



2015年12月期第1四半期 決算説明資料 (2015年5月14日)

株式会社ブイキューブ

(3 6 8 1)

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。

2015年12月期第1四半期決算ハイライト



総括

順調な滑り出し（特にクラウドが好調）

海外

中国・北米・シンガポールを中心に拡大

KPI

ポート単価微増、ポート数拡大

戦略

ドローン、地方創生、教育ICT、技術革新

2015年12月期第1四半期決算について

2015年12月期第1四半期 連結業績 - P/Lサマリ -

連結	FY2014.1Q	FY2015.1Q (百万円)	
	実績	実績	対前年同期比
売上高	752	1,248	165.9%
売上原価	291	501	172.4%
売上総利益	461	746	161.8%
販管費	429	710	165.5%
営業利益	32	36	112.3%
経常利益	20 <small>(為替差損 9百万円)</small>	△14 <small>(為替差損 51百万円)</small>	— %
純利益	14 <small>(法人税等 12百万円)</small>	△47 <small>(法人税等 19百万円) (少数株主利益 12百万円)</small>	— %

2015年12月期第1四半期 連結業績 - 業績サマリ -

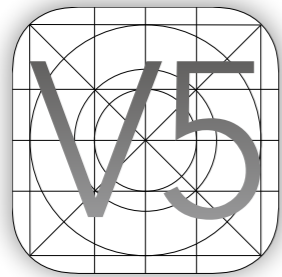
< 連結業績総評 >

- 売上は、昨年来の**積極的な販売活動投資の成果**による**クラウド売上の好調に、PVC社の連結開始も加わり前年同期比 165.9%**と大幅伸長
- 売上総利益は、**高利益率なクラウド売上の好調な伸びにより前年同期比161.8%**と大幅増益
- 営業利益は、**積極的な販売活動投資**にもかかわらず**前年同期比 112.3%**の成長
- 海外の外貨ベース資産の為替評価替により為替**差損**が発生し、**経常損失**
 - 為替差損51百万円 (S\$の影響が大半。2014年末91.1円→2015年3月末87.4円)
(シンガポールドル)
- 最終利益は前記為替差損に加えて、以下の影響を受け、**純損失**
 - 法人税等 : 19百万円
 - 少数株主利益 : 12百万円 (PVC社)



積極的な販売活動投資について

<サービス（プロダクト）の強化>



ソフトウェア償却費、35百万円増加

拡大の為にインフラ等の追加コストが、12百万円増加

<販売体制の強化（投資回収が長期になるもの）>

営業人件費、154百万円増加

販売政策費、19百万円増加

営業人員増に伴う地代家賃等の増加、59百万円増加

※1 上記差額は、共に前年同期比較になります。

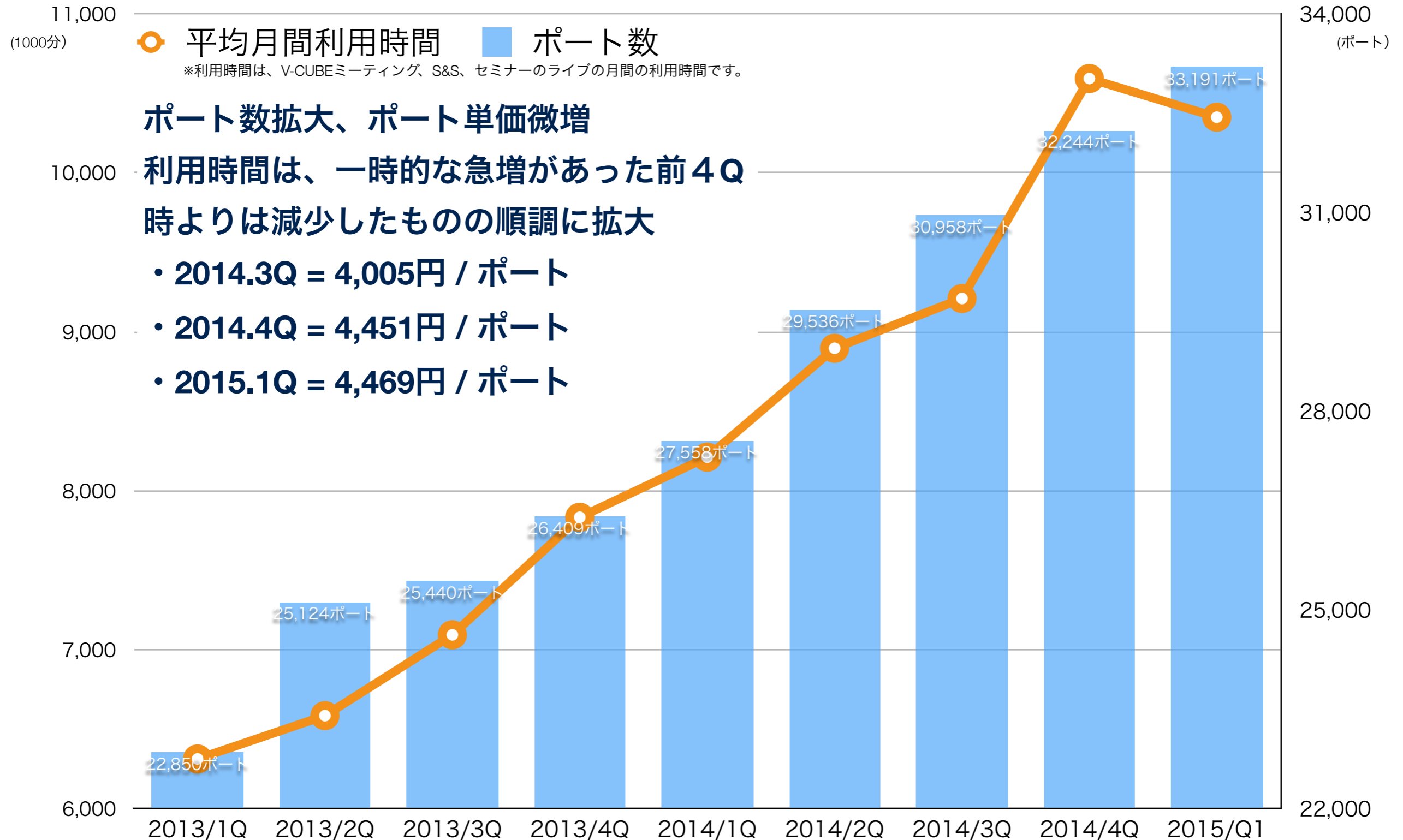
2015年12月期第1四半期 連結業績 - 販売形態別売上 -

クラウド、オンプレミスともに、**昨年の1.4倍**の成長。
アプライアンスは、順調に拡大。

売上	FY2014.1Q		FY2015.1Q (百万円)	
	実績		実績	対前年同期比
クラウド	576		818	142.0%
オンプレミス	118		168	141.9%
アプライアンス	-		180	-
その他	57		81	141.2%
合計	752		1,248	165.9%

* 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。

KPI - 国内契約ポート数の推移 (月額契約)



2015年12月期第1四半期 連結業績 - 主要地域別売上 -

国内はPVC社の売上も寄与し、前年同期比**1.6倍**に成長。

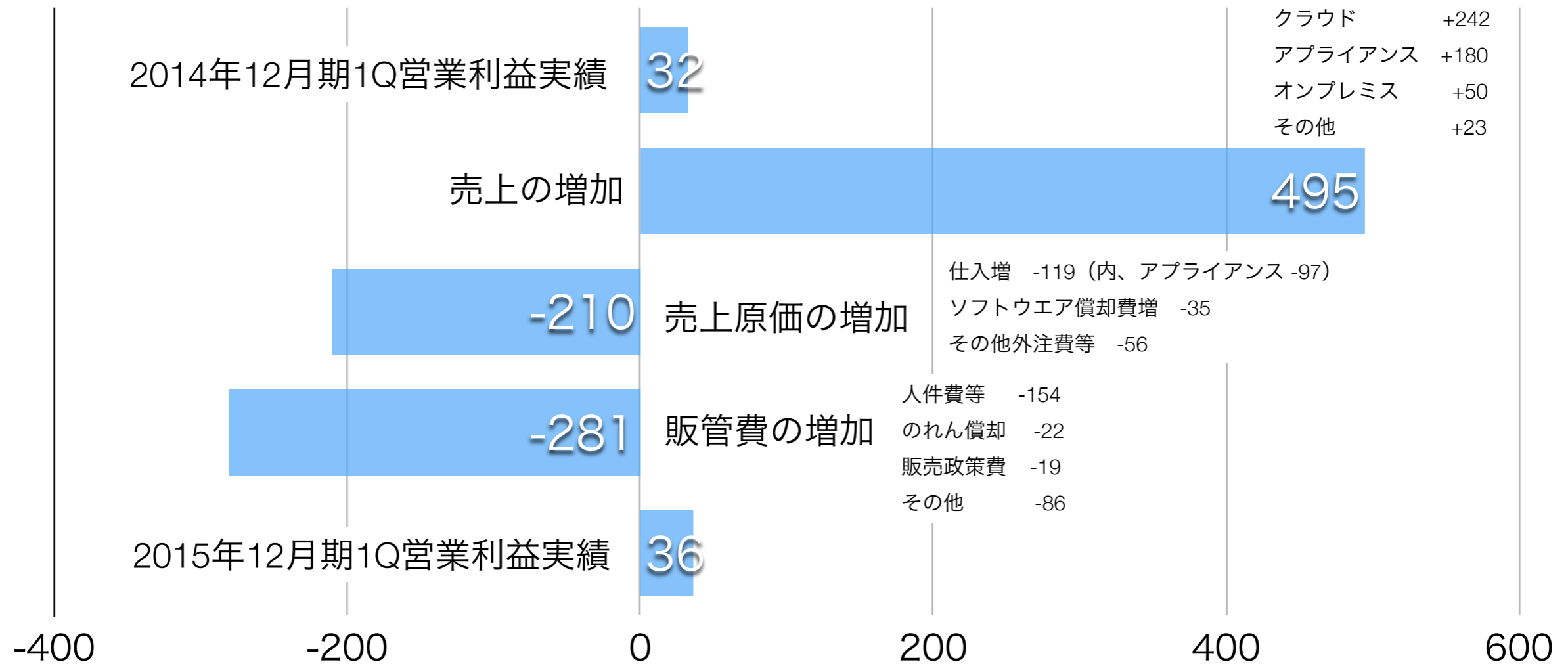
海外は**中国が2.3倍**に成長、海外売上比率は14%から**17%**に拡大

