

2006年3月期 決算説明資料



2006年5月10日

ヴィンキュラム ジャパン株式会社

JASDAQ

Listed Company 3784

目次

- 経営トピックス
- 決算の状況
 - 1. 業績の概況
 - 2. 業績変動要因
 - 3. 売上高・経常利益の推移
 - 4. 事業別売上高・売上総利益率の状況
 - 5. 事業別売上高の推移
 - 6. 注力事業(プロダクト事業)の状況
 - 7. 顧客別の売上高構成比推移
 - 8. キャッシュ・フローの状況(前年比較)
 - 9. 財政状態(前年比較)
 - 10. 主要な経営指標の状況
- 業績予想
 - 1. 業績予想(2007年3月期)
 - 2. 事業別の売上高・売上総利益の予想
- 今後の事業戦略
 - 1. ビジネスモデルの確立
 - 2. プロダクトラインの拡充
 - 3. No.1ビジネスユニットの集合体企業

経営トピックス

- 1991年 2月：株式会社マイカル 情報システム部が分離独立、情報システム子会社として株式会社マイカルシステムズを設立
- 1992年 4月：システム運用パッケージ「AUTO/400」の発売を開始
- 1995年 4月：流通業向けEDIパッケージ「CONTACT」の発売を開始
- 1997年 7月：オープンPOSパッケージ「ANY-CUBE」の発売を開始
- 1997年11月：ANY-CUBEが日刊工業新聞社主催の流通システム大賞を受賞
- 2000年11月：プライバシーマークの認定を取得
- 2002年 3月：富士ソフトABC株式会社の100%出資子会社となり、商号をヴィンキュラム ジャパン株式会社に変更
- 2003年 3月：小売業向けWEB-EDIパッケージ「RB-Site」の発売を開始
- 2003年 4月：顧客管理パッケージ「Satisfy」の発売を開始
電子商談(調達)「GNX」のサービスを開始
- 2005年 3月：ISMSの認証を取得
- 2005年12月：ジャスダック証券取引所に上場
- 2006年 3月：商品管理パッケージ「MDware」の発売を開始

決算の状況

1. 業績の概況

◆売上高、各段階利益とも過去最高を達成！

(単位：百万円，%)

	2006年3月期			2005年3月期	
		売上比	前年比		売上比
売上高	12,605	—	117.7	10,706	—
売上総利益	2,379	18.9	118.8	2,003	18.7
営業利益	929	7.4	134.8	689	6.4
経常利益	873	6.9	135.0	646	6.0
当期純利益	582	4.6	139.0	418	3.9

1株当たり当期純利益	円	18,952.00	—	133.9	14,152.22	—
株主資本当期純利益率 (ROE)	%	23.9	—	—	26.7	—
1株当たり配当金	円	3,300	—	146.7	2,250	—
配当性向	%	17.4	—	—	15.9	—

※2005年3月期の1株当たり当期純利益及び配当金については、遡及修正後の数値を記載しております。

2. 業績変動要因

◆2006年3月期の主な売上高変動要因(前年比較)

①ソリューション事業 …【347百万円増加】

●ERPソリューション(227百万円増加)

- ・特定大手企業に対する人事システムソリューションの増加

●カードシステムソリューション(154百万円増加)

- ・カードシステムパッケージベンダーとのアライアンス強化による新規開発案件の増加

②その他事業 …【1,424百万円増加】

●ソリューション、アウトソーシングの付帯サービス強化による売上の増加

- ・店舗システム導入展開サービス(867百万円増加)

- ・システム機器販売(480百万円増加)

2. 業績変動要因

◆2006年3月期の主な営業利益変動要因(前年比較)

①売上総利益の増減要因

- アウトソーシング事業・・・【272百万円増加】
 - ・組織再編によるサービス向上と人件費の圧縮
 - ・システム機器の効率利用による経費削減
- ソリューション事業・・・【128百万円減少】
 - ・戦略的顧客の獲得による赤字案件の発生
- その他事業・・・【196百万円増加】
 - ・システム機器販売の調達コストの削減
 - ・電子商談(調達)サービス「GNX」の売上高増加

