

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 http://www.vinculum-japan.co.jp ※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	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	〒540-8639 大阪市中央区北浜四丁目5番33号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
同取次窓口	三井住友信託銀行株式会社 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 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
同電話照会先	☎0120-782-031 (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三井住友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



ヴィンキュラム ジャパンでは、株主の皆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行っております。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。

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/>株主様向け
アンケート

株主の皆様の声をお聞かせください

当社では、株主の皆様の声をお聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。お手数ですが、アンケートへのご協力をお願いいたします。

下記URLにアクセスいただき、
アクセスコード入力後に表示される
アンケートサイトにてご回答ください。
所要時間は5分程度です。

<http://www.e-kabunushi.com>
アクセスコード **3784**

いいかぶ

検索

Yahoo!, MSN, exciteのサイト内
にある検索窓に、いいかぶと4文字
入れて検索してください。



空メールによりURL自動返信

kabu@wjm.jpへ空メールを送信してください。(タイトル、本文は無記入)
アンケート回答用のURLが直ちに自動返信されます。



携帯電話からもアクセスできます

QRコード読み取り機能のついた携帯電話をお使い
の方は、右のQRコードからもアクセスできます。



●アンケート実施期間は、本書がお手元
に到着してから約2ヶ月間です。

ご回答いただいた方の中から
抽選で薄謝(図書カード500円)
を呈呈させていただきます



※本アンケートは、株式会社 a2media(イー・ツー・メディア)の提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。(株式会社 a2mediaについての詳細 <http://www.a2media.co.jp>) ※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただきます。事前の承諾なしにこれ以外の目的に使用することはありません。

●アンケートのお問い合わせ TEL:03-5777-3900(平日 10:00~17:30)
「e-株主リサーチ事務局」 MAIL:info@e-kabunushi.com



VINCULUM JAPAN

ヴィンキュラム 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>

第23期

年次報告書

2011年4月1日 ▶

▶ 2012年3月31日

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。

ここに第23期(2011年4月1日から2012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

前連結会計年度をやや下回ったものの、大手総合小売業グループ向け大型アウトソーシング案件、MD(注1)基幹システムに関する大型開発案件及びその他ソリューション案件等の着実な受注の積み重ねにより大手量販店の経営統合に伴う減少額をほぼ全てカバーするに至りました。

利益面

大手総合小売業グループ向け大型アウトソーシング案件の安定稼働のために一時的な増員や設備投資を要したことや想定外の赤字プロジェクトが発生したことに加え、クラウド向けプロダクト開発への積極投資、アセアン地域における事業化調査コストの発生等により、大手量販店の経営統合に伴う減少額の全てをカバーするまでには至らず、各利益とも前連結会計年度を下回る結果となりました。しかし一方で、下期のライセンス販売が順調に推移したこと等により、利益面での回復が顕著に現れており、2012年度につきましても引き続き順調に推移する見通しであります。

	前期	当期		前期比較
		開示値	実績	
売上高	92億73百万円	90億00百万円	91億56百万円	前年比1億16百万円(1.3%)の減少
営業利益	2億22百万円	△ 1億68百万円	△ 89百万円	—
経常利益	2億15百万円	△ 1億33百万円	△ 40百万円	—
当期純利益	96百万円	△ 55百万円	△ 36百万円	—

※ 開示値は、2011年10月21日付で発表いたしました「業績予想の修正に関するお知らせ」に基づくものであります。

当連結会計年度に実施した主な施策

- #### 1 特定顧客(注2)化戦略

 - 大手総合小売業グループ向け大型アウトソーシング案件を受注するなど、大手総合小売業グループへの拡大と深耕を積極的に推進してまいりました。
 - MD基幹システムに関する大型開発案件を受注するなど、既存顧客や新規顧客に対し積極的な営業活動を行ってまいりました。
 - 2011年10月及び12月に発表いたしました「合併会社設立の基本合意に関するお知らせ」及び「合併会社における商号等の決定に関するお知らせ」のとおり、2011年12月にイオンディライト株式会社との合併会社を設立するなど、顧客との関係強化に注力してまいりました。
- #### 2 グローバル戦略

