

2023年12月期 決算説明資料



1. FY23通期業績ハイライト

2. 各セグメントでの取り組み

3. Appendix

1. FY23通期業績ハイライト

2. 各セグメントでの取り組み

3. Appendix

売上：EVでの売上規模の大きい製薬・人材領域、TPでの公共テレキューブ新規設置の減少の影響により減収

利益：営業利益は△156百万円、経営合理化施策等によるコスト削減効果は主に来期に貢献

<イベント単価>バーチャル株主総会、ハイブリッド案件、メタバースイベント等の高単価への注力で増加

<テレキューブ>新規設置台数は高止まりも、累計設置台数は昨年末比で1.5倍。企業向けサブスクは拡大継続

FY23 連結業績（当社重要指標）

売上	限界利益 (売上から変動費を控除した利益概念)	調整後 EBITDA	調整後 営業利益
110.8	69.6	12.9	2.4 (億円)

- ・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

イベントDX (EV) - 国内

イベント単価	イベント開催数
102万円 (14%増)	2,957回 (24%減)

サードプレイスDX (TP)

単Q設置台数	累積設置台数
1,906台 (9%減)	24,727台 (47%増)

エンタープライズDX (EP)

戦略プロダクトのMRR
1.9億円 (5%増)

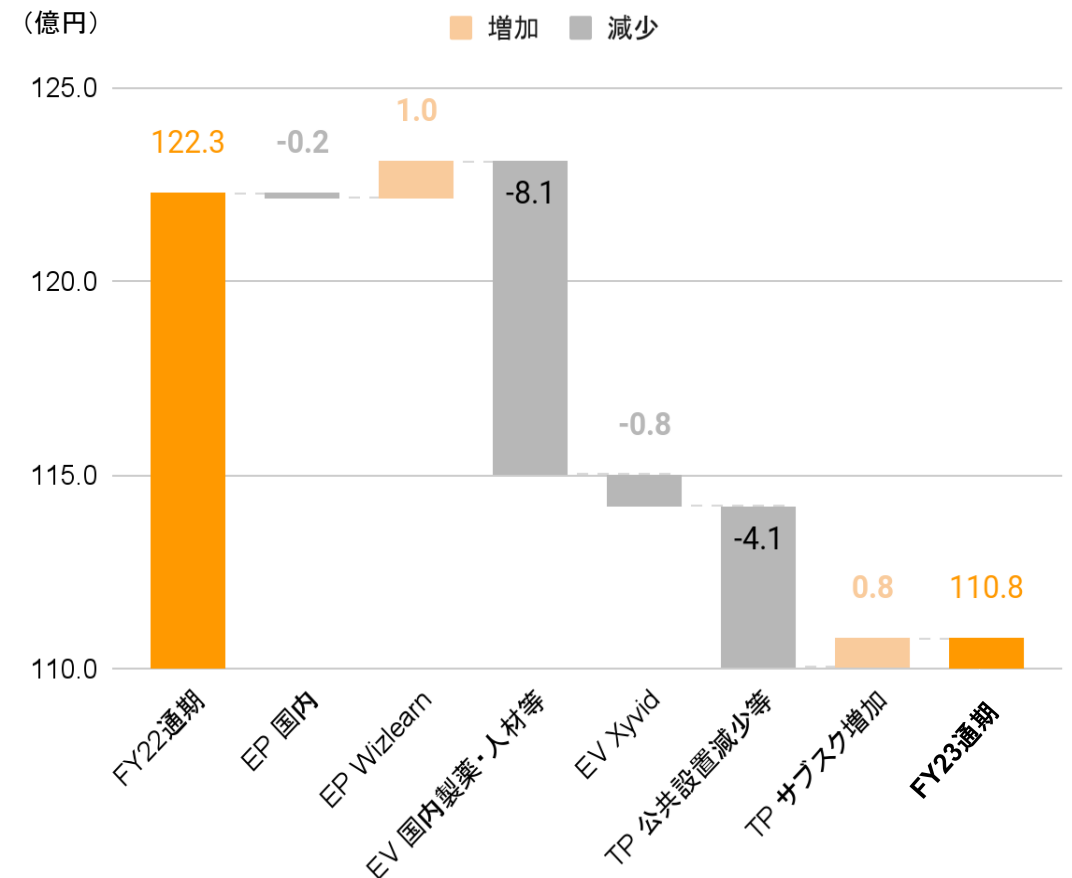
() 内は昨年同期比

EV：国内は売上規模の大きい製薬・人材領域で大幅減、米国子会社Xyvidは下期に去年同期比売上げ
TP：公共向けテレキューブの新規設置が低調により売上減も、利益額、利益率共に増加、サブスク堅調
EP：国内は売上横ばい、円安で限界利益率低下。シンガポール子会社Wizlearnで企業向けが伸長し売上19%成長

セグメント概況（利益は調整ベース）

FY23通期売上 昨対比

(百万円)		FY22	FY23	FY24
		通期実績	通期実績	通期予想
イベントDX事業	売上高	5,008	4,115	4,300
	セグメント利益 (率)	393 (7.8%)	△451 (-%)	100 (2.3%)
サードプレイスDX事業	売上高	2,889	2,550	2,700
	セグメント利益 (率)	646 (22.4%)	737 (28.9%)	600 (22.2%)
エンタープライズDX事業	売上高	4,331	4,418	4,500
	セグメント利益 (率)	689 (15.9%)	638 (14.5%)	600 (13.3%)
全社費用		△704	△684	△700
合計	売上高	12,229	11,084	11,500
	営業利益 (率)	1,025 (8.4%)	240 (2.2%)	600 (5.2%)



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

コロナ禍の急激な需要拡大やオンライン浸透を見据えた先行投資等で、FY23時点では過大となってしまった投資について、収益性改善のための施策の早期実行及び減損損失の計上。

