

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ヴィンクス

3784 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021 年 7 月 1 日 (木)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 流通小売業向けの継続取引が安定収益基盤	01
2. 2021年12月期第1四半期は計画水準の小幅増収増益	01
3. 2021年12月期通期は小幅増収増益予想を据え置きだが上振れの可能性	01
4. 小売業のDXをリードするITサービス企業として収益拡大基調	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. サービス概要	05
2. アウトソーシング分野	06
3. ソリューション分野	06
4. プロダクト分野	06
5. その他IT関連分野	07
6. 特徴・強み	08
7. リスク要因・収益特性と課題・対策	08
■ 業績動向	10
1. 2021年12月期第1四半期連結業績の概要	10
2. 分野別動向	10
3. 財務状況	11
■ 今後の見通し	13
1. 2021年12月期通期連結業績予想の概要	13
2. 重点施策	14
■ 成長戦略	14
1. 2023年12月期売上高33,000百万円、営業利益2,540百万円目標	14
2. 重点戦略	15
3. 収益は拡大基調	19
■ 株主還元策	19
■ SDGsへの取り組み	20

■ 要約

小売業の DX をリードする IT サービス企業

ヴィンクス <3784> は小売業の DX (Digital Transformation = デジタルトランスフォーメーション) をリードする IT サービス企業である。流通小売業を熟知していることを強みとする開発力・技術ノウハウ・サービスをベースとして、グローバル市場での事業成長と安定的な収益の両立を目指している。

1. 流通小売業向けの継続取引が安定収益基盤

流通小売業向けを中心に情報関連サービス事業 (アウトソーシング分野、ソリューション分野、プロダクト分野、その他 IT 関連分野) を展開している。ソリューション分野やアウトソーシング分野における継続取引が安定収益基盤となっている。競合面では、流通小売業に熟知したうえでシステム開発や機器調達などに対応できる競合企業が少なく、品質面でも過去の実績に対する信頼感が高い。メーカーに対する中立性で世界中のメーカーの機器を選定・提案できる競合優位性もある。

2. 2021年12月期第1四半期は計画水準の小幅増収増益

2021年12月期第1四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 0.2% 増の 7,514 百万円、営業利益が同 4.6% 増の 790 百万円、経常利益が同 0.8% 増の 780 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 1.3% 増の 506 百万円だった。おおむね計画水準の小幅増収増益だった。新型コロナウイルス感染症の拡大 (以下、コロナ禍) の影響で海外売上が減少したが、国内小売業における DX ニーズの高まりで需要が高水準に推移し、既存顧客へのさらなる深耕や効率化なども寄与した。

3. 2021年12月期通期は小幅増収増益予想を据え置きだが上振れの可能性

2021年12月期通期連結業績予想は、売上高が前期比 1.0% 増の 28,000 百万円、営業利益が同 1.0% 増の 2,150 百万円、経常利益が同 0.9% 増の 2,115 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 1.0% 増の 1,235 百万円としている。コロナ禍の影響で不透明感が強いが、国内小売業における DX ニーズの高まりを背景として、ソリューション分野とプロダクト分野がけん引して利益を確保する見込みとしている。従来の小幅増収増益予想を据え置いたが保守的だろう。2021年12月期第1四半期の営業利益進捗率は 36.8% である。検収時期の関係で第1四半期の構成比がやや高くなる季節要因特性を考慮しても高水準であり、通期予想は上振れの可能性が高いだろう。

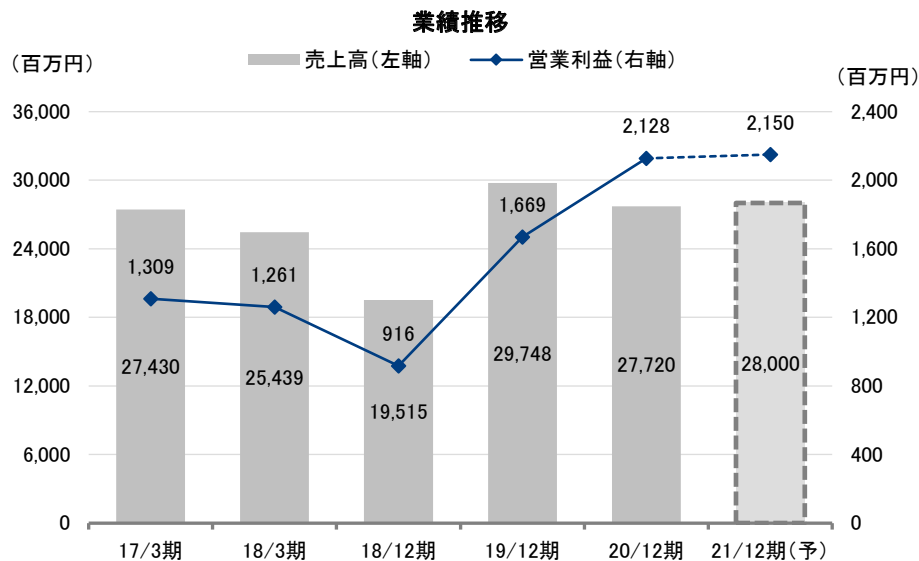
要約

4. 小売業のDXをリードするITサービス企業として収益拡大基調

中期計画では経営ビジョンに「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」を掲げ、目標値を2023年12月期売上高33,000百万円、営業利益2,540百万円としている。重点施策として、既存ビジネスの高度化とニューリテール事業の具現化に向けて、ニューリテール戦略、特定顧客事業深耕戦略、プロダクト事業強化戦略、リテールソリューション事業拡大戦略、グローバル市場拡大戦略、カード事業強化戦略、経営基盤強化を推進する。流通小売業を熟知した開発力・技術ノウハウ・サービス力、メーカーに対する中立性を特徴・強みとして競合優位性もあり、さらなる市場シェア拡大余地が大きい。小売業のDXをリードするITサービス企業として、中長期的に収益拡大基調が期待できるだろう。

Key Points

- ・流通小売業向けを中心に情報関連サービス事業を展開
- ・2021年12月期通期は小幅増収増益予想を据え置いても、上振れの可能性
- ・小売業のDXをリードするITサービス企業として収益拡大基調



