

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ヴィンクス

3784 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年4月11日(火)

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. 2022年12月期は計画を上回る大幅増益で着地	01
2. 2023年12月期は小幅増収増益予想、さらに上振れの可能性	01
3. 流通小売業のDXをリードするITサービス企業として中長期成長ポテンシャル大きい	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. サービス概要	05
2. アウトソーシング分野	07
3. ソリューション分野	07
4. プロダクト分野	07
5. その他IT関連分野	09
6. 特徴・強み	09
7. 重点戦略	09
8. リスク要因・収益特性・対策	10
■ 業績動向	11
1. 2022年12月期連結業績の概要	11
2. 分野別動向	12
3. 財務の状況	13
■ 今後の見通し	14
■ 成長戦略	15
1. DX戦略	15
2. ニューリテール戦略の進捗状況	16
3. 中長期展望	18
■ 株主還元策	19
■ SDGs・ESG経営への取り組み	20

■ 要約

流通小売業の DX をリードする IT サービス企業

ヴィンクス <3784> は、流通小売業の 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た高度な開発力・技術ノウハウ・サービス力をベースとして、大手流通小売グループ向け中心に、POS (Point Of Sale = 販売時点情報管理) 関連、CRM (Customer Relationship Management = 顧客関係管理) 関連、AI (Artificial Intelligence = 人工知能) を活用した MD (Merchandising = 商品政策) 関連など、システム開発やソリューションサービスを展開している。同社のソリューションは特定のメーカーやハードウェアに限らず導入できる柔軟なシステムを特徴としている。ニューリテールと呼ばれる近年の小売業を巡る事業環境の変化に対応して、POS システム「ANY-CUBE」シリーズや MD 基幹システム「MDware」の拡販など、ニューリテール戦略、特定顧客化戦略、グローバル市場戦略を推進している。

1. 2022 年 12 月期は計画を上回る大幅増益で着地

2022 年 12 月期の連結業績は売上高が前期比 6.3% 増の 31,734 百万円、営業利益が同 22.7% 増の 3,098 百万円、経常利益が同 20.5% 増の 3,058 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 26.9% 増の 2,051 百万円となった。計画を上回る大幅増益で着地した。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たことに加えて、既存顧客へのさらなる深耕、適正な受注価格の維持、ライセンス販売の増加に伴うストック収益の増加、継続的な生産性向上や品質向上・不採算化に向けた取り組みの成果なども寄与した。分野別に見ると特にプロダクト分野が大幅伸長した。全社ベースの売上総利益は 9.1% 増加し、売上総利益率は同 0.6 ポイント上昇して 23.7% となった。販管費は 1.3% 微増に止まり、販管費比率は同 0.6 ポイント低下して 14.0% となった。この結果、営業利益率は 1.3 ポイント上昇して 9.8% となった。利益率は上昇基調である。

2. 2023 年 12 月期は小幅増収増益予想、さらに上振れの可能性

2023 年 12 月期の連結業績予想は、売上高が前期比 3.0% 増の 32,700 百万円、営業利益が同 3.1% 増の 3,195 百万円、経常利益が同 3.0% 増の 3,150 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 3.1% 増の 2,115 百万円としている。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す方針としている。会社予想は、景気の不透明感や先行投資による人件費や開発費の増加などを考慮して小幅な増収増益に留まる予想としているが、小売業における DX ニーズが引き続き高水準に推移し、ストック収益拡大や生産性向上の一段の進展効果などを勘案すれば、会社予想は上振れの可能性が高いだろう。

ヴィンクス | 2023年4月11日(火)

