

2021年12月期 決算説明資料



株式会社 ヴィンクス

2022年 2月 9日

証券コード : 3784

2021年12月期 決算説明資料

- 決算概要
- 分野別および受注状況
- 主なトピックス
- 中期方針および2022年度計画
- 【ご参考】B / S および C / F 等

2021年12月期の前年比は、 売上高 7.7%増、営業利益 18.7%増

単位：百万円（百万円未満切捨て）

新型コロナウイルス感染症の影響により海外売上の減少はあったものの、国内小売業におけるDXのニーズの高まりと、既存顧客への更なる深耕が奏功したこと等により計画を達成、増収となりました。

各段階利益は生産性の向上等により計画を達成、増益となりました。

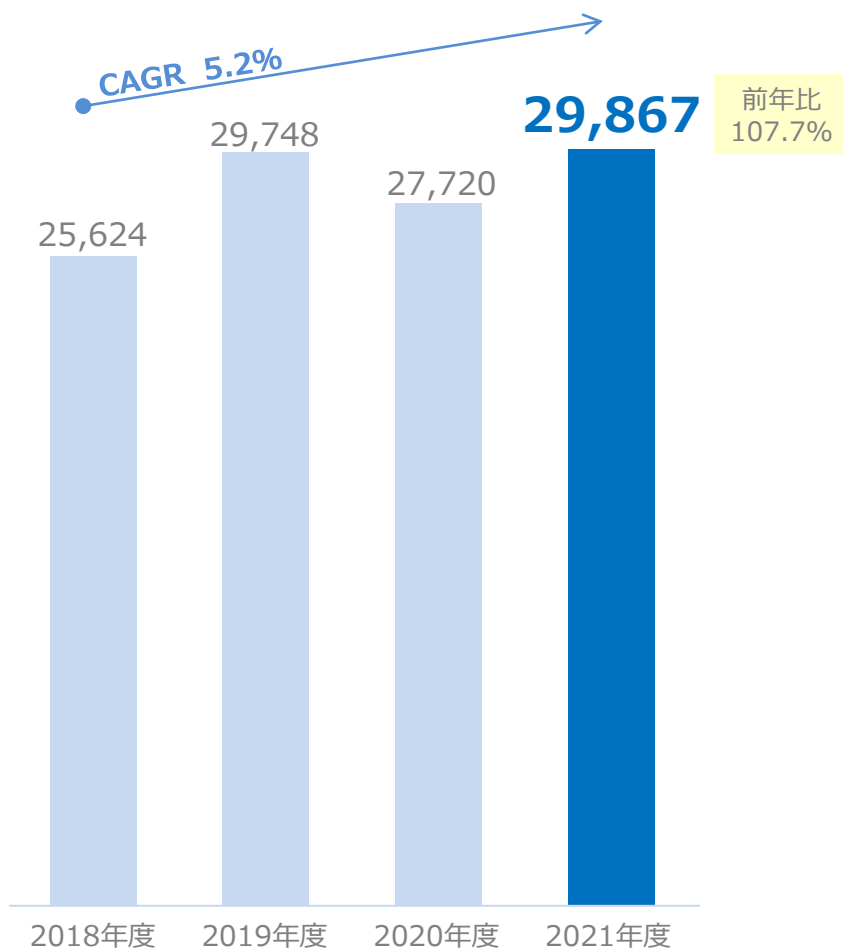
	実績	計画比	計画差	前年比	前年差
売上高	29,867	103.0%	867	107.7%	2,146
営業利益	2,526	108.0%	186	118.7%	398
経常利益	2,537	110.1%	232	121.1%	441
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,616	120.2%	271	132.2%	393

