

2019年12月期第2四半期 決算説明資料

株式会社ブイキューブ

2019年8月14日



テレワークで日本を変える

V-CUBE



1. FY2019第2四半期実績

2. セグメントとKPI

3. 現在の取り組み

4. 参考資料

1. FY2019第2四半期実績

2. セグメントとKPI

3. 現在の取り組み

4. 参考資料

1. FY2019第2四半期実績：連結P/L

売上高は前年比で減収も、事業売却(3.7億円)・収益認識変更(1.8億円)の影響を考慮すると増収
一時的なロイヤルティ費用により営業損失も、業績予想と同水準で推移
減損損失により上期純利益が下振れるも、特別利益計上見込のため通期予想は変更なし

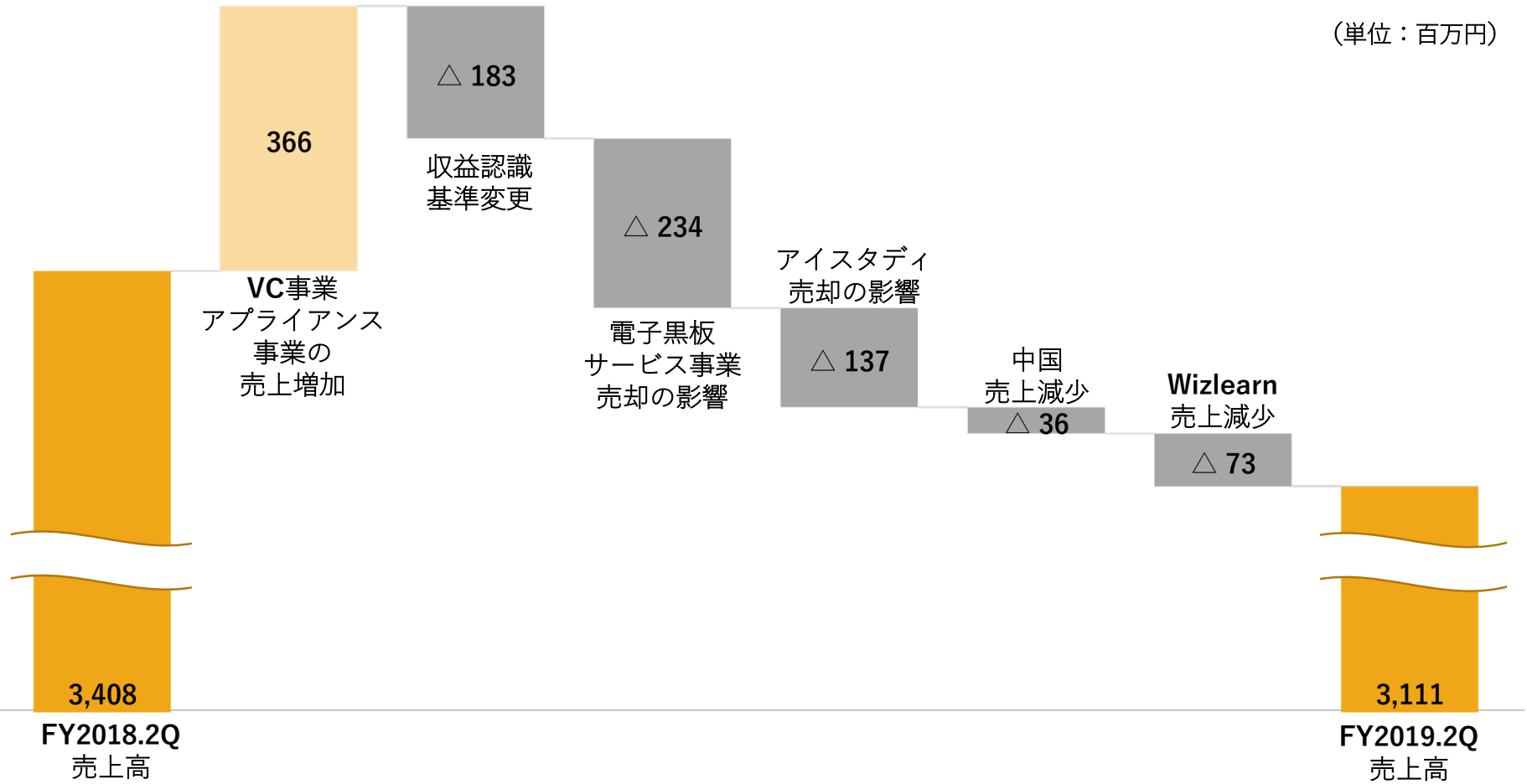
(百万円)	FY2018	FY2019	YoY		FY2019業績予想 (5/15公表)	
	2Q	2Q	増減	増減率	2Q	通期
売上高	3,408	3,111	△297	△8.7%	3,026	6,497
売上原価	1,813	2,066	+253	+13.9%	1,972	3,872
売上総利益	1,595	1,045	△550	△34.4%	1,054	2,624
販管費	1,487	1,192	△295	△19.8%	1,212	2,278
営業利益	107	△ 146	△253	-	△158	345
経常利益	31	△ 176	△207	-	△203	283
親会社株主に 帰属する当期純利益	△56	187	+243	-	335	717

・収益認識基準変更の影響額：売上高△183百万円、営業利益△166百万円

- ・2018年12月末電子黒板サービス事業売却、アイスタディ売却により2019年3月末連結除外
- ・FY2019より組織再編の影響で、人件費等の一部に売上原価/販管費の入り繰りあり
- ・中国自動車企業向けサービス用ソフトウェアの減損損失376百万円

