

# 2024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  
2024年8月14日



1. FY24.2Q業績ハイライト

2. 各セグメントでの取り組み

3. Appendix

1. FY24.2Q業績ハイライト

2. 各セグメントでの取り組み

3. Appendix

昨対比売上微減（昨年上期は約4ヶ月間コロナ禍）も営業利益は増益

6月に集中するバーチャル株主総会や企業向けテレキューブの昨対比成長により売上は上期予想達成

急激な円安と、TEN（旧Xyvid）の大型案件の下期期ずれにより営業利益は上期予想未達

サービス終了を決めたウェブ会議V-CUBEミーティングのソフトウェアの減損等165百万円を特別損失として計上

（百万円）	FY23 上期実績	FY24 上期実績	増減	FY24 上期予想	進捗率
売上高	5,751	5,619	△132	5,600	100%
調整後EBITDA	794	824	+29	800	103%
営業利益	117	229	+111	320	72%
経常利益	91	191	+100	280	68%
親会社株主に 帰属する当期純利益	4	△212	△217	200	—

## FY24 上期

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15%減収（去年は約4ヶ月コロナ禍）も概ね計画通り。リアル回帰もある中で想定以上にリアル・ハイブリッドイベントの割合が増加し会場費等リアル対応コストや円安によりインフラ費が増加し限界利益率低下。固定費は昨年実施した削減策により昨対比で大幅減少
- 米国子会社TEN Events（旧Xyvid）は昨年下半年からの増収傾向が続き昨対比25%増収、赤字幅縮小

サードプレイスDX事業 (TP)

- オフィス内需要は堅調に推移し増収増益、Web会議以外の用途開発が進む
- サブスクの2Q新規設置は1Qの約2倍で114台

エンタープライズDX事業 (EP)

- 昨対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

## イベントDX (EV) - 国内

イベント単価	イベント開催数
<b>113万円</b>	<b>1,362回</b>
(10%増)	(15%減)

## サードプレイスDX (TP)

単Q設置台数	累積設置台数
<b>1,979台</b>	<b>29,033台</b>
(13%増)	(38%増)

## エンタープライズDX (EP)

戦略プロダクトのMRR
<b>2.0億円</b>
(3%増)

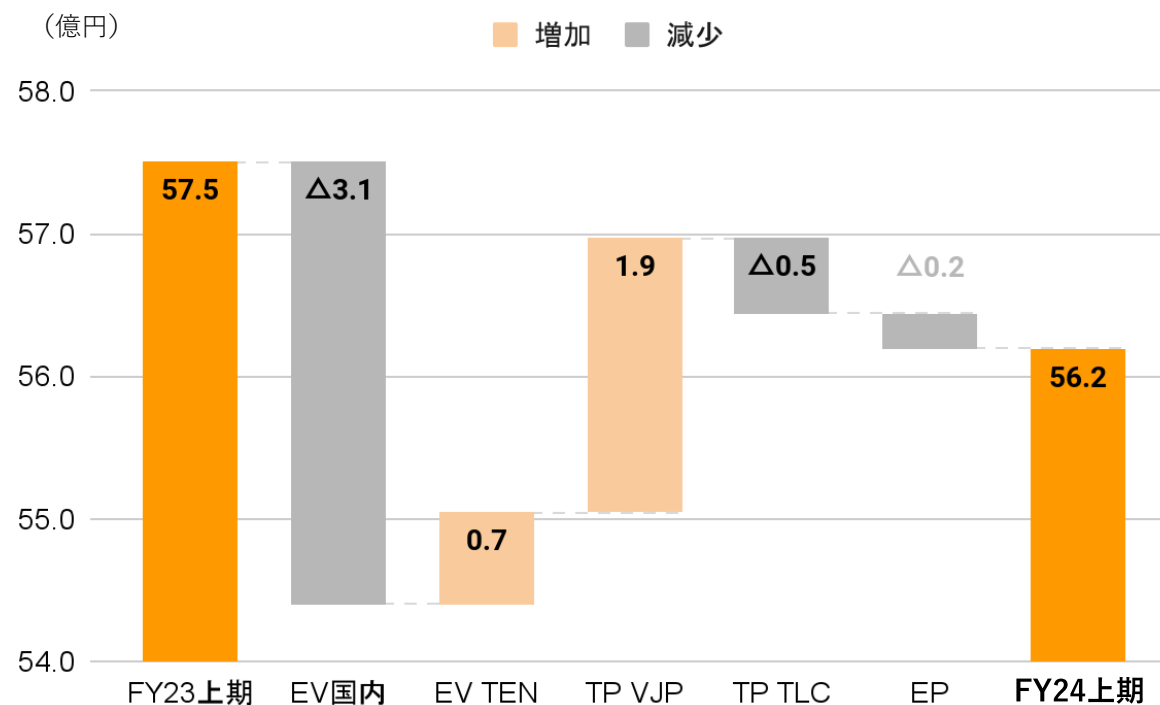
( ) 内は昨年同期比

EV：国内は減収も固定費は各種削減施策によりセグメント利益赤字幅減少、米国子会社TENは増収  
 TP：増収増益、企業向けテレキューブの多様な販売モデルを通じた提供が好調  
 EP：安定的なセグメントも、海外製品仕入における昨対比での円安影響で限界利益率低下

