

# 2020年12月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社バイキューブ  
2020年11月12日



1. コロナ禍における事業の進捗

2. FY2020.3Q 実績

3. セグメントとKPI

4. 参考資料

### FY2020.3Q

- ✓ 8/13上方修正時の3Q累計見込に対し大幅に進捗（昨年対比 売上高8億円増、営業利益7億円増）
- ✓ 汎用Web会議領域がコロナ禍におけるテレワーク関連需要を取込後、高水準で推移（ストック型売上の積み上げ）
- ✓ 公共空間向けテレキューブ・オンプレミス・製薬Web講演会は2Qの緊急事態宣言下での遅延から徐々に案件の進捗が戻り始める（製薬Web講演会は7月以降急増し、通期では期初計画通りの見込）

### FY2020通期

- ✓ 11/9上方修正 売上高79億円、営業利益9億円の予想
- ✓ 配当予想も1株あたり2円から4円に増配予定（FY2019実績：1株あたり1円）
- ✓ テレキューブの設置台数が急拡大、今年度の設置台数は2,000台に迫る勢いへ
- ✓ イベント・セミナー配信事業が製薬/非製薬業界とも急成長、対面回避だけでなくコスト面や集客等オンライン化効果の認知拡大（"SaaS+Service"モデルによる競争優位）

1. コロナ禍における事業の進捗

2. FY2020.3Q 実績

3. セグメントとKPI

4. 参考資料

## 一般的なWeb会議（汎用Web会議）・テレビ会議

RED OCEAN

① V-CUBE ミーティング zoom V-CUBE セミナー

② V-CUBE Box

BLUE OCEAN

③ オンプレミス

④ TELECUBE

## 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

⑤ 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)

⑥ 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。

⑦ V-CUBE コラボレーション V-CUBE ボード

スマートグラス

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。

⑧ V-CUBE セールス+

⑨ Q.UMU

LMS/TMS

注力事業		No.	1Q Beforeコロナ	2Q 緊急事態宣言下	3Q Withコロナ
V-CUBEミーティング		①	<ul style="list-style-type: none"> <li>例年並み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>テレワークの認知拡大により需要拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2Qから減少もBeforeコロナより高い水準を維持</li> </ul>
イベント 配信事業	製薬業界 (Web講演会)	⑥	<ul style="list-style-type: none"> <li>1,2月：計画通り</li> <li>3月：開催延期</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>開催自粛により延期</li> <li>6月下旬より再開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>本格再開</li> <li>オンラインシフト加速</li> <li>急増した需要によりキャパシティ超過</li> <li>4Q以降の供給体制整備のための先行投資</li> </ul>
	製薬業界以外	①	<ul style="list-style-type: none"> <li>1,2月：例年並み</li> <li>3月：人材系領域の急増</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>様々な業界で実地セミナーがオンライン開催にシフト</li> <li>人材系領域の他、バーチャル株主総会やIR等にも展開</li> </ul>	
映像組み込み (SDK)		⑤	<ul style="list-style-type: none"> <li>例年並み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>利用分数が急増 (p.8参照)</li> <li>外出自粛等による配信系サービスの需要の高まり</li> </ul>	
テレキューブ		⑥	<ul style="list-style-type: none"> <li>3月より遅延</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>商談/納品の顕著な遅延</li> <li>公共向けのニーズ拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>JRや公共向けの再開 (都心から郊外に需要拡大)</li> <li>企業向け：一人用+サブスクの需要拡大</li> </ul>
オンプレミス 緊急対策・災害対策		③ ⑦	<ul style="list-style-type: none"> <li>2月より遅延</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>商談/納品の遅延が継続</li> </ul>	

# 2020年の注力分野毎の成長 – 第3四半期の計画比

( ) 内は3Q実績と期初計画（営業利益5億円）との差  
 [ ] 内は最新の通期計画（営業利益9億円）



(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:2,472 (+707) [3,303]**  
**限利:1,995 (+566) [2,648]**

V-CUBE ミーティング  
**Zoom**

V-CUBE セミナー

**売上:58 (▲39) [67]**  
**限利: 24 (▲10) [28]**

V-CUBE Box

BLUE OCEAN

**売上:261 (+107) [428]**  
**限利:204 (+55) [335]**

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:729 (▲140) [1,399]**  
**限利:514 (▲180) [993]**

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:308 (▲79) [443]**  
**限利:220 (▲24) [317]**

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:221 (▲148) [275]**  
**限利:173 (▲144) [216]**

オンプレミス

**売上:582 (▲194) [1,039]**  
**限利:254 (+5) [453]**

TELECUBE

**売上:154 (+12) [207]**  
**限利:87 (▲6) [135]**

V-CUBE セールス+

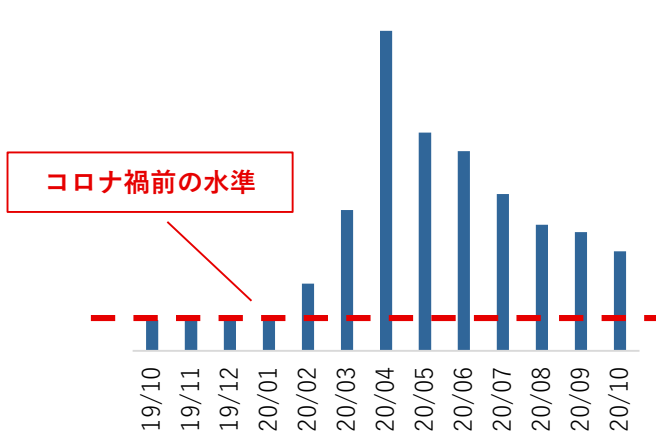
**売上:315 (+32) [418]**  
**限利:280 (+24) [371]**

