



2015年12月期第3四半期 決算説明資料 (2015年11月13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。

## 2015年12月期第3四半期決算ハイライト

総括

クラウドが順調に推移、先行投資順調に継続

海外

中国好調、マレーシア・インドネシア苦戦

KPI

ポート数引き続き拡大、単価も微増

戦略

社会インフラを目指した取組へ

番外編（後発事象）：EduTech企業の買収を2件発表

# 2015年12月期第3四半期決算について

## 2015年12月期第3四半期 連結業績 - P/Lサマリ -

連結	FY2014.3Q	FY2015.3Q <small>(百万円)</small>	
	実績	実績	対前年同期比
売上高	3,296	4,407	133.7%
売上原価	1,437	2,000	139.2%
売上総利益	1,859	2,406	129.4%
販管費	1,661	2,239	134.8%
営業利益	198	166	84.1%
経常利益	254 <small>(為替差益 56百万円)</small>	5 <small>(為替差損 171百万円)</small>	2.0%
純利益	91 <small>(法人税等 79百万円) (少数株主利益 67百万円)</small>	△95 <small>(法人税等 82百万円) (少数株主利益 18百万円)</small>	—

## 2015年12月期第3四半期 連結業績 - 業績サマリ -

### <連結業績総評>

- ・売上は、昨年来の**積極的な販売活動投資の成果**による、**クラウド売上の成長**に  
アプライアンスの成長も加わり**前年同期比 133.7%**と伸長
- ・売上総利益は、**高利益率のクラウド売上**が順調に伸び、**前年同期比 129.4%**と増益
- ・営業利益は、**積極的な販売活動投資**が影響し、**前年同期比 84.1%**
- ・海外子会社への貸付金に対する為替評価替により2Qは為替差益だったが、  
3Qの**為替差損**で、**3Q累計で為替差損**。経常利益は**5百万円**  
(主にシンガポールドルの影響)
- ・純利益は、**経常利益の減少**と、**法人税等 82百万円**で、**純損失 95百万円**

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 5

## 積極的な販売活動投資について



### <サービス（プロダクト）の強化>



xSync  
バイシンク

ソフトウェア償却費、**122百万円増加**

拡大の為のインフラ等の追加コストが、**28百万円増加**

### <販売体制の強化（コストが即発生し、**投資回収が長期になるもの**）>

営業人件費、**356百万円増加**

販売政策費、**10百万円増加**

営業人員増に伴う地代家賃等の増加、**162百万円増加**

\*1 上記差額は、共に前年同期比較になります。

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 6

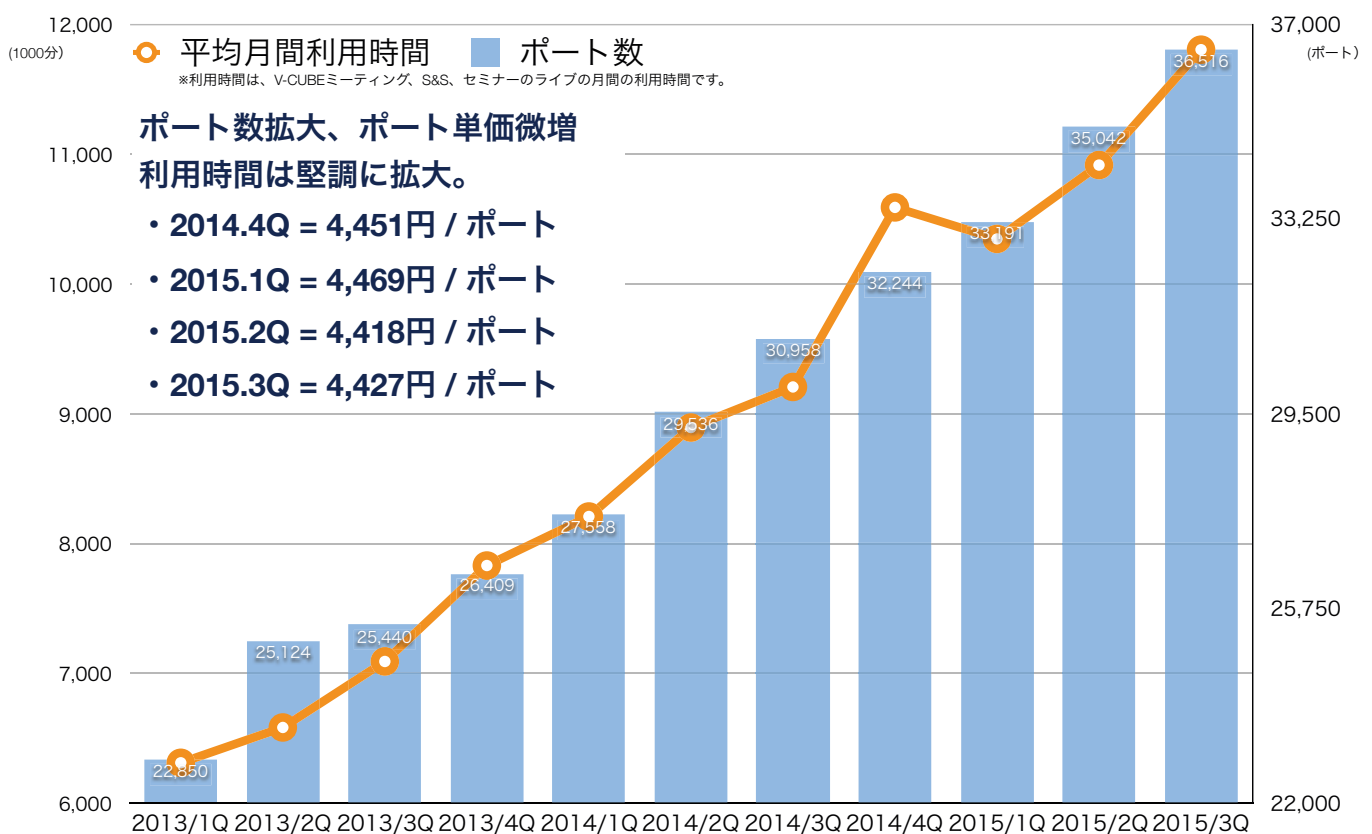
## 2015年12月期第3四半期 連結業績 - 販売形態別売上 -

クラウドは、大型案件の利用開始遅延などの影響を受けるも、  
 昨年の**1.3倍**に成長。オンプレミスはクラウド化の流れを受け軟調。  
 アプライアンスについては昨年の**2倍**と順調に推移。

