



株式会社ブイキューブ

# 2016年12月期 決算説明資料

2017/2/13

株式会社ブイキューブ

1

© 2017 V- cube, Inc. All Rights Reserved.

## 2016年度の振り返りとその背景



### 振り返り

- ①先行投資の大幅拡大
- ②人員増加
- ③解約率の増加
- ④V-CUBE Boxの未達

### 背景

- ①海外の利益への依存  
投資に対して遅れている売上拡大
- ②業務効率化の遅れ。売上の未達
- ③旧バージョンの限界。切替促進の遅れ
- ④技術的課題の解決の遅れ

事業拡大路線における先行投資と売上拡大のミスマッチに加え、バージョン切替促進の遅れ、販売不振が複合的に加わりトップラインを押し下げた。

国内

グループ  
企業

- ⑤PVCの計画未達
- ⑥アイスタディの計画未達
- ⑦エムキューブの計画未達

- ⑤電子黒板への自治体予算執行の不確実性。予算計画の甘さ
- ⑥PMIの遅れ
- ⑦合併会社の難しさ。経営方針のズレ

\*PMI: Post Merger Integration (買収後の事業統合)

予算精度の低さに加え、M&A後のPMIの確立の不十分さ

海外

- ⑧不採算拠点の維持
- ⑨巨額の為替差損の計上

- ⑧成長可能性への挑戦。中途半端な戦力
- ⑨早期資本化を避けた判断

戦略上の不採算拠点への投資継続に加え、大幅な為替変動による差損、利益目減り

2

© 2017 V- cube, Inc. All Rights Reserved.

2016年に認識した問題に徹底的に向き合い、  
諸施策を2017年上期を中心に打って2018年度のV字回復を目指す

子会社管理のガバナンスを徹底的に確立し、  
PMI管理によるオペレーションを深耕していく

既存ビジネス＋成長戦略継続により、着実な成長軌道に回帰

# 2016年12月期 決算について

総括

売上高は前年同期比109%の1,823百万円。  
 営業利益は売上計画未達の影響を受け、△47百万円  
 経常利益は円安による為替差益の影響を受け、248百万円

海外

シンガポール堅調。

KPI

ポート数、ポート単価ともに増加。Oneの拡大傾向。  
※1

戦略

戦略商品のV-CUBE Boxの立ち上がり  
 企業内研修マーケットの取り込みなど、働き方改革へ

※1 One (V-CUBE One) とは、ブイキューブが提供する複数のサービスをシンプルなひとつのパッケージで安価に利用できる働き方改革の中核となるビジュアルコミュニケーションプラットフォームの名称です。

2016年12月期 連結業績 - P/Lサマリ -

連結	FY2015	FY2016 <small>(百万円)</small>	
	実績	実績	前期比
売上高	6,083	7,239	119.0%
売上原価	2,729	3,616	132.5%
売上総利益	3,354	3,623	108.0%
販管費	3,006	3,587	119.3%
営業利益	348	36	10.5%
経常利益	179 <small>(為替差損 170百万円)</small>	△197 <small>(為替差損 185百万円)</small>	—
純利益 <sup>※</sup>	93 <small>(特別損失 1百万円)</small>	△527 <small>(特別損失 214百万円) (内、ソフトウェア減損損失 174百万円)</small>	—

※ 親会社株主に帰属する当期純利益

- ・売上高は、自治体での予算が得られない等の影響で電子黒板の販売減少等による  
アプライアンス売上の減少や、円高による円換算後の中国売上の減少があったものの、  
既存クラウド売上や企業買収によるクラウド売上の成長により、前期比 **119.0%**と伸長
- ・売上総利益は、クラウド売上、オンプレミス売上は増加したものの、  
継続的な開発投資によるソフトウェア償却費の増加、  
企業買収による固定原価の増加等が影響し、  
結果、売上の増加に比べ、前期比 **108.0%**と小幅な増加
- ・営業利益は、トップラインの伸びの遅れと、前期までの積極的な販売活動投資・  
開発投資が影響し、**36百万円**
- ・経常利益は、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**185百万円**が影響し、**経常損失 197百万円**  
(※ 一部は貸付から出資に振り替えたため、4Qは円安で為替差益を計上)
- ・純利益は、サービスの選択と集中に伴うソフトウェアの減損**174百万円**等の特別損失、  
経常損失が影響し、**純損失 527百万円**