<FY23.3Q~4Q> 経営合理化施策

主にイベントDX事業における製薬・人材業界顧客の急激かつ大幅な売上減少に伴う施策

- 販売価格の値上げの交渉
- 配信パートナーを中心としたコンペの仕組みを導入した外注費削減の協力依頼
- 希望退職43名を含めて連結で75名の減少

主に収益性の改善効果はFY24以降となるものの、早期に対処。
自社開発ソフトウェアの選択と集中（VCPへの注力等）、不採算事業の精査にも取り組む。

<FY23期末> ソフトウェア、 Xyvid減損

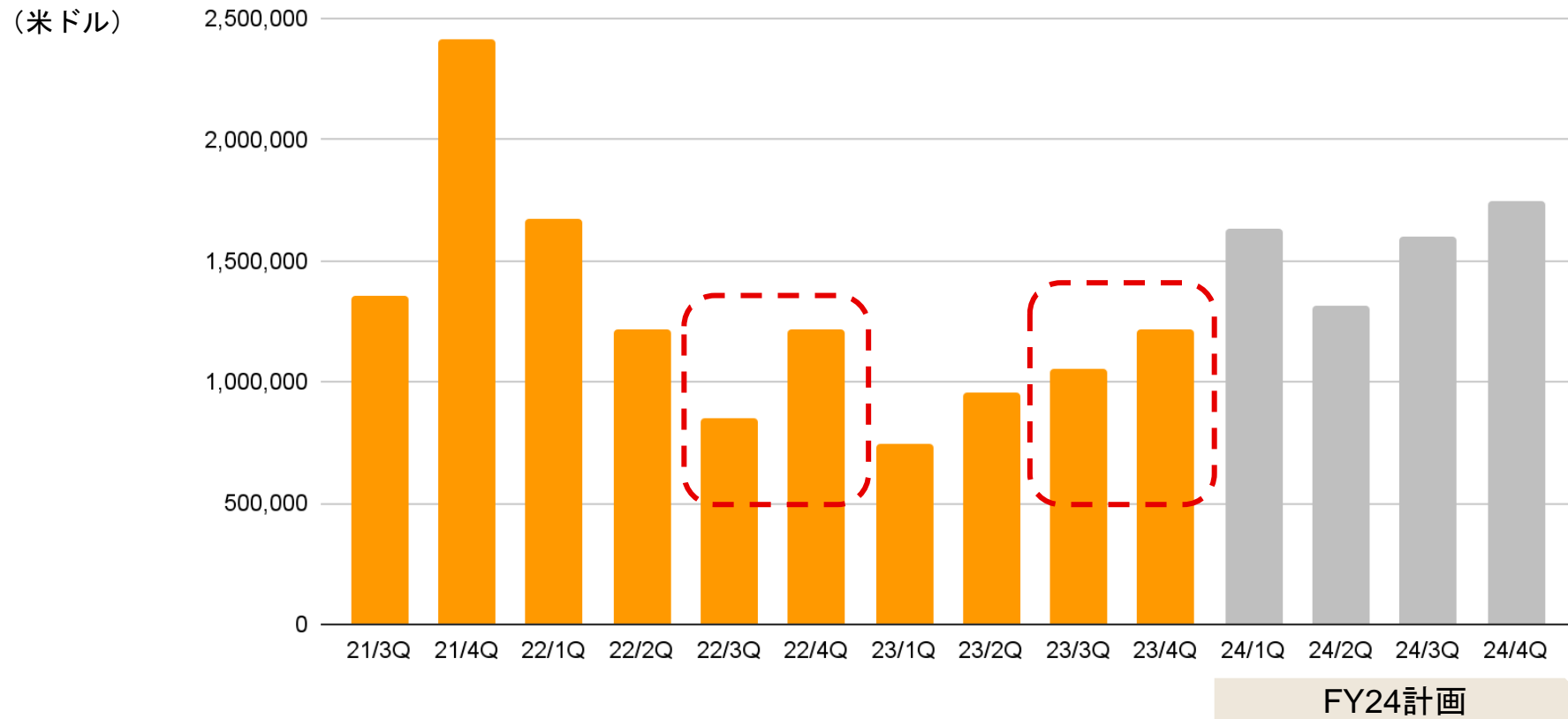
自社開発ソフトウェア、米国子会社Xyvid, Inc.の減損

- 長年業績を牽引してきたV-CUBEミーティングやコロナ禍に開発したEventInの旧バージョン等ソフトウェアの減損 531百万円
- 連結子会社Xyvidののれん全額の減損 3,223百万円

償却負担の軽減もFY24以降に寄与。

- 2021年6月～2022年上期 : 買収後、オンライン・ハイブリッドイベントの需要が高まり、グループの成長に貢献
- 2022年下期～2023年上期 : リアル回帰の動きが日本よりも強く、計画を下回り利益が出ない中でさらに円安の影響を受ける
- 2023年下期 : インフレや人手不足によりオンライン活用に戻る社会環境もあり、昨年同期比売上成長
- 2024年上期以降 : 大企業中心に顧客獲得（契約締結）も進み、イベント開催数を着実に積み上げて中長期的な成長へ

四半期売上推移



新型コロナウイルス感染症の5類移行から時間が経過し、ポストコロナにおける事業環境の方向性が見えてきている中で、イベントDX事業での製薬市場及び特定人材個社の方針を保守的に計画した上で、その他の領域及び事業の成長により増収計画。FY23迄に実施したコスト削減や過去の投資の清算等の経営合理化策により変動費及び固定費は大幅に減少し、大幅な増益を計画。

(百万円)	FY23 通期実績	FY24 通期予想
売上高	11,084	11,500
調整後EBITDA	1,289	1,600
調整後営業利益	240	600
営業利益	△156	500
経常利益	△275	400
親会社株主に 帰属する当期純利益	△5,623	300

FY23-25の定量的な中期経営計画を変更し、FY25～26での営業利益10億円以上を目標に再設定。
FY24を再成長の発射台とし、コストコントロール等収益性改善の取り組みを徹底しながら事業の拡大により増益を目指す。

2023～2024

V字回復に向けての各種対策

2024

成長フェーズに戻る

エンタープライズは安定収益、イベント・サードプレイスで上積みを目指す

2025～2026

営業利益10億円以上を回復

EVチャージ事業やテレキューブの収益源多角化等も貢献

1. FY23通期業績ハイライト

2. 各セグメントでの取り組み

3. Appendix

イベントDX事業、サードプレイスDX事業、エンタープライズDX事業の成長により、2025～2026年度内の営業利益10億円以上を目指す。

事業環境・戦略トピックス

イベントDX 事業

成長ポテンシャル



- ポストコロナ、イベント開催の費用対効果が求められる時代に
- イベントデジタルマーケティングの追求
- 自社製品による課題解決価値の向上、利益率の向上
- オンライン/ハイブリッド/リアル、全領域をカバー
- 市場がある業界/用途にターゲットを絞った販売戦略

サードプレイスDX 事業

成長ポテンシャル



- 市場認知が始まってきた段階、販売先業種も徐々に拡大。企業・公共版併せて25千台程度、市場への新規設置余力は十分あり。
- 用途に合わせた筐体開発、周辺デバイスによる付加価値サービス
- 新たな利益創出モデルの開拓、協業による新用途開発や広告モデル等
- EV充電サービスは今期より本格的に販売開始

エンタープライズDX 事業

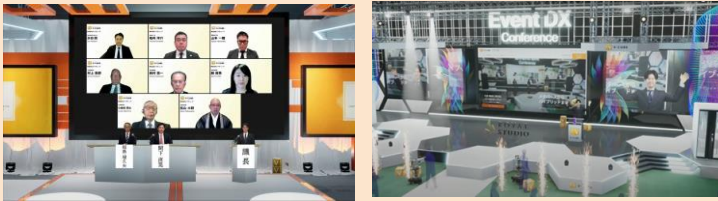
成長ポテンシャル



- 映像/音声コミュニケーションソフトウェアを中心とした代理販売、サポート。主にZoom, Zoom Phone, Qumu, Agora, Tencent Cloud
- 急激な成長は見込めないが収益の安定基盤として堅調に成長
- 現在はZoom Phone販売に注力
- ドル仕入れのため為替の影響を受けやすい。(FY24計画 150円/\$)

イベントDX事業

- ・ イベントのオンライン配信実績シェアNo.1(*)
- ・ 3DCG/メタバース空間や動画の制作
- ・ 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
- ・ イベントROIを向上させるためのデータ活用



