

# 2018年3月期 決算説明資料



株式会社 ヴィンクス  
2018年 5月 25日

証券コード：3784

## 1. 2018年3月期の決算概要

- ・決算ハイライト … P 4
- ・分野別状況 … P 6

## 2. 2018年3月期の主なトピックス

- ・トピックス … P 9
- ・営業活動における主なトピックス … P 11

## 3. 事業戦略

- ・事業環境及び今後の見通し … P 13
- ・中期方針 ①未来事業 ～ ⑥カード事業強化 … P 14

## 4. 業績見通し

- ・2018年12月期 数値計画（連結）、新たな数値フレーム計画（連結） … P 27
- ・配当方針、配当見通し … P 29

## 【補足資料】B / SおよびC / F

- ・財政状況 … P 31
- ・キャッシュ・フローの状況 … P 32

# 1. 2018年3月期の決算概要

## 【2017年度 総括】

### <売上高>

大手小売業へのソリューション提供が順調に推移しましたが、ストック型ビジネス（サービス事業）への移行に伴い受注から売上計上までの期間が長期化したこと及びシステム提供に付随する機器販売が翌期以降に期ずれした影響などにより、計画値、前年値とも下回る結果となりました。

### <営業利益>

売上高減少の影響及び大型開発投資案件に関わる費用増加などにより計画値、前年値とも下回る結果となりました。

単位：百万円（百万円未満切捨て）

科目名	2017年実績		計画対比				前年同期比			
	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	<b>25,439</b>	-	27,500	92.5%	▲2,060	-	27,430	92.7%	▲1,991	-
売上総利益	<b>5,271</b>	20.7%	5,530	95.3%	▲258	20.1%	5,152	102.3%	119	18.8%
販売管理費	<b>4,010</b>	15.8%	4,210	95.3%	▲199	15.3%	3,843	104.4%	167	14.0%
営業利益	<b>1,261</b>	5.0%	1,320	95.6%	▲58	4.8%	1,309	96.4%	▲47	4.8%
経常利益	<b>1,266</b>	5.0%	1,260	100.5%	6	4.6%	1,243	101.8%	22	4.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>753</b>	3.0%	860	87.7%	▲106	3.1%	859	87.7%	▲105	3.1%

## 決算期（事業年度の末日）の変更及び定款の一部変更に関するお知らせ ～2017年 12月～

当社の事業年度は、毎年4月1日から翌年3月31日までとしておりましたが、親会社である富士ソフト株式会社の事業との決算期統一を図り、経営計画の策定や業績管理など経営及び事業運営の効率化を推進すると共に、より適時・適切な経営情報の開示を図るため、2018年6月26日開催予定の定時株主総会で「定款一部変更の件」が承認されることを条件として、当社の事業年度を毎年1月1日から同年12月31日までに変更いたします。

※決算期変更の経過期間となる2018年12月期は2018年4月1日から同年12月31日までの9ヶ月決算となる予定です。

## 株式分割、定款の一部変更及び配当予想の修正に関するお知らせ ～2018年 1月～

当社は、2018年1月30日開催の取締役会において、株式分割を行い投資単位当たりの金額を引き下げるにより、投資家の皆様がより投資しやすい環境を整え、当社株式の流動性の向上及び投資家層の更なる拡大を図ることを目的とし、株式分割、株式分割に伴う定款の一部変更及び配当予想の修正を行うことを決議いたしました。

2018年2月28日を株式の割当を受ける権利の基準日として、同日最終の株主名簿に記録された株主の所有する普通株式1株につき、2株の割合をもって分割することとし、公告いたしました。

# 分野別状況

1. アウトソーシング分野につきましては、大手顧客のシステム停止に伴う契約終了により、売上高が前年値を下回る結果となりました。
2. ソリューション分野につきましては、既存の大手顧客の投資増加により、売上高が前年値を上回りましたが、ストック型ビジネス（サービス事業）への移行に伴い、計画値を下回る結果となりました。
3. プロダクト分野につきましては、ANY-CUBE等のパッケージの受注が好調に推移し、売上高が前年値を上回りましたが、投資に関わる費用が一時的に増加しました。

単位：百万円、% 百万円未満切り捨て

【売上高】 分野	2017年度		計画対比			前年同期比		
	実績値	売上比率	計画値	計画比	計画差	前年値	前年比	前年差
アウトソーシング分野	10,876	42.8%	11,148	97.6%	▲271	12,837	84.7%	▲1,960
ソリューション分野	8,525	33.5%	9,498	89.8%	▲972	7,122	119.7%	1,402
プロダクト分野	2,229	8.8%	2,305	96.7%	▲76	1,427	156.1%	801
その他IT関連分野	3,808	15.0%	4,547	83.7%	▲739	6,042	63.0%	▲2,234
合計	25,439	100.0%	27,500	92.5%	▲2,060	27,430	92.7%	▲1,991

