

2020年12月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社ブイキューブ

2020年8月13日



1. コロナ禍における事業の進捗

2. FY2020.2Q 実績

3. セグメントとKPI

4. 現在の取り組み

5. 参考資料

FY2020.2Q

- ✓ 上方修正した2Q業績予想を更に上回って着地（営業利益：修正予想対比116%、昨年対比4億円増）
- ✓ 汎用Web会議領域がテレワーク関連需要により想定を上回る積み上げ
- ✓ テレキューブ・オンプレミス・製薬Web講演会は1Q以上に緊急事態宣言等の影響を受け、3Q以降に先送りへ（製薬Web講演会だけで上期で2.5億円程度のマイナス影響）

FY2020通期

- ✓ ウィズコロナ・アフターコロナ時代において、テレワークやあらゆる業界のリモート化需要は更なる拡大を想定（コミュニケーションDXへの更なる注力）
- ✓ 製薬Web講演会のオンライン化が急加速。“SaaS+Service”のコンセプトが競合優位性を大きく発揮。その他の業界でも対面回避によるイベントのオンライン化の引き合いが急増し、対象顧客の業界が広がり始める
- ✓ 営業利益の業績予想は当初予想の5億円から7億円に、引き続き9億円も目指す。配当予想は1株あたり1円から2円に倍増

1. コロナ禍における事業の進捗

2. FY2020.2Q 実績

3. セグメントとKPI

4. 現在の取り組み

5. 参考資料

一般的なWeb会議（汎用Web会議）・テレビ会議

RED OCEAN

① **V-CUBE ミーティング** **V-CUBE セミナー**

② **V-CUBE Box**

BLUE OCEAN

③ **オンプレミス**

④ **TELECUBE**

用途特化の映像コミュニケーション「映像を事業活用するならブイキューブ」

5 **V-CUBE Video SDK**

映像組み込み (SDK)

様々な業界での映像のニーズに、API/SDKを提供し、共同での事業展開を行う。
(教育・ソーシャル・医療, etc)

6 **製薬ウェブ講演会等**

製薬業界におけるウェブ講演会の配信。リモートディテリング・オンライン診療・服薬指導の為に仕組みを展開。

7 **V-CUBE コラボレーション V-CUBE ボード**

緊急対策・災害対策

緊急対策、災害対策、現場支援ソリューション。

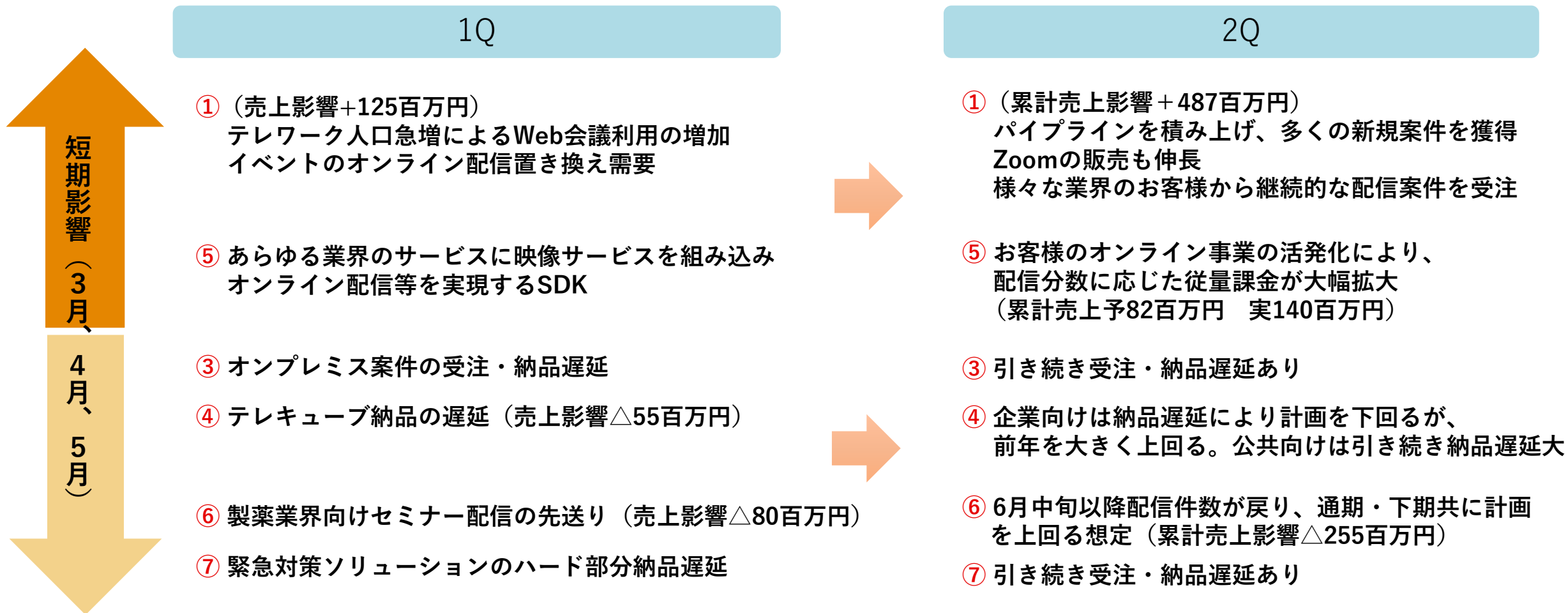
8 **V-CUBE セールス+**

Q.UMU

9 **LMS/TMS**

BLUE OCEAN

短期ではマイナスの影響もあるものの、中長期的には総じて大きく事業拡大を後押しする状況に



2020年の注力分野毎の成長 – 第2四半期の計画比

() 内は2Q実績と期初計画（営業利益5億円）との差

[] 内は期初の通期計画（営業利益5億円）



(単位：百万円)

一般的なWeb会議（汎用Web会議）・テレビ会議

用途特化の映像コミュニケーション「映像を事業活用するならブイキューブ」

RED OCEAN

売上:1,651 (+487) [2,220]
 限利:1,329 (+410) [1,770]

V-CUBE ミーティング

V-CUBE セミナー

売上:40 (▲32) [164]
 限利:17 (▲8) [57]

V-CUBE Box

BLUE OCEAN

売上:173 (▲141) [532] 売上:269 (▲66) [1,064]

限利:139 (▲133) [464] 限利:128 (▲14) [308]

オンプレミス

TELECUBE

BLUE OCEAN

売上:140 (+58) [236]
 限利:122 (+42) [228]

V-CUBE Video SDK

映像組み込み (SDK)

様々な業界での映像のニーズに、API/SDKを提供し、共同での事業展開を行う。
 (教育・ソーシャル・医療, etc)

売上:334 (▲255) [1,217]
 限利:251 (▲221) [975]

製薬ウェブ講演会等

製薬業界におけるウェブ講演会の配信。リモートディテリング・オンライン診療・服薬指導の為に仕組みを展開。

売上:205 (▲42) [545]
 限利:149 (▲2) [335]

V-CUBE コラボレーション
 V-CUBE ボード

緊急対策・災害対策

緊急対策、災害対策、現場支援ソリューション。

売上:97 (+6) [214]
 限利:56 (▲2) [144]

V-CUBE セールス+

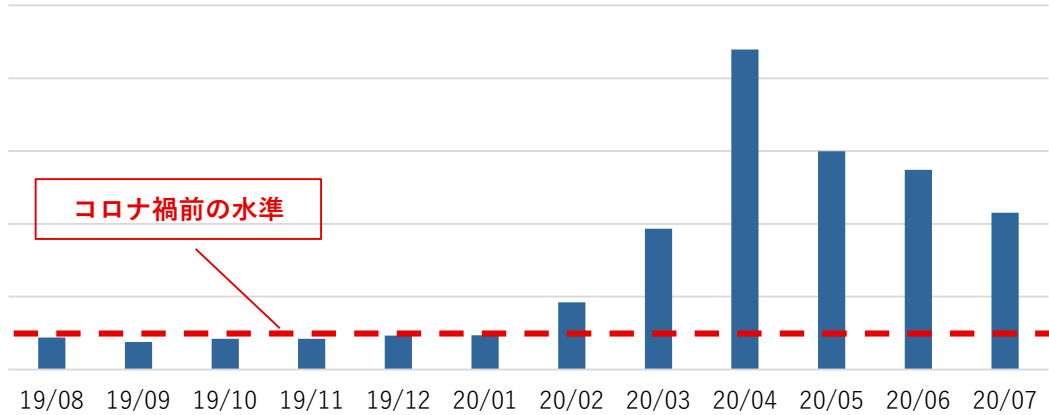
売上:167 (▲19) [380]
 限利:151 (▲16) [344]

