

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得ます。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。



2017年12月期 決算説明資料

2018/2/14

株式会社ブイキューブ

1. 構造改革まとめ
2. FY2017決算 及び FY2018予想
3. 成長戦略

1. 構造改革まとめ

1. 構造改革まとめ

期初の施策

- ① 原価の低減
- ② 販管費の削減
- ③ 不採算拠点の廃止

追加施策

- ④ パイオニア V C を吸収合併
- ⑤ 海外子会社売却・再編（中国、マレーシア、シンガポール）
- ⑥ ソフトウェア資産売却（V-CUBE Gate）

1. 構造改革まとめ

原価の低減、販管費の削減ともに目標を達成

	通期削減 目標	通期 削減実績
① 原価の低減	178	243
② 販管費の削減	210	281
合計	388	524

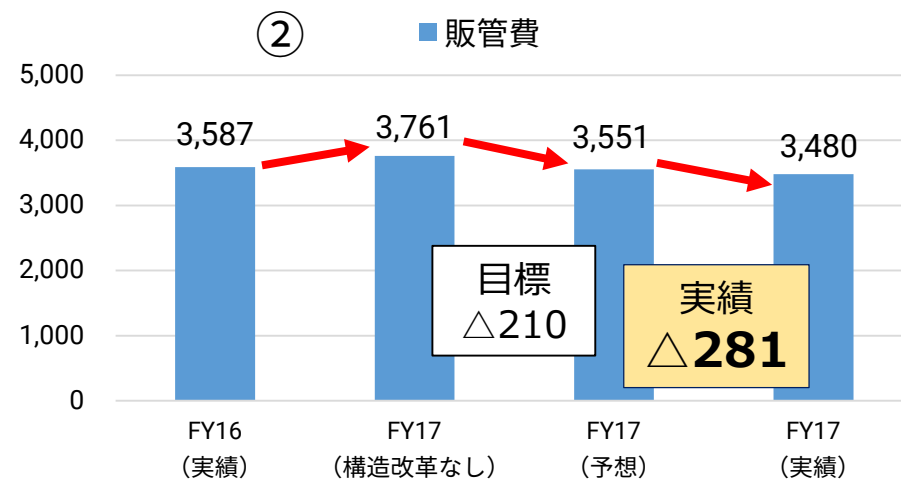
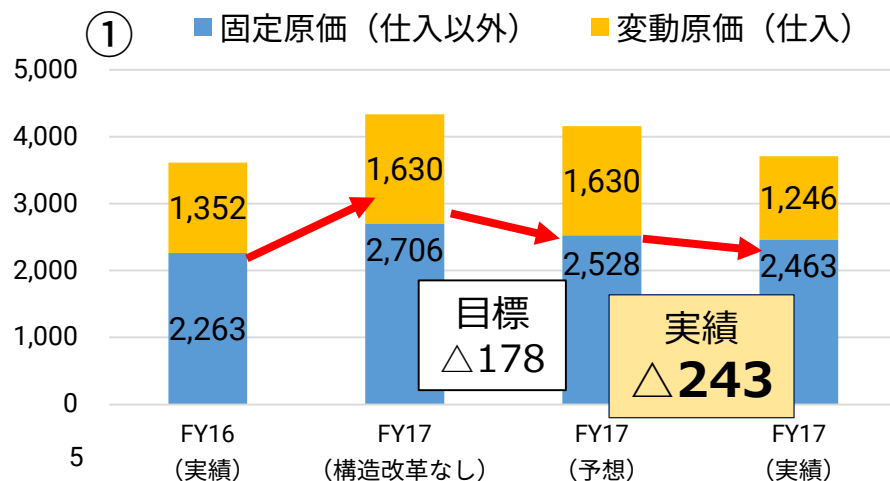
(百万円)

① 原価の低減

- ・ データセンタの合理化、商品数削減による管理開発工数の削減、商品数削減（減損）による償却費の負担低減、開発投資削減による償却費の増加抑制、外注費の内製化

② 販管費の削減

- ・ 役員報酬カット、人員削減（増加抑制）等、オフィス集約・合理化、その他販管費削減



1. 構造改革まとめ <特別損失>

FY17は国内外の保有資産整理により、合計2,525百万円の特別損失を計上
FY18からのV字回復の為の固定費（人件費・償却費等）の削減を実現

(百万円)

(FY2017連結ベース)	2Q	3Q	4Q	合計
子会社株式売却損 (BRAV International)			1,116	1,116
減損損失 (ソフトウェア資産)	429 V-CUBE Meeting4		438 V-CUBE Gate	867
減損損失 (パイオニアVCのれん)		384		384
減損損失 (中国における前払費用)		69		69
構造改革費用 (リストラ費用他)			89	89
合計	429	453	1,643	2,525

