



テレワークで日本を変える

V-CUBE

2018年12月期第2四半期 決算説明資料

2018/8/13

株式会社ブイキューブ

1. FY2018第2四半期実績と通期見通し

- 上期：構造改革効果で営業利益が黒字転換
- 下期：特益を見込むが為替動向など不透明感あり
通期予想は据え置き

2. 市場環境と事業戦略

- 競争環境の変化、事業戦略の変化、現在の取り組み

3. トピックス

1. FY2018第2四半期実績と通期見通し

連結P/L

売上高の増加と販売管理費削減効果で営業利益が黒字転換
 通期予想は据え置き（3Qに政策保有株式売却益、為替等の不透明感）（百万円）

	FY2017		FY2018			進捗率 対通期予想
	上期実績	通期実績	上期実績	上期予想	通期予想	
売上高	3,067	6,638	3,408	3,231	7,101	48.0%
売上原価	1,675	3,708	1,813	1,659	3,703	49.0%
売上総利益	1,391 (45.4%)	2,929 (44.1%)	1,595 (46.8%)	1,571 (48.6%)	3,397 (47.8%)	47.0%
販管費	1,819	3,480	1,487	1,526	3,009	49.4%
営業利益	△427 (-)	△550 (-)	107 (3.2%)	45 (1.4%)	387 (5.5%)	27.9%
経常利益	△420	△567	31	24	347	9.0%
純利益	△837	△3,035	△56	△49	158	-

※純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益

※（ ）は売上に対する利益率を表す

- ・ 季節要因 : 3Q偏重の電子黒板の営業利益は、上期は大きく赤字を出し、下期は黒字が大きくなる構造。
- ・ 売上総利益 : 売上高の2桁増収と固定原価の横ばいで増加。
- ・ 営業外費用 : 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3Q以降の為替感応度：1円/US\$の変動で±4.7百万円程度、1円/SG\$の変動で±6.1百万円程度）
- ・ 特別損失 : 外部委託システム障害対応費用あり。

営業利益と固定費

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

営業利益（上期実績）

FY17	FY18	
△427	107	(百万円)

営業利益（通期予想）

FY17_(実績)	FY18_(予想)	
△550	387	(百万円)

改善額 536百万円 (実績)

改善額 940百万円 (予想)

改善額の内訳

204百万円
(想定より上振れ)

売上総利益増加効果

332百万円
(想定より上振れ)

販管費削減効果

(2Q進捗率：57%)

売上総利益増加効果 **470百万円**

販管費削減効果 **470百万円**

販売形態別×地域別売上高 (前年同期比)

クラウド
 オンプレミス
 アプライアンス
 海外

国内の製薬企業向けセミナー、IT重説関連で増加。
 QUMUの導入伸長。中国公共セクター向け販売あり。
 上期には通常少ない電子黒板案件を獲得。
 Wizlearnの伸長に加え、他ASEAN合計が170%伸長して黒字化。

(百万円)

上期実績	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	1,797	1,938	164	267	340	414	213	152	2,516	2,773
海外	521	554	2	54	0	1	27	24	551	635
(中国)	7	5	0	31	0	0	2	0	10	36
(Wizlearn)	448	485	0	0	0	0	18	18	466	504
合計	2,318	2,493	166	321	340	416	241	177	3,067	3,408

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 計画比、若干の遅れ。中国自動車メーカー向け新サービスが6月に開始
オンプレミス、アプライアンス 営業活動が堅調に推移し、想定より上振れ

全体として上期は想定より高い進捗率

(百万円)

上期実績 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	
	上期	進捗率	上期	進捗率	上期	進捗率	上期	進捗率	上期	進捗率
日本	1,938	48.4%	267	54.6%	414	48.1%	152	40.2%	2,773	48.4%
海外	554	47.2%	54	36.6%	1	76.9%	24	60.9%	635	46.5%
(中国)	5	5.5%	31	33.6%	0	- %	0	- %	36	19.0%
(Wizlearn)	485	52.9%	0	- %	0	- %	18	51.2%	504	52.9%
合計	2,493	48.1%	321	50.4%	416	48.2%	177	42.2%	3,408	48.0%

