



株式会社ブイキューブ

2016年12月期 第1四半期 決算説明資料

2016/05/12

株式会社ブイキューブ

1

© 2016 V- cube, Inc. All Rights Reserved.

直近ハイライト



総括

売上高は前年比127%に成長
営業利益は昨年の投資による固定費で赤字
経常利益は為替の評価損の影響を受ける

海外

中国、シンガポールは計画通り。マレーシア苦戦

KPI

ポート数引き続き拡大、単価も微増

戦略

V-CUBE Boxの案件拡大、マイクロソフト様との提携

2

© 2016 V- cube, Inc. All Rights Reserved.

2016年12月期 第1四半期決算について

3

© 2016 V- cube, Inc. All Rights Reserved.

2016年12月期第1四半期 連結業績 - P/Lサマリ -

連結	FY2015.1Q	FY2016.1Q <small>(百万円)</small>	
	実績	実績	対前年同期比
売上高	1,248	1,594	127.7%
売上原価	501	818	163.1%
売上総利益	746	775	103.9%
販管費	710	878	123.7%
営業利益	36	△103	—
経常利益	△14 <small>(為替差損 51百万円)</small>	△190 <small>(為替差損 86百万円)</small>	—
純利益*	△47 <small>(法人税等 19百万円)</small>	△135 <small>(法人税等 △52百万円)</small>	—

* 親会社株主に帰属する四半期純利益

4

© 2016 V- cube, Inc. All Rights Reserved.

<連結業績総評>

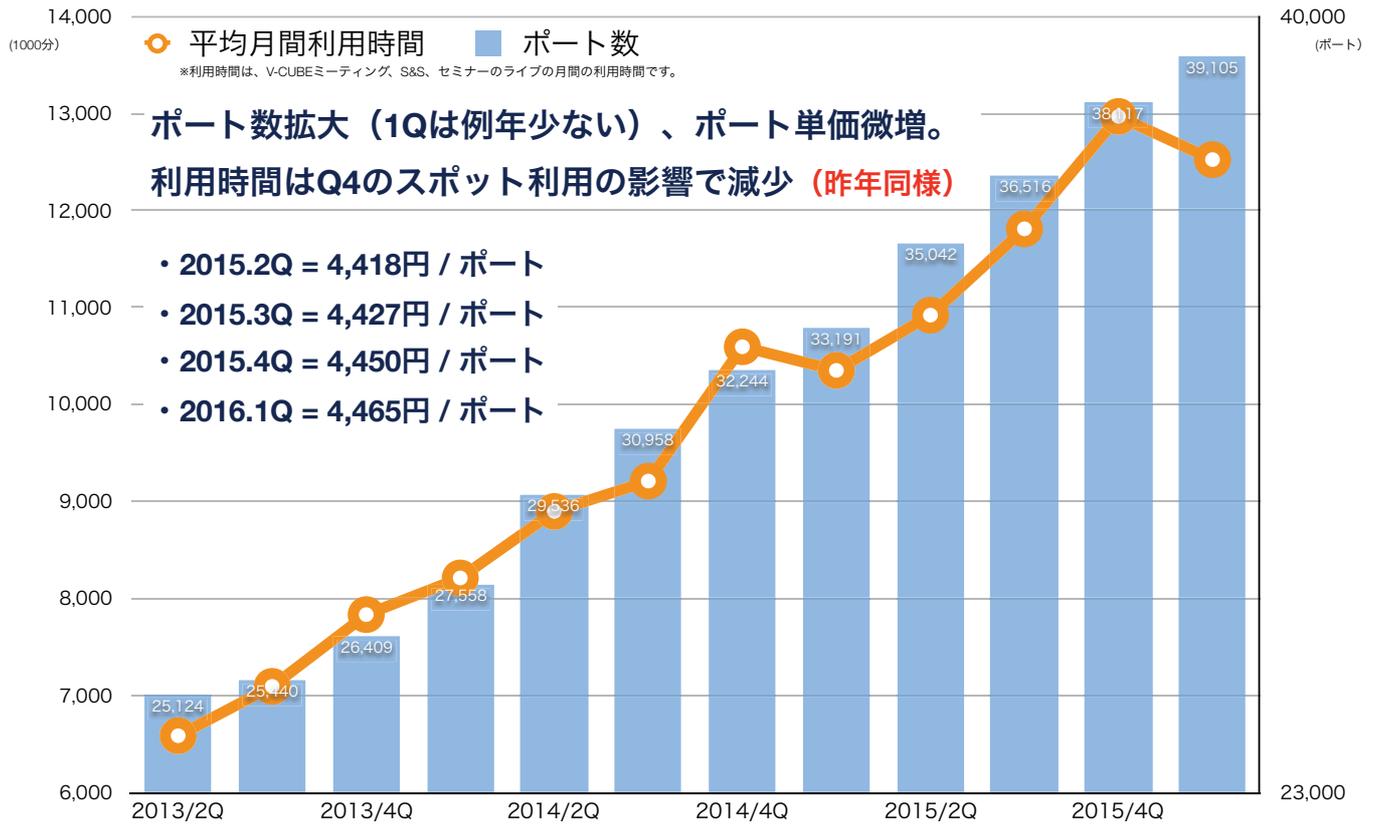
- ・売上高は、**前期までの積極的な販売活動投資の成果、企業買収によるクラウド売上の成長により、前年同期比 127.7%と伸長**
- ・売上総利益は、継続的な開発投資による償却費の増加に加え、中国の自動車関係の年間計画のバランスの都合で利幅の大きい中国クラウド売上が四半期ベースでは昨年より大幅にダウン、買収による固定原価の増加が影響、結果、売上大幅増ながら**前年同期比 103.9%**は小幅な増加
- ・営業利益は、**前期までの積極的な販売活動投資・開発投資が影響し、△103百万円**
- ・海外子会社への貸付金に対する為替評価替に伴う為替**差損**が影響し、**経常利益は、△190百万円**
- ・純利益は、法人税等△52百万円があり、**△135百万円**