## セグメント概況

(百万円)		FY23	FY24
		上期実績	上期実績
イベントDX事業	売上高	2,319	2,073
	セグメント利益	△110	△23
	(率)	(-%)	(-%)
サードプレイスDX事業	売上高	1,274	1,413
	セグメント利益	383	469
	(率)	(30.0%)	(33.2%)
エンタープライズDX事業	売上高	2,156	2,131
	セグメント利益	416	353
	(率)	(19.3%)	(16.6%)
全社費用		△571	△570
合計	売上高	5,751	5,619
	営業利益	117	229
	(率)	(2.0%)	(4.1%)

## FY24上期売上 昨対比



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）をテクノホライゾン株式会社様へ事業譲渡

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（2Qまで実績取り込み）
譲渡額	620百万円
業績予想への影響	80百万円減益

期初想定時からの変化を踏まえ、通期業績予想を修正

円安による海外製品仕入での利益へのマイナス影響、6月末プロフェッショナルワーク事業の譲渡による下期分の減収減益  
 上期は当期純損失も、下期に特別利益の発生の可能性を見込んでおり、通期では当期純利益となる見込み

(百万円)	FY24 期初予想	FY24 修正予想	差異
売上高	11,500	11,400	△100
調整後EBITDA	1,600	1,450	△150
営業利益	500	300	△200
経常利益	400	200	△200
親会社株主に 帰属する当期純利益	300	100	△200

(百万円)		FY24 期初予想	FY24 修正予想
イベント DX事業	売上高	4,300	4,250
	セグメント利益 (率)	150 (3.5%)	0 (-%)
サードプレイス DX事業	売上高	2,700	2,900
	セグメント利益 (率)	750 (27.8%)	800 (27.6%)
エンタープライズ DX事業	売上高	4,500	4,250
	セグメント利益 (率)	800 (17.8%)	700 (16.5%)
全社費用		△1,200	△1,200
合計	売上高	11,500	11,400
	営業利益 (率)	500 (4.3%)	300 (2.6%)



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. FY23.2Q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



- 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
- ユーザーの体験価値向上とデータ分析からのインサイト提供の強化
- ハイブリッド/リアル形式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
- 生成AIを活用した先端テクノロジーのサービス化による製品力強化
- 認知獲得のためのプロモーション強化

サードプレイスDX  
事業



- 市場認知が広まってきた段階、販売先業種も拡大。企業・公共版併せて29千台程度、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
- EV充電サービスは今期より本格的に販売開始

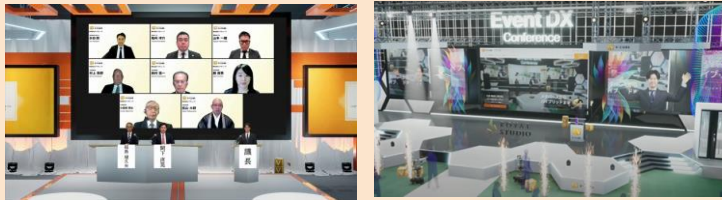
エンタープライズDX  
事業



- 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, Agora, Qumu, Tencent Cloud
- 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
- 海外製品も多いため円安環境下では仕入コストが上がる
- 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TEN Events (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]

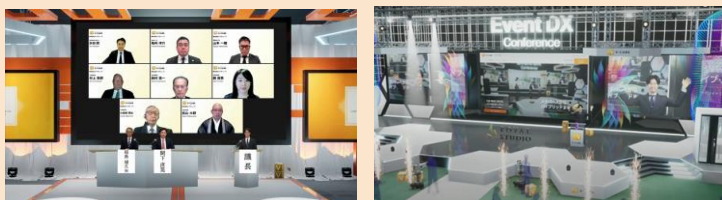


[海外子会社Wizlearn(シンガポール) LMS]

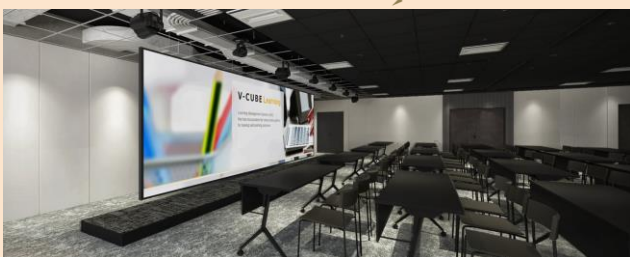


## イベントDX事業

- ・ 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TEN Events (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]



最大領域である製薬領域は従来の季節性（3月12月集中）が平準化傾向にあり、下期に向けて既存顧客からの新規案件獲得や新規顧客獲得も進み、データ活用・連携等が進捗、底打ち感からの回復基調へ  
 6月に集中するバーチャル株主総会は法改正に対応したシステム機能強化により単価向上、昨対比で売上成長需要が高まっているハイブリッドイベントのパッケージ化を進め、プロモーション強化へ

領域	FY23 実績	FY24 期初計画	FY24 修正計画	FY24 上期実績	進捗率	概況
製薬	1,424	1,224	1,190	581	49%	既存顧客の新製剤、新規顧客獲得が進み下期以降数字に寄与
株総・IR	558	581	583	468	80%	2Qピーク、昨対比増。決算説明会案件も増加傾向
採用メディア	510	274	293	217	74%	順調
販促メディア	423	432	401	165	41%	一部顧客のメディア集客力の低下
自社開催インナー	211	285	309	139	45%	戦略領域。リアルイベント需要増、上期昨対比181%
自社開催アウター	353	394	387	106	27%	昨年代理店経由の案件が多く、オンラインからリアル開催の流れ
放送メディア	81	120	81	22	28%	VCPの開発と合わせ長期的な目線で営業活動
その他	89	72	87	48	55%	映像制作など
合計	3,649	3,382	3,331	1,746	52%	

