

2022年12月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社バイキューブ

2022年8月12日



1. ハイライト

2. 事業環境

3. FY22.2Q業績

4. SDGs・ESG

5. 参考資料

各セグメントの季節性

() 内：セグメント売上高 (セグメント利益)

単位：百万円

		第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
イベント DX	FY20	360 (54)	376 (69)	610 (86)	1,239 (241)
	FY21	1,536 (479)	1,069 (75)	880 (△37)	1,223 (109)
	FY22	1,453 (225)	1,408 (144)	3,194 (611)	
サード プレイス DX	FY20	164 (40)	137 (33)	252 (64)	419 (121)
	FY21	522 (164)	473 (162)	523 (179)	690 (195)
	FY22	909 (72)	579 (200)	1,645 (596)	
エンター プライズ DX	FY20	1,024 (108)	1,203 (213)	1,184 (280)	1,309 (299)
	FY21	1,296 (326)	1,126 (131)	1,079 (121)	1,070 (88)
	FY22	1,245 (257)	1,013 (119)	2,359 (308)	

各セグメントの季節性 イベントDX事業

() 内：セグメント売上高 (セグメント利益)

単位：百万円

		第2四半期		第3四半期		第4四半期	
イベントDX	FY20	360 (54)	376 (69)	610 (86)	1,239 (241)		
	FY21	1,536 (479)	1,069 (75)	880 (△37)	1,223 (109)		
	FY22	1,453 (225)	1,408 (144)	3,194 (611)			
サード プレイス DX	FY20	1,377 (104)	1,377 (83)	523 (179)			
	FY21	522 (104)	522 (62)	523 (179)			
	FY22	1,021 (233)	1,200 (210)	1,184 (280)	1,309 (299)		
エンター プライズ DX	FY20	1,296 (326)	1,126 (131)	1,079 (121)	1,070 (88)		
	FY21	1,296 (326)	1,126 (131)	1,079 (121)	1,070 (88)		
	FY22	1,245 (257)	1,013 (119)	2,359 (308)			

製薬業界の急激なニーズの増加に対応が追いつかず機会損失発生

100人規模の増員によるキャパシティ増強でキャッチアップ

増強したキャパシティがフル稼働
製薬業界にて小規模イベントが大量発生かつ季節性としてもピーク

通期を通して最大の閑散期

製薬は閑散期も強いデマンド継続、ただし全体として閑散期と固定費による利益課題
バーチャル株主総会本格化
Xyvidを買収

製薬業界の小規模イベントが減少傾向に
キャパシティ過多で赤字に

製薬業界の小規模イベントが大幅減鮮明に、キャパシティの削減実施
製薬業界の中・大規模や高付加価値は引き続き堅調、他の業界への拡大を本格化

FY21.1Qに大量発生した製薬小規模イベントは大幅減も、他業界が大きく成長
米国はオミクロン急拡大の影響を受けてハイブリッドイベントが低迷

バーチャル株主総会が期待を下回るものの大幅増
コロナ拡大等によるオペレーションコスト増加影響あり
製薬以外の業界の拡大が続く
米国は4月～5月がリアル回帰の煽りを受けるがインフレなどのコスト高を受けて6月以降はオンラインも持ち直す

季節性としては4Q偏重
FY22は例年よりQ4のウェイトが大きくなる可能性あり
(米国事業の状況により)

各セグメントの季節性 サードプレイスDX事業、エンタープライズDX事業

() 内：セグメント売上高 (セグメント利益)

単位：百万円

第1四半期

第2四半期

第3四半期

第4四半期

セグメント	年度	第1四半期		第2四半期		第3四半期		第4四半期	
		売上高	利益	売上高	利益	売上高	利益	売上高	利益
イベントDX	FY20	360	(54)	376	(69)	610	(86)	1,239	(241)
	FY21	536	(479)	1,069	(75)	880	(△37)	1,223	(109)
	FY22	453	(144)	3,194	(611)				
サードプレイスDX	FY20	164	(40)	137	(33)	252	(64)	419	(121)
	FY21	522	(164)	473	(162)	523	(179)	690	(195)
	FY22	909	(72)	579	(200)				
エンタープライズDX	FY20	1,024	(108)	1,203	(213)	1,184	(280)	1,309	(299)
	FY21	1,296	(326)	1,126	(131)	1,079	(121)	1,070	(88)
	FY22	1,245	(257)	1,013	(119)	2,359	(308)		

1Qは一般的に年度末にあたり、オフィス家具業界の季節性から企業向けは他の四半期に比べて圧倒的に大きい四半期となる

過去最大の公共向けの設置が牽引 (ビジネスモデル柄設置時に売上と利益が短期的に立ちやすい)

リアル回帰で設置台数大幅増開始 (1,700台突破/Q)

シンガポールにおけるLMSの学校向け需要の接収 (昨年比1.5億円程度の売上と利益の低下、四半期均等)、企業向けは増加

一部公共向けの設置の遅延あり

汎用ウェブ会議の急激な競争激化 (GAFAM) SDKの伸長

SDK・緊急対策のSPOTあり

緊急対策需要 (行政の期末) オンプレ需要あり

コロナ発生初期特需あり

FY20の行動自粛による緊急対策の営業活動低下影響など

汎用ウェブ会議のZoomへの切り替わり加速 SDKの堅調な成長

緊急対策などが4Qに大きく偏重

2Qは昨年同期比売上112%、営業利益140%となったが、上期全体では米国におけるオミクロン急拡大(1Q)とリアルへの熱狂(4月5月)によりXyvidの事業進捗が遅延（上期計画比売上△2.0億円、営業利益△1.2億円）6月以降物価・賃金高騰によるオンライン回帰による米国事業の下期キャッチアップと共に、堅調に推移する国内のイベントDX事業、サードプレイスDX事業により力強い成長を継続的に実現する

FY22上期 連結業績

EBITDAと営業利益の減少は、

- ・小規模イベント売上5.1億円減の影響、テレキューブのCM費用2.3億円、Xyvid計画未達によるマイナス影響0.9億円など
- ・1Qは昨1Qの特需からの減少だったが、2Qは昨年同期比で売上112% 営利140%

売上	限界利益	EBITDA	営業利益
66.1	43.1	12.7	6.7
(10%増)	(4%増)	(18%減)	(34%減)

※売上から変動費を引いたもの

() 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）

9.3億円

(58%増)

イベントDX (EV)

イベント単価

73万円

(30%増)

イベント開催数

3,925回

(15%減)

サードプレイスDX (TP)

単Q設置台数

2,305台

(94%増)

累積設置台数

12,818台

(205%増)

() 内は昨年同期比

FY22 上期

イベントDX事業

- バーチャル株主総会をはじめとして製薬業界以外の領域が堅調に拡大し、2Q連結売上高は31.7%増加し大幅成長。上期は昨対比減益、コロナの影響によるオペレーションコスト増大や、イベント運営のコストコントロールに課題を残す。
- 顧客業界の多角化を引き続き推し進めると共に、中・大規模、高付加価値（メタバース等）イベントへの転換を加速させ、イベント回数よりも単価の向上をさらに図る。

サードプレイスDX事業

- オフィス（企業）向け需要が堅調に推移し大幅増収、また1QのCM費用2.3億円を除くと増益。
- 企業・公共向け合わせて四半期ベースで2,305台設置し、繁忙期の1Qを除くと過去最大、累積台数は12,818台に。サブスクモデルは新規導入が引き続き順調、お客様の利用期間満了後の買取もあるものの、稼働台数は昨年度末に比べて増加。

エンタープライズDX事業

- 汎用ウェブ等は減少も、SDKは増収。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58%増としっかり成長。