2016年12月期第1四半期 連結業績 - 販売形態別売上 -

クラウドは、中国の自動車向けライセンスが期初計画通り減少したものの、企業買収や新規顧客獲得により前年同期比**139%**に成長。
 アプライアンスは昨年よりやや減少だが、電子黒板は第3四半期への集中が予想されている。
 Boxの販売が開始されたこともあり、**次四半期以降アプライアンスへの貢献**を期待。

販売形態別	FY2015.1Q		FY2016.1Q <small>(百万円)</small>		
	実績	対通期進捗率	実績	対通期進捗率	対前年同期比
クラウド	818	20.7%	1,143	20.8%	139.7%
オンプレミス	168	33.4%	111	15.6%	66.1%
アプライアンス	180	14.8%	160	9.0%	88.9%
その他	81	19.7%	178	35.1%	219.9%
合計	1,248	20.5%	1,594	18.8%	127.7%

*アプライアンスの売上は、主にパイオニアVC株式会社(PVC社)での電子黒板システム、ディスカッションテーブル、ブイキューブのV-CUBE Boxの販売によるものです。



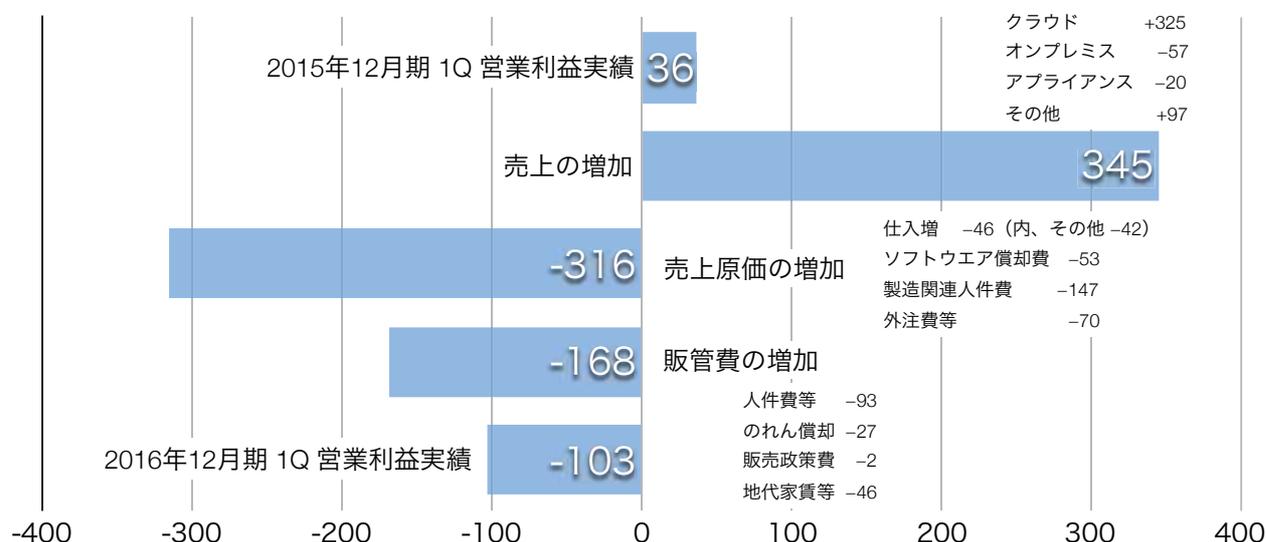
2016年12月期第1四半期 連結業績 - 主要地域別売上 -

国内はクラウドの成長が牽引し、前年同期比**1.2倍**に成長。
 海外は**中国**がやや減少したが、その他海外は**Wizlearn**が大きく寄与し**8.9倍**に成長。
 海外売上比率は**17.0%**から**24.5%**に拡大

地域別	FY2015.1Q		FY2016.1Q (百万円)	
	実績		実績	対前年同期比
日本売上	1,035		1,204	116.2%
中国売上	186		152	81.7%
海外売上 (中国以外)	26		237	896.7%
合計	1,248		1,594	127.7%

※ 海外売上全体は、212百万円から390百万円と前年同期比1.8倍の成長となっています。

前期の企業買収の効果もあり、クラウド売上の増加による寄与はあったものの、製造関連人件費・外注費等の売上原価の増加、販売活動投資による販管費の増加等が影響し、営業利益は減少



※利益の増加要因を「+」、減少要因を「-」で表示 (単位: 百万円)

2016年12月期第1四半期 連結業績 - 連結貸借対照表 -

今後の機動的な事業展開に備え、金融機関からの借入を増加。自己資本比率 38% 進行中の新株予約権型の資金調達により財務体質の改善を図る

	2015.12.31	2016.3.31	増減 (百万円)
流動資産 (うち現金及び預金、有価証券)	4,453 (2,015)	4,334 (2,062)	△119 (46)
固定資産 (うち ソフトウェア) (うち のれん)	5,702 (2,358) (2,449)	6,014 (2,455) (2,308)	312 (97) (△141)
総資産	10,156	10,349	193
流動負債 (うち短期借入金、1年内返済の長期借入金)	4,345 (2,979)	4,556 (3,242)	211 (262)
固定負債	1,209	1,444	234
純資産	4,601	4,348	△253

