

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。



2018年12月期第1四半期 決算説明資料

2018/5/14

株式会社バイキューブ

- 1. FY2018第1四半期実績**
- 2. 市場ポジションと収益ドライバー**
- 3. 経営課題、FY2018の取り組み**

1. FY2018第1四半期実績

1. FY2018第1四半期実績 <連結P/L>

2017年に構造改革が完了。固定費削減効果と増収で営業利益が黒字転換

(計画上は営業赤字)

- ・売上高の2桁増収と固定原価の横ばいで、売上総利益は増加。
- ・構造改革に伴う販管費の減少により、営業利益が大幅改善。
- ・グループ内貸付を主とした外貨建て債権の換算により為替差損あり。

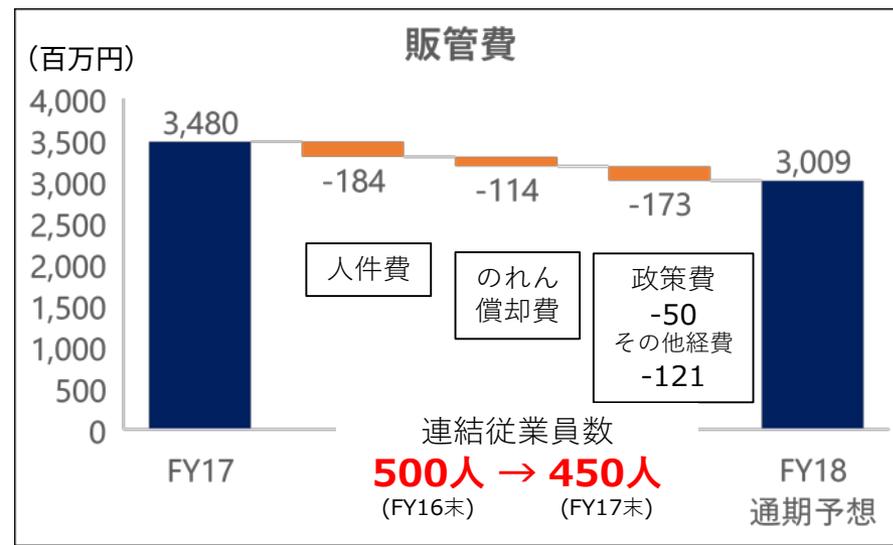
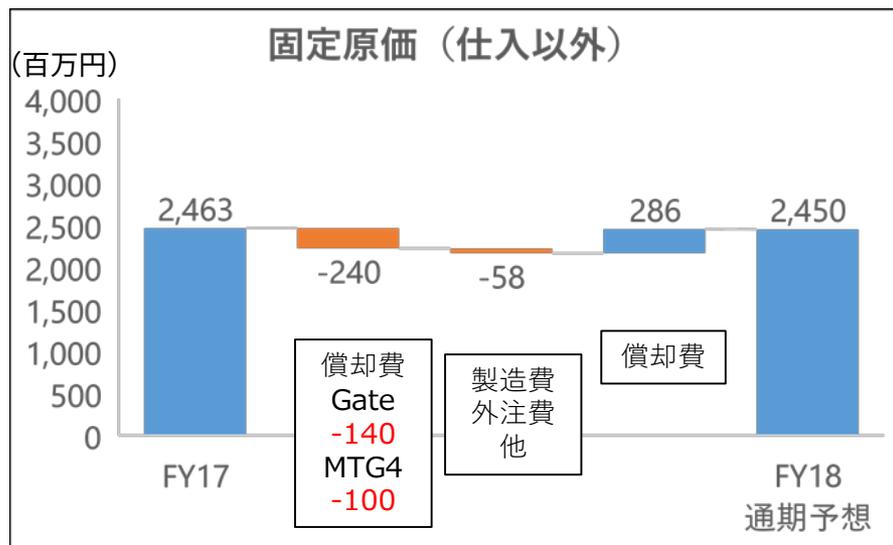
(当該資産の2Q以降の為替感応度：1円/US\$の変動で±10.7百万円程度)

(百万円)

	FY2017		FY2018			
	1Q実績	上期実績	1Q実績	昨年対比	上期予想	通期予想
売上高	1,469	3,067 (47.8%)	1,728	117%	3,231 (53.4%)	7,101 (24.3%)
売上原価	836	1,675	966	115%	1,659	3,703
売上総利益	632	1,391	762	120%	1,571	3,397
販管費	899	1,819	747	83%	1,526	3,009
営業利益	△267	△427	14	黒字化	45	387
経常利益	△278	△420	△66	赤字幅縮小	24	347
純利益	△269	△837	△105	赤字幅縮小	△49	158