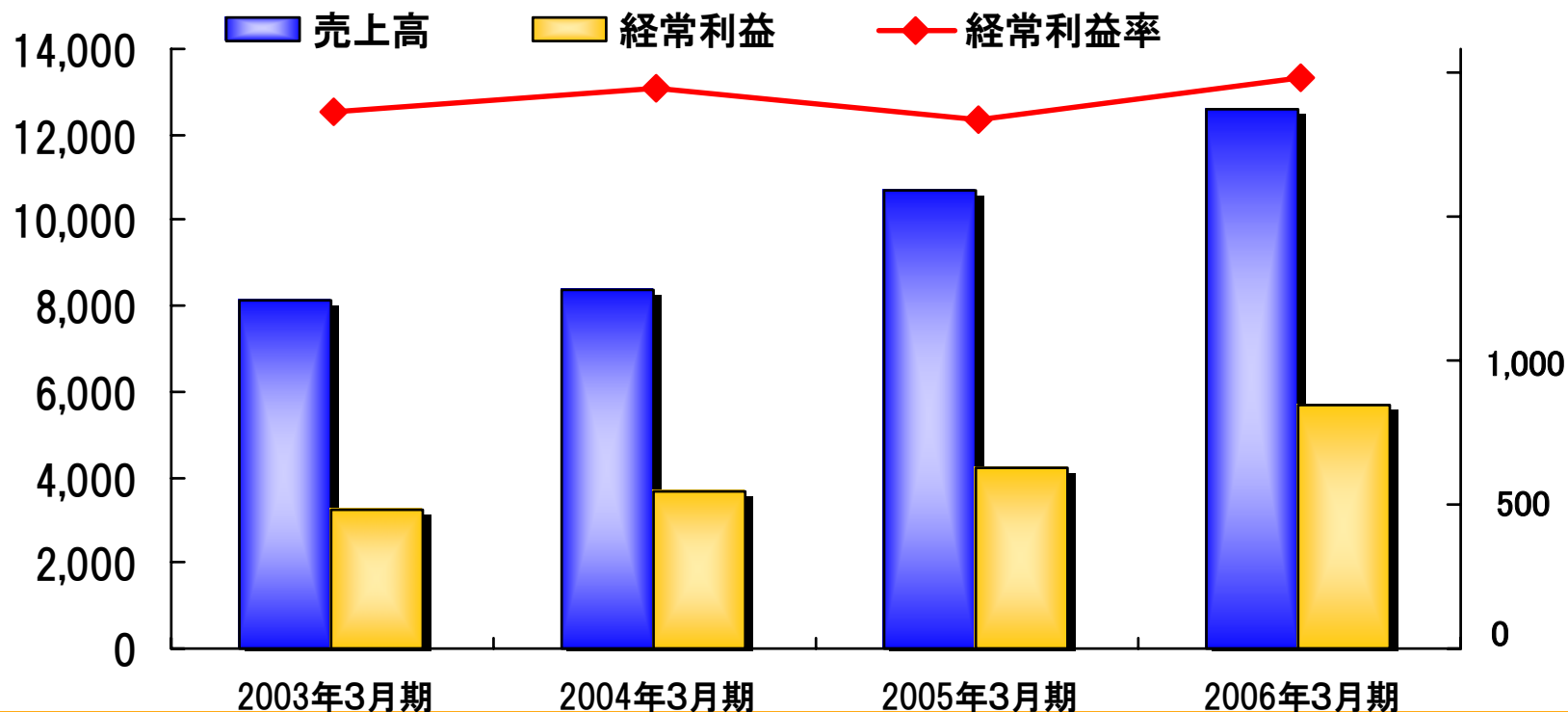
②販売費及び一般管理費の抑制

- ・業務効率の向上による人件費伸び率の抑制
- ・予算統制強化による一般管理費伸び率の抑制

3. 売上高・経常利益の推移

(単位:百万円, %)

項目	年度	2003年3月期		2004年3月期		2005年3月期		2006年3月期		3年間 平均成長率 (%)
			前年比		前年比		前年比		前年比	
売上高		8,153	102.8	8,377	127.8	10,706	117.7	12,605		115.6
経常利益		503	111.5	561	115.2	646	135.0	873		120.1
(経常利益率)		6.2	—	6.7	—	6.0	—	6.9		—



4. 事業別売上高・売上総利益率の状況

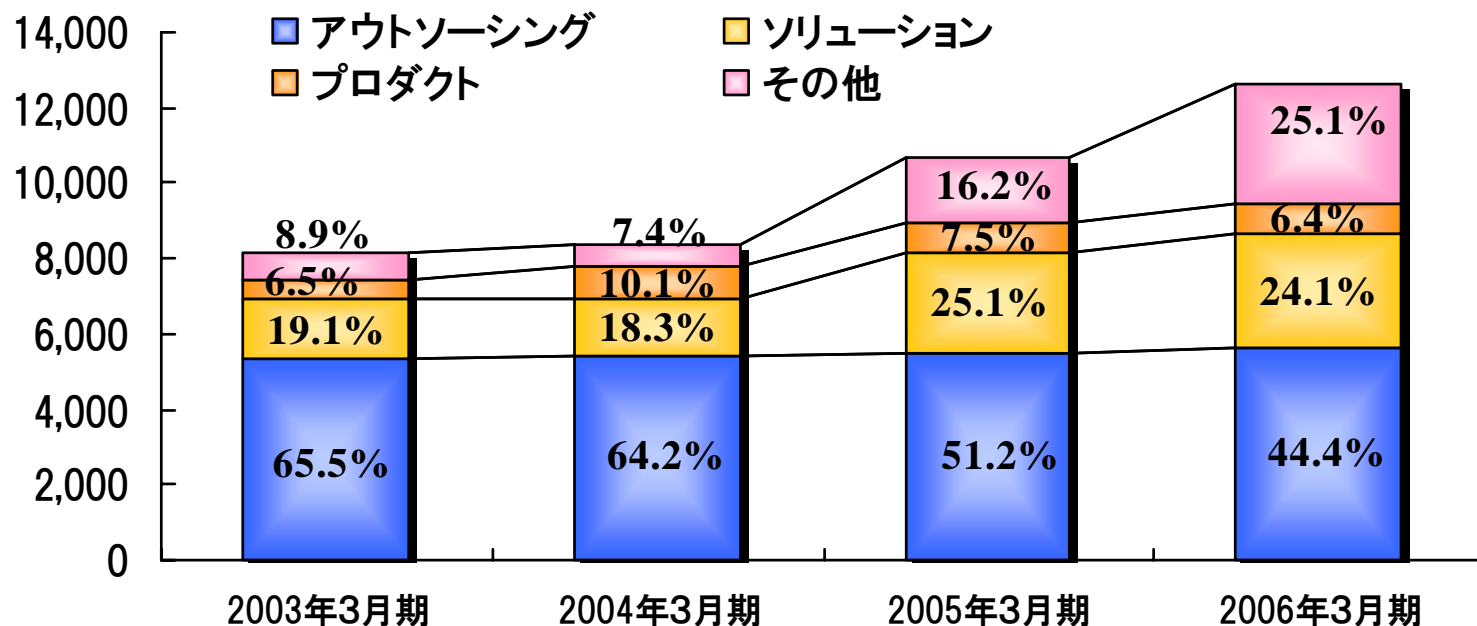
(単位:百万円, %)

		2006年3月期		2005年3月期		
			構成比	前年比		構成比
アウトソーシング 事業	売上高 (売上総利益率)	5,597 (28.3)	44.4	102.2	5,477 (24.0)	51.2
ソリューション 事業	売上高 (売上総利益率)	3,040 (11.4)	24.1	112.9	2,693 (17.6)	25.1
プロダクト事業	売上高 (売上総利益率)	807 (19.5)	6.4	100.9	799 (15.4)	7.5
その他事業	売上高 (売上総利益率)	3,160 (9.1)	25.1	182.0	1,735 (5.3)	16.2
合計	売上高 (売上総利益率)	12,605 (18.9)	100.0	117.7	10,706 (18.7)	100.0

5. 事業別売上高の推移

(単位:百万円, %)

項目 \ 年度	2004年3月期	2004年3月期	2005年3月期	2006年3月期	3年間 平均成長率
アウトソーシング事業	5,338	5,381	5,477	5,597	101.6
ソリューション事業	1,555	1,534	2,693	3,040	125.0
プロダクト事業	528	844	799	807	115.1
その他事業	730	617	1,735	3,160	163.0
売上高合計	8,153	8,377	10,706	12,605	115.6