地域別	FY2014.1Q	FY2015.1Q (百万円)	
	実績	実績	対前年同期比
日本売上	648	1,035	159.7%
中国売上	81	186	228.6%
海外売上 (中国以外)	22	26	117.0%
合計	752	1,248	165.9%

※ 海外売上全体は、104百万円から212百万円と前年同期比2倍の成長となっています。

2015年12月期第1四半期 - 営業利益増減分析(前年同期比) -

全てのカテゴリでの売上増加が、
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)

2015年12月期第1四半期 - 連結貸借対照表 -

健全な財務体質を維持。固定資産は、積極的な事業投資に伴い、ソフトウェア資産・のれんが増加

	2014.12.31	2015.3.31	増減 <small>(百万円)</small>
流動資産 (うち現金及び預金、有価証券)	2,987 (1,286)	2,859 (901)	-128 (-384)
固定資産 (うち ソフトウェア) (うち のれん)	3,270 (1,806) (833)	3,563 (1,907) (930)	293 (101) (97)
			(中国子会社を完全子会社化し、のれん増加)
総資産	6,257	6,422	166
流動負債 (うち短期借入金、1年内返済の長期借入金)	1,350 (317)	1,485 (569)	134 (252)
固定負債	506	608	101
純資産	4,400	4,328	-71

※ 2014年12月期末における無形固定資産は2,645百万円で、うち1,806百万円はソフトウェア・ソフトウェア仮勘定として計上されています。

2015年第1四半期におけるソフトウェア資産の積み上げ101百万円は、122百万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（2015年12月期）の見通しについて

2015年12月期 連結業績予想

事業拡大加速フェーズととらえ、販売活動に積極投資
 上期、通期の予想については保守的に現時点では据え置き

連結	FY2014		FY2015(予)				(百万円)
	上期	通期	上期	対前期比	通期	対前期比	
売上高	1,733	4,681	2,700	155.8%	6,400	136.7%	
営業利益	107	403	0	0%	502	124.5%	
経常利益	83	594 <small>(為替差益171百万円)</small>	0	0%	500	84.0%	
純利益	31	261	0	0%	267	102.0%	

2015年12月期 連結業績予想 - (参考) 販売形態別売上 -

クラウドは順調に増加。アプライアンスは、電子黒板システムの需要増加で、大幅な拡大を目指す。

連結売上	FY2014	FY2015	
	実績	予想	対前期比
クラウド	2,822	3,516	124.6%
オンプレミス	771	841	109.1%
アプライアンス	852	1,582	185.6%
その他	234	459	195.7%
合計	4,681	6,400	136.7%

(百万円)

2015年12月期 連結業績予想 - (参考) 主要地域別売上 -

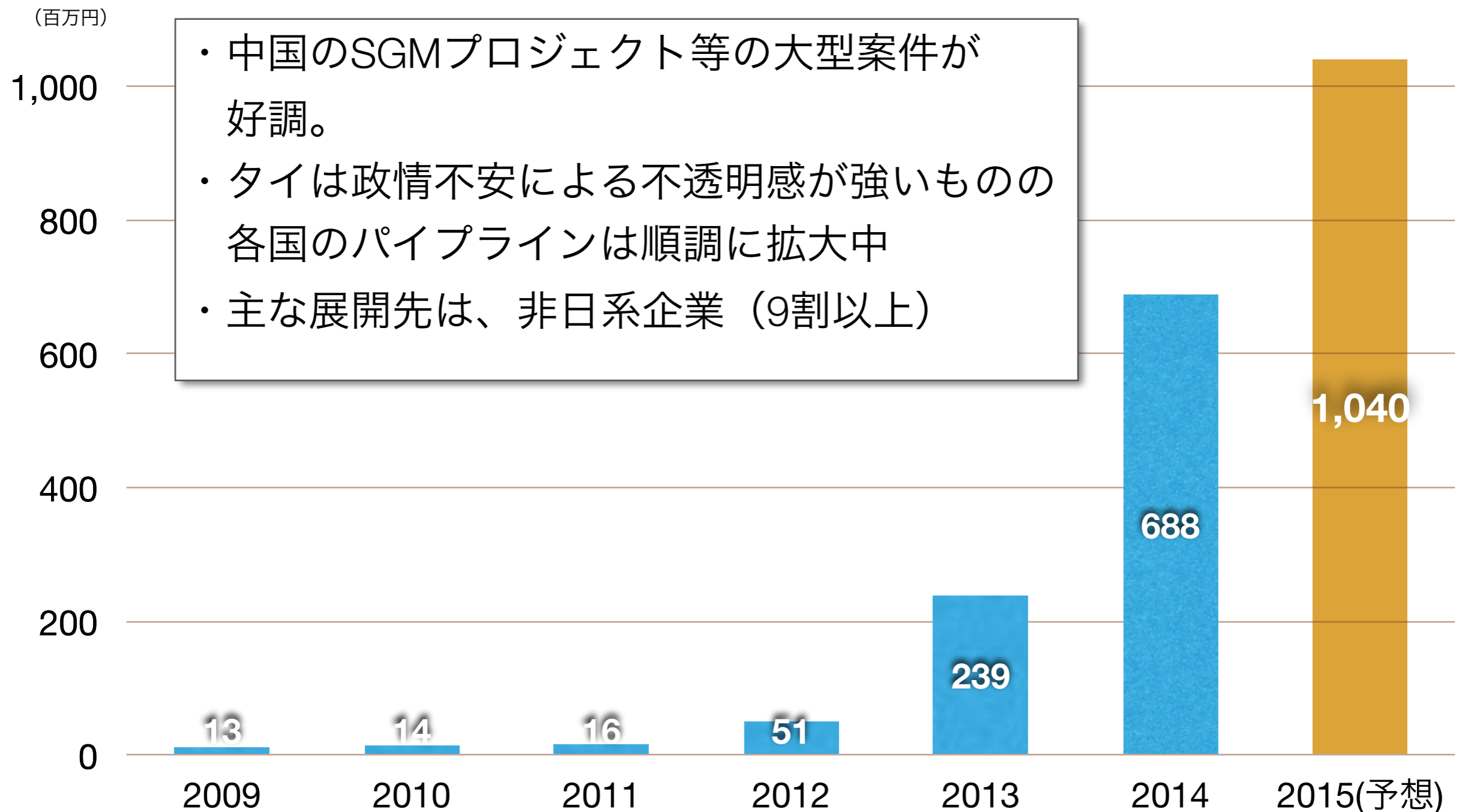
国内は順調に増加。海外は、中国における更なる拡大に加え、中国以外も積極開拓で伸張し、海外全体で売上**10億円**を目指す。

地域別	FY2014	FY2015 (百万円)	
	実績	予想	対前期比
日本売上	3,993	5,359	134.2%
中国売上	590	811	137.4%
海外売上 (中国以外)	97	229	234.5%
合計	4,681	6,400	136.7%

