

2023年12月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社ブイキューブ
2023年8月10日



1. FY23.2Q業績 ハイライト

2. FY23.2Q業績 セグメント別

3. Appendix

1. FY23.2Q業績 ハイライト

2. FY23.2Q業績 セグメント別

3. Appendix

EV：製薬業界の構造変化とコロナ明けの悪影響の底打ち。次の成長の為の適正事業サイズに構造改革

TP：FY22ほどの勢いはないものの、設置台数は高止まり。利用率もコロナ明けにより大幅高

EP：汎用Web会議の下げ止まりとSDKの成長により売上は期初計画を上回って着地。

営業利益面では想定以上の円安の影響を受ける（FY23上期0.4億円、通期1.2億円見込）
ドル円：期初想定130円、現時点通期想定140円

FY23.2Q 連結業績（当社重要指標）

売上	限界利益 <small>（売上から変動費を控除した利益概念）</small>	調整後 EBITDA	調整後 営業利益
57.5	37.2	7.9	3.1 <small>（億円）</small>

- ・調整後EBITDA：営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 ± 非経常/非継続事業の損益・・・経常的なキャッシュフローを示す指標
- ・調整後営業利益：営業利益 + のれん償却費 ± 非経常/非継続事業の損益・・・M&Aによるのれん負担を排除した経常的な収益性を示す指標

エンタープライズDX (EP)

SDK利用料（直近12ヶ月の継続課金）

11.4億円

（23%増）

イベントDX (EV)

イベント単価	イベント開催数
103万円	1,607回
（14%増）	（22%減）

サードプレイスDX (TP)

単Q設置台数	累積設置台数
1,757台	21,052台
（5%減）※	（64%増）

（）内は昨年同期比

※昨年2Qに計上された一部過去分の設置実績を除いた増減割合

FY23 上期

イベントDX事業 (EV)

- ・ 国内は高付加価値路線の拡大により単価は拡大傾向。製薬・人材（特定大手1社）は想定を下回って推移も底打ち
- ・ 米国はCiti group・Light&Wonderなど大口顧客を獲得、一部レイオフも実施し下期は大幅増収・反転黒字へ

サードプレイスDX事業 (TP)

- ・ オフィス内、公共向けともに本格的なコロナ明けを受けて利用率が拡大。新しい働き方で本領発揮
- ・ オフィス内需要は昨年同期の熱狂的な盛り上がりには欠けるものの、高位安定。サブスク順調に積み上げ（93台純増）
- ・ 公共向けは設置先の都合などもあり下期もしくは来期に後ろ倒し

エンタープライズDX事業 (EP)

- ・ ビジネスグロース：SDK利用料はコロナ明けによる大型既存顧客利用減の一方、エンタメ中心に新規顧客増加で横ばい
- ・ ハイブリッドワーク（汎用Web会議）：V-CUBEミーティングの下げ幅縮小底打ち感。Zoomの堅調な成長
- ・ リスキリング：LMSが企業向け好調。学校向け下げ止まりにより再び成長フェーズ

営業利益において円安進行の悪影響を強く受ける。（FY23上期0.4億円、通期1.2億円見込）ドル円：期初想定130円、現時点通期想定140円

FY23 通期見通し

ポストコロナの社会環境の変化に適応し、状況に合わせた構造改革や今後の成長投資をしていく年に
 期初2/14開示の業績予想を下方修正：売上高115億円、調整後営業利益4.8億円、営業利益1億円

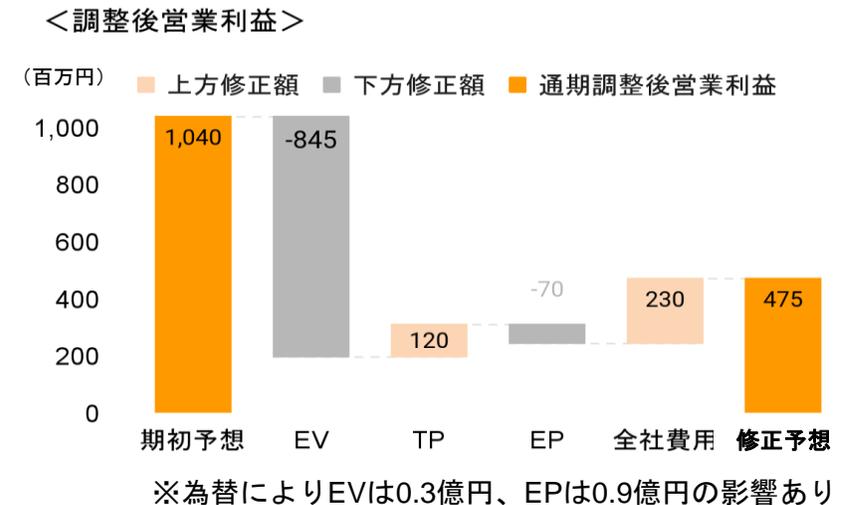
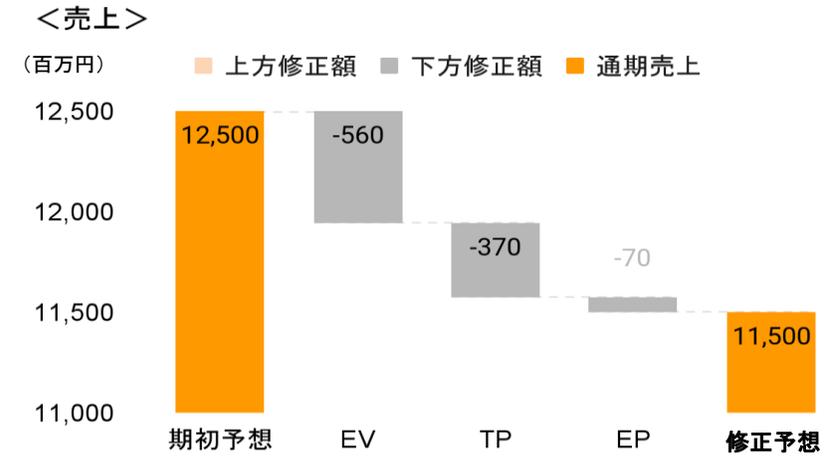
上期の業績低調の主な要因と、下期以降に向けた利益率改善のための対策

	製薬業界（小規模）	人材業界	米国市場	為替（ドル円）
課題と影響	<p>下げ止まりが見込まれた地方・小規模イベントが想定以上に減少</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>変動費・固定費の節減も、売上減が大きく利益へのマイナス影響大</p>	<p>特定顧客の方針変更に伴いイベント開催数が大幅減</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>変動費・固定費の節減も、売上減が大きく利益へのマイナス影響大</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● FY22後半のリオープンによるリアル回帰で既存顧客の利用が減少 ● 新規顧客の利用開始の遅れ（セキュリティチェック等。契約になっても利用開始されない売上計上されない） ● 営業コストの増大 	<p>期初想定130円、上期実績135円利益へのマイナス影響は上期0.4億円</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 想定以上の円安による外貨建て仕入のコスト高 ● 低調な米国事業において損失がさらに拡大 <p>通期ではマイナス影響1.2億円見込</p>
外部環境	<p>業界動向の変化（大規模・高付加価値集中）から引き続き減少を見込むが、すでに事業規模が小さくなっており今後の売上減は限定的</p>	<p>上期の結果は個社事情によるものであり、その他の人材業界顧客への提供拡大は進捗していることから、人材業界全体におけるオンライン説明会等のニーズは引き続き高いとみている</p>	<p>会場やホテル・移動コスト高、人手不足によるオンラインの見直しが加速。下期は新規顧客の利用が続々開始予定</p>	<p>為替動向は引き続き不透明だが、現状の円安が長期間続くとは想定しにくく、今後円高に向かう見方も多い</p>
対策	<ul style="list-style-type: none"> ● 適正規模に合わせた社内外の人員削減による固定費削減 ● 新規顧客の獲得も進んでいる全国・中大規模イベントの営業活動を引き続き強化、製薬業界全体としては下げ止まり、再成長開始見込 	<ul style="list-style-type: none"> ● 適正規模に合わせた社内外の人員削減による固定費削減 ● イベント内エンドユーザ向けの高付加価値提案強化 ● ボリュームによる大幅ディスカウントの見直し 	<ul style="list-style-type: none"> ● 6月に20%弱のレイオフを実施し、人員を適正化 ● 新CEO、新CFOを採用しマネジメント強化 ● 新規顧客の利用開始に注力 ● ホールディングス構想の準備を開始。規模拡大・米国NASDAQ上場を目指す 	<ul style="list-style-type: none"> ● 提供価格の値上げ交渉 ● 仕入れコストの交渉 ● 米国事業は下期黒字化見込につき、円安の間は利益にはプラスの影響となるため個別の対策は無し