 3784 東証スタンダード市場 | <https://www.vinx.co.jp/ir/index.html>

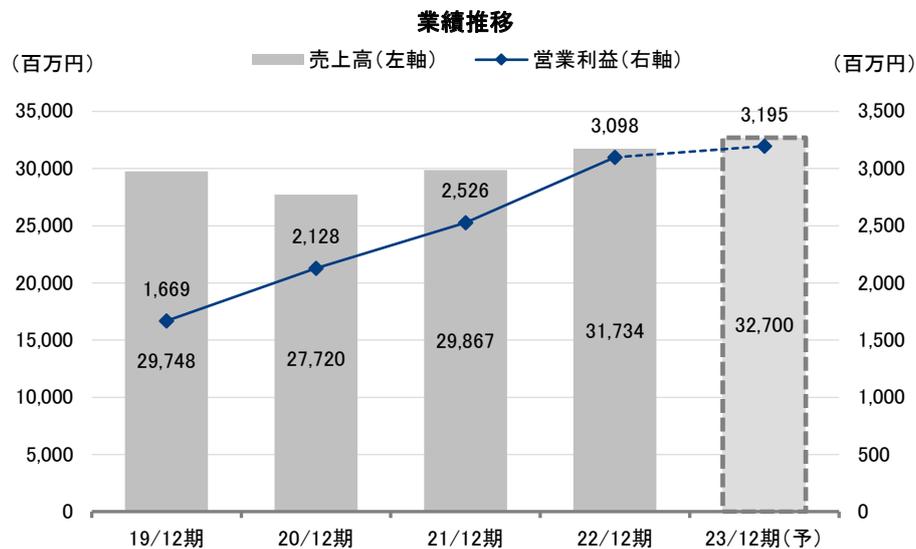
要約

3. 流通小売業の DX をリードする IT サービス企業として中長期成長ポテンシャル大きい

同社は、既存事業の高度化とニューリテール事業の具現化に加えて、事業構造改革を推進することによって、さらなる事業成長と安定的収益の確立、企業価値の一層の向上に努める方針を打ち出し、中期計画の目標値には2025年12月期売上高34,700百万円、営業利益3,395百万円、経常利益3,345百万円、親会社株主に帰属する当期純利益2,245百万円を掲げている。小売業界においては個人消費・購買行動の変化や労働力不足への対応などで、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 投資が加速すると予想されている。同社は流通小売業を熟知し、異なる POS を柔軟に組み合わせる導入できることなどを強みとしており、さらに市場開拓余地が大きいことなども勘案すれば、流通小売業の DX をリードする IT サービス企業として中長期成長ポテンシャルは大きいと弊社では評価している。

Key Points

- ・大手流通小売グループ向け中心に POS 関連や MD 関連を展開し、ニューリテール戦略を推進
- ・2022年12月期は計画を上回る大幅増益で着地
- ・2023年12月期は小幅増収増益予想、さらに上振れの可能性
- ・流通小売業の DX をリードする IT サービス企業として中長期成長ポテンシャル大きい



出所：決算短信よりフィスコ作成

ヴィンクス | 2023年4月11日(火)

3784 東証スタンダード市場

<https://www.vinx.co.jp/ir/index.html>

■ 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、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、流通小売業の DX をリードする IT サービス企業である。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）、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。2022年12月期末の総資産は20,748百万円、純資産は13,004百万円、資本金は596百万円、自己資本比率は57.9%、発行済株式数は17,718,000株（うち自己株式数883,691株）である。

同社グループは、2022年12月期末時点で同社及び国内連結子会社4社、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）4U Applications、（株）エリア、（株）Ui2、（株）ホロン（2022年8月に株式を追加取得して子会社化）、海外連結子会社は中国の維傑思科技（杭州）有限公司、マレーシアの Vinx Malaysia Sdn.Bhd.、ベトナムの VINX VIETNAM COMPANY LIMITED、タイの VINX SYSTEM SERVICE (Thailand) Co.,Ltd. である。連結ベースの従業員数は1,474名である。

なお、同社は富士ソフト <9749> の連結子会社（2022年12月期末時点で同社議決権の61.38%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、なか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を行っており、事業展開のうえで親会社から特段の制約及び調整を受けている事項はない。親会社との取引額は僅少であり、収益面での親会社への依存度は小さい。また、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（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月にマイカルが富士ソフトエービーシー（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に株式上場し、2013年4月に旧（株）ダイエー系で同じ富士ソフトグループの（株）ヴィック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2部に市場変更、2017年10月には東京証券取引所市場第1部に市場変更、2022年4月には東京証券取引所の市場区分見直しに伴ってスタンダード市場に移行・上場した。

ヴィンクス | 2023年4月11日(火)

3784 東証スタンダード市場

<https://www.vinx.co.jp/ir/index.html>

会社概要

なお、2021年10月には厚生労働省より女性活躍推進企業の認定マーク「えるぼし」(3段階目)を取得した。2021年11月には総務省より「テレワーク先駆者百選」に認定された。2022年10月には経済産業省が定めるDX認定制度に基づく「DX認定事業者」の認定を取得した。2023年3月には厚生労働省より次世代育成支援対策推進法に基づく「子育てサポート企業」に認定され、2022年4月に改正した次世代認定マーク新「くるみん」を取得した。また、経済産業省より「健康経営優良法人2023(大規模法人部門)」に認定された。

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ビーシ(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情報システム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(株)ダイエー系で同じ富士ソフトグループの(株)ヴィク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2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
2017年 1月	(株)ホロンに出資
2017年 4月	カラフル・ボード(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1部に市場変更
2018年 2月	タイに現地法人 VINX SYSTEM SERVICE (Thailand) 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
2021年 7月	サステナビリティとESGへの取り組みを公開
2021年10月	厚生労働省より女性活躍推進企業の認定マーク「えるぼし」(3段階目)を取得
2021年11月	総務省より「テレワーク先駆者百選」に認定

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.

ヴィンクス | 2023年4月11日(火)

3784 東証スタンダード市場

<https://www.vinx.co.jp/ir/index.html>

会社概要

年月	項目
2022年 2月	コーポレート・ガバナンスの充実を目的に取締役会の任意の諮問機関として特別委員会を設置
2022年 4月	東京証券取引所スタンダード市場へ移行
2022年 5月	新型の非接触セルフ POS システムを開発
2022年 7月	台湾大手 IT 企業の騰雲科技服務股份有限公司と東南アジア市場向け DX ソリューションビジネスの協業について覚書締結
2022年 8月	ホロンの株式を追加取得して子会社化
2022年10月	ソフトバンク <9434> よりジョブ管理ツール「LoadStar Scheduler」事業を継承 経済産業省が定める「DX 認定事業者」の認定取得
2023年 3月	厚生労働省より次世代認定マーク新「くるみん」取得 経済産業省より「健康経営優良法人 2023（大規模法人部門）」認定

