

## 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 毎年3月31日 中間配当 毎年9月30日
定時株主総会 基準日	毎年6月 毎年3月31日
公告方法	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。 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 <a href="http://www.vinculum-japan.co.jp">http://www.vinculum-japan.co.jp</a> ※貸借対照表、損益計算書はEDINET(金融商品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	〒541-0041 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 証券代行部
同取次窓口	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
同電話照会先	☎0120-78-2031 (フリーダイヤル) ・住所変更のお申し出先について 株主様の口座のある証券会社にお申し出下さい。 ・未払配当金の支払いについて 株主名簿管理人である中央三井信託銀行株式会社にお申し出下さい。
上場金融商品取引所	大阪証券取引所 ジャスダック市場

## 開示情報のメール発信サービスのご案内



ヴァンキュラム ジャパンでは、株主の皆様々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行っております。ヴァンキュラム 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下さいませよう、お願い申し上げます。

開示情報のメール発信サービスのご案内

<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)  
<http://www.vinculum-japan.co.jp>

VINCULUM JAPAN

第 21 期  
年次報告書

2009年4月1日 ▶  
▶ 2010年3月31日

# To Our Shareholder

株主の皆さまへ



代表取締役社長 瀧澤 隆

平成22年4月1日付で代表取締役社長に就任いたしました瀧澤でございます。

株主の皆さまにおかれましては、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。平素より格別のお引き立てを賜り、心よりお礼申し上げます。

第21期年次報告書をお届けするにあたりまして、ここに謹んでご挨拶申し上げます。

さて、当社グループは、創業以来「人々のく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。」という経営理念のもと、流通サービス業に特化し、事業展開を行ってまいりました。

当期におけるわが国経済につきましては、アジア向け輸出の増加や政府の景気対策の効果などにより一部持ち直しの兆しが見られるものの、一昨

年来の世界的な金融危機の影響による企業収益の大幅な減少や、それに伴う設備投資の抑制・雇用情勢の悪化など、前期に引き続き厳しい環境下での推移となりました。当社の主要分野である流通・サービス業分野におきましても例外ではなく、業界を超えた価格競争の激化、新規IT投資の凍結・抑制傾向が依然として続き、非常に厳しい事業環境となりました。

このような環境のもと、当社グループは、前期から引き続き、将来における成長と収益基盤の確立を図るため、「収益構造の改革」および「事業規模の拡大」に全社を挙げて取り組んでまいりました。主な活動実績は、次のとおりです。

## 収益構造の改革

- ① 当社子会社「維傑思科技(杭州)有限公司」(以下「VCC」といいます。)を積極活用し、オフショア開発による原価低減等を早期に実現
- ② 前期に引き続き業務の効率化およびコスト削減活動を積極推進

## 事業規模の拡大

- ① 株式会社エス・エフ・アイを連結子会社化
- ② VCCが中国進出の日系企業から新規アウトソーシング案件を受注
- ③ ネットスーパーシステムおよび次世代型POSアプリケーション「ANY-CUBE<sup>®</sup> Core & ST パック」をリリース

以上の取り組みにより、上半期に厳しい数値で推移しておりました利益面につきましては着実な改善がなされ、下半期には黒字化するまで回復いたしました。しかしながら、下半期の利益が上半期の損失全てを補うまでにはいたらず、当期の業績といたしましては、前年値と比較して悪化することとなりました。

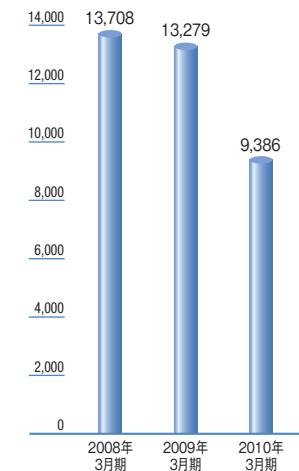
具体的な数字といたしましては、売上高は93億86百万円となり前年比38億92百万円(29.3%)の減少となりました。