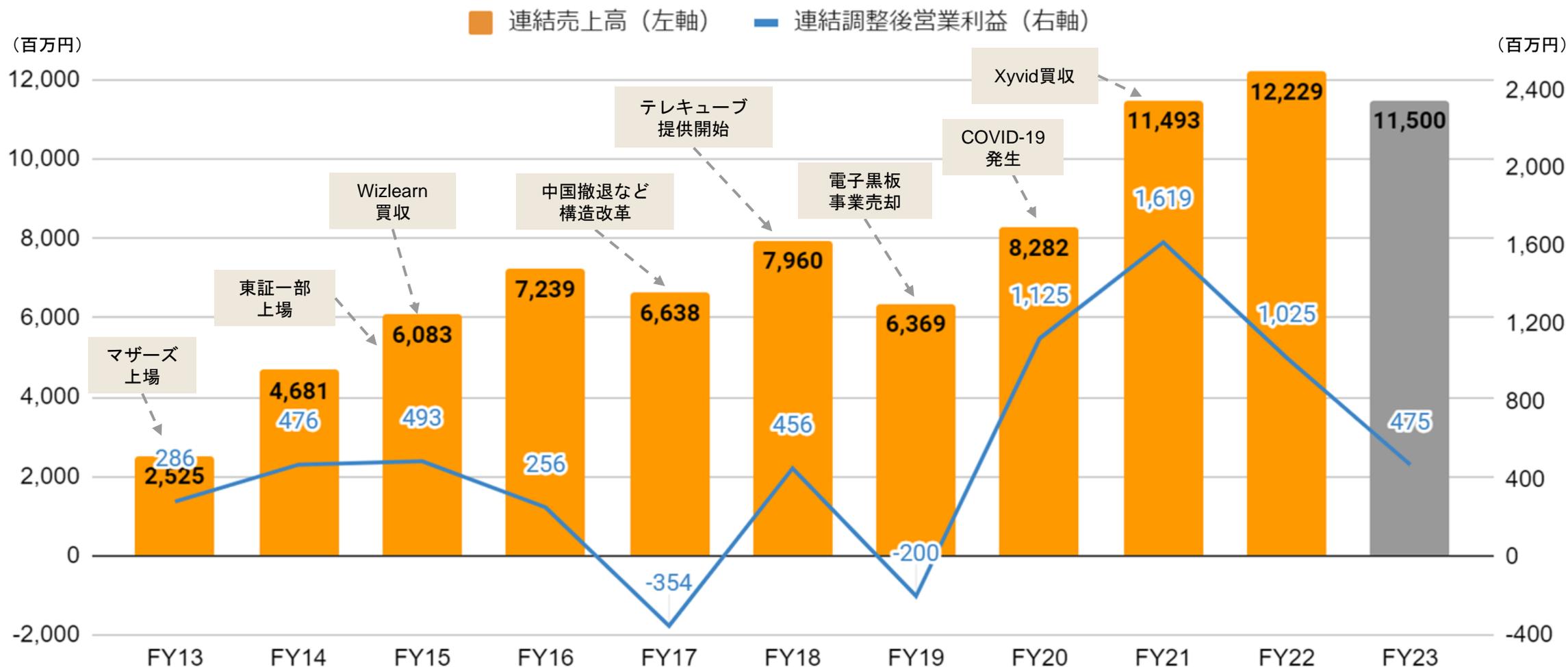
イベントDXにおける未達とXyvidの進捗遅れによる下方修正、経営責任の明確化のため役員報酬の減額を実施
 下期以降の利益率改善施策（P6参照）、希望退職者募集など、構造改革により収益性の高い体質へ

(百万円)	FY22通期実績	FY23通期 期初業績予想 (2/14公表)	FY23通期 業績予想修正 (8/10公表)
売上高	12,229	12,500	11,500
調整後EBITDA	1,945	2,150	1,570
調整後営業利益	1,025	1,040	475

値上げ、仕入コスト管理強化、固定費削減により、
 中期経営計画の**2025年の営業利益18億円を引き続き目指す**
 （売上は152億円程度に修正見込。本期末に正式に修正見込）



