



株式会社ブイキューブ

# 2016年12月期 第2四半期 決算説明資料

2016/08/10

株式会社ブイキューブ

1

© 2016 V- cube, Inc. All Rights Reserved.

## 上期ハイライト



### 総括

売上高は前年比125%の成長なるも、期初予想比93%  
営業利益は売上未達・円高、固定費増加で前年比2%  
経常利益は円高による評価損の影響を受ける

### 海外

中国の教育関連が課金遅れ。シンガポールは順調  
円高により円換算の海外売上が減少。インド開拓中

### KPI

ポート数は引き続き拡大だが微増、ポート単価は急増

### 戦略

V-CUBE Boxの販売拡大中。金融向け戦略強化。

2

© 2016 V- cube, Inc. All Rights Reserved.

海外事業に関する主要通貨の為替レートは、上期は円高で推移、6月に急伸。

レート (円)	期中平均			期末日			期初想定	修正想定
	FY2015. 1H	FY2015	FY2016. 1H	2015. 6.30	2015. 12.31	2016. 6.30	FY2016	FY2016. 2H
人民元	19.32	19.22	17.08	19.74	18.34	15.46	18.00	15.00
S\$	89.08	88.11	80.92	91.04	85.35	76.43	81.00	75.00
US\$	120.24	121.05	111.85	122.48	120.54	102.96	117.00	102.00

これらの為替の急激な変動は以下の2点の影響を及ぼす（円高進行の場合）

- （1）連結決算で取り込まれる海外での売上と営業利益の目減り
  - （2）外貨建ての資産（主に子会社貸付金）の評価替えによる営業外損失
- 円安に進行する場合には、それぞれ逆の効果が発生する

特に（2）は影響額が大きい為、会社としては事業進捗の実態を表す営業利益を重要視している

# 2016年12月期 第2四半期決算について

連結	FY2015.1H		FY2016.1H		(百万円)
	実績	期初予想 <small>※1</small>	実績	前年同期比	
売上高	2,699	3,644	3,397	125.8%	
売上原価	1,032	—	1,629	157.9%	
売上総利益	1,667	—	1,767	106.0%	
販管費	1,473	—	1,764	119.7%	
営業利益	194	148	3	2.0%	
経常利益	200 <small>(為替差益 8百万円)</small>	105	△412 <small>(為替差損 385百万円)</small>	—	
純利益 <small>※2</small>	68	112	△420	—	

※1 2016年2月12日公表

※2 親会社株主に帰属する四半期純利益

5

© 2016 V- cube, Inc. All Rights Reserved.

## 2016年12月期 上期業績予想の下方修正の要因分析

(実績-期初予想) (百万円)	要因	影響額	対策・補足
売上高 -247	オンプレミスの未達	-128	金融関係で下期にパイプライン大
	アプライアンスの未達(Box納入遅延、熊本地震)	-90	
	医療系合併会社エムキューブの未達	-46	合併取り組みの見直し
	中国の教育関連の課金開始遅延	-34	早期開始を目指すのがユーザ増加を優先
	円高による円ベースの連結売上ダウン	-22	円高に伴う、換算による目減り
	その他売上(機器販売、アイスタディの研修)の増加	+46	
	その他	+27	
営業利益 -144	オンプレミス売上の未達	-116	
	教育関連の外注費・仕入増、配信人件費増	-55	売上規模の拡大でカバー
	中国の教育関連の課金開始遅延	-34	
	エムキューブの売上未達	-46	
	アプライアンス売上の未達	-27	
	円高による円ベースの連結営業利益ダウン	-12	円高に伴う、換算による目減り
	販管費の削減	+115	
その他	+31		
経常利益 -517	円高による海外子会社への外貨建貸付金の評価損	-385	ヘッジ・資本化(検討中。ヘッジはコスト見合い)
	営業利益ダウン	-144	
	その他	+12	

6

© 2016 V- cube, Inc. All Rights Reserved.

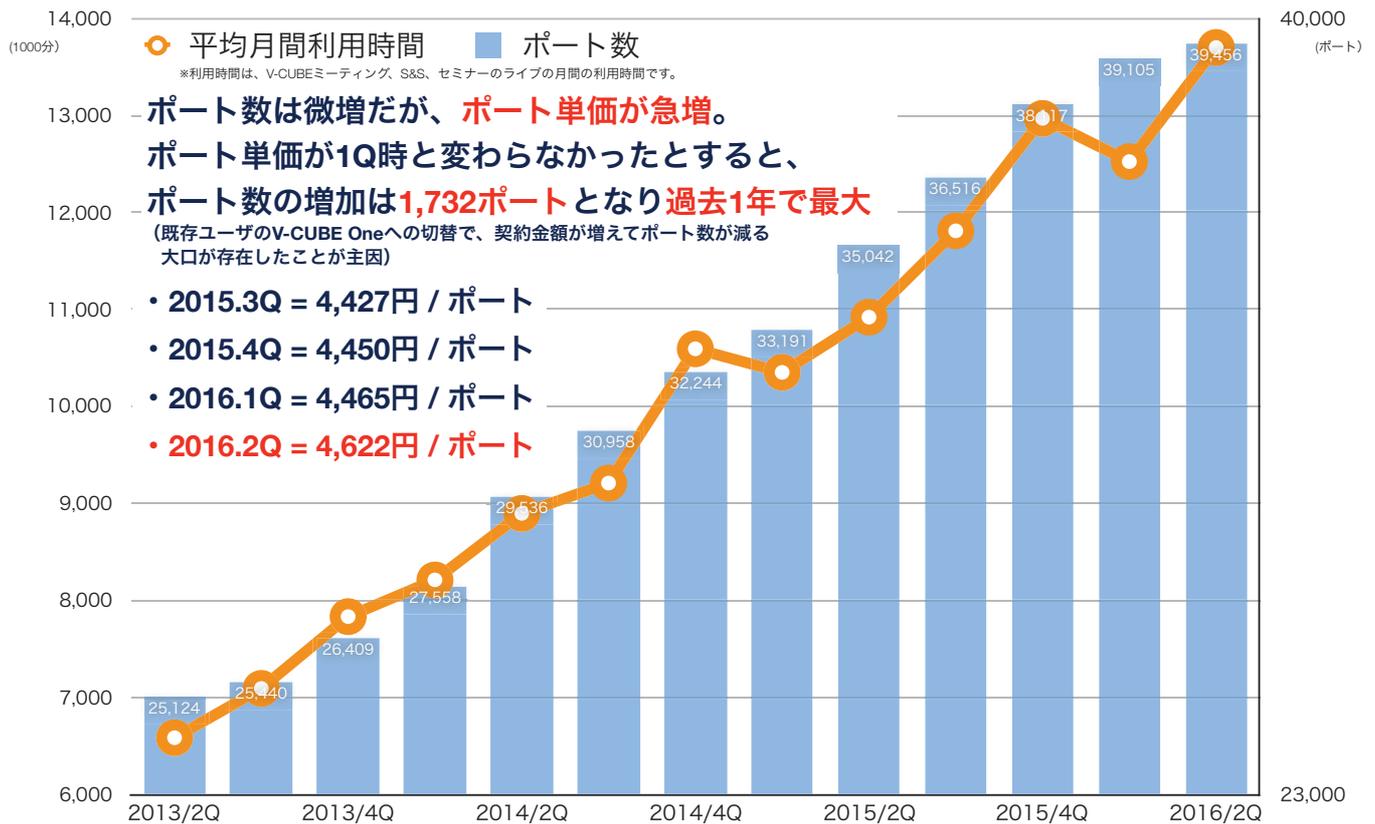
- ・売上高は、円高による円換算の海外売上の減少にもかかわらず、  
前期までの積極的な販売活動投資の成果、  
企業買収によるクラウド売上の成長により、前年同期比 **125.8%**と伸長
- ・売上総利益は、継続的な開発投資による償却費の増加に加え、  
中国の自動車関係の年間計画のバランスの都合で利幅の大きい中国クラウド売上が  
減少、また、オンプレミス売上の減少、買収による固定原価の増加が影響し、  
結果、売上の増加に比べ、前年同期比 **106.0%**と小幅な増加
- ・営業利益は、前期までの積極的な販売活動投資・開発投資が影響し、**3百万円**
- ・経常利益は、海外子会社への貸付金(28億円相当)に対する為替評価替に伴う  
為替差損**385百万円**が影響し、**経常損失 412百万円**
- ・純利益は、経常損失が影響し、**純損失 420百万円**