* 2015年12月期末における無形固定資産は4,810百万円で、うち2,358百万円はソフトウェア・ソフトウェア仮勘定として計上されています。

2016年12月期第1四半期末におけるソフトウェア資産の積み上げ97百万円は、175百万円を償却する一方で、競争力強化のための追加開発投資に伴う増加によります。

2016年12月期の 見通しについて

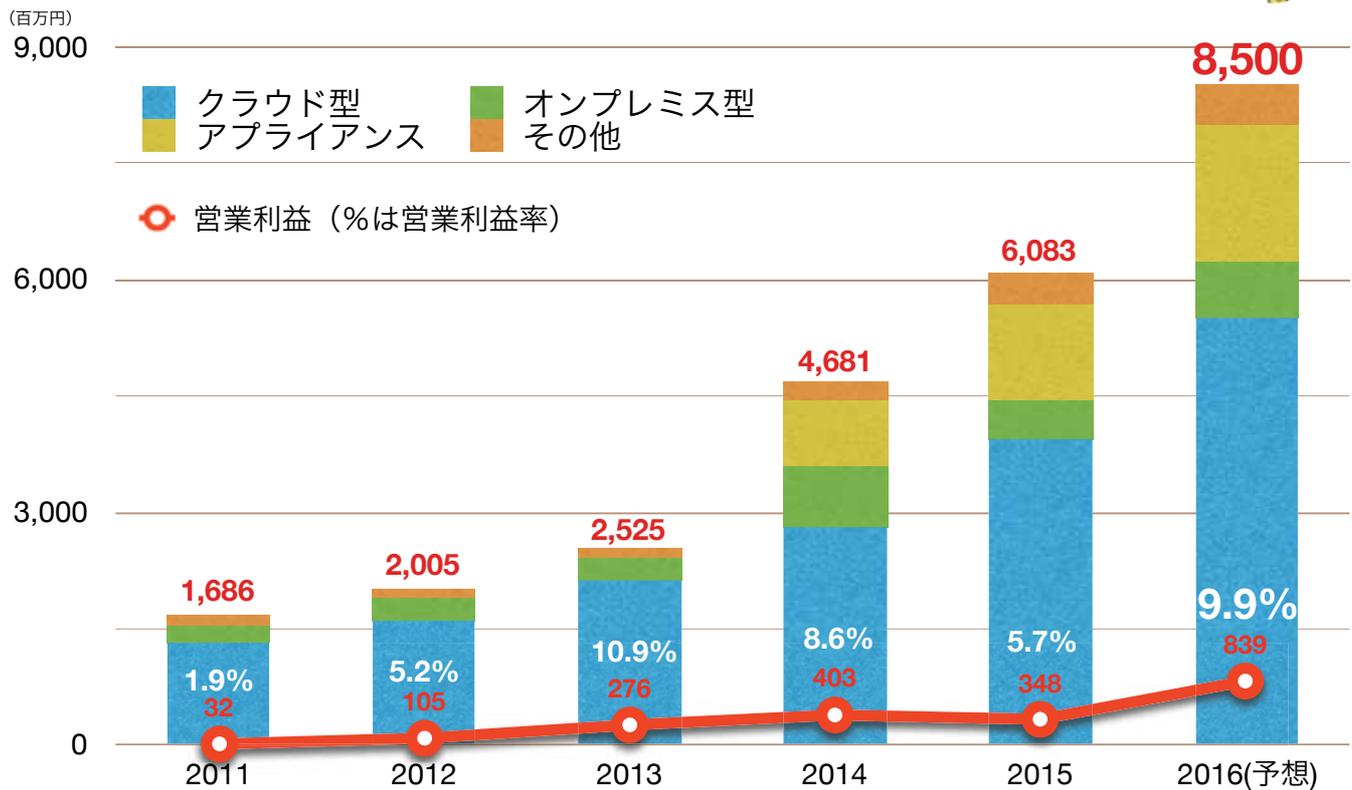
2016年12月期 連結業績予想（前回公表時から変更なし）

これまでの投資を事業成長、売上拡大につなげ、利益の大幅増加を目指す。
経常利益は為替の変動による影響を受けるため、営業利益の推移を重視する。

連結	FY2015		FY2016(予)			
	上期	通期	上期	対前期比	通期	対前期比
売上高	2,699	6,083	3,644	135.0%	8,500	139.7%
営業利益	194	348	148	76.2%	839	241.2%
経常利益	200	179	105	52.3%	771	429.5%
	(為替差益 8百万円) (為替差損 170百万円)					
純利益※	68	93	112	165.0%	650	694.2%

※ 親会社株主に帰属する四半期純利益または当期純利益

M&Aも活用し、競争力強化と規模拡大を急ぐ。2016年は利益率向上へ



2016年12月期 連結業績予想 - (参考) 販売形態別売上 -

クラウドは堅調な成長を見込む。

オンプレミスは国内金融分野と中国・タイでの成長を見込む

アライアンスは昨年度からの期ズレと、新規引き合いから強い成長を見込む

販売形態別	FY2015		FY2016	
	実績	予想	対前期比	(百万円)
クラウド	3,947	5,504	139.4%	
オンプレミス	504	710	140.9%	
アライアンス	1,218	1,776	145.8%	
その他	413	509	123.2%	
合計	6,083	8,500	139.7%	

*1 アライアンスについては、九州地方の案件の震災による影響の可能性あります。(最大2~3億円規模)

