

■株主メモ

- 事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで
- 剰余金の配当の基準日 期末配当金 毎年3月31日
- 定時株主総会 毎年6月
- 基準日 毎年3月31日
その他必要がある場合は、あらかじめ公告して設定します。
- 公告の方法 電子公告とし、当社ホームページに掲載いたします。
なお、電子公告によることができない事故その他やむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載いたします。
ホームページ <http://www.vinculum-japan.co.jp>
※決算公告に代えて、貸借対照表、損益計算書はEDINET（証券取引法に基づく有価証券報告書等の開示書類に関する電子開示システム）にて開示しております。
- 株主名簿管理人 東京都港区芝三丁目33番1号
中央三井信託銀行株式会社
- 同事務取扱場所 大阪市中央区北浜二丁目2番21号
中央三井信託銀行株式会社 大阪支店
- 同 取 次 所 中央三井信託銀行株式会社 本店および全国各支店
日本証券代行株式会社 本店および全国各支店
- 同 郵 便 物 送 付 先 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
中央三井信託銀行株式会社 証券代行部（証券代行事務センター）
- 同 電 話 照 会 先 ☎0120-78-2031（フリーダイヤル）

※株式関係のお手続き用紙のご請求は、次の株主名簿管理人のフリーダイヤルおよびインターネットでも承っております。
☎0120-87-2031（24時間受付：自動音声応答サービス）
http://www.chuomitsui.co.jp/person/p_06.html
- 上 場 証 券 取 引 所 ジャスダック証券取引所

第17期事業報告書

平成17年4月1日～平成18年3月31日



VINCULUM JAPAN

ヴァンキュラム ジャパン株式会社

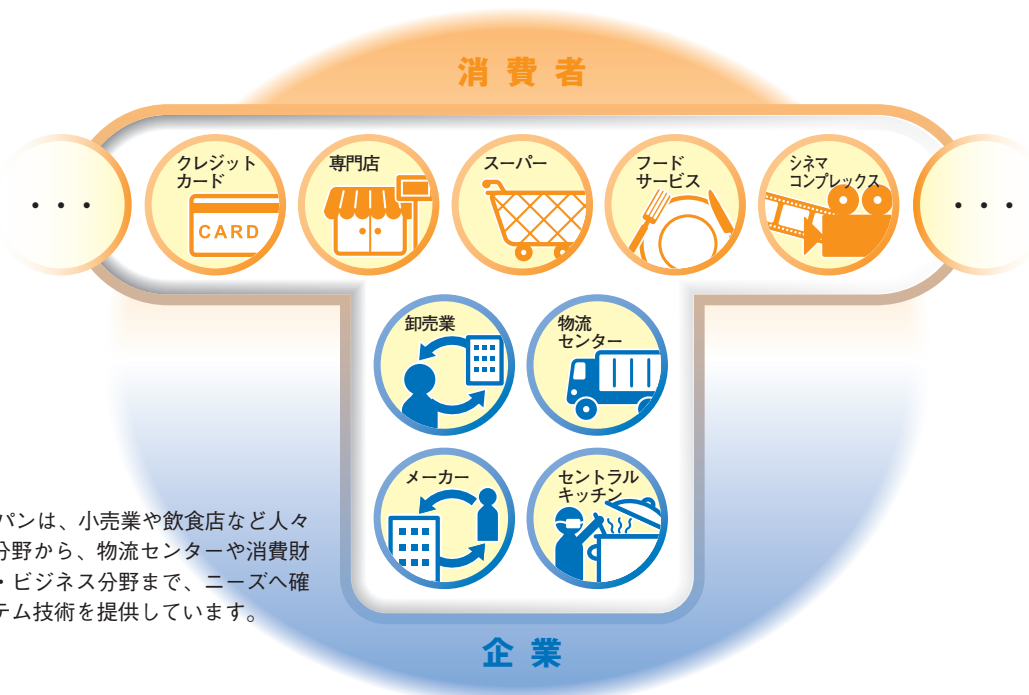
本社／〒530-0004 大阪市北区堂島浜2-2-8 東洋紡ビル TEL.06-6348-8951（代）

www.vinculum-japan.co.jp

VINCULUM JAPAN

人々の暮らしと企業のビジネス活動の接点を 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。

生活者が求める便利さと、企業が提供する便利さには、多少のズレや、矛盾が生じてしまうもの。そんな問題点を解決するためには、それぞれの立場に立ったものづくりが必要不可欠です。ヴァンキュラム ジャパンは、流通・サービス業に特化した情報システムを総合的に提供し、生活者と企業を結ぶ「絆」としての役割を担います。ヴァンキュラム（＝絆）という社名には、そんな想いが込められています。

