

祝NASDAQ上場



2024年12月期 決算説明資料

株式会社ブイキューブ

2025年2月21日



1. 現在の状況と今後の方針

2. FY24の業績

3. Appendix

1. 現在の状況と今後の方針

2. FY24の業績

3. Appendix

低迷する業績および株価の回復を目指し、社長交代により創業者の経営へのコミットメントをこれまで以上に強化
プライム市場の上場維持と業績拡大を推進



間下 直晃
会長 → 社長

グループCEOとして
グループ全体の経営

トップセールスなど営業活動も推進



高田 雅也
社長 → 副社長

CEOとして
国内の経営を引き続き牽引

株価

流通株式時価総額100億円の回復により
上場維持基準への適合を目指す

創業者自らが投資家との対話、株価向上に向けた
施策等により株価回復へ

業績目標

【FY25】 連結売上高 108～120億円

調整後EBITDA 11.5～12.8億円

【FY26】 連結売上高 120～130億円

【FY27】 TEN Holdings IPO後の状況を鑑みて計画策定



イベントDX事業



サードプレイスDX事業



エンタープライズDX事業



EV充電事業 - 日本



EV充電事業 - ASEAN



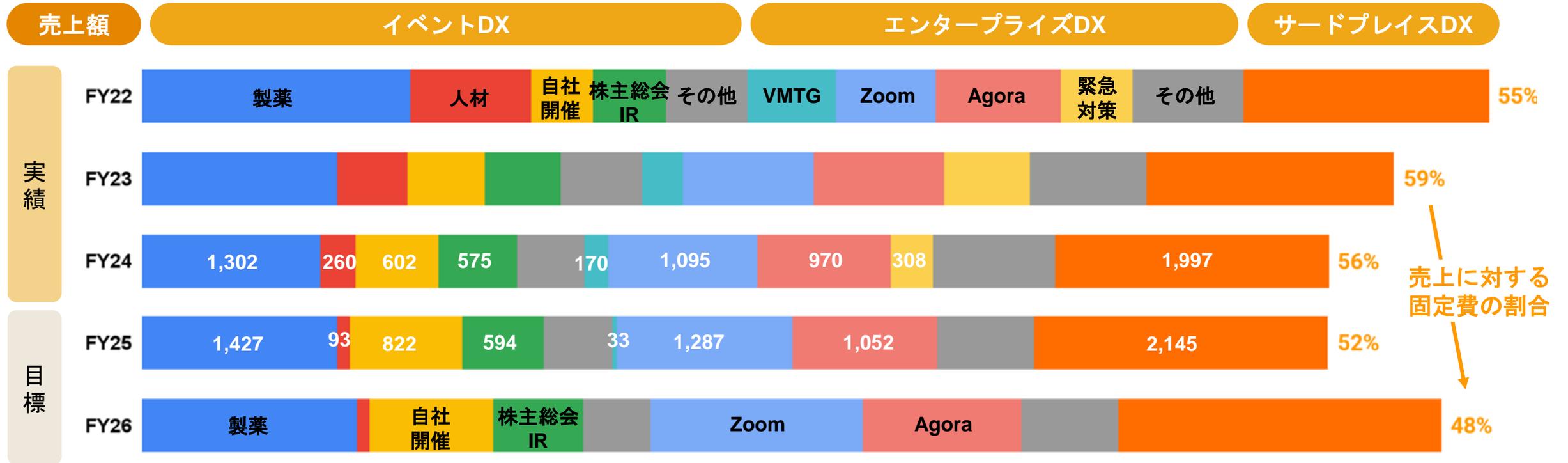
当社新規事業の
カーブアウト(非連結)

過去3年度と今後の事業ポートフォリオの入れ替わり状況（ブイキューブ単体）

コロナ禍以降、急激なオンラインシフトとリアル回帰により、事業環境は領域ごとに短期間で大きく変化。選択と集中のもと、FY24～FY25までに事業ポートフォリオの入れ替えを完了予定。

今後、大きく落ち込む領域はなく、同時並行で進めてきた価格改定(値上げ)、外注の見直し、固定費削減などの施策により、収益性の高い経営基盤を構築。筋肉質な体制のもと、再成長を目指す。

(単位：百万円)

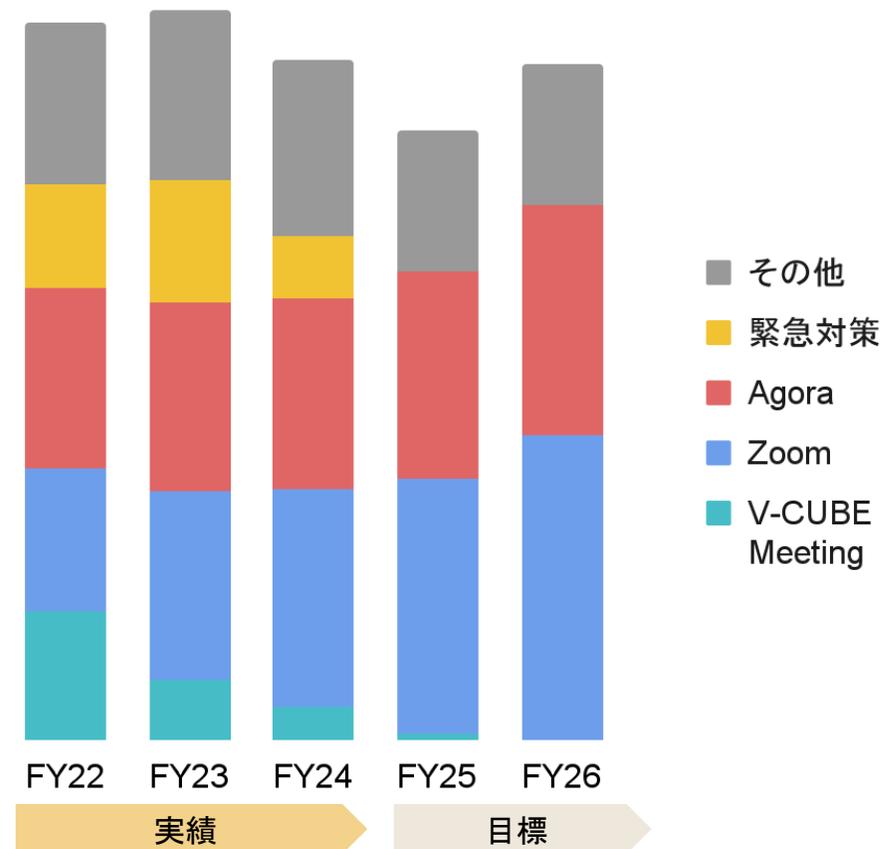
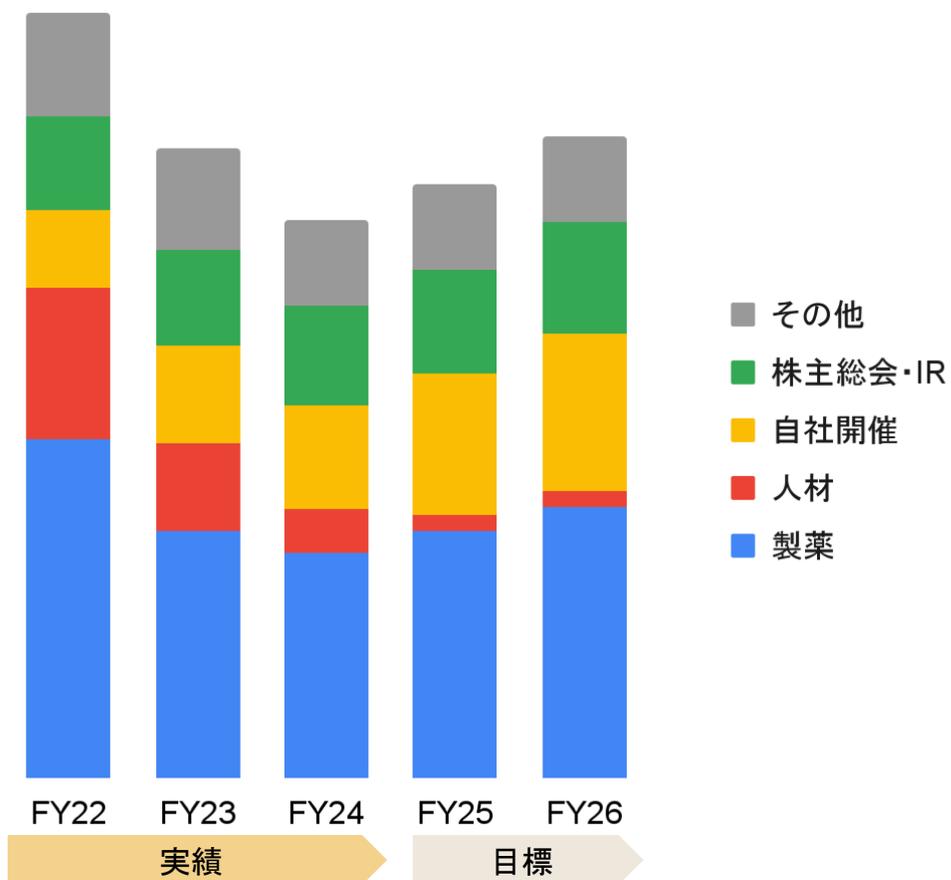