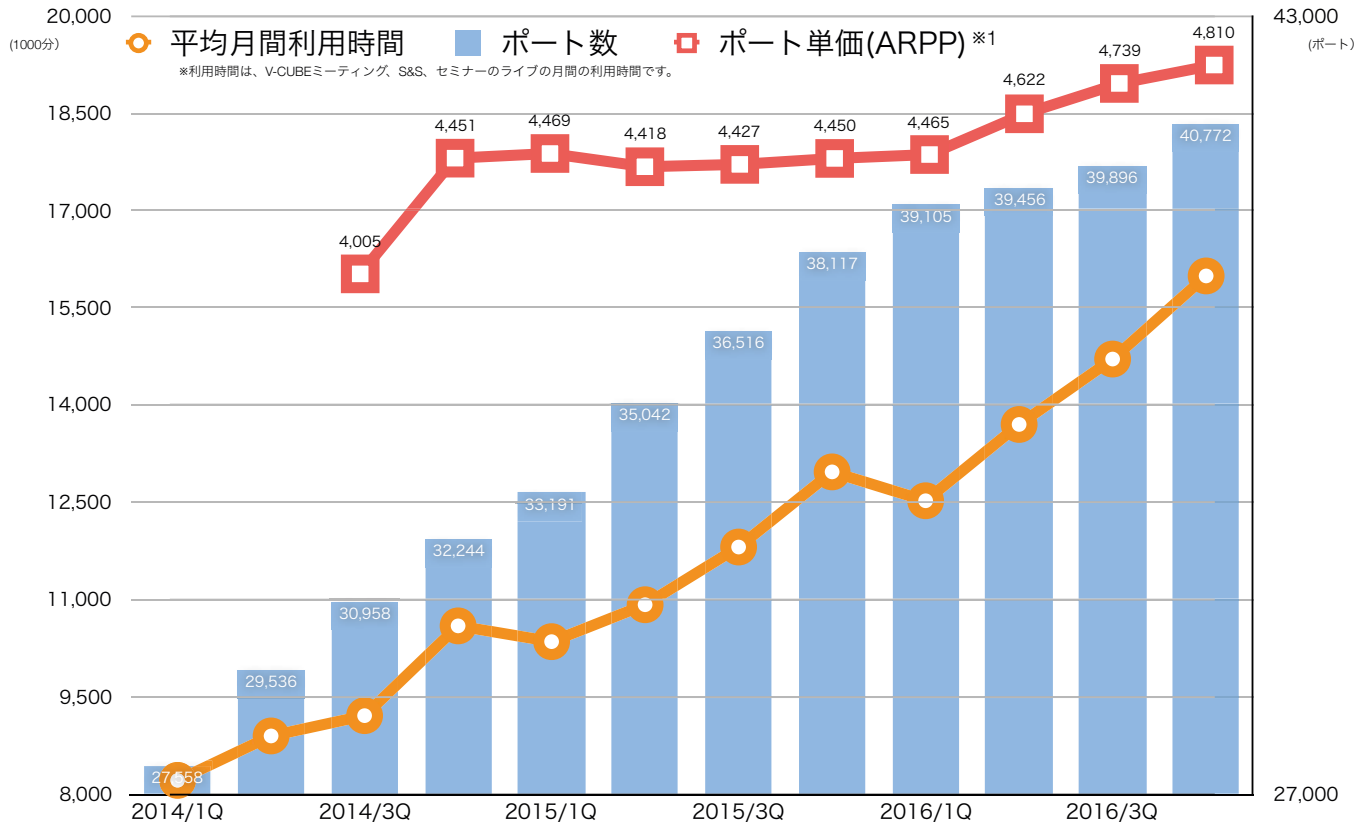
## 2016年12月期 連結業績 - 販売形態別売上 -

クラウドは、国内の新規顧客獲得と国内外の買収により、前期比**125.7%**に成長。  
オンプレミスは、前期比**131.4%**に成長も、一部の案件の先送りも発生。  
アプライアンスは、Box販売が2016年で326台に留まったが、パイプラインは拡大。  
自治体の予算配賦等の影響を受けた電子黒板の販売大幅減少等により、前期比**78.9%**

販売形態別	FY2015		FY2016	
	実績		実績	前期比
クラウド	3,947		4,960	125.7%
オンプレミス	504		662	131.4%
アプライアンス	1,218		961	78.9%
その他	413		654	158.5%
合計	6,083		7,239	119.0%

\*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。

ポート数、ポート単価共に増加



9 ※1 ARPPとは、Average Revenue Per Portの略で、1ポート当たりの平均月額利用料金を示しています。

© 2017 V- cube, Inc. All Rights Reserved.

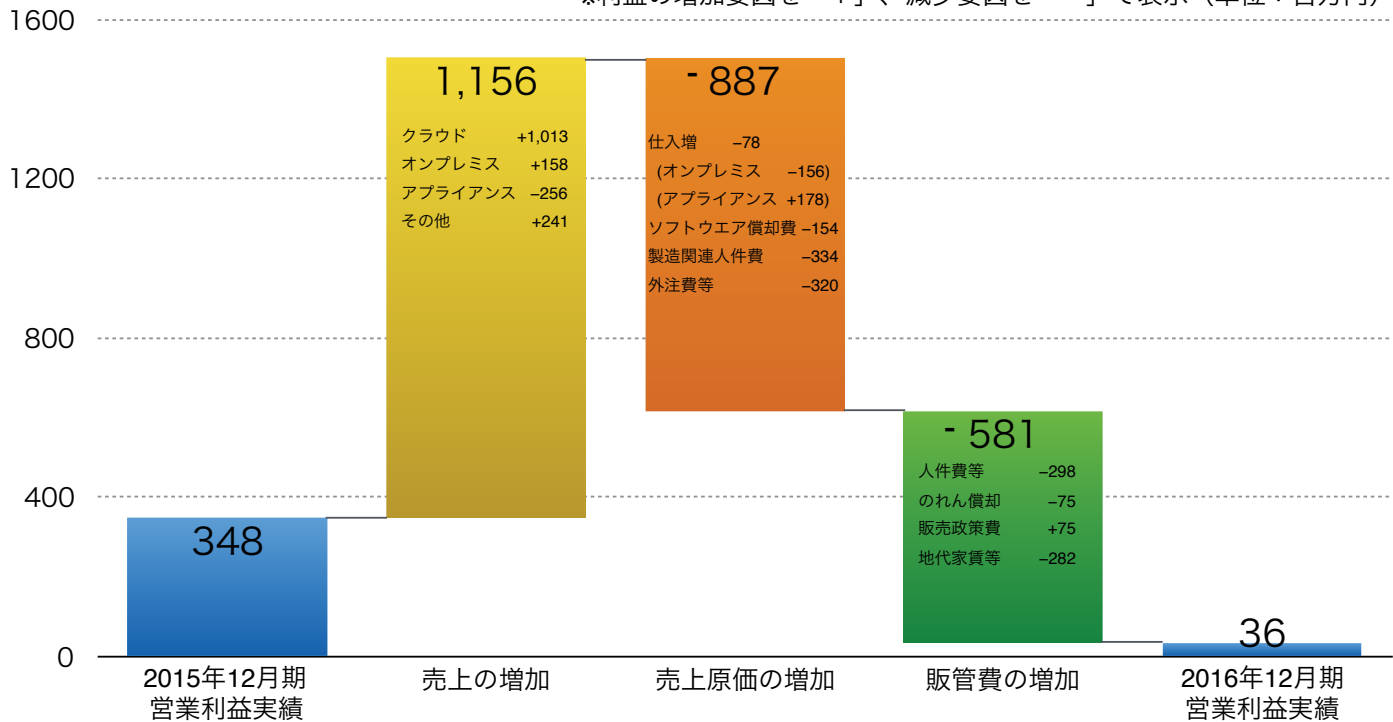
2016年12月期 連結業績 - 主要地域別売上 -

国内はクラウド、オンプレミスの伸長が牽引し、前期比**112.9%**に成長。  
 海外は**中国**が為替の影響を大きく受けて**減収**（現地通貨では**115.7%**に成長）、  
 その他海外はインドネシアでの大型案件の先送りの影響を受けるものの、  
**Wizlearn**が大きく寄与し**218.8%**に成長。海外売上比率は21.4%から**25.4%**に拡大

地域別	FY2015	FY2016 (百万円)	
	実績	実績	前期比
日本売上	4,783	5,400	112.9%
中国売上	836 (43百万 人民元)	824 (50百万 人民元)	98.6% (115.7%)
海外売上 (中国以外)	463	1,014	218.8%
合計	6,083	7,239	119.0%

