

2015年3月期 決算説明資料

人々の暮らしと流通企業のビジネス活動を
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。



株式会社 ヴィンクス

2015年5月27日

JASDAQ

証券コード：3784

目次

1. 2015年3月期 決算概要
 - 決算ハイライト
 - 2014年度の主な取組み
 - 2015年3月期 連結/個別P L
 - 分野別状況
 - 分野別受注高・受注残高の推移
 - 財務状況（前期末比較）
 - キャッシュ・フローの状況

2. 中期経営計画（2015年度-2017年度）
 - 4つの基本戦略
 - 新たな数値フレーム

3. 2015年度事業計画
 - 2015年度数値計画（連結・個別）
 - 2015年度重点施策
 - 当期及び次期の配当見通し

1. 2015年3月期 決算概要

<売上高・当期利益について>

- ・売上高につきましては、大手総合小売業グループへの更なる深耕が奏功したことなどにより、連結業績は前期をやや上回る結果となりました。
- ・利益面につきましては、経営統合による業務部門の稼働率の向上と経営管理体制の更なる合理化・効率化を推進したこと等により、事業全体におけるコスト削減が図られ、前期業績を上回る結果となりました。

(連結、金額：百万円、百万円未満切捨)

科目名	前期 (2014/3期)	当期 (2015/3期)		前期比較	
		計画値	実績	増減額	比率 (%)
売上高	27,271	28,800	28,069	798	102.9
営業利益	1,522	1,680	1,558	36	102.3
経常利益	1,509	1,650	1,757	248	116.4
当期純利益	824	980	981	156	119.1

特定顧客事業の拡大と新たな特定顧客の開拓

<既存特定顧客への深耕>

- 2014年10月、大手総合小売業グループのネットスーパー事業拡大に対応するため、デジタルリテール事業本部を新設、同年11月にはECサイトの運用保守ビジネスを獲得。
- 大手総合小売業グループで「MDware」の採用が決定、グループ各社へ2015年度以降で導入を計画中。
- 大手総合小売業グループの海外事業に対して、ベトナム、カンボジア、インドネシアへの出店をサポート、アセアン地域でのシステム構築から運用までトータルサポートを実施。

<新規顧客の獲得と特定顧客化>

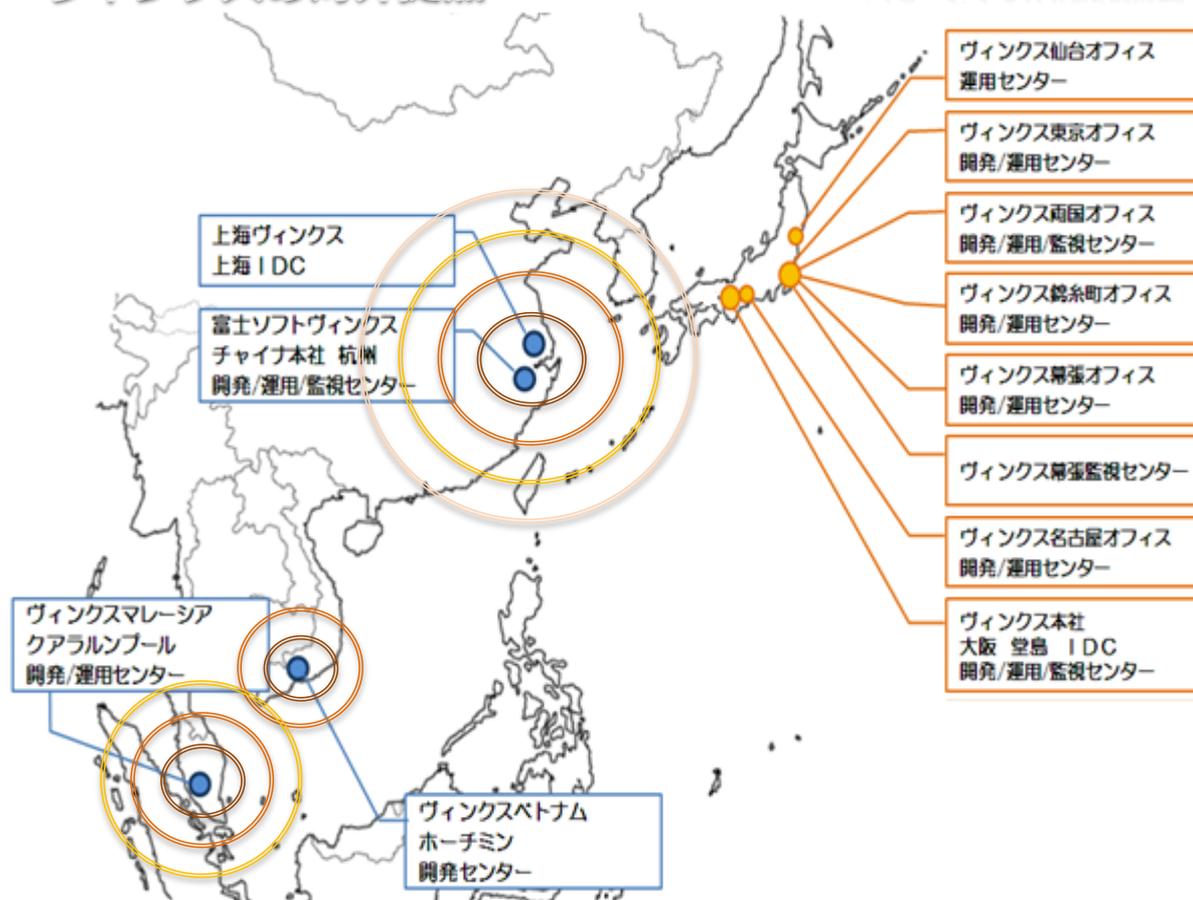
- 岡山県を中心に展開する中堅ドラッグストアでMD基幹システムの開発案件を受注。
- 関東地方を中心に展開する大手スーパーでPOSシステムリプレイス案件を受注。
- 大手電気通信サービスグループの金融・決済事業会社でクレジットカード関連システム開発案件を受注。

