

# 2023年12月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社ブイキューブ  
2023年11月14日



1. FY23.3Q業績 ハイライト

2. FY23.3Q業績 セグメント別

3. Appendix

1. FY23.3Q業績 ハイライト

2. FY23.3Q業績 セグメント別

3. Appendix

季節性により売上・利益率が下がる四半期、修正後の業績予想に基づく計画通りに概ね推移

EV：国内は年間で最も閑散四半期、Xyvid回復、経営合理化策は予定通り進捗（来期のコスト削減）

TP：2Qに続き設置台数は高止まり、企業向けサブスクは拡大継続

EP：海外製品仕入において円安の影響を受け限界利益率が昨対比で低下

## FY23.3Q 連結業績（当社重要指標）

| 売上   | 限界利益<br><small>（売上から変動費を控除した利益概念）</small> | 調整後<br>EBITDA | 調整後<br>営業利益             |
|------|---|---------------|-------------------------|
| 81.1 | 52.0                                      | 8.6           | 1.0 <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）

**11.3億円**

（10%増）

### イベントDX (EV) - 国内

| イベント単価                                | イベント開催数                                |
|---------------------------------------|--|
| <b>100万円</b><br><small>（13%増）</small> | <b>2,237回</b><br><small>（23%減）</small> |

### サードプレイスDX (TP)

| 単Q設置台数                                | 累積設置台数                                  |
|---------------------------------------|---|
| <b>1,769台</b><br><small>（4%減）</small> | <b>22,821台</b><br><small>（56%増）</small> |

（）内は昨年同期比

## FY23.3Q

### イベントDX事業 (EV)

- ・ 国内は最も閑散四半期も、昨年同期比で内製比率を向上、提供価格の値上げと外注費圧縮に動き出すも効果は来期へ
- ・ 米国子会社Xyvidは3Q単体では売上昨対比34%増（ドルベース）で回復傾向、4Q更なる増収へ（日本の先行指標）
- ・ 国内、Xyvidともにコロナ禍後の売上低調（コロナ前よりは大きく成長）を受け、固定費含めたコスト削減施策を3Qまでに完了

### サードプレイスDX事業 (TP)

- ・ オフィス内需要は堅調に推移、サブスク順調に積み上げ（3Q累計117台純増）、年内設置に向けてパイプライン積み上げ
- ・ 公共向けは設置先の都合などもあり、オフィス向けに比べて新規設置は低調

### エンタープライズDX事業 (EP)

- ・ ビジネスグロース：SDK利用料は高位安定もエンタメ中心に堅調に推移、VCPでも実績積み上げ中（P20参照）
- ・ ハイブリッドワーク（汎用Web会議）：海外製品仕入での円安が利益率に影響、Zoomの堅調な成長
- ・ リスキリング：シンガポール子会社Wizlearnにて学校向け底打ち、企業向け昨対比成長

## 今後の見通し

業績予想を8/10に下方修正：売上高115億円、調整後営業利益4.8億円、営業利益1億円（8/10以降に純利益(\*)のみ修正あり）  
人員削減含めた経営合理化策は順調に進捗、来期の固定費削減効果は4.8億円  
来期以降、コロナ禍明けの売上高水準をもとに底堅く利益を創出できる体制へ

1. FY23.3Q業績 ハイライト

2. FY23.3Q業績 セグメント別

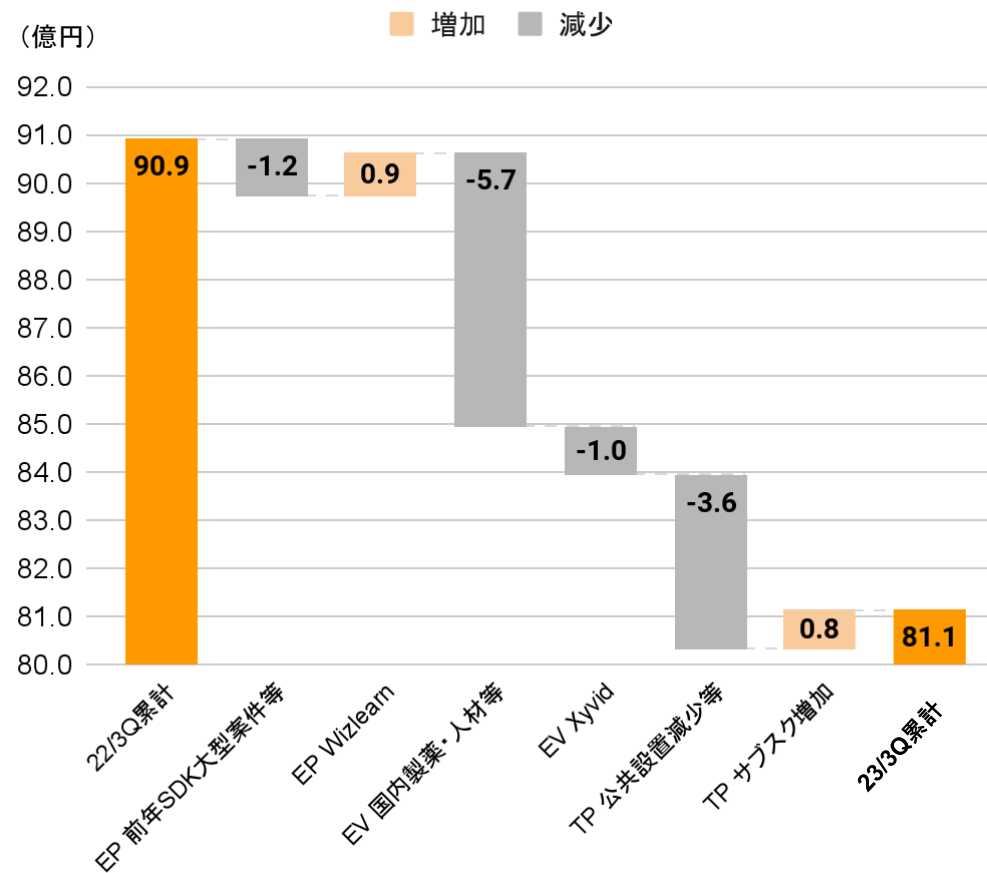
3. Appendix

EV：閑散四半期で赤字拡大、Xyvidは3Q単体昨対比34%増収、経営合理化策の効果で今後日米で反転基調へ  
 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、パイプラインも積み上げ中  
 EP：前年のSDK大型案件により減収も堅調に推移、Zoom等海外製品仕入での為替影響等により利益率低下