[最新設備のスタジオ (東京・大阪)]



[海外子会社Xyvid (アメリカ)]



(*)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

サードプレイスDX事業

- ・ 防音個室ブース「テレキューブ」
設置台数シェア No.1*を2年連続獲得
- ・ 企業向けはサブスク等販売モデル多様化や
各ニーズに対応した様々な筐体モデル開発
- ・ 公共向けは広告モデル/予約システムなど付随ビ
ジネスの多角化
- ・ 移動手段の拡充/DX化としてのEV充電ソリュー
ション



[EV充電サービス]



(*)調査機関:日本マーケティングリサーチ機構
2023年6月期_指定領域における市場調査

エンタープライズDX事業

- ・ 映像/音声コミュニケーションサービスの提供、
サポート

[場所や時間を選ばない働き方を支援]



[事業/サービスのDX化支援]



[災害対策/プラント点検など専門領域に特化したDX支援]



[企業内外の社員教育、社員研修、学習管理支援]

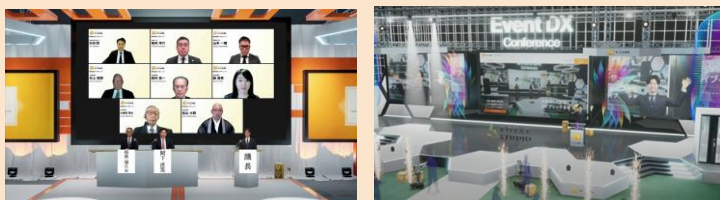


[海外子会社Wizlearn(シンガポール) LMS]



イベントDX事業

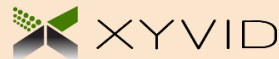
- ・ イベントのオンライン配信実績シェアNo.1(*)
- ・ 3DCG/メタバース空間や動画の制作
- ・ あらゆるイベントのオンライン/ハイブリッド化
- ・ 運用設計/当日ディレクションなどの運用支援
- ・ イベントROIを向上させるためのデータ活用



[最新設備のスタジオ (東京・大阪)]



[海外子会社Xyvid (アメリカ)]



(*)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

サードプレイスDX事業

- ・ 防音個室ブース「テレキューブ」
設置台数シェア No.1*を2年連続獲得
- ・ 企業向けはサブスク等販売モデル多様化や
各ニーズに対応した様々な筐体モデル開発
- ・ 公共向けは広告モデル/予約システムなど付随ビ
ジネスの多角化
- ・ 移動手段の拡充/DX化としてのEV充電ソリュー
ション



[EV充電サービス]



(*)調査機関:日本マーケティングリサーチ機構
2023年6月期_指定領域における市場調査

エンタープライズDX事業

- ・ 映像/音声コミュニケーションサービスの提供、
サポート

[場所や時間を選ばない働き方を支援]



[事業/サービスのDX化支援]



[災害対策/プラント点検など専門領域に特化したDX支援]



[企業内外の社員教育、社員研修、学習管理支援]



[海外子会社Wizlearn(シンガポール) LMS]



FY24は特定領域(製薬エリア、人材メディア個社)の事業環境を保守的に見込み、新たにイベントデータを活用したソリューションの強化やハイブリッドイベントをソフト、ハード、サービス、コンサルティング面で強化させることで、販促目的で行われる製薬全国、自社開催、ファンエンゲージメント向上目的で行われる自社開催、放送/エンタメ領域を戦略成長領域として計画値の上振れを目指しながらFY25以降の飛躍につなげる。

(百万円)	FY22実績	FY23実績	YoY	FY24計画	YoY	FY24以降 成長領域
製薬 全国	1,321	1,138	86%	1,148	101%	○
製薬 エリア	557	286	51%	76	27%	△
株総・IR	531	558	105%	581	104%	
人材メディア	883	510	58%	274	54%	△
販促メディア	419	423	101%	432	102%	
自社開催等	546	652	119%	751	115%	○
放送/エンタメ	83	81	98%	120	148%	○
合計	4,342	3,649	84%	3,382	93%	

[体験価値]

- お客様に「使い続けたい」「また次お願いしたい」と思わせるような「わくわくする体験」の提供、その体験を可能にする魅力的なハード/ソフト面でのUI/UXや対面サービス/



高付加価値サービス



共通のゴールを持ちシナジーを生む

SaaS

Service

SaaS + Service

場と環境の提供



[体験価値]

- お客様に「使い続けたい」「また次お願いしたい」と思わせるような「わくわくする体験」の提供、その体験を可能にする魅力的なハード/ソフト面でのUI/UXや対面サービス/コンサルティングの実現
- 更に目指すのは「価値あるお客様のデータ」を蓄積し続けること
- 時代の変化と共に事業/サービスライフサイクルがあるため、新たな価値創出が必要



[課題解決価値]

- 目的把握、データ分析、インサイト提供
- 「ブイキューブでしか取得できないデータ」が価値になる
- 蓄積されればされるほど価値が高まる
- 蓄積されデータを、お客様の根本的な経営/事業課題の解決に利用
- AIによるデータ分析エンジン

