

2023年2月14日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ブ イ キ ュ ー ブ  
代 表 者 名 代 表 取 締 役 会 長 間 下 直 晃  
(コード番号：3681 東証プライム)  
問 合 せ 先 取 締 役 CFO 経 営 企 画 本 部 長 山 本 一 輝  
(TEL. 03-6625-5011)

### 中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は2023年12月期から2025年12月期を対象期間とする中期経営計画を策定いたしましたので、別添の通りお知らせいたします。

当社IRサイトにも掲載いたしますので、ご参照ください。

<https://ir.vcube.com/jp/>

以 上

# 中期経営計画 (2023-2025)



- 1. 事業環境の変化と当社の方針**
- 2. 経営目標**
- 3. 事業戦略**

# 1. 事業環境の変化と当社の方針

# 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

# 1. ブイキューブが提唱する「選べる」働き方



いろいろな場所で活用できる



### 当社の取り組み

### 社会への貢献

### SDGs



- 働き方を「選べる」コミュニケーションサービスの開発・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
- コミュニケーションのオンライン化による移動コスト削減
- 従業員の健康、労働安全衛生
- 人財育成

- 社外取締役の比率：3分の1以上
- 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、僧侶）

- 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



### 当社の取り組み事例

#### イベントのオンライン化による移動コスト削減



**2022年度のイベントのオンライン化でのCO2削減効果試算**  
 オンラインイベントになることで、移動がなくなったことによるCO2削減効果を試算。

**年間 約1,150トンのCO2削減効果\***

\* 1参加者あたりの削減効果を約500g(ブイキューブ白金オフィスから東京ビッグサイトまでを公共交通機関で往復した際のCO2排出量)と仮定し、2022年のオンラインイベント参加者数の累計の席より試算。

**CO2削減効果の可視化：「グリーンメーター」の提供**  
 オンライン開催によって参加者が移動せずにイベント参加したことによるCO2削減率の見える化を実現する『グリーンメーター』を提供開始。

### SDGs



#### EV自動車普及に向けたEV充電器の普及

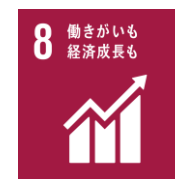


**EV自動車普及の大きな課題である充電設備不足を解消**

2050年カーボンニュートラル実現に向けて、2035年電動車100%という政府目標が設定されています。

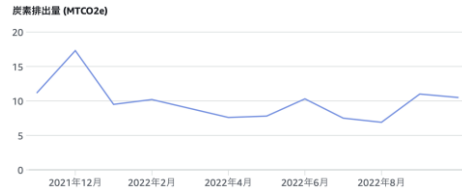
その実現に向けては、車両普及とインフラ整備を一体的に進めていくことが必要となります。

EV自動車においては、充電インフラが普及の重要な鍵を握っており、これを2030年までに15万基に増加させる政府目標が立てられています。この目標を達成するために、当社がサードプレイスDX事業で培ってきた施設予約の経験を活用し、効果的な設置・普及を行ってまいります。



### 当社の取り組み事例

#### 先端データセンター活用による二酸化炭素排出量の削減



クラウド設備を活用することで、同規模のサービスをオンプレミスで稼働させた場合と比較して、  
**年間で 190.8トンのCO2換算排出量を削減。**  
(2021年11月～2022年10月までの期間で算出)

### SDGs



#### 事業所の電力に非化石証書付電力を選択することで 再生可能エネルギーの利用促進



2022年6月より東京 白金の本社ビルにおいて、通常の電力利用料に環境価値を付加し、利用電力を非化石証書付電力利用に変更。（電灯・コンセント電源）  
また2023年6月からは空調に関しても使用電力の適用範囲を広げる予定。



### 当社の取り組み事例

#### 「地方創生テレワーク推進運動」への参画と実践

##### 地方創生テレワークの普及の支援と実践



内閣府・内閣官房が主催する「地方創生テレワーク推進運動」の趣旨に賛同し、参画いたしました。以下の取り組み項目に関して、自社ソリューションを展開することで具体的なアクションを取っています。

- 【1】採用の優位性の確保・社員の離職防止・・・地理的・時間的にフレキシブルな勤務体系。
- 【2】地方人材の採用・育成・・・リモートワークを前提として優秀な地方人材を積極採用。
- 【3】地域プロジェクトへの参加・・・ワーケーションプロジェクトへの参画。
- 【4】機能分散・・・カスタマーサポート拠点を和歌山県に設置。その他 地域ごとの特色に合った事業所。
- 【5】ワーケーション推進・・・働く場所を固定せず、社員がワーケーションを自由に行える環境。

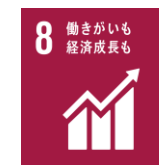
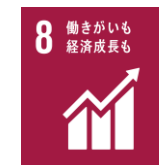
#### 地理的要因、時間的要因による制約を解消することによる就労・労働条件格差の解消 ビジュアルコミュニケーション技術を様々な機会提供のために適用



「Even な社会の実現」をするために、V-CUBEは様々な社会課題に対してソリューションを提供し解決をしてきています。代表的なユースケースには以下があります。

- ・オンラインイベント・・・地理的な制約にとらわれず、様々なイベントに参加できることにより、情報の地域格差を解消。オンライン、ハイブリッド双方をサポートすることにより様々な参加者のニーズに合った場を提供。
- ・遠隔授業・・・大学を始めとした教育機関に対して、それぞれのニーズに合った遠隔授業のためのソリューションを提供。新型コロナウイルスによる外出自粛要請が発行された時でも学習機会を継続できるようなインフラの役割を提供。
- ・動画活用、企業内研修・・・企業内のナレッジや情報共有に動画管理サービスを活用することで、従業員が各々の最適な時間帯に受講できることで、業務効率だけでなく働き方の柔軟性を向上させ、働く人びとのウェルビーイングを向上。

### SDGs



## 人財育成方針

# 「新たな価値を共創しつづける人財の育成」

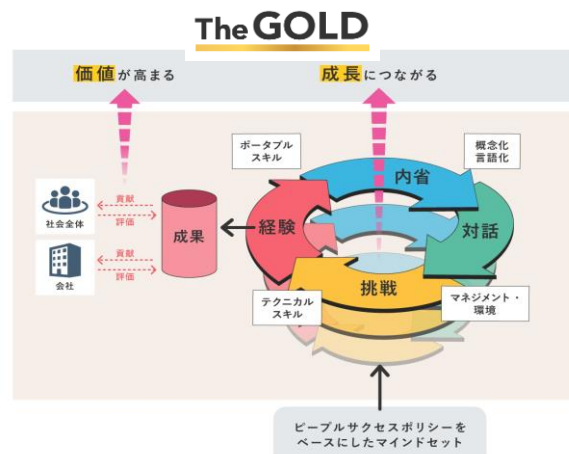
ESG課題への取り組みの中でも、人財への投資・育成に関しては重点を置いています。ブイキューブでは、人財に関する方針「ピープル・サクセス ポリシー」を独自に作成し、より社会に貢献できるビジネスを創出できる人財づくりを目指して、人的資本経営に取り組んでいます。



### 育成施策

- 新入社員研修
- 階層別研修
- 全社員向けe-ラーニング
- 対話力向上のためのコーチング体験プログラム
- スキルマップ構築
- キャリア自律のための対話による支援「キャリアドック」など

### 独自の成長モデル策定



ブイキューブ人財育成施策「The GOLD」の成長モデル






### 情報発信

これらの人財に対する取り組みは、当社のオウンドメディア「ピープル・サクセス サイト」で公開していきます。



<https://ps.vcube.com/>

## 挑戦を生む環境づくり・仕組みづくり

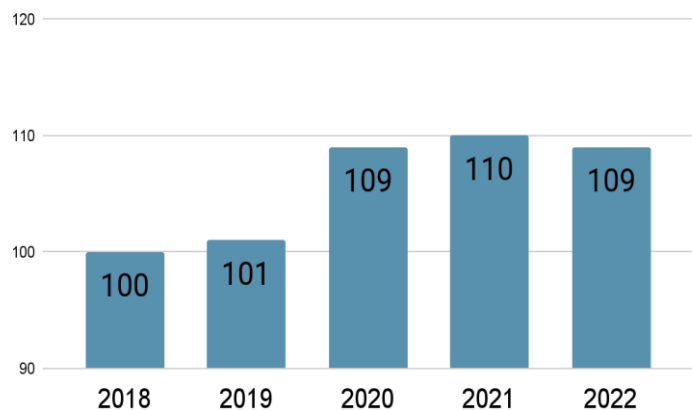
仕組み	 <ul style="list-style-type: none"><li>● 新規事業コンテスト</li><li>● 「Next Atarimae Challenge」の実施と入賞者の事業開発支援</li><li>● 挑戦を称賛する目標管理制度</li></ul>
組織風土	 <ul style="list-style-type: none"><li>● 社内定期オンラインイベント「ブイの日」の実施</li><li>● エンゲージメントスコアによる定点観測と向上施策の実施</li></ul>
ワークスタイル	 <ul style="list-style-type: none"><li>● いつでもどこでも自分らしく「選べる」働き方 「Orangeワークスタイル」の導入</li><li>● 副業の許可</li></ul>
多様性	 <ul style="list-style-type: none"><li>● 育児手当など含むファミリーサポートプラン「ネーブル」の実施</li><li>● 女性管理職を2025年までに10名に（全体の約30%）</li></ul>
報酬	 <ul style="list-style-type: none"><li>● 成果を報酬につなげる人事制度の導入</li><li>● 入社でもテレワークでも多様な働き方を支える、「オレンジ手当」の実現</li></ul>



