

# 2019年12月期決算説明資料

株式会社バイキューブ

2020年2月12日



1. 現在の取り組み

2. FY2019 実績

3. セグメントとKPI

4. FY2020 見通し

5. 参考資料

## ✓ テレワークの空前の普及チャンスが到来

### 2019年

- ✓ 売上高は前年比10.6%増加（売却事業を除く）
  - ✓ 年末にマスマーケティングなどを実施し、営業利益は赤字に（2020は予定なし）
  - ✓ 中国関連ビジネスを完全に減損し、今後マイナスの影響を完全に排除
    - ・ 販売済みサービスの売上入金遅れで計上できず（約2億円）
    - ・ 2020年以降は売上・利益計画に含めず
    - ・ 今後は代理店の販売に応じたロイヤリティ収入のみ
- ⇒2020年はプラスに寄与

### 2020年

- ✓ 成長分野への整理・投資が進捗し、2020年への貢献が明確に（P.11）
- ✓ 営業利益目標は9億円、業績予想としては5億円
- ✓ 今年度の配当予想は1円を継続。配当性向20%を目指す

1. 現在の取り組み

2. FY2019 実績

3. セグメントとKPI

4. FY2020 見通し

5. 参考資料

## 文化

- ・リーダーシップ
- ・雇用環境からの圧力
- ・社会的圧力
- ・必要性への認知
  - オリンピック
  - 台風など災害の多発
  - 感染症の流行



## 制度

- ・就業規則
- ・評価制度
- ・テレワークルール



## ツール

- ・ウェブ会議
- ・チャットツール
- ・セキュリティツール
- ・4G、5G回線
- ・電子決裁システム
- ・グループウェア



## 場所

- ・シェアオフィス
- ・サテライトオフィス
- ・在宅勤務環境
- ・テレキューブ



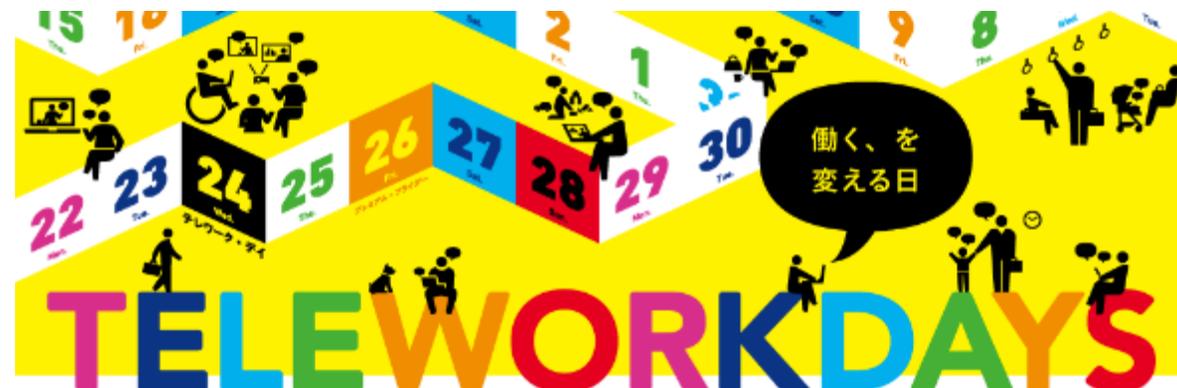
以前はツールは比較的揃っていたが、他の3つが不足していた

2020年1月29日に「テレワーク・デイズ2020」の実施方針が決定  
政府主導の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

文化

制度

- 実施期間は2020年7月20日から9月6日
- 大会開催期間は「都内企業集中実施期間」
- 2019年は2,887団体、約68万人が参加
- 2020年は3,000団体以上の参加を目指す
- テレワーク、サテライトオフィス、休暇取得、時差出勤等を奨励



テレワーク・デイズ 〈実施日〉2019年 7月22日(月)～9月6日(金)

(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)

東京都による『スムーズBiz』

3つの取組のひとつとして  
テレワークの定着を推進



夏に向けてテレワーク導入の機運が高まる

新型コロナウイルス感染拡大の対策として  
テレワークの新規導入・環境整備に踏み切る企業・団体に向けた導入支援

制度

ツール

## 【対象】

テレワークの導入を検討される全ての企業・団体

## 【提供サービス】

テレワークの新規導入に向けた電話、オンラインでの相談窓口

テレワークを実現するための各種ツールの提供

テレワークの利用ガイドラインのご紹介

サブスクモデルを開始。  
2019年末にテレビやタクシーでCMを大規模に実施。

場所

**TELECUBE**



テレキューブサービス株式会社  
オフィスビルロビー設置イメージ  
<https://telecube.jp/>



JR東日本様  
STATION BOOTHイメージ  
<https://www.stationwork.jp/>



サブスクモデル  
一人用  
69,800円~/月



サブスクモデル  
二人用  
100,800円~/月

池松壮亮さんが等身大のサラリーマンを熱演！？

オフィスの「会議室足りない問題」を解決するスマートワークブース「テレキューブ」 TVCM、12月1日（日）よりオンエア開始。

- ✓ TVCMで定義した「会議室足りない問題」に多くの共感をいただく。

マス広告による効果

- ✓ Webサイトへの訪問回数 前年比 219%
- ✓ Webからの見込客獲得数 前年比 141%
- ✓ テレキューブの商談数 TVCM開始前と2020年1月末比 337%
- ✓ 提携候補先の大企業や行政への幅広い認知により商談スピードが加速



## 設置台数はFY2019.3Qから大きく増加

公共空間向けテレキューブは設置場所の調整により65台の設置にとどまったが、2020年本格設置の準備は計画通り進捗

### 公共空間向けテレキューブの設置進捗

#### 2019.10月

- ・西武鉄道「高田馬場駅」「所沢駅」
- ・小田急電鉄「町田駅」「経堂駅」

#### 2019.11月

- ・山王パークタワー（溜池山王駅直結）

#### 2019.12月

- ・東武鉄道「北千住駅」

#### 2020.1月

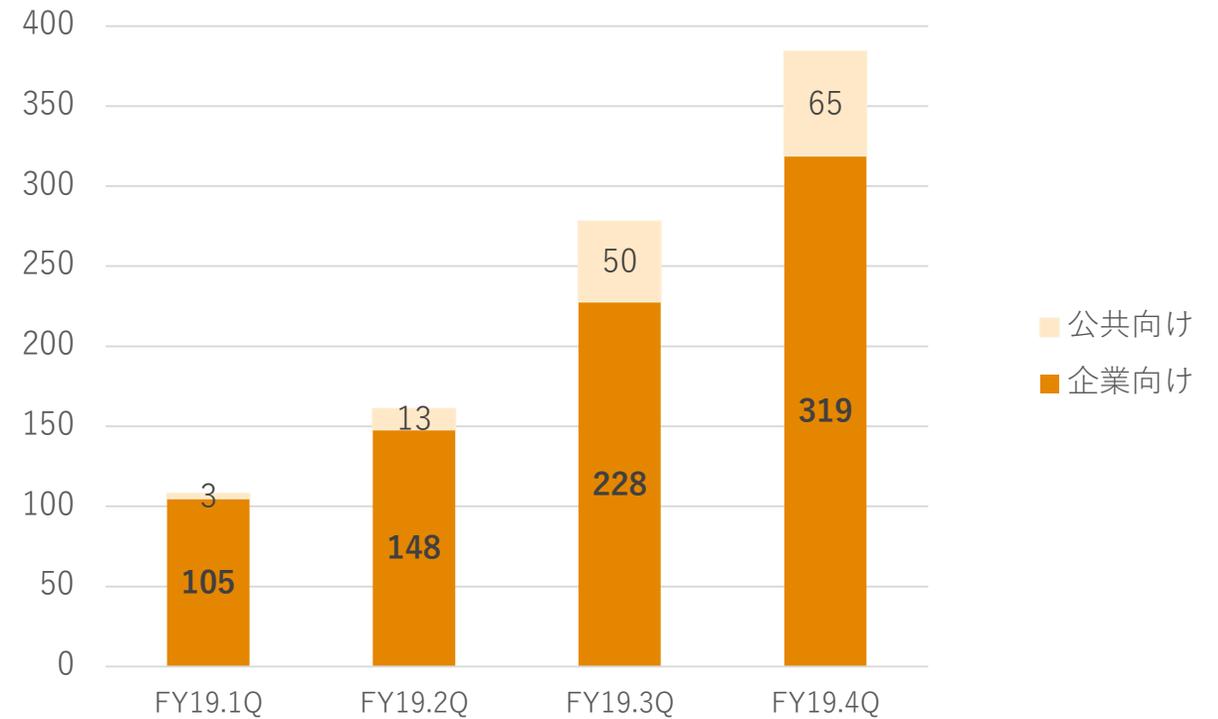
- ・豊洲フォレシア、豊洲フロント（豊洲エリア）
- ・汐留ビルディング（新橋/浜松町エリア）
- ・北の丸スクエア（九段エリア）

