

## 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 本店及び全国各支店 日本証券代行株式会社 本店及び全国各支店
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ください。 ・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ください。
上場金融商品取引所	大阪証券取引所 JASDAQ(スタンダード)

## 開示情報のメール発信サービスのご案内



Vinculum ジャパンでは、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行っております。 Vinculum 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。

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

Vinculum 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 22 期  
年次報告書

2010年4月1日 ▶  
▶ 2011年3月31日

# ||| To Our Shareholders

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します。

株主の皆様におかれましては、日頃より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

また、このたびの東日本大震災により被災されました皆様には心よりお見舞い申し上げます。皆様の安全と一日も早い復旧・復興を心よりお祈り申し上げます。

ここに第22期(2010年4月1日から2011年3月31日まで)における当社グループの事業概況等を謹んでご報告申し上げます。



代表取締役社長 瀧澤 隆

## 当連結会計年度の経営成績

売上高 92億73百万円

前年比1億13百万円(1.2%)の減少

営業利益 2億22百万円

前連結会計年度は営業損失4億66百万円

経常利益 2億15百万円

前連結会計年度は経常損失4億39百万円

当期純利益 96百万円

前連結会計年度は当期純損失3億63百万円

売上高につきましては、アウトソーシング案件の受注状況が改善し順調に推移したものの、百貨店業界の業績不振により顧客の新規IT投資の抑制・凍結傾向が目立ち、結果的にソリューション案件の受注状況が悪化したこと等の影響により、前連結会計年度を若干下回る結果となりました。

利益面につきましては、従来から継続的に実施してきた収益構造改革の効果等により、各利益率が改善され、前連結会計年度の赤字から脱却し黒字化を達成することができました。

**売上高は微減となりましたが、営業利益、経常利益ともに大幅に改善されました。**

## 当連結会計年度に実施した主な施策

### 1 中国・その他アジア関連

維傑思科技(杭州)有限公司(以下「VCC」)が当社親会社である富士ソフトウェア株式会社のオフショア開発の拠点として稼働を開始し、また、中国市場の事業展開を一層推進するために「クロスボーダーITソリューション<sup>(注1)</sup>」及び回線リセールサービス等の営業拠点として、VCCと現地法人との合併により、日系企業が多く集まる中国・上海市に上海新城系统集成有限公司(以下「SHV」)の設立準備を進めてまいりました。さらに、東南アジア地域におきましても、ビジネス展開に必要な情報収集活動等を行ってまいりました。

### 2 プロダクト関連

MD基幹システム「MDware<sup>®</sup> 自動発注」及びBIツール「Hybrid ANALYZER」のクラウドサービス<sup>(注2)</sup>を開始いたしました。その他プロダクト製品につきましてもクラウド化の実現に向けて必要な施策を継続的に実施してまいりました。

### 3 営業関連

比較的小規模な案件やアウトソーシング案件の獲得を積極的に推進し、特定顧客<sup>(注3)</sup>への深耕及び新規顧客の開拓を行ってまいりました。

### 4 その他

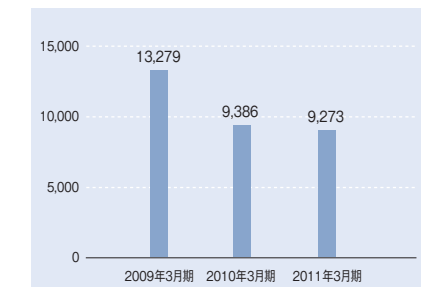
グループ各社の役割分担の明確化に取り組むことにより、営業及び開発における当社グループとしてのシナジー効果の最大化及び業務効率の最適化を推進してまいりました。

(注1)当社及びVCCのIT環境・人材ノウハウとサービスコンテンツを有機的に組み合わせ、日中双方にそれぞれ拠点を持つ顧客に対し最適なソリューションを提供するサービスのことであります。