売上高・営業利益の推移

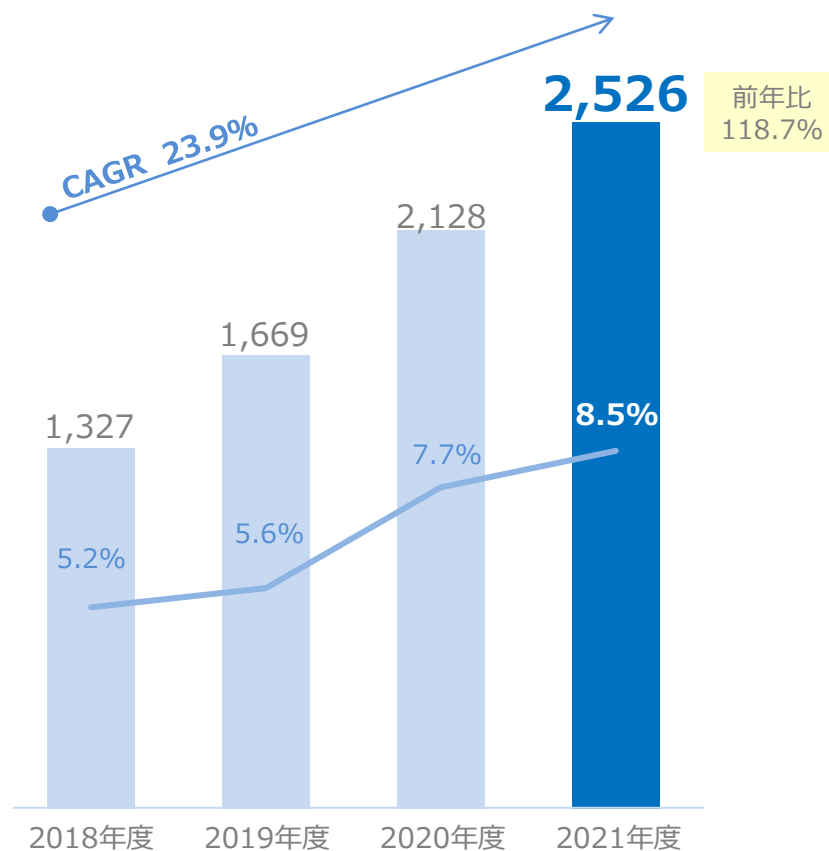
過去4年間の平均成長率（CAGR）は、売上高5.2%増。営業利益23.9%増

単位：百万円、%

売上高



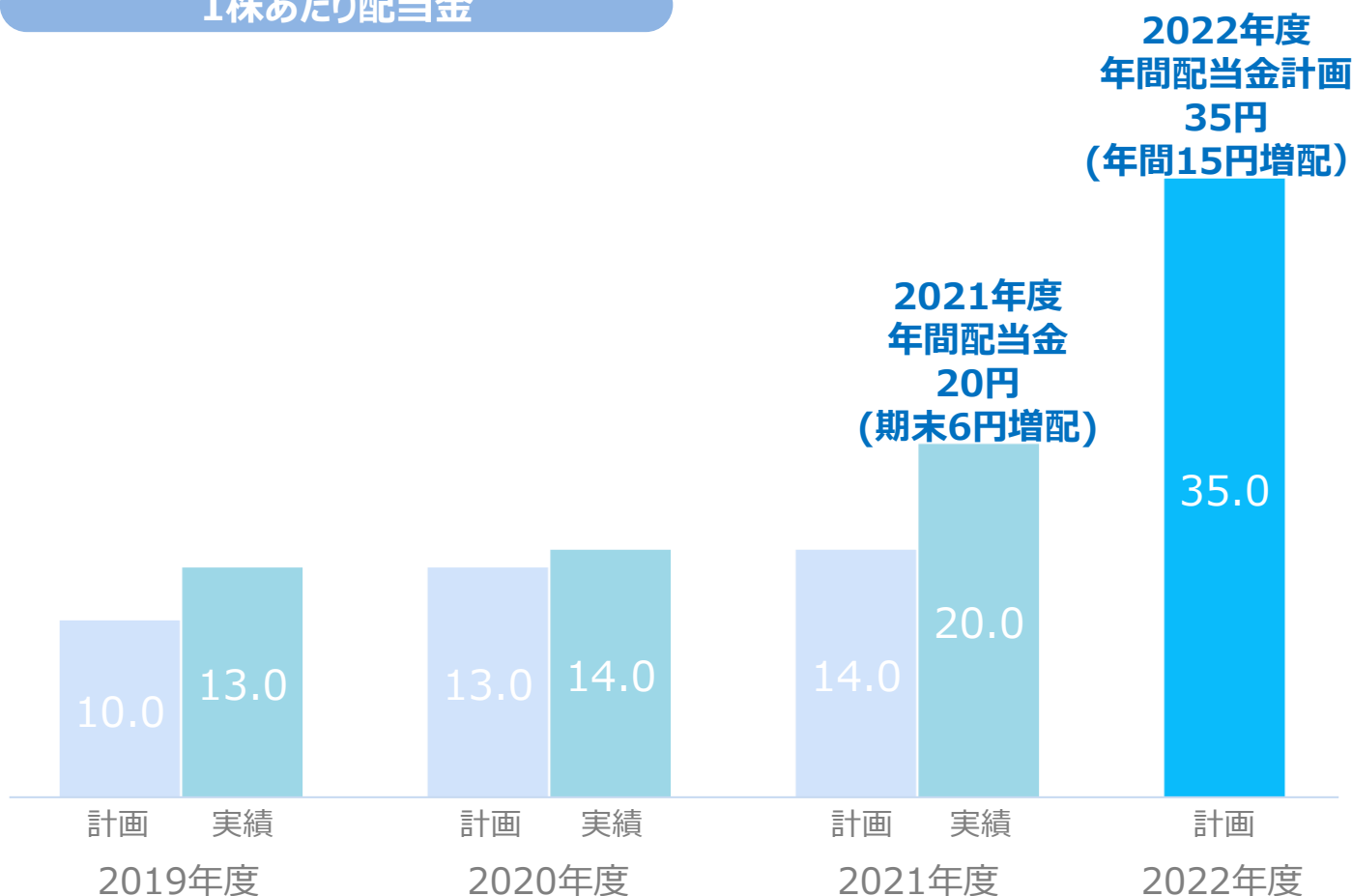
営業利益・営業利益率



利益体質の改善が順調に図れていることから、今後の配当政策を見直いたします。
2021年期末配当金については、当初予想より6円増配し13円（年間20円）といたします。
2022年度については、配当性向は35.2%、年間15円増配し、35円を計画しております。

単位：円

1株あたり配当金



2021年12月期 決算説明資料

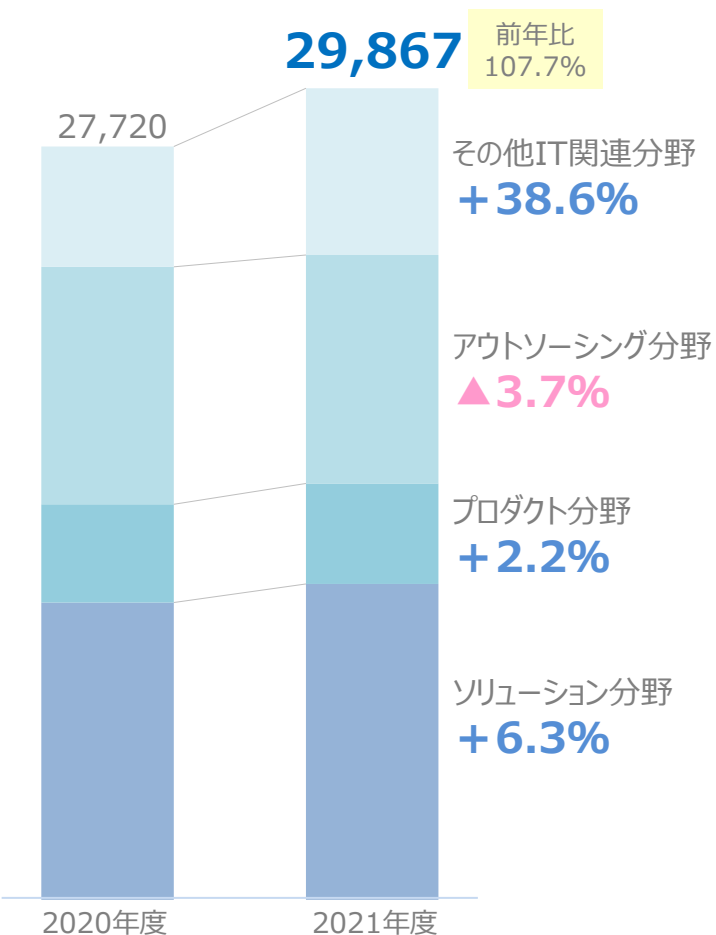
- 決算概要
- 分野別および受注状況
- 主なトピックス
- 中期方針および2022年度計画
- 【ご参考】B / S および C / F 等

分野別 売上高・営業利益の状況

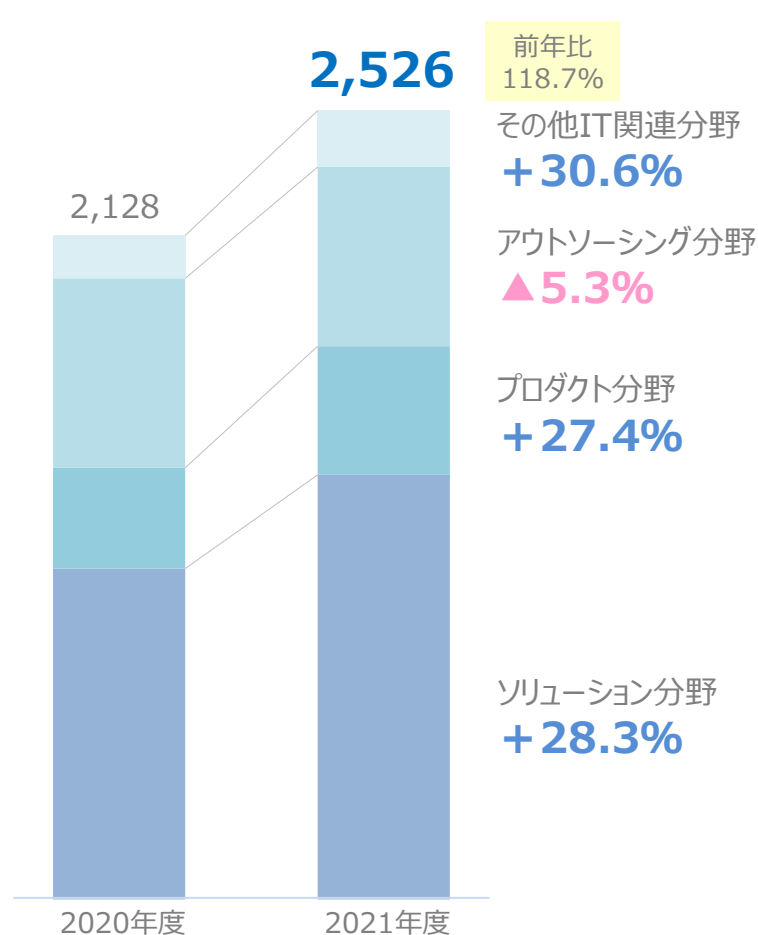
- ・ソリューション分野 : 売上向上と共に生産性が向上し、大幅利益増
- ・プロダクト分野 : 大型案件の稼働時期により一時的に成長率が低くなったが、今後も事業成長見込み
- ・アウトソーシング分野 : 海外のコロナ影響により、減収となったが、国内は増収・増益
- ・その他IT関連分野 : 次世代セルフPOSなどのハードウェア販売が好調

単位：百万円、%

売上高



営業利益



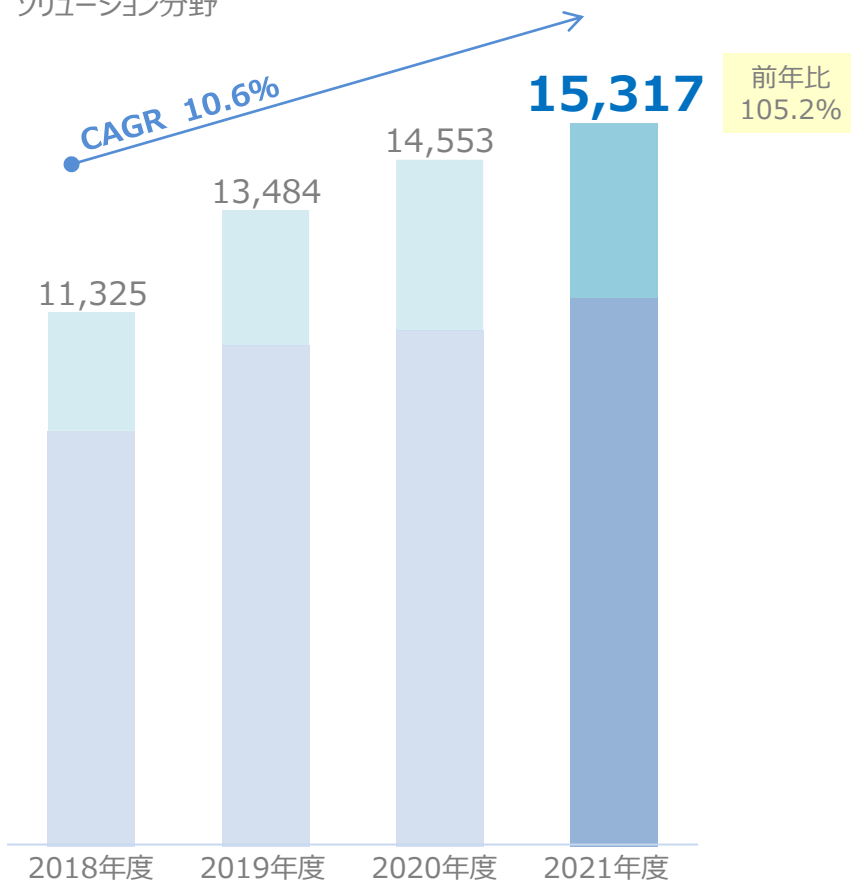
ソリューション分野・プロダクト分野 推移

ソリューション分野・プロダクト分野は、DXニーズの高まりにより、ハードウェアに依存しないPOSシステム(ANY-CUBE)、基幹システム (MDware) 、自動発注システムなど好調に推移