1. FY2019第2四半期実績：売上高増減の内訳

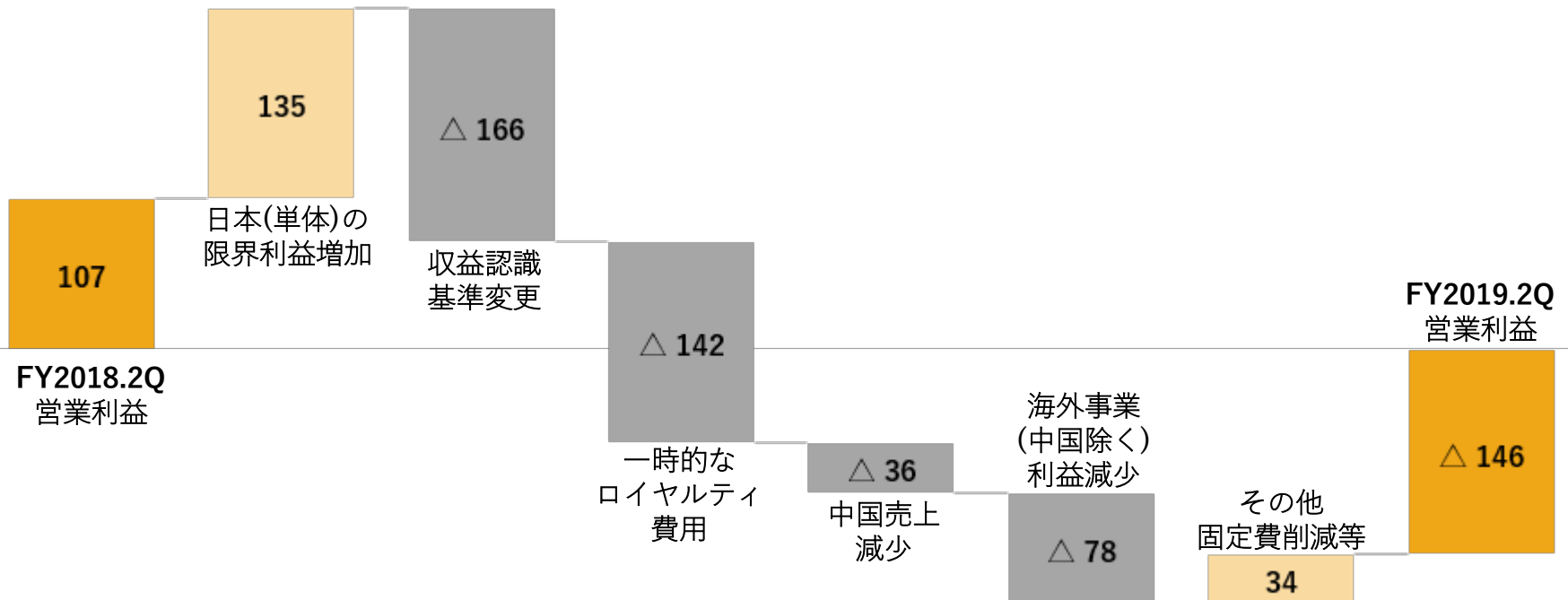
収益認識基準変更や事業売却の影響で、売上高は前年同期比減少するも、「テレキューブ」「V-CUBE BOX」等、アプライアンス事業を中心に成長



1. FY2019第2四半期実績：営業利益増減の内訳

収益認識基準変更、一時的なロイヤルティ費用発生の影響で営業利益は減少するも、オーガニックな成長と事業再編による収益性改善により、日本における限界利益が増加

(単位：百万円)



1. FY2019第2四半期実績：連結B/S

アイスタディ売却による連結除外により、B/Sが全体的に縮小
売却資金を活用した有利子負債の削減効果で自己資本比率は35.0%→38.6%に

(百万円)	2018年12月31日	2019年6月30日	増減
流動資産 (うち 現金及び預金)	5,059 (2,732)	3,334 (2,079)	△1,725 (△653)
固定資産 (うち ソフトウェア) (うち のれん)	5,525 (2,507) (1,111)	4,810 (2,066) (904)	△715 (△441) (△207)
総資産	10,585	8,145	△2,440
流動負債 (うち 短期借入金、1年内返済の長期借入金)	4,021 (1,815)	3,100 (1,570)	△921 (△245)
固定負債 (うち 長期借入金)	2,033 (2,003)	1,895 (1,856)	△138 (△147)
純資産	4,530	3,148	△1,382

純資産の変動

- ・ アイスタディ連結除外の影響額△1,012百万円その他、収益認識基準変更△471百万円、2Q純利益170百万円
- ・ 自己株式の取得△80百万円 (7月に合計100百万円の取得完了)
- ・ 減資の実行により純資産の内訳が変動 (資本金△3,421百万円、資本剰余金+74百万円、利益剰余金3,347百万円)

1. FY2019第2四半期実績：連結C/F

フリーキャッシュ・フローの黒字化

財務C/F：シンジケートローン組成、アイスタディ売却による収入等を活用し有利子負債を圧縮

(百万円)	FY2018.2Q	FY2019.2Q
営業活動C/F	21	209
投資活動C/F	△470	△153
財務活動C/F	△585	△702
フリーキャッシュ・フロー	△448	56
現金及び現金同等物に係る 換算差額	△28	△9
現金及び現金同等物の増減額	△1,063	△655
現金及び現金同等物の期末残高	2,315	2,064