クラウド、オンプレミスの売上は堅調に増加したものの、売上原価、販管費の増加により、前期比で営業利益は減少

※利益の増加要因を「+」、減少要因を「-」で表示（単位：百万円）



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。純損失計上を受け、自己資本比率は34%。資金の効率化等で財務体質の強化を図る

	2015.12.31	2016.12.31	増減 (百万円)
<b>流動資産</b> (うち現金及び預金、有価証券)	4,453 (2,015)	3,845 (1,999)	△608 (△16)
<b>固定資産</b> (うち ソフトウェア) (うち のれん)	5,702 (2,358) (2,449)	6,657 (3,266) (2,126)	955 (907) (△322)
<b>総資産</b>	10,156	10,502	346
<b>流動負債</b> (うち短期借入金、1年内返済の長期借入金)	4,345 (2,979)	3,342 (1,908)	△1,002 (△1,071)
<b>固定負債</b>	1,209	3,180	1,970
<b>純資産</b>	4,601	3,979	△622

※ 2016年12月期末における無形固定資産は5,393百万円で、うち3,266百万円はソフトウェア・ソフトウェア仮勘定として計上されています。  
2016年12月期におけるソフトウェア資産の積み上げ907百万円は、731百万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。

2015年の企業買収により、当社グループは拡大、国内外で事業活動は活発化。  
営業活動CFは大幅に増加

	FY2015	FY2016 <small>(百万円)</small>
営業活動CF	582	1,300
投資活動CF	△3,037	△2,142
財務活動CF	3,422	867
現金及び現金同等物に係る 換算差額	△43	△18
現金及び現金同等物の 増減額	923	6
現金及び現金同等物の 期末残高	1,992	1,999

# 2017年12月期の 見通しについて

## 国内

- ①海外の利益に頼って先行投資を大幅に拡大
- ②業務の効率化が進まず、必要な人員が大幅に増加
- ③旧バージョンのミーティングの解約率の増加（15%）
- ④V-CUBE Boxの技術的課題による販売不振

## &lt;対策&gt;

- ①徹底的なコストダウン  
商品数の絞り込みによるコストダウン（不採算プロダクトの廃止）
- ②国内グループ横断した業務効率化の推進（COOの設置）  
開発プロセスについても見直して効率化（CTOを日本に帰任）
- ③新バージョン（V5）への早急な切替（上半期末30%、下半期末90%）
- ④長期化したものの、概ね解決

グループ  
企業

- ⑤PVCの電子黒板の予算の見立ての問題、自治体予算問題
- ⑥新しく加わったアイスタディのPMI問題
- ⑦エムキューブの計画大幅未達

\*PMI: Post Merger Integration (買収後の事業統合)

## &lt;対策&gt;

- ⑤予算立案プロセスの見直しとコンサバティブな見直し
- ⑥オフィスの統合、新社長の選任を通じた経営改革・シナジー促進
- ⑦合弁を解消し、製薬・医療のマーケットへの自社での展開に切替

## 海外

- ⑧不採算拠点の維持
- ⑨為替の影響をうける資産（早期に資本化すべきだった）

## &lt;対策&gt;

- ⑧上期中に黒字化しない拠点の閉鎖もしくは大幅縮小
- ⑨子会社への貸付金の資本化（既に31億円を資本化し、貸付金は5億円まで減少）



コストダウン	(百万円)			
	上期 削減額	下期 削減額	通期 削減額	来期期待効果 (通年寄与分)
<b>原価の低減</b>	<b>42</b>	<b>136</b>	<b>178</b>	<b>313</b>
データセンタの合理化	4	24	28	48
商品数削減による管理開発工数の削減	22	43	65	86
商品数削減（減損）による償却費の負担低減	-4	35	31	103
開発投資削減(280百万円)による償却費の増加抑制	14	24	38	56
外注費の内製化	6	10	16	20
<b>販管費の削減（削減しなかった場合の10%相当）</b>	<b>33</b>	<b>177</b>	<b>210</b>	<b>354</b>
役員報酬カット、人員削減（増加抑制）等	4	108	112	216
オフィス集約・合理化	0	15	15	30
その他販管費削減	29	54	83	108

コストダウン	(百万円)			
	上期 削減額	下期 削減額	通期 削減額	来期期待効果 (通年寄与分)
<b>海外のリフォーム</b>	<b>0</b>	<b>22</b>	<b>22</b>	<b>45</b>
不採算拠点の廃止、縮小	0	22	22	45
<b>トータルな削減効果</b>				
原価の低減	42	136	178	313
販管費の削減	33	177	210	354
海外のリフォーム	0	22	22	45
<b>総計</b>	<b>75</b>	<b>335</b>	<b>410</b>	<b>712</b>

## コストダウン

グループ全体にわたる、大幅な固定費低減策の実施  
(2018年における年間目標効果：7億円強削減)

## 売上拡大

戦略商品の集中展開(Box, One)による競争力・収益力の拡大  
V-CUBEミーティングの既存ユーザのV5化による解約率の低減

## 売上拡大

国内グループ会社のオフィス・一部共通組織の統合などのPMI  
促進により、クロスセルなど、シナジー効果の拡大

※PMI: Post Merger Integration (買収後の事業統合)

# 売上の拡大とコストダウン

## 2017年12月期 連結業績予想

上期にグループ全体にわたる構造改革を推し進め、固定費の削減を図る。  
サービスの選択と集中により主に上期で大きな特損(減損)が発生し、純利益は通期で赤字の見込みだが、下期以降のソフトウェア償却費の大幅な減少を図る

連結	FY2016			FY2017(予)					
	上期	下期	通期	上期	前期比	下期	前期比	通期	前期比
売上高	3,397	3,842	7,239	3,311	97.5%	4,445	115.7%	7,756	107.1%
営業利益	3	32	36	△454	—	500	1536.2%	46	126.6%
経常利益	△412	215	△197 (為替差損 185)	△457	—	497	231.3%	40	—
純利益※	△420	△107	△527 (特別損失 214)	△886 (特別損失 436)	—	346 (特別損失 46)	—	△539 (特別損失 482)	—

※親会社株主に帰属する当期純利益

海外事業に関する主要通貨の為替レートは、2016年は、3Q末まで円高が進行、4Qは円安、通期では円高。2017年は現在の相場よりも円高に設定

レート (円)	期中平均			期末日			期初想定	修正想定	期初想定
	FY2015	FY2016 3Q累計	FY2016	2015. 12.31	2016. 9.30	2016. 12.31	FY2016	FY2016 2H	FY2017
人民元	19.22	16.50	16.37	18.34	15.15	16.76	18.00	15.00	15.00
S\$	88.11	79.19	78.77	85.35	74.03	80.62	81.00	75.00	75.00
US\$	121.05	108.71	108.87	120.54	101.12	116.53	117.00	102.00	102.00