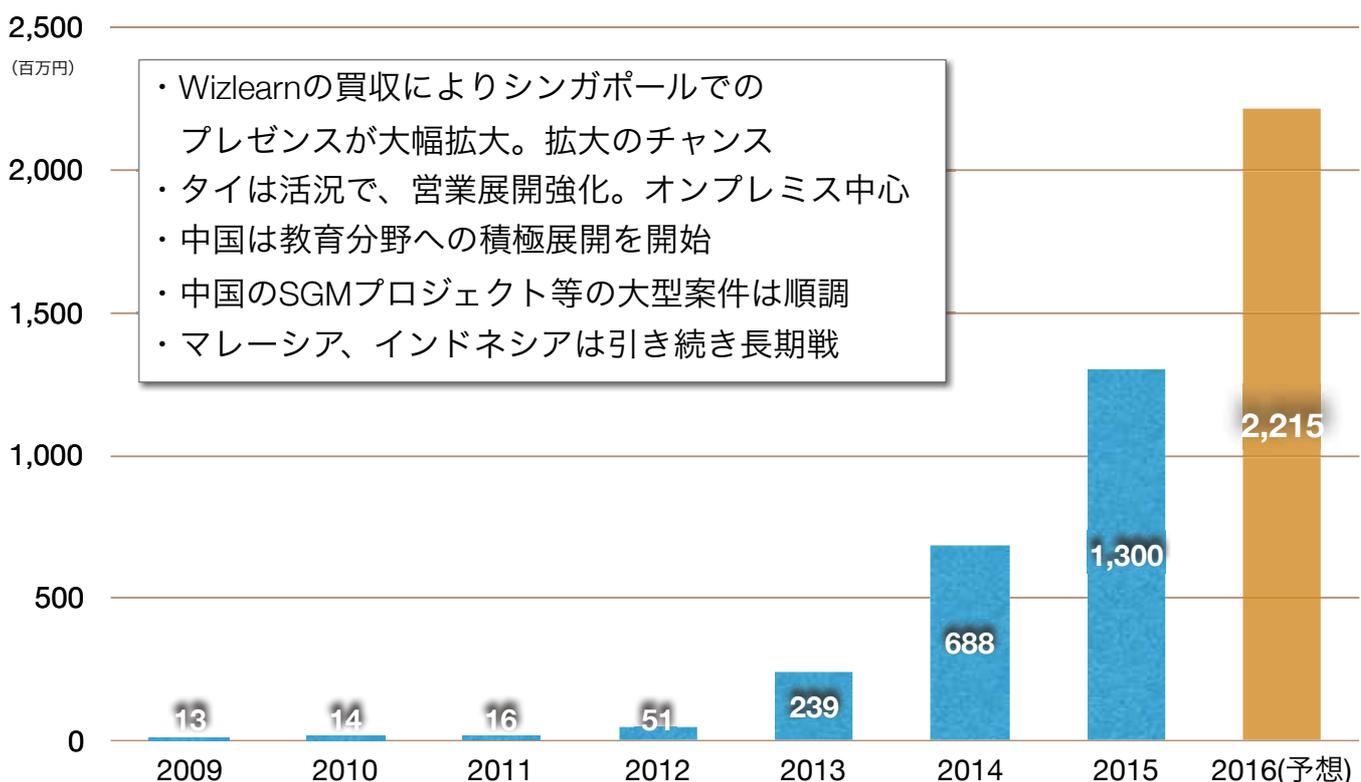
*2 子会社アイスタディ(株)の販売形態区分の見直しにより、FY2016のクラウドとその他は、前回公表時(2016/2/12)から修正しています。

全ての地域で堅調に推移。

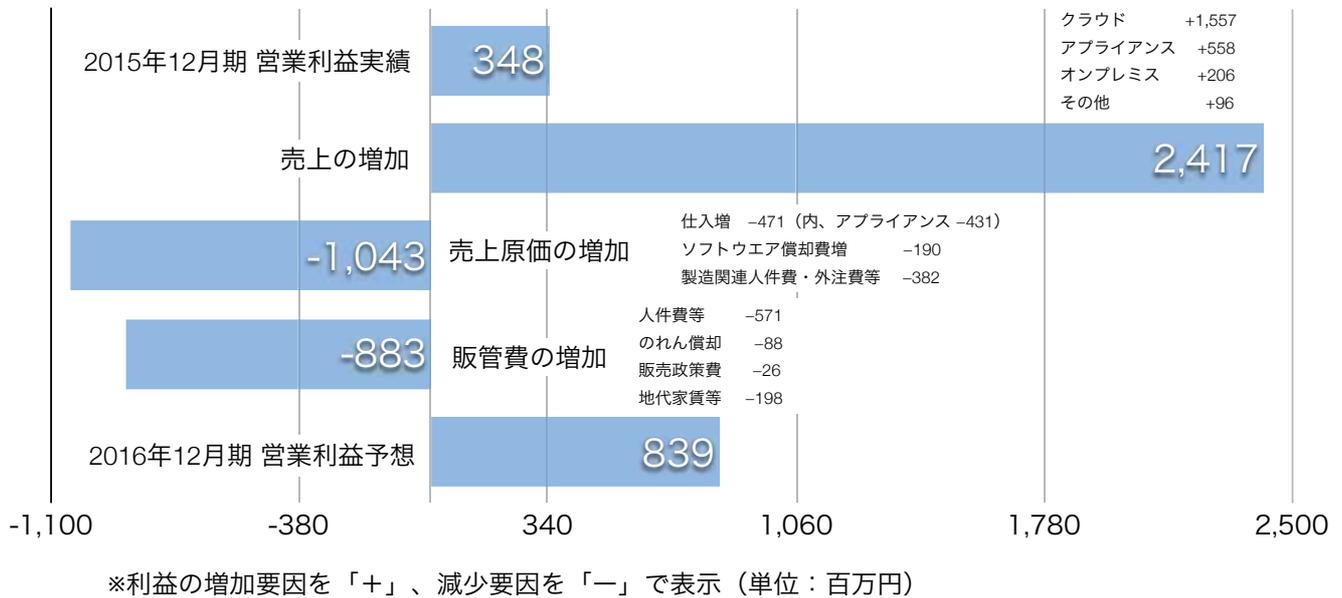
中国は教育事業の進捗を大きく見込み、その他海外は、Wizlearnの連結効果と、タイを中心とした堅調な伸長を見込む

