

# 2019年12月期第1四半期 決算説明資料

株式会社ブイキューブ  
2019年05月15日



テレワークで日本を変える

**V-CUBE**



## 1. FY2019第1四半期実績

## 2. FY2019業績予想修正

## 3. トピックス

- 事業再編の影響（電子黒板サービス事業、アイスタディ）
- 収益認識基準の適用
- セグメントとKPI

## 4. 現在の取り組み

- 構造改革「選択と集中」後の本格的な成長路線
- 財務体質改善

## Appendix

## 1. FY2019第1四半期実績

## 2. FY2019業績予想修正

## 3. トピックス

- 事業再編の影響（アイスタディ、電子黒板）
- 収益認識基準の適用
- セグメントとKPI

## 4. 現在の取り組み

- 構造改革「選択と集中」後の本格的な成長路線
- 財務体質の改善状況

## Appendix

# 1. FY2019第1四半期実績：連結P/L

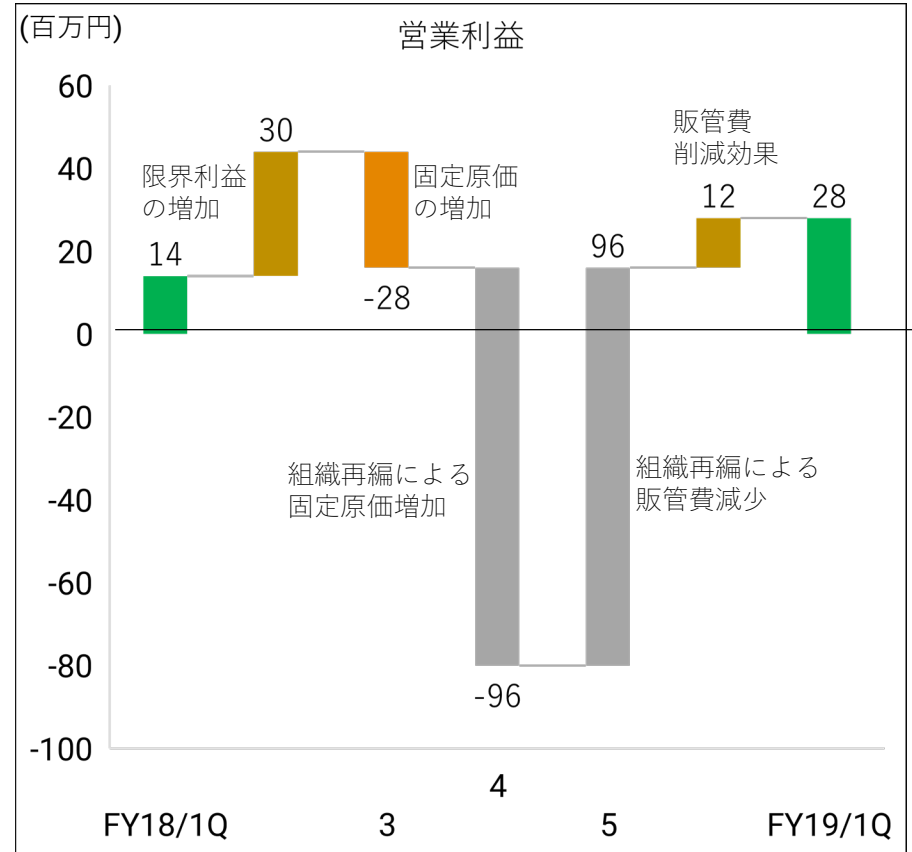
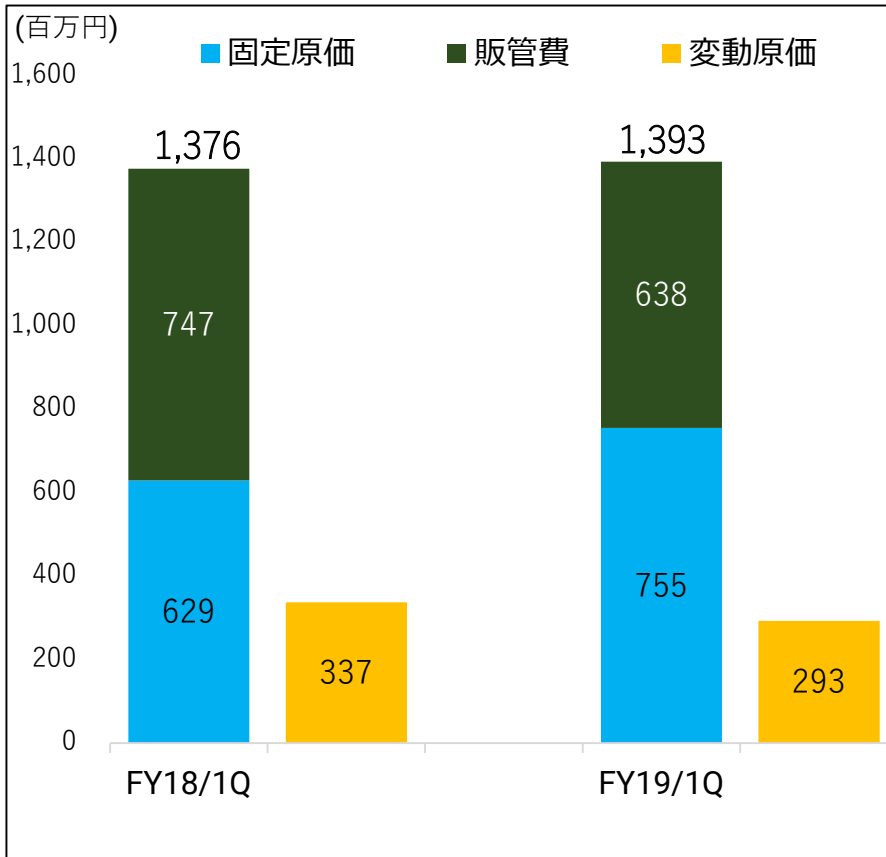
(百万円)	FY2018 実績	FY2019 実績	YoY		FY2019 予想
	1Q ①	1Q ②	増減 ②-①	増減率 (%)	通期
売上高	1,728	<b>1,715</b>	-13	-0.8%	6,497
売上原価	966	1,048	+82	+8.5%	3,872
売上総利益	762	<b>666</b>	-95	-12.5%	2,624
販管費	747	638	-109	-14.6%	2,278
営業利益	14	<b>28</b>	+14	+97.5%	345
経常利益	-66	<b>-5</b>	+61	—	283
親会社株主に 帰属する当期純利益	-105	<b>-5</b>	+100	—	717

