

## 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](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

### 開示情報のメール発信サービスのご案内

Vinculum Japanでは、株主の皆様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おこなっております。 Vinculum Japan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/>



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](http://www.vinculum-japan.co.jp)

VINCULUM JAPAN

第18期中間報告書

2006年4月1日～2006年9月30日



独自の技術、独自の事業領域でのNo.1を実現し  
 コンシューマーインダストリー市場の  
 トップITベンダーをめざします。

代表取締役社長 卜部 邦彦

株主の皆様におかれましては、ますますご健勝のこととお慶び申し上げます。

平素は格別のお引き立てを賜り、厚く御礼申し上げます。

日本の経済は、大手企業の好調な業績に見られるように、安定した成長を続けております。当社の主力ターゲットである流通・サービス業界も管理システムの更新など積極的な設備投資を実施する企業が増えており、上半期の売上高については見込みに届かなかったものの経常利益については順調な推移となりました。

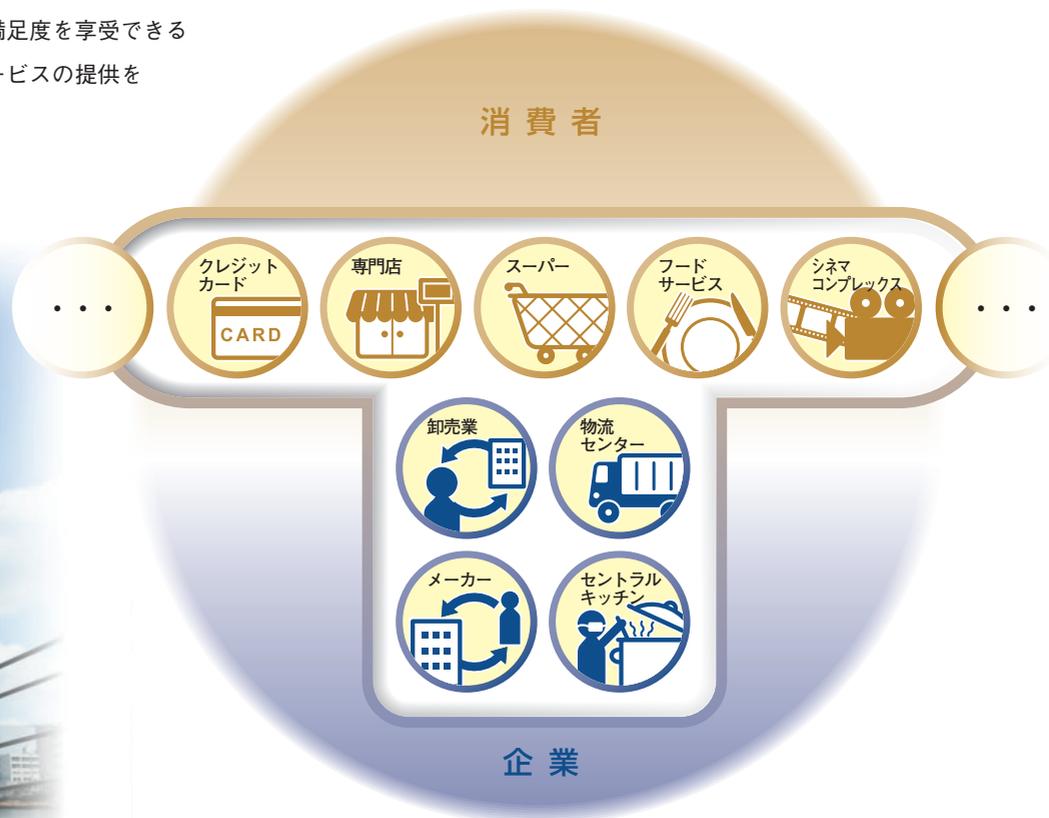
当社は「常にユーザーの立場に立って考える」という基本姿勢を基盤に、長年にわたる経験と培ってきたノウハウを生かし、POS・店舗システム、商品管理・物流システム、顧客管理システム等を提供しております。なかでもPOSシステム「ANY-CUBE」は、パッケージソフトウェアとして国内でトップクラスのシェアを獲得しており、2003年に発売を開始した「Satisfia」（顧客管理システム）、2006年の「MDware」（商品管理システム）も、ともに好調な売れ行きを示しています。

