

2020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

2020年5月14日



1. コロナ禍の当社への影響

2. FY2020.1Q 実績

3. セグメントとKPI

4. 現在の取り組み

5. 参考資料

FY2020.1Q

- ✓ 新型コロナの影響により、テレキューブなど物理的な納品の延期、製薬業界向けセミナー配信延期が多発し、約1億4000万円ほど売上を計上出来ず。
- ✓ 当期は減益見込みだった汎用ウェブ会議が急拡大し始め、上記の遅延プロジェクトを補い、売上未達も営業利益は予算を7500万円程度上振れ。
- ✓ これまでにない問い合わせの急増、ユーザー利用時間の激増
- ✓ テレキューブの設置障害発生も、去年同期比5倍となる265台を3ヶ月で設置

(新型コロナ影響により設置作業が行えない等)

FY2020通期

- ✓ コロナ禍の長期化や、終息後もテレワークの需要は更なる拡大を想定
- ✓ バーチャル株主総会配信サービスの提供開始、減益見込みだった汎用ウェブ会議が成長基調へ。1Qの納品・実施延期プロジェクトの実施へ。
- ✓ 業績予想は据え置くも、予想の180%となる9億円の営業利益を目指す

1. コロナ禍の当社への影響

2. FY2020.1Q 実績

3. セグメントとKPI

4. 現在の取り組み

5. 参考資料

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。



短期ではマイナスの影響もあるものの、中長期的には総じて大きく事業拡大を後押しする状況に



①テレワーク人口急増によるWeb会議利用の増加

①「密」の回避による説明会やセミナーのオンライン配信置き換え需要
(売上+1億2500万円)

⑥製薬業界向けセミナー配信の先送り (売上△8000万円)

④テレキューブ納品の遅延 (売上△5500万円)

③オンプレミス案件の受注・納品遅延

⑦緊急対策ソリューションのハード部分納品遅延

⑤あらゆる業界のサービスに映像を組み込みリモートを実現するためのSDK提供

⑧企業内の状況共有の為に映像を活用するQUMUや、営業活動のオンライン化の為にセールスプラス

⑨オンライン教育を実現する為のLMS/TMS

2020年の注力分野毎の成長 – 第1四半期の計画比

(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:**669** (+125)
限利:**592** (+147)

V-CUBE ミーティング

V-CUBE セミナー

売上:**18** (▲3)
限利:**6** (▲1)

V-CUBE Box

BLUE OCEAN

売上:**92** (+10)
限利:**72** (+2)

オンプレミス

売上:**165** (▲50)
限利:**68** (+1)

TELECUBE

BLUE OCEAN

売上:**34** (▲1)
限利:**34** (▲1)

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:**219** (▲84)
限利:**164** (▲81)

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:**107** (▲25)
限利:**71** (▲11)

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:**39** (-)
限利:**23** (▲1)

V-CUBE セールス+

Q.UMU

売上:**96** (+5)
限利:**87** (+5)