 - 中国上海に当社グループの営業拠点として設立した上海新城系统集成有限公司、中国杭州の維傑思科技(杭州)有限公司及び日本国内の事業拠点をITネットワーク及び人材等の面で密接に連携させ、日系流通サービス企業の中国戦略をIT面から全力でサポートする体制を構築してまいりました。
 - 前連結会計年度より進めてまいりましたアセアン地域における市場調査・情報収集の結果、2012年3月に発表いたしました「マレーシアにおける子会社設立に関するお知らせ」のとおり、市場規模及び成長性の観点からマレーシアにおける現地法人の設立を決定いたしました。
- #### 3 商品・サービスの差別化戦略

 - 2012年2月に発表いたしました「クラウド型「顧客情報システム」の開発について」のとおり、東芝テック株式会社との協業によるクラウド向け製品開発をスタートさせるなど、次世代の製品・サービス群を育てるための投資を行ってまいりました。

(注1) MD(Merchandising)
消費者の欲求を満たすような商品を、適切な数量・価格で提供するための商品計画から品揃え、販売までの企業活動をいいます。

(注2) 特定顧客
特定顧客とは、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子に、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す。

2011年度四半期別 業績推移(連結)



下期利益が回復!!

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)

- 売上高は、主要顧客への営業活動に注力し大手総合小売業グループ向け大型アウトソーシング案件の受注等があったものの、前連結会計年度を下回る結果となりました。
- 利益面は、大型アウトソーシング案件稼働のための一時的な要員投入及び設備投資等を行ったため、利益率が悪化いたしました。営業利益ではほぼ開示値を達成いたしました。

	前期	当期		前期比較
		開示値	実績	
売上高	41億66百万円	39億36百万円	38億29百万円	前年比3億36百万円(8.1%)の減少
営業利益	2億40百万円	△ 42百万円	△ 43百万円	—

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)

- 売上高は、特定顧客化戦略の推進により、MD基幹システムに関する大型開発案件及びその他ソリューション案件等の着実な受注の積み重ねにより開示値をほぼ達成し、前連結会計年度を上回る結果となりました。
- 利益面は、粗利ベースでは貢献できたものの、営業費用の増加により、開示対比では低調な結果となりましたが、前連結会計年度を上回る結果となりました。

	前期	当期		前期比較
		開示値	実績	
売上高	27億76百万円	30億89百万円	30億75百万円	前年比2億98百万円(10.8%)の増加
営業利益	82百万円	2億53百万円	1億21百万円	前年比38百万円(46.5%)の増加

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)

- 売上高は、下期におけるライセンス販売が順調に推移したこと等により、開示値及び前連結会計年度を上回る結果となりました。
- 利益面は、売上高同様下期におけるライセンス販売が順調に推移したこと等により、開示値を上回る結果となりました。一方、赤字案件の発生や、クラウド向け開発コストが想定以上に増加したため前連結会計年度を下回る結果となりました。

	前期	当期		前期比較
		開示値	実績	
売上高	9億05百万円	7億10百万円	9億49百万円	前年比44百万円(4.9%)の増加
営業利益	2億58百万円	30百万円	1億61百万円	前年比96百万円(37.5%)の減少

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)

- 売上高は、主要顧客向け店舗システム導入に伴いハードウェア販売が好調に推移し開示値を達成したものの、前連結会計年度を下回る結果となりました。
- 利益面は、主要顧客向け販促強化案件が好調に推移し、営業利益では開示値・前連結会計年度を上回る結果となりました。

	前期	当期		前期比較
		開示値	実績	
売上高	14億25百万円	12億63百万円	13億2百万円	前年比1億22百万円(8.6%)の減少
営業利益	1億73百万円	1億25百万円	2億12百万円	前年比38百万円(22.4%)の増加

※ 開示値は、2011年10月21日付で発表いたしました「業績予想の修正に関するお知らせ」に基づく通期見通しの分野別の数値であります。

中期経営計画(2012年度-2014年度)について

当社は、2011年5月11日付で発表いたしました「中期経営計画(2011年度-2013年度)」につきまして、最近の業績動向を踏まえ、新たに2014年度の目標値を加えた上で、中期経営目標値を見直すことを決定いたしました。