1. 構造改革まとめ <ソフトウェア資産>



V-CUBEミーティング4

2015年の新バージョンのV-CUBEミーティング5（以下V5）の発売後も、既存のユーザの為にサービスの提供と追加開発を継続していたが、既存ユーザをV5に移行するとともに、2019年末でのサポート打ち切りを決定し重複していた開発費を削減

他方で将来の収益性が下落したことにより減損損失を計上

V-CUBE Gate

当社の顧客向けに無償を中心に提供していたが、企業向けチャットサービス市場の拡大による専門メーカーとの競争激化を受け、自社開発から専門メーカーとの連携へと方針を転換

マレーシアのFintrax Ventures Sdn. Bhd.に売却することにより、今後の償却費負担を低減を実現させるが、V-CUBE Gateの無償サービスはFintrax社と共にユーザへの提供を継続する

1. 構造改革まとめ

<旧パイオニアVC事業 (PVC) >



FY17末、PVCを吸収合併し、順調なブイキューブ本体のパイプライン管理を導入
 FY18は、競争激しく利益の出ないハードではなく、**ソフトウェアの販売に注力**
 ディスカッションテーブルは**オンリーワン**として実績の出始めた**災害対策**に特化



電子黒板そのものの販売
 (アプライアンス→**競争高・利益率極小**)



xSync Classroom
バイシンク

タブレットと電子黒板をつなぐソフトウェアの販売
 (オンプレミス→**競争少・利益率高**)

(百万円)

パイオニアVC アプライアンス売上高	FY2015	FY2016	FY2017	
	実績	実績	期初予想	実績
電子黒板	1,100	750	996	737
ディスカッションテーブル等	170	98	104	87
合計	1,270	848	1,100	825

グループ再編により、リスクの排除と収益拡大を実現



中国

グループから切り離してリスクヘッジと収益拡大の実現へ

- ・ FY17末、BRAV International Limited 及び威立方(天津)信息技术有限公司を売却
- ・ 上海GM向けの車載用アプリ事業はシンガポール子会社が継承
- ・ FY18以降、威立方は当社の代理店として活動、当社にロイヤリティを支払う
- ・ 顧客拡大策：一般企業向けは価格競争。政府系向けオンプレミスに絞った展開
- ・ グループから外れることで日本企業傘下であることからFY17に受注に至らなかった政府系案件の今後の受注を見込む



マレーシア

現地資本中心の展開により、LMSの普及による急拡大を期待

- ・ 2018年1月、V-cube Malaysia Sdn. Bhd. を売却
- ・ FY18以降、当社の代理店として活動、当社にロイヤリティを支払う
急拡大が期待されるHRDF*を活用したLMSの導入（年末にHRDF登録）に期待

*HRDF(Human Resource Development Fund) :民間企業から人材資源開発資金を徴収し
職業訓練を実施した企業にその費用を還付する制度



