

2021年12月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社バイキューブ

2021年4月28日



1. FY2021.1Q 実績

2. セグメントとKPI

3. ESG

4. 参考資料

FY2021 第1四半期

エンタープライズDX事業

- SDKの伸長や大型案件の3月検収等により計画を上回って着地
- 横ばい前提の汎用ウェブ会議システムに減少傾向は見られない

イベントDX事業

- キャパシティ拡大投資により、3月は約1,300回配信を実現
- バーチャル株主総会の実績を順調に積み上げ始めており、6月末(2Q)に開催のピークを迎える

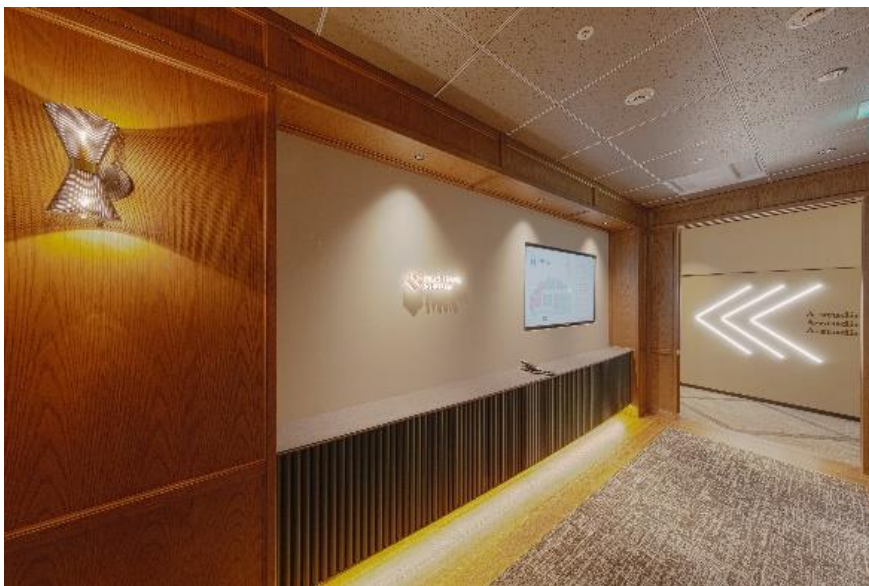
サードプレイスDX事業

- 入社時もweb会議での社内外コミュニケーションが一般的になり、企業向けテレキューブの需要が旺盛
- テレキューブ全体の設置台数は1Qの3ヶ月で約1,000台、累計設置台数は3,000台を突破

FY2021 通期

1Q上振れ分を追加し業績予想を上方修正 売上高115→122億円、営業利益20→24億円

5/1に14スタジオを新規オープン（計画していた配信キャパシティ拡大の一環）



1. FY2021.1Q 実績

2. セグメントとKPI

3. ESG

4. 参考資料

より幅広い事業活動のコミュニケーションにてリモート化の動きが浸透
有益性の気づきにより、この傾向は継続すると考えられる

緊急事態宣言

テレワーク環境整備

- 社内コミュニケーションの
リモート化に向けシステム導入
- 社内会議
 - テレワーク



緊急事態宣言解除後

事業活動再開に向けた取り組み

社内利用シーンの拡大

- 商談、採用面接、社内研修/イベント
- 社内外でのテレワークスペース確保
- 新たな領域での活用が積極化
(フィールドワーク、現場作業支援等)



Withコロナ

リモート化の有益性を実感

- 移動時間の削減により生産性向上
- 業務リモート化による経済合理性
- 採用地域・人材の多様化



社外コミュニケーションのリモート化

- マーケティング活動（展示会、商談会）
- 採用活動（採用説明会）
- IR活動（四半期説明会、株主総会等）



- 商圏、顧客接点の拡大
- データ利用による訴求効果の高まり
- イベントはデジタル、ハイブリッドが主流に



サービス提供のリモート化

- 教育、医療、金融、ヨガ・フィットネス、
ライフスタイル領域、エンタメ領域



- 商圏、顧客接点の拡大・広範囲化
(場所に制限されないサービス提供による
機会均一化)
- リモートを前提とした新規ビジネスの創出

様々な業界におけるリモート化・オンライン化需要を取り込み大きく成長
 1Q当初計画を上回ったことから、1Qの上振れ分を2/12公表の業績予想に追加し上方修正

(百万円)	FY2020.1Q	FY2021.1Q	FY2021.2Q予想 (4/28修正)	FY2021通期予想 (4/28修正)
売上高	1,549	3,356	5,700	12,200
営業利益	70	820	1,000	2,400
経常利益	87	798	980	2,300
親会社株主に 帰属する当期純利益	73	787	900	2,000

新スタジオ（プラチナスタジオ）増設により有形固定資産が増加
 事業規模拡大に伴う借入の増加も、利益の積上げにより健全な財務体質を維持

(百万円)	2020年12月31日	2021年3月31日	増減
流動資産 (うち 現金及び預金)	4,976 (2,772)	5,299 (2,545)	+323 (△227)
固定資産 (うち ソフトウェア) (うち のれん)	5,054 (2,095) (767)	6,248 (2,231) (789)	+1,194 (+136) (+22)
総資産	10,031	11,547	+1,516
流動負債 (うち 短期借入金、1年内返済の長期借入金)	5,034 (2,586)	5,767 (3,022)	+733 (+436)
固定負債 (うち 長期借入金)	1,171 (904)	1,514 (685)	+343 (△219)
純資産	3,825	4,265	+440

財務状況を勘案しながら、安定的かつ継続的な利益還元を行う方針
 2021年3月には約3億円の自社株買いを実施

配当方針

NOPLATをベースに、20%の配当性向を目安として、将来的には30%を目指す

※NOPLAT=Net Operating Profit Less Adjusted Taxes (みなし税引後利益)

	FY19	FY20	FY21	
配当 (1株あたり)	1円	4円	8円(予想)	NOPLAT(みなし税引後利益) をベースに金額算定
自社株買い	177,700株 (約1億円)	112,500株 (約3億円)	121,100株 (約3億円)	発行済株式数の1.6%程度保有

リモート化の急激な浸透を背景に高い成長を目指し、資本効率・株主還元も追求
 FY20は中計目標を達成、配当性向はイベントDX事業のキャパシティ拡大の継続投資を考慮した水準

主要経営指標	FY20 (中計)	FY20 (実績)	FY21 (中計、当初予想)	FY21 (4/28業績予想)	FY22 (中計)
売上高	79億円	82.8億円	115億円	122億円	153億円
営業利益	9億円	10.4億円	20億円	24億円	35億円
純利益(*1)	10億円	11.4億円	15.6億円 (中計では14億円)	20億円	27億円
ROE	27%	33%	34%	37%	35%以上
配当性向(*2)	20%	15%	15%	12%	20%をベースに 30%を目指す