※1

※2

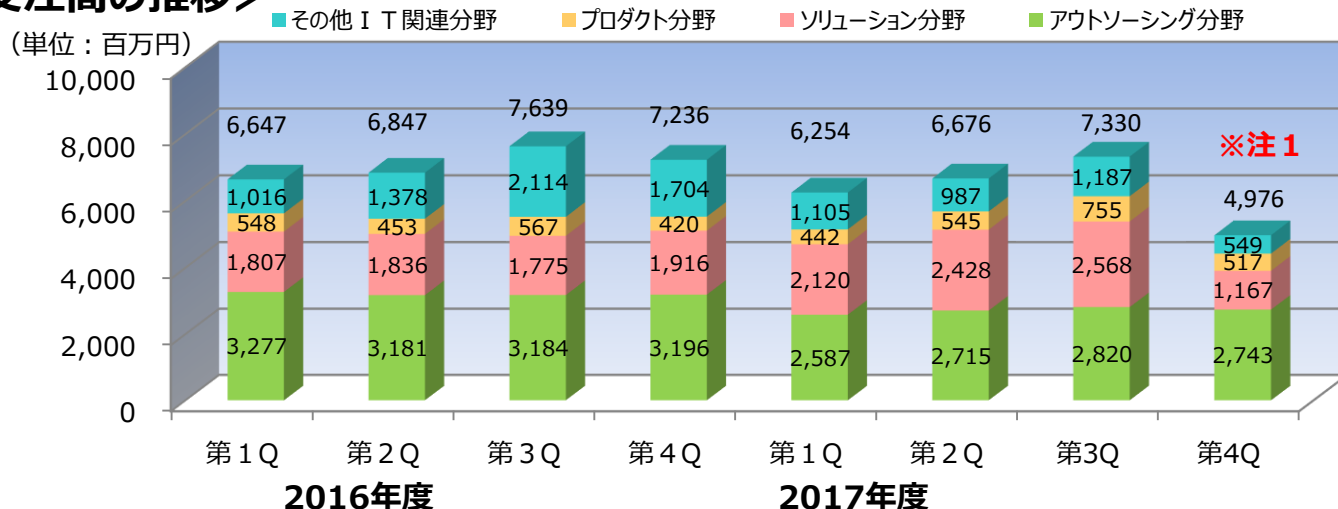
※1 売上計上における事業区分の変更を一部実施しております。

※2 2016年はPOS機器の大型リプレース案件（特需）を計上しております。

【営業利益】 分野	2017年度		計画対比			前年同期比		
	実績値	売上比率	計画値	計画比	計画差	前年値	前年比	前年差
アウトソーシング分野	708	6.5%	577	122.7%	130	734	96.4%	▲26
ソリューション分野	701	8.2%	533	131.6%	168	458	153.0%	243
プロダクト分野	▲261	▲11.7%	137	-190.9%	▲398	46	-564.8%	▲308
その他IT関連分野	112	3.0%	72	156.6%	40	69	162.8%	43
合計	1,261	5.0%	1,320	95.6%	▲58	1,309	96.4%	▲47

