

2021年12月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社バイキューブ
2021年8月13日



1. FY2021.2Q 実績

2. セグメントとKPI

3. マテリアリティ

4. 参考資料

FY2021 第2四半期

東証の新市場区分におけるプライム市場への移行基準をクリア

エンタープライズDX事業

- SDK利用料は前年上期対比+142%、第1四半期比+18%の成長を実現

イベントDX事業

- 季節性により第2四半期の開催数は予定通り少ないが、上期売上は前年比+241%成長
- バーチャル株主総会は法案通過の遅れにより期待を下回るも上期146社の実施、法案通過による加速期待
- 当社と類似する米国Xyvid社を買収。Reopeningの進む米国でもハイブリッドモデルを中心に順調に成長

サードプレイスDX事業

- 企業向けテレキューブの需要が大きく拡大し、繁忙期の1Qを更に上回り1,150台の設置
- サブスク、公共空間向けは3月期決算企業の期初ならびに緊急事態宣言もありスロー

FY2021 通期

通期業績予想は上期上振れ分とXyvid連結を加味し売上を130億円に上方修正

営業利益も上乘せが予想されるが、成長加速の為のマーケティング・営業投資を大幅増加させるため据え置き

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

社会への貢献

SDGs

E (Environment)

脱炭素社会の実現に貢献するため、2025年までに事業活動に必要な全消費電力の100%再生エネルギー化を目指します。

S (Social)

社会課題の解決に取り組み、すべての人が平等に機会を得られる社会の実現を目指します。

G (Governance)

企業倫理の重要性を認識し、かつ経営の健全性向上を図り、企業価値向上を意識した経営を推進していきます。

- 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

【ソリューション例】

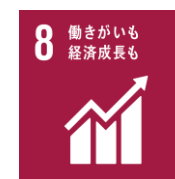
- テレワークツール
- オンラインイベント
- バーチャル株主総会
- 遠隔医療

- 社外取締役の比率：38%(3/8名)
- 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）

- 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ア・ノウハウの集結



Beyond テレワーク

～Evenな社会の実現に向けて、テレワークだけではない様々なシーンにおける
リモートでのコミュニケーションを、日本に文化として根付かせる～

1. 「**Evenな社会の実現**」に向けて、テレワークの定着実現と共に、
リモートを活用したコミュニケーションDXによる生産性・生活の
質の向上を実現する
2. 新規事業領域の創出による、グループ全体の持続的な成長の実現
3. 企業価値の最大化の為の業績向上と株主還元

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
- イベントはデジタル、ハイブリッドが主流に
- 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

成長ドライバーの進捗

イベントDX



上期開催実績	4,639回 (前年上期は1,279回)
上期平均開催単価	56万円 (期初予想と比べて54%増)
ARR	33.9億円 (期初と比べて96%増)
NRR	252% (高い顧客継続率)
継続顧客数	365社
新規顧客の継続率	約6割
月平均解約率	1.14%

高い継続率・高いLTVを元に積極的な顧客獲得の宣伝広告などを開始
来年以降の閑散期の開催数拡大が売上・利益率向上の鍵

※ARR: 継続顧客からの年間売上高 (季節性を考慮して過去12か月間の数値)
2021年2QのARRは、継続顧客の2020年7月2021年6月までの売上高
NRR: 継続顧客の1年間の売上継続率
2021年2QのNRRは、2020年2Q時点の継続顧客のARRと同一顧客の2021年2Q時点のARRとの比率

テレキューブ



上期設置台数	2,152台 (第2四半期だけで1,189台)
期初年間設置目標	2,500台
累計設置台数	4,207台
公共向け利用率	84%増加 (6月前年同月比)

急成長中だが、部材など製造のボトルネックの解消に対応中
企業におけるウェブ会議利用の拡大でテレキューブのニーズが拡大
公共の場の利用も急増中

Video SDK



直近1年間の利用料成長率	209%
パートナー数	100社以上 (期初と比べて18%増)
ARR	7.3億円
NRR	116%

エンタメなど当社が元々注力できていなかった分野を中心に拡大が続くが、エンタメ以外の医療分野、教育分野、金融、法人向けサービスなど幅広い事業のリモート化に貢献

※ARR: 利用分数従量課金の年間売上高
2021年2QのARRは、2Q売上を年間ベースに換算して算定
NRR: 利用分数従量課金の売上継続率
2021年2QのNRRは、2020年4Qの継続顧客の売上高と同一顧客の2021年2Qの売上高との比率

成長ドライバーにおけるブイキューブの強み

イベントDX



イベントのAmazon

各種用途別ソフトウェアであらゆるイベントを実現

- ・ V-CUBEセミナー
- ・ EventIn
- ・ Xyvid
- ・ TouchCast

SaaS+Serviceによるフルサポートサービス

データの提供による付加価値

業界特化機能による付加価値（例：バーチャル株主総会）

ハイブリッドモデルの提供（リアル+バーチャル）

グローバル対応

1日100件以上のイベント開催可能

高度なスタジオの配備

テレキューブ



アフターコロナの必需品

2017年から始めた先行者利得

特殊な法令対応へのノウハウ

各種取得済み特許

オカムラ社との連携による高い品質と供給量

<企業向け>

高収益なサブスクモデルの伸長

Web会議文化普及によるオフィス内利用ニーズ

<公共向け>

以下の取り組みによりデファクト化

- ・ JR東日本/西日本両社との提携
- ・ オカムラ、三菱地所との合弁によるテレキューブサービス

Video SDK



アフターコロナのデファクト

圧倒的な機能差

リモートサービス構築の為に必要な機能を提供可能

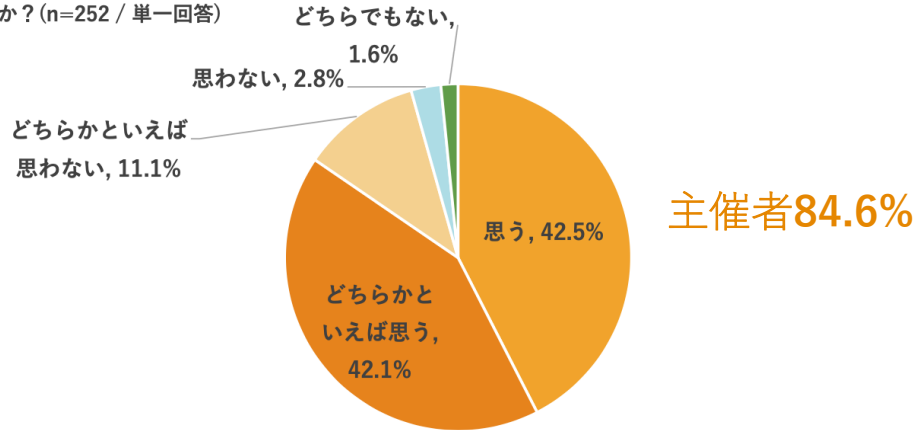
当社開発部隊による支援

低価格

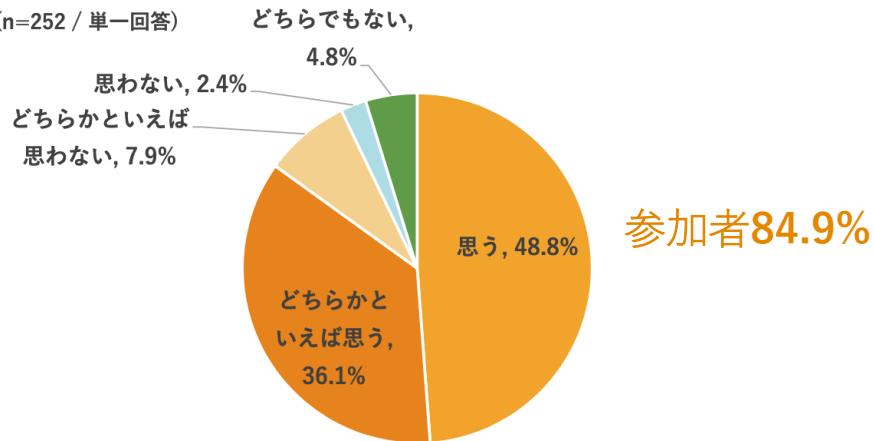
スタートアップ向けには資金支援

イベントDX

Q. 新型コロナウイルスが収束した場合も、ビジネス系イベントをオンラインで実施したいと思うか？(n=252 / 単一回答)



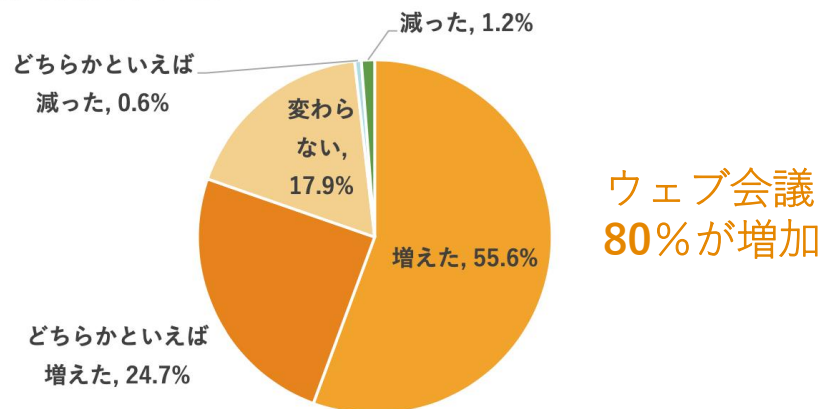
Q. 新型コロナウイルスが収束した場合も、ビジネス系イベントにオンラインで参加したいと思うか？(n=252 / 単一回答)



- 主催者・参加者の500人へのアンケート結果はともに**85%程度がコロナ終息後もイベントのオンラインを希望**
- アフターコロナが先行する米国でのXyvidでは、**ハイブリッドイベントへの需要が高まっている**（先行指標）
- デルタ種によるブレークスルー感染懸念でイベントも**ハイブリッド化が必須に**（ワクチン接種済みでも怖くて参加したくない等）
- 当社調べで日本国内のB2Bのイベント、セミナーは年間合計**156万回開催**
その内オンライン化の対象は**103万回**
外部にアウトソースする対象は**28万回**と想定
- Xyvidを軸に、日本の3倍以上はある米国マーケット、並びにシンガポールを中心としたアジアのマーケットに展開していく