Q.UMU

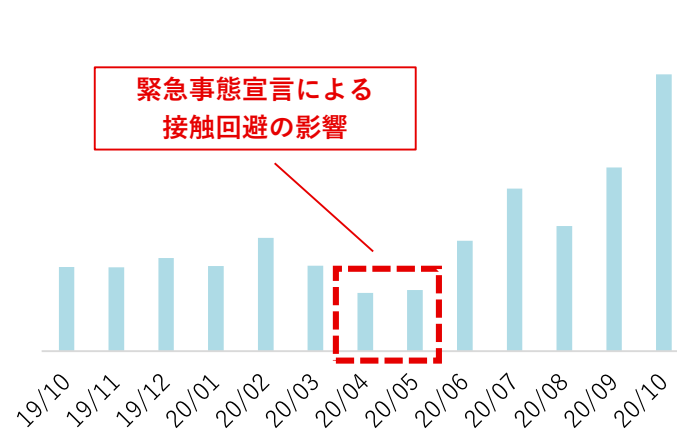
LMS/TMS

リモート化・オンライン化を支援するサービスが成長を継続、デジタルの有効活用が進む  
Web会議サービスV-CUBEミーティングもコロナ禍で増加した利用水準で推移

問い合わせ数



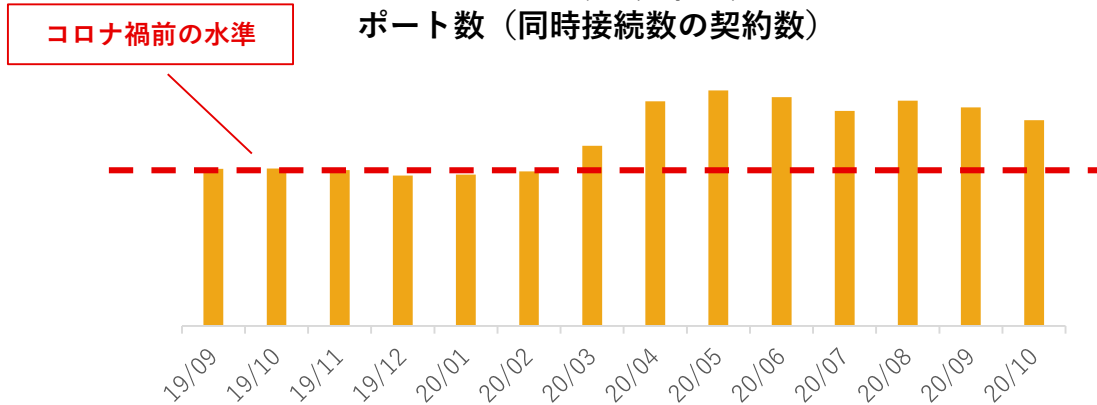
セミナー（イベント）開催数



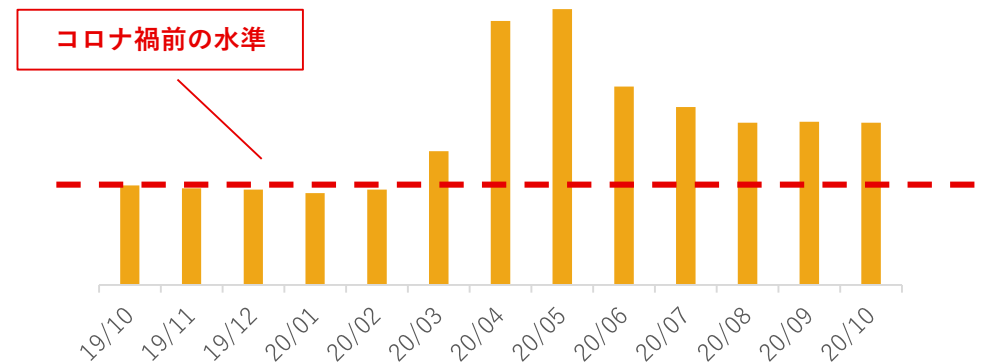
SDK利用分数



V-CUBEミーティング  
ポート数（同時接続数の契約数）



V-CUBEミーティング 利用時間





1. コロナ禍における事業の進捗

2. FY2020.3Q 実績

3. セグメントとKPI

4. 参考資料

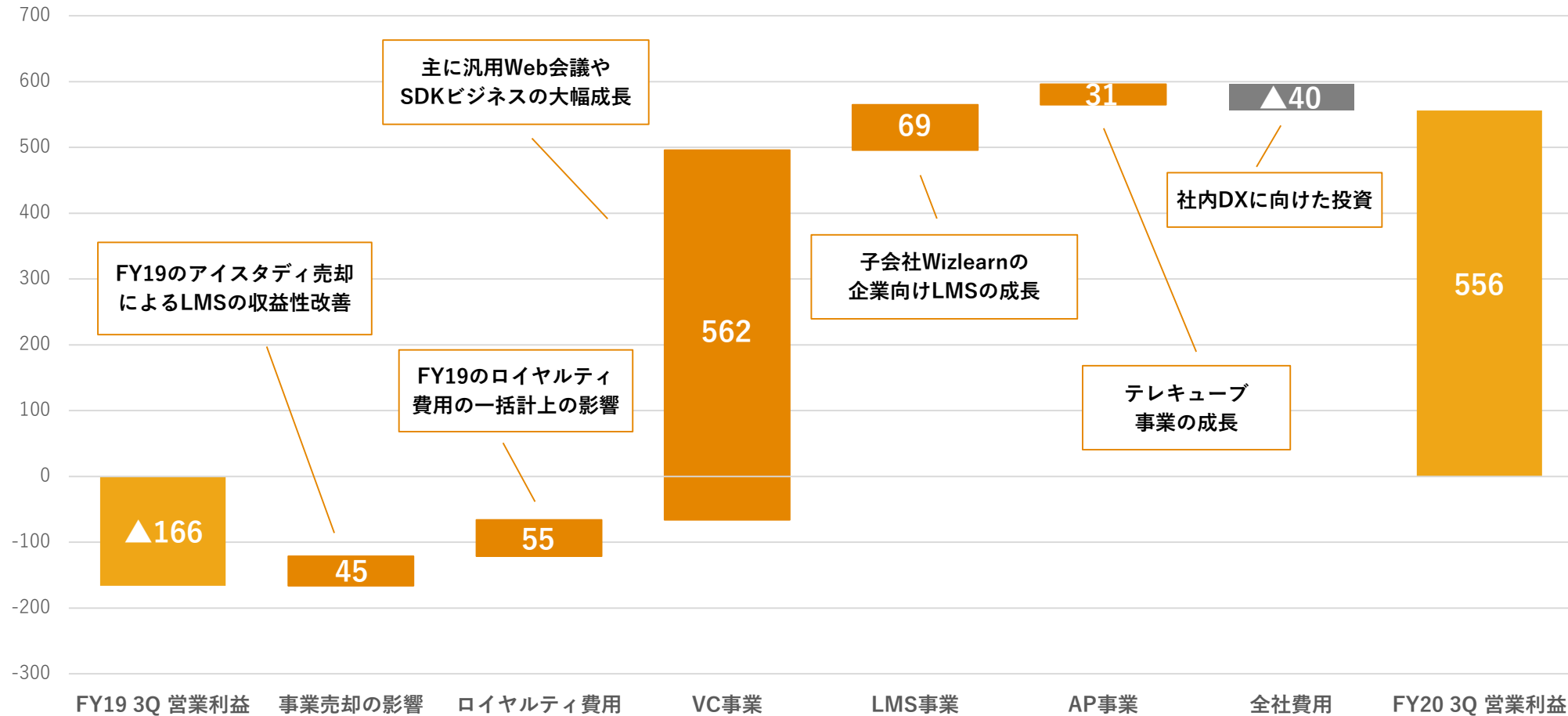
社会全体のリモートシフトにより利益率の高い汎用Web会議が大きく成長し、増収・黒字化  
 11/9修正予想はサービス提供体制強化のための先行投資を含み、その費用を上回る売上増加を実現見込み  
 (売上増加約7億円、営業利益増加約2億円)

(百万円)	FY2019	FY2020	FY2020通期予想		
	3Q	3Q	期初予想	8/13 修正予想	11/9 修正予想
売上高	4,528	5,314	7,237	7,201	7,900
営業利益	△166	556	500	708	900
経常利益	△195	550	359	665	860
親会社株主に 帰属する当期純利益	481	635	185	623	1,000

# FY2020.3Q 実績：営業利益の推移（対前年比）

VCセグメントの汎用Web会議やSDKを中心に大きく成長  
 事業売却による収益性改善や昨年発生したロイヤルティ費用の減少により利益貢献

（単位：百万円）



期初計画に比べて事業が伸長していることによる営業CFの良化等により、  
 Net Debt（純有利子負債）は約14億円から約5億円となり、財務的な安全性が改善

(百万円)	2019年12月31日	2020年9月30日	増減
流動資産 (うち 現金及び預金)	2,269 (790)	4,342 (2,695)	+2,073 (+1,905)
固定資産 (うち ソフトウェア) (うち のれん)	4,733 (2,025) (879)	4,798 (2,067) (780)	+65 (+42) (△99)
総資産	7,002	9,140	+2,138
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)	4,753 (2,547)	+2,505 (+2,001)
固定負債 (うち 長期借入金)	1,705 (1,663)	828 (648)	△877 (△1,015)
純資産	3,049	3,557	+508

