



株式会社ブイキューブ

# 2016年12月期 第3四半期 決算説明資料

2016/11/09

株式会社ブイキューブ

1

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

## 第3四半期ハイライト



### 総括

売上高は前年比122%の成長。  
営業利益は累計では半減したが、第3四半期では昨年の  
27百万円の赤字から黒字転換。  
経常利益は円高による評価損の影響を受ける

### 海外

シンガポール順調。中国は自動車関連が堅調。  
円高により円換算の海外売上が目減り。タイ法人設立

### 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

Qumuとパートナー提携。金融向け戦略強化中

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、3Q末まで円高が進行。

レート (円)	期中平均			期末日				期初想定	現在想定
	FY2015 3Q累計	FY2015	FY2016 3Q累計	2015. 9.30	2015. 12.31	2016. 6.30	2016. 9.30	FY2016	FY2016 2H
人民元	19.32	19.22	16.50	18.97	18.34	15.46	15.15	18.00	15.00
S\$	88.70	88.11	79.19	84.14	85.35	76.43	74.03	81.00	75.00
US\$	120.90	121.05	108.71	119.97	120.54	102.96	101.12	117.00	102.00

これらの為替レートの変動は以下の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（主に人民元, S\$の影響）
  - (2) 外貨建ての資産（主に海外子会社への貸付金）の評価替えによる営業外損失（主にS\$の影響）
- 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、当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3四半期決算について

連結	FY2015.3Q累計		FY2016.3Q累計	
	実績		実績	前年同期比
売上高	4,407		5,416	122.9%
売上原価	2,000		2,709	135.4%
売上総利益	2,406		2,706	112.5%
販管費	2,239		2,622	117.1%
営業利益	166		84	50.6%
経常利益	5 <small>(為替差損 171百万円)</small>		△445 <small>(為替差損 482百万円)</small>	—
純利益 ※	△95		△513	—

※ 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月期第3四半期 連結業績 - 業績サマリ(前年同期比) -

- 売上高は、自治体から予算が得られない等の影響で電子黒板の販売減少等による  
**アプライアンス売上の減少、オンプレミス売上の減少、**  
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 122.9%**と伸長
- 売上総利益は、アプライアンス売上、オンプレミス売上の減少に加え、  
継続的な開発投資による**ソフトウェア償却費の増加、**  
**企業買収による固定原価の増加等**が影響し、  
結果、売上の増加に比べ、**前年同期比 112.5%**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、84百万円**
- 経常利益は、海外子会社への貸付金(32億円相当)に対する為替評価替に伴う  
**為替差損482百万円が影響し、経常損失 445百万円**
- 純利益は、経常損失が影響し、**純損失 513百万円**

6

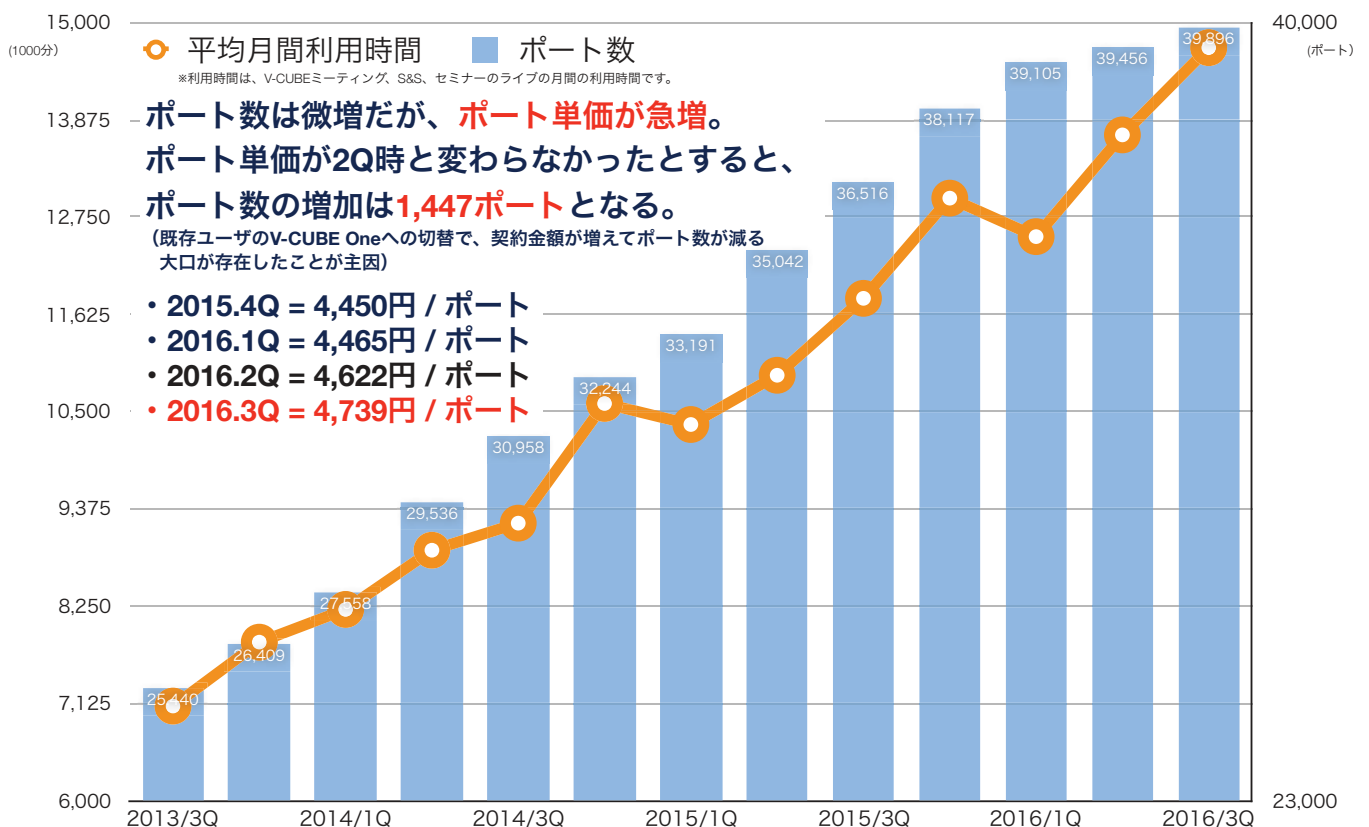
© 2016 V- cube, Inc. All Rights Reserved.