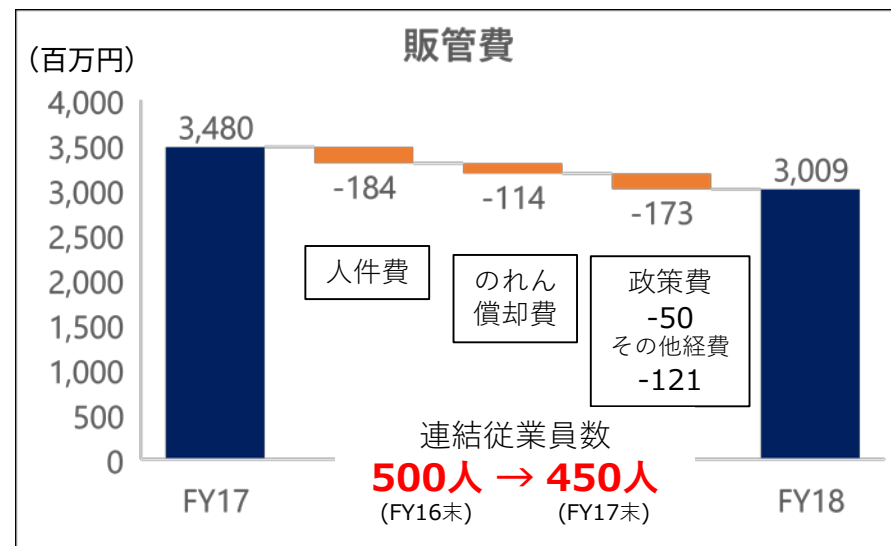
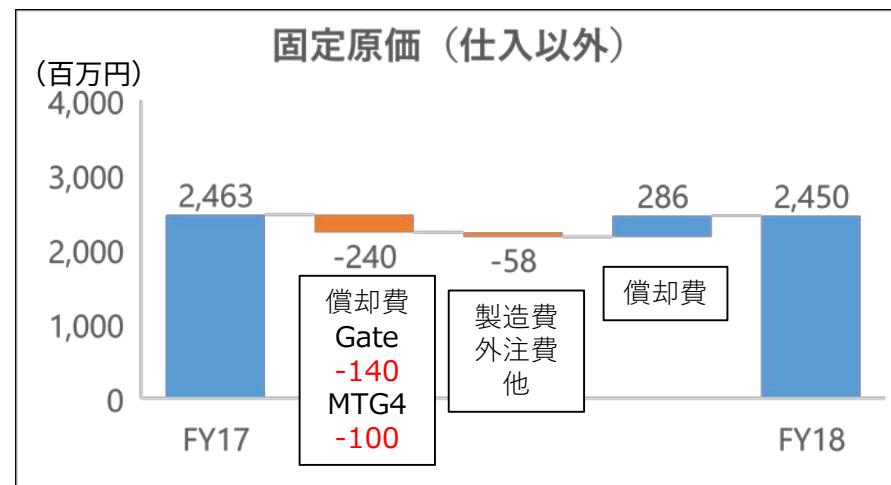
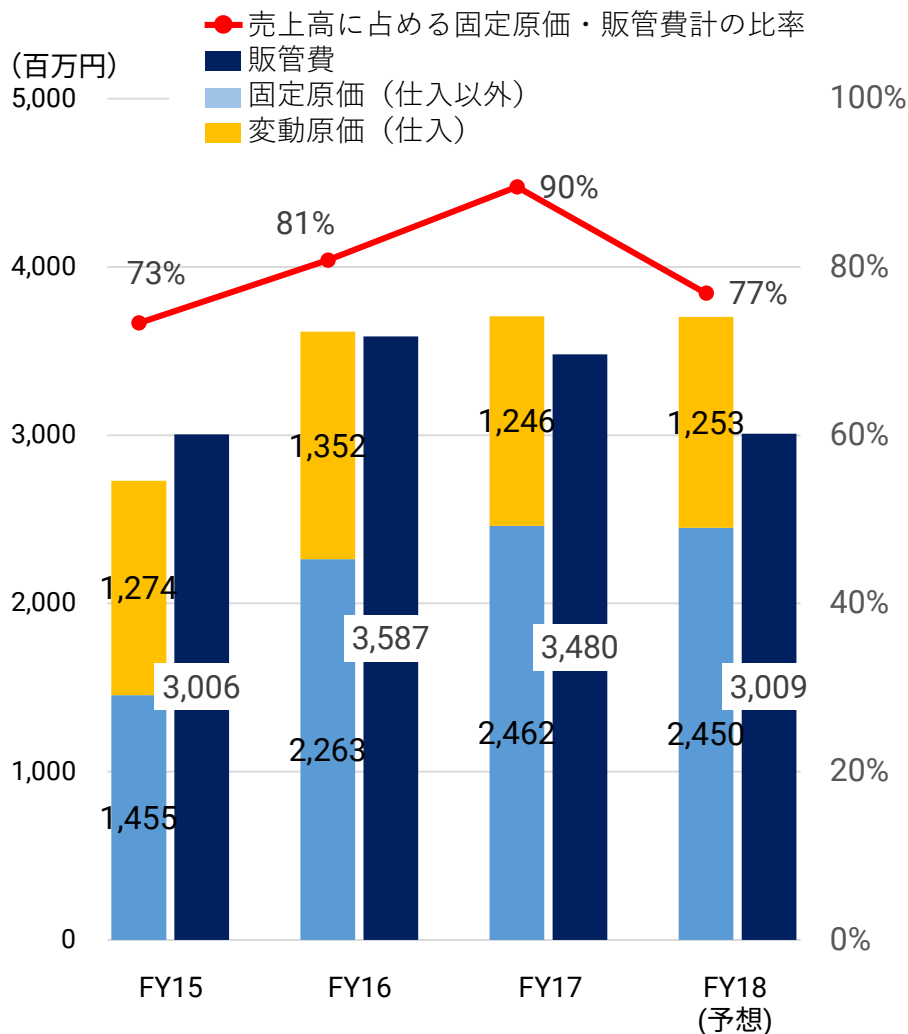
シンガポール

