

# 2018年12月期 決算説明資料

株式会社バイキューブ

2019年2月14日



## 1. FY2018 実績

## 2. FY2019 見通し

## 3. 事業についてのアップデート

## 1. FY2018の業績

- 売上高は電子黒板サービス事業の大型案件あり前年及び期初予想を上回る。
- 営業利益は前年の構造改革の結果、黒字化を達成。
- 電子黒板サービス事業の譲渡による特別利益を計上。
- 親会社株主に帰属する当期純利益も黒字転換。
- フリーキャッシュフローはプラスに。

## 2. FY2019の見通し

- 売上高は電子黒板サービス事業の譲渡(2018年度)により減少。
- 収益認識基準の変更により、売上計上が後ろにずれる影響(単年度)を見込む。
- 2019年度の業績に応じ、配当を開始する予定。
- 新セグメントでの開示を開始。

# 1. FY2018実績

# 1. FY2018実績 連結P/L (実績)

(百万円)	FY2017	FY2018	FY2018	YoY	
	通期実績 ①	通期予想 (11/13修正)	通期実績 ②	増減 ②-①	増減率 (%)
売上高	6,638	7,895	7,960	+1,322	+19.9%
売上原価	3,708	4,537	4,550	+841	+22.7%
売上総利益	2,929	3,357	3,410	+481	+16.4%
販管費	3,480	3,027	3,065	-415	-11.9%
営業利益	-550	330	345	+896	-
経常利益	-567	250	259	+826	-
特別利益	0	476	553	552	-
特別損失	(2,509)	-	(227)	(-2,282)	(-)
親会社株主に 帰属する当期純利益	-3,035	480	456	+3,492	-

**売上高:** 電子黒板サービス事業が回復。製薬セミナーで増加。Qumuとテレキューブも貢献。

**営業利益:** 電子黒板サービス事業の増収により変動原価(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(41百万円)あり。

**特別利益:** 電子黒板サービス事業の譲渡により453百万円を計上。

**親会社株主に帰属する当期純利益:** 特別損益を除く金額は約130百万円。期初予想は158百万円。

(百万円)	FY2018				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期累計
<b>売上高</b>	<b>1,728</b>	<b>1,680</b>	<b>2,131</b>	<b>2,420</b>	<b>7,960</b>
クラウド	1,192	1,301	1,128	1,333	4,955
オンプレミス	144	177	186	184	692
アプライアンス	278	138	651	789	1,857
その他	112	65	164	113	455
<b>売上原価</b>	966	847	1,302	1,434	4,550
<b>売上総利益</b>	<b>762</b>	<b>833</b>	<b>829</b>	<b>985</b>	<b>3,410</b>
<b>販管費</b>	747	740	779	797	3,065
<b>営業利益</b>	<b>14</b>	<b>93</b>	<b>49</b>	<b>188</b>	<b>345</b>
<b>経常利益</b>	<b>-66</b>	<b>97</b>	<b>49</b>	<b>178</b>	<b>259</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>446</b>	<b>456</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** 製薬メーカーを中心とした国内クラウドが伸長。電子黒板の複数大型案件あり。

(百万円)

通期実績	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	3,515	3,827	464	629	1,008	1,855	513	408	5,500	6,720
海外	1,081	1,128	5	63	1	1	49	46	1,137	1,240
(中国)	12	16	0	31	-	-	3	0	15	48
(Wizlearn)	916	977	-	-	-	-	36	37	952	1,015
合計	4,596	4,955	469	692	1,009	1,857	562	455	6,638	7,960