FY22 見通し

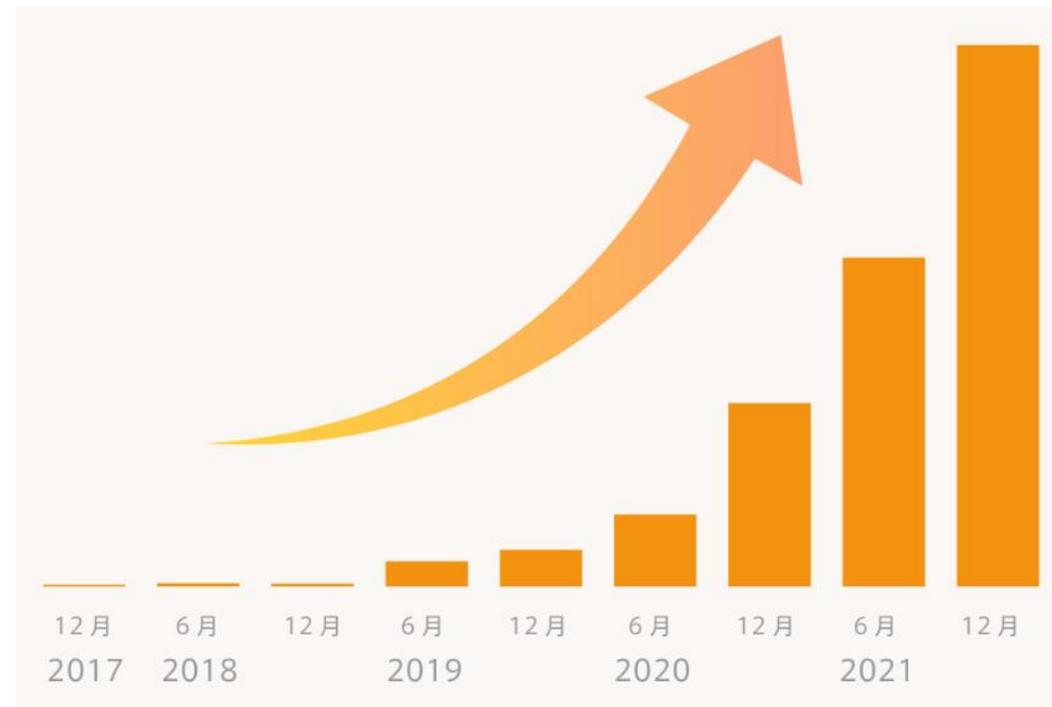
イベントDX、サードプレイスDXが引き続き力強い成長を牽引し、売上139億円（21%増）、EBITDA34億円（27%増）を目指す。（期初から業績予想の変更はなし）

関西圏でのイベント配信体制を強化

東京：プラチナスタジオ（14スタジオ）、大阪：ロイヤルスタジオ（4スタジオ）の体制に



新規事業がひとつの事業セグメントに育ったテレキューブ
将来のブイキューブを牽引する事業を生み出すための施策として、2020年から新規事業アイデアコンテスト「Next ATARIMAE Challenge」を実施中



 **Next ATARIMAE**
Challenge

- 当社のバリューでもあるNext ATARIMAEを体現する取り組み
- Evenな社会の実現のため、誰もが「あたりまえ」に感じ利用できる仕組みをつくる
- 新規事業案のコンテストのほか、勉強会等も実施

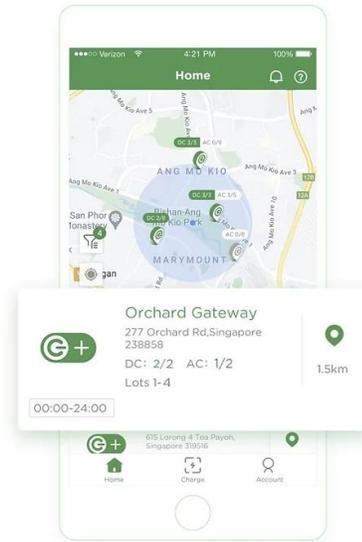
シンガポールにおけるEV充電ステーションのリーディングカンパニー、CHARGE+に戦略的投資を実行
Evenな社会における「選べる働き方」「選べる暮らし方」を実現する為の重要な要素として、基礎充電を中心とする日本への展開を検討開始
類似するビジネスモデルであるテレキューブで培ったノウハウを元にブイキューブグループの第4の柱に育てるべく取り組む



Ultra-Slim EV Charger



Smart Charging Software



Innovative Business Models



1. ハイライト

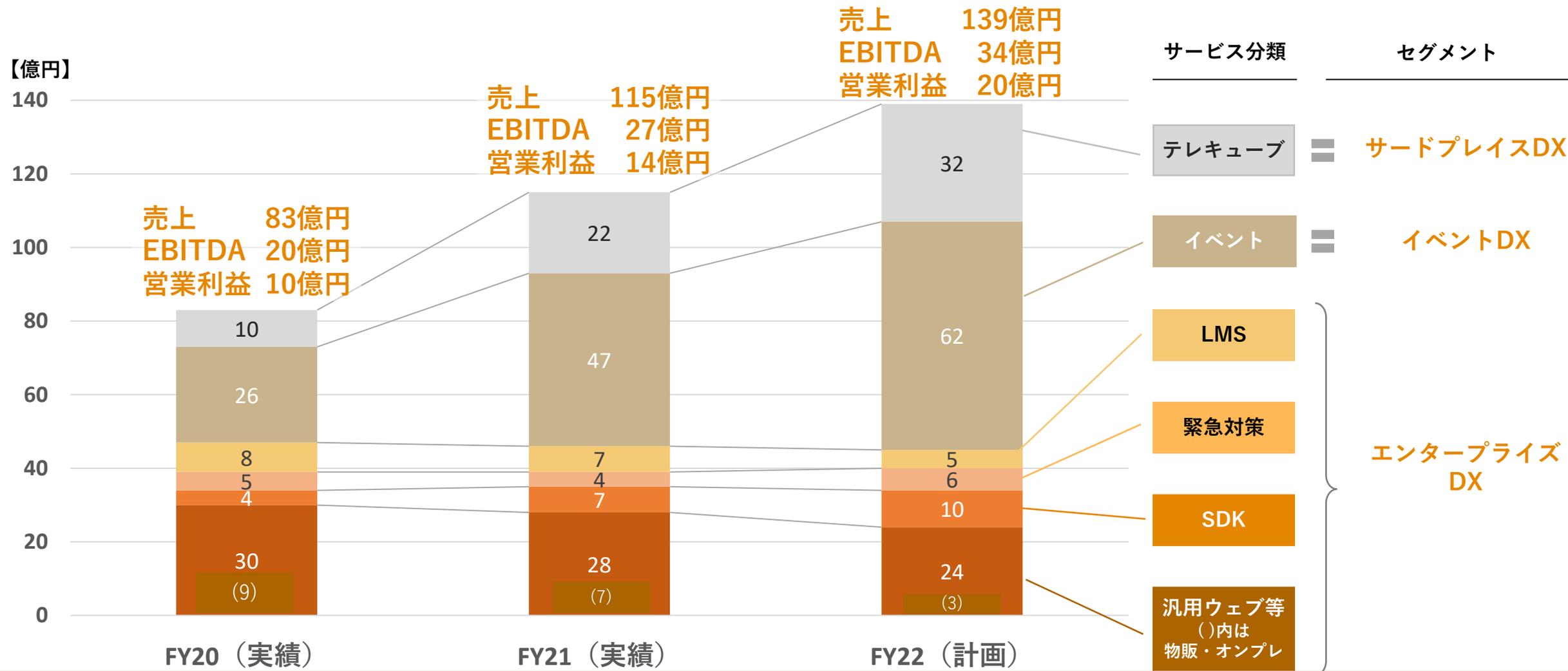
2. 事業環境

3. FY22.2Q業績

4. SDGs・ESG

5. 参考資料

イベントDXとサードプレイスDXが成長を牽引。特にサードプレイスDXはコロナ収束・慣れによる社会活動の拡大に伴い急速に拡大中。イベントDXは海外展開、他業種展開、高付加価値化で拡大。エンタープライズDXは業界特化のSDKや緊急対策を中心に拡大方向へ。



