

# 2021年12月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社バイキューブ

2021年11月1日



1. ハイライト

2. FY21/3Q実績と概況

3. 参考資料

FY21.3Q 連結業績

- ・リモート文化浸透による急成長
- ・イベントDX、テレキューブが牽引
- ・引き続き変化の激しい環境に適応しながら急成長を継続する

売上	限界利益	EBITDA	営業利益
<b>85.0</b>	<b>59.6</b>	<b>19.5</b>	<b>11.1</b> (億円)
(60%増)	(48%増)	(59%増)	(100%増)

※売上から変動費を引いたもの

( ) 内は昨年同期比成長率

全社

**MRR : 6.0億円 (56%増)**

**社員数 : 492名 (27%増)**

エンタープライズDX (EP)

SDK利用料  
**5.2億円**  
(103%増)

イベントDX (EV)

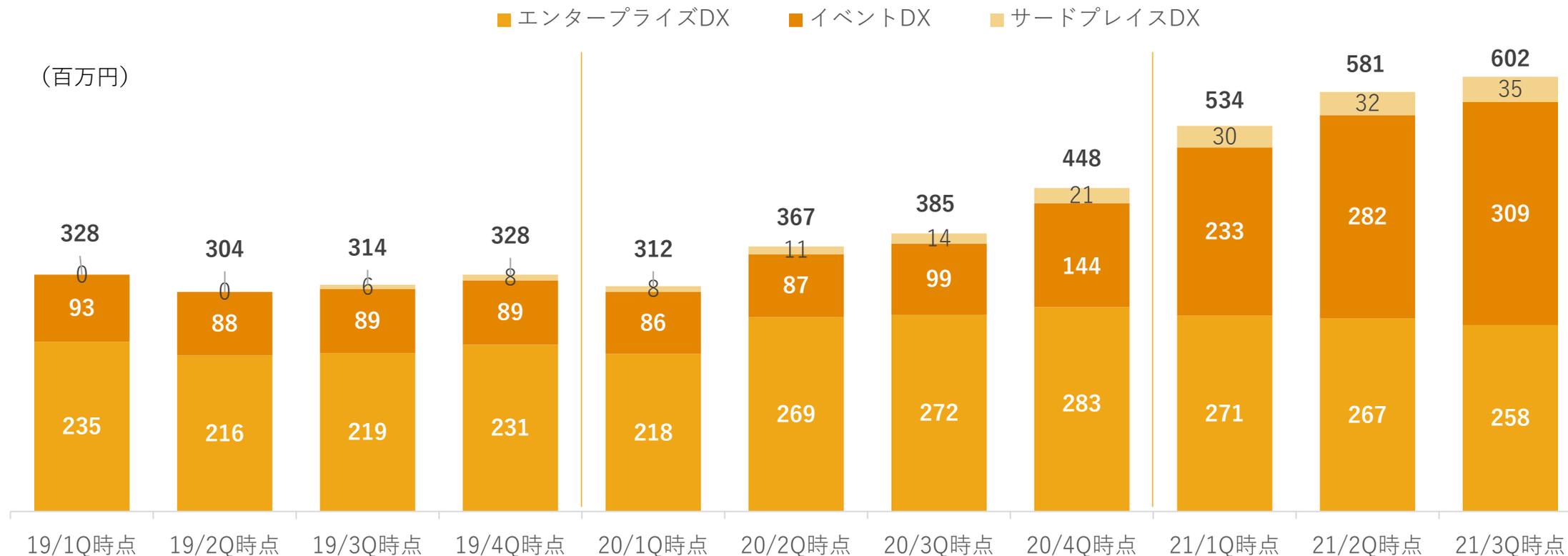
イベントDX ARR <b>37.1億円</b> (212%増)	イベント開催数 <b>6,149回</b> (151%増)
--	-------------------------------------

サードプレイスDX (TP)

単Q設置台数 <b>1,750台</b> (228%増)	累積設置台数 <b>5,957台</b> (329%増)
------------------------------------	------------------------------------

( ) 内は昨年同期比成長率

ストック売上中心のエンタープライズDX事業に加え、イベントDX事業では継続顧客との取引を積み上げている  
サードプレイスDX事業のMRRはテレキューブサブスク、公共向けテレキューブの月額保守料で構成される



※エンタープライズDX：四半期の経常収益の1か月平均  
 イベントDX：直近12ヶ月における継続顧客からの売上の1か月平均  
 サードプレイスDX：テレキューブサブスクの月額利用料、公共向けテレキューブの設置台数に比例する月額保守料の四半期売上の1か月平均

## FY21 第3四半期

サードプレイスDXが更なる拡大加速へ。イベントDXは製薬業界における構造転換が3Qから急速に発生、対応中。

### イベントDX事業

- ・ 製薬業界における小規模のイベント数が想定を大きく下回る。中・大規模へのシフトの為の構造改革開始も3Qは間に合わず、回数減少・単価上昇・利益率上昇の傾向へシフト。他業界への拡大と成長は順調に推移。
- ・ 11月からタクシーCMなどを中心にマーケティングを本格的に開始。

### サードプレイスDX事業

- ・ オフィスに人が戻るにつれてテレキューブのニーズがより拡大。企業内・公共設置合わせて四半期ベースで過去最大を更新し1,750台設置、サブスクモデルは310台稼働、累積台数は5,957台へ。

### エンタープライズDX事業

- ・ SDK利用料は昨年対比(1-9月)103%増の成長実現も、大口顧客のサービスリニューアルなどの影響で2Q対比では横ばい。顧客数は引き続き増加しており前期末より約40社増え146社に、利用料拡大へ取り組む。

## FY21 通期

小規模イベント減少の影響を受けながらも、中規模以上イベントの拡大、テレキューブの成長加速などで通期予想達成を目指す。

1. ハイライト

2. FY21/3Q実績と概況

3. 参考資料

昨年同期比で売上は60%成長、営業利益は倍増  
 経常利益は為替などの影響も含めて外的要因の影響が大きいため、従前より指標としては重視していない

(百万円)	FY20/3Q	FY21/3Q	FY21通期予想
売上高	5,314	<b>8,509</b>	13,000
EBITDA <small>※営業利益+減価償却費及びのれん償却額</small>	1,234	<b>1,958</b>	3,600
営業利益	556	<b>1,111</b>	2,400
経常利益	550	<b>1,024</b>	2,300
親会社株主に 帰属する当期純利益	635	<b>977</b>	2,000

2Qまでは下記のイベントDXを中心とした投資により固定資産増加、3Qは大きな投資は特になし

- ・プラチナスタジオ（イベント配信用14スタジオ）新設 7億円、機材関連 2億円
- ・米国Xyvid社の買収関連 15億円（のれん）
- ・サブスク提供用のテレキューブ調達 4億円

(百万円)	2020年12月31日	2021年9月30日	増減
流動資産 (うち 現金及び預金)	4,976 (2,772)	<b>4,947</b> (2,490)	△29 (△282)
固定資産 (有形固定資産) (ソフトウェア) (のれん)	5,054 (496) (2,095) (767)	<b>8,519</b> (1,737) (2,676) (2,293)	+3,465 (+1,241) (+581) (+1,526)
総資産	10,031	<b>13,466</b>	+3,435
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)	<b>5,185</b> (2,707)	+151 (+121)
固定負債 (うち 長期借入金)	1,171 (904)	<b>3,909</b> (3,085)	+2,738 (+2,181)
純資産	3,825	<b>4,371</b>	+546

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年は3月と8月に合計4億円規模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)	176,200株 (約4億円)	発行済株式数の1.9%程度保有

- エンタープライズDX**：計画通り横ばい、汎用Web会議が減少傾向もSDKが成長  
**イベントDX**：昨年比+159%成長、イベント回数よりも単価を重点的に上げていく方針へ  
**サードプレイスDX**：ビジネスモデル上、売上が小さく利益率が高くなる企業向けテレキューブ設置拡大が継続

(百万円)		FY20	FY21	FY21
		3Q実績	3Q実績	通期予想
エンタープライズDX事業	売上高	3,412	3,502	5,000
	セグメント利益 (率)	602 (17.7%)	582 (16.6%)	1,051 (21.0%)
イベントDX事業	売上高	1,347	3,486	5,500
	セグメント利益 (率)	210 (15.7%)	515 (14.8%)	1,182 (21.5%)
サードプレイスDX事業	売上高	554	1,520	2,500
	セグメント利益 (率)	139 (25.1%)	506 (33.4%)	834 (33.4%)
全社費用		△396	△493	△668
合計	売上高	5,314	8,509	13,000
	営業利益 (率)	556 (10.4%)	1,111 (13.1%)	2,400 (18.5%)

