

# 2024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  
2024年11月13日



1. FY24.3Q業績ハイライト

2. 各セグメントでの取り組み

3. Appendix

1. FY24.3Q業績ハイライト

2. 各セグメントでの取り組み

3. Appendix

売上高は、期初想定通りイベントDX事業の減収により昨対割れも、サードプレイスDX事業は増収  
 国内イベントDX事業の3Q単体は昨対並で底打ち、再び成長路線へ。円安のダメージがありながらも、赤字幅は昨対縮小  
 営業外費用に為替差損53M、財務関連手数料52Mを一時費用として計上。為替差損は円安環境の足下差益で回収見込  
 業績予想については、手続きが進行中（Form S-1開示済み）の米国子会社TEN Holdingsの上場による影響などを精査中

（百万円）	FY23 3Q累計実績	FY24 3Q累計実績	増減	FY24通期予想
売上高	8,111	7,802	△308	11,400
調整後EBITDA	864	817	△46	1,450
営業利益	△198	△131	+66	300
経常利益	△234	△267	△32	200
親会社株主に 帰属する当期純利益	△475	△684	△208	100
米国IPO費用を除いた営業利益	△198	△70	+128	

## FY24.3Q累計

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12%減収（去年は約4ヶ月コロナ禍）。3Q単体では最大市場の製薬が昨対並みで底打ち、戦略的な営業活動が進捗、4Q以降増収見込。固定費は昨年から削減し、最適化に向けコントロールを徹底
- 米国子会社TEN Eventsは既存顧客のイベント開催遅れにより売上微減、IPO費用の計上もあり減益

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。出社が増えている中、会議室用途として多人数モデル（4～6人用）を新発売
- サブスクの3Q新規設置は77台、解約や契約途中の買取を新規設置が上回り稼働台数は増加中

エンタープライズDX事業 (EP)

- 2Q末のプロフェッショナルワーク事業（緊急対策）の売却、V-CUBEミーティングのサービス終了により減収も、取り組んできた値上げと仕入コスト低減により利益率が上昇

## イベントDX (EV) - 国内

イベント単価	イベント開催数
<b>112万円</b>	<b>1,919回</b>
(12%増)	(14%減)

## サードプレイスDX (TP)

単Q設置台数	累積設置台数
<b>1,512台</b>	<b>30,545台</b>
(14%減)	(34%増)

## エンタープライズDX (EP)

戦略プロダクトのMRR
<b>2.1億円</b>
(10%増)

( ) 内は昨年同期比

**EV**：3Q累計では主に国内の採用・製薬領域で減収も、最大市場である製薬は3Q横ばいで4Q以降増収へ  
国内全体でも3Qは横ばいで、来期に向けて自社開催領域が成長を牽引

**TP**：企業向けテレキューブの需要が堅調に推移し増収増益

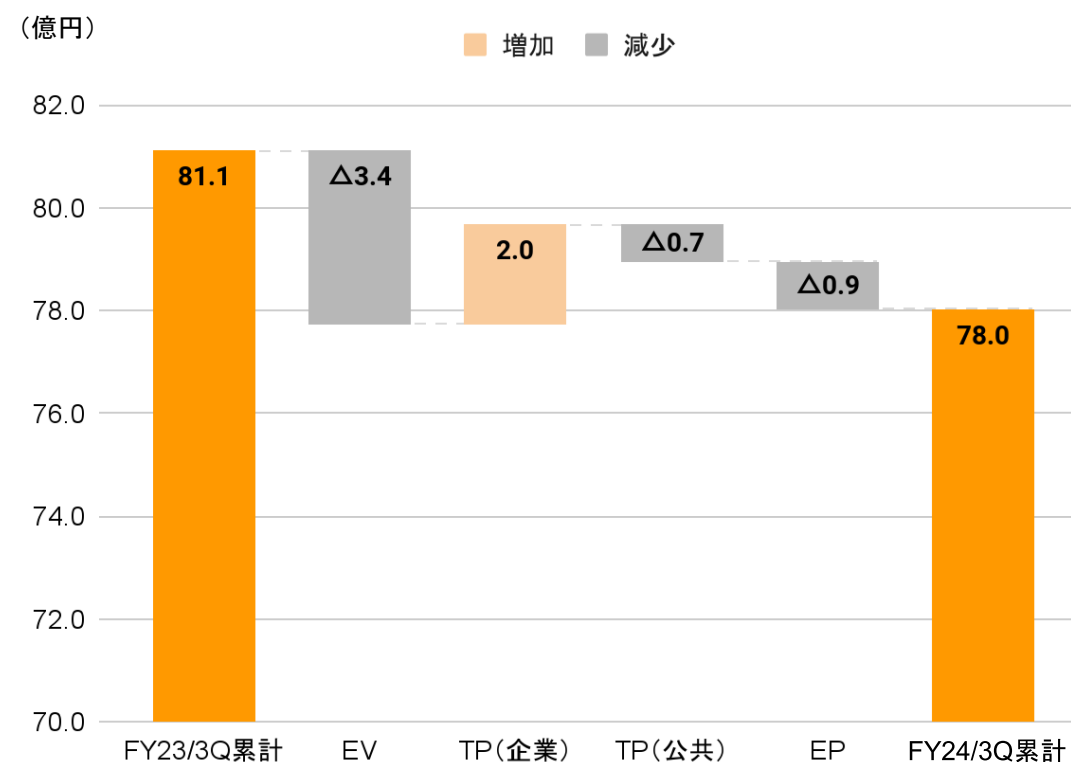
**EP**：2Q末のプロフェッショナルワーク事業（緊急対策）の売却、V-CUBEミーティングのサービス終了により減収

## セグメント概況

(百万円)		FY23 3Q累計実績	FY24 3Q累計実績
イベント DX事業	売上高	3,140	2,800
	セグメント利益(*)	△372	△316
	(率)	(-%)	(-%)
サードプレイス DX事業	売上高	1,807	1,931
	セグメント利益	517	575
	(率)	(28.6%)	(29.8%)
エンタープライズ DX事業	売上高	3,162	3,070
	セグメント利益	491	506
	(率)	(15.6%)	(16.5%)
全社費用		△835	△835
合計	売上高	8,111	7,802
	営業利益(*)	△198	△70
	(率)	(-%)	(-%)