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



- 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
ETA CUBE

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



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



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. FY22.2Q業績

4. SDGs・ESG

5. 参考資料

売上高は、製薬業界向け小規模イベントの大幅減も、バーチャル株主総会や他業界の高単価イベント増加、Xyvid（2021年6月買収）の上期6か月業績の貢献に加え、テレキューブの販売増により増収
 営業利益は、自社製ウェブ会議からZoomへの移行による短期的利益率低下（EP）、コストコントロール課題（EV）、テレキューブCM費用2.3億円の1Q計上（TP）により上期は減益となるが、2Qは昨対比増益

（百万円）	FY21.2Q	FY22.2Q	FY21上期	FY22上期	FY22上期予想	FY22通期予想
売上高	2,669	3,001	6,026	6,610	6,700	13,900
EBITDA	483	592	1,547	1,270	1,500	3,380
営業利益	200	282	1,021	673	850	2,000
経常利益	140	262	938	633	800	1,900
親会社株主に 帰属する当期純利益	123	219	910	519	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

のれんの償却は進んでいるものの円安の影響により微増（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6月30日	増減
流動資産 (うち 現金及び預金)	4,222 (1,823)	5,444 (2,763)	+1,221 (+939)
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)	12,390 (1,734) (2,898) (4,246)	+1,354 (+39) (+531) (+487)
総資産	15,259	17,834	+2,575
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)	7,352 (4,798)	+2,773 (+2,642)
固定負債 (うち 長期借入金)	5,579 (4,828)	3,943 (3,293)	△1,635 (△1,534)
純資産	5,100	6,538	+1,437

営業活動C/F：昨年は消費税の支払い等があったため、今期との利益差と比較して微減で推移

投資活動C/F：主にソフトウェア開発、昨年上期はプラチナスタジオ新設5億円、Xyvidの買収関連17億円等あり

(百万円)	2021年6月30日	2022年6月30日
営業活動C/F	1,198	1,063
投資活動C/F	△3,180	△1,090
財務活動C/F	1,981	829
フリーキャッシュ・フロー	△1,982	△26
現金及び現金同等物の増減額	62	939
現金及び現金同等物の期末残高	2,835	2,763

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：汎用ウェブ等減とSDK増、シンガポールでの学校向けLMS市場で政府内製化がほぼ完了しWizlearn減収
 EV：主に国内の中・大規模、高付加価値イベント増加により成長、Xyvidはのれんを含めると利益貢献できず
 TP：テレキューブの販売台数は昨年同期比で拡大しており、高い利益率で推移

(百万円)		FY21	FY22
		2Q実績	2Q実績
エンタープライズDX事業	売上高	1,126	1,013
	セグメント利益 (率)	131 (11.7%)	119 (11.8%)
イベントDX事業	売上高	1,069	1,408
	セグメント利益 (率)	75 (7.1%)	144 (10.3%)
サードプレイスDX事業	売上高	473	579
	セグメント利益 (率)	162 (34.3%)	200 (34.6%)
全社費用		△168	△181
合計	売上高	2,669	3,001
	営業利益	200	282
	(率)	(7.5%)	(9.4%)

調整後セグメント実績

FY21	FY22
2Q実績	2Q実績
※調整内訳 EV：Xyvid関連を除く	
967	1,247
23 (2.4%)	177 (14.2%)

EP：自社製品割合低下による汎用ウェブ等の利益率低下も、SDKの成長が補い上期予想を上回る

EV：減益は昨1Qに効率的なサービス提供体制を構築していた製薬向け小規模イベント集中による影響

業界やイベント規模別割合の変化、コロナによる社会情勢変動への対応もありコスト改善を進めきれず

TP：台数は増加も短期的に売上と利益が立つ公共向けの展開遅れによるセールスマックスの影響で予想未達

調整後セグメント実績

(百万円)		FY21	FY22	FY22	FY22
		上期実績	上期実績	上期予想	通期予想
エンタープライズDX事業	売上高	2,423	2,258	2,190	4,550
	セグメント利益 (率)	461 (19.0%)	377 (16.7%)	361 (16.5%)	670 (14.7%)
イベントDX事業	売上高	2,606	2,862	2,975	6,170
	セグメント利益 (率)	552 (21.2%)	370 (12.9%)	568 (19.1%)	1,180 (19.1%)
サードプレイスDX事業	売上高	996	1,489	1,534	3,180
	セグメント利益 (率)	327 (32.8%)	272 (18.3%)	294 (19.1%)	890 (28.0%)
全社費用		△319	△347	△373	△740
合計	売上高	6,026	6,610	6,700	13,900
	営業利益 (率)	1,021 (16.9%)	673 (10.2%)	850 (12.7%)	2,000 (14.4%)

FY21	FY22
上期実績	上期実績
※調整内訳 EV：Xyvidのれん償却を除く TP：FY22.1Q CM費用を除く	
2,606	2,862
552 (21.2%)	480 (16.8%)
996	1,489
327 (32.8%)	501 (33.7%)

2Qは主に国内の中・大規模、高付加価値イベント増加により成長、Xyvidはのれんを含めると利益貢献できず
 上期の減益は昨1Qに効率的なサービス提供体制を構築していた製薬向け小規模イベント集中による影響
 また、業界やイベント規模別割合の変化、コロナによる社会情勢変動への対応もありコスト改善を進めきれず

(百万円)	FY21	FY22	FY21	FY22	FY22	FY22
	2Q実績	2Q実績	上期実績	上期実績	上期予想	通期予想
売上高	1,069	1,408	2,606	2,862	2,975	6,170
セグメント利益 (率)	75 (7.1%)	144 (10.3%)	552 (21.2%)	370 (12.9%)	568 (19.1%)	1,180 (19.1%)



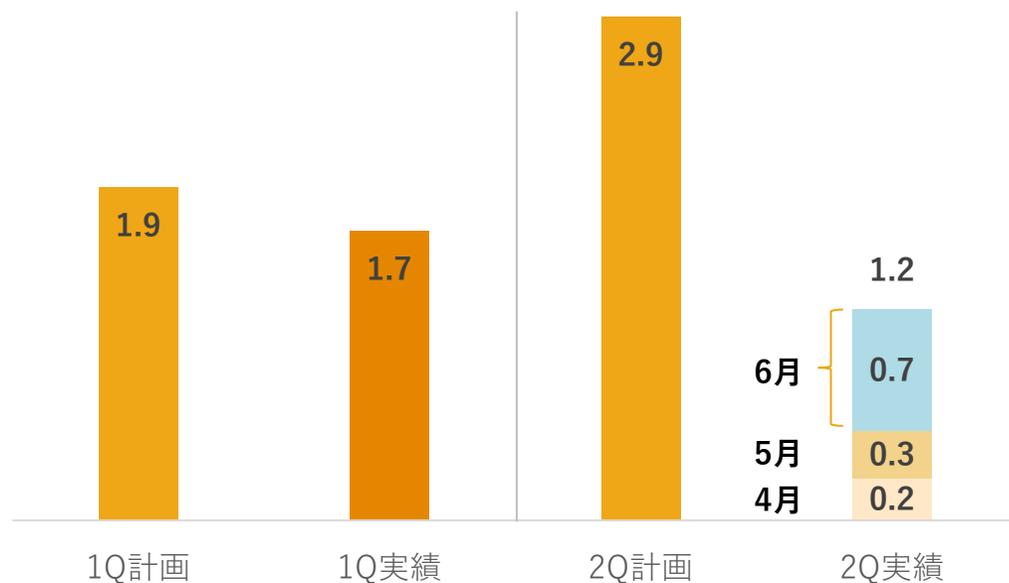
イベントDX事業の価値提供モデル



上期は米国でのオミクロン流行によるハイブリッドイベントの延期（1Q）や、4,5月に発生した急速なリアル回帰等により売上高計画未達
 物価・賃金高騰により6月以降は再びオンライン活用が拡大、顧客獲得の進捗良好で通期は昨対比成長の見通し
 下期でのキャッチアップが遅れた場合には、アーンアウトによる買収価格の決定により大幅に買収価格が下がる可能性あり

