

2022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

2022年4月28日



1. ハイライト

2. 事業環境

3. FY22.1Q業績

4. SDGs・ESG

5. 参考資料

オミクロン流行によるハイブリッドイベントの延期や昨年下期からの小規模イベント大幅減の影響を受けたものの、各業界における中・大規模イベント、高付加価値イベントの拡大（単価増）や、ビジネスのリモート化によるSDK利用の拡大、テレキューブの設置拡大により堅調な第1四半期に

FY22.1Q 連結業績

- ・テレキューブの成長加速の為にテレビCMを1月に実施
2.3億円を1Qに費用として計上

売上	限界利益	EBITDA	営業利益
36.1	22.2	6.8	3.9
(8%増)	(3%減)	(36%減)	(52%減)

※売上から変動費を引いたもの

※CM一時費用により減少

（）内は昨年同期比

エンタープライズDX (EP)

SDK利用料（直近12ヶ月の継続課金）

7.9億円

(54%増)

イベントDX (EV)

イベント単価

68万円

(33%増)

イベント開催数

2,142回

(29%減)

サードプレイスDX (TP)

単Q設置台数

2,760台

(187%増)

累積設置台数

10,513台

(248%増)

（）内は昨年同期比



FY22.1Q

イベントDX事業

- ・ 製薬業界以外が堅調に拡大するも、昨年1Qに大きく伸びた製薬業界における小規模イベントの大幅減により減収減益。コストコントロールの更なる改善と、他業界への更なる拡大や中・大規模、高付加価値イベントの拡大を引き続き進める。
- ・ イベントの高付加価値路線の拡大の為、メタバースイベントサービス提供開始。オンラインイベント化による環境負荷軽減を可視化する「グリーンメーター」など新たなサービスも提供開始。

サードプレイスDX事業

- ・ オフィス（企業）向け需要がさらに拡大し大幅増収。2.3億円のCM投資により減益。
- ・ 企業内・公共設置合わせて四半期ベースで2,760台設置し過去最大を更新、累積台数は10,513台に。サブスクモデルは新規導入は引き続き順調も、昨年設置したお客様の利用期間満了後の買取が多く発生し、稼働台数は昨年度末に比べて微減。

エンタープライズDX事業

- ・ 昨年同期比で汎用ウェブ等は減少も、SDK及び緊急対策は増収となる。売上構成差もあり減収減益。
- ・ SDKのSTOCK利用料（直近12ヶ月の継続利用料課金）は昨年同期比54%増としっかり成長。

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139億円（21%増）、EBITDA34億円（27%増）を目指す。

間下 直晃



代表取締役会長 グループCEO



代表取締役社長 CEO

グループ全体の経営責任
2021年6月Xyvid, Inc.買収
シナジーの追求、グループ経営の推進

高田 雅也



代表取締役社長 国内CEO



代表取締役副社長 COO

国内領域での経営責任

水谷 潤



取締役副社長 国内COO



専務取締役 CRO

国内領域での経営方針に基づく
業務執行責任

1. ハイライト

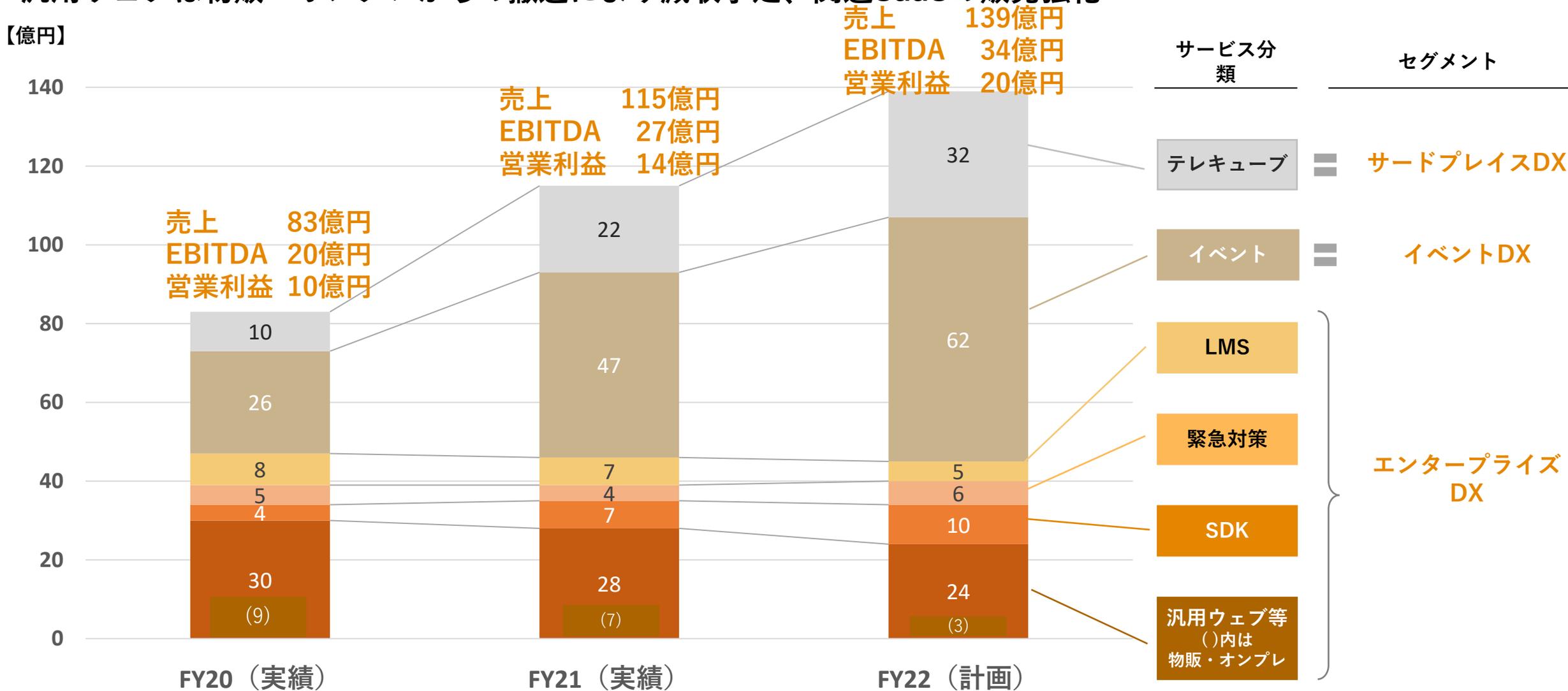
2. 事業環境

3. FY22.1Q業績

4. SDGs・ESG

5. 参考資料

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>

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

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	顧客事業/サービスのDX	ナレッジシェア/LMS
 <p>Zoom</p>  <p>V-CUBE ミーティング</p>  <p>V-CUBE コラボレーション</p>  <p>V-CUBE ボード</p>	<p>遠隔教育/医療</p>  <p>ファンサービス/エンタメライブ配信</p>  <p>遠隔不動産/金融相談</p>  <p>V-CUBE Video SDK</p> 	<p>ナレッジシェア/LMS</p>  <p>O.U.M.U</p>  <p>Wizlearn Technologies</p>

