

2020年12月期 決算説明資料

株式会社バイキューブ

2021年02月12日



1. FY2020.4Q 実績

2. セグメントとKPI

3. 参考資料

FY2020通期

- ✓ 期初計画を大幅に上回る実績（売上高1.2倍、営業利益2倍、純利益6倍）
- ✓ コロナ禍における実体験を通じた生産性向上の認識から、テレワーク、オンラインイベントの活用が更に促進へ
- ✓ 下期にイベントDX事業のキャパシティ拡大の先行投資を実施、FY21以降の業績にも貢献
- ✓ テレキューブは累計設置台数2,000台を突破

FY2021通期

- ✓ 売上高115億円（前期比+39%）、営業利益20億円（前期比+91%）の通期予想
- ✓ イベントDX事業とテレキューブの急成長を軸に、コミュニケーションDXを推進

1. FY2020.4Q 実績

2. セグメントとKPI

3. 参考資料

より幅広い事業活動のコミュニケーションにてリモート化の動きが浸透
有益性の気づきにより、この傾向は継続すると考えられる

緊急事態宣言

テレワーク環境整備

- 社内コミュニケーションの
リモート化に向けシステム導入
- 社内会議
 - テレワーク



緊急事態宣言解除後

事業活動再開に向けた取り組み

社内利用シーンの拡大

- 商談、採用面接、社内研修/イベント
- 社内外でのテレワークスペース確保
- 新たな領域での活用が積極化
(フィールドワーク、現場作業支援等)



社外コミュニケーションのリモート化

- マーケティング活動（展示会、商談会）
- 採用活動（採用説明会）
- IR活動（四半期説明会、株主総会等）



サービス提供のリモート化

- 教育、医療、金融、ヨガ・フィットネス、
ライフスタイル領域、エンタメ領域



Withコロナ

リモート化の有益性を実感

- 移動時間の削減により生産性向上
- 業務リモート化による経済合理性
- 採用地域・人材の多様化
- 商圏、顧客接点の拡大
- データ利用による訴求効果の高まり
- 商圏、顧客接点の拡大・広範囲化
(場所に制限されないサービス提供による
機会均一化)
- リモートを前提とした新規ビジネスの創出

営業利益は、期初予想および目標値として掲げていた9億円を上回り達成
 FY21以降更に拡大するイベントDX事業のキャパシティ（人材採用・教育、機材調達）拡大の先行投資を実施

(百万円)	FY2019	FY2020	FY2020予想 (期初予想)	FY2020予想 (2020/11/9修正)
売上高	6,369	8,282	7,237	7,900
営業利益	△284	1,046	500	900
経常利益	△341	1,020	359	860
親会社株主に 帰属する当期純利益	34	1,138	185	1,000

事業の成長によって営業C/Fが大幅に増加し、FCFはプラスに転換
 19年末の一時的な借入返済後、20年期初に借入水準を戻し、イベントDX拡大（人材採用・教育、機材調達、スタジオ増設）のための投資を実施

(百万円)	2019年12月31日	2020年12月31日
営業活動C/F	373	1,975
投資活動C/F	△746	△ 935
財務活動C/F	△1,581	950
フリーキャッシュ・フロー	△373	1,040
現金及び現金同等物の増減額	△1,956	1,982
現金及び現金同等物の期末残高	790	2,772

FCFの増加と借入水準の復活により、総資産が100億円まで増加
 イベントDXキャパシティ拡大に備え、一定水準の借入を維持

(百万円)	2019年12月31日	2020年12月31日	増減
流動資産 (うち 現金及び預金)	2,269 (790)	4,976 (2,772)	+2,707 (+1,982)
固定資産 (うち ソフトウェア) (うち のれん)	4,733 (2,025) (879)	5,054 (2,095) (767)	+321 (+70) (△112)
総資産	7,002	10,031	+3,029
流動負債 (うち 短期借入金、1年内返済の長期借入金)	2,248 (546)	5,034 (2,586)	+2,786 (+2,040)
固定負債 (うち 長期借入金)	1,705 (1,663)	1,171 (904)	△534 (△759)
純資産	3,049	3,825	+776