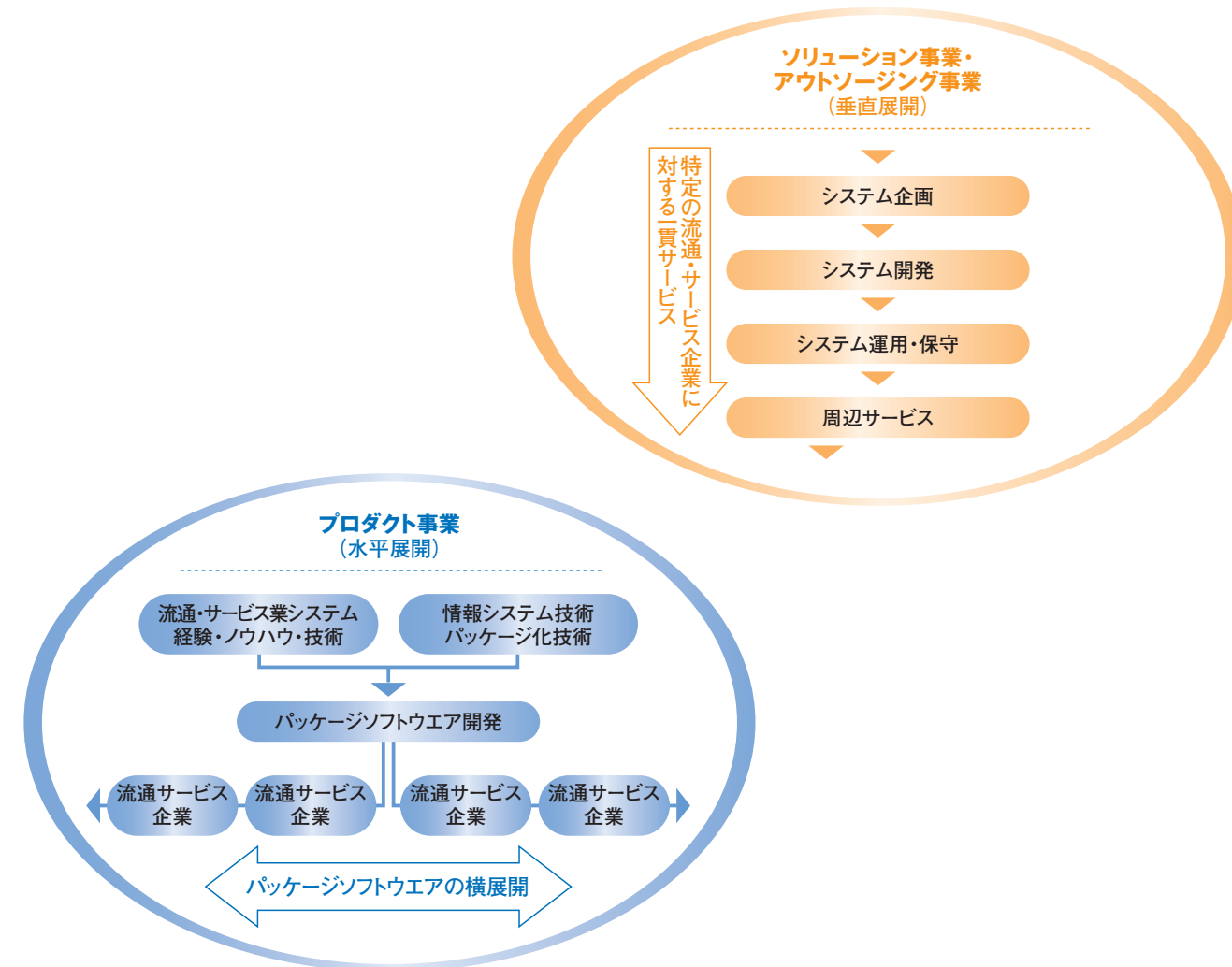


■事業領域

ヴァンキュラム ジャパンは、小売業や飲食店など人々の暮らしに密着した分野から、物流センターや消費財メーカーなどの企業・ビジネス分野まで、ニーズへ確実に応える情報システム技術を提供しています。

■事業展開

システムの企画・開発から運用・保守のサービスまで、企業独自の仕様に合わせた提供を行う一方で、そこで蓄積したノウハウをパッケージ化し、汎用性の高いソフトウェアとして販売しています。



消費者と企業を情報システム技術で結ぶ トップITベンダーをめざします。



ごあいさつ

株主・投資家の皆様におかれましては、平素より Vinculum ジャパン株式会社をお引き立ていただき、誠にありがとうございます。また、2005年12月2日JASDAQ市場での株式上場に際しましては、皆様からのご支援・ご尽力を賜り、衷心より厚く御礼申し上げます。

さて、当社は経営理念に掲げました「人々の暮らしと企業のビジネス活動の接点を情報システム技術で融合し、豊かな社会の実現に貢献する。」ことをめざしています。そしてその理念のもと、長年にわたり流通・サービス業向けの情報サービスを中核事業として取り組んでまいりました。