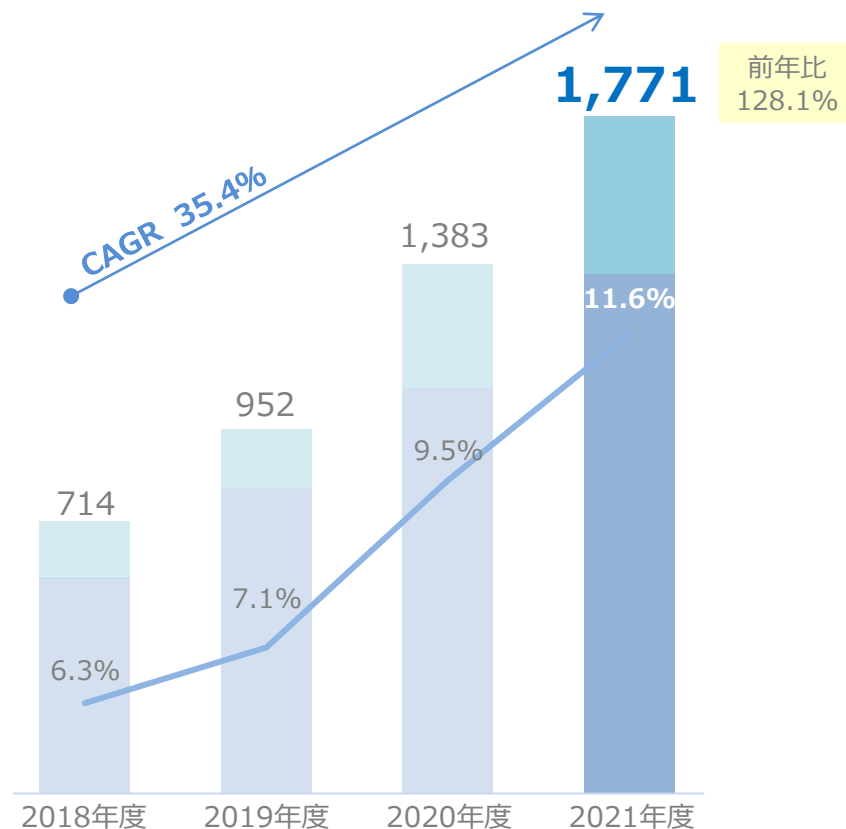
単位：百万円、%

売上高

- プロダクト分野
- ソリューション分野



営業利益・営業利益率

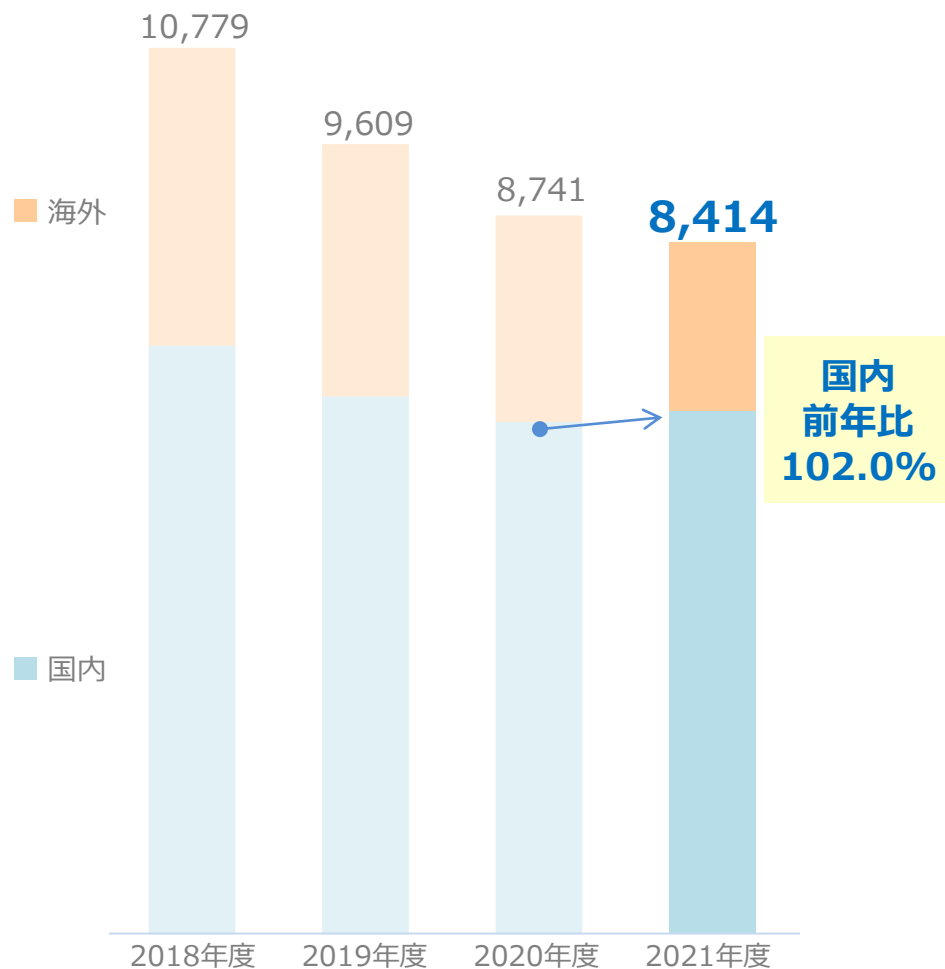


アウトソーシング分野 推移

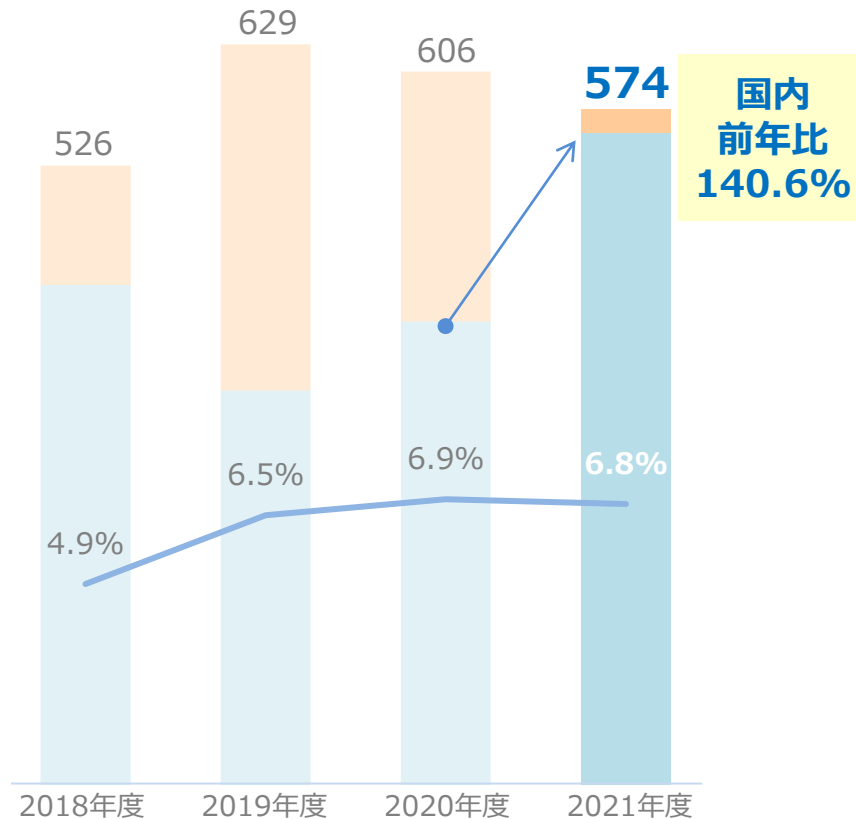
アウトソーシング分野は、海外のコロナ影響により、減収となったが、国内は増収・増益