*1 2015年12月期の売上予想は、US\$1 = ¥115 を前提に作成しています。

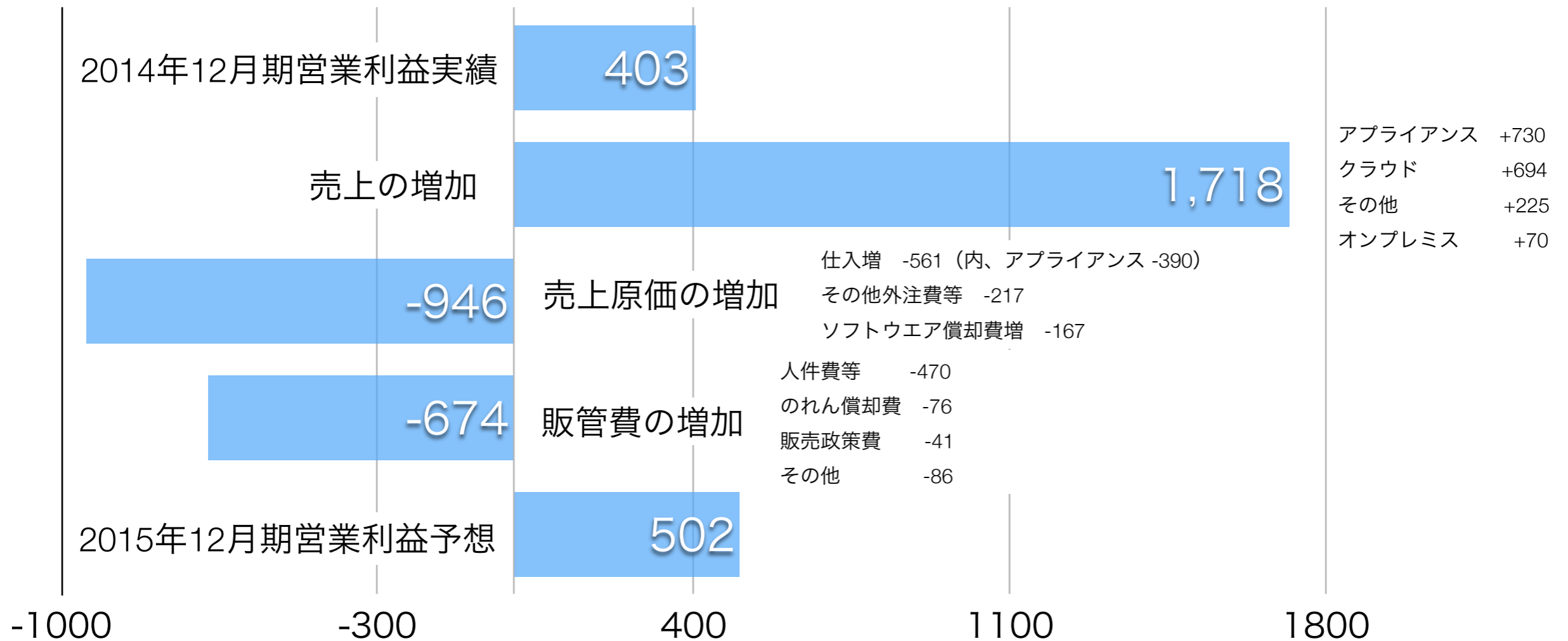
2015年12月期 連結業績 - (参考) 海外売上 -

海外は、中国が牽引し、前期比 1.5倍の成長を目指す



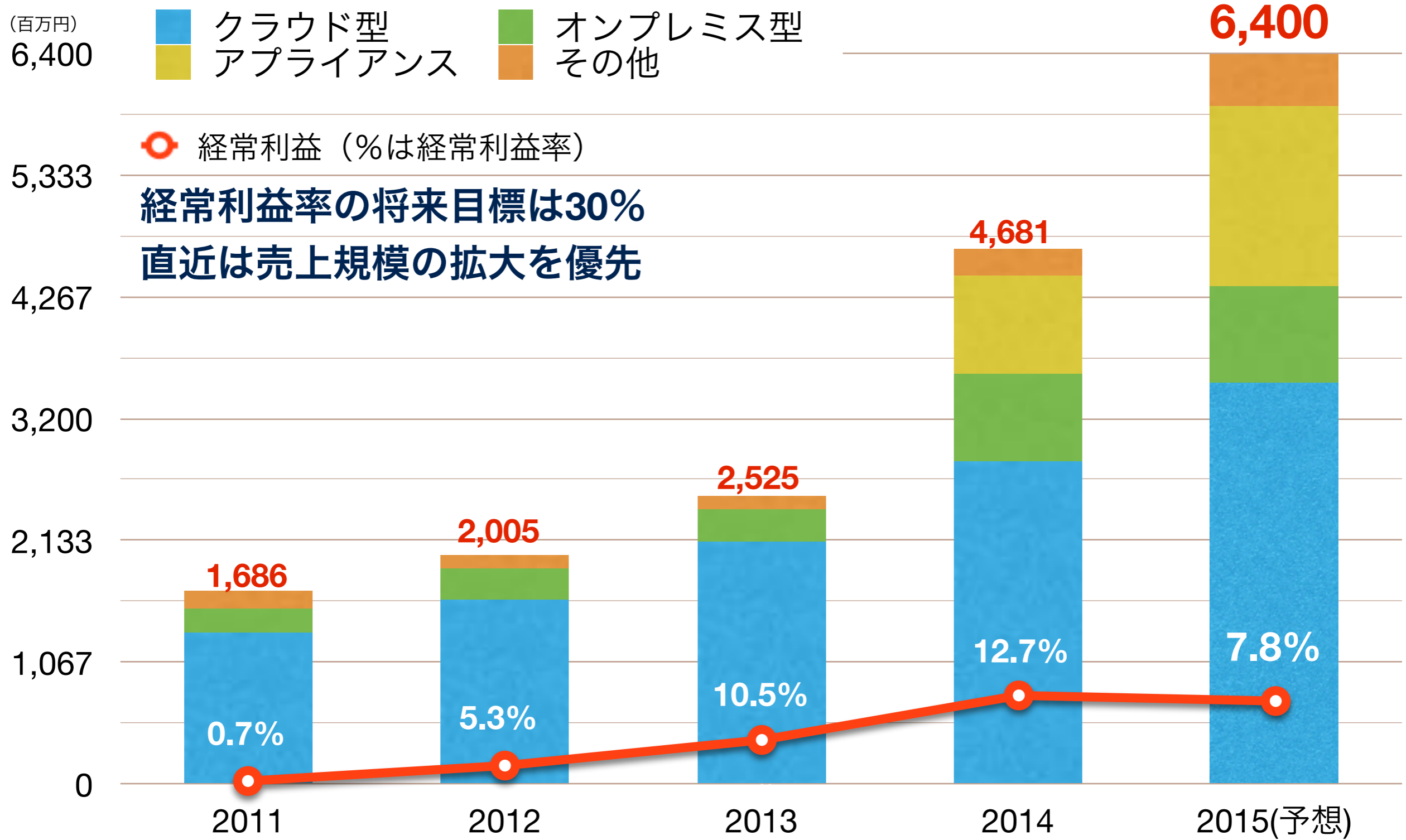
2015年12月期 連結業績予想 - 営業利益増減分析(前期比) -

アプライアンス売上の伸長に加え、国内外におけるクラウドも順調に増加することから、仕入や販売強化の為の人的費、経費増をカバーして利益増加。



※利益の増加要因を「+」、減少要因を「-」で表示 (単位：百万円)

連結売上の推移



直近ハイライトと成長戦略

2015年12月期第1四半期ハイライト

成長戦略の着実な実行を継続

ドローン事業の立ち上げ他、継続した成長戦略に沿った投資を進行

2015. 1 Rapyuta Roboticsへ出資、ドローン（ロボット）事業参入発表

2015. 2 エスクロー・エージェント・ジャパンと業務提携

2015. 3 日経BP社第10回クラウドランキング ベストサービスに選出

北城恪太郎氏、西村憲一氏らを新たに社外取締役として招聘

ドローン関連事業の実証実験開始

8年連続シェアナンバーワン獲得 (シードプランニング調べ)



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。

当社の成長戦略

1

国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

< 実現の為の重要項目 >

- M&A, OEMを活用したシェアの拡大
- ポート数、ポート単価の拡大施策
- 技術革新による環境・快適性拡大→契約加速・解約低減
- 業界特化型のサービス、利用モデルの確立
- ドローンなどを中心としたロボティクス関連事業

[成長戦略] 国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

M&A, OEMを活用したシェアの拡大

顧客規模と技術力を活かした競合との協業

10社以上の小規模な競合がその他に含まれる。

- ・ 小さな事業規模 = 開発投資が小さい = 機能差の拡大
= インフラ投資が弱い
- ・ 大手のブランドを有してる事も多く、
その場合でもノンコア事業

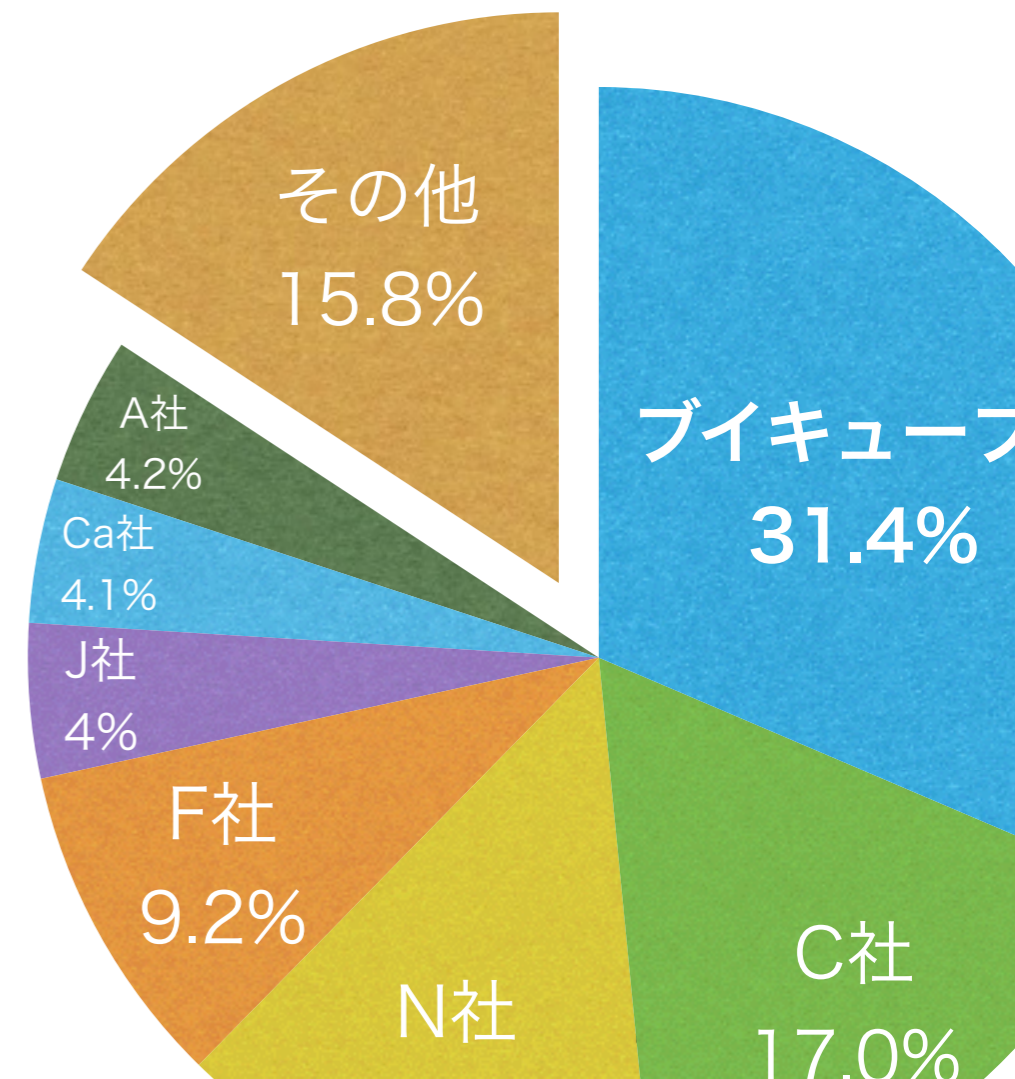
当社の方針としては、

<特有の技術・製品を有する場合>

買収検討 (例：パイオニアVC株式会社)

<顧客を有する場合>

OEM検討



[成長戦略] 国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

成長戦略にて2015年にキーとなるプロダクト



V-CUBE ONE の提供開始

[成長戦略] 国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

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。

V-CUBE ONE の提供開始

[成長戦略] 国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

ビジュアルコミュニケーションプラットフォーム 企業のあらゆるコミュニケーションを1つに。



テレビ会議と接続した経営会議



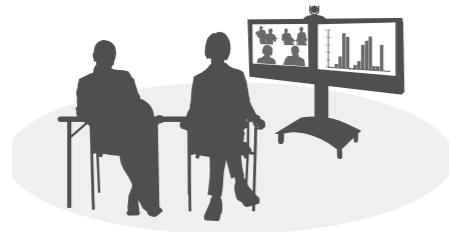
全国拠点への社内研修



遠隔地へのWeb営業



保守点検作業



現場同士の拠点間会議



パートナー向けセミナー



オンラインサポート



フィールドワーク

「単なるWeb会議」から「VCソリューション提供へ」

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



V-CUBE Gate の提供開始

[成長戦略] 国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

成長戦略の大きな柱となるアプリケーションで**ポート数拡大**を目指す企業が「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。