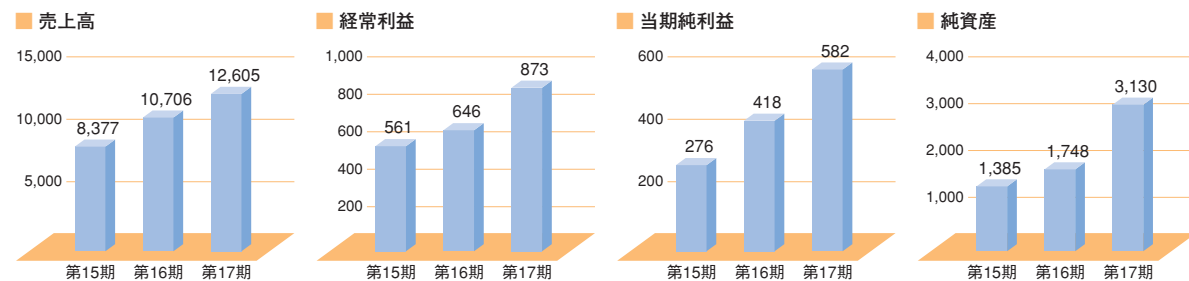
現代は、価値観やニーズなどが著しく変化し、消費者・生活者と企業との間に新たな矛盾や問題点が次々と発生する環境にあります。このような環境下において、当社が培ってきた情報サービスのノウハウを活かして解決を図る。まさに、消費者・生活者と企業を結ぶ「絆 (VINCULUM)」となるシステム・サービスの提供者として、コンシューマーインダストリー（消費者産業）市場のトップITベンダーをめざして尽力していく所存です。

今後とも株主・投資家の皆様からの変わらぬご支援とご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長 **ト部 邦彦**

財務ハイライト

(単位：百万円)



Vinculum ジャパンは、使う人の立場を第一に考え“もっと便利”を追求し、その中で生みだされた技術やノウハウを最大限に活かしていくことが重要だと考えています。「超ユーザー系IT企業」である当社のことを、ひとりでも多くの株主の皆様にご理解いただきたい。そんな気持ちを込めて代表取締役社長 ト部邦彦が語ります。

当期の業績についての 評価をお聞かせください。

おかげさまで当期は、売上・利益ともに堅調に伸ばすことができました。売上についてはカードシステムや人事システムなどのソリューション事業が大きく伸びました。また、店舗システム導入展開サービスやシステム機器販売などソリューション事業の付帯サービスも大きく伸びました。ソリューションやアウトソーシングに関する一括サービスの顧客ニーズは高まっており、この分野は今後も売上成長に貢献するものと考

えています。利益についてはアウトソーシング（運用サービス、ASPサービスなど）に対する24時間・365日サービスニーズに対応するため組織を再編し、運行センターに集約、効率化したことが大きく貢献しました。また、システム機器の調達コストの低減や販売費・一般管理費の伸びの抑制も利益に貢献しました。

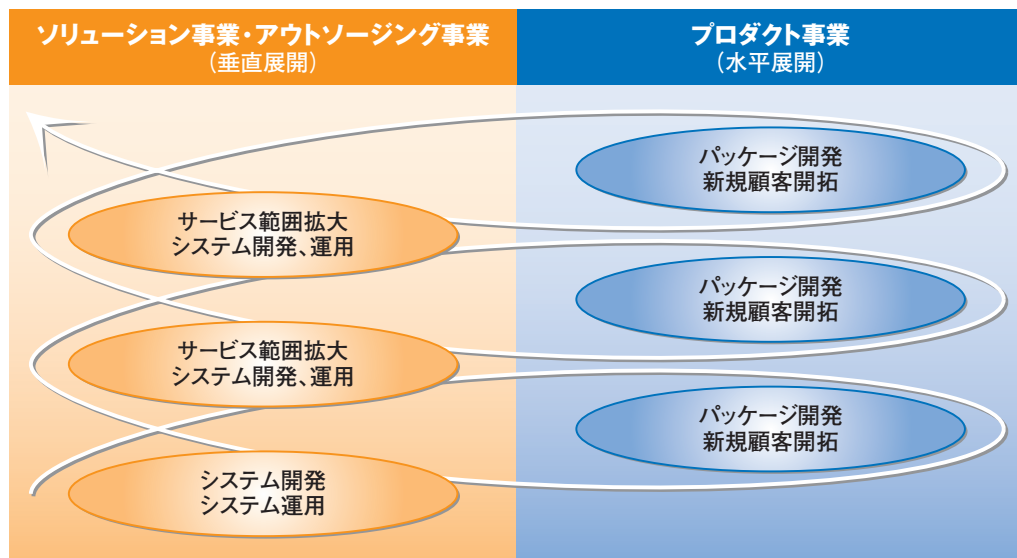
市場動向をどのように分析されていますか。 また今後の展望についてもお聞かせください。