なお、中期基本方針及び基本戦略につきましては、大きな変更はございません。

(2012年5月9日発表)

● 見直しの理由

- 当期(2012年3月期)実績は、売上高・利益面ともに前年度を下回ったものの、大手量販店の経営統合に伴う大幅な減少額を大きくリカバリーすることができたため開示値を上回る結果となりました。
- 下期のライセンス販売が順調に推移したこと等により、利益面での回復が顕著に現れており、2012年度につきましても引き続き順調に推移する見通しであります。

このような実績を踏まえ、グローバル企業としての新たな成長ステージへ飛躍するために、より高い目標に向かって挑戦すべく、新たに2014年度の目標値を加えた上で、中期経営目標値を見直すことといたしました。

● 中期経営計画 3つの基本戦略

特定顧客化戦略

特定顧客化戦略で安定した経営基盤を確立する。

- ① 既存特定顧客への深耕
- ② 新規特定顧客の開拓
- ③ ストックビジネスの拡大
- ④ スモールビジネスの展開

商品・サービスの差別化戦略

商品・サービスの差別化戦略で収益力の向上を図る。

- ① プロダクトのクラウド化
- ② グローバル展開に対応した商品化
- ③ 新しいチャネル販売モデルの確立

グローバル戦略

グローバル戦略で事業展開・拡大を図り成長力を高める。

- 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
- ② 独自のビジネスモデルの展開
- 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
- ④ グローバルパートナーとのアライアンス強化

● 特定顧客化戦略

■ イオンディライト株式会社との合併会社を新たに設立

当社グループは、2011年12月にイオンディライト株式会社との合併会社(FMSソリューション株式会社)を設立いたしました。当社グループは、この会社の事業を通じて新たな市場を獲得し事業規模の拡大を図ってまいります。また、当社グループとイオンディライト株式会社のコアコンピタンスによる相乗効果を創出し海外を含む総合FMS事業基盤の強化を図るとともに相互の企業価値向上を目指してまいります。なお、FMSソリューション株式会社は、当社の持分法適用関連会社となります。

期待される効果

- イオンディライト株式会社を含む大手総合小売業グループ市場の拡大
- イオンディライト株式会社を含む大手総合小売業グループの中国・アジア進出に合わせた当社グループにおける海外ビジネスの拡大

2012年度数億円規模の当社グループへの売上貢献を目指す。

会社名	FMSソリューション株式会社	従業員数	29名
代表者	代表取締役社長 柴山 浩	資本金	95百万円
所在地	千葉県美浜区中瀬1-5-1	株主及び出資比率	イオンディライト株式会社 70% ヴィンキュラム ジャパン株式会社 30%
主な事業内容	コンピュータソフトウェアの開発・販売・リース、情報処理サービス、情報通信サービス、情報収集・提供サービス	決算	2月末日

● 商品・サービスの差別化戦略

■ 東芝テック株式会社との協業によるクラウド向け製品の共同開発がスタート

当社CRMパッケージプロダクト「Satisfia®」で培ったノウハウをベースに、東芝テック株式会社との協業による、オープンソースを活用したシステムへの刷新に着手いたしました。2012年秋以降の発売を予定しております。本共同開発を機に、同社とのアライアンスを更に強化し、チャネル販売のビジネスモデルを確固たるものにしてまいります。

【特長】

- クラウド型/オンプレミス型(情報システムを利用するに当たり、自社管理下にある設備に機材を設置し、ソフトウェアを配備・運用する形態のこと)の選択が可能
- 多彩なPOS連動プロモーションが可能
- さまざまな規模・業態においてクラウド環境下で更にローコストな運用が可能

クラウド型「顧客情報システム」の概要



● グローバル戦略

■ 進展するグローバル戦略

ヴィンキュラムグループのグローバル拠点網

- 各拠点をフル活用し日本製品のサービスをスピーディに提供
- グローバル市場で蓄積したノウハウ、成功事例を横展開

付加価値の創出

■ ヴィンキュラムグループ ネットワーク構想



マレーシア法人の設立

～アセアン事業の立ち上げ～

マレーシアを含むアセアン地域の人口は約5億8,000万人で、近年の目覚ましい経済成長により、欧州連合（EU）・北米自由貿易協定（NAFTA）・中国・インドに迫る勢いがあります。