構造改革により、売上に対する固定費の割合は低下傾向
売上増加と限界利益率の維持・向上により、営業利益の早期回復へ

イベントDXは、環境変化の影響を最も受けたセグメント。FY24までは売上比率の高い製薬・人材領域の減収が全体に影響したものの、これまでの実績及びAIやデータを活用しサービスの質が向上。製薬・自社開催を中心に、増収へと転換を図る。エンタープライズDXは、FY25までは緊急対策の売却や、自社製品「V-CUBE Meeting」のサービス終了に伴う前年比減収をZoomとAgoraの成長でカバー。FY26以降は、既存サービスに加え新規サービスの積み上げにより、増収へ移行する見通し。

イベントDX売上推移

エンタープライズDX売上推移



イベントDX 事業

- コロナ後のポートフォリオ変化を元にしたオーガニックな成長
- データを徹底活用するイベントの効果分析等による差別化
- TEN Holdingsを中心としたロールアップ戦略（数年で国内外のセグメント全体で100億円以上の規模へ）

サードプレイスDX 事業

- テレキューブのラインナップ拡充と利用用途の拡大によるオーガニックな成長
- EV充電サービスの本格拡大による成長

エンタープライズDX 事業

- サービスの選択と集中が完了、成長を見込むサービスへの注力
- 生成AIを活用した新規サービスの拡充
（営業組織のマネジメント支援「ManeAI」等）
- AI x ロボティクス事業の拡大

FY24

イベントDX事業 (EV)

- 国内市場では、製薬/人材領域の保守的な計画のもと、売上は前年比11%減（前年は約4ヶ月間コロナ禍の影響あり）下期には最大市場の製薬領域が前年並みで底打ちし、顧客の社内外向け(インナー/アウター)のイベントに注力開始 経験とデータを活用した提案で受注率が向上し、成長分野が明確化。今後のイベントDXの復調の足がかりを築く
- 米国子会社TENはリアル回帰と新規顧客獲得が交錯し売上は横ばい。リアルイベントも取り込みへ。IPO費用大。

サードプレイスDX事業 (TP)

- オフィス需要は堅調に推移し増収を達成。高い利益率を維持。出社増加の流れを受け会議室用途の複数人利用モデルも展開
- サブスク稼働台数は各四半期で純増を維持しつつ、契約途中の買取も発生。幅広いニーズを捉え、提供を拡大中

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)の売却およびV-CUBEミーティングのサービス終了により減収となるも、取り組んできた価格改定(値上げ)と仕入コストの削減により、利益率は上昇

イベントDX (EV) - 国内

イベント単価	イベント開催数
114万円	2,613回
(12%増)	(12%減)

サードプレイスDX (TP)

単Q設置台数	累積設置台数
1,599台	32,144台
(19%減)	(30%増)

エンタープライズDX (EP)

戦略プロダクトのMRR
2.1億円
(13%増)

