



# 2018年12月期第3四半期 決算説明資料

---

2018/11/13

株式会社ブイキューブ

**1. FY2018第3四半期実績**

**2. FY2018通期見通し**

**3. トピックス**

# 1. FY2018第3四半期実績

## 1. ビジュアルコミュニケーションの市場環境

- ・ 働き方改革関連法案可決
- ・ 働き方改革の手段の一つとしてテレワークの認知度は向上
- ・ 顧客企業は働き方改革のための社内制度の整備に着手

## 2. 当社グループの取り組み

- ・ 継続的に営業活動を行い、顧客のテレワーク実施支援も
- ・ テレキューブ実証実験、遠隔服薬指導の取り組み
- ・ 電子黒板サービス事業の売却

## 連結P/L (実績)

(百万円)	FY2017	FY2018	前年同期比	
	3Q実績	3Q実績	増減額	増減率 (%)
売上高	4,905	5,540	+634	+12.9%
売上原価	2,782	3,115	+333	+12.0%
売上総利益 <small>(売上総利益率)</small>	2,123 <small>(43.3%)</small>	2,424 <small>(43.8%)</small>	+301	+14.2%
販管費	2,677	2,267	△409	△15.3%
営業利益	△553	157	+710	-
経常利益	△543	81	+624	-
(特別損失)	(△879)	(△38)	(841)	(△95.6%)
親会社株主に 帰属する当期純利益	△1,466	10	+1,476	-

**売上高** 製薬セミナー、不動産IT重説が増加。電子黒板大型案件獲得。Qumu、テレキューブが貢献  
**営業利益** 電子黒板の回復により変動原価(仕入)増加。2017年の構造改革により固定費は減少。  
**経常利益** グループ内貸付を主とした外貨建て債権の換算により為替差損(32百万円)あり。  
**特別損失** 前年同期、ソフトウェアやのれんの減損あり。  
 今期、外部委託システム障害対応費用あり。

## 販売形態別×地域別売上高（前年同期比）

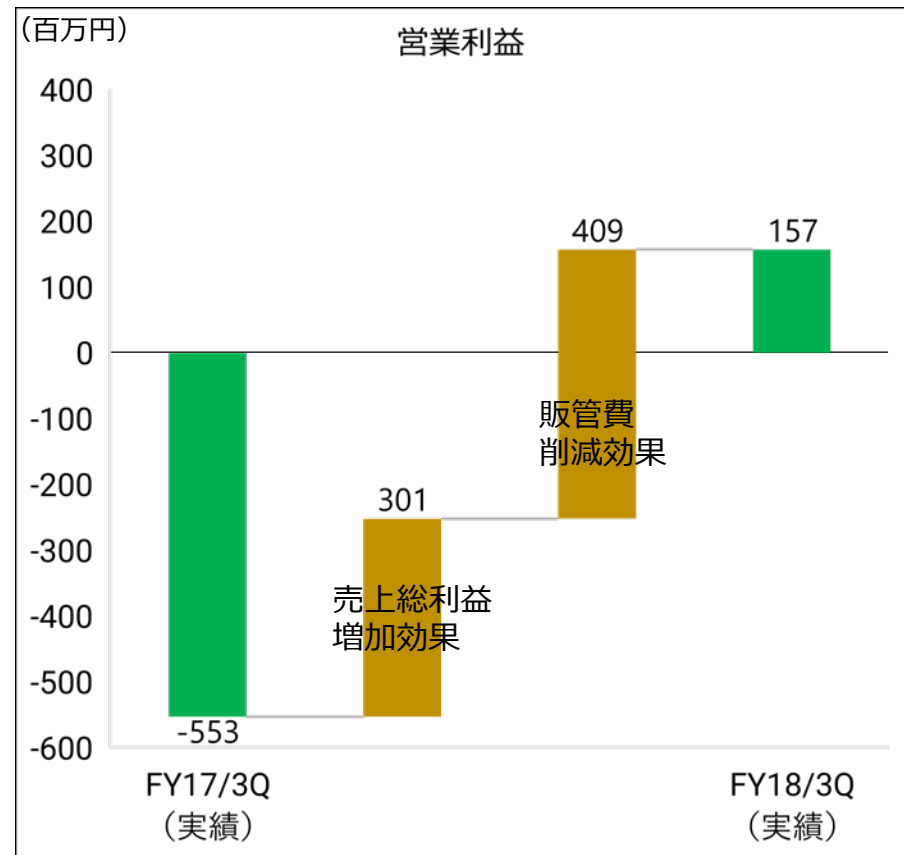
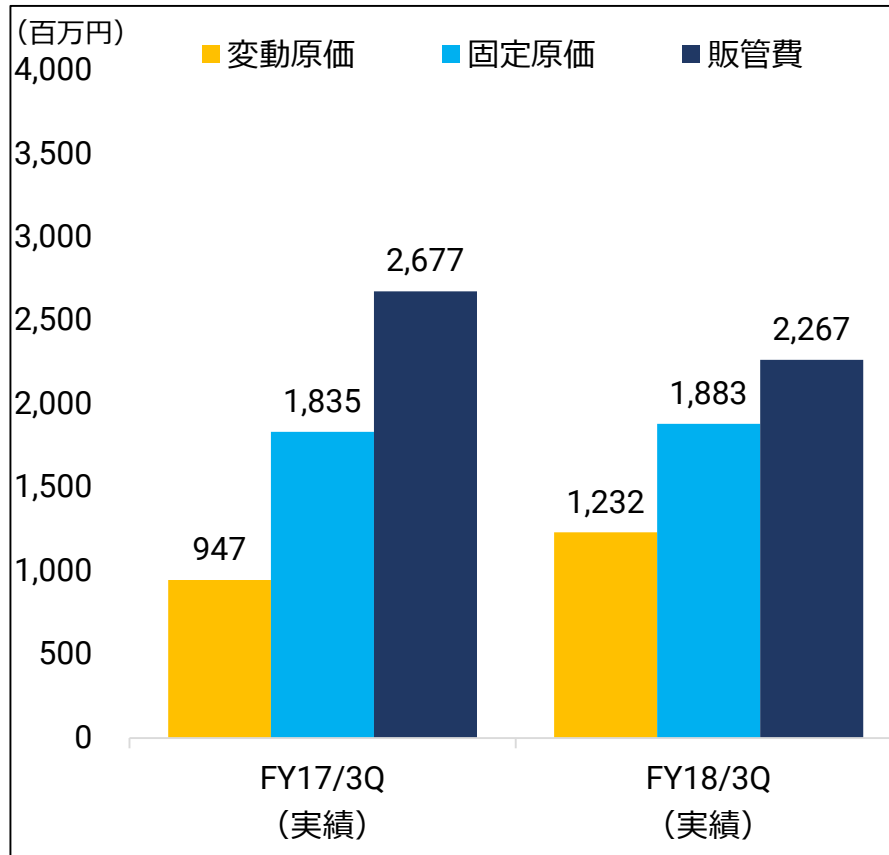
（百万円）