海外事業の拡大

- 日系企業向け中国・アセアン地域進出の支援の拡大
 - ・ 大手コンビニの中国国内出店におけるシステム支援
 - ・ 日系飲食業のマレーシアへの新規出店をサポート
 - ・ 大手総合小売業のベトナム、カンボジア、インドネシアの出店に対するITサポートを継続実施
- IT運用サービスの拡大
 - ・ 中国杭州において、日本企業のシステム運用監視サービス拡大
 - ・ 日系メーカーの中国向けECサイトの開発と運用サポート

ヴィンクスの海外拠点

ヴィンクスの国内拠点



プロダクト事業の拡大（既存製品・サービス）

ANY-CUBE® **ANY-CUBE.+1**
POS for the Next Value

- 2014年9月、関東の大手スーパーマーケットで本格的導入開始。
- 2015年1月、タブレット用POSシステムの「ANY-CUBE+1」が、大手メガネチェーンで採用、3月より全店舗への拡大開始。
- 2015年3月、「ANY-CUBE」と「ANY-CUBE+1」が連携するPOSシステムが大型ドーム球場で稼働開始。
- 2015年3月、長野県を中心にホームセンターを展開する企業で採用決定。

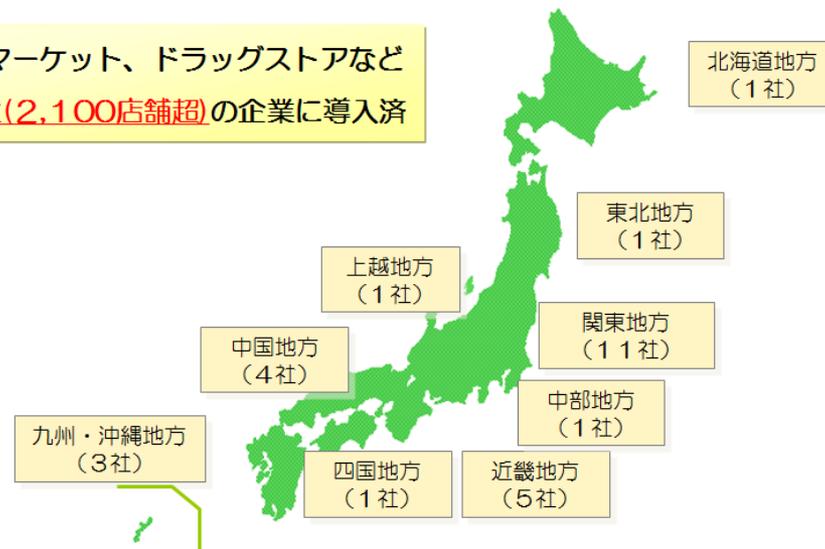
大型店舗から専門店、飲食店、
テーマパークまで、
POSパッケージソフト
導入実績
60,000台以上



MDware

スーパーマーケット、ドラッグストアなど
全国28社(2,100店舗超)の企業に導入済

- 中国四国地域を中心にドラッグストアを展開する中堅企業で採用決定。
- 国内大手総合小売グループで正式に採用決定。
- 大阪を中心にスーパーマーケットを展開する中堅企業で採用決定。



プロダクト事業の拡大（新製品・サービス）

●2014年10月：オーダーエントリー機能搭載の飲食業向けiPad POSをリリース

ANY-CUBE[®]+1 for Restaurant

直観的なユーザーインターフェースで簡単操作

iPad POSパッケージ『ANY-CUBE+1』に飲食業の多くのお客様より要望の高いオーダーエントリー機能を搭載、シンプルな操作と使い勝手の良さで、テーブルでの注文から、お会計までの一連の処理をスムーズに行うことが可能なシステムです。

オーダーエントリー「メインメニュー～商品選択」の画面例



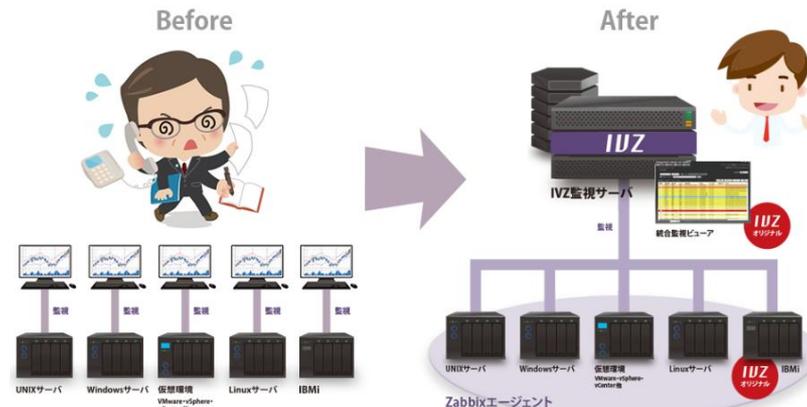
●2014年12月：統合運用監視ツール「Integrated Viewer for Zabbix」をリリース