# 分野別状況

## ＜受注高の推移＞



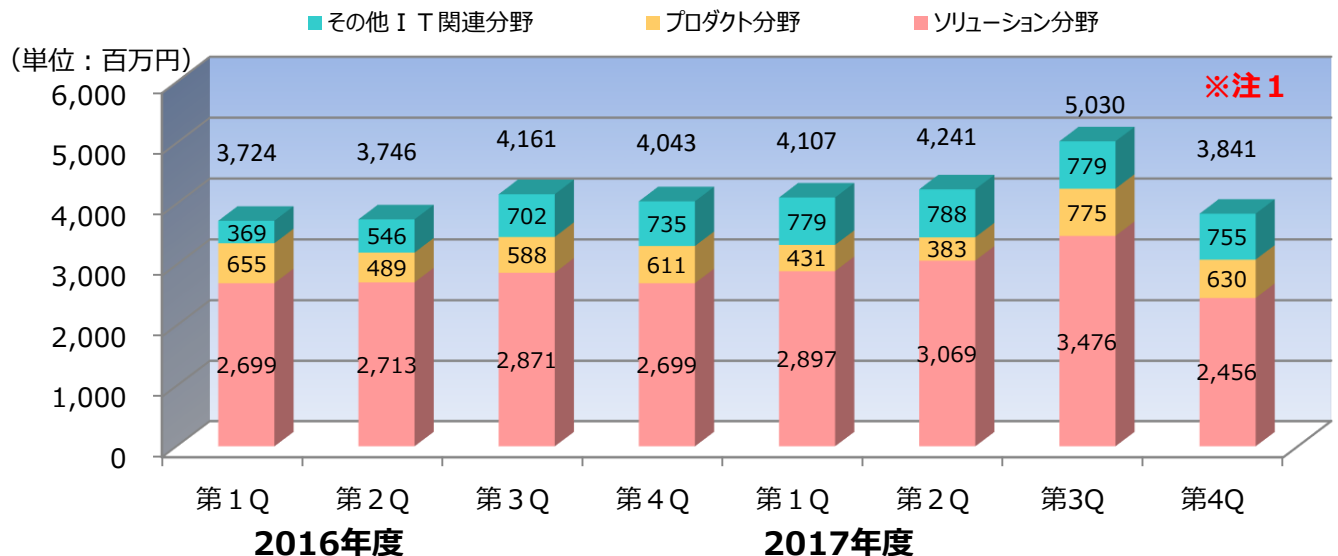
**※注1**

アウトソーシング分野につきましては、受注生産型の事業形態ではないため、現在は長期契約であっても毎月受注、毎月計上にて集計されています。その結果、期末に受注しましたストック型ビジネス（サービス事業）へ移行した案件につきましては、受注高および受注残高への反映はされておられません。

＜主な案件＞

MDシステムサービス 等  
受注額 約1,500 百万

## ＜受注残高の推移＞



注記：アウトソーシング分野につきましては、受注生産型の事業形態ではないため「受注残高」の記載を省略しております。

## 2. 2018年3月期の主なトピックス



## タイにおける子会社設立に関するお知らせ ～2018年 1月～

成長著しいアセアン地域での更なる業容拡大及び新規受注案件の獲得を目指し、安定した経済成長が期待できるタイに現地法人  
(商号 : VINX SYSTEM SERVICE (Thailand) Co.,Ltd.  
日本名称呼称 : ヴィンクス タイランド、略称 : V T C) を設立することを決定いたしました。



## パナソニック様と「小売業向けの先進的なソリューション開発等」で業務提携 ～2018年 2月～

人手不足が深刻化する小売業向けに、両社が有する知見・技術・事業基盤・ネットワークなどを相互に活用して、新たな購買スタイルの構築や、サプライチェーンの高度化など、小売業向けの先進的なソリューション開発等を行う業務提携契約を締結いたしました。



## 東京都町田市電子レシートの社会インフラ化実証実験に参画 ～2018年 2月～

当社はPOSパッケージ「ANY-CUBE ®」の導入企業であるお客様の町田市内全域のドラッグストア店舗において、電子レシートの標準データフォーマット及びAPIに対応した電子レシートプラットフォームの実証実験に参画いたしました。



## 「リテールテックジャパン2018」出展 ～2018年 3月～

今回のブースでは、「Future Store」をコンセプトに、店舗の未来像「無人チェックアウト」体験をはじめ、AIを活用した接客提案や需要予測、「ANY-CUBE ⑩」(POSシステム)、RPAによる業務自動化、POSプロモーションなど多角的なソリューションの提案を行い、例年以上の多くのお客様にブースへお立ち寄り頂き、今後の商談につなげています。



## 無人店舗(省人化)向け決済システムの提供開始 ～2018年 3月～

無人店舗ソリューションの第1弾として、国分グローサーズチェーン様 (ストア名 コミュニティ・ストア) の無人店舗(省人化)実現に向けて次世代POS ソリューション「ANY-CUBE Neo ⑩」シリーズの「タブレット型セルフPOSシステム」の提供を開始いたします。

### <ソリューションの特徴>

「タブレット型セルフPOS システム」は、タブレットPC でセルフチェックアウトを実現する決済システムです。ハードウェアフリー構造、操作性を重視した“直観・直感POS”デザイン、マルチ決済システム「SoftWareCAT ⑩」標準連動によるスマート決済に加え、お会計サポート機能や店舗運営省人化サポート機能を実装。

