

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 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>
※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（平日9：00～17：00）
※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

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おこなっております。 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。

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



VINCULUM JAPAN

ヴァインキュラム 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

第18期年次報告書

2006年4月1日～2007年3月31日

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。

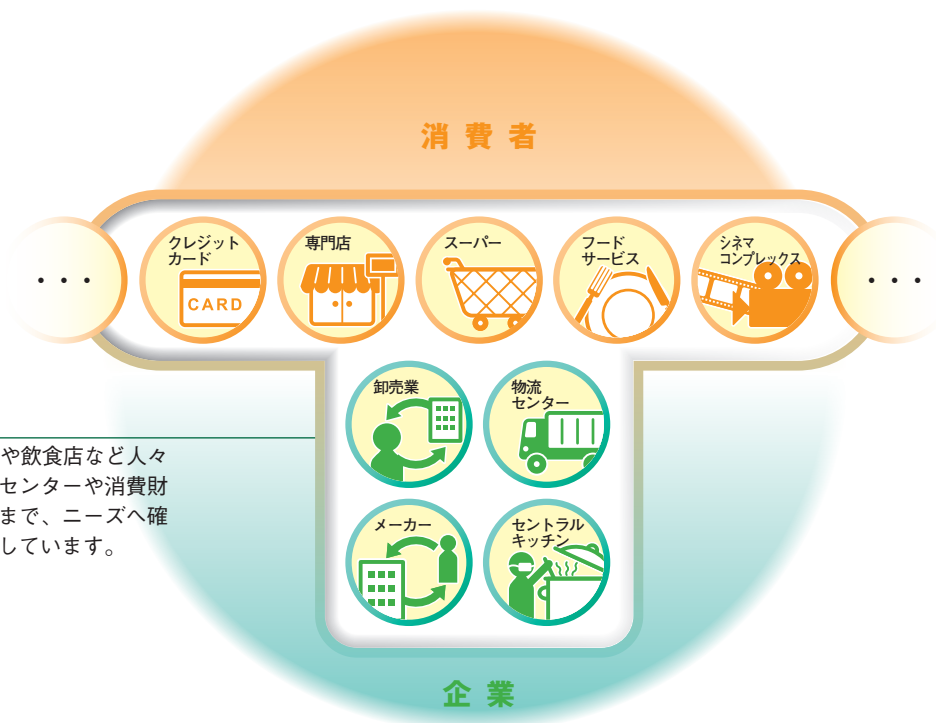
生活者が求める便利さと、企業が提供する便利さには、多少のズレや、矛盾が生じてしまうもの。

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。

ごあいさつ

株主・投資家の皆様におかれましては、平素より私どもヴァンキュラム ジャパン株式会社に格別のご支援を賜り、心より御礼申し上げます。

このたび、新しく社長を拝命いたしました城田正昭でございます。

私どもは、『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』を経営理念に、創業以来流通サービス業に特化し、独自の事業領域で独自のビジネスモデルの確立を図り、一步一步成長してまいりました。

そして、今、以下の経営戦略を掲げ、システムを通して、お客様の利益の最大化と企業としての進化を目指し努力して参ります。

「独自のビジネスモデルを確立する」

パッケージプロダクトを梃子に業界トップクラス企業に参入します。そして各々のお客様に対してソリューションを提供し、信頼関係を築きます。さらに運用やヘルプデスクなどのサービス範囲を拡大させることにより成長を図ります。

「独自の事業領域でNo.1ビジネスユニットの集合体企業グループを目指す」

単なる事業の拡大を目指すのではなく、独自の技術ノウハウをもつビジネスユニットを育成・強化し、それぞれの分野でNo.1となることを目指します。

「お客様に信頼される組織力・人材力を確立する」

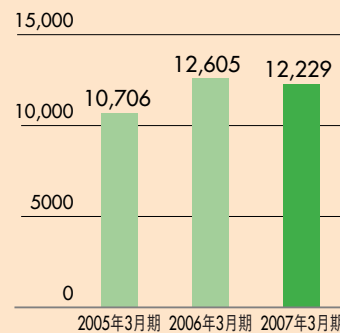
業務スキルとヒューマンスキルをバランスよく備えた人材を育成し、それぞれの分野のプロフェッショナル集団として、各々の力を最大限に発揮できるマネジメント体制を確立します。