連結BS

財務体質の改善を目指す

- ・ 現預金は季節性に伴う正味運転資本の減少、有利子負債の削減により減少
- ・ 自己資本比率：30.1%(17/12末)→32.2%(18/6末)

(百万円)

	2017年12月31日	2018年6月30日	増減
流動資産 (うち 現金及び預金)	5,212 (3,384)	4,113 (2,324)	△1,098 (△1,060)
固定資産 (うち ソフトウェア) (うち のれん)	5,878 (2,786) (1,263)	5,731 (2,808) (1,175)	△147 (+21) (△87)
総資産	11,091	9,844	△1,246
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)	3,502 (2,036)	△786 (△298)
固定負債 (長期借入金)	2,587 (2,553)	2,293 (2,255)	△294 (△298)
純資産	4,213	4,048	△164

連結キャッシュ・フロー

通期でフリーキャッシュ・フローの黒字化を目指す

- ・ 営業CF：前年度の構造改革関連の一時的な支払（178百万円）、大型案件計上に伴う売掛金の増加等
- ・ 投資CF：2017年下期から主力サービスへ絞り込んだ開発投資の減少等
- ・ 財務CF：グループ内の資金効率を高めることにより、有利子負債を削減（百万円）

	FY2017上期	FY2018上期
営業活動CF	228	21
投資活動CF	△712	△470
財務活動CF	256	△585
フリーキャッシュ・フロー	△484	△448
現金及び現金同等物に係る 換算差額	△16	△28
現金及び現金同等物の増減額	△245	△1,063
現金及び現金同等物の期末残高	1,753	2,315

2.市場環境と事業戦略

価値観

社会課題を解決する ビジュアルコミュニケーションのプラットフォーム

経営理念

私たちは常に情報通信技術を高度に活用することにより、
新しい価値の創造を通じて、より豊かな人間社会の実現を目指します。

ビジョン (一部抜粋)

当社はビジュアルコミュニケーション市場における先駆者として、
「世界経済・環境問題・世界平和」に不可欠な、公共通信プラット
フォーム（インフラ）となることを目標とし、他社の追随を許さない
世界 No.1 サービス会社になることを目指します。

環境認識

2006年～

ビジュアルコミュニケーションに一本化。最後発からNo1に
リーマンショック後の顧客企業のコスト削減ニーズが追い風になった

2013年～

上場で得た資金を国内外のM&Aに
ビジュアルコミュニケーションに関連するニーズ発掘

2016年&2017年

稼ぎ頭の中国の急速な低迷
M&Aの成功と失敗
プロダクトも増え事業が複雑になり、戦略の全体感と進捗が把握しづらい
日本のビジュアルコミュニケーション市場の成長スピードは引き続き想定よりも
遅いながら、国による働き方改革推進の動き

2018年

日本の働き方改革市場に集中する
堅調な企業業績を背景に、顧客ニーズはコスト削減から価値創造へ
対面原則の遠隔対面可の流れにのり各業界でのプラットフォーム的提供を強化

ビジネスモデル

ビキューブグループ (国内2社、海外6社)