組織統合とWizlearnとの統合による効率化と収益拡大

- ・ FY17末、機能別に分かれていた子会社を業務効率化のため再編
- ・ Wizlearnのオフィスに統合し、業務効率化と既存顧客へのアップセルを狙う

1. 構造改革まとめ <固定費の削減>

FY17、固定費の増加に歯止め。FY18、販管費を中心とした減少が黒字化に貢献

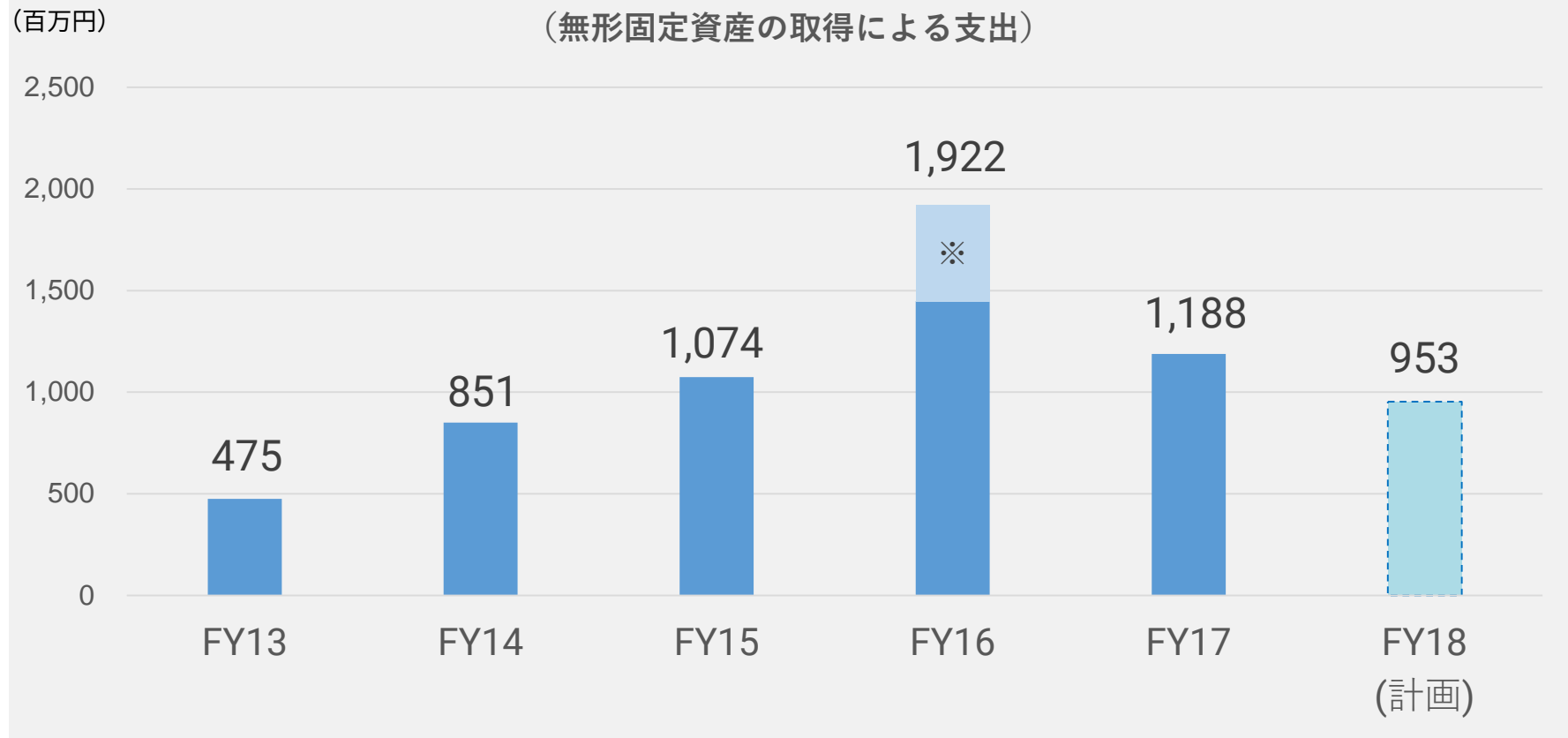


1. 構造改革まとめ <開発投資額の推移>

将来的な償却費の増加を抑えつつ、競争力を維持・強化するために、主力分野や業界に絞り込み集中的に開発投資を行う

ソフトウェア開発投資額の推移

(無形固定資産の取得による支出)



2. FY2017決算 及び FY2018予想

2. FY2017決算 及び FY2018予想 <連結P/L>

構造改革により損益分岐点を下げ、利益の出る体質に

FY17：電子黒板不調、中国自動車メーカー向けサービス再開に遅れ

FY18：利益率を重視しながら売上高伸長に取り組む

(百万円)

	FY2016	FY2017		FY2018
	実績	期初予想 (11/14修正予想)	実績	通期予想
売上高	7,239	7,756 (6,926)	6,638	7,101
売上原価	3,616	4,158	3,708	3,703
売上総利益	3,623	3,598	2,929	3,397
販管費	3,587	3,551	3,480	3,009
営業利益	36	46 (△294)	△550	387
経常利益	△197	40	△567	347
特別損失	214	482	2,525	-
純利益	△527	△539	△3,051	158

2. FY2017決算 及び FY2018予想 <販売形態別×地域別売上高>



FY16 → FY17 増減説明

- ・日本のクラウドは10%成長、オンプレミスはパイオニアV Cの大型案件の反動減
- ・アプライアンスはテレキューブの投入により増加、電子黒板横ばい
- ・中国は自動車メーカー向けサービス再開遅延と地方政府への販売の遅れにより、大幅減少
- ・シンガポールのWizlearnは企業向けが成長し予想を大きく上回り成長