クラウドは国内の顧客獲得が順調に推移すると共に、  
 企業買収による増収効果が加算され、前年同期比**142%**に成長。  
 オンプレミスは、前期は大型案件があり、結果的に減少。4Qに大型を見込む。  
 アプライアンスは、Box販売が3Qで46台となったが、  
 自治体の予算配賦等の影響を受けた電子黒板の販売大幅減少等により、前年同期比**75%**

販売形態別	FY2015.3Q累計		FY2016.3Q累計 (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	2,634	66.7%	3,748	74.9%	142.3%
オンプレミス	390	77.5%	302	43.9%	77.5%
アプライアンス	1,134	93.1%	847	82.5%	74.7%
その他	247	59.9%	517	80.9%	209.1%
合計	4,407	72.4%	5,416	73.6%	122.9%

\*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)



国内はクラウドの伸長が牽引し、前年同期比**107%**に成長。

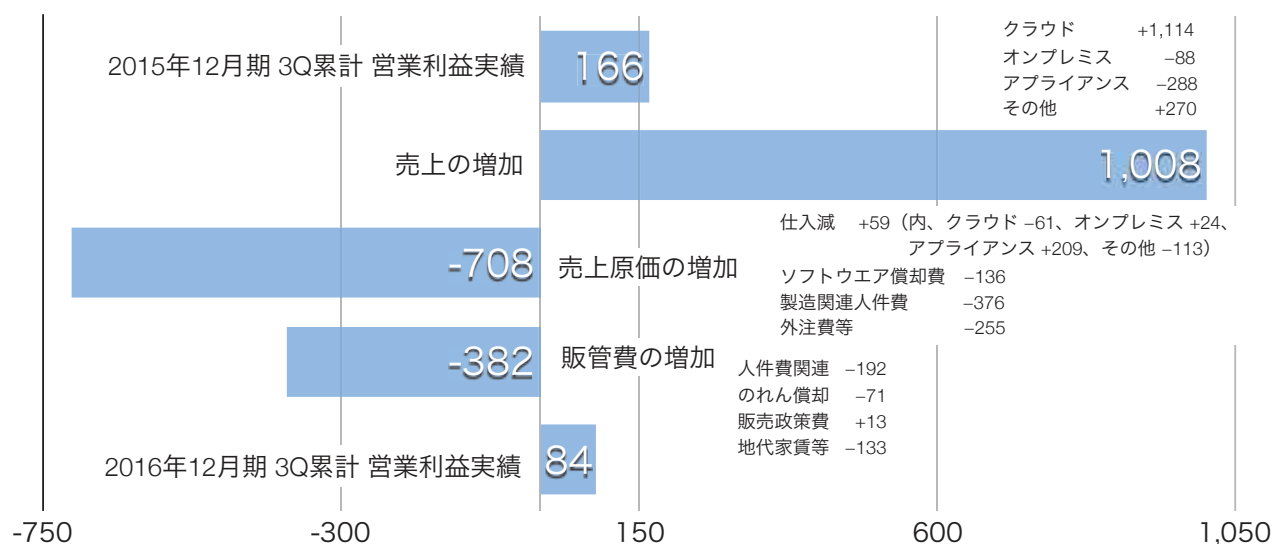
海外は**中国**が為替の影響を大きく受けたが増収となり、その他海外は**Wizlearn**が大きく寄与し**7.7倍**に成長。海外売上比率は**15.2%**から**25.8%**に拡大

地域別	FY2015.3Q累計		FY2016.3Q累計 (百万円)	
	実績		実績	前年同期比
日本売上	3,736		4,018	107.6%
中国売上	574 (29百万 人民元)		649 (39百万 人民元)	113.2% (132.5%)
海外売上 (中国以外)	97		747	769.9%
合計	4,407		5,416	122.9%

\* 海外売上全体は、671百万円から1,397百万円と前年同期比2.1倍の成長となっています。

2016年12月期第3四半期 連結業績 - 営業利益増減分析(前年同期比) -

前期の企業買収の効果もあり、クラウド売上の増加等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)

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。  
純損失計上を受け、自己資本比率は34%。資金の効率化等で財務体質の強化を図る。