3Q累計 実績	クラウド		オンプレミス		アプライアンス		その他		合計	
	FY17	FY18	FY17	FY18	FY17	FY18	FY17	FY18	FY17	FY18
日本	2,602	2,790	280	452	839	1,065	364	306	4,087	4,615
海外	775	832	4	55	0	1	37	35	818	925
(中国)	11	16	0	31	0	0	2	0	14	47
(Wizlearn)	669	718	0	0	0	0	27	27	696	746
合計	3,377	3,622	284	508	840	1,067	402	341	4,905	5,540

### 主な増減要因

- 日本** 国内の製薬企業向けセミナーやIT重説関連が増加。（クラウド）  
2QにQumuの大型案件あり。Vidyoロイヤリティ収入あり。（オンプレミス）  
電子黒板サービス事業が回復。テレキューブ貢献あり。（アプライアンス）
- 海外** Wizlearn堅調。ASEAN合計が伸長。（クラウド）  
1Qに中国公共セクター向け販売あり。（オンプレミス）

# 原価、販管費、営業利益



## コスト

- 売上高の増加に伴う変動原価（仕入）の増加あり。
- 2017年の構造改革の結果、固定原価は横ばいを維持、販管費は大きく減少。

## 営業利益

- 以上の結果、営業利益は前年同期比+710百万円の157百万円となった。

## 連結B/S

### 財務体質の改善を目指す

- ・ 現預金は主として有利子負債の削減により減少
- ・ 自己資本比率：30.1%(17/12末)→31.9%(18/9末)

(百万円)

	2017年12月31日	2018年9月30日	増減
<b>流動資産</b> (うち 現金及び預金)	5,212 (3,384)	4,528 (2,489)	△683 (△894)
<b>固定資産</b> (うち ソフトウェア) (うち のれん)	5,878 (2,786) (1,263)	5,840 (2,801) (1,160)	△38 (+14) (△102)
<b>総資産</b>	11,091	10,369	△721
<b>流動負債</b> (うち 短期借入金、1年内返済の長期借入金)	4,289 (2,334)	3,959 (2,051)	△330 (△283)
<b>固定負債</b> (長期借入金)	2,587 (2,553)	2,214 (2,183)	△372 (△370)
<b>純資産</b>	4,213	4,195	△18



## 2.FY2018通期見通し

## 連結P/L (修正予想)

(百万円)	FY2017	FY2018				
	通期実績	3Q実績	期初予想	修正予想	期初予想比 増減	対修正予想 3Q進捗率
売上高	6,638	5,540	7,101	7,895	+793	70.2%
売上原価	3,708	3,115	3,703	4,537	+833	68.7%
売上総利益 <small>(売上総利益率)</small>	2,929 <small>(44.1%)</small>	2,424 <small>(43.8%)</small>	3,397 <small>(47.8%)</small>	3,357 <small>(42.5%)</small>	△39	72.2%
販管費	3,480	2,267	3,009	3,027	+18	74.9%
営業利益	△550	157	387	330	△58	47.7%
経常利益	△567	81	347	250	△97	32.4%
親会社株主に 帰属する当期純利益	△3,035	10	158	480	+322	2.2%

### 期初予想と修正予想の主な差異

**売上高** 電子黒板サービス事業が上振れ。Vidyoの日本国内総代理店となりロイヤリティ収入あり。

**売上総利益** 売上MIXの変化により利益率が低下。

**営業利益** 売上総利益の減少の影響あり。Wizlearnでの新会計基準適用やWizlearn買収にかかるのれん償却費の一部計上漏れの影響あり。

**経常利益** 為替差損の発生

**特別利益** 電子黒板サービス事業売却益(4Q+410)、投資有価証券売却益(3Q+51)

## 連結P/L (四半期ごと)

(百万円)	FY2018				
	1Q	2Q	3Q	4Q(差引)	修正予想
<b>売上高</b>	<b>1,728</b>	<b>1,680</b>	<b>2,131</b>	<b>2,354</b>	<b>7,895</b>
クラウド	1,192	1,301	1,128	1,301	4,924
オンプレミス	144	177	186	168	676
アプライアンス	278	138	651	801	1,868
その他	112	65	164	83	425
<b>売上原価</b>	966	847	1,302	1,421	4,537
<b>売上総利益</b>	<b>762</b>	<b>833</b>	<b>829</b>	<b>932</b>	<b>3,357</b>
(売上総利益率)	(44.1%)	(49.6%)	(38.9%)	(39.6%)	(42.5%)
<b>販管費</b>	747	740	779	760	3,027
<b>営業利益</b>	<b>14</b>	<b>93</b>	<b>49</b>	<b>172</b>	<b>330</b>
<b>経常利益</b>	<b>△66</b>	<b>97</b>	<b>49</b>	<b>169</b>	<b>250</b>
<b>親会社株主に 帰属する当期純利益</b>	<b>△105</b>	<b>49</b>	<b>66</b>	<b>470</b>	<b>480</b>