注：18/12期は決算期変更により9ヶ月決算

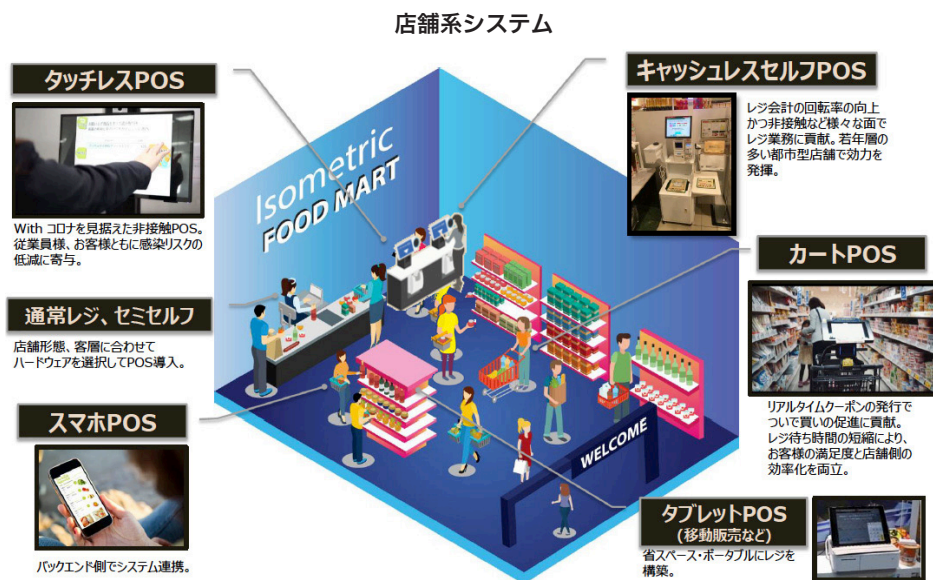
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

富士ソフトグループで流通小売業に特化した IT サービスを展開

1. 会社概要

同社は小売業のDXをリードするITサービス企業である。経営理念に「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。」を掲げて、流通小売業向けを中心にパッケージプロダクトやソリューションサービスなどを提供している。流通小売業を熟知していることを強みとする開発力・技術ノウハウ・サービス力をベースとして、グローバル市場での事業成長と安定的な収益の両立を目指している。



出所：決算説明資料より掲載

本社は大阪市北区で、事業所は東京オフィス（東京都墨田区）、幕張オフィス（千葉県美浜区）、仙台オフィス（仙台市宮城野区）、名古屋オフィス（名古屋市中区）、松山オフィス（愛媛県松山市）、大崎オフィス（東京都品川区）、データセンター（大阪市北区）、戸田監視センター（埼玉県戸田市）に展開している。

2020年12月期末の資本金は596百万円、自己資本比率は46.4%、1株当たり純資産は518円24銭、発行済株式数は17,718,000株（うち自己株式数900,572株）である。

2020年12月期末時点のグループは、同社、国内連結子会社3社及び海外連結子会社4社で構成されている。国内連結子会社は（株）U Applications、（株）エリア、（株）Ui2、海外連結子会社は中国、マレーシア、ベトナム、タイの4ヶ国に展開している。それぞれ、維傑思科技（杭州）有限公司、Vinx Malaysia Sdn.Bhd.、VINX VIETNAM COMPANY LIMITED、VINX SYSTEM SERVICE (Thai land) Co.,Ltd. である。連結ベースの従業員数は1,458名である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

なお、同社は富士ソフト <9749> の連結子会社（2020 年 12 月期末時点で同社議決権の 61.44% を保有）である。総合情報サービスを展開する富士ソフトグループ内において、同社は流通・サービス業、中でも小売業に対する情報サービスの提供をコア事業領域として、独自のビジネスモデルの確立を図りながら事業展開している。2020 年 12 月期の親会社との取引額は合計 193 百万円にとどまっているため、収益面での親会社への依存度は小さい。役員の兼任はなく、経営の独立性が保たれている。

2. 沿革

1991 年 2 月に旧（株）マイカル（現 イオンリテール（株））の子会社（株）マイカルシステムズとして設立、2002 年 3 月に旧 マイカルが富士ソフトエーピーシ（現 富士ソフト）に株式譲渡して富士ソフトが親会社となり、商号をヴィンキュラム ジャパン（株）に変更した。

その後、2005 年 12 月にジャスダック証券取引所（現 東京証券取引所 JASDAQ）に株式上場、2013 年 4 月に旧 ダイエー系で同じ富士ソフトグループの（株）ヴィクサスを吸収合併して商号を（株）ヴィンクスに変更した。2016 年 5 月には東京証券取引所市場第二部に市場変更、2017 年 10 月に東京証券取引所市場第一部に市場変更した。

沿革

年月	項目
1991年 2月	（株）マイカル（現 イオンリテール（株））の子会社（株）マイカルシステムズとして設立
2000年 9月	（株）マイカル総合研究所を吸収合併
2000年11月	プライバシーマークの認定を取得
2002年 3月	マイカルが株式譲渡して富士ソフトエーピーシ（株）（現 富士ソフト（株））の 100% 子会社となり、商号をヴィンキュラム ジャパン（株）に変更
2003年 1月	（株）イムコスから電子クーポン事業を譲受
2005年 3月	ISMS 認証基準（Ver2.0）の認証を取得
2005年12月	ジャスダック証券取引所（現 東京証券取引所 JASDAQ）に株式上場
2006年 5月	社内ベンチャー制度による連結子会社（株）4U Applications を設立
2007年10月	（株）アジェントリクス・エーピー（現（株）グリッドエージェント）と業務提携
2008年 6月	IT サービスマネージメントの国際認証規格 ISO20000 を取得
2008年 6月	中国駐在員事務所を設置
2009年 1月	中国浙江省杭州市に（株）東忠ソフトウェア（現（株）東忠）と合併で維傑思科技（杭州）有限公司を設立
2009年 2月	（株）東忠ソフトウェア（現（株）東忠）に資本参加
2009年 8月	（株）エス・エフ・アイを連結子会社化
2011年 4月	中国上海市に上海新城信息系统有限公司と合併で上海新城系統集成有限公司を設立
2011年12月	イオンディライト（株）と合併で FMS ソリューション（株）を設立
2012年 6月	マレーシアに連結子会社 Vinculum Malaysia Sdn.Bhd（現 Vinx Malaysia Sdn.Bhd）を設立
2012年10月	中国浙江省杭州市にイオンディライト（株）及び（株）東忠と合併で永旺永楽（杭州）服務外包有限公司を設立
2013年 4月	旧ダイエー系で同じ富士ソフトグループの（株）ヴィクサスを吸収合併して商号を（株）ヴィンクスに変更
2014年 1月	ベトナムに現地法人 VINX VIETNAM COMPANY LIMITED を設立
2015年 9月	上海新城系統集成有限公司の全株式を譲渡
2015年10月	（株）エス・エフ・アイを吸収合併
2016年 3月	FMS ソリューション（株）の全株式を譲渡
2016年 5月	東京証券取引所市場第二部に市場変更
2016年 6月	永旺永楽（杭州）服務外包有限公司の全株式を譲渡