O.UMU

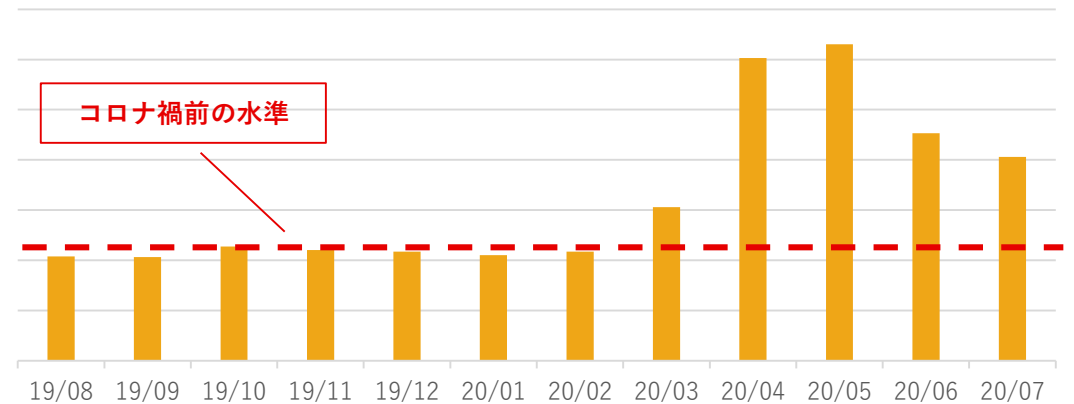
LMS/TMS

パイプラインは引き続きこれまでにない件数で推移し、緊急事態宣言解除後もWeb会議利用が定着
オンラインセミナーの利用が大きく拡大へ

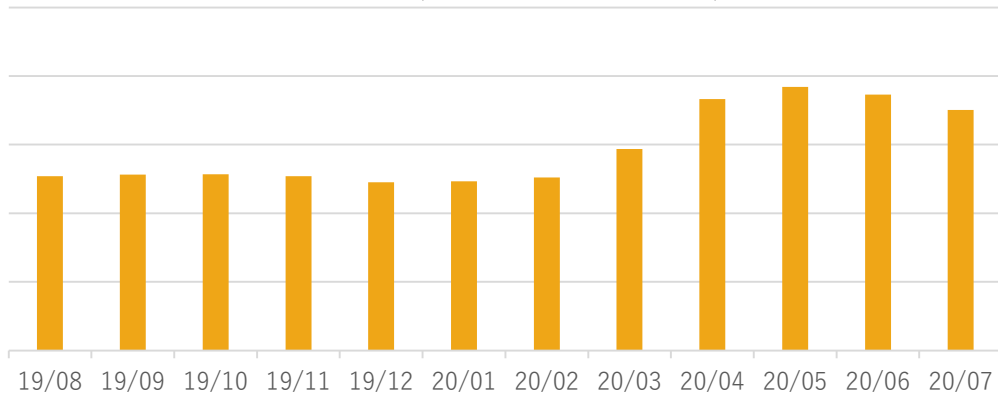
問い合わせ数



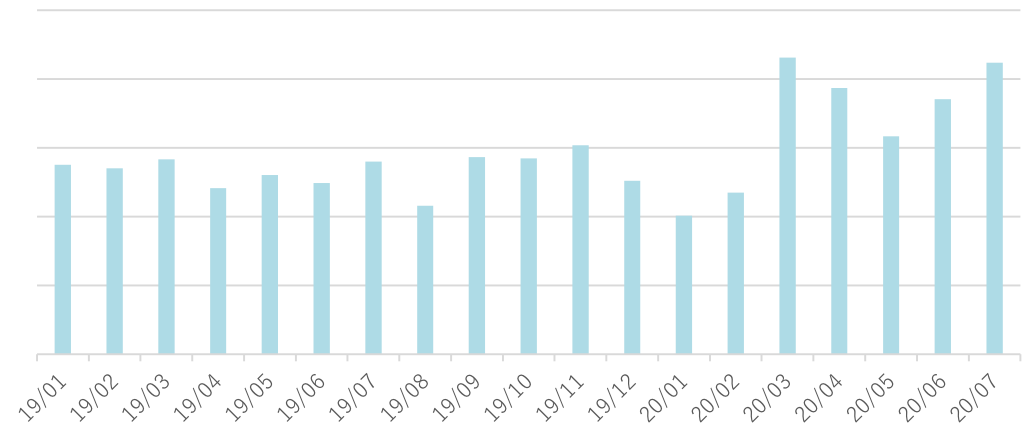
V-CUBEミーティング 利用時間



V-CUBEミーティング
ポート数 (同時接続数の契約数)



セミナー (イベント) 開催数



1. コロナ禍における事業の進捗

2. FY2020.2Q 実績

3. セグメントとKPI

4. 現在の取り組み

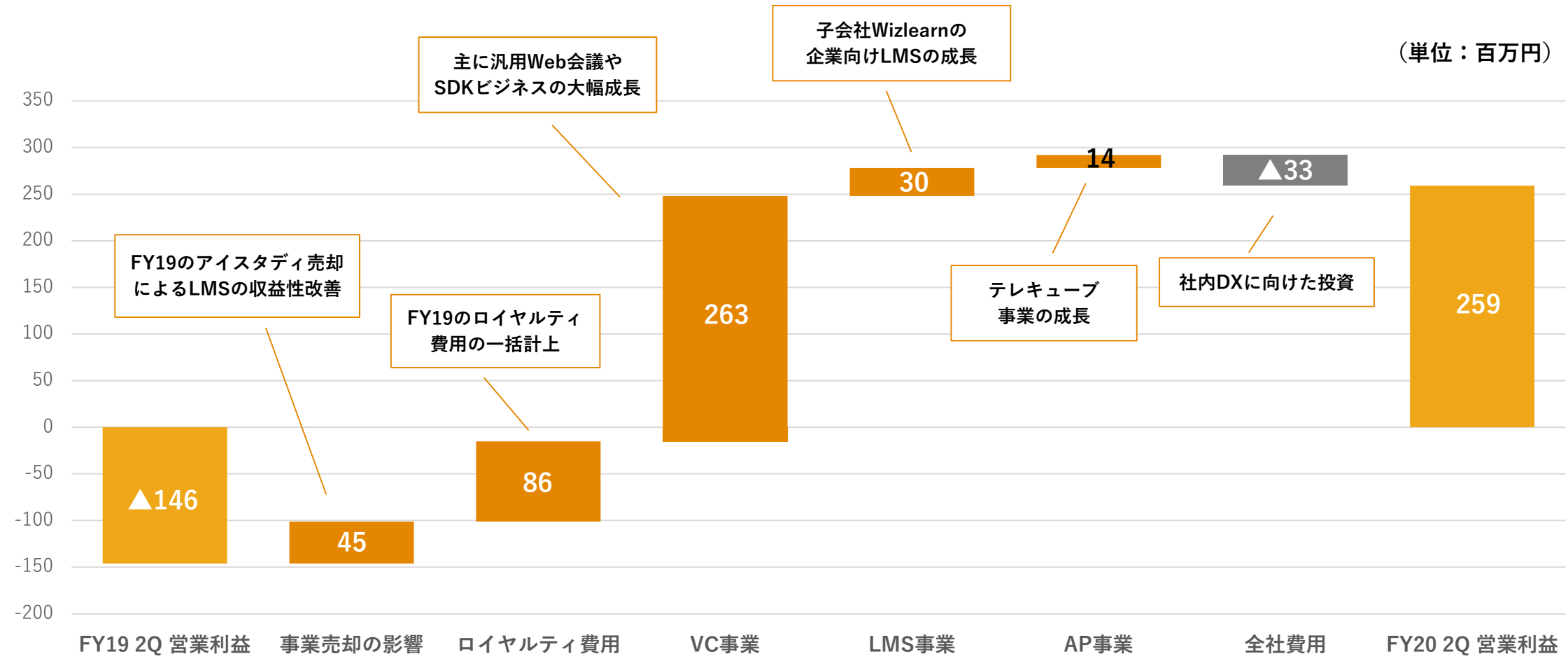
5. 参考資料

事業の選択と集中による収益性改善、社会全体のリモートシフトにより利益率の高い汎用Web会議が急伸し貢献製薬Web講演会、テレキューブ等の下期先送り案件なども多く、下期偏重を見込む