いま流通・サービス業界の企業は、ますます多様化する消費者ニーズへの対応と、顧客の囲い込みに精力を傾けていますが、当社は「独自の技術、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」を形成し、市場のニーズに応えていきたいと考えております。コンシューマーインダストリー（消費者産業）市場におけるトップITベンダーをめざし、事業拡大に邁進してまいりますので、株主の皆様におかれましては、より一層のご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



## 消費者と企業を情報システム技術で結び ともに高い満足度が享受できる「絆」の役割を担っています

より便利で快適な暮らしを求める消費者に対し、  
企業はどのようなかたちで応えていくか常に模索しています。  
ヴィンキュラム ジャパンは、  
消費者と企業のビジネス活動との接点を事業領域とし、  
主力ターゲットである流通・サービス業界に対して、  
消費者・企業がともに高い満足度を享受できる  
質の高い情報システムやサービスの提供を  
おこなっております。

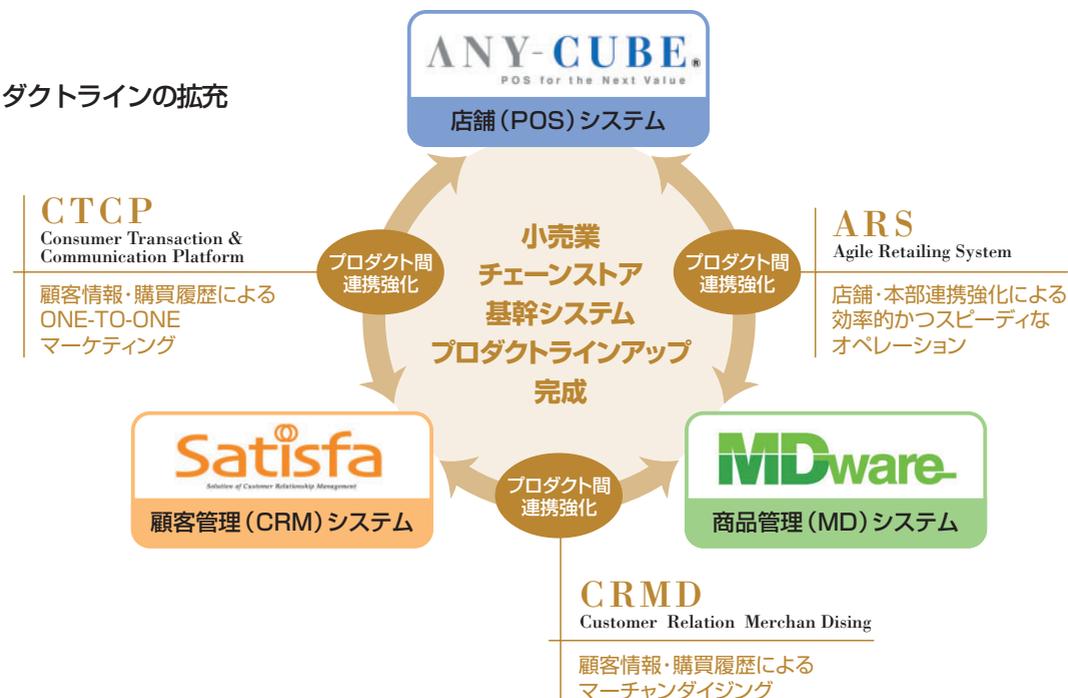


## POS・顧客管理・商品管理システムの ネットワーク化による収益性・効率性の高い店舗運営を提案

景気拡大の途上にある今日においても、消費のマーケットはそれほど大きくならず、流通業界は激しい顧客囲い込みの競争を繰り広げています。固定客化の決め手は、顧客満足度をいかに高めるかにあります。  
当社はそのような流通業界に対して、顧客サービスの向上、顧客データの有効活用、購買動向に沿った商品導入等がは

かれる、収益力の高い効率的な店舗運営を提案しています。  
具体的には、当社製品のソフトウェア「ANY-CUBE」「Satisfia」「MDware」を活用して、POSシステム・顧客管理システム・商品管理システムのネットワーク化をはかり、顧客に個別対応する販売促進や販売チャンスロスの防止、不良在庫の抑制等を可能にするシステムを提供しています。

