



2014年12月期 決算説明資料 (2015年2月12日)

# 株式会社ブイキューブ

(3681)

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述などは、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動することがあります。従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや確実性がありますことを、予めご了承ください。

# 2014年12月期決算ハイライト



総括

過去最高業績を更新、新年度も更新継続予定

海外

中国を中心に海外売上が急伸

KPI

ポート数、ポート単価共に順調に拡大

戦略

ドローン、地方創生、教育ICT、技術革新

# 2014年12月期決算について

# 2014年12月期 連結業績 - 業績サマリ -

| 連結    | FY2013 |       | FY2014 |        | (百万円) |
|-------|--------|-------|--------|--------|-------|
|       | 実績     | 予想    | 実績     | 対前期比   |       |
| 売上高   | 2,525  | 4,705 | 4,681  | 185.4% |       |
| 営業利益  | 276    | 527   | 403    | 145.9% |       |
| 経常利益  | 263    | 534   | 594    | 225.4% |       |
| 当期純利益 | 230    | 322   | 261    | 113.7% |       |

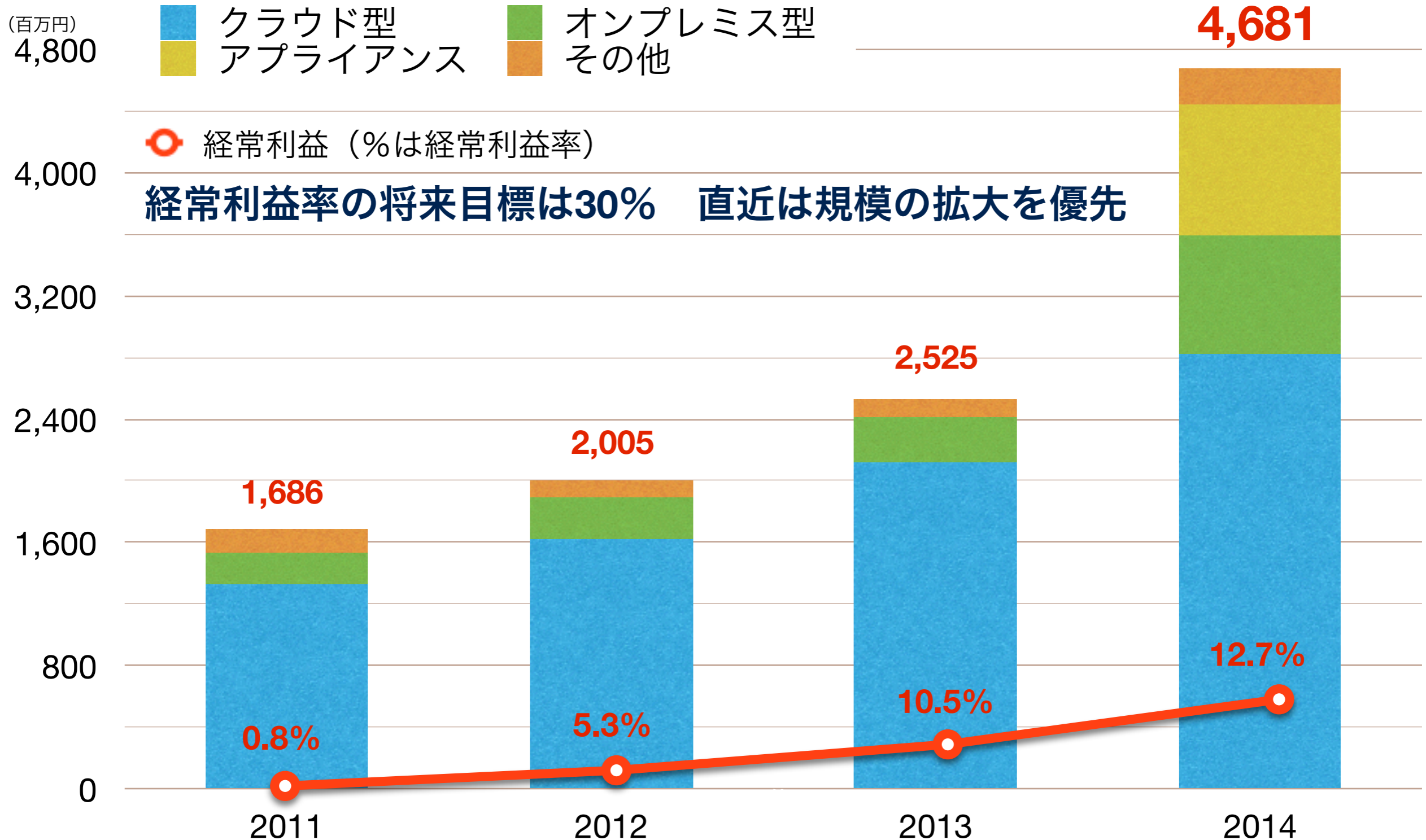
# 2014年12月期 連結業績 - 連結業績 -

## < 連結業績総評 >

- 売上は、PVC社の連結開始も加わり **昨年対比185.4%**と大幅伸長
- クラウド顧客は堅調に増加したが、長期期間契約減少により短期の売上は軟調  
注) 長期の契約で一括払いのものについては、総額の8割をライセンス料として一括計上、2割を運用費として期間案分しています。
- 中国の売上、オンプレミスやアプライアンスの売上の拡大によって、クラウドの不足分はほぼ補うことができたが、利益率の相対的低下により  
**営業利益は昨年対比145.9%**の成長ながらも**予想対比76.5%**と未達となった
- 海外の外貨ベース資産の為替評価替により為替差益が発生し、  
**当期連結経常利益は111.4%の達成となり、昨年対比225.4%**に成長
- 最終利益は以下の影響を受け、**昨年対比113.7%**に留まり、**81.3%の達成に**
  - 自己新株予約権評価損：21百万円
  - 少数株主利益：93百万円（PVC並びに中国。中国は現時点で100%化済）
  - 累損解消による税金発生：220百万円



# 連結売上の推移



## 2014年12月期 連結業績 - 販売形態別業績（日本） -

クラウドは期間契約の不足により短期軟調ながら、昨年の1.2倍の成長  
オンプレミスは2.4倍の成長。アプライアンスは順調に拡大。

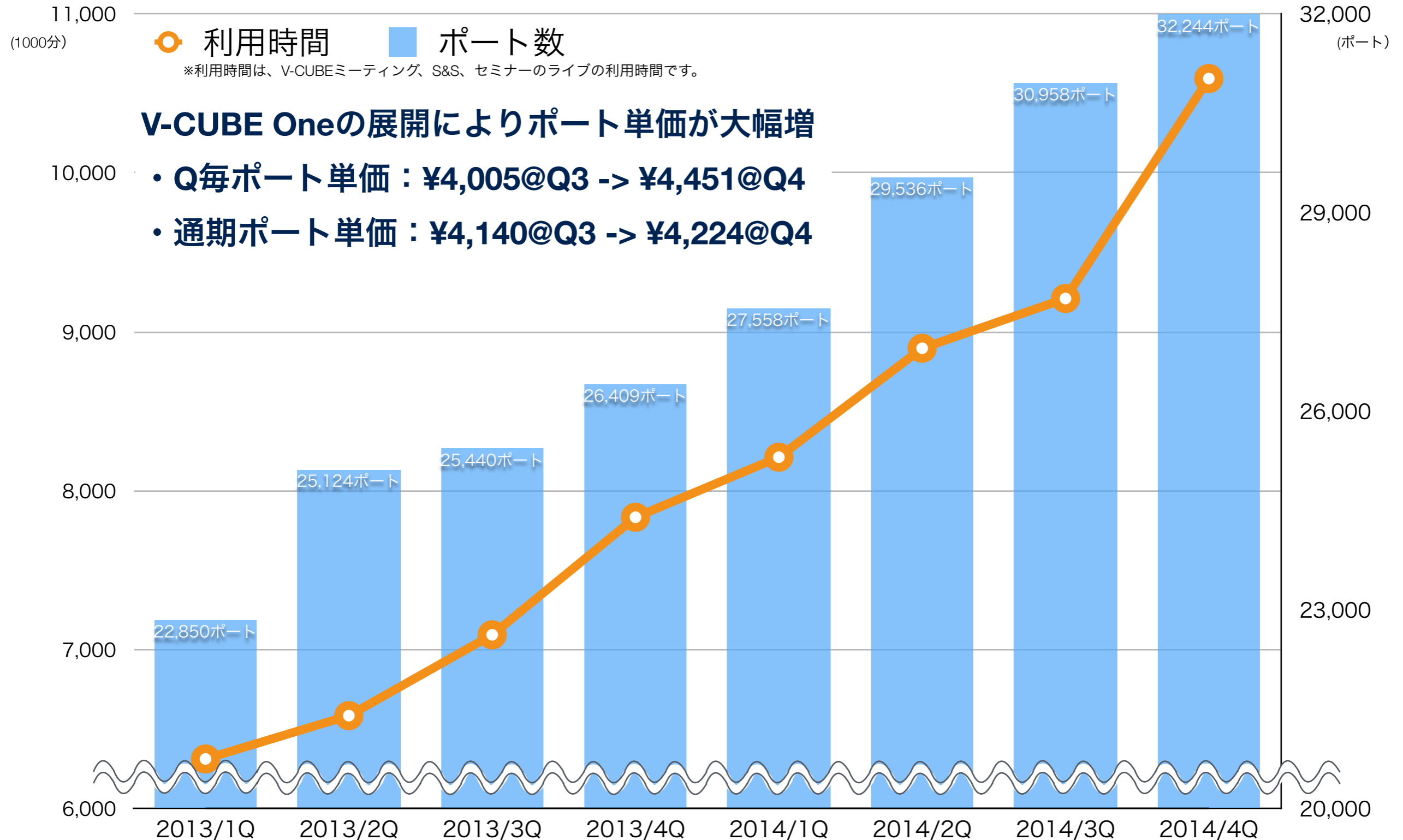
(百万円)