会社概要

年月	項目
2017年 1月	(株)ホロンに出資
2017年 4月	カラフル・ポード(株)(現 SENSY(株))に出資
2017年 6月	サツドラホールディングス(株)と共同出資会社 GRIT WORKS(株)を設立
2017年 7月	(株)エリアを連結子会社化
2017年10月	東京証券取引所市場第一部に市場変更
2018年 2月	タイに現地法人 VINX SYSTEM SERVICE (Thai land) Co.,Ltd. を設立
2019年 3月	(株)トライアルホールディングスと共同出資会社(株)Retail SHIFT を設立
2019年11月	salesforce.com<CRM>と協業
2020年 1月	(株)Ui2 を連結子会社化
2020年 5月	(株)ワイヤードビーンズと包括的業務提携

出所：ホームページ、有価証券報告書、プレスリリースよりフィスコ作成

事業概要

流通小売業向けに情報関連サービスを展開

1. サービス概要

同社は流通・サービス業、なかでも流通小売チェーンを主ターゲットとして、POS（Point of sale = 販売時点情報管理）システム関連、CRM（Customer Relationship Management = 顧客関係管理）関連、MD（Merchandising = 商品政策）関連のパッケージプロダクトやソリューションサービスなどを提供している。報告セグメントは情報関連サービス事業の単一セグメントだが、分野区分をアウトソーシング分野、ソリューション分野、プロダクト分野、その他 IT 関連分野としている。

過去5期間（注：2018年12月期は決算期変更で9ヶ月決算）の分野別売上高・営業利益の推移は以下のとおりである。同社は、アウトソーシング分野とソリューション分野を主力としており、近年はプロダクト分野も拡大して収益柱に成長しつつある。その他 IT 関連分野はハードウェア仕入販売が中心のため利益率がやや低くなっている。なお2020年12月期はコロナ禍によって、アウトソーシング分野においては海外を中心とする顧客の店舗休業などで利用料サービス売上が減少し、その他 IT 関連分野においてはハードウェア販売を中心に受注遅れが発生した。ソリューション分野も検収の期ずれや受注遅れが発生したが、豊富な受注残を背景に2020年3月期業績を上回った。プロダクト分野は POS 関連が拡大基調である。

事業概要

分野別売上高・営業利益の推移

(単位：百万円)

	17/3期	18/3期	18/12期	19/12期	20/12期
売上高	27,430	25,439	19,515	29,748	27,720
アウトソーシング分野	12,837	10,876	8,025	9,609	8,741
ソリューション分野	7,122	8,525	6,677	10,615	10,938
プロダクト分野	1,427	2,229	1,865	2,868	3,613
その他 IT 関連分野	6,042	3,808	2,947	6,655	4,426
営業利益	1,309	1,261	916	1,669	2,128
アウトソーシング分野	734	708	360	629	606
ソリューション分野	458	701	401	799	1,059
プロダクト分野	46	-261	98	153	323
その他 IT 関連分野	69	112	55	87	137

注：18/12期は決算期変更により9ヶ月決算

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

なお連結子会社は、国内のエリアと Ui2 がソリューション分野、国内の 4 U Applications がプロダクト分野、海外の 4 社（維傑思科技（杭州）有限公司、Vinx Malaysia Sdn.Bhd.、VINX VIETNAM COMPANY LIMITED、VINX SYSTEM SERVICE (Thai land) Co.,Ltd.）がアウトソーシング分野を展開している。

2. アウトソーシング分野

アウトソーシング分野は、顧客企業の情報システムインフラの効率的かつ安定的運用を実現するため、各種サービス（システム運用・管理サービス、ソフトウェア保守サービス、ヘルプデスクサービス、ASP（Application Service Provider）サービスなど）を受託している。ストック型ビジネスであり、継続的なサービス提供による安定収益源となっている。

3. ソリューション分野

流通・サービス業における顧客企業ニーズに対応して、流通・サービス業向け基幹システムソリューション（販売管理、商品管理、物流管理など流通・サービス業の基幹となる業務システム）、クレジットカードシステムソリューション（クレジットカードシステムの基幹システム）、ネットビジネスソリューション（EC 構築を中心とする Web ソリューション）など、各種業務システムの企画・開発を行っている。基本的には、流通・サービス業の顧客企業からシステム開発を直接受注している。

4. プロダクト分野

流通・サービス業のシステムに関する技術やノウハウをベースとして、各種パッケージソフトウェアの開発・販売を行っている。顧客企業ニーズに対応してソフトウェアのカスタマイズも行う。販売ルートはハードウェアメーカーやシステム開発業者などを経由した販売に加えて、直接販売も行っている。主要なパッケージソフトは以下のとおりである。

事業概要

(1) オープン POS パッケージ「ANY-CUBE」シリーズ

OLE-POS 仕様（マイクロソフト<MSFT>が POS 技術共通化のために提唱し、同社が中心となって策定した POS ソフトウェアの標準化仕様）に準拠し、POS 専用機やタブレットなど様々なハードウェア上で稼働する POS パッケージソフトウェアである。主力商品として、ドラッグストア、スーパーマーケット、専門店、量販店など多種多様な業種・業態向けに販売している。顧客による M&A が行われた際、ハードウェアを買い換えることなく流用しやすいことも支持を集める理由の1つである。

(2) 流通・サービス業向け CRM パッケージ「Hybrid Satisfy」

EC と実店舗において顧客管理、ポイント管理、顧客分析などの機能を有する CRM パッケージソフトウェアである。オープン POS パッケージ「ANY-CUBE」や Web システムと連携して提供している。

(3) 流通業向け MD 基幹システム「MDware」

小売チェーンストアの「店舗～本部～取引先」間をシームレスに結ぶ MD パッケージソフトウェアである。商品マスター管理から発注・在庫管理までトータルな業務運用を実現する。最近では自動発注機能のニーズが高まっており、基幹システム全体ではなく同機能のみを単体で導入する顧客も増加している。

(4) 次世代統合運用ソリューション「Hybrid」シリーズ

IBMi 搭載 PowerSystems に対応して国内累計出荷数 3,000 ライセンス以上の実績がある次世代統合運用プロダクト群である。

(5) 次世代運用プロダクト「VI-SERIES」

AI や IoT を活用し、人物の体温検知、物質の温度異常検知、防犯や顔認証など、システムの運用監視以外の検知や監視を集約して幅広く効率的な管理を実現する。

(6) 統合運用監視ツール「Integrated Viewer for ZABBIX」

Windows・Linux・UNIX・IBMi・仮想環境・クラウド環境・統合サーバなど、あらゆる環境を一元監視するサーバ運用監視ツールである。

5. その他 IT 関連分野

ソリューション分野及びプロダクト分野におけるシステム構築の一環として、ハードウェア販売を行っている。またチェーンストアの各店舗に対する店舗システム機器の導入や教育などのサービスも行っている。