**季節性** クラウドは4月(2Q)に契約更改あり、期間売上の8割が計上されるので売上利益ともに増加。アプライアンスは電子黒板の納品が夏休み期間(3Q)にあるため増加。全体の利益率は低下。

**2018/4Q** 電子黒板の複数大型案件あり。製薬メーカーを中心とした国内クラウドの伸長を見込む。

## 販売形態別×地域別売上高（期初予想v.s.修正予想）

(百万円)

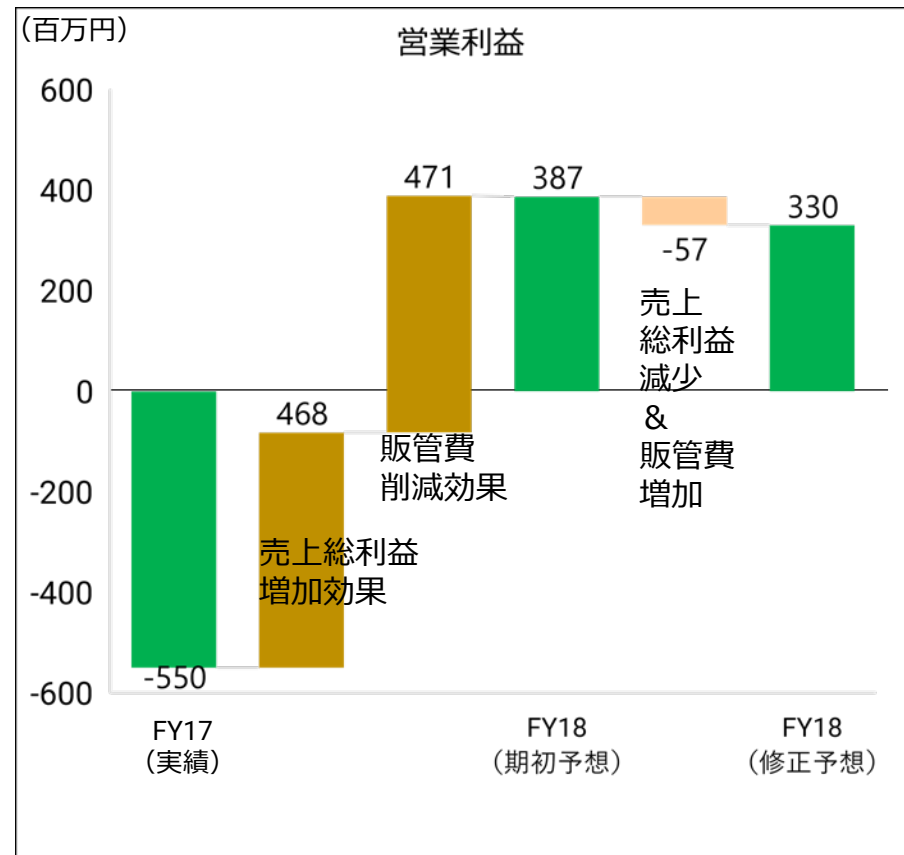
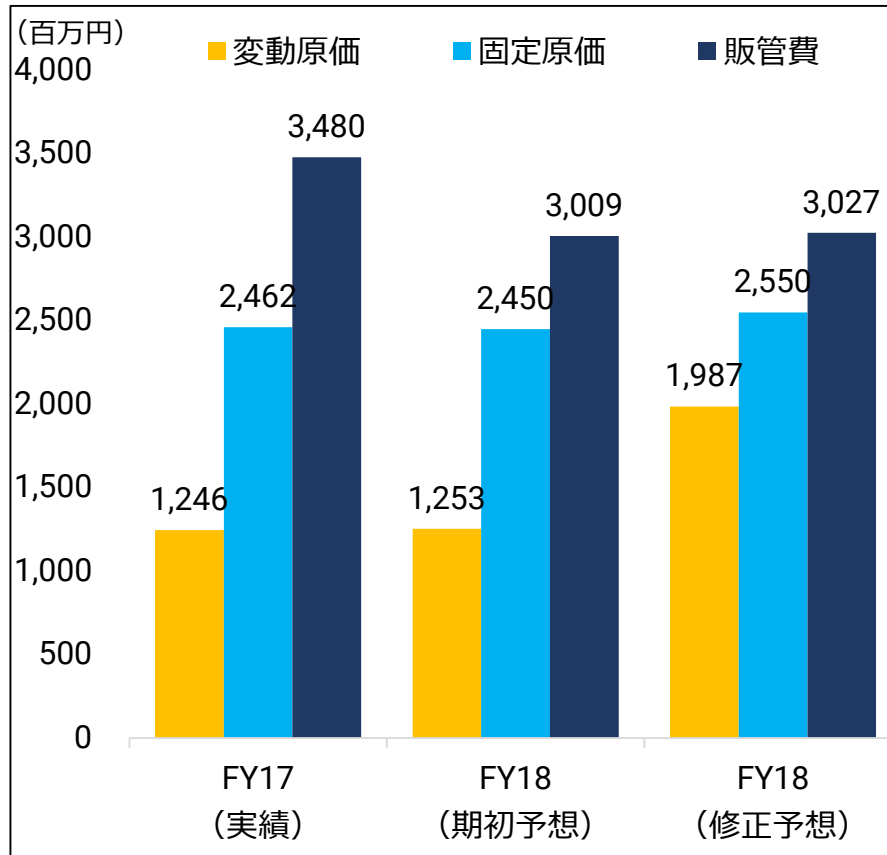
FY2018 通期予想	クラウド		オンプレミス		アプライアンス		その他		合計	
	期初	修正	期初	修正	期初	修正	期初	修正	期初	修正
日本	4,003	3,765	489	605	861	1,866	380	377	5,734	6,614
海外	1,176	1,159	148	71	2	1	39	47	1,366	1,280
(中国)	100	44	92	30	-	-	-	-	192	75
(Wizlearn)	917	976	-	-	-	-	36	37	954	1,013
合計	5,179	4,924	637	676	863	1,868	420	425	7,101	7,895