(\*) FY24は米国IPO費用を除いた数値

## FY24.3Q累計売上 昨対比



2024/10/11にSEC（米国証券取引委員会）へ会社概要や事業内容を記載したForm S-1を提出、IPOのための手続きが進行中  
国内同様オンライン・ハイブリッドイベント事業を行っており、資金調達により営業面と技術面を強化し、リアルイベントへの進出や顧客業界の拡大など急速な成長を目指す

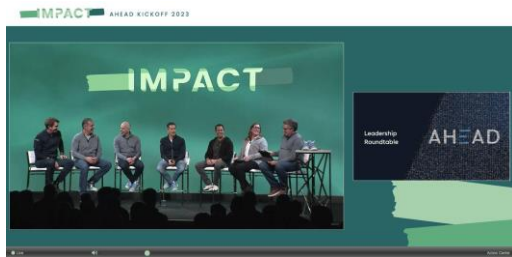
東証プライム上場



米国でのイベントDX事業の持株会社



米国でのイベントDX事業（2021年6月買収）



ハイブリッドイベントの事例  
・AHEAD社（ITコンサルティング）



【上場申請中】

- 株価 4～6 USD
- 企業価値150～225億円  
（1ドル150円換算）



CEO  
Randy Jones



CFO  
John Orobono



CRO  
Alex Kunin

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

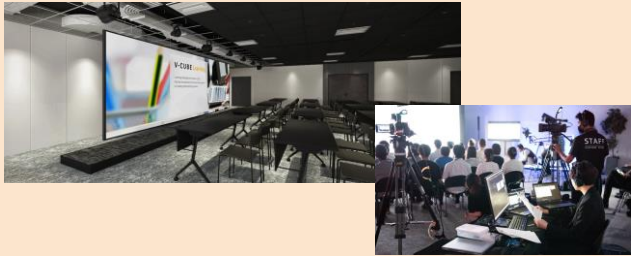


1. FY24.3Q業績ハイライト

2. 各セグメントでの取り組み

3. Appendix

## 【 イベントDX事業 】 企画から効果検証までワンストップ支援 イベントコンサルティング



- ・ 製薬講演会
- ・ バーチャル株主総会
- ・ 社内イベント
- ・ 販促セミナー
- ・ 就職/採用説明会



リアル/オンライン/ハイブリッド問わず、  
体験価値を高めて成果を生むビジネスイベントを実現

大型LED常設・控室完備のイベント会場



(アメリカ)

## 【 サードプレイスDX事業 】 防音個室ブース「テレキューブ」

\*2024年 10月期\_指定領域における市場調査  
調査機関：日本マーケティングリサーチ機構

### 企業向け



- ・ 設置台数シェア No.1\*を3年連続獲得
- ・ サブスクなど様々な販売モデル
- ・ 各ニーズに対応した筐体開発  
(配信スタジオ型や多人数用途型など)



### 公共向け



- ・ 従量課金モデル
- ・ 広告モデル/予約システムなど  
付随ビジネスの多角化



- ・ EV充電ソリューション

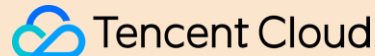


## 【 エンタープライズDX事業 】 映像/音声コミュニケーションサービスの提供・サポート

### 通話・配信SDK/パブリッククラウドサービス



- ・ 遠隔教育/医療
- ・ 遠隔不動産/金融相談
- ・ ファンサービス/エンタメライブ配信
- ・ SNS/マッチングコミュニティ



### ハイブリッドワーク

Web会議を提供して15年以上のブイキューブが、場所や時間を選ばない働き方を丁寧にサポート



### リスキリング

企業内外での社員教育、社員研修、学習管理を支援する動画配信プラットフォーム



成長可能性

事業環境・戦略トピックス

イベントDX  
事業



- オフィス出社が増加する中、ハイブリッドワークが定着
- 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(企画運営、スタジオ会場、VCP)の提供
- 体験価値向上とデータ分析からのインサイト提供の追求
- 生成AIを活用した先端テクノロジーによるサービス力強化
- 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



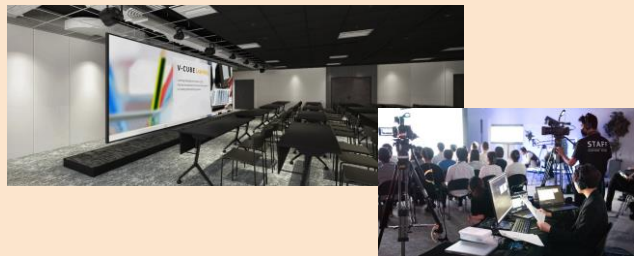
- 市場認知が広まってきた段階、販売先業種も拡大
- ハイブリッドワークの普及と人材確保に向けて、オフィスリニューアル需要が旺盛に推移
- 建設業界における2024年度問題(残業規制の影響で、新築ビル案件の納品が順延)もある中で、工事を伴わない、ブースの需要増が顕在化
- 用途に合わせた筐体開発、周辺デバイスによる付加価値サービス
- EV充電サービスは今期より販売開始

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 】 企画から効果検証までワンストップ支援 イベントコンサルティング



- ・製薬講演会
- ・バーチャル株主総会
- ・社内イベント
- ・販促セミナー
- ・就職/採用説明会



リアル/オンライン/ハイブリッド問わず、  
体験価値を高めて成果を生むビジネスイベントを実現

大型LED常設・控室完備のイベント会場



(アメリカ)

## 【 サードプレイスDX事業 】 防音個室ブース「テレキューブ」

\*2024年 10月期\_指定領域における市場調査  
調査機関：日本マーケティングリサーチ機構

企業向け



- ・設置台数シェア No.1\*を3年連続獲得
- ・サブスクなど様々な販売モデル
- ・各ニーズに対応した筐体開発  
(配信スタジオ型や多人数用途型など)