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

1. ハイライト

2. 事業環境

3. FY22.1Q業績

4. SDGs・ESG

5. 参考資料

売上は昨年1Qに大きく伸びた製薬業界における小規模イベントの大幅減により減収も、Xyvid連結子会社化に加え、テレキューブの販売増により増収

営業利益は小規模イベントの大幅減、売上構成変化での利益率差、テレキューブCM費用2.3億円計上により減益
 コストコントロールの更なる改善と、他業界及び中・大規模、高付加価値イベントの更なる拡大を進める

(百万円)	FY21.1Q	FY22.1Q	FY22上期予想	FY22通期予想
売上高	3,356	3,608	6,700	13,900
EBITDA	1,064	677	1,500	3,380
営業利益	820	390	850	2,000
経常利益	798	370	800	1,900
親会社株主に 帰属する当期純利益	787	300	700	1,500

※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）

流動負債の増加は短期借入金における期末対策の戻し、及びXyvid買収資金の借入の一部が長期借入金から一年
 内返済の長期借入金への振替による影響
 のれんの微増は円安の影響（米国子会社Xyvid、シンガポール子会社Wizlearn）

(百万円)	2021年12月31日	2022年3月31日	増減
流動資産 (うち 現金及び預金)	4,222 (1,823)	5,448 (2,480)	+1,226 (+656)
固定資産 (有形固定資産) (ソフトウェア) (のれん)	11,036 (1,694) (2,366) (3,759)	11,577 (1,672) (2,658) (3,903)	+540 (△21) (+291) (+144)
総資産	15,259	17,026	+1,767
流動負債 (うち 短期借入金、1年内返済の長期借入金)	4,578 (2,155)	7,253 (4,885)	+2,674 (+2,729)
固定負債 (うち 長期借入金)	5,579 (4,828)	4,136 (3,459)	△1,443 (△1,368)
純資産	5,100	5,636	+536

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、緊急対策が成長、売上構成変化での利益率差により減益

EV：他業界が堅調に成長するも製薬向け減少により減収減益、コスト改善及び中規模以上イベント案件獲得へ

TP：企業向けテレキューブ増加で大幅増収、CM費用2.3億円を今期1Qのみ積極投資した影響で減益

(百万円)		FY21	FY22	FY22	FY22
		1Q実績	1Q実績	上期予想	通期予想
エンタープライズDX事業	売上高	1,297	1,245	2,190	4,550
	セグメント利益 (率)	326 (25.2%)	257 (20.7%)	361 (16.5%)	670 (14.7%)
イベントDX事業	売上高	1,536	1,453	2,975	6,170
	セグメント利益 (率)	479 (31.2%)	225 (15.5%)	568 (19.1%)	1,180 (19.1%)
サードプレイスDX事業	売上高	522	909	1,534	3,180
	セグメント利益 (率)	164 (31.5%)	72 (7.9%)	294 (19.1%)	890 (28.0%)
全社費用		△150	△165	△373	△740
合計	売上高	3,356	3,608	6,700	13,900
	営業利益 (率)	820 (24.5%)	390 (10.8%)	850 (12.7%)	2,000 (14.4%)

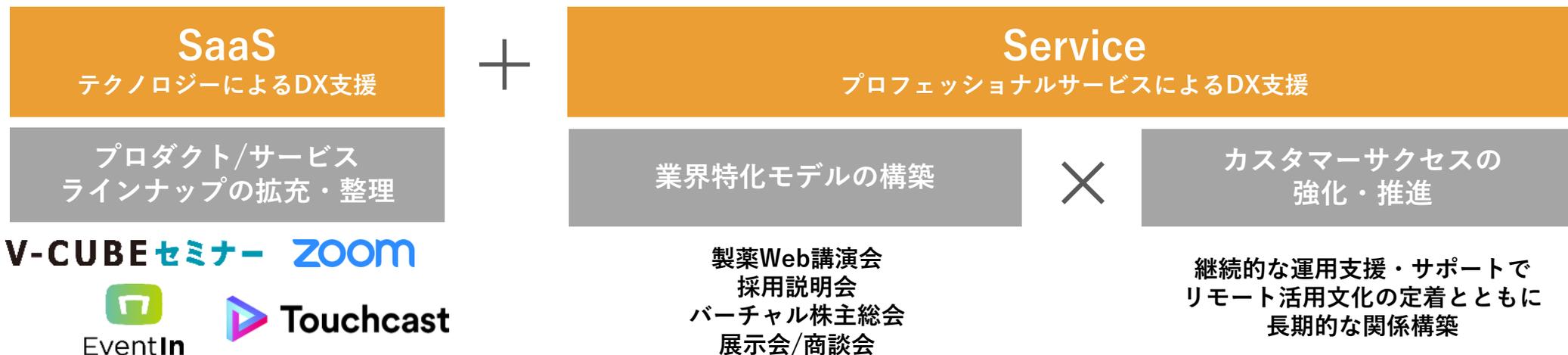
FY21	FY22
1Q実績	1Q実績
Xyvidのれん償却を除いた イベントDX事業	
1,536	1,453
479 (31.2%)	278 (19.1%)

オミクロン感染拡大によるハイブリッドイベントの延期が多発し、ハイブリッドが多いXyvidや日本の一部のイベントが影響を受ける、感染の落ち着きに伴い回復傾向

(百万円)	FY21	FY22	FY22	FY22
	1Q実績	1Q実績	上期予想	通期予想
売上高	1,536	1,453	2,975	6,170
セグメント利益 (率)	479 (31.2%)	225 (15.5%)	568 (19.1%)	1,180 (19.1%)
Xyvidのれん償却を 除いた利益 (率)	479 (31.2%)	278 (19.1%)		



イベントDX事業の価値提供モデル



FY22は製薬向け小規模イベントの回数減少を想定し、単価増、回数減の計画
 1Qは計画通り中・大規模、高付加価値イベントの案件を獲得、6月に集中するバーチャル株主総会やXyvidの成長等で単価増加へ