旧マザーズ上場後、10年で連結売上高は4倍強の成長へ 社会環境の変化に適応しながら、一環して映像コミュニケーションを軸に事業展開



1. FY23.2Q業績 ハイライト

2. FY23.2Q業績 セグメント別

3. Appendix

EV：製薬市場の縮小や大口顧客の調整局面で前年比減収。バーチャル株主総会は212社の実績でリピート率9割超

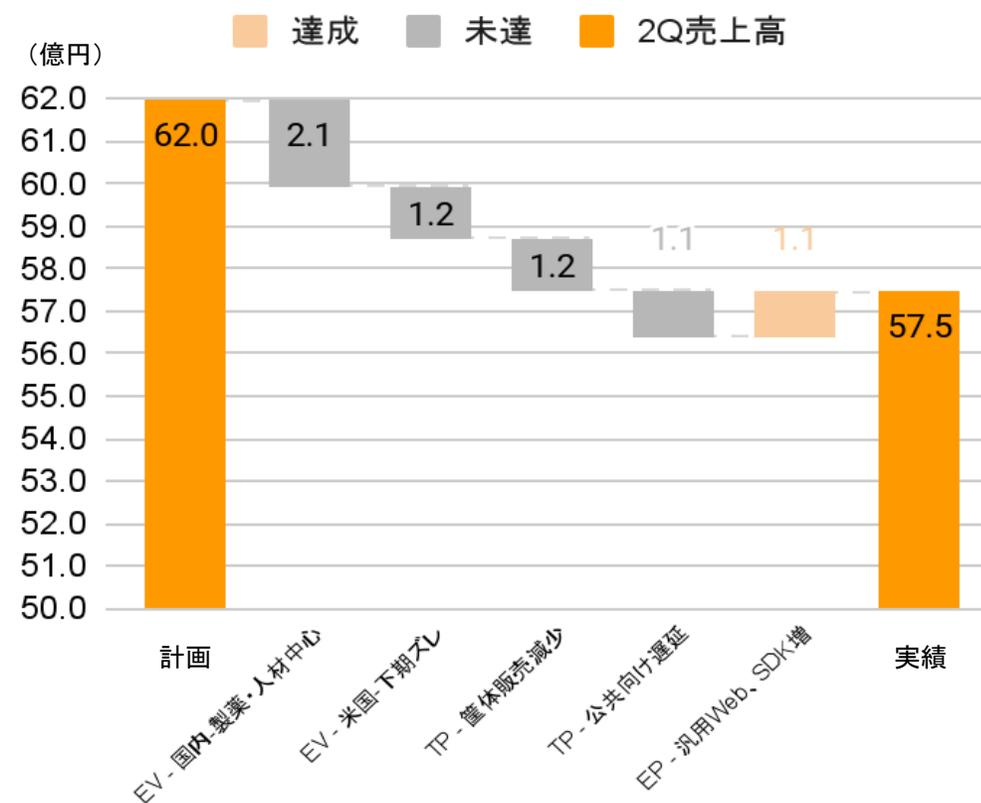
TP：公共向けは設置先都合により遅延、企業向け販売とサブスクは堅調に推移

EP：前年のSDK大型案件により減収も、主にSDK課金や汎用Web会議が堅調に推移。企業向けLMSが再成長フェーズ

各セグメント概況（利益は調整ベース）

(百万円)		FY22	FY23	FY23
		2Q	2Q	通期予想 (8/10修正)
イベント DX事業	売上高	2,863	2,276	4,400
	セグメント利益 (率)	483 (16.9%)	△123 (-%)	△205 (-%)
サードプレイス DX事業	売上高	1,489	1,275	2,700
	セグメント利益 (率)	273 (18.3%)	399 (31.3%)	770 (28.5%)
エンタープライズ DX事業	売上高	2,258	2,201	4,400
	セグメント利益 (率)	423 (18.7%)	397 (18.0%)	630 (14.3%)
全社費用		△346	△364	△720
合計	売上高	6,610	5,751	11,500
	営業利益 (率)	832 (12.6%)	309 (5.4%)	475 (4.1%)

2Q売上高の計画/実績の比較



調整内容：のれん償却費 および 非経常/非継続事業の損益の除外

1. イベントDX事業

V-CUBE セミナー

EventIn

ZIKU Touchcast
by SHANON

- あらゆるイベントのオンライン/ハイブリッド化
- 運用設計/当日ディレクションなどの運用支援
- 3DCG/メタバース空間や動画の制作



製薬ウェブ講演会



バーチャル株主総会



メタバースイベント

2. サードプレイスDX事業

- 企業や公共機関へワーク/コミュニケーションブースを提供
- 広告モデル/メタキューブ/予約システムなど多角化された付随ビジネス
- 移動手段の拡充/DX化としてのEV充電ソリューション



テレキューブ



CHARGE+



テレキューブコネクタ

3. エンタープライズDX事業

ビジネスグロース事業

事業/サービスのDX化支援



遠隔教育/医療



エンタメライブ配信



遠隔不動産/金融相談



SNS/コミュニティ

プロフェッショナルワーク事業

災害対策/プラント点検など
専門領域に特化したDX支援



V-CUBE コラボレーション



V-CUBE ボード



V-CUBE コミュニケーションマップ

ハイブリッドワーク事業

オフィスや自宅等の場所や時間を
選ばない働き方を支援



リスキリング事業

企業内外での社員教育、
社員研修、学習管理を支援



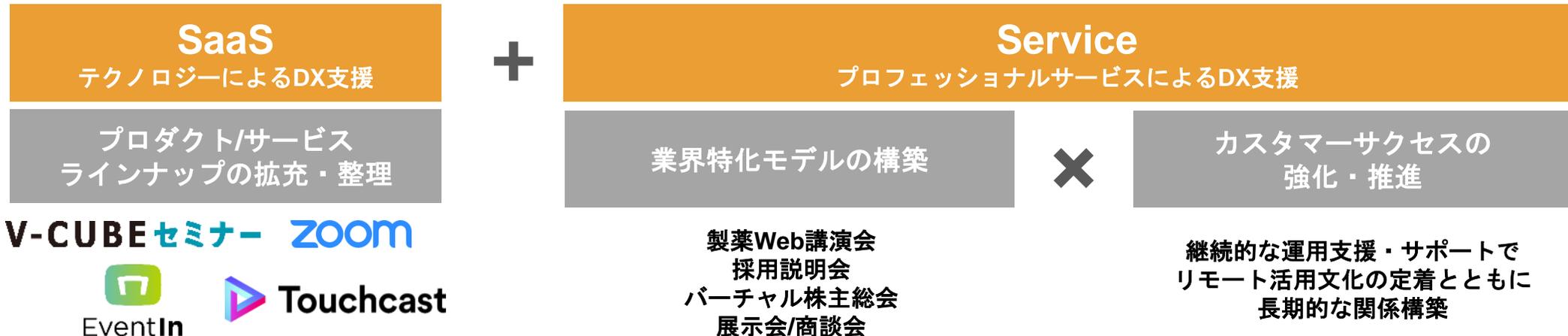
国内：減収計画も、製薬市場の縮小/人材系大口顧客の方針変更により想定以上の減収
 メタバース・ハイブリッド領域への注力は継続しつつ、人員削減等の固定費削減により収益性の改善へ
 米国：既存顧客のオンラインイベント数減の中で、新規大口顧客のイベント開催遅延により赤字
 Citiなど大口の新規顧客の案件開始や実行済の人員削減効果により、下期からの黒字転換へ

(百万円)	FY22	FY23	FY23
	2Q	2Q	通期予想 (8/10修正)
売上高	2,863	2,276	4,400
セグメント利益 (率)	483 (16.9%)	△123 (-%)	△205 (-%)

(セグメント利益は調整後)



イベントDX事業の価値提供モデル



6月がピークのバーチャル株主総会は、上期で上場企業212社の配信をサポート（昨年上期197社）
9割以上の既存顧客にリピートいただき、強固な年次ストックビジネスに成長

ポジティブ

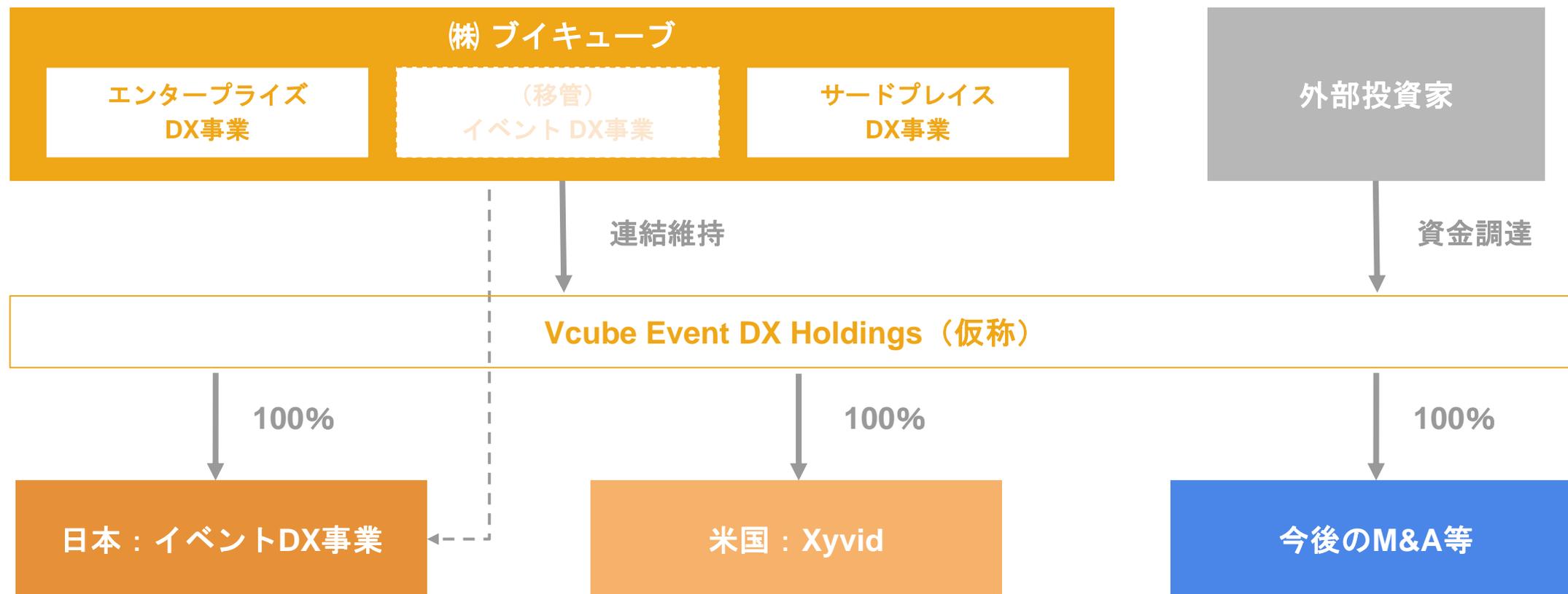
- 収益性
 - 法的な対応が必要で配信難易度が高く、リピート率が高い
 - 数百社の提供経験をもとに限界利益の最大化への取り組み（コールセンターの最束手配など）
- 市場における当社の強み
 - 失敗できない株主総会での着実な支援実績、信頼
 - 大手信託銀行と連携し開催をサポートする体制
- 市場環境
 - バーチャル株主総会導入の理由はコロナ禍からDX推進へ