(*1) 純利益 = 親会社株主に帰属する当期純利益

(*2) NOPLAT = みなし税引後利益、実効税率34%をベースに算出

1. FY2021.1Q 実績

2. セグメントとKPI

3. ESG

4. 参考資料

新セグメント全体像

1. エンタープライズDX事業

- 企業内外向けリモートコミュニケーションプロダクト提供
- SDKやハードを利用した業界/用途特化型ソリューションの開発、提供、運用支援

企業内外コミュニケーション



V-CUBE ミーティング



V-CUBE Box



V-CUBE コラボレーション



V-CUBE ボード

顧客事業/サービスのDX

遠隔
教育/
医療



ファンサービス/
エンタメライブ配信



遠隔
不動産/
金融相談



SNS/マッチング
コミュニティ



V-CUBE Video SDK

ナレッジシェア/LMS

O.UMU



2. イベントDX事業



V-CUBE セミナー



EventIn

- 様々な分野におけるイベントのリモート化
- プロダクト提供と運用設計、当日のディレクションやログ解析などの運用支援



製薬ウェブ講演会



就職/採用説明会



バーチャル株主総会

3. サードプレイスDX事業

- 企業や公共機関へテレキューブを提供
- テレキューブの高付加価値化とサードプレイス管理運営システムの開発、展開



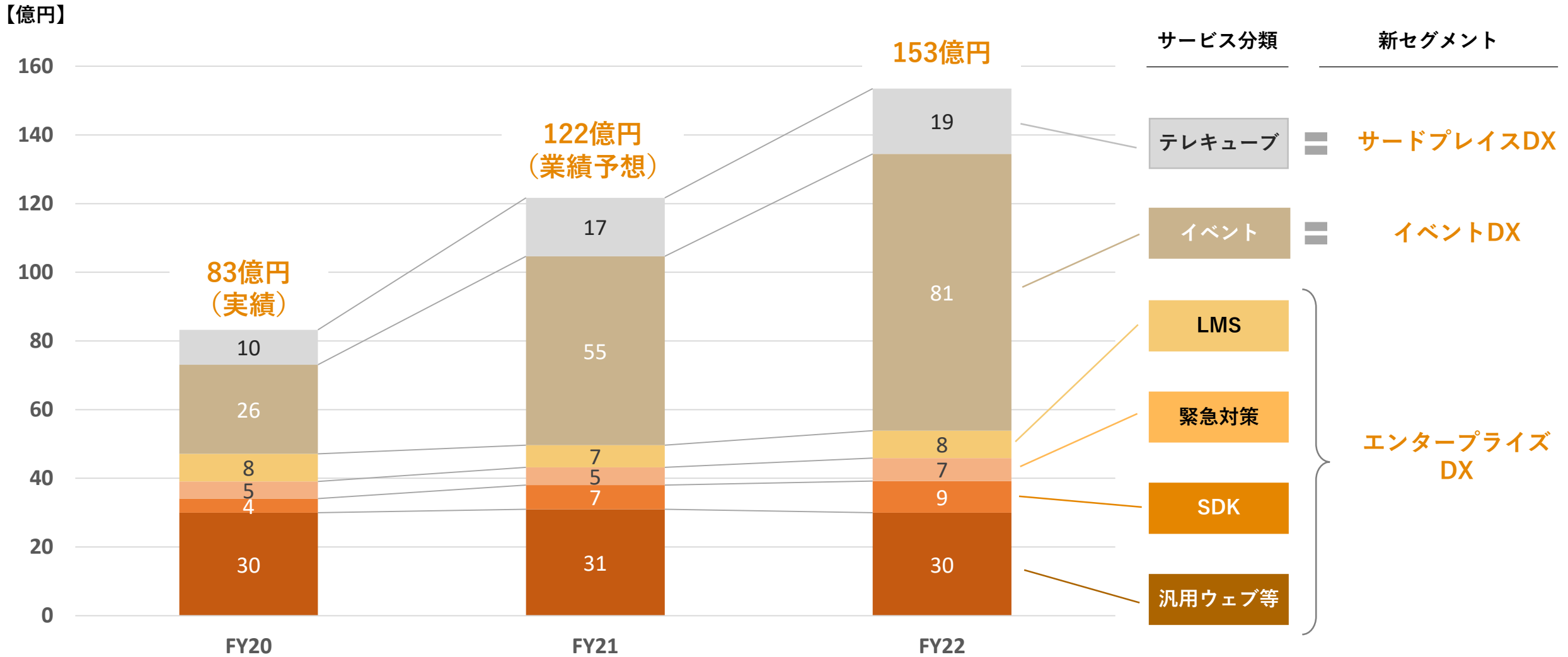
企業向け



公共向け

TELECUBE
テレキューブ コネクト

「ウェブ会議」から「ソリューション」へのシフトを推進し、イベントDXが最大事業に拡大



エンタープライズDX：汎用Web会議は横ばいも、SDK伸長が貢献し前年同期比で成長

イベントDX：キャパシティ増加を実現し急増したリモート開催ニーズを取り込み、昨年の4倍強に

サードプレイスDX：テレキューブは企業向け公共向けともに引き続き増加、1Qのみで約1,000台を設置

(百万円)		FY2020	FY2021	FY2021	FY2021
		1Q実績	1Q実績	2Q予想	通期予想
エンタープライズDX事業	売上高	1,024	1,297	2,369	4,932
	セグメント利益 (率)	106 (10.3%)	326 (25.1%)	477 (20.1%)	1,055 (21.4%)
イベントDX事業	売上高	360	1,536	2,472	5,532
	セグメント利益 (率)	57 (15.9%)	479 (31.2%)	615 (24.9%)	1,600 (28.9%)
サードプレイスDX事業	売上高	164	522	859	1,735
	セグメント利益 (率)	39 (24.1%)	164 (31.5%)	232 (27.0%)	444 (25.6%)
全社費用		△133	△151	△324	△699
合計	売上高	1,549	3,356	5,700	12,200
	営業利益 (率)	70 (4.5%)	820 (24.4%)	1,000 (17.5%)	2,400 (19.7%)

お客様の企業内外コミュニケーション、事業のリモート化を支援
成長横ばいを想定しているV-CUBEミーティングが中心だが、急拡大しているSDK等各サービスの成長を目指す

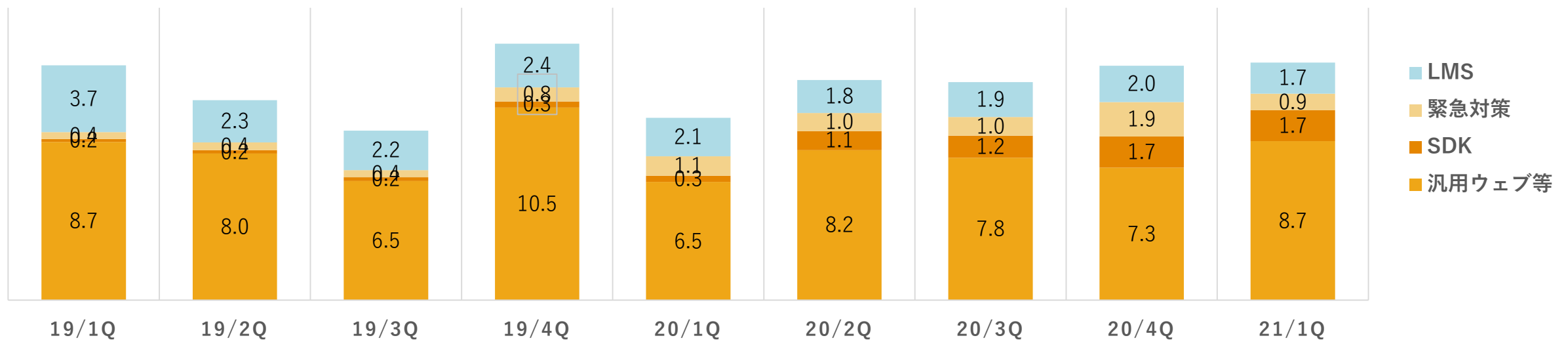
(百万円)	FY20.1Q	FY21.1Q	FY21.2Q	FY21通期
	通期実績	通期実績	業績予想	業績予想
売上高	1,024	1,297	2,369	4,932
セグメント利益 (率)	106 (10.3%)	326 (25.1%)	477 (20.1%)	1,055 (21.4%)

V-CUBE ミーティング zoom V-CUBE Box
V-CUBE コラボレーション V-CUBE ボード

V-CUBE Video SDK

Q.UMU Wizlearn Technologies

エンタープライズDX 売上高推移 (億円)