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

大手流通小売業向け中心に システム開発やソリューションサービスを展開

1. サービス概要

同社は、流通・サービス業、なかでも日本を代表する大手流通小売グループ(海外展開含む)を主ターゲットとして、キャッシュレス・セルフ POS システム、タッチレス POS システム、カート POS システムの POS 関連、顧客管理・分析の CRM 関連、AI を活用した来店客数予測や自動発注システムの MD 関連など、システム開発やソリューションサービスを展開している。

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のため、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。2022 年 12 月期の売上高構成比はアウトソーシング分野が 26.6%、ソリューション分野が 40.4%、プロダクト分野が 14.0%、その他 IT 関連分野が 19.0% となった。流通小売業における DX ニーズも背景として、ソリューション分野とプロダクト分野が拡大基調となっている。アウトソーシング分野は海外において新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響を受けたが、2022 年 12 月期は回復傾向となった。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期によって変動する傾向があり、利益率も他の分野に比べてやや低くなっている。

ヴィンクス | 2023年4月11日(火)

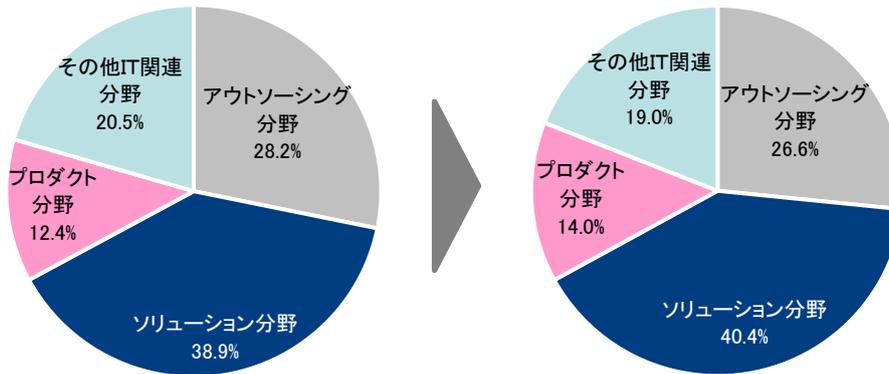
3784 東証スタンダード市場 | <https://www.vinx.co.jp/ir/index.html>

事業概要

2021年12月期の売上構成比

2022年12月期の売上構成比

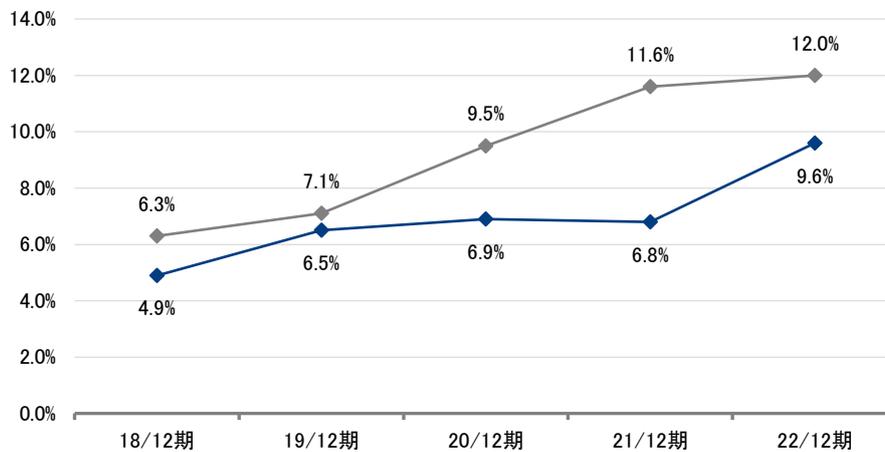
■ アウトソーシング分野 ■ ソリューション分野 ■ プロダクト分野 ■ その他IT関連分野



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

分野別営業利益率の推移

◆ 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



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、4U Applications がプロダクト分野、ホロンがアパレル向けを中心とする販売物流基幹システム「AP-Vision」等の開発、海外の4社（維傑思科技（杭州）、Vinx Malaysia、VINX VIETNAM COMPANY、VINX SYSTEM SERVICE (Thailand)) がアウトソーシング分野を展開している。

ヴィンクス | 2023年4月11日(火)

3784 東証スタンダード市場 | <https://www.vinx.co.jp/ir/index.html>

事業概要

2. アウトソーシング分野

アウトソーシング分野は、流通・サービス業における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で安定収益源となっている。

3. ソリューション分野

ソリューション分野は、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

プロダクト分野は、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。

(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。顧客においてM&Aが行われた際に、ハードウェアを買い替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つとなっている。