**売上高:** ビジュアルコミュニケーション事業が堅調に推移。電子黒板売却により1.6億円減少。アプライアンス事業、ラーニングマネジメントシステム事業で減少。

**営業利益:** 電子黒板サービス事業譲渡による変動原価（仕入）減少。人件費等固定費減少。

**経常利益:** シンジケート・ローン実行による支払手数料により経常損失に。

# 1. FY2019第1四半期実績：原価、販管費、営業利益



## 主な増減要因

- 電子黒板サービス事業の譲渡による変動原価（仕入）減少により、限界利益が増加
- 主にソフトウェア償却費増加により、固定原価が増加
- 技術部門の組織再編による販管費と固定原価の入り繰りあり
- 販管費は人件費等の固定費が減少

# 1. FY2019第1四半期実績：連結B/S

1Q末でアイスタディ連結除外により一時的にB/Sが縮小。4月の売却により投資回収を反映

単位：百万円	2018年12月31日	2019年3月31日	増減
<b>流動資産</b> (うち 現金及び預金)	5,059 (2,732)	2,919 (1,455)	-2,139 (-1,276)
<b>固定資産</b> (うち ソフトウェア) (うち のれん)	5,525 (2,507) (1,111)	5,704 (2,480) (950)	+179 (-27) (-160)
<b>総資産</b>	10,585	8,624	-1,960
<b>流動負債</b> (うち 短期借入金、1年内返済の長期借入金)	4,021 (1,815)	3,487 (2,129)	-534 (+313)
<b>固定負債</b> (うち 長期借入金)	2,033 (2,003)	2,074 (2,032)	+41 (+29)
<b>純資産</b>	4,530	3,062	-1,468

- アイスタディは派遣役員の任期満了により1Q末に連結除外。この結果、B/Sが一時的に大幅に縮小。
- ただし、4月の株式売却によるキャッシュの獲得（1,254百万円）と売却益の認識により、総資産・純資産ともに増加。
- 純資産：収益認識変更により利益剰余金期首残高調整△471百万円

## 1. FY2019第1四半期実績

## 2. FY2019業績予想修正

## 3. トピックス

- 事業再編の影響（電子黒板サービス事業、アイスタディ）
- 収益認識基準の適用
- セグメントとKPI

## 4. 現在の取り組み

- 構造改革「選択と集中」後の本格的な成長路線
- 財務体質改善

## Appendix

## 2. FY2019業績予想修正：連結P/L

(百万円)	FY2019			
	当初予想 (2/13公表)	修正後予想① (3/12公表)	修正後予想② (5/15公表)	増減額 ②-①
売上高	7,016	6,497	<b>6,497</b>	0
売上原価	4,126	3,872	3,872	0
売上総利益	2,889	2,624	<b>2,624</b>	0
販管費	2,544	2,278	2,278	0
営業利益	345	345	<b>345</b>	0
営業利益率 (%)	4.9%	5.3%	5.3%	0
経常利益	283	283	<b>283</b>	0
親会社株主に 帰属する当期純利益	153	153	<b>717</b>	+564

<アイスタディ売却に伴う修正>

- 2019/3/12 TOBにより1Q末より連結除外
- 2019/5/15 特別利益（売却益）を見込む

当初予想では、アイスタディの売上高は一定の前提で見込んでいたが、保守的に利益は織り込んでいなかった  
⇒ 修正後は利益率が良化



1. FY2019第1四半期実績

2. FY2019業績予想修正

## 3. トピックス

- 事業再編の影響（電子黒板サービス事業、アイスタディ）
- 収益認識基準の適用
- セグメントとKPI

4. 現在の取り組み

- 構造改革「選択と集中」後の本格的な成長路線
- 財務体質の改善状況

Appendix

### 3.トピックス 事業再編の影響（電子黒板サービス事業、アイスタディ）

項目	電子黒板サービス事業	アイスタディ
内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>2018年12月に事業譲渡</li> <li>2019は前期の受注残のみ発生</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2019年3月末で連結除外</li> <li>FY19は1QのPLのみ連結 (業績予想修正)</li> </ul>
影響セグメント	アプライアンス事業	ラーニングマネジメント システム事業
売上への影響	1,558百万円 (FY2018実績)	FY2019 2~4Qで519百万円減少
営業利益への影響	77百万円 (FY2018実績)	軽微