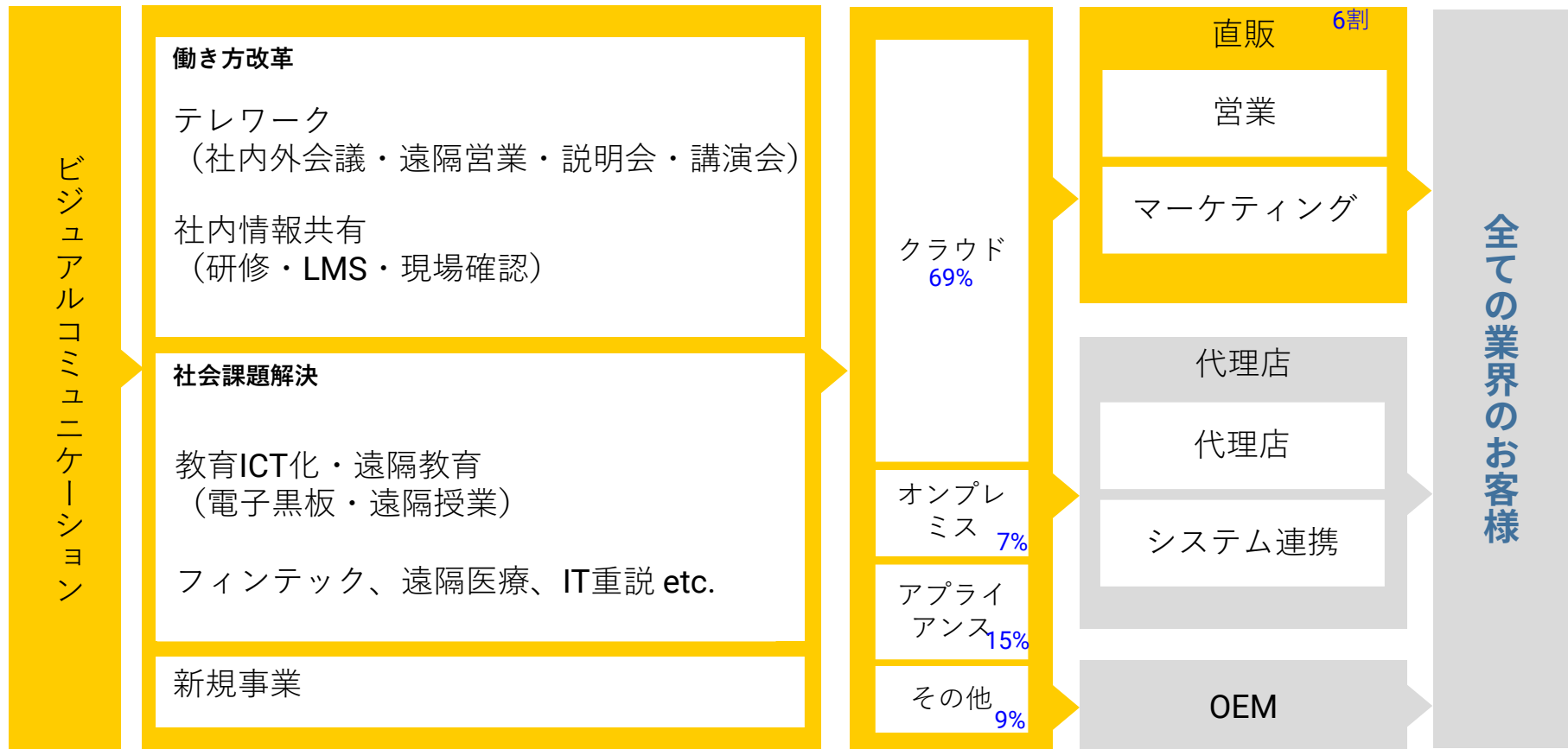
セグメント

ソリューション (利用シーン)

販売形態

チャネル

これまでに
5,000社以上










(販売形態)

クラウド：サービス提供⇔月額利用料
 オンプレミス：サーバ・ライセンス販売⇔導入費用+月額保守料
 アプライアンス：ハードウェア・ライセンス販売⇔購入費用
 その他：ハードウェア販売

※販売形態とチャネルの数字は、
FY17売上高に占める割合

バイキューブのサービス

ソリューションを実現する主なサービス

V-CUBE ミーティング		わかりやすいインタフェース、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。
V-CUBE Box		低コストで導入できる拡張性の高いテレビ会議システム。リモコンで操作ができる会 議室設置型で、一般的なテレビ会議システムより安く、高画質・高音質を実現。
テレキューブ		防音型コミュニケーションブース。内部にはテーブルと椅子、Web会議が利用できる PCが設置されており、静かでセキュアなプライベート空間でテレワークができる。