(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」

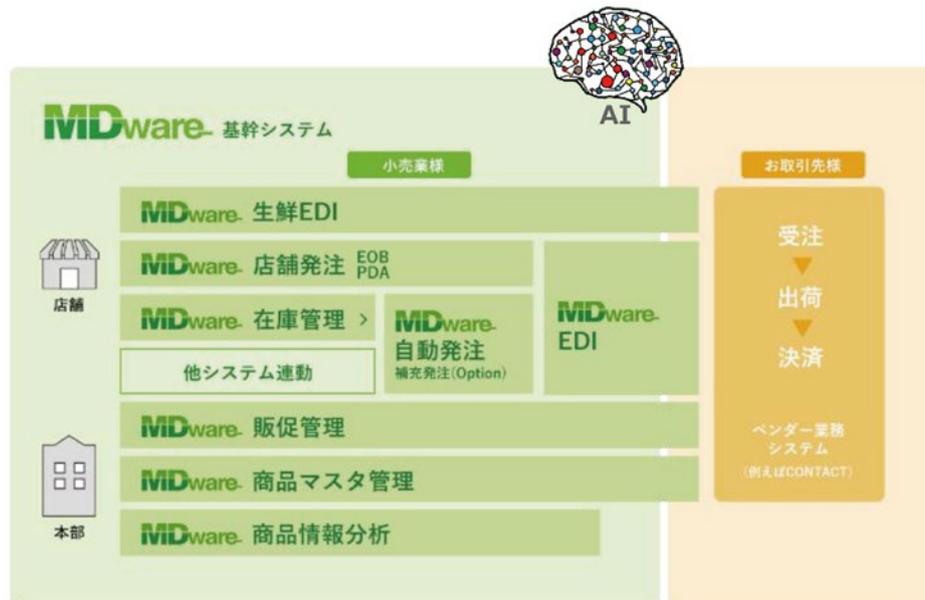
小売チェーンストアの「店舗～本部～取引先」間をシームレスに結ぶMDパッケージソフトウェアである。商品マスター管理から発注・在庫管理までトータルな業務運用を実現する。最近では自動発注機能のニーズが高まっており、基幹システム全体ではなく同機能のみを単体で導入する顧客も増加している。

ヴィンクス | 2023年4月11日(火)

 3784 東証スタンダード市場 | <https://www.vinx.co.jp/ir/index.html>

事業概要

MD 基幹システム



出所：決算説明資料より掲載

(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 (Internet of Things = モノのインターネット) 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。

(7) 非接触型セルフ POS システム

2020年11月に、POS画面に触ることなく画面操作できる「非接触型セルフ POS システム」を開発した。赤外線センサを活用することで、画面に近づけた手の動きを検知して操作するシステム(特許出願中)である。非接触操作画面を既存の POS 画面の上に重ねたオーバーレイ表示することにより、既存の POS アプリケーションの改修が最小限で可能となる。なお2022年5月には新型の非接触型セルフ POS システム「ANY-CUBE Neo タッチレス・セルフ POS」を開発した。従来よりも精度の高い赤外線センサを採用し、空中でディスプレイ上のボタンを押すように指を近づけることで細かい操作ができるようになった。さらに、画面の上段で広告等のメディア配信も行うことができる。

ヴィンクス | 2023年4月11日(火)

3784 東証スタンダード市場 | <https://www.vinx.co.jp/ir/index.html>

事業概要

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高度な開発力・技術ノウハウをベースに、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。こうした強みを武器として、小売業の課題を解決するソリューションを展開している。

同社のソリューションは特定のメーカーやハードウェアに限らず導入できる柔軟なシステムを特徴としている。POS システムの場合、M&A やシステム統合時にソフトウェアの入れ替えを行えば既存のハードウェアをそのまま使用できるため、POS ハードウェアの追加購入や店舗導入作業にかかるコストの削減が可能になる。基幹システム「MDware」の場合、様々な業態の大手企業で稼働しているシステムのため、業態再編や複数会社の運営にも柔軟な対応が可能である。また、クラウドベースで構築されているため拡張が容易であるほか、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といったメリットがある。

また、流通小売業の DX を推進するためのプラットフォームとして様々な業務に対応した DX ソリューションを有していることから、店舗業種の変革やグループ統廃合に柔軟に対応可能で、AI を活用した需要予測の精度向上により店舗業務効率化・品切れ防止・廃棄ロス削減などにも貢献できる。

さらに、日本を代表する大手流通小売グループを主要な顧客とし、ソリューション分野やアウトソーシング分野において継続的に取引を行っており、良好な関係を構築していることも特長だ。そして店舗システム・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一貫して提供している。日本国内はもちろん、顧客の海外展開にも対応できる強みもある。

重点戦略としてニューリテール戦略などを推進

7. 重点戦略

近年は新技術を活用した「ニューリテール」と呼ばれる新たな小売業が出現し、リアル店舗と EC 及びそれらをつなぐ物流の融合、新たな顧客体験を提供する店舗、従来型の POS 端末を不要とする無人店舗やカート型店舗「スマートストア」も登場している。こうした事業環境の変化に対応し、重点戦略としてニューリテール戦略、特定顧客化戦略、グローバル市場戦略を推進している。

ヴィンクス | 2023年4月11日(火)

3784 東証スタンダード市場

<https://www.vinx.co.jp/ir/index.html>
事業概要

ニューリテール戦略は、メーカーに対して中立という強みを生かした提案力・ソリューション力の強化、ハードウェアに依存しない POS システム「ANY-CUBE」シリーズや小売業向け MD 基幹システム「MDware」など既存コア製品の競争力強化・拡販、キャッシュレス・AI・ロボット・自動認識など次世代技術を活用したソリューション分野及びプロダクト分野のラインナップ拡充、次世代ニューリテールソリューションの開発・拡販などを推進している。

特定顧客化戦略は、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、特定顧客向けの保守・運用業務まで含めた IT フルアウトソーシングサービス強化・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している。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いで取引拡大・安定顧客化を図るという戦略を推進している。

グローバル市場戦略は、日系及び現地企業向けソリューション事業を強化してビジネスモデルの転換を図る方針だ。このため、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している。