LMS/TMS

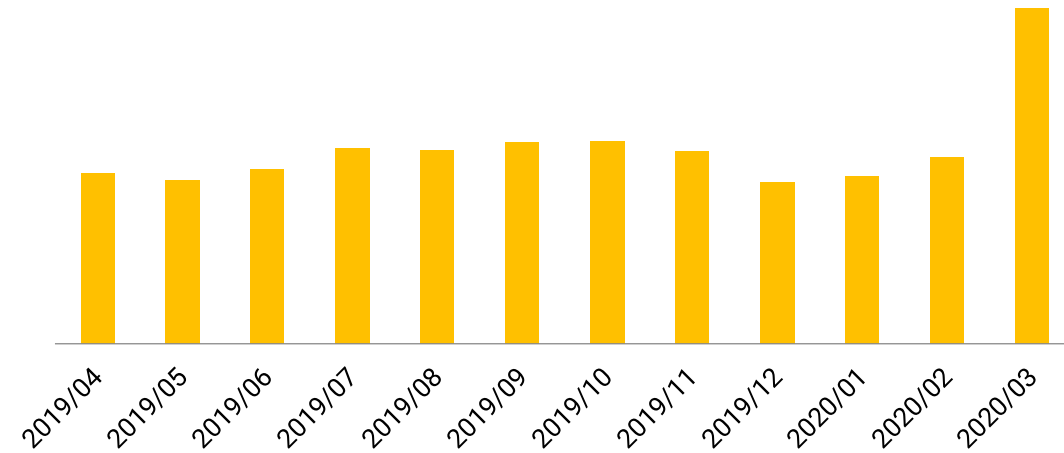
新規契約の積み上げへ。既存ユーザの利用も増えアップセルが急増中。

問い合わせ数の推移

4月昨年対比10倍



ポート数（同時接続数の契約数）の推移



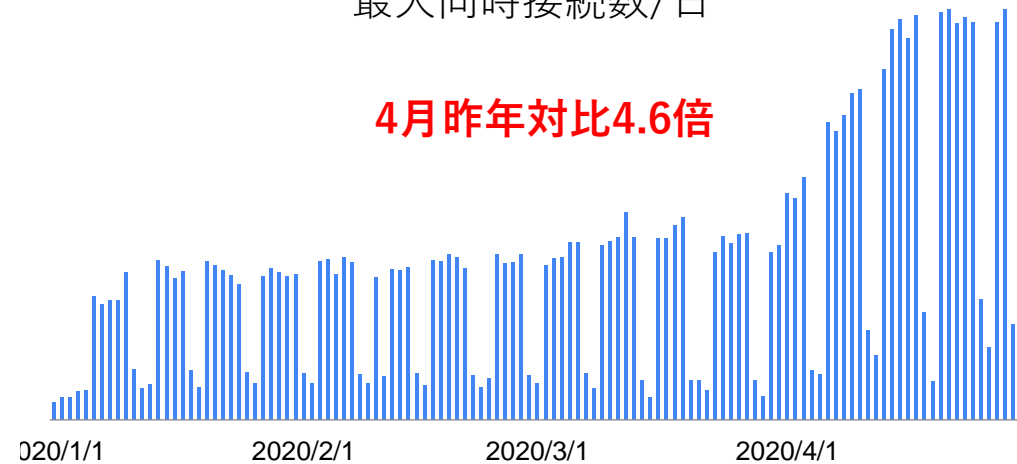
V-CUBEミーティング 利用時間/日

4月昨年対比3.6倍



最大同時接続数/日

4月昨年対比4.6倍

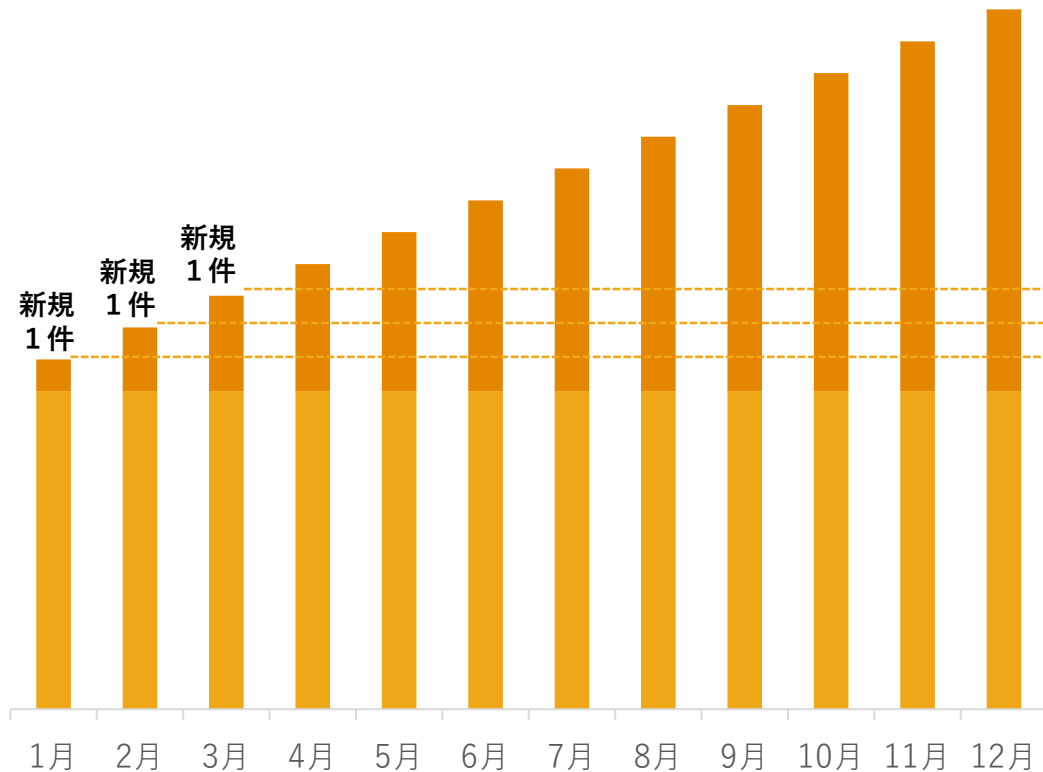


主力ビジネスであるWeb会議・セミナー配信は、コロナ禍により今後の業績に貢献する見込み

Web会議 売上計上

■ 既存 ■ 今年の新規

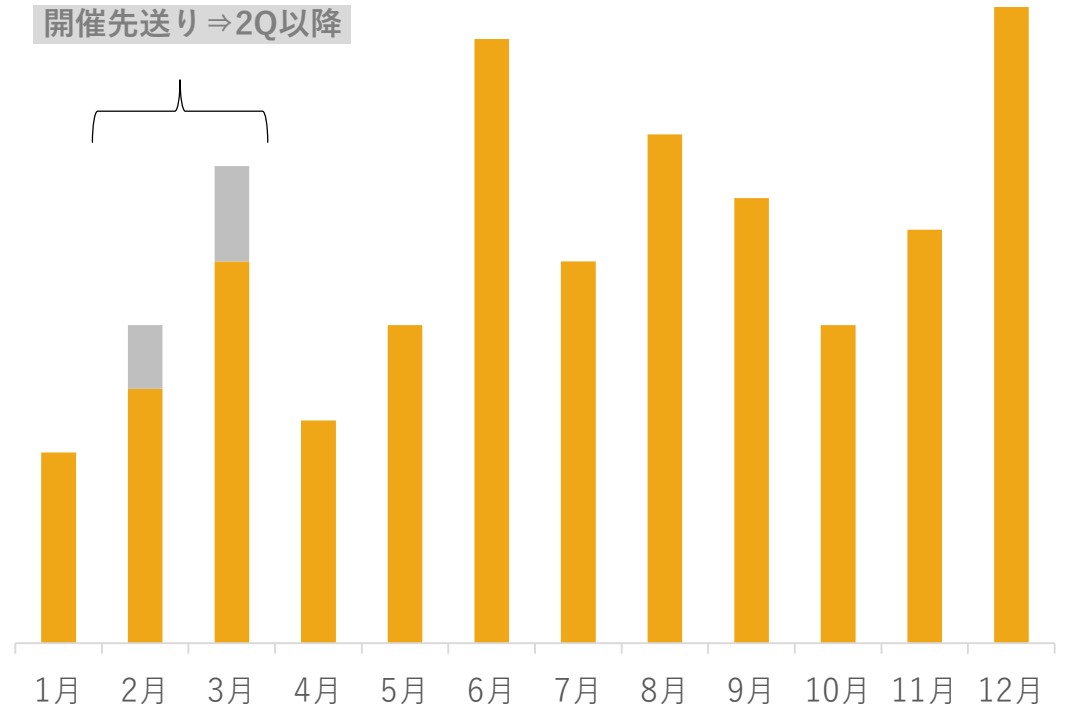
計上は積み上げ型となり、長期的な成長へ



イベント・セミナー配信 売上計上

■ 開催数

計上は配信開催毎となり、短期的な実績に



1. コロナ禍の当社への影響

2. FY2020.1Q 実績

3. セグメントとKPI

4. 現在の取り組み

5. 参考資料

前年同期比ではアイスタディの売却により減収となったものの、本業拡大による収益性改善により増益
 コロナウイルスの影響による案件の遅延・延期は第2四半期以降に貢献する見込み

(百万円)	FY2019	FY2020	FY2020予想	
	1Q	1Q	通期	進捗率
売上高	1,715	1,549	7,237	21.4%
売上原価	1,048	841	4,250	19.8%
売上総利益	666	708	2,986	23.7%
販管費	638	637	2,486	25.6%
営業利益	28	70	500	14.0%
経常利益	△5	87	359	24.2%
親会社株主に 帰属する当期純利益	△5	73	255	28.6%

総資産の増加は前年度末の一時的な借入金返済による負債圧縮の反動。

短期借入金、1年以内返済の長期借入金は、19.3Q：1,233百万円、19.4Q：546百万円、20.1Q：1,682百万円

(百万円)	2019年12月31日	2020年3月31日	増減
流動資産 (うち 現金及び預金)	2,269 (790)	3,249 (1,790)	+980 (+1,000)
固定資産 (うち ソフトウェア) (うち のれん)	4,733 (2,025) (879)	4,435 (2,001) (809)	△298 (△24) (△70)