	2015.12.31	2016.9.30	増減 <small>(百万円)</small>
<b>流動資産</b> <small>(うち現金及び預金、有価証券)</small>	4,453 <small>(2,015)</small>	4,098 <small>(1,917)</small>	△355 <small>(△98)</small>
<b>固定資産</b> <small>(うち ソフトウェア) (うち のれん)</small>	5,702 <small>(2,358) (2,449)</small>	5,958 <small>(2,615) (2,040)</small>	255 <small>(257) (△409)</small>
<b>総資産</b>	10,156	10,056	△100
<b>流動負債</b> <small>(うち短期借入金、1年内返済の長期借入金)</small>	4,345 <small>(2,979)</small>	3,295 <small>(1,726)</small>	△1,049 <small>(△1,253)</small>
<b>固定負債</b>	1,209	2,903	1,694
<b>純資産</b>	4,601	3,857	△744

\* 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3四半期末におけるソフトウェア資産の積み上げ257百万円は、536百万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。

# 2016年12月期の 見通しについて

前回予想を下回る見込み。売上高は、アプライアンスを中心に予想を下げたが、前期比121%を見込む。営業利益は、売上高減少の影響が大きく、前期比8%。経常利益は、為替差損の影響により大きく減少し、経常損失の計上見込み。非注カソフトの減損92百万円を計上見込み

連結	FY2015	FY2016 (百万円)			
	実績	前回予想 <small>※1</small>	前期比	修正予想 <small>※2</small>	前期比
売上高	6,083	8,200	134.8%	7,360	121.0%
営業利益	348	444	127.6%	30	8.7%
経常利益	179 <small>(為替差損 170百万円)</small>	7 <small>(為替差損 385百万円)</small>	4.4%	△473 <small>(為替差損 482百万円)</small>	—
純利益 <small>※3</small>	93	△183	—	△723	—

※1 2016年7月1日公表      ※2 2016年11月9日公表  
※3 親会社株主に帰属する当期純利益

## 2016年12月期 連結業績予想の下方修正の要因分析

(修正予想-前回予想) (百万円)	要因	影響額	対策・補足
売上高 -840	アプライアンス・電子黒板関連の未達	-600	
	アプライアンス・Boxの未達	-100	提携先の技術的課題が年内収束見込み
	クラウド・国内子会社の未達	-100	LMS等
	クラウド・大型案件の未達	-50	7月の64百万円上方修正から修正
	クラウド・販売代理店エムキューブ向けの未達	-20	11月で合弁解消済、自社開拓を強化
	クラウド・Box販売付随の案件の未達	-20	
	オンプレミス・国内金融機関向け等の未達	-100	金融機関向けパイプラインは増加傾向
	その他売上の上振れ	+145	
	その他	+5	
営業利益 -414	クラウド売上未達による売上総利益の減少	-200	
	オンプレミス売上未達による売上総利益の減少	-230	
	アプライアンス売上未達による売上総利益の減少	-160	
	その他売上上振れによる売上総利益の上振れ	+40	
	販管費の減少	+85	
その他	+51		
経常利益 -481	営業利益ダウン	-414	
	円高による海外子会社への外貨建貸付金の評価損	-96	資本化検討中
	その他	+29	

## 反省点の明確化と対策を速やかに実行していく

徹底的な拡大路線でのコストの増大と、遅れ気味な売上進捗

リソースの分散による不効率

商品数の拡大による開発コスト、管理コスト、教育コストの増大

業務の複雑化によるオーバーヘッドの拡大

不採算事業・子会社・オフィスの楽観視

買収子会社のPMI問題

買収子会社（PVC、iStudy）の予算策定精度の不良

自治体予算に依存した営業展開

業務効率化・人事施策を含めた改革の遅れ

## 反省点の明確化と対策を速やかに実行していく

技術

他社技術の問題点の解決スピードの誤算

旧ソフトウェアの並行メンテナンスによる開発関連コストの増大

その他

外注オペレーションの品質とコストの問題

為替の急激な円高への対応力

価格ダンピングに対する対抗策の不備

文化形成の為の啓蒙活動への投資の継続



売上

- ・ 注力商材（V-CUBE Box, V-CUBE One）への資源投下
- ・ 成長が期待される金融・製薬・教育・ドローン各分野での差別化されたソリューションの提供強化

