



2014年12月期 第2四半期決算説明資料 (2014年8月13日)

株式会社ブイキューブ

(3681)

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述などは、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動することがあります。従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや確実性がありますことを、予めご了承ください。

2014年12月期第2四半期ハイライト

成長戦略の着実な実行を継続

PVC社の業務開始により、成長の更なる加速へ

2014.04 福岡営業所の開設

クラウド型ファイル共有サービス「Fileforce」と提携

2014.05 パイオニアソリューションズの買収完了、連結子会社化

2014.06 世界経済フォーラム ジャパン・ミーティング2014に採用

マレーシア子会社、オフィス拡張移転・人員拡充

大日本印刷・ブイキューブ・PVC社の3社提携 業務効率化支援



2014年12月期第2四半期決算について

2014年12月期第2四半期業績 - 連結業績 -

営業利益はほぼ予想通り。売上はPVC社の売上計上時期のズレが影響
 経常利益は、円高進行による為替差損にも係らず、増加。
 純利益は、自己新株予約権評価損の影響大。

(百万円)

連結	FY2013.1H	FY2014.1H			
	実績(参考)	実績	対前年同期比	予想	対予想比
売上高	1,119 (進捗率44.3%)	1,733 ^{*2} (進捗率44.3%)	154.9%	1,862	93.1% (PVC社売上が影響)
営業利益	32 (進捗率11.8%)	107 ^{*2} (進捗率22.9%)	329.9%	108	98.9% (ほぼ予定通り)
経常利益	42 (為替差益23百万円)	83 (為替差損△19百万円)	199.5%	100	83.1% (為替差損のみ)
純利益	40	31	79.2%	42	75.4% (自己新株予約権評価損のみ)

※1 2013年度の第2四半期は非上場のため、参考数値としての開示となります。以降も同様です。

※2 進捗率については、パイオニアVC株式会社（5月1日より連結子会社。以下PVC社）の数字を含まずに計算しております。

2014年12月期第2四半期業績 - 主要地域別売上 -

国内は、順調な成長とPVC社の連結開始により、昨年対比1.4倍に成長
 中国以外の海外は、タイ政情不安の影響を引きずり、伸び鈍化。 (百万円)

地域別	FY2013.1H	FY2014.1H	
	実績(参考)	実績	対前年同期比
日本売上	1,082	1,544	142.7%
中国売上	-	146	-
海外売上 (中国以外)	37	42	115.4%

※1 中国は、2013年8月より連結子会社としております。
 ※2 海外売上全体は、37百万円から188百万円と5.0倍の成長となっています。

2014年12月期第2四半期業績 - 販売形態別業績（日本） -

**PVC社の利益体質化に向け、利益の薄い案件は追わず。
アプライアンスは計画未達だが拡大。**

(百万円)

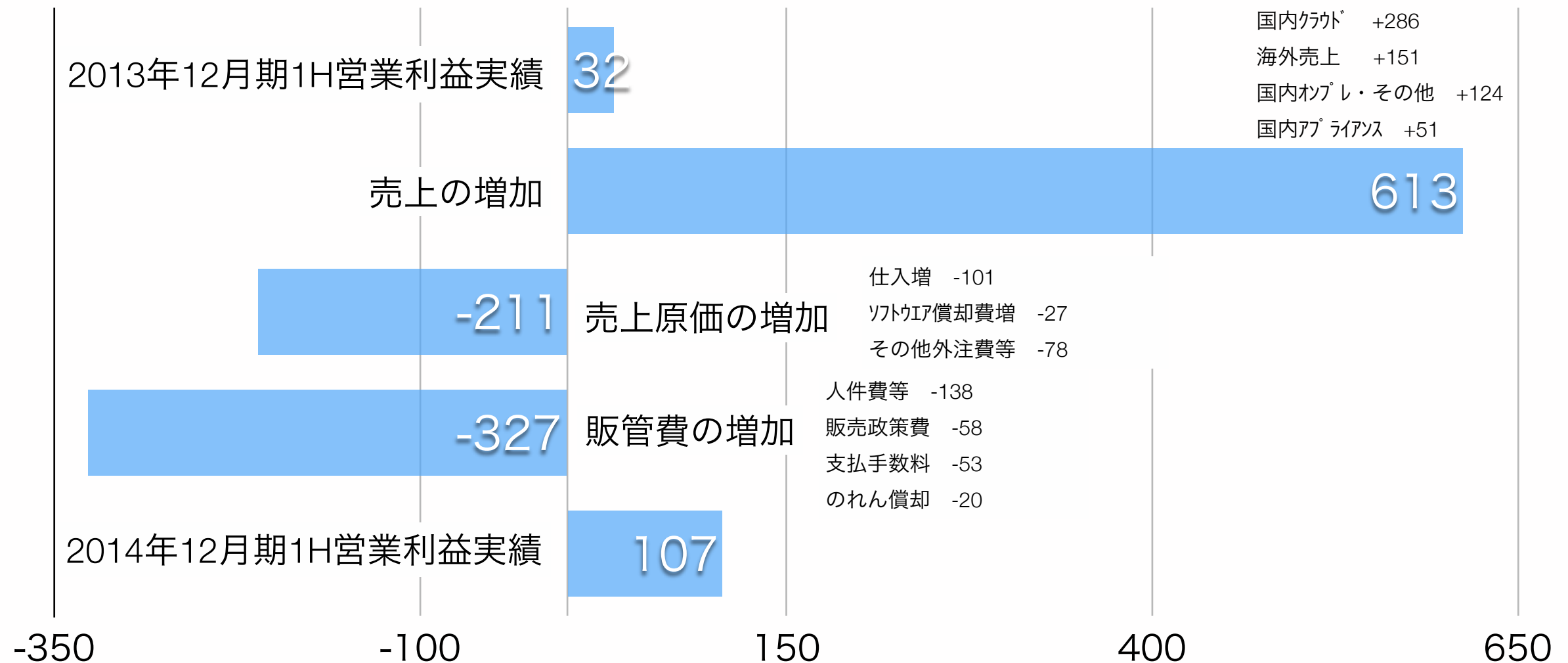
売上	FY2013.1H	FY2014.1H	
	実績(参考)	実績	対前年同期比
クラウド	904	1,190	131.7%
オンプレミス	127	189	148.8%
アプライアンス	-	51	-
その他	50	112	227.7%
国内合計	1,082	1,544	142.7%

※1 オンプレミスの価格は、クラウド利用の約3年分と同じ程度の価格となります。（例：1000万円のオンプレミスと同規模の利用は、クラウドの場合月額30万円）

※2 アプライアンスの売上は、主にPVC社での電子黒板システムの販売によるものです。

2014年12月期第2四半期業績 - 営業利益増減分析(前年同期比) -

国内クラウド、海外を中心とした大幅売上増が、
売上原価・販管費の増加をカバーして、営業利益増



※利益の増加要因を「+」、減少要因を「-」で表示 (単位：百万円)

2014年12月期第2四半期業績

- 連結貸借対照表 -

引き続き、健全な財務体質を維持

(百万円)

	2013.12.31	2014.6.30	増減
流動資産 (うち現金及び預金、有価証券)	3,391 (2,805)	2,704 (1,752)	-687 (-1,053)
固定資産 (うちソフトウェア)	1,638 (1,224)	2,729 (1,531)	1,091 (307)
総資産	5,030	5,434	403
流動負債 (うち短期借入金、1年内返済の長期借入金)	951 (435)	929 (206)	-22 (-229)
固定負債	321	446	124
純資産	3,757	4,058	301

注記：2013年12月期末における無形固定資産は1,388百万円で、うち1,224百万円はソフトウェア・ソフトウェア仮勘定として計上されています。

2014年第2四半期におけるソフトウェア資産の積み上げ307百万円は、179百万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。

本年度（2014年12月期）の見通し

2014年12月期 連結業績予想

売上・利益は引き続き堅調に推移するものとし、据え置き。

連結業績	FY2013	FY2014	
	実績	予想	対前期比
売上高	2,525	4,705	186.3%
営業利益	276	527	190.6%
経常利益	263	534	202.6%
純利益	230	322	140.1%

