



2014年12月期 第3四半期決算説明資料 (2014年11月13日)

株式会社ブイキューブ

(3681)

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述などは、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動することがあります。従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや確実性がありますことを、予めご了承ください。

2014年12月期第3四半期決算について

2014年12月期第3四半期業績 - 連結業績 -

売上は、PVCの連結開始も加わり大幅増加。クラウドは順調に増加したが、期間契約計上^{*1}の減少により、短期での売上は軟調。利益率が相対的に悪いPVCの繁忙期により営業利益はやや低い水準に留まるも、為替差益により経常利益は倍増

連結	FY2013.3Q	FY2014.3Q (百万円)	
	実績 ^{*2}	実績	対前年同期比
売上高	1,769 (進捗率70.1%)	3,296 (進捗率70.1%)	186.3%
営業利益	129 (進捗率46.8%)	198 (進捗率37.6%)	152.9%
経常利益	123 (進捗率46.8%)	254 (進捗率47.7%)	206.2%
純利益	89	91 (自己新株予約権評価損17百万円)	101.7%

※1 長期の契約で一括払いのものについては、総額の8割をライセンス料として一括計上、2割を運用費として期間案分しています。

※2 2013年12月期第3四半期は非上場でしたが、2013年12月10日上場時に第3四半期決算数値を開示しております。

2014年12月期第3四半期業績 - 販売形態別業績（日本） -

クラウドは期間契約の不足により軟調ながら、昨年の1.2倍の成長に。
オンプレミスは2.8倍の成長。アプライアンスは順調に拡大。

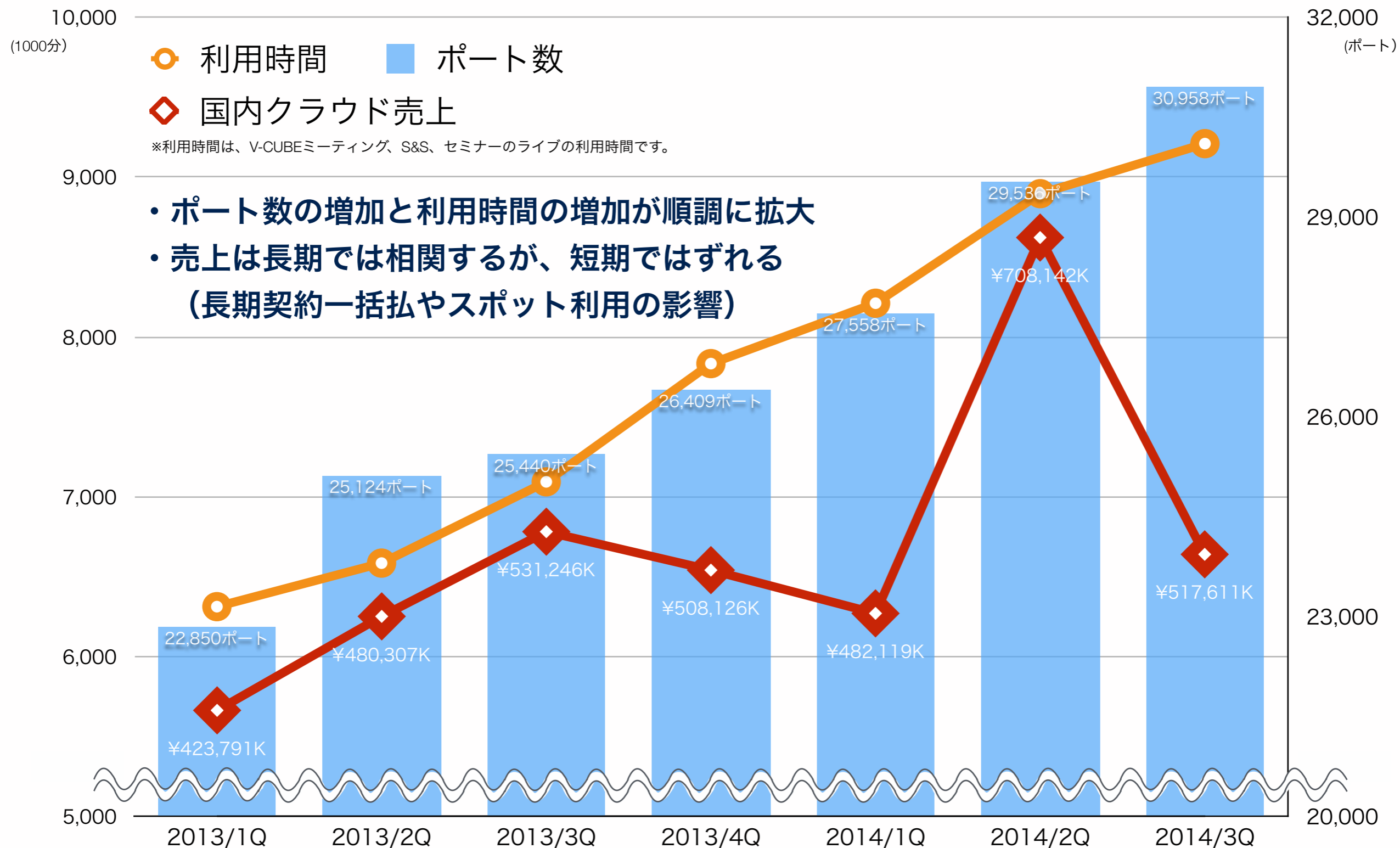
(百万円)

売上	FY2013.3Q		FY2014.3Q	
	実績		実績	対前年同期比
クラウド	1,435		1,707	119.0%
オンプレミス	167		463	276.0%
アプライアンス	-		580	-
その他	67		172	256.6%
国内合計	1,670		2,924	175.1%

※1 オンプレミスの価格は、クラウド利用の約3年分と同じ程度の価格となります。（例：1000万円のオンプレミスと同規模の利用は、クラウドの場合月額30万円）

※2 アプライアンスの売上は、主にPVC社での電子黒板システム、ディスカッションテーブルの販売によるものです。

[New!!!] KPI - 国内契約ポート数の推移 (月額契約)



2014年12月期第3四半期業績 - 主要地域別売上 -

国内はPVC社の売上も寄与し、前年同期比1.8倍に成長。

中国は堅調に推移し、10.9倍に成長。中国以外の海外はやや苦戦。

(百万円)