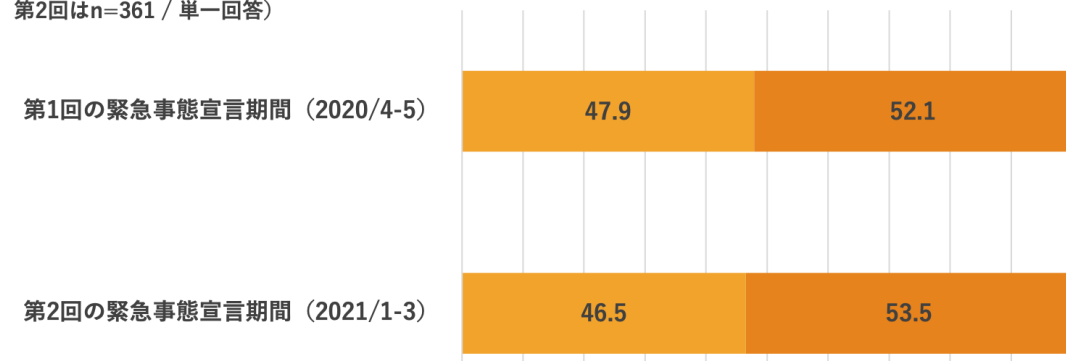
テレキューブ

Q. 新型コロナウイルス流行前（2019年以前）と比べ、流行後にWeb会議の頻度はどうなったか？



Q. 第1回と第2回の緊急事態宣言期間でそれぞれ、オフィスフロアにおいて周囲の人がWeb会議をしていて「うるさい」と感じた経験はあるか？

（聴取対象は働き方がテレワーク・出社併用派、または原則出社の人のみ。第1回はn=288、第2回はn=361 / 単一回答）

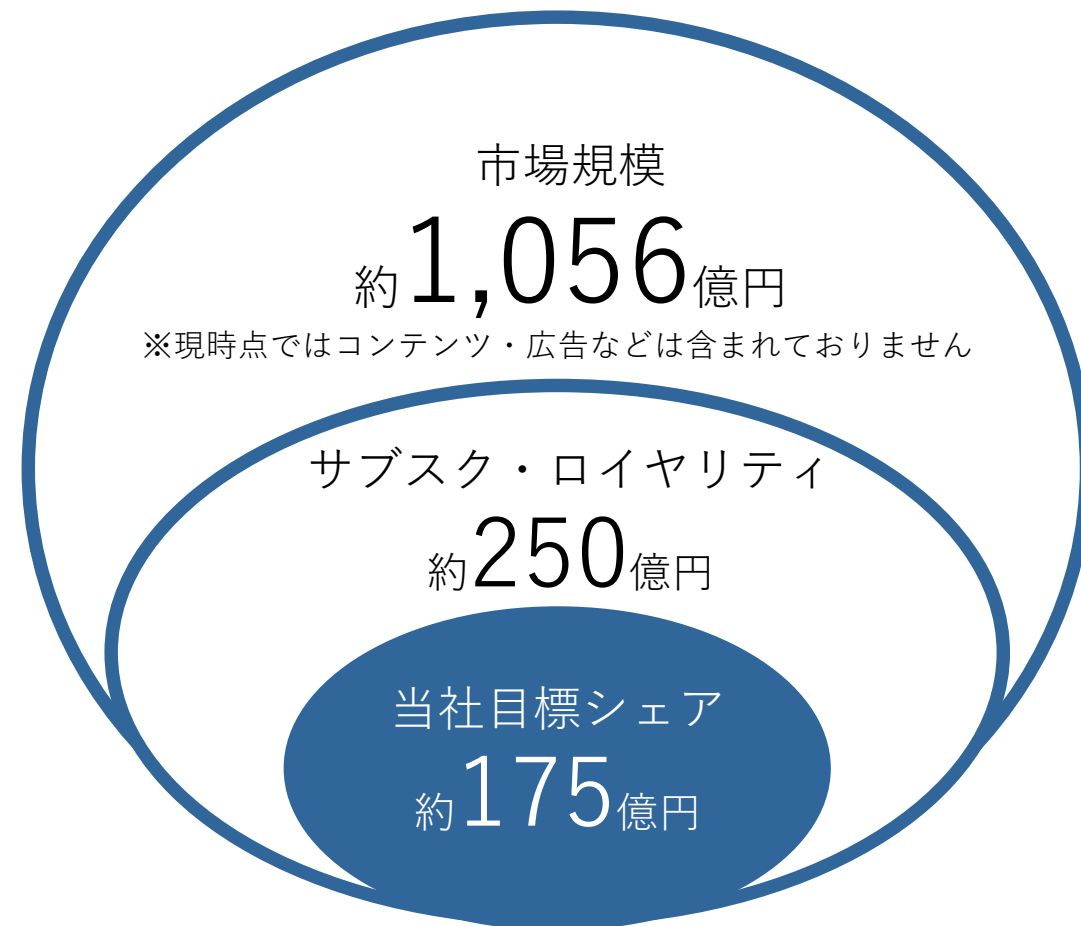


- コロナ前に比べて**ウェブ会議は大幅に増加**
企業間のコミュニケーション文化として定着
- 社員がオフィスに戻り始めたことによって需要が拡大
- **オフィス内にウェブ会議をする場所がない問題**が顕著に
約半数の人が、近くでウェブ会議をしている声がうるさいと感じている
- 当社調べの需要台数は
企業内：**36万台**（50人に1台の割合）
公共：**8万台**
計：**44万台**の最大需要を認識

イベントDX市場



サードプレイスDX市場



総務省統計局「平成28年経済センサス - 活動調査」をもとに当社推定

1. FY2021.2Q 実績

2. セグメントとKPI

3. マテリアリティ

4. 参考資料

売上は上方修正後の数字を大きく上回り進捗し、前年同期比+84%成長
 品質向上・成長加速の為の投資を強化したが、営業利益は上方修正後の計画を達成し、前年同期比+294%成長
 経常利益は為替などの影響も含めて外的要因の影響が大きいいため、従前より指標としては重視していない

(百万円)	FY2020.2Q	FY2021.2Q	FY2021.2Q予想 (期初予想)	FY2021.2Q予想 (4/28修正)
売上高	3,266	6,026	5,000	5,700
EBITDA <small>※営業利益+減価償却費及びのれん償却額</small>	686	1,547	1,100	1,500
営業利益	259	1,021	600	1,000
経常利益	266	938	550	980
親会社株主に 帰属する当期純利益	422	910	460	900

営業活動C/F：売上成長と比較して低いのは主に採用加速、前年度賞与や消費税の支払い分 約4億円

投資活動C/F：継続的なソフトウェア開発に加え、成長の柱であるイベントDX事業を中心に投資を強化

- ・ソフトウェア 7億円
- ・プラチナスタジオ（イベント配信用14スタジオ）新設 5億円
- ・米国Xyvid社の買収関連 17億円

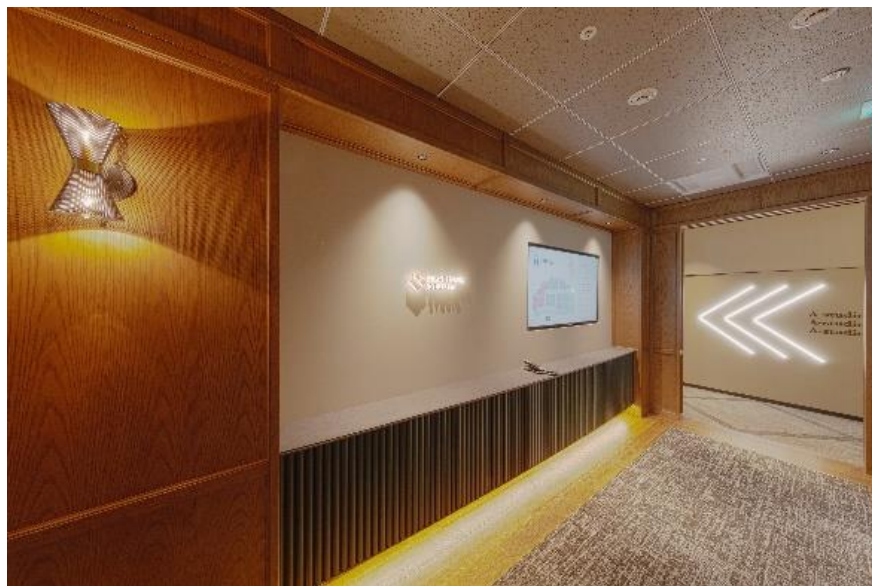
(百万円)	2020年6月30日	2021年6月30日
営業活動C/F	957	1,198
投資活動C/F	△252	△ 3,180
財務活動C/F	898	1,981
フリーキャッシュ・フロー	704	△ 1,982
現金及び現金同等物の増減額	1,585	62
現金及び現金同等物の期末残高	2,376	2,835

