

# 2022年12月期 決算説明資料

株式会社バイキューブ

2023年2月14日



1. ハイライト

2. FY22業績 概要

3. FY22業績 セグメント別詳細

4. 参考資料

売上高は、学校向けLMSやオンプレ・物販からの撤退（FY22までの影響）により減収となるEPをEVとTPの成長により補ったものの、Xyvidでのリオープンに伴う反動とEVの主力業界の一つである製薬業界の急激な事業環境変化の影響を受け、昨対比6%の成長に留まる。

限界利益は円安の影響、EVの事業環境変化への対応遅れによる利益率の低下などを受け横ばい。

## FY22 連結業績

調整後EBITDAと営業利益の主な減少要因

- ・EV事業利益（のれん償却除く）4億の減少
- ・1Q実施テレキューブのCM費用2.3億円
- ・Xyvidのれん償却負担1.3億円増加

売上	限界利益	調整後 EBITDA	営業利益
122.2	78.6	19.4	6.7
(6%増)	(0%増)	(27%減)	(50%減)

※売上から変動費を引いたもの

( ) 内は昨年同期比

### エンタープライズDX (EP)

SDK利用料（直近12ヶ月の継続課金）

11.0億円

(51%増)

### イベントDX (EV)

イベント単価

73万円

(20%増)

イベント開催数

6,905回

(11%減)

### サードプレイスDX (TP)

単Q設置台数

2,104台

(17%増)

累積設置台数

16,770台

(116%増)

( ) 内は昨年同期比

## FY22

### イベントDX事業 (EV)

- ・ 国内製薬業界、Xyvidが期初計画比低調も、人材業界やバーチャル株主総会が成長
- ・ 急激な市場変化（顧客業界、イベント規模）による2Q3Q利益率低下も、4Qからコストコントロール対応済み

### サードプレイスDX事業 (TP)

- ・ オフィス（企業）向けを中心にテレキューブ設置が堅調に推移し増収、1QのCM費用2.3億円を除くと増益
- ・ 各四半期及び年間で昨年の設置台数を上回り、累積台数は当初計画を上回り16,770台に
- ・ サブスクモデルは新規導入が引き続き順調で、稼働台数は539台（昨年期末から61%増加）

### エンタープライズDX事業 (EP)

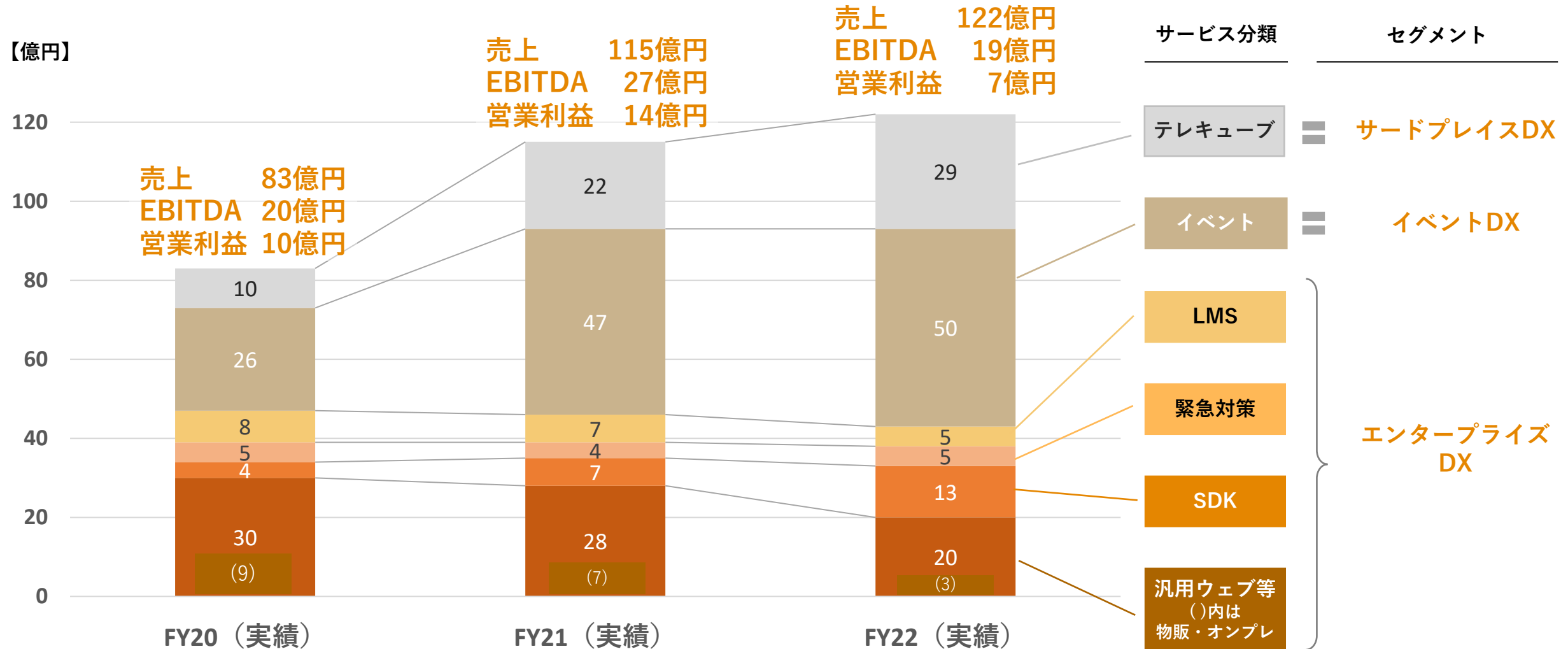
- ・ 汎用ウェブ等（オンプレ・物販の非注力）、LMS（シンガポールでの学校向け）の減収は計画通り
- ・ SDKは増収、STOCK利用料は昨対比51%増としっかり成長
- ・ 緊急対策は半導体不足による入札延期等で減収