利益面につきましては、営業損失が4億66百万円(前年値は営業利益3億95百万円)、経常損失が4億39百万円(前年値は経常利益3億97百万円)、当期純損失が3億63百万円(前年値は当期純利益3億12百万円)となりました。

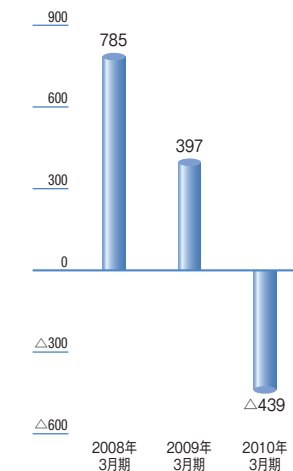
今後につきましては、新しい経営体制の下で策定いたしました新中期経営計画の実現に向けて、引き続き全社を挙げて努力いたす所存でございます。株主の皆さまにおかれましては、より一層のご支援とご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

## (業績ハイライト)

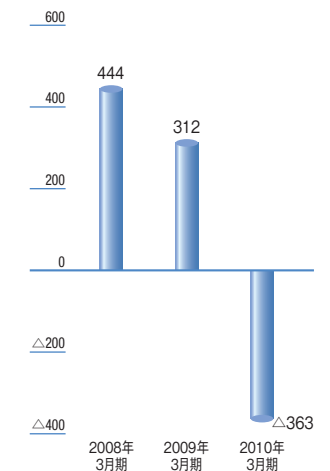
売上高(百万円)



経常利益(百万円)



当期純利益(百万円)



# TOP Interview

トップインタビュー

厳しい事業環境の中、これを変革のチャンスと捉え、当社グループ丸となり、攻めの経営で事業を展開し、経営基盤をより強固なものにし、安定継続的な成長の実現を目指します。



代表取締役社長 瀧澤 隆

社長就任にあたり自己紹介をお願いします。

100年に1度と言われる未曾有のこの厳しい経済環境の中でこのような重職を担うことは、光栄であると同時に、身の引き締まる思いです。今まで培ってきた経験や人脈などをベースに全力を尽くして新たな職務にチャレンジしていきたいと考えております。今後ともご支援とご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

生年月日：昭和30年12月27日（54歳）  
 趣味：料理、ジム通い、読書、ゴルフ  
 座右の銘：賢者は歴史に学び、愚者は経験に学ぶ  
 略歴：昭和53年4月 日本アイ・ビー・エム株式会社 入社  
 平成7年1月 同社PC事業部コンシューマー営業部長  
 平成11年10月 同社ibm. com事業部PC販売営業本部長  
 平成14年10月 同社ソフトウェア事業パートナー事業部長  
 平成17年1月 同社ソフトウェア事業GB事業部長  
 平成17年5月 株式会社ウィルコム執行役員ソリューション営業本部長  
 平成19年1月 株式会社エニシル代表取締役社長  
 平成21年4月 同社顧問  
 平成21年5月 当社顧問  
 平成21年6月 当社取締役副社長  
 平成22年4月 当社代表取締役社長兼執行役員

当期の業績についてお聞かせください。

当期の業績は、想定以上の売上低迷と構造改革のための先行投資により、大幅な減収および経常損失となりました。

特に反省すべき点としては、既存の中期戦略（VCCの活用、コストダウンマーケットへの事業展開、既存顧客・新規顧客への更なるアプローチ）が徹底できなかったこと、マーケットの面において当社が販売したいものとお客様が求めているものとの間にミスマッチが生じていたことなどが挙げられるでしょう。

しかし一方で、当期は、要員構造改革による外注費圧縮（内製化+中国オフショア化）や業務の効率化と経費削減の徹底を前期にも増して実施したことにより、下期においては、上期と比較して売上総利益率が8.9%から18.1%に大幅に改善し、厳しい業績を回復基調に乗せることができました。当期において成長路線への礎となる基盤づくりはできたものと判断し、来期は成長路線へと攻勢転換する第一歩、いわば「VJC変革元年」と位置づけております。