Integrated Viewer

IVZ（インテグレートド・ビューアー・フォー・ザビックス）は

- ①運用コストの大幅な削減
- ②他社製品との共存・集中監視
- ③豊富な監視機能
- ④IBMiとも連携（世界初のZabbixのIBMi版エージェントを提供）

を可能にする、オープン系システム監視ツールです。



Zabbixとは

Zabbixとは、オープンソースソフトウェア（OSS）の統合監視ツールです。オープンソースソフトウェアの世界では、ワールドワイドで数多くの導入実績を誇ります。システム監視、アラート通知、パフォーマンスの可視化など、高度な運用監視機能を提供します

戦略的業務提携を実施

● 2014年4月：日本総合システム株式会社と戦略的業務提携

現在、中国及びアセアン地域におけるグローバル流通サービス企業や日系流通企業の進出がますます活発になっており、今後もさらに大きな事業拡大が見込まれます。特に小売業の分野では、大手小売業を中心に新店も進んでおり、日本的経営や日本の商品管理（カテゴリマネジメント）については、大変注目を集めています。そこでその分野で高い実績を持ち、日本国内でシェアNo.1のパッケージ（ストアマネジャー）を提供する「日本総合システム株」と戦略的業務提携を行い、中国・アセアン地域における販売力の強化とシェア拡大を目指す目的で戦略的業務提携を実施しました。



● 2015年2月：「株式会社いつも。」と包括的業務提携

ますます拡大する、電子商取引（eコマース）は、国内でも既に10兆円を超え、今後も2桁増の成長が見込める大きな市場となってきました。すでに当社でも大手小売業様を中心にECサイトの開発や運用を実施しておりますが、さらにその分野への拡大を目指し、国内外で7,000社を超える企業に対し、コンサルティング、サイト構築、運営を実施している「株式会社いつも。」と包括的業務提携を実施しました。



eコマース®(日本語では電子商取引)とは、コンピュータネットワーク上での電子的な情報通信によって商品やサービスを売買したり分配したりすること。また一般的な形態としては「ネットショッピング」とも呼ばれている。

出典：東洋経済ONLINE 急拡大する「eコマース」の衝撃（2014年9月）

連結

単位：百万円、% 百万円未満切り捨て

	通期		計画対比				前年対比			
	実績値	売上比	計画値	計画比	計画差	売上比	前年値	前年比	前年差	売上比
売上高	28,069		28,800	97.5%	▲ 731	-	27,271	102.9%	798	-
売上総利益	5,225	18.6%	5,820	89.8%	▲ 595	20.2%	5,424	96.3%	▲ 199	19.9%
販売管理費	3,667	13.1%	4,140	88.6%	▲ 473	14.4%	3,901	94.0%	▲ 234	14.3%
営業利益	1,558	5.6%	1,680	92.7%	▲ 122	5.8%	1,522	102.3%	36	5.6%
経常利益	1,757	6.3%	1,650	106.5%	107	5.7%	1,509	116.4%	248	5.5%
当期利益	981	3.5%	980	100.1%	1	3.4%	824	119.1%	157	3.0%

個別

単位：百万円、% 百万円未満切り捨て

	通期		計画対比				前年対比			
	実績値	売上比	計画値	計画比	計画差	売上比	前年値	前年比	前年差	売上比
売上高	25,467	-	26,640	95.6%	▲ 1,173	-	24,879	102.4%	588	-
売上総利益	4,720	18.5%	5,360	88.1%	▲ 640	20.1%	5,137	91.9%	▲ 417	20.6%
販売管理費	3,157	12.4%	3,690	85.6%	▲ 533	13.9%	3,471	91.0%	▲ 314	14.0%
営業利益	1,563	6.1%	1,670	93.6%	▲ 107	6.3%	1,666	93.8%	▲ 103	6.7%
経常利益	1,732	6.8%	1,680	103.1%	52	6.3%	1,643	105.4%	89	6.6%
当期利益	937	3.7%	1,030	91.0%	▲ 93	3.9%	933	100.5%	4	3.8%

アウトソーシング分野

（システム運用・管理サービス、保守、ヘルプデスクサービス、ASPサービス等）

- ・大手総合小売業向け海外アウトソーシングサービス等が拡大した事により、前年値を上回りましたが、予定していた消費税対応が先送りになった影響で計画値は下回りました。

単位：百万円、% 百万円未満切り捨て

＜連結＞	通期		計画対比				前年対比			
	実績値	*比率	計画値	計画比	計画差	*比率	前年値	前年比	前年差	*比率
売上高	14,486	51.6%	15,170	95.5%	▲ 684	52.7%	14,212	101.9%	274	52.1%
売上総利益	2,607	18.0%	2,911	89.6%	▲ 304	19.2%	2,581	101.0%	26	18.2%
営業利益	764	5.3%	840	91.0%	▲ 76	5.5%	634	120.5%	130	4.5%