総資産	7,002	7,685	+691
流動負債 (うち 短期借入金、1年内返済の長期 借入金)	2,248 (546)	3,141 (1,682)	+893 (+1,135)
固定負債 (うち 長期借入金)	1,705 (1,663)	1,561 (1,520)	△144 (△142)
純資産	3,049	2,982	△67

昨年実施した株主還元施策は継続して実施する方針

配当

- **FY2020期末配当予想：1円、FY2019期末配当：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)
- 利用期間2020年4月1日～12月31日

ご利用はこちらから→



1. コロナ禍の当社への影響

2. FY2020.1Q 実績

3. セグメントとKPI

4. 現在の取り組み

5. 参考資料

VC事業は昨年の特殊事情が影響し減益になるが、予算比大幅増

LMS事業は事業整理が進みWizlearn主体の底堅いセグメントに、AP事業はテレキューブの設置遅延あり

(百万円)		FY2019	FY2020	FY2020	FY2020	FY2020
		1Q実績	1Q予算	1Q実績	2Q予想	通期予想
ビジュアル コミュニケーション 事業	売上高	1,046	1,065	1,058	2,200	4,692
	営業利益 (率)	152 (14.5%)	83 (7.8%)	146 (13.9%)	238 (10.9%)	750 (16.0%)
ラーニング マネジメントシステム 事業	売上高	365	195	210	396	830
	営業利益 (率)	-46 (-%)	6 (3.6%)	20 (9.5%)	20 (5.0%)	70 (8.4%)
アプライアンス 事業	売上高	303	324	280	735	1,715
	営業利益 (率)	39 (13.1%)	34 (10.7%)	36 (12.8%)	78 (10.6%)	218 (12.7%)
全社費用	売上高	-	-	-	-	-
	営業利益 (率)	△117 (-%)	△129 (-%)	△132 (-%)	△188 (-%)	△538 (-%)
合計	売上高	1,715	1,585	1,549	3,331	7,237
	営業利益 (率)	28 (1.6%)	△5 (-%)	70 (4.5%)	148 (4.4%)	500 (6.9%)