FY17構造改革（固定費削減）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
- 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. FY2018第1四半期実績 <営業利益>

FY18の営業利益は売上総利益の伸長と販管費削減効果で前年比大幅改善

1Q営業利益 (百万円)

FY17/1Q

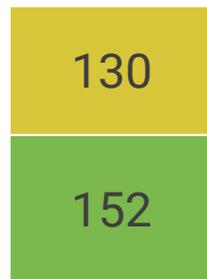
FY18/1Q



売上総利益増加効果
+1.3億円(想定より上振れ)

販管費削減効果
+1.5億円(想定通り)

改善額の
内訳



通期営業利益 (百万円)

FY17/実績

FY18/予想



改善額の
内訳

(1Q進捗率: 30%)



1. FY2018第1四半期実績 <販売形態別×地域別売上高>

前年同期比 増減説明

- ・ **クラウド** 働き方改革の普及は堅調に推移。
国内の製薬企業向け、IT重説関連向けで増加。
- ・ **オンプレミス** QUMUの導入伸長。中国公共セクター向け販売あり。
- ・ **アプライアンス** 1Qには通常少ない電子黒板案件を獲得。

(百万円)

1Q実績	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
日本	845	931	97	112	147	278	113	100	1,204	1,422
海外	251	261	0	31	0	0	12	11	264	305
(中国)	3	0	-	31	-	-	0	-	3	31
(Wizlearn)	221	233	-	-	-	-	9	9	230	243
合計	1,096	1,192	98	144	148	278	126	112	1,469	1,728

1. FY2018第1四半期実績 <販売形態別×地域別売上高>

通期予想に対する進捗率

- ・ **クラウド** 全体は想定通り。中国自動車メーカー向けサービス再開に遅れ(2Q予定)
- ・ **オンプレミス、アプライアンス** 1Qは営業活動が堅調に推移し、想定より上振れ

(百万円)

1Q実績 v.s. 通期予想	クラウド		オンプレミス		アプライアンス		その他		合計	
	1Q	進捗率	1Q	進捗率	1Q	進捗率	1Q	進捗率	1Q	進捗率
日本	931	23.3%	112	23.1%	278	32.3%	100	26.4%	1,422	24.8%
海外	261	22.2%	31	20.9%	0	-%	11	29.8%	305	22.3%
(中国)	0	0.0%	31	33.7%	-	-	-	-	31	16.2%
(Wizlearn)	233	25.5%	-	-	-	-	9	25.7%	243	25.5%
合計	1,192	23.0%	144	22.6%	278	32.3%	112	26.7%	1,728	24.3%

1. FY2018第1四半期実績 <連結BS>

現金及び預金

1Qに短期借入金 of 返済及び運転資金の支払が集中したため、一時的に減少
2Qは売掛金の回収が進むため増加する見込み

(百万円)

	2017年12月31日	2018年3月31日	増減
流動資産 (うち 現金及び預金)	5,212 (3,384)	4,321 (2,484)	△890 (△899)
固定資産 (うち ソフトウェア) (うち のれん)	5,878 (2,786) (1,263)	5,721 (2,787) (1,199)	△157 (+0) (△63)
総資産	11,091	10,042	△1,048
流動負債 (うち 短期借入金、1年内返済の長期借入金)	4,289 (2,334)	3,514 (2,049)	△775 (△285)
固定負債 (長期借入金)	2,587 (2,553)	2,504 (2,470)	△83 (△82)
純資産	4,213	4,024	△188

2.市場ポジションと収益ドライバー

2. 市場ポジションと収益ドライバー

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

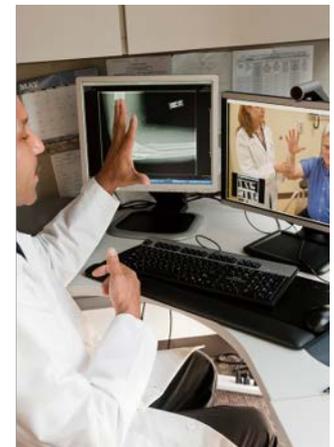
国内シェアNo.1

テレキューブや
会議以外の利用シーン提案で差別化

ウェブ会議市場
(市場大・競争大)