売上	FY2014.3Q		FY2015.3Q (百万円)	
	実績		実績	対前年同期比
クラウド	2,061		2,634	127.8%
オンプレミス	472		390	82.8%
アプライアンス	580		1,134	195.5%
その他	182		247	135.9%
合計	3,296		4,407	133.7%

\*アプライアンスの売上は、主にパイオニアVC株式会社(PVC社)での電子黒板システム、ディスカッションテーブル、ブイキューブのV-CUBE Boxの販売によるものです。

## KPI - 国内契約ポート数の推移 (継続契約分)



## 2015年12月期第3四半期 連結業績 - 主要地域別売上 -

国内はPVC社の売上も寄与し、前年同期比**1.3倍**に成長。

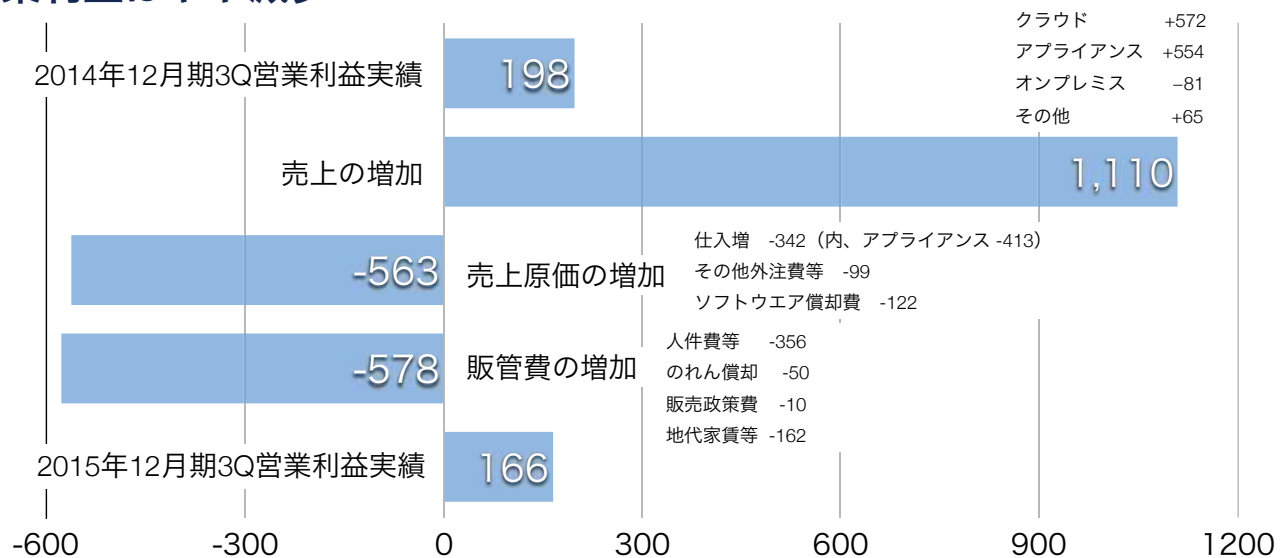
海外は**中国**が**1.9倍**に成長、海外売上比率は11%から**15%**に拡大

地域別	FY2014.3Q	FY2015.3Q (百万円)	
	実績	実績	対前年同期比
日本売上	2,924	3,736	127.8%
中国売上	305	574	187.8%
海外売上 (中国以外)	66	97	145.7%
合計	3,296	4,407	133.7%

※ 海外売上全体は、372百万円から671百万円と前年同期比1.8倍の成長となっています。

## 2015年12月期第3四半期 - 営業利益増減分析(前年同期比) -

クラウド、アプライアンスの売上は増加したが、積極的な販売活動投資による販管費の増加等が影響し、営業利益はやや減少



※利益の増加要因を「+」、減少要因を「-」で表示 (単位：百万円)

## 2015年12月期第3四半期 - 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、ソフトウェア資産・のれんが増加**

	2014.12.31	2015.9.30	増減 (百万円)
<b>流動資産</b> (うち現金及び預金、有価証券)	2,987 (1,286)	3,027 (954)	39 (-331)
<b>固定資産</b> (うち ソフトウェア) (うち のれん)	3,270 (1,806) (833)	3,877 (2,124) (1,038)	607 (317) (205)
<b>総資産</b>	6,257	6,904	647
<b>流動負債</b> (うち短期借入金、1年内返済の長期借入金)	1,350 (317)	1,930 (632)	579 (315)
<b>固定負債</b>	506	695	188
<b>純資産</b>	4,400	4,279	△120

※ 2014年12月期末における無形固定資産は2,645百万円で、うち1,806百万円はソフトウェア・ソフトウェア仮勘定として計上されています。  
2015年第3四半期におけるソフトウェア資産の積み上げ317百万円は、399百万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。

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 11

# 本年度（2015年12月期）の見通しについて



## 2015年12月期 連結業績予想

**クラウド堅調ながらもアライアンスの大型案件が来期に延期濃厚**  
**来期以降を重要視し、成長加速に向けた積極的投資を継続。**  
**経常利益は、11月現在の為替動向を勘案して為替差損(評価損)見込む**

連結	FY2014	FY2015 (百万円)			
	実績	前回予想	対前期比	修正予想	対前期比
売上高	4,681	6,600	141.0%	6,200	132.4%
営業利益	403	502	124.5%	300	74.4%
経常利益	594 (為替差益171百万円)	530	89.1%	180 (為替差損117百万円)	30.3%
当期純利益	261	267	102.0%	13	5.0%

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 13

## 2015年12月期 連結業績予想 - (参考) 販売形態別売上 -

クラウドは堅調で上方修正をするも、オンプレミスは90.8%に留まる見込み。  
 アライアンスは大型案件の延期見込みやBoxの遅延により152.6%に留まる見込

連結売上	FY2014	FY2015 (百万円)			
	実績	前回予想	対前期比	修正予想	対前期比
クラウド	2,822	3,750	132.8%	3,830	135.7%
オンプレミス	771	780	101.1%	700	90.8%
アライアンス	852	1,630	191.2%	1,300	152.6%
その他	234	440	187.6%	370	158.1%
合計	4,681	6,600	141.0%	6,200	132.4%

\*ア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、ビキューブのV-CUBE Boxの販売によるものです。

