

## 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>  
※決算公告に代えて、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 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（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）  
・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。  
なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座管理機関である中央三井信託銀行株式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 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、株主の皆様が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。



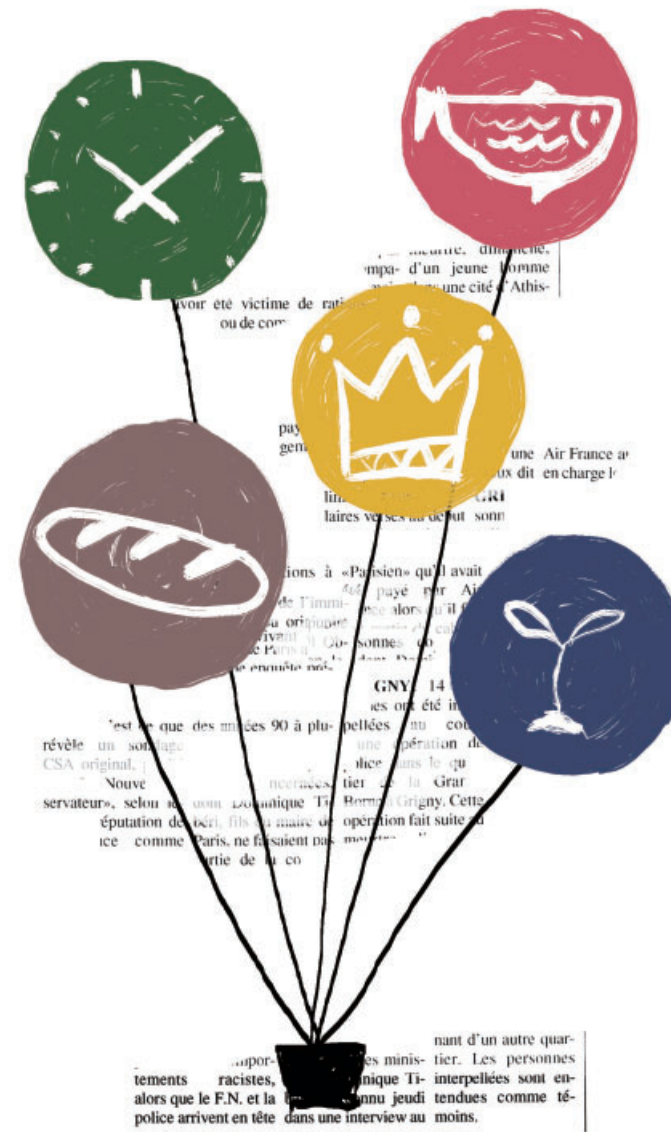
開示情報のメール発信サービスのご案内

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



VINCULUM JAPAN

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



VINCULUM JAPAN

## 第20期 年次報告書

2008年4月1日～2009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。

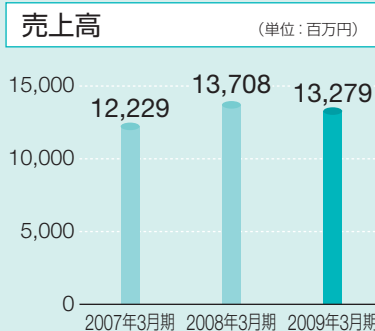
21世紀は生活者（消費者）の時代です。生活者のニーズはどんどん多様化し、ハイレベルなものになっています。よりよい商品やサービスをタイムリーに、安心して、しかも低価格で手に入れたい。

一方、企業はその欲求に応え、新しい商品、新しいサービス、新しい価値を創造・提供し、売上・利益を伸ばしていこうとします。その生活者と企業との間に起こる様々な矛盾や問題点を、情報システムという技術で解決していくのが、私たちの使命だと考えています。

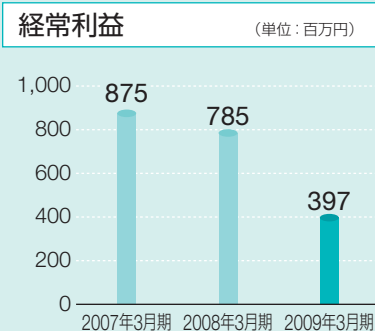
生活者と企業のビジネス活動を結ぶ「絆」となる  
システムやサービスを提供したい。

Vinculum（ヴァインキュラム=「絆」の意）という社名には、そんな私たちの思いが込められています。

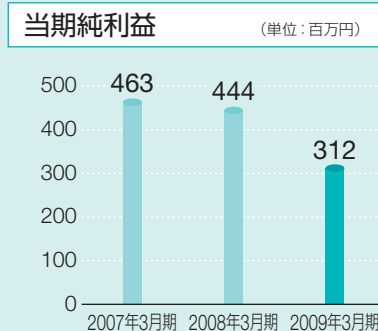
### 業績ハイライト



売上高 13,279百万円  
(前年比96.9%)



経常利益 397百万円  
(前年比50.6%)



当期純利益 312百万円  
(前年比70.3%)