公共向け



- ・従量課金モデル
- ・広告モデル/予約システムなど  
付随ビジネスの多角化



- ・EV充電ソリューション



## 【 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

通話・配信SDK/パブリッククラウドサービス



- ・遠隔教育/医療
- ・遠隔不動産/金融相談
- ・ファンサービス/エンタメライブ配信
- ・SNS/マッチングコミュニティ



ハイブリッドワーク

Web会議を提供して15年以上のブイキューブ  
が、場所や時間を選ばない働き方を丁寧にサ  
ポート



リスキリング

企業内外での社員教育、社員研修、学習管理  
を支援する動画配信プラットフォーム



戦略領域である、製薬、自社開催インナー(社内向け)、自社開催アウター(社外向け)は3Q以降回復/成長フェーズへ。全体でも3Q単体では昨年の98%実績と回復傾向

これまで準備してきた施策等の社外認知を目的とした、来期に向けてのプロモーションやユーザー会といったマーケティング施策と営業力を強化

領域	FY23 3Q累計 実績	FY23 実績	FY24 計画	FY24 3Q累計 実績	進捗率	概況
製薬	1,039	1,424	1,190	917	77%	底打ち、回復傾向へ。データモデル、ハイブリッド/リアル講演会等、提案領域の幅を広げ、新規顧客・製剤の獲得が進む
株総・IR	495	558	583	512	88%	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	422	510	293	237	81%	上期偏重、採用合説の減少傾向は変わらず
販促メディア	307	423	401	258	64%	特定1社の減少があるものの、他では伸長
自社開催インナー	113	211	309	177	57%	リアルイベント需要増、3Q累計昨対比57%増の成長、来年に向けてのパイプラインも順調に増加傾向
自社開催アウター	218	353	387	186	48%	上期オンラインからリアル開催の流れにより昨対割れも、直販を強化したことにより下期以降来年含め昨対越えの成長を見込む
放送メディア	39	81	81	34	42%	大型顧客のコスト削減、来年度予算獲得の動きへシフト
その他	83	89	87	72	82%	映像制作など
合計	2,716	3,649	3,331	2,393	72%	

実施することだけが目的になりがちであった従来型イベントから、イベント本来の目的を実現する科学されたイベントへ過去の経験、データの研究をもとに、最適なイベント企画、運用サポートから開催後の振り返りまで実施。先端テクノロジーを使ったソフトウェア、ハードウェア、データ分析からインサイトを提供することでお客様の次のイベントを改善するサイクル

オンライン/ハイブリッド/  
リアルイベント

自社開発の次世代型

イベントプラットフォーム

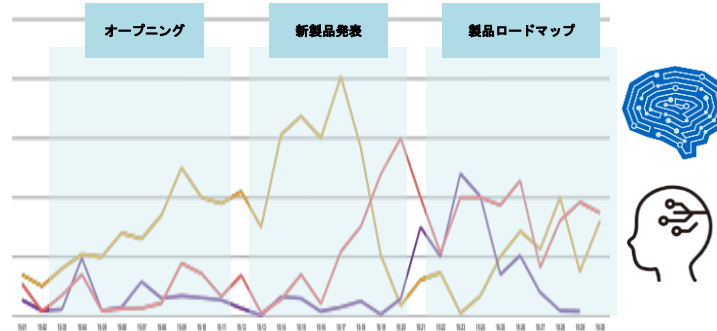
最先端の3DCG技術/SWを  
活用可能な自社スタジオ



先端テクノロジー(生成AI)  
(文字起こし、表情解析等)

イベント効果測定のためのデ  
ータ活用、インサイト提供

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など当  
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



## ◆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

## 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



営業組織の社内表彰イベントをハイブリッドスタジオとVCPの配信で実施  
受賞者の特別感と会場&オンラインの一体感の醸成に成功



課題

従来のイベント形式への慣れから脱却したい

オンライン参加者が当事者意識を持ちづらい

ハイブリッド開催の設備や知見がない

解決策

一体感・没入感でエンゲージメント向上を実現

スタンプやファンウォールで自分事化しやすく

専用スタジオと専任スタッフでスムーズに実施



投資家向け事業説明会「IR DAY」を専用スタジオで事前収録・ライブ配信。英語字幕付きのオンデマンド配信まで、短期間で安定的に実現



課題

準備から配信まで短期間

事前収録、ライブ配信、英語字幕生成、事後のオンデマンド配信を纏めて依頼したい

複数日程での収録、大勢での配信に対応できるスタジオ

解決策

豊富なオンライン配信サポート実績

複数のスタジオ、控え室を有し、登壇者・スタッフなど数十名を一同に集約可能

文字起こし機能(LIVE cAptions)を活用し、英語字幕を作成

**Purpose of BPO as a new SBU**  
While the BPO market is undergoing remarkable growth, the competitive environment is intensifying due to advances in technology.  
The BPO SBU was established to become a pillar of profit growth for the entire group in such situation by bringing together the group's experience and knowledge.

**External Factors**

- Increased BPO needs due to declining workforce
- Changes in the competitive environment due to advances in technology

**Internal Factors**

- Dispersion of resources within the group
- Investment subordination under the former SBU regime

**Purpose of BPO SBU**

- As a pillar of profit growth for the Group
- Accelerating growth through strategy integration
- Productivity improvement through business transformation
- Active use of technology

PERSOL HOLDINGS CO., LTD.  
Executive Officer  
BPO SBU Lead  
Kazuyuki Ichimura

The BPO market is set to grow significantly. Meanwhile, the competitive environment has changed, for instance as technologies have evolved.

グループ全体で1,500人参加の入社式を初のハイブリッド化、全国のグループ各社をつないで同時開催も安定した配信を実現  
参加した新入社員の8割以上が満足と回答



LIVE  
帝国ホテル大阪



課題

従来は各グループ会社、拠点がそれぞれに入社式を実施

新入社員のグループ全体の一体感を醸成することが難しい

多数拠点をつなぐハイブリッド開催の経験や知見がない

解決策

リアル・オンラインの双方踏まえたグループ全体の企画から実行まで徹底サポート

ハイブリッド型のイベントにも精通している専門スタッフが機材のセッティングや撮影、配信まで手厚くサポート

お客様は入社式の周辺事務作業に工数を割くことなく、企画立案に専念することでより目的にかなった入社式を実現

特に市場サイズが大きく対象顧客も多い、自社開催インナー（社内向け）、アウター（社外向け）領域に対してリアル/ハイブリッド/オンラインイベントの認知獲得のためのプロモーションを強化