## 人財施策の定量的評価としてエンゲージメントスコアを導入し 効果測定と改善のサイクルを実施

#### エンゲージメント総合スコア

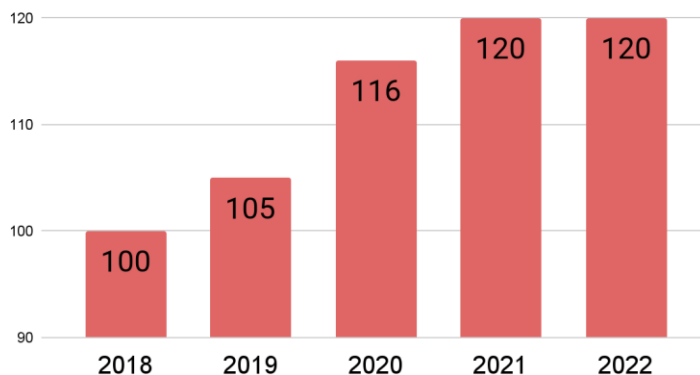
総合スコア推移



- 2018年より従業員エンゲージメントサーベイを導入
- 2020年を境に大幅な改善がみられる
- 人財施策の効果が出始めている

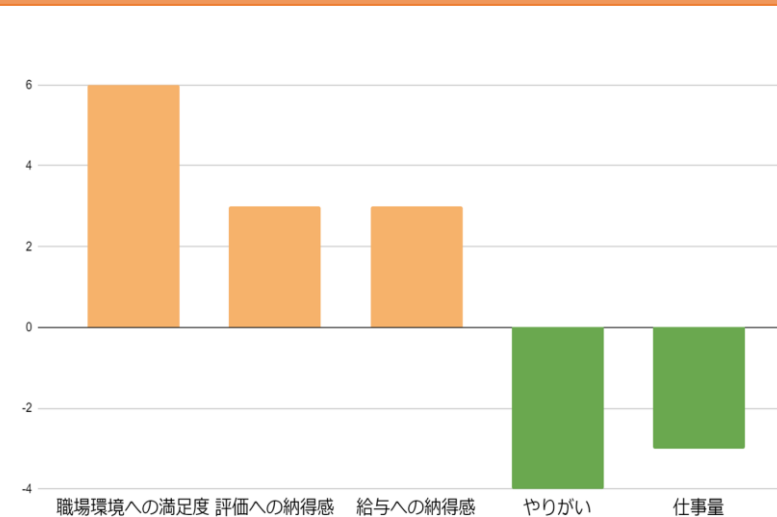
#### 「挑戦する風土」に関するスコア

「挑戦する風土」推移



- 「挑戦する風土」は人財施策の中でも当社が大事にしている要素
- 年を追うごとに改善がみられる
- 人財施策に加え、社内の文化醸成に関しても効果が出始めている

#### 他社比較した際の強みと課題分析



- 当社はフレキシブルに「選べる」働き方を積極的に採用していることから、職場環境に関する満足度は他社平均に比べて高くなっている
- 評価や給与体系に関する納得感が得られている
- 業務効率や進め方にはまだまだ課題があり改善途上にある

## 市場競争力のある報酬の実現と 人材育成に対しての積極的な投資

透明かつ公正な評価制度の運用をもとに、業績を反映した、市場競争力のある報酬の実現を目指しています。  
また、育成に関しても積極的に投資し、ポータブルスキル、テクニカルスキルの習得機会を提供し、  
リスキリング（Re-Skilling）にも取り組んでいます。

### 報酬

- 取締役の報酬決定においては指名報酬委員会を設置しガバナンスを強化するとともに、**報酬サーベイ**を利用し、**業績に応じ株式報酬（RS）を設定**するなど、競争力を確保
- **従業員エンゲージメントスコア等 ESG指標**を役員報酬の決定指標に導入検討中
- 通期営業利益の10%を原資として定めた、**業績連動型賞与**の導入
- 2022年度に継続して勤務した正社員において、**年間 8.56%の昇給を実現**  
(選べるワークスタイルを実現する、オレンジ手当支給開始を含む)
- **ストックオプション**を役職員に新規発行  
(2月14日発表。3%程度。行使条件2025年連結売上180億円など。詳細は別紙)

### 育成

- 2022年度、教育研修費を20,260千円増額し新たにスタートした教育研修制度について延べ776名の研修を実施

オンボーディング	64
階層別研修	170
テクニカルスキル	337
自己研鑽（e-ラーニング）	205
合計	776



## 2. 経営目標

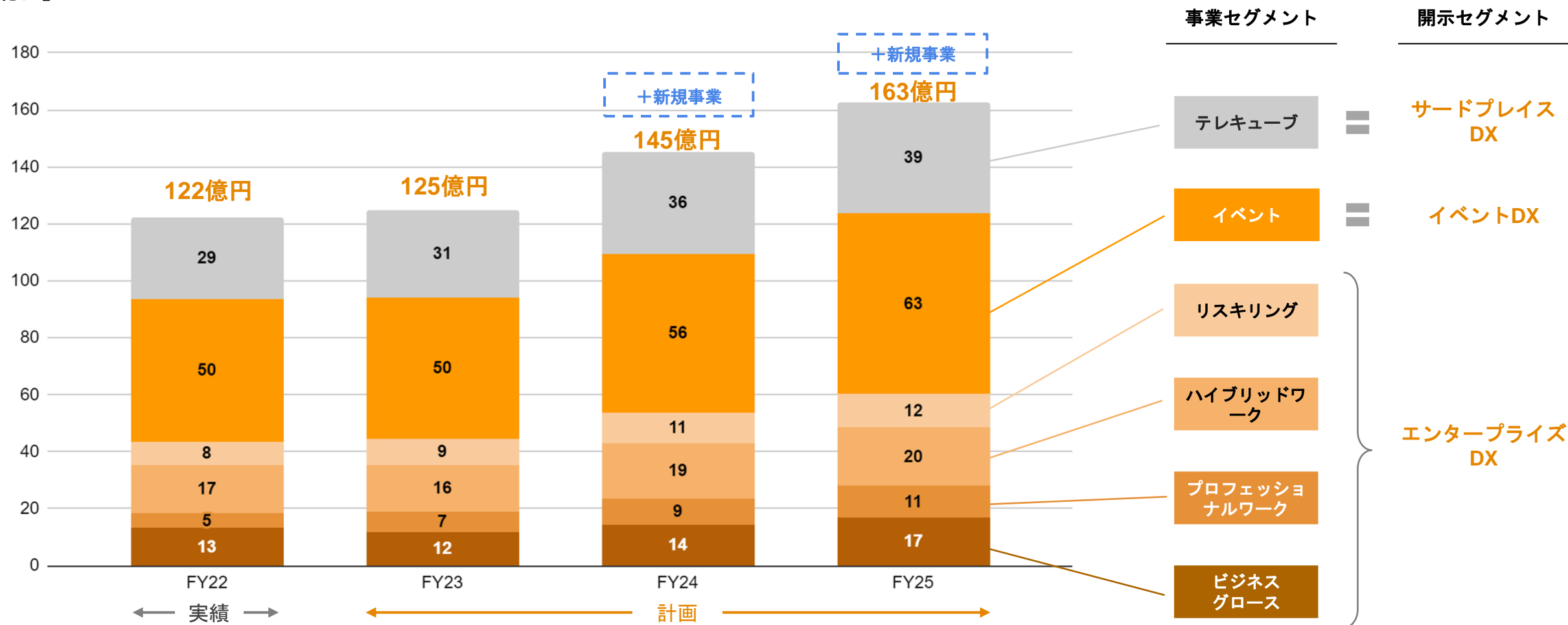
コロナ禍終了によるネガティブインパクトと、ポストコロナの変化した文化による成長が混在するFY23  
新規事業を含め FY24 以降の成長に向けた準備・投資を積極的に行う