### トップインタビュー

TOP INTERVIEW



代表取締役社長 城田 正昭

## 競合他社にマネのできない 「差別化技術」により新規顧客の 獲得と中国市場の開拓を図ります

株主・投資家の皆様におかれましては、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、心より御礼申し上げます。2009年3月期は厳しい事業環境の中、売上計画比を達成することができたものの利益計画については未達となりました。2010年3月期も楽観を許さない厳しい状況が続くものと予想されますが、さらなる発展を目指し、全社を挙げて努力してまいります。

### QUESTION

現在の事業環境と当期の業績について、  
お聞かせください。

### ANSWER

アメリカに端を発する金融危機の影響などにより企業収益が圧迫される中、当社の主要顧客である流通業界においても、新規システムへの投資を凍結・抑制されております。当社におきましても、既存案件に対する値引き要請が強まるなど厳しい状況が続いております。また長年、事業の柱であった大手量販店向けのシステムが大手総合小売業グループのシステムに統合された影響を受け、アウトソーシング事業は業績を大きく落とすこととなりました。ただし、これらの事業環境につきましては事前に予測できておりましたので、影響を最小限にとどめるため、新規顧客の開拓に注力してまいりました。この取り組みにより、日本を代表する大手総合小売業グループのアウト

ソーシングビジネスを獲得・拡大することができました。また、最大手を含むドラッグストア業界よりPOSシステムと顧客管理システムを受注することができました。

この結果、2009年3月期の連結業績につきましては、売上高が前年比96.9%、計画比は107.8%となりました。経常利益につきましては、大手総合小売業グループのIT統合による影響、中国における連結子会社「維傑思科技（杭州）有限公司（ウェイ・ジェイ・スー）」（以下VCC）の設立費用、顧客のコスト削減要望による利益率低下などにより、前年比50.6%、計画比78.6%となりました。

このように業績は前年割れとなりましたが、新規契約につきましては前年を上回る順調な推移となりました。今後も国内では需要獲得の鍵となる「コストメリットのあるシステム」を提供するとともに、中国を中心とするアジア市場において、日本企業の進出にともなうシステム開発やアウトソーシング

業務を受注すべく営業活動を推進してまいります。同時に、VCCとの連携により、高品質でローコストなサービスを提供してまいります。

QUESTION

会社の強みについてお聞かせください。

ANSWER

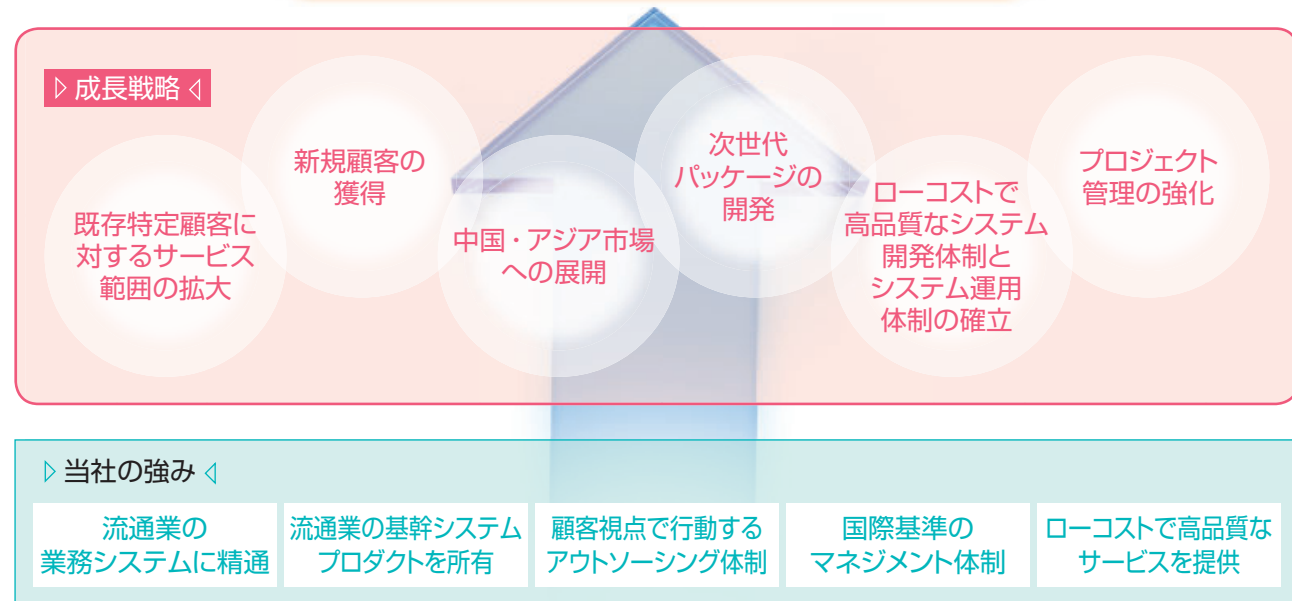
当社の基本戦略である「超ユーザー系」という強みを最大限に活かし、競合他社にマネできない“差別化技術”を顧客に提供し『お客様利益の最大化』を図る」ことこそが、強みにつながると思っております。

当社の“差別化技術”とは、競合他社が真似できない独自技術・価値観・社風を指しており、次の5つと認識しております。

- ① 流通業の業務システムに精通している
- ② 流通業の基幹システムプロダクトを有している
- ③ 顧客の視点で行動する、運用アウトソーシング体制(BPO体制)がある
- ④ 国際基準のマネジメントシステムを実践できる
- ⑤ VCCを活用し、ローコストで高品質なサービスを提供できる

