



株式会社ブイキューブ

2017年12月期 第1四半期 決算説明資料

2017/05/12

株式会社ブイキューブ

1

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

本日のアジェンダ



1. 2017年12月期第1四半期決算
2. 2017年12月期連結業績予想
3. 構造改革の進捗状況
4. 成長戦略

2

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

- 2017年1Q実績はほぼ計画通りに推移。
- 構造改革も着実に進捗。1Qは計画を上回るペースでコスト削減が進展。
- 2Q以降の中国における新サービスの立ち上がりを注視。
- 引き続き業務効率化に取り組み、
コスト削減フェーズから競争力・収益力の拡大フェーズへと繋げていく

1. 2017年12月期 第1四半期決算

- ・日本では医療分野への導入拡大によりクラウド売上高が成長。
- ・政府による働き方改革の推進と民間企業の取り組みが本格化しつつあり、当社においてもビジュアルコミュニケーションサービス市場の開拓が進んでいる。
- ・一方で、中国でサービス切替による一時的な影響や、前年同期にあった大型案件（主に物販）の反動減により減収。
- ・昨年の積極投資による固定費や原価の増加もあり、利益は前年同期比減少。

(百万円)

連結	FY2016.1Q		FY2017.1Q	
	実績		実績	対前年同期比
売上高	1,594		1,469	92.1%
売上原価	818		836	102.3%
売上総利益	775		632	81.5%
販管費	878		899	102.3%
営業利益	△103		△267	-
経常利益	△190		△278	-
純利益*	△135		△269	-

* 親会社株主に帰属する四半期純利益

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

1. 2017年12月期第1四半期決算 - 売上高（地域別×販売形態別） -

- ・日本は好調なクラウドが他をカバーし、前年同期並み。
- ・海外は中国におけるサービス切替による一時的な影響により、前年同期比減少。シンガポールのWizlearnは企業向けが拡大し、好調。

(百万円)

2017/1Q 売上高	クラウド		オンプレミス		アプライアンス		その他		合計	
	1Q 実績	前年同期比 増減	1Q 実績	前年同期比 増減	1Q 実績	前年同期比 増減	1Q 実績	前年同期比 増減	1Q 実績	前年同期比 増減
日本	845	83	97	-9	147	-12	113	-61	1,204	0
海外	251	-130	0	-4	0	0	12	+8	264	-125
(中国)	3	-145	-	-	-	-	0	-2	3	-148
(Wizlearn)	221	+11	-	-	-	-	9	+9	230	+20
合計	1,096	-46	98	-13	148	-12	126	-52	1,469	-125

* 海外売上高比率はFY2016.1Q：24.5%、FY2017.1Q：18.0%

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

2017年3月末の自己資本比率は 31.9%。
資金の効率化等で財務体質の強化を図る。

(百万円)

	2016.12.31	2017.3.31	増減
流動資産 (うち現金及び預金)	3,845 (1,999)	3,657 (1,973)	△187 (△25)
固定資産 (うち ソフトウェア) (うち のれん)	6,657 (3,266) (2,126)	6,705 (3,342) (2,055)	48 (76) (△71)
総資産	10,502	10,362	△139
流動負債 (うち短期借入金、1年内返済の長期借入金)	3,342 (1,908)	3,668 (2,349)	325 (441)
固定負債	3,180	3,037	△142
純資産	3,979	3,657	△322

* 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。

2017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76百万円は、211百万円を償却する一方で、競争力強化の為に追加開発投資に伴う増加によります。

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

2. 2017年12月期 連結業績予想

- ・2017年1Qは構造改革の進捗を含め、全体として想定通り。
- ・売上高は想定よりやや低いが、利益率の高い案件が多かったことにより、利益率は予想を上回る。
- ・下期以降の原価低減を実現するため、サービスの選択と集中による特損を2Qに計上予定。

連結	FY2016			FY2017		
	1Q	上期	通期	1Q	上期(予)	通期(予)
売上高	1,594	3,397	7,239	1,469	3,311	7,756
営業利益	△103	3	36	△267	△454	46
経常利益	△190	△412	△197	△278	△457	40
純利益※	△135	△420	△527	△269	△886 (特別損失 436)	△539 (特別損失 482)