これらの為替レートの変動は以下の2点の影響を及ぼす（円高進行の場合）

- (1) 連結決算で取り込まれる海外での売上と営業利益の目減り（主に人民元, S\$の影響）
  - (2) 外貨建ての資産（主に海外子会社への貸付金）の評価替えによる営業外損失（2016年は主にS\$の円安に進行する場合には、それぞれ逆の効果が発生する。  
の影響）
- (2)は2016年は影響額が大きかったが、DES実施により、大幅に減少した。  
 当社としては事業進捗の実態を表す営業利益を重要視している。

2017年12月期 連結業績予想 - 売上高 -

# 売上 77.5億円（前期比107%）

- ✓ 規模の拡大よりも、構造改革を断行して筋肉質へ
- ✓ 中国を除いたクラウドは、前期比110%程度を見込む
- ✓ 中国はSGM関連サービス切替により、前期比58%程度を見込む  
サービスの切替により上期は収益規模が一時的に大幅低下
- ✓ 昨年不調の電子黒板等が伸長見込み（8.4億円→10.7億円, 126%）
- ✓ V-CUBE Boxは1,000台程度を見込む

上期のクラウド売上は、中国のSGM向けサービス切替による一時的売上低下(-2.6億円)の影響を受け昨年の93.6%。通期では、中国を除いたクラウド売上は45.7億円で前期比110%を見込む。アプライアンスは下期の電子黒板の大幅伸長を見込む。 ※ 電子黒板の見通しは別記

販売形態別	FY2016			FY2017(予)					
	上期	下期	通期	上期	前年同期比	下期	前年同期比	通期	前期比
クラウド (内、中国分)	2,521 (356)	2,439 (446)	4,960 (802)	2,359 (93)	93.6%	2,629 (325)	107.8%	4,989 (418)	100.6%
オンプレミス	197	465	662	309	156.9%	522	112.3%	831	125.5%
アプライアンス	427	533	961	374	87.6%	901	169.0%	1,276	132.8%
その他	250	404	654	268	107.2%	391	96.8%	660	100.9%
合計	3,397	3,842	7,239	3,311	97.5%	4,445	115.7%	7,756	107.1%

## パイオニアVCのアプライアンス売上について

アプライアンスは期初時点での自治体概算要求額が1.4倍の1,990百万円に。震災などの要因が発生した昨年より低く見た成約率を元に見込みを計算し予算化。1Qに概算要求案件も発生し、教室に設置済みのテレビへのソフトウェア販売による収益拡大も図る。

	FY2016		FY2017	
	概算要求	実績	概算要求	計画
電子黒板	1,410	成約率46.2% 652	1,990	成約率45% ※1 896
1Q概算要求発生案件	290	98	300	100
ディスカッション テーブル	-	98	-	104
合計	-	848	-	1,100

↓  
保守的に、1,070

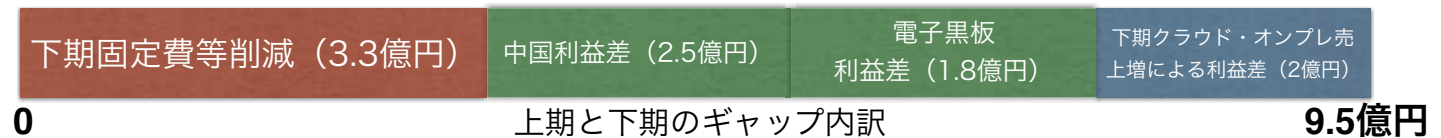
※1 外的要因もあり厳しかった昨年に比べて、成約率の向上が見込めるが、予算はやや低めの成約率で設定

日本はクラウドの堅調な伸長と、アプライアンスの大幅伸長を見込む。  
 中国はSGM向けサービス切替により大幅に減収。(2018年は拡大見込む)  
 その他海外はWizlearnを中心に成長するが、黒字化が見えない拠点は閉鎖の可能性

FY2016				FY2017(予)					
地域別	上期	下期	通期	上期	前年同期比	下期	前年同期比	通期	前期比
	日本	2,544	2,855	5,400	2,700	106.1%	3,529	123.6%	6,230
中国	358	466	824	110	30.7%	369	79.2%	480	58.3%
その他海外	494	520	1,014	500	101.2%	545	104.8%	1,045	103.1%
合計	3,397	3,842	7,239	3,311	97.5%	4,445	115.7%	7,756	107.1%

(百万円)

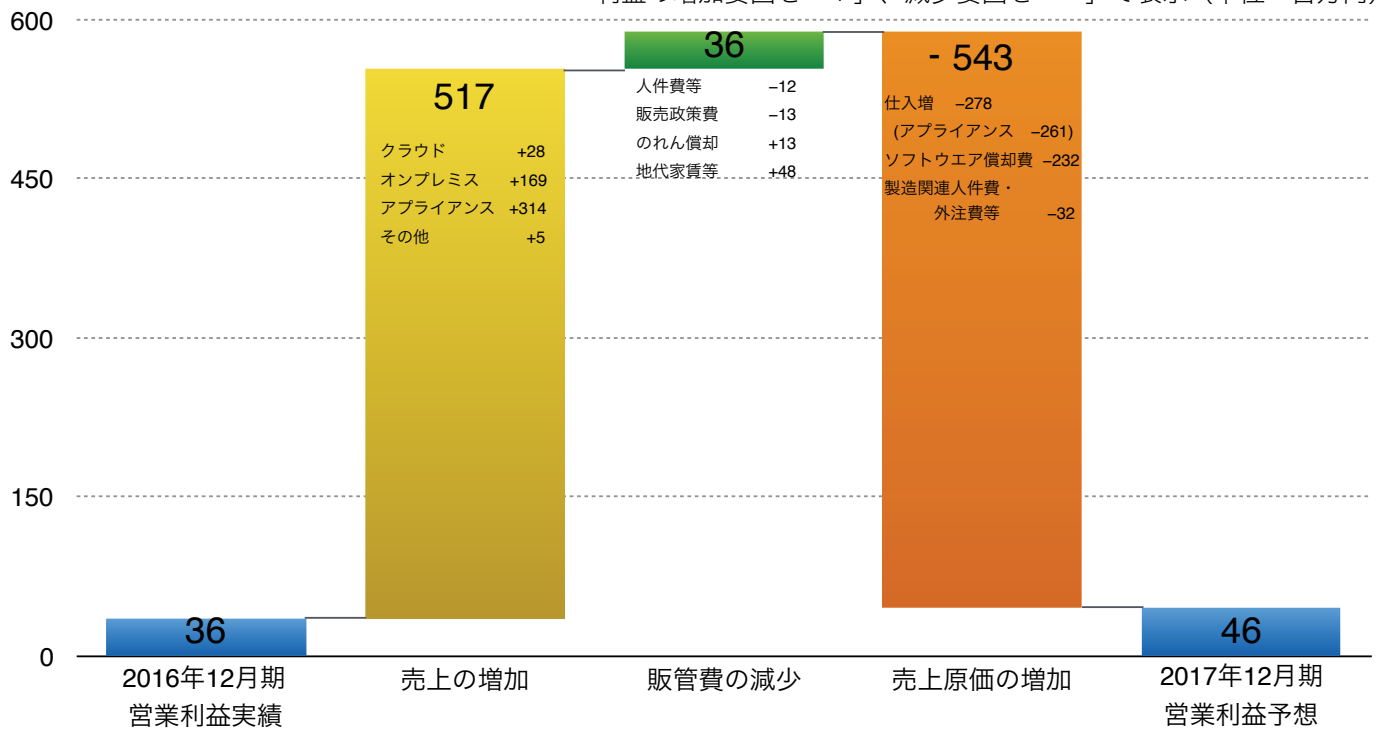
営業利益 上期 **△4.5億円** 通期46百万円  
 下期 **5.0億円**