6. 注力事業(プロダクト事業)の状況

(単位:百万円, %)

	2006年3月期		2005年3月期
		前年比	
ANY-CUBE	512	113.0	453
その他	295	85.3	346
プロダクト事業合計	807	100.9	799

◆プロダクト事業をテコとして拡大した主要顧客の状況

顧客	テコとなったプロダクト	2006年3月期中に受注した案件総額	
		プロダクト・ソリューション その他	アウトソーシング
大手ドラッグストア A社	ANY-CUBE	102百万円	30百万円/年
大手アパレル B社	ANY-CUBE	14百万円	114百万円/年
大手GMS C社	MDware	252百万円	
大手卸販売 D社	ANY-CUBE	207百万円	30百万円/年
大手GMS E社	GNX	139百万円	

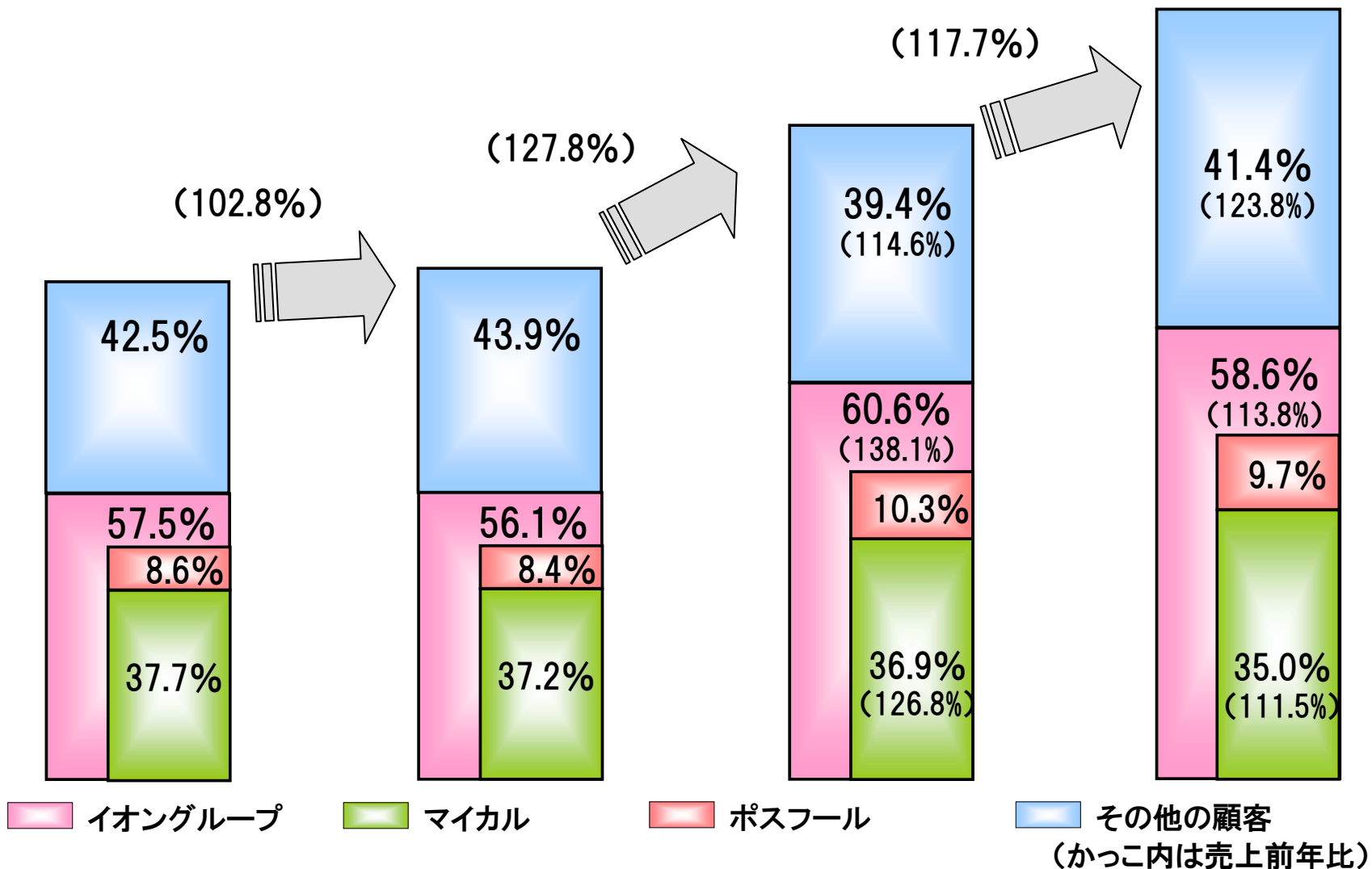
7. 顧客別の売上高構成比推移

2003年3月期
売上高 8,153百万円

2004年3月期
売上高 8,377百万円

2005年3月期
売上高 10,706百万円

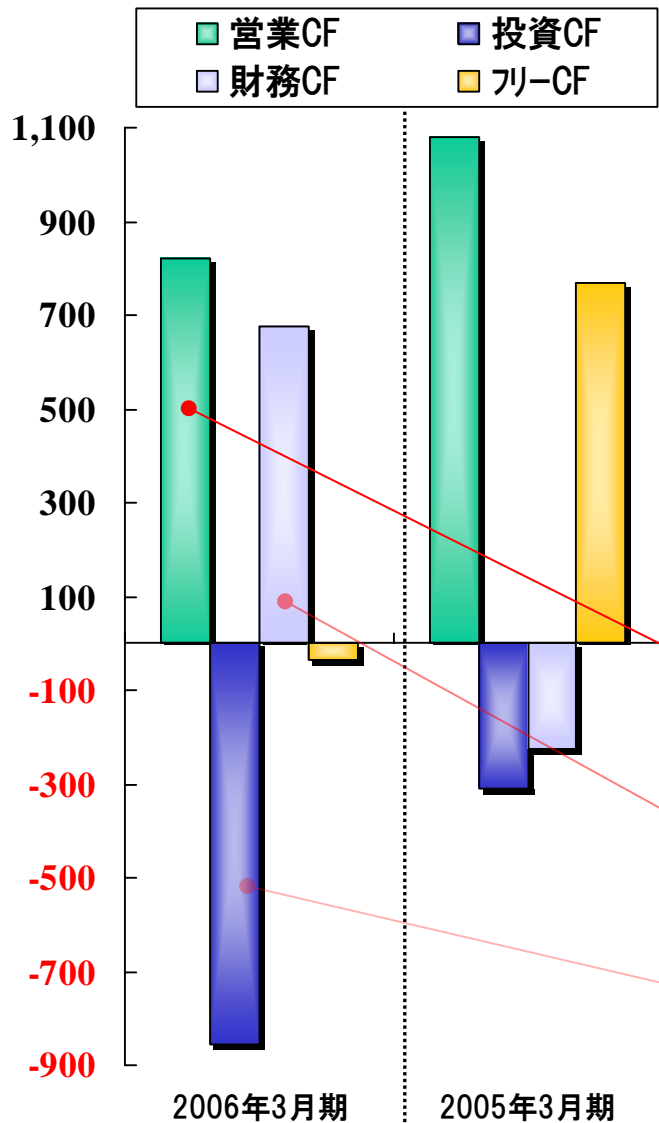
2006年3月期
売上高 12,605百万円



8. キャッシュ・フローの状況(前年比較)

(単位：百万円)

(単位：百万円)



	2006年 3月期	前年差	2005年 3月期
	営業活動によるCF	820	△259
投資活動によるCF	△854	△543	△311
財務活動によるCF	677	902	△225
現金及び現金 同等物残高	1,881	643	1,238
フリーCF	△34	△803	769

※フリーCFは以下の算式により算出しております。

<フリーCF = 営業CF - 投資CF>

・前年の特殊要因(収支サイトの差)による減少

・公募増資による増加

・パッケージソフトウェア製品(ASP用含む)の開発投資による支出増加

9. 財政状態(前年比較)

【貸借対照表】

(単位：百万円)

区分	2006年3月期		2005年3月期
		前年差	
流動資産	4,887	759	4,128
固定資産	1,548	629	919
(有形固定資産)	298	96	202
(無形固定資産)	976	497	479
(投資その他の資産)	272	34	238
資産合計	6,436	1,388	5,047

・公募増資及び当期純利益による現金及び預金の増加

・パッケージソフトウェア(ASP用含む)・社内システム等の開発投資による増加