単位：百万円、%

売上高



営業利益・営業利益率



VINXが選ばれている理由 1



VINX

特定のハードウェアと業態に依存しない柔軟なシステム

- ✓ M&Aやシステム統合時にハードウェアをそのまま使用できる
 - ・複数メーカーのハードウェアの組み合わせも可能(国内だけでなく、海外製のハードウェアにも対応)
- ✓ クラウドベースで構築されたシステム
 - ・業態再編にも柔軟に対応できる
 - ・スマートストア化によってレジの形が変わっても、ソフトウェアをそのまま使用できる(例：通常POSからタブレットやスマホPOS、カートPOSなどに柔軟に対応可能)

(例) M&Aの場合



POSシステムの場合

ハードウェアをそのままに「ソフトウェア」だけ入れ替える

- ✓ POSハードウェアの追加購入・店舗導入作業が不要になる
 - ⇒数億円以上のコスト削減が可能
- ✓ 新店舗としての運営開始までの期間を短縮できる

基幹システムの場合

大規模チェーン店のオペレーションに対応した「MDware」を導入

- ✓ 様々な業態の大手企業で稼働しているので業態再編に対応
 - ⇒複数会社の運営を統一できる
- ✓ クラウドベースで構築されているので拡張が容易

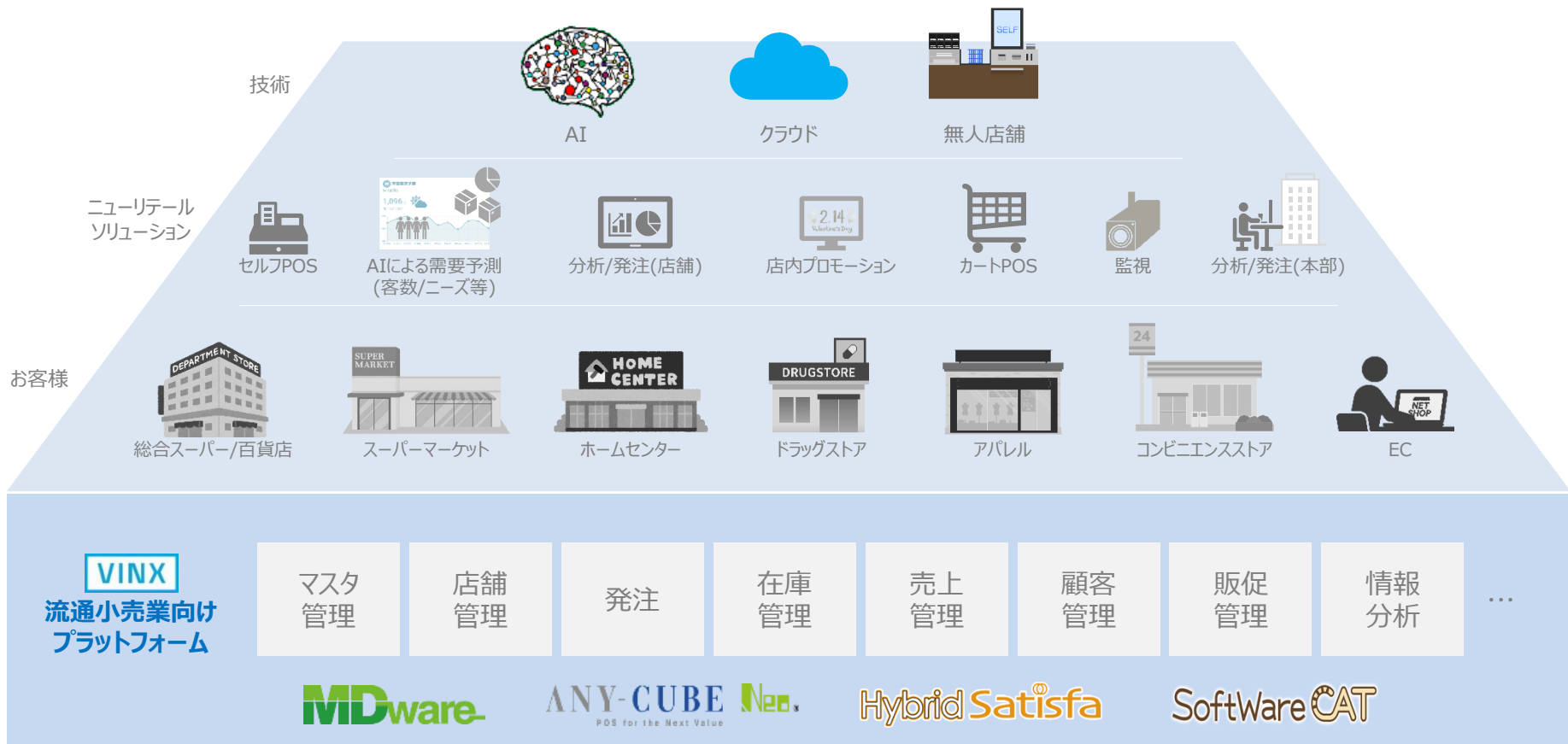
課題 異なる会社のシステムをどう統合するか？

VINXが選ばれている理由 2



DXを推進するための流通小売業向けプラットフォーム

- ✓ 様々な業務に対応したDXソリューションを持っている
 - ・小売業のコアとなるプラットフォームを持っているので、ニューリテールソリューションの導入展開がスムーズ(DXを推進)
 - ・店舗業種の変革やグループ統廃合に柔軟に対応
- ✓ AIなどの最新技術を使ったシステムによって、業務改革に貢献できる
 - ・AIを活用した需要予測の精度向上により、店舗業務の効率化、品切れや廃棄の削減に貢献



VINXが選ばれている理由 3



VINX

全国規模の大手流通小売業に必要なサービスを一貫して提供

- ✓ 店舗システム・基幹システム・顧客管理・ECなど、流通小売業に必要なソリューションサービスを提供
- ✓ システム導入・展開・保守・運用監視・ヘルプデスクなど、日本全土およびASEANでの支援が可能
- ✓ 元流通情報システム子会社としてのDNAを持っており、ITシステム部への人的支援が可能

VINX Total Retail Solutions Service



分野別状況 <受注高・受注残高>

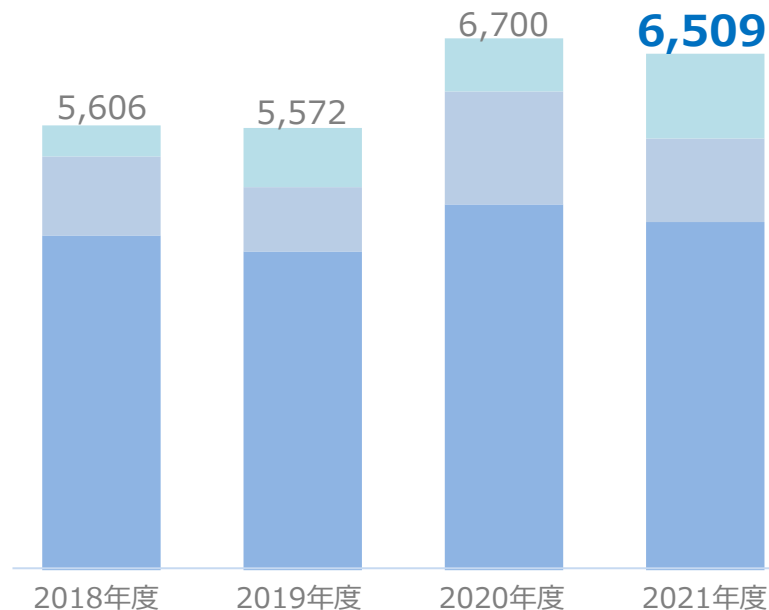
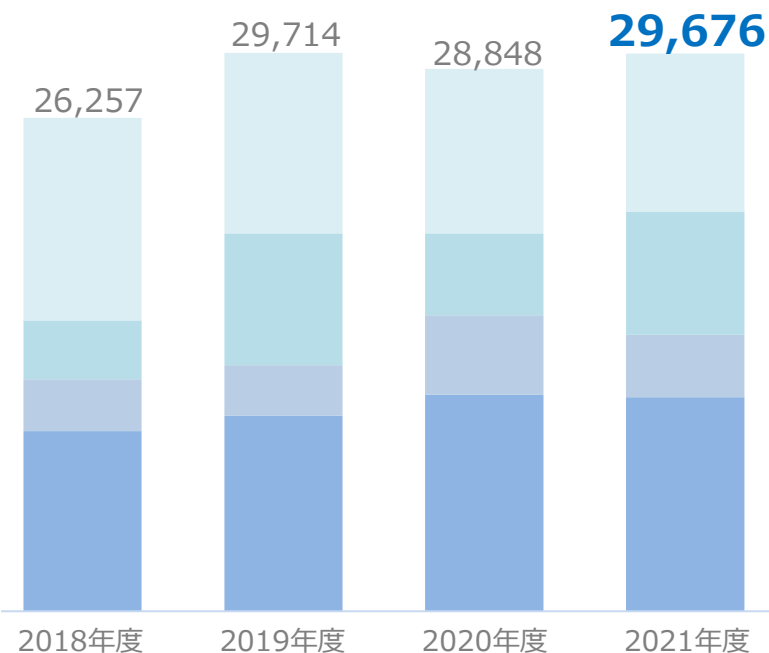