流通小売企業の DX 投資加速で事業環境良好

8. リスク要因・収益特性・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、競争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 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業においても、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いる。そして、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。したがって事業環境は良好と言えるだろう。

競争の面では、流通小売業を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、同社に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・提案できる優位性もある。品質面でも過去の実績に対する信頼度が高い。

なお(株)寺岡精工と東芝テック <6588> の間で争われていたセミセルフレジに関わる特許権侵害訴訟は 2022 年 11 月に和解が成立し、東芝テックは 2024 年 5 月以降、セミセルフ POS システムの販売を終了することになった。このため POS システムメーカーの業界地図の変動も予想されているが、同社のソリューションは特定のメーカーのハードウェアに依存しないシステムであり、当該両社とも良好な関係を構築しているため、同社への影響はないと考えられる。

業績動向

2022年12月期は計画を上回る大幅増益で着地

1. 2022年12月期連結業績の概要

2022年12月期の連結業績（期初より「収益認識会計基準」等を適用しているが影響軽微。また第3四半期からホロンを新規連結）は、売上高が前期比6.3%増の31,734百万円、営業利益が同22.7%増の3,098百万円、経常利益が同20.5%増の3,058百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同26.9%増の2,051百万円となった。期初計画（売上高31,000百万円、営業利益2,620百万円、経常利益2,630百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,670百万円）を上回る大幅増益で着地した。

2022年12月期連結業績の概要

(単位：百万円)

	21/12 期		22/12 期		
	実績	計画	実績	前期比	計画比
売上高	29,867	31,000	31,734	6.3%	102.4%
売上総利益	6,898	-	7,527	9.1%	-
販管費	4,372	-	4,428	1.3%	-
営業利益	2,526	2,620	3,098	22.7%	118.3%
経常利益	2,537	2,630	3,058	20.5%	116.3%
親会社株主帰属当期純利益	1,616	1,670	2,051	26.9%	122.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

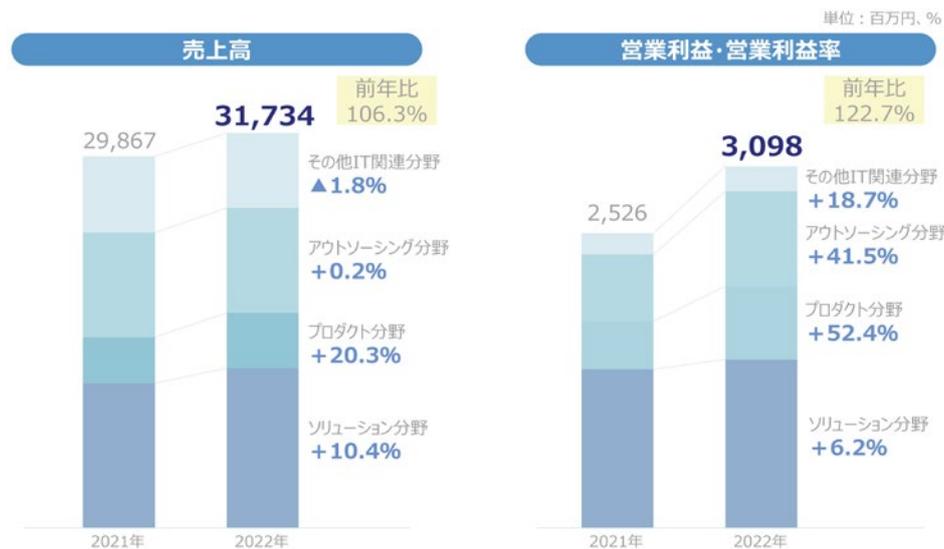
国内小売業におけるDXニーズの高まりで需要が高水準に推移したことに加えて、既存顧客へのさらなる深耕、適正な受注価格の維持、ライセンス販売の増加に伴うストック収益の増加、継続的な生産性向上や品質向上・不採算化に向けた取り組みの成果なども寄与した。全社ベースの売上総利益は9.1%増加し、売上総利益率は前期比0.6ポイント上昇して23.7%となった。販管費は1.3%微増に止まり、販管費比率は同0.6ポイント低下して14.0%となった。この結果、営業利益率は同1.3ポイント上昇して9.8%、経常利益率は同1.1ポイント上昇して9.6%、親会社株主に帰属する当期純利益率は同1.1ポイント上昇して6.5%となった。利益率は上昇基調である。営業外収益・費用及び特別利益・損失では特に大きな項目の発生はなかった。

ソリューション分野・プロダクト分野が伸長

2. 分野別動向

分野別に見ると、ソリューション分野は前期比 10.4% 増収、同 6.2% 営業増益、プロダクト分野は同 20.3% 増収、同 52.4% 営業増益となった。いずれも需要が高水準に推移し、ハードウェアに依存しない POS システム「ANY-CUBE」、MD 基幹システム「MDware」、自動発注システムなどが好調となった。特にプロダクト分野がライセンス販売の増加も寄与して大幅伸長した。アウトソーシング分野は同 0.2% 増収、同 41.5% 営業増益となった。売上面は全体として横ばいに留まったが、コロナ禍の影響を受けていた海外ビジネスが回復傾向となり、利益面は業務効率化も寄与して大幅増益となった。その他 IT 関連分野は同 1.8% 減収、同 18.7% 営業増益となった。付帯ビジネス（ハードウェア仕入販売）が減少したことに伴い、全体として利益率が改善した。