## FY23 見通し

ポストコロナの社会環境の変化に応じた成長投資の年に。EPが再び成長セグメントへ変化する（コロナ禍でダメージを受けた緊急対策の拡大、SDKの継続拡大）と共に、EVはFY24以降の成長を実現するための製薬業界以外へのシフト加速と高付加価値イベント拡大、営業体制を強化したXyvidによる北米での拡大へ。TPは引き続き堅調な成長を実現する。

# セグメント別の売上高

**イベントDX** : 多業種展開と高付加価値化で拡大、FY21にXyvidを買収し米国中心に海外展開を開始  
**サードプレイスDX** : テレキューブが堅調に拡大  
**エンタープライズDX** : オンプレミス、物販、学校向けLMSからの撤退 (FY22昨対比6億円減)



# 各セグメントの季節性

枠内：セグメント売上高（セグメント利益）  
単位：百万円

		第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
イベント DX	FY20	360 (54)	376 (69)	610 (86)	1,239 (241)
	FY21	1,536 (479)	1,069 (72)	880 (△36)	1,223 (124)
	<b>FY22</b>	1,453 (225)	1,408 (144)	887 (△191)	1,257 (△37)
サード プレイス DX	FY20	164 (40)	137 (33)	252 (64)	419 (121)
	FY21	522 (164)	473 (162)	523 (179)	690 (195)
	<b>FY22</b>	909 (72)	579 (200)	600 (168)	800 (206)
エンター プライズ DX	FY20	1,024 (108)	1,203 (213)	1,184 (280)	1,309 (299)
	FY21	1,296 (326)	1,126 (134)	1,079 (121)	1,070 (88)
	<b>FY22</b>	1,245 (257)	1,013 (119)	994 (77)	1,078 (138)

1. ハイライト

2. FY22業績 概要

3. FY22業績 セグメント別詳細

4. 参考資料

主にXyvidの大口顧客利用開始の期ずれと人件費超過により売上・営業利益ともに11/1修正計画を未達  
 一部ソフトウェアなどを4億円弱減損し、当期純利益は大幅減も償却費などの将来負担を軽減

(百万円)	FY21.4Q	FY22.4Q	FY21通期	FY22通期予想 (11/1修正)	FY22通期	FY23通期予想
売上高	2,984	<b>3,135</b>	11,493	12,300	<b>12,229</b>	12,500
調整後EBITDA	692	<b>471</b>	2,651	2,100	<b>1,945</b>	2,150
営業利益	239	<b>123</b>	1,351	800	<b>675</b>	700
経常利益	208	<b>106</b>	1,232	700	<b>612</b>	600
親会社株主に 帰属する当期純利益	346	△ <b>299</b>	1,324	500	<b>84</b>	350

※調整後EBITDA：営業利益＋減価償却費及びのれん償却額＋営業収益・費用のうち、非経常または非継続事業の取引損益（M&A関連費用、撤退事業の損益等）



流動負債の増加はXyvid買収資金の会計上の振替、今期のパーマメント化により長期借入へ変更予定  
 海外子会社（Xyvid、Wizlearn）ののれんは償却進捗も円安の影響により微増 自己資本比率は34.9%

(百万円)	2021年12月31日	2022年12月31日	増減
流動資産 (うち 現金及び預金)	4,222 (1,823)	<b>4,122</b> (1,699)	△100 (△124)
固定資産 (有形固定資産) (ソフトウェア) (のれん)	11,036 (1,694) (2,366) (3,759)	<b>12,769</b> (2,047) (3,023) (4,071)	+1,733 (+352) (+656) (+313)
総資産	15,259	<b>16,891</b>	+1,633
流動負債 (うち 短期借入金、1年内返済の長期借入金)	4,578 (2,155)	<b>9,324</b> (6,625)	+4,745 (+4,470)
固定負債 (うち 長期借入金)	5,579 (4,828)	<b>1,577</b> (953)	△4,001 (△3,875)
純資産	5,100	<b>5,989</b>	+889

投資C/F：ソフトウェア開発に加え、大阪「ロイヤルスタジオ」新設の他、サブスク用のテレキューブ増加  
 財務C/F：2021年は米国Xyvid社買収のための資金調達