各セグメント概況（利益は調整ベース）

| (百万円)            |                | FY22           | FY23           | FY23<br>通期予想<br>(8/10修正) |
|------------------|----------------|----------------|----------------|--------------------------|
|                  |                | 3Q<br>累計実績     | 3Q<br>累計実績     |                          |
| イベント<br>DX事業     | 売上高            | 3,750          | 3,080          | 4,400                    |
|                  | セグメント利益<br>(率) | 355<br>(9.5%)  | △345<br>(-%)   | △205<br>(-%)             |
| サードプレイス<br>DX事業  | 売上高            | 2,089          | 1,807          | 2,700                    |
|                  | セグメント利益<br>(率) | 440<br>(21.1%) | 523<br>(29.0%) | 770<br>(28.5%)           |
| エンタープライズ<br>DX事業 | 売上高            | 3,253          | 3,223          | 4,400                    |
|                  | セグメント利益<br>(率) | 525<br>(16.1%) | 454<br>(14.1%) | 630<br>(14.3%)           |
| 全社費用             |                | △521           | △535           | △720                     |
| 合計               | 売上高            | 9,093          | 8,111          | 11,500                   |
|                  | 営業利益<br>(率)    | 800<br>(8.8%)  | 97<br>(1.2%)   | 475<br>(4.1%)            |

3Q累計売上 昨対比



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

Touchcast XYVID

- 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



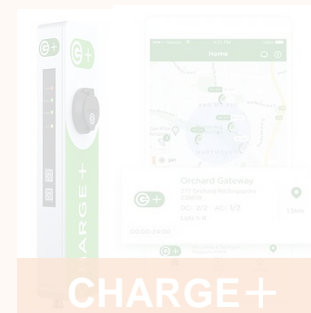
バーチャル株主総会



メタバースイベント

## 2. サードプレイスDX事業

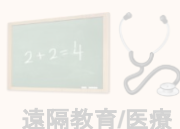
- 企業や公共機関へワーク/コミュニケーションブースを提供
- 広告モデル/メタキューブ/予約システムなど多角化された付随ビジネス
- 移動手段の拡充/DX化としてのEV充電ソリューション



## 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：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に、固定費節減が追いつかず  
メタバース・ハイブリッド領域への注力は継続しつつ、固定費削減により収益性の改善へ

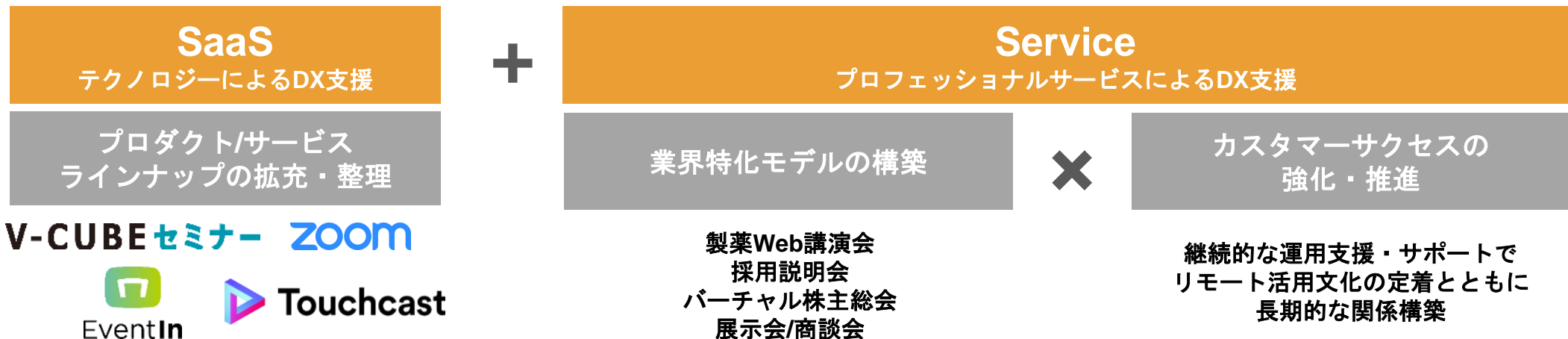
米国：上期は既存顧客のオンラインイベント数減少の中で、新規大口顧客のイベント開催遅延により赤字  
下期はイベント開催が徐々に始まり、3Q単体では昨対比34%増収

| (百万円)          | FY22          | FY23         | FY23             |
|----------------|---------------|--------------|------------------|
|                | 3Q            | 3Q           | 通期予想<br>(8/10修正) |
| 売上高            | 3,750         | 3,080        | 4,400            |
| セグメント利益<br>(率) | 355<br>(9.5%) | △345<br>(-%) | △205<br>(-%)     |

(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



2021年6月買収後にリアル回帰による赤字に加え円安影響を受ける  
 シナジー創出への取り組みは進捗、創業者によるオペレーションからCEO/CFO/セールスを採用し組織強化  
 今期は新規大手顧客を着々と受注獲得後、3Q以降のイベント開催本格化により業績拡大へ

会社概要




創業 : 2011年  
 所在地 : 米国ペンシルベニア州

Founder & Director  
 David Kovalcik

CEO  
 Randy Jones



買収後のシナジー創出に向けた取り組み

|                |  |
|----------------|--|
| 2021年6月～       | 買収と同時に現会長の間下がDirector就任<br>2022年3月にはグループCEOとしてXyvid含めたグローバルを管掌   |
| 2023年3月        | David Kovalcikがブイキューブの取締役役に就任  |
| 2023年<br>第3四半期 | V-cube USA（カリフォルニア州）を吸収合併し、<br>XyvidがUS全体を事業統括   |
| 2023年<br>第4四半期 | ブイキューブが取り扱う製品を米国でも販売開始<br>  <b>Touchcast</b> |