【略称説明】

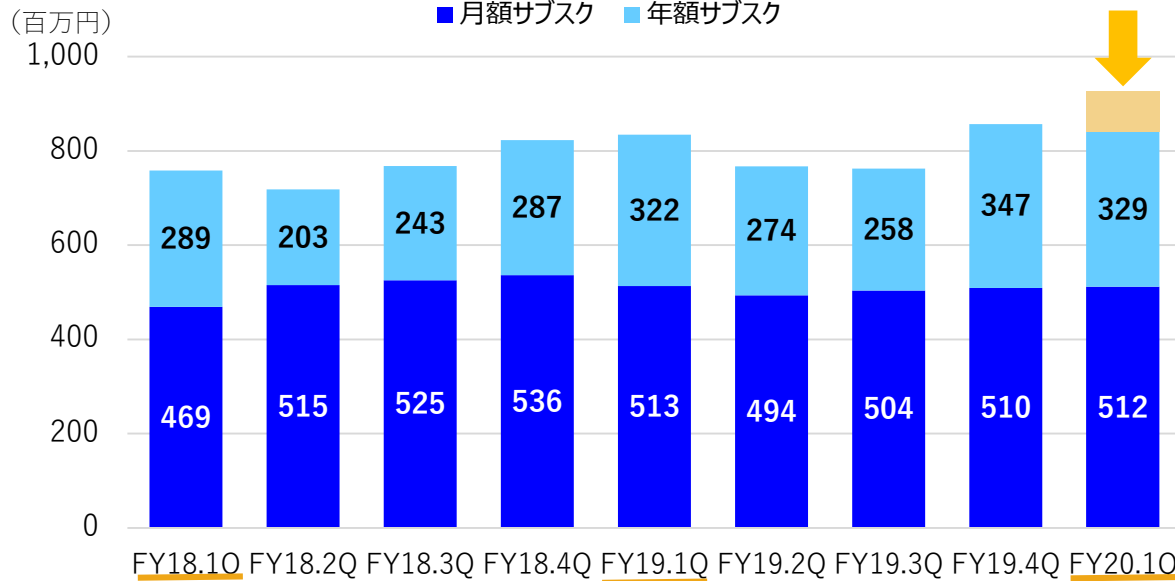
VC：ビジュアルコミュニケーション、LMS：ラーニングマネジメントシステム、AP：アプライアンス

売上高は微増したものの、製薬業界向けセミナー案件の延期等により営業利益率が減少
 去年の大型案件により減益だが、汎用ウェブ会議の急増（特に他業界のセミナー案件）により大幅予算達成

(百万円)	FY2019	FY2020	FY2020	FY2020
	1Q実績	1Q予算	1Q実績	通期予想
売上高	1,046	1,065	1,058	4,692
営業利益 (率)	152 (14.5%)	83 (7.8%)	146 (13.9%)	750 (16.0%)



サブスク型売上高



配信延期等による逸失収益

年額サブスク

製薬、金融、HR業界などセミナー配信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
 毎月定額売上計上

コロナ禍でのWeb会議需要の高まりにより新規契約が増え、請求社数は増加 解約率は継続的に低減

月額サブスクKPI

月額平均請求単価（千円）

FY14	FY15	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20 1Q
139	137	134	137	141	139	137

請求社数（社）

FY14	FY15	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20 1Q
1,065	1,155	1,225	1,228	1,211	1,215	1245

解約率（%）

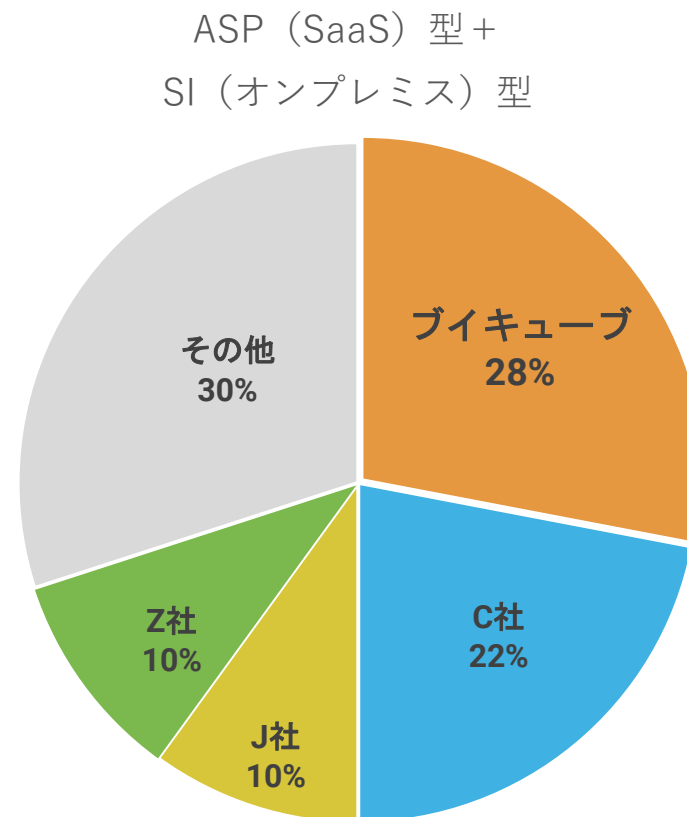
FY14	FY15	FY16	FY17	FY18	FY19	19/4 ~ 20/3
19.0	16.9	13.7	14.4	12.2	10.7	10.4

Update

ソースネクストとの協業（2020年3月10日発表）

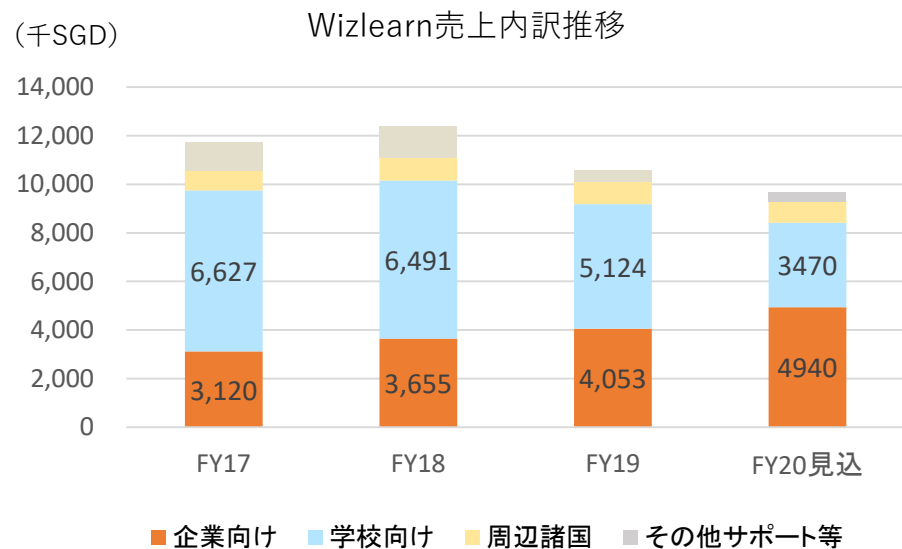
中小企業、個人の顧客層をもつソースネクストの販売チャネルで「V-CUBEミーティング」「Krisp」を販売