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>

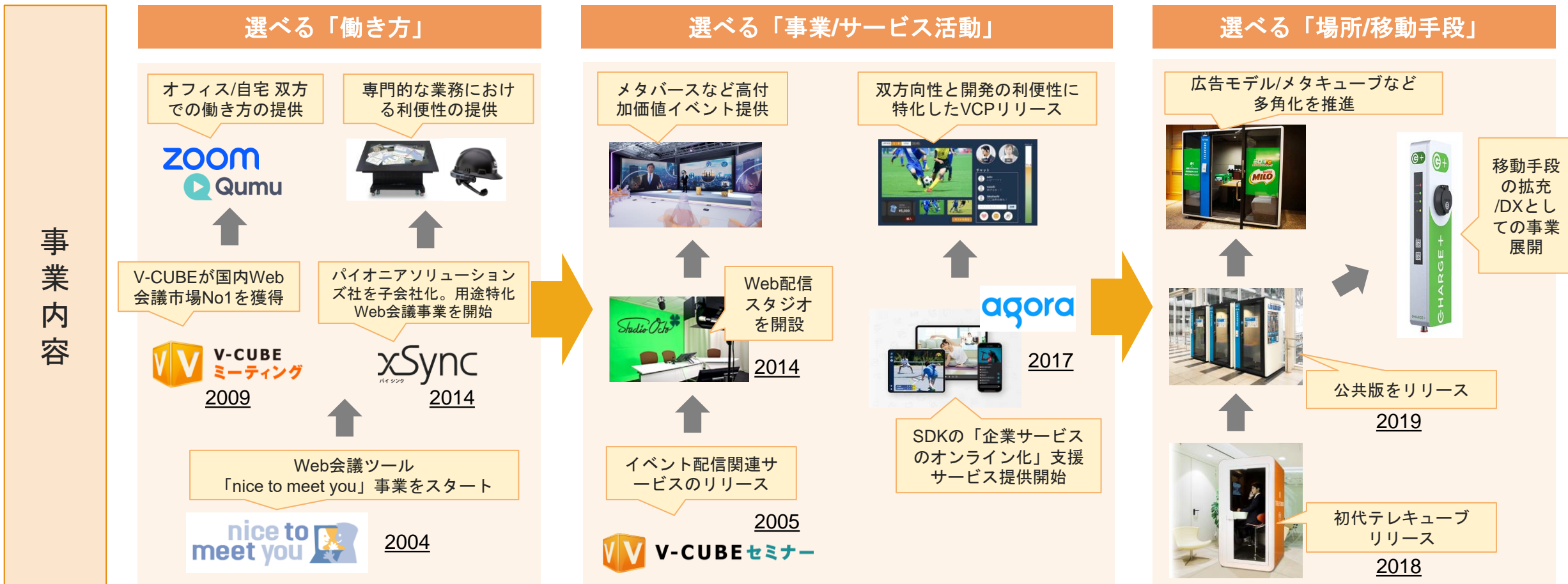
## 全事業セグメントでの成長を目指すとともに、新規事業の収益拡大を目指す

【億円】



## 3. 事業戦略

## 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



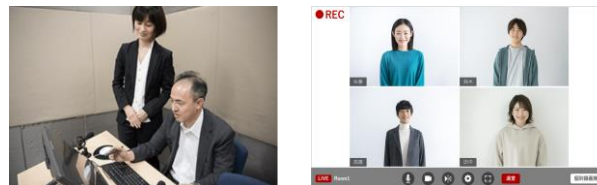
+

**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

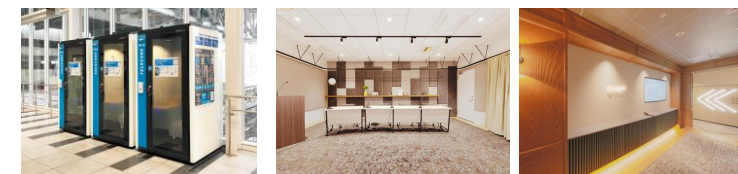


×

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



## 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+

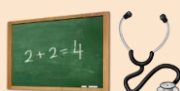


テレキューブコネクト

## 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



### 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





事業セグメント		事業環境	提供価値と事業方針	売上（億円）		
				FY23	FY24	FY25
イベントDX		コロナ禍で急拡大し大きなウェイトを占める製薬業界が業界構造課題あり。他の業界はコロナによる文化の変化を受けて引き続き拡大	SaaS+Serviceモデルの国内No.1としての強みを活かし、既存領域は利益捻出、新興領域は積極投資によりシェア拡大へ	49.6	55.9	63.3
サードプレイスDX		企業利用シーンは堅調に拡大。公共向けも利用率が大幅に上がり、テレワーク以外での利用シーンも拡大	パイオニアとしての認知度と提案バリエーションを活かし、公共向けを拡大。ワーク以外も含め面での利用を拡げる	30.7	35.6	39.0
エンタープライズDX	ビジネスグロース	リアル回帰の傾向もでているが市場は堅調に伸長	高品質なプロダクトと顧客に応じたサービス支援で、提供価値の最大化	11.9	14.3	16.9
	プロフェッショナルワーク	人手不足の加速もあり、国家予算増加によるDX拡大が更に見込まれる。国土強靱化予算など	用途特化のプロダクトと豊富な導入経験/スキルによる総合提案で、市場拡大と獲得に注力	7.1	9.4	11.1
	ハイブリッドワーク	テレワークだけでもリアルだけでもない新しい働き方が求められている	経験/ノウハウを生かしたワークスタイルDXと環境配備の提案で汎用領域の売上を維持し、新領域におけるビジネスを模索	16.4	19.3	20.4
	リスキリング	市場環境の変化、DX化の浸透に従って既存従業員の非連続なスキルチェンジが急務。政府支援5年で1兆円の表明	長く実績のあるプロダクトから最適なソリューションを創出し、新規市場を開拓	9.2	10.6	11.8
<b>合計</b>				<b>125.0</b>	<b>145.2</b>	<b>162.6</b>

## 事業環境：オンラインイベントの普及は拡大し、ニーズも変化

- コロナで急成長した用途を中心に、オンラインイベント実施は一般化
- アフターコロナでリアル回帰の傾向はあるが、利便性/経済性の観点でオンラインの価値は一定して継続
- 「双方向性」や「一体感・没入感」という、リアルの強みとなる要素をオンラインで実現することが今後の課題

## 提供価値：SaaS+Serviceモデルの国内No.1

- 一方通行型のV-CUBEセミナー、双方向型のEventIn、3DCG配信に特化したTouchcastなど、様々な利用シーン・要望に対応できるSaaSの取り揃え
- 国内最大規模の人/設備的配信リソース
- イベントの企画・準備から実配信まで、一気通貫のサポートが可能

## 事業方針：既存領域は利益捻出、新興領域は積極投資によりシェア拡大

- 製薬講演会など、現行用途に関してはオペレーションの効率化による利益捻出
- バーチャル株主総会やEventInでの双方向型イベントなど、成長が著しい領域においては積極的マーケティング/拡販活動によるシェア拡大
- 3DCG/メタバース/ハイブリッド関連の高付加価値イベントの提供サービスの拡充に向けた積極的な投資・事業提携の推進

## SaaSラインナップ

自社製品

リセール



## 利用シーン



バーチャル株主総会



オンライン決算説明会



新製品発表会・会見



展示会・シンポジウム・フォーラム・採用イベント



アンバーサリーイベント、入社式・内定式、社内キックオフ



製薬Web講演会

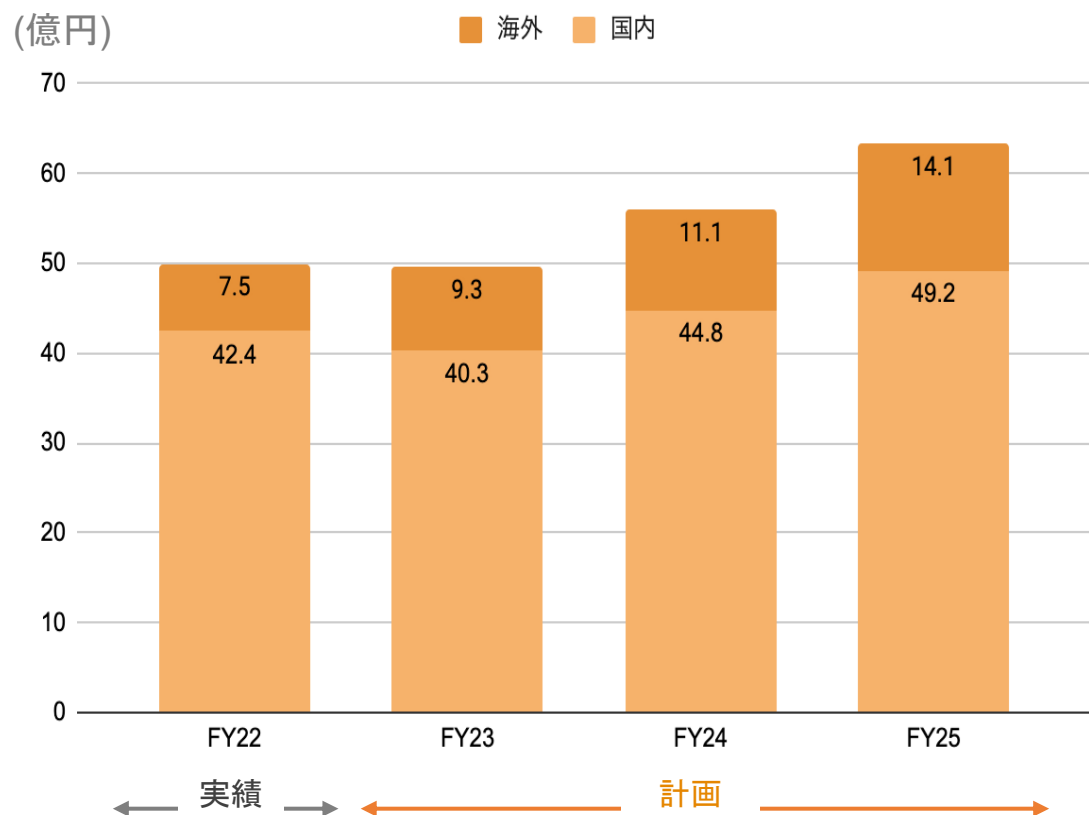


ブイキューブは年間約4,000イベントもの配信をサポート。セミナー/イベントのオンライン配信実績でシェア No.1 を獲得しました。\*

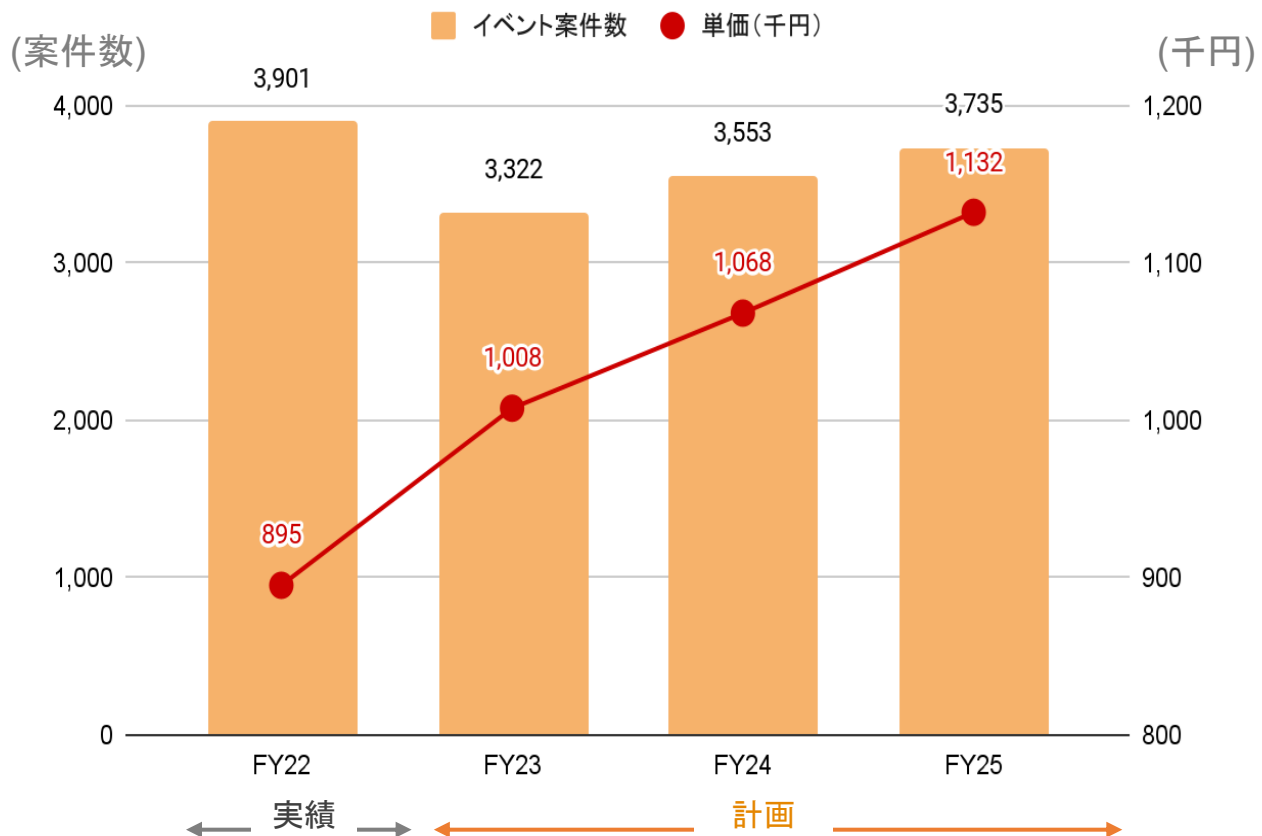
\* 調査機関：日本マーケティングリサーチ機構  
調査概要：2022年10月期\_指定領域における市場調査  
配信システム+配信(運用)サポートをセットで「法人企業」に対して提供/実施した配信(単発配信含む)