(百万円)	2021年12月31日	2022年12月31日
営業活動C/F	2,087	1,833
投資活動C/F	△5,965	△2,395
財務活動C/F	2,829	290
フリーキャッシュ・フロー	△3,878	△562
現金及び現金同等物の増減額	△948	△124
現金及び現金同等物の期末残高	1,823	1,699

## 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


 配当方針

**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)

	FY19	FY20	FY21	FY22 (2023/2/14修正)	FY23 (予想)	
配当 (1株あたり)	1円	4円	8円	4円	4円	NOPLAT(みなし税引後利益) をベースに金額算定
自社株買い	177,700株 (約1億円)	112,500株 (約3億円)	176,200株 (約4億円)			発行済株式数の1.9%保有

1. ハイライト

2. FY22業績 概要

3. FY22業績 セグメント別詳細

4. 参考資料

EP：SDKの成長で汎用ウェブ会議領域の減少をカバー、配賦の影響で4Qにおいては昨年同期比増益

EV：国内は人材領域を中心に成長も、Xyvidの低調が継続

TP：売上利益ともに成長、企業向け直販が増加しセールスマックスの影響で利益率は微減

(百万円)		FY21	FY22
		4Q実績	4Q実績
エンタープライズDX事業	売上高	1,070	1,078
	セグメント利益 (率)	88 (8.3%)	138 (12.8%)
イベントDX事業	売上高	1,223	1,257
	セグメント利益 (率)	109 (8.9%)	△37 (-%)
サードプレイスDX事業	売上高	690	800
	セグメント利益 (率)	195 (28.4%)	206 (25.8%)
全社費用		△168	△183
合計	売上高	2,984	3,135
	営業利益 (率)	224 (7.5%)	123 (3.9%)

調整後セグメント実績

FY21	FY22
4Q実績	4Q実績
※調整内訳 EV：Xyvidのれん償却を除く	
1,223	1,257
190 (15.6%)	37 (3.0%)

EP：SDKの急激な成長も、自社製品割合の低下やシンガポール学校向けLMS撤退により売上・利益が減少  
 EV：米国のリアル回帰の影響や製薬業界の業界構造による減少も、他業界の成長で売上高は成長  
 TP：堅調なテレキューブの需要のもと高い利益率で推移

(百万円)		FY21	FY22	FY23
		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	4,573	4,331	4,470
	セグメント利益 (率)	670 (14.7%)	593 (13.7%)	600 (13.4%)
イベントDX事業	売上高	4,710	5,008	4,960
	セグメント利益 (率)	639 (13.6%)	140 (2.8%)	400 (8.1%)
サードプレイスDX事業	売上高	2,210	2,889	3,070
	セグメント利益 (率)	702 (31.8%)	646 (22.4%)	650 (21.2%)
全社費用		△662	△705	△950
合計	売上高	11,493	12,229	12,500
	営業利益 (率)	1,351 (11.8%)	675 (5.5%)	700 (5.6%)

調整後セグメント実績

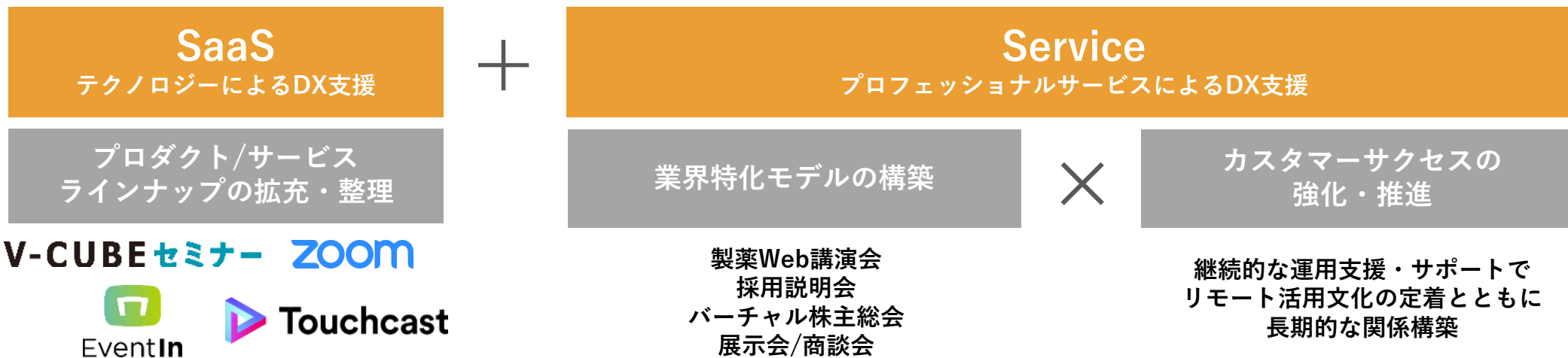
FY21	FY22
通期実績	通期実績
※調整内訳 EV：Xyvidのれん償却を除く TP：FY22.1Q CM費用を除く	
4,710	5,008
755 (16.0%)	389 (7.8%)
2,210	2,889
702 (31.8%)	876 (30.3%)

国内製薬業界の環境変化や米国のリアル回帰影響も、人材業界やバーチャル総会により増収  
 他方、Xyvidののれん償却増加と、国内イベントの業界や規模の変化により外注費の適正化に時間を要した