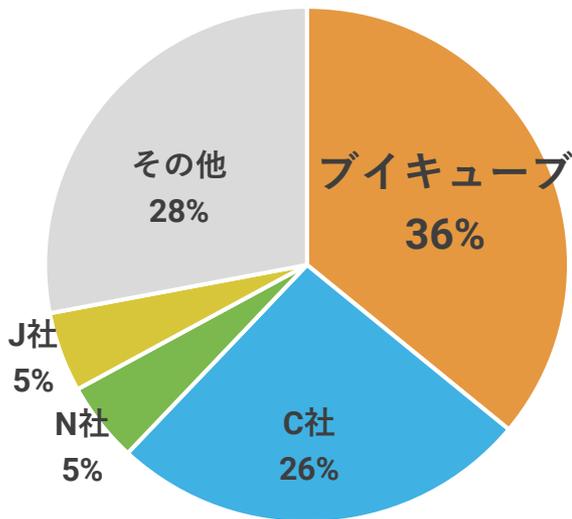
社会課題解決を実現する
ユニークなソリューション
(市場小・競争小)



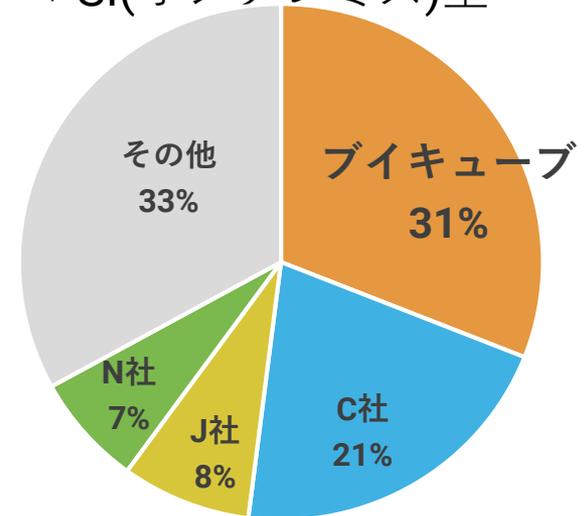
おかげさまで11年連続 No.1



ASP(SaaS)型



ASP(SaaS)型
+ SI(オンプレミス)型



出所：株式会社シード・プランニング『2018 ビデオ会議/Web会議の最新市場とビデオクラウドコミュニケーションの現状』

2. 社会課題解決への取り組み (SDGs)

社会課題を事業で解決するバイキューブ



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



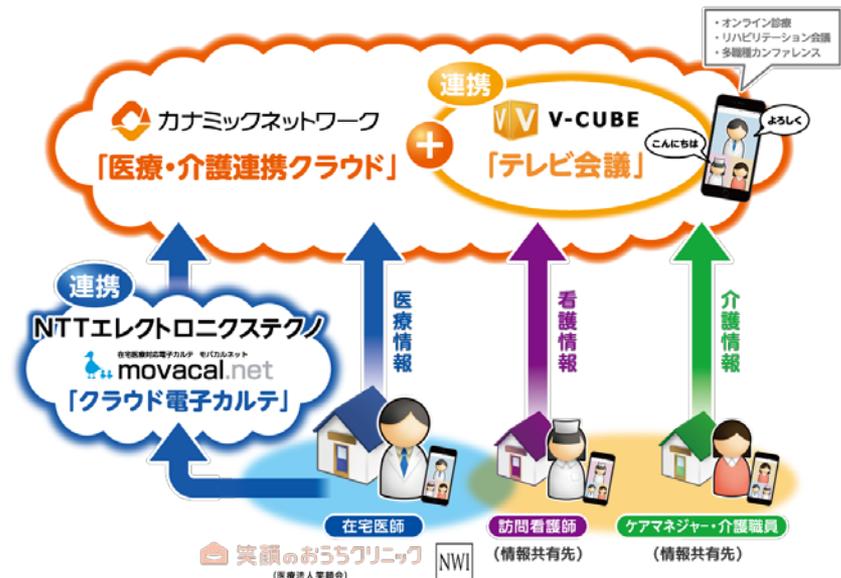
テレキューブの展開をコンソーシアムを通じてオープンイノベーションを通じてパートナーと展開。
その他、得意分野に特化して、他のサービスとの連携を拡大

トピックス <遠隔診療>

ブイキューブは高齢者の在宅診療における多職種連携を実現する
 地域包括ケアシステム構築の研究プロジェクトに参加

- ・ パートナー企業は、カナミックネットワーク、医療法人笑顔会、Next Wellness International、NTTエレクトロニクステクノ
- ・ ブイキューブグループは組み込み型のビデオ通話プラットフォームを提供