| 売上      | FY2013 |  | FY2014 |        |
|---------|--------|--|--------|--------|
|         | 実績     |  | 実績     | 対前期比   |
| クラウド    | 1,943  |  | 2,324  | 119.6% |
| オンプレミス  | 244    |  | 596    | 243.7% |
| アプライアンス | -      |  | 852    | -      |
| その他     | 97     |  | 219    | 225.6% |
| 国内合計    | 2,285  |  | 3,993  | 174.7% |

※1 オンプレミスの価格は、クラウド利用の約3年分と同じ程度の価格となります。（例：1000万円のオンプレミスと同規模の利用は、クラウドの場合月額30万円）

※2 アプライアンスの売上は、主にPVC社での電子黒板システム、ディスカッションテーブルの販売によるものです。

# KPI - 国内契約ポート数の推移 (月額契約)





## 2014年12月期 連結業績 - 主要地域別売上 -

国内はPVC社の売上も寄与し、前期比**1.7倍**に成長。  
中国以外の海外はタイが不調で微増に留まるものの、**中国が4倍**に成長し、海外売上は**2.9倍**に成長。海外比率は9.5%から**14.7%**に拡大 (百万円)

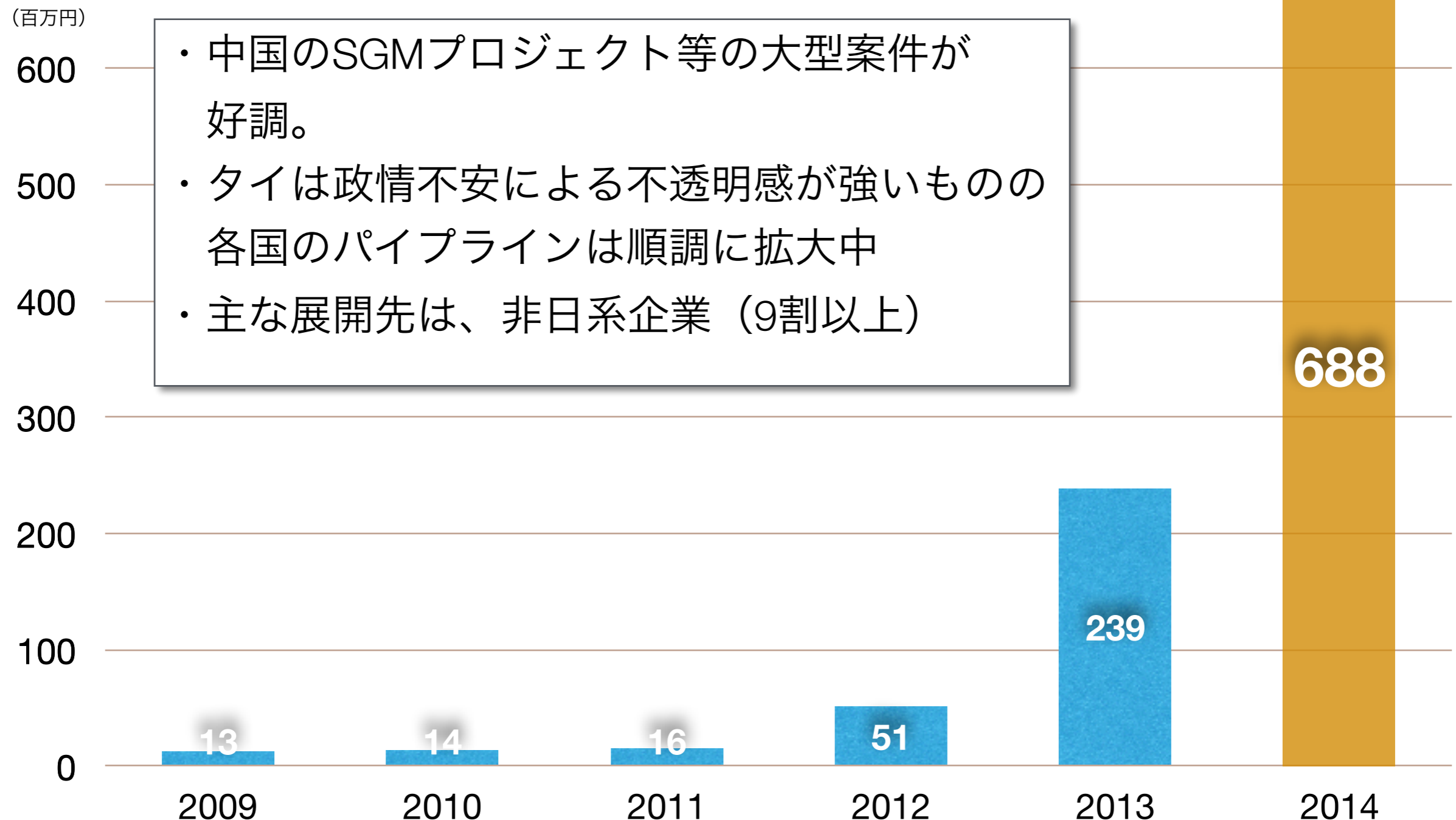
| 地域別            | FY2013 |       | FY2014 |        |
|----------------|--------|-------|--------|--------|
|                | 実績     | 予想    | 実績     | 対前期比   |
| 日本売上           | 2,285  | 4,075 | 3,993  | 174.7% |
| 中国売上           | 145    | 462   | 590    | 406.5% |
| 海外売上<br>(中国以外) | 94     | 168   | 97     | 103.6% |
| 合計             | 2,525  | 4,705 | 4,681  | 185.4% |