原価

- ・ 非注力ソフトウェアの減損処理による償却費負担減
- ・ データセンタなどの合理化
- ・ 開発費用の抑制
- ・ 外注人件費の内製化

販管費

- ・ 人件費増大の抑制、人件費削減
- ・ オペレーションの合理化
- ・ 徹底したコスト削減の実施

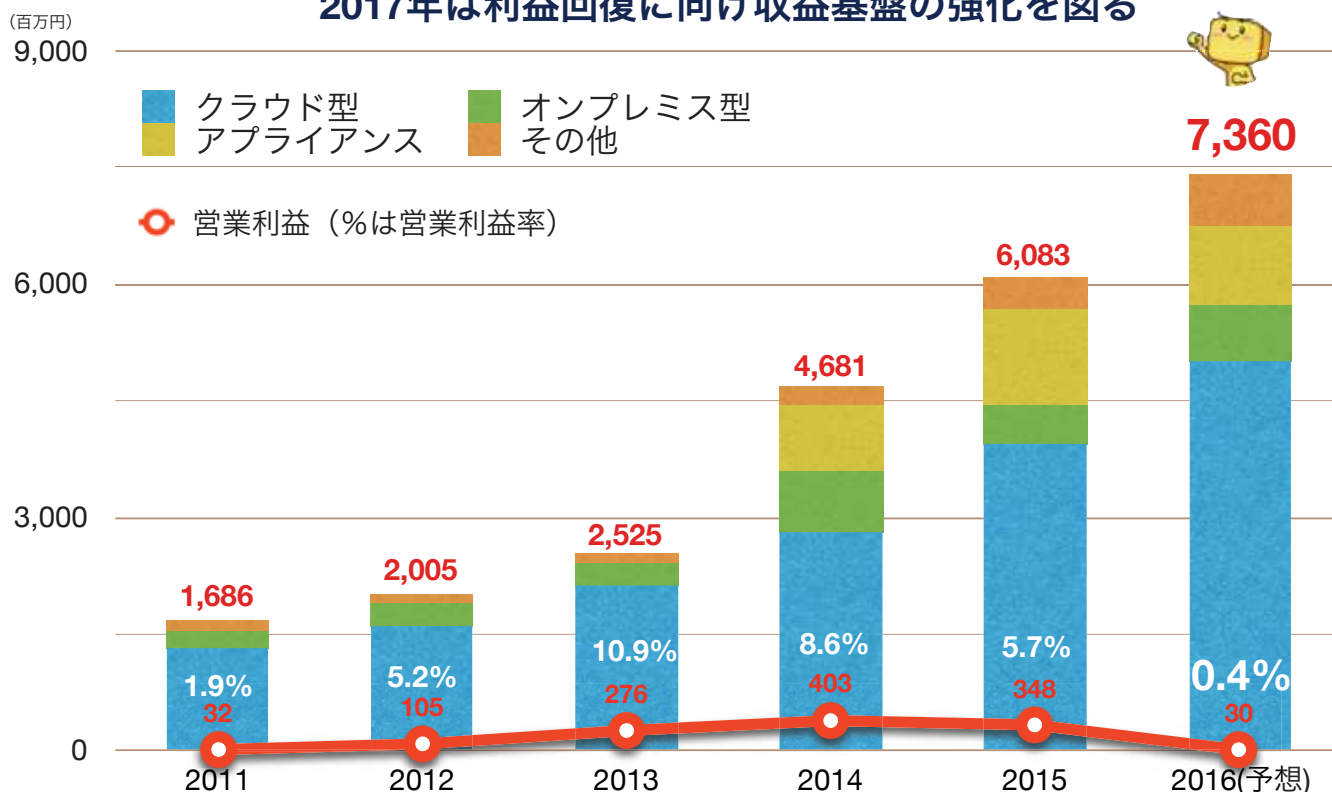
営業外  
損益

- ・ 為替については引き続き資本化の可否と時期を検討

グループ

- ・ 不採算子会社、展開国の閉鎖の検討
- ・ 業務効率化
- ・ 再編によるコスト削減効果の検討

M&Aも活用し、規模拡大を急ぎながらも、  
2017年は利益回復に向け収益基盤の強化を図る



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、全体的に堅調に成長するものの未達。オンプレミスは、予想を下回るが、国内災害対策、金融分野での成長で前期比増を見込む。

アライアンスは電子黒板の販売が伸びず、Boxは提携先の技術的課題が影響し、4Qで60台程度、通期で250台の見込み

販売形態別	FY2015	FY2016 (百万円)			
	実績	前回予想 <sup>※1</sup>	前期比	修正予想 <sup>※2</sup>	前期比
クラウド	3,947	5,206	131.9%	5,004	126.8%
オンプレミス	504	794	157.6%	689	136.7%
アライアンス	1,218	1,704	139.9%	1,026	84.3%
その他	413	494	119.7%	639	154.8%
合計	6,083	8,200	134.8%	7,360	121.0%

※1 2016年7月1日公表

※2 2016年11月9日公表

日本は電子黒板が伸びず前回予想から減少するが、前期比114%を見込む。  
 中国は自動車関連が堅調で、人民元建てで前期比114%を見込む。  
 その他海外はWizlearnの連結効果、タイでの展開開始で前期比240%を見込む