また、アセアン各国のGDPは急激な成長過程にあり、今後更なる成長が期待されています。

当社グループは、このような市場規模及び成長性の観点と大手総合小売業グループのアセアン戦略に合わせ、このたびマレーシア法人の設立を決定いたしました。

今後は、日本・中国・マレーシアの各拠点をフル活用し高品質で付加価値のある当社グループ独自のITサービスの提供をもって事業展開し、グローバル企業としての基礎を築いてまいります。

- 期待される効果
- 特定顧客化戦略として
→ 大手総合小売業グループのアセアン事業の支援
 - グローバル戦略として
→ 成長するアセアン市場の開拓

グローバル市場における当社グループの事業拡大
● 売上計画 初年度：0.8億円 ▶ 次年度：2.2億円

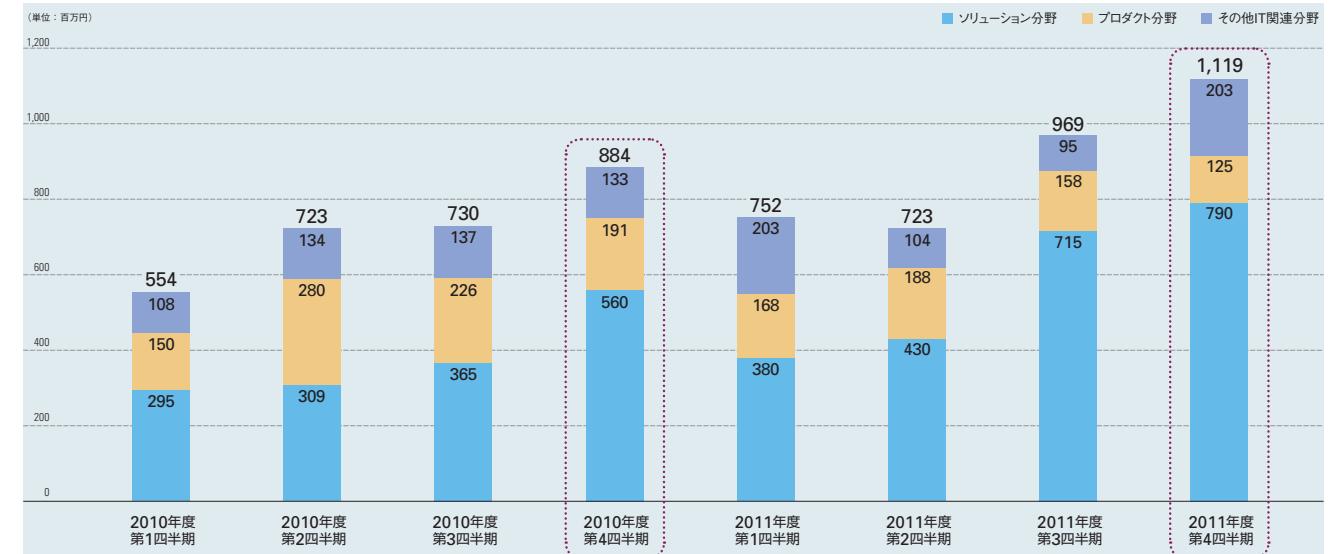
会社名	VINCULUM MALAYSIA SDN. BHD.
代表者	代表取締役社長 森山 一郎
所在地	B501, Block B, Phileo Damansara 1, 9, Jalan 16/11, Off Jalan Damansara 46350 Petaling Jaya, Selangor, Malaysia
主な事業内容	ソフトウェア開発、システムの導入・展開・教育・運用・保守、ネットワークサービス、機器販売