上期売上高推移

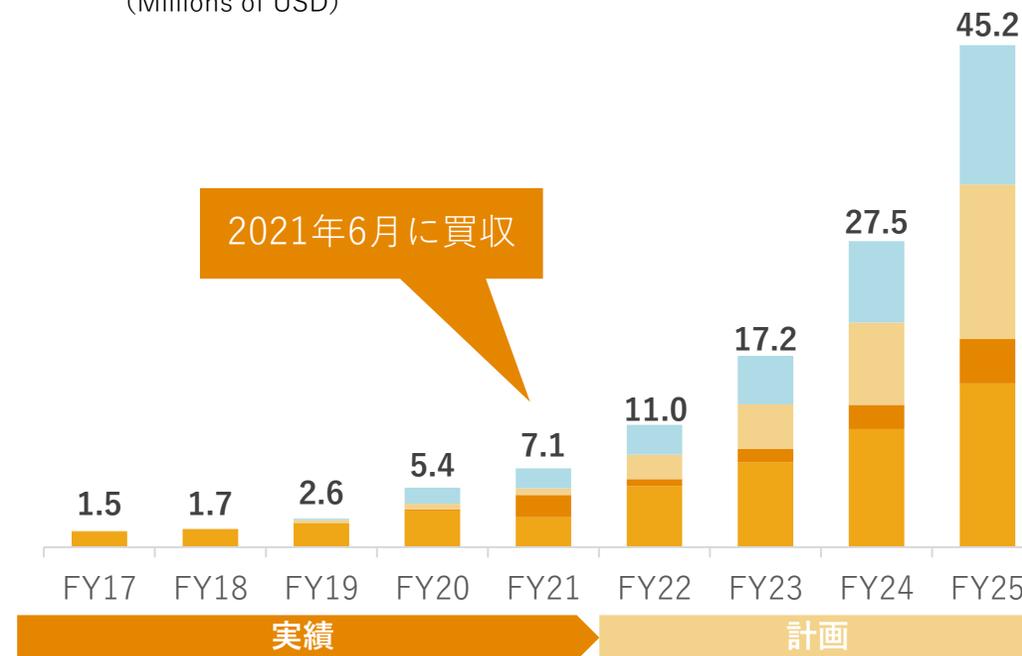
(Millions of USD)



年間売上高推移

■ 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

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
 回数は概ね計画通りで推移、下期は引き続き中・大規模、高付加価値への注力とXyvidの拡大で単価増加へ

	FY21		FY22	
	上期 (1-6月)	通期累計 (1-12月)	上期 (1-6月)	通期累計計画 (1-12月)
平均単価 (万円)	56	61	73	80
回数 (回)	4,639	7,785	3,925	7,681

小規模

- ・製薬業界一地方 (エリア)

中・大規模

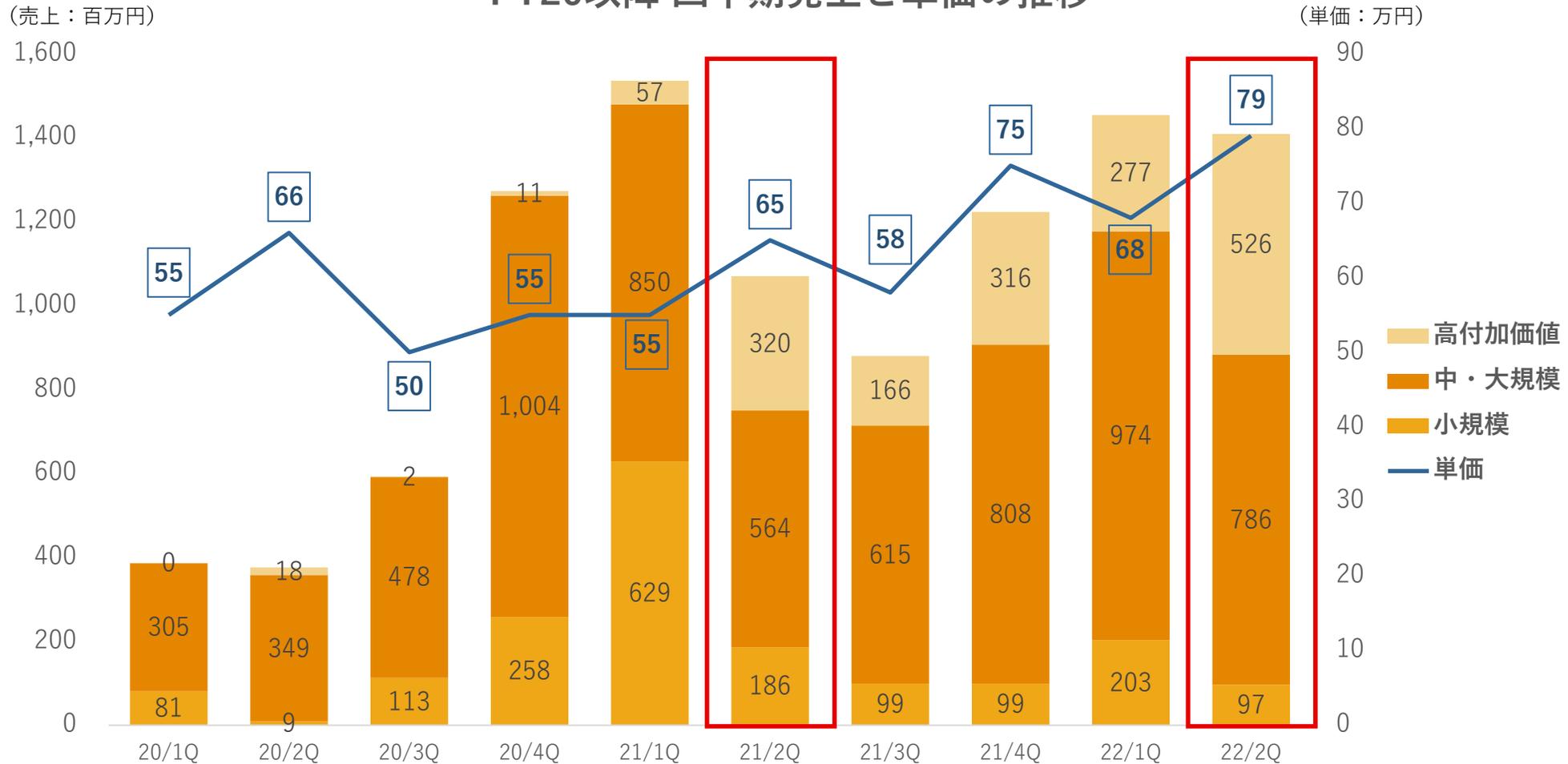
- ・製薬業界一全国、人材業界、金融業界、IR説明会、マーケティング、社内イベント