継続的なソフトウェア開発に加え、成長の柱であるイベントDX事業を中心とした投資により固定資産増加

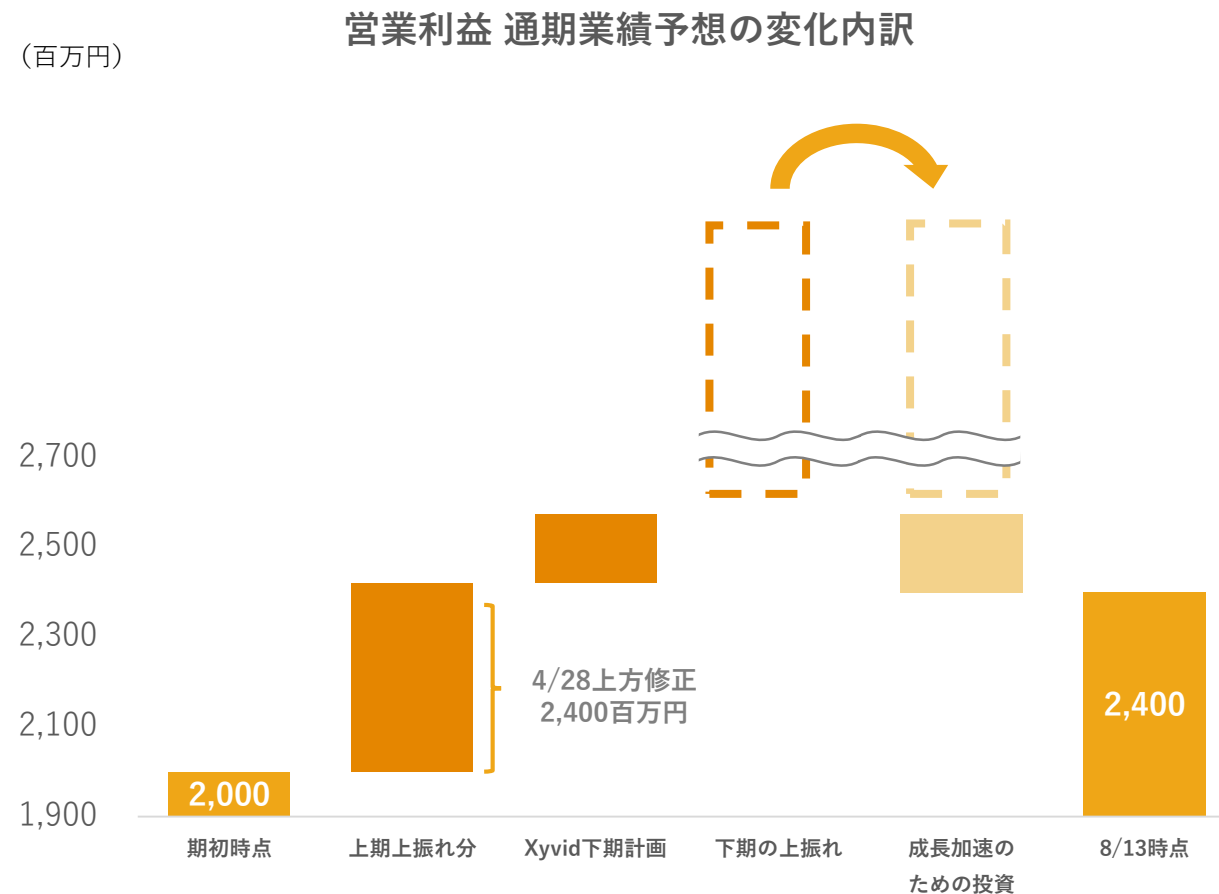
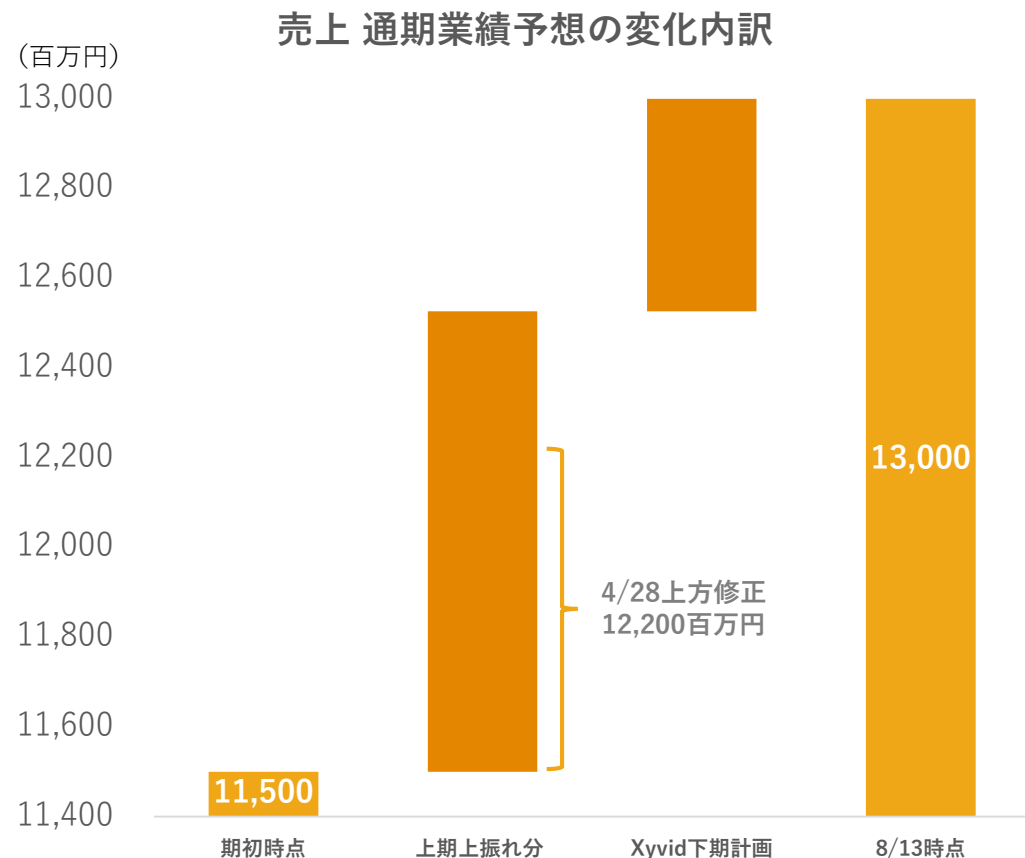
- ・プラチナスタジオ（イベント配信用14スタジオ）新設 7億円、機材関連 2億円
- ・米国Xyvid社の買収関連 15億円（のれん）
- ・サブスク提供用のテレキューブ調達 3億円

(百万円)	2020年12月31日	2021年6月30日	増減
流動資産 (うち 現金及び預金)	4,976 (2,772)	5,195 (2,835)	+219 (+63)
固定資産 (うち ソフトウェア) (うち のれん)	5,054 (2,095) (767)	8,354 (2,511) (2,321)	+3,300 (+416) (+1,554)
総資産	10,031	13,550	+3,519
流動負債 (うち 短期借入金、1年内返済の長期借入金)	5,034 (2,586)	5,120 (2,775)	+86 (+189)
固定負債 (うち 長期借入金)	1,171 (904)	4,036 (3,173)	+2,865 (+2,269)
純資産	3,825	4,392	+567

新スタジオ：プラチナスタジオ（白金本社ビル別フロアに14スタジオ、2021/5/1オープン）



売上は上期の上振れ分とXyvidの連結開始分を計画に取り込み上方修正
 営業利益もXyvidによる貢献やその他業容拡大の寄与もあるが、来期以降に向けて成長加速のための投資（広告宣伝費・営業拡大費用等）を積極的に行う



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は中計目標を達成、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 (中計)	FY20 (実績)	FY21 (中計、当初予想)	FY21 (8/13業績予想)	FY22 (中計)
売上高	79億円	82.8億円	115億円	130億円	153億円
営業利益	9億円	10.4億円	20億円	24億円	35億円
純利益(*1)	10億円	11.4億円	15.6億円 (中計では14億円)	20億円	27億円
ROE	27%	33%	34%	43%	35%以上
配当性向(*2)	20%	15%	15%	12%	20%をベースに 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

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
 2021年3月には約3億円の自社株買いを実施

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	
配当 (1株あたり)	1円	4円	8円(予想)	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)	121,100株 (約3億円)	発行済株式数の1.7%程度保有

1. FY2021.2Q 実績

2. セグメントとKPI

3. マテリアリティ

4. 参考資料

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

エンタープライズDX：汎用Web会議は横ばいも、SDK伸長が貢献し前年比+8.7%成長

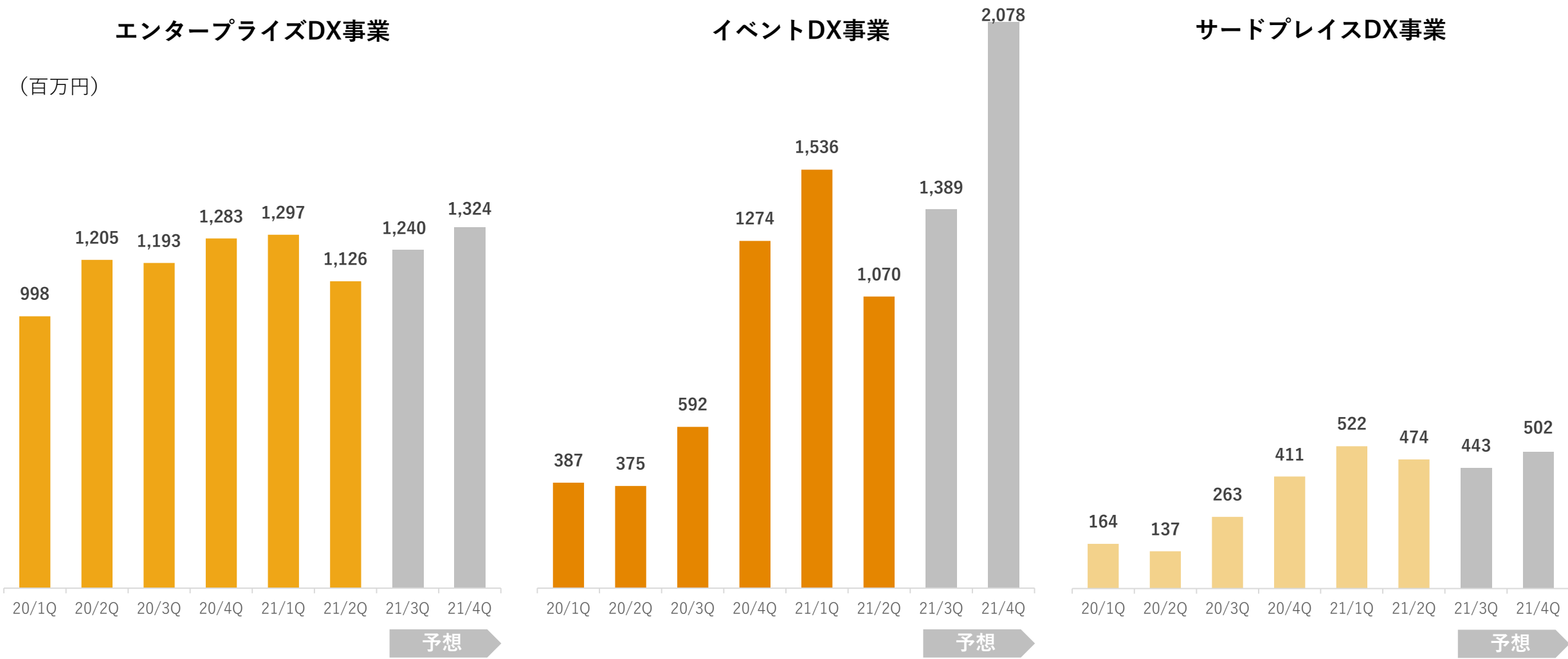
イベントDX：前年比+254%成長、季節性から2Qは弱いですが、2Q累計でバーチャル株主総会を146件実施