**全体** 主力の国内クラウドサービスで想定を下回る、電子黒板（アプライアンス）で上振れ。

**日本** 汎用ウェブ会議の競争激化による価格低下。アイスタディLMSの案件不足。（クラウド）  
2QにQumuの大型案件あり。Vidyoロイヤリティ収入あり。（オンプレミス）  
電子黒板サービス事業の複数大型案件あり。（アプライアンス）

**海外** 中国自動車メーカー向け新サービスが約半年遅れて開始。Wizlearn堅調。（クラウド）  
中国公共セクター向け販売に遅れ。（オンプレミス）

# 原価、販管費、営業利益



## FY18修正予想の期初予想比 増減説明

- 電子黒板サービス事業の回復に伴う変動原価（仕入）が増加。
- 固定原価の増加は、外注費計上漏れ等による。
- 販管費の増加は、Wizlearnでの新会計基準適用やWizlearn買収にかかるのれん償却費の一部計上漏れの影響。

## 現在の取り組み

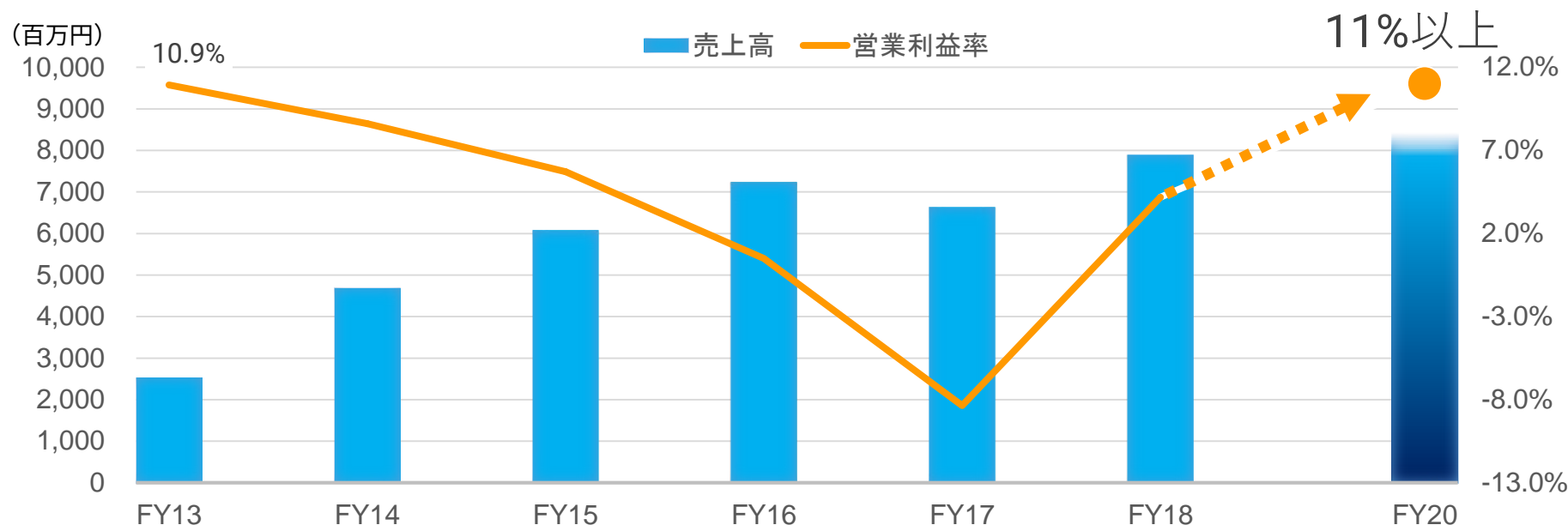
### 2019年以降の本格的な成長路線の為の準備

- **働き方改革がウェブ会議の需要につながる事による市場の拡大は確実に起きているが、制度面の準備などが優先されスピードは遅い  
しかしながら、競争の過熱による価格競争は先に発生している**
- **短期的にはオンプレミスモデルでの伸長を狙う  
(カスタマイズ、Qumu、Vidyoの販売等)**
- **財務面は、通期のFCF黒字化は達成の見通し  
借入金返済を行い、財務体質を改善する**
- **FY17の構造改革を機に、事業投資や開発投資の採算性の追求へ  
電子黒板サービス事業の売却（選択と集中による約7.5億円のキャッシュの回収）**
- **事業環境とともに変化してきた戦略に合わせて管理会計を再構築中  
事業セグメント変更や戦略の進捗を評価するKPIを検討**