小売業を取り巻く環境は、消費の二極化などまだら模様ではありますが全般に回復基調にあると認識しています。それに伴ってシステム投資も活発化してゆくものと考えています。小売業のシステム投資活発化の背景は大きく二つの要因が考えられます。一つ目は、長年継ぎ足し型で対応してきたシステムが限界に達しつつあることや2000年問題対応から6年経過し、基幹システムが再構築の時期にきていることです。POSシステムや商品管理システムなど小売業を支えるシステム基盤への投資が期待されます。二つ目は情報活用による競争力の強化への投資です。小売業はPOSシステム、

商品管理システム、ポイントシステムなどによって単品情報や顧客の購買履歴情報を把握できるようになりましたが、得られた情報をまだ十分に活かしきれていません。今後、経営効率化のみならず、顧客へのタイムリーな販促情報の提供などにより積極的な競争力の強化へのシステム投資が期待されます。当社ではPOSシステム (ANY-CUBE)、商品管理基幹システム (MDware)、顧客管理システム (Satisfa) をラインナップし、小売業の基幹システムの再構築はもちろん、情報活用による競争力の強化にも積極的に寄与してまい

■ヴィンキュラム ジャパンのビジネスモデル

ヴィンキュラム ジャパンはソリューション事業・アウトソーシング事業、プロダクト事業が相乗効果を発揮しながらスパイラル状に成長してゆく独自のビジネスモデルを確立しています。



! A 独自のビジネスモデルを確立されていますが、その優位性についてお聞かせください。

当社は二つの異なる形態の事業を持っています。一つ目は特定の企業に対して、システム企画から開発、保守、運用、周辺サービスまでの一貫サービスを行うソリューション事業、アウトソーシング事業です。二つ目はソリューション事業、アウトソーシング事業で培った経験・ノウハウを元にパッケージを開発し、多数の企業に横展開するプロダクト事業です。この二つの異なる形態の事業が相乗効果を発揮しながらスパイラル状に成長してゆくの当社独自のビジネスモデルです。ソリューション

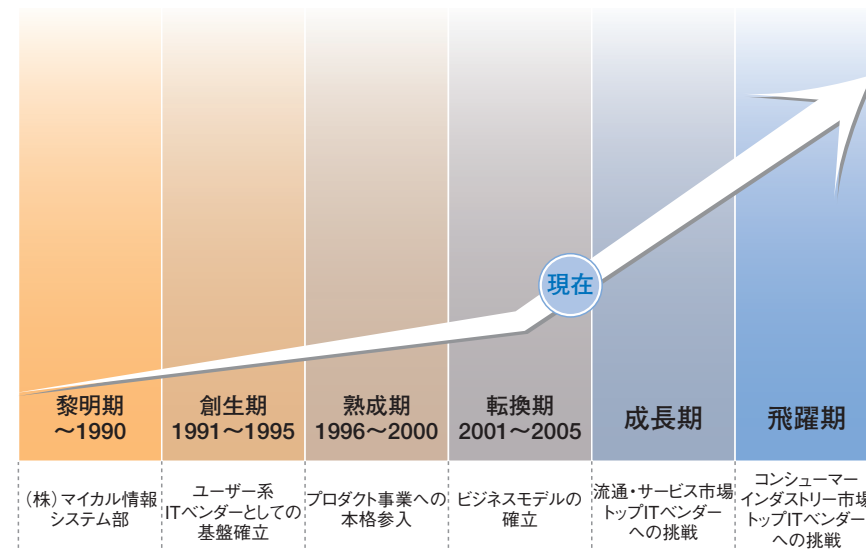
事業、アウトソーシング事業では実際の企業、特に大手企業において経験・ノウハウの蓄積と事業規模の拡大を推進します。プロダクト事業では常に業界をリードする新製品を継続投入することにより、パッケージをテコにした強力な新規顧客開拓を推進します。このビジネスモデルによって《経験・ノウハウの蓄積》—《新製品の開発》—《新規顧客の開拓》—《サービス範囲の拡大と事業規模の拡大》という独自の強力なビジネスサイクルの確立を進めてまいります。

! A 企業の成長を促す決め手ともいえる人材育成について、どのようにお考えですか？

人材の確保、育成が成長のためのキーファクターであることは言うまでもありません。特に当社のビジネスモデルは単に優秀な情報技術者を集めるだけでは成立しません。流通・サービス業の現場に強い人材、それも店舗、商品、顧客など機能別の専門家や食品スーパー、ドラッグストア、アパレルなど業種・業態別の専門家など多様な人材が必要です。情報技術をベースにしてそれらの多様な経験、技術、ノウハウを組み合わせることによって顧客の多様なニーズに対応してまいります。働き方が多様化している中で多様な人材を確保するため、雇用形態の多様化も進めていきたいと考えています。例えば、今春から社内ベンチャー制度をスタートし、既に1社新たなミッションに向かって挑戦が始まっています。