高付加価値

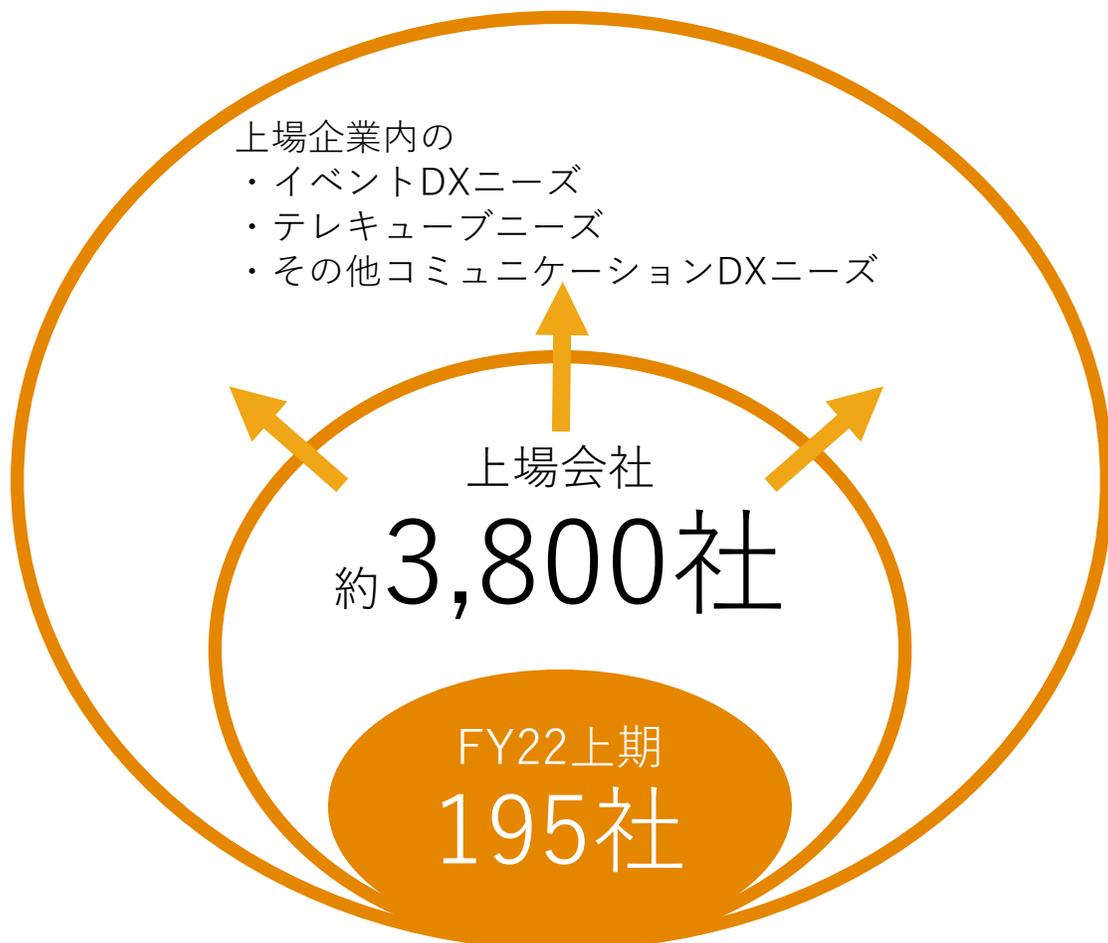
- ・EventIn、Touchcast、バーチャル株主総会、Xyvid

1Qに引き続き製薬業界向け小規模は昨年より大幅減、3Q以降は昨年並みを想定
 中・大規模は他業界への展開が拡大し、高付加価値は株主総会、メタバース、Eventin、Xyvid、ハイブリッド
 などが牽引、引き続き単価と開催数の拡大を図る

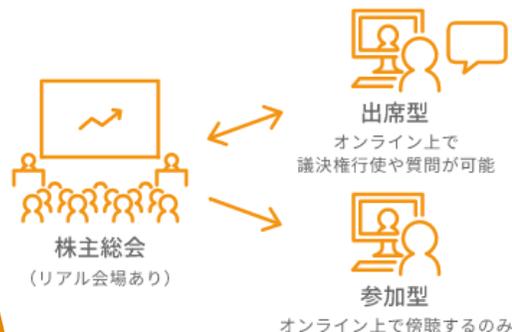
FY20以降 四半期売上と単価の推移



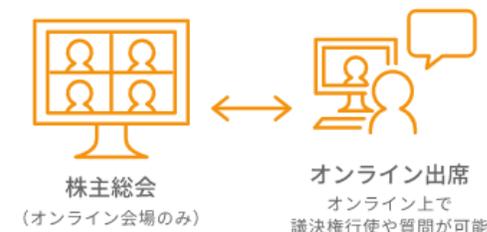
昨対比1.3倍の195社のバーチャル株主総会をサポート、株主総会集中期の6月は1日30社の配信を実現可能
バーチャルオンリーの開催例は極少数なもの、バーチャルオンリー開催の定款変更は累計約300社が行っており、
高単価なストック収益事業であると共に成長可能性が高く、来期の成長に向けて営業活動・機能改善を強化



ハイブリッド型（参加・出席型）



バーチャルオンリー



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

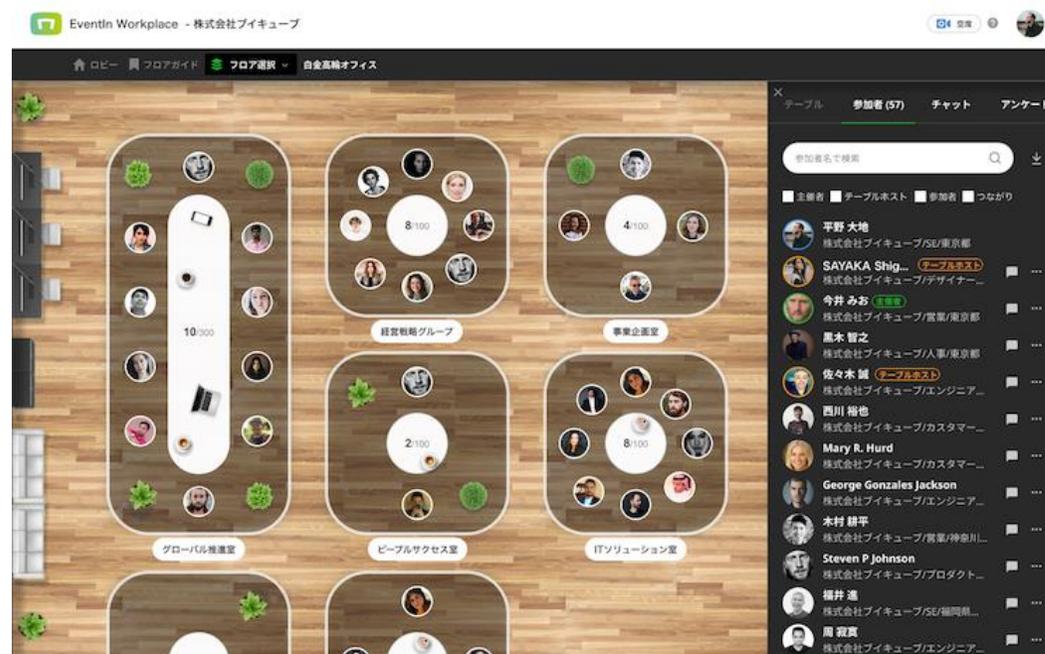
- あらゆる業務のイベントのメタバーズ化を実現
(ゲーム、音楽、スポーツ、オフィス・街づくりetc)
- ビジネス領域におけるメタバーズ活用を推進