※ 親会社株主に帰属する当期純利益

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

2. 2017年12月期 連結業績予想 - 売上高（地域別×販売形態別） -

- ・日本はオンプレミスの成約タイミングから出遅れているが、好調なクラウドが牽引し、予想を上回って進捗している。
- ・日本におけるクラウドの伸びは「働き方改革」の本格始動によるものと考えられる。
- ・海外はシンガポールのWizlearnが好調。

2017/1Q 売上高	クラウド		オンプレミス		アプライアンス		その他		合計	
	1Q 実績	上期予想比 進捗	1Q 実績	上期予想比 進捗	1Q 実績	上期予想比 進捗	1Q 実績	上期予想比 進捗	1Q 実績	上期予想比 進捗
日本	845	46.8%	97	33.6%	147	40.1%	113	48.3%	1,204	44.6%
海外	251	45.4%	0	1.4%	0	7.9%	12	38.2%	264	43.3%
(中国)	3	4.1%	-	0.0%	-	-	0	0.8%	3	3.6%
(Wizlearn)	221	55.8%	-	-	-	-	9	53.5%	230	55.7%
合計	1,096	46.5%	98	31.7%	148	39.5%	126	47.0%	1,469	44.4%

3. 構造改革の進捗状況

3. 構造改革の進捗状況 - 2017年の前提 -

<2016年までの状況>

- ・ これまでの成長過程における課題が顕在化

(売上高の成長、コストの増加、計画未達と最終赤字)

<2017年の施策>

- ・ 構造改革の実行

(商品数の絞り込み、V5への切り替え、開発プロセス見直し、業務効率化、買収した企業のPMI)

- ・ 成長戦略の継続

<KPI>

- ・ 売上高の増加、コストの削減、営業利益の増加

- 構造改革は着実に進んでいる。
- 1Qはまだ昨年の固定費増加の負担が重い、コスト削減は予定を上回るペースで上期の目処が立ってきている。
- 下期のコスト削減の準備も着実に進捗

【コスト削減】

	上期目標	1Q実績	(百万円)
①原価の低減	△42	△14	
②販管費の削減	△33	△16	
③海外のリフォーム	0	-	
合計	△75	△30	(1Q目標：△4)

【対策】

- V4からV5へのバージョン切替：上期中30%は達成できる見込み
- 買収した企業のPMI

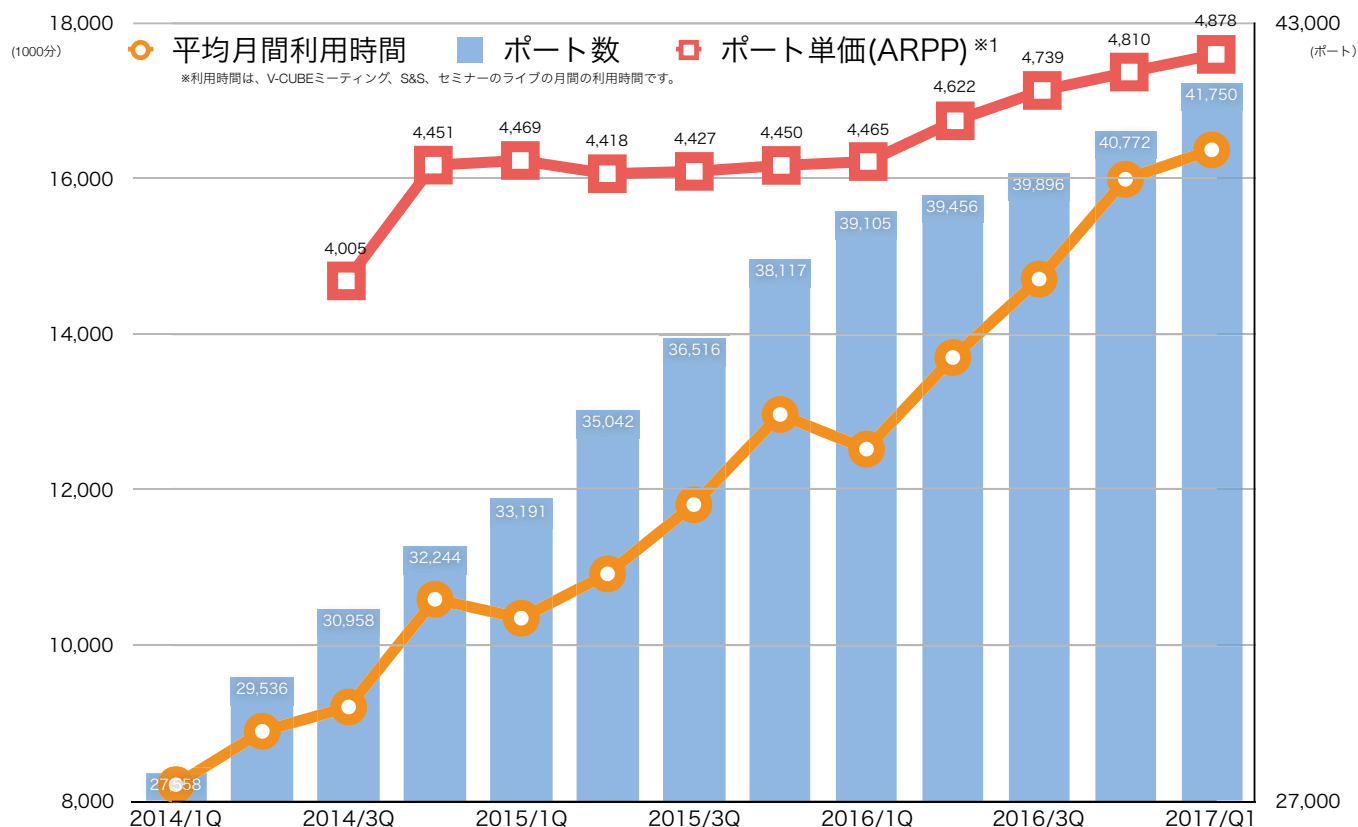
※PMI: Post Merger Integration (買収後の事業統合)