※予想には、PVC社の2014年5月～12月の8ヶ月分の数字を連結しております。

2014年12月期 連結業績予想 - (参考) 主要地域別売上 -

上期実績を受け、見直し。国内は堅調な成長を見込み、増加。
海外は上期計画比減を反映。

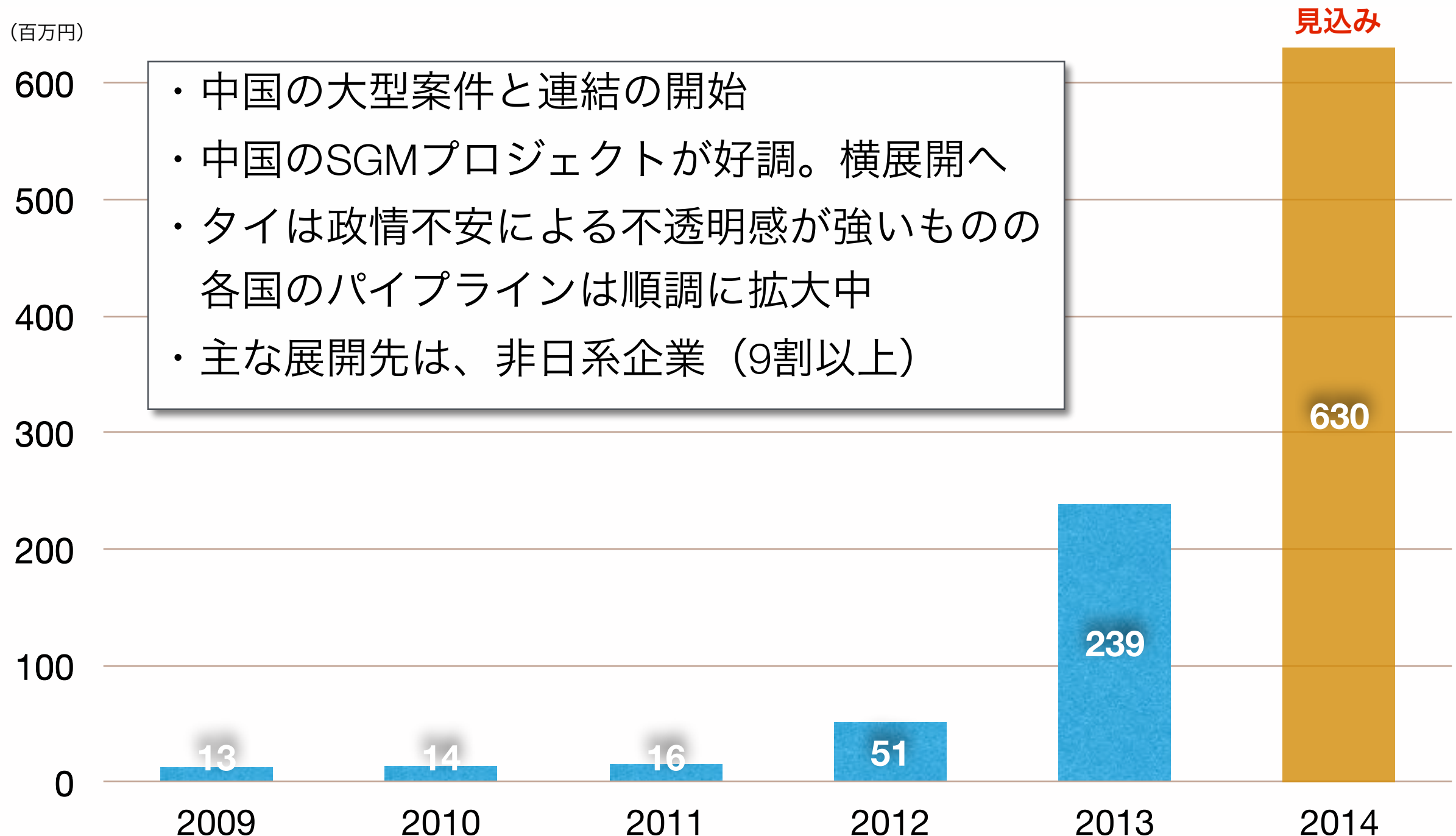
(百万円)

地域別	FY2013	FY2014			
	実績	前回予想	修正予想	修正率	対前期比
日本売上	2,285	4,036	4,075	1.0%	178.3%
中国売上	145	473	462	-2.3%	318.6%
海外売上 (中国以外)	94	196	168	-14.3%	178.7%
合計	2,525	4,705	4,705	0.0%	186.3%

2014年12月期 連結業績予想 - (参考) 海外売上 -

海外は、2014年度も大幅な成長を見込む

(百万円)



- ・ 中国の大型案件と連結の開始
- ・ 中国のSGMプロジェクトが好調。横展開へ
- ・ タイは政情不安による不透明感が強いものの
各国のパイプラインは順調に拡大中
- ・ 主な展開先は、非日系企業 (9割以上)

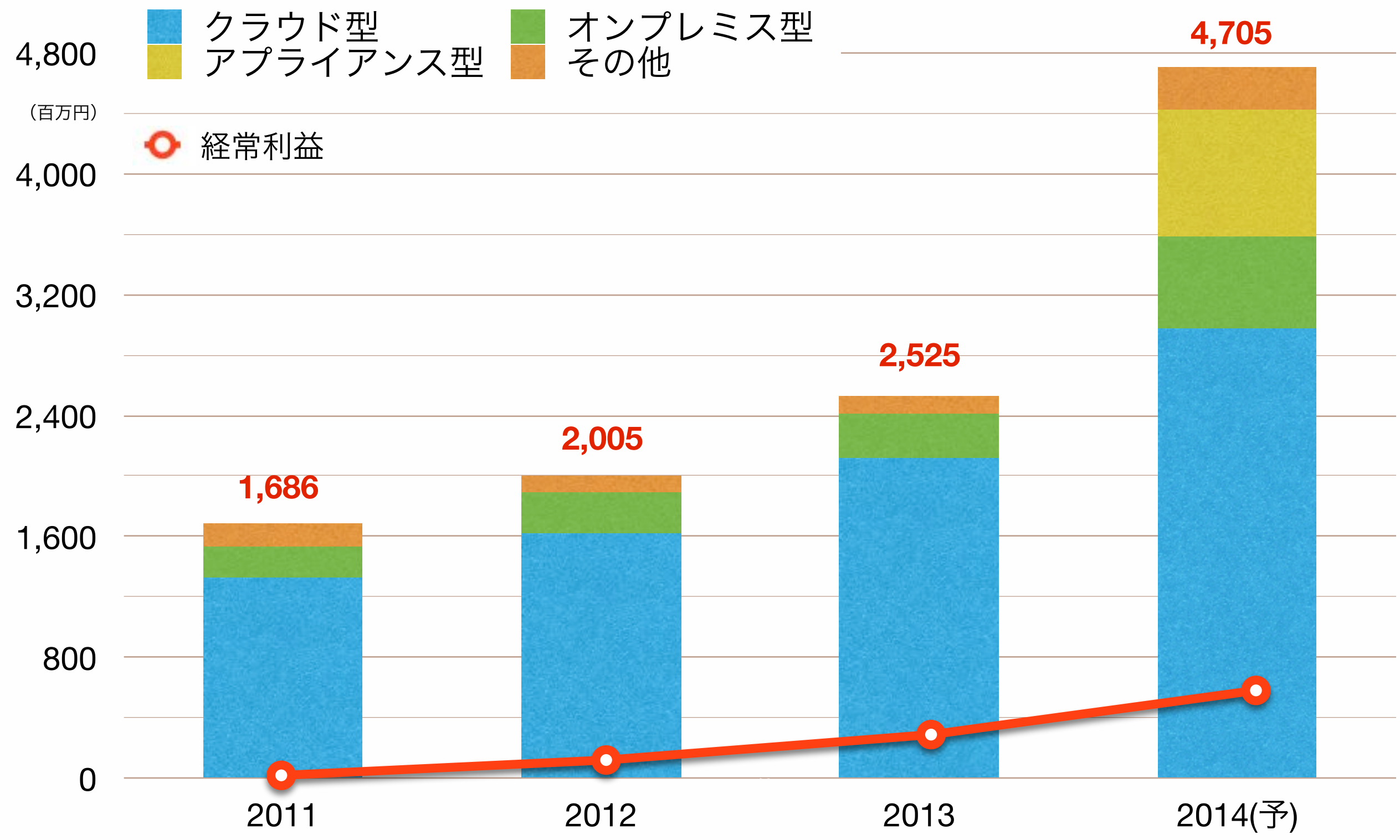
2014年12月期 連結業績予想 - (参考) 販売形態別業績 (日本) -

新たにPVC社売上を反映。電子黒板等で、アプライアンスは拡大。

(百万円)