<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」

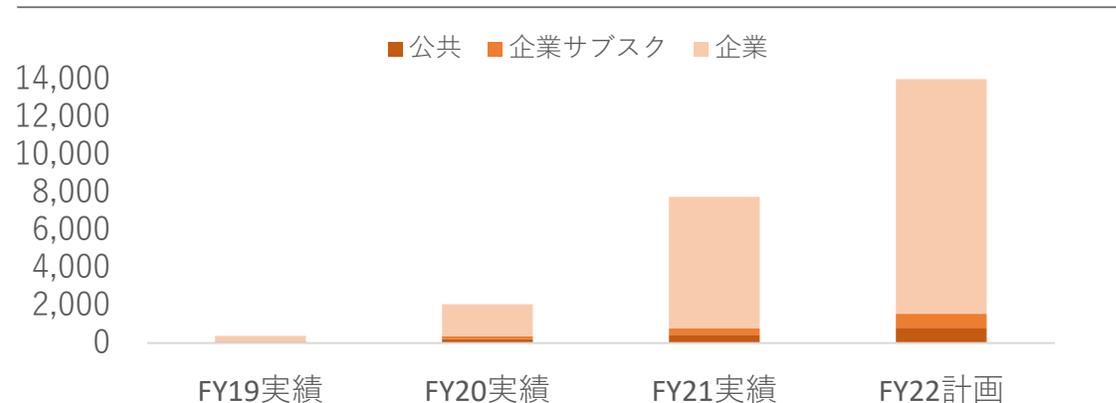
- テレワークの浸透により希薄化しがちな社内コミュニケーションの活性化を図る
- バーチャルオフィスに雑談スペース、共同作業用オープンスペース、会議室を設置
- Web会議やテキストチャットで社員同士が様々なコミュニケーションを取ることができる



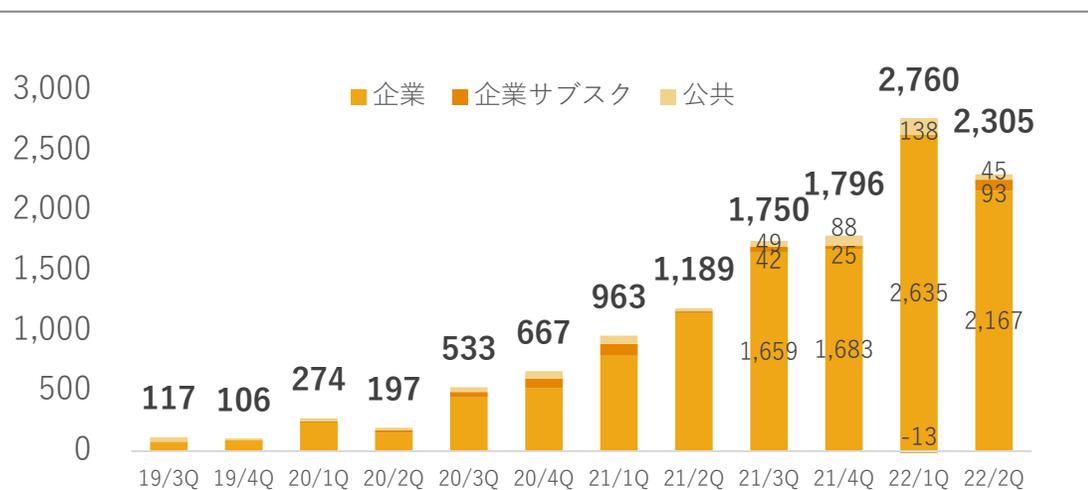
企業向けは1Qでの年度末需要から一服も昨年同期を大きく上回り堅調に推移、サブスクモデルの増加が加速
 予想未達は売上と利益の短期的なボリュームが大きい公共向けの展開遅れによるもの

(百万円)	FY21	FY22	FY22	FY22
	上期実績	上期実績	上期予想	通期予想
売上高	996	1,489	1,534	3,180
セグメント利益 (率)	327 (32.8%)	272 (18.3%)	294 (19.1%)	890 (28.0%)
1QCM費用を除いた 利益 (率)	327 (32.8%)	501 (33.7%)		

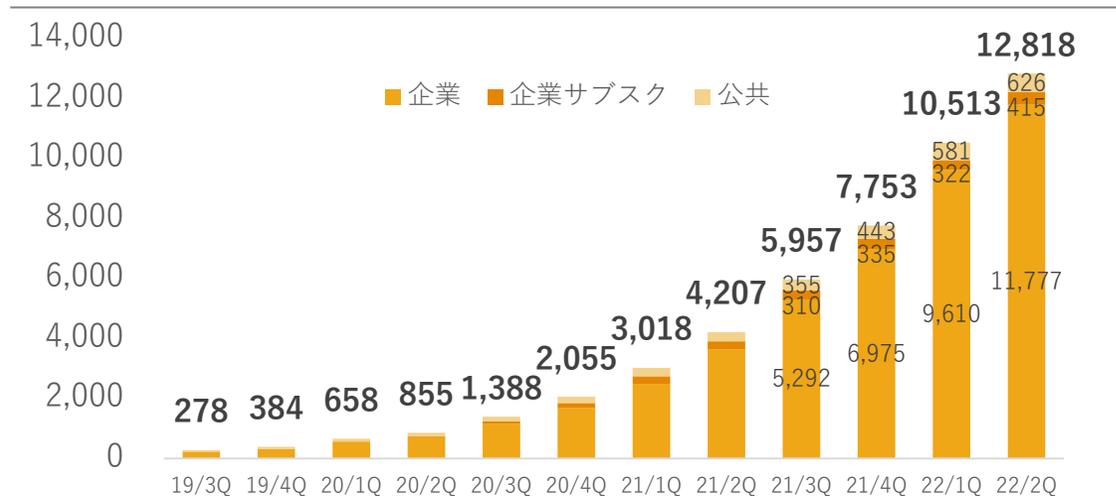
累計設置計画台数



設置台数 (四半期)



設置台数 (累計)



動画広告視聴完了数の結果は約2,700万回（社内目標比7倍）、認知度を大幅に拡大



設置台数は順調に増加、公共空間向けテレキューブは設置台数が増加する中でも稼働率が上昇中

【KPI】

2Q（4-6月）設置台数 **2,305台** （去年同期1,189台）

累計設置台数 **12,818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 **53%増** （昨年同月比）

JAL様 ダイヤモンド・プレミアムラウンジに設置

- 羽田空港国内線ラウンジに期間限定設置（～11月予定）
- 搭乗の待ち時間の有効活用



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、毎月定額で所属社員が利用（月額30,000円～）
- 企業・ビジネスパーソン双方がテレワークで働きやすい環境づくりに貢献

ネスレ様とのコラボ@新丸ビル

- テレキューブ内で鉄の摂取量をチェックでき、「ネスレ ミロ オリジナル スティック」1箱をお持ち帰り




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」 eスポーツ大会「テレキューブカップ」にテレキューブを提供

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“フィジカル(※) 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



eスポーツ大会「テレキューブカップ presented by V-cube」

- 「川崎フロンターレ サッカーゲーム・フェスティバル in 竹芝ポートホール」において、Jクラブ4チーム対抗の2on2のeスポーツ大会「テレキューブカップ」にテレキューブを提供
- 外部の音を遮断し、内部の音漏れもない防音設計
eスポーツでの利用や様々なエンターテイメント体験スペースとしての活用が期待される