1. FY2019第2四半期実績：「選択と集中」の進捗と業績への影響

2017年の構造改革後も継続的に事業ポートフォリオを効率化

項目	電子黒板 サービス事業	アイスタディ	中国事業	インドネシア 子会社
実施時期	FY2018.4Q	FY2019.1Q	FY2019.2Q	FY2019.3Q
内容	<ul style="list-style-type: none"> 事業譲渡 FY2019は前期の受注残のみ発生 	<ul style="list-style-type: none"> 株式売却 FY2019.1Q末で連結除外 	<ul style="list-style-type: none"> 中国自動車企業向けサービス用ソフトウェアの減損処理 	<ul style="list-style-type: none"> 株式売却 FY2019 3Q以降は連結除外
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	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
売上への 影響	1,558百万円 (FY2018実績)	FY2019 2~4Qで 519百万円減少	FY2019 実績なし	軽微
営業利益への 影響	77百万円 (FY2018実績)	軽微	FY2019 実績なし	軽微

1. FY2019第2四半期実績

2. セグメントとKPI

3. 現在の取り組み

4. 参考資料

2. セグメントとKPI:新収益認識の適用（FY2019から）

従来の収益認識よりも売上計上が後ろ倒しに。長期的には売上高は同額となる。

- ① 従来、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たが、FY2019から全額を契約期間で均等按分で処理

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

2. セグメントとKPI:セグメント変更（FY2019から）

経営管理体制の強化と経営資源のより最適な配分のため、セグメントを3区分に



2. セグメントとKPI:セグメント概況

収益認識基準変更の影響額やVC事業の一時的なロイヤルティによる営業利益率悪化が全体に影響
 アプライアンス事業は主力製品の入れ替えにより営業利益率が向上

(百万円)		FY2018	FY2019	YoY		FY2019
		2Q	2Q	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	2,080	2,014	△66	△3.1%	4,572
	営業利益 (率)	274 (13.1%)	64 (3.2%)	△210	△76.6 %	671 (14.7%)
ラーニング マネジメントシステム 事業	売上高	830	596	△234	△28.1%	1,040
	営業利益 (率)	31 (3.7%)	△ 35 (-%)	△66	-	23 (2.2%)
アプライアンス 事業	売上高	497	500	+3	△0.6%	884
	営業利益 (率)	△3 (-%)	51 (10.2%)	+54	-	81 (9.1%)
全社費用	売上高	-	-	-	-	-
	営業利益 (率)	△194 (-%)	△ 227 (-%)	△33	-	△430 (-%)
合計	売上高	3,408	3,111	△297	△8.7%	6,497
	営業利益 (率)	107 (3.1%)	△ 146 (-%)	△253	-	345 (5.3%)

収益認識基準変更の影響額：売上高△183百万円、営業利益△166百万円

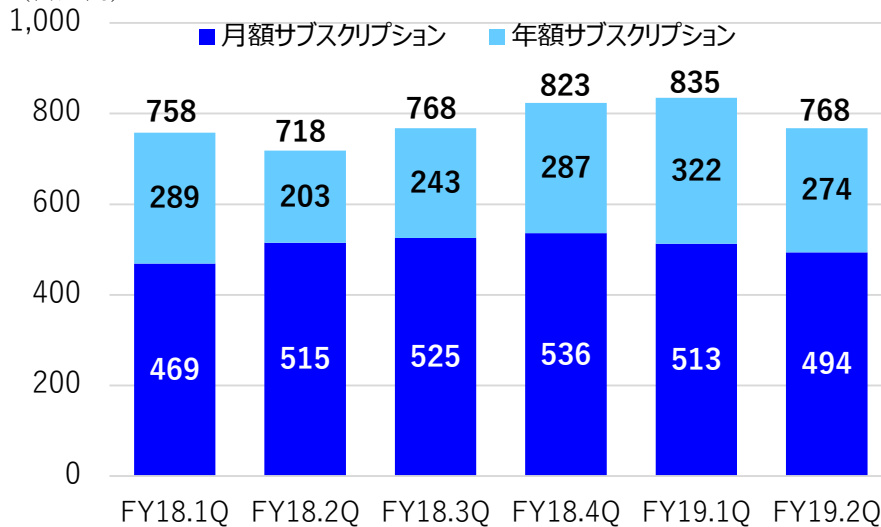
(内訳) ビジュアルコミュニケーション事業：売上高△129百万円、営業利益△129百万円
 ラーニングマネジメントシステム事業：売上高△2百万円、営業利益△2百万円
 アプライアンス事業：売上高△51百万円、営業利益△34百万円

2. セグメントとKPI: ビジュアルコミュニケーション事業

収益認識基準変更の影響で、売上高・営業利益が△129百万円
一時的なロイヤルティ費用142百万円の発生により、一時的に営業利益率が悪化

(百万円)	FY2018	FY2019	YoY		FY2019
	2Q	2Q	増減	増減率	通期予想
売上高	2,080	2,014	△66	△3.1%	4,572
営業利益 (率)	274 (13.1%)	64 (3.2%)	△210	△76.6%	671 (14.7%)

(百万円) サブスクリプション型売上高 (四半期)