(百万円)	FY21	FY22	FY23
	通期実績	通期実績	通期予想
売上高	4,710	5,008	4,960
セグメント利益 (率)	639 (13.6%)	140 (2.8%)	400 (8.1%)



イベントDX事業の価値提供モデル



製薬業界の小規模イベントの回数が減少したものの、中/大規模、高付加価値イベントへの注力により単価は上昇

	FY21	FY22
	通期累計 (1-12月)	通期累計 (1-12月)
平均単価 (万円)	61	<b>73</b>
回数 (回)	7,785	<b>6,905</b>

#### 小規模

- ・製薬業界一地方 (エリア)

#### 中・大規模

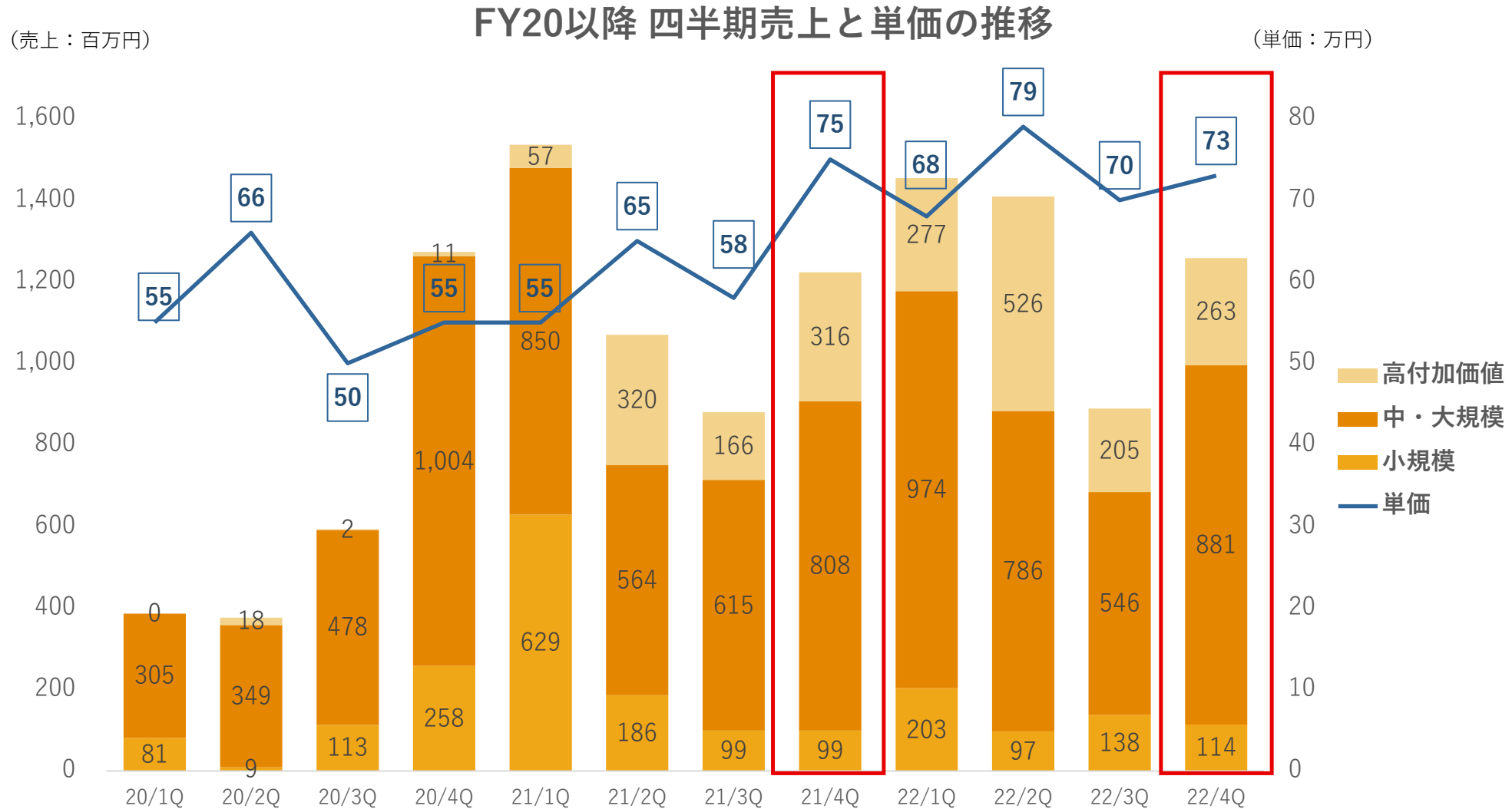
- ・製薬業界一全国、人材業界、金融業界、IR説明会、マーケティング、社内イベント