※比率・・・売上高は売上構成比、売上総利益及び営業利益は利益率を表示しております。

ソリューション分野

（流通サービス業基幹システム、クレジットカードシステム、Webシステムの開発）

- ・大手総合小売業グループのECサイトビジネスを獲得したため、売上高は前年値を上回りましたが、予定していた消費税対応が先送りになった影響で計画値は下回りました。

単位：百万円、% 百万円未満切り捨て

＜連結＞	通期		計画対比				前年対比			
	実績値	*比率	計画値	計画比	計画差	*比率	前年値	前年比	前年差	*比率
売上高	8,713	31.0%	8,979	97.0%	▲ 266	31.2%	8,690	100.3%	23	31.9%
売上総利益	1,923	22.1%	1,999	96.2%	▲ 76	22.3%	2,023	95.0%	▲ 100	23.3%
営業利益	576	6.6%	577	99.8%	▲ 1	6.4%	632	91.1%	▲ 56	7.3%

※比率・・・売上高は売上構成比、売上総利益及び営業利益は利益率を表示しております。

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）

- ・大手スーパー等へのプロダクトの拡販により売上高は計画値を上回りましたが、先行投資の影響により、売上総利益・営業利益は計画値および前年値を下回りました。

単位：百万円、% 百万円未満切り捨て

＜連結＞	通期		計画対比				前年対比			
	実績値	*比率	計画値	計画比	計画差	*比率	前年値	前年比	前年差	*比率
売上高	1,196	4.3%	1,111	107.7%	85	3.9%	961	124.5%	235	3.5%
売上総利益	388	32.4%	475	81.7%	▲ 87	42.8%	395	98.1%	▲ 7	41.2%
営業利益	115	9.6%	137	83.9%	▲ 22	12.3%	118	97.5%	▲ 3	12.3%

※比率・・・売上高は売上構成比、売上総利益及び営業利益は利益率を表示しております。

その他 I T 関連分野

（ハードウェア販売、ハードウェア及びミドルウェア保守サービス等）

- ・ 大手顧客のシステムリプレースが進み、売上高は計画値を上回りましたが、物販比率の増加に伴い売上総利益・営業利益は計画値および前年値を下回りました。

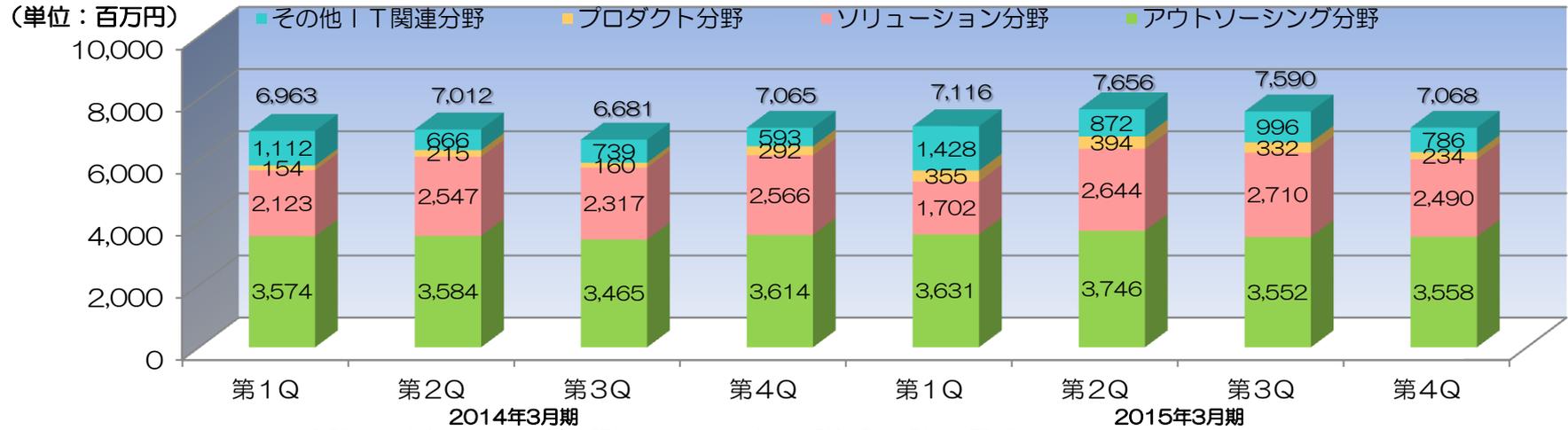
単位：百万円、% 百万円未満切り捨て

＜連結＞	通期		計画対比				前年対比			
	実績値	*比率	計画値	計画比	計画差	*比率	前年値	前年比	前年差	*比率
売上高	3,671	13.1%	3,538	103.8%	133	12.3%	3,406	107.8%	265	12.5%
売上総利益	306	8.4%	433	70.7%	▲ 127	12.2%	422	72.5%	▲ 116	12.4%
営業利益	101	2.8%	125	80.8%	▲ 24	3.5%	137	73.7%	▲ 36	4.0%