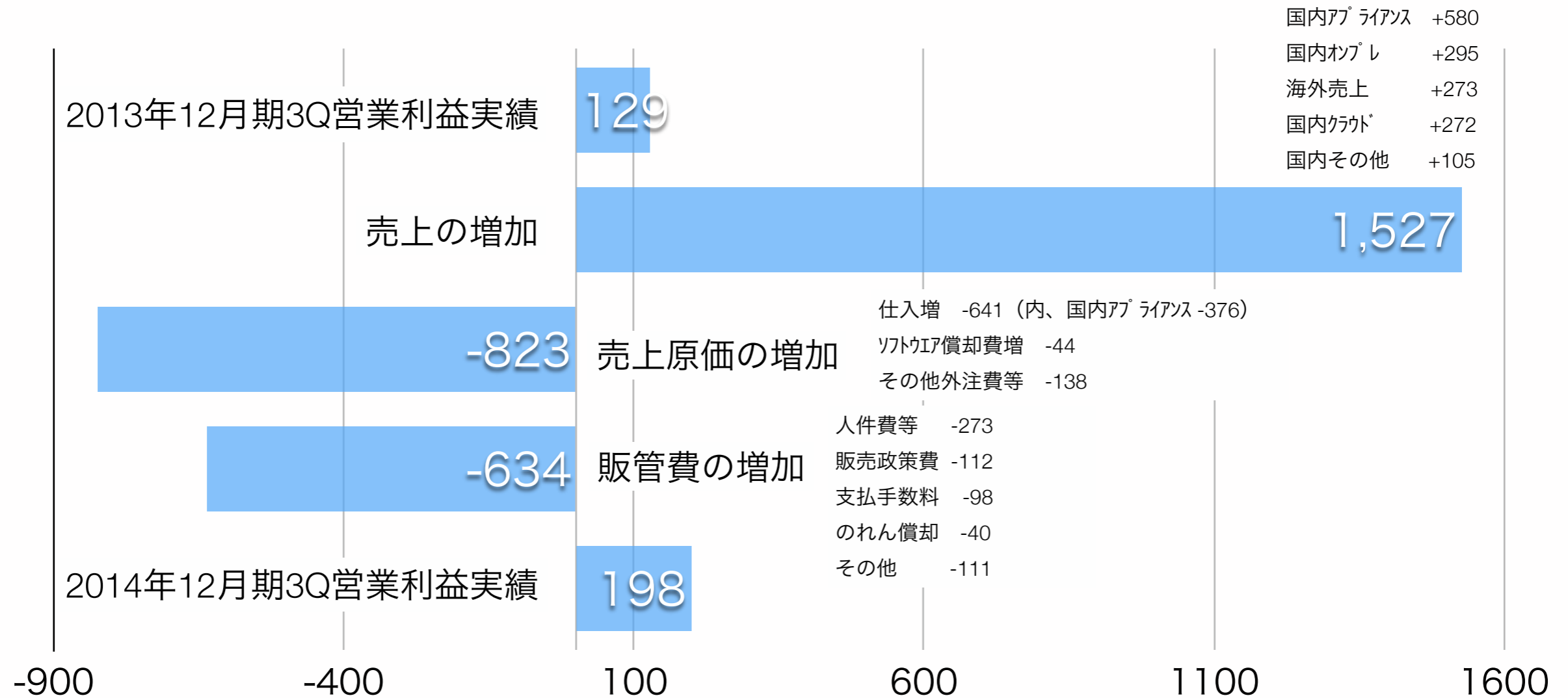
地域別	FY2013.3Q		FY2014.3Q	
	実績		実績	対前年同期比
日本売上	1,670		2,924	175.1%
中国売上	28		306	1091.5%
海外売上 (中国以外)	71		66	93.9%

※1 中国子会社は、2013年8月より連結子会社としております。

※2 海外売上全体は、99百万円から372百万円と3.8倍の成長となっています。

2014年12月期第3四半期業績 - 営業利益増減分析(前年同期比) -

国内アプライアンス・オンプレミスの売上増が、
売上原価・販管費の増加をカバーして、営業利益増



※利益の増加要因を「+」、減少要因を「-」で表示 (単位：百万円)

2014年12月期第3四半期業績

- 連結貸借対照表 -

引き続き、健全な財務体質を維持

(百万円)

	2013.12.31	2014.9.30	増減
流動資産 (うち現金及び預金、有価証券)	3,391 (2,805)	2,963 (1,406)	-428 (-1,399)
固定資産 (うち ソフトウェア) (うち のれん)	1,638 (1,224) (145)	2,974 (1,668) (768)	1,335 (443) (623)
総資産	5,030	5,938	907
流動負債 (うち短期借入金、1年内返済の長期借入金)	951 (435)	1,243 (211)	291 (-223)
固定負債	321	486	164
純資産	3,757	4,208	450

注記：2013年12月期末における無形固定資産は1,388百万円で、うち1,224百万円はソフトウェア・ソフトウェア仮勘定として計上されています。

2014年第3四半期におけるソフトウェア資産の積み上げ443百万円は、277百万円を償却する一方で、競争力強化の為の追加開発投資に伴う増加によります。

本年度（2014年12月期）の見通し

2014年12月期 連結業績予想

引き続き、前期比1.9倍の売上・営業利益の成長を目指す。

円安進行は、経常利益・当期純利益にポジティブ。

連結業績	FY2013	FY2014	
	実績	予想	対前期比
売上高	2,525	4,705	186.3%
営業利益	276	527	190.6%
経常利益	263	534	202.6%
当期純利益	230	322	140.1%