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 14

## 2015年12月期 連結業績予想 - (参考) 主要地域別売上 -

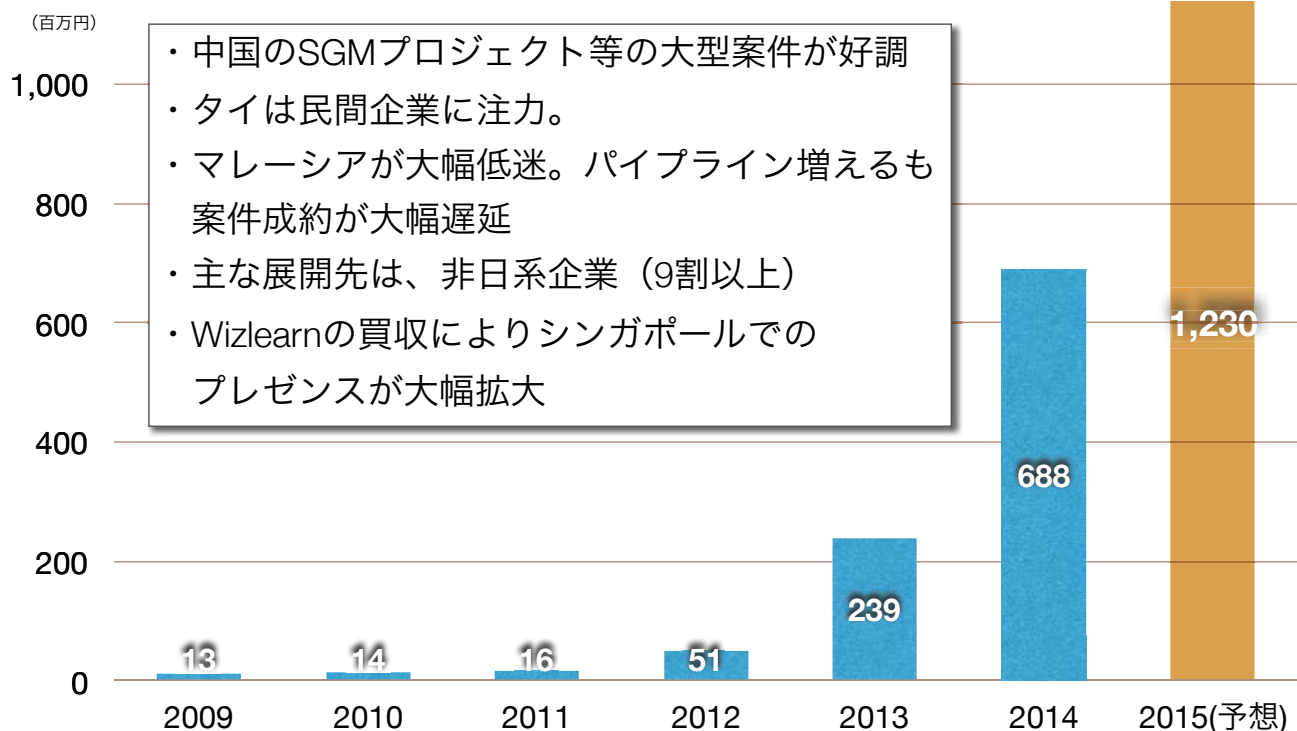
国内はクラウドが堅調もアプライアンスとオンプレミスが下回り  
124.5%に留まる見込み。中国堅調。マレーシアが大きく苦戦するも  
Wizlearnの買収効果により海外（中国以外）は堅調に推移見込

地域別	FY2014	FY2015			
	実績	前回予想	対前期比	修正予想	対前期比
日本売上	3,993	5,480	137.2%	4,970	124.5%
中国売上	590	900	152.4%	900	152.4%
海外売上 (中国以外)	97	220	225.3%	330	340.2%
合計	4,681	6,600	141.0%	6,200	132.4%