※1 中国子会社は、2013年8月より連結子会社としております。

※2 海外売上全体は、239百万円から688百万円と2.9倍の成長となっています。

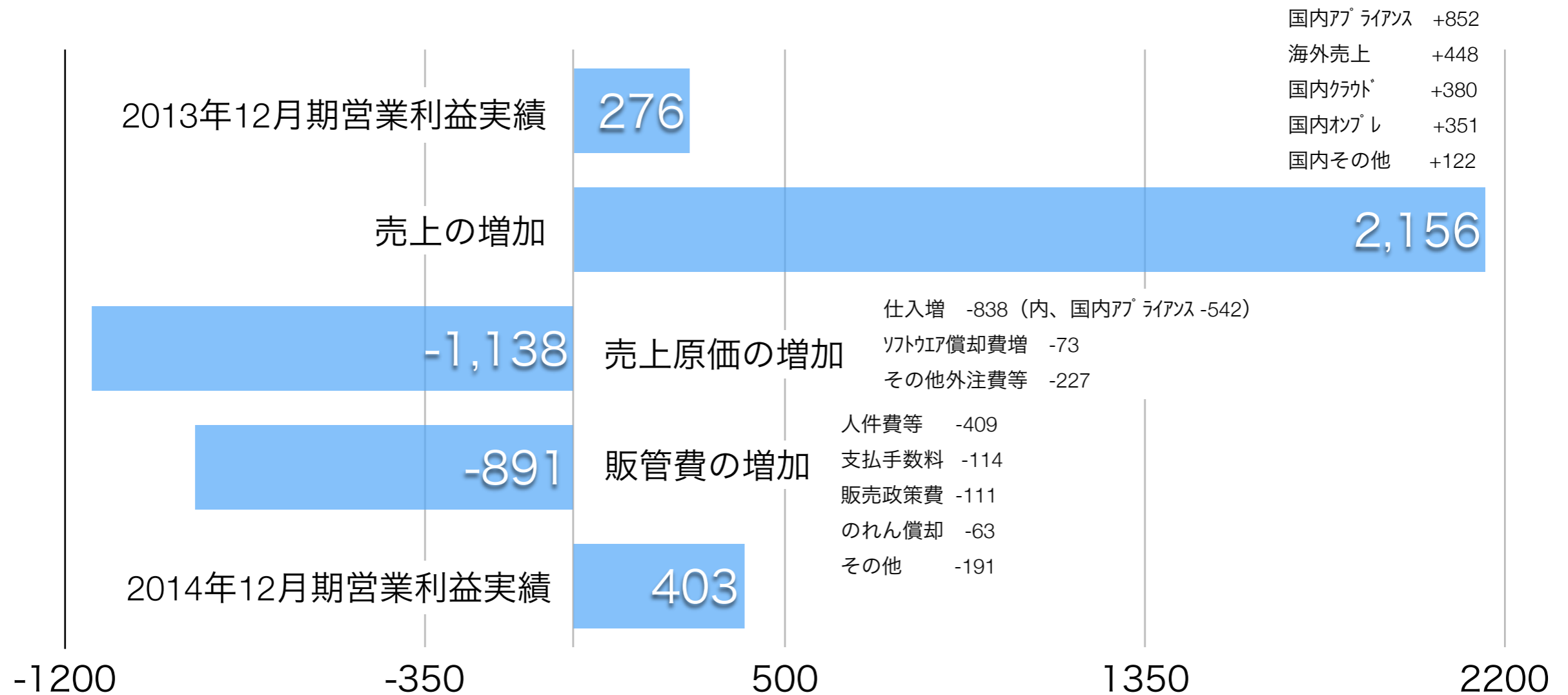
## 2014年12月期 連結業績 - (参考) 海外売上 -

### 海外は、中国が牽引し、2.9倍の大幅な成長を達成



# 2014年12月期業績 - 営業利益増減分析(前期比) -

全てのカテゴリでの売上増加が、  
売上原価・販管費の増加をカバーして、営業利益増



※利益の増加要因を「+」、減少要因を「-」で表示 (単位：百万円)

