

2022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

2022年11月11日



1. ハイライト

2. 事業環境

3. FY22.3Q業績

4. サステナビリティ

5. 参考資料

売上高はEPの減収をEVとTPの成長により補ったものの、EVの成長の踊り場につき、昨対比7%の成長に留まる
 限界利益はEVの市場変化に伴うコストコントロールの遅れやEPでの海外製品仕入における円安影響により微増
 営業利益はのれんの償却増加とTPのテレビCMの影響大

FY22.3Q 連結業績

調整後EBITDAと営業利益の主な減少要因

- ・製薬業界売上5.3億円減の影響
- ・Xyvid利益は期初計画比2.3億円のマイナス
- ・Xyvidのれん償却負担1.4億円増加
- ・1Q実施テレキューブのCM費用2.3億円

| 売上 | 限界利益 | 調整後 EBITDA | 営業利益 |
|-------|-------|---------------|--------|
| 90.9 | 58.9 | 14.7 | 5.5 |
| (7%増) | (1%増) | (25%減) | (50%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)

10.3億円

(58%増)

イベントDX (EV)

イベント単価

72万円

(28%増)

イベント開催数

5,191回

(16%減)

サードプレイスDX (TP)

単Q設置台数

1,848台

(6%増)

累積設置台数

14,666台

(146%増)

() 内は昨年同期比

FY22.3Q

イベントDX事業

- ・ 2Qに続き国内製薬業界、Xyvidが期初計画比低調も、人材業界やバーチャル株主総会が成長
- ・ 急激な市場変化（顧客業界、イベント規模）による利益率低下があり、リソースの配置転換等コストコントロール対応中

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増収、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コロナ明けで急増した昨年3Qを上回り1,848台設置、累積台数は14,666台に
- ・ サブスクモデルは新規導入が引き続き順調で、稼働台数は2Q末より19%増加して約500台へ

エンタープライズDX事業

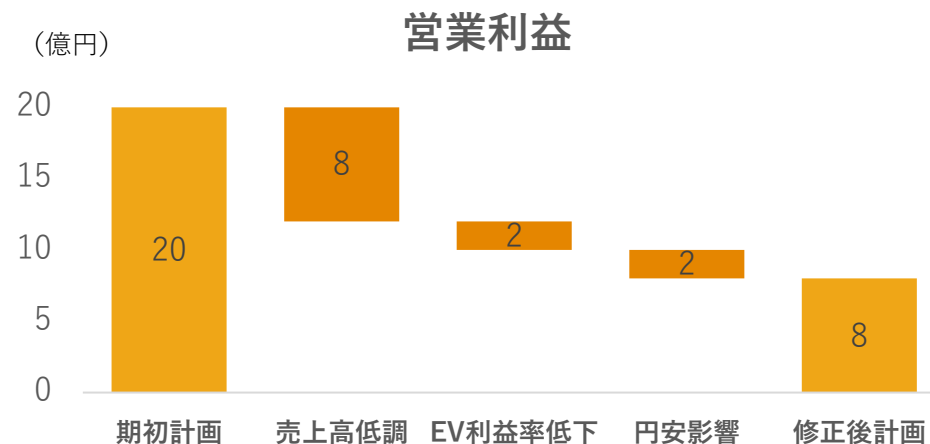
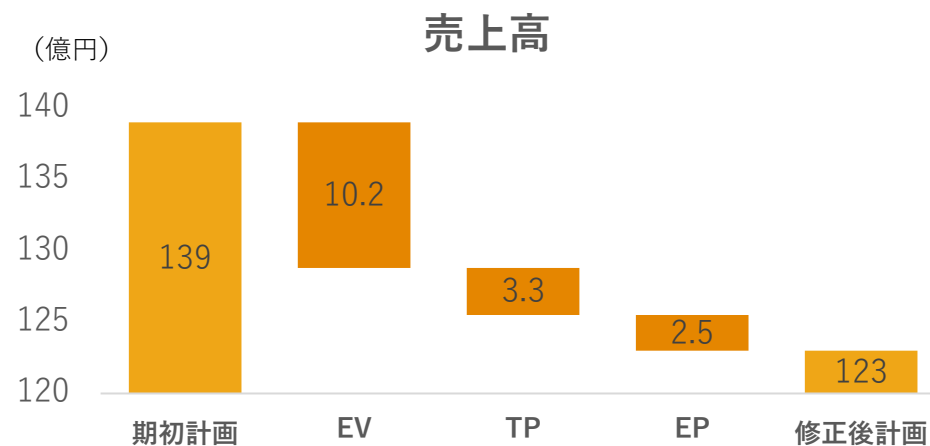
- ・ 汎用ウェブ等、LMSは減収（期初想定通り、学校向けLMSのシンガポール政府内製化）も、SDKは増収
- ・ SDKのSTOCK利用料（直近12ヶ月の継続利用料課金）は昨年同期比58%増としっかり成長

FY22 見通し

- ・ 11/1業績予想修正を発表。売上高の低調（主にイベントDXの製薬業界・米国）とイベント市場変化（業界、規模）への適応長期化による利益率低下、為替の影響により、売上123億円（△16億円）、営業利益8億円（△12億円）に下方修正
- ・ サードプレイスDXは引き続き高い成長、イベントDXはアフターコロナもハイブリッド含めて需要は高く、コロナ禍よりも減速はするもののFY23以降の安定的な既存事業の成長と、新規事業による成長加速を図る

主にイベントDXにおける製薬業界の成長鈍化とXyvidの進捗遅れによる下方修正

| (百万円) | FY21通期実績 | FY22通期 期初業績予想 | FY22通期 業績予想修正 |
|---------------------|----------|------------------|------------------|
| 売上高 | 11,493 | 13,900 | 12,300 |
| 調整後EBITDA | 2,651 | 3,380 | 2,100 |
| 営業利益 | 1,351 | 2,000 | 800 |
| 経常利益 | 1,232 | 1,900 | 700 |
| 親会社株主に 帰属する当期純利益 | 1,324 | 1,500 | 500 |



Evenな社会における自由な移動、選べる働き方、選べる暮らし方をサステナブルな形で実現するため、EV充電インフラ・ソリューション事業を開始
類似するビジネスモデルのテレキューブで培ったノウハウを元に、グループ第4の柱に育てるべく取り組む

