

2024年12月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社ブイキューブ
2024年5月15日



1. FY24.1Q業績ハイライト

2. 各セグメントでの取り組み

3. Appendix

1. FY24.1Q業績ハイライト

2. 各セグメントでの取り組み

3. Appendix

コロナ5類移行前のFY23.1Qと比較して、FY24.1Qは主にイベントDXで減収したものの、概ね計画通りの進捗
 また、昨年度に実施したコスト削減や減損による償却負担軽減により、減収の中でも営業利益は増益
 1Qの順調な進捗率とバーチャル株主総会などの高単価イベントが集中する2Qの見込みを踏まえて上期予想の達成へ
 米国子会社Xyvid（社名をTEN Eventsに変更）は昨年下半年からの増収傾向が続き、営業損失は大幅に縮小

(百万円)	FY23.1Q 実績	FY24.1Q 実績	増減	FY24 上期予想	進捗率	FY24 通期予想	進捗率
売上高	3,009	2,807	△202	5,600	50%	11,500	24%
調整後EBITDA	445	409	△36	800	51%	1,600	26%
営業利益	104	120	+16	320	38%	500	24%
経常利益	80	100	+20	280	36%	400	25%
親会社株主に 帰属する当期純利益	31	67	+36	200	34%	300	22%

FY24.1Q

イベントDX事業 (EV)

- ・ 国内は製薬・人材領域の保守的な計画のもと、売上2億減少も概ね計画通り。リアル回帰も見られる中でFY23に買収したイベモンの強みを活かしながら入社式などのインナー（社内）イベント案件獲得
- ・ 米国Xyvidは昨年下半年から増収傾向が続き1Qも前四半期比37%増収、昨年同期比で赤字幅半減。売上拡大による黒字化へ

サードプレイスDX事業 (TP)

- ・ オフィス内需要は堅調に推移
- ・ サブスクは稼働台数微増も利用途中の買取（一括での筐体販売）が多く発生、新規設置は52台と継続拡大中

エンタープライズDX事業 (EP)

- ・ 昨年同期比で円安であり海外製品仕入や利益率の高い自社製品の縮小（今期で影響はほぼ消滅見込み）などで利益率低下
- ・ 1Qにおいては為替の変動による損益への影響は軽微

イベントDX (EV) - 国内

イベント単価	イベント開催数
101万円	658回
(15%増)	(22%減)

サードプレイスDX (TP)

単Q設置台数	累積設置台数
2,265台	27,054台
(10%減)	(40%増)

エンタープライズDX (EP)

戦略プロダクトのMRR
2.0億円
(6%増)

() 内は昨年同期比

EV：国内固定費は各種施策により1億円減少し、セグメント利益赤字幅減少、米国子会社Xyvidは増収

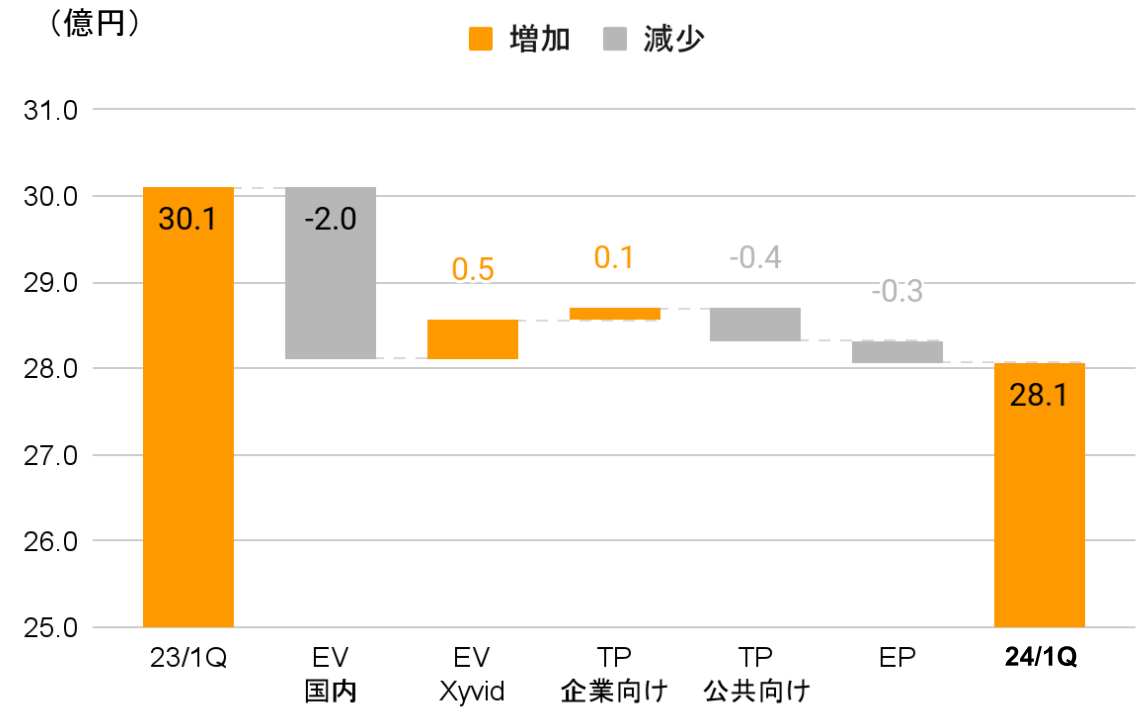
TP：企業向けテレキューブは高止まりで堅調に推移、減収ながらも企業向け直販において限界利益率が高まり増益

EP：自社製品比率の低下や海外製品仕入における昨年同期比での円安影響で限界利益率低下も、安定的に利益創出

セグメント概況

(百万円)		FY23	FY24
		1Q実績	1Q実績
イベント DX事業	売上高	1,110	955
	セグメント利益 (率)	△90 (-%)	△55 (-%)
サードプレイス DX事業	売上高	761	737
	セグメント利益 (率)	249 (32.7%)	262 (35.6%)
エンタープライズ DX事業	売上高	1,138	1,113
	セグメント利益 (率)	223 (19.7%)	206 (18.5%)
全社費用		△278	△292
合計	売上高	3,009	2,807
	営業利益 (率)	104 (3.5%)	120 (4.3%)

FY24.1Q売上 昨年同期比



昨年からの財務体質改善の取組として、エンタープライズDX事業の一部であるプロフェッショナルワーク事業（緊急対策、フィールドワーク）の事業譲渡に向け、テクノホライゾン株式会社様と基本合意書を締結