多岐に渡る業界/用途にて、V-CUBEサービスによる事業・対面サービスのDXを実現

遠隔教育

オンライン英会話

株式会社ベネッセ
コーポレーション様

Bizmates

株式会社ビズメイツ様



「書いて、話す」オンライン英会話
Best Teacher

株式会社ベストティーチャー様

遠隔医療

オンライン診療



株式会社カナミック
ネットワーク様



NTTエレクトロニクス
株式会社様

オンライン医療相談



株式会社メディカルノート様

ビジネスツール

ビジネス用チャットツール



Chatwork

Chatwork株式会社様

遠隔採用

オンライン採用面接



株式会社ヒューマネージ様

EC

ライブEコマース



株式会社J・Grip様

遠隔不動産事業

オンライン重要事項説明



リクルート住まいカンパニー

株式会社リクルート
住まいカンパニー様



株式会社LIFULL様

エンタメライブ配信

イベントライブ配信



株式会社Fanplus様

複数人コラボ配信

SHOWROOM

SHOWROOM株式会社様

スポーツライブ配信

Sports IT Solution

株式会社スポーツ
ITソリューション様

ライフスタイル

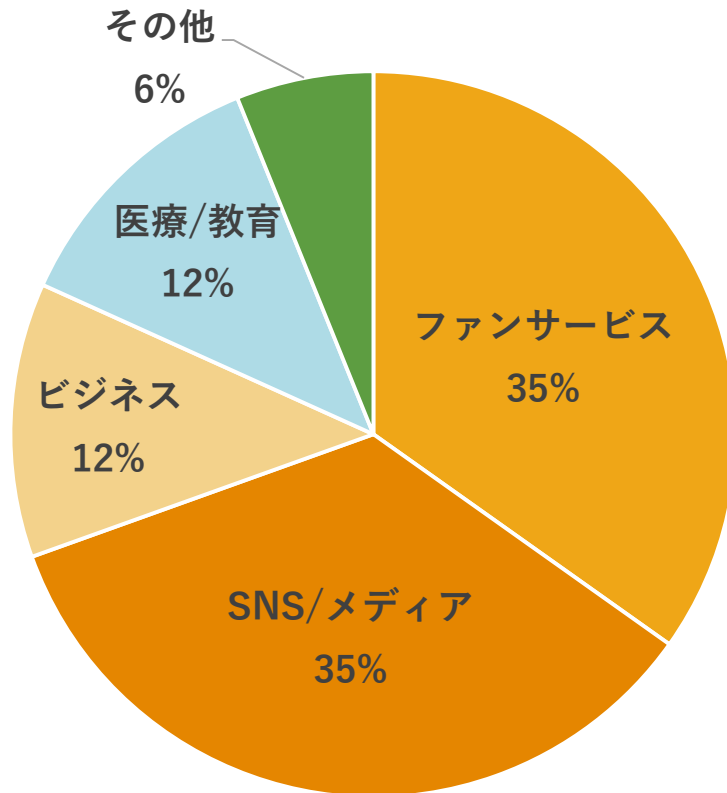
オンラインフィットネス



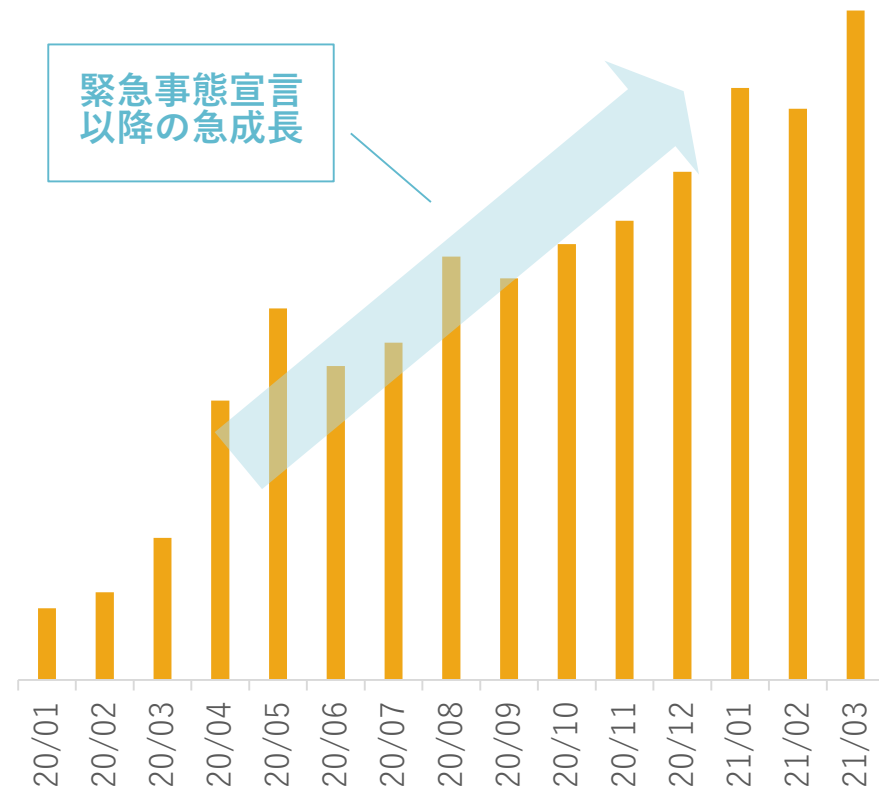
SOELU
SOELU株式会社様

顧客が運営する事業に映像コミュニケーションの機能を組み込む仕組み、サービスのリモート化支援
昨年の緊急事態宣言後、利用分数は継続して増加

用途別構成 (FY2021.1Q)



利用分数

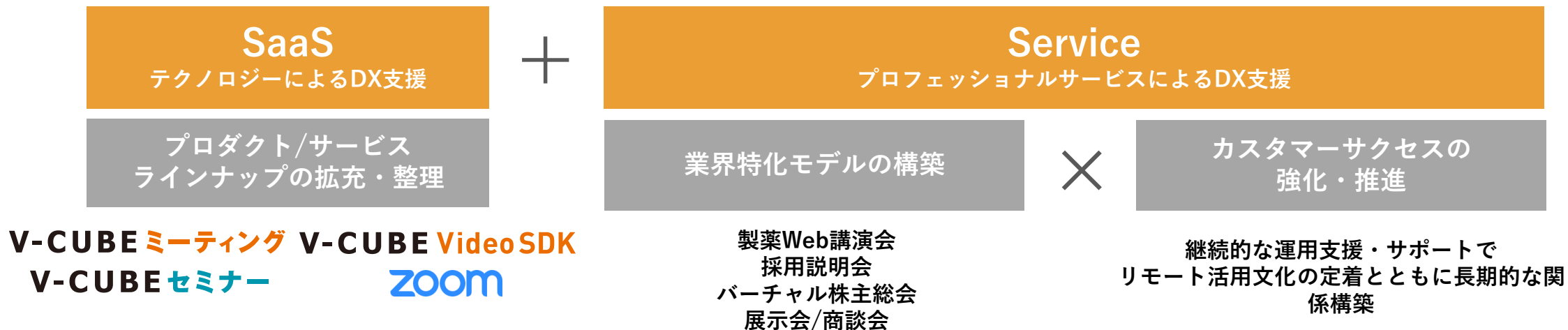


イベントのリモート配信の需要が急増中
 中心顧客の製薬業界だけでなく、非製薬業界（就職説明会、バーチャル株主総会など）においても増加

(百万円)	FY20.1Q	FY21.1Q	FY21.2Q	FY21通期
	通期実績	通期実績	業績予想	業績予想
売上高	360	1,536	2,472	5,532
セグメント利益 (率)	57 (15.9%)	479 (31.2%)	615 (24.9%)	1,600 (28.9%)