セグメント利益率の予想対比低下は、長期的な成長のためのパートナー含む教育等への先行投資

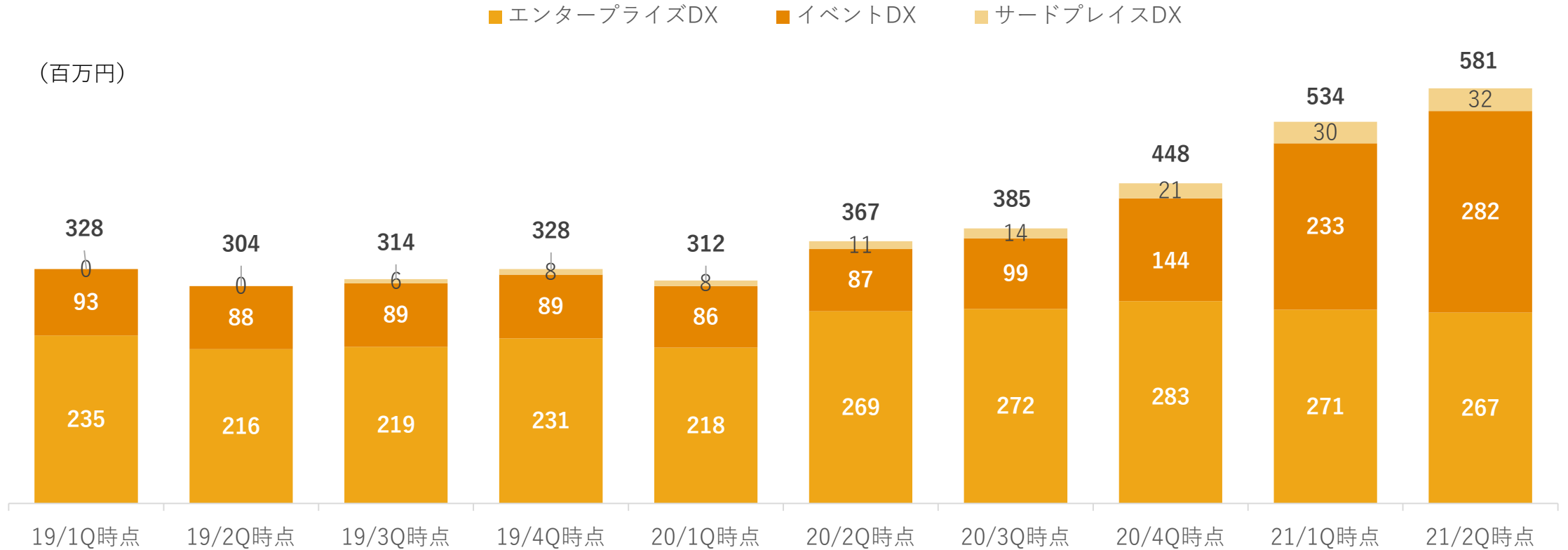
サードプレイスDX：ビジネスモデル上、売上が小さく利益率が高くなる企業向けテレキューブの設置拡大が継続

(百万円)		FY2020	FY2021	FY2021	FY2021
		2Q実績	2Q実績	2Q予想 (4/28予想)	通期予想 (8/13予想)
エンタープライズDX事業	売上高	2,228	2,423	2,369	4,987
	セグメント利益 (率)	321 (14.4%)	461 (19.0%)	477 (20.1%)	1,039 (20.8%)
イベントDX事業	売上高	736	2,606	2,472	6,073
	セグメント利益 (率)	123 (16.8%)	552 (21.2%)	615 (24.9%)	1,448 (23.8%)
サードプレイスDX事業	売上高	301	996	859	1,941
	セグメント利益 (率)	74 (24.7%)	327 (32.8%)	232 (27.0%)	608 (31.3%)
全社費用		△260	△319	△324	△696
合計	売上高	3,266	6,026	5,700	13,000
	営業利益 (率)	259 (7.9%)	1,021 (16.9%)	1,000 (17.5%)	2,400 (18.5%)

イベントDX事業は2Qが最も弱い季節性、6月に多いバーチャル総会が今期から増加、各Qで安定性が増す見込
 テレキューブのサードプレイスDX事業は個室ブース需要等を受けて企業向けが拡大中

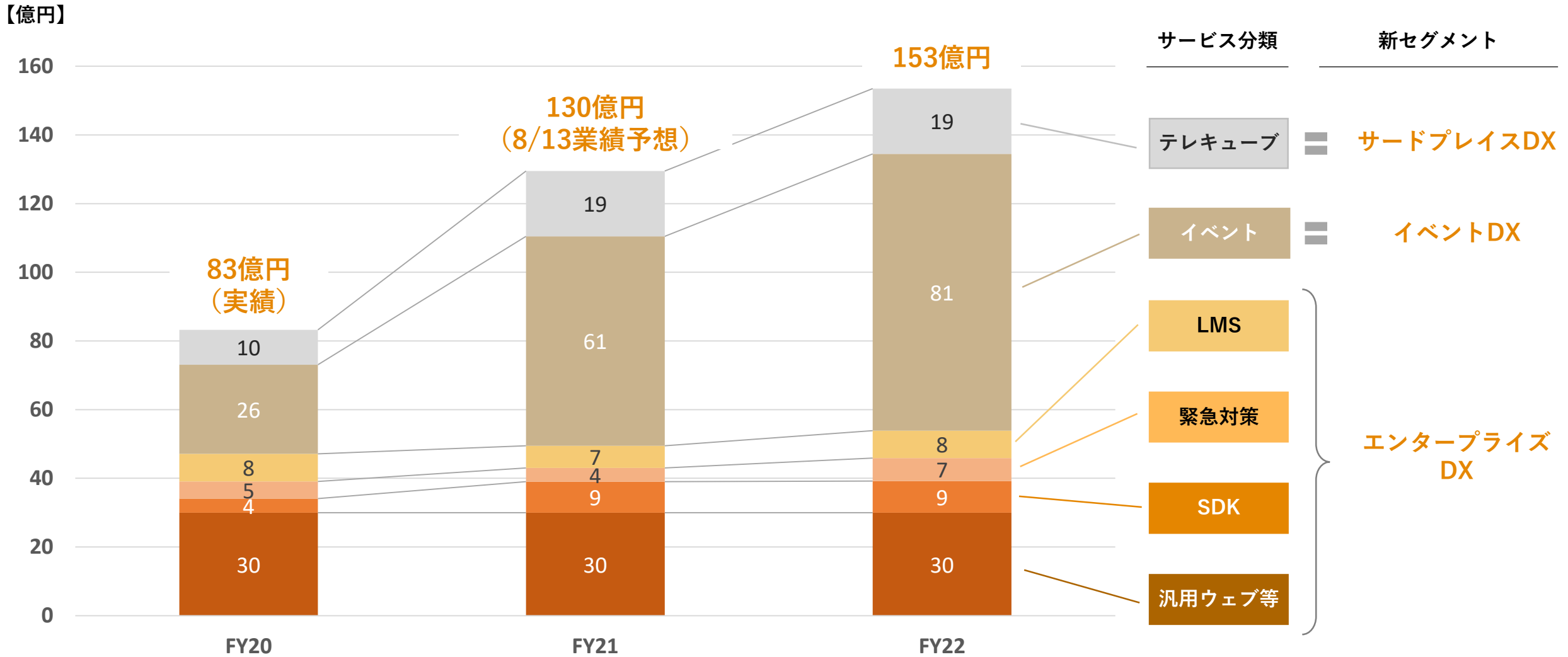


ストック売上中心のエンタープライズDX事業に加え、イベントDX事業では継続顧客との取引を積み上げている
サードプレイスDX事業のMRRはテレキューブサブスク、公共向けテレキューブの月額保守料で構成される



※エンタープライズDX：四半期の経常収益の1か月平均
 イベントDX：直近12ヶ月における継続顧客からの売上の1か月平均
 サードプレイスDX：テレキューブサブスクの月額利用料、公共向けテレキューブの設置台数に比例する月額保守料の四半期売上の1か月平均

「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



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
成長横ばいを想定している汎用ウェブ会議が中心だが、急拡大しているSDK等各サービスの成長を目指す