事業内容	災害時などの緊急対策、プラント点検などのフィールドワークのDX支援 FY23連結売上の5.7%
事業譲渡の理由	サービス事業の選択と集中、 他事業との顧客属性の親和性が低く事業シナジーが見込みづらい
スケジュール	2024年6月30日付で譲渡予定（2Qまで実績取り込み）
譲渡額	約620百万円の見込み
業績予想への影響	事業譲渡による損益は僅少となる見込み 業績予想への影響は精査中

FY24を再成長の発射台とし、コストコントロール等収益性改善の取り組みを徹底しながら事業の拡大により増益を目指す。

2023～2024

V字回復に向けての各種対策

2024

成長フェーズに戻る

エンタープライズは安定収益、イベント・サードプレイスで上積みを目指す

2025～2026

営業利益10億円以上を回復

EVチャージ事業やテレキューブの収益源多角化等も貢献

1. FY23通期業績ハイライト

2. 各セグメントでの取り組み

3. Appendix

成長可能性

事業環境・戦略トピックス

イベントDX
事業



- リアル回帰により、ハイブリッド/リアルでのイベント需要の増加
- ハイブリッド特化型サービス(VCP、会場、企画運営)の提供
- ポストコロナ以降、イベントの費用対効果がより求められる時代に
- 自社製品ソフトはユーザーの体験価値向上とデータ周りの機能強化
- 音声文字起こし、要約、翻訳、等の先端テクノロジーのサービス化

サードプレイスDX
事業



- 市場認知が始まってきた段階、販売先業種も徐々に拡大。企業・公共版併せて27千台程度、市場への新規設置余力は十分あり
- 用途に合わせた筐体開発、周辺デバイスによる付加価値サービス
- 新規ビジネスモデルやサービスの開拓、協業による新用途開発、等
- EV充電サービスは今期より本格的に販売開始

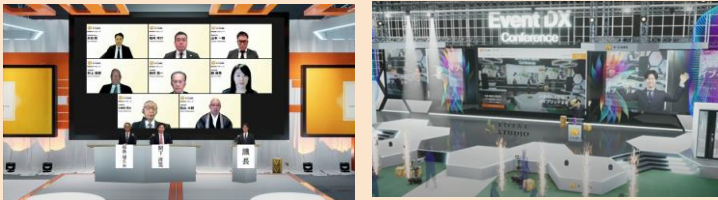
エンタープライズDX
事業



- 映像/音声コミュニケーションソフトウェアを中心とした代理販売、サポート。主にZoom, Zoom Phone, Qumu, Agora, Tencent Cloud
- 急激な成長は見込めないが収益の安定基盤として戦略プロダクトのMRRは堅調に成長
- 為替影響は、販売仕入価格のコントロールにより最大限の利益確保へ

イベントDX事業

- ・ イベントのオンライン配信実績シェアNo.1(*)
- ・ 3DCG/メタバース空間や動画の制作
- ・ 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
- ・ イベントROIを向上させるためのデータ活用



[最新設備のスタジオ (東京・大阪)]



[海外子会社Xyvid (アメリカ)]



(*)調査機関：日本マーケティングリサーチ機構
調査概要：2022年10月期_指定領域における市場調査

サードプレイスDX事業

- ・ 防音個室ブース「テレキューブ」
設置台数シェア No.1*を2年連続獲得
- ・ 企業向けはサブスク等販売モデル多様化や
各ニーズに対応した様々な筐体モデル開発
- ・ 公共向けは広告モデル/予約システムなど付随ビ
ジネスの多角化
- ・ 移動手段の拡充/DX化としてのEV充電ソリュー
ション



[EV充電サービス]



(*)調査機関:日本マーケティングリサーチ機構
2023年6月期_指定領域における市場調査

エンタープライズDX事業

- ・ 映像/音声コミュニケーションサービスの提供、
サポート

[場所や時間を選ばない働き方を支援]



[事業/サービスのDX化支援]



[災害対策/プラント点検など専門領域に特化したDX支援]



[企業内外の社員教育、社員研修、学習管理支援]

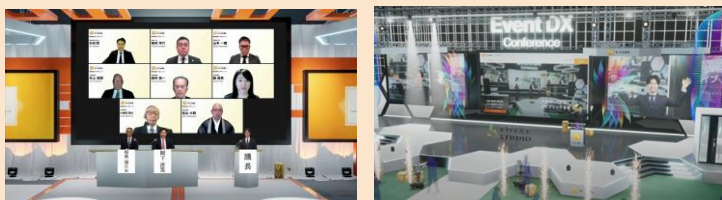


[海外子会社Wizlearn(シンガポール) LMS]



イベントDX事業

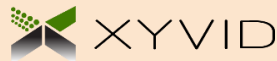
- ・ イベントのオンライン配信実績シェアNo.1(*)
- ・ 3DCG/メタバース空間や動画の制作
- ・ あらゆるイベントのオンライン/ハイブリッド化
- ・ 運用設計/当日ディレクションなどの運用支援
- ・ イベントROIを向上させるためのデータ活用



[最新設備のスタジオ (東京・大阪)]



[海外子会社Xyvid (アメリカ)]



(*)調査機関：日本マーケティングリサーチ機構
調査概要：2022年10月期_指定領域における市場調査

サードプレイスDX事業

- ・ 防音個室ブース「テレキューブ」
設置台数シェア No.1*を2年連続獲得
- ・ 企業向けはサブスク等販売モデル多様化や
各ニーズに対応した様々な筐体モデル開発
- ・ 公共向けは広告モデル/予約システムなど付随ビ
ジネスの多角化
- ・ 移手段の拡充/DX化としてのEV充電ソリュー
ション



[EV充電サービス]



(*)調査機関:日本マーケティングリサーチ機構
2023年6月期_指定領域における市場調査

エンタープライズDX事業

- ・ 映像/音声コミュニケーションサービスの提供、
サポート

[場所や時間を選ばない働き方を支援]



[事業/サービスのDX化支援]



[災害対策/プラント点検など専門領域に特化したDX支援]



[企業内外の社員教育、社員研修、学習管理支援]



[海外子会社Wizlearn(シンガポール) LMS]



リアル回帰のイベント需要が増える中、ハイブリッドや対面の大規模案件の獲得が増加しており、特にイベモン領域である自社開催イベントの社内向け（キックオフ/入社式/周年記念イベントなど）の成長性が高い一方、オンラインのみのサービスに関する需要減少は引き続きあるものの、1Qにリリースした新ハイブリッドスタジオも活用し提案の幅を広げながら、特に製薬全国や販促向けにもハイブリッド案件の獲得を拡大していく