## 2016年12月期第2四半期 連結業績 - 販売形態別売上 -

クラウドは国内の顧客獲得が順調に推移したと共に、  
企業買収による増収効果も加算され、前年同期比**132%**に成長。  
オンプレミスは、金融系案件の下期偏重のため、結果的に減少。  
アプライアンスは、電子黒板に加え、Box152台を販売し、前年同期比**111%**に増加。

販売形態別	FY2015.1H		FY2016.1H (百万円)		
	実績	通期進捗率	実績	通期進捗率	前年同期比
クラウド	1,909	48.4%	2,521	48.4%	132.1%
オンプレミス	267	53.1%	197	24.9%	73.8%
アプライアンス	383	31.5%	427	25.1%	111.6%
その他	139	33.8%	250	50.6%	179.0%
合計	2,699	44.4%	3,397	41.4%	125.8%

\*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。



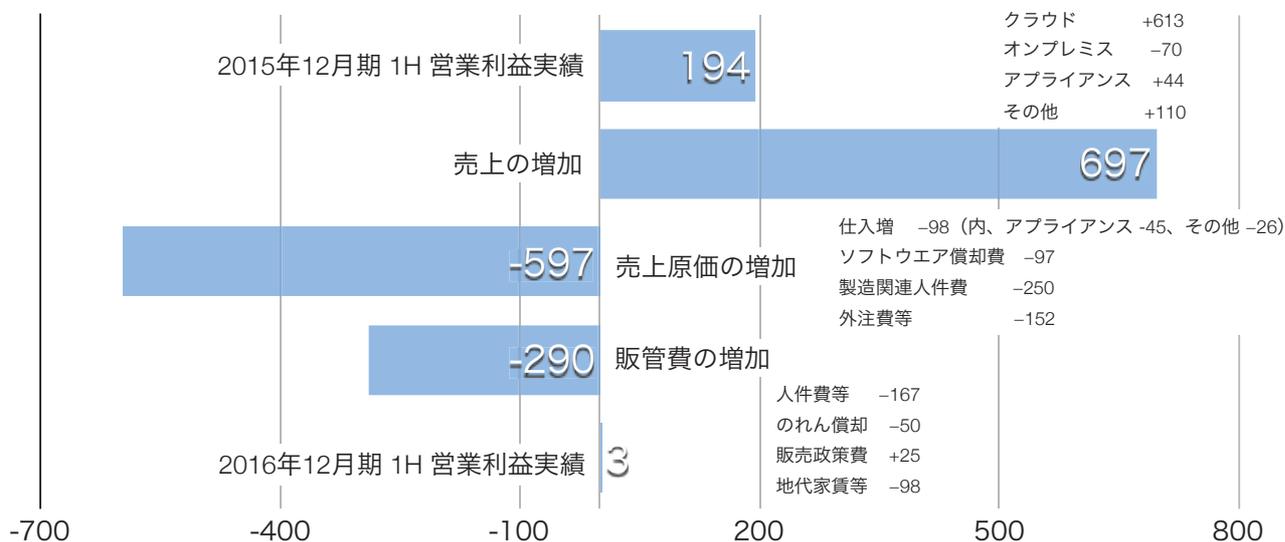
2016年12月期第2四半期 連結業績 - 主要地域別売上 -

国内はクラウドの成長が牽引し、前年同期比**116%**に成長。  
 海外は**中国**が為替の影響を大きく受けて減少したが、その他海外は**Wizlearn**が大きく寄与し**7.4倍**に成長。海外売上比率は**19.2%**から**25.1%**に拡大

地域別	FY2015.1H		FY2016.1H (百万円)	
	実績		実績	前年同期比
日本売上	2,182		2,544	116.6%
中国売上	450		358	79.6%
海外売上 (中国以外)	66		494	741.1%
合計	2,699		3,397	125.8%

※ 海外売上全体は、517百万円から852百万円と前年同期比1.6倍の成長となっています。

前期の企業買収の効果もあり、クラウド売上の増加による寄与はあったものの、製造関連人件費・外注費等の売上原価の増加、販売活動投資による販管費の増加等が影響し、営業利益は減少