財務状況を勘案しながら、安定的かつ継続的な利益還元を行う方針

配当

FY2021期末配当予想：8円、FY2020：4円NOPLATをベースに、**20%**の配当性向を目安として、将来的には**30%**を目指す

※NOPLAT=Net Operating Profit Less Adjusted Taxes（みなし税引後利益）

自社株買い

2020年11月、**約3億円規模で実施**（112,500株）

2020年末時点での自己株式は発行済株式の1%程度

FY2019は約1億円規模で実施（177,700株）

1. FY2020.4Q 実績

2. セグメントとKPI

3. 参考資料

新セグメント全体像

1. エンタープライズDX事業

- 企業内外向けリモートコミュニケーションプロダクト提供
- SDKやハードを利用した業界/用途特化型ソリューションの開発、提供、運用支援

企業内外コミュニケーション



V-CUBE ミーティング



V-CUBE Box



V-CUBE コラボレーション



V-CUBE ボード

顧客事業/サービスのDX

遠隔
教育/
医療



ファンサービス/
エンタメライブ配信



遠隔
不動産/
金融相談



SNS/マッチング
コミュニティ



V-CUBE Video SDK

ナレッジシェア/LMS

O.UMU



2. イベントDX事業



V-CUBE セミナー



EventIn

- 様々な分野におけるイベントのリモート化
- プロダクト提供と運用設計、当日のディレクションやログ解析などの運用支援



製薬ウェブ講演会



就職/採用説明会



バーチャル株主総会

3. サードプレイスDX事業

- 企業や公共機関へテレキューブを提供
- テレキューブの高付加価値化とサードプレイス管理運営システムの開発、展開



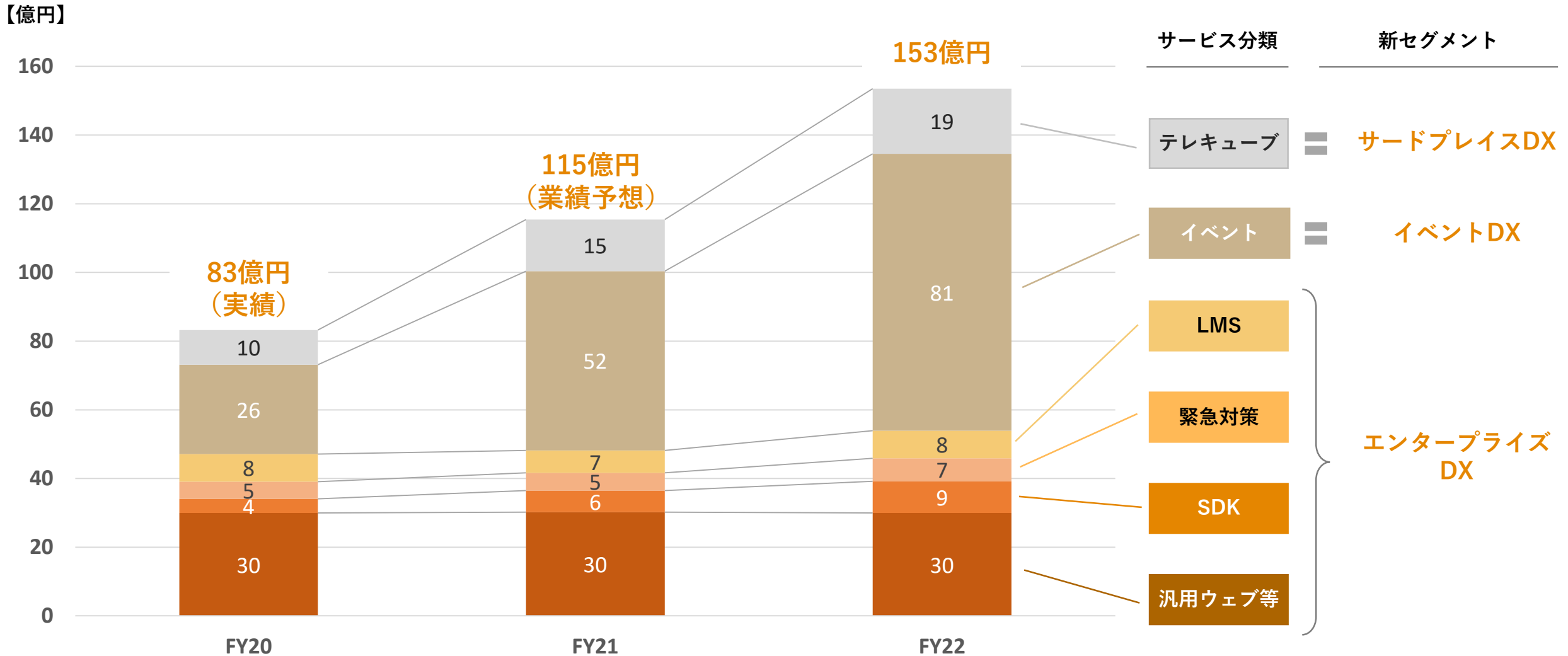
企業向け



公共向け

TELECUBE
テレキューブ コネクト

「ウェブ会議」から「ソリューション」へのシフトを推進し、イベントDXが最大事業に拡大



エンタープライズDX：汎用Web会議システムは競争過多も、テレワーク普及でサブスク型売上が積み上げ
 イベントDX：製薬Web講演会やバーチャル株主総会の更なる需要を取り込み規模拡大へ
 サードプレイスDX：テレキューブ設置台数は企業向けが引き続き増加、サブスク型も開始しMRR10百万円超に

(百万円)		FY2019	FY2020	FY2021
		通期実績	通期実績	通期予想
エンタープライズDX事業	売上高	4,710	4,679	4,817
	セグメント利益 (率)	231 (4.9%)	841 (18.0%)	973 (20.2%)
イベントDX事業	売上高	1,163	2,628	5,186
	セグメント利益 (率)	138 (11.9%)	575 (21.9%)	1,405 (27.1%)
サードプレイスDX事業	売上高	496	975	1,517
	セグメント利益 (率)	23 (4.6%)	199 (20.5%)	332 (21.9%)
全社費用		△677	△569	△711
合計	売上高	6,369	8,282	11,520
	営業利益 (率)	△284 (-%)	1,046 (12.6%)	2,000 (17.4%)

※新セグメントでの実績は未監査

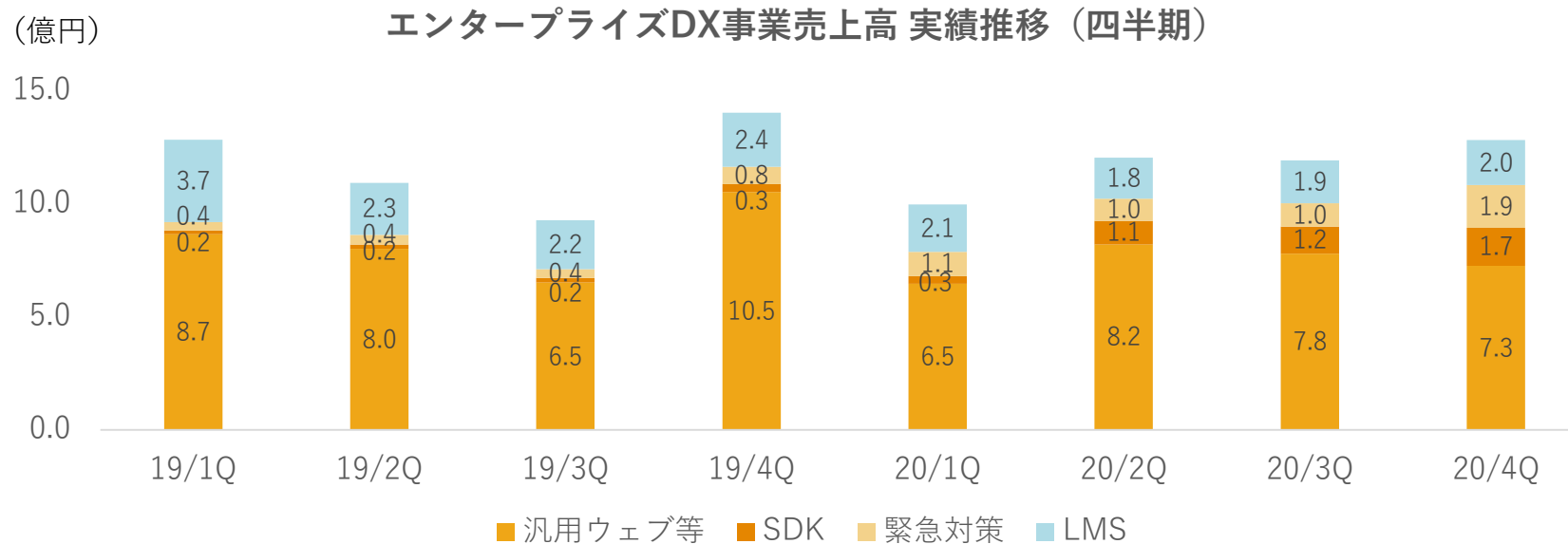
お客様の企業内外コミュニケーション、事業のリモート化を支援、旧LMS事業を含む成長横ばいを想定しているV-CUBEミーティングが中心だが、急拡大しているSDK等各サービスの成長を目指す

(百万円)	FY2019	FY2020	FY2021
	通期実績	通期実績	通期予想
売上高	4,710	4,679	4,817
セグメント利益 (率)	231 (4.9%)	841 (18.0%)	973 (20.2%)