今後もこれまで培い、磨いてきた「独自性」をより追求し、着実な成長を目指し、全力で走り続ける所存です。どうぞよろしくお願い申し上げます。



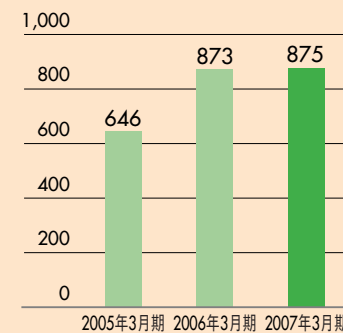
2007年6月 代表取締役社長 城田 正昭

■売上高 (単位: 百万円)



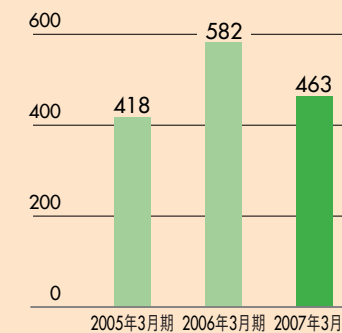
(注) 2006年3月期以前は、単体の金額を記載しております。

■経常利益 (単位: 百万円)



(注) 2006年3月期以前は、単体の金額を記載しております。

■当期純利益 (単位: 百万円)



(注) 2006年3月期以前は、単体の金額を記載しております。

Q. はじめに、中期基本方針についてお聞かせください。

A. 「付加価値を高め、価格競争に巻き込まれないマーケットを創造する」ということを考えています。付加価値を高めるということは、従来にはない新たな独自の価値を創造し、お客様の利益の最大化を図ることです。現在のサービスが、お客様にとってどのような価値を生むのかを真剣に考え、商品化することで、価格競争に巻き込まれることなく、より付加価値の高いサービス・商品が展開できるものと思います。

そして、もう一つが「超ユーザー系のDNAを活かした活力あるスペシャリスト集団を目指す」ことです。システムは開発・納品して終了ではありません。お客様はそのシステムが正確に稼働して、

初めて利益を享受します。システムとは使用して初めて価値を生み出すものなのです。だからこそ、当社は常にユーザーの立場で仕事に取り組むことを心がけてきました。たとえ、開発コストが増えても、お客様にとっての不都合を徹底して解決することにこだわってきました。それがお客様に評価していただ

たのでしよう。

ただ、今後はユーザー系IT企業として特色を持ち続けるとともに、IT企業としての技術力の向上が必要です。そのためには、業務分析・システム開発・システム運用などの技術を磨き、それらのスペシャリスト集団を目指したいと思います。この目標は、経営戦略にも通じるものだと考えています。

Q. 経営戦略について変化はありますか？

A. 基本戦略として、現在完成しつつある基本事業モデル「スパイラル成長モデル」の確立を図ります。「スパイラル成長モデル」とは、企業のソリューション開発をベースに、パッケージ製品への発展とさらにその他のサービスへの展開まで、一連の流れの中で成長を図っていくというビジネスモデルです。具体的には、まず業界トップクラス企業をモデルにソリューション開発を実施し、その開発をベースとしたパッケージ製品化を行います。そのパッケージの横展開を重ねると同時に、機能アップを図り商品価値を高めていく中で、お客様と信頼関係を築き、運用やヘルプデスクなど、より多くのサービスを提供していくというものです。