\* 1 2015年12月期の売上予想は、US\$1 = ¥120 を前提に作成しています。

## 2015年12月期 連結業績予想 - 海外売上 -

海外は、中国が牽引し、前期比 1.8倍弱の成長を目指す

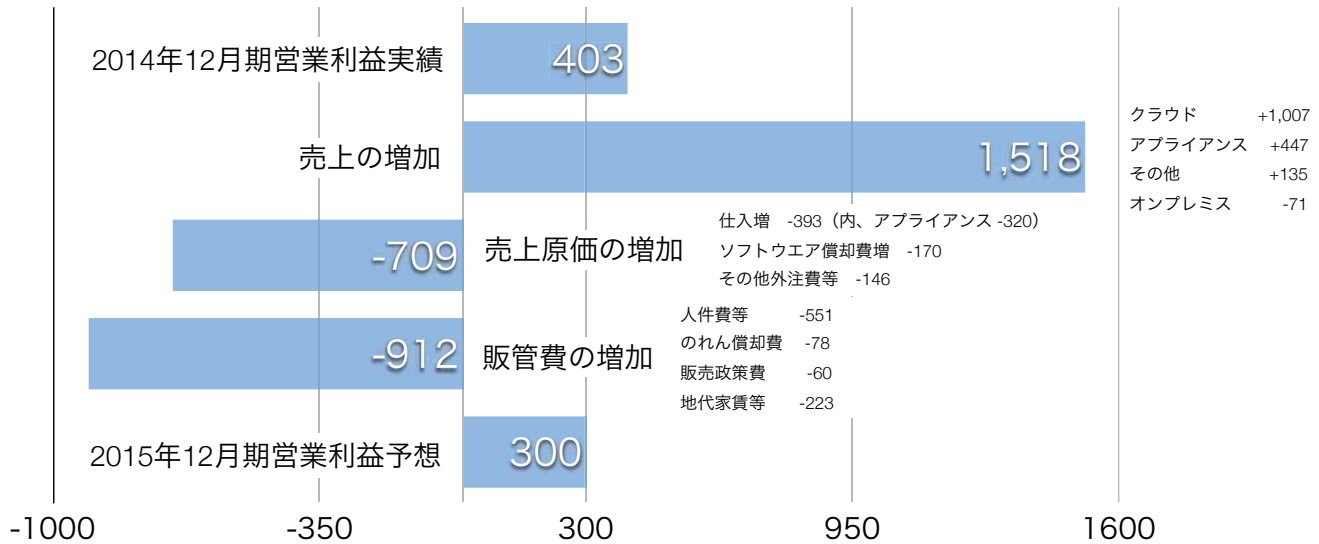




## 2015年12月期 連結業績予想 - 営業利益増減分析(前期比) -

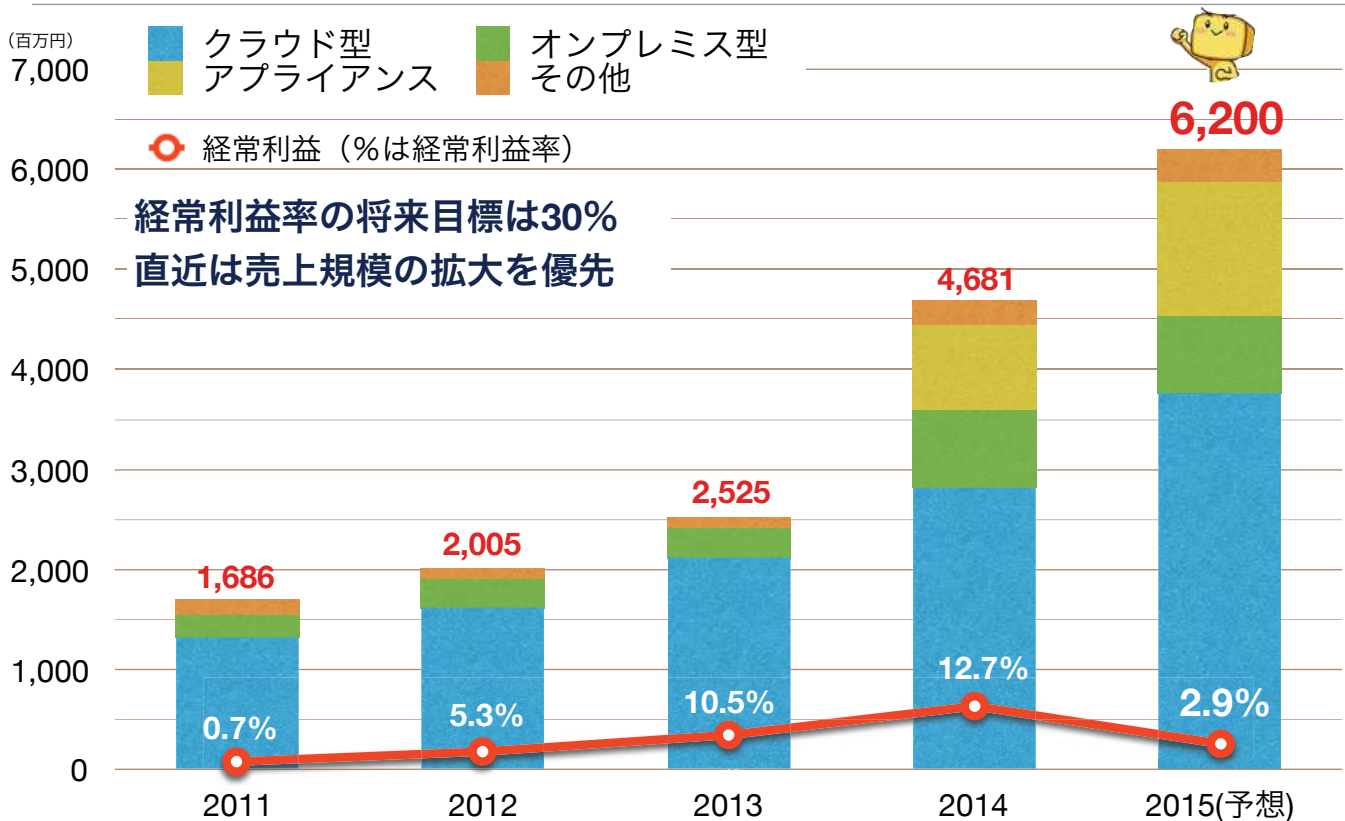
国内外におけるクラウドは順調に増加するものの、アプライアンス・その他が計画比減で、営業利益はやや減。

先行投資として、販売活動強化の為の人的費・経費は増加。



※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



## 2015年12月期第3四半期ハイライト

### 成長戦略の着実な実行を継続

### 日本国の成長戦略とリンクした様々な取組で、社会インフラを目指す

2015. 7 プロフェッショナル向け「V-CUBEアシスト」提供開始

東京証券取引所市場第一部へ市場変更のご報告

エムキューブ、「海外Web講演会」のサービス提供開始

2015. 9 V-CUBEミーティングを9年ぶりにフルアップデート（V5）

熊本県と台湾を結んだ、先生と生徒の80年ぶりの再開を支援

ブラジルへのグローバルリンクの延長

株式会社ブイキューブロボティクス・ジャパンを設立

## 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

社会インフラへの拡大（B2B2C型の拡大）

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。

(クラウド、オンプレミスの合計)