FY17の構造改革により実現見込。更なる成長の為の成長戦略への取組を行っていく

## <数値目標（イメージ）>

**2020年、  
売上高80億円超、上場来最高の営業利益率(11%以上)を目指す**



## 3. トピックス



## 新たにMISSION、VALUEを策定

### 経営理念

私たちは常に情報通信技術を高度に活用することにより、  
新しい価値の創造を通じて、より豊かな人間社会の実現を目指します。

### MISSION

Evenな社会の実現

～全ての人が平等に機会を得られる社会の実現～

### VALUE

次のあたりまえをつくる  
自分らしく個が輝ける組織  
だれかの幸せをつくる



### 本社移転

**2019年2月上旬予定**

これまで複数に分散していた  
東京オフィスを一つにします。

(新オフィス)  
東京都港区白金  
NBFプラチナタワー

(旧オフィス)  
・中目黒×2か所、目黒×1か所

# おかげさまで20周年



市場規模  
 現在：大  
 将来：拡大

～汎用ウェブ会議市場～

- 働き方改革による市場の拡大期待のためにプレイヤーが増え、競争は激しくなっている。
- 原価性が低いので競争下においても規模があれば利益が出やすい。
- ブイキューブは認知度やブランド力、国内市場での販売力を強みに、国内No.1のポジションや規模を維持し市場とともに成長する。

市場規模  
 現在：小  
 将来：急拡大



～特化型ビジュアルコミュニケーション市場～

- 業界や特化型現場に応じたカスタマイズは手間がかかるため、レッドオーシャンでの競合である外資企業の参入は困難。
- カスタマイズで利用シーンに応じた付加価値を提供し、働き方改革を推進する。

## ブルーオーシャンでの取り組み

### 働き方改革を推進する、「テレワークをする場所がない」という課題の解決

#### ①テレキューブ（新型）を発表

・オカムラと新型テレキューブ「TELECUBE by OKAMURA」を共同開発

#### ②公共空間での実証実験をスタート（2018年11月下旬～）

- ・三菱地所（丸の内のオフィスビル×3か所）
- ・JR東日本（東京駅、新宿駅、品川駅）



JR東日本様の「STATION BOOTH」



新型テレキューブ「TELECUBE by OKAMURA」

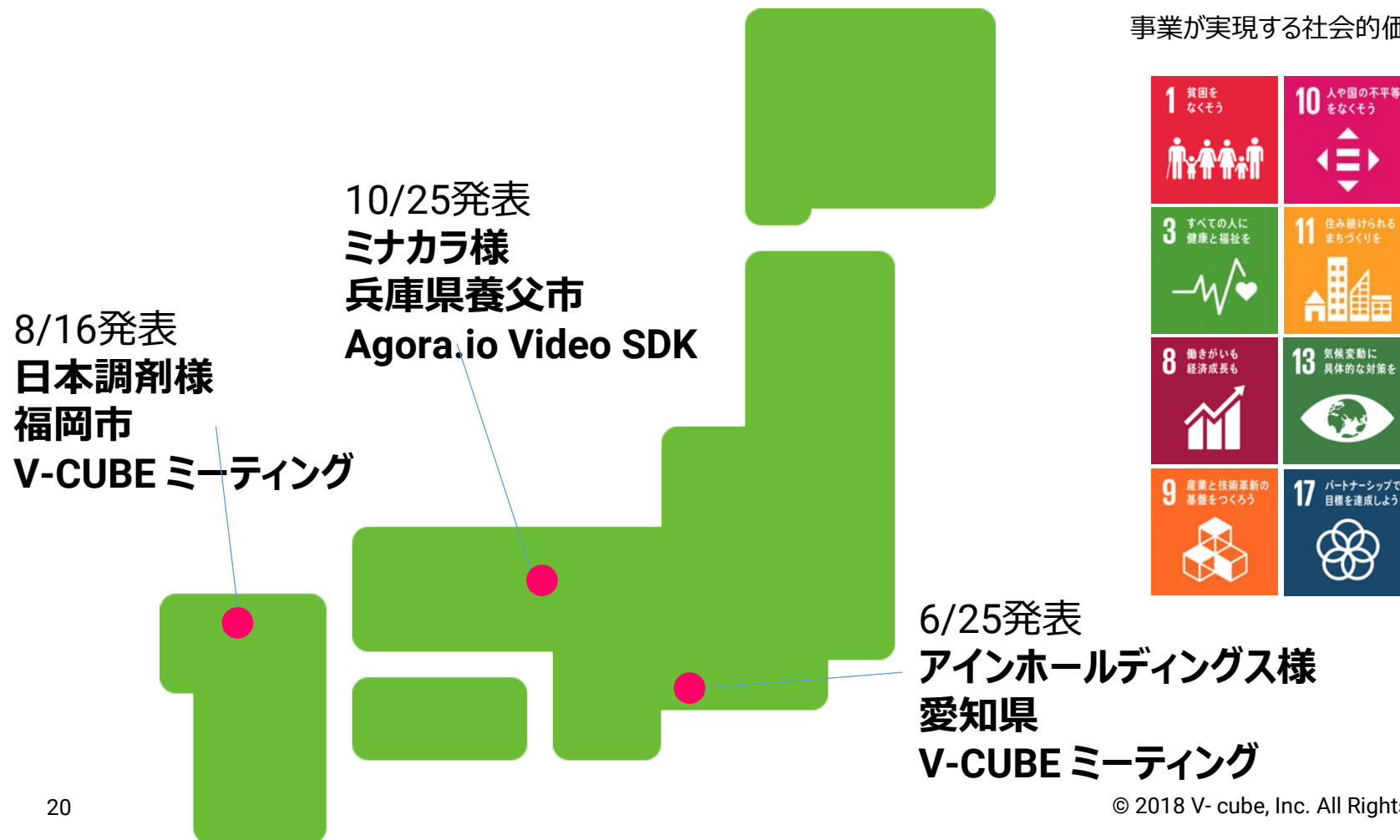
テレキューブが実現する社会的価値



## 遠隔服薬指導は、今後「一気通貫のオンライン医療」を行うための重要な要素です

「テレビ電話を活用した薬剤師による服薬指導の対面原則の特例」に認定された特区での取り組みに  
ブイキューブはビジュアルコミュニケーションサービスを提供しています