V-CUBE ミーティング ZOOM V-CUBE Box
V-CUBE コラボレーション V-CUBE ボード

V-CUBE Video SDK

O.UMU Wizlearn Technologies



多岐に渡る業界/用途にて、V-CUBEサービスによる事業・対面サービスのDXを実現

遠隔教育

オンライン英会話

株式会社ベネッセ
コーポレーション様

Bizmates

株式会社ビズメイツ様



「書いて、話す」オンライン英会話
Best Teacher

株式会社ベストティーチャー様

遠隔医療

オンライン診療



株式会社カナミック
ネットワーク様



NTTエレクトロニクス
株式会社様

オンライン医療相談



Medical Note

株式会社メディカルノート様

ビジネスツール

ビジネス用チャットツール



Chatwork

Chatwork株式会社様

遠隔採用

オンライン採用面接



HUMANAGE

株式会社ヒューマネージ様

EC

ライブEコマース



株式会社J・Grip様

遠隔不動産事業

オンライン重要事項説明



リクルート住まいカンパニー

株式会社リクルート
住まいカンパニー様



株式会社LIFULL様

エンタメライブ配信

イベントライブ配信



株式会社Fanplus様

複数人コラボ配信

SHOWROOM

SHOWROOM株式会社様

スポーツライブ配信

Sports IT Solution

株式会社スポーツ
ITソリューション様

ライフスタイル

オンラインフィットネス

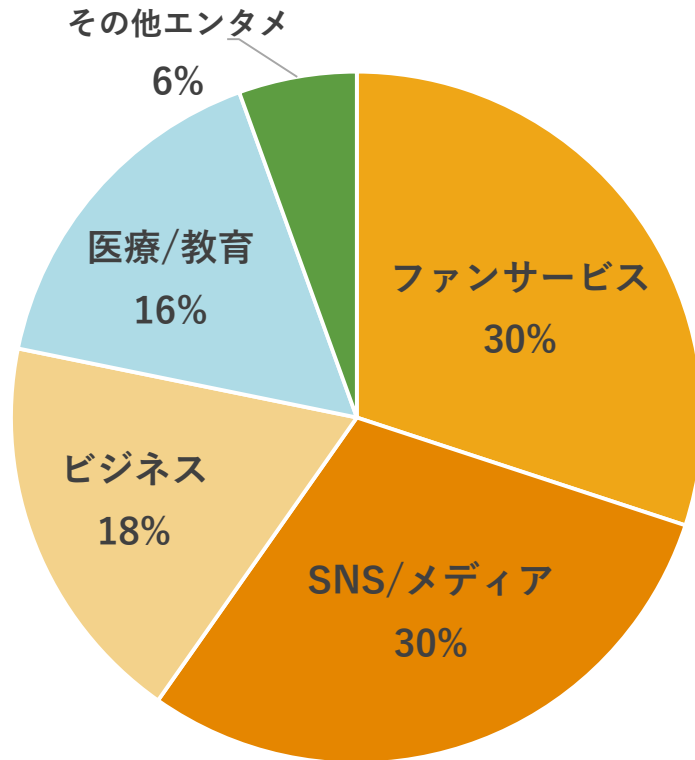


SOELU
SOELU株式会社様

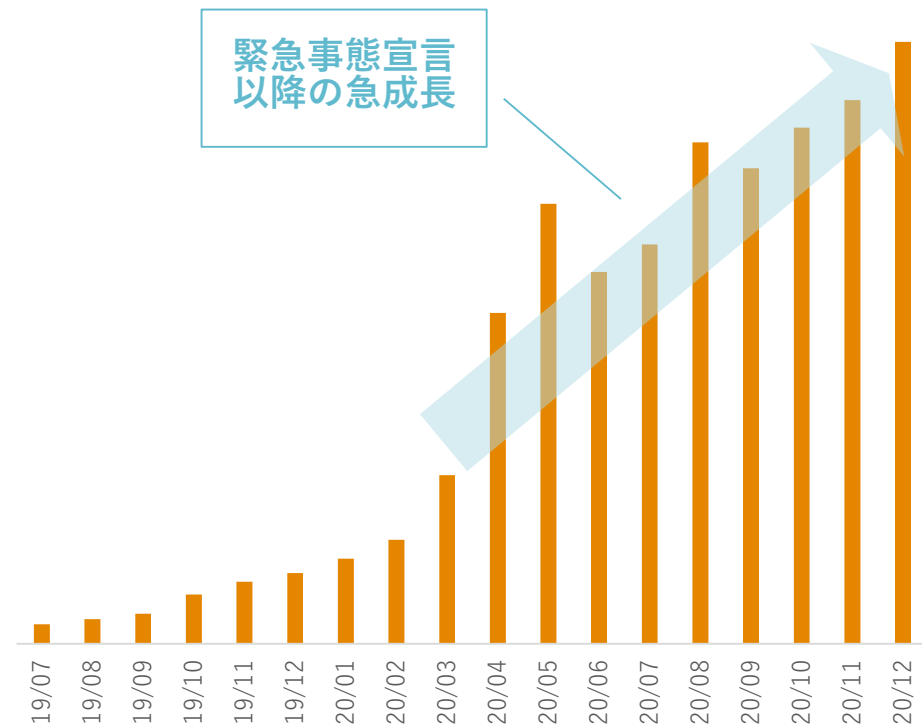
顧客が運営する事業に映像コミュニケーションの機能を組み込む仕組み、サービスのリモート化支援
 短期的にはエンタメ系の市況急拡大を享受、中長期的にはビジネス系の拡大による安定成長を目指す

売上高：FY19 90百万円 ⇒ FY20 **428**百万円

用途別構成 (FY2020)



利用分数



コロナ禍によりイベントのオンライン配信の需要が急増
 中心顧客の製薬業界だけでなく、非製薬業界（就職説明会、バーチャル株主総会など）においても増加

(百万円)	FY2019	FY2020	FY2021
	通期実績	通期実績	通期予想
売上高	1,163	2,628	5,186
セグメント利益 (率)	138 (11.9%)	575 (21.9%)	1,405 (27.1%)



< 競合優位： SaaSもServiceも自社サービスとして保有し展開 >

SaaS
テクノロジーによるDX支援

+

Service
プロフェッショナルサービスによるDX支援

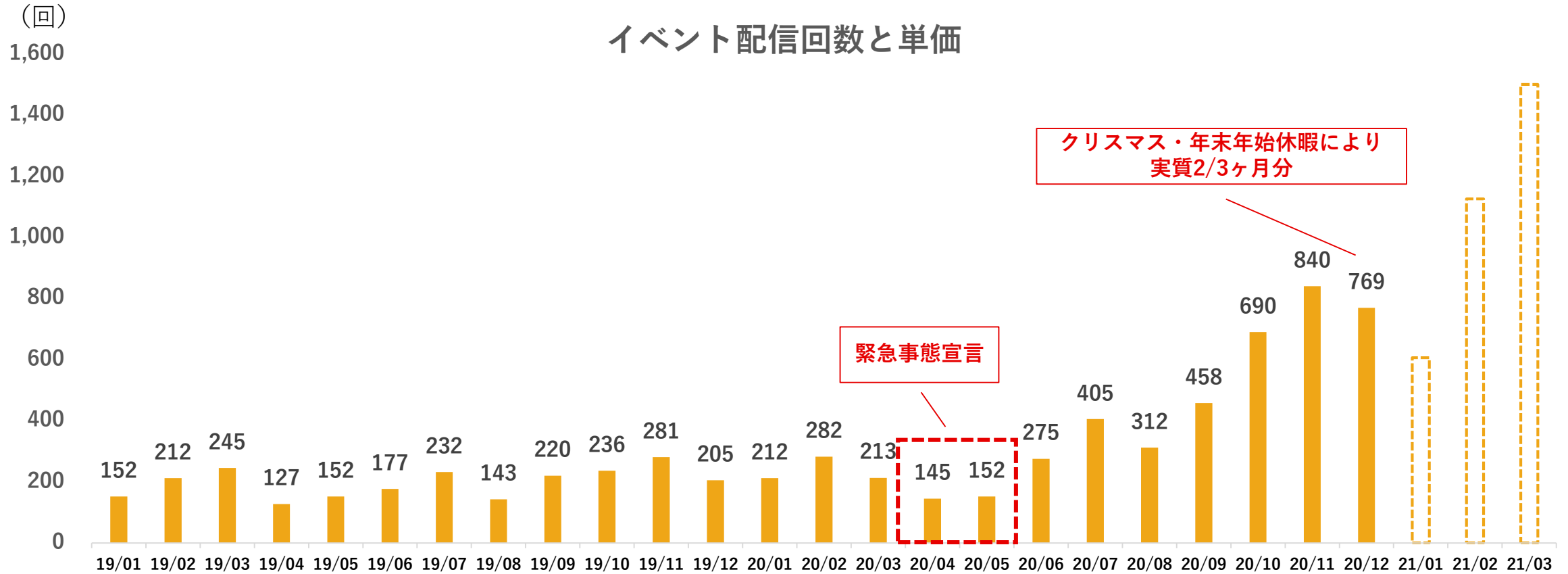
V-CUBE ミーティング
 V-CUBE セミナー
 V-CUBE VideoSDK
 zoom