! A 経営理念、経営ビジョンについてお聞かせください。

当社は「人々の暮らしと企業のビジネス活動の接点を情報システム技術で融合し、豊かな社会の実現に貢献する。」という経営理念の下、それぞれが独自の事業領域でNo.1であるビジネスユニットの集合体企業をめざしています。決して何でもありの拡大ではなく一つのビジネスユニットを着実に積み重ねて成長してまいります。当面は小売業を中心として流通・サービス市場のトップITベンダーに挑戦し、さらには消費財メーカーやネットビジネスなども含め消費者と対する企業、コンシューマー・インダストリー市場のトップITベンダーに挑戦してまいります。



業種業態に合わせたユーティリティを 発揮する ANY-CUBE

ヴィンキュラム ジャパンは流通の現場で有効に機能するソリューションシステムを提案する企業です。その最も典型的なシステムがオープンPOSパッケージのANY-CUBE（エニー・キューブ）。従来の縦割りのような様々な情報を、横断的に一元管理し、かつ必要に応じての情報提供が行えるPOSシステムです。業種業態を問わず、誰にでも使用できる簡便性を備え、しかもどのようなハードウェアにも対応できる汎用性で業界をリードしています。

ANY-CUBE開発者に聞く

流通の現場で効率的に機能するPOSシステムを提供したい ——そんな想いがANY-CUBEを誕生させました。

当社がANY-CUBEを世に送り出したのは1997年のことです。それまでのPOSシステムは、ハードウェアを提供するメーカーが個別に専用ソフトウェアを搭載していました。量販店では、食品や衣料品など商品の特性に合ったハードウェアが採用され、管理業務は煩雑にならざるを得ない状況でした。専門店チェーンでも、店舗によってハードウェアやバージョンが異なると、同様の問題が生じていたのです。また、消費税の導入時には、ハードウェアごとに新しいソフトウェアや調整

が必要となり、手間と時間とコストが大きな負担になっていました。このようなユーザーの状況を改善できないのかと、着手したのがANY-CUBE開発のきっかけでした。ポイントは、どのハードウェアにも対応できるPOSソフトウェアのオープン化、ユーザーのソフトウェア資産の継承とコストダウン。97年の7月にオープンPOSパッケージとして発売し、11月には流通システム大賞を受賞しました。流通の現場に即した機能性が評価されたのだと思います。



取締役
プロダクト事業統括
ストアシステム事業部長
長田 光男

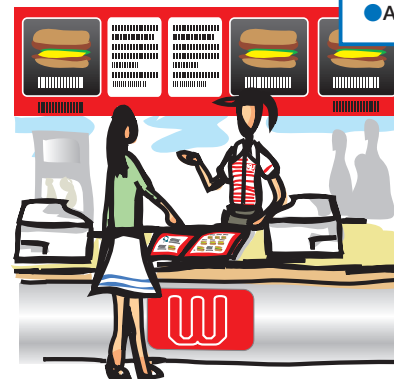
たとえば「ドラッグ専門店」では——



ANY-CUBE.ST POS for the Next Value

電子ジャーナルはもちろんのこと、リライトカード、ICカード、自動釣銭機など、次々と新しい技術が導入されるので、使い方の幅が広がるのが便利です。お客様一人ひとりの購買履歴等は、今後のマーケティングにも大いに役立ってくれそうです。

たとえば「ファストフード店」では——



ANY-CUBE.FF POS for the Next Value

金額や購入明細の表示、またメニュー別の端末キーが大きく、扱いやすいのがうれしいですね。新人でも簡単な説明をするだけでOK。打ち間違いによるミスがほとんどなく、アルバイトのスタッフばかりでも安心してまかせられます。

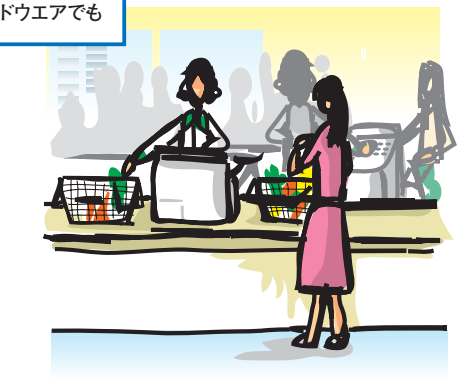
たとえば「ファッション専門店」では——



ANY-CUBE.AD POS for the Next Value

POSと本部とがインターネットで結ばれており売上実績の更新がリアルタイムで行えます。キー操作ひとつでパソコンの画面に切り替わるので、売場にいながらパソコンの作業ができ、接客のタイミングを逃すことがなくなりました。