※予想には、PVC社の2014年5月～12月の8ヶ月分の数字を連結しております。

2014年12月期 連結業績予想 - (参考) 主要地域別売上 -

国内は、PVC社の売上を加え、前期比1.8倍の成長を目指す。

海外は、中国が既存案件の伸張で3.2倍の大幅成長を見込む。

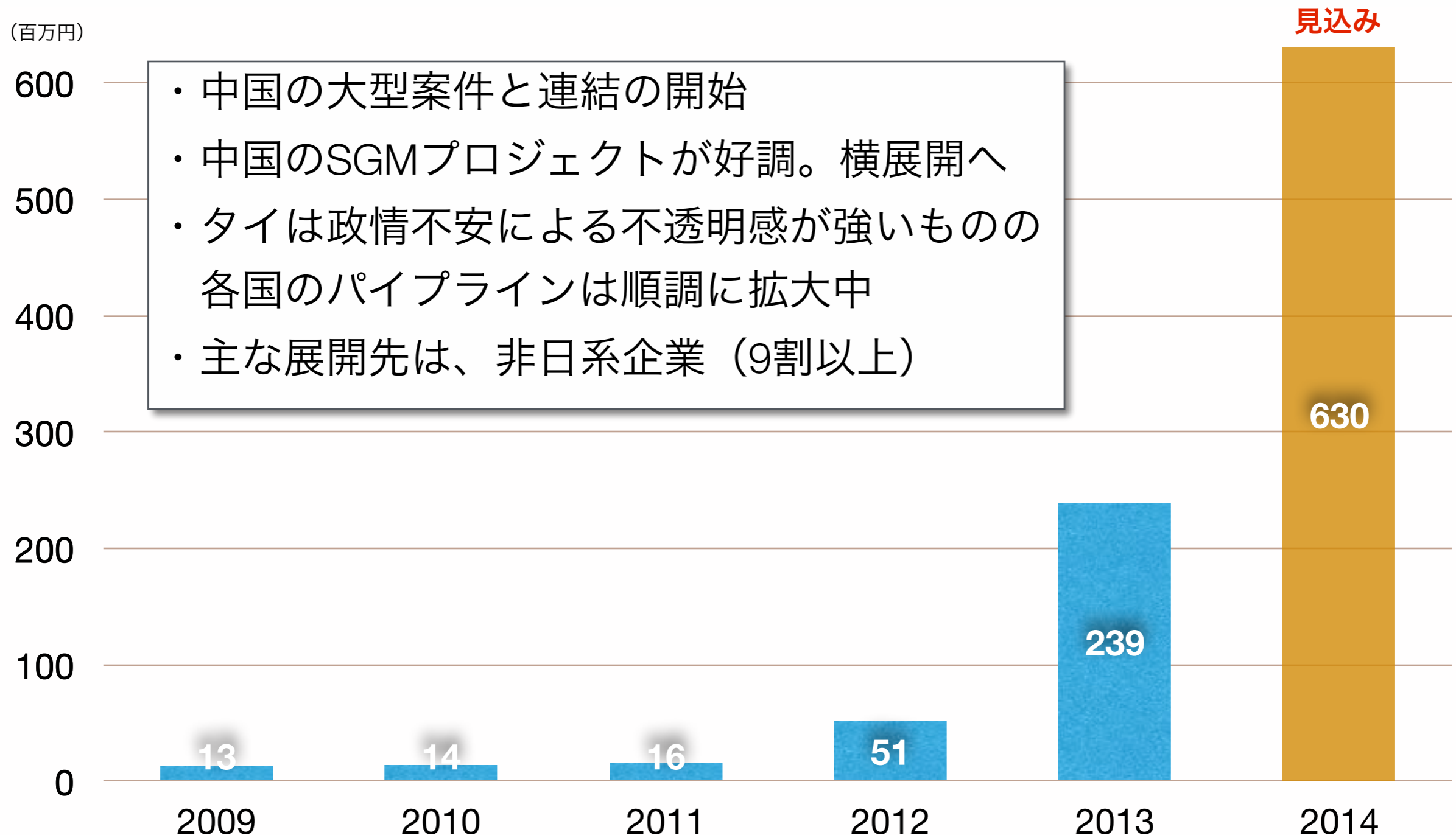
(百万円)

地域別	FY2013	FY2014	
	実績	予想	対前期比
日本売上	2,285	4,075	178.3%
中国売上	145	462	318.6%
海外売上 (中国以外)	94	168	178.7%
合計	2,525	4,705	186.3%

2014年12月期 連結業績予想 - (参考) 海外売上 -

海外は、2014年度も大幅な成長を見込む

(百万円)



- ・ 中国の大型案件と連結の開始
- ・ 中国のSGMプロジェクトが好調。横展開へ
- ・ タイは政情不安による不透明感が強いものの
各国のパイプラインは順調に拡大中
- ・ 主な展開先は、非日系企業 (9割以上)