### 主な増減要因

**日本** 国内の製薬企業向けセミナーが増加。（クラウド）

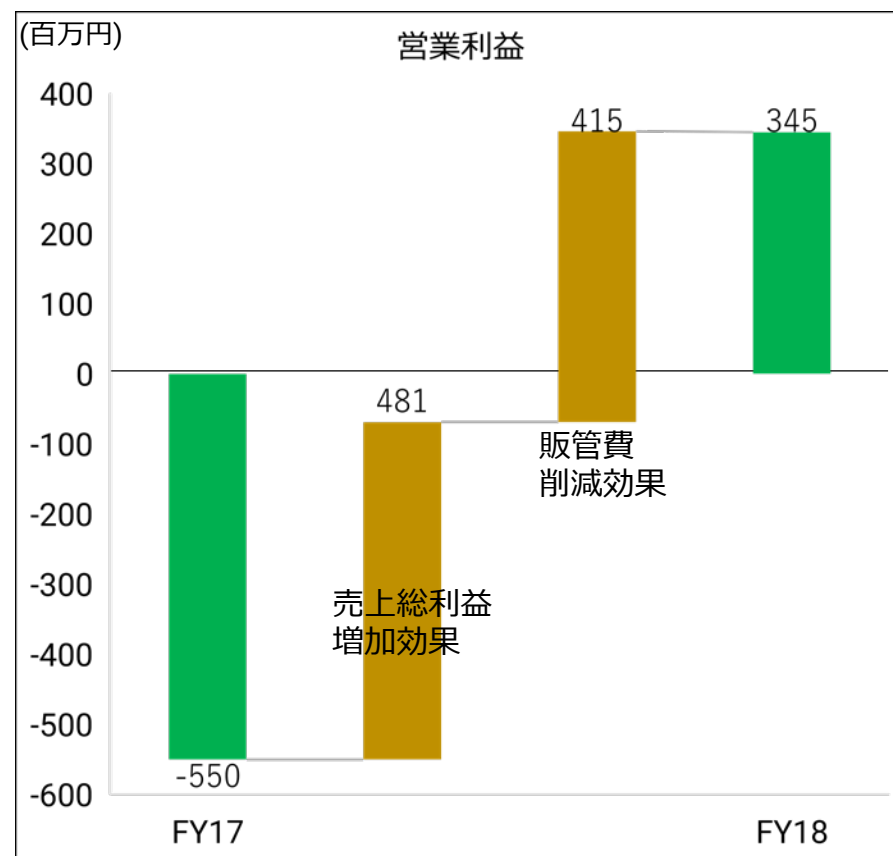
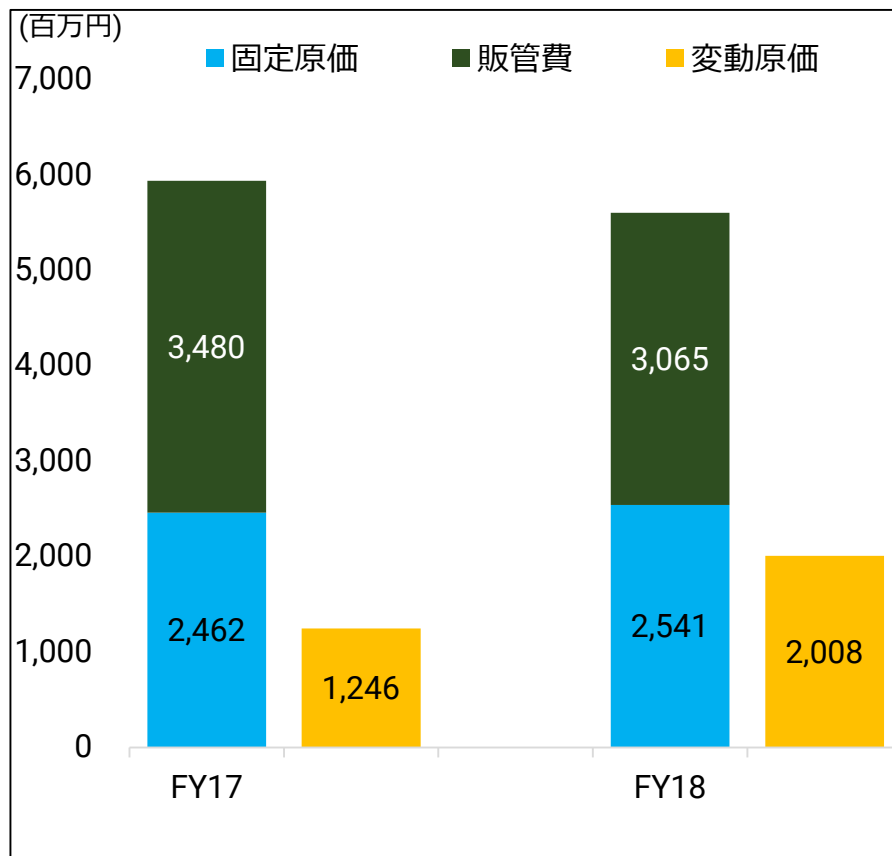
2QにQumuの大型案件あり。Vidyoロイヤリティ収入あり。（オンプレミス）

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。（クラウド）

1Qに中国公共セクター向け販売あり。ASEAN合計が伸長。（オンプレミス）

## 原価、販管費、営業利益



## 主な増減要因

- 電子黒板サービス事業の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。
- 営業利益は前期比+895百万円の345百万円となった。



(百万円)

	2017年12月31日	2018年12月31日	増減
<b>流動資産</b> (うち 現金及び預金)	5,212 (3,384)	4,997 (2,732)	-215 (-651)
<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)	5,588 (2,507) (1,111)	-290 (-279) (-152)
<b>総資産</b>	11,091	10,585	-505
<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)	4,021 (1,815)	-268 (-518)
<b>固定負債</b> (長期借入金)	2,587 (2,553)	2,033 (2,003)	-554 (-550)
<b>純資産</b>	4,213	4,530	316

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。
- ソフトウェアは主要プロダクトへの選択的な集中投資により全体として減少。
- 自己資本比率は30.1%(FY17/12末)から35.0%(FY18/12末)へと改善。

(百万円)

	FY2017	FY2018
営業活動CF	870	963
投資活動CF	-2,423	-558
財務活動CF	2,870	-1,035
フリーキャッシュ・フロー	-1,552	405
現金及び現金同等物に係る 換算差額	60	-28
現金及び現金同等物の増減額	1,378	-658
現金及び現金同等物の期末残高	3,378	2,719

#### 主な増減要因

- 営業CF：クラウド型サービスの伸びが貢献。
- 投資CF：ソフトウェア開発投資の選択と集中。FY2017は連結範囲の変更を伴う子会社株式の売却あり。
- 財務CF：有利子負債の圧縮。FY2017は第三者割当増資あり。
- フリーキャッシュ・フローの黒字化を達成。

## 2. FY2019見通し

### 1. 新収益認識基準の適用

- 従来当社は期間契約型クラウドサービスの契約時にライセンス相当分を計上し、保守、インフラコスト相当分を契約期間で按分し計上しておりましたが、FY2019から全額を契約期間で均等按分で処理することとしました。
- 他社のサービスに対して当社がロイヤリティを支払うことで当社の顧客にそのサービスを提供する場合には、いわゆる売上と売上原価を相殺した金額を売上高として計上します。