※利益の増加要因を「+」、減少要因を「-」で表示 (単位：百万円)

2016年12月期第2四半期 連結業績 - 連結貸借対照表 -

今後の機動的な事業展開に備え、金融機関からの借入を増加。自己資本比率 36% 進行中の新株予約権型の資金調達により財務体質の改善を図る (計5.3億円を調達)

	2015.12.31	2016.6.30	増減 (百万円)
<b>流動資産</b> (うち現金及び預金、有価証券)	4,453 (2,015)	4,006 (1,863)	△447 (△152)
<b>固定資産</b> (うち ソフトウェア) (うち のれん)	5,702 (2,358) (2,449)	5,902 (2,495) (2,108)	200 (137) (△341)
<b>総資産</b>	10,156	9,908	△247
<b>流動負債</b> (うち短期借入金、1年内返済の長期借入金)	4,345 (2,979)	2,987 (1,611)	△1,357 (△1,368)
<b>固定負債</b>	1,209	2,970	1,761
<b>純資産</b>	4,601	3,950	△650

※ 2015年12月期末における無形固定資産は4,810百万円で、うち2,358百万円はソフトウェア・ソフトウェア仮勘定として計上されています。  
2016年12月期第2四半期末におけるソフトウェア資産の積み上げ137百万円は、351百万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。

前期の企業買収により、当社グループは拡大、国内外で事業活動は活発化。  
営業活動CFは大幅に増加

	FY2015.1H	FY2016.1H <small>(百万円)</small>
営業活動CF	179	510
投資活動CF	△684	△881
財務活動CF	463	347
現金及び現金同等物に係る 換算差額	0	△132
現金及び現金同等物の 増減額	△41	△156
現金及び現金同等物の 期末残高	1,027	1,836

# 2016年12月期の 見通しについて

売上高、営業利益は期初予想を下回るが、前期比増を見込む。

経常利益は上期の為替差損の影響により大きく減少し、純損失の計上見込み。

連結	FY2015	FY2016 (百万円)			
	実績	期初予想 <small>※1</small>	前期比	修正予想 <small>※2</small>	前期比
売上高	6,083	8,500	139.7%	8,200	134.8%
営業利益	348	839	241.2%	444	127.6%
経常利益	179 <small>(為替差損 170百万円)</small>	771	429.5%	7 <small>(為替差損 385百万円)</small>	4.4%
純利益 <small>※3</small>	93	650	694.2%	△183	—