流動負債	3,142	132	3,009
固定負債	163	△126	289
負債合計	3,305	6	3,299
株主資本	3,130	1,382	1,748
負債・資本 合計	6,436	1,388	5,047

・公募増資による資本金、資本準備金の増加
・当期純利益の増加

10. 主要な経営指標の状況

当社の目標とする経営指標

- ・株主資本比率 50%以上
- ・(ROA)総資産経常利益率 20%以上

	単 位	2003年3月期	2004年3月期	2005年3月期	2006年3月期
株主資本比率	%	37.8	39.1	34.6	48.6
ROA(総資産経常利益率)	%	17.7	16.9	15.0	15.2
ROE(株主資本当期純利益率)	%	17.1	21.7	26.7	23.9
(売上高経常利益率)	%	6.2	6.7	6.0	6.9
(総資産回転率)	回転	2.86	2.53	2.49	2.20

その他指標

	単 位	2003年3月期	2004年3月期	2005年3月期	2006年3月期
流動比率	%	121.4	149.0	137.1	155.5
当座比率	%	103.3	122.6	120.1	133.1
固定比率	%	95.4	70.6	52.6	49.5
借入金依存度	%	6.5	12.0	4.8	1.6

業績予想

1. 業績予想(2007年3月期)

(単位：百万円，%)

	通 期			上 期			下 期		
		売上比	前年比		売上比	前年比		売上比	前年比
売上高	14,000	—	111.1	6,800	—	103.5	7,200	—	119.3
売上総利益	2,831	20.2	119.0	1,375	20.2	117.3	1,456	20.2	120.7
営業利益	1,038	7.4	111.7	525	7.7	103.9	513	7.1	121.0
経常利益	1,000	7.1	114.5	511	7.5	107.8	489	6.8	122.5
当期純利益	600	4.3	103.0	311	4.6	103.4	289	4.0	102.6

◆1株当たり当期純利益(通期)

2007年3月期予想 19,047.62円
2006年3月期実績 18,952.00円

◆1株当たり配当金

2007年3月期予想 普通配当 3,600円
2006年3月期実績 普通配当 2,600円 合計 3,300円
記念配当 700円

2. 事業別売上高・売上総利益の予想

2007年3月期 業績予想

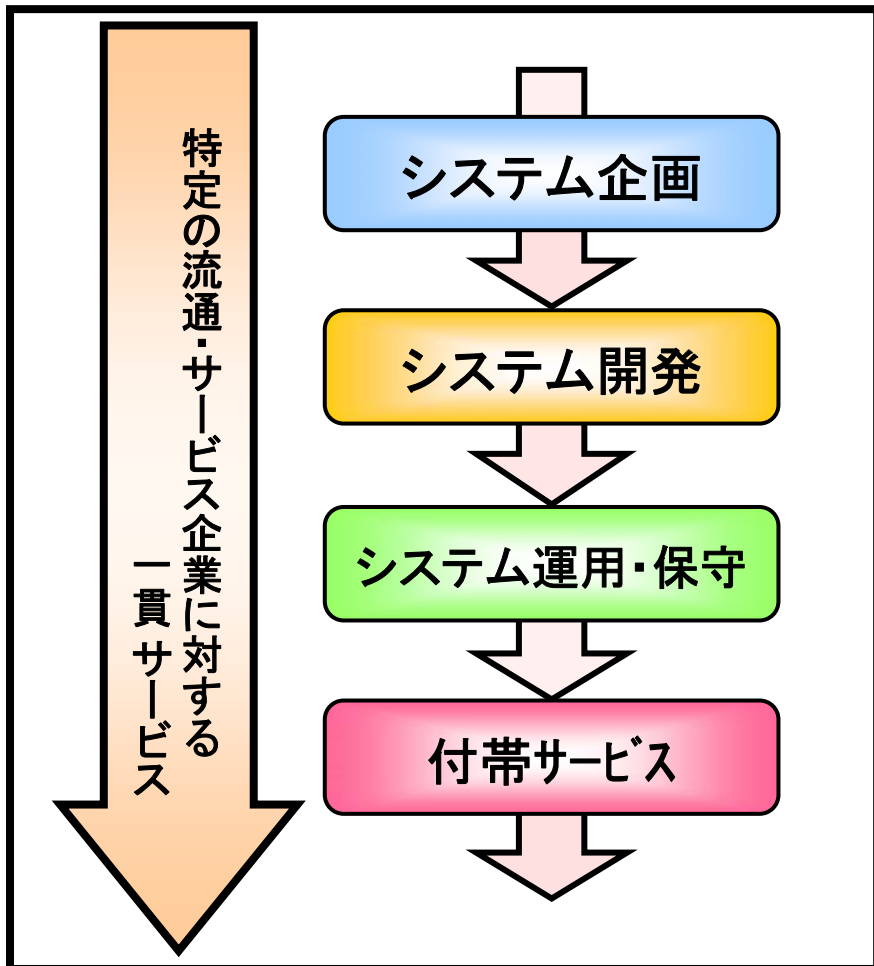
(単位：百万円，%)