#### 高付加価値

- ・EventIn、Touchcast、バーチャル株主総会、Xyvid



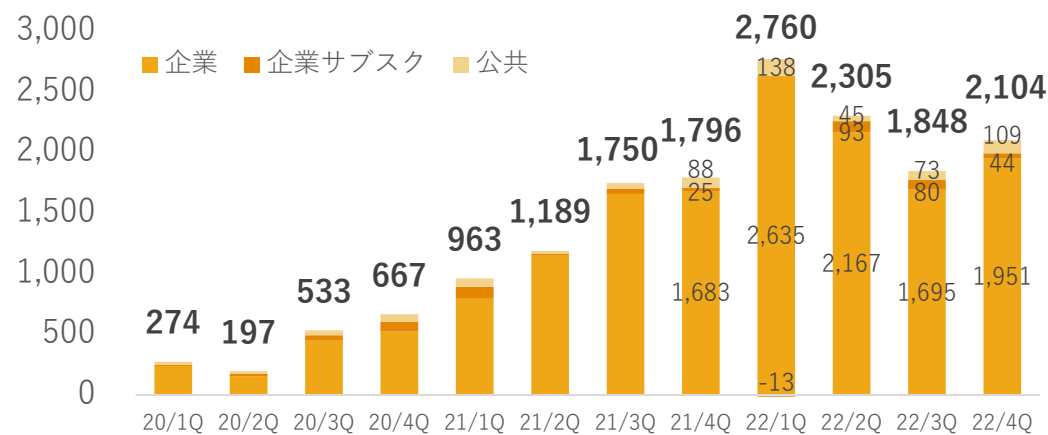
4Qの昨年同期比において、中・大規模は製薬領域で約1億円の減少も、人材領域を中心に成長  
高付加価値はXyvidの低調により約1億円減少の影響



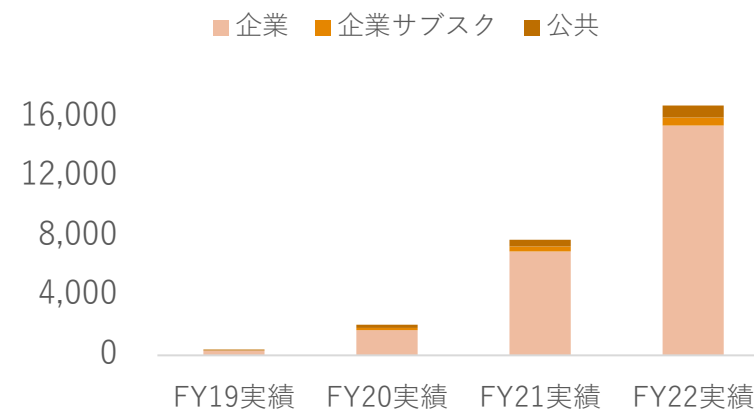
強い需要が継続しており、FY22は各四半期において昨年同四半期を超える設置にサブスクの拡大やサブスク導入後の購入（買取）等提供モデルも多様化

(百万円)	FY21	FY22	FY23
	通期実績	通期実績	通期予想
売上高	2,210	2,889	3,070
セグメント利益 (率)	702 (31.8%)	646 (22.4%)	650 (21.2%)
1QCM費用を除いた利益 (率)	702 (31.8%)	876 (30.3%)	

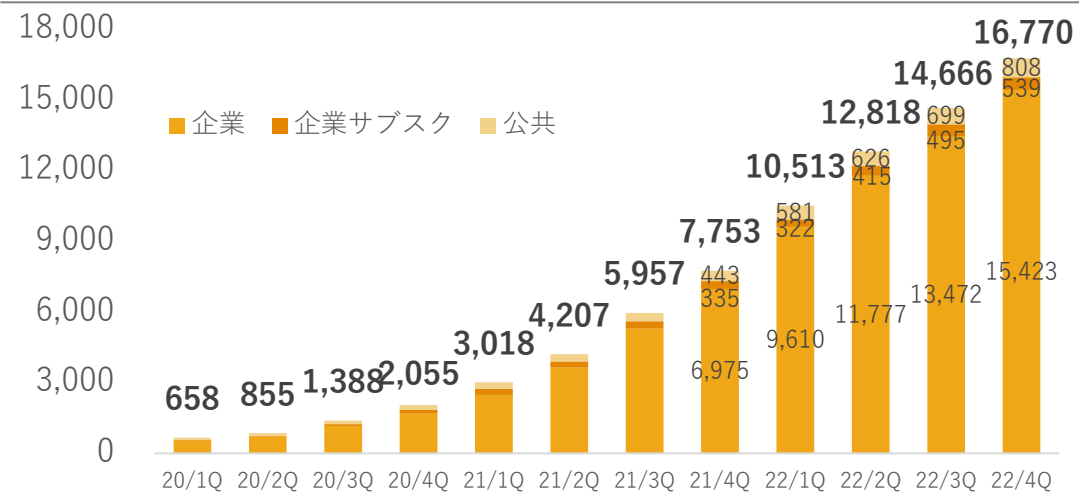
設置台数 (四半期)