このキャラクター「キューボ君」は
V-CUBE Gateのオフィシャルスタンプキャラクターです。

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。

[成長戦略] 国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

技術革新による環境・快適性拡大→契約加速・解約低減



1. 世界最高品質の要素技術を採用

- 接続性、画質、音質が劇的に向上
- 契約までに必要な顧客環境整備を大幅に縮小 → **契約率/速度向上**
- 解約原因の半分弱を占める接続性、画質、音質に関する問題を解決 → **解約率大幅低減**

2. モバイルファーストな設計

- モバイルデバイスでの利用を大前提とした設計により、利用シーン拡大
- モバイルデバイスを中心とする利用の多い**海外での利用拡大**

3. グローバルなインフラの強化

- 中国を含む途上国での利用可能性が大幅に向上
- 南米やヨーロッパなどの対応が弱かった地域も快適性が向上

[成長戦略] 国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

業界特化ソリューションの拡大


「単なるウェブ会議」から「VCソリューション提供」への脱却

← 一般的な利用シーン → ← 業界特化ソリューション →

	一般的な利用シーン	業界特化ソリューション	
文教	V-CUBE	遠隔集合型の双方向授業	Pioneer 電子黒板を活用した教育ソリューション・遠隔講義
製造	PC・タブレット、スマホを活用した一般的な遠隔会議	drone プラントの点検	Pioneer 図面・CAD等を活用した設計現場
公共		インフラ保守・災害対策	Pioneer 災害対策ソリューション
鉄道		フィールドエンジニアリング	
金融	社内研修など、オンラインセミナー 遠隔販売・サポート	遠隔窓口、訪問説明、顧客向け説明会	
流通		店長・SV会議、FC募集	
不動産		IT重説	
医療	Web講演会、遠隔医療、オンラインカウンセリング、在宅介護での活用		M-CUBE

[成長戦略] 国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

ドローンなどを中心としたロボティクス関連事業

 Rapyuta Robotics へ出資し、共同開発によりロボット関連事業に参入
クラウドからの遠隔制御で人の代わりに現場に行き、司令室や拠点に映像などの情報をリアルタイムで提供可能



工場、トンネル、橋、線路など人が行きにくい場所の状況をドローンで把握



ドローンを通じて取得した映像を、V-CUBEを活用し、遠隔地にいる人にリアルタイムで共有しながら現場の状況把握や対策を協議することが可能に



<当初利用シーン例>

- 災害対策
- 大規模工場検査
- 鉄道の沿線検査
- 大規模施設のセキュリティ対応

当社の成長戦略

2

アジアを中心とする海外展開の拡大

<実現の為の重要項目>

- 各国での営業体制の確立、強化
- 中国での次のビジネスモデルの確立（教育、介護）
- マレーシアの急拡大したパイプラインのクロージング
- タイの民間でのビジネスの確立、政府系案件の復活
- インドネシアのパイプライン拡大とクロージング
- 台湾、韓国、ベトナムでの事業の本格化

当社の成長戦略

3

B2B2C型のプラットフォームモデルの展開

<実現の為の重要項目>

- 「システム利用料はタダ」なコンシューマへ、コンテンツやサービスとセットで課金をしていく
- コンテンツやサービスの、各業界ナンバーワンとの提携
- V-CUBEマーケットを用いたロングテールの取り込み

[成長戦略] B2B2C型のプラットフォームモデルの展開

教育・医療を初めとした様々な分野での共同事業モデル

プラットフォームとしての提供を加速して、事業の急拡大へ

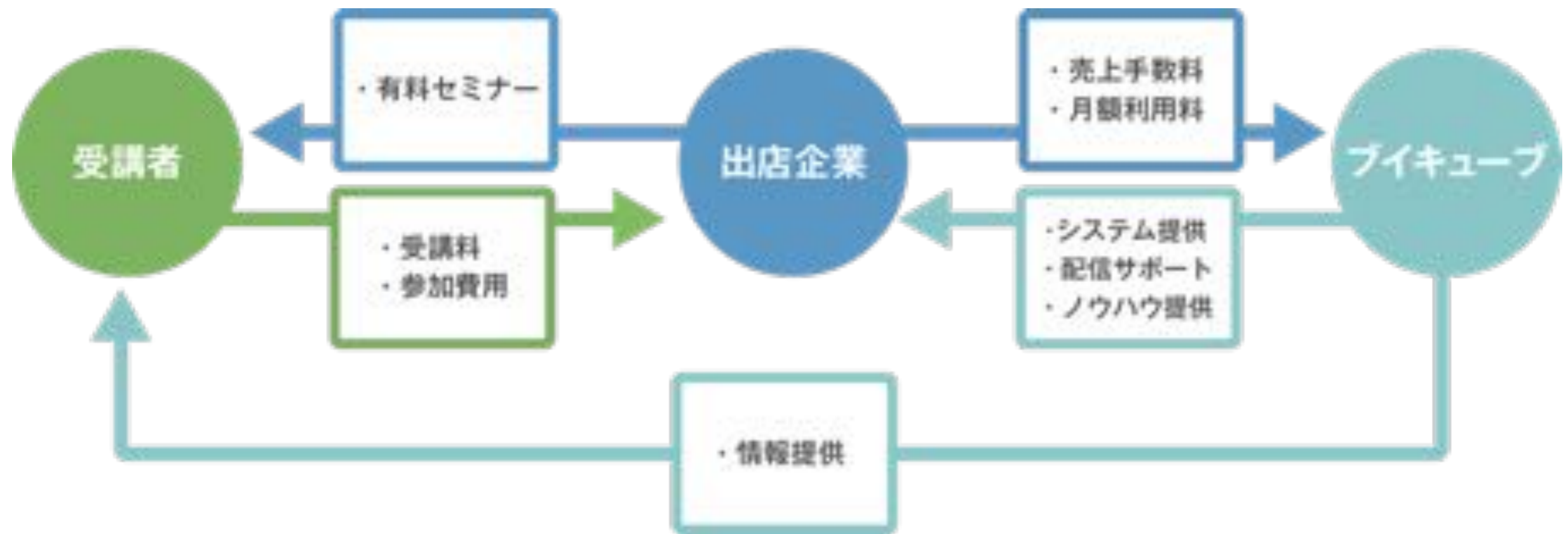


[成長戦略] B2B2C型のプラットフォームモデルの展開

V-CUBEマーケットを用いたロングテールの取り込み

講座・セミナーを課金ライブ配信できるマーケットプレイス

V-CUBE MARKET のビジネスモデル



ビジネスモデルは「B2B2C」モデルとなります。

V-CUBE マーケットを使い受講者の方へ有料講義、セミナーを提供することが可能です。

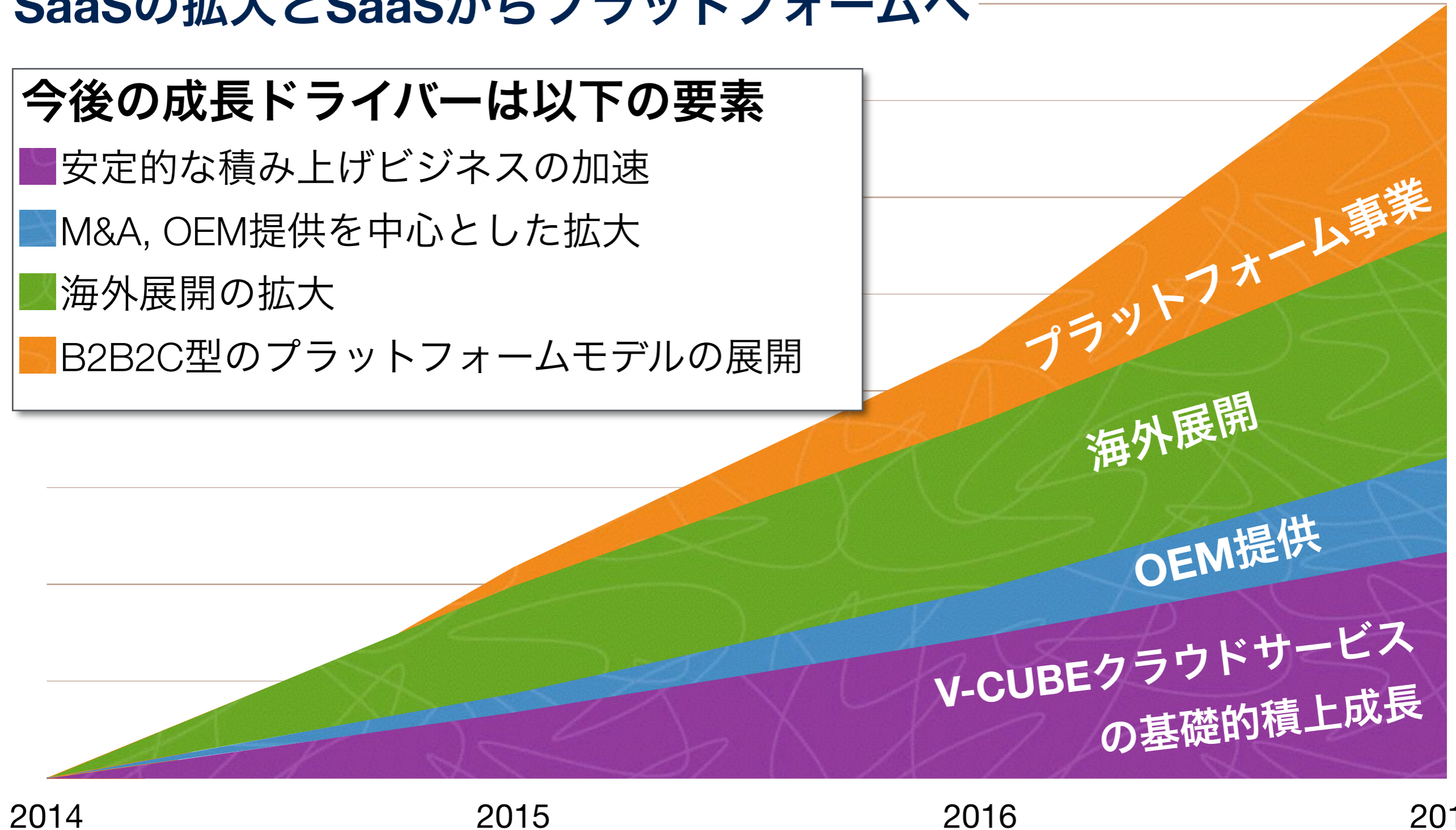


当社の成長戦略

SaaSの拡大とSaaSからプラットフォームへ

今後の成長ドライバーは以下の要素

- 安定的な積み上げビジネスの加速
- M&A, OEM提供を中心とした拡大
- 海外展開の拡大
- B2B2C型のプラットフォームモデルの展開





株式会社ブイキューブ 事業概要

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	1,878,800千円 (2015年3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)	318人 (2015年3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)	