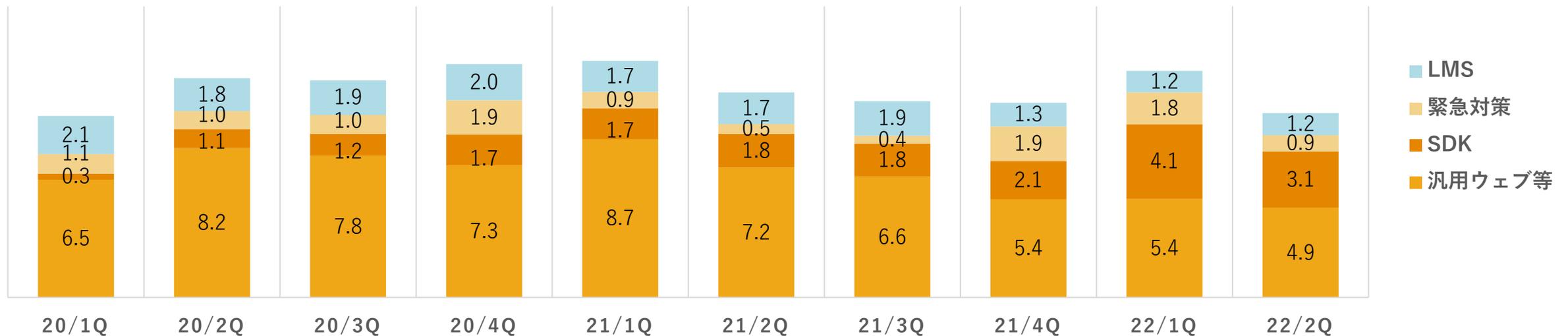


お客様の企業内外コミュニケーション、事業のリモート化を支援
成長横ばいを想定している汎用ウェブ会議が中心だが、急拡大しているSDK等各サービスの成長を目指す

(百万円)	FY21	FY22	FY22	FY22
	上期実績	上期実績	上期予想	通期予想
売上高	2,423	2,258	2,190	4,550
セグメント利益 (率)	461 (19.0%)	377 (16.7%)	361 (16.5%)	670 (14.7%)



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

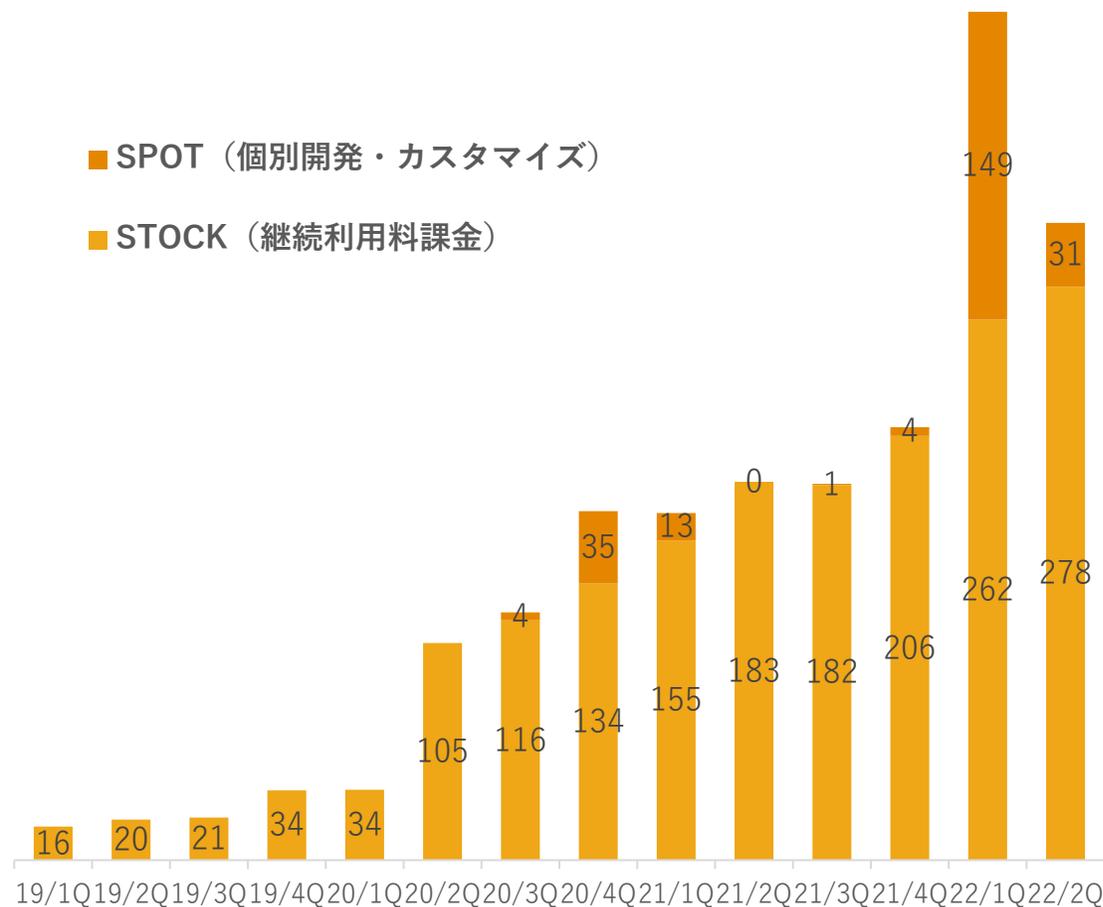
継続利用料課金と成長率 (直近12ヶ月)

9.3億円 / 58%増

パートナー数

192社
(期初170社)

四半期売上推移 (百万円)



様々な業界/用途にて、オンライン化支援、既存サービスのエンゲージメントを高める機能を提供

テレビ番組①

エンゲージメント向上

様々な番組に活用できるプラットフォーム
映したい画面構成をお客様管理画面にて操作可能



テレビ番組②

リモート取材

位置の切り替えや個別の出演者の録画等、リモート取材画面に特化したカスタマイズ



オンラインサービス

美容カウンセリング

palplat株式会社様

美容のパーソナル・カウンセリングサービス
高画質なビデオ通話に加え、カウンセリングに便利なホワイトボード機能を実装



メタバース

音声コミュニケーション

株式会社ハシラス様

数千人規模のメタバース空間で音声機能を実装し参加者同士のコミュニケーションを可能に
臨場感のあるインタラクティブなイベント体験を実現



Q2は半導体不足一巡も部分的な調達遅れにより入札辞退の案件も発生
FY21はコロナ禍での地方訪問営業の難しさから低迷も、FY22は感染対策を行いながら営業活動ができており、
災害対策への意識の高まりから商談が増加中で再拡大へ取り組む

V-CUBE Board

本部に集まる様々な情報を集約し整理・俯瞰できる
電子テーブル



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できるコミュニ
ケーションシステム（画面への書き込みや音声・映像
コミュニケーションが可能）