単位：百万円

受注高

期末受注残高

■ アウトソーシング分野 ■ その他 I T 関連分野 ■ プロダクト分野 ■ ソリューション分野



受注高・期末受注残高に含まれていない大型案件（内示）

- ① 関東地方を中心として展開する大手食品スーパーより、POSシステム開発案件の内示をいただきました。
- ② 関西大手小売業グループより、MD基幹システム開発案件の内示をいただきました。
- ③ 北関東から全国に展開する大手ホームセンターより、自動発注システム案件の内示をいただきました。

※2018年実績値は、決算期変更のため12カ月に換算した数値です。

※アウトソーシング分野は、受注生産型の事業形態ではないため期末受注残高の記載を省略しています。

2021年12月期 決算説明資料

- 決算概要
- 分野別および受注状況
- **主なトピックス**
- 中期方針および2022年度計画
- 【ご参考】B / S および C / F 等

営業活動における主なトピックス

戦略の実行
リテール
ニュー

化粧品
販売

○ECバックオフィスシステム

大手化粧品ブランド企業様より、SalesforceクラウドによるECバックオフィスシステムの構築案件を受注いたしました。

特定顧客
事業の
深耕

流通・
サービス

○基幹システム

大手総合小売業様より、ファシリティ関連の基幹システムのリプレイス案件を受注いたしました。

プロダクト
事業の
強化

スーパー・
ドラッグ
ストア等

○基幹システム

関東・北陸地方を中心として展開する食品スーパー様、関西地方を中心として展開するドラッグストア様より基幹システム「MDware」の導入案件を受注いたしました。

リテールソリューション
事業の
拡大

ファッション
ブランド

○ポイントシステム

日本および中国で展開するファッションブランド企業様より、ポイントシステムの統合案件を受注いたしました。

スーパー・
ドラッグ
ストア等

○POSシステム

関東地方を中心として展開する大手食品スーパー様、北陸地方・西日本を中心として展開するスーパー・ホームセンター様、全国に展開する大手調剤・ドラッグストア様より次期POSシステム案件を受注いたしました。

スーパー・
アパレル等

○RPA *

スーパー・アパレル・ドラッグストア等のお客様9社より、RPAの導入案件を受注いたしました。

グローバル
事業の
拡大

ドラッグ
ストア

○アジア展開

全国に展開する大手ドラッグストア様より、アジア展開案件を受注いたしました。

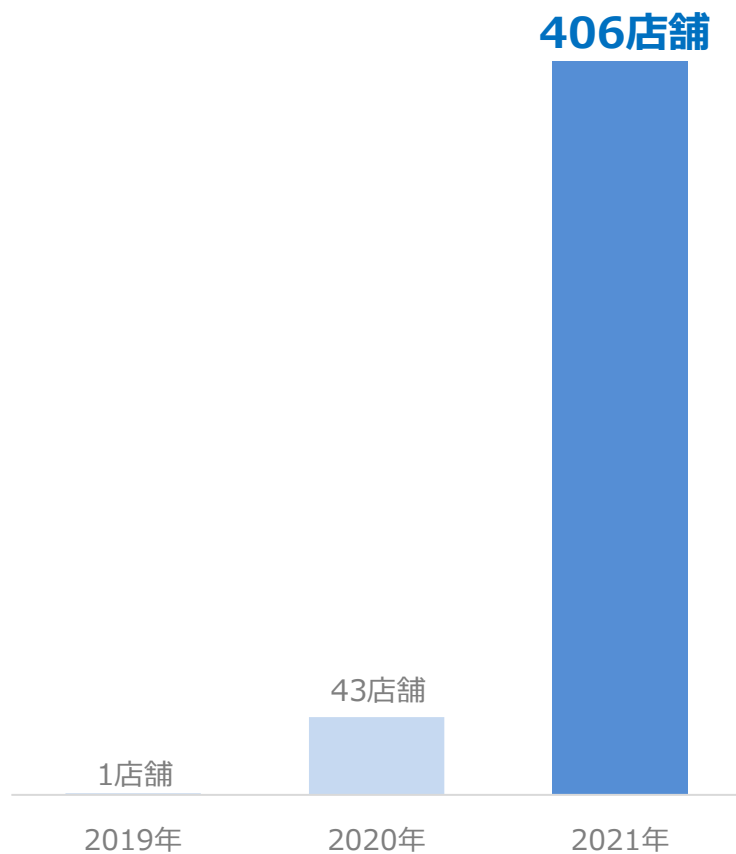
* RPA (Robotic Process Automation)