	FY21		FY22	
	1Q (1-3月)	通期累計 (1-12月)	1Q (1-3月)	通期累計計画 (1-12月)
平均単価 (万円)	51	61	68	80
回数 (回)	3,004	7,785	2,142	7,681

小規模

- ・製薬業界 (地方)

中・大規模

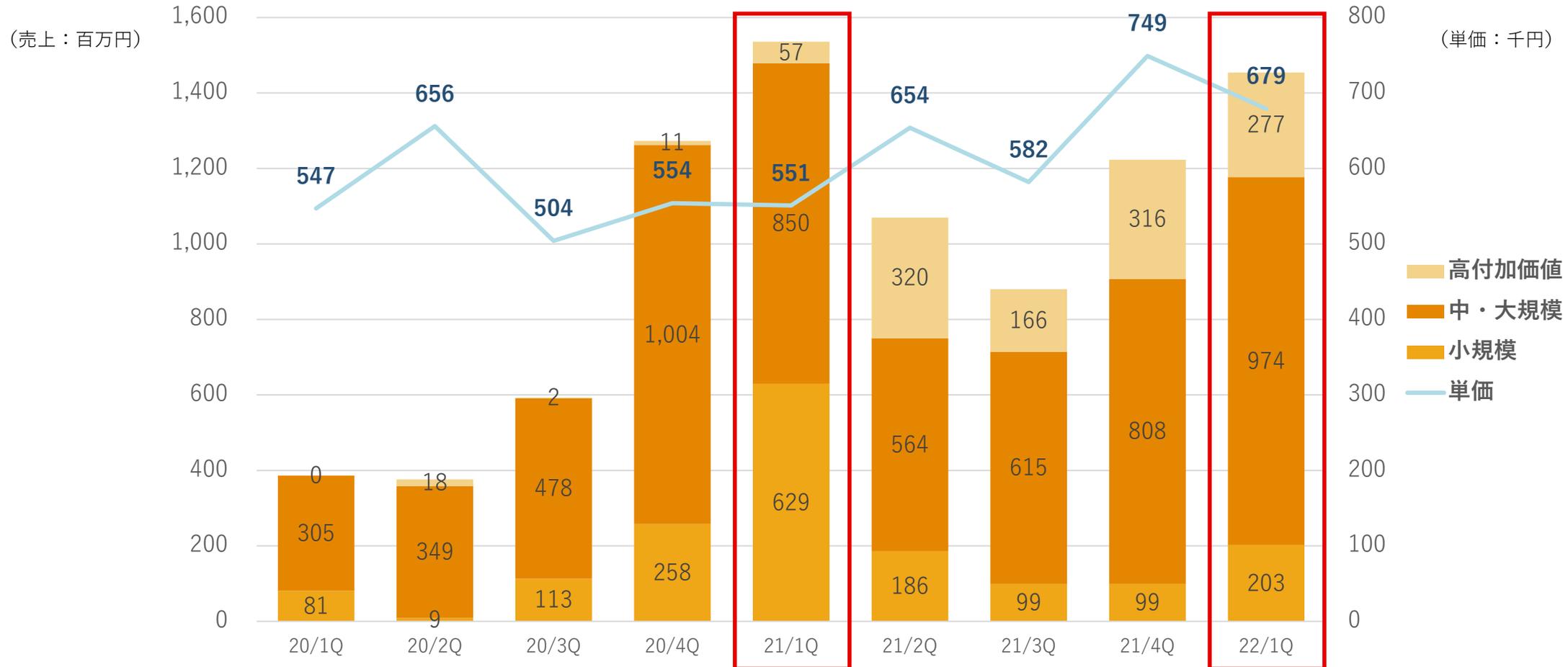
- ・製薬業界 (全国)、人材業界、金融業界、IR説明会、販促系

高付加価値

- ・EventIn、Touchcast、バーチャル株主総会、Xyvid

製薬業界における小規模イベント売上が昨年同期比で3分の1程度まで減少
 一方で中・大規模ならびに高付加価値イベントは昨年比で拡大しており、引き続き力強い成長へ

FY20以降 四半期売上と単価の推移



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

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累計
158社

6月の法改正によりに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
Kyoto

RENESAS
BIG IDEAS FOR EVERY SPACE

GREE

WACOM

ASTENA HOLDINGS

Santen

LIFULL

SEPTENI

TOCALO

baskin BR Robbins
サンティン

TOWA LTD

GIG Works

Makuake

その先、支えてる。
SHIFT

Media Do

DIGITAL HOLDINGS

SOLD OUT

BRIDGE GROUP

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)
 FY21, FY22各年度での業績に応じたアーンアウト (FY21は業績目標達成により発生済)
 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)

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 (2022年3月末時点)

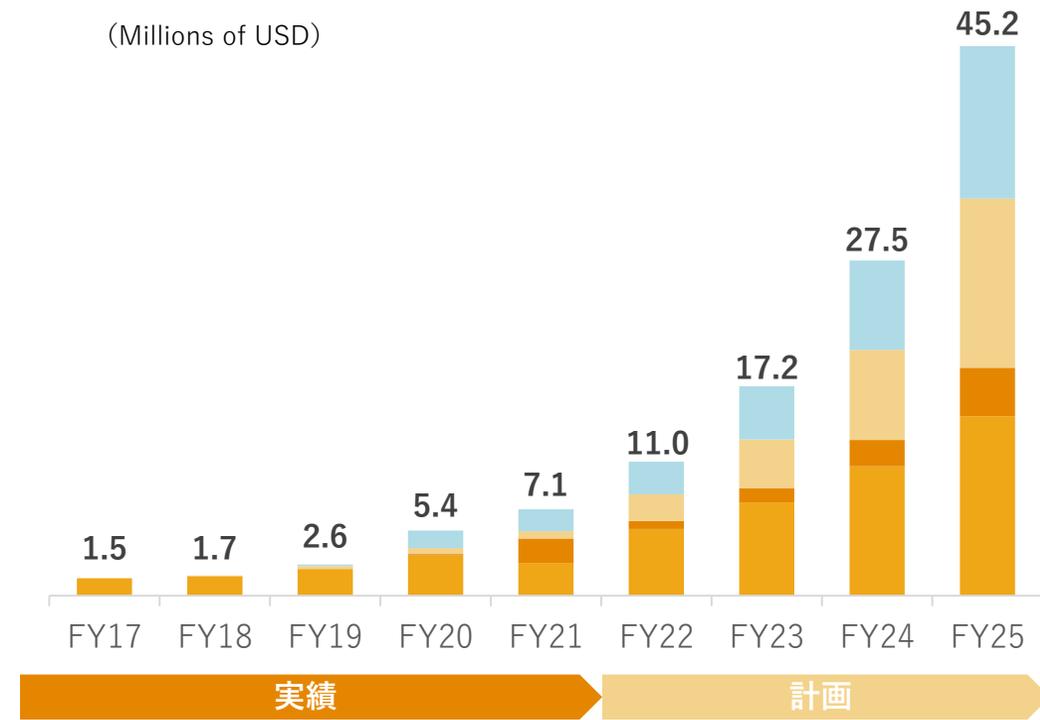
	FY21実績	FY22計画
売上高	7.1 M USD	11.0 M USD
営業利益	3.1 M USD	4.0M USD
イベント開催数	883回	1,140回