## 1. イベントDX事業

V-CUBE セミナー

EventIn

Touchcast XYVID

- 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+

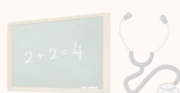


テレキューブコネクト

## 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

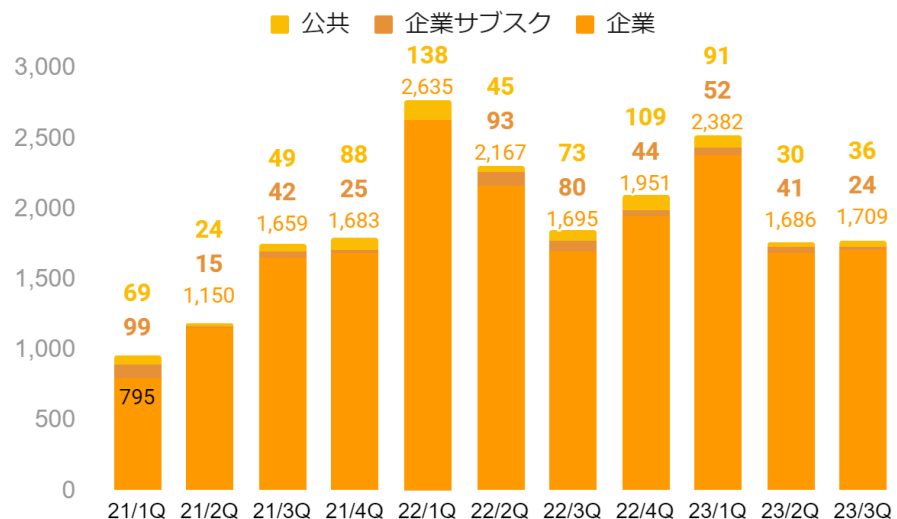


オフィス（企業）向けが堅調に推移、法人向け個室ブース市場で2年連続シェアNo.1(\*)  
 公共向けは新規設置台数が低調も、セグメント全体は高い利益率で推移

| (百万円)          | FY22           | FY23           | FY23             |
|----------------|----------------|----------------|------------------|
|                | 3Q             | 3Q             | 通期予想<br>(8/10修正) |
| 売上高            | 2,089          | 1,807          | 2,700            |
| セグメント利益<br>(率) | 440<br>(21.1%) | 523<br>(29.0%) | 770<br>(28.5%)   |

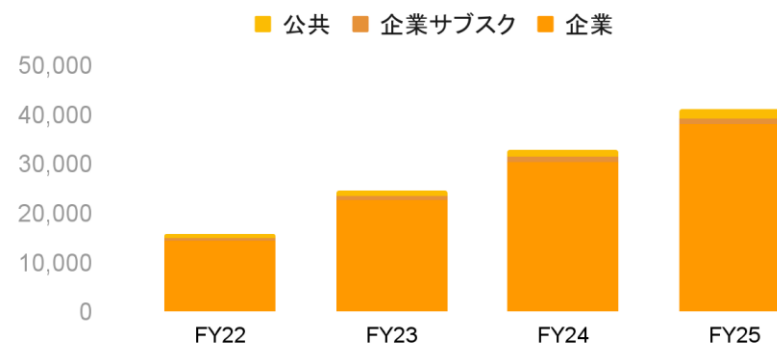
(セグメント利益は調整後)

設置台数 四半期推移

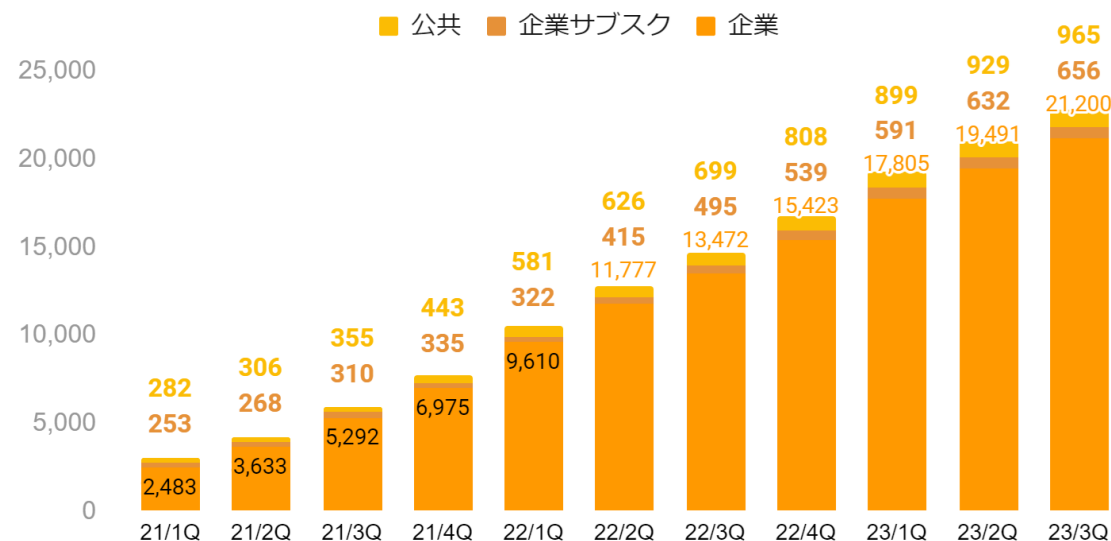


※FY22/2Q企業向け台数は、約450台のFY22/1Q以前設置の計上遅れ分を含む

設置台数 計画



設置台数 累計推移



(\*)日本マーケティングリサーチ機構調べ  
<https://jmro.co.jp/r01477/>

web会議や作業に集中できる個室ブースから、多様化するニーズに対応したモデルをリリース  
用途特化型個室ブースを開発中  
また従来の販売モデル（買取、サブスク）に加え、オンライン販売を開始