共通のゴールを持ちシナジーを生む

SaaS

先端テック

Service

データを蓄積



分析結果をFB

体験価値と課題解決価値のエンジン

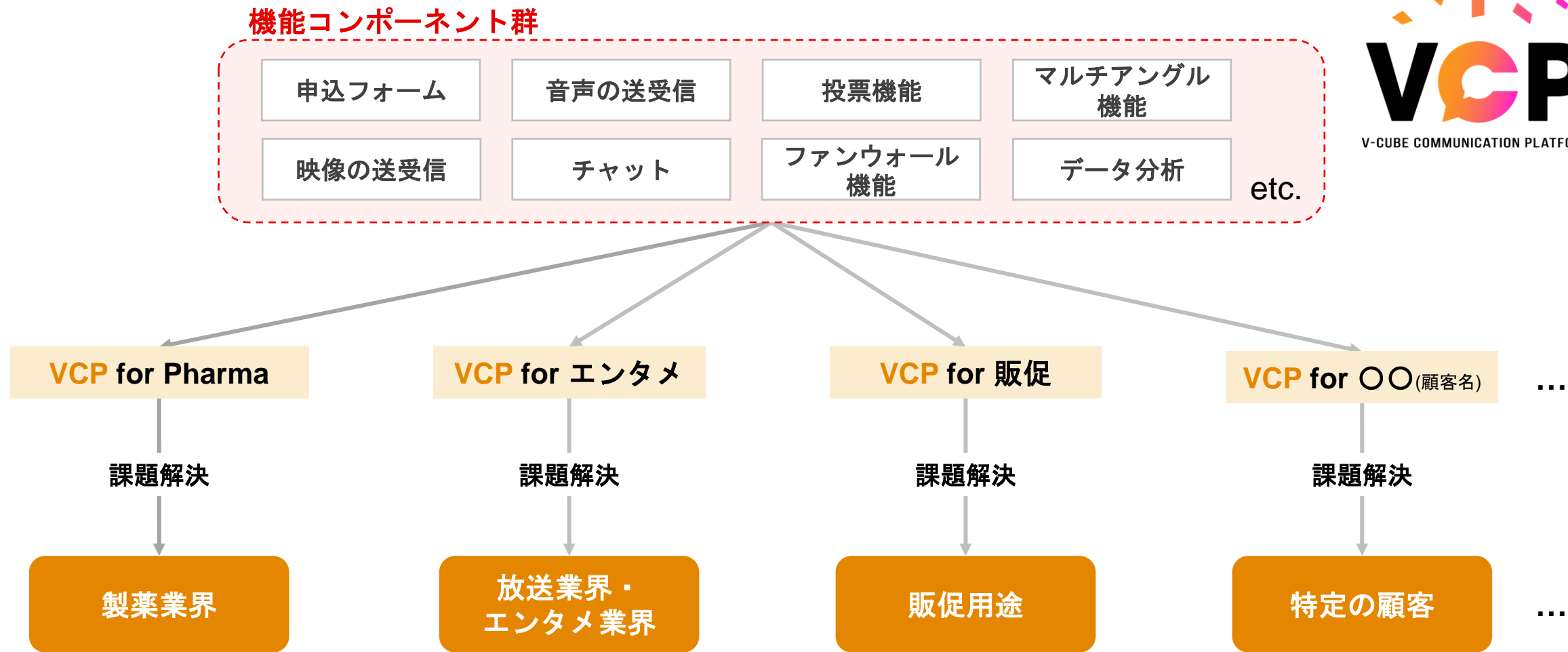
Data

生成AI

SaaS + Service + "Data × AI"

お客様へ真の課題解決価値の提供

「体験価値」「課題解決価値」を兼ね備えた自社製品。様々な業界や利用シーンに応じて機能コンポーネント群を組み合わせることでローコードでクイックに高いユーザ体験価値を提供可能。イベントデータは顧客の持つオムニチャネルやCRMとの連携、分析結果レポートとして提供し、イベント開催の本来の目的を達成させる。



UNIZONE様 eモータースポーツ大会

プレイヤー視点など視聴者が見たい画面を自由に選べる臨場感の高い視聴体験（マルチアングル機能）



UNIZONE SUPER FORMULA

e-MOTORSPORT

UNIZONE EX MATCH

POWERED BY SUPER FORMULA

2024.02.25 [SUN]
11:00 - ビエント高崎

入場料無料 & YouTubeライブ配信

Licensed by  **JAF**

TBSテレビ様主催 日曜劇場『VIVANT』ファンミーティングのライブ配信

ハイブリッド開催で会場だけでなくオンライン参加者も登壇者と会話、双方向性の高い視聴体験を実現



東京ヤクルトスワローズ様 新入団選手発表会

ファンとチーム・選手との密度の高い交流を実現し、より良い関係性・エンゲージメントの向上に貢献



＜ファンウォール機能＞
ファンの方々も発表会に参加し、
お互いの顔の見えるコミュニケーションを実現



＜マルチアングル機能＞
見たい選手やマスコットキャラクターの
個別のカメラ映像に切替可能

リアル回帰の一方でオンライン参加も一般的になる中で、どちらのニーズも満たすハイブリッド開催のニーズが拡大。オンライン参加者も現地の体験をインタラクティブに共有でき、参加率やエンゲージメントを高める設備とともにVCP等当社イベントプラットフォームとの連携により、リアルでもオンラインでも参加者の体験価値を最大化。



◆大型LEDディスプレイ

講演資料、販促バナー、参加者アンケート、リアクション、オンライン参加者の映像など登壇者と参加者、現地とオンラインを繋ぐハブとして機能

◆最新の映像技術を活用した演出や、クロマキー撮影による映像合成

生成AIによる映像コンテンツ制作、3D制作ソフト、ソフトウェアミキサーなど

販促イベント

- 体験価値向上による参加率上昇
- 双方向性による顧客接点・商談化率の上昇

社内イベント

- 盛り上がりを増長し、飽きを解消
- 柔軟な働き方に対応し、リアルでもオンラインでも参加可能



弊社スタジオでのセルフ動画制作

テンプレートを選択し、プレゼン収録すると、AIによる字幕生成や背景合成などを含む動画を即日納品
音声の自動生成やアバターを登場させた動画など、自社開発サービスとして進化させていく

低コスト・短納期で高品質な動画の制作を実現



チョコスタ AI VIDEO STUDIO

スタジオ
ご予約

投影資料や
台本のご準備

スタジオ
ご来訪・
収録

最新設備・AI
を活用した
動画の完成



高性能な機材、防音設備、背景合成セット

採用・人事部門

会社紹介動画



マーケティング部門

プロモーション動画



人事・研修部門

研修・マニュアル動画

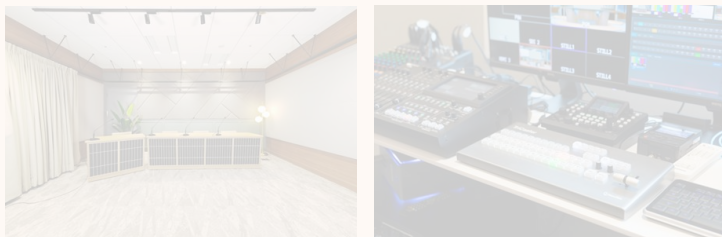


イベントDX事業

- ・ イベントのオンライン配信実績シェアNo.1(*)
- ・ 3DCG/メタバース空間や動画の制作
- ・ 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
- ・ イベントROIを向上させるためのデータ活用



[最新設備のスタジオ (東京・大阪)]



[海外子会社Xyvid (アメリカ)]



(*)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

サードプレイスDX事業

- ・ 防音個室ブース「テレキューブ」
設置台数シェア No.1*を2年連続獲得
- ・ 企業向けはサブスク等販売モデル多様化や
各ニーズに対応した様々な筐体モデル開発
- ・ 公共向けは広告モデル/予約システムなど付随ビ
ジネスの多角化
- ・ 移動手段の拡充/DX化としてのEV充電ソリュー
ション



[EV充電サービス]



(*)調査機関:日本マーケティングリサーチ機構
2023年6月期_指定領域における市場調査

エンタープライズDX事業

- ・ 映像/音声コミュニケーションサービスの提供、
サポート

[場所や時間を選ばない働き方を支援]



[事業/サービスのDX化支援]



[災害対策/プラント点検など専門領域に特化したDX支援]



[企業内外の社員教育、社員研修、学習管理支援]



[海外子会社Wizlearn(シンガポール) LMS]