これらの強みを最大限に活かし、顧客企業にメリットのあるサービスを提供してまいります。

## 流通サービスIT企業の地位を確立



QUESTION

今後の成長戦略について、お聞かせください。

ANSWER

当社では、今後も持続的な成長を図るために、次の施策を重点的に推進していく方針です。

1 既存特定顧客に対するサービス範囲の拡大

主要取引先に対して、システム運用のコスト削減を実現するアウトソーシングを提案してまいります。

2 新規顧客の獲得

商品管理システムや顧客管理システム、ネットスーパーシステムなど、当社の主力パッケージは高品質なシステムを低コストにて提供できる点が評価されております。今後、VCCとの連携により、さらに低コストでサービスが提供できる点をアピールしてまいります。

3 中国・アジア市場への展開

今や中国は日本の流通業の成長を左右する巨大な市場です。2009年1月に設立したVCCでは、中国に進出する日本企業に対して、データセンターの設置を提案し、2009年度中には現地で第一号となる事業展開を目指してまいります。これを足掛かりに提案活動を活性化する方針です。

4 次世代パッケージの開発

従来に比べて高性能なソフトを低コストで導入できる次世代パッケージを開発し、2008年度には、顧客管理分野で2社に導入いたしました。2009年度は、効率の高いビジネス展開で収益率の向上に寄与するPOSパッケージの開発が完了予定です。

5 高品質なシステム開発・運用をローコストに実現する体制の確立

VCCIは2009年5月より本格稼働いたしました。既存

案件については、2009年度の上半期中には日本から中国への移管がほぼ完了いたします。また、新規案件に関しては大型プロジェクトを中心に、中国での開発体制に移行し、収益率の改善を図ってまいります。

6 プロジェクト管理の強化

従来は、各部門ごとに独自で見積書や提案書を作成しておりました。この方法ではスピードアップは図れるものの、金額や提案内容の質にバラつきが生じておりました。そこで、一定規模以上の案件に関しては見積りから開発完了までを管理する「プロジェクト統括機能」を導入し、収益率の改善を目指してまいります。

QUESTION

最後に、株主へのメッセージをお願いします。

ANSWER

2009年度は、当社にとって「新たな成長路線の礎となる基盤作りの年」と位置づけております。これまで事業の柱であったアウトソーシング事業は減少するものの、新たな国内需要の掘り起こしや、中国をはじめとするアジア市場の需要を取り込むことで、持続的に成長できる流通ITサービス企業を目指してまいります。それらの早期実現に向けて、低コストで運営できる体制を早急に整え、差別化技術に磨きをかけてまいります。

最後になりましたが、当社は株主の皆様への利益還元を経営の重要課題と考え、今後も安定配当の継続を続けてまいります。今後ともご支援のほどよろしくお願い申し上げます。

# 維傑思科技（杭州）有限公司設立により グループの事業拡大と高収益化を目指してまいります。

## 維傑思科技(杭州)有限公司(VCC)を 2009年1月に設立

拡大する中国市場への進出と、グループ全体のシステム開発のコスト削減を目的として、2009年1月、中国浙江省杭州市に連結子会社「維傑思科技（杭州）有限公司（ウェイ・ジェイ・スー）」（VCC）を設立いたしました。

設立にあたっては、2008年6月に中国杭州駐在員事務所を設け、オフショアでのシステム開発業務をスタートするとともに、中国の流通業界とIT業界の動向を調査しておりました。

それらの調査の結果、中国の流通業界では世界的な不況を横目に需要が拡大し続け、欧米の流通企業に続いて日本企業も出店攻勢をかけております。一方、中国の流通企業は、店舗・商品ともに日本とほぼ同レベルながらも、運営やサービス面で遅れをとっており、効率性やサービス向上につながるシステム開発に潜在需要を見出しておりました。

また、中国のIT企業は主にシステム開発における下流工程<sup>\*1</sup>を請負っており、上流工程<sup>\*2</sup>にはほとんど携わっていないことが明らかになりました。ただ、人材的には若くて優秀なSEが豊富で、将来的には技術の向上が期待できるということがうかがえました。

これらの調査結果を踏まえ、中国への進出は当社グループの事業拡大には不可欠な市場であると判断し、すでに中国市場で豊富な開発実績とノウハウをもつ株式会社東忠ソフトウェアとの合併会社としてVCCを設立いたしました。

※1：下流工程とは、システム開発の初期段階のこと。基本設計、分析などを指します。

※2：上流工程とは、システム開発において具体的なソフトウェアの構築に関する工程のこと。プログラミングやテスト、導入などが、これにあたります。

## 中国に進出する日本企業などに 営業活動を展開

VCCの営業戦略としては、中国に進出する日本の流通企業や、急成長する中国の企業をターゲットに提案活動を推進します。日本の流通業向けパッケージを中国市場向けにアレンジし、システム開発とアウトソーシング事業を展開してまいります。