#### 2020.2月

- ・新宿フロント
- ・新宿イーストサイドスクエア

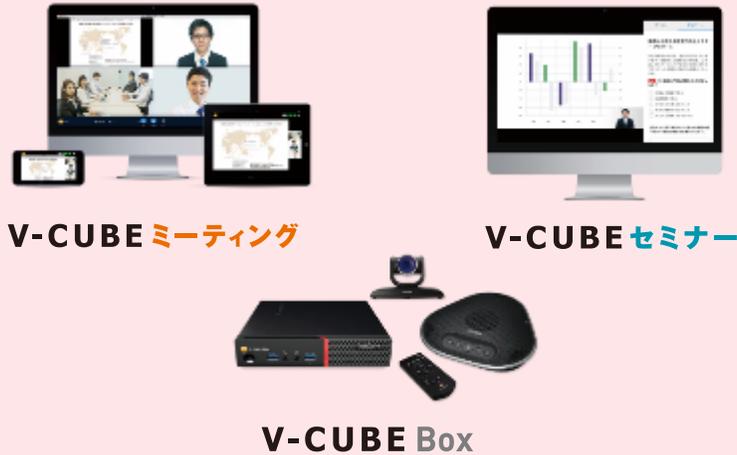
### 2019年テレキューブ累計設置台数

(台)



## 一般的なWeb会議（汎用Web会議）・テレビ会議

RED OCEAN



BLUE OCEAN



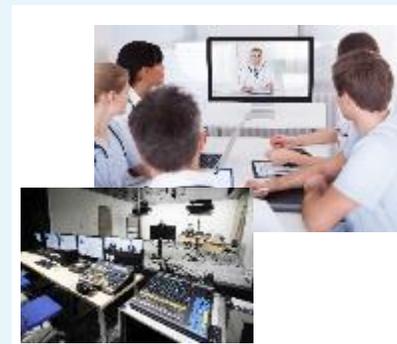
## 用途特化の映像コミュニケーション「映像を事業活用するならブイキューブ」

BLUE OCEAN



### 映像組み込み（SDK）

様々な業界での映像のニーズに、API/SDKを提供し、共同での事業展開を行う。  
(教育・ソーシャル・医療, etc)



### 製薬ウェブ講演会等

製薬業界におけるウェブ講演会の配信。リモートディテリング・オンライン診療・服薬指導の為に仕組みを展開。



### 緊急対策・災害対策

緊急対策、災害対策、現場支援ソリューション。



(単位：百万円)

一般的なWeb会議（汎用Web会議）・テレビ会議

用途特化の映像コミュニケーション「映像を事業活用するならブイキューブ」

RED OCEAN

売上: **2,726** → **2,978**  
 限利: **2,103** → **2,021**

V-CUBE ミーティング

V-CUBE セミナー

売上: **297** → **164**  
 限利: **69** → **57**

V-CUBE Box

BLUE OCEAN

売上: **526** → **632**  
 限利: **439** → **553**

オンプレミス

売上: **496** → **1,664**  
 限利: **176** → **488**

TELECUBE

BLUE OCEAN

売上: **90** → **236**  
 限利: **90** → **228**

V-CUBE Video SDK

映像組み込み (SDK)

様々な業界での映像のニーズに、API/SDKを提供し、共同での事業展開を行う。  
 (教育・ソーシャル・医療, etc)

売上: **807** → **1,217**  
 限利: **653** → **975**

製薬ウェブ講演会等

製薬業界におけるウェブ講演会の配信。リモートディテリング・オンライン診療・服薬指導の為に仕組みを展開。

売上: **307** → **545**  
 限利: **204** → **335**

スマートグラス

V-CUBE コラボレーション  
 V-CUBE ボード

緊急対策・災害対策

緊急対策、災害対策、現場支援ソリューション。

売上: **153** → **214**  
 限利: **87** → **144**

V-CUBE セールス+

Q.UMU

売上: **324** → **380**  
 限利: **292** → **344**

LMS/TMS

1. 現在の取り組み

2. FY2019 実績

3. セグメントとKPI

4. FY2020 見通し

5. 参考資料

## 2. FY2019 実績：連結P/L（プロ・フォーマ）<sup>※</sup>

※ プロ・フォーマ：説明用の参考数値



売却済み事業を除いた売上高は前年比10.6%増加。

売上原価はアプライアンス事業とロイヤルティ費用の一括計上により増加。販管費はマス広告による増加

(百万円)	FY2018	FY2019	YoY	
	通期	通期	増減	増減率
売上高	5,580	6,172	+592	+10.6%
売上原価	2,904	3,669	+765	+26.3%
売上総利益	2,676	2,504	△173	△6.5%
販管費	2,522	2,755	+233	+9.2%
営業利益	154	△252	△406	—
経常利益	120	△310	△430	—
親会社株主に 帰属する当期純利益	466	45	△421	△90.4%

- 前年同期比較のため、下記を調整後のプロ・フォーマP/Lを掲載しております。
  - 売却済み事業（電子黒板事業、アイスタディ、インドネシア子会社）の売上高・営業利益・特別損益の除外
  - 中国・香港事業の減損損失の除外
  - 組織再編による人件費等の売上原価/販管費の入り繰り調整
- 収益認識基準変更の影響額：売上高△158百万円、営業利益△123百万円

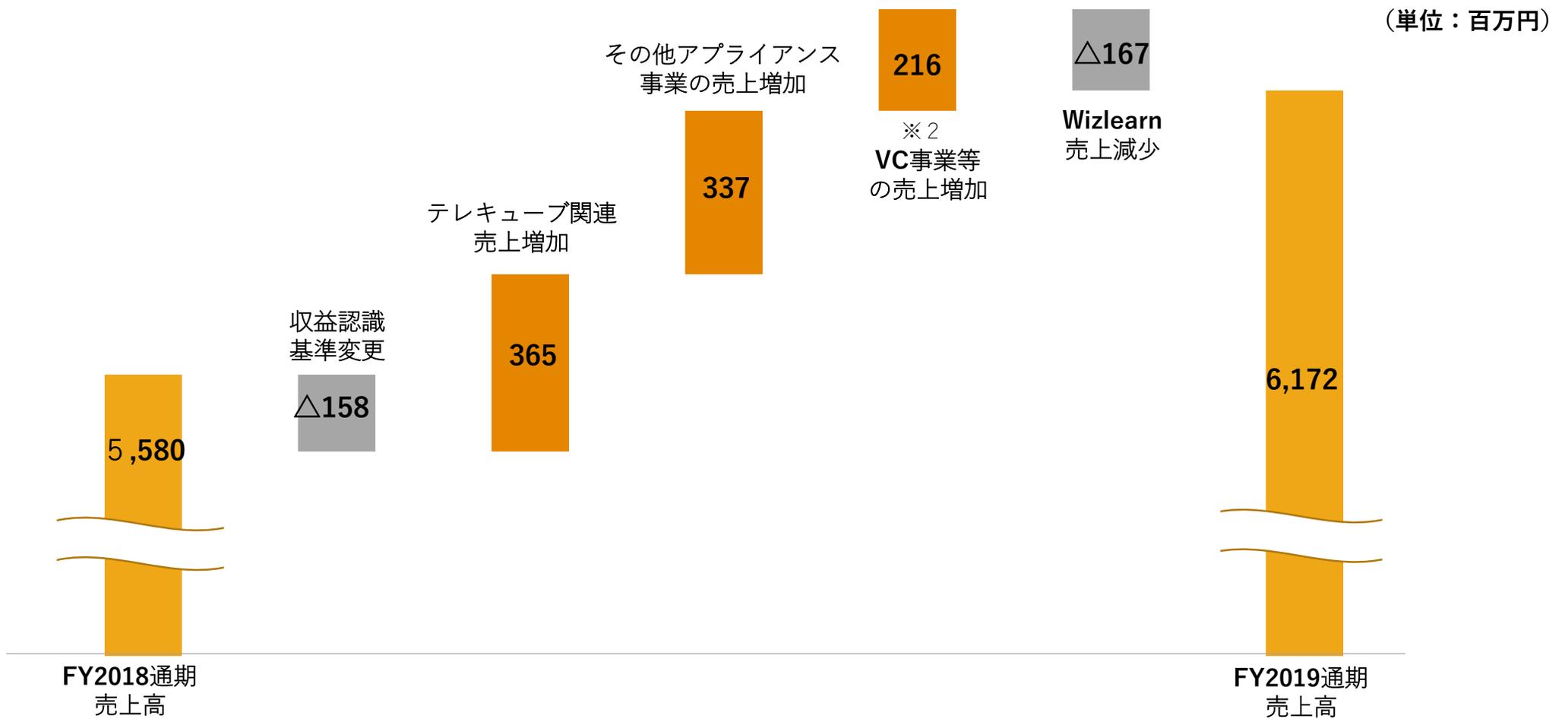
## 2. FY2019 実績：売上高増減の内訳（プロ・フォーマ）<sup>※1</sup>