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

### オンライン/ハイブリッド/リアル イベント



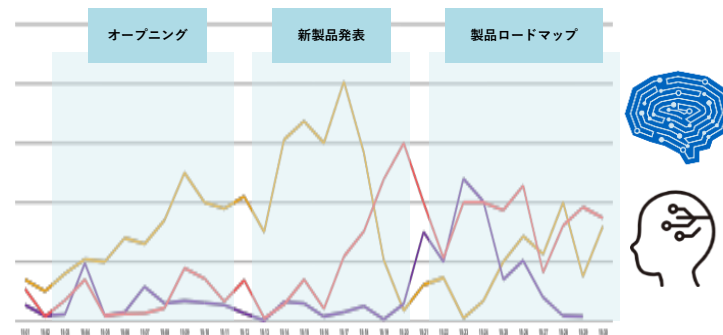
先端テクノロジー(生成AI)  
(AIアバター、Text to Speech  
等)



### 自社開発の次世代型 イベントプラットフォーム



イベント効果測定のためのデ  
ータ活用、インサイト提供



### 最先端の3DCG技術/SWを 活用可能な自社スタジオ



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

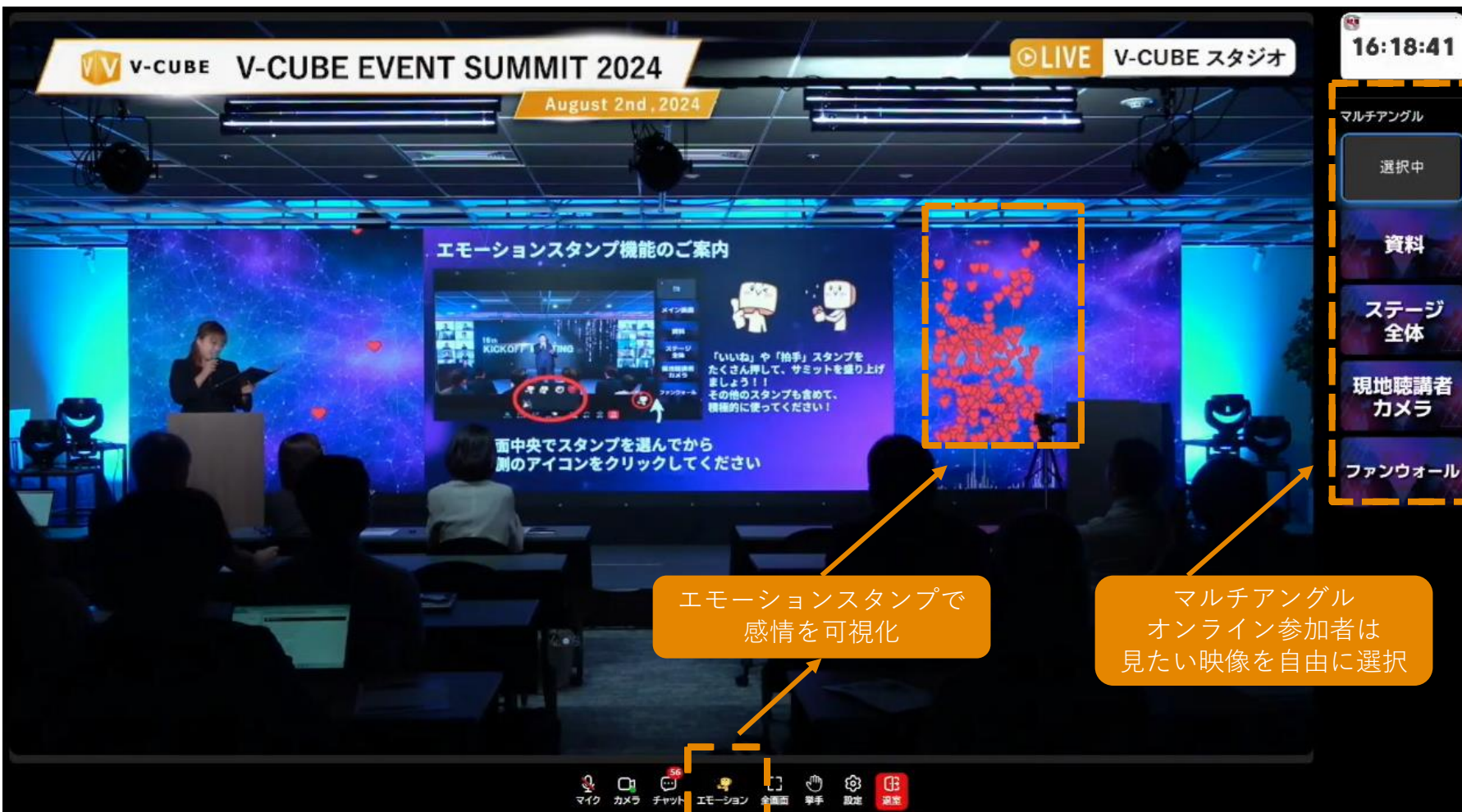
### ◆最新の映像技術を活用した演出や、クロマキー撮影による映像合成

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





プロモーション強化策。アフターコロナで需要が拡大しているハイブリッド形式の最新技術の体験イベント  
 コロナ禍のオンライン形式の流れから一部リアル形式への回帰、ハイブリッド形式の模索、デジタル活用が進む中で、より効果的なイベントを実現するため、オンライン・リアルの参加者の感情を可視化するツールやデータによる効果検証を公開

