

# 2023年12月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社ブイキューブ  
2023年5月12日



1. FY23.1Q業績 ハイライト

2. FY23.1Q業績 セグメント別

3. Appendix

1. FY23.1Q業績 ハイライト

2. FY23.1Q業績 セグメント別

3. Appendix

- ・ コロナ禍の追い風の残ったFY22.1Qに比べて弱含むが、通期計画達成に向けて進捗中
- ・ EVにおいて製薬業界イベント開催数減少と人材業界大手顧客の事業方針変化により、季節性が変化
- ・ 米国事業はCiti group (金融), Light & Wonder(エンタメ)などが利用を開始し着実に成長路線へ  
イベント開催が遅れていたSONY、Lincoln Financialも利用開始へ

## FY23.1Q 連結業績（当社重要指標）

売上	限界利益 <small>（売上から変動費を控除した利益概念）</small>	調整後 EBITDA	調整後 営業利益
30.1	18.9	4.5	2.1 <small>（億円）</small>

- ・ 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・・・経常的なキャッシュフローを示す指標
- ・ 調整後営業利益：営業利益 + のれん償却費 ± 非経常/非継続事業の損益・・・M&Aによるのれん負担を排除した経常的な収益性を示す指標

### エンタープライズDX (EP)

SDK利用料（直近12ヶ月の継続課金）

**11.5億円**

（38%増）

### イベントDX (EV)

イベント単価

**88万円**

（6%増）

イベント開催数

**849回**

（22%減）

### サードプレイスDX (TP)

単Q設置台数

**2,525台**

（9%減）

累積設置台数

**19,295台**

（84%増）

## FY23.1Q

イベントDX事業 (EV)

- ・ 製薬業界は想定通り予算縮小の影響をうけ開催数は減少するものの、メタバースなどの高付加価値イベントの拡大へ
- ・ 米国市場は新規にCiti group・Light&Wonderなどの大手顧客の利用が開始されるなど再黒字化・再成長への道筋。開始が難航していたSONYやLincoln Financialなどもようやく利用開始へ。季節性により低調の1Qは計画通り

サードプレイスDX事業 (TP)

- ・ オフィス（企業）向けは新しい働き方（リモート活用）を受けて高い水準維持。複数人用ブース拡大
- ・ 鉄道駅への導入が期ずれよる未達も年間では昨年同等の水準を予定。一部の大型案件の進捗遅延による期ずれあり
- ・ サブスクモデルは引き続き順調で稼働台数は591台。ストック売上割合増加中

エンタープライズDX事業 (EP)

- ・ ビジネスグロース（SDK,VCP）：利用料課金（ストック）が過去最大を更新
- ・ ハイブリッドワーク（汎用Web会議）：Zoom販売の堅調な成長、Zoom Phoneの取扱開始
- ・ リスキリング：LMSが企業向け好調により再び成長フェーズ

## FY23 見通し

ポストコロナの社会環境の変化に適応し、状況に合わせた構造改革や今後の成長投資をしていく年に業績予想は2/14開示時点から変更なし（売上高125億円、調整後営業利益10.4億円）

1. FY23.1Q業績 ハイライト

2. FY23.1Q業績 セグメント別

3. Appendix

※以降、数値は百万円以下切り捨て、パーセンテージは四捨五入

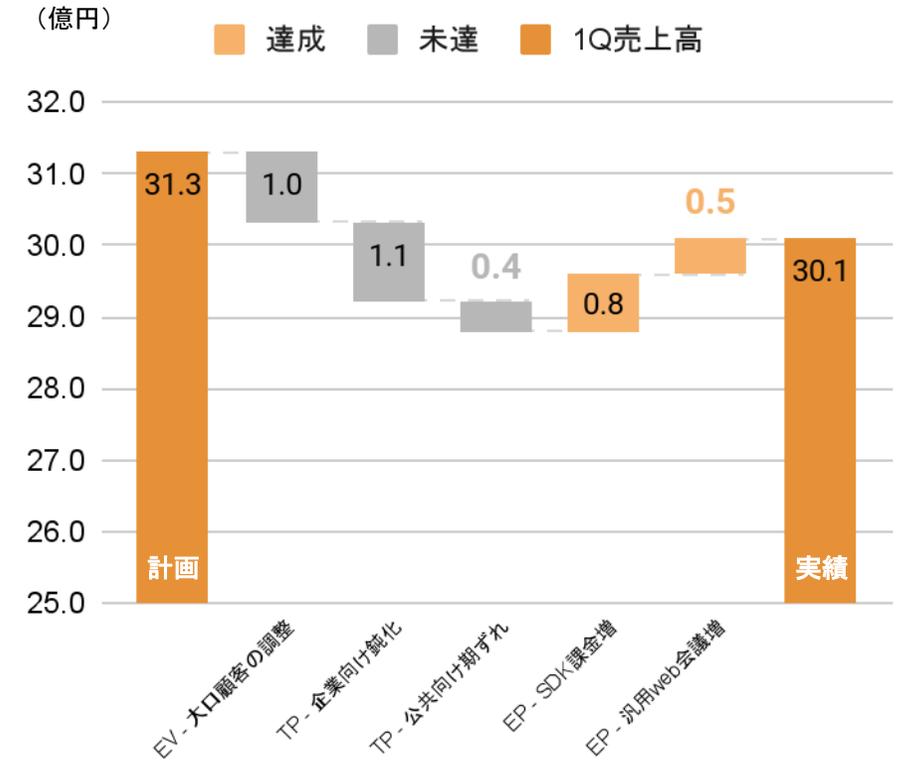
# FY23.1Q セグメント概況

EV：製薬市場の縮小や大口顧客の調整局面で前年比減収。好調な販促メディアやイベモンでハイブリッド案件に注力  
 TP：1Q集中傾向の公共は季節性の変化により平準化した他、大型案件の遅延。企業向けは販売計画未達もサブスクは順調  
 EP：前年のSDK大型案件により減収も、主にSDK課金や汎用web会議が堅調に推移。企業向けLMSが再成長フェーズ

各セグメント概況（利益は調整ベース）

(百万円)		FY22	FY23	FY23
		1Q	1Q	通期予想
イベントDX事業	売上高	1,453	1,076	4,960
	セグメント利益 (率)	279 (19.2%)	△74 (-%)	640 (12.9%)
サードプレイスDX事業	売上高	909	761	3,070
	セグメント利益 (率)	72 (7.9%)	250 (32.9%)	650 (21.2%)
エンタープライズDX事業	売上高	1,245	1,172	4,470
	セグメント利益 (率)	279 (22.5%)	215 (18.4%)	700 (15.7%)
全社費用		△165	△181	△950
合計	売上高	3,608	3,009	12,500
	営業利益 (率)	465 (12.9%)	208 (6.9%)	1,040 (8.3%)