※1 プロ・フォーマ：説明用の参考数値



売却済み事業を除いた場合の売上高は、収益認識基準の変更による影響、海外事業の不調があるものの、VC事業、<sup>※2</sup>「テレキューブ」「V-CUBE Box」等のアプライアンス事業が成長

※2 VC事業：ビジュアルコミュニケーション事業



• 売却済み事業（電子黒板サービス事業、アイスタディ、インドネシア子会社）を除外した数字で比較しております。

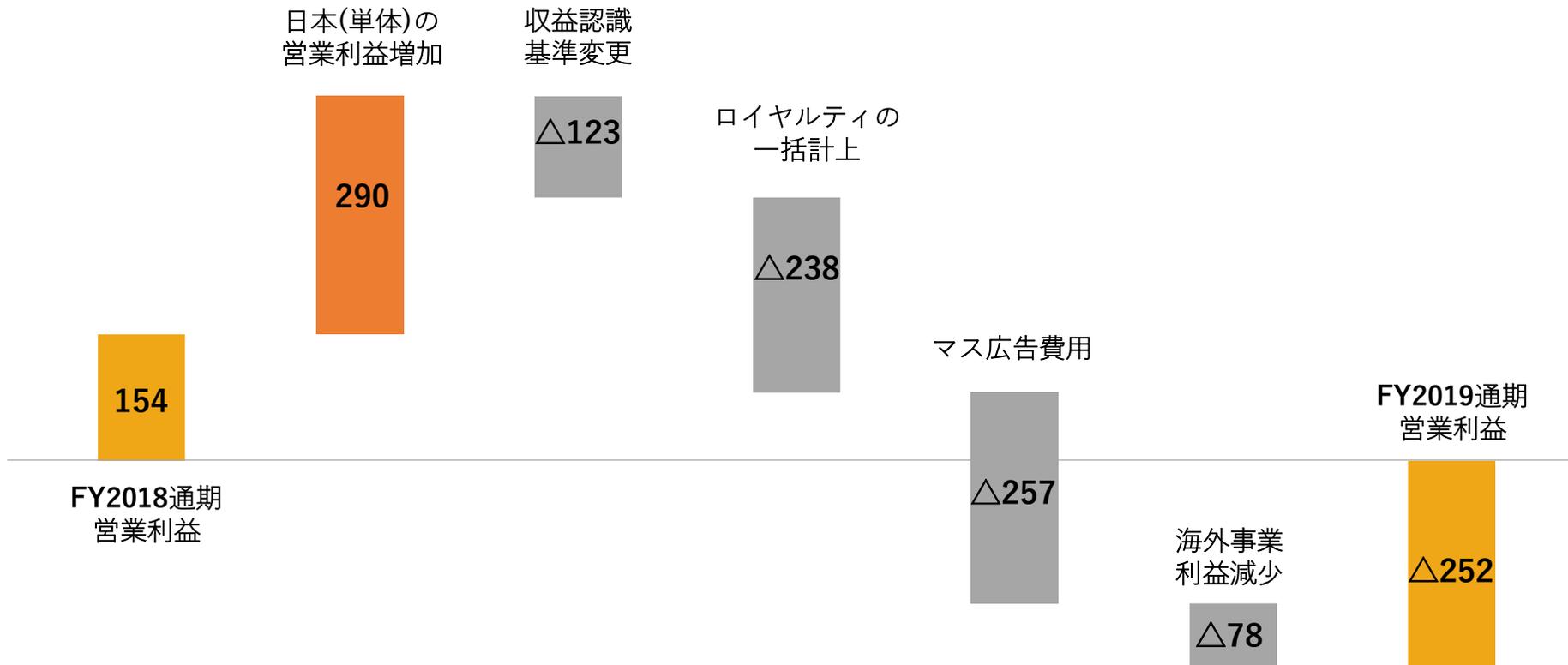
## 2. FY2019 実績：営業利益増減の内訳（プロ・フォーマ）<sup>※</sup>

※ プロ・フォーマ：説明用の参考数値



ビジュアルコミュニケーション事業、アプライアンス事業の成長が限界利益増加に貢献  
減少要因は主に収益認識基準変更の影響、ロイヤルティの一括計上、マス広告費用の負担

（単位：百万円）



• 売却済み事業（電子黒板サービス事業、アイスタディ、インドネシア子会社）を除外した数字で比較しております。

## 2. FY2019 実績：連結B/S

アイスタディ売却による連結除外、年度末の一時的な借入金返済によりBSが全体的に縮小  
 自己資本比率は35.0%→43.2%に

(百万円)	2018年12月31日	2019年12月31日	増減
<b>流動資産</b> (うち 現金及び預金)	5,059 (2,732)	2,269 (790)	△2,790 (△1,942)
<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)	4,733 (2,025) (879)	△792 (△482) (△232)
<b>総資産</b>	10,585	7,002	△3,583
<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)	2,248 (546)	△1,773 (△1,269)
<b>固定負債</b> (うち 長期借入金)	2,033 (2,003)	1,705 (1,663)	△328 (△340)
<b>純資産</b>	4,530	3,049	△1,481

短期借入金、1年以内返済の長期借入金は、2019年6月30日：1,570百万円、2019年9月30日：1,233百万円、2019年12月31日：546百万円

## 2. FY2019 実績：連結C/F

営業活動C/F：主にマス広告、FY18の事業売却後の納税、アプライアンス事業拡大による運転資本増加の影響

投資活動C/F：アイスタディ売却による回収の一方で、本社移転とテレキューブサービス(株)の設立出資

財務活動C/F：主に有利子負債の削減を実施した他、子会社テレキューブ(株)株式の一部売却

(百万円)	2018年12月31日	2019年12月31日
営業活動C/F	963	373
投資活動C/F	△558	△746
財務活動C/F	△1,035	△1,581
フリーキャッシュ・フロー	405	△373
現金及び現金同等物に係る換算差額	△28	△1
現金及び現金同等物の増減額	△658	△1,930
現金及び現金同等物の期末残高	2,719	790

## 2. FY2019 実績：「選択と集中」の進捗と業績への影響

### 継続的に事業ポートフォリオを見直し、収益性を高めていく

項目	電子黒板 サービス事業	アイスタディ	インドネシア 子会社	中国事業	
実施時期	FY2018.4Q	FY2019.1Q	FY2019.3Q	FY2019.2Q	FY2019.4Q
内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業譲渡</li> <li>FY2019は前期の受注残のみ発生</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>株式売却</li> <li>FY2019.1Q末で連結除外</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>株式売却</li> <li>FY2019 3Q以降は連結除外</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>教育事業を展開する香港企業への投資の減損処理</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	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	ビジュアルコミュニケーション事業
売上への影響	1,558百万円減 (FY2018実績)	FY2019 2~4Qで 519百万円減少	軽微	なし	なし
営業利益への影響	77百万円減 (FY2018実績)	赤字負担の解消	赤字負担の解消	FY19下期48百万円 の償却負担の減少	なし

## 2. FY2019 実績：株主還元

### 株主利益を増大させる施策

(配当の開始、街中のテレキューブをご利用いただける株主優待の導入、自社株買いの実施)

#### 配当

- **FY2019期末配当：1株当たり1円**
- 原則、一過性の利益を除く親会社株主に帰属する当期純利益に対して**20%**の配当性向を目指し、将来的には**30%**を目指す