これを確実に実践していくため当社グループは新たに中期経営計画（2010-2012年度）を策定しました。

新しい組織体制について教えてください。

当社は2010年4月1日付で組織を大きく変更し、事業部制の再編・強化および本部の新設を行いました。

主な狙いとしては、①各事業部の管理スパンの適正化によるマネジメント強化と事業損益の明確化、②営業力強化（特定顧客の深耕と新規顧客開拓）、③プロダクト（商品）力強化（既存パッケージ強化とクラウド化（※）推進）、④新事業開発、新規顧客開拓によるアウトソーシング事業の強化、⑤VCC連携による品質・生産性の向上とITスキルアップのための教育強化、⑥グループ戦略立案・推進によるグループシナジーの強化、⑦グループ経営管理体制の強化（損益管理、内部統制、資金効率）、⑧構造改革の更なる推進です。

また、経営における意思決定および監督機能と業務執行機能を明確に分離し、コーポレート・ガバナンスの更なる強化を図るとともに、これまで以上に迅速かつ効率的な業務執行を可能とする体制を構築するため同日付で執行役員制度を導入しました。

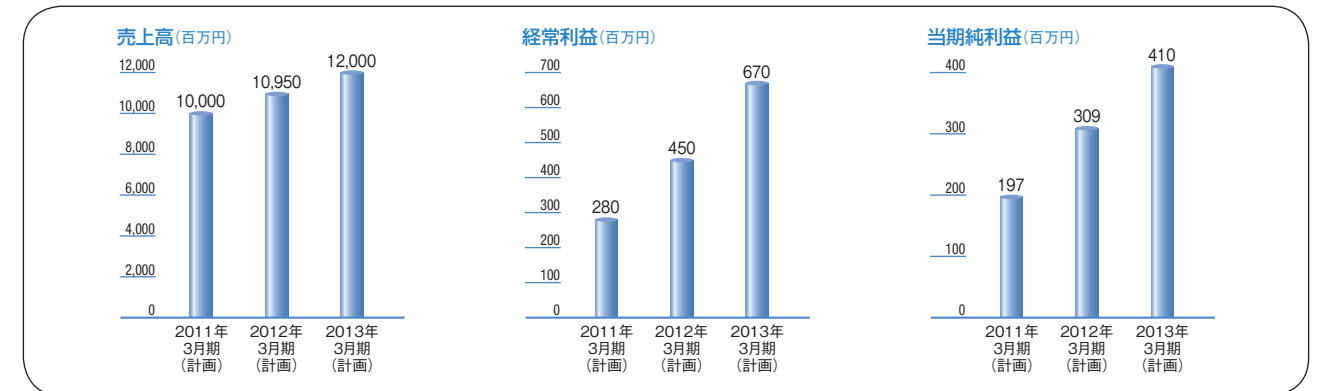
※ ユーザーがソフトウェアおよびシステム機器を所有せず、パーソナル・コンピュータや携帯情報機器等の端末からインターネットを經由してネットワーク上のシステムにアクセスすることによりサービスの提供を受ける仕組みの総称のことをいいます。

新中期経営計画（2010-2012年度）のポイントについてお聞かせください。

2011年3月期において黒字転換を図り、それ以降の着実かつ持続的な成長と収益力の強化を目指すため、この度新中期経営計画（2010-2012年度）を策定しました。

まず、中期基本方針として、「グループ力結集による成長路線への転換」を掲げました。グループ会社の強みを連携強化し、新たな商品・サービスの開発と新たなマーケットの創造により持続的な成長と収益力の強化を図ります。

具体的な数値目標としては、2011年3月期は、売上100億円・経常利益2.8億円を目指し黒字転換を図り、最終的に2013年3月期は、売上120億円・経常利益6.7億円（経常利益率5.6%）を目指してまいります。