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 21

## 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

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 22

[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

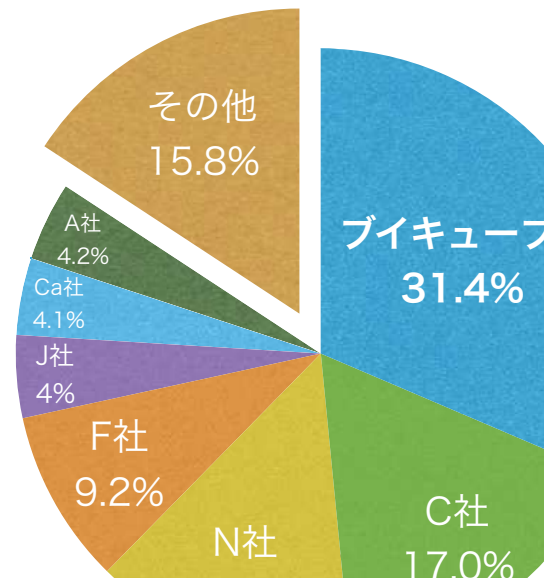
当社の方針としては、

#### <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



[成長戦略] 国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

## 成長戦略にて2015年にキーとなるプロダクト



# ビジュアルコミュニケーション



ウェブ会議



テレビ会議

ビジュアルコミュニケーションで新しいワークスタイルを実現

# ウェブ会議システム V-CUBEミーティング

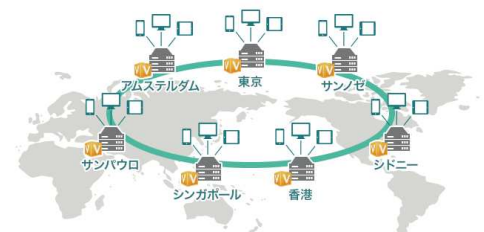


世界最高品質の映像・音声  
世界中でつながるクラウド型Web会議サービス



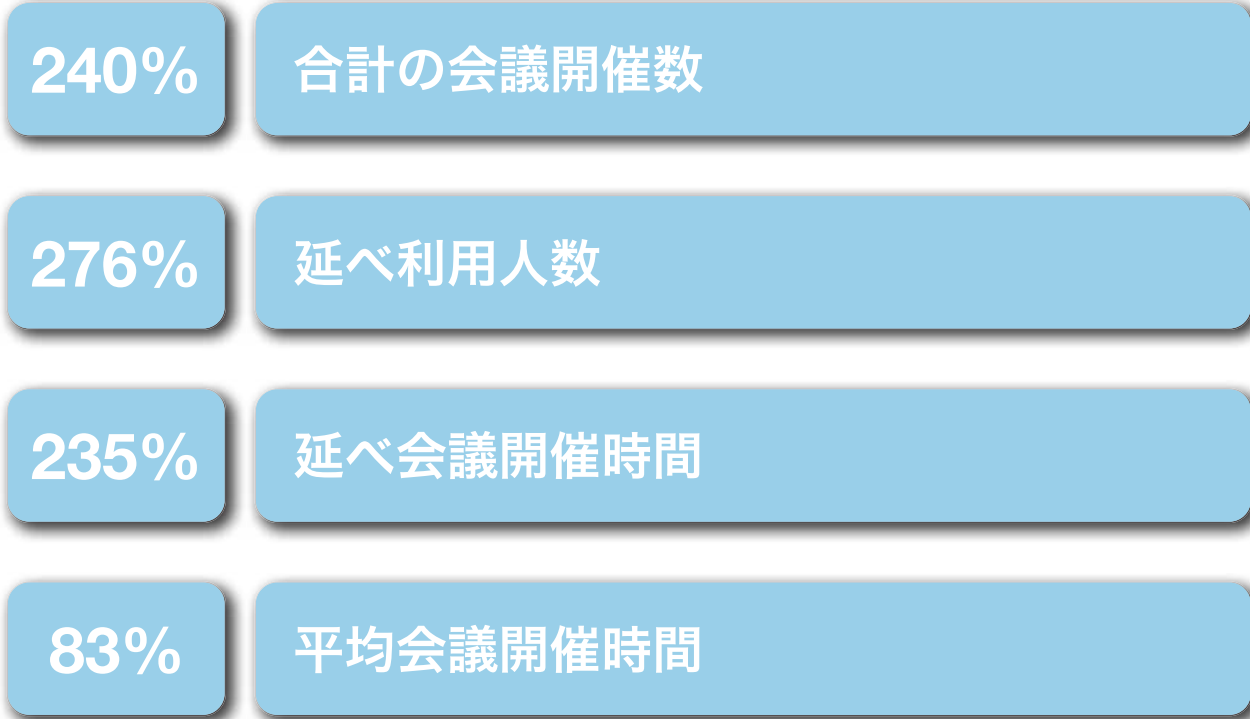
- ・ 高い音声・映像品質、安定性
- ・ シンプルなユーザビリティ
- ・ 細かな実ニーズに基づいた機能
- ・ モバイルでの快適な利用

## 世界に広がる専用インフラ





## 当社でのV5利用開始後3ヶ月での変化



## テレビ会議システム **V-CUBE Box** の登場

従来のテレビ会議の4分の1のコストで、同等以上の品質と拡張性を実現

「V-CUBE Box」は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です。

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遙かに安く、同等以上の高画質・高音質を実現。

PCやスマートフォン・タブレットからの会議参加も可能で、国際間でも安定した通信を実現します。



# テレビ会議システム V-CUBE Box の登場

リモコンが複雑で使うのが難しい

ネットワーク設定が面倒!

資料はどうしたら共有できるの?

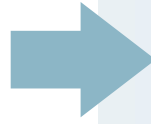
導入コストが高い

外部の人も会議に呼びたい

PCやモバイルとも接続したい!

やりたい事を叶えるためのハードルが多すぎる!

せっかく導入したのに会議室に放置されている!



V-CUBE Box

これらの課題を V-CUBE Box が解決します。

## 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



© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 31

# V-CUBE Gate 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アプリケーションで**ポート数拡大**を目指す企業が「安心、簡単」に使える無料の法人専用テキストチャット  
ビジュアルコミュニケーション拡大の為に積極投資を予定



## 1.無料でご利用が可能

無料でどなたでもご利用頂けます。  
もちろん、法人でご利用頂くために必要なセキュリティも万全です。



このキャラクター「キューボ君」は V-CUBE Gateのオフィシャルスタンプキャラクターです。

## 2.企業内利用に求められる機能が充実

企業のセキュリティポリシーに合わせ、「誰が使えるか、誰と繋がるか、チャットのログ」を管理頂けます。  
これ以外にも企業グループ機能やIP制限など充実の機能です。

## 3.V-CUBEサービスとの連携

Web会議への参加通知やWebセミナー参加時間前のリマインドなど V-CUBEサービスとの連携を実現。随時、機能強化していきます。

# V-CUBE Gate 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

企業が「安心、簡単」に使える無料の法人専用テキストチャットサービス。



© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 33

[成長戦略] 国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

## 業界特化ソリューションの拡大

### 「単なるウェブ会議」から「VCソリューション提供」への脱却

← 一般的な利用シーン → ← 業界特化ソリューション →

業種	一般的な利用シーン	業界特化ソリューション	提供企業
文教	V-CUBE	遠隔集合型の双方向授業	Pioneer 電子黒板を活用した教育ソリューション・遠隔講義
製造	PC・タブレット、スマホを活用した一般的な遠隔会議	プラントの点検 (drone)	Pioneer 図面・CAD等を活用した設計現場
公共		インフラ保守・災害対策	Pioneer 災害対策ソリューション
鉄道		フィールドエンジニアリング	
金融		遠隔窓口、訪問説明、顧客向け説明会	
流通		店長・SV会議、FC募集	
不動産		IT重説	
医療		Web講演会、遠隔医療、オンラインカウンセリング、在宅介護での活用	M-CUBE