事業が実現する社会的価値



## 海外の状況



### ASEAN

#### 競争力のあるLMSを軸にターゲットを絞り展開する

- ・LMS市場は大手競合がないブルーオーシャン
- ・日系企業、現地大手企業、政府をターゲットに、強みはサポートとカスタマイズ
- ・少人数体制で代理店やパートナーとの協業を軸に、大型案件を狙う
- ・シンガポール子会社が中国の上海GM向けの車載用アプリ事業を継承  
売上計上は1月からの予定であったが、6月から開始



### 中国

#### 当社グループから外れ、政府系向け案件を受注

- ・クラウド型Web会議は過当競争状態、政府系のオンプレミス中心に



### アメリカ

#### セミナー配信事業が収益の柱

- ・米国は大手競合のひしめくウェブ会議の本拠地。早くから独自路線を取る
- ・安定した黒字を計上しつつ、小規模ではあるが成長中



### インド

#### Fliplearn社との業務提携を通じた巨大市場への足掛かり

- ・現地での効果的な展開方法を現地パートナーと調整中

# Appendix

# 主要通貨の為替レート

## 通期(1-12月)

(円)	FY17			FY18
	通期 (期初想定)	期中平均 (実績)	期末日 (実績)	通期 (期初想定)
US\$	102.00	112.19	113.05	112.00
S\$	75.00	81.26	84.51	80.00

## 3Q(1-9月)

(円)	FY17/3Q	FY18/3Q	FY17末	FY18/3Q末
	期中平均 (実績)	期中平均 (実績)	期末日 (実績)	期末日 (実績)
US\$	111.93	109.61	113.05	113.58
S\$	80.53	81.81	84.51	83.03

## 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	株式会社バイキューブ
設立	創業1998年10月16日
決算期	12月
資本金	34億42百万円
上場市場	東京証券取引所市場第一部（3681）
グループ会社	本社1、関係会社7（日本1,シンガポール3,米国1,タイ1,インドネシア1）
役員数・従業員数	役員20名・従業員458名（連結）



# 沿革

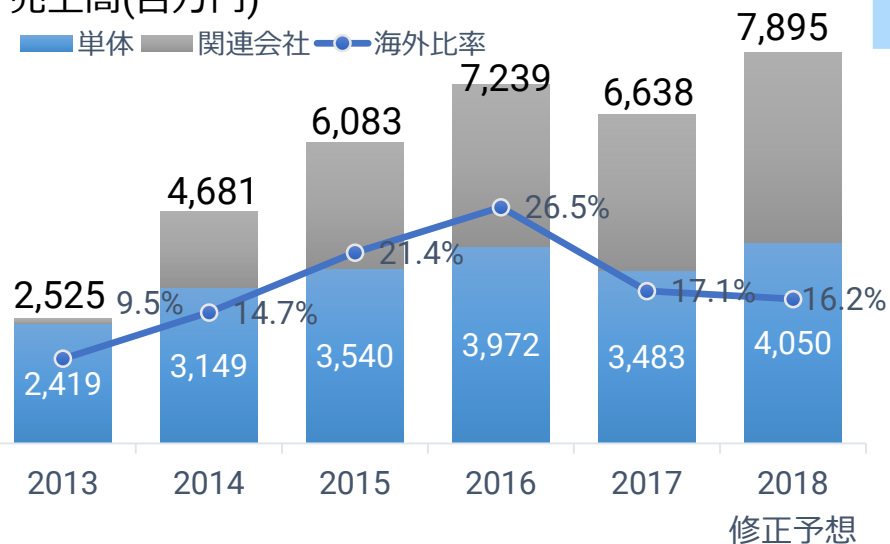
- 創業 (有)ブイキューブインターネット設立、ウェブ制作やシステム開発、アプリ開発を受託
- 株式会社に組織変更
- テレビ会議が高くて買えず、ウェブ会議を自社利用目的に開発、販売開始
- 株式会社ブイキューブに商号変更、ビジュアルコミュニケーションに特化することを決定
- Intel Capital からの投資、アジア展開開始
- Globis Capital等 からの投資
- 東証マザーズ上場
- 東証一部上場

1998 2001 2004 2006 2009 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018

2003 V-cube USA, Inc  
 2009 V-cube Malaysia Sdn. Bhd. 売却

## 売上高(百万円)

■ 単体 ■ 関連会社 ● 海外比率



- 2012 V-cube Global Services Pte.ltd.(Singapore)
- 2012 PT. V-CUBE INDONESIA
- 2013 V-cube Global Operations Pte. Ltd. VGSに吸収合併
- 2013 BRAV International Limited 売却
- 2013 威立方(天津)信息技术有限公司 売却
- 2013 V-cube Singapore Pte. Ltd. VGSに吸収合併
- 2014 パイオニアV C 本体に吸収合併
- 2015 Wizlearn Technologies Pte. Ltd.
- 2015 iStudy
- ブイキューブテクニカルワークス 清算
- V-cube (Thailand) Co., Ltd.