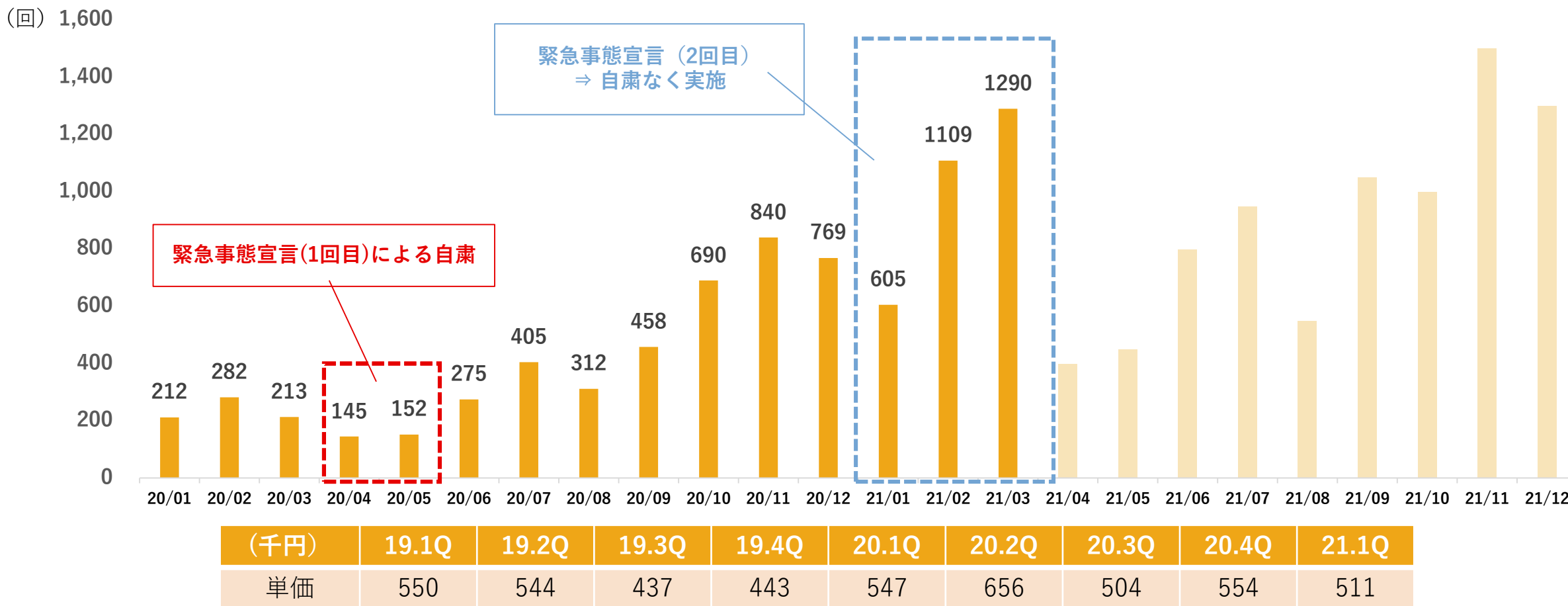


イベントDX事業の価値提供モデル



イベントのオンライン配信の回数は、FY19約2,400回、FY20約4,700回、FY21.1Q 3,004回
 FY21上期のバーチャル株主総会は昨年の10倍程度への成長を見込み、本格的な立ち上がりフェーズへ

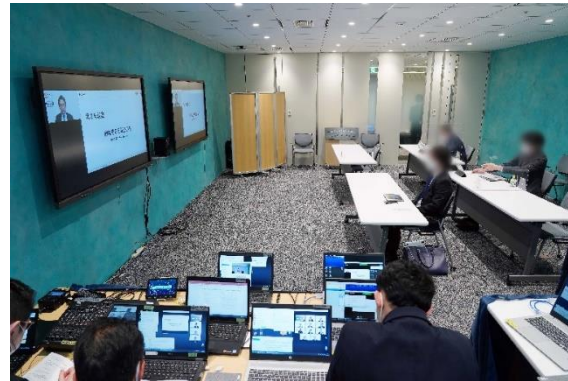
イベント配信回数と単価の推移



会場の様子を視聴できる「参加型」、議決権行使を含む「出席型」両方のバーチャル株主総会をフルサポート
2021/3/25 自社の株主総会でも実施



役員はリモート出席



法令により会場でも実施

バーチャルのみで実施可能な
法改正がなされる見込み

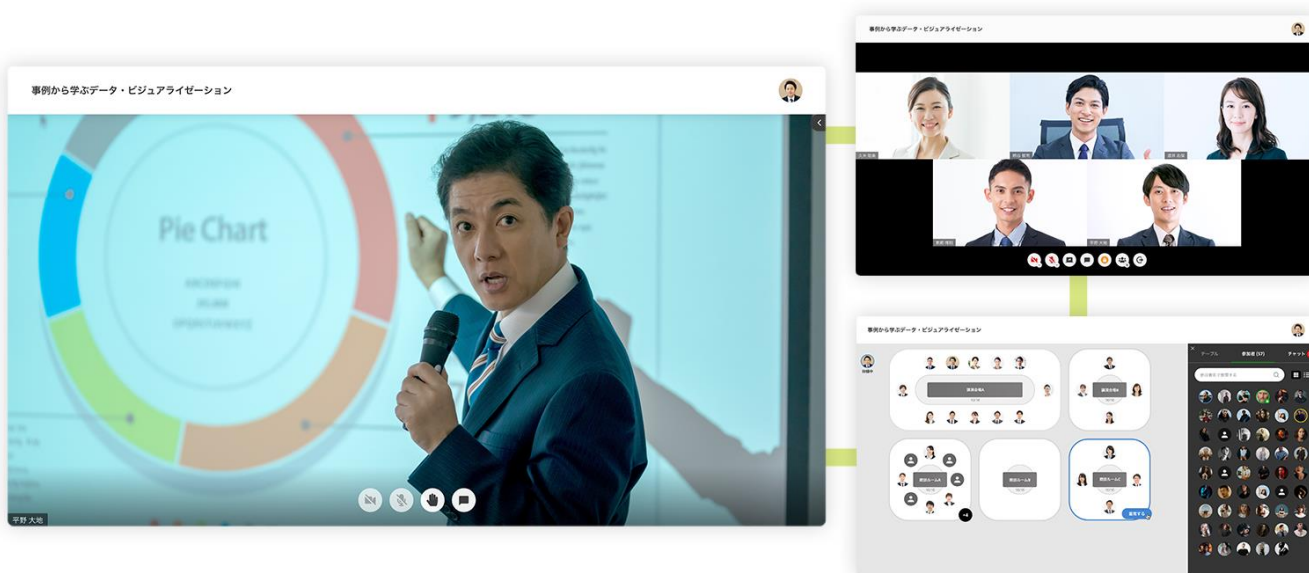
「出席型」で開催

インターネット出席しながら
質問や議決権行使が可能



展示会・懇親会・採用説明会などN対Nのビジネスイベントで重要な、企業と参加者の出会いと交流を実現

EventIn



※一方向のセミナーの受講だけでなく、参加者自身がブースを自由に
行き来し、別の参加者との双方向通話が可能となる

特徴

一方的な情報発信で終わらない、
よりリアルに近づいたオンラインイベント

- ✓ 実現したいイベントの世界観に合わせたUIのカスタマイズ
- ✓ 参加者の動向データを一元管理
- ✓ 企業の個別セミナー、展示ブースでの声掛け、商談、質疑などのコミュニケーションが可能