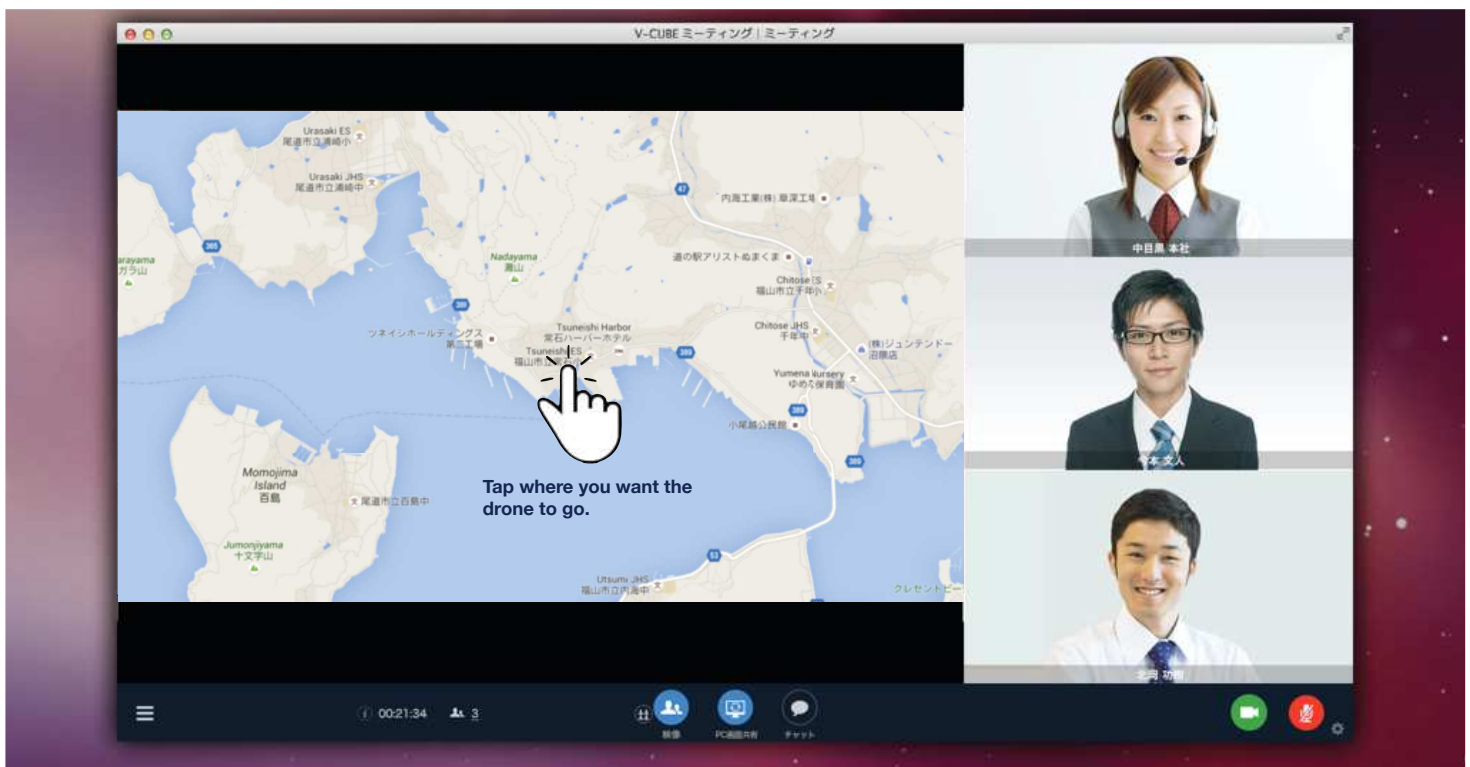
© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 34

# 株式会社ブイキューブロボティクス・ジャパン



会社名	株式会社ブイキューブロボティクス・ジャパン
設立	2015年10月
資本構成	資本金2,500万円、準備金2,500万円（当社100%出資）
役員構成	間下 直晃 代表取締役社長（株式会社ブイキューブ 代表取締役社長） 高見 耕平 取締役（株式会社ブイキューブ 執行役員社長室長） 船津 宏樹 取締役（株式会社ブイキューブ 大阪営業所長）
事業内容	ドローンなどのロボティクスとビジュアルコミュニケーションを組み合わせたソリューションの企画・開発・販売を行う戦略子会社

## 1. ウェブ会議上の地図の場所をクリック





## 2. 最寄りのドローンが離陸して指定の場所に急行



© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 37


## 3. 詳細な映像はウェブ会議上から細かく操作可能



現場についたらホバリングをし、マニュアル操作で接近・向き変更可能

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 38

## V-CUBE ドローン ソリューション

 Rapyuta Robotics へ出資し、共同開発によりロボット関連事業に参入  
クラウドからの遠隔制御で人の代わりに現場に行き、司令室や拠点に映像などの情報をリアルタイムで提供可能



工場、トンネル、橋、線路など人が行きにくい場所の状況をドローンで把握



ドローンを通じて取得した映像を、V-CUBEを活用し、遠隔地にいる人にリアルタイムで共有しながら現場の状況把握や対策を協議することが可能に



### <当初利用シーン例>

- 災害対策
- 大規模工場検査
- 鉄道の沿線検査
- 大規模施設のセキュリティ対応

## 当社の成長戦略

2

アジアを中心とする海外展開の拡大

### <実現の為の重要項目>

- 各国での営業体制の確立、強化
- 中国での次のビジネスモデルの確立（教育、介護）
- マレーシアの建て直し
- タイの民間でのパイプライン拡大、政府系案件の復活
- インドネシアのパイプライン拡大とクロージング
- 台湾、韓国、ベトナムでの事業の本格化



## 当社の成長戦略

3

社会インフラへの拡大（B2B2C型の拡大）

### <実現の為の重要項目>

- ・「システム利用料はタダ」なコンシューマへ、コンテンツやサービスとセットで課金をしていく
- ・コンテンツやサービスの、各業界ナンバーワンとの提携
- ・「教育・研修」「ヘルスケア」「金融サービス」「ロボティクス」の4領域に重点を置く