ネガティブ

- バーチャルオンリー型はハードルが高い一方で、リアルとオンラインを並行する参加型・出席型は顧客負荷が高い
- コロナ禍の急激な需要増加の収束による成長率の低下見通し



グローバル展開に向けたグループ再編(持株会社化)の方針。日米の法制度等を踏まえた方法を検討中
資金調達を元にM&A等による事業規模の拡大を目指し、3~5年後の米国Nasdaq市場への上場を目指す



1. イベントDX事業

V-CUBE セミナー

EventIn

ZIKU Touchcast
by SHANON

- あらゆるイベントのオンライン/ハイブリッド化
- 運用設計/当日ディレクションなどの運用支援
- 3DCG/メタバース空間や動画の制作



製薬ウェブ講演会



バーチャル株主総会



メタバースイベント

2. サードプレイスDX事業

- 企業や公共機関へワーク/コミュニケーションブースを提供
- 広告モデル/メタキューブ/予約システムなど多角化された付随ビジネス
- 移動手段の拡充/DX化としてのEV充電ソリューション



テレキューブ



CHARGE+



テレキューブコネクト

3. エンタープライズDX事業

ビジネスグロース事業

事業/サービスのDX化支援



遠隔教育/医療



エンタメライブ配信



遠隔不動産/金融相談



SNS/コミュニティ

プロフェッショナルワーク事業

災害対策/プラント点検など
専門領域に特化したDX支援



V-CUBE コラボレーション



V-CUBE ボード



V-CUBE コミュニケーションマップ

ハイブリッドワーク事業

オフィスや自宅等の場所や時間を
選ばない働き方を支援



リスティング事業

企業内外での社員教育、
社員研修、学習管理を支援

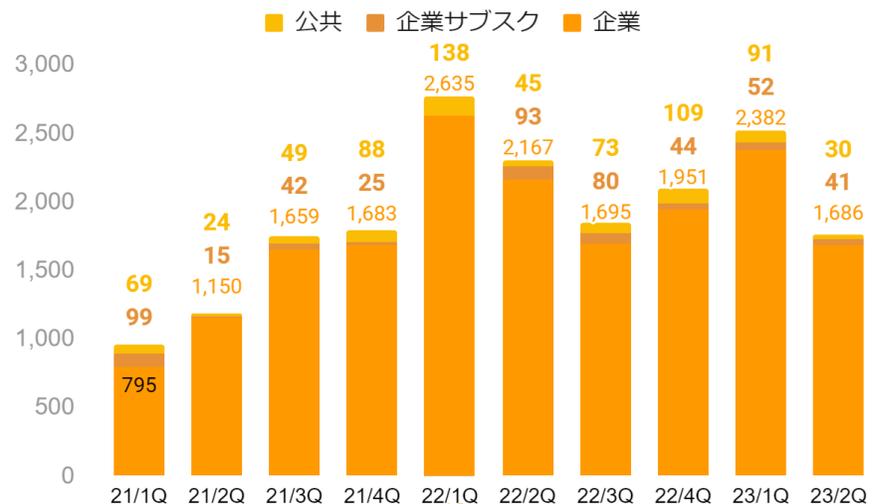


オフィス（企業）向けの販売、サブスクが堅調に推移、法人向け個室ブース市場でシェアNo.1
 公共向け（売上額大、利益額小）は計画未達により設置台数が低調も、セグメント全体は高い利益率で推移

(百万円)	FY22	FY23	FY23
	2Q	2Q	通期予想 (8/10修正)
売上高	1,489	1,275	2,700
セグメント利益 (率)	273 (18.3%)	399 (31.3%)	770 (28.5%)

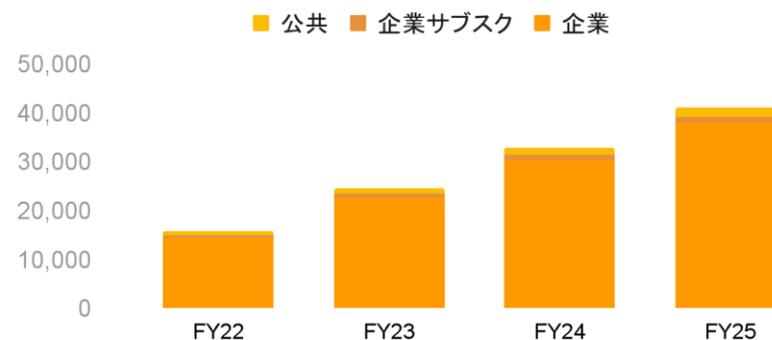
(セグメント利益は調整後)