領域	FY24以降成長領域	FY23実績	FY24計画
製薬 全国	○	1,138	1,148
製薬 エリア	△	286	76
株総・IR		558	581
人材メディア	△	510	274
販促メディア		423	432
自社開催等	○	652	751
放送/エンタメ	○	81	120
合計		3,649	3,382

FY24 1Q実績	進捗率	概況
259	23%	計画下振れ（大口顧客の復調あり、新規顧客の兆し）
61	80%	想定以上に進捗
81	14%	概ね計画通り（株総は6月に多く2Qに案件が集中）
113	41%	概ね計画通り（1Qの採用合同説明会に案件が集中）
91	21%	昨年大型案件(1件)のリアル回帰で計画下振れ
170	23%	リアル回帰傾向もハイブリッド案件獲得（イベモン）
13	11%	概ね計画通り、2Q以降に向けた営業活動が進捗
788	23%	

イベント企画、運用サポート、振り返りの一連の流れ、
これらを先端テクノロジーを使ったソフト/ハードウェア、データで価値提供

リアルイベント ハイブリッドイベント



自社開発の次世代型 オンラインプラットフォーム



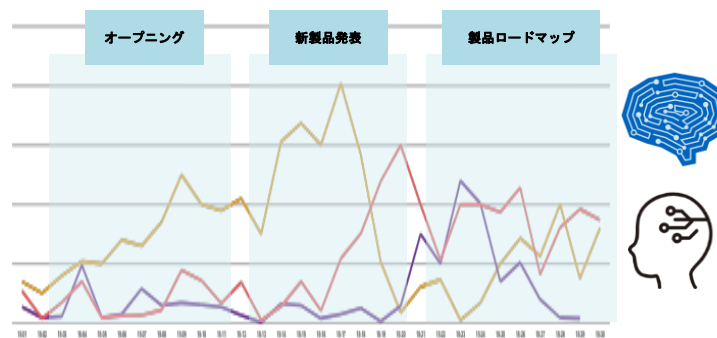
最先端の3DCG技術を 活用可能な自社スタジオ



先端テクノロジー (AIアバター、Text to Speech等)



イベント効果測定のためのデ ータ活用、インサイト分析



国内シェアNo.1(*)のノウハウを 生かした企画・サポート



(*)調査機関：日本マーケティングリサーチ機構
調査概要：2022年10月期_指定領域における市場調査

リアル回帰の一方でオンライン参加も一般的になる中で、どちらのニーズも満たすハイブリッド開催のニーズが拡大。オンライン参加者も現地の体験をインタラクティブに共有でき、参加率やエンゲージメントを高める設備とともにVCP等当社イベントプラットフォームとの連携により、リアルでもオンラインでも参加者の体験価値を最大化。



販促イベント

- 体験価値向上による参加率上昇
- 双方向性による顧客接点・商談化率の上昇

社内イベント

- 盛り上がりを増長し、飽きを解消
- 柔軟な働き方に対応し、リアルでもオンラインでも参加可能

◆大型LEDディスプレイ

講演資料、販促バナー、参加者アンケート、リアクション、オンライン参加者の映像など登壇者と参加者、現地とオンラインを繋ぐハブとして機能

◆最新の映像技術を活用した演出や、クロマキー撮影による映像合成

生成AIによる映像コンテンツ制作、3D制作ソフト、ソフトウェアミキサーなど



ご導入事例

【自社開催】 某製薬企業様

社内向け戦略伝達会議をハイブリッドスタジオとVCPで実施

【提供価値】

- 当社（東京）のハイブリッドスタジオから全国の拠点へ配信
全社向け説明の一方向の発信と、質疑応答など双方向のやりとり
- VCPによる画面レイアウトカスタマイズや3DCGによるリッチな表現
により特別感を醸成、参加者が楽しめる映像に
定期的なイベントでも飽きの来ない構成・映像を実現

【提供機能・サービス】

- VCP：汎用製品と異なり画面レイアウトのカスタマイズ可能、
凝った資料が多く高画質配信の必要性
- ハイブリッドスタジオ：充実した標準設備（照明、カメラ、3DCG、
大型ディスプレイ、ネットワーク環境など）



ご導入事例

【製薬(全国)】 某製薬企業様のハイブリッド講演会

オンコロジー領域における講演会及び分科会を
リアル会場とEventInを使ったオンライン参加でのハイブリッド形式で実施

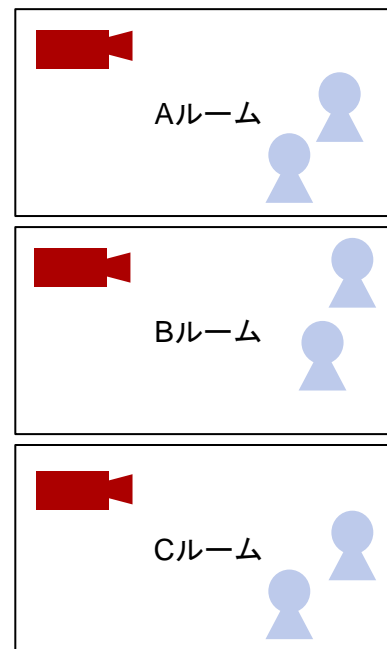
【提供価値】

- ・ 対面ニーズが増えていると同時に、場所の制約のないオンライン参加ニーズもあり、ハイブリッド開催によりどちらの参加方法も実現
- ・ 3部屋でのリアル参加も含めた分科会をオンラインからでも参加可能
- ・ 現地の盛り上がりによりオンライン参加者のリアクションがしやすくなり、全体として良い雰囲気醸成される効果

【提供機能・サービス】

- ・ EventIn：複数のリアル会場から配信、オンラインからどの会場に参加するか選んで入室可能
- ・ 配信サポート：製薬業界向けに長年提供している知見のもと、クオリティの高いプロフェッショナルサービスを提供

リアル会場



オンライン参加



ご導入事例

【自社開催】 某情報通信大手グループ企業様

会場型リアル(対面)での周年記念イベントの開催
イベモンサービス

【提供価値】

- ・周年記念イベントという節目の場で、従業員に日頃の感謝を伝え、コミュニケーションを促進させ、今後のモチベーション向上に繋がるようなイベントを実施したいとのご要望
- ・イベモンサービスによるリアル会場でのイベント総合プロデュース
 - 当日の企画と準備
ライブビュー、スペシャルゲストコンテンツ、オリジナル4択クイズ大会、万歩計フリフリ対決、ダイジェストエンドロール
 - 会場手配、機材設備手配
 - イベント当日の運用サポート