CHARGE+ Japan

子会社（2022年11月設立予定）

基礎充電

経路充電・目的地充電



（2022年7月出資）

シンガポールでのマンションにおけるシェアNo.1

PLUGO

（2022年9月出資）

ゴルフ場、ホテル、商業施設等での設置・サービス展開中

1. ハイライト

2. 事業環境

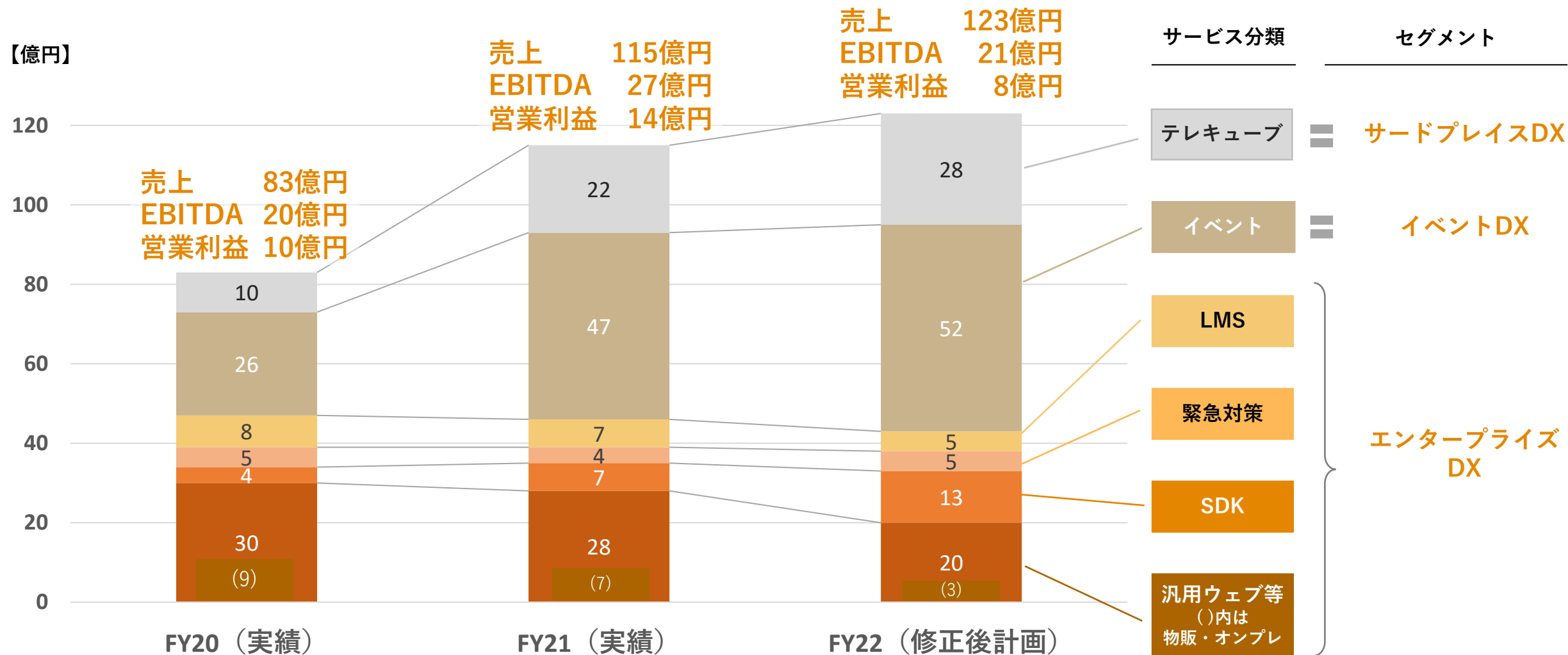
3. FY22.3Q業績

4. サステナビリティ

5. 参考資料

セグメント別の売上高計画

- イベントDX : 多業種展開と高付加価値化で拡大、FY21にXyvidを買収し米国中心に海外展開を開始
- サードプレイスDX : テレキューブ設置台数が急拡大
- エンタープライズDX : 映像や音声機能の提供によるオンライン・リモート化支援のSDKが成長



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) | 887 (△191) | 1,399 (141) |
| 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) | 600 (168) | 760 (239) |
| 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) | 994 (77) | 1,046 (85) |

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

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 Video SDK

ナレッジシェア/LMS

O.UMU
Wizlearn Technologies

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. FY22.3Q業績

4. サステナビリティ

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、テレキューブの拡大と米国でのイベントDX拡大が牽引し増収
 営業利益は円安による海外からの技術・サービス調達のコストアップ（EP）、環境急変によるコストコントロール課題への対応の長期化（EV）により、3Q(7-9月)及び3Q累計で減益

| (百万円) | FY21.3Q | FY22.3Q | FY21.3Q累計 | FY22.3Q累計 | FY21通期 | FY22通期予想 (11/1修正) |
|---------------------|---------|--------------|-----------|--------------|--------|----------------------|
| 売上高 | 2,482 | 2,482 | 8,509 | 9,093 | 11,493 | 12,300 |
| 調整後EBITDA | 411 | 203 | 1,958 | 1,474 | 2,651 | 2,100 |
| 営業利益 | 89 | △ 121 | 1,111 | 551 | 1,351 | 800 |
| 経常利益 | 86 | △ 126 | 1,024 | 506 | 1,232 | 700 |
| 親会社株主に 帰属する当期純利益 | 67 | △ 135 | 977 | 384 | 1,324 | 500 |

※調整後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）

有形固定資産増加はサブスク用テレキューブの積み上げ、大阪「ロイヤルスタジオ」新設
 ソフトウェア増加は継続的なサービス開発
 のれんは償却が進んでいるものの円安の影響により増加（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9月30日 | 増減 |
|---------------------------------------|---|--|--------------------------------------|
| 流動資産 (うち 現金及び預金) | 4,222 (1,823) | 4,888 (2,729) | +665 (+906) |
| 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) | 13,183 (2,040) (3,167) (4,384) | +2,147 (+346) (+800) (+625) |
| 総資産 | 15,259 | 18,071 | +2,812 |
| 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) | 7,285 (4,888) | +2,706 (+2,732) |
| 固定負債 (うち 長期借入金) | 5,579 (4,828) | 4,032 (3,356) | △1,546 (△1,471) |
| 純資産 | 5,100 | 6,754 | +1,653 |

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：SDKは成長、シンガポールの学校向けLMSの政府内製化（期初想定通り）によりWizlearn減収、Zoom等海外製品仕入における円安影響で利益率低下

EV：3Qは閑散期、Xyvidの未達や国内コストコントロール対応の長期化等により赤字

TP：利益率減少はパートナー販売比率の増加やサブスクモデルによる売上・利益を長期にわたり繰り延べる影響

| (百万円) | | FY21 | FY22 |
|--------------|----------------|----------------|----------------|
| | | 3Q実績 | 3Q実績 |
| エンタープライズDX事業 | 売上高 | 1,079 | 994 |
| | セグメント利益 (率) | 121 (11.2%) | 77 (7.8%) |
| イベントDX事業 | 売上高 | 880 | 887 |
| | セグメント利益 (率) | △37 (-%) | △191 (-%) |
| サードプレイスDX事業 | 売上高 | 523 | 600 |
| | セグメント利益 (率) | 179 (34.4%) | 168 (28.0%) |
| 全社費用 | | △174 | △174 |
| 合計 | 売上高 | 2,482 | 2,482 |
| | 営業利益 (率) | 90 (3.6%) | △121 (-%) |

調整後セグメント実績

| FY21 | FY22 |
|---------------------------|--------------|
| 3Q実績 | 3Q実績 |
| ※調整内訳 EV：Xyvidのれん償却を除く | |
| 880 | 887 |
| △11 (-%) | △129 (-%) |

- EP：Zoom等海外製品仕入の円安影響で利益率低下、シンガポール学校向けLMS撤退による売上・利益の減少
 EV：成長期待の高かった製薬業界が業界構造により減少も、他業界の成長や米国のイベントDXで売上高は成長
 減益は売上未達による固定費超過の他、業界やイベント規模別の割合変化への対応に時間を要した影響
 TP：FY22.1Q実施のCM費用を除くと高い利益率で推移

| (百万円) | | FY21 | FY22 | FY21 | FY22 |
|--------------|----------------|------------------|----------------|------------------|----------------|
| | | 3Q累計実績 | 3Q累計実績 | 通期実績 | 修正通期予想 |
| エンタープライズDX事業 | 売上高 | 3,502 | 3,253 | 4,573 | 4,300 |
| | セグメント利益 (率) | 582 (16.6%) | 454 (14.0%) | 670 (14.7%) | 540 (12.6%) |
| イベントDX事業 | 売上高 | 3,486 | 3,750 | 4,710 | 5,150 |
| | セグメント利益 (率) | 515 (14.8%) | 178 (4.8%) | 639 (13.6%) | 320 (6.2%) |
| サードプレイスDX事業 | 売上高 | 1,520 | 2,089 | 2,210 | 2,850 |
| | セグメント利益 (率) | 506 (33.4%) | 440 (21.1%) | 702 (31.8%) | 680 (23.9%) |
| 全社費用 | | △493 | △521 | △662 | △740 |
| 合計 | 売上高 | 8,509 | 9,093 | 11,493 | 12,300 |
| | 営業利益 (率) | 1,111 (13.1%) | 551 (6.1%) | 1,351 (11.8%) | 800 (6.5%) |