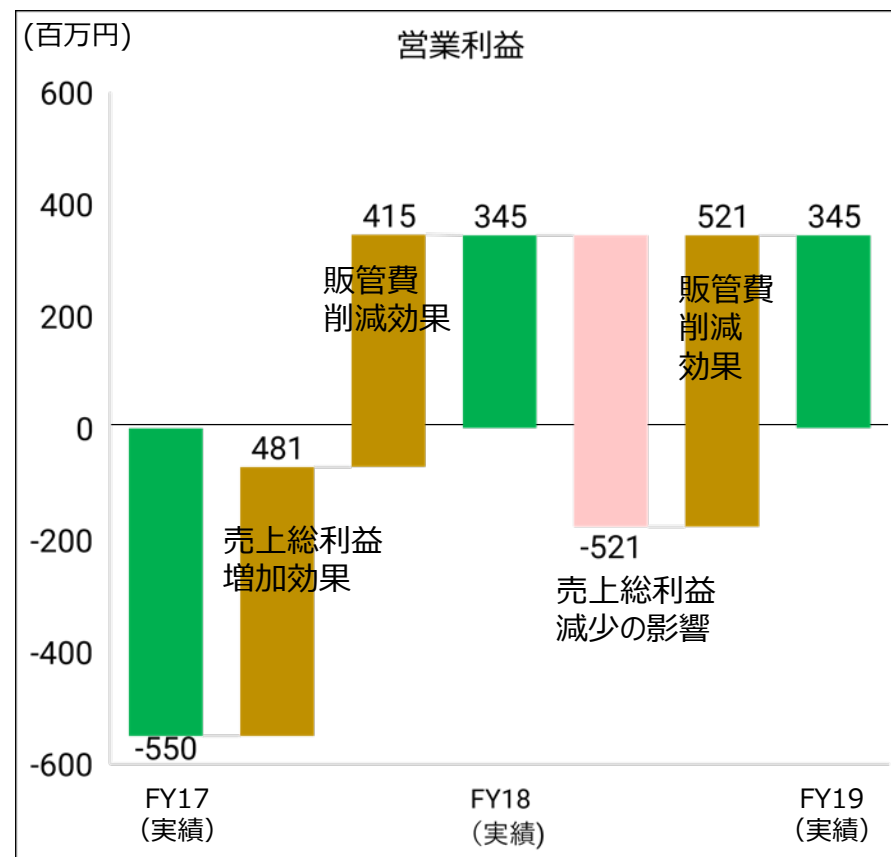
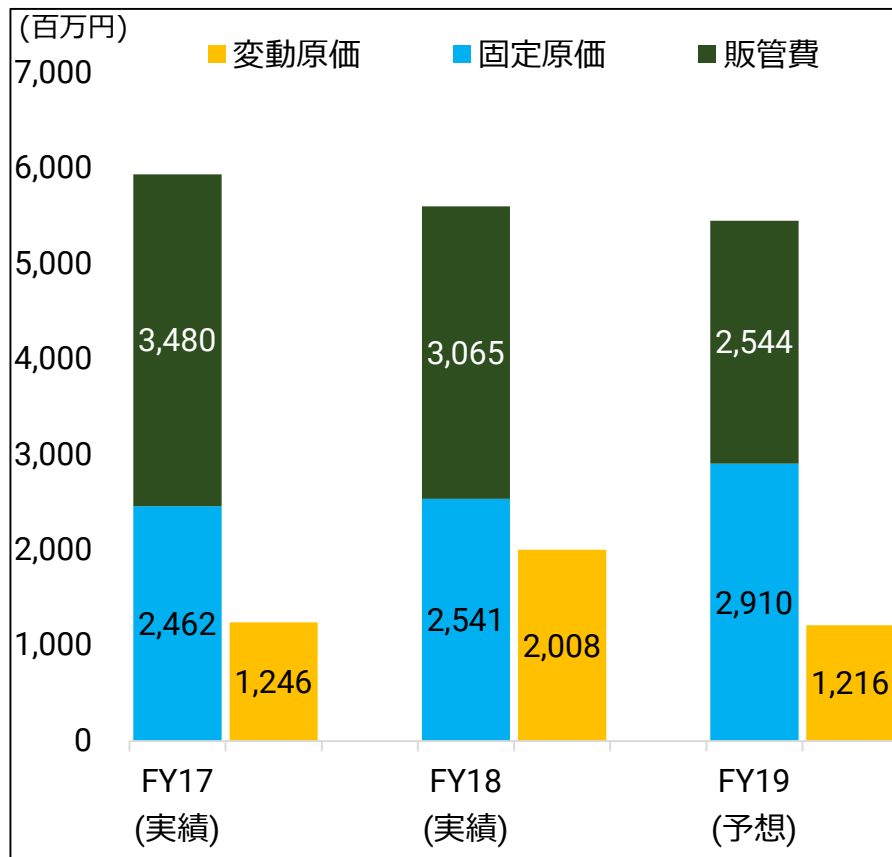
### 2. 事業再編

- 電子黒板サービス事業の譲渡(2018年度末)

(百万円)	旧収益認識基準		新収益認識基準		
	FY2017 通期実績	FY2018 通期実績①	FY2019 通期予想②	増減額 ②-①	(ご参考) 電子黒板売 却の影響
売上高	6,638	7,960	7,016	-944	-1,500
売上原価	3,708	4,550	4,126	-424	-
売上総利益	2,929	3,410	2,889	-521	-
販管費	3,480	3,065	2,544	-521	-
営業利益	-550	345	345	0	-
経常利益	-567	259	283	+24	-
親会社株主に 帰属する当期純利益	-3,035	456	153	-303	-

#### 主な増減要因 (FY19予想 v.s. FY18実績)

- 売上高は主力のWeb会議やWebセミナーの成長を見込むが、電子黒板サービス事業譲渡のインパクト(-15億円)により減少。
- 技術部門の組織再編により、2018年に販管費に計上されていたものの一部が2019年には売上原価に計上されるため、売上総利益(率)は減少するが、営業利益は前期比で同水準となる見通し。
- 2018年に電子黒板サービス事業の譲渡による特別利益453百万円の計上あり。



### 主な増減要因 (FY19予想 v.s. FY18実績)

- 電子黒板サービス事業の譲渡により変動原価(仕入)が減少。
- 固定原価の増加と販管費の減少は技術部門の組織再編による影響。全体では固定費は減少。
- 営業利益は2018年と同水準を見込む。



		FY2018 実績	FY2019 予想
(百万円)			
ビジュアルコミュニケーション事業	売上高	4,179	4,542
	営業利益 (率)	595 (14.2%)	658 (14.5%)
ラーニングマネジメントシステム事業	売上高	1,628	1,589
	営業利益 (率)	77 (4.7%)	36 (2.7%)
アプライアンス事業	売上高	2,152	884
	営業利益 (率)	89 (4.2%)	81 (9.3%)
全社、消去等	売上高	－	－
	営業利益 (率)	－416 (－%)	－430 (－%)