## 1. イベントDX事業



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

V-CUBEセミナー Touchcast



製薬ウェブ講演会



就職/採用説明会



バーチャル株主総会

## 2. 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

## 3. 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

zoom



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



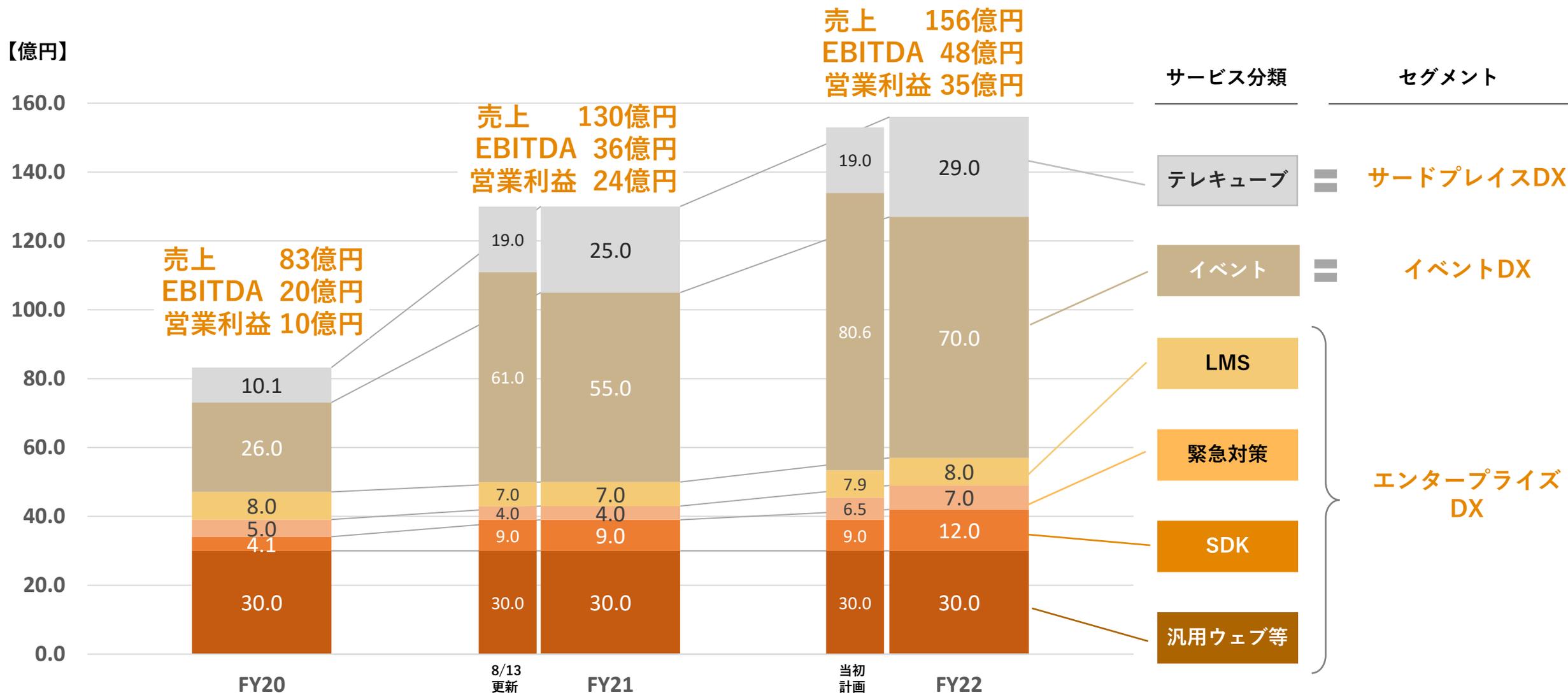
V-CUBE VideoSDK

ナレッジシェア/LMS

O.UMU

Wizlearn  
Technologies

イベントDXの構造変化があるものの引き続き力強い成長予定、テレキューブが想定を上回り拡大中



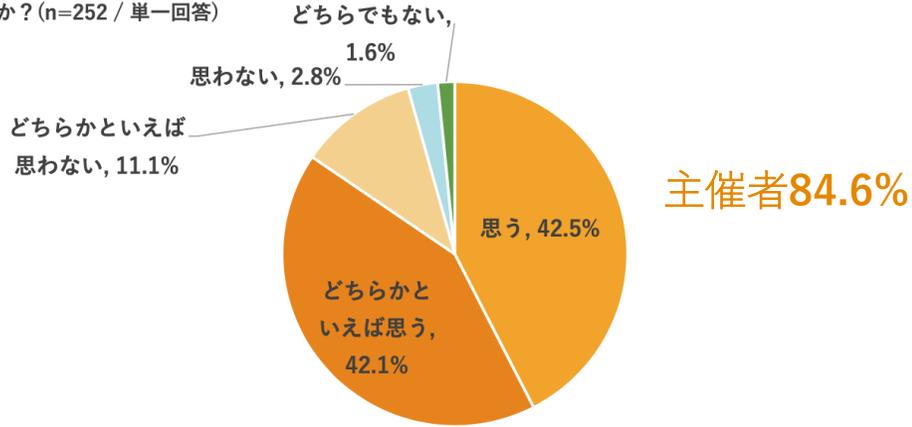
事業によってコロナ禍の影響やコロナ後の変化が変わるため、それぞれについて当社所感を記載

セグメント	サービス分類	コロナの影響、アフターコロナ（リオープニングの影響）
サードプレイスDX	テレキューブ	↑ コロナ禍によるリモートワークの拡大により需要が顕在化 オフィスに人が戻れば戻るほど需要拡大（ウェブ会議の場所がない）
イベントDX	イベント	↗ コロナ禍による「集まらない」課題から急速にイベントがリモート化 コロナ後は参加者を集めやすくコスパが良いハイブリッドが一般化と予想 小規模なイベントは自前で運用、中規模以上・高付加価値はアウトソースへ
エンタープライズDX	LMS	↗ シンガポール中心にリテール顧客などがダメージを受け、コロナ禍では低迷 リオープニングが進捗すれば成長が期待出来る
	緊急対策	↗ コロナ禍による地方への営業活動の制限、予算がコロナ対策に取られたこと から不調。国土強靱化の為にニーズは高く、アフターコロナでの拡大に期待
	SDK	↗ リモートの考え方を様々な業種に取り込む動きが活発化 商圈を全国にできる、コスパが良いなどのメリットもあり引き続き成長期待
	汎用ウェブ等	→ ウェブ会議の利用は文化として定着し急拡大も、競争の激化に伴い今後の成長は期待しにくい。横ばいか緩やかな減少が現実的。

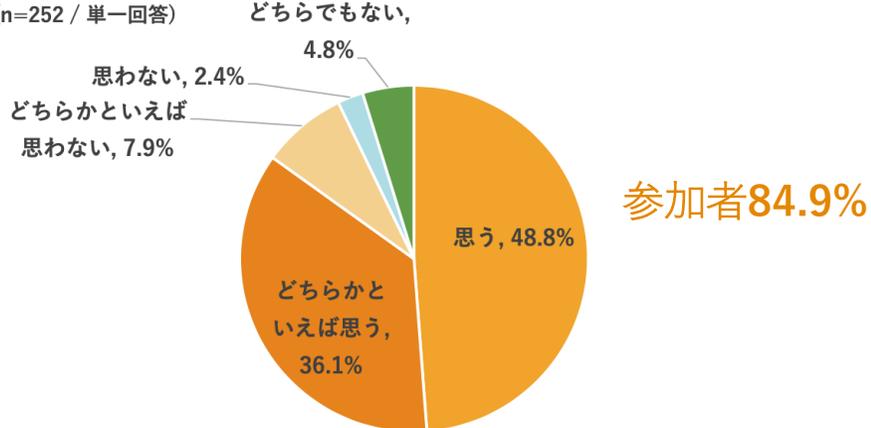
## アンケート調査の結果、アフターコロナでも主催者・参加者ともにオンライン参加希望者が多く、ハイブリッド対応もしくはオンラインイベントがメインに

### イベントDX

Q. 新型コロナウイルスが収束した場合も、ビジネス系イベントをオンラインで実施したいと思うか？(n=252 / 単一回答)



Q. 新型コロナウイルスが収束した場合も、ビジネス系イベントにオンラインで参加したいと思うか？(n=252 / 単一回答)

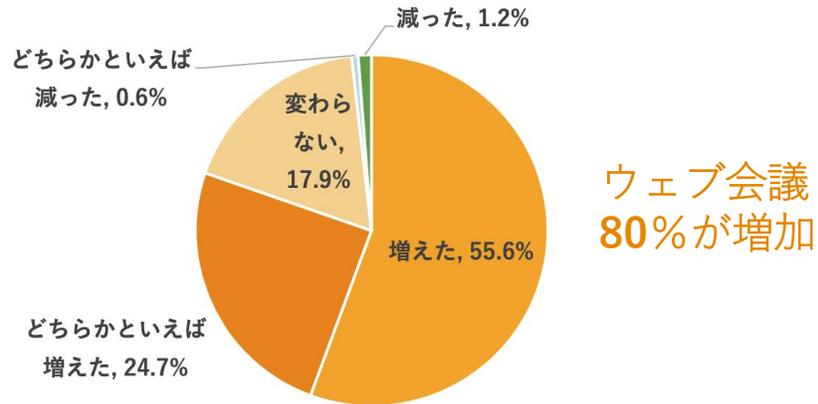


- 主催者・参加者の500人へのアンケート結果はともに**85%程度がコロナ終息後もイベントのオンラインを希望**
- アフターコロナが先行する米国でのXyvidでは、**ハイブリッドイベントへの需要が高まっている**（先行指標）
- デルタ種によるブレークスルー感染懸念でイベントも**ハイブリッド化が必須に**  
（ワクチン接種済みでも怖くて参加したくない等）
- 当社調べで日本国内のB2Bのイベント、セミナーは年間合計**156万回開催**  
その内オンライン化の対象は**103万回**  
外部にアウトソースする対象は**28万回**と想定
- Xyvidを軸に、日本の3倍以上はある米国マーケット、並びにシンガポールを中心としたアジアのマーケットに展開していく