# 2014年12月期業績 - 連結貸借対照表 -

**健全な財務体質を維持。固定資産は、積極的な事業投資に伴い、のれん・ソフトウェア資産が増加** (百万円)

|  | 2013.12.31                | 2014.12.31                | 増減                      |
|--|---------------------------|---------------------------|-------------------------|
| <b>流動資産</b><br>(うち現金及び預金、有価証券)         | 3,391<br>(2,805)          | 2,987<br>(1,286)          | -404<br>(-1,519)        |
| <b>固定資産</b><br>(うち ソフトウェア)<br>(うち のれん) | 1,638<br>(1,224)<br>(145) | 3,270<br>(1,806)<br>(833) | 1,631<br>(582)<br>(688) |
| <b>総資産</b>                             | 5,030                     | 6,257                     | 1,227                   |
| <b>流動負債</b><br>(うち短期借入金、1年内返済の長期借入金)   | 951<br>(435)              | 1,350<br>(317)            | 398<br>(-118)           |
| <b>固定負債</b>                            | 321                       | 506                       | 185                     |
| <b>純資産</b>                             | 3,757                     | 4,400                     | 642                     |

注記：2013年12月期末における無形固定資産は1,388百万円で、うち1,224百万円はソフトウェア・ソフトウェア仮勘定として計上されています。

2014年12月期末におけるソフトウェア資産の積み上げ582百万円は、392百万円を償却する一方で、競争力強化の為の追加開発投資に伴う増加によります。

# 2015年12月期 業績予想について

# 2015年12月期 連結業績予想

事業拡大加速フェーズととらえ、利益より売上拡大を重視した展開。  
成長戦略を更に推し進め、市場の拡大とシェアの拡大を急ぐ。

(百万円)

| 連結   | FY2014 |                                    | FY2015(予) |        |       |        |
|------|--------|------------------------------------|-----------|--------|-------|--------|
|      | 上期     | 通期                                 | 上期        | 対前期比   | 通期    | 対前期比   |
| 売上高  | 1,733  | 4,681                              | 2,700     | 155.8% | 6,400 | 136.7% |
| 営業利益 | 107    | 403                                | 0         | 0%     | 502   | 124.5% |
| 経常利益 | 83     | 594<br><small>(為替差益171百万円)</small> | 0         | 0%     | 500   | 84.0%  |
| 純利益  | 31     | 261                                | 0         | 0%     | 267   | 102.0% |

## 2015年12月期 連結業績予想 - (参考) 販売形態別業績 -

クラウドは順調に増加。アプライアンスは、電子黒板システムの需要増加で、大幅な拡大を目指す。

(百万円)

| 売上      | FY2014 | FY2015 |        |
|---------|--------|--------|--------|
|         | 実績     | 予想     | 対前期比   |
| クラウド    | 2,822  | 3,516  | 124.6% |
| オンプレミス  | 771    | 841    | 109.1% |
| アプライアンス | 852    | 1,582  | 185.6% |
| その他     | 234    | 459    | 195.7% |
| 合計      | 4,681  | 6,400  | 136.7% |

※1 上記数字は、海外の売上規模が大きくなってきたことから、今回の予想から連結での開示といたします。

## 2015年12月期 連結業績予想 - (参考) 主要地域別売上 -

国内は順調に増加。海外は、中国における更なる拡大に加え、中国以外も積極開拓で伸張し、海外全体で売上**10億円**を目指す。

(百万円)