※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

メタバーズでのコミュニケーションサービス提供の第一歩として、「メタバーズイベントサービス」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

メタバーズイベントサービス

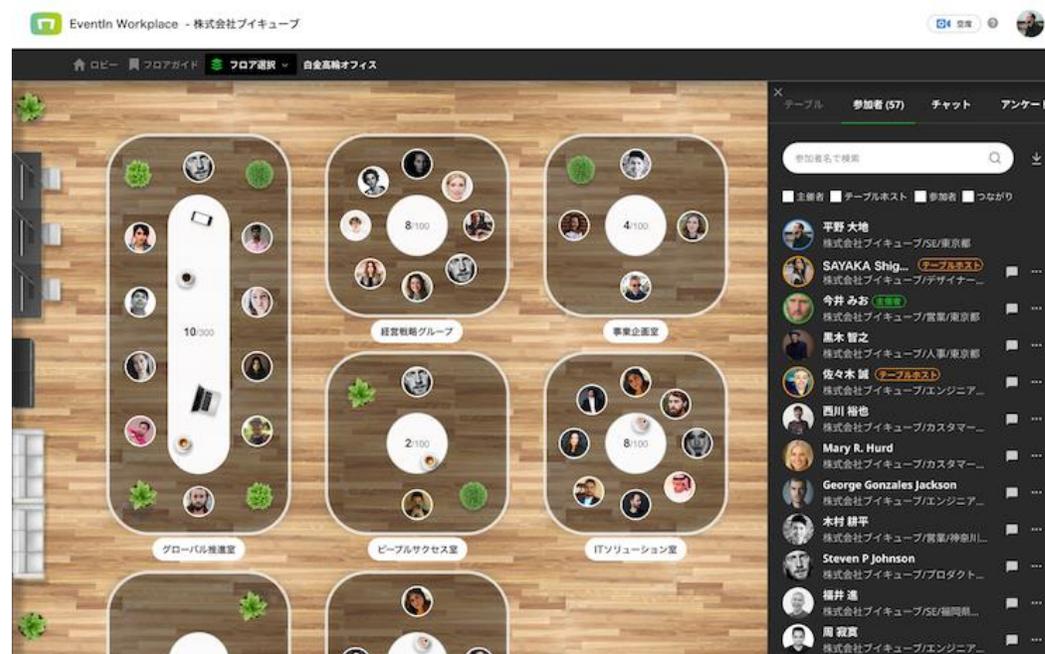
- あらゆる業務のイベントのメタバーズ化を実現
(ゲーム、音楽、スポーツ、オフィス・街づくりetc)
- ビジネス領域におけるメタバーズ活用を推進



<メタバーズ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



イベントのオンライン化によるCO2削減率を可視化する「グリーンメーター」

「グリーンメーター」

- 10年以上前に提供していたWeb会議の実施によるCO2削減効果を可視化するサービスをイベント用に開発
- 環境負荷軽減はイベントのオンライン化メリットのひとつであるものの、効果を可視化することが難しかった
- CO2削減効果の可視化でオンライン化を促進

グリーンメーター ×

グリーンメーターとは、EventInを利用することによる二酸化炭素（以下、CO2）削減効果を、CO2を吸収する樹木（杉の木）の植林木数に例えて表現したものです。1年あたりの杉の木のCO2吸収量は、杉の木1本あたりが「1年で平均してCO2約14kgを吸収」することから算出しています。（対象は日本の拠点のみとなります。）
参考文献:『地球温暖化防止のための緑の吸収源対策(環境省・林野庁発行)』平成15年 拠点の対象は日本国内のみとなります。