調整後セグメント実績

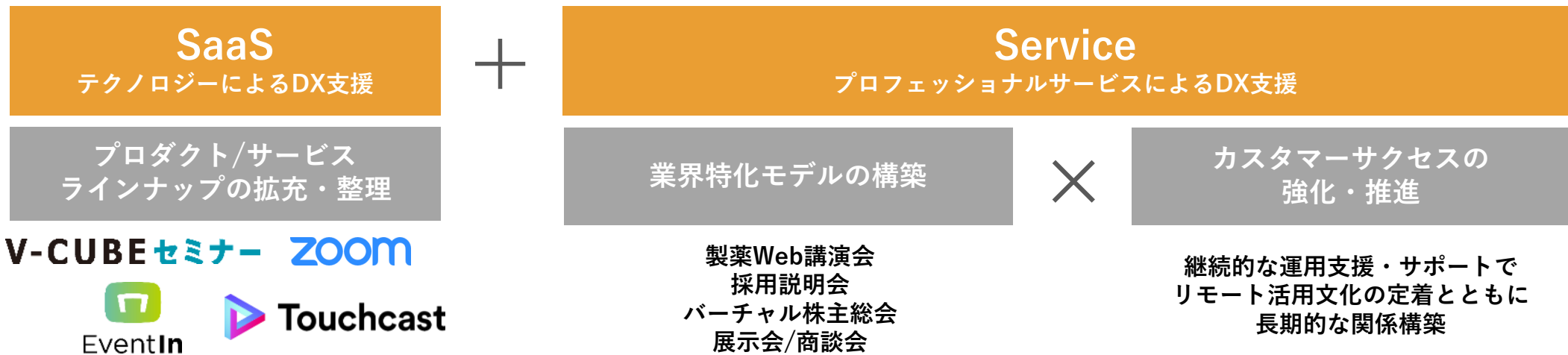
| FY21 | FY22 |
|---|----------------|
| 3Q累計実績 | 3Q累計実績 |
| ※調整内訳 EV：Xyvidのれん償却を除く TP：FY22.1Q CM費用を除く | |
| 3,486 | 3,750 |
| 552 (15.8%) | 351 (9.4%) |
| 1,520 | 2,089 |
| 506 (33.4%) | 670 (32.1%) |

成長期待の高かった製薬業界が業界構造により減少も、他業界の成長や米国のイベントDXで売上高は成長
減益は売上未達による固定費超過の他、業界やイベント規模別の割合変化への対応に時間を要した影響

| (百万円) | FY21 | FY22 | FY21 | FY22 |
|----------------|----------------|---------------|----------------|---------------|
| | 3Q累計実績 | 3Q累計実績 | 通期実績 | 修正通期予想 |
| 売上高 | 3,486 | 3,750 | 4,710 | 5,150 |
| セグメント利益 (率) | 515 (14.8%) | 178 (4.8%) | 639 (13.6%) | 320 (6.2%) |



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
中・大規模、高付加価値への注力で回数よりも単価増加を優先し拡大へ

| | FY21 | | FY22 | |
|-----------|----------------|-----------------|----------------|------------------------------|
| | 3Q累計 (1-9月) | 通期累計 (1-12月) | 3Q累計 (1-9月) | 業績予想修正後 通期累計計画 (1-12月) |
| 平均単価 (万円) | 57 | 61 | 72 | 74 |
| 回数 (回) | 6,151 | 7,785 | 5,191 | 6,926 |

小規模

- ・製薬業界一地方 (エリア)