第二の戦略が「独自の事業領域でNo.1ビジネス

ユニットの集合体企業グループを目指す」ということです。現在当社が対応するマーケットは、事業ドメインのほんの一部です。「スパイラル成長モデル」によって進化したノウハウはさまざまなジャンルでの展開が可能となるでしょう。しかし、単に多分野へと事業を拡大することを目標にはしていません。それぞれの分野でNo.1になることこそが、真の目的なのです。

そして、もう一つ重要な戦略として、「お客様に信頼される組織力・人材力を確立する」ということを掲げています。情報システムという仕事はいまだ人の力を必要とする部分が多く、人材の問題が事業に多大な影響を与えます。なかでも、お客様や社内、協力会社の方々との信頼関係をどう構築するのかという課題解決は非常に重要です。信頼関係を築くためには、相手の立場で考えることが、最重要だと思います。次に求められるのが、バランスのとれたスキルです。業務スキルとヒューマンスキルをバランスよく備えることで、より幅広く、確かな信頼関係が構築できることでしょう。しかし、現在これらをすべてマスターするには、あまりにも多大な知識と時間を要します。

そこで、個々の分野に精通したスペシャリストたちを集め、組織的にマネージメントする体制を整えていきたいと考えています。

Q. 最後に、株主・投資家の皆様へメッセージをお願いします。

A. 当社の置かれた環境は、主要顧客の運用業務終了とシステムの統合等厳しい環境下にあるといえます。ただし、この2点はもともと想定していたことであり、この事態に備えて着実に対応策を実施することにより、逆に当社のビジネスチャンスは大きく拡がると考えております。これらのことから中期3ヶ年では持続的成長を維持しつつ利益優先に展開し経常利益率8%を中期目標に運営してまいります。

また、企業としての責任である「法令遵守」も重要課題として、確実に果たしていきたいと考えています。経営者として、「正義感を持って経営すること。事実は絶対曲げないこと」が必須条件であると考えています。外部から見たとき、いかに正確な情報が透明であるかにこだわり、内部の不正は一切認めないということは徹底して実行したいと決意しています。



流通企業向けMD基幹システム

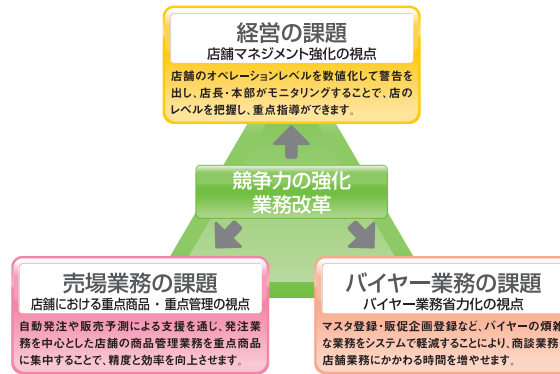
MDware

経営者・売場担当者・バイヤーが抱える課題を解決するソフトウェア。

流通業界が永遠のテーマとして抱えている課題は、販売チャンスを実際に売上・収益に結びつけ、無駄のない適正在庫の維持にあります。それらを解決する手段はマーチャンダイジング業務の効率的な管理を図る以外にありません。

しかし、売場・バイヤーは日々作業に追われており高いレベルでの維持が難しく、また、個人能力への依存度が高い反面人材育成という面でも経験と知識の両方が必要と

■MD業務に関する課題認識



されるために多くの時間を要するなど、なかなか思うに任せないのが実情でしょう。

そのような現状に対し、当社が販売している「MDware」は、当社の長年の経験・ノウハウを凝縮し、経営・売場業務・バイヤー業務の課題解決をサポートする画期的なパッケージプロダクトです。在庫・発注の管理はもちろんのこと、販売促進や商品導入などプランづくりのベースとなるデータも提供し、企業競争力を強化します。