開催期間	2021/02/01 12:00 - 18:00
開催拠点	東京
対象者数	856人（CO2削減効果該当者：834人）

このオンラインイベントを実施した結果、


×
768
本

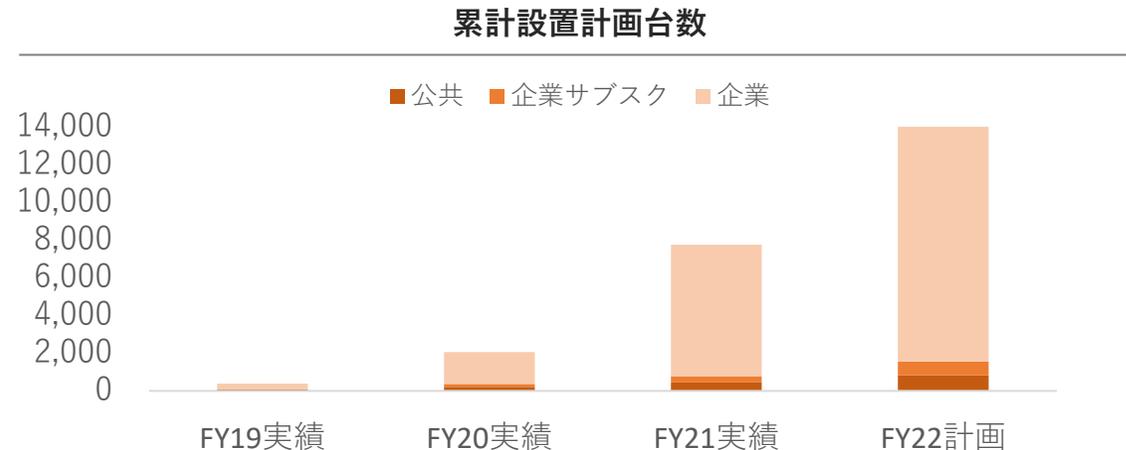
を植えたのと同等のCO2削減効果となります。

↓ データをダウンロード

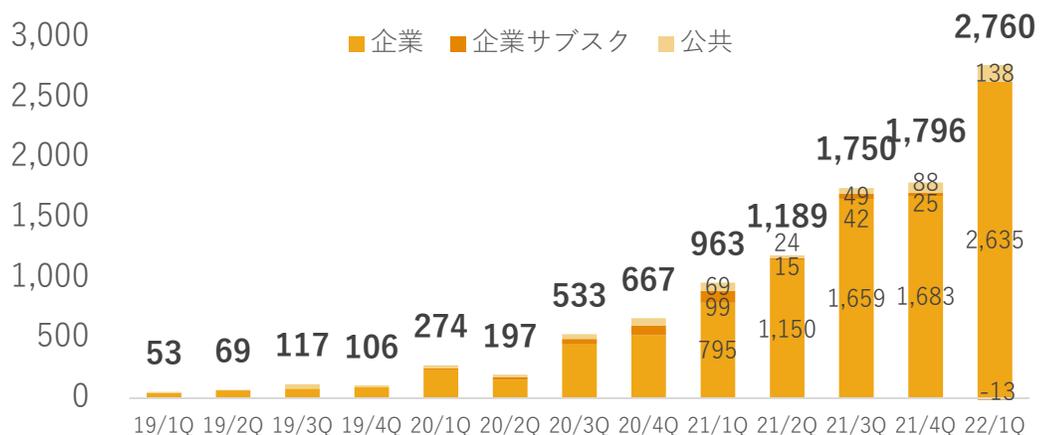
*CO2削減量は参考値です。

四半期での設置台数は過去最高を大きく更新、サブスク稼働台数は利用後の買取が43台あり微減
 期末時点で累計設置台数は10,513台となり、引き続き設置拡大へ

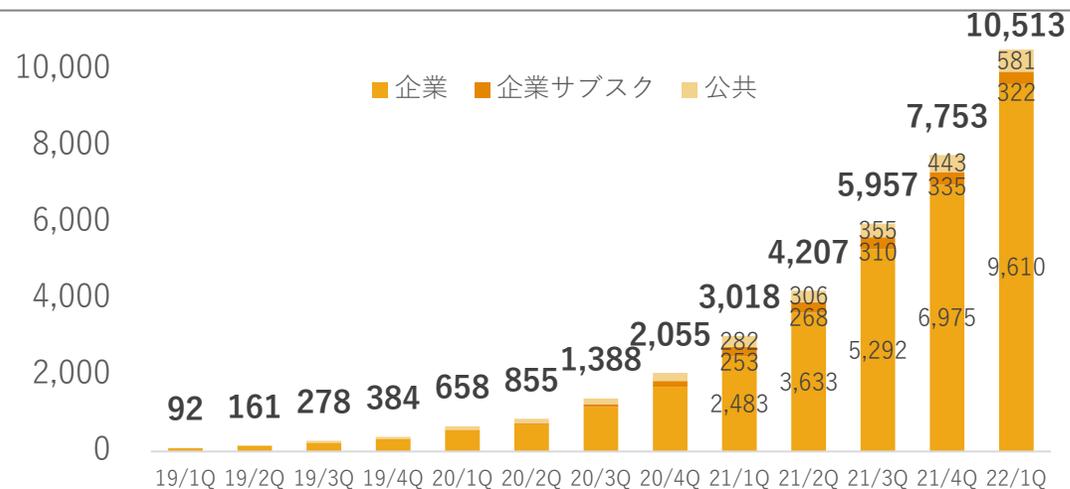
(百万円)	FY21	FY22	FY22	FY22
	1Q実績	1Q実績	上期予想	通期予想
売上高	522	909	1,534	3,180
セグメント利益 (率)	164 (31.5%)	72 (7.9%)	294 (19.1%)	890 (28.0%)
1QCM費用を除いた 利益 (率)	164 (31.5%)	301 (33.1%)		



設置台数 (四半期)



設置台数 (累計)



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、期初計画を上回るペースで順調に推移
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 / 法人向け定額プラン開始

1Q (1-3月) 設置台数 **2,760台** (去年同期963台から**約2.9倍**)

FY22設置計画約6,000台の半数を1Qで設置

累計設置台数 **10,513台**

販売台数 + サブスクモデルの現在稼働台数

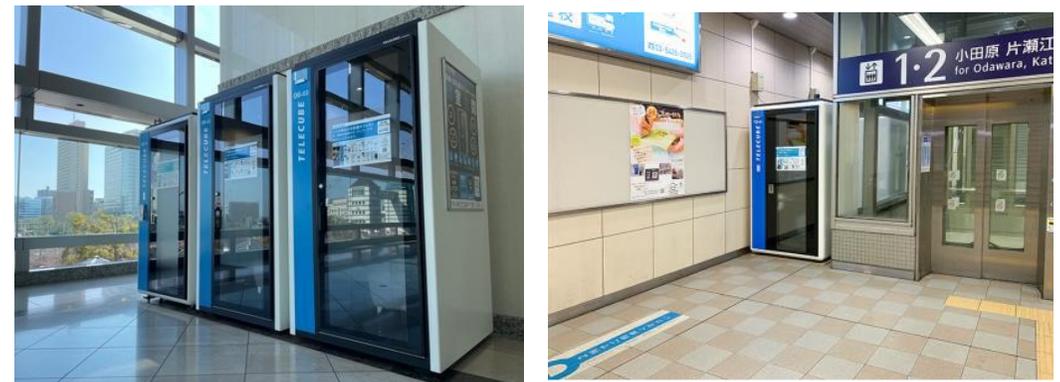
公共向け期末時点稼働率 **100%増** (昨年同月比)



新丸ビルWEB会議センター

「街かどテレキューブ法人向け定額プラン」

- 公共空間に設置している「テレキューブ」を企業が契約し、所属社員が毎月定額で利用可能に (月額30,000円～)
- 企業・ビジネスパーソンの双方がテレワークで働きやすい環境づくりに貢献



公共空間に設置している「テレキューブ」

フィジカルリアリティなメタバース体験を実現する個室型VR空間「メタキューブ」発表 「ブランディア」と連携し、テレキューブを利用したオンライン買取サービスを提供

個室型VR空間「メタキューブ」

- テレキューブ室内の壁面に映像コンテンツを投影することで、臨場感あふれるVR・メタバース空間を体感
- ビジネスシーンや消費者に対して新たな価値提供を行える“デジタル(※) リアリティ”体験を創造していく予定
※フィジカル（物理）+デジタルを組み合わせた造語