(百万円)

通期	クラウド		オンプレミス		アプライアンス		その他		合計	
	FY16	FY17	FY16	FY17	FY16	FY17	FY16	FY17	FY16	FY17
日本	3,193	3,515	639	464	959	1,008	607	513	5,400	5,500
海外	1,767	1,081	23	5	2	1	47	49	1,839	1,137
(中国)	802	12	13	0	-	-	9	3	824	15
(Wizlearn)	848	916	-	-	-	-	25	36	874	952
合計	4,960	4,596	662	469	961	1,009	654	562	7,239	6,638

2. FY2017決算 及び FY2018予想<販売形態別×地域別売上高>

FY17 → FY18 増減説明

- ・原則として足下の実績を元にした成長を織り込む（クラウド積み上げペース等）
- ・日本におけるクラウドは製薬企業向けオンラインセミナー、働き方改革が寄与し成長
- ・アプライアンスは電子黒板等で7割弱を想定（大幅減）、他テレキューブとBoxの販売
- ・中国は自動車メーカー向けの再開や昨年末から期ズレした地方政府案件受注を見込む
(百万円)

	クラウド		オンプレミス		アプライアンス		その他		合計	
	FY17	FY18	FY17	FY18	FY17	FY18	FY17	FY18	FY17	FY18
通期										
日本	3,515	4,003	464	489	1,008	861	513	380	5,500	5,734
海外	1,081	1,176	5	148	1	2	49	39	1,137	1,366
(中国)	12	100	0	92	-	-	3	-	15	192
(Wizlearn)	916	917	-	-	-	-	36	36	952	954
合計	4,596	5,179	469	637	1,009	863	562	420	6,638	7,101

2. FY2017決算 及び FY2018予想 <連結BS>

グループ全体で約32億円の増資により現預金、純資産、総資産が増加
構造改革の過程で行ったソフトウェア、のれんの減損等により固定資産が減少

(百万円)

	2016年12月31日	2017年12月31日	増減
流動資産 (うち 現金及び預金)	3,845 (1,999)	5,212 (3,384)	1,367 (1,384)
固定資産 (うち ソフトウェア) (うち のれん)	6,657 (3,266) (2,126)	5,878 (2,786) (1,263)	△778 (△479) (△863)
総資産	10,502	11,091	588
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)	4,289 (2,334)	946 (426)
固定負債	3,180	2,587	△592
純資産	3,979	4,213	233

2. FY2017決算 及び FY2018予想<連結CF計算書>

FY17は、売上高のほぼ全額が粗利となる中国の自動車メーカー向けのサービスが再開できなかったことにより、営業活動CFが減少

FY18は、増収及び固定費削減による事業収益力の向上と開発投資抑制により
フリーキャッシュ・フローの黒字化を目指す

(百万円)

	FY2016	FY2017
営業活動CF	1,300	870
投資活動CF	△2,142	△2,423
財務活動CF	867	2,870
現金及び現金同等物に係る 換算差額	△18	60
現金及び現金同等物の増減額	6	1,378
現金及び現金同等物の期末残高	1,999	3,378