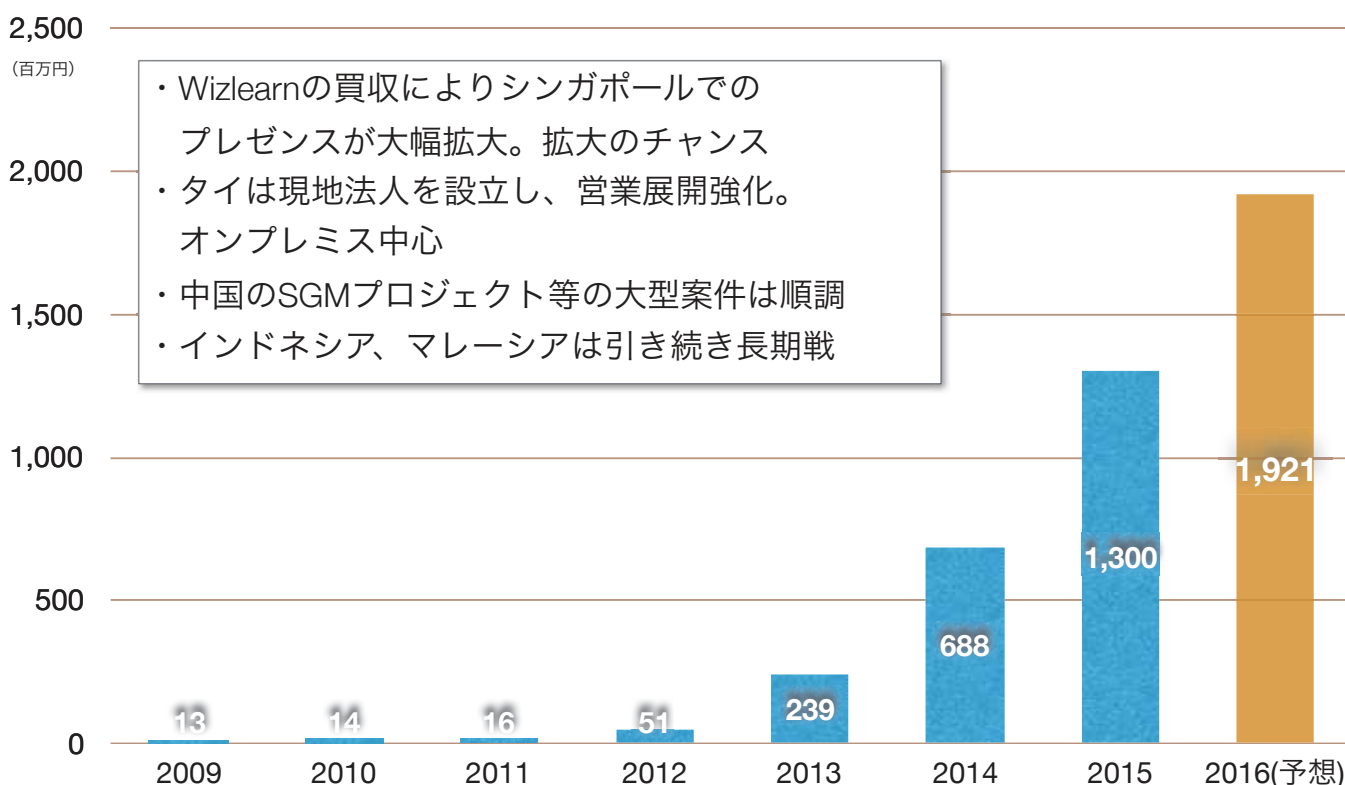
地域別	FY2015	FY2016 (百万円)			
	実績	前回予想 ※1	前期比	修正予想 ※2	前期比
日本売上	4,783	6,284	131.4%	5,438	113.7%
中国売上	836 (43百万 人民元)	817 (51百万 人民元)	97.7% (118.1%)	808 (49百万 人民元)	96.7% (114.5%)
海外売上 (中国以外)	463	1,098	237.0%	1,112	239.9%
合計	6,083	8,200	134.8%	7,360	121.0%

※1 2016年7月1日公表

※2 2016年11月9日公表

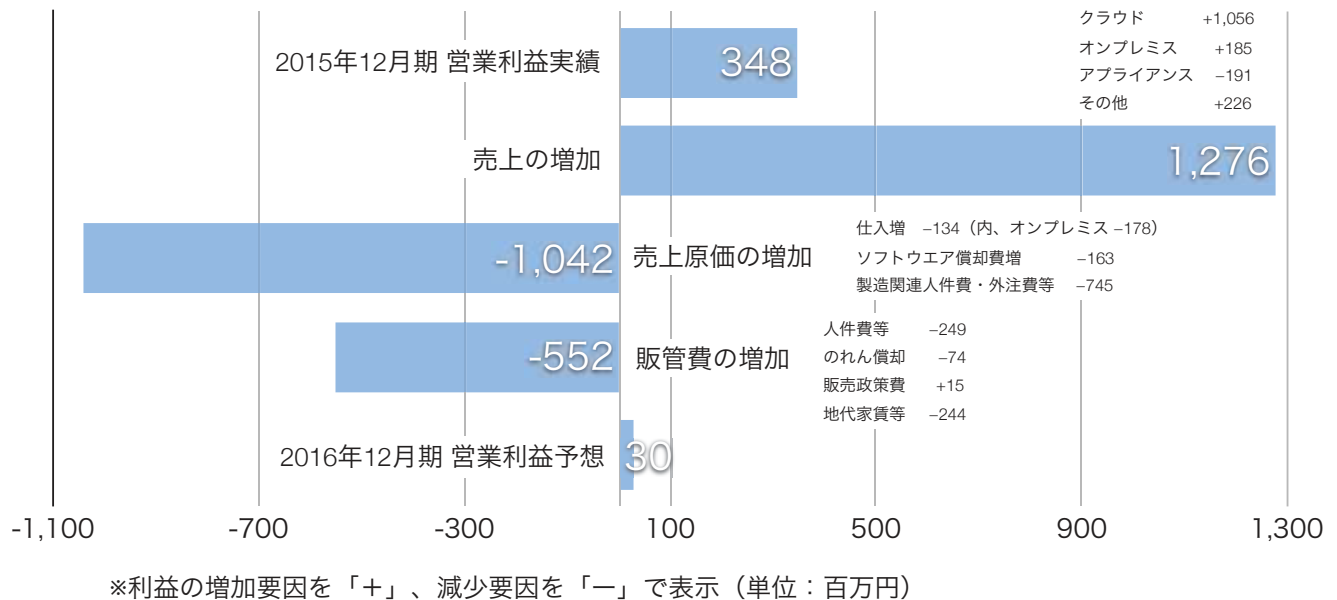
© 2016 V- cube, Inc. All Rights Reserved.