利用シーン



- ✓ 展示会
- ✓ 商談会
- ✓ 合同採用
説明会/面接会

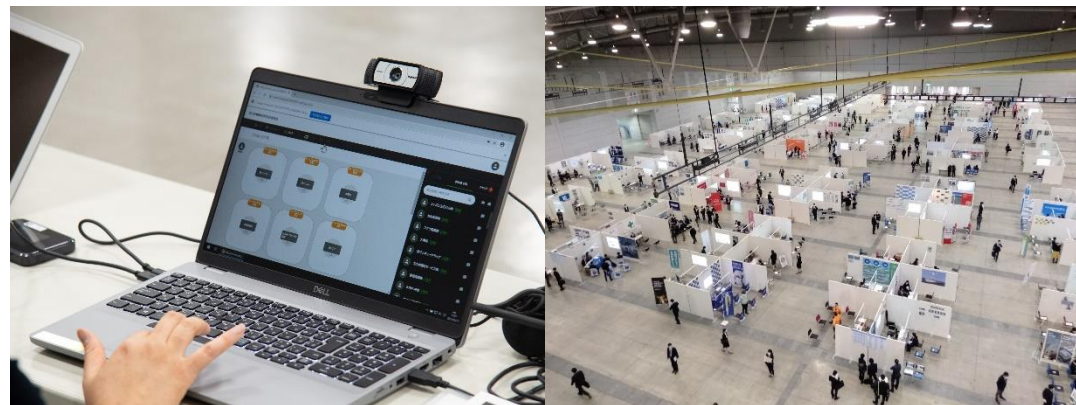


- ✓ 懇親会
- ✓ 企業内
イベント

電子情報通信学会 様：オンラインでの学会・シンポジウム開催 北九州市役所 様：リアルとオンラインのハイブリットで合同会社説明会開催

一般社団法人電子情報通信学会 様

北九州市役所 様

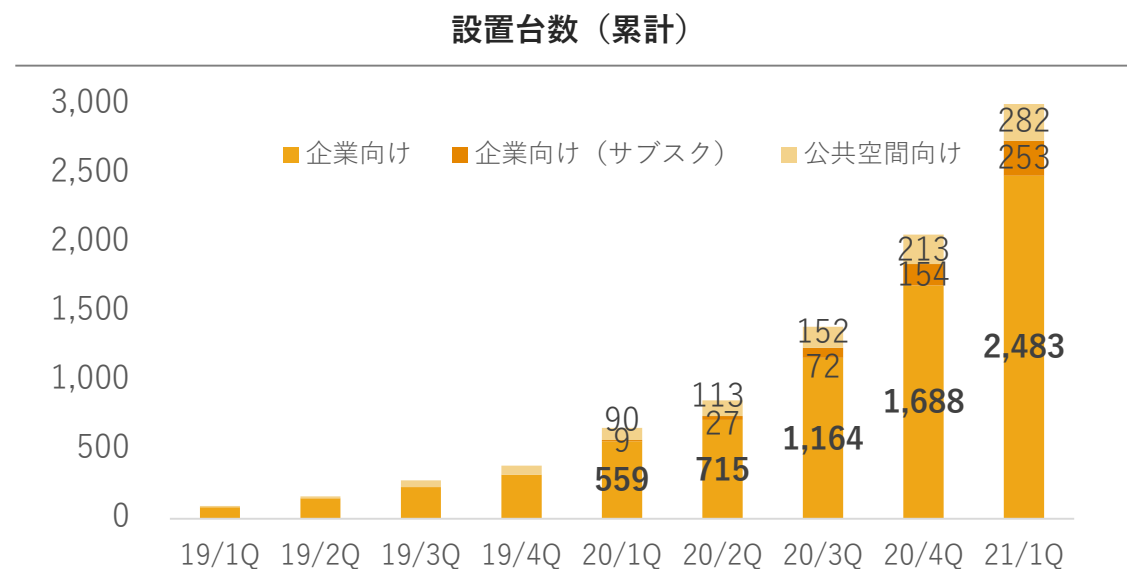
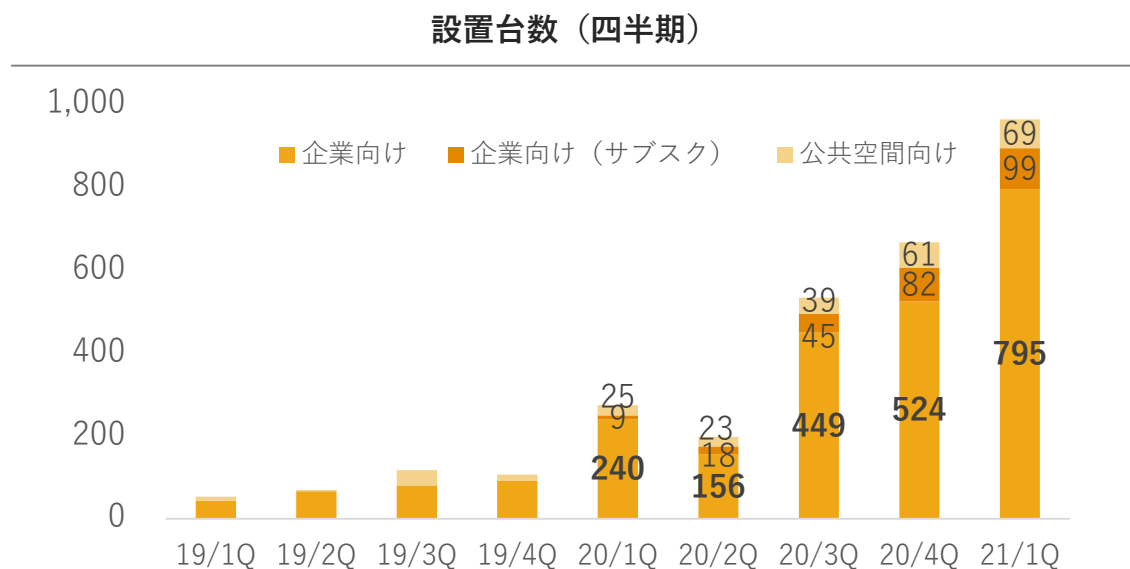
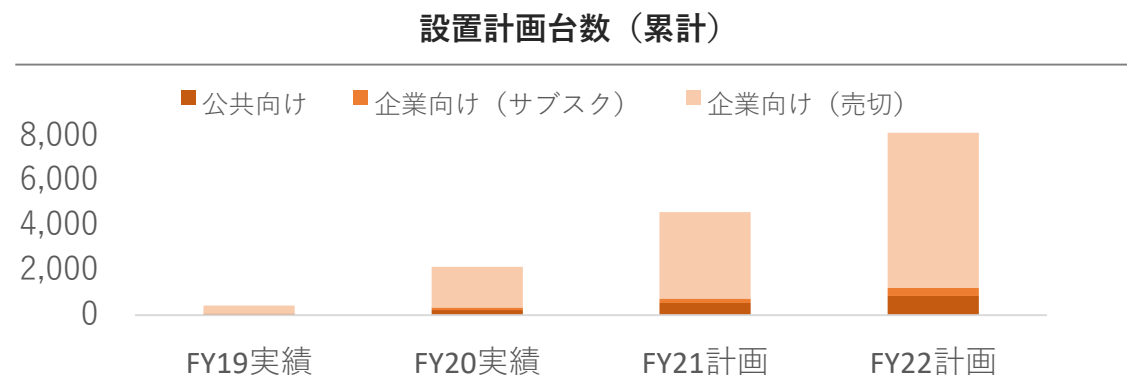


- 1会場で複数のセッションを同時開催、リアル会場の形式に近い形での研究交流を実現
- 各セッション（画面上テーブル）に自由に入出りできる
- お試し視聴もでき、セッションを巡って興味のあるテーマを探せる