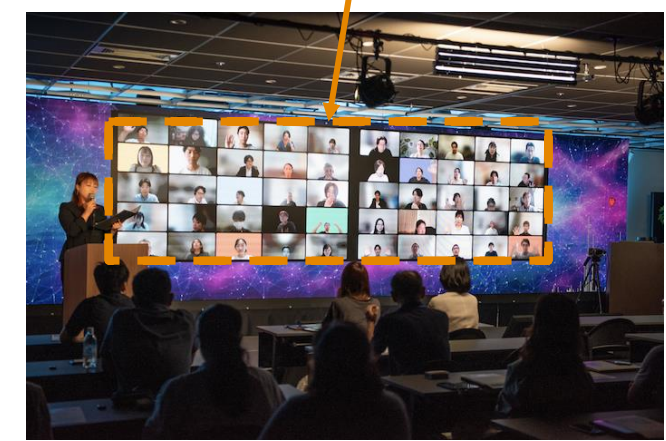


エモーションスタンプで感情を可視化

マルチアングル  
オンライン参加者は  
見たい映像を自由に選択



ファンウォール  
(オンライン参加者の映像)



株式会社ヤマウチ様、経営方針発表会と社内表彰式をハイブリッド形式で開催  
VCPを利用することで当社スタジオと各拠点のオンライン参加者をつなぎ、  
没入感の高い演出と双方向コミュニケーションを実現

## 【提供価値】

- 当社のハイブリッドスタジオと各拠点をオンラインでつなぐ配信
- 3DCCのリアルタイム合成で登壇者の背景に資料やVTRを表示、多彩な演出により飽きないイベントづくり
- ファンウォールの視聴者映像の合成やエモーショナルスタンプ等により、インタラクティブな社内イベントを実現

## 【提供機能・サービス】

- VCP：画面レイアウトのカスタマイズ、ファンウォール、エモーショナルスタンプ、マルチアングル
- 3DCG
- ハイブリッドスタジオ：充実した標準設備（大型ディスプレイ、照明、カメラ、3DCG、ネットワーク環境など）

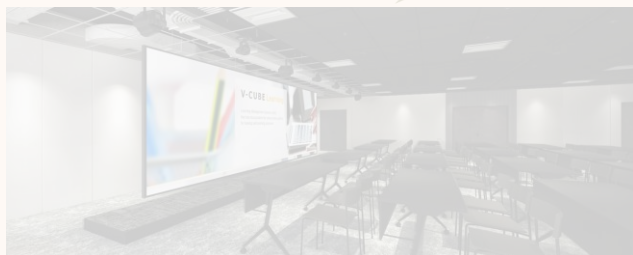


## イベントDX事業

- ・ 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TEN Events (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]

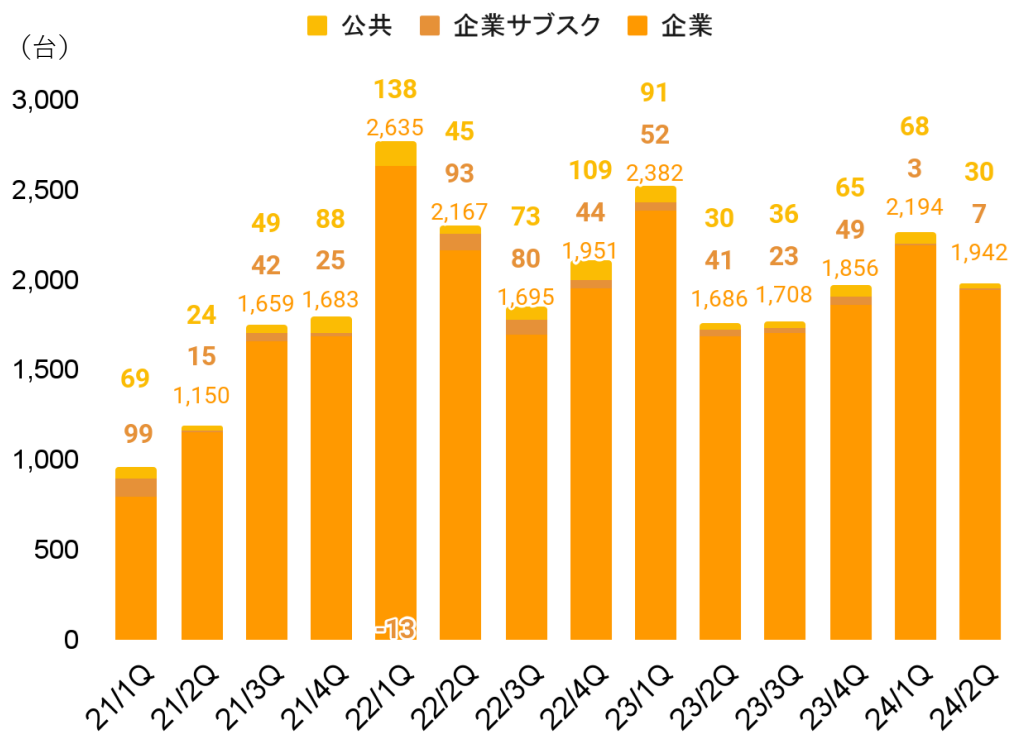


[海外子会社Wizlearn(シンガポール) LMS]