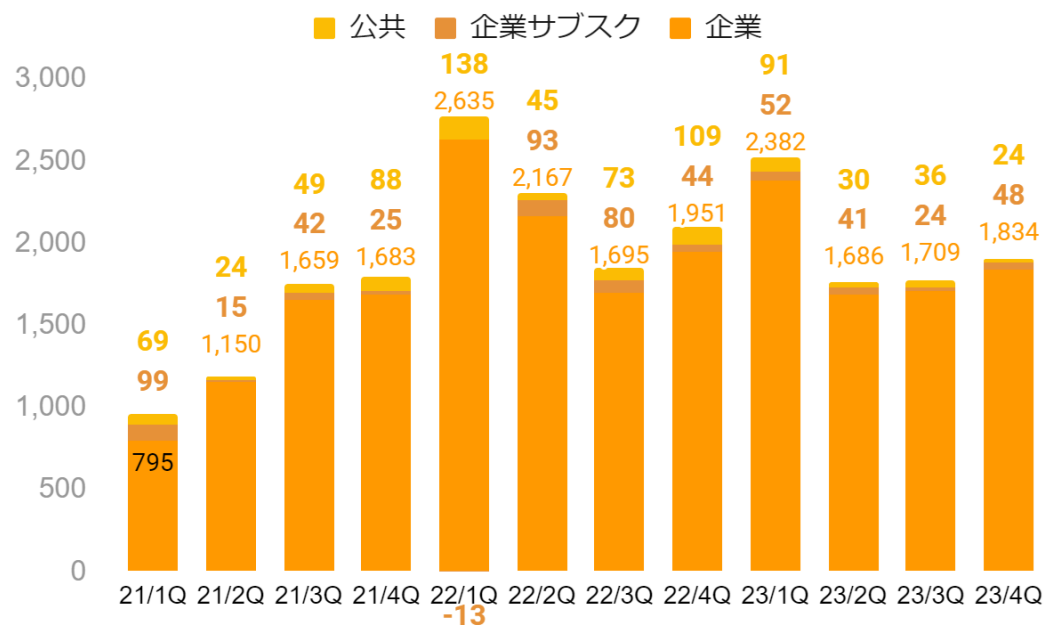
企業向けは堅調に推移、法人向け個室ブース市場で2年連続シェアNo.1(*)