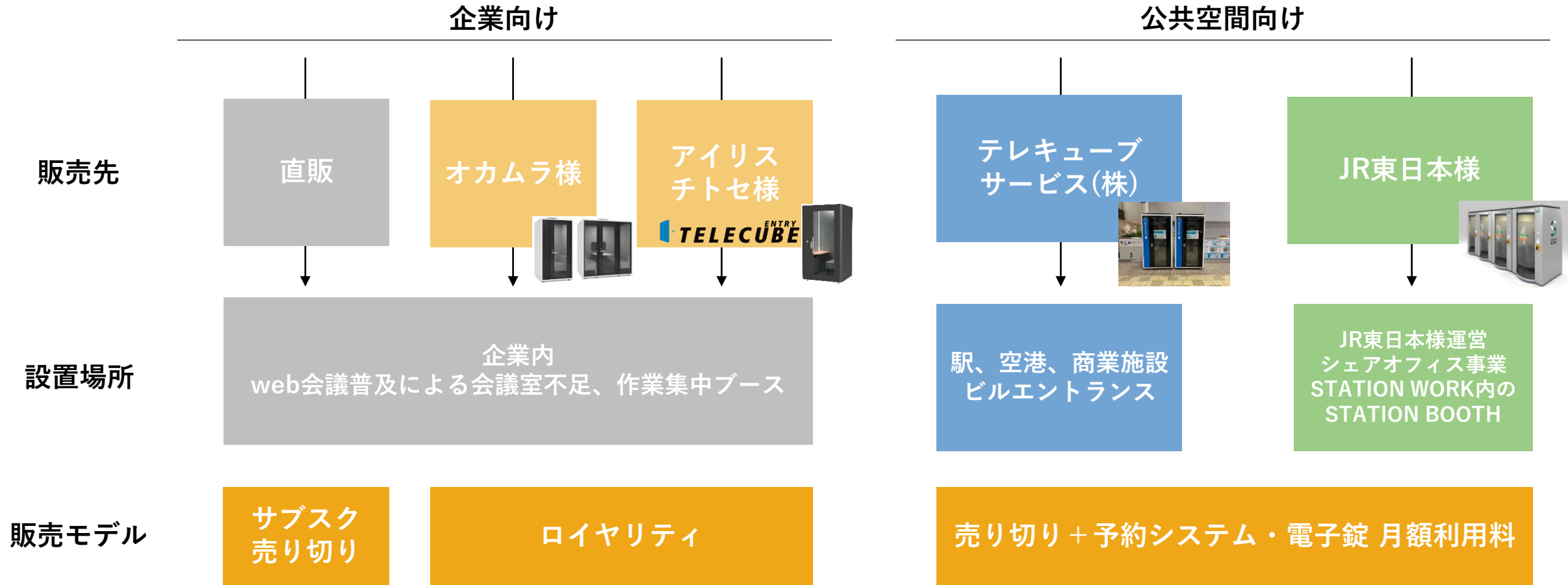
- コロナ禍でも学生が企業との接点・情報収集の機会を確保
- 参加者はリアルの会場と同じように企業ブースを回遊でき、各ブースごとに企業と参加者がコミュニケーション可能
- 展示会等の用途で商談時や機密情報を扱う場合には、テーブル内部からロックし参加者を限定することも可能

テレキューブ設置台数は累計3,000台を突破、FY2021の1年間で2,000台以上の設置計画を達成見込み
 企業向け：安全確保目的やWeb会議の普及によるオフィス内での個室ニーズ
 公共空間向け：生活様式の変化への対応で、居住エリアに近いスーパーやコンビニにも設置開始

(百万円)	FY20.1Q	FY21.1Q	FY21.2Q	FY21通期
	通期実績	通期実績	業績予想	業績予想
売上高	164	522	859	1,735
セグメント利益 (率)	39 (24.1%)	164 (31.5%)	232 (27.0%)	444 (25.6%)



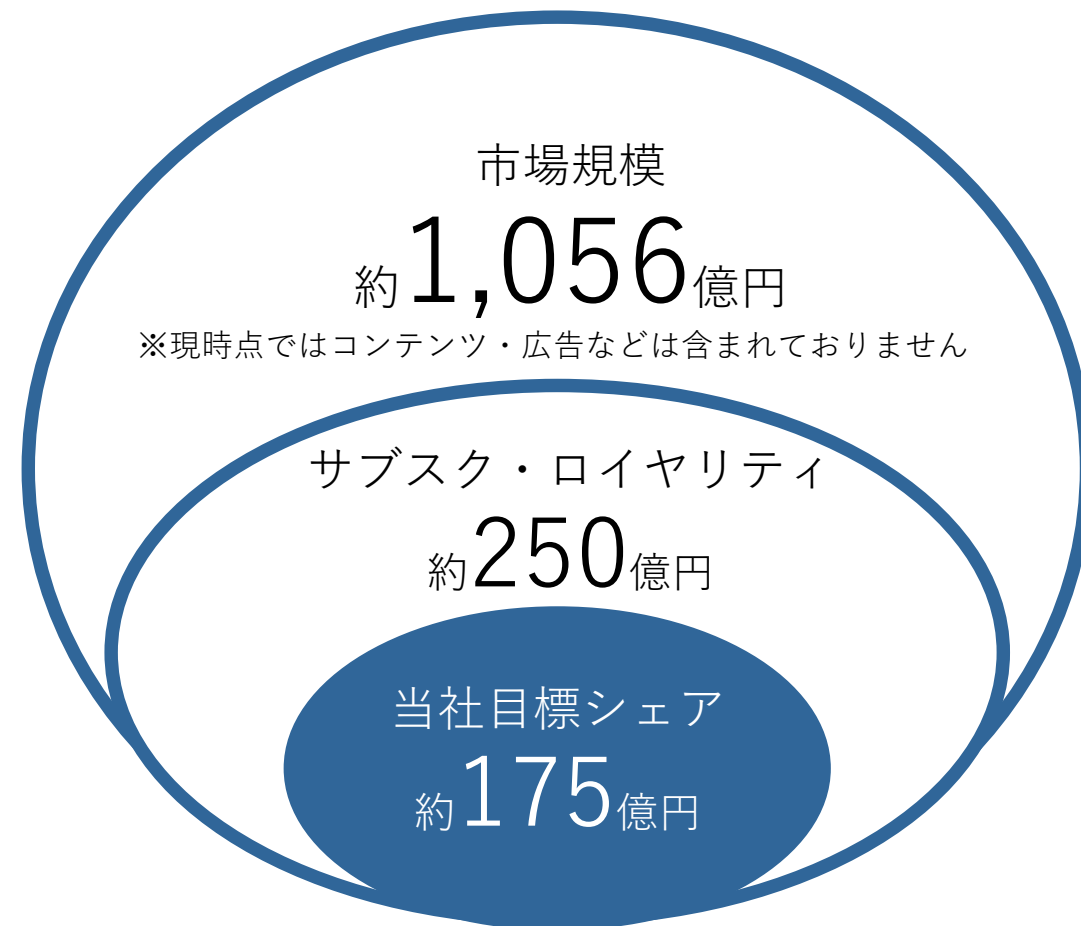
2017年企画当初は移動中にテレワークをしたくとも、静かでセキュアな環境がない課題が開発のきっかけ
高付加価値サードプレイスとして多様なサービス提供を目指す（遠隔医療、英会話、行政手続き、住宅相談）



イベントDX市場



サードプレイスDX市場



総務省統計局「平成28年経済センサス - 活動調査」をもとに当社推定

1. FY2021.1Q 実績

2. セグメントとKPI

3. ESG

4. 参考資料

脱炭素社会に向けたサステナビリティ経営

2025年までに事業活動に伴う電力を100%再生可能エネルギー化

当社の取り組み

社会への貢献

SDGs

E (Environment)

脱炭素社会の実現に貢献するため、2025年までに事業活動に必要な全消費電力の100%再生エネルギー化を目指します。

S (Social)