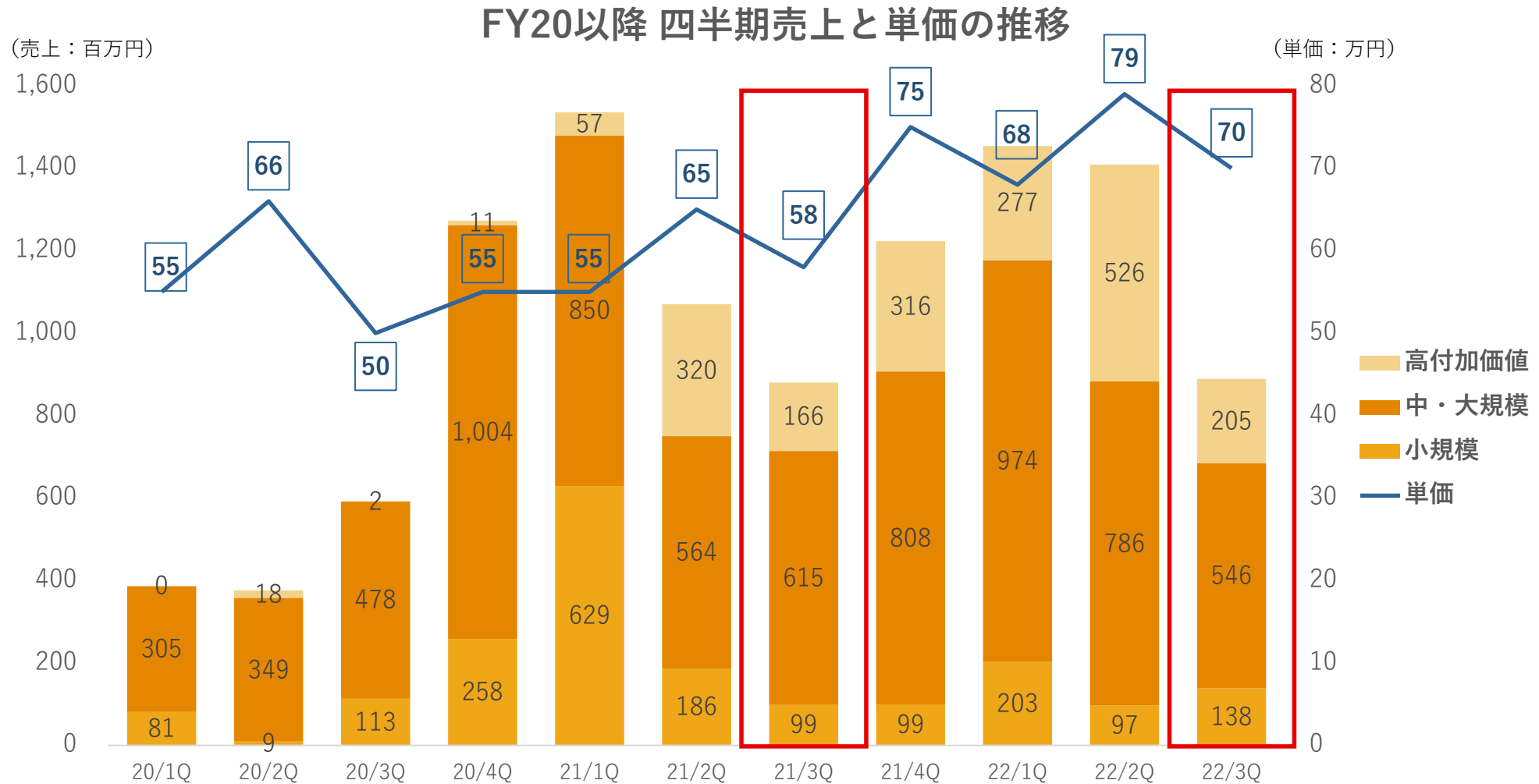
中・大規模

- ・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

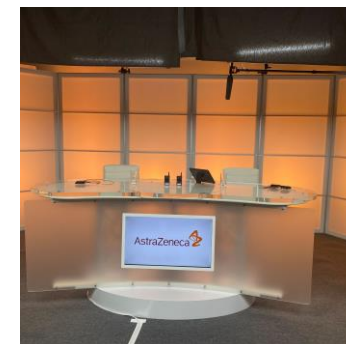
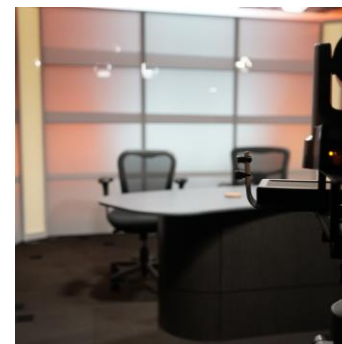
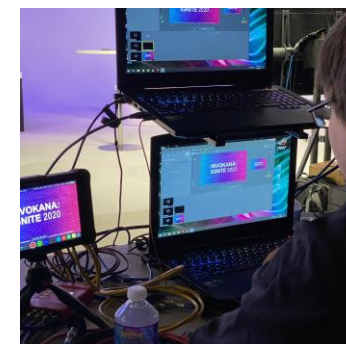
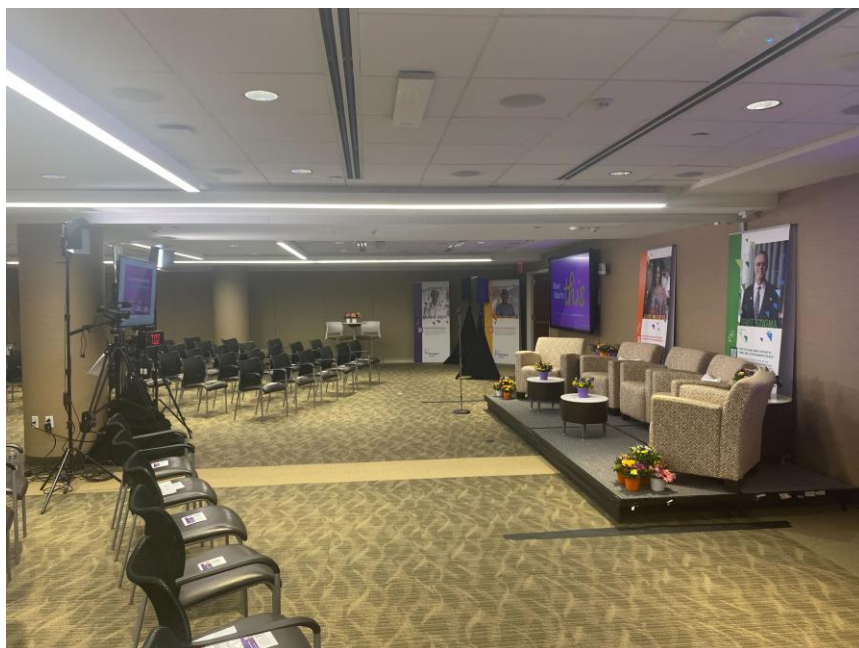
- ・EventIn、Touchcast、バーチャル株主総会、Xyvid

中・大規模は製薬業界低調により減少も、製薬市場は依然大きく、新規顧客増加や高付加価値の提案に取り組む
 高付加価値は様々な業界へ株主総会、メタバース、EventIn、Xyvid等の拡大へ

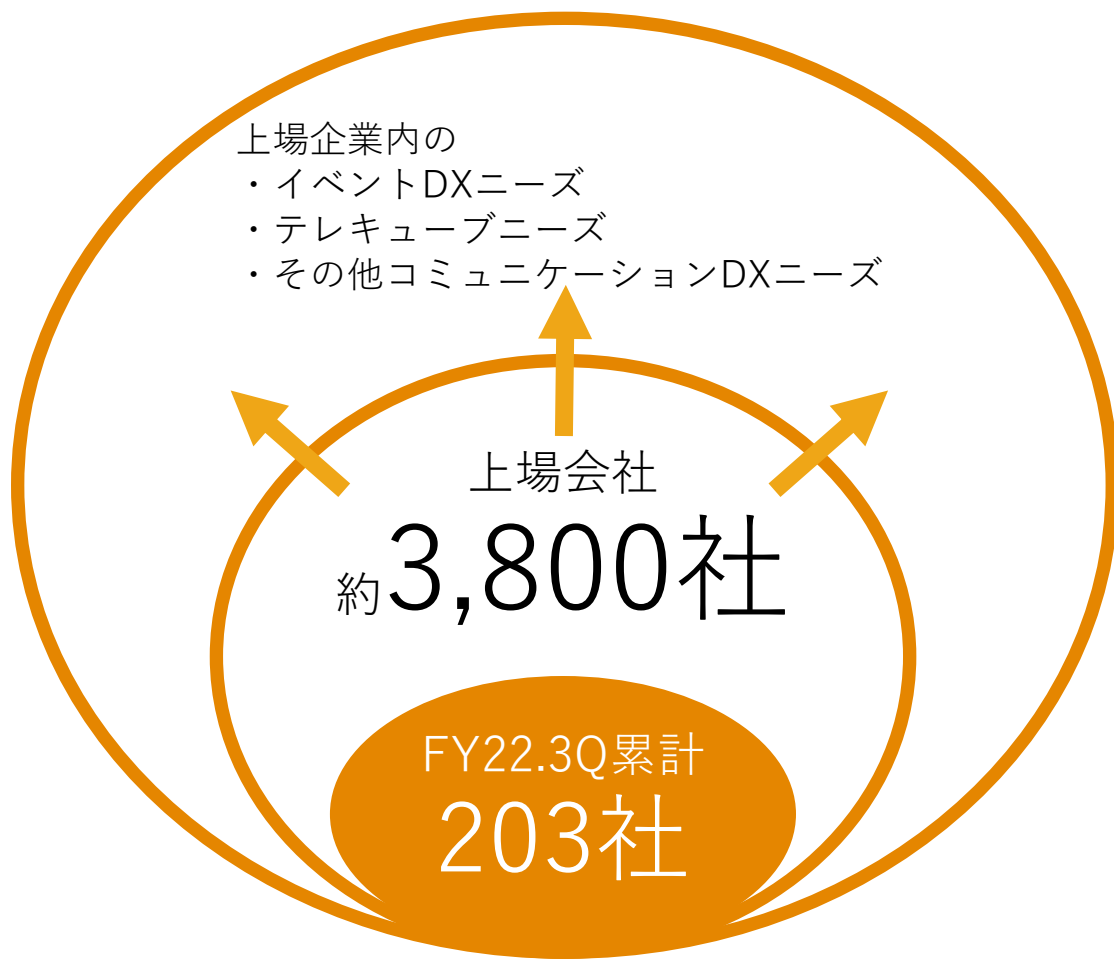


2Q、3Qは急速なリアル回帰により計画を大きく下回る (3Q累計で期初計画に対する売上進捗率約50%)
米国ではインフレ等もありオンライン・ハイブリッドも併用が進み、足元で獲得している新規大手顧客においてはイベント実施までの準備・手続きを行っており主に来期以降の業績貢献見込み
期初業績目標の達成が条件になっているアーンアウトにおいて大幅に買収価格が下がる可能性あり (最大22.5百万ドルのキャッシュアウトやのれん増加の抑制)