V-CUBE

2025年入社式

年内に準備スタートで

新入社員の離職防止を実現！

年間約 3,000 イベントの支援実績から考える  
経営陣も納得の入社式とは？

講師 株式会社フィキューブ イベントDX事業戦略室 事業開発チーム 齊藤 航

講師 株式会社フィキューブ 営業本部 イベントコミュニケーション推進G 中谷 善紀

V-CUBE

最短2週間でプロ品質！

映像収録のノウハウを徹底解説

スタジオ・テロップ・絵作りで  
魅せるウェビナーとは？

講師 株式会社フィキューブ イベントDX事業戦略室 事業開発チーム 森江 裕都

V-CUBE

東京開催

バーチャル株主総会

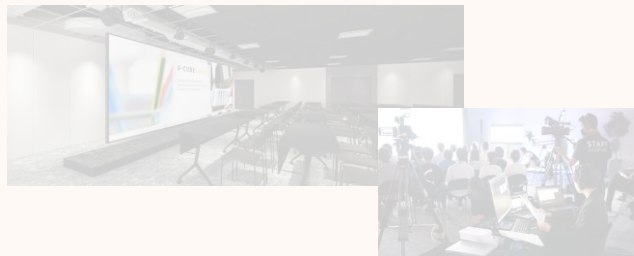
決算説明会 | 実地開催 白金高輪本社

配信会場シミュレーション

DXで株主エンゲージメントを向上させる



## 【 イベントDX事業 】 企画から効果検証までワンストップ支援 イベントコンサルティング



- ・ 製薬講演会
- ・ バーチャル株主総会
- ・ 社内イベント
- ・ 販促セミナー
- ・ 就職/採用説明会



リアル/オンライン/ハイブリッド問わず、  
体験価値を高めて成果を生むビジネスイベントを実現

大型LED常設・控室完備のイベント会場



(アメリカ)

## 【 サードプレイスDX事業 】 防音個室ブース「テレキューブ」

\*2024年 10月期\_指定領域における市場調査  
調査機関：日本マーケティングリサーチ機構

### 企業向け



- ・ 設置台数シェア No.1\*を3年連続獲得
- ・ サブスクなど様々な販売モデル
- ・ 各ニーズに対応した筐体開発  
(配信スタジオ型や多人数用途型など)