## バイキューブグループ（国内2社、海外6社）

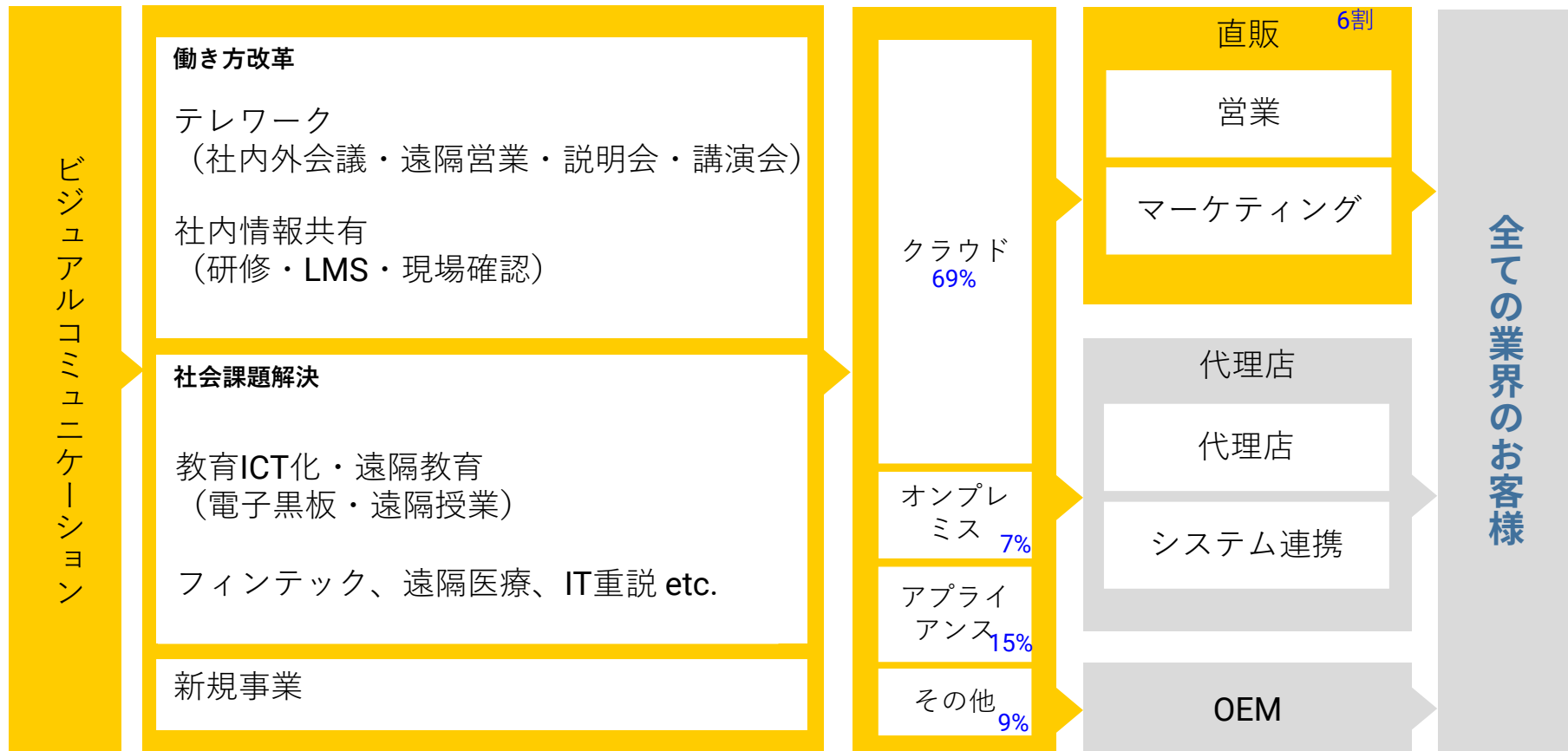
セグメント

ソリューション（利用シーン）

販売形態

チャネル

これまでに  
5,000社以上










（販売形態）

クラウド：サービス提供⇔月額利用料  
 オンプレミス：サーバ・ライセンス販売⇔導入費用+月額保守料  
 アプライアンス：ハードウェア・ライセンス販売⇔購入費用  
 その他：ハードウェア販売

※販売形態とチャネルの数字は、  
FY17売上高に占める割合

## ソリューションを実現する主なサービス

V-CUBE ミーティング		わかりやすいインタフェース、日本・アジアでの遠隔会議に必要な様々な機能。 高い映像・音声品質、モバイル環境・グローバル環境に強い。他社テレビ会議接続可。
V-CUBE セミナー		わかりやすいインタフェース、インストール不要 高画質な映像を大規模に安定して配信が可能。セミナー運営の付加機能豊富。
Qumu		企業内YouTubeの仕組み。映像の作成から管理・配信までを企業内で安全に安定して 実現するプラットフォーム。欧米の金融機関・大企業での実績豊富。世界No.1。
iStudy LMS		国内全メガバンクにも採用されている研修プラットフォーム。純国産で日本のニーズ のかゆいところに手の届く機能やカスタマイズを提供
V-CUBE ラーニング		Wizlearn（シンガポール）をベース。グローバル対応の先進インタフェース。 日本企業を含む多国籍企業での数多くの実績あり。
xSync		電子黒板とタブレットを組み合わせアクティブラーニングを実現。ディスカッション テーブルは災害対策での導入多数。ウェアラブルグラス連携でフィールドワーク。
Agora.io		エンタメ・ソーシャルを中心とした映像配信・映像コミュニケーションのプラット フォーム。SDKとAPIで各種アプリ・サービスへの組み込みが可能。
V-CUBE Box		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。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安く、高画質・高音質を実現。
テレキューブ		防音型コミュニケーションブース。内部にはテーブルと椅子、Web会議が利用できる PCが設置されており、静かでセキュアなプライベート空間でテレワークができる。