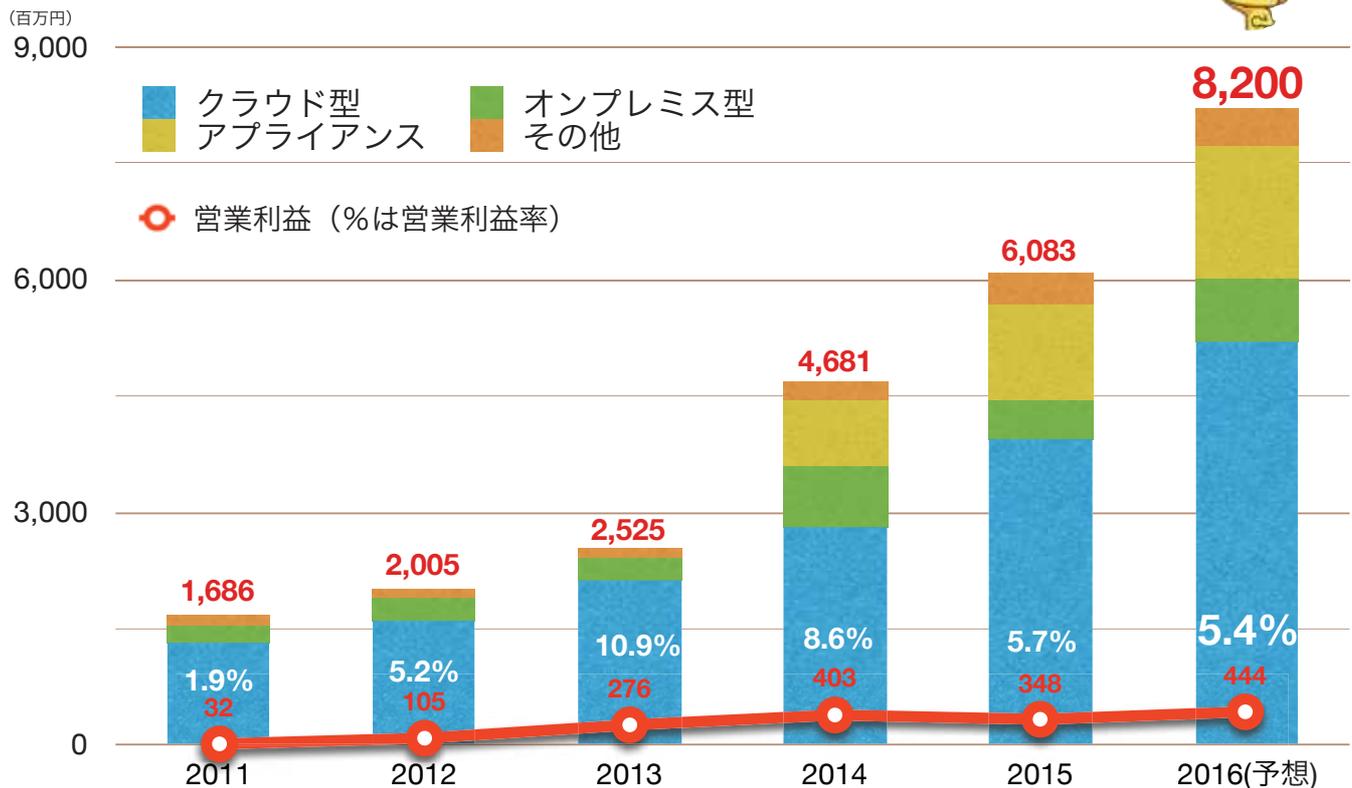
※1 2016年2月12日公表 ※2 2016年7月1日公表

※3 親会社株主に帰属する当期純利益

## 2016年12月期 通期業績予想の下方修正の要因分析 (7/1修正発表)

(修正予想-期初予想) (百万円)	要因	影響額	対策・補足
売上高 -300	中国の教育関連の課金開始遅延	-176	早期開始を目指すがユーザ増加を優先
	円高による円ベースの連結売上ダウン	-145	円高に伴う、換算による目減り
	アライアンスの未達	-75	下期は当初計画通り
	医療系合併会社エムキューブの未達	-46	合併取り組みの見直し
	オンプレミスの上振れ	+76	金融関係で下期にパイプライン大
	国内クラウドの上振れ	+64	
	その他	+2	
	営業利益 -395	中国の教育関連の課金開始遅延	-176
教育関連の外注費・仕入増、配信人件費増		-106	売上規模の拡大でカバー
円高による円ベースの連結営業利益ダウン		-60	円高に伴う、換算による目減り
オンプレミスのコスト増(ディスプレイ等仕入)		-54	ディスプレイ等の仕入の増加
エムキューブの売上未達		-46	
アライアンス売上上の未達		-23	
オンプレミス売上の上振れ		+68	
国内クラウド売上の上振れ		+38	配信集中による外注費の増加を含む
その他	-36		
経常利益 -763	営業利益ダウン	-395	
	円高による海外子会社への外貨建貸付金の評価損	-385	ヘッジ・資本化(検討中。ヘッジはコスト見合い)
	その他	+17	

M&Aも活用し、競争力強化と規模拡大を急ぐ。



2016年12月期 連結業績予想 - (参考) 販売形態別売上 -

クラウドは、日本・シンガポールで堅調な成長を見込む。オンプレミスは、国内金融分野とタイでの成長を見込む。アライアンスは、第3四半期集中の電子黒板の拡大とともに、Box下期販売400台を見込む

販売形態別	FY2015		FY2016		
	実績	期初予想	前期比	修正予想*	前期比
クラウド	3,947	5,504	139.4%	5,206	131.9%
オンプレミス	504	710	140.9%	794	157.6%
アライアンス	1,218	1,776	145.8%	1,704	139.9%
その他	413	509	123.2%	494	119.7%
合計	6,083	8,500	139.7%	8,200	134.8%

\* 2016年7月1日公表

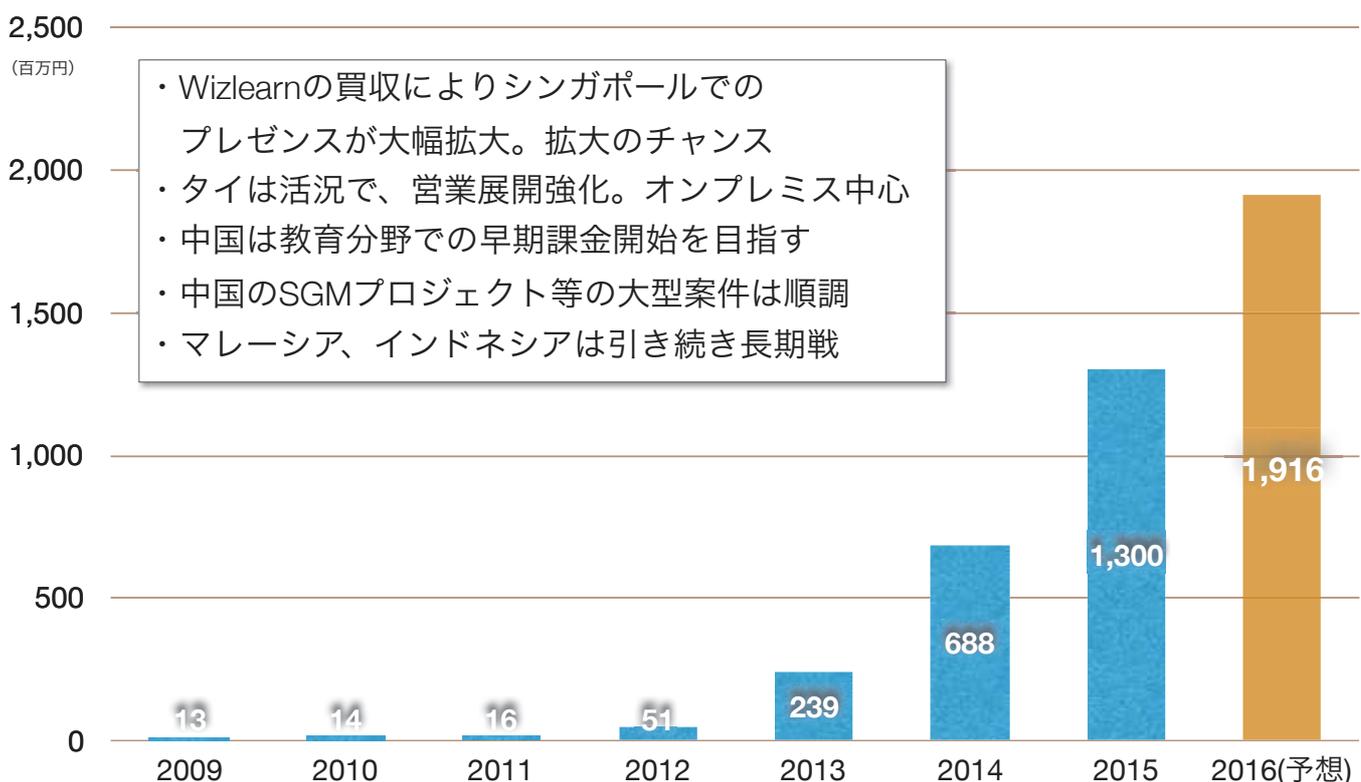
日本は堅調に推移。中国は円高による円換算売上の減少と教育関連の課金開始を来期に見込んだため、減少。