### 3.トピックス

## 収益認識基準の適用

- ① 従来当社は期間契約型クラウドサービスの契約時にライセンス相当分を計上し、保守・インフラコスト相当分を契約期間で按分し計上していましたが、FY2019から全額を契約期間で均等按分で処理します。

収益認識基準の変更の影響（イメージ）



- ② 他社の商品・サービスについて当社が代理人として当社の顧客にその商品・サービスを提供する場合には、いわゆる売上と売上原価を相殺した金額を売上高として計上します。

### 3.トピックス セグメントとKPI：セグメント変更

(旧)

(新)



### 3.トピックス

## セグメントとKPI：セグメント概況

(単位：百万円)		FY2018	FY2019	YoY		FY2019
		1Q実績	1Q実績	増減	増減率	通期予想
ビジュアル コミュニケーション 事業	売上高	977	1,046	+68	+7.0%	4,572
	営業利益 (率)	104 (10.6%)	152 (14.6%)	+47	+45.6%	671 (14.7%)
ラーニング マネジメントシステム 事業	売上高	419	365	-54	-12.9%	1,040
	営業利益 (率)	6 (1.4%)	-46 (-%)	-53	-	23 (2.2%)
アプライアンス 事業	売上高	330	303	-27	-8.2%	884
	営業利益 (率)	0 (-%)	39 (13.1%)	+39	30,061%	81 (9.3%)
全社、消去等	売上高	-	-	-	-	-
	営業利益 (率)	-96 (-%)	-117 (-%)	-20 (-%)	-	-430 (-%)
合計	売上高	1,728	1,715	-13	-0.8%	6,497
	営業利益 (率)	14 (0.8%)	28 (1.6%)	+14	+97.5%	345 (5.3%)

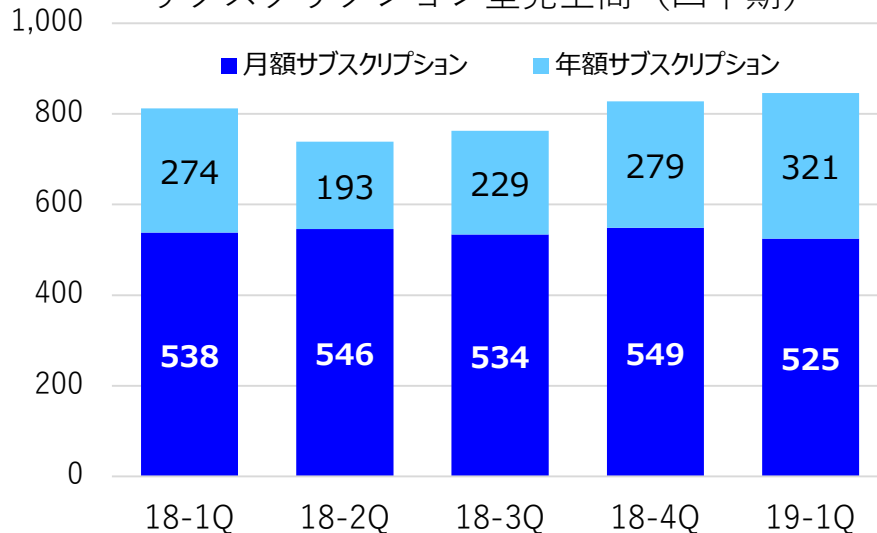
### 3.トピックス

## セグメントとKPI：ビジュアルコミュニケーション事業

(ビジュアルコミュニケーション事業)

単位：百万円	FY2018	FY2019	YoY		FY2019
	1Q実績	1Q実績	増減	増減率	通期予想
売上高	977	1,046	+68	+7.0%	4,572
営業利益 (率)	104 (10.6%)	152 (14.6%)	+47	+45.6%	671 (14.7%)

(百万円) サブスクリプション型売上高 (四半期)



#### 【主な増減要因】

- ・ 製薬セミナー配信増加による年額サブスクリプション増加が貢献
- ・ 月額サブスクリプションは、V-CUBEミーティング、V-CUBEセミナーの旧バージョン終了に伴う解約の影響により、2019年1月の解約率が増加
- ・ FY2019より営業方針を変更したものの、地域別では日本で+103百万円の伸び

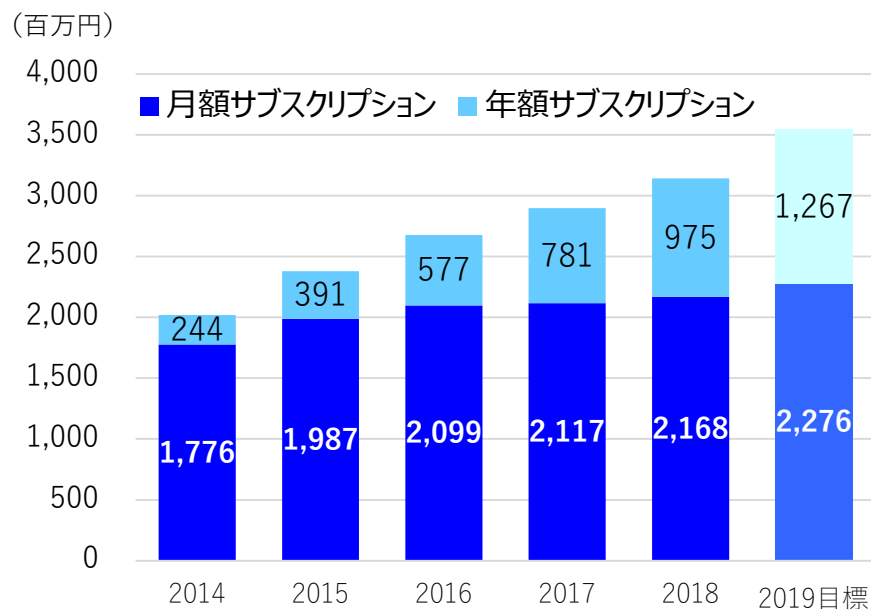
### 3.トピックス

## セグメントとKPI：ビジュアルコミュニケーション事業のKPI

(ビジュアルコミュニケーション事業)