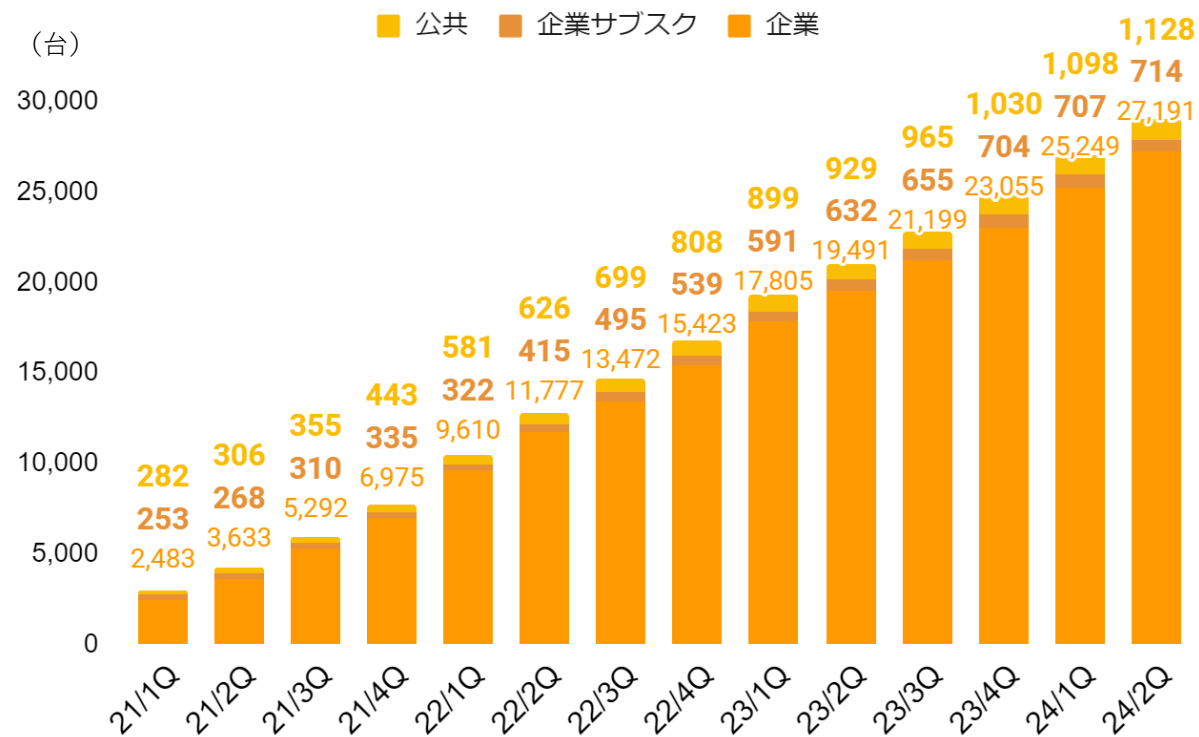


## 企業向けは堅調な需要が継続、2Q（4-6月）は昨年同期比で設置拡大

### 設置台数 四半期推移



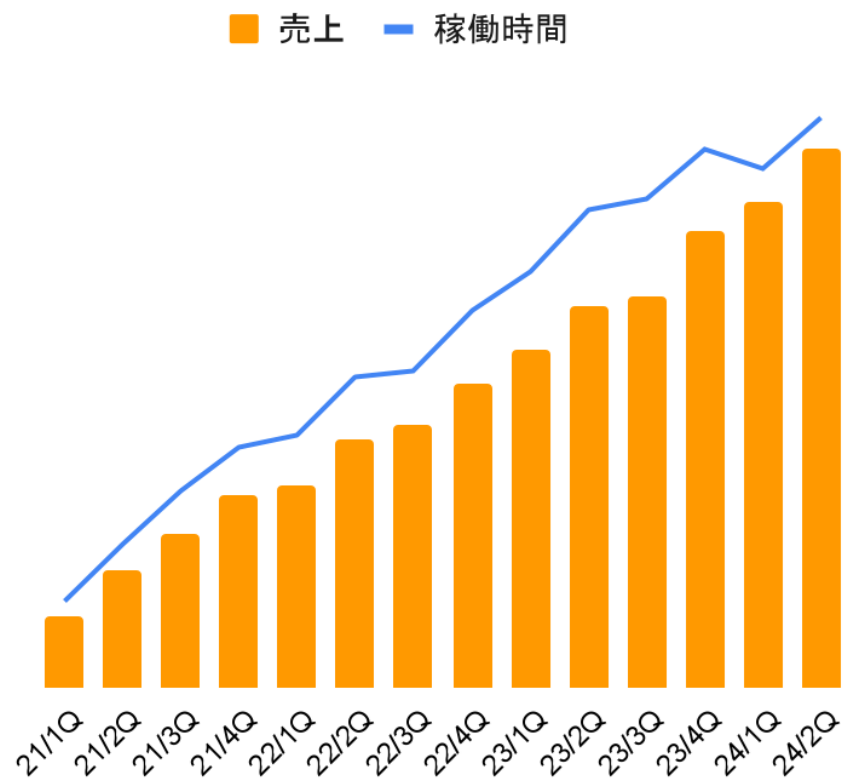
### 設置台数 累計推移



※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台数を拡大しながら、稼働率を維持・向上し、事業規模を拡大中

## テレキューブサービス（株）運営のテレキューブ実績推移



## 東京医科歯科大学病院（初の医療機関への設置）

プライバシーが保護される環境の提供

### ご利用者

- 外来患者さん
- 入院患者さん
- お見舞いや付き添いでの来院者
- 医療関連企業の来院者（ビジネスパーソン）

### ご利用シーン

- 入院期間のご家族との電話
- 待合時間を有効活用しWeb会議や仕事の作業集中



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  
7/23「テレキューブスタジオ」を新たにリリース、専用スタジオを構築する際の高額なビル内工事が不要となり、防音個室ブ  
ースの快適な空間環境と厳選された機材により高品質な配信・収録環境を実現