流通小売業を熟知した開発力・技術ノウハウ・サービス力が 特徴・強み

6. 特徴・強み

同社は大手流通小売企業の情報システム子会社として設立され、さらに流通小売業に特化して顧客開拓し、業容を拡大してきた。このため流通小売業を熟知した開発力や技術ノウハウをベースとして、個々の顧客ニーズに対応できるサービス力を特徴・強みとしている。メーカーに対しての中立性も特徴であり、世界中のメーカーの機器を選定・提案できるメリットがある。

流通小売チェーンを主ターゲットとして展開し、ソリューション分野やアウトソーシング分野における継続取引が安定収益基盤となっていることも特徴だ。顧客開拓についてはプロダクト分野を中心に新規顧客を獲得し、その後ソリューション分野やアウトソーシング分野につなぎ、取引拡大・安定顧客化を図るという戦略を推進している。

流通小売企業の DX 投資加速で競合優位性

7. リスク要因・収益特性と課題・対策

情報関連サービス業界において収益に影響を与える一般的なリスク要因としては、景気低迷による企業の IT 投資抑制、競合激化による受注条件の悪化、個別プロジェクトの不採算化、技術革新への対応遅れ、情報セキュリティ管理・システム障害、人材確保・育成、外注費の高騰、法的規制などがある。

企業の IT 投資に関してはコロナ禍によって一部で先送りの動きも見られるが、DX の流れも背景として高水準に推移することが予想されている。同社が主ターゲットとする流通小売チェーンにおいても、ネットとリアル融合による業態変革やスマートストア化など 1980 年代の POS 普及以来の大きな変革期を迎えて、ニューリテールと呼ばれる新技術を活用した店舗運営を実現するために、POS システム関連・CRM 関連・MD 関連などの DX 投資を加速する動きが見られる。そのため需要面の懸念は小さいと言える。

事業概要

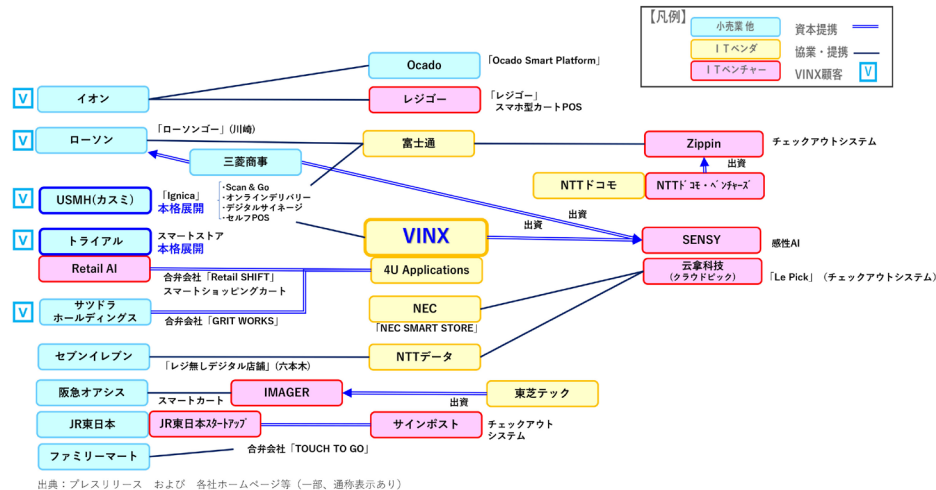
小売業におけるニューリテール変革の事例

自動化・省人化	ネットとリアル融合	スマートストア化
<p>(1) Amazon 無人店舗 「Amazon Go」</p> <p>(2) 無人コンビニ 国分グローサーズチェーン 「スマビット」</p> <p>ミニストップ 「ミニストップポケット」</p> <p>(3) 受発注の自動化 自動発注・AI需要予測の導入加速</p> <p>(4) イオン 物流自動化 「Ocado」導入 …次世代ネットスーパー</p>	<p>(1) アリババG 食品スーパー 「盒馬鮮生」(ワーマーケット)</p> <p>リアル店舗機能 + EC・物流機能</p> <p>その場で調理や 30分以内の配送も可</p> <p>(2) マルイ 「モノを売らない店」 顧客体験を提供する店 D2C活動を支援 (Direct to Consumer…製造から消費者への直販)</p>	<p>(1) トライアルグループ 店舗全体で、多数のITを活用 店舗をメディア化し、効率化と販促を追求</p> <p>スマートショッピングカート 販促クーポン発行・ウオークスルー決済</p> <p>リテールAIカメラ 欠品検知、顧客行動分析</p> <p>デジタルサイネージ 販促の最適化</p> <p>(2) USMH(カスミ・マルエツ・MV関東) Ignica これからのリテールの在り方の創造 デジタルサービスの展開プラットフォーム 店舗のメディア化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・Scan & Go ・オンラインデリバリー ・デジタルサイネージ ・セルフPOS

出所：決算説明資料より掲載

競合の面では、同社の主ターゲットは広域に多店舗展開する流通小売チェーンであるため、流通小売業に熟知したうえでシステム開発や機器調達、ヘルプデスクや24時間365日の運用保守などのトータルサポートに対応できる競合企業が少なく、品質面でも過去の実績に対する信頼感が高い。一部でメーカー系と競合することがあるが、同社の場合はメーカーに対する中立性で世界中のメーカーの機器を選定・提案できる競合優位性がある。

日本における技術の実証化に向けた動き



出所：同社提供資料より掲載

個別プロジェクトの採算確保に関しては、見積段階では見積会議における見積精度の向上、受注後は経営会議におけるプロジェクト管理の徹底などで不採算化を防止している。

なお季節要因については、システムの検収時期の関係で、年度末及び企業の決算期にあたる第1四半期（1～3月）の構成比がやや高くなる傾向がある。

業績動向

2021年12月期第1四半期は計画水準の小幅増収増益

1. 2021年12月期第1四半期連結業績の概要

2021年12月期第1四半期の連結業績は、売上高が前年同期比0.2%増の7,514百万円、営業利益が同4.6%増の790百万円、経常利益が同0.8%増の780百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が1.3%増の同506百万円だった。おおむね計画水準の小幅増収増益だった。

2021年12月期第1四半期連結業績の概要

(単位：百万円)