その他海外はWizlearnの連結効果と、タイを中心とした堅調な伸長を見込む

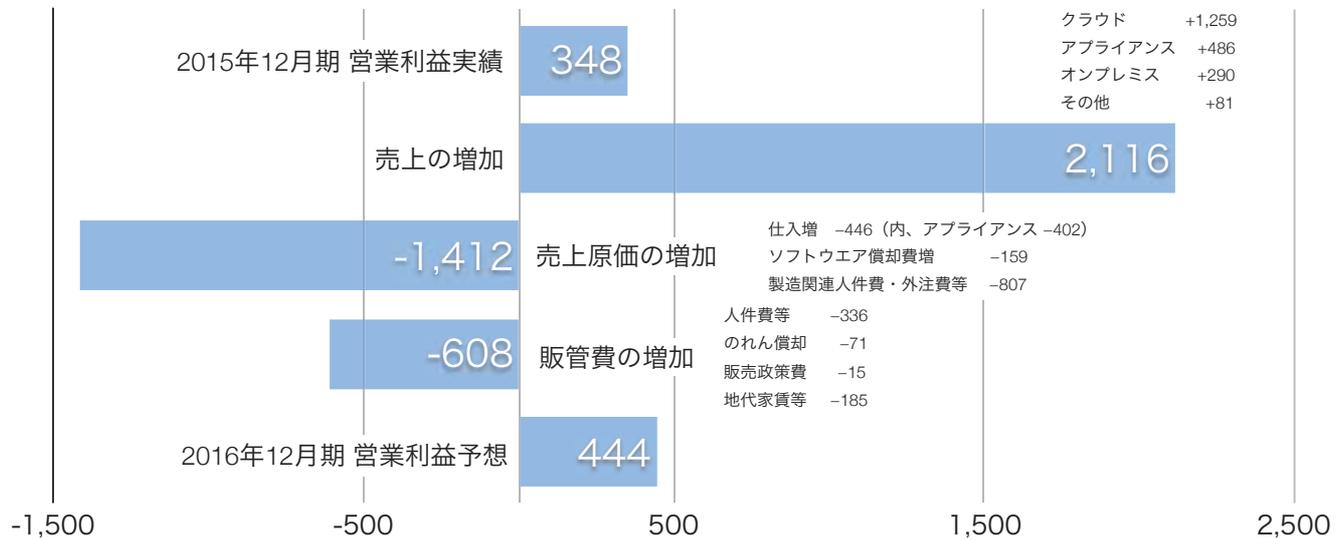
地域別	FY2015	FY2016 (百万円)			
	実績	期初予想	前期比	修正予想*	前期比
日本売上	4,783	6,284	131.4%	6,284	131.4%
中国売上	836	1,127	134.8%	817	97.7%
海外売上 (中国以外)	463	1,087	234.6%	1,098	237.0%
合計	6,083	8,500	139.7%	8,200	134.8%

\* 2016年7月1日公表

海外は、シンガポールの伸長により、前期比1.5倍、海外比率23%へ



製造関連人件費・外注費等の売上原価の増加、販売活動投資による販管費の増加はあるが、利益率の高いクラウド売上の増加等により売上総利益が増加し、営業利益は増加を見込む



※利益の増加要因を「+」、減少要因を「-」で表示 (単位：百万円)

# 四半期トピックスと 成長戦略の確認

## ビジュアルコミュニケーションで世界を変えるプラットフォーム企業

会社名	株式会社ブイキューブ	
設立	創業1998年10月16日	
決算期	12月	
資本金	21億86百万円	
代表	間下 直晃 (ました なおあき)	代表取締役社長
	高田 雅也 (たかだ まさや)	代表取締役副社長
役員・従業員数 (連結)	529人	
グループ会社	全19社 (国内6社、国外13社)	
上場市場	東京証券取引所市場第一部 (3681)	

## グローバル展開を推進する、技術力と営業力を有するVCサービス会社

役員・従業員数	529人 (パート・アルバイト含まず)
日本国内	306人 (VJP214+PVC61+IST31)
海外	223人 (SG:161, MY:13, ID:15, CH:29, US:5)
営業・マーケ	192人
技術者	263人
管理部門	74人 (取締役、監査役、内部監査等含む)
オフィス	15カ所 (国内7カ所、海外8カ所)
データセンタ	15カ所 (日本、米国東、米国西、中国、香港、シンガポール、マレーシア、インドネシア、インド、ベトナム、タイ、フィリピン、イギリス、ブラジル、オーストラリア)



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 ブイキュープロボティクス設立



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)



代表取締役副社長

**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  
 2013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 Web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)



取締役 CFO

**大川 成儀**

1982年 パイオニア (株) 入社  
 2008年 当社入社  
 2009年 当社執行役員就任  
 2014年 当社取締役就任 (ファイナンス担当)