KPI	内容
月額サブスクリプション	平均請求単価×請求社数
年額サブスクリプション	製薬業界向けセミナーなど、イベント利用のアカウントプラン

サブスクリプション型売上高 (年間)



月額サブスクリプションKPI

平均請求単価 (月額・千円)

FY14	FY15	FY16	FY17	FY18	FY19 1Q
138	143	142	143	149	145

請求社数 (社)

FY14	FY15	FY16	FY17	FY18	FY19 1Q
1,070	1,158	1,226	1,230	1,213	1,211

解約率 (%)

FY14	FY15	FY16	FY17	FY18	18/4~19/3
17.4	16.1	12.2	13.0	11.7	12.4 *

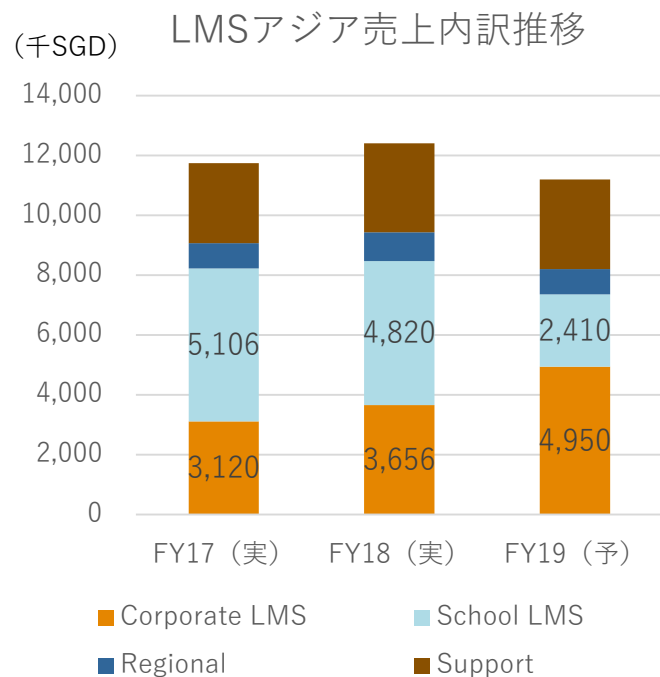
\* V-CUBE ミーティング旧バージョン終了の影響により一時的に増加

### 3.トピックス

## セグメントとKPI：ラーニングマネジメントシステム事業

(ラーニングマネジメントシステム事業)

単位：百万円	FY2018	FY2019	YoY		FY2019
	1Q実績	1Q実績	増減	増減率	通期予想
売上高	419	365	-54	-12.9%	1,040
営業利益 (率)	6 (1.4%)	-46 (-%)	-53	-837.2%	23 (2.2%)



#### 【主な増減要因】

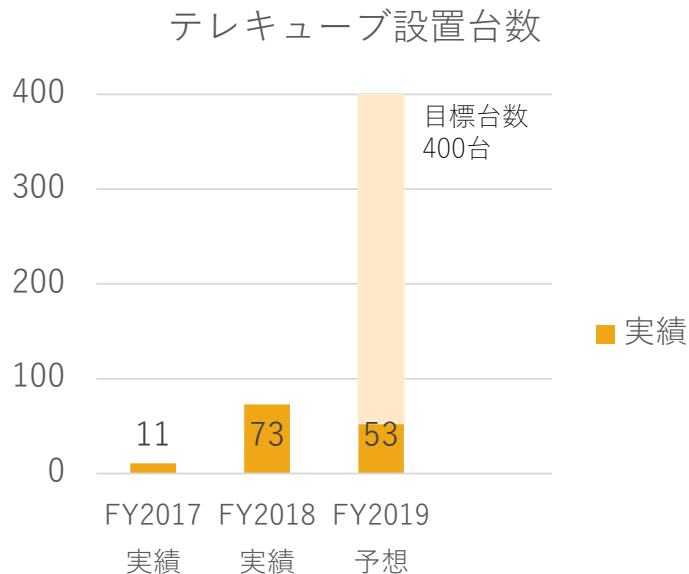
- アイスタディ：売上減少により赤字拡大  
1QはPL連結対象、2Q以降は対象外)
- Wizlearn：公立学校から民間企業へのターゲットシフトによる一時的な売上減少



### 3.トピックス セグメントとKPI：アプライアンス事業

(アプライアンス事業)

単位：百万円	FY2018	FY2019	YoY		FY2019
	1Q実績	1Q実績	増減	増減率	通期予想
売上高	330	303	-27	-8.2%	884
(内、電子黒板)	220	55	-165	-75.0%	—
営業利益 (率)	0 (-%)	39 (13.1%)	+39	30,061%	81 (9.3%)