- ✓ 下期に固定費を中心とした約3.3億円の削減策を実施  
(2018年は7億円強の通期での削減効果を見込む)
- ✓ 上期はほぼ0の中国におけるSGMが下期は2.5億円程度 (利益直結)
- ✓ 下期は電子黒板の繁忙期により、1.8億円程度の利益差額見込
- ✓ クラウド/オンプレミスの売上伸張により、下期は上期比2億円程度利益増

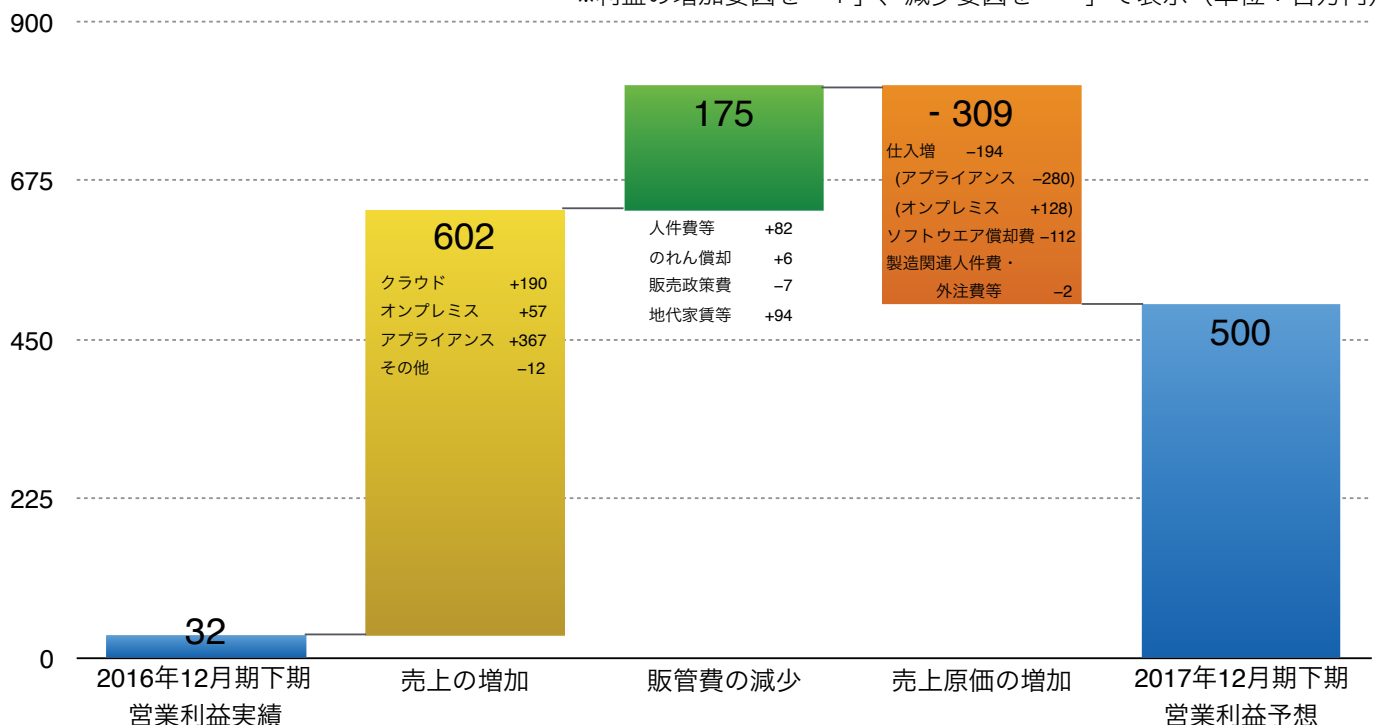
通期でみると、クラウド売上の増加が中国の一時的減少の影響であり伸びず、構造改革の効果が出るのは下期中心となることから売上原価の増加割合が大きくなる

※利益の増加要因を「+」、減少要因を「-」で表示 (単位：百万円)