		通 期			上 期			下 期		
		売上高	構成比	前年比	売上高	構成比	前年比	売上高	構成比	前年比
アウトソーシング 事業	売上高 (売上総利益率)	6,770 (26.2)	48.4	121.0	3,444 (27.7)	50.7	126.7	3,326 (24.6)	46.2	115.5
ソリューション 事業	売上高 (売上総利益率)	3,439 (12.6)	24.6	113.1	1,414 (8.5)	20.8	98.7	2,024 (15.4)	28.1	126.0
プロダクト事業	売上高 (売上総利益率)	1,605 (32.5)	11.4	198.9	904 (29.7)	13.3	208.1	700 (36.1)	9.7	188.2
その他事業	売上高 (売上総利益率)	2,185 (4.8)	15.6	69.1	1,036 (3.1)	15.2	52.3	1,148 (6.2)	16.0	97.5
売上高合計	売上高 (売上総利益率)	14,000 (20.2)	100.0	111.1	6,800 (20.2)	100.0	103.5	7,200 (20.2)	100.0	119.3

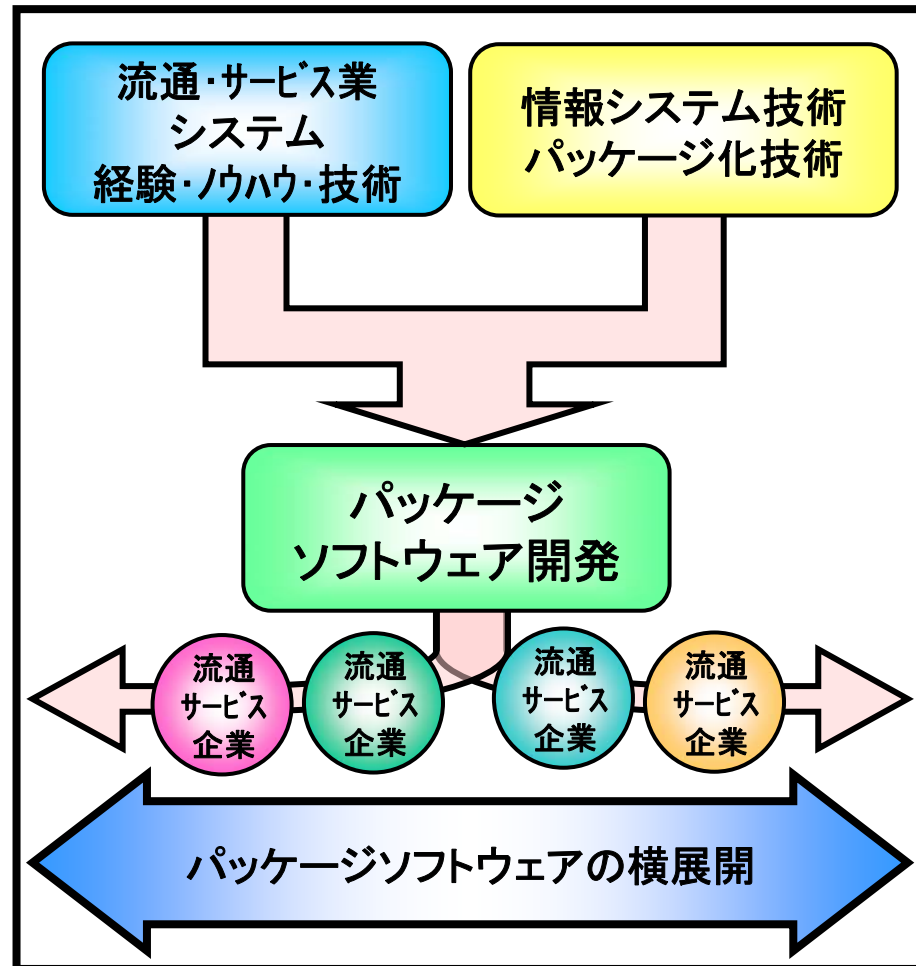
今後の事業戦略

1. ビジネスモデルの確立 – (1)