#### 【主な増減要因】

- 電子黒板サービス事業譲渡の影響あり  
売上高: FY18/1Q 220百万円 → FY19/1Q 55百万円  
利益率は良化
- テレキューブの貢献  
2018年11月より公共向け実証実験開始  
JR東日本への展開が本格化予定 (夏)

### 3.トピックス

## セグメントとKPI：地域別売上×セグメント

(百万円)

1Q実績	ビジュアルコミュニケーション事業		ラーニングマネジメントシステム事業		アプライアンス事業		合計	
	FY18	FY19	FY18	FY19	FY18	FY19	FY18	FY19
日本	915	1,018	176	146	330	303	1,422	1,467
海外	62	28	243	219	—	—	305	247
(中国)	31	—	—	—	—	—	31	—
(Wizlearn)	—	—	243	219	—	—	243	219
合計	977	1,046	419	365	330	303	1,728	1,715

#### 主な増減要因

#### 日本

ビジュアルコミュニケーション事業: 製薬セミナー配信等の伸びにより、11.3%増加

#### 海外

ビジュアルコミュニケーション事業: 中国自動車メーカー向け案件、売上遅延

ラーニングマネジメントシステム事業: 学校向けから企業向けへの転換期

## 1. FY2019第1四半期実績

## 2. FY2019業績予想修正

## 3. トピックス

- 事業再編の影響（電子黒板サービス事業、アイスタディ）
- 収益認識基準の適用
- セグメントとKPI

## 4. 現在の取り組み

- 構造改革「選択と集中」後の成長路線
- 財務体質の改善状況

## Appendix

## 4. 現在の取り組み：構造改革「選択と集中」後の成長路線 ビジュアルコミュニケーション事業 戦略

市場規模  
現在：大  
将来：拡大




レッド  
オーシャン  
Global Giant、  
無料のソフトと競  
合

～汎用ウェブ会議市場～

- 働き方改革による市場の拡大期待のためにプレーヤーが増え、競争は激しくなっている。
- 限界利益率が高いので競争下においても規模があれば利益が出やすい。
- ブイキューブは認知度やブランド力、国内市場での販売力を強みに、国内No.1のポジションや規模を維持し市場とともに成長する。

市場規模  
現在：小  
将来：急拡大



ブルー  
オーシャン  
競合少ない

～特化型ビジュアルコミュニケーション市場～

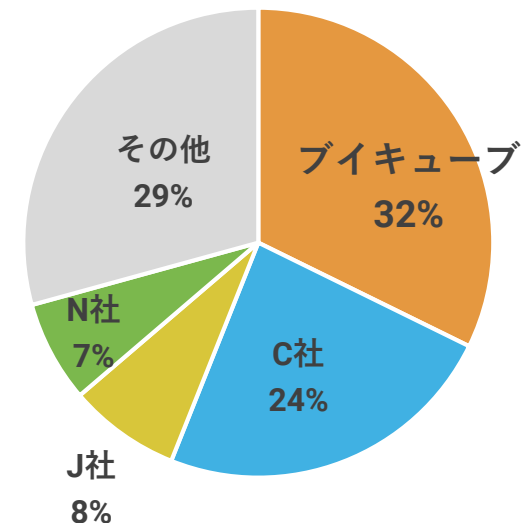
- 業界や特化型現場に応じたカスタマイズは手間がかかるため、レッドオーシャンでの競合である外資企業の参入は困難。
- カスタマイズで利用シーンに応じた付加価値を提供し、働き方改革を推進する。

## 2018年国内Web会議市場

### 12年連続シェアNo.1獲得

- 国内Web会議市場は拡大傾向  
(前年比104%)
- 文化・制度面を含む「働き方改革」導入を支援
- オンライン販売などのチャレンジにより、請求社数の拡大を可能性を狙う

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『2019 ビデオ会議/Web会議の 最新市場とクラウドビデオコミュニケーションの現状』

## 4. 現在の取り組み：構造改革「選択と集中」後の成長路線 ブルーオーシャンでの取り組み

### ・ 「V-CUBE セールスプラス」提供開始

オンライン営業専用Web会議

(インサイドセールス、カスタマーサポート)

営業の働き方改革



### ・ 業界特化型ソリューション開発

製薬会社向けのオンラインセミナー

防爆認証スマートグラスと連携、ドローン活用

緊急対策や危機管理現場での働き方改革支援

### ・ オンプレミスモデル

公共機関、金融機関、その他大手企業を中心に根強いニーズ

Qumu、Vidyoの販売等

### ・ VCaaS (PaaS型サービス)

自社サービスや専用ハードなどへのビジュアルコミュニケーション組み込みサービス

電子カルテシステムへのWeb会議組み込みによる遠隔医療サービス等

働き方改革を推進する、「テレワークをする場所がない」という課題の解決

### ①企業向けテレキューブ

- ・ オープンオフィス、フリーアドレスオフィスでのワークブース需要
- ・ 1on1ミーティング

### ②公共向けテレキューブ

実証実験の推進により設置拡大を目指す

- ・ JR東日本3駅（新宿、東京、品川）（2018年11月～2019年2月）
- ・ 三菱地所、森ビル等のオフィスビル（2018年11月～2019年2月）
- ・ JR立川駅の駅ナカシェアオフィス実証実験（2019年5月～）