## 財務状況を勘案しながら、安定的かつ継続的に株主還元を行っていく

## 配当

**FY2020期末配当予想：4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

## 自社株買い

11/12発表 **3億円規模での実施**（期間 2020/11/13～12/18）

FY2019は約1億円の自社株買い

## 株主優待

株主数増加等により、主に配当での株主還元シフト  
（テレキューブ利用券優待の中止）

1. コロナ禍における事業の進捗

2. FY2020.3Q 実績

3. セグメントとKPI

4. 参考資料

**VC事業** : 昨年度は特殊事情により一時的に利益率が悪化、今年度は期初予算を上回る実績

**LMS事業** : シンガポール子会社Wizlearn主体の安定したセグメントに

**AP事業** : 緊急事態宣言下の遅延より下期は需要拡大で急成長。販売モデルの変化により収益性は良化見込

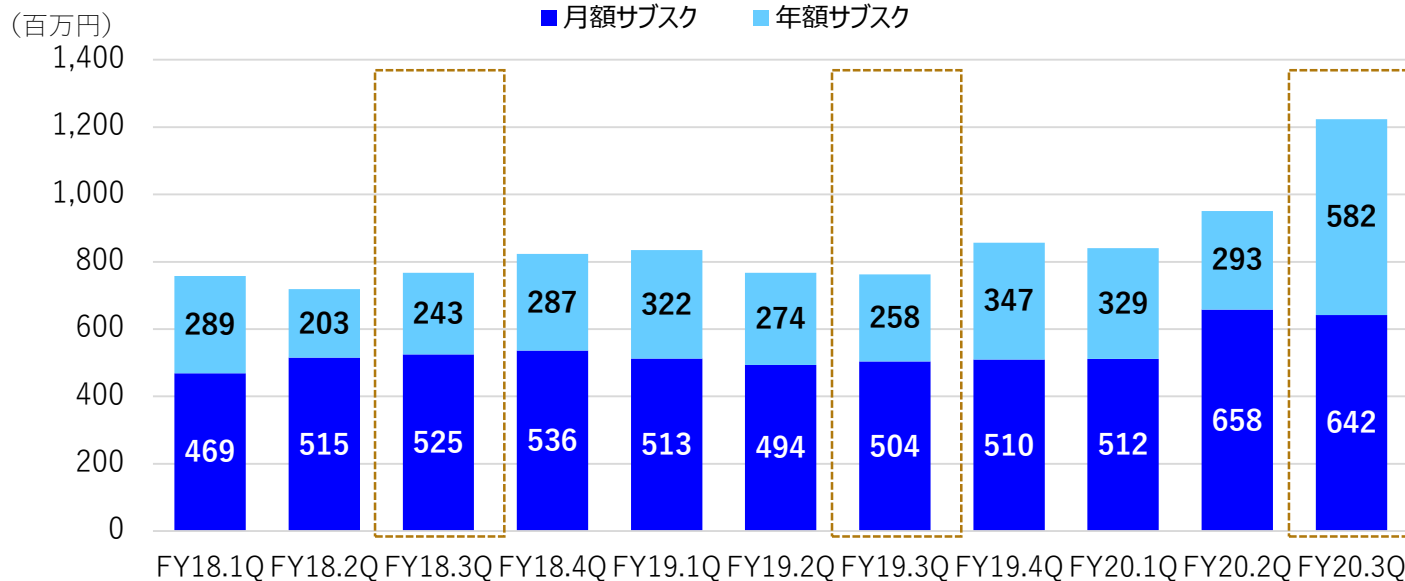
(百万円)		FY2019	FY2020	FY2020	FY2020	FY2020
		3Q実績	3Q実績	期初 通期予想	8/13修正 通期予想	11/9修正 通期予想
ビジュアル コミュニケーション 事業	売上高	2,929	3,848	4,692	4,866	5,746
	営業利益	139	755	750	944	1,066
	(率)	(4.8%)	(19.6%)	(16.0%)	(19.4%)	(18.6%)
ラーニング マネジメントシステム 事業	売上高	812	581	830	825	767
	営業利益	△35	79	70	90	107
	(率)	(-%)	(13.6%)	(8.4%)	(10.9%)	(14.0%)
アプライアンス 事業	売上高	786	885	1,715	1,510	1,387
	営業利益	86	117	218	203	295
	(率)	(11.0%)	(13.3%)	(12.7%)	(13.4%)	(21.3%)
全社費用	売上高	-	-	-	-	-
	営業利益	△356	△396	△538	△528	△568
	(率)	(-%)	(-%)	(-%)	(-%)	(-%)
合計	売上高	4,528	5,314	7,237	7,201	7,900
	営業利益	△166	556	500	708	900
	(率)	(-%)	(10.5%)	(6.9%)	(9.8%)	(11.4%)

月額サブスクはコロナ禍により急増したパイプラインを着実に積み上げ、一段成長した水準で推移  
 年額サブスクは緊急事態宣言下での製薬Web講演会の延期があったものの、対象顧客の拡大により大きく成長

(百万円)	FY2019	FY2020	FY2020	FY2020
	3Q実績	3Q実績	8/13修正 通期予想	11/9修正 通期予想
売上高	2,929	<b>3,848</b>	4,866	5,746
営業利益 (率)	139 (4.8%)	<b>755</b> <b>(19.6%)</b>	944 (19.4%)	1,066 (18.6%)



サブスク型売上高



年額サブスク

製薬、金融、HR業界などセミナー配信プラン  
 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



請求単価と請求社数は、Web会議需要の高まりにより契約ボリューム増を獲得し高い水準で推移  
 解約率は、2Qは旧システムの終息に伴う解約、3Qは緊急事態宣言下で増加した臨時契約の一部解約により上昇

## 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	FY20 2Q	FY20 3Q
139	137	134	137	141	139	137	158	156

### 請求社数（社）

FY14	FY15	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20 1Q	FY20 2Q	FY20 3Q
1,065	1,155	1,225	1,228	1,211	1,215	1,245	1,393	1,368

### 1か月平均解約率（%）

FY14	FY15	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20 1Q	FY20 2Q	FY20 3Q
1.27	1.13	0.90	0.95	0.94	0.91	1.08	1.45	1.69