コミュニケーション文化の**変革**
 (導入支援)

×

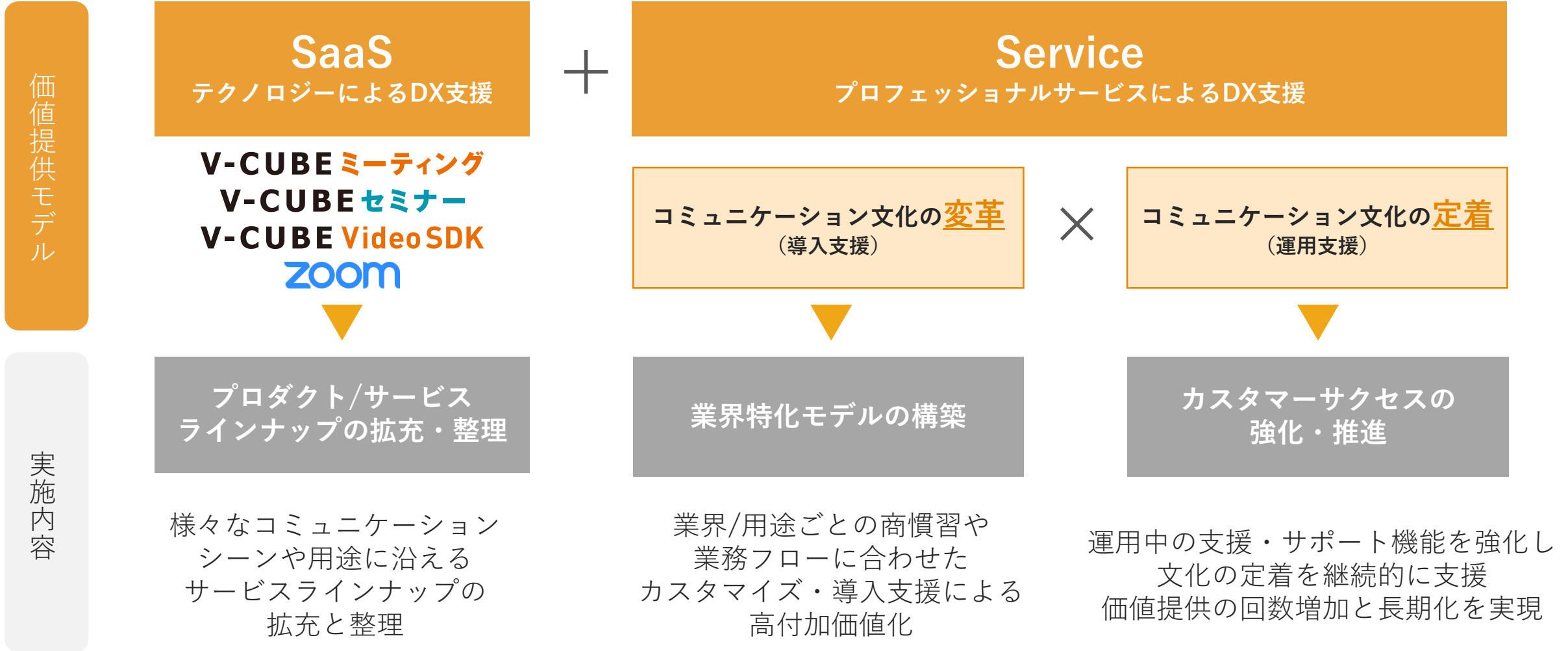
コミュニケーション文化の**定着**
 (運用支援)

イベントのオンライン配信の回数は、19年約2,400回から20年は約4,700回に増加



(千円)	19.1Q	19.2Q	19.3Q	19.4Q	20.1Q	20.2Q	20.3Q	20.4Q
単価	550	544	437	443	547	656	504	554

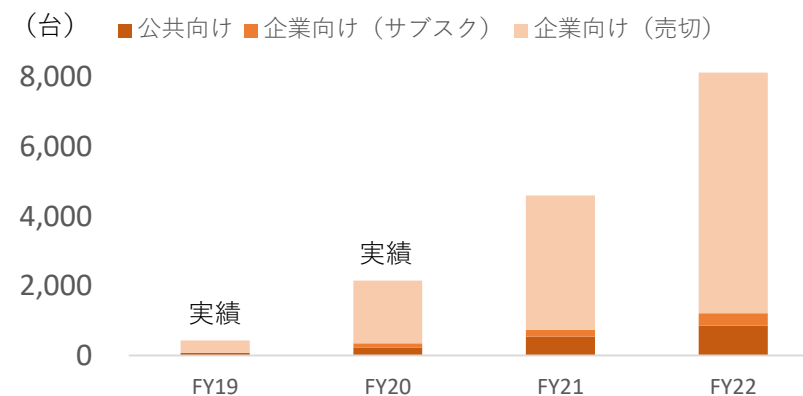
SaaS展開のみでなく、業界/用途特化の製品の開発・機能追加や運用サポートを通し、リモート化事業の成功を一貫して支援できることが当社の価値



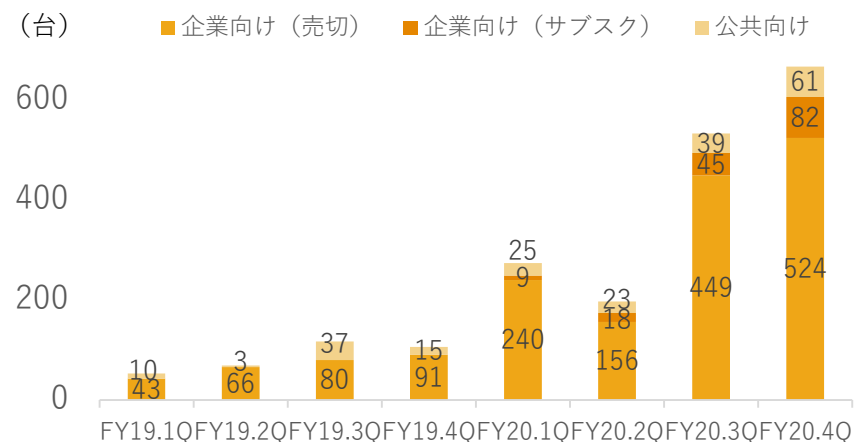
テレキューブ設置台数は累計2,000台を突破、FY2021は1年間で2,000台以上の設置計画
 緊急事態宣言時から納品遅延も、安全確保目的やWeb会議の普及によるオフィス内での個室ニーズ増加
 リモートワーカー増加により駅やオフィスビルだけでなく生活圏に近いエリアでも設置拡大