(百万円)	FY2019	FY2020	FY2020通期予想		
	2Q	2Q	期初予想	8/13修正予想	進捗率 (対最新予想)
売上高	3,111	3,266	7,237	7,201	45.4%
売上原価	2,066	1,749	4,250	3,988	43.9%
売上総利益	1,045	1,517	2,986	3,183	47.7%
販管費	1,192	1,258	2,486	2,474	50.8%
営業利益	△146	259	500	708	36.6%
経常利益	△176	266	359	665	40.0%
親会社株主に 帰属する当期純利益	187	422	185	623	67.7%

FY2020.2Q 実績：営業利益の推移（対前年比）

VCセグメントの汎用Web会議やSDKを中心に大きく成長
事業売却による収益性改善や昨年発生したロイヤルティ費用の減少により利益貢献



汎用Web会議領域の成長等により、営業活動C/F及びフリーキャッシュ・フローは大幅に増加
 財務活動C/F：前年度末の一時的な借入金返済後、借入残高を戻したことによるもの

(百万円)	2019年6月30日	2020年6月30日
営業活動C/F	209	957
投資活動C/F	△153	△252
財務活動C/F	△702	898
フリーキャッシュ・フロー	56	704
現金及び現金同等物に係る換算差額	△9	△17
現金及び現金同等物の増減額	△655	1,585
現金及び現金同等物の期末残高	2,064	2,376

Net Debt（純有利子負債）は約14億円から約7億円となり、財務的な安全性が改善
 自己資本比率は40.9%

(百万円)	2019年12月31日	2020年6月30日	増減
流動資産 (うち 現金及び預金)	2,269 (790)	3,396 (2,376)	+1,127 (+1,586)
固定資産 (うち ソフトウェア) (うち のれん)	4,733 (2,025) (879)	4,686 (2,013) (800)	△47 (△12) (△79)
総資産	7,002	8,083	+1,081
流動負債 (うち 短期借入金、1年内返済の長期 借入金)	2,248 (546)	4,120 (2,584)	+1,872 (+2,038)
固定負債 (うち 長期借入金)	1,705 (1,663)	623 (533)	△1,082 (△1,130)
純資産	3,049	3,339	+290

8/13 配当予想を修正し、増配予定 株主還元施策は財務状況を鑑みながら継続して実施する方針

配当

- **FY2020期末配当予想：2円、FY2019期末配当：1円**
- 原則、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%**を目指す

株主優待

- **FY2019 テレキューブ利用券10,000円分を贈呈**
(12月末時点100株以上を保有する株主様が対象)
- 利用期間2020年4月1日～12月31日



ご利用はこちらから→

1. コロナ禍における事業の進捗

2. FY2020.2Q 実績

3. セグメントとKPI

4. 現在の取り組み

5. 参考資料

VC事業の昨年度は特殊事情により一時的に利益率が悪化、今年度は予算を上回る実績
 LMS事業はシンガポール子会社Wizlearn主体の安定したセグメントに
 AP事業は顧客オフィスや設置場所の閉鎖によるテレキューブの設置遅延があるものの、昨年対比では成長

(百万円)		FY2019	FY2020	FY2020	FY2020	FY2020
		2Q実績	6/1修正 2Q予想	2Q実績	期初 通期予想	8/13修正 通期予想
ビジュアル コミュニケーション 事業	売上高	2,014	2,193	2,345	4,692	4,866
	営業利益 (率)	64 (3.2%)	350 (16.0%)	413 (17.6%)	750 (16.0%)	944 (19.4%)
ラーニング マネジメントシステム 事業	売上高	596	411	391	830	825
	営業利益 (率)	△35 (-%)	40 (9.7%)	40 (10.2%)	70 (8.4%)	90 (10.9%)
アプライアンス 事業	売上高	500	691	529	1,715	1,510
	営業利益 (率)	51 (10.2%)	93 (13.5%)	66 (12.5%)	218 (12.7%)	203 (13.4%)
全社費用	売上高	-	-	-	-	-
	営業利益 (率)	△227 (-%)	△260 (-%)	△260 (-%)	△538 (-%)	△528 (-%)
合計	売上高	3,111	3,295	3,266	7,237	7,201
	営業利益 (率)	△146 (-%)	223 (6.8%)	259 (7.9%)	500 (6.9%)	708 (9.8%)

【略称説明】 VC：ビジュアルコミュニケーション、LMS：ラーニングマネジメントシステム、AP：アプライアンス

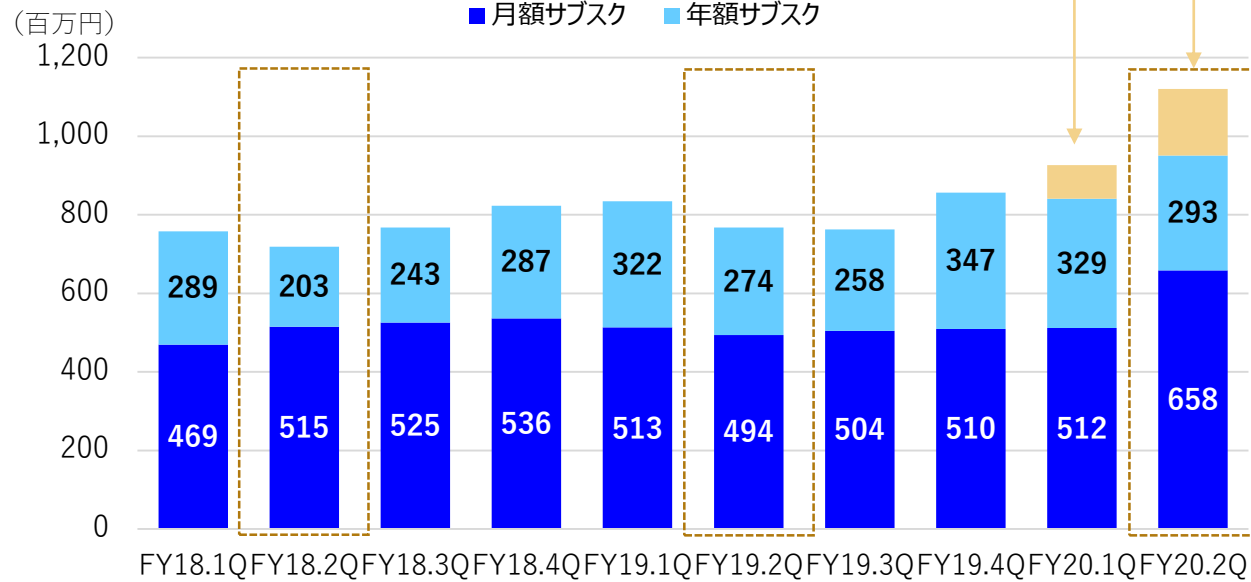
2Q業績予想を達成。コロナ禍により急増したパイプラインを着実に積み上げ、月額サブスクは増加基調に
 年額サブスクは緊急事態宣言下での製薬Web講演会案件の延期による影響を受けているが前年同期比増加

(百万円)	FY2019	FY2020	FY2020	FY2020
	2Q実績	6/1修正 2Q予想	2Q実績	8/13修正 通期予想
売上高	2,014	2,193	2,345	4,866
営業利益 (率)	64 (3.2%)	350 (16.0%)	413 (17.6%)	944 (19.4%)