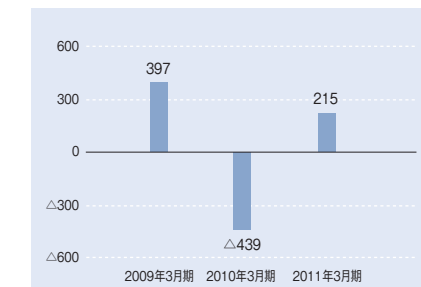
(注2)ユーザーがソフトウェア及びシステム機器を所有せず、パーソナル・コンピュータや携帯情報機器等の端末からインターネットを経由してネットワーク上のシステムにアクセスすることによりサービスの提供を受ける仕組みの総称であります。

(注3)当社のビジネスモデルであるパッケージプロダクトを根幹に、各業種業態の有力企業のソリューションに参入し、サービス範囲の拡大を図り、更に保守・運用業務へと業務拡大が図られた顧客のことであります。

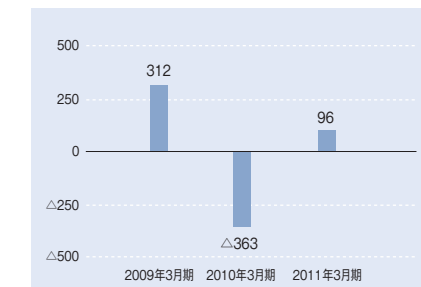
### ● 売上高 (百万円)



### ● 経常利益 (百万円)



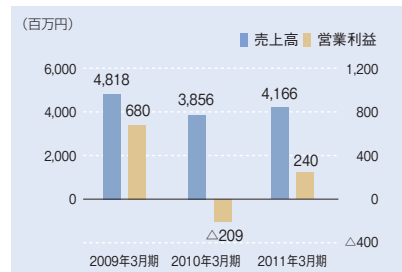
### ● 当期純利益 (百万円)



# Segment Review

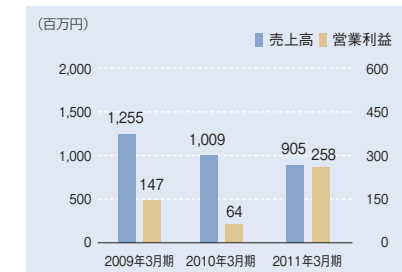
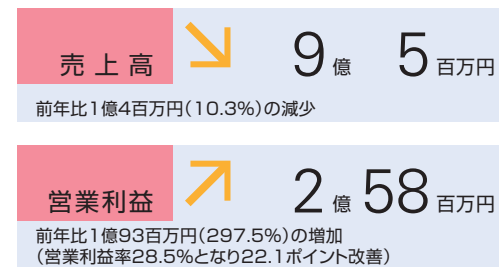
## アウトソーシング分野 (システム運用・管理サービス、ソフトウェア保守サービス、ヘルプデスクサービス、ASPサービス等)

- 大手総合小売業グループ向け案件・VCCの運用案件が貢献し売上高が順調に推移
- 収益構造改革効果等により利益率が改善



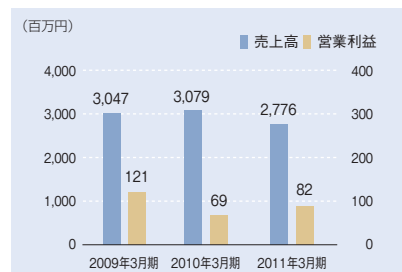
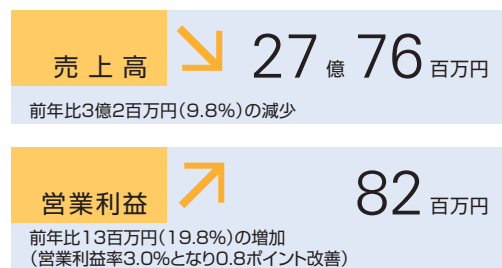
## プロダクト分野 (流通・サービス業向けパッケージ開発、販売等)

- 引合いから受注に至るまでの期間が長期化していること及び前連結会計年度の大型案件の反動等により売上高前年対比減(受注状況は第2四半期以降改善傾向)
- 利益率の高いライセンス販売があったこと及びグループ内の開発機能を集約化したこと等により利益率が改善