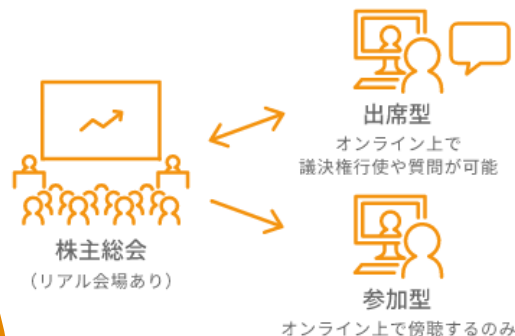
ハイブリッドイベントの会場



昨対比1.3倍の203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
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
製薬業界ではイベントの高付加価値化へ取り組み中

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



「Pharma Metaverse Summit 2022」

(アステラス製薬様・日本IBM様・クラスター様・JTB様)

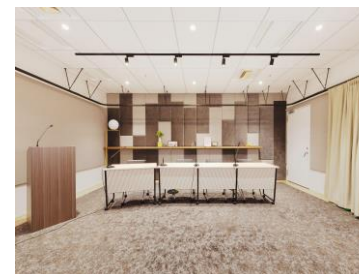
- 9月29日に製薬業界特化のサミットをメタバースを用いて開催
- 実際にメタバースを活用している企業様に登壇いただき、最先端の取り組み事例を深掘り
- 幅広く知見を共有することで、製薬業界のマーケティング・DXの更なる発展に貢献



2022年10月発表 国内におけるオンラインイベントのシェアNo.1に(※)
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）

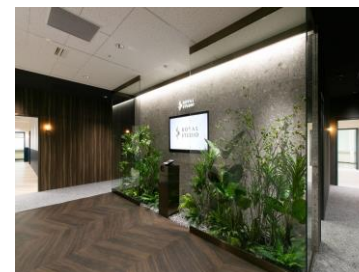
設備

- ・ 豊富な機材を常設
- ・ 帯域保証の安定した回線
- ・ スタジオごとに専用控室を完備



運用、配信

- ・ 事前準備から当日の配信まで専門スタッフによる運用面でのサポート
- ・ 冗長化構成で安定性の高い配信
- ・ 複数拠点のライブ配信や実地とオンラインのハイブリッド開催も



品質

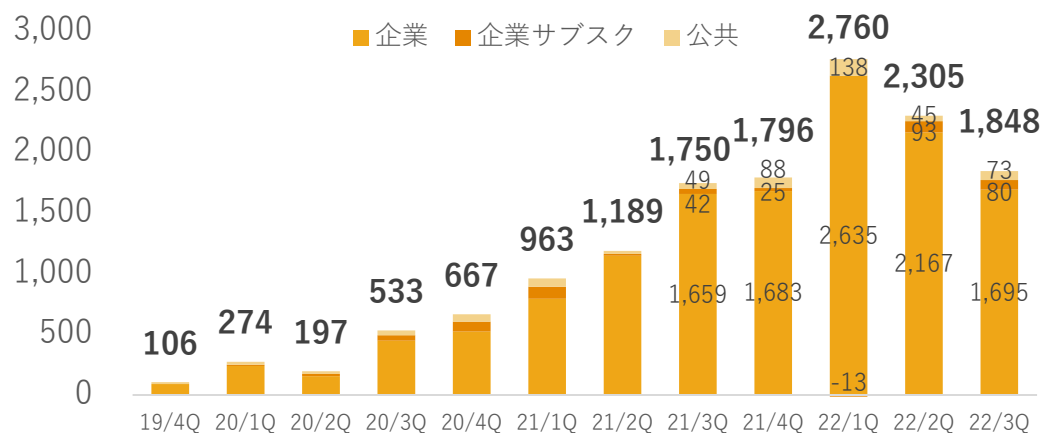
- ・ エンゲージメントを高める仕組み
- ・ 臨場感・没入感の高いリッチな演出
- ・ 3DCG、メタバース、株主総会等目的に合わせた配信ツール・システム

※日本マーケティングリサーチ機構による市場調査

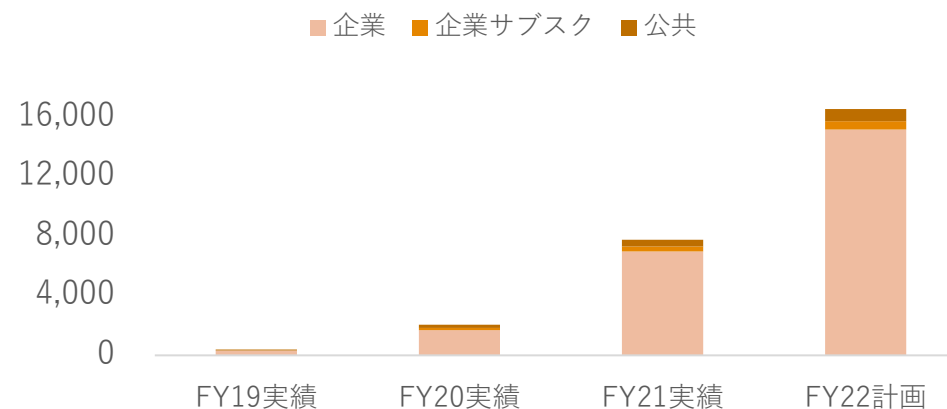
企業向けは3Q閑散期も昨年同四半期を超える設置、サブスクモデルも堅調に増加し約500台稼働中
 利益の減少は計画に対し直販よりパートナー経由の販売比率が高くなったこと、サブスク増加で利益を長期にわたり繰り延べることによるもの

| (百万円) | FY21 | FY22 | FY21 | FY22 |
|-------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | 3Q累計実績 | 3Q累計実績 | 通期実績 | 修正通期予想 |
| 売上高 | 1,520 | 2,089 | 2,210 | 2,850 |
| セグメント利益 (率) | 506 (33.4%) | 440 (21.1%) | 702 (31.8%) | 680 (23.9%) |
| 1QCM費用を除いた 利益 (率) | 506 (33.4%) | 670 (32.1%) | | |

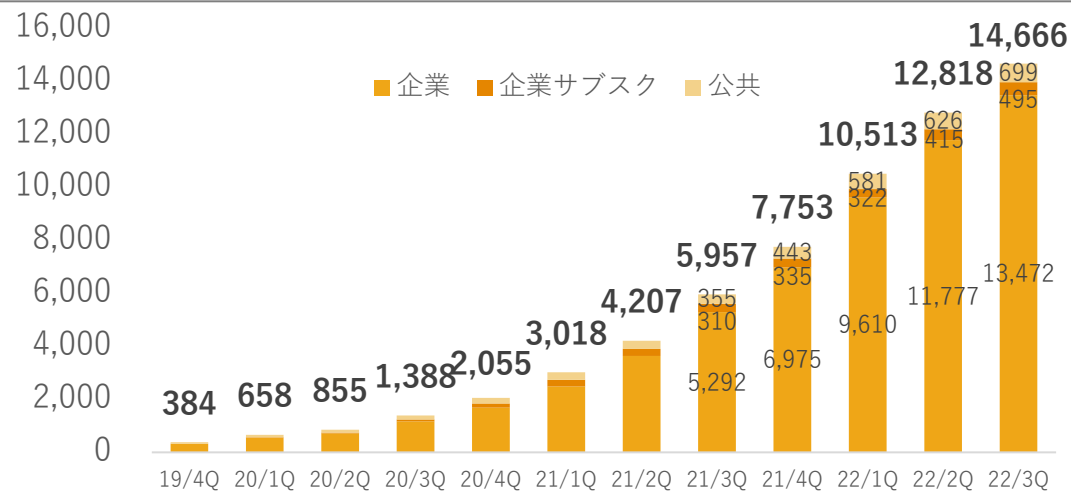
設置台数 (四半期)