海外は、中国・シンガポールの伸長により、前期比1.5倍、海外比率26%へ



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

買収効果もあり、クラウド売上を中心として売上高は増加するが、  
 売上原価が製造関連人件費・外注費等の増加、販売活動投資による販管費の増加  
 により、営業利益は減少を見込む



# 会社概要と 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	21億88百万円	
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)	539人	
グループ会社	全20社 (国内6社、国外14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	539人 (パート・アルバイト含まず)	
	日本国内	312人 (VJP221+PVC61+IST30)
	海外	227人 (SG:160, TH:2, MY:12, ID:15, CH:33, US:5)
営業・マーケティング	197人	
	技術者	265人
	管理部門	77人 (取締役、監査役、内部監査等含む)
オフィス	16カ所 (国内7カ所、海外9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 ブイキューブロボティクス設立



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 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)



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

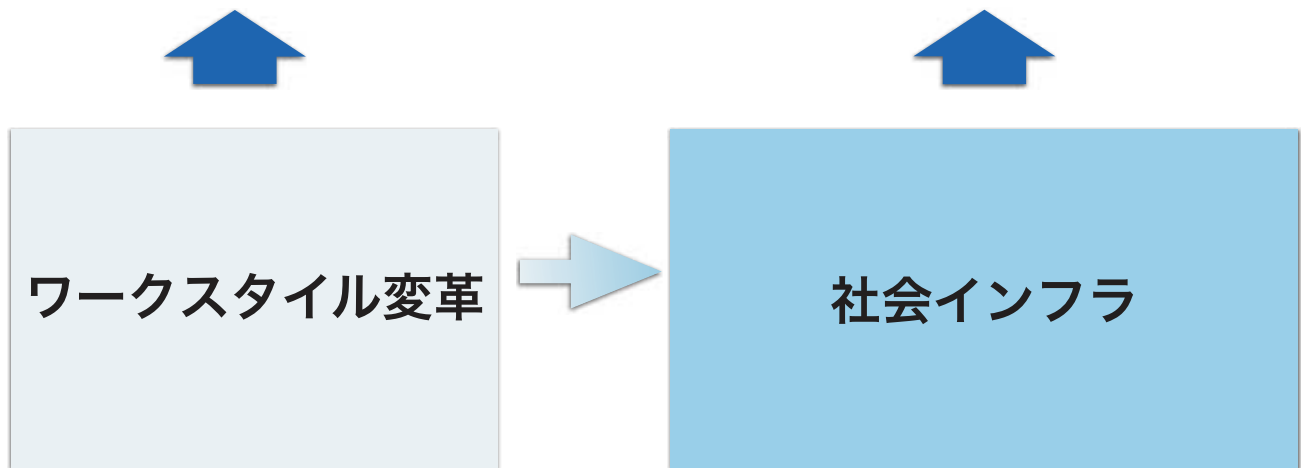


顧問  
**小宮山 宏**

(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！！

アジアを中心とするグローバルマーケット



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120億円→1,000億円

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



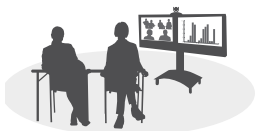
全国拠点への社内研修



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





米国Qumu Corporationと、エンタープライズビデオ分野で戦略的パートナー提携



リアルタイムかつ  
双方向コミュニケーション

エンタープライズ ビデオコンテンツ  
管理ソリューション

\* Qumuはガートナー社のMagic Quadrantレポートで  
業界リーダーのポジション

## 1. Qumuのビデオコンテンツマネジメントソリューションの拡販

Qumu日本法人のクムジャパンの経営に参画。  
クムジャパンは、ブイキューブのビジネス基盤を活用しながら、  
既存パートナーと協力した販売、顧客ニーズに合わせたソリューション開発や導入支援、  
サポートを強化。

## 2. 連携ソリューションの開発

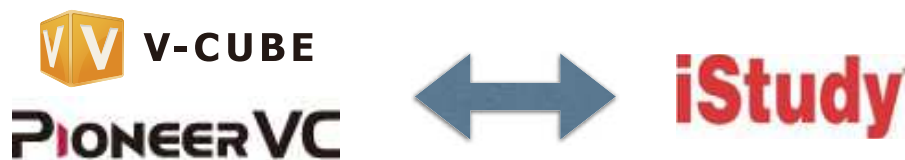
両社のサービス・ソリューション連携を進め、Web会議やWebセミナーによるリアルタイム  
コミュニケーションから、ビデオコンテンツの編集、管理による社員研修やトレーニング、経  
営層からのメッセージ配信といった、企業内におけるコミュニケーションを網羅できるプラッ  
トフォームを目指す。