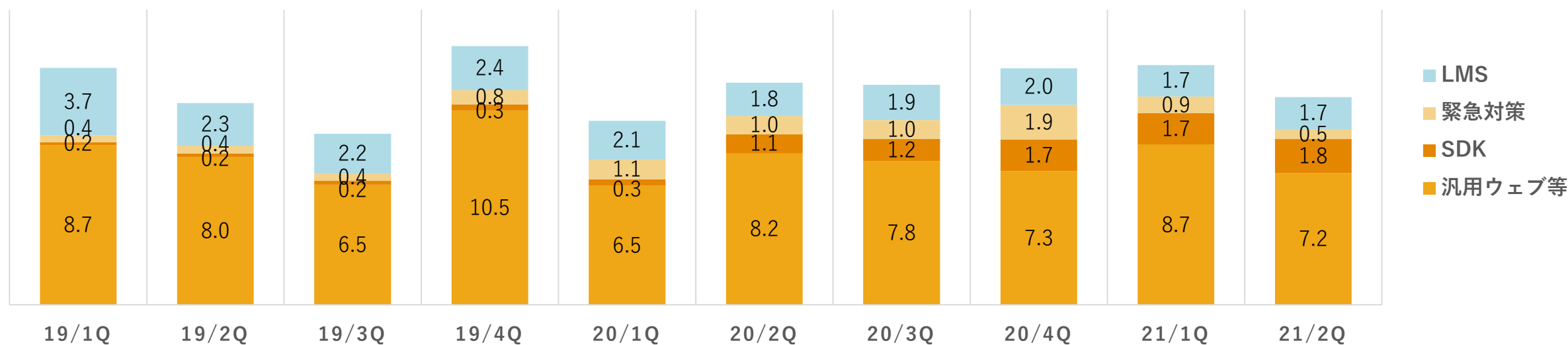
(百万円)	FY20	FY21	FY21	FY21
	2Q実績	2Q実績	2Q予想 (4/28修正)	通期予想 (8/13修正)
売上高	2,228	2,423	2,369	4,987
セグメント利益 (率)	321 (14.4%)	461 (19.0%)	477 (20.1%)	1,039 (20.8%)

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

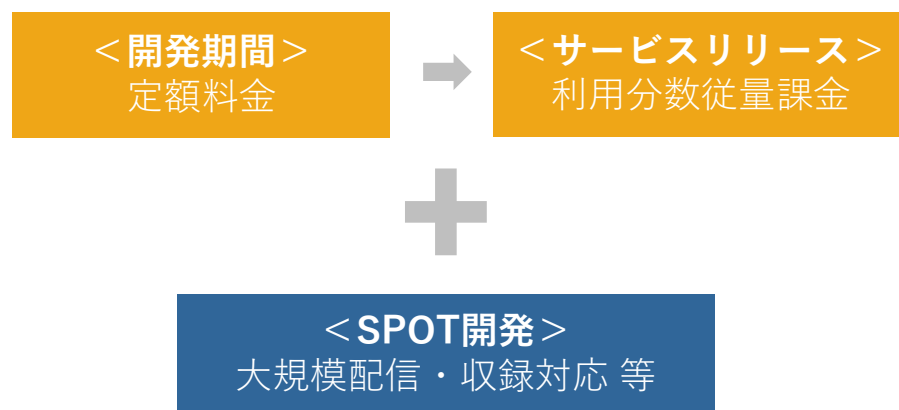
Q.UMU Wizlearn Technologies

エンタープライズDX 売上高推移 (億円)



顧客が展開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
顧客事業の成長とともに当社の売上も増加する仕組み

収益モデル

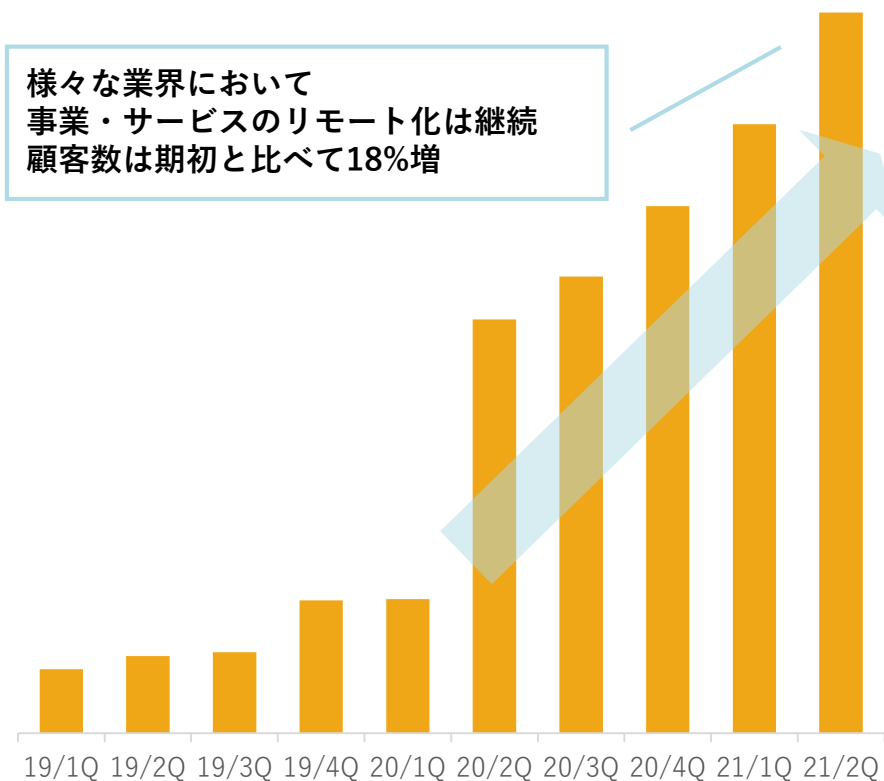


(例) フィットネスやエンタメ系のオンラインサービス化支援



各四半期の継続利用料の推移

様々な業界において
事業・サービスのリモート化は継続
顧客数は期初と比べて18%増



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



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



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株式会社様

遠隔採用

オンライン採用面接



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



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株式会社様

スポーツライブ配信



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

成長の柱となっている、イベントやセミナーのリモート配信を手掛ける事業
 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）においても需要増加中

(百万円)	FY20	FY21	FY21	FY21
	2Q実績	2Q実績	2Q予想 (4/28修正)	通期予想 (8/13修正)
売上高	736	2,606	2,472	6,073
セグメント利益 (率)	123 (16.8%)	552 (21.2%)	615 (24.9%)	1,448 (23.8%)



V-CUBEセミナー

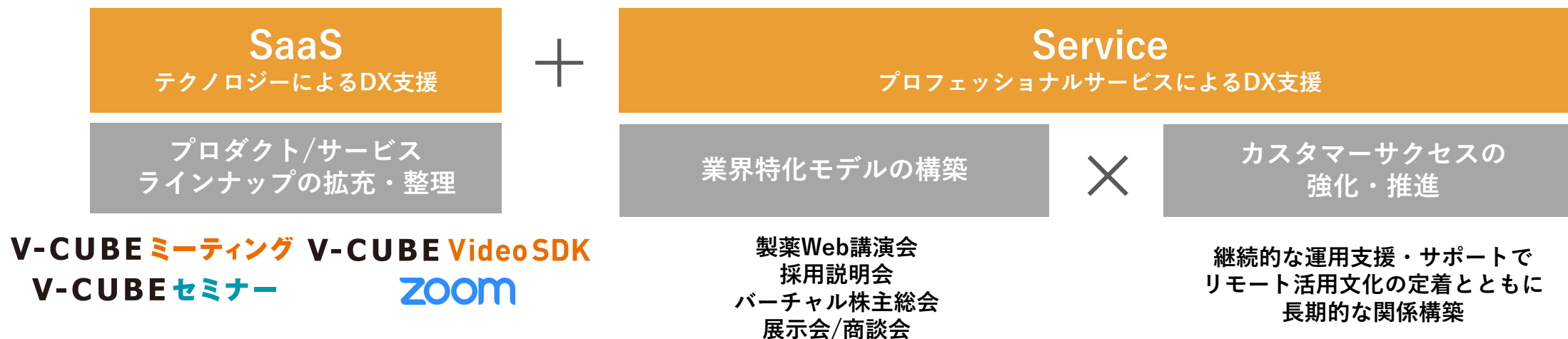


EventIn



XYVID

イベントDX事業の価値提供モデル



同じSaaS+Serviceモデルで急成長中、米国でイベント配信を行うXyvid, Inc.を買収（100%子会社）
 視聴者の高いエンゲージメントを実現するオンラインイベントサービスXyvid Proを開発・提供

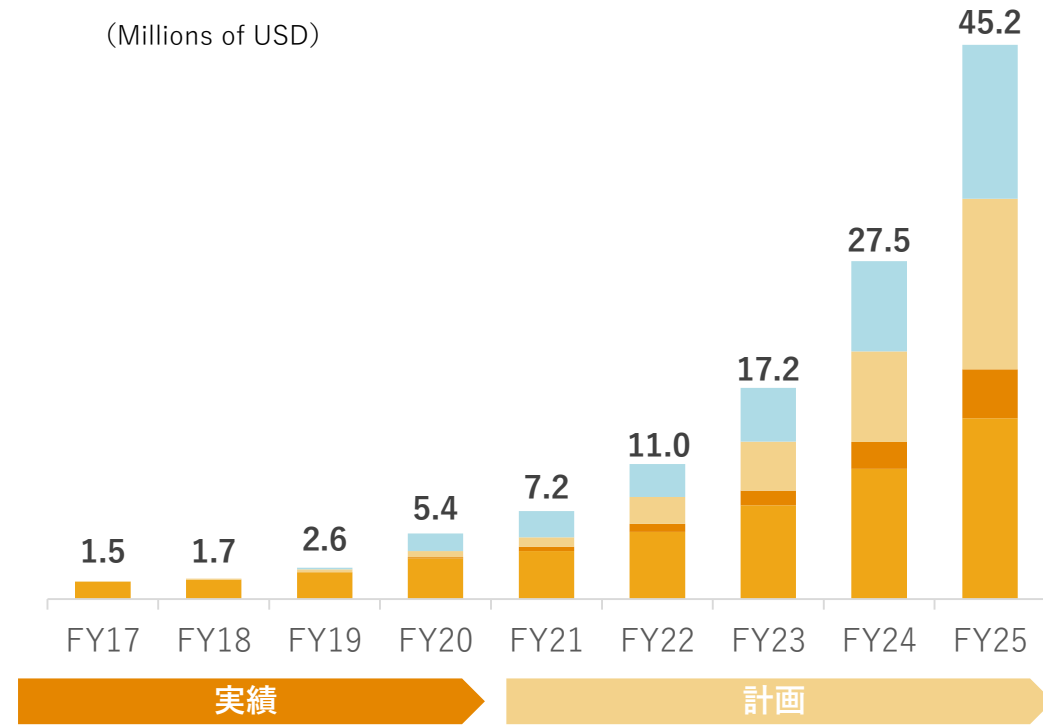
会社概要	
設立	2011年
所在地	1170 Wheeler Way Langhorne, PA 19047
事業概要	イベントDX事業 (オンラインイベントのSaaS+Serviceを提供)
代表者	David Kovalcik - Founder & President Naoaki Mashita - Chairman
従業員数	30名 (2021年6月末時点)