### 事業売却と財務基盤の強化を踏まえ、今後の成長投資とともに株主還元を実施

#### 1. 電子黒板事業の売却

2018年12月、文教領域での電子黒板事業を(株)エルモ社に譲渡  
効果：7.2億円のキャッシュ化

#### 2. シンジケートローン

2019年3月、既存借入15億円のリストラクチャリング  
効果：借入の長期化による財務基盤の安定化

#### 3. アイスタディ株式の売却

2019年4月、子会社のアイスタディ(株)を(株)カイカに売却  
効果：12.5億円のキャッシュ化

#### 4. 減資の実行

2019年5月(予定)、資本金・資本準備金の取崩の効力発生  
効果：欠損填補による今後の株主還元の実施



## 1. FY2019第1四半期実績

## 2. FY2019業績予想修正

## 3. トピックス

- 事業再編の影響（電子黒板サービス事業、アイスタディ）
- 収益認識基準の適用
- セグメントとKPI

## 4. 現在の取り組み

- 構造改革「選択と集中」後の本格的な成長路線
- 財務体質改善

# Appendix

## アジアNo.1のビジュアルコミュニケーションプラットフォーム

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	34億51百万円
上場市場	東京証券取引所市場第一部 (3681)
グループ会社	国内2、海外6 (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457名 (連結) ※2018年12月31日現在

## 通期

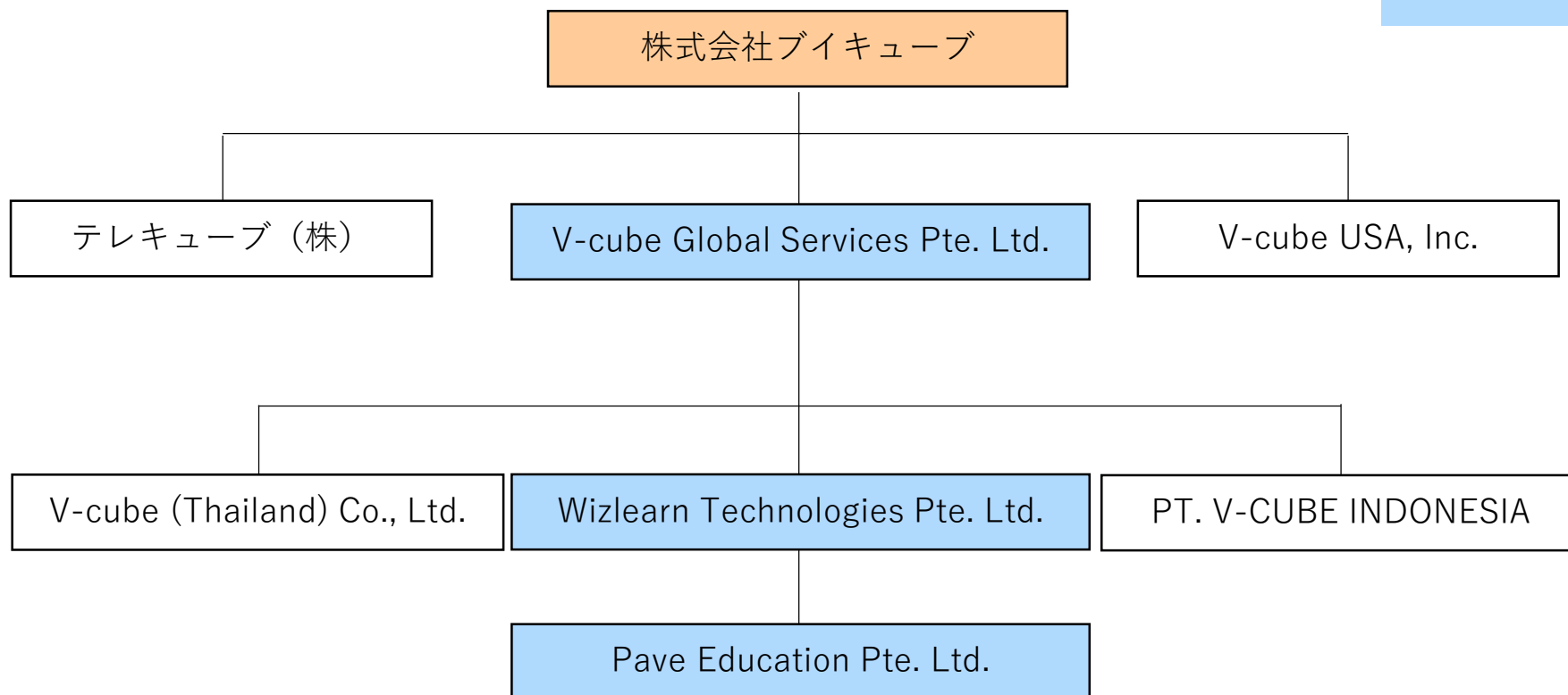
(円)	FY18			FY19
	通期 (期初想定)	期中平均 (実績)	期末日 (実績)	通期 (想定)
US\$	112.00	110.44	110.91	111.00
S\$	80.00	81.88	80.92	81.00

## 1Q

(円)	FY18/1Q	FY19/1Q	FY18/1Q末	FY19/1Q末
	期中平均 (実績)	期中平均 (実績)	期末日 (実績)	期末日 (実績)
US\$	108.30	110.21	106.27	111.01
S\$	82.16	81.36	81.01	81.89