分野別売上高・営業利益の状況



出所：決算説明資料より掲載

主要な受注案件としては、ニューリテール戦略で関西小売業グループ向け MD 基幹システム「MDware」開発案件、関東地方に展開するドラッグストア向け次期 POS システム開発案件、関東地方に展開する食品スーパー向け CRM システム開発案件、全国展開する靴専門店向け CRM システム開発案件、首都圏に展開するスーパー向け AI 販売数予測システム開発案件、特定顧客化戦略で総合小売業グループ向け物流関連基幹システム構築案件、関東地方に展開するスーパーグループ向け共同物流センター関連システム構築案件、グローバル市場戦略で専門店の現地法人の海外出店サポート案件、全国展開するドラッグストアの中国現地法人のポイント管理システム導入案件などを獲得した。なお 2022 年 12 月期末時点の受注残高（アウトソーシング分野を除く）は過去最高水準の 7,595 百万円となった。

財務の健全性が一段と向上

3. 財務の状況

財務面で見ると、2022年12月期末の資産合計は2021年12月期末比242百万円増加して20,748百万円となった。主に現金預金が1,280百万円増加し、受取手形・売掛金及び契約資産が761百万円減少した。負債合計は1,622百万円減少して7,743百万円となった。主に買掛金が744百万円減少、短期借入金が596百万円減少、長期借入金が482百万円減少した。純資産合計は1,865百万円増加して13,004百万円となった。主に利益剰余金が1,539百万円増加した。この結果、自己資本比率は7.8ポイント上昇して57.9%となった。キャッシュ・フローの状況にも懸念材料は見当たらず、弊社では財務の健全性が一段と向上したと考えている。

連結貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	18/12期	19/12期	20/12期	21/12期	22/12期
資産合計	16,108	16,913	18,768	20,505	20,748
(流動資産)	10,487	10,832	13,437	15,976	16,385
(固定資産)	5,621	6,081	5,331	4,528	4,362
負債合計	7,810	8,799	9,341	9,366	7,743
(流動負債)	5,465	5,960	6,330	6,972	5,890
(固定負債)	2,344	2,838	3,011	2,394	1,853
純資産合計	8,298	8,114	9,426	11,138	13,004
(株主資本)	8,013	7,717	8,695	10,068	11,641
(資本金)	596	596	596	596	596
自己資本比率	49.8%	45.6%	46.4%	50.1%	57.9%
営業活動によるキャッシュ・フロー	914	3,096	2,491	2,322	3,070
投資活動によるキャッシュ・フロー	-957	-1,459	-736	-499	-567
財務活動によるキャッシュ・フロー	-898	-1,456	731	-1,393	-1,757
現金及び現金同等物の期末残高	4,081	4,246	6,730	7,324	8,172

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

■ 今後の見通し

2023年12月期は小幅増収増益予想だが上振れの可能性

2023年12月期の連結業績予想は、売上高が前期比3.0%増の32,700百万円、営業利益が同3.1%増の3,195百万円、経常利益が同3.0%増の3,150百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同3.1%増の2,115百万円としている。半期別に見ると、上期は売上高が同3.0%増の16,680百万円、営業利益が同3.1%増の1,625百万円、経常利益が同3.0%増の1,680百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同3.0%増の1,100百万円、下期は売上高が同3.1%増の16,020百万円、営業利益が同3.1%増の1,570百万円、経常利益が同3.0%増の1,470百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同3.2%増の1,015百万円の計画である。

2022年12月期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	22/12期			23/12期(予)					
	上期	下期	通期	上期	前年同期比	下期	前年同期比	通期	前期比
売上高	16,188	15,545	31,734	16,680	3.0%	16,020	3.1%	32,700	3.0%
営業利益	1,576	1,522	3,098	1,625	3.1%	1,570	3.1%	3,195	3.1%
経常利益	1,631	1,426	3,058	1,680	3.0%	1,470	3.0%	3,150	3.0%
親会社株主帰属当期純利益	1,068	983	2,051	1,100	3.0%	1,015	3.2%	2,115	3.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

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す方針としている。会社予想は、景気の不透明感や先行投資による人件費や開発費の増加などを考慮して小幅な増収増益に留まる予想としているが、小売業におけるDXニーズが引き続き高水準に推移し、ストック収益拡大や生産性向上の一段の進展効果などを勘案すれば、会社予想は上振れの可能性が高いだろう。

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. DX 戦略

同社は経営ビジョンに「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、2022年9月に策定した「DX戦略」では、既存事業の高度化とニューリテール事業の具現化に加えて、事業構造改革（社内業務のデジタル化・効率化、DX人材の育成、ハイブリッドワークの推進）を推進することによって、さらなる事業成長と安定的収益の確立、企業価値の一層の向上に努める方針を打ち出した。中期計画の目標値としては2024年12月期売上高33,690百万円、営業利益3,295百万円、経常利益3,245百万円、親会社株主に帰属する当期純利益2,180百万円、2025年12月期売上高34,700百万円、営業利益3,395百万円、経常利益3,345百万円、親会社株主に帰属する当期純利益2,245百万円を掲げている。