### ■ プロダクトラインの拡充



## 流通・サービス企業の固定客化ニーズへ 顧客に個別対応するOne To Oneの販促を提供



最も効果の高い販促活動は、個々の顧客に対して、必要とする情報や個人に特化したサービスの提供にあります。流通・サービス業にたずさわる企業にとっての固定客づくりは、最大のテーマなだけに個別対応型の販促が可能となれば、非常に有効な武器となります。当社はこのニーズに対し、パッケージソフトウェアのSatisfafによるソリューション機能で、One To Oneの販促を実現しました。

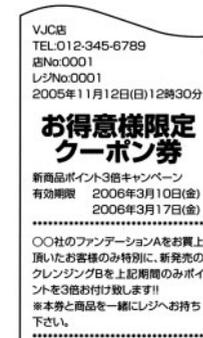
Satisfafは顧客管理システムのソフトウェアで、登録された会員の顧客情報を年齢層・誕生日等による抽出や、事前に設定したメッセージやクーポンサービスなどの販促情報をセグメントした顧客別に提供することが可能です。POSシ

ステムのソフトウェア「ANY-CUBE」と連携させれば、レシートに販促情報を印字することもできます。顧客との関係強化をはかるSatisfafのCRM機能は、流通・サービス業界で高い評価を得ており、当期の上半期においても大型案件の売上を確保し、順調な業績の推移に寄与しました。



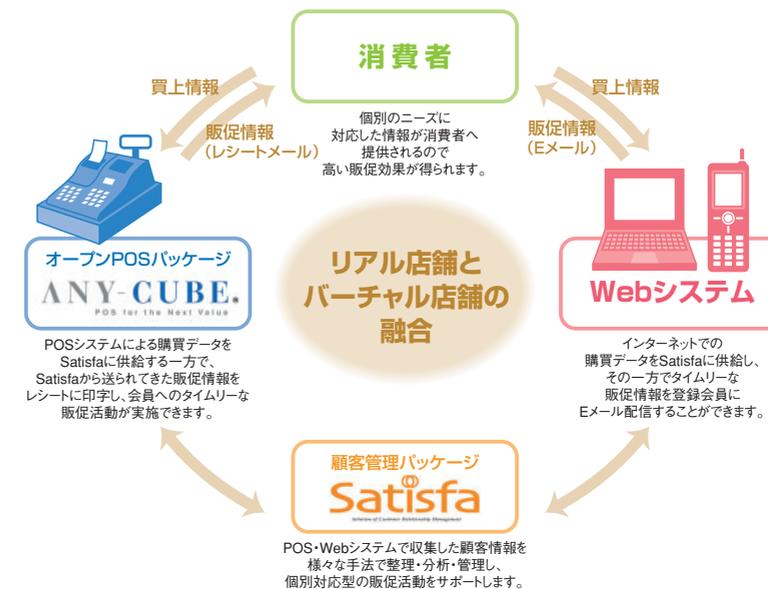
## パッケージプロダクトの 連携により多様化する 購買行動に対応

インターネットやカタログなどによる通信販売で購入する消費者が増え、購買行動は多様化し、複雑化しています。SatisfafはPOSシステムとWebシステムの両方に連携でき、固定客化を推進する流通・サービス企業にとっては、購買行動別にシステム構築の必要がなく、Satisfafによる顧客情報・販促情報の一元管理がおこなえるので効率化がはかれます。



レシートメールの一例

### ■顧客管理パッケージ「Satisfaf」を核にした販促サポートシステム



### 開発者に聞く

#### 効果的な販促活動を実現する 顧客管理システム「Satisfaf」



取締役  
プロダクト事業統括  
システム事業部長  
長田 光男

当社がSatisfafを世に送り出したのは、2003年のことです。流通業では、固定客を獲得するためのポイントカードの導入が進んでいますが、他社とのポイント合戦による経費の増大が収益を圧迫し、思ったほどの効果が表れていないというのが実情です。さらに、せっかく収集した顧客情報を生かされていないという課題も抱えています。このような実情を改善し、より有効にポイ

ントカードを導入していただくために誕生したのがSatisfafでした。効果的な顧客情報管理システムの条件は、データを販促活動に結びつける点にあります。Satisfafは、業種業態を問わず、年齢層別・エリア別・性別・購買実績等の指定によって該当顧客が抽出できる基本機能に加え、それらの顧客に対するポイント付与や商品別特典等の販促メッセージも設定でき

るようにしました。その内容は、POSシステムのソフトウェア「ANY-CUBE」と連動させるとレシートに印字でき、Webシステムとの連動で携帯電話やパソコンへEメール送信できます。さらに商品管理システムのソフトウェア「MDware」を連携させれば、顧客に対する有益なプロモーションや品揃えの実現も可能です。また誰もが簡単に顧客情報を活用できるよ