受注した案件は、VCCの中国人SEがシステム開発の中流工程<sup>\*3</sup>以降の作業をこなしながら、流通業界の知識を習得していきます。一定の技術レベルに達した従業員は日本で行う上流工程の業務に参加し、更なるレベルアップを図ります。日本人SEについても同様に、中国で業務経験を通じレベル

アップを図るなど、日本の経験・ノウハウと中国パワーの融合を目指してまいります。

※3：中流工程とは、システム開発の具体的な仕様などを決める工程を表します。

## ローリスク・ハイリターン のオフショアを提案

現在の世界的な不況による難局を乗り切るために、多くの日本企業はコストダウンを目的に、システム開発などの業務を中国にオフショアすることを検討しています。しかしながら、現実的には言語や文化、契約形態の違いなどによるハードルは高く、足踏みされている企業も多いのではないのでしょうか。当社のサービスは、こうした課題を解決するローリスクなオフショアが実現できると確信しています。

オフショアにあたっては、ヴァインキュラム ジャパンが窓口となり、費用を含めたコンサルティングを行います。その結果、コストメリットが見込めると判断した場合は、まず日本国内で業務を進め、安定性や品質などを確認したうえで徐々に中国に移管するなど、安心いただけるオフショアリングをご提供いたします。

このようなサービスを提供できるのは、「日本の経験・ノウハウと中国のパワーの融合」を目指すVCCだからこそ可能だと言えます。今後は中国での事業を推進し、それを足掛かりとして東南アジアやインドへの進出も視野に入れていきたいと考えています。VCCの事業展開に、ご期待いただけますよう、よろしくお願いたします。

## 設立した合併会社の概要

新会社の名称 維傑思科技（杭州）有限公司  
(wei jie si : ウェイ・ジェイ・スー)  
(英語表記) Vinculum China Co.,Ltd.

代 表 者 大西 誠

本 店 所 在 地 浙江省杭州市滨江区長河路590号  
東忠科技园

設 立 年 月 日 2009年1月

主 な 事 業 内 容 中国における流通サービス業向けシステム情報サービス、システム開発  
日本における流通サービス業向け情報システムアウトソーシング、システム開発

決 算 期 12月末

従 業 員 数 約25名

資 本 金 3億円

株主構成および 所 有 割 合  
ヴァインキュラム ジャパン株式会社 : 90%  
株式会社東忠ソフトウェア : 10%



維傑思科技(杭州)有限公司  
総経理(代表者)

大西 誠

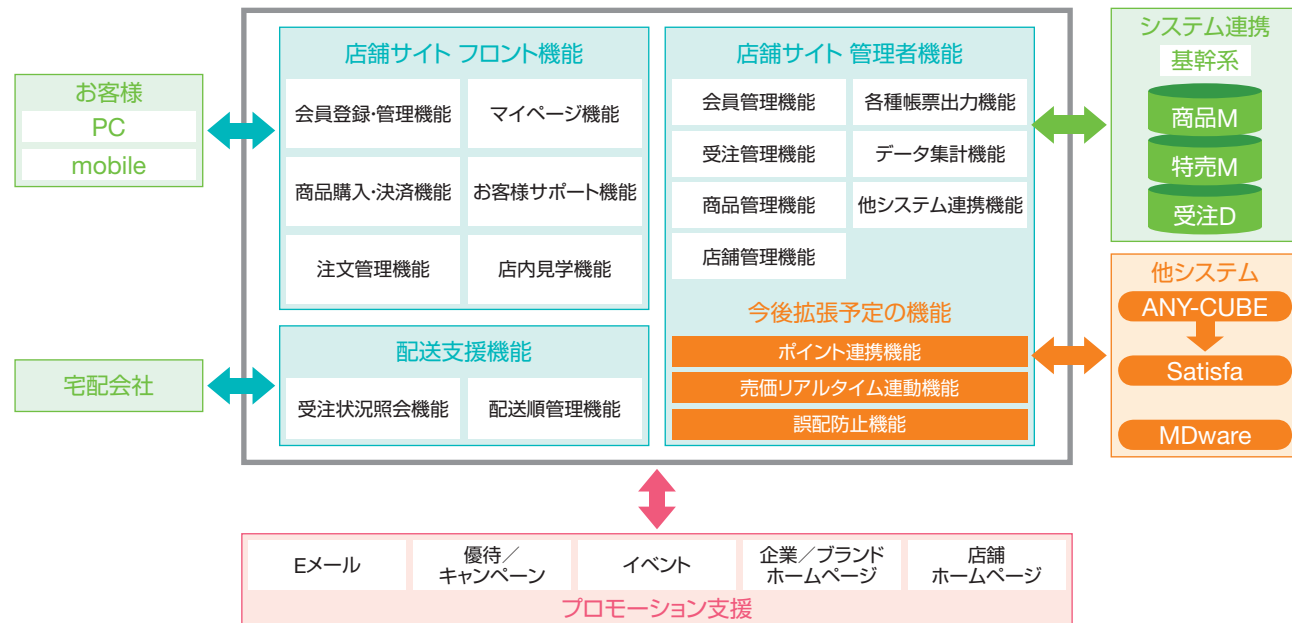
# ネットスーパーを短時間で導入し 効率的に運用するサービスを提供

近年、ネット販売市場は高い成長率を維持し、飛躍的な発展を遂げております。取扱品目も本や電化製品、ファッションにとどまらず、日用品や生鮮食料品にまで広がっていることから、今後、多くのGMSやスーパーマーケットがネットスーパー事業に参入すると予測されております。