## アンケート調査の結果、Web会議の普及によりオフィス内で場所がない課題が顕在化

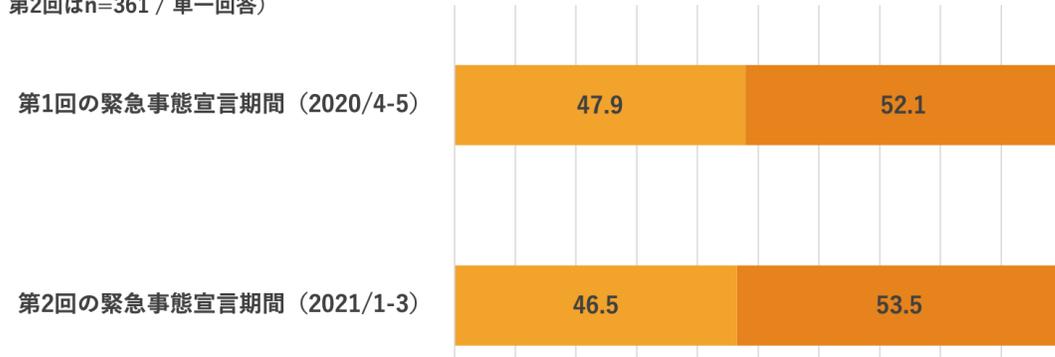
### テレキューブ

Q. 新型コロナウイルス流行前（2019年以前）と比べ、流行後にWeb会議の頻度はどうなったか？



Q. 第1回と第2回の緊急事態宣言期間でそれぞれ、オフィスフロアにおいて周囲の人がWeb会議をしていて「うるさい」と感じた経験はあるか？

（聴取対象は働き方がテレワーク・出社併用派、または原則出社の人のみ。第1回はn=288、第2回はn=361 / 単一回答）



- コロナ前に比べて**ウェブ会議は大幅に増加**  
企業間のコミュニケーション文化として定着
- 社員がオフィスに戻り始めたことによって需要が拡大
- **オフィス内にウェブ会議をする場所がない問題**が顕著に  
約半数の人が、近くでウェブ会議をしている声がうるさいと感じている
- 当社調べの需要台数は  
企業内：**36万台**（50人に1台の割合）  
公共：**8万台**  
計：**44万台**の最大需要を認識

### イベントDX市場

市場規模 (SAM)

約 **1,068** 億円

※配信用SaaS利用料とサポート費用のみの試算

当社目標シェア  
(SOM)

約 **353** 億円

### サードプレイスDX市場

市場規模 (TAM)

約 **1,056** 億円

※現時点ではコンテンツ・広告などは含まれておりません

サブスク・ロイヤリティ  
(SAM)

約 **250** 億円

当社目標シェア  
(SOM)

約 **175** 億円

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

※TAM : Total Addressable Market  
SAM : Serviceable Available Market  
SOM : Serviceable Obtainable Market

成長の柱となっている、イベントやセミナーなどのDXをソフトウェアとサービスで実現する事業  
 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）においても需要増加中

(百万円)	FY20	FY21	FY21
	3Q実績	3Q実績	通期予想
売上高	1,347	3,486	5,500
セグメント利益 (率)	210 (15.7%)	515 (14.8%)	1,182 (21.5%)



イベントDX事業の価値提供モデル



高い継続率・高いLTVを元に積極的な顧客獲得の宣伝広告などを開始  
 来年以降の閑散期の開催数拡大が売上・利益率向上の鍵

	FY20		FY21	
	3Q (7-9月)	3Q累計 (1-9月)	3Q (7-9月)	3Q累計 (1-9月)
平均単価 (万円)	50	55	<b>58</b>	<b>57</b>
回数 (回)	1,175	2,454	<b>1,453</b>	<b>6,149</b>

ARR

**37.1億円**  
 (2Q 33.9億円)

※2020/10-2021/9の継続顧客からの売上

NRR

**221%**  
 (2Q 252%)

※2020/10-2021/9継続顧客からの売上と  
 昨年同期間売上との比率

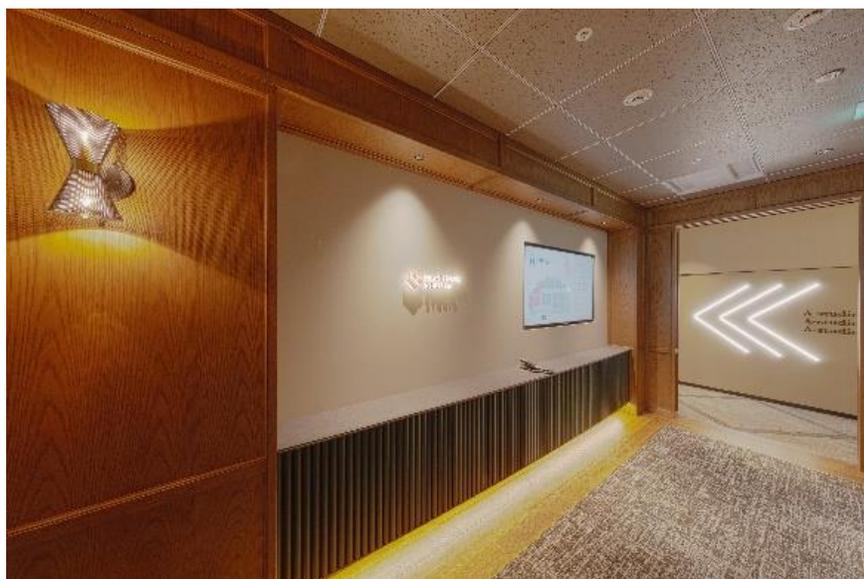
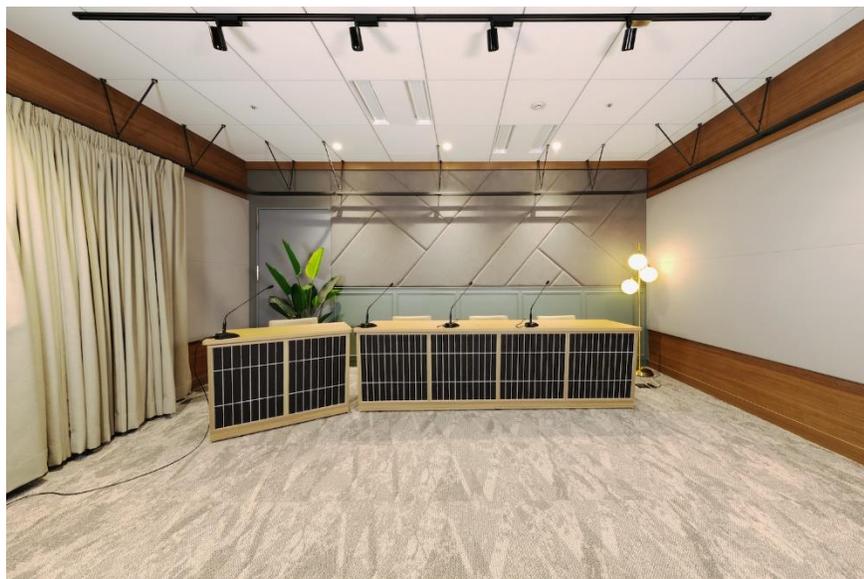
月平均解約率

**0.99%**  
 (2Q 1.14%)

※売上金額をベースに算出

失敗できないイベント、イベントの質向上などを訴求する3パターンの映像をタクシーCM、オンライン広告で展開

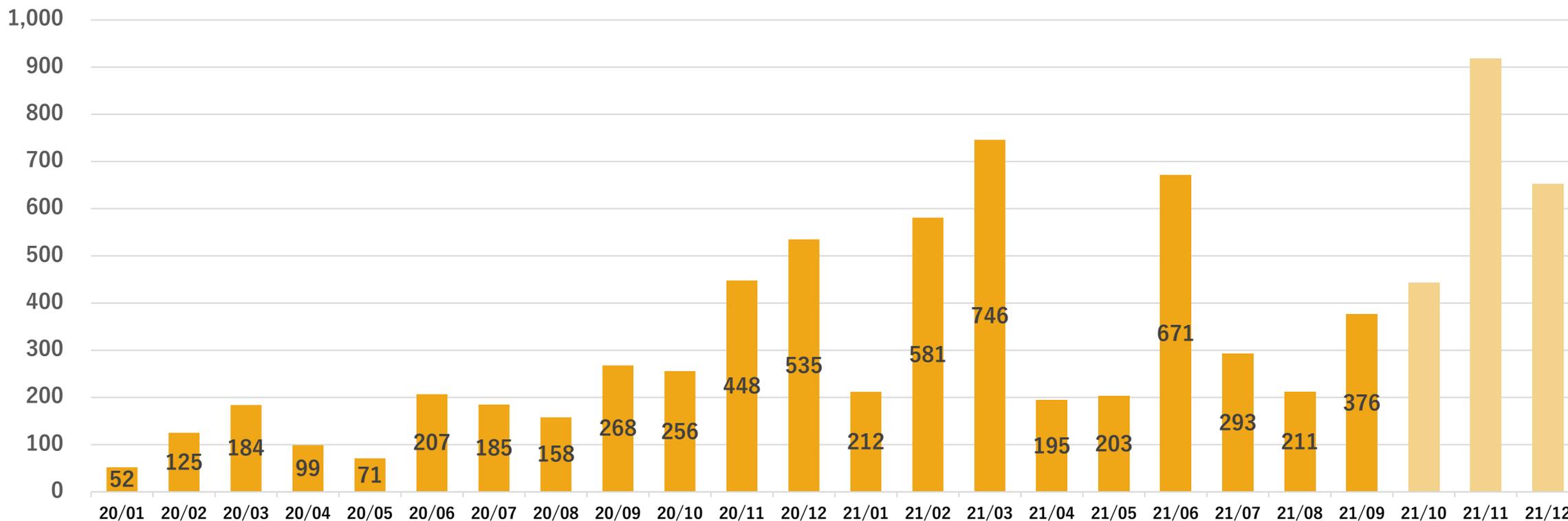




イベントDXは1Qと4Qが繁忙期で2Qと3Qは閑散期、3Q累計で2020年の配信回数4,700回を大きく上回り6,100回の実績。小規模イベントで数を稼ぐモデルから中規模以上もしくは高付加価値で高単価・高限界利益率を狙うモデルにシフト。（各数値はXyvidを含む）