#### 株主優待

- **テレキューブ利用券10,000円分を贈呈**  
(12月末時点100株以上を保有する株主様が対象)
- 3月下旬発送予定



#### 自社株買い

- 取得期間：2019年6月3日～7月18日（実施済）
- 取得株式総数：177,700株
- 取得価額総額：99,954,300円

(参考資料) 2. FY2019通期実績：連結P/L（財務会計数値）

主に新収益認識基準の適用、子会社アイスタディ売却を始めとした事業切り離しにより売上高は減少。販管費にマス広告費用257百万円を含む。子会社売却益等の貢献により親会社に帰属する当期純利益は黒字。

(百万円)	FY2018	FY2019	YoY		FY2019 業績予想 (10/25公表)
	通期実績	通期実績	増減	増減率	通期
売上高	7,960	<b>6,369</b>	△1,591	△19.9%	6,550
売上原価	4,550	4,056	△494	△10.8%	3,917
売上総利益	3,410	<b>2,313</b>	△1,097	△32.1%	2,633
販管費	3,065	2,598	△467	△15.2%	2,578
営業利益	345	△ <b>284</b>	△630	—%	0
経常利益	259	△ <b>341</b>	△601	—%	△62
親会社株主に 帰属する当期純利益	456	<b>34</b>	△421	△92.5%	372

- ・ p14「2. FY2019実績：連結P/L（プロ・フォーマ）」の参考資料
- ・ 収益認識基準変更の影響額：売上高△158百万円、営業利益△123百万円

1. 現在の取り組み

2. FY2019 実績

3. セグメントとKPI

4. FY2020 見通し

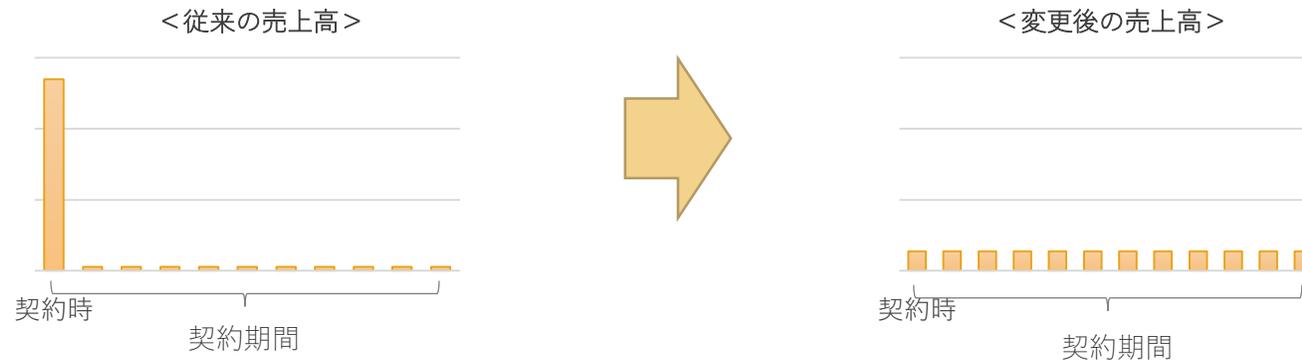
5. 参考資料

### 3. セグメントとKPI：新収益認識基準の適用（FY2019から）

従来の収益認識基準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

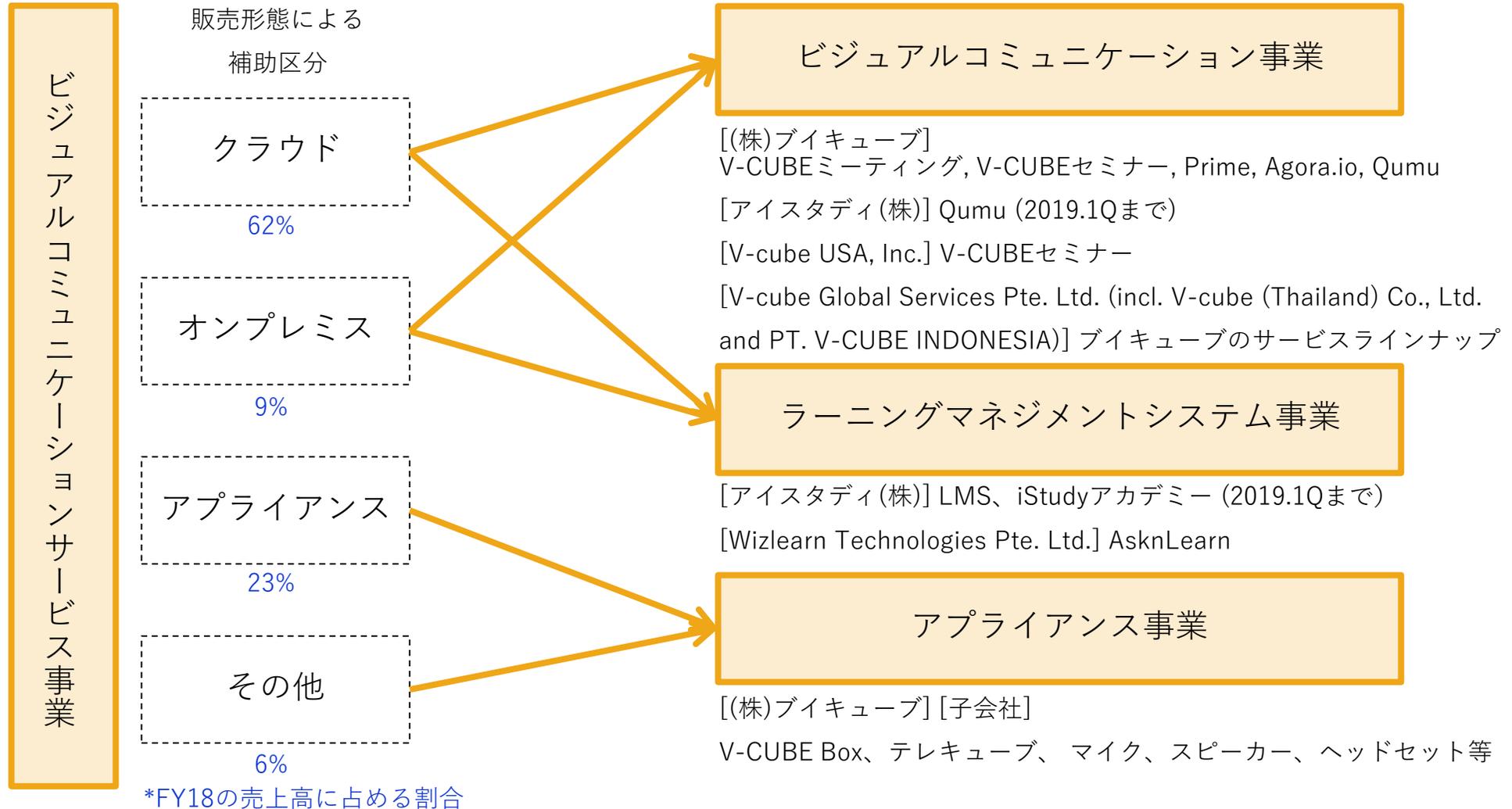
収益認識基準の変更の影響（イメージ）



- 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

### 3. 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



### 3. 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、マス広告費用、VC事業のロイヤルティ一括計上により営業利益率悪化。  
 アプライアンス事業は高収益商材の伸長により収益性が向上。

(百万円)		FY2018	FY2019	YoY		FY2019
		通期実績	通期実績	増減	増減率	通期予想 (10/25公表)
ビジュアル コミュニケーション 事業	売上高	4,132	4,068	△64	△1.5%	4,270
	営業利益 (率)	580 (14.0%)	274 (6.7%)	△306	△52.8%	589 (13.8%)
ラーニング マネジメントシステム 事業	売上高	1,776	1,051	△725	△40.8%	1,040
	営業利益 (率)	99 (5.6%)	△13 (-%)	△112	-	23 (2.2%)
アプライアンス 事業	売上高	2,051	1,250	△801	△39.1%	1,240
	営業利益 (率)	66 (3.3%)	131 (10.5%)	+65	+98.5%	118 (9.5%)
全社費用 (マス広告費用含む)	売上高	-	-	-	-	-
	営業利益 (率)	△401 (-%)	△677 (-%)	△276	-	△730 (-%)
合計	売上高	7,960	6,369	△1,591	△19.9%	6,550
	営業利益 (率)	345 (4.3%)	△284 (-%)	△630	-	0 (0.0%)

収益認識基準変更の影響額：売上高△158百万円、営業利益△123百万円

(内訳) ビジュアルコミュニケーション事業：売上高△88百万円、営業利益△88百万円、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△69百万円、営業利益△33百万円