遠隔診療の普及によって実現する
 社会的価値



トピックス <RPA人材の確保と育成>

ブイキューブは女性の多様な働き方の環境整備とRPA人材の育成・活用を目指す「RPA女子プロジェクト」に参加

※RPA (Robotics Process Automation, ホワイトカラー業務の自動化を推進するデジタルレイバー)

- ・ 注目分野だが、推進する人材の確保と育成が追い付いていないことが課題
- ・ パートナー企業は、RPAテクノロジーズ（国内RPA市場No.1）、MAIA（RPA人材の教育及び現場支援）、Waris（女性の復職支援）
- ・ ブイキューブグループはV-CUBEラーニングを提供

本プロジェクトが実現する
社会的価値



2. 市場ポジションと収益ドライバー

収益ドライバーとなる主カソフトウェア

遠隔双方向コミュニケーション

テレワーク

(遠隔会議・遠隔同席・遠隔営業)



顧客エンゲージメント

(金融・ヘルスケア・不動産etc)



フィールドワーク

(製造業・災害対策)



エンターテイメント・

ソーシャルネットワーク



映像配信

マーケティング
(製薬・人材・金融etc)



カンファレンス

社内情報共有



教育(文教)・研修

文教



研修



2. 市場ポジションと収益ドライバー

収益ドライバーとなる主力ソフトウェア

自社並びにパートナー（国内独占）のソフトウェアプロダクトの概要

V-CUBE ミーティング		わかりやすいインターフェース、日本・アジアでの遠隔会議に必要な様々な機能。 高い映像・音声品質、モバイル環境・グローバル環境に強い。他社テレビ会議接続可。
V-CUBE セミナー		わかりやすいインターフェース、インストール不要 高画質な映像を大規模に安定して配信が可能。セミナー運営の付加機能豊富。
QUMU		企業内YouTubeの仕組み。映像の作成から管理・配信までを企業内で安全に安定して 実現するプラットフォーム。欧米の金融機関・大企業での実績豊富。世界No.1。
iStudy LMS		国内全メガバンクにも採用されている研修プラットフォーム。純国産で日本のニーズ のかゆいところに手の届く機能やカスタマイズを提供
V-CUBE ラーニング		Wizlearn（シンガポール）をベース。グローバル対応の先進インターフェース。 日本企業を含む多国籍企業での数多くの実績あり。
xSync		電子黒板とタブレットを組み合わせるアクティブラーニングを実現。ディスカッショ ンテーブルは災害対策での導入多数。ウェアラブルグラス連携でフィールドワーク。
Agora.io		エンタメ・ソーシャルを中心とした映像配信・映像コミュニケーションのプラット フォーム。SDKとAPIで各種アプリ・サービスへの組み込みが可能。

2. 市場ポジションと収益ドライバー

ソフトウェアを補完する付加価値サービス・ハードウェア

付加価値サービス



スタジオオクト・配信サポート

アプライアンス



V-CUBE Box



xSync Table



テレキューブ



xSync Board (電子黒板)

2. 中長期の成長戦略

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. 経営課題とFY18の取り組み

構造改革の結果、組織全体の効率化と生産性向上の素地が整った
さらに強弱をつけて経営資源を投下することで付加価値の最大化を狙う

対処すべき課題と施策

(1) 営業力の強化

- ・ 戦略顧客への売上拡大にアクセルを踏む。

(2) 開発力の強化

- ・ 売却したGateなどの開発チームをV-CUBE Meeting5チームへ合流させる。
- ・ 全方位型の開発で肥大化した投資を抑え、付加価値を見極めて投資する。
- ・ 適切な意思決定のため、KPIのモニタリングによって開発活動の透明性を確保。