レッド
オーシャン

Global Giant、
無料のソフトと競合

映像・音声品質
各国語対応
安定性

ブルー
オーシャン

競合少ない

業界特化のカスタマイズ
高付加価値配信
利用シーンに応じて付加価値を提供

国内No.1の顧客基盤

いつでも、どこでも、「だれでも」のために手厚いサポート

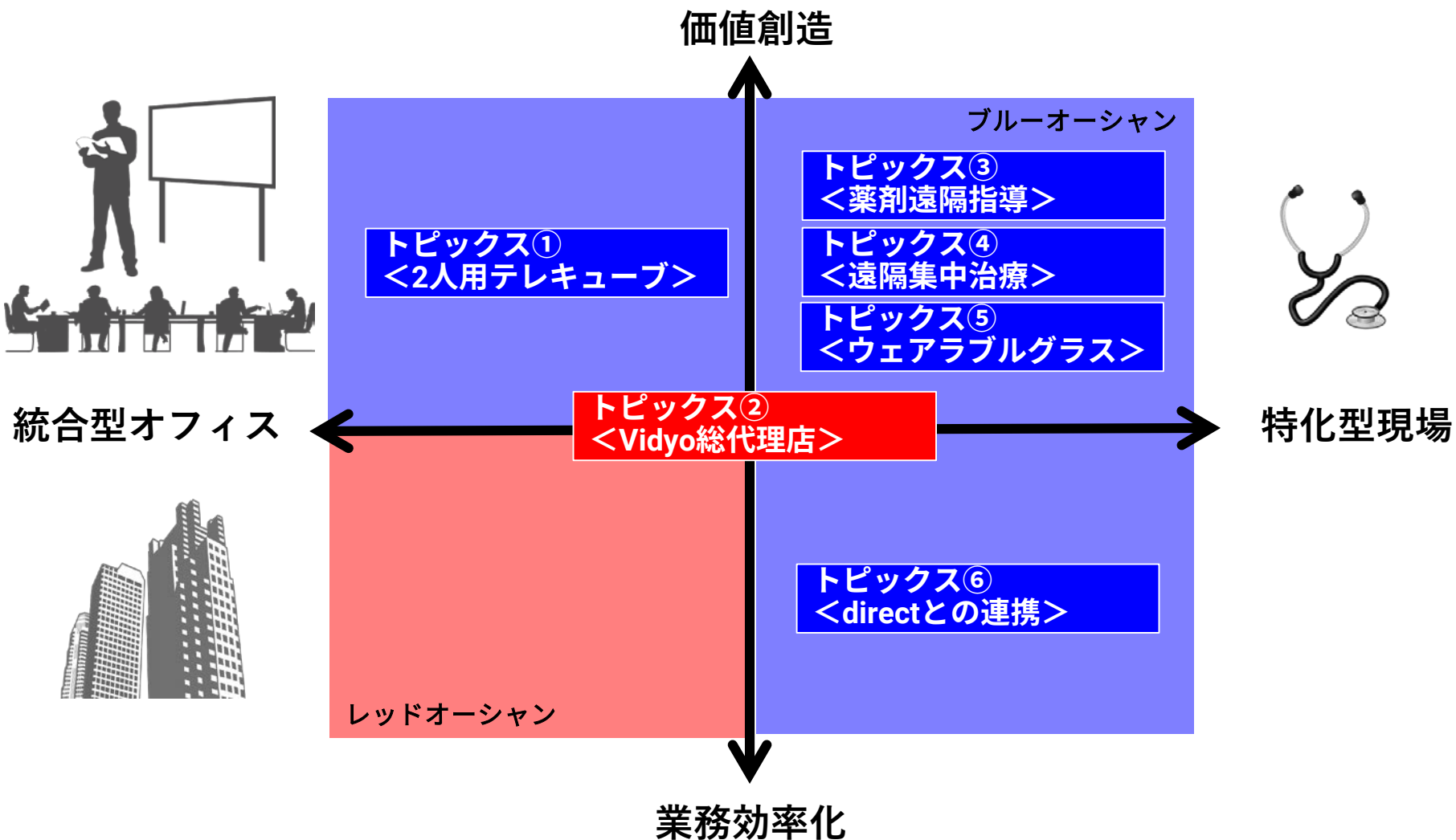
現在の取り組み

- ・ 財務面は、営業利益を確保し、通期のFCF黒字化を目指す
借入金返済を行い、財務体質を改善する
- ・ FY17の構造改革を機に、事業投資や開発投資の採算性の追求へ
- ・ 事業環境とともに変化してきた戦略に合わせて管理会計を再構築中
戦略の進捗を評価するKPIを検討
- ・ 指名・報酬諮問委員会の設置
- ・ 2019年以降の本格的な成長路線の為の準備