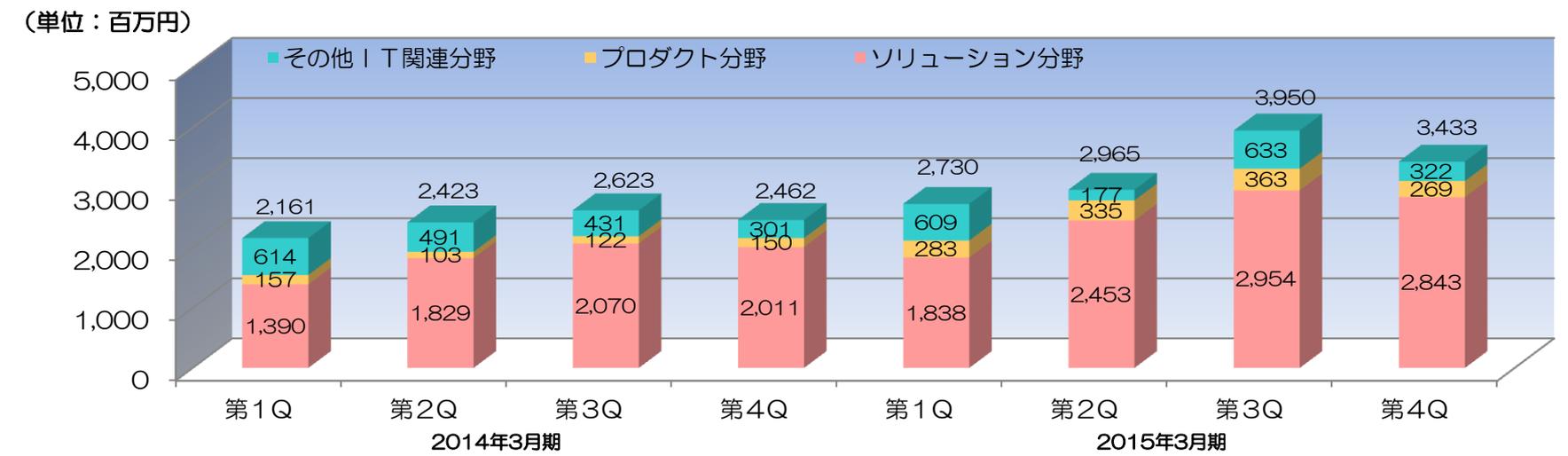
※比率・・・売上高は売上構成比、売上総利益及び営業利益は利益率を表示しております。

分野別受注高・受注残高の推移

<受注高の推移>



<受注残高の推移>



【貸借対照表】

単位：百万円、% 百万円未満切り捨て

区分	2015年 3月期末		2014年 3月期末	差額
		構成比		
流動資産	12,597	76.9%	10,392	2,205
固定資産	3,789	23.1%	4,984	△ 1,195
<有形固定資産>	1,332	8.0%	1,902	△ 570
<無形固定資産>	1,175	7.3%	1,559	△ 384
<投資その他の資産>	1,281	7.8%	1,522	△ 241
資産合計	16,387	100.0%	15,376	1,011
流動負債	5,952	36.3%	5,082	870
固定負債	3,980	24.3%	4,572	△ 592
負債合計	9,933	60.6%	9,654	279
純資産	6,454	39.4%	5,721	733
負債・純資産 合計	16,387	100.0%	15,376	1,011

【貸借対照表のポイント】

資産については、10億11百万円増加しました。

主な増減の内訳は、以下の通りです。

- ・現金及び預金（5億46百万円増加）
- ・受取手形及び売掛金（6億67百万円増加）
- ・短期貸付金（10億34百万円増加）
- ・固定資産（9億54百万円減少）

負債については、2億79百万円増加しました。

主な増減の内訳は、以下の通りです。

- ・買掛金（5億19百万円増加）
- ・未払金（3億5百万円増加）
- ・長期借入金（7億20百万円減少）

純資産については、7億33百万円増加しました。

主な増加の内訳は、以下の通りです。

- ・利益剰余金（6億8百万円増加）

キャッシュ・フローの状況

単位：百万円、百万円未満切り捨て

税金等調整前当期純利益	1,696
減価償却費	1,470
のれん償却額	37
持分法による投資損益	5
売上債権の増減額（△は増加）	△ 637
たな卸資産の増減額（△は増加）	1
仕入債務の増減額（△は減少）	505
未払金の増減額（△は減少）	△ 80
その他（上記以外）	399
小計	3,396
法人税等の支払額等	△ 562
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,826
有形・無形固定資産の取得による支出	△ 571
貸付による支出	△ 1,366
その他（上記以外）	441
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,496
社債、借入金の返済による支出	△ 731
配当金の支払額	△ 218
ストックオプションの行使による収入	19
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 930
現金及び現金同等物に係る換算差額	44
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	444
現金及び現金同等物の期首残高	3,362
現金及び現金同等物の当期末残高	3,909

【キャッシュ・フロー計算書のポイント】

- ・ 営業キャッシュ・フローは、当期純利益等により、28億26百万円となりました。
 - ・ 投資活動によるキャッシュ・フローは、有形・無形固定資産の取得等による支出と貸付による支出が増加したことにより、△14億96百万円となりました。
 - ・ 財務活動によるキャッシュ・フローは、長期借入金の返済等により、△9億30百万円となりました。
- 上記の結果、現金及び現金同等物の当期末残高は、39億9百万円となりました。