設置台数推移



設置台数 (累計)



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
 テレキューブの設置拡大とともに他社との連携等で機能を増やし、用途を拡大していく

【KPI】

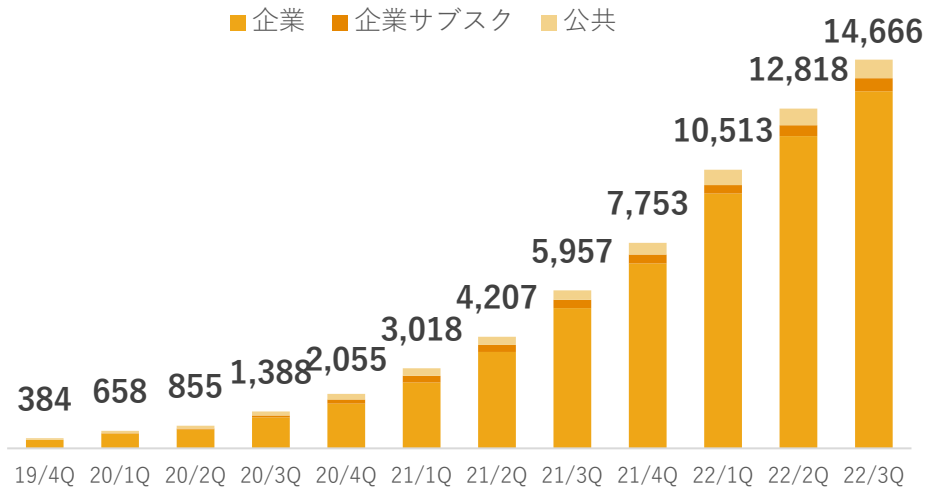
3Q（7-9月）設置台数 **1,848台** （去年同期1,750台）

累計設置台数 **14,666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 **19%増** （昨年同月比）

設置拡大



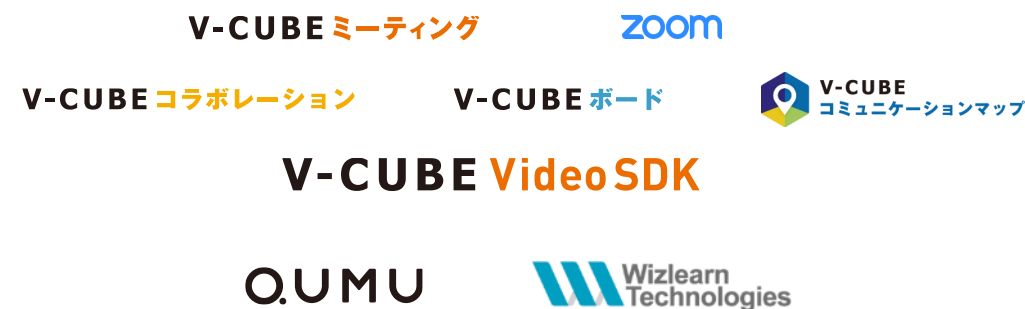
用途拡大



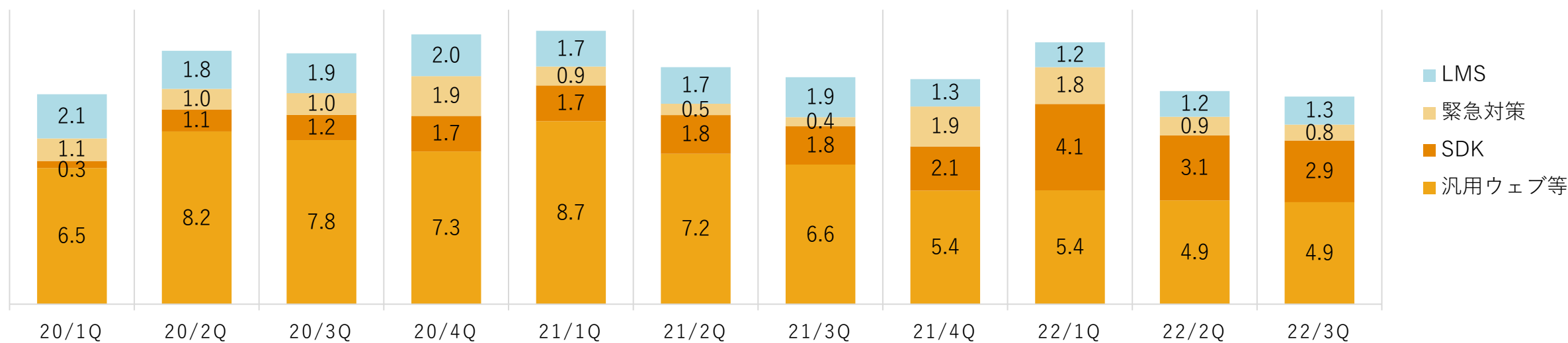
- 遠隔医療
- 英会話
- 行政手続き
- 住宅相談
- 金融商品相談

お客様の企業内外コミュニケーション、事業のオンライン・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 | FY21 | FY22 |
|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | 3Q累計実績 | 3Q累計実績 | 通期実績 | 修正通期予想 |
| 売上高 | 3,502 | 3,253 | 4,573 | 4,300 |
| セグメント利益 (率) | 582 (16.6%) | 454 (14.0%) | 670 (14.7%) | 540 (12.6%) |



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・オンライン化を支援
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)