【提供機能：サービス】

- ・イベモン：企画から当日の運用のトータルサポート
- ・ダイジェストエンドロール：一体感を醸成する映像制作



ご導入事例

【自社開催】 NTTドコモ様

運営代理店様・ショップスタッフ様が集まるイベントを
リアル会場とVCPを使ったオンライン配信で実現

【提供価値】

- ・ コロナ禍で実現出来なかった対面での取組と、対象地域
(東海・北陸・関西)が広くオンラインでないと参加できない方もいる
ためハイブリッド形式での開催を実現
- ・ 従来の配信システムでは機能が十分でないと感じていたが、VCPには
つながりを深めて一体感が得られる機能が充実
- ・ お客様でのイベント運営の知見が少ない中、トータルサポートで運営
から配信サービスを提供

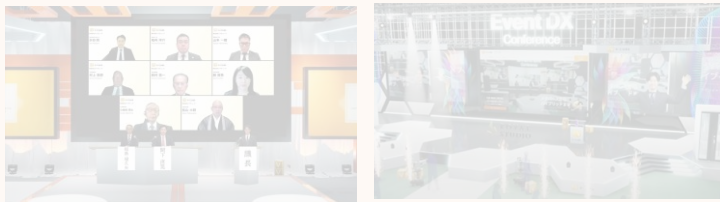
【提供機能：サービス】

- ・ エモーショナルスタンプ：双方向コミュニケーション
- ・ ファンウォール：リアル/遠隔参加者の一体感の醸成
- ・ 大規模配信：高画質・低遅延の安定配信

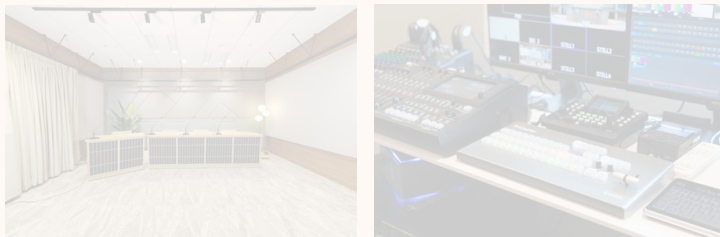


イベントDX事業

- ・ イベントのオンライン配信実績シェアNo.1(*)
- ・ 3DCG/メタバース空間や動画の制作
- ・ 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
- ・ イベントROIを向上させるためのデータ活用



[最新設備のスタジオ (東京・大阪)]



[海外子会社Xyvid (アメリカ)]



(*)調査機関：日本マーケティングリサーチ機構
調査概要：2022年10月期_指定領域における市場調査

サードプレイスDX事業

- ・ 防音個室ブース「テレキューブ」
設置台数シェア No.1*を2年連続獲得
- ・ 企業向けはサブスク等販売モデル多様化や
各ニーズに対応した様々な筐体モデル開発
- ・ 公共向けは広告モデル/予約システムなど付随ビ
ジネスの多角化
- ・ 移動手段の拡充/DX化としてのEV充電ソリュー
ション



[EV充電サービス]



(*)調査機関:日本マーケティングリサーチ機構
2023年6月期_指定領域における市場調査

エンタープライズDX事業

- ・ 映像/音声コミュニケーションサービスの提供、
サポート

[場所や時間を選ばない働き方を支援]



[事業/サービスのDX化支援]



[災害対策/プラント点検など専門領域に特化したDX支援]



[企業内外の社員教育、社員研修、学習管理支援]



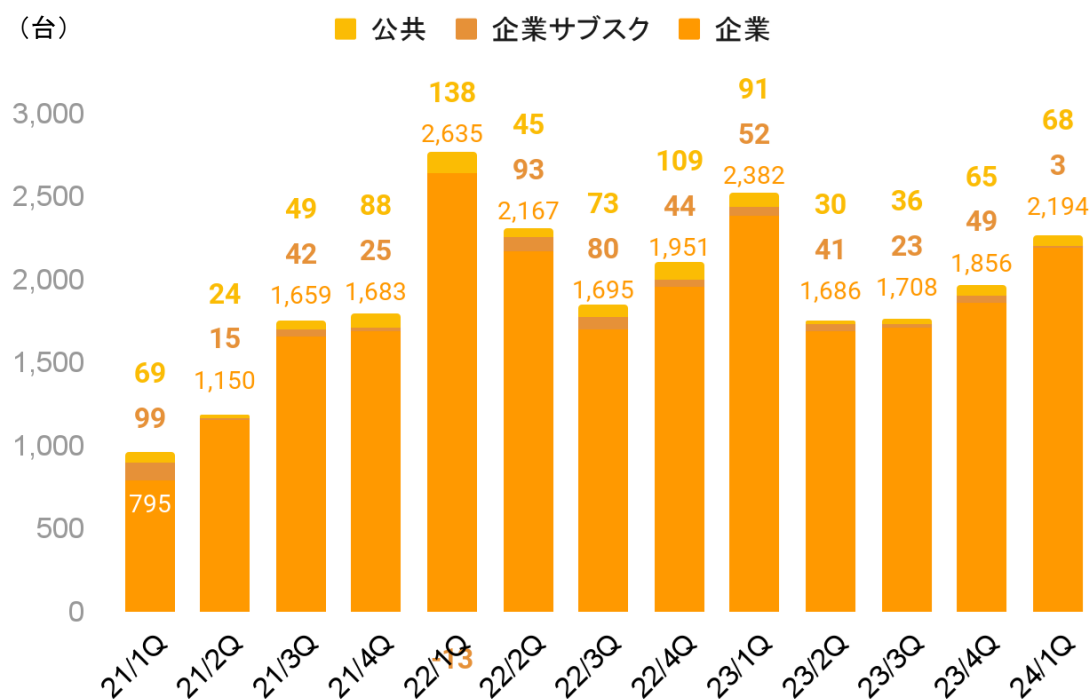
[海外子会社Wizlearn(シンガポール) LMS]