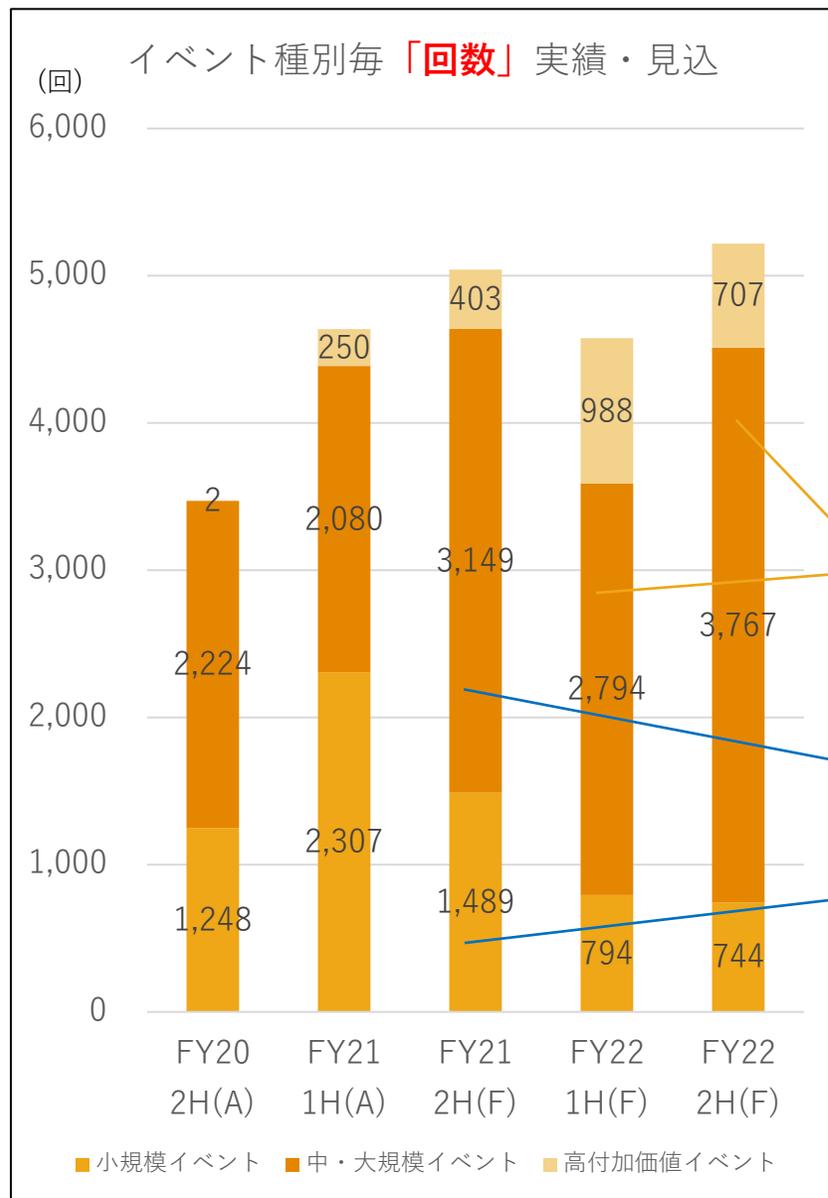
(百万円)

イベント売上推移



(千円)	20.1Q	20.2Q	20.3Q	20.4Q	21.1Q	21.2Q	21.3Q	21.4Q
単価	547	656	504	554	511	654	582	571
回数	707	572	1,175	2,299	3,004	1,635	1,512	3,529

計画



・下期の拡大ペースを加速できるかは様子見

・3Qは変化への対応が間に合わなかったが、閑散期対策・オペレーションの構造改革により限界利益率を5~10ポイントアップさせる

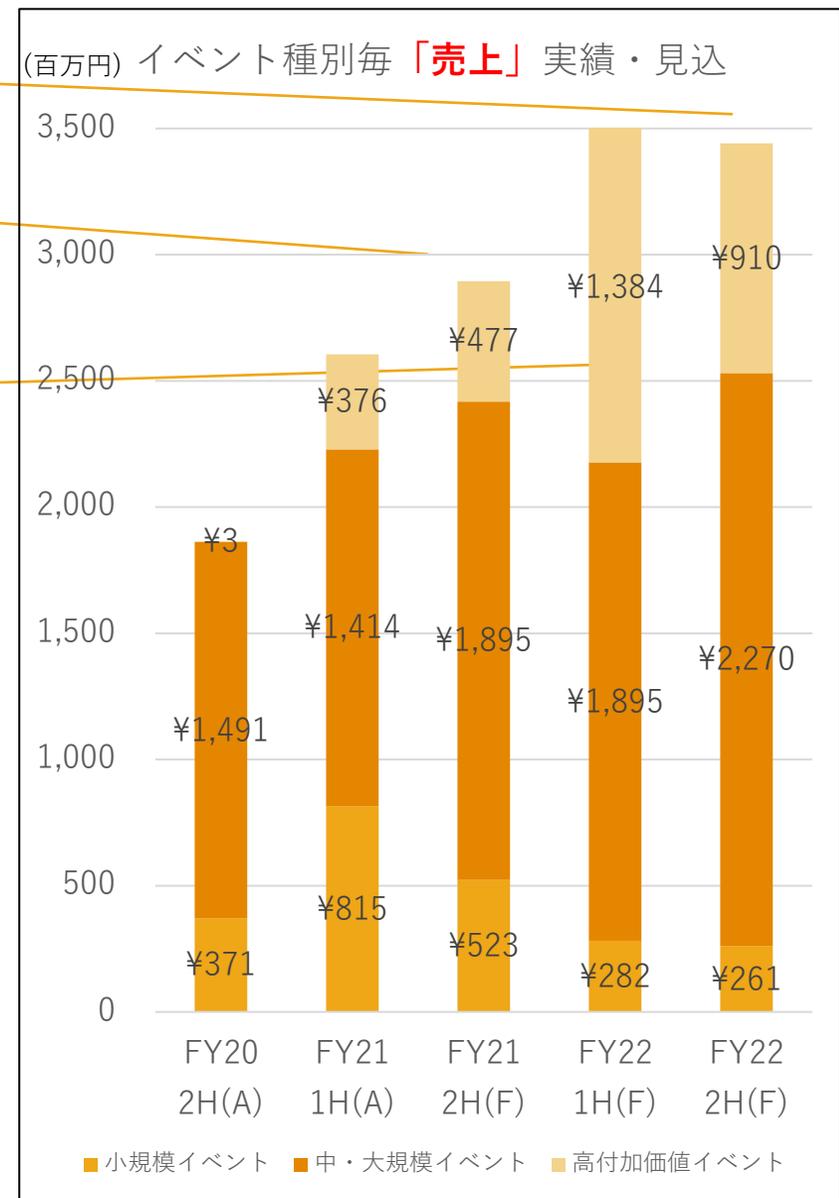
・バーチャル株総を年間500社規模に拡大  
 ・株総の6月集中により上期に偏りあり  
 ・EventIn、Touchcast拡大

・製薬業界における中規模以上配信の拡大  
 (未開拓顧客への拡大と既存拡大の両面)  
 ・タクシーCMなどによる一般業界への拡大  
 ・単価は横ばいを想定

・製薬業界の中規模以上案件の拡大  
 (FY21 2H 7月時想定：約1,800回→2,100回)