国内Web会議市場13年連続シェアNo.1（2020年3月24日発表）



売却済み子会社アイスタディ（現：クシム）はFY19.1Qまで実績あり
シンガポール子会社Wizlearnを中心に企業のオンライン研修領域にて業績拡大へ

(百万円)	FY2019	FY2020	FY2020	FY2020
	1Q実績	1Q予算	1Q実績	通期予想
売上高	365	195	210	830
(アイスタディ 除いた売上高)	244	195	210	830
営業利益 (率)	△46 (-%)	6 (3.6%)	20 (9.5%)	70 (8.4%)



-----増減要因-----

【売上】

- ・ FY19.1Qまでアイスタディ（現：クシム）連結対象
- ・ 約9割がWizlearn

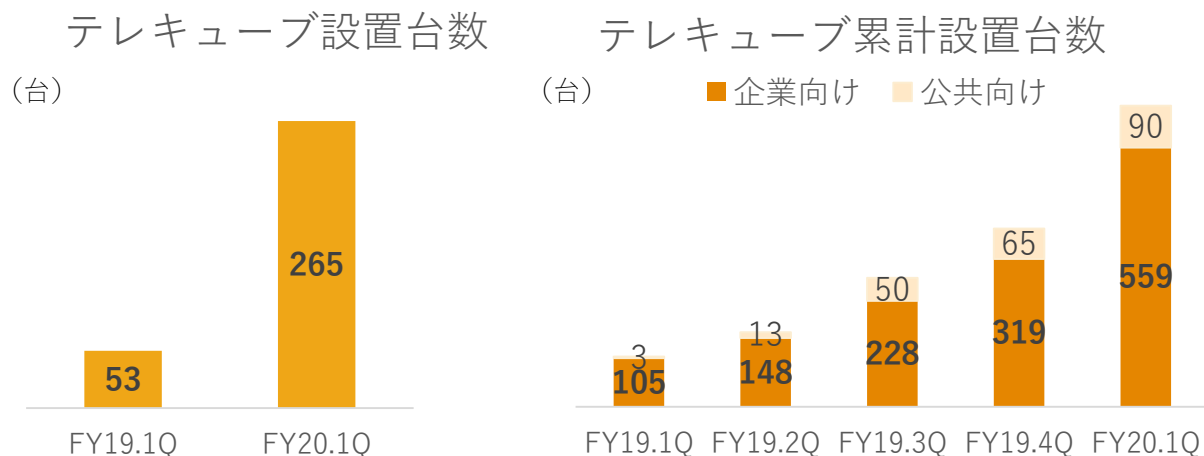
【利益】

Wizlearnは増益

- ・ 学校向け：ストック収益で安定的な利益率を確保
- ・ 企業向け：ストック収益+個別カスタマイズ案件

引き続き「テレキューブ」は設置拡大中。
 売却済事業分の売上減少や、人とモノの動きが鈍化し納品遅延が発生

(百万円)	FY2019	FY2020	FY2020	FY2020
	1Q実績	1Q予算	1Q実績	通期予想
売上高	303	324	280	1,715
営業利益 (率)	39 (12.8%)	34 (10.7%)	36 (12.8%)	218 (12.7%)



-----増減要因-----

【売上】

- ・売却済電子黒板サービス事業 FY2019.1Q **55**百万円
- ・モノの納品を伴う案件の遅延

【利益】

- ・FY19.1Qに利益率の高いテレキューブ実証実験案件があったため微減

設置場所に適した商流で拡大中、社会インフラとなることを目指す
 テレワークする場所がない課題を解決、今後は行政手続きなどテレワーク以外の活用も
 また、コロナ終息後は、社員の安全な出社の為の個室としてニーズ拡大

区分	商流	当社から見た販売モデル	備考	FY2020目標
企業向け (FY19：280台)	直販・ 当社通常代理店	購入 サブスク	会議室不足、作業集中などプライベート空間利用	500～1,000台 FY20.1Q： <u>サブスクモデルの実績 が出始める</u>
	オカムラ代理店	ロイヤリティ	商流には入らず、ロイヤリティ収入を計上	
公共空間向け (FY19：65台)	テレキューブ サービス 株式会社	購入	オフィスエントランスや複合施設、私鉄駅構内への設置	200～400台 JR東日本様： 「STATION BOOTH」 2020年に30駅への展開予定
	JR東日本様	購入	「STATION BOOTH」として駅構内に設置 シェアオフィス「STATION DESK」にも導入	

1. コロナ禍の当社への影響

2. FY2020.1Q 実績

3. セグメントとKPI

4. 現在の取り組み

5. 参考資料

2020年3月25日定時株主総会：越 直美 社外取締役の就任
社外取締役の比率を更に高め、ガバナンスをより一層強固に



代表取締役社長CEO
間下 直晃



代表取締役副社長COO
高田 雅也



越 直美
元大津市長
元西村あさひ法律事務所弁護士

大津市長を2期8年務める

働き方改革、行政のデジタル化、ドローンの活用、女性の起業支援や就業支援、子育て施策（待機児童ゼロ達成）、自動運転などのスマートシティプロジェクトなどを積極的に主導してきた