これまで人間が行ってきた定型的なパソコン操作をソフトウェアのロボットにより自動化することをいいます。

ニューリテール戦略 取り組み状況 1

無人POSの導入実績 ～次世代キャッシュレス・セルフPOS～

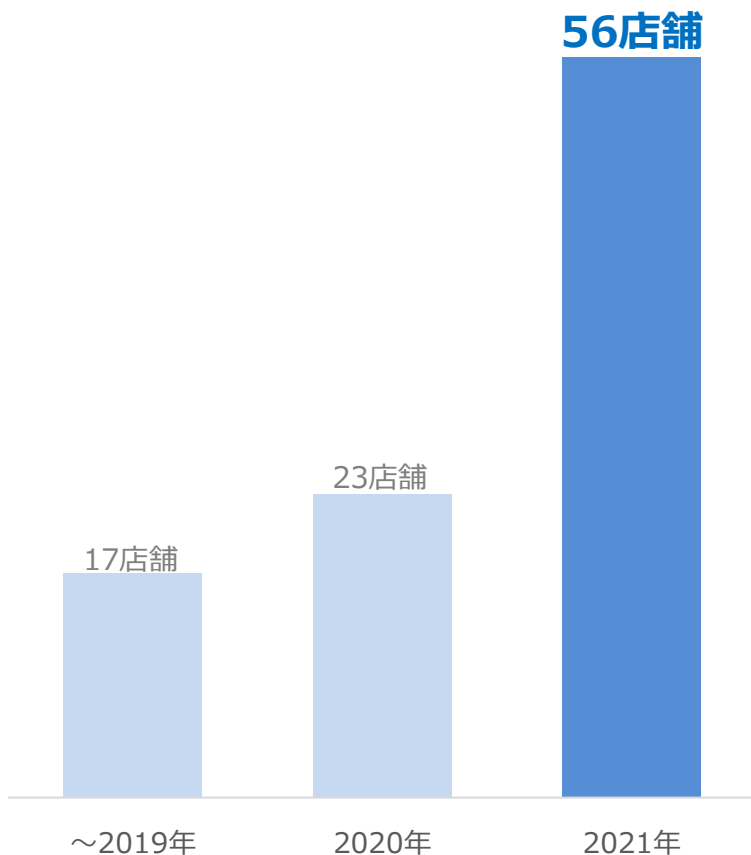
導入店舗数（累計）



ニューリテール戦略 取り組み状況 2

カートPOSの導入実績 ～スマートストア化 次世代POS～

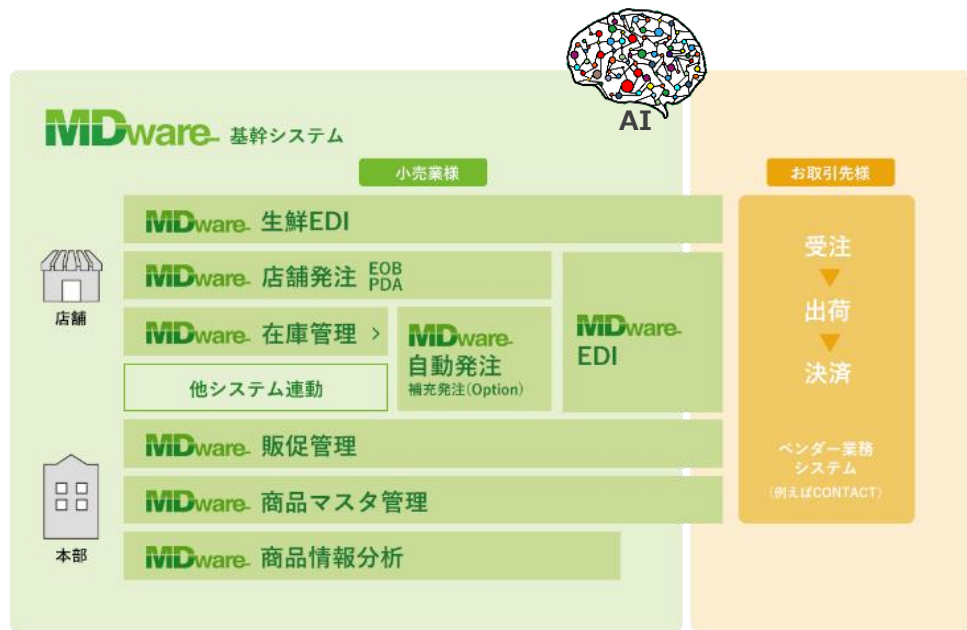
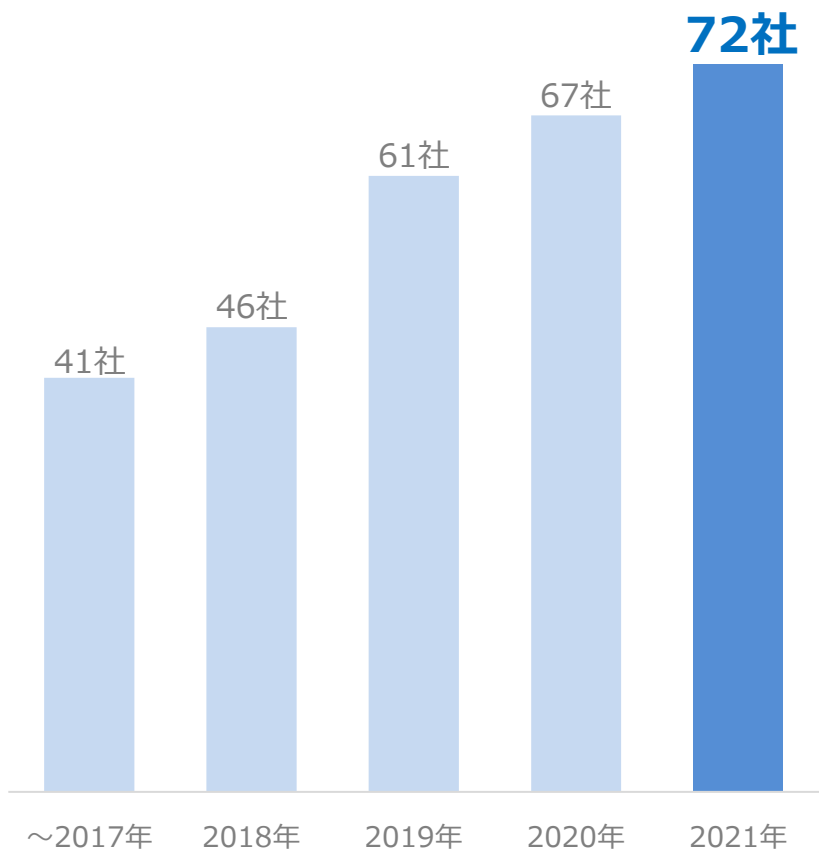
導入店舗数（累計）



ニューリテール戦略 取り組み状況 3

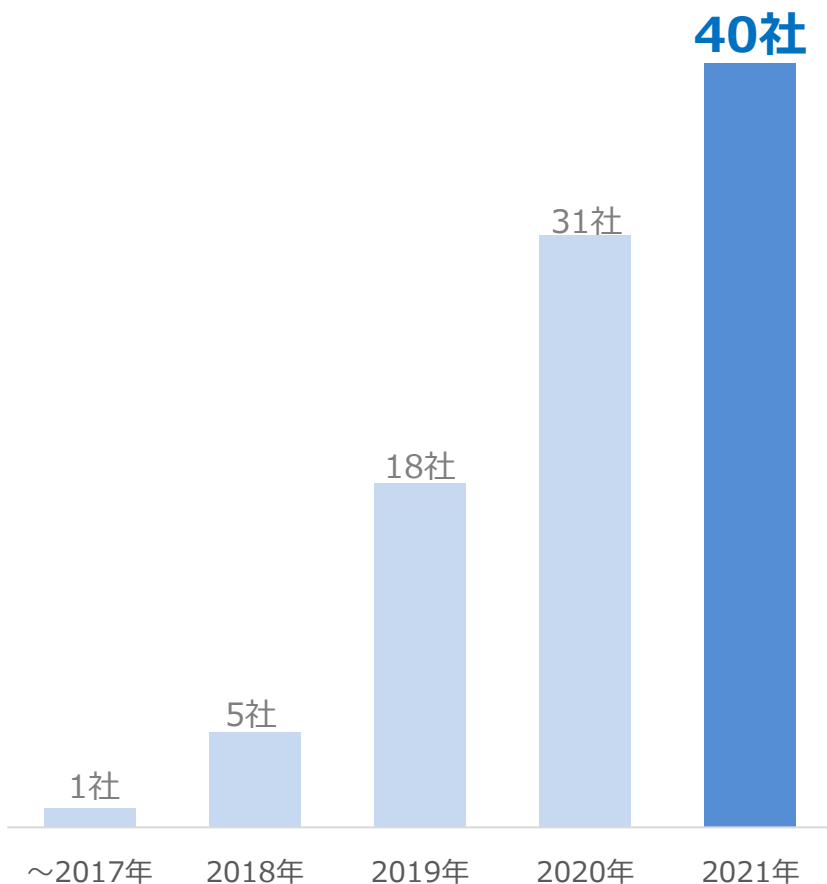
MD基幹システムの導入実績 ～DXを推進する小売業向けプラットフォーム～

MD基幹システム・自動発注 導入社数（累計）



RPA導入実績 ～自動化による小売業のお客様の業務改善～

RPA 導入社数



BizRobo!



- BizRobo! Family Awards 受賞履歴



*『BizRobo!』はRPAテクノロジーズ株式会社のRPA製品であり、VINXは販売代理店パートナーとなります。

「えるぼし」(3段階目)の取得のお知らせ

2021年10月21日、厚生労働省より女性活躍推進企業の認定マークである「えるぼし」(3段階目)を取得しました。

「えるぼし」は、女性の職業生活における活躍の推進に関する法律(女性活躍推進法)に基づく認定制度で、一定の基準を満たし、女性活躍推進に関する状況などが優良な企業に発行される認定マークです。

今後も、更なる女性の活躍を推進すべく、柔軟な働き方への対応・父親の育児休業推進など、女性がより働きやすい環境を整えるとともに、ワーク・ライフ・バランスの実現を目指し、全従業員がその能力を十分に発揮できるよう、取り組んでまいります。



「テレワーク先駆者百選」認定のお知らせ

2021年11月17日、総務省よりテレワーク先駆者百選に認定されました。

「テレワーク先駆者百選」は、テレワークの導入・活用を進めている企業・団体等を「テレワーク先駆者」とし、その中から十分な実績をもつ企業等を「テレワーク先駆者百選」として認定し、総務省が公表しています。

今後も、柔軟な働き方により、創造性、生産性を高める、社員の多様な生活スタイルに応じたワークライフバランスの実現に資する事を目的にテレワークの活用を推進し、全従業員がその能力を十分に発揮できるよう、取り組んでまいります。