続いて新中期経営計画の基本戦略と事業別戦略のポイントを説明させていただきます。  
基本戦略としては次の5項目です。

#### 1 マーケティングの強化

成長性を重視し、ターゲット顧客と提供する商品・サービスを拡充・強化します。また、中国アジア・マーケットを成長エンジンとします。

#### 2 プロダクトの拡充・強化

プロダクトの機能強化とクラウド化を行い、新規顧客獲得と収益率向上を目指します。

#### 3 グローバル化の推進

急成長する中国・アジアマーケットのビジネス展開（オフショア開発・営業展開）を加速します。

#### 4 スモールビジネス×ストックビジネス強化

収益基盤の安定化を図るため、小さな案件の積み重ねと運用業務受託を重点的に推進します。

#### 5 構造改革による経営体質強化

品質・生産性の向上を推進し、そのための人材の育成強化を図ります。

事業別戦略としては次の4項目です。

#### 1 アウトソーシング事業戦略

当社の強みである「ワンストップサービス実績」、「VCCによる高品質・低コストのサービス」、「運用パッケージプロダクトの豊富な顧客群」を有機的に組み合わせたクロスボーダーITサービスでコストダウンマーケットの開拓を目指します。

#### 2 ソリューション事業戦略

次の3点を主軸に新規顧客や新規案件の獲得を目指します。

- ・ 特定顧客への更なる深耕 ⇒ 大手総合小売業に属するグループ会社への展開  
大手ドラッグチェーン、大手外食チェーン、大手百貨店への展開
- ・ 成功事例の横展開 ⇒ 中規模スーパーに導入した商品基幹システムの同業他社への展開  
CTCPソリューション（=POSと顧客管理の連携）の展開
- ・ カードシステム事業の拡大 ⇒ 開発から運用業務への展開  
中国マーケットへの進出

#### 3 プロダクト事業戦略

次世代POSのリリース・機能拡充、運用系プロダクト・業務系プロダクトの拡販（チャネル販売強化）およびクラウド化により、多様な業種へアプローチを行い新規マーケット・新規顧客の開拓を目指します。

#### 4 中国事業戦略

「日本企業向けのオフショアビジネス・アライアンスビジネス」から「中国進出の日系企業向けITサポート」、更に「中国現地企業向けITサポート」へと事業を効率よく拡大していき中国マーケットにおける成長を加速させていきます。

# Topics

トピックス

## 次世代型POSアプリケーション 「ANY-CUBE® Core&STパック」 を新発売

当社主力製品であります「ANY-CUBE® ST」の後継プロダクトとして、「ANY-CUBE® Core&STパック」を今年3月より発売いたしました。

当製品は、豊富な導入実績を誇る「ANY-CUBE®」の特長を残しながら、新技術を取り入れて、更なる技術革新に対応すべく内容を刷新いたしました。引き続き当社の主力商品として、今後更に多くのお客様にご利用頂けるよう営業活動を展開してまいります。

また、当製品に続き、従来のパッケージラインアップに相当する「ADパック」、「MGパック」を順次展開してまいりますので、ご期待ください。



【画面イメージ】

## 「RETAILTECH JAPAN 2010」に 当社最新ソリューションを出展しました。

当社は、今年3月、流通業のサプライチェーンとマーケティングを進化させる最新のIT機器、ソリューションおよび関連サービスを紹介するアジア最大級の展示会「RETAILTECH JAPAN 2010」（東京ビッグサイトにて開催）に、上記「ANY-CUBE® Core&STパック」を含めた当社の最新ソリューションを出展し、来場のお客様に大変ご好評を頂きました。