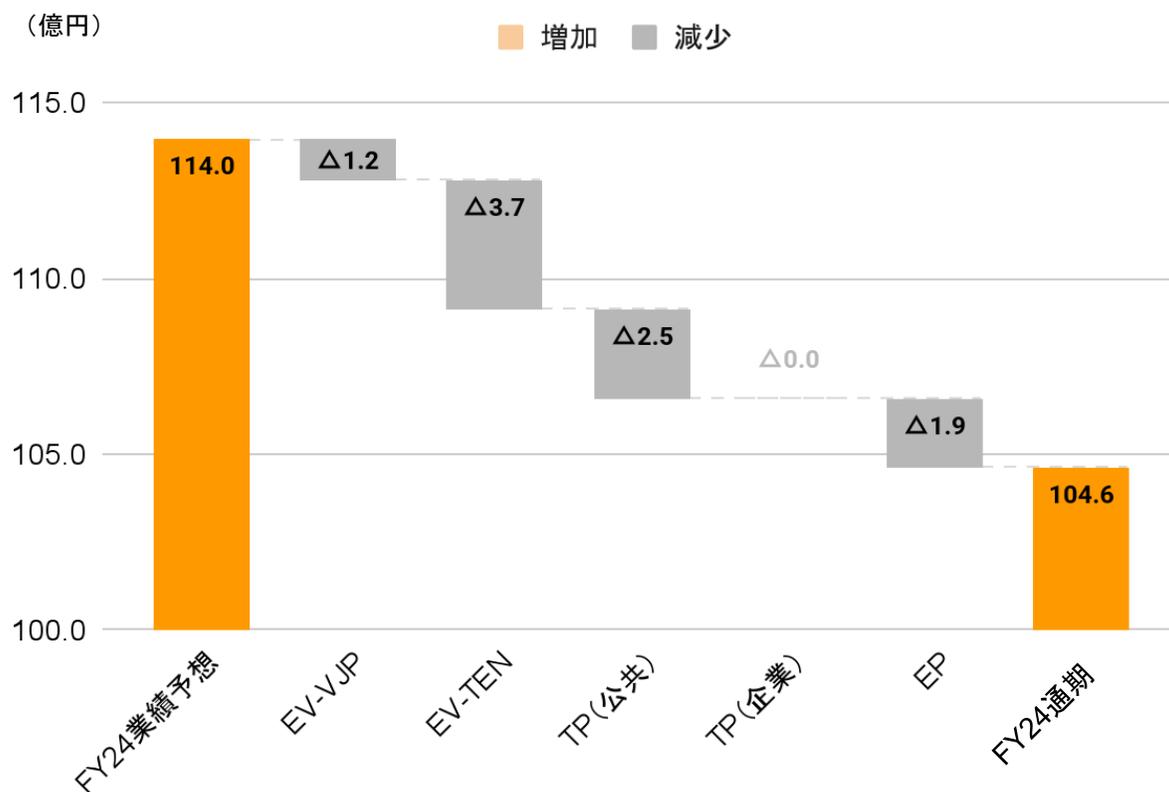
FY24業績予想（2024/8/14修正）と実績との差異

主にイベントDX事業の未達が連結全体に影響

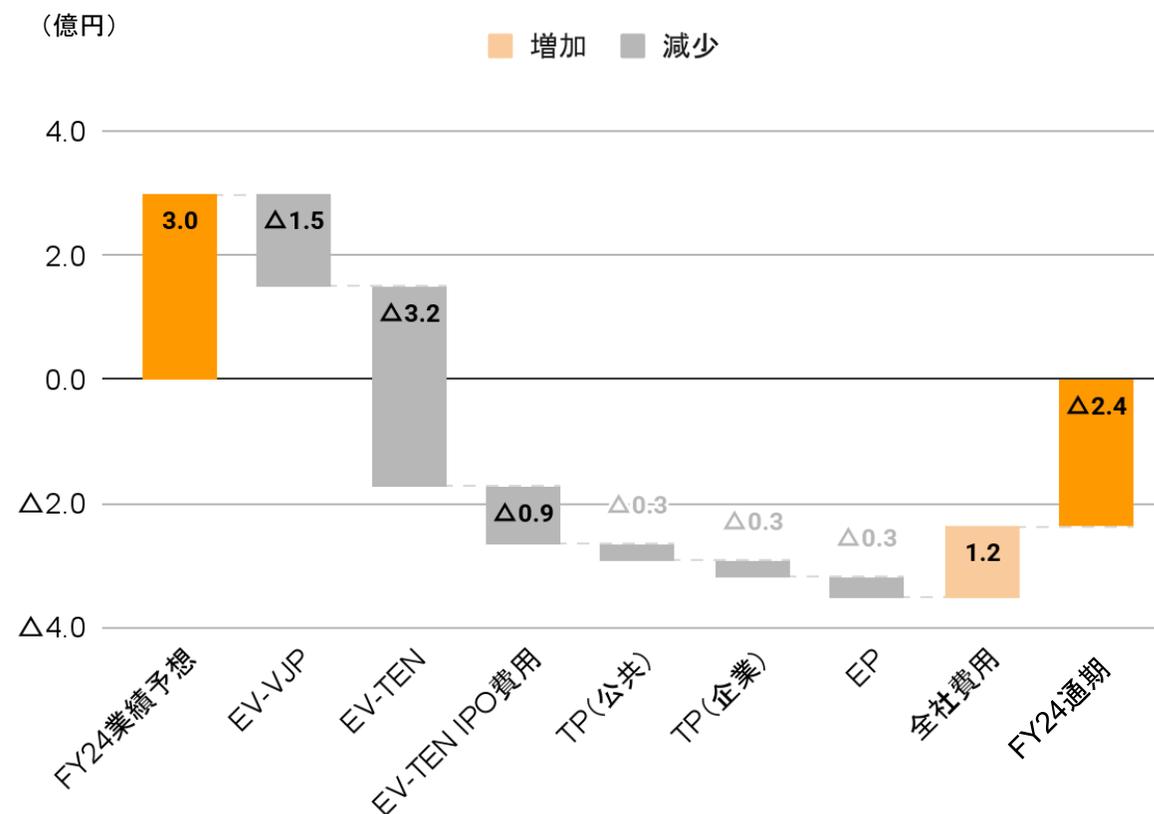
国内：製薬領域は計画を上回るも、その他の領域で計画に届かず未達

米国：TEN Holdingsの既存事業成長からロールアップ戦略への経営方針変更により、IPOへの対応を優先。IPO費用の計上

FY24売上 業績予想比



FY24営業利益 業績予想比



FY24セグメント詳細

EV：国内の製薬・人材領域で減収も、下期には最大市場である製薬が底打ち、自社開催領域は昨対比増収

TP：企業向けテレキューブの需要が堅調に推移し高い利益率を維持

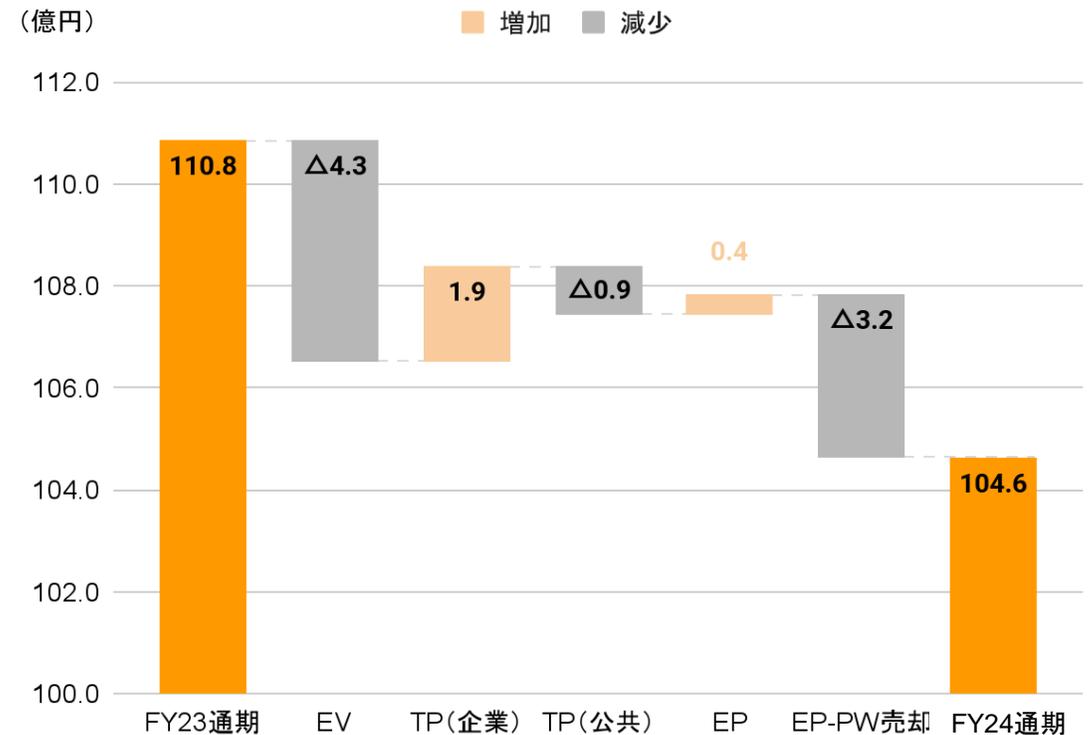
EP：2Q末のプロフェッショナルワーク事業（緊急対策）の売却、V-CUBEミーティングのサービス終了により減収

セグメント概況

(百万円)		FY23 実績	FY24 実績
イベント DX事業	売上高	4,196	3,763
	セグメント利益(*) (率)	△507 (-%)	△474 (-%)
サードプレイス DX事業	売上高	2,550	2,641
	セグメント利益 (率)	764 (30.0%)	746 (28.3%)
エンタープライズ DX事業	売上高	4,337	4,058
	セグメント利益 (率)	694 (16.0%)	667 (16.8%)
全社費用		△1,107	△1,083
合計	売上高	11,084	10,463
	営業利益(*) (率)	△156 (-%)	△144 (-%)

(*) FY24は米国IPO費用を除いた数値

FY24売上 昨対比



戦略領域の製薬・自社開催インナー(社内向け)/アウター(社外向け)は、FY24下期以降は回復・成長フェーズへ施策の成果が実績に結びつき、製薬は計画超、自社開催は前年同期比を上回る成長。特にアウターの下期案件受注率は51%を達成