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



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



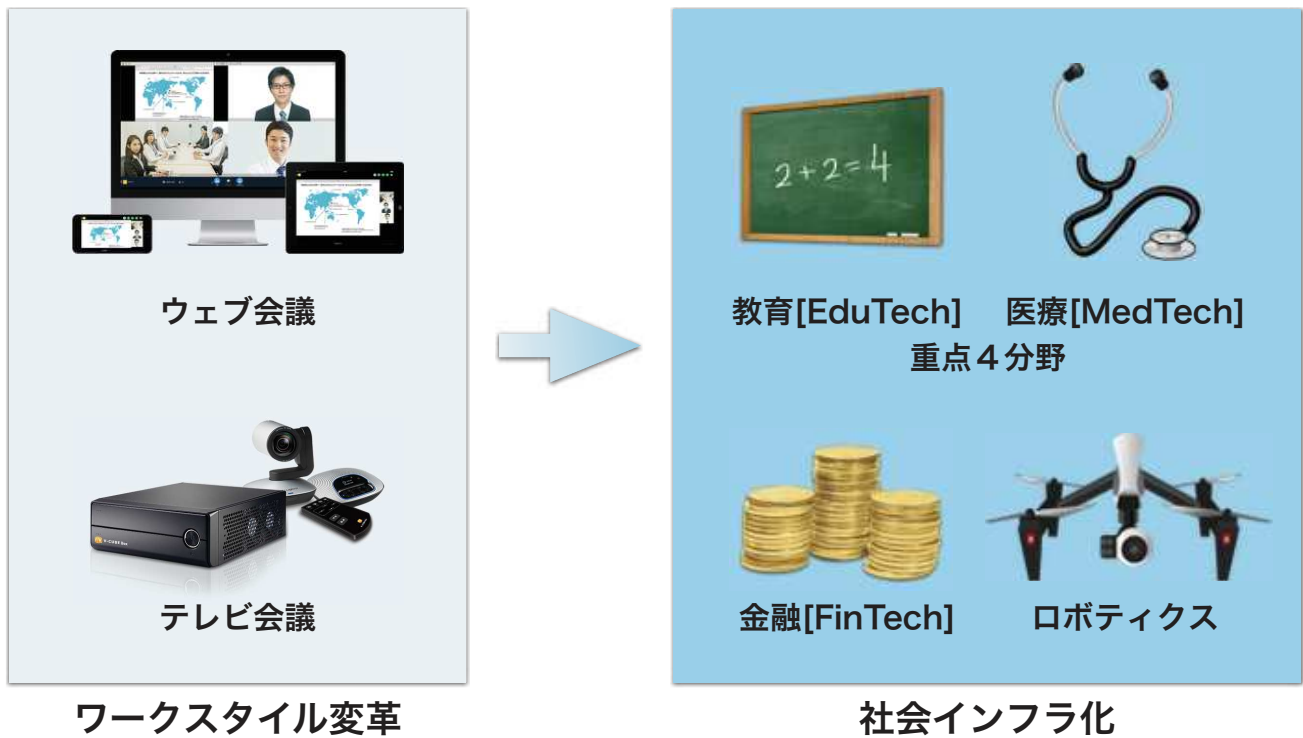
- 5,000社以上の既存顧客
- 特に大手既存顧客で顕在化している研修管理ニーズに対応

- 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 5,100億円

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。



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



[国策] 地方創生、一億総活躍社会の実現、テレワーク



[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



[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

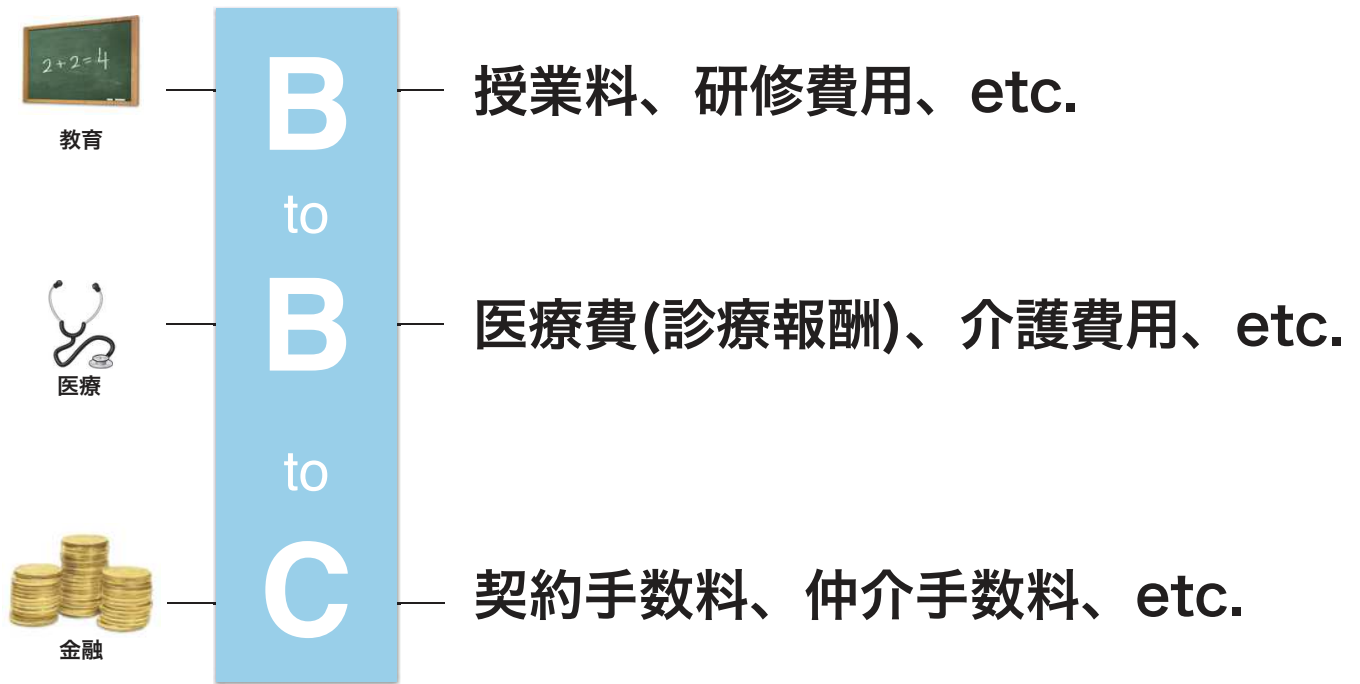


[緩和] 金融の自由化 (Fintech拡大)、重要事項説明オンライン化  
[規制] 保険業法改正



[規制] ドローン規制施行、航空法改正  
[緩和] 電波法改正

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2,568億円**



## 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



10/24 エムスリー株式会社との合弁契約解消

11/1 エムキューブ株式会社の株式譲渡

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
リモートディテールリング	…………	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		