	20/12期1Q	21/12期1Q	前年同期比
売上高	7,502	7,514	0.2%
売上総利益	1,902	1,840	-3.2%
販管費	1,146	1,049	-8.4%
営業利益	755	790	4.6%
経常利益	774	780	0.8%
親会社株主に帰属する四半期純利益	500	506	1.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

コロナ禍の影響で海外売上が減少したが、国内小売業におけるDXニーズの高まりで需要が高水準に推移し、既存顧客へのさらなる深耕や効率化なども寄与した。売上総利益は3.2%減少し、売上総利益率は0.9ポイント低下して24.5%となった。販管費は8.4%減少し、販管費比率は1.3ポイント低下して14.0%となった。

2. 分野別動向

分野別の動向は以下のとおりである。

2021年12月期第1四半期の分野別売上高・営業利益

(単位：百万円)

	20/12期1Q	21/12期1Q	前年同期比
売上高	7,502	7,514	0.2%
アウトソーシング分野	2,306	2,066	-10.4%
ソリューション分野	2,967	3,058	3.1%
プロダクト分野	888	957	7.7%
その他IT関連分野	1,340	1,431	6.8%
営業利益	755	790	4.6%
アウトソーシング分野	218	172	-20.9%
ソリューション分野	364	423	16.1%
プロダクト分野	120	133	10.5%
その他IT関連分野	51	60	17.3%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(1) アウトソーシング分野

アウトソーシング分野は売上高が10.4%減の2,066百万円、営業利益が20.9%減の172百万円だった。コロナ禍により、主に海外を中心に顧客企業の店舗休業の影響及びサービス内容変更などの影響を受けて減収減益だった。

(2) ソリューション分野

ソリューション分野は売上高が3.1%増の3,058百万円、営業利益が16.1%増の423百万円だった。豊富な受注残高（2020年12月期末の受注残高は2019年12月期末比14.7%増の4,608百万円）を背景に、セルフPOSシステム及びスマートフォンを活用したスマートPOSシステム開発案件、店舗関連業務に関する基幹システムのリプレイス案件、クレジットカードシステム構築案件などが寄与して増収増益だった。

(3) プロダクト分野

プロダクト分野は売上高が7.7%増の957百万円、営業利益が10.5%増の133百万円だった。POSシステムやポイントシステム対応の拡大が続き、豊富な受注残高（2020年12月期末の受注残高は2019年12月期末比76.0%増の1,426百万円）を背景として増収増益だった。

(4) その他 IT 関連分野

その他 IT 関連分野は売上高が6.8%増の1,431百万円、営業利益が17.3%増の60百万円だった。店舗向けタブレット端末、釣銭機、電子棚機材などに対応して増収増益だった。

3. 財務状況

財務面で見ると、2021年12月期第1四半期末の資産合計は2020年12月期末比141百万円増加して18,909百万円、負債合計は404百万円減少して8,937百万円となった。資産では主に受取手形及び売掛金が増加した。負債では買掛金が増加したが、未払法人税や賞与引当金が減少した。純資産合計は545百万円増加して9,972百万円、自己資本比率は2.2ポイント上昇して48.6%となった。財務の健全性は良好と言えるだろう。

ヴィンクス | 2021年7月1日(木)
 3784 東証1部 | <https://www.vinx.co.jp/ir/index.html>

業績動向

財務諸表

(単位：百万円)

	18/3期	18/12期	19/12期	20/12期	21/12期1Q
売上高	25,439	19,515	29,748	27,720	7,514
売上総利益	5,271	4,009	6,491	6,775	1,840
売上総利益率 (%)	20.7%	20.5%	21.8%	24.4%	24.5%
販管費	4,010	3,092	4,821	4,647	1,049
販管費率 (%)	15.8%	15.8%	16.2%	16.8%	14.0%
営業利益	1,261	916	1,669	2,128	790
営業利益率 (%)	5.0%	4.7%	5.6%	7.7%	10.5%
営業外収益	82	39	70	78	24
営業外費用	78	62	87	111	34
経常利益	1,266	893	1,652	2,095	780
経常利益率 (%)	5.0%	4.6%	5.6%	7.6%	10.4%
特別利益	-	-	146	-	-
特別損失	35	164	131	12	-
税金等調整前当期(四半期)純利益	1,230	729	1,666	2,082	780
法人税等合計	398	221	529	817	270
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益	753	464	1,099	1,222	506
当期(四半期)純利益率 (%)	3.0%	2.4%	3.7%	4.4%	6.7%
(四半期)包括利益	849	440	1,129	1,284	609
資産合計	17,409	16,108	16,913	18,768	18,909
(流動資産)	11,596	10,487	10,832	13,437	13,956
(固定資産)	5,812	5,621	6,081	5,331	4,953
負債合計	8,894	7,810	8,799	9,341	8,937
(流動負債)	6,244	5,465	5,960	6,330	6,111
(固定負債)	2,650	2,344	2,838	3,011	2,826
純資産合計	8,514	8,298	8,114	9,426	9,972
(株主資本)	7,868	8,013	7,717	8,695	9,076
(資本金)	596	596	596	596	596
自己株式除く期末発行済株式総数(株)	17,717,514	17,717,466	16,817,428	16,817,428	16,817,428
1株当たり当期純利益(円)	42.55	26.23	63.92	72.69	-
1株当たり純資産額(円)	448.26	452.78	458.92	518.24	-
1株当たり配当額(円)	10.00	7.50	13.00	14.00	-
自己資本比率 (%)	45.6%	49.8%	45.6%	46.4%	48.6%
自己資本当期純利益率 (%)	9.9%	5.8%	14.0%	14.9%	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	808	914	3,096	2,491	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	-2,101	-957	-1,459	-736	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	238	-898	-1,456	731	-
現金及び現金同等物の期末残高	4,992	4,081	4,246	6,730	-

注1：18/12期は決算期変更で9ヶ月決算

注2：2018年3月1日付株式2分割換算後

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2021年12月期通期は小幅増収増益予想据え置くも、上振れの可能性

1. 2021年12月期通期連結業績予想の概要

2021年12月期通期連結業績予想は、売上高が前期比1.0%増の28,000百万円、営業利益が同1.0%増の2,150百万円、経常利益が同0.9%増の2,115百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1.0%増の1,235百万円と、小幅増収増益予想としている。コロナ禍の影響で不透明感が強いが、国内小売業におけるDXニーズの高まりを背景として、ソリューション分野とプロダクト分野がけん引して利益を確保する見込みだ。

なお半期別に見ると、上期は売上高14,200百万円、営業利益1,135百万円、経常利益1,130百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益700百万円、下期は売上高13,800百万円、営業利益1,015百万円、経常利益985百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益535百万円である。検収時期の関係で第1四半期の構成比がやや高くなる季節特性があるため、上期偏重の計画である。