(百万円)	FY2019	FY2020	FY2021
	通期実績	通期実績	通期予想
売上高	496	975	1,517
セグメント利益 (率)	23 (4.6%)	199 (20.5%)	332 (21.9%)

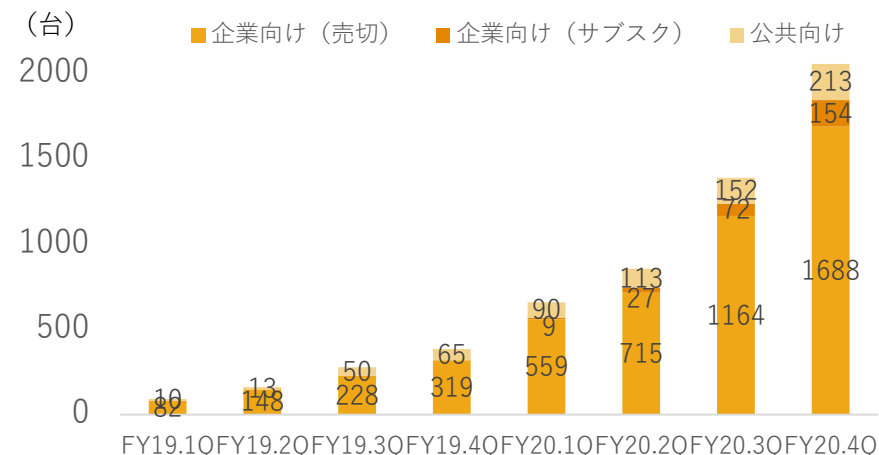
テレキューブ設置計画 (累計)



テレキューブ四半期毎設置台数



テレキューブ累計設置台数



2017年企画当初は移動中にテレワークをしたくとも、静かでセキュアな環境がない課題が開発のきっかけ
高付加価値サードプレイスとして多様なサービス提供を目指す（遠隔医療、英会話、行政手続き、住宅相談）

区分	商流	当社から見た販売モデル	備考
企業向け	直販・ 当社通常代理店	売り切り サブスク	会議室不足への対応 作業集中など個室空間利用
	オカムラ代理店	ロイヤリティ	商流には入らず、ロイヤリティ収入を計上
公共空間向け	テレキューブ サービス 株式会社	売り切り +	設置場所は私鉄駅構内、複合施設、オフィス エントランス、スーパー、コンビニ等
	JR東日本様	テレキューブコネクト 月額利用料	JR東日本様のシェアオフィス事業 STATION WORK（2023年度までに1,000 カ所展開目標）内の「STATION BOOTH」 の筐体として設置

リモート化の急激な浸透を背景に高い成長を目指し、資本効率・株主還元も追求
 FY20は当初見込を達成、配当性向はイベントDX事業のキャパシティ拡大の継続投資を考慮した水準

主要経営指標	FY20（見込）	FY20（実績）	FY21（業績予想）	FY22（目標）
売上高	79億円	82.8億円	115.2億円	153億円
営業利益	9億円	10.4億円	20億円	35億円
純利益(*1)	10億円	11.4億円	15.6億円	27億円
ROE	27%	33%	34%	35%以上
配当性向(*2)	20%	15%	15%	20%をベースとし、 30%を目指す

(*1) 純利益 = 親会社株主に帰属する当期純利益

(*2) NOPLAT = みなし税引後利益、実効税率34%をベースに算出

1. FY2020.4Q 実績

2. セグメントとKPI

3. 参考資料

コロナ禍による急激な事業環境の変化、拡大に伴いセグメントを変更

旧セグメント

ビジュアルコミュニケーション事業

- 汎用Web会議
- オンプレミス
- V-CUBE Video SDK
- 製薬業界向けウェブ講演会
- V-CUBEセールス+、QUMU

LMS事業

- LMS/TMS

アプライアンス事業

- V-CUBE Box
- 緊急対策、災害対策
- テレキューブ

Webセミナー、イベント
配信領域を独立

LMS/TMSは「エンター
プライズDX事業」に集約

テレキューブは
「サードプレイスDX事業」として独立

新セグメント

エンタープライズDX事業

- 汎用Web会議
- オンプレミス
- V-CUBEセールス+、QUMU
- V-CUBE Video SDK
- 緊急対策、災害対策
- V-CUBE Box
- LMS/TMS