### 公共向け



- ・ 従量課金モデル
- ・ 広告モデル/予約システムなど  
付随ビジネスの多角化

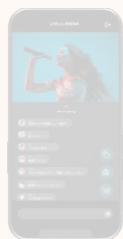


- ・ EV充電ソリューション



## 【 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

### 通話・配信SDK/パブリッククラウドサービス



- ・ 遠隔教育/医療
- ・ 遠隔不動産/金融相談
- ・ ファンサービス/エンタメライブ配信
- ・ SNS/マッチングコミュニティ



### ハイブリッドワーク

Web会議を提供して15年以上のブイキューブが、場所や時間を選ばない働き方を丁寧にサポート



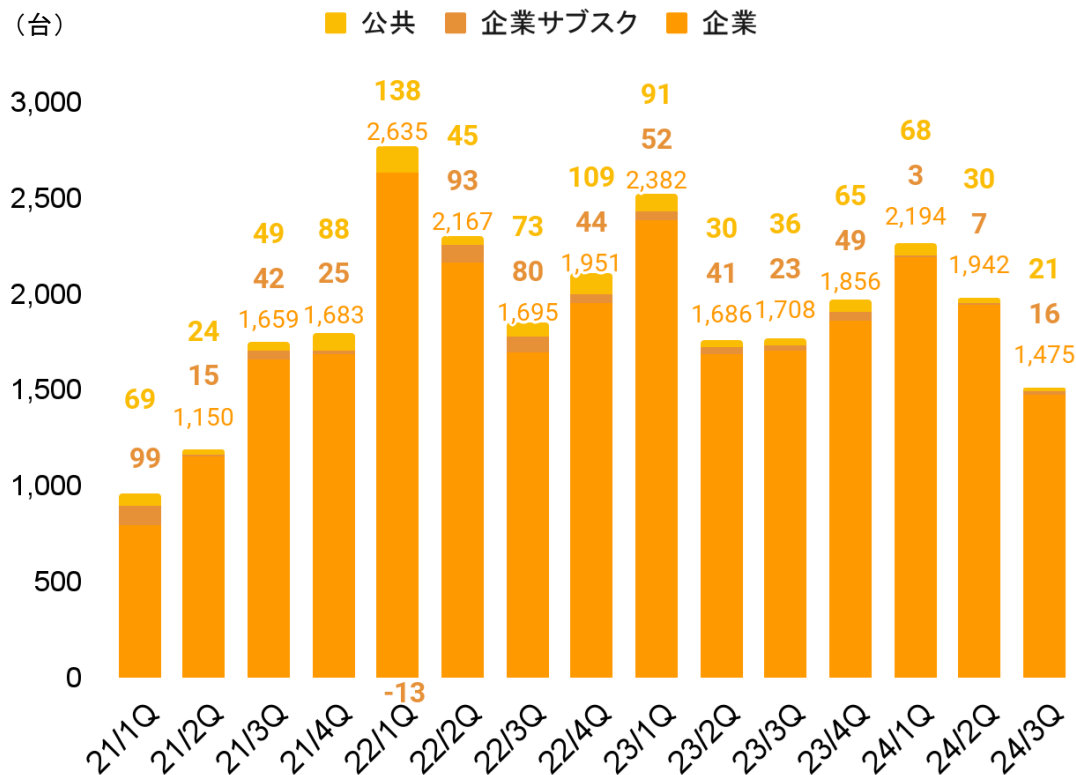
### リスキリング

企業内外での社員教育、社員研修、学習管理を支援する動画配信プラットフォーム

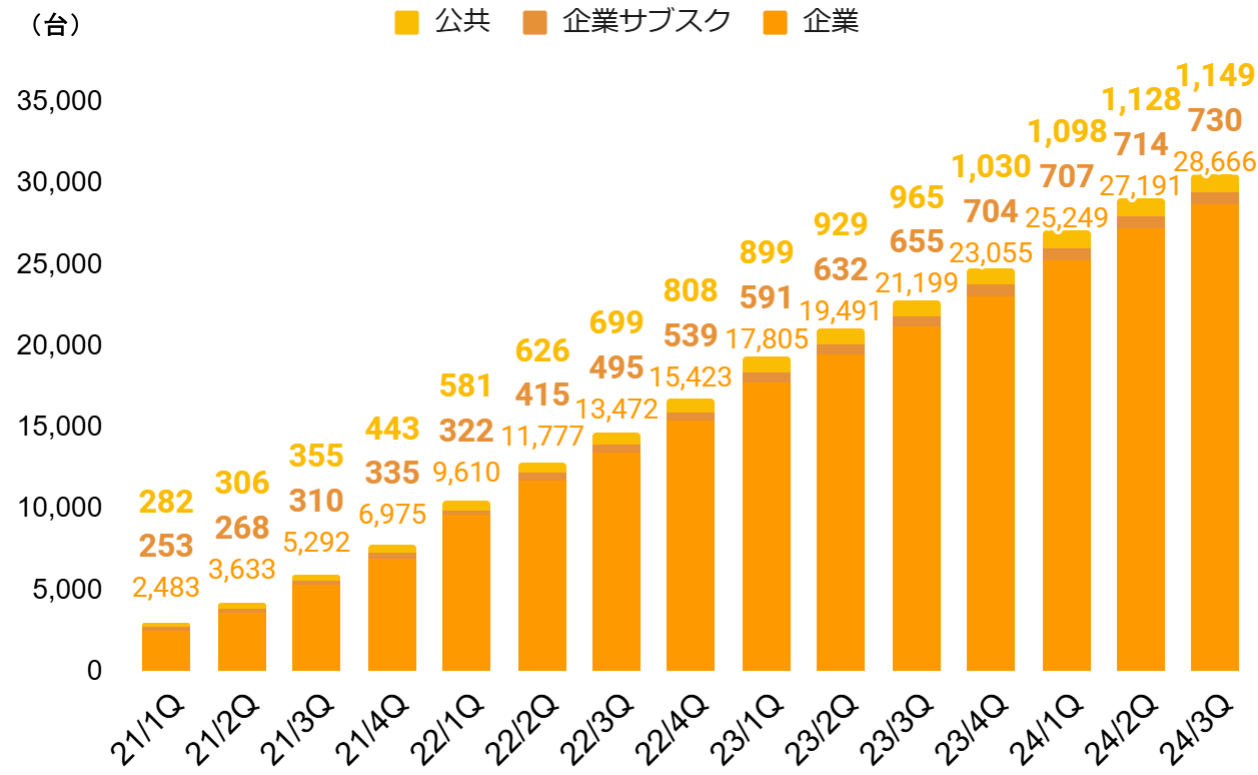


設置台数3万台を突破し、3年連続で法人向け防音個室ブース設置台数シェアNo.1を獲得  
 昨今オフィスへの出社が増えてきていることで、会議室用途など複数人での用途モデルの実績が増え始めており、  
 11月に4～6人で利用可能なモデルを新たに販売開始

### 設置台数 四半期推移

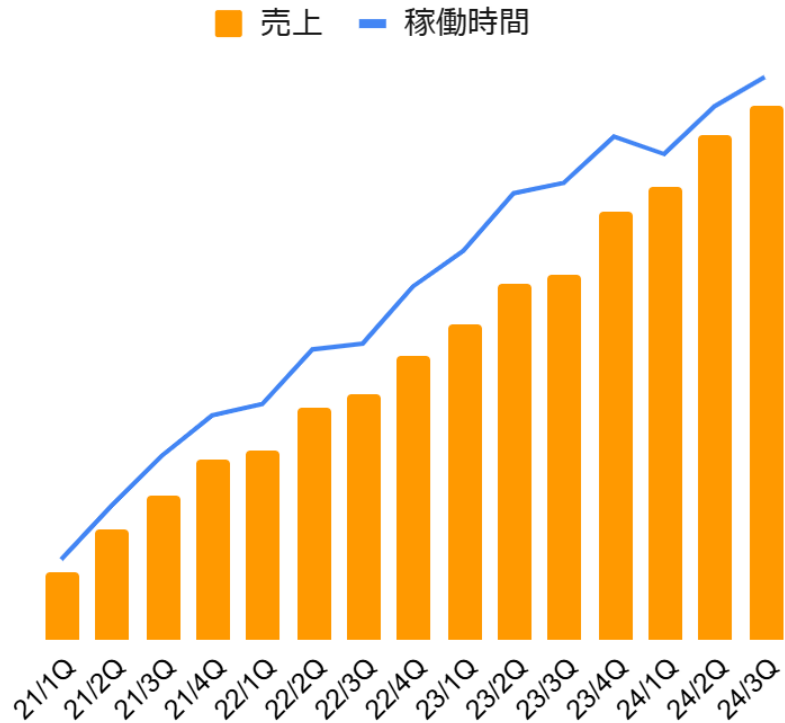


### 設置台数 累計推移



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



BIGFUN平和島@東京都大田区（テレキャビン）

屋外警備スタッフの休憩室として

課題解決

- 専用エアコン(キューブリーズ)により昨今長引く猛暑の熱中症対策、冬期の極寒対策
- 広い敷地内において休憩室までの移動距離を短縮
- 快適な広めの個室空間
- 人手不足の職場環境改善による採用力強化

他、設置利用シーン

大型商業施設、工場施設内、工事現場、コインランドリー、等



駐車場「平和島パークNo.3」

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  
 昨今オフィス出社が増え会議室ニーズが増加する一方で、会議室や個室追加にはコストや時間のかかる大がかりなビル設備工  
 事が必要。これらのニーズに応えた「多人数モデル（4～6人用）」を11/6新たにリリース