多様化するニーズに対応

用途特化に向けた開発



ユニバーサルタイプ



フォンブースタイプ



シーティングレイアウト



両面ドアタイプ

兵庫県養父市 (国家戦略特区)  
へき地におけるオンライン診療の場  
としてwemex社と  
実証事業開始



Vtuberとの交流会「推し活」の場  
としてサービス開発中

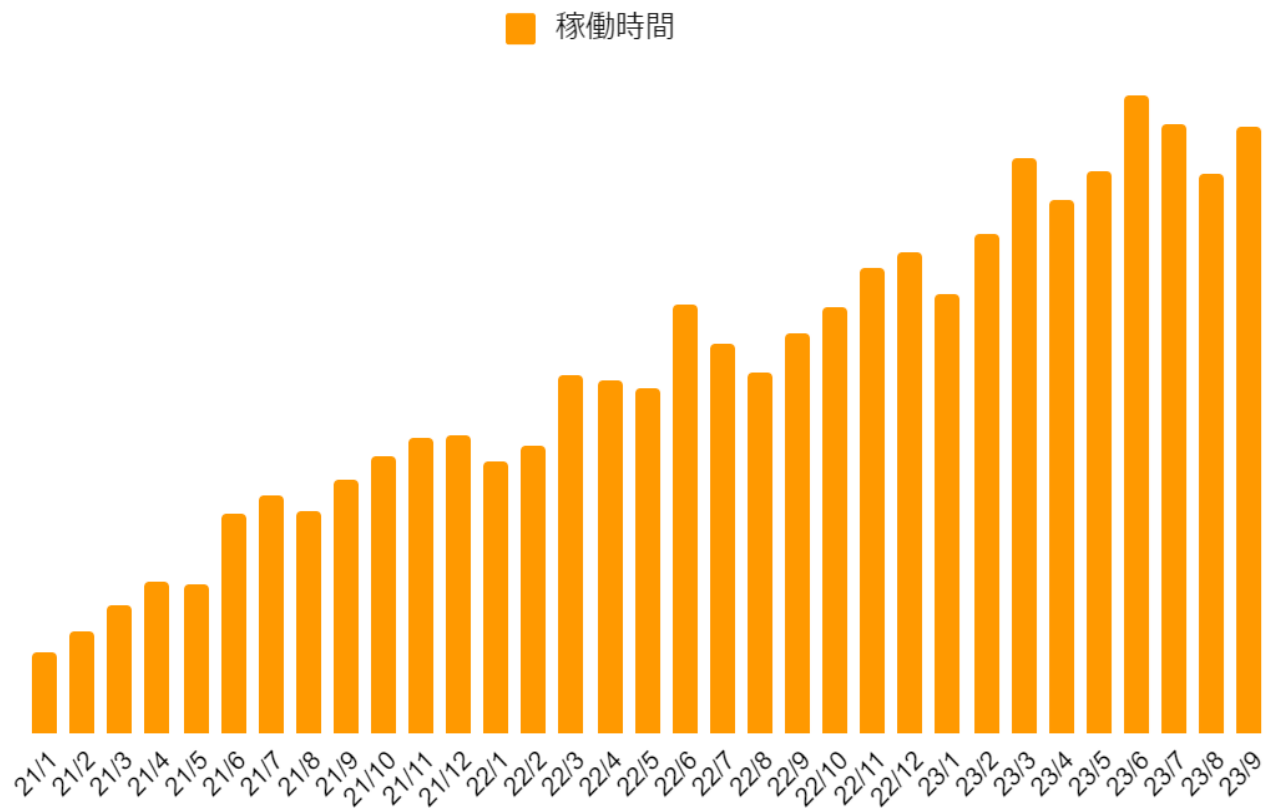


台数×稼働率＝稼働時間を高める取り組み

低稼働のテレキューブは引き上げて稼働率を維持しながら、需要を見込むエリアに新規設置

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

新丸の内ビル（WEB会議センター）



リラクゼーションブース



(用途特化開発)

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  
サービスサイトを公開、4Q設置に向けて商談中（商談から設置まで数ヶ月）



| 充電種別 | 普通充電                         |                                   | 急速充電                       |
|------|------------------------------|-----------------------------------|----------------------------|
| 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、月極駐車場<br>オフィス・営業所（社用車） | オフィスビル、商業施設、ホテル<br>駅、空港、観光施設、ゴルフ場 | コンビニ、ガソリンスタンド<br>高速道路SA・PA |
| 政府目標 | 10万～20万口                     | 10～20万口                           | 3万口                        |
| 弊社方針 | <b>注力</b>                    | <b>注力</b>                         | 非対応                        |