## 事業の拡大 リテール

スーパー

### ● MD基幹システム

関西地方を中心として展開する中堅スーパー様よりMD基幹システム「MDware®」の導入展開案件を受注いたしました。

専門店

### ● 次期POSシステム

100円ショップを展開する大手企業様より次期POSシステム開発案件を受注いたしました。

専門店

### ● 受発注システム

大手化粧品メーカー様ブランド商品の受発注システム開発案件を受注いたしました。

ドラッグストア

### ● 決済サービス

関西地方を中心として展開する大手ドラッグストア様にてPOSシステムと各種決済サービスを連動させた「SoftWareCAT®」が本番稼動いたしました。

## 事業の拡大 グローバル

流通・サービス

### ● テナント管理システム

大手総合小売業グループの中国法人様よりショッピングセンター向けテナント管理システムのリプレイス案件を受注し、サービス提供を開始いたしました。

## 事業の拡大 特定顧客

スーパー

### ● 電子棚札システム

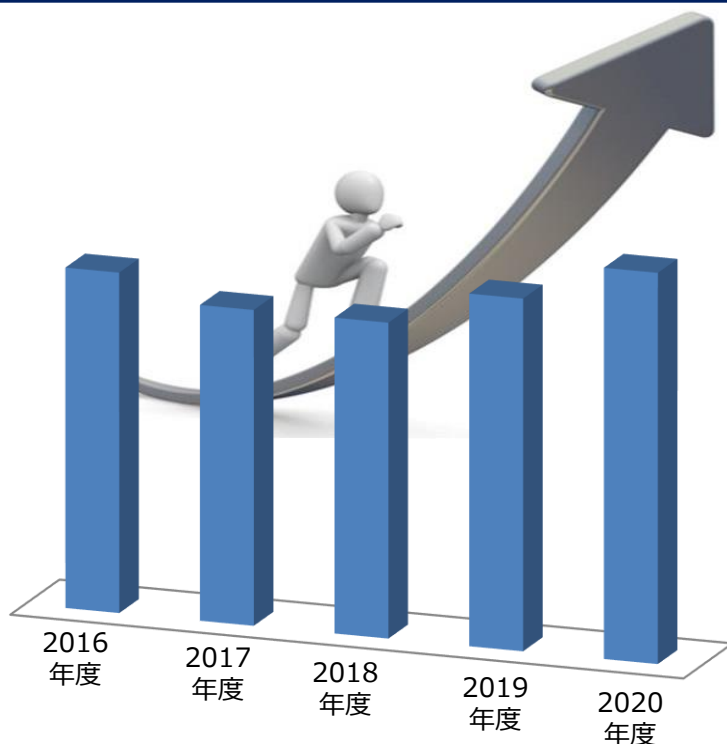
関東地方を中心として展開する大手スーパー様より電子棚札システム開発案件を受注いたしました。

ショッピングモール

### ● 書面管理システム

全国にショッピングモールを運営するディベロッパー法人様より契約関連の書面を効率的に管理するシステムの導入案件を受注いたしました。

# 3. 事業戦略



## <2017年度までの環境>

- ① 大手総合小売業様の事業再編が推進され、システムの統廃合による受託業務が減少

## <事業成長に向けた主な投資>

- ① MD及びPOS等のプロダクト強化
- ② 無人店舗及びAIソリューションの投資強化
- ③ 海外事業拡大に向けた体制強化

## <今後の中期見通し>

- ① 大手総合小売業様の事業再編終了  
(2018年3月で移行完了済み)

### ② 市場環境

- ・消費増税 (2019年10月)
- ・少子高齢化人手不足
- ・アジアアセアン市場の拡大

### ③ 提案中の戦略案件

- ・無人店舗ソリューション
- ・AI関連ソリューション
- ・ECソリューション
- ・中国国内向けドラッグストアソリューション
- ・アジア財閥小売業向け決済ソリューション

### ④ 受注済み大型案件

- ・大手シネマシステム
- ・大手小売業向け統合MDシステム
- ・大手ショッピングモールテナント管理システム
- ・大手小売業向けPOSシステム

# 中期方針

経営  
理念

「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。」

ビジョン

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

方針

流通ITの変革をリードし事業拡大を目指す

未来事業戦略

フューチャーストアへの取り組みを強化し、流通IT変革をリードし、リーディングカンパニーを目指す。

特定顧客事業深耕戦略

お客様のビジネス変革の波をとらえ、小売業の変革を支援するソリューション提案を強化する。

プロダクト事業強化戦略

AI・ロボット技術・キャッシュレス等の技術変革を取り入れた製品開発を行う。

リテールソリューション事業  
拡大戦略

メーカーに対して中立という立場を活かすと共に、営業体制を強化し、事業拡大を目指す。

グローバル市場拡大戦略

マレーシアを中心にアセアン事業を統括し、既存のお客様との関係を強化すると共にローカル顧客の獲得を行う。

カード事業強化戦略

お客様との関係を強化し、主要ITベンダーとしての事業拡大を行う。

事業構造改革

アウトソーシング事業構造改革及びストック・サービス事業への転換(安定基盤事業(50%以上))と業務提携・資本業務提携・M&Aによる事業基盤拡大を目指す。

# ① 未来事業：フューチャーストアシステム

## 未来事業戦略

フューチャーストアへの取り組みを強化し、流通IT変革をリードし、リーディングカンパニーを目指す。

## コンセプト

労働人口減少に起因する人手不足の深刻化や、高齢化による個人消費への影響など経営環境変化への対応のため、AIや画像認識、ロボティクス技術などの先進テクノロジーを活用した課題を解決を提案し、消費者に新たな購買体験を提供する。



## 事業内容

### フューチャーストアソリューション

- ・最先端技術とヴィンクスの強みであるシステム及び運営支援ノウハウを活用し、小売業の未来をシステム技術で創造
- ・パナソニック社との協業推進  
「レジロボ®」対応版「ANY-CUBE®」の拡販

### 次世代サプライチェーンソリューション

- ・物流・倉庫システムと卸業とVINXの小売ソリューションを融合し、更にパナソニックの先端技術を活用した次世代のサプライチェーンソリューションをサービス化

### VINXストア (フューチャーストア)

- ・お客様の購買体験を変える フューチャーストア（無人店舗等）を開発・運営

# ① 未来事業：フューチャーストア構想

当社は小売店舗の未来を  
新技術で創造していきます。

## VINX フューチャーストア 構想

店舗展開・運営支援



VINX Future Store



無人店舗 等

店舗システム・業務システム



- VINX製品,サービス
- ・ANY-CUBE
  - ・MDWare
  - ・Hybrid Satisf
  - ・SoftWareCAT
  - ...