FY25は経営リソースを「選択と集中」の上で戦略領域を重点強化し、ハイブリッド・リアル・オンラインを通じて成長を加速

領域	FY23 実績	FY24 計画	FY24 実績	進捗率	概況
製薬	1,424	1,190	1,302	109%	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	558	583	575	99%	昨年対比増、決算説明会案件も増加傾向
採用メディア	510	293	260	89%	採用合説の市場ニーズの減少は依然として続いている、FY25は非注力へ
販促メディア	423	401	347	86%	特定の1社で減少が見られるものの、現在は回復基調。他の企業では伸長
自社開催インナー	211	309	273	88%	リアルイベント需要増加、昨年対比29%増の成長、FY25のパイプラインも順調に増加傾向
自社開催アウター	353	387	329	85%	下期以降、直販の強化によりは前年同期比を上回る実績を達成し、来年も引き続き成長が見込まれる
放送メディア	81	81	46	57%	1社の大型顧客における業績悪化に伴うコスト削減、FY25は非注力へ
その他	89	87	99	114%	映像制作など
合計	3,649	3,331	3,231	97%	

TEN Holdingsが時価総額 約160 million USD（約240億円）でNASDAQ上場、10 million USD（約15億円）を資金調達国内同様イベントDX事業を行っており、調達する資金で営業面と技術面を強化しオーガニックの成長を目指すとともに、ロールアップ型のM&A（米国での同業他社の買収）により規模拡大を目指す

オーガニック成長



戦略的なM&A成長

各組織への資金投下により
既存事業の成長加速へ

営業
(組織拡充)

マーケティング
(認知度向上)

開発

- ・ 配信プラットフォームの機能向上
- ・ データ分析、AI等の追加機能



CEO
Randy Jones



米国採用のCXOを中心に、
引き続きグループCEOも現地に入り推進

CFO
John Orobono

CRO
Alex Kunin

M&A

M&A

...

...

業績予想は、子会社の中で連結業績への影響が大きいTENがIPO直後のため、売上のみレンジで開示
 従業員へ無償ストック・オプションを発行（2025/2/21開示）、今後役員を含めた更なる付与を検討。業績と株価の行使条件
 があり、業績拡大と株価向上によるプライム維持へ

無償ストック・オプション

対象者	株式会社ブイキューブ 従業員20名
行使条件	FY26連結売上高120億円または単体売上高95億円 かつ、 2026年末時点で流通株式時価総額100億円（プライム上場維持基準）
行使可能期間	2027年4月1日～2035年2月21日

FY25業績予想、FY26目標

【FY25】

連結売上高 108～120億円

（参考）調整後EBITDA 11.5～12.8億円

【FY26】

連結売上高 120～130億円

1. 現在の状況と今後の方針

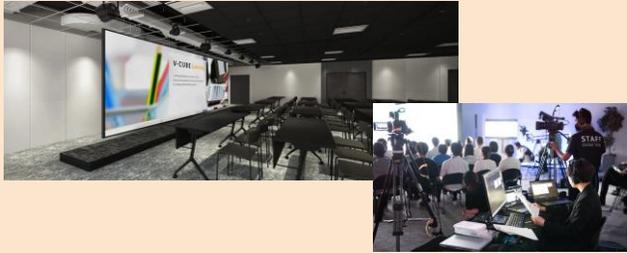
2. FY24の業績

3. Appendix

売上高は、期初想定通りイベントDX事業の減収、プロフェッショナルワーク事業の売却により昨対割れ
 営業利益は、イベントDX事業の減収、TEN Holdingsの米国IPO費用の計上等により赤字
 特別損失として2Q末及び期末に減損損失を合計598百万円計上

(百万円)	FY23 実績	FY24 実績	増減	FY24通期予想
売上高	11,084	10,463	△621	11,400
調整後EBITDA	1,289	1,053	△236	1,450
営業利益	△156	△236	△80	300
経常利益	△275	△320	△45	200
親会社株主に 帰属する当期純利益	△5,623	△1,417	+4,206	100
米国IPO費用を除いた営業利益	△156	△144	+12	

【 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



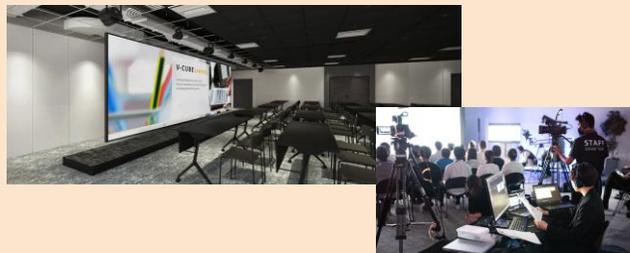
- 市場認知が広まってきた段階、販売先業種も拡大
- ハイブリッドワークの普及と人材確保に向けて、オフィスリニューアル需要が旺盛に推移
- 建設業界における2024年度問題(残業規制の影響で、新築ビル案件の納品が順延)もある中で、工事を伴わない、ブースの需要増が顕在化
- 用途に合わせた筐体開発、周辺デバイスによる付加価値サービス
- EV充電サービスは今期より販売開始

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



(シンガポール)

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

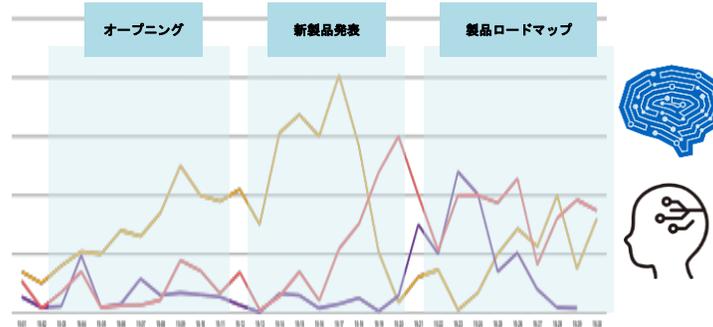
最先端の3DCG技術/SWを
活用可能な自社スタジオ



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



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



社内公募型ビジネスプランコンテストの選考会をハイブリッドスタジオで開催。登壇者はリアルの中でピッチを行う一方、より多くの視聴者が気軽に参加できるよう、ライブ配信を併用したハイブリッド形式で実施



課題

リアルの熱量とオンラインの参加しやすさの双方のメリットを取り入れたい

特別感のある演出

会場と複数の控室の用意（登壇者、審査員など）

解決策

ハイブリッド形式に特化した専用スタジオ

大型スクリーン、照明、画面の切り替えで高揚感や臨場感を生む演出

大きな収容力を持つ自社スタジオ・控室
専任スタッフが運営・進行管理をスムーズに実施

早期活躍の促進・早期離職の防止（エンゲージメント）を目的として、リアルイベントとして第二新卒入社セレモニーをハイブリッドスタジオで開催。全国の第二新卒と経営陣が一同に会し、交流を深める懇親企画を実施



課題

初めての入社イベントでノウハウが不足

会場の広さ、立地、控室など全ての条件を満たす会場がない

特別感のある演出

解決策

準備段階から当日の運営まで臨機応変にサポート

会場となるスタジオに加え、複数の控室を追加料金なしで利用可能、当日は全体で70名が参加

大型スクリーン・照明・音響でインパクトのある空間づくり

人気アニメ『劇場版 ポールプリンセス!!』のオンライン応援上映を実施
ファンを一斉に映して一体感を醸成し、リアル劇場ではできないオンラインならではの応援上映を実現