1Q売上高の計画/実績の比較



調整内容：のれん償却費 および 非経常/非継続事業の損益の除外

## 1. イベントDX事業

**V-CUBE セミナー**

**EventIn**

**ZIKU Touchcast**  
by SHANON

- 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
- 3DCG/メタバース空間や動画の制作



製薬ウェブ講演会



バーチャル株主総会



メタバースイベント

## 2. サードプレイスDX事業

- 企業や公共機関へワーク/コミュニケーションブースを提供
- 広告モデル/メタキューブ/予約システムなど多角化された付随ビジネス
- 移動手段の拡充/DX化としてのEV充電ソリューション



テレキューブ



CHARGE+



テレキューブコネクタ

## 3. エンタープライズDX事業

### ビジネスグロース事業

事業/サービスのDX化支援



遠隔教育/医療



エンタメライブ配信



遠隔不動産/金融相談



SNS/コミュニティ

### プロフェッショナルワーク事業

災害対策/プラント点検など  
専門領域に特化したDX支援



V-CUBE コラボレーション



V-CUBE ボード



V-CUBE コミュニケーションマップ

### ハイブリッドワーク事業

オフィスや自宅等の場所や時間を  
選ばない働き方を支援



### リスキリング事業

企業内外での社員教育、  
社員研修、学習管理を支援



国内：製薬市場の縮小/人材系大口顧客の事業調整により一時的に低調。好調な販促メディアや、メタバース・ハイブリッド領域への注力は継続しつつ、これまで投資した領域へのコスト調整を進めていく  
 米国：リアル回帰による既存顧客のオンラインイベント数減により減収減益も計画通り。これまでの顧客獲得の投資によるCitiなど大口の新規顧客の案件開始により下半期からの拡大へ

(百万円)	FY22	FY23	FY23
	1Q	1Q	通期予想
売上高	1,453	1,076	4,960
セグメント利益 (率)	279 (19.2%)	△74 (-%)	640 (12.9%)
参考：米国損益	34	△76	274

(セグメント利益は調整後)



## イベントDX事業の価値提供モデル



社内イベントのエンゲージメントを高める企画力を持つイベモン事業を買収（2Qから業績貢献）  
オンライン中心から、リアル回帰によるリアルイベント、ハイブリッドイベントに事業領域を拡張強化



イベント事業	V-cube	イベモン
主な顧客層	BtoB	BtoC（ウェディング等）から BtoBへシフト
提供モデル	SaaS+Service	Service中心 (企画・会場イベント運営)
主な強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>SaaSの取り揃え</li> <li>リッチな絵作り</li> <li>価格優位性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>イベント企画力</li> <li>イベント運営力</li> <li>価格優位性</li> </ul>
ビジネス強化における課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>企画力向上</li> <li>社内イベント開拓</li> <li>ハイブリッド強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>BtoBマーケ/営業強化</li> <li>オンライン配信の多角化</li> </ul>



**V-cubeへの統合後**

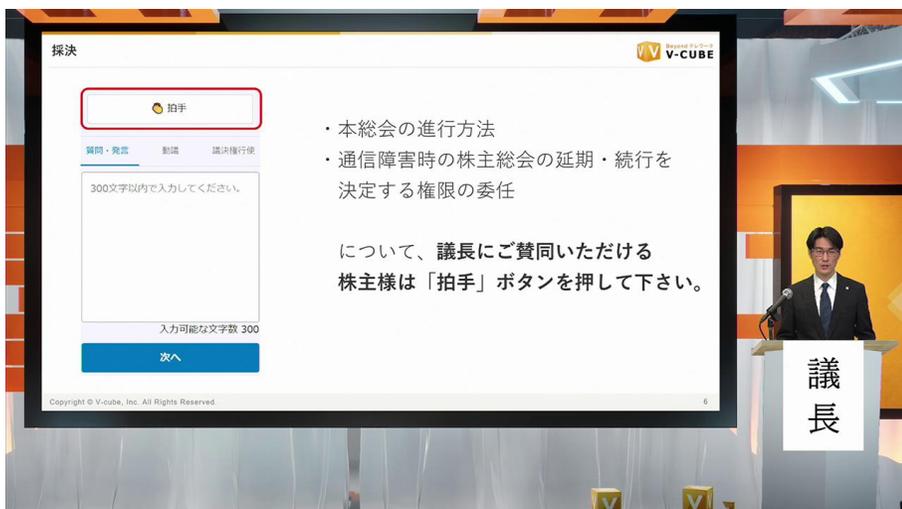
BtoB  
(V-cube既存顧客への提案など)

より高レベルな  
SaaS+Service(企画/運営含む)

**実現できる強み**

- BtoBのマーケ/営業力
- SaaSの取り揃え
- リッチな絵作り(3DCG)
- 複雑な配信方式も対応可
- イベント企画力
- 競合に比べた価格優位性

2023年3月28日当社のバーチャルオンリー株主総会において、新たな「XRオプション」を導入し開催3DCGを取り入れて出席者を惹きつけ、株主のエンゲージメントや満足度を高めるサービスとして提供開始