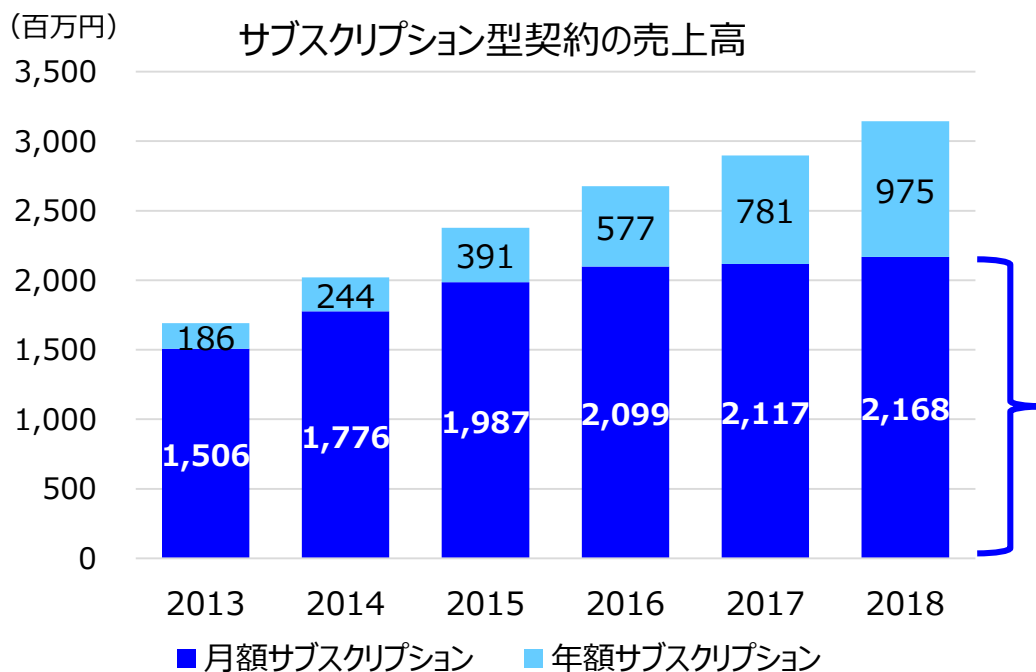
## 2. FY2019見通し セグメント別見通し(1)

### (ビジュアルコミュニケーション事業)

財務指標 (百万円)	FY2018 実績	FY2019 予想
売上高	4,179	<b>4,542</b>
営業利益 (率)	595 (14.2%)	<b>658</b> <b>(14.5%)</b>

#### 主な増減要因

- 売上高、営業利益ともに製薬セミナー等の貢献により増加。



KPI	FY 13	FY 14	FY 15	FY 16	FY 17	FY 18
解約率 (%)	14.0	17.4	16.1	12.2	13.0	11.7

解約率は年々低下している

(ラーニングマネジメントシステム事業)

財務指標 (百万円)	FY2018 実績	FY2019 予想
売上高	1,628	<b>1,589</b>
営業利益 (率)	77 (4.7%)	<b>36 (2.7%)</b>

主な増減要因

- 売上高は、主にWizlearnが公立学校から民間企業に顧客をシフトする過渡期であり、減少する見通し。
- 営業利益は、売上高の減少に伴い減少する見通し。

(アプライアンス事業)

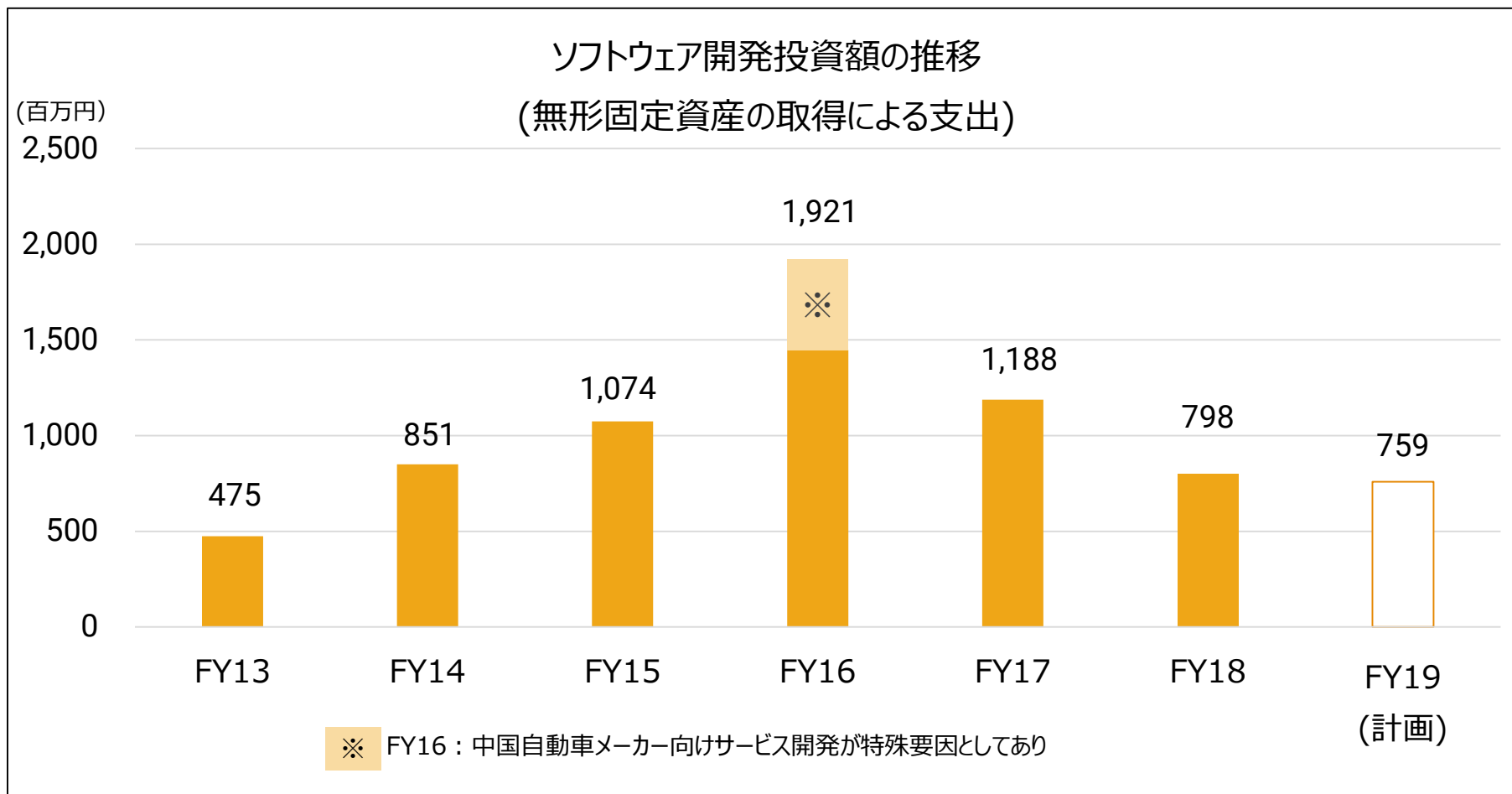
財務指標 (百万円)	FY2018 実績	FY2019 予想
売上高	2,152	<b>884</b>
営業利益 (率)	89 (4.2%)	<b>81 (9.3%)</b>