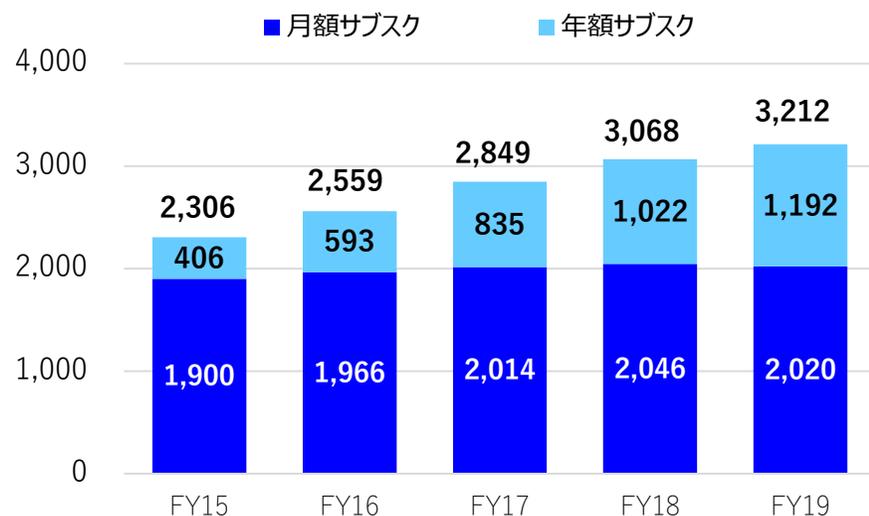
### 3. セグメントとKPI：ビジュアルコミュニケーション事業

中国の売上が約2億円計上できなかったことによりセグメント売上高は通期予想の95%に留まったものの、日本国内はセミナー配信やオンプレミスが牽引し堅調に推移。サブスク型売上高は前年比増加

(百万円)	FY2018	FY2019	YoY		FY2019
	通期実績	通期実績	増減	増減率	通期予想 (10/25公表)
売上高	4,132	4,068	△64	△1.5%	4,270
営業利益 (率)	580 (14.0%)	274 (6.7%)	△306	△52.8%	589 (13.8%)



サブスク型売上高 (年間)



**【主な増減要因】**

**年額サブスク**

製薬業界セミナー配信案件が順調に増加し、全体の成長に寄与

**月額サブスク**

売上規模の大きい製薬業界案件がFY19.2Qから年額に移行

・ 収益認識基準変更の影響額：売上高△88百万円、営業利益△88百万円 ・ ロイヤリティの一括計上 238百万円が売上原価に影響

### 3. 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

月額サブスクは横ばい。解約率は想定水準を維持。  
 年額サブスクを4Qに大きく積み上げ。製薬業界のセミナー配信ニーズに柔軟に対応中。

月額サブスクKPI

月額平均請求単価（千円）

FY14	FY15	FY16	FY17	FY18	FY19 1Q	FY19 2Q	FY19 3Q	FY19 4Q
139	137	134	137	141	140	139	137	136

請求社数（社）

FY14	FY15	FY16	FY17	FY18	FY19 1Q	FY19 2Q	FY19 3Q	FY19 4Q
1,065	1,155	1,225	1,228	1,211	1,218	1,210	1,216	1,215

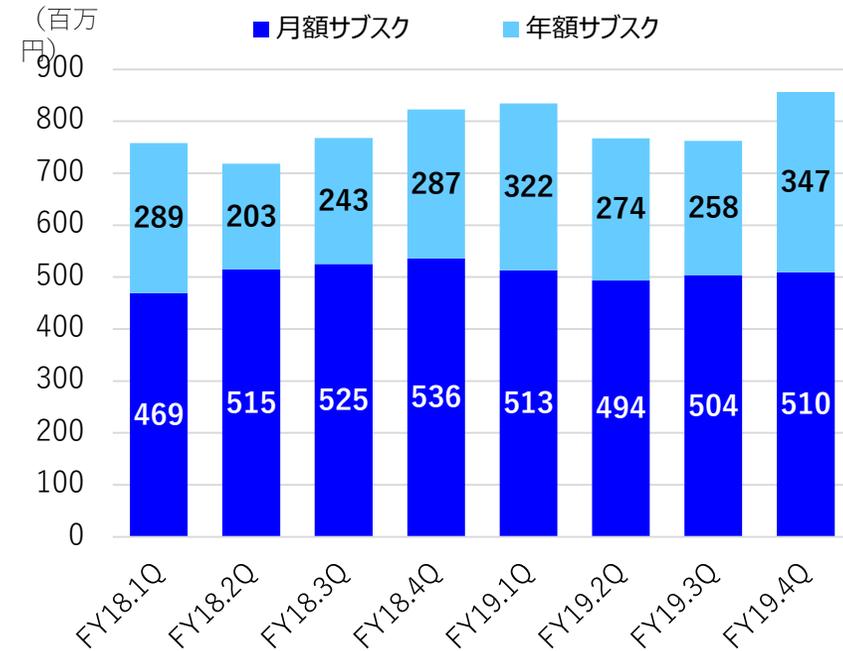
解約率（%）

FY14	FY15	FY16	FY17	FY18	18/4~19/3	18/7~19/6	18/10~19/9	19/1~12
19.0	16.9	13.7	14.4	12.2	12.4	11.0	10.5	10.7

FY2020に向けて

請求単価	請求社数
利用が増加している既存顧客への対応強化	オンライン販売等による低コストでの顧客獲得
MeetingPlaza顧客の早期移行	

サブスク型売上高（四半期）



年額サブスク

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  
 開催都度売上計上

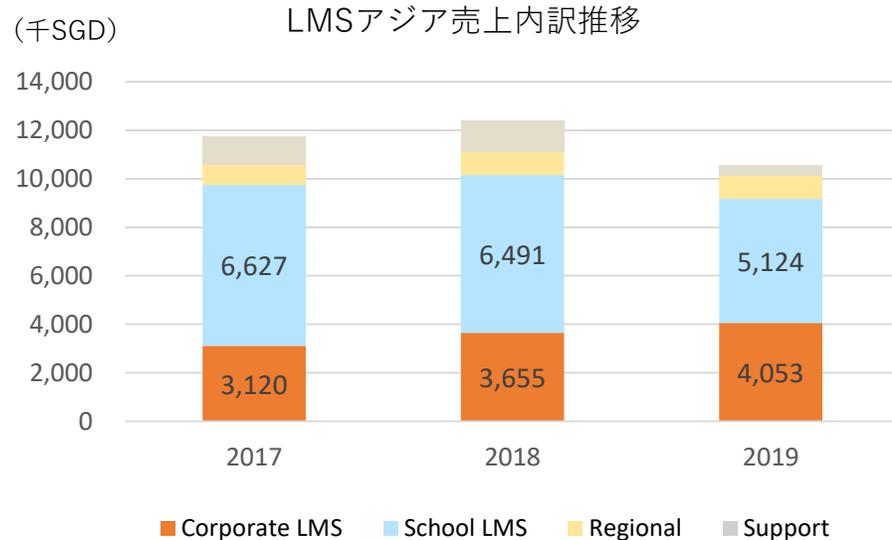
月額サブスク

月額契約や半年以上の長期契約

### 3. セグメントとKPI：ラーニングマネジメントシステム事業

売上高の通期予想は達成、営業利益のマイナスは売却済子会社アイスタディを含めた Wizlearn：学校向け売上の減少に歯止め、企業向け売上の成長に向けて営業・開発を強化

(百万円)	FY2018	FY2019	YoY		FY2019
	通期実績	通期実績	増減	増減率	通期予想 (10/25公表)
売上高	1,776	<b>1,051</b>	△725	△40.8%	1,040
(アイスタディ 除いた売上高)	1,168	<b>930</b>	△239	△20.4%	
営業利益 (率)	99 (5.6%)	△13 (-%)	△112	-%	23 (2.2%)