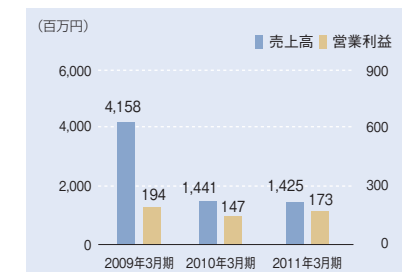
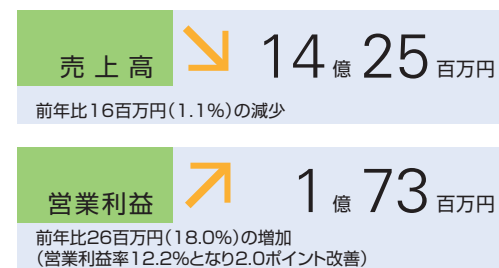
## ソリューション分野 (流通・サービス業向け基幹システム、クレジットカードシステム、Webシステムの開発等)

- 顧客の投資抑制等の影響で新規案件が減少し売上高前年対比減(受注状況は第3四半期以降改善傾向)
- 収益構造改革の効果等により利益率が改善



## その他IT関連分野 (ハードウェア販売サービス、店舗システム導入展開サービス、その他ITサービス)

- 大手総合アパレル業向け案件が寄与したものの、全体的に顧客の新規出店は抑制されたままであり、結果的に売上高前年対比減
- 比較的利益率の高い、顧客の販促強化案件が順調に推移したこと等により利益率が改善



当社グループは、当連結会計年度より、従来の5つのセグメント区分を新たに4つの分野に区分し、その概況についてご報告しております。その他IT関連分野につきましては、従来のセグメント区分「ハードウェア販売サービス事業」と「その他事業」を統合し新たに区分した分野であります。



## 中期経営計画(2011年度-2013年度)の概要について

2010年度の実績を踏まえて、2010年5月12日に発表した中期経営計画(2010年度-2012年度)で掲げた「グループ力結集による成長路線への転換」を図る計画でありましたが、2011年度を迎えるにあたり、当社グループにおいて大きな経営環境の変化が発生したため、現計画を見直し、新たに中期経営計画(2011年度-2013年度)を策定いたしました。以下、その概要についてご報告いたします。

### 大きな経営環境の変化

- 1 **大手量販店の経営統合**
  - 経営統合先における新規システム需要が見込まれるものの、システム統廃合により従前取引は大幅に縮小される。
- 2 **流通・サービス業の急速なグローバル化**
  - 国内流通市場に成長性が見込めないこと等により、日系流通・サービス業の中国・アジアへの進出は今後、一層加速することが予想される。
  - とりわけ、主要顧客である大手総合小売業グループが中国・アセアン地域での事業拡大の方針を明確に打ち出す。
- 3 **東日本大震災の影響**
  - 得意先である東北地区の顧客の業績悪化が懸念される。
  - 顧客の新規IT投資意欲は今後抑制・凍結の可能性大。

### 中期基本方針

#### 経営基盤の早期回復とグローバル企業として新たな成長ステージへ

創業20周年を迎えるにあたり、経営基盤の早期回復・安定化を図り、新たな成長路線を確立するためグループ力を結集した3つの基本戦略を推進する。

- 1 **特定顧客化戦略で安定した経営基盤を確立する。**
- 2 **グローバル戦略で事業展開・拡大を図り成長力を高める。**
- 3 **商品・サービスの差別化戦略で収益力の向上を図る。**