主な増減要因

- 売上高は、電子黒板サービス事業の譲渡により減少。
- これに伴い、営業利益率は改善する見込み。

	FY2017 実績	FY2018 実績	FY2019 予想
テレキューブ(台)	11	73*	400

\* テレキューブ設置台数



### 主な増減要因

- 主要プロダクトとサービスに注力したため、全体開発投資額は減少。(FY2017→FY2018)
- 電子黒板サービス事業の譲渡により、更に開発投資額は減少する見込み。(FY2018→FY2019)

## 配当方針

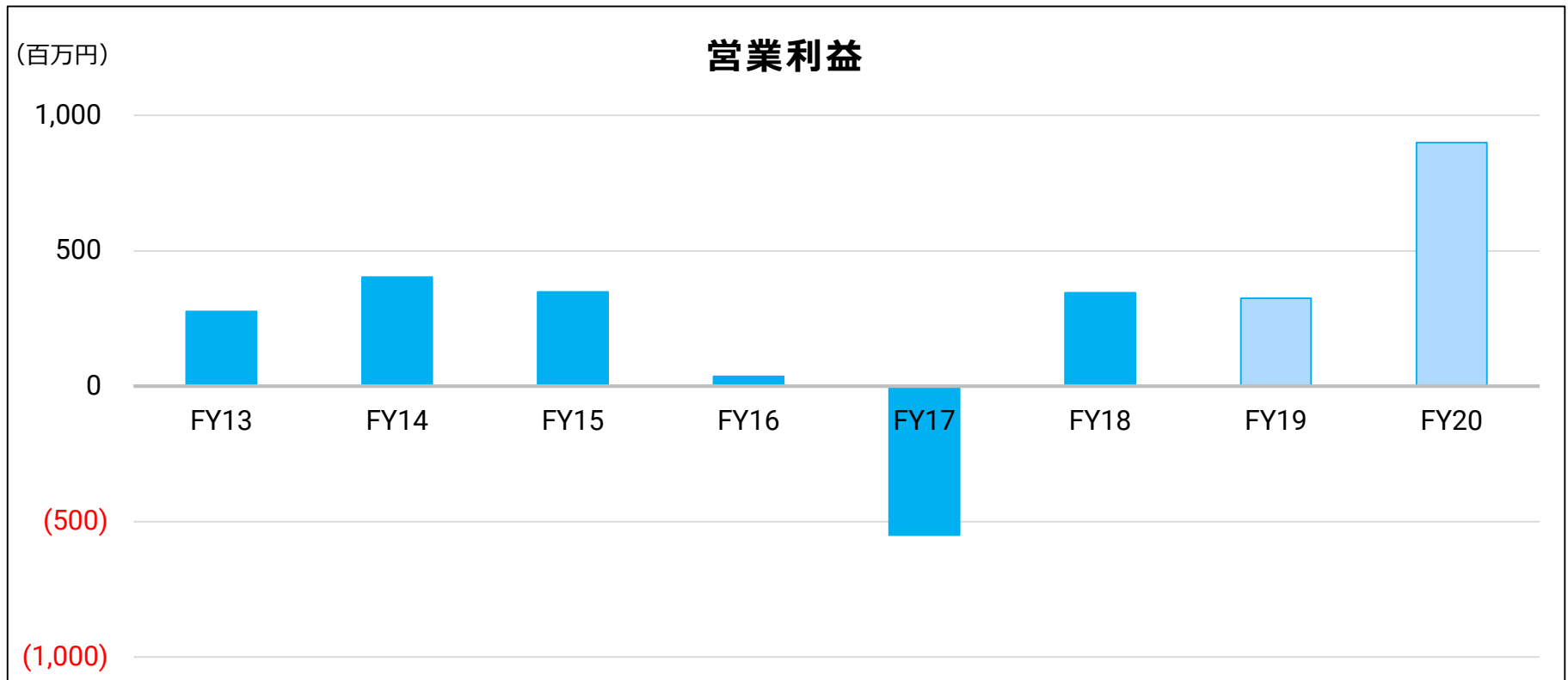
一過性の利益を除く親会社株主に帰属する当期純利益に対して20%の配当性向を目指し、将来的には30%を目指します。