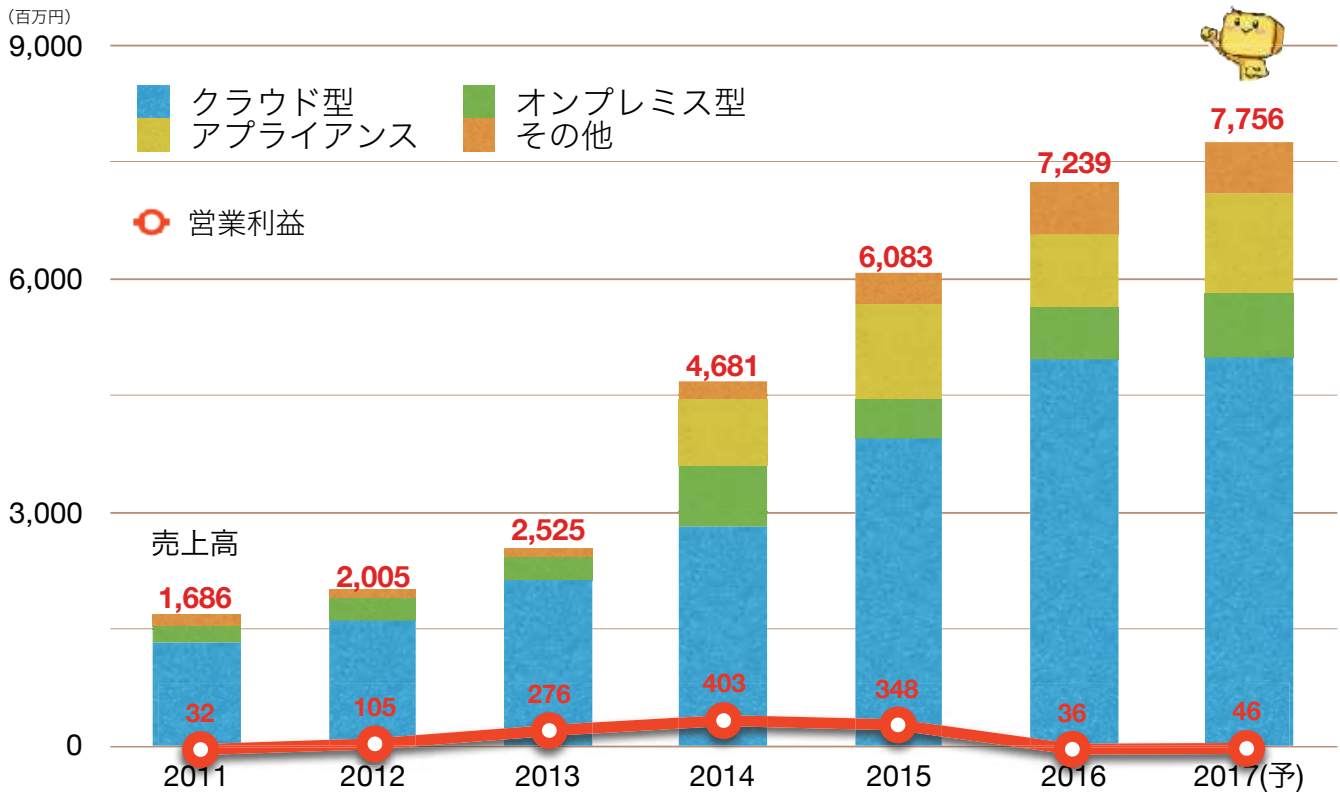


売上原価と販管費の大幅なコストダウンの効果により、下期の営業利益は大幅に改善する見込み。固定費の削減効果は翌年も継続して業績向上に寄与する

※利益の増加要因を「+」、減少要因を「-」で表示 (単位：百万円)

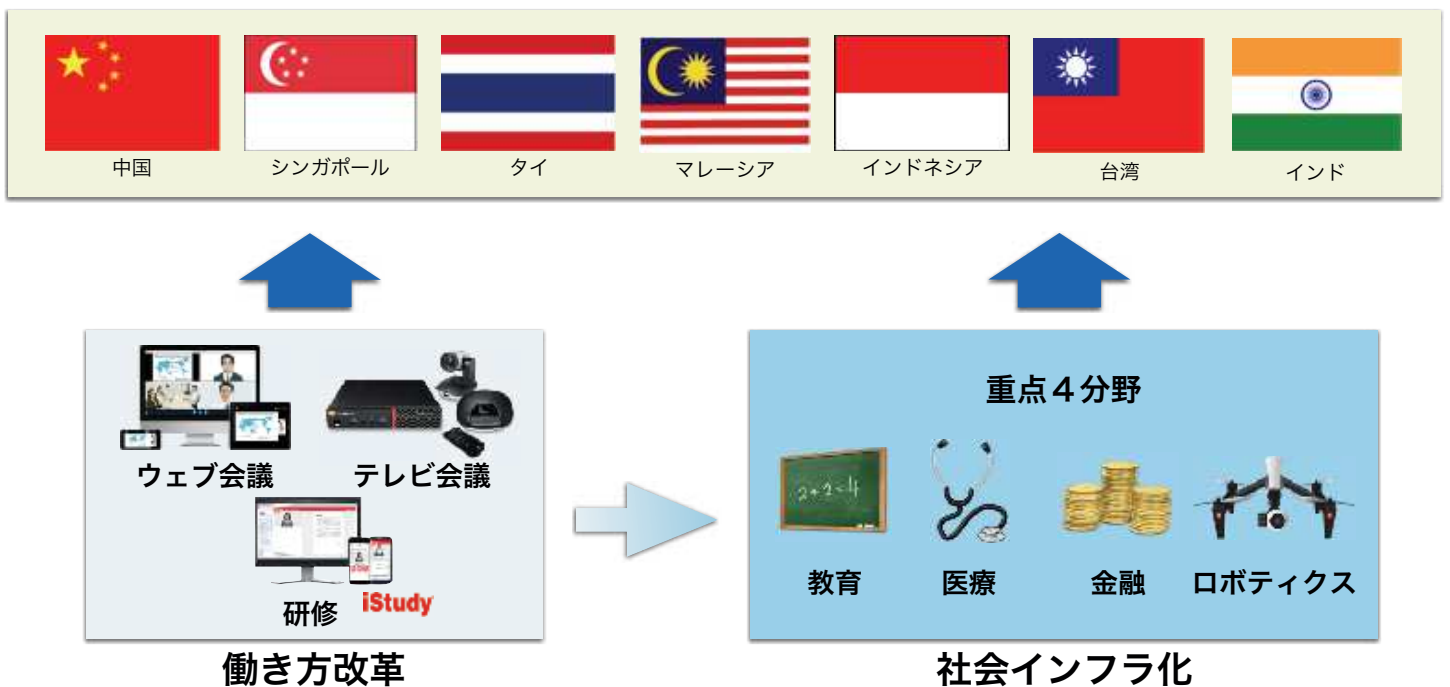


引き続き規模を拡大するも、構造改革による収益構造の急速な良化を実行



成長戦略の継続した実行

「働き方改革」のインフラとしての展開と、「社会インフラ化」の実現  
そして、それらのモデルをアジアに展開する成長戦略を引き続き実行



中期目標については、  
2017年12月期の施策の実施状況、業績を勘案し、  
再策定いたします。

# 会社概要と 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	21億88百万円	
代表	間下 直晃 (ました なおあき)	代表取締役社長 CEO
	高田 雅也 (たかだ まさや)	代表取締役副社長 COO
役員・従業員数 (連結)	534人	
グループ会社	全19社 (国内5社、国外14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	534人 (パート・アルバイト含まず)	
	日本国内	312人 (VJP221+PVC61+IST30)
	海外	222人 (SG:160, TH:2, MY:11, ID:15, CH:29, US:5)
営業・マーケティング	195人	
	技術者	261人
	管理部門	78人 (取締役、監査役、内部監査等含む)
オフィス	15カ所 (国内6カ所、海外9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 COO  
**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