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

月額サブスクリプション

平均請求単価 × 請求社数

【主な増減要因】

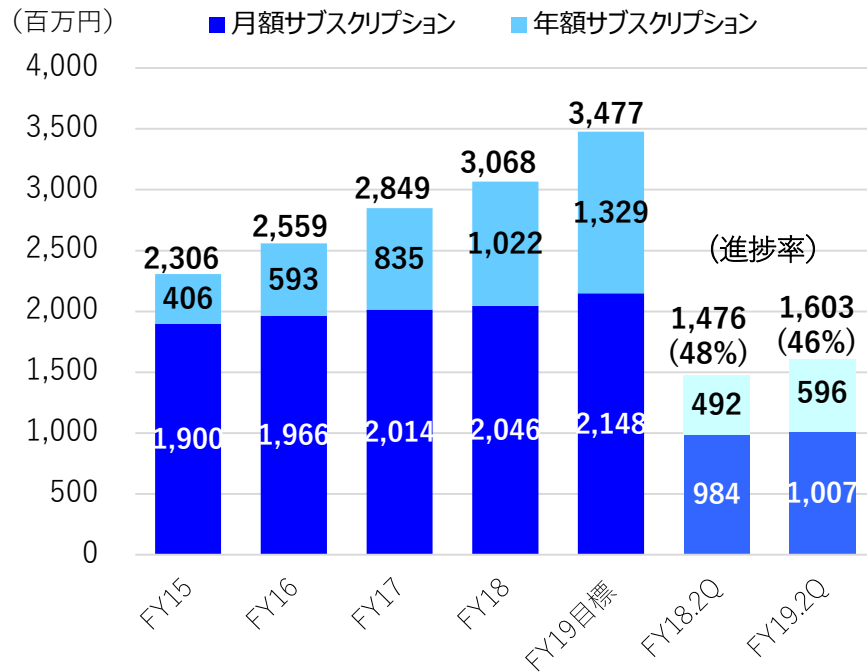
- 大口製薬セミナー配信が、契約形態変更により月額→年額に

【お詫び】 月額サブスクリプションの売上高につき、集計ロジックの見直し及びデータの精査を行った結果、過去データに誤りが発覚したため、遡及して修正をしております。

2. 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

サブスクリプション型売上高は月額・年額ともに前年同期比で増加
年額サブスクリプションは製薬業界向けセミナー配信が堅調に推移

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

月額平均請求単価（千円）

FY14	FY15	FY16	FY17	FY18	FY19 2Q
139	137	134	137	141	139*

* 大口製薬セミナー配信の年額サブスクリプションへの変更により減少

請求社数（社）

FY14	FY15	FY16	FY17	FY18	FY19 2Q
1,065	1,155	1,225	1,228	1,211	1,210

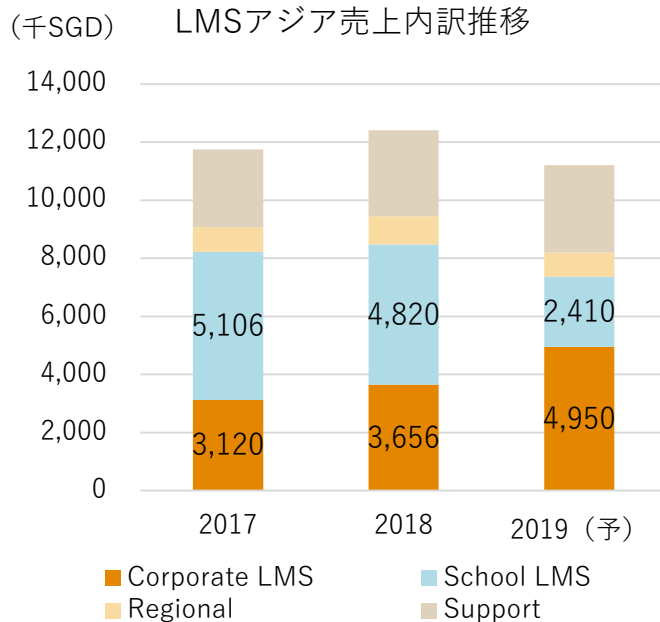
解約率（%）

FY14	FY15	FY16	FY17	FY18	18/7~19/6
19.0	16.9	13.7	14.4	12.2	11.1

【お詫び】 月額サブスクリプションの売上高につき、集計ロジックの見直し及びデータの精査を行った結果、過去データに誤りが発覚したため、遡及して修正をしております。

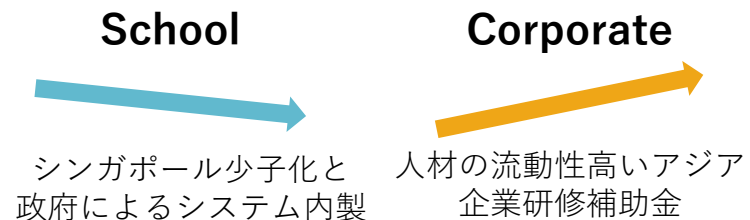
FY2019.2Qからアイスタディ連結除外により前期比売上減少も、収益率が改善
シンガポール子会社Wizlearnは、学校から民間企業へのターゲットシフトの端境期

(百万円)	FY2018	FY2019	YoY		FY2019
	2Q	2Q	増減	増減率	通期予想
売上高	830	596	△234	△28.1%	1,040
(内、アイスタディ)	258	121	△137	△53.1%	—
営業利益 (率)	31 (3.7%)	△35 (-%)	△66	—	23 (2.2%)



【主な増減要因】

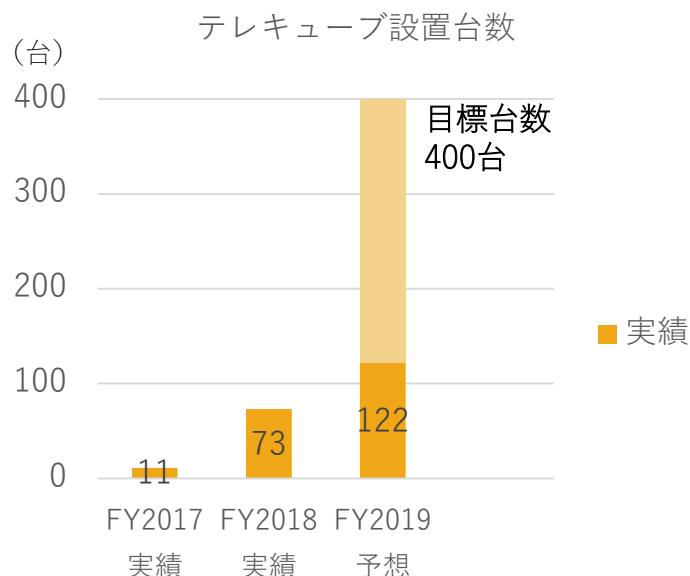
- 2019年4月アイスタディ売却
1QはPL連結対象、2Q以降は対象外
- Wizlearn(シンガポール)：一時的な売上減少