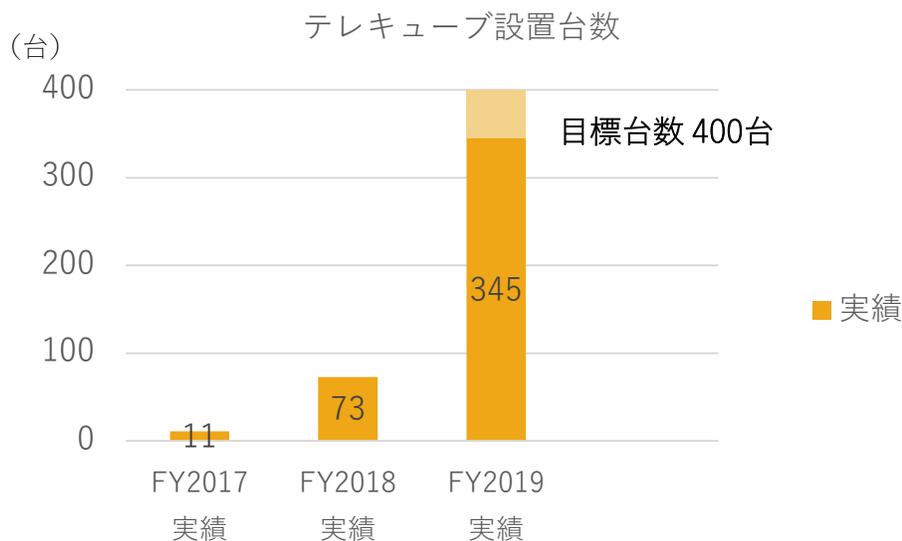
#### 【主な増減要因】

- 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(シンガポール子会社)  
学校向け：政府による内製化で大幅に減ったが、減少には歯止め。翌期以降継続収益に。  
企業向け：コンテンツ作成、カスタマイズ案件の獲得  
政府からの補助金もあり成長路線へ

### 3. セグメントとKPI：アプライアンス事業

「テレキューブ」の事業拡大、「V-CUBE Box」の伸長により、売上高、営業利益ともに通期予想を達成

(百万円)	FY2018	FY2019	YoY		FY2019
	通期	通期	増減	増減率	通期予想 (10/25公表)
売上高	2,051	<b>1,250</b>	△801	△39.1%	1,240
(電子黒板除いた 売上高)	492	<b>1,196</b>	+703	+143.0%	—
営業利益 (率)	66 (3.3%)	<b>131 (10.5%)</b>	+65	98.5%	118 (9.5%)



#### 【主な増減要因】

- 電子黒板サービス事業譲渡により、収益性が改善
- テレキューブ  
設置台数は3Qで117台、4Qで106台
- V-CUBE Boxと関連機材の売上増加  
年間を通じたテレビ会議置き換え需要の取り込み

1. 現在の取り組み

2. FY2019 実績

3. セグメントとKPI

4. FY2020 見通し

5. 参考資料

#### 4. FY2020 見通し（財務会計数値）

FY2020業績予想は売上高72億円、営業利益5億円。  
 FY2019から新収益認識基準適用により、前期比較が容易

(百万円)	FY2019	FY2020	YoY	
	通期実績	業績予想	増減	増減率
売上高	6,369	7,237	+868	+13.6%
売上原価	4,056	4,250	+194	+4.8%
売上総利益	2,313	2,986	+673	+29.1%
販管費	2,598	2,486	△112	△4.3%
営業利益	△284	500	+784	—%
経常利益	△341	359	+700	—%
親会社株主に 帰属する当期純利益	34	185	+151	+444.1%

**目標：売上高78億円、営業利益9億円をターゲットに**

## 4. FY2020 見通し：セグメント通期予想

VC事業はテレワーク需要の高まり、映像を事業活用するサービスの成長  
 LMS事業は黒字転換、アプライアンス事業は引き続きテレキューブの成長を見込む

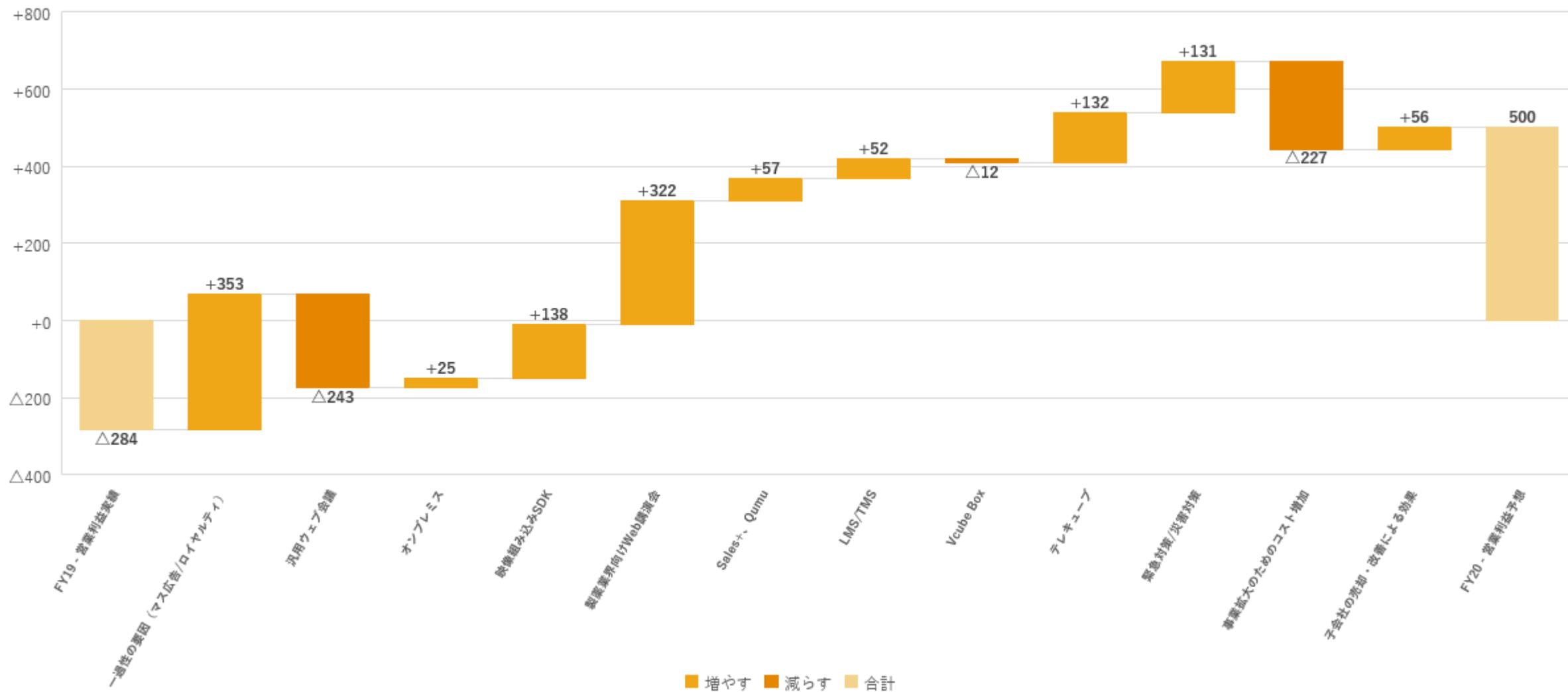
(百万円)		FY2019	FY2020	YoY	
		通期実績	通期予想	増減	増減率
ビジュアル コミュニケーション事業	売上高	4,068	4,692	+624	+15.3%
	営業利益 (率)	274 (6.7%)	750 (16.0%)	+476	+173.7%
ラーニング マネジメントシステム事業	売上高	1,051	830	△221	△21.0%
	営業利益 (率)	△13 (-%)	70 (8.4%)	+83	-
アプライアンス 事業	売上高	1,250	1,715	+464	+37.1%
	営業利益 (率)	131 (10.5%)	218 (12.7%)	+87	+66.4%
全社費用	売上高	-	-	-	-
	営業利益 (率)	△677 (-%)	△538 (-%)	+139	-
合計	売上高	6,369	7,237	+868	+13.6%
	営業利益 (率)	△284 (-%)	500 (6.9%)	+784	-

注力分野の成長により営業利益5億円を予想。

特に、汎用Web会議・オンプレミス・テレキューブの更なる成長により営業利益9億円を目標。

セグメント	注力商材	売上増(百万円)	限界利益増(百万円)	背景
VC	汎用web会議	△50～+252	△243～△82	テレワークの広まりによる利用拡大に期待 利用の拡大と共に、競争の激化・単価の下落を見込む
	オンプレミス	+6～+106	25～114	国内外競合の撤退による残存者利益を狙う NTTテクノクロスを中心とした提携も拡大
	映像組み込みSDK	+146	+138	様々な業界にて事業への映像組み込みニーズ
	製薬業界向けweb講演会	+410	+322	小規模web講演会へのニーズが大きく拡大中 顧客数の伸びと開催数の伸びの両方を期待。
	セールスプラス、QUMU	+61	+57	オンライン型営業の普及 企業内でのマニュアル動画化
LMS	LMS/TMS	+56	+52	主にアジアでの提供。日本国内は昨年の赤字が解消 人材流動性の高いアジアで研修の効率化、e-learning
AP	V-CUBE Box	△133	△12	競合減少によるテレビ会議の入れ替えニーズ 昨年大口顧客により2020は売上は減少可能性あり（原価は改善）
	テレキューブ	+568～+1,168	+132～312	マス広告により認知度が急向上。2020年に本格化される公共エ リアへの設置と併せて大きな成長を見込む
	緊急対策・災害対策	+238	+131	災害の頻発・深刻化による導入 情報を1か所に集約・整理・共有
<b>合計</b>		<b>+1,302～2,304</b>	<b>+602～1,032</b>	