設置台数 四半期推移

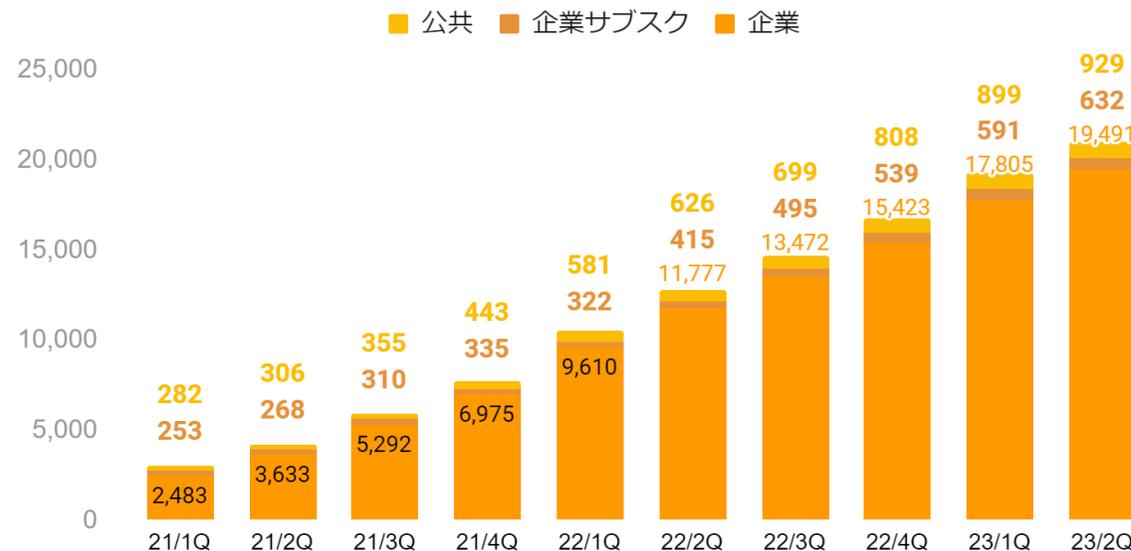


※FY22/2Q企業向け台数は、約450台のFY22/1Q以前設置の計上遅れ分を含む

設置台数 計画

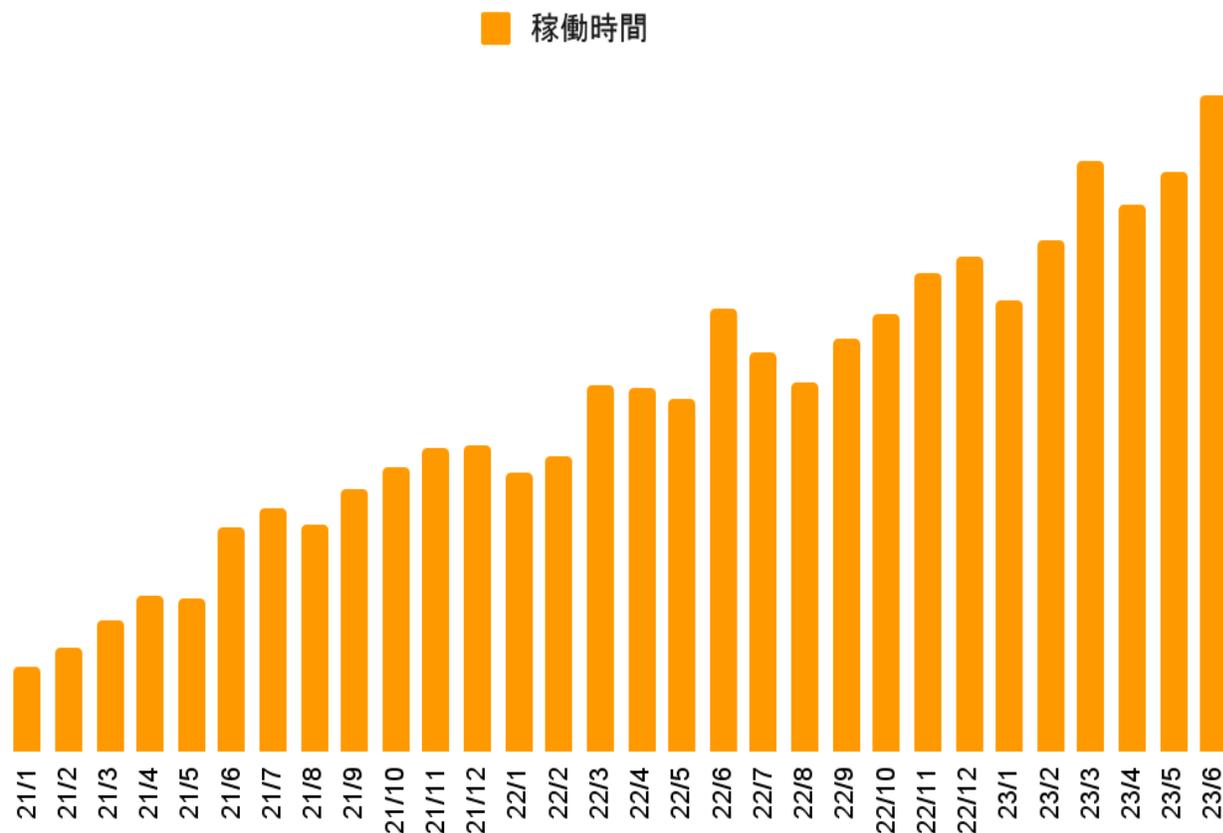


設置台数 累計推移



低稼働のテレキューブは引き上げて稼働率を維持し収益性を高めながら、引き続き需要を見込むエリアに新規設置を進めており、稼働時間は拡大中

テレキューブサービス（株）運営のテレキューブ稼働時間推移



オフィスビルエントランスへの設置



テレキューブ内部



シンプルなワーク利用だけでなく、利用シーンの拡大や協業を通じて中長期的なサードプレイスDX事業の成長へ

資産運用のオンライン相談

三菱UFJ銀行様と連携し、期間限定で実施



商業施設従業員向け

コクーンシティ テナント向けに4人用テレキューブ設置
休憩時の声漏れの解決や採用面接・面談・拠点間Web会議利用



メタキューブの活用

Vtuberとリアルで会っているかのように
トークができる体験会を実施し、サービス開発進行中



テレキューブコネク

予約/空間管理と運営のアグリゲーション・サービス
大手鉄道会社に向け構築中



公共向けテレキューブビジネスでの知見を生かし、同様のビジネスモデルで展開予定
 充電器はパートナー企業と開発中で下期から販売活動開始へ、デリバリー（設置・保守）体制は順調に構築中



ターゲット

充電種類	普通充電		急速充電
政府目標	12万台 (2022年：5,000台、2030年5万台の設置予測)		3万台
利用種別	基礎充電	目的地充電	経路充電
設置場所	マンション、オフィス・営業所（社用車用）	オフィスビル、商業施設、ホテル、駅、空港、観光施設、ゴルフ場	コンビニ、ガソリンスタンド、高速道路SA・PA

1. イベントDX事業

V-CUBE セミナー

EventIn

ZIKU Touchcast
by SHANON

- あらゆるイベントのオンライン/ハイブリッド化
- 運用設計/当日ディレクションなどの運用支援
- 3DCG/メタバース空間や動画の制作



製薬ウェブ講演会



バーチャル株主総会



メタバースイベント

2. サードプレイスDX事業

- 企業や公共機関へワーク/コミュニケーションブースを提供
- 広告モデル/メタキューブ/予約システムなど多角化された付随ビジネス
- 移動手段の拡充/DX化としてのEV充電ソリューション