	上期実績	下期計画
売上高	3.4M USD	3.7 M USD
営業利益	1.4M USD	1.4 M USD
イベント開催数	523回	500回

売上高推移

■ Web Broadcasting ■ Hybrid / Virtual Meetings ■ SaaS ■ CPE

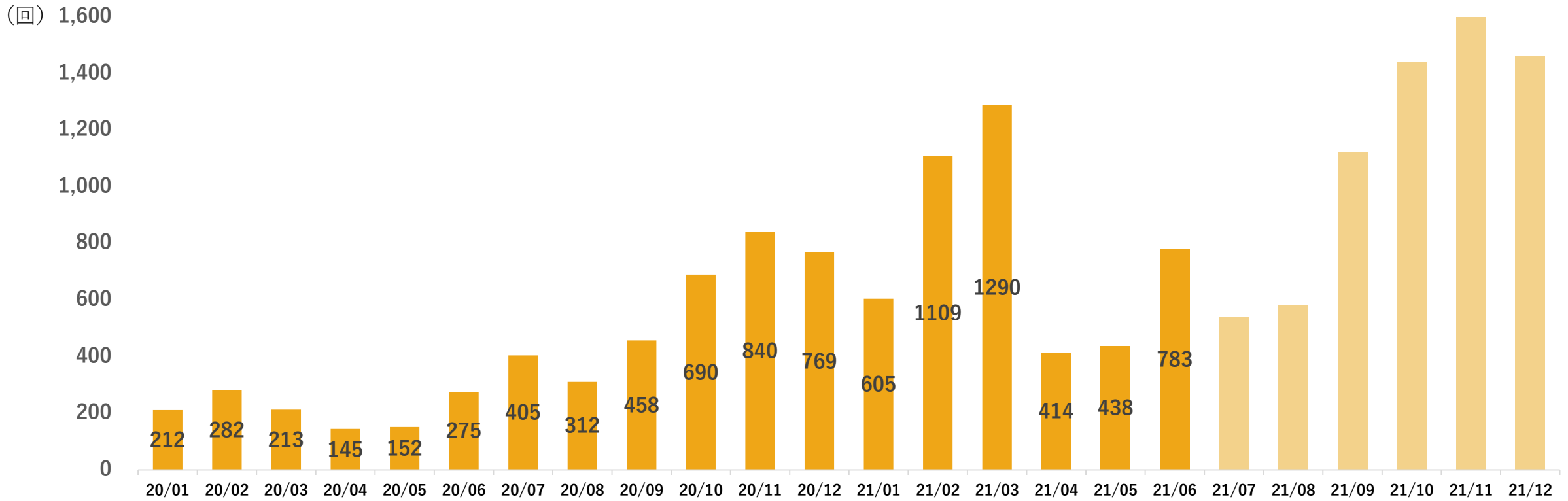
(Millions of USD)



CPE : Continuing Professional Education (継続的専門研修)
 会計士、医師など研修でクレジットを集めるような業種へ提供

イベント配信の回数は、FY19約2,400回、FY20約4,700回、FY21.2Q累計 4,639回
 最も凹む2Qの季節性をカバーするバーチャル総会が本格的に立ち上がり、1Q23件、2Q122件を実施

イベント配信回数の推移



(千円)	19.1Q	19.2Q	19.3Q	19.4Q	20.1Q	20.2Q	20.3Q	20.4Q	21.1Q	21.2Q
単価	550	544	437	443	547	656	504	554	511	654

法令に沿ったソフトウェア機能開発が必要で、ミッション・クリティカルな難易度の高いバーチャル株主総会
2Q累計で146社の株主総会を円滑に対応、集中日は1日30社の同時対応を実現
6月の法改正によりバーチャルオンリー株主総会が可能になり、来年の大きな成長に期待

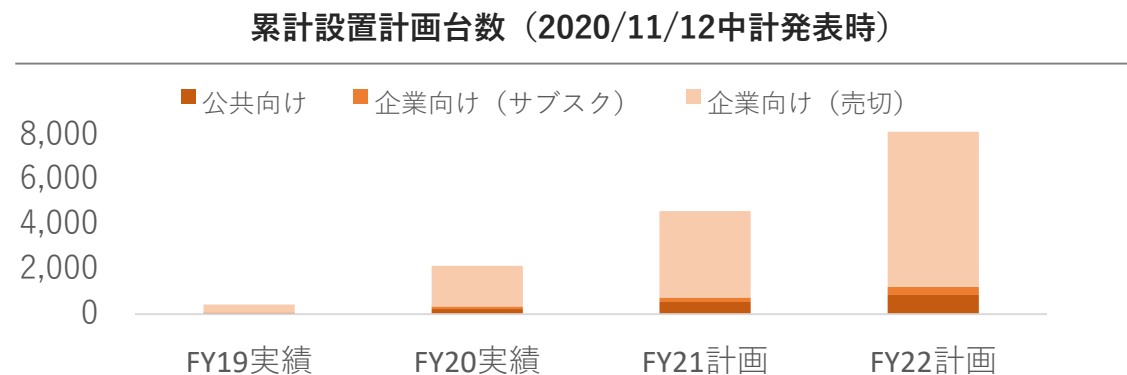


2021/3/25
当社でのバーチャル株主総会

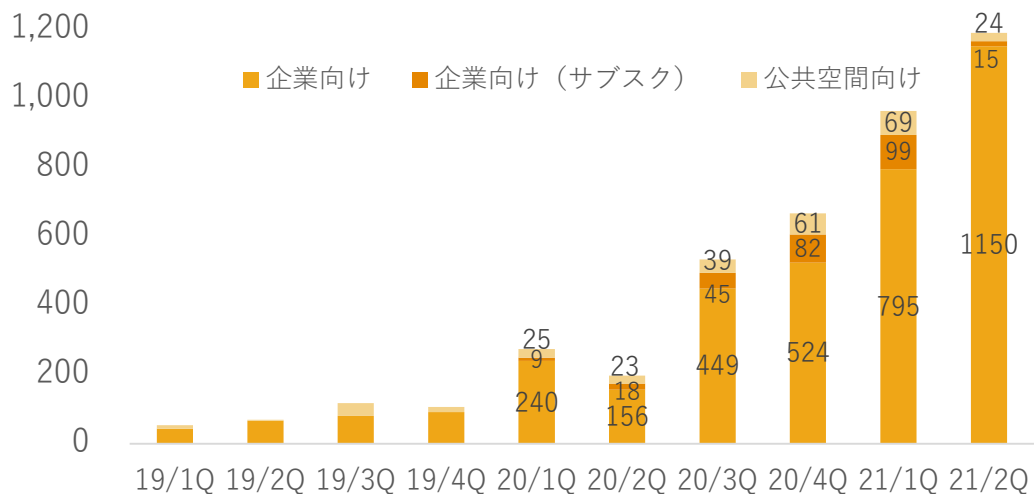


テレキューブ設置台数は1Q時点で累計3,000台を突破、2Q時点で累計4,207台の設置に
 FY2021の1年間で2,000台以上の設置計画を上半期で達成、今後も堅調な進捗を見込む
 想定以上の急拡大により部材の調達など生産に関する課題が発生しており改善対応中

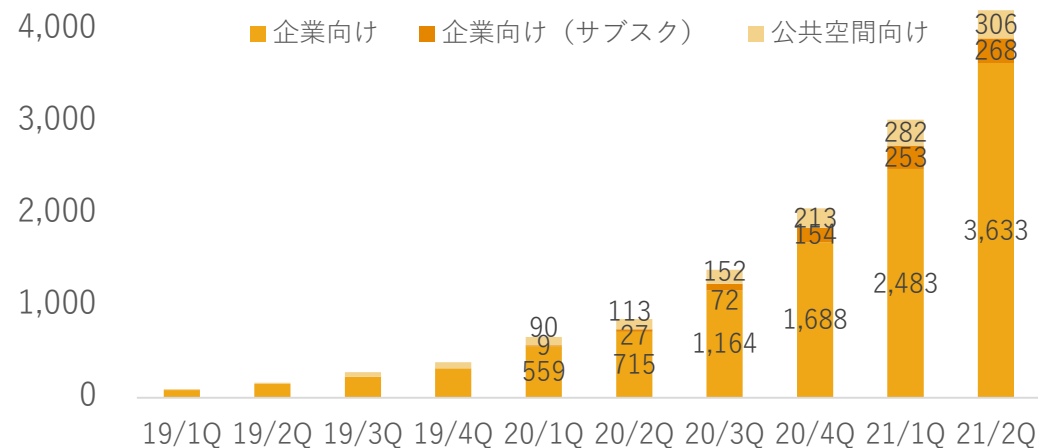
(百万円)	FY20	FY21	FY21	FY21
	2Q実績	2Q実績	2Q予想 (4/28修正)	通期予想 (8/13修正)
売上高	301	996	859	1,941
セグメント利益 (率)	74 (24.7%)	327 (32.8%)	232 (27.0%)	608 (31.3%)