## 7社の子会社を含め、日本や米国、ASEANを中心に展開

シンガポール



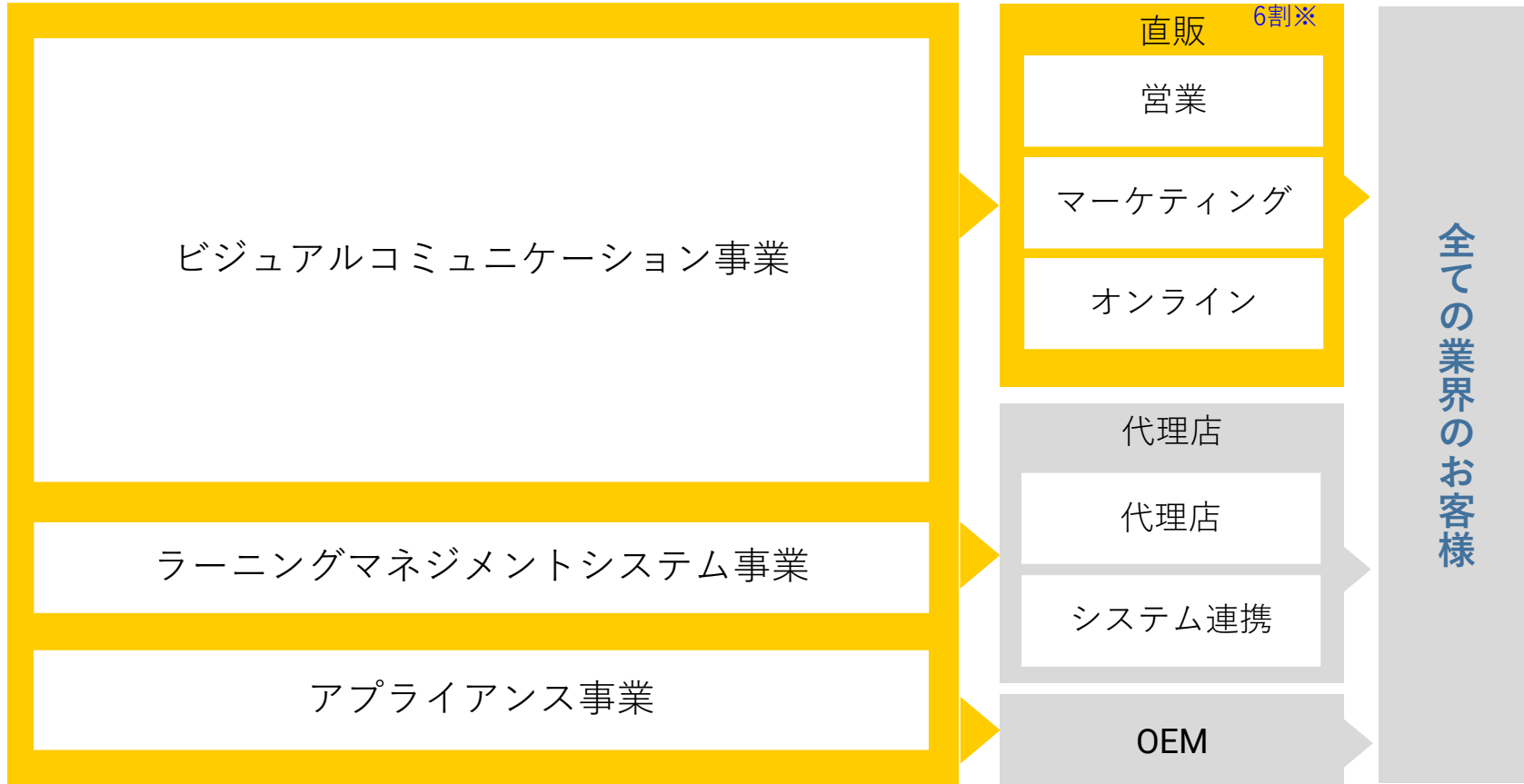
他グループ会社：株式会社センシンロボティクス

## ブイキューブグループ（国内2社、海外6社）

セグメント

チャネル

これまでに  
5,000社以上



※FY18売上高に占める割合

## ソリューションを実現する主なサービス

ビジュアル コミュニ ケーション 事業	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。
	V-CUBE コラボレーション	遠隔地間のコラボレーションを最大限に高めるWeb会議サービス。狭帯域でも高画質 データのリアルタイム共有が可能であり、緊急対策やフィールドワークでの業務共有 に効果を発揮。
	Qumu 	企業内YouTube。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。
	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。
ラーニング マネジメン トシステム 事業	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。
アプライア ンス事業	V-CUBE Board	ディスカッションテーブル。企業・団体向けでは災害対策における現場状況の可視化、 大型画面検討等に、教育機関向けでは電子黒板等に、多彩なシーンで活用可能。
	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。

- 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 2019

2003 V-cube USA, INC

2009 V-cube Malaysia Sdn. Bhd.

売却

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VC 吸収合併後、電子黒板事業売却

2015 Wizlearn Technologies Pte. Ltd.

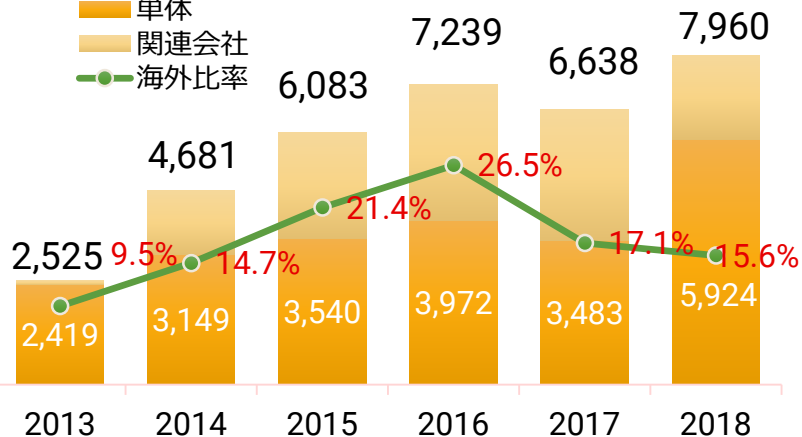
2015 iStudy Co., Ltd. 売却

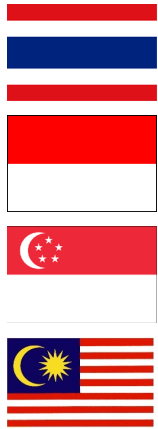
ブイキューブテクニカルワークス 清算

V-cube (Thailand) Co., Ltd.