<テレキューブスタジオ>



<1人用>



<2人用、4人用>



<テレキャビン（全天候型）>



<フォンブースタイプ>



<両面ドアタイプ>



<ユニバーサルタイプ>



## 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TEN Events (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

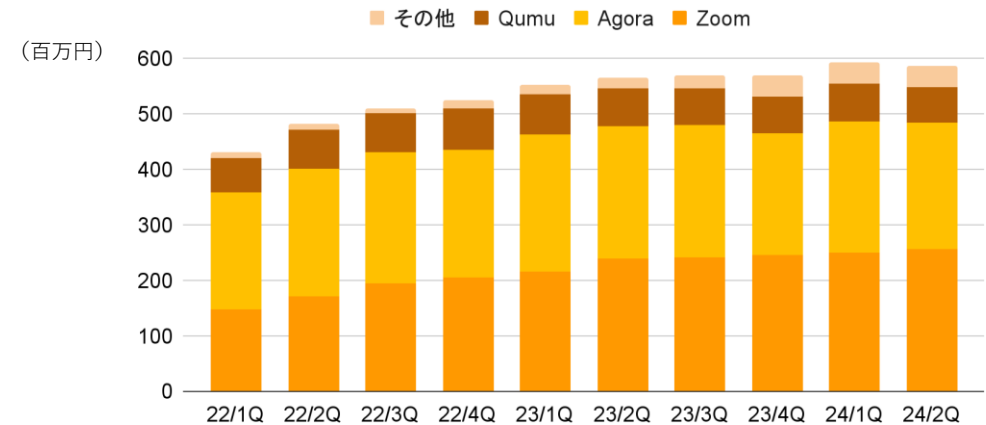
## FY24.2Q概況

- Zoom Phoneの契約社数が順調に推移することでMRRも順調に伸長
- 海外製品も多いため円安環境下では仕入コストが上がりやすい。販売価格への転嫁や仕入価格コントロールに取り組むも、年間契約更新が多い2Qは円安影響により限界利益率でマイナス影響
- LMS(シンガポール子会社Wizlearn)は概ね計画通りに推移

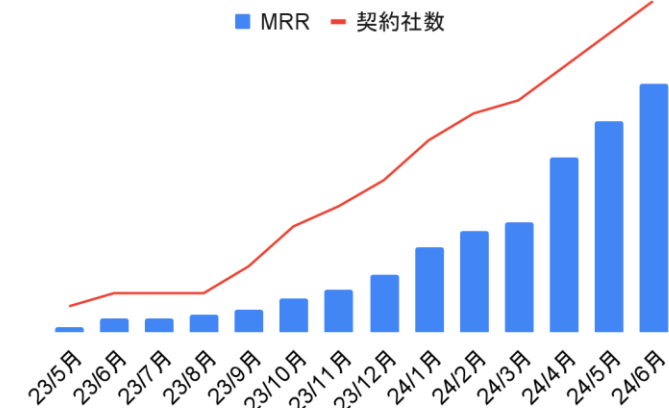
## 今後の方向性

- 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
- プロフェッショナルワーク事業の事業譲渡で下期以降はストック売上比率が更に上昇、他の成長領域へリソース投下し、安定利益を創出するMRRの増大へ