たとえば「大型店スーパー」では——



ANY-CUBE.MG POS for the Next Value

従来はサービスカウンターでの返品・交換処理に時間がかかっていましたが、ANY-CUBEの導入で問題解決。素早く訂正処理ができ、新しいレシートを発行。お客様をお待たせすることがなくなり、顧客満足度がアップしました。

あらゆる流通の現場から嬉しい
お声をいただいております。

ANY-CUBE® POS for the Next Value

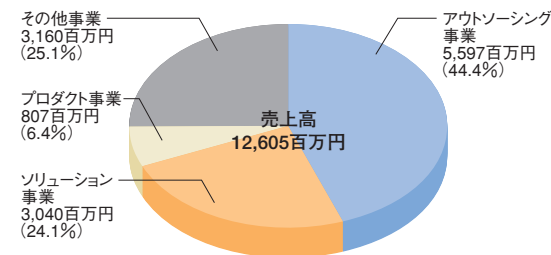
- ANY Where どのような業種業態でも
- ANY One 誰にでも
- ANY Time どのようなハードウェアでも

当期における当社の取り組みとして、流通・サービス業界向け基幹システム分野においては高付加価値なサービスの提供に注力するとともに、クレジットカードシステム分野においては事業領域を再定義し、カードシステムパッケージベンダーとのアライアンスの強化に注力いたしました。一方、各種パッケージソフトウェアにおいては、製品間の連携強化はもちろんのこと、小売業のチェーンストア向け商品管理基幹システム「MDware」の販売を開始する等、品揃えの充実を図り顧客満足度の向上に努めてまいりました。

また、当社は、組織力の強化、法令順守の徹底等内部管理体制・情報開示体制の強化を図るとともに、今後より一層の企業価値の向上を図るため、営業力の強化、品質・生産性の向上、人材育成と拡充に注力いたしました。

以上の結果、当期の業績は、売上高126億5百万円（前期比17.7%増）、経常利益8億73百万円（同35.0%増）、当期純利益5億82百万円（同39.0%増）となりました。

● 事業別売上高構成比



● アウトソーシング事業

アウトソーシング事業につきましては、超ユーザー系IT企業の強みを生かし、ITサポート体制の見直し・拡充を実施したことにより、ソフトウェア保守・ヘルプデスクサービスが順調に推移いたしました。また、小売業向けASPサービスにおいても、高品質でありながらローコストなサービスを提供することで顧客ニーズを的確に捉え、大幅に増加いたしました。しかしながら、主要顧客の店舗の統合や新システムへの入替え等により、システム運用サービスは前年を下回る推移となりました。

以上の結果、アウトソーシング事業の売上高は55億97百万円（前期比2.2%増）となりました。

● アウトソーシング事業の売上高の推移

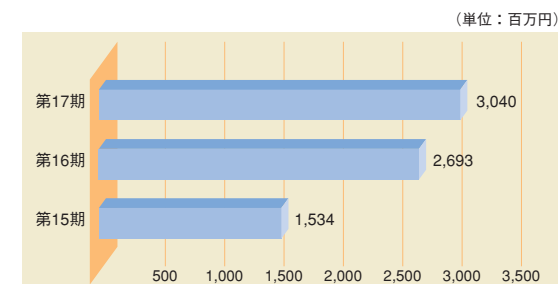


● ソリューション事業

ソリューション事業につきましては、主要顧客である大手小売業のソフト開発案件が減少したことにより、流通・サービス業界向け基幹システム分野の売上高は前年を下回る結果となりました。しかしながら、ERP分野を対象としたシステム開発業務では、小売業向けの人事給与システムソリューションが顕著に売上高を伸ばし、クレジットカード業界向けのソリューションにつきましても、新規開発案件の獲得と安定したサービスの提供により売上高は大幅に増加し、ソリューション事業全体では順調な推移となりました。

以上の結果、ソリューション事業の売上高は30億40百万円（前期比12.9%増）となりました。

● ソリューション事業の売上高の推移

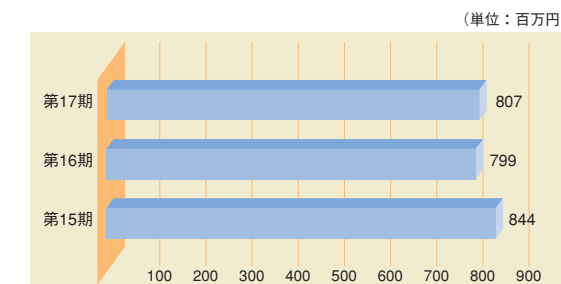


● プロダクト事業

プロダクト事業につきましては、当社の主力製品であるオープンPOSパッケージの「ANY-CUBE」が、ドラッグストア業界向け、アパレル業界向け等順調に推移いたしました。また、システム自動運用パッケージの「AUTO/400」シリーズが、機能強化等により市場拡大に注力したことにより好調な推移となりました。しかしながら、CRMパッケージの「Satisfa」は引合い・商談は活発であり受注高は増加したものの、売上高は前年を下回る推移となりました。プロダクト事業全体では翌期へ納品時期がシフトした案件の影響により、売上高は横ばいの推移となりました。