売上高(百万円)

- 単体
- 関連会社
- 海外比率





## 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



## 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





## 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



## 常務取締役 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)  
2019年 当社常務取締役就任



## 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  
2012年 当社代表取締役副社長就任



## 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)

## 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	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

取締役の  
社外比率

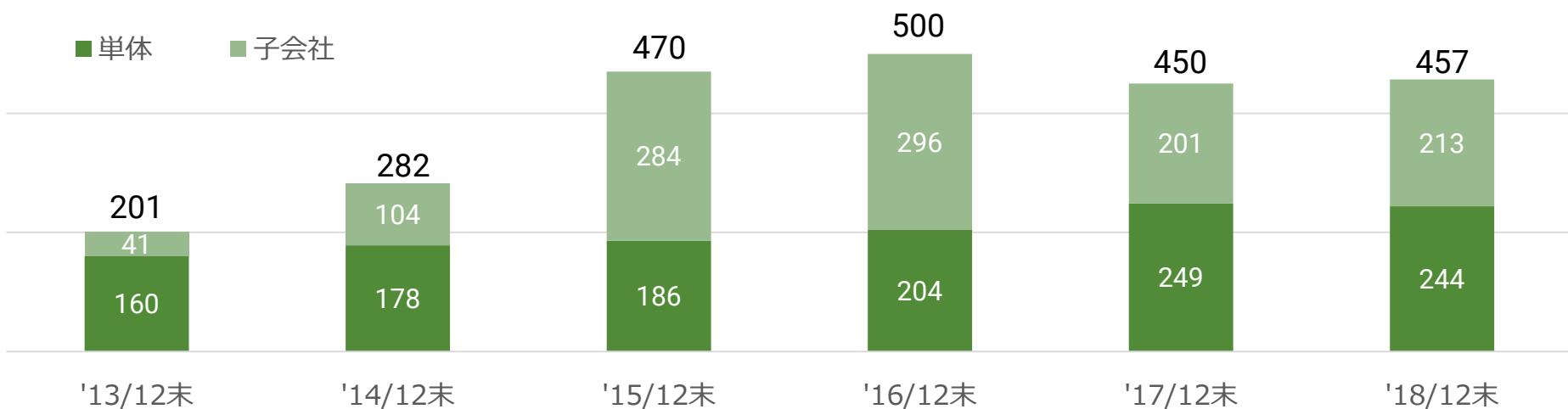
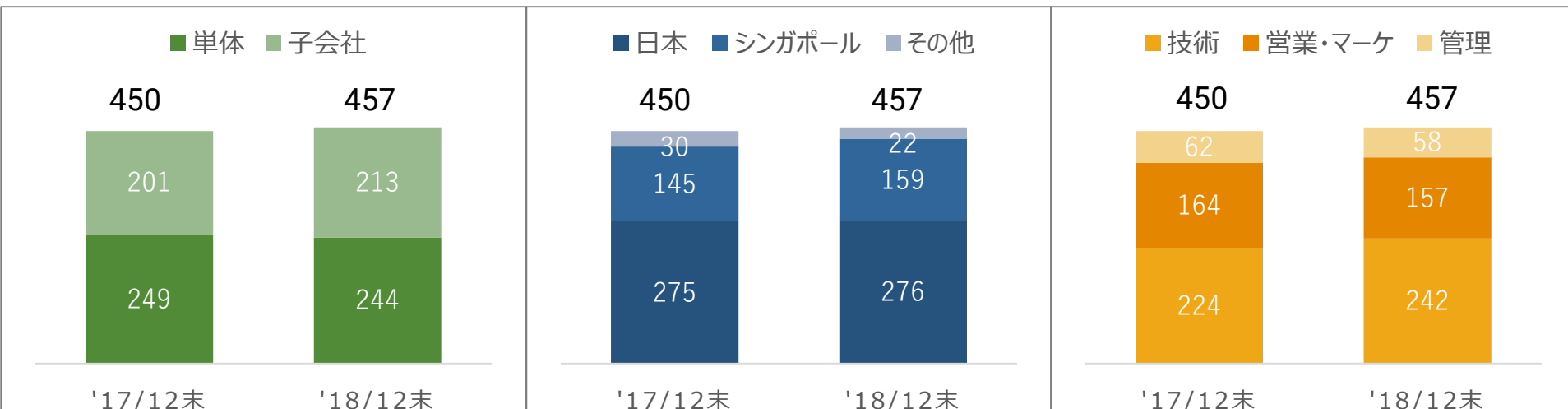
42.9%



常勤社外監査役	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	砂田 有史	(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) シニア・ディレクター (株)I-ne 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
----	-------	---------------------------

## 連結従業員数



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。