## 1. イベントDX事業

V-CUBE セミナー

EventIn

Touchcast XYVID

- 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+

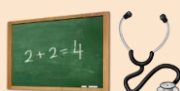
ETA CUBE

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

ZOOM V-CUBE  
ミーティング



### 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



Qumu  
 Wizlearn  
Technologies



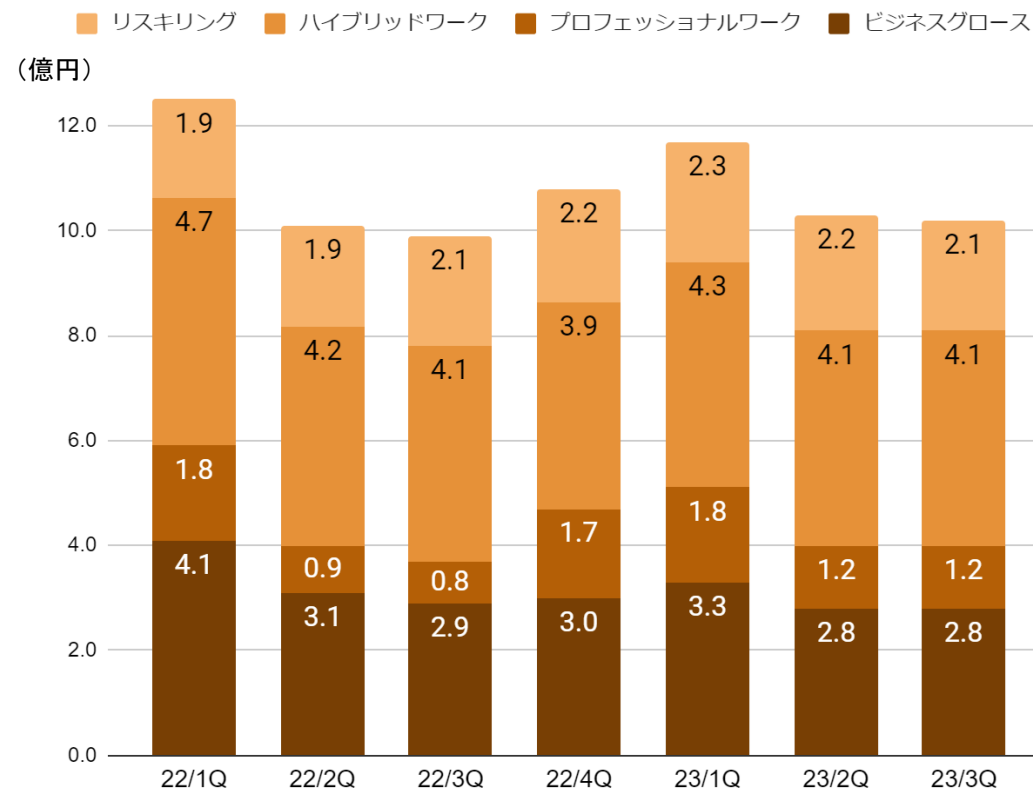
STOCK売上比率が高く安定的な利益を生むセグメント、海外製品仕入での為替影響により利益率悪化  
 一般電話回線においてアナログからクラウド型へ移行する潮流あり、Zoom Phone販売へ更なる注力

| (百万円)          | FY22           | FY23           | FY23             |
|----------------|----------------|----------------|------------------|
|                | 3Q             | 3Q             | 通期予想<br>(8/10修正) |
| 売上高            | 3,253          | 3,223          | 4,400            |
| セグメント利益<br>(率) | 525<br>(16.1%) | 454<br>(14.1%) | 630<br>(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<br>今後の成長プロダクトVCP |
| プロフェッショナルワーク | 緊急対策領域、SPOT計上が多い                      |
| ハイブリッドワーク    | 汎用Web会議領域（自社製品VMTG+Zoom）中心            |
| リスキリング       | シンガポール子会社Wizlearnで企業向け好調              |

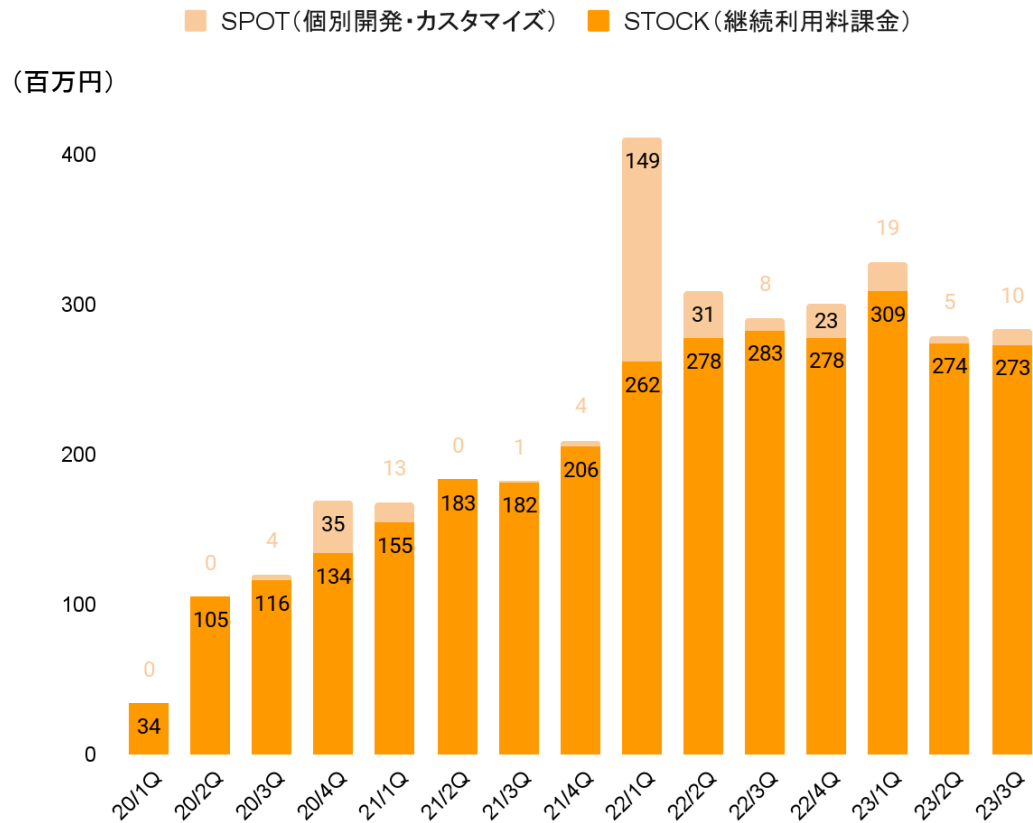
(参考) エンタープライズDX 売上高推移



※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・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  
リアル回帰で既存顧客利用減もエンタメ領域中心に堅調、直近12ヶ月間のSTOCK売上は11.3億円