### FY2019

配当予想： 1株当たり1円（配当性向は15.8%）

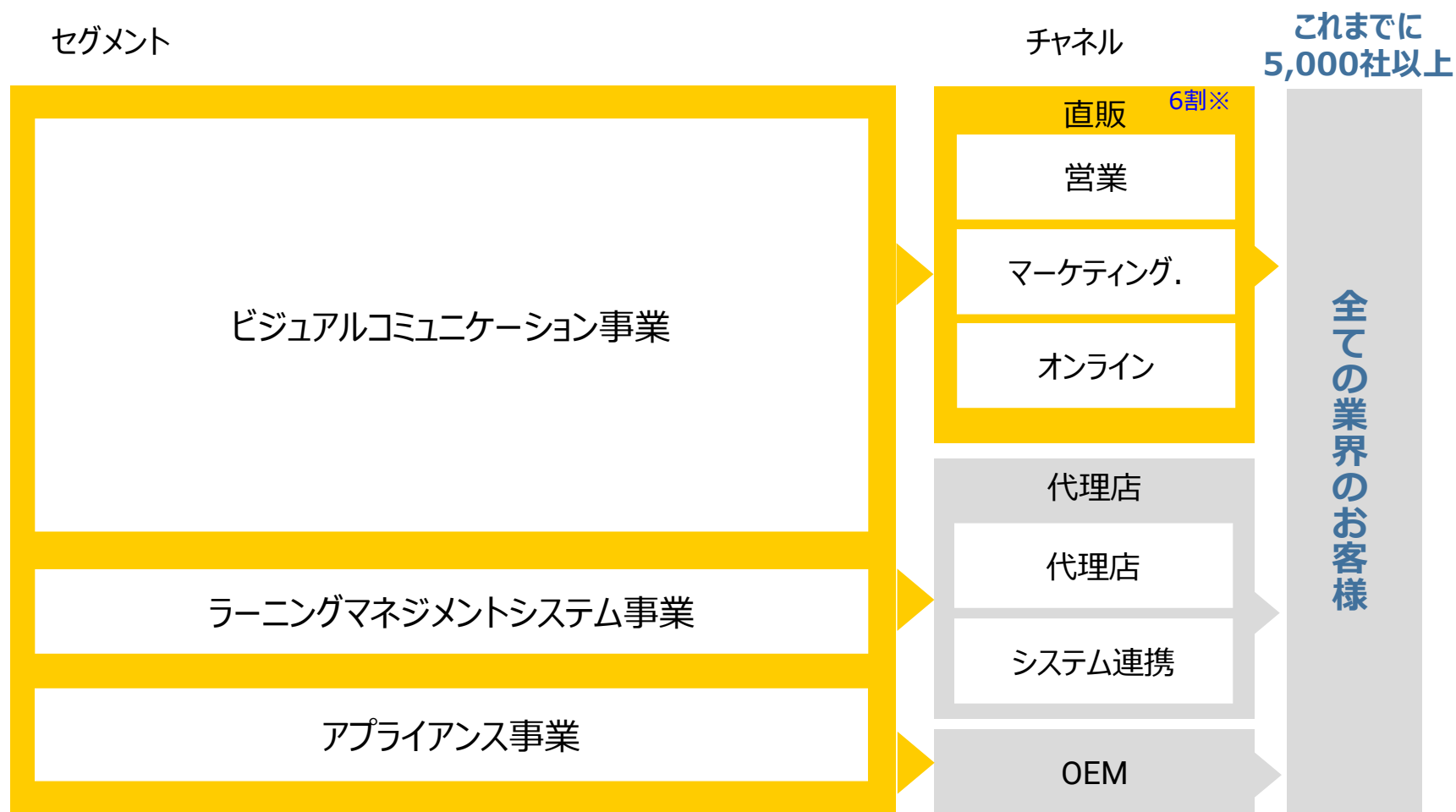
<数値目標（イメージ）>

2020年、上場来最高の営業利益（9億円）を目指します



# 3.事業についてのアップデート

## バイキューブグループ (国内2社、海外6社)



※FY17売上高に占める割合



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。
- 限界利益率が高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。



## <月額サブスクリプション>

平均請求単価 × 請求社数

FY14	FY15	FY16	FY17	FY18	FY14	FY15	FY16	FY17	FY18
138K	143K	142K	143K	149K	1,070	1,158	1,226	1,230	1,213

- ・高単価顧客への手厚いフォロー、利用促進による平均請求単価アップ
- ・請求社数は大幅な増加は狙わないが、オンライン販売などのチャレンジにより拡大可能性あり
- ・営業コストは請求者数単位（ユーザ社数と請求社数は異なる）
- ・解約率の更なる低下への取り組み（FY14 :17.4%→FY18 :11.7%）

## <年額サブスクリプション>

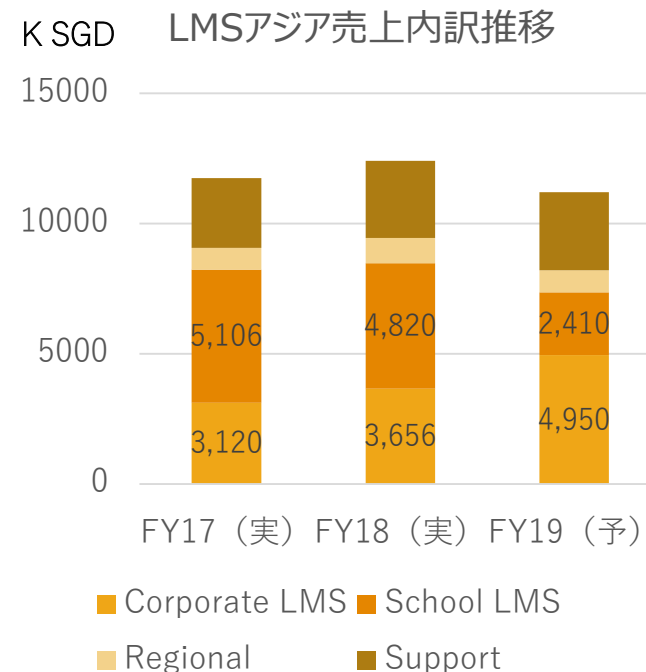
製薬業界向けセミナーなど、イベント利用のアカウントプラン

- ・高い成長率（前年度比 FY17 :135.3%、FY18 :124.8%）
- ・専門の業界特化チームによる、高付加価値サービス
- ・業界内での横展開

## <アジアにおけるLMSを中心とした拡大>

### 文教向けの縮小と、企業向けの急拡大

- ・2019年は文教向けの更なる縮小が見えているが、  
(少子化・政府による自前化)  
 同時に企業向けの急拡大もあり過渡期
- ・共に高い限界利益と、企業向けはアップセル、  
 クロスセルの期待も高く、他国展開も期待