2. セグメントとKPI:アプライアンス事業

高収益な独自商材「テレキューブ」「V-CUBE BOX」が堅調に推移
電子黒板サービス事業売却と高収益商材の伸長により、収益性が改善

(百万円)	FY2018	FY2019	YoY		FY2019
	2Q	2Q	増減	増減率	通期予想
売上高	497	500	+3	+0.6%	884
(内、電子黒板)	289	55	△234	△80.9%	—
営業利益 (率)	△3 (-%)	51 (10.2%)	+54	—	81 (9.1%)



【主な増減要因】

- 電子黒板サービス事業譲渡により売上は減少するも、収益性が改善
- V-CUBE Boxと関連機材の売上増加
金融機関におけるTV会議リプレイス需要
- テレキューブサービス株式会社設立
株式会社オカムラ、三菱地所株式会社との合弁
公共空間への課金型テレキューブ設置促進

2. セグメントとKPI:地域別売上×セグメント

日本：着実な成長。事業再編、収益認識基準変更の影響額△183百万円の影響あり
海外：シンガポール子会社Wizlearn 学校から民間企業へのターゲットシフトの端境期

2Q売上高 (百万円)	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	1,954	1,933	326	165	497	500	2,777	2,598
海外	126	81	504	431	—	—	630	512
(中国)	36	—	—	—	—	—	36	—
(Wizlearn)	—	—	504	431	—	—	504	431
合計	2,080	2,014	830	596	497	500	3,408	3,111

・中国自動車企業向けサービス案件はFY2019実績なし

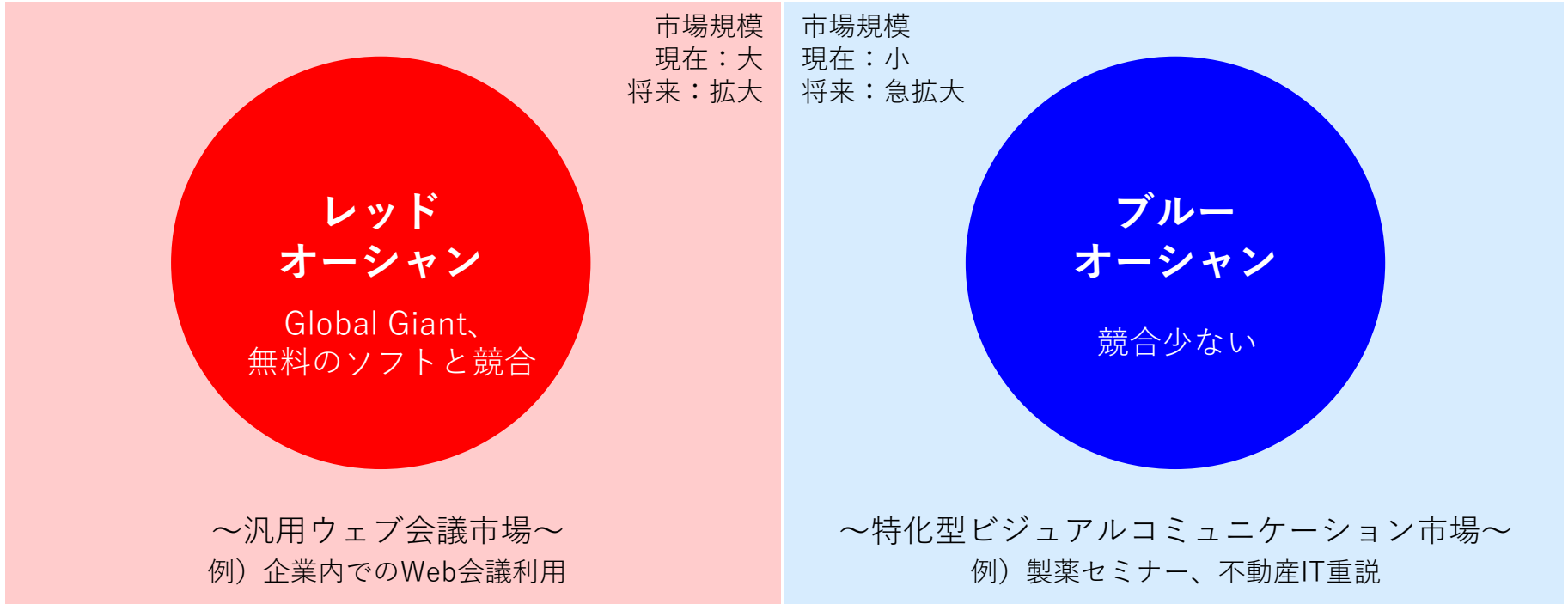
1. FY2019第2四半期実績

2. セグメントとKPI

3. 現在の取り組み

4. 参考資料

汎用Web会議と特化型ビジュアルコミュニケーション、それぞれの戦略で攻める



- 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。

- 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。

3. 現在の取り組み：レッドオーシャンでの取り組み

テレワーク文化浸透促進に向け、「働き方改革」実現への取り組みに積極的に参加

■テレワーク・デイズ



政府が展開する働き方改革の国民運動
テレワークの一斉実施を呼びかけ

- 2020年東京五輪開会式にあたる7月24日を「テレワーク・デイ」とし、テレワークを一斉実施
- 2019年は、東京五輪前の本番テストとして約1ヶ月間の「テレワーク・デイズ2019」を設定
- 全国で3,000団体、延べ60万人以上の参加を目指す。

