



平成 25 年 5 月 9 日

各 位

会 社 名 株式会社ヴィンクス  
代表者名 代表取締役 社長執行役員 吉田 實  
( J A S D A Q ・ コード 3 7 8 4 )  
問合せ先 執行役員 管理本部管理統括部長 西條 直樹  
( T E L . 0 6 - 6 3 4 8 - 8 9 5 1 )

## 中期経営計画（2013 年度-2015 年度）策定に関するお知らせ

当社は、平成24年5月9日付で発表いたしました「中期経営計画見直しに関するお知らせ」につきまして、株式会社ヴィクスとの経営統合による効果を踏まえまして、既存の中期目標値を見直し新たに2013年度を初年度とする中期経営計画（2013年度-2015年度）（以下、本中期経営計画といいます。）を下記のとおり策定いたしましたのでお知らせいたします。

記

### 1. 見直しの理由

当社は、流通・サービス業を取り巻く現在の厳しい環境において、顧客のニーズを的確に掴み、新たな価値を提供する商品やサービスを創出することが必要不可欠であるとともに、グローバル市場に重点をおいたスピーディな事業展開を行うことが何よりも重要であると考え、2013年4月1日、当社と同じく富士ソフト株式会社の連結子会社であり情報システム会社として流通・サービス業を事業ドメインに展開している株式会社ヴィクス（以下、ヴィクスといいます。）との経営統合を行い、商号を株式会社ヴィンクスに変更いたしました。

このたび、当社は、経営統合により強化された競争力のもと、流通系ITシステムに特化した業界最大規模の企業“新生ヴィンクス”として2013年度をスタートするにあたり、売上高・利益面ともに既存の中期目標値を上回る数値設定が可能であると判断したため、既存の中期目標値を見直し新たに2013年度を初年度とする本中期経営計画を策定することといたしました。

なお、ヴィクスは、従前から株式会社ダイエー（以下、ダイエーといいます。）を主要顧客としており、平成25年3月27日に発表されたイオン株式会社によるダイエーの子会社化が実現された場合、今後のダイエー向け取引が中長期的には減少することが見込まれ、当社業績に影響を与える可能性があります。

しかしながら、当社は、統合後の基本戦略を着実に実践していくことなどにより、この影響を最小限に留めることができると考えており、本中期経営計画策定にあたっては、この影響を勘案しております。

## 2. 本中期経営計画の基本骨子

### (1) 基本戦略

“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。”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つの戦略を加えた上で、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。

#### ①特定顧客化戦略

##### 1) 特定顧客事業の拡大

既存特定顧客に対し、経営統合により強化された要員体制と商品・サービスメニューをもって、コンサルティング・設計・開発・運用・保守など、全方位からの高品質且つ迅速な総合ITサービスを提供し、更なる事業規模拡大を図る。

##### 2) 新規特定顧客の開拓

既に当社グループのパッケージや一部サービスを利用されている顧客に対し、経営統合により強化・拡大されたサービスメニューを積極的に提案し、信頼されるITパートナーとしての地位を確立し、特定顧客化を推進する。

##### 3) スtockビジネスの拡大

データセンターサービス、運用監視サービス、ヘルプデスクサービス及びクラウドサービス等のstockビジネスの拡大展開により安定的な収益基盤を確立する。

#### ②グローバル戦略

##### 1) ベトナム現地法人の設立

アセアン地域、特にベトナム・カンボジアなどにおける大手総合小売業グループ向けビジネスに関するサポート拠点として、また、アセアン地域におけるSE拠点として、ベトナムに現地法人を設立し、平成24年7月から事業を開始しているマレーシア現地法人「Vinculum Malaysia Sdn. Bhd.」と密接に連携させることにより、アセアン地域におけるビジネス拡大を図る。

##### 2) IT運用サービスの拡大

中国現地法人「維傑思科技(杭州)有限公司」を中心に、アジア全体へIT運用サービスの拡大を図る。

##### 3) 中国・アセアン地域における現地法人向けサービスの拡大

中国・アセアン地域における現地法人向けビジネス拡大に注力し、現地における当社グループのブランド力向上に努める。

#### ③商品・サービスの差別化戦略

##### 1) 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・ノウハウを結集し、新たなシェアNO. 1製品・サービスを開発する。

##### 2) 流通システムのクラウド化

独自のサービス「C o M o B I S」(注1)のコンセプトを元に、顧客の規模・ニーズなどに合わせた最適なサービスをローコスト・短納期で提供することができるクラウドサービス及びプロダクトのラインアップの拡充を図る。

##### 3) 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連動した製品・サービスを開発するとともに、新しいチャネル販売モデルを確立し拡販を目指す。

#### ④プロジェクトマネジメント及び品質管理の強化

各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(注2)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により、赤字プロジェクトを撲滅し収益力の向上を図る。

#### ⑤経営統合に伴う効率的な事業運営体制の実現

経営統合に伴う管理体制の統合による効率的な事業運営を目指し、本社業務の集約及び拠点統合などを行うことで、販売管理費などの間接コストの削減を図る。

(注1) C o M o B I S (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ことをいいます。

(注2) 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のことです。

### 3. 中期経営目標値

#### (1) 連結

(単位：百万円)

	2012年度 実績	2013年度 計画	2014年度 計画	2015年度 計画
売上高	10,836	28,000	31,000	34,500
経常利益	132	1,290	1,640	2,010
(経常利益率)	1.2%	4.6%	5.3%	5.8%
当期純利益	59	620	880	1,180
(当期純利益率)	0.5%	2.2%	2.8%	3.4%
1株当り当期純利益(円)	1,889.72	14,447.16	20,505.65	27,496.21

※1株当り当期純利益につきましては、合併後の株式数で算出しております。

#### (2) 個別

(単位：百万円)

	2012年度 実績	2013年度 計画	2014年度 計画	2015年度 計画
売上高	9,274	26,100	28,800	31,800
経常利益	98	1,190	1,490	1,810
(経常利益率)	1.1%	4.6%	5.2%	5.7%
当期純利益	24	550	800	1,090
(当期純利益率)	0.3%	2.1%	2.8%	3.4%
1株当り当期純利益(円)	763.68	12,816.03	18,641.50	25,399.04

※1株当り当期純利益につきましては、合併後の株式数で算出しております。

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、計画対比と異なる可能性があることにご留意ください。