# ポケットーク社との協業により、「言葉の壁」を取り除いた多言語での同時通訳によるイベントの実現 V-CUBEセミナー powered by GPT-4（仮称）によるイベント参加者の利便性向上

販売面の連携及びシステム連携

発言内容のリアルタイム文字起こし、自動要約



ポケットークユーザーのイベント運営サポート

ビジネスシーンに特化した同時通訳・翻訳  
「ポケットーク for BUSINESS」の組み込み

- 「同時通訳」 : 会議利用、自動文字起こし
- 「カンファレンス」 : 講演会等来場者向け同時通訳
- 「ムービー翻訳」 : 動画への字幕・翻訳音声追加



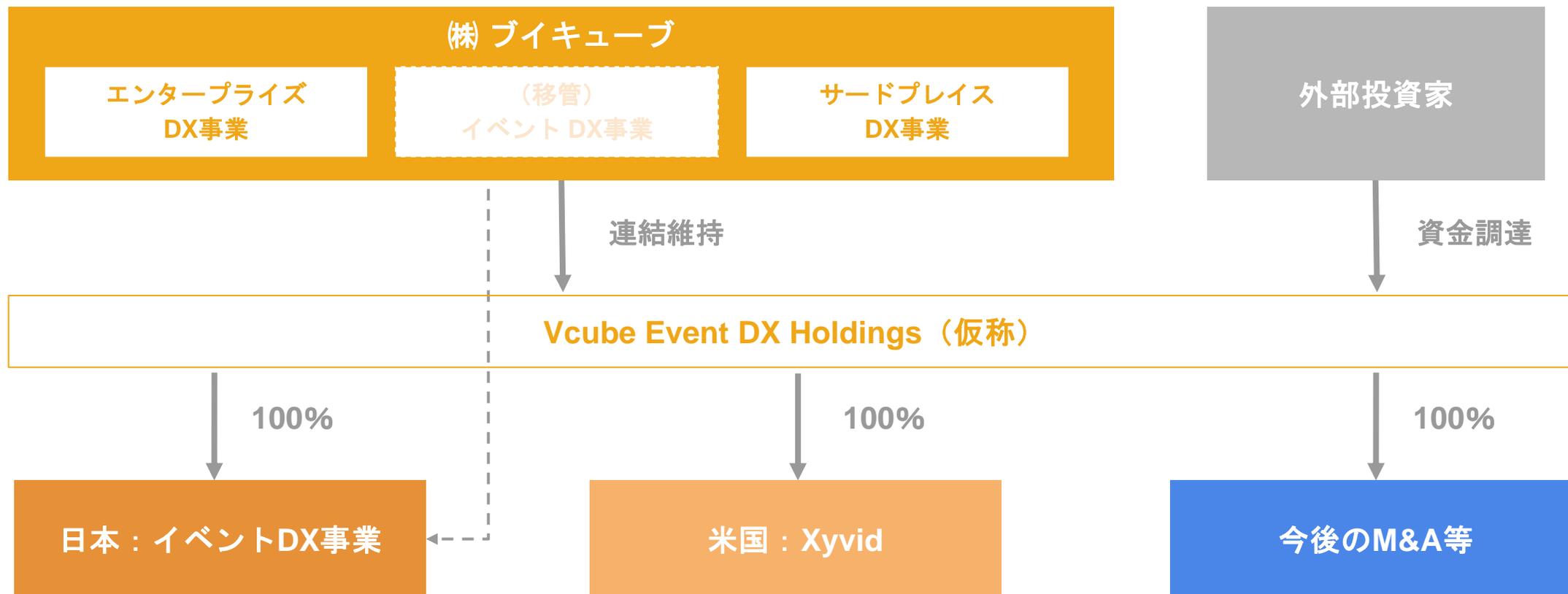
(イメージ図)  
V-CUBEセミナー powered by GPT-4（仮称）

FY22から採用強化し、創業者（現・当社取締役David Kovalcik）に代わるCEO,CFOを採用、営業チームを増員獲得してきた超大手企業顧客のイベント開催をFY23から本格開催し業績拡大へ



イベントDX事業のグローバル展開に向けた事業統括持株会社化の方針

外部からの資金調達を元にM&A等による事業規模の拡大を目指し、3~5年後の米国Nasdaq市場への上場を目指す



## 1. イベントDX事業

V-CUBE セミナー

EventIn

ZIKU Touchcast  
by SHANON

- 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
- 3DCG/メタバース空間や動画の制作



製薬ウェブ講演会



バーチャル株主総会



メタバースイベント

## 2. サードプレイスDX事業

- 企業や公共機関へワーク/コミュニケーションブースを提供
- 広告モデル/メタキューブ/予約システムなど多角化された付随ビジネス
- 移動手段の拡充/DX化としてのEV充電ソリューション



テレキューブ



CHARGE+



テレキューブコネクト

## 3. エンタープライズDX事業

### ビジネスグロース事業

事業/サービスのDX化支援



遠隔教育/医療



エンタメライブ配信



遠隔不動産/金融相談



SNS/コミュニティ

### プロフェッショナルワーク事業

災害対策/プラント点検など  
専門領域に特化したDX支援



V-CUBE コラボレーション



V-CUBE ボード



V-CUBE コミュニケーションマップ

### ハイブリッドワーク事業

オフィスや自宅等の場所や時間を  
選ばない働き方を支援

ZOOM

V-CUBE  
ミーティング



### リスキング事業

企業内外での社員教育、  
社員研修、学習管理を支援



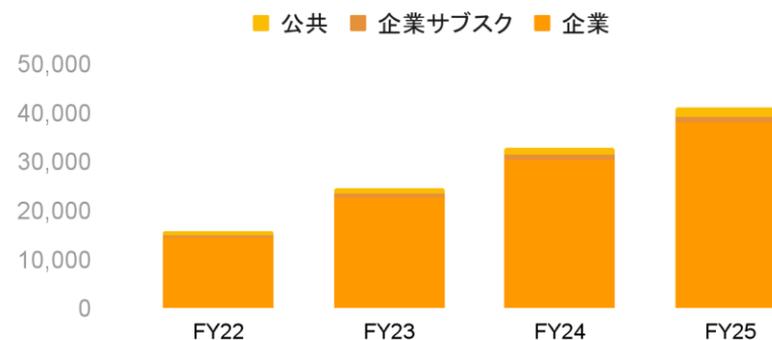
Qumu

Wizlearn  
Technologies

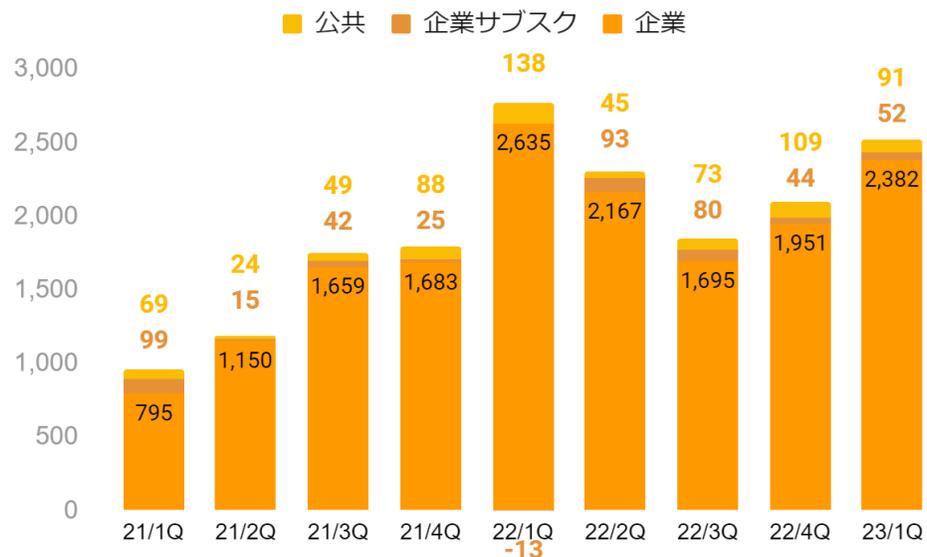
設置台数はオフィス（企業）向けを中心に堅調に推移し、サブスクは新規導入が引き続き稼働台数を伸ばす  
過去最大設置台数の昨1Qを下回り売上減も、高い利益率で推移