テレキューブ×ブランディア＝オンライン買取サービス

- ブランディアBell（オンライン買取サービス）をテレキューブ内で無料で利用可能
- 自宅だけでなく、移動の間や帰宅途中などのスキマ時間を活用した利用が可能に
- 遮音性・プライバシー保護に優れたテレキューブを利用
→ 顧客の安心感・利便性向上につながる

テレキューブが使える！
おうちの外でも
オンライン買取

ご利用料金
¥0

TELECUBE × ブランディアBell

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)	FY21	FY22	FY22	FY22
	1Q実績	1Q実績	上期予想	通期予想
売上高	1,297	1,245	2,190	4,550
セグメント利益 (率)	326 (25.2%)	257 (20.7%)	361 (16.5%)	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 VideoSDK

O.UMU Wizlearn Technologies

エンタープライズDX 売上高推移 (億円)



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

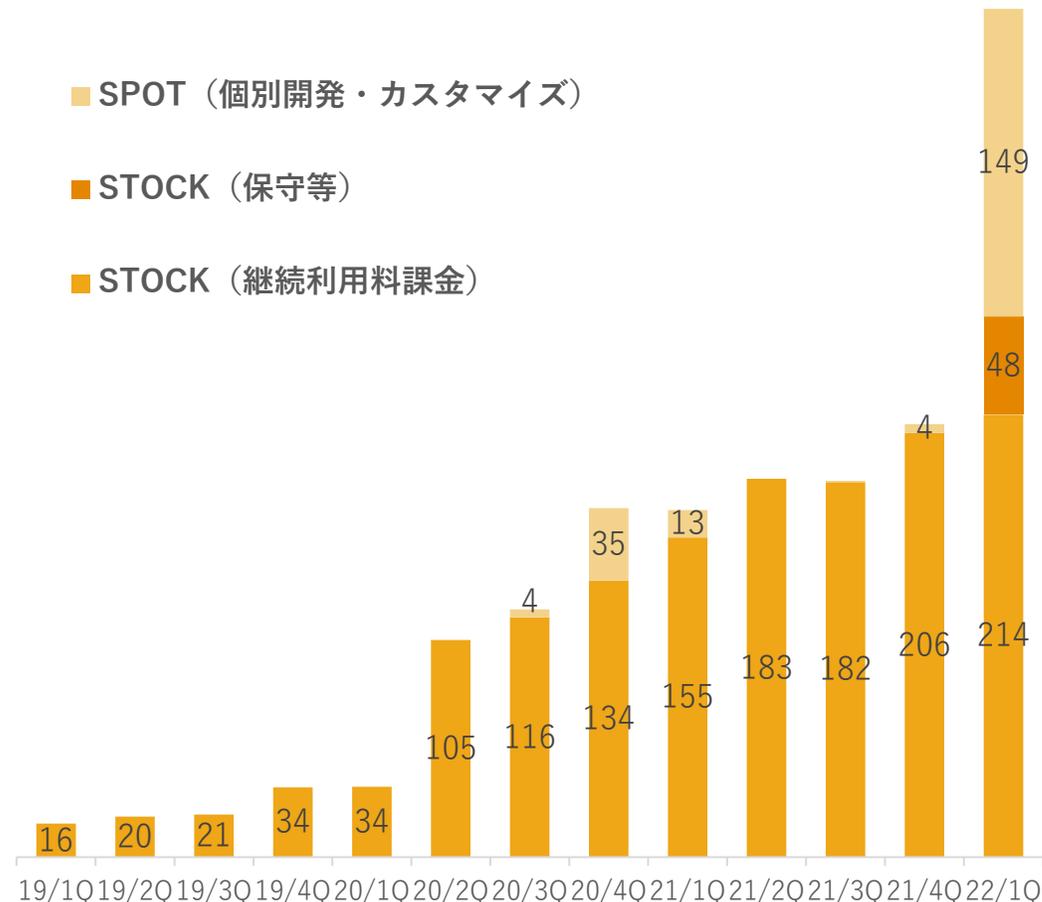
継続利用料課金と成長率 (直近12ヶ月)

7.9億円 / 54%増

パートナー数

175社
(期初170社)

四半期売上推移 (百万円)



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

株式会社ベストティーチャー様

シンプルな接続への改善で生徒のユーザビリティを向上、ワンクリックでオンライン英会話のレッスンをスタート



遠隔医療

オンライン医療相談

株式会社ミュートス様

手軽に「ビデオ通話」を実装できる「Agora」でオンライン服薬指導アプリを開発



ライフスタイル

オンラインフィットネス

SOELU株式会社様

ヨガ・フィットネスのレッスンをオンラインで映像配信 受講生のプライバシーを守りながら「家にいながら」のレッスンを実現



エンタメ

イベントライブ配信

THECOO（ザクー）株式会社様

インフルエンサーらのファンコミュニティアプリ 「Fanicon」 ビデオトーク機能をSDK 「Agora」採用で実現



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

V-CUBE ボード

本部に集まるすべての情報を電子テーブルの画面上に集約し、整理・俯瞰



V-CUBE コラボレーション

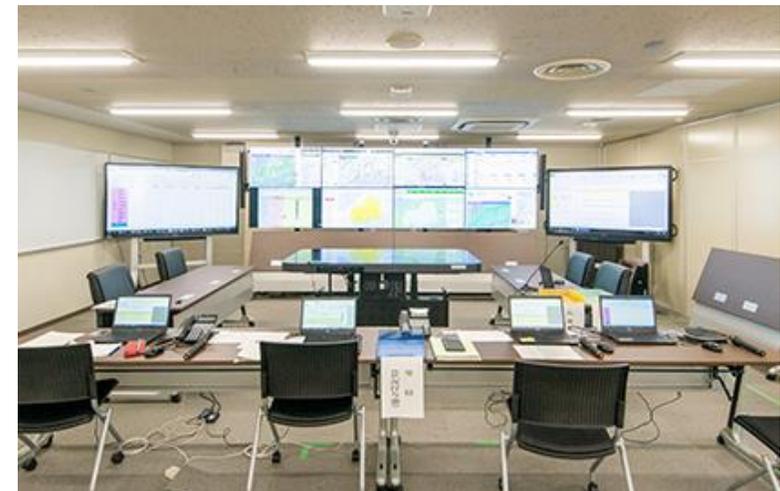
離れた地点とリアルタイムで情報共有ができる
コミュニケーションシステム

スマートグラス（現場作業の遠隔支援）

現場の映像をリアルタイムに確認し、
Web会議で指示・サポート



NTT東日本様



広島県庁様

1. ハイライト

2. 事業環境

3. FY22.1Q業績

4. SDGs・ESG

5. 参考資料

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。

当社の取り組み

- 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)