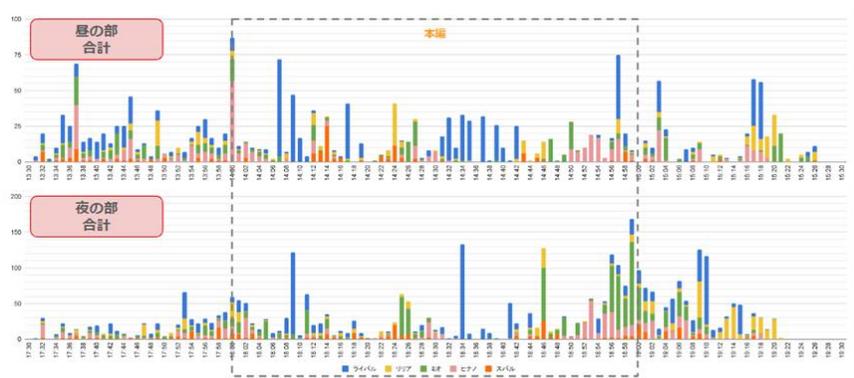
課題

- 一方向の配信ではなく一体感を醸成したい
- 作品の世界観に合った配信画面カスタマイズをしたい
- ファンに新たな楽しみ方を提案したい

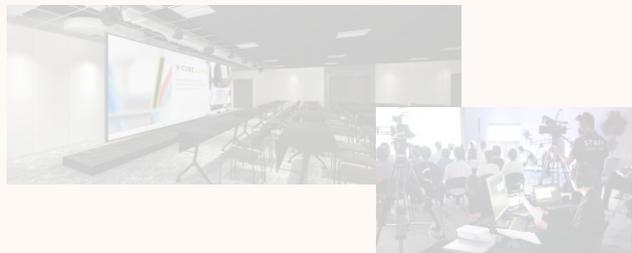


解決策

- VCPで双方向のコミュニケーションを実現
- 機能・デザイン・UI/UXがカスタマイズ可能
- 視聴者を一斉表示、それぞれの楽しみ方で高い双方向性を実現
視聴データをお客様へ提供し、次のイベントづくりへ活用



【 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



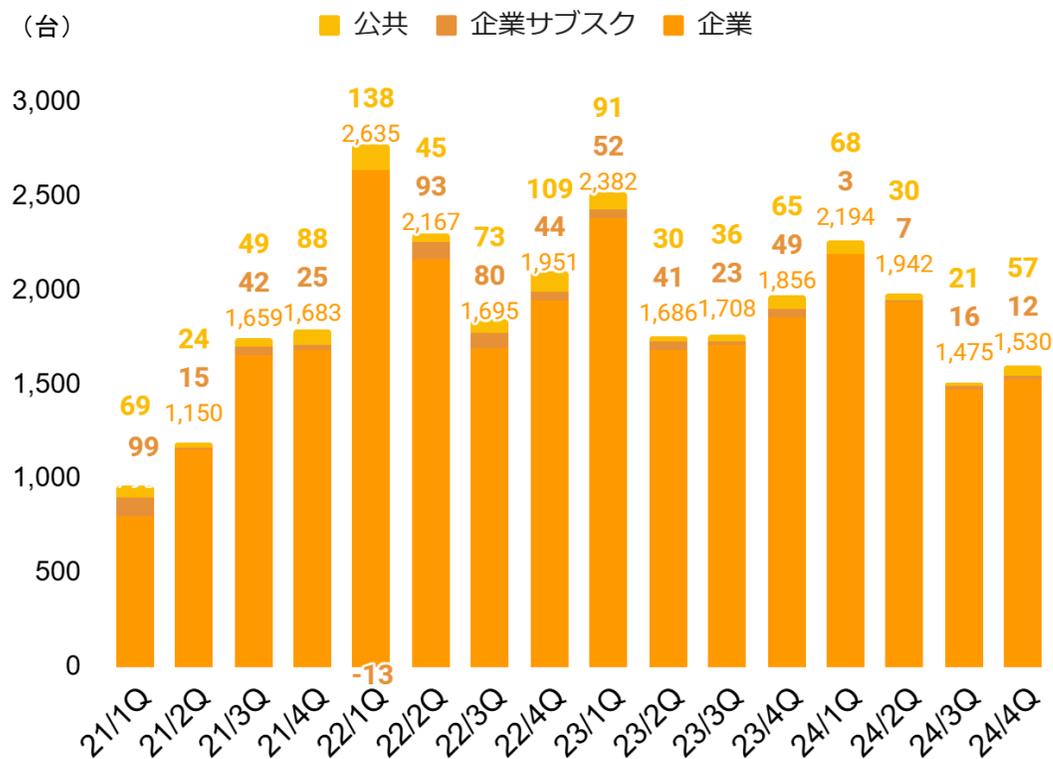
リスキリング

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

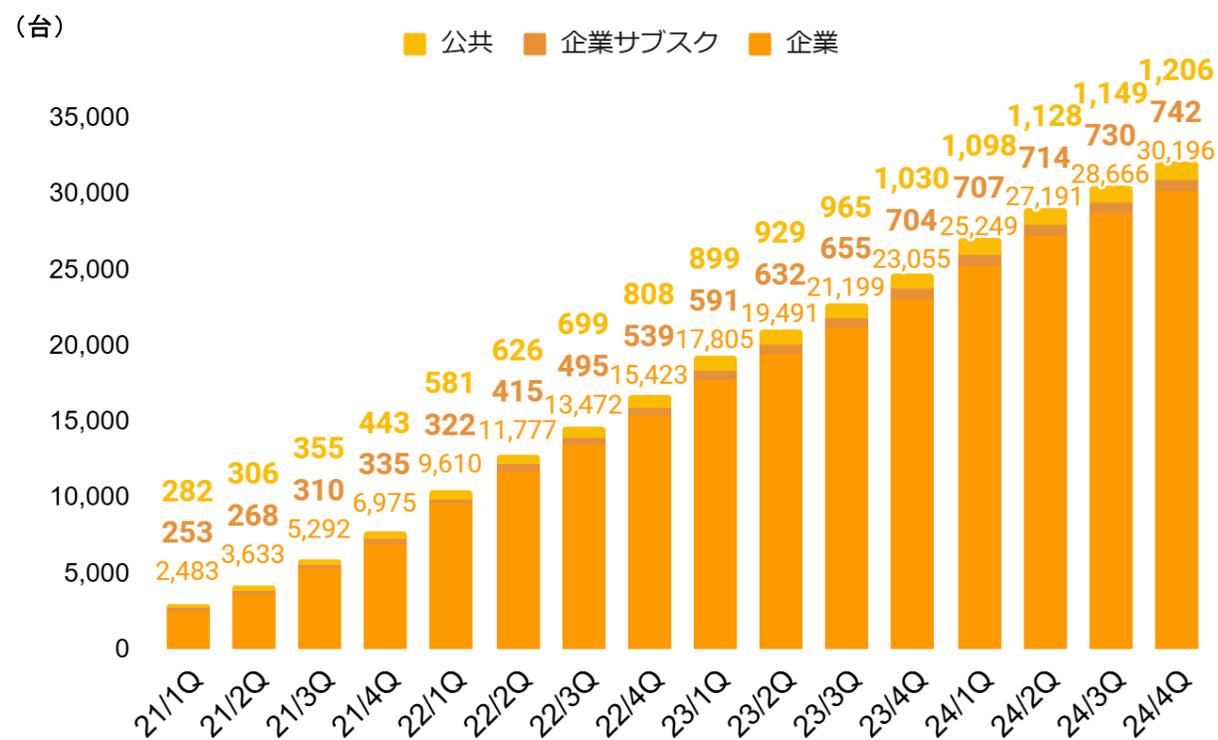


設置台数が3万台を突破し、3年連続で法人向け防音個室ブースの設置台数シェアNo.1を獲得
 オフィス出社増加傾向で会議室用途の複数人利用が拡大。2024年11月に「多人数モデル（4～6人用）」の販売開始