(百万円)	FY22	FY23	FY23
	1Q	1Q	通期予想
売上高	909	761	3,070
セグメント利益 (率)	72 (7.9%)	250 (32.9%)	650 (21.2%)

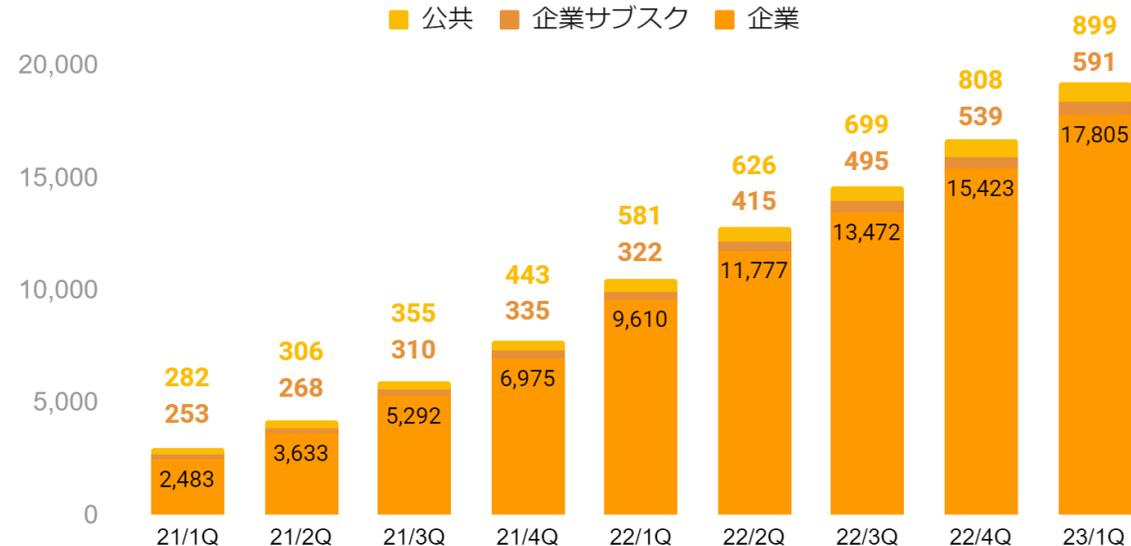
設置台数 計画



設置台数 四半期推移



設置台数 累計推移



ワーク以外の領域への展開やメタキューブ、コネクトといった新規関連ビジネスにより中長期での成長を目指す

## 既存モデルの多角化/新プラン展開

### 広告モデル/体験空間/事業用途の展開

サードパーティサービスと提携し、サービス体験が可能なモデルを創出し、展開していく



### 街かど+オフィスのハイブリッド法人プラン

これまで公共向けで設置したアセット/サブスクを利用し、街かどとオフィス双方のテレキューブが利用可能なプランの法人契約を拡大



## 新規関連事業の創出/展開

### メタキューブ (メタバース X テレキューブ)

不動産や観光などの遠隔案内サービス、体験型エンタメ/アトラクションコンテンツ、VRジムなどを展開想定



### テレキューブコネクト

サードプレイス予約/空間管理と運営のアグリゲーション・サービス  
大手鉄道会社に向け構築中。以降は全方位的展開へ



Charge Plus Japan株式会社を設立。日本国内での設置・販売を開始するための諸法律への準拠など対応準備中  
事業パートナー企業や出資先との協業により、バイキューブグループの次の柱となるよう育てていく



出資



事業パートナー企業

協業



シンガポール・CHARGE+  
(基礎充電)



株式会社プラゴ  
(経路充電・目的地充電)



事業環境

2035年までのEV普及に向けて、EV充電器15万基設置の政府目標とその達成に向けたインフラ整備予算拡充

## 1. イベントDX事業

V-CUBE セミナー

EventIn

ZIKU Touchcast

- 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
- 3DCG/メタバース空間や動画の制作



製薬ウェブ講演会



バーチャル株主総会



メタバースイベント

## 2. サードプレイスDX事業

- 企業や公共機関へワーク/コミュニケーションブースを提供
- 広告モデル/メタキューブ/予約システムなど多角化された付随ビジネス
- 移動手段の拡充/DX化としてのEV充電ソリューション