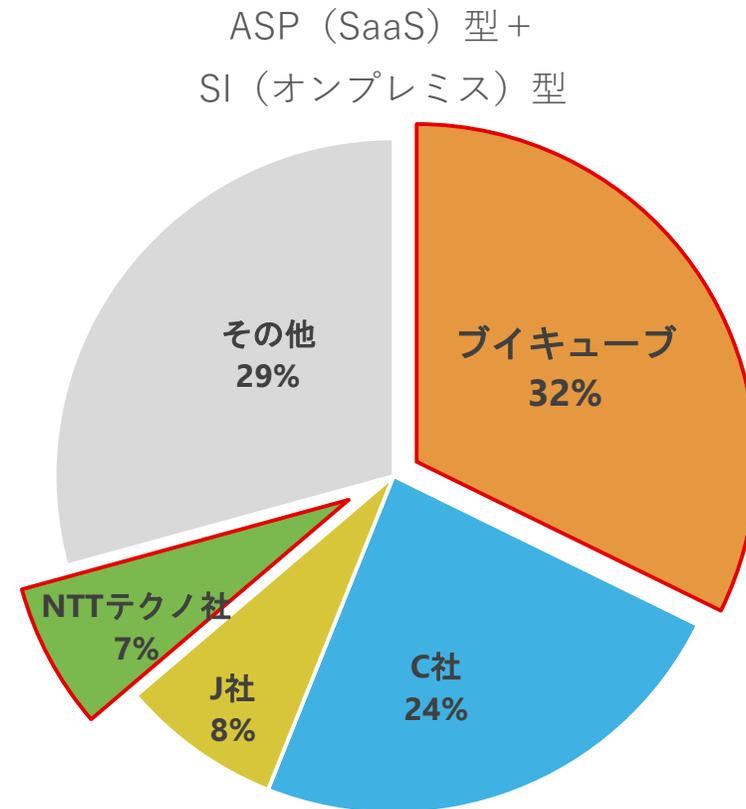
FY20は、FY19の一過性の要因を除き、注力分野への投資を行いながら営業利益5億を予想



## 4. FY2020 見通し：web会議市場で業界シェアトップ

業界4位のNTTテクノクロスとの提携により新たな顧客基盤拡大へ  
国内競争の撤退と海外競争のクラウド特化が進み、オンプレミスがブルーオーシャン化

- **NTTテクノクロスとの提携（2019年8月28日発表）**
- Meeting Plaza ウェブ会議サービス終了
- オンプレミスに強いNTTテクノクロスが「V-CUBE ミーティング」の販売代理店に
- **日本産・オンプレミスが強みに**
- メーカーを中心とした国内競争がウェブ会議市場から撤退
- 金融機関や自治体を中心にオンプレミスは根強いニーズあり
- グローバル競争はオンプレミスは原則非対応へ
- 国際情勢の影響で、セキュリティ面において日本産サービスに付加価値（他は米国製・中国製）



(株) シード・プランニング『2019 ビデオ会議/Web会議の最新市場とビデオコミュニケーションの現状』より

## 4. FY2020 見通し：テレキューブ

テレビCM効果なども寄与し、2020年大きく成長することを目指す  
今年度中にインフラとしての立ち位置を確立し、テレワーク以外の活用にも拡大へ

### 企業向け（2019年実績：280台）

#### 直販

- ・企業内での活用
- ・会議室不足、プライベート空間利用

#### 代理店

- ・直販同様、一括購入、サブスクの販売
- ・ロイヤリティ収入を計上

2020年  
目標

**500～1,000台**  
サブスクモデルの本格展開

### 公共空間向け（2019年実績：65台）

#### テレキューブサービス株式会社

- ・オフィスエントランスや複合施設、私鉄  
駅構内への設置

**TELECUBE**



#### JR東日本様

- ・「STATION BOOTH」として駅構内に  
テレキューブを設置
- ・シェアオフィス「STATION DESK」にも  
導入

**200～400台**

JR東日本様：「STATION BOOTH」30駅への展開目標（2020年度）

### 製薬企業から医師向けの情報発信を、低コストで高品質なWeb講演会で実施 「かゆいところに手が届く」ワンストップサービス

**MRの訪問規制とエリアマーケティング強化により増加するWeb講演会に、ワンストップサービスを提供**

製薬業向けに年間約2000回の配信を行うブイキューブだからこそ、スタジオや現地でのテクニカルなサポートだけでなく、回線や食事等の各種代行手配で「かゆいところに手が届く」サービスを提供



**手軽に支店・営業所からもWeb講演会を開催可能**

小規模なWeb講演会であれば、インターネット環境とパソコン1台、配信スタッフ1名で簡単に運営可能。使いやすいソフトウェアにより、低コストで高品質なWeb講演会を提供



## 4. FY2020 見通し：用途特化の映像コミュニケーション・・・災害対策

### 災害時に情報を集約・整理・共有するための緊急対策ソリューション 政府「国土強靱化関係予算」の強化（3か年緊急対策の最終年）による普及に期待

- 近年増加傾向にあるあらゆる災害に対応するための、シーン特化型ソリューション。
- 複数資料を並べての同時検討、地図を基盤とした情報集約、複数名での同時書き込み、遠隔地との双方向でのリアルタイムな情報共有など、緊急時に求められる迅速な判断を、大画面タッチパネル式作戦テーブル「V-CUBE Board」とビジュアルコミュニケーションサービス「V-CUBE コラボレーション」で実現。
- （参考動画） <https://japan-demo.qumucloud.com/view/2ngfYK6jQUt?start=140#/>

#### 導入自治体・企業様の広がり

- 国土交通省 航空局 様
- 熊本県庁 様
- 宮崎県庁 様
- 大分県庁 様
- 神戸市役所 様
- 熊本市役所 様
- 沖縄南城市役所 様
- 福井県大野市消防本部 様
- 東京ガス株式会社 扇島LNG基地 様
- あすか創建株式会社 様
- 東京急行電鉄株式会社 様
- 岐阜県下呂市役所 様

他、多数



危機管理産業展2019（RISCON TOKYO）に出展（2019年10月）

自社サービスやデバイスに映像、音声機能を組み込み、必要なときに遠隔から人が映像を見ながら業務サポートをしたい、独自のコミュニケーションサービスを提供したいというニーズの高まり

# V-CUBE Video SDK

## <お客様導入事例>



### ライブ配信プラットフォーム

パソコン、スマートフォン向けのライブ配信やライブコマースといった大規模映像配信サービスインフラ



### オンラインレッスンプラットフォーム

オンライン英会話スクールやオンライン面接、遠隔診療など遠隔での対話システムの映像コミュニケーションインフラ

## <今後の導入・・・用途や目的に応じた映像組み込み>



### 店舗の省人化、無人化

省人化、無人化が進む店舗にて、セルフレジやATM、デジタルサイネージなどに組み込み、遠隔サポートが必要な場合に使い方説明や案内のガイドを行う



### 現場作業の省人化、無人化

省人化、無人化が進むIoT建機や自動運転の車などに組み込み、高度技術者による遠隔監視・操作や、ウェアラブルグラスに組み込み、建設現場、インフラ設備点検での遠隔地から作業支援