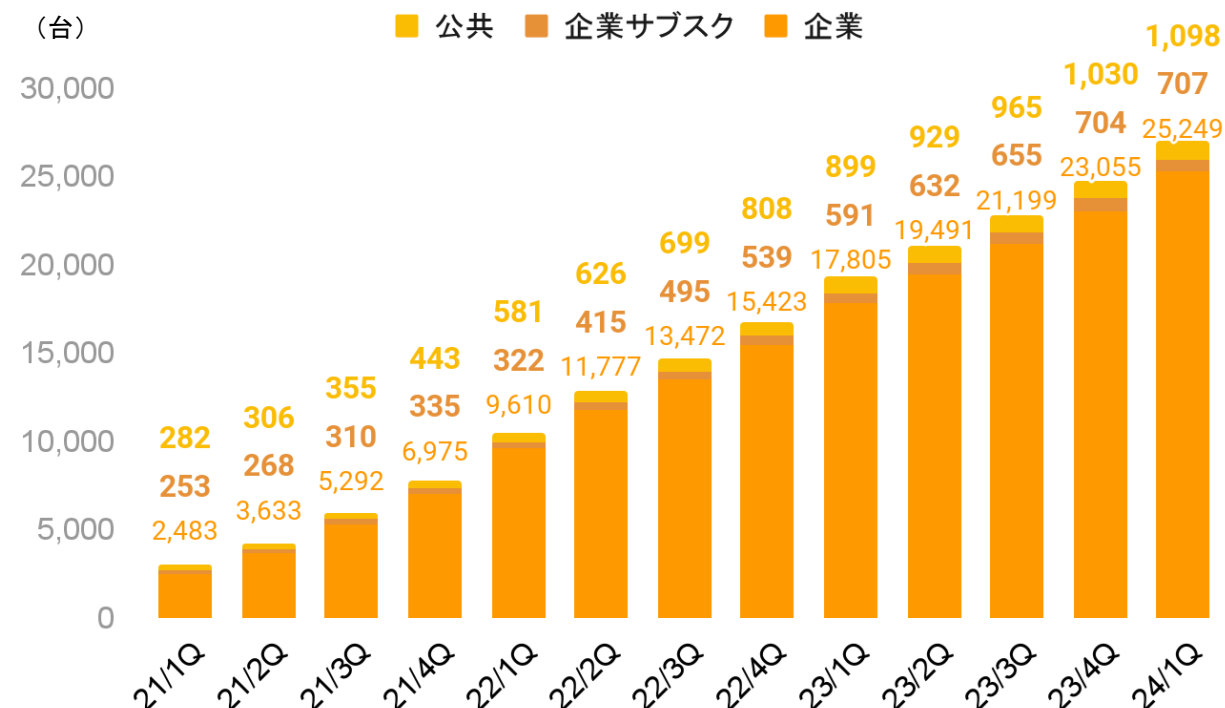
サードプレイスDX事業 テレキューブ台数推移

企業向けは継続拡大、例年1Qは季節性により設置台数が多い傾向
 公共向けはJR各社様向け、テレキューブサービス向けの設置が堅調に推移

設置台数 四半期推移



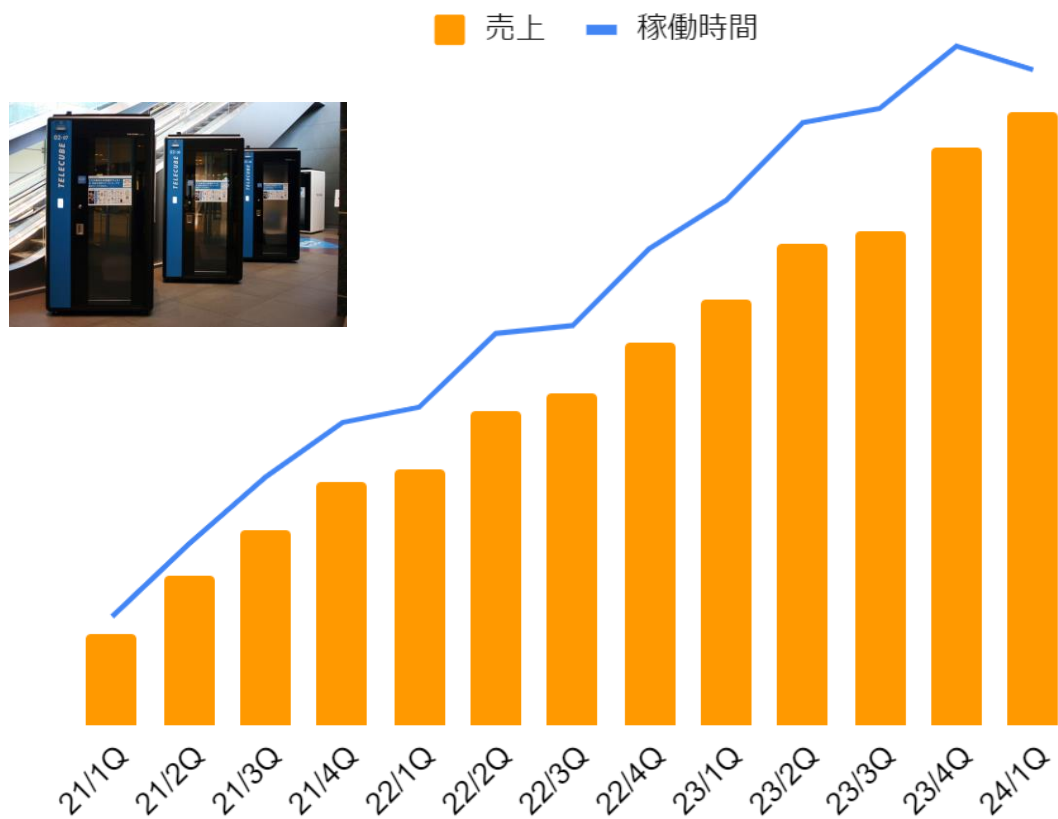
設置台数 累計推移



※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

需要を見込むエリアへの新規設置と低稼働拠点からの撤退により、 $\text{台数} \times \text{稼働率} = \text{稼働時間}$ を高めながら事業規模を拡大中。一部エリアでの値上げの影響で稼働時間が減少も売上は継続的に拡大

テレキューブサービス（株）運営のテレキューブの実績推移



国内10空港に48台設置（2024/4/15時点）

4月に羽田空港第2ターミナルに6台設置済み
第1ターミナルにも展開予定



Web会議や作業に集中できる防音個室ブースから、多様化するニーズに対応したモデルを展開
テレキャbinは初の全天候・屋外設置型モデルで従来の屋内型以外の潜在的な設置場所が拡大
遠隔（オンライン）診療での活用事例を積み重ねており、今後の市場拡大に向けて知見を蓄積