### 競合企業との差別化

セキュリティ

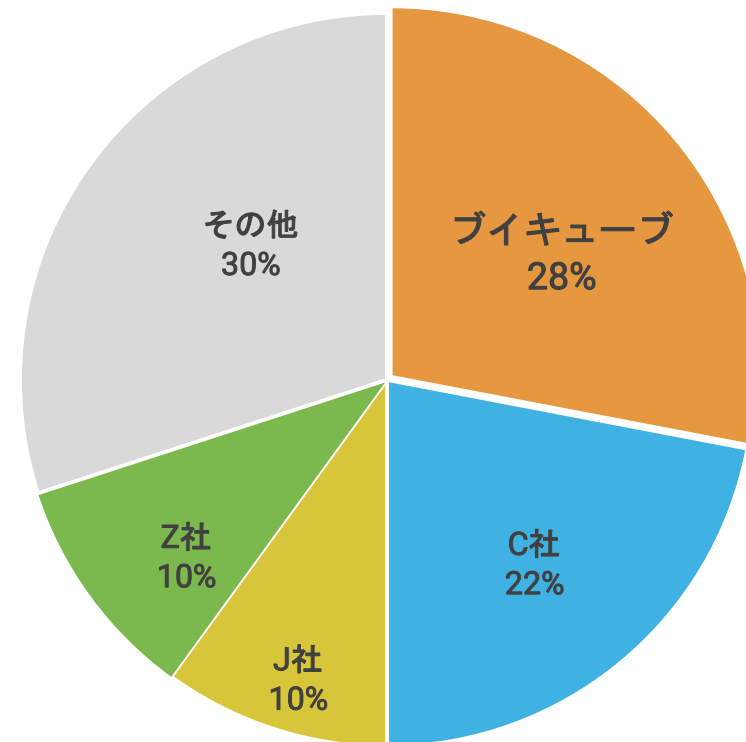
プライバシー

サポート

(24時間365日問い合わせ日本語対応)

## 国内Web会議市場13年連続シェアNo.1（2020年3月24日発表）

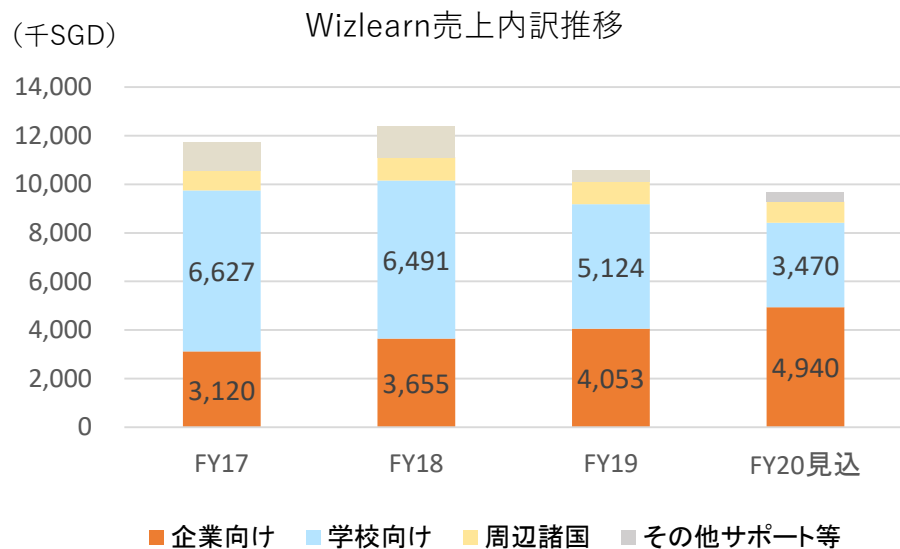
ASP（SaaS）型 + SI（オンプレミス）型



(株) シード・プランニング 『2020 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機器・サービス動向』

シンガポール子会社Wizlearnは、学校/企業向けにオンライン学習/研修プラットフォームを提供  
 政府による内製化や少子化の影響により学校向けビジネスの縮小傾向を見越し、コスト抑制で収益率維持

(百万円)	FY2019	FY2020	FY2020	FY2020
	3Q実績	3Q実績	8/13修正 通期予想	11/9修正 通期予想
売上高	812	<b>581</b>	825	767
(アイスタディ 除いた売上高)	691	<b>581</b>	825	767
営業利益 (率)	△35 (-%)	<b>79</b> <b>(13.6%)</b>	90 (10.9%)	107 (14.0%)



【売上】

- ・ FY19.1Qまでアイスタディ（現：クシム）連結対象
- ・ Wizlearnの売上が約9割

【利益】

Wizlearn

- ・ 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

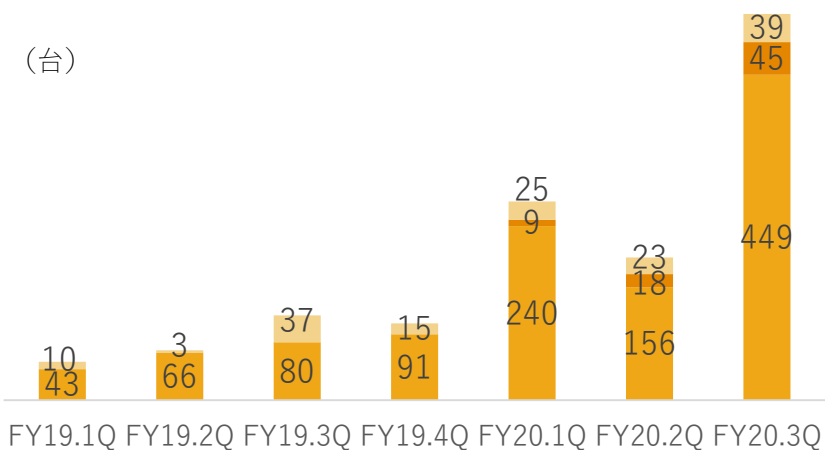
公共向けテレキューブでコロナ禍における納品遅延が継続  
 企業向けテレキューブは3Qに大きく進捗し、期初目標の設置1,000台を達成見込み