< 4～6人用 >



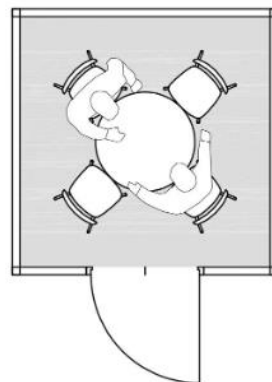
ソファーレイアウト



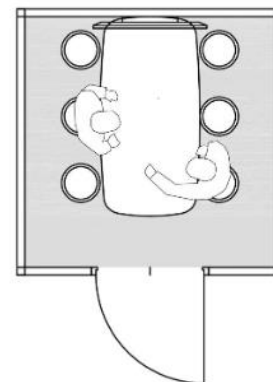
ミーティングレイアウト

さまざまなレイアウト・用途例

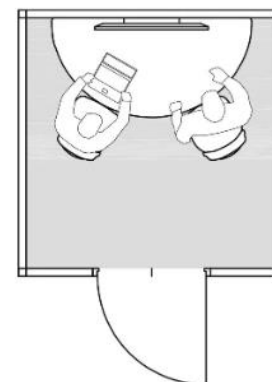
ミーティング



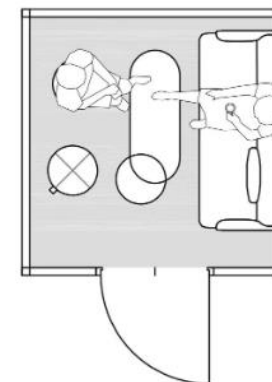
立ち会議



Web会議・1on1



雑談・リフレッシュ



< テレキャビン（全天候型） >



< 1人用 >



< 2人用、4人用 >



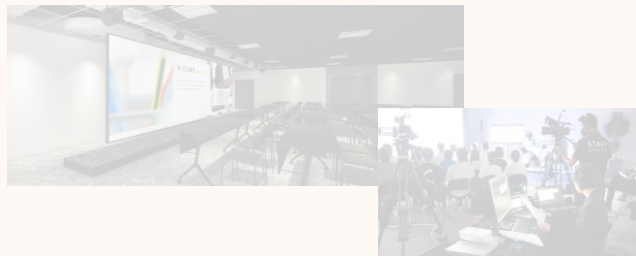
< フォンブースタイプ >



< テレキューブスタジオ >



## 【 イベントDX事業 】 企画から効果検証までワンストップ支援 イベントコンサルティング



- ・ 製薬講演会
- ・ バーチャル株主総会
- ・ 社内イベント
- ・ 販促セミナー
- ・ 就職/採用説明会



リアル/オンライン/ハイブリッド問わず、  
体験価値を高めて成果を生むビジネスイベントを実現

大型LED常設・控室完備のイベント会場



(アメリカ)

## 【 サードプレイスDX事業 】 防音個室ブース「テレキューブ」

\*2024年 10月期\_指定領域における市場調査  
調査機関：日本マーケティングリサーチ機構

### 企業向け



- ・ 設置台数シェア No.1\*を3年連続獲得
- ・ サブスクなど様々な販売モデル
- ・ 各ニーズに対応した筐体開発  
(配信スタジオ型や多人数用途型など)



### 公共向け



- ・ 従量課金モデル
- ・ 広告モデル/予約システムなど  
付随ビジネスの多角化



- ・ EV充電ソリューション

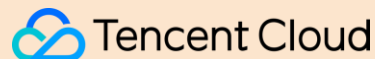


## 【 エンタープライズDX事業 】 映像/音声コミュニケーションサービスの提供・サポート

### 通話・配信SDK/パブリッククラウドサービス



- ・ 遠隔教育/医療
- ・ 遠隔不動産/金融相談
- ・ ファンサービス/エンタメライブ配信
- ・ SNS/マッチングコミュニティ



### ハイブリッドワーク

Web会議を提供して15年以上のブイキューブが、  
場所や時間を選ばない働き方を丁寧にサポート



### リスキリング

企業内外での社員教育、社員研修、学習管理  
を支援する動画配信プラットフォーム





映像/音声コミュニケーションサービスをリアルタイムやオンデマンド、組込可能な形(SDK)で幅広くMRR型の販売モデルで提供  
 Zoom Phoneをメインに戦略プロダクトのMRRは順調に伸長  
 音声データのAI分析を応用した、営業力強化のためのセールス・イネーブルメントソリューションの展開を開始

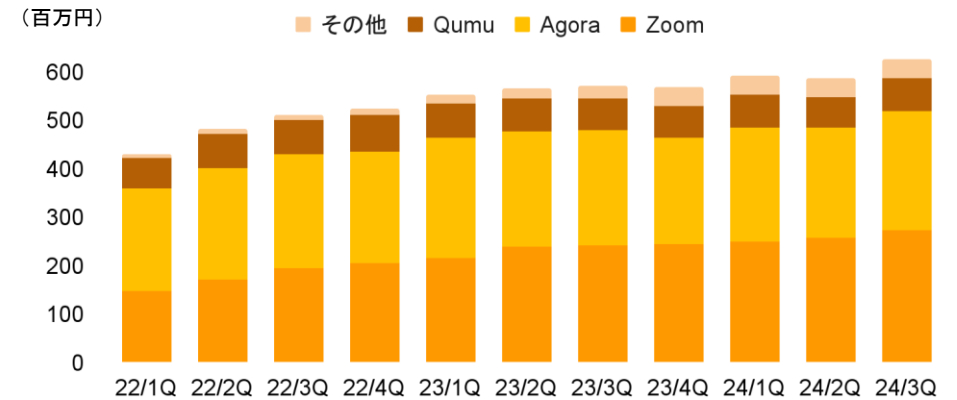
## FY24.3Q概況

- 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
- 今年に入り円安傾向は変わらず為替の変動も大きいものの、値上げや仕入れ価格交渉により利益率が改善傾向
- LMS(シンガポール子会社Wizlearn)は概ね計画通りに推移

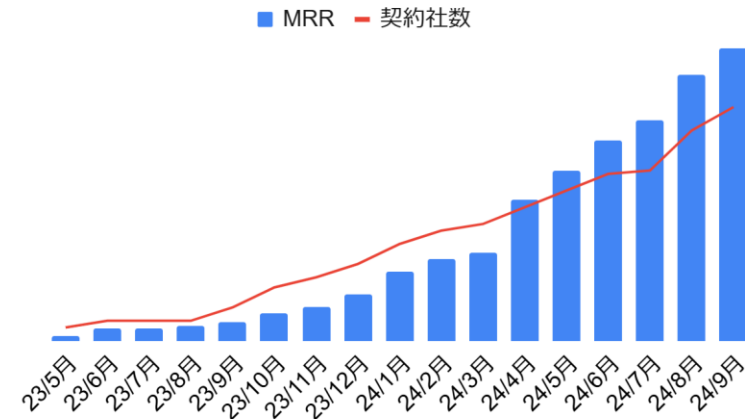
## 今後の方向性

- 製品競争力のあるZoom Phoneをベースに「セールス・イネーブルメント」「インサイドセールス」ソリューション/コンサルティングサービスを積極展開
- 円安環境下においては、販売/仕入れ価格のコントロールにより最大限の利益確保へ
- V-CUBEミーティングは2025年3月にサービス終了予定