設置台数 四半期推移

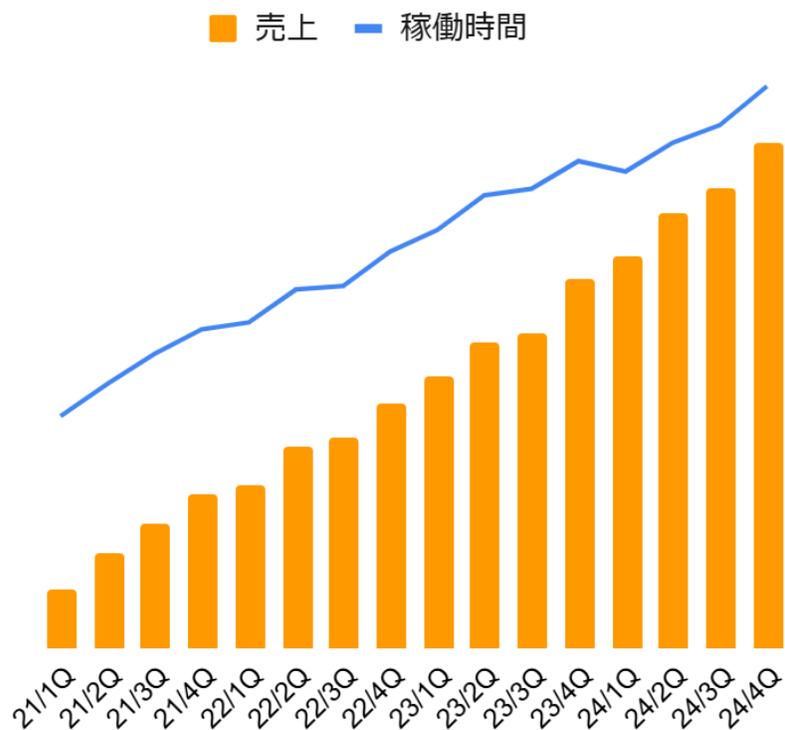


設置台数 累計推移



需要が見込まれるエリアへの新規設置と、低稼働拠点からの撤退を進めることで、台数を拡大しながら稼働率を維持・向上
事業規模のさらなる拡大を推進中

テレキューブサービス（株）運営のテレキューブ実績推移



個室ブースに最適化したエアコン「CUBEreezeV4」を開発

by TELECUBE
CUBEreeze



すでに駅設置のブースにも導入

- ・コンパクト設計
- ・冷暖房機能でオールシーズン対応
- ・暖房使用時ドレン水の排水が不要
- ・フィルター掃除も簡単
- ・吹き出し口方向が360°可変
- ・既存のブースにも簡単に設置可能

Web会議や作業に集中できる防音個室ブースに加え、多様化するニーズに対応したモデルを展開。オフィス出社の増加に伴い、会議室ニーズが高まる一方、会議室の追加にはコストや時間を要する大規模なビル設備工事が必要となる。これらの課題に対応するため、「多人数モデル（4～6人用）」を2024年11月より販売開始し、2025年からはサブスク提供も開始

< 4～6人用 >



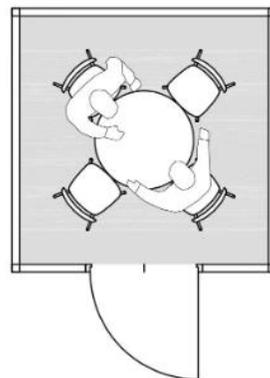
ソファーレイアウト



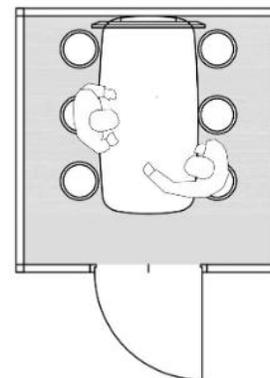
ミーティングレイアウト

さまざまなレイアウト・用途例

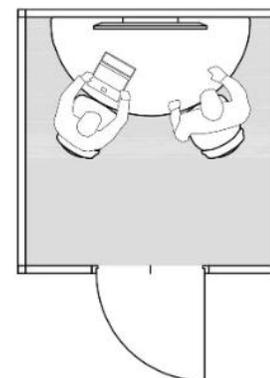
ミーティング



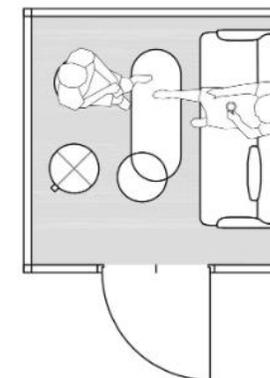
立ち会議



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 >



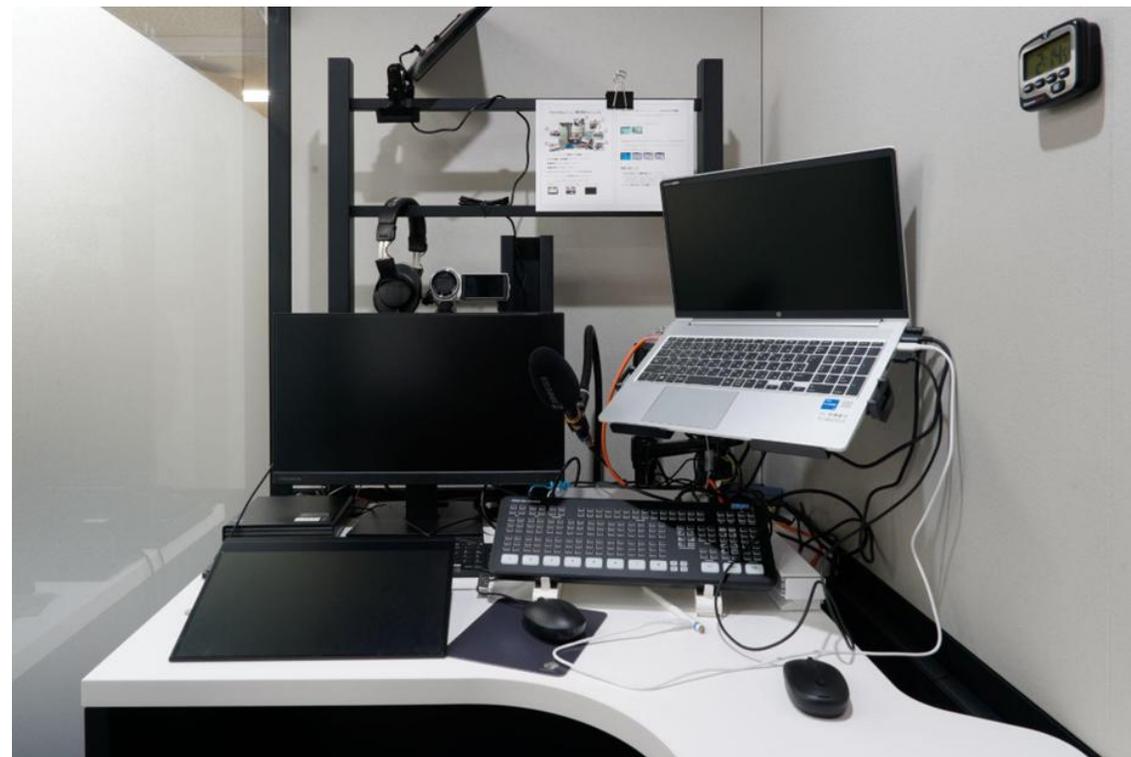
< フォンブースタイプ >



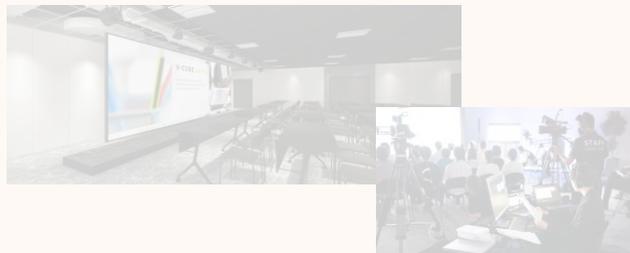
< テレキューブスタジオ >



配信特化型テレキューブ「テレキューブスタジオ」9台を導入し、「オンラインライブ通信講座」を開講・拡充
配信に適した環境と高い防音性を備えたスペースを確保し、会議室の増設工事に比べ、低コストかつ高品質な配信環境を実現