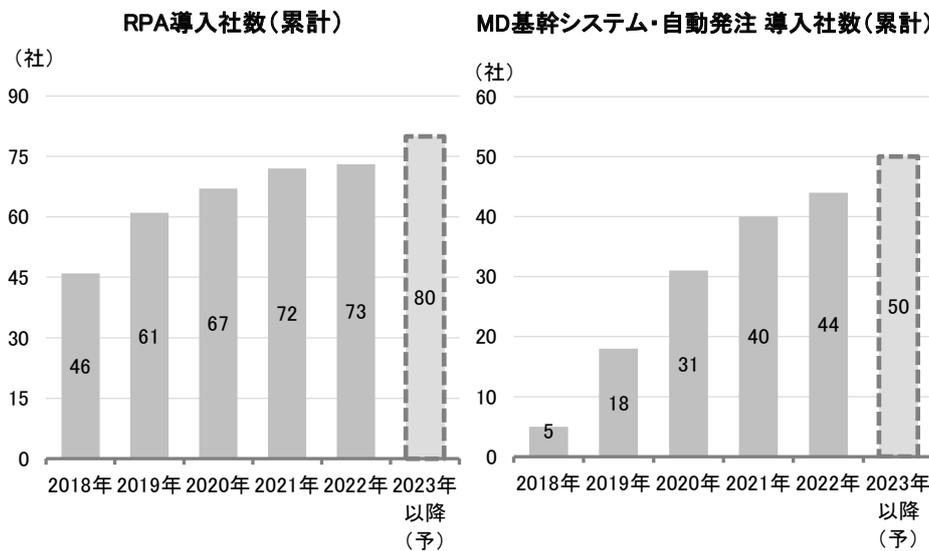
出所：「DX戦略」説明資料より掲載

ニューリテール戦略では、カートPOSやスマホPOSなどスマートストア化に対応した新たな店舗システムの提供、ネットとリアル店舗の垣根を越えた業態融合、店舗を広告媒体として活用する店舗のメディア化、新たなビジネスモデルとして決済・ポイントサービスでの手数料ビジネスの創出と拡大などを推進する。既存ビジネスの高度化では、「ANY-CUBE」のクラウドPOS型化や「MDware」でのAI自動発注など既存プロダクト製品の強化、RPAやカメラソリューションなどの製品ラインナップ強化、DX化に伴う顧客ニーズの変化に対応したソリューションビジネスの強化、クラウド化に伴うアウトソーシングサービスの強化などを推進する。事業構造改革では、新システム導入による社内業務の効率化、技術スペシャリストや業務スペシャリストなどDX人材の育成、テレワーク環境整備や人事制度改革など働きやすい環境づくりを推進する。

ニューリテール戦略の進捗は順調

2. ニューリテール戦略の進捗状況

小売業向け DX プラットフォームとなる MD 基幹システム「MDware」の導入社数は順調に拡大し、2022 年 12 月期末時点で累計 73 社となった。さらに 2023 年 12 月期末時点では累計 80 社の計画としている。また、自動化によって業務改善を実現する RPA「BizRobo!」の導入社数も順調に増加し、2022 年 12 月期末時点で累計 44 社となった。さらに 2023 年 12 月期末時点では累計 50 社の計画としている。なお同社は RPA テクノロジーズ(株)(RPA ホールディングス <6572> の子会社)の販売代理店として、「BizRobo! Family Awards」を数多く受賞している。



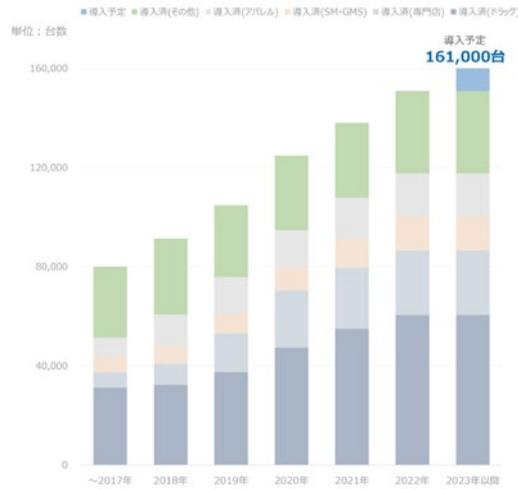
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

POS 関連では、主力の「ANY-CUBE」シリーズとマルチ決済を実現するプラットフォーム「SoftWare CAT」シリーズ合計の導入台数が、2023 年 12 月期末時点で累計 161,000 台まで拡大する見込みとしている。スマートストアに対応した次世代カート型 POS の導入店舗数は 2022 年 12 月期末時点で累計 117 店舗に導入され、累計 12,000 台以上が稼働中となっている。

成長戦略

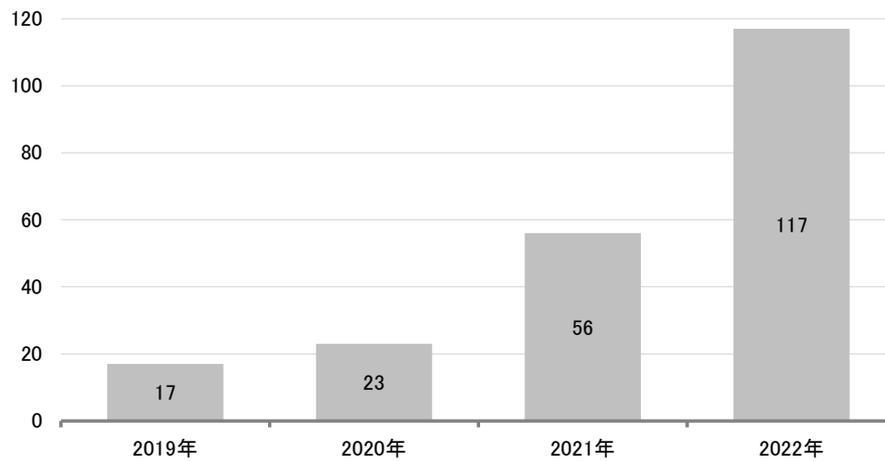
POS 関連

導入台数 (累計)