従来の通期予想を据え置いたがこれは保守的と言えるだろう。2021年12月期第1四半期の営業利益進捗率は36.8%である。検収時期の関係で第1四半期の構成比がやや高くなる季節要因特性を考慮しても高水準であり、通期予想は上振れの可能性が高いだろう。

2021年12月期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	20/12期		21/12期(予)				
	実績	予想	前期比	1Q実績	1Q進捗率	上期予想	下期予想
売上高	27,720	28,000	1.0%	7,514	26.8%	14,200	13,800
(アウトソーシング分野)	8,741	8,479	-3.0%	2,066	24.4%	4,194	4,285
(ソリューション分野)	10,938	11,337	3.6%	3,058	27.0%	5,778	5,558
(プロダクト分野)	3,613	3,951	9.3%	957	24.2%	1,995	1,955
(その他IT関連分野)	4,426	4,232	-4.4%	1,431	33.8%	2,231	2,000
営業利益	2,128	2,150	1.0%	790	36.7%	1,135	1,015
経常利益	2,095	2,115	0.9%	780	36.9%	1,130	985
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	1,222	1,235	1.0%	506	41.0%	700	535
EPS(円)	72.69	73.44	-	-	-	-	-
BPS(円)	518.24	-	-	-	-	-	-
1株当たり配当金(円)	14.00	14.00	-	-	-	-	-

出所：決算説明補足資料よりフィスコ作成

2. 重点施策

中期成長戦略（後述）で掲げた「既存ビジネスの高度化とニューリテール事業の具現化」に向けて、重点施策として POS・MD システム等の既存コア製品の拡販、保守サービス等のストックビジネスの拡大、既存特定顧客との関係強化及び新規顧客の特定顧客化に向けた営業・開発体制の強化、EC・専門店向けビジネスの拡大、アセアン地域における既存特定顧客向け体制の強化、アウトソーシングサービスのさらなる効率化、プロダクト製品のラインナップ拡充、カート型 POS・無人店舗・キャッシュレス等の次世代ソリューションの拡販などを推進する。

成長戦略

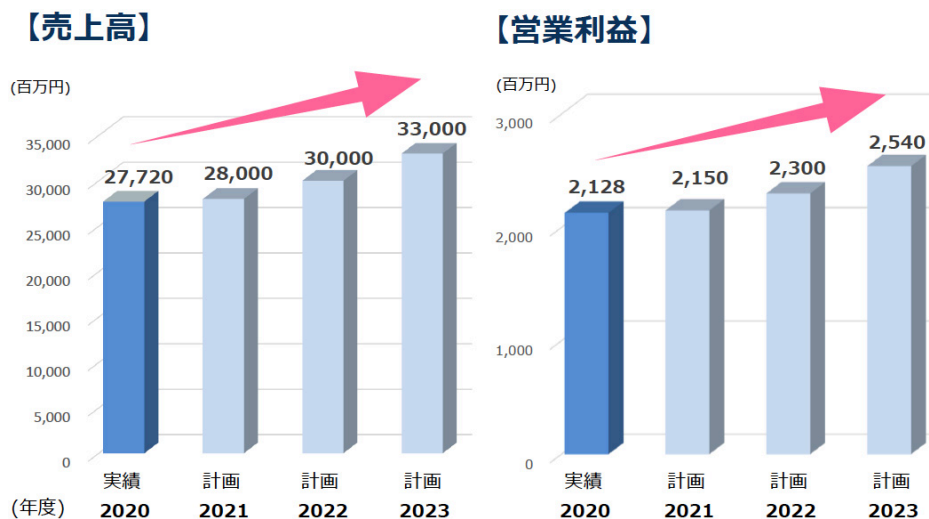
経営ビジョン

「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」

1. 2023年12月期売上高 33,000 百万円、営業利益 2,540 百万円目標

中期計画では、経営ビジョンに「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」、重点方針に「流通 IT の変革をリードし事業拡大を目指す」を掲げ、目標値を 2023 年 12 月期売上高 33,000 百万円、営業利益 2,540 百万円としている。

中期計画における売上高、営業利益の業績推移



出所：決算説明資料より掲載

成長戦略

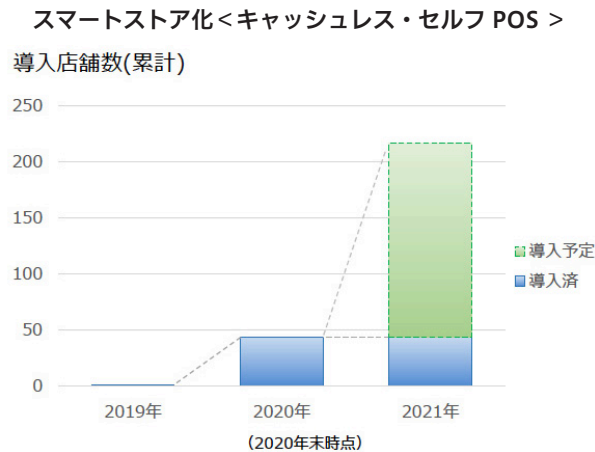
2. 重点戦略

「既存ビジネスの高度化とニューリテール事業の具現化」に向けて、(1) ニューリテール戦略、(2) 特定顧客事業深耕戦略、(3) プロダクト事業強化戦略、(4) リテールソリューション事業拡大戦略、(5) グローバル市場拡大戦略、(6) カード事業強化戦略、(7) 経営基盤強化を推進している。

(1) ニューリテール戦略

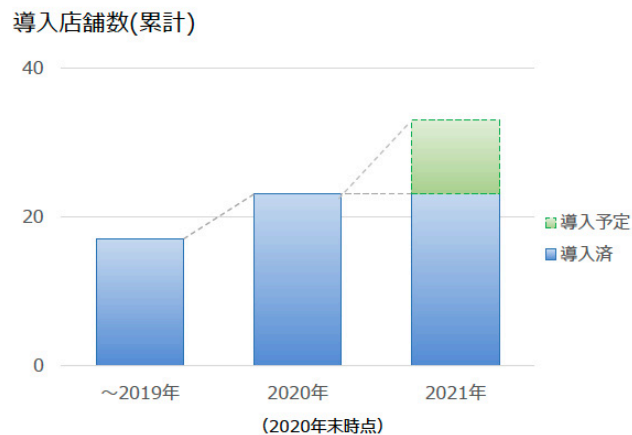
小売業のスマートストア化に対応するため、ニューリテール分野の企画開発の強化、カート型 POS・無人店舗・キャッシュレス等の次世代ソリューションの拡販、スマートシェルフの活用等の IT によるプロモーションサービスの強化などを推進する。