■製品構成



開発者に聞く



MDシステム事業部長
宮本 義民

開発がスタートしたのは、2005年でした。当初は流通小売業の売場における「発注業務」にスポットを当て、『自動発注』と『生鮮EDI』という2モジュールで展開していましたが、現在では、8モジュールにまで拡大し、MD業務全般をカバーしています。

開発の際に苦労したことは、事業規模1兆円という大手流通企業グループの「企画」「開発」「保守」「運用」、そのすべてを担当させていただいた経験からややもすると、製品づくりにオーバースペックを求めてしまいがちなことでした。そのため、標準装備すべき機能と、導入される個別企業の機能のバランスの見極めにはかなりの時間を費やしましたね。

従来のシステムは、「販売管理系システム」が部分的に適用しているものが多く、システムそのものの特長に欠け、個別企業の競争力強化という課題解決には至っていません。こういった従来のものとは異なったコンセプトで開発され、当社が長年培ってきた経験やノウハウを注ぎ込み、流通小売業様向けに特化したMD基幹システム、それがMDwareなのです。

当連結会計年度において、当社グループは「独自の事業領域でNo.1ビジネスユニットの集合体企業グループを目指す」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、以下の項目に重点を置き事業展開を行ってまいりました。

「事業力の向上」

- ・基本ビジネスモデルの確立
- ・ITサポート力の拡充
- ・カードシステム事業分野の圧倒的ポジションへの挑戦
- ・既存サービス分野の深耕と拡大
- ・営業力の強化と新規事業への挑戦

「管理体制の強化」

- ・内部管理体制の充実とコンプライアンス体制の強化
- ・品質、生産性の向上とセキュリティの強化と徹底
- ・人材調達力の強化と人材教育体制の充実

「事業力の向上」について

特に、基本ビジネスモデルの確立につきましては、各々の製品の継続的な改良とバージョンアップにより製品単独としての完成度を高めつつ、連携強化を図ることによりパッケージソフトウェアとしてより一層の付加価値向上に努めてまいりました。

また、各事業統括を設置し組織横断的連

携を強化することで、ソリューション力、アウトソーシング力、大型案件への組織対応力強化に努めてまいりました。

更に、流通・ドラッグ・アパレル業において、新規大型案件の獲得とリピート案件の受注及びお客様との関係強化に注力し、特定顧客（注）の開拓を推進してまいりました。

これらにより、POSパッケージ「ANY-CUBE」、商品管理基幹システム「MDware」、CRMパッケージ「Satisfa」は大型案件の受注等順調に推移いたしました。今後も継続して、超ユーザー系のノウハウに更に磨きをかけ、お客様に満足のいただける質の高いサービスを提供してまいります。

「管理体制の強化」について

特に、内部管理体制の充実とコンプライアンス体制の強化につきましては、昨今の企業不祥事等により企業価値が崩壊する事例が相次いでおり、内部監査体制の強化、社内規約・ルールの改善、改善状況を把握するための体制構築、個人情報保護ハンドブックの配布及びeラーニングによる個人情報保護教育等積極的に取り組んでまいりました。

セキュリティの強化につきましては、不正アクセスを防止するためのバイオメトリックス認証によるセキュリテールームの増設等セキュリティ強化を引き続き実施するとともに、セキュリティ強化月間の指定や従

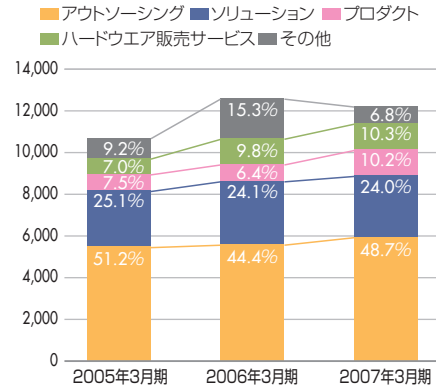
業員への教育等を積極的に実施し、社員一人一人の意識改革に注力してまいりました。

以上の結果、当連結会計年度の業績は、売上高122億29百万円、営業利益9億40百万円、営業利益率7.7%、経常利益8億75百万円、経常利益率7.2%、当期純利益4億63百万円、当期純利益率3.8%となりました。なお、当社は、当連結会計年度より連結財務諸表を作成しているため、前期との比較分析は行っていません。