ビジネスグロース事業（SDK）四半期売上推移



多彩な機能を様々なサービスに実装

ライブ配信

- 大規模配信（大人数視聴）
- ファンウォールでのチャットや投げ銭
- 録画、アーカイブ配信

メタバース

- メタバース空間内でも音声・映像配信
- 低遅延で参加者と途切れなく交流
- 空間内でのライブ配信も

オンライン  
カウンセリング

- 診療、美容、フィットネス、採用など、用途に適した音声・映像配信機能のチューニング

コミュニケーションツール、ゲーム等幅広くインターネット関連サービスをもつグローバル企業  
 Tencent CloudのV+エリート パートナー(\*)としてサービス群を幅広く提供開始  
 ライブ/動画配信、ゲーム/メタバース領域へ展開  
 今後は、生成AIやデータ分析といったAIソリューションの技術提携も検討

# Tencent Cloud



## サービス

### 従来領域

|   |  |  |
|---|--|--|
| <p><b>TRTC</b></p> <p>デモを数分で実行し、独自の音声/ビデオ通話ソリューションを構築します。</p>                          | <p><b>CSS</b></p> <p>超低遅延でライブストリームをトランスコード、配信、再生します。</p>                | <p><b>VOD</b></p> <p>動画の保存、配信、再生をワンストップで実現します。</p>      |
| <p><b>チャット</b></p> <p>1対1、グループ、ルームチャットなどの豊富なメッセージング機能。</p>                            | <p><b>UGSV</b></p> <p>ユーザーが短いビデオコンテンツを作成、カスタマイズ、共有できるようにします。</p>       | <p><b>MPS</b></p> <p>クラウドベースで大量のマルチメディアデータを処理します。</p>  |
| <p><b>ストリームサービス</b></p> <p>StreamLive、StreamPackage、およびStreamLink ストリーミング サービス。</p>  | <p><b>TOVP</b></p> <p>ワンストップのクラウドベースのマルチスクリーンビデオプラットフォームソリューション。</p>  |  |

(\*) Tencent Cloud V+エリート パートナー  
 メディア配信領域において、Tencent Cloudが重点的にサポートするハイランクのパートナー

ファンエンゲージメント向上に寄与する機能や演出をカスタマイズできる配信プラットフォーム  
自社製品であり今後の成長プロダクトとして位置づけ、様々な業界・用途に合わせて提供可能

9/17 TBSテレビ主催 日曜劇場『VIVANT』ファンミーティングのライブ配信



- ハイブリッド形式で開催、会場に加え大型スクリーンにオンライン参加のファン最大200人を投影
- オンライン参加者も登壇者に直接質問し会話、双方向性の高い視聴体験を実現