運営体制 (2015年3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	318人 (パート・アルバイト含まず)
日本国内	251人 (VJP188 + PVC63)
海外	67人 (VGS14, VSG1, VCH20, VMY14, VID12, VUS6)
営業・マーケ	143人
技術者	121人
管理部門	54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	13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、フィリピン、イギリス)

マネジメントチーム



代表取締役社長 CEO

間下 直晃

- 1977年 東京生まれ
- 1998年 当社設立
- 2000年 慶應義塾大学工学部卒業
- 2002年 慶應義塾大学大学院修了
- 2003年 V-cube USA, Inc. 設立
- 2009年 V-cube Malaysia 設立
- 2012年 V-cube@Singapore 設立
- 2012年 P.T. V-cube Indonesia 設立



代表取締役副社長

高田 雅也

- 2001年 (株)ブイキューブインターネット
取締役就任
- 2002年 慶應義塾大学大学院修了
- 2006年 当社取締役副社長就任
- 2013年 当社代表取締役副社長就任



常務取締役 CRO CCO

森田 繁

- 2003年 トレンドマイクロ(株)入社
- 2007年 (株)サイタスマネジメント
取締役副社長就任
- 2010年 当社入社、執行役員就任
- 2011年 当社取締役就任
- 2014年 当社常務取締役就任



取締役 CTO

亀崎 洋介

- 2002年 (株)ブイキューブインターネット入社
- 2003年 Web会議の原型を開発
- 2007年 当社執行役員就任
- 2012年 当社取締役就任



取締役 CFO

大川 成儀

- 1982年 パイオニア (株) 入社
- 2008年 当社入社
- 2009年 当社執行役員就任
- 2014年 当社取締役就任

マネジメントチーム

経験豊かで強力な社外取締役によるコーポレートガバナンス



社外取締役

村上 憲郎

(株)村上憲郎事務所 代表取締役

元Google,Inc.副社長

兼 グーグル(株) 代表取締役社長



社外取締役

北城 恪太郎

経済同友会 終身幹事 (元代表幹事)

元日本IBM(株) 代表取締役会長

国際基督教大学 理事長



社外取締役

西村 憲一

(株)ミライト 相談役 (元代表取締役)