地域別	FY2015		FY2016	
	実績	予想	対前期比	(百万円)
日本売上	4,783	6,284	131.4%	
中国売上	836	1,127	134.8%	
海外売上 (中国以外)	463	1,087	234.6%	
合計	6,083	8,500	139.7%	

海外は、中国とシンガポールの伸長により、前期比1.7倍、海外比率26%へ



引き続き積極的な投資は継続するものの、2016年は第1次収穫期を目指す。
 人員についても50名強の増員を見込み、来年以降の更なる成長に備えた展開。



四半期トピックスと 成長戦略の確認

ビジュアルコミュニケーションで世界を変えるプラットフォーム企業

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	19億19百万円	
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
役員・従業員数 (連結)	516人	
グループ会社	全19社 (国内6社、国外13社)	
上場市場	東京証券取引所市場第一部 (3681)	

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

役員・従業員数	516人 (パート・アルバイト含まず)
日本国内	300人 (VJP203+PVC64+IST31+VRJ2)
海外	216人 (SG:156, MY:12, ID:15, CH:28, US:5)
営業・マーケ	190人
技術者	254人
管理部門	72人 (取締役、監査役、内部監査等含む)
オフィス	15カ所 (国内7カ所、海外8カ所)
データセンタ	15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、ブラジル、オーストラリア)



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
2015年 ブイキューブロボティクス設立



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

新任



取締役 CRO (Chief Revenue Officer)
水谷 潤

2006年 当社入社 (新卒一期生)
2009年 営業本部グループマネージャー
2012年 営業本部副本部長就任
2014年 カスタマーエクスペリエンス長兼任
2015年 営業本部本部長就任
2016年 当社取締役就任 (営業担当)



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 (技術担当)



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 (ファイナンス担当)

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

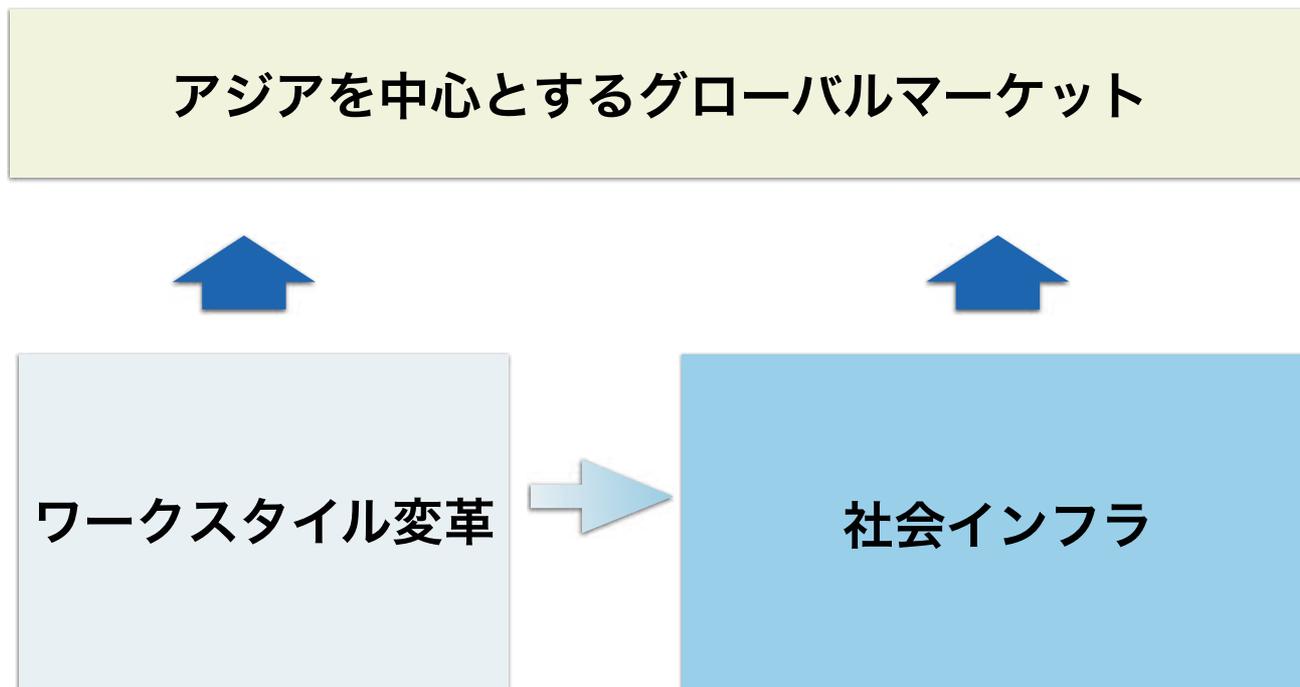
(株)ミライト 相談役 (元代表取締役)
元(株)NTTネオメイト 代表取締役社長



顧問
小宮山 宏

(株)三菱総合研究所理事長
元東京大学総長

ワークスタイル変革から社会インフラへ。そして世界へ！！



1. ワークスタイル変革 ーテレビ会議参入からの市場拡大ー

2004年からスタートしたワークスタイル変革の為のプラットフォーム
2015年末には、従来のウェブ会議から、テレビ会議のマーケットにも展開を拡大



ビジュアルコミュニケーションで新しいワークスタイルを実現

国内ウェブ会議市場120億→1,000億

2015年半ばよりスタートした新バージョンV5。新規顧客の90%以上はV5利用となっているものの、既存顧客の大半はまだ旧バージョン。

切替により**解約率低減**（半減できる可能性が高い）と**単価向上**と**利用量増加**による**ポート追加**が期待できることから、機能がようやく充足する下期から本格化させる。