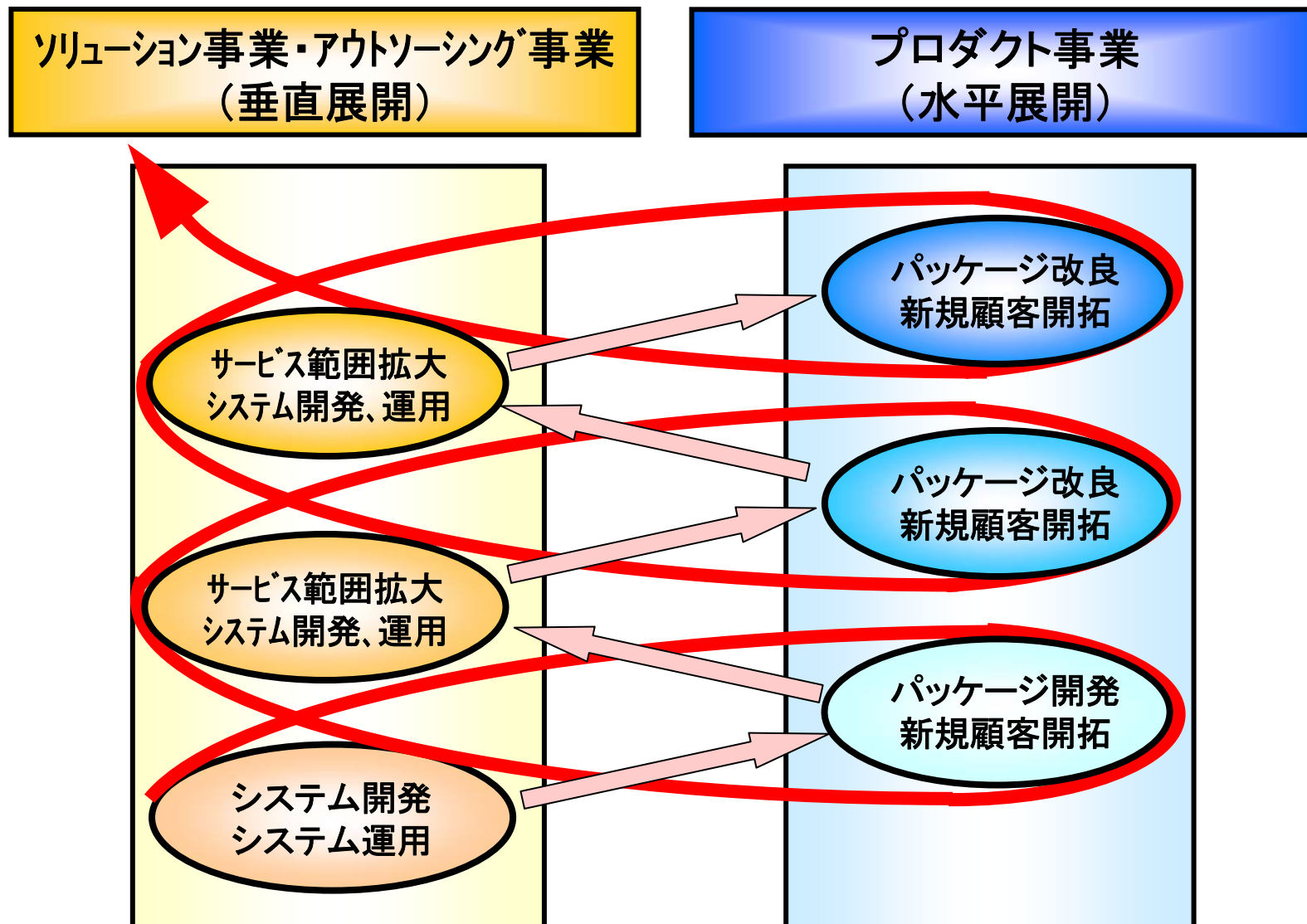
ソリューション事業・アウトソーシング事業
(垂直展開)



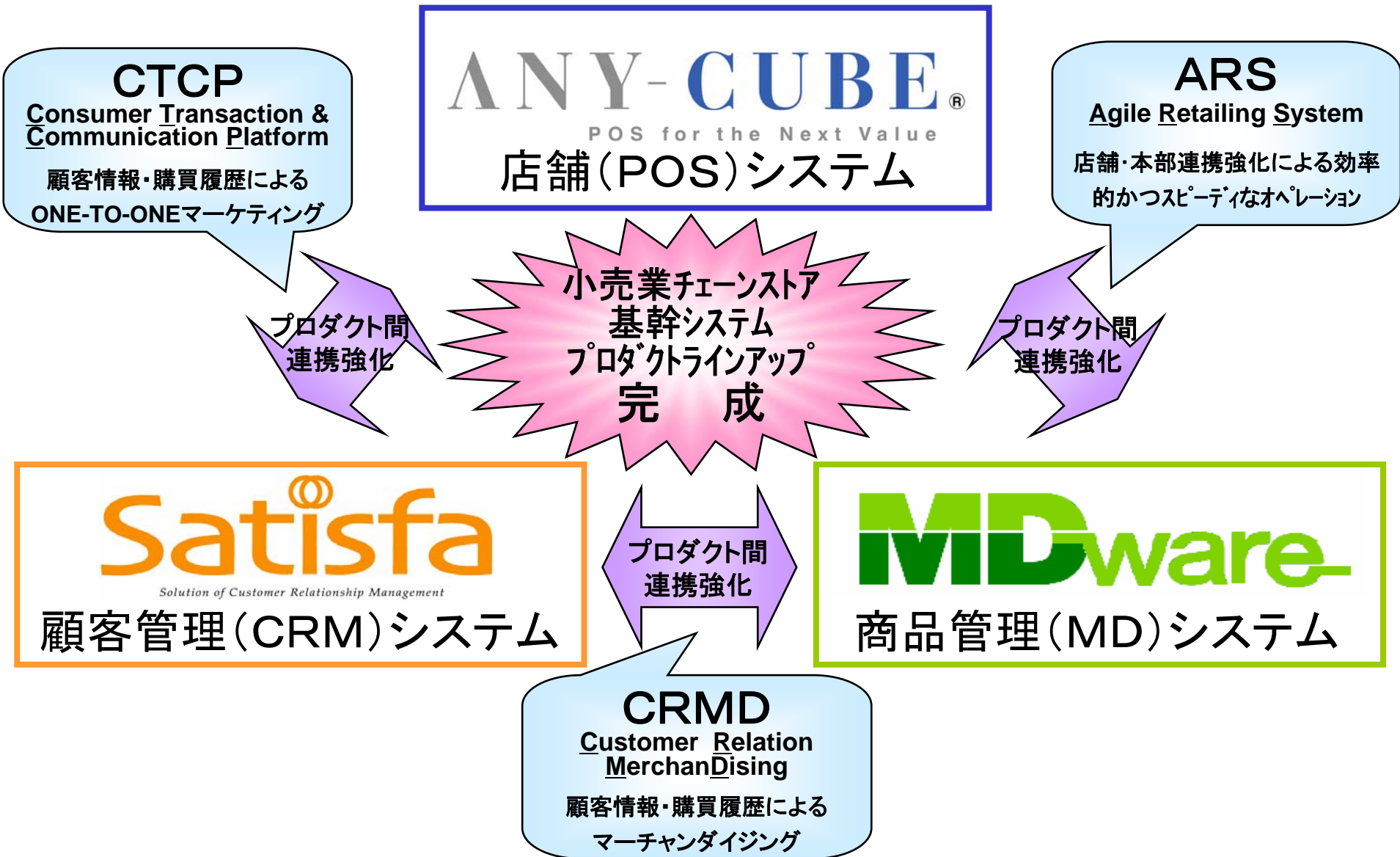
プロダクト事業
(水平展開)