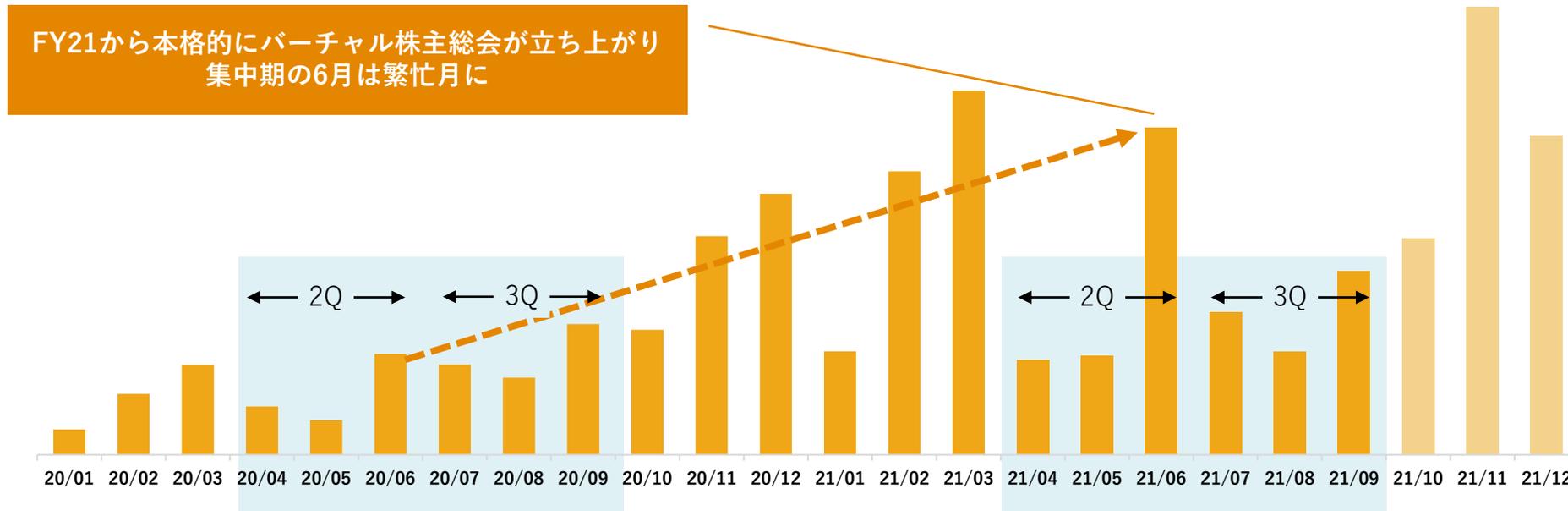
・製薬業界の小規模イベントの案件数大幅縮小  
 (FY21 2H 7月時想定：約4,200回→1,489回)

小規模イベント：主に製薬の地方支店の小規模案件  
 高付加価値イベント：バーチャル株総、EventIn、Touchcast、Xyvidなど付加価値の高いサービス



- ①閑散期対策：2Q3Qの閑散期での業績拡大による限界利益率の向上（5-10% UP）
- ②ソフトウェアの付加価値強化：EventIn、Touchcastなどを活用し案件大型化

(P.21 イベント売上推移より)



対策①

- 業界の拡大
- ダイナミックプライシング
- タクシーCMなどのマーケティング

対策②



EventIn

オンラインイベントプラットフォーム  
大規模展示会や説明会でテーブルに分かれて少人数で  
コミュニケーション可能



Touchcast

没入感や臨場感のある  
バーチャル空間型大規模イベントプラットフォーム

法令に沿ったソフトウェア機能開発が必要で、ミッション・クリティカルな難易度の高いバーチャル株主総会上場企業数は約3,800社、株主総会集中期の6月は1日30社の配信を実現可能、来年度数倍拡大へ

上場企業内の

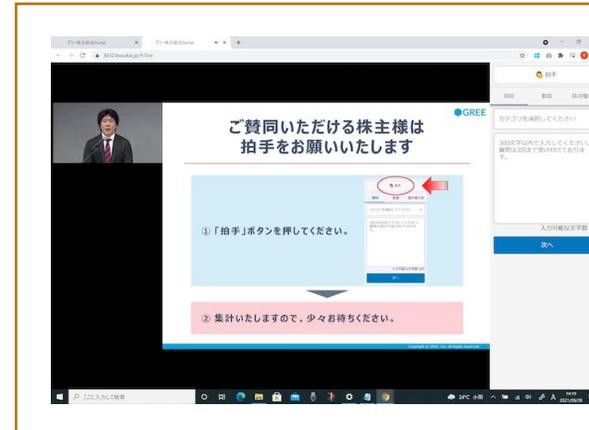
- ・ イベントDXニーズ
- ・ テレキューブニーズ
- ・ その他コミュニケーションDXニーズ

上場会社

約3,800社

FY21.3Q累計

151社



6月の法改正により可能になったバーチャルオンライン株主総会にも対応

**GREE** 様

2021年9月28日開催  
定時株主総会を提供

Panasonic

Z HOLDINGS

よろこびがつなく世界へ  
**KIRIN**

東海不動産ホールディングス

SHISEIDO

RICOH

For Earth, For Life  
**Kubota**

**RENESAS**  
BIG IDEAS FOR EVERY SPACE

**GREE**

WACOM

ASTENA HOLDINGS

**Santen**

LIFULL

SEPTENI

**TOCALO**

**baskin BR Robbins**  
サンティーン

TOWA LTD.

**GIG Works**

Makuake

その常識、変えてみせる。  
**SHIFT**

Media Do

**DIGITAL HOLDINGS**

**SOLDOUT**

**BRIDGE GROUP**

FY21.1-3Q 151社の実績

米国でイベント配信を行うXyvid, Inc.を6月に買収（100%子会社）  
 同じSaaS+Serviceモデルで急成長中（Xyvid Pro + 同社及びその他海外子会社との連携含め米国・先進国で配信サポート）

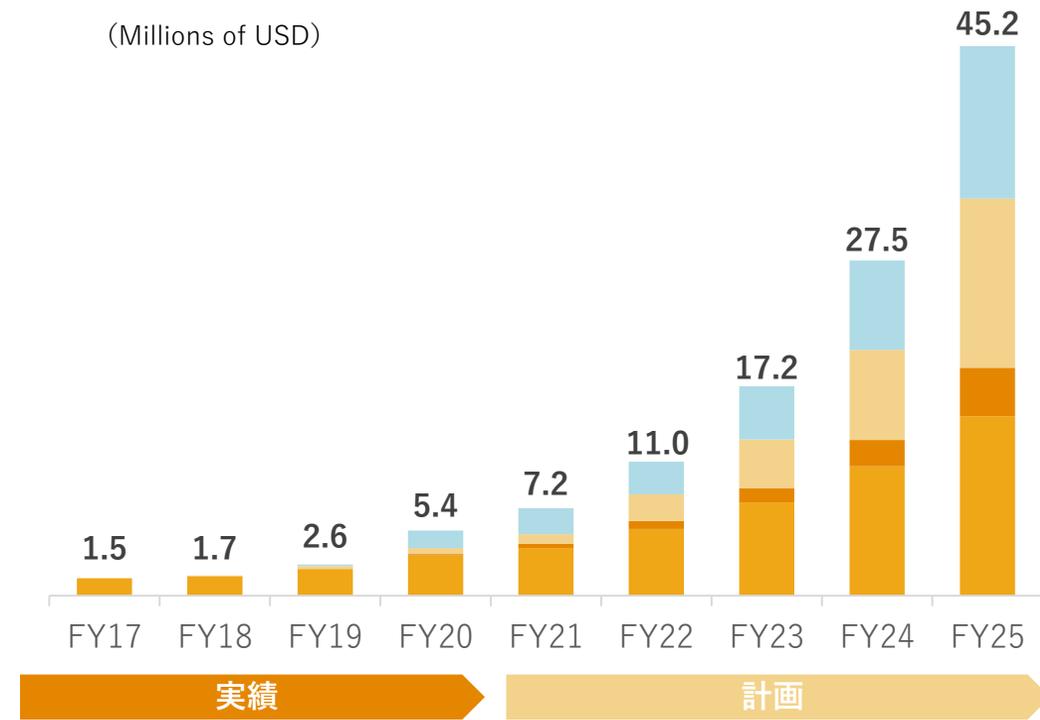
会社概要	
設立	2011年
所在地	米国ペンシルベニア州
事業概要	イベントDX事業 (オンラインイベントのSaaS+Serviceを提供)
代表者	David Kovalcik - Founder & President Naoaki Mashita - Chairman
従業員数	33名 (2021年9月末時点)

	3Q累計	通期計画
売上高	4.7 M USD	7.2 M USD
営業利益	1.8 M USD	2.8 M USD
イベント開催数	674回	900回

売上高推移

■ Web Broadcasting ■ Hybrid / Virtual Meetings ■ SaaS ■ CPE

(Millions of USD)

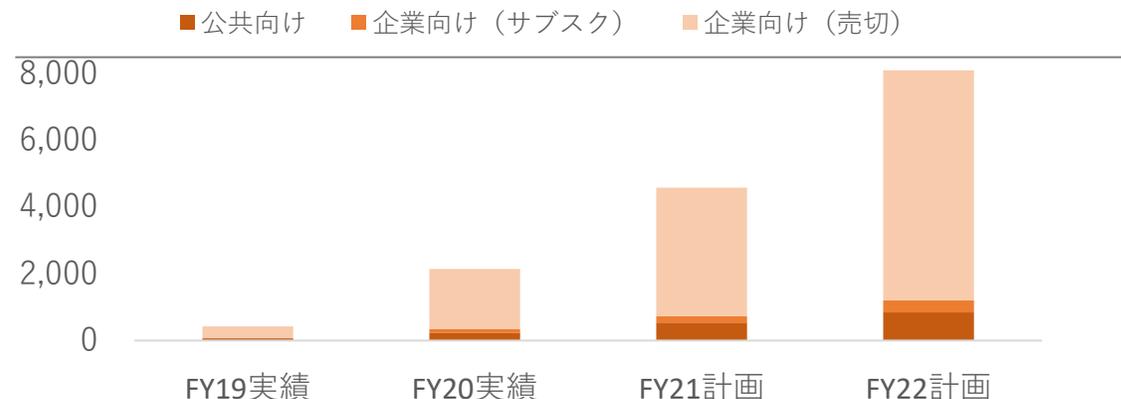


CPE : Continuing Professional Education (継続的専門研修)  
 会計士、医師などに向けたクレジットを集める定期的なオンライン研修

