



マス広告開始による 業績予想の修正に関する説明資料



株式会社ブイキューブ

2019年10月25日

本件のオンライン説明動画を公開しております。
(スピーカー：代表取締役社長 間下 直晃)

下記URLより、是非ご覧ください。

<https://vcube.qumucloud.com/view/VJP2019OCT>

- ※本動画は「Qumu クラウド プラットフォーム」を利用して配信しています。
- ※Windows PCからご参加される場合はGoogle ChromeもしくはMicrosoft IE11, Edgeのご利用を推奨いたします。
- ※「Qumu クラウド プラットフォーム」の動作環境は、下記にてご確認ください。
<https://www.qumu.jp/qumu-cloud-tech-spec>

今までマス広告は効果に疑問があり避けてきましたが、

関連市場の成熟・裾野の広がりに伴い、

ようやくマス広告が活きる

可能性が高くなってきたと思います。

今後の展開にご期待ください。

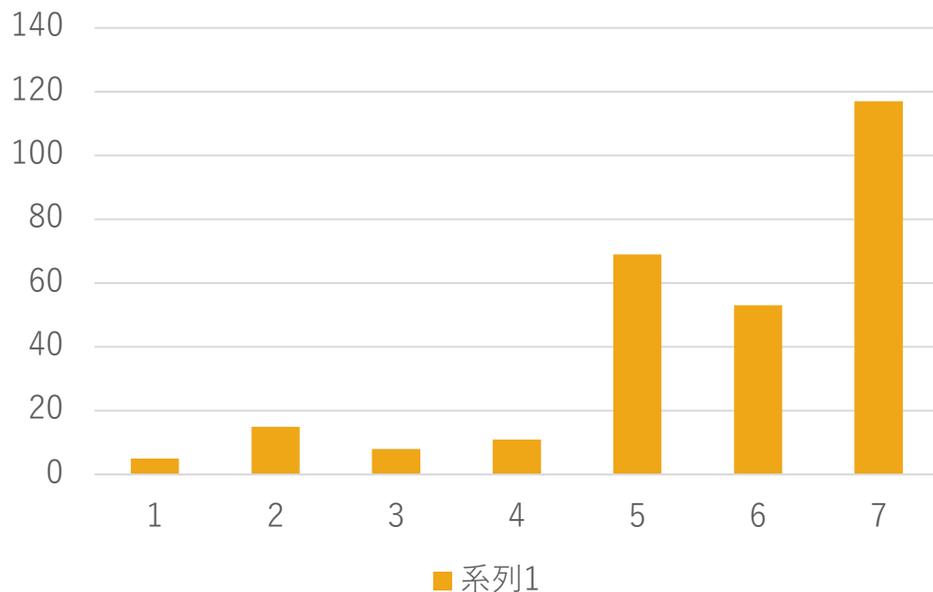
急拡大するテレワークの市場における認知拡大の為に、

- ・ **テレビCM**
- ・ **タクシー広告**
- ・ **トレインチャンネル**

等のマス広告展開ならびに、拡大・改良したオンライン広告を当期中に実行いたします（一部既に実行開始）

1. 日本市場におけるテレワークへの理解の高まり
(オリンピック、台風、政府による後押し等)
2. テレキューブの順調な拡大とサブスクモデル開始による大躍進の可能性
※ サブスクモデル (サブスクリプションモデル) = 利用者がモノを買い取るのではなく、モノの利用権を借りて利用した期間に応じて料金を支払う方式
3. オンライン広告などの規模の限界
4. 広がる働き方改革・テレワークの市場の中での、当社の認知度の低さ

販売台数の急加速



19年度239台販売済み。通期400台目標

< 課題 >

- ・ 初期費用200万強は重たい
→サブスクで解決できる見込大

サブスクモデルの開始

初期費用：無料

	テレキューブ1人用		テレキューブ2人用	
	月額料金	配送費・設置費	月額料金	配送費・設置費
12ヶ月プラン	69,800円/月 (税別)	プラン費用に含む*	109,800円/月 (税別)	プラン費用に含む*
6ヶ月プラン	100,000円/月 (税別)	個別見積	160,000円/月 (税別)	個別見積
月額プラン	150,000円/月 (税別)	個別見積	240,000円/月 (税別)	個別見積

※標準的な配送・設置の場合です。事前に設置場所を確認させていただき、プラン費用内で配送・設置できるか、追加費用が発生するかご案内します。

初期費用無料、月額69,800円～

既に問合せ多数。

失注顧客の再検討も開始など好評。



- ・客単価を取りやすい（有形物）
- ・高い利用率の為、高いLTVが期待出来る
※LTV：Life Time Value
- ・代理店が扱いやすい
- ・高い成約率（11%。他商材の倍）
- ・オンリーワン（唯一の関連法規への対応）
- ・テレキューブサービスのアップセル
- ・ウェブ会議のアップセル
- ・テレビ会議の置き換えのアップセル
- ・営業用の「セールス+」アップセル
- ・設置端末へのサービス配信
（英会話、遠隔医療、etc）

テレビCM

トレインチャンネル

タクシーCM

検索エンジン



テレキューブサブスクリプションページ

注目を浴びやすく、ユニークな存在の
テレキューブを広告塔にする

バイキューブ営業部隊

テレキューブ

Box(TV会議)

セールス+

One(mtg)

Qumu

機材物販

(百万円)

	5月発表予想	修正予想	修正額
売上高	6,497	6,550	+53
営業利益	345	0	△345
経常利益	283	△62	△345
親会社株主に期属する 当期純利益	717	372	△345

- ・ 売上については、計画を上回る見込
- ・ 当期営業利益0を目処に、マスマーケティングへの投資を実行する
- ・ 段階利益は、営業利益へのマスマーケティングの投資影響を直接反映
- ・ **当期の配当予想（1円）は変更ありません**

(一過性の事情を除いた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。)

- **50百万円程度の月額サブスクの積み増し**

(2020年12月の月額サブスクの本施策による積み増しを目指しております。2019.Q2の平均月額サブスクは164百万円)

- **2020年、売上70億円、営業利益9億円目標**

(2019年度の売上65.5億円には売却済み事業による3億円強の売上を含むため、売上高は約8億円程度の増収を目指しております)

- **成果を元に中期経営計画を策定予定**

テレワークで日本を変える、
ビジュアルコミュニケーションの
総合ソリューションプロバイダー

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。

本書は、株式会社バイキューブ（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、株式会社バ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。