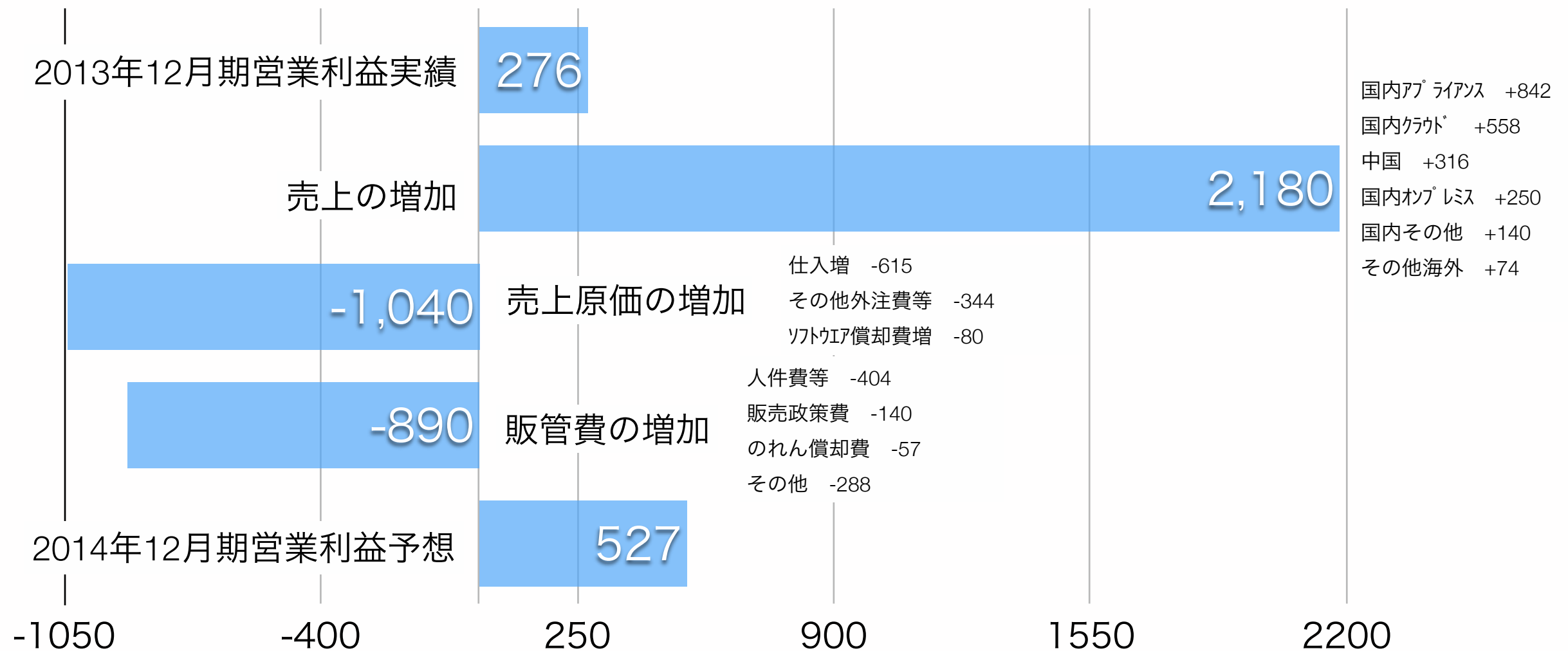
売上	FY2013	FY2014	
	実績	予想	対前期比
クラウド	1,943	2,501	128.7%
オンプレミス	244	495	202.9%
アプライアンス	-	842	-
その他	97	237	244.3%
国内合計	2,285	4,075	178.3%

連結売上の推移



2014年12月期 連結業績予想 - 営業利益増減分析(前期比) -

新たにPVC社分を反映。アプライアンス売上が拡大で、仕入増。
 今期はPVC社による営業利益インパクト無



※利益の増加要因を「+」、減少要因を「-」で表示 (単位：百万円)



株式会社ブイキューブ 事業概要・成長戦略

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述などは、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動することがあります。従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや確実性がありますことを、予めご了承ください。

会社概要

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。

ビジョン

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

会社概要

ビジュアルコミュニケーションをクラウドで実現するサービスプロバイダ

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	1,847,615千円 (2014年6月末現在)	
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
従業員数 (連結)	約300人 (2014年6月末現在)	
グループ会社	全10社 (国内2社、国外8社)	
上場市場	東京証券取引所マザーズ (3681)	

ファクトシート (2014年6月末現在)

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

社員数	298人 (パート・アルバイト含まず)
日本国内	239人 (VJP179+PVC60)
海外	59人 (VGS15, VSG1, VCH17, VMY11, VID9, VUS6)
営業・マーケ	136人
技術者	112人
管理部門	50人 (取締役、監査役、内部監査等含む)
オフィス	13カ所 (国内6カ所、海外7カ所)
データセンタ	12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、イギリス)

ブイキューブのミッション

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

ビジュアルコミュニケーションとは？

離れた場所を映像と音声で結び、今まで移動して会わないとできなかったコミュニケーションをインターネットを通じて実現します。

コミュニケーションプラットフォーム？

「いつでも」「どこでも」「だれでも」を実現する為の環境が、世界中に当社が展開するクラウド環境で実現されます。あらゆるビジネスのプラットフォームを目指します。

アジアナンバーワン！！

今後成長が著しいアジアのマーケットで、アジアで最も使いやすいサービスを、欧米の押しつけ的サービスではなく、アジアの中心である日本から広げていきます。

ビジュアルコミュニケーションマーケットとは？

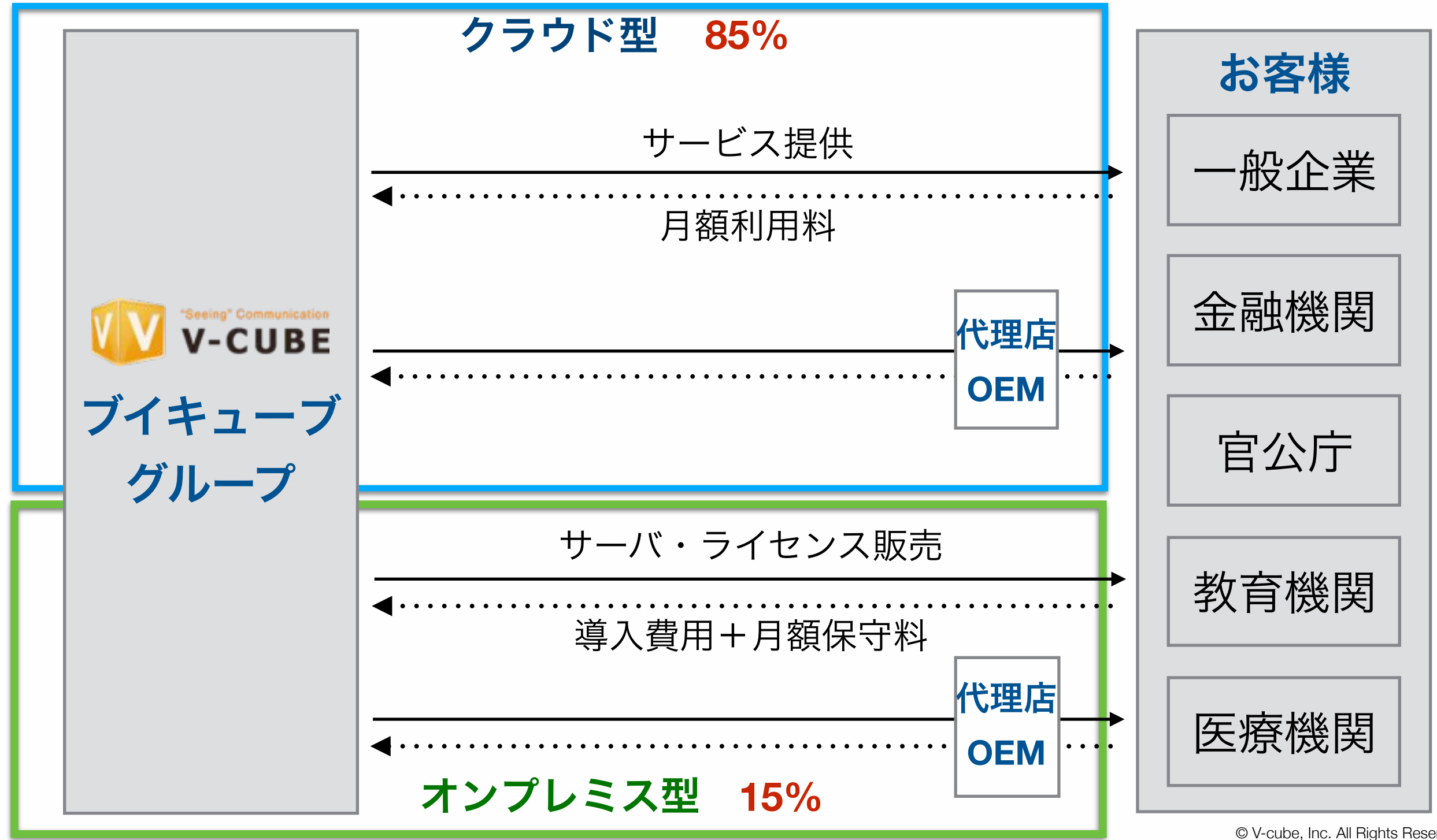
ウェブ会議だけではない幅広い市場

- ・ テレビ/ウェブ会議
- ・ オンラインセミナー
- ・ 営業支援（ウェブ相談）
- ・ 遠隔教育
- ・ 遠隔医療・診断（カウンセリング）
- ・ 映像配信
- ・ オンラインサポート
- ・ その他