3. 成長戦略

3. 成長戦略 < 中長期 >

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

< 働き方改革 >



ウェブ会議・テレビ会議・遠隔研修

< 社会課題解決 >



教育・ヘルスケア・金融・ロボティクス



シンガポール



タイ



インドネシア



マレーシア



中国



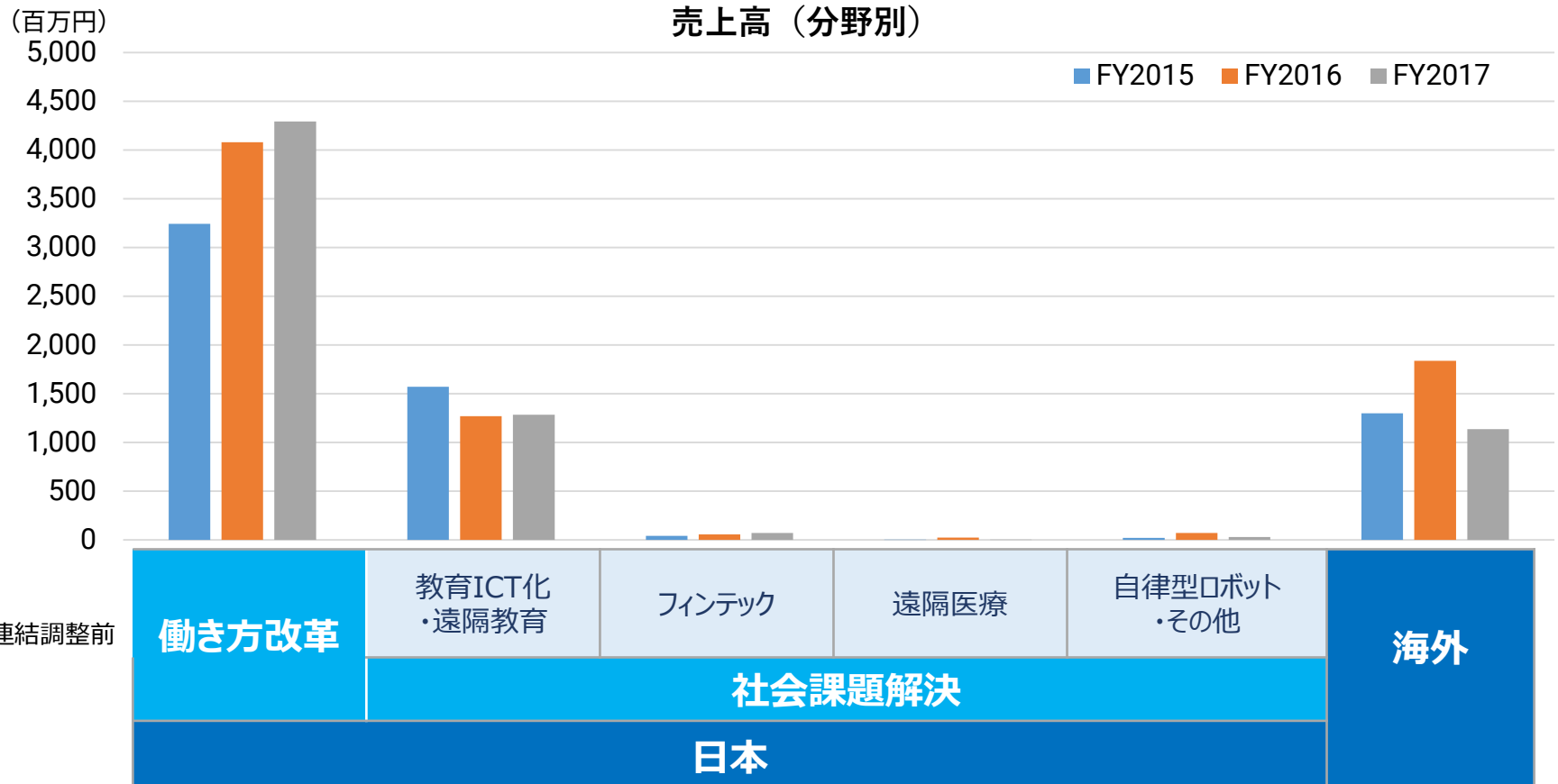
台湾



インド

3. 成長戦略 <働き方改革市場に集中>

働き方改革にテレワークで貢献しながら、超スマート社会への布石を打つ



数字は連結調整前

分野別の主なサービス利用シーン
 働き方改革：社内外会議、社内研修、説明会、講演会、遠隔営業、アイスタディのLMS・研修
 教育ICT化・遠隔教育：パイオニアVCの電子黒板
 フィンテック：金融商品の契約、接客
 遠隔医療：遠隔医療、リモートディテリング
 自律型ロボット・その他：ロボティクス関連、その他etc.

日本におけるテレワークの普及拡大が本格化

テレワークとは、
ICT（情報通信技術）を活用した、場所や時間にとらわれない柔軟な働き方

<意義・効果>

- ・ 少子高齢化対策の推進
- ・ 有能・多様な人材の確保、生産性の向上
- ・ 営業効率の向上・顧客満足度の向上
- ・ 非常災害時の事業継続
- ・ ワーク・ライフ・バランスの実現
- ・ 環境負荷軽減
- ・ 地域活性化の推進
- ・ コスト削減



「世界最先端IT国家創造」宣言

KPI（重要業績評価指標）（2020年まで）

- ① 「テレワーク導入企業数」3倍
（2012年度比 11.5%→34.5%）
- ② 「雇用型在宅型テレワーカー数」2倍以上
（2016年度比 7.7%→15.4%）

3. 成長戦略 <テレワークの意義・効果>

ブイキューブの市場ポジションと方向性

レッドオーシャンのウェブ会議市場で戦いつつ、
ユニークなソリューション提案でブルーオーシャンを開拓

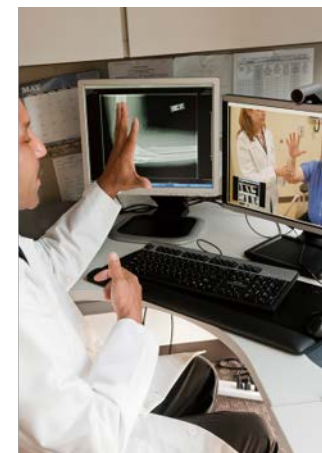
国内シェアNo.1

ウェブ会議市場
(競争激化)