2. 中期経営計画（2015年度-2017年度）

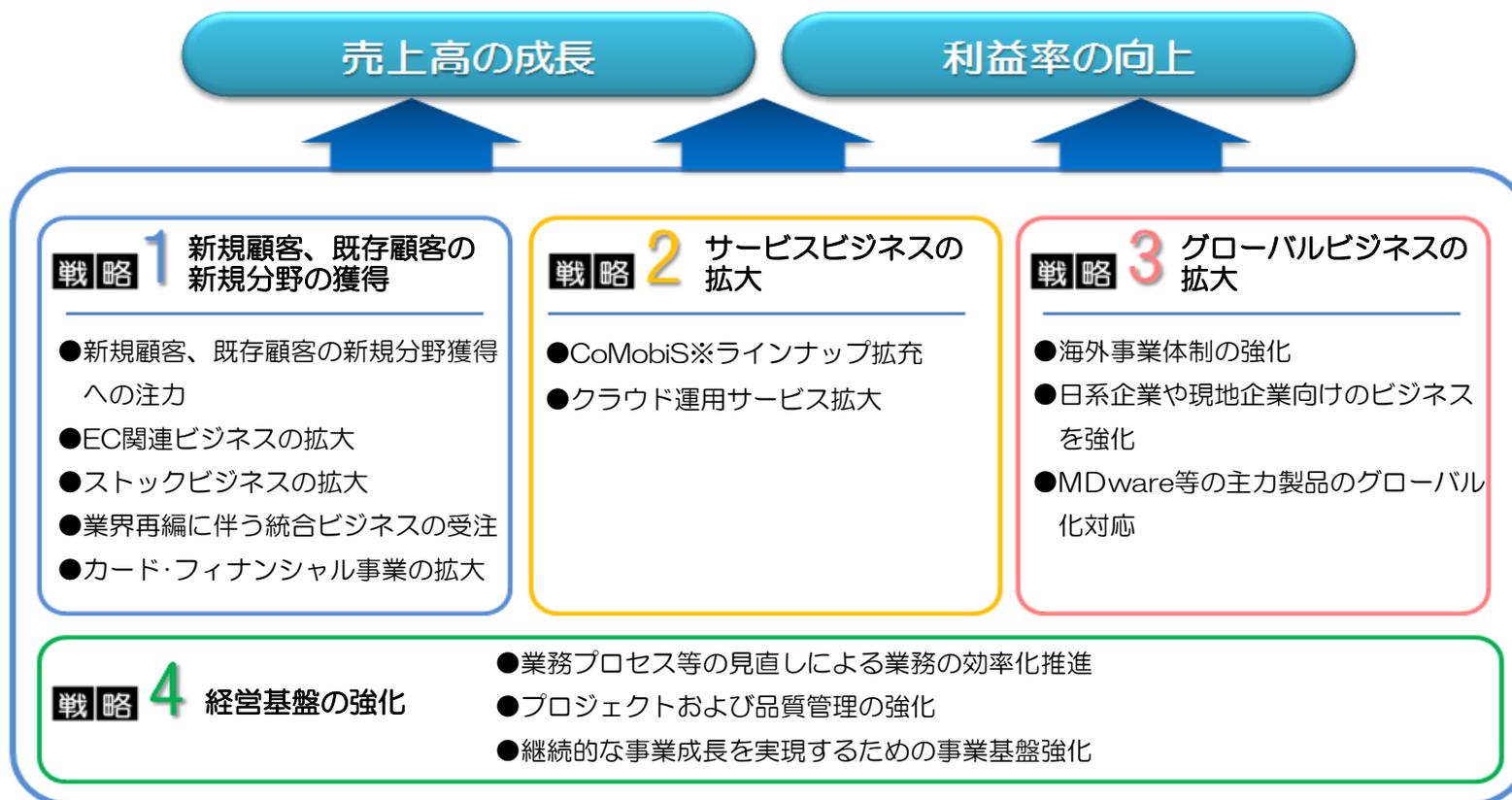
「アジアにおける流通ITのリーディングカンパニーを目指す」

4つの基本戦略で「売上高の成長」と「利益率の向上」を実現し、
「事業成長と安定的な収益基盤の確立」を目指してまいります。

<基本戦略について>

当社は基本戦略として、1.新規顧客、既存顧客の新規分野の獲得、2.サービスビジネスの拡大、3.グローバルビジネスの拡大、4. 経営基盤の強化を推進し、事業拡大を目指します。

事業成長と安定的な収益基盤確立の両立



※CoMobiSとは、「Cloud&Mobile Store System」の略で「小売業向け次世代店舗システム」のコンセプトです

単位：百万円、%、百万円未満切捨て

連 結	売上高		営業利益			経常利益			当期純利益		
		前年比		前年比	利益率		前年比	利益率		前年比	利益率
2012年度（実績）	10,836	118.3%	80	—	0.7%	132	—	1.2%	59	—	0.5%
2013年度（実績）	27,271	—	1,522	—	5.6%	1,509	—	5.5%	824	—	3.0%
2014年度（実績）	28,069	102.9%	1,558	102.3%	5.6%	1,757	116.4%	6.3%	981	119.1%	3.5%
2015年度（計画）	29,100	103.7%	1,640	105.2%	5.6%	1,618	92.1%	5.6%	1,020	103.9%	3.5%
2016年度（計画）	31,700	108.9%	1,800	109.8%	5.7%	1,789	110.6%	5.6%	1,120	109.8%	3.5%
2017年度（計画）	34,800	109.8%	2,020	112.2%	5.8%	1,996	111.6%	5.7%	1,250	111.6%	3.6%