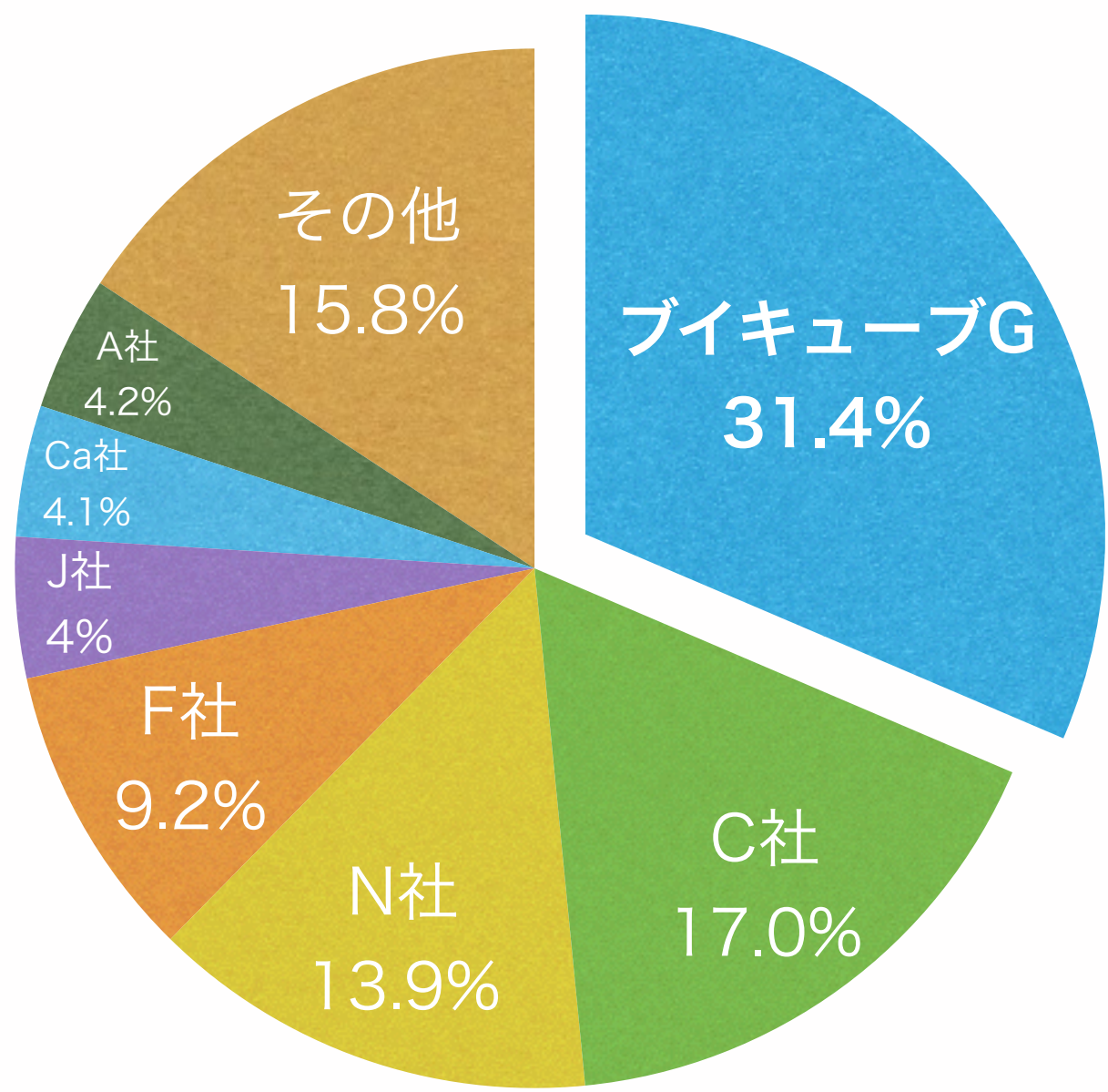
ブイキューブのビジネスモデル

法人を対象とした、クラウド型を中心としたビジネス展開

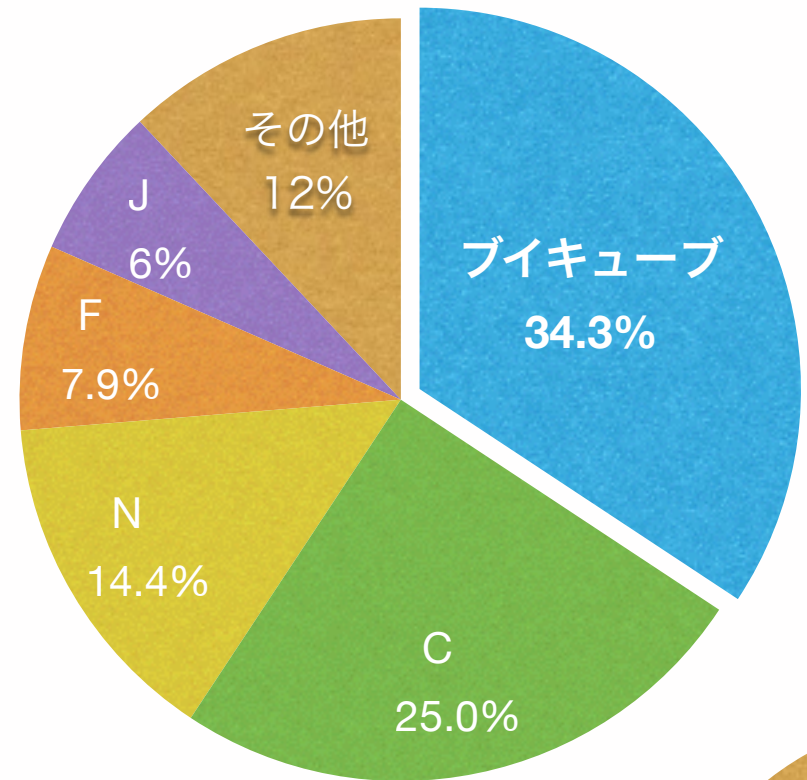


バイキューブの国内マーケットシェア

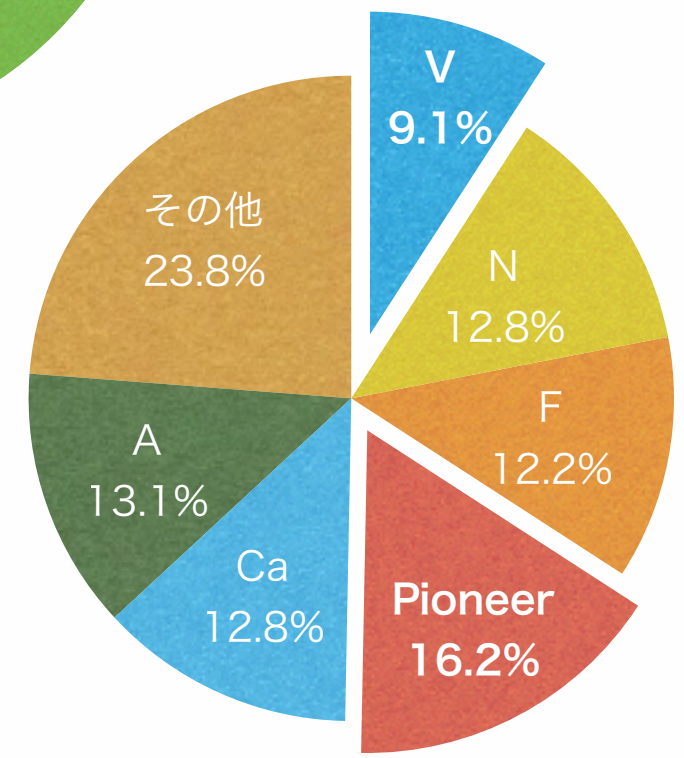
7年連続国内シェアナンバーワン



日本国内ウェブ会議シェア (計102.8億円)