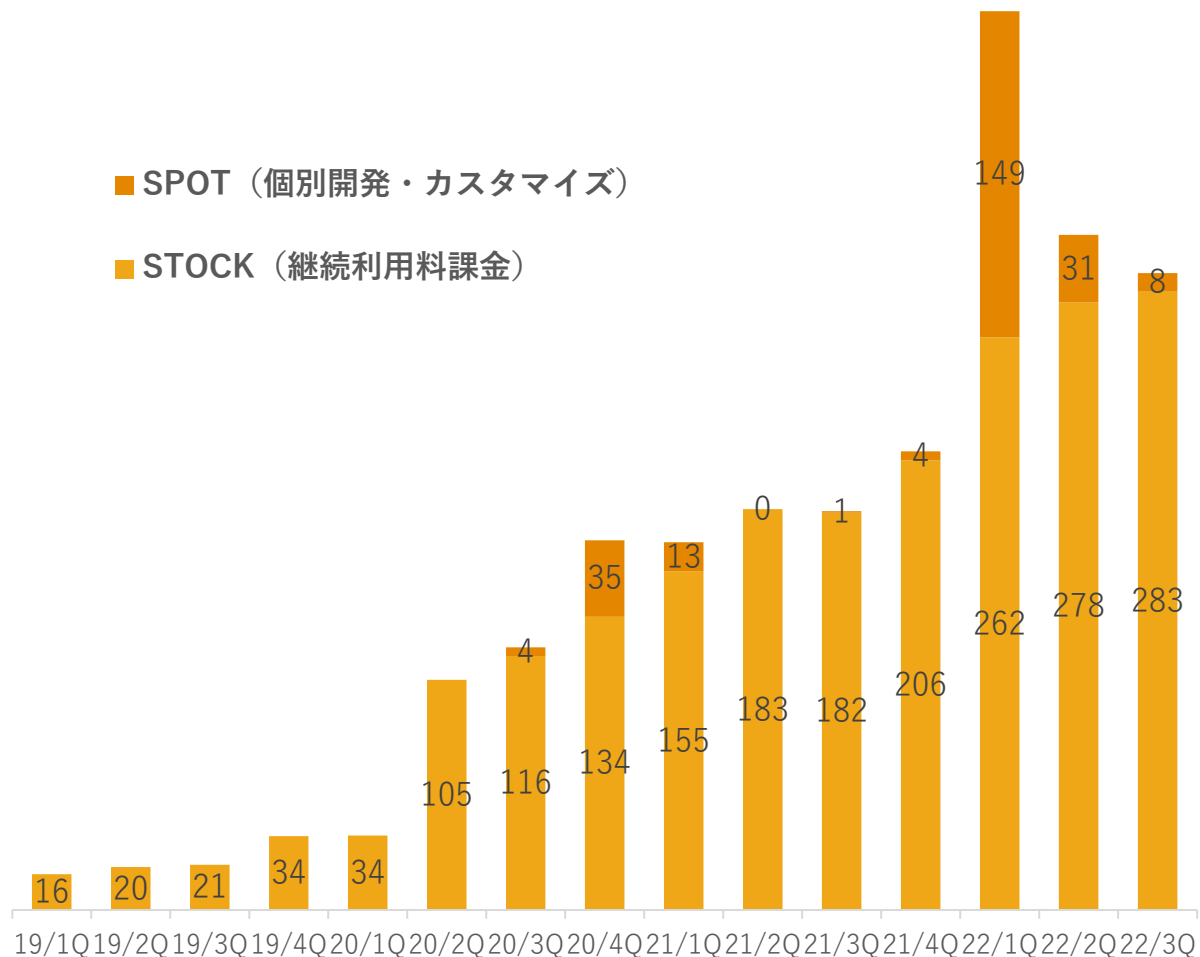
10.3億円 / 58%増

パートナー数

194社
(期初170社)

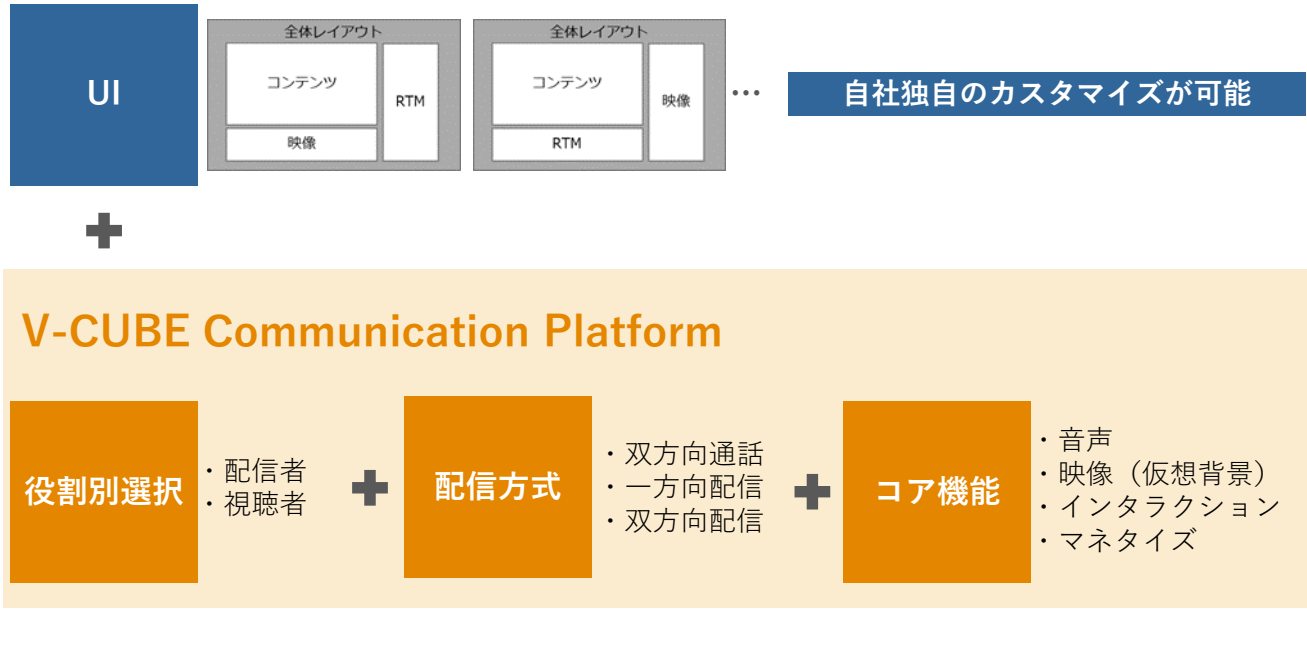


四半期売上推移 (百万円)



豊富な双方向コミュニケーション機能によりファンエンゲージメントを高める仕組み
音楽ライブ、スポーツ中継、テレビ番組等で導入

V-CUBE Communication Platform概要



つながりの強化

ファン同士の一体感
ユーザーとサービスとの結びつき

独自UI・UXの実装



音楽向け

スポーツ向け



テレビ番組向け (リモート取材)