高画質・
高音質・
高い接続性の
Web会議サービス

V-CUBE ONE 幅広い利用シーンに対応。競合製品との差別化を強化。



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/サポート



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



テレワーク



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





基盤をAzureに移行
 認証基盤連携でシングルサインオン
 両社クラウドサービスがシームレスに利用可能に



チャットの普及と企業でのニーズをマッチング。
 手軽なコミュニケーションから
 ビジュアルコミュニケーションへの入り口へ。



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。

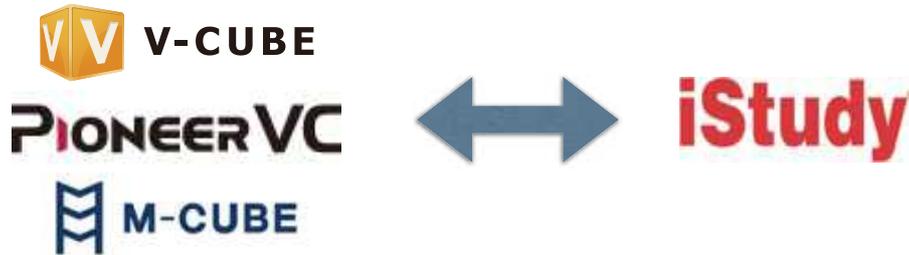
2.企業内利用に求められる機能が充実

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。

オンデマンド中心のイーラーニングにV-CUBEが持つリアルタイムサービスを組み合わせることで、市場での差別化とクロスセルによる売上拡大



- 5,000社以上の既存顧客
- 特に大手既存顧客で顕在化している研修管理ニーズに対応

- 400社の既存顧客
- 特に大手金融機関でのポテンシャル
- 研修だけではない社内インフラへ

企業内教育、研修プラットフォーム市場

国内企業向け研修サービス市場 5,100億

2. 社会インフラ事業

利用は企業内に限らず、人々の様々な生活に密接なシーンで活用されるように。



ワークスタイル変革



社会インフラ化

規制緩和・規制強化・国策が、ビジュアルコミュニケーションの利用シーンを拡大



働き方の多様化

[国策] 地方創生、一億総活躍社会の実現、テレワーク



教育

[緩和] 高校遠隔教育解禁、公設民営学校
[国策] 地方創生、校務情報化、ICT教育の普及、大学入試改革



医療

[緩和] 遠隔医療解禁、特区でのオンラインでの薬の処方許可
[規制] 製薬業界自主規制、メンタルヘルス義務化



金融

[緩和] 金融の自由化（Fintech拡大）、重要事項説明オンライン化
[規制] 保険業法改正



ロボティクス

[規制] ドローン規制施行、航空法改正
[緩和] 電波法改正

様々なサービスと連携させ、システム利用料ではなく、
インフラ利用料としてパートナーと利益をシェアしていくビジネスモデル



教育

B

授業料、研修費用、etc.

to



医療

B

医療費(診療報酬)、介護費用、etc.

to



金融

C

契約手数料、仲介手数料、etc.



教育のICT化、遠隔教育、研修のオンライン化、eラーニングなどをカバー



< 2020年の年間市場規模 >

電子黒板を中心としたアクティブラーニング	…………	120億円
学校における遠隔教育/e-ラーニング	…………	533億円
校務情報化/学務支援システム (Wizlearn)	…………	185億円
教育産業市場 (学習塾、通信教育など) における活用	…………	1,730億円

教育関連での市場規模

国内教育関連での市場規模 約2,568億



製薬業界のマーケティング利用から始まり、遠隔医療、遠隔介護、遠隔処方へ



エムスリー株式会社との合併会社

製薬業界向けマーケティングサービス (ウェブ講演会)	…………	100億円
リモートディテリング	…………	医師30万人と患者を結ぶ コミュニケーションプラットフォーム
病院での遠隔医療	…………	約11万の一般病院、 一般診療所での利活用
遠隔介護	…………	約15万の介護サービス事業者 での利活用
遠隔医療・遠隔カウンセリングサービスのインフラ		



Fintechのコミュニケーションインフラとして。不動産を含めて利用が拡大

- オムニチャネル化（遠隔窓口相談等）
 （遠隔窓口業務・資産運用相談・相続相談等・外交員支援・遠隔セミナーによる商品紹介・遠隔営業）

……………メガバンク、地銀、信金
 信託銀行、その他金融機関
 Fintech事業者
- 遠隔金銭消費貸借契約締結

 株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン と提携

……………年間150万件の契約
- 乗り合い保険代理店向け内部監査

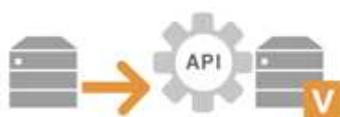
 株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン と提携

……………約30万の全国保険代理店
- IT不動産重要事項説明・IT接客

……………32万カ所の不動産事務所
 年間約200万件の引っ越し

FinTech アダプター

金融関連サービス向け
 ビジュアルコミュニケーションAPI・SDK提供サービス



システム連携のためのAPI

ビデオコミュニケーションを利用するために必要な各種設定やデータを取得することができ、お客様のシステムとシステムに連携する統合的なビデオコミュニケーションサービスを構築することができます。