うに、活用シナリオをシステム内に組み込みました。個人情報保護対策として操作履歴情報を管理し、個人情報の印刷・外部出力を制限する機能も付加しています。当期の上半期において大手企業数社に採用されたのも、このような機能が評価されたものと思っています。

当中間期において、当社は「独自の事業領域でNo.1ビジネスユニットの集合体企業をめざす」という経営方針のもと、「事業力の向上」と「管理体制の強化」を両輪とし、事業展開をおこなってまいりました。

「事業力の向上」につきましては、基本ビジネスモデルの確立、既存サービス分野の深耕と拡大、カードシステム事業の圧倒的ポジションへの挑戦、ITサポートセンター機能の拡充、営業力の強化と新規事業への挑戦に重点を置き、成果を積み上げてまいりました。

特に、基本ビジネスモデルの確立につきましては、各製品間の連携強化を実現することにより当社の主力パッケージソフトウェアのより一層の付加価値向上に努めてまいりました。また、営業力の強化、既存サービス分野の深耕と拡大につきましても、体制の強化をはかることにより、お客様に対するサービス・ソリューション・営業活動等の質と量をこれまで以上に充実させ、他社との差別化、競争力強化に努めてまいりました。これらの成果は、複数の大型プロジェクトの受注に顕れており、今後も積極的な事業展開をおこなってまいります。

一方、「管理体制の強化」につきましては、社会的な信頼をより高めるため、品質・生産性の向上、セキュリティの強化、内部監査体制の充実および優秀な人材の確保と育成に注力いたしました。これらの取り組みの結果、当社は2006年6月にストアシステム開発領域においてCMM I<sup>®</sup>レベル3を達成しております。今後もより一層の管理体制強化に努めてまいります。

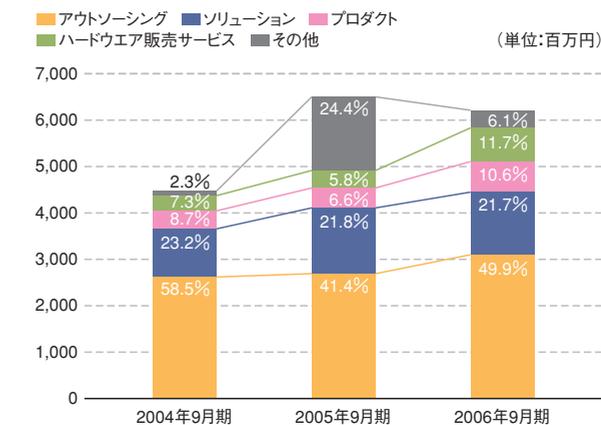
また、2006年5月に社内ベンチャー制度による連結子会

社「株式会社4U Applications」（株式会社フォーユー アプリケーションズ）を設立いたしました。今後も独自の事業領域でNo.1ビジネスユニットの集合体企業をめざし、積極的に当社の事業基盤強化に注力してまいります。

以上の結果、当中間期の業績は、売上高は見込みには届かなかったものの、営業利益は順調に推移し、売上高62億13百万円（前年同期比5.4%減）、経常利益5億51百万円（同16.4%増）、中間純利益3億10百万円（同3.4%増）となりました。

なお、当社は当中間期より連結決算を実施しております。連結子会社の当社グループ業績に与える影響が軽微なためおよび前期との比較分析をおこなうため、決算内容の説明は単体業績について記載しております。

■事業別売上高構成比の推移



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、売上高30億97百万円（前年同期比14.0%増）、売上総利益8億円（同6.4%増）、売上総利益率25.8%と順調な推移となりました。

ITサポート体制の見直し・拡充の実施により、主要顧客向けシステム運用、管理サービスが順調に推移するとともに、ソフトウェア保守サービス、ヘルプデスクサービスにつきましても、より一層サービスレベルが向上し、新規顧客の獲得、既存顧客のサービス範囲の増加等好調な推移となりました。