元(株)NTTネオメイト 代表取締役社長



顧問

小宮山 宏

(株)三菱総合研究所理事長

元東京大学総長

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？

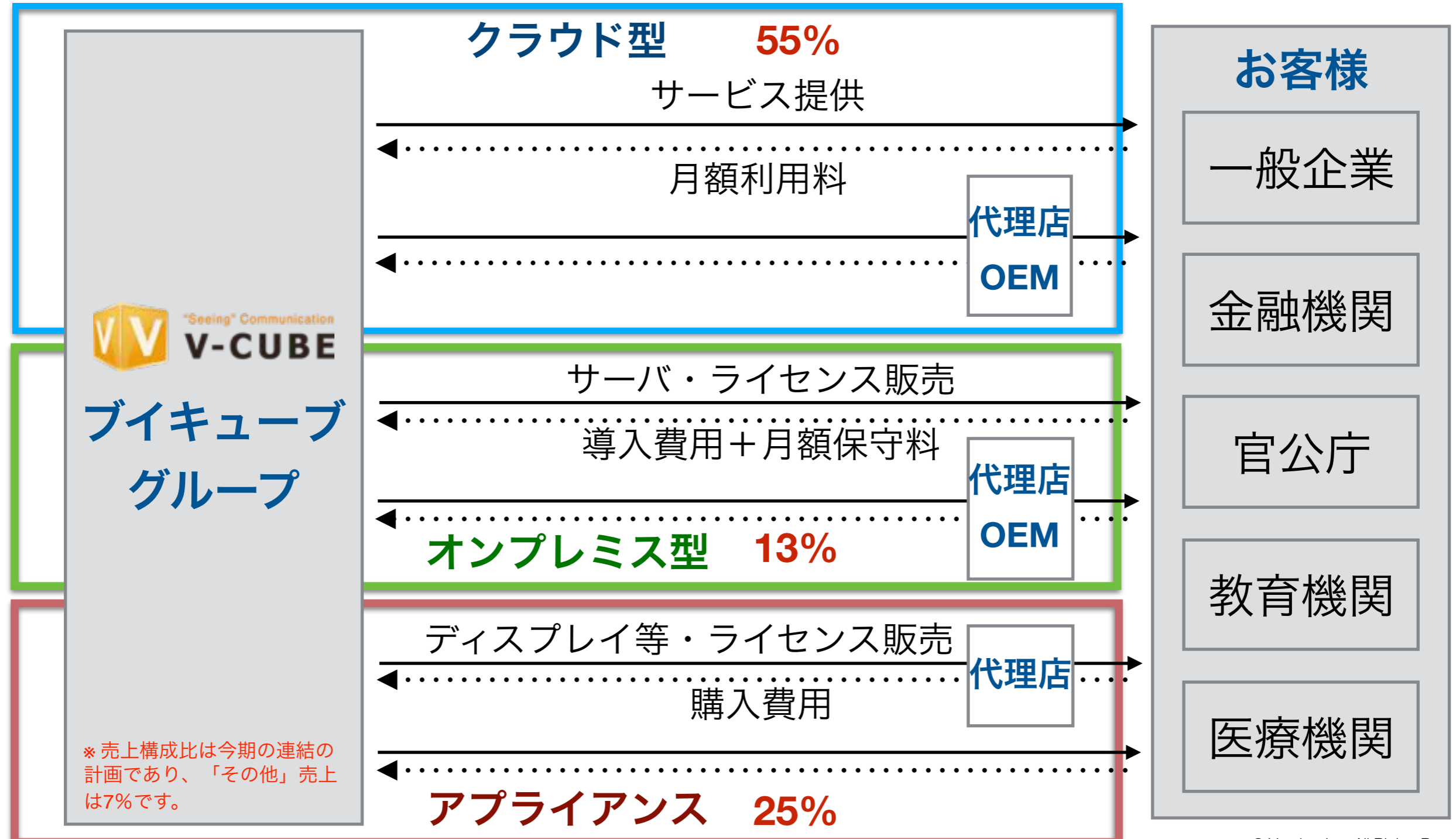
ウェブ会議だけではない幅広い市場

- ・ 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



ブイキューブのビジネスモデル

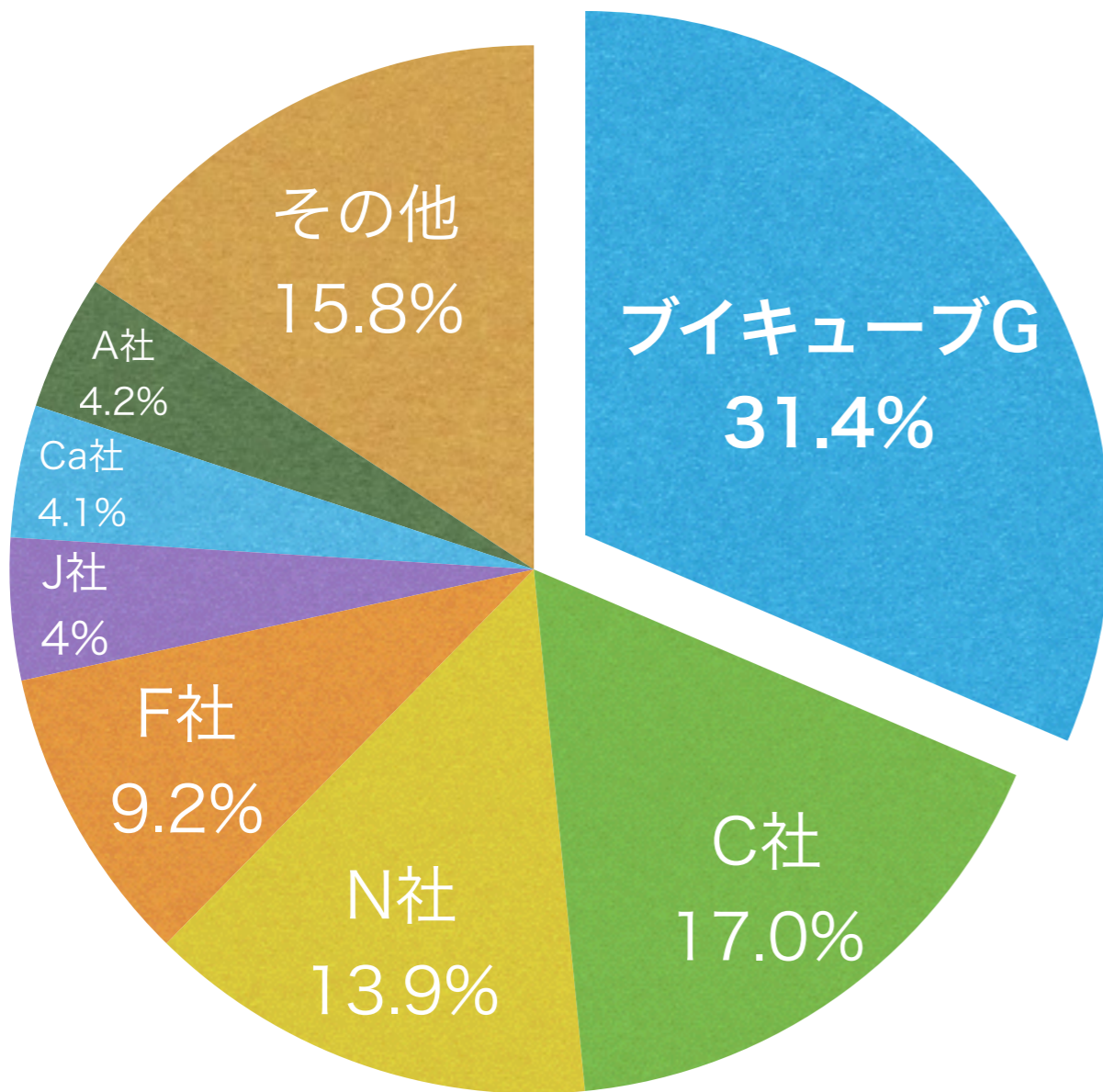
法人を対象に、クラウド型を中心としたビジネス展開



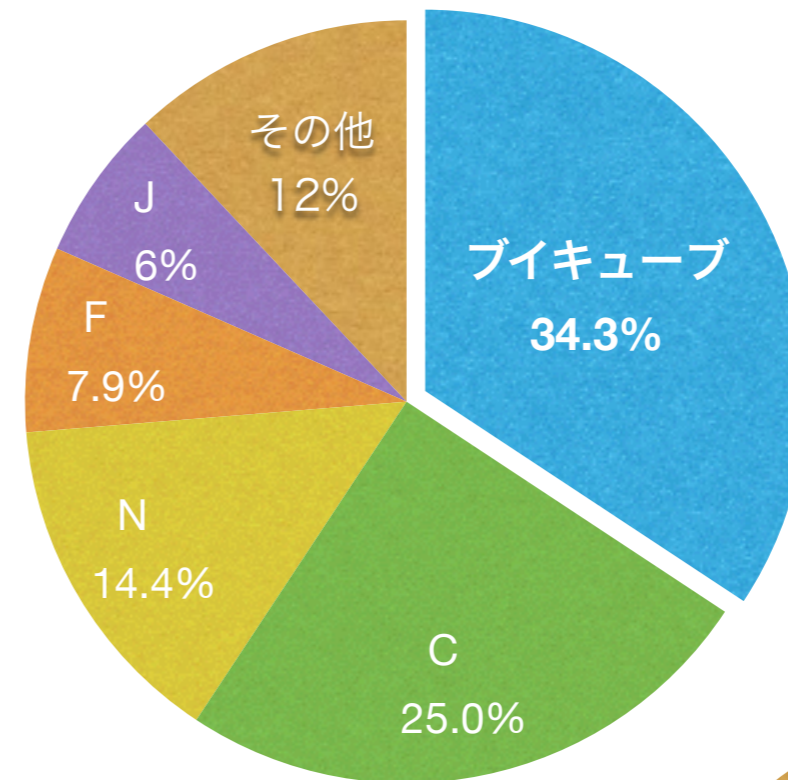
※ 売上構成比は今期の連結の計画であり、「その他」売上は7%です。

ブイキューブの国内マーケットシェア

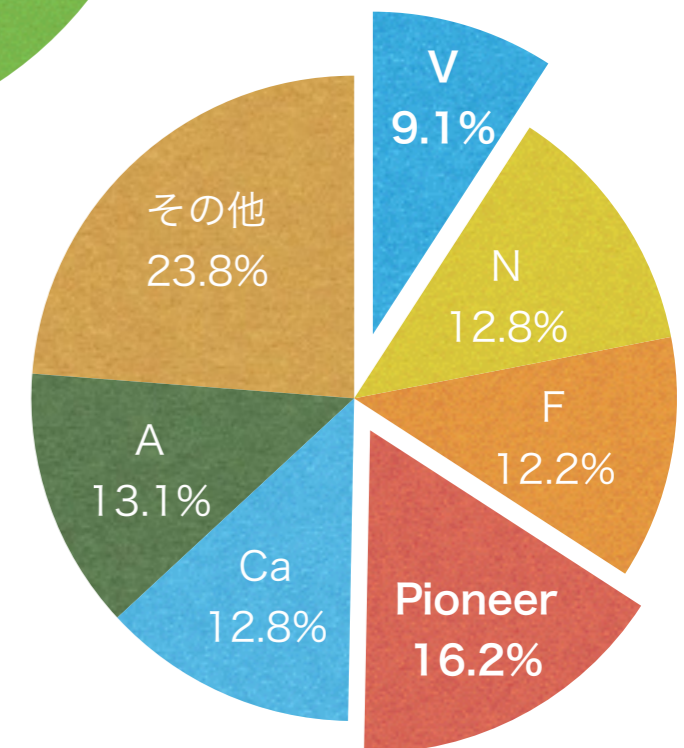
7年連続国内シェアナンバーワン



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



V-CUBE ミーティング ECCO メーカー

最新シェア70%の実績。当然、選ばれる理由が尽きません...

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



V-CUBE ドキュメント

資料を見る、資料に書き込む、ページレスで会議改革。

iPad, Androidなどのタブレットで資料を共有。
直感的な操作性で、拡大縮小も自由自在。



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時型セミナー。



V-CUBE ボイス

「いつでも、どこでも、だれでも」のリアルタイムでの電話会議を実現します。

ネットがつかなくても大丈夫。
電話回線を利用して、安全な音声コミュニケーションを提供。



V-CUBE セールス&サポート ECCO メーカー

1社と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。



V-CUBE ビデオ

数社のトップレポートからライブ配信まで、新しい時代は必要ありません。

動画変換も投稿から、ライブ配信まで
幅広く対応できる動画配信ツール。



V-CUBE ポータル

V-CUBE のコンテンツを一元管理。多彩な機能でセミナーコンテンツにも対応。

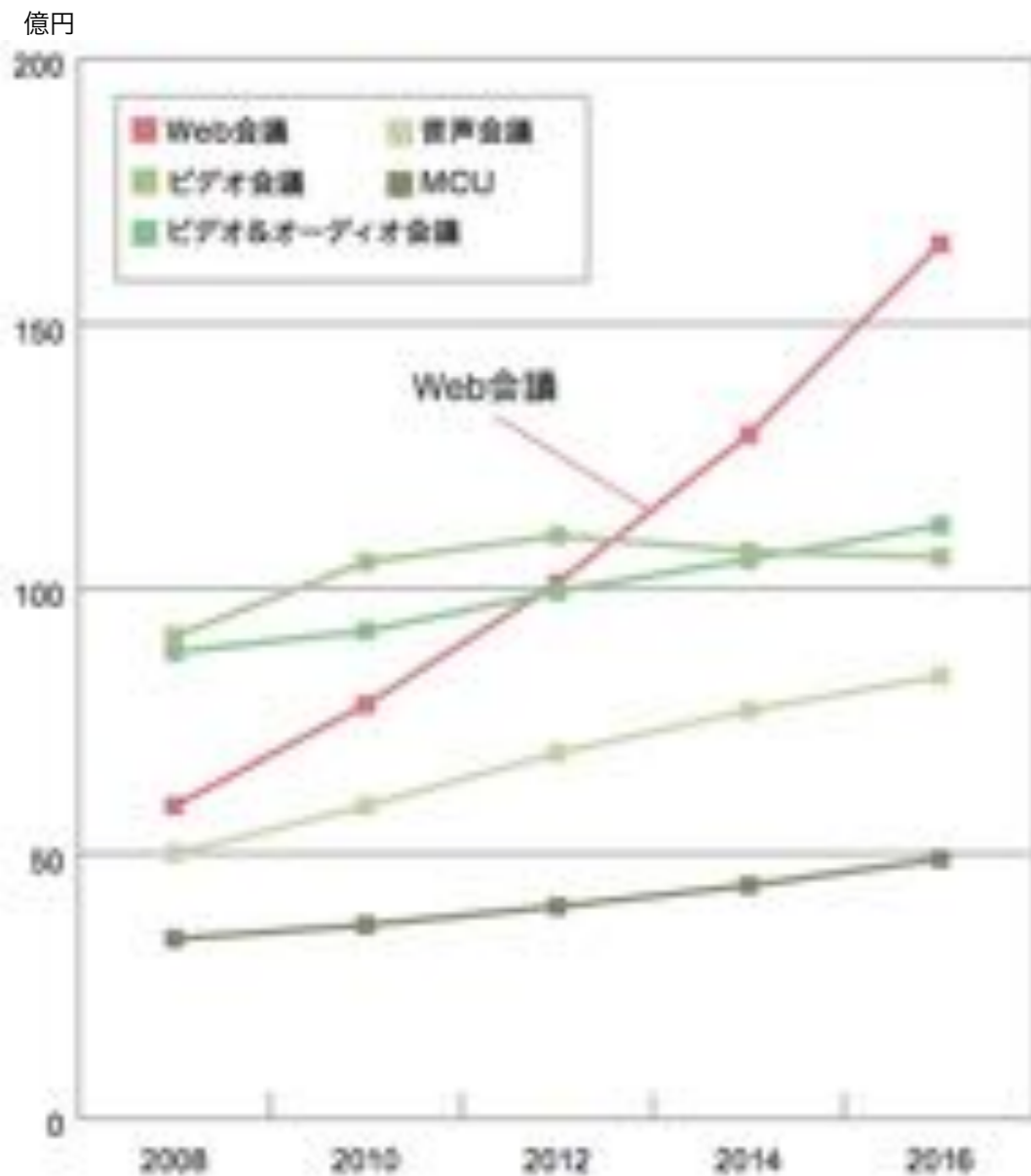
V-CUBE で
作成したコンテンツの配信・管理システム。

市場環境について

市場のポテンシャル

ビジュアルコミュニケーション市場は今後の急拡大が見込まれる

映像コミュニケーションの市場規模予測



日本国における企業規模別分類

	社数	備考
大企業	1.2万社	
中堅企業	53.6万社	中小企業かつ、小規模企業に含まれない会社
小規模企業	366.5万社	製造業：従業員20人以下 サービス業：従業員5人以下
計	421.3万社	