# 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～



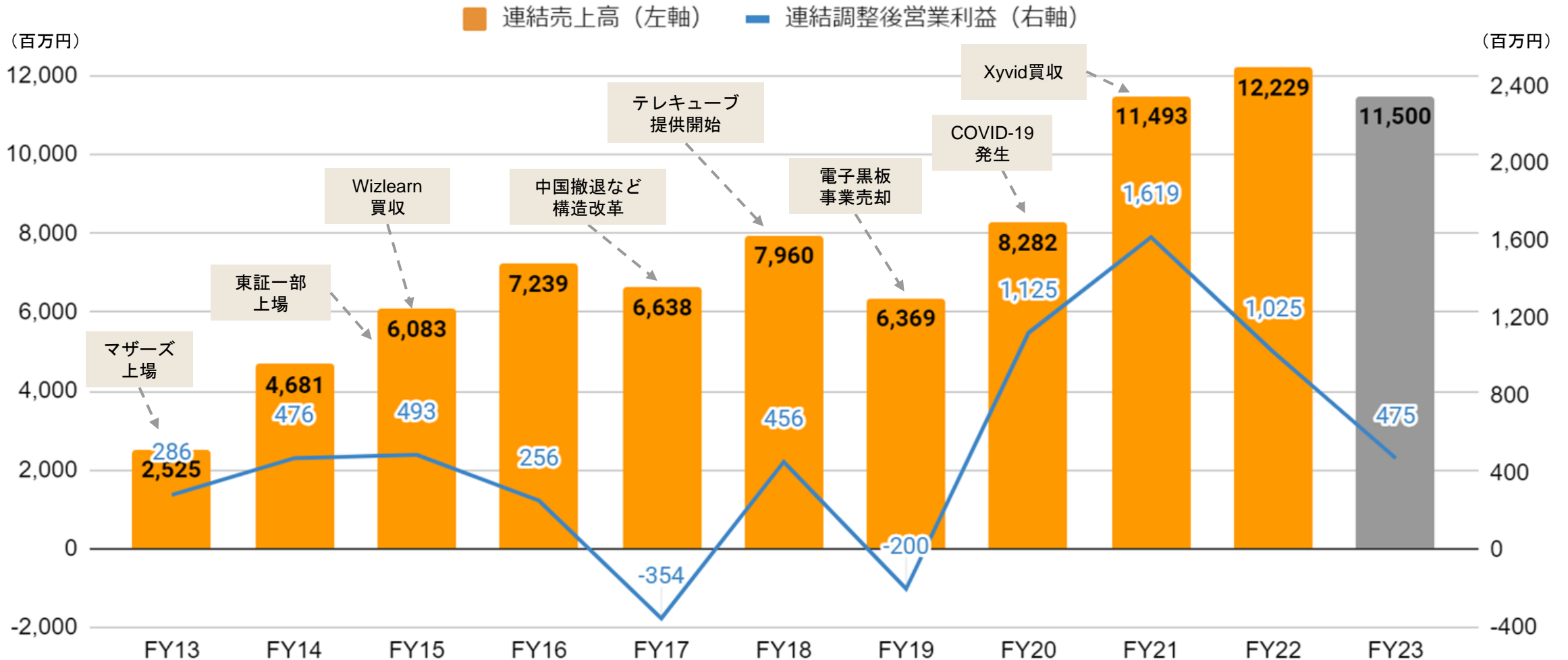
Beyond テレワーク  
**V-CUBE**

1. FY23.3Q業績 ハイライト

2. FY23.3Q業績 セグメント別

3. Appendix

## 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



3Qアップデート：外部環境の見通しは不変、対策はそれぞれ実行中も大きな効果は来期以降

|       | 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"> <li>● 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</li> <li>● 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で売上計上されない）</li> <li>● 営業コストの増大</li> </ul>                | <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"> <li>● 想定以上の円安による外貨建て仕入のコスト高</li> <li>● 低調な米国事業において損失がさらに拡大</li> </ul> <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<b>個社事情</b>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"> <li>● 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</li> <li>● 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</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● イベント内エンドユーザ向けの高付加価値提案強化</li> <li>● ボリュームによる大幅ディスカウントの見直し</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 6月に20%弱のレイオフを実施し、人員を適正化</li> <li>● 新CEO、新CFOを採用しマネジメント強化</li> <li>● 新規顧客の利用開始に注力</li> <li>● 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</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 提供価格の値上げ交渉</li> <li>● 仕入れコストの交渉</li> <li>● 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</li> </ul>                                  |



# FY23.3Q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）     | FY22.3Q | FY23.3Q      | FY23<br>通期予想<br>(9/26修正) |
|-----------|---------|--------------|--------------------------|
| 売上高       | 9,093   | <b>8,111</b> | 11,500                   |
| 調整後EBITDA | 1,474   | <b>864</b>   | 1,570                    |
| 調整後営業利益   | 800     | <b>97</b>    | 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9月30日                              | 増減                                  |
|---------------------------------------|---|---|-------------------------------------|
| 流動資産<br>(うち 現金及び預金)                   | 4,122<br>(1,699)                        | 3,870<br>(1,685)                        | △251<br>(△14)                       |
| 固定資産<br>(有形固定資産)<br>(ソフトウェア)<br>(のれん) | 12,769<br>(2,047)<br>(3,023)<br>(4,071) | 14,204<br>(2,000)<br>(3,873)<br>(4,389) | +1,434<br>(△46)<br>(+850)<br>(+318) |
| 総資産                                   | 16,891                                  | 18,074                                  | +1,182                              |
| 流動負債<br>(うち 短期借入金、1年内返済の長期借入金)        | 9,324<br>(6,625)                        | 10,559<br>(7,946)                       | +1,235<br>(+1,320)                  |
| 固定負債<br>(うち 長期借入金)                    | 1,577<br>(953)                          | 1,234<br>(710)                          | △343<br>(△242)                      |
| 純資産                                   | 5,989                                   | 6,280                                   | +291                                |

# 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



大規模配信  
インフラ

VC-SDKと  
開発技術

映像制作

イベント配信  
エキスパート

VCコアテクノロジーと  
VCエキスパートスタッフ

ハードウェア  
独自開発

メタバース空間  
3DCG作成

開発テクニカル  
サポート体制

スタジオ運営

## 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



## 自分のタイミングで利用できる



企業内動画管理・配信



教育・研修管理



サードプレイス・  
ワークブース



モビリティ



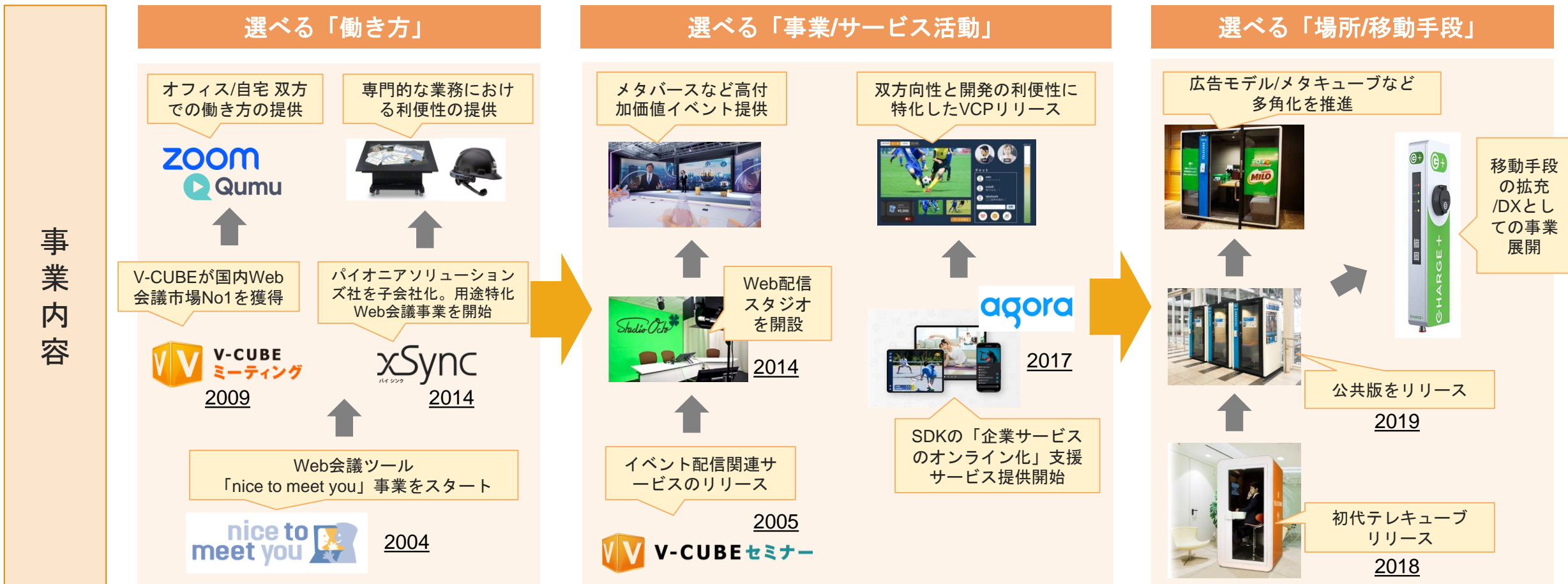
緊急対策・遠隔作業支援

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

## 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

**SaaS**  
テクノロジーによるDX実装

製品の拡充や  
新技術の導入

様々なコミュニケーション  
シーン/用途に沿える  
サービスラインナップの拡充  
や新技術の導入



+

**Service**  
コミュニケーションDXを成功・浸透させるための関連サービス

導入/運用支援

業界/用途別のコミュニケーションDXモデルの構築

業界/用途/業務に合わせた  
カスタマイズや導入/運用支援  
による高付加価値化



×

品質向上/場の提供  
による浸透

インフラ整備支援  
(スタジオ/ハード等)