■アウトソーシング事業の売上高の推移

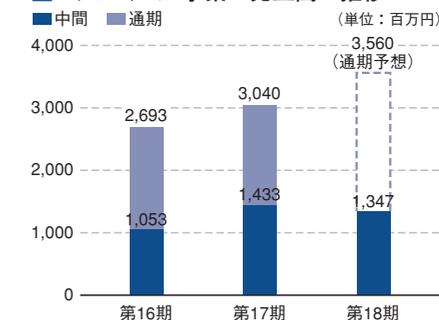


ソリューション事業

ソリューション事業につきましては、売上高13億47百万円（前年同期比6.0%減）、売上総利益2億38百万円（同117.3%増）、売上総利益率17.7%と概ね堅調な推移となりました。

カードビジネス分野でのSE不足など当社のカードシステム事業に対する引合は依然として旺盛であり、この環境を追い風に積極的に事業展開をおこなった結果、クレジットカードシステム分野は好調な推移となりました。また、人事システム分野につきましても、流通・サービス業向けに特に注力し営業展開をおこなったことにより、順調な推移となりました。

■ソリューション事業の売上高の推移

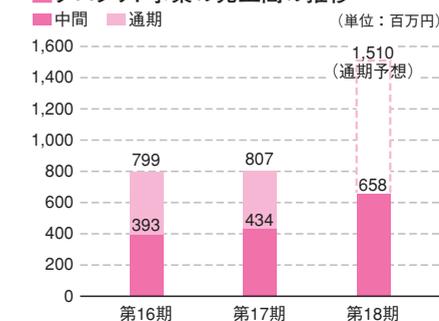


プロダクト事業

プロダクト事業につきましては、売上高6億58百万円（前年同期比51.4%増）、売上総利益84百万円（同61.6%減）、売上総利益率12.8%となり、売上高は好調な推移となったものの、売上総利益は低調な推移となりました。

2006年4月に発売を開始いたしました「MDware」は順調に推移し、また、CRMパッケージ「Satisfia」につきましても、「ANY-CUBE」との連携により顧客ニーズを的確に捉え、好調な推移となりました。しかしながら、「ANY-CUBE」につきましては、不採算案件の影響とパッケージ製品の償却により低調な推移となりました。

■プロダクト事業の売上高の推移



中間連結貸借対照表【資産の部】(要旨) (単位：千円)

科目	当中間期 (2006年9月30日現在)
流動資産	4,314,301
現金及び預金	1,432,642
受取手形及び売掛金	1,917,123
たな卸資産	663,696
その他	310,157
貸倒引当金	△ 9,318
固定資産	1,356,513
有形固定資産	226,755
無形固定資産	886,940
ソフトウェア	721,993
その他	164,946
投資その他の資産	242,818
資産合計	5,670,814

(注) 記載金額は、千円未満を切り捨てて表示しております。

中間連結貸借対照表【負債・純資産の部】(要旨) (単位：千円)

科目	当中間期 (2006年9月30日現在)
流動負債	2,237,027
支払手形及び買掛金	1,191,337
1年以内返済予定の長期借入金	50,000
未払金	122,915
賞与引当金	252,000
その他	620,774
固定負債	129,676
役員退職慰労引当金	87,641
その他	42,035
負債合計	2,366,703
株主資本	3,296,248
資本金	542,125
資本剰余金	584,263
利益剰余金	2,169,860
評価・換算差額等	3,584
その他有価証券評価差額金	3,584
少数株主持分	4,276
純資産合計	3,304,110
負債・純資産合計	5,670,814

(注) 記載金額は、千円未満を切り捨てて表示しております。

新会社設立について

2006年5月11日をもって、新会社「株式会社4U Applications（呼称：フォーユー アプリケーションズ）」を設立。当社の連結子会社として、当中間連結会計の範囲に含めております。

中間連結損益計算書(要旨) (単位：千円)

科目	当中間期 (2006年4月1日から 2006年9月30日まで)
売上高	6,212,923
売上原価	4,897,177
売上総利益	1,315,745
販売費及び一般管理費	771,206
営業利益	544,539
営業外収益	17,125
営業外費用	17,449
経常利益	544,215
特別損失	14,252
減損損失	14,252
税金等調整前中間純利益	529,963
法人税、住民税及び事業税	197,834
法人税等調整額	28,382
少数株主損失	△723
中間純利益	304,469

(注) 記載金額は、千円未満を切り捨てて表示しております。

中間連結キャッシュ・フロー計算書(要旨) (単位：千円)

科目	当中間期 (2006年4月1日から 2006年9月30日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,339
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 307,710
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 148,950
現金及び現金同等物の減少額	△ 449,320
現金及び現金同等物の期首残高	1,881,962
現金及び現金同等物の中間期末残高	1,432,642