社会への貢献

- 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

SDGs

 <p>4 質の高い教育を みんなに</p>	 <p>5 ジェンダー平等を 実現しよう</p>
 <p>8 働きがいも 経済成長も</p>	 <p>9 産業と技術革新の 基盤をつくろう</p>
 <p>10 人や国の不平等 をなくそう</p>	 <p>11 住み続けられる まちづくりを</p>
 <p>13 気候変動に 具体的な対策を</p>	 <p>17 パートナーシップで 目標を達成しよう</p>

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

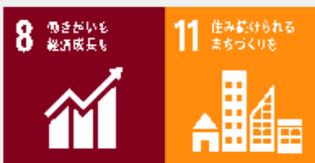
①テクノロジーによる地球環境への貢献

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

1. ハイライト

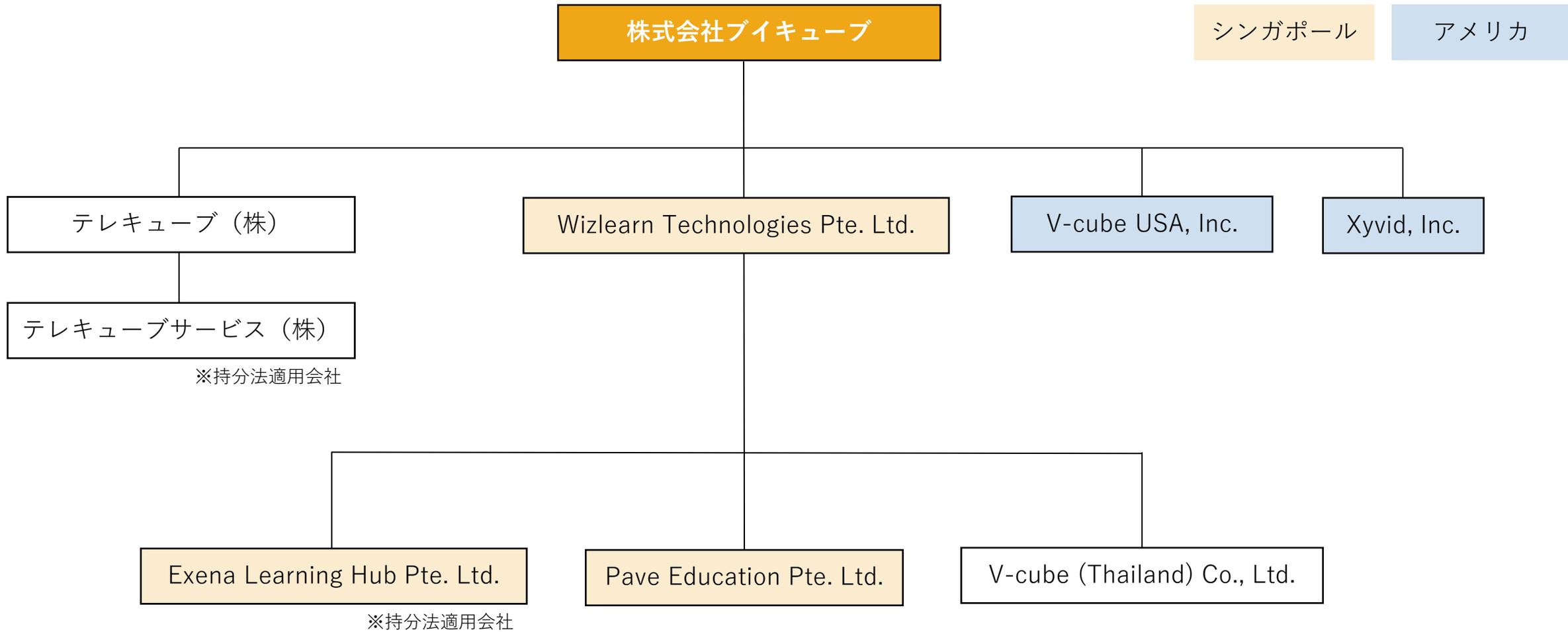
2. 事業環境

3. FY22.1Q業績

4. SDGs・ESG

5. 参考資料

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	東京証券取引所プライム市場（3681）※2022年4月4日以降
グループ会社	国内3社、海外6社
従業員数	合計467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