2017年から、特別協力団体（一斉実施日に100名以上の参加）として参加中

■時差Biz



東京都が進める働き方改革の取り組み
通勤時間をずらすことで、通勤ラッシュ緩和を促進

3. 現在の取り組み：議員レクに Web会議システムを提供

霞が関の「働き方改革」実現に向け、セキュアな環境で「オンライン議員レク」を実現

《時期》 2019年6月

《概要》 省内に設置した「テレキューブ」と議員事務所を「V-CUBE ミーティング」で繋ぎ、厚生労働省幹部から議員へのレクを遠隔で実施しました。周囲の人に聞かれることなく電話やWeb会議などのコミュニケーションに集中できる「テレキューブ」を使い、厚生労働省内のネットワーク回線と接続しない専用環境で、機密情報の取り扱いと業務の効率化の両立を実現しました。

《解決した課題》

機密情報などを含むレクはこれまで対面で実施されてきましたが、遠隔でのレクの実施によって官庁から議員会館までの移動や待機など時間的な無駄が解消し、行政の在り方をデジタル前提で見直すデジタル・ガバメントの実現に貢献しました。



3. 現在の取り組み：ブルーオーシャンでの取り組み

各業界のニーズや利用シーンに合わせてカスタマイズ

<VCaaS (V-CUBE Video SDK)>

5G時代に向け映像・音声を活用した
双方向コミュニケーションを実現
大規模配信、無人店舗での遠隔サポート、
遠隔教育、遠隔医療、遠隔作業支援

<災害等の危機管理・緊急対策>

V-CUBE Board
地方自治体等での情報の集約、意思決定を支援
テーブル中央に大型ディスプレイを配置



<営業の働き方改革(Sales tech)>

ブリッジ(インサイドセールス支援)
レブコム(AI搭載型IP電話)とサービス連携
お客様との会話をテキスト化・音声解析し、
成約率向上のため最適化



<オンプレミス>

公共機関、金融機関を中心とした根強いニーズ。
外資の参入障壁あり。

3. 現在の取り組み：テレキューブの展開加速

働き方改革における「テレワークをする場所がない」という課題の解決

企業向け

- ・ 1人用：電話やweb会議、業務集中ワークブースとして

シェアオフィス、フリーアドレス等の普及による「オープン疲れ」からのプライバシー確保の需要

- ・ 2人用：会議室不足への対策として

「働き方改革」に伴う人事評価制度見直しにより、1on1ミーティングをする場所としての需要



公共空間向け

- ・ JR東日本 シェアオフィス事業「STATION WORK」本格開始

8/1から東京駅 新宿駅 池袋駅 立川駅の駅ナカに設置

- ・ テレキューブサービス株式会社設立

株式会社オカムラ、三菱地所株式会社と合併で設立
公共空間への課金型テレキューブ設置を拡大



3. 現在の取り組み：テレキューブ(株)とテレキューブサービス(株)

テレキューブ株式会社、テレキューブサービス株式会社が本格稼働開始

■ テレキューブ株式会社



2019.3Q～連結子会社（33%は三菱地所株式会社が保有）

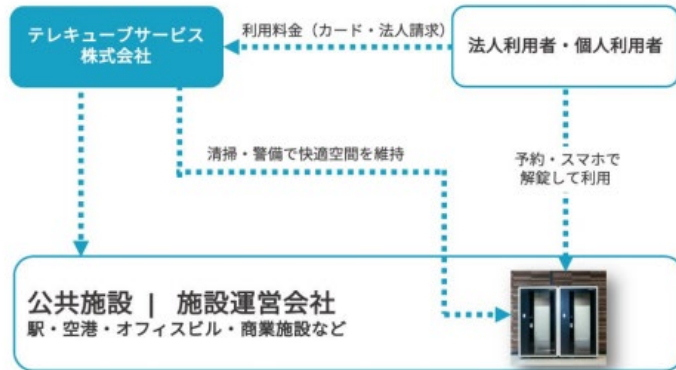
公共空間向けテレキューブ、及びテレキューブをインフラとして活用するサービスの企画、開発

■ テレキューブサービス株式会社

持分法適用会社（株式会社オカムラ、三菱地所株式会社との合併）

公共空間でのテレキューブ利用サービス（課金型）の提供

2023年までに駅・空港・オフィスビル・商業施設等に1,000台設置を目指す



個人登録	法人登録		
従量料金プラン	従量料金プラン	固定料金プラン	基本+従量料金プラン
<p>250円 @15分</p> <p>15分単位課金</p> <ul style="list-style-type: none"> クレジットカード登録による支払い 	<p>250円 @15分</p> <p>15分単位課金</p> <ul style="list-style-type: none"> 契約単位毎にID登録した社員が利用可（同時刻の利用可） 申込法人毎に月額を支払い 	<p>80,000円 @契約</p> <p>月額固定料金 ID発行無料・ID数制限無し</p> <ul style="list-style-type: none"> 契約単位毎にID登録した社員が利用可 同時刻の利用は1人まで1回の予約は最大3時間まで 1年前契約 	<p>3,000円 @ID</p> <p>月額基本+超過料金 1人用4時間分の利用権付き</p> <ul style="list-style-type: none"> ID登録した特定の社員が利用可（契約単位=1ID） 月額4時間分の利用権を言わ 4時間を超えると超過料金が150円/15分発生します 1年前契約