3. 構造改革の進捗状況 - 新バージョンへの切替促進 -

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利用となっているが、既存顧客の大半はまだ旧バージョン。
 機能が充足する上期から切替を本格化させる。
解約率低減(半減できる可能性が高い)、**単価向上**、**利用量増加によるポート追加**を期待。

高画質・高音質
 高い接続性と
 モビリティの
 Web会議サービス

ポート数、ポート単価共に増加



※1 ARPPとは、Average Revenue Per Portの略で、1ポ-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.

3. 構造改革の進捗状況 - 買収した企業のPMI -



国内子会社

- ・ブイキューブとの機能的統合を進めている。
- ・オフィスの統合も実現しコミュニケーションの改善が既に見られる。

アイスタディ

- ・社長交代により、体制などを一新中。
- ・新規事業 (QUMU等) にも積極的に取り組み業容拡大を目指す。

パイオニアVC

- ・案件数は拡大。昨年底迷した売上高の回復とコスト削減を実現させる。
- ・xSync Classroom (ソフトウェア) を発表。
設置済のハードウェアと接続できることから低予算校でも導入が期待される。
電子黒板に加え、粗利率が高いxSync Classroomが商品に加わることにより、
アプライアンスの利益率は改善する見込み。

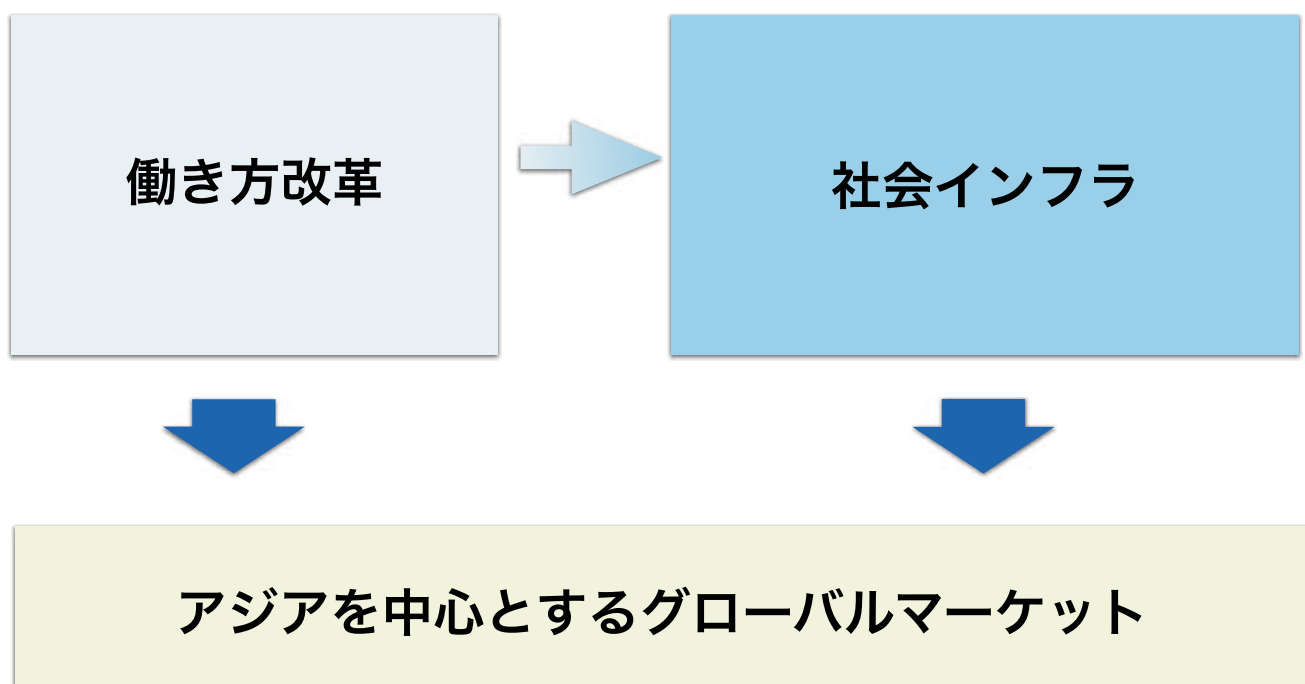
海外子会社 (ASEAN)

- ・不採算拠点でのコスト削減とビジネスに進捗が見られるため、閉鎖せずに規模の縮小で下期の黒字化を実現できる見込み。
- ・成長が見込まれるビジネスへの投資を集中させる。