設置台数推移

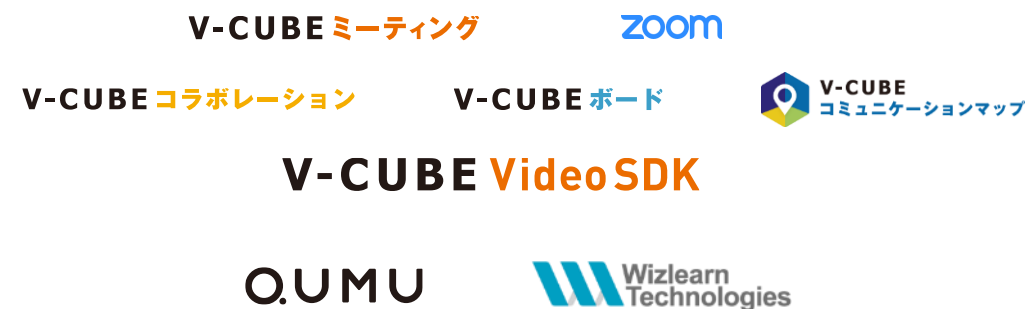


設置台数 (累計)

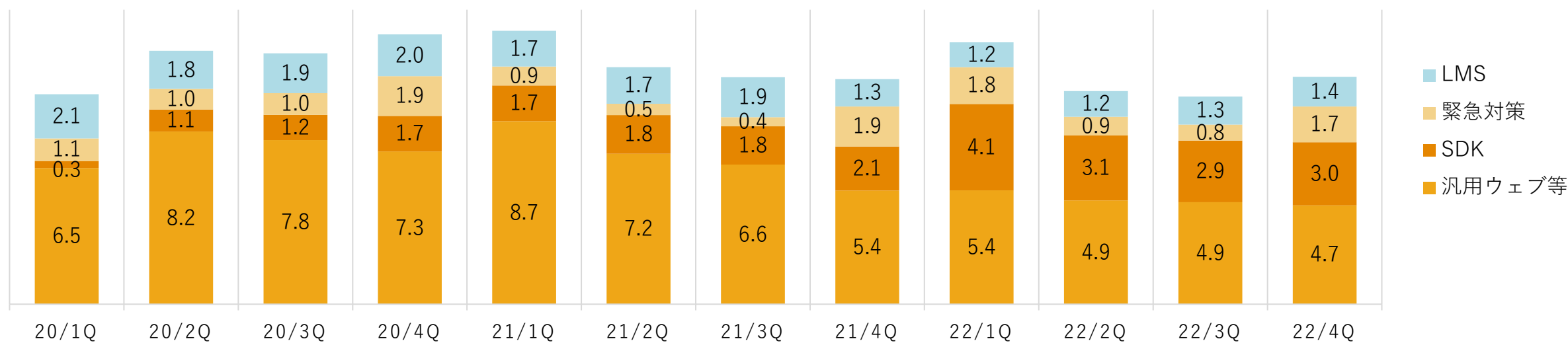


セグメント全体で売上横ばい、確実に継続的な利益を確保していく方針  
 汎用ウェブ会議等はオンプレミス・物販の非注力による減少もSaaS系プロダクトは横ばい、SDKは堅調に推移

(百万円)	FY21	FY22	FY23
	通期実績	通期実績	通期予想
売上高	4,573	4,331	4,470
セグメント利益 (率)	670 (14.7%)	593 (13.7%)	600 (13.4%)



エンタープライズDX 売上高推移 (億円)



既存サービスに映像コミュニケーションの機能を組み込み、サービスのリモート・オンライン化を支援  
 新規パートナーの増加は継続も、リアル回帰の影響を受けて利用分数が微減

継続利用料課金と成長率 (直近12ヶ月)