V-CUBE コミュニケーションマップ

災害発生時等にあらゆる情報を電子地図上で集約・俯
瞰できる事案管理地図システム

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



1. ハイライト

2. 事業環境

3. FY22.2Q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



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

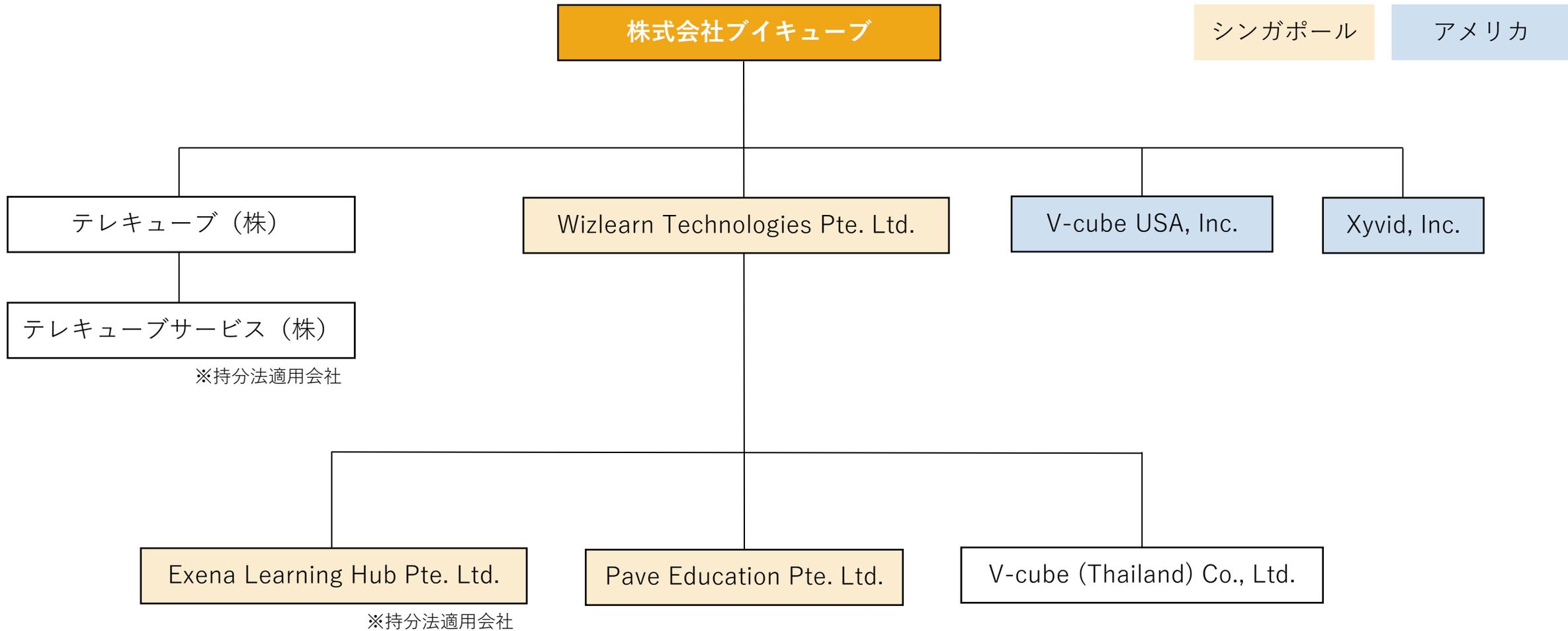
2. 事業環境

3. FY22.2Q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）
グループ会社	国内3社、海外6社
従業員数	合計478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



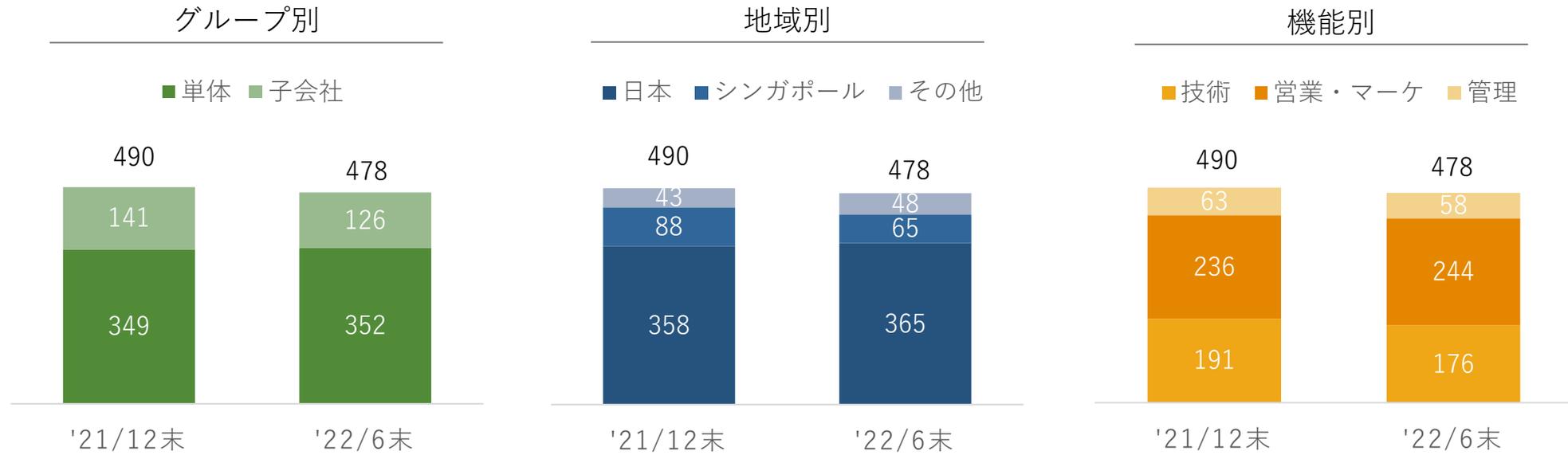
取締役 CFO

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

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

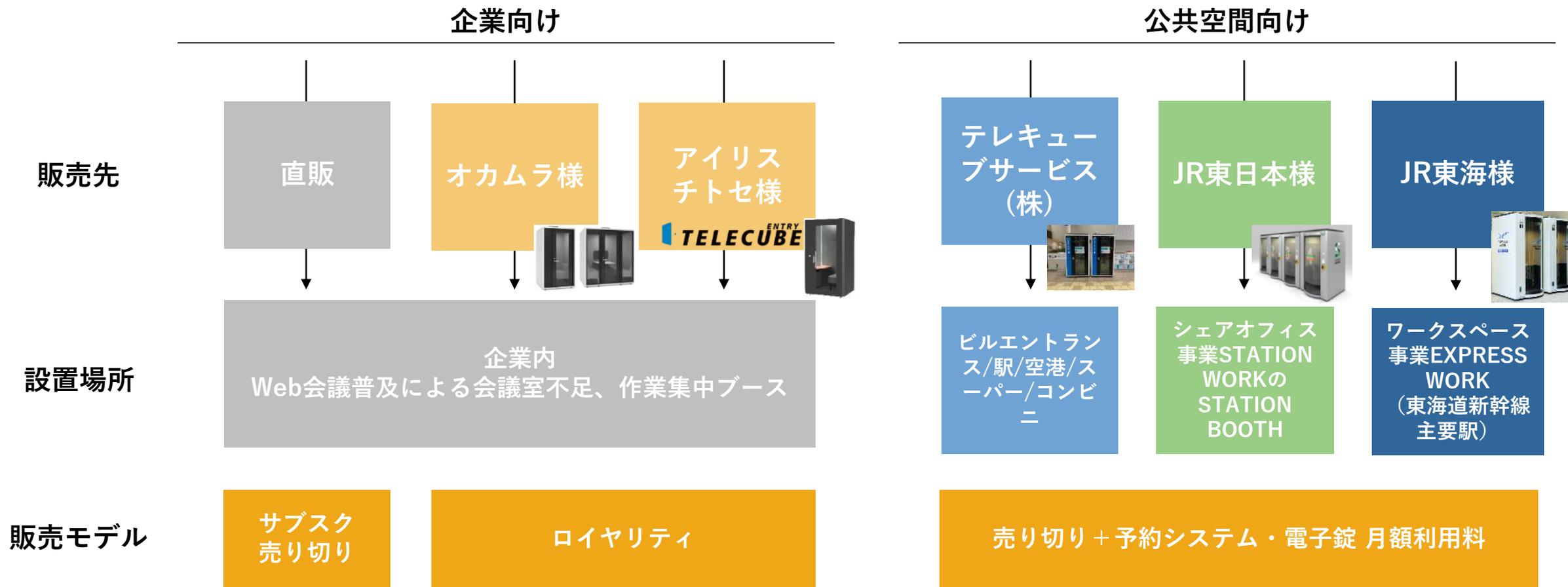


TELECUBE

テレキューブ コネクト



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。