イベントDX事業

- 汎用Web会議（Webセミナー部分）
- 製薬業界向けウェブ講演会
- 採用系、IR系イベント配信

サードプレイスDX事業

- 企業用、公共用テレキューブ

主たる事業ドメイン

エンタープライズ DX事業

- 企業内外向けリモートコミュニケーションプロダクト提供
- SDKやハードを利用した業界/用途特化型ソリューションの開発、提供、運用支援

イベント DX事業

- 様々な分野におけるイベントのリモート化
- プロダクト提供と運用設計、当日のディレクションやログ解析などの運用支援

サードプレイス DX事業

- 企業や公共機関へテレキューブを提供
- テレキューブの高付加価値化とサードプレイス管理運営システムの開発、展開

対面市場

企業内外コミュニケーション

顧客事業/サービスのDX

ナレッジシェア/LMS

製薬向けオンライン講演会

就職/採用オンライン説明会

バーチャル株主総会・決算説明会

企業向け

公共向け

提供SaaSプロダクト

V-CUBE ミーティング  V-CUBE Box
V-CUBE コラボレーション 

V-CUBE Video SDK

O.UMU 

V-CUBE セミナー

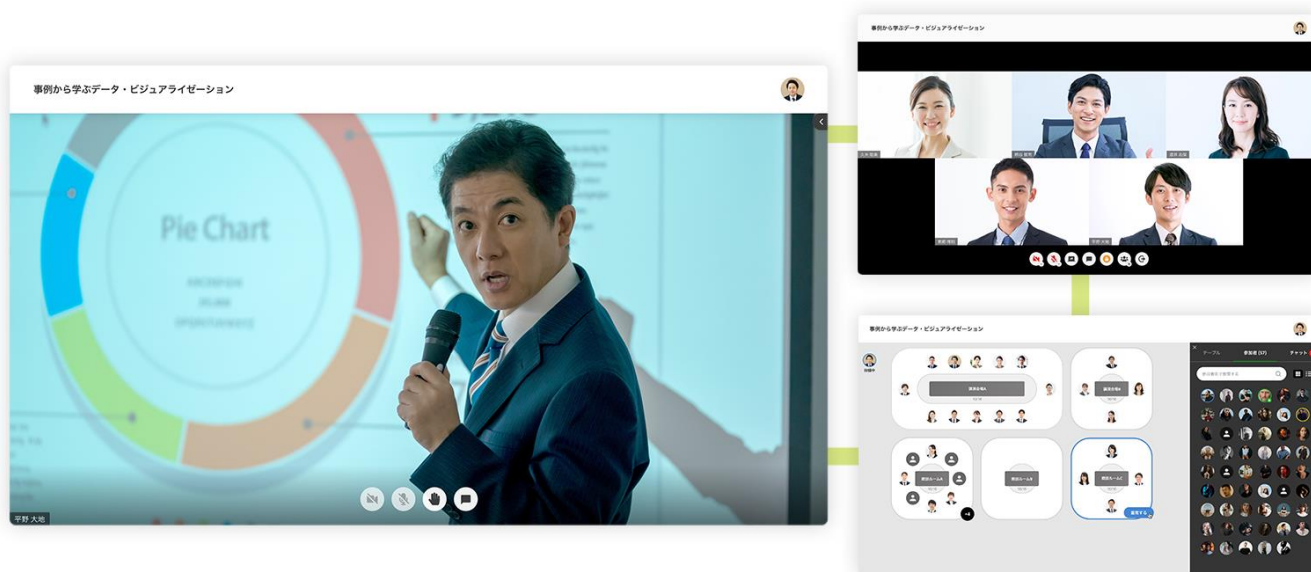
 EventIn

TELECUBE

テレキューブ コネクト

オンラインイベントプラットフォーム EventIn をリリース

－ 展示会・商談会・懇親会・採用説明会などN対Nのビジネスイベントで重要な、企業と参加者の出会いと交流を実現－



※一方向のセミナーの受講だけでなく、参加者自身がブースを自由に
行き来し、別の参加者との双方向通話が可能となる

特徴

一方向的な情報発信で終わらない、
よりリアルに近づいたオンラインイベント

- ✓ 実現したいイベントの世界観に合わせたUIのカスタマイズ
- ✓ 参加者の動向データを一元管理
- ✓ 企業の個別セミナー、展示ブースでの声掛け、商談、質疑などのコミュニケーションが可能

利用シーン



- ✓ 展示会
- ✓ 商談会
- ✓ 合同採用
説明会/面接会



- ✓ 懇親会
- ✓ 企業内
イベント

- VC事業 : FY2019は特殊事情による利益率悪化、FY2020はイベント配信事業を中心とした需要増
- LMS事業 : 業績予想並みだが、子会社Wizlearnにて企業向けLMSがコロナ影響を受け前年比減収
- AP事業 : 販売モデルの変化により実績としては緩やかな成長だが、設置台数は大幅拡大

(百万円)		FY2019	FY2020	FY2020	FY2020	FY2020
		通期実績	通期実績	期初 通期予想	8/13修正 通期予想	11/9修正 通期予想
ビジュアル コミュニケーション 事業	売上高	4,068	6,062	4,692	4,866	5,746
	セグメント利益 (率)	274 (6.7%)	1,309 (21.6%)	750 (16.0%)	944 (19.4%)	1,066 (18.6%)
ラーニング マネジメントシステム 事業	売上高	1,051	780	830	825	767
	セグメント利益 (率)	△13 (-%)	122 (15.6%)	70 (8.4%)	90 (10.9%)	107 (14.0%)
アプライアンス 事業	売上高	1,250	1,439	1,715	1,510	1,387
	セグメント利益 (率)	131 (10.5%)	183 (12.7%)	218 (12.7%)	203 (13.4%)	295 (21.3%)
全社費用		△677	△569	△538	△528	△568
合計	売上高	6,369	8,282	7,237	7,201	7,900
	営業利益 (率)	△284 (-%)	1,046 (12.6%)	500 (6.9%)	708 (9.8%)	900 (11.4%)

月額サブスクはコロナ禍により急増したパイプラインを着実に積み上げ、一段成長した水準で推移
 年額サブスクは緊急事態宣言下での製薬Web講演会の延期があったものの、対象顧客の拡大により大きく成長

(百万円)	FY2019	FY2020	FY2020
	通期実績	通期実績	期初予想
売上高	4,068	6,062	4,692
セグメント利益 (率)	274 (6.7%)	1,309 (21.6%)	750 (16.0%)

月額サブスクKPI

月額平均請求単価 (千円)

FY15	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20 1Q	FY20 2Q	FY20 3Q	FY20 4Q
137	134	137	141	139	137	158	156	152

請求社数 (社)

FY15	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20 1Q	FY20 2Q	FY20 3Q	FY20 4Q
1,155	1,225	1,228	1,211	1,215	1,245	1,393	1,368	1,412

1か月平均解約率 (%)

FY15	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20 1Q	FY20 2Q	FY20 3Q	FY20 4Q
1.13	0.90	0.95	0.94	0.91	1.08	1.45	1.69	1.64

サブスク型売上

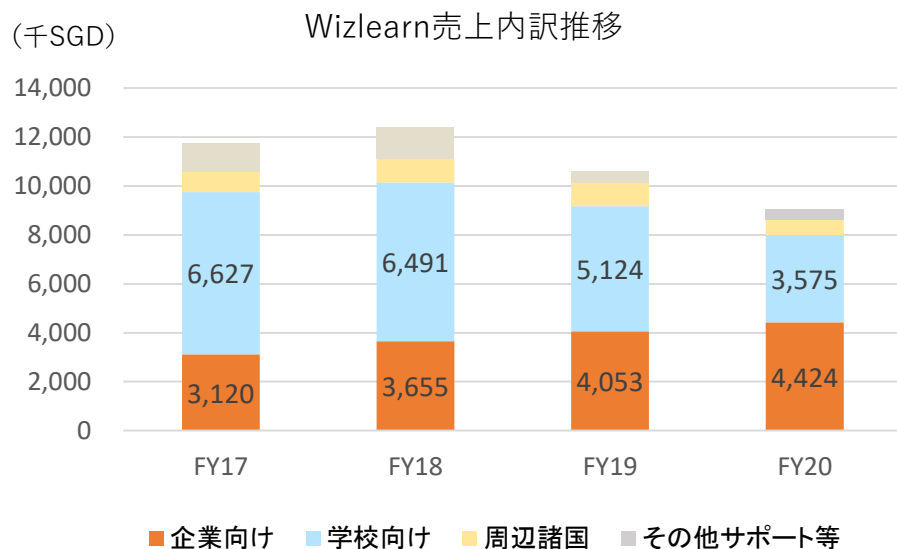
年額サブスク
 月額サブスク

主に月額契約 (毎月定額売上計上)
 主にイベント配信案件 (開催月売上計上)



シンガポール子会社Wizlearnは、学校/企業向けにオンライン学習/研修プラットフォームを提供
 政府による内製化や少子化の影響により学校向けビジネスの縮小傾向を見越し、コスト抑制、収益性維持

(百万円)	FY2019	FY2020	FY2020
	通期実績	通期実績	期初予想
売上高	1,051	780	830
(アイスタディ 除いた売上高)	930	780	830
セグメント利益 (率)	△13 (-%)	122 (15.6%)	70 (8.4%)



【売上】

- ・ FY19.1Qまでアイスタディ（現：クシム）連結対象
- ・ Wizlearnの売上が約9割

【利益】

Wizlearn

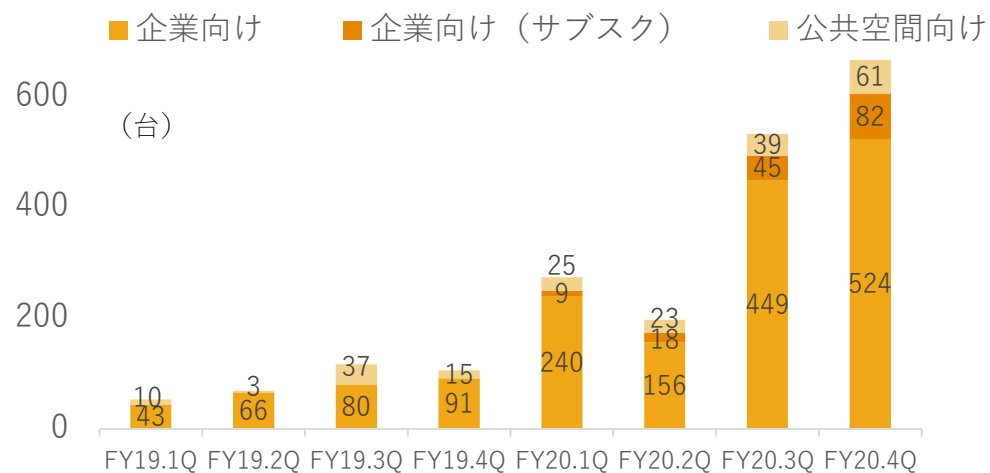
- ・ 学校向け：ストック収益で安定的な利益率を確保
- ・ 企業向け：ストック収益+個別カスタマイズ案件