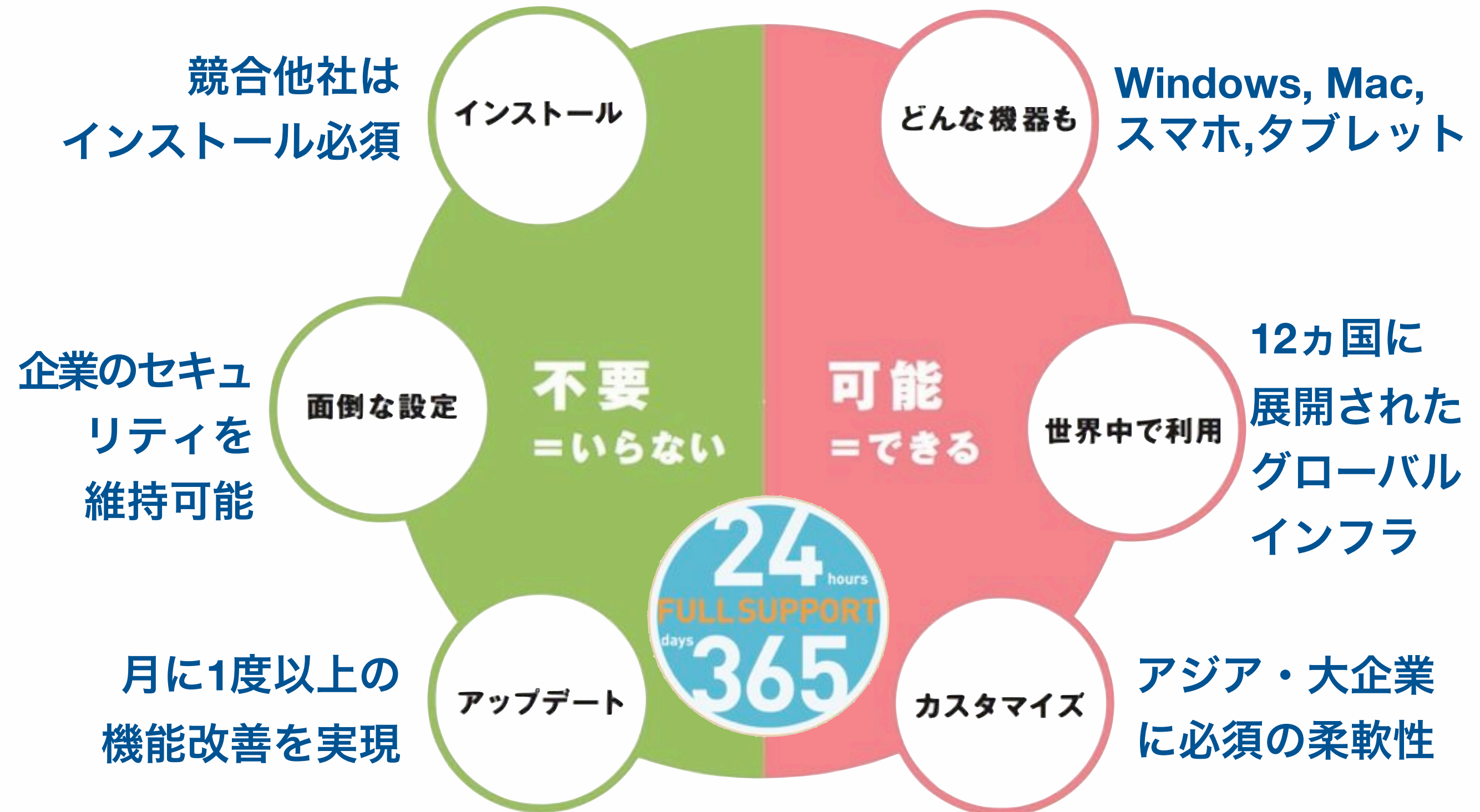


日本国内クラウド型シェア (計70.0億円)



日本国内オンプレミス型シェア (計32.8億円)

V-CUBEサービスの優位性



V-CUBEサービス ラインナップ

- 7つの基本ラインナップを、各ユーザのニーズに合わせて月額課金で販売



会議の「コスト削減」が「見える」 ECOメーター

V-CUBE ミーティング

業界シェアNo.1の実績。当然、選ばれる理由があります。[1]

[1]株式会社シード・プランニング「2013 ビデオ&オーディオコミュニケーションの最新市場動向」

誰でもカンタンに招待、参加できるWeb会議システム。
1枚のインターフェース上に多彩な機能が充実。



情報の「共有」が「見える」

V-CUBE ドキュメント

資料を見る、資料に書き込む。ペーパーレスで会議改革。

iPad、Androidなどのタブレットで資料を共有。
直観的な操作で、拡大縮小も自由自在。



セミナー参加者の「本音」が「見える」

V-CUBE セミナー

10,000拠点に、同時配信。
双方向性が高いから臨場感あるセミナーを実現します。

国内最大規模の10,000拠点まで
同時配信可能な資料同期型セミナー。



クリアな音声だから「相手の表情」も「見える」

V-CUBE ボイス

「いつでも、どこでも、だれでも」、クリアな音声での電話会議を実現します。

ネットが繋がらなくても大丈夫。
電話回線を利用して、安定した音声コミュニケーションを提供。



サポートの「安心」が「見える」 ECOメーター

V-CUBE セールス&サポート

1対1のあらゆるシーンで、密なコミュニケーションを実現します。

Face to Faceで密なコミュニケーションが
実現できる、セールス&サポートツール。



動画配信の「カンタン運用」が「見える」

V-CUBE ビデオ

動画のアップロードからライブ配信まで、難しい操作は必要ありません。

動画変換&投稿から、ライブ配信まで
幅広く対応できる動画配信ツール。



コンテンツと受講者の「まとめて管理」が「見える」

V-CUBE ポータル

V-CUBEのコンテンツを一元管理。多彩な機能でeラーニングにも対応。

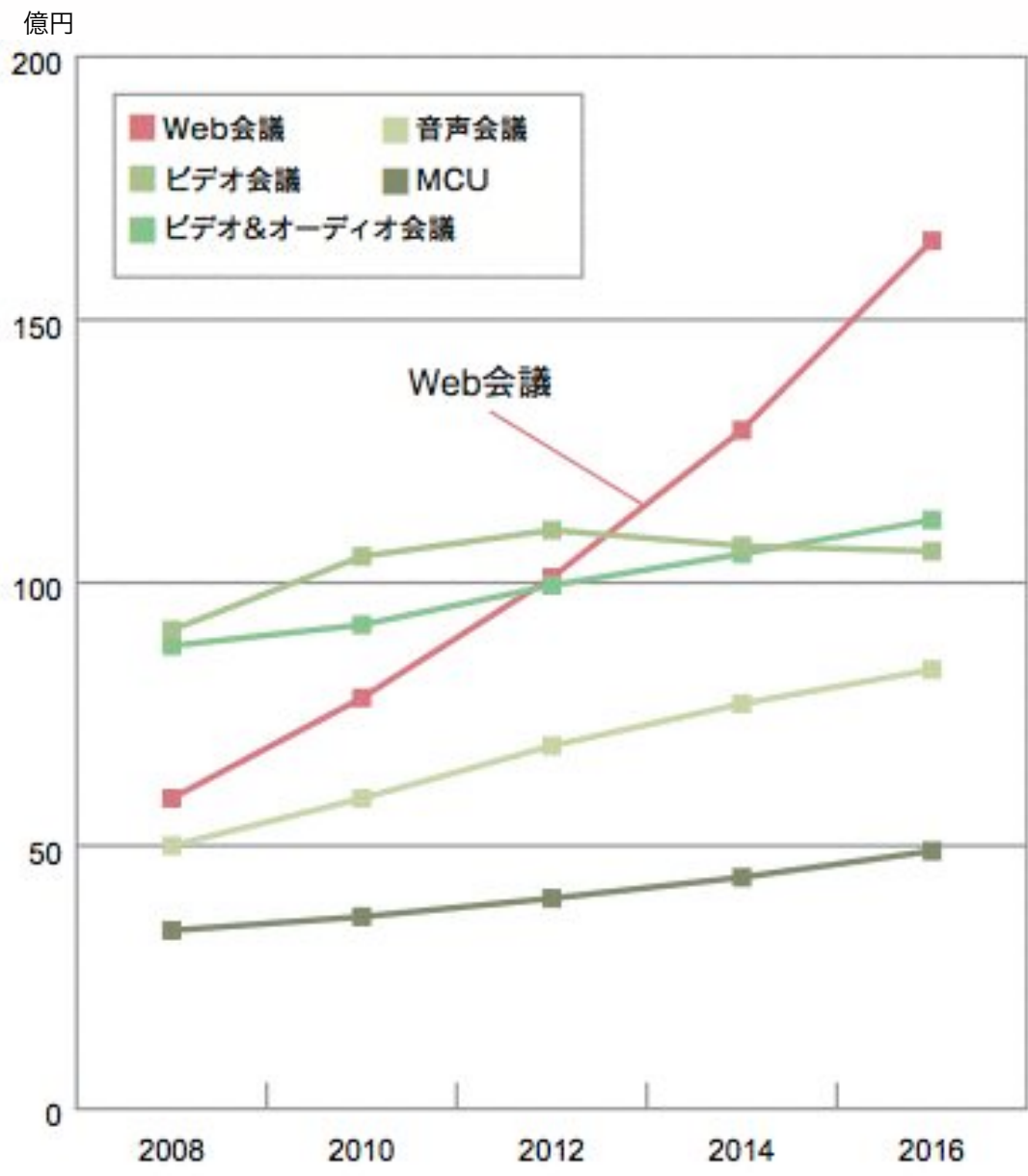
V-CUBEで
作成したコンテンツの配信・管理システム。

市場環境について

市場のポテンシャル

ビジュアルコミュニケーション市場は今後の急拡大が見込まれる

映像コミュニケーションの市場規模予測



日本国における企業規模別分類

	社数	備考
大企業	1.2万社	
中堅企業	53.6万社	中小企業かつ、小規模企業に含まれない会社
小規模企業	366.5万社	製造業：従業員20人以下 サービス業：従業員5人以下
計	421.3万社	