4. 成長戦略

4. 成長戦略 - 基本方針・重点施策 -

働き方改革から社会インフラへ。そして世界へ！！



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



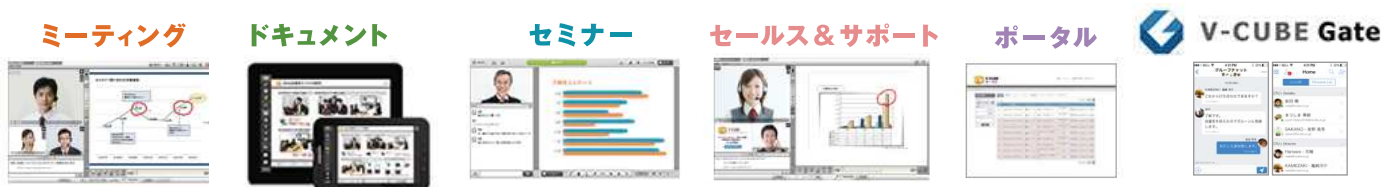
ビジュアルコミュニケーションで新しい働き方を実現

国内ウェブ会議市場120億円→1,000億円

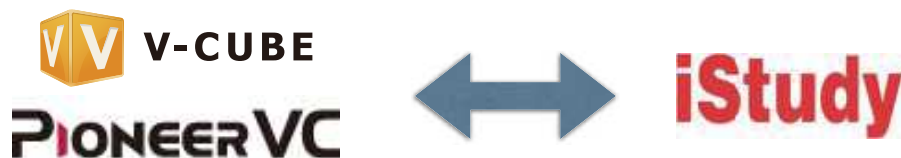
V-CUBE ONE 幅広い利用シーンに対応。競合製品との差別化を強化。



「単なるWeb会議」から「VCソリューション提供へ」



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

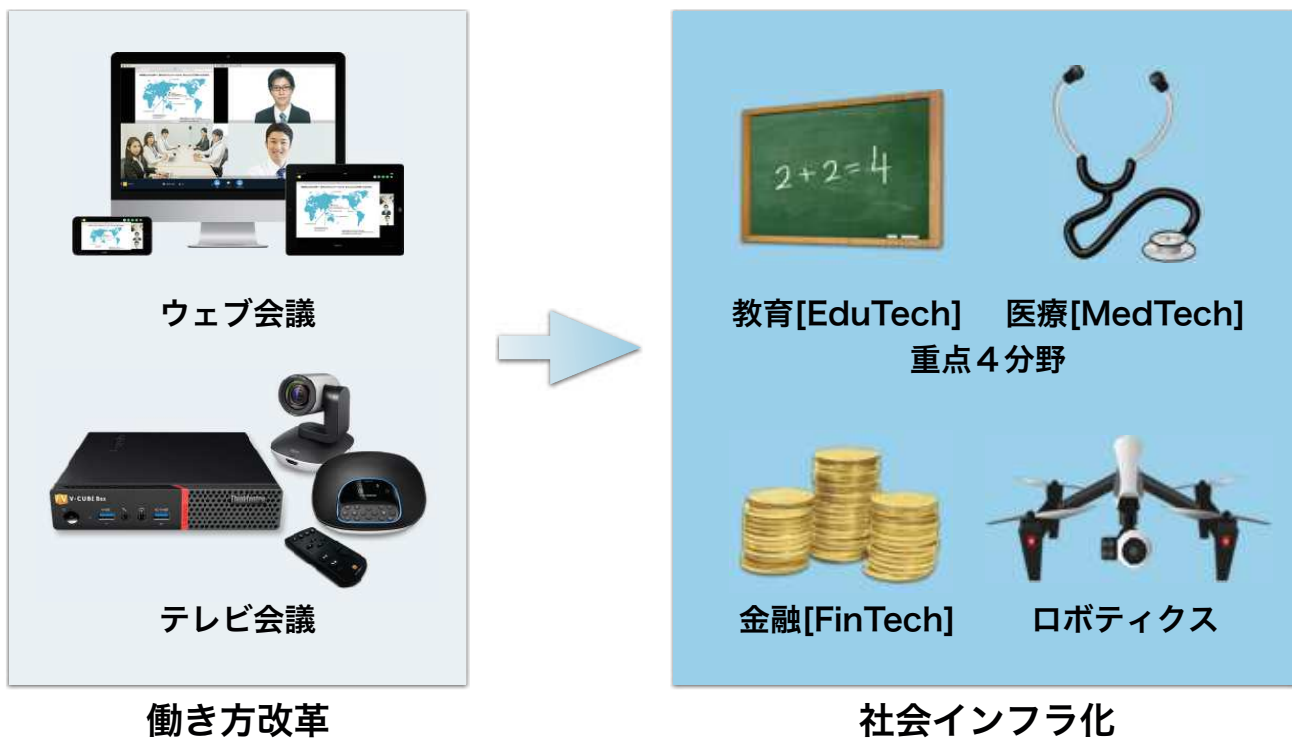
国内企業向け研修サービス市場 5,100億円

レノボ・ジャパンと協業し、テレビ会議システム「V-CUBE Box」の販売を開始



PCやスマートフォンなどを利用し、会議室以外の場所からも会議へ参加場所を選ばず「顔の見える」コミュニケーションを実現

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



パイオニアVC、普通教室における既存の大型提示装置での活用を視野に
統合型ICTソリューション「xSync Classroom」を発売 (2017年夏)

一斉学習、協働学習、遠隔学習を実現
台数の多い大型提示装置やプロジェクタ型電子黒板にも対応するため、
市場が広がる

高木証券「投信の窓口」WEB支店の対面オンラインサービスに「V-CUBE」を採用



PC、スマートフォン、タブレット。多様なデバイスに対応
高品質な映像と音声で長時間の個別相談をストレスなく実施

4. 成長戦略 - ビジネス環境 -

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



[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
[事例] **2020年東京オリンピック・パラリンピック**
2012年ロンドン市の例とテレワーク・デイ(7/24)



[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



[緩和] **首相が遠隔診療の時間軸に言及(2018年度診療報酬改定)**
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



[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



[規制] ドローン規制施行、航空法改正
[緩和] 電波法改正

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。
海外売上高比率 目標：40%

働き方改革



社会インフラ化



アジアを中心とするグローバルマーケットへ



経営からのメッセージ

構造改革をしっかりと

ビジネス環境は追い風 事業の成長につなげる

(以下参考資料)