(百万円)	FY2019	FY2020	FY2020	FY2020
	3Q実績	3Q実績	8/13修正 通期予想	11/9修正 通期予想
売上高	786	<b>885</b>	1,510	1,387
営業利益 (率)	86 (11.0%)	<b>117 (13.3%)</b>	203 (13.4%)	295 (21.3%)



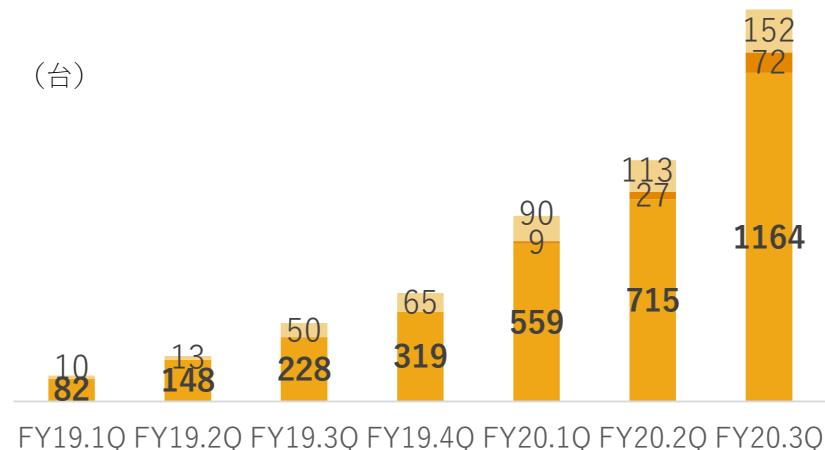
テレキューブ四半期毎設置台数

■ 企業向け ■ 企業向け (サブスク) ■ 公共空間向け



テレキューブ累計設置台数

■ 企業向け ■ 企業向け (サブスク) ■ 公共空間向け



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（11/11青梅市役所設置）  
 直近では、ターミナル駅から生活圏でのニーズ、社員の安全な出社の為の個室としてのニーズが拡大中

区分	商流	当社から見た販売モデル	備考	FY2020期初目標
<b>企業向け</b> (FY19：280台)	直販・ 当社通常代理店	売り切り 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	<b>500～1,000台</b> (3Q時点で845台)
	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	
<b>公共空間向け</b> (FY19：65台)	テレキューブ サービス 株式会社	売り切り	オフィスエントランスや複合施設、私鉄駅構内への設置	<b>200～400台</b> (3Q時点で87台)
	JR東日本様	売り切り	「STATION BOOTH」として駅構内に設置 2025年度までに1,000カ所展開予定	

1台あたり平均価格（FY2020実績） 売り切り：2,948千円 サブスク：81千円（月額）

1. コロナ禍における事業の進捗

2. FY2020.3Q 実績

3. セグメントとKPI

4. 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。

## 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、V-CUBE Video SDK、V-CUBEセールスプラス、  
agora.io、Krisp、Qumu
- 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

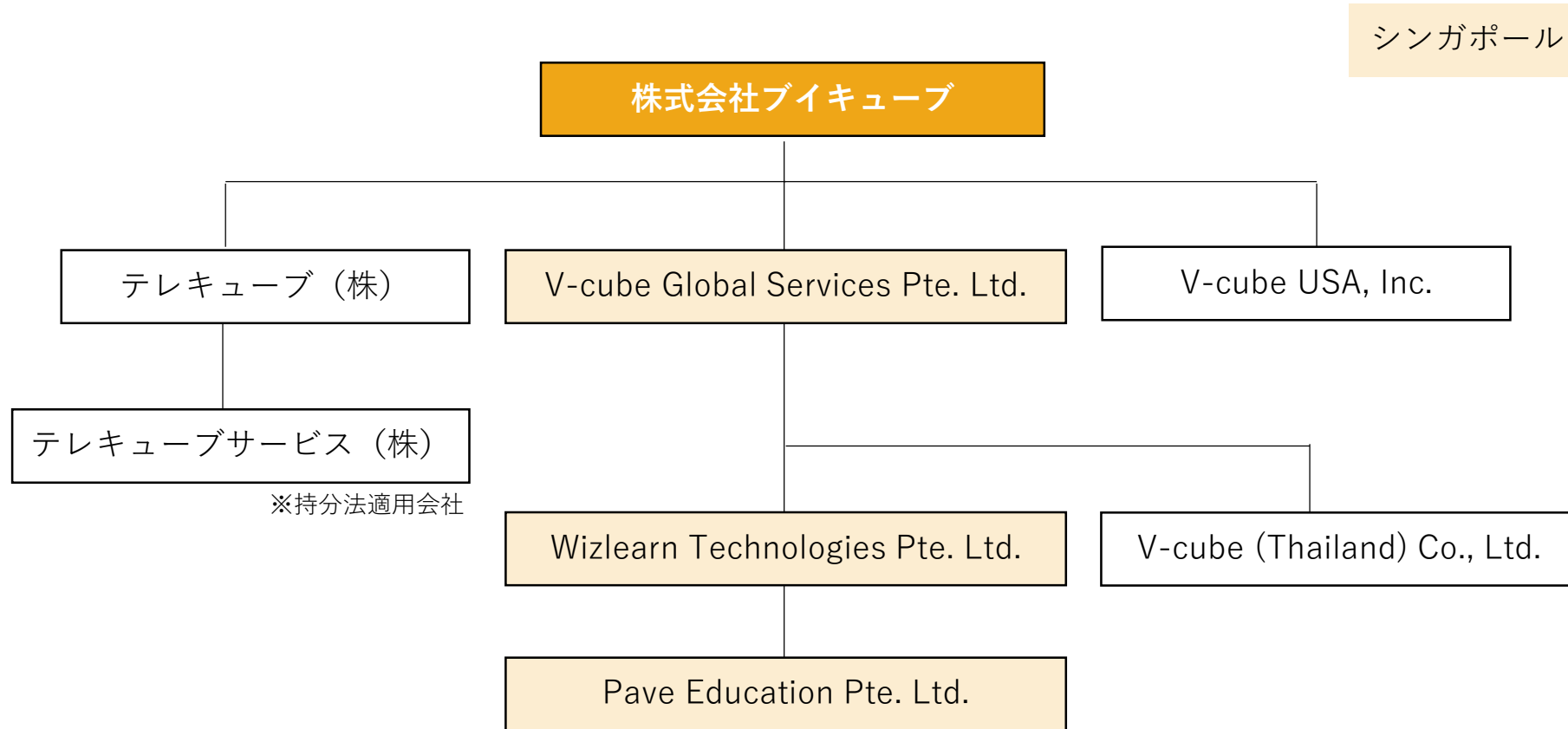
- テレキューブ、V-CUBE Box、V-CUBEデバイス（マイク、スピーカー、カメラ等）、V-CUBEボード（災害対策ソリューション）