2021年12月期 決算説明資料

- 決算概要
- 分野別および受注状況
- 主なトピックス
- 中期方針および2022年度計画
- 【ご参考】B / S および C / F 等

◆ ニューリテール戦略

ニューリテールへの取り組みを強化し、流通小売業の変革をリードする。

◆ 特定顧客化戦略

大手小売業に向けてストックビジネスを拡大することで、特定顧客化を推進する。

◆ グローバル市場戦略

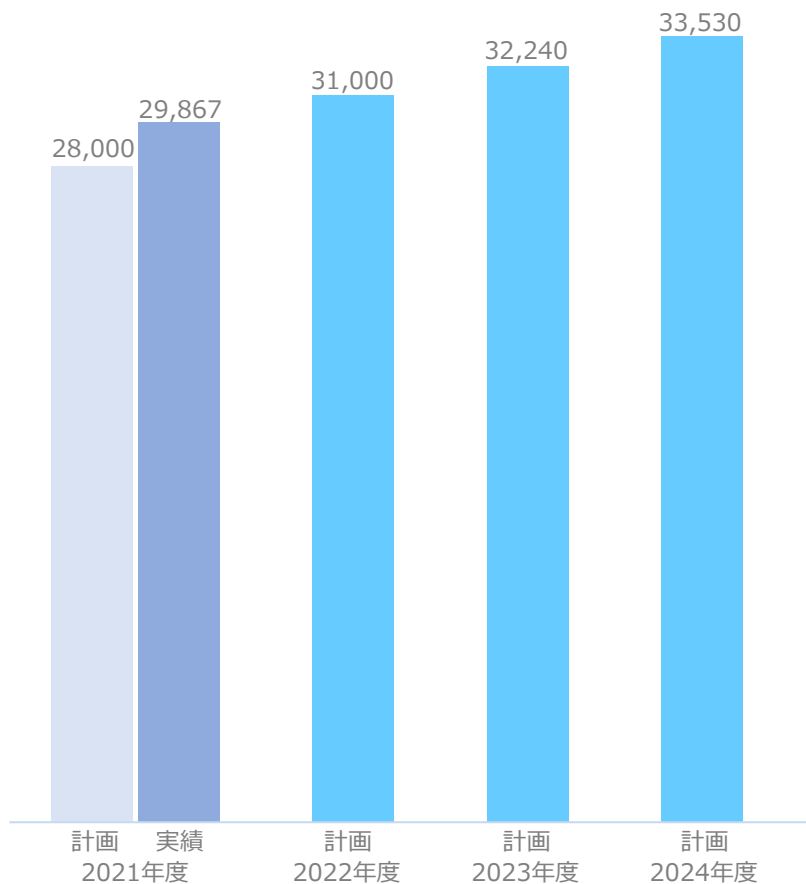
日系及び現地企業向けソリューション事業を強化し、新ビジネスモデルを構築する。

◆ 事業構造改革

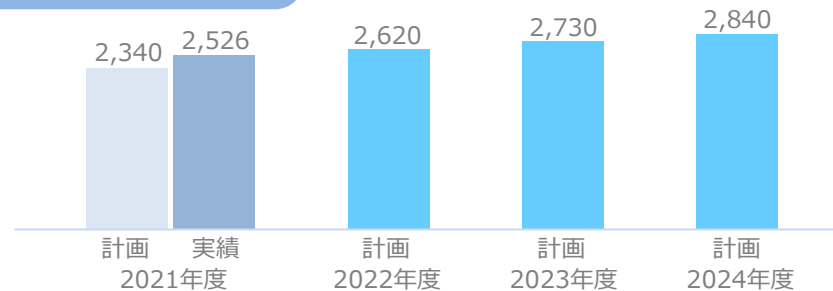
事業構造の改革を推進し、組織を強化することで持続的成長を目指す。

単位：百万円

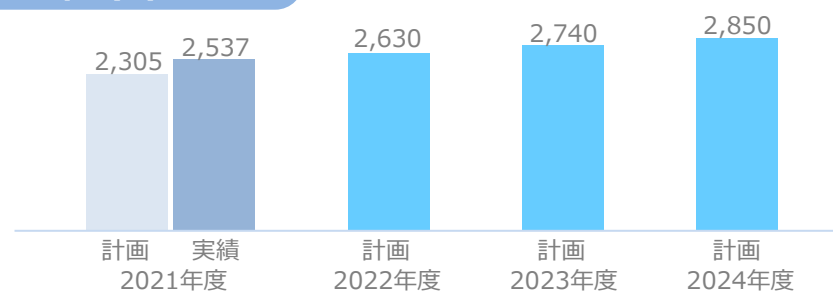
売上高



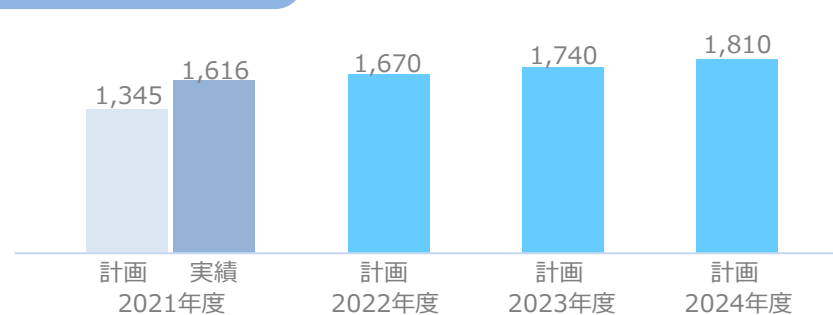
営業利益



経常利益



当期利益



2022年度 数値計画 (連結)

当社グループは「流通系ITシステムに特化した業界最大規模のIT企業」として既存事業を高度化させるとともに、ニューリテール事業を具現化させ、事業の持続的な成長を目指します。

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

	2022年度		
	計画値	売上比	前年比
売上高	31,000	—	103.8%
営業利益	2,620	8.5%	103.7%
経常利益	2,630	8.5%	103.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,670	5.4%	103.3%

利益体質の改善が順調に図れていることから、今後の配当政策を見直いたします。
 2021年期末配当金については、当初予想より6円増配し13円（年間20円）といたします。
 2022年度については、配当性向は35.2%、年間15円増配し、35円を計画しております。

	年間配当金			配当金総額合計 (百万円)	配当性向(連結) (%)	純資産配当率(連結) (%)
	第2四半期末 (円)	期末 (円)	合計 (円)			
2020年度	6.5	7.5	14.0	235	19.3	2.9
2021年度	7.0	13.0	20.0	336	20.8	3.5
2022年度 (計画)	17.5	17.5	35.0	—	35.2	—

SDGs・ESGへの取り組み

「豊かな社会の実現」に向けた具体的な取り組みとして、
ESG（環境、社会、ガバナンス）経営に、より一層取り組みます。

Environment

2050年のカーボンニュートラル社会の実現に向け、
小売業の次世代のお店づくり等、新たな環境価値を創造します。



主な取り組み

- (1)気候変動の主な原因とみられるCO2の排出削減に向け、
オフィスでの省エネに取り組んでいます。
- (2)リサイクル商品の利用や事業活動で発生する廃棄物の
削減に取り組んでいます。

Social

少子高齢化を始めとする様々な社会課題に貢献し、安全・安心・快
適な暮らしを支えています。
また、従業員がやりがいを持ち最大限の能力を発揮できる環境を整え、
多様な人材が活躍できるダイバーシティを進めています。



- (1) 人権と労働
 - ・基本的人権の尊重やハラスメント防止
 - ・適正な労働時間の管理
 - ・健康・メンタルヘルスの維持向上
 - ・従業員のスキルアップやキャリア開発の支援
 - ・育児・介護支援
- (2) 社会貢献
 - ・文化、スポーツへの支援
 - ・被災者支援など

Governance

経営の健全性、透明性を確保しつつ、適時・適切・公正な情報開示
を充実し、かつ、事業拡大に伴うリスクに対してリスクマネジメントの強化
を図ります。



- (1) 法令遵守
- (2) リスクマネジメント
- (3) コーポレート・ガバナンス
- (4) ステークホルダーとの対話

2021年12月期 決算説明資料

- 決算概要
- 分野別および受注状況
- 主なトピックス
- 中期方針および2022年度計画
- **【ご参考】B / S および C / F 等**

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

貸借対照表

区分	2021年 12月期末		2020年 12月期末	
	金額	構成比 (%)	金額	差額
流動資産	15,976	77.9	13,437	2,539
固定資産	4,528	22.1	5,331	▲802
＜有形固定資産＞	1,066	5.2	1,357	▲290
＜無形固定資産＞	1,536	7.5	1,895	▲359
＜投資その他の資産＞	1,925	9.4	2,078	▲152
資産合計	20,505	100.0	18,768	1,736
流動負債	6,972	34.0	6,330	641
固定負債	2,394	11.7	3,011	▲616
負債合計	9,366	45.7	9,341	24
純資産	11,138	54.3	9,426	1,711
負債・純資産 合計	20,505	100.0	18,768	1,736