総務省「平成21年経済センサス-基礎調査」中小企業庁再編加工

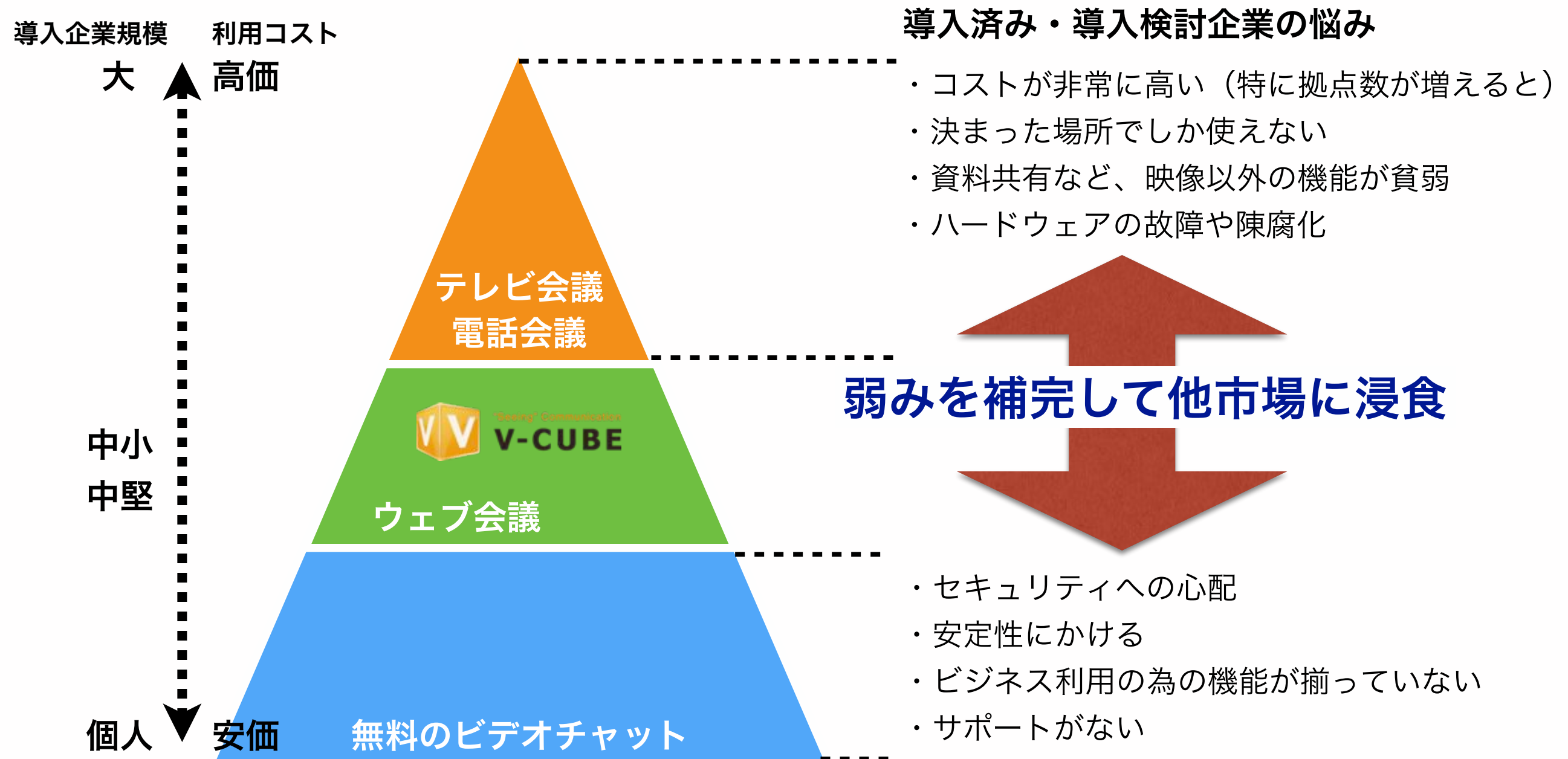
導入社数の拡大余地大

全社導入への拡大余地大

株式会社シード・プランニング「2013ビデオ&オーディオコミュニケーションの最新市場動向」

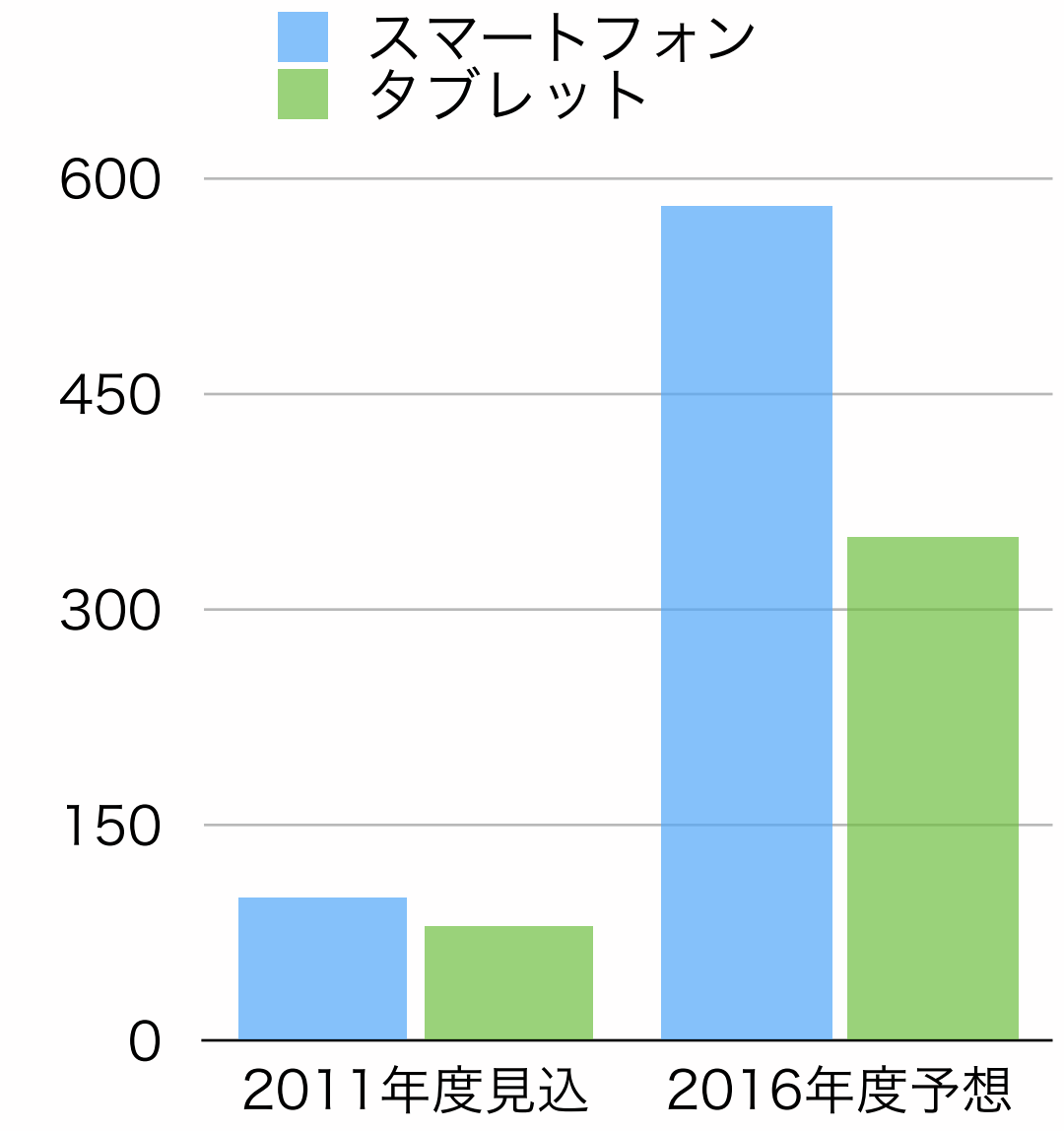
市場環境 - ビジュアルコミュニケーションマーケットについて -

テレビ会議や無料ビデオチャットユーザを取り込むウェブ会議



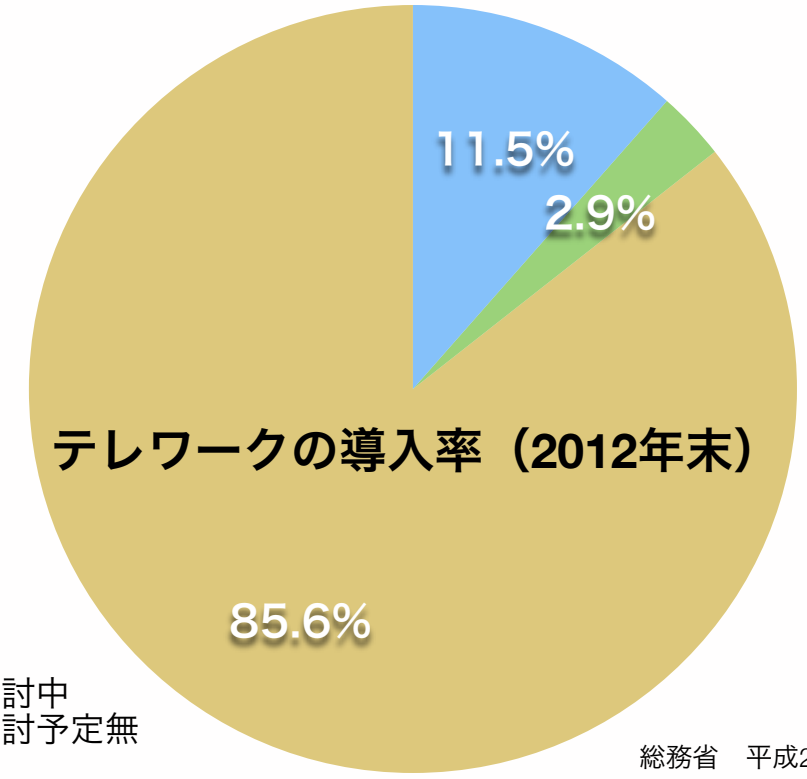