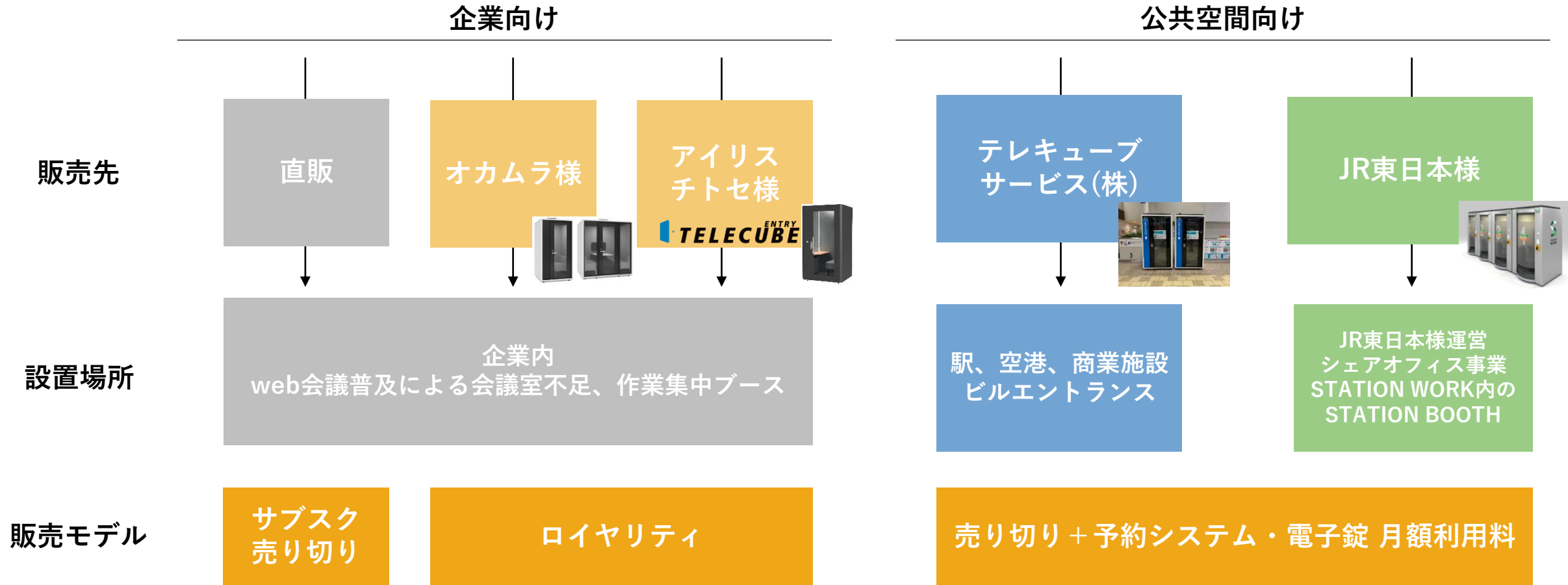
設置台数 (四半期)



設置台数 (累計)



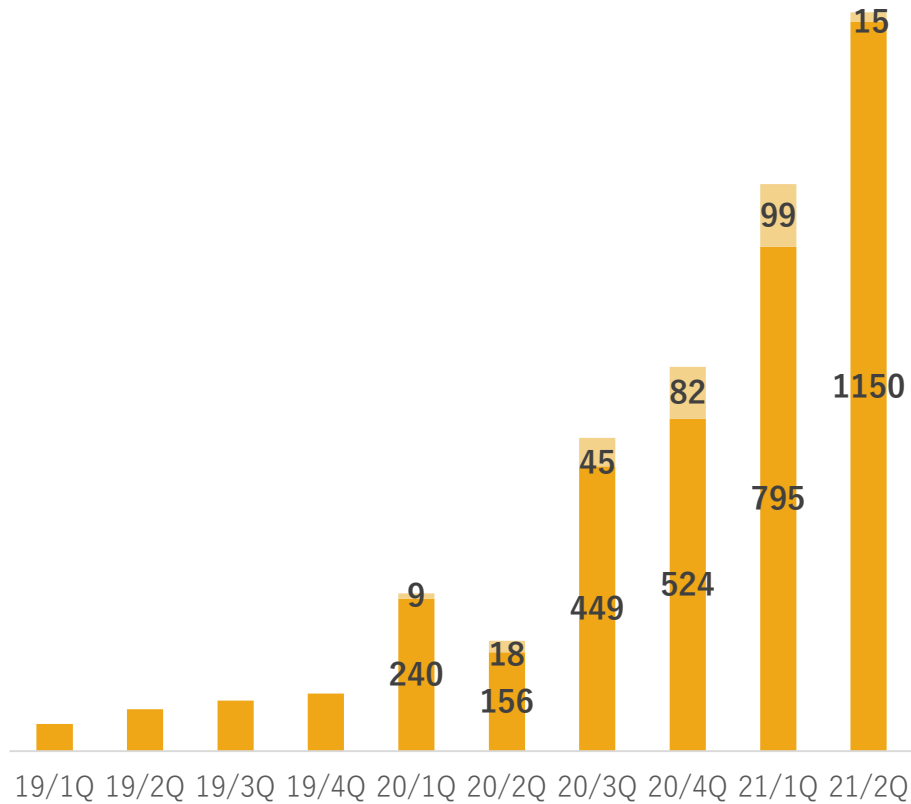
社会課題のひとつである「柔軟な働き方・選べる働き方」を実現する際に直面する「場所がない」課題を解決
 高付加価値サードプレイスとして多様なサービス提供を目指す（遠隔医療、英会話、行政手続き、住宅相談）



企業向けテレキューブが設置台数全体の8~9割と、急速に拡大中
 オフィスのデスクはお互いの距離が近いことが多く、入社時もWeb会議利用が一般的となり個室ブース需要が増加

企業向け 四半期毎設置台数

■ 企業向け ■ 企業向け (サブスク)



NTTデータ様

3つのサテライトオフィスに合計70台以上を設置
 (サブスクモデル)



公共向けテレキューブは、利便性の高い場所や生活環境に近い場所に設置拡大中

ライオンズマンション横濱元町キャナリシア

新築時に設置
居住者専用の個室ワークブース

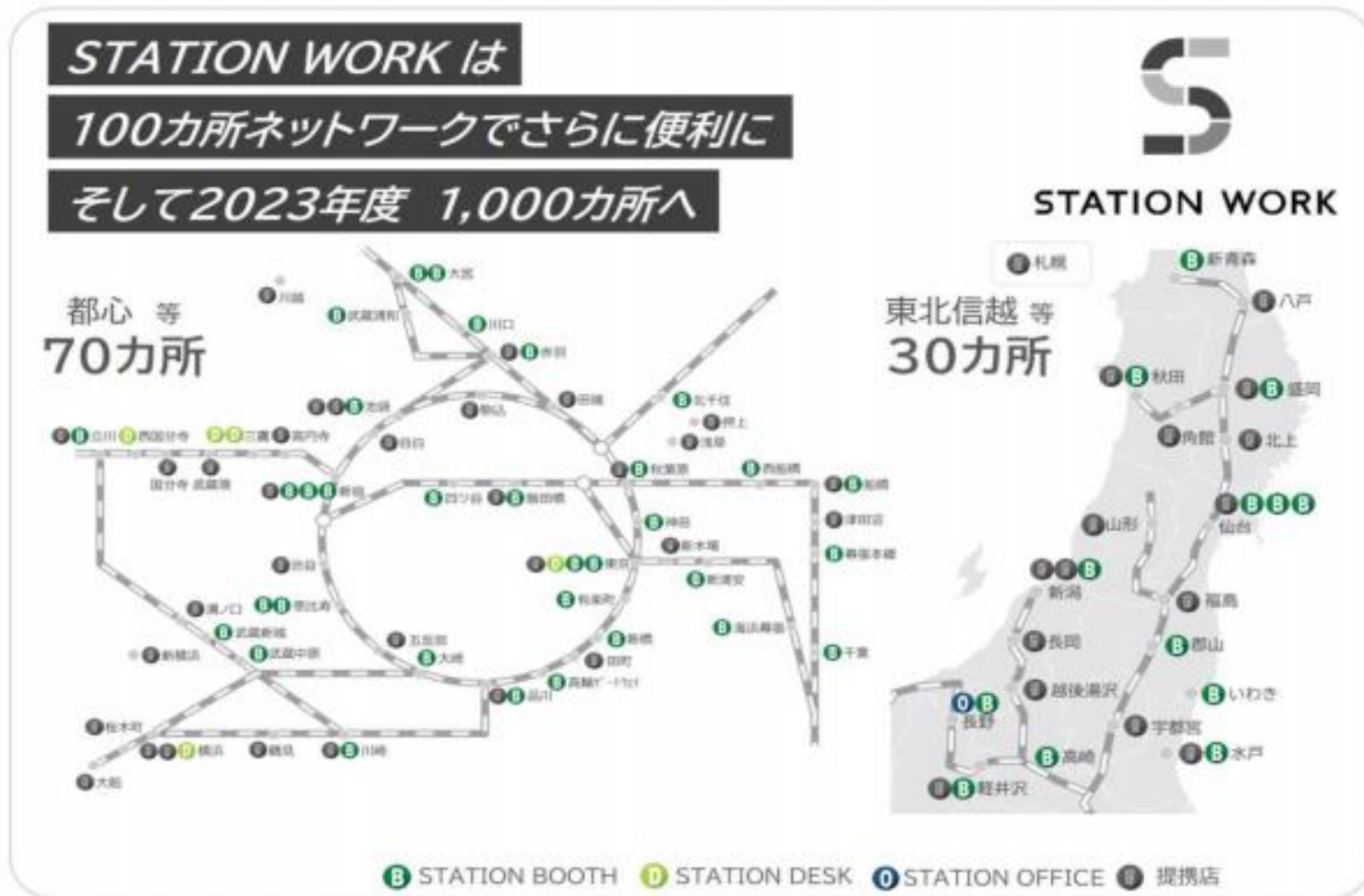


セブンイレブン飯田橋升本ビル店

現在は8店舗に設置・稼働中



公共向けテレキューブとしてJR東日本様にも提供
目標として掲げられている2023年度1,000カ所へのテレキューブ供給へ



1. FY2021.2Q 実績

2. セグメントとKPI

3. マテリアリティ

4. 参考資料

①テクノロジーによる地球環境への貢献

E
(Environment)



②新しい働き方（選べる働き方）の確立による
Evenな社会の実現

S
(Social)



③誰1人取り残さない為のデジタル化

S
(Social)



④産業のリモート化

S
(Social)



⑤企業活動を支えるガバナンス

G
(Government)