テレキャbin



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)

へき地における遠隔診療



石川県金沢市 (無償提供)

能登半島地震のため避難されている輪島地域の方々の地元のかかりつけ医との遠隔診療



岡山県吉備中央町 (デジタル田園健康特区)

岡山大学病院との遠隔診療

イベントDX事業

- ・ イベントのオンライン配信実績シェアNo.1(*)
- ・ 3DCG/メタバース空間や動画の制作
- ・ 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
- ・ イベントROIを向上させるためのデータ活用



[最新設備のスタジオ (東京・大阪)]



[海外子会社Xyvid (アメリカ)]



(*)調査機関：日本マーケティングリサーチ機構
調査概要：2022年10月期_指定領域における市場調査

サードプレイスDX事業

- ・ 防音個室ブース「テレキューブ」
設置台数シェア No.1*を2年連続獲得
- ・ 企業向けはサブスク等販売モデル多様化や
各ニーズに対応した様々な筐体モデル開発
- ・ 公共向けは広告モデル/予約システムなど付随ビ
ジネスの多角化
- ・ 移動手段の拡充/DX化としてのEV充電ソリュー
ション



[EV充電サービス]



(*)調査機関:日本マーケティングリサーチ機構
2023年6月期_指定領域における市場調査

エンタープライズDX事業

- ・ 映像/音声コミュニケーションサービスの提供、
サポート

[場所や時間を選ばない働き方を支援]



[事業/サービスのDX化支援]



[災害対策/プラント点検など専門領域に特化したDX支援]



[企業内外の社員教育、社員研修、学習管理支援]



[海外子会社Wizlearn(シンガポール) LMS]



長年のサブスクでのソリューション提供により構築した顧客基盤へ映像/音声コミュニケーションサービスを提供
 大企業から中小企業まで幅広い業種業態、数千社によるMRR型の顧客アセットで構成され、既存顧客に対してのアップセル/クロスセル、他事業とのサービス連携による展開も行っている

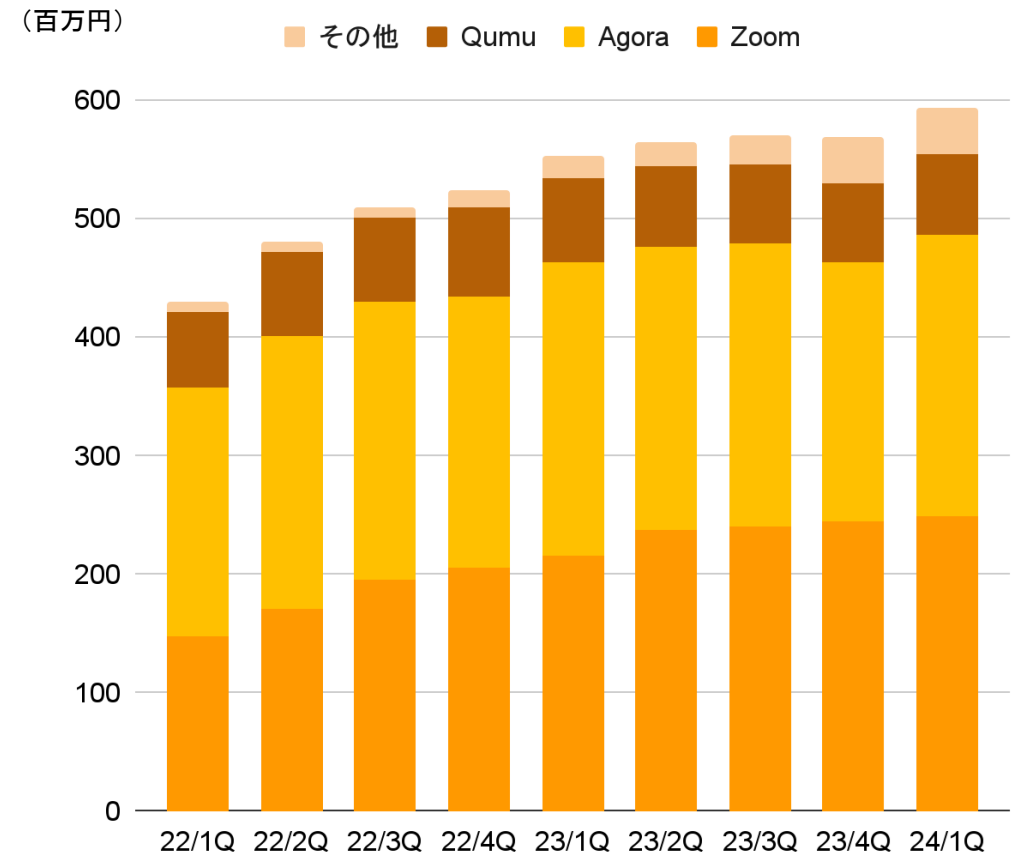
FY24.1Q概況

- 戦略プロダクトのMRRはQonQで堅調に成長、セグメント全体の5割強を占める
- 海外製品も多く、円安環境下では仕入コストが上がりやすく限界利益率にマイナス影響を与えるものの、為替に応じた販売仕入価格コントロールにより1Qの影響は軽微
- LMS(シンガポール子会社Wizlearn)は概ね計画通りに推移

今後の方向性

- 一般電話回線はアナログからクラウド型へ移行する潮流にあり、製品競争力のあるZoom Phone販売へ注力
- SDK領域Agoraに加えTencent Cloud等の新たなプロダクト、サービスの拡大によるMRRの積み上げ
- プロフェッショナルワーク事業は事業譲渡し、他の成長領域へのリソース投下