開発リスク・費用の低減

コア機能の利用で、開発コストを削減

災害対策への意識の高まりに対し有事の際やインフラ点検のDXを実現するソリューションを展開
FY22は部分的な半導体不足による入札辞退や入札延期が発生

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. FY22.3Q業績

4. サステナビリティ

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

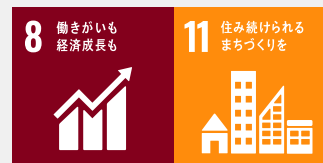
①テクノロジーによる地球環境への貢献

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

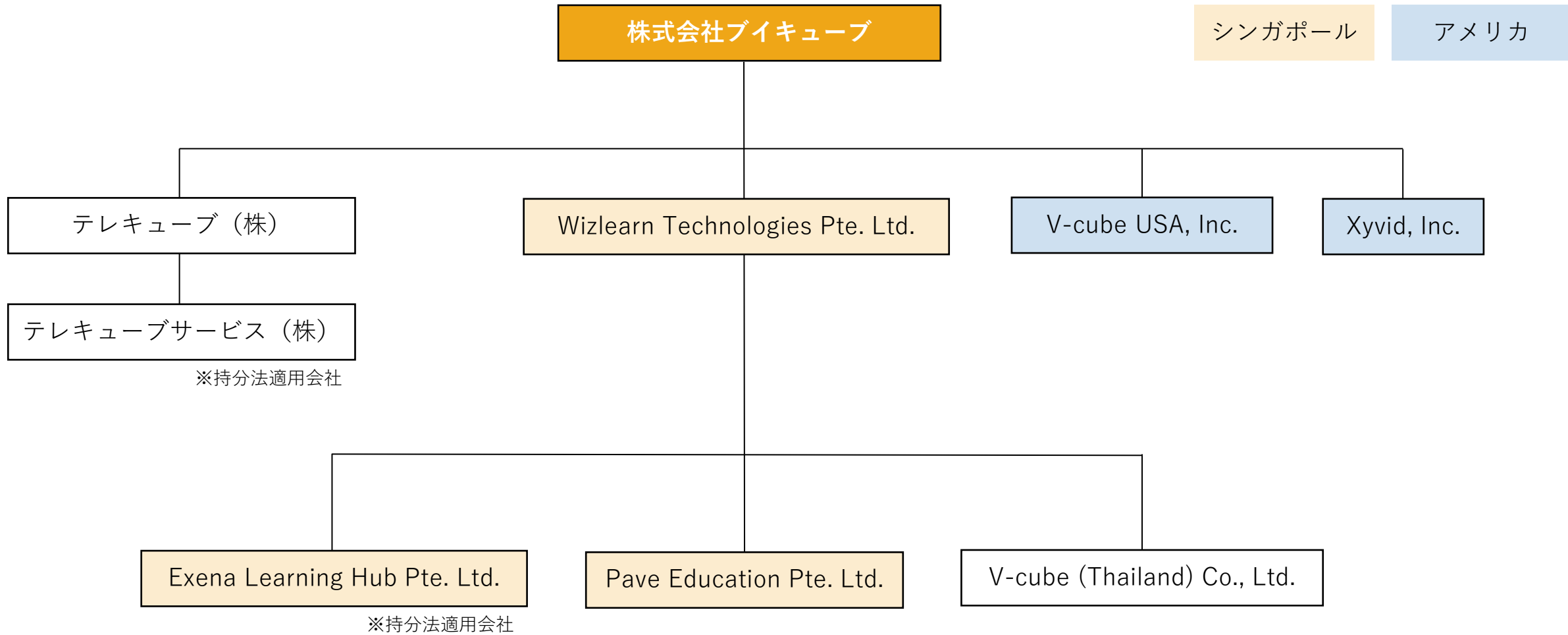
2. 事業環境

3. FY22.3Q業績

4. サステナビリティ

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473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



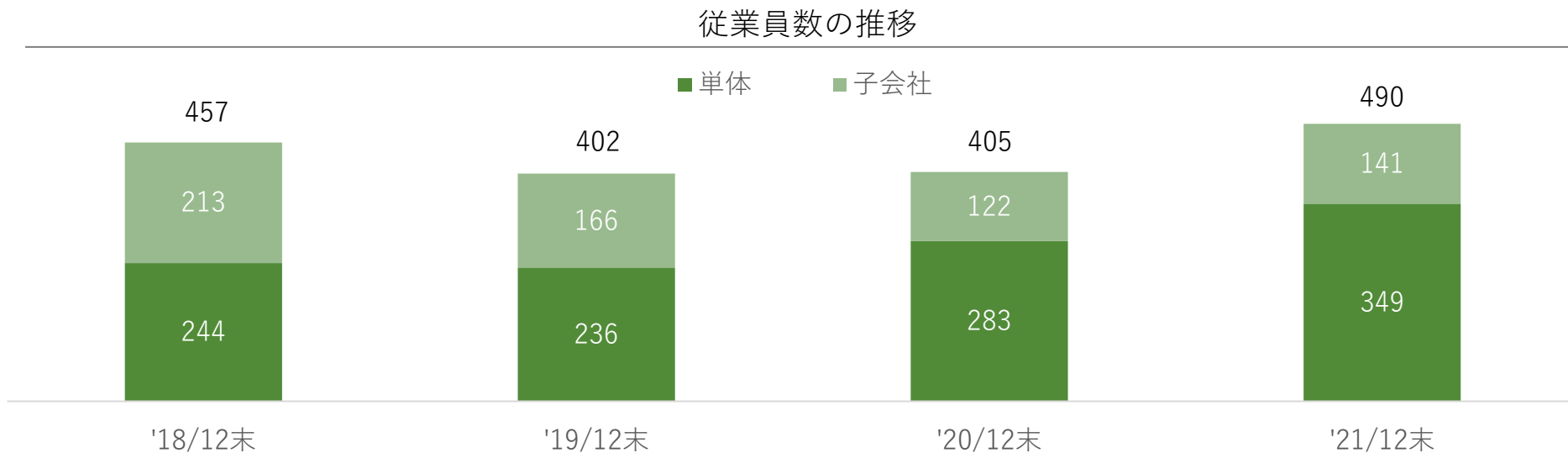
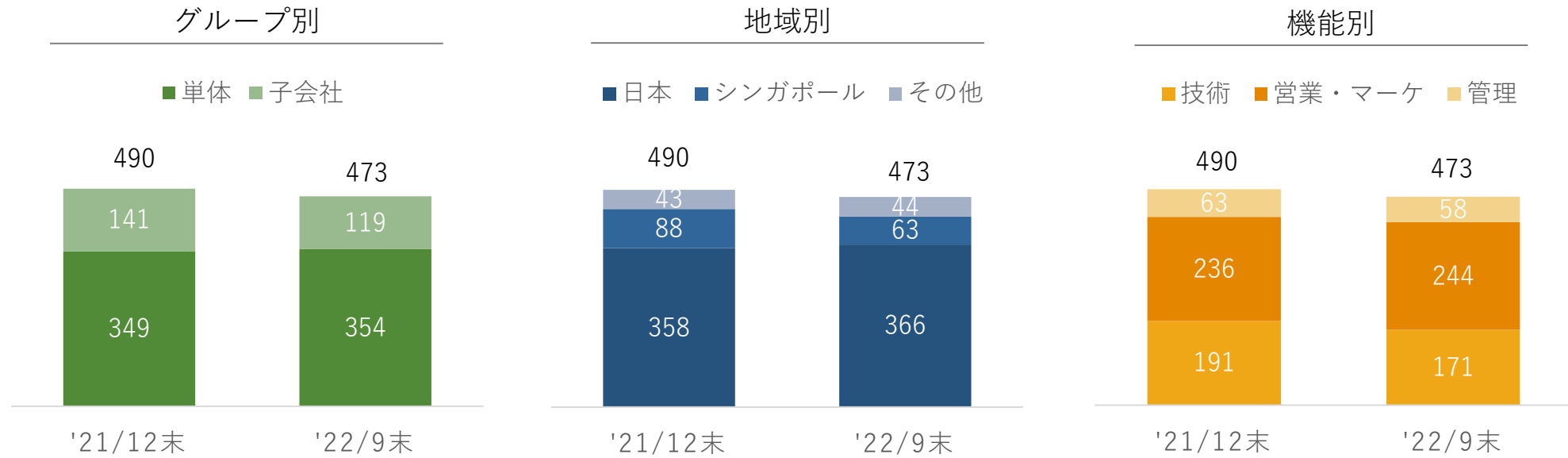
取締役 CFO

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）

企業向け

公共空間向け

販売先

直販

オカムラ様

アイリス
チトセ様

TELECUBE

テレキュー
ブサービス
(株)

JR東日本様

JR東海様

設置場所

企業内
Web会議普及による会議室不足、作業集中ブース

ビルエントラン
ス/駅/空港/
スーパー/コン
ビニ

シェアオフィス
事業STATION
WORKの
STATION
BOOTH

ワークスペース
事業EXPRESS
WORK
(東海道新幹線
主要駅)

販売モデル

サブスク
売り切り

ロイヤリティ

売り切り + 予約システム・電子錠 月額利
用料

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。