サブスク型売上高

■ 月額サブスク ■ 年額サブスク



年額サブスク

製薬、金融、HR業界などセミナー配信のアカウントプラン
 開催都度売上計上

月額サブスク

月額契約や半年以上の長期契約
 毎月定額売上計上

請求単価と請求社数は、Web会議需要の高まりにより新規契約や契約ボリューム増を獲得し増加
 解約率はV-CUBEセミナー旧システムの終息に伴う解約の影響を受けて一時的に増加

月額サブスクKPI

月額平均請求単価（千円）

FY14	FY15	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20 1Q	FY20 2Q
139	137	134	137	141	139	137	143

請求社数（社）

FY14	FY15	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20 1Q	FY20 2Q
1,065	1,155	1,225	1,228	1,211	1,215	1,245	1,393

解約率（%）

FY14	FY15	FY16	FY17	FY18	FY19	19/4 ~ 20/3	19/7 ~ 20/6
19.0	16.9	13.7	14.4	12.2	10.7	10.4	11.9

競合企業との差別化

セキュリティ

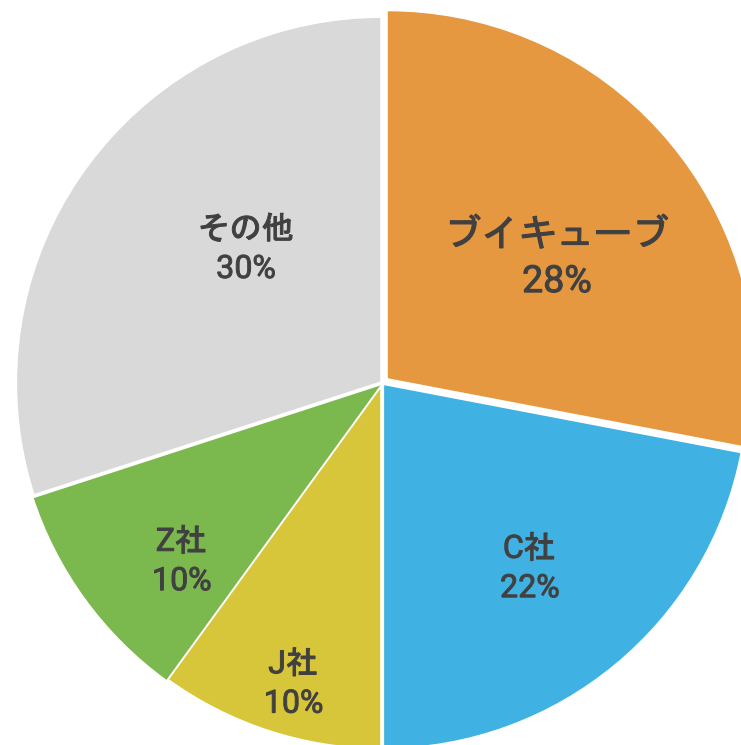
プライバシー

サポート

(24時間365日問い合わせ日本語対応)

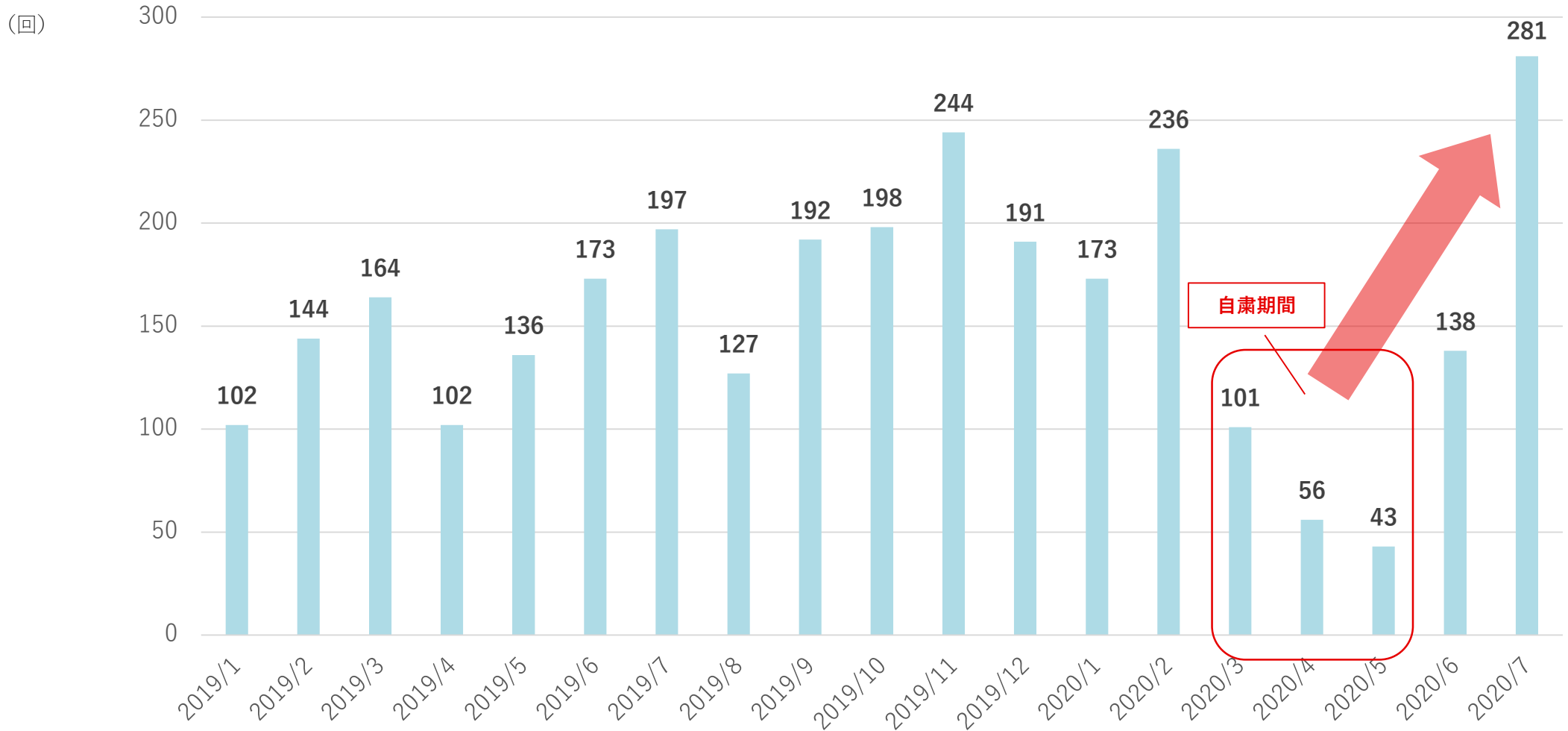
国内Web会議市場13年連続シェアNo.1（2020年3月24日発表）

ASP（SaaS）型+SI（オンプレミス）型



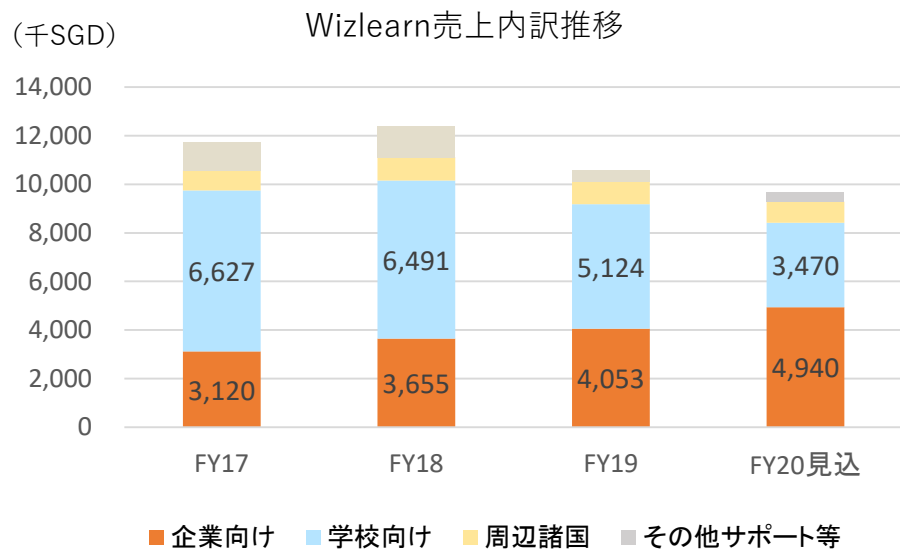
(株) シード・プランニング『2020 ビデオ会議/Web会議の最新市場とビデオコミュニケーション機器・サービス動向』