## 戦略プロダクトのMRR



## Zoom Phone





# 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～



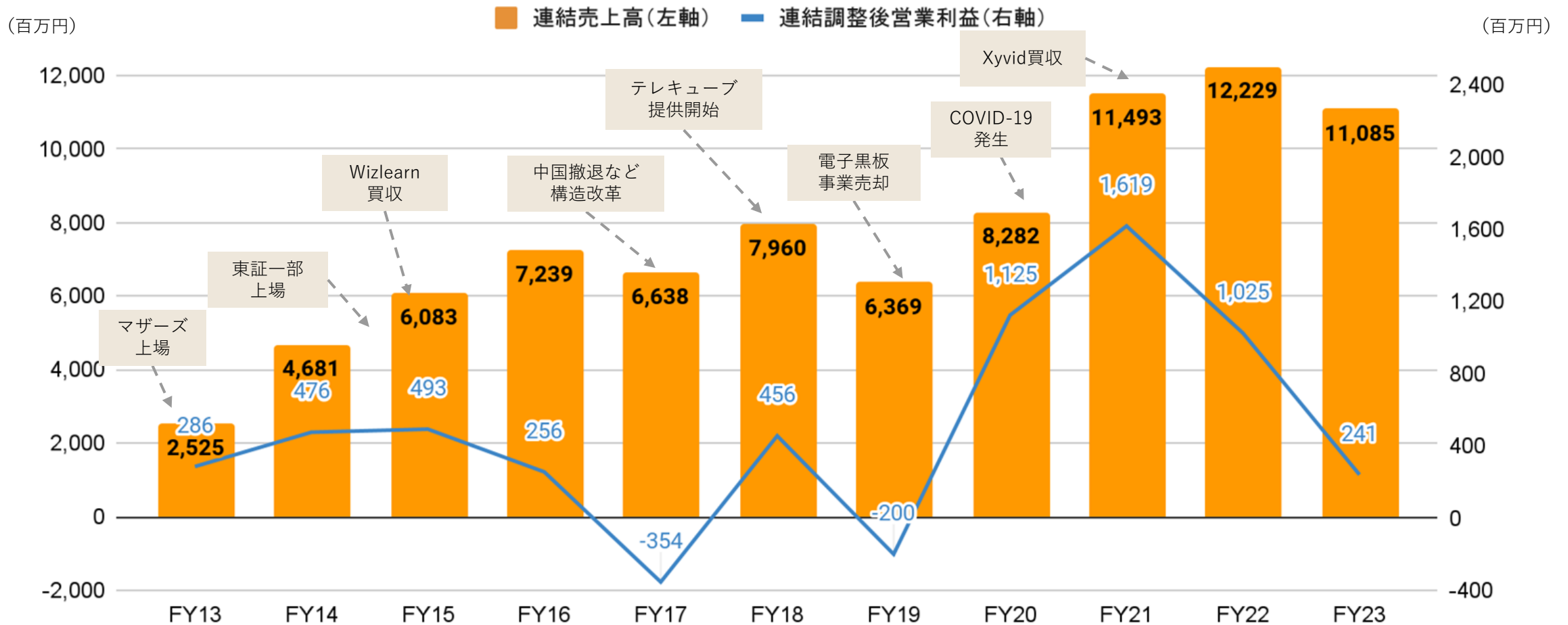
Beyond テレワーク  
**V-CUBE**

1. FY24.2Q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。

# FY24.2Q業績

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  
 自社サービスのソフトウェアの減損165百万円を特別損失として計上

(百万円)	FY23 上期実績	FY24 上期実績	FY24 通期予想 (8/14修正)
売上高	5,751	5,619	11,400
調整後EBITDA	794	824	1,450
営業利益	117	229	300
経常利益	91	191	200
親会社株主に 帰属する当期純利益	4	△212	100

※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)

# FY24からセグメント利益の計算方法を変更

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
		上期実績	上期実績	通期予想 (8/14修正)
イベント DX事業	売上高	2,319	2,073	4,250
	セグメント利益	△110	△23	0
	(率)	(-%)	(-%)	(-%)
サードプレイス DX事業	売上高	1,274	1,413	2,900
	セグメント利益	383	469	800
	(率)	(30.0%)	(33.2%)	(27.6%)
エンタープライズ DX事業	売上高	2,156	2,131	4,250
	セグメント利益	416	353	700
	(率)	(19.3%)	(16.6%)	(16.5%)
全社費用		△571	△570	△1,200
合計	売上高	5,751	5,619	11,400
	営業利益	117	229	300
	(率)	( 2.0%)	( 4.1%)	( 2.6%)

2024年3月と6月の第三者割当増資により自己資本比率が改善  
 6月末日付で譲渡したプロフェッショナルワーク事業の譲渡対価620百万円は7月に入金済

(百万円)	2023年12月31日	2024年6月30日	増減
流動資産 (うち 現金及び預金)	4,016 (1,389)	<b>4,684</b> (1,240)	+667 (△148)
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)	<b>7,699</b> (2,029) (3,129) (851)	△613 (+65) (△395) (+7)
総資産	12,329	<b>12,400</b>	+71
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)	<b>7,106</b> (4,539)	△137 (△95)
固定負債 (うち 長期借入金)	4,339 (3,847)	<b>4,067</b> (3,470)	△271 (△377)
純資産	746	<b>1,227</b>	+481



有形固定資産、無形固定資産の取得の昨対比抑制などによりフリーキャッシュ・フローは改善し、6月末日付で譲渡したプロフェッショナルワーク事業の譲渡対価620百万円は7月に入金済

(百万円)	2023年6月30日	2024年6月30日
営業活動C/F	807	<b>623</b>
投資活動C/F	△1,447	△ <b>688</b>
財務活動C/F	799	△ <b>126</b>
フリーキャッシュ・フロー	△640	△ <b>65</b>
現金及び現金同等物の増減額	214	△ <b>148</b>
現金及び現金同等物の期末残高	1,914	<b>1,240</b>