## テレワークで日本を変える、コミュニケーションのDXカンパニー

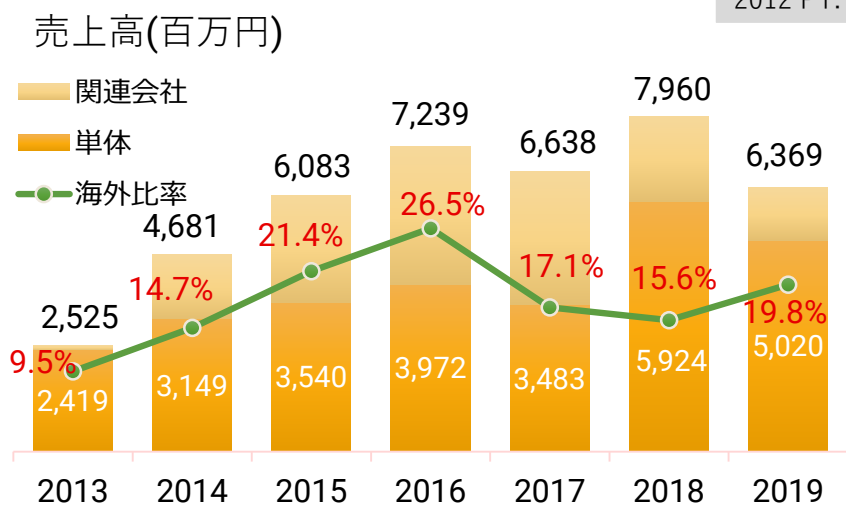
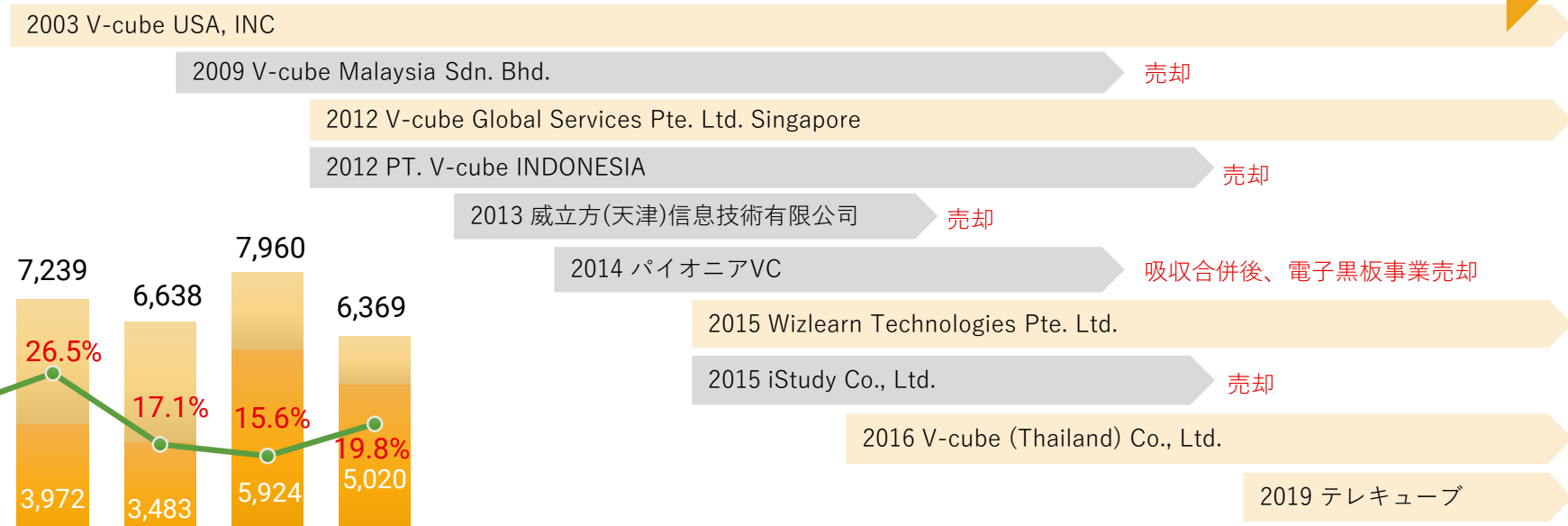
会社名	株式会社バイキューブ
設立	1998年10月16日
決算期	12月
資本金 (資本準備金含む)	2,882百万円
上場市場	東京証券取引所市場第一部 (3681)
グループ会社	国内3、海外5 (シンガポール3,米国1,タイ1)
役員数・従業員数	役員15名・従業員370名 (連結) <small>※2020年6月30日現在</small>