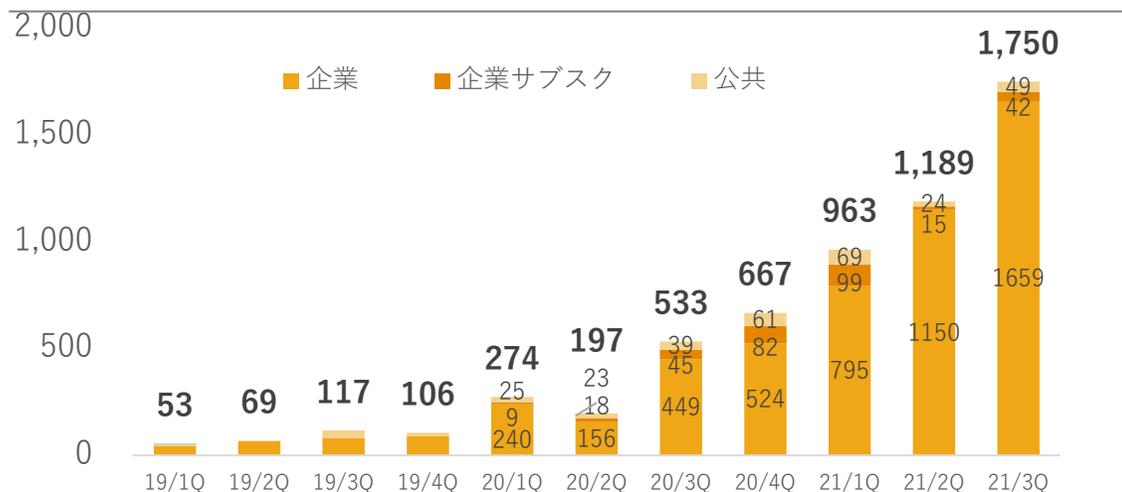
テレキューブ設置台数は3Q時点で累計約6,000台に、四半期単独での設置台数も過去最大を更新  
 需要増加で継続拡大中、テレキューブエントリーの販売も開始

(百万円)	FY20	FY21	FY21
	3Q実績	3Q実績	通期予想
売上高	554	1,520	2,500
セグメント利益 (率)	139 (25.1%)	506 (33.4%)	834 (33.4%)

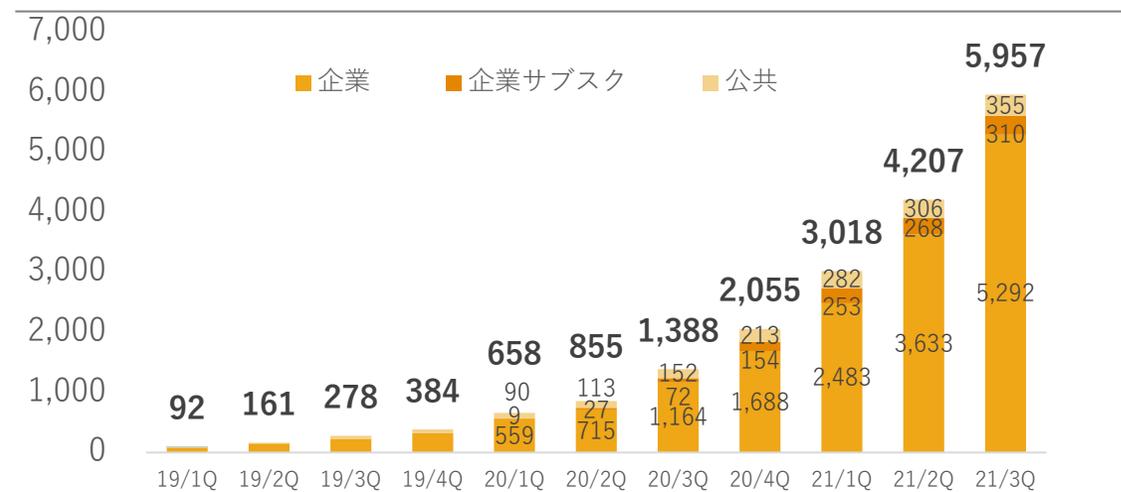
累計設置計画台数 (2020/11/12中計発表時)



設置台数 (四半期)



設置台数 (累計)



2Qに引き続き急成長中、部材等の製造のボトルネックの解消対策を引き続き対応  
テレキューブエントリーが販売開始し、既存顧客とは異なるターゲットへ販路拡大中

**3Q (1-9月) 設置台数 3,902台** (昨年1,004台から**約4倍**)

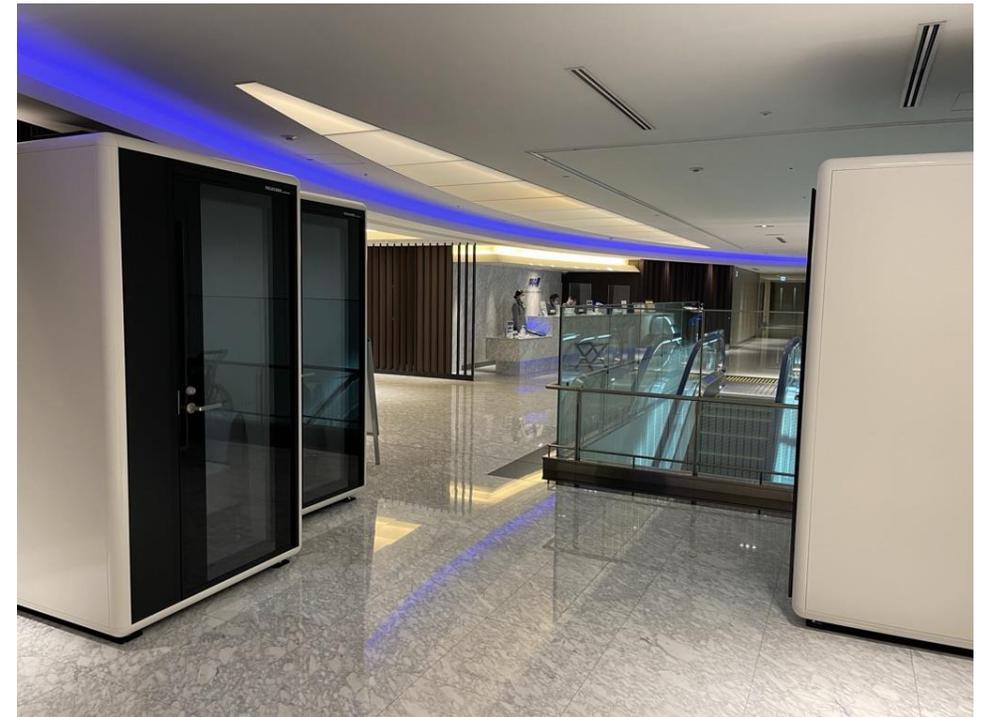
FY21期初目標2,500台を**9カ月で大幅超過達成**

**累計設置台数 5,957台**

販売台数 + サブスクモデルの現在稼働台数

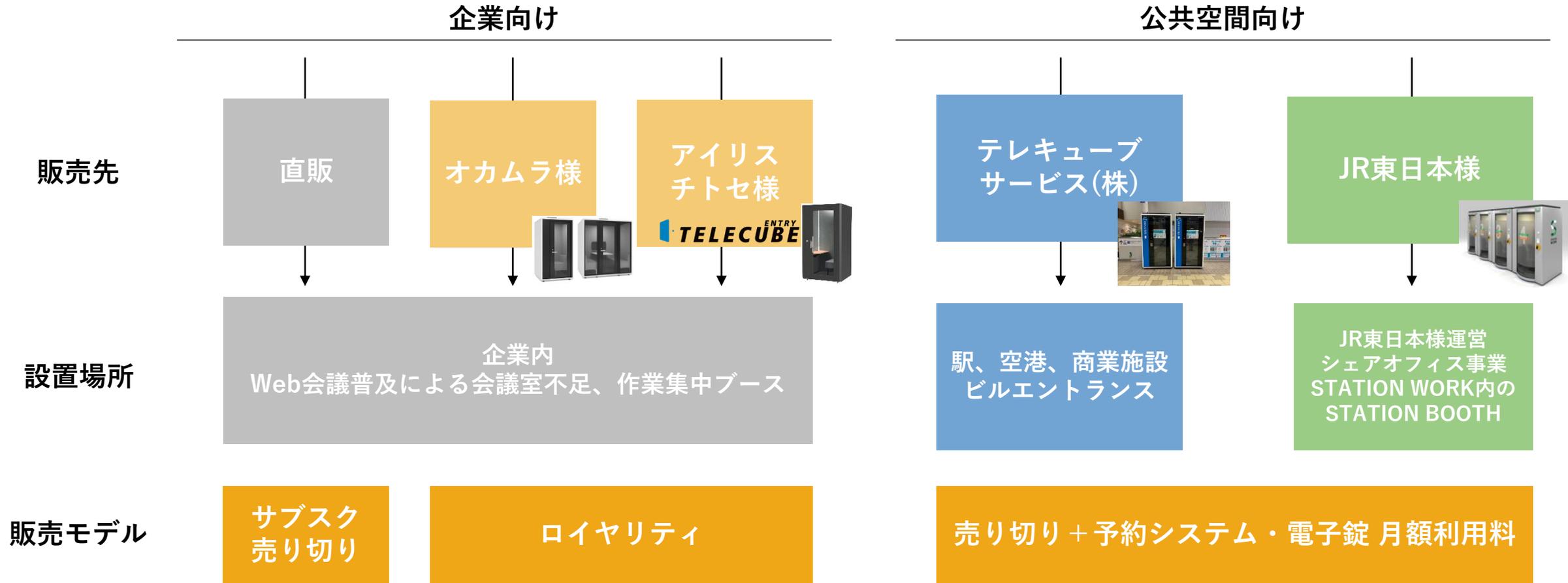
**公共向け3Q末時点稼働率 113%増**

(昨年同月比)