## 3. エンタープライズDX事業

### ビジネスグロース事業

事業/サービスのDX化支援



### プロフェッショナルワーク事業

災害対策/プラント点検など  
専門領域に特化したDX支援



### ハイブリッドワーク事業

オフィスや自宅等の場所や時間を  
選ばない働き方を支援



### リスティング事業

企業内外での社員教育、  
社員研修、学習管理を支援



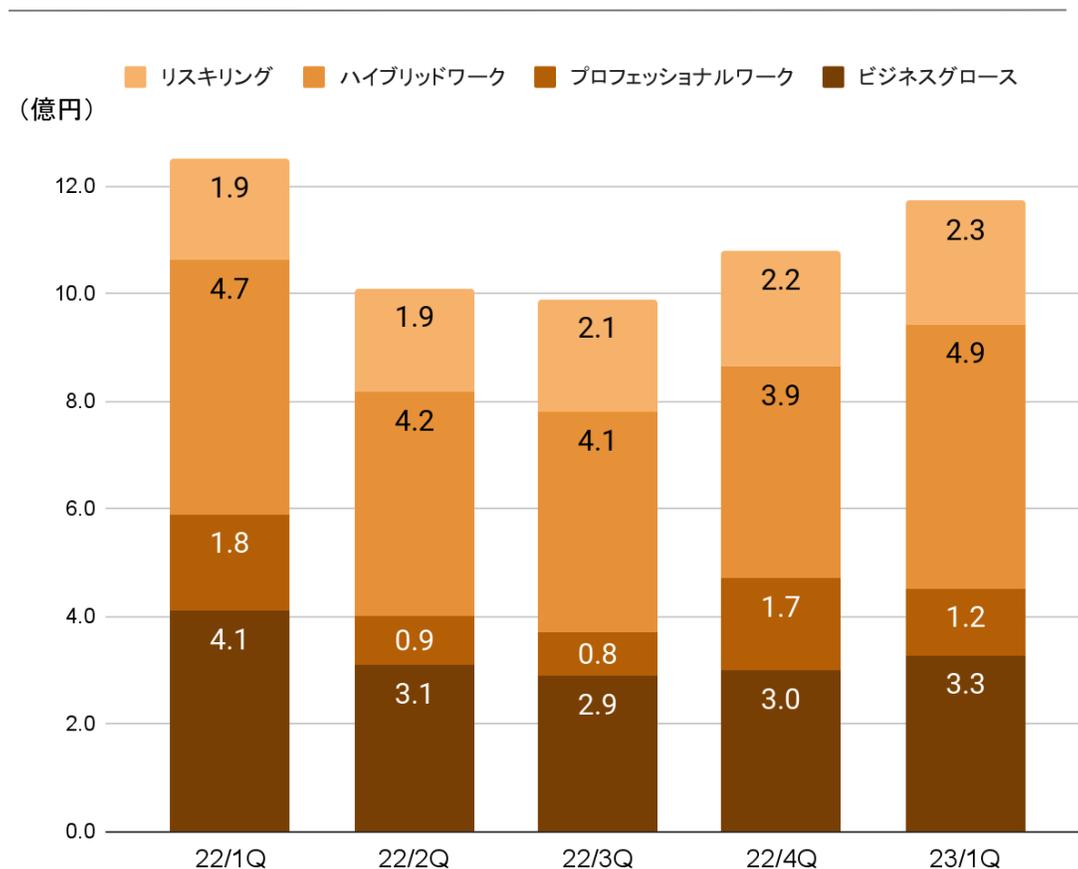
**ビジネスグロース（SDK,VCP）：利用料課金が過去最大を更新**  
**ハイブリッドワーク（汎用Web会議）：Zoom販売の堅調な成長、Zoom Phoneの取扱開始**  
**リスキリング：LMSが企業向け好調により再び成長フェーズ**

(百万円)	FY22	FY23	FY23
	1Q	1Q	通期予想
売上高	1,245	1,172	4,470
セグメント利益 (率)	279 (22.5%)	215 (18.4%)	700 (15.7%)

(セグメント利益は調整後)

ビジネスグロース	昨1Qは開発案件のSPOT計上あり SDKの利用増によりSTOCK売上を積み上げ拡大
プロフェッショナルワーク	昨1Qは大型案件の計上あり、SPOT計上が多く年間7.1億（昨対比+1.9億）の計画
ハイブリッドワーク	汎用Web会議領域（自社製品VMTG+Zoom）が堅調に推移
リスキリング	シンガポール子会社Wizlearnで企業向けLMS好調

エンタープライズDX 売上高推移



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  
STOCK売上が顧客サービスにおける利用増で堅調に推移

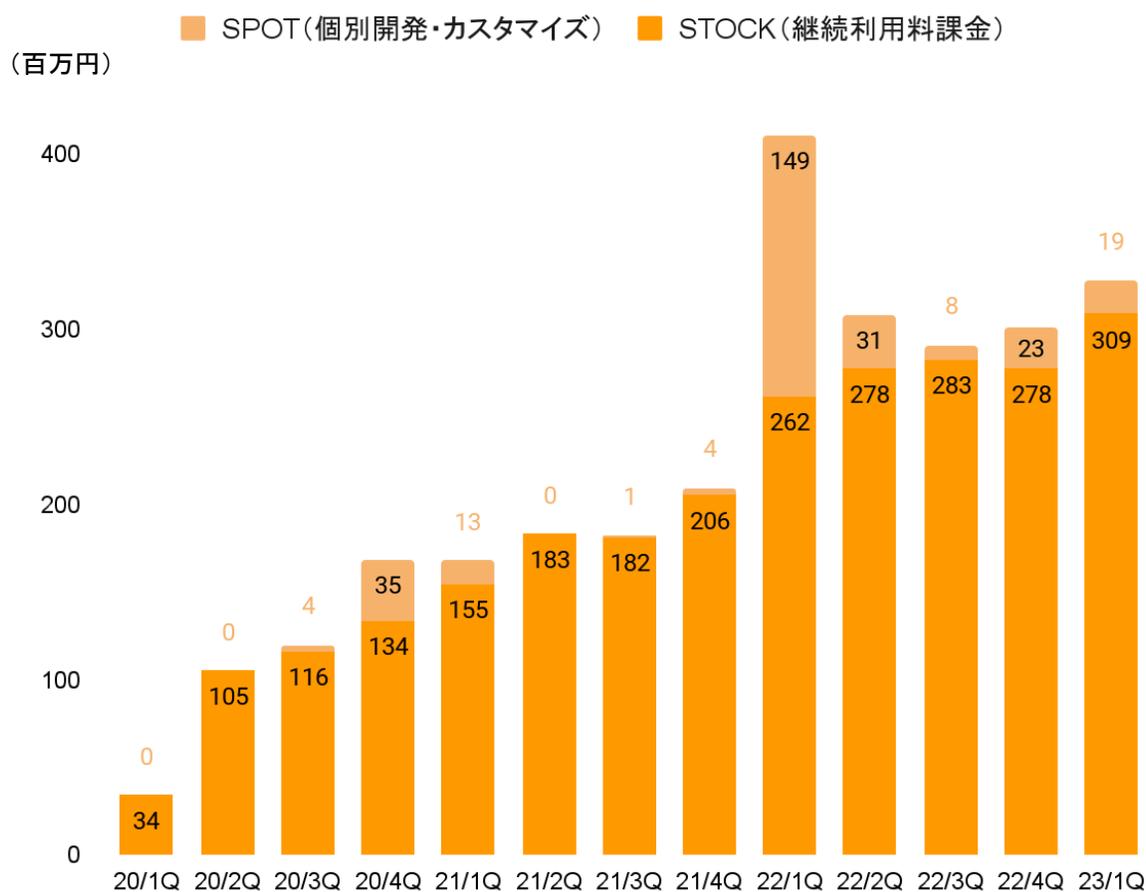
ビジネスグロース事業 (SDK) 四半期売上推移

継続利用料課金と成長率 (直近12ヶ月)

**11.5億円**  
**(38%増)**

パートナー数 (MAU)