戦略プロダクトのMRR



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～



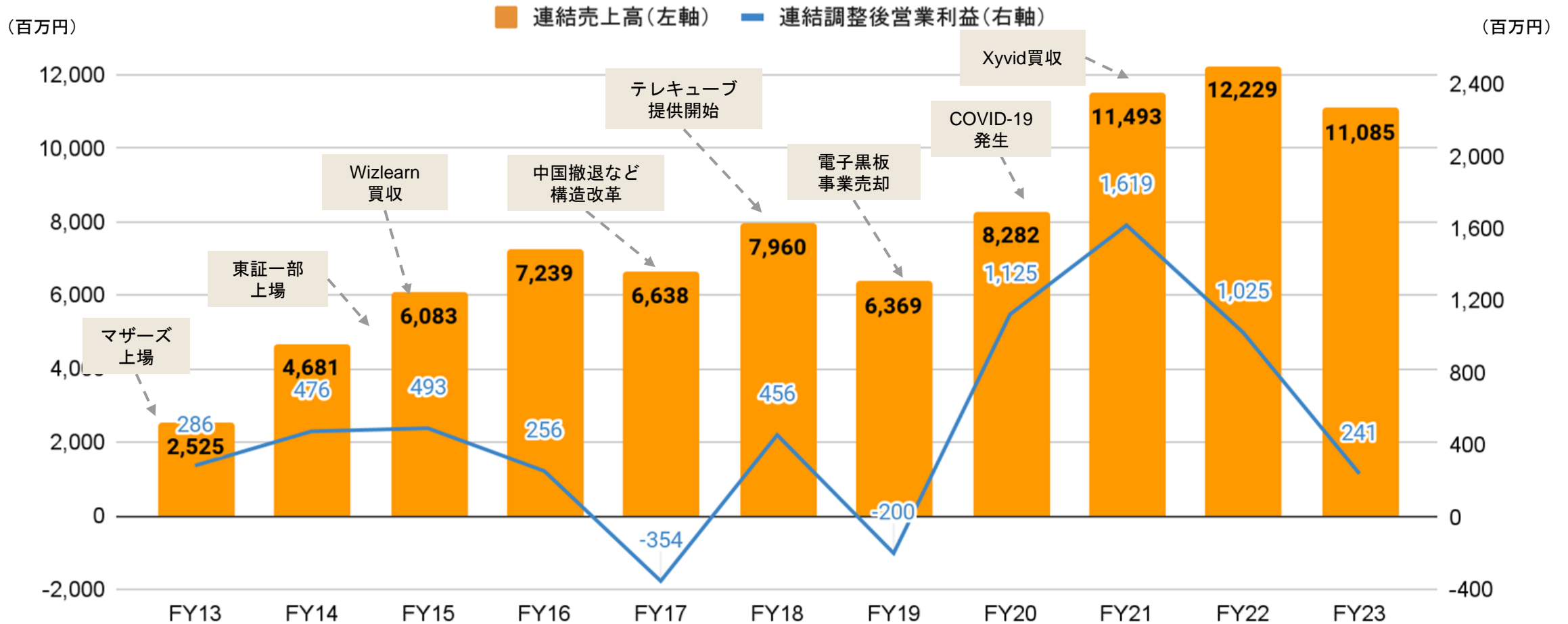
Beyond テレワーク
V-CUBE

1. FY24.1Q業績ハイライト

2. 各セグメントでの取り組み

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、一貫して映像コミュニケーションを軸に事業展開



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。

FY24.1Q業績

コロナ5類移行前のFY23.1Qと比較して、FY24.1Qは主にイベントDXで減収したものの、概ね計画通りの進捗
 また、昨年度に実施したコスト削減や減損による償却負担軽減により、減収の中でも営業利益は増益

(百万円)	FY23.1Q 実績	FY24.1Q 実績	FY24 上期予想	FY24 通期予想
売上高	3,009	2,807	5,600	11,500
調整後EBITDA	445	409	800	1,600
営業利益	104	120	320	500
経常利益	80	100	280	400
親会社株主に 帰属する当期純利益	31	67	200	300

※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）

会計データの精度向上を背景として、セグメントの収益性をより適切に表示するため費用の配賦基準を変更

(百万円)		FY23	FY24	FY24
		1Q実績	1Q実績	通期予想
イベント DX事業	売上高	1,110	955	4,300
	セグメント利益 (率)	△90 (-%)	△55 (-%)	150 (-%)
サードプレイス DX事業	売上高	761	737	2,700
	セグメント利益 (率)	249 (32.7%)	262 (35.6%)	750 (27.8%)
エンタープライズ DX事業	売上高	1,138	1,113	4,500
	セグメント利益 (率)	223 (19.7%)	206 (18.5%)	800 (17.8%)
全社費用		△278	△292	△1,200
合計	売上高	3,009	2,807	11,500
	営業利益 (率)	104 (3.5%)	120 (4.3%)	500 (4.3%)

第三者割当増資による純資産増加

(百万円)	2023年12月31日	2024年3月31日	増減
流動資産 (うち 現金及び預金)	4,016 (1,389)	4,017 (1,286)	+1 (△102)
固定資産 (有形固定資産) (ソフトウェア) (のれん)	8,312 (1,964) (3,524) (844)	8,530 (2,065) (3,751) (842)	+217 (+101) (+226) (△1)
総資産	12,329	12,564	+235
流動負債 (うち 短期借入金、1年内返済の長期借入金)	7,243 (4,635)	6,969 (4,610)	△253 (△25)
固定負債 (うち 長期借入金)	4,339 (3,847)	4,298 (3,708)	△40 (△138)
純資産	746	1,276	+530