## 3つの基本戦略

### 特定顧客化戦略

- ① **既存特定顧客への深耕**
  - 大手総合小売業グループとの関係強化により、グループ会社への展開、新規領域の提案を積極的に推進し、シェア拡大と売上規模の拡大を図る。
  - その他既存特定顧客に対しても新規領域の提案、運用・保守業務への展開を図り売上規模の拡大を図る。
- ② **新規特定顧客の開拓**
  - 既に当社グループのパッケージや一部サービスを利用されている顧客へ保守・運用業務へとつながるサービス範囲の更なる拡大を図り特定顧客化を推進する。
- ③ **ストックビジネスの拡大**
  - データセンターサービス、運用監視サービス、ヘルプデスクサービス及びクラウドサービス等のストックビジネスの拡大展開により安定的な収益基盤を確立する。
- ④ **スモールビジネスの展開**
  - 既存システムの改善、コストダウン等の小規模案件の提案を積極的に推進し、信頼度を高めることにより一層の関係強化を図る。

### グローバル戦略

- ① **大手総合小売業グループの中国・アジア地域におけるベストパートナーとしての地位の確立**
  - 急速に中国・その他アジア展開を図る大手総合小売業グループの現地のIT環境を最適化し、サービス提供範囲の拡充を図り、ベストパートナーとしての役割を確立する。
- ② **独自のビジネスモデルの展開**
  - クロスボーダーITソリューションにより新規顧客の開拓を行う。
  - SHVを中国における営業拠点として、積極的に営業活動を推進する。
- ③ **中国進出を検討している日系企業の支援と特定顧客化**
  - 日系企業に対し、中国で蓄積してきたノウハウの提供を通じて特定顧客化の開拓を図る。
- ④ **グローバルパートナーとのアライアンス強化**
  - システム開発、インフラ構築、回線リセールサービス、BPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)等、各分野別の有力な企業とアライアンスを組み、スピーディな事業展開を図る。

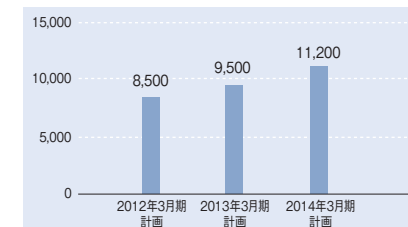
### 商品・サービスの差別化戦略

- ① **プロダクトのクラウド化**
  - 顧客の規模・ニーズに合わせた最適なサービスをローコスト・短納期で提供し、新規顧客開拓と収益力向上を図るために、クラウドサービスによるプロダクト製品のラインアップ拡充を行う。
- ② **グローバル展開に対応した商品化**
  - 中国・その他アジア展開に連動し、プロダクト製品のローカライゼーション(言語対応、税制対応、通貨対応など)を図る。
- ③ **新しいチャネル販売モデルの確立**
  - プロダクト製品については製品の見直しを行いチャネル販売による拡販を目指す。

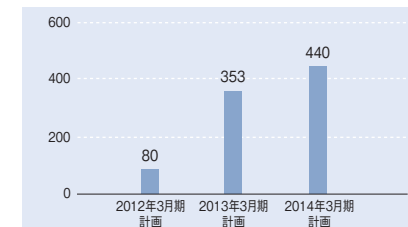


### 中期経営目標値

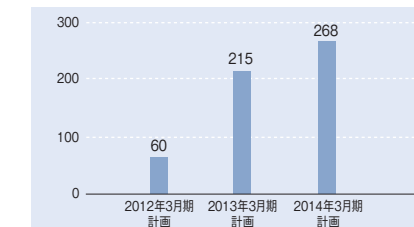
#### ● 売上高 (百万円)