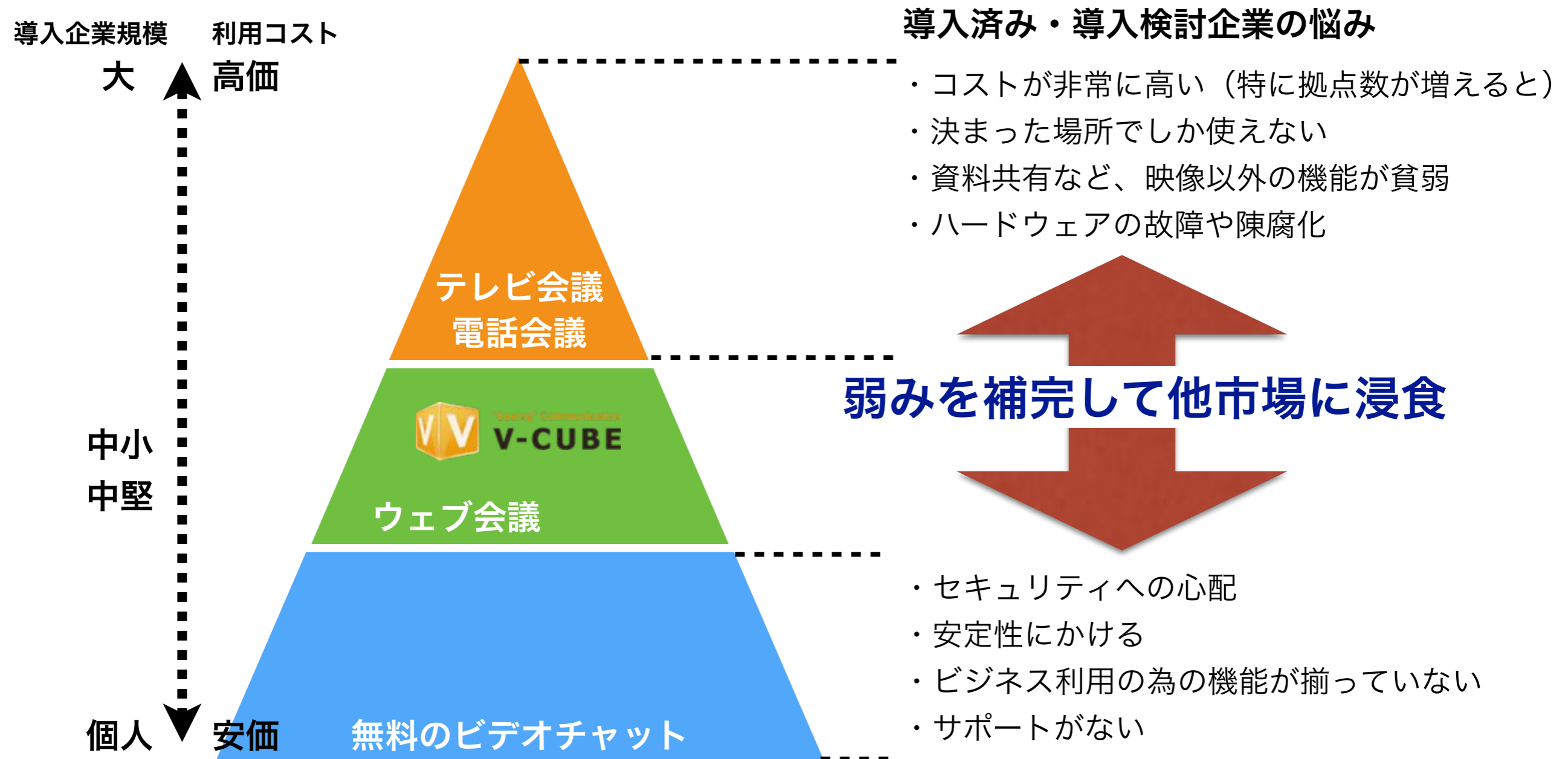
総務省「平成21年経済センサス-基礎調査」中小企業庁再編加工

導入社数の拡大余地大

全社導入への拡大余地大

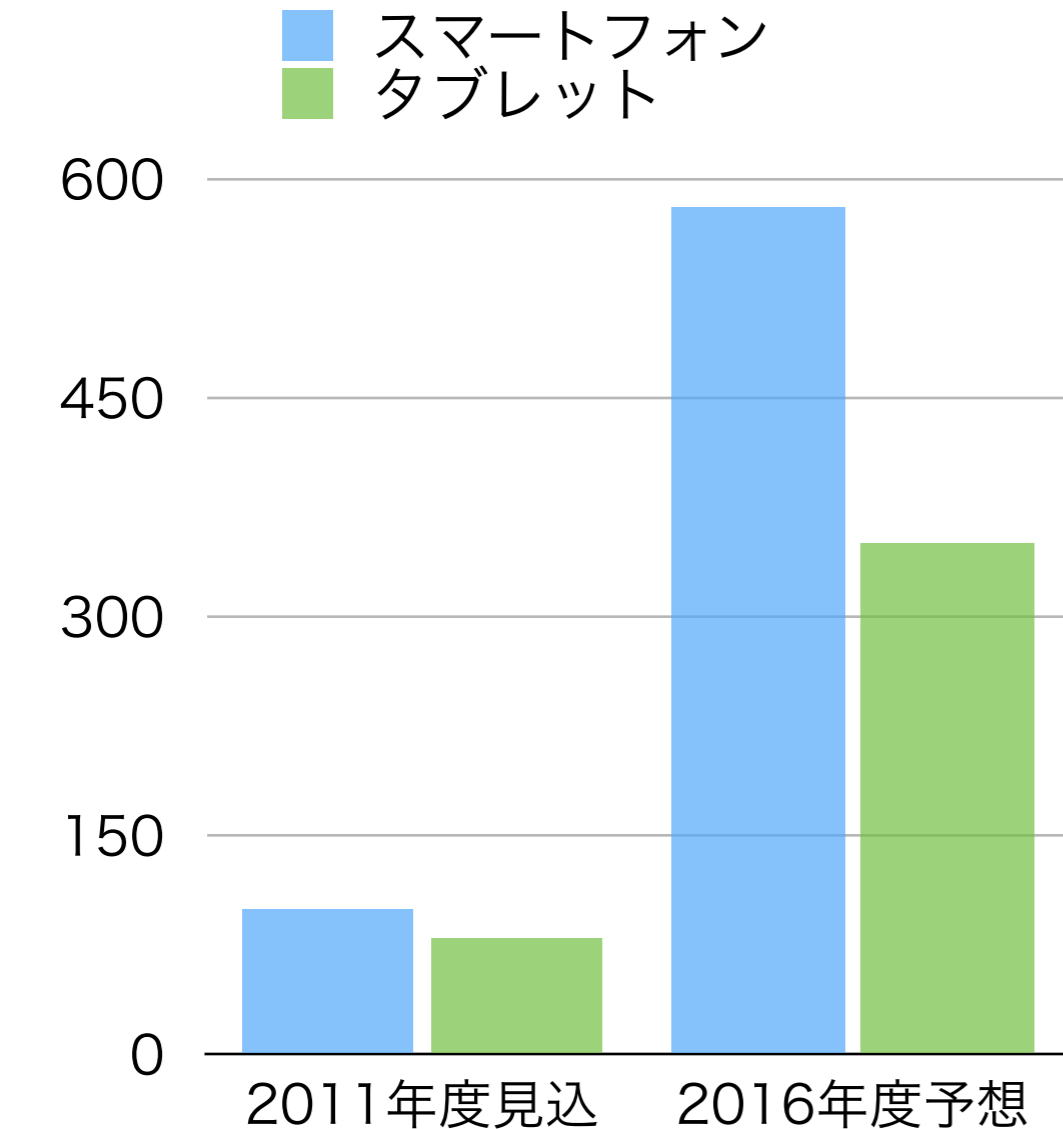
市場環境 - ビジュアルコミュニケーションマーケットについて -

テレビ会議や無料ビデオチャットユーザを取り込むウェブ会議



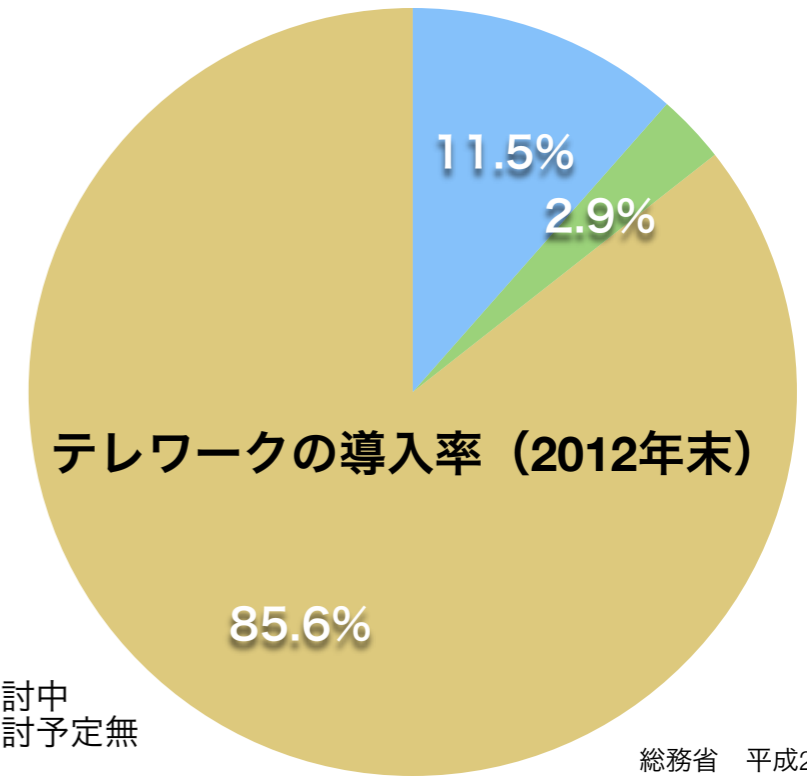
市場環境 - 市場を押し広げるスマートデバイスとテレワークの普及 -

スマートデバイスの急速な普及による拡大 テレワーク促進による需要の拡大