（注）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グラムを梃子に、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、さらに保守・運用業務へと業務拡大が図られた顧客のことです。

■事業別売上高構成比の推移（単位：百万円）



（注）2006年3月期以前は、単体の金額を記載しております。

■アウトソーシング事業

アウトソーシング事業は、売上高59億51百万円、営業利益10億65百万円、営業利益率17.9%と堅調な推移となりました。

売上高については、主要顧客向けシステム運用、管理サービスは堅調に推移いたしました。また、ASPサービスは本格スタートにより大きく増加し、ソフトウェア保守サービス・ヘルプデスクサービスは新規顧客の獲得により順調に推移いたしました。

営業利益については、ソフトウェア保守サービス・ヘルプデスクサービスの新規顧客の獲得により業務効率が低下したこと及びASPサービス等の設備投資によるコスト増加等の影響により想定よりは減少したものの、概ね堅調な推移となりました。

■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29億40百万円、営業利益4億14百万円、営業利益率14.1%と堅調な推移となりました。

売上高については、流通・サービス業向け基幹システム分野は前期の大型案件が終了したことにより低調な推移となったものの、人事システム分野とクレジットカードシステム分野はサービス向上、新規案件の獲得と継続案件の拡大に努め順調に推移いたしました。

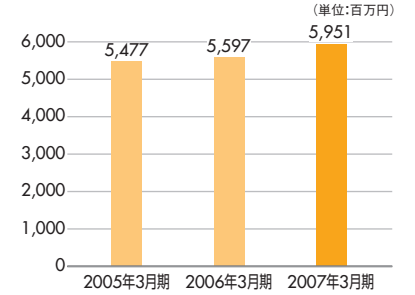
営業利益については、プロジェクトマネジメント力強化による効率的な開発とトラブルプロジェクト撲滅に注力したこと等により順調に推移いたしました。

■プロダクト事業

プロダクト事業につきましては、売上高12億42百万円、営業損失1億2百万円となり、売上高は大幅に増加したものの利益は厳しい状況となりました。

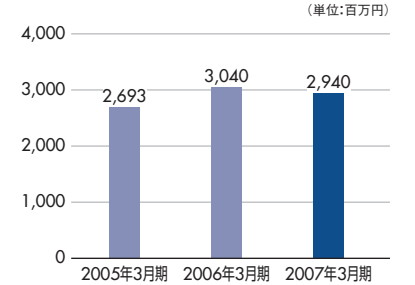
売上高については、製品力の強化、製品間連携の強化を図りPOSパッケージ「ANY-CUBE」、CRMパッケージ「Satisfa」、流通業向けMD基幹システム「MDware」が大きく増加いたしました。しかしながら、営業利益については、大型案件の不採算、パッケージ製品の保守的な償却により低調な結果となりました。