事業開始月	2012年7月（予定）
従業員数	5名程度（予定）
資本金	30百万円
株主及び出資比率	ヴィンキュラム ジャパン株式会社 100%
決算	3月末日

● 中期経営目標値（連結）

	当期		2012年度計画	2013年度計画	2014年度計画
	開示値	実績			
売上高	90億円	91億56百万円	103億円	115億円	128億円
経常利益	△1億33百万円	△40百万円	2億53百万円	3億90百万円	5億30百万円
経常利益率	—	—	2.5%	3.4%	4.1%
当期純利益	△55百万円	△36百万円	1億65百万円	2億29百万円	3億33百万円
当期純利益率	—	—	1.6%	2.0%	2.6%
1株当たり当期純利益	△1,746.03円	△1,166.47円	5,238.10円	7,269.84円	10,571.43円

● 2010年度-2011年度四半期別 受注残高の推移（連結）



前期末と比較して当期末は約1.3倍の受注残高有り→2012年度業績にプラス要因!!

連結貸借対照表

	当期末 2012年3月31日現在	前期末 2011年3月31日現在
(資産の部)		
流動資産	3,497,464	3,824,673
固定資産	1,909,085	1,810,436
有形固定資産	574,479	499,215
無形固定資産	717,420	744,188
投資その他の資産	617,184	567,032
資産合計	5,406,550	5,635,110

連結損益計算書

	当期 2011年4月1日～ 2012年3月31日	前期 2010年4月1日～ 2011年3月31日
売上高	9,156,527	9,273,093
売上原価	7,681,767	7,332,820
売上総利益	1,474,759	1,940,273
販売費及び 一般管理費	1,564,671	1,717,334
営業利益又は 営業損失(△)	△89,911	222,938
経常利益又は 経常損失(△)	△40,388	215,662
当期純利益又は 当期純損失(△)	△36,743	96,991

(単位:千円)

	当期末 2012年3月31日現在	前期末 2011年3月31日現在
(負債の部)		
流動負債	1,692,122	1,783,014
固定負債	160,511	211,937
負債合計	1,852,633	1,994,951
(純資産の部)		
株主資本	3,449,855	3,549,599
その他の包括利益累計額	△22,122	△19,953
新株予約権	11,620	4,728
少数株主持分	114,563	105,783
純資産合計	3,553,916	3,640,158
負債純資産合計	5,406,550	5,635,110

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:千円)

	当期 2011年4月1日～ 2012年3月31日	前期 2010年4月1日～ 2011年3月31日
営業活動による キャッシュ・フロー	△230,547	601,782
投資活動による キャッシュ・フロー	△435,104	△141,815
財務活動による キャッシュ・フロー	△92,647	△186,416
現金及び現金同等物 に係る換算差額	△19	△13,360
現金及び現金同等物 の増減額(△は減少)	△758,319	260,190
現金及び現金同等物 の期首残高	1,536,112	1,275,922
現金及び現金同等物 の期末残高	777,793	1,536,112

● 株式の状況 (2012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 1,227名

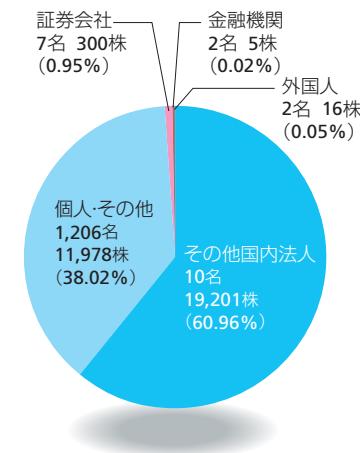
大株主 (上位10名)

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	2,296	7.28
ト 部 邦 彦	704	2.23
城 田 正 昭	477	1.51
井 口 興 志 昭	322	1.02
大 西 誠	284	0.90
長 田 光 男	234	0.74
新 岡 弘 行	225	0.71
中 尾 達 成	206	0.65
松 井 証 券 株 式 会 社	156	0.49

● 会社概要 (2012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	603名(連結)、475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 (2012年3月31日現在)



● 役員 (2012年6月27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
取締役	服巻 俊哉
取締役	佐藤 諭
取締役	小谷 知哉
常勤監査役	生嶋 滋実
監査役	村田 智之
監査役	佐藤 吉浩