#### ● 経常利益 (百万円)



#### ● 当期純利益 (百万円)



## 経済の中心地、中国・上海市に 新たな拠点を設立

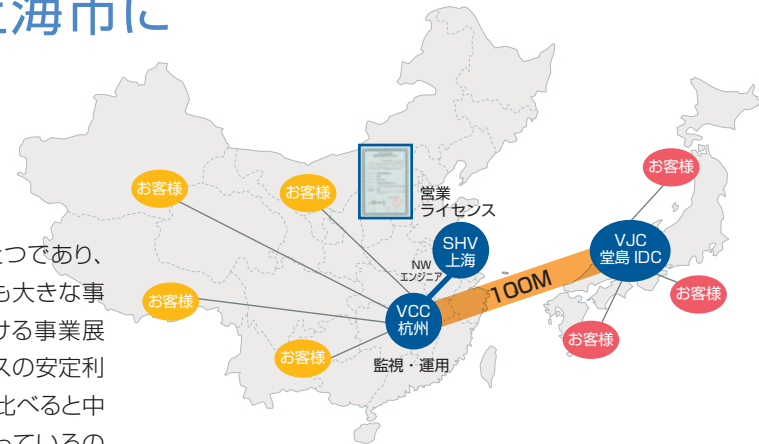
昨今、中国は大きく経済成長を遂げている国のひとつであり、多くの日系流通・サービス企業が中国に進出し、今後も大きな事業拡大が見込まれております。日系企業の中国における事業展開では、ネットワークとインターネットを含むITサービスの安定利用が不可欠ではありますが、日本のサービスレベルに比べると中国におけるITサービスにはまだまだ多くの課題が残っているのが現状です。

今回、新たに設立いたしました法人は、当社の日本における長年にわたる流通ITの経験や実績と中国市場における資格(ICP(証)、ISP、IP-VPN)の保有、パートナーとなる上海新域の中国における豊かなビジネスノウハウという日中双方の強みをもっております。

この強みを活かし新たに提供いたしますサービスは、中国ビジネスの中心である上海の立地条件と中国国内での許認可に基づき、日中間のコミュニケーションに必須となるネットワークの構築及び中国国内でのデジタルビジネスに必要なソリューションを日本品質かつワンストップで提供できるものであります。

日本、中国のそれぞれの顧客のかかえる課題に対して、「日系の顧客に対しては「国境を感じさせない日中間のパートナー」として、また、中国の顧客に対しては、「日本品質のITパートナー」としてお役に立てるよう事業展開を図ってまいります。

今後、本拠点を梃子に中国ビジネスを一層加速させてまいります。どうぞご期待ください。



### 会社概要

新会社の名称	上海新域系统集成有限公司 (英語表記) Shanghai Vinculum Co., Ltd.
代表者	黄 曉
本店所在地	上海市长宁区延安西路728号华敏翰尊国际广场4階F室
設立年月	2011年4月
主な事業内容	ネットワークの設計構築、再販売、IDC運用及び関連業務、IT機器販売、Webサイト構築・運営、顧客サポート、EC物流及び関連業務
決算期	12月末日
従業員数	4名
資本金	230万円(約3,000万円)
株主構成及び所有割合	上海新域信息系统有限公司 51% 維傑思科技(杭州)有限公司 49%
取得する許認可及びライセンス	增值電信業務經營許可、ICP(Internet Content Provider)ライセンス(証)、ISP(Internet Services Provider)ライセンス、IP-VPN ライセンス

## 第27回流通情報システム総合展 「リテールテックJAPAN 2011」に出展

2011年3月8日(火)～3月11日(金)の4日間、東京ビッグサイトにてアジア最大級の流通情報システム総合展「リテールテックJAPAN 2011」が開催され、富士ソフトグループ(富士ソフト株式会社・株式会社ヴィクス・ヴィンキュラム ジャパン株式会社)として、最新のITソリューションを出展いたしました。ビジネス環境の変化に迅速に対応する「クラウド」、消費者ニーズに柔軟に対応する「eコマース」、グローバル化の急速な進行に対応するための「中国進出支援」の3つを、ご来場の皆様に体感頂くことをコンセプトに、当社では、クラウドビジネス、クロスボーダーITソリューション、プロダクト製品(ANY-CUBE®、Satisfa®、MDware®)等のPRを行いました。

今回は、東日本大震災による影響で最終日の閉館時間が若干早まる等の特殊事情があったものの、ご来場の多くの皆様に大変興味をもって頂き、大盛況のうちに終了いたしました。



### 東日本大震災への支援活動

#### 義援金を寄附させて頂きました

当社では被災された皆様の救援や被災地の復興に少しでも役立てて頂くため、義援金として159万8,000円を寄附させて頂くことを決定いたしました。これに当社役員・社員による義援金140万2,000円を合わせて総額300万円を日本赤十字社を通じて被災地に寄附させて頂きました。