2020年12月期にはタイの日系大手化粧品ブランド80店舗に対してスマートシェルフの導入が決定した。2021年12月期第1四半期には関東地方を中心に展開する大手スーパーから、次世代キャッシュレス・セルフレPOSシステム及びスマートフォンを利用したPOSなどスマートPOSシステム導入拡大案件を受注した。



出所：決算説明資料より掲載

スマートストア化<カート型 POS >
VINXグループがPOSのプラットフォームを提供



出所：決算説明資料より掲載

(2) 特定顧客事業深耕戦略

流通小売業におけるビジネス変革の波を捉えて事業規模を拡大するため、既存特定顧客との関係強化及び新規顧客の特定顧客化に向けた営業・開発体制の強化、特定顧客向け保守・運用業務まで含めた IT フルアウトソーシングサービス事業のさらなる効率化、統合ヘルプデスクサービス等のストックビジネス拡大に向けた共通基盤の構築などを推進する。

2020年12月期には、大手総合小売業グループのグループ再編等に関連する基幹システム対応案件、大手アパレル向け基幹システム開発案件、全国にショッピングモールを展開するディベロッパー法人の海外キャッシュレス決済対応案件、大手総合小売業グループのファシリティ関連基幹システム構築案件、関東地方を中心に展開する大手スーパーのプロセスセンターリプレイス案件などを受注した。2021年12月期第1四半期には、大手総合小売業グループから店舗関連業務に関する基幹システムリプレイス案件、関東地方を中心に展開する大手スーパーグループから基幹システム構築支援案件、関東地方を中心に展開する大手ディスカウントストアから物流センター統合案件を受注した。

(3) プロダクト事業強化戦略

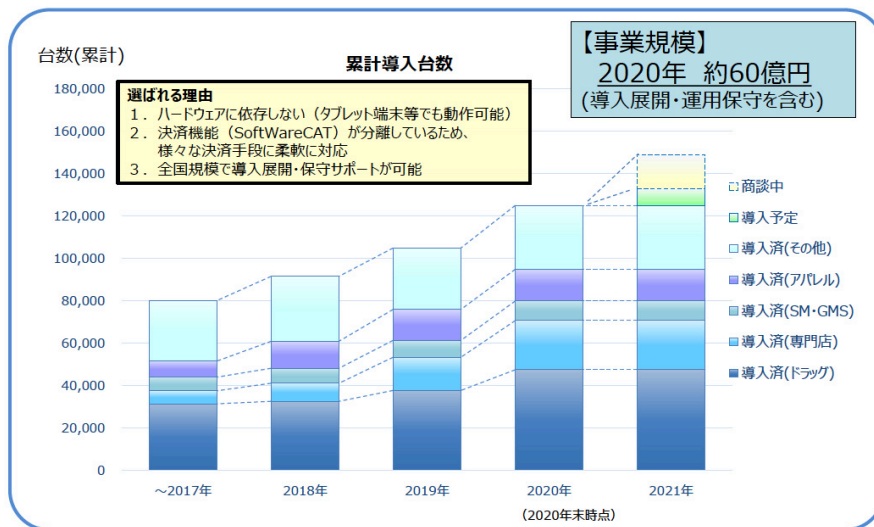
プロダクト製品のラインナップ拡充、オープン POS パッケージ「ANY-CUBE」シリーズや流通業向け MD 基幹システム「MDware」など既存コア製品の競争力強化、AI・ロボット技術・スマートストア・キャッシュレス等のニューリテール分野の技術を活用した既存プロダクトの高度化推進や新製品開発、AI や自動認識技術など優れた要素技術の積極活用などを推進する。

ヴィンクス | 2021年7月1日(木)
 3784 東証1部 | <https://www.vinx.co.jp/ir/index.html>

成長戦略

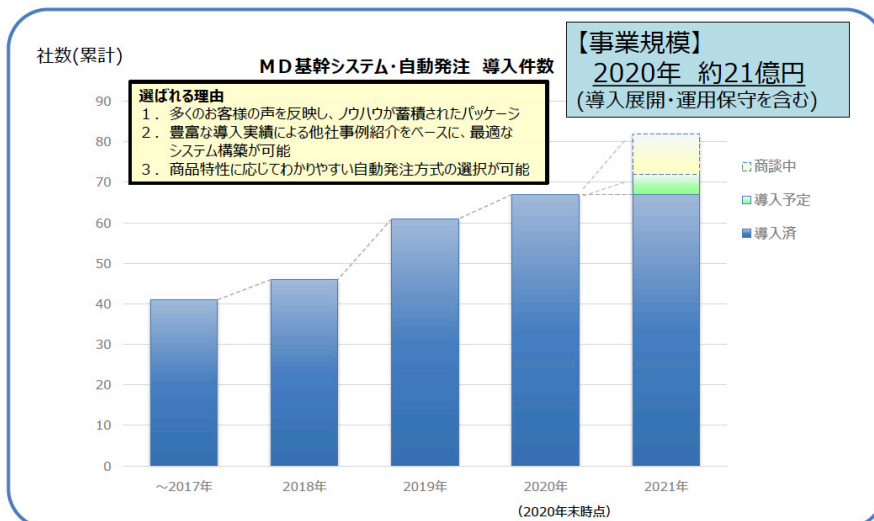
2020年12月期には、流通業向けMD基幹システム「MDware 自動発注」導入案件として関西の生協グループ、東京都・神奈川県を中心に展開する食品スーパー、兵庫県を中心に展開する食品スーパー、共同仕入機構の関連会社である関東地方の食品スーパー、顧客ポイント総合ソリューション「Hybrid Satisfy」の新販促機能開発案件として関東地方を中心に展開する食品スーパー、基幹システム「MDware」導入案件として四国地方を中心に展開する食品スーパーから、それぞれ受注した。2021年12月期第1四半期には近畿地方の生協グループから「MDware 自動発注」導入案件を受注した。