リアル回帰の状況も踏まえ、イベント数は大幅には伸長しないと想定  
株主総会、EventIn、メタバース/ハイブリッドなどによる付加価値向上で売上成長を目指す

売上計画



イベント案件数/単価推移 (国内)



※ 国内の案件について記載をしています  
 ※ 同じイベント案件内で複数回の開催がある場合にも案件は1つとしてカウントしています  
 ※ 単価は案件あたり売上が1億円以上の特殊案件は除いて計算しています  
 ※ 役務提供を伴わないクラウドのみの売上は、単価計算から除いています

成長が著しい領域においては積極的マーケティング/拡販活動による売上・シェア拡大

	メタバースイベント	ハイブリッド
イメージ		
用途	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 社外向けPR/マーケ/顧客・顧客向けイベント</li> <li>● 社内向けキックオフ/タウンホール/アニバーサリーイベント</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ビジネス向け展示会</li> <li>● 学会/研究発表会/カンファレンス</li> <li>● 社内大規模イベント</li> </ul>
強みと価値	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 顧客要件/ゴールに応じた複数パターンからのシステム/サポート提案</li> <li>● 3DCGの設計・構築から実際の運用が可能 また個社向けに制作した3DCGは再利用可能</li> <li>● 企画提案、準備～当日オペレーションまで支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ハイブリッドに特化したシステムの活用</li> <li>● オンライン/会場双方の運用支援。ハードウェアを利用した会場作り込みなどの提案</li> </ul>



高付加価値サービスとしてメタバースの技術を利用したイベントを提供  
複数のパターンより利用シーン/要件に応じてご提案

### アバターによる交流イベント

課題

空間内で、アバター同士の交流や、  
講演会の開催も実現したい



3D ウォークスルー型



提供  
形態

### 大規模PR/マーケティングイベント

ブランドイメージや臨場感を  
効果的に演出する必要がある



3D 視聴型



### ブース型/ラウンドテーブル

ブースを移動やその中での会話を  
簡易的に行いたい

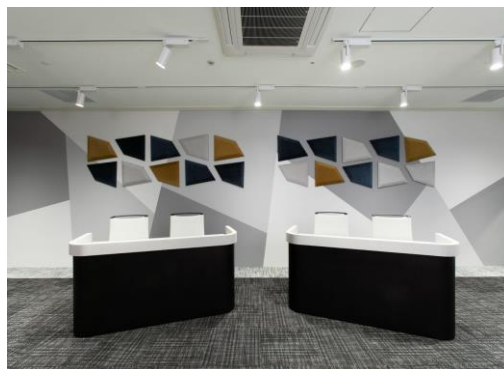
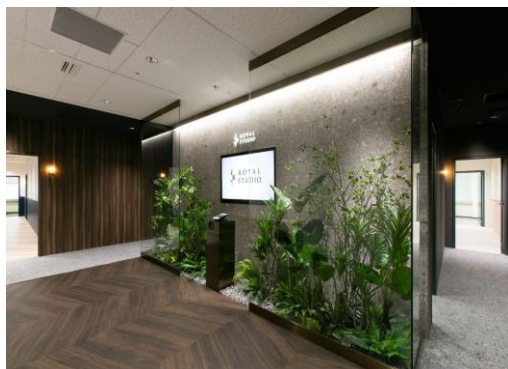
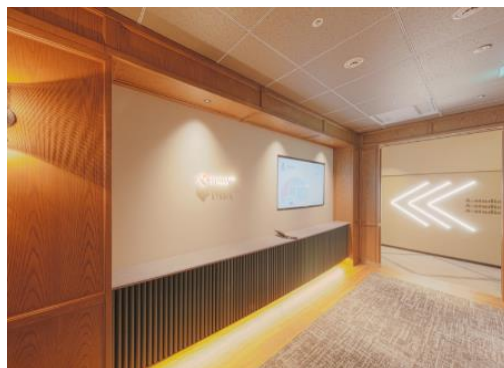


2.5D クリック移動型



多様かつ複雑なオンラインイベントを成功させるノウハウ/キャパシティは日本随一

オンラインイベント向け国内最大級のスタジオ



あらゆるイベントに対応する支援サービス

依頼～設計

配信前

配信中

配信後

企画提案やイベント設計



当日オペレーション



振り返り/課題抽出と提案



3DCG専用イベント  
会場の提案・構築



# 事業戦略詳細：サードプレイスDX事業

## 事業環境：企業・公共向けは認知から普及へ。他新しい利用シーンへ発展

- 企業向けは認知フェーズから普及フェーズへ。市場がコロナ禍初期の想定を大きく超えるほど急拡大。競合も参入が始まっている
- 公共向けでは、駅施設や大型オフィスビルなどの公共エリアにおけるインフラの一つとして一般化してきている
- ワーク以外の使用方法（受講、情報管理、製品体験等）が企業向け、公共向け双方で拡大

## 提供価値：パイオニアとしての認知度と提案のバリエーション

- ニーズ多様化に伴い、継続して1人用～4人用にて幅広いブースとしての選択肢を提供
- 顧客の初期投資負担を軽減するサブスクリプション方式での提供
- パイオニアとして信頼性に基づく市場認知度20%超え、シェアNo.1の実績\*

## 事業方針：企業・公共向け設置台数拡大と並行し、面での利用を拡大

- 継続してオフィス、複合施設、JR/私鉄駅構内など、公共・商業施設へのテレキューブ設置を拡大し、社会インフラとなることを目指す
- 企業向け、公共向け双方を展開する強みとして、オフィス内でも街中でも連動して活用できる法人顧客を獲得
- テレキューブを活用した広告モデル、サードパーティ専用筐体の開発、予約システムのソフトウェアインフラ展開等、関連ビジネスを創出/展開/拡大