テレキューブや
会議以外の利用シーン提案で差別化

ユニークなソリューション
(競合少ない)



3. 成長戦略 < 取り組み分野 >

少子高齢化・低い生産性という日本の社会課題をテレワークで解決
ビジュアルコミュニケーションが様々な社会課題を解決に

< 分野別の社会課題認識 >

働き方改革：テレワークを通じた生産性の向上、働ける人の拡大、地域格差軽減

教育ICT化・遠隔授業：教育の質の向上、教師の負担・不足軽減

フィンテック：金融機関の働き方改革、利用者の利便性向上

遠隔診療：医師や患者の負担軽減

その他：対面原則の遠隔対面可による利便性向上



Japan. Committed to SDGs

海外

移動にまつわる課題 × 経済成長の基盤である医療と教育

息の長い取り組み

ブイキューブ事業の社会的な価値を、国連総会で採択された2030年までの
持続可能な開発目標 SDGs (Sustainable Development Goals)の枠組みで紹介

社会課題を事業で解決するブイキューブ



ビジュアルコミュニケーションにより、全ての人が教育、雇用、医療など社会へのアクセスを獲得。個々の事情に合わせた多様な働き方を推進し、性別や地域の格差なくキャリアを継続、貧困を防ぐ



患者と医師との遠隔コミュニケーションを実現する仕組みを構築、離島における周産期の母体保護、健康寿命の増進などに貢献



少子化により学校の統廃合が進む中、先生の確保や教育機会に生じる地域格差を緩和、遠隔授業により先生たちの働き方改革にも



移動による負担を軽減し、働きやすく住みやすい社会の実現に貢献
災害時にも出社することなく会議を招集し、対策を検討できる
また、ドローンを使った被害状況の遠隔での把握、緊急医療品の搬送



無駄な移動を減らすことで、移動に伴うCO2の削減に貢献



テレキューブの展開をコンソーシアムを通じてオープンイノベーションを通じてパートナーと展開。
その他、得意分野に特化して、他のサービスとの連携を拡大

3. 成長戦略 <事例：働き方改革>

テレワークをする場所がないという課題から誕生
オフィス内の展開から、オフィス外に広がることによる利用用途拡大

2017年8月1日、新商品「テレキューブ」発表（特許出願中）。10月発売。

FY17販売実績： 12台（10-12月）消防法の問題で、納品ができないケースが多発

FY18販売予定：最低60台（現在の予算に織り込み）

2018年1月、消防法上のハードルを概ねクリア 普及へ向けて前進

引き合いの多い場所：企業、病院、シェアオフィス、サービスオフィス、商業施設



テレキューブの普及は
多くの社会課題の解決につながる



3. 成長戦略 < 事例：遠隔授業 >

人口減少（少子高齢化）社会におけるICTを活用した教育の質の向上

- ・ 2018年1月、岐阜県郡上市と加茂郡白川町は全ての小中学校をつなぐWeb会議システムを導入完了（白川町は全公民館へも導入完了）
- ・ 開通式では小中学校、教育委員会や市役所、公民館など50拠点を繋ぐ
- ・ 遠隔地の距離的・時間的な制約を克服する一助となる
 - 子供たちの顔の見える交流
 - 先生や職員の方々の働き方改革



FY2017の取り組みと現状

- 構造改革のコスト削減部分
(開発投資の削減、販管費の削減、国内外の資産整理)
- 顧客満足度の向上と解約率の低減 (V-CUBE ミーティング 4 から 5 への切替等)
- テレキューブ発表