カートPOS導入店舗数(累計)

(店舗)



成長戦略

カート型 POS



トリアルススマートショッピングカート

出所：決算説明資料より掲載

中長期成長ポテンシャル大きい

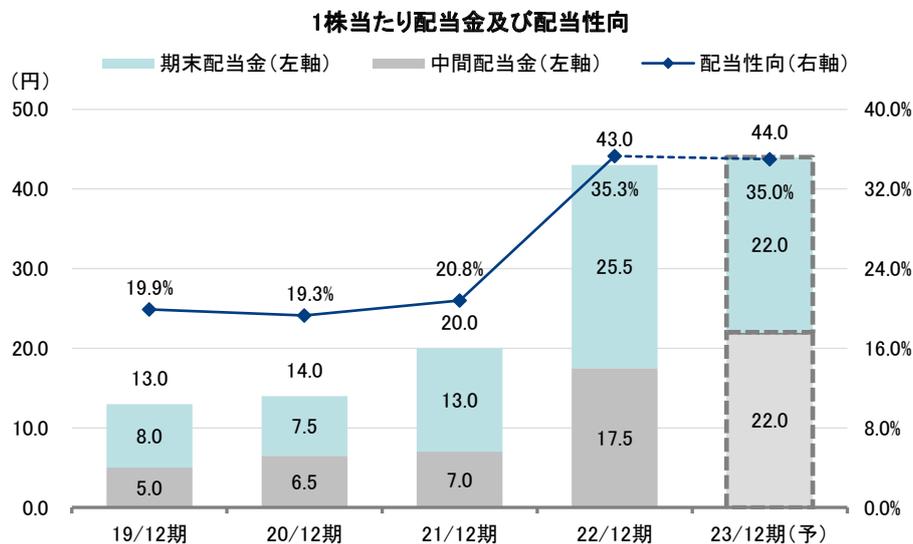
3. 中長期展望

同社は市場シェア(国内小売業の社数ベース)について、現時点で同社と取引のある社数が、大企業の多い総合スーパー・スーパーマーケット領域でおおむね 50% 程度、ドラッグストア・ホームセンター領域でおおむね 30% 程度、中堅・中小企業の多いアパレル・専門店・その他領域では 20% 以下と推定している。現在の主ターゲットとしている大手総合スーパー・スーパーマーケット・ドラッグストア領域で市場シェア向上余地があるだけでなく、アパレルや専門店を中心とする領域においてはさらなる市場開拓余地が大きい。アパレル領域に関してはホロンを子会社化して拡販を推進する方針としている。

小売業界においては個人消費・購買行動の変化や労働力不足への対応などで、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 投資が加速すると予想されている。同社は流通小売業を熟知し、異なる POS を柔軟に組み合わせて導入できることなどを強みとしており、さらに市場開拓余地が大きいことなども勘案すれば、流通小売業の DX をリードする IT サービス企業として中長期成長ポテンシャルは大きいと弊社では評価している。

株主還元策

株主還元については、財務体質の強化と積極的な事業展開を勘案して安定した配当政策を実施することを基本方針としている。そして、利益体質の改善が順調に図れているため配当政策を見直すこととした。この配当政策見直しに基づいて、2021年12月期の配当を2020年12月期比6円増配の20円（第2四半期末7円、期末13円）とした。さらに2022年12月期の配当は前期比23円増配の43円（第2四半期末17円50銭、期末25円50銭）とした。連続大幅増配である。2023年12月期については同1円増配の44円（第2四半期末22円、期末22円）としている。予想配当性向は35.0%となる。弊社では、利益成長に伴ってさらなる株主還元の充実が期待できると考えている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

SDGs・ESG 経営への取り組み

SDGs・ESG（環境・社会・ガバナンス）経営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。」を掲げている。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。

ESG 経営への取り組み

SDGs 項目	主な取り組み
環境面 2050年のカーボンニュートラル社会の実現に向け、小売業の次世代の店舗づくり等、新たな環境価値を創造する	7. エネルギーをみんなにそしてクリーンに 8. 働きがいも経済成長も 9. 産業と技術革新の基盤をつくろう 12. つくる責任つかう責任 13. 気候変動に具体的な対策を
社会面 人権・労働問題や社会課題の解決に貢献するほか、従業員がやりがいをもち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る	3. すべての人に健康と福祉を 4. 質の高い教育をみんなに 5. ジェンダー平等を実現しよう 8. 働きがいも経済成長も 10. 人や国の不平等をなくそう
ガバナンス面 経営の健全性・透明性を確保し、情報開示の充実、事業拡大に伴うリスクマネジメントの強化を図る	16. 平和と公正をすべての人に

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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