■アウトソーシング事業の売上高の推移（単位：百万円）



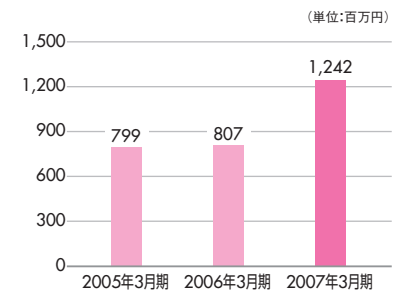
（注）2006年3月期以前は、単体の金額を記載しております。

■ソリューション事業の売上高の推移（単位：百万円）



（注）2006年3月期以前は、単体の金額を記載しております。

■プロダクト事業の売上高の推移（単位：百万円）



（注）2006年3月期以前は、単体の金額を記載しております。

連結貸借対照表

科目	当期末 (2007年3月31日現在)
資産の部	
流動資産	4,481,998
現金及び預金	1,909,617
受取手形及び売掛金	1,717,622
たな卸資産	601,578
繰延税金資産	189,179
その他	72,958
貸倒引当金	△ 8,958
固定資産	1,295,906
有形固定資産	221,729
建物及び構築物	47,936
工具器具備品	173,793
無形固定資産	784,912
ソフトウェア	667,972
その他	116,940
投資その他の資産	289,264
投資有価証券	33,050
繰延税金資産	180,394
その他	75,820
資産合計	5,777,905

(注) 記載金額は千円未満を切り捨てて表示しております。

(単位：千円)

科目	当期末 (2007年3月31日現在)
負債の部	
流動負債	2,185,355
買掛金	1,114,948
未払法人税等	163,383
賞与引当金	222,170
役員賞与引当金	19,525
その他	665,328
固定負債	135,218
役員退職慰労引当金	94,208
その他	41,010
負債合計	2,320,574
純資産の部	
株主資本	3,455,405
資本金	542,125
資本剰余金	584,263
利益剰余金	2,329,017
評価・換算差額等	△ 1,612
その他有価証券評価差額金	△ 1,612
少数株主持分	3,537
純資産合計	3,457,330
負債純資産合計	5,777,905

連結損益計算書

(単位：千円)

科目	当期 (2006年4月1日から 2007年3月31日まで)
売上高	12,229,022
売上原価	9,776,955
売上総利益	2,452,067
販売費及び一般管理費	1,512,032
営業利益	940,035
営業外収益	18,821
受取利息	8
受取配当金	460
貸倒引当金戻入	15,980
その他	2,372
営業外費用	83,157
支払利息	329
固定資産除却損	22,553
システム障害対応費用	58,226
その他	2,047
経常利益	875,699
特別損失	57,426
減損損失	57,426
税金等調整前当期純利益	818,273
法人税、住民税及び事業税	336,363
法人税等調整額	19,746
少数株主損失	1,462
当期純利益	463,626

(注) 記載金額は千円未満を切り捨てて表示しております。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

科目	当期 (2006年4月1日から 2007年3月31日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー	718,914
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 492,310
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 198,950
現金及び現金同等物の増加額	27,654
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期末残高	1,909,617

(注) 記載金額は千円未満を切り捨てて表示しております。

連結株主資本等変動計算書

(2006年4月1日から2007年3月31日まで)

(単位：千円)

	株主資本			株主資本 合計	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		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	
連結会計年度中の変動額								
剰余金の配当			△ 103,950	△ 103,950			△ 103,950	
役員賞与			△ 29,850	△ 29,850			△ 29,850	
当期純利益			463,626	463,626			463,626	
株主資本以外の項目の連結会計年度中の変動額(純額)					△ 6,652	3,537	△ 3,115	
連結会計年度中の変動額合計	—	—	329,826	329,826	△ 6,652	3,537	326,710	
2007年3月31日 残高	542,125	584,263	2,329,017	3,455,405	△ 1,612	3,537	3,457,330	

(注) 記載金額は千円未満を切り捨てて表示しております。

貸借対照表

科 目	当期末	前期末
	(2007年3月31日現在)	(2006年3月31日現在)
資産の部		
1 流動資産	4,448,940	4,887,807
現金及び預金	1,877,534	1,881,962
受取手形	6,865	36,416
売掛金	1,710,966	2,265,272
商品	54,742	11,628
仕掛品	536,573	414,661
貯蔵品	9,077	4,247
前払費用	72,067	67,666
繰延税金資産	189,179	229,998
未収入金	890	863
その他	—	28
貸倒引当金	△ 8,958	△ 24,938
2 固定資産	1,340,597	1,548,459
有形固定資産	221,729	298,656
建物	45,216	41,749
構築物	2,719	3,205
工具器具備品	173,793	253,701
無形固定資産	784,603	976,839
営業権	—	7,000
商標権	967	1,135
電話加入権	19,936	58,375
施設利用権	1,376	17,209
ソフトウェア	667,663	788,119
ソフトウェア仮勘定	94,659	104,999
投資その他の資産	334,264	272,963
投資有価証券	33,050	44,250
子会社株式	45,000	—
長期前払費用	1,584	443
敷金保証金	74,235	73,495
繰延税金資産	180,394	154,775
資産合計	5,789,537	6,436,267