本展示会への出展は、毎年、当社が製品開発や営業活動を行ううえでの基軸となる重要なイベントとなっております。

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。



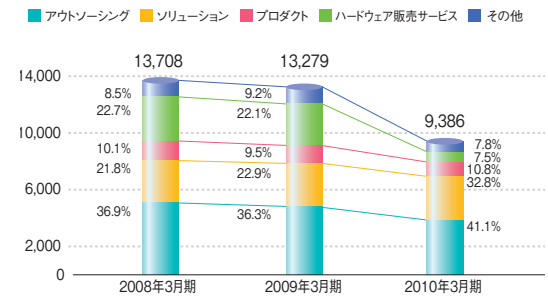
【会場風景】  
富士ソフトグループとして出展しました。

# Segment Review

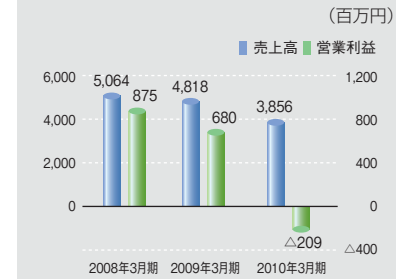
## 事業別概況

当社グループの事業内容は、アウトソーシング事業、ソリューション事業、プロダクト事業、ハードウェア販売サービス事業およびこれらに付随するその他事業の5事業であります。これら5事業に関する事業別概況は次のとおりであります。

事業別売上高構成比 (百万円)



## アウトソーシング事業



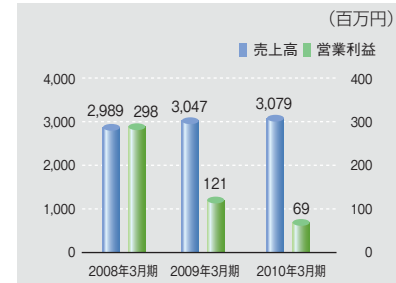
売上高 **3,856**百万円 **20.0%**減 (前年比)

- 大手総合小売業グループのIT統合完了による案件減少の影響

営業利益 **△209**百万円 (前年値は営業利益680百万円)

- VCCへの積極的な開発・運用業務移管のための先行投資が想定以上に増加
- 新規受託したシステム稼働のための一時コストが想定以上に増加

## ソリューション事業



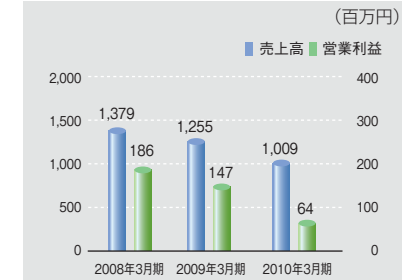
売上高 **3,079**百万円 **1.1%**増 (前年比)

- 新たに連結子会社となった株式会社エス・エフ・アイの効果などにより順調に推移

営業利益 **69**百万円 **43.3%**減 (前年比)

- 受注期間の長期化により営業コストが増加
- VCCへの積極的な開発・運用業務移管のための先行投資が想定以上に増加

## プロダクト事業



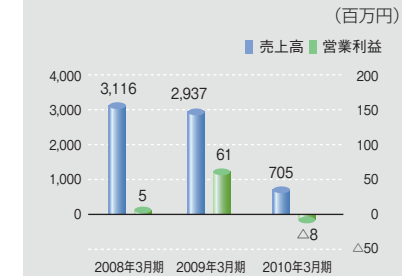
売上高 **1,009**百万円 **19.6%**減 (前年比)

- 景気悪化の影響から新規のIT投資が低迷

営業利益 **64**百万円 **56.0%**減 (前年比)

- ネットスーパーシステム・次世代プロダクトの研究開発などの先行投資の増加
- 利益率の高い各種パッケージライセンス販売の減少

## ハードウェア販売サービス事業



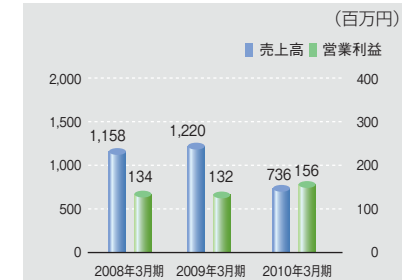
売上高 **705**百万円 **76.0%**減 (前年比)

- 大手総合小売業グループのIT統合完了および景気悪化の影響による減少

営業利益 **△8**百万円 (前年値は営業利益61百万円)

- 売上案件の減少による影響

## その他事業



売上高 **736**百万円 **39.7%**減 (前年比)

