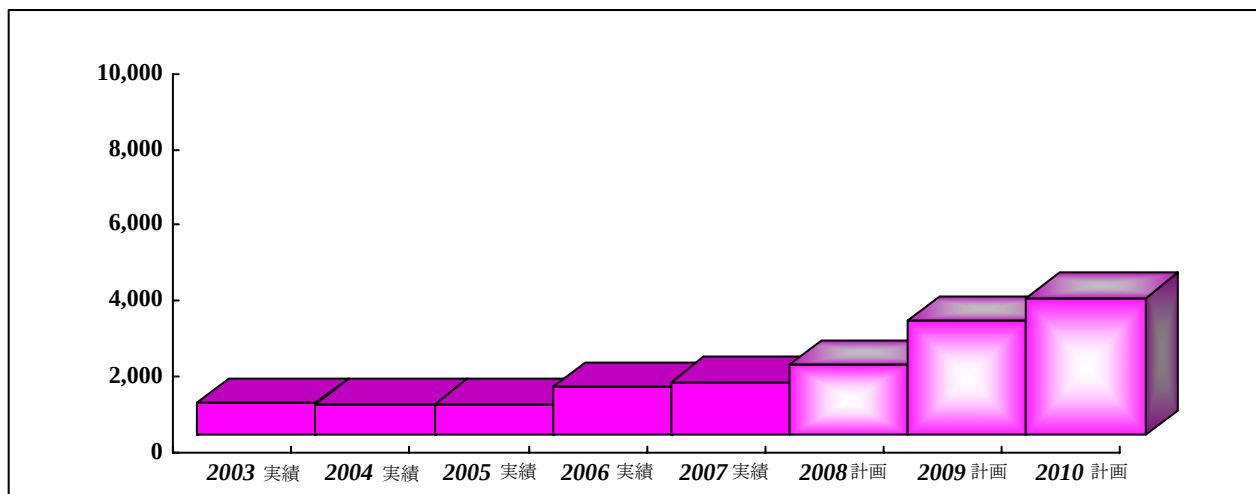


ソリューション事業については、ここ最近はほぼ横ばいの推移となっているものの、流通・サービス業界における業界再編の流れにより I T 統合案件やクレジットカードシステム案件等の大きな需要が期待できます。

今後は、中国における駐在員事務所の設立やパートナー企業との連携を強化し、開発力を増強するとともに原価低減を図り業容拡大に努めてまいります。

③プロダクト事業

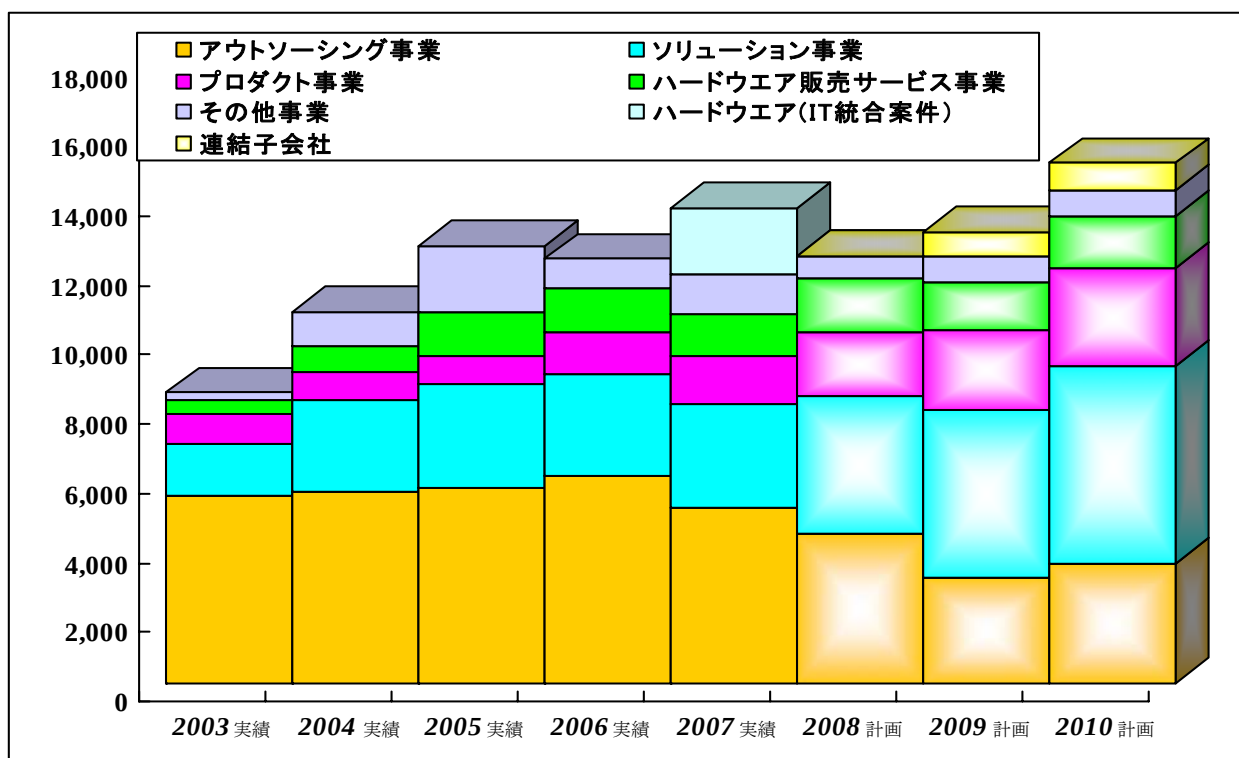
(単位：百万円)