1. ビジネスモデルの確立 – (2)

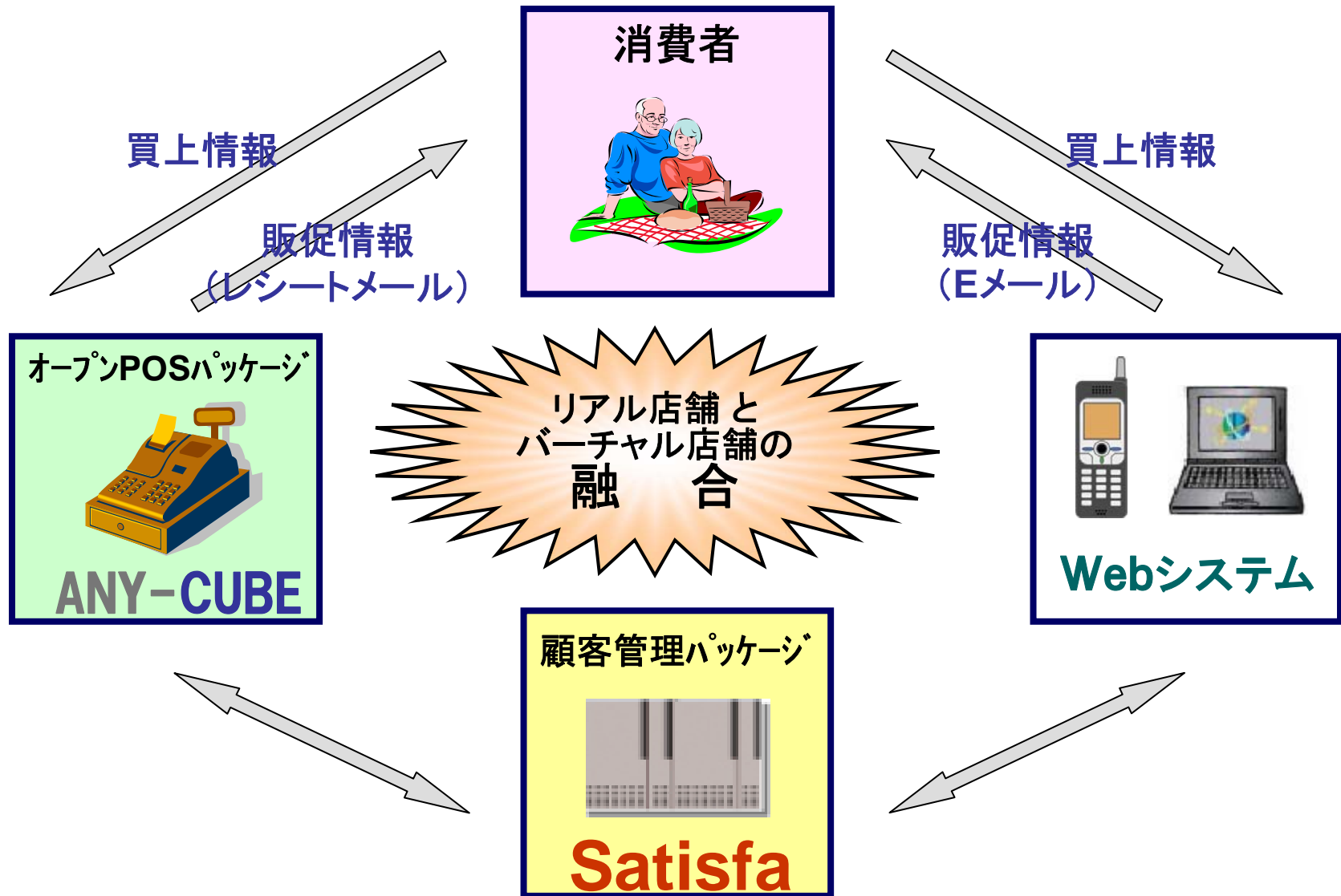


2. プロダクトラインの拡充 - (1)



2. プロダクトラインの拡充 - (2)

CTCP Consumer Transaction & Communication Platform



3. No.1ビジネスユニットの集合体企業 - (1)

- 経営方針 -

独自の事業領域でNo.1のビジネスユニットの集合体企業を目指す

- 競争の状況 -

<VJC>

ストアシステム事業部

CRMシステム事業部

MDシステム事業部

⋮

VS.