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)

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**

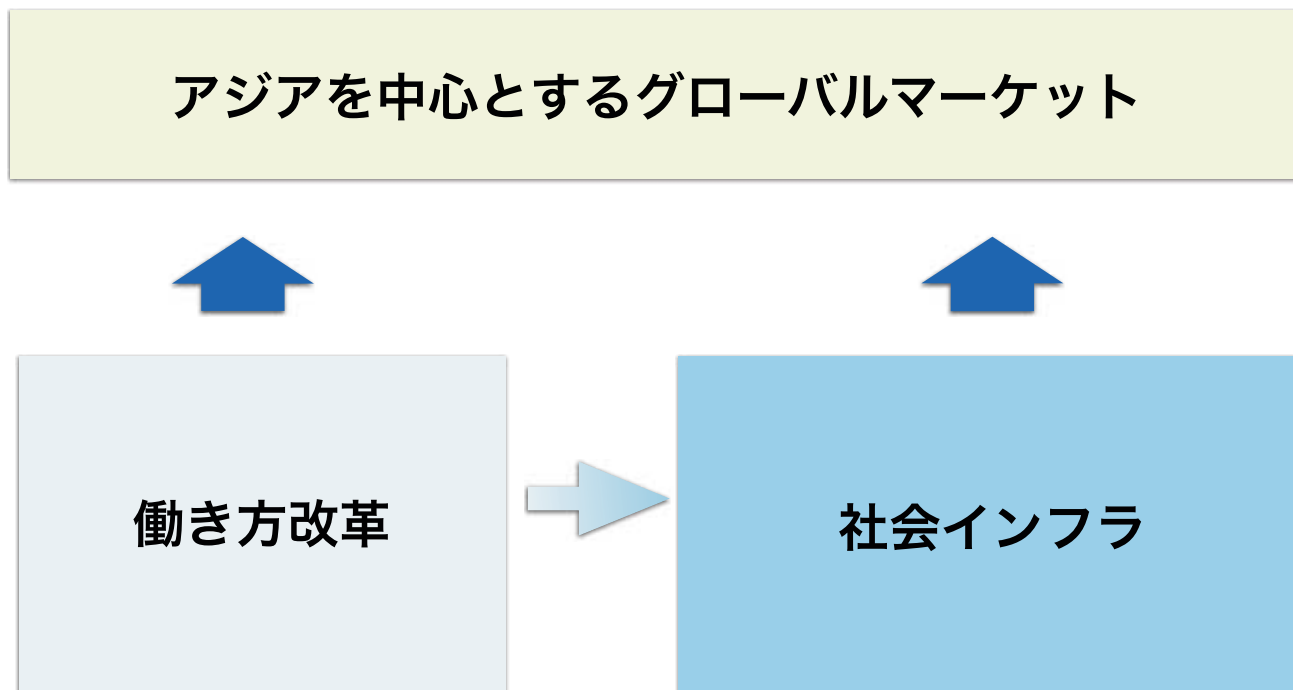
(株)ミライト 相談役 (元代表取締役)  
元(株)NTTネオメイト 代表取締役社長



顧問  
**小宮山 宏**

(株)三菱総合研究所理事長  
元東京大学総長

働き方改革から社会インフラへ。そして世界へ！！



1. 働き方改革 —テレビ会議参入からの市場拡大—

2004年からスタートした働き方改革のため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働き方を実現

国内ウェブ会議市場120億円→1,000億円

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上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



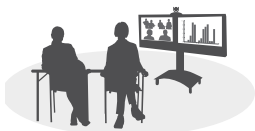
全国拠点への社内研修



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



米国Qumu Corporationと、エンタープライズビデオ分野で戦略的パートナー提携



リアルタイムかつ  
双方向コミュニケーション

エンタープライズ ビデオコンテンツ  
管理ソリューション

\* Qumuはガートナー社のMagic Quadrantレポートで  
業界リーダーのポジション

## 1. Qumuのビデオコンテンツマネジメントソリューションの拡販

Qumu日本法人のクムジャパンの経営に参画。  
クムジャパンは、ブイキューブのビジネス基盤を活用しながら、  
既存パートナーと協力した販売、顧客ニーズに合わせたソリューション開発や導入支援、  
サポートを強化。

## 2. 連携ソリューションの開発

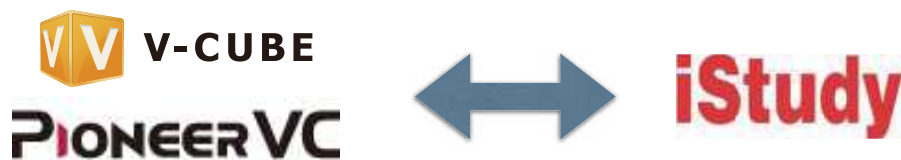
両社のサービス・ソリューション連携を進め、Web会議やWebセミナーによるリアルタイム  
コミュニケーションから、ビデオコンテンツの編集、管理による社員研修やトレーニング、経  
営層からのメッセージ配信といった、企業内におけるコミュニケーションを網羅できるプラッ  
トフォームを目指す。



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



オンデマンド中心のe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 5,100億円

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。



ウェブ会議

テレビ会議

働き方改革





教育[EduTech] 医療[MedTech]  
重点4分野




金融[FinTech] ロボティクス

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] 働き方改革、テレワーク、地方創生、一億総活躍社会の実現