このような動向を見据え、当社は、低価格で短時間で導入できるネットスーパーASPサービス「ネットスーパーTOTALソリューション」の提供を開始いたします。

当社では、これまで蓄積したGMSやスーパーマーケットの業務ノウハウやネットスーパー構築運営実績をもとに、開業後の運用支援サービスを含めたTOTALソリューションを提供し、潜在需要を取り込んでまいります。

## ▶ ネットスーパーシステム概要図



## ▶ ネットスーパーTOTALソリューション

### ネットスーパーシステム

- ・店舗サイトフロント機能
- ・店舗サイト管理機能
- ・配送業務支援機能
- ・外部システム連携API



### 開業支援サービス

- ・宅配業務設計
- ・店舗サイト設計
- ・システム導入
- ・基幹システム連携



- ・コンテンツ制作／更新
- ・購買動向／アクセスログ分析
- ・ヘルプデスク



- ・プロモーション企画
- ・プロモーション実施／効果分析
- ・メールマガジンライティング・配信

### 運営支援サービス

### プロモーション支援サービス

### 効率的・効果的な運営が可能

ネットスーパー開業後も、顧客企業の担当者と連携し、webコンテンツ作成・更新業務などを支援いたします。実店舗と同様、各種フェア・イベントの開催や、お料理レシピの掲載など、きめ細かく対応いたします。

## ▶ 主なメリット

- お客様の**
- 商品の検索性が良い**  
お気に入り登録が可能であり、購買履歴より購入したい商品に迅速にたどり着けるよう、検索機能が充実しています。チラシやカタログから商品を選ぶような感覚で、お買い物をお楽しみいただけます。
  - 幅広いお客様への対応**  
パソコン、携帯電話はもちろん、電話注文、FAX注文オプションも導入しており、パソコンをお使いにならない方の注文を受けることが可能です。

- 店舗**
- 商品ピッキング作業の効率化**  
ピッキング対象の商品に早くたどり着けるよう、ピッキングリストに棚番号を印字できます。また、商品画像も出力することができ商品の視認性を高め、検品の効率を高めています。
  - マスタ管理業務の効率化**  
商品マスタおよび特売マスタ等は、基幹システムと連携することで更新作業の効率化を図ります。
  - 配送業務の効率化**  
顧客ごとに配送順を管理することで、配送の効率化を図ります。また、積荷・荷降ろしの手順を標準化して誤配を防ぎます。

### ローコストでの導入・運営が可能

お客様企業のシステム環境やご要望に合わせて最適な導入形態を選び、低価格で高いパフォーマンスを発揮するシステムを構築いたします。

### 迅速な宅配サービス

宅配業務は、経験豊富なパートナー会社と連携し、迅速・丁寧に配送いたします。

### 効果的なプロモーション企画

売上の拡大には、新規顧客の獲得と既存会員の維持が欠かせません。お客様へのメール配信や、web広告を使ったプロモーション、実店舗のレシートを使った販促活動などの企画・実施・効果分析も支援いたします。

## 事業内容

BUSINESS INTRODUCTION

当社グループは「常にユーザーの立場に立って考える」という姿勢を基盤に「お客様利益の最大化」を図ることを常に心がけ事業展開を行っております。特に当連結会計年度においては、将来における成長と企業価値向上の礎を築くため「収益構造の改革、事業規模の拡大、品質・生産性の向上」に注力してまいりました。

まず「収益構造の改革」の具体的な取り組みとしては、中国におけるオフショア開発の拠点として早期に体制を確立し強化を図るため、2009年1月に株式会社東忠ソフトウェアと合併で中国浙江省杭州市に「維傑思科技（杭州）有限公司（ウェイ・ジェイ・スー）」を設立いたしました。

また、今後の中国およびアジア市場への事業展開をより円滑かつ迅速に行うことを目的として、2009年2月に株式会社東忠ソフトウェアと資本提携し、アライアンスを強化いたしました。

今後は、これらの中国におけるオフショア開発体制を最大限に活用し収益力の向上を図るとともに、お客様に低価格で高品質なサービスを提供してまいります。

その他、プロダクト事業における収益性向上を目的として、当社の現行各プロダクトの更なる機能強化を図り、高い収益性と短期間での効率的な導入・稼働を可能とする次世代プロダクトの研究開発を実施いたしました。当連結会計年度では、CRMパッケージ「Satisfa®」の機能を大幅に強化し、主要なお客様への導入を開始しております。今後もこの取り組みを継続的に推進し、より一層プロダクト事業の収益性を向上させ、収益基盤の確立と安定化を図ってまいります。

次に「事業規模の拡大」の具体的な取り組みとしては、事業基盤の安定化を図るため、新たなアウトソーシング案件の獲得に注力いたしました。この取り組みにより、当連結会計年度においては、大手総合小売業グループ向けの人事システムセンターを当社事業所内に開設し、お客様のIT部門の代行業務（BPO）を2009年3月より開始いたしました。