また、当社が運営するポイントサービス「GOOPON®」におきましてもポイント募金を実施させて頂きました。その結果、たくさんの温かいご協力を賜り、合計9,976件、総額184万3,708円のポイント募金が集まり、その全額を日本赤十字社を通じて被災地に寄附させて頂きました。

#### 被災された顧客をIT面でサポート

当社の主要顧客である流通・サービス業の顧客の店舗等におきましても震災により大きな被害を受けました。当社は、被災地にいち早く社員を派遣し、被災された店舗等の復旧にあたり、ITサポートというかたちでご支援させて頂きました。

# Financial Statements

## 連結貸借対照表

	当期末 2011年3月31日現在	前期末 2010年3月31日現在
(資産の部)		
流動資産	3,824,673	3,444,644
固定資産	1,810,436	2,245,644
有形固定資産	499,215	689,888
無形固定資産	744,188	857,492
投資その他の資産	567,032	698,262
資産合計	5,635,110	5,690,288

## 連結損益計算書

	当期 2010年4月1日～ 2011年3月31日	前期 2009年4月1日～ 2010年3月31日
売上高	9,273,093	9,386,921
売上原価	7,332,820	8,129,023
売上総利益	1,940,273	1,257,897
販売費及び 一般管理費	1,717,334	1,724,831
営業利益又は 営業損失(△)	222,938	△466,933
経常利益又は 経常損失(△)	215,662	△439,431
当期純利益又は 当期純損失(△)	96,991	△363,282

(単位:千円)

	当期末 2011年3月31日現在	前期末 2010年3月31日現在
(負債の部)		
流動負債	1,783,014	1,800,388
固定負債	211,937	342,562
負債合計	1,994,951	2,142,951
(純資産の部)		
株主資本	3,549,599	3,537,657
その他の包括利益累計額	△19,953	△14,318
新株予約権	4,728	—
少数株主持分	105,783	23,997
純資産合計	3,640,158	3,547,336
負債純資産合計	5,635,110	5,690,288

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:千円)

	当期 2010年4月1日～ 2011年3月31日	前期 2009年4月1日～ 2010年3月31日
営業活動による キャッシュ・フロー	601,782	84,550
投資活動による キャッシュ・フロー	△141,815	△740,893
財務活動による キャッシュ・フロー	△186,416	△248,794
現金及び現金同等物 に係る換算差額	△13,360	△14,018
現金及び現金同等物 の増減額(△は減少)	260,190	△919,156
現金及び現金同等物 の期首残高	1,275,922	2,195,078
現金及び現金同等物 の期末残高	1,536,112	1,275,922

# Stock Information & Corporate Profile



## 株式の状況 (2011年3月31日現在)

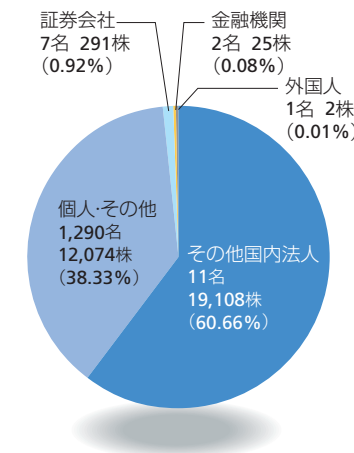
発行可能株式総数 ..... 112,000株  
 発行済株式の総数 ..... 31,500株  
 株主数 ..... 1,311名  
 大株主 (上位10名)

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	2,177	6.91
ト 部 邦 彦	704	2.23
城 田 正 昭	460	1.46
井 口 興 志 昭	320	1.01
大 西 誠	277	0.87
長 田 光 男	227	0.72
新 岡 弘 行	225	0.71
中 尾 達 成	206	0.65
張 本 理 恵	158	0.50

## 会社概要 (2011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	618名(連結)、503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 (2011年3月31日現在)



## 役員 (2011年6月24日現在)

代表取締役社長	瀧 澤 隆
専務取締役	下 垣 博 美
常務取締役	大 西 誠
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