# マネジメントチーム（2018年6月30日現在）



## 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 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  
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、監査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  
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

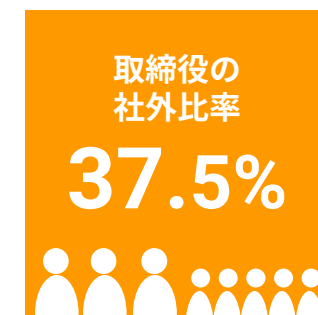
社外取締役 **後藤 洋平**  
(株)地域経済活性化支援機構 ディレクター  
REVICパートナーズ(株) ディレクター

常勤監査役 **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 代表税理士  
エバラ食品工業(株) 社外監査役

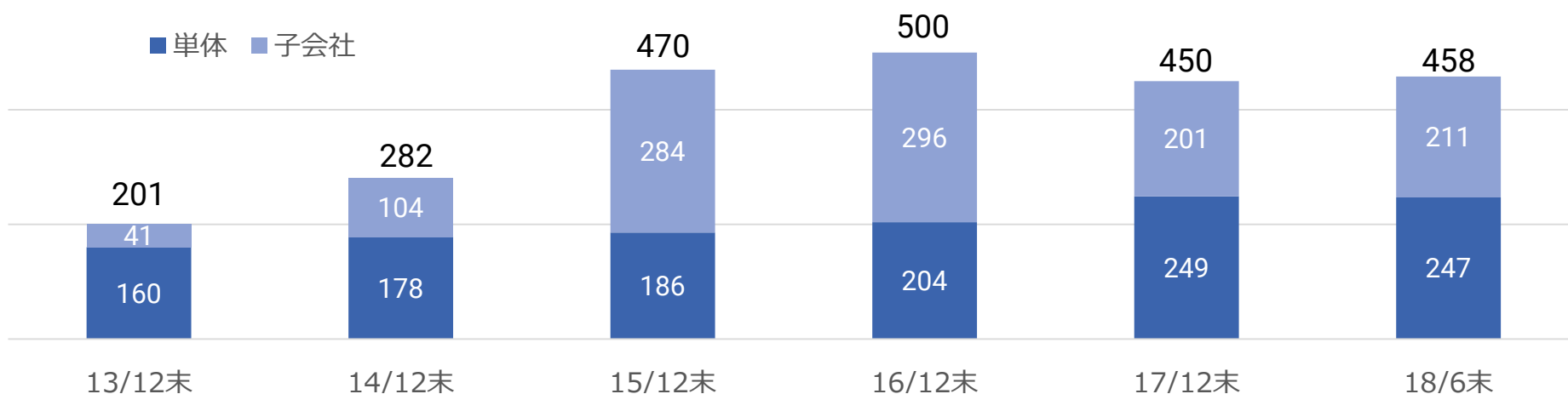
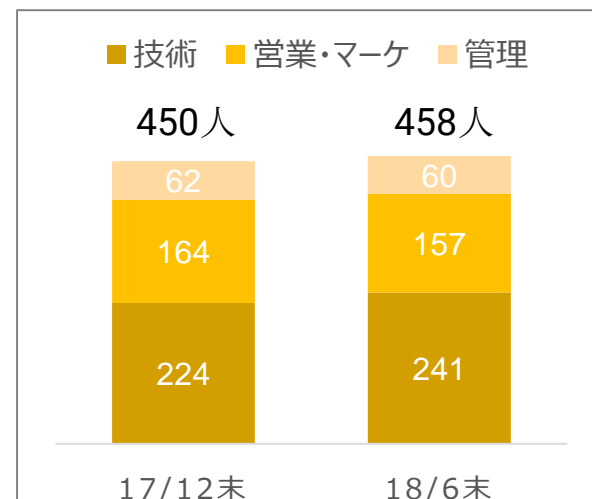
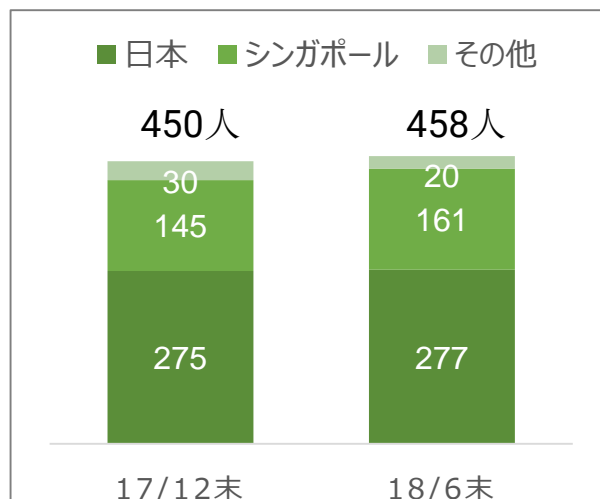
社外監査役 **中野 創**  
(株)地域経済活性化支援機構 シニア・ディレクター  
REVICパートナーズ(株) 取締役  
(株)千趣会 社外監査役

顧問 **小宮山 宏**  
(株)三菱総合研究所 理事長  
元東京大学総長



# グループの状況（2018年6月30日現在）

## 連結従業員数



# 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



テレワークで日本を変える

# 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。