3. トピックス

事業戦略と利用シーン

顧客ニーズでのマッピング



レッドオーシャンで戦う

①テレキューブ（2人用）を発表 ～レッドオーシャンの中のブルーオーシャン

- ・「話すコミュニケーションの場の不足」を解決する
- ・働き方改革を背景として人事評価面談が増加、
社内の会議室不足に悩む企業も
- ・1人用は1人での電話やWeb会議、ちょっとした作業スペース
- ・2人用は複数人のWeb会議のほか、短い打合せや
面談といったオフラインでの使い勝手の良さを追加



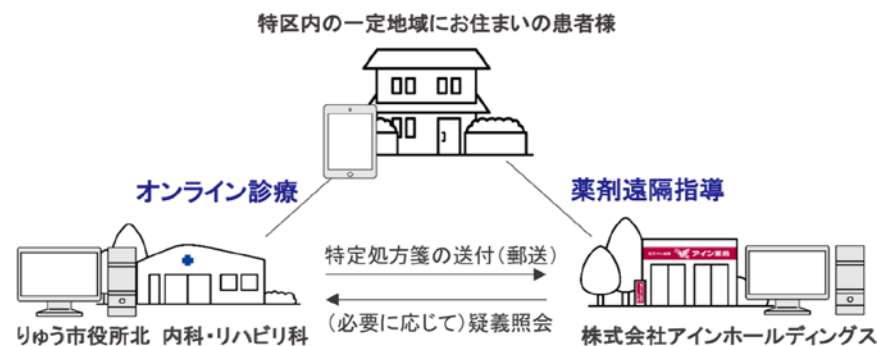
左：1人用、右：2人用

②米Vidyo社のサービス・技術に関する日本国内の総代理店となる

- ・Vidyoのサービス・技術はブイキューブの主力サービスの基盤
- ・今まで競合であった国内のVidyo社既存パートナーとともに、Web会議市場の成長に貢献
- ・Vidyoとともに金融、医療分野など特化型現場へのソリューションを展開する
- ・競合の顧客ごとの引き取りや買収によるレッドオーシャンでの事業拡大の一例

③全国初のオンラインでの服薬指導の取り組みにV-CUBE ミーティングを提供

- ・(株)アインホールディングスが愛知県の国家戦略特区で始める薬剤遠隔指導
- ・特区内に居住しオンライン診療を受けている患者様からの要望により、指導を行う



④遠隔集中治療ソリューションの強化と全国へのサービス提供をサポートする

- ・専門医による遠隔集中治療支援の普及を図るベンチャー企業(株)T-ICU 及び20万人を超える医療従事者に利用されている医療情報サイトを運営する(株)ケアネットと業務提携契約を締結
- ・集中治療専門医が不在の集中治療施設に、専門医チームが遠隔サポートを行う
- ・ブイキューブグループは遠隔での治療支援を実現するプラットフォームを提供

特化型現場での新たな価値創造（製造、建設業界）

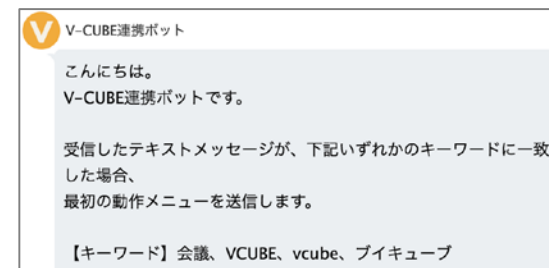
⑤メガネ型ウェアラブル端末向け Smart Eye Sync（スマートアイシンク）を開発

- ・コニカミノルタ(株)のメガネ型ウェアラブル端末に、専用ソフトウェアとして搭載
- ・現場のスタッフ目線とズームとの切り替えが遠隔操作で自在
- ・「Smart Eye Sync」は、通信状態が悪い現場でも高品質な映像と音声をお届けすることが可能



⑥ビジネスチャット direct（ダイレクト）とV-CUBE ミーティングの連携

- ・自社開発チャットサービス「V-CUBE Gate」売却後の専門メーカーとの提携
- ・フィールドワーカーの働き方改革を支援する
- ・チャット専門メーカー（株）L is Bの提供する「direct」は、大手流通、小売、ゼネコンなど現場がある企業1,000社に導入