2020年3～6月中旬は新型コロナウイルスの影響で顕著に減少したものの、FY20下期は延期案件の配信並びに、オンライン化の加速で開催回数は期初計画を上回る見込み



シンガポール子会社Wizlearnは、学校/企業向けにオンライン学習/研修プラットフォームを提供
 企業向けサービス提供がロックダウンの影響により一部遅れ

(百万円)	FY2019	FY2020	FY2020	FY2020
	2Q実績	6/1修正 2Q予想	2Q実績	8/13修正 通期予想
売上高	596	411	391	825
(アイスタディ 除いた売上高)	475	411	391	825
営業利益 (率)	△35 (-%)	40 (9.7%)	40 (10.2%)	90 (10.9%)



【売上】

- ・ FY19.1Qまでアイスタディ（現：クシム）連結対象
- ・ 約9割がWizlearnの売上

【利益】

Wizlearn

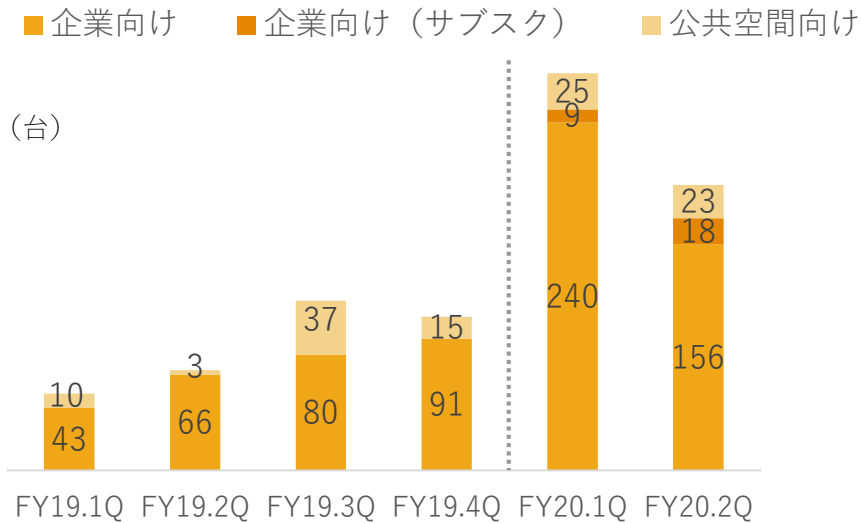
- ・ 学校向け：ストック収益で安定的な利益率を確保
- ・ 企業向け：ストック収益+個別カスタマイズ案件

テレキューブでコロナ禍における納品遅延が継続
 企業向けは計画を下回るものの、昨年対比では大幅に増加

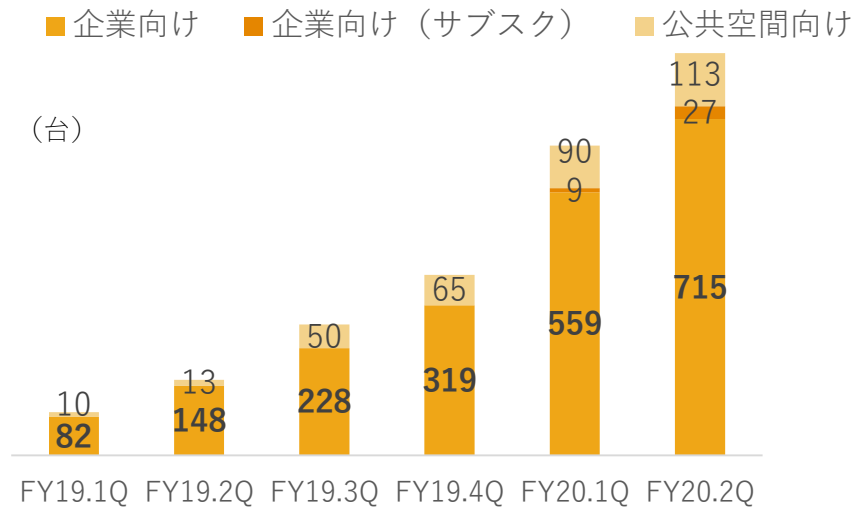
(百万円)	FY2019	FY2020	FY2020	FY2020
	2Q実績	6/1修正 2Q予想	2Q実績	8/13修正 通期予想
売上高	500	691	529	1,510
営業利益 (率)	51 (10.2%)	93 (13.5%)	66 (12.5%)	203 (13.4%)



テレキューブ四半期毎設置台数



テレキューブ累計設置台数



設置場所に適した商流で拡大中、社会インフラとなることを目指す
 テレワークする場所がない課題を解決、今後は行政手続きなどテレワーク以外の活用も
 直近では、ターミナル駅から生活圏でのニーズ、社員の安全な出社の為の個室としてのニーズが拡大中

区分	商流	当社から見た販売モデル	備考	FY2020目標
企業向け (FY19：280台)	直販・ 当社通常代理店	売り切り サブスク	会議室不足、作業集中などプライベート空間利用	500～1,000台 (2Q時点で396台)
	オカムラ代理店	ロイヤリティ	商流には入らず、ロイヤリティ収入を計上	
公共空間向け (FY19：65台)	テレキューブ サービス 株式会社	売り切り	オフィスエントランスや複合施設、私鉄駅構内への設置	200～400台 JR東日本様： 「STATION BOOTH」 2020年に30駅への展開予定（コロナ禍により遅れあり）
	JR東日本様	売り切り	「STATION BOOTH」として駅構内に設置 シェアオフィス「STATION DESK」にも導入	