(3) グループ管理体制の強化

- ・ 関連会社数の減少(15社→7社)により、結果的に1社あたりの管理体制は強化。

(4) 顧客満足度の更なる向上

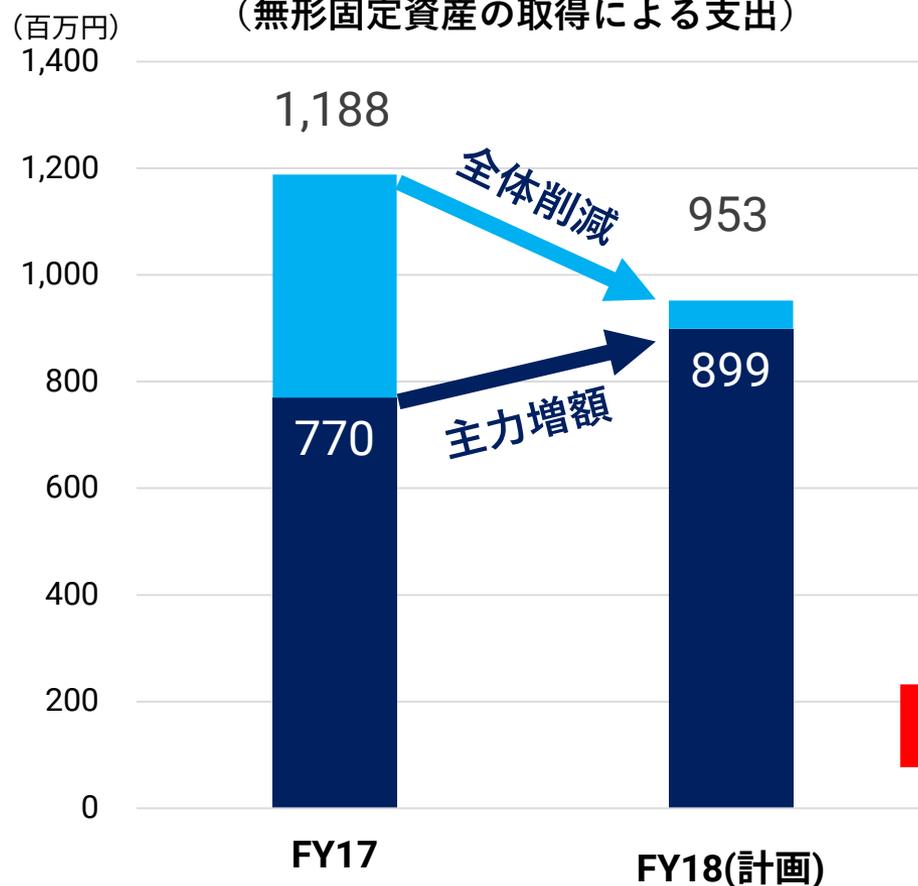
- ・ 顧客ニーズを見極め、適切なサービスを提案することに着実に取り組む。

3. 経営課題とFY18の取り組み

開発投資総額を抑え、主力サービスに投資を集中する

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)



(参考)