構築したコミュニケーションDX  
モデルの品質を高め、広く浸透  
させるためのハード/場/手段の提供



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  
FY24以降はFY23通期決算発表時に修正計画を公表予定

| 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   | △2.8億円     | 7.0億円                 | 10.5億円  |
|        | ROE    | 2%      | - %        | 11%                   | 14%     |
|        | 配当性向   | 20%     | 無配         | 20%をベースとし、<br>30%を目指す |         |

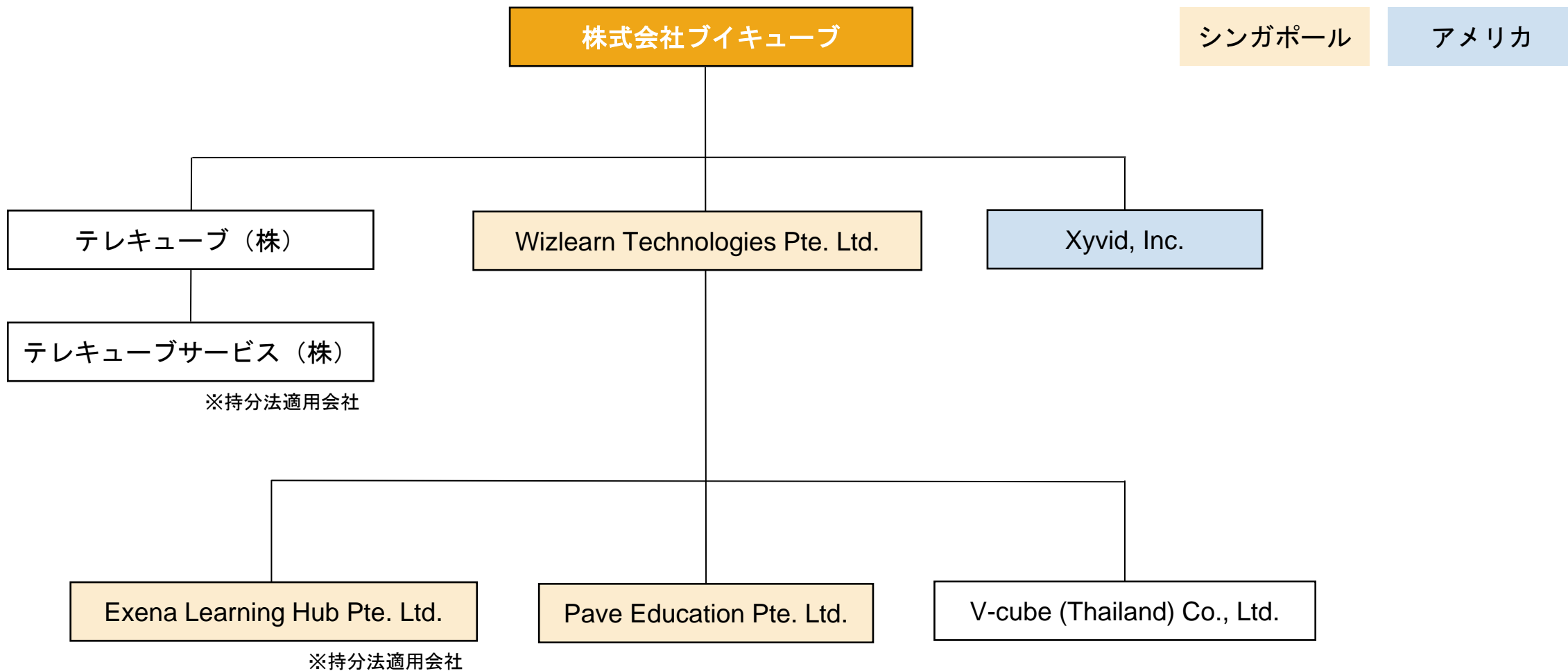
| 事業セグメント    | 事業トレンド  | 売上（億円）       |                   |              |              |
|------------|---|--------------|-------------------|--------------|--------------|
|            |   | FY22         | FY23<br>下方<br>修正後 | FY24         | FY25         |
| イベントDX     | <p><b>2023年は我慢の1年</b><br/><b>次年度からグローバルでの成長を見込む</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> </ul>   | 50.0         | 44.0              | 55.9         | 63.3         |
| サードプレイスDX  | <p><b>初期認知フェーズを越え普及期に</b><br/><b>注力を続けることで堅調な事業成長</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>初期の認知フェーズは越え、普及フェーズに入った</li> <li>既存ビジネスモデルは堅調な成長</li> <li>新しいビジネスモデルを展開し成長を加速させる</li> </ul>  | 28.9         | 27.0              | 35.6         | 39.0         |
| エンタープライズDX | <p><b>コロナ禍後のリオープンの反動で減衰傾向があったが</b><br/><b>新しい働き方の認識が広まり成長傾向へ回帰</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> </ul> | 43.3         | 44.0              | 53.6         | 60.3         |
| <b>合計</b>  |   | <b>122.3</b> | <b>115.0</b>      | <b>145.2</b> | <b>162.6</b> |

# 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5社、海外5社               |
| 従業員数         | 合計482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<br>セルソース(株) 社外取締役、(株)メルカリ 社外取締役<br>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）<br>元 (株)NTTネオメイト 代表取締役社長<br>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<br>OnBoard(株) 代表取締役CEO、ソフトバンク(株) 社外取締役<br>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<br>(株) esa 社外監査役<br>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<br>西村あさひ法律事務所 税務顧問<br>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。