(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 流動資産

- ・債権の回収による売掛金の減少
- ・仕掛品、商品の増加

(単位：千円)

科 目	当期末	前期末
	(2007年3月31日現在)	(2006年3月31日現在)
負債の部		
3 流動負債	2,187,360	3,142,475
買掛金	1,114,948	1,725,042
1年以内返済予定の長期借入金	—	100,000
未払金	244,984	478,549
未払費用	98,908	90,115
未払法人税等	163,218	236,762
未払消費税等	73,551	19,919
前受金	37,138	68,655
預り金	212,915	194,460
賞与引当金	222,170	228,970
役員賞与引当金	19,525	—
固定負債	135,218	163,172
役員退職慰労引当金	94,208	83,904
長期未払金	41,010	79,267
負債合計	2,322,579	3,305,648
資本の部		
資本金	—	542,125
資本剰余金	—	584,263
利益剰余金	—	1,999,190
その他有価証券評価差額金	—	5,040
資本合計	—	3,130,619
負債・資本合計	—	6,436,267
純資産の部		
4 株主資本	3,468,570	—
資本金	542,125	—
資本剰余金	584,263	—
資本準備金	584,263	—
利益剰余金	2,342,182	—
利益準備金	33,490	—
その他利益剰余金	2,308,692	—
別途積立金	1,100,000	—
繰越利益剰余金	1,208,692	—
評価・換算差額等	△ 1,612	—
その他有価証券評価差額金	△ 1,612	—
純資産合計	3,466,958	—
負債・純資産合計	5,789,537	—

POINT 2 固定資産

- ・パッケージソフトウェア製品の開発投資による増加
- ・減価償却費及び減損損失（電話加入権等）の計上による減少

損益計算書

科 目	当期	前期
	(2006年4月1日から 2007年3月31日まで)	(2005年4月1日から 2006年3月31日まで)
5 売上高	12,228,502	12,605,671
売上原価	9,774,711	10,226,286
売上総利益	2,453,791	2,379,384
販売費及び一般管理費	1,499,291	1,450,074
6 営業利益	954,499	929,309
営業外収益	18,819	2,988
営業外費用	83,157	59,281
経常利益	890,162	873,017
特別損失	57,426	—
税引前当期純利益	832,735	873,017
法人税、住民税及び事業税	336,198	357,924
法人税等調整額	19,746	△ 67,221
当期純利益	476,791	582,313
前期繰越利益	—	583,387
当期末処分利益	—	1,165,700

(注) 記載金額は千円未満を切り捨てて表示しております。

株主資本等変動計算書

(2006年4月1日から2007年3月31日まで)

	株主資本							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				
		資本準備金	資本剰余金 合計	利益 準備金	その他利益剰余金 繰越利益剰余金				利益剰余金 合計		
2006年3月31日 残高	542,125	584,263	584,263	33,490	800,000	1,165,700	1,999,190	3,125,579	5,040	3,130,619	
事業年度中の変動額											
別途積立金の積立て					300,000	△300,000	—	—	—	—	
剰余金の配当						△103,950	△103,950	△103,950		△103,950	
役員賞与						△ 29,850	△ 29,850	△ 29,850		△ 29,850	
当期純利益						476,791	476,791	476,791		476,791	
株主資本以外の項目の事業年度中の変動額（純額）										△ 6,652	△ 6,652
事業年度中の変動額合計	—	—	—	—	300,000	42,991	342,991	342,991	△ 6,652	336,338	
2007年3月31日 残高	542,125	584,263	584,263	33,490	1,100,000	1,208,692	2,342,182	3,468,570	△ 1,612	3,466,958	