1. 会社概要 (2017年3月31日現在)

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	21億89百万円	
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)	529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	529人 (パート・アルバイト含まず)
日本国内	313人 (VJP221+PVC61+IST31)
海外	216人 (SG:155, TH:4, MY:11, ID:14, CH:27, US:6)
営業・マーケティング	189人
技術者	257人
管理部門	83人 (取締役、監査役、内部監査等含む)
オフィス	14カ所 (国内5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)

2. 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
 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
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



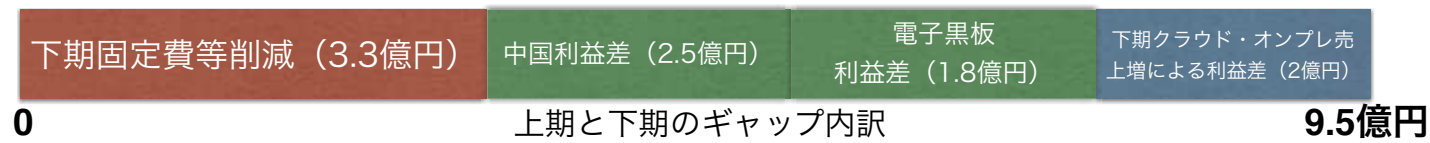
顧問
小宮山 宏
株三菱総合研究所理事長
元東京大学総長

3. 2017年12月期 連結業績予想 - 売上高 - (変更なし)