会社概要

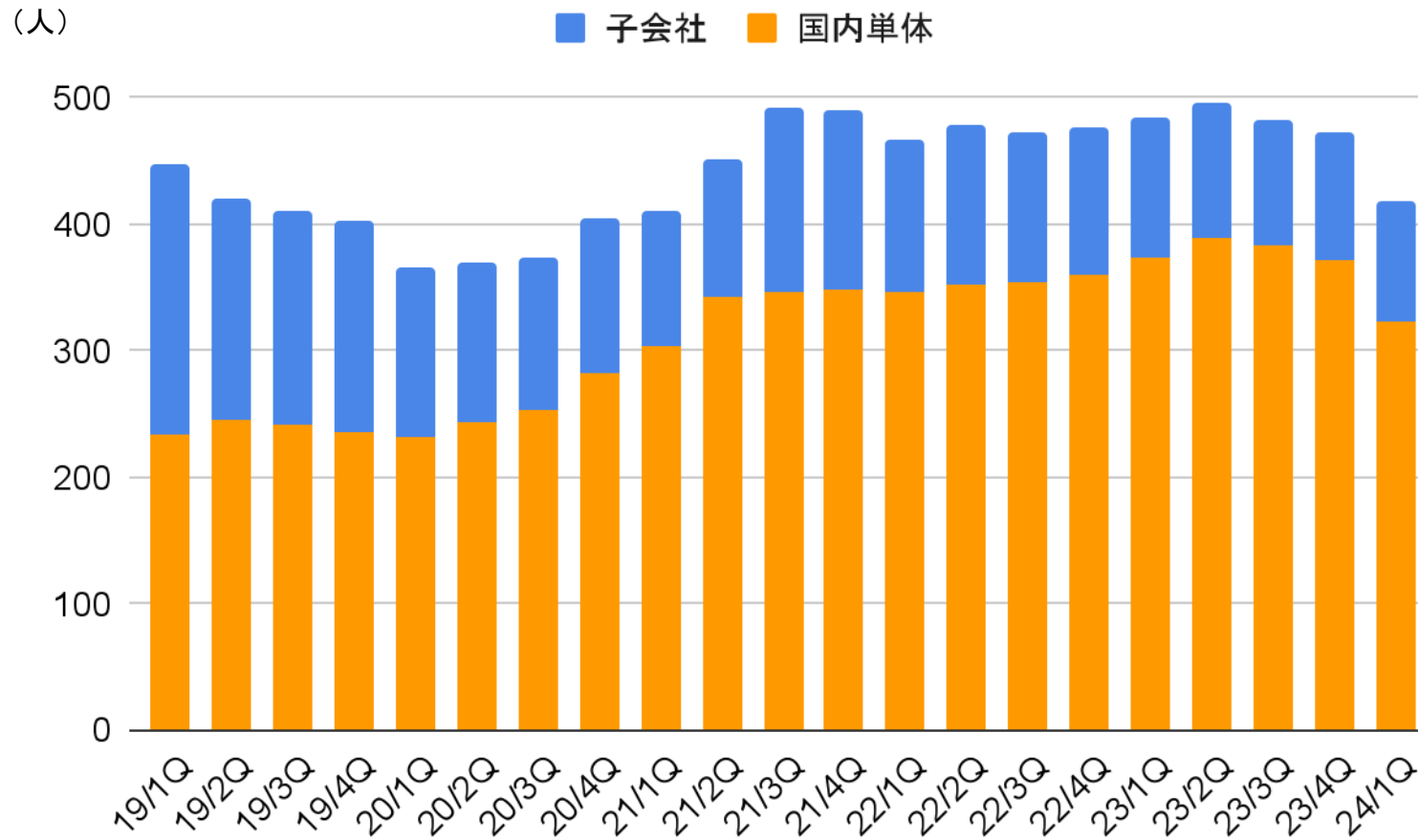
Evenな社会の実現

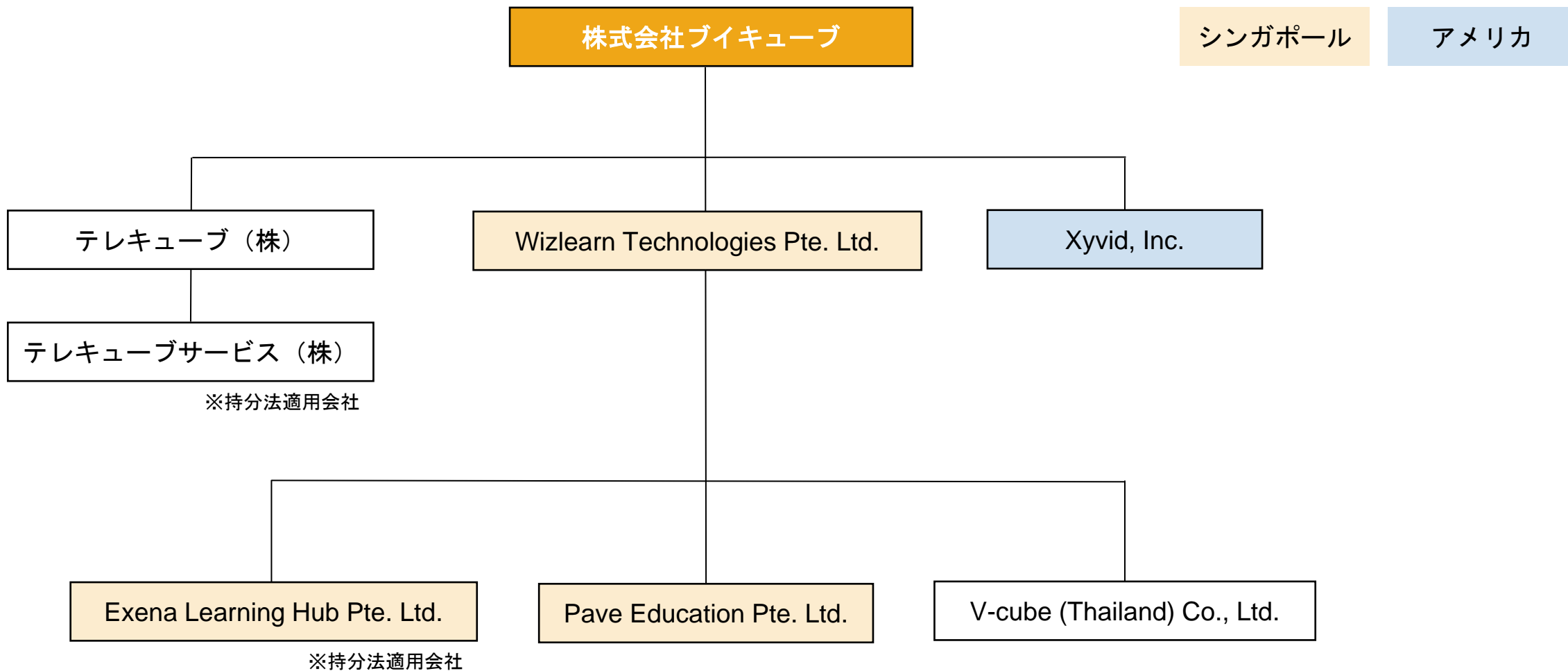
～すべての人が平等に機会を得られる社会の実現～

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）	3,260百万円 ※2024年3月31日現在
上場市場	東京証券取引所 プライム市場（3681）
主なグループ会社	国内4社、海外5社
従業員数	合計418名（連結）

2020年以降、社会でリモート活用が広がる中で、サービス提供体制の拡充や2021年の米国子会社Xyvid買収で増加
2023年下期以降は主に経営合理化策により減少

従業員数の推移





他グループ会社：株式会社センシンロボティクス



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
	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
	松山 大耕		○	臨済宗大本山 妙心寺 退蔵院 副住職 (株) esa 社外監査役 観光庁 Visit Japan 大使、スタンフォード大学 客員講師
	福島 規久夫	○	○	サクセス・コーチング・スタジオ 代表
	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
	小松 慶子	○	○	三浦法律事務所 パートナー弁護士 (株) 岐阜造園 社外監査役 元 西村ときわ法律事務所（現 西村あさひ法律事務所）

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。