(注) 記載金額は、千円未満を切り捨てて表示しております。

中間連結株主資本等変動計算書(要旨) (2006年4月1日から2006年9月30日まで)

(単位：千円)

	株主資本				評価・換算差額等	少数株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	株主資本合計	その他有価証券評価差額金		
2006年3月31日残高	542,125	584,263	1,999,190	3,125,579	5,040		3,130,619
中間連結会計期間中の変動額							
剰余金の配当			△103,950	△103,950			△103,950
役員賞与			△ 29,850	△ 29,850			△ 29,850
中間純利益			304,469	304,469			304,469
株主資本以外の項目の中間連結会計期間中の変動額(純額)					△ 1,455	4,276	2,821
中間連結会計期間中の変動額合計	—	—	170,669	170,669	△ 1,455	4,276	173,491
2006年9月30日残高	542,125	584,263	2,169,860	3,296,248	3,584	4,276	3,304,110

(注) 記載金額は、千円未満を切り捨てて表示しております。

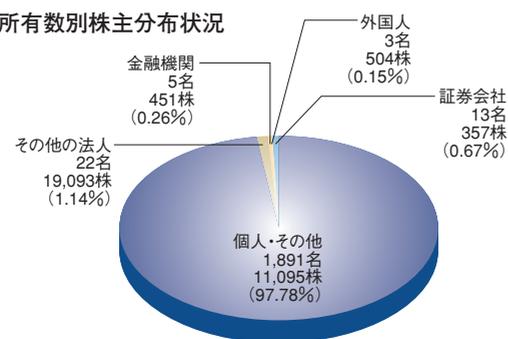


株式の状況 (2006年9月30日現在)

- 発行可能株式総数 ..... 112,000株
- 発行済株式の総数 ..... 31,500株
- 株主数 ..... 1,934名
- 大株主

株主名	持株数	出資比率
富士ソフト株式会社	19,025株	60.39%
ヴィンキュラム ジャパン従業員持株会	1,260	4.00
ト 部 邦 彦	700	2.22
稲 吉 正 樹	443	1.40
城 田 正 昭	390	1.23
エイチエスピーシーバンクピーエルシーアカウント アトランティス ジャパン グロース ファンド	364	1.15
日本証券金融株式会社	273	0.86
大 西 誠	256	0.81
井 口 興 志 昭	246	0.78
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



会社概要 (2006年9月30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  
401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  
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  
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  
常 勤 監 査 役 井 口 興 志 昭  
監 査 役 巨 勢 欣 一 郎  
監 査 役 村 田 智 之

携帯情報端末が重要度を増すユビキタス社会に向けて  
新会社「株式会社4U Applications」を設立

2006年5月、社内ベンチャー制度(VJCベンチャープログラム)の適用第1号として、新会社「株式会社4U Applications (フォーユー アプリケーションズ、代表取締役社長・久下雅幸)」を設立しました。事業内容は、PDA(個人用携帯情報端末)や携帯電話などの情報端末向けとして、ソフトウェアや先端技術の研究開発、技術コンサルティング、パッケージソフトウェアの開発・販売です。来るべきユビキタスネット社会において、様々な生活シーンの制約から皆様の生活を解放し、快適・便利・安全な社会の実現に貢献することを目的としています。



アパレル専門店向け価格最適化ソリューション  
「Optiboard」を販売開始

販売予測が難しいとされるアパレル商品の小売業界に対して、需要予測と価格最適化のソリューション機能をもったパッケージソフトウェア「Optiboard (オプティボード)」を開発し、2006年8月から販売を開始しました。特徴の一つである需要予測は、店舗情報を様々な角度から分析した結果と過去の実績をもとに、商品カテゴリーごとに最適化された需要モデルを構成し、商品別に導入時からシーズンエンドまでの販売・在庫・粗利を予測します。また、適正な値下げ価格等を示すマークダウンシミュレーション機能は「売上・粗利・在庫」を軸として、プロモーションマークダウンやクリアランスマークダウンにおける最適な価格をシミュレートします。その他、追加フォローやマークダウンが必要な商品を自動的にリストアップする機能も備えています。Optiboardは、適正在庫の維持、販売機会ロスの軽減、収益確保等に対して有効に機能するソフトウェアであり、とくにチェーン化を推進している企業にとっては重要な存在となります。