モバイルSDK

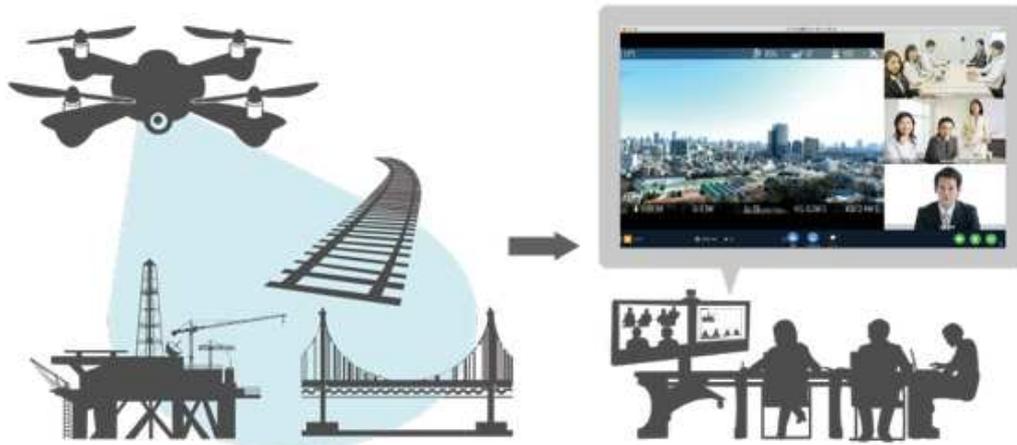
V-CUBE サービスのビデオコミュニケーションをはじめとした各種機能を、お客様の iOS/Android のモバイルアプリの一部として簡単に組み込むことができます。



開発サポート

APIとモバイルSDKを活用したお客様でのシステム開発時の技術サポートはもちろん、当社で培ったビデオコミュニケーションサービスのノウハウも提供しながら、お客様のサービス設計を全面的に支援します。

VRJを設立し、クラウド型ドローンによる遠隔監視ソリューションを展開



- ・ 地方自治体における災害対策、警察、消防利用
- ・ インフラ点検
- ・ 工場・大規模施設メンテナンス



ドローン関連での市場規模

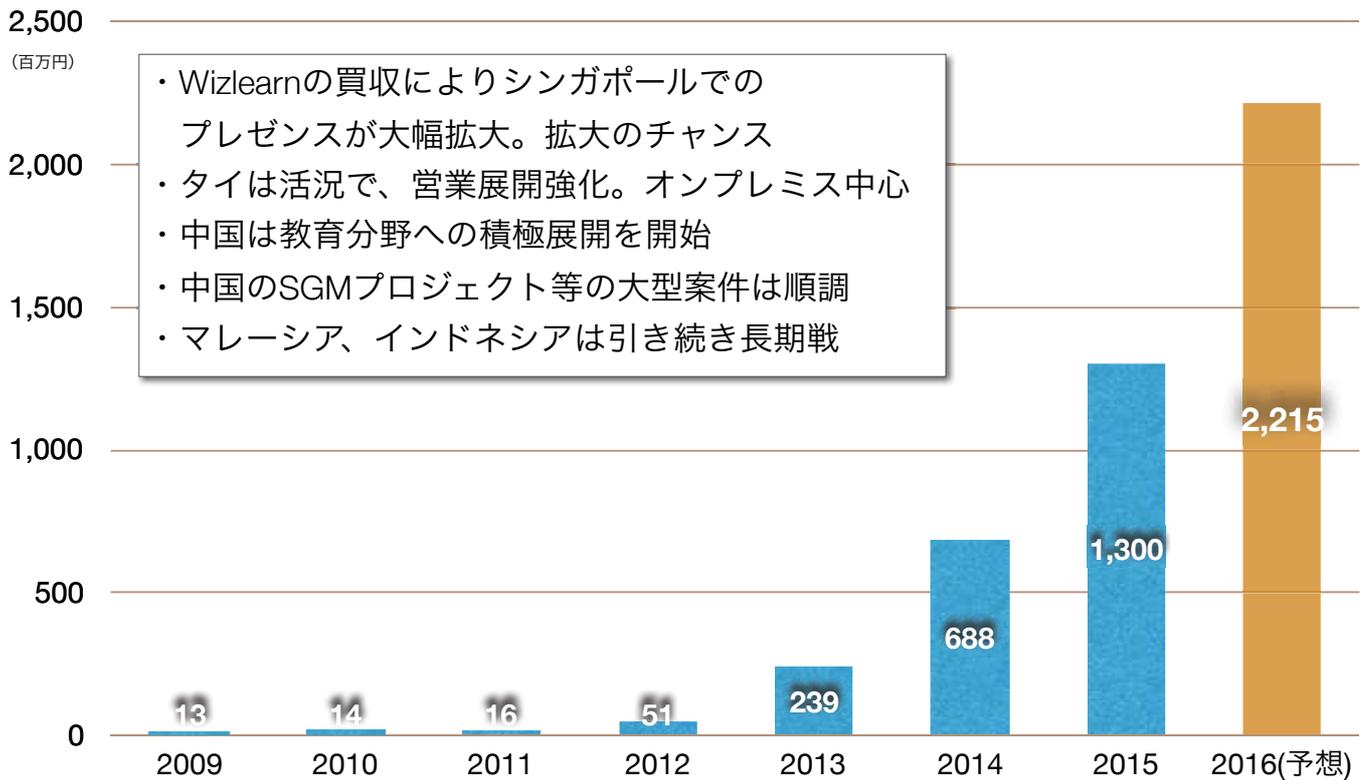
業務用ドローン市場 1,000億円

3. アジアを中心とした海外事業

ワークスタイル変革も、社会インフラ化も、日本だけではなくアジアへ。
2016年見込み26%の海外売上も、目標の40%に向けて順調に拡大中。



海外は、中国とシンガポールの伸長により、前期比1.7倍、海外比率26%へ



© 2016 V- cube, Inc. All Rights Reserved.

about **Fliplearn** with **iStudy**

Fliplearn.comはインドのEduTechスタートアップで、K-12セクターで急拡大中3つの事業から成り立つが、当社グループはiStudyを中心にオンライン家庭教師のインフラ提供を中心に事業提携を開始



B2B2C (自宅学習用コンテンツ販売等)

Fee Payment (決済代行)

On Demand Tutors (オンライン家庭教師)