プロダクト事業については、現在 800 社以上のお客様に当社製品をお使いいただいておりますが、更なる業容拡大のため、2007 年度より次世代プロダクトの研究開発を実施しております。これは、当社の現行各プロダクトの更なる機能強化を図り、高い収益性と短期間での効率的な導入、稼働を可能とするプロダクトであり、2008 年度後半以降順次リリースすることで、大手食品スーパー向け基幹システムリプレイスや新しい分野の開拓により新規案件を獲得し、飛躍的な成長を目指してまいります。

④セグメント別売上高全体

(単位：百万円)



以上のとおり、アウトソーシング事業においては、2007 年度の主要顧客向けアウトソーシング案件の終了、2008 年度・2009 年度の大手量販店向けアウトソーシング案件の終了など厳しい状況が想定されますが、ソリューション事業、プロダクト事業においては、流通サービス業界におけるグループ再編による I T 統合案件、人手不足に対応するソリューション案件、基幹システムリプレイス案件、CRM等の顧客との関係性強化による I T 利活用案件など小売業における大きな I T 投資が期待できます。

当社グループといたしましては、これらのチャンスを着実に獲得できるよう商品企画力を強化し、お客様の求める商品・サービスのラインナップを充実させてまいります。

また、今後も継続して大手総合小売業グループへの深耕と拡大に注力し安定的な事業基盤の確立を図るとともに、新規顧客及び特定顧客を開拓することで着実に業績を回復させ、将来への飛躍的成長基盤が確立できるよう全社をあげて中期経営計画を推進してまいります。

2. 中期基本方針（前回発表の中期経営計画から変更はございません）

■ 持続的成長と収益力の強化

当社の付加価値を高め価格競争にまきこまれないマーケットを創造する

■ 人材力の増強と経営体質の強化

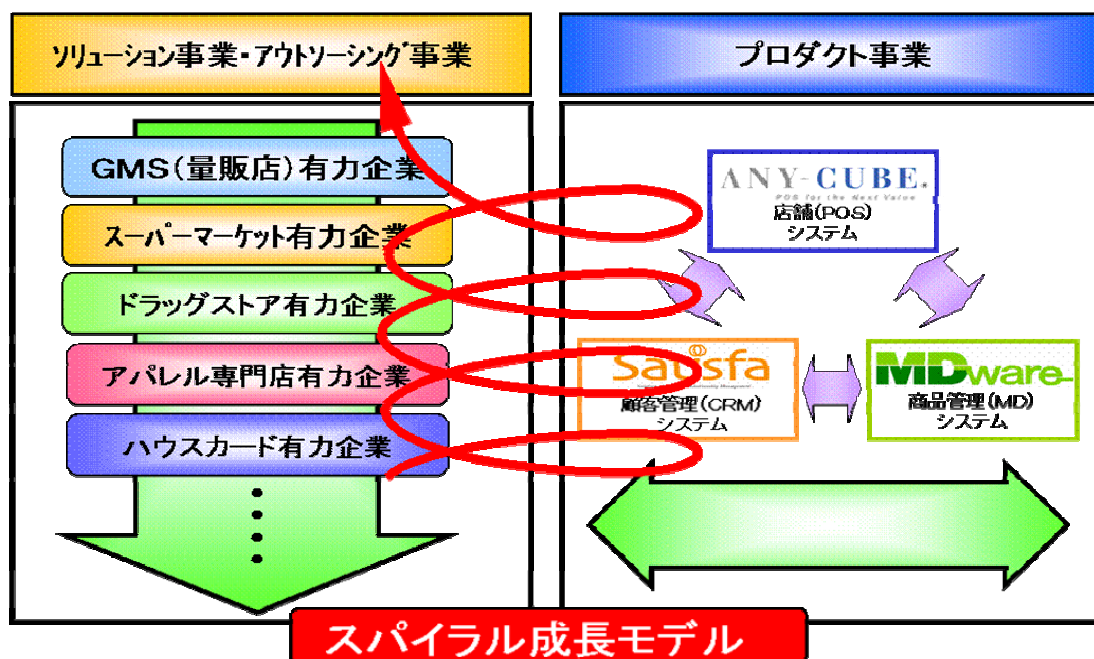
「超ユーザー系」のDNAを活かした活力あるスペシャリスト集団をめざす

※「超ユーザー系」とは大手流通業のユーザー系情報システム会社として、流通・サービス業システムの長年の業務を通して得た経験と豊富な実績、富士ソフトグループとして強化された技術力を兼ね備えたIT企業のこと。