画像はイメージです。

### 最新技術

RFID/スマホゲート



レジロボ ※



カメラ



※レジロボはパナソニック株式会社様との協業により取り組みを行っている完全自動セルフレジ機です。



# ① 未来事業：パナソニック社との協業 第1弾

## 未来事業戦略

フューチャーストアへの取り組みを強化し、流通IT変革をリードし、リーディングカンパニーを目指す。

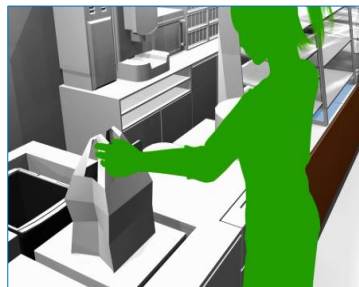
お客様の利便性向上と、店舗省人化の両立ができるソリューションで、事業拡大を目指す  
(先ずはレジロボから)

## 完全自動セルフレジ機「レジロボ®」

### 一括商品認識



### 会計・自動袋詰め



## 「ANY-CUBE®」とパナソニック社「レジロボ®」の連携

### ローソン様レジロボ 稼働開始

- ・1店舗目(2018/3/28) : パナソニック前店(大阪)
- ・2店舗目(2018/5月予定) : 晴海トリトン店 (東京)
- ・今後の予定 大井店(東京)  
ゲートシティ大崎店(東京)

## ②特定顧客事業深耕

### 特定顧客事業深耕戦略

お客様のビジネス変革の波をとらえ、小売業の変革を支援するソリューション提案を強化する。

#### 共通MD基幹

大手総合小売業グループ企業2社へ導入済。  
引き続き他のSM・小型店各社16社にも  
導入予定。  
今後、GMS各社への拡大、MD基幹周辺  
システム再構築といった新たなビジネスの  
獲得を目指す。

#### 劇場・映画館のシステム

海外プロダクトを活用した新たなビジネスとして、  
拡大を目指す。

#### 統合EC

ネットスーパーリプレイス、新EC。  
2019年度稼働に向けて事業規模の拡大と  
安定的な保守業務の獲得を目指す。

#### 専門店AIソリューション

大手総合小売業グループの専門店事業で  
レコメンドのエンジンとしてSENSYを使った  
実証実験を2018年6月より専門店のお  
客様にて実施予定、専門店共通AI  
ソリューションビジネスの獲得を目指す。

2018年5月10日  
株式会社ヴィンクス

## 日本初・グローバルシネコンシステム「VISTA」受注 ～劇場数国内最大のイオンシネマに導入～

株式会社ヴィンクス（本社：大阪市北区、代表取締役 社長執行役員：藤田 俊哉、以下「ヴィンクス」）は、Vista エンターテインメントソリューションズ（本社：ニュージーランド、代表者：CEO Kimbal Riley、以下「VES」）と2015年8月に販売代理店契約を締結し、このほど来年秋を目途に、全国91のシネコンを運営するイオンエンターテインメント株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：片岡 尚）へVES社パッケージ導入を行うこととなりました。

映画興行企業様向けのパッケージである「VISTA」は、全世界の映画興行企業の約40%のシェアを持つ製品です。映画興行の運営業務全体をカバーするものであり、シネママネジメントソリューション及びマーケティングデータ分析ソリューションによって、顧客のリピート率を向上させるとともに、劇場業務の効率化を通して、コストの最適化を実現します。また、定期的なバージョンアップにより、常に世界の最先端の技術やノウハウを享受することができます。