<競合他社>

金融システム事業部

製造システム事業部

公共システム事業部

流通・サービスシステム事業部

Xシステム事業部

Yシステム事業部

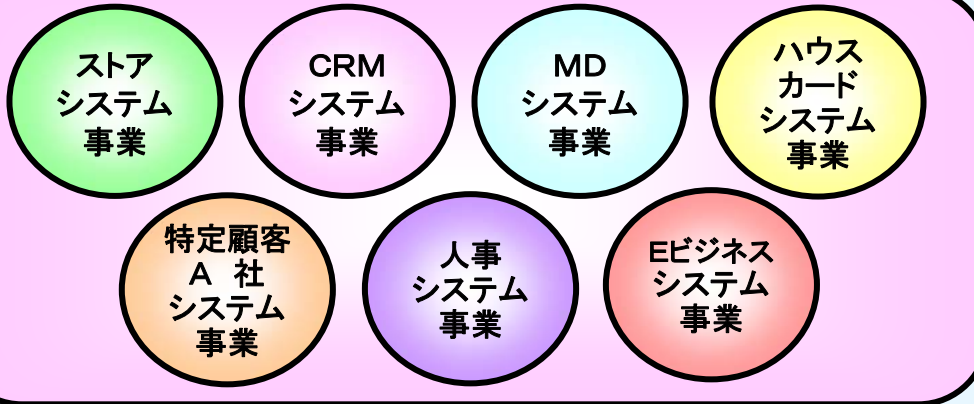
Zシステム事業部

3. No.1ビジネスユニットの集合体企業 – (2)

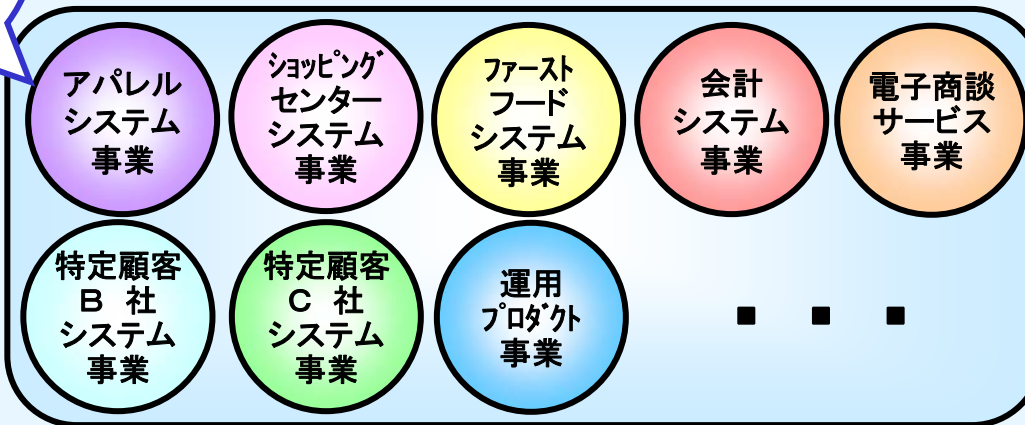
ヴィンキュラム ジャパンの事業領域 (流通・サービスシステム市場)



既存事業



新規事業



戦略的
業務提携

X事業
分野

資本参加
子会社化

Y事業
分野

共同設立

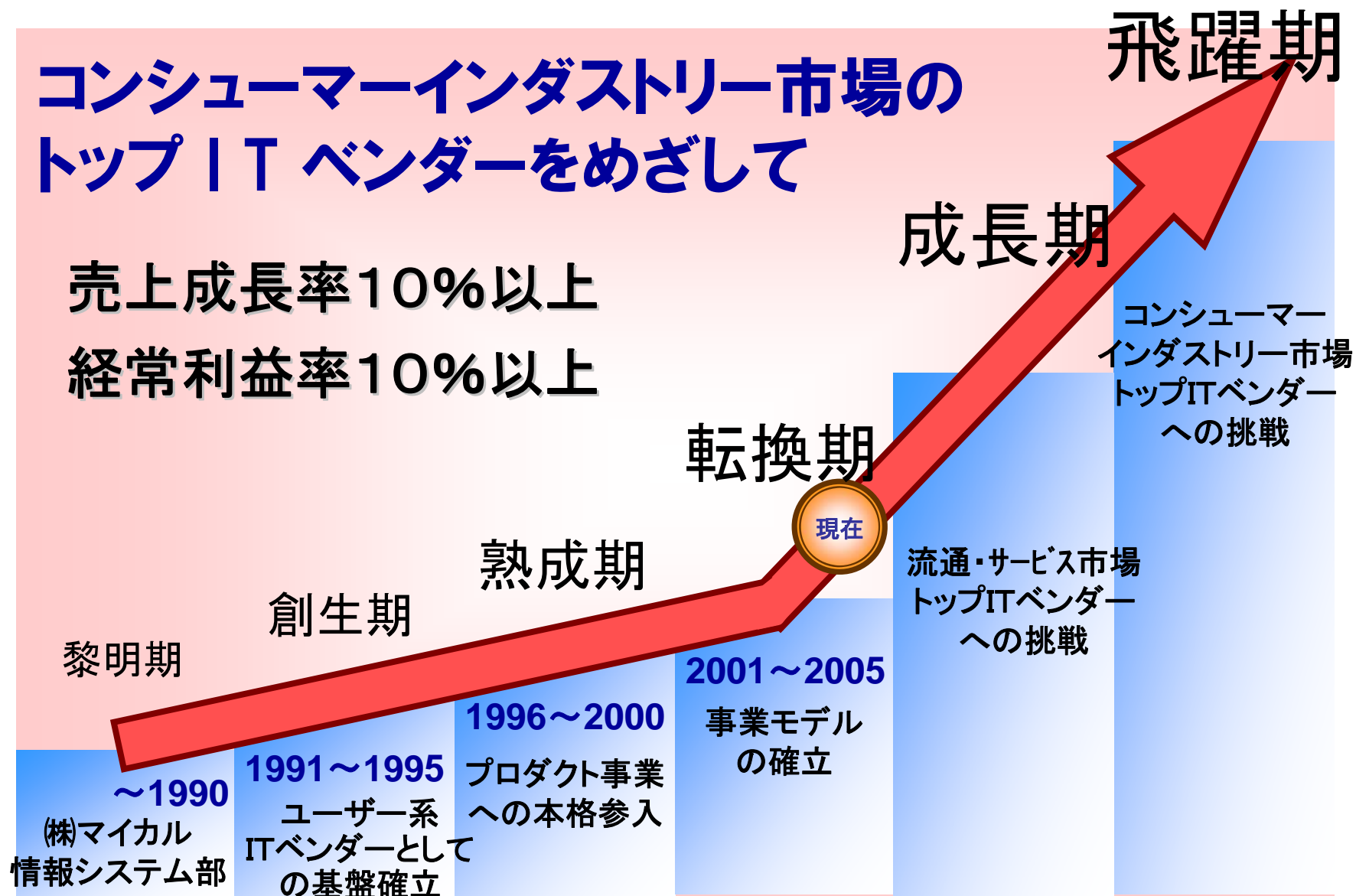
Z事業
分野

-
-
-

経営ビジョンと将来イメージ

コンシューマーインダストリー市場の トップITベンダーをめざして

売上成長率10%以上
経常利益率10%以上



本資料お取り扱い上のご注意

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ておりません。

本資料を作成するに当たっては、正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。

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、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となること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

ヴァンキュラム ジャパン株式会社

管理部 財務管理グループ

e-mail : ir@mail.vinculum-japan.co.jp