経験豊かで強力な社外取締役によるコーポレートガバナンス



社外取締役

**村上 憲郎**

(株)村上憲郎事務所 代表取締役  
 元Google, Inc. 副社長  
 兼 グーグル(株) 代表取締役社長



社外取締役

**北城 恪太郎**

経済同友会 終身幹事 (元代表幹事)  
 元日本IBM(株) 代表取締役会長  
 国際基督教大学 理事長



社外取締役

**西村 憲一**

(株)ミライト 相談役 (元代表取締役)  
 元(株)NTTネオメイト 代表取締役社長

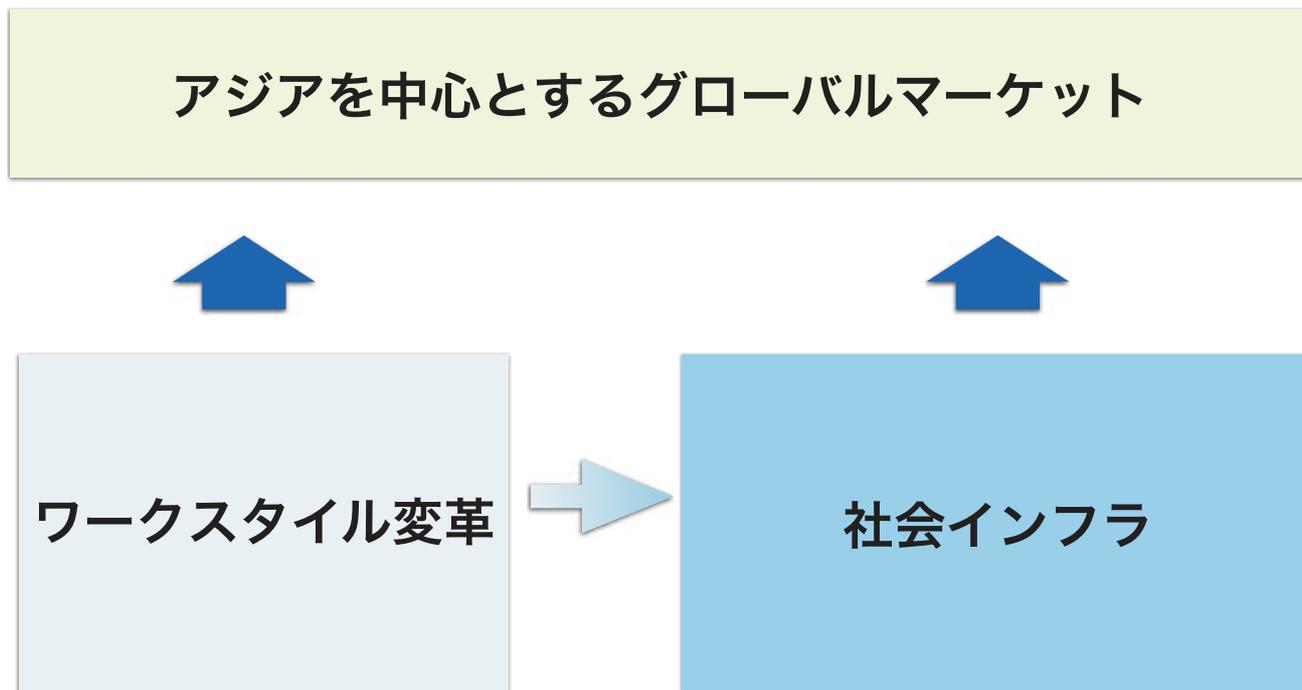


顧問

**小宮山 宏**

(株)三菱総合研究所理事長  
 元東京大学総長

ワークスタイル変革から社会インフラへ。そして世界へ！！



1. ワークスタイル変革 ーテレビ会議参入からの市場拡大ー

2004年からスタートしたワークスタイル変革の為のプラットフォーム  
2015年末には、従来のウェブ会議から、テレビ会議のマーケットにも展開を拡大



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

国内ウェブ会議市場120億→1,000億

2015年半ばよりスタートした新バージョンV5。新規顧客の90%以上はV5利用となっているものの、既存顧客の大半はまだ旧バージョン。

切替により**解約率低減**（半減できる可能性が高い）と**単価向上**と利用量増加による**ポート追加**が期待できることから、機能がようやく充足する下期から本格化させる。

高画質・  
高音質・  
高い接続性の  
Web会議サービス

V-CUBE ONE 幅広い利用シーンに対応。競合製品との差別化を強化。



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/サポート



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



テレワーク



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





基盤をAzureに移行  
認証基盤連携でシングルサインオン  
両社クラウドサービスがシームレスに利用可能に



V-CUBE Gate

チャットの普及と企業でのニーズをマッチング。  
手軽なコミュニケーションから  
ビジュアルコミュニケーションへの入り口へ。



### 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。

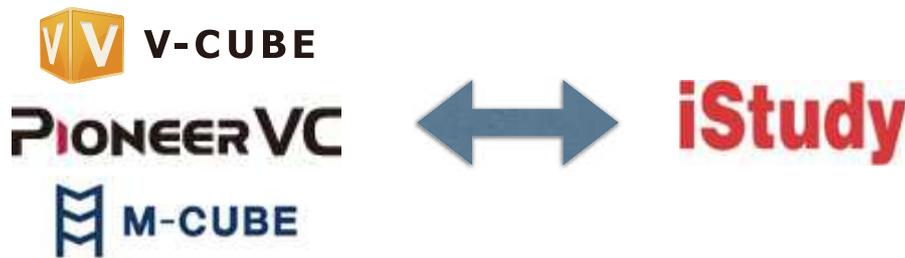
### 2.企業内利用に求められる機能が充実

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。

オンデマンド中心のイーラーニングにV-CUBEが持つリアルタイムサービスを組み合わせることで、市場での差別化とクロスセルによる売上拡大



- 5,000社以上の既存顧客
- 特に大手既存顧客で顕在化している研修管理ニーズに対応
- 400社の既存顧客
- 特に大手金融機関でのポテンシャル
- 研修だけではない社内インフラへ

企業内教育、研修プラットフォーム市場

国内企業向け研修サービス市場 5,100億

利用は企業内に限らず、人々の様々な生活に密接なシーンで活用されるように。



ワークスタイル変革



社会インフラ化

規制緩和・規制強化・国策が、ビジュアルコミュニケーションの利用シーンを拡大



働き方の多様化

[国策] 地方創生、一億総活躍社会の実現、テレワーク



教育

[緩和] 高校遠隔教育解禁、公設民営学校  
[国策] 地方創生、校務情報化、ICT教育の普及、大学入試改革



医療

[緩和] 遠隔医療解禁、特区でのオンラインでの薬の処方許可  
[規制] 製薬業界自主規制、メンタルヘルス義務化



金融

[緩和] 金融の自由化（Fintech拡大）、重要事項説明オンライン化  
[規制] 保険業法改正



ロボティクス

[規制] ドローン規制施行、航空法改正  
[緩和] 電波法改正

ビジネスモデル < 2. 社会インフラ事業

様々なサービスと連携させ、システム利用料ではなく、  
インフラ利用料としてパートナーと利益をシェアしていくビジネスモデル



教育

**B**

授業料、研修費用、etc.

to



医療

**B**

医療費(診療報酬)、介護費用、etc.

to



金融

**C**

契約手数料、仲介手数料、etc.



教育のICT化、遠隔教育、研修のオンライン化、eラーニングなどをカバー



< 2020年の年間市場規模 >

電子黒板を中心としたアクティブラーニング	…………	120億円
学校における遠隔教育/e-ラーニング	…………	533億円
校務情報化/学務支援システム (Wizlearn)	…………	185億円
教育産業市場 (学習塾、通信教育など) における活用	…………	1,730億円

**教育関連での市場規模**

**国内教育関連での市場規模 約2,568億**



製薬業界のマーケティング利用から始まり、遠隔医療、遠隔介護、遠隔処方へ



エムスリー株式会社との合併会社

製薬業界向けマーケティングサービス (ウェブ講演会)	…………	100億円
リモートディテリング	…………	医師30万人と患者を結ぶ コミュニケーションプラットフォーム
病院での遠隔医療	…………	約11万の一般病院、 一般診療所での利活用
遠隔介護	…………	約15万の介護サービス事業者 での利活用
遠隔医療・遠隔カウンセリングサービスのインフラ		