1.7億人のインドのK-12マーケット。開始後7ヶ月で40万の生徒を獲得



会社名	INTELLISYS Technologies & Research Pvt. Ltd
設立年	2007年
資本金	約10百万米ドル（約11億円）
代表者	Saumen Chakraborty, Chief Executive Officer and Managing Director
社員数	71名
年間売上規模	約40百万米ドル（約44億円）
主要商品名	

インドにおける営業・R&Dでの提携について



ビジュアルコミュニケーションの今後の成長として、アジア最大のポテンシャルを持つインド（現在200億円程度、今後3,000億まで拡大見込）





ビジュアルコミュニケーションの今後の成長として、アジア最大のポテンシャルを持つインド（現在200億円程度、今後3,000億まで拡大見込）



INTELLISYS

日本ナンバーワン

インドナンバーワン



INTELLISYS



ブイキューブのハイエンドサービスを提供
INTELLISYSとしてラインナップを急拡大可能





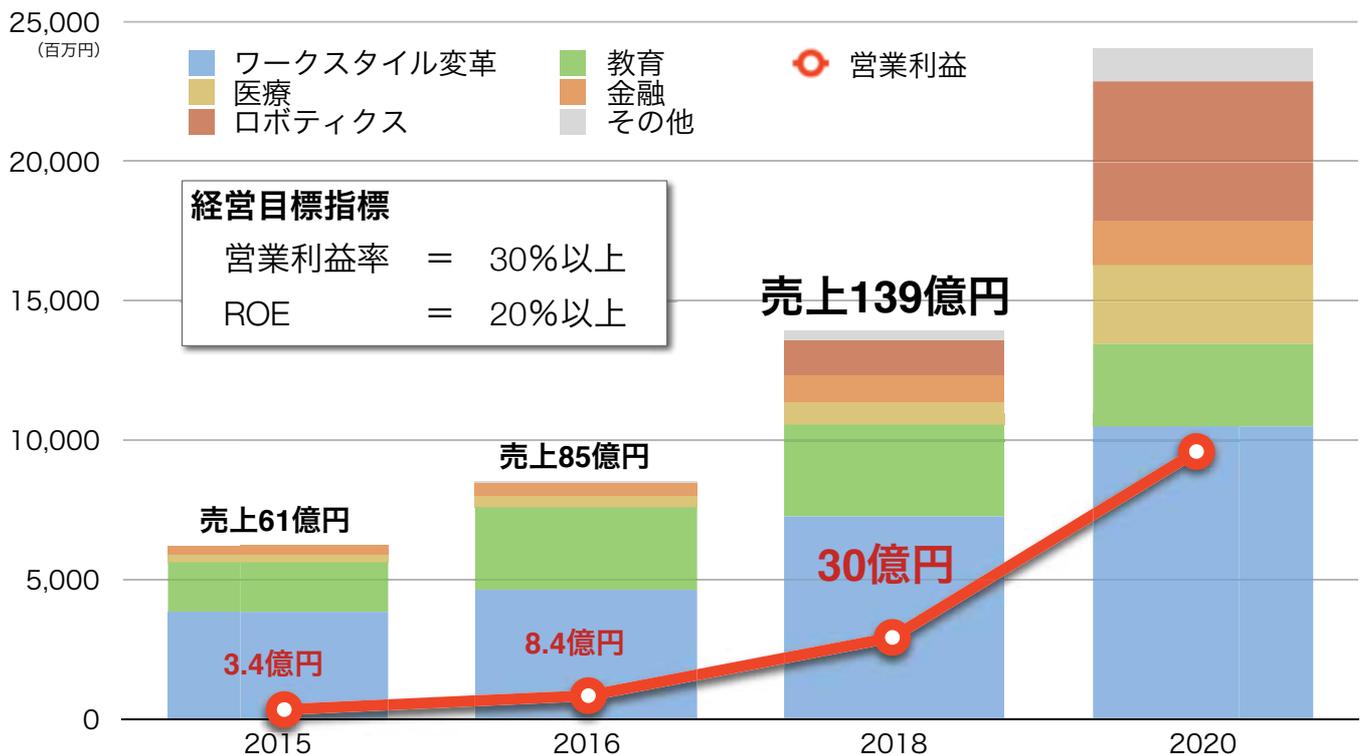
限られた回線環境で快適に利用できる技術・ノウハウ
マルチキャストを活用した技術を提供し、V-CUBEを強化



目標指標



ワークスタイル変革から社会インフラへ。そして世界へ！！



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



見えるコミュニケーション
V-CUBE



ありがとうございました。

47

本資料の取扱いについて



本書は、株式会社ブイキューブ（連結子会社を含む）に関連する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記述を含みます。これらの記述は、当社が本書の作成時点において入手した情報に基づき、本書の作成時点における予測等を基礎として記載されています。また、これらの記述のためには、一定の前提（仮定）を使用しています。これらの記述または前提（仮定）は主観的なものであり、将来において不正確であることが判明したり、将来実現しない可能性があります。このような事態の原因となりうる不確実性やリスクに関する追加情報については、当社の決算短信、有価証券報告書、ディスクロージャー誌、アニュアルレポート等をご参照ください。

本書における将来に関する記述は、本書の作成時点のものであり、本書の作成時点の後に生じた事情によりこれらの記述に変更があった場合でも、当社は本書を改訂する義務は負いかねますのでご了承ください。

本書における当社以外の企業等にかかわる記述は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について、当社はこれを保証するものではありません。本書で使用するデータまたは表現等の欠落、誤謬、本書の使用により引き起こされる損害等に対する責任は負いかねますのでご了承ください。

本書にかかる一切の権利は、株式会社ブイキューブに帰属しており、電子的または機械的方法を問わず、いかなる目的であれ、当社の書面による承諾を得ずに複製または転送等を行わないようお願いいたします。

48

© 2016 V- cube, Inc. All Rights Reserved.