FY2018の取り組み

- 売上高伸長と利益確保に取り組む
- 日本の働き方改革に軸足を置いた取り組み
- 利用シーンの提案に重点をおいた営業活動と代理店販売の両輪で

→以上の取り組みを継続することで、持続的に成長していく

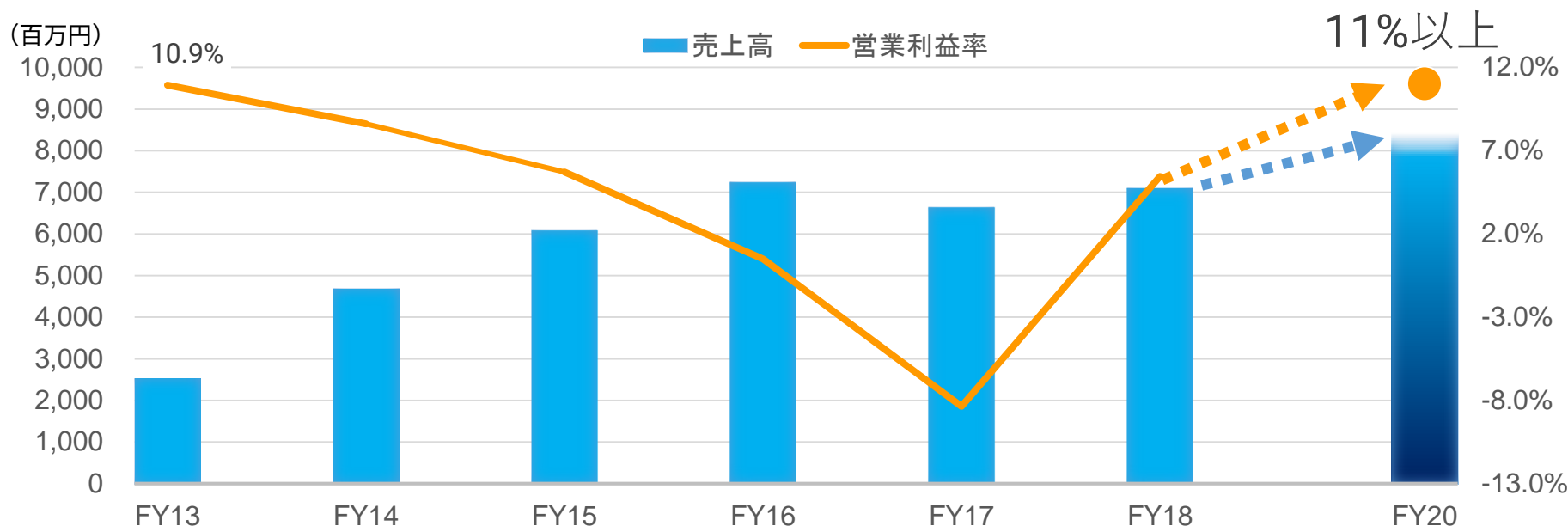
3. 成長戦略 <2020年のイメージ>

今回の構造改革による実現見込。更なる成長の為の成長戦略への取組を行っていく

<数値目標 (イメージ) >

2020年、

売上高80億円超、上場来最高の営業利益率(11%以上)を目指す



Appendix

主要通貨の為替レート

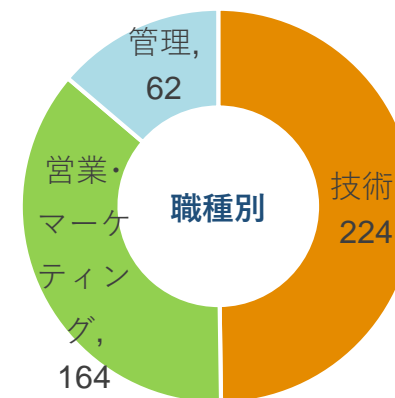
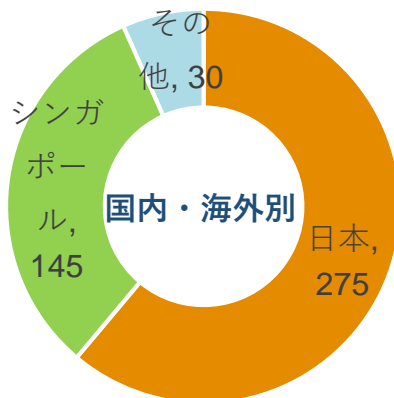
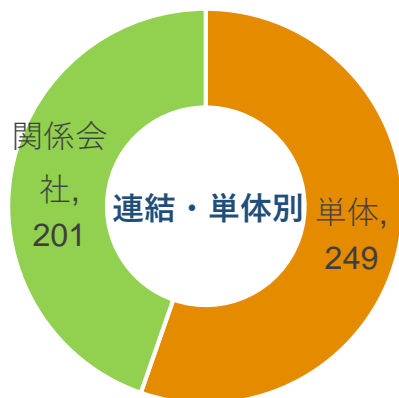
(円)	FY16		FY17			FY18
	期中平均 (実績)	期末日 (実績)	通期 (期初想定)	期中平均 (実績)	期末日 (実績)	通期 (想定)
US\$	108.71	116.53	102.00	112.19	113.05	112.00
S\$	79.19	80.62	75.00	81.26	84.51	80.00
人民元	16.50	16.76	15.00	16.62	17.30	17.00

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	株式会社バイキューブ
設立	創業1998年10月16日
決算期	12月
資本金	34億37百万円
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
上場市場	東京証券取引所市場第一部 (3681)
役員数・従業員数	役員21名・従業員450名 (連結)
グループ会社	本社1社、関係会社7社、その他グループ会社2社 (国内3社、国外7社)

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

連結従業員数：450名（うち単体 249名） ※2017年12月31日現在



本社含むグループ会社数：10社（国内3、海外7） ※2018年2月1日現在

オフィス数：9か所（国内5、海外4） ※2018年2月1日現在

データセンタ展開国数：10か国 ※2018年2月1日現在

（日本、中国、シンガポール、インドネシア、タイ、インド、アメリカ、オランダ、オーストラリア、ブラジル）



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

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



テレワークで日本を変える

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。