3. エンタープライズDX事業

ビジネスグロース事業

事業/サービスのDX化支援



プロフェッショナルワーク事業

災害対策/プラント点検など
専門領域に特化したDX支援



ハイブリッドワーク事業

オフィスや自宅等の場所や時間を
選ばない働き方を支援



リスティング事業

企業内外での社員教育、
社員研修、学習管理を支援



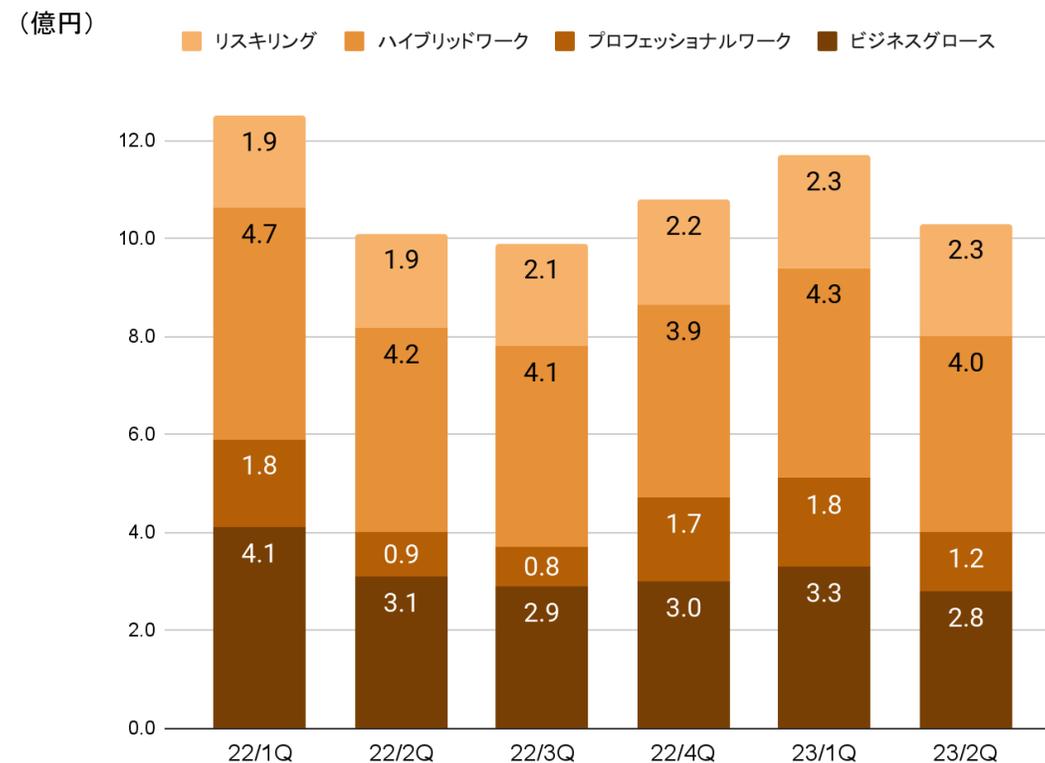
昨対比で横ばいもSTOCK売上が多く、今後も底堅く安定的な利益を見込む

(百万円)	FY22	FY23	FY23
	2Q	2Q	通期予想 (8/10修正)
売上高	2,258	2,201	4,400
セグメント利益 (率)	423 (18.7%)	397 (18.0%)	630 (14.3%)

(セグメント利益は調整後)

ビジネスグロース	SDK利用料課金によるSTOCK売上中心 今後の成長プロダクトVCPはここに分類
プロフェッショナルワーク	緊急対策領域、SPOT計上が多い 年間6億（予想修正後昨対比+1億程度）の計画
ハイブリッドワーク	汎用Web会議領域（自社製品VMTG+Zoom）が 堅調に推移
リスキリング	シンガポール子会社Wizlearnで企業向けLMS好調

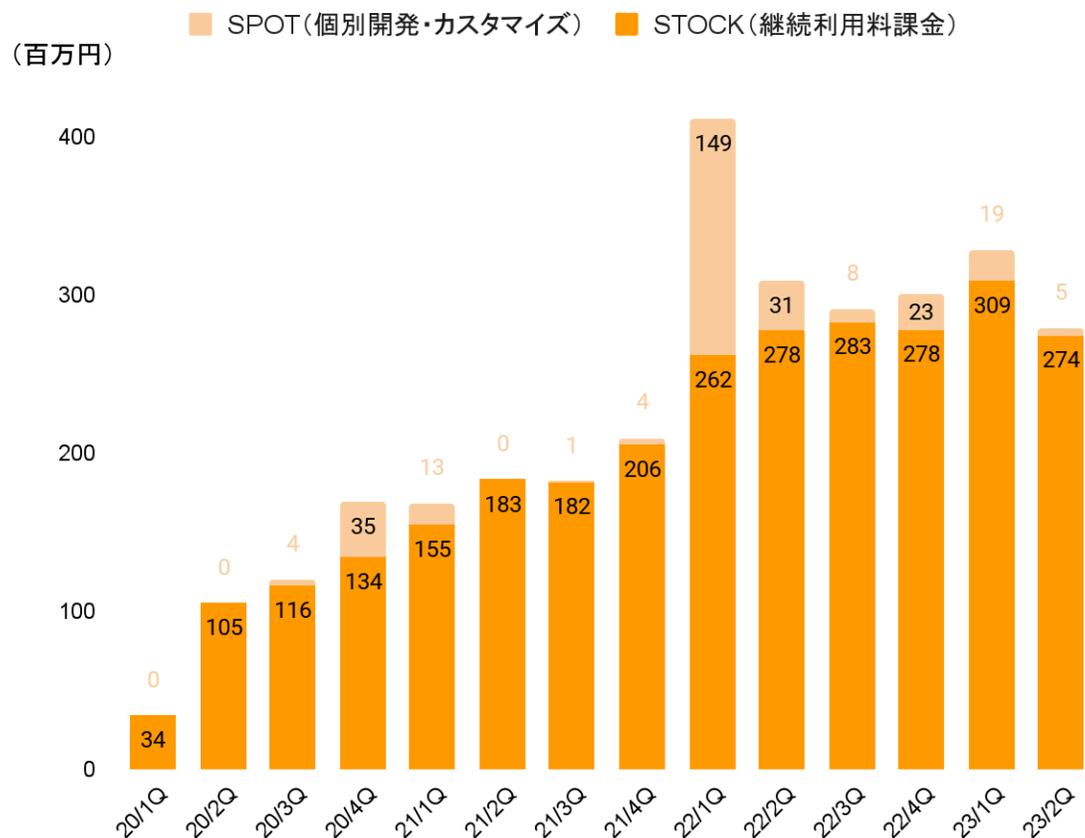
エンタープライズDX 売上高推移



※一部ハードウェア販売の分類見直しにより23/1Qハイブリッドワーク4.9億円から4.3億円、プロフェッショナルワーク1.2億円から1.8億円に修正

顧客サービスに映像配信・通話の機能を組み込み、低遅延かつ双方向のコミュニケーションを実現
リアル回帰で一部既存顧客利用減もエンタメ領域中心に新規顧客増加、直近12ヶ月間のSTOCK売上は11.4億円

ビジネスグロース事業 (SDK) 四半期売上推移



(事例) メタバースプラットフォームへの機能提供

クラスター株式会社様

音声チャットをしながらゲーム等で遊べるメタバースへ画面共有機能の提供

- 低遅延での動画送信
- 大規模イベント (10万人規模) でも対応可能
- APIとサンプルコードをベースに短時間かつ低コストに開発



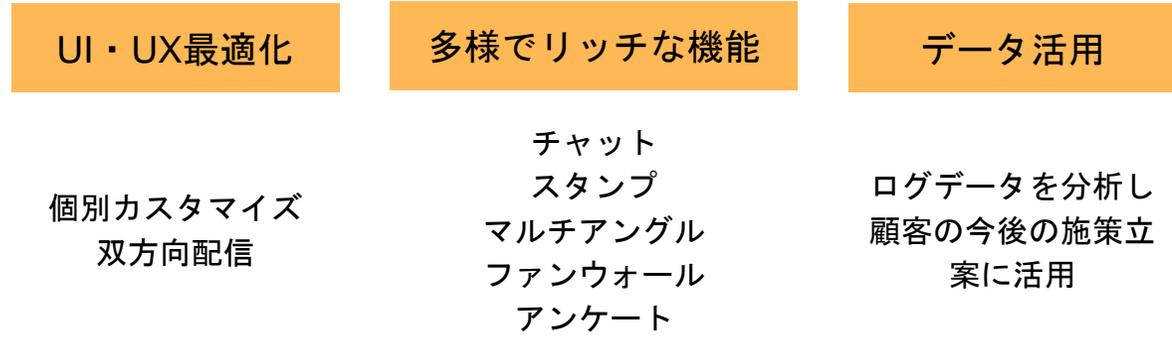
ファンエンゲージメント向上に寄与する、機能や演出のカスタマイズ可能な映像音声の配信プラットフォーム
 今後の成長プロダクト、様々な業界・用途に合わせたサービス提供が可能



視聴者参加型ライブ配信



東京ヤクルトスワローズ様
 新入団選手発表会



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. FY23.2Q業績 ハイライト

2. FY23.2Q業績 セグメント別

3. Appendix

FY23.2Q業績

経常的なキャッシュ・フローを示す「調整後EBITDA」に加え、M&Aによるのれん負担を排除した経常的な収益性を示す利益概念として「調整後営業利益」を重視（国際会計基準はのれんの定期償却がない）