FY17構造改革で
開発投資を削減

V-CUBE ミーティング 4
V-CUBE Gate

売上高への影響が
大きい
主力サービスへ投資

V-CUBE ミーティング 5
V-CUBE セミナー
LMS(Wizlearn, iStudy)
xSync Prime

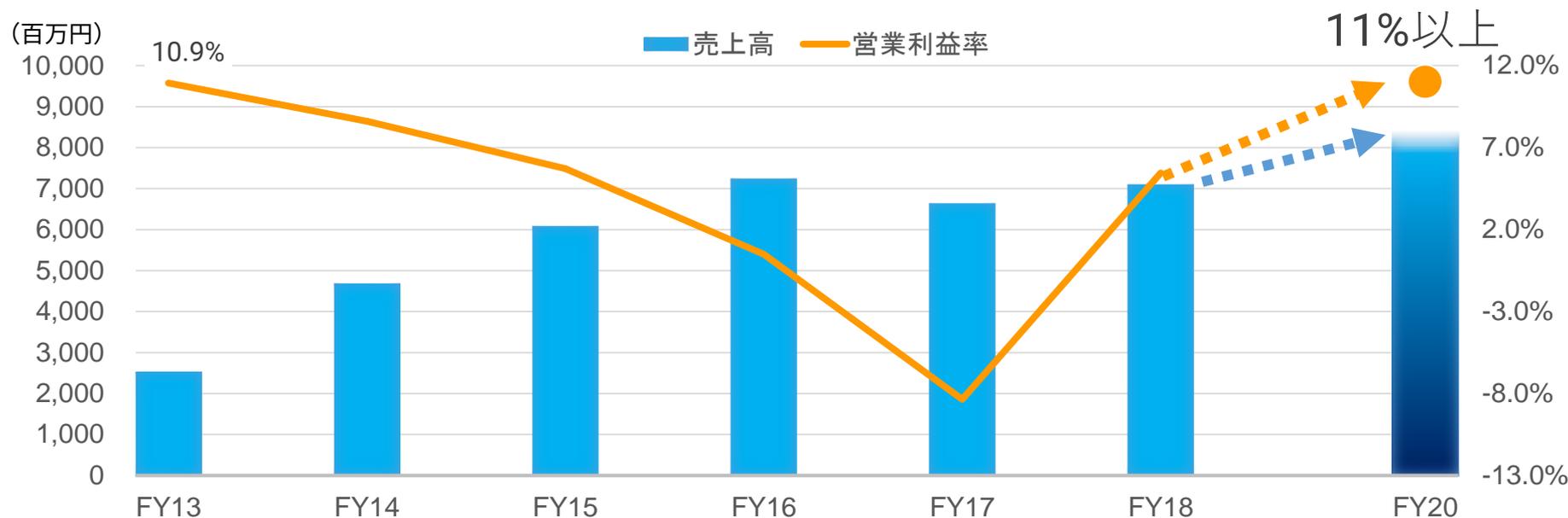
重点投資

FY17の構造改革により実現見込。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

通期

(円)	FY17			FY18
	通期 (期初想定)	期中平均 (実績)	期末日 (実績)	通期 (想定)
US\$	102.00	112.19	113.05	112.00
S\$	75.00	81.26	84.51	80.00

1Q

(円)	FY17/1Q	FY18/1Q	FY17末	FY18/1Q末
	期中平均 (実績)	期中平均 (実績)	期末日 (実績)	期末日 (実績)
US\$	113.64	108.30	113.05	106.27
S\$	80.23	82.16	84.51	81.01

- 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未から期ズレした地方政府案件受注を見込む

(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	
	FY17	FY18	FY17	FY18	FY17	FY18	FY17	FY18	FY17	FY18
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

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)
グループ会社	本社1社、関係会社7社
役員数・従業員数	役員21名・従業員450名 (連結)



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)

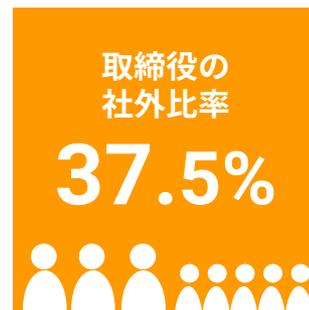


取締役 CFO 大川 成儀

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、監査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 セルソース(株) 社外取締役 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)白山 社外取締役 元(株)NTTネオメイト 代表取締役社長 元(株)ミライト 相談役
社外取締役	後藤 洋平	(株)地域経済活性化支援機構 ディレクター REVICパートナーズ(株) ディレクター
常勤監査役	白子 重也	Rapyuta Robotics(株) 社外監査役 (株)ブイキューブロボティクス 監査役
社外監査役	福島 規久夫	サクセス・コーチング・スタジオ 代表
社外監査役	小田嶋 清治	小田嶋清治税理士事務所 代表税理士 エバラ食品工業(株) 社外監査役
社外監査役	中野 創	(株)地域経済活性化支援機構 シニア・ディレクター REVICパートナーズ(株) 取締役 (株)メイコー 社外取締役



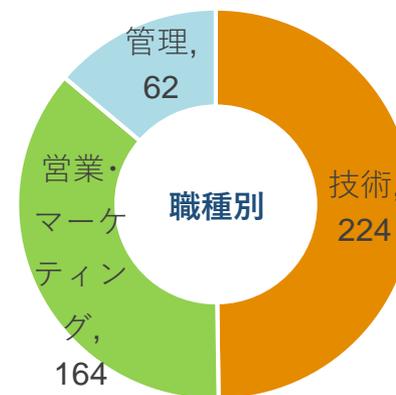
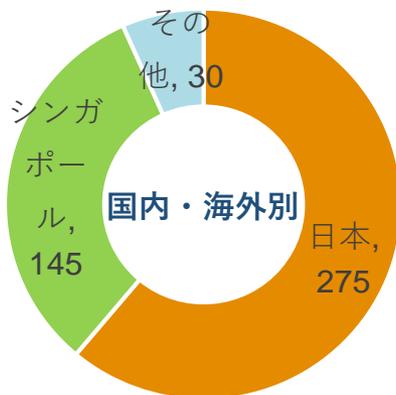
顧問	小宮山 宏	(株)三菱総合研究所 理事長 元東京大学総長
----	-------	---------------------------

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

- 本社 1、関係会社 7（国内1、シンガポール3、米国1、タイ1、インドネシア1）
- オフィス数：9か所（国内5、海外4）
- データセンタ展開国数：10か国
（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）

※以上は2018年2月1日現在

- 連結従業員数：450名（うち単体 249名） ※2017年12月31日現在



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。