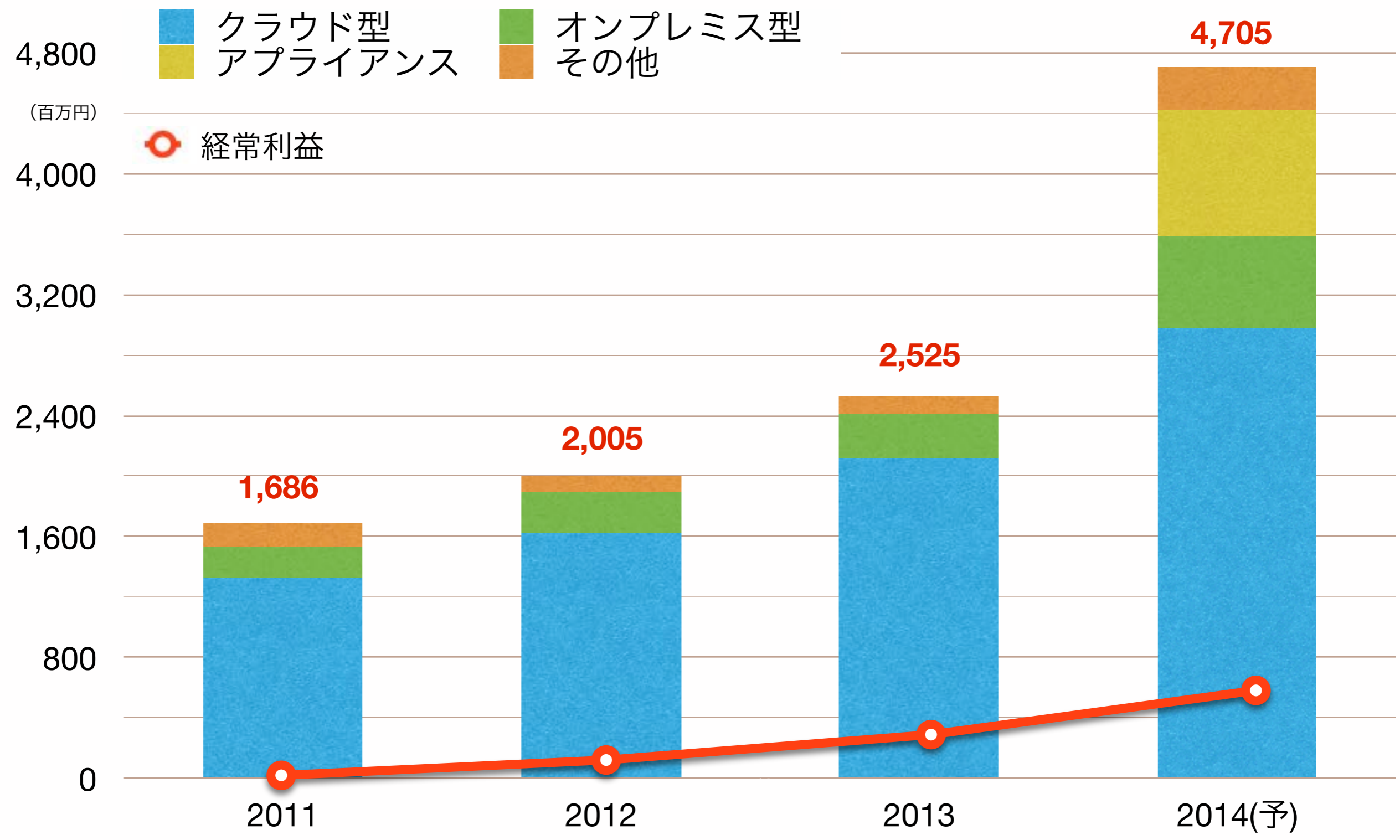
2014年12月期 連結業績予想 - (参考) 販売形態別業績 (日本) -

クラウドは順調に増加するものの、期間契約の減少により下方修正
ただし、オンプレミスの好調により通期の合計は修正なし

(百万円)

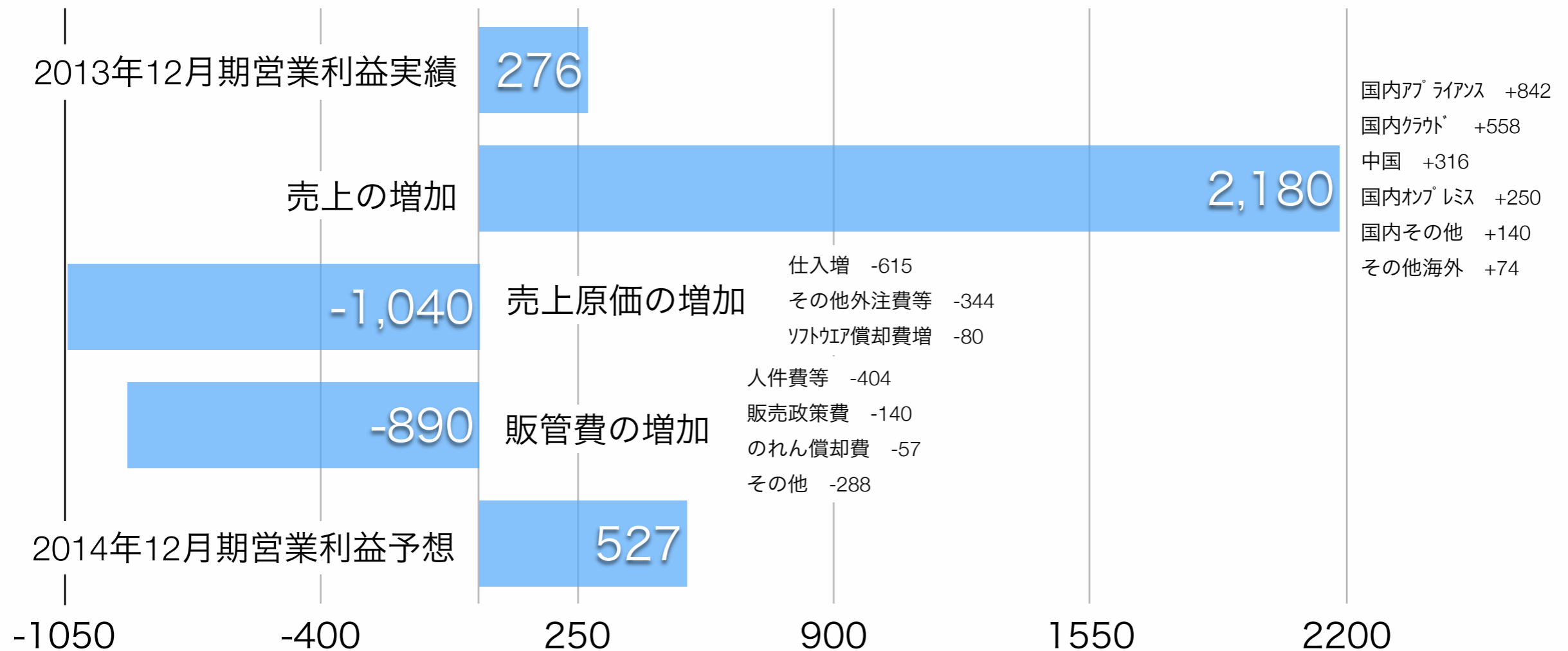
売上	FY2013	FY2014		
	実績	従来予想	修正予想	対前期比
クラウド	1,943	2,501	2,384	122.7%
オンプレミス	244	495	612	250.8%
アプライアンス	-	842	842	-
その他	97	237	237	244.3%
国内合計	2,285	4,075	4,075	178.3%

連結売上の推移



2014年12月期 連結業績予想 - 営業利益増減分析(前期比) -

アプライアンス売上が拡大し、仕入増。
今期はPVC社による営業利益インパクト無



※利益の増加要因を「+」、減少要因を「-」で表示 (単位：百万円)