**198社**  
**(期初192社)**



# 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. FY23.1Q業績 ハイライト

2. FY23.1Q業績 セグメント別

3. Appendix

# FY23.1Q業績

経常的なキャッシュ・フローを示す「調整後EBITDA」に加え、M&Aによるのれん負担を排除した経常的な収益性を示す利益概念として「調整後営業利益」を重視（国際会計基準はのれんの定期償却がない）

(百万円)	FY22.1Q	FY23.1Q	YoY	FY23 上期予想	FY23 通期予想
売上高	3,608	<b>3,009</b>	△599	6,200	12,500
調整後EBITDA	677	<b>445</b>	△232	1,020	2,150
調整後営業利益	465	<b>208</b>	△257	520	1,040

※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）

※調整後営業利益 : 営業利益 + のれん償却費 ± 非経常/非継続事業の損益（同上）

前期の期末対策の戻しのための借入により総資産が増加。Xyvid取得時の借入は今期長期化する計画イベントDXのイベモン事業譲渡によりのれんが1.2億円増加

(百万円)	2022年12月31日	2023年3月31日	増減
流動資産 (うち 現金及び預金)	4,122 (1,699)	<b>4,435</b> (1,915)	<b>+313</b> (+215)
固定資産 (有形固定資産) (ソフトウェア) (のれん)	12,769 (2,047) (3,023) (4,071)	<b>13,271</b> (2,045) (3,329) (4,135)	<b>+501</b> (△1) (+306) (+63)
総資産	16,891	<b>17,707</b>	<b>+815</b>
流動負債 (うち 短期借入金、1年内返済の長期借入金)	9,324 (6,625)	<b>10,130</b> (7,751)	<b>+805</b> (+1,126)
固定負債 (うち 長期借入金)	1,577 (953)	<b>1,490</b> (905)	<b>△86</b> (△47)
純資産	5,989	<b>6,086</b>	<b>+96</b>

# 中期経営計画

# 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。

## ポストコロナの社会環境に対して新たな価値を創出し、 さらなる社会課題を解決し続ける基盤づくり

### 方針

創業以来、当社はビジュアルコミュニケーション技術を基に、  
新たな価値を創出・提供し続けてきました。

2019年に始まった新型コロナウイルスの世界的な流行により、  
社会構造は大きく変化し、リモートワークは急速に普及しました。

2023年の現在、ポストコロナの時代に入ってから  
社会環境は引き続き大きく変わっており、  
人々の働き方に関する新たな課題が生まれています。

私たちは **Evenな社会** を実現させるために、  
変化しつづける社会に対してこれからも新たな価値を発見し、  
ビジネスを創出することで社会課題を解決していきます。

### 重点施策

- 1. コミュニケーションDXを活用した  
「選べる」働き方の創出と普及**  
多様な働き方に対応するという社会課題に対し、  
柔軟に対応できる手段を提供することで解決する
- 2. ESG課題へのさらなる取り組みと貢献**  
長期的な視座に立ち、社会課題に取り組む
- 3. 人財への投資と育成**  
新たな価値を共創しつづける人財に投資し育成する

## コロナ禍期間中にリモートワークを経験したことにより、働く人びとの意識に変化が生じている

- リモートワークを経験した人は、今後もリモートワークを継続したいと考えている
- フルリモートワークは生産性が下がることもあり、オフィスと兼用でのハイブリッドでの働き方が求められている
- リモートワーク・コロナ禍の経験を通じて、仕事とライフスタイルのバランスを見直す人が増えている

## 企業の競争力に直結する高度人材や若手人材が不足しており、タレント獲得競争は熾烈になっていく

- 高度人材については売り手市場となっており、企業は従業員エンゲージメント、ロイヤリティ向上も重要な施策となる
- フレキシブルな働き方が実現できることは就業時企業選択の重要な要因の一つになっている
- 複線型キャリア志向の人が増えており、副業や兼業といった働き方が増えてきている

## 「フレキシブルな働き方」に注目・期待が集まっている

- リモートワーク・テレワークは「場所」に関しては柔軟だが、「時間」に関しては柔軟ではない
- 「自分の都合の良い時に、最も適切な場所で」仕事を行えるようにすることが、従業員にとって最も満足度が高い
- 業務内容やライフスタイルは人それぞれ多様であるが、企業は「選べる」選択肢を提供することでこれに対応できる



ビキューブが培ってきたビジュアルコミュニケーション技術・製品・サービスを組み合わせ  
時間や場所にとらわれない働き方を「選べる」ソリューションを提供することで  
働く人びとと企業 双方の課題を解決する

# ブイキューブが提唱する「選べる」働き方

## どこからでも参加できる



オンデマンド配信



ウェブ会議



オンラインイベント  
メタバース



ビデオ通話  
ライブ配信  
SDK



ノーコード  
VC開発基盤

VCP  
(V-CUBE Communication  
Platform)