### 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～



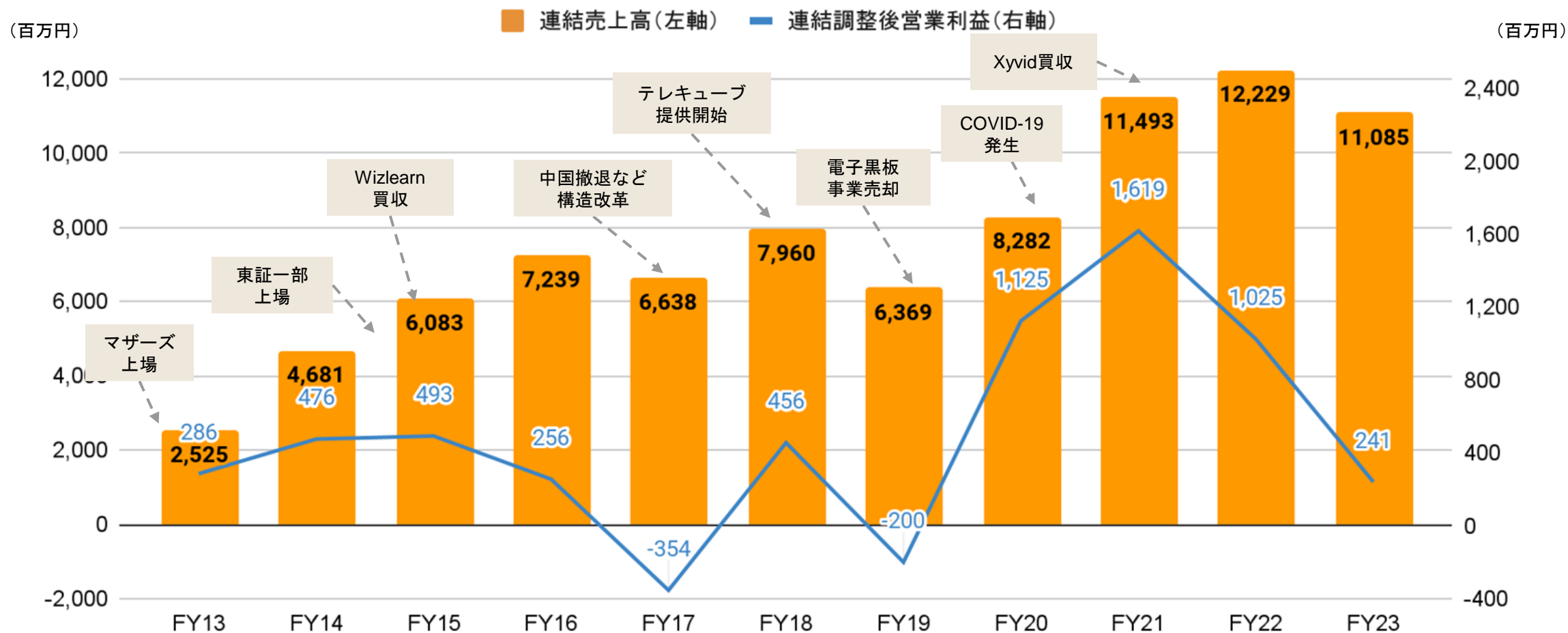
Beyond テレワーク  
**V-CUBE**

1. FY24.3Q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。

# FY24.3Q業績

(百万円)	FY23 3Q累計実績	FY24 3Q累計実績	FY24 通期予想
売上高	8,111	7,802	11,400
調整後EBITDA	864	817	1,450
営業利益	△198	△131	300
経常利益	△234	△267	200
親会社株主に 帰属する当期純利益	△475	△684	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
		3Q累計実績	3Q累計実績	通期予想
イベント DX事業	売上高	3,140	2,800	4,250
	セグメント利益	△372	△377	0
	(率)	(-%)	(-%)	(-%)
サードプレイス DX事業	売上高	1,807	1,931	2,900
	セグメント利益	517	575	800
	(率)	(28.6%)	(29.8%)	(27.6%)
エンタープライズ DX事業	売上高	3,162	3,070	4,250
	セグメント利益	491	506	700
	(率)	(15.6%)	(16.5%)	(16.5%)
全社費用		△835	△835	△1,200
合計	売上高	8,111	7,802	11,400
	営業利益	△198	△131	300
	(率)	(-%)	(-%)	(2.6%)



(百万円)	2023年12月31日	2024年9月30日	増減
流動資産 (うち 現金及び預金)	4,016 (1,389)	3,724 (1,490)	△292 (+100)
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)	7,536 (2,014) (3,071) (774)	△775 (+50) (△453) (△69)
総資産	12,329	11,275	△1,053
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)	6,693 (4,460)	△549 (△175)
固定負債 (うち 長期借入金)	4,339 (3,847)	3,967 (3,331)	△372 (△515)
純資産	746	614	△131