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

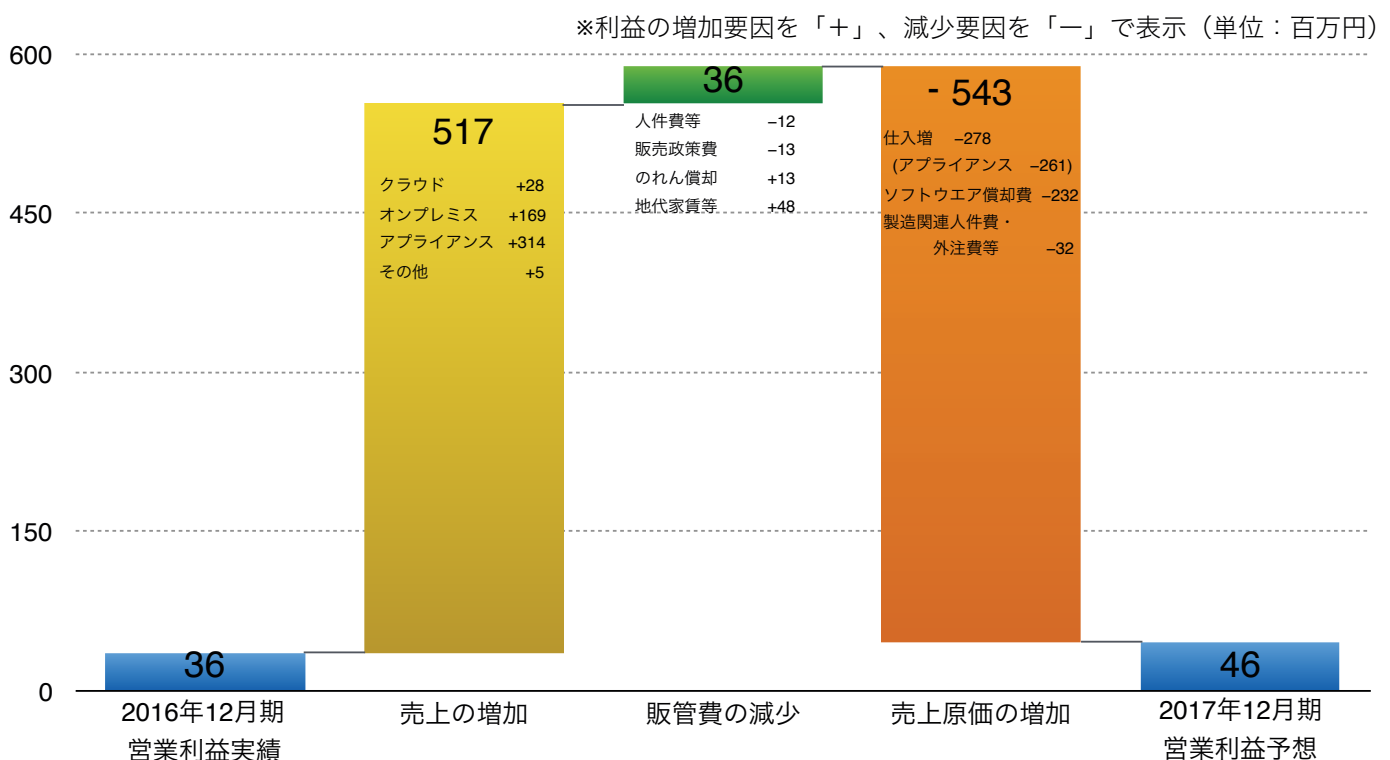
営業利益 上期 △4.5億円 下期 5.0億円 通期46百万円



- ✓ 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

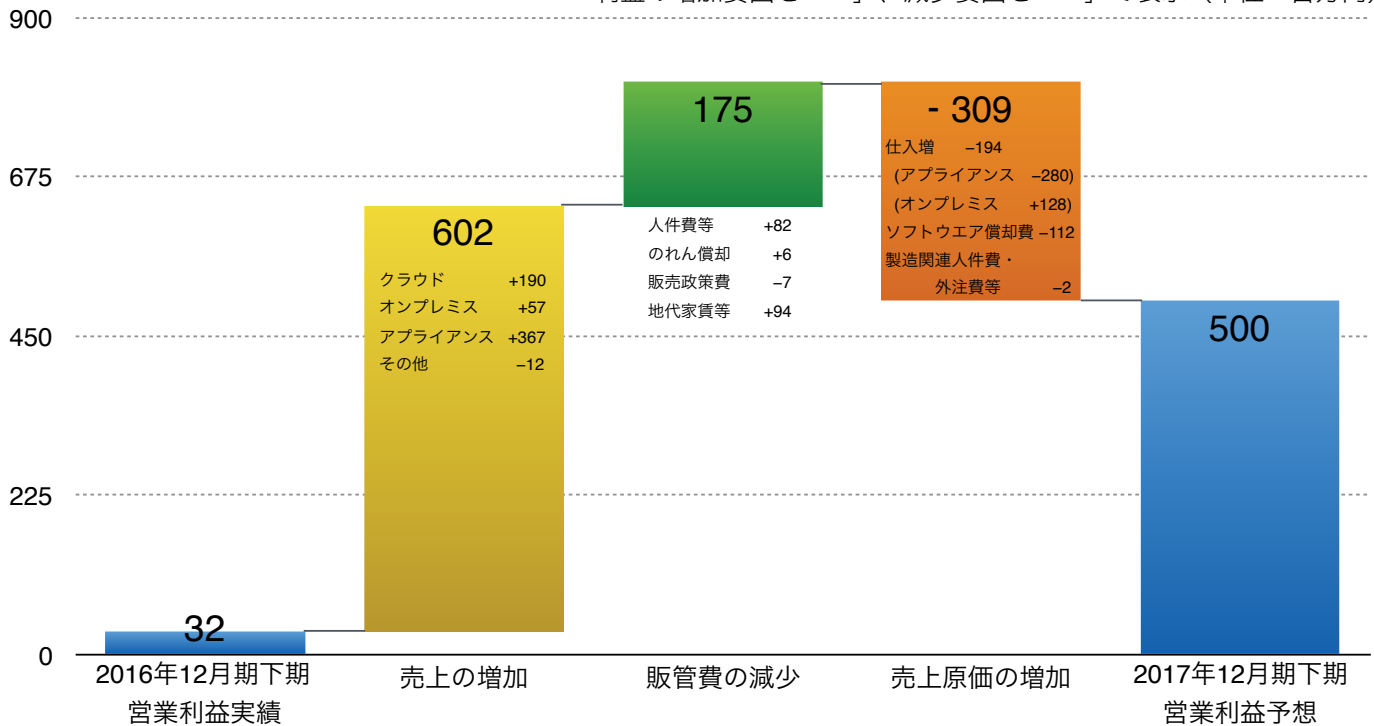
3. 2017年12月期 連結業績予想 - (通期) 営業利益増減分析(前期比) - (変更なし)

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あまり伸びず、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



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)



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。

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な方法を問わず、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。