単位：百万円、%、百万円未満切捨て

個 別	売上高		営業利益			経常利益			当期純利益		
		前年比		前年比	利益率		前年比	利益率		前年比	利益率
2012年度（実績）	9,274	111.7%	98	—	1.1%	98	—	1.1%	24	—	0.3%
2013年度（実績）	24,879	—	1,666	—	6.7%	1,643	—	6.6%	933	—	3.8%
2014年度（実績）	25,467	102.4%	1,563	93.8%	6.1%	1,732	105.4%	6.8%	937	100.5%	3.7%
2015年度（計画）	26,600	104.4%	1,600	102.4%	6.0%	1,595	92.1%	6.0%	1,010	107.7%	3.8%
2016年度（計画）	29,000	109.0%	1,624	101.5%	5.6%	1,600	100.3%	5.5%	1,010	100.0%	3.5%
2017年度（計画）	31,800	109.7%	1,844	113.5%	5.8%	1,820	113.8%	5.7%	1,150	113.9%	3.6%

（注）当社は、2013年4月1日付で株式会社ヴィクサスと合併いたしました。そのため、2013年度（実績）における前年比に関しましては記載を省略しております。

3. 2015年度事業計画

1. 2015年度数値計画（連結・個別）
2. 2015年度重点施策
 - ①新規顧客、既存顧客の新規分野の獲得
 - ②サービスビジネスの拡大
 - ③グローバルビジネスの拡大(グローバルビジネスの黒字化の実現)
 - ④経営基盤の強化

2015年度数值計画（連結・個別）

単位：百万円、%、百万円未満切捨て

連結	通期			上期			下期		
	計画値	売上比	前年比	計画値	売上比	前年比	計画値	売上比	前年比
売上高	29,100	—	103.7%	14,383	—	104.6%	14,717	—	102.8%
売上総利益	5,654	19.4%	108.2%	2,879	20.0%	111.6%	2,775	18.9%	104.9%
販売管理費	4,014	13.8%	109.4%	2,018	14.0%	113.5%	1,996	13.6%	105.6%
営業利益	1,640	5.6%	105.2%	861	6.0%	107.4%	779	5.3%	103.0%
経常利益	1,618	5.6%	92.1%	859	6.0%	86.0%	759	5.2%	100.0%
当期純利益	1,020	3.5%	103.9%	565	3.9%	93.2%	455	3.1%	121.2%

単位：百万円、%、百万円未満切捨て

単体	通期			上期			下期		
	計画値	売上比	前年比	計画値	売上比	前年比	計画値	売上比	前年比
売上高	26,600	—	104.4%	13,393	—	106.5%	13,207	—	102.5%
売上総利益	5,200	19.5%	110.2%	2,624	19.6%	111.8%	2,576	19.5%	108.6%
販売管理費	3,600	13.5%	114.0%	1,818	13.6%	116.7%	1,782	13.5%	111.4%
営業利益	1,600	6.0%	102.4%	806	6.0%	102.0%	794	6.0%	102.7%
経常利益	1,595	6.0%	92.1%	804	6.0%	83.1%	791	6.0%	103.5%
当期純利益	1,010	3.8%	107.7%	515	3.8%	94.1%	495	3.7%	126.8%

①新規顧客、既存顧客の新規分野の獲得

●新規顧客、既存顧客の新規分野獲得への注力

- ・国内大手流通グループや業界トップクラスの優良企業で採用・導入された実績と導入効果を武器に新規顧客を開拓。
- ・既に当社製品を導入済の企業に向け、新たな分野の製品やサービスを提案し取引を拡大。

●EC関連ビジネスの拡大

- ・大手流通小売業様で運用する「ECサービス」をグループ企業に向け提案し取引を拡大。
- ・イベントやセミナー等を活用し、新規顧客に向けたECサービスの提案と営業を実施。