(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 3 流動負債

- ・債務の支払いによる買掛金の減少
- ・借入金の返済

POINT 4 株主資本

- ・当期純利益の計上
- ・利益処分による減少

POINT 5 売上高

- 増加要因
- ・ASPサービス、ソフトウェア保守・ヘルプデスクサービスの売上の増加
 - ・商品管理基幹システム「MDware」、CRMパッケージ「Satisfia」、POSパッケージ「ANY-CUBE」の売上の増加
- 減少要因
- ・前期の大型案件（店舗システム導入展開サービス）の減少

POINT 6 営業利益

- 増加要因
- ・ソリューション事業の利益率向上とカードシステム分野の売上の増加
- 減少要因
- ・新規ソフトウェア保守サービス案件の業務効率低下による減少
 - ・ASPサービス用等の設備投資による減少
 - ・プロダクト事業の不採算案件による減少

(単位：千円)

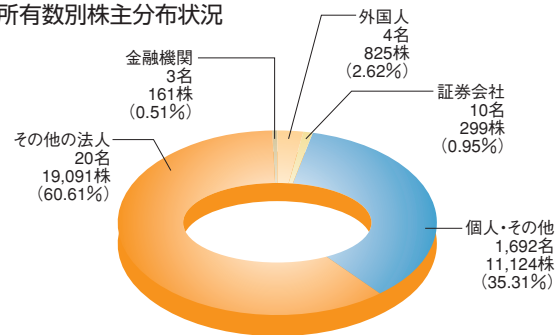
■株式の状況 (2007年3月31日現在)

- 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..... 1,729名

■大株主

株主名	当社への出資状況	
	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	1,266	4.01
ト 部 邦 彦	701	2.22
稲 吉 正 樹	498	1.58
城 田 正 昭	391	1.24
ゴールドマン・サックス・インターナショナル	387	1.22
エイチエスピー・バンク・ピーエス・アカウント・アトランティス・ジャパン・グロス・ファンド	364	1.15
大 西 誠	256	0.81
井 口 與 志 昭	247	0.78
今 年 明	209	0.66

■所有数別株主分布状況



■会社概要 (2007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
 394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 (2007年6月28日現在)

代表取締役社長	城 田 正 昭
常 務 取 締 役	下 垣 博 美
取 締 役	長 田 光 男
取 締 役	大 西 誠
取 締 役	新 岡 弘 行
取 締 役	服 巻 俊 哉
取 締 役	吉 田 裕
取 締 役	神 原 満
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

「RETAIL TECH JAPAN 2007」に当社最新ソリューションを出展

2007年3月、流通情報システムの最新機器・ソリューションと関連サービスを紹介する、第23回流通情報システム総合展「RETAIL TECH JAPAN 2007」(東京ビッグサイトにて開催)に、コンパクト・セルフチェックアウトシステムをはじめとした当社の最新ソリューションを出展いたしました。

店舗からサプライチェーンまで流通サービス業界全体が注目する一大イベントである「RETAIL TECH JAPAN 2007」は、当社にとって製品開発や営業活動における基盤ともなる重要なイベントでもあり、当社は毎年出展し、高品質技術による製品は高い評価を得ております。

今後も最新の技術と情報を最大限に生かした最先端ソリューションを発表してまいります。ぜひともご期待ください。



コンパクト・セルフチェックアウトシステム
 ※お客様自身がレジ精算できるPOSシステム
 小売業の人材不足にも対応し、注目されました。



※富士ソフトグループの中核企業として当社の製品・サービスを展示し多くの方が来場されました。