社会課題の解決に取り組み、すべての人が平等に機会を得られる社会の実現を目指します。

G (Governance)

企業倫理の重要性を認識し、かつ経営の健全性向上を図り、企業価値向上を意識した経営を推進していきます。

- 社内/社外コミュニケーションにおけるリモート化のためのサービスを開発・提供
- 新しいコミュニケーション文化の導入と定着を支援

【ソリューション例】

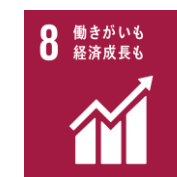
- テレワークツール
- オンラインイベント
- バーチャル株主総会
- 遠隔医療

- 社外取締役の比率：38%(3/8名)
- 取締役のダイバーシティ（創業メンバーの他、会社経営や市長経験者、女性、専門家）

- 物理的な移動によって発生するCO2などのエネルギー削減
- 物理的なモノの利用機会減少による省資源化

- 社会課題の解決
 - ✓ 機会均等
 - ✓ 情報格差是正
 - ✓ 地方創生
- ⇒ 「**Even**な社会の実現」

- 社会課題を解決する企業としてのガバナンス/コンプライアンスの強化
- 多様な人財による社会課題解決のためのアイデア・ノウハウの集結



1. FY2021.1Q 実績

2. セグメントとKPI

3. ESG

4. 参考資料

主たる事業ドメイン

エンタープライズ DX事業

- 企業内外向けリモートコミュニケーションプロダクト提供
- SDKやハードを利用した業界/用途特化型ソリューションの開発、提供、運用支援

イベント DX事業

- 様々な分野におけるイベントのリモート化
- プロダクト提供と運用設計、当日のディレクションやログ解析などの運用支援

サードプレイス DX事業

- 企業や公共機関へテレキューブを提供
- テレキューブの高付加価値化とサードプレイス管理運営システムの開発、展開

対面市場

企業内外コミュニケーション

顧客事業/サービスのDX

ナレッジシェア/LMS

製薬向けオンライン講演会

就職/採用オンライン説明会

バーチャル株主総会・決算説明会

企業向け

公共向け

提供SaaSプロダクト

V-CUBE ミーティング  V-CUBE Box
 V-CUBE コラボレーション 

V-CUBE Video SDK

O.UMU 

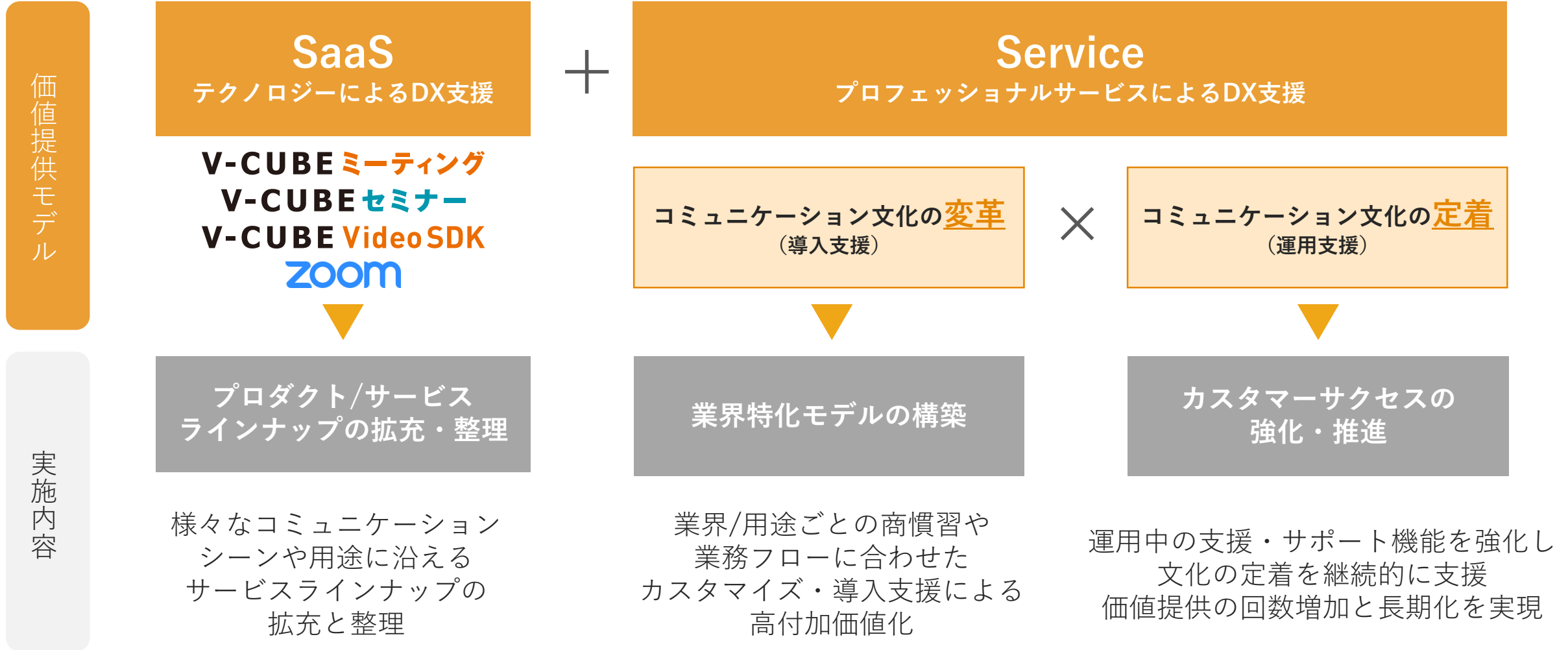
V-CUBE セミナー

 EventIn

TELECUBE

テレキューブ コネクト

SaaS展開のみでなく、業界/用途特化の製品の開発・機能追加や運用サポートを通し、リモート化事業の成功を一貫して支援できることが当社の価値



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～