## ラインナップ

**企業向け**：企業内でのワーク/Web会議/面談ブース

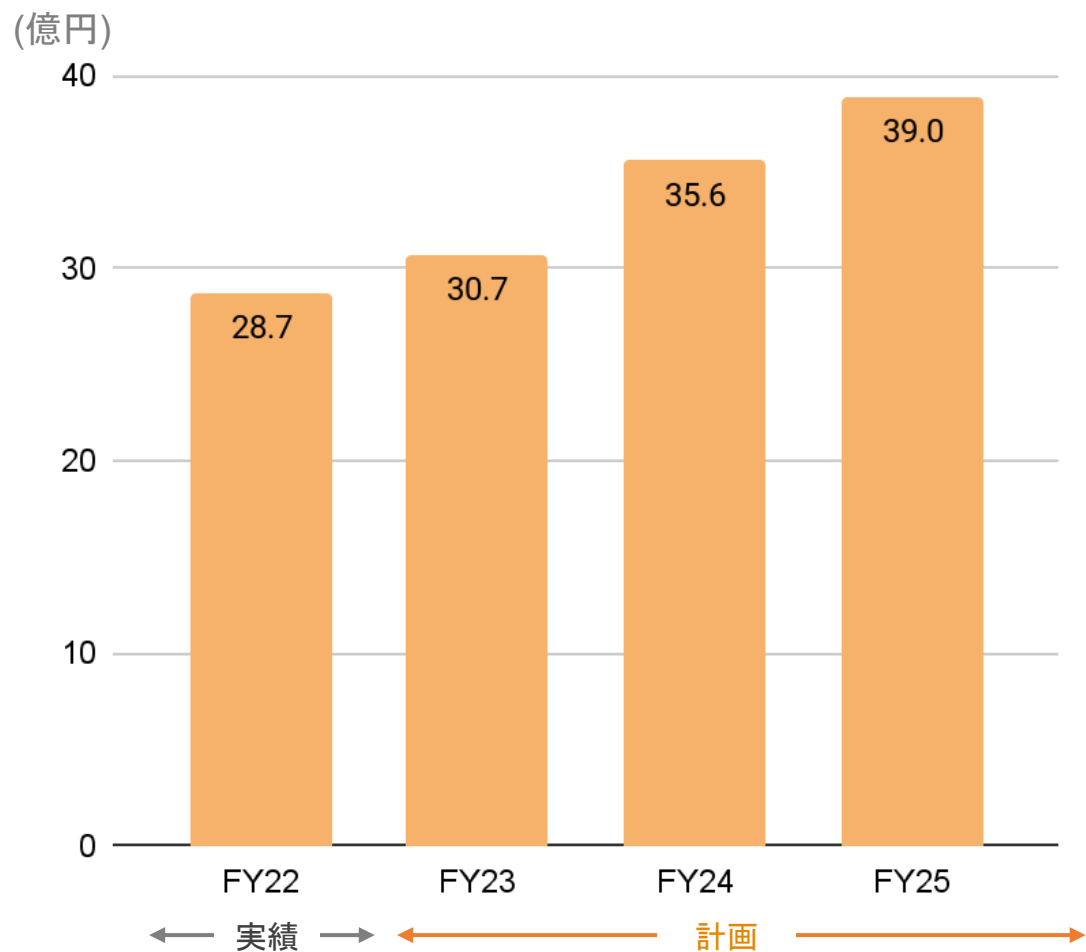


**公共向け**：駅/空港などの公共施設への設置

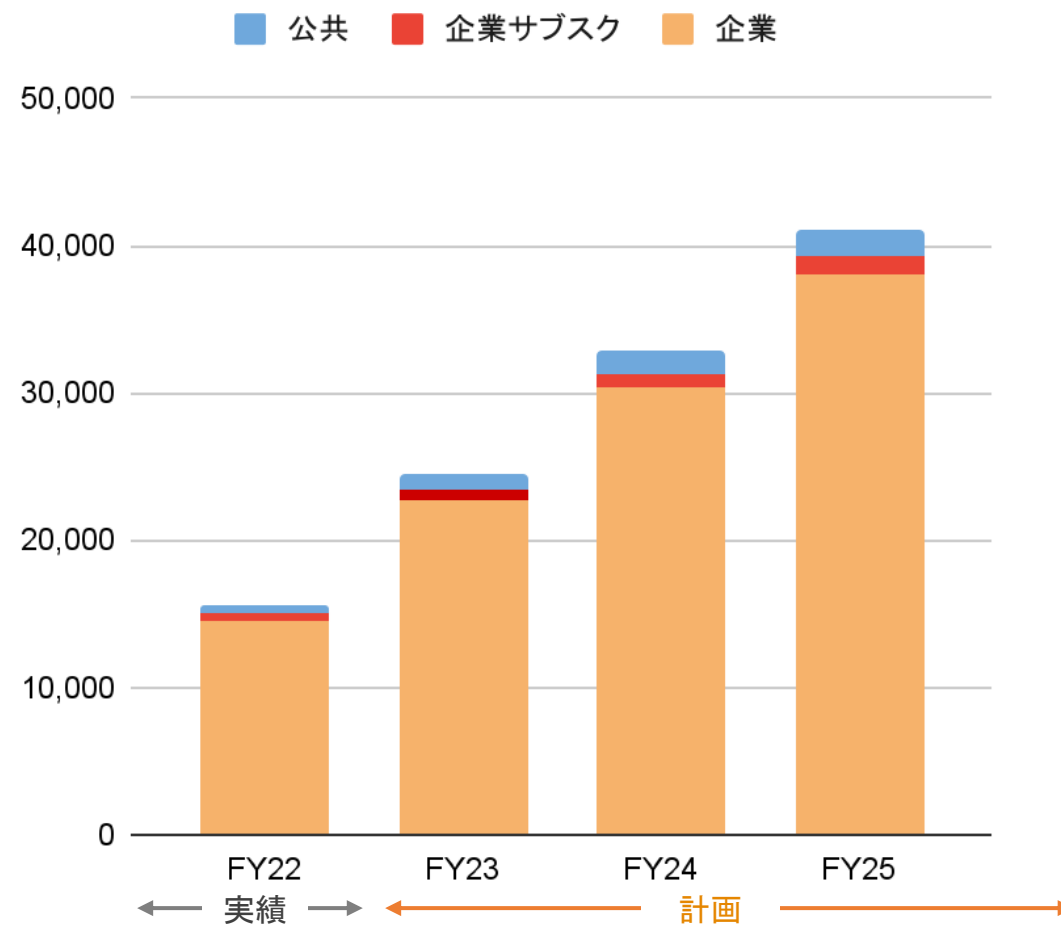


台数においては売切型を中心に全区分で拡大  
 売上は利用料で稼ぐ公共向けと継続利用を前提としたサブスクを中心に拡大していく

売上計画



販売台数計画





公共向けを更に拡大し、社会のインフラへ

公共向けテレキューブ 現状の主な設置箇所

150か所・321台の多様な場所にあるネットワーク

(2023年1月10日時点)



オフィスビル



鉄道駅



商業施設



空港



コワーキング  
スペース



コンビニ

関東・関西・東海エリアのビジネスエリアをカバー  
出張時の拠点としても活用できます



	2023年	2024年	2025年
公共設置台数 累計※計画	1,148	1,509	1,868

公共向け 今後の拡大方針

- JR東日本/東海を中心とした駅設置の更なる拡大
- 優先していた私鉄や空港だけでなく、ビルや商業施設など、街ナカを全方位的に拡張
- 媒体として利用課金以外の広告ビジネス推進や、事業用途専用筐体の設置（BtoBtoCモデル）

JR東海 EXPRESS WORK



JR東日本 STATION WORK



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



**事業環境：カーボンニュートラルに向けた政府目標策定とその推進**

- 2050年カーボンニュートラル実現に向けて、2035年新車販売を電動車100%という政府目標を設定。その実現に向けて、車両普及とインフラ整備を一体的に進めていく必要がある
- 充電インフラを2030年までに15万基に増加させるという政府目標とその実現に向けた充電インフラ整備予算の拡充

**提供価値：これまでの提案/運営/サポートノウハウの活用**

- カーボンニュートラル実現を支援する社会的価値のある事業
- CHARGE+が持つ優れたソリューションを活かしたサービス展開
- サードプレイス事業で培ってきた提案、運営、サポートノウハウの活用
- 既存事業で培ってきた顧客基盤の活用

**事業方針：集合住宅/事業所・公共機関や施設などへの展開**

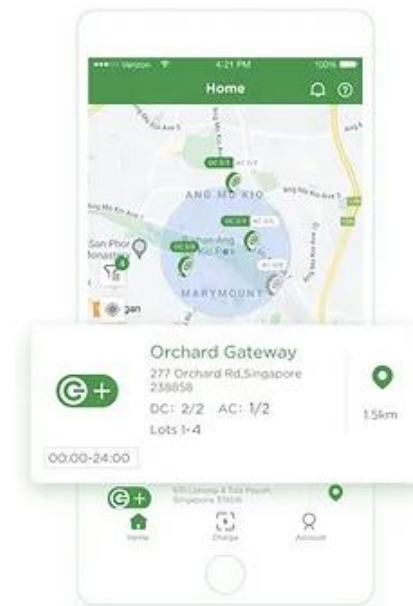
- 市場が急拡大している集合住宅への展開
- 法人事務所、事業所、営業所への展開
- テレキューブとの事業シナジーが期待できる商業施設、オフィスビル、駅、空港などへの展開



(参考) 当社充電ソリューションの特長

高いコストパフォーマンス

専用アプリケーション



事業目標・計画

目標・計画		
2023年	2024年	2025年
		5,000台



## 事業環境：一定量リアル回帰もオンライン/ハイブリッドは市場拡大傾向

- オンラインコミュニケーションは「当たり前選択肢」となったがコロナ終了による一定のリアル回帰が見込まれ、一定の減少が発生する
- エンタメアプリを中心にコミュニケーションSDKの採用は増えており、23年度を起点として新たな成長を見込む
- メタバース市場が台頭をはじめ、新たな成長市場の獲得がキーポイント

## 提供価値：高品質なプロダクトと顧客に応じたサービス支援

- 低遅延・高安定性・高音質で、リアルに近いコミュニケーションを実現するSDK
- 顧客のアプリケーションへ組み込み、エンゲージメントの高いサービスの実現
- SDK/ローコードによる高速開発、短期リリースを実現し、事業スピードUP

## 事業方針：新製品の投入による提供価値の最大化

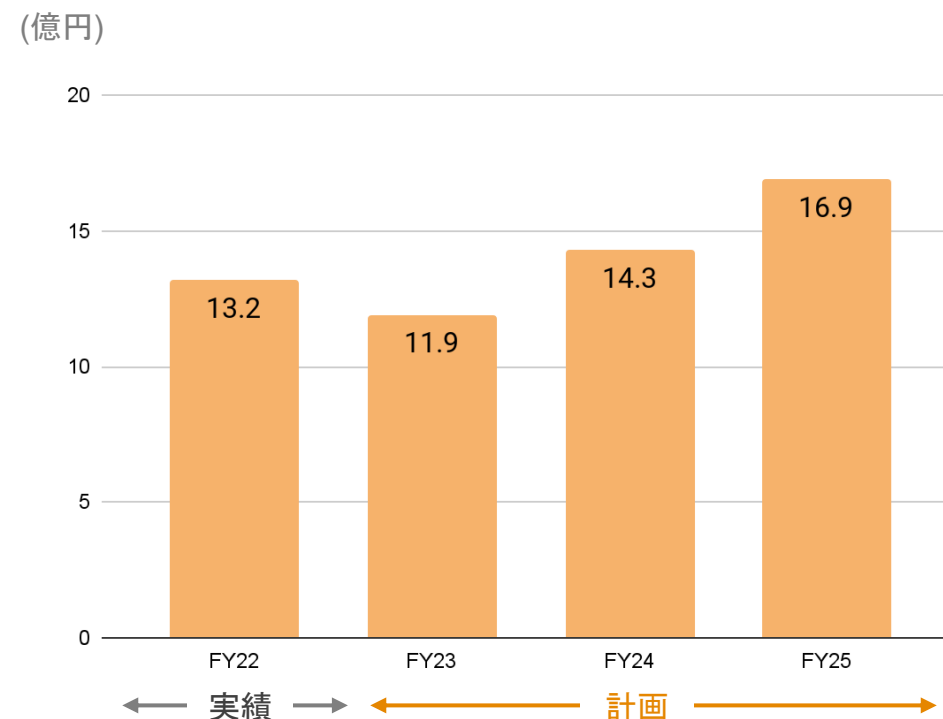
- 成長市場を中心に、新規顧客数の増加施策を継続
- 新製品を投入し、多面的な付加価値提供による顧客単価の最大化
- 新市場の開拓として、従来のSDK領域からアプリケーション領域へ範囲を拡大し新たなビジネス領域からの売上増加を目指す