## <アイスタディ株式会社>

### 優良顧客へのLMSの販売継続

- ・新事業のアイスタディアカデミーに注力

## <V-cube Box>

### 安価なテレビ会議としての既存マーケットの置き換えの促進

- ・サブスクリプションとのセット販売
- ・働き方改革の一般化と、一般のユーザ層の拡大に伴い、安価なテレビ会議としての置換需要

## <テレキューブ>

### 企業向けの大幅拡大と公共空間向けの設置拡大

- ・消防法などの課題をクリアしたこと、オカムラ社との提携による企業向けの大幅拡大
- ・JR東日本、三菱地所・森ビルなどを中心とした、公共空間むけの設置の本格化



# Appendix

# 主要通貨の為替レート

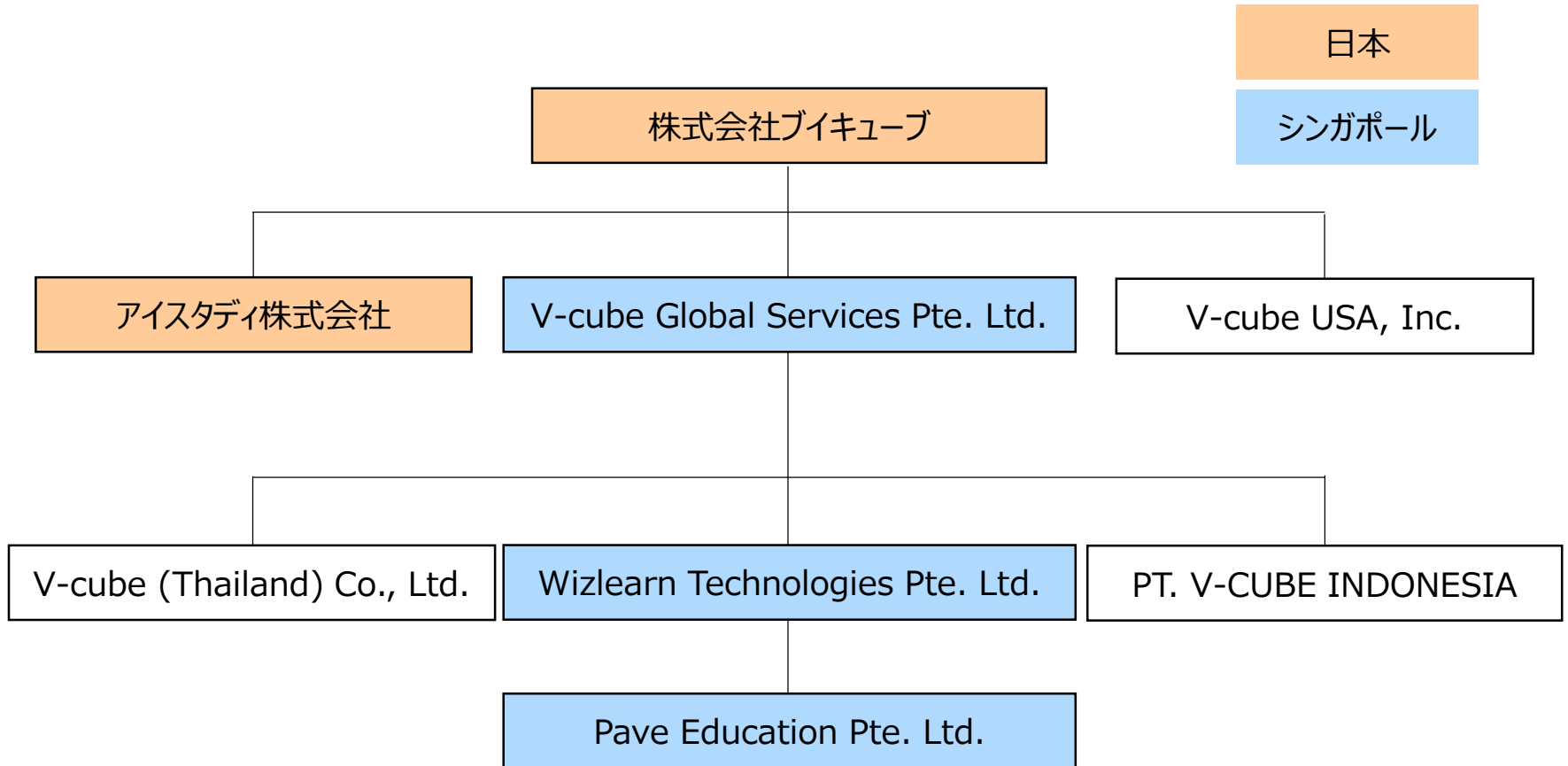
通期 (1-12月)

(円)	FY18			FY19
	通期 (期初想定)	期中平均 (実績)	期末日 (実績)	通期 (期初想定)
US \$	112.00	110.44	110.91	111.00
S \$	80.00	81.88	80.92	81.00

## 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	34億51百万円
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457名 (連結)