（百万円）	FY22.2Q	FY23.2Q	FY23 通期予想 (8/10修正)
売上高	6,610	5,751	11,500
調整後EBITDA	1,270	794	1,570
調整後営業利益	832	309	475

※調整後EBITDA : 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 ± 非経常/非継続事業の損益（例：M&A関連費用、撤退事業の損益等）

※調整後営業利益 : 営業利益 + のれん償却費 ± 非経常/非継続事業の損益（同上）

一年以内長期借入金にはXyvid取得時の借入が含まれており、今期長期化する計画のれんは1Qでのイベモン事業譲渡による1.2億円増加、海外子会社分は償却が進むも円安で増加

(百万円)	2022年12月31日	2023年6月30日	増減
流動資産 (うち 現金及び預金)	4,122 (1,699)	4,423 (1,914)	+301 (+214)
固定資産 (有形固定資産) (ソフトウェア) (のれん)	12,769 (2,047) (3,023) (4,071)	13,928 (2,022) (3,646) (4,363)	+1,159 (△24) (+623) (+291)
総資産	16,891	18,352	+1,460
流動負債 (うち 短期借入金、1年内返済の長期借入金)	9,324 (6,625)	10,464 (7,914)	+1,140 (+1,288)
固定負債 (うち 長期借入金)	1,577 (953)	1,312 (758)	△265 (△194)
純資産	5,989	6,575	+585

営業活動C/F：純利益の昨対比減少の影響

投資活動C/F：サブスク用テレキューブの購入やSW継続開発投資に加え、イベモン事業の取得など

(百万円)	2022年6月30日	2023年6月30日
営業活動C/F	1,063	807
投資活動C/F	△1,090	△1,447
財務活動C/F	829	799
フリーキャッシュ・フロー	△26	△640
現金及び現金同等物の増減額	939	214
現金及び現金同等物の期末残高	2,763	1,914

中期経営計画

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と考えています。

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。

ポストコロナの社会環境に対して新たな価値を創出し、 さらなる社会課題を解決し続ける基盤づくり

方針

創業以来、当社はビジュアルコミュニケーション技術を基に、
新たな価値を創出・提供し続けてきました。

2019年に始まった新型コロナウイルスの世界的な流行により、
社会構造は大きく変化し、リモートワークは急速に普及しました。

2023年の現在、ポストコロナの時代に入ってから
社会環境は引き続き大きく変わっており、
人々の働き方に関する新たな課題が生まれています。

私たちは **Evenな社会** を実現させるために、
変化しつづける社会に対してこれからも新たな価値を発見し、
ビジネスを創出することで社会課題を解決していきます。

重点施策

- 1. コミュニケーションDXを活用した
「選べる」働き方の創出と普及**
多様な働き方に対応するという社会課題に対し、
柔軟に対応できる手段を提供することで解決する
- 2. ESG課題へのさらなる取り組みと貢献**
長期的な視座に立ち、社会課題に取り組む
- 3. 人財への投資と育成**
新たな価値を共創しつづける人財に投資し育成する

コロナ禍期間中にリモートワークを経験したことにより、働く人びとの意識に変化が生じている

- リモートワークを経験した人は、今後もリモートワークを継続したいと考えている
- フルリモートワークは生産性が下がることもあり、オフィスと兼用でのハイブリッドでの働き方が求められている
- リモートワーク・コロナ禍の経験を通じて、仕事とライフスタイルのバランスを見直す人が増えている

企業の競争力に直結する高度人材や若手人材が不足しており、タレント獲得競争は熾烈になっていく

- 高度人材については売り手市場となっており、企業は従業員エンゲージメント、ロイヤリティ向上も重要な施策となる
- フレキシブルな働き方が実現できることは就業時企業選択の重要な要因の一つになっている
- 複線型キャリア志向の人が増えており、副業や兼業といった働き方が増えてきている

「フレキシブルな働き方」に注目・期待が集まっている

- リモートワーク・テレワークは「場所」に関しては柔軟だが、「時間」に関しては柔軟ではない
- 「自分の都合の良い時に、最も適切な場所で」仕事を行えるようにすることが、従業員にとって最も満足度が高い
- 業務内容やライフスタイルは人それぞれ多様であるが、企業は「選べる」選択肢を提供することでこれに対応できる



ビキューブが培ってきたビジュアルコミュニケーション技術・製品・サービスを組み合わせ
時間や場所にとらわれない働き方を「選べる」ソリューションを提供することで
働く人びとと企業 双方の課題を解決する

ブイキューブが提唱する「選べる」働き方

どこからでも参加できる



オンデマンド配信



ウェブ会議



オンラインイベント
メタバース



ビデオ通話
ライブ配信
SDK



ノーコード
VC開発基盤

VCP
(V-CUBE Communication Platform)



ハイブリッド
イベント配信



リアルタイムに共有できる



バーチャル株主総会配信・運営

スタジオ運営



緊急対策・遠隔作業支援

V-CUBE コラボレーション
V-CUBE ボード
V-CUBE
コミュニケーションマップ



モビリティ



企業内動画管理・配信



教育・研修管理



自分のタイミングで利用できる

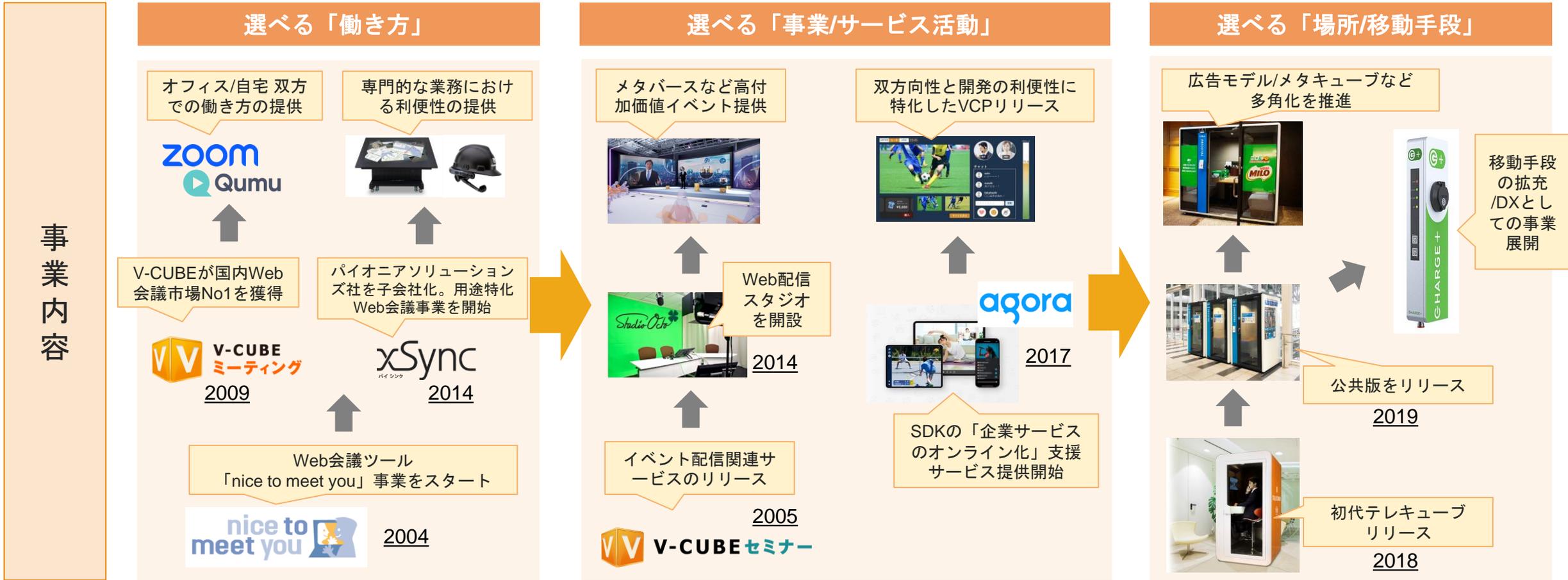


サードプレイス・
ワークブース



いろいろな場所で活用できる

選択肢/利便性を追求し、ウェルビーイングな働き方を実現するサービス提供を継続



事業軸 VCコアテクノロジーとプロフェッショナルサービスの包括的なサービス (SaaS + Service)