直近ハイライト

2014年12月期第3四半期ハイライト

成長戦略の着実な実行を継続

V-CUBE Oneのリリースによる次世代ビジュアルコミュニケーションへ

2014.07 ビットアイルとの業務提携

2014.08 PVCと共同で名古屋営業所開設

インドネシア子会社、オフィス拡張移転・人員拡充

V-CUBE Oneならびに、V-CUBE Gateを発表

ブイキューブパートナーサミット開催

2014.09 PVC新製品発表会

利益目標を行使条件に設定した、
有償ストック・オプション発行を決議（当社グループ役員・従業員向け）

2014年12月期第3四半期ハイライト

インドネシアオフィスの拡張 人員の固定化に苦戦していたが安定し、パイプラインも順調に拡大中



2014年12月期第3四半期ハイライト

ブイキューブパートナーサミット

100名程度のパートナーの方々に集まって頂き、戦略説明



2014年12月期第3四半期ハイライト

PVCの製品発表会

100名近いお客様・パートナーを集め、新製品とxsyncブランドを発表



V-CUBE Gate の提供開始

成長戦略の大きな柱となるアプリケーション
企業が「安心、簡単」に使える無料の法人専用テキストチャット
ビジュアルコミュニケーション拡大の為に積極投資を予定



1.無料でご利用が可能

無料でどなたでもご利用頂けます。
もちろん、法人でご利用頂くために必要なセキュリティーも万全です。

2.企業内利用に求められる機能が充実

企業のセキュリティーポリシーに合わせ、
「誰が使えるか、誰と繋がるか、チャットのログ」を管理頂けます。
これ以外にも企業グループ機能やIP制限など充実の機能です。

3.V-CUBEサービスとの連携

Web会議への参加通知やWebセミナー参加時間前のリマインドなど
V-CUBEサービスとの連携を実現。随時、機能強化していきます。

V-CUBE ONE の提供開始

成長戦略の大きな柱となる料金体系

V-CUBE Oneの提供による競合優位性の向上とポート単価向上

1. 全てのビジュアルコミュニケーションサービスをご利用可能。

会議、研修、営業、サポート。企業のあらゆるコミュニケーションを1つに。（他社はほとんどがミーティングのみ）

ミーティング



ドキュメント



セミナー



セールス&サポート



ポータル



V-CUBE Gate



2. ポート制の導入でフレキシブルな運用が可能に

価格は1ポート/¥11,000~(月額)

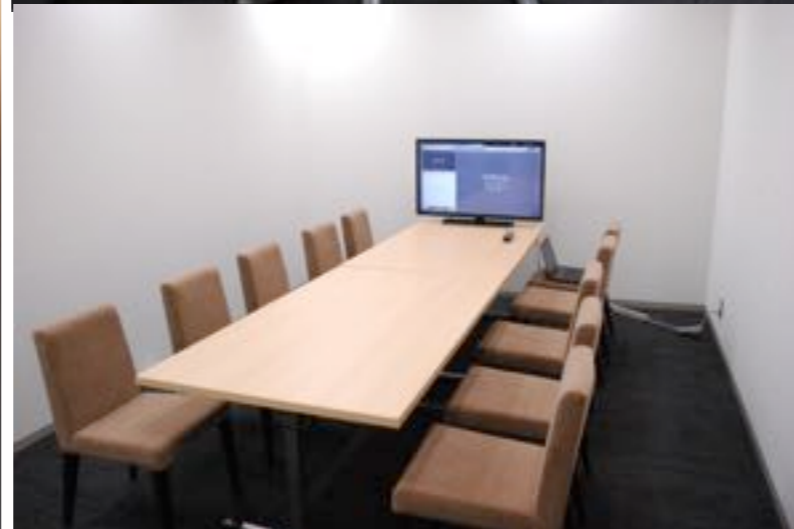
社員数にかかわらず、同時利用数だけでの課金。ユーザはよりフレキシブルに利用が可能で、安価に会議だけでなく、研修、教育での利用や、営業活動等も可能になる。

現状のポート単価を向上させると共に、利用の多様化によるポート数の増加も狙う。



スタジオオクトの運用開始

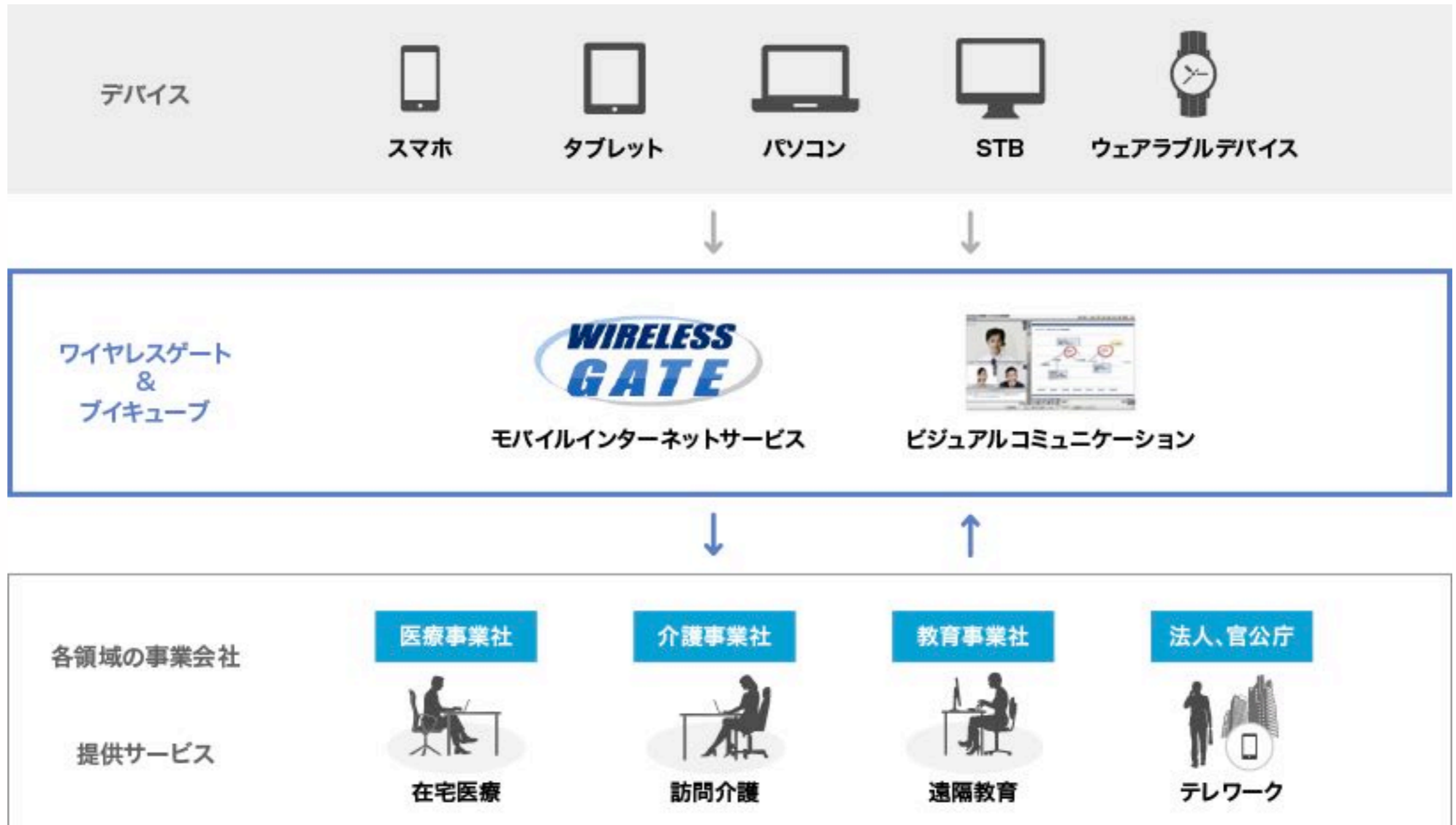
エムキューブを含め、急増中のオンラインセミナーの配信をまかなう為
恵比寿ガーデンプレイスタワーに新スタジオ開設
最新機材、立地、上級な内装でVIP対応も可能に。