企業向けサブスクが好調、稼働率レポートの提供により利用状況を可視化することで追加販売にもつながる動き

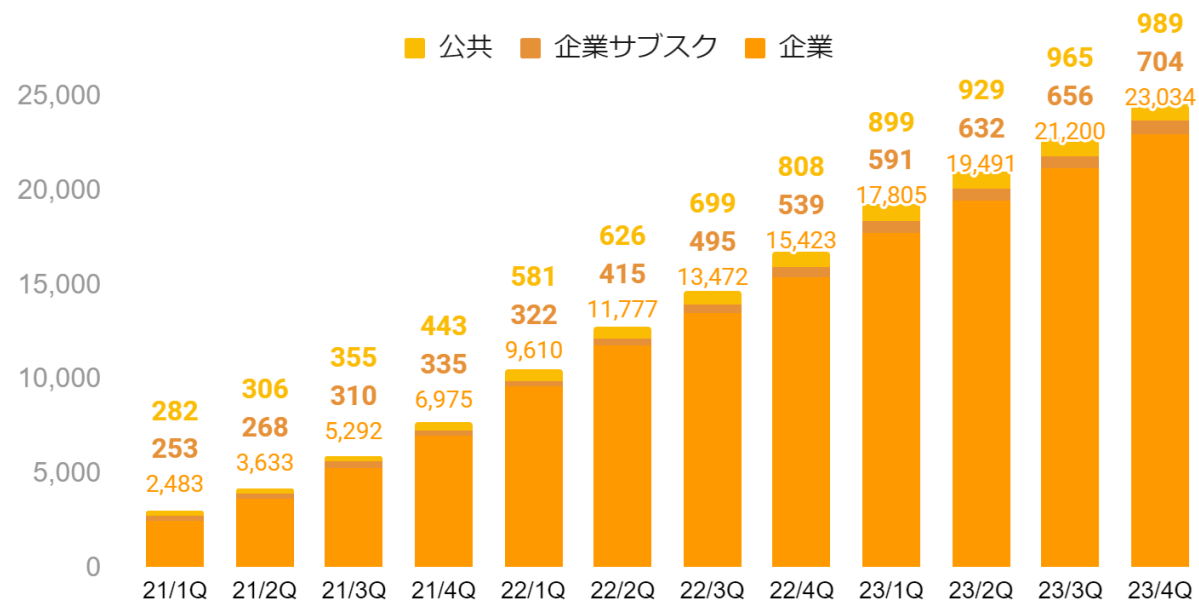
公共向けはJR各社様向けの新規設置台数が高止まり傾向も、設置は今後も継続。

(*)日本マーケティングリサーチ機構
2023年6月期_指定領域における市場調査

設置台数 四半期推移



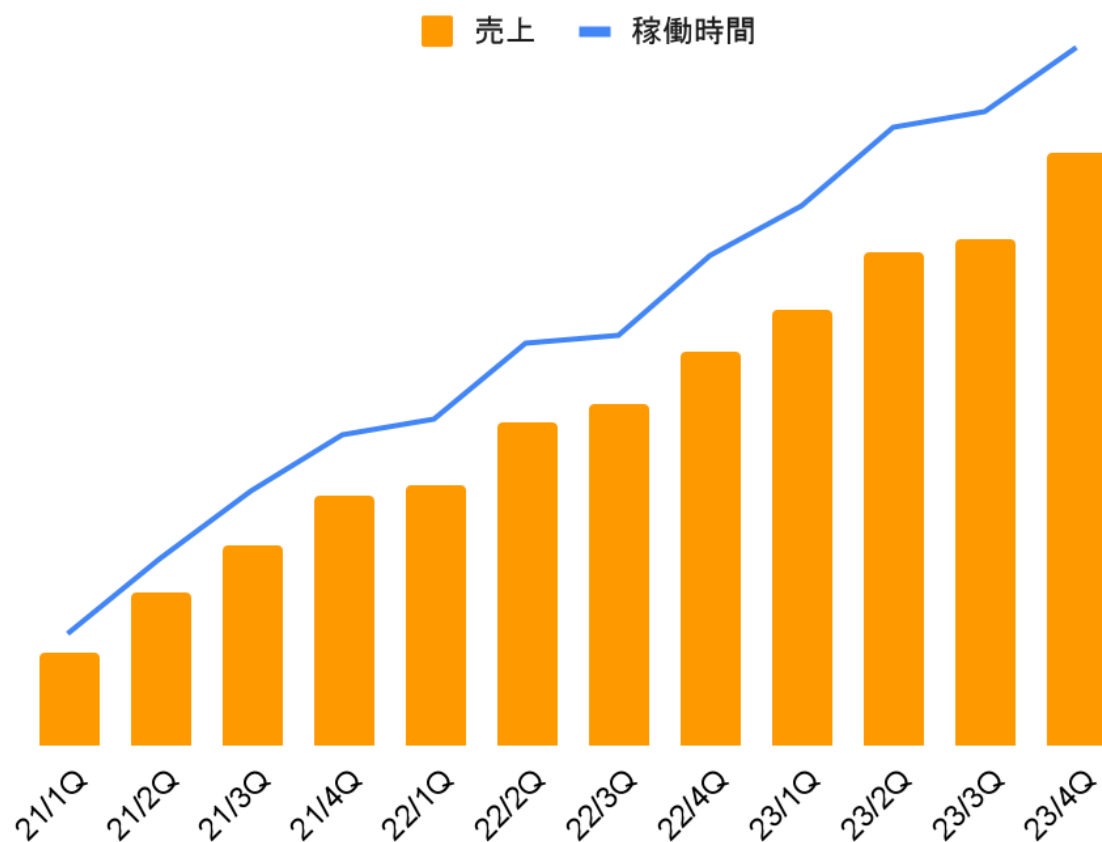
設置台数 累計推移



※FY22/2Q企業向け台数は、約450台のFY22/1Q以前設置の計上遅れ分を含む

台数×稼働率＝稼働時間を高めると同時に、直近では一部拠点で値上げも実施
 低稼働のテレキューブは引き上げて稼働率を維持しながら、需要を見込むエリアに新規設置

テレキューブサービス（株）運営のテレキューブの実績推移



新丸の内ビル（WEB会議センター）



リラクゼーションブース（用途特化型）



Web会議や作業に集中できる個室ブースから、多様化するニーズに対応したモデルや様々な用途に特化したブースを次々にリリース。

テレキャビンは初の全天候・屋外設置型、潜在的な設置場所が一挙に拡大



テレキャビン



ユニバーサルタイプ



フォンブースタイプ



シーティングレイアウト



両面ドアタイプ

用途特化 オンライン診療

〈兵庫県養父市（国家戦略特区）〉

へき地におけるオンライン診療
ウィーメックス様と実証事業開始



用途特化 オンライン年金相談

〈国家公務員共済組合連合会様〉

対面での開催による出張負担や
会場の定員が限られる問題

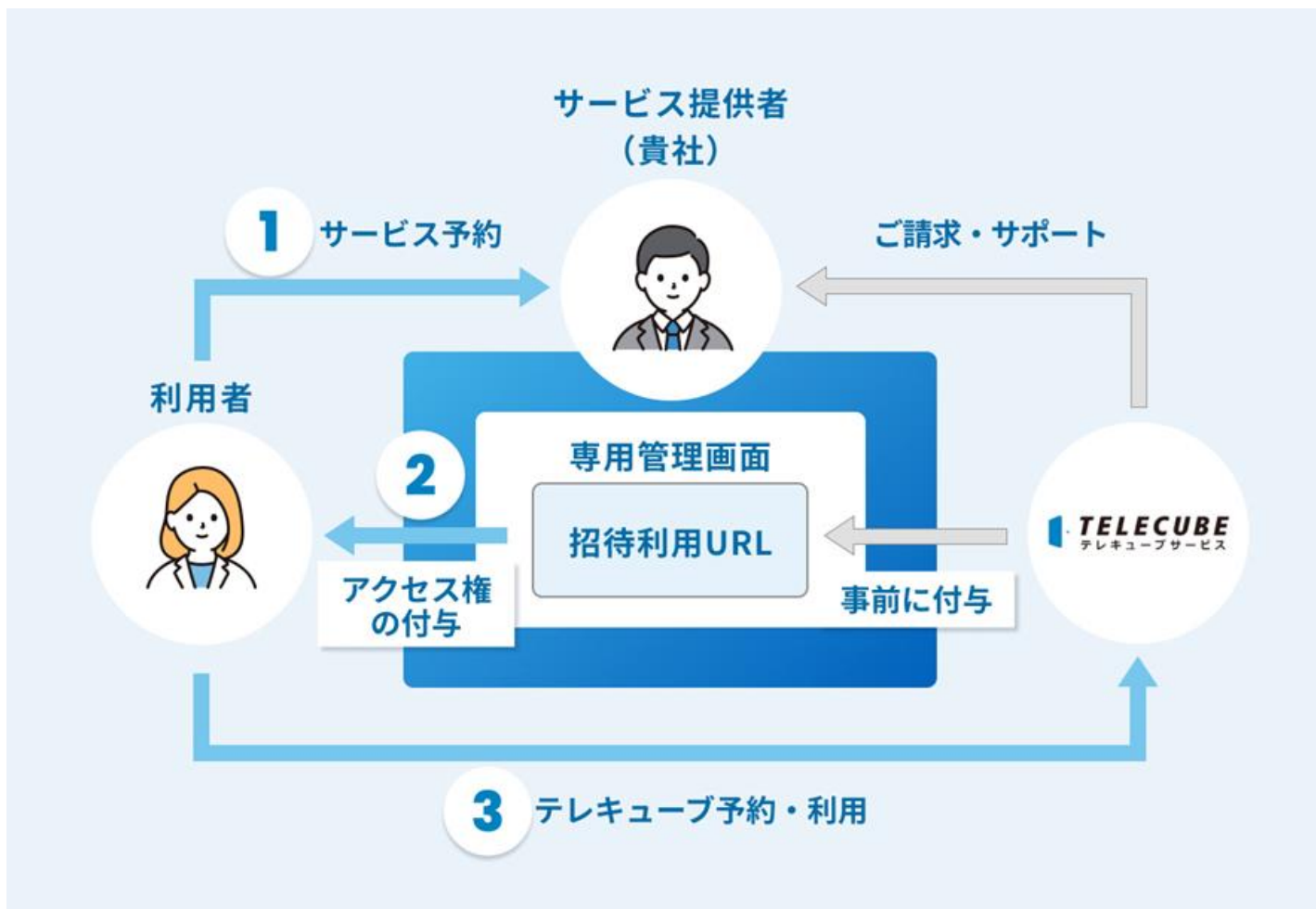
グループホテル設置のテレキューブ
で東京にいる相談員に相談



公共向けテレキューブの用途拡大

自社の顧客をテレキューブに招待し、オンライン相談スペースとしてご活用

想定サービス：資産運用、住宅ローン、不動産、保険、法律（弁護士事務所）、旅行、結婚（相談所）、進学



先行事例① 資産運用

＜三菱UFJ銀行様＞

丸の内・有楽町エリアの
テレキューブでオンライン相談

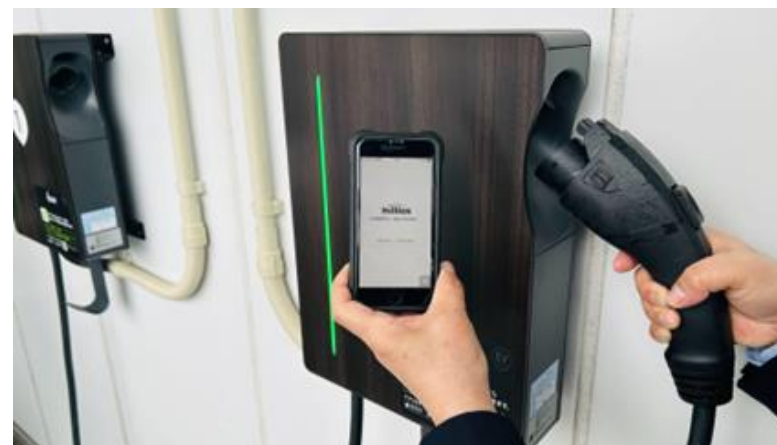
先行事例② ブランド品買取査定

＜デファクトスタンダード様＞

「ブランディアBell」に無料で査定
現在もサービス提供中



FY23.4Qに初の販売実績、ベネフィット・ワン様の社用車EV化に伴い3台設置
市場は黎明期であり拡大余地がある中で、後発サービスとして差別化されたソリューションを提供していく