Mission Evenな社会の実現 ~選べる働き方、選べる暮らし方~

お客様の業界/用途/業務において、コミュニケーションDXで実現したいゴールを達成するため、ソフトウェアだけでなく、導入/運用支援からインフラの提供も可能なのがブイキューブの価値

価値提供モデル

実施内容



コロナ禍終了によるネガティブインパクトと、ポストコロナの変化した文化による成長が混在するFY23
新規事業を含め FY24 以降の成長に向けた準備・投資を積極的に行う

主要経営指標		FY22 実績	FY23 (修正後)	FY24	FY25
連結	売上高	122.2億円	115.0億円	145.2億円	162.6億円
	営業利益	6.7億円	1.0億円	12.0億円	18.0億円
	純利益(*)	0.8億円	未定	7.0億円	10.5億円
	ROE	2%	未定	11%	14%
	配当性向	20%	未定	20%をベースとし、 30%を目指す	

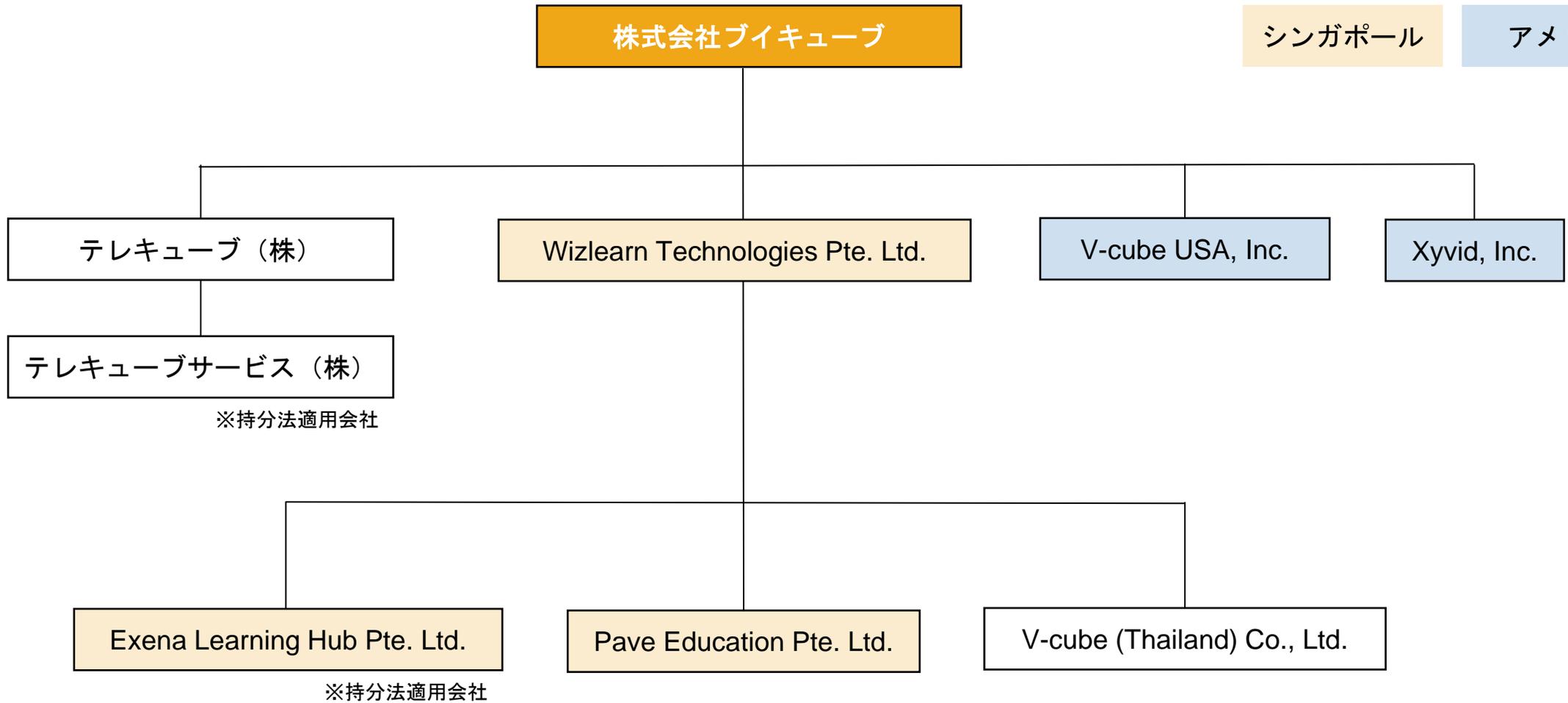
事業セグメント	事業トレンド	売上（億円）			
		FY22	FY23 下方 修正後	FY24	FY25
イベントDX	<p>2023年は我慢の1年 次年度からグローバルでの成長を見込む</p> <ul style="list-style-type: none"> 製薬業界の構造変化のリスクを折込み、ウェブ講演会事業は23年度は足踏み 他業界ウェビナー利用やメタバースイベント配信事業は成長 イベント事業全体としては3年を通して次の成長傾向に入る 	50.0	44.0	55.9	63.3
サードプレイスDX	<p>初期認知フェーズを越え普及期に 注力を続けることで堅調な事業成長</p> <ul style="list-style-type: none"> 初期の認知フェーズは越え、普及フェーズに入った 既存ビジネスモデルは堅調な成長 新しいビジネスモデルを展開し成長を加速させる 	28.9	27.0	35.6	39.0
エンタープライズDX	<p>コロナ禍後のリオープンの反動で減衰傾向があったが 新しい働き方の認識が広まり成長傾向へ回帰</p> <ul style="list-style-type: none"> リモートワークのソリューションを組み合わせることで堅調な成長分野に戻る 緊急対策事業はコロナ禍の影響で予算執行スケジュールに遅れがでていたがリオープンによって事業再開、市場成長が見込まれる SDK事業は普及フェーズに入り、ローコードで利用可能な新製品を通じてさらなる成長を追求する 	43.3	44.0	53.6	60.3
合計		122.3	115.0	145.2	162.6

会社概要

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～

会社名	株式会社ブイキューブ
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 ※2022年12月31日現在
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4社、海外6社
従業員数	合計496名（連結）



他グループ会社：株式会社センシンロボティクス、Charge Plus Japan株式会社



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



取締役

David Kovalcik

1983年 Computerware, Inc. 創業
2011年 Xyvid, Inc. CEO
2023年 当社取締役就任

	氏名	監査等委員	独立役員	略歴
	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、(株)メルカリ 社外取締役 元 Google,Inc. 副社長 兼 グーグル(株) 代表取締役社長
	西村 憲一		○	(株)白山 社外取締役（監査等委員） 元 (株)NTTネオメイト 代表取締役社長 元 (株)ミライト 相談役
	越 直美		○	三浦法律事務所 パートナー弁護士 OnBoard(株) 代表取締役CEO、ソフトバンク(株) 社外取締役 元 大津市長
	福島 規久夫	○	○	サクセス・コーチング・スタジオ 代表
	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
	秋元 秀仁	○	○	秋元秀仁税理士事務所 代表税理士 西村あさひ法律事務所 税務顧問 元 国税庁、高松国税局長

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。