ワイヤレスゲート(9419)との包括業務提携

相互の結びつきを強めた上で新たなサービスを提供。

M2M、IoT の分野で広範なサービス提供が可能となります。



アクセル・モードへの出資



長期にわたる課題であった技術者の確保を改善するために、
 アクセル・モード社に出資し、品質・数共に安定したリソース確保へ
 (持ち分法適用外での出資。支配ではなく良好な業務提携を重視)

会社名	株式会社アクセル・モード		
設立	2009年7月8日		
資本金	2,740万円		
当社の出資比率	14.8%		
役員構成	代表取締役社長	戸村 久	
	取締役副社長	吉田 臣男	
	取締役専務	岡野 和也	
	取締役	天野 伸英	
	社外取締役	杉山 幸弥 (ブイキューブ 中央技術部門 マネージャー)	
事業内容	ITシステムコンサルティング事業,ITシステム受託開発事業,ITシステムエンジニアリングサービス事業		

当社の成長戦略

1

国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

2

アジアを中心とする海外展開の拡大

3

B2B2C型のプラットフォームモデルの展開

**高い限界利益率と、規模の論理の市場の構造から、
トップラインの拡大を急ぐ。**

中期的には売上100億円、経常利益30億円の実現を目指す。



株式会社ブイキューブ 事業概要・成長戦略

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述などは、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動することがあります。従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや確実性がありますことを、予めご了承ください。

会社概要

経営理念

私たちは常に情報通信技術を高度に活用することにより、新しい価値の創造を通じて、より豊かな人間社会の実現を目指します。

ビジョン

アジアナンバーワンの
ビジュアルコミュニケーションプラットフォーム

会社概要

ビジュアルコミュニケーションをクラウドで実現するサービスプロバイダ

会社名	株式会社ブイキューブ	
設立	創業1998年10月16日	
決算期	12月	
資本金	1,849,370千円 (2014年9月末現在)	
代表	間下直晃 (ましたなおあき)	代表取締役社長
	高田雅也 (たかだまさや)	代表取締役副社長
従業員数 (連結)	302人 (2014年9月末現在)	
グループ会社	全10社 (国内2社、国外8社)	
上場市場	東京証券取引所マザーズ (3681)	

ファクトシート (2014年9月末現在)

グローバル展開を推進する、技術力と営業力を有するVCサービス会社

社員数	302人 (パート・アルバイト含まず)
日本国内	241人 (VJP181 + PVC60)
海外	61人 (VGS15, VSG1, VCH17, VMY11, VID11, VUS6)
営業・マーケ	141人
技術者	113人
管理部門	48人 (取締役、監査役、内部監査等含む)
オフィス	13カ所 (国内6カ所、海外7カ所)
データセンタ	12カ所 (日本、米国東、米国西、中国、香港、シンガポール、マレーシア、インドネシア、インド、ベトナム、タイ、イギリス)