また、レストランおよびカフェ等の事業を展開している大手飲食店グループ向けのシステム運用・開発などのアウトソーシングを一括受注いたしました。

その他、社内における各事業部と営業部との連携をより円滑にし、的確なソリューション提案を実施するとともに、受注力の強化を図るため2008年10月より「ソリューション統括部」を新設いたしました。

また、主要顧客向けビジネスサポート機能を強化するとともに、東北地方におけるビジネスの拡大を目的として「仙台事業所」を新設いたしました。今後も事業規模の拡大に向け、これまで以上に積極的に事業展開を行ってまいります。

更に「品質・生産性の向上」の具体的な取り組みとしては、お客様が安心できる体制の構築を図るため新たに国際認証基準を取得いたしました。「システム運用」については、2008年6月、ITサービスマネジメントの国際認証規格である「ISO20000」を取得いたしました。「システム開発」においては、2006年6月のストアシステム開発領域におけるCMMI®のレベル3の達成に続き、2008年8月、システム基本設計からシステム導入までを実施している「SIセンター」において、CMMI®のレベル3を達成いたしました。

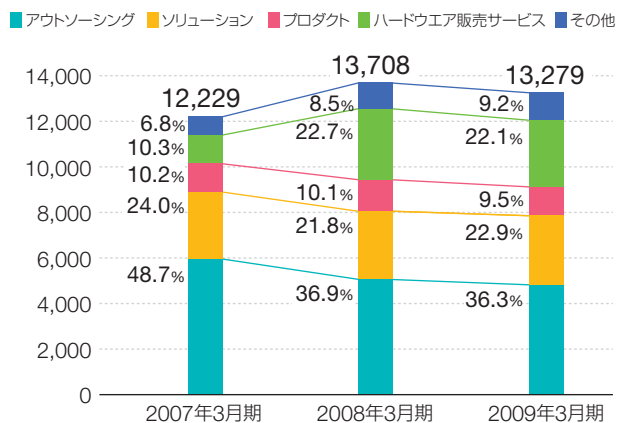
これからも、全社適用への展開や上位レベルの取得に向け当該活動を継続するとともに、より一層品質の高いソリューション・サービスをお客様に提供し、お客様利益の最大化に貢献してまいります。

以上の結果、当連結会計年度の業績は、IT統合完了によるアウトソーシング案件の減少や景気悪化による新規設備投資の低迷により、売上高については132億79百万円となり前年比4億29百万円（3.1%）の減少となりました。

利益についても、アウトソーシング案件の減少、顧客要望の高度化や価格競争の激化による利益率の低下および中国における事業基盤の整備や次世代プロダクトの研究開発など将来を見据えた先行投資増加により営業利益は3億95百万円となり前年比4億円（50.3%）の減少、経常利益は3億97百万円となり前年比3億88百万円（49.4%）の減少となりました。また、特別損益として、システムサービス解約収入およびシステムサービス解約損の計上により、当期純利益は3億12百万円となり前年比1億32百万円（29.7%）の減少となりました。

### ▶ 事業別売上高構成比の推移

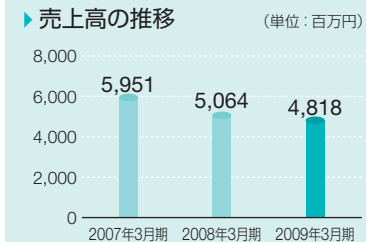
(単位:百万円)



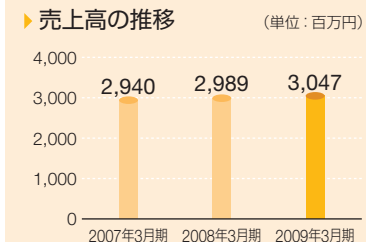
## 事業別概況

BUSINESS REPORT

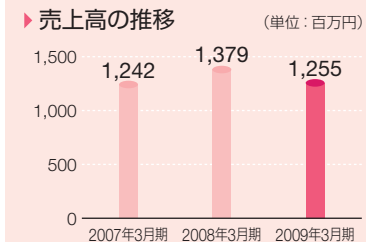
### アウトソーシング事業



### ソリューション事業



### プロダクト事業



アウトソーシング事業につきましては、売上高は48億18百万円となり前年比2億45百万円（4.9%）の減少、営業利益は6億80百万円となり前年比1億94百万円（22.2%）の減少、営業利益率は14.1%となり3.2ポイント低下いたしました。

売上高は、前期よりスタートした大手総合小売業グループ向け給与システム、大手ドラッグストア向けPOSセンターサーバシステム、大手シネコン向け劇場システム保守などの新規案件が順調に推移いたしました。しかしながら、大手総合小売業グループにおけるIT統合により下期より段階的に売上高が減少し、全体としては前年値を下回る結果となりました。

営業利益は、大手総合小売業グループにおけるIT統合の影響を想定し、前連結会計年度より業務の一層の効率化による人件費、外注費の削減やシステム機器等の効率的な活用を図り、継続的にコストダウンを実施してまいりました。この成果により、営業利益は前年値は下回ったものの、概ね想定どおりの推移となりました。