## サービスラインナップ



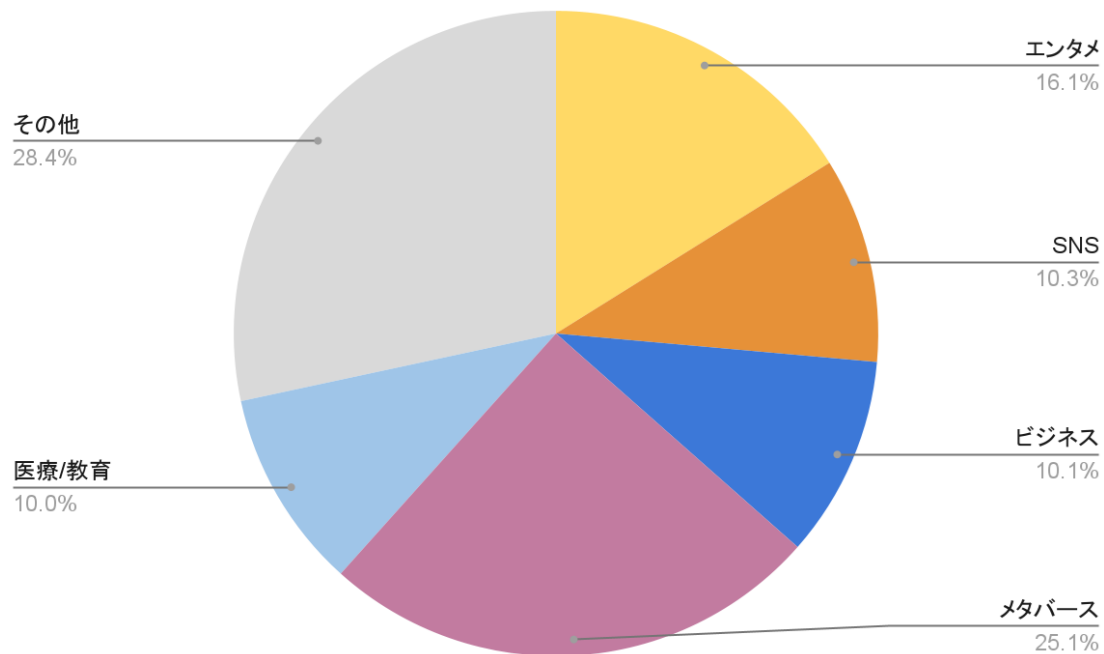
**V-CUBE**  
**Communication**  
**Platform**

## ビジネスグロース事業 売上計画

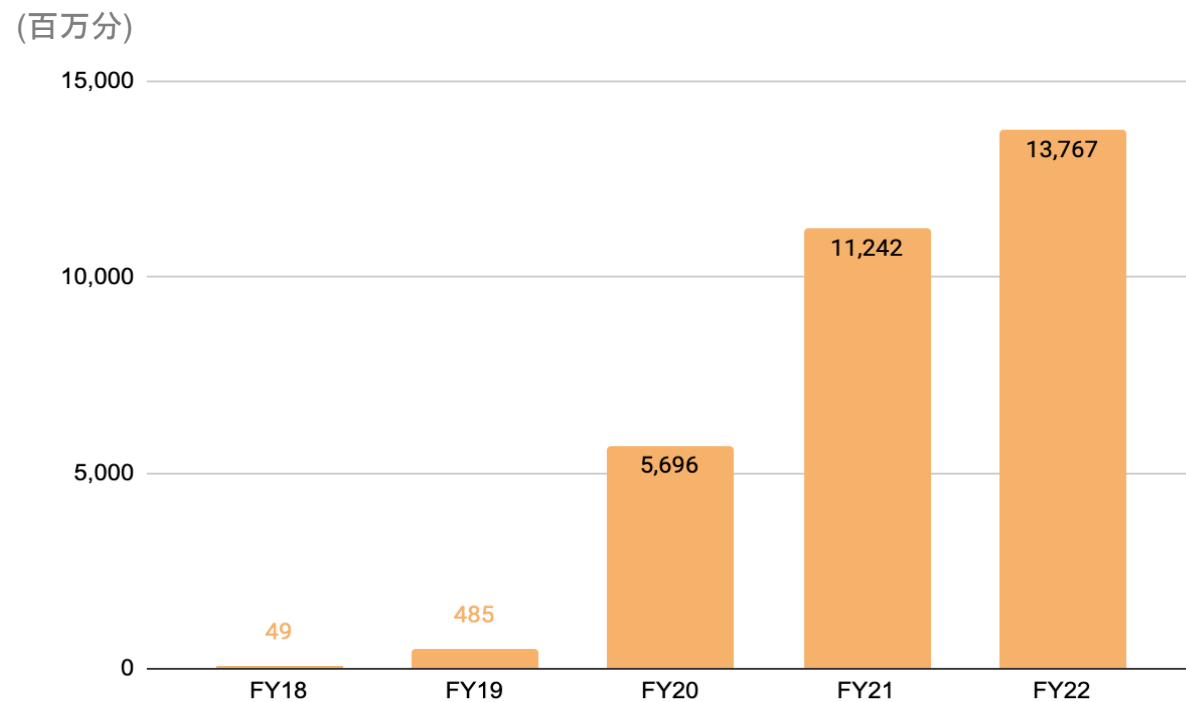


視聴者同士で交流するSNS・ファンサービスの売上割合が大きい一方、メタバース用途も台頭  
利用時間は堅調に増加し続けている

売上用途別構成（FY22）※実績



累計利用時間(分)の推移



多岐に渡る業界/用途にて、Agoraによる事業・対面サービスのDXを実現

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

メタバース



クラスター株式会社様



株式会社ビフロスト様



株式会社ambr様

音声配信



AWA株式会社様



株式会社Voicy様



株式会社サイバーエージェント様

ゲーム



株式会社ミクシィ様



株式会社タイトー様

ライフスタイル

フィットネス



SOELU株式会社様

結婚式



株式会社八芳園様

オンライン英会話



株式会社ビズメイツ様



株式会社ベストティーチャー様

ビジネス用チャットツール



Chatwork株式会社様

オンライン採用面接



株式会社ヒューマネージ様

オンライン診療



株式会社MICIN様

## 人気モータースポーツイベントのバーチャル空間での開催を実現したSDK バーチャル空間でのイベント開催において優れたファンエンゲージメントを実現

### ビフロスト様

イベントの司会者やアバター同士の音声通話、そして大会のライブストリーミング機能を「Agora」で実装

METAVIRSTA  
VIRTUAL STREAMING STADIUM

×

agora



ユーザ顧客のエンゲージメント向上や円滑なコミュニケーションを  
成功させる次世代型ライブ配信・通話プラットフォーム

V-CUBE Communication Platform概要

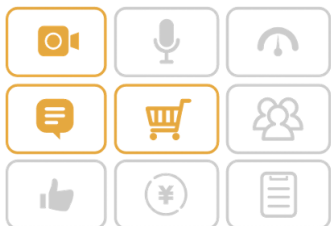
ローコード開発

ローコードで独自の配信サービスを  
スピード構築

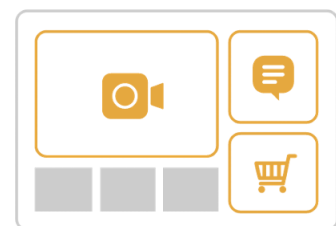


低遅延ライブ  
配信基盤

UI テンプレート



豊富な機能テンプレートの中から  
必要な機能を組み合わせ



UI テンプレートを適用して  
オリジナルシステムが完成！

① 低遅延 & 大規模配信



1秒未満の遅延と100万規模の配信

② つながり強化



ファン同士の一体感

ユーザとサービスとの結びつき

サービスへの愛着を高め顧客生涯価値(LTV)向上等に寄与

③ 高いカスタマイズ性



機能・レイアウトを柔軟にカスタマイズ



アプリ提供の選択肢が増えることで、ビジネスサイドへのリーチが可能になり、売上最大化に寄与

サービス形態

対応ソリューション

対象と価値

企画

コンテンツ/イベント企画

オンライン化検討

コンテンツ

音楽

スポーツ

恋愛

コマース

ゲーム

イベント

SNS

現場支援

アプリケーション

プラットフォーム

(ライブ配信、メタバース、EC、web会議、SNS、IoT 等)

インフラ

Agora、AWS、GCP、Azure、Skyway、Twilio 等

**V-CUBE**  
**Communication**  
**Platform**

**企画者**

- ・マネタイズ強化
- ・CS向上
- ・業務改善

**技術者**

- ・さらなる技術実現
- ・さらなる開発効率

企画部分へ拡張

agora

企画部分へ拡張

**技術者**

- ・技術実現
- ・開発効率

## ノーコード・ローコードでスピード実現できる VCP でのコミュニケーションシステムの事例

### 1. 広告主向けエンゲージパック

企画からシステム構築、運用サポートまでを  
ワンストップでトータルでご支援



### 2. オンラインイベント活用

エンゲージメント向上を切り口としたアプローチ

ファンウォール・ウォッチパーティー



双方向交流型・質疑応答



### 3. イベント活用・番組演出

よりインタラクティブなコンテンツ配信

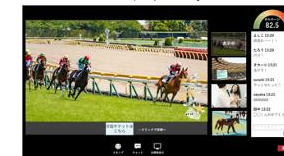
超低遅延ライブ&Live投票



試合映像の解説ライブ



マルチアングル



### 4. 報道活用（取材・生中継）

リモート取材用の独自システム



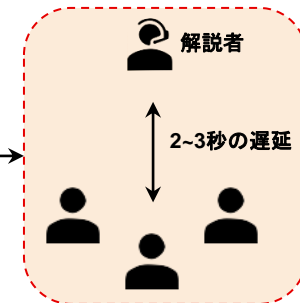
### 5. VODへの超低遅延組込み

遅延映像を見ている人同士の  
コミュニケーション

VODサービス  
CDN配信の映像



30秒～1分の遅延



### 6. 通話ソリューション

独自の通話アプリを構築可能



## 事業環境：人手不足の加速もあり国家予算増加によるDX拡大が見込まれる

- ・ 災害対策やインフラの老朽化対策に国家予算の増加に伴いDXは今後も拡大
- ・ 技術者不足や技能伝承など職人・技術者を取り巻く課題がさらに進行

## 提供価値：用途特化のプロダクトと豊富な導入経験/スキルによる総合提案

- ・ さまざまな現場業務（緊急対策、工事、保守保全作業現場）に特化したSW/HW
- ・ 現場業務のDX化における圧倒的な導入経験/スキルに基づく総合提案力

## 事業方針：専門性を高めた独自サービスの開発で、市場拡大と獲得に注力

- ・ 現場映像と地図情報を組み合わせたソフトウェアの提供で、緊急時の事案管理や現場コミュニケーションを強化
- ・ 従来の映像を通じた遠隔作業支援に加え、特殊支援アプリケーション開発に投資。技術者不足等の業界課題にアプローチ