バイキューブグループ沿革



ブイキューブのミッション

アジアナンバーワンの ビジュアルコミュニケーションプラットフォーム

ビジュアルコミュニケーションとは？

離れた場所を映像と音声で結び、今まで移動して会わないとできなかったコミュニケーションをインターネットを通じて実現します。

コミュニケーションプラットフォーム？

「いつでも」「どこでも」「だれでも」を実現する為の環境が、世界中に当社が展開するクラウド環境で実現されます。あらゆるビジネスのプラットフォームを目指します。

アジアナンバーワン！！

今後成長が著しいアジアのマーケットで、アジアで最も使いやすいサービスを、欧米の押しつけ的サービスではなく、アジアの中心である日本から広げていきます。

ビジュアルコミュニケーションマーケットとは？

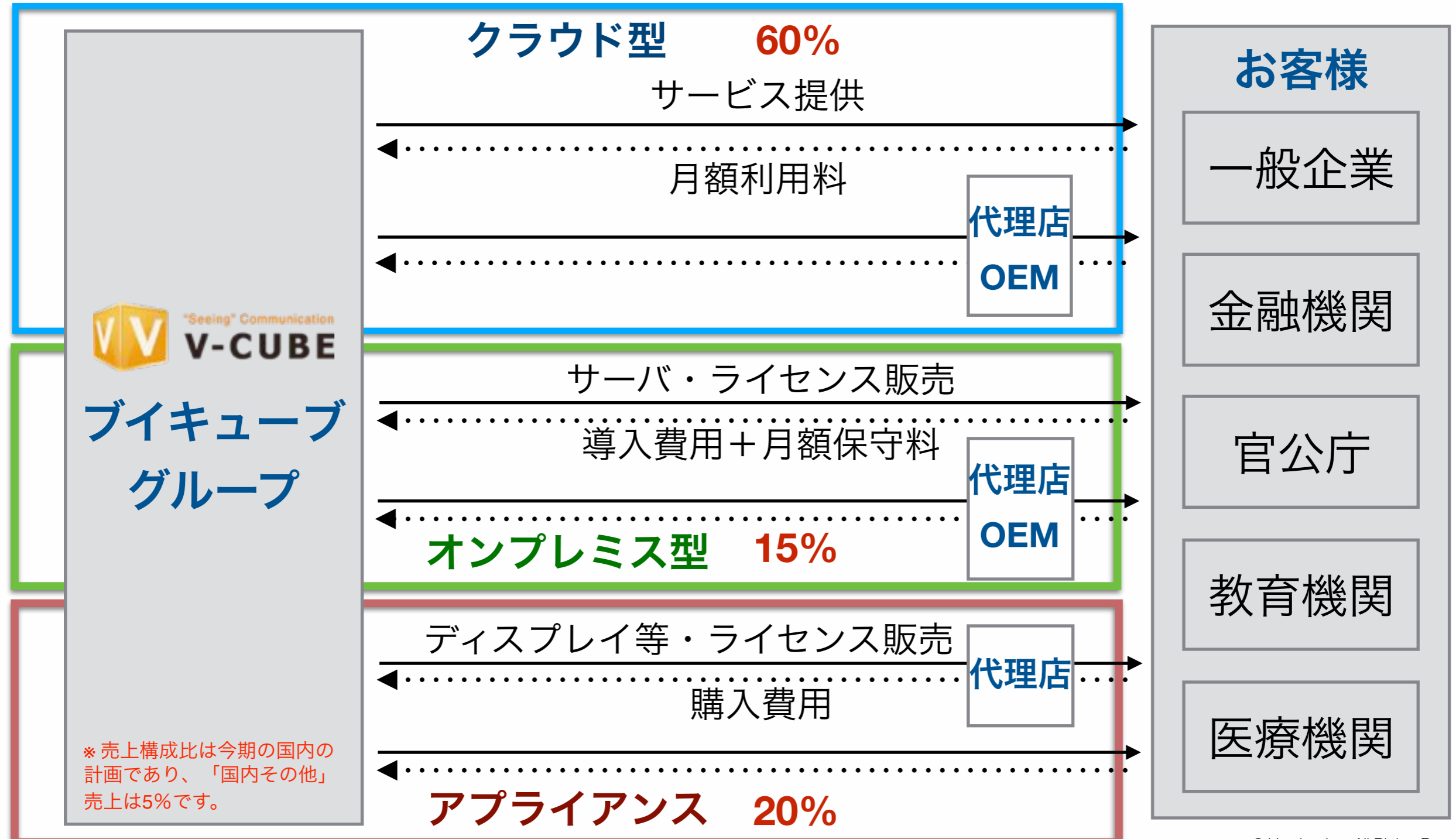
ウェブ会議だけではない幅広い市場

- ・ テレビ/ウェブ会議
- ・ オンラインセミナー
- ・ 営業支援（ウェブ相談）
- ・ 遠隔教育
- ・ 遠隔医療・診断（カウンセリング）
- ・ 映像配信
- ・ オンラインサポート
- ・ その他