テレキューブを中心としたセグメント、テレキューブ設置台数は累計2,000台を突破
 緊急事態宣言時から納品遅延も、安全確保目的やWeb会議の普及によるオフィス内での個室ニーズ増加
 リモートワーカー増加により駅やオフィスビルだけでなく生活圏に近いエリアでも設置拡大

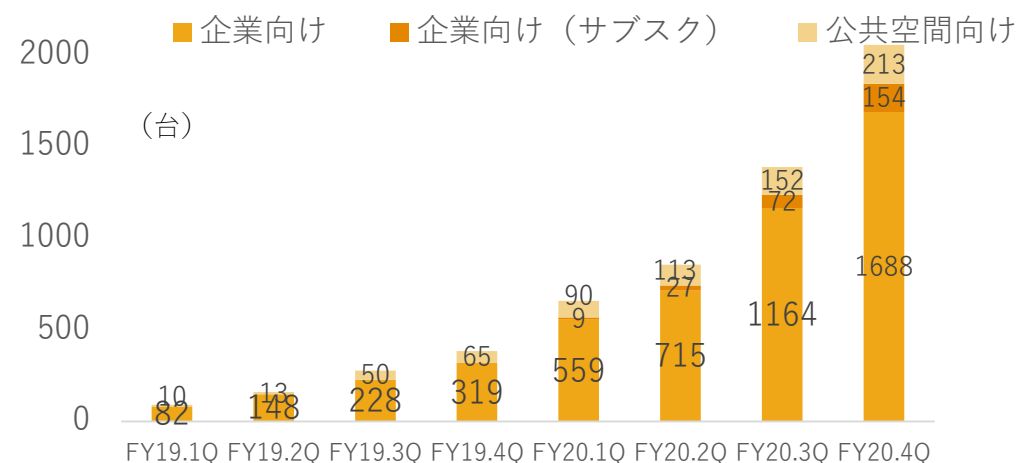
(百万円)	FY2019	FY2020	FY2020
	通期実績	通期実績	期初予想
売上高	1,250	1,439	1,715
セグメント利益 (率)	131 (10.5%)	183 (12.7%)	218 (12.7%)



テレキューブ四半期毎設置台数



テレキューブ累計設置台数



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。

当社の取り組み

E (Environment)

- 社内/社外コミュニケーションにおけるリモート化のためのサービスを開発・提供
- 新しいコミュニケーション文化の導入と定着を支援

S (Social)

【ソリューション例】

- テレワークツール
- オンラインイベント
- バーチャル株主総会
- 遠隔医療

G (Governance)

- 社外取締役の比率：50%
- 取締役のダイバーシティ（創業メンバーの他、会社経営や市長経験者、女性、専門家）

社会への貢献

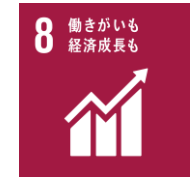
- 物理的な移動によって発生するCO2などのエネルギー削減
- 物理的なモノの利用機会減少による省資源化

- 社会課題の解決
 - ✓ 機会均等
 - ✓ 情報格差是正
 - ✓ 地方創生

⇒ 「**Even**な社会の実現」

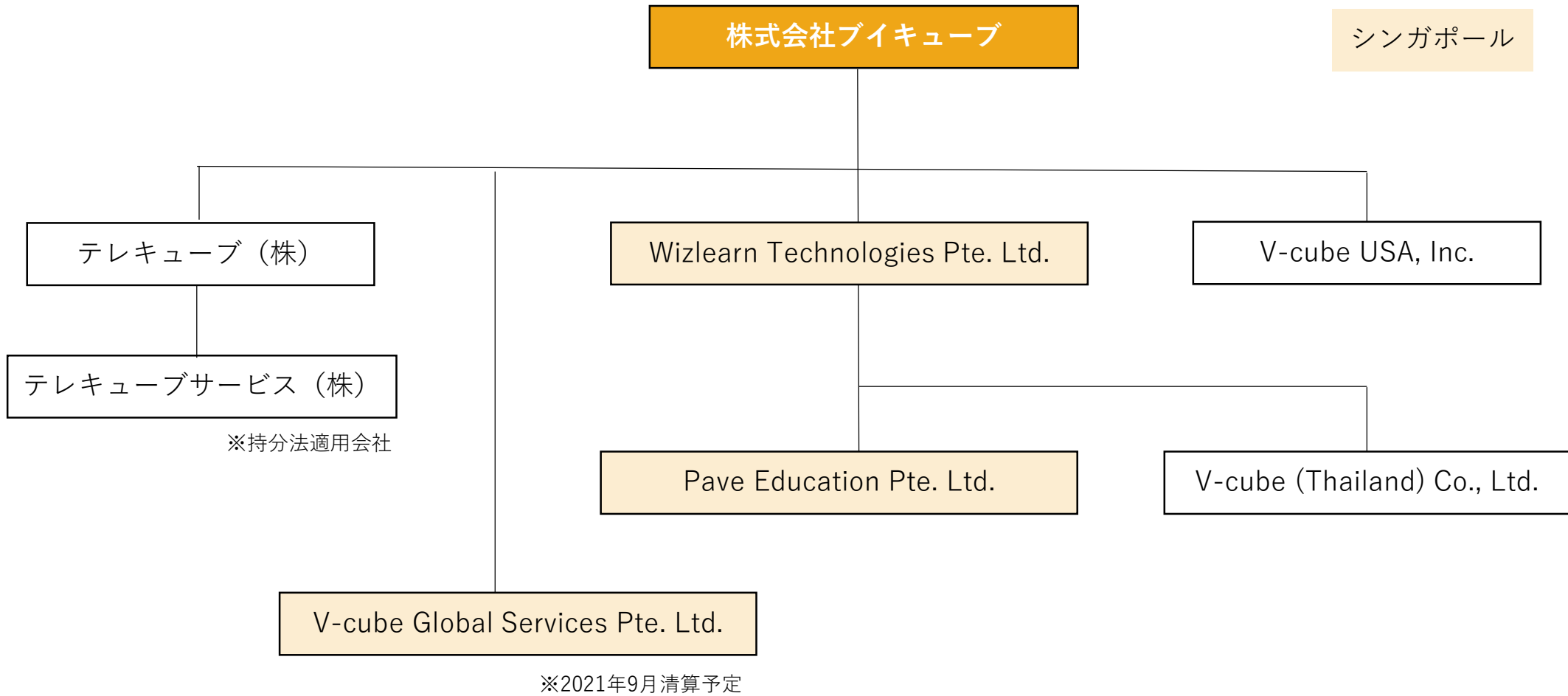
- 社会課題を解決する企業としてのガバナンス/コンプライアンスの強化
- 多様な人財による社会課題解決のためのアイディア・ノウハウの集結