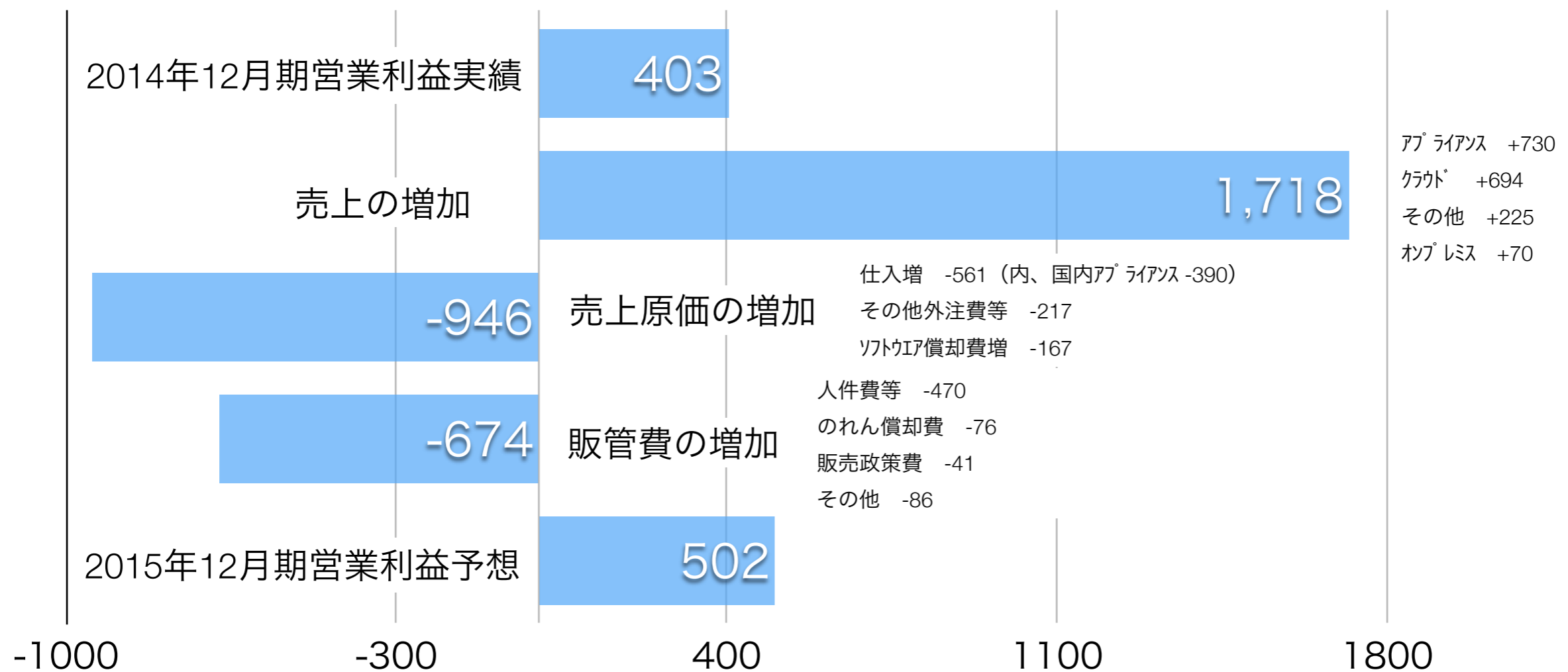
| 地域別            | FY2014 | FY2015 |        |
|----------------|--------|--------|--------|
|                | 実績     | 予想     | 対前期比   |
| 日本売上           | 3,993  | 5,359  | 134.2% |
| 中国売上           | 590    | 811    | 137.4% |
| 海外売上<br>(中国以外) | 97     | 229    | 234.5% |
| 合計             | 4,681  | 6,400  | 136.7% |