1台あたり平均価格（FY2020実績） 売り切り：2,982千円 サブスク：85千円（月額）

1. コロナ禍における事業の進捗

2. FY2020.2Q 実績

3. セグメントとKPI

4. 現在の取り組み

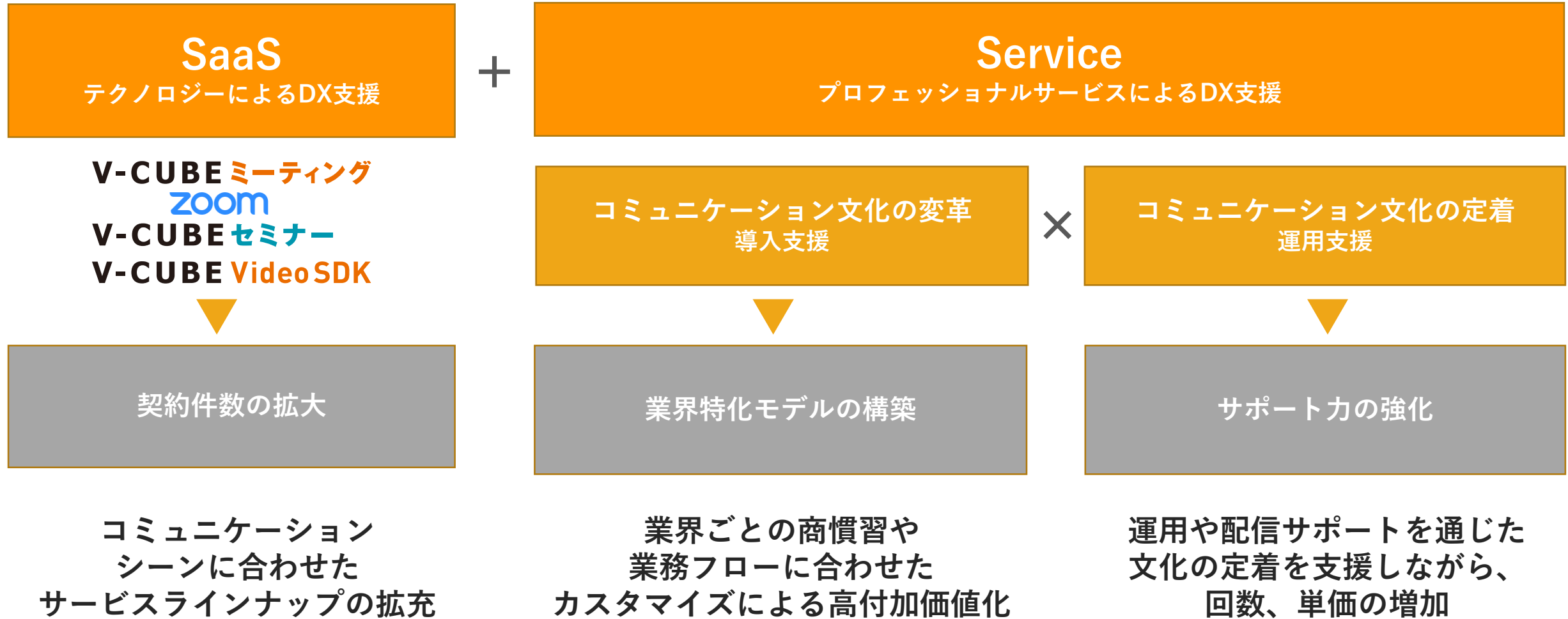
5. 参考資料

営業利益の予想を5億円から7億円に上方修正

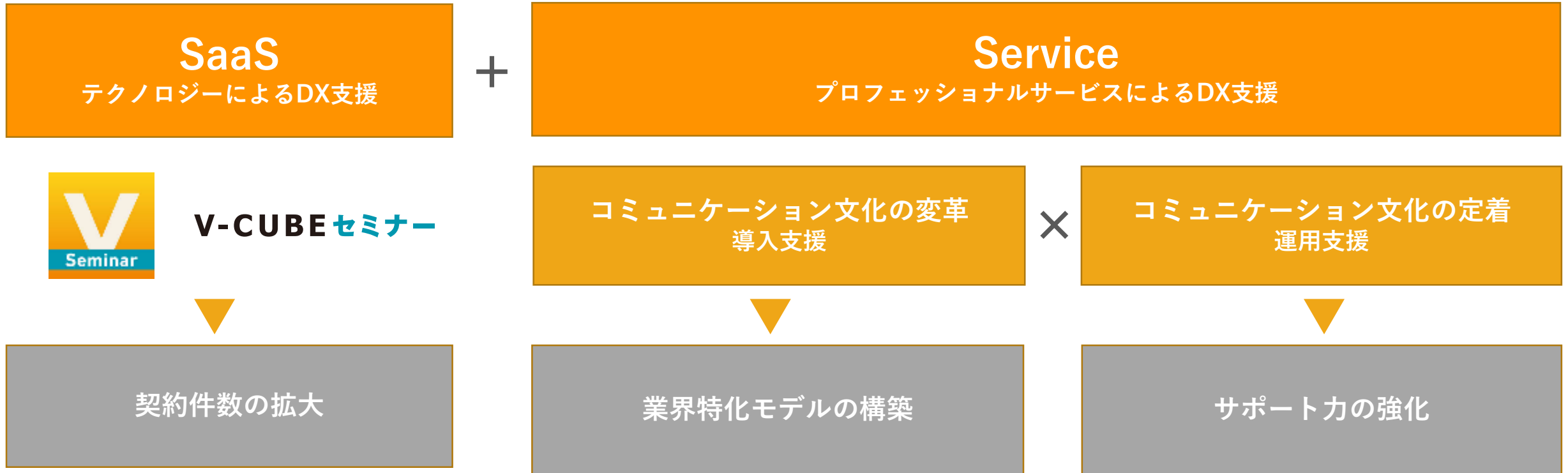
(百万円)	FY2019	FY2020	YoY	
	通期実績	8/13修正業績予想	増減	増減率
売上高	6,369	7,201	+832	+13.1%
売上原価	4,056	3,988	△68	△1.7%
売上総利益	2,313	3,183	+870	+37.6%
販管費	2,598	2,474	△124	△4.8%
営業利益	△284	708	+992	—%
経常利益	△341	665	+1,006	—%
親会社株主に 帰属する当期純利益	34	623	+579	+1,732.4%

目標：売上高78億円、営業利益9億円

成長戦略：コミュニケーションのDX "SaaS + Service"



(例) イベント配信における SaaS + Service



オフラインからオンラインへの転換
業界横展開
効率的な集客実現によるアップセル

新卒/中途採用説明会
バーチャル株主総会
製薬Web講演会
社内向け研修/集会

全国どの会議室、当社スタジオでも
配信業務を一括フル対応

高品質な映像、音声機能を自社サービスUIに合わせて映像コミュニケーションサービスを実装可能
オンラインでのサービス開始・強化のニーズが高まり利用が急増中

<お客様導入事例>

ライブ配信プラットフォーム



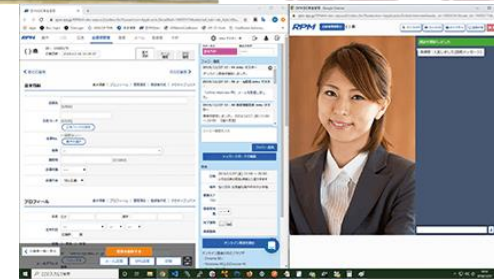
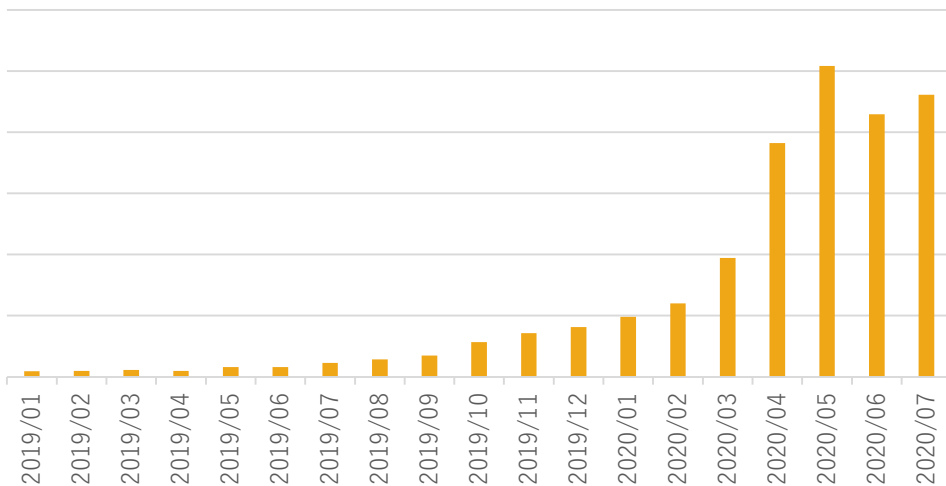
パソコン、スマートフォン向けのライブ配信やライブコマースといった大規模映像配信サービスインフラ

オンライン対話型プラットフォーム



双方向型の映像コミュニケーションインフラ
 ・オンライン英会話スクール
 ・オンラインフィットネス
 ・オンライン採用面接

SDK利用分数



テレワークで日本を変える コミュニケーションのDXカンパニー



テレワークで日本を変える

V-CUBE

1. コロナ禍における事業の進捗

2. FY2020.1Q 実績

3. セグメントとKPI

4. 現在の取り組み

5. 参考資料

Evenな社会の実現

～すべての人が平等に機会を得られる社会の実現～

誰もが境遇に左右されず、機会を平等に得られる世界をつくりたい。

人と人が会うコミュニケーションの時間と距離を縮めることで、
より豊かな社会を実現できる考えています。

大都市一極集中、少子高齢化社会、長時間労働、教育／医療格差など、
課題先進国の日本をはじめとした、世界が抱える課題を
ビジュアルコミュニケーションを通じて解決し、
社会を担うすべての人が機会を平等に得られる社会の実現を目指します。

社会課題を事業を通じて解決するブイキューブ



映像コミュニケーションにより時間と距離の制限がなくなることで、全ての人が平等に教育、雇用、医療などの機会を得られる

性別や居住地域を問わず個々の事情に合わせた多様な働き方の実現に貢献



テレワークの普及によって移動による負担を軽減し、働きやすく住みやすい社会の実現に貢献

災害など有事の際でも出社することなく会議を開催でき、対策を検討できる



テレワークが当たり前の社会になることで無駄な移動が減り、移動に伴うCO2排出量の削減に貢献

ビジュアルコミュニケーション事業

- V-CUBEミーティング、V-CUBEセミナー、V-CUBE Video SDK、V-CUBEセールスプラス、
agora.io、Krisp、Qumu
- 各子会社においてブイキューブのサービスラインナップ