① テクノロジーによる地球環境への貢献

環境に優しい社会を実現する再生可能エネルギーの活用と、
移動を伴わないコミュニケーションを実現するICT技術の提供を通じた省エネルギー促進に取り組みます。

主な取り組み施策

- 脱炭素社会に向けたサステナビリティ経営
- 2025年までに事業活動に伴う電力を100%再生可能エネルギー化

②新しい働き方（選べる働き方）の確立によるEvenな社会の実現

誰もが場所を選ばずに働き活きと働き、自己実現を目指せる環境を実現するため、映像コミュニケーション技術による働き方改革による機会の平等の実現に取り組みます。

主な事例

- どこに居ても働けるコミュニケーションツールの提供
- 新しい働き方の実現による従業員エンゲージメントの向上
- イベントのオンライン化、ハイブリッド化
- テレキューブによる、「場所がない」という課題の解決



V-CUBE MTG & Zoomなど汎用ウェブ会議
エンゲージメントスコア、産後復帰率
イベントの開催件数 2025年に年間4万回
テレキューブ累計設置台数 2025年に4万台

③誰1人として取り残されない為のデジタル化

年齢や性別、国籍等にかかわらず、映像コミュニケーション技術を通じて誰もが平等で不自由なくコミュニケーションが可能な社会の実現に貢献します。

主な事例

- Serviceによる安心安全かつ、誰でも使えるデジタル技術
- リモート技術を使った地域格差是正、機会均等
- 遠隔医療・遠隔教育の規制緩和と普及
- 災害・緊急対策のデジタル化
- 株主総会のバーチャル化

④産業のリモート化

これまでにない新しい映像コミュニケーション技術を提供し、
ICT技術の革新を通じた自治体や企業との連携による新しい事業の創出、DXの実現に取り組めます。

主な事例

- SDKによる産業のリモート化
- バーティカルソリューション
- 社会インフラのメンテナンス（センシン）

⑤ 企業活動を支えるガバナンス

高度なガバナンス体制を構築するとともに、透明性を確保しつつ、持続的な成長に向けた戦略の立案・実行およびその適切な監督を充実させることで、経営の効率性を向上し、健全性を維持します。

主な事例

- コーポレートガバナンスの高度化と実効性の担保
- 社員の幸福度向上とダイバーシティ & インクルージョン
- サイバーセキュリティの確保

1. FY2021.2Q 実績

2. セグメントとKPI

3. マテリアリティ

4. 参考資料

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

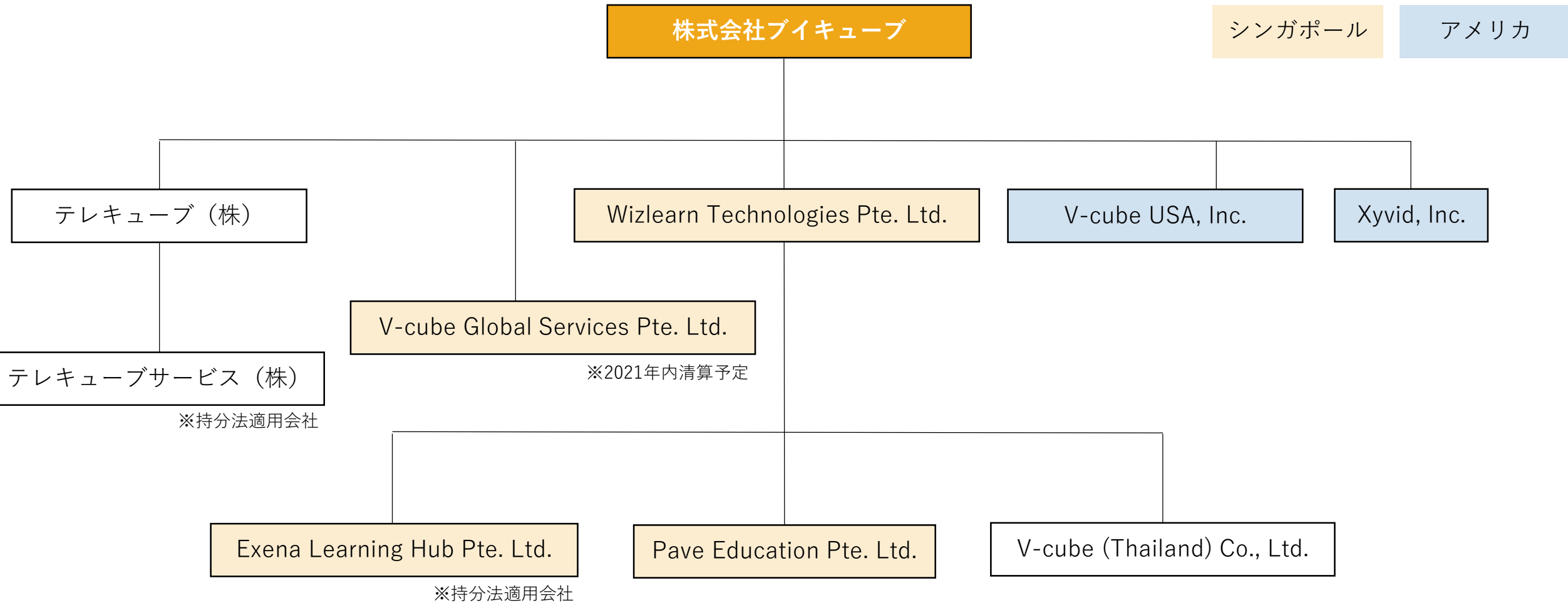
 EventIn

TELECUBE

テレキューブ コネクト

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）	2,939百万円
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社、海外7社
役員数・従業員数	合計482名（連結） ※2021年6月30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
2012年 V-cube@Singapore 設立



代表取締役副社長 COO

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



専務取締役 CRO

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



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

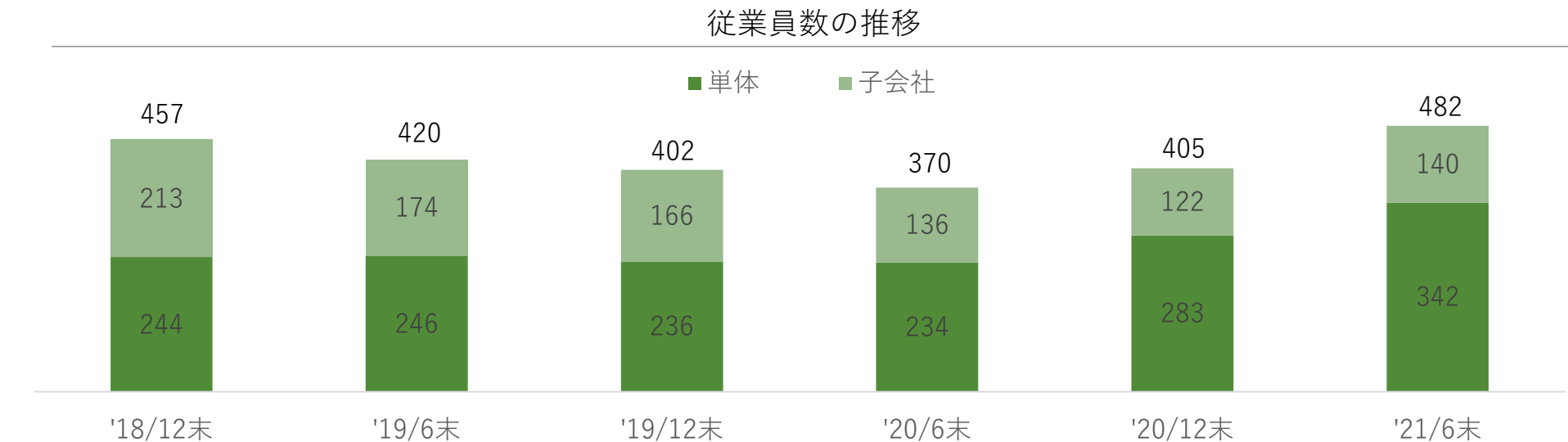
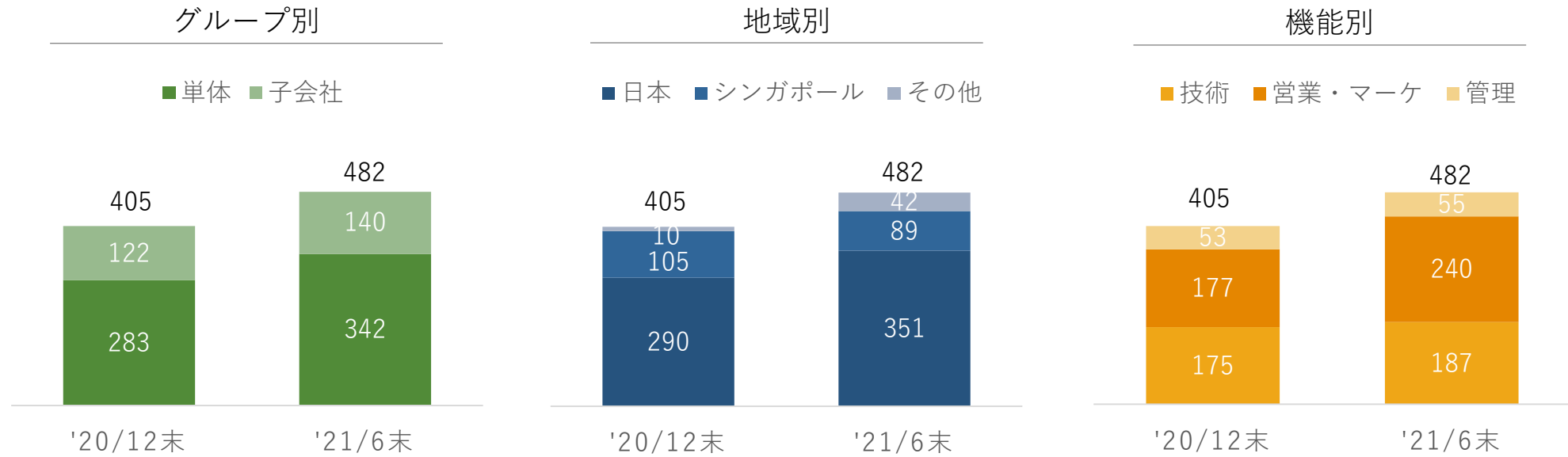
山本 一輝

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	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

グループ従業員の状況（2021年6月30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