# 会社概要

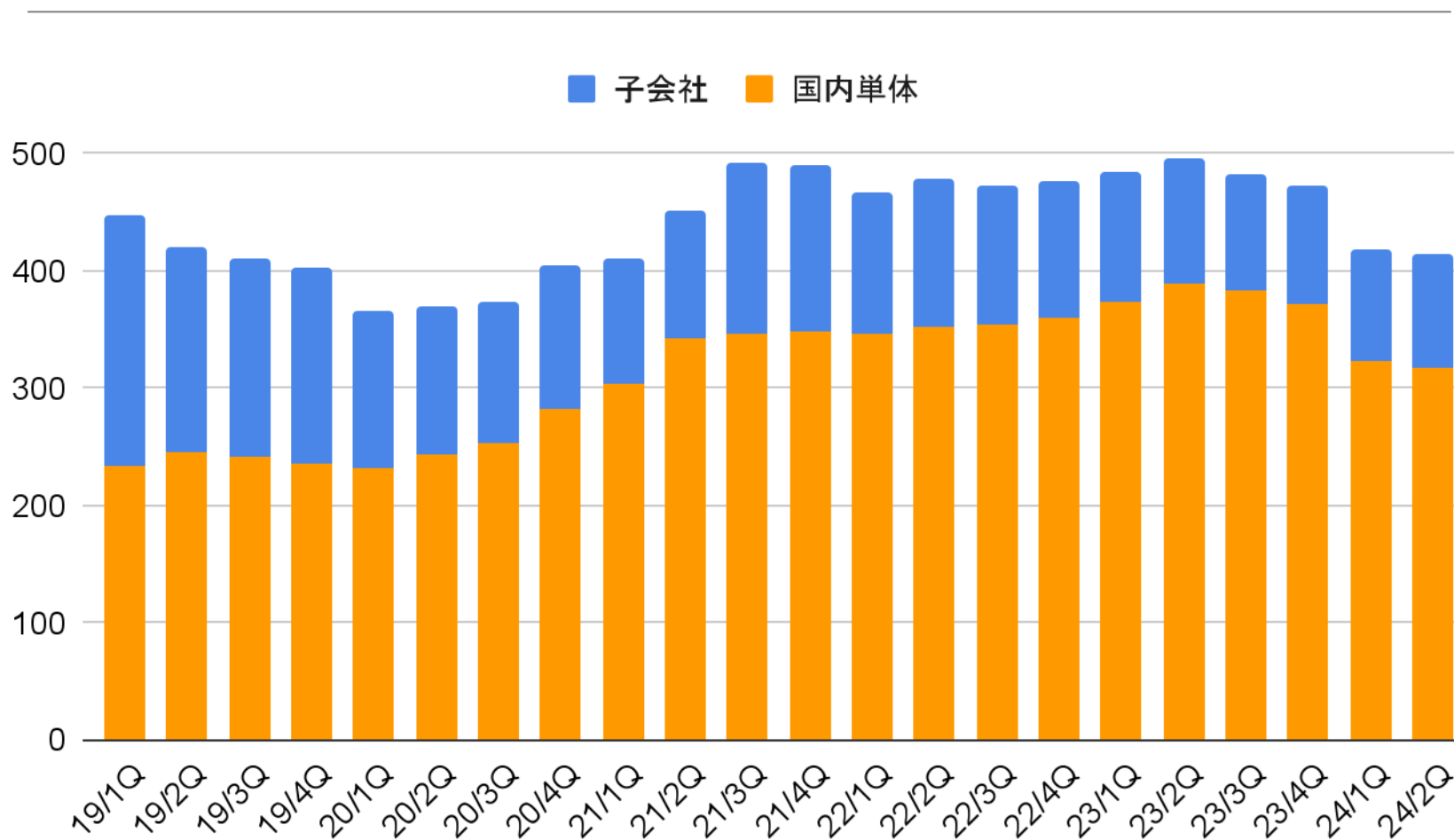
# Evenな社会の実現

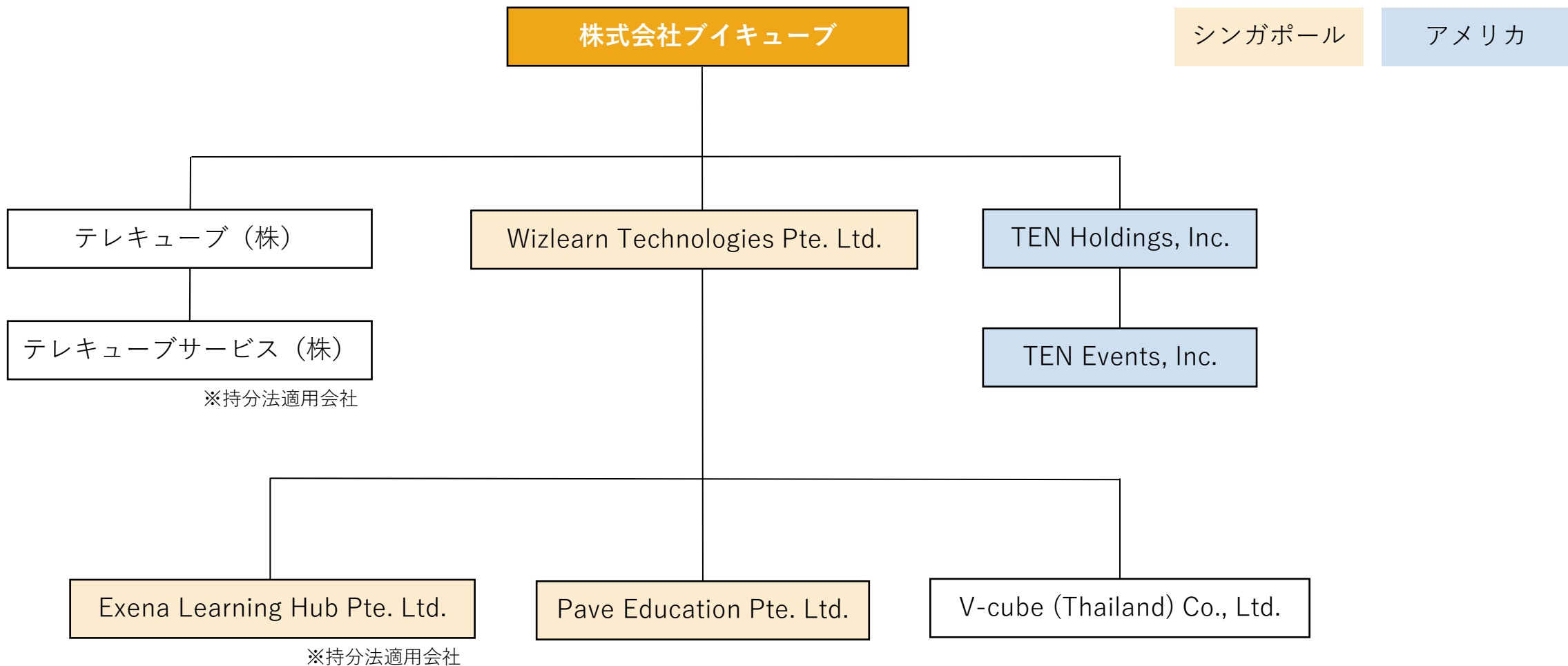
～すべての人が平等に機会を得られる社会の実現～

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）	3,360百万円 ※2024年6月30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3社、海外6社
従業員数	合計414名（連結）

2020年以降、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6月米国子会社Xyvid（現TEN Events）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。