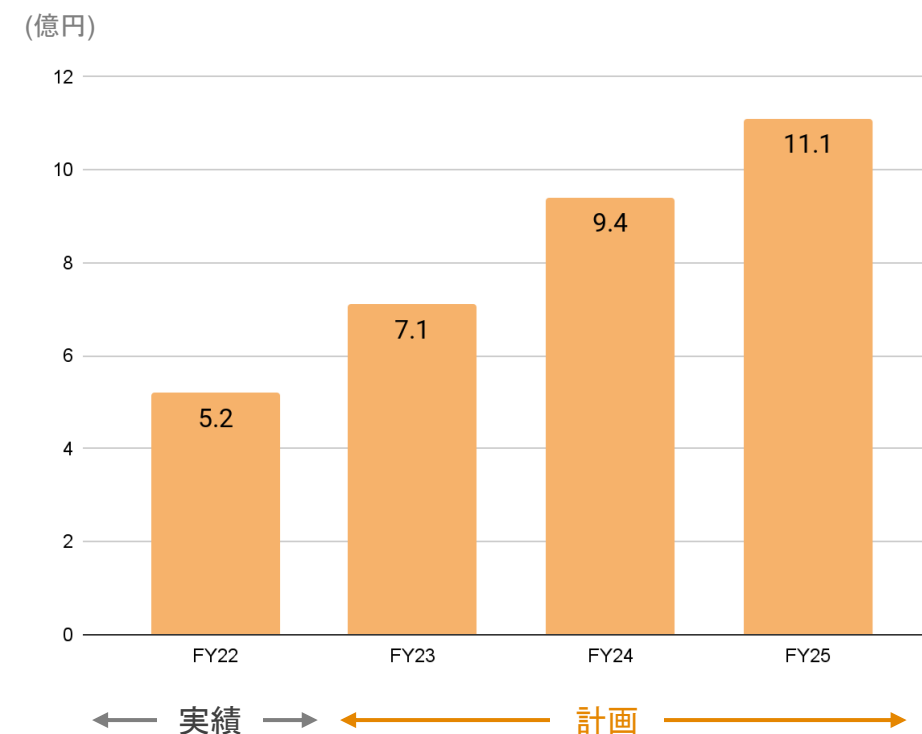
### サービスラインナップ

V-CUBE Board

V-CUBE コラボレーション

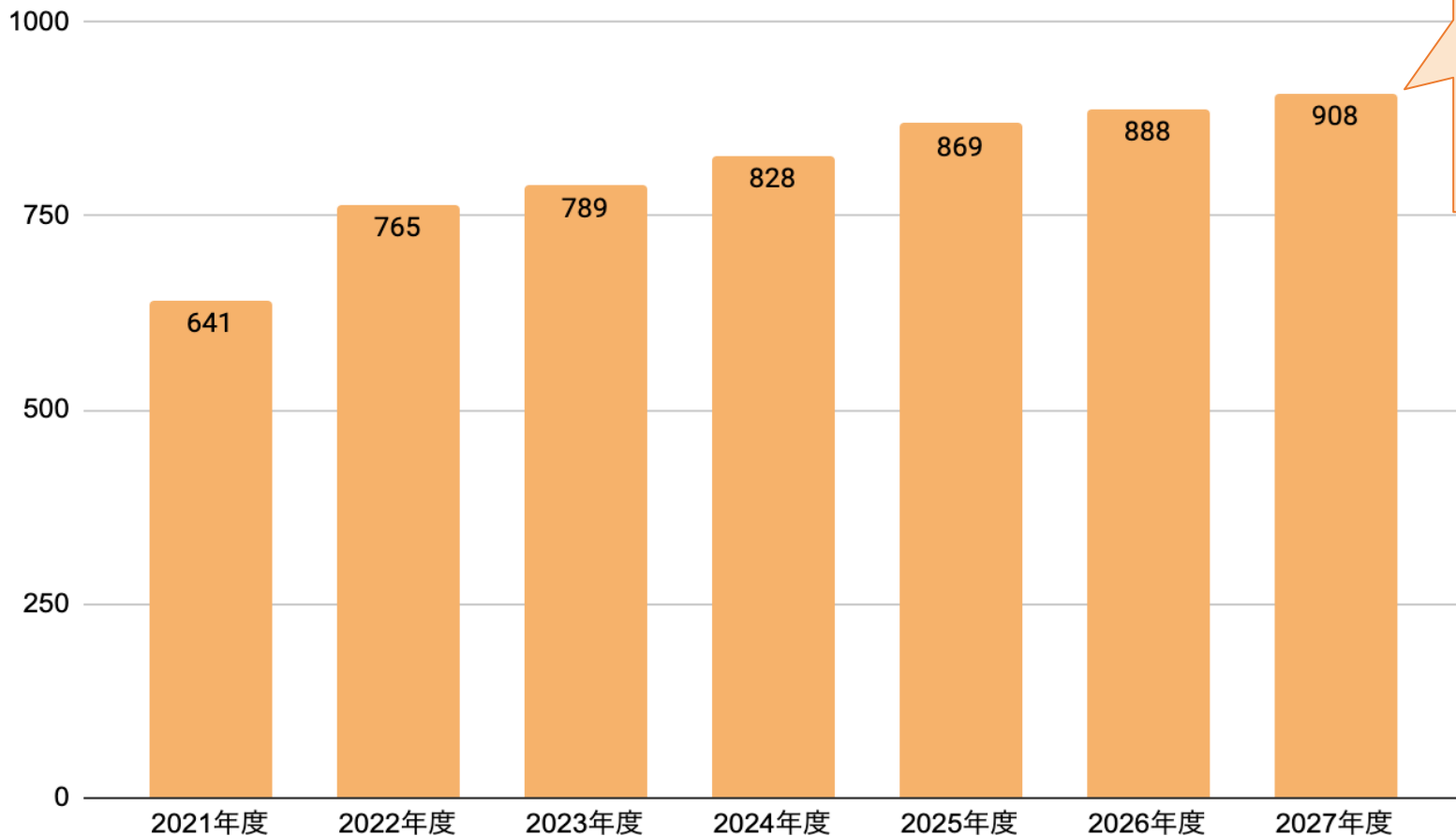


### プロフェッショナルワーク事業 売上計画



## 防災等の緊急対策市場における、当社ビジネスが関連する領域の推定市場規模

(億円)



国土強靱化予算の予算増大や緊急防災・減災事業債により市場成長が見込まれている。

※㈱シード・プランニング「2023年版 防災情報システム・サービス市場の最新動向と市場展望」から、  
当社のソリューションが関連する領域となる市場セグメント分類の集計より