※料金プランの変更可能性があります ※料金は消費税別 ※利用時間：平日8:00～19:00

1. FY2019第2四半期実績

2. セグメントとKPI

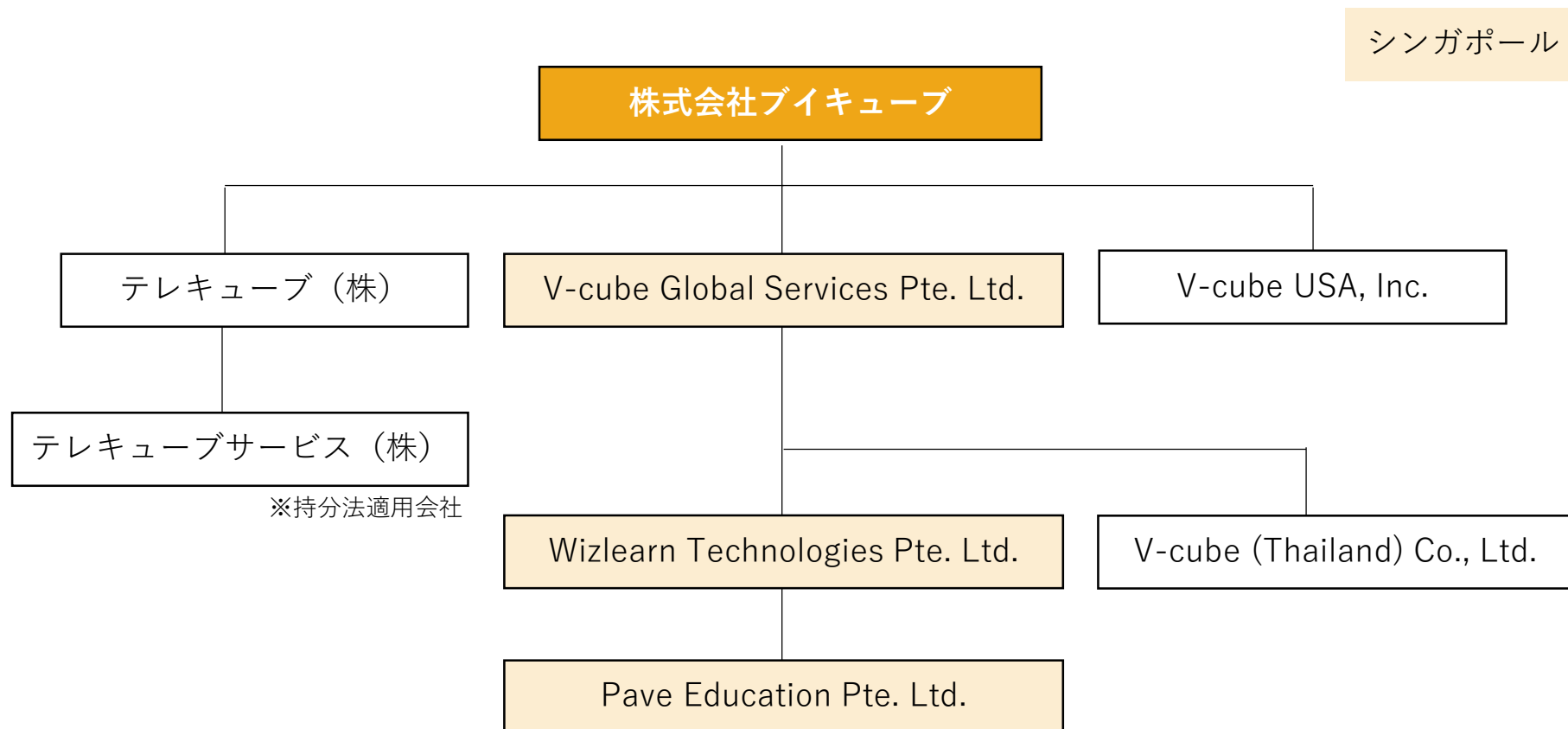
3. 現在の取り組み

4. 参考資料

ビジュアルコミュニケーションの総合ソリューションプロバイダー

会社名	株式会社ブイキューブ
設立	1998年10月16日
決算期	12月
資本金 (資本準備金含む)	28億1百万円
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3、海外5 (シンガポール3,米国1,タイ1)
役員数・従業員数	役員14名・従業員420名 (連結) ※2019年6月30日現在

6社の子会社を含め、日本や米国、ASEANを中心に展開



他グループ会社：株式会社センシンロボティクス

ビジュアルコミュニケ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。エン タープライズビデオ分野で世界No.1。欧米の金融機関・大企業での実績豊富。
	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。 主にE-ラーニングでの社内研修で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、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
- 東証マザーズ上場
- 東証一部上場

1998 2001 2004 2009 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

売却

2013 威立方(天津)信息技术有限公司

売却

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.