当社は、今後も世界中のベストプラクティスと最先端システムの導入をすることにより、流通市場における顧客サービス・利便性向上に尽力してまいります。

# ③プロダクト事業強化

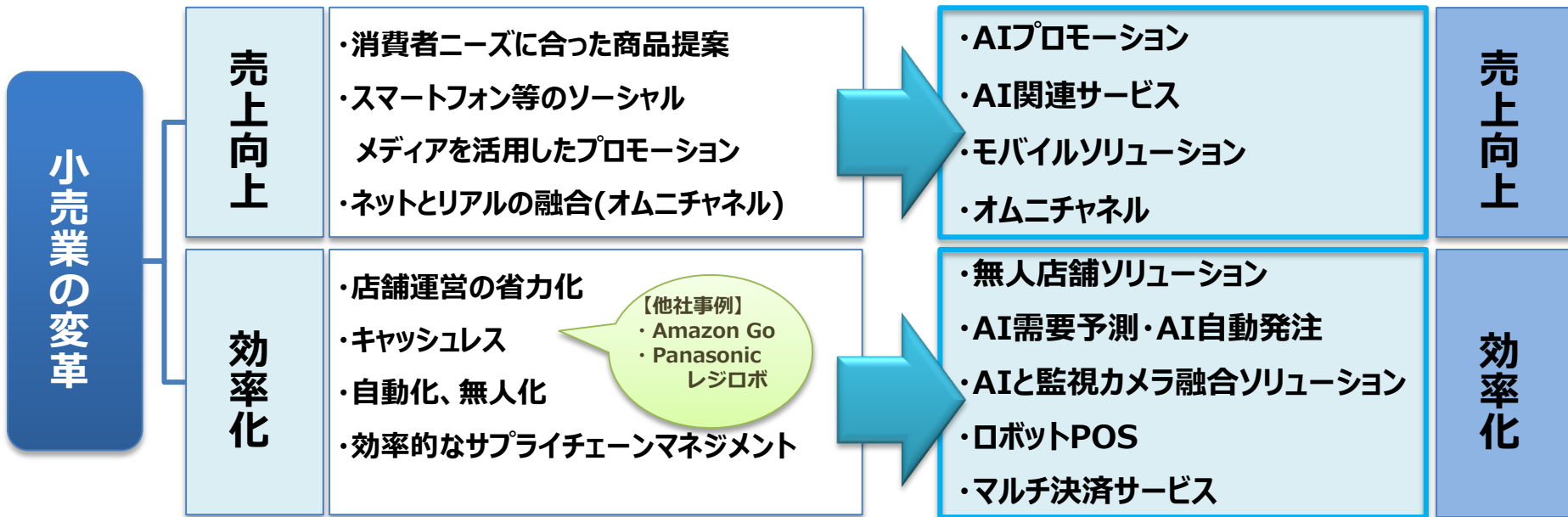
プロダクト事業強化戦略

AI・ロボット技術・キャッシュレス等の技術変革を取り入れた製品開発を行う。

## 1. 激変する環境



## 2. 小売に求められる対応



## ANY-CUBE Neo

- ・ハードウェアに依存しない  
POSアプリケーション
- ・導入実績：約70,000台

ドラッグストア業界シェアNo1。

今後は大手スーパーマーケット様での導入実績を活かし、  
スーパーマーケット業界シェアNo1を目指します。

全て  
同一ソフトで  
稼働



携帯POS



タブレット  
POS



一体型  
POS



2人制  
レジ



セミセルフ  
レジ



フルセルフ  
レジ



## SoftWare CAT

Multi payment service

- ・多様な決済を「SoftWareCAT」と1つのリーダー端末のみで実現
- ・新たな決済手段もソフトウェアのアップデートのみで追加可能。

スマホ系決済に対応。

Alipay（アリペイ）に加えて、楽天ペイも対応可能になりました。  
今後はスマホ系決済だけでなく、未来を見据えた新しい決済手段に  
向けての対応も検討してまいります。

### <対応決済>

- 各種クレジットカード
- 交通系カード
- 電子マネー Edy等
- スマホ系決済 Alipay、楽天ペイ
- ポイント決済 楽天ポイント等
- ギフトカード