- 景気悪化による新規出店の減少や新規設備投資の凍結などの影響

営業利益 **156**百万円 **17.5%**増 (前年比)

- 厳しい環境の中、業務効率の向上を図ったことにより順調に推移

# Financial Data

財務諸表のポイント

## 連結貸借対照表

(単位:千円)

	当期末 2010年3月31日現在	前期末 2009年3月31日現在
<b>① 資産の部</b>		
流動資産	3,444,644	4,838,441
固定資産	2,245,644	1,559,021
有形固定資産	689,888	546,309
無形固定資産	857,492	583,499
投資その他の資産	698,262	429,211
<b>② 負債の部</b>		
流動負債	1,800,388	2,253,758
固定負債	342,562	122,696
<b>③ 純資産合計</b>	<b>3,547,336</b>	<b>4,021,007</b>
負債純資産合計	5,690,288	6,397,462

## 連結損益計算書

(単位:千円)

	当期 2009年4月1日~2010年3月31日	前期 2008年4月1日~2009年3月31日
<b>④ 売上高</b>	<b>9,386,921</b>	<b>13,279,291</b>
売上原価	8,129,023	11,152,690
売上総利益	1,257,897	2,126,600
販売費及び一般管理費	1,724,831	1,731,170
<b>⑤ 営業利益又は営業損失(△)</b>	<b>△466,933</b>	<b>395,430</b>
経常利益又は経常損失(△)	△439,431	397,124
当期純利益又は当期純損失(△)	△363,282	312,588

## POINT

### ① 資産の部

- 売上高減少による現金および預金の減少
- 売掛金の回収による減少
- 受注減少および工事進行基準導入に伴う仕掛品の減少
- (株)エス・エフ・アイの子会社化によるのれん計上

### ② 負債の部

- 仕入支払による買掛金の減少
- (株)エス・エフ・アイの子会社化による社債、借入金等の増加

### ③ 純資産の部

- 当期純損失の計上
- 配当による減少

## POINT

### ④ 売上高

- 大手総合小売業グループのIT統合完了による減少
- 景気悪化による新規受注案件の減少
- 取引先による既存ビジネスの費用低減要請の増加

### ⑤ 営業損失

- 売上高の減少
- 中国子会社への積極的な業務移管による先行投資の増加
- 新システム稼働のための一時的なインシヤルコストの増加

# Stock Information & Corporate Profile

株式の状況 & 会社概要

## 株式の状況 (2010年3月31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 ..... 1,416名

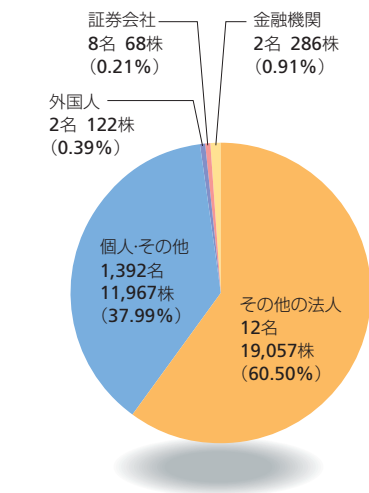
大株主 (上位10名)

株主名	持株数	持株比率
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	2,064	6.55
ト 部 邦 彦	704	2.23
城 田 正 昭	441	1.40
井 口 興 志 昭	318	1.00
日 本 証 券 金 融 株 式 有 限 公 司	283	0.89
大 西 誠	271	0.86
新 岡 弘 行	223	0.70
長 田 光 男	221	0.70
中 尾 達 成	206	0.65

## 会社概要 (2010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	602名(連結)、494名(単体)
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 千葉県美浜区中瀬2-6 仙 台 事 業 所 仙台市青葉区中央1-9-33

## 所有者別株式分布状況 (2010年3月31日現在)



## 役員 (2010年6月25日現在)

代表取締役社長	瀧 澤 隆
常務取締役	下 垣 博 美
常務取締役	大 西 誠
取締役	城 田 正 昭
取締役	吉 田 裕
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