以上の結果、プロダクト事業の売上高は8億7百万円（前期比0.9%増）となりました。

● プロダクト事業の売上高の推移



貸借対照表【資産の部】

(単位：千円)

科目	当期 (平成18年3月31日現在)	前期 (平成17年3月31日現在)
1 流動資産	4,887,807	4,128,111
現金及び預金	1,881,962	1,238,258
受取手形	36,416	109,612
売掛金	2,265,272	2,268,362
商品	11,628	28,071
仕掛品	414,661	274,700
貯蔵品	4,247	4,299
前払費用	67,666	57,125
繰延税金資産	229,998	163,288
未収入金	863	6,200
その他	28	—
貸倒引当金	△ 24,938	△ 21,808
2 固定資産	1,548,459	919,335
有形固定資産	298,656	202,174
建物	41,749	42,118
構築物	3,205	—
工具器具備品	253,701	160,055
無形固定資産	976,839	479,030
営業権	7,000	14,000
商標権	1,135	1,304
電話加入権	58,375	58,302
施設利用権	17,209	19,089
ソフトウェア	788,119	331,966
ソフトウェア仮勘定	104,999	54,368
投資その他の資産	272,963	238,130
投資有価証券	44,250	7,850
差入保証金	73,495	71,801
繰延税金資産	154,775	157,572
長期前払費用	443	906
資産合計	6,436,267	5,047,447

(注) 記載金額は、千円未満を切り捨てて表示しております。

POINT 1

- ・公募増資及び当期純利益による現金及び預金の増加

貸借対照表【負債・資本の部】

(単位：千円)

科目	当期 (平成18年3月31日現在)	前期 (平成17年3月31日現在)
流動負債	3,142,475	3,009,943
支払手形	—	27,830
買掛金	1,725,042	1,943,412
短期借入金	—	40,000
1年以内返済長期借入金	100,000	100,000
未払金	478,549	178,623
未払費用	90,115	79,658
未払法人税等	236,762	164,836
未払消費税等	19,919	51,675
前受金	68,655	65,985
預り金	194,460	153,961
賞与引当金	228,970	203,960
固定負債	163,172	289,228
長期借入金	—	100,000
役員退職慰労引当金	83,904	73,189
長期未払金	79,267	115,362
その他	—	675
負債合計	3,305,648	3,299,172
資本金	542,125	200,000
資本剰余金	584,263	45,648
利益剰余金	1,999,190	1,502,427
株式等評価差額金	5,040	199
3 資本合計	3,130,619	1,748,274
負債・資本合計	6,436,267	5,047,447

(注) 記載金額は、千円未満を切り捨てて表示しております。

POINT 2

- ・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

POINT 3

- ・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

損益計算書

(単位：千円)

科目	当期 (平成17年4月1日から 平成18年3月31日まで)	前期 (平成16年4月1日から 平成17年3月31日まで)
4 売上高	12,605,671	10,706,277
売上原価	10,226,286	8,702,943
売上総利益	2,379,384	2,003,333
販売費及び一般管理費	1,450,074	1,313,705
5 営業利益	929,309	689,627
営業外収益	2,988	3,231
営業外費用	59,281	46,146
経常利益	873,017	646,712
特別利益	—	—
特別損失	—	—
税引前当期純利益	873,017	646,712
法人税、住民税及び事業税	357,924	233,550
法人税等調整額	△ 67,221	△ 5,649
当期純利益	582,313	418,812
前期繰越利益	583,387	550,125
当期未処分利益	1,165,700	968,937

(注) 記載金額は、千円未満を切り捨てて表示しております。

POINT 4

- ・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
- ・ソリューション、アウトソーシングの付帯サービス（システム機器販売等）強化による売上の増加

POINT 5

- ・アウトソーシング事業におけるシステム機器の効率利用による経費削減及び人件費の圧縮
- ・システム機器販売の調達コストの削減
- ・業務効率の向上及び予算統制強化による販管費伸び率の抑制

利益処分

(単位：千円)

科目	当期	前期
当期未処分利益	1,165,700	968,937
6 利益配当金	103,950	63,000
役員賞与金 (うち監査役賞与金)	29,850 (2,450)	22,550 (2,000)
別途積立金	300,000	300,000
次期繰越利益	731,900	583,387