【 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、オンデマンド、組み込み可能な形（SDK）で幅広く提供
 MRR型の販売モデルを採用し、安定した収益基盤を構築
 戦略プロダクトとしてZoom、Zoom Phone、Agoraを中心に展開し、MRRは順調に伸長

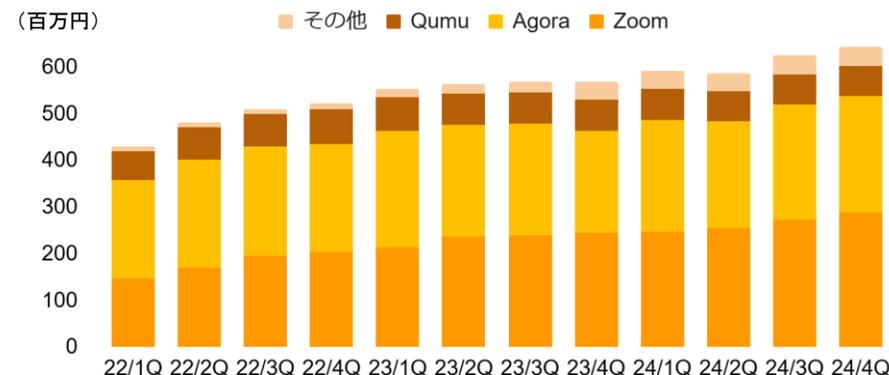
FY24概況

- Zoom Phoneの顧客数が順調に推移し、それに伴いMRRも堅調に伸長
- 円安傾向が続く中、為替の変動幅は大きいものの、価格改定(値上げ)や仕入れ価格の交渉を進めた結果、利益率は改善傾向
- LMS(シンガポール子会社Wizlearn)は概ね計画通りに推移

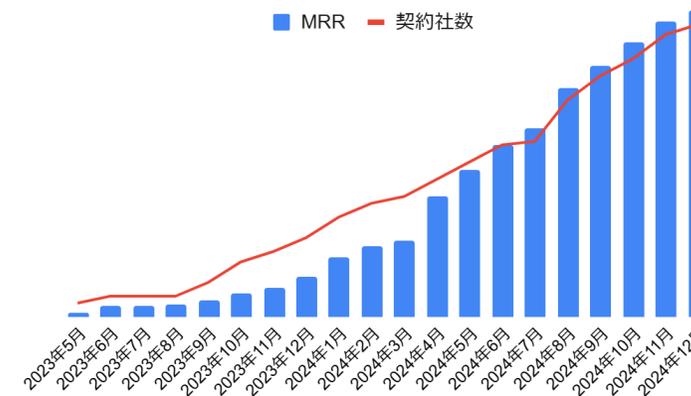
今後の方向性

- 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～



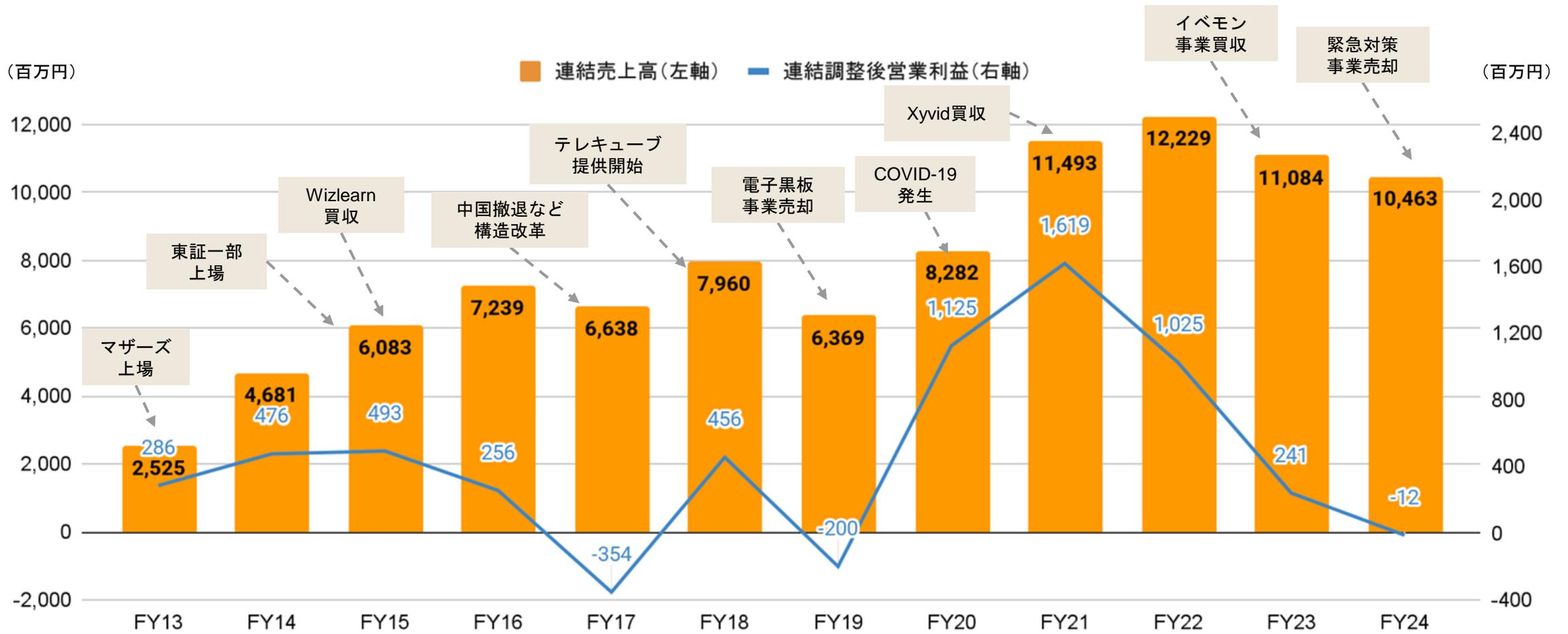
Beyond テレワーク
V-CUBE

1. 現在の状況と今後の方針

2. FY24の業績

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業績

(百万円)	FY23実績	FY24実績
売上高	11,084	10,463
調整後EBITDA	1,289	1,053
営業利益	△156	△236
経常利益	△275	△320
親会社株主に 帰属する当期純利益	△5,623	△1,417

※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
		実績	実績
イベント DX事業	売上高	4,196	3,763
	セグメント利益 (率)	△507 (-%)	△566 (-%)
サードプレイス DX事業	売上高	2,550	2,641
	セグメント利益 (率)	764 (30.0%)	746 (28.3%)
エンタープライズ DX事業	売上高	4,337	4,058
	セグメント利益 (率)	694 (16.0%)	667 (16.8%)
全社費用		△1,107	△1,084
合計	売上高	11,084	10,463
	営業利益 (率)	△156 (-%)	△236 (-%)

(百万円)	2023年12月31日	2024年12月31日	増減
流動資産 (うち 現金及び預金)	4,016 (1,389)	3,545 (1,006)	△471 (△382)
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)	6,922 (1,983) (2,727) (770)	△1,390 (+19) (△797) (△73)
総資産	12,329	10,481	△1,848
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)	6,756 (4,341)	△486 (△294)
固定負債 (うち 長期借入金)	4,339 (3,847)	3,700 (3,093)	△639 (△754)
純資産	746	23	△722

(百万円)	2023年12月31日	2024年12月31日
営業活動C/F	990	815
投資活動C/F	△1,916	△473
財務活動C/F	562	△759
フリーキャッシュ・フロー	△926	342
現金及び現金同等物の増減額	△310	△382
現金及び現金同等物の期末残高	1,389	1,006