代表取締役会長 グループCEO

間下 直晃

1998年 当社設立
2002年 慶應義塾大学大学院修了
2003年 V-cube USA, Inc. 設立
2022年 当社代表取締役会長就任



代表取締役社長 国内CEO

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
2022年 当社代表取締役社長就任



取締役副社長 国内COO

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
2022年 当社取締役副社長就任



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



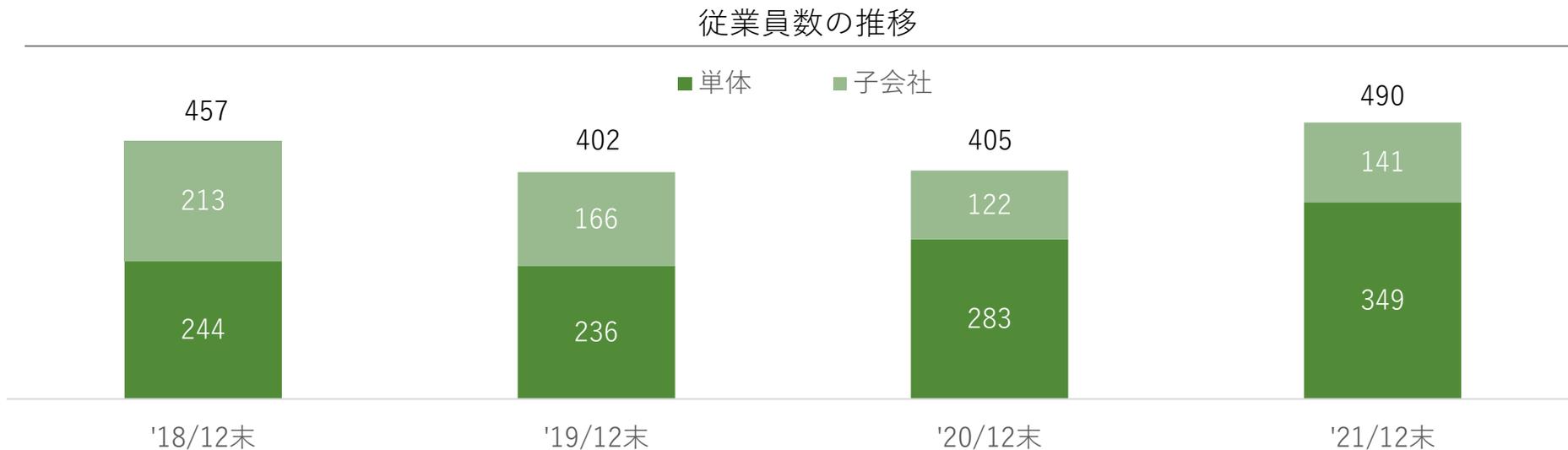
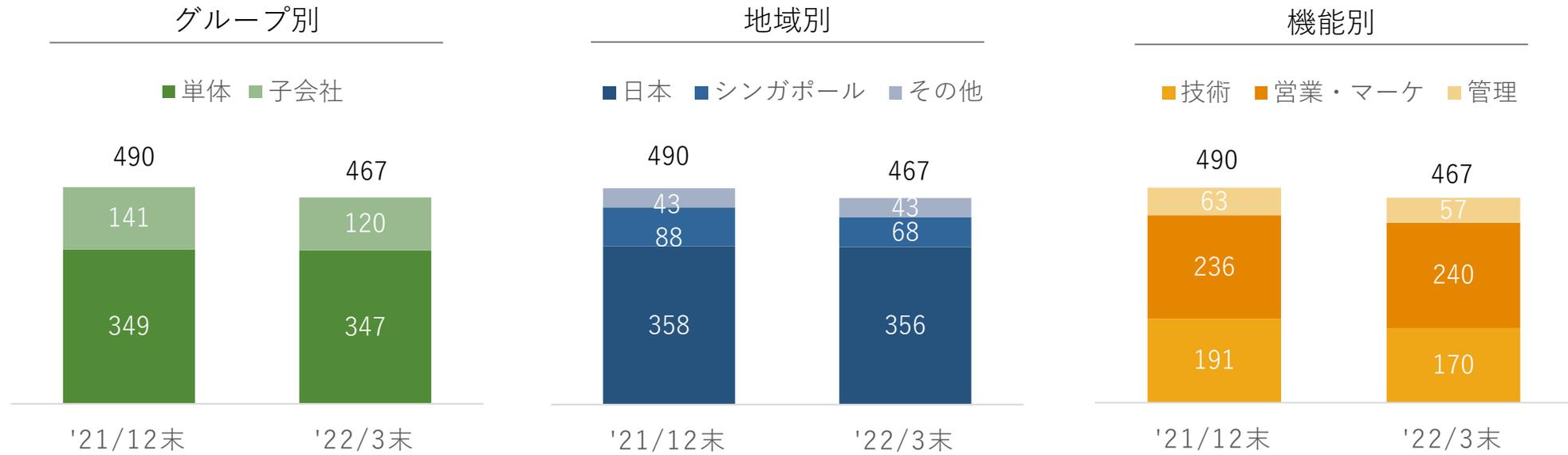
取締役 CFO

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	独立役員	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	○	臨濟宗大本山 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

主な対面市場

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

提供プロダクト

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

O.UMU Wizlearn Technologies

V-CUBE セミナー

EventIn

Touchcast

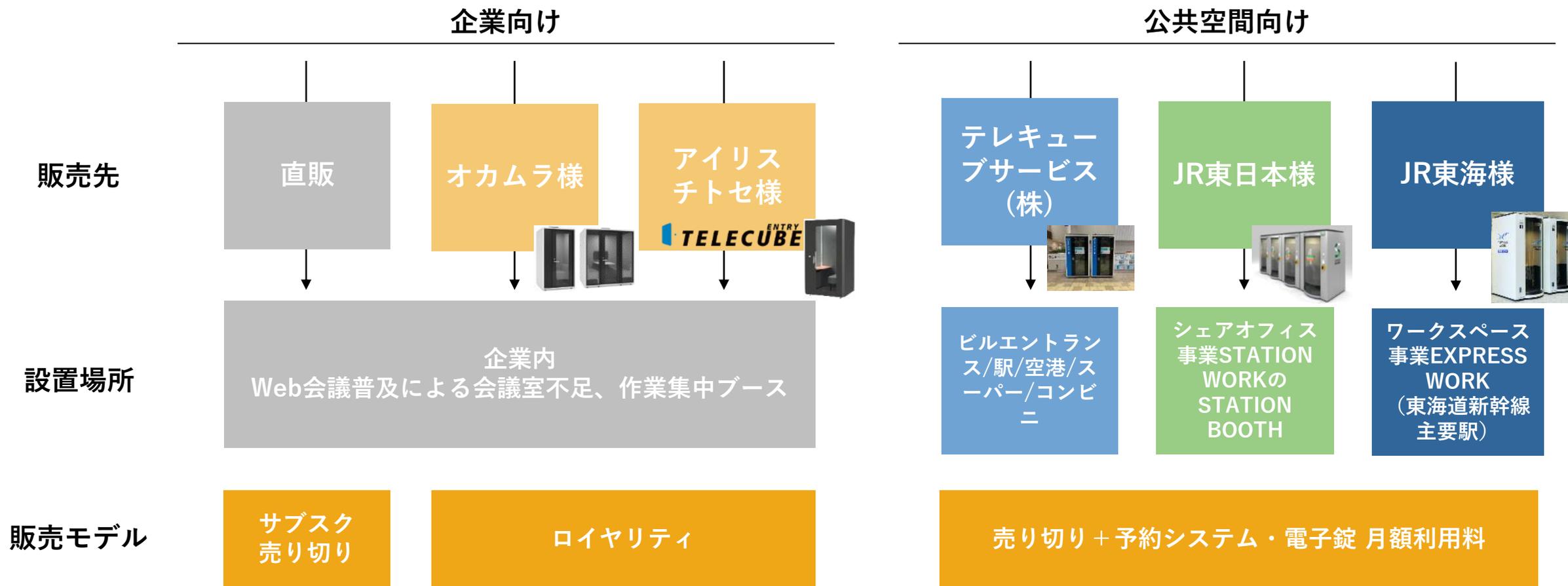
XYVID

TELECUBE

テレキューブ コネクト

ETA CUBE

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）



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

本書は、株式会社ブイキューブ（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、株式会社ブ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。