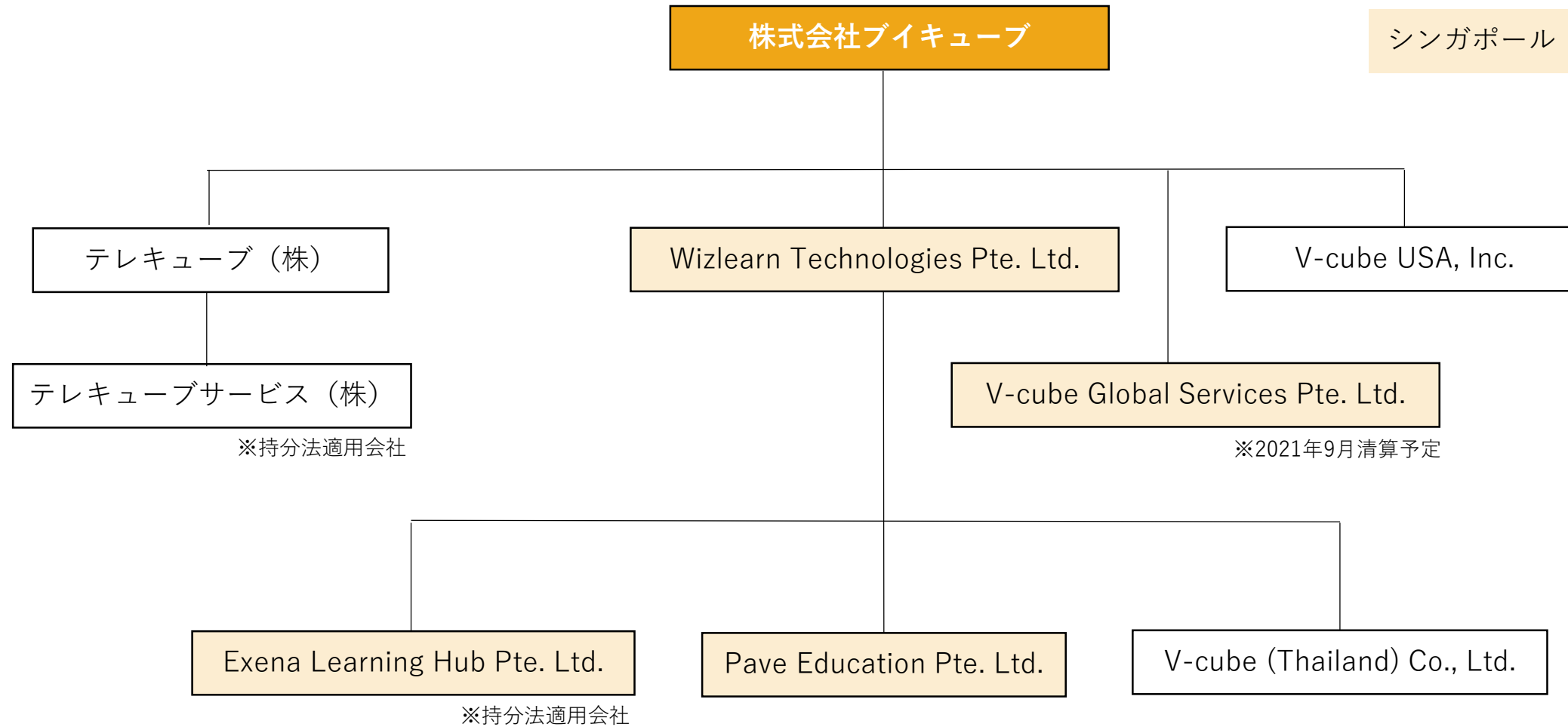
誰もが境遇に左右されず、機会を平等に得られる世界をつくりたい。

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。

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	株式会社ブイキューブ
設立	1998年10月16日
決算期	12月
資本金（資本準備金含む）	2,935百万円
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6（シンガポール4,米国1,タイ1）
役員数・従業員数	合計420名（連結） ※2020年12月31日現在



他グループ会社：株式会社センシンロボティクス

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
2012年 V-cube@Singapore 設立



代表取締役副社長 COO

高田 雅也

2001年 当社取締役就任
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



専務取締役 CRO

水谷 潤

2006年 当社入社（新卒一期生）
2012年 営業本部副本部長就任
2015年 営業本部本部長就任
2016年 当社取締役就任
2019年 当社常務取締役就任
2021年 当社専務取締役就任



取締役 CTO

亀崎 洋介

2002年 当社入社
2007年 当社執行役員就任
2012年 当社取締役就任



取締役 CFO

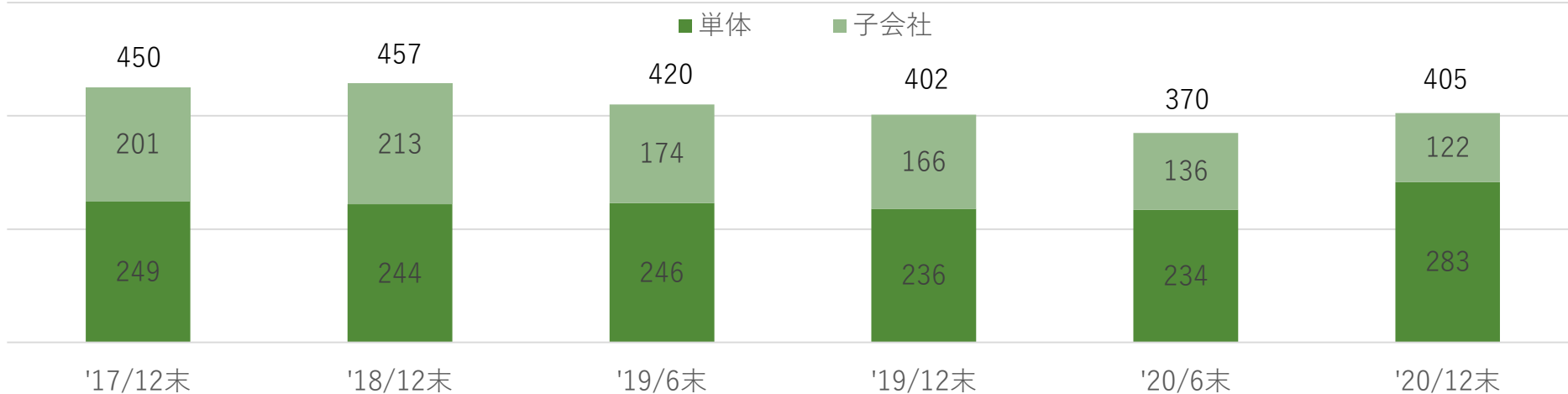
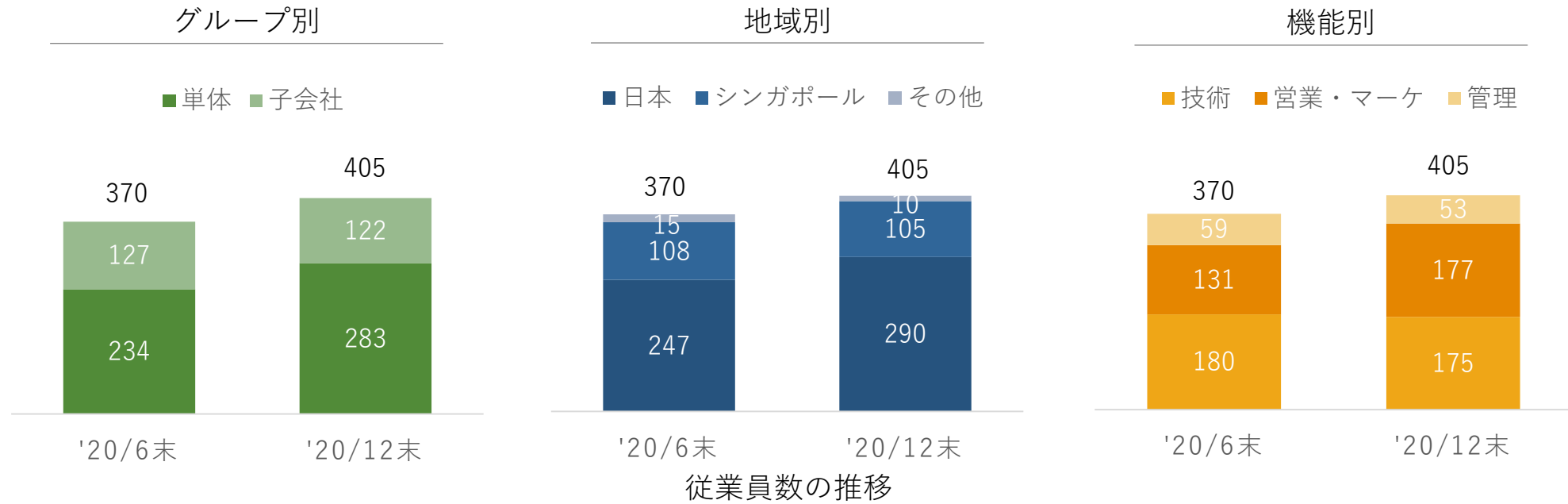
山本 一輝

2003年 監査法人トーマツ入所
2017年 (株)地域経済活性化支援機構入社
2019年 当社CFO・経営企画本部長
2021年 当社取締役就任

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	越 直美	三浦法律事務所 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	松山 大耕	臨濟宗大本山 妙心寺 退蔵院 副住職 観光庁 Visit Japan 大使

グループ従業員の状況（2020年12月31日現在、契約社員等を除く）



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。

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～



Beyond テレワーク
V-CUBE