常務取締役CRO
水谷 潤



取締役CTO
亀崎 洋介

社外取締役

村上 憲郎

社外取締役

西村 憲一

社外取締役

中野 創

新任 社外取締役

越 直美

常勤社外監査役

福島 規久夫

社外監査役

小田嶋 清治

社外監査役

砂田 有史

(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	※255	+221	+650.0%

※2020年3月13日業績予想修正

目標：売上高78億円、営業利益9億円をターゲットに

コロナ禍で長時間人が集まれなくなったことにより、株主総会に多くの株主が参加することが難しい状況
経産省から発表されているガイドラインや各種法規則に沿ったハイブリット型バーチャル株主総会を実現

- ・株主毎に固有に発行されるIDでログイン、オンラインで株主総会に参加できる
- ・双方向性と即時性を確保することで会社法上の「出席」を実現
- ・議長への質問や議決権の行使も可能



配信設計から当日の配信まで
包括的サポート



議案や賛成or反対のボタンを表示



議決権行使を含めた
システム面もバックアップ

2020年3月25日 定時株主総会 バーチャル株主総会の試験運用を実施

⇒例年の **3** 倍の視聴者数

2020年5月からサービス提供開始

高品質な映像、音声機能を自社サービスUIに合わせて映像コミュニケーションサービスを実装可能
独自のコミュニケーションサービスの提供や、遠隔地から映像を見ながらの業務サポート

V-CUBE Video SDK

ライブ配信の流行や外出自粛によるオンライン完結サービスのニーズが高まる
月額課金型の収益モデルでFY19下半期から実績が急上昇

< 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



オンライン対話型プラットフォーム

双方向型の映像コミュニケーションインフラ

- ・オンライン英会話スクール
- ・オンラインフィットネス
- ・オンライン採用面接
- ・遠隔診療

< 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. 社会情勢の当社への影響

2. FY2020.1Q 実績

3. セグメントとKPI

4. 現在の取り組み

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。

社会課題を事業を通じて解決するバイキューブ



映像コミュニケーションにより時間と距離の制限がなくなることで、全ての人が平等に教育、雇用、医療などの機会を得られる

性別や居住地域を問わず個々の事情に合わせた多様な働き方の実現に貢献



テレワークの普及によって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

災害など有事の際でも出社することなく会議を開催でき、対策を検討できる



テレワークが当たり前の社会になることで無駄な移動が減り、移動に伴うCO2排出量の削減に貢献

ビジュアルコミュニケーション事業

- V-CUBEミーティング, V-CUBEセミナー、Agora.io、セールスプラス、Krisp、Qumu、V-CUBE Video SDK
- 各子会社においてブイキューブのサービスラインナップ