## ウェブ会議だけではない、様々な使われ方

ビジネス・生活に組み込まれる様々な使われ方。地方創生のキーとなる活用

オンラインセミナー

遠隔営業

遠隔教育・教育ICT

遠隔医療・遠隔処方箋

どこでも働ける働き方

地方創生・女性の活躍

不動産 IT重要事項説明

ドローン活用

フィールドワーク



クラウド通訳

急増するインバウンドをサポート

一連の買収の教育・研修セクターでのポートフォリオ

K-12（幼稚園～高校）から企業研修、一般研修まで幅広く対応可能に。



K-12を中心としたアクティブ  
ラーニング



K-12、ASEANの企業研修を中心



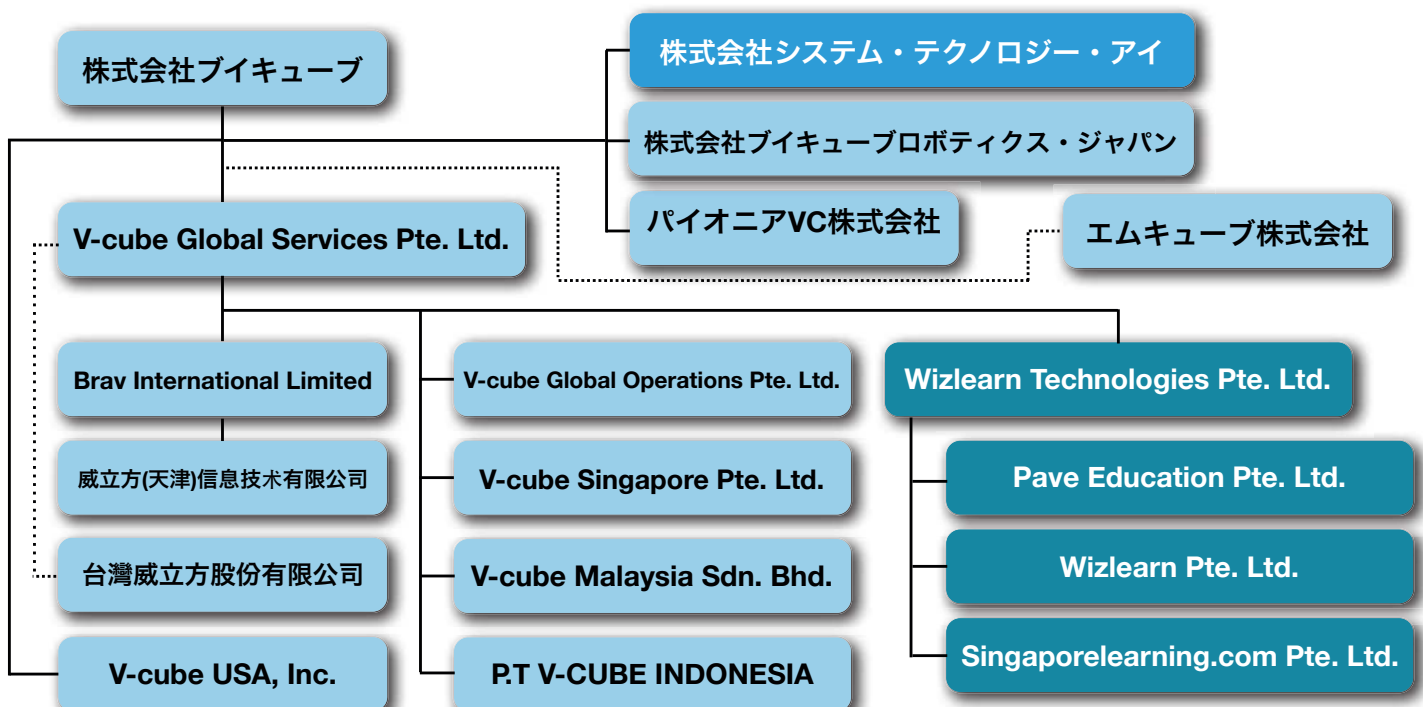
システム・テクノロジー・アイ

日本企業の企業研修を中心

V-cube Group の全体図（買収後）

— 連結子会社  
 ..... 持分法適用関連会社  
 ..... 関連会社

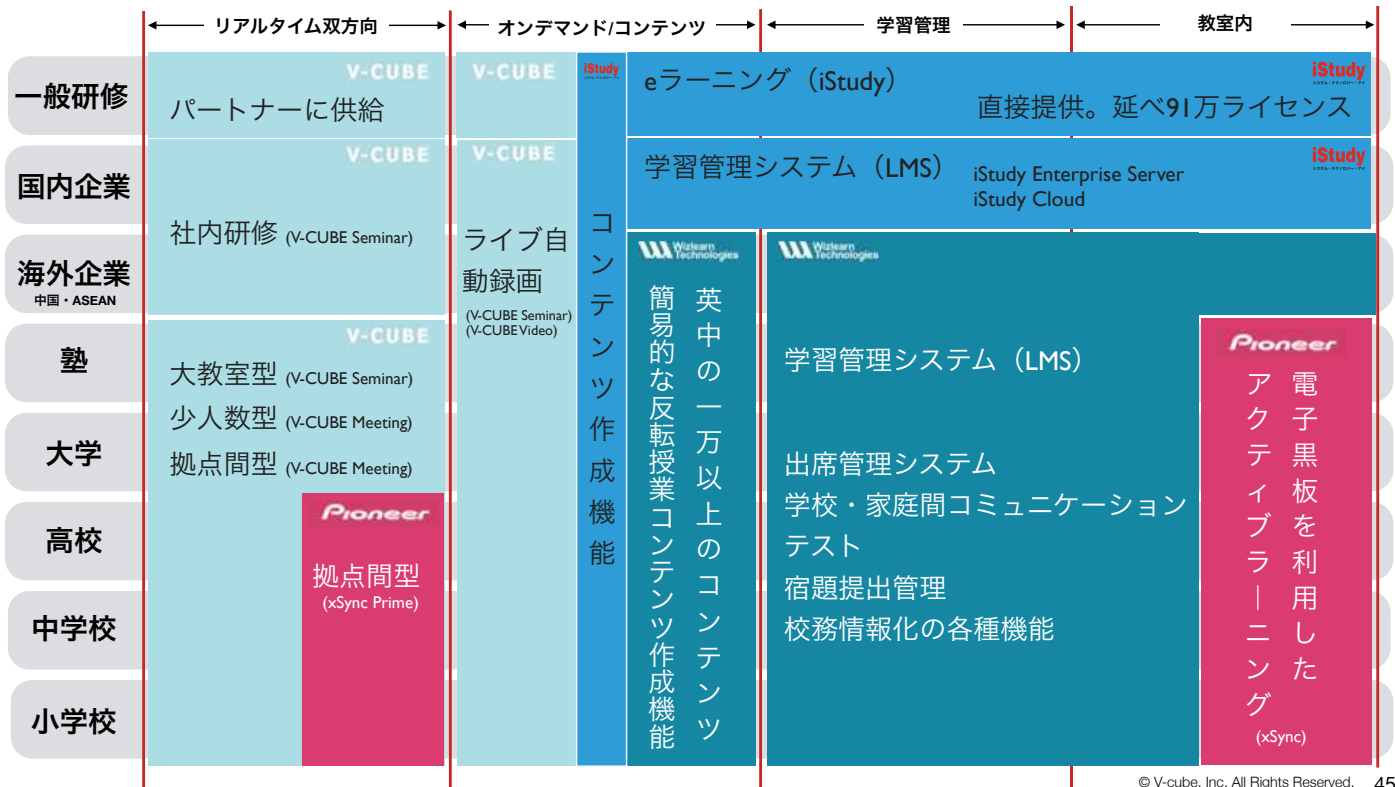
本買収により、全18社のグループに（国内5社、海外13社）



\* V-cube Malaysia Sdn. Bhd.は、本資料公開時点ではV-cube Global Servicesではなく、株式会社バイキューブの100%子会社です。

# 教育・研修セクターへのバイキューブグループの戦略

## K-12 (幼稚園～高校) から企業研修、一般研修まで幅広く対応可能に。



## Wizlearn Technologies Pte. Ltd. について

16年の歴史を持つシンガポール最大の教育プラットフォームの提供会社  
高い収益性と継続的なビジネスを誇り、シンガポールのデファクト



(下記情報は、買収完了後の見込)