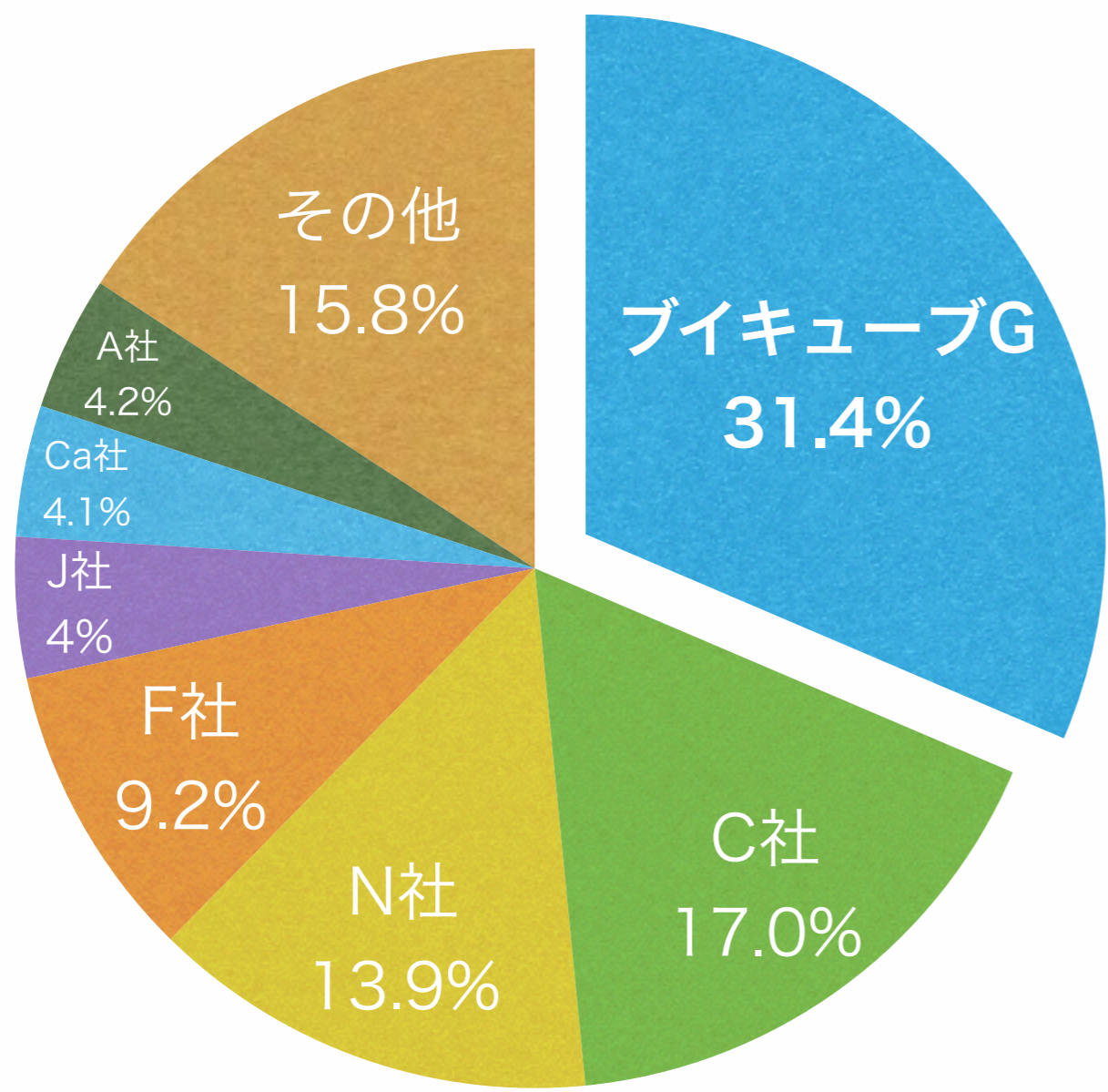
バイキューブのビジネスモデル

法人を対象に、クラウド型を中心としたビジネス展開

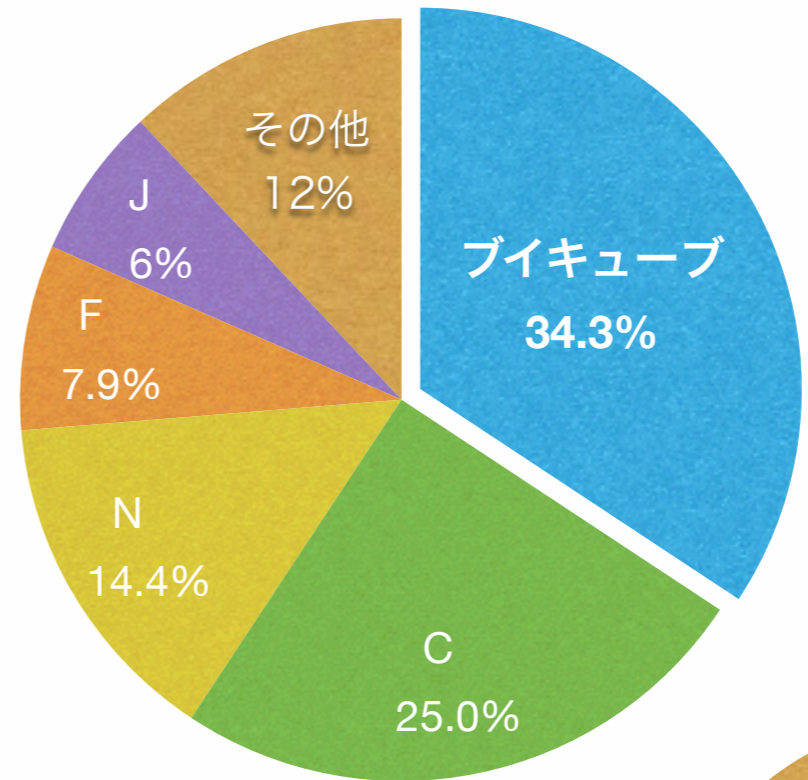


ブイキューブの国内マーケットシェア

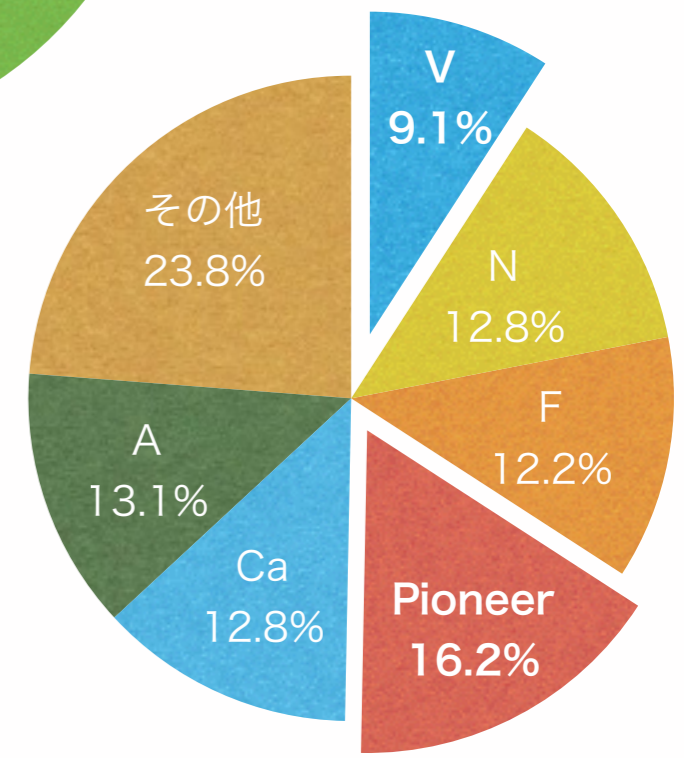
7年連続国内シェアナンバーワン



日本国内ウェブ会議シェア (計102.8億円)



日本国内クラウド型シェア (計70.0億円)



日本国内オンプレミス型シェア (計32.8億円)

V-CUBEサービスの優位性



V-CUBEサービス ラインナップ

- 7つの基本ラインナップを、各ユーザのニーズに合わせて月額課金で販売



会議の「コスト削減」が「見える」 ECOメーター

V-CUBE ミーティング

業界シェアNo.1の実績。当然、選ばれる理由があります。[1]

[1]株式会社シード・プランニング「2013 ビデオ&オーディオコミュニケーションの最新市場動向」

誰でもカンタンに招待、参加できるWeb会議システム。
1枚のインターフェース上に多彩な機能が充実。



情報の「共有」が「見える」

V-CUBE ドキュメント

資料を見る、資料に書き込む。ペーパーレスで会議改革。

iPad、Androidなどのタブレットで資料を共有。
直観的な操作で、拡大縮小も自由自在。



セミナー参加者の「本音」が「見える」

V-CUBE セミナー

10,000拠点に、同時配信。
双方向性が高いから臨場感あるセミナーを実現します。

国内最大規模の10,000拠点まで
同時配信可能な資料同期型セミナー。



クリアな音声だから「相手の表情」も「見える」

V-CUBE ボイス

「いつでも、どこでも、だれでも」、クリアな音声での電話会議を実現します。

ネットが繋がらなくても大丈夫。
電話回線を利用して、安定した音声コミュニケーションを提供。



サポートの「安心」が「見える」 ECOメーター

V-CUBE セールス&サポート

1対1のあらゆるシーンで、密なコミュニケーションを実現します。

Face to Faceで密なコミュニケーションが
実現できる、セールス&サポートツール。



動画配信の「カンタン運用」が「見える」

V-CUBE ビデオ

動画のアップロードからライブ配信まで、難しい操作は必要ありません。

動画変換&投稿から、ライブ配信まで
幅広く対応できる動画配信ツール。



コンテンツと受講者の「まとめて管理」が「見える」

V-CUBE ポータル

V-CUBE のコンテンツを一元管理。多彩な機能でeラーニングにも対応。

V-CUBE で
作成したコンテンツの配信・管理システム。