ハイブリッド  
イベント配信



## 自分のタイミングで利用できる



教育・研修管理



サードプレイス・  
ワークブース



**TELECUBE.**



モビリティ



緊急対策・遠隔作業支援

V-CUBE コラボレーション  
V-CUBE ボード  
V-CUBE  
コミュニケーションマップ

## リアルタイムに共有できる



バーチャル株主総会配信・運営

スタジオ運営



## いろいろな場所で活用できる

大規模配信  
インフラ

VC-SDKと  
開発技術

映像制作

イベント配信  
エキスパート

VCコアテクノロジーと  
VCエキスパートスタッフ

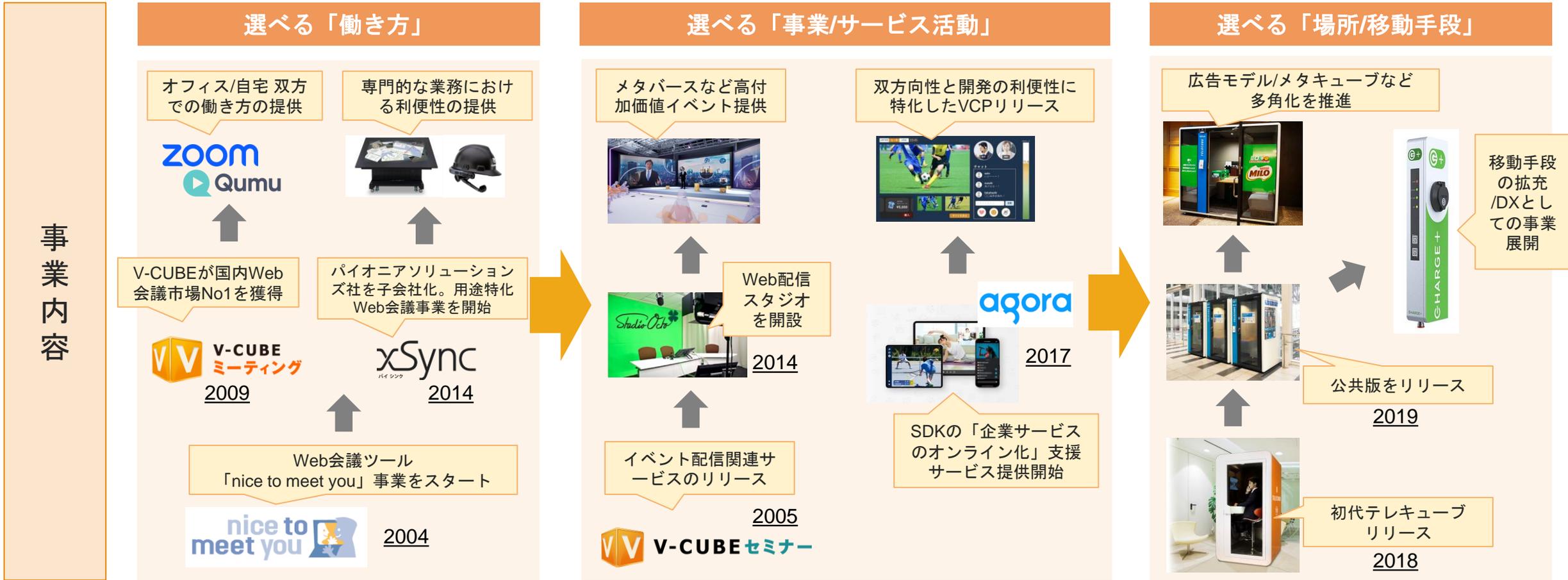
ハードウェア  
独自開発

メタバース空間  
3DCG作成

開発テクニカル  
サポート体制

スタジオ運営

## 選択肢/利便性を追求し、ウェルビーイングな働き方を実現するサービス提供を継続



**事業軸** VCコアテクノロジーとプロフェッショナルサービスの包括的なサービス ( SaaS + Service )

**Mission** Evenな社会の実現 ～選べる働き方、選べる暮らし方～

お客様の業界/用途/業務において、コミュニケーションDXで実現したいゴールを達成するため、ソフトウェアだけでなく、導入/運用支援からインフラの提供も可能なのがブイキューブの価値

価値提供モデル

実施内容

**SaaS**  
テクノロジーによるDX実装

製品の拡充や  
新技術の導入

様々なコミュニケーション  
シーン/用途に沿える  
サービスラインナップの拡充  
や新技術の導入



+

**Service**  
コミュニケーションDXを成功・浸透させるための関連サービス

導入/運用支援

業界/用途別のコミュニケーションDXモデルの構築

業界/用途/業務に合わせた  
カスタマイズや導入/運用支援  
による高付加価値化



×

品質向上/場の提供  
による浸透

インフラ整備支援  
(スタジオ/ハード等)

構築したコミュニケーションDX  
モデルの品質を高め、広く浸透  
させるためのハード/場/手段の提供



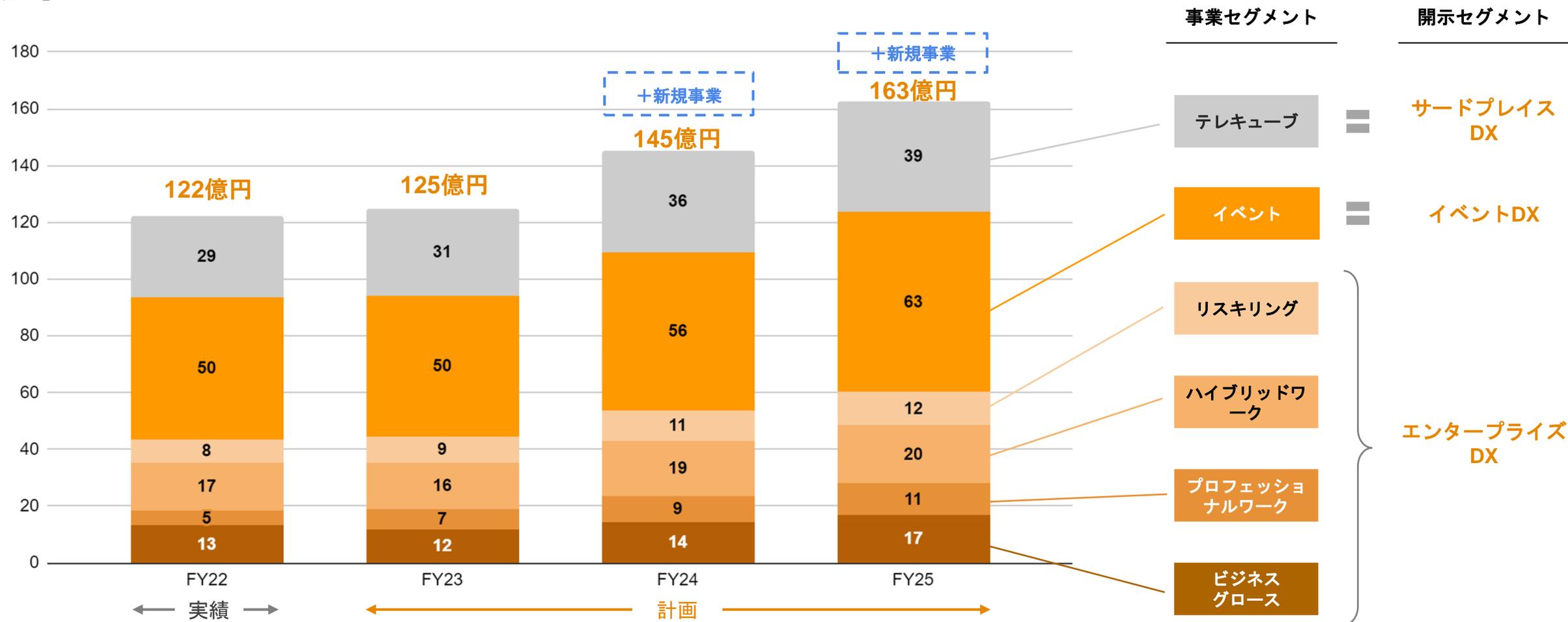
コロナ禍終了によるネガティブインパクトと、ポストコロナの変化した文化による成長が混在するFY23  
新規事業を含め FY24 以降の成長に向けた準備・投資を積極的に行う