<V-CUBE連携ボットが会議開催/予約の自動案内をします>

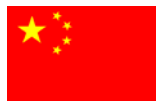
海外の状況



ASEAN

競争力のあるLMSを軸にターゲットを絞り展開する

- ・ LMS市場は大手競合がないブルーオーシャン
- ・ 日系企業、現地大手企業、政府をターゲットに、強みはサポートとカスタマイズ
- ・ 少人数体制で代理店やパートナーとの協業を軸に、大型案件を狙う
- ・ シンガポール子会社が中国の上海GM向けの車載用アプリ事業を継承
売上計上は1月からの予定であったが、6月から開始



中国

当社グループから外れ、政府系向け案件を受注

- ・ クラウド型Web会議は過当競争状態、政府系のオンプレミス中心に



アメリカ

セミナー配信事業が収益の柱

- ・ 米国は大手競合のひしめくウェブ会議の本拠地。早くから独自路線を取る
- ・ 安定した黒字を計上しつつ、小規模ではあるが成長中



インド

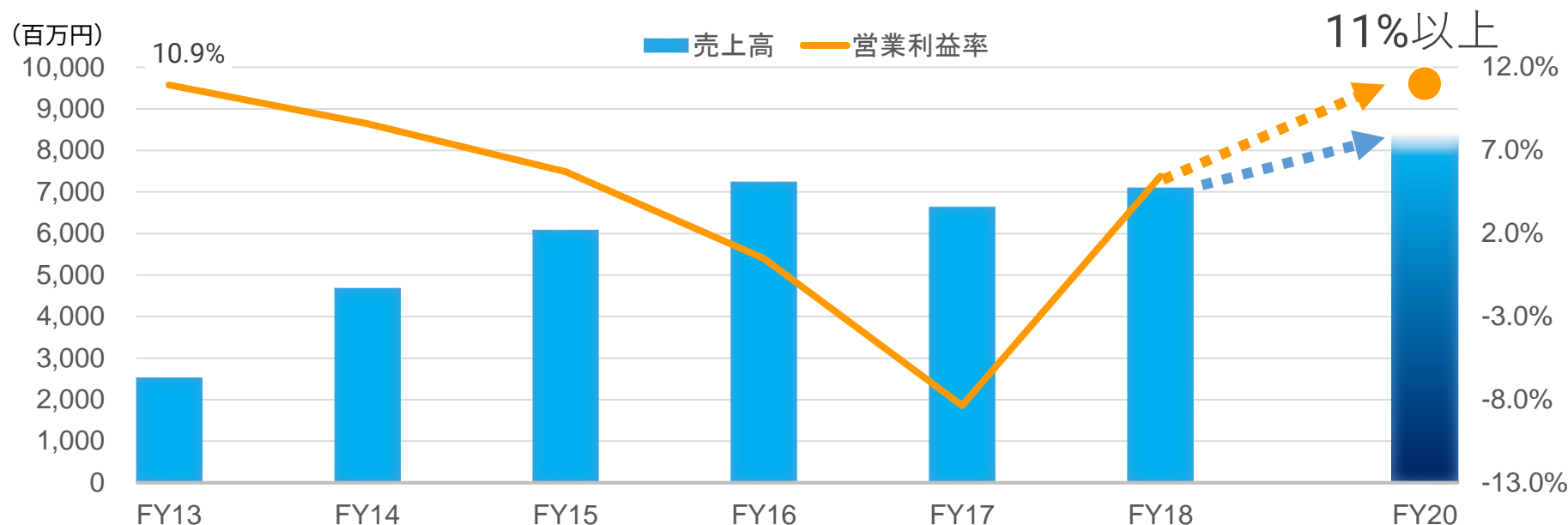
Fliplearn社との業務提携を通じた巨大市場への足掛かり

- ・ 現地での効果的な展開方法を現地パートナーと調整中

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

2Q

(円)	FY17/2Q	FY18/2Q	FY17末	FY18/2Q末
	期中平均 (実績)	期中平均 (実績)	期末日 (実績)	期末日 (実績)
US\$	112.37	108.69	113.05	110.54
S\$	80.01	81.97	84.51	80.84

- 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)

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	34億42百万円
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、関係会社7 (日本1,シンガポール3,米国1,タイ1,インドネシア1)
役員数・従業員数	役員20名・従業員458名 (連結)