＜貸借対照表のポイント＞

前期比の主な増減要因は、以下の通りです。

・資産	
現金及び預金	7億 64百万円増加
受取手形及び売掛金	15億 32百万円増加
工具、器具及び備品	2億 23百万円減少
ソフトウェア	3億円減少
・負債	
買掛金	10億 64百万円増加
短期借入金	4億 86百万円減少
長期借入金	5億 49百万円減少
・純資産	
利益剰余金	13億 72百万円増加
為替換算調整勘定	2億 2百万円増加

キャッシュ・フローの状況

単位：百万円（百万円未満切捨て）

税金等調整前当期純利益	2,510
減価償却費	1,029
その他	▲586
小計	2,953
利息、法人税等の支払額等	▲630
営業活動によるキャッシュ・フロー ①	2,322
有形固定資産の取得による支出	▲58
無形固定資産の取得による支出	▲332
定期預金の預入による支出	▲170
その他	62
投資活動によるキャッシュ・フロー ②	▲499
短期借入れによる収入	2,765
短期借入金の返済による支出	▲3,252
長期借入金の返済による支出	▲719
その他	▲186
財務活動によるキャッシュ・フロー ③	▲1,393
現金及び現金同等物に係る換算差額	164
現金及び現金同等物の増減額（▲は減少）	593
現金及び現金同等物の期首残高	6,730
現金及び現金同等物の当期末残高	7,324

＜キャッシュ・フロー計算書のポイント＞

当期連結累計期間における現金及び現金同等物の残高は73億24百万円となりました。

詳細は以下の通りです。

- ① 営業活動によるキャッシュ・フロー
営業活動の結果、23億22百万円増加しました。

＜主な要因＞

- ・税金等調整前当期純利益の計上

- ② 投資活動によるキャッシュ・フロー
投資活動の結果、4億99百万円減少しました。

＜主な要因＞

- ・無形固定資産の取得
プロダクトソフトウェアの開発等

- ③ 財務活動によるキャッシュ・フロー
財務活動の結果、13億93百万円減少しました。

＜主な要因＞

- ・短期借入金、長期借入金の返済

分野別状況 売上高・営業利益

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

売上高 分野	2021年度		当初計画対比			前年対比		
	実績値	売上構成	当初計画値	当初計画比	当初計画差	実績値	前年比	前年差
1.アウトソーシング分野	8,414	28.2%	8,479	99.2%	▲64	8,741	96.3%	▲326
2.ソリューション分野	11,624	38.9%	11,337	102.5%	287	10,938	106.3%	686
3.プロダクト分野	3,693	12.4%	3,951	93.5%	▲257	3,613	102.2%	80
4.その他IT関連分野	6,133	20.5%	4,232	144.9%	1,901	4,426	138.6%	1,707
合計	29,867	100.0%	28,000	106.7%	1,867	27,720	107.7%	2,146

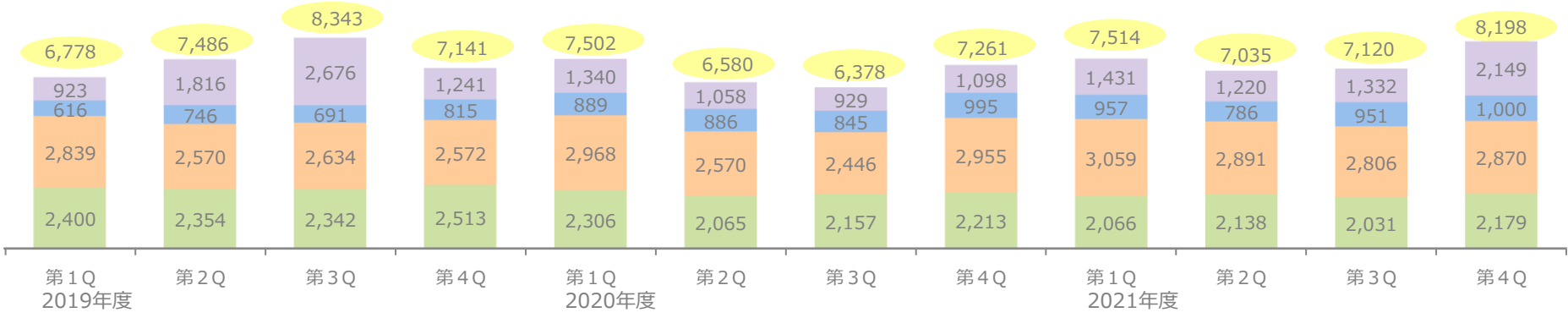
営業利益 分野	2021年度		当初計画対比			前年対比		
	実績値	営業利益率	当初計画値	当初計画比	当初計画差	実績値	前年比	前年差
1.アウトソーシング分野	574	6.8%	579	99.1%	▲5	606	94.7%	▲32
2.ソリューション分野	1,359	11.7%	1,105	122.9%	253	1,059	128.3%	299
3.プロダクト分野	412	11.2%	332	124.2%	80	323	127.4%	88
4.その他IT関連分野	180	2.9%	132	136.1%	47	137	130.6%	42
合計	2,526	8.5%	2,150	117.5%	376	2,128	118.7%	398

分野別状況 売上高・受注高・受注残高

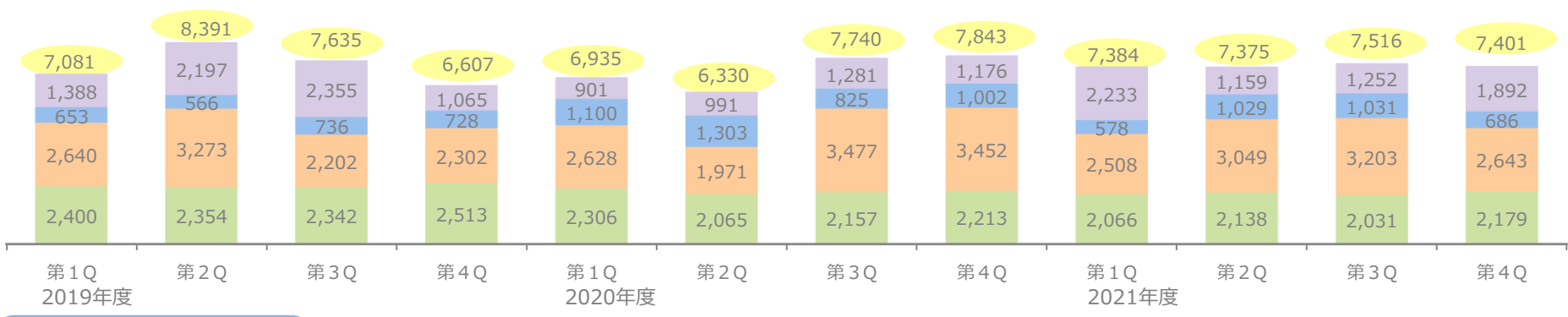


単位：百万円

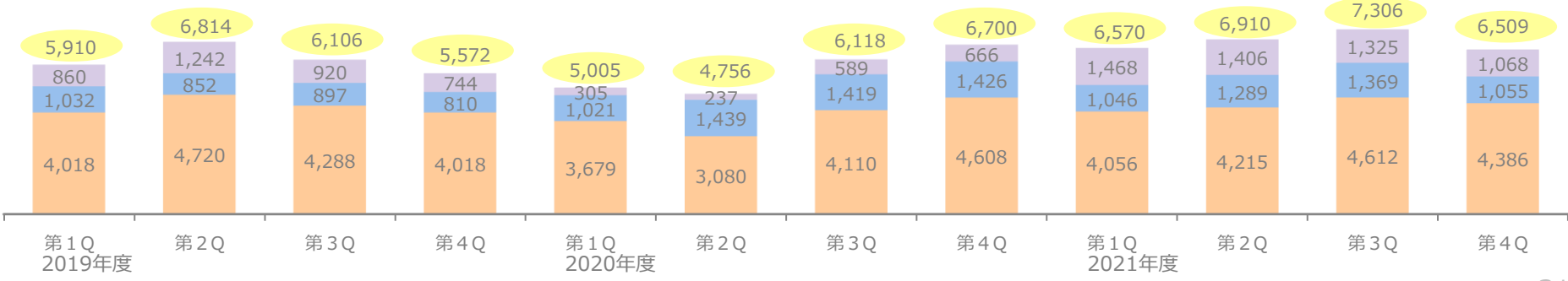
売上高推移



受注高推移



受注残高推移



本資料の取扱いのご注意

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。

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。

また、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
企画本部 経営企画部
連絡先：03-5637-7607