ラーニングマネジメントシステム事業

- [Wizlearn Technologies Pte. Ltd.] AsknLearn

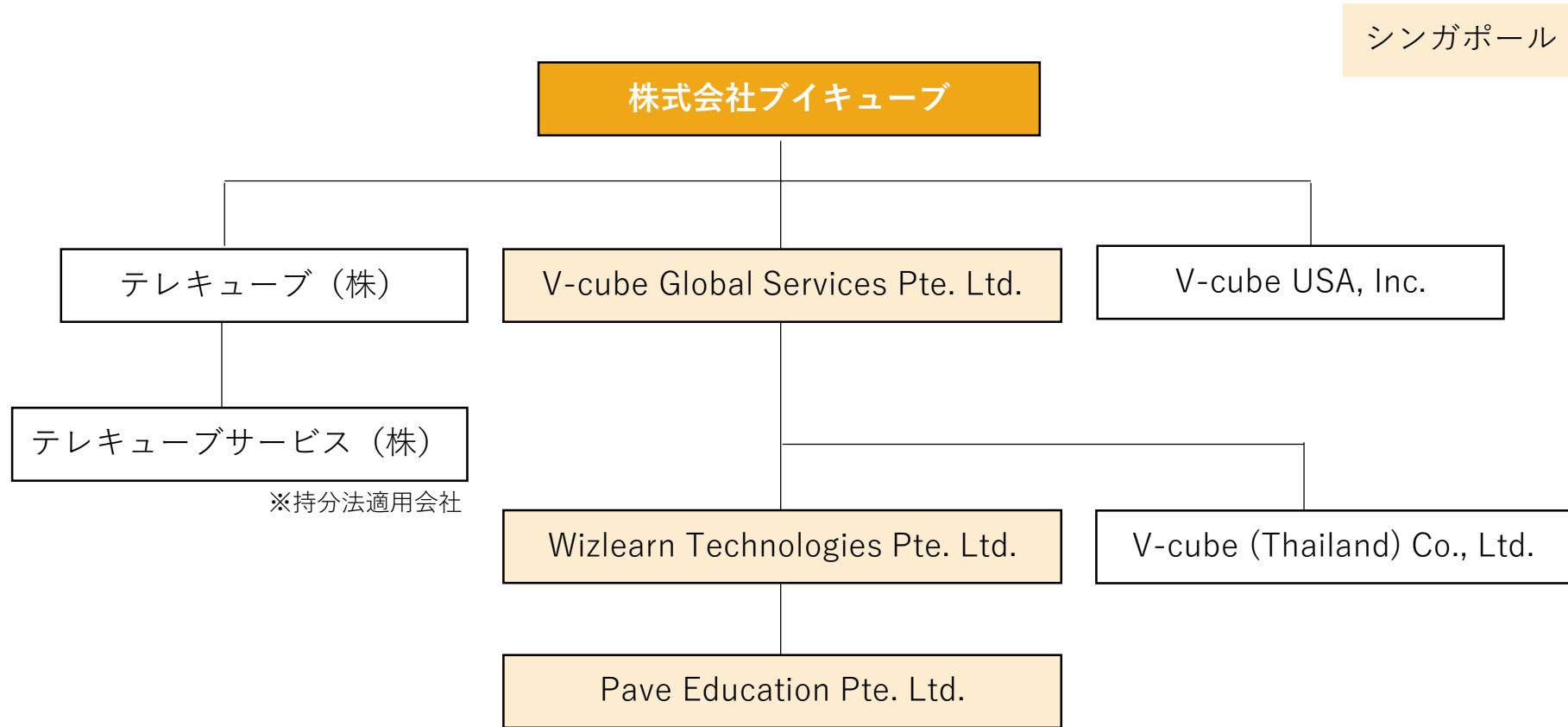
アプライアンス事業

- テレキューブ、V-CUBE Box、V-CUBEデバイス（マイク、スピーカー、カメラ
等）、V-CUBEボード（災害対策ソリューション）

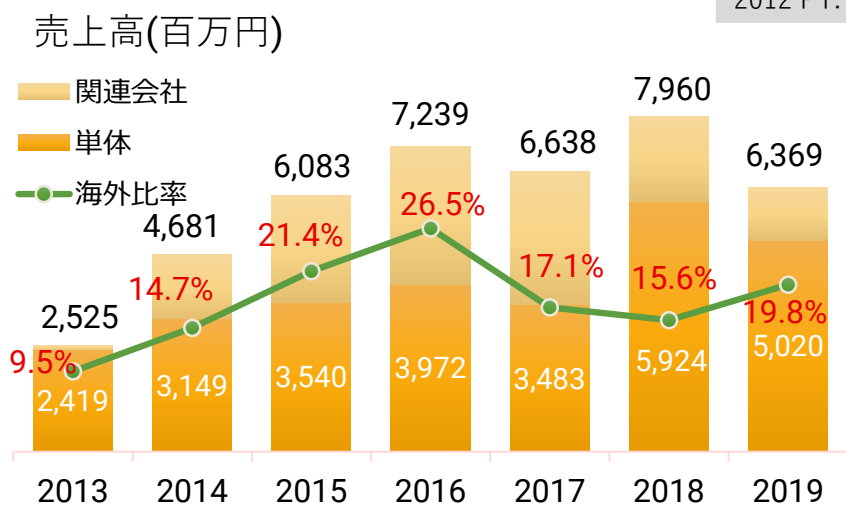
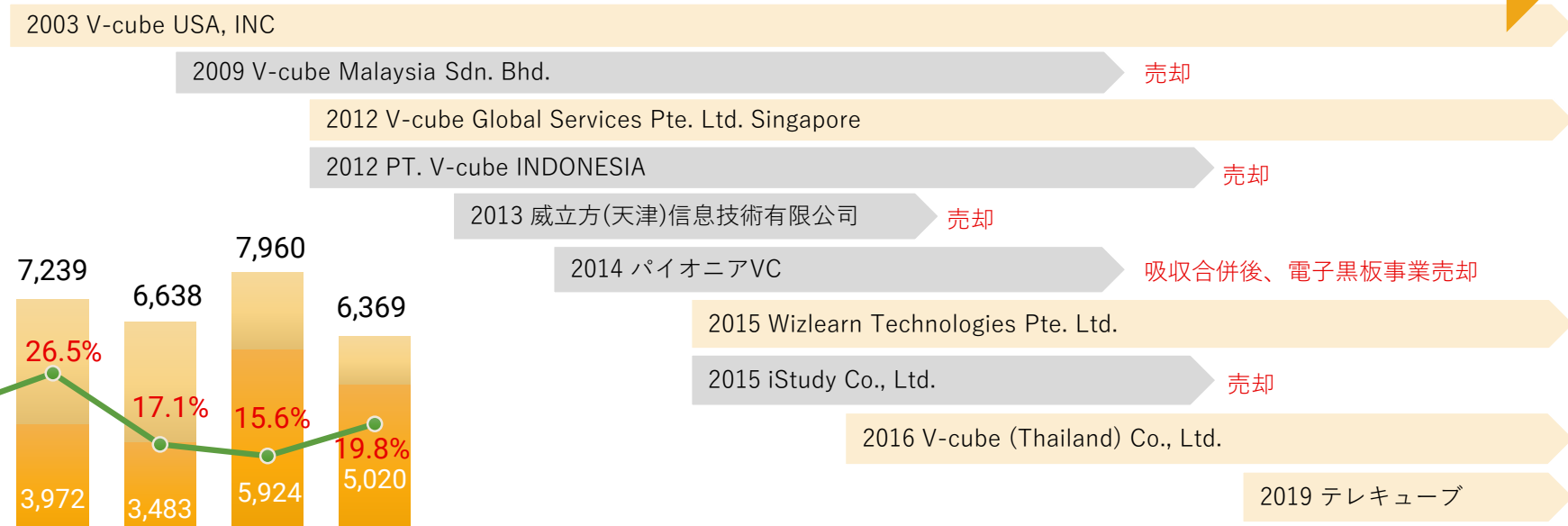
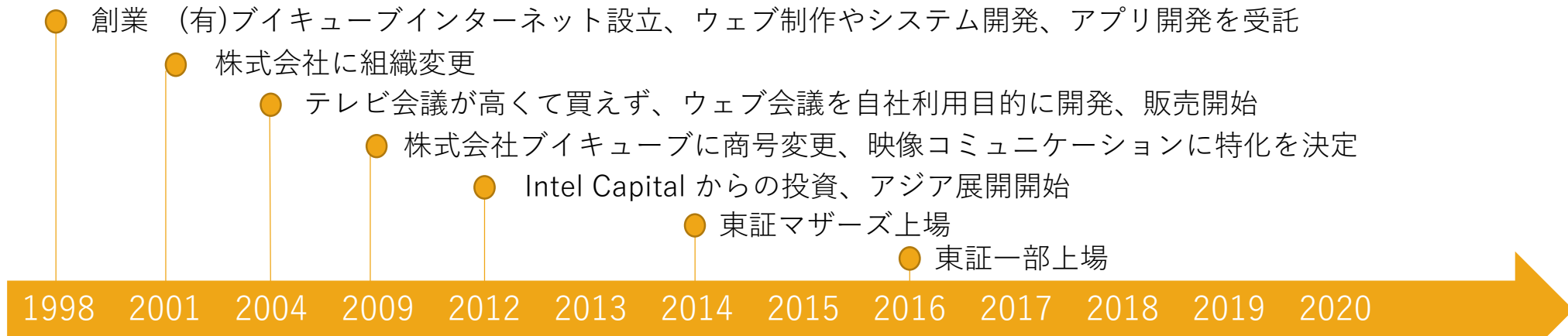
テレワークで日本を変える、コミュニケーションのDXカンパニー