会社概要

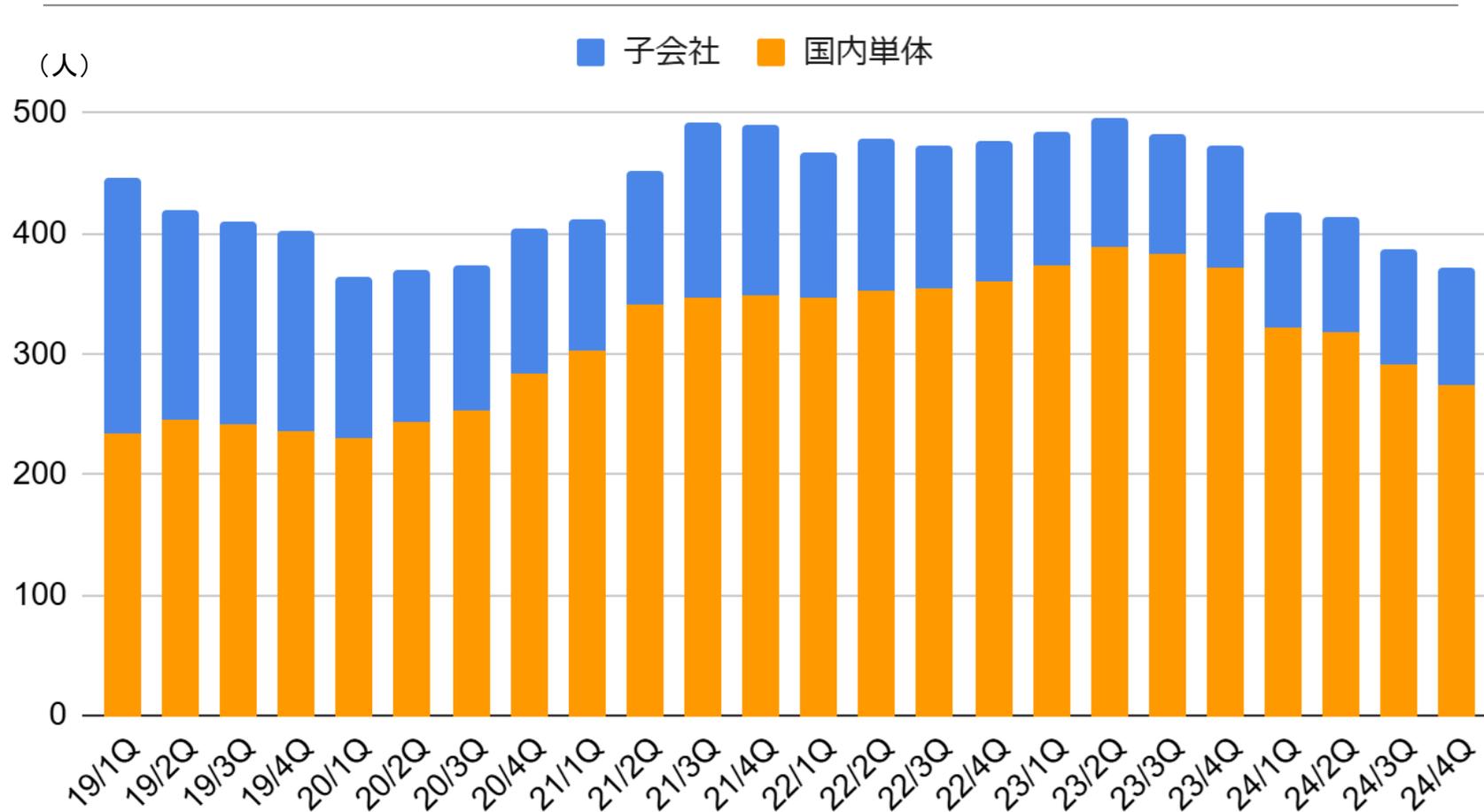
Evenな社会の実現

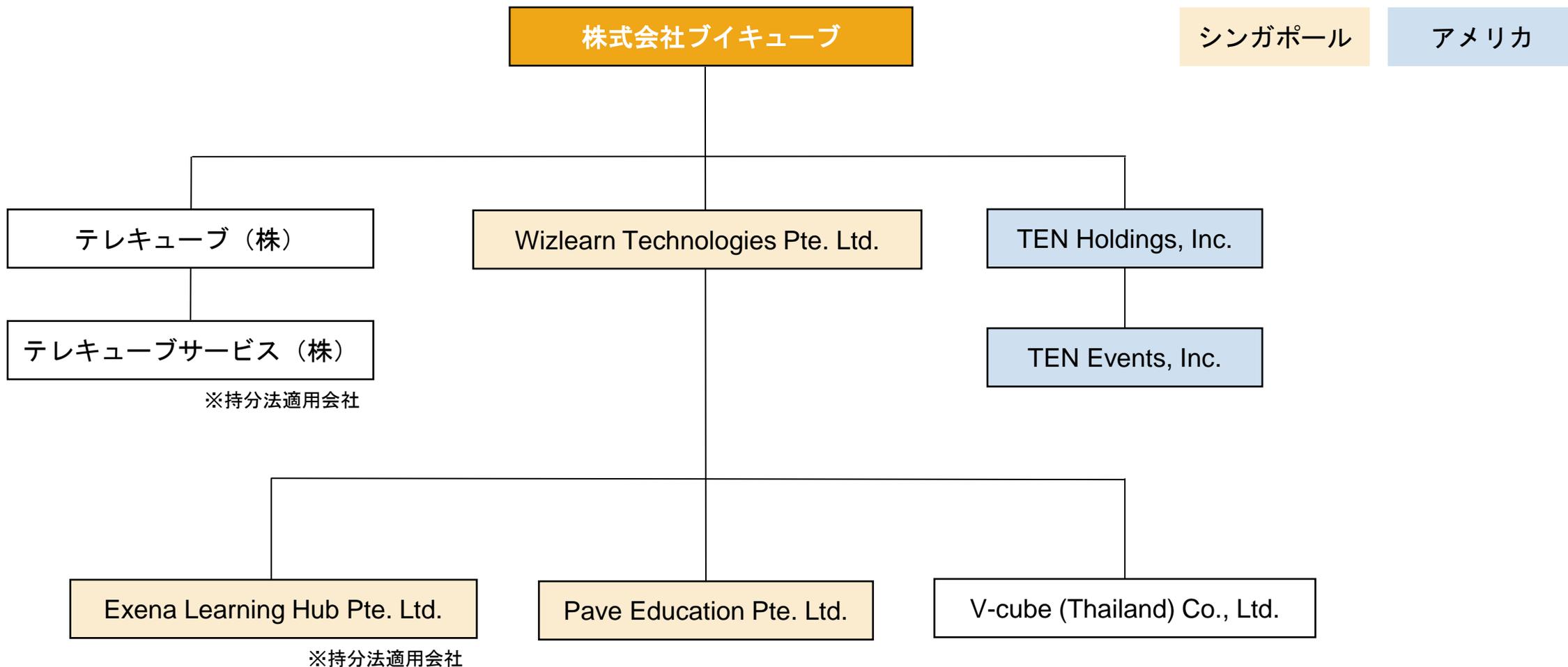
～すべての人が平等に機会を得られる社会の実現～

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）	1,320百万円 ※2024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）
主なグループ会社	国内3社、海外6社
従業員数	合計372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

Randolph Jones

1999年 OPNET Technologies Inc. Senior Vice President
2008年 Regent Education Inc. CEO
2023年 Xyvid, Inc. (現TEN Events, Inc.) CEO
2024年 TEN Holdings, Inc. CEO
2024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。