(注) 記載金額は、千円未満を切り捨てて表示しております。

POINT 6

1株当たり配当金	
普通配当	2,600円
JASDAQ上場記念配当	700円
合計	3,300円

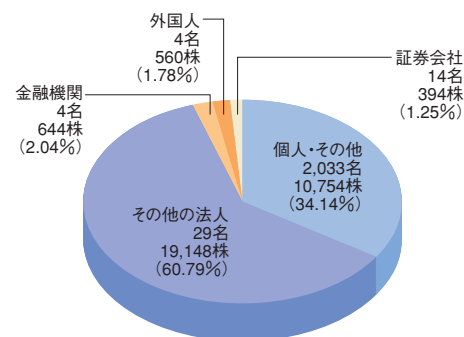
■株式の状況 (平成18年3月31日現在)

■ 会社が発行する株式の総数	112,000株
■ 発行済株式の総数	31,500株
■ 株主数	2,084名

■大株主

株主名	持株数	出資比率
富士ソフトエービー株式会社	19,025株	60.39%
ヴィンキュラム ジャパン従業員持株会	1,296	4.11
ト 部 邦 彦	700	2.22
日本証券金融株式会社	594	1.88
バンク オブ ニューヨーク ジーシーエム クライアント アカunts イー アイエスジー	523	1.66
城 田 正 昭	390	1.23
大 西 誠	256	0.81
井 口 與 志 昭	246	0.78
稲 吉 正 樹	225	0.71
中 尾 達 成	206	0.65
足 立 金 治	206	0.65
長 田 光 男	206	0.65
新 岡 弘 行	206	0.65

■所有数別株主分布状況



■会社の概況 (平成18年3月31日現在)

■ 商 号
 ヴィンキュラム ジャパン株式会社
 (英文名 Vinculum Japan Corporation)

■ 設 立
 1991年2月20日

■ 主要な事業内容
 流通・サービス業に特化した総合情報サービスの提供

■ 資 本 金
 5億4,212万5千円

■ 従 業 員 数
 361名

■ 主要な事業所
 本 社 大阪市北区堂島浜2-2-8
 データセンター 大阪市北区堂島3-1-21
 東京事業所 東京都墨田区江東橋2-19-7
 幕張事業所 千葉市美浜区中瀬2-6

■ 役 員 (平成18年6月29日現在)

代表取締役社長	ト 部 邦 彦
専務取締役	城 田 正 昭
取締役	長 田 光 男
取締役	大 西 誠 行
取締役	新 岡 弘 行
取締役	下 垣 博 美
取締役	服 巻 俊 哉
取締役	吉 田 裕 満
取締役	榊 原 智 之
常勤監査役	井 口 與 志 昭
監査役	巨 勢 欣 一 郎
監査役	村 田 智 之

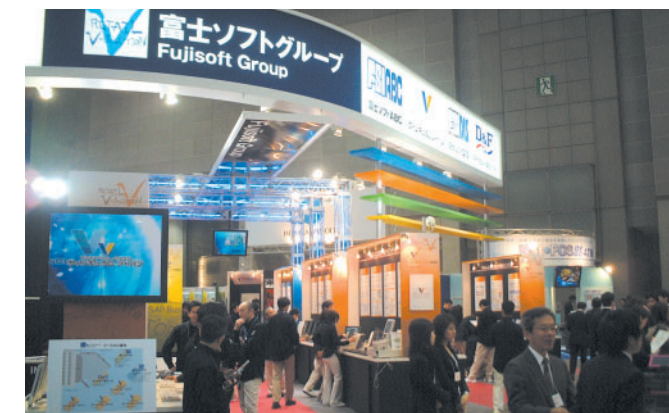
TOPICS

「RETAILTECH JAPAN 2006」に 当社最新ソリューションを出展

当社は、今年3月、店舗からサプライチェーンまで、流通情報システムの最新機器・ソリューション、関連サービスを紹介するアジア最大級の展示会であり、第22回流通情報システム総合展「RETAILTECH JAPAN 2006」(東京ビッグサイトにて開催)に、ANY-CUBEをはじめとする当社の最新ソリューションを出展いたしました。

「RETAILTECH JAPAN」への出展は、毎年、当社が製品開発や営業活動を行う上での基軸となる重要なイベントとなっています。

今後も、流通情報システム分野のオピニオンリーダーとなるべく、常に最先端のソリューションを発表してまいりますのでご期待ください。



開示情報のメール発信サービスをはじめました!

ヴィンキュラム ジャパンでは、株主の皆様様にタイムリーな開示情報をご提供するため、インターネットを利用した開示情報のメールサービスをはじめました。ヴィンキュラム ジャパンの開示情報に関するお知らせを電子メールにて直接、ご指定のメールアドレスにお送りするサービスです。

この機会にぜひご利用くださいますよう、お願い申し上げます。

—— メール発信サービスのご登録は ——
<http://www.vinculum-japan.co.jp/ir/>