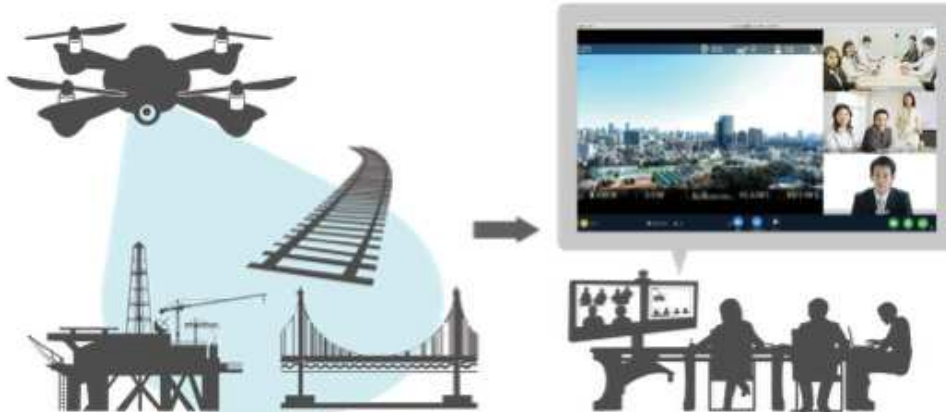


## Fintechのコミュニケーションインフラとして。不動産を含めて利用が拡大

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	…………	年間150万件の契約
 株式会社エスロー・エージェント・ジャパン と提携		
乗り合い保険代理店向け内部監査	…………	約30万の全国保険代理店
 株式会社エスロー・エージェント・ジャパン と提携		
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



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26%の海外売上比率も、目標の40%に向けて順調に拡大中。



ウェブ会議 テレビ会議

**ワークスタイル改革**

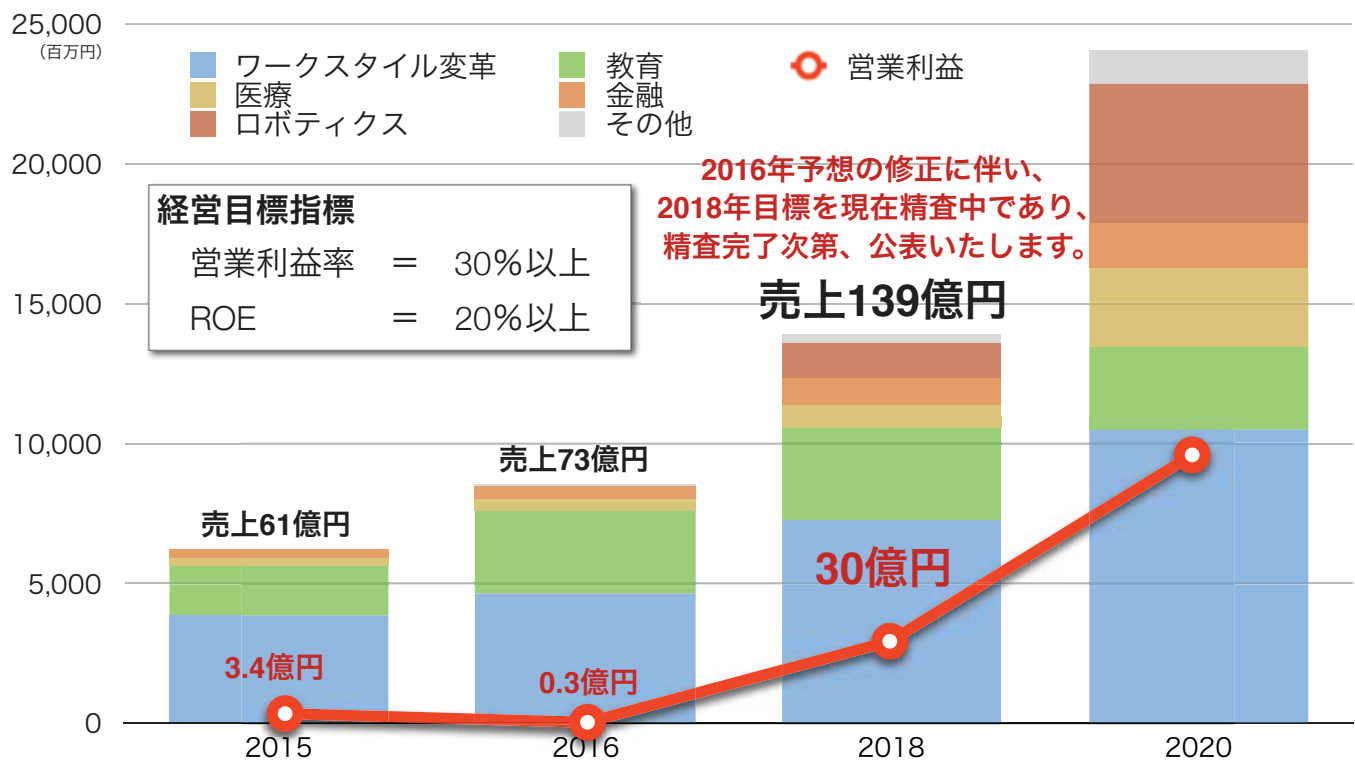


重点4分野

教育 医療 金融 ロボティクス

**社会インフラ化**

## 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。

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。