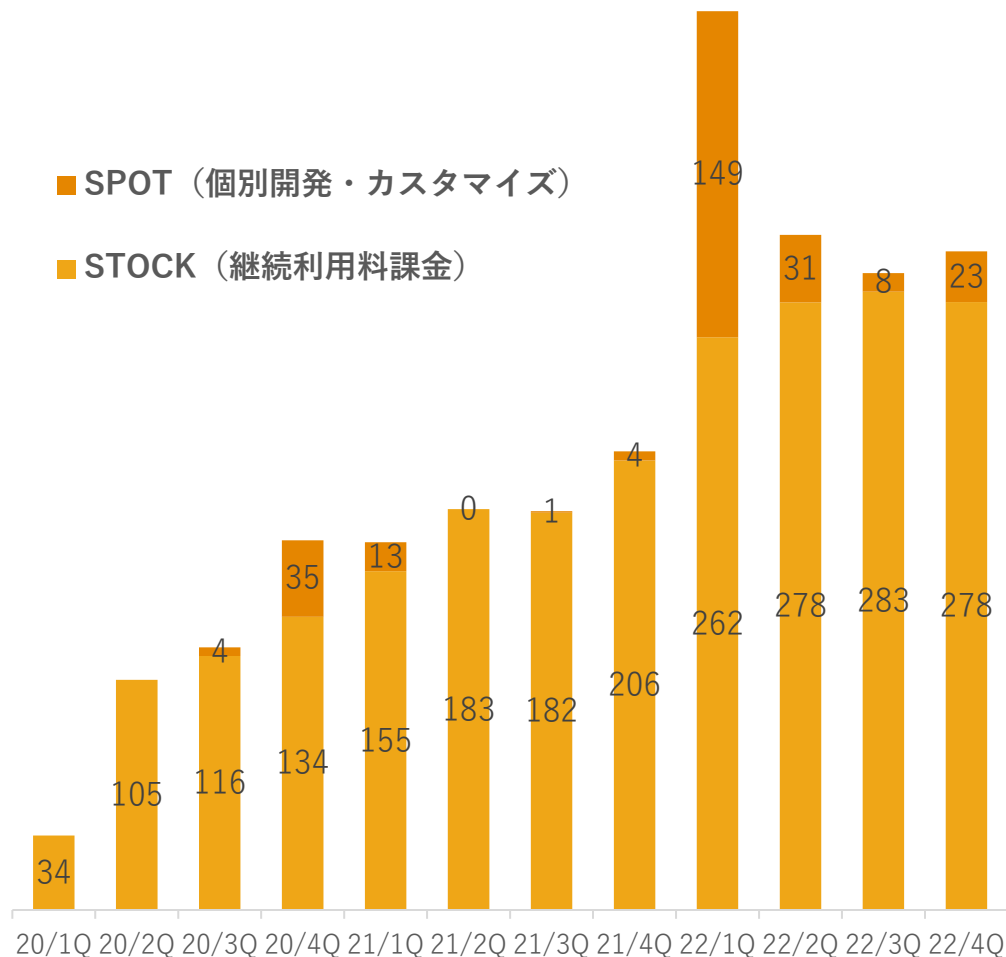
11.0億円 / 51%増

パートナー数

192社  
 (期初170社)



四半期売上推移 (百万円)



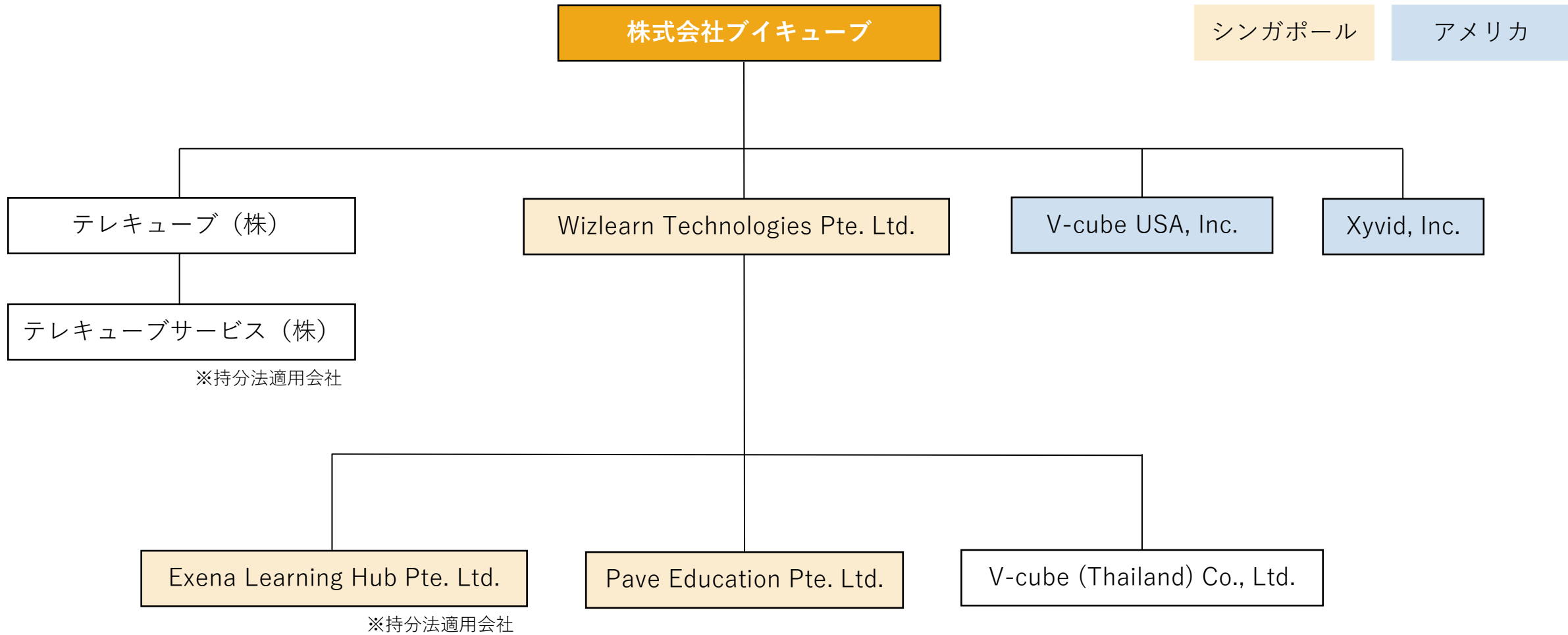
1. ハイライト

2. FY22業績 概要

3. FY22業績 セグメント別詳細

4. 参考資料

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）	3,465百万円
上場市場	東京証券取引所プライム市場（3681）
グループ会社	国内3社、海外6社
従業員数	合計477名（連結）