SDGs



テレワークで日本を変える、コミュニケーションのDXカンパニー

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（資本準備金含む）	3,412百万円
上場市場	東京証券取引所市場第一部（3681）
グループ会社	国内3、海外5（シンガポール3,米国1,タイ1）
役員数・従業員数	役員15名・従業員405名（連結） ※2020年12月31日現在



他グループ会社：株式会社センシンロボティクス

創業時からのメンバーを中心としたマネジメントチーム



代表取締役社長 CEO

間下 直晃

- 1977年 東京生まれ
- 1998年 当社設立
- 2000年 慶應義塾大学工学部卒業
- 2002年 慶應義塾大学大学院修了
- 2003年 V-cube USA, Inc. 設立
- 2009年 V-cube Malaysia 設立
- 2012年 V-cube@Singapore 設立
- 2012年 P.T. V-cube Indonesia 設立
- 2015年 ブイキューブロボティクス設立



常務取締役 CRO (Chief Revenue Officer)

水谷 潤

- 2006年 当社入社（新卒一期生）
- 2009年 営業本部グループマネージャー
- 2012年 営業本部副本部長就任
- 2014年 カスタマーエクスペリエンス長兼任
- 2015年 営業本部本部長就任
- 2016年 当社取締役就任（営業担当）
- 2019年 当社常務取締役就任



代表取締役副社長 COO

高田 雅也

- 2001年 (株)ブイキューブインターネット
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



取締役 CTO

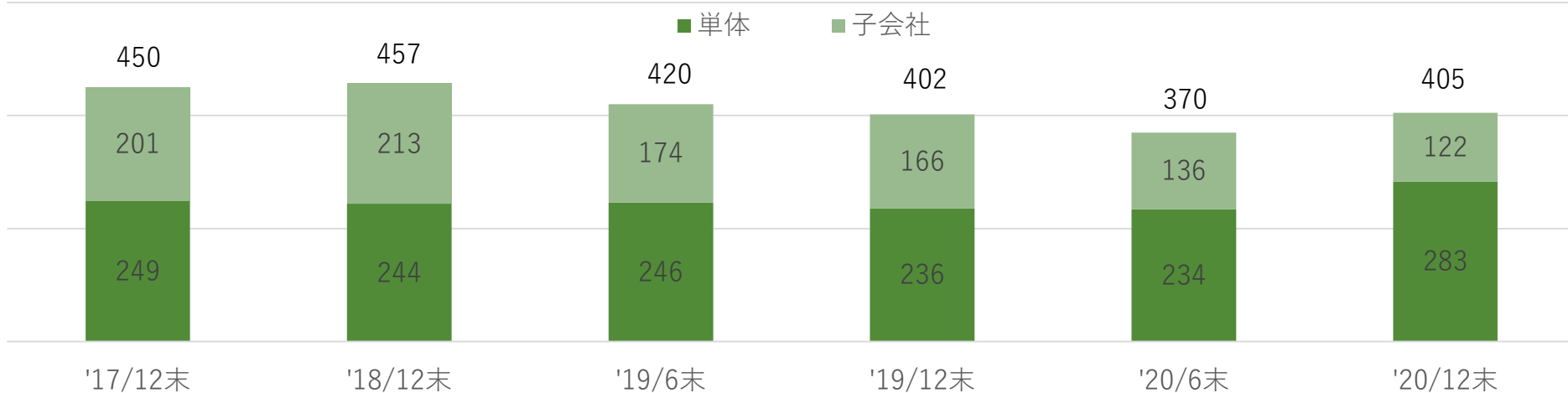
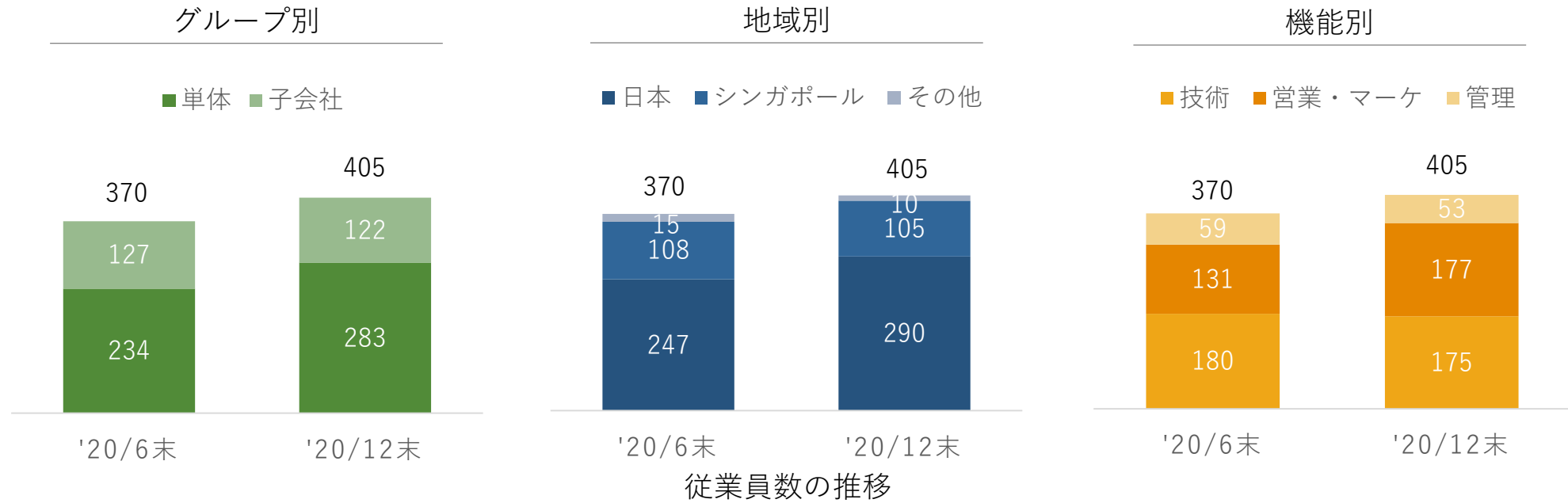
亀崎 洋介

- 2002年 (株)ブイキューブインターネット入社
- 2003年 ウェブ会議の原型を開発
- 2007年 当社執行役員就任
- 2012年 当社取締役就任（技術担当）

経験豊かで強力な社外取締役、監査役によるコーポレートガバナンス

役職	氏名	略歴
社外取締役	村上 憲郎	(株)村上憲郎事務所 代表取締役 セルソース(株) 社外取締役 元 Google,Inc.副社長 兼 グーグル(株) 代表取締役社長
社外取締役	西村 憲一	(株)白山 社外取締役 元 (株)NTTネオメイト 代表取締役社長 元 (株)ミライト 相談役
社外取締役	中野 創	(株)地域経済活性化支援機構 シニア・ディレクター REVICパートナーズ(株) 取締役
社外取締役	越 直美	三浦法律事務所 弁護士 元 大津市長
常勤社外監査役	福島 規久夫	サクセス・コーチング・スタジオ 代表
社外監査役	小田嶋 清治	小田嶋清治税理士事務所 代表弁護士 エバラ食品工業(株) 社外監査役
社外監査役	砂田 有史	(株)地域経済活性化支援機構 シニア・ディレクター REVICパートナーズ(株) シニア・ディレクター

グループ従業員の状況（2020年12月31日現在、契約社員等を除く）



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、ディスクロージャー誌、アニュアルレポート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。

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