充電種別	普通充電		急速充電
政府目標	270,000口		30,000口
設置状況※	21,823口		9,612口
利用種別	基礎充電	目的地充電	経路充電
設置場所	マンション、月極駐車場 オフィス・営業所（社用車）	オフィスビル、商業施設、ホテル 駅、空港、観光施設、ゴルフ場	コンビニ、ガソリンスタンド 高速道路SA・PA
弊社方針	注力	注力	非対応

※（株）ゼンリン調べ EV充電スタンドデータ数2023年12月時点

イベントDX事業

- ・ イベントのオンライン配信実績シェアNo.1(*)
- ・ 3DCG/メタバース空間や動画の制作
- ・ 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
- ・ イベントROIを向上させるためのデータ活用



[最新設備のスタジオ (東京・大阪)]



[海外子会社Xyvid (アメリカ)]



(*)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

サードプレイスDX事業

- ・ 防音個室ブース「テレキューブ」
設置台数シェア No.1*を2年連続獲得
- ・ 企業向けはサブスク等販売モデル多様化や
各ニーズに対応した様々な筐体モデル開発
- ・ 公共向けは広告モデル/予約システムなど付随ビ
ジネスの多角化
- ・ 移動手段の拡充/DX化としてのEV充電ソリュー
ション



[EV充電サービス]



(*)調査機関:日本マーケティングリサーチ機構
2023年6月期_指定領域における市場調査

エンタープライズDX事業

- ・ 映像/音声コミュニケーションサービスの提供、
サポート

[場所や時間を選ばない働き方を支援]



[事業/サービスのDX化支援]



[災害対策/プラント点検など専門領域に特化したDX支援]



[企業内外の社員教育、社員研修、学習管理支援]



[海外子会社Wizlearn(シンガポール) LMS]



長年のサブスクでのソリューション提供により構築した顧客基盤へ映像/音声コミュニケーションサービスを提供。グローバルでの競争環境や資金力の競争が激化したことにより、利益率の高い自社プロダクトよりも海外の製品・技術割合が増加しており、仕入時の円高/円安が利益率に影響するものの、安定的に利益を創出。

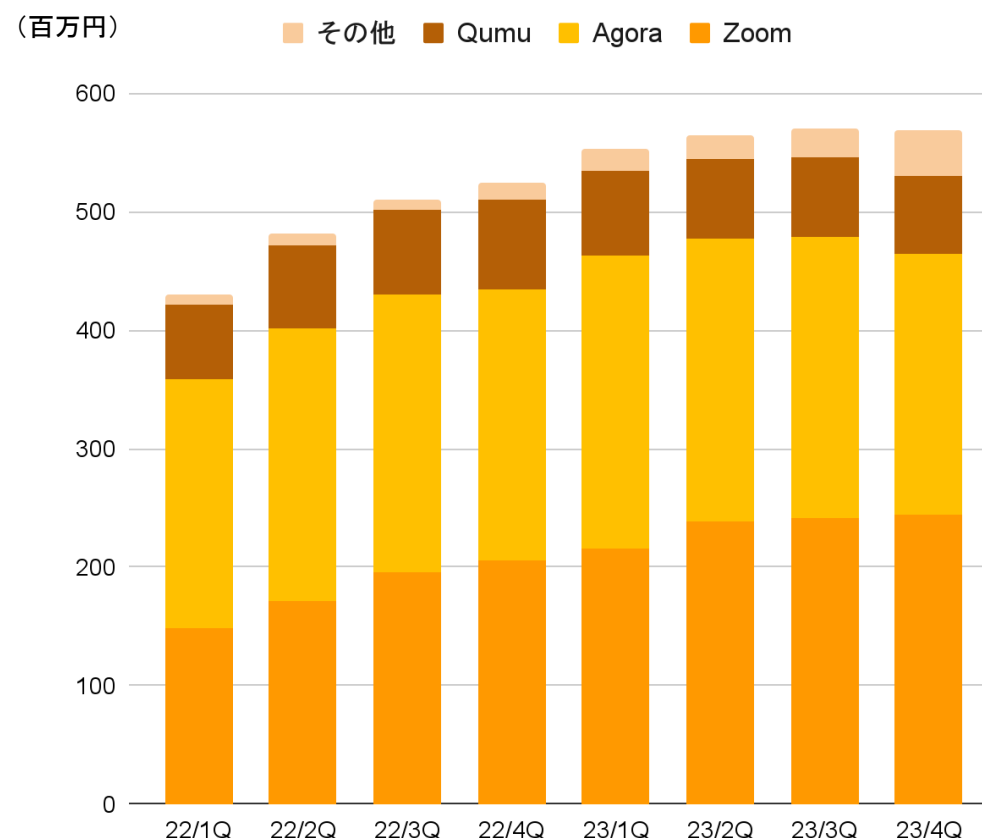
FY23概況

- 国内はV-CUBEミーティングの終息をZoomの継続拡大等で補って売上横ばい
- 年間を通じた円安の急激な進行は限界利益率にマイナス影響を与えたものの、セグメント利益はしっかりと確保
- シンガポール子会社Wizlearn
 - 学校向けから企業向けへの転換は完了しており、通期売上19%成長

今後の方向性

- 一般電話回線はアナログからクラウド型へ移行する潮流にあり、Zoom Phone販売へ注力
- Tencent Cloud等の新たなプロダクトの拡大によるMRRの積み上げ
- シンガポール子会社Wizlearn
 - 企業向けLMS・研修事業の拡大