●ストックビジネスの拡大

- ・システム開発から監視・運用業務までシステム全体のサポートサービスを提案、ストックビジネスを拡大。

●業界再編に伴う統合ビジネスの受注

- ・加速する業界再編に伴う企業の経営統合や合併におけるシステム統合案件の受注拡大。

●カード・フィナンシャル事業の拡大

- ・更なる信頼性の向上により、事業領域を拡大。

②サービスビジネスの拡大（クラウド製品・サービスの拡大）

●CoMobiSラインナップ拡充

顧客情報一元管理システム

Satisfa
Solution of Customer Relationship Management

多くの小売業様で評価を頂いている顧客管理システム「Satisf

マルチ決済システム

SoftWare CAT

クレジットカードや電子マネー、電子ギフト等のマルチ決済に対応した、決済ソフトサービスを提供。

クラウド型WEB-POSシステム

ANY-CUBE *Alive*
POS for the Next Value

OSに依存しない完全ブラウザ型のPOSシステムをクラウドサービスで提供。

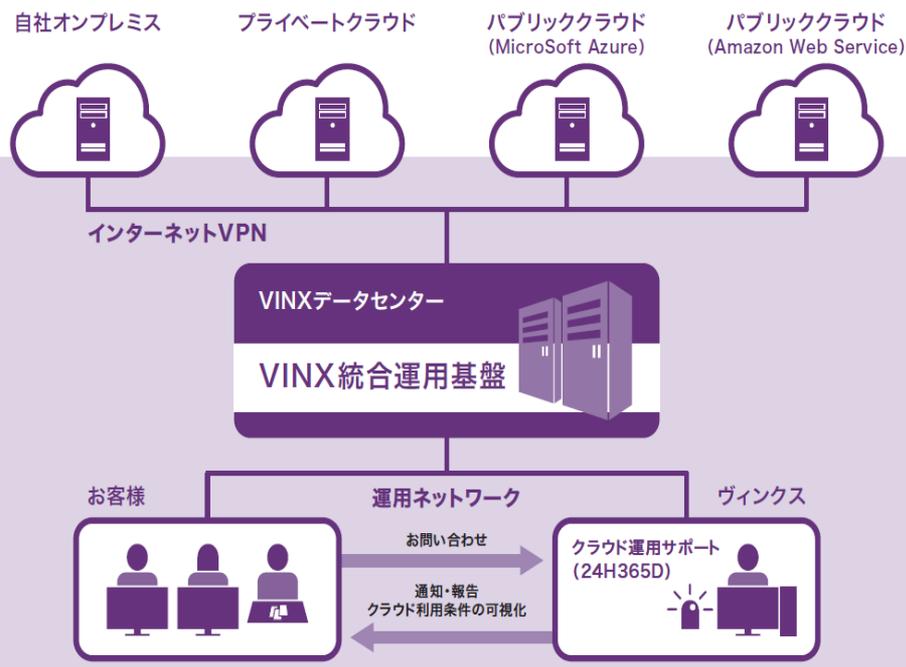
MD基幹システムパッケージ

MDware

商品の採用、発注、在庫管理まで連携するMDシステムをクラウドサービスで提供。

●クラウド運用サービスの拡大

・マルチクラウド運用サービスの拡大



- ・様々な環境に混在するシステムを、あたかも1つのデータセンターに存在する様な、シームレスなクラウド統合運用サービスを提供。
- ・お客様の業務形態やニーズに柔軟に対応する運用サービスを提供。
- ・お客様の利用状況やシステムの変更に対して、最適なシステム構成を適正なコストで提供する、ユーザー視点にたったサービスを提供。

③グローバルビジネスの拡大

●海外事業体制の強化

- ・各国の体制を強化し、事業規模を拡大。

●日系企業や現地企業向けビジネスを強化

- ・中国・アセアン地域への出店を目指す日系企業や現地企業向けに当社製品やサービスを提供。

●MDware等の主力製品のグローバル化対応

- ・国内大手流通グループ様をはじめ、多くの小売業で稼働中のMDware、国内で6万台以上の導入実績を持つ、POSパッケージソフトの「ANY-CUBE」を中国・アセアン地域に向け、グローバル（多言語・他通貨）対応。

MDware ANY-CUBE.



④経営基盤の強化

●業務プロセス等の見直しによる業務の効率化推進

- ・ 単体およびグループ子会社の経営見通しの精度向上。
- ・ 社内業務プロセスおよび社内システムの全面的な見直しを実施。

●プロジェクトおよび品質管理の強化

- ・ 個々のシステム開発、運用管理に至るまでプロジェクトおよび品質管理を強化し、製品の品質向上、サービスレベルの向上、プロジェクト管理レベルの向上により、事業基盤を強化。

●継続的な事業成長を実現するための事業基盤強化

- ・ コンプライアンス、内部統制、社内制度・規程遵守等、コーポレートガバナンスの運用を徹底。
- ・ 情報セキュリティに対する運用維持管理を徹底。
- ・ 契約書の審査を強化し、契約面でのリスクを排除。
- ・ 技術者資格の取得を推進し、早期の技術者育成を実施。

• 配当方針

当社は、株主様への利益還元を経営の重要課題のひとつとして認識しており、配当金につきましては、企業価値の向上とその水準の維持を可能とする範囲において、事業拡大のための内部留保を勘案しながら決定することを基本方針としております。

内部留保資金につきましては、今後予想される事業規模拡大のため新規事業及び新製品の開発に対し有効に投資してまいります。

• 配当見通し

(単位：円， 1株あたり)

	中間配当金	期末配当金	年間配当金合計	配当性向（連結）
2014/3期（実績）	(※1) 2,000	(※2) 15	—	26.1 %
2015/3期（実績）	10	(※3) 10	20	17.8 %
2016/3期（予想）	10	10	20	17.3 %

※1：当社は、2013年10月1日付で普通株式1株につき200株の割合で株式分割を行っております。2014/3期の中間配当金実績につきましては、株式分割前の金額を記載しております。なお、当該株式分割を考慮した場合の中間配当金は10円となり、期末配当金の15円と合わせて、2014/3期における年間の1株当たり配当金は25円となります。

※2：2014/3期の期末配当金につきましては、株式分割後の金額を記載しております。なお、金額の内訳につきましては、普通配当10円及び合併記念配当5円となります。

※3：2015年5月12日開催の取締役会において決定の内容を表示しております。

本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料の作成は、正確性を期すために慎重に行っておりますが、正確性・完全性を保証するものではありません。

本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は当社の公表している将来見通しとは大きく異なる結果となる場合があることをご承知おきください。

本資料に関するお問い合わせ

株式会社ヴィンクス
企画本部 経営企画部
e-mail : ir@vinx.co.jp