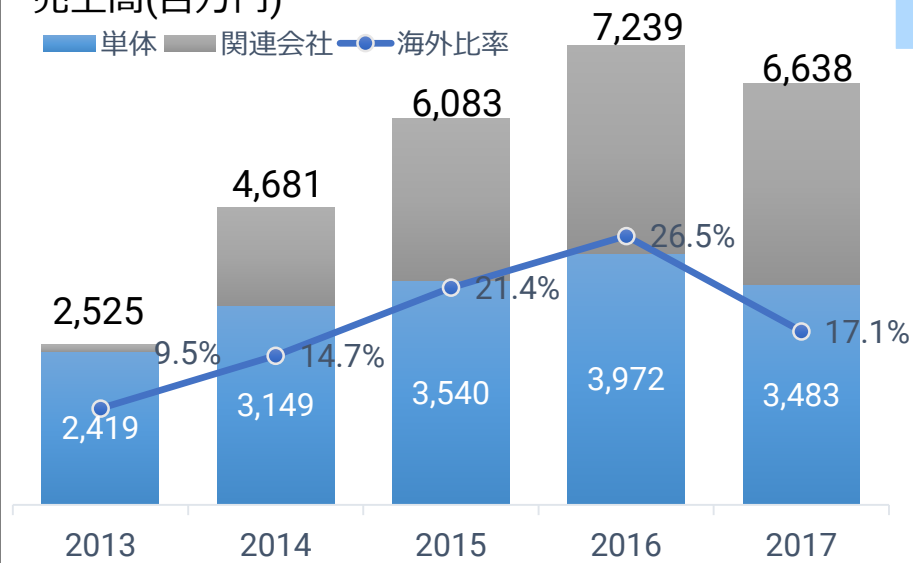
- 創業 (有)ブイキューブインターネット設立、ウェブ制作やシステム開発、アプリ開発を受託
- 株式会社に組織変更
- テレビ会議が高くて買えず、ウェブ会議を自社利用目的に開発、販売開始
- 株式会社ブイキューブに商号変更、ビジュアルコミュニケーションに特化することを決定
- Intel Capital からの投資、アジア展開開始
- Globis Capital等 からの投資
- 東証マザーズ上場
- 東証一部上場

1998 2001 2004 2006 2009 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018

2003 V-cube USA, Inc
 2009 V-cube Malaysia Sdn. Bhd. 売却

売上高(百万円)

■ 単体 ■ 関連会社 ● 海外比率



- 2012 V-cube Global Services Pte.ltd.(Singapore)
- 2012 PT. V-CUBE INDONESIA
- 2013 V-cube Global Operations Pte. Ltd. VGSに吸収合併
- 2013 BRAV International Limited 売却
- 2013 威立方(天津)信息技术有限公司 売却
- 2013 V-cube Singapore Pte. Ltd. VGSに吸収合併
- 2014 パイオニアV C 本体に吸収合併
- 2015 Wizlearn Technologies Pte. Ltd.
- 2015 iStudy
- ブイキューブテクニカルワークス 清算
- V-cube (Thailand) Co., Ltd.



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 **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)千趣会 社外監査役