3. 基本戦略（前回発表の中期経営計画から変更はございません）

（1）有力企業の開拓・深耕とプロダクトラインの拡充によるビジネスモデル確立

当社のパッケージプロダクトを梃子に、各業種業態の有力企業に参入する。そして、各々のお客様に対してソリューションを提供しサービス範囲を広げていく。更に、保守・運用業務へとサービス範囲を拡大させ、お客様とのゆるぎない信頼関係を構築し、特定顧客化を図る。

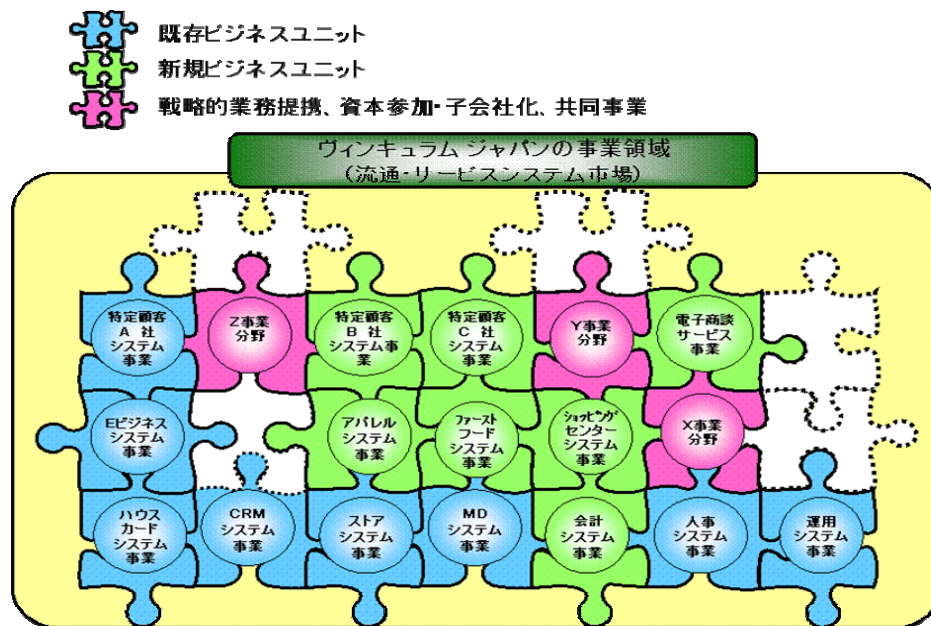


※ 特定顧客とは当社のビジネスモデルであるパッケージプロダクトを梃子に、各業種業態の有力企業のソリューションに参入し、サービス範囲の拡大を図り、さらに保守・運用業務へと業務拡大が図られた顧客のこと。

※ スパイラル成長モデルとは、上記のようにパッケージプロダクトにより新規顧客を開拓し、その実績と信頼によりサービス範囲を拡大し、さらに改善要望や新しい機能をパッケージプロダクトに反映するというサイクルをまわすことによりスパイラル上に機能拡張、顧客拡大を図るという成長モデルのこと。

(2) 独自の事業領域で No.1 ビジネスユニットの集合体企業グループをめざす

ただ単に売上規模を求める事業を追わず、独自の技術・ノウハウをもつビジネスユニットを開拓、育成していく。そのための戦略的業務提携、資本提携、M&Aも推進する。



(3) お客様に信頼される組織力・人材力の確立

強い組織力をもちお客様に安心・信頼を提供できること、また活力ある人材を育て、社員がやりがいとゆとり、そしてロイヤリティをもてる会社にする。

4. 中期経営目標（修正）

（１）連結

①修正中期経営計画

（単位：百万円，％）

損益計算書	2007 年度 実績	2008 年度 修正計画	2009 年度 修正計画	2010 年度 新規計画
売上高	13,708	12,315	13,000	15,000
経常利益	785	505	540	1,050
（経常利益率）	5.7	4.1	4.2	7.0
当期純利益	444	280	300	600
（当期純利益率）	3.2	2.3	2.3	4.0
1株当り当期純利益（円）	14,120.53	8,888.89	9,523.81	19,047.62

（２）個別

①修正中期経営計画

（単位：百万円，％）

	2007 年度 実績	2008 年度 修正計画	2009 年度 修正計画	2010 年度 新規計画
売上高	13,709	12,300	12,300	14,200
経常利益	809	500	500	1,000
（経常利益率）	5.9	4.1	4.1	7.0
当期純利益	467	275	280	580
（当期純利益率）	3.4	2.2	2.3	4.1
1株当り当期純利益（円）	14,832.86	8,730.16	8,888.89	18,412.70

以 上

本資料には、将来の業績に関わる記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

将来の業績は、経営環境の変化などにより、目標対比と異なる可能性があることにご留意ください。