主要プロダクトの実績状況 < POS 関連 >



出所：決算説明資料より掲載

主要プロダクトの実績状況 < MD・自動発注 >



出所：決算説明資料より掲載

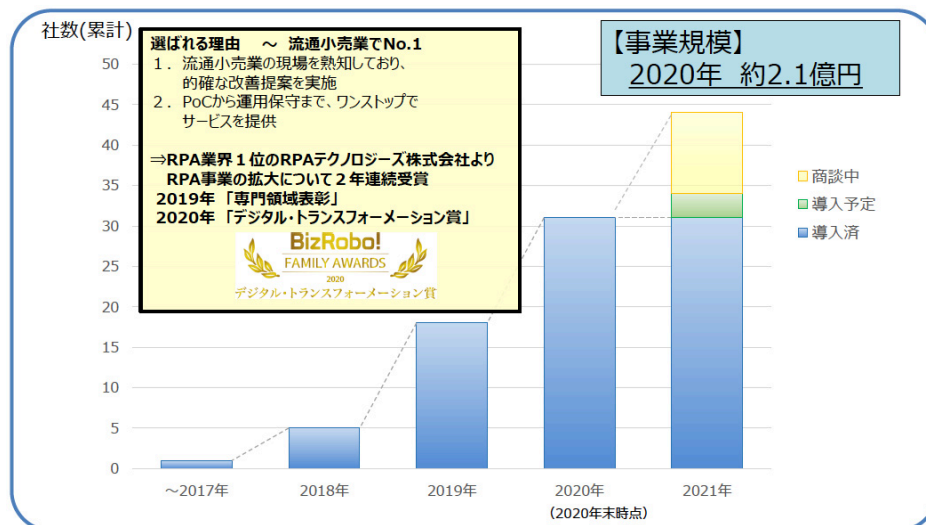
成長戦略

(4) リテールソリューション事業拡大戦略

メーカーに対して中立という強みを生かした提案力を強化するとともに、飛躍的な事業拡大を実現できる体制を構築し、POS・MDシステム等の既存コア製品の拡販、保守サービス等のストックビジネスの拡大、EC・専門店向けビジネスの拡大などを推進する。

2020年12月期には、次期POSシステム開発案件として北海道から全国に展開する大手ドラッグストアチェーン、東日本を中心に展開する大手ホームセンター、空港運営会社、基幹システム構築案件として北関東から全国に展開する大手ホームセンター、西東京を中心に展開する食品スーパー、会員統合基盤構築案件として大手総合スポーツ用品メーカー、ポイントプロモーション案件として全国展開する大手ドラッグストアチェーン、RPA（Robotic Process Automation）導入案件として小売業・卸売業13社から、それぞれ受注した。なおRPA導入に関してはRPAテクノロジーズ社主催の「BizRobo! Family Awards 2020」において2年連続でパートナーとして表彰されている。2021年12月期第1四半期には、全国展開する大手ファストフードチェーンからキャッシュレス対応案件、スーパーマーケット・アパレル等3社からRPA導入案件を受注した。

RPAの導入状況



出所：決算説明資料より掲載

(5) グローバル市場拡大戦略

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し、アセアン地域における既存特定顧客向け体制の強化、海外パートナーとのアライアンス強化、グローバルプロダクト販売拡大に向けた営業・開発・サービス体制の強化などを推進する。

2020年12月期には、全国に展開する大手ドラッグストアチェーンからアセアン展開案件、タイ大手財閥グループのカフェベーカー向けPOSシステム導入案件、大手リユースショップのアセアン展開案件を受注した。2021年12月期第1四半期にはマレーシア大手財閥グループのホテル向けチェックインシステム導入展開案件を受注した。

(6) カード事業強化戦略

開発体制の強化、顧客との新たな関係の構築などで主要 IT ベンダーとして事業拡大を推進する。

(7) 経営基盤強化

ストック・サービス事業を安定基盤事業（売上高構成比 50% 以上目標）と位置付けて、受託開発主体からの事業構造転換を目指す。この達成に向けて、DX 及び営業体制の強化による受注拡大、運用サービス等の業務効率化、業務提携・資本業務提携・M&A を活用した事業基盤拡大、品質管理・プロジェクト管理体制の強化、働き方改革による社員の士気とモチベーション向上などを推進する。

小売業の DX をリードする IT サービス企業として収益拡大基調

3. 収益は拡大基調

流通小売業においてはニューリテールと呼ばれる新技術を活用した店舗運営を実現するために DX 投資を加速している。同社は流通小売業を熟知した開発力・技術ノウハウ・サービス力、メーカーに対する中立性を特徴・強みとして競合優位性もあり、さらなる市場シェア拡大余地が大きい。小売業の DX をリードする IT サービス企業として、中長期的に収益拡大基調が期待できるだろう。

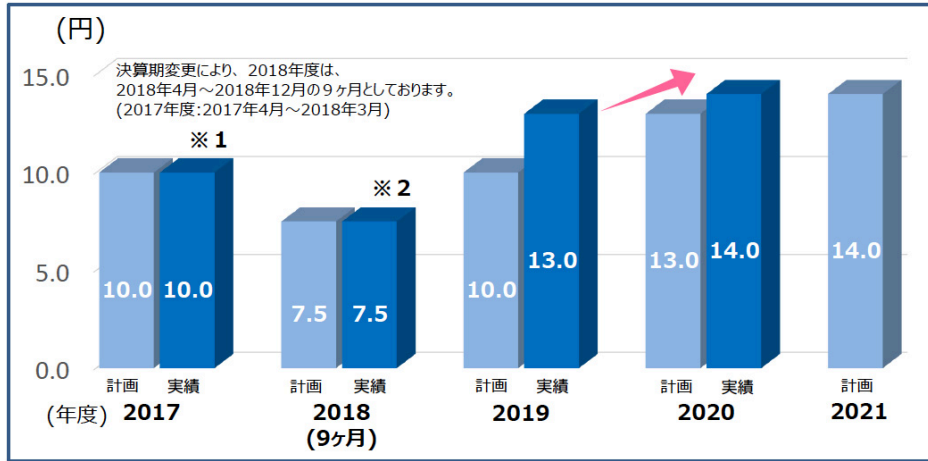
■ 株主還元策

株主還元については、企業価値の向上と、その水準の維持を図ることが株主への利益還元であり、経営の重要課題であると認識している。

この方針に基づいて、2021 年 12 月期の配当予想は 2020 年 12 月期と同額の 14 円（第 2 四半期末 7 円、期末 7 円）としている。中長期的な利益成長に伴ってさらなる株主還元の充実も期待したい。

株主還元策

配当の推移



※1 2017年度実績について
2018年3月 株式1株につき、2株の割合で株式を分割しております。
株式分割前2017年度は、20.0円の実績ですが、分割後の2分の1の換算で表記しております。

※2 2018年度実績について
2018年度は9ヶ月決算のため、期末配当金は3ヶ月分の2.5円となっております。

出所：決算説明資料より掲載

SDGs への取り組み

SDGs への取り組みとしては、経営理念に「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。」を掲げ、国内外の流通小売業の変革・発展に貢献することによって結果的に消費者が豊かになるという観点で、SDGs を意識した ESG 経営を推進する方針としている。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp