

2021年12月期 決算説明資料

株式会社バイキューブ
2022年2月10日



1. ハイライト

2. FY21実績と概況

3. 参考資料

FY21 連結業績

- ・リモート文化定着により昨対比成長
- ・イベント、テレキューブが成長を牽引
- ・営業利益は1/11予想修正と比較してM&Aに関する一時的追加費用70百万円の下回る

売上	限界利益	EBITDA	営業利益
114.9	80.8	26.5	13.4 (億円)
(39%増)	(34%増) <small>※売上から変動費を引いたもの</small>	(35%増)	(28%増) <small>※M&Aに関する一時的追加費用70百万円計上</small>

() 内は昨年同期比成長率

全社

MRR : 6.1億円 (35%増)

社員数 : 490名 (21%増)

エンタープライズDX (EP)

SDK利用料 (継続課金)
7.3億円
(86%増)

イベントDX (EV)

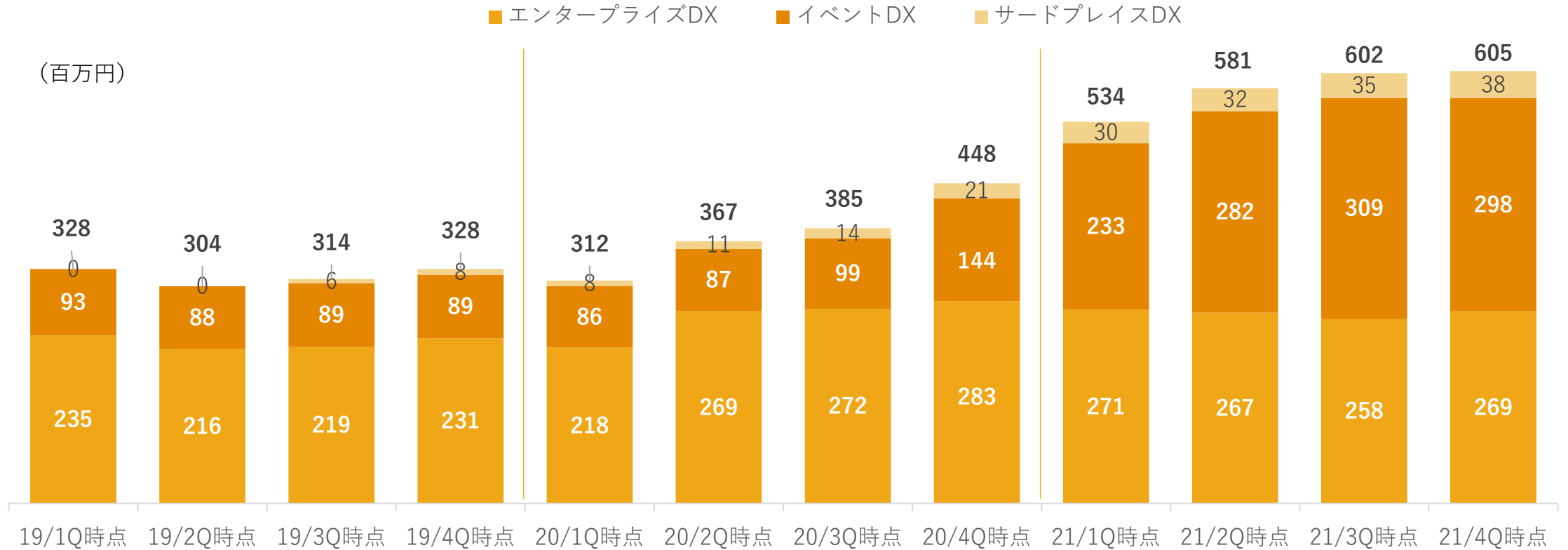
イベントDX ARR 35.8億円 (108%増)	イベント開催数 7,785回 (64%増)
----------------------------------------	------------------------------------

サードプレイスDX (TP)

単Q設置台数 1,796台 (169%増)	累積設置台数 7,753台 (277%増)
------------------------------------	------------------------------------

() 内は昨年同期比成長率

EP：汎用Web会議領域は横ばいもしくは減少見込みだが、STOCK売上中心のSDKでEPのMRRを再成長へ
 EV：製薬業界の小規模案件の急減により横ばいも、中規模以上案件や他業界への拡大で引き続き成長見込み
 TP：サブスクモデルを買い取る契約切替などの影響を受けるも、堅調な新規サブスク契約により増加傾向を維持



※EP（エンタープライズDX）：四半期の経常収益の1か月平均
 EV（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
 TP（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

イベントのマーケット急変化により方向転換を迫られるも引き続き成長路線。サードプレイスは大きく飛躍。

イベントDX事業

- 3Qより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を開始。単価は4Q75万(昨年同期比+35%)と上昇し、限界利益率も71%(3Qまでの水準+6%)と改善中。バーチャル株主総会、人材関連等の他業界への拡大も順調。
- メタバースイベントの提供開始。EventInやTouchcastを含め高付加価値イベントの更なる拡大へ。

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。設置遅延などの影響もあるが、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1,796台設置、サブスクモデルは335台稼働、累積台数は7,753台へ。

エンタープライズDX事業

- SDK利用料は昨年対比86%増としっかり成長。顧客数は引き続き増加しており前期末より約60社増え170社に。オンプレミス、緊急対策は納品遅延などによる期ずれに苦しむ。

FY22 見通し

イベントDX、サードプレイスDXが引き続き力強い成長を牽引し、売上21%増、EBITDA27%増を目指す

エンタープライズDXも緊急対策とSDKの拡大が牽引し再度成長路線へ

1. ハイライト

2. FY21実績と概況

3. 参考資料

昨年対比で売上38.8%増、EBITDA35.3%増など、営業利益、経常利益含め創業来最高益を実現
 純利益は、更なる構造改革に伴うソフトウェアの一部減損など追加計上の影響
 XyvidなどM&Aによるのれん償却増加によりEBITDAを重要指標に変更

(百万円)	FY20	FY21	FY22通期予想
売上高	8,282	11,493	13,900
EBITDA	1,959	2,651	3,380
営業利益	1,046	1,335	2,000
経常利益	1,020	1,217	1,900
親会社株主に 帰属する当期純利益	1,138	978	1,500

M&Aに関する
 一時的追加費用
 70百万円計上

※EBITDA：営業利益＋減価償却費及びのれん償却額＋営業収益・費用のうち、非経常または非継続事業の取引損益（M&A関連費用、撤退事業の損益等）

2QまではイベントDXを中心とした投資により固定資産増加、その他Xyvid買収によるのれんの増加

- ・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 34億円（のれん）
- ・サブスク提供用のテレキューブ資産 5億円

(百万円)	2020年12月31日	2021年12月31日	増減
流動資産 (うち 現金及び預金)	4,976 (2,772)	4,251 (1,823)	△725 (△948)
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)	10,641 (1,694) (2,366) (4,137)	+5,587 (+1,198) (+271) (+3,369)
総資産	10,031	14,892	+4,861
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)	4,578 (2,155)	△455 (△430)
固定負債 (うち 長期借入金)	1,171 (904)	5,579 (4,828)	+4,408 (+3,923)
純資産	3,825	4,734	+909

営業活動C/F：売上成長と比較して低いのは主に採用加速、前年度賞与や消費税の支払い分 約4億円

投資活動C/F：継続的なソフトウェア開発に加え、成長の柱であるイベントDX事業を中心に投資を強化

- ・米国Xyvid社の買収関連 36億円

- ・ソフトウェア 14億円

財務活動C/F：借入増（米国Xyvid社買収、プラチナスタジオ新設、サブスク提供用のテレキューブ調達）

(百万円)	2020年12月31日	2021年12月31日
営業活動C/F	1,975	2,087
投資活動C/F	△935	△5,965
財務活動C/F	950	2,829
フリーキャッシュ・フロー	1,039	△3,878
現金及び現金同等物の増減額	1,982	△948
現金及び現金同等物の期末残高	2,772	1,823

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

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	FY22 (予想)	
配当 (1株あたり)	1円	4円	8円	8円	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%保有

EP：汎用Web会議が減少もSDKが成長、売上構成変化での利益率差により減益

EV：イベント数増加により増収増益、コスト改善及び中規模以上案件獲得により来期も増収増益へ

TP：企業向けテレキューブ増加を中心に増収増益、来期はTVCM等マーケティング強化しさらに成長加速へ

(百万円)		FY20	FY21	FY22
		通期実績	通期実績	通期予想
エンタープライズDX事業	売上高	4,721	4,573	4,550
	セグメント利益 (率)	902 (19.1%)	670 (14.7%)	670 (14.7%)
イベントDX事業	売上高	2,586	4,710	6,170
	セグメント利益 (率)	452 (17.5%)	624 (13.3%)	1,180 (19.1%)
サードプレイスDX事業	売上高	973	2,210	3,180
	セグメント利益 (率)	261 (26.8%)	702 (31.8%)	890 (28.0%)
全社費用		△568	△662	△740
合計	売上高	8,282	11,493	13,900
	営業利益 (率)	1,046 (12.6%)	1,335 (11.6%)	2,000 (14.4%)

FY21	FY22
通期実績	通期予想

Xyvidのれん償却及び買収費用を除いたイベントDX事業利益

4,710	6,170
783 (16.6%)	1,410 (19.6%)

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】

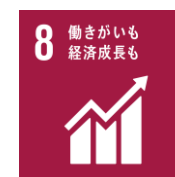
- テレワークツール
- オンラインイベント
- バーチャル株主総会
- 遠隔医療

- 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



1. 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

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



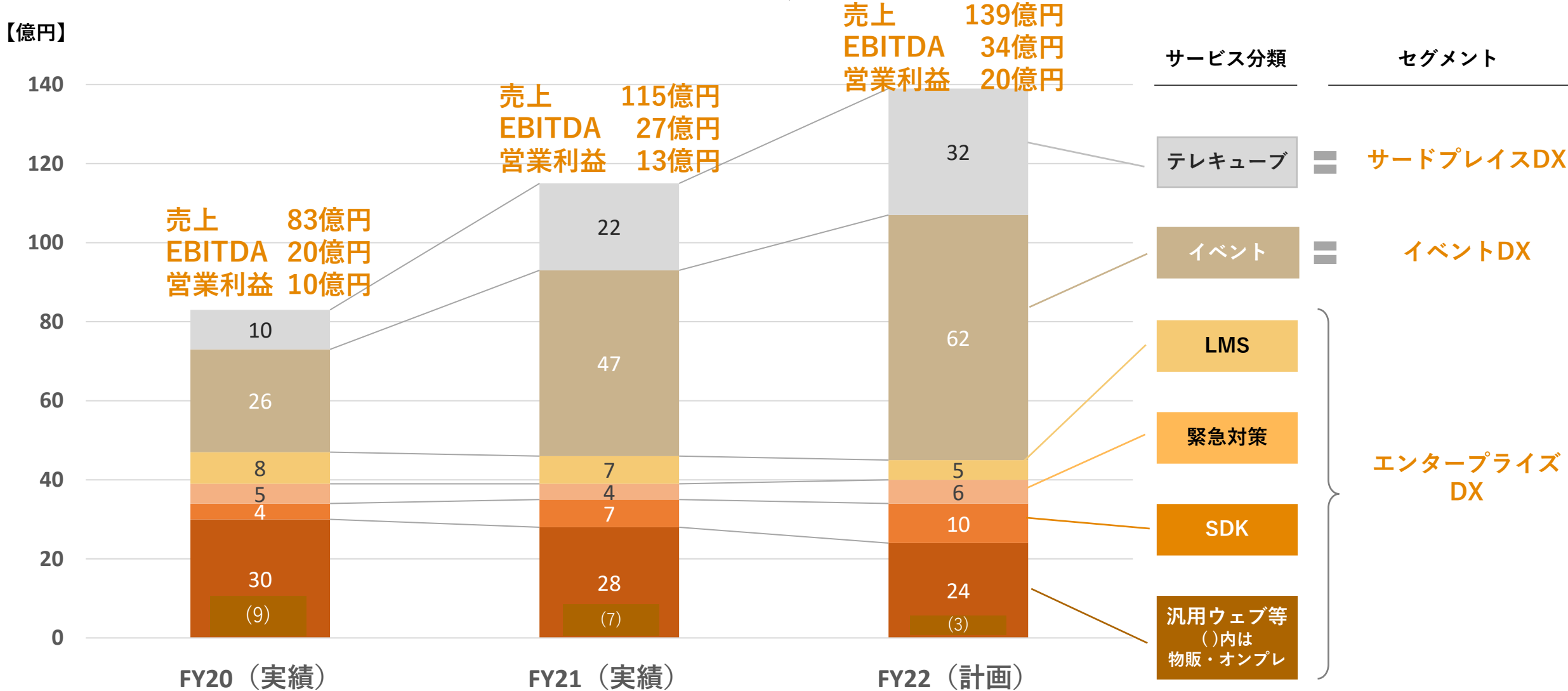
V-CUBE VideoSDK

ナレッジシェア/LMS

O.UMU

Wizlearn
Technologies

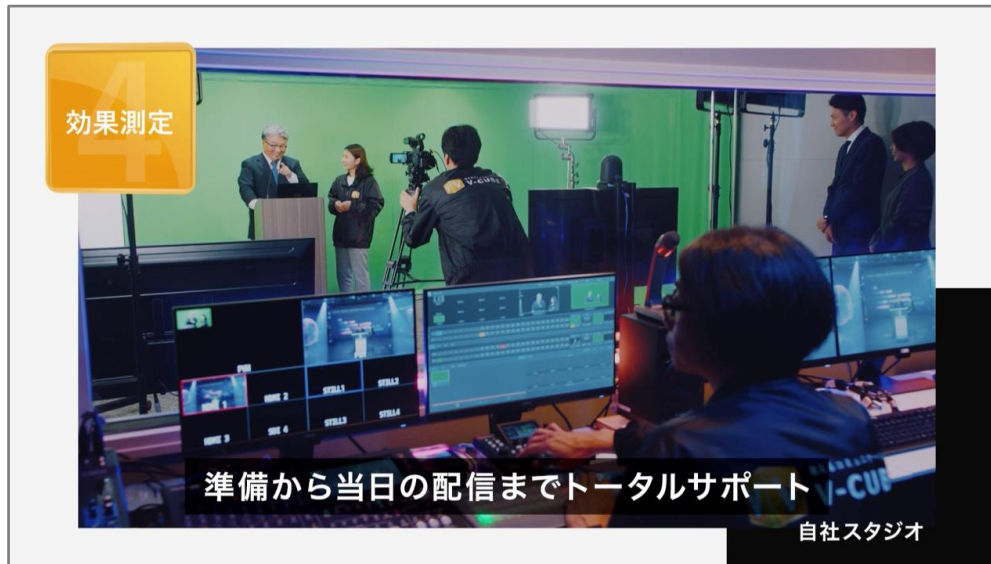
イベントDX市場の構造変化があるものの引き続き力強い成長予定、テレキューブは高い需要が継続しており拡大中
 汎用ウェブは物販・オンプレからの撤退により減収予定、関連SaaSの販売強化へ



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	中期経営計画の3年目、FY22の計画についてのコメント
サードプレイスDX	テレキューブ	<p>↑</p> <p>コロナ禍を経た働き方の変化により、本格的な普及フェーズに突入 年間1万台規模も視野に入れつつ、企業内・公共を更に拡大、1QテレビCM テクノロジー活用による更なる用途・収益源の拡大へ取り組む</p>
	イベント	<p>↗</p> <p>製薬業界の小規模イベントは顧客自前化を軸に最小限に織り込む 中・大規模、高付加価値は製薬業界や他の人材、金融、B2Bマーケ、株主総会 など様々な業界での堅調な伸びが見込まれる</p>
エンタープライズDX	LMS	<p>↗</p> <p>企業向けは、コロナでダメージを受けた顧客の回復などもあり堅調に成長 学校向けが更なる政府方針の変更により1.5億円程度減少へ（売上・利益共）</p>
	緊急対策	<p>↗</p> <p>FY21はFY20の営業不可環境のダメージを大きく受けたが、FY22は営業が再 開されたことや、災害対策への意識の高まりから成長軌道に戻る見込</p>
	SDK	<p>↗</p> <p>FY21は大型案件の開始の遅れの影響を受けたが、それらの案件の開始と堅調 なSDK利用ニーズ（事業のリモート化ニーズ）を取り込み成長する見込</p>
	汎用ウェブ等	<p>↗</p> <p>FY21はオンプレミスの需要減の影響を受けたことを踏まえ、汎用ウェブ会議 のオンプレミスからの撤退と利益の出ない物販からの撤退/縮小による売上減 4億円を見込む。SaaSのV-CUBEミーティングとZoomの合計は横ばい見込</p>

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

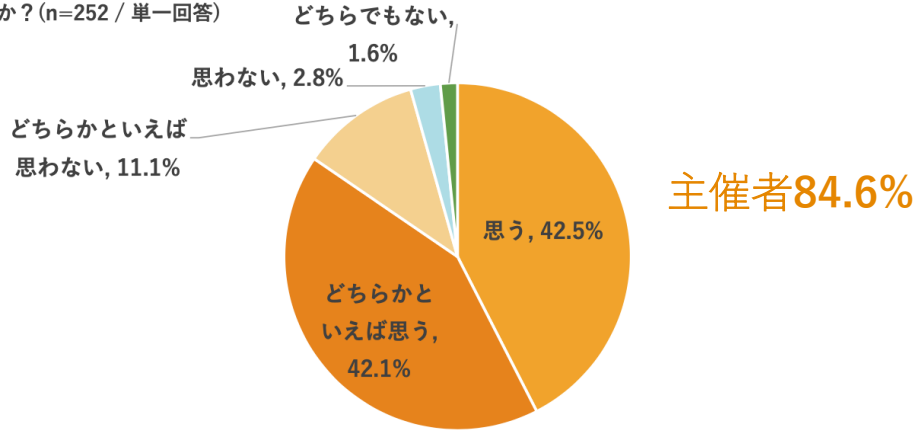




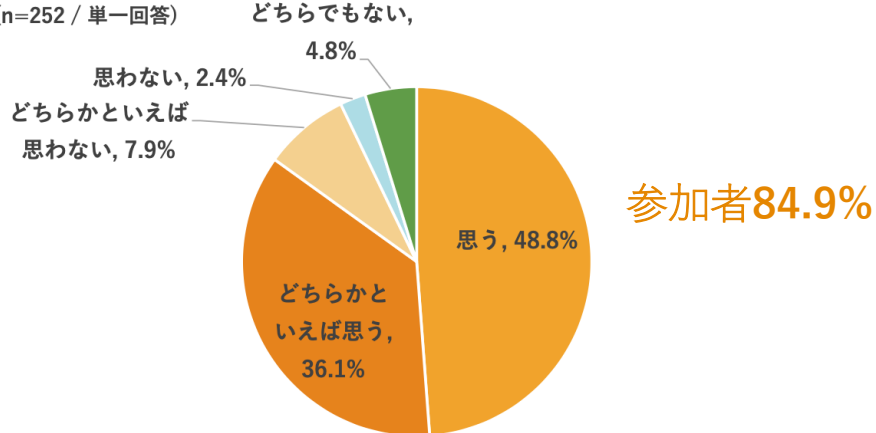
アンケート調査の結果、アフターコロナでも主催者・参加者ともにオンライン参加希望者が多く、ハイブリッド対応もしくはオンラインイベントがメインに

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)

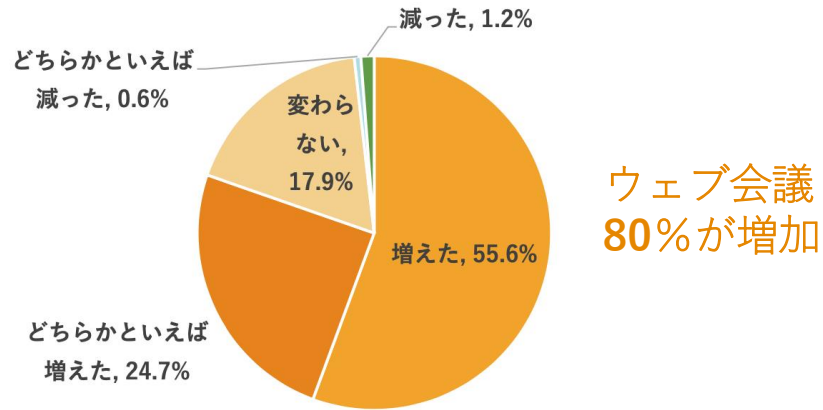


- 主催者・参加者の500人へのアンケート結果はともに**85%程度がコロナ終息後もイベントのオンラインを希望**
- アフターコロナが先行する米国でのXyvidでは、**ハイブリッドイベントへの需要が高まっている**（先行指標）
- デルタ種によるブレークスルー感染懸念でイベントも**ハイブリッド化が必須に**
（ワクチン接種済みでも怖くて参加したくない等）
- 当社調べで日本国内のB2Bのイベント、セミナーは年間合計**156万回開催**
その内オンライン化の対象は**103万回**
外部にアウトソースする対象は**28万回**と想定
- Xyvidを軸に、日本の3倍以上はある米国マーケッ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

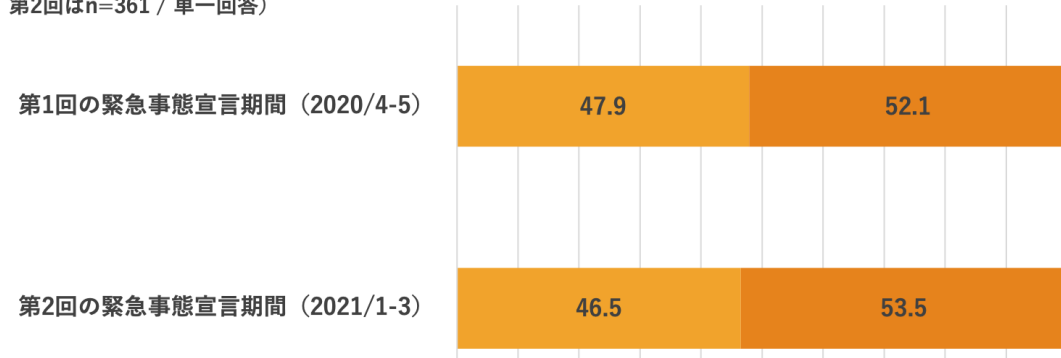
テレキューブ

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

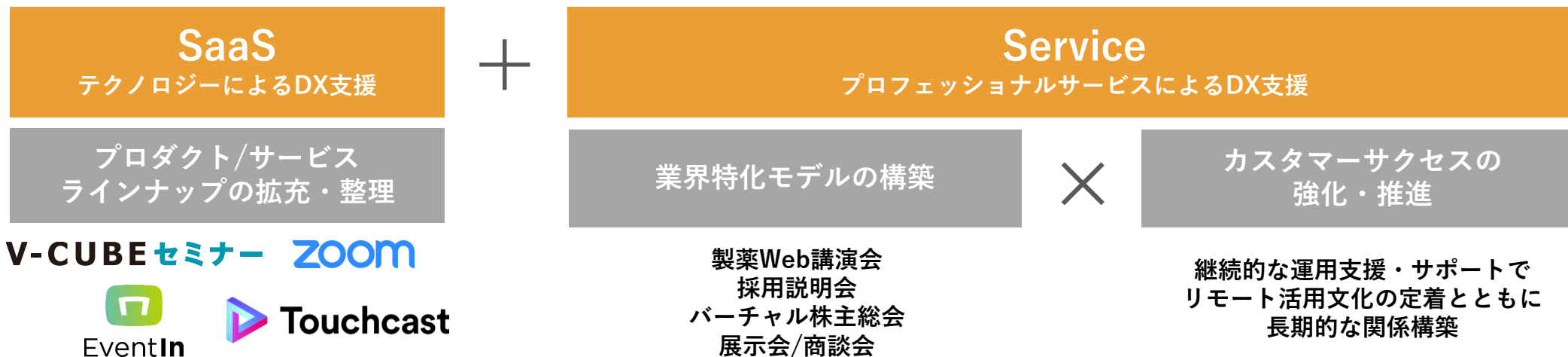
※TAM : Total Addressable Market
SAM : Serviceable Available Market
SOM : Serviceable Obtainable Market

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	FY22
	通期実績	通期実績	通期予想
売上高	2,586	4,710	6,170
セグメント利益 (率)	452 (17.5%)	624 (13.3%)	1,180 (19.1%)
(参考) Xyvidのれん償却 及び買収費用を除いた利益		783 (16.6%)	1,410 (19.6%)



イベントDX事業の価値提供モデル



マーケット変化への適応を進めるが、平均単価は大きく上昇中
 ハイブリッドイベント、中規模以上・高付加価値イベントが牽引
 製薬の小規模案件急減によりNRRは低下したが引き続き高い水準を維持

	FY20		FY21	
	4Q (10-12月)	通期累計 (1-12月)	4Q (10-12月)	通期累計 (1-12月)
平均単価 (万円)	55	55	75	61
回数 (回)	2,299	4,753	1,634	7,785

ARR

35.8億円
 (3Q 37.1億円)

※2021/1-2021/12の継続顧客からの売上

NRR

136%
 (3Q 221%)

※2021/1-2021/12継続顧客からの売上と
 昨年同期間売上との比率

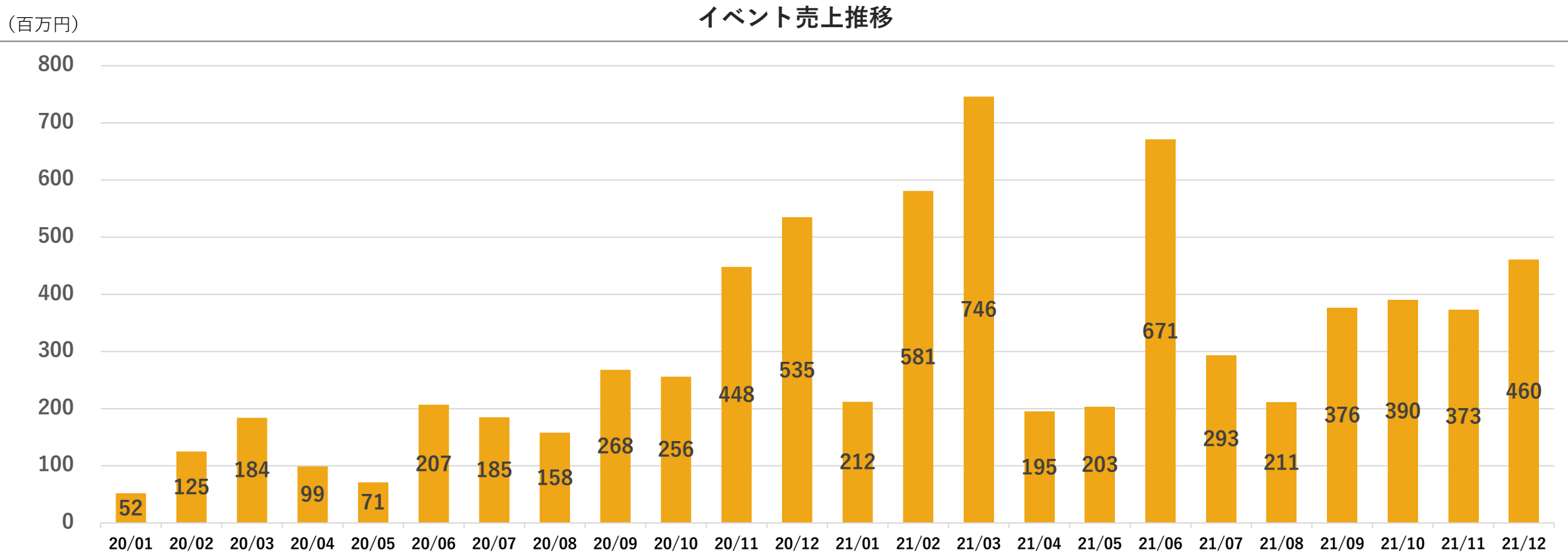
月平均解約率

0.68%
 (3Q 0.99%)

※売上金額をベースに算出

イベント回数は想定を下回るも、単価は上昇傾向

今後は小規模イベントで数を稼ぐモデルから、中規模以上イベントで高単価・高利益率を狙うモデルにシフト

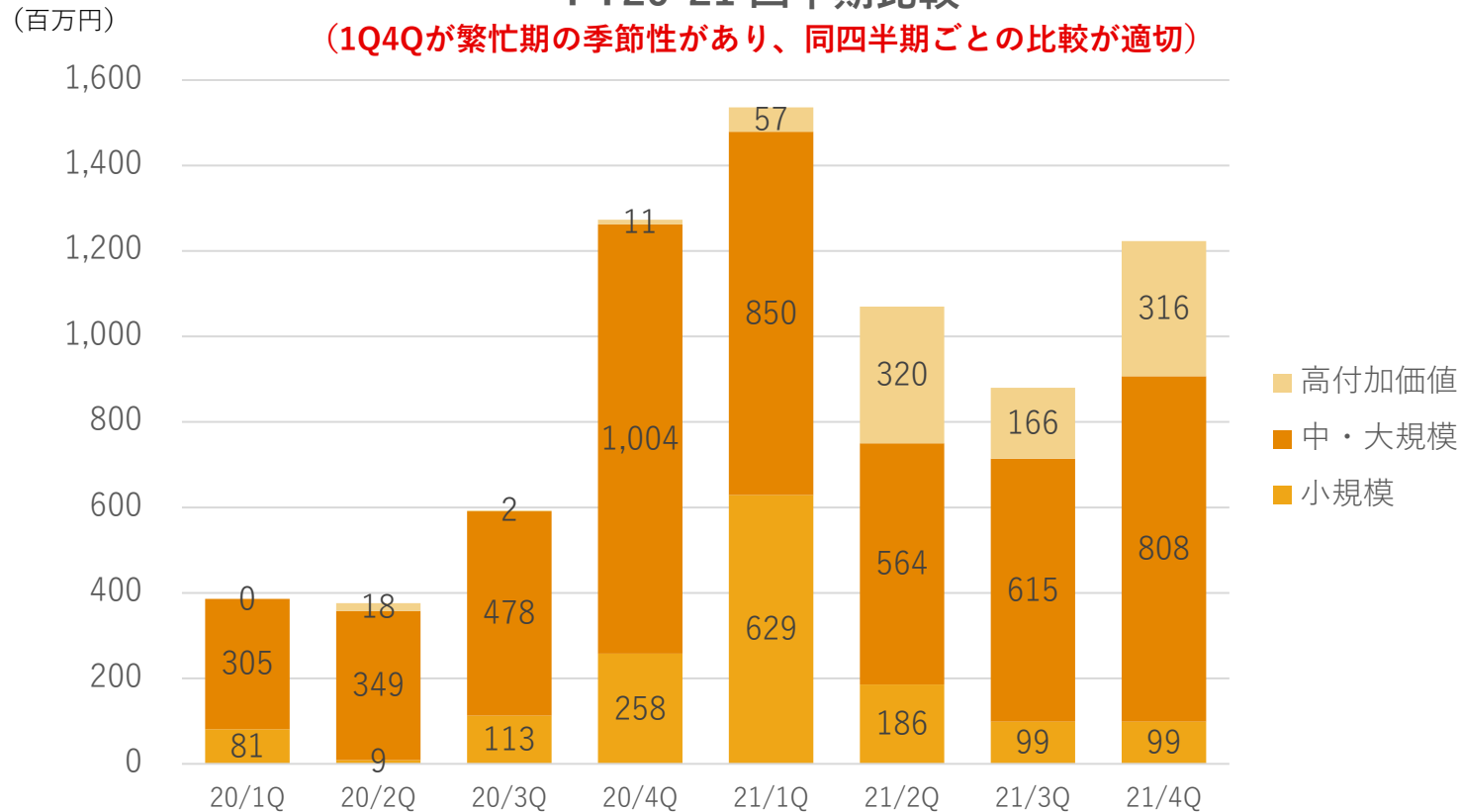


(千円)	20.1Q	20.2Q	20.3Q	20.4Q	21.1Q	21.2Q	21.3Q	21.4Q
単価	547	656	504	554	511	654	582	749
回数	707	572	1,175	2,299	3,004	1,635	1,512	1,634

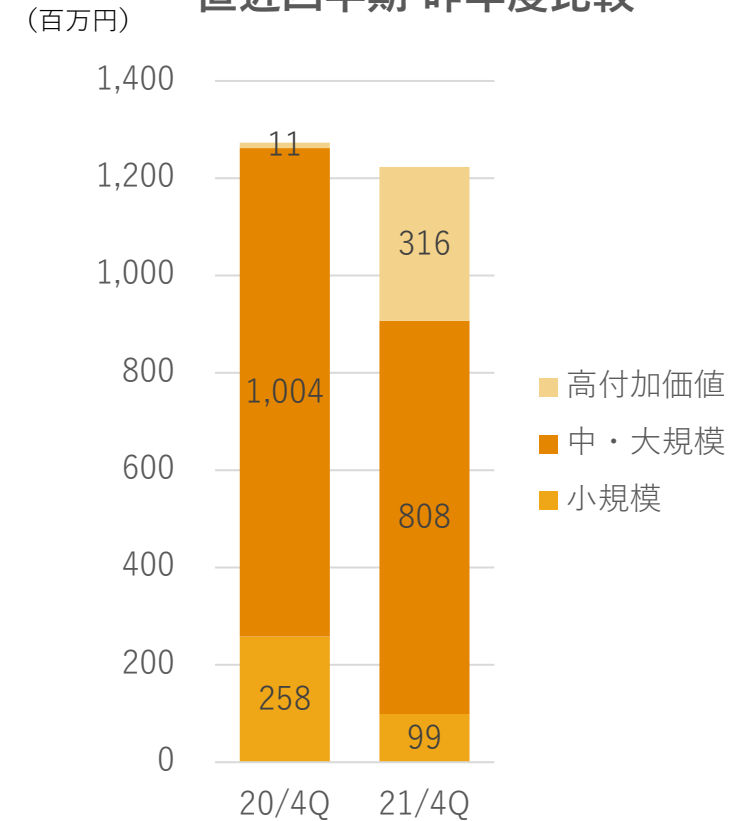
製薬業界の小規模イベントが3Qから急失速、4Qも想定を更に下回る結果に
 堅調な中・大規模ならびに高付加価値イベントの拡大、製薬業界以外の業界の急拡大、コスト構造のコントロールをしっかりと実行し、FY22の力強い成長を実現する

FY20-21 四半期比較

(1Q4Qが繁忙期の季節性があり、同四半期ごとの比較が適切)

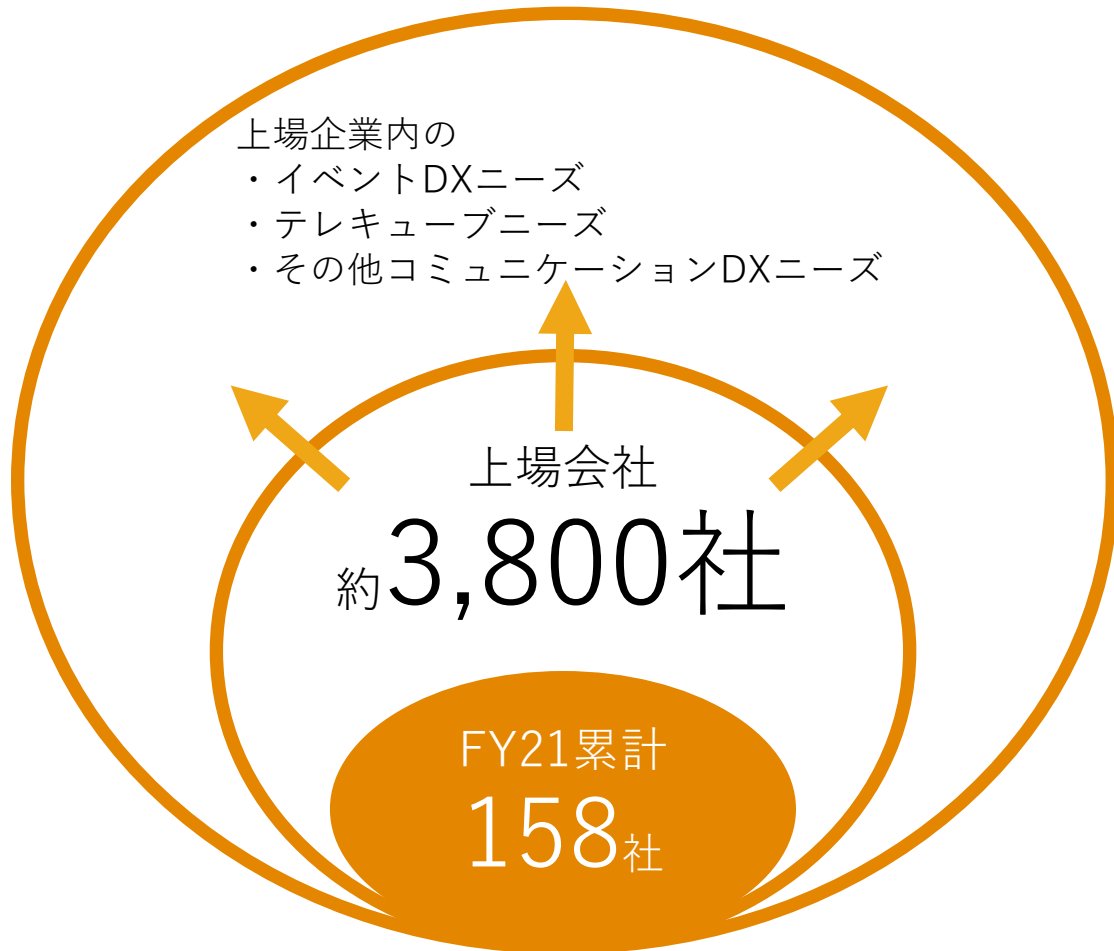


直近四半期 昨年度比較



※中・大規模の減少は、FY20のコロナ禍直後において3Qに受けきれなかった案件をFY20/4Qに実施した影響

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



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



FY21通期 158社の実績

米国でイベント配信を行うXyvid, Inc.を2021年6月に買収 (100%子会社)
 同じSaaS+Serviceモデルで急成長中 (Xyvid Pro + 各子会社との連携含め米国・先進国で配信サポート)
 FY21, FY22各年度での業績に応じたアーンアウトのFY21の分が発生

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	35名 (2021年12月末時点)

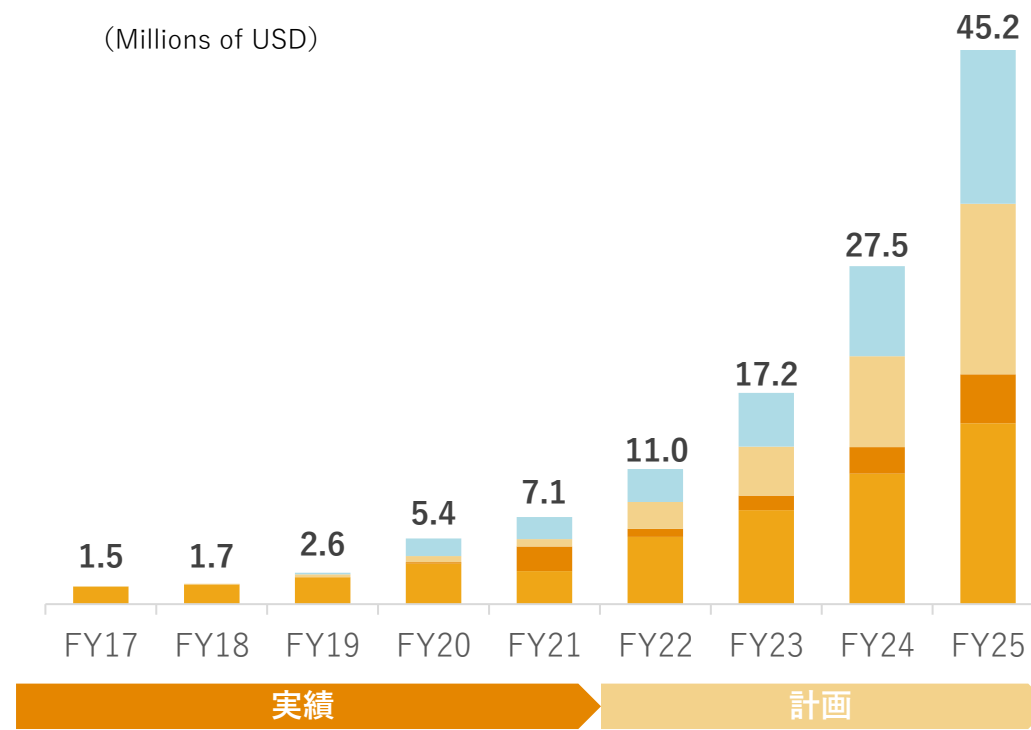
	FY21実績	FY22計画
売上高	7.1 M USD	11.0 M USD
営業利益	3.1 M USD	4.0M USD
イベント開催数	883回	1,140回

※連結実績への取り込みは
2021年6月から

売上高推移

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

(Millions of USD)

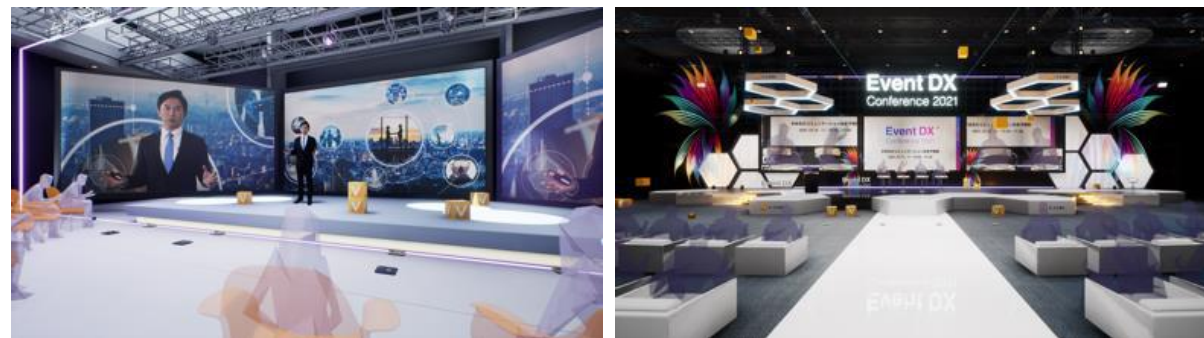


CPE : Continuing Professional Education (継続的専門研修)
 会計士、医師などに向けたクレジットを集める定期的なオンライン研修

メタバースでのコミュニケーションサービス提供の第一歩として、「メタバースイベントサービス」を開始
2022/2/1 バーチャルオフィスプラットフォーム「EventIn Workplace」提供開始

メタバースイベントサービス

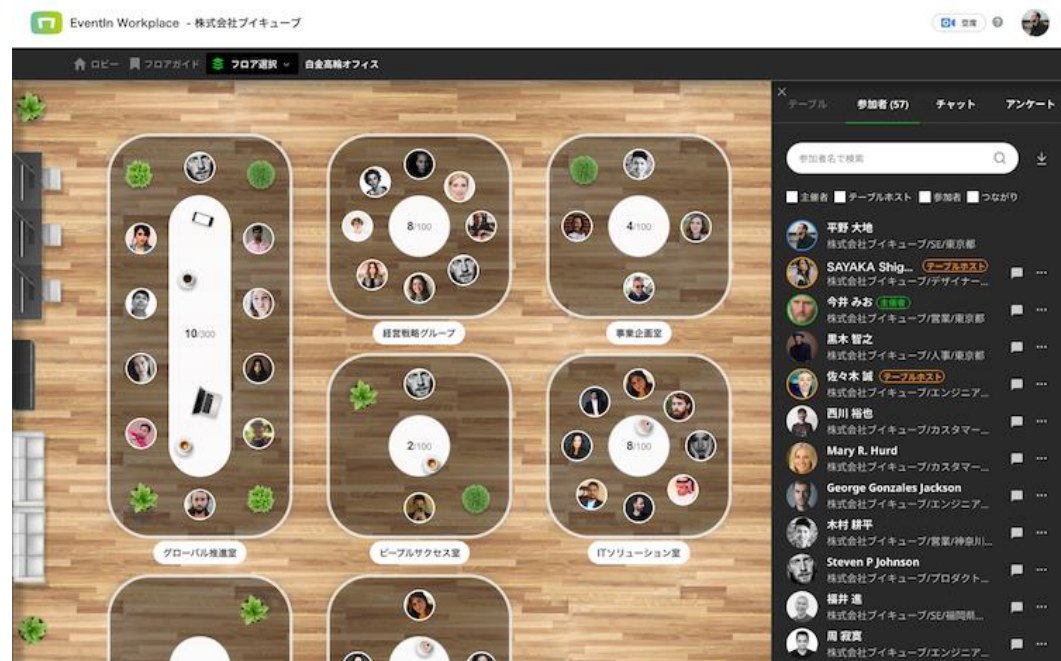
- ・あらゆる業務のイベントのメタバース化を実現
(ゲーム、音楽、スポーツ、オフィス・街づくりetc)
- ・ビジネス領域におけるメタバース活用を推進



<メタバース空間でのイベントイメージ>

バーチャルオフィスプラットフォーム 「EventIn Workplace」

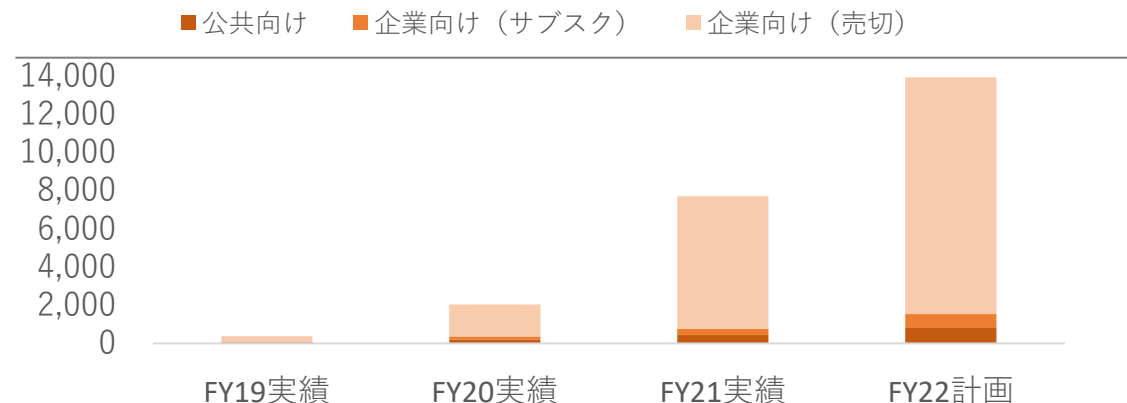
- ・テレワークの浸透により希薄化しがちな社内コミュニケーションの活性化を図る
- ・バーチャルオフィスに雑談スペース、共同作業用オープンスペース、会議室を設置
→ Web会議やテキストチャットで社員同士が様々なコミュニケーションを取ることができる



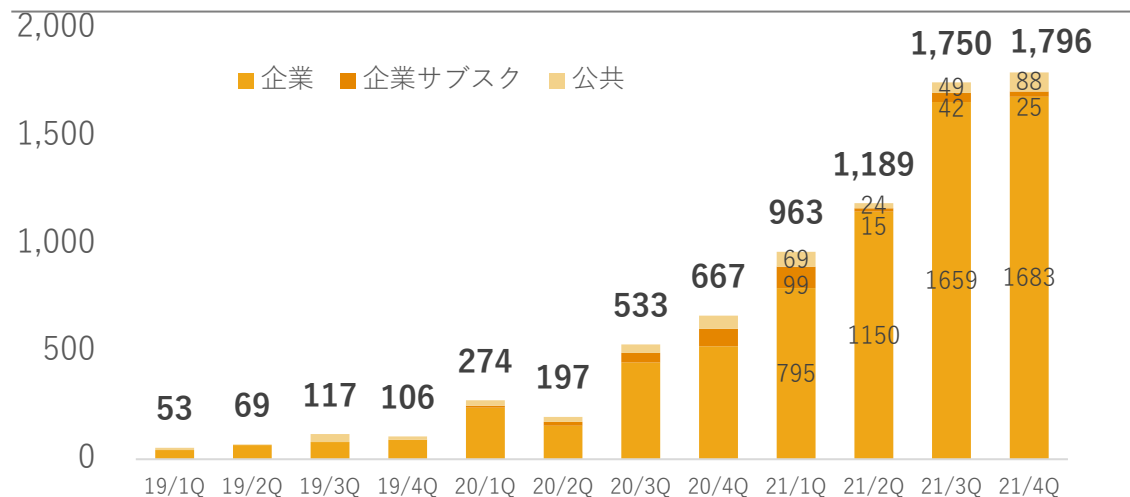
四半期単独でのテレキューブ設置台数は過去最大を更新し、期末時点で累計設置台数は約7,800台に
FY22はFY21を上回るペースで引き続き設置拡大へ取り組む

(百万円)	FY20	FY21	FY22
	通期実績	通期実績	通期予想
売上高	973	2,210	3,180
セグメント利益 (率)	261 (26.8%)	702 (31.8%)	890 (28.0%)

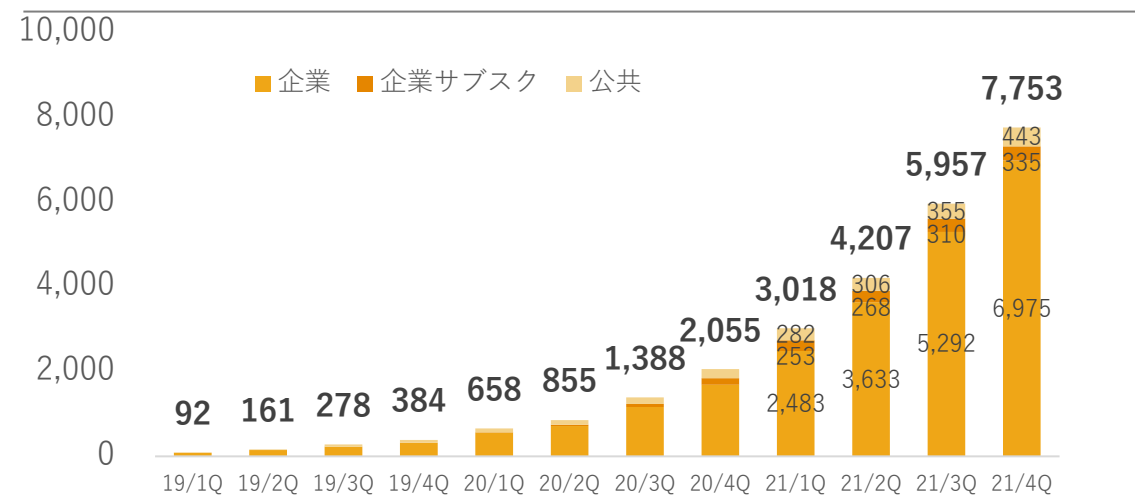
累計設置計画台数



設置台数 (四半期)



設置台数 (累計)



FY21は需要増による部材等の製造面でのボトルネックに対応しながら、設置台数の期初目標を大幅に達成
公共向けテレキューブは設置台数を拡大しながら稼働率も向上

当期 (1-12月) 設置台数 **5,698台** (昨年1,671台から**約3.4倍**)

FY21期初目標2,500台に対し、**約2.3倍の実績を達成**

累計設置台数 **7,753台**

販売台数 + サブスクモデルの現在稼働台数

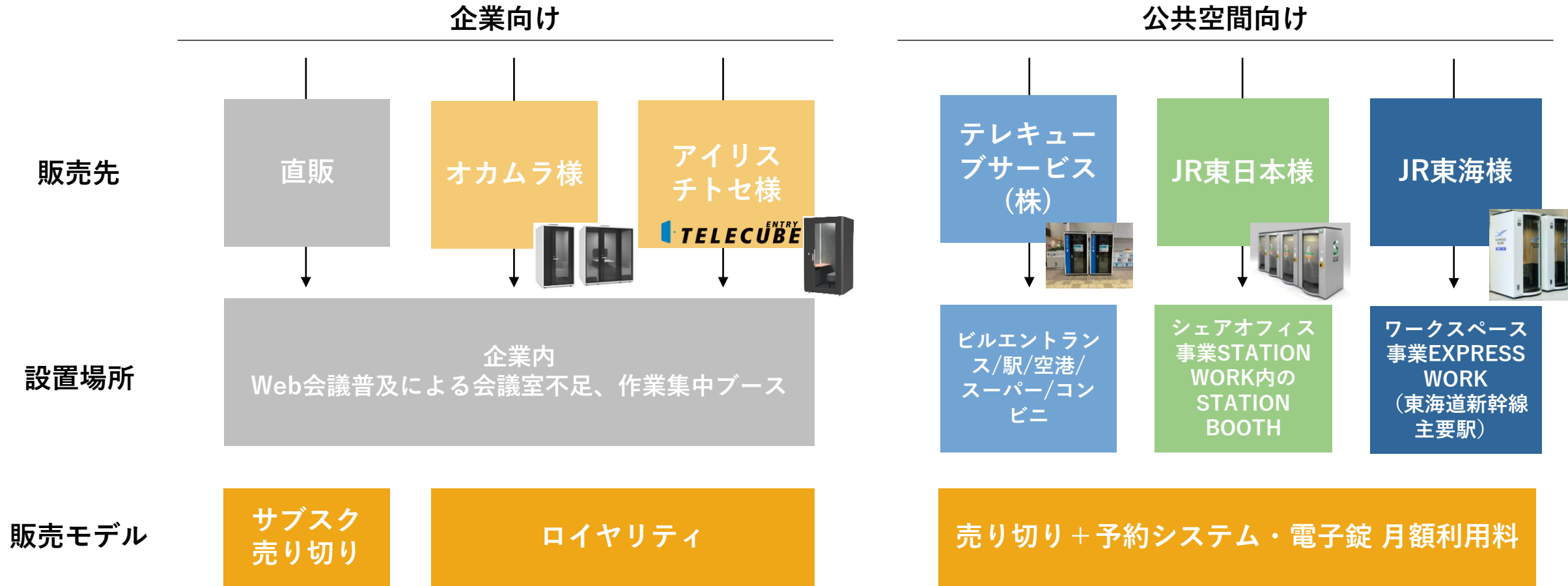
公共向け期末時点稼働率 **96%増**

(昨年同月比)



新丸ビルWEB会議センター

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

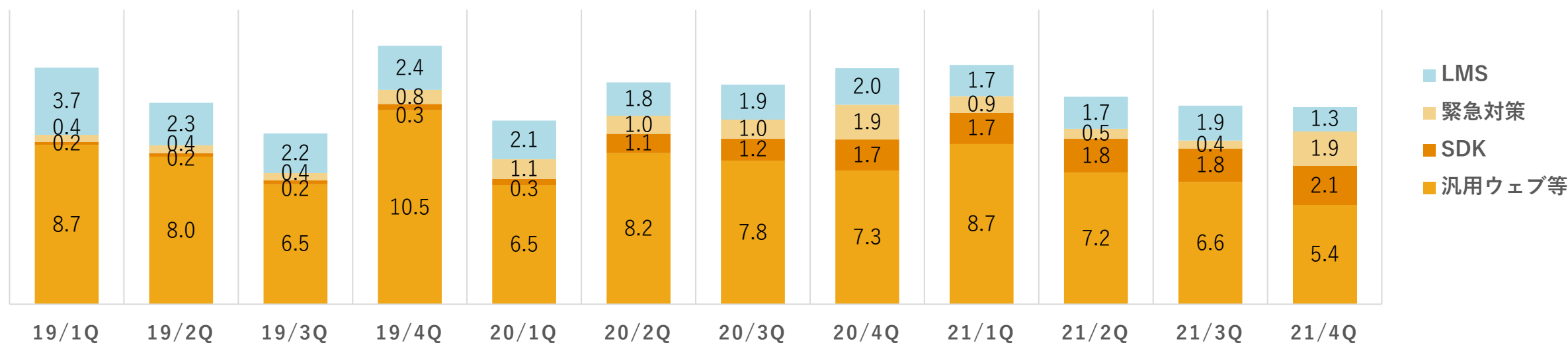
(百万円)	FY20	FY21	FY22
	通期実績	通期実績	通期予想
売上高	4,721	4,573	4,550
セグメント利益 (率)	902 (19.1%)	670 (14.7%)	670 (14.7%)

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

継続利用料課金 / 直近1年間の成長率

7.3億円 / 86%増

※2021/1-2021/12売上と2020/1-2020/12売上を比較

パートナー数

170社
(期初105社)

ARR

8.2億円

※利用分数従量課金の年間売上高
FY21/4Q時点のARRは、4Q売上を年間ベースに換算して算定

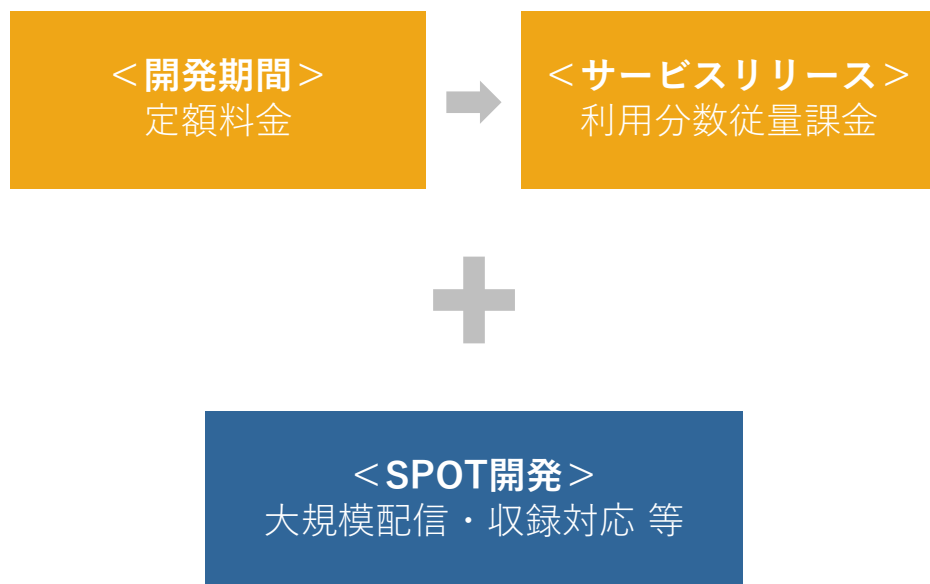
NRR

108%

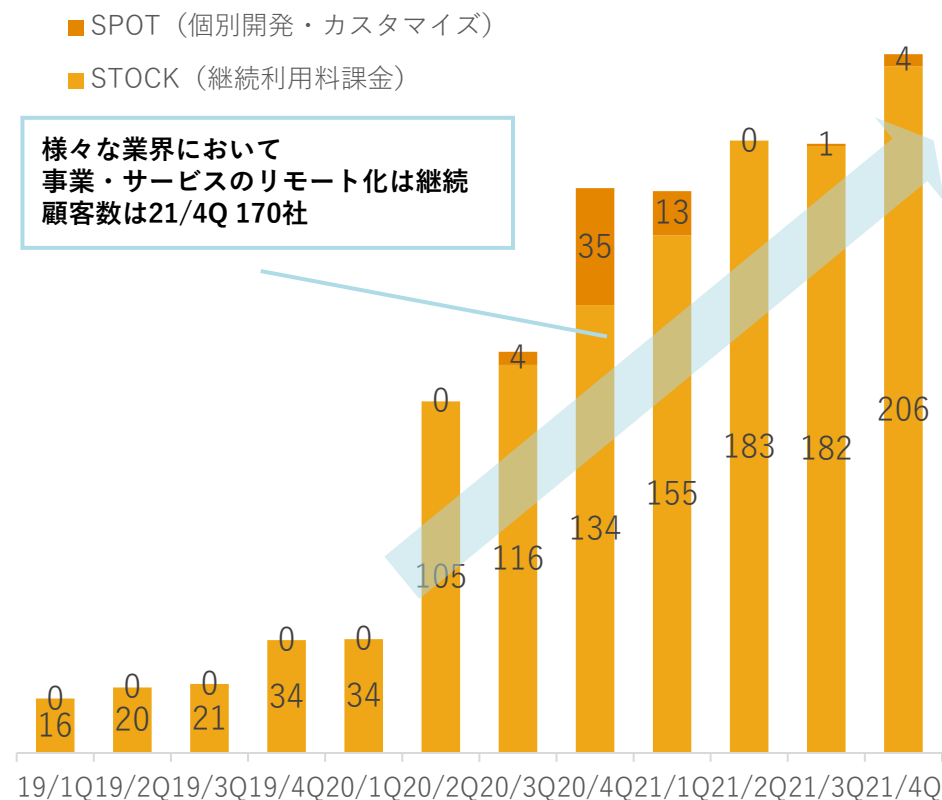
※利用分数従量課金の売上継続率
FY21/4QのNRRは、FY20/4Qの継続顧客の売上高と同一顧客のFY21/4Qの売上高との比率

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

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

FY21の緊急対策はコロナ禍での地方訪問営業の難しさから低迷したが、FY22は徐々に営業が可能になってきていることや、災害対策への意識の高まりから再拡大を狙う



【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～



Beyond テレワーク
V-CUBE

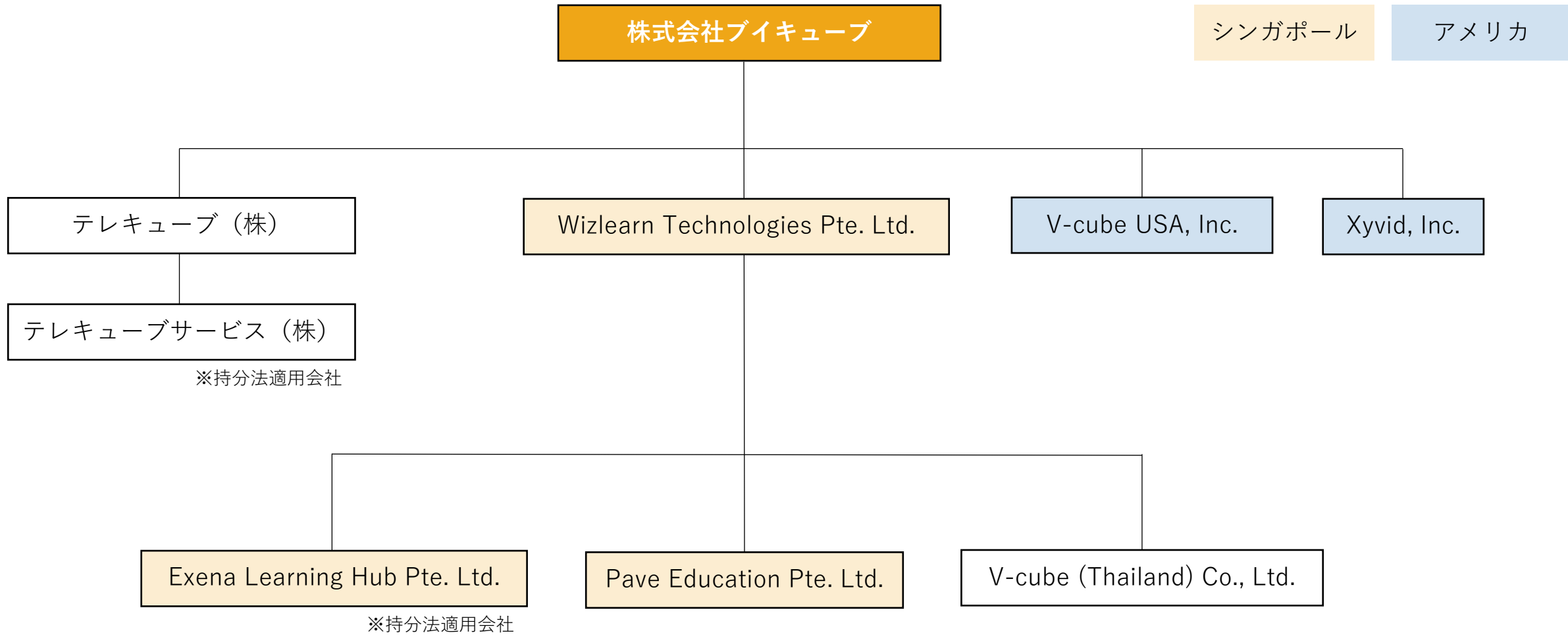
1. ハイライト

2. FY21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）	3,465百万円
上場市場	東京証券取引所市場第一部（3681） 2022年4月4日よりプライム市場へ移行
グループ会社	国内3社、海外6社
従業員数	合計490名（連結）



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

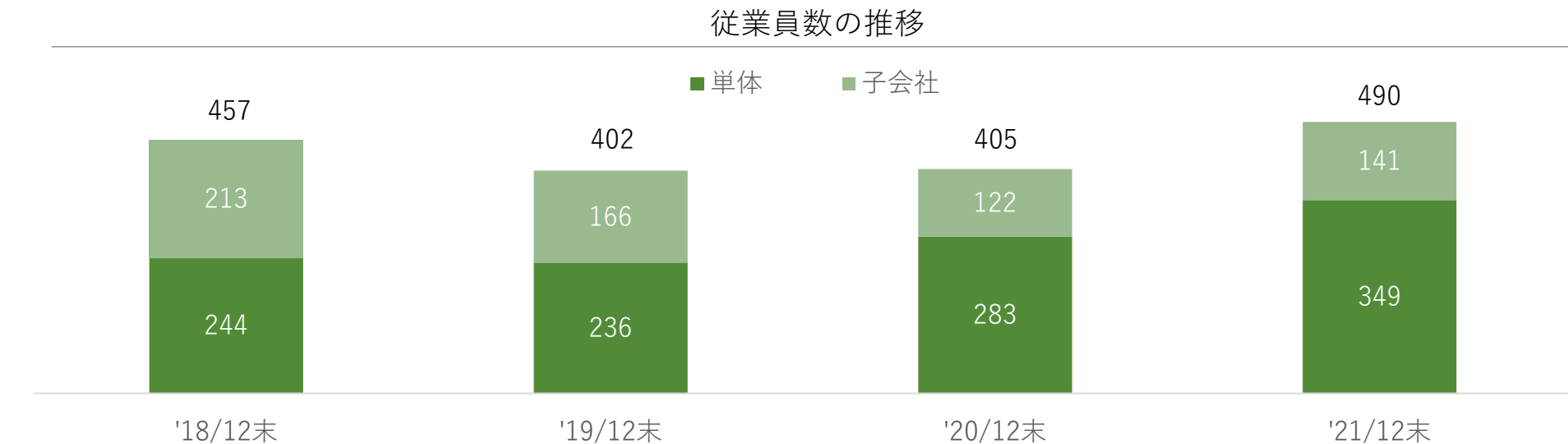
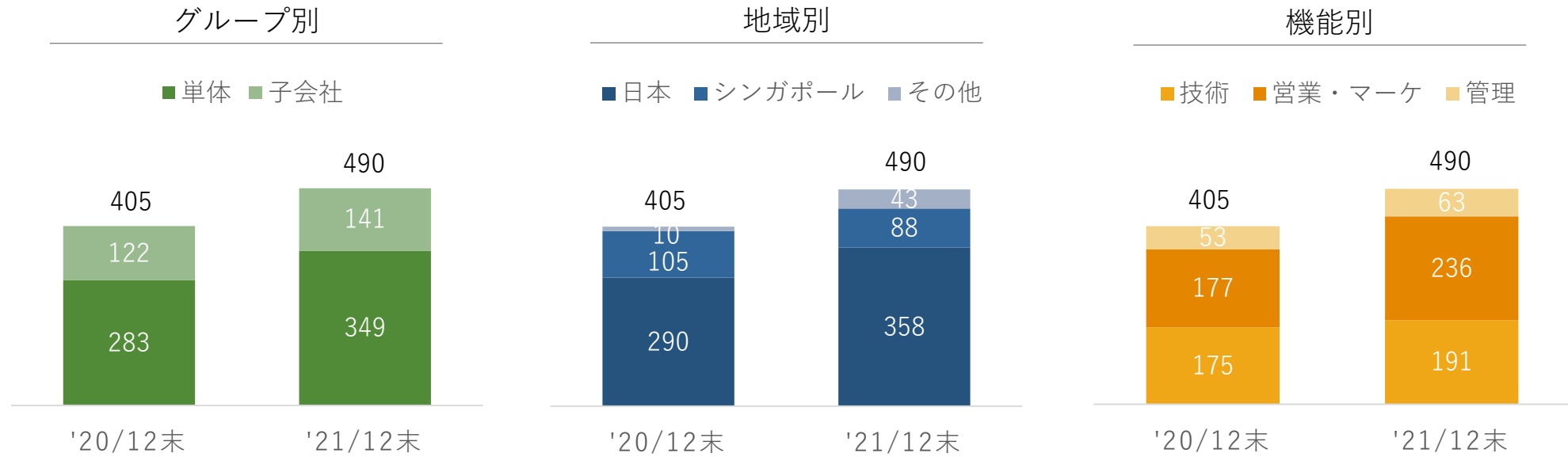
山本 一輝

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12月31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

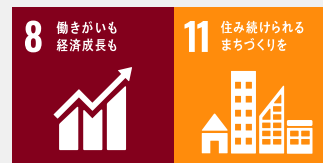
①テクノロジーによる地球環境への貢献

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2万回
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、有価証券報告書のほか、各開示資料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。