主要経営指標		FY22 実績	FY23	FY24	FY25
連結	売上高	122.2億円	125.0億円	145.2億円	162.6億円
	営業利益	6.7億円	7.0億円	12.0億円	18.0億円
	純利益(*)	0.8億円	3.5億円	7.0億円	10.5億円
	ROE	2%	6%	11%	14%
	配当性向	20%	20%をベースとし、30%を目指す		

事業セグメント	事業トレンド	売上（億円）			
		FY22	FY23	FY24	FY25
イベントDX	<p><b>2023年は我慢の1年</b>  <b>次年度からグローバルでの成長を見込む</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>製薬業界の構造変化のリスクを折込み、ウェブ講演会事業は23年度は足踏み</li> <li>他業界ウェビナー利用やメタバースイベント配信事業は成長</li> <li>イベント事業全体としては3年を通して次の成長傾向に入る</li> </ul>	50.0	49.6	55.9	63.3
サードプレイスDX	<p><b>初期認知フェーズを越え普及期に</b>  <b>注力を続けることで堅調な事業成長</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>初期の認知フェーズは越え、普及フェーズに入った</li> <li>既存ビジネスモデルは堅調な成長</li> <li>新しいビジネスモデルを展開し成長を加速させる</li> </ul>	28.9	30.7	35.6	39.0
エンタープライズDX	<p><b>コロナ禍後のリオープンの反動で減衰傾向があったが</b>  <b>新しい働き方の認識が広まり成長傾向へ回帰</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>リモートワークのソリューションを組み合わせることで堅調な成長分野に戻る</li> <li>緊急対策事業はコロナ禍の影響で予算執行スケジュールに遅れがでていたがリオープンによって事業再開、市場成長が見込まれる</li> <li>SDK事業は普及フェーズに入り、ローコードで利用可能な新製品を通じてさらなる成長を追求する</li> </ul>	43.3	44.7	53.6	60.3
<b>合計</b>		<b>122.3</b>	<b>125.0</b>	<b>145.2</b>	<b>162.6</b>

## FY23はコロナ後の踊り場。変化した文化を背景に全セグメントでの今後の成長の足場作り

【億円】

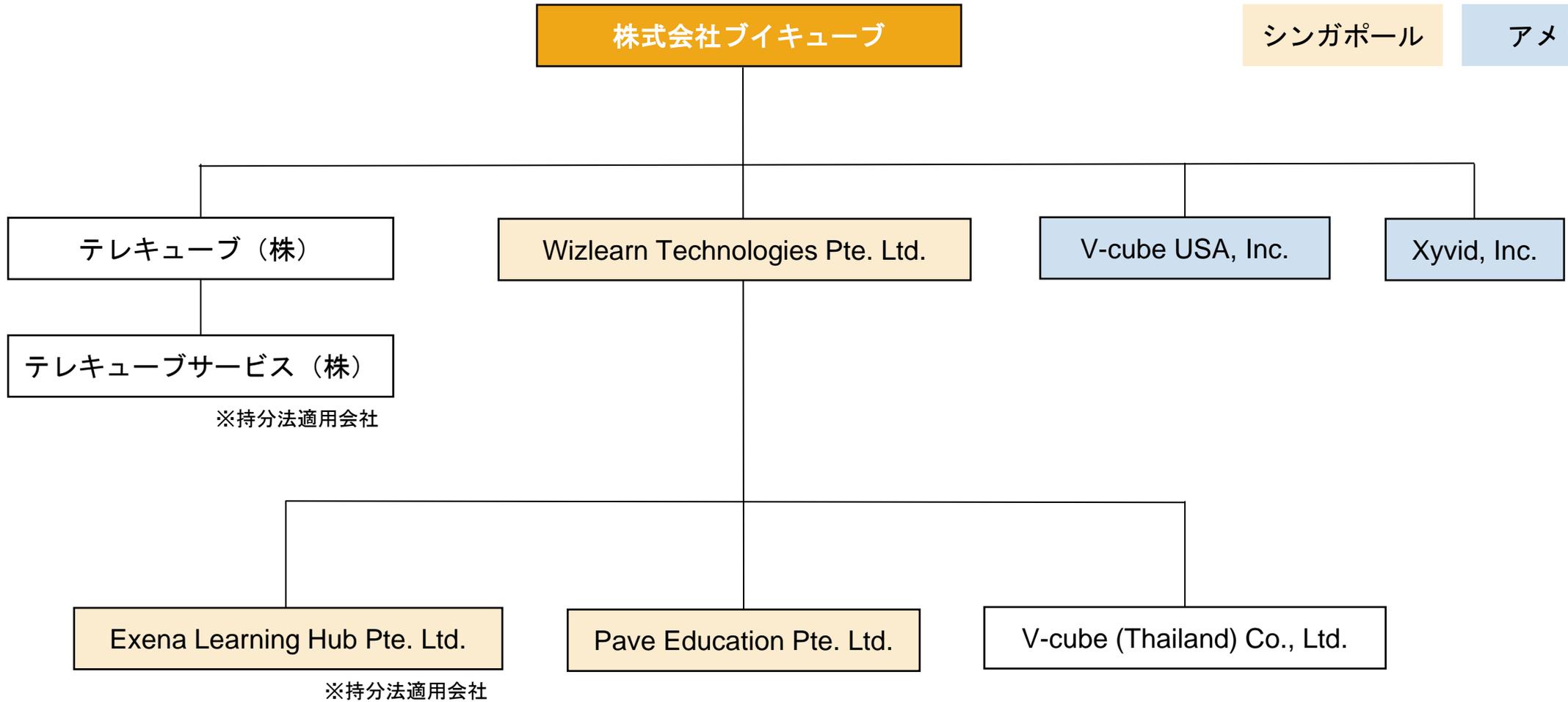


# 会社概要

# 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	株式会社バイキューブ
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4社、海外6社
従業員数	合計484名（連結）



他グループ会社：株式会社センシンロボティクス、Charge Plus Japan株式会社



## 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
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、(株)メルカリ 社外取締役 元 Google, Inc. 副社長 兼 グーグル(株) 代表取締役社長
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
越 直美		○	三浦法律事務所 パートナー弁護士 OnBoard(株) 代表取締役CEO ソフトバンク(株) 社外取締役 元 大津市長
福島 規久夫	○	○	サクセス・コーチング・スタジオ 代表
松山 大耕	○	○	臨濟宗大本山 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
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

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。