会社名	株式会社バイキューブ
設立	1998年10月16日
決算期	12月
資本金（資本準備金含む）	2,881百万円
上場市場	東京証券取引所市場第一部（3681）
グループ会社	国内3、海外5（シンガポール3、米国1、タイ1）
役員数・従業員数	役員15名・従業員370名（連結） <small>※2020年6月30日現在</small>

6社の子会社を含め、日本や米国、ASEANを中心に展開



他グループ会社：株式会社センシンロボティクス



通期

(円)	FY19			FY20
	通期 (期初想定)	期中平均 (実績)	期末日 (実績)	通期 (想定)
US\$	111.00	109.06	109.55	111.00
S\$	81.00	79.95	81.06	81.00

2Q

(円)	FY19.2Q	FY20.2Q	FY19.2Q	FY20.2Q
	期中平均 (実績)	期中平均 (実績)	期末日 (実績)	期末日 (実績)
US\$	110.06	108.30	106.27	107.74
S\$	80.99	77.47	81.01	77.32

創業時からのメンバーを中心としたマネジメントチーム



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



常務取締役 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）
2019年 当社常務取締役就任



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
2012年 当社代表取締役副社長就任



取締役 CTO

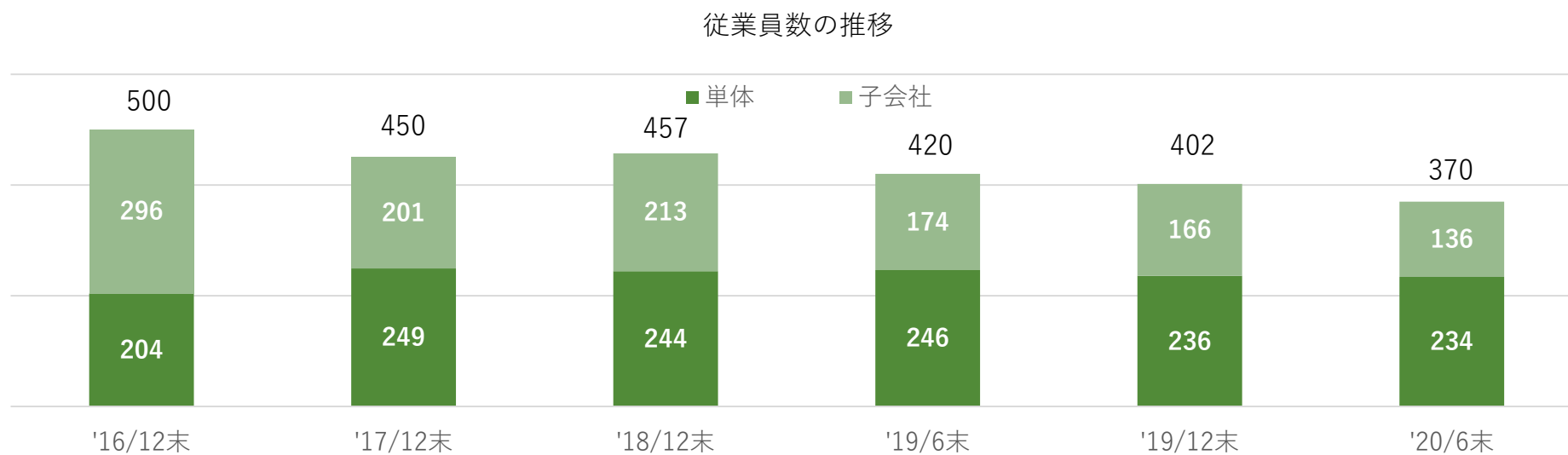
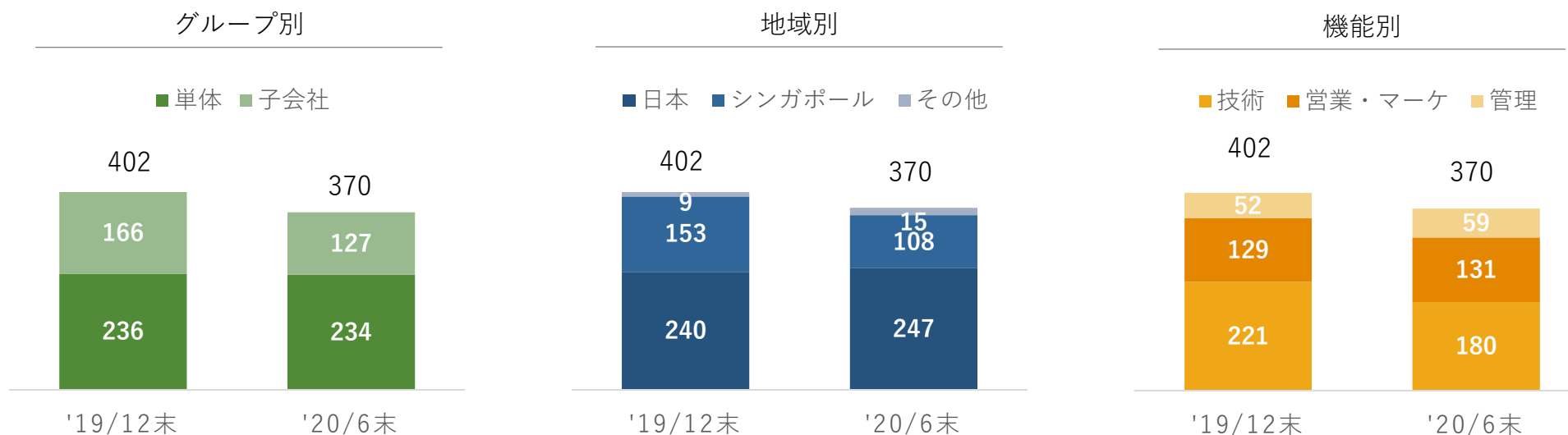
亀崎 洋介

2002年 (株)ブイキューブインターネット入社
2003年 ウェブ会議の原型を開発
2007年 当社執行役員就任
2012年 当社取締役就任（技術担当）

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

役職	氏名	略歴
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	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
社外取締役	越 直美	元 西村あさひ法律事務所弁護士 元 大津市長
常勤社外監査役	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 代表弁護士 エバラ食品工業(株) 社外監査役
社外監査役	砂田 有史	(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) シニア・ディレクター

グループ従業員（契約社員等を除く）の状況（2020年6月30日現在）



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。