公共領域：緊急対策用途

V-CUBE Board



V-CUBEコミュニケーションマップ



民間領域：フィールドワーク用途

realwear製スマートグラス



国土交通省  
新技術情報提供システム  
**NETIS**  
登録番号 THK-180002-VE

サービス概要

テーブル状の大画面のタッチパネルを操作することで、地図情報や写真などの情報を一元管理、スマホ/タブレット/ドローン連携等

対応領域

国、地方自治体、消防、警察等における、災害発生時の情報共有とそのオペレーション

価値

災害現場のリアルな情報を電子テーブルに集約し、地図上で事案作成・リソースの可視化  
→意思決定の質とスピードを向上

事例

品川区役所様、さいたま市消防局様、大分県庁様、兵庫県神戸市役所様、熊本県庁様、宮崎県庁様、東京ガス株式会社扇島LNG基地様等

完全ハンズフリーで遠隔作業できる  
防爆対応のスマートグラス

インフラ、ライフライン、プラント関連の  
点検およびメンテナンス

ベテランの技術者が直接赴くことなく、現地の  
作業者に遠隔支援  
→人手不足へのアプローチ

りんかい日産建設株式会社様、三井・ダウポリケミカル株式会社様、オルガノ株式会社様等

すでに市場優位性の高い既存プロダクトを中心に、より拡販しマーケットを獲得する  
 並行して、新規開発の見極めと投資を進めていく

施策概要

【緊急対策のコアニーズ探求（長期）】

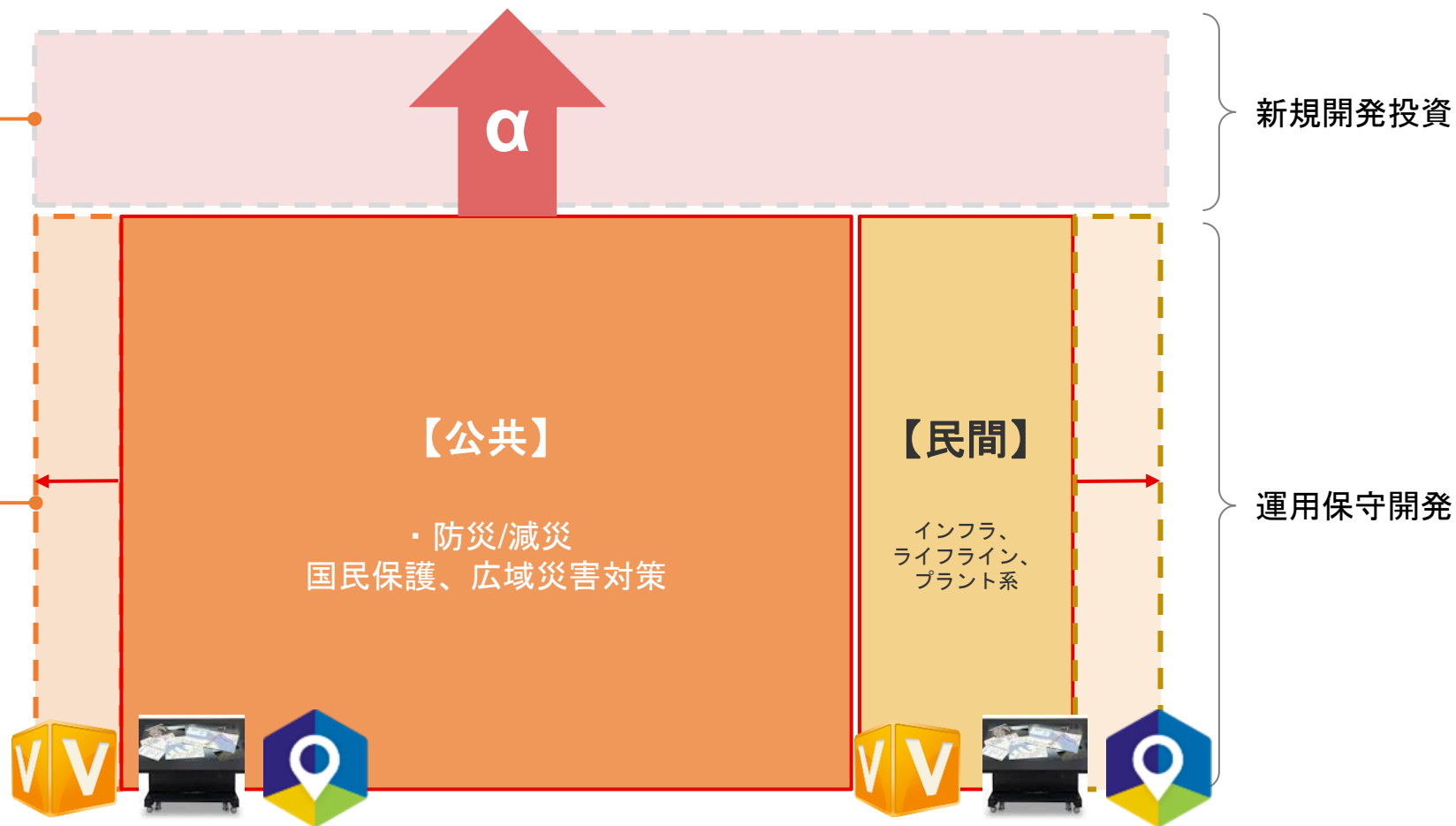
- ・中央省庁へ積極的な情報展開
- ・国家事業の中から当社が価値提供可能な分析し、集中的な開発投資

【マーケティング投資】

- ・イベント出展やウェビナー等を通し、既存顧客のアップセルと新規顧客の獲得を狙う

【営業戦略の整理（選択と集中）】

- ・Slerとの連携・体制強化による再販の強化
- ・小規模地方公共団体（1,230団体）向けにライトプランを展開



新規開発投資

運用保守開発



## 事業環境：新しい働き方が求められている

- ・ コロナ影響が落ち着き、リアル回帰（オフィス出社）とテレワークが混在
- ・ ハイブリッドな働き方を前提としたオフィス作りや制度設計が進行
- ・ オンラインコミュニケーションの浸透により新しい課題やキーワードが生まれている

## 提供価値：経験/ノウハウを生かしたワークスタイルDXと環境配備の提案

- ・ リモートコミュニケーションにおけるサービス提供の経験値、ソフトウェアと組み合わせたハードウェアの知識、手厚いサポートノウハウを組み合わせた提案
- ・ 新しい働き方に応じたソリューションの創出と提供

## 事業方針：汎用領域の売上を維持しつつ、新領域におけるビジネスを模索

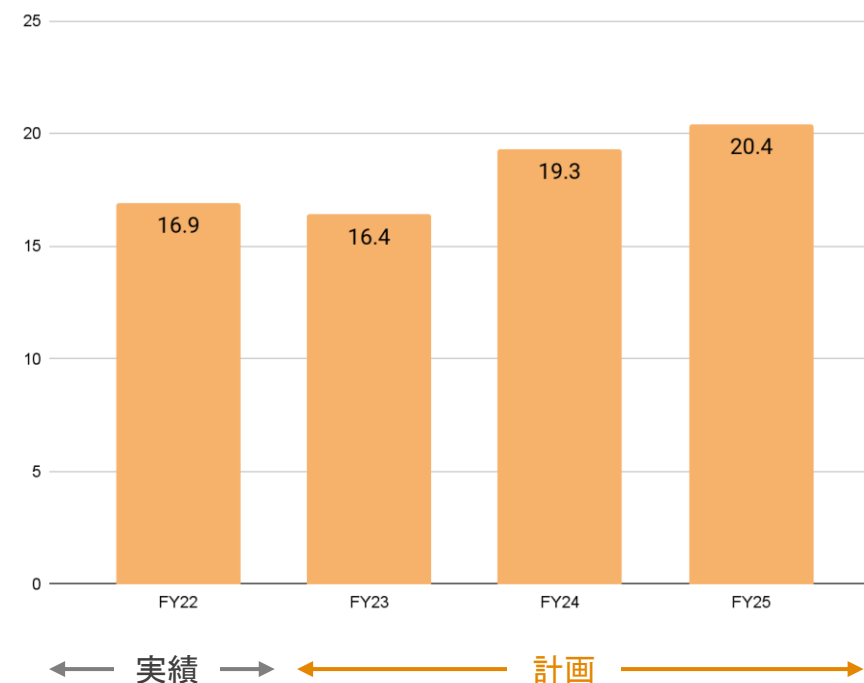
- ・ Zoomを中心に増加した顧客に対する、ハイブリッドな働き方を前提とした環境づくりに対しての、ソフト+ハード+サービスの総合提案を目指す
- ・ Zoom Phoneの展開
- ・ 音声や感情解析などの新しい分野に対するリサーチ、次なるビジネスの種を創出

## サービスラインナップ

V-CUBE ミーティング 

## ハイブリッドワークDX事業 売上計画

(億円)



## 事業環境：リスキリング（学び直し）はこれからの重要課題

- 産業構造・技術革新やDXの推進が起こると、必要とされるスキルや能力が大きく変化しており、従業員が価値を生み出し続けるためには、それまでのスキルとは非連続なスキルを新たに身につけていくことが必要
- デジタル技術を活用して必要なスキルを効果的に習得する仕組みが必要
- 2020年10月、現政権はリスキリングの支援に5年で1兆円を投じると表明

## 提供価値：企業内研修のコンテンツ作成と学習管理の仕組み

- 従業員がそれぞれのタイミングの良い時に自主的に学ぶことができる
- 一般公開せず社内だけで公開設定を自由に行うことができる動画コンテンツ管理
- 試験問題作成を含め、従業員の学習進捗を管理できる学習管理の仕組みを組み合わせることで、効果的な企業内研修の仕組みを内製化することができる

## 事業方針：汎用領域の売上を維持しつつ、新領域におけるビジネスを模索

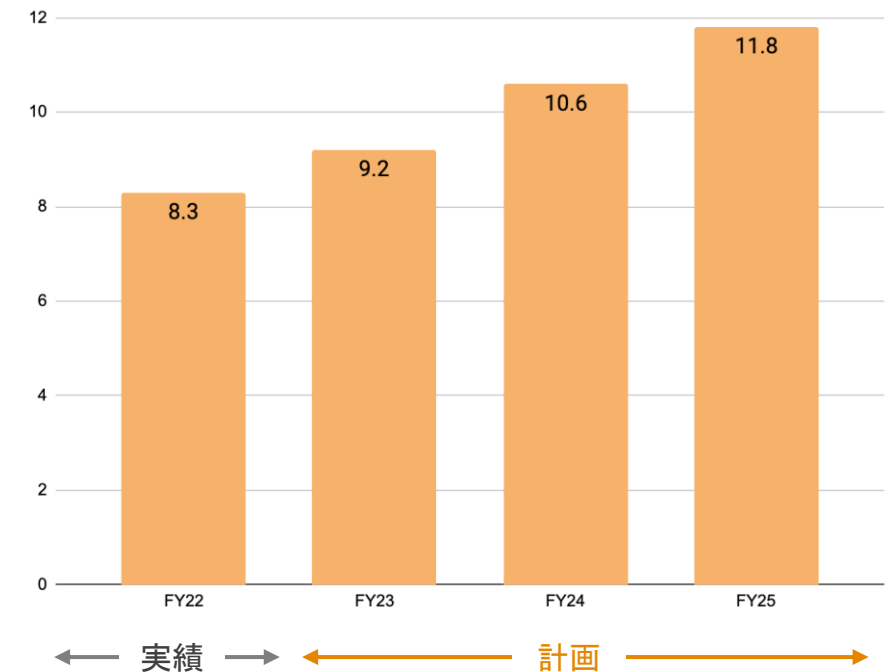
- リスキリング・企業内研修は海外での需要が国内に先んじて高まっている
- 動画コンテンツ管理サービス Qumu は国内外の企業において、企業内動画管理・コンテンツ作成に利用されているケースが増えている
- 学習支援システム Wizlearn LMS は東南アジア中心に成長

## サービスラインナップ



## リスキリング事業 売上計画

(億円)



# 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、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。