\*1 2015年12月期の売上予想は、US\$1 = ¥115 を前提に作成しています。



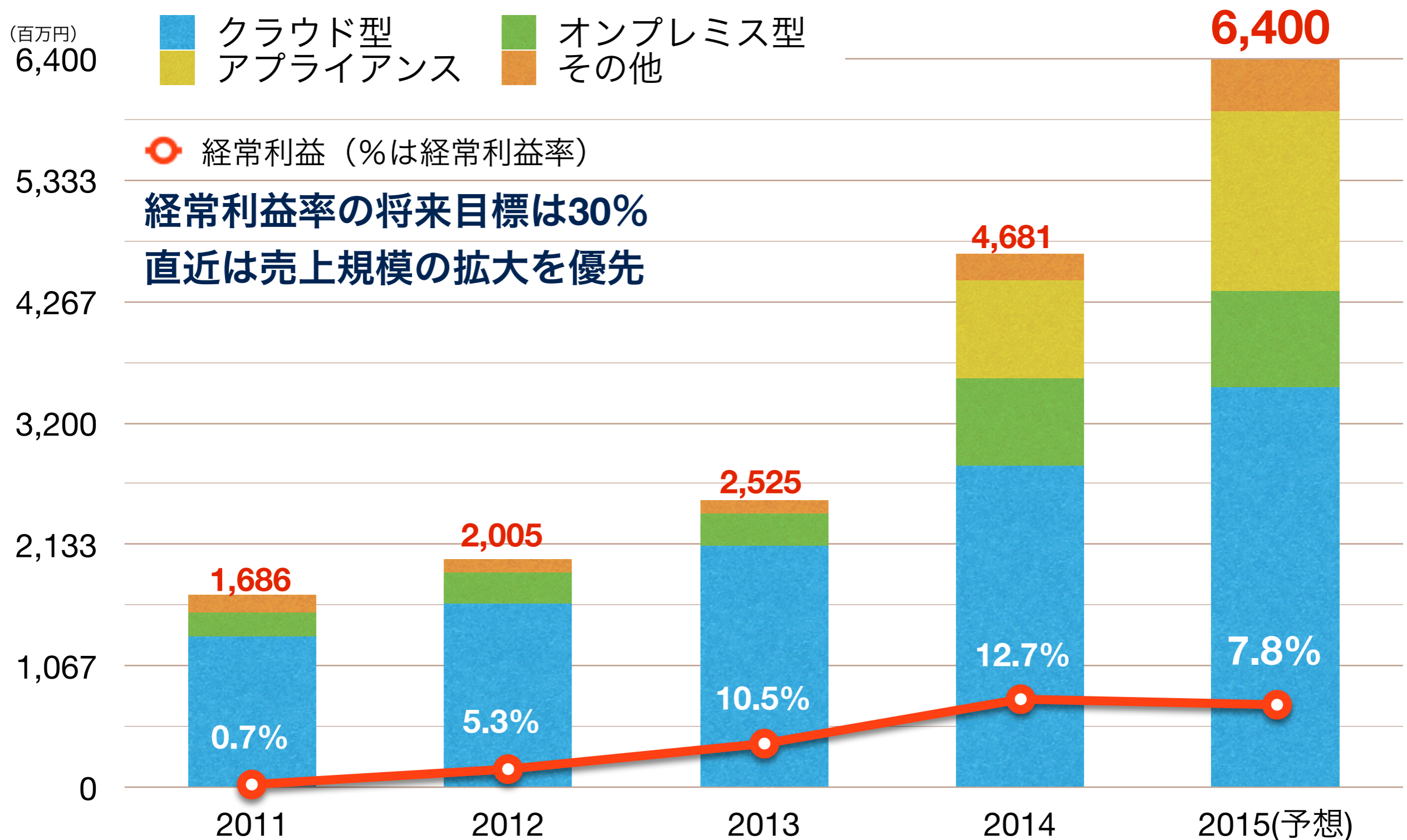
# 2015年12月期 連結業績予想 - 営業利益増減分析(前期比) -

アプライアンス売上の伸長に加え、国内外におけるクラウドも順調に増加することから、仕入や販売強化の為の人的費、経費増をカバーして利益増加。



※利益の増加要因を「+」、減少要因を「-」で表示 (単位：百万円)

# 連結売上の推移



# 直近ハイライトと成長戦略

# 2014年12月期第4四半期ハイライト

## 成長戦略の着実な実行を継続

## V-CUBE Oneのリリースによる次世代ビジュアルコミュニケーションへ

2014.10 日経BP第9回クラウドランキング ベストサービス選出



ASP・SaaS・クラウドアワード、「ベスト海外展開賞」を受賞

2014.11 法人向けチャットサービスV-CUBE Gate提供開始

株式会社ワイヤレスゲートとの包括業務提携発表

恵比寿ガーデンプレイスにスタジオオクト開設

Global Linkの対応先にフィリピン、香港を追加

滋賀県 草津市への全小中学校でのxSync採用を発表

## 当社の成長戦略

1

国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

2

アジアを中心とする海外展開の拡大

3

B2B2C型のプラットフォームモデルの展開

高い限界利益率と、規模の論理の市場の構造から、  
トップラインの拡大を急ぐ。

中期的には売上100億円、経常利益30億円の実現を目指す。

# 当社の成長戦略

## 1

## 国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

### < 実現の為の重要項目 >

- M&A, OEMを活用したシェアの拡大
- ポート数、ポート単価の拡大施策
- 技術革新による環境・快適性拡大→契約加速・解約低減
- 業界特化型のサービス、利用モデルの確立
- ドローンなどを中心としたロボティクス関連事業

[成長戦略] 国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

# M&A, OEMを活用したシェアの拡大

## 顧客規模と技術力を活かした競合との協業

10社以上の小規模な競合がその他に含まれる。

- ・ 小さな事業規模 = 開発投資が小さい = 機能差の拡大  
= インフラ投資が弱い
- ・ 大手のブランドを有してる事も多く、  
その場合でもノンコア事業