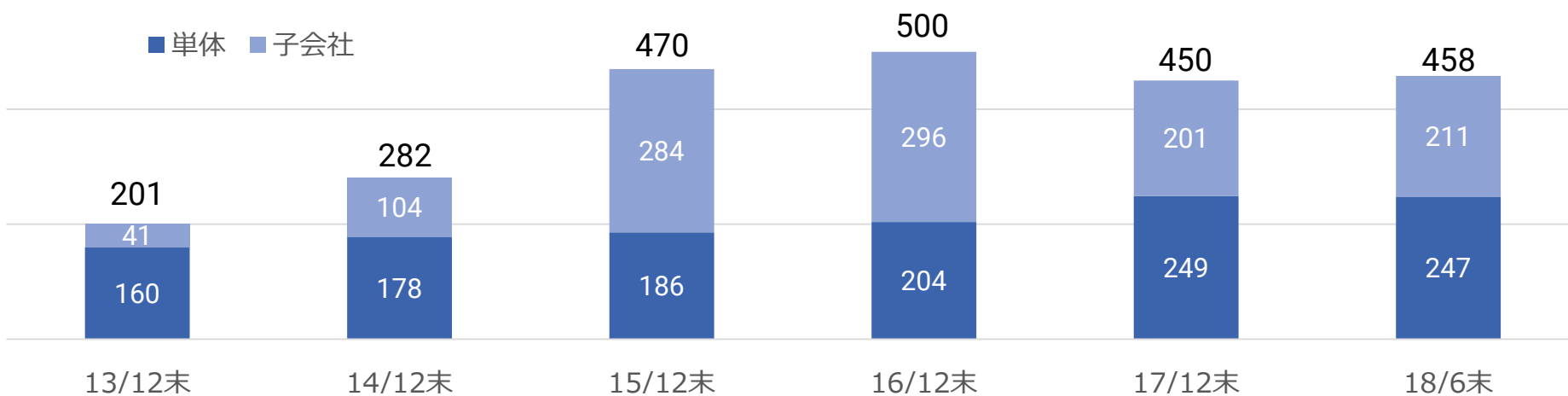
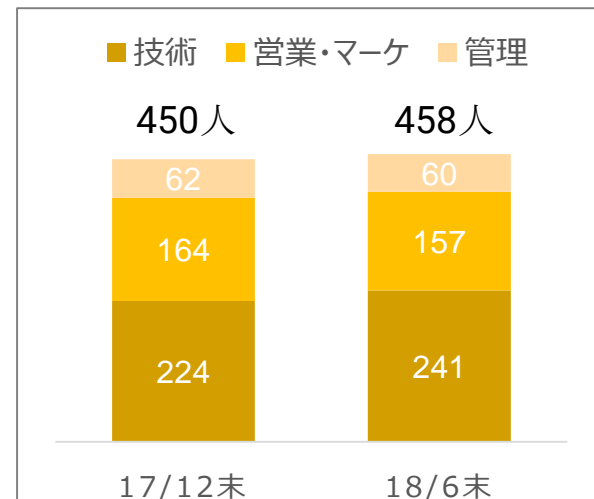
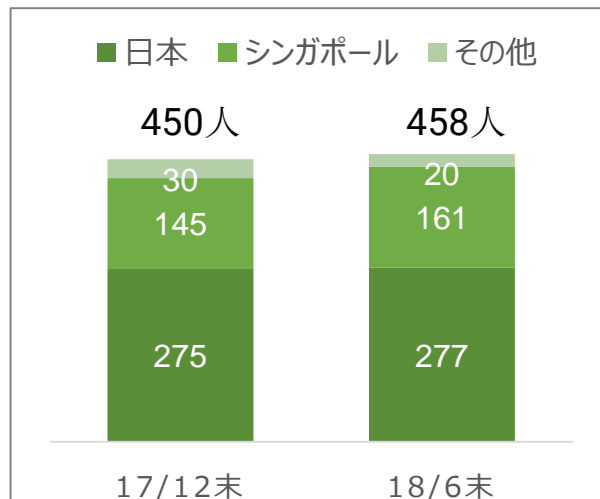
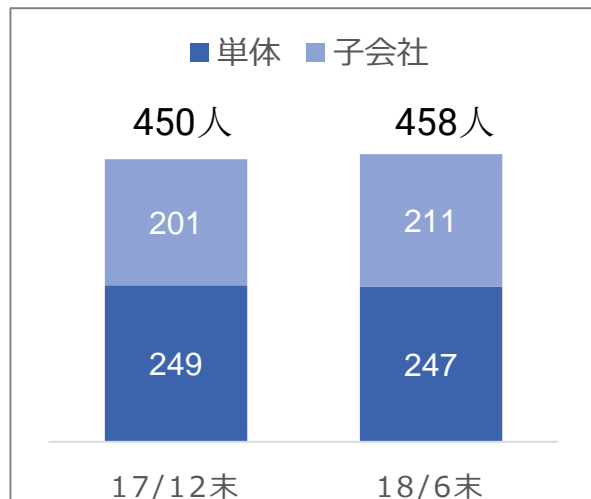
顧問 **小宮山 宏**
(株)三菱総合研究所 理事長
元東京大学総長

取締役の
社外比率

37.5%



連結従業員数



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。