## 7社の子会社を含め、日本や米国、ASEANを中心に展開



- 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

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VC 本体に吸収合併

2015 Wizlearn Technologies Pte. Ltd.

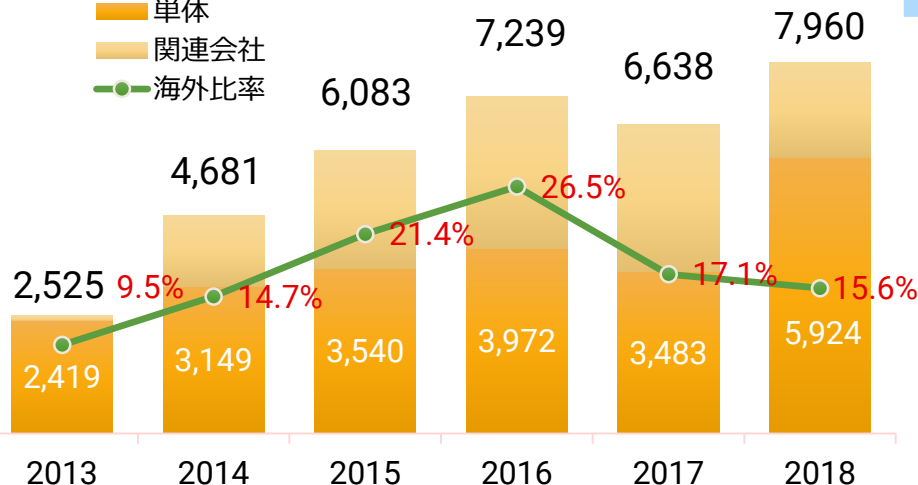
2015 iStudy Co., Ltd.

ブイキューブテクニカルワークス 清算

V-cube (Thailand) Co., Ltd.

売上高(百万円)

- 単体
- 関連会社
- 海外比率



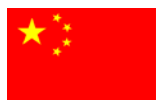




## ASEAN

### 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

## 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ーフェース、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ーフェース、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ーフェース。 日本企業を含む多国籍企業での数多くの実績あり。
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。



## 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

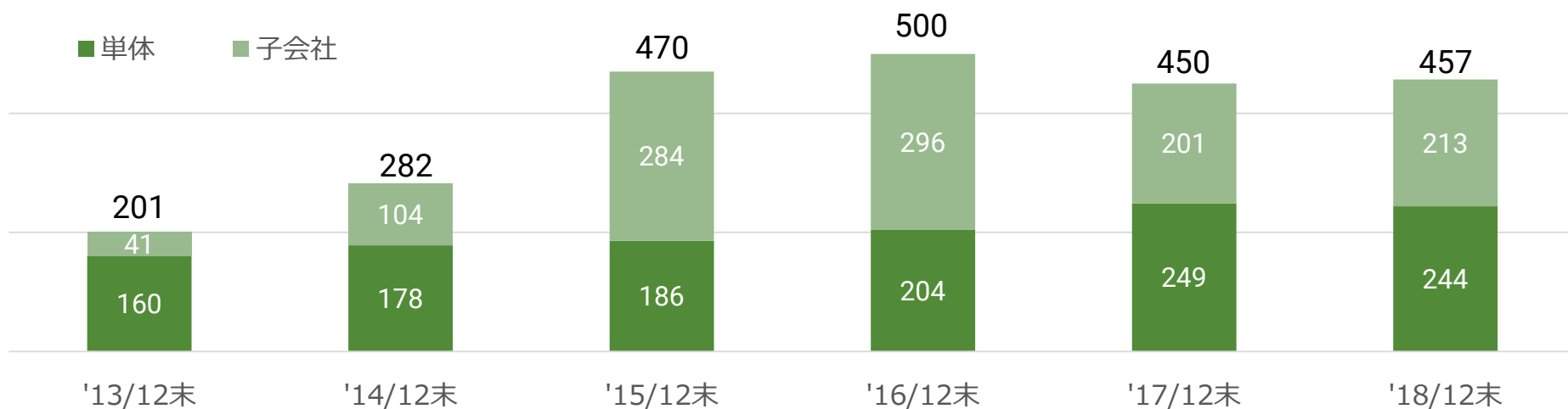
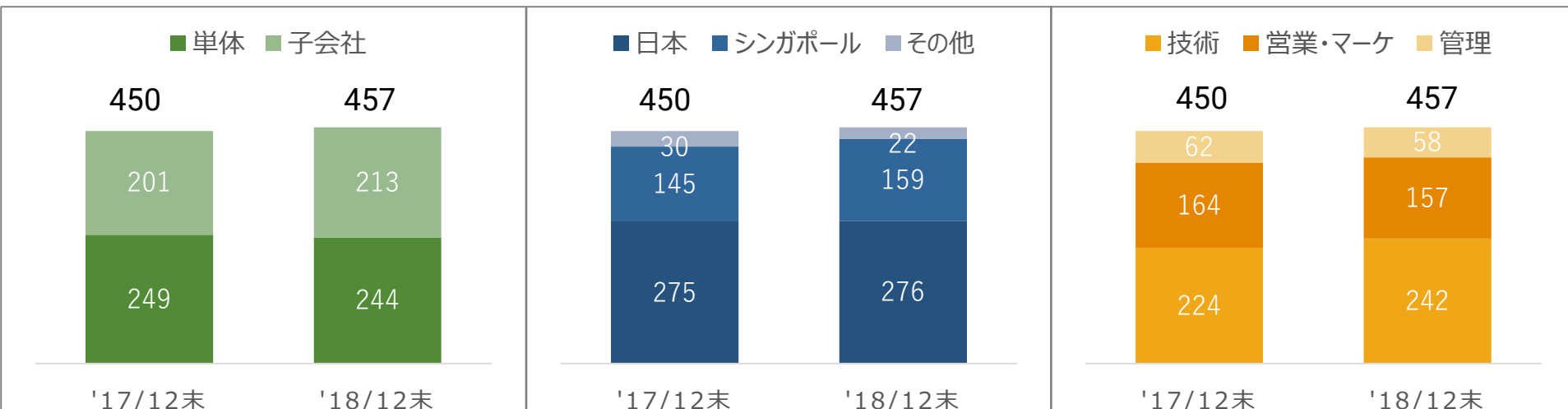
取締役の  
社外比率

37.5%



# グループの状況 (2018年12月31日現在)

## 連結従業員数



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。