テレワークで日本を変える、  
映像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

1. 現在の取り組み

2. FY2019 実績

3. セグメントとKPI

4. FY2020 見通し

5. 参考資料

# Evenな社会の実現

～すべての人が平等に機会を得られる社会の実現～

誰もが境遇に左右されず、機会を平等に得られる世界をつくりたい。

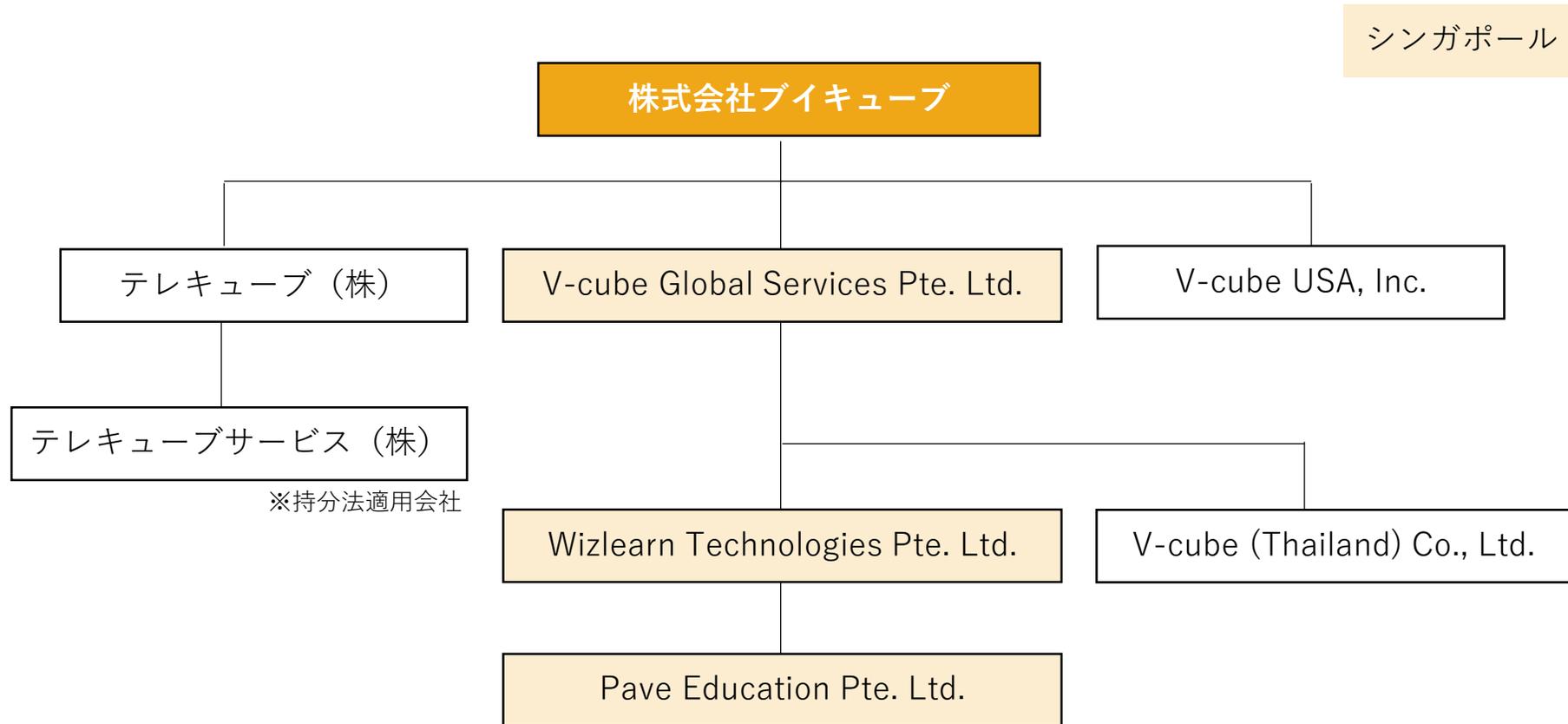
人と人が会うコミュニケーションの時間と距離を縮めることで、  
より豊かな社会を実現できる考えています。

大都市一極集中、少子高齢化社会、長時間労働、教育／医療格差など、  
課題先進国の日本をはじめとした、世界が抱える課題を  
ビジュアルコミュニケーションを通じて解決し、  
社会を担うすべての人が機会を平等に得られる社会の実現を目指します。

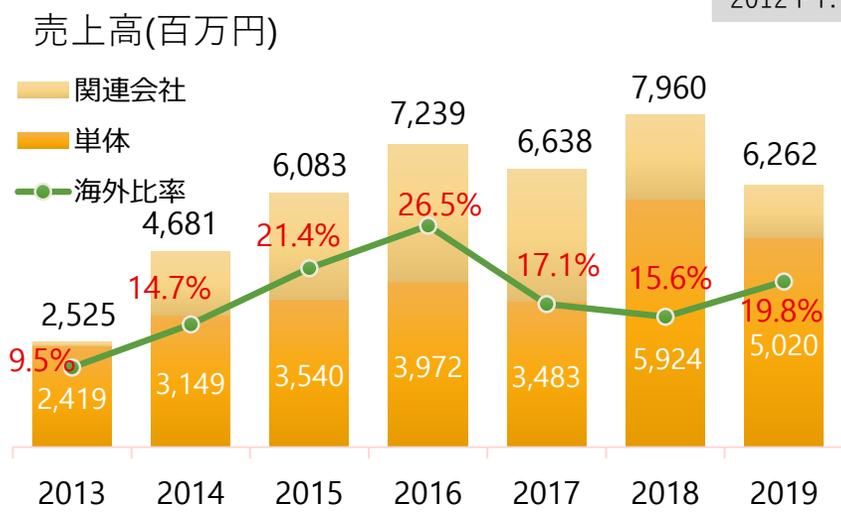
## テレワークで日本を変える、映像コミュニケーションの総合ソリューションプロバイダー

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）	2,815百万円
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402名（連結） ※2019年12月31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

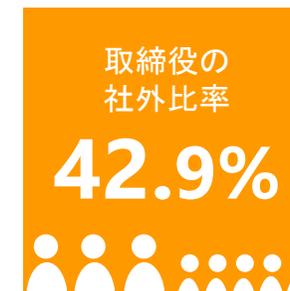


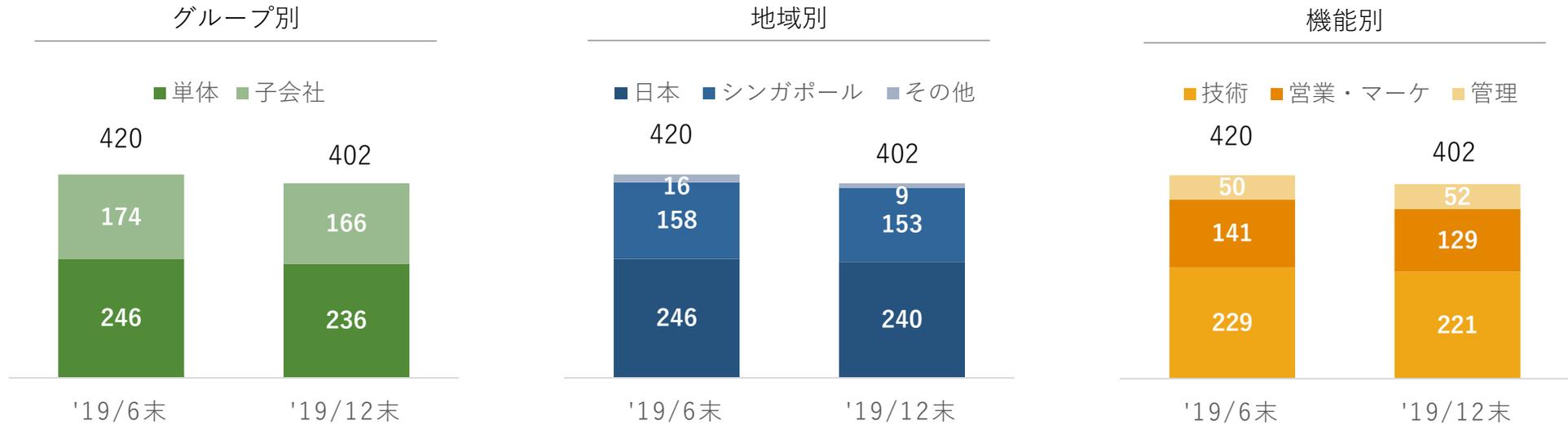
## 通期

(円)	FY19			FY20
	通期 (期初想定)	期中平均 (実績)	期末日 (実績)	通期 (想定)
US\$	111.00	109.06	109.55	111.00
S\$	81.00	79.95	81.06	81.00

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	<b>村上 憲郎</b>	(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	<b>西村 憲一</b>	(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	<b>中野 創</b>	(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	<b>福島 規久夫</b>	サクセス・コーチング・スタジオ 代表
社外監査役	<b>小田嶋 清治</b>	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	<b>砂田 有史</b>	(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	<b>小宮山 宏</b>	(株)三菱総合研究所 理事長 元東京大学総長





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。