会社名	<b>Wizlearn Technologies Pte. Ltd.</b>	(株式会社バイキューブの孫会社)
設立	1999年8月24日	
資本金	SG\$9,821,954.20	
決算期	3月 (12月に変更予定)	
資本構成	V-cube Global Services Pte. Ltd. 100% (株式会社バイキューブの子会社)	
役員構成	Director & CEO : Victor Yuk (Wizlearn社にて15年間の経営経験)	
	Director : Tham Siew Keong (Wizlearn社にて7年間の経営経験)	
	Director : Naoaki Mashita (バイキューブグループCEO、シンガポール在住)	
	Director : Allen Chan (バイキューブグループの中国・香港・台湾のCEO)	
	Director : Nariyoshi Okawa (バイキューブグループCFO)	
関連会社(100%子会社)	3社 (Pave Education Pte. Ltd., Wizlearn Pte. Ltd., Singaporelearning.com Pte. Ltd.)	
従業員数	約137 (2015年9月現在)	

## Wizlearn Technologies 社 連結業績

公立小中学校の5割以上を顧客とし、安定したクラウド収益  
 高い営業利益率を誇り、ブイキューブ同様の高い限界利益率を誇る  
 現時点でシンガポール国内のみでの展開であり、企業向けが急成長中

	FY2014.3		FY2015.3		FY2016.3 <small>(百万円)</small>	
	実績		実績	対前期比	同社見込	対前期比
売上	872		961	110.2%	970	101.0%
税引前利益	240		292	121.8%	273	93.5%
純利益	240		292	121.8%	273	93.5%

※1 2016年3月期の売上予想は、S\$1 = ¥84 を前提に作成しています。

※2 同社見込みは当社による予想数字ではありません。

※3 上記数字はIFRSベースの数字です。

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 47

## Wizlearn Technologies 社 連結業績 - 連結貸借対照表 -

### 健全な財務状態と高いキャッシュポジション

	2015.3.31 <small>(百万円)</small>
流動資産 <small>(うち 現金及び現金同等物)</small>	1,159 (278)
固定資産 <small>(うち 開発費) (うち 無形固定資産)</small>	460 (91) (348)
総資産	1,620
流動負債 <small>(うち 短期借入金、1年内返済の長期借入金)</small>	67 (0)
純資産	1,552

※ 上記数字は、S\$1 = ¥84 を前提に作成しています。

※ 上記は2015年3月末時点での連結貸借対照表であり、買収時には不要な資産などは評価の上修正し、純資産は12.4億円程度となっています。

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 48

## Wizlearn Technologies Pte. Ltd. について

3つの事業区分から構成されるが、教育セクターにフォーカスした展開  
シンガポール国外はフィリピンへの展開を開始

教育プラットフォームの開発提供事業

**S\$6.6M**  
(5.5億円)

教育コンテンツの開発・提供事業

**S\$1.1M**  
(0.9億円)

その他教育ICTサービス事業

**S\$3.7M**  
(3.1億円)

※上記数字は、Wizlearnグループ全体の2015年3月期の実績に基づいています。

© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 49

## Wizlearn Technologies Pte. Ltd. について

100以上のツールから構成される、15年のナレッジが蓄積された  
シンガポール最大手の教育プラットフォーム（導入ユーザ50万人以上）

**asknlearn™**





## Wizlearn 導入実績 (導入ユーザ50万人以上)

### 学校における導入実績例 (公立学校の5割強)



Ministry of Education  
SINGAPORE



NUS HIGH SCHOOL  
of Math & Science



Victoria Junior College



National Junior College



Anglo Chinese Schools



Dunman High School



Tao Nan School



Nan Hua High School



## Wizlearn 導入実績 (導入ユーザ50万人以上)

### 教育機関における導入実績例



INSTITUTE OF SINGAPORE CHARTERED ACCOUNTANTS  
Formerly ICPAS



singapore  
accountancy  
commission

BCA ACADEMY  
of the built environment

CAAS  
Civil Aviation Authority of Singapore



Health Management International



Professional & Adult Continuing Educator



REGIONAL LANGUAGE CENTRE



SEED institute  
An ntec Training Institute



NANYANG  
EDUCATIONAL CONSULTANCY



## Wizlearn 導入実績 (導入ユーザ50万人以上)

### 政府機関における導入実績例



COLLEGE OF FAMILY PHYSICIANS SINGAPORE



INLAND REVENUE AUTHORITY OF SINGAPORE



© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 53

## Wizlearn 導入実績 (導入ユーザ50万人以上)

### 大手企業における導入実績例



© V-cube, Inc. All Rights Reserved. 54

## 本買収によって目指すシナジー

1

Wizlearnの製品を利用した中国・日本での展開

2

シンガポールマーケットの取り込み

3

シンガポールを本社とする企業の研修へ展開

2016年以降、Wizlearn社の現業により売上10億円程度、営業利益2億円程度を連結上追加で計上見込み（のれん償却後）。上記シナジーにより売上利益ともに大幅な拡大を早期に実現することを狙う。

## 本買収によって目指すシナジー

1

Wizlearnの製品を利用した中国・日本での展開

V-CUBE 威立方 との連携により、中国の塾への展開



# 本買収によって目指すシナジー

## 1 Wizlearnの製品を利用した中国・日本での展開

xSync との連携により、日本の文教セクターへ展開



# 本買収によって目指すシナジー

## 2 シンガポールマーケットの取り込み

Wizlearn推奨ビジュアルコミュニケーションツールへ  
オンデマンドからリアルタイムへ

中期目標 (4.2億円) **\$S5M** /年

本買収によって目指すシナジー

3

シンガポールを本社とする企業の研修へ展開

シンガポールに地域本社、グローバル本社を置く多国籍企業7,000社に対する域内研修インフラとしての展開

**asknlearn™**

- ・グローバルリンク
- ・リアルタイム双方向性
- ・高い研修効果

**Wizlearn Technologies**

- ・多人種・他宗教対応
- ・多数の政府、多国籍企業での実績

中期目標

(8.4億円)  
**S\$10M**  
/年

本買収によって目指すシナジー

Wizlearnの製品を利用した中国・日本での展開

**S\$30M**

(25.2億円)

シンガポールマーケットでのV-CUBEの展開

**S\$5M**

(4.2億円)

シンガポールを本社とする企業の研修へ展開

**S\$10M**

(8.4億円)

買収により目指す中期的増収効果

**S\$45M**

(37.8億円)