ラーニングマネジメントシステム事業

- [Wizlearn Technologies Pte. Ltd.] AsknLearn

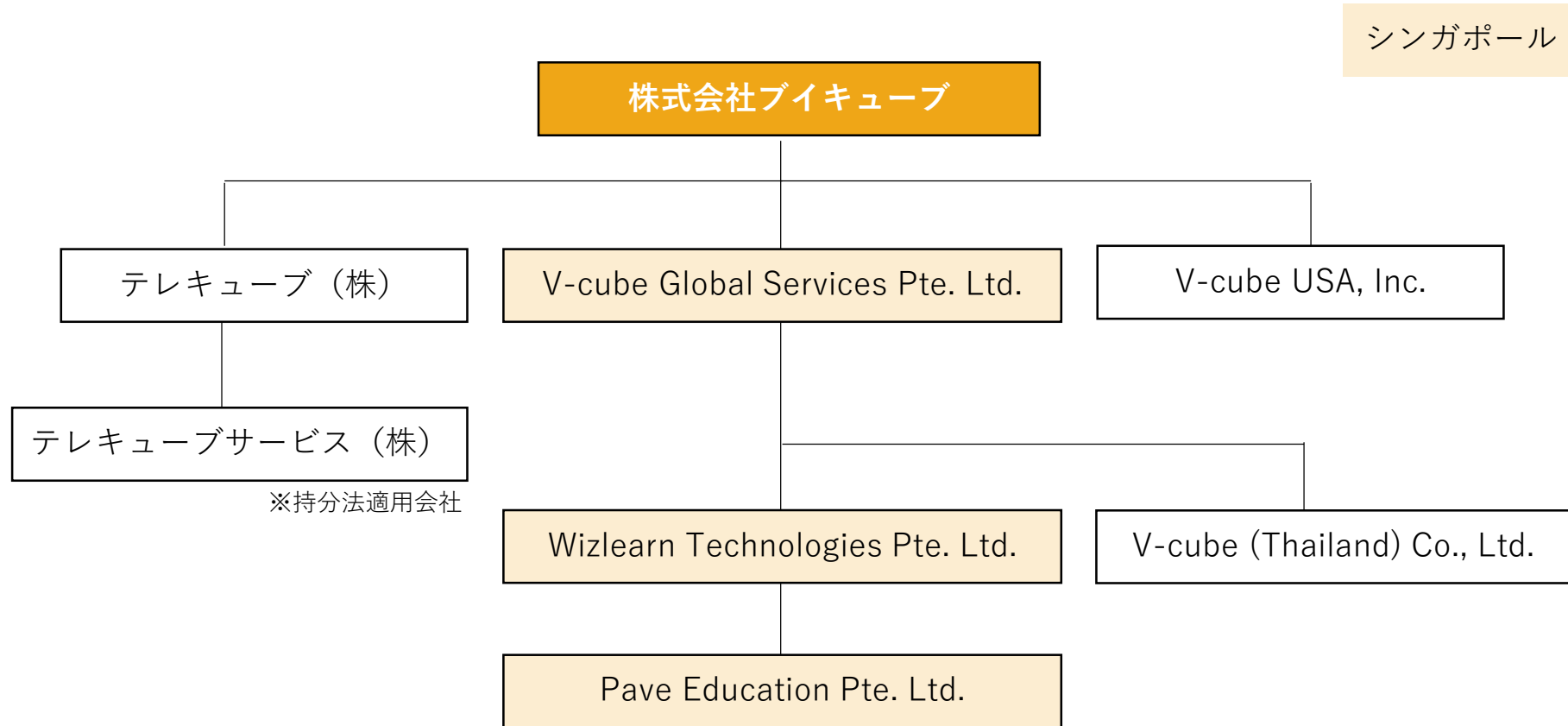
アプライアンス事業

- テレキューブ、V-CUBE Box、V-CUBEデバイス（マイク、スピーカー、カメラ等）、V-CUBEボード（災害対策ソリューション）

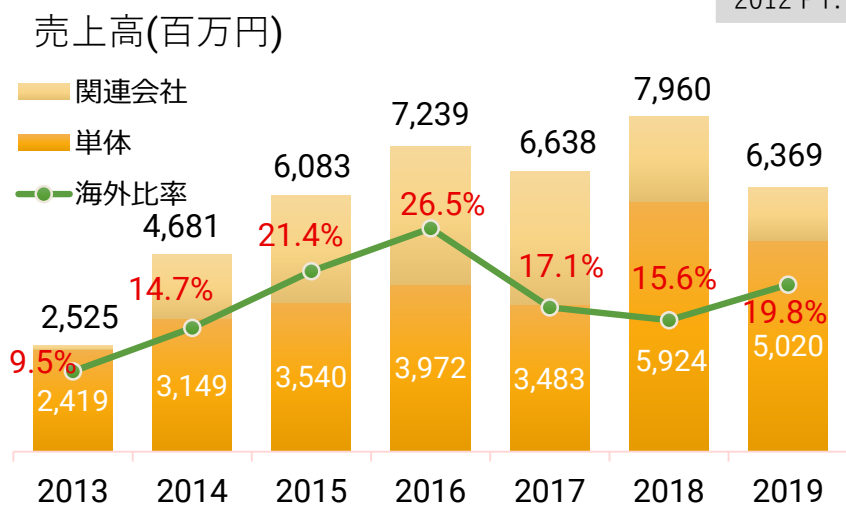
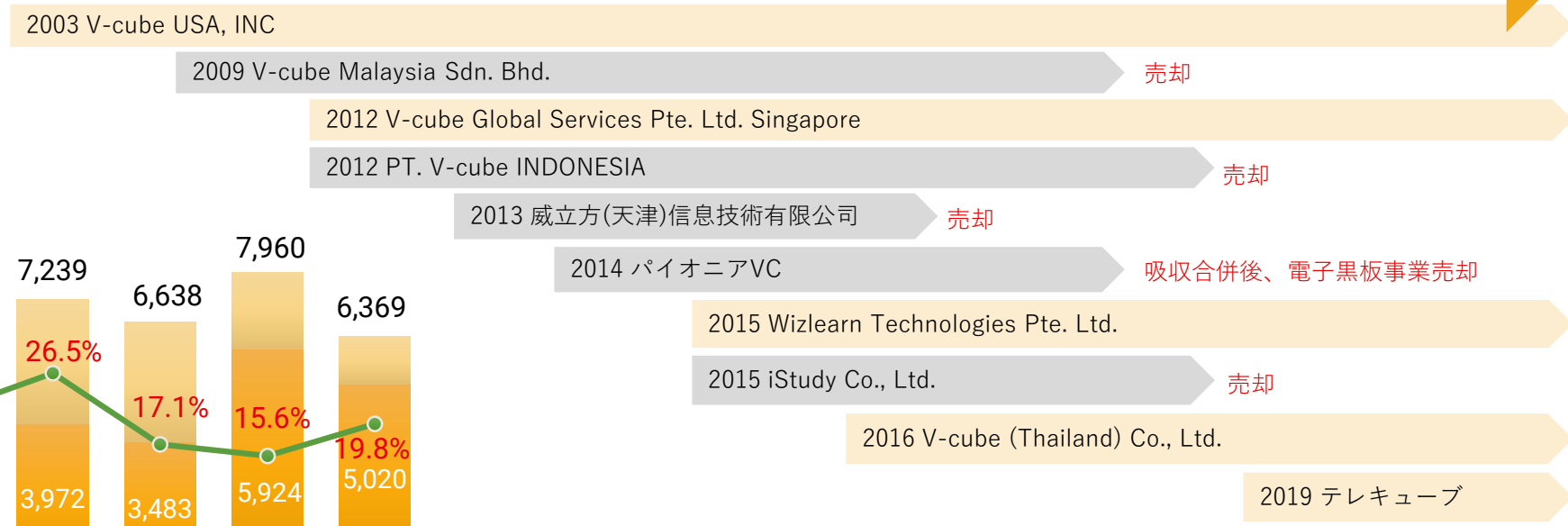
テレワークで日本を変える、映像コミュニケーションの総合ソリューションプロバイダー