戦略プロダクトのMRR



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～



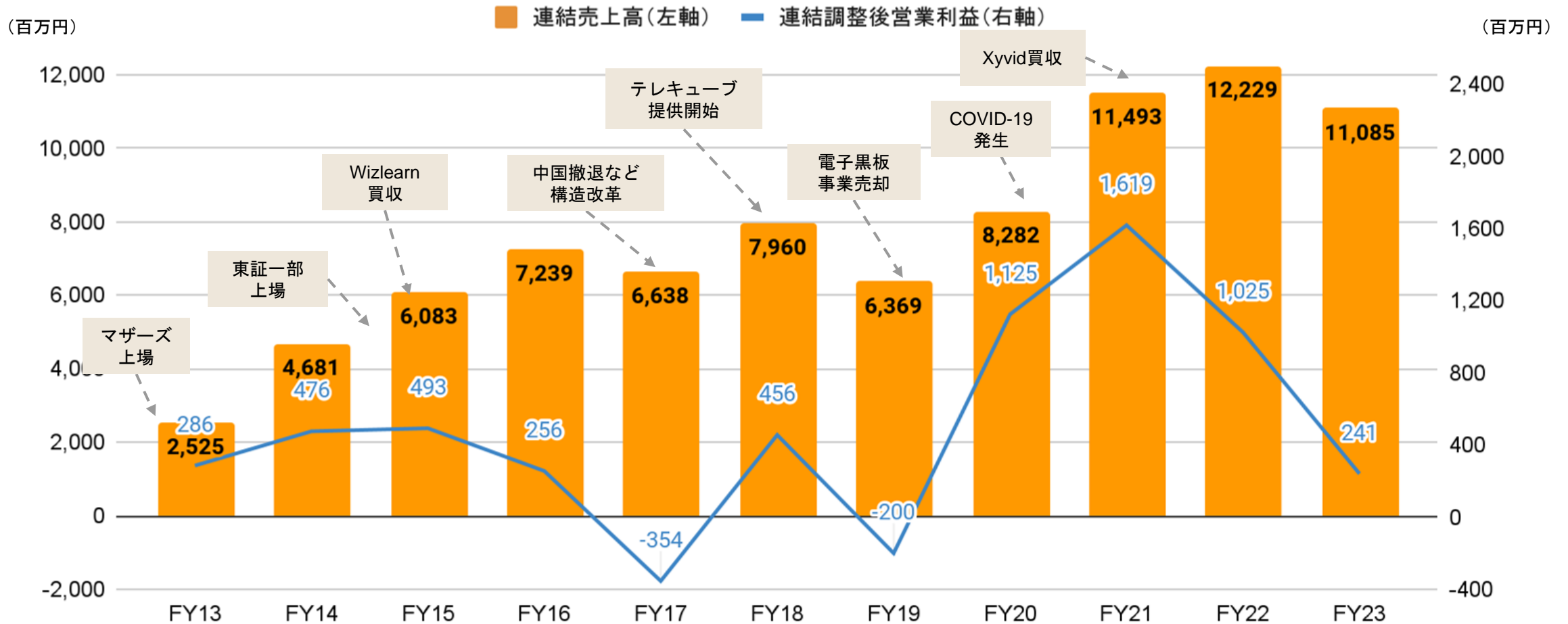
Beyond テレワーク
V-CUBE

1. FY23通期業績ハイライト

2. 各セグメントでの取り組み

3. Appendix

旧マザーズ上場後、10年で連結売上高は4倍強の成長へ 社会環境の変化に適応しながら、一環して映像コミュニケーションを軸に事業展開



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。

FY23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 通期実績	FY23 通期実績	FY24 通期予想
売上高	12,229	11,084	11,500
調整後EBITDA	1,945	1,289	1,600
調整後営業利益	1,025	240	600

※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）

V-CUBEミーティングをはじめとした自社開発プロダクト（ソフトウェア）や連結子会社Xyvidののれん減損による純資産減少

(百万円)	2022年12月31日	2023年12月31日	増減
流動資産 (うち 現金及び預金)	4,122 (1,699)	4,016 (1,389)	△105 (△310)
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)	8,312 (1,964) (3,524) (844)	△4,457 (△82) (+501) (△3,227)
総資産	16,891	12,329	△4,562
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)	7,243 (4,635)	△2,080 (△1,990)
固定負債 (うち 長期借入金)	1,577 (953)	4,339 (3,847)	+2,761 (+2,894)
純資産	5,989	746	△5,243

営業活動C/F：純利益の減少、円安によるのれん償却の増加など

投資活動C/F：サブスク用テレキューブの購入やSW継続開発投資に加え、イベモン事業の取得など

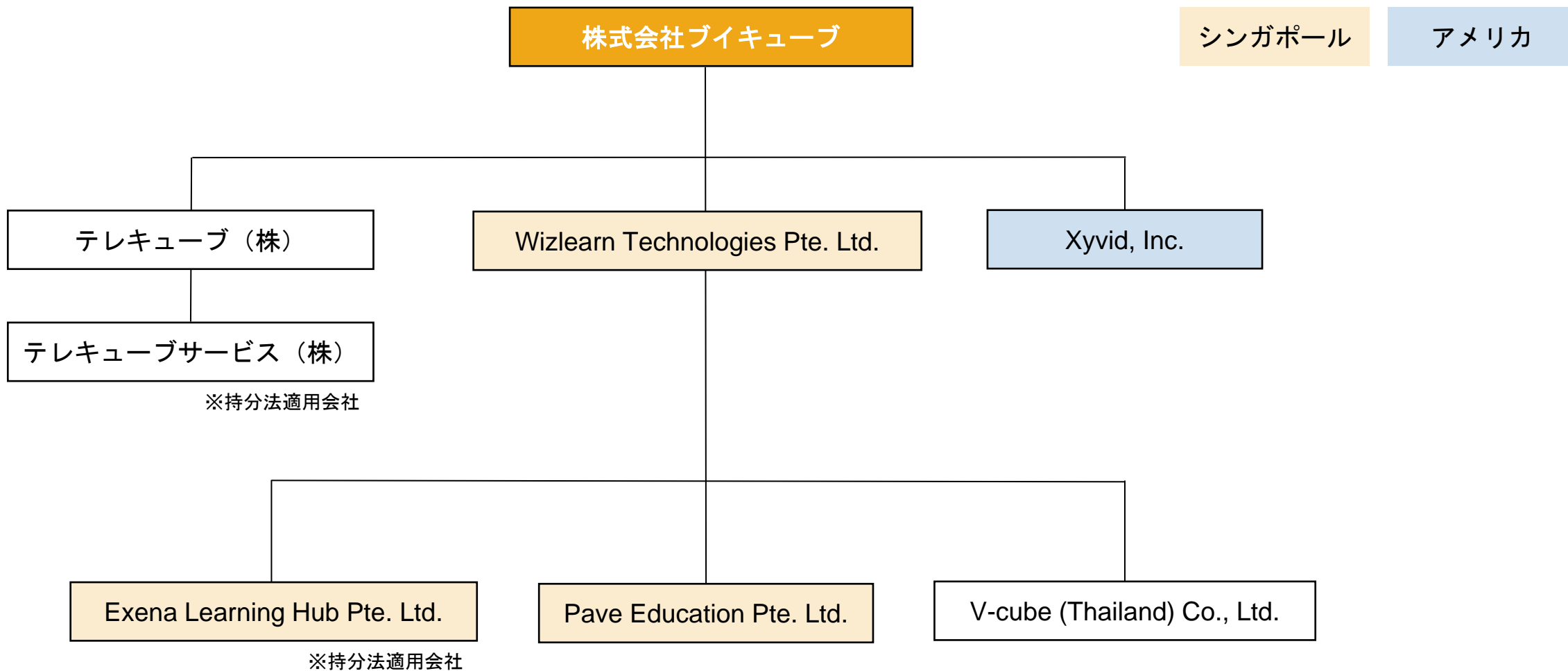
(百万円)	FY22	FY23
営業活動C/F	1,833	990
投資活動C/F	△2,395	△1,916
財務活動C/F	290	562
フリーキャッシュ・フロー	△480	△825
現金及び現金同等物の増減額	△124	△310
現金及び現金同等物の期末残高	1,699	1,389

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）	2,924百万円 ※2023年12月31日現在
上場市場	東京証券取引所 プライム市場（3681）
主なグループ会社	国内4社、海外5社
従業員数	合計473名（連結）



他グループ会社：株式会社センシンロボティクス



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	○	○	臨済宗大本山 妙心寺 退蔵院 副住職 (株) esa 社外監査役 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。