羽田空港ANAラウンジ内設置

社会課題のひとつである「柔軟な働き方・選べる働き方」を実現する際に直面する「場所がない」課題を解決  
 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）



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汎用ウェブ会議が中心だが、急拡大しているSDK等各サービスの成長を目指す

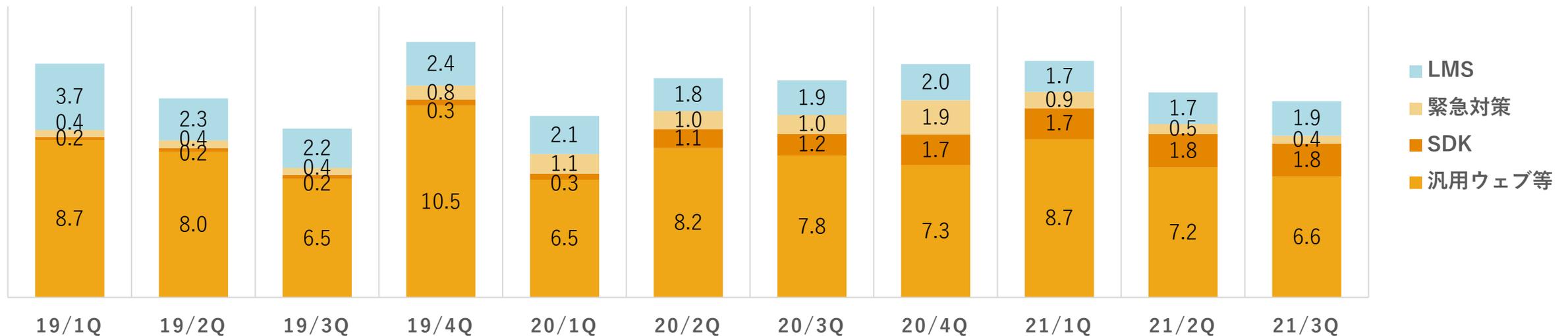
(百万円)	FY20	FY21	FY21
	3Q実績	3Q実績	通期予想
売上高	3,412	3,502	5,000
セグメント利益 (率)	602 (17.7%)	582 (16.6%)	1,051 (21.0%)

V-CUBE ミーティング ZOOM  
 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)



エンタメなど当社が元々注力できていなかった分野を中心に拡大が続くが、エンタメ以外の医療分野、教育分野、金融、法人向けサービスなど幅広い事業のリモート化に貢献

直近1年間の利用料成長率

**126%増**

※2020/10-2021/9売上と2019/10-2021/9売上を比較

パートナー数

**146社**  
(期初105社)

ARR

**7.3億円**

※利用分数従量課金の年間売上高  
FY21/3QのARRは、3Q売上を年間ベースに換算して算定

NRR

**108%**

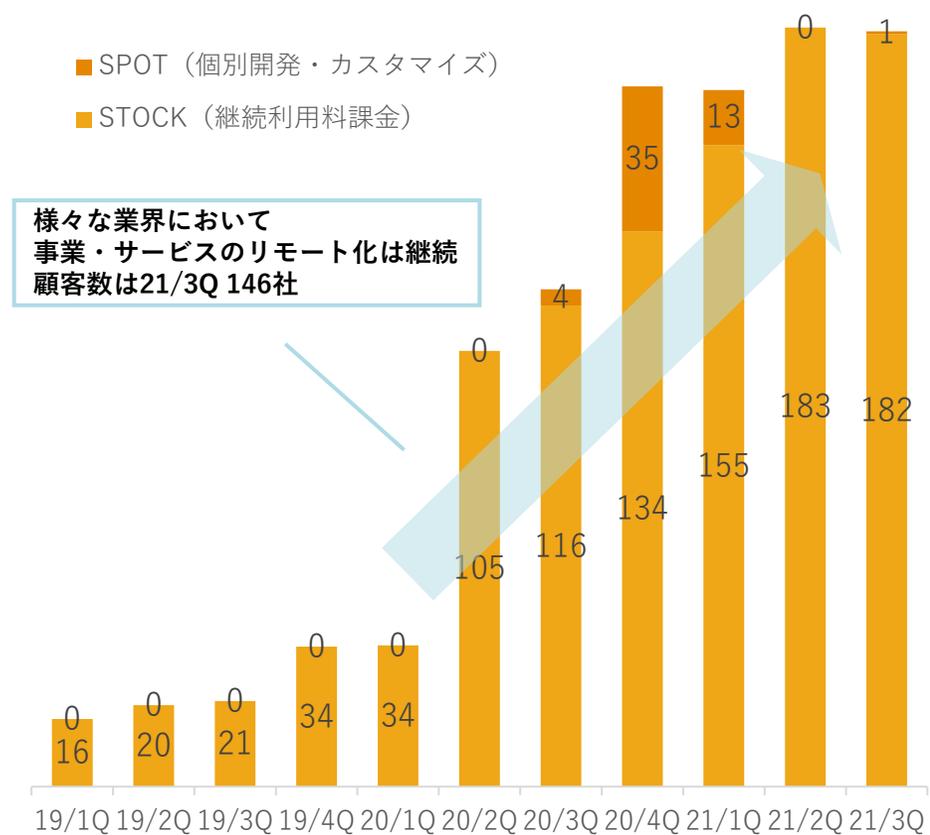
※利用分数従量課金の売上継続率  
FY21/3QのNRRは、FY20/4Qの継続顧客の売上高と同一顧客のFY21/3Qの売上高との比率

既存サービスに映像コミュニケーションの機能を組み込み、サービスのリモート化を支援  
顧客事業の成長とともに当社の売上も増加する

### 収益モデル



### 各四半期の売上推移 (百万円)



## リモート文化の普及により、エンタメ分野等でもサービスのオンライン化依頼が増加

### SOELU様

#### リモート時代に合ったフィットネスのオンラインサービス

- ・ 講師側は生徒全員を見ることができ、生徒側は講師と対面しているように参加できる仕組みの開発サポート
- ・ 生徒側のプライバシーが守られる



### THECOO（ザクー）様

#### ファンコミュニティアプリのビデオトーク実装

- ・ ビデオ通話機能の開発サポート
- ・ インフルエンサーがファンと直接コミュニケーションをとれる



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株式会社様

スポーツライブ配信



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

コロナ禍での地方訪問営業の難しさから低迷しているが、良事例を積み上げて今後の拡大を狙う



【NTT東日本 様】  
利用イメージ



【長野県上田市 様】  
市本庁舎に設置



当社製品イメージ

# 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。

## Beyond テレワーク

～Evenな社会の実現に向けて、テレワークだけではない様々なシーンにおける  
リモートでのコミュニケーションを、日本に文化として根付かせる～

1. 「Evenな社会の実現」に向けて、テレワークの定着実現と共に、  
リモートを活用したコミュニケーションDXによる生産性・生活の  
質の向上を実現する
2. 新規事業領域の創出による、グループ全体の持続的な成長の実現
3. 企業価値の最大化の為の業績向上と株主還元

## 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】

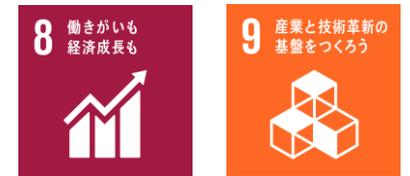
- テレワークツール
- オンラインイベント
- バーチャル株主総会
- 遠隔医療