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）	2,857百万円
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） <small>※2019年12月31日現在</small>

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

1Q

(円)	FY19.1Q	FY20.1Q	FY19.1Q	FY20.1Q
	期中平均 (実績)	期中平均 (実績)	期末日 (実績)	期末日 (実績)
US\$	110.21	108.97	111.01	108.83
S\$	81.36	78.73	81.89	76.31

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



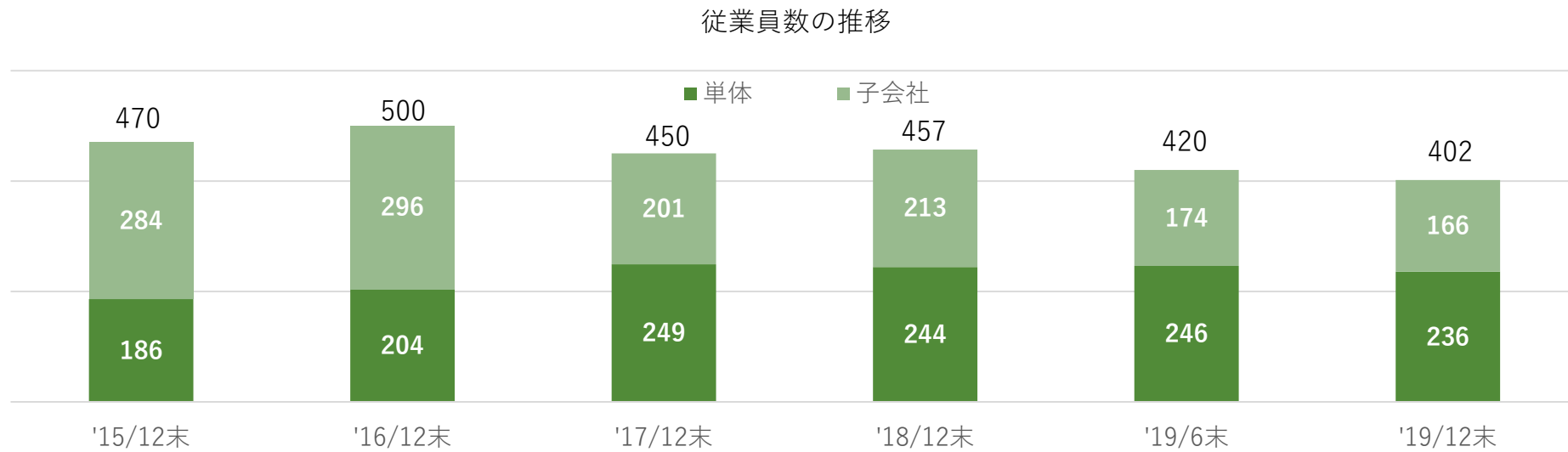
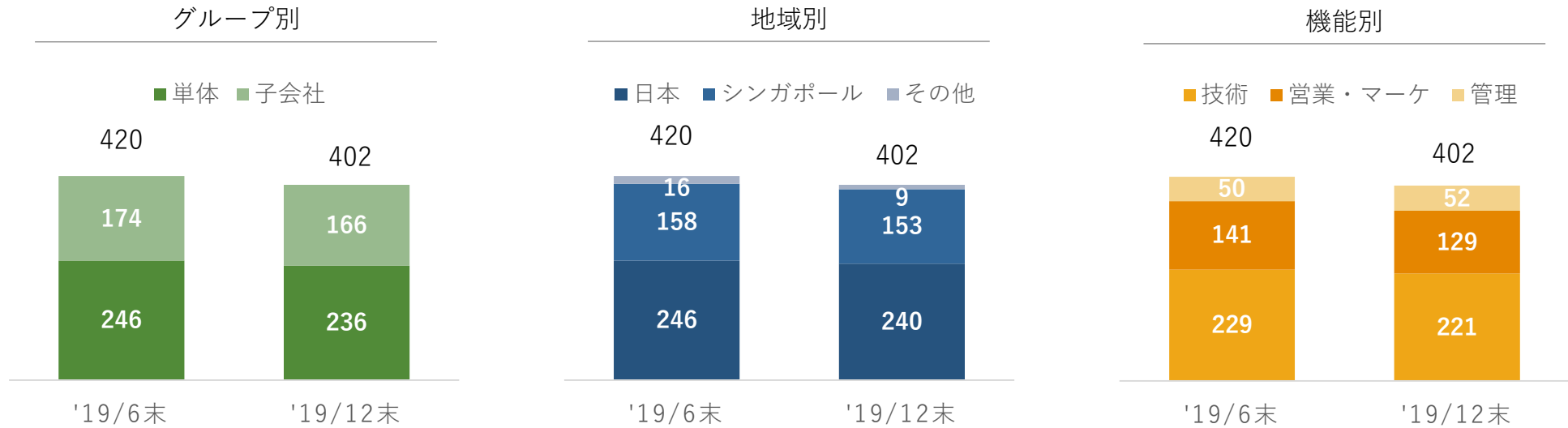
取締役 CTO

亀崎 洋介

2002年 (株)ブイキューブインターネット入社
2003年 ウェブ会議の原型を開発
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

役職	氏名	略歴
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
社外取締役	越 直美	元 西村あさひ法律事務所弁護士 元 大津市長
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 代表弁護士 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



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。