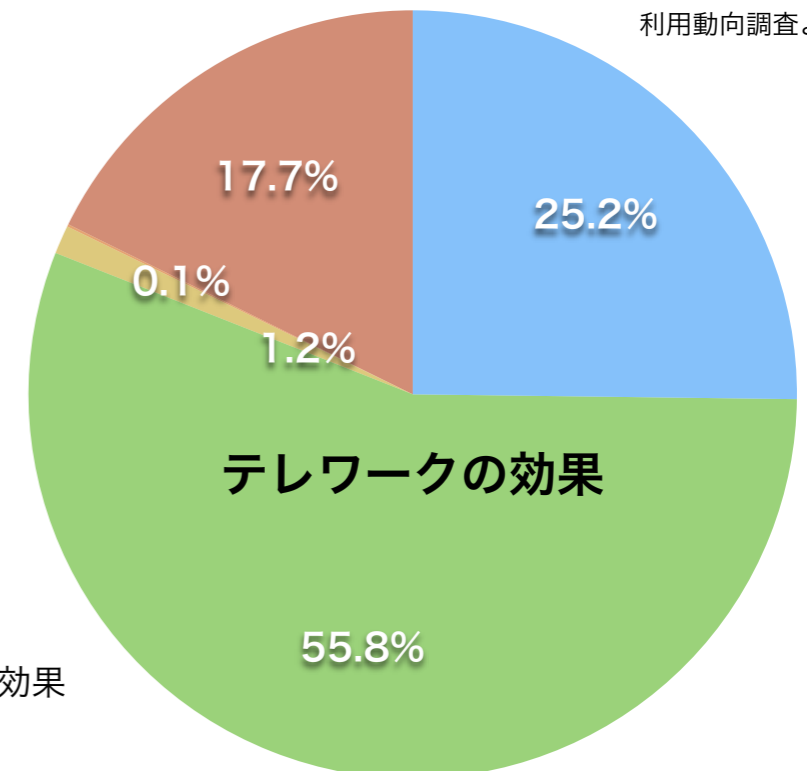


法人向けスマートデバイス端末市場

フジキメラ総研 2012法人向けスマートデバイス関連ビジネスの全貌より



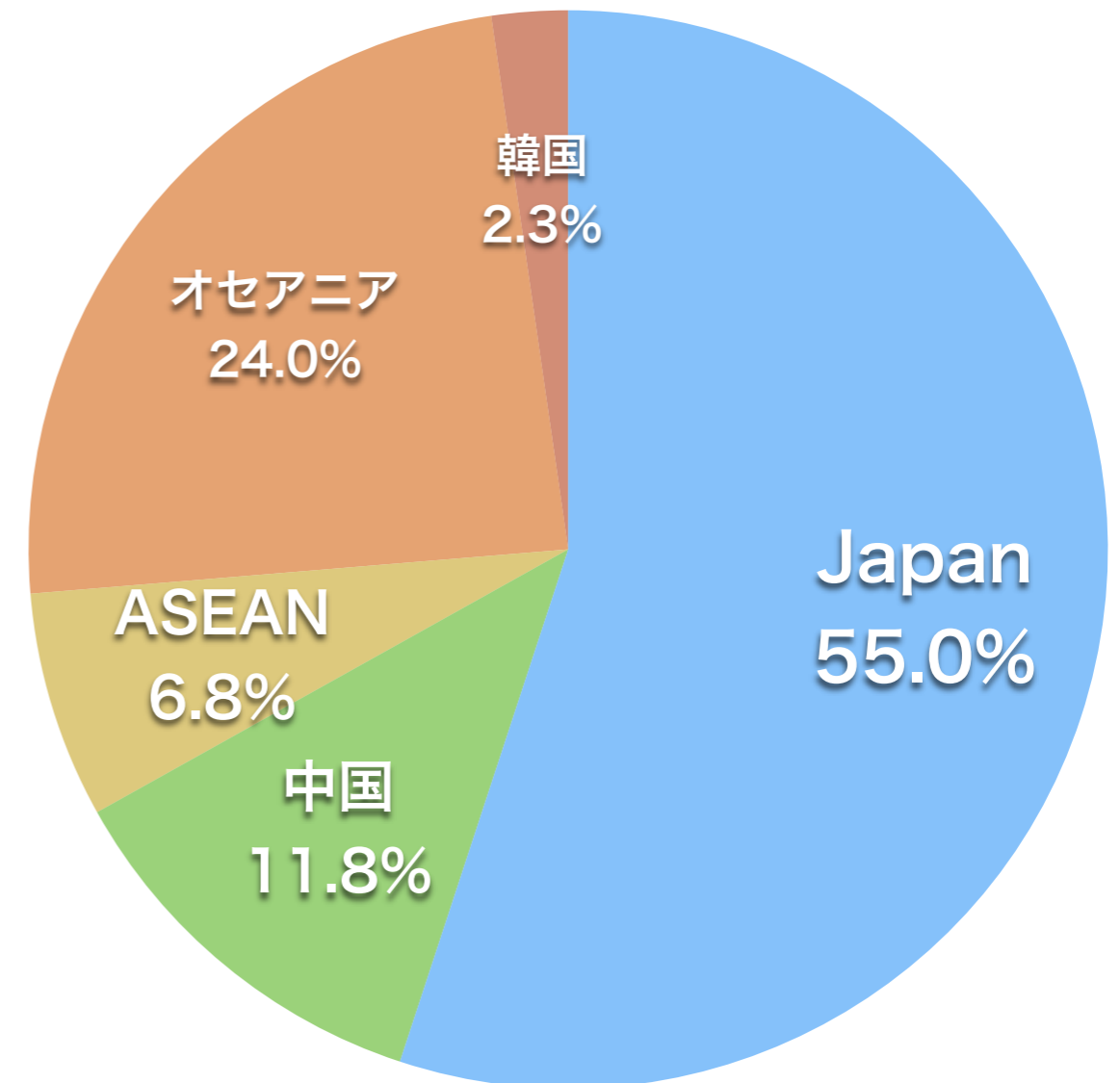
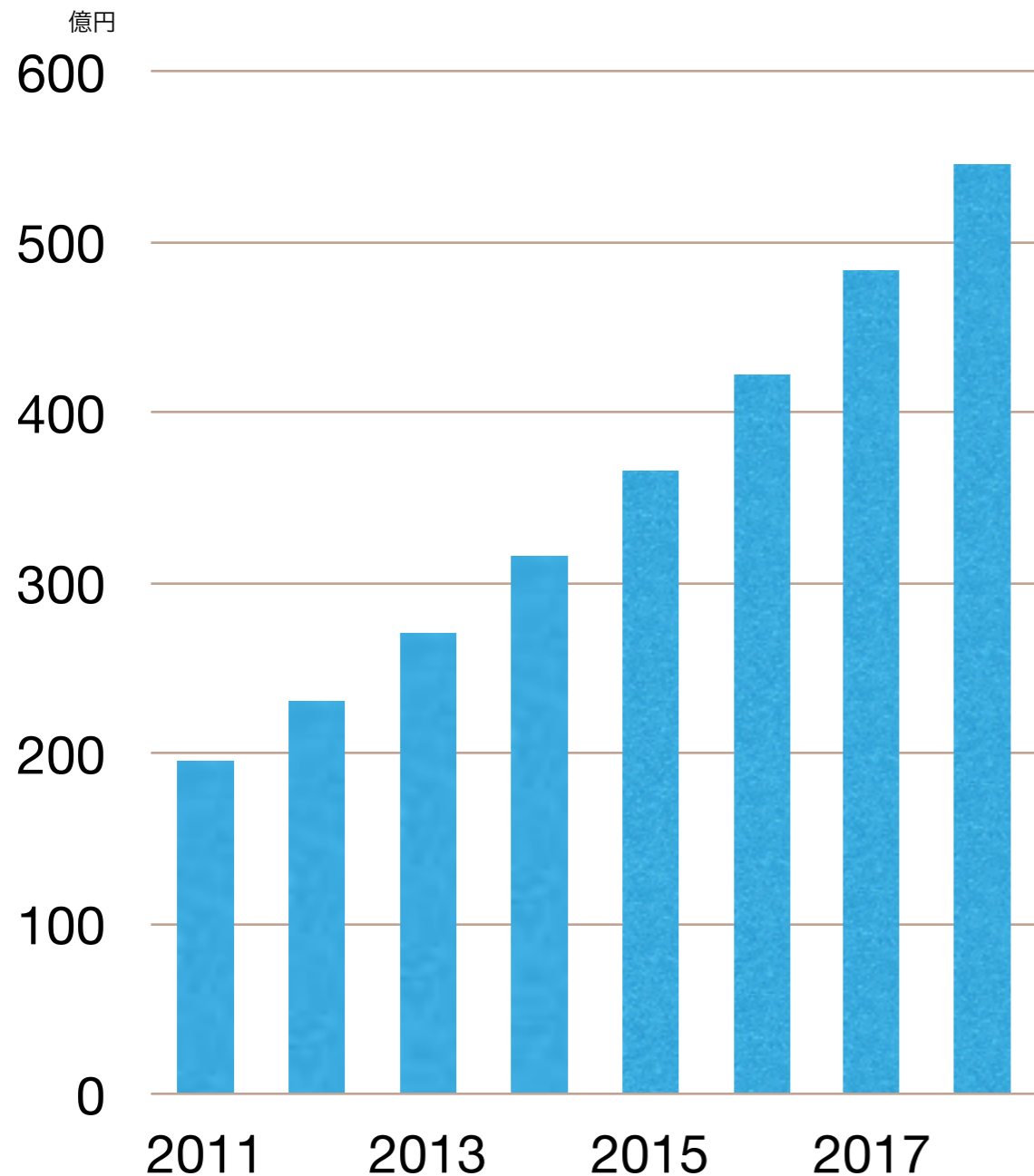
総務省 平成24年通信利用動向調査より



効果大
効果有
効果無
マイナス効果
不明

市場環境 - アジアマーケットについて -

アジアのビジュアルコミュニケーション市場の急拡大と、ASEAN・中国の台頭



APACのクラウド型映像コミュニケーション市場の推移

クラウド型映像コミュニケーション市場の内訳2012年