Fintechのコミュニケーションインフラとして。不動産を含めて利用が拡大

- オムニチャネル化（遠隔窓口相談等）  
 （遠隔窓口業務・資産運用相談・相続相談等・外交員支援・遠隔セミナーによる商品紹介・遠隔営業）

……………メガバンク、地銀、信金  
 信託銀行、その他金融機関  
 Fintech事業者
- 遠隔金銭消費貸借契約締結

株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン と提携

……………年間150万件の契約
- 乗り合い保険代理店向け内部監査

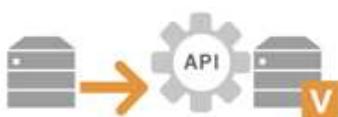
株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン と提携

……………約30万の全国保険代理店
- IT不動産重要事項説明・IT接客

……………32万カ所の不動産事務所  
 年間約200万件の引っ越し

FinTech アダプター

金融関連サービス向け  
 ビジュアルコミュニケーションAPI・SDK提供サービス



システム連携のためのAPI

ビデオコミュニケーションを利用するために必要な各種設定やデータを取得することができ、お客様のシステムとシステムに連携する統合的なビデオコミュニケーションサービスを構築することができます。



モバイルSDK

V-CUBE サービスのビデオコミュニケーションをはじめとした各種機能を、お客様の iOS/Android のモバイルアプリの一部として簡単に組み込むことができます。

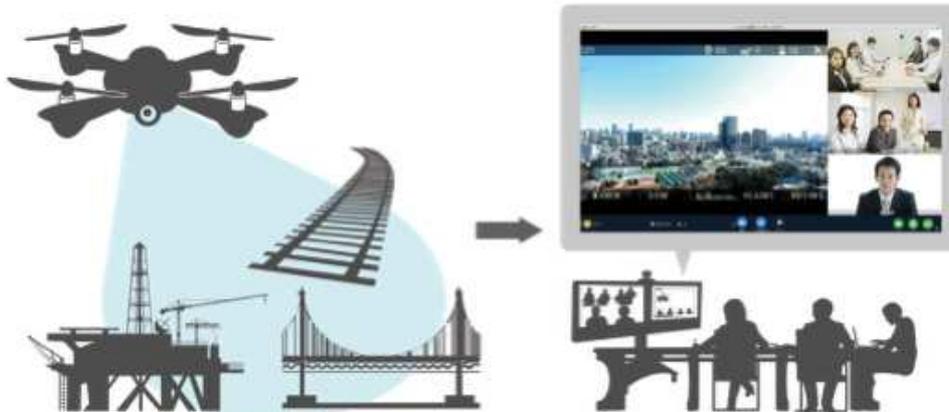


開発サポート

APIとモバイルSDKを活用したお客様でのシステム開発時の技術サポートはもちろん、当社で培ったビデオコミュニケーションサービスのノウハウも提供しながら、お客様のサービス設計を全面的に支援します。



VRJにより、クラウド型ドローンによる遠隔監視ソリューションを展開。  
VRJはベンチャーキャピタルを引受先として第三者割当増資を実施。  
事業拡大を加速



- ・ 地方自治体における災害対策、警察、消防利用
- ・ インフラ点検
- ・ 工場・大規模施設メンテナンス

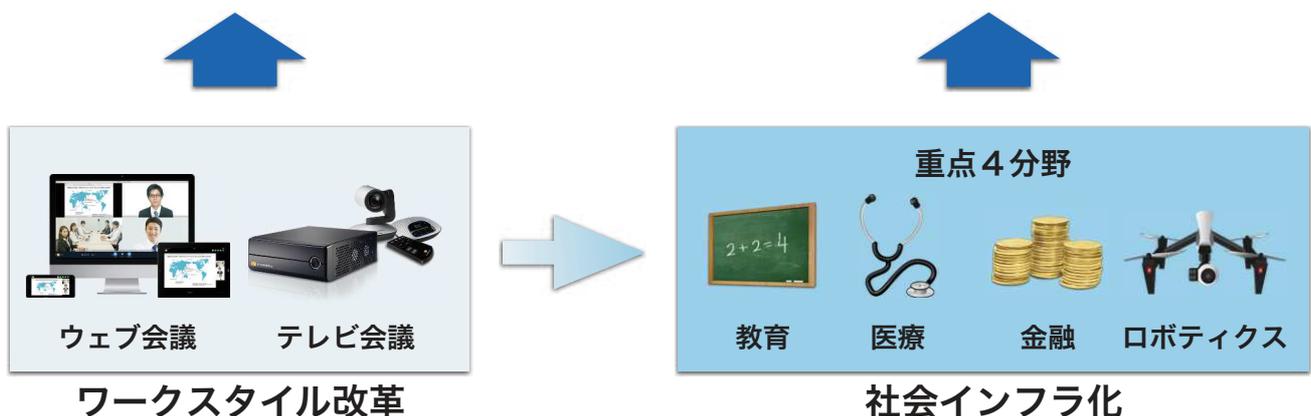


ドローン関連での市場規模

業務用ドローン市場 1,000億円

3. アジアを中心とした海外事業

ワークスタイル変革も、社会インフラ化も、日本だけではなくアジアへ。  
2016年見込み23%の海外売上比率も、目標の40%に向けて順調に拡大中。



Fliplearn.comはインドのEduTechスタートアップで、K-12セクターで急拡大中3つの事業から成り立つが、当社グループはiStudyを中心にオンライン家庭教師のインフラ提供を中心に事業提携を開始



**B2B2C** (自宅学習用コンテンツ販売等)

**Fee Payment** (決済代行)

**On Demand Tutors** (オンライン家庭教師)

1.7億人のインドのK-12マーケット。開始後7ヶ月で40万の生徒を獲得

ウェブ会議業界インド最大手のINTELLISYSとの業務提携 **V V** V-CUBE

**INTELLISYS**

会社名	INTELLISYS Technologies & Research Pvt. Ltd
設立年	2007年
資本金	約10百万米ドル (約11億円)
代表者	Saumen Chakraborty, Chief Executive Officer and Managing Director
社員数	71名
年間売上規模	約40百万米ドル (約44億円)
主要商品名	<b>Vennfer</b>