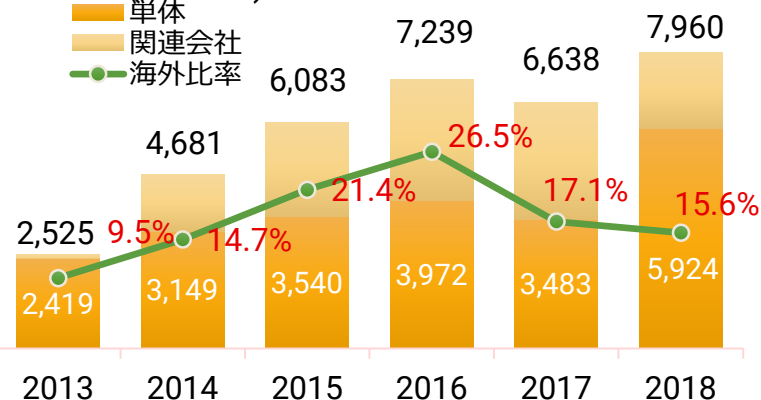
売却

2016 V-cube (Thailand) Co., Ltd.

2019 テレキューブ

売上高(百万円)

■ 単体
■ 関連会社
● 海外比率



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

2Q

(円)	FY18/2Q	FY19/2Q	FY18/2Q末	FY19/2Q末
	期中平均 (実績)	期中平均 (実績)	期末日 (実績)	期末日 (実績)
US\$	108.30	110.06	106.27	107.75
S\$	82.16	80.99	81.01	79.64

創業時からのメンバーを中心とした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



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



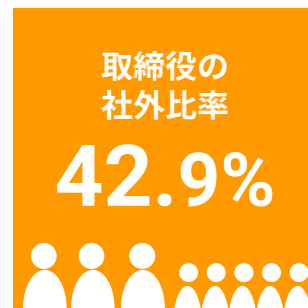
取締役 CTO

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



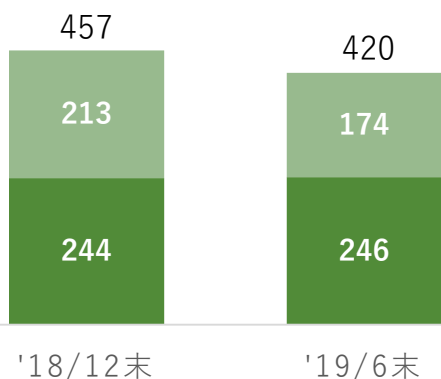
常勤社外監査役	福島 規久夫	サクセス・コーチング・スタジオ 代表
社外監査役	小田嶋 清治	小田嶋清治税理士事務所 代表税理士 エバラ食品工業(株) 社外監査役
社外監査役	砂田 有史	(株)地域経済活性化支援機構 シニア・ディレクター REVICパートナーズ(株) シニア・ディレクター (株)I-ne 社外監査役

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（2019年の主な変動要因：アイスタディ連結除外による減少）

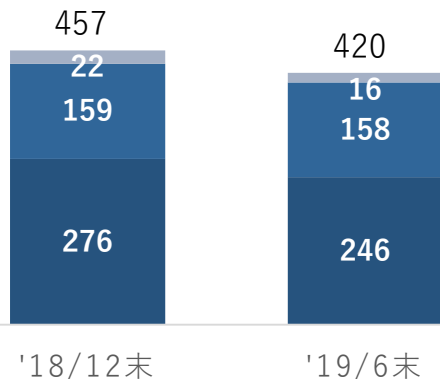
グループ別

■ 単体 ■ 子会社



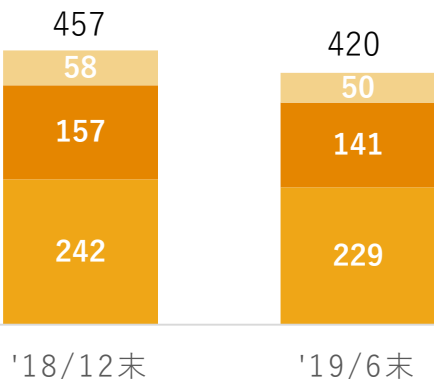
地域別

■ 日本 ■ シンガポール ■ その他



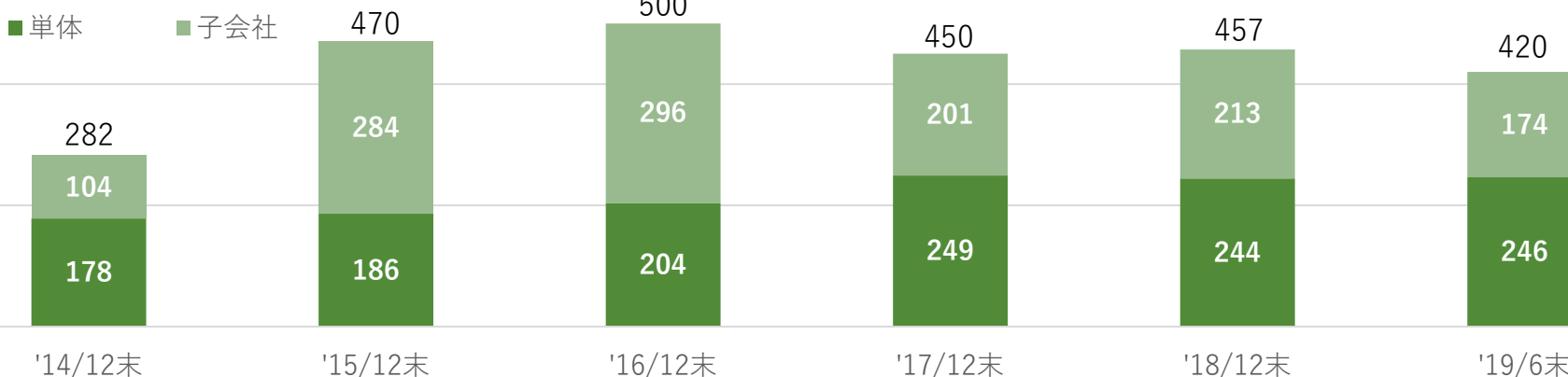
機能別

■ 技術 ■ 営業・マーケ ■ 管理



従業員数の推移

■ 単体 ■ 子会社



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。