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

## 3Q

(円)	FY19.3Q	FY20.3Q	FY19.3Q	FY20.3Q
	期中平均 (実績)	期中平均 (実績)	期末日 (実績)	期末日 (実績)
US\$	109.15	107.60	107.96	105.81
S\$	80.01	77.40	78.12	77.34

## 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**

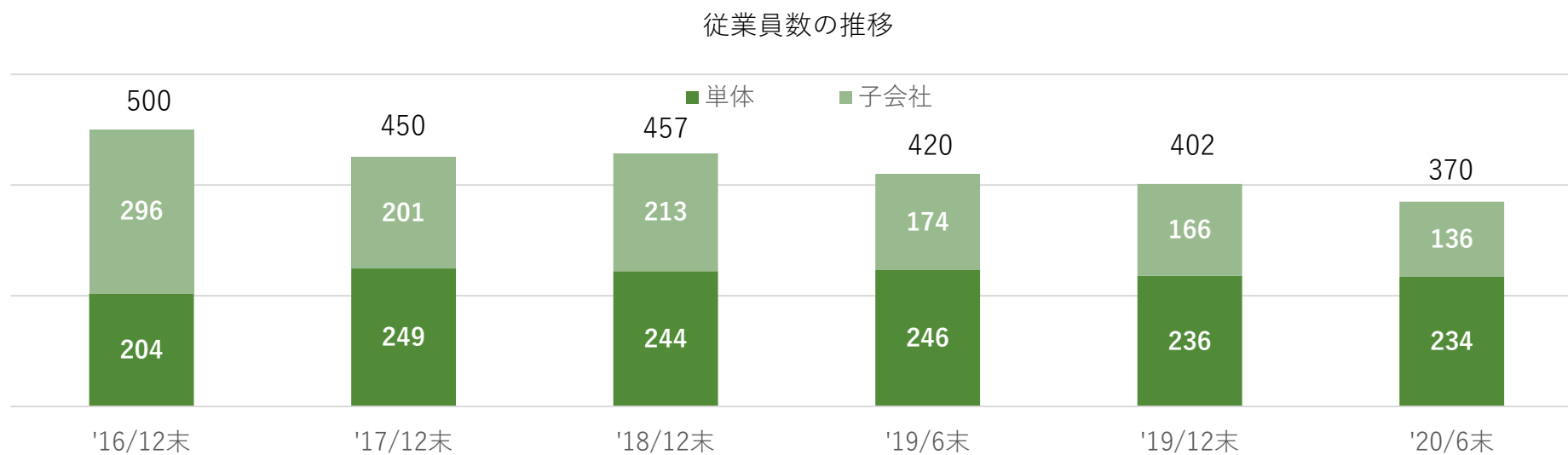
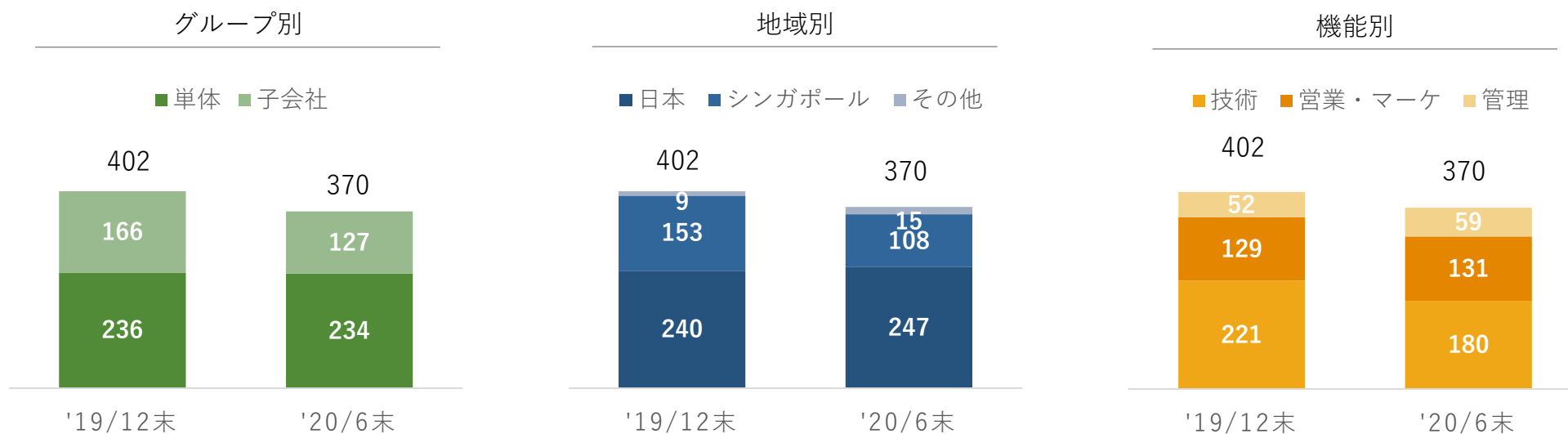
**亀崎 洋介**

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
社外取締役	越 直美	三浦法律事務所 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

# グループ従業員（契約社員等を除く）の状況（2020年6月30日現在）



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。