ビジュアルコミュニケーションの今後の成長として、アジア最大のポテンシャルを持つインド（現在200億円程度、今後3,000億まで拡大見込）



ビジュアルコミュニケーションの今後の成長として、アジア最大のポテンシャルを持つインド（現在200億円程度、今後3,000億まで拡大見込）



日本ナンバーワン



**INTELLISYS**

インドナンバーワン





ブイキューブのハイエンドサービスを提供  
INTELLISYSとしてラインナップを急拡大可能

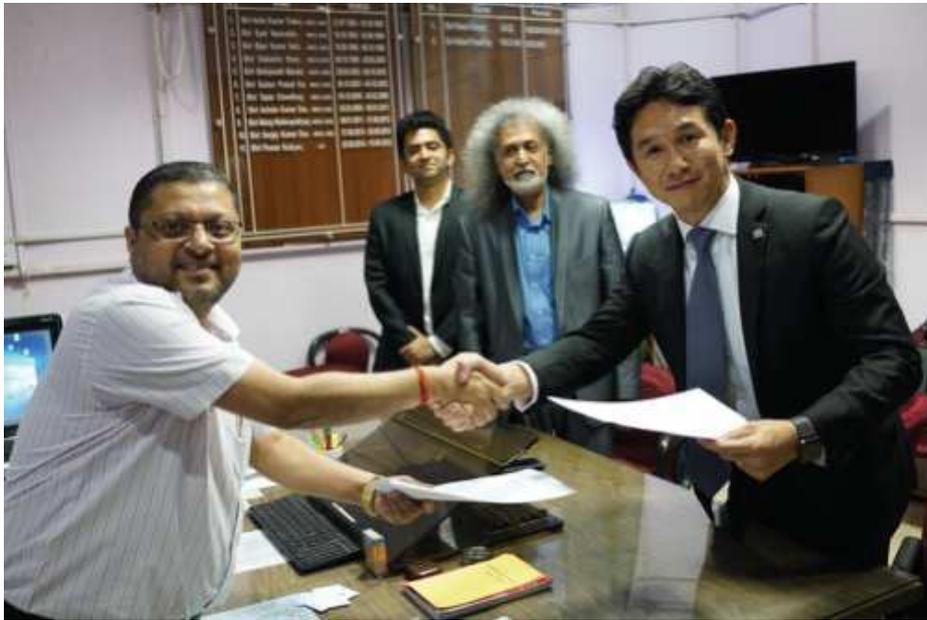


限られた回線環境で快適に利用ができる技術・ノウハウ  
マルチキャストを活用した技術を提供し、V-CUBEを強化





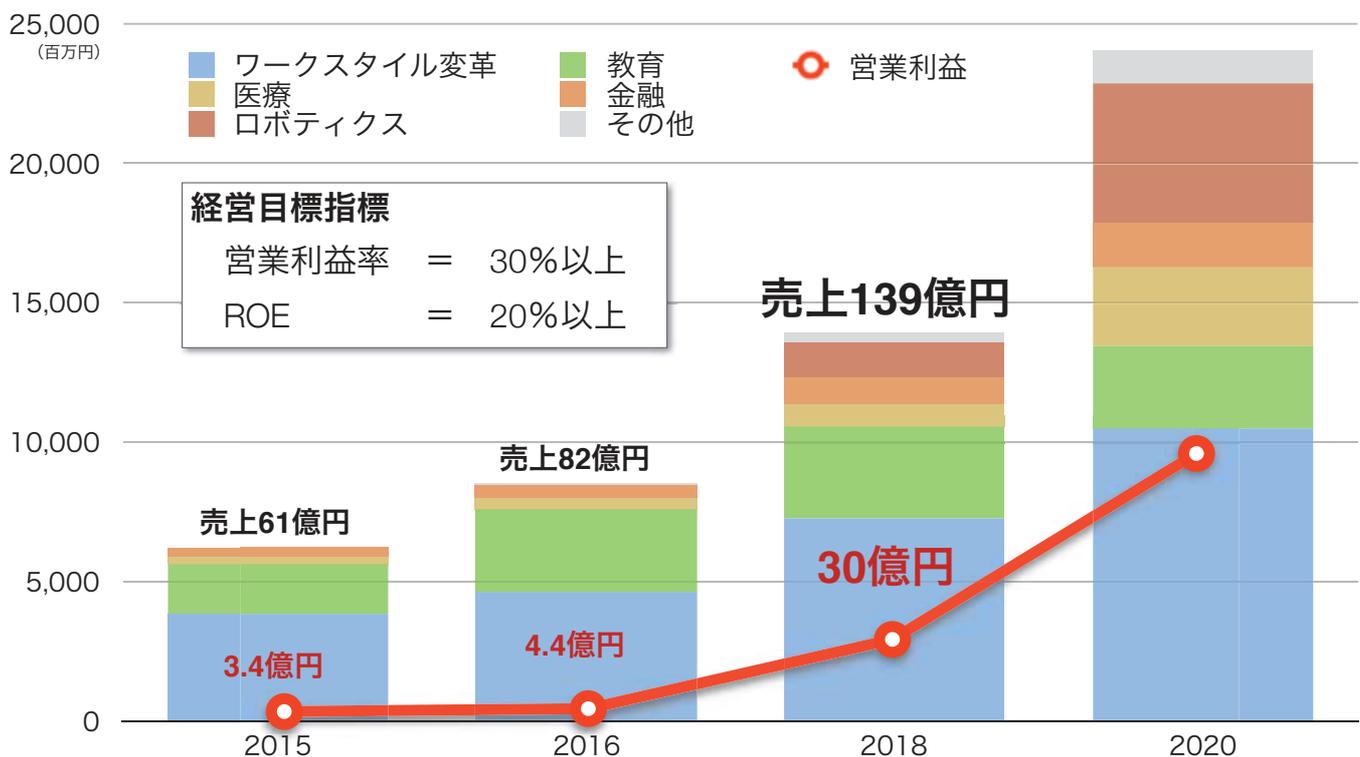
INTELLISYSと共同で、インド政府が推進するスマートシティミッションに協力。西ベンガル州のコルカタ都市圏の衛星都市 Bidhannagar Municipal Corporationと、スマートシティ実現に向け、ビジュアルコミュニケーション分野で協力することに合意。



目標指標



ワークスタイル変革から社会インフラへ。そして世界へ！！



# アジアナンバーワンの ビジュアルコミュニケーションプラットフォーム



見えるコミュニケーション

## V-CUBE



ありがとうございました。

51

## 本資料の取扱いについて



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。

52

© 2016 V- cube, Inc. All Rights Reserved.