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

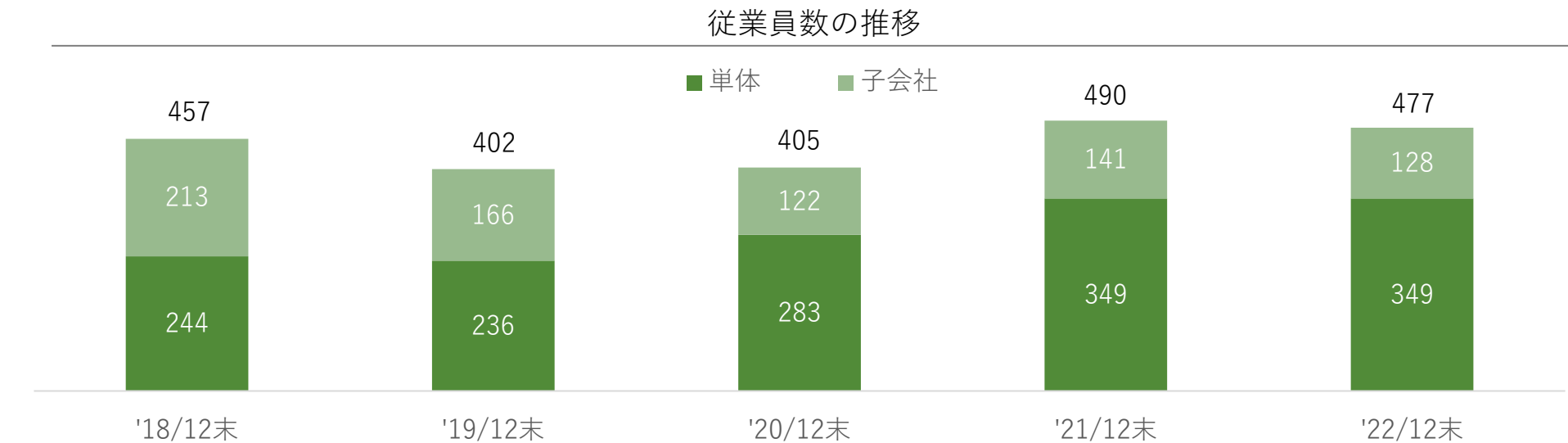
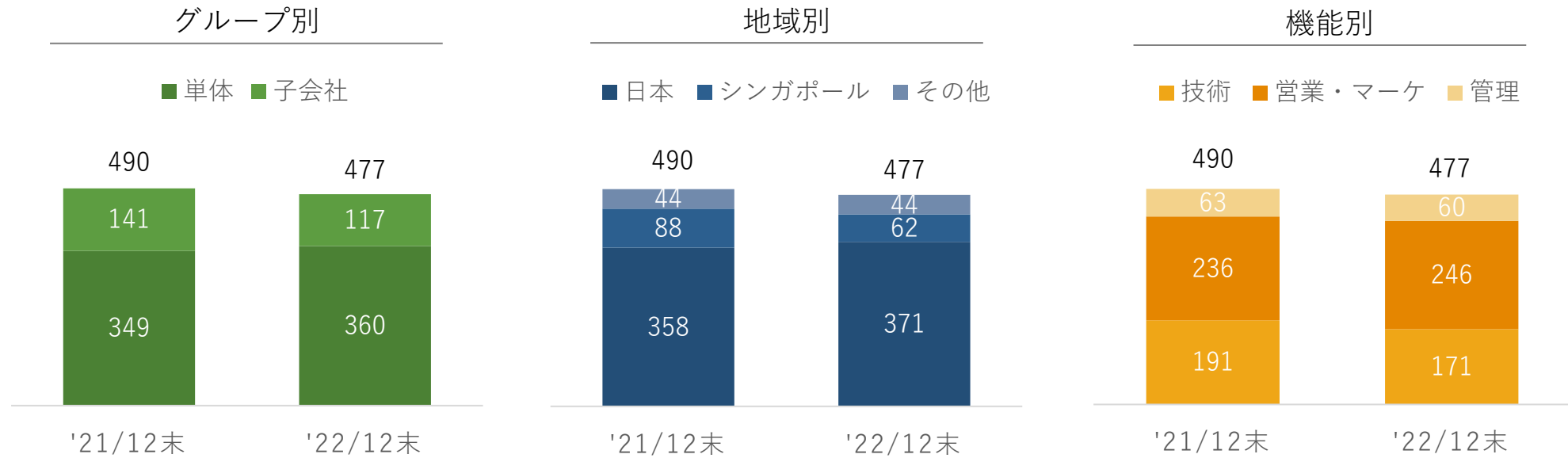
山本 一輝

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



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	独立役員	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	越 直美	○	三浦法律事務所 パートナー弁護士 ソフトバンク(株) 社外取締役 OnBoard(株)代表取締役CEO、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 代表税理士 エバラ食品工業(株) 社外監査役
社外監査役	松山 大耕	○	臨済宗大本山 妙心寺 退蔵院 副住職 観光庁 Visit Japan 大使、スタンフォード大学客員講師 京都市教育委員会委員



# 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**

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。