## ④リテールソリューション事業拡大

リテールソリューション事業拡大戦略

メーカーに対して中立という立場を活かすと共に、営業体制を強化し、事業拡大を目指す。

リテールソリューション戦略に基づき、特定顧客化へ加速させる

### 特定顧客深耕の状況

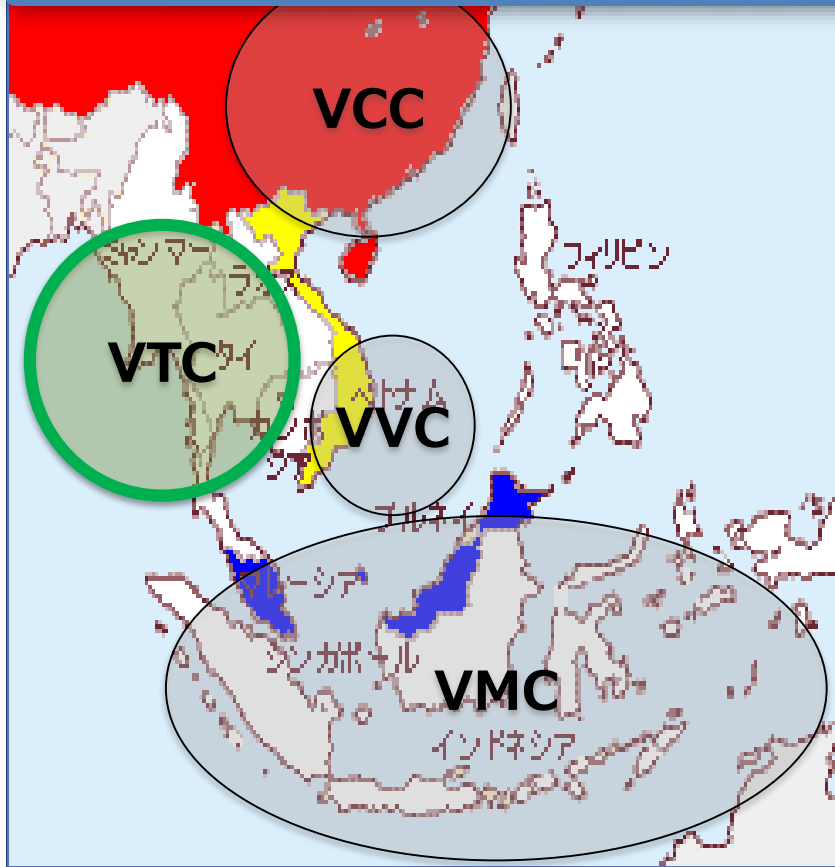
大手ドラッグストア様	POSシステムリプレイス案件受注済、開発中。 POS客面表示を使った広告サービスおよびレジロボ提案中。
大手アパレル様	POSシステムリプレイス・バックオフィス案件を受注済。アパレル系顧客へのPOSシステム販売を受注。今後、他のアパレル系顧客へ拡大予定。
大手100円ショップ様	POSシステムリプレイス案件開発受注済み。
大手スーパーマーケット様	POSシステムリプレイス案件開発受注し、導入展開中。

## ⑤ グローバル市場拡大

### グローバル市場拡大戦略

マレーシアを中心にアセアン事業を統括し、既存のお客様との関係を強化すると共にローカル顧客の獲得を行う。

### 拠点を設立することで、ASEAN空白地域の解消と売上拡大を目指す



灰色 : 展開中      緑色 : タイ

グローバル事業で売上100億円を目指す  
＜トピックス＞

#### ■ 中国貴州のドラッグストア様へのシステム導入 (店舗数：約1,000店舗)

ANY-CUBE中国ドラッグストア版を受注し、MD基幹システム、POSの提供開始。  
3社約400店舗へ導入完了。

今後、関連企業11社含め  
1,000店舗導入予定。  
ヘルプデスクや他システム案件の  
受注に向けて提案実施中。



#### ■ ショッピングモールを運営する ディベロッパー法人様へのシステム導入

中国法人様よりテナント管理システムや  
新POSの切替導入や新店展開を受注。  
テナント管理システムの更なる拡大に向けて  
マレーシア・ベトナム・さらに中国の日系法人様へ  
提案実施中。

2018年5月9日

株式会社ヴィンクス

## 中国国内ドラッグストア向けソリューションの提供を開始

株式会社ヴィンクス（本社：大阪市北区、代表取締役 社長執行役員：藤田 俊哉、以下「ヴィンクス」）は、株式会社ユニックス（本社：静岡県静岡市葵区、代表取締役社長：中田 圭、以下「ユニックス」という）と協業して、中国ドラッグストア向けソリューションの提供を開始いたしました。

中国国内ドラッグストア向けソリューションは、ドラッグストアの日本国内 POS システム市場シェア No. 1 のヴィンクス ANY-CUBE®シリーズ及び、ドラッグストアの日本国内基幹系システム市場シェア No. 1 のユニックス TAURUS シリーズを連携し、中国市場において日本の先進的なドラッグストアのノウハウを生かした運営を可能にするものです。

本年度は、中国大手ドラッグストアである貴州一樹連鎖药业有限公司及び関連企業 11 社約 1,000 店舗へ展開予定で、2018 年 5 月時点では 3 社約 400 店舗への導入を完了しております。

今後は、中国国内市場約 40 万店舗のドラッグストア及び薬局をターゲットとし、営業活動を行ってまいります。



## ⑥カード事業強化

カード事業強化戦略

お客様との関係を強化し、主要ITベンダーとしての事業拡大を行う。

### 大崎オフィスの開設 ～2018年 5月14日～

事業拡大、開発体制強化のため、大崎オフィスを開設することいたしました。

#### <所在地>

〒141-0001 東京都品川区北品川6丁目7番29号  
ガーデンシティ品川御殿山

#### <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



# 4. 業績見通し

当社グループは「流通系ITシステムに特化した業界最大規模のIT企業」として高い競争力を発揮し、国内事業の拡大とグローバル展開を加速し、事業の持続的な成長を目指します。

単位：百万円

連 結	2018年度 (2018年12月期)		
	計画値	売上比	前年実績 対比 (※)
売上高	19,400	—	100.4%
売上総利益	4,030	20.8%	105.5%
販売管理費	3,130	16.1%	105.3%
営業利益	900	4.6%	105.8%
経常利益	864	4.5%	102.2%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	530	2.7%	115.0%