- 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



# 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**

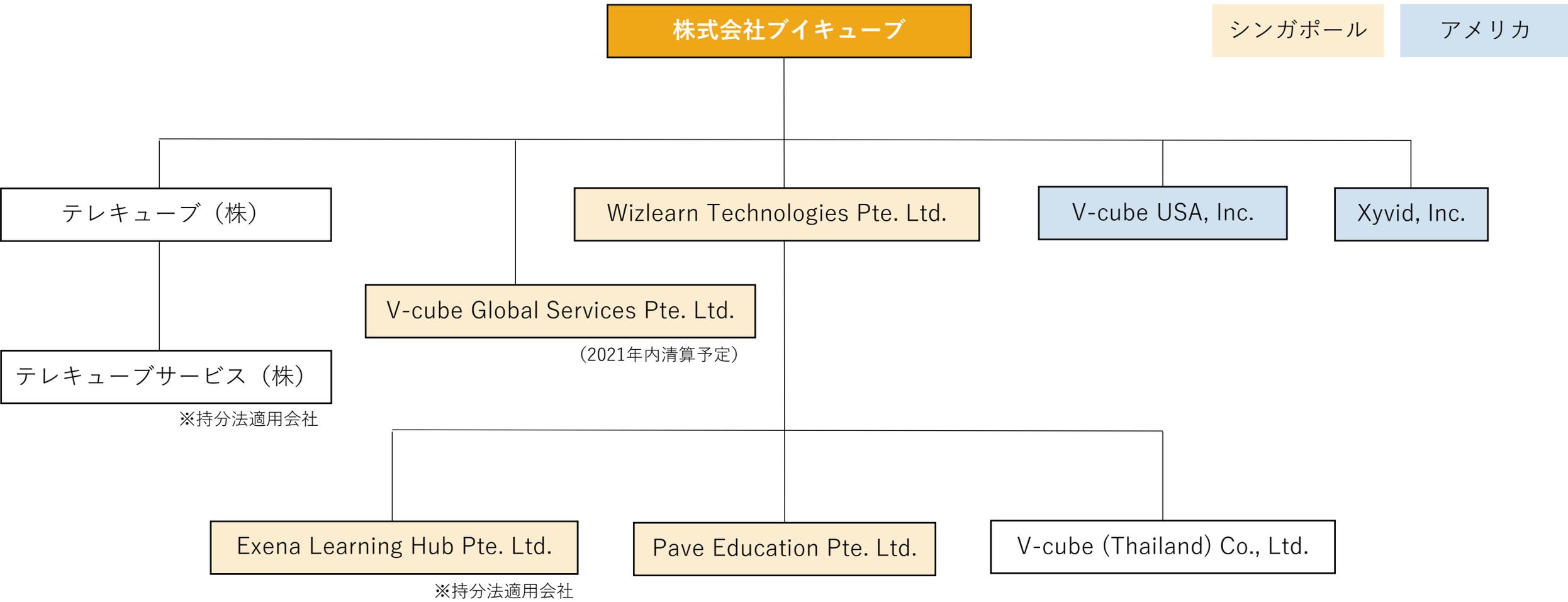
1. ハイライト

2. FY21/3Q実績と概況

3. 参考資料

## 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（資本剰余金含む）	3,440百万円
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社、海外7社
役員数・従業員数	合計492名（連結） ※2021年9月30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

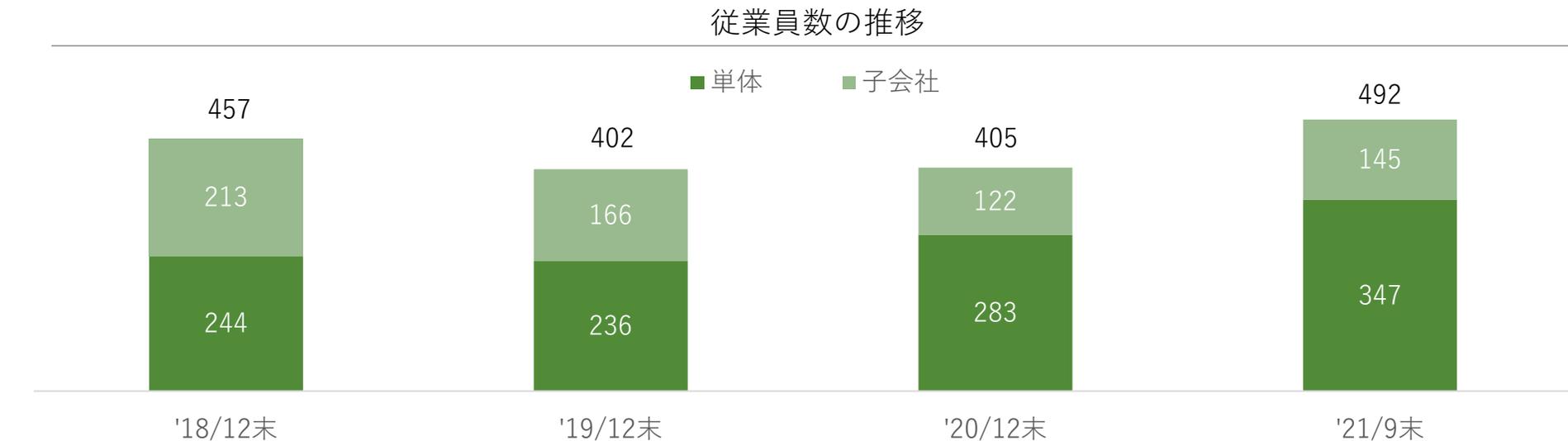
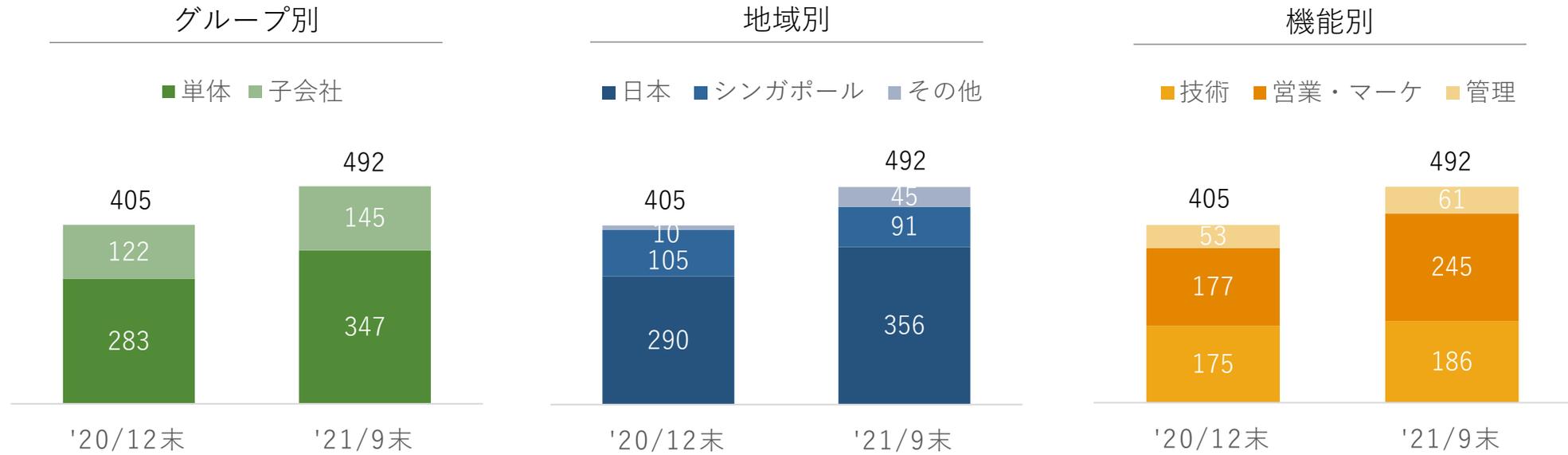
山本 一輝

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

## 社外役員（2021年9月30日現在）

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  
 社外役員全員が独立役員

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 パートナー弁護士 ソフトバンク (株) 社外取締役 OnBoard(株)代表取締役CEO、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 代表税理士 エバラ食品工業(株) 社外監査役
社外監査役	松山 大耕	臨済宗大本山 妙心寺 退蔵院 副住職 観光庁 Visit Japan 大使、スタンフォード大学客員講師 京都市教育委員会委員



## 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 コラボレーション 

V-CUBE Video SDK

O.UMU 

V-CUBE セミナー

 EventIn

 Touchcast

**TELECUBE**

テレキューブ コネクト

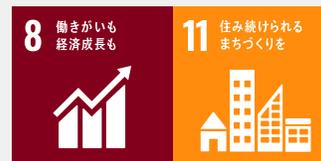
①テクノロジーによる地球環境への貢献

E  
(Environment)



②新しい働き方（選べる働き方）の確立による  
Evenな社会の実現

S  
(Social)



③誰1人取り残さない為のデジタル化

S  
(Social)



④産業のリモート化

S  
(Social)



⑤企業活動を支えるガバナンス

G  
(Government)



## ① テクノロジーによる地球環境への貢献

環境に優しい社会を実現する再生可能エネルギーの活用と、  
移動を伴わないコミュニケーションを実現するICT技術の提供を通じた省エネルギー促進に取り組みます。

### 主な取り組み施策

- 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

## ②新しい働き方（選べる働き方）の確立によるEvenな社会の実現

誰もが場所を選ばずに働き活きと働き、自己実現を目指せる環境を実現するため、映像コミュニケーション技術による働き方改革による機会の平等の実現に取り組みます。

### 主な事例

- どこに居ても働けるコミュニケーションツールの提供
- 新しい働き方の実現による従業員エンゲージメントの向上
- イベントのオンライン化、ハイブリッド化
- テレキューブによる、「場所がない」という課題の解決



V-CUBE MTG & Zoomなど汎用ウェブ会議  
エンゲージメントスコア、産後復帰率  
イベントの開催件数 2025年に年間4万回  
テレキューブ累計設置台数 2025年に4万台

### ③誰1人として取り残されない為のデジタル化

年齢や性別、国籍等にかかわらず、映像コミュニケーション技術を通じて誰もが平等で不自由なくコミュニケーションが可能な社会の実現に貢献します。

#### 主な事例

- Serviceによる安心安全かつ、誰でも使えるデジタル技術
- リモート技術を使った地域格差是正、機会均等
- 遠隔医療・遠隔教育の規制緩和と普及
- 災害・緊急対策のデジタル化
- 株主総会のバーチャル化

## ④産業のリモート化

これまでにない新しい映像コミュニケーション技術を提供し、  
ICT技術の革新を通じた自治体や企業との連携による新しい事業の創出、DXの実現に取り組めます。

### 主な事例

- SDKによる産業のリモート化
- バーティカルソリューション
- 社会インフラのメンテナンス（センシン）

## ⑤ 企業活動を支えるガバナンス

高度なガバナンス体制を構築するとともに、透明性を確保しつつ、持続的な成長に向けた戦略の立案・実行およびその適切な監督を充実させることで、経営の効率性を向上し、健全性を維持します。

### 主な事例

- コーポレートガバナンスの高度化と実効性の担保
- 社員の幸福度向上とダイバーシティ & インクルージョン
- サイバーセキュリティの確保

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。