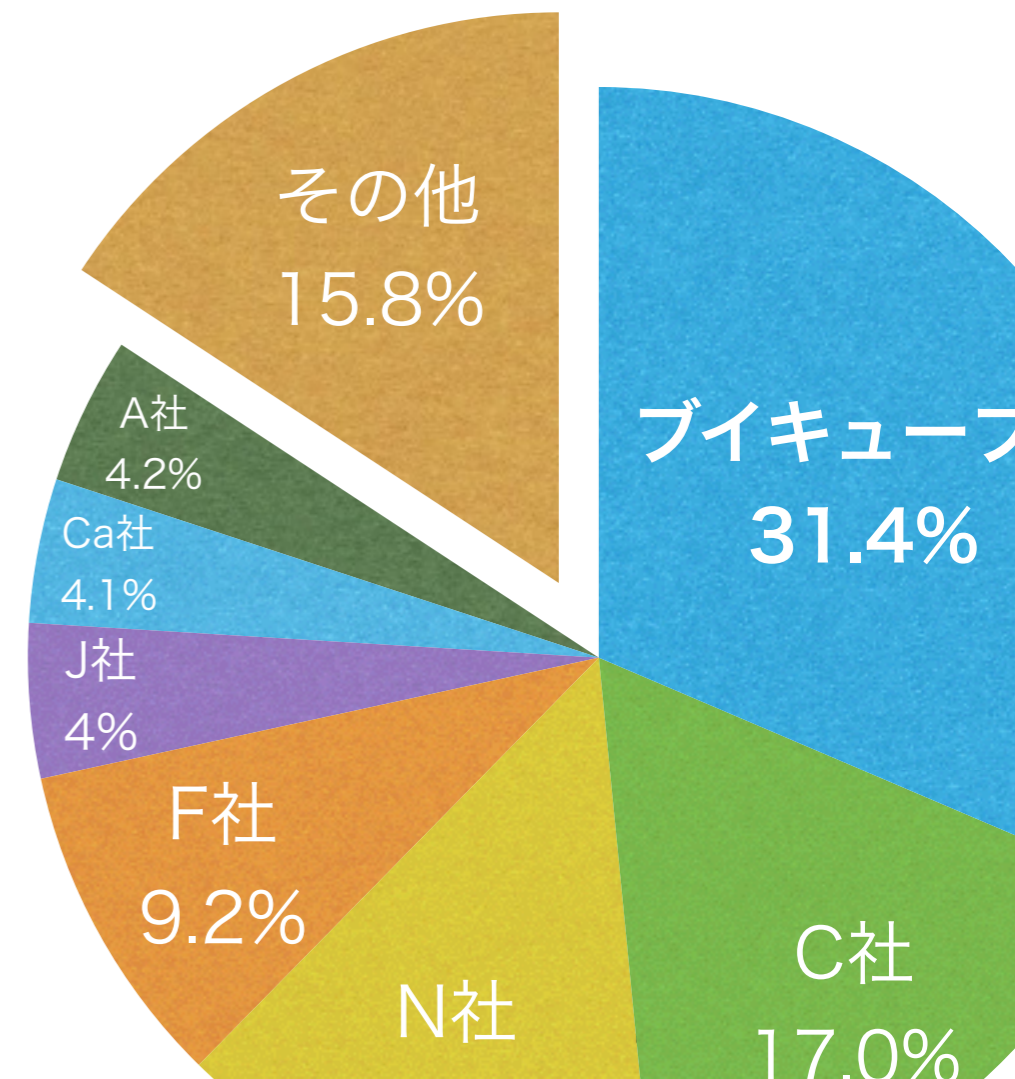
当社の方針としては、

### <特有の技術・製品を有する場合>

買収検討 (例：パイオニアVC株式会社)

### <顧客を有する場合>

OEM検討



# V-CUBE ONE の提供開始

[成長戦略] 国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

## 成長戦略の大きな柱となる料金体系

## V-CUBE Oneの提供による競合優位性の向上とポート単価向上

### 1. 全てのビジュアルコミュニケーションサービスをご利用可能。

会議、研修、営業、サポート。企業のあらゆるコミュニケーションを1つに。（他社はほとんどがミーティングのみ）

#### ミーティング



#### ドキュメント



#### セミナー



#### セールス&サポート



#### ポータル



#### V-CUBE Gate



### 2. ポート制の導入でフレキシブルな運用が可能に

#### 価格は1ポート/¥11,000~(月額)

社員数にかかわらず、同時利用数だけでの課金。ユーザはよりフレキシブルに利用が可能で、安価に会議だけでなく、研修、教育での利用や、営業活動等も可能になる。

現状のポート単価を向上させると共に、利用の多様化によるポート数の増加も狙う。



# V-CUBE ONE の提供開始

[成長戦略] 国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

## ビジュアルコミュニケーションプラットフォーム 企業のあらゆるコミュニケーションを1つに。



テレビ会議と接続した経営会議



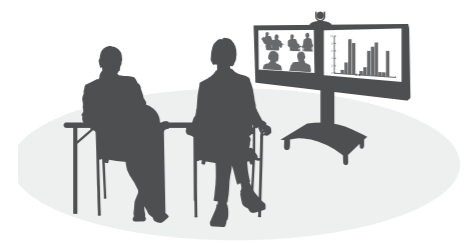
全国拠点への社内研修



遠隔地へのWeb営業



保守点検作業



現場同士の拠点間会議



パートナー向けセミナー



オンラインサポート



フィールドワーク

### 「単なるWeb会議」から「VCソリューション提供へ」

ミーティング



ドキュメント



セミナー



セールス&サポート



ポータル



V-CUBE Gate