次期の決算業績予想値につきましては、決算期変更が予定されているため、2018年4月から2018年12月の9か月間を対象期間としております。

※前年実績対比  
2017年4月から2017年12月の同期間と比較しております。

# 新たな数値フレーム計画（連結）

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			親会社株主に帰属する 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
2017年度 (実績)	25,439	92.7%	1,261	96.4%	5.0%	1,266	101.8%	5.0%	753	87.7%	3.0%
2018年度 (計画)	19,400	76.3% (100.4%)	900	71.3% (105.8%)	4.6%	864	68.2% (102.2%)	4.5%	530	70.4% (115.0%)	2.7%
2019年度 (計画)	28,400	146.4% (111.3%)	1,500	166.7% (114.4%)	5.3%	1,452	168.1% (113.0%)	5.1%	901	170.0% (109.5%)	3.2%
2020年度 (計画)	31,500	110.9%	1,700	113.3%	5.4%	1,652	113.8%	5.2%	1,027	113.9%	3.3%

※ 2018年度は、決算期変更の経過期間となり、  
2018年4月1日から2018年12月31日までの9ヶ月決算となります。

※ ( ) の数値は前年同期間での前年比となります。

# 配当方針、配当見直し

## 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参ります。

## 配当見直し

(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）
2017/3月期	10	10	20	20.6 %
2018/3月期	10	5	-	23.5 %
2018/12月期（予想）	5	2.5	7.5	25.1 %

当社は、2018年3月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。2018年3月期の第2四半期末配当金につきましては、株式分割前の株式数を基準に配当を実施し、2018年3月期の期末配当金につきましては、当該株式分割の影響を考慮し配当を実施しております。

**（配当水準の変更はありません。）**

# 【補足資料】B / S および C / F

# 財政状況

## <貸借対照表>

単位：百万円、%、百万円未満切捨て

区分	2018年 3月期末		2017年 3月期末	差額
		構成比 (%)		
流動資産	11,911	68.4	12,433	▲522
固定資産	5,497	31.6	3,598	1,899
<有形固定資産>	1,339	7.7	1,244	95
<無形固定資産>	2,615	15.0	1,093	1,522
<投資その他の資産>	1,542	8.9	1,260	281
資産合計	17,409	100.0	16,031	1,377
流動負債	6,244	35.9	5,677	566
固定負債	2,650	15.2	2,932	▲282
負債合計	8,894	51.1	8,609	284
純資産	8,514	48.9	7,421	1,092
負債・純資産 合計	17,409	100.0	16,031	1,377

### 【貸借対照表のポイント】

前年度比の主な増減要因は、以下の通りです。

#### ・資産

現預金	9億62百万円減少
受取手形及び売掛金	3億94百万円増加
ソフトウェア	11億98百万円増加
のれん	3億23百万円増加

#### ・負債

買掛金	3億75百万円減少
短期借入金	14億14百万円増加
長期借入金（1年内返済）	5億52百万円減少
長期借入金	3億16百万円減少

#### ・純資産

利益剰余金	5億76百万円増加
非支配株主持分	4億59百万円増加

# キャッシュ・フローの状況

単位：百万円、百万円未満切捨て

税金等調整当期純利益	1,230
減価償却費	1,130
仕入債務	▲543
その他	▲331
小計	1,485
利息、法人税等の支払額等	▲677
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー ①</b>	<b>808</b>
有形固定資産の取得による支出	▲398
無形固定資産の取得による支出	▲1,910
保険積立金の解約による収入	483
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	▲242
その他	▲33
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー ②</b>	<b>▲2,101</b>
短期借入による収入	2,007
短期借入金の返済による支出	▲592
長期借入金の返済による支出	▲940
その他	▲235
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー ③</b>	<b>238</b>
現金及び現金同等物に係る換算差額	9
現金及び現金同等物の増減額（▲は減少）	▲1,045
現金及び現金同等物の期首残高	6,037
現金及び現金同等物の期末残高	4,992

## 【キャッシュ・フロー計算書のポイント】

当期連結累計期間における現金及び現金同等物の残高は49億92百万円となりました、詳細は以下の通りです。

### ① 営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動の結果、8億8百万円増加しました。

<主な要因>

・税金等調整前当期純利益	12億30百万円
・減価償却費	11億30百万円
・仕入債務	▲5億43百万円

### ② 投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動の結果、21億1百万円減少しました。

<主な要因>

・有形固定資産の取得	▲3億98百万円
・無形固定資産の取得	▲19億10百万円
・保険積立金の解約	4億83百万円

### ③ 財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動の結果、2億38百万円増加しました。

<主な要因>

・短期借入	20億7百万円
・短期借入金の返済	▲5億92百万円
・長期借入金の返済	▲9億40百万円



## 本資料の取扱のご注意

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。

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。

また、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