ソリューション事業につきましては、売上高は30億47百万円となり前年比57百万円（1.9%）の増加、営業利益は1億21百万円となり前年比1億76百万円（59.2%）の減少、営業利益率は4.0%となり6.0ポイント低下いたしました。

売上高は、上半期は大手総合小売業グループ向けIT統合関連の開発案件増加などにより順調に推移したものの、景気の急激な悪化の影響により、新規開発案件の抑制やその他想定していた主要顧客の開発案件が伸び悩み、前年と比べてほぼ横ばいの推移となりました。

営業利益は、ソリューション案件の開発部隊であるSIセンターにおけるCMMI®レベル3の追加取得など国際認証に基づくプロジェクトマネジメント力の強化を図ったことで開発におけるトラブル等は発生していないものの、顧客要望の高度化や価格競争の激化等により利益率は低下いたしました。

プロダクト事業につきましては、売上高12億55百万円となり前年比1億24百万円（9.0%）の減少、営業利益は1億47百万円となり前年比38百万円（20.7%）の減少、営業利益率は11.8%となり1.7ポイント低下いたしました。

売上高は、景気悪化による新規投資の抑制など全体としては伸び悩んだものの、顧客管理システム「Satisfa®」はポイントサービスや会員特典など顧客に対して付加価値を高め販売促進を強化したい流通サービス業のニーズと合致し順調に増加いたしました。また、商品管理基幹システム「MDware®」については、コスト削減効果が確実に顕れる自動発注システムが順調に推移いたしました。その他、IBM System iの自動運用パッケージである「AUTO400/シリーズ」についても、昨今の内部統制やセキュリティ対応により様々な業種で導入されるなど順調に推移いたしました。

営業利益は、「AUTO400/シリーズ」などのパッケージライセンス販売の増加や国際認証基準に基づくプロジェクトマネジメントの徹底などによる不採算案件の削減、効率的な開発、そして当社の子会社である「株式会社4U Applications（フォーユーアプリケーションズ）」の黒字化など順調に推移いたしました。次世代プロダクトの研究開発など将来を見据えた先行投資の影響により前年値を下回る結果となりました。

▶ 連結貸借対照表

科目	当期末 (2009年3月31日現在)	前期末 (2008年3月31日現在)
<b>1 資産の部</b>		
流動資産	4,838,441	6,652,781
現金及び預金	2,195,078	2,533,607
受取手形及び売掛金	1,914,251	3,349,448
たな卸資産	—	497,931
商品	25,383	—
仕掛品	416,613	—
貯蔵品	12,857	—
繰延税金資産	189,977	201,409
その他	84,828	76,413
貸倒引当金	△ 550	△ 6,030
固定資産	1,559,021	1,132,955
有形固定資産	546,309	200,172
無形固定資産	583,499	672,827
ソフトウェア	565,019	582,470
その他	18,480	90,356
投資その他の資産	429,211	259,956
資産合計	6,397,462	7,785,737

(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 資産の部**

- ・売上高減少による現金および預金の減少
- ・前期IT統合大型案件等の売掛金の回収による減少
- ・アウトソーシング機器等の取得による工具器具備品の増加

(単位：千円)

科目	当期末 (2009年3月31日現在)	前期末 (2008年3月31日現在)
<b>2 負債の部</b>		
流動負債	2,253,758	3,886,669
買掛金	1,186,591	2,957,120
未払金	546,012	—
未払法人税等	11,971	177,602
賞与引当金	282,770	274,970
役員賞与引当金	7,018	21,484
その他	219,395	455,491
固定負債	122,696	111,206
役員退職慰労引当金	83,119	71,269
その他	39,577	39,937
負債合計	2,376,455	3,997,875
<b>3 純資産の部</b>		
株主資本	3,985,990	3,786,802
資本金	542,125	542,125
資本剰余金	584,263	584,263
利益剰余金	2,859,602	2,660,414
評価・換算差額等	1,595	15
その他有価証券評価差額金	1,595	15
少数株主持分	33,421	1,044
純資産合計	4,021,007	3,787,861
負債純資産合計	6,397,462	7,785,737

**POINT 2 負債の部**

- ・前期IT統合大型案件の仕入支払等による買掛金の減少

**POINT 3 純資産の部**

- ・当期純利益の計上
- ・利益処分による減少

▶ 連結損益計算書

科目	当期 (2008年4月1日から 2009年3月31日まで)	前期 (2007年4月1日から 2008年3月31日まで)
<b>4 売上高</b>	<b>13,279,291</b>	<b>13,708,536</b>
売上原価	11,152,690	11,307,542
売上総利益	2,126,600	2,400,994
販売費及び一般管理費	1,731,170	1,605,341
<b>5 営業利益</b>	<b>395,430</b>	<b>795,652</b>
営業外収益	12,978	13,782
受取利息	2,093	4
受取配当金	370	380
貸倒引当金戻入額	5,480	2,928
受取事務手数料	2,049	—
固定資産売却益	—	1,648
債務勘定整理益	—	5,946
助成金収入	729	1,415
その他	2,255	1,459
営業外費用	11,284	24,265
固定資産除却損	3,621	18,878
システム障害対応費用	6,803	1,160
その他	860	4,225
経常利益	397,124	785,170
特別利益	260,000	—
システムサービス解約収入	260,000	—
特別損失	131,024	31,858
減損損失	—	16,208
投資有価証券評価損	—	15,650
システムサービス解約損	131,024	—
税金等調整前当期純利益	526,100	753,312
法人税、住民税及び事業税	165,102	301,954
法人税等調整額	46,031	9,053
少数株主利益又は少数株主損失(△)	2,377	△ 2,493
当期純利益	312,588	444,796