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

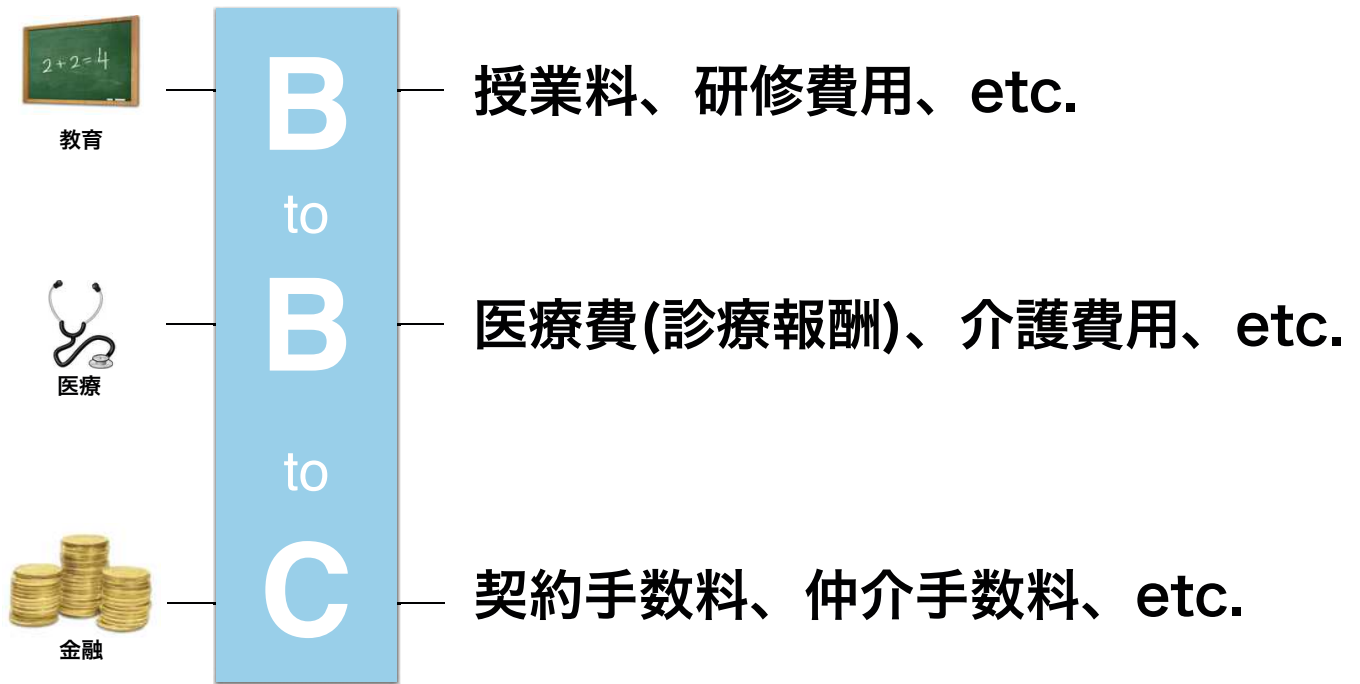
[緩和] 金融の自由化（Fintech拡大）、重要事項説明オンライン化  
[規制] 保険業法改正



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2,568億円**







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

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		

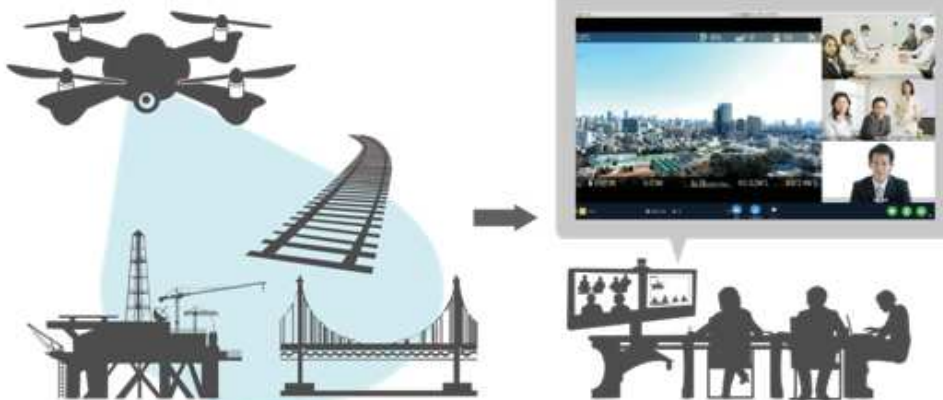


Fintechのコミュニケーションインフラとして。不動産を含めて利用が拡大

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	…………	年間150万件の契約
 株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン と提携		
乗り合い保険代理店向け内部監査	…………	約30万の全国保険代理店
 株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン と提携		
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



VRJにより、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。  
VRJはベンチャーキャピタルを引受先として第三者割当増資を実施。  
事業拡大を加速



- ・ 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

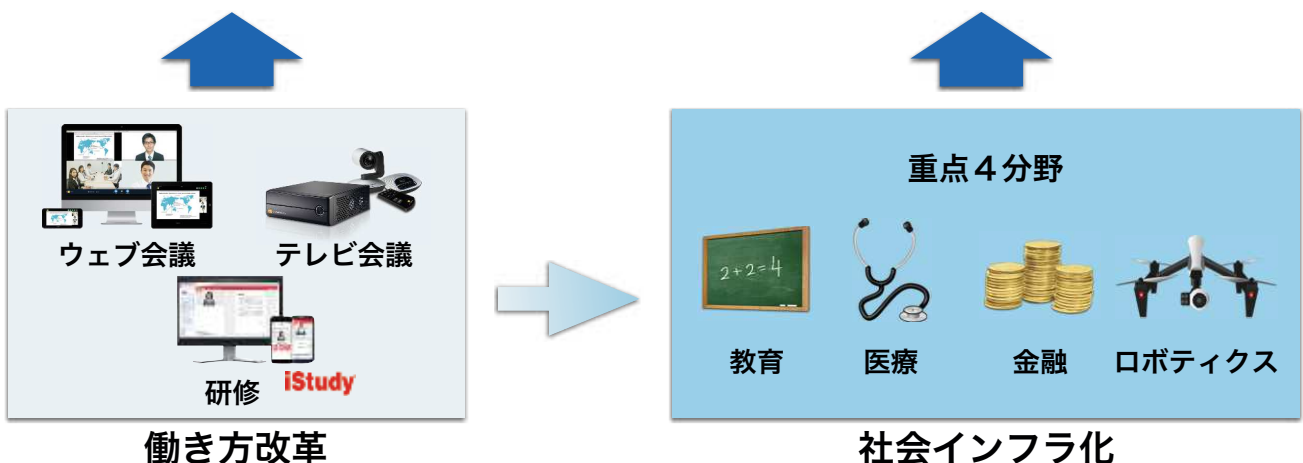


**ドローン関連での市場規模**

**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**

働き方改革も、社会インフラ化も、日本だけではなくアジアへ。  
2016年に25%の海外売上比率も、目標の40%に向けて順調に拡大中。



# 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。

53

## 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。

54

© 2017 V- cube, Inc. All Rights Reserved.