# 会社概要

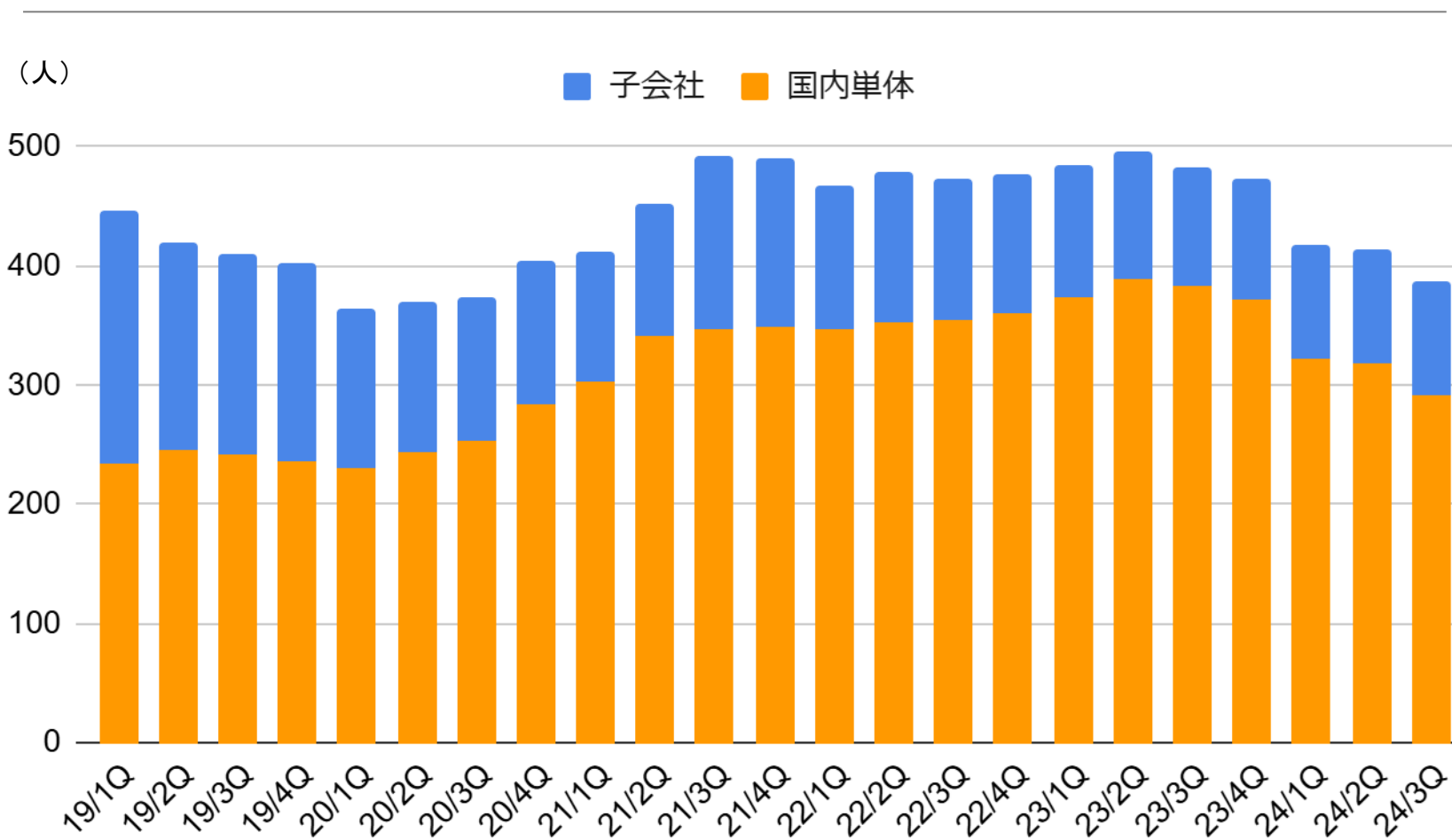
# Evenな社会の実現

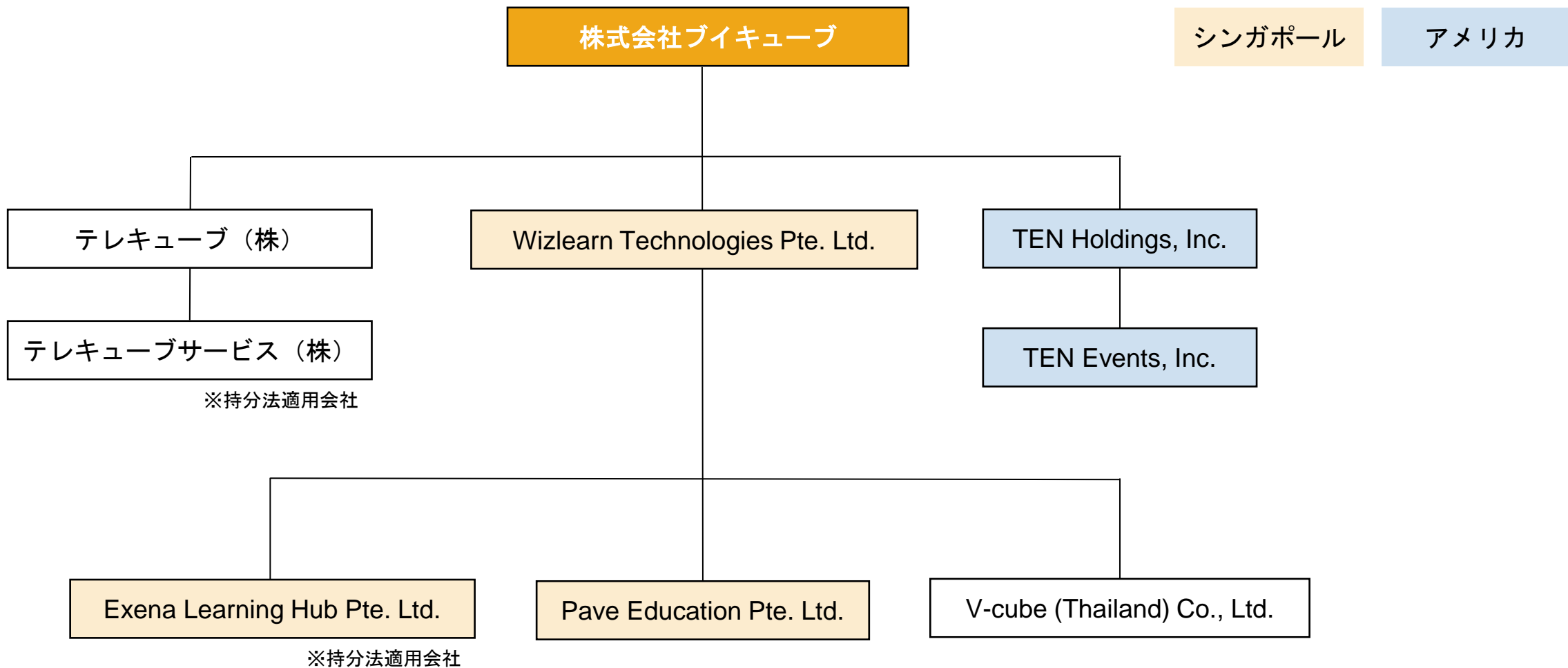
～すべての人が平等に機会を得られる社会の実現～

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）	3,356百万円 ※2024年9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388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。