(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(2008年4月1日から2009年3月31日まで)

科目	株主資本				評価・換算差額等 その他有価証券 評価差額金	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			
平成20年3月31日 残高	542,125	584,263	2,660,414	3,786,802	15	1,044	3,787,861
連結会計年度中の変動額							
剰余金の配当			△ 113,400	△ 113,400			△ 113,400
当期純利益			312,588	312,588			312,588
株主資本以外の項目の連結 会計年度中の変動額(純額)					1,580	32,377	33,957
連結会計年度中の変動額合計			199,188	199,188	1,580	32,377	233,146
平成21年3月31日 残高	542,125	584,263	2,859,602	3,985,990	1,595	33,421	4,021,007

(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

科目	当期 (2008年4月1日から 2009年3月31日まで)	前期 (2007年4月1日から 2008年3月31日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー	187,615	1,120,061
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 442,744	△ 385,257
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 83,400	△ 110,813
現金及び現金同等物の増減額	△ 338,528	623,989
現金及び現金同等物の期首残高	2,533,607	1,909,617
現金及び現金同等物の期末残高	2,195,078	2,533,607

(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 4 売上高**

- ・景気悪化による新規受注案件(プロダクト事業)の減少
- ・大手量販店のIT統合完了によるアウトソーシング事業の減少

**POINT 5 営業利益**

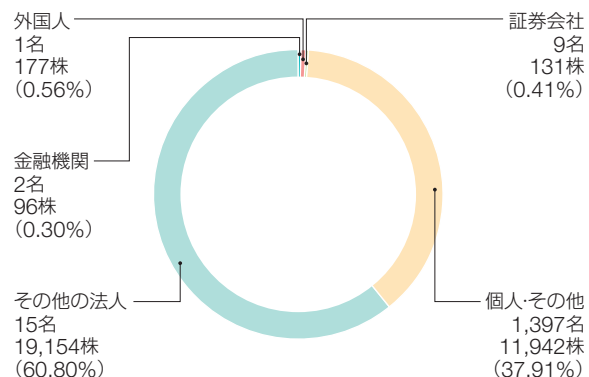
- ・大手量販店のIT統合完了によるアウトソーシング事業の減少
- ・顧客のコスト削減要望等の対応により利益率低下(ソリューション事業)
- ・売上高(プロダクト事業)の減少
- ・中国進出など将来への先行投資(販売管理費)の増加

▶ 株式の状況 (2009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	1,424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	1,855	5.88
稲吉正樹	989	3.13
ト部邦彦	704	2.23
城田正昭	416	1.32
井口與志昭	297	0.94
大西誠	263	0.83
新岡弘行	221	0.70
長田光男	213	0.67
中尾達成	206	0.65

▶ 所有者別株式分布状況



▶ 会社概要 (2009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  
489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 千葉県美浜区中瀬2-6  
仙台事業所 仙台市青葉区中央1-9-33

▶ 役員 (2009年6月26日現在)

代表取締役社長	城田正昭
取締役副社長	瀧澤隆
常務取締役	下垣博美
常務取締役	大西誠
取締役	長田光男
取締役	新岡弘行
取締役	服巻俊哉
取締役	吉田裕
取締役	坂下智保
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

T O P I C S

株式会社東忠ソフトウェアの株式取得による資本参加

2009年2月、当社は、株式会社東忠ソフトウェアが発行する第三者割当増資を引受け、資本参加いたしました。

中国での開発実績とノウハウを持つ株式会社東忠ソフトウェアとアライアンスを強化し、迅速かつ着実に中国におけるオフショア開発を推進するとともに、中国市場の開拓を図ってまいります。

株式会社東忠ソフトウェアの概要  
商号：株式会社 東忠ソフトウェア  
代表者：丁偉儒  
本店所在地：東京都新宿区西新宿三丁目11番20号  
主な事業内容：コンピュータ及びその関連機器による情報処理



中国浙江省杭州市のハイテクパーク内開発基地

IT部門代行サービスに本格参入

当社は、流通サービス業におけるシステム開発・運用の知識や経験、技術をもとに、これまでイオン株式会社のパートナー企業として、人事システム（給与）の運用保守業務を推進してまいりました。

その実績を評価していただき、当社幕張事業所内に、「イオン 人事システムセンター」を2009年3月に開設し、統一的に人事システム（給与、勤怠、電子申請）のアウトソーシングサービスを開始することになりました。

このサービスにより、ローコストでセキュリティの高いシステムサービスを提供するとともに、イオングループ各社へのサービスの向上を図ります。

今後は、連結子会社である維傑思科技（杭州）有限公司（VCC）の機能を最大限に活かし、プロセスの一部をオフショアするなどコストダウンを図り、お客様の立場に立ったサービスのご提供と、お客様利益の最大化に貢献してまいります。