市場環境 - 市場を押し広げるスマートデバイスとテレワークの普及 -

スマートデバイスの急速な普及による拡大 テレワーク促進による需要の拡大

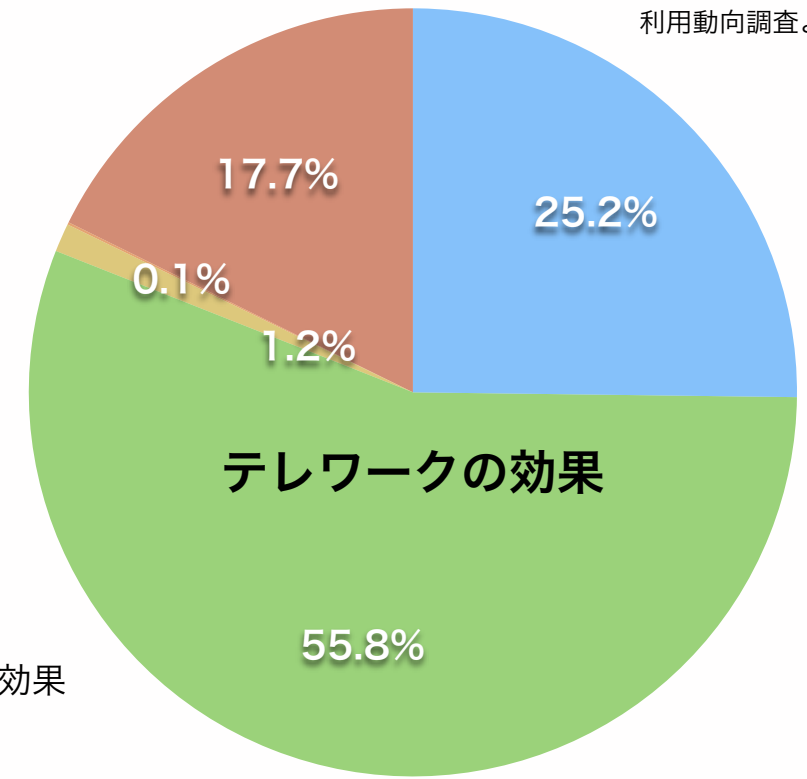


法人向けスマートデバイス端末市場

フジキメラ総研 2012法人向けスマートデバイス関連ビジネスの全貌より



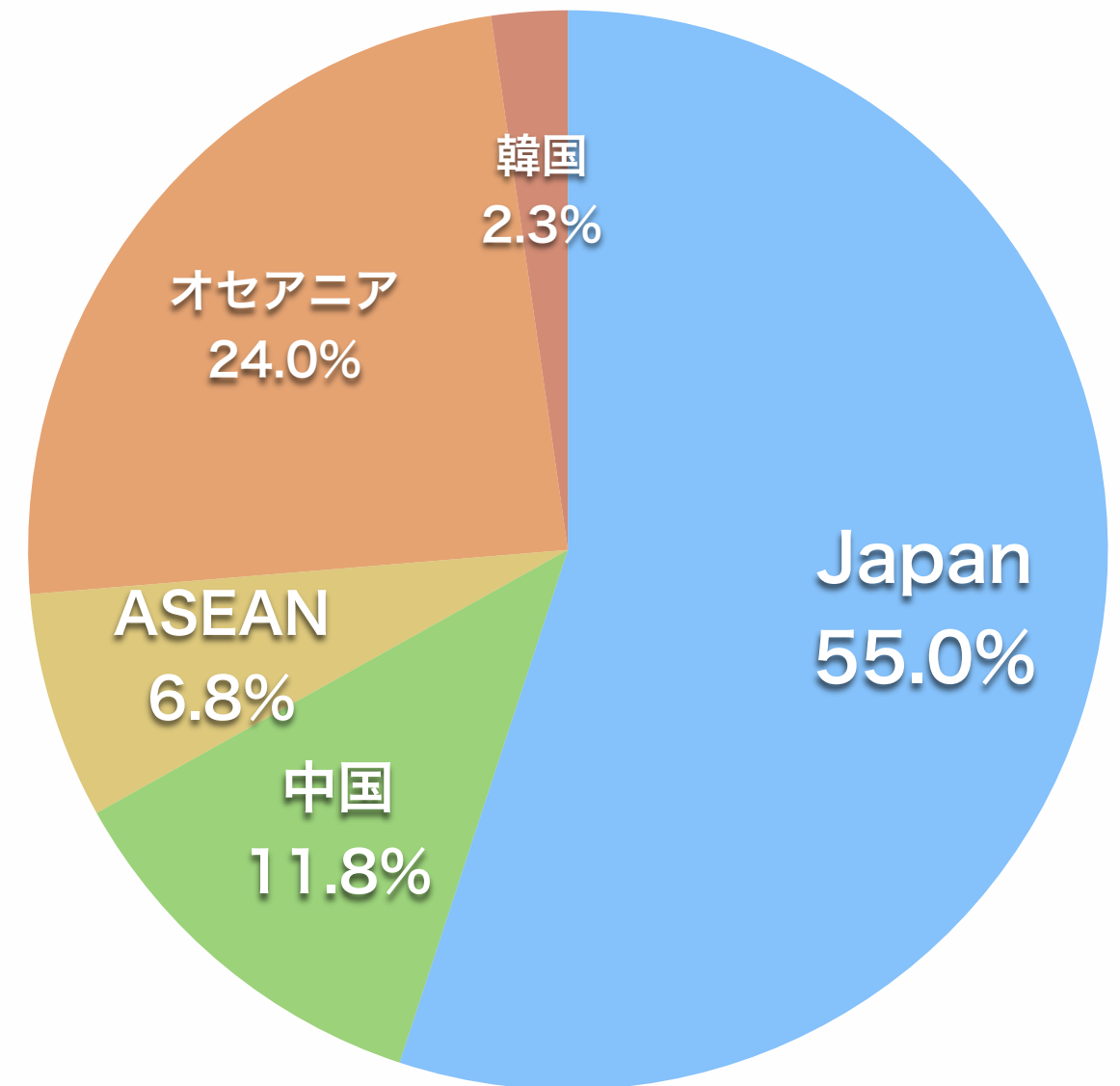
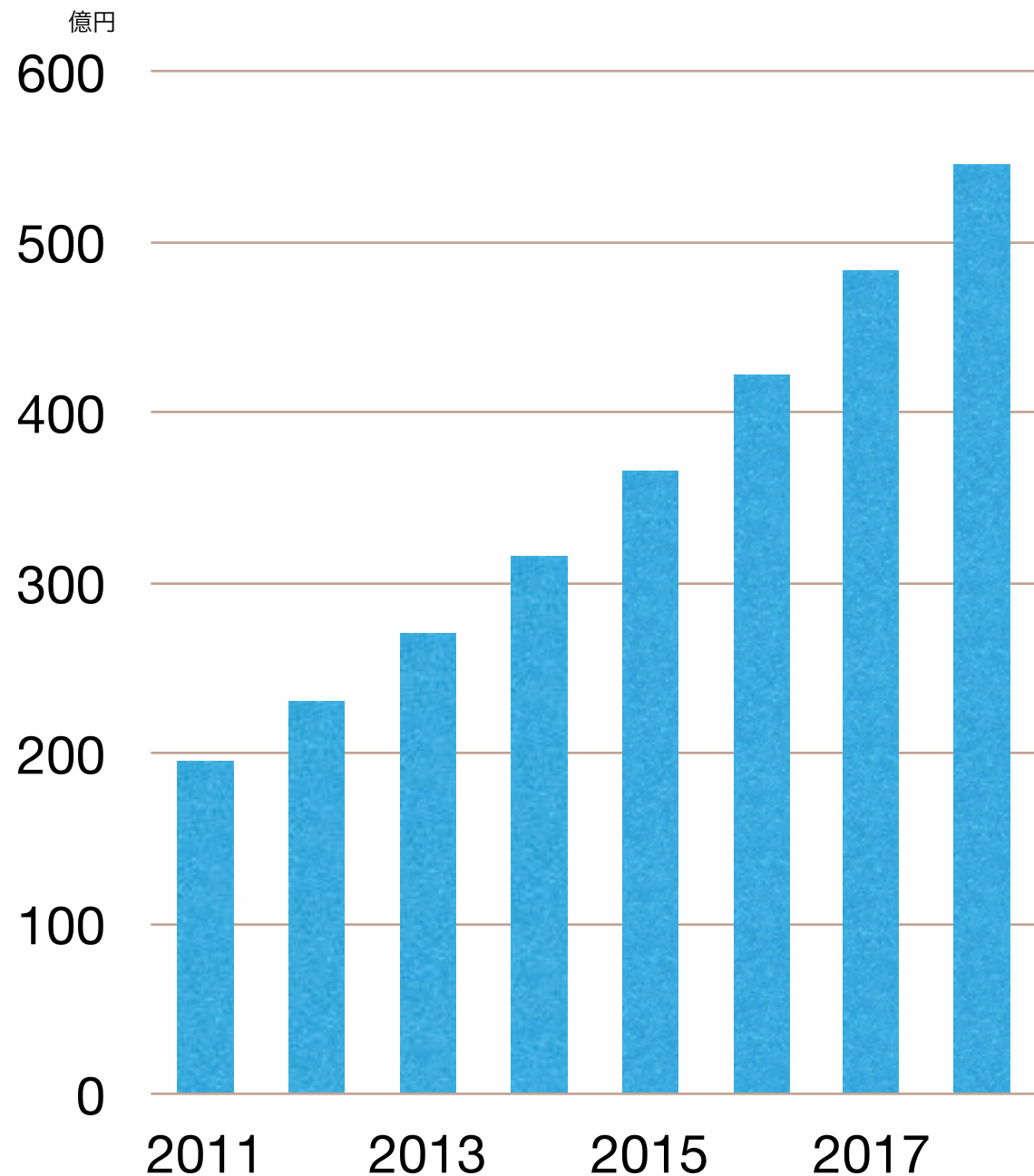
総務省 平成24年通信利用動向調査より



効果大
効果有
効果無
マイナス効果
不明

市場環境 - アジアマーケットについて -

アジアのビジュアルコミュニケーション市場の急拡大と、ASEAN・中国の台頭



APACのクラウド型映像コミュニケーション市場の推移

クラウド型映像コミュニケーション市場の内訳2012年

成長戦略について

当社の成長戦略

1

国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

～M&A・OEM × 競争優位性拡大 × 業界特化ソリューション～

2

アジアを中心とする海外展開の拡大

～展開国の拡大 × 営業リソースの拡大 × 優良事例の横展開～

3

B2B2C型のプラットフォームモデルの展開

～対企業だけのビジネスから、企業を通じた個人へのビジネスへの飛躍～

1 [成長戦略] 国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

業界再編型M&A・OEM

10社以上の小規模な競合がその他に含まれる。

- ・ 小さな事業規模 = 開発投資が小さい = 機能差の拡大
= インフラ投資が弱い
- ・ 大手のブランドを有してる事も多く、
その場合でもノンコア事業

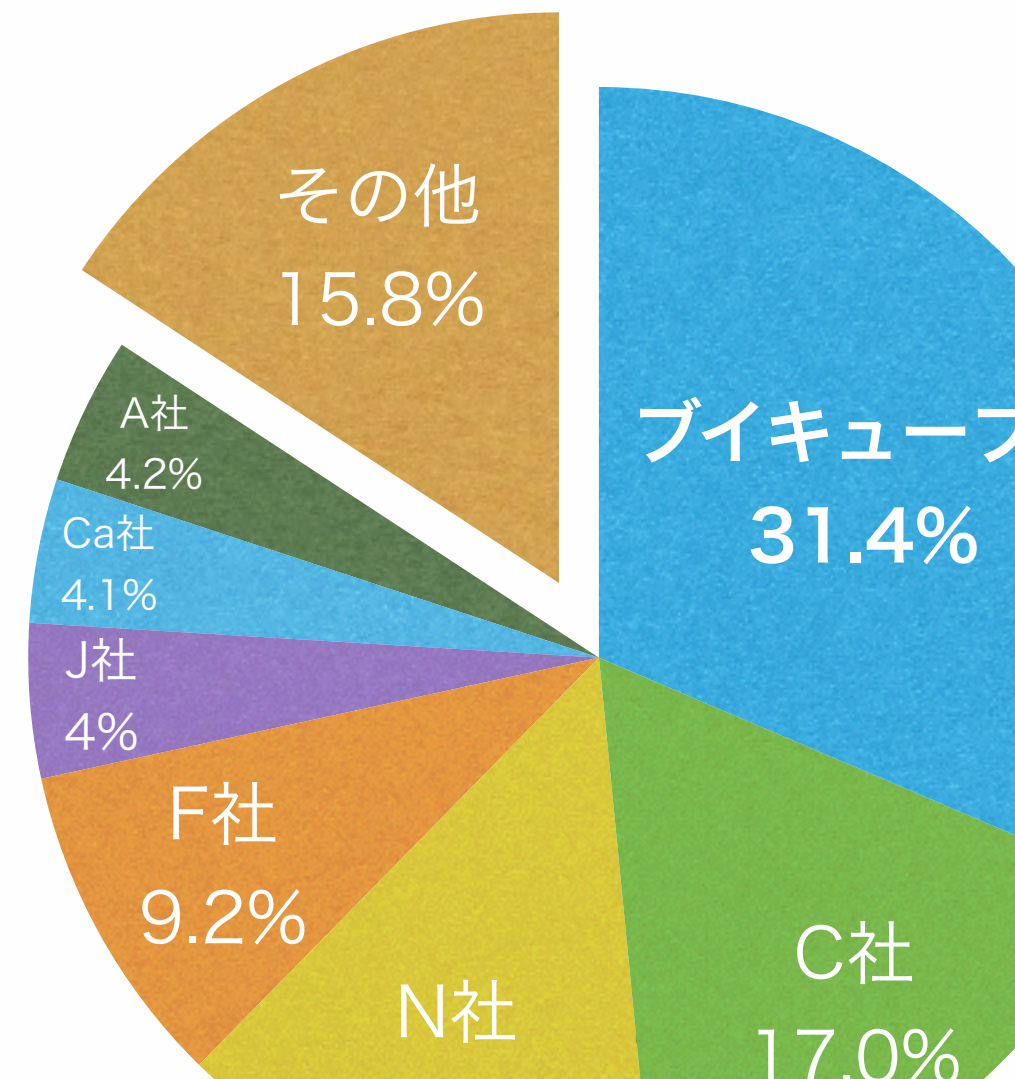
当社の方針としては、

<特有の技術・製品を有する場合>

買収検討 (例：パイオニアVC株式会社)

<顧客を有する場合>

OEM検討



1 [成長戦略] 国内シェアの拡大と潜在市場の開拓

競争優位性の拡大

<課題>

- ・ ビデオ会議・ウェブ会議としては競合も多く、今後激化
- ・ ウェブ会議の日常性が薄い
- ・ 社内の一部の人だけが使っていることが多い
- ・ 会議以外へのアップセルのハードルを下げたい
- ・ 解約されにくい仕組みを強化したい
- ・ 料金体系がわかりにくい

<解決策>

9月1日より、

「**V-CUBE One**」 「**V-CUBE Gate**」
を提供開始

V-CUBE ONE

VV V-CUBE

V-CUBE ONE

VV V-CUBE

V-CUBE ONE

VV V-CUBE

V-CUBE  **ONE**

V-CUBE ONE

「単なるWeb会議」から「VCソリューション提供へ」 企業のあらゆるコミュニケーションを1つに。



会議の「コスト削減」が「見える」 ECO メーカー

V-CUBE ミーティング

業界シェアNo.1の実績。当然、選ばれる理由があります。[1]

[1]株式会社シード・プランニング「2013 ビデオ&オーディオコミュニケーションの最新市場動向」

誰でもカンタンに招待、参加できるWeb会議システム。
1枚のインターフェース上に多彩な機能が充実。



情報の「共有」が「見える」

V-CUBE ドキュメント

資料を見る、資料に書き込む。ペーパーレスで会議改革。

iPad、Androidなどのタブレットで資料を共有。
直観的な操作で、拡大縮小も自由自在。



セミナー参加者の「本音」が「見える」

V-CUBE セミナー

10,000拠点に、同時配信。
双方向性が高いから臨場感あるセミナーを実現します。

国内最大規模の10,000拠点まで
同時配信可能な資料同期型セミナー。



コンテンツと受講者の「まとめて管理」が「見える」

V-CUBE ポータル

V-CUBE のコンテンツを一元管理。多彩な機能でeラーニングにも対応。

V-CUBE で
作成したコンテンツの配信・管理システム。



サポートの「安心」が「見える」 ECO メーカー

V-CUBE セールス&サポート

1対1のあらゆるシーンで、密なコミュニケーションを実現します。

Face to Faceで密なコミュニケーションが
実現できる、セールス&サポートツール。

V-CUBE ONE

ビジュアルコミュニケーションプラットフォーム 企業のあらゆるコミュニケーションを1つに。



テレビ会議と接続した経営会議



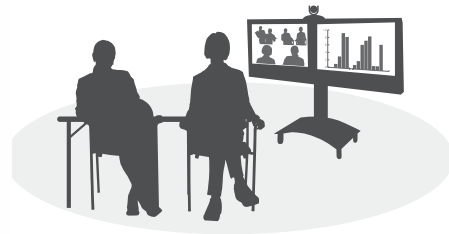
全国拠点への社内研修



遠隔地へのWeb営業



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



オンラインサポート



フィールドワーク

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



V-CUBE ONE

ビジュアルコミュニケーションプラットフォーム 企業のあらゆるコミュニケーションを1つに。



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